



**邵阳维克液压股份有限公司**

**Shaoyang Victor Hydraulics Co.,Ltd.**

湖南省邵阳市双清区建设路

**关于邵阳维克液压股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请  
文件的第二轮审核问询函的回复**

保荐人（主承销商）：西部证券股份有限公司



陕西省西安市新城区东大街 319 号 8 幢 10000 室

# 关于邵阳维克液压股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 21 日出具的“审核函〔2020〕010980 号”《关于邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。

维克液压股份有限公司（以下简称“维克液压”、“公司”或“发行人”）与保荐机构西部证券股份有限公司（以下简称“西部证券”或“保荐机构”）、湖南启元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与《邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对招股说明书的修改	楷体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）

## 目 录

目 录.....	2
1.关于同业竞争 .....	3
2.关于控制权稳定性 .....	21
3.关于创业板定位 .....	24
4.关于财务内控 .....	32
5.关于主营业务收入 .....	47
6.关于客户 .....	71
7.关于采购和供应商 .....	74
8.关于外协加工 .....	88
9.关于毛利率 .....	90
10.关于销售人员数量 .....	112
11.关于坏账准备计提.....	117
12.关于资金流水核查 .....	121
13.关于机器设备 .....	131

## 1.关于同业竞争

申报材料显示：

(1) 发行人关联方维克成套注销前实际股东情况与工商登记存在不一致情形，其实际股东为发行人董事周叶青、副董事长宋超平、监事会主席刘胜刚，工商登记股东唐建军、李志亮系因接受上述三人处理未结账务委托而代为持有维克成套 100%股权；

(2) 内森维克为维克成套曾控制的企业，股权受让方聂廷顺为湖南广诚海纳机械科技有限公司股东、总经理。

请发行人：

(1) 补充披露维克成套未结账务的主要内容、处理过程和处理结果，实际股东委托唐建军、李志亮代持股份的原因，唐建军、李志亮的基本情况，与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、主要客户、供应商之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；

(2) 结合聂廷顺从事液压系统技术研发工作的具体履历、湖南广诚海纳机械科技有限公司的经营范围和主营业务，补充披露聂廷顺受让内森维克股权的合理性；

(3) 补充披露内森维克获得东京计器株式会社的中国区代理权的背景及途径，是否依赖于内森维克的原实际控制人周叶青，周叶青转让内森维克的股权后相关代理权的续期情况，周叶青是否设立其他主体承接代理权继续开展业务；

(4) 补充披露内森维克、新余新钢股权转让价格的定价依据及其公允性，聂廷顺、廖培民收购股权的资金来源及转让价款的支付情况；

(5) 补充披露发行人的实际控制人、控股股东、董监高是否存在通过委托他人代持股份的方式规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况。

请发行人、申报会计师及发行人律师对上述事项发表明确意见，并对发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员的资金流水进行核查，说明是否与维克成套、内森维克、新余新钢、聂廷顺、廖培民存在异常的资金往来。

## 【发行人说明】

一、补充披露维克成套未结账务的主要内容、处理过程和处理结果，实际股东委托唐建军、李志亮代持股份的原因，唐建军、李志亮的基本情况，与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、主要客户、供应商之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”之“1）邵阳维克液压成套设备有限公司”之“①维克成套注销前的基本情况”中补充披露如下：

### ①维克成套注销前的基本情况

名称	邵阳维克液压成套设备有限公司		
经营范围	油缸、液压机械、成套液压系统、金属结构件、液压启闭机设备的销售、安装、调试、维修及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
实际经营业务	主要处理已签订业务合同的债权债务事宜，其控股子公司内森维克主营东京计器液压设备及系统的销售		
股东情况	股东名称	出资额（万元）	出资比例
	唐建军	60	60%
	李志亮	40	40%
控股股东	唐建军		
实际控制人	周叶青		

注：经保荐机构核查及相关股东确认，维克成套注销前实际股东情况与工商登记存在不一致情形，其实际股权结构为周叶青持股 51%，为维克成套实际控股股东及实际控制人，宋超平持股 24.5%、刘胜刚持股 24.5%，工商登记股东唐建军、李志亮系因接受上述三人处理未结账务委托而代为持有维克成套 100% 股权。

维克成套因2012年之前所经营业务留存的账务尚未结清而一直保留主体资格，在注销前主要处理相关业务合同的债权债务事宜。

### A. 维克成套未结账务的主要内容、处理过程和处理结果

#### a. 未结账务的主要内容

维克成套的账务主要由应收账款、应付账款、预收账款等构成，具体情况如下：

#### 1. 维克成套主要应收账款情况

单位：万元

序号	单位名称	2012年12月31日
1	新宁县新源水电开发有限公司	113.26
2	铜仁小江水电发展有限公司	107.00
3	辰溪县琼天水电开发有限责任公司	101.00
4	湖南省洪江市玉龙水电有限责任公司	85.00
5	中冶南方工程技术有限公司	83.90
合计		490.16

## II. 维克成套主要应付账款情况

单位：万元

序号	单位名称	2012年12月31日
1	邵阳市北塔区鸿湘木业厂	118.56
2	邵阳市双清区雄宝润滑油经营部（普通合伙）	54.35
合计		172.91

## III. 维克成套主要预收账款情况

单位：万元

序号	单位名称	2012年12月31日
1	湖南新华水利电力有限公司	350.00
2	湖南新华白竹洲水电开发有限公司	314.89
合计		664.89

### b. 处理过程和处理结果

2012年起，维克成套的主要经营活动为收回应收账款，支付应付账款，继续履行尚未履行完毕的合同等；截至2020年4月30日，维克成套的主要账务均已结清。

维克成套主要账务处理过程分为发行人报告期外和发行人报告期内（至注销前）两阶段：

#### I. 发行人报告期外（2012年-2016年）

2012年至2016年之间，维克成套逐步收回货款并支付应付账款，主要合同履行完毕。

#### II. 发行人报告期内（2017年-工商注销）

2017年至维克成套注销前，维克成套存在零星的收入情况，具体收入金额如下：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年1-4月
营业收入	15.80	2.03	1.55	0.57

维克成套的零星收入主要系与常德烟草机械有限责任公司签订的《高压胶管买卖合同》产生的销售收入，维克成套向常德烟草机械公司提供油管、高压油管等易耗品，主要用途为维克成套曾向该客户销售的卷烟机液压系统的配套零件，高压胶管买卖合同已于2020年4月履行完毕。

#### B. 维克成套注销前的股权代持情况

维克成套拟注销期间，唐建军系公司股东兼员工，李志亮系唐建军服役期间战友并曾为公司员工，周叶青、宋超平、刘胜刚三人作为维克成套股东，因维克成套的遗留问题而无法及时的履行首次IPO申报时的注销承诺，便基于信任关系决定暂时委托唐建军、李志亮代为持有维克成套的股权，作为清算注销维克成套的临时替代方式。股权代持人唐建军、李志亮基本情况如下：

唐建军：高中学历，1990年12月至1993年12月，湖南武警三支队服役；1994年1月至2004年4月，湖南印刷机器厂工人；2004年4月至今，邵阳维克液压股份有限公司南水北调项目经理。

李志亮：高中学历，1990年12月至1993年12月，湖南武警三支队服役；1993年12月至2004年4月，湖南邵阳公共汽车公司工人；2004年4月至2007年7月，邵阳维克液压有限公司员工；2007年7月至今，个体工商户（经营锌钢护栏制造业务）。

除上述关系外，唐建军、李志亮与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他关联关系，不存在为发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员代为持有其他股权的情形。截至本招股说明书签署日，除唐建军持有公司155万股（公司总股本的2.46%）外，唐建军、李志亮不存在有其他对外投资或兼职的情形。

为避免可能产生的同业竞争，减少关联交易，同时履行前次IPO申报时的承

诺，周叶青、宋超平和刘胜刚将维克成套注销，并在注销之前分别将维克成套持有的内森维克 60%股权和新余新钢 30%股权转让给无关联关系的第三方。2020年6月19日，维克成套完成工商注销程序，并取得（湘邵）登记内简注核字[2020]第2421号《准予简易注销登记通知书》。

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”之“1）邵阳维克液压成套设备有限公司”之“③维克成套与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、主要客户、供应商之间的关系及纠纷”中补充披露如下：

**③维克成套与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、主要客户、供应商之间的关系及纠纷情况**

维克成套系发行人关联方，维克成套注销前实际股东情况与工商登记存在不一致情形，其实际股权结构为公司董事周叶青持股51%，为维克成套控股股东、实际控制人，公司董事宋超平持股24.5%，公司监事刘胜刚持股24.5%。

报告期内，维克成套与发行人存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

序号	维克成套向发行人转款时间	金额
1	2017.02.06	6.46
2	2019.05.22	5.24
3	2019.12.20	0.46

报告期内，维克成套与发行人存在少量资金往来，且金额较小。

其中，2017年2月6日，维克成套向发行人支付的6.46万元，系支付以前年度发行人与维克成套交易形成的应收账款余额；

2019年5月22日，维克成套向发行人支付的5.24万元，系维克成套注销前清理所欠北京贺士盾科技发展有限公司（简称“北京贺士盾”）的债务所致。北京贺士盾既是维克成套的供应商，也是发行人的供应商，因此维克成套与北京贺士盾沟通协商，由发行人与北京贺士盾统一进行结算。2019年5月12日，维克成套、发行人和北京贺士盾签署三方转账协议，约定：维克成套欠北京贺士盾的货款5.24万元，转由发行人向北京贺士盾支付，三方据此进行调账；



2019年12月20日，维克成套向发行人支付的0.46万元，系发行人2012年和2009年分别与上海海岳液压机电工程有限公司和中阀科技（长沙）阀门有限公司发生的交易形成的应收账款经催收后，发行人、发行人客户与维克成套通过签订三方抹账协议清理相互间的债权债务所致。发行人根据协议对应收账款进行调整后，维克成套需向发行人合计支付61.46万元，其中61万元已通过承兑汇票形式支付，0.46万元以银行电汇形式支付。

除上述情况外，报告期内维克成套与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、其他前五大客户及供应商之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排的情况。

2020年6月19日，维克成套已完成工商注销手续，注销前维克成套不存在诉讼仲裁及未结诉讼仲裁案件，注销后法律主体资格消灭。因此，维克成套与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、主要客户、供应商之间不存在纠纷或潜在纠纷。

发行人为保证申请文件的内容真实、准确、完整，除根据第二轮审核问询函中要求补充披露事项涉及的修改招股说明书有关内容外，发行人对披露信息作出修改。

一、发行人经过全面自查后，及时、主动进行了更正，确保了招股说明书披露的准确性，更正内容如下：

1、首次申报招股说明书披露：

首次申报招股说明书中未涉及相关表述。

2、第一轮审核问询更新后的招股说明书披露：

①维克成套注销前的基本情况

名称	邵阳维克液压成套设备有限公司		
经营范围	油缸、液压机械、成套液压系统、金属结构件、液压启闭机设备的销售、安装、调试、维修及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
实际经营业务	自2011年起便已停止实际经营活动，主要处理债权债务事宜，其控股子公司内森维克主营东京计器液压设备及系统的销售		
股东情况	股东名称	出资额（万元）	出资比例
	唐建军	60	60%

	李志亮	40	40%
控股股东	唐建军		
实际控制人	周叶青		

注：经保荐机构核查及相关股东确认，维克成套注销前实际股东情况与工商登记存在不一致情形，其实际股权结构为周叶青持股 51%，为维克成套实际控股股东及实际控制人，宋超平持股 24.5%、刘胜刚持股 24.5%，工商登记股东唐建军、李志亮系因接受上述三人处理未结账务委托而代为持有维克成套 100% 股权。

维克成套系公司关联方，已于 2011 年停止经营活动，其控股子公司内森维克主营东京计器液压设备及系统的销售。维克成套因 2012 年之前所经营业务留存的账务尚未结清而一直保留主体资格，因此其在注销前与公司在业务方面不存在联系。

### 3、第二轮审核问询更新后的招股说明书披露：

#### ①维克成套注销前的基本情况

名称	邵阳维克液压成套设备有限公司		
经营范围	油缸、液压机械、成套液压系统、金属结构件、液压启闭机设备的销售、安装、调试、维修及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
实际经营业务	主要处理 <b>已签订业务合同</b> 的债权债务事宜，其控股子公司内森维克主营东京计器液压设备及系统的销售		
股东情况	股东名称	出资额（万元）	出资比例
	唐建军	60	60%
	李志亮	40	40%
控股股东	唐建军		
实际控制人	周叶青		

注：经保荐机构核查及相关股东确认，维克成套注销前实际股东情况与工商登记存在不一致情形，其实际股权结构为周叶青持股 51%，为维克成套实际控股股东及实际控制人，宋超平持股 24.5%、刘胜刚持股 24.5%，工商登记股东唐建军、李志亮系因接受上述三人处理未结账务委托而代为持有维克成套 100% 股权。

维克成套因 2012 年之前所经营业务留存的账务尚未结清而一直保留主体资格，**在注销前主要处理相关业务合同的债权债务事宜。**

#### 二、修改信息披露内容的原因

2012 年起，维克成套的主要经营活动包括继续履行 2012 年之前已签订合同的义务（因客户工程施工进度未达预期等因素影响，维克成套合同履行时间相应延长），处理尚未收回的货款或支付的货款等，除上述情况外，维克成套还存在零星收入的情况，主要系基于原合同标的产品的有关配套零件销售服务，如油管、

高压油管等易耗品销售，报告期内维克成套经营活动的营业收入金额较小。

发行人经自查后，为避免引起投资者误解，确保信息披露的准确性，本次对招股说明书维克成套的相关披露内容予以了修改。

## 二、结合聂廷顺从事液压系统技术研发工作的具体履历、湖南广诚海纳机械科技有限公司的经营范围和主营业务，补充披露聂廷顺受让内森维克股权的合理性

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”之“2）内森维克高压油泵（湖南）有限公司”中补充披露如下：

④内森维克股权受让方的情况，与公司及其实际控制人、控股股东之间的关系

聂廷顺，身份证号码为 43042119820818\*\*\*\*，住址为湖南省衡阳县，常住地为长沙市望城区南山苏迪亚诺小区\*\*\*\*。2006年6月至2008年5月，常德纺织机械有限公司工艺工程师；2008年5月至2009年5月，广州花都科大电气有限公司采购工程师；2009年5月至2015年3月，邵阳维克液压股份有限公司工艺工程师；2015年3月至2018年2月，长沙金阳机械设备科技开发有限公司液压装备事业部经理；2018年2月至今，湖南广诚海纳机械科技有限公司总经理。

湖南广诚海纳机械科技有限公司是一家液压油缸、液压系统和精密零件加工制造的科技企业，工商登记经营范围为：机械设备、网络技术的研发；机电设备、电子产品、计算机硬件的销售；通用机械设备零售；计算机硬件开发；机电设备加工（限分支机构）；机电设备设计。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

聂廷顺 2006年毕业于湖南文理学院机械设计制造及自动化专业，自大学毕业后一直从事液压系统技术研发工作，较为了解液压行业。聂廷顺曾于 2008年至 2015年期间任职公司液压系统研究院工程师职务，2015年因长沙金阳机械设备科技开发有限公司液压装备事业部招聘经理，聂廷顺从个人职业发展角度考虑，加之配偶已在长沙就业等家庭原因而选择离职，至今长期定居在长沙。

聂廷顺自 2015 年从公司离职后一直从事液压、机械等相关行业，积累了较为丰富的液压行业客户资源，2020 年 5 月投资入股了已任职总经理的湖南广诚海纳机械科技有限公司并成为第二大股东。同月，因基于和周叶青、宋超平、刘胜刚等人曾在公司的相互了解，与唐建军系好友关系，凭借自身专业技术、对液压行业的深刻了解和较为丰富的客户资源，以及受让股权前已了解内森维克的经营状况，从而看好内森维克业务的发展前景。经从唐建军处得知其转让内森维克股权的消息，经过友好协商，最终达成受让协议。聂廷顺受让内森维克股权的原因真实、合理，聂廷顺与公司及其实际控制人、控股股东粟武洪之间不存在关联关系或其他利益安排。

三、补充披露内森维克获得东京计器株式会社的中国区代理权的背景及途径，是否依赖于内森维克的原实际控制人周叶青，周叶青转让内森维克的股权后相关代理权的续期情况，周叶青是否设立其他主体承接代理权继续开展业务

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”之“2）内森维克高压油泵（湖南）有限公司”中补充披露如下：

#### ① 内森维克“东京计器株式会社”代理权情况

2013年1月，内森维克经朋友介绍与东京计器株式会社的代表人员进行接触，由于东京计器株式会社拟进一步开拓中国市场，开发中国销售代理业务，同时内森维克在国内积累了一定的客户资源，并看好东京计器液压产品的技术、质量以及在国内销售前景。经内森维克与东京计器株式会社的洽谈磋商，从而取得了东京计器株式会社的中国区代理权之一。

2016年11月，内森维克与东京计器株式会社签订正式代理协议，根据协议约定，内森维克中国区代理权代理有效期为一年，每年末如双方无单向通知终止的情况则自动续期一年。上述协议签订后至今双方不存在终止的通知情况，代理权有效期每年均实现自动续期。

内森维克作为公司法人组织，独立自主的与东京计器株式会社签订代理协议并依约续期。根据电商销售平台和互联网的检索显示，东京计器株式会社国

内销售代理商的数量较多，且均为非排他性的销售代理商，东京计器株式会社基于中国市场的开发与拓展，授予代理商资格主要以洽谈磋商为主，未设置其他条件，因此内森维克不存在依赖周叶青取得代理权及续期的情形。东京计器株式会社电子机器部技术科徐子川科长已于2020年12月28日出具说明，说明内森维克目前仍符合东京计器株式会社要求的代理商资格，将继续与内森维克保持授权代理的合作关系。

截至本招股说明书签署日，周叶青对外投资或兼职情况如下：

对外投资/兼职单位名称	主营业务	兼职职务	投资金额 (万元)	持股比例 (%)
益阳维铁建材物资有限公司	建筑材料、水暖器材等销售服务	董事长	120.00	42.86
南京道名基因技术有限公司	基因技术研发，基因测序信息咨询服务等	-	26.00	13.00

除上述情况外，周叶青不存在其他对外投资情况，未在其他单位兼职。东京计器株式会社电子机器部技术科徐子川科长已于2020年12月28日出具说明，确认东京计器株式会社与周叶青不存在通过其他主体合作开展代理业务的情况。综上，周叶青不存在设立其他主体承接东京计器株式会社代理权继续开展业务的情形。

四、补充披露内森维克、新余新钢股权转让价格的定价依据及其公允性，聂廷顺、廖培民收购股权的资金来源及转让价款的支付情况

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”之“2）内森维克高压油泵（湖南）有限公司”中补充披露如下：

#### ⑤内森维克股权转让情况

本次股权转让前，内森维克股权持股比例情况如下：

姓名	认缴金额（万元）	实缴金额（万元）	持股比例（%）
维克成套	1,200.00	0.00	60.00
唐建军	700.00	0.00	35.00
黄炳志	100.00	0.00	5.00
合计	2,000.00	0.00	100.00

内森维克主营业务系液压设备的生产与销售，主要为东京计器株式会社的中国区代理之一，代理销售液压泵、液压阀等产品为主，近三年的主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度
营业收入	1,418.08	369.21	236.88
净利润	176.06	-265.19	-0.03

注：以上数据未经审计，来源于内森维克纳税申报报表。

内森维克工商登记实缴出资为500万元，系所委托工商登记代理公司协助办理登记所致。内森维克股东实际未按照《公司章程》的约定履行出资义务，实际出资金额为0万元。

2020年4月27日，北京宁邦鸿合资产评估事务所（普通合伙）出具的《净资产评估报告书》，截至2020年3月31日，内森维克股权全部权益价值为770,839.19元。

经评估，内森维克股权价值为0.04元/出资额。转让双方参考内森维克经评估的净资产金额，友好协商后，维克成套、唐建军均以0.04元/出资额的价格将其所持有的内森维克出资额转让给聂廷顺，上述股权转让价格具有公允性。

聂廷顺以自有资金收购上述内森维克的股权。2020年5月20日，5月22日聂廷顺分别向维克成套银行账户支付股权转让款25万元、21.25万元，合计46.25万元；2020年4月30日聂廷顺向唐建军银行账户支付股权转让款26.98万元。聂廷顺上述股权转让款已支付完毕，并经访谈确认了已完整支付款项。

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（二）避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”之“3）新余新钢液压设备制造有限公司”中补充披露如下：

#### ④新余新钢股权转让情况

本次股权转让前，新余新钢股权持股比例情况如下：

姓名	认缴金额（万元）	实缴金额（万元）	持股比例（%）
新余新钢弹簧制品有限责任	610.00	228.00	61.00

姓名	认缴金额 (万元)	实缴金额 (万元)	持股比例 (%)
公司			
维克成套	300.00	132.30	30.00
童宇明	90.00	39.66	9.00
合计	1000.00	399.96	100.00

新余新钢主营业务系液压设备的销售服务，主要为新余钢铁股份有限公司（600782.SH）的配套供应商之一，近三年的主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度
营业收入	1,360.32	1,416.77	674.21
净利润	-51.35	-29.57	-3.25

注：2018年、2019年财务数据经审计，以北京凯亚国嘉会计师事务所（普通合伙）出具的《审计报告》（凯亚审字[2020]第K204705号）为准，2017年财务数据未经审计，以新余新钢纳税申报报表为准。

新余新钢工商登记实缴出资为1000.00万元，系新余新钢设立时（设立时曾用名：江西新冠液压工程技术有限公司）原股东安福唯冠油压机械有限公司和新余新钢弹簧制品有限责任公司办理工商登记所致，后因合作问题原股东均已撤资，安福唯冠油压机械有限公司并退出了合作。江西新冠液压工程技术有限公司后更名为新余新钢液压设备制造有限公司，并引入维克成套达成新合作关系后重新建立股权结构并缴纳股本金，实际出资金额为399.96万元。

2020年5月22日，北京凯亚国嘉会计师事务所（普通合伙）出具的《审计报告》（凯亚审字[2020]第K204705号），截至2019年12月31日，新余新钢净资产为1,005,258.81元。

经审计，新余新钢股权价值为0.10元/出资额。转让双方参考新余新钢经审计的净资产金额，友好协商后，维克成套以0.10元/出资额的价格将其所持有的新余新钢出资额转让给廖培民，本次股权转让价格具有公允性。

廖培民以自有资金收购上述新余新钢的股权。2020年5月26日，廖培民向维克成套银行账户支付股权转让款30.15万元。廖培民上述股权转让款已支付完毕，并经访谈确认了已完整支付款项。

五、补充披露发行人的实际控制人、控股股东、董监高是否存在通过委托他人代持股份的方式规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况。

公司已在本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（三）发行人的实际控制人、控股股东、董监高是否存在通过委托他人代持股份的方式规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况”中补充披露如下：

#### 1、发行人的实际控制人、控股股东、董监高的兼职与对外投资情况

发行人的实际控制人、控股股东、董监高兼职情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心技术人员情况”与“（七）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况”之“1、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况”。

发行人的实际控制人、控股股东、董监高对外投资情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的其他对外投资情况及上述人员及其近亲属持有发行人股份的情况”与“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员其他对外投资情况”。

#### 2、报告期内，发行人的实际控制人、控股股东、董监高曾存在的兼职或对外投资情况

姓名	单位名称	兼职或投资情况	主营业务	备注
栗武洪	湖南华诺众创空间有限公司	执行董事兼总经理，投资额500万元，持股100%	众创空间的建设和运营业务	已于2018年1月16日转让股权
	邵阳市吉中房地产开发有限公司	投资额450万元，持股60%	房地产开发业务	已于2020年5月15日注销
宋超平	邵阳维克液压物资有限公司	执行董事，实际投资额40万元，持股40%	液压设备及原料的销售业务	已于2017年3月4日注销
刘胜刚	邵阳维克液压物资有限公司	实际投资额30万元，持股30%	液压设备及原料的销售业务	已于2017年3月4日注销
向绍华	武汉永安科贸有限公司	董事长，实际投资额24万元，持股40%	通信与办公设备、电子产品的销售业务	已于2020年8月12日注销
	武汉嘉忠文华科贸发展有限公司	副总经理，实际投资额18万元，持股30%	日用百货、材料、电子产品的销售业务	已于2020年9月17日注销



姓名	单位名称	兼职或投资情况	主营业务	备注
栗文红	湖南艾思文化传播有限公司	实际投资额 40 万元，持股 20%	广告设计、活动策划、会展服务等业务	已于 2017 年 6 月 8 日注销
	重庆宏铁货运代理有限公司	执行董事兼总经理，实际投资额 50 万元，持股 100%	货运服务	已于 2019 年 1 月 10 日注销
	湖南泉龙科技有限公司	经理	智能设备、无人机等业务	已于 2020 年 6 月 1 日离职
	湖南华诺众创空间有限公司	监事	众创空间的建设和运营业务	已于 2018 年 11 月 16 日离职
王红霞	湖南汉森制药股份有限公司	独立董事	中成药生产业务	已于 2020 年 5 月 1 日离职

报告期内，发行人的实际控制人、控股股东、董监高存在曾于维克成套、内森维克、新余新钢兼职或对外投资的情况，详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“(二) 避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”。

3、发行人的实际控制人、控股股东、董监高是否存在通过委托他人代持股份的方式规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况

截至本招股说明书签署之日，发行人实际控制人、控股股东及董事、监事、高级管理人员对外投资或兼职的相关企业情况均已披露，相关企业及其与发行人的交易已按要求披露为发行人关联方及关联交易，不存在关联方遗漏的情形，发行人实际控制人、控股股东及董事、监事、高级管理人员对外投资或兼职的企业与发行人不存在同业竞争情形。

报告期内，发行人的实际控制人、控股股东、董监高曾存在兼职或对外投资的相关企业中，通过股权转让而不再持股（包括间接持股）的企业包括湖南华诺众创空间有限公司、内森维克及新余新钢，通过注销而不再持股（委托持股）的企业为维克成套：其中湖南华诺众创空间有限公司为商务服务类企业，与发行人所属行业及主营业务无相关性；报告期内内森维克、新余新钢与发行人发生的关联交易情况均已披露，经核查股权转让定价依据文件、付款凭证及访谈股权转让双方确认，内森维克及新余新钢的股权转让事项为真实发生，不存在代持情形，股权转让情况详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“(二) 避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”；维克成套代持发生原因详见本招股说

说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“(二) 避免同业竞争的承诺”之“3、维克成套、内森维克、新余新钢的注销或转让情况”，截至本招股说明书签署日维克成套已注销。因此，发行人的实际控制人、控股股东、董监高不存在规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况。

发行人实际控制人、控股股东、董事、监事及高级管理人员已出具《关于对外投资及兼职的承诺》，具体承诺如下：

1、截至本承诺函出具日，除最新版本的《邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中已经披露的本人对外投资及兼职情况外，本人不存在其他通过直接持股或通过委托他人代持股权的方式形成的对外投资或兼职情况，且上述对外投资及兼职企业中与符合认定条件者均已按要求披露为关联方；

2、本人现有对外投资或兼职的企业均未与维克液压构成同业竞争情形，报告期内与发行人发生的关联交易（如有）也已在《招股说明书》中完整披露；

3、报告期内，本人作为交易当事方发生的股权转让（如有）均为真实合法的股权转让行为，不存在委托代持情形；

4、本人现在不存在及将来亦不会发生以通过委托他人代持股份的方式规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况。

六、请发行人、申报会计师及发行人律师对上述事项发表明确意见，并对发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员的资金流水进行核查，说明是否与维克成套、内森维克、新余新钢、聂廷顺、廖培民存在异常的资金往来。

#### 【中介机构说明】

保荐人、申报会计师及发行人律师结合重要性原则和支持核查结论需要，对发行人银行账户中报告期内的大额资金流水及发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员报告期内的银行流水进行了核查，核查范围选定如下：

序号	姓名/名称	与发行人关系	银行账户数量（个）	备注
1	维克液压	发行人	13	已注销账户 3 个

序号	姓名/名称	与发行人关系	银行账户数量(个)	备注
2	栗武洪	发行人董事长、控股股东、实际控制人	30	营业外状态、睡眠状态及无交易记录卡 13 个, 定期存单及存折 4 个, 信用卡 4 个、医保卡 1 个
3	宋超平	发行人副董事长	24	理财卡 2 个, 无交易记录卡 3 个, 信用卡 3 个, 购汇卡 1 个, 医保卡 1 个, 只发生利息的卡 5 个
4	周叶青	发行人董事	21	无交易记录、睡眠状态卡 9 个, 只发生利息的卡 5 个
5	向绍华	发行人董事	15	无交易记录卡 5 个, 只发生利息的卡 3 个
6	栗文红	发行人董事	16	无交易记录卡 6 个, 只发生利息或利息为主的卡 4 个
7	李顺秋	发行人董事	5	
8	王红霞	发行人独立董事	3	
9	曹越	发行人独立董事	7	
10	于革刚	发行人独立董事	3	
11	岳海	发行人总经理	13	营业外状态及无交易记录卡 6 个, 定期存折 1 个, 只发生利息的卡 1 个
12	姚红春	发行人董事会秘书	8	
13	赵铁军	发行人副总经理	12	无交易记录卡 5 个
14	邓时英	发行人财务总监	15	定期存单、存折 3 个, 社保卡 1 个, 理财 1 个, 无交易流水的卡 3 个,
15	李继祥	发行人质量总监	6	

对发行人银行账户中的大额资金流水及发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员的银行流水异常标准选定如下:

核查范围	异常标准
发行人账户	单笔收支≥50 万元, 与关联方及曾经的关联方往来逐笔核查
发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	单笔收支≥5 万元, 与发行人之间除了正常工资发放、分红、备用金以外的其他收支往来全部逐笔核查, 与发行人主要客户、供应商及其实际控制人、其他关联方(包括根据公开信息查询获取的主要客户、供应商股东、董监高等)等主体之间发生的异常资金流水全部逐笔核查

保荐机构、申报会计师及发行人律师获取了上述机构/人员出具的《关于银行流水等事项的承诺》:“本人/本机构已真实、准确、完整地提供了 2017 年 01 月 01 日至 2020 年 09 月 30 日期间所使用的全部银行账户信息及相应银行流水,

不存在任何遗漏之处。”

经核查，发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员与维克成套、内森维克、新余新钢、聂廷顺、廖培民不存在异常的资金往来。

### 【核查程序】

1、查阅了维克成套历年的账务情况，查阅了维克成套主要科目的科目明细账，取得了维克成套与主要客户签订的业务合同，维克成套的银行账户资金流水，核查了维克成套未结账务的处理过程、处理结果，查阅了维克成套工商档案及清算承诺书，访谈了维克成套实际股东周叶青、宋超平、刘胜刚；

2、取得发行人与维克成套及客户、供应商签署的三方转账协议及相关记账凭证，了解报告期内维克成套与发行人之间的资金往来是否存在异常情形；

3、取得了唐建军、李志亮、聂廷顺、廖培民的个人履历表，并对其进行了访谈；

4、访谈了发行人及其实际控制人、控股股东、董监高并取得关联方调查表，访谈了发行人主要客户、供应商，了解了与维克成套的资金、业务及关联关系情况；

5、查阅了湖南广诚海纳机械科技有限公司的营业执照和公司简介，核查了聂廷顺受让内森维克的原因；

6、访谈了周叶青了解内森维克与东京计器株式会社的合作代理情况，取得了东京计器株式会社相关人员出具的说明文件，查阅了内森维克与东京计器株式会社签订的代理协议，登录互联网检索了东京计器株式会社在中国的销售情况；

7、取得了北京宁邦鸿合资产评估事务所（普通合伙）出具的《净资产评估报告书》、北京凯亚国嘉会计师事务所（普通合伙）出具的《审计报告》（凯亚审字[2020]第 K204705 号）；

8、查阅了内森维克、新余新钢的工商档案及《公司章程》，查阅了内森维克、新余新钢的记账凭证，核查了实缴出资情况并访谈了股东，访谈了内森维克、新余新钢股权转让双方，取得了内森维克、新余新钢股权转让的转让凭证；

9、取得了内森维克、新余新钢的纳税申报报表，查阅了内森维克、新余新

钢的主营业务及近三年经营状况；

10、登陆了天眼查、企业信用信息网核查了发行人的实际控制人、控股股东、董监高以及唐建军、李志亮的兼职与对外投资情况，取得了《关于对外投资及兼职的承诺》；

11、查阅了发行人、控股股东及实际控制人、董事、高级管理人员自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日期间所使用的全部银行账户信息及相应银行流水，取得了上述机构/人员出具的《关于银行流水等事项的承诺》。

