



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
文件的审核中心意见落实函的回复**

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
审核中心意见落实函的回复**

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 3 月 22 日出具的“审核函〔2021〕010382 号”《关于邵阳维克液压股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“意见落实函”）已收悉。

邵阳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”）对意见落实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，本意见落实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。

本意见落实函回复中的字体代表以下含义：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复及招股说明书的修改	楷体（加粗）
意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）

目 录

1.关于控制权稳定	3
2.关于实际控制人	7
3.关于核心竞争力和持续经营能力	9
4.关于财务内控	31
5.关于业绩波动	39
6.关于技术服务毛利率	58

1.关于控制权稳定

截至招股说明书签署日，发行人的实际控制人栗武洪以及发行人的第三大股东周叶青分别持股 38.63%和 6.61%，二人各自提名两位非独立董事，各占董事会中非独立董事席位的三分之一。

请发行人结合董事会席位安排相关制度的具体内容，补充披露周叶青和栗武洪提名相同董事人数的原因及合理性，是否存在影响控制权的其他协议或安排、未披露的一致行动关系或其他利益安排，是否存在影响发行人实际控制权稳定的风险，及上市后发行人维持实际控制权稳定的具体措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明核查过程。

【摘要】公司第四届董事会换届中，栗武洪与周叶青均有意向提名李顺秋为董事候选人，栗武洪基于长期的信任关系且在保证自身提名人数已构成候选人数第一（含独立董事），并拥有第一大股东、控股股东身份的前提下，同意了由周叶青提交提名李顺秋董事候选人的正式提案，其他提名人对上述两人的提名意向以及周叶青的正式提名提案均不存在异议。周叶青和栗武洪提名相同董事人数具有合理的原因，发行人股东不存在影响控制权的其他协议或安排，不存在签署一致行动关系或其他利益安排的文件，发行人已针对上市后维持实际控制权的稳定采取了签署《不谋求控制地位的承诺》等具体措施。

【发行人说明】

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、发行人董事会提名情况”中补充披露如下：

3、发行人董事会提名情况

发行人现行有效的《公司章程》第八十四条规定，董事候选人由董事会、单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东向董事会书面提名推荐，由董事会进行资格审核后，提交股东大会选举；独立董事候选人由董事会、监事会、单独或者合并持有公司 1%以上股份的股东向董事会书面提名推荐，由董事会进行资格审核后，提交股东大会选举。

第一百零八条规定：董事会由 9 名董事组成，设董事长 1 人、副董事长 1 人，由董事会以全体董事过半数选举或罢免。董事长和副董事长任期三年，可以连选连任。

2010年1月10日，发行人成立第一届董事会，董事提名及选举情况：

姓名	职位	提名人
栗武洪	董事长	栗武洪
周叶青	副董事长	周叶青
宋超平	董事	宋超平
唐旭阳	董事	栗武洪
李小华	董事	栗武洪
刘胜刚	董事	刘胜刚
王更生	董事	栗武洪

2013年6月29日，发行人成立第二届董事会，董事提名及选举情况：

姓名	职位	提名人
栗武洪	董事长	栗武洪
宋超平	副董事长	宋超平
周叶青	董事	周叶青
李顺秋	董事	栗武洪
栗文红	董事	栗武洪
唐旭阳	董事	栗武洪
沙宝森	独立董事	栗武洪
刘纳新	独立董事	栗武洪
梅慎实	独立董事	栗武洪

2016年6月15日，发行人成立第三届董事会，董事提名及选举情况：

姓名	职位	提名人
栗武洪	董事长	栗武洪
宋超平	副董事长	宋超平
周叶青	董事	周叶青
栗文红	董事	栗武洪
李顺秋	董事	栗武洪
向绍华	董事	栗武洪
梅慎实	独立董事	栗武洪

2019年4月25日，发行人成立第四届董事会，董事提名及选举情况：

姓名	职位	提名人
栗武洪	董事长	栗武洪
宋超平	副董事长	宋超平
向绍华	董事	向绍华
周叶青	董事	周叶青
栗文红	董事	栗武洪
李顺秋	董事	周叶青
胡军科	独立董事	栗武洪

注：2020年7月2日，胡军科先生因个人原因辞去独立董事职务。

2019年9月16日与2020年7月2日，发行人增补董事会独立董事，具体提名及选举情况：

姓名	职位	提名人
王红霞	独立董事	栗武洪
曹越	独立董事	栗武洪
于革刚	独立董事	栗武洪

发行人历次董事会换届及现任董事会的董事候选人提名均实际由持有发行人3%以上的股东形成提名提案。栗武洪长期作为发行人第一大股东、控股股东，在历次董事选举中提名人数均为第一。栗武洪、宋超平、周叶青、李顺秋、栗文红等人均系发行人的创始人，自发行人2004年国有企业改制设立至今长期在公司任职，建立了深厚的信任关系，第四届董事会换届过程中，栗武洪与周叶青均有意向提名李顺秋为董事候选人，栗武洪基于长期的信任关系且在保证自身提名人数已构成候选人数第一（含独立董事），并拥有第一大股东、控股股东身份的前提下，同意了由周叶青提交提名李顺秋董事候选人的正式提案，其他提名人对上述两人的提名意向以及周叶青的正式提名提案均不存在异议。发行人第四届董事会换届已经公司第三届第十三次董事会、2018年年度股东大会参会人员全体同意并审议通过，不存在弃权票、反对票情形，同时本次栗武洪及其他股东对周叶青提名提案的同意不构成对未来董事会人员安排的约束和承诺。

发行人前十大股东中除栗武洪与栗文红系兄弟关系，周叶青和周可欣系叔侄关系外，不存在影响控制权的其他协议或安排，不存在签署一致行动关系或其他利益安排的相关协议文件。

公司控股股东、实际控制人栗武洪先生在本次发行前持有公司38.63%的股份，按本次拟公开发行2,098万股计算，发行后栗武洪先生持有本公司的股权比例将被进一步稀释至28.97%，相关影响发行人实际控制权稳定的风险详细内容已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“七、控股股东、实际控制人持股比例较低且上市后将被进一步稀释带来的风险”中披露。

为确保上市后发行人维持实际控制权的稳定，发行人前十大股东（除栗武洪外）均已签署《不谋求控制地位的承诺》：承诺自维克液压首次公开发行股票并上市之日起60个月内，不得以任何形式谋求成为维克液压的控股股东或实际控制人，不以控制为目的增持发行人股份。发行人股东宋超平、周叶青均比照发行人控股股东、实际控制人栗武洪，将所持的发行人股份，承诺自发行人在深圳证券交易所上市之日起锁定36个月。

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“4、发行人控制权的稳定情况”中补充披露如下：

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 60 个月内：

- 1) 不得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。

公司已在《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”中补充披露如下：

公司股东宋超平、周叶青承诺：本人自愿将本人所持的发行人股份，自发行人在深圳证券交易所上市之日起锁定36个月。在锁定期内，本人承诺不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。本人承诺除前述锁定期外，还应当向公司申报所持有的公司的股份及其变动情况，在

公司任职期间每年转让的股份不得超过转让时所直接或间接持有维克液压的股份总数的25%；如本人在任期届满前离职的，本人在就任公司董事、监事和高级管理人员时确定的任期内和任期届满后6个月内，每年转让股份数不超过本人直接或间接所持有的公司股份总数的25%；离职后半年内，不转让本人所直接或间接持有的维克液压的股份；本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人仍将继续履行上述承诺。

【核查过程】

- 1、查阅了发行人《公司章程》及历次修正案；
- 2、查阅了发行人历次董事会、股东大会有关董事会换届的提名和选举情况；
- 3、访谈了发行人 5%以上股东栗武洪、宋超平、周叶青、向绍华，了解发行人董事会提名及选举情况；
- 4、取得了宋超平、周叶青的限售承诺；
- 5、取得了发行人前十大股东（除栗武洪外）签署的不谋求控制地位的承诺文件。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

周叶青和栗武洪提名相同董事人数具有合理的原因，发行人股东不存在影响控制权的其他协议或安排，不存在签署一致行动关系或其他利益安排的文件，发行人实际控制权稳定的风险已在招股说明书中予以充分披露，并针对上市后发行人维持实际控制权的稳定采取了具体的措施。

2.关于实际控制人

招股说明书披露，栗武洪与栗文红为兄弟关系，益阳维克转让给栗文红 365 万元出资额中的 325 万元实际转让对象为栗武洪，因栗武洪当时在申请加拿大永久居留权，2006 年 8 月，栗武洪将其原持有维克有限的 1,715 万元出资额及益阳维克转让的 325 万元出资额全部委托其弟弟栗文红代为持有。此外，关于栗武洪的简历，发行人披露为“无境外永久居留权”。

请发行人披露实际控制人栗武洪是否拥有境外居留权及其依据。

请保荐人及发行人律师发表明确意见，说明核查过程。

【摘要】栗武洪曾于 2005 年向加拿大政府提交加拿大永久居留权申请，并于 2009 年获得批准并领取移民签证，2014 年，栗武洪因未满足加拿大移民的居住时限要求而主动放弃加拿大永久居民身份。栗武洪目前为中国国籍，未拥有其他国家或地区的永久居留权。

【发行人说明】

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“1、控股股东、实际控制人的基本情况”中补充披露如下：

栗武洪先生曾于2005年向加拿大政府提交加拿大永久居留权申请，并于2009年获得批准并领取移民签证。根据加拿大政府相关政策规定，永久居民必须在获得移民签证后的5年内在加拿大境内居住满730天方可保留永久居民身份（以下简称“居住时限要求”）。2014年，栗武洪因未满足上述居住时限要求而主动放弃加拿大永久居民身份。同年，栗武洪另行向加拿大政府申请了访客签证，在本次签证申请被批准前，栗武洪应加拿大政府方要求向其提交了永远不再申请加拿大永久居民身份的承诺文件。

根据栗武洪提供的身份证明文件、护照及护照中登记的出入境记录，邵阳市公安局人口与出入境管理支队出具的《出入境记录查询结果》，栗武洪自2009年至2014年期间由中国出境前往加拿大居留时间未满730天，截至本招股说明书签署日，栗武洪系中国国籍，身份证号码为43050219630501*****，目前仍持有加拿大政府于2018年7月19日签发的访客签证，有效期至2027年10月21日，未拥有其他国家或地区的境外永久居留权。

2021年3月23日，栗武洪出具《关于国籍及境外居留权的声明》，确认其本人系中国国籍，未拥有其他国家或地区的境外永久居留权。

【核查过程】

1、查阅了栗武洪的个人身份证明文件、户口簿和个人信息调查表；

2、查阅了出入境主管部门出具的栗武洪自 2005 年 1 月 1 日至今的《出入境记录查询结果》;

3、查阅了栗武洪于 2014 年签署的不再申请加拿大永久居留权的承诺文件;

4、访谈了栗武洪, 了解了其国籍及申请境外居留权的历史相关情况;

5、登录加拿大移民、难民和公民部网站 (<https://www.cic.gc.ca/>), 了解了申请加拿大签证及永久居民身份的相关规定。

6、查阅了栗武洪出具的关于其个人国籍及境外居留权相关情况的声明文件。

【核查意见】

经核查, 保荐机构及发行人律师认为:

发行人实际控制人栗武洪目前为中国国籍, 未拥有其他国家或地区的永久居留权。

3.关于核心竞争力和持续经营能力

请发行人结合液压行业的发展趋势、竞争格局、技术方向, 下游市场的发展现状, 客观分析并披露发行人各类液压产品与国内外竞争对手相比, 在技术水平、技术迭代速度、产品质量、业务规模、人才储备等方面的优劣势, 以及在应用领域、自产和外采的比例、销售区域等方面的差异等, 进一步分析并披露发行人的核心竞争力, 发行人未来持续获取订单、保持市场份额及持续经营能力方面是否存在重大不确定性风险, 发行人的具体应对措施及其有效性, 请有针对性地对相关风险进行充分披露。

请保荐人发表明确意见。

【摘要】发行人所处的液压行业具有广阔的发展空间 and 市场需求, 不存在产能过剩、技术水平趋同、恶性竞争的风险, 液压行业技术发展方向明确, 下游市场发展稳定。发行人与国内外竞争对手相比, 具有品牌、质量、服务、管理方面优势, 存在产能规模、区位优势等劣势。发行人核心竞争力显著, 针对持续经营能力的具体应对措施有效, 能够保证了公司生产经营的稳定性。发行人未来持续获取订单、保持市场份额及持续经营能力方面不存在重大不确定性

风险。

【发行人说明】

一、液压行业的发展趋势、竞争格局、技术方向，下游市场的发展现状

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“1、液压行业的发展趋势”中补充披露如下：

1、液压行业的发展趋势

液压产品作为一项传统工业产品，自上世纪 50 年代，伴随全球经济复苏及加工过程自动化水平的逐渐提高，开始广泛应用于民用领域，随着航天、航空、电子等技术发展，液压产品得以再次推广，在机械行业、机床、自动化生产线等方面开始应用。液压产品是装备制造业领域和国防建设工程的基础行业，随着科技水平的提升以及新兴技术与液压行业的融合，液压产品在基础行业的应用将更加广泛，新兴行业中也将会逐步推广。液压元件与《中国制造 2025》的“四基”，即核心基础零部件（元器件）、先进基础工艺、关键基础材料和产业技术基础息息相关，也作为高端装备制造和智能装备制造的子产品，是《战略性新兴产业分类》（2018 版）、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016 版）、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》（国发〔2016〕67 号）等文件中明确提出需要加快培育和发展的战略性新兴产业。《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006~2020 年）》将液压元件归属的基础件和通用部件作为重点领域和优先主题。《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》中明确指出：“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。”

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》则指出集中优势资源攻关关键元器件零部件和基础材料等领域关键核心技术；实施产业基础再造工程，加快补齐基础零部件及元器件、基础软件、基础材料、基础工艺和产业技术基础等瓶颈短板；深入实施智能制造和绿色制造工程，发展服务型制造新模式，推动制造业高端化智能化绿色化。培育先进制造业集群，

推动工程机械等产业创新发展。“十四五规划”制造业核心竞争力提升专栏提出，推进先进工程机械发展。

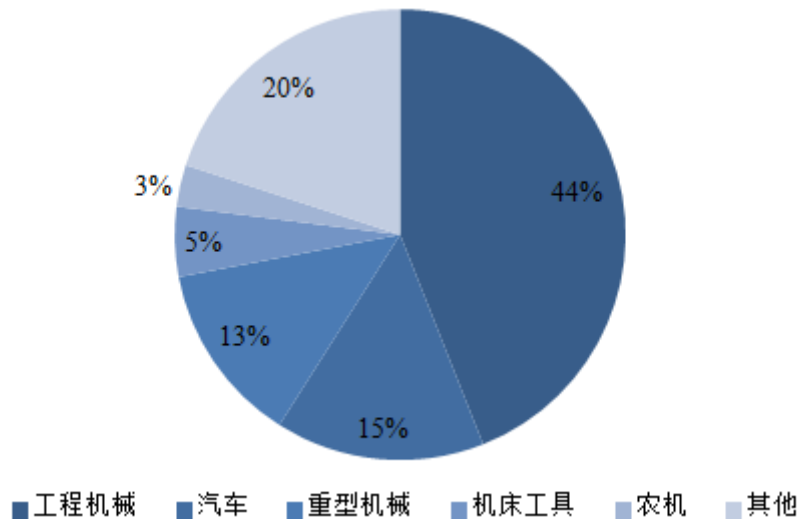
液压传动目前是工业装备最重要传动方式之一，液压产品的下游行业分布广泛，中国液压件市场的下游行业以工程机械、汽车、重型机械、机床工具为主，而发达国家95%的工程机械都采用了液压传动技术，其中液压工业销售额占机械工程总产值的比例已经达到2%-3.5%，液压产品是工程机械中的重要零部件之一。

近年来，我国高度重视液压行业的发展，已把液压行业作为工业发展的战略重点之一，列入多项国家发展计划中，国家或各级地方政府出台了多项液压行业领域相关的鼓励政策。

制造工艺水平不断提升，下游行业技术标准抬高，液压产品未来将向高压、高速、大排量发展，设备出现轻量化、小型化、集成化趋势，液压的控制系统进一步实现网络化与智能化，而绿色化、节能化的环保要求则会贯穿液压行业的发展始终。

（1）应用市场需求多元化，下游行业发展趋势明显

液压产品作为制造业的通用基础零部件，其下游行业分布较广，随着液压元件加工处理技术的不断升级，应用范围也在不断拓展。从历史上看，液压产品也是从仅用于机床行业到工程机械，再到如今几乎遍布所有制造业。我国液压产品的下游行业以工程机械、汽车、重型机械、机床工具等为主，根据中国液压气动密封件工业协会的统计，其中占国内液压产品销售额 44%的工程机械行业为液压行业最主要的下游行业：



从上图可见，液压产品的各主机行业均为我国重点发展的支柱性产业。随着我国国民经济的持续发展和工业化、城镇化程度深化、旧机更新加速，基建投资高速发展，再加上产业升级，新兴行业的快速发展，将不断有新行业对液压产品产生需求，例如光伏设备、太阳能产业等。因此，主机厂商相关配套部件需求的扩大与应用行业的不断拓展，液压市场的成长前景值得期待。

（2）高端制造业升级，技术聚合促进产业结构优化

为支持液压行业特别是高端液压件产品的发展，2011 年底，由工业和信息化部会同中国工程机械工业协会、中国液压气动密封件工业协会组织相关生产厂家、科研院所和高校建立“工程机械高压液压元件与系统产业化及应用协同工作平台”，旨在以形成产业核心竞争力为目标，共同致力于突破液压元件的技术瓶颈，提升我国工程机械和液压行业整体水平。近些年，我国陆续出台了相关政策及措施，从核心基础零部件的强化，并结合新工艺技术、新材料的推动，致力于提高液压件的配套件及原材料质量、检验检测与标准研究等完整产业链，中国高端液压件产业有望迎来快速、健康发展的机会，充分利用各种行业资源，升级制造瓶颈，进一步优化液压产品结构，加快高端液压件的创新和产业化进程。

（3）液压元件可靠性提升，为进口替代夯实基础

高性能、高质量、高可靠性及系统成套方向发展是液压元件的发展目标。液压行业未来将采用新工艺、新材料和电子、传感等高新技术开发高集成化、高功率密度、智能化、机电一体化以及轻小型、微型的液压产品，对液压元件的可靠

