

上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司

及

国金证券股份有限公司

《关于上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》

主办券商

 **国金证券股份有限公司**

二〇二三年二月

《关于上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）已收悉，遵照贵司的具体要求，上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司（以下简称“巴兰仕”或“公司”）、国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“主办券商”）以及其他中介机构对反馈意见内容予以落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见；涉及需要附件补充说明的，已补充相应附件；涉及需要对公开转让说明书及其他文件进行修改或补充披露的，已按照反馈意见的要求进行了修改或补充披露，并以楷体加粗标示。如无特别说明，本反馈意见回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。

本回复中若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改或补充披露

一、公司特殊问题

问题 1. 关于历史沿革。

(1) 上海晶佳为公司员工持股平台，其中广州浦兰仕、南通盛兰仕为其出资人。请公司：①补充说明广州浦兰仕、南通盛兰仕的股东人数，穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人；②结合《证券法》《非上市公司监督管理办法》《非上市公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，补充说明有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形，是否存在非法集资、欺诈发行、公开发行等情形。请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。

(2) 关于股权代持。公司历史上存在股权代持。请公司补充说明：①有限公司设立及股权沿革过程中代持的形成及解除过程。②前次挂牌期间是否披露或规范代持情况，以表格形式列示代持人和被代持人的对应关系及相关代持情况；代持人和被代持人是否为公司时任董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上股东、控股股东或实际控制人，代持期间股权还原后股东是否超过 200 人；公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓股权代持情况，相关知情人员是否将代持情况告知时任主办券商。

请主办券商及律师补充核查以上事项，结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源，对股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况、是否存在股权争议、公司股权是否清晰进行补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、上海佳晶为公司员工持股平台，其中广州浦兰仕、南通盛兰仕为其出资人。请公司：①补充说明广州浦兰仕、南通盛兰仕的股东人数，穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人；②结合《证券法》《非上市公司监督管理办法》《非上市公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，补充说明有

限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形，是否存在非法集资、欺诈发行、公开发行等情形

（一）补充说明广州浦兰仕、南通盛兰仕的股东人数，穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人

广州浦兰仕的合伙人人数为 38 人，南通盛兰仕的合伙人人数为 16 人。

公司直接股东的人数合计为 25 人，其中自然人股东 22 名，非自然人股东 3 名。

3 名非自然人股东中，宁波鼎誉为公司直投基金，上海汇兰仕及上海晶佳为员工持股平台。根据《非上市公众公司监管指引第 4 号》的相关规定，“以依法设立的员工持股计划以及已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股”。据此，在穿透计算权益持有人数时，宁波鼎誉不进行穿透。

按上述原则，公司穿透计算权益持有人数为 119 人，未超过 200 人，具体情况如下：

股东类型	股东	是否穿透计算	穿透情况	计股东数 (剔除重复人员)
员工持股平台 2 个	上海汇兰仕	是	25	10 ^{注 1}
	上海晶佳	是	41	33 ^{注 2}
	广州浦兰仕		38	37 ^{注 3}
	南通盛兰仕		16	16
证券公司直投基金 1 个	宁波鼎誉	否	-	1
自然人股东 22 人	蔡喜林、冯定兵、陈健鹏、李松、徐彦启、施武军、陈天、鲁晓军、张诗曼、李晓鸿、邓仁超、陈峰、王满祥、韩志可、叶勇勤、范斌、辛建忠、徐爱初、杨远贵、李刚、文元、张迅若	否	-	22
合计				119

注 1：上海汇兰仕共有合伙人 25 人，其中有 5 人（蔡喜林、范斌、施武军、邓仁超、文元）同时是公司的直接股东；有 8 人（张绍誉、孙丽娜、秦家振、巫贤涛、张远辉、李绍明、尹熙、冯少阶）同时系上海晶佳的股东（在计算上海晶佳穿透股东数时计入）；另有 1 人（刘军）同时系广州浦兰仕的合伙人（在计算广州浦兰仕穿透股东数时计入）；还有 1 人（王满祥）同时是直接股东且在上海晶佳持股。剔除上述重复情况后，上海汇兰仕穿透

后计股东数 10 人。

注 2：上海晶佳共有股东 41 名，其中 2 名股东（广州浦兰仕、南通盛兰仕）需要进一步穿透；另有 6 名股东（李晓鸿、蔡喜林、李刚、王满祥、杨远贵、范斌）同时系公司的直接股东。剔除上述重复情况后，上海晶佳穿透后计股东数 33 人。

注 3：广州浦兰仕共有合伙人 38 人，其中孙丽娜同时是上海晶佳的股东，已在计算上海晶佳穿透股东数时计入。剔除上述重复情况后，广州浦兰仕穿透后计股东数 37 人。

（二）结合《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，补充说明有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形，是否存在非法集资、欺诈发行、公开发行等情形

根据《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号》，若存在通过“持股平台”间接持股的安排，需审查穿透后实际股东人数是否超过 200 人，若通过“持股平台”间接持股的安排以致实际股东超过 200 人的，应当将间接持股转为直接持股并履行相应的法律程序。

据此计算，公司于 2022 年 12 月最后一次增资后，股份受益人数最多，此时穿透计算权益持有人数为 119 人，未超过 200 人（详见本题“1、补充说明广州浦兰仕、南通盛兰仕的股东人数，穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人”部分的回答）。

因此，有限公司设立至今，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。公司历次股权变动合法合规，不存在因非法集资、欺诈发行、公开发行等违法违规事项被公安机关、证券监督机关立案调查等事项。

二、关于股权代持。公司历史上存在股权代持。请公司补充说明：①有限公司设立及股权沿革过程中代持的形成及解除过程。②前次挂牌期间是否披露或规范代持情况，以表格形式列示代持人和被代持人的对应关系及相关代持情况；代持人和被代持人是否为公司时任董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、控股股东或实际控制人，代持期间股权还原后股东是否超过 200 人；公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓股权代持情况，相关知情人员是否将代持情况告知时任主办券商

（一）有限公司设立及股权沿革过程中代持的形成及解除过程

有限公司设立及股权沿革过程中，存在四次股权代持情况，具体如下：

1、陈天为鲁晓军、施武军代持

（1）代持的形成过程

巴兰仕有限于 2005 年 1 月设立时，为便于办理工商等手续，施武军、鲁晓军委托陈天代为持股。即陈天名下的 20% 股权（对应出资额 40 万元）中，有约 6.666% 股权（对应出资额 13.332 万元）系陈天为施武军代持，另有约 6.667% 股权（对应出资额 13.334 万元）系陈天为鲁晓军代持。

2009 年 1 月，巴兰仕有限以资本公积转增股本，陈天名下的 20% 股权所对应的出资额从 40 万元增至 100 万元。基于上述代持关系，其中 6.666% 股权（对应出资额 33.33 万元）系陈天为施武军代持，另 6.667% 股权（对应出资额 33.335 万元）系陈天为鲁晓军代持。

（2）代持的解除过程

2013 年 6 月，陈天与施武军、鲁晓军分别签署《股权转让协议》，将巴兰仕有限的 6.666% 股权（33.33 万元出资额）、6.667% 股权（33.335 万元出资额）分别转让给施武军、鲁晓军，完成代持关系的解除及股权还原。

以上各方均确认，上述代持关系的形成、解除为各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷；上述股权转让完成后，代持关系已经解除。

2、蔡喜林为徐爱初代持

（1）代持的形成过程

2013 年 8 月，徐爱初与蔡喜林达成合意，由徐爱初向蔡喜林购买公司 13.50 万元的出资额。出于当时巴兰仕拟在新三板挂牌并保持股权结构稳定考虑，双方约定该 13.50 万元的出资额由蔡喜林暂时为徐爱初代持。同月，巴兰仕有限全体股东合计转让巴兰仕有限 15.00% 的股权给上海晶佳，转让后，蔡喜林为徐爱初代持的公司出资额变为 11.50 万元。

2016年6月，公司以总股本3,000.00万股为基数，以资本公积向全体股东每10股转增10股。转增后，蔡喜林为徐爱初代持的股份数变为23.00万股。

（2）代持的解除过程

2017年1月，徐爱初使用蔡喜林安排的资金通过新三板交易系统购买了23.00万股公司股票，同时，双方确认解除代持关系，蔡喜林不再为徐爱初代持23.00万股股份。

以上各方均确认，上述代持关系的形成、解除为各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷；上述交易完成后，代持关系已经解除。

3、彭盛、李成红为李晓鸿代持

（1）代持的形成过程

2017年1月，由于李晓鸿当时不符合新三板投资者开户要求，所以通过控制其妻弟彭盛、其同学李成红的证券账户，分别持有公司155.8万股、7.6万股股份。

（2）代持的解除过程

2022年4月，李晓鸿与彭盛、李成红分别签署《股份转让协议》，将前述代持股份还原到李晓鸿名下。

以上各方均确认，上述代持关系的形成、解除为各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷；上述交易完成后，代持关系已经解除。

4、陈峰为张绍誉代持

（1）代持的形成过程

2016年11月，由于张绍誉当时不符合新三板投资者开户要求，所以由陈峰代为持有82.7万股股份。

（2）代持的解除过程

2022年4月，陈峰与张绍誉、张诗曼（张绍誉之女）签署三方《股份转让协议》，将82.7万股代持股份转让给张诗曼（张绍誉之女），完成代持关系的解

除及股份还原。

以上各方均确认，上述代持关系的形成、解除为各方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷；上述交易完成后，代持关系已经解除。

（二）前次挂牌期间是否披露或规范代持情况，以表格形式列示代持人和被代持人的对应关系及相关代持情况

关于公司历史上的股权代持，代持人与被代持人的对应关系、代持数量、形成和解除时间如下：

序号	代持人	被代持人	代持数量 _注	形成时间	解除时间
1	陈天	鲁晓军	33.335 万股	2005.01	2013.06
	陈天	施武军	33.33 万股	2005.01	2013.06
2	蔡喜林	徐爱初	23 万股	2013.08	2017.01
3	彭盛	李晓鸿	155.8 万股	2017.01	2022.04
	李成红	李晓鸿	7.6 万股	2017.01	2022.04
4	陈峰	张绍誉	82.7 万股	2017.01	2022.04

注：代持数量指股权代持关系解除时的代持数量。

上述代持情况在前次挂牌期间未披露。陈天为鲁晓军、施武军代持的情况已于前次挂牌前解除，蔡喜林为徐爱初代持的情况于前次挂牌期间解除，其余代持情况于前次挂牌摘牌后完成解除和规范。

（三）代持人和被代持人是否为公司时任董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、控股股东或实际控制人，代持期间股权还原后股东是否超过 200 人

陈天为鲁晓军、施武军代持期间，陈天为巴兰仕有限的董事、持股 5%以上的股东，施武军为巴兰仕有限的监事。

蔡喜林为徐爱初代持期间，蔡喜林为公司董事长、持股 5%以上股东、实际控制人，徐爱初于 2013 年 9 月之前为巴兰仕有限的财务经理（高级管理人员）。

彭盛、李成红为李晓鸿代持期间，代持人、被代持人未担任公司董事、监事、高级管理人员，亦非持股 5%以上的股东。

陈峰为张绍誉代持期间，张绍誉先后担任公司的监事、董事。

上述代持股权还原后，代持期间公司的股东人数未超过 200 人。

（四）公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓股权代持情况，相关知情人员是否将代持情况告知时任主办券商

就上述股权代持事宜，蔡喜林、施武军在担任董事、高级管理人员期间知晓相关情况；张绍誉在其担任监事期间仅知悉彭盛、李成红为李晓鸿代持的情况以及其本人股权由陈峰代持的事宜；陈天、鲁晓军、徐爱初在其担任董事、监事或高级管理人员期间仅知晓涉及其本人股权代持之事宜。除此之外，其他董事、监事、高级管理人员对于公司历史上的股权代持事项并不知情。上述知情人员未将代持情况告知时任主办券商，主要原因是相关知情人员不了解股权代持的法规及新三板有关代持的披露要求。

【主办券商回复】

三、主办券商、律师对问题（1）的核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、查阅巴兰仕、广州浦兰仕、南通盛兰仕的工商档案；
- 2、通过国家企业信用信息公示系统等网站检索并查阅巴兰仕、广州浦兰仕、南通盛兰仕的出资人情况；
- 3、查阅直接股东上海晶佳、上海汇兰仕的工商档案、股东调查表，通过国家企业信用信息公示系统等网站检索并查阅上海晶佳、上海汇兰仕的出资人情况；
- 4、查阅宁波鼎誉的股东调查表，通过中国证券投资基金业协会网站检索并查阅宁波鼎誉的证券公司直投基金公示信息；
- 5、查阅巴兰仕前一次挂牌时的《公开转让说明书》以及前一次挂牌后的每年年度报告中有关股东情况的内容；查阅巴兰仕前一次挂牌摘牌时的证券持有人名册；查阅巴兰仕前一次挂牌摘牌后历次股份变动、股本变化的股东名册；

6、登陆中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、上海证券交易所、深圳证券交易所网站和中国执行信息公开网检索公司的合法合规情况；

7、查阅公司所在地市场监督管理等政府部门出具的合法合规证明。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本回复出具日，广州浦兰仕的合伙人人数为 38 人，南通盛兰仕的合伙人人数为 16 人；公司穿透计算权益持有人数为 119 人，未超过 200 人。

2、截至本回复出具日，有限公司设立至今，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。公司历次股权变动合法合规，不存在因非法集资、欺诈发行、公开发行等违法违规事项被公安机关、证券监督机关立案调查等事项。

四、主办券商、律师对问题（2）的核查程序及核查意见

请主办券商及律师补充核查以上事项，结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源，对股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况、是否存在股权争议、公司股权是否清晰进行补充核查并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

1、查阅巴兰仕的工商档案，查阅巴兰仕前一次挂牌摘牌后历次股份变动相关的协议文件；

2、查阅代持人、被代持人的访谈笔录；查阅股东调查表；查阅代持让、被代持人出具的有关委托持股及解除委托持股相关事项の確認函。

3、查阅巴兰仕前一次挂牌时的《公开转让说明书》以及前一次挂牌后的每年年度报告中有关股东及董事、监事、高级管理人员的内容。

4、对公司历任董事、监事、高级管理人员进行访谈。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司历史上存在的上述股权代持情况，代持关系的形成、解除均为各方真实意思表示；上述代持已经解除；就上述代持，代持方、被代持方以及公司之间不存在任何纠纷。

2、公司历史上的代持情况在前次挂牌期间未披露。陈天为鲁晓军、施武军代持的情况已于前次挂牌前解除，蔡喜林为徐爱初代持的情况于前次挂牌期间解除，其余代持情况于前次挂牌摘牌后完成解除和规范。

3、在代持关系存续期间，代持和被代持人中，蔡喜林为公司董事长、持股5%以上股东、实际控制人；陈天为公司的董事、持股5%以上股东；施武军时任监事；徐爱初时任高级管理人员；张绍誉先后担任公司的监事、董事。

4、时任董监高中，部分人员知悉相关代持情况但未告知当时的主办券商，主要原因是相关知情人员不了解代持的法规及新三板有关代持的披露要求。

5、关于股权代持形成的原因如下：陈天为鲁晓军、施武军代持的原因系出于办理工商手续便利的考虑；蔡喜林为徐爱初的代持原因系出于当时巴兰仕拟在新三板挂牌并保持股权结构稳定考虑；彭盛、李成红为李晓鸿代持的原因系李晓鸿当时不符合新三板投资者开户要求；陈峰为张绍誉代持的原因亦系张绍誉当时不符合新三板投资者开户要求。

就上述代持事宜，各方当事人基于彼此间的信任关系未签署书面的代持协议。

关于被代持人代持股权的出资来源如下：鲁晓军、施武军代持股权的出资来源于他们共同经营企业所得；徐爱初代持股权的出资亦来源其自身经营企业所得；李晓鸿和张绍誉代持股权的出资，分别来源于李晓鸿和张绍誉自筹资金。

综上，公司历史上存在的上述股权代持情况，以及代持关系的形成、解除均系相关当事人的真实意思表示，具有真实性和合法合规性。被代持人并不属

于法律、行政法规规定的不得从事投资或经营活动的特殊主体，并且公司主营业务亦不属于对于股东身份有特殊准入要求的行业，故上述股权代持的形成和解除没有违反法律、行政法规的强制性规定，不存在规避相关法律法规强制性规定的情况，不存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况。上述代持关系已经解除，公司股权清晰；就上述代持，代持方、被代持方以及公司之间不存在任何股权纠纷。

问题 2. 关于实际控制人认定。

蔡喜林通过与上海晶佳和冯定兵签署的《一致行动协议》控制公司 23.63% 的股份。冯定兵及配偶王丹合计持有铂锐（上海）汽车科技有限公司 51.70% 出资额，该公司与公司存在关联交易。

请公司补充披露：（1）一致行动协议的签署日、有效期、意见不一致时采取何种方式作出决策；（2）报告期内各方是否保持一致行动并发表明确意见；（3）未将冯定兵认定为实际控制人依据，公司股东是否存在通过实际控制人认定规避监管的情形。

请主办券商及律师补充核查以上事项，核查冯定兵在合法规范经营、资金占用、同业竞争等方面是否符合全国股转系统关于挂牌公司或申请挂牌公司实际控制人的相关规定，并发表明确意见。

【公司回复】

一、一致行动协议的签署日、有效期、意见不一致时采取何种方式作出决策

公司已于公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”补充披露如下：

“根据蔡喜林、冯定兵、上海晶佳签署的《一致行动协议》《关于变更〈一致行动协议〉期限的补充协议》，《一致行动协议》的最初签署日期为 2017 年 4 月 10 日，有效期至 2027 年 4 月 10 日或公司股票在境内证券交易所（包括上交所、深交所、北交所）公开发行上市满三十六个月之日终止，两者以晚到期者为准。一致行动人之间如出现意见不一致时，以蔡喜林的意见为准。”

二、报告期内各方是否保持一致行动并发表明确意见

公司已于公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”补充披露如下：

“根据公司历次董事会、股东大会的会议文件及表决结果，报告期内蔡喜林、冯定兵、上海晶佳保持一致行动。”

三、未将冯定兵认定为实际控制人依据，公司股东是否存在通过实际控制人认定规避监管的情形

公司已于公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”补充披露如下：

“《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引第 1 号》）规定：“申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认……应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见。”

（1）公司实际控制人的认定符合《适用指引第 1 号》有关实际控制人认定的一般要求。根据公司出具的《关于公司股东、实际控制人的说明暨报告期内实际控制人变化情况说明》，公司确认蔡喜林、孙丽娜夫妇为实际控制人。根据公司股东出具的《关于公司实际控制人的说明》，公司股东确认蔡喜林、孙丽娜夫妇为实际控制人。

（2）蔡喜林自公司 2005 年 1 月成立至今始终是公司的第一大股东。蔡喜林目前直接持有公司 18.27%股份。同时，蔡喜林通过担任上海汇兰仕执行事务合伙人间接控制公司 4.76%的股份，通过与上海晶佳和冯定兵签署的《一致行动协议》控制公司 23.63%的股份。据此，蔡喜林能够控制公司 46.66%的股权。

（3）从报告期内公司的实际决策运营情况、三会运作情况、公司治理结构来看，蔡喜林和孙丽娜为公司的实际控制人，具体如下：

报告期内，蔡喜林能够控制公司 46.66%的股权，上海晶佳、冯定兵与蔡喜林在历次股东大会中表决结果一致，故蔡喜林能够通过股东大会行使对公司的实际控制权。

报告期内，蔡喜林一直担任公司董事长，并自 2021 年 4 月 6 日起，担任公司总经理。报告期内，蔡喜林一直召集主持公司的月度、季度、年度经营管理会议，对公司经营战略、经营计划的制定和执行以及对公司研发、生产、采购、销售等各方面的具体目标、策略和重大事项都具有决定性作用。

孙丽娜系蔡喜林配偶，通过持有上海晶佳 9.16%股权、上海汇兰仕 6.00%合伙份额和广州浦兰仕 4.81%合伙份额间接持有公司 1.50%的股份。孙丽娜在报告期内主要负责公司外销业务，在公司经营决策中发挥重要作用。因此，孙丽娜应当被认定为公司的共同实际控制人。

(4) 未将冯定兵认定为实际控制人依据

《适用指引第 1 号》规定，“申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。”

虽然冯定兵与蔡喜林、上海晶佳签署了《一致行动协议》，但冯定兵并不对公司拥有控制权。首先，冯定兵未在公司任职，不担任董事和监事，实际未参与巴兰仕的经营。其次，根据蔡喜林、冯定兵、上海晶佳签署的《一致行动协议》的约定，一致行动人之间如出现意见不一致时，以蔡喜林的意见为准。第三，从实际决策情况、三会运作情况来看，冯定兵在历年股东大会中始终与蔡喜林保持一致。第四，根据冯定兵的《股东访谈笔录》，冯定兵明确认为巴兰仕的实际控制人是蔡喜林及孙丽娜夫妇，且其自身不存在单独或联合其他股东谋取巴兰仕控制权的情形或意愿（包括现在及未来），未向巴兰仕提名董事、监事、高级管理人员，未行使过股东提案权，也未参与公司日常经营。”

综上，未将冯定兵认定为公司的实际控制人符合《适用指引第 1 号》的规定，且具有事实依据及合理性，公司不存在通过实际控制人认定规避监管的情形。

【主办券商回复】

四、主办券商、律师对问题（1）-（3）的核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、查阅《一致行动协议》《关于变更<一致行动协议>期限的补充协议》；
- 2、查阅公司历年董事会、股东大会的会议文件，包括表决票、会议记录及会议决议；
- 3、查阅公司出具的《关于公司股东、实际控制人的说明暨报告期内实际控制人变化情况说明》；
- 4、查阅公司、上海晶佳、上海汇兰仕和广州浦兰仕的工商档案、股东名册、合伙人名册；
- 5、查阅冯定兵的《股东访谈笔录》《自然人股东调查表》。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、《一致行动协议》的最初签署日期为2017年4月10日，有效期至2027年4月10日或公司股票在境内证券交易所（包括上交所、深交所、北交所）公开发行人上市满三十六个月之日终止，两者以晚到期者为准。协议各方约定，一致行动人之间如出现意见不一致时，以蔡喜林的意见为准。
- 2、报告期内蔡喜林、冯定兵、上海晶佳保持一致行动。
- 3、根据公司出具的说明并结合实际决策运营情况、历史三会运作情况以及冯定兵的《股东访谈笔录》《自然人股东调查表》，未将冯定兵认定为公司的实际控制人符合《适用指引第1号》的规定，且具有事实依据及合理性，公司不存在通过实际控制人认定规避监管的情形。

五、核查冯定兵在合法规范经营、资金占用、同业竞争等方面是否符合全国股转系统关于挂牌公司或申请挂牌公司实际控制人的相关规定，并发表明确意见

（一）冯定兵在合法规范经营、资金占用、同业竞争等方面是否符合全国股转系统关于挂牌公司或申请挂牌公司实际控制人的相关规定

1、合法合规情况

根据中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、上海证券交易所、深圳证券交易所网站和中国执行信息公开网等公开信息，并结合冯定兵填写的《自然人股东调查表》《股东访谈笔录》和公安机关出具的个人无犯罪记录证明，报告期内冯定兵不存在行政、司法、刑事调查，不存在重大诉讼，不存在因重大违法违规而受到行政或承担刑事责任的情况。

2、资金占用情况

根据《审计报告》、公司其他应收款明细，查阅冯定兵出具的《关于不存在违规担保及资金占用的承诺函》，冯定兵在报告期内不存在占用公司资金的情况。

3、同业竞争情况

冯定兵及配偶控制的企业主要从事汽保设备销售和建筑五金销售、工厂设施设备的 MRO 业务。目前，冯定兵及配偶从事的汽保设备销售业务主要集中于铂锐（上海）汽车科技有限公司、沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司及其子公司；从事的建筑五金销售、工厂设施设备的 MRO 业务主要集中于沈阳永昌伟业机械设备有限公司。

巴兰仕主要从事汽车维修、检测、保养设备的研发、设计、生产和销售，冯定兵及配偶控制的企业仅从事汽车维修保养设备的销售，不涉及该类产品的研发和制造。因此，冯定兵及配偶控制的上述企业不影响公司独立性，不存在替代关系与潜在利益冲突，与公司不构成同业竞争。

冯定兵已出具《关于避免同业竞争的承诺》，主要内容如下：“本人及本人控制的企业目前没有、将来也不以任何方式在中国境内或境外直接或间接从

事与公司相同、相似或相近的、对公司主营业务在任何方面构成或可能构成直接或间接竞争的任何业务及活动,也不会以任何方式为与公司竞争的企业、机构或其他经济组织提供任何资金、业务和管理等方面的帮助;本人及本人控制的企业不在中国境内或境外以任何方式直接或间接投资于主营业务与公司相同、相似或相近的或对公司主营业务在任何方面构成竞争的企业、机构或其他经济组织;本人及本人控制的企业不会向其他主营业务与公司相同、相似或相近的或对公司主营业务在任何方面构成竞争的企业、机构或其他经济组织、个人提供专有技术或提供销售渠道、客户信息等商业秘密”。

(二) 核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序:

1、登陆中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、上海证券交易所、深圳证券交易所网站和中国执行信息公开网对冯定兵的合法合规情况进行网络检索;

2、查阅冯定兵的《股东访谈笔录》《自然人股东调查表》和公安机关出具的个人无犯罪记录证明;

3、查阅《审计报告》、报告期内公司其他应收款明细,查阅冯定兵出具的《关于不存在违规担保及资金占用的承诺函》;

4、查阅冯定兵及配偶控制的企业的营业执照、章程、工商档案及报告期内的财务报表;

5、查阅冯定兵出具的《关于避免同业竞争的承诺》。

(三) 核查结论

经核查,主办券商、律师认为:冯定兵并非公司的实际控制人;在比照实际控制人进行核查后,冯定兵在合法规范经营、资金占用、同业竞争等方面符合全国股转系统关于挂牌公司或申请挂牌公司实际控制人的相关规定。

问题 3. 关于二次申报。

公司股票曾于 2014 年 4 月 10 日至 2019 年 7 月 18 日在全国中小企业股份转让系统挂牌，摘牌过程中不存在异议股东。

请公司补充说明：（1）本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性。（2）前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款，如存在，请说明相关情况。（3）摘牌后的股权托管或登记场所、股权变动情况。

请主办券商及律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及差异情况；前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款；（2）公司挂牌期间新增重要股东的相关信息是否完整披露，股东适格性、股权清晰性、是否存在特殊投资条款等情况；（3）公司摘牌后股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；（4）摘牌期间信访举报及受处罚情况。

【公司回复】

一、本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

公司股票于 2014 年 4 月 10 日起在股转系统挂牌公开转让，并于 2019 年 7 月 18 日起终止在股转系统挂牌。前次挂牌期间，公司证券简称为“巴兰仕”，证券代码为“430674”。

（一）本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况

公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息主要差异情况及差异原因如下：

差异事项	前次申请挂牌及挂牌期间披露情况	本次信息披露情况	差异原因
重大事项提示	实际控制人控制权丧失的风险；公司治理的风险；市场竞争加剧的风险；核心技术人员流失及技术失密的风险；关联交易的风险；汇率波动的风险	技术人员短缺和流失的风险；核心技术泄密的风险；市场竞争加剧的风险；原材料价格波动风险；俄乌冲突风险；贴牌销售模式风险；毛利率下降的风险；汇率波动风险；税收政策对公司业绩影响的风险	根据公司最新经营情况进行披露
注册资本及注册地址	3,000 万元；上海市嘉定区安亭镇于塘路 885 号 A 区	6,300 万元；上海市嘉定区安亭镇新源路 58 号 701 室 J	根据公司最新注册情况进行披露
经营范围	从事轮胎拆装机、平衡机的生产（限分支机构经营），汽车检测维修设备与工具、空气压缩机的销售，从事货物和技术的进出口业务。（经营项目涉及行政许可的，凭许可证经营）	从事轮胎拆装机、平衡机的生产（限分支机构经营），汽车检测维修设备与工具、空气压缩机、汽车清洗设备的销售，从事货物和技术的进出口业务。	根据公司最新的经营范围进行更新披露
股东所持股份的限售安排	披露截至前次公开转让说明书签署日股东股份限售安排	披露截至本次公开转让说明书签署日股东股份限售安排	根据最新的股东股份限售情况进行补充披露
股权结构及变化情况	披露截至 2019 年 7 月公司摘牌时公司股本形成及其变化	披露截至本次公开转让说明书签署日公司股本形成及变化情况，补充披露前次挂牌申请文件及挂牌期间未披露的股权代持及其清理情况	根据最新的股权变化情况进行补充披露
实际控制人	蔡喜林	蔡喜林、孙丽娜	根据最新的公司股权和经营情况等更新
控股股东	蔡喜林	无控股股东	根据最新的公司股权和经营情况等更新
前十名股东及持股 5% 以上股份股东持股情况	披露截至前次公开转让说明书签署日前十名股东及持股 5% 以上股份股东持股情况	披露截至本次公开转让说明书签署日前十名股东及持股 5% 以上股份股东持股情况	根据最新的股东持股情况进行披露
公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的变化	披露截至 2019 年 7 月公司摘牌时公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员相关情况	披露截至本次公开转让说明书签署日公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的有关情况	根据董监高、核心技术人员最新变动情况进行披露

差异事项	前次申请挂牌及挂牌期间披露情况	本次信息披露情况	差异原因
财务报表期间	2011年度、2012年度、2013年1-8月	2020年度、2021年度、2022年1-7月	按最新报告期披露相关财务数据
公司主营业务	从事汽车保养、维修、检测设备以及工具的研发、设计、生产和销售	汽车维修、检测、保养设备的研发、设计、生产和销售	针对公司目前主要产品进行重新梳理、总结
公司的经营资质及体系认证	高新技术企业证书等3项公司业务许可资格或资质情况	高新技术企业证书等10项公司业务许可资格或资质情况	根据公司最新业务许可资格、资质及体系认证情况进行更新
无形资产	已获授19项专利、6项软件著作权、7项商标权、1项土地使用权	已获授156项专利、14项软件著作权、149项商标权、4项土地使用权	根据最新情况进行披露
关联方及关联交易	披露截至前次公开转让说明书签署日的关联方及关联交易情况	披露截至本次公开转让书签署日公司关联方及关联交易的情况	根据最新关联方及关联关系情况进行披露
历史沿革	2012年7月，全丽将其持有的巴兰仕有限5%股权（25万元出资额）转让给陈健鹏，作价233.10万元人民币	2012年7月，全丽将其持有的巴兰仕有限5%股权（25万元出资额）转让给陈健鹏，作价370.00万元人民币	根据陈健鹏的访谈笔录及转让款支付凭证，本次申报信息披露对该笔股权转让对价进行了修正
股权代持	未披露代持事项	补充披露陈天为施武军、鲁晓军代持及还原股份事项；补充披露彭盛、李成红为李晓鸿代持及还原股份事项；补充披露蔡喜林为徐爱初代持事项；补充披露陈峰为张绍誉代持事项	本次申报中补充披露了股权代持及解除情况

（二）如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

公司本次申报新三板挂牌与前次申报及挂牌期间披露信息的差异中，除前次申报挂牌和挂牌期间未披露股权代持情况外，其他信息披露不存在重大差异。本次申报补充披露了历史上的股权代持情况，详细情况参见本回复之“问题1. 关于历史沿革”之“二、关于股权代持”之回复。出现上述差异的原因系公司时任董事、监事、高级管理人员中的知情人员对代持相关法律法规及新三板的披露要不够了解，因而未告知主办券商并予以披露。目前公司已积极采取相关的补救措施，在本次挂牌的申请文件中充分披露历史上的股权代持情况。公司

现任董事、监事、高级管理人员将继续加强对证券市场的法律法规及全国股转系统的制度的学习理解和执行能力，确保能够忠实、勤勉尽责，保证本次挂牌及挂牌后信息披露真实、准确、完整。

公司管理层已对内部控制制度及信息披露管理机制的完整性、合理性及有效性进行了自我评价：“公司内部控制制度及信息披露管理机制得到了完整、合理和有效的执行。”

二、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款，如存在，请说明相关情况

前次申报及挂牌期间，公司不存在未披露的特殊投资条款。

三、摘牌后的股权托管或登记场所、股权变动情况

（一）摘牌后的股权托管或登记场所

公司股票于2019年7月18日起终止挂牌，终止挂牌后至今，公司股东未超过200人，公司股权未进行托管。

（二）摘牌后的股权变动情况

摘牌后公司股权变化情况如下：

（1）2019年8月，股份转让

2019年8月，汪艳将其所持有的巴兰仕155.1万股股份作价0元转让给其女儿张诗曼。关于本次转让，双方于2019年8月12日签署《股权转让协议》。

（2）2021年9月，股份转让

2021年9月，叶勇勤将其所持有的巴兰仕12万股股份以132.00万元的价格转让给范斌。关于本次转让，双方于2021年9月26日签订《股权转让协议》。

（3）2021年11月，股份转让

2021年11月，叶勇勤将其所持巴兰仕的4.20万股股份以46.2万元的价格转让给文元。关于本次转让，双方于2021年11月1日签订《股权转让协议》。

（4）2022年4月，股权代持还原

2022年4月，李晓鸿与彭盛、李成红签订《股份转让协议》，彭盛、李成红分别将持有的巴兰仕158.8万股、7.6万股股份转让给李晓鸿。该股权转让的背景系对2017年形成的股份代持关系进行还原。2022年11月，经各方确认，前述股权代持关系已解除，且不存在纠纷或潜在纠纷。

(5) 2022年4月，股权代持还原

2022年4月，陈峰与张诗曼、张绍誉签订《股份转让协议》，陈峰将持有的公司82.7万股股份转让给张诗曼。该股权转让的背景系对2017年形成的股份代持关系进行还原。2022年11月，经陈峰、张绍誉和张诗曼确认，前述股权代持关系已解除，且不存在纠纷或潜在纠纷。

(6) 2022年12月，增资

2022年11月29日，巴兰仕召开了2022年第五次临时股东大会，同意将公司注册资本增加至6,300万元，其中，新增300万元注册资本由新股东上海汇兰仕以货币方式认缴出资。

上海汇兰仕为巴兰仕新设立的员工持股平台，本次增资系公司实施员工股权激励，增资价格为5.20元/股。2022年12月16日，天健会计师出具了天健验〔2022〕716号《验资报告》，确认截至2022年12月7日止，公司已收到上海汇兰仕缴纳的新增注册资本合计300万元。

【主办券商回复】

四、主办券商、律师的核查程序及核查意见

请主办券商及律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露一致性及差异情况；前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款；（2）公司挂牌期间新增重要股东的相关信息是否完整披露，股东适格性、股权清晰性、是否存在特殊投资条款等情况；（3）公司摘牌后股权托管及股权变动的合规性、是否存在纠纷或争议，并说明确权核查方式的有效性；（4）摘牌期间信访举报及受处罚情况。