### 【核查结论】

经核查，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：

1、发行人已补充披露维克成套未结账务的主要内容、处理过程和处理结果；维克成套实际股东委托唐建军、李志亮代持股份的原因合理、真实；报告期内，维克成套与发行人之间存在正常的资金往来，除此之外与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高、主要客户、供应商之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、聂廷顺长期从事工程机械、液压系统行业的工作，受让内森维克股权的原因真实、合理；

3、内森维克能独立自主的与东京计器株式会社签订代理协议，不存在依赖于内森维克原实际控制人周叶青的情形；周叶青转让内森维克股权后相关代理权能够正常续期；周叶青不存在设立其他主体承接代理权继续开展业务的情形；

4、内森维克、新余新钢股权转让价格的定价依据分别为经评估的净资产、经审计的净资产，价格具备公允性；聂廷顺、廖培民收购股权的资金均为自有资金，股权转让价款已按时、完整的支付；

5、发行人的实际控制人、控股股东、董监高不存在通过委托他人代持股份的方式规避同业竞争要求或使关联交易非关联化的情况。

6、报告期内发行人及其实际控制人、控股股东、董事、高级管理人员与维克成套、内森维克、新余新钢、聂廷顺、廖培民不存在异常的资金往来。

## 2.关于控制权稳定性

申报材料显示，发行人控股股东、实际控制人栗武洪持有发行人股份的比例为 38.63%。除栗武洪外，发行人前十大股东合计持有发行人 47.37%的股份，其中栗武洪的兄弟栗文红为发行人董事，持有发行人 4.47%的股份。此外，发行人董事提名人构成较为分散。

请发行人：

(1) 补充披露前十大股东是否存在潜在的一致行动关系，栗武洪是否能通过控制董事会半数以上成员从而实际控制发行人，发行人的控制权是否稳定；

(2) 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定等相关规定，分析未将栗文红认定为发行人实际控制人的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定等相关规定发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、补充披露前十大股东是否存在潜在的一致行动关系，栗武洪是否能通过控制董事会半数以上成员从而实际控制发行人，发行人的控制权是否稳定

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（二）本次发行前公司前 10 名股东持股情况”中补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司前十名股东情况如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例	持股方式
1	栗武洪	2,430.56	38.63%	直接持有
2	宋超平	733.70	11.66%	直接持有
3	周叶青	415.64	6.61%	直接持有
4	向绍华	393.70	6.26%	直接持有
5	栗文红	281.03	4.47%	直接持有
6	刘胜刚	264.19	4.20%	直接持有
7	周可欣	242.36	3.85%	直接持有
8	李顺秋	241.77	3.84%	直接持有

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例	持股方式
9	兰 静	218.10	3.47%	直接持有
10	段 斌	189.28	3.01%	直接持有

公司前十名股东中，粟文红先生为粟武洪先生之弟，周可欣女士为周叶青先生之侄女，除上述亲属关系外，前十名股东之间不存在其他亲属关系、关联关系或导致利益转移的其他关系，亦不存在潜在的一致行动关系。

上述前十名股东均已签署相关承诺文件并作出如下承诺：

1、不与发行人其他股东签订与控制权相关的任何协议，且不参与任何可能影响粟武洪作为发行人实际控制人地位的活动；

2、除已披露的关联关系外，与发行人的其他股东之间不存在关联关系、一致行动关系或其他利益关系。

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人主要股东和实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人的基本情况”之“3、发行人控制权的稳定情况”中补充披露如下：

### 3、发行人控制权的稳定情况

1) 直接持股比例高，系公司实际控制人：截至本招股说明书签署日，粟武洪先生持有公司股份2,430.56万股，占公司总股本的38.63%，除粟武洪外的其他股东持有公司股权较为分散且持股比例较低，根据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，粟武洪应当认定为实际控制人。

2) 董事提名及董事长选举情况：公司董事会半数以上董事均由粟武洪提名，同时粟武洪任公司提名委员会委员，粟武洪作为公司第一大股东能够以提名等形式通过影响董事会从而实际控制发行人。2008年以来，公司董事会一直选举粟武洪为公司董事长。

3) 历次股东大会出席情况：报告期内，粟武洪均现场出席公司历次股东大会，粟武洪出席会议表决情况与议案最终表决结果均一致，粟武洪能够对发行人股东大会的决议产生重大影响。

4) 公司日常经营管理情况：自2008年至今，粟武洪一直担任公司的董事长、

法定代表人职务，除需经股东大会、董事会表决通过的事项外，公司日常经营中的其他重大决策均由栗武洪作出。

5) 公司在现有的股权结构、治理结构以及日常经营管理模式下已运行多年，栗武洪长期为公司第一大股东，实际管理公司的研发、采购、生产、销售、行政与人力管理、财务等各项运行环节，公司控制权稳定。

除栗武洪先生外，公司前十名股东均已签署相关承诺文件并作出如下承诺：

自维克液压首次公开发行股票并上市之日起36个月内：

1) 不以任何形式谋求成为发行人的控股股东或实际控制人；

2) 不以控制为目的增持发行人股份。

综上，栗武洪作为公司控股股东、实际控制人，能够通过控制董事会半数以上成员从而实际控制公司，公司的控制权稳定。

二、根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定等相关规定，分析未将栗文红认定为发行人实际控制人的原因及合理性。

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人主要股东和实际控制人情况”之“(一)控股股东、实际控制人的基本情况”之“2、关于股东栗文红不属于公司实际控制人的情况”中补充披露如下：

## 2、关于股东栗文红不属于公司实际控制人的情况

截至本招股说明书签署日，栗文红先生持有公司股份281.03万股，占公司总股本的4.47%，栗文红非实际控制人栗武洪的配偶或直系亲属，且持有发行人股本的比例未达到5%。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人栗武洪之弟栗文红虽担任发行人董事职务，但未在公司担任其他职务，除参与董事会的投票决策外，未通过其他形式参与公司人事、财务、生产等方面的经营管理。栗文红持股比例较低且长期定居湖南省长沙市，对公司的重大事项决策未产生影响，《公司章程》不存在一致行动或共同控制的安排，栗文红与栗武洪未签署一致行动协议等涉及特殊安排的协议，栗文红不具备认定为共同实际控制人的条件。因此，不认定栗



文红为公司共同实际控制人。

粟文红已比照实际控制人、控股股东粟武洪在股份锁定、股份减持等方面做出同等承诺，承诺详见本招股说明书“重大事项提示”之“二、股东关于股份流通限制及锁定的承诺”与“五、公司发行前持股5%以上股东及股东粟文红的减持意向”，粟文红不存在规避股份锁定、减持等规定的情形。

#### **【核查程序】**

1、查阅了发行人的《公司章程》、工商登记资料、股东名册、发行人历次董事会及股东大会会议文件；

2、取得了发行人前十大股东的关联方调查表；

3、取得了发行人前十名股东之间不存在一致行动关系的承诺，取得了除粟武洪外发行人前十名股东不谋取实际控制的承诺；

4、访谈了发行人实际控制人粟武洪，董事粟文红，取得了粟文红有关限售、减持的承诺。

#### **【核查结论】**

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人前十大股东不存在潜在的一致行动关系，粟武洪作为公司实际控制人，能够通过控制董事会半数以上成员从而实际控制发行人，发行人的控制权稳定；

2、根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定等相关规定，未将粟文红认定为发行人实际控制人的原因真实、合理。

### **3.关于创业板定位**

申报材料显示，发行人主营业务为液压柱塞泵、液压缸、液压系统的设计、研发、生产、销售和液压产品专业技术服务。

请发行人：

结合技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况，补充披露发行人是否符合《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企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，并分析“三创四新”的相关情况，是否符合创业板定位的依据及合理性。

请保荐人发表明确意见。

### 【发行人说明】

公司已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“八、关于发行人符合创业板定位的情况”中补充披露如下：

（一）发行人技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况

#### 1、技术优势

公司自设立以来，一直致力于液压元件与液压系统的产品研发、生产与服务，构建了完整的液压柱塞泵、液压缸、液压系统的产品体系和深厚的液压产品专业技术服务。公司目前拥有46项专利，其中发明专利2项，实用新型专利44项，并掌握了液压元器件铸造工艺技术、材料表面处理及热处理技术、柱塞泵噪声控制技术、伺服控制液压缸技术、柱塞泵摩擦副技术、液压缸活塞杆锁紧技术、超高压液压传动及控制系统设计制造技术等八项核心技术。

#### 2、产品创新情况

公司以自主研发为主，合作研发为辅。公司设立液压研究院，并拥有省级研究中心“湖南省技术中心”，研究院下设液压泵阀设计部、液压缸设计部、液压系统设计部、工艺工装设计部，从事液压技术及相关产品的研发、工艺性试验、产品性能测试和技术资料管理工作。

公司新产品的创新开发持续获得丰富成果。公司研发的“SY-CY系列低噪声高压柱塞泵”获得湖南省技术进步奖和湖南省优秀新产品奖，研发生产的“SYYZ1418系列DS5140XFZ防爆运兵宿营车液压系统”“EMS10大型餐厨垃圾挤压压机液压系统”“深海机器人液压控制系统”等为国内首台套重大装备，公司

研发的“甲板吊机的液压回转系统”荣获湖南省专利奖，“可微调的圆盘铣刀”获得邵阳市专利奖一等奖。公司生产的“AGC伺服高频响”油缸应用于钢铁板材轧制厚度精度控制，性能达到了国际同类产品的平均水平以上，公司针对中型起重机械、重载自卸式卡车研发生产了“XP系列车辆专用斜轴式柱塞泵”，公司研发生产的“ZB系列小排量双向运转无滑靴式柱塞泵”能够在城市轨道交通和铁路轨道电液转辙机装置中实现铁路岔口的无人值守。

### 3、市场空间、市场容量及客户拓展能力

公司的液压产品主要应用于工程机械、冶金、机床、水电、风电、阀门、军工、船舶、新能源等行业，客户涵盖山河智能（002097.SZ）、三一帕尔菲特特种车辆装备有限公司、南水北调中线工程、中冶京诚工程技术有限公司、湖南华菱湘潭钢铁有限公司（华菱钢铁（000932.SZ）全资子公司）、深圳市浩能科技有限公司（科恒股份（300340.SZ）全资子公司）、华宏科技（002645.SZ）、合加新能源汽车有限公司（启迪环境（000826.SZ）全资子公司）等国内外知名企业。但整体而言，我国高端液压产品长期依赖进口，《中国制造2025》已指出“到2025年，70%的核心基础零部件、关键基础材料实现自主保障，80种标志性先进工艺得到推广应用，部分达到国际领先水平”，公司为此以对标欧美为目标，通过不断技术创新，努力实现进口替代，扩大国内的液压市场份额。

依托于现有的工艺经验、技术优势以及多年的行业经验积累，公司拥有了精湛技术积淀和品牌优势，能够与各大知名主机厂商建立并保持良好的合作关系。公司通过改善售后服务、完善营销网络，减少客户购买产品的发货周期，加快售后服务响应速度，用服务促合作，报告期内公司主要客户的构成稳定。公司在坚定水利、工程、冶金行业阵地的同时也积极开拓新市场，通过主动拜访、老客户推荐、行业潜在客户主动开发等方式向新客户展示技术优势、推介产品，探索新领域客户特别是新能源、国外用户等方面的业务，以丰富公司的客户储备资源。

### 4、公司成长性

报告期内，公司营业收入和利润均保持较快增长，具备成长性，公司的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	23,058.48	31,035.44	20,791.94	14,889.87
净利润	3,555.05	4,745.65	3,150.65	2,311.99
归属于母公司股东的净利润	3,555.05	4,745.65	3,150.65	2,311.99
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,431.31	4,445.34	2,791.75	2,045.54

## 5、与同行业可比公司优劣势对比

### 1) 品牌优势

公司前身是创立于1968年的邵阳液压件厂，系我国液压史上三大液压产品配套基地之一，曾获得国务院机械电子部机械基础产品司“引进消化替代进口先进单位”和“液压振兴杯二等奖”等奖项，创建的“邵液”品牌优势突出，公司承继了“邵液”品牌的优势地位和工艺技术经验，与国内众多著名主机厂商保持多年的合作关系，公司制造的“邵液牌CY、PVB、PVH、A、ZB系列泵/马达”被湖南省质量技术监督局授予湖南名牌产品，形成了牢固的品牌壁垒和坚定的品牌优势。

### 2) 产品种类优势

公司产品涵盖液压柱塞泵、液压缸等液压元件，同时开展液压系统和液压产品专业技术服务，是我国少数液压产品种类覆盖范围广的综合型液压企业之一。特别在高压柱塞泵和成套液压系统方面，公司产品能够广泛应用于工程机械、冶金、机床、水电、风电、阀门、军工、船舶、新能源等行业，公司能够在特殊环境或客户特定要求下，提供较为领先的液压控制整体解决方案，并通过服务方案的经验积累，能够提供液压产品的专业技术服务。公司先后服务“首钢”搬迁、南水北调、大藤峡等国家重点项目，并在新能源设备和极端气候军用设备中得以应用。

### 3) 设计优势

公司具备结合应用行业领域，以产品使用的工况环境为基础，将主机客户需求快速转化为液压整体解决方案的研发能力，并具备液压控制技术的智能化综合服务能力。公司在产品设计研发过程中，实现依托研发积累的产品模块库与数据库，根据客户的特定要求，进行非标准产品的快速设计、优化和集成回

路的功能模拟。在面对下游客户，特别是诸如新能源等新兴行业的更新换代快、技术革新频繁等特征，公司能通过不断提升设计研发能力和服务能力以满足客户的各种特殊发展需求。

#### 4) 地域与平台劣势

与同行业上市公司相比，公司地处湖南省邵阳市，不属于经济发达地区和大中型城市，具有明显的区位优势。同时公司由于缺乏资本支持与上市公司平台，尚未以首发、再融资、产业并购等方式进一步提升自身综合实力。

(二) 发行人是否符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位规定的说明

《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定，属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

发行人属于液压柱塞泵、液压缸、液压系统设备制造的液压企业，与同行业可比公司行业领域归类不存在显著差异。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所属行业为“C34 通用设备制造业”，发行人所属行业领域不属于《推荐规定》第四条规定的行业领域，发行人创新情况符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等规定的创业板定位。

公司已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）液压行业的发展趋势”之“2、公司自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露如下：2、公司自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和

## 新旧产业融合情况

### 1) 发行人的创新、创造、创意特征

公司本着“一带一路”和“装备制造业关键零部件摆脱进口依赖”的重大战略，制定了“产品质量对标欧美，瞄准进口替代巨大市场”的发展目标，旨在通过五十余年的工艺技术积淀，跨学科的研发团队优势，并借助国内外知名院校的研发合作平台，把握液压前沿趋势，实现自主创新。公司致力于提供精准、高端、高性价比的液压传动与智能控制产品、技术，解决液压行业发展瓶颈，推动行业向高端、智能、集成、环保、节能等方向发展。

自 2013 年起，公司成为由工信部装备司、中国工程机械工业协会、液气密协会联合成立的“工程机械高端液压件及液压系统产业化协同工作平台”的成员单位，公司所掌握的液压元器件铸造工艺技术、材料表面处理及热处理技术、柱塞泵噪声控制及摩擦副技术、伺服控制液压缸及液压缸活塞杆锁紧技术、超高压液压传动及控制系统设计制造技术、智能闭式液压传动及控制整体解决方案技术均来源于公司技术与工艺的积累，以及独立自主的创新，在国内液压行业中具有领先的技术地位。其中，柱塞泵摩擦副技术、柱塞泵噪声控制技术达到了国内行业的先进水平，能够保证产品容积效率，延长产品使用寿命，在该技术工艺下，公司液压柱塞泵产品采用斜轴，连杆柱塞和球面配流结构，保证了大轴向载荷和高压、高速下的可靠性。

公司的研发活动以技术为出发点，以市场为导向，**坚持创新、创造、创意发展方向**。自主研发的应用于高速铁路的电液转辙装置系列液压泵，具有超低排量、低转速、低噪声、低扭矩、高效率等优点，解决了我国高速铁路道岔转换系统可靠性难题，提高了列车准点率，维护了列车运行安全。自主研发的“SYYZ1418 系列 DS5140XFZ 防爆运兵宿营车液压系统”“EMS10 大型餐厨垃圾挤压机液压系统”“深海机器人液压控制系统”被评为国内首台套重大装备，具有技术创新和进口替代的双重意义。公司研发并广泛应用的“邵液牌 CY、PVB、PVH、A、ZB 系列泵/马达”被湖南省质量技术监督局授予湖南名牌产品，“SY-CY14-1E 低噪音高压柱塞泵”则获得湖南省科学技术进步奖，被评为国家重点新产品。

2020年，公司开展的“移动式导弹/火箭发射车多级同步液压装置研发”项

目在湖南省财政厅和湖南省工业和信息化厅立项成功，“高端锂电设备压辊机液压系统关键技术研究及产业化”项目在湖南省科学技术厅立项成功，未来公司将继续不断加大液压产品的研发与创新力度。

## 2) 发行人符合“科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合”要求

科技创新。《中国制造2025》指出“到2025年，70%的核心基础零部件、关键基础材料实现自主保障，80种标志性先进工艺得到推广应用，部分达到国际领先水平”。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》指出“保持制造业比重基本稳定，巩固壮大实体经济根基”“推动传统产业高端化、智能化、绿色化，发展服务型制造”“加快壮大新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等产业。”2020年12月中央经济工作会议提出，实施好关键核心技术攻关工程，尽快解决一批“卡脖子”问题。《科技日报》2020年推出的系列文章公开统计了制约我国工业发展的35项“卡脖子”技术，其中明确指出高压柱塞泵就是中国装备制造业发展的瓶颈之一。公司长期以来坚持科技发展，技术创新，公司设立有研究院并拥有省级研究中心“湖南省技术中心”，专门从事液压技术及相关产品的研发、工艺性试验、产品性能测试和技术资料管理工作。公司研发成果中已获得三项“国内首台套重大技术装备”，其中“深海机器人液压控制系统（SCM测试及水下安装系统）”在行业内处于领先地位，其采用的智能化操作、水下负压密封技术、伺服控制技术、数据模拟技术已成功应用于南水北调工程，为沿线居民的饮用水安全排除污染隐患，同时建立了我国最早的油缸温度行程微变数据库，以致用水量开口控制不再受外部条件的影响。公司采用的数据模拟技术，在启闭机实验装置各部位安装有压力传感器、温度传感器、行程位移传感器，通过电脑采集各种温度工况条件下的启闭机压力、温度、液压缸行程位移的变化，再利用仿真软件分析大数据，为水利工程液压设备运行的可靠性和精确性提供支持。

模式创新。公司除了传统的液压元件、液压系统制造与销售业务，依托对液压技术的深刻理解和服务方案的经验积累，以客户的实际需求为基础，为“南水北调”大型引水工程中线、阳春新钢铁有限责任公司等客户提供液压产品设备维护、巡回检查、故障处理、应急处置、技术培训等专业技术服务，公司建

立的液压技术服务体系开创了液压企业全新的经营模式，这项纯技术液压服务为公司增加收入并创造了利润。

**业态创新和新旧产业融合。**公司研发创新紧紧围绕新兴产业的发展，例如在新能源应用领域，公司研发生产的高精度轧辊机液压系统采用了电液伺服闭环控制技术，能够精确控制轧辊机液压缸上下移动的行程，并将轧辊辊缝的波动范围控制在微米级，保证了锂电池材料厚度变动范围小于 1 微米的技术要求，同时在电液伺服闭环控制技术的基础上增加了稳压装置，能够精确控制轧辊机液压缸的工作压力波动在 0.15% 范围内，保证了锂电池材料均匀性和致密性的技术要求。公司使用总线技术，在无尘、负压锂电池生产线，产品设备通过总线接入中控系统以实现协同工作，为客户提供智能化的液压传动及控制整体解决方案。公司通过技术创新将产品与新兴行业进行结合，有效的满足了新兴行业对液压产品的技术要求，并通过新产品的设计与生产不断拓展公司液压产品的应用领域范围。而在钢铁、煤炭、水利工程等传统液压应用行业中，公司也不断将研发创新与行业发展深度融合，例如公司在南水北调工程中应用数据模拟技术，针对钢铁行业研发了“1500 吨剪切机液压缸”，利用剪切刃口宽的特性将松散的轻薄废钢挤压和剪切成具有较高密度的重废钢，提高钢厂冶炼时的生产效率。通过与传统液压应用行业的深度融合，维护了公司与现有客户合作的稳定性，为公司发展奠定良好基础。

#### **【核查程序】**

- 1、查阅了发行人营业执照及会计师出具的审计报告，核查发行人经营范围，主营业务内容及主营业务收入来源；
- 2、查阅了液压行业公司的招股说明书，查阅并了解了行业情况，查阅了国家“十四五规划”文件和液压行业的有关政策文件；
- 3、查阅了《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，对比了《推荐规定》等文件关于创业板定位的要求；
- 4、取得了发行人的荣誉证书，核查了发行人的知识产权证书；
- 5、核查了发行人的研发创新制度、研发投入、研发成果、立项情况、行业



(产品)奖项等,查阅了行业资料和液压行业研究报告,分析发行人所处行业的现状及发展趋势,核查了发行人所处的行业地位。

#### **【核查意见】**

经核查,保荐机构认为:

发行人已在招股说明书中补充披露了技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况,发行人具备创新、创造、创意及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合等特征,符合《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企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定。

#### **4.关于财务内控**

**申报材料显示:**

**(1) 首发材料申报后,发行人出现会计差错更正事项;**

**(2) 报告期内,发行人存在因临时性资金周转需要向部分董事、高管短期拆入资金的行为,未向资金拆出方支付借款利息;**

**(3) 2017年至2019年,发行人通过受托支付形式转贷金额分别为3,000万元、5,940万元和7,500万元,其中通过第三方邵阳瑞达液压机械有限公司转贷金额分别为150万元、5,440万元、7,500万元。**

**请发行人:**

**(1) 补充披露首发材料申报后的会计差错更正事项是否符合《企业会计准则》以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定;**

**(2) 按照市场利率测算向关联方拆入资金应支付的利息金额,以及对发行人报告期内财务报表的影响;**

**(3) 逐笔披露转贷的具体情况、交易时间、资金使用用途以及利息支付情况,报告期内是否存在其他转贷情况;**

**(4) 披露邵阳瑞达液压机械有限公司与发行人及其关联方之间是否存在关**

**联关系或其他利益安排。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对邵阳瑞达液压机械有限公司与发行人及关联方之间资金流水核查等具体核查过程以及核查结论。**

### **【发行人说明】**

**一、补充披露首发材料申报后的会计差错更正事项是否符合《企业会计准则》以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定**

为了使应收票据终止确认会计处理符合企业会计准则及相关规定且更审慎，公司对信用等级一般的银行承兑汇票和全部商业承兑汇票的贴现或背书不终止确认，并参照应收账款计量预期信用损失方法对商业承兑汇票计提减值。申报会计师于 2020 年 11 月 18 日对前期差错更正出具了《关于邵阳维克液压股份有限公司重要前期差错更正的专项说明之审核报告》（众环专字[2020]110232 号）。

#### **（一）会计差错更正事项是否符合《企业会计准则》的规定**

##### **1、判断应收票据到期无法兑付风险的标准**

发行人根据应收票据承兑银行的信用风险及延期付款风险的大小，将应收票据分为两类：一类是由信用等级较高的银行承兑的汇票，主要包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行等 6 家国有大型商业银行和招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行等 9 家上市股份制银行，该类票据到期无法兑付的风险很小；另一类是除上述 15 家银行外的其他银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，该类票据到期无法兑付的风险相对较高。

（1）根据证监会会计部《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》，“根据信用风险及延期付款风险的大小，可将应收票据分为两类：一类是由信用等级较高的银行承兑的汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险；另一类是由信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险。”发行人参考该解析规定，根据应收票据承兑银行的信用风险及延期付款风险的大小，将应收票据分为两类：

(2)上述 15 家分类为信用级别较高的银行的规模相对较大,资金实力雄厚,信用等级均为 AAA,其信用风险及延期付款风险很小;

(3)从发行人报告期内银行承兑汇票期后兑付情况来看,上述 15 家银行承兑的票据到期均已正常兑付,到期无法兑付的风险很小;

(4)根据部分上市公司或在审拟上市公司的公开披露资料,其均将上述 15 家银行分类为信用级别较高的银行,而将除上述 15 家银行外的其他银行分类为信用等级一般的银行,具体如下:

类别	公司简称
上市公司	爱司凯(300521.SZ)、华自科技(300490.SZ)、成飞集成(002190.SZ)、盛新锂能(002240.SZ)、佳华科技(688051.SH)、大地熊(688077.SH)、天永智能(603895.SH)、中房股份(600890.SH)、泰坦科技(688133.SH)、固德威(688390.SH)、铁科轨道(688569.SH)、瑞晟智能(688215.SH)、中信博(688408.SH)、广大特材(688186.SH)、龙腾光电(688055.SH)、南亚新材(688519.SH)、力合微(688589.SH)、埃夫特(688165.SH)、迪威尔(688377.SH)、皖仪科技(688600.SH)、国盛智科(688558.SH)、金宏气体(688106.SH)、华特气体(688268.SH)、奥特维(688516.SH)、杭可科技(688006.SH)
在审拟上市公司	均普智能、煜邦电力、善水科技、达嘉维康、深科达、壹石通、华锐工具、赛赫智能、博亚精工、吉利汽车、新风光、德冠新材、微导纳米、科德数控、柯林电气、东亚机械、欧科亿、三孚新科、华润材料、工大高科、科兴制药、超越环保、力量钻石、鸿铭股份、呈和科技、密封科技、研奥电气、东威科技、珠海冠宇、恒帅股份

因此,发行人对应收票据的风险分类更正后符合实务惯例。

## 2、应收票据会计差错调整的依据

### (1) 企业会计准则的相关规定

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(2017 年修订)第七条规定,“企业在发生金融资产转移时,应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度,并分别按下列情形处理:(一)企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的,应当终止确认该金融资产,并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。(二)企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的,应当继续确认该金融资产。(三)企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的(即除本条(一)、(二)之外的其他情形),应当根据其是否保留了对金融资产的控制,分别下列情形处理:1. 企业未保留对该金融资产控制的,应当终止确认该金融资产,并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2. 企业保留了对该金融资产控制的,应当按照其继续涉入

被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

## （2）其他相关规定

根据证监会《2018 年上市公司年报会计监管报告》，“在转让合同中未明确约定不附追索权的情况下，商业承兑汇票即使贴现、背书或保理，与其所有权相关的主要风险并没有转移，不满足终止确认条件。”

根据证监会会计部《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》，“在判断承兑汇票贴现是否将所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，应注意承兑汇票的风险不仅包括信用风险，还应综合考虑其他风险，如利率风险、延期付款风险及外汇风险等。……根据信用风险及延期付款风险的大小，可将应收票据分为两类：一类是由信用等级较高的银行承兑的汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险；另一类是由信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险。如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，可以终止确认；如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级不高的银行承兑，贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不应终止确认。”

基于上述规定，发行人对应收票据会计处理进行了差错更正及追溯调整。对信用等级较高的银行承兑汇票，即上述 15 家银行承兑的票据，在背书或贴现该类票据时，相关资产所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移，终止确认应收票据；对除上述 15 家银行外的其他银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，该类票据在背书或贴现后发行人仍存在被追索风险，与其所有权相关的主要风险和报酬没有转移，不满足终止确认条件，继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

报告期各期末，发行人已背书或贴现的未到期票据主要风险和报酬转移情况、是否符合终止确认的条件及会计处理的具体情况如下：

项目	是否转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬	是否符合终止确认的条件	发行人会计处理
银行承兑汇票			
其中：信用等级较高的6家大型商业银行	是	是	终止确认
信用等级较高的9家上市股份制银行	是	是	终止确认
其他银行	否	否	未终止确认
商业承兑汇票	否	否	未终止确认

综上，报告期内，发行人关于应收票据会计差错调整的依据符合《企业会计准则》及其他相关规定的要求。

## （二）会计差错更正事项是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定

### 1、差错更正的原因与性质

2019年7月，针对个别企业集团财务公司发生承兑汇票逾期未兑付的风险事件，中国银保监会办公厅发文《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发【2019】133号），以进一步加强财务公司票据业务监管，防范票据业务风险。虽然发行人判断承兑汇票到期无法兑付的风险极低，且报告期内未出现票据到期无法兑付的情形，但是基于监管机构的相关规定，参照部分拟上市公司的会计处理以及公司出于审慎性考虑，公司对应收票据终止确认的具体判断依据进行了调整，并就此事项于2020年11月18日进行了差错更正，且追溯到可比期间最早期初。本次会计差错更正使发行人的会计核算更加严谨和谨慎，客观公允地反映了公司的财务状况和经营成果。

### 2、差错更正事项的重要性及累计影响程度

报告期内发行人因应收票据差错更正事项对各期末受影响的财务报表项目金额及对报告期各期净利润的影响情况如下：

单位：万元

受影响的报表项目	2019年12月31日/2019年度		
	追溯重述前	影响金额	追溯重述后
应收款项融资	1,742.60	4,382.39	6,124.99
递延所得税资产	333.19	12.15	345.34
其他流动负债	-	4,463.42	4,463.42

盈余公积	2,089.28	-8.44	2,080.84
未分配利润	4,252.86	-60.44	4,192.42
财务费用	286.23	12.52	298.75
信用减值损失（损失以“－”号填列）	59.66	-7.46	52.19
所得税费用	701.50	-3.00	698.50
净利润	4,762.64	-16.98	4,745.65
净利润更正金额占净利润的比例			-0.36%
受影响的报表项目	2018年12月31日/2018年度		
	追溯重述前	影响金额	追溯重述后
应收票据	543.69	5,147.02	5,690.71
递延所得税资产	361.03	13.77	374.81
短期借款	3,000.00	437.48	3,437.48
应交税费	209.61	1.88	211.48
其他流动负债	-	4,788.83	4,788.83
盈余公积	1,613.01	-6.74	1,606.27
未分配利润	2,498.80	-60.66	2,438.13
财务费用	175.90	-12.52	163.38
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-75.87	-43.27	-119.14
所得税费用	366.57	-4.61	361.96
净利润	3,176.78	-26.14	3,150.65
净利润更正金额占净利润的比例			-0.83%
受影响的报表项目	2017年12月31日/2017年度		
	追溯重述前	影响金额	追溯重述后
应收票据	907.61	2,189.98	3,097.59
递延所得税资产	568.13	7.28	575.41
其他流动负债	-	2,238.53	2,238.53
盈余公积	1,295.33	-4.13	1,291.21
未分配利润	583.49	-37.14	546.35
资产减值损失（损失以“－”号填列）	51.29	-14.65	36.64
所得税费用	400.85	-2.20	398.65
净利润	2,324.44	-12.45	2,311.99
净利润更正金额占净利			-0.54%

应收票据会计差错调整后，2017年、2018年、2019年公司净利润分别减少12.45万元、26.14万元、16.98万元，较调整前变动比例为-0.54%、-0.83%、-0.36%。

### 3、发行人财务核算工作

公司已按职能设置了财务总监、总账会计、往来会计、成本会计、出纳等岗位，并对每一个会计岗位制定了岗位职责。财务部员工均专职在财务部工作，财务部相关人员均具备任职要求，能够胜任岗位工作，关键岗位均做到不相容岗位分离原则，确保了会计基础工作的规范。

公司已制定了《信息披露管理制度》、《内部审计制度》、《内部控制制度》、《货币资金管理制度及流程》、《全面预算管理制度》、《差旅费报帐管理制度》、《销售与收款业务核算管理规定》、《采购与付款管理制度》等财务管理制度，各项财务管理制度的内容符合内部控制管理的要求，公司财务相关内部控制设计合理。

在财务核算过程中，公司采用多级复核的方式对相关事项会计处理进行复核，对于重大事项的会计处理方法还需要进行专项讨论。因此，应收票据因为监管部门相关规定及审慎性考虑调整终止确认的判断依据并不会对公司整体的会计基础工作有效性造成重大不利影响，公司对于会计基础工作的各项规定及实际执行情况能够确保其有效性。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答（深证上〔2020〕510号）》问题28的规定，公司在首发材料申报后已经基于谨慎性原则对相关会计处理事项按照《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定对财务报表进行调整，经调整后的财务报表能够公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，且公司报告期内的会计政策和会计估计具有一致性，不存在滥用会计政策或会计估计的情形。

综上，公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据会计记录的情形；公司首发材料申报后的会计差错更正事项符合《企业会计准则》以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。