性提出更为严格的要求。

我国液压产品长期因可靠性差、使用寿命低的问题导致主机厂商和终端用户长期不敢用国内液压品牌，以致液压产品长期依赖进口。因此提升可靠性既是行业发展趋势的重要方面，又是解决我国行业发展制约因素的核心问题。液压行业的可靠性起步较晚，且大多借鉴机械行业可靠性、电子可靠性等相关领域的研究成果，未能综合考虑自身多场耦合、非线性、复杂震动的特殊性，加上我国目前液压产品企业整体制造工艺水平不高，诸如铸造工艺、表面处理能力、热处理技术等存在明显短板，导致液压产品可靠性受到极大限制。我国行业通过研究如何建立行之有效的，较为全面的可靠性研究将为产品的进口替代打下坚实基础。

(4) 产品智能化、行业绿色化

下游产业技术的升级改造与日趋完善的环保法律法规要求液压元件智能化、节能化、绿色化，特别是向低能耗、低噪声、低震动、无泄漏以及污染控制、应用水基介质等适应环保要求方向发展。

1) 智能化

未来机器设备的发展趋势首先是提高安全性、降低劳动强度，因此必然要求作业系统易于操作和人机界面友好，甚至实现自动化、无人化；其次机器设备的可靠性和长寿命，减少维修保养时间，降低人员成本，要求系统具有状态监控、故障诊断和智能维护的能力。液压行业只有不断提高自身的智能化程度才能满足下游主机设备的运行与维护要求，液压元件产品全生命周期的智能化技术是未来满足机器设备需求的重要技术发展需求。

2) 绿色化

目前，液压产品在制造过程中的工艺污染、产品的振动噪声、材料损耗、介质泄露等问题一直是我国液压行业面临的重要挑战。未来将绿色制造技术应用到产品的设计、工艺、制造、使用和回收利用的全生命周期过程，实现低碳、节能、减排、环境友好等液压行业可持续发展的战略要求。

(5) 协同步入“工业 4.0”与“互联网+”时代

中国在全球领先的互联网技术为液压产业的“工业 4.0”与“互联网+”打下

了坚实基础。液压行业“工业 4.0”与“互联网+”的关键是通过各项液压元件的控制实现主机装备的整体自动控制，例如实现行走机械的自动控制，就不再局限于装置多样化硬件设施，而是以软件即 APP 的形式，利用云计算解决行走机械的控制。未来随着 5G 通信技术的推广，液压泵、马达、阀中可直接设置 IP 地址，大大缩短了控制响应时间，让主机产品呈现更强的实时性。同时主机装备大量实时运转产生的大数据存储，详细记录了液压元件的工作状况与性能状态，诸如故障的积累与数据的搜集，使不断改进产品设计成为了可能。

（6）轻量化、小型化与集成化

小型化、轻量化、集成化是整个液压行业的必然趋势。通过对排布、结构重新设计、优化流道，增材制造实现小型化，小型化可以减小液压元件的体积，有利于提高液压系统的响应速度。轻量化的液压元件可以减小转动惯量，减少能源消耗，延长使用寿命，从而提升整机装备制造业的自主创新能力。集成化能够有效降低液压系统的漏油风险，提高安全性能。轻量化、小型化与集成化的综合应用将提高液压系统的功率密度。

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“（五）行业竞争格局”之“1、行业竞争情况”中补充披露如下：

1、行业竞争情况

全球液压领域以欧、美、日品牌为主，派克汉尼汾公司、伊顿威格士公司、博世力士乐公司和川崎重工等为代表的跨国公司历史悠久，技术雄厚，规模庞大，具有强大的综合实力，其竞争优势和竞争地位在短期内难以被撼动，这些国际龙头企业的液压件品类较全，同时还广泛布局下游应用领域，实现产业链的延伸。美国派克汉尼汾、伊顿，德国博世力士乐，日本的 KYB、川崎重工等产品范围均覆盖了油缸、马达、泵阀等价值量较大的液压件，并且大规模的应用于工程机械、航空航天、工业等领域，而以生产减速器为主的纳博特斯克，也涉猎液压马达领域。2019 年博世力士乐、派克汉尼汾、伊顿、川崎重工的全球市场占有率已分别实现 19.7%、9.7%、7.2%、5.7%，合计占据了全球的约半数市场。

我国液压行业起步较晚，但发展速度较快，截至 2019 年 11 月，纳入统计局

口径的液压件生产企业达到 1047 家，我国本土液压企业总体上呈现出企业数量多，行业集中度低，绝大多数企业规模小、产能低，具有高端产品和较高技术能力的企业很少，总体竞争力不强的特点。近些年国内领先的液压企业已通过在不同的细分领域加大资金和技术投入，逐步建立起了自身的竞争优势，在各自的细分市场，拥有较为成熟的主机配套能力、稳定的客户群和一定的技术储备，与国际知名液压企业的差距进一步缩小，但整体上仍然无法满足国内迅猛增长的市场需求。与国外领先企业相比，国内少数龙头液压企业收入规模仍相差悬殊，但营业利润率高，市场发展空间大，国内市场已存在国产企业销售额超过 KYB、纳博特斯克等外资企业在中国地区的收入。2019 年博世力士乐、派克汉尼汾、伊顿、川崎重工的全球市场占有率合计为 42.3%，相比较于 2012 年的 46.4%已呈现了分散趋势，这也间接说明了国产液压行业带来了一定的市场冲击力。“十四五”期间，国家进口替代战略驱动下预计会涌现出一批规模化的综合类国产液压企业，在液压行业的各细分领域和欧、美、日传统液压名企，特别是已在国内建厂的外资、合资公司直接同台竞争，并将竞争区域延展至东南亚乃至欧美市场。

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“（四）行业上下游产业的关联关系”之“2、下游行业对液压行业的影响”中补充披露如下：

2、下游行业对液压行业的影响

作为现代装备的基础配套件，液压产品的应用十分广泛。我国液压件市场的下游行业以工程机械、汽车、重型机械、机床工具为主，其中工程机械行业在液压行业中的应用占比约为 40%，是液压产品最主要的应用行业，除此之外，水利水电、煤炭钢铁、风电设备、新能源领域的液压产品应用也较为广泛。

液压产品下游行业主要上市公司（以沪深300成分股为例）近三年的经营状况如下，液压产品下游行业普遍处于稳定发展态势：

单位：亿元

证券名称	行业类别	营业收入			净利润		
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
徐工机械	工程机械	444.10	591.76	739.68	20.56	36.45	37.46
三一重工	工程机械	558.22	756.66	993.42	63.03	114.94	158.61

证券名称	行业类别	营业收入			净利润		
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
葛洲坝	水利水电	1,006.26	1,099.46	1,126.11	59.60	65.64	52.93
中国电建	水利水电	2,946.78	3,477.13	4,011.81	99.24	106.01	127.36
华能水电	水利水电	155.16	208.01	192.53	60.50	59.37	52.83
陕西煤业	煤炭钢铁	572.24	734.03	948.60	159.29	166.32	197.57
宝钢股份	煤炭钢铁	3,047.79	2,915.94	2,836.74	232.78	134.69	139.85
金风科技	风电设备	287.31	382.45	562.65	32.83	22.30	29.65
中天科技	新能源	339.24	387.71	440.66	21.30	19.68	23.70

液压行业的下游基本上都是我国国民经济的基础性产业，2018 年 11 月，国务院办公厅发布《关于保持基础设施领域补短板力度的指导意见》中指出，着力补齐铁路、公路、水运、机场、水利、能源、农业农村、生态环保、公共服务、城乡基础设施、棚户区改造等领域短板，加快推进已纳入规划的重大项目。因此，相关国家政策也显示随着基建投资加速，工程机械、航空航天、冶金等上述行业亦将得到持续的重点支持，从而对液压行业的长期发展提供较强的推动力量。

随着我国液压产品技术水平的不断提升，包括公司在内的少数自主品牌企业已开始为国外主机或重大工程提供液压产品的配套。下游行业的应用区域由国内向国际市场扩展，意味着国内液压行业的需求空间将进一步扩大。

二、发行人各类液压产品与国内外竞争对手相比，在技术水平、技术迭代速度、产品质量、业务规模、人才储备等方面的优劣势，以及应用领域、自产和外采的比例、销售区域等方面的差异

1、发行人液压柱塞泵产品对比

项目	优势	劣势
技术水平	公司拥有高压柱塞泵相关专利技术 22 项，对高压柱塞泵中高速运转下的摩擦副技术已沉淀五十余年的工艺和技术经验。公司在铸件配方、材料热处理、表面处理对摩擦副进行最佳匹配改善方面掌握了核心技术，核心技术主要体现在制造环节和工艺方法上，因表现形式和商业秘密性等，无法以完整的知识产权形式表现。公司能够实现液压柱塞泵产品容积效率、噪声控制达到国内领先地位。	与国外液压巨头企业相比，公司高端液压泵领域仍存在差异，如在超高压柱塞泵技术，以（海）水为介质的高压柱塞泵技术等领域。

项目	优势	劣势		
技术迭代速度	近十年公司的液压柱塞泵迭代速度较快，以压力机械行业为例，公司先后完成了柱塞泵产品从 CY 系列→SY-CY 系列→SY-A7V 系列→SY-A4VSO 系列→SY-A4VLO 系列共计五次技术迭代，分别实现了主机噪声→主机工作压力提高→高压大流量需求→高速节能伺服控制要求的多项技术更新，在该应用领域公司的液压泵产品处于国内主导地位。 国外液压企业博世力士乐近四十年在国内先后累计销售八个系列的高压柱塞泵，其他企业未披露液压泵产品迭代信息。			
产品质量	公司根据 ISO9001 的管理理念，建立了目标明确、层次分明的质量管理体系，实施了加工过程原材料电子身份证制度，液压柱塞泵的产品质量得到知名主机客户的好评，公司作为山河智能的银牌供应商，协助完成桩机高压柱塞泵的升级，公司的高速铁路电液转辙机液压泵实现替代进口，公司长期为华宏科技的优秀供应商。	与国外液压巨头企业相比，公司高端液压泵产品质量稳定性存在差距。		
业务规模	公司名称	产品类型	2020 年销售金额（万元）	2020 年销售占比
	恒立液压	液压泵阀	233,836.77	29.77%
	艾迪精密	液压件	94,230.56	41.78%
	集源液压	单泵、双联泵、复合泵	1,931.27	69.82%
	科宇股份	—	—	—
	万通液压	—	—	—
	维克液压	液压柱塞泵	7,573.13	22.45%
	公司在工程机械、新能源及环保机械的部分细分领域，液压柱塞泵已形成了规模优势和主导地位，但因资金、设备等因素影响产能受限。国内外竞争对手公司未单独披露该产品的相关规模数量。			

2、发行人液压缸产品对比

项目	优势	劣势
技术水平	公司拥有液压缸相关专利技术 9 项。公司拥有伺服控制液压缸技术、缸筒内表面双金属熔覆处理工艺、“物理气相沉积”表面处理技术等，并利用大数据仿真建模进行仿真设计、运行，研究各种工况下材料、密封件、支承及间隙公差之间的最佳匹配方案。公司在密封技术、同步精度技术及伺服控制技术方面处于国内领先地位。	公司在大规模、大批量生产方面的设备应用经验及应用技术与国内外知名液压缸企业存在差距。
技术迭代速度	公司液压缸技术自 2013 年至今，先后实现了密封形式，活塞杆及缸筒表面处理，负反馈控制三次技术更新迭代，产品成功应用于三一帕尔菲格随车吊、山河智能桩机，深圳浩能锂电池生产设备等工况。	
产品质量	公司冶金类液压缸质量稳定，使用寿命长，得到了首钢、宝钢、邯钢、湘钢等国内知名钢铁企业的好评，实现了部分进口替代。	在挖机、盾构机等领域，公司现有设备无法实现大批量生产，产品的质量稳定性

项目	优势		劣势	
	公司工程机械类液压缸控制精度高，同步性能好，抗腐蚀能力强，质量稳定，使用寿命长，先后成为三一帕尔菲格战略供应方，山河智能桩机银牌供应商，塔吊领域的重要供应商。		与国内外知名液压缸企业存在差距。	
业务规模	公司名称	产品类型	2020 年销售金额（万元）	2020 年销售占比
	恒立液压	液压油缸	449,713.31	57.25%
	艾迪精密	液压件	94,230.56	41.78%
	集源液压	-	-	-
	科宇股份	液压缸	13,846.86	95.46%
	万通液压	自卸车专用油缸、机械装备用油缸	29,232.88	91.96%
	维克液压	液压缸	12,945.18	38.37%
	受限于资金规模、设备更新、产能水平等因素限制，公司无法对液压缸产品进行大规模化生产，导致与国内专业液压缸企业在业务规模上存在一定差距。			

3、发行人液压系统产品对比

项目	优势		劣势	
技术水平	公司拥有液压系统相关专利技术 10 余项，公司液压系统的设计研发能力突出，能够针对客户的各种工况环境，通过智能化、模块化设计技术提供液压传动及控制整体解决方案。公司的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、一键式起动技术、总线技术等核心技术满足客户各种需求，公司液压系统产品在国内属于领先地位，处于与国际同行同平台竞争的第一梯队。		公司液压系统中的液压泵、集成控制块主要为公司自产，其余液压元件外采为主，与博世力士乐的全系列自产自制的解决方案相比，公司未来产品升级可能受制于外采产品。	
技术迭代速度	公司的液压系统实现了从常规控制到伺服闭环控制、一键起动、数字控制等四次技术更新迭代。国内外竞争对手公司未披露液压系统产品的技术迭代信息。			
产品质量	公司已为国内外主机提供了 4,000 余项液压传动整体解决方案服务，具备针对液压系统使用的各种工况环境，将客户需求快速转化为设计方案的设计研发能力，并提供性能稳定、控制智能、震动小、安全可靠的液压控制系统，例如公司为国家南水北调中线工程提供了近 200 台成套液压系统，质量也得到南水北调工程的认可。		公司液压系统中的部分液压元件外采数量大，质量控制难度高，高端液压系统领域的质量稳定性与国外龙头企业存在差距。	
业务规模	公司名称	产品类型	2020 年销售金额（万元）	2020 年销售占比
	恒立液压	液压系统	15,695.53	2.00%

项目	优势		劣势	
	艾迪精密	-	-	-
	集源液压	-	-	-
	科宇股份	-	-	-
	万通液压	-	-	-
	维克液压	液压系统	9,154.07	27.14%
国内外竞争对手公司中，未单独披露液压系统产品的相关规模数量。				

4、发行人人才储备对比

公司名称	研发（技术）人员数量
恒立液压	截至 2020 年末，拥有研发人员 663 人，占员工总数比例为 12.34%
艾迪精密	截至 2020 年末，拥有研发人员 239 人，占员工总数比例为 11.05%
科宇股份	截至 2020 年末，拥有核心员工 3 人，技术人员 12 人，占员工总数比例为 6.49%
集源液压	截至 2020 年末，拥有技术人员 3 人，占员工总数比例为 8.11%
万通液压	截至 2020 年末，拥有研发人员 47 人，占员工总数比例为 13.28%

公司拥有研发技术人员 77 人，占员工总数比例为 13.32%，并拥有高级技师 23 位，技师 51 位，高级工 9 位。公司经过五十余年的技术和工艺沉淀，形成了一支从事液压行业年限长，液压生产与管理经验丰富，液压生产操作素质高，具有“工匠精神”的优秀队伍。但由于公司地处欠发达地区，区位优势明显，难以引进高端人才。

5、发行人产品应用领域的差异

公司名称	应用领域与主要客户
恒立液压	公司下游应用机械包括以挖掘机为代表的行走机械、以盾构机为代表的地下掘进设备、以船舶、港口机械为代表的海工海事机械、以高空作业平台为代表的特种车辆、以及风电太阳能等行业与领域。 客户涵盖美国卡特彼勒、日本神钢、日立建机、久保田建机、三一、徐工、柳工、中铁工程、铁建重工等世界 500 强和全球知名主机客户。
艾迪精密	公司液压破碎锤广泛应用于建筑、市政工程、矿山开采、冶金、公路、铁路等领域，对坚硬物进行破拆等作业。 公司的产品销售主要采用经销商买断式销售方式。
科宇股份	公司重点客户领域为煤矿、油田、工程机械、军用特种车辆等行业。 公司重点客户包括三一重型装备有限公司、中煤北京煤矿机械有限责任公司、国电物资内蒙古配送有限公司等。
集源液压	公司产品主要应用于工程机械行业、工业车辆等行业。 公司重点客户包括广州佛朗斯机械有限公司、靖江市建机叉车配件有限公司、青岛现代海麟重工有限公司、江苏中力叉车有限公司、安徽江淮银联

公司名称	应用领域与主要客户
	重型机械有限公司等国内大型主机厂家。
万通液压	公司重点客户领域为汽车、煤矿、石油、工程机械、军工等行业。 公司主要客户为宏昌专用车、中集陕汽、河南骏通等专用汽车生产改装企业，及郑煤机、兖矿东华、平阳煤机等煤炭综采装备制造企业。

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。公司的主要产品能够广泛应用于工程机械、冶金、机床、水电、军工、船舶等行业，并处于不断拓展阶段，如近些年公司产品已实现新能源行业的应用并得到了客户的好评。

6、发行人自产与外采比例的差异

液压柱塞泵的生产环节复杂，其稳定性和可靠性受诸多因素影响，为保证公司液压柱塞泵的产品质量，公司销售的液压柱塞泵全部为自产，不存在外采柱塞泵的情形。

液压缸产品订单不断增加，受限于自身产能的原因，部分液压缸存在外采的情形，报告期内，公司液压缸外采情况如下：

年度	外采液压缸（万元）	占液压缸营业收入比例
2018 年度	214.26	4.26%
2019 年度	805.42	9.36%
2020 年度	233.04	1.80%

液压系统是公司提供的液压传动与控制整体解决方案，核心技术表现为针对液压系统使用的各种工况环境，将客户需求快速转化为设计方案的设计研发能力，并利用公司多项关键技术保证产品的质量稳定、控制智能。公司对外销售的液压系统（液压传动与控制整体解决方案）全部为公司自行设计并生产，液压系统单元中的集成控制块一般为公司自产，液压系统单元中的液压柱塞泵存在部分外采情形，主要系客户指定使用的进口液压柱塞泵。报告期内，公司生产的液压系统中外采与自产液压柱塞泵的数量如下：