（一）核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司前次申报挂牌公开披露、挂牌期间披露的公告及本次申报挂牌披露的相关文件、公司的内部控制制度文件、信息披露管理文件；了解公司与前次申报挂牌及挂牌期间信息披露的差异情况及原因；
- 2、查阅公司摘牌期间历次增资相关的股东大会决议、增资协议、工商登记档案材料；查阅公司摘牌期间历次股份转让相关的协议；
- 3、核查公司摘牌时股权结构，查阅公司工商资料以及报告期内的股东大会、董事会、监事会资料；
- 4、访谈公司现有股东，取得其出具的声明及承诺函等文件；
- 5、查阅公司前次终止在股转系统挂牌的相关公告文件、股东大会、董事会、监事会决议等文件；
- 6、查阅相关主管部门出具的合规证明、公司信用报告及出具的说明；
- 7、检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站；
- 8、核查股权代持各方出具的确认函；对股权代持双方进行访谈，确认股权代持形成原因和股权代持解除的有效性；
- 9、根据公司的说明及网络公开途径检索，结合企业所在地主管的市场监督管理局开具的合规证明，公司不存在信访举报和受处罚的情况；
- 10、检索上海股权托管登记中心、上海股权托管交易中心网站。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、除公司前次挂牌申报文件中未披露的股权代持外，本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息差异主要是由于两次申报期不同且间隔时间较长、公司经营及业务不断发展等原因导致需要披露的信息随之发生变化。公司已制定了完善的内部控制制度和信息披露机制并确保其有效性。

2、前次申报及挂牌期间不存在未披露的特殊投资条款。

3、公司挂牌期间未新增重要股东。公司现有股东主体资格适格，不存在法律法规或任职单位规定不适合担任公司股东的情形，公司股权清晰，公司历史上曾经存在的股份代持已解除，目前不存在股份代持情况。

4、公司摘牌后存在股权代持还原、股权激励和股权转让行为，经过核查股权转让协议，对股权转让双方进行访谈等核查程序，公司目前股权不存在纠纷或争议，确权核查方式有效。

5、自前次挂牌终止日起至本回复出具之日，公司股权未进行托管。

6、公司摘牌期间不存在信访举报及受处罚情况。

问题 4. 关于境外销售。

根据公开转让说明书披露，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，公司外销收入占同期主营业务收入的比例分别为 70.14%、73.28%和 76.47%。

请公司：（1）按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行补充披露；补充披露境外销售毛利率波动原因及与内销毛利率的合理的合理性，公司主要境外客户的基本信息，包括但不限于中文名称（如有）、所在国家和地区、业务规模、市场地位、与公司合作历史、客户获取方式、结算方式等；按照境内外维度分别补充披露前五大客户情况，主要客户各期销售金额波动的原因；（2）说明疫情、贸易摩擦等对公司境外销售的影响及应对措施；（3）说明汇兑损益与境外采购、销售的匹配性，是否能够有效控制汇兑损益风险。

请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售相应事项进行核查，发表明确意见。

请主办券商、会计师：（1）补充说明尽调及审计程序，包括但不限于走访情况及占比、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序、对境外主要客户合作往来记录的核查情况及占比、大额资金流水核查情况及占比、通过尽调及审计程序确认的总金额占各期收入的比重；结合报告期各期免抵退税额占外销收入金额的比例与各期出口退税率对比情况分析外销收入与出口退税是否匹配，说明出现差异的原因及真实性、合理性；目前的核查程序能否支

持业绩真实性的核查结论；（2）说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见；（3）核查 2020 年以来是否存在因新冠疫情退货情形，若存在，按照财政部、海关总署、税务总局发布关于新冠肺炎疫情不可抗力出口退运货物税收规定更新相关退货税收缴纳情况。

【公司回复】

一、按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行补充披露；补充披露境外销售毛利率波动原因及与内销毛利率的合理的合理性，公司主要境外客户的基本信息，包括不限于中文名称（如有）、所在国家和地区、业务规模、市场地位、与公司合作历史、客户获取方式、结算方式等；按照境内外维度分别补充披露前五大客户情况，主要客户各期销售金额波动的原因

（一）按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行补充披露

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入分析”之“4.其他事项”中补充披露如下：

“（1）境外销售业务的开展情况

①主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容

报告期内，公司产品主要出口至欧洲、南美及亚洲等国家和地区。公司各大洲境外销售金额和占比的情况如下：

单位：万元

项目	主要国家或地区	2022 年 1-7 月		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	德国、波兰、俄罗斯、英国、西班牙等	16,436.93	60.42%	34,972.52	64.15%	25,743.96	66.82%

亚洲	中国香港、越南、印度、印度尼西亚等	4,341.86	15.96%	8,114.17	14.88%	5,850.89	15.19%
南美洲	巴西、智利、秘鲁等	3,966.62	14.58%	6,659.86	12.22%	4,130.66	10.72%
其他	墨西哥、埃及、澳大利亚、利比亚、美国等	2,458.76	9.04%	4,766.26	8.74%	2,802.56	7.27%
总计		27,204.17	100.00%	54,512.81	100.00%	38,528.06	100.00%

报告期内，境外主要客户情况如下：

序号	客户名称	所属国家或地区	是否签订框架协议	相关协议主要条款	获取方式
1	TWIN BUSCH GmbH	德国	否	产品及交易方式、交货条款、支付条款、贸易模式等	展会拓展
2	P. H. U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak	波兰	否	产品及交易方式、交货条款、支付条款、贸易模式等	展会拓展
3	Master plus Ltd	俄罗斯	否	产品及交易方式、交货条款、支付条款、贸易模式等	展会拓展
4	Lincos Kft.	匈牙利	否	产品及交易方式、交货条款、支付条款、贸易模式等	展会拓展
5	SUMINISTROS DAMA-RL SPAIN SOCIEDAD LIMITADA	西班牙	否	产品及交易方式、交货条款、支付条款、贸易模式等	展会拓展
6	LKQ CZ s. r. o.	捷克	否	产品及交易方式、交货条款、支付条款、贸易模式等	展会拓展

②境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

境外销售模式	包括贴牌和自有品牌的销售模式。
订单获取方式	公司主要通过参加展会和商业洽谈等方式获取订单
定价原则	在市场价格基础上与客户协商定价
结算方式	公司境外销售主要采用电汇、信用证方式进行结算
信用政策	公司境外销售以 FOB 为主，付款政策通常为客户预付部分货款，货物到港交付提单前，客户付余款；部分外贸客户由于合作时间长，信用情况良好，公司给予该部分客户 30-90 天不等的账期。

③境外销售毛利率波动原因及与内销毛利率差异的合理性分析

报告期内，公司境外收入占收入总额的比例高于 70%，且境外业务产品种类较多，覆盖了公司各产品线。报告期各期，公司境内外综合毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------

境内销售	21.18%	19.94%	22.34%
境外销售	23.67%	23.55%	28.58%
合计	23.11%	22.62%	26.77%

外销毛利率波动方面，2021 年比 2020 年下降 5.03%，主要原因系 2021 年主要原材料钢材的采购价格上升以及美元兑人民币汇率下降所致；2022 年 1-7 月和 2021 年外销毛利率基本持平。

报告期内，公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系客户需求不同，外销客户与内销客户产品结构存在差异。

报告期内，公司主要产品内销和外销的产品结构情况如下：

项目	2022 年 1-7 月			2021 年度			2020 年度		
	毛利率	内销收入占比	外销收入占比	毛利率	内销收入占比	外销收入占比	毛利率	内销收入占比	外销收入占比
举升机	15.68%	47.97%	44.76%	12.20%	49.40%	37.73%	16.53%	46.99%	39.15%
拆胎机	23.79%	26.55%	28.12%	23.70%	24.50%	31.87%	30.86%	28.26%	31.08%
平衡机	37.41%	8.60%	11.41%	40.73%	8.53%	14.70%	42.15%	10.30%	14.39%
养护类设备	30.54%	10.25%	8.32%	31.82%	8.97%	9.16%	32.30%	8.77%	9.47%

由上表可见，公司毛利率相对较高的拆胎机、平衡机外销收入占比均高于内销收入占比，使得公司外销毛利率高于内销毛利率。

④ 汇率波动对公司业绩的影响

公司境外销售占比较高，并多采用美元进行计价，报告期内，公司以美元计价的收入占外销收入的比例分别为 97.95%、96.44%和 96.42%，因此，美元兑人民币的汇率波动对公司外销收入存在一定的影响。

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月	2021 年	2020 年	2019 年
外销平均美元汇率 (CNY/USD) 注1	6.4989	6.4539	6.9228	6.8669
美元汇率变动对收入影响金额注2	181.82	-3,819.48	304.82	-

注：1、平均美元汇率=以美元计价的外销人民币收入金额/外销美元收入金额；

2、美元汇率变动对收入影响金额=本期以美元计价的外销人民币收入金额-本期外销美元金额×上期外销账面平均美元汇率；

由上表可知，2020 年美元汇率较 2019 年保持稳定，相应汇率对收入的影响相对较小。2021 年，人民币持续升值使得公司以美元计价为主的外销收入受

到一定的影响，美元汇率波动使得收入下降 3,819.48 万元。2022 年 1-7 月，平均美元汇率较 2021 年保持相对稳定，相应汇率对收入的影响相对较小。

报告期内，美元兑人民币汇率波动情况如下：



(2) 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

①出口退税等税收优惠的具体情况

报告期各期，公司根据财政部、国家税务总局联合颁布的《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》等相关法律法规享受出口退税的优惠政策，主要产品执行 9%、10%及 13%的退税率。

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 4,759.84 万元、5,929.27 万元和 2,341.22 万，占各期营业收入比例分别为 12.35%、10.88%和 8.61%。

②进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

公司外销主要出口地区为欧洲、亚洲和南美洲，与中国经贸关系良好。上述主要外销国家和地区均未对从中国境内进口的货物实施惩罚性关税。

报告期期初至今，公司外销业务主要出口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系未发生重大变化，未对公司持续经营能力产生重大不利影响。

(3) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期各期，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系，不存在

除购销交易以外的资金往来。”

(二) 补充披露境外销售毛利率波动原因及与内销毛利率的差异的合理性，公司主要境外客户的基本信息，包括不限于中文名称（如有）、所在国家和地区、业务规模、市场地位、与公司合作历史、客户获取方式、结算方式等

1、补充披露境外销售毛利率波动原因及与内销毛利率的差异的合理性；

详见本问题回复之“(一)”相关内容。2、公司主要境外客户的基本信息，包括不限于中文名称（如有）、所在国家和地区、业务规模、市场地位、与公司合作历史、客户获取方式、结算方式等；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入分析”之“4.其他事项”中补充披露如下：

“(4) 公司主要境外客户的基本信息

序号	客户名称	市场地位	经营规模（营业收入额）	所在地	客户获取方式	合作起始时间	结算方式
1	TWIN BUSCH GmbH	所在国家第一	1,299.11 万欧元	德国	展会	2008 年	银行转账
2	P. H. U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak	所在国家总体前三， 其中平衡机和拆胎机 第一	客户未告知	波兰	展会	2012 年	银行转账
3	Master plus Ltd	所在国家第一	145,140.70 万 俄罗斯卢布	俄罗斯	展会	2014 年	银行转账
4	Lincos Kft.	所在国家前五	1,899.89 百万 匈牙利福林	匈牙利	展会	2008 年	银行转账
5	SUMINISTROS DAMA-RL SPAIN SOCIEDAD LIMITADA	所在国家前五	938.87 万欧元	西班牙	展会	2016 年	银行转账
6	LKQ CZ s. r. o.	所在国家第一	26,910.33 万欧元	捷克	展会	2011 年	银行转账

注：主要境外客户经营规模数据来源为中信保报告及客户访谈。”

(三) 按照境内外维度分别补充披露前五大客户情况，主要客户各期销售金额波动的原因

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

.....

“（7）境外前五大客户及其各期销售金额波动的原因

单位：万元

客户名称	2022年1-7月		2021年度		2020年度		2021年度营业收入较2020年度变动比例
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
TWIN BUSCH GmbH	2,408.97	6.77%	6,566.24	8.83%	5,508.53	10.03%	19.20%
P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak	2,884.41	8.11%	5,602.09	7.53%	4,059.38	7.39%	38.00%
Master plus Ltd	2,020.19	5.68%	4,441.92	5.97%	2,241.86	4.08%	98.14%
Lincos Kft.	0.14	0.00%	797.13	1.07%	1,140.47	2.08%	-30.11%
SUMINISTROS DAMA-RL SPAIN SOCIEDAD LIMITADA	982.88	2.76%	1,541.23	2.07%	1,133.64	2.06%	35.95%
LKQ CZ s. r. o.	1,390.85	3.91%	1,558.47	2.09%	641.50	1.17%	142.94%

2021年度，除 Lincos Kft. 外，公司其他主要外销客户收入金额较上年度均有所上升，主要原因系：2020年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司2020年末尚未交付的订单较多；2021年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，从而使公司2021年度对外销客户的收入增长。客户 Lincos Kft. 2021年度收入金额较上年下降，主要由于海运费价格上涨，同时由于原材料价格上涨，公司对产品进行涨价，从而使客户成本上涨，导致客户的采购意愿下降。

（8）境内前五大客户情况及其各期销售金额波动的原因

单位：万元

客户名称	2022年1-7月		2021年度		2020年度		2021年度营业收入较2020年度变动比例
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
铂锐（上海）汽车科技有限公司	463.37	1.30%	2,102.58	2.83%	2,355.84	4.29%	-10.75%
深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	399.66	1.12%	917.8	1.23%	862.14	1.57%	6.46%
常熟通润汽车零部件股份有限公司	639.63	1.80%	1,109.82	1.49%	722.99	1.32%	53.50%
南京意中意汽车设备有限公司	556.06	1.56%	1,036.05	1.39%	668.52	1.22%	54.98%
上海福姆雷汽车设备有限公司	97.11	0.27%	128.56	0.17%	659.24	1.20%	-80.50%
凯拉汽车科技（上海）有限公司	170.13	0.48%	666.55	0.90%	319.85	0.58%	108.40%
北京金源诗琴机电设备有限公司	352.08	0.99%	310.78	0.42%	10.17	0.02%	2957.09%

2021 年度，铂锐（上海）汽车科技有限公司和深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司的交易金额较上年度变动不大；常熟通润汽车零部件股份有限公司的交易金额较上年增长，主要由于该客户采购公司产品后主要为出口，2021 年出口物流效率提高带来该客户的出口销售增长，从而向公司的采购增加；南京意中意汽车设备有限公司的交易金额较上年增长，主要由于该客户的终端客户主要为壳牌等油品公司，随终端客户 2021 年的采购需求上升，南京意中意汽车设备有限公司向公司的采购增加；上海福姆雷汽车设备有限公司收入较上年下降，主要由于该客户采购公司产品后主要为出口，由于该客户的海外终端客户采购需求下降，从而导致上海福姆雷汽车设备有限公司向公司的采购金额下降；凯拉汽车科技（上海）有限公司的交易金额较上年增长，主要由于该客户 2021 年经销区域范围扩大，从而向公司的采购增加；北京金源诗琴机电设备有限公司的交易金额较上年增长，主要由于该客户 2021 年中标理想汽车的汽保设备采购项目，从而向公司的采购增加。”

二、说明疫情、贸易摩擦等对公司境外销售的影响及应对措施

（一）新冠疫情对公司境外销售的影响

新冠疫情对公司境外销售的影响主要体现在：（1）国内疫情管控期间，公司生产受到一定影响，2020 年上半年和 2022 年上半年，受国内疫情影响，公司出现短暂的停工；（2）受国内外疫情影响，公司报关出口和海运物流延后，同时，海运费用上升增加客户或公司的成本，从而影响部分客户需求；（3）此外，国内外疫情增加了公司的销售和技术人员跨境流动难度，对公司拓展海外市场带来一定影响。

（二）贸易摩擦对公司境外销售的影响

公司销售区域以欧洲（德国、波兰、俄罗斯、英国）、亚洲（哈萨克斯坦、印度）以及南美洲（巴西、智利）为主，该等地区较多属于“金砖五国”、“上海合作组织”、“一带一路”等成员国或地区，公司与上述国家客户的人员交流、物资流动具有便捷性，公司开展业务面临的国际贸易局势较为稳定。公司销往美国地区的金额和占比较小，因此，贸易摩擦对公司境外销售未产生重大影响。

（三）公司应对措施

针对新冠疫情、贸易摩擦等因素，公司主要应对措施如下：

(1) 公司将密切关注国际市场环境、监管政策、汇率波动及可能出现的重大的政治、经济因素，与国际市场客户建立良好的沟通机制，因时制宜制定公司发展战略。

(2) 公司将加大国内市场的培育和开拓，实现国内市场与海外市场均衡发展，以缓解未来海外市场环境变化的风险。

(3) 公司会持续加强对成本、费用的管控，提高经营效率和经营管理能力，从而提高公司盈利能力。

三、说明汇兑损益与境外采购、销售的匹配性，是否能够有效控制汇兑损益风险

(一) 说明汇兑损益与境外采购、销售的匹配性

公司外销收入较高，无境外采购，因此汇兑损益均系外销形成。报告期各期，公司汇兑损益分别为 609.95 万元、-32.72 万元及-301.44 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
汇兑损益（负号为汇兑收益）	-301.44	-32.72	609.95
境外销售收入	27,204.17	54,512.81	38,528.06
汇兑损益占境外销售收入的比例	-1.11%	-0.06%	1.58%

公司境外销售以美元结算为主，2020 年度美元兑人民币的汇率呈下降趋势，人民币不断升值，形成较大金额的汇兑损失；2021 年美元兑人民币汇率波动较小，当期汇兑损益也较小；2022 年 1-7 月，美元兑人民币汇率上升，出现较大额汇兑收益。

报告期各期，公司整体汇兑损益占境外销售收入比例分别为 1.58%、-0.06% 和-1.11%。公司汇兑损益受到境外销售收入金额、发生时点、结汇时点、汇率变动、各时点外币性货币资产或负债金额等多种因素的影响，汇兑损益与境外销售收入之间不存在严格的匹配关系。

(二) 是否能够有效控制汇兑损益风险

为减少汇率波动对公司财务状况带来的不利影响，公司采取了如下措施积

极应对：

1、加强外汇政策研究。公司密切关注结算汇率的实时变动，与银行等金融机构保持紧密联系，获取汇率波动相关的实时咨询和相关资料，同时强化财务人员关于汇率相关知识和技能的培训以及风险意识。

2、在汇率变动幅度较大或预计汇率发生变动时，由财务负责人召集管理层沟通会议以有效应对汇率变动对公司日常经营管理的影响。

3、在确保安全性和流动性的前提下，结合公司境外销售收入占比较高的特点，充分考虑公司外币结算的业务规模以及应收账款等情况，合理使用远期结售汇等金融工具，通过对外汇汇率的走势研判，合理对冲汇率波动风险。

综上，公司针对汇率波动与汇兑损益风险已采取了积极有效的管控措施，公司预计能够有效控制汇兑损益风险。

【主办券商回复】

四、按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售相应事项进行核查，发表明确意见

（一）核查程序

1、了解公司境外销售情况，查阅公司销售明细表、境外销售相关业务合同资料，了解公司境外销售内容、结算方式；

2、了解公司业务模式，通过中信保、网络核查等手段了解主要境外客户的基本情况，对境外主要客户进行访谈；

3、了解公司客户集中度情况，了解同行业相关信息；

4、对公司相关人员进行访谈，核查报告期各期对主要客户销售收入变动的的原因及合理性，了解公司与上述客户的合作背景、合作年限等以及合同签订周期及续约情况，对公司主要客户的稳定性、持续性进行分析；

5、对境外主要客户发函，核查往来业务真实性；

6、了解公司海关报关、出口退税、运费及保险费等情况，分析其与公司境

外销售收入的匹配性。

(1) 境外销售收入与海关报关数据的对比分析

详见本回复之“问题 4”之“五”之“(二)”。

(2) 境外销售收入与出口退税的对比分析

详见本回复之“问题 4”之“五”之“(二)”。

(3) 境外销售收入与运费及保险费的对比分析

详见本回复之“问题 4”之“五”之“(二)”。

综上，公司境外销售收入与海关报关数据不存在明显差异，与出口退税、运费及保险费相匹配。

(二) 核查结论

1、报告期内，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定，外销产品收入确认需满足以下条件：FOB、CIF 和 C&F 下，公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收取货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；EXW 下，公司将产品交付给客户指定的承运人，并已收取价款或取得收款权利且相关经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，结转收入时点与产品或服务控制权转移时点一致；

2、报告期内境外销售收入与海关报关数据差异金额较小，主要系收入确认时点与报关时间差异所致，具备合理性；公司境外销售收入与出口退税、运费及保险费相匹配；

3、境外销售业务发展趋势未对公司持续经营能力构成重大不利影响；

五、补充说明尽调及审计程序，包括不限于走访情况及占比、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序、对境外主要客户合作往来记录的核查情况及占比、大额资金流水核查情况及占比、通过尽调及审计程序确认的总金额占各期收入的比重；结合报告期各期免抵退税额占外销收入金额

的比例与各期出口退税率对比情况分析外销收入与出口退税是否匹配，说明出现差异的原因及真实性、合理性；目前的核查程序能否支持业绩真实性的核查结论

（一）核查程序

针对报告期各期的境外销售收入，已执行的核查程序如下：

1、了解公司与境外销售相关的内部控制，执行控制测试程序，评价公司报告期内境外销售相关内控是否有效运行；

2、访谈公司业务人员，了解境外销售的主要客户、业务模式、业务流程、报告期内收入变动原因等情况；

3、查阅主要客户合同订单及其对应的报关单、提单等单据，结合不同贸易模式分析各贸易模式下收入确认是否符合《企业会计准则》的规定及各主要客户的合同约定；

4、获取公司境外销售明细清单，从产品、客户、地区、售价等不同角度，分析公司报告期内收入、毛利率变动是否合理，是否符合行业特点；

5、获取中国出口信用保险公司的客户资信报告，对境外主要客户注册地址、注册资本、股权结构、设立时间、主营业务介绍、关键人员等信息进行核查；

6、对主要境外客户进行访谈，访谈方式包括聘请境外会计师现场走访和视频访谈，了解主要客户的基本情况、合作背景、业务往来情况、关联关系或其他利益关系等情况，访谈程序具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
境外访谈客户收入金额	18,761.08	39,314.82	26,701.69
外销收入金额	27,204.17	54,512.81	38,528.06
境外访谈客户收入金额占主营业务收入金额比重	68.96%	72.12%	69.30%

7、了解公司客户集中度情况，了解同行业相关信息；

8、对公司相关人员进行访谈，核查报告期各期对主要客户销售收入变动的的原因及合理性，了解公司与上述客户的合作背景、合作年限等以及合同签订周期及续约情况，对公司主要客户的稳定性、持续性进行分析；

9、对主要境外客户的销售收入执行函证程序,核查往来业务真实性；

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
发函金额	24,579.86	48,927.19	32,779.53
境外收入	27,204.17	54,512.81	38,528.06
境外发函占境外收入比例	90.35%	89.75%	85.08%
境外回函确认金额	20,473.11	41,223.15	27,358.19
境外回函占境外收入比例	75.26%	75.62%	71.01%
替代性测试确认金额	3,179.26	6,248.99	4,347.65
替代性测试占境外收入比例	11.69%	11.46%	11.28%
回函确认金额与替代性测试确认金额合计占境外收入比例	86.94%	87.08%	82.29%

针对于未发函和未回函部分，履行了如下的替代性核查程序：实施回款测试，选取未回函的客户应收账款贷方发生额，核对银行流水收款记录、获取银行收款单、检查付款方名称、付款金额及款项用途；获取销售明细、检查合同/协议、销售订单、产品出库单、提单、物流记录等原始单据。

10、了解公司海关报关、运费及保险费等情况，分析其与公司境外销售收入的匹配性。

(1) 境外销售收入与海关报关数据的对比分析

单位：万元

期间	境外销售收入	海关报关金额	差异金额	差异率
	A	B	C=A-B	D=C/A
2022年1-7月	27,204.17	26,701.44	502.73	1.85%
2021年度	54,512.81	52,766.75	1,746.06	3.20%
2020年度	38,528.06	38,558.61	-30.54	-0.08%

由上表，报告期各期公司境外销售收入与海关报关金额差额较小，主要系收入确认时点与报关时间差异、计算折算汇率的时点存在差异和海关报关金额不包含运保费的差异所致，具有合理性。

(2) 境外销售收入与运费及保险费的对比分析

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
----	-----------	--------	--------

境外销售收入	27,204.17	54,512.81	38,528.06
外销运费及保险费	993.20	2,142.85	849.73
占比	3.65%	3.93%	2.21%

报告期内，公司外销运费及保险费整体金额较小，2021年及2022年1-7月，公司外销运费及保险费占境外销售收入的比例比2020年有所提高，主要原因系受新冠疫情及全球运输运力不足等因素影响，海运费价格大幅上升。因此，公司境外销售收入与外销运费及保险费具有匹配性。

综上，公司境外销售收入与海关报关数据不存在明显差异，与运费及保险费相匹配。

11、获取公司报告期内增值税出口退税金额，并将其与公司境外销售收入进行匹配分析：

(1) 公司报告期各期出口退税额占境外收入的比例与出口退税率如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
境外销售收入①	27,204.17	54,512.81	38,528.06
免抵退申报出口销售额②	20,251.35	52,435.77	38,934.22
本期免抵退税额③	2,341.22	5,929.27	4,759.84
免抵退税额抵减额④	-	-	-
免抵退税额与免抵退税额抵减额合计⑤=③+④	2,341.22	5,929.27	4,759.84
出口退税率测算⑥=⑤/②	11.56%	11.31%	12.23%

报告期内，公司主要出口产品享受“免抵退”的增值税税收优惠政策(子公司广州晶佳按外贸企业执行“免退”政策)，主要出口退税产品适用退税率为9%、10%和13%。报告期内，公司实际出口退税率与出口退税率不存在显著差异。

(2) 境外收入与申报退税的境外销售收入的匹配性

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
账面境外销售收入①	27,204.17	54,512.81	38,528.06
减：收入和申报时间不同造成的差异②	5,866.35	1,545.77	-631.97

减：运保费造成的差异③	509.45	907.21	123.29
减：汇率折算及其他影响造成的差异④	577.01	-375.93	102.53
测算申报退税的境外销售收入⑤=①-②-③-④	20,251.35	52,435.77	38,934.22
申报退税的境外销售收入⑥	20,251.35	52,435.77	38,934.22
差异⑦=⑥-⑤	-	-	-

由上表可见，公司报告期各期境外收入与申报退税的境外销售收入不存在差异。

12、对境外销售执行细节测试程序，检查销售合同或订单、出库单、报关单、提单、支付凭证及发票等原始单据，确认收入的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
细节测试确认金额	22,566.30	44,145.77	30,962.55
境外收入	27,204.17	54,512.81	38,528.06
占比	82.95%	80.98%	80.36%

13、实施截止测试，检查销售收入是否记录于恰当的会计期间，报告期各期收入是否准确、完整。

14、针对境外销售，获取境外销售报告期各期主要客户的邮件等沟通往来记录，核查公司与该客户接洽、价格谈判、下单、发货、收货、对账等环节的沟通过程，相关客户与公司之间均有较完整的订单商洽、需求交流、交易、售后服务等留痕记录佐证交易真实性。报告期内，已核查合作往来记录的外销客户销售收入占外销收入的比例分别为 82.60%、87.90%及 88.10%。

15、获取并查阅公司报告期内各期银行对账单、网银流水，对全部外币往来进行核查，了解其对手方及交易原因，验证公司报告期内销售的真实性、判断公司与供应商、客户是否存在除正常交易外异常的资金往来。

（二）核查结论

经上述核查，主办券商、会计师认为：实施的检查程序充分有效，核查程序可以支持公司报告期内业绩真实性的核查结论。

六、说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见；

通过获取中国出口信用保险公司资信报告（以下简称“中信保报告”）、公开信息网络检索等方式，核查境外客户的注册地址、注册资本、股权结构、设立时间、主营业务介绍、关键人员等信息，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
已核查中信保报告的外销客户收入金额	19,652.08	42,046.41	28,678.77
境外销售收入	27,204.17	54,512.81	38,528.06
已核查公司占境外销售收入比例	72.24%	77.13%	74.44%

经核查，公司境外主要客户为各国或地区的汽车维修保养设备品牌商等，公司境外销售真实，境外销售业务的开展与境外客户所从事业务具有相关性，不存在异常情形。

七、核查2020年以来是否存在因新冠疫情退货情形，若存在，按照财政部、海关总署、税务总局发布关于新冠肺炎疫情不可抗力出口退运货物税收规定更新相关退货税收缴纳情况。

经访谈公司管理层，获取并核查公司报告期内的出口报关记录及库存商品出入库记录，公司报告期内不存在因新冠疫情而发生退货的情形，亦不存在按照新冠疫情不可抗力出口退运货物税收规定更新相关退货税收缴纳的情形。

问题5. 关于经销。

根据公开转让说明书披露，2020年、2021年和2022年1-7月，公司经销收入分别为122,835,620.78元、147,959,658.98元和64,094,690.57元，占同期营业收入的比例分别为22.36%、19.89%和18.02%。

请公司补充披露：（1）报告期内各类经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容、金额及占比，公司对其销售占其当期同类产品采购的比重，对比可比公司情况说明主要通过经销模式销售是否符合行业特征；

外销是否存在经销，如有说明各期金额及占比情况；（2）各期经销、直销下销售各类产品类型、金额、单价及毛利率的差异情况，毛利率差异具体原因，是否符合一般商业规律，是否符合行业特征；（3）经销商开拓方式，选取标准，与经销商的合作模式，说明为买断销售或代理销售，产品定价机制，公司对于终端销售价格是否进行管控，经销模式下终端客户的开发方式，经销商是否仅负责发货及订单管理职能，是否具体独立获取订单、决定最终报价及售后等服务的能力；是否存在只销售公司产品的独家经销商，如有，说明独家与非独家经销商的数量、销售金额和占比、毛利率情况，交易结算方式，物流（是否直接发货给终端客户），经销收入确认的具体时点及具体方法，退货政策，报告期是否存在销售退回的情形，是否存在返利政策、各期返利金额及期末应付返利情况，相关返利的会计核算方法；（4）说明报告期各期经销商增减变化情况及原因，结合各期对存量经销商复购率的变化等分析公司经销商的稳定性及交易的持续性；（5）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等。

请主办券商、会计师：（1）按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对公司经销商模式进行核查，发表明确意见，境外经销按照经销及境外销售核查，并说明对境外经销的核查过程及核查结论；（2）对公司经销收入真实性、准确性、完整性发表明确意见，细化说明具体核查方法、核查程序及获得的证据，包括但不限于列表说明各期经销商总数量，函证、走访的经销商数量及占比情况；对于函证程序说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；（3）针对经销商向终端的销售情况，细化说明具体核查方法、核查程序，包括但不限于走访的终端客户的数量、金额占比情况，是否获取经销商销售明细清单，是否核对经销商销售发票、发货单、运输凭证等，是否获得终端客户采购和使用数据的盖章或签字的确认文件等，如有，请说明获得证据所对应的具体销售金额及占比情况，目前的核查情况能否支持核查结论；（4）核查经销商与公司是否存在实质或潜在的关联关系，除经销协议外是否存在其他约定或安排；说明公司经销商是否存在由前员工设立的情况，具体商业合理性，交易是否公允。

【公司回复】

一、报告期内各类经销商家数、地域分布情况、主要经销商名称、各期对其销售内容、金额及占比，公司对其销售占其当期同类产品采购的比重，对比可比公司情况说明主要通过经销模式销售是否符合行业特征；外销是否存在经销，如有说明各期金额及占比情况

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

“（1）经销商家数及地域分布情况

报告期内，公司的经销商主要分布于华东、华南、华中等地区，具体分布情况如下：

地区	2022年1-7月			2021年度			2020年度		
	家数 (家)	收入金额 (万元)	占经销收 入比例	家数 (家)	收入金额 (万元)	占经销收 入比例	家数 (家)	收入金额 (万元)	占经销收 入比例
华东地区	105	3,181.67	49.64%	122	8,084.01	53.22%	80	6,232.91	52.95%
华南地区	36	925.04	14.43%	44	2,129.61	14.02%	37	1,872.98	15.91%
华中地区	29	743.88	11.61%	39	1,437.01	9.46%	23	809.03	6.87%
东北地区	4	178.32	2.78%	6	1,167.12	7.68%	5	1,005.88	8.55%
西南地区	19	525.52	8.20%	22	1,100.52	7.24%	16	1,031.78	8.77%
华北地区	20	486.68	7.59%	32	738.50	4.86%	16	319.54	2.71%
西北地区	15	368.35	5.75%	19	534.17	3.52%	13	498.54	4.24%
经销合计	228	6,409.47	100.00%	284	15,190.94	100.00%	190	11,770.64	100.00%

（2）主要经销商名称、各期对其销售内容、金额及占比，公司对其销售占其当期同类产品采购的比重

①2022年1-7月前五大经销商

序号	经销商名称	销售内容	金额 (万元)	占经销收入比例	公司对其销售占其当期同类产品采购的比重
1	南京意中意汽车设备有限公司	汽保设备	556.06	8.68%	15%
2	铂锐(上海)汽车科技有限公司	汽保设备	462.90	7.22%	6%
3	深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	汽保设备	399.66	6.24%	50%
4	北京金源诗琴机电设备有限公司	汽保设备	352.08	5.49%	20%
5	昆明松骋汽修设备有限公司	汽保设备	285.73	4.46%	10%
	合计	——	2,056.43	32.08%	——

注 1: 受同一实际控制人控制的经销商合并计算其销售额, 其中, 公司对铂锐(上海)汽车科技有限公司的经销收入包含了对铂锐(上海)汽车科技有限公司、沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司的经销收入, 下同。

②2021 年度前五大经销商

序号	经销商名称	销售内容	金额 (万元)	占经销收入之比	公司对其销售占其当期同类产品采购的比重
1	铂锐(上海)汽车科技有限公司	汽保设备	2,102.54	13.84%	10%
2	南京意中意汽车设备有限公司	汽保设备	1,036.05	6.82%	12%
3	深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	汽保设备	917.80	6.04%	50%
4	凯拉汽车科技(上海)有限公司	汽保设备	666.55	4.39%	75%
5	昆明松骋汽修设备有限公司	汽保设备	573.88	3.78%	10%
	合计	——	5,296.83	34.87%	——

③2020 年度前五大经销商

序号	经销商名称	销售内容	金额 (万元)	占经销收入之比	公司对其销售占其当期同类产品采购的比重
1	铂锐(上海)汽车科技有限公司	汽保设备	2,355.15	20.01%	10%
2	深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	汽保设备	862.14	7.32%	50%
3	南京意中意汽车设备有限公司	汽保设备	668.52	5.68%	10%
4	昆山通宇汽保设备有限公司	汽保设备	569.75	4.84%	38%
5	昆明松骋汽修设备有限公司	汽保设备	548.69	4.66%	10%
	合计	——	5,004.25	42.51%	——

(3) 可比公司销售模式

公司内销主要为经销商模式, 主要系公司的终端使用者为汽车修理店、汽车 4s 店等, 具有订单金额相对较小、地理位置广泛分散的特点, 公司通过经销

商进行销售并由经销商为终端客户提供安装等服务，有利于快速建设销售渠道，迅速扩大市场份额，具有合理的商业理由。

可比公司中，高昌机电亦采用直销及经销相结合的销售模式，与公司销售模式一致；常润股份主要为直销模式，客户包括整车厂的全球供应商体系和汽车后市场的海外大型商超、汽车汽配连锁店等，客户不同导致销售模式不同。

综上，公司内销主要为经销模式符合行业特征。

(4) 外销是否存在经销

报告期内，公司外销不存在经销。”

二、各期经销、直销下销售各类产品类型、金额、单价及毛利率的差异情况，毛利率差异具体原因，是否符合一般商业规律，是否符合行业特征

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“(三) 毛利率分析”之“4. 其他事项”中补充披露如下：