二、按照市场利率测算向关联方拆入资金应支付的利息金额，以及对发行人报告期内财务报表的影响

(一) 报告期内，公司存在因临时性资金周转需要向部分董事、高管短期拆入资金的情形，但并未向关联方支付拆入资金利息，按照拆入资金当天全国银行间同业拆借中心授权公布贷款市场报价利率（LPR）公告中的一年期贷款市场报价利率测算，因拆入资金需向关联方支付利息金额合计 4.06 万元，具体如下表所示：

公司拆入（2019 年度）：						
关联方	拆借金额 （万元）	起始日	到期日	利率	拆借天数	应付利息金额 （元）
岳海	12	2019-3-25	2019-3-30	4.31%	5	71.83
粟武洪	180	2019-4-14	2019-5-6	4.31%	22	4,741.00
岳海	15	2019-4-9	2019-5-6	4.31%	27	484.88
岳海	20	2019-5-20	2019-5-22	4.31%	2	47.89
岳海	30	2019-9-18	2019-9-20	4.20%	2	70.00
<b>小计：</b>	<b>257</b>	-	-	-	-	<b>5,415.60</b>
公司拆入（2018 年度）：						
关联方	拆借金额 （万元）	起始日	到期日	利率	拆借天数	应付利息金额 （元）
岳海	14	2018-4-13	2018-4-18	4.31%	5	83.81
岳海	10	2018-4-20	2018-4-21	4.31%	1	11.97
岳海	12	2018-5-15	2018-5-18	4.31%	3	43.10
岳海	20	2018-7-16	2018-7-20	4.31%	4	95.78
岳海	10	2018-7-24	2018-7-30	4.31%	6	71.83
岳海	20	2018-12-10	2018-12-15	4.31%	5	119.72
粟武洪	30	2018-1-13	2018-1-19	4.30%	6	215.00
粟武洪	25	2018-2-27	2018-2-28	4.30%	1	29.86
粟武洪	120	2018-4-13	2018-4-20	4.31%	7	1,005.67
粟武洪	65	2018-5-16	2018-5-17	4.31%	1	77.82
粟武洪	70	2018-6-15	2018-6-29	4.31%	14	1,173.28
粟武洪	200	2018-8-28	2018-9-13	4.31%	16	3,831.11
粟武洪	100	2018-10-24	2018-10-26	4.31%	2	239.44
粟武洪	130	2018-11-16	2018-12-17	4.31%	31	4,824.81
粟文红	50	2018-2-27	2018-2-28	4.30%	1	59.72



栗文红	10	2018-11-19	2018-11-21	4.31%	2	23.94
<b>小计:</b>	<b>886</b>	-	-	-	-	<b>11,906.86</b>
<b>公司拆入（2017年度）:</b>						
关联方	拆借金额 (万元)	起始日	到期日	利率	拆借天数	应付利息金额 (元)
栗武洪	30	2017-1-19	2017-1-20	4.30%	1	35.83
栗武洪	15	2017-5-14	2017-5-16	4.30%	2	35.83
栗武洪	15	2017-5-22	2017-5-24	4.30%	2	35.83
岳海	30	2017-5-6	2017-5-25	4.30%	19	680.83
邓时英	23	2017-5-15	2017-5-25	4.30%	10	274.72
邓时英	10	2017-5-23	2017-5-25	4.30%	2	23.89
栗武洪	330	2017-7-5	2017-8-30	4.30%	56	22,073.33
栗武洪	35	2017-10-25	2017-10-25	4.30%	0	-
栗武洪	50	2017-10-30	2017-11-1	4.30%	2	119.44
岳海	25	2017-9-21	2017-9-22	4.30%	1	29.86
<b>小计:</b>	<b>563</b>	-	-	-	-	<b>23,309.58</b>

公司报告期内向关联方拆入的资金主要用于公司生产经营的临时周转。由于资金需求具有偶发性、紧迫性，且拆入金额较小，拆入时间较短，资金拆入所产生的资金占用费较少，因此未向资金拆出方支付借款利息。

上述关联方资金拆入事项已在股转系统履行公告程序且在招股说明书重大事项提示中进行提示；同时发行人进一步健全内控制度，经董事会第四届第五次会议和2019年年度股东大会会议审议通过了《关于制定<邵阳维克液压股份有限公司关联交易管理制度>（草案）的议案》，主要内容如下：

“第十七条公司与关联自然人发生的交易金额在30万元以上的关联交易，应当经董事会审议后及时披露。

第十九条公司与公司董事、监事和高级管理人员及其配偶发生关联交易，应当在对外披露后提交公司股东大会审议。”

自2019年10月至今，公司未再与关联方发生资金拆借的情形。

（二）向关联方拆入资金应付的利息金额对发行人报告期内财务报表影响如下：

单位：万元

受影响的报表项目	期间		
	2017 年度	2018 年度	2019 年度
财务费用	2.33	1.19	0.54
净利润	-1.98	-1.01	-0.46
盈余公积	-0.20	-0.10	-0.05
未分配利润	-1.78	-0.91	-0.41
净利润减少金额占各期净利润的比例	0.09%	0.03%	0.01%

按市场利率测算利息支出，公司在报告期内发生的关联交易使得 2017 年、2018 年、2019 年净利润分别减少 1.98 万元、1.01 万元、0.46 万元，占各期净利润的 0.09%、0.03%、0.01%，对各期净资产、净利润影响金额较小，不构成重大影响，不影响报表使用者做出决策，未损害公司、公司全体股东特别是中小股东利益及公司债权人利益。

三、逐笔披露转贷的具体情况、交易时间、资金使用用途以及利息支付情况，报告期内是否存在其他转贷情况

1、2017 年转贷的具体情形

单位：万元

贷款银行	贷款金额	转贷企业	转贷金额	银行付款给转贷企业时间	转贷企业转回发行人时间	资金使用用途	利息支付情况
工商银行	800.00	民丰商贸	200.00	2017-02-17	2017-02-20	付货款、缴纳员工社保、购置固定资产、归还银行借款等	未支付
			200.00	2017-02-17	2017-02-21		
			200.00	2017-02-17	2017-02-23		
			200.00	2017-02-17	2017-02-24		
工商银行	950.00	民丰商贸	200.00	2017-06-02	2017-06-02	付货款、缴税、工资发放、归还银行借款等	未支付
			200.00	2017-06-02	2017-06-06		
			200.00	2017-06-02	2017-06-07		
			150.00	2017-06-02	2017-06-08		
			200.00	2017-06-02	2017-06-09		
工商银行	400.00	民丰商贸	200.00	2017-07-03	2017-07-04	付货款、工资发放、缴税等	未支付
			200.00	2017-07-03	2017-07-05		

贷款银行	贷款金额	转贷企业	转贷金额	银行付款给转贷企业时间	转贷企业转回发行人时间	资金使用用途	利息支付情况
工商银行	300.00	民丰商贸	200.00	2017-09-27	2017-09-28	付货款、归还银行借款、缴付社保等	未支付
			100.00	2017-09-27	2017-09-30		
工商银行	550.00	民丰商贸	200.00	2017-10-24	2017-10-25	付货款、归还银行借款、缴税等	未支付
		瑞达液压	150.00	2017-10-25	2017-10-25	付货款、归还银行借款、缴税等	未支付
		三楚科技	200.00	2017-10-25	2017-10-25	付货款、归还银行借款、缴税、等	未支付
<b>合计</b>	<b>3,000.00</b>		<b>3,000.00</b>				

注 1：邵阳市民丰商贸有限责任公司简称为“民丰商贸”，湖南三楚科技有限公司简称为“三楚科技”，邵阳瑞达液压机械有限公司简称为“瑞达液压”；

注 2：转贷企业未予当日将资金全部转回发行人原因为：民丰商贸每天对公转账额度有限、非工作日、转贷企业出纳出差等。

## 2、2018 年转贷的具体情形

单位：万元

贷款银行	贷款金额	转贷企业	转贷金额	银行付款给转贷企业时间	转贷企业转回发行人时间	资金使用用途	利息支付情况
工商银行	500.00	民丰商贸	200.00	2018-01-03	2018-01-05	付货款、缴税、归还银行借款等	未支付
			300.00	2018-01-03	2018-01-08		
工商银行	500.00	瑞达液压	500.00	2018-04-20	2018-04-20	付货款、归还银行借款及利息等	未支付
工商银行	450.00	瑞达液压	450.00	2018-05-17	2018-05-17	付货款、归还银行借款等	未支付
工商银行	400.00	瑞达液压	400.00	2018-07-11	2018-07-11	付货款、缴税等	未支付
工商银行	340.00	瑞达液压	340.00	2018-07-30	2018-07-30	付货款、交社保、工资发放等	未支付
工商银行	200.00	瑞达液压	200.00	2018-09-13	2018-09-13	付货款、支付工资及社保等	未支付
工商银行	550.00	瑞达液压	550.00	2018-10-15	2018-10-15	偿还银行借款及利息、付货款等	未支付

贷款银行	贷款金额	转贷企业	转贷金额	银行付款给转贷企业时间	转贷企业转回发行人时间	资金使用用途	利息支付情况
邵阳农商行	3,000.00	瑞达液压	3,000.00	2018-11-15	2018-11-15	偿还银行借款及利息、付货款、付投标保证金等	未支付
<b>合计</b>	<b>5,940.00</b>		<b>5,940.00</b>				

### 3、2019年转贷的具体情形

单位：万元

贷款银行	贷款金额	转贷企业	转贷金额	银行付款给转贷企业时间	转贷企业转回发行人时间	资金使用用途	利息支付情况
工商银行	2,700.00	瑞达液压	2,700.00	2019-02-21	2019-02-21	归还银行借款、缴税、付货款等	未支付
工商银行	2,000.00	瑞达液压	2,000.00	2019-09-02	2019-09-02	归还银行借款、付货款、发放工资等	未支付
建设银行	1,000.00	瑞达液压	1,000.00	2019-09-20	2019-09-20	付货款、付银行借款利息等	未支付
工商银行	1,000.00	瑞达液压	1,000.00	2019-09-26	2019-09-26	付货款、归还银行借款等	未支付
工商银行	800.00	瑞达液压	800.00	2019-12-30	2019-12-31	归还银行借款、付货款、发放工资等	未支付
<b>合计</b>	<b>7,500.00</b>		<b>7,500.00</b>				

报告期内，公司的银行贷款资金向转贷企业转入和转出的时间间隔短，不存在损害公司利益的情形，因此转贷企业未向公司支付利息具有合理性；公司通过转贷企业周转的银行贷款均用于公司正常生产经营，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途。

报告期内，除以上列示的转贷情形，公司不存在其他转贷情况。

## 四、披露邵阳瑞达液压机械有限公司与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或其他利益安排

### 1、邵阳瑞达液压机械有限公司的基本情况

成立时间	2005-04
注册资本(万元)	500.00
股权结构	黄大明 33.34%、尹志毅 33.34%、彭毅然 33.32%

经营范围	机械设计、制造、加工、销售；销售钢材。
------	---------------------

黄大明、尹志毅、彭毅然均曾为公司员工，其中黄大明于 2006 年 3 月辞职；尹志毅于 2004 年公司改制时辞职；彭毅然曾任公司液压系统车间主任，股份公司设立后持有公司股份 30,000 股，占比 0.06%，2013 年将所持股份转让给股东、董事宋超平，并于 2015 年 1 月辞职。

瑞达液压的三位股东与公司管理层人员曾为同事，且其三人成立的瑞达液压为公司的供应商，虽业务规模不大，但与公司持续有业务合作，因此公司通过瑞达液压以受托支付形式周转银行贷款具有合理性。

公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等自然人关联方与瑞达液压的股东之间不存在关联关系。

## 2、邵阳瑞达液压机械有限公司与公司的业务往来情况

### (1) 业务往来情况

单位：万元

单位名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售金额	采购金额	销售金额	采购金额	销售金额	采购金额	销售金额	采购金额
邵阳瑞达液压机械有限公司	1.44	145.36	3.04	97.61	3.65	107.58	1.70	15.92

公司销售给瑞达液压的产品为液压泵，销售数量及金额均较小，销售交易具有偶发性，瑞达液压采购液压泵自用；同时公司因业务规模快速增长，将部分单件或者小批、小型、要求简单的液压缸向瑞达液压外包采购，销售和采购交易具有合理性。

### (2) 定价公允性情况

液压缸产品均为定制非标产品，因公司向瑞达液压采购的液压缸规格型号种类较多、要求不同等因素，选取部分规格型号液压缸与其他供应商进行价格对比如下：

单位：元

供应商名称	采购时间	规格	数量(支)	单价
南通云腾精密机械制造有限公司	2018-12-28	HDYG263	1	3,600.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2018-12-15	HDYG263	3	3,600.00

供应商名称	采购时间	规格	数量(支)	单价
南通云腾精密机械制造有限公司	2018-12-28	HDYG383A	6	2,000.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2018-12-25	HDYG383A	4	1,950.00
南通云腾精密机械制造有限公司	2019-03-08	SG0118	2	3,550.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2018-11-16	SG0118	2	3,550.00
南通云腾精密机械制造有限公司	2019-03-08	SG0121	2	970.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2019-06-17	SG0121	4	1,000.00
南通云腾精密机械制造有限公司	2018-12-28	SG0234	6	2,625.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2018-12-25	SG0234	4	2,625.00
南通云腾精密机械制造有限公司	2019-03-08	SG1067	2	1,400.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2017-08-26	SG1067	2	1,400.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2018-03-24	SG1425A	1	1,750.00
天津尤纳斯特液压机械有限公司	2017-10-26	SG1425A	1	1,805.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2019-02-25	SG2709	3	1,600.00
天津尤纳斯特液压机械有限公司	2017-10-26	SG2709	2	1,615.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2020-10-30	SG3341	1	1,700.00
天津尤纳斯特液压机械有限公司	2017-11-09	SG3341	1	1,662.50
南通云腾精密机械制造有限公司	2019-03-08	SG3743	3	900.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2019-06-17	SG3743	2	900.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2019-02-25	SG3745	2	2,760.00
天津尤纳斯特液压机械有限公司	2017-10-26	SG3745	1	2,755.00
靖江市迈林格液压机械有限公司	2017-09-28	SG4163	4	1,346.00
邵阳瑞达液压机械有限公司	2018-01-06	SG4163	2	1,350.00

由上表可知，公司向瑞达液压及其他供应商采购相同规格型号的液压缸单价差异较小，具有公允性。

综上，报告期内，邵阳瑞达液压机械有限公司作为公司的供应商，主要为公司加工油缸，与公司及关联方之间不存在关联关系或其他利益安排。

### 【核查程序】

1、取得发行人已披露的会计差错更正公告，分析首发材料申报后的会计差错更正事项，是否符合《企业会计准则》以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；

2、根据市场利率及拆入和归还时间测算应支付利息金额及对发行人财务报表的影响；

3、取得发行人的银行流水，逐笔核对银行贷款资金的流向及资金使用用途；

4、访谈发行人管理层人员，了解瑞达液压的股东背景及发行人通过瑞达液压周转银行贷款的原因及合理性；

5、访谈瑞达液压的法定代表人黄大明，了解瑞达液压代发行人周转银行贷款资金的原因及瑞达液压与发行人业务往来的定价是否具有公允性，是否与发行人及其关联方之间存在关联关系或其他利益安排；

6、取得发行人向瑞达液压的采购明细，对其主要规格型号的单价是否具有公允性进行对比核实；

7、在国家企业信用信息公示系统查询瑞达液压的股权结构及相关人员信息，并取得瑞达液压的公司章程、营业执照，了解与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或其他利益安排；

8、实地走访了瑞达液压经营场所，并取得了瑞达液压签字盖章的实地走访问卷，取得了其盖章确认的与发行人及其关联方之间不存在关联关系或其他利益安排的承诺函；

9、瑞达液压与发行人及其关联方之间资金流水核查

#### （1）核查范围及期间

发行人在报告期内使用过的全部银行账户，包括基本银行账户、一般账户。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、关键岗位人员在报告期内的个人银行账户，并取得其银行账户完整性的承诺函。其中，中介机构人员陪同发行人出纳前往银行打印已开户清单及发行人银行流水，确保银行流水的真实性和完整性；陪同控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、关键岗位人员前往邵阳当地共十个银行现场查询打印银行流水。

核查期间为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日。

#### （2）核查重要性水平

中介机构按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》第 54 题关于

相关银行账户资金流水核查的要求对上述核查范围内发行人及其关联方资金流水进行了详细核查，核查比例覆盖发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的比例为 100.00%。中介机构结合重要性原则重点核查了发行人资金流水交易金额在 50 万元以上的资金收支，上述自然人资金流水交易金额在 5 万元以上的资金收支。

### **【核查意见】**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据会计记录的情形；发行人报告期内财务报表的会计差错事项，符合《企业会计准则》以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；

2、发行人按照市场利率测算向关联方拆入资金应支付的利息金额较小，对报告期内财务报表不构成实质性影响，未损害发行人、发行人全体股东特别是中小股东利益及发行人债权人利益；

3、发行人的银行贷款资金向转贷企业转入和转出的时间间隔短，且并未损害发行人利益，因此转贷企业未向发行人支付利息具有合理性；发行人通过转贷企业周转的银行贷款均用于公司正常生产经营，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途；除发行人已披露的转贷情形外，不存在其他转贷情况；

4、邵阳瑞达液压机械有限公司与发行人及其关联方之间不存在关联关系或其他利益安排；邵阳瑞达液压机械有限公司与发行人之间的资金往来除转贷资金外，均为正常的业务往来所形成，除此之外，与发行人及其关联方之间不存在其他资金往来情形。

## **5.关于主营业务收入**

**申报材料显示：**

**(1) 发行人对销售的产品提供 1-2 年的质保期，销售产品时按照预计可能发生的售后服务费确认预计负债；**



(2) 液压柱塞泵的销售数量 2017 年至 2019 年逐年增长，2020 年 1-9 月有所下滑，平均销售单价各年有所波动；液压缸的销售数量报告期内逐年增长，受大型液压缸销售占比上升影响，平均销售单价逐年增长；液压系统的销售数量报告期内逐年增长，平均销售单价 2017 年至 2019 年逐年增长，2020 年 1-9 月受大型液压系统订单有所减少而有所下降；

(3) 2017 年 3 月，发行人中标南水北调中线干线工程建设管理局两个标段，服务期限为 3 年；2018 年 8 月，发行人中标南水北调中线一期工程总干渠液压启闭机及闸控系统功能完善项目，期限为 2 年。

请发行人：

(1) 结合合同的具体条款说明未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例；

(2) 结合报告期末存量客户和新增客户的数量变动、单家客户平均销售数量变动等，量化分析并补充披露报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统的销售数量变动的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；

(3) 结合报告期内原材料价格变动、单位成本变动、定价政策、产品内部结构变动等，量化分析并补充披露报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统平均销售单价变动的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；

(4) 说明发行人 2017 年和 2018 年与南水北调中线干线工程建设管理局签订的合同到期后的安排，结合上述情况补充披露发行人与南水北调中线干线工程建设管理局合作的可持续性和稳定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、结合合同的具体条款说明未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例

(一) 结合合同的具体条款说明未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性

发行人自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则，根据新收入准则规定，

发行人应结合合同的具体条款评估提供的质量保证服务是否构成一项单独履约义务。

发行人在销售合同具体条款中与客户约定一定的期限（通常为满足验收条件后的 1-2 年内）作为质保期，在质保期间，设备本身出现质量问题，发行人应当无条件负责修理、更换和退货。发行人未将质保责任确认为单项履约义务的原因为：

1、发行人提供的质量保证服务作为产品销售的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险，发行人提供的质保服务与其提供的产品具有高度关联性；

2、发行人提供的质保期一般为 1-2 年，低于产品的估计使用寿命，不存在提供额外服务的情况；

3、发行人质保期内针对产品的质量问题的质保服务是为向客户保证所销售的产品符合既定标准，不包含向客户保证所销售产品符合既定标准之外的服务。

新收入准则根据质量保证条款是否“在向客户保证所销售产品符合既定标准之外提供了一项单独的服务”，将产品质量保证区分为服务类质量保证和保证类质量保证，服务类质量保证在新收入准则下作为单项履约义务进行处理；保证类质量保证不属于单项履约义务，仍按或有事项准则规定处理。发行人提供的产品质量保证服务系保证向客户提供的产品符合既定标准，不再提供额外的服务，因此，发行人合同中约定的质保服务为保证类质量保证，不构成单项履约义务，具有合理性。

## **（二）未将质保责任确认为单项履约义务符合《企业会计准则》的规定**

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条，“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。”根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十条，

“下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

(1) 企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；

(2) 该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；

(3) 该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

发行人提供售后服务与销售的商品或提供的服务构成组合且均具有相关性，属于“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”、“与合同中承诺的其他商品具有高度关联性”，因此调试验收后至质保期间内发行人向客户转让商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分，售后服务不构成单项履约义务。发行人销售产品及质保期的承诺之间有高度关联性，实质上产生的是一项维修、调试产品的单独负债，性质上属于保证类质量保证，因此不作为单项履约义务，于产品实现销售时一次性确认收入，并确认一项质量保证预计负债及相应费用。发行人未将质保责任确认为单项履约义务符合《企业会计准则》的规定。

### (三) 同行业对比情况

经查询同行业可比公司艾迪精密、科宇股份、集源液压、恒立液压及万通液压的年度报告，同行业可比公司均未将质量保证服务作为单项履约义务处理，除艾迪精密与发行人于销售实现时确认质量保证预计负债外，科宇股份、集源液压、恒立液压及万通液压均在维修支出实际发生时计入当期损益。

经查询部分创业板过会的通用设备制造业公司，襄阳博亚精工装备股份有限公司采取与发行人相同的账务处理方式，于销售实现时确认质量保证预计负债，浙江金沃精工股份有限公司、东莞怡合达自动化股份有限公司、浙江泰福泵业股份有限公司于维修支出实际发生时计入当期损益，同行业公司亦未将质量保证服务作为单项履约义务处理。

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

二、结合报告期末存量客户和新增客户的数量变动、单家客户平均销售数量变动等，量化分析并补充披露报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统的销售数量变动的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

(一) 报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统的销售数量情况如下：

项目	销量			
	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
液压柱塞泵（台）	25,639.00	42,909.00	39,809.00	36,752.00
液压缸（支）	16,001.00	19,175.00	17,455.00	11,049.00
液压系统（套）	522.00	653.00	444.00	308.00

2017-2019年度，液压柱塞泵、液压缸、液压系统销量呈逐年增长趋势，2020年1-9月液压柱塞泵销量有所下降。

(二) 报告期末存量客户和新增客户数量变动、单家客户平均销售数量变动对液压柱塞泵、液压缸、液压系统的销售数量变动的影响

#### 1、液压柱塞泵

报告期内，液压柱塞泵的销量分别为 36,752.00 台、39,809.00 台、42,909.00 台和 25,639.00 台，公司存量客户和新增客户对于液压柱塞泵的销量增长的贡献情况如下：

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
期初存量客户	客户数量（家）	450.00	559.00	589.00	865.00
本期新增客户	客户数量（家）	193.00	237.00	263.00	358.00
	新增客户销量（台）	2,436.00	4,011.00	676.00	1,985.00
	新增客户销量占比	9.50%	9.35%	1.70%	5.40%
	新增客户单家平均销售数量（台/家）	13.00	17.00	3.00	6.00
本期存量客户	客户数量（家）	204.00	213.00	296.00	231.00
	存量客户销量（台）	23,203.00	38,898.00	39,133.00	34,767.00
	存量客户单家平均销售数量（台/家）	114.00	183.00	132.00	151.00
本期减少客户	客户数量（家）	246.00	346.00	293.00	634.00
期末存量客户	客户数量（家）	397.00	450.00	559.00	589.00
	期末存量客户销量（台）	25,639.00	42,909.00	39,809.00	36,752.00

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
单家客户平均销售数量 (台/家)	65.00	95.00	71.00	62.00

注 1: 期初存量客户系上年与公司发生交易的全部客户; 本期新增客户系上年未与公司发生交易, 本期与公司发生交易的客户; 本期减少客户系上年与公司发生交易, 本期未与公司发生交易的客户; 期末存量客户系本期与公司发生交易的全部客户。

注 2: 勾稽关系为: 期初存量客户数量+本期新增客户数量-本期减少客户数量=期末存量客户数量, 本期存量客户数量+新增客户数量=期末存量客户数量, 本期存量客户销量+新增客户销量=期末存量客户销量。

注 3: 单家客户平均销售数量均已四舍五入取整数。

2017-2019 年度, 液压柱塞泵销量呈逐年增长的趋势, 单家客户平均销售数量逐年增长, 客户数量有所减少, 销售份额逐年向需求量大的客户集中。新增客户销量占比分别为: 5.40%、1.70%、9.35%, 占比较小, 存量客户对销量贡献较大。

从单家客户平均销售数量来看, 因公司与主要客户的合作关系较为稳定, 存量客户的单家平均销售数量较高, 新增客户的单家平均销售数量相对较低。

从单家客户平均销售数量的变动来看, 2018 年因存量客户数量相对较多, 存量客户的单家平均销售数量有所减少。2019 年新增客户的单家平均销售数量有所增加, 主要系新增客户聊城康豪液压机械有限公司销量为 2,547 台所致; 2019 年存量客户的单家客户平均销售数量较 2018 年增长较多, 主要系客户数量有所减少, 销售份额逐年向需求量大的客户集中。

液压柱塞泵系标准化产品, 公司根据自身实际情况, 结合对产品下游行业客户特点的了解, 采用直销为主、经销为辅、直销和经销相结合的模式, 主机客户单位山河智能、三一帕尔菲格、深圳浩能销量稳步上升, 经销商佛山市昭阳液压元件有限公司、江门市蓬江区邵阳液压经营部、湖南瞻远液压有限公司和上海宇卓机械有限公司, 其所在区域相对固定, 对接的客户合作关系较为稳定, 销量在各期相对稳定。

2020 年 1-9 月, 液压柱塞泵销量有所下降, 主要原因系: (1) 液压柱塞泵系标准化产品, 面对的客户范围较为广泛, 受新冠疫情影响, 部分中小客户采购量下降, 部分大客户的订单有所推迟; (2) 2019 年度, 公司对聊城康豪液压机械有限公司销量为 2,547 台, 单价较低, 后续因客户未能达到其预期承诺的采购量, 2020 年公司与其终止合作。

## (2) 液压缸

报告期内，液压缸的销量分别为 11,049.00 支、17,455.00 支、19,175.00 支和 16,001.00 支,公司存量客户和新增客户对于液压缸的销量贡献情况如下：

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
期初存量客户	客户数量（家）	74.00	72.00	57.00	57.00
本期新增客户	客户数量（家）	43.00	33.00	39.00	27.00
	新增客户销量（支）	799.00	713.00	2,229.00	641.00
	新增客户销量占比	4.99%	3.72%	12.77%	5.80%
	新增客户单家平均销售数量（支）	19.00	22.00	57.00	24.00
本期存量客户	客户数量（家）	35.00	41.00	33.00	30.00
	存量客户销量（支）	15,202.00	18,462.00	15,226.00	10,408.00
	存量客户单家平均销售数量（支）	434.00	450.00	461.00	347.00
减少客户	客户数量（家）	39.00	31.00	24.00	27.00
期末存量客户	客户数量（家）	78.00	74.00	72.00	57.00
	期末存量客户销量（支）	16,001.00	19,175.00	17,455.00	11,049.00
	单家客户平均销售数量（支）	205.00	259.00	242.00	194.00

注 1：期初存量客户系上年与公司发生交易的全部客户；本期新增客户系上年未与公司发生交易，本期与公司发生交易的客户；本期减少客户系上年与公司发生交易，本期未与公司发生交易的客户；期末存量客户系本期与公司发生交易的全部客户。

注 2：勾稽关系为：期初存量客户数量+本期新增客户数量-本期减少客户数量=期末存量客户数量，本期存量客户数量+新增客户数量=期末存量客户数量，本期存量客户销量+新增客户销量=期末存量客户销量。

注 3：单家客户平均销售数量均已四舍五入取整数。

2017-2019 年度，液压缸销量、单家客户平均销售数量均呈逐年增长的趋势，新增客户销量占比较低，分别为 5.80%、12.77%和 3.72%；销量的增长主要系存量客户，反映了主要客户与公司的合作较为稳定，存量客户的单家平均销售数量较高，新增客户的单家平均销售数量较低。

2018 年新增客户单家客户销售数量、存量客户单家客户销售数量均有所增加，主要系工程机械行业大环境回暖所致。其中，新增客户主机单位山河智能装备股份有限公司，2018 年液压缸销量为 581 支；新增客户主机单位江苏宏昌天马物流装备有限公司，2018 年液压缸销量为 845 支。存量客户三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司采购量保持持续增长的趋势，2018 年较 2017 年销量增长

5,146 支。

2020 年 1-9 月，液压缸的单家客户平均销售数量有所下滑，主要系客户受新冠疫情的影响，本年订单陆续推迟，从全年液压缸销售数量来看，2020 年全年公司销售液压缸数量 23,409 支，客户数量 91 家，单家客户平均销售数量 257 支，与 2019 年相比基本保持一致。

随着公司主机单位配套战略的实施，市场份额和客户资源逐步向行业内综合实力较强的优质企业转移，如主机单位山河智能装备股份有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司，销量均呈逐年增长的趋势，具体情况如下：

所属年度	客户名称	销量（支）	销量占比	客户类型
2020 年 1-9 月	三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司	9,557.00	59.73%	存量客户
	山河智能装备股份有限公司	1,983.00	12.39%	存量客户
2019 年度	三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司	13,287.00	69.29%	存量客户
	山河智能装备股份有限公司	1,436.00	7.49%	存量客户
2018 年度	三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司	8,687.00	49.77%	存量客户
	山河智能装备股份有限公司	581.00	3.33%	新增客户
2017 年度	三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司	3,541.00	32.05%	存量客户
	山河智能装备股份有限公司	-	-	

液压缸系非标定制产品，下游客户采购会在经过一段时间产品试用后，逐步形成批量规模采购。2018 年度新增客户山河智能装备股份有限公司，发行人 2018 年下半年开始批量为山河智能供应液压缸，并逐步成为其战略合作供应商，销量逐年上升。

### （3）液压系统

报告期内，液压系统的销量分别为 308.00 套、444.00 套、653.00 套和 522.00 套，公司存量客户和新增客户对于液压系统的销量贡献情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初存量客户	客户数量（家）	75.00	62.00	47.00	43.00
	客户数量（家）	25.00	41.00	36.00	24.00
本期新增客户	新增客户销量（套）	69.00	117.00	183.00	87.00
	新增客户销量占比	13.22%	17.92%	41.22%	28.25%
	新增客户单家平均	3.00	3.00	5.00	4.00

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
	销售数量（套）				
本期存量客户	客户数量（家）	31.00	34.00	26.00	23.00
	存量客户销量（套）	453.00	536.00	261.00	221.00
	存量客户单家平均销售数量（套）	15.00	16.00	10.00	10.00
减少客户	客户数量（家）	44.00	28.00	21.00	20.00
期末存量客户	客户数量（家）	56.00	75.00	62.00	47.00
	期末存量客户销量（套）	522.00	653.00	444.00	308.00
	单家客户平均销售数量（套）	9.00	9.00	7.00	7.00

注 1：期初存量客户系上年与公司发生交易的全部客户；本期新增客户系上年末与公司发生交易，本期与公司发生交易的客户；本期减少客户系上年与公司发生交易，本期未与公司发生交易的客户；期末存量客户系本期与公司发生交易的全部客户。

注 2：勾稽关系为：期初存量客户数量+本期新增客户数量-本期减少客户数量=期末存量客户数量，本期存量客户数量+新增客户数量=期末存量客户数量，本期存量客户销量+新增客户销量=期末存量客户销量。

注 3：单家客户平均销售数量均已四舍五入取整数。

2017-2019 年度，液压系统的销量呈逐年增长的趋势，单家客户平均销售数量、客户数量均有所增长。公司在维系存量客户的同时积极开拓市场，开发新的客户。

从客户销量、单家客户平均销售数量来看，公司存量客户的液压系统销售数量占比较大，主要客户与公司的合作较为稳定，存量客户的单家平均销售数量相对较高，新增客户的单家平均销售数量相对较低。

2018 年度销量的增长主要系新增客户，新增客户销量较大的有：（1）武昌船舶重工集团有限公司，公司与该客户就《100T 船台小车液压系统》项目达成了合作协议，由公司投资研发该项目，研发成功并取得相关的专利证书后，该客户与公司就《100T 船台小车液压系统》项目签订了购销合同，2018 年度销量 64 套；（2）深圳浩能科技有限公司，该客户为比亚迪、宁德时代的主要供应商。2018 年度新增交易的原因主要是高端新能源锂电池的需求增加，公司向其销售锂电池材料辊压机恒压型液压站及其配套液压缸，2018 年度恒压型液压站销量 19 套；