年度	外采液压柱塞泵（台）	自产液压柱塞泵（台）
2018 年度	161	289
2019 年度	169	256

年度	外采液压柱塞泵（台）	自产液压柱塞泵（台）
2020 年度	457	348

国内外竞争对手公司中未单独披露上述产品的自产与外采比例情况。

7、发行人销售区域的差异

报告期内，公司按销售区域分类的主营业务收入情况如下：

单位：万元

地区名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
东北地区	249.05	0.74	865.39	2.79	307.00	1.48
华北地区	3,821.10	11.33	2,941.93	9.49	2,761.29	13.30
华东地区	6,366.91	18.87	6,421.25	20.71	5,286.00	25.45
华南地区	4,262.52	12.64	4,650.42	15.00	2,677.63	12.89
华中地区	17,961.92	53.25	14,624.47	47.16	8,979.97	43.24
西北地区	13.43	0.04	42.37	0.14	9.10	0.04
西南地区	569.488	1.69	1,020.36	3.29	563.26	2.71
国内小计	33,244.42	98.55	30,566.19	98.57	20,584.25	99.12
国外	489.69	1.45	442.48	1.43	182.25	0.88
合计	33,734.11	100.00	31,008.68	100.00	20,766.50	100.00

公司的销售区域以国内市场为主，主要集中在华南、华东和华中地区。国内企业销售区域主要以国内销售为主，未披露具体的地域销售情况。

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“（六）发行人与同行业可比公司的比较情况”中补充披露如下：

国外液压企业中，欧、美、日的液压产业处于全球领先地位，已经孕育的行业的“百年老店”包括：德国博世力士乐、美国派克汉尼汾、美国伊顿公司、日本川崎重工、日本 KYB、日本纳博特斯克等。

博世力士乐系2001年由原博世自动化技术部与原力士乐公司合并而成，现已成为世界技术水平领先的传动和控制专家。服务领域基本上涵盖了所有的工业领域。博世力士乐液压产品主要包括工业液压和行走机械液压，其中工业液压产品中包括泵、马达、油缸、过滤器、阀门等12类产品，行走机械液压主要包括泵、马达、行走控制装置、减速机等9类产品。

派克汉尼汾成立于1917年，公司能够为传动控制、工业和航空市场提供广泛的服务以及精准的解决方案。根据公司财报显示，派克汉尼汾2019年7月至2020年6月末受疫情影响，收入137亿美元，同比下降4.36%。

美国伊顿公司创立于1911年，是全球领先的液压元件、系统及服务提供商，主要产品包括泵、阀门、气缸、马达、液压动力单元等。根据公司财报显示，2020年伊顿公司营业收入为178.6亿美元，同比下降16.51%。

全球市场液压行业具有高集中度，液压国际巨头凭借产品多样，体量庞大的优势掌握了全球市场的主要份额，2019年博世力士乐、派克汉尼汾、伊顿、川崎重工市场占有率合计就占据了约全球市场半壁江山。液压产品的应用领域对液压技术要求不同，不同应用领域的液压件在精度、智能化和价格方面存在显著差异，这也导致了技术水平要求较高的高端液压件长期以来只能依赖进口，例如船舶工业，对液压技术、耐腐蚀性要求较高，我国船舶业快速发展、市场广阔，但液压配套国内份额较少，航空航天机械行业具有高精度、高响应、高可靠性的液压技术要求，国产液压产品技术水平则难于满足要求。发行人的各类液压产品与国外竞争对手相比，技术、质量、规模均处于明显劣势地位，特别是高端液压件技术和全球市场份额仍然被欧美日等液压国际巨头占据。

国内A股上市公司中，所涉及业务包括液压产品的主要有恒立液压、艾迪精密，全国股转系统中液压产品挂牌企业较多，主要选取科宇股份、集源液压、万通液压与公司进行对比。

1、主营业务对比

公司名称	主营业务
恒立液压	公司主要从事高压油缸、高压柱塞泵、液压多路阀、工业阀、液压系统、液压测试台及高精密液压铸件等产品研发和制造。
艾迪精密	公司主要从事液压技术的研究及液压产品的开发、生产和销售，主要产品包括液压破拆属具和液压件等液压产品。
科宇股份	公司是液压油缸行业的专业生产商。
集源液压	公司专业从事液压齿轮泵的研发、生产和销售，主要产品划分为单泵、双联泵、复合泵三大系列。
万通液压	公司是液压油缸行业的专业生产商。

资料来源：上市公司年报

从主营产品结构上看，公司主要产品和服务为液压柱塞泵、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，能够为客户提供液压传

动整体解决方案。包括恒立液压、艾迪精密、科宇股份、集源液压、万通液压，均不存在在产品结构上与公司完全类似的企业。恒立液压的主营产品与公司主营产品结构重合度相对较高，但恒立液压以挖掘机专用油缸、重型装备用非标准油缸等液压缸的生产销售为主。

公司属于综合型液压企业，与同类公司相比，在液压柱塞泵、液压系统、液压专业技术服务方面具有明显的品牌服务优势。公司受限于融资能力、设备更新、产能限制等因素，液压柱塞泵虽在多领域应用产品研发成功并投入小批量生产，但无法大规模生产导致难以满足公司客户的多品种的订单需求，导致公司液压柱塞泵种类数量和销售数量较同类公司有所不足；公司液压缸产品研发种类和应用领域较为全面，由于多种类型液压缸难以实现规模化生产，导致公司实际生产种类和产量均劣于同类公司。同行业公司未对外披露自产和外采的比例。

2、市场地位及主要客户对比

公司名称	市场地位及主要客户
恒立液压	公司作为一家专业生产液压元件及液压系统的企业，下游应用机械包括以挖掘机为代表的行走机械、以盾构机为代表的地下掘进设备、以船舶、港口机械为代表的海工海事机械、以高空作业平台为代表的特种车辆、以及风电太阳能等行业与领域。客户涵盖美国卡特彼勒、日本神钢、日立建机、久保田建机、三一、徐工、柳工、中铁工程、铁建重工等世界 500 强和全球知名主机客户。
艾迪精密	公司作为国内液压破碎属具和高端液压件技术领先的企业，在同行业中拥有较高的知名度，是行业内为数不多实现出口销售的企业之一。公司的产品销售主要采用经销商买断式销售方式。
科宇股份	重点客户领域为煤矿、油田、工程机械、军用特种车辆等行业，系国家级高新技术企业及盘锦市小巨人企业，重点客户包括三一重型装备有限公司、中煤北京煤矿机械有限责任公司、国电物资内蒙古配送有限公司等。
集源液压	公司产品主要应用于工程机械行业、工业车辆等行业，重点客户包括广州佛朗斯机械有限公司、靖江市建机叉车配件有限公司、青岛现代海麟重工有限公司、江苏中力叉车有限公司、安徽江淮银联重型工程机械有限公司等国内大型主机厂家。
万通液压	重点客户领域为汽车、煤矿、石油、工程机械、军工等行业，公司先后被评为“高新技术企业”、“省级创新型企业”、“专利建设示范企业”。公司主要客户为宏昌专用车、中集陕汽、河南骏通等专用汽车生产改装企业，及郑煤机、兖矿东华、平阳煤机等煤炭综采装备制造企业。

资料来源：公司官网、上市公司（半）年报、万通液压公开发行说明书

公司产品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，客户涵盖山河智能（002097.SZ）、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、南水北调、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、华宏科技（002645.SZ）等国内外知名企业。恒立液压的产品下游应用机械包括以挖掘机为代表的行走机

械、以盾构机为代表的地下掘进设备、以船舶、港口机械为代表的海工海事机械、以高空作业平台为代表的特种车辆、以及风电太阳能等行业与领域。科宇股份、集源液压、万通液压重点客户为煤矿、石油、特种车辆、工程机械。公司与上述公司相比在客户领域差异不大，但公司在工程机械、水利工程、阀门、新能源等行业享有稳定的优质客户，具有较强的市场地位。公司主要产品的销售区域请参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人报告期内主营业务具体情况”之“（二）报告期内主要产品的收入情况”之“2、主营业务收入的区域分布”。

3、技术实力对比

公司名称	知识产权情况	研发（技术）人员数量
恒立液压	截至 2020 年末，公司拥有专利申请 586 件，其中发明专利 175 件，拥有授权有效专利 342 件，其中国外、国内发明专利 66 件	截至 2020 年末，拥有研发人员 663 人，占员工总数比例为 12.34%
艾迪精密	未披露	截至 2020 年末，拥有研发人员 239 人，占员工总数比例为 11.05%
科宇股份	截至 2020 年末，公司拥有 19 项实用新型专利及 1 项发明专利	截至 2020 年末，拥有核心员工 3 人，技术人员 12 人，占员工总数比例为 6.49%
集源液压	截至 2020 年末，公司拥有有效实用新型专利 6 项，发明专利 8 项	截至 2020 年末，拥有技术人员 3 人，占员工总数比例为 8.11%
万通液压	截至 2020 年末，公司拥有 27 项实用新型专利，7 项发明专利，1 项外观专利	截至 2020 年末，拥有研发人员 47 人，占员工总数比例为 13.28%

资料来源：上市公司年报

截至本招股说明书签署日，公司拥有 40 项专利，其中发明专利 2 项，实用新型专利 38 项，并有已经申请受理的发明专利 13 项，具体情况详见“第六节 业务与技术”之“四、发行人主要的固定资产和无形资产”之“（四）主要的无形资产”。截至本招股说明书签署日，公司拥有研发技术人员 77 人，占员工总数比例为 13.32%。受限于资金规模、产能产量，公司规模等因素，与已上市公司相比，公司的专利技术数量、研发技术人员人数均处于劣势地位，但优于新三板及精选层企业。公司主要产品的技术水平、技术迭代速度比较请参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的技术研发与创新机制”之“（一）发行人核心技术”之“3、公司核心技术的先进性及具体表征”。

4、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标

公司名称	营业收入（万元）	资产总额（万元）	员工人数	净利率	净资产收益率
恒立液压	785,503.84	1,062,032.71	5,373	28.79%	34.73%
艾迪精密	225,562.45	371,191.22	2,345	22.88%	23.20%
科宇股份	14,505.13	18,487.74	185	7.53%	15.51%
集源液压	2,766.20	3,238.08	37	13.30%	22.08%
万通液压	31,788.91	47,488.22	354	19.00%	22.45%

资料来源：上市公司年报

1、数据来源为上市公司及挂牌公司年报。营业收入、员工人数、净利率、净资产收益率数据均为 2020 年度数据；

2、表中披露的净资产收益率为加权平均净资产收益率（以归属于公司普通股股东的净利润计算）。

2020 年，公司营业收入为 33,785.72 万元，资产总额为 39,758.94 万元，净利率为 16.33%，净资产收益率为 33.64%，截至 2020 年末，公司拥有员工 578 人。公司由于发展资金、产能产量等不足，与已上市公司相比规模较小，但整体规模优于新三板及精选层企业。

三、发行人的核心竞争力，发行人未来持续获取订单、保持市场份额及持续经营能力方面是否存在重大不确定性风险，发行人的具体应对措施及其有效性，相关风险的披露

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“（十）影响行业发展的有利因素和不利因素”之“3、发行人核心竞争力与具体应对措施，确保发行人持续经营能力不存在重大不利影响”中补充披露如下：

3、发行人核心竞争力与具体应对措施，确保发行人持续经营能力不存在重大不利影响

（1）发行人核心竞争力的优势显著

1) 公司综合实力铸造品牌优势

公司前身的邵阳液压件厂，其作为我国液压史上三大液压产品配套基地之一，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。

公司五十余年技术、工艺、人才沉淀，已为国内外主机用户提供了4,000余项液压传动整体解决方案服务，涵盖钢铁冶金、水利水电、军工科研、新能源、

环卫环保、机床与工程机械等领域，尤其在电液伺服控制技术和电液比例控制技术等方面优势明显。公司现有的“邵液牌 CY、PVB、PVH、A、ZB 系列泵/马达”等产品得到了山河智能(002097.SZ)、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、南水北调、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、华宏科技(002645.SZ)等诸多高质量客户的认可，被湖南省质量技术监督局授予湖南名牌产品，公司多年沉淀的品牌优势显著。

2) 公司产品种类丰富，客户资源优质

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。综合型液压企业也是国际大型液压公司的普遍模式。

公司的液压柱塞泵产品依托沉淀多年的铸造、热处理、表面处理、摩擦副等核心工艺技术经验，能够保证产品的质量优异、性能稳定；近几年来，公司承担了多项国家及省内重点项目的液压传动整体解决方案技术服务工作，其中为国家南水北调中线工程提供近200台成套液压系统，同时公司承担了国家重点工程大藤峡水利工程启闭机成套液压系统服务，山东钢铁集团、首钢集团、宝钢集团等知名企业的高炉、高线、薄板等设备的成套液压系统服务，海洋石油钻探深海机器人液压控制系统技术服务等；公司通过液压系统整体解决方案上的经验开展了液压产品的专业技术服务，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，承接阳春新钢铁有限公司流体设备现场维检技术服务等，形成了一整套成熟的液压产品专业服务技术方案和管理制度；公司高质量客户的液压产品服务，进一步实现了公司液压产品在工艺质量和服务水平方面保持的同行业领先地位。

3) 公司先进的工艺应用能力和产品开发能力

公司经过多年自主创新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多项核心技术，公司在液压元器件铸造工艺技术中掌握了低合金铸铁的熔炼工艺并应用于高压柱塞泵的生产，是国内同行少数掌握此种技术的企业之一。公司拥有自主掌握

的独特配方，通过对球墨铸铁的铸造过程中添加的微量元素进行精确配比，提高了材料的热处理性能。

公司拥有省级研究中心“湖南省技术中心”，先后获得“国家知识产权优势企业”、“湖南省知识产权培育工程优秀企业”等荣誉，公司与中南大学、邵阳学院及英国Leeds大学等高校技术合作，致力液压产品的产品研发与技术创新。公司研发的“SY-CY系列低噪声高压柱塞泵”在主要技术指标中均处于国内领先水平，并获湖南省技术进步奖和湖南省优秀新产品奖，研发的“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，公司完全自主研发生产的“ZB系列小排量双向运转无滑靴式柱塞泵”，多项主要性能指标优于欧美同类产品，应用于城市轨道交通和高速铁路轨道电液转辙机装置。公司研发的多项冶金钢铁、压力机械、工程机械、环保机械、水工机械、固定室内机械等类型高压柱塞泵在其细分领域已经为客户实现了进口替代。

4) 公司完善的全流程生产管理模式

在铸造生产环节，公司拥有国内先进的全自动电子配料系统、炉前快速分析仪，可以精确控制配料，实时监控铸造效果。在热处理生产环节，公司采用了进口的全自动热处理生产线，通过自主计算机编程技术对热处理参数进行智能化的自动控制。在产品检测生产方面，公司拥有国内先进的超压测试设备、超低温液压系统试车空间、全自动智能试车台、超声波探伤仪、工业内窥镜、三坐标测量仪、万能测长仪等检测设备，精确控制了产品质量。

公司在生产管理方面，推行了TPM（全员生产维修）和6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）等管理体系，采用了微型工作单元的生产装配方式和柔性的生产模式。在质量管理方面，公司根据ISO9001的管理理念，建立了目标明确、层次分明的质量管理体系，实施了原材料电子身份证制度。通过售前参与客户方案制定，售后技术延伸服务等销售手段，既保证了对重点市场和重要客户对公司的技术依赖，又提高了公司对新兴市场的渗透能力。

（2）发行人有关持续经营能力的具体应对措施

1) 发行人技术改造与扩大产能，以保持市场份额

公司的生产设备较为陈旧，多数为前次技术改造时所购置。现阶段，公司正

处于业务的快速发展时期，现有产能已难以满足客户的订单需求，产能与业务发展速度严重不匹配。公司拟加大智能化生产线的投入，实施技术改造工程，通过“工业4.0”模式实现液压产品生产线柔性化、规模化，在增强产品可靠性与稳定性的同时，加速多种类特别是迭代液压产品的量产，实现产品质量的提升和生产成本的降低，从而进一步保证了公司的核心竞争力。

2) 发行人优化营销网络，拓宽销售渠道优势

发行人将充分发挥现有的销售渠道优势，同时加强新市场领域的开发力度，保证公司在国内外市场的优势竞争地位。

a.国内市场：公司将深化与国内领先下游企业的合作方式，构建与客户的新型战略合作关系，同时加强企业的经销商模式力度，开拓新的销售市场，提升全国各区域的市场占用率。公司还将加强售后服务质量，完善客户回访制度，进一步提升公司产品的服务优势。

b.国外市场：公司拟设立国际贸易部，培养国际市场的销售人才，打造一支专业化、国际化的营销团队，旨在开拓海外国际市场，特别是“一带一路”沿线国家的自主销售能力，扩大公司液压产品出口量，提升公司特别是“邵液”品牌的国际影响力。

3) 发行人加强技术合作，丰富优质人才储备

公司将进一步完善人才考核制度和人才激励机制，逐步完善人才内部培养梯队的制度建设，丰富企业后备人才的储备。公司利用现有的“省级技术中心”、“工信部工程机械高端液压件及液压系统产业化协同工作平台成员单位”，加强与国内外知名液压专家的合作，创建国家级液压技术中心，力争将国家液压行业检测中心和数据库落户至公司研发中心。

公司拟在国内发达地区建立研发中心，充分利用发达地区的人才、区位优势，加强与国内外知名高校、科研院所的合作，开展信息、技术交流，并广纳英才，引进公司急需的跨领域、跨学科的高端复合型人才，为公司新领域和迭代技术研发夯实人才基础。

(3) 发行人获取订单能力不存在重大不确定风险

发行人凭借自身品牌优势、产品工艺和质量优势，在手订单数量充足，2020年末在手订单合计金额为13,872.91万元，能够有效保证公司稳定的生产经营活动。

公司的液压产品覆盖应用范围广，客户涉及国内外知名企业，如山河智能（002097.SZ）、三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司、南水北调、湖南华菱湘潭钢铁有限公司、华宏科技（002645.SZ）、中国三峡建设管理有限公司、深圳市浩能科技有限公司、山东钢铁集团、攀钢集团、中冶京诚工程技术有限公司等，公司长期得到知名客户的好评，成为了三一帕尔菲格“战略合作供应商”，并取得了华宏科技优秀供应商，山河智能银牌供应商，中国三峡建设乌东德工程设备制造供应先进单位，南水北调中线信息科技有限公司最佳服务单位等荣誉称号，并建立了长期的战略合作关系，公司能够利用与既有客户稳定的粘性关系持续获取产品订单。随着未来公司液压产品产能的进一步扩大，多类型液压产品的规模化生产，公司凭借既有客户信任的产品质量优势稳定现有市场份额，并依托品牌优势抢占高端液压产品，特别是进口替代市场，从而全面提升公司的市场占有率，实现营业收入与利润的稳定双增长。公司还将进一步加强研发与创新能力，满足下游客户产品更新换代快、技术革新频繁的要求，保证公司持续获取订单的能力。发行人未来持续获取订单、保持市场份额及持续经营能力方面不存在重大不确定性风险。