“报告期内，公司内销以经销为主，各期经销、直销下销售主要产品类型、金额、单价及毛利率的差异情况如下：

期间	产品类型	经销			直销		
		金额 (万元)	单价 (元/台)	毛利率	金额 (万元)	单价 (元/台)	毛利率
2022年1-7月	升降机	3,589.78	9,069.68	16.39%	206.12	9,862.11	18.01%
	拆胎机	1,439.77	5,229.81	18.17%	661.17	3,714.46	21.77%
	平衡机	460.03	2,329.27	32.18%	220.16	2,639.86	43.27%
	养护类设备	585.35	1,042.10	23.89%	225.58	1,235.39	41.08%
2021年度	升降机	8,808.11	8,981.45	13.56%	447.70	8,321.56	20.00%
	拆胎机	3,404.94	5,198.38	19.48%	1,184.31	3,725.42	22.45%
	平衡机	1,128.54	2,255.72	38.10%	468.99	2,589.69	44.67%
	养护类设备	1,258.95	877.01	22.80%	422.00	1,211.25	41.87%
2020年度	升降机	6,666.27	8,218.81	15.75%	753.43	8,670.08	20.37%
	拆胎机	2,854.31	4,700.77	25.53%	1,607.17	3,674.38	24.93%
	平衡机	1,001.94	2,106.24	34.26%	624.27	2,411.23	37.81%
	养护类设备	873.49	755.09	12.76%	511.62	1,141.75	39.67%

报告期内，公司经销、直销模式下的毛利率差异主要系两方面原因所致：一方面，直销模式下的中间流通环节相对更少、获利更多，从而导致各类产品

直销模式下的毛利率普遍较高；另一方面，各类产品的规格型号众多，不同规格型号产品的单价和毛利率不同，直销、经销模式下客户需求不同导致销售的具体产品不同，从而导致同一类产品的平均单价及综合毛利率存在差异。

2020 年度，除拆胎机外，公司其他主要产品的直销毛利率高于经销毛利率。公司 2020 年度拆胎机的经销毛利率较直销毛利率略高，主要原因系：2020 年度拆胎机经销收入中，最畅销产品的经销收入占比为 49.02%，该产品的毛利率较高，从而拉升了当期拆胎机经销毛利率；而 2020 年度拆胎机直销收入中，产品型号较为分散，低于拆胎机综合毛利率的产品型号占比较高，从而拉低了当期拆胎机直销毛利率。

2021 年度和 2022 年 1-7 月，公司主要产品的直销毛利率均高于经销毛利率。

综上所述，公司经销、直销模式下的毛利率差异符合一般商业规律，符合行业特征。”

三、经销商开拓方式，选取标准，与经销商的合作模式，说明为买断销售或代理销售，产品定价机制，公司对于终端销售价格是否进行管控，经销模式下终端客户的开发方式，经销商是否仅负责发货及订单管理职能，是否具体独立获取订单、决定最终报价及售后等服务的能力；是否存在只销售公司产品的独家经销商，如有，说明独家与非独家经销商的数量、销售金额和占比、毛利率情况，交易结算方式，物流（是否直接发货给终端客户），经销收入确认的具体时点及具体方法，退货政策，报告期是否存在销售退回的情形，是否存在返利政策、各期返利金额及期末应付返利情况，相关返利的会计核算方法

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（四）销售模式”之“1、内销”之“（1）经销模式”中补充披露如下：

“B、公司关于经销模式的具体运作方式

a、经销商开拓方式及选取标准

公司独立开拓经销商客户，具体方式包括展会招商、潜在客户实地考察拜访、原有客户介绍、线上推广等。

b、经销商选取标准

公司通过对潜在经销商的经营资质、客户资源、市场信誉、销售团队、资金实力等方面的综合考察，选取优质经销商。

c、合作模式

报告期内，公司与经销商的合作模式均为买断销售。

d、产品定价机制

公司对经销商执行统一的经销商价格，并根据原材料价格、市场行情等变动进行价格调整。

e、对终端销售价格的管控

公司为经销商提供终端销售指导价格，但非强制执行。

f、经销模式下终端客户的开发方式，经销商是否仅负责发货及订单管理职能，是否具体独立获取订单、决定最终报价及售后等服务的能力

报告期内，公司经销模式下终端客户系经销商自主开发。经销商不仅负责发货和订单管理，还独立获取订单、决定最终报价，并提供售后等服务。

g、是否存在只销售公司产品的独家经销商

报告期内，公司不存在只销售公司产品的独家经销商。公司经销商的下游终端客户包括国内各地汽车4S店、汽车维修保养店、汽车整车厂等，该类终端客户需要各种各样的汽车维修保养设备和工具，经销商根据终端客户需求采购各类汽车维修保养设备和工具，而巴兰仕的主要产品为举升机、拆胎机、平衡机和养护类产品等，是终端客户需求中的部分设备，因此，公司经销商中不存在只销售公司产品的独家经销商。

h、交易结算方式

公司对经销商的结算方式主要为银行转账。

i、物流（是否直接发货给终端客户）

公司通常通过物流公司将产品发货至经销商指定地点，部分情况下，公司根据客户要求将产品直接发货至终端客户，运输费用通常由经销商承担。

j、经销收入确认的具体时点及具体方法

公司汽车维修保养设备销售业务属于在某一时点履行的履约义务。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

k、退货政策, 报告期是否存在销售退回的情形

公司与经销商签订的经销合同约定，如果产品有质量问题，公司在保修期内承担保修责任，未约定有其他退货条款。

报告期内，公司的销售退回情况较少，报告期各期经销商退货金额分别为 24.74 万元、57.18 万元和 22.12 万元。

l、是否存在返利政策、各期返利金额及期末应付返利情况，相关返利的会计核算方法

报告期内，公司对经销商采取返利政策，报告期各期返利情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
经销商返利金额	130.18	609.15	228.16
期末应付经销商返利	247.92	453.50	228.16

公司销售返利会计核算方式为：公司在资产负债表日根据销售返利政策计提返利，冲减当期收入，同时计入合同负债；在经销商使用返利时，相应冲减合同负债。”

四、说明报告期各期经销商增减变化情况及原因，结合各期对存量经销商复购率的变化等分析公司经销商的稳定性及交易的持续性

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中

补充披露如下：

“(5) 报告期各期经销商增减变化情况及原因

2020 年度、2021 年度、2022 年 1-7 月，公司的经销商数量分别为 190 家、284 家、228 家，具体增减变化情况如下：

单位：家

项目	分层	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
新增的经销商	年收入 \geq 20 万元	12	32	16
	年收入 $<$ 20 万元	24	70	33
	合计	36	102	49
减少的经销商	年收入 \geq 20 万元	12	0	8
	年收入 $<$ 20 万元	80	8	31
	合计	92	8	39

注：新增经销商是指上一年度无经销收入，当期有经销收入的经销商；退出经销商是指上一年度有经销收入，当期无经销收入的经销商。2022 年 1-7 月的年收入系经过年化处理。

2021 年，公司新增的经销商较多，主要原因系公司为拓展销售渠道，积极开发新经销商客户。

2022 年 1-7 月，公司减少的经销商较多，主要为当期小规模经销商数量减少较多，主要原因系：一方面，公司对经销商客户进行优化调整，对采购量小且增长潜力不足的经销商进行淘汰；另一方面，受 2022 年上半年疫情等因素影响，部分交易金额较小、交易频率较低的经销商在 2022 年 1-7 月未向公司进行采购。

报告期各期，公司前十大经销商较为稳定。

(6) 结合各期对存量经销商复购率的变化等分析公司经销商的稳定性及交易的持续性

报告期各期，公司存量经销商的复购情况如下：

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
复购经销商数量 (家)	192	182	141
复购经销商本期经销收入 (万元)	5,882.98	13,086.86	10,643.69
本期全部经销收入 (万元)	6,409.47	15,190.94	11,770.64
复购率	91.79%	86.15%	90.43%

注：复购率=复购经销商本期经销收入/本期全部经销收入

2020 年度、2021 年度、2022 年 1-7 月，公司复购经销商数量分别为 141 家、182 家、192 家，逐期增加；按收入金额计算的经销商复购率分别为 90.43%、86.15%、91.79%，复购率较高。

综上所述，公司经销商具有稳定性及交易的持续性。”

五、经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（四）销售模式”之“1、内销”之“（1）经销模式”中补充披露如下：

“A、经销商管理制度

a、选取标准

公司根据每年的销售布局 and 规划，通过对经销商的经营资质、客户资源、市场信誉、销售团队、资金实力等方面对经销商进行综合考量，选取优质经销商。

b、日常管理与维护

公司与经销商签订经销商协议，对销售区域、销售任务、价格、下单方式、付款、交付验收、质量保证、售后服务、返利以及其他权利义务进行约定。实际执行中，公司与经销商均按协议约定履行有关权利义务。公司市场销售部门会持续保持与经销商的联系，进行电话沟通、实地考察拜访，并全面收集信息与意见，以充分了解经销商的运营情况及市场开发情况等。

c、是否具有统一的进销存信息系统

公司内部有进销存信息系统，但不存在对经销商开放的统一进销存信息系统。”

【主办券商回复】

六、按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对公司经销商模式进行核查，发表明确意见，境外经销按照经销及境外销售核查，并说明对境外经销的

核查过程及核查结论

报告期内，公司不存在境外经销商。主办券商已按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》对公司经销商模式进行核查，并发表明确意见如下：

（一）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

1、核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

（1）查阅公司与经销商签订的经销协议条款，了解公司与经销商的合作模式，参照《企业会计准则》的相关要求，确认经销商模式下的收入确认原则；

（2）访谈公司财务总监，了解收入确认原则，了解终端客户销售情况以及经销商回款中是否存在现金和第三方回款等情形；

（3）实地访谈经销商及其终端客户，获取部分经销商的销售明细或进销存表，抽取样本核对经销商与终端客户的交易，以证实终端销售已实现；

（4）通过核查公司现金日记账及相关凭证、银行日记账和银行对账单等资料，以确认经销商回款是否存在大量现金和第三方回款。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）根据《企业会计准则》的相关要求，公司履行了合同中的履约义务，应在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。收入确认的具体原则为：公司已根据合同约定将产品交付给客户，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

（2）报告期内，公司向经销商销售的产品可以实现终端客户销售，能够证实终端客户及销售的真实性。

（3）经销商回款中，不存在大量现金回款及第三方回款。

(二) 主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

1、核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

(1) 通过互联网检索的方式对报告期内重要经销商进行背景调查，核查其业务性质、经营规模、商业背景等信息；通过国家企业信用信息公示系统等平台查阅公司重要经销商的工商信息，判断其是否真实存在，核查经销商及其董监高、股东、主要人员是否与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户及供应商存在关联关系；

(2) 对重要经销商进行访谈，了解经销商及其相关方是否与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户及供应商存在关联关系

(3) 查阅公司与重要经销商签订的经销协议或订单，了解公司对经销商的信用政策，并判断是否合理；

(4) 获取报告期各期的销售明细表，调查公司与主要经销商的交易金额及占比情况，并判断公司对经销商是否存在依赖；判断经销商是否存在大量个人等非法人实体；

(5) 获取公司报告期内的员工花名册及近五年的离职员工花名册，并与经销商清单、重要经销商的工商信息等进行比对，判断经销商是否为公司员工或前员工，如有，判断经销商与公司的交易是否具有商业合理性；

(6) 查阅报告期各期的经销商清单，对比经销商新增与退出情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司主要经销商具有主体资格，具备较好的资信能力；

(2) 公司与部分经销商之间存在关联关系，但双方交易价格公允，具有合

理的商业背景；

(3) 公司对经销商的信用政策合理；

(4) 公司对经销商不存在重大依赖，公司经销商不存在个人及非法人实体；

(5) 公司不存在经销商为员工或近五年内离职的前员工的情况；

(6) 报告期内，公司经销商出现一定的新增及退出情况，但经销商的总体留存比例及复购率较高。

(三) 公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

1、核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司的经销商内控制度，了解公司相关业务流程并测试内部控制运行有效性；

(2) 与公司高级管理人员、财务人员及业务人员进行访谈，了解公司内控制度的建立和执行情况；

(3) 对经销商进行访谈，了解公司对经销商的内部控制情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

七、对公司经销收入真实性、准确性、完整性发表明确意见，细化说明具体核查方法、核查程序及获得的证据，包括但不限于列表说明各期经销商总数量，函证、走访的经销商数量及占比情况；对于函证程序说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件

(一) 核查方法、核查程序

针对公司的经销客户，主办券商、会计师采取了访谈、函证、收入细节测试、收入截止性测试等核查方法。具体情况如下：

(1) 了解内部控制制度及执行情况，并测试控制运行有效性。访谈公司财务总监及销售负责人，了解经销业务的基本情况；查阅公司销售相关制度，了解、评估并测试与销售、收入确认相关的内部控制，对识别出的关键控制点进行控制测试；

(2) 经销合同查验。获取报告期内重要经销商的销售合同，查验合同主要条款；根据有关客户收货以及与产品控制权转移的关键条款，评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则规定；

(3) 公开查询。通过国家企业信用信息公示系统等查阅公司重要经销商工商信息，核查其董监高、股东、主要人员是否与公司存在关联关系；

(4) 经销细节测试。获取报告期各期销售明细清单，查阅销售合同/销售订单、销售发票、出库单、签收单等原始单据，对收入执行细节测试，查验收入确认的真实性；

(5) 经销商函证。选取样本，对样本经销商的销售收入发生额和应收账款、预收账款余额等实施函证程序；对于未回函及回函不一致的部分执行替代程序，并且审核判断未回函及回函不一致的样本是否合理；

(6) 经销商访谈。选取样本执行经销商访谈，了解经销商基本情况及其主营业务、是否具有相关经营资质、与公司的交易、公司对其销售占其同类产品采购比重、终端客户分布、合同签订及主要条款、期末存货、质量问题与纠纷、资金往来、是否存在关联关系等情况，了解销售收入的真实性；

(7) 收入截止性测试。选取资产负债表日前后记录的收入交易作为样本，核对会计凭证、销售发票、出库单、签收单等原始单据，查验收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 期后回款查验。获取公司应收账款期后回款明细账，查验经销商期后回款凭证，查验是否存在大额回款风险；

(9) 经销商变动分析。获取公司的报告各期销售明细表，核查报告期各期存量经销商的增减变动及复购率情况。

(二) 各期经销商总数量，函证、走访的经销商数量及占比情况

2020 年度、2021 年度、2022 年 1-7 月，公司的经销商数量分别为 190 家、284 家、228 家，经销商函证、走访的具体情况如下：

项目	2022 年 1-7 月			
	数量（家）	数量占比	经销收入（万元）	经销收入占比
函证	69	30.26%	4,915.41	76.69%
走访	69	30.26%	4,731.09	73.81%
函证及走访合计	91	39.91%	5,376.06	83.88%
项目	2021 年度			
	数量（家）	数量占比	经销收入（万元）	经销收入占比
函证	69	24.30%	11,389.82	74.98%
走访	71	24.65%	11,572.47	76.18%
函证及走访合计	94	33.10%	12,686.64	83.51%
项目	2020 年度			
	数量（家）	数量占比	经销收入（万元）	经销收入占比
函证	57	30.00%	9,226.62	78.39%
走访	64	33.68%	9,143.22	77.68%
函证及走访合计	79	41.58%	10,024.91	85.17%

注：走访客户中包含少量视频访谈方式，报告期各期，走访客户中通过视频访谈的客户数量分别为 1 家、2 家和 6 家，经销收入占比分别为 1.12%、2.70%和 8.74%。

（三）对于函证程序说明发函、回函的数量、金额及比例情况，未回函的替代核查程序及占比

报告期各期，对经销商发函、回函、未回函替代核查情况如下：

项目		2022 年 1-7 月	2021 年	2020 年
总体情况	总体数量（家）	228	284	190
	总体金额（万元）	6,409.47	15,190.94	11,770.64
发函情况	发函数量（家）	69	69	57
	占当期经销商数量比例	30.26%	24.30%	30.00%
	发函收入金额（万元）	4,915.41	11,389.82	9,226.62
	占当期经销商收入比例	76.69%	74.98%	78.39%
回函情况	回函数量（家）	57	57	48
	占当期经销商数量比例	25.00%	20.07%	25.26%
	回函收入金额（万元）	4,587.63	10,208.14	8,282.92
	占当期经销商收入比例	71.58%	67.20%	70.37%
未回函 替代测试情况	替代测试数量（家）	12	12	9
	占当期经销商数量比例	5.26%	4.23%	4.74%
	替代测试收入金额（万元）	327.78	1,181.68	943.70

项目		2022年1-7月	2021年	2020年
	占当期经销商收入比例	5.11%	7.78%	8.02%
回函+未回函替代测试总体情况	核查数量（家）	69	69	57
	占当期经销商数量比例	30.26%	24.30%	30.00%
	核查收入金额（万元）	4,915.41	11,389.82	9,226.62
	占当期经销商收入比例	76.69%	74.98%	78.39%

针对经销商函证中的未回函样本，主办券商主要执行了以下替代程序：获取并检查公司与未回函经销商之间签订的经销协议；获取未回函经销商的销售发货明细，并与其签收记录核对一致，确认发货、签收信息的真实性；检查未回函经销商的销售回款记录，获取银行对账单，核对回款金额、回款单位是否一致等。

（四）访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件

1、访谈的具体内容

（1）经销商基本情况说明，包括成立时间、实际控制人、员工规模、主营业务及主要产品、与公司的合作历史、生产经营资质或许可、主要客户及销售渠道、主要供应商等；

（2）与公司的业务合作具体情况，包括经销商的销售规模、向公司的采购金额占经销商同类产品采购金额的比重、预计未来销售趋势等；

（3）最终用户情况，包括最终用户类型及占比；

（4）与公司签订合同情况及执行情况；

（5）公司是否在季末或年末集中发货、放宽信用政策、加大经销商铺货等；经销商的验收周期、期末库存的销售/使用周期；

（6）公司产品是否存在重大问题、与公司是否存在较大纠纷、诉讼或仲裁；

（7）除向公司采购外，是否存在与公司的其他业务合作，双方的资金往来情况；

（8）关联关系及关联交易情况，包括经销商及其相关方与公司的关联关系及关联交易；经销商与公司相关方的关联关系及关联交易等；

(9) 是否与公司恶意串通以实现公司业绩增长，与公司的交易是否公允等。

2、访谈获取的证据以及是否获取盖章和签字文件

(1) 经销商盖章、受访人签字的访谈记录；

(2) 经销商盖章确认的营业执照复印件、经销协议复印件、部分订单复印件、工商信息查询资料等相关附件；

(3) 受访人员的名片或工作证复印件；

(4) 访谈人与受访人的合影记录，访谈人的行程资料等。

(五) 核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内，公司经销收入具备真实性、准确性、完整性。

八、针对经销商向终端的销售情况，细化说明具体核查方法、核查程序，包括但不限于走访的终端客户的数量、金额占比情况，是否获取经销商销售明细清单，是否核对经销商销售发票、发货单、运输凭证等，是否获得终端客户采购和使用数据的盖章或签字的确认文件等，如有，请说明获得证据所对应的具体销售金额及占比情况，目前的核查情况能否支持核查结论

(一) 核查方法、核查程序

针对经销商向终端的销售情况，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、访谈经销商，了解其公司产品的下游去向，包括终端客户类型及占比；

2、访谈终端客户，具体内容包括：终端客户的主营业务；终端客户向公司经销商采购并使用的产品类别、数量、金额以及占其同类产品采购的比例；选择公司产品的主要考虑因素；公司产品的质量情况等；

3、实地查看终端客户使用公司产品的情况，并拍照留痕；

4、获取经销商销售明细清单，抽样核对其销售发票、发货单、运输凭证等；

5、获取经销商的进销存表，了解其销售、期末库存的总体情况。

（二）已执行终端客户穿透核查的经销商数量、金额及占比情况

报告期内，主办券商已实地走访终端客户 370 家，其中，已获得终端客户采购和使用数据的盖章或签字确认文件的经销商 368 家。报告期各期，上述已实地走访的终端客户对应的经销商数量分别为 55 家、60 家和 55 家，对应的经销商形成的收入占当期经销收入的比例分别为 70.24%、67.86%和 60.97%。

主办券商已执行终端客户穿透核查的具体情况如下：

项目		2022年1-7月	2021年	2020年
已实地走访终端客户的经销商	对应的经销商数量（家）	55	60	55
	对应的经销商形成的收入（万元）	3,907.58	10,308.02	8,267.19
	对应的经销商形成的收入/当期经销收入总额	60.97%	67.86%	70.24%
已获取销售明细或进销存表的经销商	经销商数量（家）	91	100	90
	经销商形成的收入（万元）	4,918.08	12,453.49	10,197.06
	经销商形成的收入/当期经销收入总额	76.73%	81.98%	86.63%
已核对经销商销售发票、发货单、运输凭证的经销商	经销商数量（家）	8	8	8
	经销商形成的收入（万元）	1,430.35	4,040.87	3,826.24
	经销商形成的收入/当期经销收入总额	22.32%	26.60%	32.51%
已获得终端客户采购和使用数据的盖章或签字确认文件的经销商	经销商数量（家）	55	60	55
	经销商形成的收入（万元）	3,907.58	10,308.02	8,267.19
	经销商形成的收入/当期经销收入总额	60.97%	67.86%	70.24%
已执行终端客户穿透核查的经销商合计	经销商数量（家）	94	104	93
	经销商形成的收入（万元）	5,003.66	12,599.79	10,235.49
	经销商形成的收入/当期经销收入总额	78.07%	82.94%	86.96%

经销商销售发票、发货单、运输凭证的核查占比相对较低，主要原因系：一方面，因涉及经销商自身销售渠道、销售定价等商业秘密及客户隐私，部分经销商不配合提供对下游或终端客户的销售发票、发货单、运费凭证等资料；另一方面，部分经销商规模较小，对销售发票、发货单、运输凭证等单据保管不全，无法提供。

综上所述，2020年、2021年、2022年1-7月，主办券商已执行终端客户穿透核查程序的经销商分别为 93 家、104 家、94 家，公司对相关经销商的经销收入占当期经销收入总额的比例分别为 86.96%、82.94%、78.07%。目前的核查情况能够支持终端销售真实性的核查结论。

九、核查经销商与公司是否存在实质或潜在的关联关系，除经销协议外是否存在其他约定或安排；说明公司经销商是否存在由前员工设立的情况，具体商业合理性，交易是否公允

(一) 核查经销商与公司是否存在实质或潜在的关联关系，除经销协议外是否存在其他约定或安排

经核查，报告期内部分经销商为公司关联方，不存在除经销协议外的其他约定或安排，具体情况如下：

序号	经销商名称	关系类型	关系描述	相关自然人	2022年1-7月与公司交易金额(万元)	2021年度与公司交易金额(万元)	2020年度与公司交易金额(万元)	除经销协议外的其他约定或安排
1	铂锐(上海)汽车科技有限公司	关联方	冯定兵及配偶王丹合计持股51.70%，冯定兵担任董事长的公司	冯定兵，持有公司5%以上股份的股东	319.00	1,194.65	1,522.47	否
2	沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司	关联方	冯定兵的配偶王丹持股48.30%的公司	冯定兵，持有公司5%以上股份的股东	143.90	907.90	832.68	否
3	昆明松骋汽修设备有限公司	关联方	李松持股87.87%的公司	李松，持有公司5%以上股份的股东	285.73	573.88	548.69	否
4	黑龙江润源汽车设备有限公司	关联方	徐彦启持股96.50%的公司	徐彦启，持有公司5%以上股份的股东	33.95	89.88	65.61	否

(二) 说明公司经销商是否存在由前员工设立的情况，具体商业合理性，交易是否公允

报告期内，公司经销商不存在由近五年内（2017年至2022年7月）离职的前员工设立的情况。

问题6. 关于盈利指标。

6. 关于盈利指标。根据公开转让说明书披露，2020年、2021年和2022年1-7月，公司收入分别为549,303,242.44元、743,904,625.22元、355,766,730.71元，公司的毛利率分别为26.48%、22.33%、22.80%。

请公司：（1）按产品类别、地域分布情况分别说明为2021年收入增长的原因及合理性，带来大幅增长的订单、客户对象、订单金额等，报告期业绩波动与同行业可比公司是否存在差异，2022年1-7月收入、净利润与同期对比是否存在较大差异及原因；结合各类产品和服务在手订单和期后新签订的订单情

况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及同期对比情况，说明业绩是否稳定性；（2）疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用的原因及依据，完整说明停工期间各项成本金额及具体期间的归集情况，说明是否符合企业会计准则规定，并提供依据，是否与可比公司存在较大差异；（3）结合举升机、拆胎机、平衡机、养护类设备、其他的生产工艺、技术水平、原材料构成、定价政策、主要客户情况等差异情况，说明毛利率差异的原因，拆胎机、平衡机、养护类设备毛利率更高的合理性；结合原材料钢材价格上涨、人民币汇率升值情况量化分析 2021 年毛利率下降的原因及合理性；按产品类型分别与可比公司对比毛利率情况，说明差异原因，结合产品结构、下游客户类型及境外销售区域等方面说明公司与可比公司毛利率差异的合理性；（4）2021 年经营活动现金流量净大幅下降的原因，最近一期回升的原因，结合业务实质定性定量分析经营活动现金流与净利润的差异原因及匹配合理性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，公司业绩增长是否真实、合理，是否具备稳定性、可持续性，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（2）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，发表明确意见；（3）疫情停工期间成本、费用归集是否符合企业会计准则规定，发表明确意见。

【公司回复】

一、按产品类别、地域分布情况分别说明为 2021 年收入增长的原因及合理性，带来大幅增长的订单、客户对象、订单金额等，报告期业绩波动与同行业可比公司是否存在差异，2022 年 1-7 月收入、净利润与同期对比是否存在较大差异及原因；结合各类产品和服务在手订单和期后新签订的订单情况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及同期对比情况，说明业绩是否稳定性

(一) 按产品类别、地域分布情况分别说明为 2021 年收入增长的原因及合理性，带来大幅增长的订单、客户对象、订单金额等

1、收入按产品类别分类情况

2020 年度和 2021 年度，公司营业收入按产品类别分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度	
	收入	占比	收入增长额	收入增长率	收入	占比
举升机	29,825.92	40.09%	7,321.62	32.53%	22,504.30	40.97%
拆胎机	21,962.69	29.52%	5,527.42	33.63%	16,435.27	29.92%
平衡机	9,609.21	12.92%	2,438.20	34.00%	7,171.01	13.05%
养护类设备	6,676.81	8.98%	1,643.99	32.67%	5,032.82	9.16%
其他	6,315.83	8.49%	2,528.90	66.78%	3,786.93	6.89%
合计	74,390.46	100.00%	19,460.14	35.43%	54,930.32	100.00%

由上表可见，2021 年度，公司营业收入为 74,390.46 万元，较上年增长 19,460.14 万元，增长率为 35.43%，公司产品销售结构与上年保持稳定，各类产品收入增长率均为 30% 以上。2021 年度各类产品收入增长的主要原因系：2020 年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司 2020 年末尚未交付的订单较多；2021 年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，从而使公司 2021 年度各类产品收入均有增长。

从按产品类别来看，公司 2021 年收入增长具有合理性。

2、收入按地域分布分类情况

2020 年度和 2021 年度，公司营业收入按地域分布分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度	
	收入	占比	收入增长额	收入增长率	收入	占比
外销	54,512.81	73.28%	15,984.75	41.49%	38,528.06	70.14%
内销	19,877.65	26.72%	3,475.39	21.19%	16,402.26	29.86%
合计	74,390.46	100.00%	19,460.14	35.43%	54,930.32	100.00%

由上表可见，2021 年度，公司收入增长主要来自外销收入增长，公司 2021 年营业收入较上年增长 19,460.14 万元，其中外销收入较上年增长 15,984.75 万

元。2021 年度，公司外销收入增长的主要原因系：2020 年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司 2020 年末尚未交付的订单较多；2021 年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，从而使公司 2021 年度外销收入上升。

从地域分布来看，公司 2021 年收入增长具有合理性。

3、为 2021 年度带来大幅增长的订单、客户对象、订单金额

2021 年度，公司前十大客户及订单、带来的收入金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年末在手 订单金额	2021 年度新增订 单金额	2021 年度带来 收入金额
1	TWIN BUSCH GmbH	2,131.53	5,324.04	6,566.24
2	P.H.U. SZCZEPAN KRZYSZTOF SZCZEPANIAK	2,767.02	5,097.01	5,602.09
3	Master plus Ltd	633.89	5,845.86	4,441.92
4	铂锐（上海）汽车科技有限公司 ^注	226.77	1,961.13	2,102.58
5	LKQ CZ s.r.o.	516.44	1,427.06	1,558.47
6	SUMINISTROS DAMA-RL SPAIN SOCIEDAD LIMITADA	20.34	1,583.55	1,541.23
7	常熟通润汽车零部件股份有限公司 ^注	503.19	820.65	1,109.82
8	Alexandria Progress Trading Co.	766.42	883.53	1,088.43
9	Verktygsboden Erfilux AB	159.25	930.62	1,054.12
10	南京意中意汽车设备有限公司	6.02	1,151.20	1,036.05
	合计	7,730.87	25,024.65	26,100.95

注：受同一实际控制人控制的客户合并计算其销售额，其中：铂锐（上海）汽车科技有限公司销售收入包含了对铂锐（上海）汽车科技有限公司、鞍山恒兴昌泰汽车保修设备有限公司、大连恒兴昌泰汽车保修设备有限公司、大连恒兴昌泰汽车科技有限公司和沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司的销售收入；常熟通润汽车零部件股份有限公司销售收入包含了常熟通润汽车零部件股份有限公司、常熟通润汽车零部件进出口有限公司的销售收入。

由上表可见，2021 年度主要客户 2020 年末尚未交付的订单和 2021 年度的新增订单充足，与主要客户带来的收入相匹配。

因此，从主要客户及订单等情况看，公司 2021 年收入增长具备合理性。

（二）报告期业绩波动与同行业可比公司是否存在差异，2022 年 1-7 月收入、净利润与同期对比是否存在较大差异及原因

1、报告期业绩波动与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，公司业绩波动与同行业可比公司情况如下：

单位：万元

名称	2022年1-7月 ^注				2021年1-7月 ^注	
	营业收入	净利润	收入变动	净利润变动	营业收入	净利润
常润股份	146,691.98	7,376.37	2.24%	37.81%	143,472.31	5,352.40
高昌机电	7,916.59	566.50	-8.55%	351.88%	8,657.00	-224.91
公司	35,576.67	2,529.94	-8.24%	-29.30%	38,769.76	3,578.64
名称	2021年度				2020年度	
	营业收入	净利润	收入变动	净利润变动	营业收入	净利润
常润股份	305,573.66	14,509.34	23.54%	14.68%	247,352.69	12,651.93
高昌机电	17,599.46	56.34	22.97%	114.67%	14,312.55	-384.02
公司	74,390.46	6,056.45	35.43%	36.43%	54,930.32	4,439.29

注：可比公司数据来源于披露的年报及半年报，因此公司2022年1-7月和2021年1-7月的财务数据分别对应可比公司2022年1-6月和2021年1-6月的财务数据。

由上表可见，2021年公司收入和净利润较上年同期变动趋势与同行业可比公司保持一致。2022年1-7月，公司收入较上年同期变动趋势与高昌机电一致，与常润股份存在差异，公司净利润变动趋势与常润股份、高昌机电存在差异，主要原因系：拟挂牌公司母公司位于上海，负责公司产品销售以及部分拆胎机、平衡机的生产，2022年上半年，上海因疫情实行封控，公司生产及出口报关受到影响。常润股份、高昌机电的主要经营地均不在上海。因此，公司2022年1-7月的业绩波动趋势与可比公司存在差异具有合理性。

2、2022年1-7月收入、净利润与同期对比分析

2022年1-7月收入、净利润与同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年1-7月	变动
营业收入	35,576.67	38,769.76	-8.24%
净利润	2,529.94	3,578.64	-29.30%

注：2021年1-7月数据未经审计。

由上表可见，公司2022年1-7月实现收入35,576.67万元，同比下降8.24%，实现净利润2,529.94万元，同比下降29.30%，收入和净利润下降的主要原因系：2022年上半年，上海因疫情实行封控，公司生产及出口报关受到影响。

(三) 结合各类产品和服务在手订单和期后新签订的订单情况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及同期对比情况，说明业绩是否稳定性

公司各类产品 2022 年 7 月末在手订单和期后新签订的订单情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7 月末在手订单	2022 年 8-11 月新签订单情况
举升机	5,981.86	8,869.82
拆胎机	2,670.60	5,285.89
平衡机	1,151.47	2,429.96
汽车养护设备	751.10	1,554.42
其他	963.59	2,342.85
合计	11,518.62	20,482.93

截至 2022 年 11 月，公司期后业绩实现情况及与同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-11 月	2021 年 1-11 月	变动
营业收入	58,049.49	66,268.59	-12.40%
综合毛利率	25.04%	26.04%	-1.00%
净利润（剔除股份支付影响）	4,309.34	5,841.81	-26.23%
经营活动产生的现金流量净额	6,428.52	-2,007.06	420.30%

注：毛利率变动为两期相减，上述数据未经审计，且剔除股份支付的影响。

由上表可见，公司 2022 年 1-11 月综合毛利率较上年同期变动较小。2022 年 1-11 月收入 and 净利润较上年同期分别下降 12.40%、26.23%，主要原因系：2022 年上半年，上海因疫情实行封控，公司生产及出口报关受到影响。2022 年 1-11 月经营活动产生的现金流量净额较上年同期明显改善，主要原因系：公司加强库存管理，使得 11 月末存货较上年同期下降；2022 年 1-11 月公司采购额较上年同期下降，导致 11 月末预付账款较上年同期有所下降。

综上所述，2022 年 7 月末公司各类产品在手订单 11,518.62 万元，期后新签订的订单 20,482.93 万元，期后现金流状况较上年同期明显改善，公司经营具有可持续性，不存在对公司可持续经营能力产生重大不利影响的事项或情况。

二、疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用的原因及依据，完整说明停工期间各项成本金额及具体期间的归集情况，说明是否符合企业会计准则规定，并提供依据，是否与可比公司存在较大差异

（一）疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用的原因及依据，完整说明停工期间各项成本金额及具体期间的归集情况，说明是否符合企业会计准则规定，并提供依据

2020年2月，受新冠疫情影响，公司及下属子公司整体处于停工状态；2020年3月，子公司苏州巴兰仕公司因整体搬迁而停工；2020年6月，母公司因部分车间整体搬迁而停工；2022年4-5月，受上海新冠疫情影响，母公司停工。

根据《企业会计准则第1号——存货》第三章第九条规定，“下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：（一）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用；（二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）；（三）不能归属于使存货达到目前场所和状态的其他支出”。

疫情停工及搬迁停工期间内，停工车间对应的生产人员薪酬、资产折旧与摊销、厂房租金、搬迁拆除费用及其他制造费用属于非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用。因此，公司将上述费用计入管理费用-停工与搬迁损失。

报告期内，公司停工期间各项成本金额及具体期间的具体归集情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
职工薪酬	42.01	-	184.12
折旧与摊销	4.76	-	61.68
厂房租金	31.78	-	41.90
搬迁拆除费用	-	-	23.01
其他制造费用	0.38	-	12.58
合计	78.93	-	323.29

综上，疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用，符合企业会计准则的规定。

（二）与可比公司是否存在较大差异

由于可比公司未披露其是否存在停工损失情况，现选取其他公司列示如下：

公司名称	公司性质	停工损失核算科目
福建省鑫森炭业股份有限公司	新三板挂牌申报公司	管理费用
浙江大飞龙动物保健品股份有限公司	新三板挂牌公司	管理费用
瑞能半导体科技股份有限公司	新三板挂牌公司	管理费用
金菜地食品股份有限公司	新三板挂牌公司	管理费用