2019 年度销量的增长主要系存量客户，存量客户销量增长较大的有：（1）沈阳三洋建筑机械有限公司，公司在 2019 年度与该客户签订了《YZ-3 塔机顶升液压系统》的购销合同，销量 110 套，较上年度销量增加 73 套，销量增长的原



因主要系工程机械行业的大环境回暖，下游行业需求持续增长；（2）深圳浩能科技有限公司，公司在 2019 年度《恒压型液压站》销量共计 56 套，较上年度销量增加 37 套，销量增长的原因主要系新能源汽车产业规模的快速增长，推动了对配套产品锂电池的需求，公司作为锂电池设备的生产配套企业，销量也随之增长。

### （三）同行业可比公司销量变动分析

单位：支/台/吨/套

可比公司	主要产品	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
艾迪精密	破碎锤	未披露	26,703.00	16,078.00	9,573.00
	主泵		52,657.00	41,954.00	23,975.00
	小计		<b>79,360.00</b>	<b>58,032.00</b>	<b>33,548.00</b>
恒立液压	挖掘机油缸	未披露	484,854.00	413,538.00	274,122.00
	重型装备用非标准油缸		165,828.00	143,745.00	127,475.00
	小计		<b>650,682.00</b>	<b>557,283.00</b>	<b>401,597.00</b>
万通液压	自卸车专用油缸	未披露	26,327.00	31,003.00	26,441.00
	机械装备用油缸		10,436.76	11,583.24	7,604.17
	小计		<b>36,763.76</b>	<b>42,586.24</b>	<b>34,045.17</b>
集源液压		未披露			
科宇股份		未披露			
维克液压	液压柱塞泵	25,639.00	42,909.00	39,809.00	36,752.00
	液压缸	16,001.00	19,175.00	17,455.00	11,049.00
	液压系统	522.00	653.00	444.00	308.00
	小计	<b>42,162.00</b>	<b>62,737.00</b>	<b>57,708.00</b>	<b>48,109.00</b>

注：因可比公司未披露客户数量，单家客户平均销售数量无法计算得出。

查询同行业可比公司公开披露信息，可比公司恒立液压、艾迪精密销量呈逐年增长的趋势，与发行人销量变动趋势基本保持一致。万通液压 2019 年度销量有所下滑，根据其公开披露的年度报告相关信息显示销量下滑主要系受汽车行业景气度下降以及放弃了部分资信状态较差的客户订单所致。发行人销量变动与可比公司基本保持一致，符合行业惯例。

综上所述，报告期内，液压柱塞泵、液压缸和液压系统的销量变动具有合理性，公司加大研发投入，根据客户需求调整产品结构，维系并增加存量客户的采购量，同时积极开拓市场，提高市场占有率，促进销量的进一步增长。

三、结合报告期内原材料价格变动、单位成本变动、定价政策、产品内部结构变动等，量化分析并补充披露报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统平均销售单价变动的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

(一) 报告期内公司液压柱塞泵、液压缸、液压系统平均销售单价变动的原因及合理性

报告期内，公司液压柱塞泵、液压缸、液压系统平均销售单价变动情况如下：

单位：台（支/套）、万元、万元/台（支/套）

项目	2020年1-9月			2019年度		
	销量	销售金额	平均销售单价	销量	销售金额	平均销售单价
液压柱塞泵	25,639.00	5,114.69	0.20	42,909.00	7,706.92	0.18
液压缸	16,001.00	9,004.34	0.56	19,175.00	8,122.03	0.42
液压系统	522.00	5,201.76	9.97	653.00	9,893.64	15.15

续：

项目	2018年度			2017年度		
	销量	销售金额	平均销售单价	销量	销售金额	平均销售单价
液压柱塞泵	39,809.00	8,096.78	0.20	36,752.00	6,509.86	0.18
液压缸	17,455.00	4,940.37	0.28	11,049.00	2,520.65	0.23
液压系统	444.00	4,829.80	10.88	308.00	3,379.07	10.97

报告期内，液压柱塞泵的平均单价分别为 0.18 万元/台、0.20 万元/台、0.18 万元/台和 0.20 万元/台，维持在一个稳定的区间内，波动较小；液压缸的平均单价分别为 0.23 万元/支、0.28 万元/支、0.42 万元/支和 0.56 万元/支，呈逐年增长的趋势，2019 年度和 2020 年 1-9 月较 2017 年度、2018 年度增长较大，主要系大缸径液压缸销售较多；液压系统的平均单价分别为 10.97 万元/套、10.88 万元/套、15.15 万元/套和 9.97 万元/套，2019 年度平均单价高于其它年度，主要系向客户销售的大型液压系统数量较多。

#### 1、液压柱塞泵平均销售单价变动情况分析

报告期内，液压柱塞泵的平均单价分别为 0.18 万元/台、0.20 万元/台、0.18 万元/台和 0.20 万元/台，波动较小。液压柱塞泵主要原材料采购价格、单位成本、定价政策、产品内部结构波动幅度均较小，与液压柱塞泵的平均单价变动趋势一

致。

(1) 原材料价格变动分析

液压柱塞泵采购的原材料包括废钢、生铁、钢材、铜材、缸体、轴承和其他辅料等。报告期内，公司液压柱塞泵主要原材料的采购数量、价格变动及占比情况如下：

单位：万元、万元/吨（个）

种类	2020年1-9月				2019年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
废钢(吨)	631.97	0.2850	180.09	10.02	745.86	0.2881	214.91	9.65
生铁(吨)	367.21	0.3181	116.80	6.50	471.09	0.3406	160.44	7.20
钢材(吨)	332.85	0.4968	165.37	9.20	317.53	0.5126	162.78	7.31
铜材(吨)	19.01	4.5818	87.10	4.84	24.36	5.2098	126.91	5.70
缸体(个)	27,635.00	0.0160	442.15	24.59	28,614.00	0.0172	492.19	22.10
轴承(个)	91,328.00	0.0029	264.76	14.72	115,066.00	0.0028	317.20	14.24
其他辅料	-	-	541.84	30.13	-	-	752.74	33.80
<b>合计</b>	-	-	<b>1,798.11</b>	<b>100.00</b>	-	-	<b>2,227.17</b>	<b>100.00</b>

续：

种类	2018年度				2017年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
废钢(吨)	1,093.29	0.2774	303.26	8.83	982.80	0.1922	188.93	8.75
生铁(吨)	733.37	0.3372	247.32	7.20	487.90	0.2885	140.78	6.52
钢材(吨)	458.57	0.5460	250.36	7.29	465.64	0.4775	222.35	10.30
铜材(吨)	37.32	5.1176	190.99	5.56	32.94	4.6056	151.71	7.03
缸体(个)	48,860	0.0175	855.15	24.89	35,666	0.0142	507.88	23.53
轴承(个)	127,185.00	0.0034	427.12	12.43	129,221.00	0.0024	311.35	14.43
其他辅料	-	-	1,160.89	33.80	-	-	635.21	29.43
<b>合计</b>	-	-	<b>3,435.09</b>	<b>100.00</b>	-	-	<b>2,158.20</b>	<b>100.00</b>

注：其他辅料种类、规格型号众多，且单位不统一，以汇总金额填列。

2018年相比2017年，主要原材料价格均有小幅上升；2019年相比2018年，除钢材、缸体、轴承外其他原材料价格仍有小幅上升；2020年1-9月相比2019年，主要原材料价格受规格、型号、品牌、数量、市场价格波动等因素影响有所变动，生铁、铜材、钢材、缸体等价格有所下降，其他材料基本保持稳定。整体

来看，液压柱塞泵主要原材料价格存在小幅波动，对液压柱塞泵的平均价格的变动影响幅度较小，与其变动趋势基本保持一致。

## （2）单位成本变动情况分析

报告期内，液压柱塞泵主要产品分类的单位成本及平均销售单价具体情况如下：

单位：万元/台

种类	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	平均单价	平均成本	平均单价	平均成本	平均单价	平均成本	平均单价	平均成本
液压柱塞泵	0.20	0.13	0.18	0.12	0.20	0.13	0.18	0.11
其中：A系列	0.72	0.38	0.76	0.42	0.76	0.40	0.79	0.41
CY系列	0.14	0.11	0.14	0.11	0.14	0.10	0.13	0.09
SY系列	0.12	0.09	0.16	0.13	0.19	0.13	0.17	0.11
PVB系列	0.21	0.08	0.21	0.08	0.21	0.07	0.20	0.08
ZB系列	0.08	0.06	0.08	0.06	0.08	0.05	0.08	0.05
阀	0.02	0.01	0.02	0.01	0.04	0.03	0.03	0.02

报告期内，液压柱塞泵平均销售单价分别为0.18万元/台、0.20万元/台、0.18万元/台和0.20万元/台，平均单位成本分别为0.11万元/台、0.13万元/台、0.12万元/台和0.13万元/台，变动趋势基本保持一致。

## （3）定价政策变动分析

报告期内，液压柱塞泵定价政策保持相对稳定。液压柱塞泵为标准产品，由公司进行统一定价管理，直销客户的价格在出厂价基础上根据客户的采购量向客户报价并与客户协商确定，经销客户的价格执行统一的经销商价格政策。2018年，受原材料价格上涨的影响，公司对经销商的原出厂下浮价提价5%。

## （4）产品内部结构变动分析

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年度	
	销售额	占比	销售额	占比
A系列	1,991.35	38.60%	2,612.30	33.69%
CY系列	2,028.87	39.33%	3,004.58	38.75%
SY系列	656.05	12.72%	1,293.89	16.69%

项目	2020年1-9月		2019年度	
	销售额	占比	销售额	占比
PVB系列	275.09	5.33%	476.53	6.15%
ZB系列	162.96	3.16%	243.32	3.14%
阀	0.38	0.01%	76.29	0.98%
零配件	44.09	0.85%	47.20	0.61%
<b>合计</b>	<b>5,158.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,754.12</b>	<b>100.00%</b>

续：

项目	2018年度		2017年度	
	销售额	占比	销售额	占比
A系列	2,856.60	35.03%	1,729.37	26.34%
CY系列	2,996.80	36.75%	3,196.01	48.67%
SY系列	1,215.81	14.91%	822.93	12.53%
PVB系列	677.13	8.30%	561.11	8.55%
ZB系列	347.01	4.26%	193.46	2.95%
阀	3.43	0.04%	6.98	0.11%
零配件	57.67	0.71%	56.27	0.86%
<b>合计</b>	<b>8,154.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,566.14</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，各产品的销售占比基本保持稳定，其中A系列、CY系列液压柱塞泵的销售占比报告期内均超过70%，产品销售结构相对稳定。

综上，2018年公司液压柱塞泵的平均销售单价较2017年有所上升，主要系不同系列产品内部销售结构的变化所致。平均销售单价较高的A系列产品销售占比从2017年的26.34%上升到2018年的35.03%，而平均销售单价较低的CY系列产品销售占比从2017年的48.67%下降到2018年的36.75%，加权平均后液压柱塞泵2018年的平均销售单价有所上升。

2019年公司液压柱塞泵的平均销售单价较2018年和2020年1-9月有所下降，主要系2019年的销售数量中包括部分单价较低的阀所致。剔除2019年阀的销量4,758台，2019年液压柱塞泵平均销售单价为0.20万元/台，与2018年和2020年1-9月的液压柱塞泵平均销售单价基本保持一致。

整体来看，报告期内液压柱塞泵的平均单价波动较小。

## 2、液压缸平均销售单价变动情况分析

报告期内，液压缸的平均销售单价分别为 0.23 万元/支、0.28 万元/支、0.42 万元/支和 0.56 万元/支，呈逐年增长的趋势，主要系产品内部销售结构变动所致，大缸径液压缸销售占比逐年增长。

### (1) 原材料价格变动情况分析

液压缸采购的原材料包括缸筒半成品、活塞杆半成品、钢材、密封件和其他辅件等。报告期内，公司液压缸主要原材料的采购数量、价格变动及占比情况如下：

单位：万元、万元/支、万元/吨、万元/件

种类	2020 年 1-9 月				2019 年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
缸筒半成品（支）	11,340.00	0.0938	1,064.16	20.83	16,588.00	0.0534	885.11	18.20
其中：大缸径	2,015.00	0.4446	895.77	17.53	1,567.00	0.4049	634.55	13.05
中缸径	2,503.00	0.0434	108.54	2.12	3,941.00	0.0381	150.06	3.09
小缸径	6,822.00	0.0088	59.85	1.17	11,080.00	0.0091	100.50	2.07
活塞杆半成品（支）	11,463.00	0.1057	1,211.45	23.71	16,096.00	0.0620	997.71	20.51
其中：大缸径	2,560.00	0.3724	953.41	18.66	2,117.00	0.3210	679.52	13.97
中缸径	2,017.00	0.0693	139.86	2.74	4,137.00	0.0435	180.12	3.70
小缸径	6,886.00	0.0172	118.18	2.31	9,842.00	0.0140	138.07	2.84
钢材（吨）	2,207.90	0.4871	1,075.47	21.05	1,745.00	0.5048	880.96	18.11
密封件（件）	228,008.00	0.0018	415.96	8.14	371,878.00	0.0011	392.31	8.07
其他辅件	-	-	1,341.64	26.26	-	-	1,707.51	35.11
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5,108.68</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4,863.60</b>	<b>100.00</b>

续：

种类	2018 年度				2017 年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
缸筒半成品（支）	18,466.00	0.0279	515.52	14.92	12,639.00	0.0136	171.30	10.49
其中：大缸径	689.00	0.3475	239.41	6.93	206.00	0.0581	11.97	0.73
中缸径	3,784.00	0.0376	142.35	4.12	1,524.00	0.0342	52.17	3.19
小缸径	13,993.00	0.0096	133.76	3.87	10,909.00	0.0098	107.16	6.56
活塞杆半成品（支）	18,560.00	0.0418	775.35	22.43	10,719.00	0.0137	146.47	8.97

种类	2018 年度				2017 年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
其中：大缸径	1,950.00	0.2320	452.42	13.09	115.00	0.1983	22.81	1.40
中缸径	3,307.00	0.0493	162.91	4.71	1,259.00	0.0377	47.52	2.91
小缸径	13,303.00	0.0120	160.02	4.63	9,345.00	0.0081	76.14	4.66
钢材（吨）	1,234.20	0.5385	664.67	19.23	562.90	0.4546	255.88	15.67
密封件（件）	382,583.00	0.0011	419.16	12.13	253,638.00	0.0009	225.49	13.81
其他辅件	-	-	1,081.66	31.29	-	-	833.95	51.07
<b>合计</b>	-	-	<b>3,456.36</b>	<b>100.00</b>	-	-	<b>1,633.09</b>	<b>100.00</b>

注：其他辅件种类、规格型号众多，且单位不统一，以汇总金额填列。

2018 年所有原材料价格较 2017 年均略有小幅上升，其中缸筒半成品中大缸径的采购单价较 2017 年增长较大，主要系 2018 年公司开始批量生产山河智能桩机液压缸，桩机液压缸最小缸径  $\phi 250\text{mm}$ ，采购缸筒半成品规格与 2017 年相比较大；2019 年相比 2018 年，除钢材外其他原材料价格仍有小幅上升；2020 年 1-9 月相比 2019 年除钢材外其他原材料价格均有小幅上升。缸筒半成品和活塞杆半成品的采购单价逐年上升，主要系公司为山河智能桩机液压缸供货带来的产品结构变化所致，报告期内大缸径液压缸所用半成品的采购数量逐年上升，缸径越大，采购单价越高。原材料采购价格与液压缸平均销售单价的变动趋势一致，均呈上升趋势。

## （2）单位成本变动情况分析

报告期内，液压缸主要产品分类的单位成本及平均销售单价变动情况如下：

单位：万元/支

种类	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	平均单价	平均成本	平均单价	平均成本	平均单价	平均成本	平均单价	平均成本
液压缸	0.56	0.42	0.42	0.33	0.28	0.21	0.23	0.16
其中：大缸径	1.82	1.34	1.73	1.34	1.58	1.17	2.40	1.70
中缸径	0.30	0.23	0.31	0.23	0.33	0.25	0.39	0.27
小缸径	0.09	0.07	0.08	0.06	0.09	0.06	0.09	0.06

注：缸径在  $\phi 90\text{mm}$  以下的归类为小缸径，缸径在  $\phi 90\text{mm}-\phi 160\text{mm}$  的归类为中缸径，缸径为  $\phi 160\text{mm}$  以上的归类为大缸径。

报告期内，液压缸的平均销售成本分别为 0.16 万元/支、0.21 万元/支、0.33 万元/支和 0.42 万元/支，平均销售单价分别为 0.23 万元/支、0.28 万元/支、0.42

万元/支和 0.56 万元/支，平均销售成本与平均销售单价变动趋势保持基本一致。2018 年度大缸径液压缸的平均单价、平均成本较 2017 年均有所下降，主要系 2017 年销售 5 支缸径  $\phi 800\text{mm}$  以上超大缸径液压缸，其单位成本约 19 万元/支，拉高了大缸径液压缸的单位成本。2019 年度液压缸的综合平均单价和平均成本增幅较大，主要系大缸径液压缸的销量增加，液压缸根据客户的需求进行定制，缸径越大，耗用的材料、人工等成本越高。

### (3) 定价政策变动分析

报告期内，液压缸定价政策未发生实质性变动。液压缸为非标定制产品，公司根据客户需求进行定制生产，需要根据客户产品使用的工况、应用环境以及性能要求等因素进行设计和制造，定价政策根据“成本费用+合理利润”模式进行，考虑成本费用和合理利润的基础上通过与客户议价或投标竞价得出。

### (4) 产品内部结构变动分析

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
大缸径	7,154.01	77.55%	5,893.47	68.49%	2,632.79	52.37%	1,054.67	38.74%
中缸径	1,087.24	11.79%	1,264.34	14.69%	1,221.63	24.30%	695.71	25.56%
小缸径	763.09	8.27%	964.22	11.21%	1,085.95	21.60%	770.27	28.30%
结构件及零配件	221.10	2.40%	482.53	5.61%	86.59	1.72%	201.51	7.40%
<b>合计</b>	<b>9,225.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,604.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,026.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,722.16</b>	<b>100.00%</b>

注：缸径在  $\phi 90\text{mm}$  以下的归类为小缸径，缸径在  $\phi 90\text{mm}-\phi 160\text{mm}$  的归类为中缸径，缸径为  $\phi 160\text{mm}$  以上的归类为大缸径。

液压缸缸径与平均销售单价呈正相关，缸径越大，所耗用的材料、人工等成本越高，平均销售单价越高。报告期内，大缸径液压缸的销售额占比逐年增长，液压缸平均单价逐步上升主要系产品内部销售结构变化所致。

### 3、液压系统平均销售单价变动情况分析

液压系统的平均单价分别为 10.97 万元/套、10.88 万元/套、15.15 万元/套和 9.97 万元/套，2019 年平均销售单价较高主要系产品内部结构中冶金领域销售占比较高，大型液压系统订单较多。



公司液压系统产品属于非标准化产品，产品由动力元件（液压泵）、辅助控制元件（液压阀）、油箱、电气及其他管路辅件组成。影响液压系统平均单价变动的主要因素有：（1）产品规格、数量不同。公司的液压系统是根据客户的实际需求进行定制生产的，在元件组成上受客户要求、应用领域、实现功能、最终用途等诸多因素影响，每套液压系统所用元件的数量不同；（2）使用元件的品牌不同。使用进口品牌元件的液压系统单价较高，而使用国产品牌元件则相对较低。

#### （1）原材料价格变动情况分析

公司液压系统采购的主要原材料为液压泵、液压阀、油箱、电气和各类管路辅件等，液压系统所用的油缸基本为自产。报告期内，公司液压系统主要原材料的采购数量、价格变动及占比情况如下：

单位：台、万元/台、万元

种类	2020年1-9月				2019年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
液压泵	399.00	0.4254	169.75	5.73	540.00	0.7819	422.25	8.32
液压阀	14,044.00	0.0591	829.75	27.99	26,157.00	0.0540	1,413.10	27.83
油箱	-	-	285.07	9.62	-	-	580.41	11.43
电气	-	-	254.04	8.57	-	-	473.99	9.33
管路及辅件	-	-	1,425.56	48.09	-	-	2,188.02	43.09
<b>合计</b>	-	-	<b>2,964.17</b>	<b>100.00</b>	-	-	<b>5,077.76</b>	<b>100.00</b>

续：

种类	2018年度				2017年度			
	数量	单价	金额	占比%	数量	单价	金额	占比%
液压泵	513.00	0.4739	243.12	6.27	532.00	0.3154	167.80	7.23
液压阀	25,977.00	0.0501	1,302.05	33.59	17,024.00	0.0423	720.73	31.07
油箱	-	-	411.27	10.61	-	-	281.35	12.13
电气	-	-	233.00	6.01	-	-	207.19	8.93
管路及辅件	-	-	1,686.97	43.52	-	-	942.60	40.64
<b>合计</b>	-	-	<b>3,876.40</b>	<b>100.00</b>	-	-	<b>2,319.67</b>	<b>100.00</b>

注：管路及辅件种类、规格型号众多，且单位不统一，以汇总金额填列。

报告期内，液压系统各类原材料采购金额占各年度液压系统采购总金额的比例基本保持稳定，各年度之间变化幅度较小。2018年度较2017年度原材料价格

有小幅增长，与液压系统平均销售价格变动趋势一致；2019年度较2018年度液压泵的单价较2018年度增长较多，主要系需要采购进口液压泵的液压系统数量变动相关，因此导致该年度液压系统平均单价较2018年度有大幅增长；2020年1-9月液压泵采购价格较2019年度有所下降，主要系进口泵采购数量下降。

### （2）单位成本变动情况

报告期内，液压系统的单位成本分别为8.68万元/套、8.33万元/套、10.94万元/套和7.47万元/套，液压系统的平均单价分别为10.97万元/套、10.88万元/套、15.15万元/套和9.97万元/套，单位成本与平均单价变动趋势保持基本一致。2019年液压系统的单位成本较高，主要系销售的大型液压系统订单较多，大型液压系统工艺复杂、组成零部件众多、耗材高、设计难度大。

### （3）定价政策变动分析

报告期内，液压系统定价政策未发生实质性变动。液压系统为定制产品，公司根据客户需求进行定制生产，不同客户不同订单中使用的组成部件品牌、规格、型号、价格等方面均有所差异，定价政策根据“成本费用+合理利润”模式进行，在考虑成本费用和合理利润的基础上通过与客户议价或投标竞价确定。

### （4）产品内部结构变动分析

液压系统为定制产品，应用于多个行业领域，规格型号众多，无法按统一的规格型号进行分类，适用于不同应用领域产品，销售单价从几千元到几百万元不等，差别较大，且设计难度不同，以产品的规格、型号作为分类标准来分析单位成本变动情况困难较大，因此以应用领域为标准进行分析。

液压系统分应用领域的销售情况如下：

单位：万元、套、万元/套

项目	2020年1-9月			2019年度		
	销售额	销量	平均销售单价	销售额	销量	平均销售单价
工程机械	399.29	141.00	2.83	521.67	204.00	2.56
水利水电	671.07	36.00	18.64	3,070.23	102.00	30.10
冶金	2,575.57	113.00	22.79	4,091.95	155.00	26.40
新能源及环卫环保	1,189.68	66.00	18.03	1,725.34	85.00	20.30

项目	2020年1-9月			2019年度		
	销售额	销量	平均销售单价	销售额	销量	平均销售单价
其他行业	366.14	166.00	2.21	484.44	107.00	4.53
<b>合计</b>	<b>5,201.76</b>	<b>522.00</b>	<b>9.97</b>	<b>9,893.64</b>	<b>653.00</b>	<b>15.15</b>

续：

项目	2018年度			2017年度		
	销售额	销量	平均销售单价	销售额	销量	平均销售单价
工程机械	565.44	139.00	4.07	636.97	181.00	3.52
水利水电	608.39	22.00	27.65	65.50	3.00	21.83
冶金	2,398.80	153.00	15.68	2,052.57	71.00	28.91
新能源及 环卫环保	1,137.02	48.00	23.69	437.91	17.00	25.76
其他行业	120.15	82.00	1.47	186.13	36.00	5.17
<b>合计</b>	<b>4,829.80</b>	<b>444.00</b>	<b>10.88</b>	<b>3,379.07</b>	<b>308.00</b>	<b>10.97</b>

报告期内，2019年液压系统的平均销售单价较其他年度增幅较大，主要系承接的大型液压系统订单较多，加权平均后单价有所上升，主要集中在冶金领域，如与本溪北营钢铁（集团）股份有限公司签订的《北营新1#高炉炉前液压系统》购销合同，合同总价为420.00万元，平均单价为210.00万元；与湖南华菱湘潭钢铁有限公司签订的《钢水区成套液压系统》购销合同，合同总价为612.78万元，平均单价为153.19万元，签订的《3#精品中小棒特钢项目轧机区液压系统》购销合同，合同总价为175.22万元，平均单价为58.41万元，签订的《炉前、炉顶改造液压系统》购销合同，合同总价为455.58万元，平均单价为227.79万元；与安阳钢铁股份有限公司签订的《翻板机液压系统》购销合同，合同总价为109.00万元，平均单价为109.00万元。

## （二）同行业可比公司主要产品销售单价变动的情况

单位：万元/支（吨/台）

可比公司	主要产品	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
艾迪精密	破碎锤	未披露	3.82	4.10	4.12
	主泵		0.78	0.84	1.02
恒立液压	挖掘机油缸	未披露	0.45	0.44	0.42
	重型装备用非标准油缸		0.82	0.80	0.82

可比公司	主要产品	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
万通液压	自卸车专用油缸	未披露	0.52	0.53	0.47
	机械装备用油缸		1.59	1.65	1.43
集源液压	未披露				
科宇股份	未披露				
维克液压	液压柱塞泵	0.20	0.18	0.20	0.18
	液压缸	0.56	0.42	0.28	0.23
	液压系统	9.97	15.15	10.88	10.97

注：集源液压、科宇股份未披露报告期销售数量，无法计算平均销售单价。

由上表可知，同行业可比公司所销售产品、产品的应用领域与发行人均不完全相同，且液压系统、液压缸为非标定制产品，平均销售单价与可比公司不具有可比性。

综上所述，报告期内，液压柱塞泵、液压缸和液压系统平均销售单价变动具有合理性，受原材料采购价格、单位成本变动、产品定价政策、产品内部结构变动等综合因素的影响，销售单价存在一定幅度的波动。

四、说明发行人 2017 年和 2018 年与南水北调中线干线工程建设管理局签订的合同到期后的安排，结合上述情况补充披露发行人与南水北调中线干线工程建设管理局合作的可持续性和稳定性

(一)发行人 2017 年和 2018 年与南水北调中线干线工程建设管理局签订的合同到期后的安排

签订时间	合同金额(万元)	合同主要内容	合同到期时间	合同性质	主要服务内容	目前履约情况
2017年3月	3,766.03(其中人员费用1,544.40)	人员费用、消耗性材料费用、设施设备使用费、检验试验费、管理费等	2020年3月	日常维护	南水北调中线干线工程金结机电设备维护项目河南分局液压启闭机维护标	已执行完毕
2017年3月	1,851.72(其中人员费用1,017.00)	人员费用、消耗性材料费用、设施设备使用费、检验试验费、管理费等	2020年3月	日常维护	南水北调中线干线工程金结机电设备维护项目河北分局液压启闭机维护标	已执行完毕

签订时间	合同金额 (万元)	合同主要内容	合同到期 时间	合同 性质	主要服务内容	目前履 约情况
2018年 8月	4,278.23	设备费、材料 费、施工安装 费、调试费	2020年8月	专项 维护	南水北调中线一期 工程总干渠液压 启闭机及闸控 系统功能完善项 目液压启闭机及 电控标,共176座 闸站、471套液 压启闭机设备改 造	受疫情 影响, 已处于 收尾阶 段
2020年 3月	1,641.48	人员费用	2022年3月	日常 维护	南水北调中线信 息科技有限公司 液压启闭机运维 人员服务采购项 目	执行中

1、公司2017年3月签订的南水北调中线干线工程金结机电设备维护项目在2020年3月到期后,于2020年3月又中标南水北调中线干线工程建设管理局(以下简称“南水北调管理局”)液压启闭机运维人员服务采购项目,并与南水北调中线信息科技有限公司(2020年南水北调管理局将系统的运行、维护、大修、新建、改扩建工作转给其全资控股子公司南水北调中线信息科技有限公司管理)签订了液压启闭机运维人员服务采购项目,合同金额1,641.48万元,合同金额仅包含人工费用,所需的材料设备等将另行签订采购合同。新合同承接了2017年3月签订的南水北调中线干线工程金结机电设备维护项目合同中(包括河南分局和河北分局)的运维服务内容,运维人员均为日常设备维护项目的原班人马,人员队伍具有稳定性。

2、2018年8月签订的南水北调中线干线工程液压启闭机及闸控系统功能完善项目合同于2020年8月到期,受新冠疫情的影响导致项目延期,目前该项目已在收尾阶段。由于公司与南水北调中线干线工程建设管理局较长的合作历史及合作过程中的优良表现,公司于2020年11月与南水北调洽谈南水北调中线京石段26支受水垢危害液压缸的专项应急抢修合作,预计金额为500万元左右,后续还有37支受水垢危害液压缸的专项应急抢修任务,目前该合作项目在洽谈中。

## (二) 发行人与南水北调中线干线工程建设管理局合作的可持续性和稳定性

### 1、南水北调项目未来的发展前景

(1) 液压启闭机是保证水利工程闸门正常运行的重要机械设备,南水北调

中线工程 2014 年通水以来，全年不间断供水，液压启闭机设备 24 小时不间断运行，启闭频繁、耗损较大，需常年进行日常维护。随着南水北调运行维护项目的持续推进，为确保液压启闭机设备正常运行，消除安全隐患，保障南水北调工程的输水安全，需要对液压设备进行改造、升级等专项维护，相应的备品备件采购及液压启闭机设备的更换也将持续同步跟进。南水北调项目的日常维护和专项维护是加强设备管理、确保安全运行的基本保障。

(2) 由于南水北调中线全线总长 1,432 公里，共有 5 个分局，46 个管理处，有液压启闭机设备的闸站 177 个，共有 474 套液压启闭机，液压启闭机的日常维护、功能完善、技术改造涉及机械、电气、液压等多个领域，因此需要配备大量具有较强综合技术能力和丰富维检经验的专业人员，而南水北调中线干线工程建设管理局本身没有配备大量的专业维护人员，南水北调中线干线工程的日常维护、专项维护、与维护相关的备品备件和设备采购均采取外委维护方式，实行统一招标、合同管理，因此南水北调项目本身具有可持续性。

(3)《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》第 14 条指出要“加强水利基础设施建设，提升水资源优化配置和水旱灾害防御能力”。南水北调工程是缓解中国北方水资源严重短缺、优化配置水资源的重大战略性基础设施，关系到经济社会可持续发展和国家的长远利益。在稳增长、保民生等多重作用下，水利工程建设步入加速期。从事水资源工程、水电专项工程、水土保持及生态工程、防洪工程的相关企业将获得更多的订单支撑。

(4) 南水北调中线工程目前仍在不断完善中，涉及新建、改造、维修项目较多，后续业务持续性很强，目前已知的项目就有：南水北调中线全线调蓄水库的修建项目需要大型液压启闭机，受水垢危害的节制闸油缸返厂维修项目，液压产品定期进行保养等。鉴于发行人与南水北调工程的良好合作历史、丰富的经验以及较强的综合技术实力，发行人在这些项目中具有一定的优势。

## 2、发行人与南水北调中线干线工程建设管理局合作的可持续性和稳定性

(1) 发行人从 2005 年起就开始接触南水北调相关项目，并参与相关项目投标，双方具有长期的合作历史。自 2012 年 10 月开始，发行人安排 10 余名专业

技术人员在南水北调河南、河北两省全境进行维护、保养、护航等技术服务，其中渠首、河南之黄河南段由发行人负责首保。合作以来，发行人以高质量的液压专业技术人才、机电液一体化的设计制造能力、优质的服务和较高的综合素质，得到南水北调中线干线工程建设管理局的肯定，于 2020 年 3 月继续中标南水北调中线干线工程建设管理局液压启闭机运维人员服务采购项目。

(2) 由于发行人在运维方面的丰富经验及强大的技术能力，发行人运维模式在南水北调取得了成功，且此模式可进行复制。发行人将此模式做为业务增长点，广泛推广应用到现有的水利及冶金领域中去，目前引江济淮项目、津西钢铁项目也拟采取同样的模式，由发行人负责液压系统的运行和维护（引江济淮项目目前正在建设中，截至 2020 年 12 月已与发行人签订了 49 套液压系统的购销合同；津西钢铁项目目前正在编制液压系统运维的技术方案，并洽谈商务合作的前期事项）。