综上，发行人所处的行业不存在面临产能过剩、技术水平趋同及恶性竞争的风险，公司所处行业仍有广阔的发展空间和市场需求，行业发展对发行人持续经营能力不存在重大不利影响。发行人在手订单数量充足，有效保证了公司生产经营的稳定性，公司未来持续获取订单、保持市场份额及持续经营能力方面不存在重大不确定性风险。

公司已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）经营业绩波动及下滑的风险”中补充披露如下：

（二）经营业绩波动及下滑的风险

液压产品作为制造业的通用基础零部件，其下游行业分布较广，主要应用于工程机械、钢铁冶金、水利水电、航空航天、环保装备、新能源装备、农业机械

等下游行业，下游行业的发展状况受宏观经济及周期性波动的影响较大。未来如果公司主要的下游行业受宏观经济周期性影响较大，公司的订单可能会有所减少，或公司的发展战略不能继续有效实施，公司发行上市后会面临一定的经营业绩波动及下滑的风险。

公司已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）市场竞争风险”中补充披露如下：

（三）市场竞争风险

我国液压件、液压系统产品市场目前仍处于成长期，市场竞争秩序尚未成熟，对行业的规范发展及公司产品推广产生了一定的不利影响，长期以来公司直接面对综合实力较强的国内、外厂商激烈的竞争。

例如德国博世力士乐，2018 年全球营业收入 62 亿欧元，并占据中国市场份额首位，日本川崎重工精密机械事业部 2018 年全球收入也达到 17.96 亿美元。国内厂商恒立液压，其产品包括液压油缸、液压泵阀、回转马达及成套设备，2018 年营业收入 42.11 亿元，2019 年营业收入 54.14 亿元。艾迪精密同样作为国内厂商，其主要产品液压泵阀和行走马达在 2018 年实现收入 3.5 亿元，2019 年实现收入 4.9 亿元。2019 年博世力士乐、派克汉尼汾、伊顿、川崎重工合计市场占有率虽已仍然接近约全球半数市场，但液压企业竞争激烈，头部销售集中度近些年已呈现下滑趋势。在液压产品的主要应用领域，如工程机械、建筑工程机械、冶金机械等，国内外液压企业均有所布局，市场竞争激烈。

如果国外液压件制造企业加大在中国投资设厂的力度，或国内液压厂商加大研制液压产品的力度，而公司不能继续保持并增强竞争优势，将面临市场地位和市场份额下降，因竞争加剧导致利润水平下降并最终影响公司经营业绩的风险。

【核查过程】

1、查阅了发行人的主要产品或服务、公司简介、产品宣传资料、客户荣誉等；

2、访谈了公司核心技术人员，查阅了行业研究报告等行业相关资料，了解了液压行业上下游情况、市场竞争情况及未来发展趋势；

3、查阅了德国博世力士乐、美国派克汉尼汾、美国伊顿公司、日本川崎重工、日本 KYB、日本纳博特斯克的公司介绍或财务报表，查阅了恒立液压、艾迪精密、科宇股份、集源液压、万通液压的年度报告等资料，分析行业竞争形势、发行人与同行业可比公司在收入规模、产品内容、应用领域、业务模式、人才、技术等方面的对比情况；

4、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；

5、查看发行人相关风险提示的披露情况，通过访谈了解发行人的应对措施及其有效性。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

发行人所处的液压行业具有广阔的发展空间 and 市场需求，不存在产能过剩、技术水平趋同、恶性竞争的风险，液压行业技术发展方向明确，下游市场发展稳定。发行人与国内外竞争对手相比，具有品牌、质量、服务、管理方面优势，存在产能规模、区位优势等劣势。发行人核心竞争力显著，在手订单数量充足，有效保证了公司生产经营的稳定性。发行人未来持续获取订单、保持市场份额及持续经营能力方面不存在重大不确定性风险。发行人针对持续经营能力的具体应对措施有效，并已在招股说明书中有针对性的充分披露了相关风险。

4.关于财务内控

报告期内，发行人存在未按期披露 2016 年度报告、进行会计差错更正、与关联方资金拆借往来、转贷等财务内控不规范的情形。

请发行人进一步说明财务内控不规范情形的整改纠正情况，说明中介机构的核查情况。

请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于财务内控有效性相关规定，就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形发表明确意见，说明核查过程。

【发行人说明】

一、请发行人进一步说明财务内控不规范情形的整改纠正情况，说明中介机构的核查情况

（一）未能按期披露 2016 年年报的整改纠正情况

【摘要】公司针对未能按期披露 2016 年年报的情况，高度重视，提高全员合规意识和风险意识，自该事件发生之后，公司未再发生类似情形。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制情况”之“（三）发行人内部控制不规范事项及整改措施”部分披露如下：

针对未能按期披露 2016 年年报的情况，公司高度重视并立即进行整改，一方面进一步健全内控制度，提高全员合规意识和风险意识，在信息披露和公司治理中遵守相关法律法规和市场规则；另一方面将会计师事务所重新更换为对公司业务情况较为熟悉的中审众环会计师事务所（特殊普通合伙），并对前期会计差错进行更正披露。相关事项已在股转系统履行公告程序。

公司针对未能按照规定披露 2016 年年报的整改措施切实有效，自该事件发生之后，公司未再发生类似情形。

中介机构的核查情况：

保荐机构及申报会计师查询了发行人在全国中小企业股份转让系统披露的 2017 年年度报告、2018 年年度报告、2019 年年度报告及 2017 年半年度报告、2018 年半年度报告、2019 年半年度报告、2020 年半年度报告、2020 年年度报告，发行人未再发生不能按期披露定期报告的情形，发行人整改措施切实有效。

（二）对定期报告中涉及的会计差错更正事项的整改纠正情况

【摘要】公司针对报告期内定期报告中涉及的会计差错更正事项，管理层高度重视，加强对会计准则的学习和公司业务的熟悉，公司已召开董事会、监事会对相关事项进行审议，并及时在股转系统对定期报告进行更正处理，能够确保财务报表信息真实、准确，公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控

制情况”之“（三）发行人内部控制不规范事项及整改措施”部分披露如下：

针对报告期内公司存在会计差错更正事项，公司管理层高度重视，要求财务部人员加强对会计准则的学习和公司业务的熟悉了解，加强对财务核算的复核，同时积极与会计师事务所人员沟通，使公司的财务核算更加规范。

对于报告期内存在的会计差错更正，会计师事务所均出具了差错更正专项报告，公司召开了董事会、监事会对相关事项进行审议，并及时在股转系统对定期报告进行更正处理。

公司针对定期报告中涉及的会计差错更正事项的整改措施切实有效，强化了财务核算的事前沟通及事后复核程序，能够确保财务报表信息真实、准确，公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

中介机构的核查情况：

保荐机构及申报会计师查阅了报告期内的会计差错更正报告及相关审议公告，分析会计差错的原因、性质及对财务报表的影响，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。会计差错更正使发行人的会计核算更加严谨和谨慎，更加客观公允地反映了公司的财务状况和经营成果。

（三）报告期转贷行为的整改纠正情况

【摘要】公司针对报告期存在的“转贷”行为采取了一系列整改措施，包括修订了货币资金管理制度，全部偿还通过受托支付取得的银行贷款本金和利息，取得中国人民银行邵阳市中心支行和中国银保监会邵阳监管分局出具的合规证明。自2020年1月1日至本回复签署之日，公司新增银行贷款均采取自主支付方式，未再发生以受托支付方式通过关联方和第三方周转银行贷款的情形。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债构成及变动情况分析”之“1、短期借款”部分披露如下：

公司针对报告期转贷行为采取了一系列整改措施，管理层认真学习相关法规文件，确保不会再进行此类违规操作。

1、完善资金管理使用的相关内部控制制度

公司已按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》等法律法规及部门规章的要求，加强内部控制机制和内部控制制度建设，并修订了《货币资金管理制度及流程》，加强对贷款审批的内控制度，该制度具体规定如下：

“公司有关部门在办理银行借款业务时，应严格遵守国家相关法律法规的规定，并按监管部门及银行的要求，提供完整、真实、合规的资料。

A、自主支付借款业务管理：

由于公司材料采购的种类繁多，且除少数品种能集中采购和付款外，其他多为向不同供应商的零星采购。因此，在不违反国家的相关法律法规及监管部门和借款银行的规定时，应积极与借款银行协商争取采用自主支付方式。借款到账后，按相应的审批权限和流程向供应商支付货款。

B、受托支付借款业务管理：

如果应借款银行要求，公司借款必须以受托支付的方式发放，则借款业务经办部门必须严格遵守相关法律法规及监管部门和借款银行的规定，由其他责任部门或人员对提供给借款银行的商务合同、发票及其他凭证等资料进行合法性及真实性审查，并由公司董事长或总经理负责，以确保借款用途明确、交易真实、合法合规。

为加强监督审查，公司审计委员会和独立董事须对所有采用受托支付的银行借款发表独立的明确的合法合规意见。”

2、受托支付取得的银行贷款的执行情况

报告期内通过受托支付取得的银行贷款，公司已全部偿还贷款本金和利息。自 2019 年 12 月 31 日之后，公司未发生通过受托支付形式周转银行贷款的情形。

3、公司独立董事意见

“公司自 2017 年 1 月至 2019 年 12 月期间为满足银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，存在通过邵阳瑞达液压机械有限公司、邵阳市民丰商贸有限责任公司、湖南三楚科技有限公司等第三方机构取得银行贷款的行为，上述资金往来系受托支付，公司已将上述银行贷款均按借款合同足额还本付息，上述行

为不存在纠纷，由于在第三方公司账户停留时间较短，未计算资金利息，上述行为亦未损害公司股东利益或造成公司财产流失。”

4、合规证明

2020年3月31日，邵阳农村商业银行股份有限公司建材城支行出具证明：“自2018年11月1日至今，维克液压不存在在我行的金融融资业务中违反《票据法》、《贷款通则》、《外汇管理条例》、《支付结算办法》等金融监管相关法律法规的情形，亦不存在受到我行行政处罚的情形。”

2020年4月1日，中国工商银行股份有限公司邵阳塔北支行出具证明：“自2017年1月1日至今，维克液压不存在在我行的金融融资业务中违反《票据法》、《贷款通则》、《外汇管理条例》、《支付结算办法》等金融监管相关法律法规的情形，亦不存在受到我行行政处罚的情形。”

2020年4月10日，中国人民银行邵阳市中心支行出具证明：“维克液压自2017年1月1日至今，不存在在银行业金融机构融资业务中违反《票据法》、《贷款通则》、《外汇管理条例》、《支付结算办法》、《征信业管理条例》等金融监管相关法律、法规的情形，亦不存在因违反有关法律、法规、规章而被本机构处罚的情形。”

2020年4月10日，中国银保监会邵阳监管分局出具证明：“维克液压自2017年1月1日至今，不存在在银行业金融机构融资业务中违反《票据法》、《贷款通则》、《外汇管理条例》、《支付结算办法》、《征信业管理条例》等金融监管相关法律法规的情形，亦不存在受到我局行政处罚的情形。”

报告期内，所有采用受托支付形式的贷款合同均已按约履行，上述贷款未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，发行人均已按贷款合同约定的期限和利息按时偿还上述贷款并支付利息，并不存在逾期或损害银行利益的情形，相关银行也未要求公司提前偿还贷款。

公司针对报告期内转贷行为的整改措施切实有效，自2020年1月1日至本回复签署之日，公司未再发生通过关联方或第三方周转贷款的行为。

中介机构核查情况：

保荐机构及申报会计师取得并核查了发行人 2020 年 1 月 1 日至本回复签署之日的银行贷款合同、银行对账单、银行回单，发行人自 2020 年 1 月 1 日至本回复签署之日，所有贷款合同均为自主支付方式，未采用受托支付方式，未再发生通过关联方或第三方周转贷款的行为，整改行为切实有效。

（四）关联方资金拆借的整改纠正情况

【摘要】公司针对报告期内存在的关联方资金拆入未及时履行程序的情形整改措施切实有效，相关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，同时进一步健全了内控制度，自 2019 年 10 月至本回复签署之日，公司未再与关联方发生资金拆借的情形。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制情况”之“（三）发行人内部控制不规范事项及整改措施”部分披露如下：

报告期内，公司存在因临时性资金周转向部分董事、高管短期拆入资金的行为，由于资金需求具有偶发性、紧迫性，且拆入时间较短，利息金额较少，公司在拆入资金行为发生之前未及时召开董事会进行审议。

针对公司报告期内存在的关联方资金拆入未及时履行程序的情形，公司管理层充分重视并立即进行整改，加强资金统筹收支规划，提高全员合规意识和风险意识，在信息披露和公司治理中遵守相关法律法规和 market 规则。相关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。”

公司针对报告期内关联方资金拆入情形的整改措施切实有效，自 2019 年 10

月至本回复签署之日，公司未再与关联方发生资金拆借的情形。

中介机构核查情况：

保荐机构及申报会计师核查了发行人2019年10月至本回复签署之日的银行对账单流水情况及财务明细账，发行人自2019年10月至本回复签署之日未再与关联方发生资金拆借的情形，整改行为切实有效。

二、请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于财务内控有效性相关规定，就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形发表明确意见，说明核查过程

【核查程序】

1、取得了发行人提供的2017年1月1日至本回复签署之日的受托支付转贷明细统计表、贷款合同及具体银行回单，核查报告期内转贷发生情况及整改情况；

2、取得并检查发行人2017年1月1日至本回复签署之日的银行流水情况；

3、访谈发行人的董事长、财务总监，了解转贷和资金拆入发生的原因及整改情况，了解未能按时披露2016年年报的原因及会计差错更正事项；

4、取得了中国人民银行邵阳市中心支行、中国银保监会邵阳监管分局等监管部门出具的无违法违规证明；

5、取得并检查发行人提供的整改后的《货币资金管理制度及流程》；

6、查阅了发行人转贷事项履行程序的情况；

7、访谈了转贷行为所涉及的相关供应商及中国人民银行邵阳市中心支行、中国银保监会邵阳监管分局等监管机构；

8、取得并检查了会计师事务所出具的无保留结论的内控鉴证报告；

9、取得并检查发行人提供的资金拆入明细表；

10、取得并检查会计师事务所出具的相关会计差错更正报告；

11、查阅发行人在股转系统披露的相关公告。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人针对未能按照规定期限披露 2016 年年报的整改措施切实有效，自该事件发生之后，发行人定期报告均按规定期限披露，未再发生类似情形；

2、发行人在申报前的上市辅导和规范阶段，对 2017 年度和 2018 年度不规范和不谨慎的会计处理事项进行调整，符合《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》和相关审计准则的规定，能够保证发行人提交首发申请时的申报财务报表公允反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。申报会计师已按要求对发行人编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表出具了审核报告，差异调整的原因具有合理性与合规性；

3、发行人在首发材料申报后，基于监管部门的相关规定及谨慎性原则对应收票据的终止确认事项进行了会计差错更正，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，较调整前变动比例分别为-0.54%、-0.83%、-0.36%，变动较小，相关更正信息已恰当披露，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。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，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面符合发行条件；

4、发行人针对报告期内存在的“转贷”行为整改措施切实有效，发行人完善了资金管理使用的相关内部控制制度，取得了中国人民银行邵阳市中心支行和中国银保监会邵阳监管分局出具的合规证明，同时对于报告期内通过受托支付取得的银行贷款，发行人已全部偿还贷款本金和利息，自 2019 年 12 月 31 日之后，发行人未发生通过受托支付形式周转银行贷款的情形；该事项已在招股说明书中进行了信息披露并在重大事项提示中进行了提示，不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险，不存在后续影响及重大风险隐患，满足相关发行条件的要求；

5、发行人针对报告期内存在的关联方资金拆入未及时履行程序的情形整改措施切实有效，相关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了内控制度，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》；该事项不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不构成对内控制度有效性的重大不利影响，自 2019 年 10 月至本回复签署之日未再与关联方发生资金拆借的情形，整改后的内控制度合理、正常运行且持续有效，不存在影响发行条件的情形。

综上，发行人针对报告期内存在的财务内控不规范情形，已进行积极整改，针对性的建立了内控制度并有效执行，发行人不存在业绩虚构的情形，发行人的财务内控在提交申报材料的审计截止日后能够持续符合规范性要求，能够合理保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形。

5.关于业绩波动

公开资料显示，2012 年-2017 年，发行人的营业收入分别为 2.10 亿元、1.46 亿元、1.41 亿元、1 亿元、1.01 亿元、1.50 亿元。2012 年发行人曾进行 IPO 申报并撤回，发行人解释为进入 2012 年以后，受国家宏观经济增速放缓、出口乏力、信贷收紧等因素影响，冶金、工程机械、阀门、风电等液压产品下游行业增速放缓甚至下滑，致使公司 2012 年净利润相比较 2011 年有所下滑，从而不符合发行条件。

请发行人结合宏观经济形势及周期性变动情况、下游行业发展情况、发行人自身的生产经营情况等，量化分析并披露 2012 年至 2017 年经营业绩波动较大的原因，与同行业可比公司是否一致，发行人是否存在上市后经营业绩波动的风险，并请结合上述内容，就经营业绩波动进行重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【摘要】2012 年，全球经济持续低迷、国内经济增速放缓，公司液压产品主要应用领域工程机械行业和冶金行业景气度下降，产销量呈下滑趋势。受宏观经济周期性波动影响，下游行业订单减少，公司 2012 年-2016 年的经营业绩亦呈下滑趋势，经营业绩变动原因具有合理性，与除艾迪精密外的其他同行业

可比公司保持一致。发行人进行产品升级改造和战略调整后，配套主机市场战略成果显著，抵御市场风险能力明显增强。

【发行人说明】

一、结合宏观经济形势及周期性变动情况、下游行业发展情况、发行人自身的生产经营情况等，量化分析并披露 2012 年至 2017 年经营业绩波动较大的原因

2012 年，全球经济不振、国际金融危机深层次影响持续显现、市场需求下滑、刚性成本上升，国内工业制造业整体面临成本上升过快、资金紧张、需求不足、效益下滑的局面。公司产品所涉及的主要下游行业工程机械行业和冶金行业整体表现低迷，2012 年至 2016 年，下游客户对公司产品需求下降，在经历了经济发展的低迷期后，2017 年行业经济发展环境趋好，行业经济运行呈现了较高速增长的增长。