由上，其他公司亦存在将停工损失计入管理费用情况，与公司不存在较大差异。

综上所述，公司将疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用具备合理性，符合企业会计准则规定，与其他公司不存在较大差异。

三、结合举升机、拆胎机、平衡机、养护类设备、其他的生产工艺、技术水平、原材料构成、定价政策、主要客户情况等差异情况，说明毛利率差异的原因，拆胎机、平衡机、养护类设备毛利率更高的合理性；结合原材料钢材价格上涨、人民币汇率升值情况量化分析 2021 年毛利率下降的原因及合理性；按产品类型分别与可比公司对比毛利率情况，说明差异原因，结合产品结构、下游客户类型及境外销售区域等方面说明公司与可比公司毛利率差异的合理性

（一）结合举升机、拆胎机、平衡机、养护类设备、其他的生产工艺、技术水平、原材料构成、定价政策、主要客户情况等差异情况，说明毛利率差异的原因，拆胎机、平衡机、养护类设备毛利率更高的合理性

公司举升机、拆胎机、平衡机、养护类设备及其他产品的生产工艺、技术水平、原材料构成、定价政策、主要客户情况等差异情况如下：

项目	举升机	拆胎机	平衡机	养护类设备	其他
产品功能	用于汽车维修时将汽车进行举升	用于汽车维修时拆卸、安装汽车轮胎	用于汽车更换新胎、补胎后，或对拆装后的轮胎进行动平衡操作	用于汽车常规保养养护	其他产品主要为自动洗车机、产品配件等

项目	举升机	拆胎机	平衡机	养护类设备	其他
生产工艺	主要经过车加工、铣加工、刨加工、磨加工、钳加工、冲压、折弯、组焊、抛光、表面处理、装配等工序			主要经过车加工、铣加工、钻加工、冲压、折弯、卷圆、组焊、表面处理、装配等工序	-
技术水平	产品种类型号齐全，质量和性能较高且稳定，产品结构先进，使产品能够满足多样化需求且具有多功能性、操作便捷、安全性高等优势。截至2022年7月末，共拥有举升机相关发明专利1项、实用新型专利23项，软件著作权5项。	产品种类型号齐全，结构设计先进，并运用智能化软件控制实现全自动化，使产品能够满足多样化需求且具有操作便捷、节能、自动化程度高等优势。截至2022年7月末，共拥有拆胎机相关发明专利3项、实用新型专利35项，软件著作权1项。	软件方面，开发了高精度信号处理解算法，使平衡机的解算精度较高。截至2022年7月末，共拥有平衡机相关实用新型专利15项，软件著作权7项。	产品种类型号多，结构设计先进，使产品性能较高，并具有操作便捷等优势。截至2022年7月末，共拥有养护类设备相关发明专利2项、实用新型专利34项。	其他产品中的洗车机部分型号实现量产和销售，部分型号处于开发过程中。截至2022年7月末，共拥有洗车机相关发明专利2项、实用新型专利4项，软件著作权1项。
原材料构成	采购金额最高的为钢材，其次包括外购零部件、气动液压元件等	采购金额较高的为外购零部件、钢材，其次为电子电气件等	采购金额最高的为电子电气件（如液晶显示器、电路板、电机等），其次包括钢材和外购零部件等	采购金额最高的为外购零部件，其次包括气动液压元件、钢材等	其他产品中的洗车机采购金额最高的为电子电气件（如风机、电机），其次包括钢材、外购零部件等
定价政策	参考当地市场的价格水平，在原材料、汇率大幅波动时进行调价				

项目	举升机	拆胎机	平衡机	养护类设备	其他
主要客户	报告期内，内销平均占比为29.97%，主要客户为经销商，外销平均占比为70.03%，主要为俄罗斯、波兰、西班牙和英国等国家的品牌商（按销售占比大到小排列）	报告期内，内销平均占比为23.16%，主要客户为经销商，外销平均占比为76.84%，主要为德国、波兰、俄罗斯和英国等国家的品牌商（按销售占比大到小排列）	报告期内，内销平均占比为18.98%，主要客户为经销商，外销平均占比为81.02%，主要为德国、波兰和俄罗斯等国家的品牌商（按销售占比大到小排列）	报告期内，内销平均占比为26.23%，主要客户为经销商，外销平均占比为73.77%，主要为俄罗斯、波兰、巴西等国家的品牌商（按销售占比大到小排列）	报告期内，内销平均占比为27.86%，主要客户为经销商，外销平均占比为72.14%，主要为德国、俄罗斯、哈萨克斯坦等国家的品牌商（按销售占比大到小排列）

公司各类产品毛利率差异主要受各类产品的材料和结构、技术水平、主要客户和销售区域差异影响。拆胎机、平衡机和养护类毛利率更高主要系：（1）从产品材料和结构来看，拆胎机、平衡机和养护类产品的结构较举升机复杂，这三类产品采购的各种零部件较多，其中，平衡机和部分拆胎机型号需要嵌入软件且使用的电子电气件较多；（2）从技术水平来看，除了受产品结构设计和产品硬件加工水平影响外，平衡机的主要性能和部分型号拆胎机的自动化水平还取决于软件开发水平，因此，拆胎机和平衡机对技术要求更高；（3）从主要客户和销售区域来看，拆胎机和平衡机的主要出口国家中德国占比较高，举升机和养护类设备的主要出口国家中俄罗斯和波兰占比较高，德国当地市场价格水平高于俄罗斯和波兰。综上，公司各类产品毛利率差异具有合理性，拆胎机、平衡机和养护类毛利率更高具有合理性。

（二）结合原材料钢材价格上涨、人民币汇率升值情况量化分析 2021 年毛利率下降的原因及合理性

1、钢材价格对毛利率的影响

报告期内，公司钢材采购金额占营业成本的比例为 22.26%、26.11%和 24.41%，因此，钢材采购价格波动对毛利率存在一定影响。

项目	2022年1-7月	2021年	2020年	2019年
钢材采购平均单价（元/吨）	4,742.41	5,039.61	3,886.30	3,853.17

钢材价格变动对成本影响金额（万元）	-400.04	3,303.71	73.32	-
钢材价格变动对毛利率的影响	1.12%	-4.44%	-0.13%	-

注：1、钢材价格变动对成本影响金额=本期钢材领用数量*（本期钢材采购平均单价-上期钢材采购平均单价）；

2、钢材价格变动对毛利率的影响=（-1）*钢材价格变动对成本影响金额/本期收入

由上表，2019年和2020年，公司钢材采购价格保持相对稳定，相应钢材采购价格对毛利率的影响相对较小。2021年，钢材采购价格大幅上升，使得成本增加3,303.71万元，毛利率下降4.44%。2022年1-7月，公司钢材采购价格较2021年有所下降，相应价格变动影响毛利率增加1.12%。

2、汇率对毛利率的影响

公司境外销售占比较高，并多采用美元进行计价，报告期内，公司以美元计价的收入占外销收入的比例分别为97.95%、96.44%和96.42%，因此，美元兑人民币的汇率波动对毛利率存在一定的影响。

项目	2022年1-7月	2021年	2020年	2019年
外销平均美元汇率（CNY/USD）	6.4989	6.4539	6.9228	6.8669
美元汇率变动对收入影响金额（万元）	181.82	-3,819.48	304.82	-
美元汇率变动对毛利率的影响	0.51%	-5.13%	0.55%	-

注：1、平均美元汇率=以美元计价的外销人民币收入金额/外销美元收入金额；

2、美元汇率变动对收入影响金额=本期以美元计价的外销人民币收入金额-本期外销美元金额×上期外销账面平均美元汇率；

3、美元汇率变动对毛利率的影响=美元汇率变动对收入影响金额/本期收入

由上表，2019年和2020年，公司外销账面平均美元汇率保持相对稳定，相应汇率对毛利率的影响相对较小。2021年以来，人民币持续升值使得公司以美元计价为主的外销收入受到一定的影响，美元汇率波动使得收入下降3,819.48万元，毛利率下降5.13%。2022年1-7月，公司外销账面平均美元汇率较2021年保持相对稳定，相应汇率对毛利率的影响相对较小。

综上，受钢材价格上升以及美元汇率下降的影响，2021年毛利率有所下降，具备合理性。

（三）按产品类型分别与可比公司对比毛利率情况，说明差异原因，结合产品结构、下游客户类型及境外销售区域等方面说明公司与可比公司毛利率差

异的合理性

1、按产品类型分别与可比公司对比毛利率情况，说明差异原因

同行业可比公司的主要产品中与拟挂牌公司同类的产品主要系举升机，其中，高昌机电主要生产举升机，常润股份的专业汽保维修设备产品包含专业千斤顶、举升机、压机等多种产品，未单独披露举升机产品的情况。报告期各期，公司与同行业可比公司的举升机毛利率对比情况如下：

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
高昌机电的主营业务毛利率	-	18.46%	18.11%
常润股份的专业汽保维修设备产品毛利率	-	12.39%	10.66%
公司的举升机产品毛利率	15.68%	12.20%	16.53%

公司2020年度和2021年度举升机产品毛利率低于高昌机电，主要原因系：

(1) 高昌机电的举升机产品存在一定比例的定制化产品，公司举升机主要为标准化产品，定制化产品与标准化产品毛利率水平存在一定差异。(2) 公司举升机产品中部分举升机产品为外购举升机，外购举升机毛利较低拉低了公司举升机产品的整体毛利率，高昌机电未披露是否存在外购举升机。

公司2020年度举升机产品毛利率高于常润股份的专业汽保维修设备产品毛利率，2021年度举升机产品毛利率与常润股份的专业汽保维修设备产品毛利率差异较小，主要由于常润股份的专业汽保维修设备产品除举升机外还包括专业千斤顶和压机等其他产品，毛利率变化主要受产品结构影响。

2、结合产品结构、下游客户类型及境外销售区域等方面说明公司与可比公司毛利率差异的合理性

公司与同行业可比公司在行业属性、主要产品、技术水平、下游客户类型和境外销售区域等方面具体情况如下：

项目	常润股份	高昌机电	公司
行业属性	各类千斤顶及其延伸产品的制造	汽车维修设备制造	汽车维修保养设备制造
主要产品	商用千斤顶及工具、随车配套千斤顶、专业汽保维修设备	液压举升机及配件	拆胎机、平衡机、举升机、养护类设备等

项目	常润股份	高昌机电	公司
技术水平	截至 2021 年末，公司拥有境内专利 241 个（73 个发明专利，133 个实用新型，35 个外观设计），境外专利共 17 个，8 个发明专利，9 个外观设计。	未披露专利情况，公司以液压系统部件的制作与加工控制等核心技术为中心，专注于液压举升机等汽车维修设备的研发及生产。	截至 2022 年 7 月末，公司拥有境内专利 145 个（5 个发明专利，108 个实用新型，32 个外观设计），境外专利共 11 个，4 个发明专利，2 个实用新型，5 个外观设计。公司拥有应用于汽车检测设备中的平衡测试软件、检测系统软件及操作系统软件著作权共计 14 项。
下游客户类型	面向整车配套市场和售后市场，下游客户主要为整车厂、大型商超、汽车汽配连锁店	面向售后市场，下游客户主要为汽车后市场服务公司	面向售后市场，下游客户主要为汽车维修店、汽保设备零售店等
境外销售区域	主要销往美国	主要销往西班牙、美国、德国、意大利	主要销往欧洲、亚洲、南美洲

数据来源：上市公司公开披露信息以及上市公司官网

报告期内，公司综合毛利率高于高昌机电和常润股份，具体情况如下：

项目	2022 年 1 月—7 月	2021 年度	2020 年度
公司	22.80%	22.33%	26.48%
高昌机电	-	19.21%	19.49%
常润股份	-	16.19%	18.50%

高昌机电是汽车举升机制造企业，主要专注于液压举升机等汽车维修设备的研发及生产。公司主要产品除了举升机以外还有拆胎机、平衡机和养护类设备等其他产品，产品结构存在差异。

报告期内，公司综合毛利率高于常润股份，主要由于：

(1) 产品结构差异，常润股份公司主要从事各类千斤顶及其延伸产品的研发、制造和销售，主要产品种类以工具、零部件类型为主，与公司主要产品存在一定差异，在客户群体和市场竞争方面存在较大差异；

(2) 下游客户类型差异，常润股份客户一般为整车厂、大型商超、汽车汽配连锁店等。公司内销以经销形式为主，在经销模式下，公司的主要客户包括

国内汽车维修保养设备的分销商和零售商等；公司外销主要为贴牌模式，主要客户为当地汽车维修保养设备的品牌商。

(3) 境外销售区域有所差异：常润股份境外销售区域主要为美国，公司主要销售区域为欧洲，客户群体、运力保障、营商环境、市场竞争状况等均存在一定差异，故产品毛利率存在差异。

综上，公司毛利率与同行业可比公司存在一定差异具有合理性。

四、2021 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因，最近一期回升的原因，结合业务实质定性定量分析经营活动现金流与净利润的差异原因及匹配合理性

报告期内，公司将净利润调整为经营活动产生的现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
净利润	2,529.94	6,056.45	4,439.29
加：资产减值准备	422.99	473.92	395.35
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	824.71	1,374.95	1,117.15
使用权资产折旧	146.78	450.78	-
无形资产摊销	37.88	54.93	132.36
长期待摊费用摊销	93.54	145.94	131.48
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	7.31	12.85
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	62.78	11.33	33.04
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-15.67	-6.06
财务费用（收益以“-”号填列）	-252.05	35.06	647.28
投资损失（收益以“-”号填列）	-23.72	-59.06	-99.38
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-13.70	-76.30	113.88
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-488.54	-3,234.48	-1,732.03
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-536.74	-3,043.86	451.61
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	488.49	-528.73	2,118.47
其他	10.64	-	-
经营活动产生的现金流量净额	3,302.99	1,652.57	7,755.30

（一）2021 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因，最近一期回升的原因

1、2021 年经营活动现金流量净额大幅下降的原因

2021 年经营性活动现金流量净额较 2020 年下降 6,102.73 万元，主要系存货变动以及经营性应收项目增加所致。

(1) 存货变动的影响

2021 年和 2020 年，公司存货变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末		2020 年末
	账面余额	变动额	账面余额
原材料	5,473.62	924.01	4,549.61
在产品	2,194.88	523.97	1,670.90
库存商品	3,765.21	1,506.12	2,259.10
发出商品	1,201.71	7.03	1,194.68
委托加工物资	35.21	-52.91	88.13
合计	12,670.63	2,908.22	9,762.41

2021 年公司存货余额较 2020 年度增加 2,908.22 万元，主要原因包括：① 2021 年度钢材价格持续走高，期末存货单位价值增加；②2021 年公司产销规模扩大，期末对应期末库存数量有所增加。

(2) 经营性应收项目增加的影响

2021 年公司经营性应收项目增加情况如下：

单位：万元

项目	金额
应收账款增加	2,181.54
预付款项增加	967.57
其他变动	-105.26
合计	3,043.86

2021 年末应收账款较 2020 年末增加 2,181.54 万元，主要原因系 2020 年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司 2020 年末尚未交付的订单较多，从而外销客户应收账款余额较低；2021 年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，从而使公司 2021 年末外销客户应收账款随之上升。

2021 年末预付款项较 2020 年末增加 967.57 万元，主要原因系原材料钢材市

场价格上涨，公司为稳定原材料供应，通过预付款方式购买钢材增加所致。

受应收账款增加、预付账款增加等因素影响，2021 年公司经营性应收项目较 2020 年增加，使得 2021 年经营性活动现金流量减少 3,043.86 万元。

综上，2021 年经营活动现金流量净额同比大幅下降主要系存货增加及应收账款、预付款项增加所致，具有合理性。

2、2022 年 1-7 月经营活动现金流量回升的原因

2022 年 1-7 月主要原材料钢材价格相对稳定，产销规模维持稳定，应收账款和存货规模得到有效控制，因此公司 2022 年 1-7 月经营活动现金流量净额开始回升。

(二) 结合业务实质定性定量分析经营活动现金流量与净利润的差异原因及匹配合理性

报告期各期，经营活动现金流量净额与净利润差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
净利润	2,529.94	6,056.45	4,439.29
经营活动产生的现金流量净额	3,302.99	1,652.57	7,755.30
差异	773.05	-4,403.88	3,316.01

2020 年经营活动现金流量净额高于净利润 3,316.01 元，主要原因包括：(1) 固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销合计影响 1,380.99 万元；(2) 受汇率波动影响，2020 年财务费用发生 647.28 万元；(3) 2020 年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司 2020 年末尚未交付的订单较多，从而使 2020 年应收账款有所下降，经营性应收项目减少 451.61 万元；(4) 资产减值准备影响 395.35 万元。

2021 年经营活动现金流量净额低于净利润 4,403.88 万元，主要原因包括一方面，受钢材价格上升以及产销规模扩大等因素影响，存货增加影响经营性活动现金流量 3,234.48 万元；另一方面，受外销收入增加带动应收账款增加、通过预付款以及支付保证金提前订购钢材增加等因素影响，经营性应收项目增加影响经营活动现金流量 3,043.86 万元。

2022年1-7月经营活动现金流量净额高于净利润773.05万元，主要系固定资产折旧影响经营性活动现金流量824.71万元。

综上，报告期各期经营活动现金流量净额与净利润的差异主要系固定资产折旧和无形资产摊销、长期待摊费用摊销、汇率波动、出口海运船舱紧张、资产减值准备、产销规模扩大、通过预付款以及支付保证金提前订购钢材增加等因素形成，符合公司实际经营情况，具有合理性。

【主办券商回复】

五、核查上述情况，公司业绩增长是否真实、合理，是否具备稳定性、可持续性，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

（一）对上述事项的核查程序和结论

1、核查程序

(1)按产品类别、地域分布情况分析2021年收入增长的原因及合理性，带来大幅增长的订单、客户对象、订单金额等；

(2)分析报告期业绩波动与同行业可比公司是否存在差异，2022年1-7月收入、净利润与同期对比是否存在较大差异及原因；

(3)结合各类产品和服务在手订单和期后新签订的订单情况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及同期对比情况，分析业绩是否稳定；

(4)了解疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用的原因及依据，停工期间各项成本金额及具体期间的归集情况；

(5)分析疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用是否符合企业会计准则规定，与其他公司进行对比；

(6)结合举升机、拆胎机、平衡机、养护类设备、其他的生产工艺、技术水

平、原材料构成、定价政策、主要客户情况等差异情况，分析毛利率差异的原因，拆胎机、平衡机、养护类设备毛利率更高的合理性；

(7)结合原材料钢材价格上涨、人民币汇率升值情况量化分析 2021 年毛利率下降的原因及合理性；

(8)按产品类型分别与可比公司对比毛利率情况，分析差异原因；结合产品结构、下游客户类型及境外销售区域等方面分析公司与可比公司毛利率差异的原因；

(9)获取公司将净利润调整为经营活动产生的现金流量净额的过程；

(10)了解 2021 年经营活动现金流量净大幅下降的原因，最近一期回升的原因；

(11)结合业务实质定性定量分析经营活动现金流与净利润的差异原因及匹配合理性。

2、核查结论

(1) 2021年公司收入增长具有合理性；报告期公司业绩波动与同行业可比公司存在差异但具有合理性；2022年7月末公司各类产品在手订单 11,518.62 万元，期后新签订的订单 20,482.93 万元，期后现金流状况较上年同期明显改善，公司经营具有可持续性，不存在对公司可持续经营能力产生重大不利影响的事项或情况。

(2) 公司将疫情停工期间部分生产人员工资计入管理费用具备合理性，符合企业会计准则规定，与其他公司不存在差异；

(3) 公司各类产品毛利率差异具有合理性，拆胎机、平衡机和养护类毛利率更高具有合理性；受钢材价格上升以及美元汇率下降的影响，2021 年毛利率有所下降，具备合理性；公司毛利率与同行业可比公司存在一定差异具有合理性；

(4) 2021 年经营活动现金流量净额同比大幅下降主要系存货增加及应收账款、预付款项增加所致，具有合理性；随着上述因素在 2022 年 1-7 月趋于稳

定，2022年1-7月经营性活动现金流量净额有所回升；报告期各期经营活动现金流量净额与净利润的差异主要系固定资产折旧和无形资产摊销、长期待摊费用摊销、汇率波动、出口海运船舱紧张、资产减值准备、产销规模扩大、通过预付款以及支付保证金提前订购钢材增加等因素形成，符合公司实际经营情况，具有合理性。

(二) 公司业绩增长是否真实、合理，是否具备稳定性、可持续性，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

1、核查程序

(1) 了解与销售和收款相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行有效性；

(2) 通过检查主要销售合同主要条款，评价公司收入确认是否符合会计准则的规定；

(3) 对公司管理层和销售人员进行访谈，了解公司销售业务的主要模式、主要客户的开发历史和交易背景、交易流程等；

(4) 执行销售检查测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括合同订单、销售发票、出库单、报关单、提单、签收记录、销售回款单据等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
销售检查测试金额	28,134.83	54,049.58	42,594.29
主营业务收入金额	35,116.66	73,248.04	54,316.62
占比	80.12%	73.79%	78.42%

(5) 对主要客户销售情况进行函证，核查收入的真实性、准确性。针对未回函的客户执行替代程序，通过核查合同订单、出库单、销售发票、报关单、提单、签收记录、销售回款单据等支持性文件以测试销售收入的真实性，具体

情况如下：

单位：万元

项目	计算项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
主营业务收入	A	35,116.66	73,248.04	54,316.62
主营业务收入发函金额	B	30,480.04	61,972.94	44,170.97
主营业务收入回函确认金额	C	25,190.38	51,648.86	36,879.54
回函确认金额占发函金额比重	D=C/B	82.65%	83.34%	83.49%
回函确认金额占主营业务收入比重	E=C/A	71.73%	70.51%	67.90%
替代测试确认金额	F	3,892.06	8,139.16	5,857.62
替代测试确认金额占主营业务收入比重	G=F/A	11.08%	11.11%	10.78%
函证和替代测试确认金额占主营业务收入比重	H=(C+F)/A	82.82%	81.62%	78.68%

(6) 查询主要客户的工商资料，并对主要客户进行访谈，确认主要客户与公司是否存在关联关系，核查主要客户的背景信息及双方的交易信息，客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
访谈客户收入金额合计	24,276.25	52,355.40	38,031.61
主营业务收入	35,116.66	73,248.04	54,316.62
访谈客户收入金额占主营业务收入金额比重	69.13%	71.48%	70.02%

(7) 针对资产负债表日前后确认的销售收入，检查核对其支持性文件，进行收入截止性测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 分析报告期内各业务类型收入以及毛利情况，识别是否存在重大或异常波动情况等；

(9) 收集和分析企业所处行业的研究报告和发展趋势，分析同行业可比上市公司的收入和净利润变动情况；

(10) 获取公司报告期各期末及期后的在手订单情况，获取并查看期后新签订单情况；

(11) 访谈公司财务负责人，了解报告期业绩变化情况及在手订单情况；

(12) 取得公司应收账款明细账，获取报告期内银行对账单，检查报告期内全部销售回款记录；

(13) 对于境外销售，获取中信保报告，了解公司海关报关、运费及保险

费等情况，分析其与公司境外销售收入的匹配性，获取公司报告期内增值税出口退税金额，并将其与公司境外销售收入进行匹配分析，获取了境外销售报告期各期主要客户的邮件等沟通往来记录，核查公司与该客户接洽、价格谈判、下单、发货、收货、对账等环节的沟通过程，相关客户与公司之间均有较完整的订单商洽、需求交流、交易、售后服务等留痕记录佐证交易真实性。

详见本回复之“问题4”之“五”说明。

(14) 对于经销销售，访谈经销商，了解其公司产品的下游去向，包括终端客户类型及占比；访谈终端客户，具体内容包括：终端客户的主营业务；终端客户向公司经销商采购并使用的产品类别、数量、金额以及占其同类产品采购的比例；选择公司产品的主要考虑因素；公司产品的质量情况等；实地查看终端客户使用公司产品的情况，并拍照留痕；获取经销商销售明细清单，抽样核对其销售发票、发货单、运输凭证等；获取经销商的进销存表，了解其销售、期末库存的总体情况。

详见本回复之“问题5”之“三”说明。

2、核查结论

公司业绩增长真实、合理，具备稳定性、可持续性，公司收入具有真实性、准确性、完整性。

六、核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，发表明确意见

(一) 核查程序

1、访谈公司管理层、财务部、销售部等核心人员，了解行业和公司业务情况，了解公司主要产品的毛利率水平及变动原因；

2、选取销售样本进行细节测试，核对销售样本所对应的合同或订单、出库单、销售发票、签收单、报关单、货运提单、收款回单等，核查公司销售收入的真实性、准确性；

3、选取采购样本进行细节测试，核对采购样本所对应的合同或订单、入库

单、采购发票、付款回单等，核查公司采购的真实性及准确性；

4、抽样访谈并函证客户、供应商，了解行业情况，核查公司销售及采购交易的真实性、准确性及完整性；

5、获取并复核公司的成本计算表，核查公司各类产品的成本计算准确性；

6、计算并分析报告期各期主要产品的收入及毛利率波动情况，分析毛利率水平及波动的合理性；

7、获取报告期末在手订单列表及期后订单明细，分析盈利可持续性；

8、查看同行业公司公开披露资料，了解同行业公司的毛利率情况，对比分析公司同类业务的毛利率差异及波动，并分析其合理性。

（二）核查结论

报告期各期，公司毛利率波动和整体水平合理，公司毛利率核算准确，并具有真实性、可持续性，公司不存在调节毛利率情况，毛利率水平符合行业特征。

七、疫情停工期间成本、费用归集是否符合企业会计准则规定，发表明确意见

详见本回复之“问题6”之“二”之“（一）”。

问题7. 关于存货

根据公开转让说明书披露，2020年12月31日、2021年12月31日、2022年7月31日公司存货余额分别为97,624,108.21元、126,706,285.58元、129,645,790.09元。

请公司：(1)补充披露存货余额较高的原因及合理性，存货规模与可比公司是否存在较大差异，存货余额较高是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、原材料价格变动情况、备货周期、生产周期、发货周期、验收周期等说明存货余额上升的原因及合理性；发出商品对应的客户情况，发出商品的验收周期、期后验收情况；说明期后存货结转情况；(2)报告期各期盘点情况、盘点比例；存货内控管理制度的建立及执行情况；(3)结合生产模式补充披露公司的生产

核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；(4) 结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期。

请主办券商、会计师核查上述情况，并对下述事项发表明确意见：(1) 存货真实性、准确性、完整性，期末存货结构及变动合理性；说明对存货监盘的情况、比例，是否执行其他替代性核查手段，能否有效支持核查结论；(2) 核查公司存货跌价准备计提是否谨慎合理，是否符合《企业会计准则》的规定，结合同行业可比公司存货账龄结构是否存在差异及合理性；(3) 公司存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，报告期各期存货明细变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

【公司回复】

一、补充披露存货余额较高的原因及合理性，存货规模与可比公司是否存在较大差异，存货余额较高是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、原材料价格变动情况、备货周期、生产周期、发货周期、验收周期等说明存货余额上升的原因及合理性；发出商品对应的客户情况，发出商品的验收周期、期后验收情况；说明期后存货结转情况

(一) 补充披露存货余额较高的原因及合理性，存货规模与可比公司是否存在较大差异，存货余额较高是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、原材料价格变动情况、备货周期、生产周期、发货周期、验收周期等说明存货余额上升的原因及合理性

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“(九) 存货”之“2、存货项目分析”补充披露如下：

“(2) 存货余额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司存货明细组成如下：

单位：万元

项 目	2022 年 7 月 末	2021 年 末	2020 年 末

原材料	5,531.37	5,473.62	4,549.61
在产品	2,209.36	2,194.88	1,670.90
库存商品	3,639.01	3,765.21	2,259.10
发出商品	1,543.89	1,201.71	1,194.68
委托加工物资	40.95	35.21	88.13
合计	12,964.58	12,670.63	9,762.41

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 9,762.41 万元、12,670.63 万元和 12,964.58 万元。公司存货主要由原材料、在产品 and 库存商品组成，公司存货余额较高原因包括：

①公司主要原材料钢材市场供需不稳定，钢材市场价格波动较大，公司为稳定生产供应，控制采购成本，对钢材的备货量较大；

②公司产品种类和型号较多，公司为及时满足下游客户的订单需要，对主要原材料及库存商品的备货量较多；

③公司产品生产主要包含下料、冲压、折弯、组焊、表面处理、装配等工艺流程，生产工序较多且中间环节在产品较多，该业务模式导致公司期末在产品金额较大。

综上，公司存货余额较高符合公司实际情况，具有合理性。

(3) 存货规模与可比公司是否存在较大差异

报告期各期，公司存货期末余额占当期营业成本的比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2022年7月末/2022年1-7月	2021年末/2021年度	2020年末/2020年度
高昌机电	67.99%	61.39%	62.05%
常润股份	22.29%	28.11%	22.03%
巴兰仕	27.54%	21.93%	24.17%

注：同行业可比公司的 2022 年 7 月末存货余额，系使用 2022 年 6 月末数据；同行业可比公司的 2022 年 1-7 月营业成本系以 2022 年 1-6 月营业成本为基础折算年化；巴兰仕 2022 年 1-7 月营业成本已折算为年化。

报告期各期末，公司存货余额占当期营业成本的比例波动较小，公司存货期末余额占当期营业成本的比例与常润股份较相近但远低于高昌机电，主要系高昌机电具有季节性，一般春节后至夏季及第四季度为其生产销售旺季，高昌机电在各年末备货较多所致。

综上，公司存货规模与可比公司常润股份较接近，与可比公司高昌机电的差异具有合理性。

(4) 存货余额较高是否与公司的订单相匹配

报告期各期末存货余额、在手订单及在手订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2022年7月末	2021年末	2020年末
在手订单金额 A	11,518.62	19,526.84	20,891.93
在手订单对应的主营业务成本 B	8,857.18	15,108.92	15,300.16
期末存货金额 C	12,964.58	12,652.58	9,762.41
在手订单覆盖率 D (B/C)	68.32%	131.09%	168.96%

注：在手订单对应的主营业务成本 B 系使用当期平均毛利率折算。

2020 年末和 2021 年末存货的在手订单覆盖率较高；2022 年 7 月末公司存货的在手订单覆盖率较低，主要系 2022 年受上半年上海新冠疫情管控影响，叠加全球地缘政治冲突和经济下行压力，市场需求有所下滑，在手订单有所下降。

综上，公司存货余额较高与公司期末在手订单相匹配。

(5) 结合合同签订、原材料价格变动情况、备货周期、生产周期、发货周期、验收周期等说明存货余额上升的原因及合理性

①公司的合同签订、原材料价格变动情况、备货周期、生产周期、发货周期、验收周期等情况

项目	情况描述
合同签订	根据客户交易习惯，部分客户与公司签订框架合同，根据实际需求向公司下达采购订单；部分客户未签订框架合同，根据实际需求直接向公司下达采购订单
原材料价格变动情况	报告期各期，公司主要原材料钢材的平均采购单价分别为 3,886.30 元/吨、5,039.61 元/吨、4,742.41 元/吨
备货周期	公司主要原材料系钢材，2020 年钢材的备货周期为 1-3 周，2021 年因钢材市场价格上涨，公司为稳定钢材供应，备货周期延长至 1 周-10 个月

生产周期	公司生产周期约为 1-4 周，其中升降机一般为 3-4 周，拆胎机平衡机一般为 2-4 周，养护类设备一般为 1-4 周，报告期内未发生较大变化
发货周期	公司内销产品从产成品入库到产成品出库一般为 7-21 天，公司外销产品从产成品入库到产成品出库一般为 7-30 天，报告期内公司发货周期未发生较大变化
验收周期	公司内销客户产品自出库到客户签收时间为 1-10 天；外销客户自公司出厂至装运离港的时间为 10-80 天。报告期内公司验收周期未发生较大变化

② 报告期各期末存货余额构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 7 月末	2021 年末	2020 年末
原材料	5,531.37	5,473.62	4,549.61
在产品	2,209.36	2,194.88	1,670.90
库存商品	3,639.01	3,765.21	2,259.10
发出商品	1,543.89	1,201.71	1,194.68
委托加工物资	40.95	35.21	88.13
合 计	12,964.58	12,670.63	9,762.41

2021 年末，公司存货余额较 2020 年末增加较多，主要系两方面原因所致：一方面，2021 年公司新厂房及生产线投入使用，生产能力和订单交付能力提升，原材料备货、在产品、库存商品等存货也相应增加；另一方面，2021 年钢材等原材料价格上涨，从而导致各类存货期末结存成本随之上升。

2022 年 7 月末，公司存货金额较 2021 年末略有增加但波动不大，主要原因系：2022 年 7 月公司生产经营恢复正常，为了满足被延后交付的订单需求，公司加紧生产和发货，因而原材料、库存商品和在产品处于正常水平，发出商品较 2021 年末有所增加。

综上，报告期各期末，公司存货余额上升符合实际情况，具有合理性。”

（二）发出商品对应的客户情况，发出商品的验收周期、期后验收情况

1、报告期各期末发出商品前五大客户情况

单位：万元

序号	客户	期末余额			贸易方式
		2022年1-7月	2021年	2020年	
1	Master plus Ltd	287.33	460.59	77.00	FOB
2	常熟通润汽车零部件进出口有限公司	159.20	-	26.97	货到指定地点并经签收
3	铂锐（上海）汽车科技有限公司	136.13	31.98	0.82	货到指定地点并经签收
4	深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	55.84	-	-	货到指定地点并经签收
5	TEXUSKUNA-SAVDO	46.77	-	50.88	FOB
6	IMPORTACIONES Y COMERCIALIZADORA DOMINIO TOOLS S.R.L.	28.51	0.02	78.58	FOB
7	Expromt-3 LTD	4.69	73.16	78.62	FOB
8	TWIN BUSCH GmbH	1.07	29.43	93.79	FOB
9	ACO MAQUINARIAS SA	-	22.94	87.18	FOB
10	FORTALEIN S.A.	-	71.50	-	FOB
11	Limited Liability Company Technosouz	-	48.35	-	FOB
12	Private Enterprise SHATE-M PLUS	-	33.25	-	FOB
合计		719.54	771.23	493.85	FOB
期末发出商品金额		1,543.89	1,201.71	1,194.68	
占比		46.61%	64.18%	41.34%	

报告期内，公司外销客户主要以 FOB 为主。在 FOB 下，当货物在指定的装运港越过船舷，公司即完成交货，货物所有权相关的风险和报酬或控制权即转移给客户。公司销售给外销客户的货物，自公司出厂至装运离港的时间，主要受集装箱订货的影响，一般周期为 10-80 天。

报告期内，公司的内销客户货到指定地点并经签收，公司即完成交货，货物所有权相关的风险和报酬或控制权即转移给客户。公司销售给内销客户的发出商品验收周期主要受运输及客户签收的影响，一般为 1-10 天。

2、发出商品的期后验收情况

单位：万元

项目	2022年7月末	2021年末	2020年末
发出商品金额	1,543.89	1,201.71	1,194.68
期后验收金额 ^注	1,480.29	1,201.71	1,194.68
验收比例	95.88%	100%	100%

