

关于浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函之回复

信会师函字[2023]第 ZA688 号

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 9 月 25 日出具的《关于浙江海宏液压科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010351 号）（下称“审核问询函”）已收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（下称“申报会计师”“立信会计师”）作为浙江海宏液压科技股份有限公司（下称“海宏液压”“发行人”“公司”）的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行认真讨论、核查和落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

如无特别说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

格式	说明
黑体（不加粗）	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，或招股说明书中原披露本次未修订的内容
楷体（加粗）	对审核问询函所列问题的回复涉及招股说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 2 关于资产重组、企业合并.....	3
问题 4 关于收入增长合理性.....	40
问题 5 关于毛利率变动合理性.....	65
问题 6 关于供应商及采购公允性.....	91
问题 7 关于其他财务事项.....	138

问题2 关于资产重组、企业合并

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 发行人实际控制人钱云冰 2019 年 10 月收购高宇液压前，高宇液压存在股东之间经营管理的分歧、股东汤立生占用资金等限制高宇液压长期稳定发展的情形。

(2) 钱云冰收购高宇液压定价依据为基于高宇液压 2019 年 8 月末的财务状况和 2018 年经营业绩，按 10 倍市盈率并重点考虑高宇液压土地使用权市场价值等因素，但申报材料未说明高宇液压当时相关财务数据。

(3) 钱云冰收购高宇液压 57% 股权的总价款为 8,700 万元现金和 250 万股发行人股份，其中对于支付发行人股份的具体约定为“在高宇液压完成本次交易的工商变更登记手续后，剩余股权转让款以 250 万股海宏液压股份支付”。然而，2020 年 12 月，钱云冰向发行人转让高宇液压股权过程中，赵年高等 8 人从中划扣现金对价 1,595 万元，再通过安吉高宇向发行人增资而取得 250 万股发行人股份。

(4) 在钱云冰收购高宇液压过程中，截至 2019 年 10 月 31 日，钱云冰已累计向赵年高等 8 人支付现金转让对价 8,700 万元，占交易暂估对价的比例为 81.31%，但此时未办理股权转让的工商登记变更。发行人和中介机构认为钱云冰已于 2019 年 10 月 31 日取得高宇液压的控制权。

(5) 2020 年 11 月，发行人向高宇液压全体原股东收购高宇液压 100% 股权，构成重大资产重组，收购定价依据为 2020 年 10 月 21 日上海申威资产评估有限公司出具的评估报告，但申报材料未说明评估的具体过程和关键参数。发行人和中介机构认为，在发行人收购高宇液压时，公司实际控制人为钱云冰、丁颖夫妇，高宇液压实际控制人为钱云冰；结合相关法律法规判断，公司与高宇液压在合并前后均受同一方最终控制。

(6) 2020 年 3 月，发行人收购安正铸造；2020 年 12 月，发行人收购高宇液压，两次收购对公司整合和提升核心技术带来积极影响。

(7) 前次审核问询回复未充分说明高宇液压资产组、安正铸造资产组 2022 年末商誉减值测试预测收入增长率、预测毛利率等关键参数选取的依据及合理性。

请发行人：

(1) 说明钱云冰收购高宇液压前，高宇液压的业务发展渊源、技术来源、研发团队及历史沿革，股东之间经营管理的分歧、股东汤立生占用资金等限制高宇液压长期稳定发展的情形是否得以解决及依据。

(2) 结合高宇液压当时具体财务数据，补充说明钱云冰收购高宇液压的具体定价依据及其公允性。

(3) 说明钱云冰收购高宇液压股权的交易协议中未明确约定高宇液压股权工商变更登记手续办理及 250 万股发行人股份支付截止日期的原因；以及赵年高等 8 人后续未根据协议约定直接取得 250 万股海宏液压股份而是先行取得 1,595 万元现金后再间接增资海宏液压的原因。

(4) 结合评估的具体过程和关键参数情况，补充说明发行人收购高宇液压的具体定价依据及其公允性。

(5) 结合《企业会计准则》相关规定、类似可比案例、钱云冰实施控制的具体方式等，进一步说明在钱云冰仅支付大部分对价、赵年高等人继续持有高宇液压股权、继续经营管理高宇液压的情况下，高宇液压是否实质仍受赵年高等人的控制，认定钱云冰于 2019 年 10 月 31 日取得高宇液压控制权的合理性。

(6) 结合相关规则、类似可比案例等，进一步说明在高宇液压被发行人收购前后的实际控制人存在差异的情况下，认定发行人收购高宇液压构成同一控制下企业合并依据的充分性。

(7) 补充说明高宇液压、安正铸造相关商誉减值测试关键假设的选取依据，选取的合理性、审慎性，报告期内未计提商誉减值准备是否恰当。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明钱云冰收购高宇液压前，高宇液压的业务发展渊源、技术来源、研发团队及历史沿革，股东之间经营管理的分歧、股东汤立生占用资金等限制高宇液压长期稳定发展的情形是否得以解决及依据。

（一）高宇液压的业务发展渊源、研发团队及技术来源

2006年4月，高宇液压成立，注册资本为500万元人民币，创始人团队包括以池建伟、赵年高、余如贵、蒋俊为主的经营管理层和以汤立生为主的财务投资人。彼时，海宏液压在国内装载机、叉车液压阀的市场占有率较高，但由于国企改制前后用人管理和激励机制不善导致公司部分人才流失。其中，池建伟曾于1983年12月至2000年12月，历任海宏液压前身及海宏液压生产科长、技术科长、技术处长、工程师、副总工程师、总经理助理，2001年1月至2006年3月，被委派至同属国有企业的浙江省临海医药有限公司担任董事长、总经理；赵年高曾于1987年5月至2003年6月，任海宏液压前身及海宏液压职员，离职后创办临海市高宇液压气动元件制造厂，主要生产和销售齿轮泵；余如贵曾于1986年12月至2006年9月，历任海宏液压前身及海宏液压技术处工程师、销售处副处长；蒋俊曾于1995年8月至2006年9月，任海宏液压前身及海宏液压技术处室主任。

池建伟、赵年高、余如贵、蒋俊等人先后从海宏液压离职，仍看好液压行业的长期发展前景，欲发挥各自在液压阀行业工作多年所积累的行业经验、技术基础和客户资源，合伙创办高宇液压，并引入汤立生控股的浙江水泵总厂有限公司作为股东提供财务支持。2006年，高宇液压成立后，汤立生任董事长、赵年高任副董事长、池建伟任董事兼总经理、余如贵和蒋俊任副总经理。高宇液压自设立起，主要由赵年高、池建伟等人全面负责高宇液压的日常生产经营管理，汤立生作为财务投资人未曾参与高宇液压的日常经营管理。

自2006年成立以来，高宇液压依托核心经营管理团队的技术积累及行业经验，并通过人才引进、内部培养等多种方式组建技术研发和销售团队，专注于装载机液压阀的研发、生产及销售业务，生产销售的装载机液压阀产品的核心技术源于自主研发。2007年，以池建伟、蒋俊、余如贵等人为主的研发团队成功研

发出拥有自主知识产权的新技术产品 GDF32 系列多路阀，并借助创始人曾在海宏液压工作多年积累的营销渠道和客户资源在装载机领域销售推广。2008 年以来，恰逢我国大规模基础建设投资带动工程机械领域快速发展，高宇液压通过持续的技术研发和产品升级，不断扩大市场规模，逐渐成为装载机液压阀的重要供应商。目前，高宇液压产品配套徐工集团、中国龙工、山东临工等知名工程机械领域的主机客户，已与其建立长期稳定的合作关系，并多次被主机客户评为“优秀供应商”。

综上所述，高宇液压的核心经营管理人员池建伟、赵年高、蒋俊、余如贵等人均曾在海宏液压工作 10 年以上，因海宏液压国企改制前后用人体制原因离职并合伙创办高宇液压。高宇液压自 2006 年成立以来，依托核心经营管理人员的行业经验、技术积累和客户资源，并通过人才引进、内部培养等多种方式组建技术研发和市场营销团队，专注于装载机液压阀的研发、生产及销售业务，持续进行技术研发和产品升级，自主研发形成诸多核心技术，又恰逢 2008 年以来国内大规模基础建设投资带动工程机械领域快速发展的业务机遇，市场规模不断扩大，逐渐在装载机液压阀领域占据重要的市场地位。鉴于高宇液压和海宏液压存在历史上的业务和人员渊源，因此，钱云冰先行收购高宇液压、海宏液压最后收购高宇液压具备合理性和必要性。

（二）高宇液压的历史沿革

1、2006 年 4 月高宇液压设立

2006 年 2 月 9 日，浙江水泵总厂有限公司（以下简称“浙江水泵”）与临海市高宇液压气动元件制造厂（以下简称“临海高宇”）签订《高宇液压公司章程》，约定公司注册资本为 500 万元，其中，浙江水泵以货币认缴出资 250 万元，临海高宇以货币认缴出资 250 万元，分两期实缴出资。第一期股东出资额均为 75 万元，时间为 2006 年 3 月 20 日，第二期股东出资额均为 175 万元，时间为 2008 年 3 月 20 日。

2006 年 3 月 20 日，台州中衡会计师事务所出具《验资报告》（中衡会验[2006]115 号），经验证，截至 2006 年 3 月 13 日止，高宇液压已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 150 万元整，均以货币出资。

2006年4月5日，临海市工商局核准高宇液压设立并核发《企业法人营业执照》（注册号：3310821007599）。

高宇液压设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	持股比例
1	浙江水泵	250.00	75.00	50.00%
2	临海高宇	250.00	75.00	50.00%
合计		500.00	150.00	100.00%

注：浙江水泵系汤立生及合作伙伴于1998年7月创办的企业，汤立生为实际控制人；临海高宇系赵年高于2004年7月创办的企业，设立时赵年高持股100%并担任执行事务合伙人

2、2008年4月第二期出资到位

2008年4月29日，台州中衡会计师事务所出具《验资报告》（中衡会验[2008]061号），经验证，截至2008年4月29日止，高宇液压已收到全体股东缴纳的第二期出资350万元，均以货币出资。公司实收资本为500万元，占已登记注册资本总额的100%。

2008年4月30日，高宇液压办妥本次工商变更登记手续。

本次变更后，高宇液压的股权结构为：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	持股比例
1	浙江水泵	250.00	250.00	50.00%
2	临海高宇	250.00	250.00	50.00%
合计		500.00	500.00	100.00%

3、2009年7月第一次股权转让

2009年7月11日，高宇液压全体股东通过股东会决议，同意原股东浙江水泵将其所持有的高宇液压125万元出资（股权）分别转给张玉梅90万元、蒋俊30万元、蔡铮5万元；同意原股东临海高宇将其所持有的高宇液压250万元出资（股权）分别转让给赵年高95万元、池建伟90万元、余如贵50万元、周建10万元、徐天金2.5万元、张文敏2.5万元。

同日，浙江水泵与张玉梅、蒋俊、蔡铮就上述内容签订《出资（股权）转让协议》；临海高宇与赵年高、池建伟、余如贵、周建、徐天金、张文敏就上述内容签订《出资（股权）转让协议》。全体股东签署新的《高宇液压公司章程》。

2009年7月17日，高宇液压办妥本次工商变更登记手续。

本次变更后，高宇液压的股权结构变更为：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	持股比例
1	浙江水泵	125.00	125.00	25.00%
2	赵年高	95.00	95.00	19.00%
3	池建伟	90.00	90.00	18.00%
4	张玉梅	90.00	90.00	18.00%
5	余如贵	50.00	50.00	10.00%
6	蒋俊	30.00	30.00	6.00%
7	周建	10.00	10.00	2.00%
8	蔡铮	5.00	5.00	1.00%
9	徐天金	2.50	2.50	0.50%
10	张文敏	2.50	2.50	0.50%
合计		500.00	500.00	100.00%

4、2010年10月第二次股权转让

2010年10月18日，高宇液压全体股东通过股东会决议，同意原股东浙江水泵将其所持有的高宇液压125万元出资（股权）分别转给余伟平20万元、章龙15万元、汤立生45万元、尹其法15万元、谢台进15万元、杜杰15万元。同日，浙江水泵与余伟平、章龙、汤立生、尹其法、谢台进、杜杰就上述内容分别签订《出资（股权）转让协议》。同日，全体股东签署新的《高宇液压公司章程》。

2010年11月11日，高宇液压办妥本次工商变更登记手续。

本次变更后，高宇液压的股权结构变更为：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	持股比例
1	赵年高	95.00	95.00	19.00%

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	持股比例
2	池建伟	90.00	90.00	18.00%
3	张玉梅	90.00	90.00	18.00%
4	余如贵	50.00	50.00	10.00%
5	汤立生	45.00	45.00	9.00%
6	蒋俊	30.00	30.00	6.00%
7	周建	10.00	10.00	2.00%
8	余伟平	20.00	20.00	4.00%
9	章龙	15.00	15.00	3.00%
10	尹其法	15.00	15.00	3.00%
11	谢台进	15.00	15.00	3.00%
12	杜杰	15.00	15.00	3.00%
13	蔡铮	5.00	5.00	1.00%
14	徐天金	2.50	2.50	0.50%
15	张文敏	2.50	2.50	0.50%
合计		500.00	500.00	100.00%

5、2019年10月第三次股权转让

2019年10月31日，钱云冰与合计持有高宇液压57%股权的蒋俊、徐天金、蔡铮、张文敏、余如贵、池建伟、周建、赵年高等8人（以下简称“赵年高等8人”）签订《浙江高宇液压机电有限公司之股权转让协议》（以下简称“股权转让协议”），协议约定赵年高等8人将合计持有的57%高宇液压股权转让给钱云冰，股权转让价格为现金8,700万元人民币以及250万股海宏液压股份，在受让方足额支付现金部分对价8,700万元后即取得高宇液压57%的股权。

上述股权转让协议生效后，受让方钱云冰按协议约定向转让方足额支付了8,700万元现金股权转让款，实际取得高宇液压57%的股权。2019年12月5日，钱云冰与赵年高等8人签订《代持协议书》，协议约定隐名股东钱云冰将实际拥有的高宇液压57%的股权委托给赵年高等8人代持，名义股东应无条件同意钱云冰将代持股权转让到自己或其指定的第三人名下。

本次股权转让未办理股权转让的工商变更登记手续。

6、2020年12月第四次股权转让

2020年11月27日，高宇液压全体股东通过股东会决议，同意原股东赵年高、池建伟、余如贵、蒋俊、周建、蔡铮、张文敏、徐天金、张玉梅、汤立生、余伟平、尹其法、杜杰、谢台进、章龙将所持有的全部高宇液压500万元出资（股权）转给海宏液压。

同日，赵年高、池建伟、余如贵、蒋俊、周建、蔡铮、张文敏、徐天金、张玉梅、汤立生、余伟平、尹其法、杜杰、谢台进、章龙与海宏液压就上述内容签订《出资（股权）转让协议》，约定价格为21,000万元。同日，全体股东签署了新的《高宇液压公司章程》。

2020年12月21日，高宇液压办妥本次工商变更登记手续。

本次变更后，高宇液压的股权结构变更为：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	持股比例
1	海宏液压	500.00	500.00	100.00%
	合计	500.00	500.00	100.00%

7、历史沿革的合法合规性

高宇液压2019年10月第三次股权转让未办理工商变更登记手续，存在代持情形，但通过2020年12月第四次股权转让，前述瑕疵已得到有效解决。除此之外，高宇液压历次出资和股权转让依法履行必要程序，历史沿革清晰明确、合法合规，不存在权属纠纷或潜在纠纷。

（三）股东之间经营管理的分歧、股东汤立生占用资金等限制高宇液压长期稳定发展的情形是否得以解决及依据

公司收购高宇液压前，汤立生及其配偶张玉梅分别持有高宇液压9%、18%的股权，汤立生为高宇液压的法定代表人，其利用大股东和法定代表人地位，于2009年至2012年期间陆续占用高宇液压资金用于浙江水泵总厂有限公司等汤立生实际控制企业的生产经营，截至被收购前，汤立生占用高宇液压资金余额高达3,270.44万元。汤立生长期无偿、大额占用高宇液压资金，且经营发展理念与以

赵年高、池建伟等为主的经营管理层不同，双方由此产生分歧，在一定程度上限制高宇液压长期稳定发展。

2020年12月，海宏液压收购高宇液压100%股权，汤立生以股权转让所得资金全部清偿对高宇液压的资金占用款。海宏液压成为高宇液压唯一股东后，精简高宇液压董事会、监事会构成，委派钱云冰担任执行董事、唐秀智担任监事、蒋俊担任经理，提升经营管理决策效率。至此，高宇液压原股东之间经营管理的分歧、汤立生资金占用等限制高宇液压长期稳定发展的情形得以解决。此后，高宇液压在有效整合之下，内部控制水平不断提升，经营业绩稳步增长，呈现良好稳定的发展趋势。

1、有效整合高宇液压，发挥产业协同效益

公司于2020年先后完成对安正铸造、高宇液压的收购，安正铸造、高宇液压分别作为公司液压阀产业链上游、同游企业，通过协同整合原有客户及销售渠道、供应商及采购渠道，有效联动产研供销各生产经营环节，充分发挥产业协同效益、规模效应及竞争优势，为公司营业收入持续增长、盈利能力不断增强奠定坚实的产业链基础。

2、规范内部控制制度，持续提升内部控制水平

公司制定《资金管理制度》《关联交易管理制度》《防范资金占用制度》等相关制度，控股股东、实际控制人以及董事、监事、高级管理人员签署关于避免资金占用的承诺函，有效防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用情况的发生，确保公司财务规范、经营合规，不断提高公司的规范运作水平。

综上所述，被收购前，高宇液压股东之间存在经营发展理念分歧、汤立生资金占用问题，在一定程度上限制高宇液压长期稳定发展。2020年12月，海宏液压收购高宇液压100%股权后，汤立生退出高宇液压，并以股权转让所得资金全部清偿对高宇液压的资金占用款，至此，前述限制高宇液压长期稳定发展的情形得以解决。此后，高宇液压在公司有效整合之下，内部控制水平不断提升，经营业绩稳步增长，呈现良好的稳定发展趋势。

二、结合高宇液压当时具体财务数据，补充说明钱云冰收购高宇液压的具体定价依据及其公允性。

（一）高宇液压当时具体财务数据

2019年10月，钱云冰完成收购高宇液压，彼时高宇液压的具体财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2019年8月31日/2019年1-8月	2018年12月31日/2018年度
总资产	23,478.08	24,970.95
净资产	12,966.21	12,328.89
营业收入	10,330.49	14,653.61
净利润	1,519.89	1,687.86

注：以上数据未经审计

（二）钱云冰收购高宇液压的具体定价依据及其公允性

1、钱云冰收购高宇液压的具体定价依据

2019年10月，钱云冰与赵年高等8名合计持有高宇液压57%股权的原股东商谈议定，高宇液压57%股权收购价格由8,700万元现金和250万股海宏液压股份两部分构成，其中，250万股海宏液压股份价格暂定为8元/股，后续以第三方评估机构评估值为准，合计共10,700.00万元。

经商谈议价，股权收购双方以高宇液压2019年8月末财务状况和2018年经营业绩为基础，按10倍市盈率并重点考虑高宇液压土地使用权市场价值等因素，综合确定本次交易价格，具体计算过程如下：高宇液压整体估值=1,687.86万元*10倍（以2018年经营业绩为基础按10倍市盈率计算）+1,900.00万元（当时高宇液压土地使用权市场价值相比于账面价值的增值额）=18,778.63万元，因此高宇液压57%股权的价值为10,703.82万元（即18,778.63万元*57%），取整即为暂定交易价格10,700.00万元。

2、钱云冰收购高宇液压的定价公允性

2019年10月，钱云冰个人收购高宇液压57%股权时，为加快收购进程，股权收购双方仅以上述作价原则商谈议定交易价格，而未聘请专业的资产评估机构进行资产评估。

本次收购交易作价市盈率为11.12倍（即暂定交易价格10,700.00万元/收购股权比例57%/2018年高宇液压经营业绩1,687.86万元）。公司和高宇液压所属行业均为“制造业-通用设备制造业”，经查询2019年完成收购且收购双方所属行业均为“制造业”的收购案例，标的企业估值情况如下：

收购公司	被收购公司	收购完成时间	被收购公司主营业务/主要产品	收购股权比例	收购价格（万元）	收购作价市盈率
泰永长征 (002927.SZ)	重庆源通电器设备制造有限责任公司	2019年4月	重庆源通电器设备制造有限责任公司所属行业为电气机械和器材制造业，是国内专业从事电力变压器和配电变压器、成套开关设备及台区设备等35kV级及以下电气设备研发、生产、销售并提供相关配套服务的企业	65%	10,150.00	13.01
铁流股份 (603926.SH)	湖北三环离合器有限公司	2019年10月	湖北三环离合器有限公司所属行业为汽车制造业，主营业务为汽车离合器的研发、生产和销售，主要产品包括双质量飞轮、新能源混合动力离合器、小刚度大扭角从动盘总成、重型车拉式膜片弹簧离合器、自调整离合器等	100%	15,000.00	10.45
	湖北慈田智能传动有限公司		湖北慈田智能传动有限公司所属行业为汽车制造业，主营业务为车用离合器、自动调心分离轴承、液力变矩器、模具制造等	100%	6,200.00	
腾龙股份 (603158.SH)	北京天元奥特橡塑有限公司	2019年12月	北京天元奥特橡塑有限公司属于汽车制造业，主要产品系汽车零部件中的胶管等	76%	39,680.00	9.79
大烨智能 (300670.SZ)	苏州国宇碳纤维科技有限公司	2019年12月	苏州国宇碳纤维科技有限公司所属行业为电气机械和器材制造业，是一家专业从事在电力行业中应用的电缆保护管及电气产品的研发、生产、装配和销售业务的高新技术企业，其主营产品为MPP、CPVC电缆保护管，以及囊括低压开关柜、JP柜、电能计量箱、电缆分支箱等在内的一系列低压电气成套设备	70%	30,940.00	12.45
平均值						11.43

注：收购估值市盈率均按照标的企业估值金额/被收购前一年净利润计算，取自相关上市公司重大资产重组报告书

如上表所示，2019年10月钱云冰收购高宇液压的作价市盈率位于上述类似案例的合理区间，具备合理性和公允性。

另外，2020年12月，海宏液压收购高宇液压100%股权时以2020年4月30日为评估基准日，由上海申威资产评估有限公司出具“沪申威评报字（2020）第2082号”《浙江海宏液压科技股份有限公司拟股权收购所涉及的浙江高宇液压机电有限公司股东全部权益价值评估报告》，截至评估基准日高宇液压股东全部权益价值评估值为21,100.00万元。钱云冰2019年10月完成收购高宇液压后至此次收购评估基准日的6个月期间，高宇液压共实现净利润1,342.36万元。按钱云冰收购高宇液压57%股权的暂定交易价格折算的高宇液压100%权益价值（即18,771.93万元=10,700.00万元/57%）加上高宇液压6个月期间的净利润后的金额为20,114.29万元，与此次收购高宇液压100%股权评估价值21,100.00万元基本一致，亦证明钱云冰收购高宇液压的定价具备合理性和公允性。

三、说明钱云冰收购高宇液压股权的交易协议中未明确约定高宇液压股权工商变更登记手续办理及250万股发行人股份支付截止日期的原因；以及赵年高等8人后续未根据协议约定直接取得250万股海宏液压股份而是先行取得1,595万元现金后再间接增资海宏液压的原因。

（一）钱云冰收购高宇液压股权的交易协议中未明确约定高宇液压股权工商变更登记手续办理及250万股发行人股份支付截止日期的原因

1、钱云冰收购高宇液压股权的交易协议中未明确约定高宇液压股权工商变更登记手续办理日期的原因

2019年，钱云冰在收购高宇液压股权时，其与高宇液压的原股东赵年高等人、汤立生等人均有开展谈判，但协商谈判的进展程度不同。

2019年10月，赵年高等8人同意将其所持有的高宇液压57%的股权转让给钱云冰，并与其签署《浙江高宇液压机电有限公司之股权转让协议》。协议签订时，钱云冰亦在持续与汤立生等人商谈收购高宇液压剩余的43%股权，钱云冰拟完成收购高宇液压100%股权后再统一办理工商变更登记。鉴于完成43%股权收购的具体时间尚未确定，钱云冰与赵年高均为临海当地的知名企业家，双方相熟多年且具备可靠的信任基础，故钱云冰与赵年高等人签订的股权转让协议中未明

确约定高宇液压股权变更工商登记手续的具体办理日期，但协议约定“在高宇液压完成本次交易的工商变更登记手续后，剩余股权转让款以 250 万股海宏液压股份支付”。

2019 年 12 月，鉴于超出预期仍未办理工商登记，各方为了实现股权转让的目的，钱云冰与赵年高等 8 人签订《代持协议书》，将其收购持有的高宇液压 57% 股权委托赵年高等人作为显名股东代持。

2020 年初，钱云冰身处外省，因彼时开始的出行受限等客观因素，其与汤立生等人见面及谈判进展受到影响，经历数月商议，钱云冰与汤立生等人就高宇液压剩余 43% 的股份收购事项达成初步意向。2020 年 5 月，上海申威资产评估有限公司组织人员以 2020 年 4 月 30 日为评估基准日，开展资产评估工作。2020 年 10 月，上海申威资产评估有限公司出具《浙江海宏液压科技股份有限公司拟股权收购所涉及的浙江高宇液压机电有限公司股东全部权益价值评估报告》。汤立生、张玉梅等 7 名股东最终同意参考评估价值向海宏液压转让其持有的 43% 高宇液压股权，并且高宇液压经营管理的规范性和未来发展的稳定性均有所提升，钱云冰基于解决同业竞争问题以及更好发挥协同效应的考虑，亦同意将其实际持有的 57% 高宇液压股权转让予海宏液压。因此，2020 年 12 月，最终由海宏液压收购高宇液压 100% 股权并相应办理完成工商变更登记。

2、钱云冰收购高宇液压股权的交易协议中未明确约定 250 万股发行人股份支付截止日期的原因

2019 年 10 月，钱云冰收购高宇液压 57% 股权的总价款为 8,700 万元现金和 250 万股海宏液压股份。其中，8,700 万元现金已于股权转让协议签订当日完成支付，剩余 250 万股海宏液压股份转让对价的具体支付约定为：“在高宇液压完成本次交易的工商变更登记手续后，剩余股权转让款以 250 万股海宏液压股份支付。股权受让方作为海宏液压的实际控制人，应提供便利条件，在符合《公司法》、海宏液压《公司章程》等规定的情况下，通过转让或增资的形式，向股权出让方交付海宏液压相应股份，具体形式届时由双方另行安排。”因此，250 万股海宏液压股份对价支付以完成高宇液压工商变更登记手续为前提。由于前述合理的原

因，双方未办理高宇液压股权工商变更登记手续，相应 250 万股海宏液压股份对价亦未支付。

2020 年 12 月，海宏液压完成收购高宇液压 100% 股权并办理完毕相应的工商变更登记手续。根据钱云冰与赵年高等人此前签署的《代持协议书》，赵年高等人代隐名股东钱云冰收取海宏液压所支付的高宇液压 57% 股权转让款，直接从中划扣钱云冰应支付的“250 万股海宏液压股份”的现金对价 1,595 万元。赵年高等人以该 1,595 万元资金通过安吉高宇增资海宏液压的方式获得 250 万股海宏液压股份。至此，钱云冰完成 250 万股海宏液压股份对价的支付，并符合《股权转让协议》的相关约定。

（二）赵年高等 8 人后续未根据协议约定直接取得 250 万股海宏液压股份而是先行取得 1,595 万元现金后再间接增资海宏液压的原因

如前所述，2019 年 10 月，钱云冰收购高宇液压 57% 股权的总价款为 8,700 万元现金和 250 万海宏液压股份。其中，8,700 万元现金已于股权转让协议签订当日完成支付，剩余 250 万股海宏液压股份转让对价的具体支付约定为“在高宇液压完成本次交易的工商变更登记手续后，剩余股权转让款以 250 万股海宏液压股份支付。股权受让方作为海宏液压的实际控制人，应提供便利条件，在符合《公司法》、海宏液压《公司章程》等规定的情况下，通过转让或增资的形式，向股权出让方交付海宏液压相应股份，具体形式届时由双方另行安排。”因此，250 万股海宏液压股份对价既可以通过股权转让方式取得，也可以通过增资方式取得，具体方式由股权收购双方协商议定。

2020 年，恰逢公司增资扩股，经钱云冰、赵年高等人友好协商，赵年高等人以划扣的方式收取钱云冰支付的“250 万股海宏液压股份”的现金对价 1,595 万元，并以该 1,595 万元资金通过安吉高宇增资海宏液压的方式获得 250 万股海宏液压股份。赵年高等人以增资方式取得 250 万股海宏液压股份，公司亦获得 1,595.00 万元增资款，满足生产经营发展的资金需求。赵年高等人取得 250 万股海宏液压股份的方式符合《股权转让协议》的相关约定，双方无纠纷。

四、结合评估的具体过程和关键参数情况，补充说明发行人收购高宇液压的具体定价依据及其公允性。

（一）公司收购高宇液压的具体定价依据

2020年12月，公司完成收购高宇液压100%股权，本次收购作价为21,000.00万元，系以2020年10月21日上海申威资产评估有限公司出具的“沪申威评报字〔2020〕第2082号”《浙江海宏液压科技股份有限公司拟股权收购所涉及的浙江高宇液压机电有限公司股东全部权益价值评估报告》所确定的高宇液压股东全部权益价值评估值21,100.00万元为基础经协商确定。

（二）评估的具体过程和关键参数

1、评估的具体过程

（1）评估方法

本次评估采用收益法和资产基础法进行评估。

企业价值评估方法一般可分为市场法、收益法和资产基础法三种。

企业价值评估中的市场法，是指将评估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。企业价值评估中的收益法，是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法。企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估单位评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。

根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集的情况以及三种评估方法的适用条件，对本次评估适用的方法分析情况如下：

由于目前国内类似交易案例较少，或虽有案例但相关交易背景信息、可比因素信息等难以收集，可比因素对于企业价值的影响难以量化；在资本市场上也难以找到与被评估单位风险、成长性、收益等方面相类似的可比公司信息，因此本次评估不适用市场法。

高宇液压经营情况稳健、财务状况良好，预期收益可以量化、预期收益年限可以预测、与折现密切相关的预期收益所承担的风险可以预测，因此本次评估适

用收益法。同时，由于被评估单位具有完备的财务资料和资产管理资料可以利用，资产再获取成本的有关数据和信息来源较广，满足采用资产基础法的条件，因此本次评估适用资产基础法。

(2) 评估结果

经采用两种方法评估，收益法的评估结果为 21,100.00 万元，资产基础法评估结果为 18,130.88 万元，收益法的评估结果高于资产基础法的评估结果 2,969.12 万元。

考虑到一般情况下，资产基础法仅能反映企业资产的自身价值，而不能全面、合理的体现企业的整体价值，并且采用资产基础法也无法涵盖诸如客户资源、商誉、人力资源等无形资产的价值。收益法在评估过程中不仅考虑了被评估单位申报的账内账外资产，同时也考虑了如企业积累的客户资源、科学的经营管理水平等各项对获利能力产生重大影响因素。经过比较分析，采用收益法的评估结果能更全面、合理地反映高宇液压的所有者权益股权价值。

本次评估采用收益法的评估结果作为最终评估结论。

2、评估的关键参数

收益法评估的基本思路是采用现金流折现方法（DCF）计算预测期内企业自由现金流量的现值以估算经营性资产的价值，再加上基准日其他非经营性及溢余性资产的价值，得到评估对象的企业价值，企业价值扣减付息债务价值后，最终得出评估对象的股东全部权益价值。