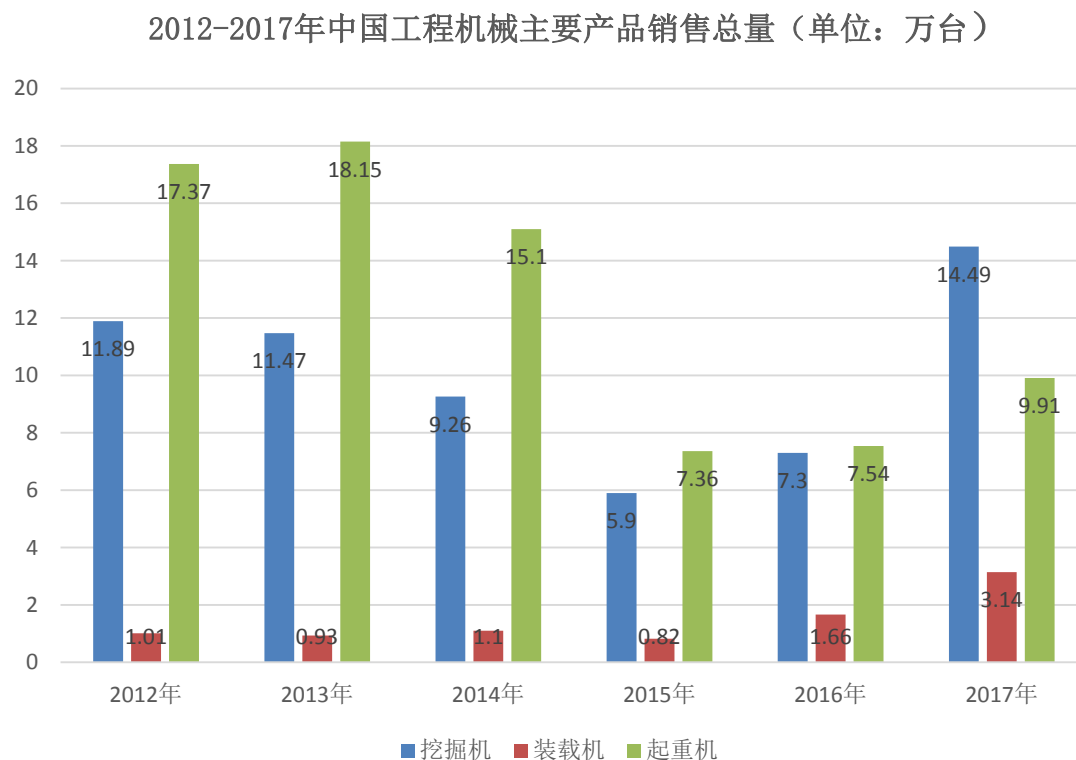
1、2012-2017 年冶金行业、工程机械行业宏观经济形势及周期性变动情况如下：



数据来源：国家统计局

黑色金属主要为钢铁，钢铁企业采购发行人的液压设备主要用于冶炼设备。

因其生产的钢材产品价格从 2012 年开始逐年大幅下降，行业投资额相应呈下降趋势。从 2013 年起黑色金属行业投资开始负增长，行业整体投产产能快速下降，2012-2017 年黑色金属冶炼和压延加工业固定资产投资额处于逐年减少的趋势。



数据来源：国家统计局和中国工程机械协会

工程机械行业采购发行人的液压产品主要用于工程机械的产品生产，2012 年，全球经济持续低迷、国内经济增速放缓，工程机械行业的主要产品销售总量整体呈现负增长。随着 2016 年全球经济逐步复苏，工程机械主要产品销量开始逐步增长，2017 年增幅较大。

2、下游行业发展情况

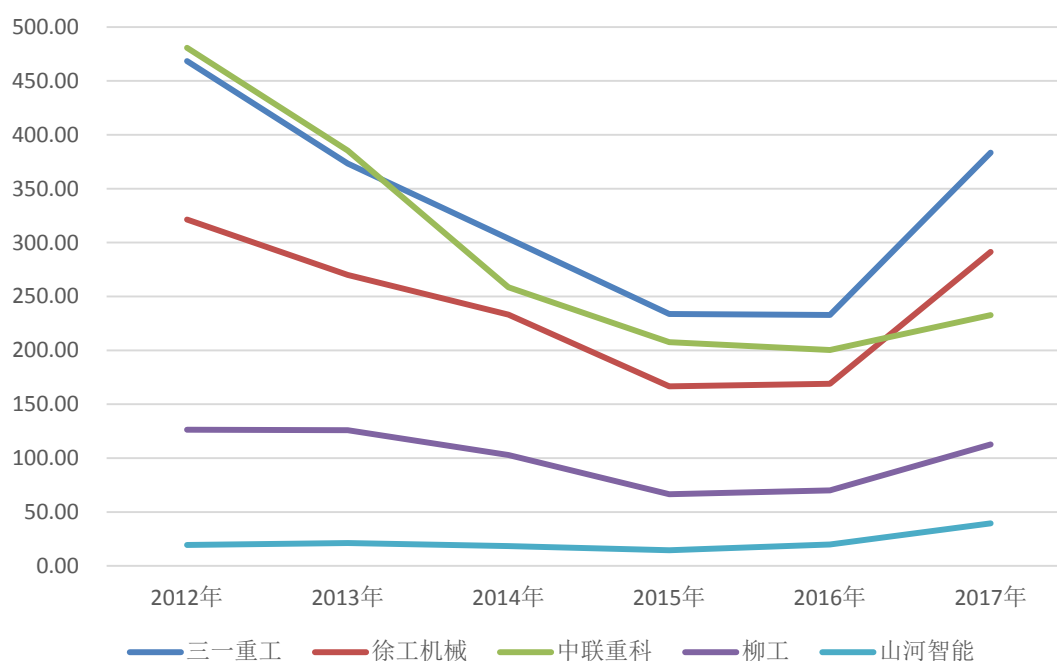
公司液压产品下游应用领域较为广泛，主要集中在工程机械、冶金、水利水电、新能源及环保等领域，2012-2017 年工程机械、冶金和水利水电领域的营业收入比例均保持在 67%以上。公司通过自身的技术积累，全面深入地推动技术服务、产品设备在工程机械、冶金、水利水电等领域的应用，公司的营业收入变动趋势，与下游行业的发展趋势基本一致。

(1) 工程机械行业 2012-2017 年主要上市公司营业收入情况如下：

单位：亿元

期间	三一重工	徐工机械	中联重科	柳工	山河智能
2012 年	468.31	321.32	480.71	126.30	19.37
2013 年	373.28	269.95	385.42	125.85	21.13
2014 年	303.65	233.06	258.51	102.93	18.40
2015 年	233.67	166.58	207.53	66.56	14.56
2016 年	232.80	168.91	200.23	70.05	19.92
2017 年	383.35	291.31	232.73	112.64	39.46

2012-2017年工程机械行业主要上市公司营业收入波动情况
(单位：亿元)



由以上数据可知，2012 年开始工程机械行业持续负增长，2016 年下半年开始呈现平稳回升态势，2017 年上半年回升加速达到近几年的一个高点，由于各公司具体产品有所不同，调整回升时间有先有后，但总的发展趋势基本一致，行业发展趋稳。

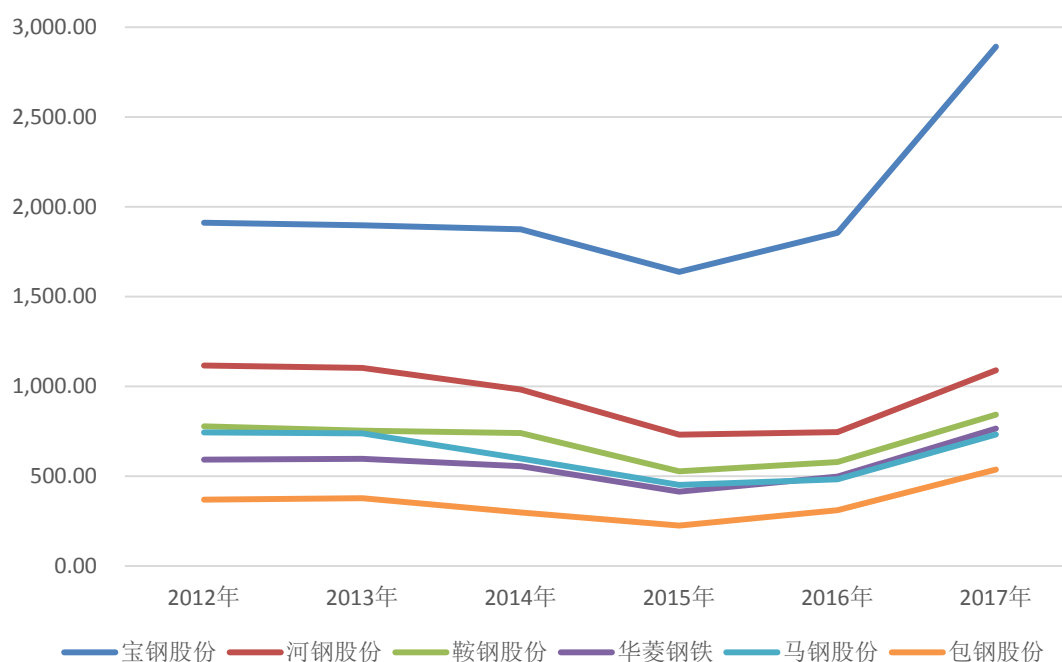
(2) 冶金行业 2012-2017 年主要钢铁企业上市公司营业收入情况如下：

单位：亿元

期间	宝钢股份	河钢股份	鞍钢股份	华菱钢铁	马钢股份	包钢股份
2012 年	1,911.36	1,116.30	777.48	592.56	744.04	369.34

期间	宝钢股份	河钢股份	鞍钢股份	华菱钢铁	马钢股份	包钢股份
2013 年	1,896.88	1,102.55	753.29	596.52	738.49	377.70
2014 年	1,874.14	982.57	740.46	556.00	598.21	297.92
2015 年	1,637.90	731.03	527.59	414.06	451.09	225.01
2016 年	1,854.59	745.51	578.82	498.11	482.75	310.28
2017 年	2,890.93	1,089.83	843.10	765.11	732.28	536.84

2012-2017年冶金行业主要钢铁企业上市公司营业收入情况
(单元：亿元)



注：发行人液压系统主要应用于冶金领域的钢铁企业。

根据宝钢年度报告，2012 年开始，全球经济持续低迷、我国经济增速放缓。受国内外经济增速放缓、产能过剩和运营成本居高不下等因素影响，我国钢铁行业生产经营持续低迷。2016 年是“十三五”开局年，在国家推进钢铁业供给侧结构性改革，严格落实环保限产和查处“地条钢”等政策实施的大背景下，钢铁企业通过结构调整和转型升级实现提质增效，扭转了全行业亏损的不利局面。2017 年，全球经济温和复苏，国内基础设施投资和房地产投资维持较高增速，为中国钢铁行业结构调整提供了良好的宏观环境，钢铁行业供给格局明显改善，行业营业收入大幅提升。

3、公司 2012-2017 年生产经营情况

(1) 公司 2012 年-2017 年营业收入按产品分类明细如下：

单位：万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
液压柱塞泵	6,342.36	5,969.65	6,400.95	5,219.43	5,432.79	6,566.14
液压缸	3,636.98	1,953.77	2,664.21	1,312.25	1,232.91	2,722.16
液压系统	8,960.52	5,506.29	3,808.91	2,143.66	1,788.97	3,386.77
备品备件	540.20	495.19	700.64	442.30	485.95	457.75
技术服务	405.49	374.46	279.81	483.70	1,072.01	1,675.94
建安服务	1,019.27	195.35	203.49	206.38	-	-
其他业务收入	80.16	59.11	37.71	215.53	114.23	81.12
合计	20,984.99	14,553.83	14,095.73	10,023.25	10,126.87	14,889.87

由上表可知，公司 2012-2017 年营业收入呈现波动主要系液压缸、液压系统、技术服务和建安服务收入波动较大，各项目具体波动原因分析如下：

1) 液压柱塞泵销售收入波动分析

2012 年-2017 年，公司液压柱塞泵产品销售收入 2015 年和 2016 年较其他年度有所下降，主要系公司对液压柱塞泵产品进行技术迭代升级，研发的 A 系列、ZB 系列等新产品进行试制，生产设备调机次数大幅增加，受限于产能制约，液压柱塞泵整体的产量有所下降所致。

液压柱塞泵各年销售情况列示如下：

单位：台、万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
销售数量	40,454.00	40,032.00	41,546.00	32,807.00	33,882.00	36,519.00
销售收入	6,342.36	5,969.65	6,400.95	5,219.43	5,432.79	6,566.14

2) 液压缸销售收入波动分析

公司液压缸产品 2012 年-2016 年销售收入有所波动，整体呈下滑趋势，主要系液压缸产品内部结构变化所致。

2012 年-2016 年，公司液压缸产品以冶金液压缸为主，以项目配套液压缸、少量工程机械液压缸及零散客户液压缸为辅。

液压缸按具体产品结构列示如下：

单位：万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
冶金液压缸	1,044.56	959.62	1,181.64	932.16	566.05	1,018.82
项目配套液压缸	1,829.52	443.50	1,029.52	141.82	198.53	181.45
其他	762.90	550.65	453.05	238.28	468.33	1,521.89
合计	3,636.98	1,953.77	2,664.21	1,312.25	1,232.91	2,722.16

注：项目配套液压缸系与公司销售的液压系统配套使用的液压缸。

由上表可知，公司液压缸销售收入波动主要受项目配套液压缸销售收入变动的影响。2012 年和 2014 年项目配套液压缸收入较大主要系与之配套的液压系统销售较多所致。

公司冶金液压缸产品各年整体波动不大，2016 年有所下降主要系公司对液压缸产品进行战略调整，放弃部分小型钢企客户液压缸业务所致。

3) 液压系统销售收入波动分析

液压系统按具体产品应用领域列示如下：

单位：万元

项目	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
冶金领域	4,607.33	3,211.35	1,055.70	1,194.10	861.33	2,052.57
水利水电领域	3,304.67	1,003.68	2,026.72	585.45	277.59	65.50
其他领域	1,048.52	1,291.26	726.49	364.11	650.05	1,268.70
合计	8,960.52	5,506.29	3,808.91	2,143.66	1,788.97	3,386.77

公司液压系统产品 2012 年-2016 年销售收入呈下滑趋势，主要原因为公司的液压系统产品应用领域主要集中于冶金和水利水电，其中冶金领域的销售受其行业因素影响，销售收入下滑幅度较大；水利水电项目建设具有一次性投入、投资金额大、建设周期长的特点，各年度项目数量不均衡，同时公司通过在南水北调项目中设备运行和技术服务的成果，在国家大型水利项目中逐步建立了品牌价值，但在品牌价值沉淀过程中，公司水利项目中标率不太高，年度收入有所波动。

4) 技术服务销售收入波动分析

发行人 2016 年、2017 年技术服务收入增幅较大，主要系南水北调中线干线全面通水后，为南水北调提供通水初期的机电保障技术服务及液压启闭机维修保养等技术服务。

5) 建安服务销售收入波动分析

2012 年发行人建安服务销售收入较大主要系为太原重工股份有限公司提供设备安装服务所致。

(2) 公司 2012 年-2017 年营业收入按下游应用领域划分情况如下：

单位：万元

期间	工程机械	冶金	水利水电	新能源及环保	其他	合计
2012 年	3,943.10	7,520.37	5,406.77	1,452.26	2,662.48	20,984.99
2013 年	3,868.59	5,622.03	1,612.93	1,301.93	2,148.35	14,553.83
2014 年	3,567.62	4,021.82	3,260.20	1,195.48	2,050.60	14,095.73
2015 年	2,384.22	3,567.91	1,213.36	1,060.62	1,797.14	10,023.25
2016 年	2,688.50	2,705.94	1,506.33	1,560.50	1,665.60	10,126.87
2017 年	3,867.17	4,378.39	1,801.96	2,854.68	1,987.67	14,889.87

公司 2012-2017 年营业收入分别为 20,984.99 万元、14,553.83 万元、14,095.73 万元、10,023.25 万元、10,126.87 万元和 14,889.87 万元，营业收入波动较大。

公司 2012-2016 年营业收入逐年下滑，主要系下游工程机械行业、冶金行业等领域呈现负增长，公司的产品订单减少所致，随着下游行业的逐步复苏，2016 年底开始呈现增长趋势。

水利水电领域主要产品为液压系统和液压缸，应用于各个水电站的建设，单个合同金额较大，水电建设项目是一次性投入，导致订单不均衡，因此 2012-2017 年营业收入变动幅度较大。

综上，公司 2012 年-2016 年营业收入呈下滑趋势，主要系受宏观经济周期性波动影响，下游行业订单减少，同时公司自身产品结构抗风险能力相对较差、对液压柱塞泵产品进行技术迭代升级及放弃部分小型钢企客户液压缸业务等多种因素影响，销售收入有所下滑，经营业绩变动原因具有合理性。