综上所述，发行人与南水北调中线干线工程建设管理局的合作具有可持续性和稳定性。

### **【核查程序】**

1、了解行业特征以及发行人主要销售业务，访谈发行人销售和财务部门负责人，查阅销售合同，了解收入确认流程和收入确认原则，并分析新收入准则对发行人收入确认和财务报表的影响；

2、通过公开渠道查阅发行人同行业可比公司定期报告等公开信息，查询其销售数量、产品结构、客户数量、定价政策、原材料采购价格等变动情况，了解业务模式和新收入准则的执行情况，并与发行人进行对比分析；

3、获取发行人销售台账，整理并统计报告期内存量客户、新增客户数量，分析其对发行人销量的影响；

4、核查发行人原材料采购明细表，了解主要原材料采购数量和采购单价波动的主要原因，同时查阅原材料市场公开信息，对比分析主要原材料价格波动合理性；

5、取得并分析发行人提供的销售交易明细，对比分析其不同年度不同单价变动的原因；

6、访谈发行人管理层相关人员，了解发行人具体实际经营业务特点、具体定价方式、产品销售结构，对相关产品的平均销售单价变动进行分析判断；

7、视频访谈南水北调中线信息科技有限公司总经理助理，询问验证发行人关于南水北调项目维检业务未来合作的可持续性和稳定性；同时访谈发行人总经理、市场部负责人等管理层人员，分析评价发行人与南水北调项目未来合作的可持续性和稳定性。

### **【核查意见】**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人未将质保责任确认为单项履约义务符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例；

2、报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统的销售数量变动原因具有合理性，与可比公司一致；

3、报告期内液压柱塞泵、液压缸、液压系统平均销售单价的变动原因具有合理性，因可比公司所销售产品不完全相同，不具有可比性；

4、发行人与南水北调中线干线工程建设管理局的合作具有可持续性和稳定性。

### **6.关于客户**

申报材料显示，2020年1-9月发行人向液压系统第四大客户新余新钢液压设备制造有限公司销售收入占其收入的44.74%。

请发行人补充披露与上述客户的合作背景，发行人向其销售的产品数量、单价、毛利率，发行人向其销售收入占其收入比例较高的原因及合理性，上述客户与发行人及其关联方是否存在关联关系及其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### **【发行人说明】**



## 一、公司与新余新钢液压设备制造有限公司的合作背景

新余新钢液压设备制造有限公司（以下简称“新余新钢”）系新余钢铁股份有限公司（以下简称“新余钢铁”）进行国有企业主辅分离改革而于 2011 年成立的，逐步承接新余钢铁液压设备采购等业务。发行人自 2007 年开始与新余钢铁持续合作，建立了良好的合作关系，因新余钢铁的主辅分离改革，2013 年开始与新余新钢对接液压设备销售事宜，并直接与新余新钢签订合同，以满足新余钢铁对液压设备等相关产品的需求，产品的最终使用方仍为新余钢铁。

## 二、公司向新余新钢销售的产品数量、单价、毛利率以及公司向其销售收入占其收入比例较高的原因及合理性

### 1、2020 年 1-9 月向新余新钢销售产品的具体情况

单位：台、套、万元

产品类型	数量	单价	销售金额	销售成本	毛利率
液压系统	34.00	8.79	298.79	242.16	18.95%
液压柱塞泵	31.00	0.19	5.79	3.94	31.95%
备品备件	3.00	0.13	0.39	0.35	10.26%
<b>合计</b>	<b>68.00</b>	<b>4.48</b>	<b>304.98</b>	<b>246.45</b>	<b>19.19%</b>

2020 年 1-9 月公司液压系统的平均毛利率为 25.01%，销售给新余新钢的液压系统平均毛利率为 18.95%，由于液压系统为定制产品，受产品规格大小、应用领域、工艺复杂度、交货时间、招投标竞争激烈程度以及研发设计的难度等多重因素的影响，液压系统的毛利率会存在一定的差异。

2020 年 1-9 月，公司销售给新余新钢的液压柱塞泵金额为 5.79 万元，备品备件的金额为 0.39 万元，销售金额较小，产品的价格由双方业务人员在市场价格的基础上协商确定。

### 2、公司向其销售收入占其收入比例较高的原因及合理性

发行人 2020 年 1-9 月向新余新钢所销售产品的金额为 304.98 万元，占公司营业收入的 1.32%，其中液压系统销售金额为 298.79 万元。

公司 2020 年 1-9 月向新余新钢销售产品所取得的收入占其收入的比例为 44.74%，占比较高主要系本年度销售液压系统金额较高，具有偶发性，同时新余新钢本身业务规模较小所致。

2020年1-9月,公司向新余新钢销售的液压系统产品主要为棒材生产线升级改造项目的液压设备,最终使用单位为新余钢铁。新余钢铁2019年启动棒材生产线升级改造项目,建设一条全连续式高等级热轧钢筋生产线,该生产线炉前区、轧机区、冷床区等多个区域均需安装液压设备以达到生产线设计的各项技术指标。2019年11月8日,新余钢铁与新余新钢签订《新余钢铁股份有限公司棒材生产线升级改造液压系统设备供货合同》,采购8台液压设备。2019年11月18日,公司与新余新钢签订了《新余钢铁股份有限公司棒材生产线升级改造液压系统设备供货合同》,采购8台液压设备(总金额为286万元),与新余钢铁需求的产品名称、规格型号、数量、物资代码均一致。2020年3月公司按照合同约定直接将产品运至新余钢铁生产线改造项目现场并安装调试,取得新余新钢盖章确认的调试单。

### 三、新余新钢液压设备制造有限公司与发行人及其关联方是否存在关联关系及其他利益安排

新余新钢系发行人关联方,关联关系为:发行人董事周叶青、宋超平和监事会主席刘胜刚共同持股的维克成套曾持有新余新钢30%的股权。维克成套已于2020年6月19日完成工商注销程序,并在注销前将持有的新余新钢30%的股权于2020年4月29日转让给新余新钢实际控制人及法定代表人廖培民并办理了工商变更登记。

报告期内,新余新钢为发行人客户,发行人向新余新钢销售的产品主要包括液压柱塞泵、液压缸及液压系统等。发行人销售产品的价格由双方业务人员在市场价格的基础上协商确定,交易价格公允,不存在其他利益安排。

经核查,在股权转让前,受让人廖培民为新余新钢实际控制人并长期担任董事长,实际参与并负责新余新钢的日常经营管理工作。本次股权转让完成后,新余新钢的生产经营活动仍照常进行,相关资产、人员及业务情况未因股权变动而发生变化。

综上,报告期内,新余新钢与发行人存在关联关系,不存在其他利益安排。

### 【核查程序】

1、访谈发行人管理层相关人员，询问发行人与新余新钢液压设备制造有限公司的合作背景、定价政策；

2、取得并分析发行人提供的销售交易明细，分析 2020 年 1-9 月产品销售结构变动的原因；

3、访谈新余新钢液压设备制造有限公司销售人员，核实 2020 年 1-9 月液压系统销售金额增加的原因，同时访谈新余钢铁相关人员，核实其最终购买设备的使用情况；

4、检索了企业信用信息公示系统、天眼查等相关网站中新余新钢的工商登记信息、股权结构、主要管理人员信息等；

5、查阅了新余新钢的股权转让工商资料。

### 【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人向新余新钢液压设备制造有限公司销售的产品收入占其收入比例较高具有合理性，新余新钢液压设备制造有限公司与发行人存在关联关系，关联交易价格公允，不存在利益安排。

## 7.关于采购和供应商

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人存在向贸易型供应商采购的情形；

(2) 报告期内，液压系统原材料中液压泵和液压阀采购单价的变动主要与进口液压泵和进口液压阀的数量及金额变动相关，进口液压泵和进口液压阀的采购价格整体高于国产液压泵和国产液压阀；

(3) 报告期内发行人向韶关市力宏机械设备有限公司采购金额占其销售额的比例分别为 72.14%、71.99%、87.69%、83.20%；2019 年、2020 年 1-9 月发行人向无锡余氏液压机械有限公司采购金额占其销售额的比例分别为 28.86%、54.76%。

请发行人补充披露：

(1) 向贸易型供应商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关原材料的最终来源；

(2) 需要采购进口液压泵和液压阀的原因及合理性，是否符合行业惯例，进口液压泵和液压阀与国产液压泵和液压阀的主要差异、价格差异较大的原因，主要进口供应商情况，是否存在重要原材料依赖进口的情况，相关风险是否披露充分；

(3) 与韶关市力宏机械设备有限公司和无锡余氏液压机械有限公司的合作背景，报告期内发行人向其采购的产品类型、数量、单价，采购价格是否公允，发行人向其采购占其收入比例较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、向贸易型供应商采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关原材料的最终来源

1、向贸易型供应商采购的原因及合理性

公司的贸易型供应商主要系钢材类及液压泵、液压阀等部分进口元器件的供应商。

(1) 公司向贸易型供应商采购钢材等原材料具有合理性，其原因如下：

1) 从钢材等原材料的最终供应商来看，公司钢材的最终供应商主要为冶钢、淮钢、沙钢、湘钢等钢厂，系规模较大的钢铁公司，公司采购批次较为频繁，单批次采购品种多、规模相对较小，达不到钢厂最低订货量，一般无法与钢厂达成直接合作意向，因此只能向代理商等与钢厂有长期合作关系的贸易型供应商采购。钢材贸易型供应商因下游客户数量众多，可以集中批量采购，具有规模优势；

2) 从公司的存货管理来看，公司根据“以销定产、以产定购”的采购模式，根据生产进度向贸易型供应商分批按量采购，既可减轻资金压力，降低价格波动风险，同时可以控制存货规模，减少资金占用；

3) 从公司钢材的具体规格型号来看，公司生产所需原材料钢材、钢管的规

格型号较多，有各种规格的缸筒材料、导向套材料、活塞材料、各种不同管径的钢管等，众多规格的钢材、钢管需要按生产需求进行采购，无法与钢厂达成协议，因此公司只能选择向贸易型供应商进行采购。

(2) 公司向贸易型供应商采购液压泵、液压阀等部分进口元器件等原材料具有合理性，其原因如下：

1) 公司采购进口元器件主要系液压系统产品客户指定购买，因液压系统为非标定制产品，进口元器件的规格、型号需要设计人员与客户的技术人员进行沟通后才能确定，因此决定了进口元器件的采购规模较小，一般很难与国外原厂家达成交易，只能选择从国内代理商采购；

2) 相对国外厂家，从贸易商采购具备发货速度快、沟通更为顺畅、售后服务快等诸多优势。

2、同行业可比公司招股说明书/公开转让说明书前五名供应商中贸易型供应商情况：

证券代码	公司名称	采购内容	部分贸易型供应商名称
601100	恒立液压	钢材、钢管	成都合益钢管实业有限公司、沈阳腾飞钢铁经销有限公司、无锡贝来钢管有限公司
603638	艾迪精密	钢材、钢管	安阳市利达双海商贸有限公司、河南双海钢铁贸易有限公司
870058.OC	科宇股份	钢材、钢管	河南浩运钢铁销售有限公司、北京世纪国钢科贸有限公司、河南中煤管业有限公司
870452.OC	集源液压	-	-
830839.OC	万通液压	钢材、钢管	浙江明贺钢管有限公司、聊城市昊显金属材料有限公司、莱芜市信盛隆工贸有限公司

注 1：集源液压公开转让说明书披露其采购的原材料主要为前盖、后盖、泵体等铝锭、铸件以及齿轮、螺栓、密封件等，以半成品采购为主，因此前五名供应商中不存在钢材等原材料的贸易型供应商；

注 2：恒立液压和艾迪精密上市时主要产品中不包括液压系统，因此其贸易型供应商的采购内容中未包括进口元器件。

3、主要贸易型供应商相关原材料的最终来源

供应商名称	采购内容	最终来源
山东宏钜天成钢管有限公司	无缝钢管	天津钢管集团股份有限公司、内蒙古包钢钢联股份有限公司、大冶特殊钢有限公司
无锡市永丰气动成套设备有限公司	圆钢材料	大冶特殊钢有限公司、江苏永钢集团有限公司、江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司

供应商名称	采购内容	最终来源
湖南省华美贸易有限公司	圆钢	湖南华菱湘潭钢铁有限公司
西德曼（厦门）液压科技有限公司	德国 REXROTH 品牌泵和阀	REXROTH（力士乐）
恒进博力液压工程（武汉）有限公司	德国 REXROTH 品牌泵和阀	REXROTH（力士乐）
广州十工液压科技有限公司	美国 MOOG 品牌阀	MOOG Valve Company（美国穆格）

综上，公司在报告期内存在贸易型供应商，主要系钢材、钢管及部分进口元器件等原材料的供应商，因公司采购量相对较小，从贸易商进行采购符合公司实际情况及行业惯例，具有合理性。

**二、需要采购进口液压泵和液压阀的原因及合理性，是否符合行业惯例，进口液压泵和液压阀与国产液压泵和液压阀的主要差异、价格差异较大的原因，主要进口供应商情况，是否存在重要原材料依赖进口的情况，相关风险是否披露充分**

**1、采购进口液压泵和液压阀的原因及合理性**

公司的液压系统为定制非标准产品，液压系统中液压泵和液压阀需要配置进口品牌或是国产品牌，公司技术部门会根据客户的详细要求并与对方技术人员沟通交流后确定液压泵和液压阀的具体品牌及型号。

客户在液压系统中液压泵和液压阀品牌的选择上分为两类，全部或部分使用进口品牌、全部使用国产品牌。

客户选择进口品牌的液压泵和液压阀的原因主要为：

第一，部分客户进口替代推行时间较晚，以往项目均使用进口品牌液压泵和液压阀，为保险起见，不愿意使用国产品牌；或对国产品牌有一定程度的认同，但对于设备的关键部件仍倾向于使用进口品牌；第二，在密封材料、铸造工艺、材料热处理及表面处理技术等方面，进口品牌目前在综合指标和稳定性方面仍优于国产品牌。

综上，公司液压系统需要采购进口液压泵和液压阀主要系客户指定要求，具有合理性。

## 2、采购进口液压泵和液压阀符合行业惯例

经查询同行业可比公司公开披露信息，未找到可比公司相关采购进口液压泵和液压阀的数据信息。

艾迪精密 2019 年年报对于行业情况的说明中描述为：从产品结构来看，我国液压件行业呈现出普通液压件结构性过剩与高端液压件结构性短缺共存的局面：一方面，国内企业普通液压件产品产能过剩，产品同质化竞争严重；另一方面，高端液压件产品研发生产水平不足，无法形成有效的供给，导致高端产品大量依赖进口。

根据智研咨询发布的《2020-2026 年中国液压系统行业发展规划建议及未来发展潜力报告》数据显示：2019 年液压泵和液压马达两大产品进口额分别达到 38 亿元和 34 亿元，相比 2018 年仅有小幅下降。而公司的进口液压泵和液压阀的采购额占进口金额的比例极小，由此可知，公司采购进口液压泵和液压阀与同行业其他公司不存在差异。

综上，公司液压系统需要采购进口液压泵和液压阀符合行业惯例。

## 3、进口液压泵和液压阀与国产液压泵和液压阀的主要差异

项目	品牌	产品对比说明	价格差异较大的原因
液压泵、 液压阀	国产	1、国产品牌受限于基础材料、工艺等因素在综合性能、使用寿命方面与进口品牌有一定差距； 2、价格相对较低，货期短； 3、商务条款较灵活，售后及时。	1、国产品牌人工及原材料成本相对低，进口品牌人工及原材料成本相对较高，且有关税及运输成本； 2、进口品牌在产品性能、质量、使用寿命方面较国产品牌有优势；
	进口	1、进口品牌因基础材料、工艺等因素优于国内，产品性能可靠、质量稳定，使用寿命较长； 2、价格较高，货期长； 3、售后服务流程较为复杂。	3、进口品牌长期占据液压元件高端市场，定价方面具有较高的话语权和垄断优势。

## 4、进口品牌液压泵和液压阀的主要供应商情况

单位：万元

2020 年 1-9 月					
单位名称	注册资本	股权结构	主营业务	采购内容	采购金额
西德曼（厦门）液压科技有限公司	1,000 万元	张令琦持股 45% 张淑珍持股 55%	工程和技术研究和试验发展；电气设备批发；五金产品批发；其他机械设备及	德国 REXROTH 品牌泵和阀	173.88

			电子产品批发；汽车零配件批发；经营各类商品和技术的进出口		
内森维克高压油泵（湖南）有限公司	2,000 万元	聂廷顺持股 95%、黄炳志持股 5%	日本 TOKYOKEIKI 品牌泵和阀的代理销售	日本 TOKYOKEIKI 品牌泵和阀	85.96
广州艾锐精密机械有限公司	500 万元	张杏娥持股 99% 薛丽君 1%	通用机械设备销售；烘炉、熔炉及电炉制造；液压和气压动力机械及元件制造；其他金属加工机械制造；货物进出口	美国 MOOG 品牌阀	84.84
北京欧液兴欧科技有限公司	200 万元	张彭兴持股 51%、张璐 49%	销售机械设备、电子产品、电器设备、仪器仪表；货物进出口；代理进出口	意大利 ATOS 品牌的阀	74.00
贺德克液压技术（上海）有限公司	1,802.30 欧元	贺德克技术有限公司持股 100%	开发生产比例、伺服液压技术设备及其关键零部件，销售自产产品	德国 HYDAC 品牌阀	52.35

#### 2019 年度

单位名称	注册资本	股权结构	主营业务	采购内容	采购金额
恒进博力液压工程（武汉）有限公司	20 万美元	恒进集团有限公司持股 100%	博世力士乐液压元件销售、维修及售后服务	德国 REXROTH 品牌泵和阀	261.03
广州十工液压科技有限公司	100 万元	薛丽君持股 50%、张文建 50%	电子、通信与自动控制技术研究、开发；货物进出口	美国 MOOG 品牌阀	108.30
北京欧液兴欧科技有限公司	200 万元	张彭兴持股 51%、张璐 49%	销售机械设备、电子产品、电器设备、仪器仪表；货物进出口；代理进出口	意大利 ATOS 品牌的阀	67.80
贺德克液压技术（上海）有限公司	1,802.30 欧元	贺德克技术有限公司持股 100%	开发生产比例、伺服液压技术设备及其关键零部件，销售自产产品	德国 HYDAC 品牌阀	67.50
内森维克高压油泵（湖南）有限公司	2,000 万元	聂廷顺持股 95%、黄炳志持股 5%	日本 TOKYOKEIKI 品牌泵和阀的代理销售	日本 TOKYOKEIKI 品牌泵和阀	59.45

#### 2018 年度

单位名称	注册资本	股权结构	主营业务	采购内容	采购金额
恒进博力液压工程	20 万美元	恒进集团有限公司持股 100%	博世力士乐液压元件销售、维修及售后	德国 REXROTH 品	182.09



(武汉)有限公司			服务	牌泵和阀	
广州十工 液压科技 有限公司	100 万元	薛丽君持股 50%、张文建 50%	电子、通信与自动控制技术研究、开发； 货物进出口	美国 MOOG 品牌阀	134.97
内森维克 高压油泵 (湖南)有 限公司	2,000 万元	聂廷顺持股 95%、黄炳志持 股 5%	日本 TOKYOKEIKI 品牌泵和阀的代理 销售	日本 TOKYOKEIK I 品牌泵和阀	101.82
贺德克液 压技术(上 海)有限公 司	1,802.30 欧元	贺德克技术有 限公司持股 100%	开发生产比例、伺服 液压技术设备及其 关键零部件,销售自 产产品	德国 HYDAC 品 牌阀	59.18
北京欧液 兴欧科技 有限公司	200 万元	张彭兴持股 51%、张璐 49%	销售机械设备、电子 产品、电器设备、仪 器仪表; 货物进出 口; 代理进出口	意大利 ATOS 品牌的阀	31.64
<b>2017 年度</b>					
单位名称	注册资本	股权结构	主营业务	采购内容	采购 金额
广东恒进 博力机械 实业有限 公司	1,000 万元	恒进集团有限公 司持股 100%	生产、安装、销售: 工业自动化控制设 备、机械及节能设 备、工程建设设备	德国 REXROTH 品牌泵和阀	74.29
贺德克液 压技术(上 海)有限公 司	1,802.30 欧元	贺德克技术有 限公司持股 100%	开发生产比例、伺服 液压技术设备及其 关键零部件,销售自 产产品	德国 HYDAC 品 牌阀	44.53
北京泰科 瑞迪工业 设备有限 公司	50 万元	关晶持股 50%、 安东 50%	销售机械设备、五金 交电、建筑材料、化 工产品等; 货物进出 口; 技术进出口; 代 理进出口	麦克丹尼尔 MCDANIEL 品牌 阀	44.33
厦门市金 亚自动化 设备有限 公司	280 万元	庞桂娟持股 95%、叶再国 5%	批发液压机械、气动 机械、机动设备、五 金交电、仪器仪表等	德国 REXROTH 品牌泵和阀	36.79
徐州欧科 自动化设 备有限公 司	51 万元	李存存持股 50.98%、周伯芝 49.02%	自动化控制设备及 配件、仪器仪表、电 子产品、建筑工程用 机械及配件销售	德国 HYDAC 品 牌阀	27.74

公司液压系统选用的进口液压泵和液压阀均为从国内代理商采购,不存在直接从国外进口的情形。进口液压泵和液压阀的品牌均为根据客户的要求进行采购,进口品牌涉及德国、日本、美国、意大利等多个国家,可选择性较大,替代性较强,若因其他国家与我国外贸关系恶化等因素影响该国品牌液压泵和液压阀的进口,客户会指定其他品牌进行替代;同时伴随国家鼓励使用国产品牌液压泵和液

压阀，国产品牌的进口替代逐步实施，部分主机客户已逐步认可国产品牌。

综上，公司不存在重要原材料依赖进口的情况，没有相关风险。

三、与韶关市力宏机械设备有限公司和无锡余氏液压机械有限公司的合作背景，报告期内发行人向其采购的产品类型、数量、单价，采购价格是否公允，发行人向其采购占其收入比例较高的原因及合理性

### 1、与韶关市力宏机械设备有限公司和无锡余氏液压机械有限公司的合作背景

#### (1) 与韶关市力宏机械设备有限公司（简称“韶关力宏”）的合作背景

韶关市液压缸生产厂商较多，上下游企业配套较为齐全，液压缸原材料供应商数量较多。2016年之前，韶关市丰一工贸有限公司（简称“丰一工贸”）为公司液压缸原材料的供应商，其下属分支机构韶关市丰一工贸有限公司机械厂（简称“丰一机械厂”）具体承做原材料的配套加工业务；2016年5月，丰一机械厂的负责人设立韶关力宏公司，原丰一机械厂于当年11月注销。因其较强的加工能力和产品质量的稳定，公司即与韶关力宏合作采购液压缸原材料。

#### (2) 与无锡余氏液压机械有限公司（简称“余氏液压”）的合作背景

2018年，公司开始为山河智能生产静压桩机液压缸，由于大缸径液压缸缸筒内孔加工设备产能不足，因此将部分规格的大缸径液压缸缸筒，在供应商中比价采购。因余氏液压具备同样缸筒产品的加工经验（曾为江阴市洪腾机械有限公司供货，江阴洪腾曾为山河智能桩机液压缸主要供应商），因此与余氏液压开始合作。

### 2、报告期内发行人向韶关市力宏机械设备有限公司的采购情况

#### (1) 采购情况

2020年1-9月			
产品类型	单价（元/个）	数量（个）	金额（元）
缸底半成品	786.29	1,349.00	1,060,707.57
杆头半成品	1,314.92	535.00	703,479.87
耳环半成品	1,139.01	735.00	837,171.34
法兰半成品	889.38	256.00	227,680.42

缸盖半成品	465.85	171.00	79,660.87
缸筒半成品	2,690.54	38.00	102,240.35
缸头半成品	2,593.76	135.00	350,157.97
活塞半成品	579.62	477.00	276,477.10
活塞杆半成品	3,653.74	278.00	1,015,739.28
铰轴半成品	1,346.42	247.00	332,565.67
其他	286.19	251.00	71,834.08
<b>合计</b>			<b>5,057,714.52</b>

**2019 年度**

产品类型	单价 (元/个)	数量 (个)	金额 (元)
缸底半成品	1,053.68	1,055.00	1,111,634.68
杆头半成品	547.68	938.00	513,719.79
耳环半成品	1,185.56	794.00	941,338.49
法兰半成品	375.19	1,686.00	632,562.07
缸头半成品	2,388.10	203.00	484,783.54
缸盖半成品	659.53	59.00	38,912.09
活塞半成品	1,096.93	127.00	139,309.78
铰轴半成品	843.61	360.00	303,700.28
缸筒半成品	1,158.21	6.00	6,949.26
活塞杆半成品	4,393.89	747.00	3,282,237.74
油缸用辅料	38.58	6.00	231.50
<b>合计</b>			<b>7,455,379.22</b>

**2018 年度**

产品类型	单价 (元/个)	数量 (个)	金额 (元)
缸底半成品	415.95	2,663.00	1,107,670.87
杆头半成品	214.79	2,100.00	451,067.43
耳环半成品	399.23	1,108.00	442,344.77
法兰半成品	478.01	2,977.00	1,423,030.03
缸头半成品	967.45	418.00	404,393.68
缸盖半成品	1,361.99	309.00	420,853.54
活塞半成品	686.84	512.00	351,659.89
铰轴半成品	477.68	415.00	198,238.17
活塞杆半成品	6,598.38	182.00	1,200,905.16
其他	187.02	190.00	35,533.48

合计			<b>6,035,697.02</b>
2017 年度			
产品类型	单价 (元/个)	数量 (个)	金额 (元)
缸底半成品	152.77	4,796.00	732,687.51
杆头半成品	135.93	3,481.00	473,173.20
耳环半成品	95.28	2,416.00	230,205.29
法兰半成品	362.41	994.00	360,234.14
缸头半成品	242.44	2,037.00	493,842.64
缸盖半成品	181.31	609.00	110,418.15
活塞半成品	305.10	565.00	172,380.83
铰轴半成品	314.78	654.00	205,867.16
缸筒半成品	1,170.53	18.00	21,069.57
活塞杆半成品	622.29	25.00	15,557.26
油缸用下料件	12.17	8,587.18	104,472.27
油缸用辅料	200.27	951.00	190,458.00
其他	60.58	562.00	34,043.73
合计			<b>3,144,409.75</b>

注：单价为根据金额除以数量平均计算得出，因各报告期采购规格型号不同，单价变动较大。

以缸底半成品为例，报告期各期采购的各种规格型号总计约 421 种，其中规格型号中单价最低的为 27.28 元，单价最高的为 43,714.50 元，价格相差较大。

再以杆头半成品为例，报告期各期采购的各种规格型号总计约 117 种，其中规格型号中单价最低的为 19.84 元，单价最大的为 23,366.00 元，价格相差较大。

## (2) 价格公允性分析

因公司向韶关力宏采购的液压缸辅料规格型号种类较多，选取部分辅料的部分规格型号与其他供应商进行价格对比如下：

单位：元

供应商名称	采购时间	品名	规格	数量 (支)	单价	差异率
韶关力宏	2018-05-29	杆体毛坯	SG4061-01-01/方钢 75*140	6.00	277.50	0.54%
无锡冠毅	2018-05-21	杆体毛坯	SG4061-01-01/方钢 75*140	5.00	276.00	
韶关力宏	2018-10-19	活塞杆毛坯	SG4766-01/40Cr/附 外协粗车图	6.00	7,000.00	6.06%

供应商名称	采购时间	品名	规格	数量(支)	单价	差异率
吉友液压	2018-05-08	活塞杆毛坯	SG4766-01/40Cr/附外协粗车图	8.00	6,600.00	
韶关力宏	2018-10-30	活塞杆毛坯	SG4765-01/附外协粗车图/40Cr	16.00	8,300.00	6.41%
吉友液压	2018-05-08	活塞杆毛坯	SG4765-01/附外协粗车图/40Cr	8.00	7,800.00	
韶关力宏	2019-08-16	活塞杆毛坯	SG4766A-01/40Cr/附外协粗车图	3.00	7,826.00	5.39%
无锡冠毅	2019-10-06	活塞杆毛坯	SG4766A-01/40Cr/附外协粗车图	8.00	7,426.00	
韶关力宏	2020-06-03	活塞杆毛坯	SG4772-01/40Cr# $\phi$ 附外协粗车图	19.00	8,390.00	1.21%
无锡冠毅	2020-04-02	活塞杆毛坯	SG4772-01/40Cr# $\phi$ 附外协粗车图	12.00	8,290.00	
韶关力宏	2020-02-25	活塞杆毛坯	SG4766A-01/40Cr附外协粗车图	25.00	7,826.00	5.39%
无锡冠毅	2020-04-02	活塞杆毛坯	SG4766A-01/40Cr附外协粗车图	12.00	7,426.00	
韶关力宏	2020-07-08	耳环毛坯	SG4783-06/45# $\phi$ 320*404	8.00	1,456.00	7.28%
宏钜天成	2020-03-30	耳环毛坯	SG4783-06/45# $\phi$ 320*404	4.00	1,357.19	
韶关力宏	2020-05-05	杆头毛坯	SG4768-06/附估料图	20.00	1,681.00	7.98%
宏钜天成	2020-03-24	杆头毛坯	SG4768-06/附估料图	6.00	1,556.80	

注 1：无锡冠毅液压机械厂简称“无锡冠毅”，无锡市吉友液压机械有限公司简称“吉友液压”，山东宏钜天成钢管有限公司简称“宏钜天成”；

注 2：无锡冠毅和吉友液压的单价不包含运费，价格低于韶关力宏具有合理性；

注 3：韶关力宏的采购单价中包含了粗加工的费用，价格高于宏钜天成具有合理性。

由上表可知，公司向韶关力宏与其他供应商采购相同规格型号的液压缸辅料单价差异较小，具有公允性。

### (3) 发行人向其采购占其收入比例较高的原因及合理性

报告期内，公司向韶关力宏采购金额占其销售额的比例分别为 72.14%、71.99%、87.69%和 83.20%，占比较高，主要原因为：

第一，韶关力宏的主营业务为液压及机械设备的加工，其业务类型分为来料加工和包工包料两种。来料加工主要为韶关本地及周边的客户提供加工服务，收入类型为加工费；与公司的业务为包工包料，主要原因为可以节约材料运费。韶关力宏直接采购原材料并粗加工后销售给公司，因此公司向韶关力宏采购金额中包含了原材料费用和加工费，其中材料费用约占采购金额的 70%左右，若扣除材

料费用，公司向韶关力宏采购金额占其销售额的比例分别为 43.72%、43.54%、68.12%和 59.77%；

第二，韶关力宏本地具有多家液压缸生产厂家，其周边地区上下游企业数量众多，产业集群效应明显，韶关力宏在当地具有较强的加工能力和加工经验，产品质量稳定可靠，与公司合作时间较长，与公司距离相对较近；而公司周边缺乏针对公司产品具有一定加工能力和加工经验的供应商，因此公司液压缸的诸多零件原材料如法兰、耳环、缸底、杆头等半成品主要向韶关力宏进行采购；

第三，韶关力宏作为当地原材料供应商的外协加工单位，本身的业务规模不大。

综上，公司向韶关力宏的采购金额占其销售额的比重较高具有合理性。

### 3、报告期内发行人向无锡余氏液压机械有限公司的采购情况

#### (1) 采购情况

单位：元

2020年1-9月			
产品类型	数量（支）	单价	金额
缸筒组件 SG4765-02	237.00	9,688.07	2,296,072.56
缸筒组件 SG4766-02	149.00	5,668.44	844,598.21
缸筒组件 SG4770-02	263.00	6,373.43	1,676,211.50
其它	241.00	8,288.35	1,997,492.11
合计	-	-	<b>6,814,374.38</b>
2019年度			
产品类型	数量（支）	单价	金额
缸筒组件 SG4765-02	172.00	10,013.11	1,722,254.75
缸筒组件 SG4766-02	217.00	5,751.85	1,248,151.09
缸筒组件 SG4770-02	261.00	5,870.18	1,532,116.28
其它	91.00	8,845.04	804,898.68
合计	-	-	<b>5,307,420.80</b>
2018年度			
产品类型	数量（支）	单价	金额
缸筒组件 SG4765-02	88.00	9,122.73	802,799.90
缸筒组件 SG4766-02	125.00	5,307.52	663,439.43