注：期后验收时间统计至 2022 年 11 月 30 日

由上表可知，截至 2022 年 11 月 30 日，公司报告期各期末发出商品均基本已完成验收。

（三）说明期后存货结转情况

单位：万元

所属年度	项目	余额	期后销售/结转金额	期后销售/结转率
2022 年 7 月末 /2022 年 1-7 月	原材料	5,531.37	4,671.51	84.45%
	在产品	2,209.36	1,655.11	74.91%
	库存商品	3,639.01	3,085.22	84.78%
	发出商品	1,543.89	1,480.29	95.88%
	委托加工物资	40.95	40.95	100.00%
	合计	12,964.58	10,933.08	84.33%
2021 年末 /2021 年度	原材料	5,473.62	5,122.00	93.58%
	在产品	2,194.88	2,080.80	94.80%
	库存商品	3,765.21	3,411.79	90.61%
	发出商品	1,201.71	1,201.71	100.00%
	委托加工物资	35.21	35.21	100.00%
	合计	12,670.63	11,851.51	93.54%
2020 年末 /2020 年度	原材料	4,549.61	4,453.40	97.89%
	在产品	1,670.90	1,658.10	99.23%
	库存商品	2,259.10	2,170.32	96.07%
	发出商品	1,194.68	1,194.68	100.00%
	委托加工物资	88.13	88.13	100.00%
	合计	9,762.42	9,564.62	97.97%

注：期后销售/结转金额情况统计至 2022 年 11 月 30 日

由上表可知，公司报告期各期末存货的期后结转比例总体较高。

二、报告期各期盘点情况、盘点比例；存货内控管理制度的建立及执行情况

（一）报告期各期盘点情况、盘点比例

根据公司《存货盘点管理制度》规定，年终、年中盘点采取全面静态盘点方式。集团指定人员担任总盘人，负责集团盘点工作的统一领导和督查盘点工作的有效进行及盘点异常事项的处理。由仓储部门及生产各部门各人员担任初盘人，负责实际盘点工作。由财务部门指派专人担任复盘人，负责盘点抽查工作。日常仓库人员对存货不定期抽查，总经理视实际需要，随时指派人员抽点。

1、报告期各期末对委托加工物资和发出商品以外存货的盘点情况

单元：万元

年度	盘点范围	账面金额	盘点金额	盘点结果
2022年7月末	原材料	5,531.37	5,531.37	账实相符
	在产品	2,209.36	2,209.36	账实相符
	库存商品	3,639.01	3,639.01	账实相符
	小计	11,379.74	11,379.74	
	存货账面余额	12,964.58	12,964.58	
	占比	87.78%	87.78%	
2021年末	原材料	5473.62	5473.62	账实相符
	在产品	2194.88	2194.88	账实相符
	库存商品	3765.21	3765.21	账实相符
	小计	11,433.71	11,433.71	
	存货账面余额	12,670.63	12,670.63	
	占比	90.24%	90.24%	
2020年末	原材料	4,549.61	4,549.61	账实相符
	在产品	1,670.90	1,670.90	账实相符
	库存商品	2,259.10	2,259.10	账实相符
	小计	8,479.61	8,479.61	
	存货账面余额	9,762.41	9,762.41	
	占比	86.86%	86.86%	

2、报告期各期末对委托加工物资和发出商品盘点情况

报告期各期末委托加工物资和发出商品因已由公司发出，实施盘点存在一定难度。对此，公司定期与外协供应商核对发出的委托加工物资清单，与船务公司核对发出商品清单，以强化存货内控管理。

(二) 存货内控管理制度的建立及执行情况

公司制定了《采购控制程序》、《仓储物流部管理控制程序》、《生产过程控制程序》、《质量手册》和《存货盘点管理制度》并严格按照制度规定执行，对原材料采购、生产、仓库管理及操作流程进行了详细的规定。公司存货管理制度的具体情况包括：

1、材料验收入库：仓库点收数量后，交质检人员检验；质检对所送货物进行验收，不合格的物料按不合格品处理程序处理；合格的物料，经部门主管审核后由仓库在系统内入库。

2、发出材料：仓管员接到需求部门在系统中录入的领料需求时，在系统中查看此物品的仓位、数量等信息，把实际领用数量录入系统，关联生成领料出库记录，提交仓库记账员审核，审核无误后生成领料记录。

3、产成品入库：生产完成的产品先经质量检测部门检验功能及性能，确认合格后在包装前对外观及相关配件进行检查，无误后进行包装，后办理入库手续。包装后，由生产部门填制入库单据，仓管员和生产车间负责人现场清点数量，签单确认；仓管员根据单据上的订单号与系统中的单号匹配后在系统录入产品入库的详细信息，关联生成生产入库单，提交记账员审核确认。

4、产品出库：销售部门提前在系统中录入出库单，后交仓库备料。仓库根据出库单制作出仓单，由仓库主管审批后，将出仓单与销售人员签字确认无误后，安排装柜。在出厂时，由司机将一份出仓单交由门卫核对无误后，方可出厂。

5、定期盘点：根据公司《存货盘点管理制度》规定，年终、年中盘点采取全面静态盘点方式。集团指定人员担任总盘人，负责集团盘点工作的统一领导和督查盘点工作的有效进行及盘点异常事项的处理。由仓储部门及生产各部门各人员担任初盘人，负责实际盘点工作。由财务部门指派专人担任复盘人，负责盘点抽查工作。日常仓库人员对存货不定期抽查，总经理视实际需要，随时指派人员抽点。

报告期内，公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

三、结合生产模式补充披露公司的生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

公司已于公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“(三)、生产模式”中补充披露如下：

“1、公司的生产模式

公司主要采取“以销定产”的生产模式。销售部门根据销售订单形成生产通知单后，生产通知单由生产部确立生产计划，确认好产品的交付期并下达生

产指令。生产过程严格按照产品工艺规程、岗位操作规程、设备操作规程等规范执行，在每道工序进行生产时，通过质量监督人员的现场监控，严格控制生产全过程质量；同时，强化员工的质量意识，以确保产品的合格率。成品需由质量控制部门进行检验合格后方可入库。

2、公司的生产核算流程和主要环节

序号	主要环节	生产核算流程
(1)	采购原材料	材料采用实际成本核算，按移动加权平均法计算出库成本，各类物料直接计入各产品成本
(2)	外协	发出至外协厂商的原材料转至“委托加工物资”科目进行核算，电镀、喷涂、表面处理等外协加工费计入“委托加工物资”科目
(3)	领用生产	“生产成本”科目归集并核算生产过程中发生的料、工、费发生额。 1)直接材料：材料采用实际成本核算，按移动加权平均法计算出库成本，各类物料直接计入各产品成本 2)直接人工：直接从事产品生产人员的员工薪酬，直接计入各产品成本；无法直接认定的，按定额人工工时进行合理分配。 3)制造费用：制造费用包括折旧费、水电费、生产管理人工职工薪酬以及生产部门不能列入以上各项目的其他间接生产费用。凡能直接认定用于产品生产的制造费用，直接计入各产品成本；不能直接认定的，按定额人工工时进行合理分配
(4)	成品入库	公司月末对入库完工产品分品种，按数量、金额方式登记产成品明细账，确认库存商品
(5)	销售出库	产成品销售出库时，按移动加权平均法结转产品销售成本，确认发出商品。待内销客户签收时、外销客户产品装船并越过船舷时结转产品销售成本

3、存货明细项目的核算时点

项目	核算时点说明
原材料	对于外购的原材料，在验收入库时确认为原材料
在产品	未完工产品，自生产订单投产后，将其自生产投料开始至产成品检验合格之前所发生的成本确认为在产品
库存商品	各类自制产成品完工检验合格后确认为库存商品
委托加工物资	原材料发往外协厂时，确认委托加工物资
发出商品	(1)内销客户：公司已将库存商品发出至客户，尚未经客户签收，确认发出商品；(2)外销客户：公司将库存商品发出至客户，尚未装船并越过船舷时，确认发出商品。

”

四、结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期。

公司已经在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“4、销售模式”中补充披露如下：

“(3) 产品市场销售情况及预期

公司主营汽车维修、检测、保养设备的研发、设计、生产和销售，主要产品包括拆胎机、平衡机、举升机以及汽车养护设备等。

报告期内，公司销售包括内销和外销，其中，内销包括直销和经销两种模式，均为买断式销售；外销包括贴牌和自有品牌的销售。在国内，公司销售网络覆盖全国 30 多个省、自治区和直辖市，产品最终销往各地汽车 4S 店、汽车维修保养店、汽车整车厂等用户，包括理想汽车、威马汽车、长城汽车等知名整车厂家和途虎养车、天猫养车等大型连锁汽车维修保养店以及中国石油、壳牌等知名油品公司。在国外，公司产品远销欧洲、南美、北美、中东、南非、东南亚等的 100 多个国家和地区。

从全球市场来看，汽车产业已经成为美国、日本、德国、法国等发达国家国民经济的支柱，汽车维修、养护业的日益壮大使得汽车后市场逐渐走向成熟。一方面，全球汽车产销量持续增长，汽车保有量不断增加，为汽车后市场及汽车维修保养行业的发展提供了广阔的市场空间；另一方面，全球存量汽车已渐渐进入老龄化，汽车的车龄越大，则每年需要维修保养的频率也越高，维修的费用也会越大，维修保养设备的使用频率与更换频率也会大大增加，从而为汽车后市场及汽车维修保养行业的未来成长带来机遇。先进的维修养护连锁网络，完善的汽车维修保养服务体系及其健全的汽车维修保养行业标准已成为汽车维修保养产业未来的发展方向。因此，公司的汽车养护设备产品在全球市场具有良好的市场前景。

从国内市场来看，中国的汽车维修保养市场成熟度低但潜力巨大。目前，中国汽车维保市场的渠道形态主要由主机厂授权渠道及独立后市场渠道组成，其中独立后市场渠道多为小规模路边店，大中型维修厂及品牌化连锁店虽在高速发展但目前仍是少数派。随着汽车维修保养行业的不断完善，针对汽车维修保养设备的要求也会不断地提高，不规范、规模小、技术差的维修保养设备生产企业将面临被淘汰的风险，优质的维修保养设备生产企业将迎来更好的发展空间。因此，公司的汽车养护设备产品在国内市场亦具备良好的市场预期。”

【主办券商回复】

五、存货真实性、准确性、完整性，期末存货结构及变动合理性；说明对存货监盘的情况、比例，是否执行其他替代性核查手段，能否有效支持核查结论；

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、了解公司存货管理的内部控制制度，并对内部控制运行有效性进行测试；
- 2、获取公司报告期各期末存货明细表，了解存货结存结构及库龄情况，分析存货余额较高和存货变动的原因及合理性；
- 3、执行存货计价测试，测试存货期末结存金额的准确性；
- 4、执行存货出入库截止测试，检查出、入库单据，未见跨期情形；
- 5、获取公司的成本核算方法，对成本核算结果实施复核程序，分析成本波动的原因；
- 6、取得供应商名单，选取供应商进行实地走访，在访谈过程中获取供应商的营业执照等工商资料，询问与供应商之间合作背景、交易内容、关联关系等内容。访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
供应商采购金额 A	23,569.60	52,350.77	36,710.35
已访谈供应商采购金额 B	17,632.23	41,234.30	26,662.89
访谈比例 (B/A)	74.81%	78.77%	72.63%

- 7、选取供应商，函证其交易额和往来款项余额。函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
供应商采购总额不含税 A	23,569.60	52,350.77	36,710.35
供应商采购函证金额 B	19,522.36	43,070.89	28,268.62
供应商采购函证比例 (B/A)	82.83%	82.27%	77.00%
供应商采购回函确认金额 C	16,459.54	37,538.45	26,961.34
供应商采购回函确认比例 (C/A)	69.83%	71.71%	73.44%
应付账款期末余额 D	7,271.87	7,157.03	8,920.99

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
应付账款函证余额 E	5,307.54	5,326.56	5,424.76
应付账款函证比例 (E/D)	72.99%	74.42%	60.81%
应付账款回函确认金额 F	5,211.39	5,179.18	5,113.80
应付账款回函确认比例 (F/D)	71.67%	72.36%	57.32%

8、获取企业存货盘点计划，执行存货监盘程序，并进行抽盘，报告期各期末对存货的抽盘比例如下：

单位：万元

年度	盘点范围	账面金额	抽盘金额	抽盘比例	盘点结果
2022年7月末	原材料	5,531.37	3,657.69	66.13%	账实相符
	在产品	2,209.36	1,409.04	63.78%	账实相符
	库存商品	3,639.01	2,120.38	58.27%	账实相符
	小计	11,379.74	7,187.11	63.16%	
	存货账面余额	12,964.58	12,964.58		
	占比	87.78%	55.44%		
2021年末	原材料	5,473.62	4,050.52	74.00%	账实相符
	在产品	2,194.88	1,448.36	65.99%	账实相符
	库存商品	3,765.21	3,009.88	79.94%	账实相符
	小计	11,433.71	8,508.76	74.42%	
	存货账面余额	12,670.63	12,670.63		
	占比	90.24%	67.15%		
2020年末	原材料	4,549.61	2,238.86	49.21%	账实相符
	在产品	1,670.90	707.34	42.33%	账实相符
	库存商品	2,259.10	2,251.56	99.67%	账实相符
	小计	8,479.61	5,197.76	61.30%	
	存货账面余额	9,762.41	9,762.41		
	占比	86.86%	53.24%		

9、对发出商品执行函证程序，报告期各期对发出商品函证情况如下：

单位：万元

存货科目	项目	2022年7月末	2021年末	2020年末
发出商品	回函确认金额	853.43	926.65	688.72
	发出商品余额	1,543.89	1,201.71	1,194.68
	回函占发出商品的比例	55.28%	77.11%	57.65%
	替代测试核实金额	222.05	59.45	262.08
	函证和替代测试核实金额	1,075.48	986.10	950.80
	函证和替代测试核实金额占发出商品的比例	69.66%	82.06%	79.59%

10、获取报告期各期主要外协供应商合同、获取、委外加工费台账、委外加工费发票明细，分析报告期内委外加工费单价波动的合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末，公司存货真实、准确、完整，存货结构及变动具有合理性。存货监盘和其他替代性核查手段能够有效支持核查结论。

六、核查公司存货跌价准备计提是否谨慎合理，是否符合《企业会计准则》的规定，结合同行业可比公司存货账龄结构是否存在差异及合理性

（一）公司存货跌价准备计提是否谨慎合理，是否符合《企业会计准则》的规定，结合同行业可比公司存货账龄结构是否存在差异及合理性

1、公司存货跌价准备计提政策

报告期内，公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策，资产负债表日对各类存货进行逐项检查。对于库龄较长、预计无法使用或销售的存货，予以全额计提跌价。对于正常流转的存货，公司按照同期市场价格计算可变现净值，针对成本高于可变现净值的存货计提相应的跌价准备。具体如下：

（1）原材料、在产品、委托加工物资以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值测算跌价金额；

（2）库存商品以最近一期产品售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值测算跌价金额；

（3）发出商品以合同价格减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值测算跌价金额。

2、公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司已根据相应会计政策对各类存货计提了存货跌价准备，报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 402.78 万元、401.88 万元和 516.81 万元。

3、结合同行业可比公司存货账龄结构是否存在差异及合理性

(1) 公司存货库龄结构

报告期内存货库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	存货类别	期末余额	1年以内	1年以上	存货跌价准备
2022年7月末	原材料	5,531.37	5,344.52	186.85	187.23
	库存商品	3,639.01	3,438.12	200.89	213.26
	在产品	2,209.36	2,159.91	49.45	49.67
	发出商品	1,543.89	1,521.36	22.53	66.66
	委托加工物资	40.95	40.85	0.10	-
	合计	12,964.58	12,504.76	459.82	516.81
2021年末	原材料	5,473.62	5,310.42	163.20	202.43
	库存商品	3,765.21	3,620.44	144.78	126.56
	在产品	2,194.88	2,155.45	39.43	43.57
	发出商品	1,201.71	1,187.78	13.93	29.23
	委托加工物资	35.21	28.79	6.42	0.10
	合计	12,670.63	12,302.87	367.76	401.88
2020年末	原材料	4,549.61	4,366.94	182.67	203.78
	库存商品	2,259.10	2,224.40	34.70	81.23
	在产品	1,670.90	1,570.70	100.21	101.63
	发出商品	1,194.68	1,194.30	0.38	16.14
	委托加工物资	88.13	82.71	5.42	-
	合计	9,762.41	9,439.03	323.38	402.78

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在1年以内，其中，库龄1年以上存货的主要系非主流型号产品的备货。公司已充分计提了存货跌价准备。

(2) 存货跌价计提比例与同行业可比公司对比

项目	2022年7月末	2021年末	2020年末
常润股份	3.69%	3.39%	4.32%
高昌机电	0.00%	0.00%	0.00%
巴兰仕	3.99%	3.17%	4.13%

注：同行业公司2022年7月末的存货跌价计提比例使用2022年6月末数据。

公司存货跌价准备计提比例与常润股份基本一致，同行业可比公司高昌机电未计提存货跌价准备。

综上，报告期各期，公司存货跌价准备计提谨慎合理，符合企业会计准则的规定。公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司常润股份基本一致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、获取公司报告期内存货的明细分类及清单，对存货余额实施分析性复核程序；
- 2、将公司存货规模、存货跌价准备计提情况与可比公司进行对比，分析差异的合理性；
- 3、将报告期存货结构变化、期末余额变动、在手订单与公司经营情况进行比较，分析匹配性。

（三）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司存货跌价准备计提谨慎合理，符合企业会计准则的规定。公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合公司实际经营情况，具有合理性。

七、公司存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，报告期各期存货明细变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形

（一）核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确

报告期内，公司的主要存货包括：原材料、在产品、库存商品、发出商品。

- 1、原材料：原材料主要核算公司采购的钢材、气动液压元件、专用件等；原材料在取得时按实际成本计价，成本包括采购成本、运费和其他成本，发出时按移动加权平均法计价。

2、在产品：在产品主要核算期末正处于生产过程中尚未完工的产品成本。主要包括直接材料、直接人工和制造费用。直接材料按实际耗用量及移动加权平均单价计算归集；直接人工按照当月实际发生的生产人员工资、福利支出等进行归集；制造费用按当月实际发生额进行归集。原材料按照领用的受益对象进行归集，不需要分配；直接从事产品生产人员的员工薪酬，直接计入各产品成本，并按各成本中心定额人工工时分摊薪酬；不能直接认定的，按定额人工工时进行合理分配。凡能直接认定用于产品生产的制造费用，直接计入各产品成本；不能直接认定的，按定额人工工时进行合理分配。

3、库存商品：产成品完工入库后，转入库存商品核算，公司按照实际生产成本计算产成品成本，商品销售出库时按移动加权平均法计价。

4、发出商品：公司已发出但尚未签收或离港的产成品在发出商品核算。商品销售出库时按移动加权平均法计价。产品经签收或离港后，公司确认收入的同时，按销售产品数量及加权平均单价计算产品的销售成本。

上述公司存货各项目的发生、计价、分配与结转符合企业会计准则的规定，与实际生产流转一致、分配及结转方法合理、计算准确。

（二）报告期各期存货明细变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形

报告期内，公司各期末存货余额与收入成本的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年7月31日/ 2022年1-7月	2021年12月31日/ 2021年度	2020年12月31日/ 2020年度
营业收入	35,576.67	74,390.46	54,930.32
营业成本	27,463.68	57,775.59	40,383.02
平均存货余额	12,817.60	11,216.52	9,079.11
营业收入/平均存货余额	5.08	7.33	6.05
营业成本/平均存货余额	3.92	5.69	4.45

注：2022年1-7月营业收入/营业成本已折算为年收入、年成本。

2021年公司营业收入/存货余额和营业成本/存货余额较2020年有所上升，主要原因系公司2021年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，存货周转率提高。2022年1-7月公司营业收入/存货余额和营业成本/存货余额较上年有所下降，主

要原因系：一方面受疫情影响，公司销售规模有所下降，营业成本随之减少；另一方面，2022年7月公司生产经营逐步恢复正常，为了满足被延后交付的订单需求，公司加紧备货和生产，存货规模有所上升。

综上，存货各项目的发生、计价、分配与结转符合企业会计准则的规定，与实际生产流转一致、分配及结转方法合理、计算准确。公司的存货变动符合实际经营情况，公司未提前或延迟结转成本，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

（三）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内存货的明细分类及清单，对存货余额实施分析性复核程序；将公司存货规模与可比公司进行，对比分析差异的合理性；将报告期存货结构变化、期末余额变动、在手订单与公司经营情况进行比较，分析匹配性。

2、结合报告期各期存货盘点程序，确认公司存货结存数量的准确性，结合存货计价测试程序，确认公司存货结存金额的准确性。获取并审阅公司与存货相关的内部控制文件，了解公司存货管理流程，对内部控制运行有效性进行测试。

3、访谈生产部负责人和财务部负责人，了解公司生产流程、核算流程和主要环节；访谈财务部负责人，了解各存货明细的核算时点。

（四）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司存货各项目的发生、计价、分配与结转符合企业会计准则的规定，与实际生产流转一致，分配及结转方法合理、计算准确，报告期各期存货明细变动与收入成本具有匹配性，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

问题 8. 关于固定资产及在建工程。

根据公开转让说明书披露，2020年12月31日、2021年12月31日、2022年7月31日公司固定资产账面价值分别为148,122,941.64元、151,343,725.40元、147,957,722.15元，2020年车间二、三、四工程等在建工程47,108,969.09元。

请公司：（1）补充披露车间二、三、四工程等在建工程背景、必要性、

与生产经营情况是否匹配、建设后对公司产能的影响、投资总额、资金来源；

(2) 说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；(3) 补充披露各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，各期新增和减少的机器设备内容及原因，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；机器设备成新率较低是否对公司生产经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要，更换或升级相关设备对公司生产经营和利润造成的影响；(4) 说明固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；(5) 补充披露各期末在建工程、固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。

请主办券商及会计师：(1) 核查公司报告期内在建工程的归集内容，是否存在费用资本化的情形，并发表专业意见；(2) 核查报告期内及期后在建工程转固作价依据及时点，转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形，在建工程未计提减值的依据是否充分，并结合对公司固定资产、在建工程期末余额的确认情况针对公司是否存在费用资本化的情形发表专业意见；(3) 说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性的核查程序、核查范围及核查比例、核查结论。

【公司回复】

一、补充披露车间二、三、四工程等在建工程背景、必要性、与生产经营情况是否匹配、建设后对公司产能的影响、投资总额、资金来源

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“(二十二) 在建工程”之“3、其他事项”补充披露如下：

“随着公司业务规模快速增长，公司原有厂区难以满足未来业务发展的需求，因此公司新建启东市滨海高新区明珠路厂区。车间二、三、四工程建成后主要用于举升机的生产，目前举升机产能达到 3.6 万套/年。公司车间二、三、

四工程资金来源为自有资金，总投资额为 4,709.32 万元，于 2020 年 11 月份完成验收并结转固定资产。2021 年度，公司举升机销量为 3.94 万台，销售收入为 29,825.92 万元。因此，车间二、三、四工程等在建工程的建设具有必要性，与生产经营情况相匹配。”

二、说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出

报告期内，公司新增在建工程主要为新建车间厂房、装修基建工程和新增购置机器设备等。对于房屋建筑物，公司根据建筑施工合同、工程结算协议、工程进度单、发票等原始单据确定入账价值，对于需进行安装调试的机器设备，公司根据设备采购合同、发票等原始单据确定入账价值。报告期内，公司按项目归集在建工程的成本，增加金额均为工程建设或机器设备达到预定可使用状态前所发生的必要支出，成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

报告期内，公司在建工程转入固定资产的具体情况如下：

期间	在建工程项目	转固时间	转固金额（万元）
2022 年 1-7 月	零星工程	2022 年 7 月	433.59
2021 年度	零星工程	2021 年 1 月	54.87
		2021 年 3 月	19.91
2020 年度	厂房二三四工程	2020 年 11 月	4,709.30
	零星工程	2020 年 11 月	1.59

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》及应用指南的相关规定：“在建工程在达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产”“已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的固定资产，应当按照估计价值确定其成本，并计提折旧；待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不需要调整原已计提的折旧额。”报告期内，公司的在建工程主要为厂房和其他零星工程，在完工并经内部验收后转固。

综上所述，报告期内，公司已参照企业会计准则相关规定，结合自身生产经营特点，制定了在建工程成本归集、转固标准，并在报告期内严格履行相关规定及流程，对在建工程按照项目归集达到预定可使用状态前所发生的必要支出，对在建工程是否达到预定可使用状态及时进行判断，并及时转入固定资产。

公司在建工程成本归集、结转情况符合企业会计准则，成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

三、补充披露各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，各期新增和减少的机器设备内容及原因，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；机器设备成新率较低是否对公司生产经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要，更换或升级相关设备对公司生产经营和利润造成的影响

（一）补充披露各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，各期新增和减少的机器设备内容及原因，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（二十）固定资产”之“3、其他情况”补充披露如下：

“公司报告期内产能、产量及产能利用率情况如下：

单位：套

产品	项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
升降机	产能	21,000.00	32,900.00	15,600.00
	产量	13,311.00	26,141.00	19,354.00
	产能利用率	63.39%	79.46%	124.06%
拆胎机和平衡机	产能	43,750.00	75,000.00	50,000.00
	产量	32,414.00	79,266.00	61,641.00
	产能利用率	74.09%	105.69%	123.28%

生产流程的核心环节包括车加工、组焊等，主要生产机器设备的使用情况及具体用途如下：

设备名称	数量	成新率	具体用途
切割机	57	62.23%	用于板材和方管的切割
数控车床	84	65.81%	用于零部件的车加工
喷涂设备	9	69.63%	用于零部件表面的喷涂
加工中心	17	44.53%	用于零部件铣加工
折弯机	15	58.67%	用于零部件折弯

焊接设备	121	54.62%	用于零部件的组装焊接
起重机	74	66.05%	用于车间材料、部件的工序转移
钻床	44	51.38%	用于零部件的钻孔加工
注塑机	7	16.20%	用于塑胶件的注塑成型
矫平机	1	54.12%	用于板材矫平
变位机	28	54.05%	用于焊接时零部件的自动反装
行车	5	58.16%	用于车间设备材料部件的工序转移
抛丸机	5	67.93%	用于零部件的物理表面处理
压力机	11	42.69%	用于部件组装
磨床	7	69.87%	用于部件磨加工
剪板机	5	29.02%	用于板材切断

报告期内各期新增和减少的机器设备内容及原因如下：

期间	机器设备原值增加总金额(万元)	机器设备增加内容	增加原因	机器设备原值减少总金额(万元)	机器设备减少内容	减少原因
2020年	958.33	切割机、折弯机、起重机、数控车床、抛丸机、叉车等	购置	245.14	电镀设备、折弯机、抛丸机等	处置或报废
2021年	1,535.25	喷涂设备、数控车床、切割机、加工中心、焊接设备、起重机、抛丸机、钻床等	购置、在建工程转入	181.23	磨床、电镀设备等	处置或报废
2022年1-7月	113.57	磨床、起重机等	购置	433.24	切割机、抛丸机、喷涂设备、固化炉、焊接设备等	处置或报废

报告期内，公司产能变动主要受生产机器设备增加的影响，机器设备与产能的匹配关系如下：

项目	2022年1-7月		2021年度		2020年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
机器设备平均原值(万元)	8,057.87	6.86%	7,540.69	15.88%	6,507.09
产能(万套)	111,000.00	2.87%	107,900.00	64.48%	65,600.00

注1：机器设备平均原值=（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2。

注 2：为了便于比较报告期各期数据，对公司 2022 年 1-7 月的产能数据进行了年化处理。

注 3：产能为举升机、拆胎机和平衡机产品的合计产能。

2020 年至 2021 年，公司加大技术改造力度，积极进行改造和购置生产效率更高的核心生产设备，陆续启用新产线，公司的产能得到了提升。报告期内，公司机器设备的价值变动趋势与产能的变化趋势一致。”

（二）机器设备成新率较低是否对公司生产经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要，更换或升级相关设备对公司生产经营和利润造成的影响

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（二十）固定资产”之“3、其他情况”补充披露如下：

“2022 年 7 月末，公司的机器设备平均成新率为 58.05%。公司机器设备成新率较低的主要原因系：公司部分机器设备耐用性强，实际使用年限长于会计上的折旧年限，目前的生产设备能满足公司生产工艺的要求；同时，公司注重对主要生产设备的定期检测、维护、保养，保证各生产机器设备安全、有效运行。公司主要设备性能保持稳定，能够满足目前生产经营需求。

2022 年 7 月末，公司机器设备成新率与同行业可比公司比较情况如下：

项目	设备成新率
高昌机电	38.33%
常润股份	46.20%
公司	58.05%

注：高昌机电、常润股份设备成新率为 2022 年 6 月末数据。

由上表可见，公司 2022 年 7 月末机器设备成新率平均为 58.05%，高于可比公司。

综上，公司机器设备成新率高于同行业可比公司，主要生产机器设备能够满足生产经营需求，对生产经营不存在重大不利影响；公司目前不存在对现有主要设备进行大规模更换或升级的需要，不会对未来生产经营造成不利影响。”

四、说明固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法如下：

项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	3-10	5	9.50-31.67
办公设备	年限平均法	2-5	5	19.00-47.50
运输工具	年限平均法	2-5	5	19.00-47.50

可比公司常润股份的固定资产使用寿命、残值率、折旧方法如下：

项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	10-20	5-10	4.50-9.50
机器设备	年限平均法	5-10	5-10	9.00-19.00
运输设备	年限平均法	4-5	5-10	18.00-23.75
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5-10	18.00-31.67

可比公司高昌机电的固定资产使用寿命、残值率、折旧方法如下：

项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	20-40	5-10	2.25-4.75
机器设备	年限平均法	5-20	5-10	19.00-4.50
运输设备	年限平均法	5-10	5-10	19.00-9.00
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5-10	31.68-18.00

公司的固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司相比不存在显著差异。

五、补充披露各期末在建工程、固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

公司已于公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（二十）固定资产”之“3、其他事项”补充披露如下：

“报告期各期末，公司对固定资产实施了盘点，盘点结果如下：

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
盘点时间	2022年8月2-4日	2021年12月28-29日	2021年1月2日

盘点人员	资产管理员
监盘人员	公司财务人员、主办券商项目组成员、会计师项目组成员
盘点范围	包括全部固定资产
盘点结果	固定资产记录完整，期末固定资产真实准确，无固定资产毁损不存在盘点差异情况，不存在虚构资产情况。

”

公司已于公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（二十二）在建工程”之“3、其他事项”补充披露如下：

“报告期各期末，公司对在建工程实施了盘点，盘点结果如下：

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
盘点时间	2022年8月2-4日	2021年12月28-29日	2021年1月2日
盘点人员	资产管理员、在建工程项目负责人		
监盘人员	公司财务人员、主办券商项目组成员、会计师项目组成员		
盘点范围	包括全部在建工程		
盘点结果	在建工程记录完整，期末在建工程真实准确，无减值迹象，不存在盘点差异情况。		

”

经盘点，报告期内各期末，公司固定资产、在建工程盘点账实相符，不存在盘点差异。

【主办券商回复】

六、核查公司报告期内在建工程的归集内容，是否存在费用资本化的情形，并发表专业意见

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内固定明细表以及在建工程明细表，并了解公司新增资产情况；

2、对抽取的施工合同、发票、付款银行回单、记账凭证、验收单一一比对, 核查记账金额与发票、付款金额是否一致, 核查在建工程结转固定资产的时点是否与验收时间相勾稽, 是否达到可使用状态, 核查在建工程结转固定资产金额与验收单、发票、付款金额是否相勾稽;

3、检查是否存在与在建工程无关的费用支出。

(二) 核查意见

经核查, 主办券商、会计师认为: 报告期内公司在建工程归集内容符合企业会计准则的规定, 不存在费用资本化的情形。

七、核查报告期内及期后在建工程转固作价依据及时点, 转固的依据是否充分, 是否符合《企业会计准则》的规定, 是否存在提前或推迟转固的情形, 在建工程未计提减值的依据是否充分, 并结合对公司固定资产、在建工程期末余额的确认情况针对公司是否存在费用资本化的情形发表专业意见

(一) 核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序:

1、对各项在建工程实施细节测试, 包括检查签订的合同、发票、验收单、支付凭证等, 确认各项在建工程资金来源、开始时间、各期投入及建设进度情况;

2、检查公司主要固定资产的转固资料, 确认完工时间, 包括验收单证明等, 与公司固定资产清单的转固时间比对, 查看是否存在提前或延迟转固的情况;

3、根据报告期内的在建工程台账, 对在建工程执行实地查看及监盘, 核查工程进度情况;

4、检查在建工程减值准备, 关注是否存在停建工程, 检查在建工程是否出现减值情形, 是否应确认减值准备。

(二) 核查意见

经核查, 主办券商、会计师认为: 报告期内及期后在建工程转固作价依据及时点符合《企业会计准则》的规定, 不存在提前或推迟转固定资产的情形,

报告期在建工程未计提减值的依据充分，公司固定资产、在建工程不存在费用资本化的情形。

八、说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性的核查程序、核查范围及核查比例、核查结论

（一）在建工程、固定资产监盘情况

获取报告期各期末公司的固定资产盘点计划、盘点表，并实施分析性程序；在各期末实施了监盘程序，根据公司的实际情况编制监盘计划，包括监盘范围、监盘时间、监盘人员等，选取期末金额较大且不同类别的固定资产和余额较大的在建工程项目进行实地检查，确定其是否存在；监盘过程中观察公司固定资产的运行情况、维护保养情况，是否存在毁损、故障、闲置不用的情况；观察在建工程是否达到预定可使用状态，是否存在已投入使用但未转固的情形，是否存在长时间停工的状态。

1、在建工程监盘情况

报告期各期末，主办券商项目组执行的监盘比例为 100.00%、100.00%和 100.00%。

通过执行在建工程监盘程序，公司在建工程账实相符，不存在盘点差异，主要在建工程项目不存在长期停滞、毁损等情况。

2、固定资产监盘情况

报告期各期末，主办券商项目组执行的抽盘比例为 86.02%、81.23%和 73.32%。

监盘的固定资产包括房屋建筑物、机器设备等。房屋建筑物除现场盘查外，另外检查了房屋产权证书，检查权属人及是否存在抵押情况等。

通过对固定资产执行监盘程序，公司固定资产账实相符,不存在盘点差异。

（二）核查程序、核查比例

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、获取了公司各期在建工程、固定资产购置明细表；
- 2、了解公司管理层对在建工程、固定资产购置相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 3、对报告期购置的在建工程、固定资产进行检查，检查资产的申购单、合同、发票、验收单报告、支付凭证等支持性文件，报告期各期检查比例分别为 76.81%、60.56%和 65.65%；
- 4、对公司管理层进行了访谈，访谈内容包交易内容、金额、是否存在关联方关系、交易定价政策以及交易价格是否公允等；
- 5、对报告期内包括新增在建工程、固定资产在内的在建工程、固定资产执行盘点程序；

（三）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司在建工程、固定资产购置交易真实，定价公允。

问题 9、关于负债

2020 年末、2021 年末、2022 年 5 月末公司应付账款分别为 89,209,927.50 元、71,570,258.99 元、72,718,713.49 元，合同负债余额分别为 34,452,315.20 元、28,547,757.57 元、36,077,646.78 元。

请公司：（1）说明应付账款占当期采购金额的比例，结合对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况等，补充说明公司各期末应付账款金额规模合理性；说明期后付款情况，是否存在逾期付款的情形及原因；（2）补充披露报告期合同负债前五大客户情况、账龄情况；2021 年业绩增长，合同负债余额下降的原因，结合各项业务特点、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露合同负债整体规模合理性，是否符合行业特征；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符；期后结转情况，结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致；（3）结合经营性负债余额较高、主要财务指标及现金流量情况，详细说明分析公司的整体偿债能力。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明应付账款占当期采购金额的比例，结合对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况等，补充说明公司各期末应付账款金额规模合理性；说明期后付款情况，是否存在逾期付款的情形及原因

（一）说明应付账款占当期采购金额的比例，结合对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况等，补充说明公司各期末应付账款金额规模合理性