二、公司 2012 年至 2017 年经营业绩与同行业可比公司是否一致

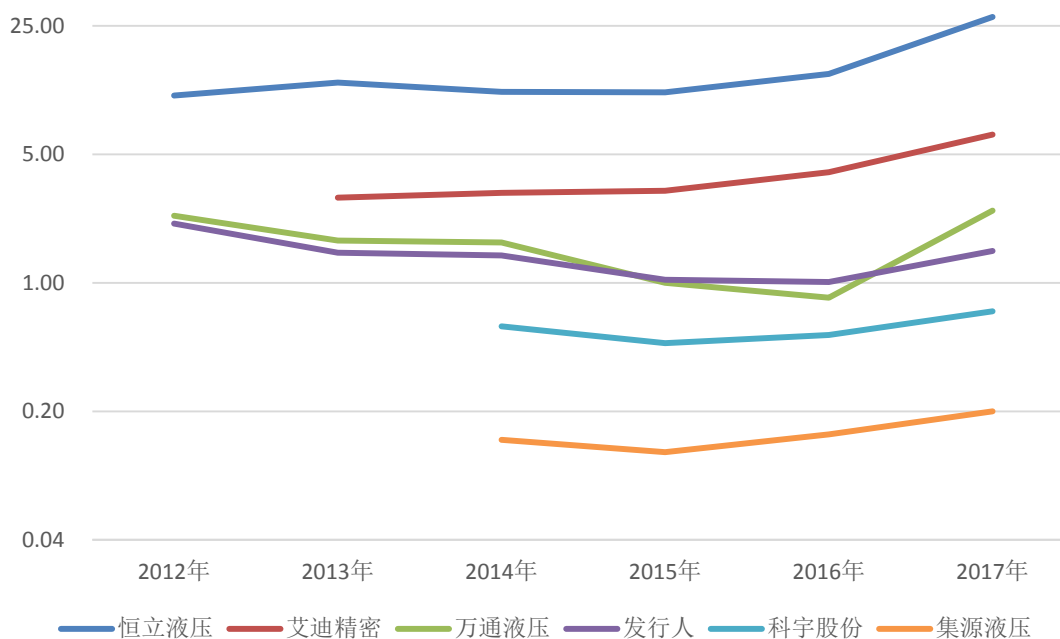
公司 2012-2017 年营业收入与同行业可比公司情况对比如下：

单位：亿元

期间	恒立液压	艾迪精密	科宇股份	万通液压	集源液压	发行人
2012 年	10.45	-	-	2.32	-	2.10

期间	恒立液压	艾迪精密	科宇股份	万通液压	集源液压	发行人
2013 年	12.30	2.91	-	1.70	-	1.46
2014 年	10.93	3.09	0.58	1.66	0.14	1.41
2015 年	10.88	3.17	0.47	1.00	0.12	1.00
2016 年	13.70	4.00	0.52	0.83	0.15	1.01
2017 年	27.95	6.41	0.70	2.47	0.20	1.49

公司2012-2017年营业收入与同行业可比公司波动情况对比
(单位: 亿元)



注: 以上数据均来源于同行业可比公司年度报告, 部分单位部分年度报告未披露。

如上表所示, 同行业可比公司中, 科宇股份、万通液压、集源液压营业收入变动趋势与发行人基本一致。

恒立液压除 2013 年外, 其他年度的变动趋势与发行人一致。2013 年度营业收入上升的主要原因系新纳入合并范围的子公司上海立新液压有限公司贡献收入 1.37 亿元。考虑上述因素, 整体分析, 恒立液压的变动趋势与发行人基本一致。

艾迪精密 2013 年-2015 年营业收入基本平稳, 略有增长, 主要系艾迪精密的液压件产品主要针对工程机械的售后维修市场, 工程机械行业尽管主机市场低迷, 但对售后维修的市场影响相对较小。

综上，除艾迪精密外，公司 2012-2017 年营业收入的变动趋势与同行业可比公司基本一致。

三、发行人是否存在上市后经营业绩波动的风险

1、宏观经济形势及下游细分市场的发展前景分析

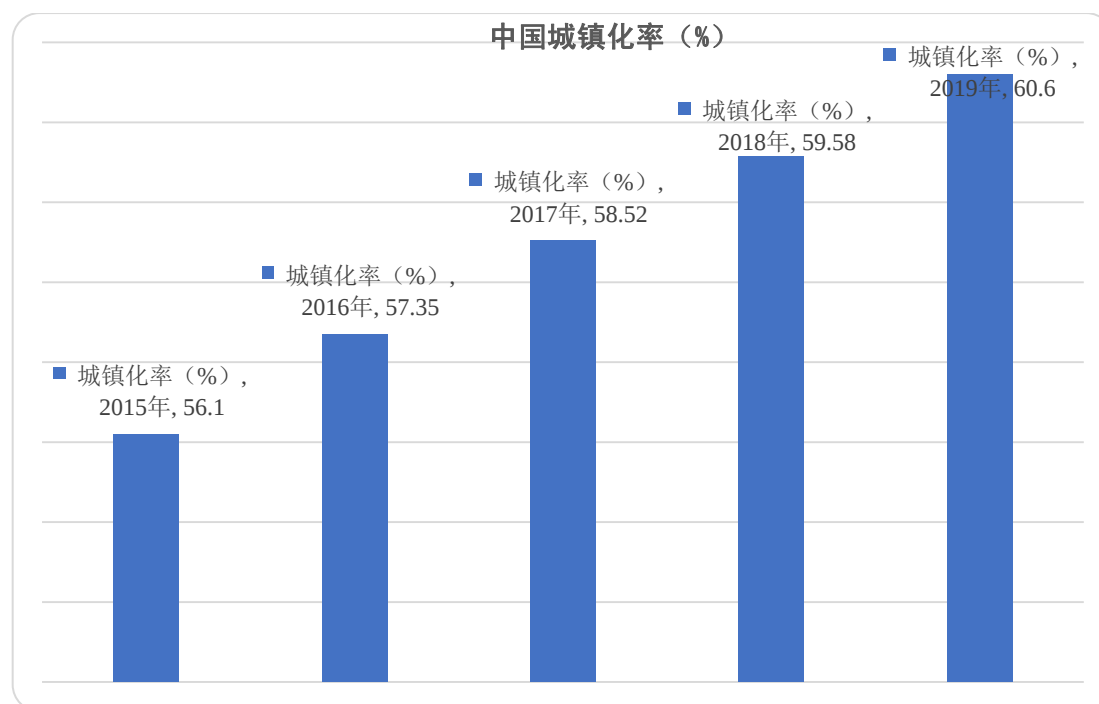
公司主要产品为液压柱塞泵、液压缸、液压系统及液压产品专业技术服务，能够广泛应用于工程机械、冶金、机床、水电、军工、船舶等行业，公司产品受基建、煤炭冶金、工程机械、机床设备、水利工程、新能源锂电池等行业影响。

（1）城镇化质量不断提高，基建设备行业高景气度延续

在我国现代化建设不断加快、城市化进程不断加速的大背景下，受益于“十四五”规划“新型城镇化”“新型基础设施”建设的影响，大型工业与大型基建设备行业将在较长时间内保持高景气度。

我国城镇化比率逐步提高。截至 2019 年末，我国城市化率约为 60.60%， “十四五”明确我国常住人口城镇化率将提高到 65%。据有关机构研究，预计到 2030 年我国城市化率将达到 75%左右，新增共计 2.2 亿新市民。

我国加快城镇化率量变的同时，也全面提升城镇化质量。我国正加快转变城市发展方式，实施城市更新行动，包括改造提升老旧小区、老旧厂区、老旧街区和城中村，推进老旧楼宇改造，积极扩建新建停车场、充电桩，“十四五”期间将完成 21.9 万个城镇老旧小区改造。



数据来源：国家统计局

“新基建”日新月异。数字经济时代加速了产业数字化的转型，为新型基础设施建设提供了广阔的市场空间。国家发改委将“新基建”定义为“以新发展理念为引领，以技术创新为驱动，以信息网络为基础，面向高质量发展需要，提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系。”未来，我国将加速“新型基础设施”建设周期。

我国城镇化率及质量的不断提高，城镇化建设的房地产和基础建设投资持续平稳增长将会拉动多类型机械设备市场的增长。

(2) 工程机械稳步回暖，环保加速产品更新

环保政策趋严将加速工程机械产品更新。2016年4月，国家对工程机械制定了更为严格的节能及排放标准，随着非道路移动机械柴油机污染物排放标准执行到第三阶段，淘汰不符合要求的非道路机械已势在必行。受到国家相关环保政策趋严的影响，各地也均出台了《交通运输行业柴油货车污染治理》等系列实施方案，例如挖掘机“国四”标准已于2020年12月正式实施，混凝土泵车“国六”标准将于2021年7月实施。

因此，工程机械相关行业的内部机器进入更新换代时代，“再制造”成为行业内标签，并且上述趋势正逐年大幅上升，工程机械销量实现大增。

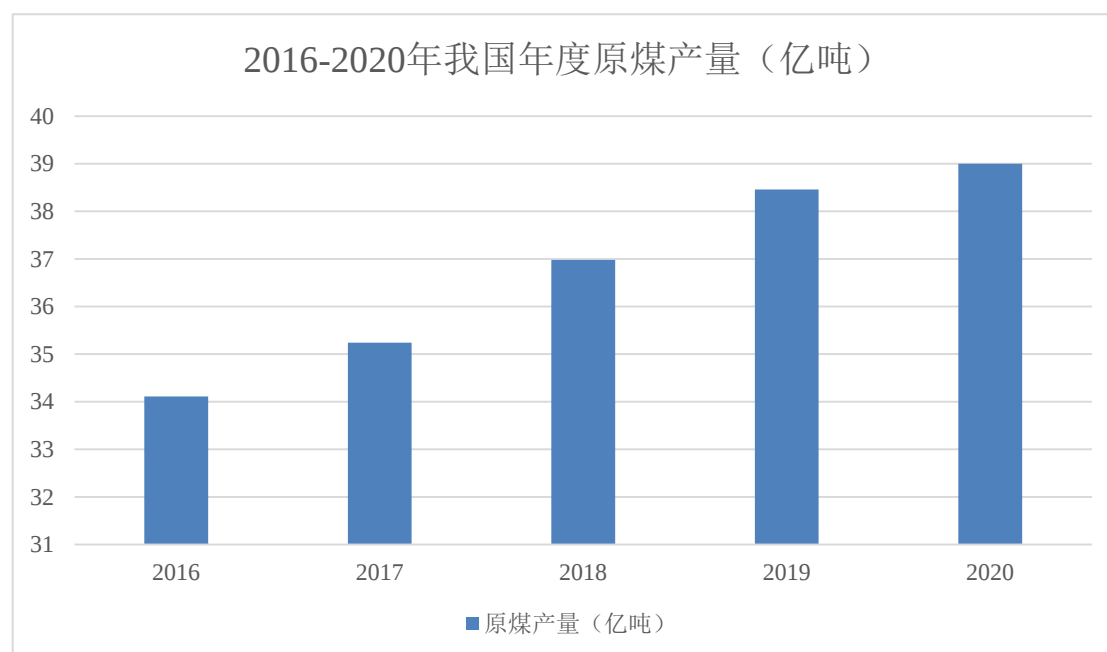
（3）机床设备生产复苏，产品迎接换代新周期

2019 年全球机床生产规模 842 亿美元，中国作为世界第一大机床生产国生产 194.20 亿美元，占全球市场的 23.10%。2019 年中国机床消费高达 223 亿美元，国内机床设备市场呈现了供不应求的关系。2020 年随着新冠疫情得到有效控制，机床下游行业快速复苏，带动机床行业产业链回暖明显，根据中国机床工具工业协会统计，2020 年 1-11 月，协会重点联系企业的金属加工机床新增订单同比增长 16.00%，在手订单同比增长 7.60%。我国作为最早从新冠疫情中走出来的制造业大国，随着复工复产的推进，制造业投资企稳回升，机床设备需求将进一步提高。

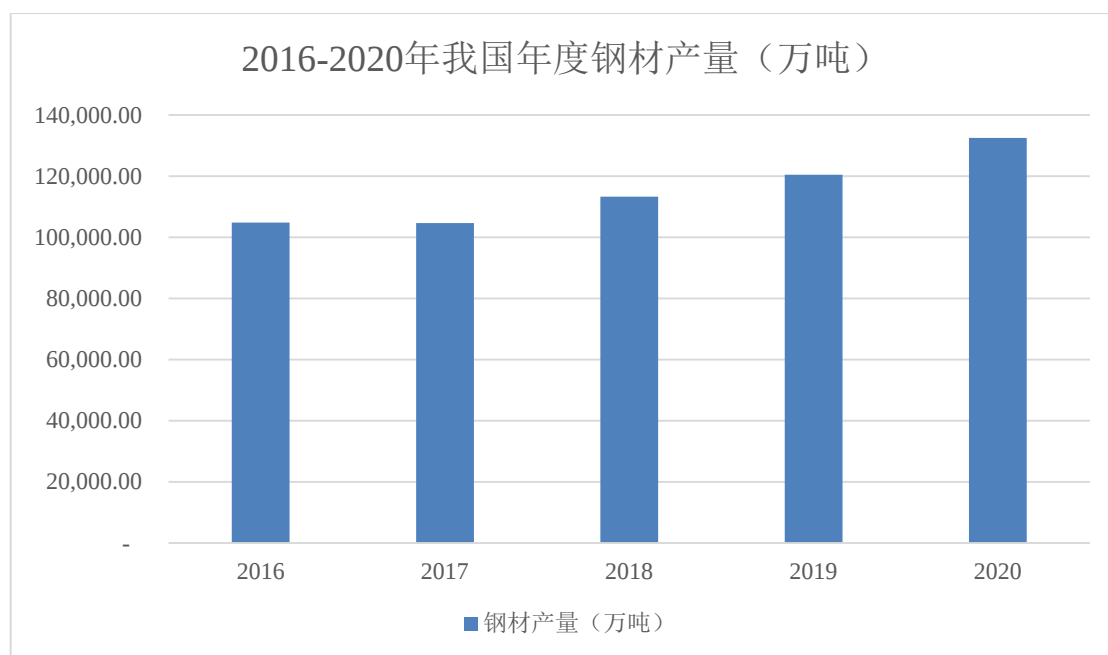
机床设备的一般寿命约为 10 年，机床行业平均每 7-10 年为一个商业周期，2011 年前后中国机床行业的销售出现了一轮高峰，2021 年起机床设备将迎来换代新周期。

（4）钢铁冶金供给侧改革，头部企业享受发展机遇

目前中国已成为全球最大的冶金设备市场，占全球市场份额的三分之一以上。随着国内宏观经济持续向好，未来冶金工业仍将保持良好的发展势头。



数据来源：国家统计局



数据来源：国家统计局

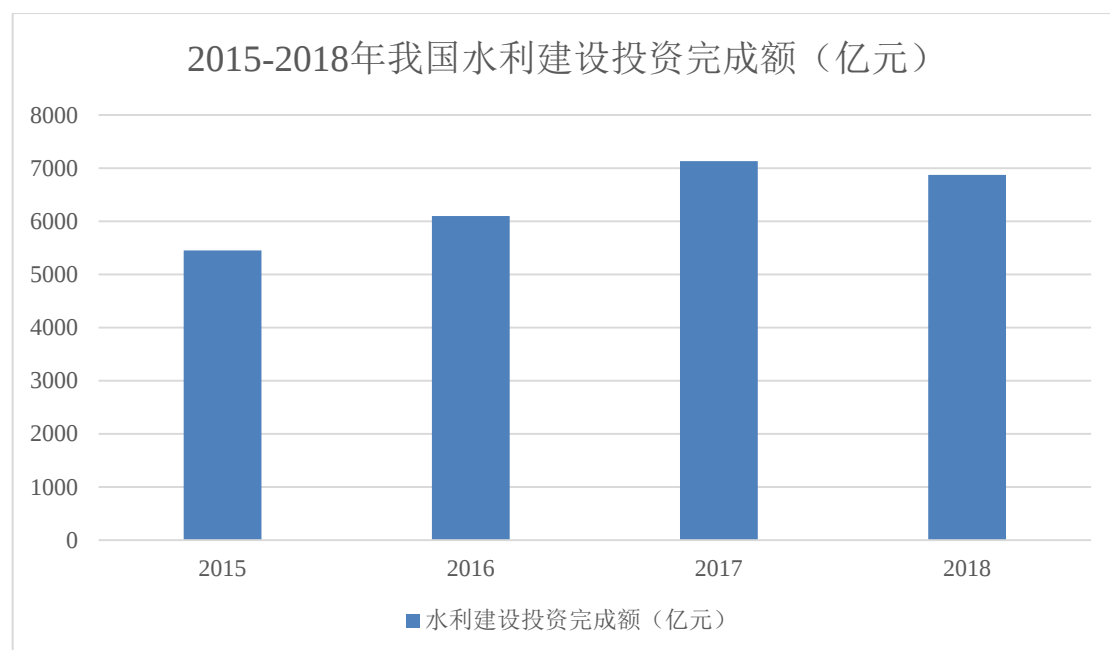
钢铁行业自 2016 年供给侧改革以来，经过近五年的改革，淘汰了一批品质低、质量差、污染多、耗能大的钢铁企业，2020 年钢铁供给端有了循序渐进的变化，也有加速提升的趋势。

“做好碳达峰、碳中和工作”相当于带来煤炭钢铁行业的二次供给侧改革。理论上钢铁产能持续减少，但区域布局不断优化，行业内的集中度有加速提升趋势，特别是技术先进、单位排放低的钢铁行业将迎来全新的发展阶段，头部钢铁企业的先进冶金设备采购或换代将会为液压行业带来市场。

（5）重大水利工程加快建设，南水北调启动新工程

截至 2018 年底，中国水电总装机容量约为 3.5 亿千瓦时，位居世界第一，世界最大的 20 个电站中，中国发电站总数亦位居首位，其中我国三峡大坝总装机量为世界装机量首位。我国水电电源建设投资规模逐步上升，2018 年增至 674 亿元，同比增长 9.06%。

2019 年落实水利建设资金 7260 亿元，2020 年我国水利建设落实投资创历史新高，达到 7700 亿元，为稳投资、保增长发挥了重要作用。



2020 年我国相继开工建设雄安新区防洪骨干工程、湖南犬木塘水库、重庆渝西水资源配置工程、吴淞江治理上海段、四川亭子口灌区等 45 项重大水利工程，投资规模超过 1700 亿元。截至 2020 年，国家确定的 172 项重大水利工程已开工 142 项，在建规模超过 1 万亿元。

序号	“十四五”重大引调水工程	拟投资金额（亿元）
1	滇中引水	1,135.00
2	引江济淮	912.71
3	珠三角水资源配置	354.00
4	引汉济渭二期	200.23
5	渝西水资源配置	143.45
6	海南琼西北水资源配置	45.72
7	新疆奎屯河引水	42.65
8	河北雄安干渠供水	19.98

农业水利工程进度加快。中央 2020 年“一号文”提出统筹布局农村饮水基础设施建设，在人口相对集中的地区推进规模化供水工程建设，提出加强现代农业基础设施建设，抓紧启动和开工一批重大水利工程和配套设施建设。

南水北调工程持续建设。南水北调工程是我国水资源配置的重大战略性工程，工程设计分为东线、中线、西线三条线路。目前东线、中线一期工程已实现通水，工程机械日常技术服务与运营管理将成为未来阶段的重点工程，西线工程已于