评估公式为： $E=B-D$

式中：

E：被评估单位的股东全部权益价值；

B：被评估单位的企业价值；

D：被评估单位的付息债务价值。

$B=P+\sum C_i$

式中：

P：被评估单位的经营性资产价值；

$\sum C_i$ ：被评估单位基准日存在的非经营性及溢余性资产的价值；

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{P_n}{(1+r)^n}$$

式中：

R_i：评估对象未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）；

r：折现率；

n：评估对象的未来预测期。

由公式可以看出，企业的经营性资产价值取决于评估对象未来的收益和折现率。评估对象未来的收益系根据评估对象的经营历史以及未来市场发展等，估算其未来预期的自由现金流量。由于被评估单位经营情况和财务情况稳定，企业管理层根据企业目前的经营计划及发展战略，预计预测期将保持目前的经营模式、各项成本费用比率维持当前水平，故营业收入增长率、毛利率、折现率为评估的关键参数。

（1）营业收入增长率及毛利率

高宇液压收购前历史期的营业收入和毛利率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度
营业收入（万元）	15,493.50	14,653.61
增长率	5.7%	12.4%
毛利率	32.2%	30.9%

注：以上数据未经审计

根据中国工程机械工业协会的统计，2019 年中国工程机械行业实现营收 6,681 亿元，同比 2018 年增长 12%，行业内 12 家企业集团总营收达到 3,968 亿元，同比增长 20%，该 12 家主机制造企业的总营收占到全行业的 60%。2020 年

上半年，由于客观环境及全国基建开工率整体不足，对工程机械行业的上下游带来短期的不利影响。

高宇液压 2019 年增长率仅为 5.7%，大幅低于行业内 12 家企业集团营业收入平均增长率 20%，高宇液压管理层根据自身情况、经营计划以及客观事件带来的不确定性，预计未来营业收入先小幅增长后保持稳定，毛利率则保持历史期平均水平，具体预测情况如下：

项目	2020 年 5-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入（万元）	10,456.44	16,106.15	16,106.15	16,106.15	16,106.15	16,106.15
增长率	2.9%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
毛利率	31.00%	31.00%	31.00%	31.00%	31.00%	31.00%

（2）折现率

折现率的计算公式如下：

$$\text{折现率 } r = r_d \times (1-t) \times w_d + r_e \times w_e$$

其中： r_d ：债务资本成本，取五年期贷款基准利率 4.65%；

w_d ：债务资本在资本结构中的百分比；

r_e ：权益资本要求的投资回报率（权益资本成本）；

w_e ：权益资本在资本结构中的百分比；

t ：被评估企业适用的所得税税率 15%。

1) 根据对比公司计算资本结构 w_d 、 w_e

在本次评估中，初步采用以下基本标准作为筛选对比公司的选择标准：①对比公司近两年为盈利公司；②对比公司必须至少有两年上市历史；③对比公司为上交所主板挂牌的上市公司；④对比公司所属的行业或其主营业务与标的公司相同或相似，或者受相同经济因素的影响，并且主营该业务的历史不少于 2 年。

根据上述四项原则，利用同花顺 iFinD 金融数据终端进行筛选，综合考虑对比公司与标的公司在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企

业发展阶段等多方面因素，最终选取确定对比公司。对比公司的资本结构相关情况如下表所示：

证券代码	对比公司	对比公司 D/E	债务资本结构 wd: D/(D+E)	权益资本结构 we: E/(D+E)
601100.SH	恒立液压	16.25%	/	/
603699.SH	纽威股份	14.96%	/	/
603088.SH	宁波精达	0.06%	/	/
均值	/	10.42%	9.44%	90.56%

2) 计算资本资产定价模型 (CAPM) 一权益资本成本

公式为： $re = r_f + (R_m - R_f) \times \beta_e + R_s + R_c$

式中， r_f 指无风险报酬率，根据 Wind 数据系统公布的长期国债（距基准日剩余 10 年及以上）的到期收益率，经计算平均收益率为 3.82%；

$R_m - R_f$ 为市场风险溢价 ERP，根据公式：ERP（中国股票市场风险溢价）= 成熟股票市场的风险溢价（美国市场）+ 国家风险溢价，测算为 7.12%；

β_e 指 Beta 系数，为被评估单位所在行业权益系统风险系数，通过 Wind 资讯查询计算对比公司剔除财务杠杆的 β_u ，可比公司 Beta 系数 β_u 情况如下表所示：

证券代码	对比公司	剔除财务杠杆的 β_u	标的公司所得税率 (t)
601100.SH	恒立液压	0.7459	15%
603699.SH	纽威股份	0.4776	15%
603088.SH	宁波精达	0.7168	15%
均值		0.6468	15%

根据公式，Beta 系数 $\beta_e = \beta_u * (1 + (1-t) * D/E) = 0.7041$

R_s 指规模风险溢价，公式为 $R_s = 3.73\% - 0.717\% \times \ln(S) - 0.267\% \times ROA$

其中：

S：公司总资产账面值（按亿元单位计算）；

ROA：总资产报酬率 = 息税前利润 * 2 / (期初总资产 + 期末总资产) * 100%；

Ln：自然对数。

根据公式算出，公司规模风险溢价 R_s 为 2.98%。

R_c 指公司特有风险超额回报率，根据综合分析确定 R_c 为 1.50%。

因此，公司权益资本折现率 $r_e = r_f + (R_m - R_f) \times \beta + R_s + R_c = 13.31\%$

综上所述，折现率 $r = r_d \times (1 - t) \times w_d + r_e \times w_e = 12.42\%$

根据证监会公布的《2020 年度证券资产评估市场分析报告》的统计数据，制造业的平均折现率为 10.97%，最低值为 6%，最高值为 13.6%，本次评估的折现率略高于行业的平均折现率，处于行业折现率合理取值区间内。

（三）公司收购高宇液压的定价公允性

如上所述，2020 年公司收购高宇液压 100% 股权作价 21,000.00 万元系参考资产评估结果 21,100.00 万元为基础经协商确定。本次评估的评估机构上海申威资产评估有限公司具备足够的独立性和专业胜任能力，其根据有关法律、法规和资产评估准则，遵循独立、客观、公正的原则，采用适当的评估方法，履行必要的评估程序，评估过程科学合理、评估参数恰当谨慎、评估结论公允可信，因此公司收购高宇液压的定价具备公允性、合理性。

五、结合《企业会计准则》相关规定、类似可比案例、钱云冰实施控制的具体方式等，进一步说明在钱云冰仅支付大部分对价、赵年高等人继续持有高宇液压股权、继续经营管理高宇液压的情况下，高宇液压是否实质仍受赵年高等人的控制，认定钱云冰于 2019 年 10 月 31 日取得高宇液压控制权的合理性。

（一）《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条规定“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额”。第十条规定“购买日，是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期”。

公司对照前述规定，认为钱云冰于 2019 年 10 月 31 日取得高宇液压的控制权，具体认定情况如下：

控制的三要素	判断是否控制的依据
投资方拥有对被投资方的权力	根据高宇液压彼时章程第十条“股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。”同时钱云冰与赵年高等人签订代持协议的约定“甲方委托乙方作为自己对高宇液压 57%的股权的名义持有人，并由乙方代为行使相关股东权利。”钱云冰按照协议约定已累计支付超过 80%的股权转让款，并取得高宇液压 57%股权，持有半数以上表决权，有权力主导高宇液压的相关活动。
因参与被投资方的相关活动而享有可变回报	钱云冰通过制定重要经营目标、重要人事任命、行使财务管理权及日常经营管理决策部署等各种形式参与高宇液压的经营活动，行使对高宇液压所拥有的权力主导高宇液压的相关活动，直接影响从高宇液压获得的可变回报。
有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额	钱云冰以实际决策人而非代理人的身份运用其对高宇液压的权力影响其回报金额。

（二）钱云冰实施控制的具体方式

钱云冰通过各种形式参与高宇液压的日常经营管理，行使其对高宇液压所拥有的权力、主导高宇液压的相关活动。实施控制的具体方式如下表所示：

实施控制的具体方式	具体情况
制定重要经营目标	2019年11月16日，钱云冰与高宇液压的管理层人员会面，商议高宇液压后续管理安排，并提出2020年销售目标。
重要人事任命	2019年12月5日，钱云冰与赵年高等8人签署《代持协议书》，由钱云冰委托赵年高等人代为行使相关股东权利，并继续委任赵年高、池建伟、蒋俊等人担任高宇液压的管理层人员。
行使财务管理权	2019年12月5日，钱云冰选择人员委派至高宇液压担任财务负责人，以加强对高宇液压的财务及资金方面的管控。
日常经营管理决策部署	主要对接人赵年高通过当面、微信、电话等形式就高宇液压日常经营管理活动向钱云冰汇报或请示。
转让所拥有的高宇液压控股权并实际收到股权转让款	2020年，海宏液压收购高宇液压100%股权，赵年高等人代隐名股东钱云冰收取海宏液压所支付的高宇液压57%股权转让款，在划扣钱云冰尚未支付的“250万股海宏液压股份”的现金对价1,595万元后将剩余资金转至钱云冰。

（三）类似可比案例

如前所述，2019年10月，钱云冰完成收购高宇液压57%股权，但因合理原因而未办理工商变更登记。钱云冰通过与转让方签订《代持协议书》委托后者代为持有原高宇液压股权、经营管理高宇液压，钱云冰本人以各种形式参与高宇液压的日常经营管理，行使对高宇液压的控制权。因此，钱云冰本次收购未相应办理工商变更登记的瑕疵不构成拥有高宇液压控制权的障碍。经查询，以代持方式持有相关股权但认定为构成控制的类似案例情况如下：

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

序号	公司名称	上市时间	上市板块	具体情况
1	飞南资源 (301500)	2023年9月	创业板	飞南资源控股股东及实际控制人为孙雁军、何雪娟夫妇。孙雁军委托高卫星、俞挺各代持江西飞南环保科技有限公司（以下简称“江西飞南”）50%股权，未办理工商变更登记但后续补充签订《股权代持协议》约定孙雁军委托俞挺、高卫星作为自己的名义出资人和名义股东，并代为行使出资人或股东权利，并由高卫星担任江西飞南执行董事兼总经理、孙雁军担任江西飞南监事。2017年，飞南资源收购江西飞南100.00%股权，由于飞南资源、江西飞南在合并前后均受孙雁军实际控制，因此飞南资源收购江西飞南的行为构成同一控制下企业合并。
2	六九一二 (A05783.SZ)	2023年4月通过发行审核	创业板	六九一二实际控制人为蒋家德。重庆惟觉科技有限公司（以下简称“重庆惟觉”）的实际股东为蒋家德、朱晋生和胡明清，其中蒋家德、胡明清分别委托北京罗克森重型机械设备有限公司（以下简称“北京罗克森”）代为持有重庆惟觉45.40%、19.60%股权，朱晋生分别委托北京罗克森、尚小宝代为持有重庆惟觉33%、2%股权，并由胡明清担任重庆惟觉的执行董事兼总经理、尚小宝担任监事。北京罗克森系朱晋生的弟媳、妹妹合计控股60%的企业，尚小宝为朱晋生的妹夫。六九一二于2018年12月收购重庆惟觉100%股权，由于重庆惟觉、六九一二在合并前后均受蒋家德实际控制，该交易认定为同一控制下的企业合并。
3	利安科技 (A05516.SZ)	2023年1月通过发行审核	创业板	利安科技实际控制人为李士峰。李士峰委托朋友蒋本龙、蒋丹舟父子全资控股的宁波立隆橡塑有限公司代为持有宁波市奉化立隆众创橡塑有限公司（以下简称“立隆众创”）100%股权，并由鲜林担任立隆众创执行董事兼经理、王春燕担任监事。2021年1月利安科技收购立隆众创主要经营性资产并承接其主要管理人员及员工，立隆众创、利安科技在合并前后均受李士峰实际控制，构成同一控制下的业务合并。

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

上表类似案例中上市公司及拟上市公司收购其实际控制人委托第三方代持股权、但由实际控制人实际控制的企业，均按照实质重于形式的原则认定构成同一控制下的企业合并，并未因股权代持而否认控制权的存在。

（四）说明在钱云冰仅支付大部分对价、赵年高等人继续持有高宇液压股权、继续经营管理高宇液压的情况下，高宇液压是否实质仍受赵年高等人的控制，认定钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压控制权的合理性

如前所述，截至2019年10月31日，钱云冰按照股权转让协议的约定已累计支付超过80%的股权转让款，且有计划支付剩余款项，并根据股权转让协议的约定“股权受让方支付8,700万元股权转让款后，即取得高宇液压57%股权及对应的控制权”而取得高宇液压57%股权及控制权。

2019年11月起，钱云冰通过各种形式参与高宇液压的日常经营管理，行使其对高宇液压所拥有的权力、主导高宇液压的相关活动，并享有相应的利益、承担相应的风险。2019年12月，钱云冰与赵年高等人签订《代持协议书》，赵年高等人继续持有高宇液压股权、继续经营管理高宇液压等均基于钱云冰的授权，且钱云冰对高宇液压日常经营管理活动保持必要的监督和决策，并非处于完全不参与的放任状态，赵年高等人仅以代理人的身份行使对高宇液压的经营管理权，高宇液压并非受赵年高等人的实质控制。此外，赵年高等人、汤立生等人均认可“自2019年10月31日起，钱云冰已取得高宇液压57%股权以及对其的控制权”。

综上所述，根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的相关规定并参考相关类似案例，相关案例中上市公司及拟上市公司收购其实际控制人委托第三方代持股权并由实际控制人实际控制的企业，均按照实质重于形式的原则认定构成同一控制下的企业合并，并未因股权代持而否认控制权的存在。

钱云冰于2019年10月31日已累计支付超过80%的股权受让款，且有能力、有计划支付剩余款项，按照股权转让协议的约定而取得高宇液压57%股权及其控制权。2019年11月起，钱云冰通过制定重要经营目标、重要人事任命、行使财务管理权、日常经营管理决策部署等各种形式参与高宇液压的日常经营管理，行使其对高宇液压所拥有的权力、主导高宇液压的相关活动，赵年高等人继续持有高宇液压股权、继续经营管理高宇液压等均基于钱云冰的授权，且赵年高等人、汤立生等人均认可钱云冰对高宇液压的控制权，因此“认定钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压控制权并实质控制高宇液压”符合《企业会计准则》的相关规定和高宇液压的实际经营管理情况，具有合理性。

六、结合相关规则、类似可比案例等，进一步说明在高宇液压被发行人收购前后的实际控制人存在差异的情况下，认定发行人收购高宇液压构成同一控制下企业合并依据的充分性。

如前所述，钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压控制权并实质控制高宇液压。

根据公司历史沿革，2015年4月29日，东昌工业对东涛投资增资2,806万元后取得对东涛投资的控股权，至此钱云冰、丁颖夫妇通过东涛投资、临发投资

合计控制海宏液压 49.88%的股份，东涛投资、临发投资提名的董事占公司董事会席位的半数以上且钱云冰任公司董事长，因此钱云冰、丁颖夫妇正式成为公司的实际控制人。

公司于 2020 年 12 月 22 日完成收购高宇液压 100%股权并取得对其的控制权。本次企业合并前，高宇液压的实际控制人为钱云冰，公司的实际控制人为钱云冰、丁颖夫妇。虽然合并前后高宇液压、公司的实际控制人存在差异，但结合相关法律法规的规定以及类似可比案例，公司认为本次合并构成同一控制下企业合并，具体认定理由如下：

（一）海宏液压与高宇液压在合并前均受同一方最终控制

1、企业会计准则关于“同一方最终控制”的相关规定

《企业会计准则应用指南第 20 号——企业合并》第三条规定“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。同一方，是指对参与合并的企业在合并前后均实施最终控制的投资者。”

2、民法典关于“夫妻共同财产”的相关规定及分析

《民法典》第 1062 条规定“夫妻在婚姻关系存续期间所得的下列财产，为夫妻的共同财产，归夫妻共同所有。夫妻对共同财产，有平等的处理权。”第 1065 条规定“男女双方可以约定婚姻关系存续期间所得的财产以及婚前财产归各自所有、共同所有或者部分各自所有、部分共同所有。约定应当采用书面形式。没有约定或者约定不明确的，适用本法第 1062 条、第 1063 条的规定。”

（1）2019 年 10 月钱云冰收购高宇液压 57%股权所支付款项系钱云冰夫妇的共同财产

钱云冰、丁颖夫妇于 2006 年结婚，钱云冰、丁颖夫妇就婚姻关系存续期间所得的财产没有特别约定。2019 年 10 月，钱云冰完成对高宇液压的收购。丁颖知悉并同意钱云冰上述收购事项，同时钱云冰、丁颖夫妇对收购高宇液压股权的资金来源和财产归属亦并未进行特殊约定，根据《民法典》第 1065 条和第 1062 条等相关规定，上述收购款项来源于夫妻共同财产。

(2) 收购高宇液压 57%股权以及钱云冰夫妇各自间接控制的海宏液压股权系钱云冰夫妇的共同财产

钱云冰 2019 年 10 月所收购的高宇液压 57%股权以及钱云冰、丁颖逐步收购海宏液压股权并最终控制海宏液压的行为均发生在钱云冰夫妇婚姻关系存续期间，双方就婚姻关系存续期间所得的财产没有特别约定，根据《民法典》第 1065 条和第 1062 条等相关规定，高宇液压 57%股权以及钱云冰夫妇各自间接控制的海宏液压股权系钱云冰夫妇的共同财产。

鉴于钱云冰、丁颖为夫妻关系，两者关系极为密切，系天然一致行动人。同时，钱云冰和丁颖未就婚内财产关系作出特殊约定，二人经济利益和财产权属关系并不独立，高宇液压、海宏液压的相应股权属于夫妻共同财产，钱云冰、丁颖夫妇应视作为同一方。因此，认定海宏液压、高宇液压在 2020 年 12 月合并前均受同一方最终控制。

3、海宏液压与高宇液压处于同一控制并非暂时性的

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南的相关规定，控制并非暂时性，是指参与合并的各方在合并前后较长的时间内受同一方或相同的多方最终控制。较长的时间通常指 1 年以上（含 1 年）。

如上所述，钱云冰夫妇自 2015 年 4 月成为海宏液压的实际控制人，钱云冰于 2019 年 10 月 31 日成为高宇液压的实际控制人，2019 年 10 月 31 日为高宇液压与公司处于同一方控制的起点，至 2020 年 12 月海宏液压收购高宇液压，高宇液压与公司在合并前受同一方控制的时间已超过 1 年，该控制并非暂时性的。

(二) 类似可比案例

经查询，与公司收购高宇液压类似的相关案例的简要情况如下：

序号	公司名称	上市日期	上市板块	具体情况
1	飞南资源 (301500)	2023年9月	创业板	飞南资源控股股东及实际控制人为孙雁军、何雪娟夫妇。孙雁军委托高卫星、俞挺各代持江西飞南环保科技有限公司（以下简称“江西飞南”）50%股权，未办理工商变更登记但后续补充签订《股权代持协议》约定孙雁军委托俞挺、高卫星作为自己的名义出资人和名义股东，并代为行使出资人或股东权利，并由高卫星担任江西飞南执行董事兼总经理、孙雁军担任江西飞南监事。2017年飞南资源收购江西飞南100.00%股权，由于飞南资源、江西飞南在合并前后均受孙雁军、何雪娟夫妇实际控制，因此飞南资源收购江西飞南的行为构成同一控制下企业合并。
2	金杨股份 (301210)	2023年6月	创业板	金杨股份的实际控制人为杨建林、华月清、杨浩，其中杨建林和华月清系夫妻关系，杨浩为杨建林及华月清之子。2018年，金杨股份向杨浩收购其持有的无锡市东杨新材料股份有限公司60.00%股份，本次重组双方实际控制人属于同一家庭，认定本次收购属于同一控制下的企业合并。
3	常友科技 (A05747.SZ)	2023年4月 上市委会议 通过	创业板	常友科技的实际控制人为刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君（其中包涵寓系刘文叶之配偶，刘波涛系刘文叶之父亲，刘文君系刘文叶之胞妹）。江苏库玛新材料有限公司（以下简称“库玛新材”）原股权结构为刘文叶持股1%、宁波龙卓企业管理合伙企业（有限合伙）持股99%（刘文叶、包涵寓分别持有99%、1%的合伙份额）。2020年12月常友科技收购库玛新材，因收购前后库玛新材、常友科技均处于刘文叶家族控制之下，故本次收购构成同一控制下企业合并。

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

上表类似案例中虽然收购主体和被收购主体在收购前后的实际控制人并非完全相同的一方或者多方，但是因为均系同一家族成员，因此按照实质重于形式的原则认定构成同一控制下的企业合并。

（三）认定公司收购高宇液压构成同一控制下企业合并的充分性

如前所述，根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的相关规定并参考相关类似案例，相关案例中虽然收购主体和被收购主体在收购前后的实际控制人并非完全相同的一方或者多方，但是因为均系同一家族成员，因此按照实质重于形式的原则认定构成同一控制下的企业合并。

钱云冰、丁颖夫妇自2015年4月成为海宏液压的实际控制人，钱云冰于2019年10月成为高宇液压的实际控制人，海宏液压于2020年12月完成收购高宇液压100%股权并取得对其的控制权。虽然本次合并前后高宇液压、公司的实际控制人存在形式上差异，但钱云冰、丁颖为夫妻关系，不同于普通的父母、子女、

兄弟姐妹等普通家族成员关系，两者关系极为密切，系天然一致行动人，经济利益和财产权属关系不独立，钱云冰、丁颖夫妇应视作为同一方，因此基于实质重于形式的原则认定公司、高宇液压在 2020 年 12 月合并前均受同一方控制，加之控制的时间均超过 1 年，故本次合并认定为同一控制下企业合并，认定充分、依据充足，符合《企业会计准则》的相关规定和公司及高宇液压的实际经营管理情况，具备合理性。

七、补充说明高宇液压、安正铸造相关商誉减值测试关键假设的选取依据，选取的合理性、审慎性，报告期内未计提商誉减值准备是否恰当。

报告期内，公司于每年年末均对商誉进行减值测试并保持减值测试方法、假设、参数等事项的一致性。

（一）商誉减值测试的关键假设

高宇液压、安正铸造商誉减值测试基于以下主要关键假设：

1、持续经营假设：持续经营假设是指假设资产组按基准日的用途和使用的方式等情况正常持续使用，不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营；

2、国家现行的有关法律法规、国家宏观经济形势无重大变化，赋税基准及税率、政策性征收费用等外部经济环境不会发生不可预见的重大变化；

3、假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响；

4、减值测试对象于年度内均匀获得净现金流。

以上商誉减值测试的主要关键假设系通用假设，符合资产评估准则的相关规定，具备合理性、审慎性。

（二）商誉减值测试的关键评估参数

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第八条规定，无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。基本公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{P_n}{(1+r)^n}$$

上述公式中：

R_i：评估基准日后第 i 年预期的税前自由现金流量；

r：折现率；

P_n：稳定期自由现金流量；

n：预测期。

由公式可以看出，企业的经营性资产价值取决于评估对象未来的收益和折现率。评估对象未来的收益系根据评估对象的经营历史以及未来市场发展等，估算其未来预期的自由现金流量。由于被评估单位经营情况和财务情况稳定，企业管理层根据企业目前的经营计划及发展战略，预计预测期将保持目前的经营模式、各项成本费用比率维持当前水平。

因此，商誉减值测试的评估关键参数主要为预计营业收入增长率、预计毛利率、折现率，具体情况如下：

1、预计营业收入增长率及毛利率

(1) 历史期的营业收入增长率及毛利率

高宇液压及安正铸造历史期的营业收入及增长率如下表所示：

资产组	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
高宇液压	营业收入（万元）	22,771.07	22,221.11	17,361.88
	增长率	2.47%	27.99%	9.85%
	主营业务毛利率	37.64%	36.18%	34.85%
安正铸造	营业收入（万元）	5,854.87	6,570.33	4,945.70
	增长率（注）	-10.89%	32.85%	13.34%
	主营业务毛利率	32.15%	26.85%	33.63%

注：安正铸造主要为高宇液压、海宏液压供应液压阀生产所需的阀体铸件，因 2021 年下游主机行业需求旺盛带动销售收入增长率较高，而 2022 年全球经济景气度不佳，出口及行业整体需求结构发生变动，因此液压阀、阀体铸件的销售增长率有所下降

（2）预测期的营业收入增长率及毛利率

根据公司历史期的营业收入及增长率，为避免高估资产组可回收金额，出于谨慎性原则考虑，高宇液压及安正铸造管理层参考 2020 年至 2022 年的复合增长率预估资产组 2023 年营业收入增长率，并预计预测期内营业收入增长幅度逐步下降直至平稳；资产组前三年的毛利率整体相对稳定，出于谨慎性原则考虑合理估计预测期内资产组毛利率并保持稳定，如下表所示：

资产组	项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
高宇液压	营业收入（万元）	26,663.46	29,850.48	32,230.12	33,836.38	34,511.01
	增长率	16.90%	12.00%	8.00%	5.00%	2.00%
	毛利率	37%	37%	37%	37%	37%
安正铸造	营业收入（万元）	6,440.36	7,084.40	7,651.15	8,033.71	8,435.40
	增长率	10.00%	10.00%	8.00%	5.00%	5.00%
	毛利率	29%	29%	29%	29%	29%

（3）营业收入增长率及毛利率选取的合理性、审慎性

高宇液压、安正铸造同属于工程机械行业上游企业，安正铸造作为高宇液压的上游供应商，为其供应液压阀生产所需的阀体铸件。高宇液压、安正铸造与主要客户主要采取签订年度框架合同+订单的形式开展业务合作，下游主机客户根据自身原材料需求向公司下达采购订单，一般交货周期较短，因此，无法采用在手订单量来预计未来长期的营业收入。预测的营业收入主要基于下游行业发展状况、历史年度的营业收入情况以及企业的经营发展计划。

2022 年，受国内需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力的影响，下游工程机械行业的增速有所下降，与此同时受益于全球性经济形势下滑导致海外企业产能供应不足引发高需求，下游工程机械主机出口额继续大幅增长，对当年工程机械行业稳定发展发挥重要支撑作用。根据中国工程机械工业协会于 2023 年年初作出的相关报道：“2023 年有利于工程机械行业稳定发展的因素主要包括：国家宏观政策调控力度增强，各类政策协调配合提升，房地产将逐步走出谷底，投资拉动作用将得到加强；重大项目和重大工程相继开工；基础设施建设提速、专项债投放加快、政策性银行新增贷款投放增加，我国经济将实现稳健增长目标，

对工程机械市场需求将带来利好。预计工程机械行业将实现质的有效提升和量的合理增长。”

根据上述分析，高宇液压及安正铸造管理层预测未来三年营业收入复合增长率分别为 9.94%、9.00%，低于或接近最近三年的营业收入复合增长率 14.52%和 8.80%，平均毛利率水平与历史期平均毛利率相当，符合公司及其所处行业的发展情况，上述指标均在行业合理区间内，营业收入增长率及毛利率的选取具有合理性、审慎性。

2、折现率

(1) 加权平均资本成本

加权平均资本成本是反映公司可获得的资金成本（负债和股本）以及对债权人和股东不同回报率上的杠杆影响的指标，所以一般采用加权平均资本成本（WACC）作为评估公司价值的折现率，计算公式如下：

$$WACCBT = \frac{WACC}{1 - T}$$

$$WACC = R_e \frac{E}{D+E} + R_d \frac{D}{D+E} (1-T)$$

以上公式中：Re-权益资本成本；Rd-债权期望报酬；T-所得税率。

(2) 权益资本成本

权益资本成本 Re 采用资本资产定价模型（CAPM）计算，公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

式中：Re 为权益资本成本；Rf 为无风险利率；β 为贝塔系数；ERP 为股权市场风险溢价；Rs 为企业特定风险报酬率。

2022 年末商誉减值测试的权益资本成本 Re 为 15.10%，权益资本成本公式中主要参数确定情况如下：

1) 无风险利率 (Rf)

通过同花顺 iFinD 在沪、深两市选择从评估基准日至国债到期日剩余期限超过 10 年期的公开交易国债，并筛选（例如：去掉交易异常和向商业银行发行的国债）获得其按照复利规则计算的到期收益率（YTM），取筛选出的所有国债到期收益率的平均值作为评估的无风险利率，即无风险利率取值为 2022 年末的国债到期收益率 3.31%。

2) 股权市场风险溢价 (ERP)

股权市场风险溢价是投资者投资股票市场所期望的超过无风险利率的部分。本次评估选择能够较好反映上海和深圳证券市场股票风险状况的沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算股权市场风险溢价，以沪深 300 指数所对应的 300 只成份股作为计算股权市场风险溢价的具体样本。考虑到证券市场股票波动的特性，选择 10 年的间隔期作为股权市场风险溢价的计算年期，借助 iFinD 的数据系统提供的各成份股每年年末定点“后复权”收盘价，测算 10 年期内的几何平均收益率和各年的无风险利率确定各年的股权市场风险溢价。经计算，2022 年股权市场风险溢价 ERP 为 6.94%。

3) 贝塔系数 (β)

①对比公司选取

根据资产组持有人的主营业务、经营成果等情况，在本次评估中，初步采用以下基本标准作为筛选对比公司的选择标准：

对比公司近两年为盈利公司；

对比公司必须为至少有两年上市历史；

对比公司只发行人民币 A 股；

对比公司所属的行业或其主营业务与资产组持有人相同或相似，或者受相同经济因素的影响，并且主营该业务的历史不少于 2 年。

根据上述四项筛选标准，利用同花顺 iFinD 金融数据终端进行筛选，综合考虑对比公司与资产组持有人在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞

争力、企业发展阶段等多方面因素，最终选取确定对比公司为恒立液压（601100.SH）、纽威股份（603699.SH）、宁波精达（603088.SH）和艾迪精密（603638.SH）。

②选取 iFinD 公布的 β 计算器计算对比公司的 β 值，上述 β 值是含有对比公司自身资本结构的 β 值。

③根据以下公式，分别计算对比公司的 Unlevered β ：

$$\text{Unlevered}\beta = \text{Levered}\beta / [1 + (1-T) \times D/E]$$

式中：D-债权价值；E-股权价值；T-适用所得税率。

将对比公司的 Unlevered β 计算出来后，取其平均值作为资产组持有人的 Unlevered β 。

④再将资产组持有人资本结构比率代入到如下公式中，计算资产组持有人 Levered β ：

$$\text{Levered}\beta = \text{Unlevered}\beta \times [1 + (1-T) \times D/E]$$

式中：D-债权价值；E-股权价值；T-适用所得税率。

⑤估算 β 系数的目的是估算折现率，该折现率是用来折现未来的预期收益，因此折现率应该是未来预期的折现率，故要求估算的 β 系数也应该是未来的预期 β 系数。

为了估算未来预期 β 系数，对采用历史数据估算的 β 系数进行 Blume 调整。

Blume 提出的调整思路及方法如下：

$$\beta_a = 0.35 + 0.65\beta_h$$

其中： β_a 为调整后的 β 值， β_h 为历史 β 值。

高宇液压、安正铸造系同一产业的上下游，因此按照上述方法计算出其 β 值为 0.9445。

4) 企业特定风险报酬率 (R_s)

资本定价模型通常被用于估算一个投资组合 (Portfolio) 的组合投资回报率, 因此其不能直接估算单个公司的投资回报率。一般认为单个公司的投资风险要高于一个投资组合的投资风险, 因此, 在计算一个单个公司或股票的投资收益时应考虑该公司的相对投资组合所具有的全部特有风险而产生的超额回报率。