1、报告期内，公司应付账款占当期采购金额的比例

单位：万元

项目	2022年1-7月/2022年7月末	2021年度/2021年末	2020年度/2020年末
应付账款余额	7,031.33	6,880.40	7,453.84
当期不含税采购金额	23,569.60	52,350.77	36,710.35
占比	29.83%	13.14%	20.30%

注：应付账款余额不含工程设备款。

报告期各期末，公司剔除工程设备款后的应付账款余额占当期采购额的比例分别为20.30%、13.14%、29.83%，整体占比较低。报告期内，2021年末应付账款余额占当期采购额比例偏低，主要原因系：1)2021年随着生产规模增加，当期采购额增加；2)2021年原材料钢材市场价格上涨，公司为稳定原材料供应，通过预付款方式购买钢材增加，应付账款相应减少。

2、报告期内，公司主要采购内容、采购对象、供应商信用政策及变化情况

报告期内，公司前五大供应商主要采购内容、供应商信用政策情况如下

序号	供应商名称	采购内容	信用期		
			2022年1-7月	2021年	2020年
1	启东新力机电制造有限公司	举升机	票到60天	票到60天	票到60天
2	嘉吉投资（中国）有限公司	钢材	预付款	预付款	未发生交易

3	上海涟钢国际贸易有限公司	钢材	预付 80%，余款 60 天	预付 80%，余款 60 天	预付 80%，余款 60 天
4	营口通广汽车保修设备有限公司	外购零部件	票到 75 天	票到 75 天	票到 75 天
5	苏州隆兴供应链管理有限公司	钢材	预付 80%，余款 60 天	预付 80%，余款 60 天	预付 80%，余款 60 天
6	上海川鑫实业有限公司	钢材	预付 80%，余款 30 天	预付 80%，余款 30 天	预付款
7	上海萨逸检测设备制造股份有限公司	举升机	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
8	上海铄凯钢铁贸易有限公司	钢材	未发生交易	预付 80%，余款开票即付	预付 80%，余款开票即付

报告期各期采购前五大供应商占当期采购金额的比重分别为：36.51%、34.47%、34.60%，公司与主要供应商保持着良好的合作关系，报告期内，上海川鑫实业有限公司因合作稳定，经公司申请，2021 年度对公司的信用期予以延长，其他主要供应商的信用政策未发生变化。公司主要供应商中，除 2021 年度新增嘉吉投资（中国）有限公司，上海铄凯钢铁贸易有限公司逐步退出外，其他主要供应商较为稳定。2021 年度，新增供应商嘉吉投资（中国）有限公司主要系在钢材市场价格上涨的情况下，公司为稳定原材料供应，通过预付款方式向嘉吉投资（中国）有限公司购买钢材，从而使公司 2021 年末应付账款减少。

综上，从公司采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况来看，公司报告期各期末的应付账款金额规模具有合理性。

（二）说明期后付款情况，是否存在逾期付款的情形及原因

1、期后付款情况单位：万元

项目	应付账款余额	期后付款金额	期后付款比例
2022 年 7 月 31 日	7,271.87	6,489.10	89.24%
2021 年 12 月 31 日	7,157.03	6,748.30	94.29%
2020 年 12 月 31 日	8,920.99	8,506.53	95.35%

注：期后付款统计至 2022 年 11 月 30 日。

由上表可知，报告期各期末应付账款期后付款情况良好。

2、逾期付款的情形及原因

公司 2022 年 7 月末存在逾期付款的情形，逾期付款金额为 565.81 万元，占期末应付账款的比例为 7.78%，其中：逾期付款前五大供应商的逾期付款的情形及原因如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2022 年 7 月末应付账款余额	逾期金额	逾期原因	期后付款比例
1	营口通广汽车保修设备有限公司	914.28	167.46	从供应商到期申请付款到公司内部走完付款审批流程存在时间性差异	100.00%
2	台州祥和汽车配件有限公司	50.19	15.52		100.00%
3	福安市华创电机电器有限公司	84.32	14.30		100.00%
4	无锡华润精密轴杆厂	75.58	13.69		100.00%
5	苏州樱东气动科技有限公司	19.60	12.06		100.00%
	小计	1,143.98	223.03		

注：期后付款统计至 2022 年 11 月 30 日。

综上，报告期内，公司应付账款余额占当期采购额的占比较低，其中 2021 年偏低主要原因系：一方面，2021 年生产规模增加当期采购增加；另一方面 2021 年原材料钢材市场价格上涨，公司为稳定原材料供应，通过预付款方式购买钢材增加，应付账款减少。公司报告期各期末应付账款金额规模具备合理性。报告期内，除上海川鑫实业有限公司因合作稳定，经公司申请，2021 年度对公司的信用期予以延长外，其他主要供应商的信用政策未发生变化。2022 年 7 月末因存在时间性差异，公司存在少量逾期付款的情形，主要系从供应商到期申请付款到公司内部走完付款审批流程存在时间性差异。

二、补充披露报告期合同负债前五大客户情况、账龄情况；2021 年业绩增长，合同负债余额下降的原因，结合各项业务特点、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露合同负债整体规模合理性，是否符合行业特征；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符；期后结转情况，结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致

(一) 补充披露报告期合同负债前五大客户情况、账龄情况

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、报告期内各期末主要负债情况及重大变动分析”之“(五) 合同负债”之“2、其他情况披露”中补充披露如下：

“报告期内合同负债对应前五大客户及账龄情况如下：

单位：万元

2022年7月31日					
客户名称	与公司关系	款项性质	金额	账龄	占合同负债比例
LKQ CZ s. r. o.	非关联方	贷款	220.64	1年以内	6.12%
深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	非关联方	贷款、返利	111.11	1年以内	3.08%
铂锐(上海)汽车科技有限公司	关联方	贷款、返利	103.21	1年以内	2.86%
NILO & ARROYO CHILELIFT LIMITADA	非关联方	贷款	84.24	1年以内	2.33%
Ahmad Reza Arab Micro Sanat	非关联方	贷款	79.33	1年以内	2.20%
合计			598.52		16.59%
2021年12月31日					
客户名称	与公司关系	款项性质	金额	账龄	占合同负债比例
LKQ CZ s. r. o.	非关联方	贷款	181.32	1年以内	6.35%
WALTRI INDUSTRIA E COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	非关联方	贷款	157.74	1年以内	5.53%
NILO & ARROYO CHILELIFT LIMITADA	非关联方	贷款	112.23	1年以内	3.93%
南京意中意汽车设备有限公司	非关联方	贷款、返利	102.35	1年以内	3.59%
铂锐(上海)汽车科技有限公司	关联方	贷款、返利	90.76	1年以内	3.18%
合计			644.41		22.57%
2020年12月31日					
客户名称	与公司关系	款项性质	金额	账龄	占合同负债比例
NILO & ARROYO CHILELIFT LIMITADA	非关联方	贷款	144.89	1年以内	4.21%
Automotech Services Ltd	非关联方	贷款	144.09	1年以内	4.18%
LKQ CZ s. r. o.	非关联方	贷款	134.83	1年以内	3.91%

TEXUSKUNA-SAVDO	非关联方	贷款	105.00	1年以内	3.05%
TMAUTO LLC	非关联方	贷款	104.10	1年以内	3.02%
合计			632.90		18.37%

公司报告期各期末合同负债前五名客户与公司均签署了相关合同，账龄均在一年以内，且在正常履约过程中，相关款项均具有真实交易背景。”

（二）2021年业绩增长，合同负债余额下降的原因

2021年业绩增长，合同负债余额下降的主要原因系：2020年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司2020年末尚未交付的订单较多，从而使2020年合同负债较高；2021年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，使2021年末合同负债下降。因此，公司2021年合同负债余额下降具有合理性。

（三）结合各项业务特点、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露合同负债整体规模合理性，是否符合行业特征

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、 报告期内各期末主要负债情况及重大变动分析”之“（五）合同负债”之“2、其他情况披露”中补充披露如下：

“公司主要从事举升机、拆胎机、平衡机、汽车养护产品等汽车维修保养设备的研发、生产和销售业务。公司内销客户收款政策通常为先款后货，对部分长期合作且信用较好的客户给予一定的信用额度；公司外销业务的交易方式主要为 FOB，付款政策通常为预付部分货款，货物到港交付提单前，客户付余款；部分外销客户由于合作期限长，信用情况良好，公司给予该部分客户 30-90 天不等的账期。公司品牌在行业内具有一定的品牌知名度，公司议价能力较好。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的合同负债及其占营业收入情况对比如下：

单位：万元

名称	项目	2022年7月31日/ 2022年1-7月	2021年12月31日 / 2021年1-12月	2020年12月31日 / 2020年1-12月
----	----	--------------------------	-----------------------------	-----------------------------

高昌机电	合同负债	1,220.10	937.18	990.84
	营业收入	7,916.59	17,599.46	14,312.55
	占收入比	7.71%	5.33%	6.92%
常润股份	合同负债	3,207.93	3,231.68	4,482.36
	营业收入	146,691.98	305,573.66	247,352.69
	占收入比	1.09%	1.06%	1.81%
巴兰仕	合同负债	3,607.76	2,854.78	3,445.23
	营业收入	35,576.67	74,390.46	54,930.32
	占收入比	5.92%	3.84%	6.27%

注：可比公司列示 2022 年半年度财务数据，2022 年 7 月末合同负债占收入比将营业收入年化后计算。

如上表所示，与可比公司相比，公司合同负债占营业收入比例与高昌机电相近，高于常润股份。公司与高昌机电的销售模式及销售政策较为相似，销售区域均包括境内境外，且内销均以经销为主，故而比例相近而高于常润股份的主要原因系常润股份的客户与公司不同，常润股份主要客户包括福特汽车、通用汽车等国内外知名整车厂及 Walmart、Autozone 和 AAP 等国外大型连锁商超、汽车修配连锁店，常润股份给予这些客户信用期。因此，公司合同负债占营业收入比例高于常润股份具有合理性。

综上，从公司业务特点、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况来看，公司合同负债整体规模具有合理性，符合行业特征。”

（四）说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符

公司内销客户收款政策通常为先款后货，对部分长期合作且信用较好的客户给予一定的信用额度；公司外销业务的交易方式主要为 FOB，付款政策通常为预付部分货款，货物到港交付提单前，客户付余款；部分外销客户由于合作期限长，信用情况良好，公司给予该部分客户 30-90 天不等的账期。

报告期内，以预收款方式收取的款项占各期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
当期以预收方式收取的款项	15,856.70	34,044.40	29,743.74
营业收入	35,576.67	74,390.46	54,930.32
占比	44.57%	45.76%	54.15%

报告期各期，以预收款方式收取的款项占当期营业收入的比重分别为54.15%、45.76%和44.57%，各期相对稳定。

报告期各期，前五合同负债客户销售合同条款约定如下：

2022年7月31日			
客户名称	款项性质	金额	销售合同条款约定
LKQ CZ s.r.o.	货款	220.64	30%定金，装柜日前付清70%尾款
深圳市鑫联鑫汽车检测设备有限公司	货款、返利	111.11	款到发货
铂锐（上海）汽车科技有限公司	货款、返利	103.21	款到发货
NILO & ARROYO CHILELIFT LIMITADA	货款	84.24	30%定金，70%装柜日后OA 60天
Ahmad Reza Arab Micro Sanat	货款	79.33	30%定金，装柜日前付清70%尾款
合计		598.52	
2021年12月31日			
客户名称	款项性质	金额	销售合同条款约定
LKQ CZ s.r.o.	货款	181.32	30%定金，装柜日前付清70%尾款
WALTRI INDUSTRIA E COMERCIO DE EQUIPAMENTOS LTDA	货款	157.74	30%定金，70%见提单复印件后30天内付款
NILO & ARROYO CHILELIFT LIMITADA	货款	112.23	30%定金，装柜日前付清70%尾款
南京意中意汽车设备有限公司	货款、返利	102.35	款到发货
铂锐（上海）汽车科技有限公司	货款、返利	90.76	款到发货
合计		644.41	
2020年12月31日			
客户名称	款项性质	金额	销售合同条款约定
NILO & ARROYO CHILELIFT LIMITADA	货款	144.89	30%定金，装柜日前付清70%尾款
Automotech Services Ltd	货款	144.09	15%定金，装柜日前付清85%尾款
LKQ CZ s.r.o.	货款	134.83	30%定金，装柜日前付清70%尾款
TEXUSKUNA-SAVDO	货款	105.00	15%定金，装柜日前付清85%尾款

TMAUTO LLC	货款	104.10	30%定金，装柜日前付清 70%尾款
合计		632.90	

可见与销售合同条款约定相符。

（五）期后结转情况，结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致

报告期各期末合同负债明细情况如下：

单位：万元

项目	2022年7月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
货款	3,338.41	2,330.78	3,217.07
预提返利	269.35	524.00	228.16
合计	3,607.76	2,854.78	3,445.23

截至2022年11月30日，报告期各期末合同负债期后结转情况如下：

1、货款

单位：万元

期间	合同负债（货款）	期后结转金额	结转比例
2022年7月31日	3,338.41	3,020.46	90.48%
2021年12月31日	2,330.78	2,307.73	99.01%
2020年12月31日	3,217.07	3,203.16	99.57%

2、预提返利

单位：万元

期间	合同负债（预提返利）	期后结转金额	结转比例	未结转原因
2022年7月31日	269.35	93.08	34.56%	主要系2022年预提的返利，需在次年使用
2021年12月31日	524.00	509.93	97.32%	少量未使用
2020年12月31日	228.16	228.16	100.00%	全部结转

如上表所示，各报告期末合同负债的期后结转比例较高。

报告期内，公司内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产

品收入确认需满足以下条件：FOB、CIF 和 C&F 下，公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收取货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；EXW 下，公司将产品交付给客户指定的承运人，并已收取价款或取得收款权利且相关经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，结转收入时点与产品或服务控制权转移时点一致。

综上，报告期内，各期末合同负债前五名客户与公司均签署了相关合同，账龄均在一年以内，且正在正常履约过程中，相关款项均具有真实交易背景；公司合同负债余额变动具有合理性，符合行业特征，与同行业可比公司不存在较大差异；报告期各期预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定相符；截至 2022 年 11 月 30 日，报告期各期末合同负债的期后结转比例均在 90%以上，期后结转情况良好；报告期内，公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，结转收入时点与产品或服务控制权转移时点一致。

三、结合经营性负债余额较高、主要财务指标及现金流量情况，详细说明分析公司的整体偿债能力

1、公司主要经营性负债情况

报告期各期末，公司主要经营性负债情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7 月末	2021 年末	2020 年末
短期借款	2,774.62	1,339.22	883.16
应付账款	7,271.87	7,157.03	8,920.99
合同负债	3,607.76	2,854.78	3,445.23
应付职工薪酬	1,181.12	1,670.06	1,536.73
小计	14,835.37	13,021.08	14,786.11
负债总额	16,234.15	15,510.10	16,627.16
占比	91.38%	83.95%	88.93%

由上表可知，公司主要负债包括短期借款、应付账款、合同负债和应付职工薪酬，且上述四个项目金额占负债总额比各年均较高。

2、公司偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债能力指标及经营活动现金流量情况如下：

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
流动比率（倍）	1.78	1.73	1.41
速动比率（倍）	1.00	0.87	0.83
资产负债率	34.22%	35.11%	40.52%
利润总额（万元）	3,103.73	7,459.09	5,408.97
经营活动产生的现金流量净额（万元）	3,302.99	1,652.57	7,755.30

从主要偿债能力指标看，公司偿债能力较强，且报告期各期逐年增强。报告期各期，公司流动比率分别为 1.41 倍、1.73 倍和 1.78 倍，速动比率分别为 0.83 倍、0.87 倍和 1.00 倍，逐年增加，且均保持较高的水平；资产负债率分别为 40.52%、35.11%和 34.22%，逐年下降，且整体保持较低水平。

从盈利能力看，公司盈利能力较好，报告期各期公司保持较好的利润总额规模。

从经营活动产生的现金流量净额看，公司经营性活动现金流量情况较好。报告期各期公司经营性活动现金流量净额均为正数，公司偿付完经营性负债后现金仍有盈余，而公司整体负债以经营性负债为主，说明公司经营性活动收到的现金流量足以支付相关负债。

综上，公司主要财务指标、盈利能力和现金流量情况良好，公司整体偿债能力较高。

【主办券商回复】

四、请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期各期末应付账款明细表、采购入库清单，将期末应付账款金额与采购金额进行对比，分析期末应付账款规模的合理性。获取主要供应商的采购合同，了解报告期内的付款信用期规定，关注信用期是否存在变化的

情形；获取报告期以及期后的付款流水、采购发票，计算期后付款的情况，核实公司是否存在逾期付款的情形。

2、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；对公司销售负责人进行访谈，了解公司业务特点、信用政策、公司议价能力等，分析预收款项变动的原因及合理性；对公司主要客户的收款记录进行测试，同时与销售合同进行核对，检查客户是否按照合同约定支付货款；检查报告期内公司与主要客户签订的销售合同，识别与商品控制权转移相关的条款，确认各环节和时间节点是否准确，相关收入确认是否符合企业会计准则的规定；查阅同行业可比公司的公开披露资料，将公司报告期内合同负债占营业收入比例与同行业可比公司进行对比分析。

3、结合经营性负债余额较高、主要财务指标及现金流量情况，分析公司的整体偿债能力。

（二）核查结论

1、报告期内，公司应付账款余额占当期采购额的占比较低，其中 2021 年偏低主要原因系：一方面，2021 年生产规模增加当期采购增加；另一方面 2021 年原材料钢材市场价格上涨，公司为稳定原材料供应，通过预付款方式购买钢材增加，应付账款减少。公司报告期各期末应付账款金额规模具备合理性。报告期内，除上海川鑫实业有限公司因合作稳定，经公司申请，2021 年度对公司的信用期予以延长外，其他主要供应商的信用政策未发生变化。2022 年 7 月末因存在时间性差异，公司存在少量逾期付款的情形，主要系从供应商到期申请付款到公司内部走完付款审批流程存在时间性差异；。

2、报告期内，各期末合同负债前五名客户与公司均签署了相关合同，账龄均在一年以内，且正在正常履约过程中，相关款项均具有真实交易背景；公司合同负债余额变动具有合理性，符合行业特征，与同行业可比公司不存在较大差异；报告期各期预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定相符；截至 2022 年 11 月 30 日，报告期各期末合同负债的期后结转比例均在 90%

以上，期后结转情况良好；报告期内，公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，结转收入时点与产品或服务控制权转移时点一致。

3、公司整体偿债能力较强。

问题 10. 关于股权激励。

10. 关于股权激励。根据公开转让说明书披露，报告期及期后，公司存在两次次股权激励。

请公司：（1）补充披露历次股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），制定计划履行的决策程序、目前的执行情况，包括且不限于：目的、激励对象；激励计划标的股票来源、股票数量及比例、授予价格、锁定期限、等待期及估计合理性、行权条件、绩效考核指标等；激励计划是否实施完毕；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；（2）说明用于股权激励的股份是否存在特殊的权利义务约定，是否与普通股存在表决权差异；（3）补充披露公司在发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下股权激励计划如何执行的相关安排；（4）补充披露历次股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况，历次股份支付相关权益工具公允价值的确认依据，历次股权激励的具体会计处理及对公司业绩的影响情况。

请主办券商、律师补充核查并发表明确意见：（1）公司决策（及审批）程序履行的完备性；（2）公司股权激励计划的有关信息披露的完备性。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：（1）报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；（2）对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；（3）对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

【公司回复】

一、补充披露历次股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），制定计划履行的决策程序、目前的执行情况，包括且不限于：目的、激励对象；激励计划标的股票来源、股票数量及比例、授予价格、锁定期限、等待期及估计合理性、行权条件、绩效考核指标等；激励计划是否实施完毕；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等

公司已于公开转让说明书“第一节 基本信息”之“四、公司股本形成概况”之“（三）股权激励情况”中补充披露如下：

“1、员工受让取得广州浦兰仕的合伙份额

（1）股权激励政策具体内容或相关合同条款

.....

② 目的

本次股权激励的目的系：激励公司员工，留住汽车养护设备领域的专业人才。

③ 激励对象

本次激励对象包括王奕程和余桂婷两人，王奕程为广州巴兰仕的技术研发部工程师，余桂婷为广州巴兰仕的技术研发部助理工程师。

.....

⑤ 激励计划标的股票来源

本次股权激励的股票来源于原有员工平台广州浦兰仕合伙份额的转让。

⑥ 股票数量及比例

本次股权激励中，激励对象合计取得广州浦兰仕 1.14%的合伙份额（即广州浦兰仕的 9.38 万元出资额），对应公司间接持股比例为 0.02%（即公司 1.50 万股股份）。

⑦ 授予价格

本次股权转让对应的间接持有公司股权的价格为 3.91 元/股。

⑧ 锁定期限、等待期及估计合理性、行权条件、绩效考核指标

本次股权激励计划未设置锁定期限、等待期及估计合理性、行权条件、绩效考核指标。

⑨ 激励计划是否实施完毕；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等

本次股权激励计划已实施完毕，且未涉及激励计划实施调整。

(2) 制定计划履行的决策程序、目前的执行情况

广州浦兰仕通过持有员工平台上海晶佳的股权从而间接持有拟挂牌公司股份，上海晶佳作为员工平台在取得拟挂牌公司股权时，经过了股东大会决议等决策程序。2013 年 7 月 19 日，上海巴兰仕汽车检测设备有限公司全体股东签署股东会决定，同意公司全体股东按比例转让有限合计 15%的股权给上海晶佳。2013 年 8 月 28 日，有限公司就本次变更办理了工商变更登记手续。

2022 年 6 月 16 日，广州浦兰仕召开合伙人会议，全体合伙人一致同意本次合伙份额转让事项。2022 年 7 月 3 日，广州浦兰仕完成工商变更登记手续。

.....

2、上海汇兰仕向拟挂牌公司增资

(1) 股权激励政策具体内容或相关合同条款

.....

② 目的

本次股权激励的目的系：为进一步激励公司员工，推动公司进一步发展。

③ 激励对象

本次股权激励对象共计 25 人，作为新设员工平台上海汇兰仕的合伙人。截至本公开转让说明书出具之日，上海汇兰仕的合伙人构成情况如下：

序号	拟激励名单	激励人员类别	职务	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	蔡喜林	管理人员	董事长、总经理	494.00	31.67
2	范斌	研发人员	技术研发部工程师	156.00	10.00
3	孙丽娜	管理人员	副总经理	93.60	6.00
4	汪飘	管理人员	副总经理	93.60	6.00
5	张绍誉	管理人员	董事、广州巴兰仕总经理	93.60	6.00
6	施武军	管理人员	南通巴兰仕洗车机事业部副经理	93.60	6.00
7	张兴龙	财务人员	财务总监	72.80	4.67
8	秦家振	管理人员	监事会主席、南通巴兰仕拆平事业部经理	52.00	3.33
9	巫贤涛	管理人员	南通巴兰仕剪式举升机事业部经理	46.80	3.00
10	邓仁超	研发人员	技术研发部副经理	41.60	2.67
11	张远辉	研发人员	南通巴兰仕技术研发部经理	41.60	2.67
12	厉海华	销售人员	内销部渠道销售总监	41.60	2.67
13	臧东雨	销售人员	洗车机事业部销售总监	41.60	2.67
14	王满祥	管理人员	南通巴兰仕总经理	31.20	2.00
15	李绍明	管理人员	南通巴兰仕举升机事业部经理	31.20	2.00
16	文元	管理人员	人事行政部总监	26.00	1.67
17	陈向华	管理人员	南通巴兰仕洗车机事业部经理	20.80	1.33
18	冯少阶	研发人员	技术研发部经理	15.60	1.00
19	尹熙	生产人员	拆平事业部经理助理	15.60	1.00
20	从善德	生产人员	质量控制部经理	10.40	0.67
21	王加锐	管理人员	南通巴兰仕仓储部副经理	10.40	0.67
22	张艳阳	管理人员	南通巴兰仕采购管理部采购经理	10.40	0.67
23	张勇勇	管理人员	南通巴兰仕环保和安全主管	10.40	0.67
24	周才丽	管理人员	人事行政部人事经理	10.40	0.67
25	刘军	管理人员	广州巴兰仕总经理助理	5.20	0.33
合计				1,560.00	100.00

.....

⑤ 激励计划标的股票来源

股权激励的股票来源于公司增加股本。

⑥ 股票数量及比例

本次股权激励计划的股票数量为 300.00 万股公司股份，对应公司股份比例为 4.76%。

⑦ 授予价格及作价依据

增资价格参照经审计的截至 2022 年 7 月 31 日的公司每股净资产 5.20 元，确定为 5.20 元/股。

⑧ 锁定期限、等待期及估计合理性、行权条件、绩效考核指标

本次股权激励计划未设置锁定期限、等待期及估计合理性、行权条件、绩效考核指标。

⑨ 激励计划是否实施完毕；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等

本次股权激励计划已实施完毕，且未涉及激励计划实施调整。

(2) 制定计划履行的决策程序、目前的执行情况

2022 年 9 月 15 日，公司召开 2022 年第二次临时股东大会，审议通过《上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司 2022 年股权激励计划》。2022 年 11 月 29 日，公司召开 2022 年第五次临时股东大会，同意将公司注册资本由 6,000 万元增加至 6,300 万元，新增 300 万元注册资本由上海汇兰仕以货币方式认缴出资。2022 年 12 月 6 日，公司完成工商变更登记手续，本次股权激励计划实施完毕。”

二、说明用于股权激励的股份是否存在特殊的权利义务约定，是否与普通股存在表决权差异

公司用于股权激励的股份不存在特殊的权利义务约定，与普通股不存在表决权差异。

三、补充披露公司在发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下股权激励计划如何执行的相关安排

公司已于公开转让说明书“第一节 基本信息”之“四、公司股本形成概况”之“（三）股权激励情况”中补充披露如下：

“1、员工受让取得广州浦兰仕的合伙份额

.....

(3) 公司在发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下股权激励计划执行的相关安排

本次股权激励计划未设置公司在发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下股权激励计划执行的相关安排。

.....

2、上海汇兰仕向拟挂牌公司增资

.....

(3) 公司在发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下股权激励计划执行的相关安排

本次股权激励未设置公司发生控制权变更、合并、分立的情况下股权激励计划执行的相关安排。

激励对象发生职务变更，属于在公司内部正常职务变更，且继续为公司服务的，其获授的份额可继续持有。上海汇兰仕的合伙协议约定：激励对象正常离职（如劳动合同正常终止后离职、退休离职），合伙人可以（但非必须）转让其持有的部分或全部合伙权益；激励对象因为其自身过错（指因《劳动合同法》第三十九条规定的情形）而从公司离职，必须根据普通合伙人的要求，在6个月内通过向普通合伙人或其指定主体转让合伙权益的方式退出。”

四、补充披露历次股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况，历次股份支付相关权益工具公允价值的确认依据，历次股权激励的具体会计处理及对公司业绩的影响情况

公司已于公开转让说明书“第一节 基本信息”之“四、公司股本形成概况”之“（三）股权激励情况”中补充披露如下：

“1、员工受让取得广州浦兰仕的合伙份额

.....

(4) 本次股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

本次广州汇兰仕合伙份额的转让对应的间接持有公司股权的价格为 3.91 元/股，系转让双方协商确定。公司 2021 年经审计的每股净资产为 4.78 元/股，与本次股权激励的价格 3.91 元/股的差异为 0.87 元/股，最近一年未进行评估。

(5) 本次股份支付相关权益工具公允价值的确认依据

本次股份支付公司股份的公允价值为 11.00 元/股，系参照 2017 年 3 月公司外部投资者宁波鼎誉的入股价格 10.95 元/股，相对于 2021 年净利润的 PE 倍数为 10.90 倍。

(6) 本次股权激励的具体会计处理及对公司业绩的影响情况

根据企业会计准则和《首发业务若干问题解答》相关规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。本次股份支付金额为 106,410.00 元，全部计入管理费用，减少 2022 年 1-7 月净利润共 106,410.00 元。

2、上海汇兰仕向拟挂牌公司增资

.....

(4) 本次股权激励价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

本次股权激励的价格为 5.20 元/股，系参照公司经审计的截至 2022 年 7 月 31 日的每股净资产 5.20 元确定。2021 年经审计的每股净资产为 4.78 元/股，差异为 0.42 元/股，最近一年未进行评估。

(5) 本次股份支付相关权益工具公允价值的确认依据

本次股份支付公司股份的公允价值为 10.72 元/股，系参照 2017 年 3 月公司外部投资者宁波鼎誉的入股价格 10.95 元/股，相对于 2021 年净利润的 PE 倍数为 10.90 倍。

(6) 本次股权激励的具体会计处理及对公司业绩的影响情况

根据企业会计准则和《首发业务若干问题解答》相关规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。本次股份支付金额为 16,571,428.56 元，全部计入管理费用，减少 2022 年度净利润共 16,571,428.56 元。”

【主办券商回复】

五、请主办券商、律师补充核查并发表明确意见：（1）公司决策（及审批）程序履行的完备性；（2）公司股权激励计划的有关信息披露的完备性

（一）核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、查阅董事会及股东会等会议决议和相关公告等，查阅公司股权激励计划的工商登记资料、相关验资报告、股权转让协议等；
- 2、查阅公司股权激励相关的《股权激励计划》及《合伙协议》。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司的股权激励计划均履行了相应内部决策程序，并已办理完毕相应的工商变更登记手续，公司对股权激励计划的相关决策及审批程序完备；
- 2、公司股权激励计划的有关信息已披露完备。

六、请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：（1）报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；（2）对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；（3）对

报告期股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、抽查各期股权激励授予人员的名单，与公司员工花名册核对；
- 2、获取并查阅公司股权激励计划相关文件，询问公司被授予人股权激励实际执行情况；
- 3、访谈被授予对象，了解股权激励情况、股权激励对象资金来源等信息；
- 4、获取公司股份支付计算明细表，检查股份支付确认依据，复核会计处理是否符合相关企业会计准则，复核股份支付公允价值确定依据是否合理，股份支付费用计算过程和结果是否准确。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、报告期内，公司股权激励对象均为公司员工。股权激励对象均与公司签订劳动合同，建立了合法的劳动关系并实际在公司任职，激励对象中不存在客户、供应商和其他第三方人员，股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求；
- 2、根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量；授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”公司在确定股份支付公允价值时，由于不存在公开交易价格，因此参照公司私募基金股东宁波鼎誉的入股价格确定，根据宁波鼎誉入股价格与授予价格之差乘以授予股份数量确认股份支付金额。由于公司股权激励无等待期约定，亦未隐含服务期，员工授予后立即可行权，公司于授予日一次性确认股份支付费用，符合前述会计准

则相关规定；

3、公司对报告期股份支付费用在非经常性损益列示。根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—非经常性损益（2008）》规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。同时参考《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。因此，公司报告期股份支付费用在非经常性损益列示符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》等规范文件的相关规定。

问题 11. 关于其他事项。

（1）关于继受专利。公司 2 项专利通过继受取得。请公司：①补充披露取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格，出让方与公司是否存在关联关系等。②补充披露前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排。③结合前述专利的形成过程、继受程序补充说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵。请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。

（2）宁波鼎誉为依法设立并有效存续的有限合伙企业，属于证券公司直投基金产品。请公司补充披露该产品的私募备案情况。请主办券商补充核查并发表意见。

（3）请公司补充披露前五大供应商采购内容中的“举升机”与公司主要产品举升机的区别与联系，是否为同一产品，补充披露公司相关商业模式及其合理性。

（4）关于本次挂牌推荐。①持续督导协议显示公司与主办券商曾签订《财务顾问协议》，请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，是否符合全国股转公司相关规定。请主办券商发表明确意见；②请主

办券商在推荐报告中补充披露项目立项、进场开展尽职调查、内部审核等程序的具体时间及流程，是否已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查业务指引（试行）》等要求履行应尽的核查程序。

(5) 关于应收账款。根据公开转让说明书披露，2020 年末、2021 年末和 2022 年 7 月末，公司应收账款账面价值分别为 26,176,014.27 元、46,677,917.13 元和 50,851,642.99 元，请公司补充披露 2021 年末和 2022 年 7 月末大幅增长的原因及合理性，说明对客户的信用政策、客户间信用政策差异情况、对相同客户信用政策是否变动，截至目前报告期末应收账款回款情况。请主办券商、会计师核查上述情况，结合截止性测试说明是否提前确认收入，并核查公司各期末应收账款期后收款情况，是否存在应收账款无法收回风险，并结合应收账款期后收款情况核查收入的真实性；核查应收账款减值是否充分，并发表明确意见。

(6) 关于关联交易。根据公开转让说明书披露，2020 年、2021 年和 2022 年 1-7 月，公司关联销售金额分别为 30,130,543.11 元、27,832,685.38 元、7,856,234.36 元。请公司补充披露向关联方销售汽车维修保养设备的必要性，未来是否持续，结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等分析关联交易价格公允性，减少和规范关联交易的具体措施。请主办券商、会计师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对关联交易事项进行核查，发表明确意见。

(7) 关于子公司。请公司：①对子公司南通巴兰仕机电有限公司、广州晶佳汽车设备有限公司比照申请挂牌公司主体补充披露公司业务、公司治理、重大资产重组、财务简表情况；②非同一控制下合并苏州巴兰仕清洗科技有限公司、南通巴兰仕机电有限公司、启东鼎盛机电有限公司的背景、原因、必要性、股权转让定价依据及公允性，合并后对公司业务发挥的作用、对公司经营的具体影响；在合并报表内的入账价值及依据，具体企业合并会计核算过程，其是否符合《企业会计准则》相关规定；2020 年 12 月南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并的原因，作价依据，资产、业务、人员、债权债务的移转和处置是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷；③补充披露现有组织架构下对母公

司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，各子公司实际主营业务情况，收入、净利润占合并报表的比例，资产、负债、技术、人员分布情况；④补充披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。请主办券商、会计师核查上述事项，核查报告期内子公司财务规范性，发表明确意见。

(8) 关于供应商。根据公开信息查询，启东新力机电制造有限公司实缴资本 50 万元；上海涟钢国际贸易有限公司实缴资本 235 万元，参保人数 1 人，营口通广汽车保修设备有限公司实缴资本 50 万元，上海川鑫实业有限公司实缴资本 100 万元，参保人数 3 人，上海铄凯钢铁贸易有限公司参保人数为 0。请公司说明与上述公司的合作背景、原因，对比同行业可比公司，是否符合行业特征。请主办券商、会计师核查以上采购是否真实，公司与其是否存在关联关系，交易价格是否公允，以上供应商的经营规模与其和公司交易金额是否匹配，发表明确意见。

(9) 关于劳动用工合规性。公司员工 786 名。请公司补充说明劳动用工合规性、社保和公积金缴纳规范性；劳务外包公司是否具备保安业务相关资质。请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见。

一、关于继受专利

【公司回复】

(一) 补充披露取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格，出让方与公司是否存在关联关系等

公司已于公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(二) 主要无形资产”之“9、其他事项披露”中补充披露如下：