2020 年初启动综合查勘工作，主要涉及隧洞进出口、主要建筑物、重要地质构造等调研查勘，为下一阶段的工程建设的开展提供科学依据。十四五规划推动南水北调东中线后续工程建设，深化南水北调西线工程方案必选论证。

（6）新能源锂电池赛道拓宽，持续保持高需求增长

新能源汽车、单车（自行车）带电量更大，动力电池市场规模较消费锂离子电池市场规模更大，现为锂离子电池企业目前的主战场。

由于新能源补贴政策刺激，2015 年后我国新能源汽车产量进入高速增长阶段，2015 年-2018 年复合增速达到 54.48%，国内新能源车发展已由补贴驱动转换为市场化驱动，2020 年国内新能源车销量继续逐月稳步提升。中国汽车工业协会数据统计显示，2020 年我国新能源汽车产销分别完成 136.6 万辆和 136.7 万辆，产销量创历史新高。

《电动自行车安全技术规范》已于 2019 年 4 月 15 日正式实施，规定电动自行车整车质量不得超过 55 千克，超标车型可换用质量更轻的锂电池，因此未来锂电池也将在新能源自行车领域快速取代铅酸电池。

我国新能源汽车目前仍处于高速发展阶段，新能源自行车电池也面临产品替代。作为配套产品的锂电池，随着行业集中度的提升，技术、盈利能力较差的企业将被淘汰，高端产品将会受益于不断扩大的锂电池市场。

2、公司自身发展战略及产品结构分析

2013 年 1 月，公司应邀成为首批“工业和信息化部工程机械高端液压件及液压系统产业化协同工作平台成员单位”。在对工程机械行业认真调研后，公司于 2014 年开始逐步调整产品战略发展方向，如持续加大技术研发投入、完成液压柱塞泵及液压缸产品迭代升级；全力拓展工程机械行业；深耕冶金行业优质客户，放弃小型钢企；通过国家大型水利项目积累经验，沉淀品牌价值等。随着工程机械行业、冶金行业全面复苏及公司向主机客户配套战略的实施，公司营业收入从 2017 年开始稳步上升。具体各产品分析如下：

（1）液压柱塞泵

2013 年开始，公司即对液压柱塞泵 A 系列产品进行研发试制，2014 年客户

开始试用，2015 年和 2016 年对研发的 A 系列、ZB 系列等新产品进行小批量试制生产，相关生产技术逐步成熟，产品的稳定性受到客户认可，实现了进口替代，并向市场全面推广，在产能不变的情况下，由于 A 系列产品平均销售单价较高，液压柱塞泵销售收入实现了一定幅度的增长。

2012 年-2020 年，公司液压柱塞泵新产品收入占比变动情况如下：

单位：万元

年度	液压泵数量（台）	液压柱塞泵销售收入	新产品收入占比
2012	40454	6,342.36	0.00%
2013	40032	5,969.65	0.00%
2014	41546	6,400.95	11.21%
2015	32807	5,219.43	17.84%
2016	33882	5,432.79	23.44%
2017	36519	6,566.14	29.27%
2018	39724	8,154.45	39.28%
2019	38151	7,754.12	36.82%
2020	38629	7,573.13	40.40%

由上表可知，公司液压柱塞泵销售数量一直处于或接近企业产能上限，产品的技术迭代及进口替代为后续规模发展奠定了坚实的基础。

2021 年公司将加大资金投入，增加智能化、柔性化生产线设备，重点针对塔吊、混凝土搅拌车、挖机等工程机械中单项批量较大的领域，规模化地提供性能稳定的高质量产品，完成这些领域的进口产品替代，抢占相关细分领域的市场份额，实现销售收入的大幅增长。

（2）液压缸

2016 年以前公司一直以冶金液压缸为主，辅以项目配套油缸、少量工程机械缸及零散客户液压缸。由于项目配套液压缸的不稳定性，公司液压缸产品面临着业绩波动不确定性的困局。

为了扭转不利局面，公司结合自身产能情况，及时调整产品战略发展方向，全力拓展工程机械行业主机配套油缸，分步骤选择工程机械行业细分领域内的标杆企业产品进行研发攻关。

1) 随车吊领域

公司 2014 年为随车吊领域标杆企业三一帕尔菲格提供样机，2015 年小批量试用，2016 年小批量供货，2017 年成为三一帕尔菲格的战略供应商，订单数量稳步上升。

2) 工程机械桩机领域

在沉淀了工程机械主机配套液压缸生产技术、生产经验及品牌价值后，公司 2018 年进军工程机械桩机领域，并与该细分领域龙头企业山河智能装备股份有限公司达成合作意向，通过产品试用、市场验证，2020 年成为山河智能装备股份有限公司银牌供应商、桩机液压缸第一大合作伙伴，订单收入逐年上升。

3) 新能源锂电池生产设备领域

借助国家发展新能源汽车大战略，公司 2018 年开始进军锂电池生产设备主机配套液压缸，选择该行业标杆企业深圳市浩能科技有限公司作为合作伙伴，凭借公司技术实力成为该公司宁德时代、比亚迪及海外项目等高端客户锂电设备配套液压缸战略供应商，订单逐年持续增长。

2017 年-2020 年，公司主机配套液压缸收入明细如下：

单位：万元

客户名称	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
三一帕尔菲格特种车辆装备有限公司	346.44	1,119.01	1,657.00	2,107.46
山河智能装备股份有限公司	-	1,213.92	2,916.49	5,986.49
深圳市浩能科技有限公司	-	71.38	165.61	459.42
小计：	346.44	2,404.31	4,739.10	8,553.37
全年液压缸总收入	2,722.16	5,026.96	8,604.56	12,945.18
主机配套液压缸收入占比	12.73%	47.83%	55.08%	66.07%

由上表可知，公司液压缸产品结构调整、技术迭代升级后，工程机械、新能源等部分细分领域的标杆企业主机配套液压缸收入占比逐年上升。

在宏观经济增速放缓的情况下，下游相关细分领域的标杆企业抗风险能力相对较强，且会重点满足战略合作伙伴的订单，公司已成为这些下游客户的战略合作供方或者重要供应商，极大的提高了公司的抗风险能力。

公司未来将继续实施向主机单位配套战略，加大研发设备投入，扩大下游客户战略合作领域，提高企业抗风险能力，实现液压缸销售收入的稳步增长。

(3) 液压系统

针对液压系统业务，公司采取以下具体措施：

1) 夯实液压系统在水利水电领域的品牌价值

公司于 2010 年就开始与南水北调合作，进入国家大型水利工程项目领域，经过多年的友好合作，公司以优质的服务和较高的综合素质，获得了南水北调项目指挥部各方面认可与好评，在国家大型水利开发领域，获得一定的企业知名度。

随后陆续承接了三峡乌东德水电站（中国第四座、世界第七座跨入千万千瓦级行列的巨型水电站）左右岸进水口液压启闭机、大藤峡水利枢纽工程（珠江—西江经济带和“西江亿吨黄金水道”基础设施建设的标志性工程）左岸泄水坝段弧形工作闸门液压启闭机、大藤峡水利枢纽工程船闸系统液压启闭机、三峡金沙江白鹤滩水电站（仅次于三峡水电站的中国第二大水电站）大坝表孔及深孔液压启闭机等国家重大工程液压控制系统部分的制造服务，进一步夯实了公司在国家大型水利工程中液压启闭机传动与控制领域中的品牌价值，为未来抢占国家大型水利项目液压传动及控制系统市场奠定了坚实基础。

2) 拓宽液压系统应用领域，着手开发主机配套液压系统

为拓宽液压系统应用领域，提升液压系统抗风险能力，公司从 2015 年开始着手开发主机配套液压系统，2017 年在工程机械塔吊及新能源锂电池生产设备等领域取得了初步成效。随着液压系统市场领域不断拓展，将有效的降低下游客户订单下滑造成液压系统业绩大幅波动的风险。

2017 年-2020 年，公司主机配套液压系统收入明细如下：

单位：万元				
项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
主机配套液压系统	1,261.00	1,822.00	2,732.00	2,710.00

注：主机配套液压系统是指液压系统作为组成部件用于主机客户自己的产品中。

由上表可知，公司主机配套液压系统销售收入逐年上升，抗风险能力不断增强。

公司未来将继续实施向主机单位配套战略，拓宽产品应用领域，提高企业抗风险能力，实现液压系统销售收入的稳步增长。

综上，国家宏观经济形势长期来看持续向好，公司液压产品的下游行业发展前景广阔，同时公司自身主动调整战略发展方向，实施液压产品向主机单位配套战略，选择相关细分领域的优秀企业进行深度合作，品牌效应逐步提升，抗风险能力不断增强。但未来如果宏观经济下行幅度较大或出现其他不可抗力事件或公司发展战略不能有效实施，发行人上市后仍面临一定的经营业绩波动风险。

公司已在招股说明书“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“（二）经营业绩波动及下滑的风险”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）经营业绩波动及下滑的风险”部分对风险因素进行补充披露，具体如下：

（二）经营业绩波动及下滑的风险

液压产品作为制造业的通用基础零部件，其下游行业分布较广，主要应用于工程机械、钢铁冶金、水利水电、航空航天、环保装备、新能源装备、农业机械等下游行业，下游行业的发展状况受宏观经济及周期性波动的影响较大。未来如果公司主要的下游行业受宏观经济周期性影响较大，公司的订单可能会有所减少，或公司的发展战略不能继续有效实施，公司发行上市后会面临一定的经营业绩波动及下滑的风险。

【核查程序】

- 1、获取了发行人历年经营数据，查询了近年来国内通用设备制造业相关行业信息及数据；
- 2、获取同行业可比公司的年度报告，进行数据分析；
- 3、获取 2012-2017 年宏观经济形势及周期性变动情况的相关数据，获取下游企业主要上市公司经营数据，并与发行人营业收入变动情况进行综合分析；
- 4、访谈发行人管理层，了解经营业绩波动的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人 2012 年至 2017 年经营业绩波动趋势与宏观经济形势及周期性变动情

况、下游行业发展情况和公司自身生产经营情况一致，与除艾迪精密外的其他同行业公司可比公司营业收入变动趋势基本保持一致，经营业绩波动原因具有合理性；发行人已在招股说明书中就经营业绩波动风险进行了风险提示。

6.关于技术服务毛利率

报告期内，发行人技术服务的毛利率分别为 46.97%、41.76%、45.84%和 47.79%，发行人技术服务的主要对象为南水北调中线干线工程建设管理局和阳春新钢铁有限责任公司。

请发行人：

（1）结合技术服务的定价依据、价格和成本的变动情况等，补充披露报告期内技术服务毛利率较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；

（2）补充披露报告期内南水北调中线干线工程建设管理局和阳春新钢铁有限责任公司分别的毛利率情况，毛利率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】

一、结合技术服务的定价依据、价格和成本的变动情况等，补充披露报告期内技术服务毛利率较高的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致

【摘要】报告期内，公司南水北调中线干线工程建设管理局的技术服务毛利率较高，阳春新钢铁有限责任公司的毛利率相对较低。南水北调项目属于国家重点引水工程，具有相对较高的准入门槛和相对较高的技术要求和员工素质要求，且公司曾向南水北调销售液压设备，产品质量及售后服务得到南水北调项目方的认可和肯定，基于双方的长期合作，对公司的服务产生一定的依赖性，因此技术服务的毛利率相对较高。

1、技术服务的业务获取方式、服务内容及定价依据

报告期内，公司技术服务的主要对象为南水北调中线干线工程建设管理局和阳春新钢铁有限责任公司。其获取业务方式、服务内容和定价依据如下表所示：

序号	单位名称	业务获取方式	技术服务内容	定价依据
1	南水北调中线干线工程建设管理局	招投标	1、对现场的大型液压启闭机设备进行巡查、维护、检修、故障处理，以及闸室内的标志标识、照明、低压配电箱、通风设备等辅助设备的维修保养，同时配合南水北调中线干线工程建设管理局进行应急处置、培训管理局工作人员等工作； 2、对液压启闭机改造项目和电控系统设备改造项目进行设备调试	成本加成
2	阳春新钢铁有限责任公司	商业谈判	承包范围内所有流体设备的护航性巡查（检）、维护，中、夜班值守	成本加成

注：南水北调中线干线工程建设管理局具体包含南水北调中线河南分局、北京分局、河北分局、渠首分局、天津直管项目建设管理部。

2、技术服务的价格和成本的变动情况

（1）报告期内，公司各单位的技术服务的收入和成本变动情况如下：

单位：万元

单位名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
南水北调中线干线工程建设管理局	收入	1,392.56	1,890.65	1,643.31
	成本	637.74	923.44	865.61
	毛利率	54.20%	51.16%	47.33%
阳春新钢铁有限责任公司	收入	456.55	415.07	442.49
	成本	340.00	325.30	349.17
	毛利率	25.53%	21.63%	21.09%
三峡金沙江云川水电开发有限公司禄劝乌东德电厂	收入	0.60	-	-
	成本	0.37	-	-
	毛利率	39.17%	-	-
合计	收入	1,849.71	2,305.71	2,085.80
	成本	978.10	1,248.74	1,214.78
	毛利率	47.10%	45.84%	41.76%

由上表可知，公司技术服务的成本变动与收入变动情况基本一致，毛利率基本保持稳定。2018 年毛利率略低系当年人工成本有所增加，2018 年公司中标南水北调新合同，该合同正式执行为 2019 年度，为此公司于 2018 年第四季度提前招聘培训新员工致当年人工成本有所上升。

(2) 报告期南水北调项目技术服务收入价格、成本变动情况

1) 南水北调项目技术服务收入明细构成如下:

单位: 万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
维检基本酬金	846.29	1,377.45	1,377.45
维检浮动酬金	91.99	146.93	148.46
设备改造调试费	216.78	195.78	-
专项维护费	12.49	24.74	26.75
合同增补项目收入	225.01	145.74	90.65
收入合计	1,392.56	1,890.65	1,643.31

报告期内, 南水北调项目技术服务收入包括维检基本酬金、维检浮动酬金、设备改造调试费、专项维护费及合同增补项目收入。整体来看, 维检基本酬金、维检浮动酬金和设备改造调试费三项技术服务收入占比较大。

2) 南水北调项目技术服务收入价格变动分析

与南水北调签订的合同中有关技术服务价格如下:

项目名称	项目签订时间	合同期间	技术服务内容	技术服务价格
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	2017 年 3 月	36 个月	河南分局液压启闭机维检	基本酬金为每月 75.38 万元 (含税)
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	2017 年 3 月	36 个月	河北分局液压启闭机维检	基本酬金为每月 46.29 万元 (含税)
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	2018 年 8 月	24 个月	南水北调五个分局液压启闭机的改造调试	每个调试项目均有不同的调试价格, 详见后述“设备调试费价格分析”
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	2020 年 3 月	24 个月	南水北调中线干线工程建设管理局沿线辖区运维服务	基本酬金为每月 68.39 万元 (含税)

①维检基本酬金价格分析

维护合同各月结算支付费用由维检基本酬金和浮动酬金两部分组成, 基本维检酬金占各月结算支付费用的 90%, 浮动酬金占各月结算支付费用的 10%。

基本酬金在每月公司完成维检基本工作内容后, 南水北调按照合同规定支付。

各月应结算支付的基本酬金=合同总额÷合同期内的考核期数×90%。

维检基本工作内容如下：

A、巡查

节制闸站每周巡查一次（每月巡查三次，第四次与一级维护合并进行），控制闸及其它闸站每月巡查两次（每月的第二次巡查与每月的一级维护合并进行）。

B、维护

维护级别	细分项目	具体内容
一级维护	液压启闭机液压系统一级维护项目	1、处理日常保养检查未能处理的问题； 2、检查吸湿空气滤清器干燥剂颜色是否发生改变，若因受潮颜色发生改变，则对干燥剂进行干燥处理； 3、液压油有无浑浊、变色、异味、沉淀等异常； 4、涂层局部失效或损伤部位应进行手工除锈并补涂防锈涂料，保持设备外观无明显锈迹； 5、检查油缸缸体有无变形、裂纹等异常； 6、检查压力、行程、温度、液位、滤油器等发讯设备功能是否正常； 7、检测液压油的污染度等级； 8、检查油箱、阀台、油泵电机组、油缸缸上管路、对渗漏油部位进行处理。
	液压启闭机现地控制系统一级维护项目	1、完成每周检查与保养的全部工作内容，并处理每周未能处理的问题； 2、对控制系统进行除尘工作，柜内电气保养、检查； 3、对各端子接线进行检查，松动的部分进行紧固； 4、对电源互投装置进行检查； 5、对柜内各电源回路进行检查，确保电源的可靠性； 6、对闭锁回路进行检查； 7、对外部传感器进行检查，行程开关保养、清洁，检查调整开关位置； 8、进行手动/自动/远方操作方式切换实验； 9、检查各对外接口的可靠性； 10、检查现地紧急关阀回路的可靠性； 11、对电机主回路进行检查，发现问题及时处理； 12、机房及闸面照明器具检查，保证亮燃率≥85%； 13、全面检查液压阀组、管路的泄漏情况，并处理； 14、全面检查高压软管外观情况，是否有破损、老化龟裂等缺陷，若有则应更换新件； 15、检查其它辅助设备的完好性； 16、检查空气滤清器的干燥剂颜色是否正常，若已经变色则更换。
	低压电缆一级维护项目	1、完成每周检查与保养的全部工作内容，并处理每周未能处理的问题； 2、对电缆进行除尘工作，清洁保养、检查； 3、对各端子接线进行检查，松动的部分进行紧固； 4、对外部电缆及接线盒，应检查防水措施、防雷措施和防冰措施。

维护级别	细分项目	具体内容
二级维护	液压启闭机液压系统二级维护项目	1、根据管接头的漏油情况更换相应的密封件； 2、更换老化的高压胶管、测压软管、挠性橡胶接头； 3、检测油缸活塞杆的伸缩速度是否正常； 4、对系统中各计量表计进行检定或校验； 5、检查、测试系统中电气设备的绝缘电阻； 6、检查双缸同步性能是否正常； 7、检测油缸下滑量值是否超差； 8、对较大面积的基体锈蚀部位采用机械方式除锈并补涂防锈涂料。
	液压启闭机现地控制系统二级维护项目	1、完成每月检查与保养的全部工作内容，并处理每月未能处理的问题； 2、重新调整各电机保护开关、热保护的整定值； 3、重新调整各压力、液位、温度等发讯装置的设定值； 4、对系统中闸门开度、电流、电压各计量表计进行检定或校验； 5、用兆欧表测量电器部分的绝缘电阻，其值要符合标准或设备使用说明书，否则应做干燥处理。
	低压电缆二级维护项目	1、完成每月检查与保养的全部工作内容，并处理每月未能处理的问题； 2、重新各电缆接线端子； 3、电缆架接地检查、绝缘检查。