企业特定风险报酬率主要是针对公司具有的一些非系统的特有因素所产生风险的风险溢价或折价, 通过对企业的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素进行分析, 确定企业特定风险报酬率为 3%。

(3) 债权期望报酬率 (R_d)

债权期望报酬率实际上是资产组持有人的债权投资者期望的投资回报率。

不同的企业, 由于企业经营状态不同、资本结构不同等, 企业的偿债能力会有所不同, 债权人所期望的投资回报率也应不尽相同, 因此企业的债权投资回报率与企业的财务风险即资本结构密切相关。

在考虑资产组持有人的经营业绩、资本结构、信用风险、抵质押以及担保等因素基础上, 参考全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率 (LPR) 5 期以上基准利率 4.30% 作为债权期望报酬率。

(4) 资本结构

收益法评估时采用的资本结构主要包括: 对比公司资本结构平均值作为目标资本结构; 资产组持有人真实资本结构; 变动资本结构。

通过分析资产组持有人与对比公司在融资能力、融资成本等方面的差异, 并结合资产组持有人未来年度的融资规划情况, 最后采用资产组持有人自身的资本结构作为最终的资本结构。在确定目标资本结构时是采用市场价值计算债权和股权的权重比例, 由于资产组持有人无长期借款、长期应付款等实质性长期债务, 出于谨慎原则的考虑, 评估计算折现率时未考虑增加财务杠杆 (如考虑增加财务

杠杆则会导致折现率降低，进而提高评估值），因此，最终选择债权的权重比例为 0%、股权的权重比例为 100%。

（5）折现率参数的选取及其合理性、审慎性

根据折现率的计算公式，影响折现率取值的主要参数包括无风险利率（Rf）、股权市场风险溢价（ERP）、贝塔系数（ β ）、企业特定风险报酬率（Rs）、权益资本成本（Re）、债权期望报酬率（Rd），上述参数的取值情况如下：

参数	高宇液压	安正铸造
无风险利率（Rf）	3.31%	3.31%
股权市场风险溢价（ERP）	6.94%	6.94%
贝塔系数（ β ）	0.9445	0.9445
企业特定风险报酬率（Rs）	3%	3%
权益资本成本 Re	12.86%	12.86%
债权期望报酬率（Rd）	4.30%	4.30%
权益资本结构 E/（E+D）	100%	100%
折现率（r）	15.10%	15.10%

另外，经查询 2022 年末同行业可比公司恒立液压、艾迪精密、邵阳液压的年度报告，其未具体披露商誉减值测试的关键参数，故暂无法横向对比。

综上所述，高宇液压、安正铸造管理层采用加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，即将权益资本成本和付息债权人的期望报酬率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，其中，权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算，加权平均资本成本法和资本资产定价是收益法评估中较为通用的折现率及权益资本成本的确定方式。因此，折现率参数的选取具备合理性、审慎性。

（三）报告期内未计提商誉减值准备具备合理性

如上所述，高宇液压、安正铸造商誉减值测试所选取的关键评估假设、关键评估参数具备合理性和谨慎性，商誉减值测试方法及过程恰当，且高宇液压、安正铸造当前经营业绩良好、未来发展前景可期，商誉不存在减值迹象，因此公司未计提商誉减值准备具备合理性。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

- 1、查阅高宇液压的工商档案，梳理其历史沿革。
- 2、访谈赵年高、池建伟、余如贵和蒋俊并了解高宇液压的业务发展渊源、技术来源及研发团队、高宇液压原股东之间的经营管理分歧、高宇液压原股东汤立生资金占用等情况。
- 3、访谈钱云冰、赵年高等人并了解 2019 年收购谈判过程、收购作价依据，获取并查阅高宇液压 2018 年及 2019 年 1-8 月的主要财务数据，复核作价金额，对比当年类似收购案例的收购市盈率，对照“沪申威评报字〔2020〕第 2082 号”《浙江海宏液压科技股份有限公司拟股权收购所涉及的浙江高宇液压机电有限公司股东全部权益价值评估报告》的评估结果，分析 2019 年收购高宇液压 57% 股权的作价公允性。
- 4、查阅《浙江高宇液压机电有限公司之股权转让协议》《代持协议书》关于高宇液压 57% 股权转让价款的支付方式、支付期限、办理工商变更登记等相关条款，结合当时前后两次收购谈判、2020 年发行人增资的过程及背景，分析未办理工商变更登记手续、250 万股发行人股份通过增资方式取得的原因及合理性。
- 5、了解发行人 2020 年收购高宇液压的具体定价依据，查阅《浙江海宏液压科技股份有限公司拟股权收购所涉及的浙江高宇液压机电有限公司股东全部权益价值评估报告》（沪申威评报字〔2020〕第 2082 号），复核评估的具体过程、关键参数等，分析发行人收购高宇液压的定价公允性。
- 6、对照《企业会计准则》关于控制的三要素，结合类似可比案例、钱云冰实施控制的具体方式，综合分析钱云冰于 2019 年 10 月 31 日取得高宇液压控制权的合理性。

7、对照《企业会计准则》关于“同一方最终控制”“控制并非暂时性”、《民法典》关于“夫妻共同财产”的相关规定，结合类似可比案例，综合分析认定发行人与高宇液压在合并前后受同一方最终控制的合理性及充分性。

8、复核高宇液压、安正铸造商誉减值测试的关键假设、关键评估参数的选取依据及其合理性和审慎性；分析报告期内未计提商誉减值准备的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、高宇液压的核心经营管理人员池建伟、赵年高、蒋俊、余如贵等人均曾在海宏液压工作 10 年以上，因海宏液压国企改制前后用人体制原因离职并合伙创办高宇液压。高宇液压自 2006 年成立以来，依托核心经营管理人员的行业经验、技术积累和客户资源，并通过人才引进、内部培养等多种方式组建技术研发和市场营销团队，专注于装载机液压阀的研发、生产及销售业务，持续进行技术研发和产品升级，自主研发形成诸多核心技术，又恰逢 2008 年以来国内大规模基础建设投资带动工程机械领域快速发展的业务机遇，市场规模不断扩大，逐渐在装载机液压阀领域占据重要的市场地位。鉴于高宇液压和海宏液压存在历史上的业务和人员渊源，因此，钱云冰先行收购高宇液压、海宏液压最后收购高宇液压具备合理性和必要性。

2、高宇液压原股东汤立生利用大股东和法定代表人地位长期无偿、大额占用高宇液压资金，经营发展理念与以赵年高、池建伟等为主的经营管理层产生分歧，在一定程度上限制高宇液压长期稳定发展。2019 年 10 月，钱云冰完成收购赵年高等人持有的高宇液压 57% 股权，但未相应办理工商变更登记手续，除此之外，高宇液压历次出资和股权转让依法履行必要程序，历史沿革清晰明确、合法合规，不存在权属纠纷或潜在纠纷。2020 年 12 月，发行人完成收购高宇液压 100% 股权并办妥工商变更登记手续，前次收购未办理工商变更登记手续的瑕疵得到有效解决，汤立生亦以股权转让所得资金全部清偿对高宇液压的资金占用款，至此，前述限制高宇液压长期稳定发展的情形得以解决。此后，高宇液压在发行人有效整合之下，内部控制水平不断提升，经营业绩稳步增长，呈现良好的稳定发展趋势。

3、钱云冰与赵年高等合计持有高宇液压 57%股权的原 8 名股东以 2019 年 8 月末高宇液压财务状况和 2018 年经营业绩为基础，按 10 倍市盈率并重点考虑高宇液压土地使用权市场价值等因素，商谈议定高宇液压 57%股权收购价格由 8,700 万元现金和 250 万股海宏液压股份两部分构成，其中 250 万股海宏液压股份以每股 8 元暂定作价 2,000 万元，合计共 10,700.00 万元，收购市盈率位于可比案例合理区间，交易价格具备公允性。

4、2019 年钱云冰启动收购高宇液压工作，在受让取得赵年高等人持有的高宇液压 57%股权后，拟继续收购剩余股权，并计划后续统一办理工商变更登记手续，故股权协议中未明确约定高宇液压股权工商变更登记手续办理和收购对价中 250 万股发行人股份支付的截止日期。2020 年恰逢发行人增资扩股，经钱云冰、赵年高等人友好协商，赵年高等人同意在发行人收购高宇液压 100%股权过程中，代隐名股东钱云冰收取股权转让款并以划扣的 1,595 万元资金通过安吉高宇向发行人增资以获得发行人 250 万股股份，250 万股发行人股份的支付方式、支付期限符合股权转让协议的相关约定。

5、2020 年发行人收购高宇液压的作价 21,000.00 万元系参考资产评估结果 21,100.00 万元为基础经协商确定。本次评估的评估机构上海申威资产评估有限公司具备足够的独立性和专业胜任能力，其根据有关法律、法规和资产评估准则，遵循独立、客观、公正的原则，采用适当的评估方法，履行必要的评估程序，评估过程科学合理、评估参数恰当谨慎、评估结论公允可信，因此发行人收购高宇液压的定价具备公允性、合理性。

6、根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定并参考类似案例，相关案例中上市公司及拟上市公司收购其实际控制人委托第三方代持股权并由实际控制人实际控制的企业，均按照实质重于形式的原则认定构成同一控制下的企业合并，并未因股权代持而否认控制权的存在。钱云冰于 2019 年 10 月 31 日起实际掌握高宇液压的重大决策权、人事任命权及财务管理权等经营管理活动中的重要权力，后续高宇液压原股东赵年高等人继续持有高宇液压股权、继续经营管理高宇液压均基于钱云冰的授权，赵年高等人仅以代理人的身份行使对

高宇液压的经营管理权，高宇液压并非受赵年高等人的实质控制。因此，认定钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压控制权并实质控制高宇液压具有合理性。

7、根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的相关规定并参考相关类似案例，相关案例中虽然收购主体和被收购主体在收购前后的实际控制人不是完全相同的一方或者多方，但系同一家族成员，因此按照实质重于形式的原则认定构成同一控制下的企业合并。钱云冰、丁颖夫妇自2015年4月成为发行人的实际控制人，钱云冰于2019年10月成为高宇液压的实际控制人，2019年10月为高宇液压与发行人处于同一方控制的起点，至2020年12月发行人收购高宇液压，高宇液压与发行人在合并前受同一方控制的时间已超过1年，该控制并非暂时性的，因此，2020年12月发行人收购高宇液压构成同一控制下企业合并，该认定合理、依据充分，符合《企业会计准则第20号——企业合并》的相关规定。

8、高宇液压、安正铸造商誉减值测试所选取的关键评估假设、关键评估参数具备合理性和谨慎性，商誉减值测试方式及过程恰当，且高宇液压、安正铸造当前经营业绩良好、未来发展前景可期，商誉不存在减值迹象，发行人未计提商誉减值准备具备合理性。

问题4 关于收入增长合理性

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 装载机和叉车为公司主要产品的主要应用领域。发行人2020-2022年营业收入复合增长率为15.91%、2023年1-6月营业收入同比增速为21.44%，高于我国装载机、叉车同期销量增速，也高于同行业可比公司同期营业收入增长率。

(2) 通常情况下，1台主机需要1件多路阀，1件液控方式的多路阀需要配置1件先导阀，1台液压制动的主机需要1件制动阀。报告期内，公司多路阀销量分别为28.18万件、33.02万件、30.17万件、16.66万件，大幅高于先导阀、制动阀销量。

(3) 报告期内，公司多路阀收入占比由69.98%下降至62.73%，先导阀、制动阀、其他类型阀收入占比则提升，招股说明书未充分说明前述结构变动的的原因。

(4) 2020-2022年，发行人液压阀销售价格整体上涨；其中制动阀销售价格上涨与国产化趋势密切相关。2023年1-6月，先导阀销售价格同比下滑10%。

(5) 前次审核问询回复显示，公司产品无公开市场报价。但根据发行人与主要客户的销售合同条款，发行人向客户销售产品价格不应高于市场上相同产品；发行人销售价格偏高的，应当向客户返还高出部分的金额。

请发行人：

(1) 进一步说明报告期内营业收入增速高于下游叉车、装载机销量增速、高于同行业可比上市公司营业收入增速的原因、合理性，报告期内主要客户的采购频率、周期是否发生异常波动，发行人是否放宽销售条件刺激销售。

(2) 说明多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀收入的前五名客户构成，报告期内多路阀销售收入占比下降、其他各类型阀收入占比提升的原因，结合不同液压阀在主机配置的一般比例规律说明多路阀销量大幅高于先导阀、制动阀的原因及合理性。

(3) 说明我国液压阀产品国产化进度情况，不同液压阀产品的进口替代难点与可行性，发行人仅制动阀产品销售受益于进口替代的原因。

(4) 结合发行人产品销售价格整体上涨原因、2023年上半年部分产品价格下跌原因，说明报告期内是否存在向主要客户高出市场同类产品价格销售、向客户另行返还高出部分金额的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、进一步说明报告期内营业收入增速高于下游叉车、装载机销量增速、高于同行业可比上市公司营业收入增速的原因、合理性，报告期内主要客户的采购频率、周期是否发生异常波动，发行人是否放宽销售条件刺激销售。

（一）报告期内公司液压阀销量增长幅度接近或低于下游叉车及装载机整机销量增长幅度具有合理性

公司主要产品液压阀的主要应用领域为叉车和装载机。报告期内，公司液压阀及下游叉车、装载机销量及其增长幅度情况对比如下：

单位：万台、万件

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
	销量	增长率	销量	增长率	销量	增长率	销量	
叉车	58.55	5.82%	104.80	-4.68%	109.94	37.38%	80.02	14.44%
装载机	5.17	-10.72%	11.03	-13.95%	12.81	4.75%	12.23	-5.06%
叉车及装载机小计	63.72	4.25%	115.82	-5.64%	122.75	33.05%	92.26	12.05%
液压阀	30.87	15.13%	52.91	-5.61%	56.05	2.94%	54.45	-1.43%

数据来源：wind

注1：叉车、装载机、液压阀2023年1-6月销量增长率均系同比2022年1-6月而言，最近三年复合增长率则为2020年至2022年的几何增长率。

注2：因整机功能、用途等差异，一台叉车、装载机整机可能配套不同数量的多路阀、先导阀、制动阀、转向控制阀、操纵阀等各类型液压阀，故相对于下游叉车、装载机整机销量而言，公司液压阀销量相对并不太低。

如上表所示，2020年至2022年，公司液压阀各年销量增长率及复合增长率均低于或接近下游叉车及装载机整机销量增长率及复合增长率，具备合理性。相较于2022年1-6月，2023年1-6月公司液压阀销量增长率15.13%明显高于下游叉车及装载机整机销量增长率4.25%，主要系公司生产经营场地位于江浙沪地区，受上海及周边地区2022年上半年交通受阻的影响，当期液压阀销量同比下滑12.63%，下滑幅度远高于同期下游叉车及装载机整机销量下降幅度4.71%，2022年上半年公司液压阀销量（基数）偏低。2021年1-6月、2022年1-6月及2023年1-6月，公司液压阀销量复合增长率、下游叉车及装载机整机销量复合增长率分别为0.29%、-0.33%，基本相当，具备合理性。

（二）报告期内公司液压阀销售额增长幅度处于液压阀行业市场规模、同行业可比公司与液压阀相关的产品销售额的增长幅度的合理区间，具备合理性

报告期内，公司液压阀产品实现的销售收入占总营业收入的比重均高于90%。报告期内，公司、同行业可比公司总体营业收入、与液压阀相关产品销售收入波动情况对比如下：

公司简称	营业收入总体增长率				与液压阀相关产品销售收入增长率			
	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	最近三年 复合增长率	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	最近三年 复合增长率
恒立液压	14.55%	-11.95%	18.51%	2.15%	未披露	-12.35%	37.54%	9.80%
艾迪精密	10.60%	-24.55%	18.99%	-5.25%	2.19%	-29.35%	61.44%	6.80%
邵阳液压	5.01%	-19.84%	11.08%	-5.64%	4.00%	9.05%	39.39%	23.29%
平均值	10.05%	-18.78%	16.19%	-2.91%	3.10%	-10.88%	46.12%	13.29%
发行人	21.44%	1.29%	32.64%	15.91%	26.37%	1.73%	30.74%	15.33%
液压阀行业	-	-	-	-	未披露	14.75%	11.93%	13.33%

数据来源：同行业可比公司年度报告、半年度报告、招股说明书、中研普华产业研究院

注 1：恒立液压与液压阀相关产品为液压泵阀和液压系统，其中液压泵阀包括主控泵阀、通用泵阀、液压马达；液压系统由液压泵、液压阀、液压缸组成；艾迪精密与液压阀相关产品为液压件，包括液压泵、液压马达、多路控制阀；邵阳液压与液压阀相关产品为液压系统，由液压泵、液压阀、液压缸组成

注 2：恒立液压未披露 2023 年 1-6 月液压泵阀、液压系统营业收入

注 3：各公司 2023 年 1-6 月营业收入、与液压阀相关产品销售收入增长率均系同比 2022 年 1-6 月而言，最近三年复合增长率则为 2020 年至 2022 年的几何增长率

注 4：液压阀广泛应用于各行业的各类主机产品和技术装备，如工程机械、机床、农业机械、冶金机械、矿山机械、船舶、汽车等各类主机，以及航空航天、兵器装备、石油化工、电力能源等技术装备领域，其中工程机械是我国液压阀第一大和最重要的应用领域，中国液压气动密封件工业协会对我国重联企业液压阀销售情况统计数据显示，2022 年我国液压阀产品向下游工程机械领域销售的占比为 71.84%。上表中液压阀行业市场规模数据来源于中研普华产业研究院，系包括向工程机械、机床、农业机械等诸多下游应用领域的销售额

2020 年至 2022 年，公司营业收入、主导产品液压阀销售收入呈现先大幅增长后基本持平的持续增长趋势，同行业可比公司营业收入、与液压阀相关产品销售收入则整体上呈现先增后降趋势，其中，2021 年各公司与液压阀相关产品销售收入的平均增长幅度高于总体营业收入平均增长幅度，2022 年各公司与液压阀相关产品销售收入的平均下降幅度低于总体营业收入平均下降幅度。尽管报告期内同行业可比公司营业收入平均复合增长率为-2.91%，但同行业可比公司与液压阀相关产品销售收入仍实现 13.29%的平均复合增长率，与报告期内公司液压阀销售收入复合增长率 15.33%、液压阀行业市场规模复合增长率 13.33%基本相当，具备合理性。

2023 年 1-6 月，公司、同行业可比公司营业收入、与液压阀相关产品的销售收入均较 2022 年 1-6 月实现不同程度地上涨，但公司上涨幅度较高，主要系公司生产经营场地位于江浙沪地区，受上海及周边地区 2022 年上半年交通受阻的

影响，当期液压阀销售额同比下滑 13.98%，下滑幅度远高于同期可比公司（因恒立液压未披露相关数据，故不包含恒立液压，下同）与液压阀相关的产品销售额平均下降幅度 4.69%，2022 年上半年公司液压阀销量额（基数）偏低。2021 年 1-6 月、2022 年 1-6 月、2023 年 1-6 月，公司液压阀销售额复合增长率 21.54%，低于同期可比公司与液压阀相关的产品销售额平均复合增长率 33.53%，具备合理性。

（三）报告期内公司主要客户的采购频率、周期稳定，未发生异常波动

报告期内，公司主要客户稳定，包括徐工集团、安叉集团、中国龙工、杭叉集团、山东临工和山东重工。公司已与主要客户合作多年，并依靠良好的信誉、高效的生产能力、过硬的产品质量、丰富的产品种类及优质的服务赢得客户信赖，与主要客户均保持长期、稳定、良好的战略合作关系。公司主要客户作为工程机械行业大型知名主机制造商，内部控制体系健全，主要通过供应链门户系统向公司下达采购订单，采购流程和标准统一，不存在采购频率和周期异常波动的情形。

报告期内，公司主要客户的采购频率、周期情况如下：

客户名称	采购频率、周期
徐工集团	一般每月 23 日左右下达次月的预测采购订单，每月根据自身实际生产经营情况更新采购订单 2-3 次
安叉集团	一般每月月底沟通次月采购需求，每日在供应链门户系统中正式下达实时采购订单
中国龙工	一般每月月底下达次月主采购订单，每月根据自身实际生产经营情况更新临时采购订单 3-4 次
杭叉集团	一般每月月底沟通次月采购需求，每日在供应链门户系统中正式下达实时采购订单
山东临工	一般每月月底下达后 3-6 个月的预测采购计划，每月 20 日左右下达次月的预排采购计划，另外，每周根据自身实际生产经营情况做出相应调整，当日锁定 3-5 天的生产计划及供货需求
山东重工	一般每月 25 号左右下达次月的预测采购计划，每月根据自身实际生产经营情况更新采购订单 2-4 次

（四）报告期内公司销售政策稳定，不存在放宽销售条件刺激销售的情况

公司在考虑客户资信实力、采购规模、区域特点、交易惯例等多种因素的基础上，经与客户商务洽谈，约定付款期限、付款方式等结算政策并保持稳定。公

公司对客户的信用政策稳定,一般均为3个月,信用期自客户收到发票之日起计算,公司不存在对客户放宽付款条件或者信用政策以刺激销售的情况。

1、公司营业收入不存在明显季节性异常波动,主营业务收入季节性分布与同行业可比公司不存在显著差异,公司不存在突击确认营业收入的情况

公司、同行业可比公司主营业务收入季度分布对比情况如下:

期间	公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2023年1-6月	恒立液压	27.26%	22.74%	-	-
	艾迪精密	27.51%	22.49%	-	-
	邵阳液压	23.34%	26.66%	-	-
	平均值	26.04%	23.96%	-	-
	发行人	24.29%	25.71%	-	-
2022年度	恒立液压	26.84%	20.57%	24.80%	27.78%
	艾迪精密	30.40%	20.71%	20.66%	28.24%
	邵阳液压	25.19%	23.87%	27.75%	23.19%
	平均值	27.48%	21.72%	24.40%	26.40%
	发行人	25.66%	23.86%	25.17%	25.31%
2021年度	恒立液压	30.69%	25.46%	21.01%	22.84%
	艾迪精密	33.34%	27.92%	17.89%	20.85%
	邵阳液压	18.84%	31.96%	25.46%	23.74%
	平均值	27.62%	28.45%	21.45%	22.48%
	发行人	25.21%	29.08%	23.27%	22.44%
2020年度	恒立液压	17.42%	26.57%	23.77%	32.23%
	艾迪精密	16.94%	31.58%	22.78%	28.71%
	邵阳液压	15.05%	26.85%	26.34%	31.75%
	平均值	16.47%	28.33%	24.30%	30.90%
	发行人	17.26%	26.04%	25.18%	31.51%

数据来源:各可比公司年度报告、半年度报告、招股说明书

注:2023年1-6月各公司第一季度、第二季度主营业务收入占比以2023半年度主营业务收入*2年化计算

2020年第一季度因出行受限及经济下滑导致各行业开工率较低,公司、同行业可比公司及其客户的生产销售均受到较大影响,因此当季度主营业务收入及其占比均相对较低。报告期各季度,公司、同行业可比公司主营业务收入季节性

分布不存在显著不合理差异，亦不存在重大异常波动，公司不存在放宽销售条件或者信用政策刺激销售的情形。

2、报告期各期末公司应收账款余额占当年营业收入的比例处于同行业可比公司合理区间，公司不存在放宽付款条件或者信用政策刺激销售的情况

报告期各期末，公司、同行业可比公司应收账款余额占当年营业收入的比例情况如下：

公司简称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
恒立液压	13.28%	14.35%	12.63%	12.99%
艾迪精密	29.89%	30.41%	17.56%	22.84%
邵阳液压	77.28%	75.65%	46.33%	37.11%
平均值	40.15%	40.14%	25.51%	24.31%
发行人	38.92%	44.27%	34.48%	34.78%
发行人（扣除数字化应收账款债权凭证）	30.96%	31.50%	28.50%	34.78%

数据来源：各可比公司年度报告、半年度报告、招股说明书

注：各公司2023年1-6月应收账款余额占当年营业收入的比例已年化

因恒立液压、艾迪精密均为已上市多年的液压行业龙头企业，在其主要产品细分领域具有一定的话语权，且其销售规模远高于公司和邵阳液压，因此报告期各期末其应收账款余额占当年营业收入的比例较低。报告期各期末，公司应收账款余额占当年营业收入的比例低于邵阳液压、但高于恒立液压和艾迪精密，位于同行业可比公司合理区间，且各公司应收账款余额占当年营业收入的比例均呈上涨趋势，具有一致性。

另外，根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会〔2021〕32号）的相关规定，公司在收到徐工集团、中联重机等客户以数字化应收账款债权凭证方式支付的货款时，继续在“应收账款”列示，但对于客户而言，其已视为支付货款。在剔除数字化应收账款债权凭证的影响后，报告期各期末公司普通应收账款余额占当年营业收入的比例整体呈下降趋势。因此，公司应收账款余额增长趋势与液压行业及自身实际销售情况吻合，公司不存在通过放宽付款条件或者信用政策刺激销售的情形。

综上所述，报告期内，公司液压阀销量增长幅度接近或低于下游叉车及装载机整机销量增长幅度，液压阀销售额增长幅度处于液压阀行业市场规模、同行业可比公司与液压阀相关的产品销售额增长幅度的合理区间，具备合理性。报告期内公司主要客户的采购频率、周期稳定，未发生异常波动，公司销售政策稳定，主营业务收入季节性分布与同行业可比公司不存在显著差异，各期末应收账款余额占当年营业收入的比例处于同行业可比公司合理区间，不存在放宽信用政策等销售条件刺激销售的情况。报告期内，公司营业收入增长情况符合液压行业及下游行业发展情况和自身实际生产经营情况，具备合理性。

二、说明多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀收入的前五名客户构成，报告期内多路阀销售收入占比下降、其他各类型阀收入占比提升的原因，结合不同液压阀在主机配置的一般比例规律说明多路阀销量大幅高于先导阀、制动阀的原因及合理性。

（一）报告期内公司多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀收入的前五名客户较为稳定，为公司营业收入持续增长奠定稳固的客户基础

1、报告期内公司多路阀收入前五名客户构成情况

报告期各期，公司多路阀收入前五名客户共涉及 7 家，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
安叉集团	4,089.06	6,950.98	7,184.28	5,814.85
杭叉集团	2,518.98	3,778.35	4,190.27	3,399.62
徐工集团	1,939.45	3,994.34	3,545.12	2,678.73
山东威猛工程机械有限公司	1,405.87	948.84	20.69	0.12
中联重科	967.75	1,793.35	1,529.43	707.17
中国龙工	942.81	2,417.08	2,704.63	1,917.54
山东临工	845.06	2,102.25	2,998.41	2,773.59
小计	12,708.97	21,985.19	22,172.85	17,291.63
多路阀合计	19,210.91	32,789.12	32,842.14	26,248.37
占比	66.15%	67.05%	67.51%	65.88%

注：山东威猛工程机械有限公司成立于 1999 年，主要研发、生产和销售挖掘装载机、轮式装载机、大理石叉装机、井下装载机，荣获“山东省 2023 年度专精特新中小企业”“2023

年山东省企业技术中心”“2022 年创新型中小企业”“2022 年潍坊市‘隐形冠军’企业”等奖项，生产经营资质优异

如上表所示，报告期各期公司多路阀收入前五名客户较为稳定，所涉及的 7 家客户各期销售收入合计占同期多路阀销售收入的比例约为 66%。其中受益于全球性经济形势下滑导致海外企业产能供应不足、国产化趋势加快所引发的高需求，自 2022 年下半年起，山东威猛工程机械有限公司向公司持续增加挖掘装载机液压阀的采购需求，因此 2022 年、2023 年 1-6 月公司来自于其的销售收入持续大幅增长。报告期各期，公司多路阀收入前五名客户经营稳定、资质优异，与公司连续合作多年并已建立长期的合作关系，双方购销交易具有连续性和可持续性。

2、报告期内公司先导阀收入前五名客户构成情况

报告期各期，公司先导阀收入前五名客户共涉及 6 家，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
徐工集团	1,231.43	1,617.09	1,321.47	950.10
中国龙工	488.47	1,095.90	946.62	678.74
山东重工	354.82	544.97	403.17	253.38
山东临工	294.36	651.40	956.88	729.38
山东亚泰机械有限公司	270.09	484.08	634.28	560.76
广西柳工	88.67	43.31	182.76	295.68
小计	2,727.84	4,436.74	4,445.18	3,468.04
先导阀合计	4,160.11	6,329.81	5,834.29	4,167.15
占比	65.57%	70.09%	76.19%	83.22%

注：山东亚泰机械有限公司成立于 2006 年，主要研发、生产和销售工程机械、农业机械、港口机械整机及零部件，系美国卡特彼勒、日本竹内、德国维特根、韩国斗山、徐工集团、山重建机等驾驶室、油箱、硬管、覆盖件、结构件等主要零部件的配套企业，荣获“山东省第五批专精特新‘小巨人’企业”“2023 年山东省企业技术中心”“山东省 2023 年度第一批创新型中小企业”“2021 年度山东省瞪羚企业”“第四批山东省制造业单项冠军企业”等奖项，生产经营资质优异

如上表所示，报告期各期，公司先导阀收入前五名客户较为稳定，所涉及的 6 家客户各期销售收入合计占同期先导阀销售收入的比例分别为 83.22%、76.19%、70.09%和 65.57%，持续下降主要系公司持续开拓先导阀新客户或增加其他客户供应份额所致。报告期各期，公司先导阀收入前五名客户经营稳定、资质优异，

与公司连续合作多年并已建立长期的合作关系，双方购销交易具有连续性和可持续性。

3、报告期内公司制动阀收入前五名客户构成情况

报告期各期，公司制动阀收入前五名客户共涉及 10 家，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
徐工集团	277.96	472.35	505.24	57.06
杭叉集团	193.17	325.13	352.20	242.66
安叉集团	120.10	153.83	155.78	113.37
广西柳工	118.79	115.79	101.11	58.52
三一海洋重工有限公司	94.81	0.34	-	-
三一重工	89.55	248.14	245.18	281.18
内蒙古飞龙新型能源装备制造有限公司	61.14	105.48	345.63	249.02
比亚迪	46.26	163.64	95.87	73.78
山西莱蔚机电有限公司	41.90	201.79	66.85	43.83
山东宏路重工股份有限公司	40.18	94.58	144.24	157.54
小计	1,083.85	1,881.07	2,012.10	1,276.96
制动阀合计	2,272.36	3,700.92	3,546.16	2,149.77
占比	47.70%	50.83%	56.74%	59.40%

注 1：三一海洋重工有限公司成立于 2011 年，系三一国际（0631.HK）的全资子公司，主要研发、生产和销售正面吊、堆高机、重叉等各类港口机械，荣获“广东省 2021 年度省级企业技术中心”“2022 年度珠海市知识产权保护重点企业”等奖项，移动港口机械连续 11 年占市场优势地位；

注 2：内蒙古飞龙新型能源装备制造有限公司成立于 2010 年，注册资本为 17,000.00 万元，主要研发、生产和销售庆铃牌新能源汽车、防爆车、煤矿辅助运输机械，系国家能源集团、（神华）神东集团、宁煤集团、乌海能源集团、中煤集团、华电集团、伊泰集团、陕煤集团、天隆集团等大型国企、央企集团的供应商；