缸筒组件 SG4770-02	101.00	6,034.48	609,482.76
<b>合计</b>	-	-	<b>2,075,722.09</b>

## (2) 价格公允性分析

因公司向余氏液压采购的液压缸缸筒组件规格型号种类较少，因此计算平均单价与其他供应商进行价格对比如下：

单位：元

期间	供应商名称	品名	规格	数量(支)	平均单价	差异率
2020年 1-9月	余氏液压	缸筒组件	SG4765-02	237.00	9,688.07	0.48%
	无锡金苑	缸筒组件	SG4765-02	20.00	9,734.51	
	余氏液压	缸筒组件	SG4766-02	149.00	5,668.44	3.31%
	无锡金苑	缸筒组件	SG4766-02	44.00	5,486.73	
2019年度	余氏液压	缸筒组件	SG4765-02	172.00	10,013.11	2.86%
	无锡金苑	缸筒组件	SG4765-02	4.00	9,734.51	
	余氏液压	缸筒组件	SG4766-02	217.00	5,751.85	4.83%
	无锡金苑	缸筒组件	SG4766-02	2.00	5,486.73	

注 1：无锡市金苑液压器材厂简称“无锡金苑”；

注 2：公司在 2018 年向其他供应商采购的缸筒组件与余氏液压规格均不相同，因此未予列示比较。

由上表可知，公司向余氏液压与其他供应商采购相同规格型号的液压缸缸筒组件单价差异较小，具有公允性。

## (3) 发行人向其采购占其收入比例较高的原因及合理性

2019 年、2020 年 1-9 月公司向余氏液压采购金额占其销售额的比例分别为 28.86%、54.76%，占比逐步增长，公司向余氏液压采购金额占其收入比例较高的原因主要为余氏液压为公司提供部分规格大缸径液压缸缸筒内孔加工服务，随着山河智能向公司的采购量逐年大幅增加，公司向余氏液压的采购金额也稳步增加，同时 2020 年 1-9 月余氏液压因受疫情影响产能受限，同时为确保公司采购的原材料半成品能按时交货，放弃部分小批量订单，销售收入有所下滑，公司向余氏液压采购金额占其收入比例较高的原因具有合理性。

### 【核查程序】

1、实地走访供应商，访谈了解其经营规模、与发行人合作情况、采购最终来源、下游客户、行业情况等，实地查看其办公环境、仓库；

2、访谈发行人总经理、采购负责人，获取发行人向贸易商采购的明细，了解公司采购模式及实际情况，核实向贸易型供应商采购的原因是否具有合理性；

3、查阅发行人可比公司的招股说明书/公开转让说明书，核查其前五大供应商中是否存在贸易型供应商及采购内容，发行人是否与可比公司一致；

4、从采购规模、材料特性等多角度分析发行人向贸易型供应商采购的合理性；

5、访谈发行人管理层人员、技术部门人员，了解液压系统需要采购进口品牌液压泵和液压阀的原因，进口品牌液压泵和液压阀与国产品牌的差异；

6、获取发行人进口品牌液压泵和液压阀的主要供应商采购明细，在国家企业信用信息公示系统查询主要供应商的基本信息；

7、访谈发行人管理层人员、采购部门负责人，了解发行人与韶关力宏和无锡余氏的合作背景、采购价格的公允性及采购金额占其收入比例较高的原因；

8、获取发行人报告期向韶关力宏和余氏液压的采购明细，并将部分相同规格型号的产品与其他供应商的采购价格进行对比，核实其采购价格是否具有公允性；

9、在国家企业信用信息公示系统查询韶关力宏和余氏液压的基本信息，了解其与发行人及其关联之间是否存在关联关系；

10、实地走访韶关力宏和余氏液压，获取其签字盖章的访谈问卷，确认与发行人之间业务的真实性及与发行人之间不存在关联关系或其他利益安排。

### **【核查意见】**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人向贸易型供应商采购原因具有合理性，符合行业惯例，相关原材料最终来源于钢厂；

2、发行人部分液压系统需要采购进口液压泵和液压阀的原因具有合理性，符合行业惯例，进口品牌液压泵和液压阀与国产品牌价格差异较大的原因具有合理性，发行人不存在重要原材料依赖进口的情况，没有相关风险；



3、发行人与韶关力宏和余氏液压的合作背景真实，符合实际情况；发行人已披露报告期内向其采购的产品类型、数量、单价，采购价格公允，发行人向其采购占其收入比例较高的原因具有合理性。

## 8.关于外协加工

申报材料显示，报告期内，发行人外协成本占液压产品总成本比重分别为1.60%、1.39%、2.68%、6.75%，2019年开始逐年增加。

请发行人补充披露外协加工占液压产品成本比例2019年开始逐年增加，且2020年1-9月增幅较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人说明】

报告期内，公司液压产品成本中外协加工费分别为138.05万元、172.23万元、509.64万元和948.91万元，呈上升趋势，具体如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
外协加工成本（万元）	948.91	509.64	172.23	138.05
液压产品总成本（万元）	14,052.16	19,050.14	12,402.48	8,608.96
外协成本占液压产品总成本比重（%）	6.75	2.68	1.39	1.60

公司业务规模不断拓展，产品订单不断增加，受限于自身产能的原因，公司将液压产品部分零部件等的车、铣、磨等加工工序采取外协加工的模式，以保证能够满足客户订单需求。

报告期内，公司液压产品销量增幅较大，产能逐渐达到饱和，为满足客户交货时间的要求，增加各生产环节协同能力，根据每月生产计划，将部分简单的工序工艺委托外协供应商组织加工。

报告期内，液压产品外协加工成本构成情况如下：

单位：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%
液压柱塞泵	136.08	14.34	163.93	32.17	140.13	81.36	123.48	89.45

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%
液压缸	789.67	83.22	336.41	66.01	30.86	17.92	13.94	10.10
液压系统	23.16	2.44	9.31	1.83	1.24	0.72	0.63	0.46
合计	<b>948.91</b>	<b>100.00</b>	<b>509.64</b>	<b>100.00</b>	<b>172.23</b>	<b>100.00</b>	<b>138.05</b>	<b>100.00</b>

报告期内，液压柱塞泵外协加工成本占比逐年下降，液压柱塞泵外协成本分别为123.48万元、140.13万元、163.93万元和136.08万元，较为稳定。

报告期内，液压缸外协加工成本占比逐年上升，主要系公司从2018年下半年开始，随着工程机械行业的复苏，液压缸业务规模不断拓展，产品订单不断增加，受限于自身产能的原因，将部分工序工艺委托外协单位进行外协加工生产，因此2019年起液压缸外协加工成本逐年增加。

报告期内，液压缸外协加工成本占液压缸营业成本比例如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
外协加工费（万元）	789.67	336.41	30.86	13.94
营业成本（万元）	6,791.90	6,601.54	3,657.80	1,864.65
占比（%）	<b>11.63</b>	<b>5.10</b>	<b>0.84</b>	<b>0.75</b>

由上表可知，报告期内，液压缸外协加工费占液压产品成本比例2019年开始逐年增加，主要原因为液压缸产能增长受到限制，且订单任务不均衡，合理安排部分零部件粗加工工序外协加工所致。

2018年下游工程机械行业市场增长迅速，液压缸业务规模不断拓展，产品订单不断增加，受限于自身产能的原因，公司为提高生产效率、保证满足客户订单的需求，对导向套、法兰、活塞、缸体等的车、钻、磨、镀铬等粗加工工序委托当地外协单位进行加工生产，因此外协加工费占液压产品成本比例2019年开始逐年增加。

2020年1-9月，一方面随着液压缸销量的持续增长，受限于产能饱和的情况，需要加大安排外协供应商的加工量来满足客户对交货时间的需求；另一方面受新冠疫情影响，全年有效生产时间减少，导致订单批次集中，需要加大外协力度，以上两个主要因素共同导致液压缸外协加工费占液压产品成本比例增幅较大。

报告期内，随着液压缸销售量的增加，液压缸营业成本占总营业成本的比重

也逐年上升,2020年1-9月比重达到43.14%,产品结构的变化进一步导致了2020年1-9月外协加工成本占液压产品成本比例较高。

### **【核查程序】**

1、获取报告期内发行人外协交易明细表,检查外协加工零部件型号与销售给山河智能的型号是否一致;

2、取得发行人各外协工序的加工明细台账,结合加工具体产品明细,分析外协加工费增幅较大的原因合理性;

3、查阅发行人与外协加工企业签订的委托加工协议,了解双方的签订的委外加工协议的主要条款(包括加工内容、结算方式、质量控制措施、加工价格)等;

4、通过公开渠道对主要外协交易供应商的股权结构、主要管理人员等基本工商资料进行查阅;

5、对主要外协厂商进行实地走访,确认与发行人交易背景、交易的真实性、交易的具体内容;

6、取得主要外协厂商的报税报表及对外协厂商进行函证。

### **【核查意见】**

经核查,保荐机构及申报会计师认为:

发行人外协加工占液压产品成本比例2019年开始逐年增加,且2020年1-9月增幅较大的原因具有合理性。

## **9.关于毛利率**

**申报材料显示:**

(1) 报告期内,发行人液压柱塞泵经销毛利率和直销毛利率差异分别为11.68%、11.50%、10.44%、12.80%,与公司经销商享受的折扣优惠基本保持一致。

(2) 报告期内,发行人液压系统不同行业领域的毛利率差别较大;

(3) 报告期内，发行人对主要客户山河智能装备股份有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、江苏华宏科技股份有限公司销售的毛利率持续下降，对湖南华菱湘潭钢铁有限公司销售的毛利率波动较大；

(4) 报告期内，公司通过招投标方式获得订单的毛利率相比非招投标方式的毛利率较高。

请发行人：

(1) 补充披露给予经销商折扣优惠的具体情况，是否符合行业惯例，结合经销商折扣优惠、经销和直销模式下产品结构差异等进一步说明并补充披露液压柱塞泵经销毛利率和直销毛利率差异的原因及合理性；

(2) 结合不同行业液压系统在产品构成、系列规格、定价政策、行业竞争程度、主要客户等的差异情况说明不同行业毛利率差别较大的原因及合理性；

(3) 结合产品结构、定价政策等量化分析主要客户报告期内毛利率变动的的原因及合理性，发行人对山河智能装备股份有限公司等客户毛利率持续下降的原因以及发行人拟采取的措施；

(4) 结合招投标方式和非招投标方式在产品类型、主要客户等方面的差异情况量化分析并补充披露通过招投标方式获得订单的毛利率相比非招投标方式的毛利率较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、补充披露给予经销商折扣优惠的具体情况，是否符合行业惯例，结合经销商折扣优惠、经销和直销模式下产品结构差异等进一步说明并补充披露液压柱塞泵经销毛利率和直销毛利率差异的原因及合理性

1、液压柱塞泵直销毛利率和经销毛利率对比如下：

类别	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
直销毛利率	40.10%	35.33%	42.10%	42.99%
经销毛利率	27.29%	24.89%	30.60%	31.31%
差异	12.80%	10.44%	11.50%	11.68%

从液压柱塞泵产品的直销毛利率和经销毛利率对比来看，报告期各年度直销毛利率和经销毛利率的差异基本稳定。

## 2、液压柱塞泵折扣优惠情况

### (1) 经销商折扣优惠情况

项目	具体优惠情况
A 系列	报告期，A 系列以直销为主。公司根据经销商订货规模大小、终端客户所在行业、持续订货的稳定性等因素综合考虑，在出厂价基础上进行一定比例的下浮
CY 系列	广东、江浙、山东三大片区执行出厂价下浮 30%，其它地区下浮 25%；其中，为了鼓励经销商积极向市场推广 100YGY 柱塞泵，给予经销商的结算价格其下浮幅度较其他 CY 系列产品更大（约 53%）
PVB 系列	所有经销商下浮 13%，其中英制 PVB 泵（PVB45A-RSF-20-CA-11）2017 年下浮 43.62%，2018 年 1 月之后下浮 40.80%
SY 系列	在 CY 系列柱塞泵基础上再下浮 5%，SY-250CY 排量的所有经销商统一下浮 20%
ZB 系列	基本只向经销商上海宇卓机械有限公司销售，终端客户为太原市京丰铁路电务器材制造有限公司，不存在优惠情况

注 1：出厂价系公司液压柱塞泵产品标准指导销售价格。

上述折扣优惠从 2018 年 1 月的订单开始执行；2017 年执行的优惠政策与此内容略有区别，下浮比率较上表列示比率多 5 个百分点。

### (2) 直销商折扣优惠情况

对于直销业务中的主机客户单位，根据其采购量的大小、合作的稳定性及市场竞争情况等因素，给予客户折扣优惠，具体优惠情况与客户协商确定。

## 3、同行业可比公司经销商折扣优惠情况

同行业可比公司中，艾迪精密和集源液压存在经销模式。

艾迪精密招股说明书中披露为：在终端价格方面，发行人仅原则性要求经销商应保持其价格的统一、合理，不得低价销售，不得与其他经销商恶意竞争，并未对其最终价格给予明确限制；在折扣促销方面，发行人对于经销商较少采取折扣促销的方式，仅针对个别整机客户，约定合同期内采购量大于一定数量给予一定价格优惠或按汇款进度给予一定折让奖励。

集源液压公开转让说明书中披露为：在经销期间，公司将向经销商制定年度销售与回款任务，并根据年度销售量给予经销商一定比例的折扣，用以激励经销商开发客户的积极性。

艾迪精密的销售模式为“经销为主、直销为辅”，其经销比例为80%以上，因此其对于经销商较少采取折扣促销的方式，而对整机客户则按采购量给予一定价格优惠，促进直销业务的发展。

公司和集源液压的销售模式为“直销为主、经销为辅”，因此对于经销商给予一定的折扣优惠，促进经销业务的发展，有利于市场份额的提升。

综上，公司给予经销商折扣优惠的情况，符合行业惯例。

#### 4、液压柱塞泵经销毛利率和直销毛利率差异分析

单位：元

产品类别	2020年1-9月			2019年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
<b>直销业务小计</b>	<b>30,604,376.76</b>	<b>18,332,675.71</b>	<b>40.10%</b>	<b>49,919,014.08</b>	<b>32,283,980.26</b>	<b>35.33%</b>
A 系列	16,865,513.98	8,730,182.03	48.24%	24,891,341.17	13,878,848.75	44.24%
CY 系列	8,127,402.79	6,066,759.16	25.35%	13,748,633.99	10,482,018.91	23.76%
PVB 系列	1,593,850.52	548,568.42	65.58%	2,647,183.53	922,943.01	65.13%
SY 系列	3,770,574.21	2,876,444.39	23.71%	8,340,578.91	6,901,763.06	17.25%
ZB 系列	-	-	0.00%	1,150.44	396.63	65.52%
阀	2,199.12	981.59	55.36%	10,463.87	8,562.81	18.17%
零配件	244,836.14	109,740.12	55.18%	279,662.17	89,447.10	68.02%
<b>经销业务小计</b>	<b>20,983,353.81</b>	<b>15,256,165.62</b>	<b>27.29%</b>	<b>27,622,194.36</b>	<b>20,747,686.08</b>	<b>24.89%</b>
A 系列	3,047,993.80	1,700,845.38	44.20%	1,231,650.12	733,300.14	40.46%
CY 系列	12,161,267.19	9,563,778.24	21.36%	16,297,175.39	13,064,880.43	19.83%
PVB 系列	1,157,000.16	493,798.43	57.32%	2,118,157.51	860,068.24	59.40%
SY 系列	2,789,953.17	2,119,834.00	24.02%	4,598,332.99	3,569,580.96	22.37%
ZB 系列	1,629,557.53	1,296,536.52	20.44%	2,432,039.19	1,700,351.09	30.09%
阀	1,566.39	1,089.09	30.47%	752,467.37	689,912.52	8.31%
零配件	196,015.57	80,283.96	59.04%	192,371.79	129,592.70	32.63%

续：

产品类别	2018年度			2017年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
<b>直销业务小计</b>	<b>53,397,822.42</b>	<b>30,916,964.57</b>	<b>42.10%</b>	<b>38,062,102.85</b>	<b>21,699,258.66</b>	<b>42.99%</b>

产品类别	2018 年度			2017 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
A 系列	27,473,523.58	14,287,332.50	48.00%	16,354,841.25	8,455,497.20	48.30%
CY 系列	14,102,864.30	10,211,384.28	27.59%	14,041,777.74	9,514,156.43	32.24%
PVB 系列	4,337,199.93	1,420,410.64	67.25%	3,583,714.46	1,228,956.63	65.71%
SY 系列	7,021,709.09	4,798,881.59	31.66%	3,711,271.18	2,352,966.32	36.60%
ZB 系列	6,724.14	2,819.62	58.07%	15,384.62	10,660.92	30.70%
阀	24,937.54	20,433.91	18.06%	43,175.81	34,657.66	19.73%
零配件	430,863.84	175,702.04	59.22%	311,937.79	102,363.51	67.18%
<b>经销业务小计</b>	<b>28,146,677.87</b>	<b>19,532,682.57</b>	<b>30.60%</b>	<b>27,599,291.34</b>	<b>18,957,851.23</b>	<b>31.31%</b>
A 系列	1,092,454.87	599,486.07	45.12%	938,894.04	464,513.32	50.53%
CY 系列	15,865,176.67	12,023,223.12	24.22%	17,918,326.06	12,996,718.59	27.47%
PVB 系列	2,434,083.21	943,601.08	61.23%	2,027,375.14	857,848.69	57.69%
SY 系列	5,136,402.94	3,722,978.63	27.52%	4,518,071.21	3,202,239.61	29.12%
ZB 系列	3,463,355.46	2,147,700.45	37.99%	1,919,230.76	1,301,596.31	32.18%
阀	9,339.34	5,785.68	38.05%	26,586.34	22,485.74	15.42%
零配件	145,865.38	89,907.54	38.36%	250,807.79	112,448.97	55.17%

报告期内，公司液压柱塞泵直销业务毛利率分别为 42.99%、42.10%、35.33% 和 40.10%，经销业务毛利率分别为 31.31%、30.60%、24.89% 和 27.29%，直销业务毛利率和经销业务毛利率差异分别为 11.68%、11.50%、10.44% 和 12.80%，各期基本保持稳定。

直销业务毛利率和经销业务毛利率差异原因主要系产品内部销售结构不同和公司向经销商折扣优惠与向主机单位等直销客户折扣优惠下浮比例不同综合所致。

从产品内部销售结构来看，报告期内直销业务中 A 系列液压柱塞泵收入分别为 16,354,841.25 元、27,473,523.58 元、24,891,341.17 元和 16,865,513.98 元，占 A 系列液压柱塞泵总收入比例分别为 94.57%、96.18%、95.29% 和 84.69%，占比较高。A 系列液压柱塞泵经销业务收入较小。报告期内直销业务中 A 系列液压柱塞泵毛利率分别为 48.30%、48.00%、44.24% 和 48.24%，毛利率较高。

从折扣优惠来看，公司为激励经销商开发客户的积极性，且经销商承担一定

的市场开拓及客户维护费用，给予经销商一定比例的折扣优惠；对于直销业务中的主机客户单位，根据其采购量的大小、合作的稳定性及市场竞争情况等因素，给予客户折扣优惠，具体优惠情况与客户协商确定。公司 CY 系列、PVB 系列和 SY 系列向经销商折扣优惠与向直销客户折扣优惠对比如下：

单位：元

业务类别	产品类别	2020年1-9月			2019年度		
		销售收入	按出厂价计算的收入	较出厂价下浮比例	销售收入	按出厂价计算的收入	较出厂价下浮比例
直销业务	CY系列	8,127,402.79	10,896,133.65	25.41%	13,748,633.99	18,793,592.24	26.84%
	PVB系列	1,593,850.52	1,711,446.62	6.87%	2,647,183.53	2,957,560.18	10.49%
	SY系列	3,770,574.21	5,358,410.34	29.63%	8,340,578.91	12,497,535.24	33.26%
经销业务	CY系列	12,161,267.19	17,549,010.79	30.70%	16,297,175.39	23,220,215.92	29.81%
	PVB系列	1,157,000.16	1,370,835.24	15.60%	2,118,157.51	2,529,399.75	16.26%
	SY系列	2,789,953.17	4,028,213.88	30.74%	4,598,332.99	6,639,528.25	30.74%

续：

业务类别	产品类别	2018年度			2017年度		
		销售收入	按出厂价计算的收入	较出厂价下浮比例	销售收入	按出厂价计算的收入	较出厂价下浮比例
直销业务	CY系列	14,102,864.30	19,417,798.19	27.37%	14,041,777.74	20,033,802.62	29.91%
	PVB系列	4,337,199.93	5,047,280.72	14.07%	3,583,714.46	4,194,468.09	14.56%
	SY系列	7,021,709.09	9,452,403.70	25.72%	3,711,271.18	5,163,523.95	28.13%
经销业务	CY系列	15,865,176.67	22,811,069.04	30.45%	17,918,326.06	27,332,816.38	34.44%
	PVB系列	2,434,083.21	2,942,362.34	17.27%	2,027,375.14	2,543,466.67	20.29%
	SY系列	5,136,402.94	7,519,417.03	31.69%	4,518,071.21	7,091,726.51	36.29%

注 1：出厂价系公司液压柱塞泵产品标准指导销售价格；

注 2：A 系列以直销业务为主，ZB 系列以经销业务为主，因此未进行对比列示；

注 3：不同系列各期间直销业务较出厂价下浮比例与经销业务较出厂价下浮比例的差异略有不同，主要系报告期各期各系列内部规格型号销售占比不同、各片区经销商收入占比不同、直销业务下浮比例不同等多种因素的影响。

由上表可知，经销商销售收入较出厂价下浮比例基本与公司给予经销商的折扣优惠政策保持一致。与直销业务相比，经销业务收入较出厂价下浮比例相对较



大，主要系直销客户中仅对主机单位才会根据采购量等具体情况给予折扣优惠，非对所有直销客户均有折扣优惠，零星采购基本无折扣优惠。

综上，公司给予经销商折扣优惠的情况，符合行业惯例；直销业务毛利率和经销业务毛利率差异原因主要系产品内部销售结构不同和公司向经销商折扣优惠下浮比例与向主机单位等直销客户折扣优惠下浮比例不同综合所致；液压柱塞泵直销业务毛利率和经销业务毛利率的差异原因具有合理性。

## 二、结合不同行业液压系统在产品构成、系列规格、定价政策、行业竞争程度、主要客户等的差异情况说明不同行业毛利率差别较大的原因及合理性

公司销售的液压系统为定制产品，应用于多个行业领域，各系列各产品的规格大小完全根据客户的需求决定，因此不同客户不同订单的液压系统产品销售单价从几千元到几百万元不等，差别较大。

液压系统为定制产品，产品根据客户的要求和需要实现的功能不同，所用的组成部件品牌、设计难度、数量等均不同，受产品规格大小、批次规模、应用领域、技术要求、交货时间、招投标竞争激烈程度等多重因素的影响，公司各个项目的液压系统的毛利率变动较大。

报告期内，工程机械行业液压系统毛利率分别为 18.01%、19.00%、23.45% 和 28.43%；水利水电行业液压系统毛利率分别为 41.91%、31.89%、25.54% 和 19.15%；冶金行业液压系统毛利率分别为 23.03%、24.46%、32.57% 和 24.05%；新能源及环卫环保行业液压系统毛利率分别为 15.67%、18.96%、23.08% 和 26.93%。

各行业的毛利率报告期各期均有所波动，主要系液压系统为定制非标产品，各个具体项目产品均不完全相同，毛利率受较多因素的影响而有所不同所致。

水利水电行业液压系统 2017 年毛利率为 41.91%，毛利率较高，主要系南水北调界河倒虹吸出口控制闸液压启闭机系统，设备智能化、可靠性要求较高，且需要按现场工况进行技术改进，对综合技术设计能力要求较高，竞争相对较小。2020 年 1-9 月的毛利率为 19.15%，毛利率相对较低，主要系中船重工中南装备有限责任公司的白鹤滩充水装置液压系统项目竞争相对激烈，为了进入中船系统的该板块业务，公司投标时报价较低所致。

冶金行业液压系统 2019 年毛利率较其他各期较高，主要系湖南华菱湘潭钢

铁、舞阳钢铁的销售收入占比约 39.59%，毛利率约为 42.47%，加权平均后毛利率有所上升。湖南华菱湘潭钢铁、舞阳钢铁等项目毛利率较高的主要原因为 2019 年公司中标了华菱湘钢的五米宽厚板厂方坯铸机、精品中小棒特钢项目轧机、高炉优化改造项目，属于钢厂关键设备的液压控制系统，智能化、可靠性要求高，功能繁多且结构复杂，对技术设计及加工工艺要求较高，竞争相对不太激烈。

从各行业对比来看，水利水电行业和冶金行业的液压系统毛利率整体上略高于工程机械行业和新能源及环卫环保行业，其原因从产品构成、系列规格、定价政策、行业竞争程度、主要客户等方面对比分析如下：

行业类型	产品构成	系列规格	定价政策	行业竞争程度	主要客户
水利水电	液压系统功能较单一，结构较简单，所以组装相对容易，人力成本较低，同时智能化、稳定性要求较高	规格较为齐全，QPPY 系列平面闸门、QPKY 系列平面快速闸门、QHLY 系列露项式弧形闸门、QHSY 系列深孔式弧形闸门、QRWY 系列卧式人字闸门液压系统等	基本为招投标模式，由于水利行业有一定的技术门槛，报价相对较高	水利行业有一定的技术门槛，行业竞争程度相对较低	中船重工中南装备有限责任公司、三峡金沙江云川水电开发有限公司、柳州市龙溪水利水电建设投资有限公司、江苏武进液压启闭机有限公司
冶金	液压系统结构相当复杂，组装困难，控制要求及智能化程度因设备的重要性及客户要求不同而有所不同	规格种类多，典型的有高炉、高线、棒材、连铸、轧机等各种生产线用的系列液压系统	基本为招投标模式，定价影响因素有：技术难度、原材料成本、对公司优势核心技术的依赖程度、公司发展战略定位	由于冶金行业使用液压系统的历史比较长，技术比较成熟，所以相对竞争比较激烈。但一些较依赖公司核心技术的项目竞争程度相对较低	首钢、华菱湘钢、日照钢铁、舞阳钢铁等钢铁公司、中冶南方工程技术有限公司、中冶京诚工程技术有限公司等
工程机械	液压系统批量大，设计成本低，易于形成流水作业生产模式	主要生产各种规格塔机顶升液压系统	采取比价采购模式，由于工程机械液压系统一般为批量生产，同时行业竞争激烈，因此在与公司发展战略同步的情况下，一般采取随行就市的投标报价政策	工程机械由于产品设计相对稳定、成熟，批量大，所以液压系统竞争程度较激烈	沈阳三洋建筑机械有限公司、浙江虎霸建设机械有限公司、廊坊中建机械有限公司

行业类型	产品构成	系列规格	定价政策	行业竞争程度	主要客户
新能源及 环卫 环保	环卫环保液压系统结构大而简单，多为主机单位固定功能产品，技术成本较低，组装容易	各种规格锻压、挤压机械液压系统	采取比价采购模式，行业竞争激烈，因此定价较低	环卫环保液压系统行业与工程机械类似，批量大，产品型式固定，因此竞争激烈	湖北力帝机床股份有限公司、江苏华宏科技股份有限公司、湖北合加环境设备有限公司
	新能源液压系统结构复杂度稍难，对设备精密度要求高，组装较难，智能化要求相对较高，对产品的稳定性要求较高	各种规格辊压分切一体机液压系统	采取议价模式，设备精密度要求高，有一定的技术门槛，因此定价相对较高	设备精密度要求高，有一定的技术门槛，行业竞争程度相对较低	深圳市浩能科技有限公司

由上表可知，水利水电行业、冶金行业和新能源的液压系统产品相对其他行业，产品智能化程度高，企业综合技术要求高，产品稳定性要求高，同时行业竞争程度相对较低，因此毛利率整体上略高于其他行业，具有合理性。

三、结合产品结构、定价政策等量化分析主要客户报告期内毛利率变动的原因及合理性，发行人对山河智能装备股份有限公司等客户毛利率持续下降的原因以及发行人拟采取的措施

#### （一）主要客户报告期内毛利率变动的原因及合理性

##### 1、山河智能装备股份有限公司（简称“山河智能”）报告期毛利率变动分析

单位：元

2017 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	2,678,162.39	100.00%	1,486,647.94	44.49%
合计	<b>2,678,162.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,486,647.94</b>	<b>44.49%</b>
2018 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	5,603,870.73	31.58%	2,841,769.64	49.29%
液压缸	12,139,247.34	68.42%	9,690,439.24	20.17%
合计	<b>17,743,118.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,532,208.88</b>	<b>29.37%</b>

2019 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	7,723,997.62	20.90%	3,933,332.09	49.08%
液压缸	29,164,893.46	78.92%	23,273,605.19	20.20%
其他业务	67,051.97	0.18%	34,871.75	47.99%
<b>合计</b>	<b>36,955,943.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,241,809.03</b>	<b>26.29%</b>
2020 年 1-9 月				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	7,252,989.46	14.95%	3,613,069.45	50.19%
液压缸	41,263,461.05	85.05%	33,297,730.85	19.30%
<b>合计</b>	<b>48,516,450.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,910,800.30</b>	<b>23.92%</b>

从公司的定价政策来看，液压柱塞泵产品价格是在出厂价基础上根据客户的采购量向客户报价并与客户协商确定；液压缸产品为客户比价采购，公司采取竞争性报价，根据客户对定制产品的要求计算成本并与客户进行价格谈判协商确定。

从公司的产品结构来看，2018 年度公司向山河智能销售的液压柱塞泵收入占比为 31.58%，毛利率为 49.29%，毛利率较高；液压缸收入占比为 68.42%，毛利率为 20.17%，毛利率相对较低，综合毛利率较上一年度下降主要系产品销售结构发生变化所致，具有合理性。

2019 年度公司向山河智能销售的液压柱塞泵收入占比为 20.90%，毛利率为 49.08%，毛利率较高且与上年基本一致；液压缸收入占比为 78.92%，毛利率为 20.20%，毛利率相对较低且与上年基本一致，综合毛利率较上一年度下降主要系产品销售结构发生变化所致，具有合理性。

2020 年 1-9 月公司向山河智能销售的液压柱塞泵收入占比为 14.95%，毛利率为 50.19%，毛利率较高且与之前年度基本一致；液压缸收入占比为 85.05%，毛利率为 19.30%，毛利率相对较低且与之前年度基本一致，综合毛利率较上一年度下降主要系产品销售结构发生变化所致，具有合理性。

综上，山河智能报告期内毛利率逐年下降的原因主要系产品销售结构发生变化所致，毛利率相对较低的液压缸销售收入占比逐年上升，毛利率相对较高的液压柱塞泵销售收入占比逐年下降，具有合理性。

2、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司（简称“三一帕尔菲格”）报告期毛利率变动分析

单位：元

2017 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	1,901,032.48	35.43%	1,446,804.74	23.89%
液压缸	3,464,363.38	64.57%	2,624,451.17	24.24%
<b>合计</b>	<b>5,365,395.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,071,255.91</b>	<b>24.12%</b>
2018 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	2,700,039.14	19.44%	1,734,721.83	35.75%
液压缸	11,190,117.94	80.56%	9,231,957.33	17.50%
<b>合计</b>	<b>13,890,157.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,966,679.16</b>	<b>21.05%</b>
2019 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	3,417,135.67	17.10%	2,343,964.14	31.41%
液压缸	16,569,978.31	82.90%	13,308,193.83	19.68%
<b>合计</b>	<b>19,987,113.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,652,157.97</b>	<b>21.69%</b>
2020 年 1-9 月				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	471,133.95	3.35%	327,360.68	30.52%
液压缸	13,581,077.55	96.47%	11,023,304.96	18.83%
备品备件	26,548.68	0.19%	10,897.66	58.95%
<b>合计</b>	<b>14,078,760.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,361,563.30</b>	<b>19.30%</b>

从公司的定价政策来看，液压柱塞泵产品价格是在出厂价基础上根据客户的采购量向客户报价并与客户协商确定；液压缸产品为客户比价采购，公司采取竞争性报价，根据客户对定制产品的要求计算成本并与客户进行价格谈判协商确定。

从公司的产品结构来看，2018 年度公司向三一帕尔菲格销售的液压柱塞泵收入占比为 19.44%，毛利率为 35.75%，毛利率较上一年度增加的原因系公司根据客户要求对产品进行了技术改进，单价有所提高；液压缸收入占比为 80.56%，毛利率为 17.50%，毛利率较上一年度下降的原因为本年度液压缸销量大幅增加，出于长期合作的考虑，公司对液压缸的销售价格给予了进一步的优惠，综合毛利