“公司通过继受方式取得的专利具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	协议签署情况	过户时间	转让价格	出让方	受让方	是否存在关联关系
1	一种用于废油抽取机上的量杯	发明	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
2	Measuring cup for waste oil extraction machine	发明	2019年4月	2019年4月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
3	Swing arm style changer	发明	2016年8月	2016年9月	无偿	蔡喜林	上海巴兰仕	是
4	一种隧道式洗车机	发明	2020年12月	2020年12月	注1	苏州巴兰仕(来源于苏州新奇特)	南通巴兰仕	是
5	一种移动装置	发明	2020年12月	2020年12月	注1	苏州巴兰仕(来源于苏州新奇特)	南通巴兰仕	是
6	一种可调节顶刷机构	实用新型	2019年3月	2019年3月	注1	苏州新奇特	苏州巴兰仕	是
7	一种隧道式洗车机	实用新型	2019年3月	2019年3月	注1	苏州新奇特	苏州巴兰仕	是
8	一种顶刷机构	实用新型	2019年3月	2019年3月	注1	苏州新奇特	苏州巴兰仕	是
9	一种基于ARM的车轮动平衡测量系统	实用新型	2020年12月	2020年12月	无偿	启东鼎盛	南通巴兰仕	是
10	一种行星轮传动结构的变速箱	实用新型	2020年12月	2020年12月	无偿	启东鼎盛	南通巴兰仕	是
11	一种经齿轮传动的变速箱	实用新型	2020年12月	2020年12月	无偿	启东鼎盛	南通巴兰仕	是
12	一体成型的拆胎机箱体	实用新型	2020年12月	2020年12月	无偿	启东鼎盛	南通巴兰仕	是
13	一种制造氮气气体的罐	实用新型	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
14	一种接油延伸盘和接油机	实用新型	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
15	Waste oil extraction machine	外观设计	2022年9月	2022年9月	无偿	张绍誉	上海巴兰仕	是
16	Waste oil extraction machine	外观设计	2022年5月	2022年5月	无偿	张绍誉	上海巴兰仕	是

序号	专利名称	专利类型	协议签署情况	过户时间	转让价格	出让方	受让方	是否存在关联关系
17	轮胎充气机(HJX711B-LX)	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
18	轮胎充气机(HJ951B)	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
19	轮胎充气机(HJ921B-LX)	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
20	轮胎充气机(HJX701B)	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
21	轮胎充气机(HJ931B-J)	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
22	轮胎充气机(HJ961B-JX)	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
23	氮气机(HN-1670)	外观设计	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
24	量杯	外观设计	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
25	液位管保护罩	外观设计	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
26	接油盘	外观设计	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
27	抽接油机(HC-2097)	外观设计	2017年7月	2017年7月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
28	养护机外壳	外观设计	2017年7月	2017年8月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
29	MACHINE HOUSING	外观设计	2017年3月	2017年3月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是
30	MACHINE HOUSING	外观设计	2017年3月	2017年3月	无偿	张绍誉	广州巴兰仕	是

注：序号4到序号8的专利系根据北京中勤永励资产评估公司于2019年1月17日出具“中勤永励评字[2019]第00499号”评估报告的评估价值1,100.00万元协商作价。”

(二) 补充披露前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排

公司已于公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(二) 主要无形资产”之“9、其他事项披露”中补充披露如下：

“(1) 前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度

专利名称	专利类型	使用该项专利的产品	该产品是否为公司主营业务	
Swing arm style changer	发明	拆胎机（摇臂式拆胎机）	是	
一种隧道式洗车机	发明	洗车机	是	
一种移动装置	发明		是	
一种可调节顶刷机构	实用新型		是	
一种隧道式洗车机	实用新型		是	
一种顶刷机构	实用新型		是	
一种用于废油抽取机上的量杯	发明		养护类设备（抽接油机）	是
Measuring cup for waste oil extraction machine	发明	是		
一种接油延伸盘和接油机	实用新型	是		
Waste oil extraction machine	外观设计	是		
Waste oil extraction machine	外观设计	是		
量杯	外观设计	是		
液位管保护罩	外观设计	是		
接油盘	外观设计	是		
抽接油机（HG-2097）	外观设计	是		
MACHINE HOUSING	外观设计	是		
MACHINE HOUSING	外观设计	是		
一种制造氮气气体的罐	实用新型	养护类设备（氮气机）		是
氮气机（HN-1670）	外观设计			是
养护机外壳	外观设计			是
轮胎充气机（HJX711B-LX）	外观设计	养护类设备（充气机）	是	
轮胎充气机（HJ951B）	外观设计		是	
轮胎充气机（HJ921B-LX）	外观设计		是	
轮胎充气机（HJX701B）	外观设计		是	
轮胎充气机（HJ931B-J）	外观设计		是	
轮胎充气机（HJ961B-JX）	外观设计		是	

注：南通巴兰仕受让启东鼎盛的 4 项专利系子公司之间的转让，不纳入继受专利对公司收入和利润贡献的分析。

前述专利对公司收入和利润的贡献度如下：

单位：元

产品	收入金额	收入占比	利润金额	利润占比
2022年1月—7月				
摇臂式拆胎机	16,222,128.23	4.56%	3,808,692.48	4.69%
充气机	479,532.68	0.13%	206,750.49	0.25%
抽接油机	8,613,772.30	2.42%	1,929,555.77	2.38%
洗车机	2,251,095.23	0.63%	621,879.11	0.77%
氮气机	3,694,281.23	1.04%	1,513,014.36	1.86%
2021年度				
摇臂式拆胎机	38,024,986.73	5.11%	9,297,304.67	5.60%
充气机	1,388,164.74	0.19%	444,380.99	0.27%
抽接油机	21,228,993.17	2.85%	5,307,570.18	3.19%
洗车机	5,774,589.76	0.78%	1,661,791.87	1.00%
氮气机	8,378,297.28	1.13%	3,313,252.58	1.99%
2020年度				
摇臂式拆胎机	31,784,182.00	5.79%	10,394,558.52	7.15%
充气机	1,269,194.76	0.23%	451,323.65	0.31%
抽接油机	21,054,066.24	3.83%	5,500,204.33	3.78%
洗车机	2,313,938.02	0.42%	742,845.55	0.51%
氮气机	4,748,121.73	0.86%	1,580,188.04	1.09%

(2) 公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排

苏州巴兰仕从苏州新奇特受让 5 项专利，此后，苏州巴兰仕将 2 项专利无偿转让给南通巴兰仕的背景：苏州新奇特从事洗车机研发生产和销售业务，苏州巴兰仕于 2018 年至 2019 年收购苏州新奇特的业务，随着业务收购，上述 5 项专利的所有权由苏州新奇特变更至苏州巴兰仕，转让价格系参考评估价值协商定价。根据北京中勤永励资产评估公司于 2019 年 1 月 17 日出具“中勤永励评字[2019]第 00499 号”评估报告，上述 5 项专利及其他一项商标的评估价值为 1,100.00 万元。此后，为了在子公司南通巴兰仕扩大洗车机研发和生产规模，苏州巴兰仕将 2 项专利无偿转让给南通巴兰仕。

上海巴兰仕受让蔡喜林的 1 项境外专利背景：公司存在境外销售业务，需要申请境外专利，但由于以公司名义申请境外专利所需审批流程较繁琐，故出

于便利考虑，由蔡喜林个人先行申请，申请完成后即无偿转入公司名下。

广州巴兰仕、上海巴兰仕受让张绍誉的 20 项专利的背景：张绍誉在加入公司前主要从事汽车养护类设备的研发和生产，公司于 2016 年成立广州巴兰仕并引入张绍誉开展汽车养护类设备业务，为了开展该类业务，张绍誉将以前申请并获授权的专利无偿转让给公司。

此外，南通巴兰仕受让启东鼎盛的 4 项专利系子公司之间的转让，子公司启东鼎盛于 2020 年年底注销，上述 4 项专利的所有权由子公司南通巴兰仕无偿继受取得。

综上，公司继受取得的专利具有合理性，定价公允，不存在利益输送或特殊利益安排。”

（三）结合前述专利的形成过程、继受程序补充说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵

前述专利的出让方均为原始权利人。就上述专利的转让，公司与原始权利人的意思表示真实有效，相关转让手续均已办理完毕。综上，前述专利的形成过程和继受程序均不存在权属瑕疵。

张绍誉出让的专利申请时间在其入职广州巴兰仕之前，不属于其在广州巴兰仕的职务发明；张绍誉取得相关专利时所任职单位已注销，不存在权属瑕疵。

蔡喜林出让的专利系其在公司任职期间的职务发明，已无偿转入公司名下，双方不存在权属纠纷。前述专利的形成过程和转让程序均不存在权属瑕疵。

【主办券商回复】

（四）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层了解受让相关专利的背景，查阅受让专利相关变更手续等资料，查询受让专利在国家知识产权局专利检索及分析网站上的信息；

(2) 获取转让方及其任职单位对专利转让的声明性文件，通过劳动合同了解出让方是否在公司任职、与公司是否存在关联关系。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司受让上述专利具有合理性，定价公允，不存在利益输送或者特殊利益安排；

(2) 上述受让专利除蔡喜林出让的专利外均不属于职务发明，上述受让专利均不存在权属瑕疵。

二、关于宁波鼎誉

【公司回复】

(一) 补充披露该产品的私募备案情况

公司已于公开转让说明书“第一节 基本信息”之“三、公司股权结构”之“（四）股东适格性核查”中补充披露如下：

“宁波梅山保税港区鼎誉股权投资合伙企业（有限合伙）已在中国证券投资基金业协会备案，备案类型为证券公司直投基金，基金类型为股权投资基金，备案日期为 2016 年 11 月 16 日，产品编码为 S32429。”

【主办券商回复】

(二) 请主办券商补充核查并发表意见

1、核查程序

主办券商对上述事项执行了以下核查程序：

- (1) 查阅宁波鼎誉现行有效的《营业执照》、《合伙协议》及工商档案；
- (2) 通过国家企业信用信息公示系统对宁波鼎誉的相关信息查询；
- (3) 通过中国证券投资基金业协会网站对宁波鼎誉的私募备案情况进行查询；

(4) 查阅宁波鼎誉填写的调查表，对宁波鼎誉合伙人进行访谈。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：宁波鼎誉已在中国证券投资基金业协会备案。

三、关于举升机

【公司回复】

公司已于公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”补充披露如下：

“公司对外采购的举升机主要为部分柱式举升机，主要系对公司柱式举升机自有产能不足时的补充。报告期各期，公司柱式举升机的自有产能分别为7200台、18,000台和10,500台，销量分别为19,705台、25,275台和12,863台，自有产能小于销量，为了满足订单需求，公司将部分柱式举升机委托供应商生产，向供应商采购成品。

公司外购举升机的商业模式为：公司根据客户订单需求、产品库存情况和自身产能情况，向供应商提出采购需求。公司将技术要求、材料要求等提供给供应商，供应商按公司要求进行生产后交付给公司，公司进行产品质量检验，验收合格后入库。在供应商管理方面，公司对供应商的生产能力、质量管控、产品价格、交货周期等因素进行综合评定合格后纳入合格供应商名录；在合作过程中对供应商进行持续评价和质量管控，以保证供应商提供的产品满足公司的要求。”

四、关于本次挂牌推荐

【公司回复】

(一) 持续督导协议显示公司与主办券商曾签订《财务顾问协议》，请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，是否符合全国股转公司相关规定

公司与主办券商主要就服务内容、服务方式和协议期限、费用及支付、违约责任、反不正当竞争及反商业贿赂事项在《财务顾问协议》中进行约定。

《推荐挂牌并持续督导协议》主要为对服务内容中推荐挂牌与持续督导事项的明确约定，《财务顾问协议》与督导协议条款不存在冲突，符合全国股转公司相关规定。

【主办券商回复】

(二) 请主办券商发表明确意见

1、核查程序

主办券商对上述事项执行了以下核查程序：

(1) 查阅《推荐挂牌并持续督导协议》以及《财务顾问协议》；

(2) 查阅《全国中小企业股份转让系统主办券商持续督导工作指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商管理办法（试行）》等有关规定。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：《财务顾问协议》与督导协议条款不存在冲突，符合全国股转公司相关规定。

(三) 请主办券商在推荐报告中补充披露项目立项、进场开展尽职调查、内部审核等程序的具体时间及流程，是否已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查业务指引（试行）》等要求履行应尽的核查程序

主办券商已于主办券商推荐报告中补充披露如下：

“项目组于 2022 年 7 月 22 日提交了关于推荐上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司挂牌的立项申请。2022 年 7 月 26 日，经国金证券投资银行业务立项委员会审议表决，通过立项。

2022 年 7 月 1 日，项目组进驻公司现场开展对公司推荐挂牌项目的全面尽职调查工作。根据《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查业务指引（试行）》的要求，项目组对公司的基本情况、历史沿革、独立性、关联交易、同业竞争、规范运作、持续经营、财务状况、发展前景、重大事项等方面，通过查阅相关资料、访谈、实地考察、函证等方式进行核查，编制了公开转让说明书、主办券商推荐报告、尽职调查报告、尽职调查工作底稿目录等申报材料。

项目组于 2022 年 10 月 31 日向国金证券质量控制部提出质控验收申请，质量控制部现场检查小组于 2022 年 11 月 1 日至 2022 年 11 月 3 日对该项目进行现场验收。现场检查小组对公司进行了实地走访与查看，对公司实际运营进行了了解，对公司实际控制人和管理层进行了访谈。现场检查小组根据新三板推荐挂牌项目核查要求检查项目执行情况，对项目组重要尽职调查工作底稿进行验收，并就过程中发现的相关问题与项目组成员进行了充分沟通。现场检查完毕后，质量控制部结合现场检查和材料申请情况要求项目组继续进行其他底稿的补充搜集与整理工作，并于 2022 年 11 月 22 日出具了质量控制报告，通过了质控验收。

项目组于 2022 年 11 月 23 日向国金证券内核风控部提出内核申请，内核风控部于 2022 年 11 月 30 日召开了内核会议。参与项目审核的内核成员为 7 人。鉴于公司符合全国中小企业股份转让系统所规定的挂牌条件，7 位内核成员经投票表决，同意推荐公司在全国中小企业股份转让系统挂牌。

综上，主办券商已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查业务指引（试行）》等要求履行应尽的核查程序。”

五、关于应收账款

【公司回复】

（一）补充披露 2021 年末和 2022 年 7 月末大幅增长的原因及合理性

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、 报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析”之“（五）应收账款”之“7、其他事项”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7 月末	2021 年末	2020 年末
外销客户应收账款余额	5,169.54	4,444.61	2,334.66
内销客户应收账款余额	417.67	641.08	569.49
合计	5,587.21	5,085.69	2,904.15

2022 年 7 月末应收账款余额较 2021 年末略有增加，主要原因系受 2022 年上半年上海疫情影响，部分销售订单推迟至 6-7 月履行，信用期内应收账款增加所致。

2021 年末较 2020 年末应收账款余额增加 2,181.54 万元，增长率为 75.12%，主要原因系：2020 年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张导致公司 2020 年末尚未交付的订单较多，从而外销客户应收账款余额较低；2021 年疫情影响减弱，出口海运效率提升，同时，公司新厂房及生产线投入使用，公司的生产能力和订单交付能力提升，从而使公司 2021 年末外销客户应收账款随之上升。

综上，公司 2021 年末和 2022 年 7 月末增长具有合理性。”

（二）说明对客户的信用政策、客户间信用政策差异情况、对相同客户信用政策是否变动

报告期内，公司主要客户信用政策情况如下：

客户名称	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak	装船后 90 天内付款	装船后 90 天内付款	装船后 60-90 天内付款
TWIN BUSCH GmbH	交单后 30 天内付款	交单后 30 天内付款	交单后 30 天内付款
Master plus Ltd	预付 20% 定金，装柜后 60 天内付剩余 80%	预付 20% 定金，装柜后 60 天内付剩余 80%	预付 20% 定金，装柜后 60 天内付剩余 80%

LKQ CZ s.r.o.	预付 30% 定金，装柜日前付清 70% 尾款	预付 30% 定金，装柜日前付清 70% 尾款	预付 30% 定金，装柜日前付清 70% 尾款
SUMINISTROS DAMA-RL SPAIN SOCIEDAD LIMITADA	ISOTECH 商标：预付 30% 定金，装柜后 60 天内付剩余 70% 其他商标：装柜后 60 天内付款	ISOTECH 商标：预付 30% 定金，装柜后 60 天内付剩余 70% 其他商标：装柜后 60 天内付款	ISOTECH 商标：预付 30% 定金，装柜后 60 天内付剩余 70% 其他商标：装柜后 60 天内付款
铂锐（上海）汽车科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
Lincos Kft.	装柜后 60 天内付款	装柜后 60 天内付款	装柜后 60 天内付款

注：主要客户存在个别零星订单信用政策单独确定情况，上表统计相关客户的主要订单信用期情况

公司内销客户收款政策通常为先款后货，对部分长期合作且信用较好的客户给予一定的信用额度；公司外销业务的交易方式主要为 FOB，付款政策通常为部分预付款，货物到港交付提单前，客户付余款；部分外贸客户由于合作期限长，信用情况良好，公司给予该部分客户 30-90 天不等的账期。

客户信用政策系公司综合考虑客户资信情况、合作历史、交易规模、客户结算诉求等多因素后确定，因此不同主要客户间信用期存在一定差异，信用期总体处于合理区间内。

报告期内，除 2020 年 P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak 信用期变动外，其余主要客户信用政策未发生变动。2020 年受全球疫情影响，出口海运船舱紧张，海运效率降低，从装船到海外客户收到货物的时间拉长，客户为了缓解资金压力与公司协商，使信用期略拉长，从装船后 60-90 天内付款变为装船后 90 天内付款，具有合理性。

综上，由于客户资信情况、合作历史、交易规模、客户结算诉求等因素差异，不同客户信用政策存在一定差异具有商业合理性；除客户 P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak 信用政策变化外，其余主要客户信用政策未发生变动，客户 P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak 信用政策变化具有合理性。

（三）应收账款期后回款情况

报告期各期，公司期末应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年7月末	2021年末	2020年末
应收账款余额	5,587.21	5,085.69	2,904.15
期后回款金额	5,265.75	4,821.71	2,640.17
期后回款比例	94.25%	94.81%	90.91%

注：期后回款统计至2022年11月30日

公司应收账款期后回款情况良好。报告期各期末主要未回款客户均为江苏赛麟汽车科技有限公司以及河南英诚汽修设备有限公司，具体情况如下：

单位：万元

客户	应收账款余额	未回款原因
江苏赛麟汽车科技有限公司	120.22	经营不善，已停业
河南英诚汽修设备有限公司	90.18	经营不善，已停业
合计	210.40	-

公司预计上述客户应收账款无法收回，已对其全额计提坏账准备。

综上，受新冠疫情、国际海运运力不足等因素影响，2022年7月末和2021年末应收账款较2020年末有所增长；由于客户资信情况、合作历史、交易规模、客户结算诉求等因素差异，不同客户信用政策存在一定差异具有商业合理性；除经友好协商，将P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak信用政策由装船后60天内付款调整至装船后90天内付款外，其余主要客户信用政策未发生变动；公司期后回款情况良好。

【主办券商回复】

（四）请主办券商、会计师核查上述情况

1、核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- （1）分析2021年末和2022年7月末应收账款增长的原因及合理性；
- （2）取得报告期各期公司主要客户信用政策，了解不同客户之间信用政策差异原因，了解报告期内同一客户信用期变动原因；
- （3）取得公司应收账款期后回款情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

2022年7月末和2021年末应收账款较2020年末有所增长具有合理性；由于客户资信情况、合作历史、交易规模、客户结算诉求等因素差异，不同客户信用政策存在一定差异具有商业合理性；除客户 P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak 信用政策变化外，其余主要客户信用政策未发生变动，客户 P.H.U. SZCZEPAN Krzysztof Szczepaniak 信用政策变化具有合理性；公司期后回款情况良好。

（五）结合截止性测试说明是否提前确认收入，并核查公司各期末应收账款期后收款情况，是否存在应收账款无法收回风险，并结合应收账款期后收款情况核查收入的真实性；核查应收账款减值是否充分，并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- （1）执行收入截止性测试程序，核查相关收入是否确认在正确的会计期间；
- （2）获取公司报告期各期末应收账款期后回款明细表，分析期后回款情况的合理性；
- （3）了解长期未回款应收账款原因，分析应收账款是否存在减值迹象；
- （4）查阅公司应收账款坏账准备计提政策，与可比公司进行对比。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- （1）公司销售收入均在恰当会计期间确认，不存在收入跨期
- （2）公司期后回款情况良好，收入具有真实性，应收账款减值计提情况充分。

六、关于关联交易

【公司回复】

(一) 请公司补充披露向关联方销售汽车维修保养设备的必要性，未来是否持续

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(三) 关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1.经常性关联交易”之“(2) 销售商品/服务”补充披露如下：

“向公司采购汽车维修保养设备的关联方长期从事汽车维修保养设备和工具（以下简称“汽保设备工具”）的销售，积累了包括汽车 4S 店、汽车维修保养店、汽车整车厂等稳定的下游客户资源，下游客户需求涵盖了各种类型的汽保设备工具，其中举升机、平衡机、拆胎机以及部分汽车养护类设备是巴兰仕的主要产品，且巴兰仕是国内这几类产品生产规模较大的制造商，关联方根据下游客户需求向巴兰仕采购具有必要性和持续性。铂锐（上海）汽车科技有限公司、沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司、鞍山恒兴昌泰汽车保修设备有限公司、大连恒兴昌泰汽车保修设备有限公司、大连恒兴昌泰汽车科技有限公司系公司主要股东冯定兵及其配偶控制的公司，均从事汽保设备工具的销售，冯定兵在巴兰仕成立之前就开始从事汽保设备工具的销售，积累了汽车整车厂、汽车 4S 店、连锁汽车维修保养店等大量客户资源。昆明松骋汽修设备有限公司成立于 1999 年，黑龙江润源汽车设备有限公司成立于 2004 年，上述关联方均在巴兰仕成立之前就从事汽保设备工具销售，具有近 20 年或超过 20 年的从业经验，分别在云南省和东北地区等积累了包括汽车维修保养店、汽车 4S 店等稳定的客户资源。北京恒泰英杰科贸有限责任公司成立于 2011 年，是全球知名的汽车底盘检测维修设备制造商美国亨特公司在中国大陆地区的代理商，客户主要为职业学校等，报告期内与巴兰仕的关联交易较少，主要系根据下游客户的零星需求向巴兰仕采购所需的汽保设备。综上，公司向关联方销售汽车维修保养设备具有必要性，具有持续性。”

(二) 结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等分析关联交易价格公允性

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(三) 关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1.经常性关

联交易”之“（2）销售商品/服务”补充披露如下：

“拟挂牌公司向关联方销售均为内销。不考虑返利因素影响，不同客户的同一产品的交易价格主要受客户参与市场促销活动政策的不同等因素影响。公司面向国内经销商制定统一的产品标准价格、市场促销活动政策。市场促销活动系公司每年不定期根据市场情况等要素开展临时市场促销活动，比如经销商一次订货达到一定数量并付全款即赠送一定金额的公司产品等活动。经销商根据其下游客户需求、自身资金状况等自主选择是否参与。此外，少数情况下，经销商在取得整车厂或连锁维修店（比如天猫养车等）或油品公司等终端客户的大额项目订单时，经销商会根据终端客户的个性化需求与公司协商确定产品价格。

由于关联交易中的产品型号众多，因此选取各关联方每年销售占比超过 50% 的型号与非关联方平均价格进行对比；同时，由于是否参与促销活动以及参与的活动不同会带来产品价格差异，因此在关联方产品平均价格与非关联方同型号产品平均价格差异较大的情况下，再在参与活动相同的情况下（或均不参与活动），选取三家非关联方客户的同型号产品价格进行对比。

1、2020 年

2020 年，不考虑返利因素影响，关联交易平均价格与公司销售给内销非关联方客户的平均价格对比情况如下：

关联方名称	产品编码	向关联方销售金额（万元）	向关联方销售数量	向关联方销售平均单价（元）	向其他客户销售平均单价（元）	单价差异率
铂锐（上海）汽车科技有限公司	型号 1	381.11	639	5,964.22	6,080.32	-1.91%
	型号 2	215.68	203	10,624.85	9,974.44	6.52%
	型号 3	209.50	410	5,109.79	4,826.51	5.87%
	型号 4	120.96	144	8,400.01	8,628.05	-2.64%
沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司	型号 5	149.96	263	5,701.98	5,464.29	4.35%
	型号 6	128.60	2,262	568.50	565.59	0.51%
	型号 3	65.70	129	5,093.08	4,826.51	5.52%
	型号 7	59.29	78	7,601.52	7,500.01	1.35%
	型号 8	41.07	56	7,333.17	5,251.89	39.63%
	型号 5	119.78	204	5,871.70	5,464.29	7.46%

昆明松骋汽 修设备有限 公司	型号 9	107.58	217	4,957.59	4,445.62	11.52%
	型号 10	38.79	22	17,629.88	16,645.74	5.91%
	型号 3	27.89	54	5,165.26	4,826.51	7.02%
黑龙江润源 汽车设备有 限公司	型号 11	13.23	6	22,045.33	21,162.31	4.17%
	型号 9	7.23	15	4,820.58	4,445.62	8.43%
	型号 6	6.92	114	607.29	565.59	7.37%
	型号 3	6.05	13	4,654.14	4,826.51	-3.57%
北京恒泰英 杰科贸有限 责任公司	型号 12	42.13	18	23,407.08	23,716.81	-1.31%
鞍山恒兴昌 泰汽车保修 设备有限公 司	型号 13	0.44	2	2,212.39	-	-
大连恒兴昌 泰汽车保修 设备有限公 司	型号 14	0.06	2	292.04	286.73	1.85%
	型号 15	0.03	3	88.50	67.54	31.03%
大连恒兴昌 泰汽车科技 有限公司	型号 16	0.01	2	53.10	48.38	9.75%
	型号 17	0.01	1	88.50	83.67	5.78%

由上表可见，公司销售给关联方的主要产品价格与销售给内销非关联方的价格大部分差异较小。对于平均单价差异率超过 10%的产品，主要系关联方与非关联方采购该型号产品是否参与促销活动以及参与的活动不同导致的价格差异。

对于上述平均单价差异率超过 10%的产品，选取参与活动相同（或均不参与活动）的情况下三家非关联方客户的同型号产品价格进行对比，具体情况如下：

关联方名称	产品编码	关联方交易金额 (万元)	关联方交易数量	关联方交易价格 (元)	非关联方名称	非关联方交易价格 (元)
沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司	型号 8	35.92	49.00	7,329.80	客户 1	7,663.72
					客户 2	7,663.72
					客户 3	7,663.72
昆明松骋汽修设备有限公司	型号 9	62.94	126.00	4,995.13	客户 4	4,988.70
					客户 5	5,026.55
					客户 6	4,982.27
	型号 15	0.03	3.00	88.50	客户 7	88.50

大连恒兴昌泰汽车保修设备有限公司					客户 8	88.50
------------------	--	--	--	--	------	-------

由上表可见，对于平均单价差异率超过 10%的产品，参与活动相同（或均不参与活动）的情况下，关联交易价格与公司和非关联方的交易价格差异较小。

此外，对于公司未向非关联方销售同型号产品的情况，选取与关联交易相近型号的产品进行价格对比。关联交易中，公司向鞍山恒兴昌泰汽车保修设备有限公司销售的型号 13 为售后配件，公司未向其他客户销售该配件，因此选取相近类型配件进行价格对比，具体情况如下：

关联方名称	关联方产品编码	关联方交易金额（万元）	关联方交易数量	关联方交易价格（元）	非关联方名称	非关联方产品编码	非关联方交易价格（元）
鞍山恒兴昌泰汽车保修设备有限公司	型号 13	0.44	2	2,212.39	客户 9	型号 44	2,192.92
					客户 10	型号 45	2,035.40

由上表可见，公司与鞍山恒兴昌泰汽车保修设备有限公司的交易价格与非关联方相近类型配件的交易价格差异较小。

2、2021 年

2021 年，不考虑返利因素影响，关联交易平均价格与公司销售给内销非关联方客户的平均价格对比情况如下：

关联方名称	产品编码	向关联方销售金额（万元）	向关联方销售数量	向关联方销售平均单价（元）	向其他客户销售平均单价（元）	单价差异率
铂锐（上海）汽车科技有限公司	型号 18	168.87	246	6,864.48	6,571.98	4.45%
	型号 19	122.77	184	6,672.07	6,335.55	5.31%
	型号 20	69.96	26	26,909.14	25,899.73	3.90%
	型号 21	65.60	94	6,978.40	6,660.26	4.78%
	型号 22	63.50	27	23,520.11	22,053.10	6.65%
	型号 23	62.86	110	5,714.70	5,423.84	5.36%
	型号 4	59.52	65	9,157.61	9,076.92	0.89%
	型号 24	48.70	57	8,543.81	8,182.78	4.41%

沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司	型号 6	99.55	1,698	586.29	662.97	-11.57%
	型号 24	77.33	93	8,314.99	8,182.78	1.62%
	型号 25	59.59	100	5,958.61	5,814.18	2.48%
	型号 26	45.16	65	6,946.92	7,966.69	-12.80%
	型号 27	42.13	55	7,659.88	6,920.16	10.69%
	型号 28	41.20	58	7,103.07	8,874.34	-19.96%
	型号 23	40.81	78	5,231.92	5,423.84	-3.54%
	型号 10	37.84	21	18,018.82	19,438.46	-7.30%
	型号 18	30.65	49	6,255.74	6,571.98	-4.81%
昆明松骋汽修设备有限公司	型号 18	109.87	169	6,501.22	6,571.98	-1.08%
	型号 10	50.58	27	18,734.15	19,438.46	-3.62%
	型号 29	50.01	103	4,855.80	4,864.70	-0.18%
	型号 30	48.89	223	2,192.51	2,163.22	1.35%
	型号 9	44.63	91	4,904.45	4,886.92	0.36%
黑龙江润源汽车设备有限公司	型号 31	11.00	5	22,000.00	-	-
	型号 32	10.47	9	11,638.35	11,718.37	-0.68%
	型号 24	10.07	12	8,388.06	8,182.78	2.51%
	型号 6	7.08	106	667.86	662.97	0.74%
	型号 10	7.08	4	17,690.27	19,438.46	-8.99%
北京恒泰英杰科贸有限责任公司	型号 33	14.84	6	24,734.51	24,690.27	0.18%
大连恒兴昌泰汽车科技有限公司	型号 34	0.02	3	70.80	71.68	-1.24%
鞍山恒兴昌泰汽车保修设备有限公司	型号 35	0.00	2	22.13	20.98	5.47%
	型号 36	0.00	1	35.40	36.58	-3.22%

由上表可见，公司销售给关联方的主要产品价格与销售给内销非关联方的价格大部分差异较小。对于平均单价差异率超过 10%的产品，主要系关联方与非关联方采购该型号产品是否参与促销活动以及参与的活动不同导致的价格差异。

对于上述平均单价差异率超过 10%的产品，选取参与活动相同（或均不参与活动）的情况下三家非关联方客户的同型号产品价格进行对比，具体情况如下：

关联方名称	产品编码	关联方交易金额 (万元)	关联方交易数量	关联方交易价格 (元)	非关联方名称	非关联方交易价格 (元)
沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司	型号 6	82.52	1,418.00	581.93	客户 11	586.20
					客户 6	586.21
					客户 12	576.12
	型号 26	45.16	65.00	6,946.92	客户 13	6,946.90
					客户 14	6,946.90
					客户 15	6,946.90
	型号 27	15.24	20.00	7,622.40	注	-
		19.85	26.00	7,635.62		
		3.22	4.00	8,038.34		

注：公司向沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司销售产品型号 27 的单价 7,622.40 元和 7,635.62 元为协议价，低于标准价格，公司向沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司销售 55 台，是该产品交易量最大的经销商，因此与公司协商按略低于标准价格确定协议价。公司向非关联方客户销售价格不存在同类协议价。

由上表可见，对于平均单价差异率超过 10%的产品，参与活动相同（或均不参与活动）的情况下，关联交易价格与公司和非关联方的交易价格差异较小。

此外，对于公司未向非关联方销售同型号产品或销售量较少的情况，选取与关联交易相近型号的产品进行价格对比，如下：

①关联交易中，公司向沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司销售的型号 28 为 58 台，而向非关联方销售的该型号产品仅 2 台，交易量差异较大，导致交易价格存在差异，因此，选取与该产品相近的型号进行价格对比，具体情况如下：

关联方名称	关联方产品编码	关联方交易金额 (万元)	关联方交易数量	关联方交易价格 (元)	非关联方产品编码	非关联方名称	非关联方交易价格 (元)
沈阳恒兴昌泰汽车科	型号 28	41.20	58.00	7,103.07	型号 26	客户 16	7,193.81
						客户 13	6,946.90
						客户 17	6,946.90

技有限 公司							
-----------	--	--	--	--	--	--	--

由上表可见，关联交易中，公司向沈阳恒兴昌泰汽车科技有限公司销售型号 28 的交易价格与公司向非关联方销售相近型号的产品价格差异较小。

② 关联交易中，公司向黑龙江润源汽车设备有限公司销售的型号 31 为 5 台，公司未向其他客户销售该配件，因此选取相近类型配件进行价格对比，具体情况如下：

关联方名称	关联方产品编码	关联方交易金额（万元）	关联方交易数量	关联方交易价格（元）	非关联方产品编码	非关联方名称	非关联方交易价格（元）
黑龙江润源汽车设备有限公司	型号 31	11.00	5	22,000.00	型号 46	客户 15	21,946.90
						客户 18	21,597.35

由上表可见，公司向黑龙江润源汽车设备有限公司销售型号 31 的交易价格与向非关联方销售相近型号的价格差异较小。

3、2022 年 1-7 月

2022 年 1-7 月，不考虑返利因素影响，关联交易平均价格与公司销售给内销非关联方客户的平均价格对比情况如下：

关联方名称	产品编码	向关联方销售金额（万元）	向关联方销售数量	向关联方销售平均单价（元）	向其他客户销售平均单价（元）	单价差异率
铂锐（上海）汽车科技有限公司	型号 18	66.41	93	7,140.36	6,883.20	3.74%
	型号 19	34.29	46	7,453.55	7,285.40	2.31%
	型号 10	23.57	11	21,428.63	20,422.00	4.93%
	型号 26	19.70	24	8,207.75	8,133.69	0.91%
	型号 4	18.07	19	9,511.41	8,945.72	6.32%
	型号 23	17.37	30	5,790.29	5,246.64	10.36%
昆明松骋汽修设备有限公司	型号 18	83.80	131	6,397.15	6,883.20	-7.06%
	型号 9	27.80	59	4,711.09	4,889.69	-3.65%
	型号 30	17.89	82	2,181.51	2,122.90	2.76%
	型号 10	15.66	8	19,577.02	20,422.00	-4.14%

	型号 29	15.18	31	4,895.74	4,790.37	2.20%
沈阳恒兴 昌泰汽车 科技有限 公司	型号 26	19.56	26	7,521.98	8,133.69	-7.52%
	型号 20	16.71	6	27,853.97	25,519.73	9.15%
	型号 18	14.85	22	6,751.99	6,883.20	-1.91%
	型号 37	15.51	11	14,097.27	14,613.40	-3.53%
	型号 38	13.45	80	1,681.42	1,745.38	-3.66%
	型号 39	13.07	6	21,788.16	23,088.75	-5.63%
黑龙江润 源汽车设 备有限公 司	型号 40	5.97	5	11,946.90	12,119.00	-1.42%
	型号 32	5.85	5	11,707.97	12,539.74	-6.63%
	型号 41	3.46	10	3,464.60	3,794.10	-8.68%
	型号 23	2.62	5	5,240.71	5,246.64	-0.11%
北京恒泰 英杰科贸 有限责任 公司	型号 42	2.58	1	25,752.21	25,752.21	0.00%
大连恒兴 昌泰汽车 科技有限 公司	型号 43	0.24	1	0.24	0.22	8.33%