注 3：山西莱蔚机电有限公司成立于 2004 年，注册资本为 6,000.00 万元，主要研发、生产和销售无轨胶轮车、防爆起动机等各类矿山机械；

注 4：山东宏路重工股份有限公司成立于 2010 年，主要研发、生产和销售防爆装载机、防爆运输车等各类矿山防爆工程机械，系中煤集团、陕煤集团、陕西神华集团、西山煤电、山东能源、山东黄金、安徽铜陵有色矿业等大型国企、央企集团的供应商，荣获“山东省 2023 年第 2 批科技型中小企业”“2022 年度山东省‘专精特新’中小企业”“2021 年度山东省瞪羚企业”。

如上表所示，报告期各期，公司制动阀收入前五名客户呈现一定的波动性，所涉及的 10 家客户各期销售收入合计占同期制动阀销售收入的比例分别为 59.40%、56.74%、50.83%和 47.70%，各期前五名客户呈现一定的波动性以及所占比例持续下降主要系公司持续开拓制动阀新客户或增加其他客户供应份额所致。在 2020 年全球经济下滑之前，国内主机客户配套的制动阀基本依赖进口。受全球经济下滑及进出口贸易受限的影响，国内主机客户开始积极寻找国内企业进行配套。对于公司而言，公司的制动阀产品最开始仅应用于矿山机械领域。在制动阀国产化趋势驱动下，公司制动阀产品凭借自身技术、产品性能及质量逐步得到徐工集团、杭叉集团、三一重工、比亚迪、安叉集团等国内主机客户的认可，实现应用领域拓展和市场规模持续扩大，报告期各期前五名客户及其销售占比的变化即为公司制动阀产品应用领域和客户拓展的直接体现。报告期各期，公司制动阀收入前五名客户经营稳定、资质良好，与公司连续合作多年并已建立长期友好的合作关系，双方购销交易具有连续性和可持续性。

4、报告期内公司其他类型阀收入前五名客户构成情况

报告期各期，公司其他类型阀收入前五名客户共涉及 6 家，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
徐工集团	1,064.30	1,570.53	1,360.20	941.09
临沂临工机械集团有限公司	820.53	21.59	0.03	-
山东重工	706.94	859.61	562.92	403.57
广西柳工	518.10	830.53	987.30	377.18
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	416.70	942.12	1,303.61	663.69
中国龙工	126.34	645.48	530.40	450.97
小计	3,652.91	4,869.86	4,744.47	2,836.50
其他类型阀合计	4,982.47	7,069.48	6,817.75	4,945.09
占比	73.32%	68.89%	69.59%	57.36%

注 1：临沂临工机械集团有限公司系公司客户临工重机股份有限公司和临沂临工重托机械有限公司的控股股东，其中：（1）临工重机股份有限公司成立于 2012 年，主要研发、生产和销售矿山开采设备、高空作业机械和特种机械，荣获“国家制造业单项冠军”“山东省企业技术中心”“山东省瞪羚企业”“山东省科技领军企业”“中国高空作业设备制造商 5 强”、“全球工程机械制造商 100 强”、“中国工程机械制造商 30 强”等奖项，生产经营资质优异；（2）临沂临工重托机械有限公司成立于 2010 年，主要研发、生产和销售装载机、挖掘装载机、

路面机械等工程机械整机及其零部件，荣获“2023年山东省瞪羚企业”“2023年山东省企业技术中心”“2022年度山东省科技小巨人企业”“山东省第四批专精特新‘小巨人’企业”，生产经营资质优异；

注2：杭州前进齿轮箱集团股份有限公司成立于1997年，系上海证券交易所主板上市公司，股票代码为601177，主要研发、生产和销售船用齿轮箱、工程机械变速箱、风电及工业传动、农业机械等产品，荣获“国家企业技术中心”“2022年度浙江省科技小巨人企业”“国家知识产权优势企业”“浙江省第一批、第四批制造业单项冠军企业”“中国工业行业排头兵企业”“中国机械工业100强”“中国大企业集团竞争力500强企业”等奖项，生产经营资质优异。

如上表所示，报告期各期，公司其他类型阀收入前五名客户较为稳定，所涉及的6家客户各期销售收入合计占同期其他类型阀销售收入的比例分别为57.36%、69.59%、68.89%和73.32%，整体呈上升趋势主要系公司持续巩固并增加相关客户的供应份额所致。报告期各期公司其他类型阀收入前五名客户经营稳定、资质良好，与公司连续合作多年并已建立长期友好的合作关系，双方购销交易具有连续性和可持续性。

（二）报告期内公司多路阀销售收入占比下降、其他各类型阀收入占比提升主要系公司调整产品结构所致，各类型液压阀销售收入金额整体上均呈持续增长趋势，具备合理性

报告期内，公司液压阀销售收入结构情况如下：

单位：万元

产品类别	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
多路阀	19,210.91	62.73%	32,789.12	65.72%	32,842.14	66.97%	26,248.37	69.98%
先导阀	4,160.11	13.58%	6,329.81	12.69%	5,834.29	11.90%	4,167.15	11.11%
制动阀	2,272.36	7.42%	3,700.92	7.42%	3,546.16	7.23%	2,149.77	5.73%
其他类型阀	4,982.47	16.27%	7,069.48	14.17%	6,817.75	13.90%	4,945.09	13.18%
其中：功能阀组	2,721.49	8.89%	2,633.10	5.28%	2,098.34	4.28%	1,944.88	5.18%
转向控制阀	1,302.16	4.25%	2,459.73	4.93%	2,357.21	4.81%	1,540.44	4.11%
操纵阀	824.68	2.69%	1,694.78	3.40%	2,018.26	4.12%	1,284.37	3.42%
单向阀	86.69	0.28%	212.16	0.43%	303.83	0.62%	153.58	0.41%
插装阀	47.45	0.15%	69.71	0.14%	40.11	0.08%	21.84	0.06%
合计	30,625.84	100.00%	49,889.34	100.00%	49,040.34	100.00%	37,510.39	100.00%

注：2023年1-6月，临沂临工机械集团有限公司和徐工集团的高空作业平台升降控制阀、广西柳工的装载机电磁阀组、山东重工的装载机压力阀组等采购需求增加，带动公司当期功能阀组销售收入实现较大幅度的增长

报告期内，公司持续对相关产品进行技术升级迭代、功能完善升级，相应增加高附加值、高毛利率系列和型号液压阀的研发、生产和销售，综合优化产品结构和提升市场竞争力。产品结构优化调整在推动公司营业收入持续增长的同时，使得多路阀销售收入占比略有下降，先导阀、制动阀、其他类型阀销售收入占比略有上升，各类型液压阀销售收入金额整体上均呈持续增长趋势，符合公司实际生产经营情况，具备合理性。

（三）报告期内公司多路阀销量大幅高于先导阀、制动阀，符合主机配置的一般比例规律和公司的实际生产经营情况，具备合理性

报告期各期，公司液压阀销售主要来源于多路阀、先导阀和制动阀，三类产品的各期销售收入占液压阀总销售收入的83%以上，其具体销量情况如下：

单位：万件

液压阀	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
多路阀	16.66	30.17	33.02	28.18
其中：机械控制多路阀	12.45	22.47	26.02	23.65
液控多路阀	2.99	5.23	5.04	3.62
先导阀	3.30	5.04	4.93	3.53
制动阀	2.29	3.66	3.47	2.45

液压阀作为液压系统中的控制元件，不同的液压阀应用在主机的不同部位，对主机起到不同的控制作用。报告期内，公司多路阀、先导阀和制动阀的销量存在差异主要源于各自的功能及应用领域不同，具体区别如下：

项目	多路阀和先导阀	制动阀
功能	属于液压工作系统，主要用于控制主机进行起/提升下降、倾斜、侧移、转斗、收斗、翻斗、伸展等各种日常工作	属于液压制动系统，用于控制车辆的行车或驻车制动
适用主机	适用于液压制动、机械制动的主机，广泛应用于工业车辆、工程机械、矿山机械及农业机械领域	主要应用于采用液压制动的主机，应用于无轨胶轮车、叉车、装载机行走机械

项目	多路阀和先导阀	制动阀
控制/操控方式	主要控制方式为机械控制、液控（先导阀控制）、电控，其中，先导阀配套液控多路阀使用，通过远程控制多路阀，解除多路阀的安装位置限制，亦可用于控制泵、油缸、马达等液压元件	操控方式多样，可采用手动式、踏板式、电控式等多种操控方式；制动方式多样，可选用正向制动、反向制动、单回路制动和双回路制动方式

通常情况下，1台主机至少需要1件多路阀，少数存在1台主机需要2-3件多路阀的情况，加之多路阀作为液压工作系统（液压工作系统通过液压传动实现对机械的调节控制，以液压油为工作介质，通过动力元件液压泵将原动机的机械能转换为液体的压力能，经过控制元件液压阀控制液压系统中油液流动的方向、压力及流量，借助执行元件液压油缸和马达把液体压力能转换为机械能，驱动执行元件实现直线往复运动和回转运动）的核心元件，广泛应用于叉车、装载机、平地机、高空作业平台、旋耕机、插秧机等主机，因此报告期内公司多路阀产品销售规模最大。

先导阀配套液控多路阀使用，通常情况下，1件液控多路阀需要配置1件先导阀。报告期内，公司先导阀销售数量与液控多路销售数量具备较强的匹配性。

制动阀主要应用于采用液压制动的主机，通常情况下，1台采用液压制动的主机需要1件制动阀。目前主机以机械制动为主，但近年来，为提高机械制动安全性，国家积极出台政策鼓励主机采用液压制动，因此主机呈现明显的液压制动趋势。对于公司而言，起初公司的制动阀仅应用于矿山机械领域，随着下游客户的认可度不断提高，公司已将制动阀应用领域逐步拓展至工业车辆、工程机械及农业机械等领域。因此，报告期内，公司制动阀销售数量远低于多路阀，但呈持续上升趋势。

综上所述，报告期各期，公司多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀收入的前五名客户较为稳定，为公司营业收入持续增长奠定稳固的客户基础；从销售数量来看，报告期内公司多路阀销量大幅高于先导阀、制动阀，符合主机配置的一般比例规律和公司的实际生产经营情况，具备合理性；从销售金额来看，报告期内公司多路阀销售收入占比下降、其他各类型阀收入占比提升主要系公司调整产品结构所致，各类型液压阀销售收入金额整体上均呈持续增长趋势，亦符合公司实际生产经营情况，具备合理性。

三、说明我国液压阀产品国产化进度情况，不同液压阀产品的进口替代难点与可行性，发行人仅制动阀产品销售受益于进口替代的原因。

（一）我国液压阀产品国产化进度情况，不同液压阀产品的进口替代难点与可行性

1、多路阀及先导阀

总体来看，多路阀、先导阀国产化开展较早，但目前，国内大吨位主机多路阀、电控系列液压阀，如电控多路阀、先导阀等液压阀仍高度依赖进口。由于先导阀配套多路阀使用，因此电控先导阀与电控多路阀国产化进度基本保持一致。

电液比例多路阀的进口替代难点主要在原材料的稳定、定制供应以及加工精度的高要求。实现电液比例多路阀的进口替代需要具备根据电流大小比例控制的比例电磁阀原材料。电磁阀对耐高温、持久性等性能指标要求、批量制造技术、批量质量控制能力及加工精度要求极高，国内部分厂商虽具备电磁阀生产能力，但产品可靠性、稳定性与国际企业仍有一定差距。

电液比例技术的研发是实现多路阀进口替代的突破点，公司已进行电液比例技术的研发，电控多路阀已在下游客户通过装机测试，将逐步实现电控多路阀的进口替代。目前，采用电液比例控制的叉车液压阀仍被国外市场垄断，国内液压企业仍不具备成熟的叉车及装载机等多路阀的电液比例技术研发和产品的产业化、规模化能力。公司已开展电磁阀产品的研发工作，并于 2021 年开始电液比例叉车多路阀的研发，目前已形成一定的技术成果，并获得 1 项专利，成功研发出 CDD 系列电液比例多路阀。该液压阀采用负载敏感和电液比例控制原理相结合，并融合公司高性能叉车多路阀设计技术和叉车多路阀节能技术等核心技术，具有良好的操控性和节能性，已在安叉集团、林德叉车、比亚迪等高性能叉车上通过样品装机测试。公司已在叉车液压阀市场深耕多年，具有深厚的技术底蕴和较高的市场知名度，未来公司将持续加大电液比例液压阀的研究，不断提升各项性能，完善电液比例叉车多路阀系列产品，逐步实现工业车辆电液比例液压阀的进口替代。

公司将以叉车电液比例技术为基础，不断拓展装载机及其他领域电液比例多路阀的研发工作，目前公司已开展装载机电液比例系列多路阀及配套电比例控制手柄的研发工作，该系列产品采用公司全变量液压系统，电比例手柄控制、系统最高压力达 35MPa。未来随着上述产品性能的不不断提升，并获得主机客户验证通过，公司有望实现电液比例多路阀的进口替代。

2、制动阀

制动阀进口替代进程晚于多路阀，目前，制动阀正在进行大规模进口替代。与此同时，不同应用领域的制动阀进口替代进程亦存在差异。从制动阀应用领域来看，矿山机械领域制动阀率先进入国产化进程，目前，工程机械、农业机械等领域的制动阀正在国产化进行中。矿山机械单台设备昂贵，由于其主机工况环境恶劣，对安全性要求极高，长期以来，矿山机械主机的制动阀等液压阀被国外市场垄断，国内企业占据的市场份额较小，存在较大的进口替代空间。2020 年开始，由于全球经济下滑及国际贸易受限，制动阀进口受阻，我国矿山机械制动阀国产化进程加快。我国制动阀产品在响应时间、可靠性等方面已通过大量矿山机械用户认证，因此，国内制动阀产品在矿山机械领域的成功国产化推动了工程机械及农业机械等其他领域的制动阀国产化进程。工程机械是我国液压阀最大的应用领域，对制动阀需求较高，进口替代空间较大。

制动阀进口替代的难点主要在于获取下游客户对国内制动阀产品的可靠性认证并缩小与国际厂商的产品的性能差距，公司已不断开拓制动阀产品种类，拓展制动阀应用领域。由于制动阀对整机作业安全影响较大，若无法快速、高效地刹车制动，则极易发生作业事故，严重时将影响操作者生命安全，因此尽管国际厂商的制动阀产品价格昂贵，国内矿山机械、工程机械等领域仍长期采用进口制动阀产品，不愿采用国内制动阀产品。长期以来，国内企业缺少在下游主机试装和测试制动阀产品可靠性的机会，一定程度上导致制动阀国产化进程较慢。此外，大型主机对制动阀的制动可靠性要求较高，国内企业仍需加大技术投入，面向大型移动装备升级液压制动技术，全面提升制动阀的制动可靠性。

公司通过持续的投入高端设备，保障所需的精度要求。在矿山机械全液压制动领域，制动阀长期被国外市场垄断，企业需掌握液压阀的多级安全设计能力，

以实现液压阀可靠制动和快速响应等要求。公司相继开发的 PDF 系列制动阀、HBV 制动阀、ACV 充液阀等产品，拥有正向制动、反向制动、单回路制动和双回路制动等多种制动方式，已逐步进入国内矿山机械下游供应商体系，在无轨胶轮车领域推广和批量使用。同时，全液压制动阀产品已推广应用至叉车、装载机、平地机、轮式挖掘机、采棉机等多工程机械、农业机械领域，已进入下游知名工程机械主机厂商的供应商体系。随着公司募投项目的逐步投产，公司制动阀销售收入将进一步扩大。

（二）公司制动阀产品销售明显受益于进口替代的原因

多路阀、先导阀等液压阀国产化进程早于制动阀，制动阀对安全性要求极高，近年来进口替代趋势明显。由于制动阀对整机作业安全影响较大，若无法快速、高效地刹车制动，则极易发生作业事故，严重时将影响操作者生命安全。下游客户对供应商体系管理严格，客户需要较长时间验证国内制动阀产品的可靠性，时间成本较高。因此，长期以来，尽管国内厂商已具备制动阀研发及生产能力，但下游客户仍然不愿选择国内厂商的制动阀产品，国内企业缺少在下游主机试装和测试制动阀产品可靠性的机会。国外制动阀厂商具有较久的制动阀生产经验，制动阀产品在压力等级产品及可靠性等方面均具有一定的竞争优势。

2020 年以前，主机厂商配套的制动阀基本依赖进口。受全球经济下滑及进出口贸易的影响，制动阀进口受阻，主机厂商积极寻找国内企业进行配套，国内企业因此获得进入下游制动阀供应商体系进行试装的机会。公司于 2000 年左右开始对全液压制动系统进行研发，先后开发出正向制动、反向制动、单回路制动和双回路制动等方式的制动阀产品，公司制动阀产品凭借自身技术、产品性能及质量得到国内主机厂商的认可，在主机厂制动阀配套领域抢占一席之地，并逐步扩大应用领域及市场规模。公司制动阀产品主要向徐工集团、杭叉集团、三一重工、比亚迪、安叉集团、广西柳工和山西莱蔚机电有限公司等主机厂配套。

综上所述，总体来看，多路阀、先导阀的国产化开展较早，但目前，国内大吨位主机多路阀、电控系列液压阀，如电控多路阀、先导阀等液压阀仍高度依赖进口。电液比例技术的研发是实现多路阀进口替代的突破点，公司已进行电液比例技术的研发，产品已在下游客户通过装机测试，将逐步实现电控多路阀的进口

替代。制动阀进口替代进程晚于多路阀，目前，制动阀正在进行大规模进口替代。制动阀进口替代的难点主要在于获取下游客户对国内制动阀产品的可靠性认证并缩小与国际厂商的产品的性能差距，公司已不断开拓制动阀产品种类，拓展制动阀应用领域。

四、结合发行人产品销售价格整体上涨原因、2023 年上半年部分产品价格下跌原因，说明报告期内是否存在向主要客户高出市场同类产品价格销售、向客户另行返还高出部分金额的情形。

（一）报告期内公司产品价格整体呈上涨趋势

报告期内，公司主要液压阀及阀体铸件产品销售价格变动情况如下：

单位：液压阀-元/件、阀体铸件-元/千克

产品类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销售单价	增长率	销售单价	增长率	销售单价	增长率	销售单价
多路阀	1,153.21	6.10%	1,086.92	9.28%	994.64	6.77%	931.61
先导阀	1,262.21	0.51%	1,255.82	6.02%	1,184.55	0.43%	1,179.53
制动阀	992.34	-1.90%	1,011.60	-1.15%	1,023.36	16.68%	877.10
阀体铸件	10.94	3.02%	10.62	4.94%	10.12	4.60%	9.68

注：2023 年 1-6 月，公司与子公司高宇液压之间内部销售先导阀相应的营业收入、营业成本已在合并报表中正常抵消，但因财务人员工作疏忽而未相应冲减明细表中的销售数量，导致当期先导阀销售单价及增长率计算有误。修正先导阀销售数量后计算，2023 年 1-6 月公司先导阀销售单价与 2022 年相当。

如上表所示，报告期内，公司主要液压阀及阀体铸件销售价格整体呈稳步上涨趋势，制动阀销售价格自 2021 年以来保持相对稳定但略有下降，主要受制动阀国产化进程推进的影响。

（二）报告期内同行业可比公司与液压阀相关的产品的销售价格整体上亦呈上涨趋势

报告期内，公司、同行业可比公司与液压阀相关的产品的销售单价变化情况如下：

单位：元/件

公司简称	产品类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	近三年单价复合增长率
		销售单价	增长率	销售单价	增长率	销售单价	增长率	销售单价	
恒立液压	液压泵阀	未披露	未披露	12,243.40	16.17%	10,539.55	32.17%	7,973.95	23.91%
艾迪精密	液压件	未披露	未披露	6,887.21	-7.02%	7,407.33	2.53%	7,224.88	-2.36%
邵阳液压	液压系统	未披露	未披露	226,618.90	54.34%	146,830.33	20.17%	122,187.98	36.19%
平均值	-	-	-	-	21.16%	-	18.29%	-	19.24%
发行人	液压阀	992.04	5.21%	942.94	7.78%	874.91	27.01%	688.87	17.00%

数据来源：同行业可比公司年度报告、半年度报告或招股说明书

注 1：恒立液压的液压泵阀、液压系统均属于与液压阀相关的产品，其中液压泵阀包括主控泵阀、通用泵阀、液压马达，液压系统由液压泵、液压阀、液压缸组成，但恒立液压年度报告中未披露液压系统的销量，故上表中未予以列示；

注 2：艾迪精密的液压件属于与液压阀相关的产品，包括液压泵、液压马达、多路控制阀；

注 3：邵阳液压的液压系统属于与液压阀相关的产品，由液压泵、液压阀、液压缸组成；

注 4：各同行业可比公司 2023 年半年度报告中未披露分产品营业收入或销量，暂无法计算其与液压阀相关的产品 2023 年 1-6 月的销售单价以及平均值；

注 5：恒立液压 2022 年度报告中披露了挖掘机用泵阀马达、其他行业用泵阀马达销售数量，但 2021 年度报告、2020 年度报告均未披露其他行业用泵阀马达销售数量，为统一口径，在计算 2022 年液压泵阀销售单价时仅考虑挖掘机用泵阀马达销售数量，故对 2022 年液压泵阀销售单价、增长率做出相应调整。

如上表所示，报告期内，公司、同行业可比公司与液压阀相关的产品的销售价格整体上均呈上涨趋势，具有一致性。

（三）报告期内公司产品价格整体呈上涨趋势的原因

报告期内，随着我国液压阀向智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展，为提升生产效率、保持公司整体盈利能力及持续性，公司借助新购置的机器设备持续提高生产效率、产品性能和产品质量，着力提升高附加值产品的研发、生产及销售，持续对相关产品进行技术更新迭代、功能完善升级，综合优化产品结构和提升市场竞争力。随着公司产品性能强、开发难度高、工艺技术难度大等高技术含量的产品销售规模的增加，主要液压阀及阀体铸件销售价格整体呈稳步上涨趋势。

具体来说，产品结构优化升级直接体现在不同产品类型以及同产品类型的不同产品系列、产品型号之间的更新换代。多路阀、先导阀、制动阀作为公司最主要的液压阀产品类型，多路阀虽然销售规模高，但其平均销售价格或毛利率低于

先导阀、制动阀；同时，同类型液压阀中不同系列、型号的产品的销售价格、毛利率亦有所差异。因此，公司在充分考虑客户产品需求的情况下，凭借自身快速的研发响应能力、更新迭代产品的设计能力以及敏捷的服务效率，积极参与客户主机改型升级工作，相应增加高附加值、高毛利率系列和型号液压阀的生产和销售，助力营业收入、主要产品销售价格、毛利率整体呈上涨趋势。

1、公司 2021 年制动阀销售价格同比上涨 16.68% 的原因

2021 年公司制动阀销售价格较 2020 年同比增长 16.68%，除了受自身产品销售结构优化的影响以外，还与国产化趋势密切相关。

在 2020 年全球经济下滑之前，国内主机客户配套的制动阀基本依赖进口。受全球经济下滑及进出口贸易受限的影响，国内主机客户开始积极寻找国内企业进行配套。在 2020 年以前，公司已与相关客户建立业务合作关系，并已持续积累和改善制动阀技术及工艺，只是未向相关客户供应制动阀或所占制动阀供应份额较小。借助于 2020 年以来国际进出口贸易不畅的契机以及液压制动普及率和国产化率的提升，公司凭借多年的研发投入、技术积累和工艺改善，已先后成功开发出正向制动、反向制动、单回路制动和双回路制动等方式的制动阀产品，并依靠相对成熟的技术工艺、可靠的产品性能及稳定的产品质量，经过送样试用、小批量试验、综合评审等认证程序后，在制动精度、可靠性、稳定性、安全性等方面逐步得到徐工集团、杭叉集团、三一重工、比亚迪、安叉集团等国内主机客户的认可，制动阀应用领域由矿山机械逐步拓展至工业车辆、工程机械及农业机械领域，销售价格和销售规模整体呈上升趋势。

2、报告期内多路阀销售价格持续上涨 5% 以上的原因

报告期内，多路阀作为公司最重要的产品类型，各年销售收入占主营业务收入的比例均高达 62% 以上。公司多路阀由 CDB-F15、CDB-F20、ZL20、GDF、YGDF、D32 等近 20 余个产品系列组成。报告期内，公司主要系列多路阀销售收入及价格变化情况如下：

单位：万元、元/件

项目	2023年1-6月				2022年度			
	收入金额	收入占比	销售单价	销售单价增长率	收入金额	收入占比	销售单价	销售单价增长率
CDB-F15 系列	6,674.33	34.74%	721.94	-0.53%	11,493.88	35.05%	725.78	12.38%
CDB-F20 系列	2,406.44	12.53%	1,650.96	2.20%	3,573.94	10.90%	1,615.41	5.61%
ZL20 系列	2,159.04	11.24%	2,936.67	26.28%	1,625.32	4.96%	2,325.54	52.69%
D32 系列	2,063.37	10.74%	2,076.24	0.17%	5,469.22	16.68%	2,072.69	1.33%
YGDF 系列	1,573.27	8.19%	1,697.71	1.38%	2,316.78	7.07%	1,674.58	1.94%
GDF 系列	1,044.53	5.44%	1,163.31	1.38%	2,866.42	8.74%	1,147.49	0.13%
小计	15,920.97	82.87%	1,116.78	3.19%	27,345.56	83.40%	1,082.21	9.14%
多路阀	19,210.91	100.00%	1,153.21	6.10%	32,789.12	100.00%	1,086.92	9.28%

(续)

项目	2021年度				2020年度		
	收入金额	收入占比	销售单价	销售单价增长率	收入金额	收入占比	销售单价
CDB-F15 系列	11,031.09	33.59%	645.83	10.60%	9,327.01	35.53%	583.94
CDB-F20 系列	3,782.39	11.52%	1,529.60	6.20%	2,627.18	10.01%	1,440.26
ZL20 系列	675.62	2.06%	1,523.04	0.91%	400.70	1.53%	1,509.25
D32 系列	5,734.54	17.46%	2,045.42	3.10%	4,280.78	16.31%	1,983.95
YGDF 系列	2,023.15	6.16%	1,642.70	0.47%	1,312.15	5.00%	1,635.08
GDF 系列	4,331.72	13.19%	1,145.99	-1.16%	4,566.90	17.40%	1,159.49
小计	27,578.52	83.97%	991.61	9.93%	22,514.72	85.78%	902.00
多路阀	32,842.14	100.00%	994.64	6.77%	26,248.37	100.00%	931.61

如上表所示，2021年、2022年CDB-F15系列、CDB-F20系列多路阀销售单价增长率均超过5%，2022年、2023年1-6月ZL20系列多路阀销售单价增长率均超过5%，除此之外，各期其他系列多路阀销售单价均较为稳定。

如本回复意见之“问题5/二、/(四)/1、/(1)CDB系列多路阀产品升级迭代”所述，报告期内，公司不断加大研发投入，持续对相关产品进行技术升级迭代、功能完善升级和性能优化提升，综合优化产品结构，着力增加高附加值、高毛利率系列和型号液压阀的生产和销售。报告期内，CDB系列多路阀产品升级迭代趋势明显，CDB系列多路阀按照通径可主要分为CDB-F15系列、CDB-F20

系列，按照代次可主要分为 CDB2 系列、CDB3 系列、CDB4 系列、CDB5 系列、CDC 系列，随着升级迭代进程的推进，较为传统、价格较低的 CDB2 系列多路阀销售收入及占比持续下降，较为先进、价格较高的 CDB3 系列、CDB4 系列、CDB5 系列多路阀销售收入及占比持续上升，CDB 系列多路阀内部销售结构的优化调整综合使得报告期内 CDB-F15 系列、CDB-F20 系列多路阀销售单价整体上呈上升趋势。

如本回复意见之“问题 5/二、/（四）/3、/（2）增加既有客户挖掘装载机液压阀市场规模，助力报告期内公司产品结构优化及高毛利率液压阀产品销售收入持续增长”所述，ZL20 系列多路阀主要应用于挖掘装载机和装载机领域，其中挖掘装载机用、装载机领域的 ZL20 系列多路阀价格分别约为 3,500.00 元/件、1,500.00 元/件。随着 2022 年下半年公司来自于山东威猛工程机械有限公司挖掘装载机领域用 ZL20 系列多路阀采购需求的增加，价格较高的挖掘装载机领域用 ZL20 系列多路阀销售收入及占比持续上升，ZL20 系列多路阀内部销售结构的优化调整导致 2022 年、2023 年 1-6 月 ZL20 系列多路阀销售单价持续大幅增长。

（四）报告期内公司不存在违反与主要客户约定的限价条款而向客户另行返还高出部分金额的情形

1、公司与主要客户之间签订的销售合同中约定的限价条款情况

公司液压阀及阀体铸件产品非大宗商品，定制化程度相对较高，无公开的市场报价。报告期内，公司采取“以产品成本为基础、与客户协商定价”的产品定价方式。在产品定价方面，公司一般综合考虑如下因素：首先，基于产品成本及相关费用，结合产品性能、产品开发难度和工艺技术难度，考虑合理的利润水平后初步得到合理的价格区间；其次，考虑客户整体资信情况、采购规模、付款条件等因素；最后，考虑整体市场环境、供需关系等因素。综合考虑上述因素后，公司与客户主要通过商务谈判协商定价。

报告期内，公司主要客户保持稳定，包括徐工集团、安叉集团、中国龙工、杭叉集团、山东临工、山东重工，公司与主要客户之间一直秉持平等自愿、诚实守信的交易原则，按商务谈判条款进行公平交易。

经排查，公司与主要客户之间签订销售合同的限价条款情况如下：

客户名称	限价条款
徐工集团	为体现双方良好的合作伙伴关系，乙方销售给甲方的产品价格不应高于乙方在市场上相同产品价格。若甲方有证据证明乙方出售给甲方的产品价格高于乙方在市场上相同产品价格的，乙方应向甲方返还高出部分的金额。返还期限从该定价时间起到下一次价格调整为止，返还方式以扣除货款方式进行。另外甲方有权根据情节严重程度向乙方主张高出部分金额两倍的违约金。
安叉集团	合作期间内，乙方发生下列行为之一的，按当年度月均供货金额的3倍向甲方支付违约金，不足1万元则按1万元支付，同时，在乙方违约金未支付前，甲方对乙方供货的付周期延长，并保留进一步追究乙方责任的权利：1) 乙方承诺在同等或者小于安徽合力股份有限公司采购规模的市场交易中，给予甲方最优惠的价格及条款待遇，否则乙方同意甲方将差价部分从其货款中扣除，直至取消供应商资格；2) 若乙方在行业内只为甲方供货，供货价格明显高于市场上质量水平相当的产品时，甲方有权追缴上一年度的价款差异金额。
中国龙工	乙方遵循诚信原则并承诺，在保证产品同等质量前提下，给予甲方同行业或其他客户及市场同期最优产品价格。
杭叉集团	无
山东临工	无
山东重工	供方应保证提供给需方的产品价格不高于其他同行业配套产品的价格。对于配套价格差异超过20%的，一经查实，需方将对差价部分进行追偿，情形特别严重的将取消供货资格。

注1：上表中限价条款摘自公司与主要客户的主要采购主体签订的最新销售合同，其中甲方、需方均指主要客户，乙方、供方均指公司；

注2：公司与徐工集团（徐工物资）于2020年1月1日签订的销售合同（履行期间为2020年1月1日至2021年12月31日）中约定“为体现双方良好的合作伙伴关系，乙方销售给甲方的产品价格不应高于市场上相同产品，如甲方有证据证明乙方出售给甲方的产品价格高于市场上相同产品，乙方应向甲方返还高出部分的金额。”后考虑到双方交易惯例以及限价条款的可行性，双方于2021年12月9日签订的销售合同（合同履行期间为2021年12月1日至2023年12月31日）已将相关条款修改为上表所列内容。