率较上一年度下降主要系产品销售结构发生变化所致，液压缸毛利率进一步下降且收入占比上升，具有合理性。

2019 年度公司向三一帕尔菲格销售的液压柱塞泵收入占比为 17.10%，毛利率为 31.41%，因原材料价格上涨等因素影响，毛利率较上年有所下降；液压缸收入占比为 82.90%，毛利率为 19.68%，毛利率较上年有所提高，综合毛利率较上一年度有所上升主要系收入占比较高的液压缸产品毛利率有所上升，具有合理性。

2020 年 1-9 月公司向三一帕尔菲格销售的液压柱塞泵收入占比为 3.35%，毛利率为 30.52%，毛利率与上年基本一致；液压缸收入占比为 96.47%，毛利率为 18.83%，毛利率相对较低且与上年相比略有下降，综合毛利率较上一年度下降主要系产品销售结构发生变化，液压缸销售收入占比进一步提高且毛利率较上一年度略有下降，具有合理性。

综上，三一帕尔菲格报告期内毛利率波动的原因主要系产品销售结构发生变化及产品毛利率变动综合所致，具有合理性。

### 3、江苏华宏科技股份有限公司（简称“华宏科技”）报告期毛利率变动分析

单位：元

2017 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	7,661,707.64	100.00%	3,960,683.31	48.31%
合计	<b>7,661,707.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,960,683.31</b>	<b>48.31%</b>
2018 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	15,638,201.59	100.00%	9,146,447.17	41.51%
合计	<b>15,638,201.59</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,146,447.17</b>	<b>41.51%</b>
2019 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	11,839,589.83	100.00%	7,209,446.13	39.11%
合计	<b>11,839,589.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,209,446.13</b>	<b>39.11%</b>
2020 年 1-9 月				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
液压柱塞泵	5,449,470.84	69.99%	3,239,813.86	40.55%

液压系统	2,336,283.18	30.01%	1,513,128.10	35.23%
<b>合计</b>	<b>7,785,754.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,752,941.96</b>	<b>38.95%</b>

从公司的定价政策来看，液压柱塞泵产品价格为客户比价采购，公司采取竞争性报价，根据公司产品的出厂价格下浮一定比例与客户进行价格谈判协商确定；液压系统产品为客户比价采购，公司采取竞争性报价，根据客户对定制产品的要求计算成本并与客户进行价格谈判协商确定。

2018 年公司向华宏科技销售的毛利率由 2017 年的 48.31% 下降到 41.51%，系产品售价下降、产品内部销售结构变动等综合影响所致。第一，2018 年公司向华宏科技的销货量比上年度大幅增长，随着销货量的增长，为了更好地与该客户合作，公司应客户要求在产品售价上给予了适当的优惠，如 A4VSO250LR2/30R-PPB13N00 型号液压柱塞泵 2017 年销售金额为 307.28 万元，平均销售单价为 12,003.21 元，2018 年销售金额 427.78 万元，平均销售单价为 11,111.16 元，销售单价下降 7.43%；第二，2017 年公司向华宏科技销售毛利率相对较低的 CY、SY 系列泵的金额仅占向华宏科技销售总额的 2.81%，而 2018 年 CY、SY 系列泵销售金额占向华宏科技销售总额的 13.48%。综上，2018 年公司向华宏科技销售的毛利率较 2017 年下降具有合理性。

2019 年度因同类供货商之间竞争较激烈，出于战略性目的，公司适度的降低产品售价，同时因原材料价格小幅上涨等因素致产品成本有所上升，故毛利率较上年略有下降，具有合理性。

2020 年 1-9 月公司向华宏科技销售的产品包括液压柱塞泵和液压系统，其中液压泵占比 69.99%，液压系统占比 30.01%。液压泵的毛利率为 40.55%，略高于 2019 年度；液压系统的毛利率为 35.23%，拉低了 2020 年 1-9 月的毛利率，具有合理性。

综上，华宏科技 2017 年-2019 年毛利率下降的原因主要系产品销售价格下降所致；2020 年 1-9 月毛利率下降的原因主要系产品销售结构发生变化，毛利率相对较低的液压系统销售收入占比上升，拉低了华宏科技综合毛利率，具有合理性。

4、湖南华菱湘潭钢铁有限公司（简称“华菱湘钢”）报告期毛利率变动分析

单位：元

2017 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
备品备件	1,726,927.23	18.54%	946,073.87	45.22%
技术服务	3,624,744.14	38.92%	2,934,990.10	19.03%
液压系统	722,028.47	7.75%	435,038.26	39.75%
液压缸	3,067,980.90	32.94%	1,610,191.79	47.52%
液压泵	171,224.97	1.84%	76,626.35	55.25%
<b>合计</b>	<b>9,312,905.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,002,920.37</b>	<b>35.54%</b>
2018 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
备品备件	2,084,248.84	15.14%	1,236,523.29	40.67%
技术服务	4,424,879.53	32.14%	3,491,703.94	21.09%
液压系统	3,456,209.60	25.11%	2,668,268.36	22.80%
液压缸	2,611,345.15	18.97%	1,499,836.64	42.56%
液压泵	443,061.81	3.22%	177,958.29	59.83%
建安劳务	747,151.27	5.43%	574,623.69	23.09%
<b>合计</b>	<b>13,766,896.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,648,914.21</b>	<b>29.91%</b>
2019 年度				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
备品备件	2,070,722.68	8.10%	1,111,196.71	46.34%
技术服务	4,150,657.96	16.24%	3,253,022.51	21.63%
液压系统	14,391,144.37	56.31%	8,562,546.93	40.50%
液压缸	4,045,623.49	15.83%	2,449,452.13	39.45%
液压泵	190,315.61	0.74%	86,894.33	53.35%
建安劳务	706,939.99	2.77%	396,116.51	43.97%
<b>合计</b>	<b>25,555,404.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,859,229.12</b>	<b>37.94%</b>
2020 年 1-9 月				
产品类别	收入	收入占比	成本	毛利率
备品备件	834,750.76	10.38%	402,932.97	51.73%
技术服务	3,510,088.48	43.64%	2,679,524.65	23.66%
液压系统	2,043,353.99	25.40%	1,229,724.89	39.82%
液压缸	1,207,496.94	15.01%	749,711.70	37.91%



液压泵	107,421.47	1.34%	62,230.92	42.07%
建安劳务	340,546.89	4.23%	262,712.99	22.86%
<b>合计</b>	<b>8,043,658.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,386,838.12</b>	<b>33.03%</b>

注：湖南华菱湘潭钢铁有限公司与阳春新钢铁有限责任公司、湖南华菱涟源钢铁有限公司合并计算。

报告期华菱湘钢的毛利率分别为 35.54%、29.91%、37.94% 和 33.03%，毛利率波动主要系内部产品结构变化所致。公司销售给华菱湘钢的产品种类较多，主要为备品备件、技术服务、液压系统和液压缸。

从定价政策来看，客户对于采购金额较大的项目通过招标采购，公司通过参与招投标活动中标；客户对于采购金额较小的合同通过比价采购，公司采取竞争性报价，根据招标文件工程量清单计算成本并与客户进行价格谈判。

2018 年公司向华菱湘钢销售的毛利率由 2017 年的 35.54% 下降到 29.91%，主要原因为产品结构变化所致。其中，本期收入占比 25.11% 的液压系统毛利率为 22.80%，较上年下降较多，毛利率较低的原因主要系涟钢 6 号高炉炉前炉顶液压系统改造项目招投标竞争激烈，公司采取竞争性报价，定价较低；备品备件毛利率较上年有所下降，主要系具体规格型号不同所致；液压缸毛利率较上年有所下降，主要系华菱湘钢的液压缸全部为小批量或散件油缸，规格型号繁杂，部分与上年相同的规格型号应客户要求单价有所下调，同时因钢材等原材料价格有小幅增长所致。

2019 年公司向华菱湘钢销售的毛利率由 2018 年的 29.91% 回升到 37.94%，主要原因为本年液压系统的收入占比为 56.31%，其毛利率为 40.50%，毛利率较高；同时备品备件毛利率较上年度有所提高，致综合毛利率较上年有所升高。

2020 年 1-9 公司向华菱湘钢销售的毛利率由 2019 年的 37.94% 下降到 33.03%，其主要原因为毛利率较高的备品备件收入占比较低，同时毛利率较低的技术服务收入占比有所提高，由 2019 年的 16.24% 提高到本期的 43.64%，以上两项因素综合影响致本期毛利率较上年有所下降。

综上，报告期华菱湘钢的毛利率波动主要系内部产品结构变化所致，毛利率不同的产品类别各年收入占比有所不同，毛利率变动具有合理性。

## （二）针对主要客户毛利率持续下降发行人拟采取的措施

报告期内，山河智能毛利率分别为 44.49%、29.37%、26.29%和 23.29%，主要系毛利率较低的液压缸收入占比逐步上升所致；三一帕尔菲格毛利率分别为 24.12%、21.05%、21.69%和 19.30%，主要系产品销售结构发生变化所致，毛利率相对较低的液压缸销售收入占比逐年上升所致；华宏科技毛利率分别为 48.31%、41.51%、39.11%和 38.95%，主要系液压柱塞泵销售价格下降所致。

针对主要客户毛利率持续下降，公司拟采取的主要措施如下：

1、持续加大研发投入，不断改进工艺，紧贴客户需求，积极研发毛利率较高的能够替代进口的新产品；

2、针对影响公司液压缸产能的部分工序，减少外协占比，购置相关机器设备。如 2020 年 11 月，公司购置大缸径缸筒内孔加工设备，目前设备在调试中，该设备的投产，将有效提高桩机液压缸缸筒内孔加工的产能，满足客户的订单需求，同时能够在一定程度上降低成本；

3、依托本次募投项目“邵阳液压件生产基地技术改造与产能扩建项目”的实施，对现有液压件生产基地进行改造升级，加强规模生产能力，实现规模效应，进一步降低产品生产成本。

公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“四、财务风险”之“（六）主营业务毛利率下滑的风险”部分进行补充披露如下：

### （六）主营业务毛利率下滑的风险

报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 34.05%、32.66%、30.60%和 31.62%，整体呈下滑趋势，其中毛利率较高的液压柱塞泵的销售占比逐年下滑，毛利较低的液压系统和液压缸销售占比逐年提升，若未来公司产品结构中毛利率较低的液压产品销售占比继续上升且未采取有效应对措施，则公司的主营业务毛利率存在下滑的风险。

四、结合招投标方式和非招投标方式在产品类型、主要客户等方面的差异情况量化分析并补充披露通过招投标方式获得订单的毛利率相比非招投标方式的毛利率较高的原因及合理性

1、2020年1-9月招投标和非招投标毛利率对比情况分析

单位：元

2020年1-9月					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
招投标方式	备品备件	8,549,215.12	4,537,831.33	46.92%	南水北调中线干线工程建设管理局、攀钢集团攀枝花钢铁有限公司、河北敬业集团敬业物资采购有限公司
	技术服务	11,396,032.14	5,102,928.12	55.22%	南水北调中线干线工程建设管理局
	建安服务	9,190,068.84	3,569,243.52	61.16%	南水北调中线干线工程建设管理局
	其他业务	10,519.01	4,500.15	57.22%	-
	液压系统	20,048,836.62	16,245,934.94	18.97%	中冶京诚工程技术有限公司、中船重工中南装备有限责任公司、湖南华菱湘潭钢铁有限公司
	液压缸	8,705,096.87	4,061,290.65	53.35%	山东钢铁集团日照有限公司、武昌船舶重工集团有限公司、中冶南方工程技术有限公司
	液压柱塞泵	566,890.89	208,566.53	63.21%	攀钢集团攀枝花钢铁有限公司、河北敬业集团敬业物资采购有限公司、湖南华菱湘潭钢铁有限公司
	小计	<b>58,466,659.49</b>	<b>33,730,295.24</b>	<b>42.31%</b>	
非招投标方式	备品备件	1,439,478.25	834,121.62	42.05%	阳春新钢铁有限责任公司
	技术服务	3,510,088.48	2,679,524.65	23.66%	阳春新钢铁有限责任公司
	建安服务	253,272.68	167,857.53	33.72%	-
	其他业务	371,698.45	12,268.32	96.70%	-
	液压系统	31,973,496.11	22,767,810.05	28.79%	深圳市浩能科技有限公司、新余新钢液压设备制造有限公司、江苏华宏科技股份有限公司
	液压缸	83,549,268.71	63,857,727.34	23.57%	山河智能装备股份有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、长沙天为工程机械制造有限公司
	液压柱塞泵	51,020,839.68	33,380,274.80	34.58%	山河智能装备股份有限公司、佛山市昭阳液压元件有

2020年1-9月					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
					限公司、江苏华宏科技股份有限公司
	小计	172,118,142.36	123,699,584.31	28.13%	

续：

2019年度					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
招投标方式	备品备件	16,515,309.85	8,956,424.03	45.77%	南水北调中线干线工程建设管理局、河北敬业集团敬业物资采购有限公司
	技术服务	23,057,121.83	12,487,414.04	45.84%	南水北调中线干线工程建设管理局
	建安服务	7,417,380.36	2,944,325.65	60.31%	南水北调中线干线工程建设管理局
	其他业务	24,564.60	8,522.59	65.31%	
	液压系统	63,787,450.35	44,259,424.73	30.61%	湖南华菱湘潭钢铁有限公司、江苏武进液压启闭机有限公司、三峡金沙江云川水电开发有限公司禄劝乌东德电厂、中船重工中南装备有限责任公司
	液压缸	14,998,263.87	11,135,682.55	25.75%	柳州市龙溪水利水电建设投资有限公司、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、阳春新钢铁有限责任公司
	液压柱塞泵	855,737.18	369,045.59	56.87%	日照钢铁有限公司、河北敬业集团敬业物资采购有限公司、湖南华菱湘潭钢铁有限公司
	小计	126,655,828.04	80,160,839.17	36.71%	
非招投标方式	备品备件	561,727.89	316,104.55	43.73%	首钢京唐钢铁联合有限责任公司、武昌船舶重工集团有限公司
	技术服务	-	-	-	
	建安服务	-	-	-	
	其他业务	243,040.34	72,736.11	70.07%	
	液压系统	35,160,950.22	27,194,905.53	22.66%	江苏神通阀门股份有限公司、深圳市浩能科技有限公司、安阳复星合力新材料股份有限公司
	液压缸	71,047,368.65	54,879,685.67	22.76%	山河智能装备股份有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、长沙天为工程机械制造有限公司

2019 年度					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
	液压柱塞泵	76,685,471.26	52,662,620.75	31.33%	江苏华宏科技股份有限公司、佛山市昭阳液压元件有限公司、山河智能装备股份有限公司
	小计	<b>183,698,558.36</b>	<b>135,126,052.62</b>	<b>26.44%</b>	

续:

2018 年度					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
招投标方式	备品备件	5,593,309.07	2,908,269.51	48.00%	南水北调中线干线工程建设管理局、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、攀钢集团攀枝花钢钒有限公司
	技术服务	20,857,968.80	12,147,756.23	41.76%	南水北调中线干线工程建设管理局
	建安服务	747,151.27	592,123.69	20.75%	湖南华菱涟源钢铁有限公司
	其他业务	2,581.20	382.70	85.17%	
	液压系统	24,614,535.63	18,288,336.94	25.70%	首钢京唐钢铁联合有限责任公司、湖南华菱涟源钢铁有限公司、中冶南方工程技术有限公司
	液压缸	9,324,273.48	5,349,293.51	42.63%	湖南华菱湘潭钢铁有限公司、首钢京唐钢铁联合有限责任公司、河北敬业钢铁有限公司
	液压柱塞泵	1,269,592.43	476,116.41	62.50%	湖南华菱湘潭钢铁有限公司、日照钢铁有限公司、舞阳钢铁有限责任公司
	小计	<b>62,409,411.88</b>	<b>39,762,278.99</b>	<b>36.29%</b>	
非招投标方式	备品备件	310,677.66	147,693.61	52.46%	
	技术服务	-	-	-	
	建安服务	42,735.04	28,919.50	32.33%	
	其他业务	251,828.50	61,412.12	75.61%	
	液压系统	23,684,486.98	18,708,870.79	21.01%	江苏神通阀门股份有限公司、湖北力帝机床股份有限公司、湖南衡山汽车制造有限公司
	液压缸	40,945,348.66	31,228,681.92	23.73%	山河智能装备股份有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、湖北合加环境设备有限公司
	液压柱塞泵	80,274,907.86	49,973,530.73	37.75%	江苏华宏科技股份有限公司、佛山市昭阳液压元件有限公司、江门市蓬江区邵阳液压经

2018 年度					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
					营部
	小计	<b>145,509,984.70</b>	<b>100,149,108.67</b>	<b>31.17%</b>	

续：

2017 年度					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
招投标方式	备品备件	3,238,689.95	1,955,183.78	39.63%	南水北调中线干线工程建设管理局、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、攀钢集团攀枝花钢铁有限公司
	技术服务	13,102,119.67	5,932,298.13	54.72%	南水北调中线干线工程建设管理局
	建安服务	-	-	-	
	其他业务	429,489.73	92.00	99.98%	
	液压系统	15,008,642.39	12,020,455.93	19.91%	山东省冶金设计院股份有限公司、上海嘉德环境能源科技有限公司、中冶南方工程技术有限公司
	液压缸	4,817,204.84	2,986,955.63	37.99%	湖南华菱湘潭钢铁有限公司、河北敬业集团敬业物资采购有限公司
	液压柱塞泵	1,061,140.28	353,247.63	66.71%	舞阳钢铁有限责任公司、日照钢铁有限公司、河北敬业集团敬业物资采购有限公司
	小计	<b>37,657,286.86</b>	<b>23,248,233.10</b>	<b>38.26%</b>	
非招投标方式	备品备件	1,338,805.46	731,294.49	45.38%	中国水利水电夹江水工机械有限公司、阳春新钢铁有限责任公司
	技术服务	3,657,291.31	2,954,778.84	19.21%	阳春新钢铁有限责任公司
	建安服务	-	-	-	
	其他业务	381,664.79	118,353.36	68.99%	
	液压系统	18,859,008.38	14,765,591.84	21.71%	湖南衡山汽车制造有限公司、江苏神通阀门股份有限公司、北方重工集团有限公司电控液压设备分公司
	液压缸	22,404,393.04	15,659,508.90	30.11%	湖北合加环境设备有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、湖南衡山汽车制造有限公司
	液压柱塞泵	64,600,253.91	40,303,862.26	37.61%	江苏华宏科技股份有限公司、佛山市昭阳液压元件有限公司、江门市蓬江区邵阳液压经

2017 年度					
项目	产品类型	收入	成本	毛利率	主要客户
					营部
	小计	<b>111,241,416.89</b>	<b>74,533,389.69</b>	<b>33.00%</b>	

报告期内，公司招投标方式获取业务的毛利率分别为 38.26%、36.29%、36.71% 和 42.31%，非招投标方式获取业务的毛利率分别为 33.00%、31.17%、26.44% 和 28.13%，招投标方式获取业务的毛利率高于非招投标方式，其原因主要为：

备品备件、技术服务、建安服务等毛利率较高的业务主要为招投标方式获取，其主要客户为南水北调中线干线工程建设管理局、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、攀钢集团攀枝花钢铁有限公司和河北敬业集团敬业物资采购有限公司等，非招投标方式业务收入金额较少。

液压缸产品方面，招投标方式的毛利率高于非招投标方式，主要系非招投标方式的主要客户为山河智能装备股份有限公司、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、长沙天为工程机械制造有限公司等主机单位，因销售规模较大，毛利率相对较低；而招投标方式的主要客户以湖南华菱湘潭钢铁有限公司、河北敬业集团敬业物资采购有限公司、首钢京唐钢铁联合有限责任公司、山东钢铁集团日照有限公司等钢铁公司为主，业务量规模与山河智能等工程机械主机单位相比较小，且看重公司的品牌信誉和后期提供的长期技术服务，毛利率相对较高。

液压系统产品方面，因不同项目所用的组成部件品牌、设计难度、数量等均不同，受产品规格大小、批次规模、应用领域、技术要求、交货时间、招投标竞争激烈程度等多重因素的影响，液压系统的毛利率变动较大，与是否为招投标方式获取业务关联度相对较低。

液压柱塞泵产品方面，招投标方式的毛利率高于非招投标方式，主要系招投标方式的客户湖南华菱湘潭钢铁有限公司、日照钢铁有限公司、舞阳钢铁有限责任公司等大型钢铁公司，采购金额较小，折扣优惠较少，因此毛利率相对较高；而非招投标方式的主要客户为江苏华宏科技股份有限公司、佛山市昭阳液压元件有限公司、江门市蓬江区邵阳液压经营部等主机单位或者经销商，采购规模较大，均给予一定的折扣优惠，因此毛利率相对较低。

从各期具体产品结构来看，2020 年 1-9 月，除液压系统产品外，备品备件、

技术服务、建安服务、液压缸、液压柱塞泵等产品招投标方式的毛利率均高于非招投标方式，同时本期非招投标方式液压缸产品收入占比较高，毛利率较低，招投标方式获取业务的毛利率高于非招投标方式具有合理性。

2019 年度，主要产品类型招投标方式的毛利率均高于非招投标方式，招投标方式获取业务的毛利率高于非招投标方式具有合理性。

2018 年度，非招投标方式备品备件毛利率虽高于招投标方式，但收入金额较少，其他主要产品类型招投标方式的毛利率均高于非招投标方式，招投标方式获取业务的毛利率高于非招投标方式具有合理性。

2017 年度，非招投标方式备品备件毛利率虽高于招投标方式，但收入金额较少，非招投标方式液压系统毛利率略高于招投标方式，其他主要产品类型招投标方式的毛利率均高于非招投标方式，加权平均后招投标方式获取业务的毛利率高于非招投标方式，具有合理性。

综上，通过招投标方式获得订单的毛利率相比非招投标方式的毛利率较高的原因主要为两种方式下的客户性质、采购规模、给予的折扣优惠、采购产品的不同导致，具有合理性。

#### **【核查程序】**

- 1、获取发行人价格表及经销商优惠政策，并与经销商销售单价进行对比，核查是否具有的一致性；
- 2、查询发行人可比公司招股说明书及公开转让说明书中关于经销商定价政策的描述，了解是否与发行人经销商折扣优惠相似；
- 3、获取发行人液压柱塞泵销售明细，分析产品结构对直销业务毛利率与经销业务毛利率差异的影响；
- 4、访谈发行人管理层人员，获取发行人不同行业典型液压系统的相关合同，了解不同行业液压系统在产品构成、系列规格、定价政策、行业竞争程度、主要客户等方面的差异及对毛利率的影响；
- 5、获取发行人报告期内山河智能、三一帕尔菲格、华宏科技、华菱湘钢等主要客户的销售明细，分析定价政策、产品结构不同对主要客户毛利率各期变动



的影响；

6、访谈发行人管理层人员，了解发行人针对主要客户毛利率下降拟采取的主要措施；

7、获取发行人报告期内招投标方式和非招投标方式的销售明细，结合产品类型、主要客户的差异分析招投标方式获取订单的毛利率较非招投标方式的毛利率较高的原因是否具有合理性。

### **【核查意见】**

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人给予经销商折扣优惠符合行业惯例，报告期内液压柱塞泵经销业务毛利率和直销业务毛利率差异的原因具有合理性；

2、发行人报告期内水利水电、冶金行业的毛利率整体上略高于其他行业的原因具有合理性；

3、发行人山河智能、三一帕尔菲格、华宏科技、华菱湘钢等主要客户报告期内毛利率变动的原因具有合理性；发行人针对山河智能、华宏科技报告期毛利率持续下降拟采取的措施具有可行性；

4、发行人报告期内通过招投标方式获得订单的毛利率较非招投标方式的毛利率较高的原因具有合理性。

### **10.关于销售人员数量**

申报材料显示，报告期内，发行人销售人员数量分别为 17、15、14、14，逐年减少。

请发行人补充披露销售人员数量逐年减少的原因及合理性，结合销售人员的级别、负责区域/客户等情况说明销售人员数量较少的原因及合理性，销售人员人均营业收入与同行业可比公司是否存在差异，若存在，差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### **【发行人说明】**

公司的主营业务为液压柱塞泵、液压缸、液压系统的设计、研发、生产、销售和液压产品专业技术服务，客户主要分布于华中、华南、华北、华东四大区域的东南沿海城市及内陆城市，公司设置了销售部，以便更好地拓展、跟踪服务客户。

销售部设置 1 名销售总监，1 名销售部长，1 名售后负责人、1 名发货负责人，其余均为片区销售经理，公司销售经理主要负责各个片区市场开拓和客户的日常管理、维护工作，日常与客户的沟通和订单确认、招投标和合同管理等，客户发出订单后，公司销售人员则负责安排发货、跟踪订单、货款催收、售后服务等工作。

### （一）销售人员数量逐年减少的原因及合理性

报告期内，发行人销售部人员数量变动及负责销售区域情况如下：

销售人员/负责区域	负责人数（人）			
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 9 月
销售总监	1	1	1	1
销售部长	1	1	1	1
售后负责人	1	1	1	1
发货负责人	1	1	1	1
销售经理	13	11	10	10
南水北调项目	1	1	1	1
湖南片区（固定客户）、陕西片区	1	1	1	1
湖南片区（固定客户）	1	1	1	1
湖南衡山	1	1	1	1
苏沪大区	1	1	1	1
福建片区	1			
河北片区（固定客户）	1	1	1	1
东北片区、河北（固定客户）	1			
河北唐山	1	1	1	1
河北地区（固定客户）、江苏	1	1		
华中及西南片区	1	1	1	1
山东地区	1	1	1	1
经销商及零星客户、出口贸易	1	1	1	1

销售人员/负责区域	负责人数(人)			
	2017年	2018年	2019年	2020年9月
合计	17	15	14	14

注：因河北片区和湖南片区客户较多，每个区域安排至少1名以上片区经理负责，每名片区经理负责对接固定区域的客户。

报告期内，公司销售人员数量逐年减少，主要系2018年河北片区和福建片区销售经理退休，2019年唐山片区经理内部转岗所致。河北片区销售经理退休后，其负责客户由东北片区经理接手，福建片区销售经理退休后，其负责客户由苏沪大区经理接手。两位销售经理退休之前，公司已于两年前新增销售人员准备接手，并师从退休经理，因此其退休后没有再新增销售人员。2019年唐山片区经理原一直负责南水北调的销售，因南水北调合同的全面执行，公司将其调任南水北调项目。

## (二) 结合销售人员的级别、负责客户等情况说明销售人员数量较少的原因及合理性

报告期各期，公司列入销售费用的人员人数、级别和分工情况如下：

单位：人

	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度	分工
全年平均人数	14	14	15	17	
级别分布					
—总监	1	1	1	1	负责公司销售工作，分管销售业务工作
—部长	1	1	1	1	负责销售部管理工作，主管销售人员、运输发货等管理工作
—经理	12	12	13	15	负责各个片区市场开拓和客户维护，招投标、合同管理等工作

报告期各期，公司销售人员平均人数分别为17人、15人、14人和14人。

1、从人员构成来看，报告期内，公司销售人员主要为各个片区经理。公司华中、华南、华北、华东四大区域的销售收入占营业收入的比重均达到为92.00%以上，公司较为集中的业务范围、经营区域，使得公司组织结构的扁平化程度较高，销售人员较为精简。

2、从分工上看，报告期内，公司销售人员分工明确，且人员数量较稳定。

各期客户数量统计见下表

期间	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
当期营业收入 (万元)	23,058.48	31,035.44	20,791.94	14,889.87
当期客户数量 (家)	535	584	690	735
其中：主要客户 数量(家)	67	67	68	58
主要客户销售 额占营业收入 比重(%)	91.47	93.08	89.25	85.68
销售人员人数 (人)	14	14	15	17
人均分管主要 客户(家)	4.79	4.79	4.53	3.41

注1：当期客户数量指本期与发行人有业务往来的客户数量；

注2：主要客户指年销售收入达到50万元以上客户。

由上表可知，销售人员年人均分管主要客户数量在3-5个之间，能够处理公司85%以上的营业收入，以公司销售人员日常工作量来看，现有销售人员数量能够满足目前公司业务规模的需要。

综上，公司销售部门职责划分明确，工作安排有序，根据公司目前的业务状况，现有销售人员人数能够满足目前的销售业务需求，销售人员数量具有合理性。

### (三) 销售人员人均营业收入与同行业可比公司是否存在差异，若存在，差异的原因及合理性

1、同行业可比公司销售人员人均营业收入如下表所示：

单位：万元、人、万元/人

可比公司	项目	2019年/末	2018年/末	2017年/末
艾迪精密	营业收入	144,244.50	102,065.29	64,132.93
	销售人员年平均人数	86	63	41
	销售人员人均营业收入	1,677.26	1,620.08	1,564.22
科宇股份	营业收入	12,636.64	12,695.07	7,045.89
	销售人员年平均人数	N/A	N/A	N/A
	销售人员人均营业收入	N/A	N/A	N/A
集源液压	营业收入	2,122.39	2,023.84	1,986.64
	销售人员年平均人数	3	3	4
	销售人员人均营业收入	707.46	674.61	496.66

可比公司	项目	2019 年/末	2018 年/末	2017 年/末
恒立液压	营业收入	541,402.20	421,097.54	279,521.16
	销售人员年平均人数	101	96	89
	销售人员人均营业收入	5,360.42	4,386.43	3,140.69
万通液压	营业收入	31,351.78	37,087.68	24,700.37
	销售人员年平均人数	23	21	20
	销售人员人均营业收入	1,363.12	1,766.08	1,235.02
发行人	营业收入	31,035.44	20,791.94	14,889.87
	销售人员年平均人数	14	15	17
	销售人员人均营业收入	2,216.82	1,386.13	875.87

注 1: 销售人员人均营业收入=营业收入\*2/(期初销售人员人数+期末销售人员人数);

注 2: 上表所列数据均根据各公司披露的年度报告数据计算得出, 对于同行业可比上市公司年度报告中未披露的相关明细, 在上表以 N/A 列示;

注 3: 由于同行业可比公司 2020 年三季度报告均未披露销售人员数量, 相关数据无法获取, 故上表中未列示 2020 年 1-9 月情况。

如上表所示, 报告期内, 发行人销售人员人均营业收入与同行业可比公司平均值存在差异, 介于同行业可比公司的高值和低值之间。通过同行业可比公司分析, 一般收入越大, 人均营业收入也相对较大。随着发行人营业收入的大幅增长, 发行人销售人员人均营业收入也随之增长, 主要系单家客户的销售规模增长所致。

## 2、可比公司单家客户的销售规模与人均营业收入对比

因同行业可比公司客户数量未披露, 以可比公司各期销售额前五名客户收入情况进行分析, 可比公司各期销售额前五名客户收入情况如下:

单位: 万元、万元/人

同行业可比公司	2019 年		2018 年		2017 年	
	前 5 大客户销售额	销售人员人均营业收入	前 5 大客户销售额	销售人员人均营业收入	前 5 大客户销售额	销售人员人均营业收入
艾迪精密	62,326.87	1,677.26	38,400.13	1,620.08	18,524.37	1,564.22
科宇股份	11,409.35	N/A	13,440.40	N/A	6,299.17	N/A
集源液压	886.86	707.46	849.31	674.61	821.35	496.66
恒立液压	200,133.49	5,360.42	145,058.43	4,386.43	81,398.03	3,140.69
万通液压	18,861.21	1,363.12	19,541.53	1,766.08	13,672.70	1,235.02
<b>平均数</b>	<b>58,723.56</b>	<b>2,277.07</b>	<b>43,457.96</b>	<b>2,111.80</b>	<b>24,143.12</b>	<b>1,609.15</b>
发行人	13,304.97	2,216.82	7,939.35	1,386.13	4,794.94	875.87

注: 上表所列数据均来源于各公司披露的年度报告数据。

从可比公司人均营业收入来看, 总体来说, 前五名客户销售额越高, 说明单

家客户的平均销售额较高，则销售人员的人均营业收入也相对较高。报告期内，前五名客户的销售额增幅较大，则销售人员的人均营业收入增幅也较大。

艾迪精密前五名客户销售额大，销售增长也大，但人均营业收入变动不大，根据公开披露的信息，艾迪精密液压件产品主要针对工程机械的售后维修市场，售后维修市场需要相对较多的销售人员，因而销售人员人均营业收入并未随前5大客户销售额的大幅增长而增长。恒立液压的销售人员人均营业收入远高于发行人，主要系单家客户的销售规模远高于发行人，人均营业收入的增长趋势与发行人一致。集源液压的销售额低于发行人，销售人员人均营业收入也低于发行人。发行人与万通液压的单家客户销售额和销售人均营业收入基本接近。