由上表可见，公司销售给关联方的主要产品价格与销售给内销非关联方的价格大部分差异较小。对于平均单价差异率超过 10%的产品，主要系关联方与非关联方采购该型号产品是否参与促销活动以及参与的活动不同导致的价格差异。

对于上述平均单价差异率超过 10%的产品，选取参与活动相同（或均不参与活动）的情况下三家非关联方客户的同型号产品价格进行对比，具体情况如下：

关联方名称	产品编码	关联方交易金额 (万元)	关联方交易数量	关联方交易价格 (元)	非关联方名称	非关联方交易价格 (元)
铂锐（上海）汽车 科技有限 公司	型号 23	8.15	14.00	5,823.01	客户 19	5,823.01
					客户 17	5,823.01
					客户 14	5,823.01
		7.10	12.00	5,920.35	客户 19	5,920.35
					客户 17	5,920.35

					客户 14	5,920.35
--	--	--	--	--	-------	----------

由上表可见，对于平均单价差异率超过 10%的产品，参与活动相同（或均不参与活动）的情况下，关联交易价格与公司和非关联方的交易价格差异较小。

综上所述，公司关联销售价格具有公允性。”

（三）减少和规范关联交易的具体措施

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（五）减少和规范关联交易的具体安排”补充披露如下：

“1、通过制度约束加强公司关联交易的内部控制

本公司已依据有关法律、法规和规范性文件的规定，在《公司章程》《关联交易决策制度》《董事会议事规则》和《股东大会议事规则》中对关联交易作出了严格规定，包括关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序等内容，以确保关联交易的公允、合理，从而保护本公司及全体股东的利益。同时，公司进一步完善独立董事制度，强化对关联交易事项的监督。

本公司在经营过程中将尽量减少关联交易的发生，并将关联交易的数量和对经营成果的影响降至最低程度。对于正常的、不可避免的且有利于公司发展的关联交易，本公司将遵循公平、公正、公开的市场原则，严格按照有关法律、法规、规范性文件及《公司章程》等有关规定履行决策程序，确保交易价格公允，并及时充分披露。

2、规范关联交易和避免资金占用的承诺函

公司实际控制人、**持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员**出具了《关于减少与公司关联交易的承诺》，承诺如下：

本人作为上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司（以下简称“公司”）的实际控制人/**持股 5%以上股东/董事/监事/高级管理人员**，为避免或减少将来可能与公司及其下属子公司产生的关联交易，特向公司做出如下声明和承诺：

1、本人已按照相关法律、法规及规范性文件的要求对关联方以及关联交易进行了完整、详尽披露，除本次挂牌申请文件中已经披露的关联交易外，本人

与公司之间不存在其他任何依照相关法律、法规及规范性文件要求应披露而未披露的关联交易；

2、本人及本人控制的企业将尽量避免与公司之间发生关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定，并按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，切实保护公司及中小股东利益；

3、本人承诺不会利用关联交易输送利益或者调节利润，不会利用公司的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益；

4、本承诺函在本人作为公司实际控制人/持股 5%以上股东/董事/监事/高级管理人员期间内持续有效且不可撤销；如因未履行上述承诺给公司及其他股东造成直接、间接经济损失的，本人将赔偿公司及其他股东因此而遭受的一切损失。”

【主办券商回复】

（四）请主办券商、会计师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对关联交易事项进行核查，发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对上述事项执行了以下核查程序：

（1）获取公司工商资料、公司章程及公司股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员调查表，调查公司关联方情况，了解关联交易的必要性、真实性与公允性，公司关联方以及关联交易披露完整。

（2）对比公司向关联方进行销售的价格与公司向第三方进行同类业务的销售价格，分析报告期内关联交易的公允性，判断是否存在利益输送、利益倾斜的情况。

(3) 查阅公司现金日记账、银行存款明细账、其他应收款、其他应付款、应收账款、应付账款、预收账款、预付账款的往来明细和银行对账单等资料。

(4) 通过国家企业信用信息公示系统等公开渠道，查询关联方信息。

(5) 分析关联交易产生收入、利润对公司是否具有重要影响，公司收入、利润是否主要由于关联方的交易产生，是否对控股股东和实际控制人存在重大依赖。

(6) 访谈公司董秘，了解公司的关联交易制度建立情况，关联交易内部决策程序及执行情况，获取公司针对关联交易制定的相关制度，了解公司未来针对减少和规范关联交易的具体措施，判断可行性。

(7) 查阅公司的关联方交易、资金管理相关内部控制制度及治理机制，了解公司对于关联方资金占用的防范措施，评价公司的制度执行及防范措施是否有效。

(8) 获取公司 5%以上股东、董监高、实控人出具的《关于减少与公司关联交易的承诺》《关于不存在违规担保及资金占用的承诺函》，核查公司内控制度的完善性。

(9) 获取并通过网络核查报告期内关联方注销及转让的情况，核查转让后公司与上述原关联方的后续交易情况，核查公司是否存在关联方非关联化的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司报告期内关联方、关联交易披露完整。

(2) 关联交易价格公允，不存在向关联方输送利益或通过关联方虚增业绩的情形。

(3) 公司已建立《关联交易管理制度》，切实履行了关联交易审议过程中关联董事和关联股东回避表决程序。控股股东、实际控制人、董监高已分别出

具规范和减少关联交易的承诺。关联交易相关制度的健全，未来减少和规范关联交易的具体措施可行。

(4) 公司内控制度完善，治理机制健全，公司符合规范经营的挂牌条件。

(5) 公司不存在关联方非关联化的情形。

七、关于子公司

【公司回复】

(一) 对子公司南通巴兰仕机电有限公司、广州晶佳汽车设备有限公司比照申请挂牌公司主体补充披露公司业务、公司治理、重大资产重组、财务简表情况

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十三、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况”之“(七)其他情况”中补充披露如下：

“子公司南通巴兰仕、广州晶佳比照申请挂牌公司主体披露公司业务、公司治理、重大资产重组、财务简表情况如下：

1、子公司的业务情况

南通巴兰仕主要业务为举升机、拆胎机、平衡机的研发和生产，为公司主营业务的一部分；广州晶佳主要业务为汽车维修保养设备的出口销售，为公司主营业务的一部分。

2、子公司的公司治理

南通巴兰仕和广州晶佳均为公司的全资子公司，公司能够决定重大经营决策，能够通过行使股东权利对南通巴兰仕和广州晶佳进行有效管理，使经营决策等重大事项与母公司保持一致，并根据子公司业务的特点制定适合的发展战略。

南通巴兰仕和广州晶佳的公司章程均由公司制定，章程规定的重大事项均须向公司报告并由公司决定，公司能够把控子公司的经营方针和策略。公司能够对子公司实现控制和管理，且实际运作情况良好。

3、重大资产重组情况

报告期内，南通巴兰仕和广州晶佳均不存在重大资产重组。

4、财务简表

① 南通巴兰仕

单位：元

项目	2022年7月31日 /2022年1-7月	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
流动资产	118,685,419.49	117,028,939.78	89,409,091.66
非流动资产	176,021,336.33	179,641,712.83	176,441,306.92
总资产	294,706,755.82	296,670,652.61	265,850,398.58
流动负债	145,741,614.67	146,938,073.57	144,239,613.92
非流动负债	1,084,330.52	10,640,681.68	5,414,597.44
总负债	146,825,945.19	157,578,755.25	149,654,211.36
净资产	147,880,810.63	139,091,897.36	116,196,187.22
营业收入	222,194,482.25	441,807,125.16	239,490,518.22
净利润	8,788,913.27	22,895,710.14	18,723,789.88

② 广州晶佳

单位：元

项目	2022年7月31日 /2022年1-7月	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
流动资产	117,303,209.56	70,841,403.85	53,659,633.23
非流动资产	934,910.58	931,274.99	599,636.79
总资产	118,238,120.14	71,772,678.84	54,259,270.02
流动负债	71,227,991.21	39,289,620.45	42,025,295.90
非流动负债	-	-	-
总负债	71,227,991.21	39,289,620.45	42,025,295.90
净资产	47,010,128.93	32,483,058.39	12,233,974.12
营业收入	224,094,241.31	468,234,189.01	247,711,927.88
净利润	14,527,070.54	30,249,084.27	-595,944.21

”

(二) 非同一控制下合并苏州巴兰仕清洗科技有限公司、南通巴兰仕机电

有限公司、启东鼎盛机电有限公司的背景、原因、必要性、股权转让定价依据及公允性，合并后对公司业务发挥的作用、对公司经营的具体影响；在合并报表内的入账价值及依据，具体企业合并会计核算过程，其是否符合《企业会计准则》相关规定；2020年12月南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并的原因，作价依据，资产、业务、人员、债权债务的移转和处置是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷

1.非同一控制下合并苏州巴兰仕清洗科技有限公司、南通巴兰仕机电有限公司、启东鼎盛机电有限公司的背景、原因、必要性、股权转让定价依据及公允性，合并后对公司业务发挥的作用、对公司经营的具体影响

(1) 苏州巴兰仕清洗科技有限公司

2019年1月，公司合并苏州巴兰仕的背景和原因系：苏州新奇特系姜忠熙控制的公司，原主营业务为洗车机的生产制造，与公司主营业务具有协同性。公司拟收购苏州新奇特的业务，引入洗车机新产品，为了实现规范运作和降低投资风险，公司与苏州新奇特及其实际控制人姜忠熙共同投资新设苏州巴兰仕，其中，上海巴兰仕持股20%，苏州新奇特持股60%，姜忠熙持股20%，由苏州巴兰仕收购苏州新奇特的经营性资产并承接其人员，后续基于业绩情况，公司对苏州巴兰仕的股权进行分步收购，最终苏州巴兰仕成为公司的全资子公司。

2019年1月，公司收购苏州新奇特持有的苏州巴兰仕60%的股权，收购后，公司持有苏州巴兰仕80%的股权，实现非同一控制下合并；公司于2020年4月收购苏州巴兰仕20%股权后，取得苏州巴兰仕100%股权。公司2019年1月非同一控制下合并苏州巴兰仕的股权转让定价为3.2元/股，系根据北京中勤永励资产评估有限公司出具的2019【00499】号《评估报告》协商作价，评估基准日为2018年10月31日，苏州巴兰仕净资产的评估价值为1,600.00万元，公司收购苏州巴兰仕60%的股权，作价960.00万元，具有公允性。

合并苏州巴兰仕后，公司顺利开拓洗车机业务，基于苏州新奇特的洗车机技术、生产和市场等业务基础，公司进一步进行技术研发和新产品开发，在子公司南通巴兰仕扩大产能，目前形成龙门往复式洗车机、大巴通过式洗车机等多种类型产品并形成销售收入。合并苏州巴兰仕有利于公司丰富产品类型和提

升盈利能力。因此，公司合并苏州巴兰仕具有必要性。

（2）启东鼎盛机电有限公司

2010年8月，公司合并启东鼎盛的背景和原因系：公司自2005年成立以来，生产场地位于上海，为租赁厂房且场地有限，随着公司经营发展，原有场地不能满足生产经营需要，需要扩建生产基地；启东鼎盛在启东滨海工业园拥有自有土地，位于上海周边，且启东鼎盛未实际开展业务；由于看好启东鼎盛的自有土地并拟在启东建立新生产基地，2007年11月，公司当时的主要股东及其他少数自然人收购了启东鼎盛100%股权，作价为1元/股，收购后开始建设拆胎机和平衡机生产基地，于2010年正式建成开始经营。2010年8月，为了减少关联交易，公司收购了启东鼎盛100%股权，实现了非同一控制下合并。

2010年8月，公司非同一控制下合并启东鼎盛的定价为1元/股，合计1,000.00万元，系参考公司主要股东于2007年11月收购启东鼎盛的定价1元/股，即公司股东与启东鼎盛原股东张文耀、倪红菊参考启东鼎盛当时的注册资本协商定价。由于公司收购启东鼎盛之前，启东鼎盛主要处于建设阶段，注册资本也未发生变化，因此，本次定价参考前次公司股东收购启东鼎盛的定价（即参考注册资本定价）具有公允性。

公司合并启东鼎盛后，启东鼎盛成为公司拆胎机和平衡机的重要生产基地，子公司南通巴兰仕于2020年12月对启东鼎盛进行吸收合并后，启东鼎盛的原有业务由南通巴兰仕继承，对公司的业务和生产经营具有重要作用。因此，公司合并启东鼎盛具有必要性。

（3）南通巴兰仕机电有限公司

2010年8月，公司非同一控制下合并南通巴兰仕的背景和原因系：在南通巴兰仕成立之前，公司主要产品为拆胎机和平衡机，公司当时拟进一步拓宽产品种类；王满祥在加入公司前一直从事举升机研发生产工作，公司看好王满祥丰富的举升机产品经验，因此引入王满祥开展举升机业务，并租用启东鼎盛的自有场地进行生产经营；为了便于举升机业务核算和考核，2009年5月，公司股东共同持股的启东鼎盛和王满祥共同出资设立南通巴兰仕。随着公司于2010

年 8 月收购启东鼎盛的 100% 股权，南通巴兰仕当时作为启东鼎盛的控股子公司，被公司非同一控制下合并。

公司非同一控制下合并南通巴兰仕系合并启东鼎盛形成，公司合并启东鼎盛的价格公允性参见本问题之回复“（2）启东鼎盛机电有限公司”相关内容。

公司合并南通巴兰仕后，南通巴兰仕成为公司举升机的重要生产基地，报告期各期，举升机业务收入占公司营业收入比例分别为 40.97%、40.09% 和 44.90%，为公司收入占比最高的产品，对公司的业务和生产经营具有重要作用。因此，公司合并南通巴兰仕具有必要性。

2. 在合并报表内的入账价值及依据，具体企业合并会计核算过程，其是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》及其应用指南规定，公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；对于合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额，其差额计入当期损益。

（1）苏州巴兰仕清洗科技有限公司

公司为收购支付的价款合计为 10,600,000.00 元，所享有的被购买方可辨认净资产公允价值份额为 12,227,263.74 元，差异部分 1,627,263.74 元计入当期合并利润表营业外收入。

（2）启东鼎盛机电有限公司和南通巴兰仕机电有限公司

购买日公司支付的价款为 10,000,000.00 元，所享有的被购买方可辨认净资产公允价值份额为 8,569,641.51 元，差异部分 1,430,358.49 元在合并财务报表中确认为商誉。相关商誉后续根据实际业务开展情况已全额计提减值。

上述会计核算过程符合《企业会计准则》相关规定。

3. 2020 年 12 月南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并的原因，作价依据，资产、业务、人员、债权债务的移转和处置是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷

2020年12月南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并的原因系：当时南通巴兰仕和启东鼎盛均为公司持股100%的子公司，均为公司的主要生产基地，南通巴兰仕部分生产场地系租赁启东鼎盛的厂房，此外，南通巴兰仕在启东市滨海高新区明珠路建成了新厂区；为了简化公司组织结构、提高管理效率，由南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并。

南通巴兰仕和启东鼎盛均为公司持股100%的子公司，为合并报表范围内主体之间的吸收合并，不涉及对外收购。南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并依据启东鼎盛2020年7月31日账面净资产进行会计处理。

启东鼎盛被南通巴兰仕吸收合并后，启东鼎盛的资产、业务、人员、债权、债务及相关权利义务均有南通巴兰仕继承。本次吸收合并于2020年4月25日在《现代快报》上发布了相关公告。本次吸收合并行为符合有关法律、行政法规的规定，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）补充披露现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，各子公司实际主营业务情况，收入、净利润占合并报表的比例，资产、负债、技术、人员分布情况

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十三、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况”中补充披露如下：

“1、现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，各子公司实际主营业务情况

公司与子公司的业务分工、合作模式、未来规划情况如下表所示：

序号	公司名称	业务定位及实际主营业务	合作模式	未来规划
1	上海巴兰仕	拆胎机、平衡机、举升机的研发，拆胎机、平衡机的生产，公司产品销售	将母公司生产的产品或向子公司采购产品后向客户销售	加强举升机、拆胎机和平衡机的技术研发，加强母公司及子公司的产品质量管理，提升公司品牌形象和整体市场销售规模，提升母公

				司和子公司的管理水平
2	南通巴兰仕	举升机、拆胎机、平衡机的研发和生产	根据母公司和子公司巴兰仕销售、广州晶佳的需求生产拆胎机、平衡机和举升机	加强举升机、拆胎机和平衡机的技术研发、产品开发和生产制造
3	广州巴兰仕	汽车养护类设备的研发和生产	根据母公司和子公司巴兰仕销售、广州晶佳的需求生产养护类设备	加强汽车养护类产品的技术研发、产品开发和生产制造
4	广州晶佳	公司产品的出口销售	向母公司和子公司采购产品后进行出口销售	进一步开拓海外市场，扩大外销规模
5	苏州巴兰仕	无实际业务	-	计划注销
6	巴兰仕销售	公司产品的境内销售	向母公司和子公司采购产品后进行境内销售	进一步提升境内销售规模

2. 各子公司收入、净利润占合并报表的比例，资产、负债、技术、人员分布情况

(1) 各子公司收入、净利润占合并报表的比例

2022年1-7月，各子公司收入、净利润占合并报表的比例如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入		净利润	
		金额	占合并报表的比例	金额	占合并报表的比例
1	南通巴兰仕	-	-	878.89	34.74%
2	广州巴兰仕	-	-	81.52	3.22%
3	广州晶佳	22,409.42	62.99%	1,452.71	57.42%
4	苏州巴兰仕	-	-	-24.74	-0.98%
5	巴兰仕销售	1,446.66	4.07%	89.99	3.56%

注：南通巴兰仕和广州巴兰仕均以内部销售为主，因此不列明营业收入数据

2021年，各子公司收入、净利润占合并报表的比例如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入		净利润	
		金额	占合并报表的比例	金额	占合并报表的比例

1	南通巴兰仕	-	-	2,289.57	37.80%
2	广州巴兰仕	-	-	323.45	5.34%
3	广州晶佳	46,823.42	62.94%	3,024.91	49.95%
4	苏州巴兰仕	24.09	0.03%	-27.14	-0.45%
5	巴兰仕销售	2,508.39	3.37%	160.80	2.66%

注：南通巴兰仕和广州巴兰仕均以内部销售为主，因此不列明营业收入数据

2020年，各子公司收入、净利润占合并报表的比例如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入		净利润	
		金额	占合并报表的比例	金额	占合并报表的比例
1	南通巴兰仕	-	-	1,872.38	42.18%
2	广州巴兰仕	-	-	390.37	8.79%
3	广州晶佳	24,771.19	45.10%	-59.59	-1.34%
4	苏州巴兰仕	247.78	0.45%	-121.62	-2.74%
5	巴兰仕销售	1,905.69	3.47%	-128.07	-2.88%

注：南通巴兰仕和广州巴兰仕均以内部销售为主，因此不列明营业收入数据

(2) 母子公司资产、负债、人员分布情况

截至2022年7月末，母子公司资产、负债、人员分布情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	资产总额	负债总额	净资产	员工人数
1	上海巴兰仕 (母公司)	25,157.28	6,333.47	18,823.81	154
2	南通巴兰仕	29,470.68	14,682.59	14,788.08	466
3	广州巴兰仕	3,879.50	1,051.06	2,828.44	96
4	广州晶佳	11,823.81	7,122.80	4,701.01	66
5	苏州巴兰仕	108.22	173.64	-65.41	1
6	巴兰仕销售	553.18	471.54	81.64	3

(3) 母子公司技术分布情况

截至2022年7月末，母子公司技术分布情况如下：

单位：个

序号	公司名称	专利	软件著作权
1	上海巴兰仕（母公司）	65	10
2	南通巴兰仕	31	4
3	广州巴兰仕	57	-
4	广州晶佳	-	-
5	苏州巴兰仕	3	-
6	巴兰仕销售	-	-

”

（四）补充披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

公司已于公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十三、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业的基本情况”中补充披露如下：

“报告期内子公司分红情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2022年1-7月	2021年度	2020年度
1	南通巴兰仕	未分红	未分红	未分红
2	广州巴兰仕	未分红	未分红	未分红
3	广州晶佳	未分红	未分红	1,000.00
4	苏州巴兰仕	未分红	未分红	未分红
5	巴兰仕销售	未分红	未分红	未分红

注：上述期间系分红实施所属期间。

报告期各期，各子公司合计向公司分红金额为 1,000.00 万元、0 和 0。

公司对子公司财务管理实行统一管理，子公司适用母公司的财务管理制度，财务管理制度中未规定分红条款。

公司子公司的章程中均规定子公司董事会或执行董事的职权包括制定子公司的利润分配方案，规定子公司股东的职权包括审议公司利润分配方案。由于南通巴兰仕、广州晶佳、广州巴兰仕、苏州巴兰仕、巴兰仕销售均为公司的全

资子公司，子公司的股东均为公司，子公司的董事会或执行董事均为公司委派。因此，子公司章程中的分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。”

【主办券商回复】

（五）请主办券商、会计师核查上述事项，核查报告期内子公司财务规范性，发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

（1）查阅南通巴兰仕和广州晶佳的工商档案、公司章程、财务报表和主要产品及服务合同，访谈南通巴兰仕和广州晶佳的管理层，了解业务情况、公司治理、重大资产重组和财务情况；

（2）访谈公司实际控制人，了解公司合并苏州巴兰仕、启东鼎盛和南通巴兰仕的背景、原因、必要性以及对公司业务发挥的作用及影响，了解南通巴兰仕对启东鼎盛进行吸收合并的原因及过程；复核以上子公司的入账价值及依据，确认会计核算过程是否符合企业会计准则要求；

（3）查阅公司及各子公司的财务报表、员工花名册、专利和软件著作权查档结果，访谈公司管理层，了解母公司及各子公司的业务定位及经营情况、未来规划、资产、负债、技术、人员分布情况等；

（4）查阅公司及各子公司的章程、财务管理制度和财务报表，核查关于分红条款有关规定和报告期内公司分红情况；

（5）查阅各子公司的财务管理制度，核查各子公司所执行的会计政策、会计估计是否符合公司相关规定；访谈公司财务总监，了解各子公司的内部控制和财务规范情况，检查职责分离、授权审批等程序是否得到了有效执行；抽查各子公司日常账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断各子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已对子公司南通巴兰仕、广州晶佳的公司业务、公司治理、重大资产重组、财务简表情况比照申请挂牌公司主体如实披露；

(2) 非同一控制下合并苏州巴兰仕、启东鼎盛、南通巴兰仕具有必要性，股权转让定价具有公允性，合并后公司的业务和生产经营具有重要作用，企业合并的入账价值和会计核算过程符合《企业会计准则》相关规定；南通巴兰仕对启东鼎盛吸收合并的过程中，资产、业务、人员、债权债务的移转和处置合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷；

(3) 公司已对现有组织架构下母公司、子公司的业务定位、合作模式及未来规划，各子公司实际主营业务情况，收入、净利润占合并报表的比例，资产、负债、技术、人员分布情况如实披露；

(4) 公司已对报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款如实披露，子公司的财务管理制度和分红条款能保证公司未来具备现金分红能力；

(5) 报告期内子公司的日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，公司子公司财务规范。

八、关于供应商

【公司回复】

(一) 公司与启东新力机电制造有限公司、营口通广汽车保修设备有限公司、上海涟钢国际贸易有限公司、上海川鑫实业有限公司和上海铄凯钢铁贸易有限公司的合作背景、原因

报告期内，公司向上述公司的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额		
		2022年1-7月	2021年度	2020年
启东新力机电制造有限公司	举升机及零配件	2,623.69	4,636.60	3,812.52
营口通广汽车保修设备有限公司	外购零部件	1,063.81	1,955.41	1,312.62

上海涟钢国际贸易有限公司	钢材	1,226.66	2,727.22	697.27
上海川鑫实业有限公司	钢材	582.44	3,708.29	3,923.68
上海铄凯钢铁贸易有限公司	钢材	0.00	72.20	1,771.44

启东新力机电制造有限公司和营口通广汽车保修设备有限公司注册资本为50万元，主要系供应商无增资需求，未办理增资，实际投入均超过50万元；上海涟钢国际贸易有限公司、上海川鑫实业有限公司和上海铄凯钢铁贸易有限公司实缴资本较少，参保人数较低，主要系这三家公司均为贸易商，属于轻资产运营公司，实缴资本和参保人数较低具有合理性。

上述供应商与公司具有较长的合作历史和稳定的合作关系，公司通过询价和各方面综合评定确定合格供应商，上述供应商在产品、服务、价格、交货期等方面能够满足公司的需求，从而成为公司供应商。上述供应商的基本情况以及与公司的合作背景、原因如下：

启东新力机电制造有限公司，成立于2004年4月，该供应商位于江苏省启东市，主要经营空气压缩机、储气筒、汽车举升机、升降机的制造与销售，拥有完整的举升机生产线。公司自2010年开始与该供应商建立合作，伴随着公司的业务发展与公司共同成长，经过长期磨合建立了良好的战略合作关系。公司向其采购的主要内容为柱式举升机，报告期内，公司此类举升机的销售订单高于公司现有生产产能，为满足客户需求，公司将部分柱式举升机委托供应商生产，向供应商采购成品。启东新力机电制造有限公司因其产品质量稳定，且地理位置与公司主要生产基地较近，成为公司外购举升机的主要供应商。

营口通广汽车保修设备有限公司，成立于2005年4月11日，位于辽宁省营口市，主要经营卡车轮胎动平衡机及卡车轮胎拆装机的生产制造，公司于2010年开始与其合作。营口市是汽车维修保养设备零部件的生产聚集地，具有供应商协调和人力优势，为公司供应性价比较高的卡车用拆胎机、平衡机部件。

上海涟钢国际贸易有限公司，成立于2014年3月，主要经营金属材料、钢材、金属制品、五金交电的批发与零售，公司自2017年开始向该供应商采购钢材。上海涟钢国际贸易有限公司经营的钢材主要来源于山钢集团、沙钢集团、鞍钢集团等大型钢铁集团公司，钢材供应量、价格、服务和交期等方面均能满足公

司需求，因而公司选择与其进行合作。

上海川鑫实业有限公司，成立于 2013 年 4 月，主要经营建筑材料、金属材料、木材、通讯器材、化工产品及其原料等商品的贸易。公司自 2013 年开始向该供应商采购钢材。该供应商的钢材供应量、价格、服务和交期等方面均能满足公司需求，因而公司选择与其进行合作。

上海铄凯钢铁贸易有限公司，成立于 2016 年 11 月，主要经营金属材料、建筑材料、纺织品及原料、化工原料及产品的销售。公司自 2018 年开始向该供应商采购钢材。

（二）对比同行业可比公司，是否符合行业特征

同行业可比公司的供应商亦存在实缴资本低、参保人数少的情况。同行业可比公司常润股份的类似供应商情况如下：

公司名称	常润股份对其采购额 (2021 年度)	位列常润股份 供应商排名 (2021 年度)	实缴资本	参保人数
无锡恒禾贸易有限公司	4,831.34 万元	第四名	100 万元人民币	0 人
无锡飞亚钢铁贸易有限公司	4,539.90 万元	第五名	500 万元人民币	2 人

由上表可见，公司与前述供应商合作符合行业特征。

【主办券商回复】

（三）请主办券商、会计师核查以上采购是否真实，公司与其是否存在关联关系，交易价格是否公允，以上供应商的经营规模与其和公司交易金额是否匹配，发表明确意见

1、上述公司的基本情况

供应商名称	成立时间	是否存在关联关系	经营规模	经营规模与其和公司交易金额是否匹配
启东新力机电制造有限公司	2004-04-12	否	约 5,000 万元	是
营口通广汽车保修设备有限公司	2005-04-11	否	约 8,000 万元	是
上海涟钢国际贸易有限公司	2014-03-06	否	约 2 亿元	是

上海川鑫实业有限公司	2013-04-12	否	约 5,500 万元	是
上海铄凯钢铁贸易有限公司	2016-11-22	否	约 2 亿元	是

注：上述信息来源于国家企业信用信息公示系统、对供应商的访谈等

上述公司成立时间较长，与公司不存在关联关系，且经营规模与公司交易金额匹配。

2、交易价格的公允性

(1) 启东新力机电制造有限公司

公司主要向启东新力机电制造有限公司采购举升机。报告期内，公司向启东新力机电制造有限公司采购举升机的价格与公司向其他供应商采购举升机平均单价的偏差率分别为-1.96%、-0.79%和 2.03%，价格差异较小。因此，公司与启东新力机电制造有限公司的交易价格公允。

(2) 营口通广汽车保修设备有限公司

报告期内，公司向营口通广汽车保修设备有限公司采购情况如下：

单位：万元

产品名称	2022年 1-7 月		2021 年		2020 年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
拆胎机部件	836.93	78.67%	1,536.14	78.56%	1,011.15	77.03%
其他	226.88	21.33%	419.27	21.44%	301.47	22.97%
合计	1,063.81	100.00%	1,955.41	100.00%	1,312.62	100.00%

经核查营口通广汽车保修设备有限公司对外销售同类产品价格，交易价格公允。

(3) 上海涟钢国际贸易有限公司、上海川鑫实业有限公司、上海铄凯钢铁贸易有限公司

公司向上海涟钢国际贸易有限公司、上海川鑫实业有限公司和上海铄凯钢铁贸易有限公司采购钢材，与公司向其他供应商采购钢材平均单价的偏差率对比情况如下：

单位：万元

供应商	2022年1-7月		2021年度		2020年度	
	采购金额	与向其他供应商采购钢材平均单价的偏差率	采购金额	与向其他供应商采购钢材平均单价的偏差率	采购金额	与向其他供应商采购钢材平均单价的偏差率
上海涟钢国际贸易有限公司	1,226.66	4.01%	2,727.22	4.30%	697.27	6.73%
上海川鑫实业有限公司	582.44	1.47%	3,708.29	4.26%	3,923.68	10.59%
上海铄凯钢铁贸易有限公司	-	-	72.20	-16.34%	1,771.44	1.57%

注：公司与嘉吉投资（中国）有限公司之间采用预付款以及支付保证金方式提前订购钢材并约定价格，因此公司与嘉吉投资（中国）有限公司之间的交易价格相对其他钢材供应商偏低，不具有可比性，在统计其他钢材供应商交易情况时剔除了嘉吉投资（中国）有限公司。

受不同供应商钢材规格、质量、采购量、结算周期等因素影响，上述三家公司钢材价格与公司向其他供应商采购钢材平均单价存在小额差异，但总体差异不大。2020年公司向上海川鑫实业有限公司采购价格相对偏高，主要系公司向上海川鑫实业有限公司采购的钢材型号与其他供应商存在差异导致价格差异。2021年，公司向上海铄凯钢铁贸易有限公司采购钢材价格相对较低，主要原因系2021年钢材市场价格持续走高且上涨较多，而公司与上海铄凯钢铁贸易有限公司的交易发生在2021年1月钢材市场价格相对较低时。

综上，公司与前述供应商交易价格公允。

（四）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

- 1、了解公司与主要供应商开展合作的背景、原因，主要采购内容，采购定价原则、采购质量控制措施等；
- 2、对公司采购的主要业务活动流程和控制进行了解，识别可能发生错报的环节及关键控制点，并执行控制测试，以评价公司采购相关内部控制运行有效性；
- 3、访谈公司主要供应商，了解其成立年限、与公司合作历史、经营规模、营业收入情况、公司采购占供应商销售比例，与公司、实际控制人及董监高是

否存在关联关系等；

4、查阅同行业公司招股说明书，了解同行业公司供应商基本情况；

5、进行函证程序，核实回函数据是否与账面记录一致。

（五）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司与启东新力机电制造有限公司、上海涟钢国际贸易有限公司、营口通广汽车保修设备有限公司、上海川鑫实业有限公司和上海铄凯钢铁贸易有限公司之间的采购真实，公司与上述五家公司不存在关联关系，交易价格公允，上述供应商经营规模与其和公司交易金额匹配。

九、关于劳动用工合规性

【公司回复】

（一）劳动用工合规性、社保和公积金缴纳规范性

报告期各期末，公司及其子公司的员工人数分别为 726 人、835 人、786 人。公司已按照《中华人民共和国劳动合同法》和国家及地方政府的有关规定，与员工签署劳动合同，劳动合同的形式和内容符合法律法规的相关规定。

根据公司及其子公司所在地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门开具的证明，公司及其子公司报告期内不存在受到人力资源和社会保障部门及住房公积金主管部门行政处罚的情形，社保和公积金缴纳合法合规。

（二）劳务外包公司是否具备保安业务相关资质

报告期内，公司与上海万全保安服务有限公司签订合同，由该公司提供安保人员服务。上海万全保安服务有限公司持有沪 20130146 号《保安服务许可证》，具备保安业务相关资质。

【主办券商回复】

（三）请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师对上述事项执行了以下核查程序：

（1）查阅公司报告期内的员工社保及公积金的缴纳明细及凭证，查阅公司所在地人力资源和社会保障主管部门及住房公积金主管部门出具的合法合规证明，查阅了公司所在地社会保障主管部门、医疗保障主管部门及住房公积金主管部门出具的缴纳证明；登陆国家企业信用信息公示系统、信用中国、人民法院公告网、裁判文书网及中国执行信息公开网等公开途径查询公司是否存在劳动纠纷；

（2）查阅公司劳务外包公司上海万全保安服务有限公司的营业执照及保安服务许可证。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司报告期内劳动用工符合国家法律法规及地方政府有关规定，依法缴纳社保公积金，不存在受到人力资源和社会保障部门及住房公积金主管部门行政处罚的情形。

（2）公司合作的劳务外包公司上海万全保安服务有限公司具有保安业务相关资质。

二、申请文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

（1）中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形；中介机构涉及地址等信息更新的，应及时披露最新的信息。

(2) 信息披露事项：申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在《公开转让说明书》中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况；请核查申报文件的文字错误。

(3) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

问题 1. 中介机构事项。

【公司回复】

一、请公司说明自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因

公司本次申报的申报券商为国金证券股份有限公司，律师事务所为上海市锦天城律师事务所，会计师事务所为天健会计师事务所（特殊普通合伙），公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

【主办券商回复】

二、请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形；中介机构涉及地址等信息更新的，应及时披露最新的信息

（一）核查程序

主办券商对上述事项执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，查阅报告期内公司的三会文件，核查公司是否存在自报告期初至申报时更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形；

2、查阅中国证监会网站、全国中小企业股份转让系统网站、深圳证券交易所网站、上海证券交易所网站、中国证券业协会等网站，核查中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形；

3、查阅中介机构营业执照和资质，查阅国家企业信用信息公示系统，核查中介机构地址等信息更新的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形；

2、本次申报的中介机构及相关人员不存在被监管机构立案调查的情形；

3、会计师事务所的地址信息已在公开转让说明书中更新，中介机构的其他信息均不涉及更新。

问题 2. 信息披露事项。

【回复】

公司知悉，自申报受理之日起，公司即纳入信息披露监管。公司已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项已及时在《公开转让说明

书》中披露。经公司及中介机构等相关责任主体核查和比对，各自的公开披露文件不存在不一致的内容。公司及中介机构核查并以楷体加粗更正了申报文件的文字错误。

问题 3. 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

【回复】

公司及中介机构已按要求进行反馈回复，涉及特殊原因申请豁免披露的，已提交豁免申请。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

经对照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在未披露的涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文, 为上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司《关于上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》之盖章页)

上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司 (盖章)



2023年 2 月 2 日

(本页无正文,为国金证券股份有限公司《关于上海巴兰仕汽车检测设备股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》之签章页)

项目负责人(签字):

王飞

王 飞

项目小组成员(签字):

储彦炯

储彦炯

徐俊

徐 俊

韩芳

韩 芳

王程

王 程

崔艺

崔 艺

顾天宇

顾天宇

国金证券股份有限公司(盖章)



2023 年 02 月 03 日