如上表所述，报告期内，公司与主要客户约定的限价条款，主要是限制公司向其他客户销售同类产品的价格，而非限制公司以高出市场同类产品的价格向主要客户销售产品。实际上，就特定产品而言，因销售数量或产品质量、付款条件等不同，公司产品销售价格可能高于或低于市场上同类产品的价格（如有），主要客户有自由选择权，且在商务谈判协商定价时已与公司协商确定。

2、公司与主要客户之间签订的销售合同中约定限价条款的原因及合理性、限价条款的实际执行情况

报告期内，公司主要客户均为工程机械、工业车辆行业龙头/知名企业，议价能力相对较强，主要客户与包括公司在内的供应商之间签订的销售合同大多数

为其提供的制式采购协议，大多数都包含限价条款，限制供应商向其他客户销售同类产品的价格。

对于主要客户而言，限价条款仅为通用保护性条款，主要目的在于谋求供应商给予最优惠价格，保障其自身权益而非实质上严格的价格限制。此外，供应商向其他客户销售同类产品的价格属于商业秘密，主要客户亦不可能全面、准确知晓，限价条款实际执行的可行性、可能性均不高。

对于公司而言，由于公司产品定制化程度相对较高，报告期内未出现同一产品同时向不同主要客户大量销售的情况，限价条款对公司日常销售业务未产生实质性障碍。

从实际情况来看，报告期内公司不存在违反与主要客户约定的限价条款而被追偿返还高出部分金额的情况。

综上所述，此前披露的“2023年1-6月公司先导阀销售价格下降10%”主要系财务人员工作疏忽而错误统计先导阀未抵消内部销售数量所致，修正先导阀销售数量后计算，2023年1-6月公司先导阀销售价格与2022年相当。报告期内，公司、同行业可比公司与液压阀相关的产品的销售价格均呈上涨趋势，公司产品价格上涨主要受产品结构优化调整、液压阀国产化趋势的影响，符合液压阀行业趋势、自身实际生产经营情况，具备合理性。报告期内，公司主要客户保持稳定，公司与主要客户之间一直秉持平等自愿、诚实守信的交易原则，按商务谈判条款进行公平交易，主要客户主要基于保障自身权益的目的而约定通用保护性的限价条款，该限价条款未对公司日常销售业务产生实质性障碍，公司亦不存在因违反与主要客户约定的限价条款而向客户另行返还高出部分金额的情况。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

1、对比发行人液压阀、下游叉车及装载机整机销量增长幅度，发行人液压阀销售额、液压阀行业市场规模、同行业可比公司与液压阀相关的产品销售额的增长幅度，分析是否具备一致性。

2、了解发行人主要客户的采购频率、周期及其变化情况（如有），对比发行人与同行业可比公司主营业务收入季节性分布情况、各期末应收账款余额占当年营业收入的比例情况，核查发行人销售政策是否稳定、是否存在放宽销售条件刺激销售的情况。

3、结合报告期内发行人多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀收入的前五名客户变化情况，分析各类型液压阀客户稳定性；结合主机配置的一般比例规律，分析多路阀与先导阀、制动阀销量差异的原因及合理性；结合发行人产品结构调整的背景和方式，分析多路阀销售收入占比下降、其他各类型阀收入占比提升的原因及合理性。

4、访谈发行人技术负责人，了解我国液压阀产品国产化进度情况，不同液压阀产品的进口替代难点与可行性，发行人制动阀产品销售明显受益于进口替代的原因。

5、通过复核 2023 年上半年先导阀销售价格、销售数量的计算过程，分析当期先导阀销售价格变动的原因及合理性；对比分析报告期内发行人、同行业可比公司液压阀相关的产品的销售价格的变动趋势是否具有 consistency。

6、查阅报告期内发行人与主要客户签订的销售合同，了解双方定价模式、约定限价条款的原因及合理性，结合账簿记录核查限价条款的实际执行情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人液压阀销量增长幅度接近或低于下游叉车及装载机整机销量增长幅度，液压阀销售额增长幅度处于液压阀行业市场规模、同行业可比公司与液压阀相关的产品销售额增长幅度的合理区间，具备合理性；报告期内发行人主要客户的采购频率、周期稳定，未发生异常波动，发行人销售政策稳定，主营业务收入季节性分布与同行业可比公司不存在显著差异，各期末应收账款余额占当年营业收入的比例处于同行业可比公司合理区间，不存在放宽销售条件刺激销售的情况；报告期内发行人营业收入增长情况符合液压行业及下游行业发展情况和自身实际生产经营情况，具备合理性。

2、报告期各期发行人多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀收入的前五名客户较为稳定，为发行人营业收入持续增长奠定稳固的客户基础；从销售数量来看，报告期内发行人多路阀销量大幅高于先导阀、制动阀，符合主机配置的一般比例规律和发行人的实际生产经营情况，具备合理性；从销售金额来看，报告期内发行人多路阀销售收入占比下降、其他各类型阀收入占比提升主要系发行人调整产品结构所致，各类型液压阀销售收入金额整体上均呈持续增长趋势，亦符合发行人实际生产经营情况，具备合理性。

3、总体来看，多路阀、先导阀的国产化开展较早，但目前，国内大吨位主机多路阀、电控系列液压阀，如电控多路阀、先导阀等液压阀仍高度依赖进口。电液比例技术的研发是实现多路阀进口替代的突破点，公司已进行电液比例技术的研发，产品已在下游客户通过装机测试，将逐步实现电控多路阀的进口替代。制动阀进口替代进程晚于多路阀，目前，制动阀正在进行大规模进口替代。制动阀进口替代的难点主要在于获取下游客户对国内制动阀产品的可靠性认证并缩小与国际厂商的产品的性能差距，公司已不断开拓制动阀产品种类，拓展制动阀应用领域。

4、报告期内，发行人、同行业可比公司与液压阀相关的产品的销售价格均呈上涨趋势，发行人产品价格上涨主要受产品结构优化调整、液压阀国产化趋势的影响，符合液压阀行业趋势、自身实际生产经营情况，具备合理性。

5、报告期内，发行人主要客户保持稳定，发行人与主要客户之间一直秉持平等自愿、诚实守信的交易原则，按商务谈判条款进行公平交易，主要客户主要基于保障自身权益的目的而约定通用保护性的限价条款，该限价条款未对发行人日常销售业务产生实质性障碍，发行人亦不存在因违反与主要客户约定的限价条款而向客户另行返还高出部分金额的情况。

问题5 关于毛利率变动合理性

申报材料与前次审核问询回复显示：

(1)报告期内，公司主营业务毛利率分别为 35.57%、38.80%、40.15%、39.33%。发行人 2020 至 2022 年主营业务产品毛利率持续上升，而同行业可比上市公司整体下降；同时，发行人研发费用中的研发材料占比整体提升。

(2) 根据公开信息，发行人部分前五大客户 2020 至 2022 年的销售毛利率整体亦呈现下降趋势。

(3) 报告期内，公司通过产品类别及各类别产品内部结构调整，使得毛利率相对较高的先导阀、制动阀收入占比持续提升。

(4) 报告期内，同行业可比公司的毛利率与存货周转率之间呈现同向变动关系，即两个指标 2020 至 2022 年均下滑、2023 年 1-6 月均提升，但发行人的毛利率与存货周转率变动则呈现反向变动关系。

请发行人：

(1) 结合主要客户业务毛利率变动情况以及发行人对客户的议价能力等，进一步说明报告期内同行业可比公司毛利率下降、以及主要客户毛利率下降而发行人毛利率仍提升的合理性。

(2) 说明先导阀、制动阀毛利率相对较高的原因，结合客户对不同液压阀需求的变化、发行人产品结构调整的具体方法说明高毛利率产品销售占比提高的合理性。

(3) 进一步分析说明情况说明公司毛利率变动与存货周转率变动趋势相反、与同行业公司不一致的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合生产成本核查情况说明发行人是否存在将生产材料成本混入研发费用的情形。

【发行人回复】

一、结合主要客户业务毛利率变动情况以及发行人对客户的议价能力等，进一步说明报告期内同行业可比公司毛利率下降、以及主要客户毛利率下降而发行人毛利率仍提升的合理性。

(一) 报告期内公司主要客户自身毛利率变动情况

报告期内，公司主要客户稳定，包括徐工集团、安叉集团、中国龙工、杭叉集团、山东临工和山东重工，均为工程机械行业大型知名主机厂商，公司主要客户中除了中国龙工、杭叉集团外，均为非上市公司，公司暂无法获知主要客户毛

利率数据。因主要客户不乏上市公司或上市公司的母/子公司，故主要客户所涉上市公司的毛利率情况在一定程度上能反映主要客户的毛利率情况。

报告期内，公司主要客户所涉上市公司主营业务及其向公司采购各类液压阀生产的相关产品（以下简称“相关产品”）的毛利率变化情况如下：

客户名称	所涉上市公司									
	所涉上市公司简称	主营业务毛利率				相关产品毛利率				
		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	相关产品	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
徐工集团	徐工机械	22.86%	20.21%	16.24%	17.07%	铲运机械	28.83%	25.32%	18.46%	15.64%
安叉集团	安徽合力	19.76%	16.99%	16.10%	17.72%	叉车及配件	未披露	16.71%	15.64%	17.45%
中国龙工	中国龙工	16.49%	16.74%	17.95%	23.37%	-	未披露	未披露	未披露	未披露
杭叉集团	杭叉集团	19.09%	17.78%	15.51%	20.35%	叉车及配件	未披露	18.15%	16.30%	20.47%
山东临工	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
山东重工	山推股份	17.60%	14.69%	14.75%	13.73%	工程机械主机	22.88%	19.19%	17.28%	16.60%
平均值	-	19.16%	17.28%	16.11%	18.45%	-	25.86%	19.84%	16.92%	17.54%

数据来源：相关上市公司年度报告、半年度报告

注 1：徐工机械铲运机械包括叉装机、装载机、平地机、叉车、挖掘机等；

注 2：山东临工为非上市公司，暂无法获知其相应财务数据；

注 3：报告期各期，山推股份未具体披露铲运机械、路面机械等主机销售收入及毛利率，暂以工程机械主机替代作为与液压阀相关的产品；

注 4：报告期各期，中国龙工未具体披露相关产品装载机的毛利率，2023 年 1-6 月安徽合力、杭叉集团未具体披露相关产品叉车及配件的毛利率，报告期各期主要客户所涉上市公司相关产品平均毛利率系各公司披露值的算术平均数。

如上表所示，报告期内，公司主要客户所涉上市公司主营业务以及相关产品的毛利率平均值呈先降后升趋势，且相关产品的毛利率平均值均接近或高于其主营业务毛利率平均值。

（二）报告期内同行业可比公司毛利率变动情况

报告期内，公司、同行业可比公司主营业务及与液压阀相关产品毛利率对比情况如下：

公司简称	主营业务毛利率				与液压阀相关产品毛利率			
	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
恒立液压	38.92%	40.36%	43.97%	44.03%	未披露	47.92%	51.60%	51.86%
艾迪精密	30.93%	27.94%	32.78%	39.96%	未披露	24.74%	32.47%	33.64%
邵阳液压	28.02%	29.34%	26.39%	29.31%	未披露	31.70%	29.25%	27.76%
平均值	32.63%	32.55%	34.38%	37.77%	不适用	34.79%	37.77%	37.75%
发行人	39.33%	40.15%	38.80%	35.57%	39.92%	41.01%	39.39%	35.78%

数据来源：各可比公司年度报告、半年度报告、招股说明书

注 1：恒立液压的主要产品为液压油缸、液压泵阀等液压元件及其配件，其中液压泵阀、液压系统均属于与液压阀相关的产品，液压泵阀包括主控泵阀、通用泵阀、液压马达，液压系统由液压泵、液压阀、液压缸组成

注 2：艾迪精密的主要产品为液压破碎锤和液压件，其中液压件属于与液压阀相关的产品，包括液压泵、液压马达、多路控制阀

注 3：邵阳液压的主要产品为液压系统、液压缸和液压泵等，其中液压系统属于与液压阀相关的产品，由液压泵、液压阀、液压缸组成

注 4：根据艾迪精密 2022 年 4 月 13 日披露的《公开发行可转换公司债券募集说明书》，2020 年、2021 年 1-9 月控制阀及其他液压件产品销售收入占液压件销售收入的比例分别为 13.06%、13.88%，毛利率分别为 38.60%、37.50%，与公司同期液压阀毛利率较为接近

注 5：各可比公司 2023 年半年度报告未披露分产品的营业收入或营业成本，故暂时无法计算 2023 年半年度其与液压阀相关产品的毛利率

如上表所示，报告期内，同行业可比公司主营业务毛利率以及与液压阀相关产品的毛利率均整体上呈下降趋势。就公司营业收入占比超过 90%的主要产品液压阀而言，2020 年至 2022 年，同行业可比公司与液压阀相关产品的平均毛利率分别为 37.75%、37.77%和 34.79%，虽然略有下降但相对稳定并低于其主营业务平均毛利率下降幅度，公司液压阀毛利率分别为 35.78%、39.39%和 41.01%，处于同行业可比公司液压阀相关产品毛利率的合理区间，并逐步看齐行业龙头恒立液压。2020 年至 2022 年，相比于恒立液压、艾迪精密，公司与邵阳液压的生产经营规模均相对较小，公司液压阀产品毛利率分别为 35.78%、39.39%和 41.01%，毛利率增长约 5 个百分点，邵阳液压的液压系统产品毛利率分别为 27.76%、29.25%和 31.70%，毛利率增长约 4 个百分点，公司的液压阀与邵阳液压的液压系统产品毛利率均呈增长趋势，且毛利率增长百分点接近，不存在异常波动。

（三）报告期内公司毛利率变动趋势与主要客户自身毛利率、同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利率变动趋势与主要客户所涉上市公司主营业务以及相关产品的毛利率、同行业可比公司主营业务以及与液压阀相关的产品的毛利率变动趋势不一致的主要原因及合理性在于：

1、公司主要客户所涉上市公司所属工程机械行业竞争激烈

报告期内，公司、同行业可比公司主要客户均属于工程机械行业大型知名主机厂商。工程机械行业囊括挖掘机械、铲运机械、起重机械、工业车辆、筑养路机械、凿岩机械、桩工机械、市政与环卫机械、高空作业机械、混凝土机械等十余个大类细分行业，覆盖挖掘机、装载机、推土机、平地机、起重机、叉车、压路机、摊铺机、高空作业平台等近十余个主要产品类别。2020年以来，全球性经济形势下滑导致海外企业产能供应不足引发高需求，工程机械出口量大幅增加，推动工程机械行业市场规模持续增长。根据中国工程机械工业协会、中商产业研究院统计数据，2019年至2021年，工程机械行业市场规模分别为6,681.00亿元、7,751.00亿元和9,605.00亿元，复合增长率高达19.90%。报告期内，工程机械行业市场规模的持续增长为各主机厂商提供了良好的发展机遇，但同时也由于工程机械行业生产企业数量众多，导致市场竞争日趋激烈，各主机厂商大多采取抢占市场占有率的竞争策略。另外，钢、铁系工程机械行业的主要原材料，报告期内，钢、铁价格整体呈上涨趋势，导致工程机械主机生产成本亦呈上涨趋势。以上因素综合导致报告期内公司主要客户所涉上市公司主营业务以及相关产品的毛利率平均值不高且呈先降后升趋势。

2、同行业可比公司主要产品及细分竞争领域与公司不同

同行业可比公司主要产品及细分竞争领域与公司不同，液压阀作为液压系统的“中枢”，技术及生产难度相对较高，公司深耕液压阀细分领域并拥有相对竞争优势，因此能够保持相对较高的毛利率。

报告期内，公司、同行业可比公司主要产品及细分竞争领域、对客户议价能力对比情况如下：

公司名称	主要产品及细分竞争领域	对客户议价能力以及毛利率情况
恒立液压	主要产品为液压油缸和液压泵阀，深耕于以挖掘机为代表的行走机械领域，并拓展以盾构机为代表的地下掘进设备、以船舶及港口机械为代表、以高空作业平台为代表的特种车辆等领域	作为液压行业的龙头企业，品牌优势明显，液压市场占有率较高，议价能力较强，且一直采用直销模式，因此毛利率高
艾迪精密	主要产品液压破碎锤、液压件均主要应用于挖掘机，并拓展至高空作业平台、旋挖钻机、装载机等领域	在液压破碎锤领域竞争优势明显，议价能力相对较强，但采取直销与经销相结合的销售模式，毛利率较低的液压件售后维修业务收入占比较高，因此毛利率较低
邵阳液压	主要产品液压泵、液压油缸及液压系统广泛应用于工程机械、钢铁冶金、机床、水电、风电、阀门、军工、船舶、新能源等行业	液压产品种类覆盖范围大、产品应用领域广带来一定的竞争优势，但囿于相对较小的生产经营规模和相对有限的精力，且液压系统主要原材料液压阀、液压泵、液压管路及辅件均系外购件，再加之一定比例的经销模式，综合使得毛利率低
发行人	主要产品为多路阀、先导阀、制动阀等各类液压阀，产品主要配套工程机械（装载机）、工业车辆（叉车）、矿山机械、农业机械等主机	深耕液压阀细分领域二十余年，在国内液压阀领域已初步形成一定的品牌效应，具备一定的议价能力，尤其在装载机及叉车液压阀领域占据重要的市场地位，因此毛利率较高

如上表所述，同行业可比公司均同时涉足液压泵、液压阀、液压油缸、液压马达、液压系统集成等多个产品领域，液压阀并非其主要产品，叉车、装载机亦非其主要细分竞争领域。公司深耕液压阀细分领域二十余年，在液压阀细分领域具备专业化优势、产品积累及技术优势等相对竞争优势，并依靠良好的信誉、高效的生产能力、稳定的产品质量、丰富的产品种类及优质的服务赢得客户信赖，在国内液压阀领域已初步形成一定的品牌效应，具备一定的议价能力，尤其在装载机及叉车液压阀领域占据重要的市场地位，因此毛利率相对较高。

液压系统由液压泵、液压阀、液压油缸、液压马达等四大核心元件组成。从2021年国内液压行业重点企业生产价值量分布来看，液压油缸占比达到46.48%，液压阀占比仅为16.19%，根据华安证券统计国际流体力学会议的数据，从全球液压元件价值量分布来看，液压阀和液压油缸的价值量占比相当，而我国液压阀生产价值量与液压油缸相比差距较大。因此，液压阀是我国亟待国产化的重点领域。从2022年液压元件进出口数据来看，除液压油缸实现进出口贸易顺差外，液压泵、液压阀、液压马达均为进出口贸易逆差，且液压阀贸易逆差金额最大。

相比较而言，液压油缸已基本实现国产化，液压泵、液压阀、液压马达技术难度相对更大，目前正处于进口替代进程之中。

同行业可比公司主要产品及细分竞争领域与公司不同，液压阀作为液压系统的“中枢”，其性能的优劣很大程度上直接关系到工程机械液压系统的操纵灵活性、安全舒适性、循环经济性及可靠性，因此其内部结构设计、尺寸精度、清洁度等方面要求极高，技术及生产难度相对较高，公司深耕液压阀细分领域并拥有相对竞争优势，客观上决定公司液压阀毛利率相对较高。

3、报告期内公司持续优化产品结构推动自身毛利率提升

报告期内，公司液压阀的产能利用率分别为 88.64%、110.65%、100.61%和 120.60%，已基本满负荷生产。公司深耕液压阀领域多年，已形成几十个产品系列、千余种规格型号。报告期内，随着我国液压阀向智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展，为提升生产效率、保持整体盈利能力及持续性，公司借助新购置的机器设备持续提高生产效率、产品性能和产品质量，着力提升高附加值产品的生产及销售，持续对相关产品进行技术升级迭代、功能完善升级，综合优化产品结构和提升市场竞争力，为公司毛利率持续提升奠定可靠的产品基础。

具体而言，产品结构优化升级直接体现在不同产品类型以及同产品类型的不同产品系列、产品型号之间的更新换代。多路阀、先导阀、制动阀作为公司最主要的液压阀产品类型，多路阀虽然销售规模高，但其平均销售价格或毛利率低于先导阀、制动阀，同时同类型液压阀中不同系列、型号的产品的销售价格、毛利率亦有所差异。因此，公司在充分考虑客户产品需求的情况下，相应增加高附加值、高毛利率系列或型号液压阀的生产和销售。

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
多路阀	19,210.91	62.73%	34.85%	32,789.12	65.72%	37.12%
先导阀	4,160.11	13.58%	48.88%	6,329.81	12.69%	46.88%
制动阀	2,272.36	7.42%	67.26%	3,700.92	7.42%	67.52%
其他类型阀	4,982.47	16.27%	39.50%	7,069.48	14.17%	39.92%
液压阀小计	30,625.84	100.00%	39.92%	49,889.34	100.00%	41.01%

(续)

项目	2021 年度			2020 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
多路阀	32,842.14	66.97%	35.41%	26,248.37	69.98%	31.35%
先导阀	5,834.29	11.90%	46.65%	4,167.15	11.11%	43.89%
制动阀	3,546.16	7.23%	64.65%	2,149.77	5.73%	67.32%
其他类型阀	6,817.75	13.90%	39.26%	4,945.09	13.18%	38.71%
液压阀小计	49,040.34	100.00%	39.39%	37,510.39	100.00%	35.78%

如上表所示，通过持续的产品结构调整，在产品类型方面，毛利率相对较高的先导阀、制动阀收入占比持续提升，毛利率相对较低的多路阀收入占比相应持续下降；在毛利率层次方面，较高毛利率和高毛利率产品销售收入占比呈上升趋势，低毛利率和较低毛利率产品销售收入占比呈下降趋势，综合使得公司毛利率整体呈上升趋势。

综上所述，报告期内，公司主要客户稳定，主要客户所涉上市公司主营业务及相关产品的毛利率整体上呈先降后升趋势，同行业可比公司主营业务以及与液压阀相关的产品的毛利率平均值呈下降趋势，公司主营业务毛利率整体上呈上升趋势。公司主营业务毛利率变动趋势与主要客户所涉上市公司、同行业可比公司不一致的主要原因及合理性在于：①公司主要客户所涉上市公司所属工程机械行业竞争激烈，报告期内各主机厂商大多采取抢占市场占有率的竞争策略，另外主要原材料钢、铁价格整体上呈上涨趋势，综合导致主要客户所涉上市公司主营业务以及相关产品的毛利率平均值不高且呈先降后升趋势；②同行业可比公司主要产品及细分竞争领域与公司不同，液压阀作为液压系统的“中枢”，技术及生产难度相对较高，公司深耕液压阀细分领域并拥有相对竞争优势，因此能够保持相对较高的毛利率；③报告期内，公司持续优化产品结构，高附加值、高毛利率系列或型号液压阀的销售收入及其占比不断上升，推动自身毛利率整体呈上升趋势。

二、说明先导阀、制动阀毛利率相对较高的原因，结合客户对不同液压阀需求的变化、发行人产品结构调整的具体方法说明高毛利率产品销售占比提高的合理性。

（一）报告期内公司先导阀毛利率相对较高主要系产品功能和应用领域不同所致，液控多路阀和与之配套的先导阀的毛利率较为接近，具备合理性

如本回复意见之“问题 4/二、/（三）报告期内公司多路阀销量大幅高于先导阀、制动阀，符合主机配置的一般比例规律和公司的实际生产经营情况，具备合理性”所述，多路阀主要控制方式为机械控制、液控（先导阀控制）、电控，其中先导阀配套液控多路阀使用，亦可用于控制泵、油缸、马达等液压元件。报告期内，公司液控多路阀和与之配套的先导阀的毛利率相差 3~5 个百分点左右，主要受先导阀控制精确度要求相对更高、技术难度相对更大的影响，具备合理性，具体情况如下：

产品名称	毛利率			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
多路阀	34.85%	37.12%	35.41%	31.35%
其中：液控多路阀	43.83%	41.77%	43.22%	40.89%
先导阀	48.88%	46.88%	46.65%	43.89%

（二）报告期内公司制动阀毛利率相对较高主要受产品研发难度相对较大和产品安全性能要求较高、液压制动普及率和国产化率低的影响，具备合理性

公司制动阀主要应用于采用液压制动的主机中，用于控制主机的行车或驻车制动，是液压制动系统的核心控制元件。目前主机以机械制动为主，但近年来随着国家对安全生产和矿难等安全事故的高度重视，相关部门不断出台政策推动主机采用液压制动，如 2022 年 7 月 21 日国家矿山安全监察局发布《金属非金属矿山重大事故隐患判定标准》，将井下无轨运人车辆存在“制动系统采用干式制动器，或者未同时配备行车制动系统、驻车制动系统和应急制动系统”情形列为金属非金属矿山重大事故隐患判定标准。

与此同时，因制动阀产品研发难度相对较大、产品安全性能要求较高，制动阀市场长期被国外市场垄断，在 2020 年之前，国内主机客户配套的制动阀基本依赖进口，国外制动阀产品品牌企业主要包括美国 MICO、德国博世力士乐、意大利萨菲姆等。受 2020 年全球经济下滑及进出口贸易受限的影响，国内主机客户开始积极寻找国内企业进行配套。在 2020 年以前，公司已与相关客户建立业

务合作关系，并已持续积累和改善制动阀技术及工艺，只是未向相关客户供应制动阀或所占制动阀供应份额较小。借助于 2020 年以来国际进出口贸易不畅的契机、液压制动普及率和国产化率的提升，公司凭借多年的研发投入和技术积累，先后成功开发出正向制动、反向制动、单回路制动和双回路制动等方式的制动阀产品，依靠相对成熟的技术工艺、可靠的产品性能及稳定的产品质量，经过送样试用、小批量试验、综合评审等认证程序后，在制动精度、可靠性、稳定性、安全性等方面逐步得到徐工集团、杭叉集团、三一重工、比亚迪、安叉集团等国内主机客户的认可，制动阀应用领域由矿山机械逐步拓展至工业车辆、工程机械及农业机械领域，在制动阀销售收入持续增加的同时得以维持较高的毛利率。

（三）报告期内公司客户主机改型升级推动液压阀朝着智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展，相应地，客户对高附加值液压阀需求持续增长带动公司高毛利率液压阀产品销售收入规模及占比持续提高

近年来，随着 2020 年 12 月颁布的《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》、2021 年 12 月颁布的《“十四五”节能减排综合工作方案》等国家节能减排相关政策的推出，环保要求日益趋严，尤其是国四排放标准的实施将促进不符合排放标准的工程机械集中爆发置换需求，同时加之主机操作者对舒适性、操控性、安全性、可靠性等方面的要求日益提升，共同推动液压阀朝着智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展。

公司紧跟液压阀行业发展趋势，在充分考虑客户产品需求的情况下，凭借自身快速的研发响应能力、升级迭代产品的设计能力以及敏捷的服务效率，积极参与客户主机改型升级工作，相应增加高附加值、高毛利率系列和型号液压阀的生产和销售。报告期各期，公司高毛利率液压阀产品销售收入及其占比、毛利率、毛利贡献率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月				2022 年度			
	收入金额	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入金额	收入占比	毛利率	毛利贡献率
高毛利率液压阀	8,242.66	26.91%	58.80%	15.83%	9,658.11	19.36%	62.31%	12.06%
其中：多路阀	3,535.39	11.54%	53.38%	6.16%	3,089.40	6.19%	56.23%	3.48%

项目	2023年1-6月				2022年度			
	收入金额	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入金额	收入占比	毛利率	毛利贡献率
先导阀	1,731.74	5.65%	57.92%	3.28%	2,088.47	4.19%	58.23%	2.44%
制动阀	1,932.62	6.31%	68.79%	4.34%	3,238.21	6.49%	72.33%	4.69%
其他类型阀	1,042.90	3.41%	60.10%	2.05%	1,242.03	2.49%	58.15%	1.45%
液压阀整体	30,625.84	100.00%	39.92%	39.92%	49,889.34	100.00%	41.01%	41.01%

(续)

项目	2021年度				2020年度			
	收入金额	收入占比	毛利率	毛利贡献率	收入金额	收入占比	毛利率	毛利贡献率
高毛利率液压阀	6,981.77	14.24%	63.90%	9.10%	5,054.25	13.47%	65.49%	8.82%
其中：多路阀	1,702.71	3.47%	60.65%	2.11%	1,404.53	3.74%	63.30%	2.37%
先导阀	1,121.52	2.29%	58.18%	1.33%	630.94	1.68%	57.91%	0.97%
制动阀	2,980.35	6.08%	72.66%	4.42%	1,925.22	5.13%	71.71%	3.68%
其他类型阀	1,177.19	2.40%	51.89%	1.25%	1,093.56	2.92%	61.73%	1.80%
液压阀整体	49,040.34	100.00%	39.39%	39.39%	37,510.39	100.00%	35.78%	35.78%

注 1：毛利贡献率=收入占比*毛利率

注 2：低、高毛利率液压阀分别为毛利率低于 20%（含）、高于 50%（含）的液压阀产品，较低毛利率液压阀为毛利率高于 20%但低于 35%（含）的液压阀产品，较高毛利率液压阀为毛利率高于 35%但低于 50%的液压阀产品。因报告期内各液压阀产品毛利率小幅波动，为统一分类并保持可比性，按各液压阀产品 2020 年至 2022 年累计收入、累计成本计算毛利率，据此将各液压阀产品划分为低毛利率、较低毛利率、较高毛利率、高毛利率四个层次，对于 2023 年 1-6 月新增的液压阀产品，以其当期毛利率为依据划分毛利率层次，最后以此为基础整体上进行各年纵向对比分析。

如上表所示，受益于客户对高附加值液压阀需求的持续增长，报告期内各类型高毛利率液压阀销售收入规模及其占比逐年扩大，与此同时各类型高毛利率液压阀毛利率整体上呈下降趋势，符合产品生命周期理论，具备合理性。

(四) 报告期内公司不断加大研发投入, 同时持续更新购置机器设备、加大市场及客户开拓力度, “软硬兼施” 助力、“研产销” 合力持续优化调整产品结构进而推动高毛利率液压阀产品销售收入规模及占比持续提高

1、不断加大研发投入, 持续提升技术实力和市场竞争力以及客户满意度, 为产品结构优化调整及高毛利率液压阀产品销售收入持续增长奠定坚实的技术“软实力” 基础

报告期内, 随着我国液压阀向智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展, 为提升自身技术实力和市场竞争力以及客户满意度, 公司高度重视自主研发工作, 建立健全技术创新机制、研发管理体系、技术人才队伍建设, 围绕客户和市场需求, 聚焦主导产品, 持续开展新产品、新技术、新工艺研究开发工作, 重点开展了“基于负载特性的工程机械高端液压系统关键技术研发及应用”“面向重型工程机械的高性能全液压制动系统关键技术与产业化应用”“工业车辆绿色智能型液压系统关键技术”“LS 控制负载敏感液压多路阀”等研发项目。报告期内, 公司研发费用率维持在 6% 左右, 截至报告期期末, 公司已拥有专利 97 项, 其中发明专利 35 项、实用新型专利 62 项, 拥有高性能叉车多路阀设计技术、装载机定变量液压系统技术等 9 项设计、制造及测试核心技术, 具备技术先进性和创新性。通过不断加大研发投入, 公司持续对相关产品进行技术升级迭代、功能完善升级和性能优化提升, 综合优化产品结构, 着力增加高附加值、高毛利率系列和型号液压阀的生产和销售, 为报告期内公司高毛利率液压阀产品销售收入持续增长奠定坚实的技术“软实力” 基础。

报告期内, 公司主要液压阀产品中升级迭代的典型情况如下:

(1) CDB 系列多路阀产品升级迭代

叉车液压阀领域, 为提升叉车多路阀工作效率和安全性, 公司从单稳分流转向的 CDB2 系列, 集成转向优先功能和 OPS 安全功能升级到 CDB3 系列; 后续为提升液压阀的节能效果, 公司集成双泵合流技术将其升级到 CDB4 系列; 为进一步提高液压阀产品性能, 公司集成负载敏感技术将其升级到 CDB5 和 CDC 等系列; 为实现液压阀控制方式的智能化, 公司集成电液比例技术升级到 CDD 系列, 产品发展过程符合液压阀行业节能化、智能化的发展趋势。

报告期内，公司较为典型的 CDB 系列多路阀的销售额、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售额				毛利率			
	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
CDB2	1,403.83	3,584.68	4,973.38	5,770.85	*	*	*	*
其中：CDB2*	2.79	11.81	5.81	5.35	*	*	*	*
CDB3	2,988.38	5,590.05	4,525.55	3,355.97	*	*	*	*
其中：CDB3*	193.11	301.78	257.55	78.30	*	*	*	*
CDB4	817.02	1,126.03	1,116.17	757.35	*	*	*	*
其中：CDB4*	165.83	168.05	92.14	22.62	*	*	*	*
CDB5	1,907.25	2,684.16	2,224.10	1,006.65	*	*	*	*
其中：CDB5*	156.49	188.11	126.79	49.31	*	*	*	*
CDC	196.67	300.83	157.17	90.87	*	*	*	*
其中：CDC*	194.52	299.19	156.97	90.43	*	*	*	*
小计	7,313.16	13,285.75	12,996.37	10,981.68	*	*	*	*
其中：小计*	712.75	968.94	639.26	246.02	*	*	*	*

注 1：上表中 CDB2*、CDB3*、CDB4*、CDB5*、CDC* 分别指 CDB2、CDB3、CDB4、CDB5、CDC 多路阀中高毛利率系列，小计* 则为前述高毛利率系列多路阀的小计

注 2：由于上述具体系列液压阀的毛利率涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露

如上表所示，报告期内，公司 CDB 系列多路阀的销售规模逐年增长，毛利率整体上呈先升后降的增长趋势，与液压阀整体销售规模及毛利率增长趋势具有一致性。报告期内，高毛利率 CDB 系列多路阀的销售规模及其比例逐年增长，毛利率整体上呈下降趋势，与高毛利率液压阀产品整体销售规模及其比例、毛利率变化趋势亦具有一致性。同时，毛利率较低的基础代次 CDB2 液压阀的销售规模呈整体下降趋势，而毛利率较高的更新代次 CDB3、CDB4、CDB5 和 CDC 液压阀的销售规模则随着行业发展呈整体上升趋势。

（2）GDF 系列多路阀及配套先导阀产品升级迭代

装载机液压阀领域，为提升液压阀的操作舒适性，同时提升控制精度，公司更新升级控制装载机进行日常作业的多路阀，即匹配定量液压系统的 GDF 系列手动开关式多路阀升级至 D32/YGDF 系列液控多路阀，同时增加了与此匹配实现作业功能的 DXS/CRV/CRC 先导阀，进行远程控制，提高作业效率。

报告期内，公司 GDF 系列多路阀及配套先导阀产品的销售额、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售额				毛利率			
	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
GDF	1,044.53	2,866.42	4,331.72	4,566.90	*	*	*	*
D32	2,063.37	5,469.22	5,734.54	4,280.78	*	*	*	*
其中：D32*	137.86	189.93	203.52	135.61	*	*	*	*
YGDF	1,573.27	2,316.78	2,023.15	1,312.15	*	*	*	*
其中：YGDF*	36.37	-	-	-	*	*	*	*
小计	3,636.64	7,786.00	7,757.69	5,592.93	*	*	*	*
其中：小计*	174.23	189.93	203.52	135.61	*	*	*	*
CRV	1,230.65	1,952.29	1,554.06	1,108.07	*	*	*	*
其中：CRV*	335.85	473.99	86.07	81.47	*	*	*	*
DXS	794.09	1,703.13	1,895.40	1,380.68	*	*	*	*
其中：DXS*	96.07	156.54	177.56	107.85	*	*	*	*
CRC	105.19	131.24	210.58	190.87	*	*	*	*
其中：CRC*	0.19	4.11	8.34	-	*	*	*	*
小计	2,129.93	3,786.65	3,660.03	2,679.62	*	*	*	*
其中：小计*	432.11	634.64	271.97	189.32	*	*	*	*

注 1：上表中 D32*、YGDF* 分别指 D32、YGDF 多路阀中高毛利率系列，DXS*、CRV*、CRC* 分别指 DXS、CRV、CRC 先导阀中高毛利率系列，小计* 则分别为前述高毛利率系列多路阀、先导阀的小计

注 2：由于上述具体系列液压阀的毛利率涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露

如上表所示，随着 GDF 系列多路阀升级迭代进程的推进，虽然其自身的销售规模逐年下降，但受益于 GDF 系列多路阀内部销售结构的优化调整，其毛利率逐年略升；D32/YGDF 系列多路阀的销售规模、毛利率均整体上呈先升后降的增长趋势，与液压阀整体销售规模及毛利率增长趋势具有一致性；高毛利率 D32/YGDF 系列多路阀、与 D32/YGDF 系列多路阀配套的 CRV/DXS/CRC 系列先导阀及其高毛利率型号的销售规模均逐年上升，前者毛利率整体上较为稳定，后两者毛利率整体呈上升趋势。

2、持续更新购置机器设备，不断提高生产设备的自动化水平和生产效率、提升产品清洁度及阀孔圆柱度等关键性能指标和质量稳定性，为产品结构优化调整及高毛利率液压阀产品销售收入持续增长提供可靠的设备“硬实力”保障

报告期内，随着我国液压阀向智能化、数字化、节能化、高效化、国产化趋势发展，为不断提高生产设备的自动化水平和生产效率、提升产品的清洁度及阀孔圆柱度等关键性能指标和质量稳定性，公司针对清洗、珩铰、精磨外圆、测试等核心工艺环节持续购置上漆生产线、卧式加工中心、数控机床、立式加工中心、高压清洗机等重要机器设备。

报告期各期末，公司机器设备的成新率分别为 52.01%、55.85%、57.99%和 55.65%，整体呈波动上升趋势，机器设备的持续更新购置为报告期内公司高毛利率液压阀产品销售收入持续增长提供可靠的设备“硬实力”保障。

3、报告期内公司充分把握液压阀国产化趋势，加大市场及客户开拓力度，为产品结构优化及高毛利率液压阀产品销售收入持续增长夯实稳定的市场及客户基础

长期以来，我国国产液压元件多为基础性元件，高端元件大多依赖进口。近年来，随着液压行业应用领域的逐步拓宽，我国工信部、科技部、住建部及国家发改委相继出台相关政策积极推动并规范液压行业的发展，鼓励液压行业实现高端元件自主保障。2021 年 7 月，中国液压气动密封件工业协会发布《液压液力气动密封行业“十四五”发展规划》，提出到“十四五”时期末，80%以上的高端液压气动密封元（器）件及系统要实现自主保障。同时，受全球经济形势下滑、进口贸易受阻等不利因素的影响，国内下游主机客户亦积极寻找国内液压阀配套企业。国产化进程加快，为公司液压阀业务增量提供重要的市场支撑。

（1）持续开拓制动阀市场规模，为报告期内公司产品结构优化及高毛利率液压阀产品销售收入持续增长贡献重要力量

公司的制动阀产品最开始仅应用于矿山机械领域。如本回复意见之“问题 4/二、/（一）/3、报告期内公司制动阀收入前五名客户构成情况”所述，在制动阀国产化趋势驱动下，报告期内公司制动阀产品凭借自身技术、产品性能及质量

逐步得到徐工集团、杭叉集团、三一重工、比亚迪、安叉集团等国内主机客户的认可，实现应用领域拓展和市场规模持续扩大。报告期内，公司主要制动阀的销售额、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售额				毛利率			
	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
PDF	865.00	1,428.02	1,289.78	998.64	*	*	*	*
其中：PDF*	844.86	1,394.36	1,262.47	997.17	*	*	*	*
HBV-ACV	814.04	1,232.69	1,093.78	567.50	*	*	*	*
其中：HBV-ACV*	804.61	1,230.02	1,093.74	567.50	*	*	*	*
OBV-L25E	185.79	305.26	362.21	274.50	*	*	*	*
其中：OBV-L25E*	185.79	305.26	362.21	274.50	*	*	*	*
小计	1,864.83	2,965.96	2,745.77	1,840.64	*	*	*	*
其中：小计*	1,835.27	2,929.65	2,718.43	1,839.17	*	*	*	*
制动阀总计	2,272.36	3,700.92	3,546.16	2,149.77	*	*	*	*
其中：制动阀总计*	1,932.62	3,238.21	2,980.35	1,925.22	*	*	*	*

注 1：表中 PDF*、HBV-ACV*、OBV-L25E*分别指 PDF、HBV-ACV、OBV-L25E 制动阀中高毛利率系列，小计*为前述高毛利率系列制动阀的小计，制动阀总计*为高毛利率制动阀

注 2：由于上述具体系列液压阀的毛利率涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露

如本回复意见之“问题 5/二、/（二）报告期内公司制动阀毛利率相对较高主要受产品研发难度相对较大和产品安全性能要求较高、液压制动普及率和国产化率低的影响，具备合理性”所述，报告期内，公司制动阀产品毛利率较高，且大多数制动阀均为高毛利率产品。报告期内，受益于制动阀国产化进程加快，公司制动阀产品销售规模逐年增长，并构成高毛利率液压阀产品的重要组成部分。

（2）增加既有客户挖掘装载机液压阀市场规模，助力报告期内公司产品结构优化及高毛利率液压阀产品销售收入持续增长

挖掘装载机因既可以进行挖掘作业，又可以进行装载作业，两端作业、一机多用、省时省力，能够有效提高工程施工的效率，同时还可节省购机成本，此外设备维护成本也更低，所以近年来市场需求稳步增长。公司在 2000 年左右已与山东威猛工程机械有限公司展开业务合作，后者作为国内挖掘装载机的知名主机厂商，受益于全球性经济形势下滑导致海外企业产能供应不足、国产化趋势加快

所引发的高需求，自 2022 年下半年起其向公司持续增加挖掘装载机液压阀的采购需求。另外，报告期内公司向徐工集团供应挖掘装载机液压阀的规模亦逐年上升。报告期内，公司销售的挖掘装载机液压阀涉及多路阀、先导阀、制动阀、其他类型阀，其中最主要的产品为 ZL20 系列多路阀。ZL20 系列多路阀主要应用于挖掘装载机和装载机领域。

报告期内，公司 ZL20 系列多路阀的销售额、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	销售额				毛利率			
	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
ZL20	2,159.04	1,625.32	675.62	400.70	*	*	*	*
其中：ZL20*	1,757.73	1,007.24	128.86	120.76	*	*	*	*

注 1：ZL20*为该类产品中高毛利率系列

注 2：由于上述具体系列液压阀的毛利率涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露

如上表所示，主要受益于 2022 年下半年起客户山东威猛向公司持续增加挖掘装载机液压阀的采购需求，报告期内，公司 ZL20 系列多路阀的销售规模、毛利率均逐年增长，与液压阀整体销售规模及毛利率增长趋势具有一致性。报告期内，高毛利率 ZL20 系列多路阀销售规模亦逐年增长，毛利率呈下降趋势，与高毛利率液压阀产品整体销售规模、毛利率变化趋势亦具有一致性。

综上所述，报告期内，公司客户主机改型升级推动液压阀朝着智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展，相应地，客户对高附加值液压阀需求持续增长，公司积极响应行业发展趋势和市场/客户需求，不断加大研发投入，同时持续更新购置机器设备、加大市场及客户开拓力度，“软硬兼施”助力、“研产销”合力持续优化调整产品结构进而推动高毛利率液压阀产品销售收入规模及占比持续提高，具备合理性。报告期内，公司主要产品中，先导阀毛利率相对较高主要系产品功能和应用领域不同所致，液控多路阀和与之配套的先导阀毛利率较为接近，具备合理性；制动阀毛利率相对较高主要受产品研发难度相对较大和产品安全性能要求较高、液压制动普及率和国产化率低的影响，亦具备合理性。

三、进一步分析说明情况说明公司毛利率变动与存货周转率变动趋势相反、与同行业公司不一致的原因。

报告期内，公司、同行业可比公司主营业务毛利率、存货周转率对比如下：

项目	公司简称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务毛利率	恒立液压	38.92%	40.36%	43.97%	44.03%
	艾迪精密	30.93%	27.94%	32.78%	39.96%
	邵阳液压	28.02%	29.34%	26.39%	29.31%
	平均值	32.63%	32.55%	34.38%	37.77%
	发行人	39.33%	40.15%	38.80%	35.57%
存货周转率 (次/年)	恒立液压	2.90	2.71	3.44	3.64
	艾迪精密	1.70	1.69	2.44	2.47
	邵阳液压	2.17	2.13	3.19	3.16
	平均值	2.26	2.17	3.03	3.09
	发行人	3.14	2.69	2.95	2.82(注)

数据来源：同行业可比公司年度报告、半年度报告或招股说明书

注：安正铸造自2020年4月起纳入公司合并报表范围，在计算2020年存货周转率时未考虑安正铸造2020年年初存货余额，若加以考虑，则公司2020年模拟存货周转率为2.70次/年，与2022年基本相当

（一）报告期内公司毛利率、存货周转率均整体上呈上升趋势，同向变动，具备合理性

如上表所示，对于公司自身而言，报告期内，公司主营业务毛利率、存货周转率均整体上呈上升趋势，存货盈利能力指标和周转能力指标整体上同向变动，具备一致性。具体来看：

2022年度公司存货周转率较2021年度减少0.26次/年，即存货周转天数同比延慢约12天，主要原因系：（1）2022年，受液压行业及下游工程机械行业景气度不佳的影响，同行业可比公司当年营业收入均不同程度地下滑，虽然公司克服困难、迎难而上，维持营业收入规模基本稳定，但与同行业可比公司一样，存货周转速度均出现不同程度地下滑；（2）报告期内，公司持续加强精益管理，有序降本增效，不断提升存货管理水平，保持合理的存货规模。2021年末、2022年末存货余额分别为12,182.76万元、12,138.98万元，增长率为-0.36%，低于当

年营业收入的增长幅度 1.29%，公司不存在少结转营业成本以提高毛利率并导致存货周转率下降的情况，并凭借良好的存货管理水平，有效避免当年存货周转率出现大幅下滑。

2023 年 1-6 月公司主营业务毛利率较 2022 年度略有下降，主要受产品结构变化的影响。同期公司存货周转率较 2022 年度上升 0.45 次/年，即存货周转天数同比加快约 20 天，主要原因为：（1）2022 年存货周转率偏低，具体原因如上所述；（2）2023 年 1-6 月，液压行业及下游工程机械行业景气度有所恢复，公司、同行业可比公司当期营业收入均不同程度地有所上涨，存货周转速度亦均不同程度地有所加快；（3）2023 年 1-6 月，公司继续加强精益管理，有序降本增效，持续提升存货管理水平。2022 年末、2023 年 6 月末存货余额分别为 12,138.98 万元、13,406.85 万元，2022 年、2023 年 1-6 月公司实现的营业收入分别为 54,887.89 万元、33,160.79 万元，存货余额增长率 10.44% 低于营业收入的增长幅度 21.44%（年化），良好的存货管理水平致使当期存货周转率回升。

（二）报告期内公司、同行业可比公司毛利率和存货周转率整体上均各自保持同向变动，具备合理性

与同行业可比公司相比，报告期内，同行业可比公司的主营业务毛利率、存货周转率整体上均呈下降趋势，公司则相反，但公司、同行业可比公司的主营业务毛利率、存货周转率均各自保持同向变动、具备一致性。报告期内，公司毛利率和存货周转率均整体上呈上升趋势，公司不存在少结转营业成本以提高毛利率并导致存货周转率下降的情况。

（三）公司、相关公司毛利率和存货周转率变动趋势，与各自同行业公司毛利率和存货周转率变动趋势不一致，具备合理性

经查询，与本公司类似，相关公司毛利率和存货周转率变动趋势与其同行业公司可比公司亦不一致，具体情况如下：

序号	公司名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
1	中润光学 (688307.SH)	光学镜头毛利率	-	34.40%	32.55%	31.80%	26.27%
		存货周转率	-	2.17	3.04	2.71	2.96

序号	公司名称	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	2019年
	同行业可比公司	光学镜头毛利率	-	28.82%	29.95%	30.82%	32.60%
		存货周转率	-	2.31	2.94	3.26	3.69
2	佳源科技 (创业板已过会)	主营业务毛利率	-	47.27%	43.35%	36.28%	-
		存货周转率	-	5.23	5.91	4.14	-
	同行业可比公司	主营业务毛利率	-	35.01%	35.71%	37.38%	-
		存货周转率	-	2.84	4.39	4.18	-
3	发行人	主营业务毛利率	39.33%	40.15%	38.80%	35.57%	-
		存货周转率	3.14	2.69	2.95	2.82	-
	同行业可比公司	主营业务毛利率	32.63%	32.55%	34.38%	37.77%	-
		存货周转率	2.26	2.17	3.03	3.09	-

数据来源：相关公司的招股说明书

注 1：中润光学及其同行业可比公司主要从事各类光学镜头的研发、生产和销售业务，同行业可比公司包括联合光电（300691.SZ）、宇瞳光学（300790.SZ）、福光股份（688010.SH）、福特科（833682.NQ，A04821.SH）、力鼎光电（605118.SH）、舜宇光学（02382.HK），2022 年各公司毛利率系 2022 年 1-6 月数据。关于毛利率、存货周转率变动趋势与同行业可比公司不一致，中润光学解释为“光学镜头毛利率因产品性能、技术含量、应用领域、客户群体不同、规模效应等存在较大差异，公司产品性能优异，具备差异化竞争优势，随着其规模实力增强、产品种类不断丰富，毛利率呈快速增长趋势。”“存货周转率处于同行业可比公司的中位数水平，整体保持稳中向好趋势，主要系 2019 年期初公司存货规模整体较小，经过报告期内的稳健发展，公司资产和营业收入规模均保持快速增长，同时不断加强企业生产经营的管控能力，提高存货周转率。”

注 2：佳源科技主要从事智能电力物联终端的研发、生产和销售业务，同行业可比公司包括威胜信息（688100.SH）、泽宇智能（301179.SZ）、大烨智能（300670.SZ）、智洋创新（688191.SH）。关于毛利率、存货周转率变动趋势与同行业可比公司不一致，佳源科技解释为“同行业可比公司在主营业务相对成熟、收入规模达到一定水平后，产品结构整体相对稳定，主营业务毛利率也相对稳定；而报告期内，公司尚处于快速发展阶段，通过不断研发投入驱动业务规模和业务领域不断扩大，及时挖掘市场需求，快速推出较多满足客户需求的新产品，产品结构的变化使得公司主营业务毛利率呈不断上升的趋势。”“报告期内，公司 2020 年和 2021 年存货周转率与同行业可比公司平均值不存在明显差异，处于同行业可比公司区间范围内；2022 年度，公司存货周转率高于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司中大烨智能因开展光伏建设业务存货规模增加，周转率显著降低，以及威胜信息随着规模扩大，存货周转率降低所致。”

如上表所示，受产品结构、产品细分领域、产品技术含量、业务模式、客户结构等各种因素差异的影响，公司、相关公司毛利率和存货周转率变动趋势，与各自同行业可比公司毛利率和存货周转率变动趋势均不一致，但各公司的毛利率和存货周转率整体上同向变动，具备合理性。

综上所述，报告期内，同行业可比公司、公司的主营业务毛利率整体上分别呈下降、上升趋势，相应地，同行业可比公司、公司的存货周转率亦分别呈下降、上升趋势，同行业可比公司、公司的主营业务毛利率、存货周转率均各自保持同向变动、具备一致性。报告期内，公司存货周转率整体上呈上升趋势与主营业务毛利率整体上呈上升趋势相互印证、匹配，具备合理性。

【会计师回复】

（一）请保荐人、申报会计师结合生产成本核查情况说明发行人是否存在将生产材料成本混入研发费用的情形。

1、申报会计师已结合发行人生产经营特点有效执行生产成本核查程序，发行人生产成本归集、分配、结转准确、完整、及时，不存在异常

申报会计师结合发行人生产经营特点执行以下生产成本核查程序：

（1）了解发行人主要产品液压阀、阀体铸件的生产工艺流程和成本核算方法、各项生产成本核算内容，检查成本核算方法、各项生产成本核算内容是否与生产工艺流程匹配、是否符合实际生产经营情况，评价成本核算方法、各项生产成本核算内容是否合理和适当、符合《企业会计准则》的相关规定并保持一致性。

（2）通过审阅《生产计划控制规定》《物资领用管理制度》《仓库管理制度》等相关内部控制制度了解生产与仓储业务循环相关的关键内部控制，以发行人及子公司生产计划单为起点，采用随机抽样方法抽取控制测试样本，具体样本量为发行人及子公司每期各 10 笔共 120 笔，逐笔获取 BOM 表、原材料领用单、外协订单、外协结算单、产成品入库单、销售订单/销售合同、产成品出库单等关键单据，测试与生产与仓储业务循环相关的关键内部控制运行的有效性。

（3）分析复核发行人报告期内液压阀、阀体铸件的成本结构，核查成本结构是否发生重大异常变化，并对比同行业可比公司的成本结构，核查发行人成本结构是否合理；对生产成本进行分析性复核，检查主要产品的单位成本是否发生异常波动，是否存在跨期调节成本的情况。

（4）编制发行人成本倒轧表，与原材料、在产品、库存商品等存货、人工成本和制造费用的发生额进行勾稽，检查成本结转的准确性。

(5) 获取报告期内发行人的存货收发明细表，复核原材料领用与成本费用口径是否一致，核查发行人是否存在将生产领用的原材料金额计入研发费用或将研发领用的原材料金额计入生产成本的情况。

(6) 根据发行人存货发出计价方法，对原材料、库存商品等存货执行存货发出计价测试，核查存货结转的准确性，是否存在跨期调节成本的情况。

(7) 获取并查阅发行人薪酬管理制度、员工名册、职工薪酬明细表，核查生产人员的工资薪酬、社保公积金等是否均计入生产成本，检查非生产人员的工资薪酬、社保公积金等是否错误计入生产成本，核实生产成本中人工成本的完整性、准确性。

(8) 获取报告期内发行人的制造费用明细表，分析制造费用及各明细项目变动的原因及合理性。

经核查，申报会计师认为：发行人生产成本归集、分配、结转准确、完整、及时，不存在异常情形。

2、发行人不存在将生产材料成本混入研发费用的情形

(1) 发行人已建立健全与物料领用相关的内部控制制度

报告期内，针对物料领用，发行人已专门制定《仓库管理制度》《物资领用管理制度》《财务管理制度》等相关内部控制制度，明确规定物料存放、领料的审批程序及审批流程、领料单据以及其录入 ERP 系统要求、领料月度对账和会计核算等相关内容，各类物料领用前须履行审批程序，领用时须持经审批签字的领用单据，领用后须履行记录、对账、记账程序，物料领用部门与物料保管部门、会计核算部门权责分明。报告期内，发行人与物料领用相关的内部控制制度的相关规定明确、合理，为物料领用的成本费用会计核算奠定可靠的制度基础。

(2) 发行人与物料领用相关的内部控制制度得到有效执行

报告期内，生产部门严格按照《物资领用管理制度》的相关规定，依据产品物料清单经审批后定额领用材料，领料单对应具体生产订单、车间、产品和工序。各月末仓库部门与生产部门核对当月生产领料情况，财务部门根据核对无误的生

产领料数据，按照月末一次加权平均法核算生产领用的材料成本并生成领料汇总表，依据生产订单实际领料情况核算直接材料成本，投入的直接材料成本按定额在半成品和完工产品之间分配。

报告期内，研发部门严格按照《新产品设计开发管理办法》的相关规定，依据图样、技术要求、工艺规格、有关技术标准等编制材料消耗工艺定额明细表，经审批后按需领料，领料单对应具体研发项目。各月末仓库部门与研发部门核对当月研发领料情况，财务部门根据核对无误的研发领料数据，按照月末一次加权平均法核算研发领用的材料成本并对应分配至具体研发项目。

如上所述，报告期内，发行人研发活动与生产活动相互独立，不存在物料生产领用与研发领用混同、生产材料成本混入研发费用的情形，发行人与物料领用相关的内部控制制度得到一贯、有效执行，为物料领用的成本费用会计核算奠定可靠的执行保障。

(3) 报告期内，发行人研发费用材料投入占比虽整体呈上升趋势但仍低于同行业可比公司，经模拟测算，各期材料投入增加金额对当期毛利率无重大影响

报告期内，发行人研发材料投入金额及其占比与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司简称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
恒立液压	16,350.97	48.60%	29,035.66	44.67%	35,401.51	55.66%	13,827.34	44.80%
艾迪精密	1,913.59	35.76%	3,289.99	34.56%	7,308.84	54.60%	6,985.00	66.31%
邵阳液压	217.64	28.85%	770.91	43.02%	551.66	36.67%	322.92	28.83%
平均值	-	37.74%	-	40.75%	-	48.98%	-	46.65%
发行人	652.85	29.74%	1,163.04	32.07%	843.78	26.54%	574.78	25.09%

数据来源：同行业可比公司年度报告、半年度报告或招股说明书

如上表所示，报告期内，发行人研发费用中材料投入金额及其占比虽整体呈上升趋势，但研发材料投入占比仍低于同行业可比公司，发行人不存在将生产材料成本混入研发费用导致研发材料投入占比异常的情况。

假设报告期内发行人研发材料投入占比均保持 2020 年度的水平，则模拟测算对报告期发行人主营业务毛利率的影响如下：

单位：万元

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
实际情况	研发材料投入占比	29.74%	32.07%	26.54%	25.09%
	研发材料投入金额	652.85	1,163.04	843.78	574.78
	研发费用金额	2,195.17	3,626.59	3,179.22	2,291.00
	研发费用率	6.62%	6.61%	5.87%	5.61%
	主营业务毛利率	39.33%	40.15%	38.80%	35.57%
模拟测算	研发材料投入占比	25.09%	25.09%	25.09%	25.09%
	研发材料投入金额	516.58	825.13	782.22	574.78
	研发费用金额	2,058.90	3,288.69	3,117.65	2,291.00
	研发费用率	6.21%	5.99%	5.75%	5.61%
	主营业务毛利率	38.91%	39.52%	38.68%	35.57%

如上表所示，假设报告期内发行人研发材料投入占比均保持 2020 年度的水平，经模拟测算，各期材料投入增加金额对发行人当期研发费用率、毛利率的影响较小。

综上所述，申报会计师已结合发行人生产经营特点有效执行生产成本核查程序，发行人生产成本归集、分配、结转准确、完整、及时，不存在异常。报告期内，发行人已建立健全与物料领用相关的内部控制制度，相关规定明确、合理并得到一贯、有效执行。报告期内，发行人研发费用中材料投入占比虽整体呈上升趋势但低于同行业可比公司，经模拟测算，各期材料投入增加金额对当期毛利率无重大影响。因此，发行人不存在将生产材料成本混入研发费用的情形。

（二）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

1、查询报告期内发行人主要客户所涉上市公司、同行业可比公司的年度报告、半年度报告，整理各公司主营业务及与液压阀相关产品的毛利率，结合主要客户所涉上市公司所属工程机械行业的竞争程度、发行人与同行业可比公司的主要产品及细分竞争领域区别以及液压阀的重要性、各核心液压元件的售价及客户

价格敏感性、发行人毛利率提升的原因等，了解、分析主要客户所涉上市公司、同行业可比公司毛利率变动趋势与发行人不一致的原因及合理性。

2、对比报告期内发行人液控多路阀和与之配套的先导阀毛利率，了解、分析先导阀毛利率相对较高的原因及合理性；结合制动阀的产品研发难度和安全性能、液压制动普及率和国产化率等，了解、分析制动阀毛利率相对较高的原因及合理性。

3、结合报告期内下游客户需求变化、发行人研发投入及产品升级迭代、机器设备购置、市场及客户开拓等，了解、分析发行人高毛利率液压阀产品销售收入规模及占比持续提高的原因及合理性。

4、对比发行人、同行业可比公司主营业务毛利率与存货周转率变动趋势，了解、分析发行人与同行业可比公司不一致的原因及合理性。

5、结合生产成本核查情况、发行人与物料领用相关的内部控制制度及其执行情况，并对比发行人与同行业可比公司研发费用中材料投入占比以及模拟测算增加的材料投入金额对毛利率的影响，分析发行人是否存在将生产材料成本混入研发费用的情形。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的主要客户稳定，其所涉上市公司主营业务及相关产品的毛利率平均值呈先降后升趋势，同行业可比公司主营业务以及与液压阀相关的产品的毛利率整体上呈下降趋势，发行人主营业务毛利率整体上呈上升趋势。发行人主营业务毛利率变动趋势与主要客户所涉上市公司、同行业可比公司不一致的主要原因及合理性在于：（1）发行人主要客户所涉上市公司所属工程机械行业竞争激烈，报告期内各主机厂商大多采取抢占市场占有率的竞争策略，另外主要原材料钢、铁价格整体上呈上涨趋势，综合导致主要客户所涉上市公司主营业务以及相关产品的毛利率平均值不高且呈先降后升趋势；（2）同行业可比公司主要产品及细分竞争领域与发行人不同，液压阀作为液压系统的“中枢”，技术及生产难度相对较高，发行人深耕液压阀细分领域并拥有相对竞争优势，因此能够

保持相对较高的毛利率；（3）报告期内，发行人持续优化产品结构，高附加值、高毛利率系列或型号液压阀的销售收入及其占比不断上升，推动自身毛利率整体呈上升趋势。

2、报告期内，发行人主要产品中，先导阀毛利率相对较高主要系产品功能和应用领域不同所致，液控多路阀和与之配套的先导阀的毛利率较为接近，具备合理性；制动阀毛利率相对较高主要受产品研发难度相对较大和产品安全性能要求较高、液压制动普及率和国产化率低的影响，亦具备合理性。

3、报告期内，发行人客户主机改型升级推动液压阀朝着智能化、数字化、节能化、高效化趋势发展，相应地，客户对高附加值液压阀需求持续增长，发行人积极响应行业发展趋势和市场/客户需求，不断加大研发投入，同时持续更新购置机器设备、加大市场及客户开拓力度，“软硬兼施”助力、“研产销”合力持续优化调整产品结构进而推动高毛利率液压阀产品销售收入规模及占比持续提高，具备合理性。

4、报告期内，同行业可比公司、发行人的主营业务毛利率整体上分别呈下降、上升趋势，相应地，同行业可比公司、发行人的存货周转率亦分别呈下降、上升趋势，同行业可比公司、发行人的主营业务毛利率、存货周转率均各自保持同向变动、具备一致性。报告期内，发行人存货周转率整体上呈上升趋势与主营业务毛利率整体上呈上升趋势相互印证、匹配，具备合理性。

5、申报会计师已结合发行人生产经营特点有效执行生产成本核查程序，发行人生产成本归集、分配、结转准确、完整、及时，不存在异常。报告期内，发行人已建立健全与物料领用相关的内部控制制度，相关规定明确、合理并得到一贯、有效执行。报告期内，发行人研发费用中材料投入占比虽整体呈上升趋势但仍低于同行业可比公司。经模拟测算，各期材料投入增加金额对当期毛利率无重大影响。因此，发行人不存在将生产材料成本混入研发费用的情形。