综上所述，发行人销售人员数量与公司业务规模匹配，报告期销售人员人均营业收入与可比公司的差异具有合理性。

#### **【核查程序】**

- 1、访谈销售部长，了解公司销售相关岗位设置、销售人员分类标准、主要工作内容、销售人员变动情况及原因是否合理；
- 2、取得并检查发行人销售人员花名册、工资清单、社保缴款明细；
- 3、取得并检查销售费用中薪酬明细，抽取部分记账凭证及原始附件；
- 4、获取同行业可比公司招股说明书、年报，分析其业务构成、销售人员构成及变动情况，与发行人进行比较，分析差异及其原因。

#### **【核查意见】**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人销售人员数量逐年减少的原因真实，具有合理性；现有销售人员人数能够满足目前的销售业务需求，销售人员数量少具有合理性；发行人销售人员人均营业收入与同行业可比公司存在差异，主要原因为单家客户销售规模不同，具有合理性。

### **11.关于坏账准备计提**

**申报材料显示，截至2020年11月3日，报告期各期末发行人应收账款的期**

后回款比例分别为 88.36%、70.98%、64.51%、13.89%。

请发行人补充披露执行新金融工具准则后预期信用损失率的确定方法，结合应收账款期后回款情况、预期信用损失率情况等进一步说明报告期内应收账款坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人说明】

#### （一）披露执行新金融工具准则后预期信用损失率的确定方法

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。公司管理层在确认应收款项预期信用损失时，参照历史经验信息、结合当前状况并考虑前瞻性因素，建立违约损失率模型以测算预期信用损失率，并根据预期信用损失率对应收账款计算预期信用损失。具体计算方法如下：

1、公司统计了观察期间（2016 年至 2020 年 9 月）过去事项所包含的历史经验信息（主要包括应收账款余额、合同条款的安排、客户回款情况、账龄情况、实际坏账损失等情况）；

2、观察期内公司账龄分布主要在两年以内，公司充分考虑经营状况和趋势，根据历史经验信息计算迁徙率和历史违约损失率；选择合理的前瞻性因子的参数及权重，根据实际情况对各因子进行评分，计算出前瞻性调整系数。前瞻性因子主要包括公司所处行业行情、宏观经济等因素；

#### 3、计算预期信用损失率

根据上述方法，计算得出的各账龄区间的应收账款对应的预期信用损失率均低于原金融工具准则下的坏账计提比例，出于谨慎性考虑，公司采用原金融工具准则下的坏账计提比例作为 2019 年、2020 年 1-9 月的预期信用损失率。

（二）结合应收账款期后回款情况、预期信用损失率情况等进一步说明报告期内应收账款坏账准备计提是否充分

1、结合应收账款期后回款情况说明报告期内应收账款坏账准备计提情况

单位：万元

项目	2020年9月末	2019年末	2018年末	2017年末
应收账款余额	16,180.87	13,288.18	9,838.42	8,267.50
坏账计提比例	9.71%	9.16%	12.94%	13.70%
期后回款金额（截至2020年11月3日）	2,248.30	8,571.93	6,983.08	7,305.57
期后回款占比	13.89%	64.51%	70.98%	88.36%
期后回款金额（截至2020年12月31日）	8,203.83	8,571.93	7,385.77	7,601.06
期后回款占比	50.70%	64.51%	75.07%	91.94%

注：2020年9月30日的应收账款余额包括合同资产的账面余额。

截至2020年11月3日，2017年末和2018年末，公司应收账款期后回款比例分别为88.36%和70.98%；2019年末和2020年9月末应收账款期后回款率分别为64.51%和13.89%，相对较低，主要原因系公司主要客户为上市公司、钢铁冶金、工程机械等大型国有企业，上述客户预算管理和资金结算程序较多，回款周期相对较长，同时受疫情影响，上述公司支付审批有所减缓，导致2020年1-9月回款金额较低。

报告期内公司应收账款坏账准备计提比例为9%至14%之间，由于公司主要客户为上市公司、钢铁冶金、工程机械等大型国有企业，回款周期相对较长，各期坏账准备计提比例未覆盖报告期各期末应收账款未回款比例，但公司主要客户自身实力强，履约能力及商业信用较好，从截止日为2020年12月31日统计的应收账款期后回款金额来看，应收账款的可收回性较高，发生坏账损失的风险较小。

2、结合预期信用损失率情况说明报告期内应收账款坏账准备计提情况

新金融工具准则下确认的预期信用损失率以及应收账款坏账准备计提过程

(1) 报告期内，公司历史迁徙率、历史违约损失率和预期损失率计算过程如下表：

账龄	2016年至2017年迁徙率	2017年至2018年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	三年平均迁徙率	历史违约损失率(I)	历史违约损失率(I)计算公式
1年以内(含1年)(A)	25.18%	18.03%	21.31%	21.51%	2.03%	$G=A*B*C*D*E*F$



账龄	2016年至2017年迁徙率	2017年至2018年迁徙率	2018年至2019年迁徙率	三年平均迁徙率	历史违约损失率(I)	历史违约损失率(I)计算公式
1-2年(含2年)(B)	46.81%	45.00%	39.58%	43.80%	9.43%	$H=B*C*D*E*F$
2-3年(含3年)(C)	49.76%	83.50%	61.46%	64.91%	21.54%	$I=C*D*E*F$
3-4年(含4年)(D)	71.26%	72.13%	26.10%	56.50%	33.19%	$J=D*E*F$
4-5年(含5年)(E)	60.83%	64.21%	51.18%	58.74%	58.74%	$K=E*F$
5年以上(F)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	$L=F$

(2) 公司按照历史迁徙率和历史违约率计算出来的预期损失率与原准则下坏账计提的比例对比如下:

账龄	按迁徙率计算预期损失率	原准则计提比例
1年以内(含1年)(A)	2.13%	5.00%
1-2年(含2年)(B)	9.91%	10.00%
2-3年(含3年)(C)	22.62%	30.00%
3-4年(含4年)(D)	34.85%	50.00%
4-5年(含5年)(E)	61.68%	100.00%
5年以上(F)	100.00%	100.00%

发行人预期信用损失率系基于历史经验计算,并根据历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与公司预计存续期内的经济状况三者之间的差异进行调整确定的,运用账龄迁徙法计算的预期信用损失率低于原坏账计提比例。

自2019年1月1日起执行新金融工具准则时,公司的客户结构及其信用状况较2017年和2018年并未发生重大变化,结合前瞻性信息,并且基于谨慎性和一致性的会计原则,按照原坏账比例计提更为合理、谨慎。

### 3、使用预期信用损失模型计提的损失准备金额是否充分

报告期发行人预期信用损失计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下:

账龄	恒立液压(%)	艾迪精密(%)	科宇股份(%)	集源液压(%)	万通液压(%)	维克液压(%)
1年以内	5	5	3	5	5	5
1-2年	10	10	5	10	10	10
2-3年	30	30	10	20	20	30
3-4年	50	50	30	50	50	50

账龄	恒立液压 (%)	艾迪精密 (%)	科宇股份 (%)	集源液压 (%)	万通液压 (%)	维克液压 (%)
4-5 年	80	80	80	80	80	100
5 年以上	100	100	100	100	100	100

2019 年、2020 年 1-9 月公司预期信用损失计提比例均高于同行业可比公司，公司预期信用损失率设置合理，应收账款坏账准备计提充分。

### 【核查程序】

1、获取并评估报告期发行人管理层制定的应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收款项组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断、计提比例等；

2、检查预期信用损失的计量模型，评估模型中重大假设和关键参数的合理性以及信用风险组合划分方法的恰当性；通过选取检查各个组合内客户的信用记录、历史付款记录、期后回款并考虑前瞻性信息等因素，评估管理层对整个存续期信用损失预计的适当性；

3、获取发行人应收账款坏账准备及预期信用损失计算明细表，结合应收账款期后回款情况、坏账损失情况，检查坏账准备计提的充分性和合理性，并与同行业坏账准备计提比例进行对比分析；

4、获取报告期间主要客户与发行人的交易和收款情况等，评估重要的应收账款是否存在大额坏账损失的风险。

### 【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率设置合理，使用预期信用损失模型对应收账款计提的坏账准备金额充分。

## 12.关于资金流水核查

请保荐人和申报会计师补充说明是否已按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的规定对发行人相关银行账户资金流水进行核查,并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据,结合上述资

金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

### 【核查情况】

#### 1、资金流水的核查范围

保荐机构和申报会计师已充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，对发行人相关资金流水进行核查。

根据《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题54的要求，确定发行人资金流水核查主体的范围为：发行人、发行人控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员。资金流水核查主体的范围为在报告期内的所有账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。具体情况如下：

序号	姓名/名称	与发行人关系	银行账户数量（个）	备注
1	维克液压	发行人	13	已注销账户3个
2	栗武洪	发行人董事长、控股股东、实际控制人	30	营业外状态、睡眠状态及无交易记录卡13个，定期存单及存折4个，信用卡4个、医保卡1个
3	宋超平	发行人副董事长	24	理财卡2个，无交易记录卡3个，信用卡3个，购汇卡1个，医保卡1个，只发生利息的卡5个
4	周叶青	发行人董事	21	无交易记录、睡眠状态卡9个，只发生利息的卡5个
5	向绍华	发行人董事	15	无交易记录卡5个，只发生利息的卡3个
6	栗文红	发行人董事	16	无交易记录卡6个，只发生利息或利息为主的卡4个
7	李顺秋	发行人董事	5	
8	王红霞	发行人独立董事	3	
9	曹越	发行人独立董事	7	
10	于革刚	发行人独立董事	3	
11	刘胜刚	发行人监事会主席	9	无交易记录、睡眠状态卡2个
12	廖平	发行人职工代表监事	4	
13	唐健飞	发行人监事	4	

序号	姓名/名称	与发行人关系	银行账户数量(个)	备注
14	岳海	发行人总经理	13	营业外状态及无交易记录卡6个，定期存折1个，只发生利息的卡1个
15	姚红春	发行人董事会秘书	8	
16	赵铁军	发行人副总经理	12	无交易记录卡5个
17	邓时英	发行人财务总监	15	定期存单、存折3个，社保卡1个，理财1个，无交易流水的卡3个，
18	李继祥	发行人质量总监	6	
19	何向前	发行人销售部长	10	只发生利息的卡3个
20	李朝阳	发行人采购部长	6	
21	吴刚	发行人出纳	6	

为确保发行人提供的银行账户的完整性，保荐机构和申报会计师项目组人员陪同发行人前往银行调取发行人开户清单和银行流水，对已经获取的发行人银行流水与开户清单核对，并对银行流水涉及的账户进行检查是否存在遗漏。

为确保发行人控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员提供的银行账户的完整性，保荐机构和申报会计师项目组人员陪同上述人员前往发行人所在地共十家银行逐一查询是否存在银行卡遗漏情形，对发行人银行流水进行交叉核对，如果发现相关个人与其持有的其他账户有资金往来，且该账户未在其主动提供范围内，则要求其补充提供。

保荐机构、申报会计师获取了上述机构/人员出具的《关于银行流水等事项的承诺》：“本人/本机构已真实、准确、完整地提供了2017年01月01日至2020年09月30日期间所使用的全部银行账户信息及相应银行流水，不存在任何遗漏之处。”

上述人员已出具承诺：“自2017年01月01日起至今，本人与维克液压的主要客户、供应商不存在任何关联关系、交易情况或资金往来，也不存在为维克液压承担成本、费用的情形。”

## 2、异常标准及确定依据

针对发行人银行账户资金流水的核查：（1）所有50万元以上与客户供应商的正常商业资金往来，了解交易背景；（2）所有与发行人关联方及曾经的关联方

的往来，逐笔核查；（3）其他 50 万元以上的大额资金往来。

针对发行人控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户资金流水的核查：（1）报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；（2）与发行人之间除了正常工资发放、分红、备用金以外的其他收支往来全部逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；（3）与发行人主要客户、供应商及其实际控制人、其他关联方（包括根据公开信息查询获取的主要客户、供应商股东、董监高等）等主体之间发生的异常资金流水全部逐笔核查。

### 3、结合重要性原则和支持核查结论需要重点核查的事项

保荐机构和申报会计师在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点对发行人报告期内发生的以下事项进行核查：

#### （1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《货币资金管理制度及流程》、《采购、工程及劳务付款管理制度》、《销售与收款业务核算管理规定》、《资金支付及费用审批审核制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》、《关联交易管理制度》、《募集资金管理制度》、《内部审计制度》等内部管理制度，并严格按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全并获得有效执行。中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制进行了审核，并出具了《关于邵阳维克液压股份有限公司内部控制鉴证报告》（众环专字[2020]110207 号），认为：“维克液压公司于 2020 年 9 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

（2）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师项目组人员亲自前往银行取得发行人的银行账号开户清单，并对银行账户进行函证，将获取的已开立账户清单与发行人财务账面的银行账户逐一进行核对，并对报告期内 50 万元以上金额的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对，核查资金流水是否均在发行人财务核算中全面反映。

经核查，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财

务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内 50 万元以上的银行流水检查其流向、对手方，分析并判断是否构成重大异常，是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

经核查，报告期内，发行人大额经营活动资金流入主要为发行人收到的销售回款、银行贷款资金的拨付，大额资金流出主要用于支付供应商采购款项、职工薪酬、缴纳税费、分红、偿还银行贷款等，发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，发行人大额资产购置资金流出主要为厂房维护改造等支出，发行人大额资产购置资金往来与其生产经营实际需求相匹配；报告期内，发行人不存在大额投资活动资金往来。

经核查，发行人大额资金往来不存在异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师抽取发行人报告期内 50 万元以上的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查其与发行人之间除了正常工资发放、分红、备用金、资金拆借以外的是否存在其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。

经核查，报告期内，除正常工资奖金发放、报销、出差备用金、分红等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

(5) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形，

是否无合理解释

保荐机构、申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

经核查，发行人报告期内不存在大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

(6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构、申报会计师抽取发行人银行账户大额资金往来进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

经核查，报告期内发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构、申报会计师查阅发行人实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资奖金发放、备用金以外的其他收支往来全部逐笔核查。对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，报告期内，发行人实际控制人个人账户大额资金往来均可合理解释，不存在大额存现、取现情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐机构、申报会计师查阅控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其报告期内是否从发行人处取得

大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款。

经核查，报告期内，发行人存在现金分红，持股 5%以上股东分红资金核查具体情况如下：

单位：万元

序号	姓名	持股比例	分红金额	主要资金流向及用途
1	粟武洪	38.63%	2,864.92	投资房产、女儿国外学费和生活费、家庭生活支出、购买股票等
2	宋超平	11.66%	891.43	还贷款（购置房产等所产生）、购买股票、儿子国外学费和生活费支出等
3	周叶青	6.61%	498.77	购买股票、购置房产、家庭支出等
4	向绍华	6.26%	496.45	购买股票等

由上表可知，报告期内，主要股东从发行人取得的分红资金，主要资金流向或用途不存在重大异常。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人粟武洪转让发行人股权获得股权转让款 240 万元，经核查，主要用于家庭生活支出等，主要资金流向及用途不存在重大异常；发行人董事向绍华转让发行人股权获得股权转让款约 120 万元，经核查主要用于购买股票等，主要资金流向及用途不存在重大异常。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析。同时，取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的与发行人主要客户、供应商不存在任何关联关系、交易情况或资金往来的承诺函，及取得发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的实地走访问卷，主要客户、供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排。



经核查，报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构、申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排。同时，取得发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的实地走访问卷，主要客户、供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排。

经核查，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

#### 4、是否需要扩大资金流水核查范围的核查

根据《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，发行人报告期内不存在以下需要扩大资金流水核查范围的情形：

序号	核查事项	发行人是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	不存在
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	不存在
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	不存在
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	不存在
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	不存在
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	不存在
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	不存在
8	其他异常情况	不存在

## 【核查程序】

### 1、对发行人银行流水的核查

(1) 获取资金管理相内部控制制度，执行穿行测试、实质性测试等审计程序，以验证发行人资金管理内部控制设计是否合理并得到有效执行；

(2) 陪同发行人出纳前往银行获取发行人银行对账单、开户清单及信用报告，核查报告期内发行人开户银行的数量及分布与发行人财务核算及和发行人实际经营的需要是否一致；

(3) 项目组对发行人报告期内的邵阳本地银行账户进行亲函，对长沙的浦发银行进行发函询证，并对函证收发过程进行控制；检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求；

(4) 将发行人银行资金流水和银行日记账的发生额进行比对，核查资金流水与日记账是否一致；从发行人银行流水出发与银行日记账核对，获取大额资金原始凭证，核查大额资金收支是否存在异常；从银行日记账、原始凭证出发与发行人银行流水核对，核查大额资金收支是否存在异常；

(5) 将发行人的大额银行流水与客户销售回款进行对比检查，核查发行人是否频繁发生与业务不相关或交易金额明显异常、资金反向流动的大额资金流动；发行人与主要客户之间的资金流转与销售收入及应收账款是否匹配；

(6) 将发行人的大额银行流水与供应商采购付款进行对比检查，核查发行人与主要供应商之间的资金流转与采购及应付账款是否匹配；是否存在明显的反向资金流动；

(7) 核查发行人与关联方之间的资金流转情况，是否存在不合理的报销、工资发放、关联方资金占用、关联交易等情况；

(8) 将发行人银行流水核查与固定资产购建支出、管理费用支出、销售费用支出等进行比对，核查发行人是否存在无真实交易背景的资金流出，是否存在资金流出高于实际支出等情况；

(9) 结合发行人银行流水、贷款合同等，核查发行人是否存在转贷、受托支付等不规范情况；

(10) 检查发行人在报告期内资金是否存在大额或频繁取现等情况，是否符合《现金管理暂行条例》的规定，对于银行账户间的大额转账业务进行必要检查，了解相关事项的原因及合理性。

## 2、对控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员的银行流水的核查

(1) 获取控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员的征信信息、银行流水和账户完整性承诺，同时中介机构人员陪同上述自然人现场走访辖区内银行查询银行卡开户信息；

(2) 检查上述银行流水，关注提供的银行流水是否连续、是否加盖了银行公章及格式是否异常；通过发行人的银行账户与上述自然人个人账户之间的资金往来，以及上述自然人账户之间的资金往来核对提供的银行账户是否齐备，确保交叉账户均已核查到位；

(3) 对于超出单笔重要性指标 5 万元的大额资金逐笔录入，并就对方户名、账号、摘要等信息进行核对，了解资金流向，核查是否存在体外循环或者承担成本费用等情形；

(4) 对于发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等资金往来进行核查，了解往来情况及发生原因，检查是否存在异常；

(5) 检查个人银行流水是否存在大额资金往来或者频繁出现大额存现、取现情形，了解资金流向及合理性；

(6) 检查个人银行流水报告期内是否存在大额分红、股权转让等事项，核查其资金流向是否存在异常或无法解释的情形。

### 【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、发行人资金管理相关内部控制制度健全，不存在较大缺陷；
- 2、发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；
- 3、发行人大额资金往来不存在重大异常，能够与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

5、发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形；

6、发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形；

7、发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款而主要资金流向或用途存在重大异常的情形；

9、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

10、发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

### **13.关于机器设备**

申报材料显示，截至 2020 年 9 月 30 日，发行人机器设备账面净值为 1,713 万元，成新率为 20.11%。

请发行人补充披露机器设备成新率较低的原因及对发行人生产经营的影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【发行人说明】**

一、请发行人补充披露机器设备成新率较低的原因及对发行人生产经营的影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要

### 1、机器设备成新率较低的原因及对发行人生产经营的影响

#### (1) 公司机器设备成新率较低的原因

公司机器设备分类情况：

单位：万元

序号	类别	主要设备列举	原值	加工工序或零件
1	普通机床	车床、磨床、钻床、铣床、等	1,645.41	车床加工零件：所有 A4V/A7V 泵壳、变量体壳铸件毛坯粗车、SY/CY 泵体、泵壳铸件毛坯粗车，A4V 系列传动轴、回程盘、止推板、配油盘粗车。 摇臂钻加工零件：所有 A4V/A7V 泵壳、变量体壳摇臂钻，SY/CY 泵体、泵壳摇臂钻，A4V 系列阀体钻。 磨床加工零件：A4V/A7V 变量体壳平磨，A4V 系列传动轴、回程盘、止推板、配油盘、变量活塞、摇架外磨/平磨工序，SY/CY 泵体、泵壳平磨，所有柱塞外磨、无心磨。
2	数控机床	液压缸刮削辊光机床、数控车床、卧/立式加工中心等	4,169.51	液压缸筒的内孔精加工及所有 A4V/A7V 泵壳、变量体壳、端盖、过渡板、阀体、回程盘、止推板、配油盘、压板、缸体、变量活塞、中心杆、SY/CY 泵体、泵壳、摇架、反馈摇摆、连接法兰等零件的精加工
3	铸造、质检、热处理等其他设备	中频炉、多用炉、氮化炉、焊接机器人、试车台等	2,702.69	铸造、热处理、试车、装配、喷漆、烘干、质检等其他工序
合计			<b>8,517.61</b>	

由上表可知，公司的机器设备以机加工设备为主，包括普通机床和数控机床。公司主要设备购置时间较早，购置时特别注重设备的品质和性能，多为日本、韩国、台湾等国外或合资品牌，设备性能优良，质量可靠，因此近几年未做大的设备技术改造，设备成新率较低。

#### (2) 对发行人生产经营的影响

##### 1) 公司机加工设备能够保证加工精度

序号	类别	主要组成部分	主要故障列示
1	普通机床	机床床身（含导轨）、主轴箱、进给箱、尾座、电控部分、润滑及冷却	导轨磨损、齿轮磨损、传动皮带断裂、电气接触不良

序号	类别	主要组成部分	主要故障列示
2	数控机床	机床床身、工作台、主轴、刀库系统、液压系统、润滑系统、冷却系统、伺服控制系统（电气）	传动件磨损、电控信号接触不良、润滑及冷却系统故障、液压系统故障、外部换刀等传动系统故障

由上表可知，公司机加工设备的主要组成部分机床床身、工作台、主轴/主轴箱等不易损毁；其他部分若发生故障通过日常维修能够及时解决问题，不会影响公司正常生产经营。

#### ①影响普通机床加工精度的主要因素

公司普通机床影响加工精度的主要因素是机床导轨面的磨损情况。如果日常润滑保养较好，导轨面的磨损周期较长，其使用寿命可达 30 年，且仍能保证加工精度。如果导轨面磨损严重，通过对导轨面的铲刮配磨处理，即可恢复加工精度。

#### ②影响数控机床加工精度的主要因素

公司数控机床影响加工精度的主要因素：主轴轴承、工作台移动线轨、三轴移动滚珠丝杆及轴承的损坏。影响加工精度的上述关键部件均为装配在机床床身且处于设备防护装置之内，只要日常润滑保养到位，基本上不会出现故障。如果在加工过程中发现某个部件精度受损情况，只要更换轴承、线轨或滚珠丝杆等零部件即可恢复机床加工精度。

#### ③公司确保机床加工精度所采取的措施

公司通过设备日常保养点检活动、零件加工精度质量检查、机床定位精度及机床重复定位精度的定期检查及设备年度二级保养计划的落实，确保设备的加工精度能满足零件加工工艺的要求。

### 2) 公司建立了完善的设备管理制度

①公司建立有完善的设备管理制度，包括设备日常使用、日常保养点检、维修及定期大修等制度均得到有效执行；

②公司建立有完善的设备操作人员培训制度及设备使用保养考核制度，能够从根本上保证设备的使用性能及加工精度，同时延长设备的使用寿命，截至本反馈回复出具日公司所有生产设备均正常运行。

### 3) 报告期内公司机器设备维修支出情况

单位：万元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-9 月
维修支出	74.55	107.76	129.27	107.59

注：维修支出主要系公司日常维修保养领用的液压油、润滑剂、轴承、皮带、交流接触器、齿轮等零部件支出。

报告期内，公司机器设备维修费支出金额较小。公司机器设备运行情况良好，对公司生产经营未造成不利影响。

### 4) 报告期内公司机器设备加工零部件合格率较高

单位：件/个

项目	生产数量	入库合格数量	合格率
2017 年度	1,152,718.00	1,145,614.00	99.38%
2018 年度	1,313,531.00	1,306,235.00	99.44%
2019 年度	1,197,271.00	1,191,454.00	99.51%
2020 年 1-9 月	904,144.00	900,629.00	99.61%

注：报告期内公司的入库零部件合格率逐步提升，主要系公司加大现场质量废品率的考核力度及现场自检和专检的监督力度所致。

由上表可知，报告期内公司主要机加工设备运行情况良好，加工的零部件合格率较高，且基本保持稳定，公司生产经营未受到不利影响。

### 5) 报告期内公司主要机加工设备运行情况

单位：万元

序号	设备名称	设备型号	原值	月均运行时间（小时）			
				2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-9 月
<b>液压柱塞泵车间使用设备：</b>							
1	小巨人数控车床	MUXUS-200	57.26	505.46	576.33	483.29	463.94
2	小巨人数控车床	MEXUS-150	54.70	505.46	576.33	483.29	463.94
3	小巨人数控车床	MEXUS-150	54.70	469.17	518.38	448.46	430.56
4	斗山立车	PUMA-V405	40.00	459.63	482.50	439.83	422.22
5	起亚加工中心	F500	54.96	437.54	581.25	422.25	405.56
6	起亚加工中心	F500	54.96	437.54	581.25	422.25	405.56
7	斗山加工中心	NM515	41.03	444.67	566.04	425.17	408.11
8	斗山加工中心	NM515	41.03	444.67	566.04	425.17	408.11
9	卧式加工中心	RFMH50-B	84.62	459.58	594.92	439.29	421.67

序号	设备名称	设备型号	原值	月均运行时间（小时）			
				2017年度	2018年度	2019年度	2020年1-9月
10	卧式加工中心	RFMH63	83.76	459.58	594.92	439.29	421.67
11	友佳加工中心	NBP-1000A	49.40	432.92	558.54	413.96	397.33
12	友佳加工中心	NBP-1000A	49.40	432.92	558.54	413.96	397.33
13	斗山数控车	PUMA245	37.95	400.04	579.46	382.46	367.11
14	斗山数控车	PUMA305	41.97	400.04	579.46	382.46	367.11
15	起亚立式加工中心	VX400	44.87	439.17	553.42	420.17	403.33
16	起亚立式加工中心	VX400	44.87	439.17	553.42	420.17	403.33
17	起亚立式加工中心	VX400	39.32	439.17	553.42	420.17	403.33
18	卧式加工中心	RFMH50P	84.62	413.75	519.58	395.50	379.67
19	卧式加工中心	RFMH50P	84.62	413.75	519.58	395.50	379.67
20	隆禾数控车	HL-52T-380	18.55	406.71	567.79	388.83	373.22
21	隆禾数控车	HL-52T-380	18.55	406.71	567.79	388.83	373.22
22	沈阳数控立车	VTC5060	47.01	201.25	262.67	192.29	184.56
23	沈阳数控立车	VTC5060	47.01	201.25	262.67	192.29	184.56
24	丽伟加工中心	V30I	35.21	467.13	519.79	446.54	428.67
25	丽伟加工中心	V30I	35.13	467.21	519.79	446.54	428.67
<b>液压缸车间使用设备:</b>							
1	TACCHI 数控刮削辊光机	SERIES 45-B/500*300 0 CNC	899.58	146.20	164.05	224.13	247.00
2	协鸿立式加工中心	PRO-1000	48.37	189.50	238.79	400.68	413.67
3	程泰数控车床	GS-260	50.70	150.30	153.92	239.03	469.11
4	程泰数控车床	GA3300L	66.64	156.30	251.54	409.10	594.00
5	程泰数控车床	GS-4000L	109.04	173.70	272.71	422.38	594.00
6	数控刮削滚光机	TGK12*2M	26.79	62.63	70.50	247.11	260.33
7	台中数控车床	V26/110	66.78	173.60	197.17	304.50	469.56
8	台中数控车床	V20/60	40.40	181.60	265.38	352.58	396.89
9	数控车床	CK6163*4000	40.17	181.60	277.38	427.21	568.56
10	数控车床	CK6163*3000	30.80	211.93	220.33	251.18	271.11
<b>合计</b>			<b>2,624.77</b>				

由上表可知，报告期各期，公司的主要机加工设备月均运行时间变动趋势与



液压产品生产规模变动趋势基本保持一致，公司的生产经营未受到不利影响。

综上，公司的机器设备以机加工设备为主，且日常定期检验并更换易损部件后，设备的加工精度和效率均可得到有效保证，零部件合格率较高，公司现有设备基本能满足公司目前的生产经营需求。

公司机器设备的成新率较低对公司的生产经营未产生不利影响，成新率较低或已折旧完毕的机器设备运行良好，在正常维护及维修改造的情况下预计仍可供公司未来 5-10 年内正常使用。

公司基于谨慎性原则，已在招股说明书“重大事项提示”之“九、发行人特别提醒投资者关注‘风险因素’中的下列风险及其他重要事项”之“（四）固定资产成新率较低的风险”部分披露提示如下：

公司作为液压产品的研发、生产企业，固定资产尤其是机器设备的成新率一定程度上会影响公司产品的生产效率和能耗水平。截至 2020 年 9 月 30 日，公司固定资产成新率为 28.22%，固定资产成新率较低。未来公司如果未能及时对机器设备等固定资产进行更新改造，提高固定资产的成新率，将对公司的生产效率和市场竞争能力产生一定的影响。

## **2、是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要**

公司现有主要设备以机加工设备为主，包括普通机床和数控机床。公司在前期购置时特别注重设备的品质和性能，购进的主要加工设备多为日本、韩国、台湾等国外或合资品牌，设备性能优良且质量可靠；同时公司建立有完善的设备管理制度，设备日常使用、保养点检、维修及定期大修等制度均得到有效执行。

截至本反馈回复出具日，公司的机器设备运行良好，产品质量稳定，不存在因机器设备成新率较低导致的产品质量不稳定的情形。公司的主要机器设备在正常维护及维修改造的情况下预计仍可供公司未来 5-10 年内正常使用。

综上，公司现有主要设备目前仍能够满足生产经营需求，不存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。但随着公司业务规模的增长或行业技术的进步等，公司在未来经营过程中将逐步对生产设备进行更换或升级。

## 【核查程序】

1、获取机器设备明细表，访谈发行人高管人员，了解报告期机器设备成新率低的原因及发行人未来拟采取的措施；

2、获取发行人的设备管理制度、人员培训制度、机床精度检查评估说明、主要机器设备说明书等相关文件，了解发行人机器设备特点及发行人的设备管理制度；

3、实地查看机器设备的生产运营情况，结合固定资产的监盘，现场询问固定资产管理人員和车间生产人员，观察现有机器设备是否均能正常运转，是否对发行人生产经营造成不利影响；

4、实地走访发行人主要客户，了解客户对发行人产品的优劣势评价，是否存在对发行人产品质量不予认可的情形；

5、查询“裁判文书网”“天眼查”等网站信息，走访发行人所处辖区基层与中级法院并取得出具的证明文件，了解发行人是否与客户存在因产品质量问题发生的诉讼纠纷；

6、取得发行人零部件入库数量及废品数量统计明细表，分析机器设备对发行人生产经营的影响；

7、取得发行人主要机加工设备运行时间统计表，分析设备运行时间是否存在异常，是否对发行人生产经营存在不利影响；

8、取得发行人机器设备维修支出明细统计表，分析发行人机器设备的运行情况以及对发行人生产经营的影响。

## 【核查意见】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人机器设备成新率较低，主要原因为发行人主要设备购置时间较早，购置时特别注重设备的品质和性能，多为日本、韩国、台湾等国外或合资品牌，设备性能优良，质量可靠，近几年未做大的设备技术改造，具有合理性。

发行人主要生产设备耐用性较强，且由于使用过程中始终重视维护和保养，设备运行状态良好，故障停机率低，加工精度能够保证，能够满足生产经营需要，

设备成新率低未对发行人生产经营造成不利影响。

发行人的机器设备运行良好，产品质量稳定，现有主要设备仍能够满足生产经营需求，目前不存在更换或升级的需要，符合发行人实际经营情况。但随着业务规模的增长或行业技术的进步等，发行人在未来经营过程中预计将逐步对生产设备进行更换或升级。

（本页无正文，为《关于邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签署页）

邵阳维克液压股份有限公司

2021年1月12日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》，确认审核问询函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

董事长：



栗武洪

邵阳维克液压股份有限公司

2021年7月12日

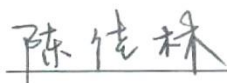


(本页无正文，为《关于邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



杨 涛



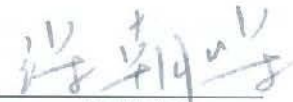
陈佳林



## 保荐机构董事长的声明

本人已认真阅读《关于邵阳维克液压股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》全部内容，了解审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

  
徐朝晖