C、检修

检修分为定期检修和故障检修两种。

液压系统现地维修主要内容包括暗敷管路定期检查及处理、液压油检测及加换油、渗漏油缺陷处理、系统故障元器件更换、高压软管换新、避震柔性接头换新、回油滤芯换新等。

液压油缸现地检修主要内容包括油缸活塞杆 V 型密封压缩量调整、油缸内置式开度仪更换组合密封及油缸内置式开度仪整体更换等。

液压启闭机现地控制系统现地检修主要内容包括低压电器维修、开度仪维修、交流异步电动机维修、电源互投设备维修、UPS 不间断电源维修和上述故障电气设备的更换工作等。

D、故障处理工作随时进行

故障处理按《维护维修规程》中的有关要求进行。故障处理应依据故障情况随时进行，确定维修的原则是确保设备正常运行，各项性能参数满足设计及运行要求。

E、维护管理相关的规章制度

根据实际维护管理的情况，协助客户制定系统维护管理的相关制度，制定的规章制度必须满足客户管理模式及已有规章制度要求。

②维检浮动酬金价格分析

浮动酬金按照《南水北调中线干线工程供配电系统和金结机电设备运行维护类合同考核办法》的要求和技术条款的约定，经考核后支付。

维护合同各月结算支付费用由维检基本酬金和浮动酬金两部分组成，基本酬金占各月结算支付费用的 90%，浮动酬金占各月结算支付费用的 10%。

浮动酬金支付计算公式为：

各月浮动酬金=当期结算运行维护费用×10%×K。

各月结算支付的技术维护费用=合同总额÷合同期内的考核期数。

K=考核档次确定的浮动酬金 K 值系数。

考核档次	考核得分	浮动酬金 K 值
一档	90 分以上（含 90 分）	1
二档	90-85 分（含 85 分）	0.9
三档	85-80 分（含 80 分）	0.8
四档	80-75 分（含 75 分）	0.7
五档	75-70 分（含 70 分）	0.6
六档	70-65 分（含 65 分）	0.5
七档	65-60 分（含 60 分）	0.4
八档	60 分以下	0

维检工作考核项目情况：

维检工作考核项目包括设备发生故障次数、维护计划完成考核、维护任务完成考核、生产例会召开考核、人员出勤考核、安全管理考核、人员投入考核、现场资源投入考核、故障及事故应急考核、技术档案管理考核、故障反应时限考核、故障消除率考核、维护质量考核、应急处置考核、合理化建议及工作创新加分、防止事故发生加分、表扬加分等内容。

③设备调试费价格分析

公司与南水北调中线干线工程建设管理局签订的《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》合同中，该项目主要涉及 176 座闸站、471 套液压启闭机设备改造，设备改造后需要进行调试，不同液压启闭机需要改造的项目内容不同，合同中按液压启闭机的改造内容规定了调试费的价格。

报告期内，液压启闭机改造项目设备调试费的价格按合同规定执行，未发生变动。

其中，液压启闭机设备改造项目调试费单价如下：

序号	项目内容	调试费（元）
1	增加比例阀	
1.1	增加双比列阀（含整流板、球阀、油路块等）	10,000.00
1.2	单比列阀改双比列阀（含整流板、球阀、油路块等）	5,000.00
2	绝对型行程检测装置改造	
2.1	绝对型行程检测装置改造（节制闸、控制闸）	6,000.00
2.2	绝对型行程检测装置改造（分水口）	3,000.00
3	增加压力油过滤器	2,000.00
4	有杆腔压力继电器改造	
4.1	有杆腔压力继电器改压力控制器（节制闸、控制闸）	2,000.00
4.2	有杆腔压力继电器改压力控制器（分水口）	1,000.00
5	增加油箱电接点温度计	1,000.00
6	液位信号改造	
6.1	增加液位传感器	1,000.00
6.2	增加液位继电器	1,000.00
7	加热器改为 PTC	1,000.00
8	油泵电机组分体改造	5,000.00
9	增加手动调速阀改造（含整流板、球阀、油路块等）	5,000.00
10	液位计改造	
10.1	液位计增加单向阀	2,500.00
10.2	液温计改为液位计	1,000.00
11	避震喉法兰	500.00

电控系统设备改造项目调试费单价如下：

序号	项目	调试费（元）
1	增加比例阀	
1.1	增加双比列阀（含整流板、球阀、油路块等）	570.00
1.2	单比列阀改双比列阀（含整流板、球阀、油路块等）	285.00
2	绝对型行程检测装置改造	
2.1	绝对型行程检测装置改造（节制闸、控制闸）	285.00
2.2	绝对型行程检测装置改造（分水口）	285.00
3	增加压力油过滤器	142.50
4	有杆腔压力继电器改造	
4.1	有杆腔压力继电器改压力控制器（节制闸、控制闸）	71.25
4.2	有杆腔压力继电器改压力控制器（分水口）	71.25
5	增加油箱电接点温度计	71.25
6	液位信号改造	
6.1	增加液位传感器	142.50
6.2	增加液位继电器	142.50
7	加热器改为 PTC	142.50
8	油泵电机组分体改造	285.00
9	靠墙电控柜板后元件前移	285.00
10	电控柜内小 PLC 拆除	285.00
11	电控柜内现地 PLC 改造	570.00
12	电控柜内 UPS 改造	142.50

④专项维护费价格分析

合同约定：专项维修工作是按照《维护维修规程》规定的定期维修项目以及技术革新和技术改造项目。定期维修项目主要包括：闸门大修、液压启闭机大修、卷扬式启闭机大修、现地控制设备大修等工作。

专项维护费价格由公司根据工程量需要的人工费用、材料费用、调试费用等向南水北调项目方申请经审核同意后签署补充协议予以明确。

⑤合同增补维护项目价格分析

合同约定：南水北调需要变更增加维护项目时，甲方和乙方现场确认乙方实际完成的工作量；对于变更项目的单价，合同中有相同或类似项目单价的，采用或参照合同项目单价，合同中没有相同或类似项目单价的，参照行业定额或市场

价格双方协商确定单价。

2) 报告期南水北调项目技术服务成本变动情况如下

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	314.28	501.16	428.77
差旅费	193.46	295.14	271.91
车辆费	23.40	41.73	44.15
房租费	9.07	19.87	15.70
物料消耗	60.06	26.20	58.92
其他支出	37.47	39.34	46.16
合计	637.74	923.44	865.61

注：其他支出包括项目中标后由中标人承担的招标代理费用、办公费、生活费、增补项目发生的材料成本、培训费等支出。

报告期内，南水北调项目的技术服务成本由职工薪酬、差旅费、车辆费、房租费、物料消耗及其他支出构成，其中职工薪酬和差旅费为主要的成本项目。

2018 年职工薪酬金额较 2017 年增加较多，主要系 2018 年 8 月公司中标新合同，为此公司于 2018 年第四季度提前招聘培训新员工致当年人工成本有所上升，且 2017 年维护合同从 3 月份开始执行。

2019 年职工薪酬金额较 2018 年有所增加，主要系 2018 年 8 月公司中标新合同，员工人数有所增加所致。

2020 年职工薪酬金额较 2019 年有所减少，主要系 2017 年中标的河南分局及河北分局液压启闭机维护标合同服务期于本年度结束及疫情期间国家免缴社保政策影响所致。

(3) 报告期阳春维检项目技术服务收入价格、成本变动情况如下

阳春维检项目系对阳春新钢铁有限责任公司炼铁厂、炼钢厂、轧钢厂、能源中心的流体系统进行维护。其价格和成本分析如下：

1) 阳春维检项目技术服务收入价格变动分析

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
每月维检基本报酬	39.74	40.80	37.41

报告期内，公司阳春维检项目技术服务收入每月维检基本报酬基本稳定。

每月公司完成合同约定的维检基本工作内容后，阳春维检按照合同规定支付维检报酬。

每月维检报酬=合同总价÷合同期限-考核扣款+考核奖励。

维检基本工作内容如下：

项目	具体内容
专业巡检	发现设备运行中存在的问题，并及时报告处理，做好设备运行状况的详细记录并存档
管道更换	六个焊口及以下
设备日常维护	1、设备参数调整； 2、流体元件的更换； 3、系统加油、换油，充氮，更换滤芯等维持系统正常运转的工作； 4、液压动力站周期卫生清扫、站外集中控制阀台每月不少于两次清扫清洁。液压动力站、稀油站、干油润滑站、站外集中控制阀台周期卫生清扫，每月不少于两次清扫清洁； 5、故障处理及抢修（仅限更换元件或通过调整即可处理的故障，超过此范围，则属非总包业务的范围）； 6、液压、润滑系统配管接头紧固，润滑点给油情况检查恢复。
维检计划申报	协助进行备品备件的申报、整理及检修计划申报
工作协助与配合	协助完善积累现场缺损的技术资料，协助、配合对一些简单元件的测绘
液压元件的修复	负责对外部无不可修复缺陷的离线油泵、油缸、阀件等元件进行离线拆检组装修复，仅限通过清洗、更换密封件或简单组装即可完成的工作，生产厂负责修复结果确认，所需配件除协议中指明乙方提供外，其余配件由甲方提供。需复杂加工完成的由甲方另行外委专业厂家修复。

维检考核及奖励内容如下：

维检工作考核项目包括标准化作业、安全管理考核、环保排放考核、侵占绿化地考核、擅自启动、停止设备考核、消防保卫考核、未按要求履行合同考核、延误工期考核、人员配置考核、维检质量造成设备故障停机考核、维检质量造成设备损坏或增加备件消耗考核、违法转包分包考核等及缩短工期较多奖励、大幅降低工程造价奖励、成绩突出奖励、避免重大损失奖励等。

2) 阳春维检项目技术服务成本变动情况如下

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	284.55	272.27	283.45

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差旅费	39.87	36.40	41.79
物料消耗	7.42	4.47	6.51
其他支出	8.16	12.16	17.43
合计	340.00	325.30	349.17

注：其他支出包括车辆维修、保险及加油费用、办公费、伙食费等。

报告期内，阳春维检技术服务成本主要由职工薪酬、差旅费、物料消耗及其他支出构成，其中职工薪酬成本为主要成本。技术服务成本项目各期变动较小。

3、同行业可比公司情况

报告期内，公司同行业可比公司恒立液压、艾迪精密、万通液压、集源液压、科宇股份定期报告中未披露技术服务相关内容及数据，无法进行对比分析。

4、报告期内技术服务毛利率较高的原因及合理性

报告期内，公司南水北调中线干线工程建设管理局的技术服务收入占比和毛利率较高，阳春新钢铁有限责任公司的技术服务收入占比和毛利率相对较低。

南水北调项目技术服务毛利率较高的原因主要为：

（1）南水北调项目属于国家重点引水工程，准入门槛较高

南水北调项目属于国家首个大型重点引水工程，不同于其它水利项目,分布在几千公里的所有设备,要求不能有任何渗油，以免造成水质污染,全程温差变化大,降水情况不一,造成设备的不可控因素较多，因此对技术服务单位整体的技术实力、品牌及业务经验要求都相对较高，所以具有相对较高的准入门槛。

（2）南水北调项目设备的安全保障对技术服务要求较高

南水北调项目引水主要为中心城市生活用水，其供水设备的精确性和安全性保障非常重要，在保障安全供水的同时，供水计量也要求非常精准，液压设备介质在昼夜温差变化较大时，由于热胀冷缩的原因，会使供水闸门开度发生变化，造成供水计量不准。公司的水下负压密封技术、伺服控制技术、数据模拟技术及为该项目建立的油缸温度行程微变数据库，有效地保障了供水设备的安全性及供水设备的精准性，这些技术具有一定的高附加值。

(3) 南水北调项目对现场技术服务人员的能力和素质要求较高

由于南水北调中线工程总干渠长度 1,432 公里，环境变化较大，突发状况相对较多，因此该项目要求有一大批具有现场综合能力、能解决液压系统各种工况问题的高级技术员工，这也提高了技术服务的整体附加值。

(4) 发行人在液压系统整体解决方案上有一定的优势

南水北调项目技术服务没有前车可鉴，从服务流程到设备维护规范均要重新建立，要求技术服务单位具有丰富的液压系统整体解决方案经验和成熟的液压设备维护规章。一则公司早期曾向南水北调销售液压设备，产品质量及售后服务得到南水北调项目方的认可和肯定，再则几十年的液压系统整体解决方案的经验沉淀，为公司赢得先发优势，这些因素均对毛利率有一定贡献。

综上，报告期内，发行人技术服务毛利率较高的原因具有合理性。

二、补充披露报告期内南水北调中线干线工程建设管理局和阳春新钢铁有限责任公司分别的毛利率情况，毛利率存在差异的原因及合理性

【摘要】南水北调项目属于国家重点引水工程，具有相对较高的准入门槛和相对较高的技术要求和员工素质要求，且公司曾向南水北调销售液压设备，产品质量及售后服务得到南水北调项目方的认可和肯定，基于双方长期的合作，对公司的服务产生一定的依赖性，因此技术服务的毛利率相对较高。

阳春新钢铁维检项目为普通的冶金流体设备的日常维检，准入门槛相对较低，竞争程度也相对较为激烈，技术难度相对较小，员工素质要求相对较低，因此技术服务的毛利率相对较低。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(四) 毛利及毛利率变动分析”之“(5) 技术服务毛利率变动分析”部分补充披露如下：

报告期内，公司分客户列示技术服务毛利率情况如下：

单位：万元

单位名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
南水北调中线干线工程建设管理局	收入	1,392.56	1,890.65	1,643.31
	成本	637.74	923.44	865.61

单位名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	毛利率	54.20%	51.16%	47.33%
阳春新钢铁有限责任公司	收入	456.55	415.07	442.49
	成本	340.00	325.30	349.17
	毛利率	25.53%	21.63%	21.09%
三峡金沙江云川水电开发有限公司禄劝乌东德电厂	收入	0.60	-	-
	成本	0.37	-	-
	毛利率	39.17%	-	-
合计	收入	1,849.71	2,305.71	2,085.80
	成本	978.10	1,248.74	1,214.78
	毛利率	47.12%	45.84%	41.76%

报告期内，公司南水北调中线干线工程建设管理局的技术服务毛利率较高，阳春新钢铁有限责任公司的毛利率相对较低，毛利率差异的主要原因为：

单位名称	项目特点	竞争程度	技术要求	员工素质要求
南水北调中线干线工程建设管理局	南水北调技术服务项目属于国家重点引水工程，液压启闭机能否正常运行直接影响到输水安全	对技术服务单位整体的技术实力、品牌及业务经验要求较高，具有较高的准入门槛。公司早期曾向南水北调销售液压设备，产品质量及售后服务得到南水北调项目方的认可和肯定，基于双方长期的合作对公司的服务产生一定的依赖性	公司向国家“南水北调”大型引水工程提供液压设备专业技术服务，通过采用智能化操作、水下负压密封技术、伺服控制技术、数据模拟技术，实现水利工程液压设备的可靠性与精确性，并建立了国内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，因技术服务难度较大，具有一定的高附加值	由于南水北调项目本身的特点及技术要求，因此该项目要求一大批现场综合能力强、能解决液压系统各种工况问题的技术员工，员工综合实力强、技术全面
阳春新钢铁有限责任公司	阳春新钢铁维检项目仅对流体设备正常运行提供普通的日常维检服务	阳春新钢铁有一套完整的设备维检规章，且设备比较成熟，服务单位只需在原有流程基础上进行部分优化，准入门槛相对较低，竞争程度较为激烈	技术服务的要求相对较低，日常巡检制度较为成熟，巡检工作也相对简单，且突发情况相对较少，所以技术附加值相对较低	项目本身属于普通的维检项目，对技术服务的要求相对较低，因此综合技术能力及素质要求高的员工数量需求相对较少

综上，南水北调项目属于国家重点引水工程，具有相对较高的准入门槛和相对较高的技术要求和员工素质要求，且公司曾向南水北调销售液压设备，产品质量及售后服务得到南水北调项目方的认可和肯定，基于双方长期的合作，对公司

的服务产生一定的依赖性，因此技术服务的毛利率相对较高。

阳春新钢铁维检项目为普通的冶金流体设备的日常维检，准入门槛相对较低，竞争程度也相对较为激烈，技术难度相对较小，员工素质要求相对较低，因此技术服务的毛利率相对较低。

南水北调项目技术服务的毛利率和阳春新钢铁维检技术服务的毛利率差异原因具有合理性。

【核查程序】

1、取得并查阅了发行人的南水北调项目及阳春新钢铁维检项目的有关合同，了解技术服务的内容及定价依据，分析南水北调项目技术服务毛利率与阳春新钢铁维检项目技术服务毛利率的差异原因；

2、取得并查阅了发行人技术服务收入、成本的明细账，了解收入、成本的变动情况；

3、查阅发行人同行业可比公司披露的定期报告，了解其业务类别，分析发行人技术服务毛利率是否与同行业可比公司一致；

4、对发行人管理层相关人员进行访谈，了解发行人技术服务毛利率较高的原因及合理性，分析南水北调项目技术服务毛利率与阳春新钢铁维检项目技术服务毛利率的差异原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内技术服务毛利率较高的原因具有合理性，同行业可比公司未披露相关技术服务内容及数据，无法进行对比；

2、南水北调中线干线工程建设管理局和阳春新钢铁有限责任公司的技术服务毛利率差异原因具有合理性。

（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审核中心意见落实函的回复》之签署页）

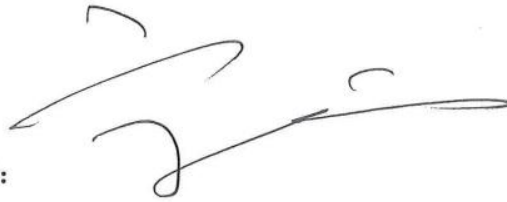
邵阳维克液压股份有限公司
2021年5月17日



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审核中心意见落实函的回复》，确认意见落实函的回复内容真实、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：



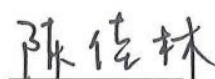
栗武洪

邵阳维克液压股份有限公司

2024年5月7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审核中心意见落实函的回复》之签署页）

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审核中心意见落实函的回复》全部内容，了解意见落实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，意见落实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