问题6 关于供应商及采购公允性

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1)报告期内,发行人原材料前五大供应商采购占比分别为 24.89%、26.12%、23.78%、21.21%；前五大外协供应商采购占比分别为 59.81%、59.75%、65.35%和 65.16%，其中部分外协供应商为合伙企业、个人独资企业。

(2)报告期内,因协助周转银行贷款、购房借款等原因,发行人的控股股东、董监高等关联方与发行人多家供应商或其实际控制人存在大额资金往来。

(3)发行人大部分主要原材料不存在公开市场价格。中介机构通过向 7 家主要供应商访谈,核实供应商向发行人销售的产品价格与其他同类客户相比不存在明显差异,但未披露具体价格对比情况,且访谈供应商大多与发行人已合作十余年。

请发行人说明：

(1)原材料及外协供应商筛选标准、管理制度,报告期内供应商变动情况,是否存在发行人员工(曾)任职供应商、供应商主要为发行人供货或服务等形式,外协供应商经营资质、业务规模等与发行人采购需求是否匹配。

(2)除已披露的大额资金往来外,相关供应商与发行人关联方之间其他的利益往来、协议安排情况以及对发行人采购公允性的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见,并根据《保荐人尽职调查工作准则》二十八条、二十九条等相关规定,说明针对发行人原材料、外协服务采购是否异常、采购公允性的核查情况、核查的充分性。

【发行人回复】

一、原材料及外协供应商筛选标准、管理制度,报告期内供应商变动情况,是否存在发行人员工(曾)任职供应商、供应商主要为发行人供货或服务等形式,外协供应商经营资质、业务规模等与发行人采购需求是否匹配。

（一）公司供应商筛选标准、管理制度

为加强对原材料的品质管控，以及对供应商进行有效的选择、评审和定期或不定期的稽核，以保证供应商能长期稳定地提供优质、价格合理的物料和服务等，公司制定《供应商管理制度》。

1、公司供应商的筛选标准

根据《供应商管理制度》的相关规定，公司对供应商的筛选标准如下：

（1）新供应商能力的先期书面调查

采购部对供应商能力进行先期调查，以了解供应商的基本情况包括：

1) 供应商的工商注册、税务登记、生产场地、生产规模、生产能力、基本生产设备、检测设备、工艺水平、管理水平、信誉及风险。

2) 供应商质量管理手段、质量体系是否已通过认证、产品是否通过认证等基本条件，据书面调查的情况，选择哪些具备基本条件的供应商进行后续的评价工作。

（2）新供应商的评价方法

根据物料对公司生产的产品质量的影响程序及所购物料的价格等因素，可采用以下一种或几种评价方法对供应商进行评价。

1) 新供应商能力/质量体系现场评价

①采购部组织质量部、技术部的有关人员到供应商的生产现场，对其经营能力、质量管理现状、生产设备、检测手段、生产现场管理、人员结构、技术能力、物料管制、资金状况、风险等情况进行现场评价。

②评价等级标准、评价打分标准

A.等级 A 范围铸件、阀体加工、关键部件。

B.等级 B 范围零件加工类、弹簧。

C.等级 C 范围标准件、五金、包装材料。

D.评价打分为 70 分以上为合格供方。

2) 样品评价

公司向供应商提出采购物料需求，由供应商提供样品，样品经质量部检验、技术部确认后，转入小批试制。

3) 经采购部、质量部、技术部批准后转为合格供方。

2、公司供应商的管理制度

根据《供应商管理制度》的相关规定，公司对供应商的主要管理措施如下：

(1) 不定期考核

1) 当某供应商同一产品连续三批不合格时，质量部除了以出具《供应商质量改进报告》的形式要求其改善外，供应商管理人员还需对其进行现场考察，如仍未改善，由质量部出具《供应商资格取消申请报告》呈分管（副）总经理批准，取消其供应商资格。

2) 质量部需不定期抽取供应商对其质量管理体系进行考察，发现问题点，立即要求其改善，质量部按时组织采购部及相关人员对供应商的整改情况进行验收。如无有效改善，通知采购部暂停向其采购，等其改善后需向公司提出重新评估申请，由质量部主导对其质量管理体系进行重新考核，合格后方可重新采购。否则由质量部出具《供应商资格取消申请报告》呈分管（副）总经理批准，取消其供应商资格。

(2) 月度考核

1) 供应商的月度考核由采购部主持，质量部和技术部协助。

2) 年度考核主要有四个方面构成：质量、交期、价格、配合度（服务）。

3) 考核等级及奖惩：

①90 分以上，为优秀供应商，加大其供应商的采购比例。

②80-90 分，为合格供应商，可正常采购。

③70-80分，冻结供应商资格，进行辅导并责令其限期改善，减少采购比例或暂停采购。

④<70分，为不合格供应商，连续三次予以申请取消其供应商资格。

4) 考核登记

采购部将考核成绩登记在《供应商年度评价表》上，纳入供应商档案，并知会供应商检讨改善。连续三次以上考核为D级的供应商，由采购部出具《供应商资格取消申请报告》呈分管（副）总经理批准，取消其供应商资格。

(3) 质量考核

1) 供应商的质量定期考核（月考核）由质量部主导，采购部协助。

2) 每年需对供应商进行一次质量考核，考核根据质量协议及统计报表进行，且不得有重大违背本公司所规定之事项。

3) 当考核不合格时，需要求供应商提供整体的改善计划，并通知采购部对其采取暂停订单或订单转移之方式。供应商整体改善后，再对其进行重新考评，合格则可继续采购，否则由品质部提出《供应商资格取消申请报告》呈分管（副）总经理批准，取消其供应商资格。

(4) 凡供应商发生以下情况的需立即取消其供应商资格

1) 凡供应商不按公司要求的物料材质安排生产，且没有书面报告的或提供虚假检测报告者，由质量部提出《供应商资格取消申请报告》呈分管（副）总经理批准，立即取消其供应商资格。

2) 当供应商的价格、交货期、服务水准低劣时，由采购部提出《供应商资格取消申请报告》呈分管（副）总经理批准，立即取消其供应商资格。

(5) 当供应商虽评为D级或考核不合格、达到取消资格标准的，但因其为独占市场，替代供应商寻找不易，可呈分管（副）总经理核准后继续采购。由质量部、技术部辅导，使其能符合公司的质量要求。

(6) 处罚措施

供应商如有违背以下几点，需进行相关扣款处理。

1) 供应商的交期延误、不能按时交货的，视损失情况予以相应的扣款处罚。

2) 由于来料不良导致生产线停线而供应商又无法派人处理，由公司自行挑选使用的，除按每延期一天扣该批货物总金额的 2% 罚款以外，另根据生产线挑选或返工工时按每人 20 人民币/小时加处误工罚款。

3) 质量部发出的质量异常通知单未按要求时间返回的，每张罚款 50 元。质量异常通知单有返回但对策不合理，敷衍了事的，需退回供应商重新提交，提交三次仍无效者，按每张罚款 50 元处理。

(二) 报告期内供应商变动情况，是否存在发行人员工（曾）任职供应商、供应商主要为发行人供货或服务等情形

1、报告期内供应商变动情况

报告期内，公司供应商主要为公司及子公司供应阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、配件类、生铁等原材料，以及为公司及子公司提供零件粗加工、热处理等非核心生产工序的外协加工服务。

报告期内，公司与各期前十大供应商（下称“主要供应商”）合作相对稳定，公司根据生产所需向不同供应商采购原材料或外协加工服务，公司合作的主要供应商、各期采购内容及采购占比基本稳定，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
浙江创驰铸造有限公司	1,220.96	6.93%	2,132.45	8.27%	2,389.77	8.51%	1,799.03	8.21%
江阴华隆铸造有限公司	716.46	4.07%	987.67	3.83%	946.34	3.37%	726.84	3.32%
宁波海宏液压有限公司	639.91	3.63%	721.14	2.80%	620.98	2.21%	771.95	3.52%
玉环拓速机械有限公司	580.67	3.30%	612.49	2.38%	714.18	2.54%	610.81	2.79%
临海市嘉美机械制造有限公司	577.86	3.28%	1,470.40	5.70%	1,982.21	7.06%	1,541.55	7.04%
衢州佳琅机械设备有限公司	551.61	3.13%	732.14	2.84%	4.16	0.01%	-	-

供应商名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
玉环县新瑞机械厂(普通合伙)	466.79	2.65%	603.85	2.34%	624.95	2.23%	460.96	2.10%
温岭市博昱机械有限公司	460.94	2.62%	435.89	1.69%	462.64	1.65%	244.46	1.12%
临海市诚兴电器配件厂	442.81	2.51%	794.19	3.08%	985.94	3.51%	564.22	2.58%
江苏二马液压元件有限公司	414.16	2.35%	536.74	2.08%	685.79	2.44%	612.52	2.80%
上海邦肯动力科技有限公司	392.33	2.23%	642.04	2.49%	404.31	1.44%	272.81	1.25%
温岭市金亿机械有限公司	329.81	1.87%	582.40	2.26%	656.92	2.34%	541.40	2.47%
台州市仁义再生资源有限公司	132.57	0.75%	746.08	2.89%	1,027.22	3.66%	474.18	2.16%
杭州佳琅机械设备有限公司	-	-	-	-	657.87	2.34%	523.15	2.39%
小计	6,926.88	39.32%	10,997.48	42.66%	12,163.28	43.33%	9,143.88	41.74%

注：衢州佳琅机械设备有限公司、杭州佳琅机械设备有限公司的实际控制人相同，生产场地由杭州搬迁至衢州，衢州佳琅机械设备有限公司承继原杭州佳琅机械设备有限公司继续与公司开展业务合作

公司上述主要供应商均处于正常经营状态，且与公司持续合作多年，其基本情况如下：

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	经营范围	合作情况
1	浙江创驰铸造有限公司	2,000 万元	1994-04-05	铸件、汽车零配件、摩托车零配件、金属家具、手工具、紧固件、机械零配件、工艺品制造。	已持续合作十余年，主要向公司提供阀体类原材料
2	江阴华隆铸造有限公司	280 万元	2003-08-25	一般项目：黑色金属铸造；五金产品制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	已持续合作十余年，主要向公司提供阀体类等原材料
3	宁波海宏液压有限公司	1,108 万元	1997-03-20	液压件制造、加工；机电设备、五金、交电、塑料制品、化工原料及产品、纺织原料、金属材料、建筑材料、纺织品批发、零售。	已持续合作十余年，主要向公司提供功能阀等原材料
4	玉环拓速机械有限公司	50 万元	2011-11-04	汽车配件、摩托车配件、液压元件、遥控车模型及配件、船舶模型及配件、飞机模型及配件、玩具车辆、橡胶制品、塑料制品、汽油机及配件制造及销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	已持续合作十余年，主要向公司提供阀座、功能阀等原材料
5	临海市嘉美机械制造有限公司	100 万元	2009-06-30	机械制造。	已持续合作十余年，主要向公司提供功能阀等原材料

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	经营范围	合作情况
6	衢州佳琅机械设备有限公司	100 万元	2020-11-25	一般项目：机械设备、机械配件、五金配件生产、销售；五金产品批发；五金产品零售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；橡胶制品销售；塑料制品销售；仪器仪表销售；金属制品销售；金属材料销售；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；普通机械设备安装服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	2022 年开始承继杭州佳琅机械设备有限公司向公司提供阀杆类、阀座类等原材料，以及为公司提供外协加工服务
7	玉环县新瑞机械厂（普通合伙）	5 万元	2003-12-22	汽车配件、矿山机械配件制造加工。	已持续合作十余年，主要向公司提供功能阀、螺塞、阀座等原材料
8	温岭市博昱机械有限公司	110 万元	2017-02-24	机械零部件加工、销售。	已持续合作多年，主要向公司提供阀杆类、阀座类、螺母螺塞等原材料
9	临海市诚兴电器配件厂	5 万元	2004-01-02	液压件配件、通用机械零配件制造。	已持续合作十余年，主要向公司提供功能阀等原材料
10	江苏二马液压元件有限公司	1,000 万元	2013-02-04	液压元件、液压和气压动力机械制造、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2018 年持续合作至今，主要向公司提供功能阀、配件类等原材料
11	上海邦肯动力科技有限公司	1,000 万元	2006-11-13	液压系统领域内技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，液压件、泵、阀、马达、油缸、气缸密封件、过滤器、轴承、管件、接头、机床及配件附件、绝缘树脂、五金配件、金属材料的批发、零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	2016 年持续合作至今，主要向公司提供各类功能阀等原材料
12	温岭市金亿机械有限公司	188 万元	2010-03-24	液压元件、液压辅件、园林用金属工具、齿轮、其他机械配件制造、加工、销售。	已持续合作十余年，主要向公司提供配件类、阀体类及阀座等原材料
13	台州市仁义再生资源有限公司	500 万元	2018-08-20	一般项目：再生资源销售；再生资源回收（除生产性废旧金属）；生产性废旧金属回收；金属制品销售；机械零件、零部件销售；再生资源加工（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	2018 年持续合作至今，主要向公司提供废钢，用于公司的子公司安正铸造生产阀体铸件
14	杭州佳琅机械设备有限公司	50 万元	2014-06-06	生产加工：机械设备、五金配件、机械配件（上述经营范围中涉及前置审批项目的，在批准的有效期限内方可经营）。批发、零售：机械设备、五金配件、机电设备、化工产品（除化学危险品及易制毒品）、橡胶制品。其他无需报经审批的一切合法项目。	2021 年及以前为发行人提供阀杆类、阀座等原材料，以及为公司提供外协加工服务，2022 年开始由衢州佳琅机械设备有限公司与公司继续合作

综上所述，报告期内，公司与主要供应商均已持续稳定合作多年，公司根据生产需求向上述主要供应商采购阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、配件类等原材

料，以及零件粗加工、热处理等非核心生产工序的外协加工服务，主要供应商各期采购内容及采购占比保持稳定，不存在异常变动。

2、是否存在发行人员工（曾）任职供应商、供应商主要为公司供货或服务等情形

通过查询公司报告期主要供应商现任的股东、法定代表人、董事、监事、高级管理人员并与公司员工名册比对，公司的员工均为与公司签署劳动合同或聘用协议的正式员工，目前均未在主要供应商处担任股东、法定代表人、董事、监事、高级管理人员或其他兼职的情形。

通过公司报告期主要供应商确认，其中，除了供应商临海市嘉美机械制造有限公司的实际控制人李宏跃 2008 年以前曾经在海宏液压任职以外，公司报告期主要供应商现任的股东、法定代表人、董事、监事、高级管理人员不存在曾经属于公司员工的情形，具体情况如下：

序号	供应商名称	供应商主要人员	供应商主要人员是否（曾）为公司员工	供应商是否主要为公司供货或服务
1	浙江创驰铸造有限公司	(1) 股东：王兰妹 54%、虞雯瑜 46% (2) 法定代表人：虞雯瑜 (3) 高管人员：虞雯瑜（执行董事、经理）；王兰妹（监事）	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 60%
2	江阴华隆铸造有限公司	(1) 股东：隆伟 80%、赵永寿 10%、隆丹康 10% (2) 法定代表人：隆伟 (3) 高管人员：隆伟（执行董事、经理）；赵永寿（监事）	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 10%-20%
3	宁波海宏液压有限公司	(1) 股东：董光良 100% (2) 法定代表人：董威 (3) 高管人员：董光良（执行董事）；董威（经理）；王益鸣（监事）	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 5%-10%
4	玉环拓速机械有限公司	(1) 股东：鲍夏芬 100% (2) 法定代表人：鲍夏芬 (3) 高管人员：鲍夏芬（执行董事、经理）；郭传兵（监事）	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 30%-40%
5	临海市嘉美机械制造有限公司	(1) 股东：李宏跃 75%、王会军 6%、陈冬芳 5%、孙陈坚 5%、李建力 3%、陈红芳 3%、叶文斐 3% (2) 法定代表人：李宏跃 (3) 高管人员：李宏跃（执行董事、经理）；林丹（监事）	2008 年以前，李宏跃曾在海宏液压任职，具体如下所述	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 40%-50%

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

序号	供应商名称	供应商主要人员	供应商主要人员是否(曾)为公司员工	供应商是否主要为公司供货或服务
6	衢州佳琅机械设备有限公司	(1) 股东: 王家良 90%、余翠 10% (2) 法定代表人: 王家良 (3) 高管人员: 王家良(执行董事兼总经理); 胡卫兰(监事)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 20%-30%
7	玉环县新瑞机械厂(普通合伙)	(1) 合伙人: 黄新平 60%、王冬平 40% (2) 执行事务合伙人: 黄新平	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 20%-30%
8	温岭市博昱机械有限公司	(1) 股东: 陈冠兵 40%、陈长顺 30%、朱云英 30% (2) 法定代表人: 陈长顺 (3) 高管人员: 陈长顺(执行董事、经理); 朱云英(监事)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 20%-30%
9	临海市诚兴电器配件厂	(1) 股东: 蔡菊青 100% (2) 法定代表人: 蔡菊青	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 20%-30%
10	江苏二马液压元件有限公司	(1) 股东: 冯森蕾 60%、卢淑丹 40% (2) 法定代表人: 冯森蕾 (3) 高管人员: 冯森蕾(执行董事兼总经理); 卢淑丹(监事)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 10%-20%
11	上海邦肯动力科技有限公司	(1) 股东: 黄晓峰 60%、李静 40% (2) 法定代表人: 黄晓峰 (3) 高管人员: 黄晓峰(执行董事); 李静(监事); 牛丰杰(财务负责人)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 1%-10%
12	温岭市金亿机械有限公司	(1) 股东: 陈耿 51%、梁丹霞 49% (2) 法定代表人: 陈耿 (3) 高管人员: 陈耿(执行董事、经理); 梁丹霞(监事)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 20%-30%
13	台州市仁义再生资源有限公司	(1) 股东: 林方玲 100% (2) 法定代表人: 林方玲 (3) 高管人员: 林方玲(执行董事、经理); 朱倩倩(监事)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 10%-30%
14	杭州佳琅机械设备有限公司	(1) 股东: 王家良 90%、段寿俊 10% (2) 法定代表人: 王家良 (3) 高管人员: 王家良(执行董事兼总经理); 段寿俊(监事)	否	公司向该供应商的采购金额占其销售规模约 20%-30%

(1) 供应商创驰铸造主要向海宏液压供货

1) 公司与创驰铸造合作背景及合理性

海宏液压与浙江创驰铸造有限公司(此处简称“创驰铸造”)于 2014 年开始开展业务合作,至今已持续稳定合作近十年。创驰铸造作为海宏液压的重要供应

商，主要向海宏液压供应阀体铸件、端盖等原材料，报告期内，公司向创驰铸造采购的金额分别为 1,799.03 万元、2,389.77 万元、2,132.45 万元和 1,220.96 万元，占公司各期采购总额的比例分别为 8.21%、8.51%、8.27%和 6.93%。

阀体铸件是生产液压阀的重要原材料之一，阀体铸件的品质对液压阀的质量、性能较为重要，因创驰铸造生产阀体铸件的品质稳定、供应及时，且公司的子公司安正铸造所产阀体铸件优先保证高宇液压生产装载机液压阀使用，因此，海宏液压将创驰铸造作为自身阀体铸件的重点合作供应商。此外，阀体铸件是液压阀设计的关键部分，阀体铸件供应商根据公司的设计图纸或模具型号生产，将创驰铸造作为公司阀体铸件的主要供应商，加深双方合作关系能够提高公司技术设计和新品开发的保密性。因此，双方之间开展业务合作具有必要性及合理性，符合行业生产购销内容特征及行业惯例。

2) 公司向创驰铸造采购阀体铸件的价格公允

报告期内，公司向创驰铸造采购阀体类物料的价格公允，与公司向其他外部阀体供应商及安正铸造的采购价格不存在较大差异，不存在利益输送情形。

报告期内，安正铸造系公司的全资子公司，与外部供应商创驰铸造、江阴华隆铸造有限公司（以下简称“华隆铸造”）、临海市博大机械有限公司（以下简称“博大机械”）均为公司及子公司高宇液压阀体铸件的主要供应商，各期采购的阀体铸件以重量为单位的单价区间对比情况如下：

单位：元/千克

毛重结算单价范围	创驰铸造	安正铸造	华隆铸造	博大机械	比价结果
2023 年 1-6 月	9.39-13.80	9.40-11.90	10.80-13.80	9.39-13.50	公允
2022 年度	9.39-13.80	9.40-11.90	10.80-13.80	9.39-13.50	公允
2021 年度	8.69-13.80	8.70-11.90	10.10-13.90	8.69-13.50	公允
2020 年度	8.69-13.10	8.70-11.20	10.10-13.20	8.69-12.80	公允

注：由于 2021 年原材料价格上涨，公司对供应商毛重结算单价，统一每公斤上涨 0.7 元

因此，报告期内，公司阀体铸件的供应商创驰铸造与阀体铸件其他供应商采购单价所处区间基本一致，不存在较大差异，公司向创驰铸造采购阀体类物料的价格具有公允性。同时，公司采购阀体铸件的价格与其他上市/拟上市公司类似

原料的采购价格对比处于合理区间，具备公允性，具体参见本回复意见之“问题6/三、/(二)/1、阀体类/(3)与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比”所述。

综上所述，海宏液压与创驰铸造于2014年开始开展业务合作，至今已持续稳定合作近十年；创驰铸造主要向海宏液压供应阀体铸件、端盖等重要原材料，以保证液压阀产品质量及性能的稳定，双方之间开展业务合作具有必要性及合理性，符合行业生产购销内容特征及行业惯例；双方交易业务背景真实，采购价格公允，不存在利益输送的情形。

(2) 嘉美机械向高宇液压供货且其股东李宏跃曾任职于海宏液压

1) 嘉美机械实际控制人的从业背景

李宏跃，1969年出生，本科学历，毕业于浙江大学液压相关专业。1991年至2008年，历任海宏液压前身及海宏液压的试验组组长、技术处叉车室主任。2008年，因彼时海宏液压的经营管理方式、用人管理及激励机制等原因离职。离职后凭借自身技术积累及工作经验，于2009年与合作伙伴创办临海市嘉美机械制造有限公司（以下简称“嘉美机械”）并担任执行董事兼总经理至今。嘉美机械的经营范围是机械制造，主要研发、生产并销售各类规格型号的溢流阀、安全阀、过载阀等功能阀以及其他零配件。

2) 公司与嘉美机械合作背景及合理性

高宇液压与嘉美机械于2010年开始展开业务合作，双方已持续稳定合作十余年。高宇液压自2019年11月起被纳入公司合并报表范围，嘉美机械自2020年起成为公司合并层面的主要供应商。目前，公司已研发并可自产部分型号功能阀以供公司及子公司高宇液压生产使用，随着后续生产线、机器设备等到位将实现大批量自产自用，公司及子公司向嘉美机械采购功能阀将有所下降。

报告期内，公司及子公司高宇液压主要向嘉美机械采购各类型号的功能阀、阀座等原材料，公司向嘉美机械采购的金额分别为1,541.55万元、1,982.21万元、1,470.40万元和577.86万元，占当期采购总额的比例分别为7.04%、7.06%、5.70%和3.28%，其中，公司及子公司高宇液压向嘉美机械采购的各类溢流阀、安全阀、

过载阀等功能阀的金额分别为 1,405.33 万元、1,780.11 万元、1,382.75 万元和 539.76 万元。

功能阀是生产液压阀的重要原材料之一，嘉美机械拥有多年的溢流阀、安全阀、过载阀等功能阀的生产经验、技术积累、先进的加工设备，所生产功能阀的品质稳定，并且供应及时。同时，嘉美机械根据高宇液压的设计图纸、技术参数等要求定制生产功能阀，双方持续稳定的合作关系能够提高新产品开发的保密性。因此，高宇液压将嘉美机械作为自身功能阀采购业务的重点合作供应商，双方之间开展并保持稳定的业务合作具有必要性及合理性，符合行业生产购销内容特征及行业惯例。

3) 公司向嘉美机械采购功能阀的价格公允

①公司向嘉美机械采购功能阀价格无异常波动

报告期内，公司向嘉美机械采购的功能阀主要用于子公司高宇液压生产装载机液压阀，包括 100 多个规格型号的 XDYF/XDYB 系列、XDY 系列、Y10/Y20 系列、YF 系列的溢流阀、安全阀、过载阀等功能阀，公司向嘉美机械采购功能阀的金额及其占向嘉美机械采购总额的比例如下：

单位：万元

公司向嘉美机械 采购功能阀系列	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
XDY 系列	106.58	19.75%	384.71	27.82%	487.08	27.36%	446.64	31.78%
XDYF/XDYB 系列	126.55	23.45%	250.97	18.15%	295.37	16.59%	281.98	20.07%
Y10 系列	93.83	17.38%	284.50	20.57%	313.03	17.59%	242.02	17.22%
Y20 系列	84.26	15.61%	217.76	15.75%	211.86	11.90%	173.43	12.34%
YF 系列	22.33	4.14%	63.56	4.60%	207.16	11.64%	106.03	7.54%
DFX 系列	17.46	3.23%	35.68	2.58%	72.39	4.07%	46.53	3.31%
B20 系列	9.06	1.68%	6.62	0.48%	8.89	0.50%	5.17	0.37%
D32 系列	3.59	0.66%	8.68	0.63%	20.39	1.15%	20.75	1.48%
其他系列	76.10	14.10%	130.27	9.42%	163.92	9.21%	82.78	5.89%
合计	539.76	100.00%	1,382.75	100.00%	1,780.11	100.00%	1,405.33	100.00%

报告期内，公司向嘉美机械采购上述主要系列功能阀占公司各期向嘉美机械采购功能阀总额的 85%以上，上述几类功能阀的生产工艺相对成熟，其采购单价不存在重大异常波动，具体情况如下：

单位：元/件

嘉美机械供应主要功能阀	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
XDY 系列	65.75	64.23	65.02	63.96
XDYF/XDYB 系列	54.20	54.85	57.44	53.39
Y10 系列	47.54	47.07	48.30	48.33
Y20 系列	50.16	52.66	52.65	52.28
YF 系列	49.01	46.72	44.33	45.41
DFX 系列	64.65	64.82	64.65	64.65
B20 系列	47.17	46.18	48.98	47.75
D32 系列	61.99	63.68	64.17	64.65

②公司向嘉美机械采购主要系列功能阀的价格公允

如上所述，供应商根据公司的设计图纸、技术参数等要求定制生产功能阀，因此不存在完全公开的市场价格可对比。

报告期内，公司向供应商嘉美机械、青州锦荣液压科技有限公司（此处简称“青州锦荣”）采购的各类溢流阀、安全阀、过载阀等功能阀主要用于子公司高宇液压生产装载机液压阀；同时，公司向供应商江苏二马液压元件有限公司（此处简称“二马液压”）、宁波海宏液压有限公司（此处简称“宁波海宏”）、临海市新宏机械有限公司（此处简称“新宏机械”）采购的各类溢流阀、安全阀等功能阀主要用于生产叉车液压阀。叉车及装载机液压阀生产所使用的功能阀在生产工艺、复杂程度方面存在一定差异，但其中的 XDYF/XDYB 系列、XDY 系列、YF 系列、DFX 系列、B20 系列和 D32 系列功能阀在体积大小、性能要求、功能作用等方面具有相似性，且公司各期向嘉美机械采购的上述几个系列的功能阀占公司向嘉美机械采购功能阀总额的比例均为 53%以上。

对比分析报告期内公司及子公司向嘉美机械采购的上述几个系列采购占比 53%以上的功能阀的采购单价与向青州锦荣、宁波海宏、二马液压、新宏机械采购的价格基本一致，不存在较大差异，具体情况如下：

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

单位：元/件

功能阀系列	供应商名称	主要规格型号	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
XDYF/XDYB系列	嘉美机械	XDYB20G01-00E、 XDYB20G04-00、 XDYF20-03D、 XDYF20-02-00、 XDYB25G01-00 等	*	*	*	*
	宁波海宏	XDYF25-01b-00、 XDYF20-03A、 XDYF20-02/03.20、 XDYF20-02-00 等	*	*	*	*
	二马液压	XDYF20-02-00、 XDYB20G01-00E 等	*	*	*	*
	新宏机械	XDYF20-03A 等	*	*	*	*
XDY系列	嘉美机械	XDY32G01-00A、 XDY32G02-00B、 XDY32G02-00A 等	*	*	*	*
	青州锦荣	XDY32G01-00A	*	*	*	*
YF系列	嘉美机械	YF10-00A/03/10、 YF10-00A/03/05、 YF10-28B-00/5、 YF08-11-00 等	*	*	*	*
	宁波海宏	YF04-01-00、 YF06-00A、 YF06-02-00C、 YF10-19/03.15、 F10-28B-00/5、 YF08-11-00 等	*	*	*	*
	新宏机械	YF06-00B-00、 YF06-XH、 YF10-28B-00/5 等	*	*	*	*
DFX系列	嘉美机械	DFX-32-09B	*	*	*	*
	青州锦荣	DFX-32-09	*	*	*	*
D32系列	嘉美机械	D32.2A-00、D32E01-00	*	*	*	*
	青州锦荣	D32.2A	*	*	*	*
B20系列	嘉美机械	B20G04、B20G02、 B20G08-00 等	*	*	*	*
	二马液压	B20G05-00	*	*	*	*

注：由于上述具体型号功能阀的采购单价涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露

如上表所示，报告期内，公司向嘉美机械采购的主要系列型号的溢流阀、安全阀、过载阀等功能阀的价格与公司向宁波海宏、二马液压、青州锦荣、新宏机械采购相同系列或规格型号功能阀的平均价格基本一致，不存在较大差异或异常波动情形。报告期内，公司向嘉美机械采购功能阀等原材料的价格公允。

③公司自产 Y10/Y20 系列功能阀成本与嘉美机械采购价格对比

公司高度重视新产品研发及新技术应用工作，经过前期研发投入积累，目前已能够成功生产 Y10/Y20 系列相关规格的功能阀，以备公司及子公司高宇液压生产液压阀使用，并一定程度上替代向外部供应商采购。随着公司后续生产车间、生产线、机器设备等逐步到位，将能够批量生产功能阀并实现较大程度自产自用，降本增效效果更加明显。报告期内，公司向嘉美机械采购 Y10/Y20 系列功能阀的采购价格与公司自产该系列功能阀的成本对比情况如下：

公司向嘉美机械采购的系列	报告期内向嘉美机械采购		公司自产同类功能阀	
	主要规格型号	平均价格区间	主要规格型号	自产成本区间
Y10 系列	Y10G03-00、Y10G03-00A、Y10G03-00C、Y10G06-00 等	*	Y10G03-00、Y10G03-00A、Y10G03-00C	*
Y20 系列	Y20G01-00A、Y20G04-00A、Y20G15-00A、Y20G24-00 等	*	Y20G01-00A、Y20G01-00	*

注：由于上述具体型号功能阀的采购单价涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露

如上表所示，公司目前自产 Y10/Y20 系列相关型号功能阀的成本低于公司向嘉美机械采购的该系列功能阀价格，随着公司生产线、设备等陆续到位后实现大批量生产，相关功能阀自产成本将进一步降低。假设以公司目前自产上述功能阀的成本为基础，则嘉美机械向公司销售同系列的功能阀具有一定的毛利率空间，因此公司向嘉美机械采购物料价格具备公允性，不存在利益输送的情形。

综上所述，公司子公司高宇液压与嘉美机械于 2010 年开始开展业务合作，至今已持续稳定合作十余年；嘉美机械主要向公司及子公司供应各型号的功能阀等原材料，以保证液压阀产品质量及性能的稳定，双方之间开展业务合作具有必要性及合理性，符合行业生产购销内容特征及行业惯例；双方交易业务背景真实，采购价格公允，不存在利益输送的情形；同时，公司采购功能阀的价格与其他上市/拟上市公司类似原材料的采购价格对比处于合理区间，具备公允性，具

体参见本回复意见之“问题 6/三、/（二）/2、功能阀/（3）与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比”所述。

（三）外协供应商具备生产经营资质，业务规模与公司采购需求相匹配

为提高生产效率，公司结合液压阀的订单量、交货周期、生产安排、工艺流程等适量开展外协加工业务，主要为零部件机加工、表面处理等粗加工、热处理的非核心生产工序。报告期内，公司向各期前五大外协供应商采购外协加工服务的金额占比分别为 59.81%、59.75%、65.35%和 65.16%，公司主要外协供应商具备生产经营必备资质、业务规模等与公司采购需求相匹配。

1、外协供应商具备生产经营必备资质

公司主要外协供应商提供的机加工、去毛刺等表面处理类工序属于非特殊许可行业，除必需的工商注册营业执照外，不需要特殊的行业资质许可。对于电镀工序，根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》管理标准，需要取得排污许可证或者填报排污登记表。截至目前，公司电镀工序的外协供应商已取得相关资质，具体情况如下：

序号	外协供应商名称	外协加工项目	特殊资质情况	资质证书编号
1	临海市景佳液压件厂 (普通合伙)	电镀	排污许可证	913310827782716969001Y
2	衢州佳琅机械设备有限公司	电镀	排污许可证	91330800055513858C001P
3	临海市鑫浩液压部件有限公司	电镀	固定污染源排污登记	91331082070671272D001X

2、外协供应商业务规模与公司采购需求相匹配

公司主要外协供应商均属于机械加工行业，外协加工不涉及关键工序或技术，且公司所处区域经济及相关产业相对发达，相关加工技术及资金规模门槛相对较小，从事相关业务的同类加工商数量较多，公司合作的外协供应商与其他外协供应商相互之间可替代性较强，因此，公司不存在对外协供应商的依赖。公司已经建立严格的供应商管理制度，在选取供应商时，一般会经过资质审查、现场走访等程序确认外协供应商具备生产经营必要的资质，并且满足产品交付的相应生产经营能力。

报告期内，主要外协供应商经营规模、公司外协加工占其经营规模的比例等具体情况如下：

序号	外协供应商名称	公司外协加工工序	业务规模	公司外协加工额占该供应商业务规模的比例	主要生产设备	是否与公司采购需求相匹配
1	临海市景佳液压件厂（普通合伙）	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗工序	1,000 万元	约 30%-40%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
2	台州钧鑫机械有限公司	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗工序	1,000 万元	约 30%-40%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
3	临海市鸿鑫达机械厂（普通合伙）	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗工序	500 万元	约 50%-60%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
4	衢州佳琅机械设备有限公司	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗以及电镀和热处理工序	2,500 万元	约 20%-30%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
5	临海市新日液压机械厂	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗工序	600 万元	约 50%-60%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
6	杭州佳琅机械设备有限公司	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗以及电镀和热处理工序	2,000 万元	约 20%-30%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
7	临海市华杰汽车配件有限公司	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗工序	2,000 万元	约 20%-30%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是
8	临海市古河机械厂	机加工：加工中心工序 表面处理：去毛刺、清洗工序	350 万元	约 50%-60%	铣床、镗床、车床、立式加工中心	是

综上所述，报告期内，公司主要外协供应商主要为公司提供液压阀生产过程中的机加工和表面处理等非核心生产工序的外协加工服务，主要外协供应商具备相关的生产经营资质，其业务范围、业务规模与公司外协加工服务的采购需求相匹配。

二、除已披露的大额资金往来外，相关供应商与发行人关联方之间其他的利益往来、协议安排情况以及对发行人采购公允性的影响。

报告期内，除已披露的大额资金往来以外，相关供应商与公司关联方之间不存在其他利益往来、协议安排的情况或者对公司采购公允性产生不利影响的情形。具体如下：

1、对于公司的关联自然人

(1) 根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》问题15资金流水核查的相关规定，申报会计师已全面核查公司实际控制人及其配偶、实际控制人成年子女、董事、监事、高级管理人员等关联自然人报告期内各银行账户资金流水。公司关联自然人与公司主要供应商或其实际控制人之间的大额资金往来已按规定披露其背景、发生原因及合理性。公司主要供应商与公司关联自然人之间不存在其他利益安排、协议安排的情况或者对公司采购公允性产生不利影响的情形。

(2) 通过对公司主要供应商进行实地访谈，了解相关供应商或其实际控制人与公司关联自然人之间不存在关联关系、其他利益安排或协议安排的情况或者对公司采购公允性产生不利影响的情形。

(3) 公司的关联自然人出具声明，承诺其本人不存在为公司及子公司向客户或供应商收付货款、代垫成本费用、实施商业贿赂或不正当竞争等情形，不存在利益输送、其他利益安排的情形。

2、对于公司的关联法人

(1) 根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》问题15资金流水核查的相关规定，申报会计师已全面核查控股股东、实际控制人控制的其他企业等关联法人报告期内各银行账户资金流水。公司关联法人与公司主要供应商或其实际控制人之间的大额资金往来已按规定披露其背景、发生原因及合理性。公司主要供应商与公司关联法人之间不存在其他利益安排、协议安排的情况或者对公司采购公允性产生不利影响的情形。

(2) 通过对公司主要供应商进行实地访谈，了解相关供应商或其实际控制人与公司关联法人之间不存在关联关系、其他利益安排或协议安排的情况或者对公司采购公允性产生不利影响的情形。

(3) 通过天眼查、企查查等公开渠道查询公司关联法人的基本信息，了解其经营范围、经营状态，并核实公司关联法人与相关供应商之间不存在关联关系或其他利益安排的情形。

(4) 除关联方东浮机械经营范围与公司经营范围有所重合外（但东浮机械报告期内未实际生产经营，且已于 2022 年 1 月注销），公司关联法人的主营业务与公司及公司供应商的主营业务不存在相关性。

(5) 公司的关联法人出具声明，承诺其不存在为公司及子公司向客户或供应商收付货款、代垫成本费用、实施商业贿赂或不正当竞争等情形，不存在利益输送、其他利益安排的情形。

综上所述，通过公开渠道查询公司主要供应商基本信息及经营状态、访谈主要供应商、核查公司关联方银行流水、核实公司关联法人的主营业务及重大合同等经营情况，报告期内，除已披露的大额资金往来以外，相关供应商与公司关联方之间不存在其他利益往来、协议安排情况或者对公司采购公允性产生不利影响的情形。

【会计师回复】

(一) 请保荐人、申报会计师根据《保荐人尽职调查工作准则》二十八条、二十九条等相关规定，说明针对发行人原材料、外协服务采购是否异常、采购公允性的核查情况、核查的充分性。

1、报告期内，发行人采购不存在异常

申报会计师根据《保荐人尽职调查工作准则》二十八条、二十九条等相关规定，对发行人报告期内采购事项进行充分核查，具体情况如下：

(1) 报告期内，发行人主要供应商不存在较大变化、亦不存在对同一供应商采购金额发生重大变化的情形

针对该事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1) 通过公开渠道查询报告期内主要供应商的天眼查、企查查报告，了解其基本注册信息、经营范围、主要经营状况等，分析主要供应商经营状态是否异常，核实发行人是否具备稳定的主要供应商基础。

2) 获取报告期内发行人的物料采购明细，分析对比发行人向主要供应商采购内容、金额及其占比是否发生异常波动。

3) 对报告期内主要供应商进行访谈，核实双方合作背景、合作历史、合作内容、合作规模等信息，了解报告期内发行人向主要供应商的采购内容、采购金额是否存在重大变动。报告期内，对发行人主要供应商的访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
访谈覆盖采购金额	13,302.82	19,607.49	21,344.78	16,344.25
访谈覆盖比例	75.52%	76.06%	76.03%	74.61%

注：与前次核查比例差异系本次回复期间补充安排供应商访谈以提高核查比例

4) 对报告期内发行人向主要供应商的采购金额及往来余额进行函证，核实发行人与主要供应商之间交易的真实性、准确性。报告期内，主要供应商函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
函证确认采购金额	14,976.88	20,811.57	23,322.82	18,024.47
回函比例	85.02%	80.73%	83.08%	82.43%

5) 对报告期内发行人与主要供应商之间的采购交易进行细节测试，检查其合同主要条款，抽查采购及付款相关的采购申请单、合同、入库单、付款单等支持性文件，核实双方交易的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
测试覆盖采购金额	14,093.20	17,811.71	20,046.66	15,964.37
测试覆盖比例	80.00%	69.10%	71.41%	72.87%

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人与主要供应商均已持续稳定合作多年，发行人根据生产需求向主要供应商采购阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、配件类等原材料，发行人各期向主要供应商的采购金额占比保持稳定，分别为41.74%、43.33%、42.66%和39.32%，具体参见本回复意见之“问题6/一、/(二)/1、报告期内供应商变动情况”的说明。因此，报告期内，发行人合作的主要供应商不存在较大变化，亦不存在发行人对同一供应商的采购金额发生不合理重大变化的情形。

(2) 报告期内，发行人主要供应商集中分布于与发行人距离较近的浙江省内及周边地区，具备合理性

针对该事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1) 获取并查阅发行人报告期内的采购明细，了解发行人合作的主要供应商群体及其所在省市地区。

2) 通过天眼查、企查查等公开渠道查询发行人主要供应商的注册地址，核实其注册地址与实际经营地址是否一致，主要供应商区域分布划分是否准确。

3) 对报告期内主要供应商进行访谈，实地了解注册地址与实际经营地址是否一致，主要供应商的地域分布是否与发行人采购相匹配。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人主要供应商集中分布在与发行人距离较近的浙江省内以及江苏、上海等周边地区，符合发行人采购业务的实际需求，具备合理性。

(3) 报告期内，发行人采购不存在未直接向供应商支付采购款的情况

针对该事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1) 对报告期内发行人与主要供应商之间的采购交易进行细节测试，核查发行与主要供应商采购及付款相关的采购合同/采购订单、入库单、付款单等支持性文件，核实双方交易的真实性以及发行人支付货款是否存在异常情形。

2) 对报告期内主要供应商进行访谈, 核实双方合作内容、合作规模、开具发票、结算货款以及货款支付方式等信息, 了解报告期内发行人向主要供应商支付货款的合规性, 了解发行人是否存在未直接向供应商支付采购货款的情形。

3) 对发行人及其子公司报告期内银行流水进行核查, 对照主要供应商的采购情况核实发行人支付货款是否存在未直接向供应商支付采购款的情形。

经核查, 申报会计师认为: 报告期内, 发行人向主要供应商采购物料并按约定以出具或背书承兑汇票或银行转账等方式结算货款, 发行人不存在未直接向供应商支付采购款的情形。

(4) 报告期内, 发行人采购内容、规模、时点符合发行人生产销售需求、生产周期、投入产出规律、原材料保质期及产品技术更新迭代周期

针对该事项, 申报会计师主要执行以下核查程序:

1) 获取发行人报告期内的物料采购明细, 核实发行人采购的主要物料包括液压阀生产所必需的阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、配件等各类规格型号的原材料, 采购内容与发行人主营业务相符, 与发行人主要产品生产相匹配。

2) 分析对比发行人报告期各期主要物料的采购金额、采购占比, 各期末存货的构成、结存金额及库龄分布, 分析物料采购规模、存货余额与各期营业成本的匹配性。

3) 了解发行人销售模式、生产模式及采购模式, 了解发行人主要产品生产工艺流程、产品技术更新迭代等, 分析发行人物料采购内容、规模及采购时点分布是否存在异常, 是否存在期末集中采购等异常情形。

4) 对报告期内主要供应商进行访谈, 核实双方交易内容、交易细节、交易频率或下单周期等, 核实双方交易的真实性。

经核查, 申报会计师认为: 报告期内, 发行人总体按照“以销定产、提前备货”的模式安排生产, 结合市场情况、主要客户需求、销售订单、目前库存等因素综合考虑, 制定生产计划, 发行人日常生产经营不存在固定不变的备货周期。报告期内, 发行人主要向供应商采购阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、配件类等

原材料，采购规模与采购时点不存在异常变动，与发行人的生产销售需求、生产周期、投入产出规律、原材料保质期及产品技术更新迭代周期等实际经营情况相符，不存在异常采购情形。

(5) 关注报告期内是否存在新增、注销主要供应商，非法人实体供应商，主要供应商为发行人前员工，业务高度依赖发行人的供应商，名称相似、注册地址相近、市场主体登记电话及邮箱相同，成立时间较短，采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的主要供应商

1) 申报会计师的核查程序

针对该事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

a.获取发行人报告期内采购明细，结合发行人各期向主要供应商的采购内容、采购规模、采购占比等，分析报告期内主要供应商合作的稳定性，是否存在报告期内首次合作即成为主要供应商的情形或报告期内注销的情形。

b.通过天眼查、企查查等公开渠道查询发行人的主要供应商的基本信息，包括注册时间、注册地址、经营范围、企业类型、登记电话及邮箱、股权结构、法定代表人及高级管理人员等。

c.通过实地访谈主要供应商，向其了解注册基本信息与实际情况的一致性，与发行人合作的背景、合作历史以及交易细节等，查看主要供应商的生产车间、机器设备等运转情况，分析主要供应商的实际生产经营规模与发行人的采购规模是否匹配。

d.向主要供应商了解其股东、法定代表人或高级管理人员是否存在为发行人前员工的情形，并了解具体背景及合理性。

e.向主要供应商了解其经营规模情况，核实其是否存在专门为发行人供货或提供服务而设立的情形，是否存在仅为发行人供货或提供服务等高度依赖发行人的情形。

2) 申报会计师的核查结论

经核查，申报会计师认为：

a.报告期内，发行人与主要供应商均已持续稳定合作多年，发行人向主要供应商各期的采购占比分别为 41.74%、43.33%、42.66%和 39.32%，各期采购比例相对稳定，具体参见本回复意见之“问题 6/一、/（二）/1、报告期内供应商变动情况”的说明，发行人的主要供应商不存在报告期内首次合作的新增供应商，亦不存在主要供应商于报告期内注销的情形。

b.报告期内，发行人主要供应商的注册企业类型存在非法人实体形式且注册资本相对较低的情况。

①玉环县新瑞机械厂（普通合伙）于 2003 年设立，其企业类型为合伙企业，注册资本为人民币 5 万元，并延续至今已 20 多年未曾发生变更，经营范围为汽车配件、矿山机械配件制造加工。发行人与该供应商已持续合作十余年，报告期内其主要向发行人提供功能阀、螺塞、阀座等原材料，各期发行人采购金额分别为 460.96 万元、624.95 万元、603.85 万元和 466.79 万元，各期采购占比分别为 2.10%、2.23%、2.34%和 2.65%，发行人的采购内容、采购占比基本稳定。

②临海市诚兴电器配件厂于 2004 年设立，其企业类型为个人独资企业，注册资本为人民币 5 万元，并延续至今已近 20 年未曾发生变更，经营范围为液压件配件、通用机械零配件制造。发行人与该供应商已持续合作十余年，报告期内其主要向发行人提供功能阀等原材料，各期发行人采购金额分别为 564.22 万元、985.94 万元、794.19 万元和 442.81 万元，各期采购占比分别为 2.58%、3.51%、3.08%和 2.51%，发行人的采购内容、采购占比基本稳定。

如上所述，报告期内，发行人主要供应商中玉环县新瑞机械厂（普通合伙）、临海市诚兴电器配件厂属于非法人实体类型，虽然注册资本均为 5 万元人民币，但两家供应商均已设立 20 年左右，且企业类型延续至今未曾发生变更。从企业形式方面而言，法人企业、合伙企业、个人独资企业作为不同的企业类型，其主要区别在于法定义务与责任的承担方式、税收形式、公司治理方式等方面，对于

已发展 20 年左右的企业而言，其实际的生产经营、业务发展、收益积累、市场拓展与法人实体供应商不存在本质区别。

申报会计师通过实地访谈核实其经营场地、生产车间、机器设备等，上述两家供应商的主营业务及业务规模与发行人的采购内容及采购规模相匹配；发行人与该两家供应商合作时间较长、合作模式稳定，合作定价由双方协商确定，双方开展原材料购销业务具备合理性、必要性和公允性；该两家供应商与发行人及其关联方之间不存在关联关系或潜在关联关系，亦不存在异常资金往来，双方交易不存在重大异常波动或导致发行人利益倾斜的情形。

c.报告期内，发行人的主要供应商临海市嘉美机械制造有限公司的股东李宏跃曾为发行人员工，发行人的主要供应商浙江创驰铸造有限公司、临海市嘉美机械制造有限公司存在主要向发行人供货的情形。具体参见本回复意见“问题 6/一、/（二）/2、/（1）供应商创驰铸造主要向海宏液压供货”以及“问题 6/一、/（二）/2、/（2）嘉美机械向高宇液压供货且其股东李宏跃曾任职于海宏液压”的说明。

d.报告期内，主要供应商宁波海宏液压有限公司（以下简称“宁波海宏”）与发行人的名称相似。

宁波海宏设立于 1997 年，其经营范围是：液压件制造、加工；机电设备、五金、交电、塑料制品、化工原料及产品、纺织原料、金属材料、建筑材料、纺织品批发、零售。宁波海宏自成立以来，企业名称未曾变更，且一直由以董光良为代表的管理团队负责日常经营管理。发行人为拓展产业链上下游、提升协同效应，于 2006 年 5 月受让宁波海宏 51%的股权并成为其控股股东。因经营理念及发展规划原因，2017 年 12 月，发行人将其持有的 51%宁波海宏股权转让给董光良，本次转让后董光良持有宁波海宏 100%股权。

报告期内，发行人主要向宁波海宏采购各型号的功能阀等原材料，各期采购金额分别为 771.95 万元、620.98 万元、721.14 万元和 639.91 万元，采购占比分别为 3.52%、2.21%、2.80%和 3.63%，发行人向宁波海宏采购主要型号原材料的单价与向其他供应商采购同型号原材料的单价对比不存在异常。此外，发行人向宁波海宏的采购金额占其同期销售金额的比重较低，宁波海宏非专门为发行人

供货或提供服务而设立，不存在仅为发行人供货、提供服务等高度依赖发行人的情形。

因此，发行人与宁波海宏之间已建立十余年的合作关系，自 2017 年 12 月发行人退股之后，宁波海宏与发行人及其关联方之间已不存在关联关系。报告期内，发行人基于生产经营需要向宁波海宏主要采购功能阀等原材料，双方之间开展业务合作具有必要性、合理性和公允性，符合行业生产购销内容特征及行业惯例。此外，报告期内宁波海宏与发行人、发行人关联方不存在异常资金往来，双方亦不存在其他利益往来、协议安排、利益输送等情形。

e.报告期内，发行人的主要供应商中不存在与发行人注册地址相近、市场主体登记电话及邮箱相同的情形，主要供应商不存在成立时间较短（其中，衢州佳琅机械设备有限公司除外，其成立于 2020 年 11 月，因主要生产场地搬迁承继原杭州佳琅机械设备有限公司继续与发行人开展业务合作）、生产能力及行业地位与发行人的采购规模不匹配的情形。

（6）报告期内，发行人主要供应商注册资本与交易规模相匹配、不存在供应商不具备相关资质文件或资质文件过期（如所在行业有特殊要求）等特殊情形

针对该事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

（1）通过天眼查、企查查等公开渠道查询发行人主要供应商的基本注册信息，包括注册时间、注册资本、经营范围、经营状态、经营风险或司法风险等，核实主要供应商的企业类型与注册资本是否匹配，分析其基本注册信息是否与经营规模相匹配。

（2）对报告期内主要供应商进行访谈，核实主要供应商的基本注册信息、实际经营情况、与发行人之间合作的主要内容及规模，了解主要供应商整体的营业规模，并判断发行人向主要供应商的采购规模是否与其经营规模相匹配。

（3）获取并查阅发行人主要供应商的营业执照，核实其营业有效期、经营范围等，了解主要供应商是否处于正常生产经营状态。

（4）获取报告期内发行人的采购明细表，分析发行人与主要供应商报告期内持续合作的内容、金额是否存在异常变动。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人主要供应商中玉环县新瑞机械厂（普通合伙）、临海市诚兴电器配件厂的注册资本较低，具体情况如前所述，其成立时间较长，已具备相当的经营实力，足以匹配与发行人之间的交易规模，其他主要供应商的注册资本与交易规模相匹配，不存在供应商不具备相关资质文件或者资质文件过期（如所在行业有特殊要求）等特殊情形。

（7）发行人重要供应商与发行人及关联方不存在潜在关联关系，与发行人及关联方不存在异常资金流转

针对该事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

（1）通过公开渠道查询报告期内主要供应商的天眼查、企查查报告，了解其基本注册信息、股东、法定代表人及高级管理人员，了解主要供应商的股东与发行人及其关联方之间是否存在关联关系。

（2）对报告期内主要供应商进行访谈，核实其实际经营情况、双方交易细节、确认交易真实性，核实发行人与主要供应商之间是否存在关联关系，并由主要供应商签署不存在关联关系的声明函。

（3）结合发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的调查问卷，核实其本人或近亲属的对外投资、任职等情况，核实上述人员与主要供应商之间是否存在关联关系、投资关系或代持关系等情形。

（4）根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》问题15资金流水核查的相关规定，核查报告期内发行人及其子公司、实际控制人及其配偶、实际控制人成年子女、控股股东、控股股东或实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键人员等主体的银行账户资金流水，除已披露的发行人关联方与主要供应商之间合理的资金往来以外，报告期内，发行人及其关联方与主要供应商不存在异常资金流转的情形。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人的主要供应商与发行人及关联方之间不存在潜在关联关系，发行人的主要供应商与发行人及关联方不存在异常资金流转的情形。

(8) 发行人外协采购不存在异常

针对发行人报告期内的外协加工事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

(1) 通过天眼查等公开渠道，查询报告期内发行人主要外协供应商的基本信息，了解其注册信息、经营状态、经营范围、股权结构、法定代表人及高级管理人员等，核查了解主要外协供应商与发行人之间是否存在关联关系。

(2) 对报告期内主要外协供应商进行现场访谈，核实其实际经营情况、双方交易细节、确认交易真实性等，核实外协加工的定价方式是否存在异常，核实发行人与主要外协供应商之间是否存在关联关系，并由主要外协供应商签署不存在关联关系的声明函。

(3) 结合发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的调查问卷，核实其本人或近亲属的对外投资、任职等情况，核实上述人员与主要外协供应商之间是否存在关联关系、投资关系或代持关系等情形。

(4) 获取发行人报告期内的主要外协供应商的加工明细，分析主要外协供应商加工金额是否存在异常波动，对比外协加工物料价格的公允性。

(5) 根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》问题15资金流水核查的相关规定，核查报告期内发行人及其子公司、实际控制人及其配偶、实际控制人成年子女、控股股东、控股股东或实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键人员等主体的银行账户资金流水。报告期内，主要外协供应商不存在为发行人代垫成本、费用的情形，与发行人、实际控制人、关系密切的家庭成员之间不存在大额异常资金往来的情形。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人结合液压阀的订单量、交货周期、生产安排、工艺流程等适量开展外协加工业务，主要为零件粗加工、热处理等非核心生产工序，发行人不属于主要采用外协模式生产产品，不存在对外协供应商高度依赖的情形。报告期内，发行人与主要外协供应商合作基本稳定，双方主要结合加工物料种类、型号、工序、工艺等因素协商确定外协加工费，外协加工定价不存在显著异常。发行人与主要外协供应商不存在关联关系，主要外协供应商不存在为发行人代垫成本、费用的情形，与发行人、实际控制人、关系密切

的家庭成员之间不存在大额异常资金往来。因此，报告期内发行人外协采购不存在异常。

2、报告期内，发行人主要原材料采购价格公允

报告期内，发行人生产经营所需原材料主要包括各类型号的阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、生铁、配件类、螺塞、螺栓、螺母、覆膜砂等，上述 10 类主要原材料的各期采购占比分别为 71.83%、71.06%、70.40%和 68.38%。

上述几类主要原材料中，废钢、生铁为大宗交易原材料，其采购价格可参考螺纹钢、废钢材、铸造生铁的市场价格进行对比，但阀体类、功能阀、阀杆类等其他主要原材料均不属于大宗交易的标准化物料种类，多为供应商根据发行人生产图纸要求进行定制，不存在公开市场价格可对比，目前上市公司中亦不存在与发行人采购原材料完全一致的公开数据可对比。因此，通过纵向对比发行人不同期间向同一供应商的采购价格、横向对比同一期间发行人向不同供应商的采购价格、对比其他上市/拟上市公司相关物料采购/销售价格信息、对比废钢和生铁的公开市场价格等方式，综合分析报告期内发行人上述 10 类主要原材料采购价格具备公允性，不存在重大异常情形。具体对比情况如下：

（1）阀体类

1) 比价方式一：若以重量计量的价格对比

阀体主要由废钢、生铁、覆膜砂等原材料加工而成，根据发行人采购阀体的定价策略，各类阀体主要由毛重乘以每公斤单价确定结算价格，不同型号的阀体由于毛重不同导致采购单价差异相对较大，但每公斤的采购单价通常相对稳定。

报告期内，安正铸造系发行人的全资子公司，安正铸造与外部供应商创驰铸造、江阴华隆铸造有限公司（以下简称“华隆铸造”）、临海市博大机械有限公司（以下简称“博大机械”）均系发行人及子公司高宇液压采购阀体铸件的主要供应商，报告期各期发行人及子公司高宇液压向上述供应商采购阀体的金额占当期阀体原材料采购总额的比例分别为 86.48%、83.11%、85.25%和 85.16%。上述供应商供应的主要阀体类原材料以重量为单位的单价区间对比情况如下：

单位：元/千克

毛重结算单价范围	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
创驰铸造	9.39-13.80	9.39-13.80	8.69-13.80	8.69-13.10
安正铸造	9.40-11.90	9.40-11.90	8.70-11.90	8.70-11.20
华隆铸造	10.80-13.80	10.80-13.80	10.10-13.90	10.10-13.20
博大机械	9.39-13.50	9.39-13.50	8.69-13.50	8.69-12.80
比价结果	公允	公允	公允	公允

注：2021年度由于原材料价格上涨，发行人对供应商毛重结算单价统一每公斤上涨0.7元

因此，报告期内，发行人向内外部供应商采购阀体铸件单价所处区间基本一致，不存在较大差异，发行人采购阀体类物料的价格具有公允性。

2) 比价方式二：若以数量计量的价格对比

发行人采购阀体的规格型号众多，不同阀体在体积、尺寸、重量等方面存在较大差异，并且各家供应商的生产设备、场地、管理等均有所不同，叠加发行人采购数量、时间、批次亦不尽相同，因此，需选取同类规格的阀体进行价格对比，才能够相对客观反映相同规格阀体的采购价格公允性。

对于报告期内主要的同种规格型号的阀体，对比发行人向不同供应商的采购价格不存在较大差异，发行人采购阀体的价格具备公允性。对比情况因涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露。

3) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人采购几百种规格型号的阀体类物料，其材质主要为蠕墨铸铁、球墨铸铁、灰铸铁，主要采用废钢、生铁、覆膜砂、各类试剂等，经制壳制芯、修芯胶接、造型、熔炼、内腔喷丸等工序制作而成。

报告期内，发行人采购阀体的平均价格不存在异常波动，以数量为单位计量分别为48.77元/件、56.27元/件、57.34元/件和62.55元/件，以重量为单位计量分别为8.69-13.20元/千克、8.69-13.90元/千克、9.39-13.80元/千克和9.39-13.80元/千克，与同为制造行业的其他上市/拟上市公司采购同类原材料的公开价格相关信息对比如下：

计量单位	公司简称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
以数量计量对比	发行人	阀体铸件（元/件）	62.55	57.34	56.27	48.77
	众捷汽车 （创业板已过会）	汽车空调热交换器等零部件所需的 功能性阀体（元/件）	27.66	27.15	28.91	34.01
	威博液压 （北交所 871245）	仓储物流液压动力单元所需 铸件阀块毛坯（元/块）	未披露	未披露	19.43-58.08	16.48-53.18
	英华特 （创业板 301272）	涡旋压缩机生产所需涡旋铸 件毛坯（元/套）	未披露	69.89	63.21	55.99
	恒达智控 （科创板审核中）	铜块、电液控换向阀阀体半 成品、辅助阀类阀体半成品 平均采购单价（元/个）	47.47	52.06	56.79	50.09
以重量计量对比	发行人	阀体铸件（元/千克）	9.39-13.80	9.39-13.80	8.69-13.90	8.69-13.20
	威力传动 （创业板 300904）	铸件（元/千克）	未披露	12.42	11.79	11.08
	崇德科技 （创业板 301548）	锻件及铸件（元/千克）	未披露	9.12	8.95	7.68
	泰丰智能 （创业板已过会）	工业领域设备铸件毛坯、阀 体毛坯等锻件铸件采购价 （元/千克）	5.29-12.05	7.14-13.06	6.66-13.99	5.69-12.39
	耐普股份 （创业板已过会）	向主要供应商汨罗市长岳铸 造有限公司采购铸铁、铸钢 价格（元/千克）	12.02	13.09	12.77	9.53
	坤博精工 （北交所提交注册）	阀体、阀盖毛坯半成品采购 单价（元/千克）	未披露	9.30	6.70	6.30

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

注 1：恒达智控主要从事煤炭智能化开采控制系统技术与产品生产与销售，表中的原料单价主要由铜块、电液控换向阀阀体半成品、辅助阀类阀体半成品组成的平均值，且 2023 年单价为当年 1-3 月数据

注 2：泰丰智能工业领域设备铸件毛坯、阀体毛坯、端盖毛坯、缸体、活塞杆毛坯等锻件铸件采购价为其各期向主要供应商采购价格区间，并以元/吨换算

注 3：坤博精工专注于高端装备精密成型零部件、单晶硅生长真空炉体的研发、生产和销售，为风力发电机、工业自动化设备、海工装备、半导体加工设备提供精密成型零部件，上表阀体、阀盖采购单价以万元/吨换算

如上表所示，其他上市/拟上市公司与发行人以工程机械领域液压阀为主的主营业务、主要产品、应用领域、体积重量均不相同，上述公司采购的阀体、铸件或铸件毛坯等以件计量时价格为 16-70 元/件之间、以重量计量时价格为 5-14 元/千克之间，发行人报告期内采购阀体的平均价格处于合理区间，不存在异常情形。

综上，对于阀体类原材料采购而言，分别以数量、重量为计量单位两种方式对比发行人向不同供应商采购阀体原材料的价格不存在较大差异或处于合理区间；通过对比其他上市公司/拟上市公司公开披露的有关毛坯、铸件、铸铁等相似物料或产品的采购价格信息，发行人采购阀体以数量、重量两种计量方式的价格亦均处于相似物料的合理区间。因此，发行人报告期内采购阀体类原材料的价格具有公允性。

（2）功能阀

发行人采购的功能阀是应主机工况的需求，在主液压阀上增加的各类电磁阀、主溢流阀、溢流阀、平衡阀等功能阀，并与铸铁、辅材、配件、线圈等各类原料通过加工、装配等组合运用。受到发行人液压阀产品定制化程度相对较高的影响，发行人采购的功能阀规格型号有几百种，不同型号的功能阀在性能方面存在较大差异。报告期内，发行人采购的功能阀可分类为主要由单一供应商供应的进口功能阀和多家供应商供应的功能阀。

1) 单一供应商供应的进口功能阀

为保持产品性能的稳定性的，发行人采购的部分进口功能阀为向单一供应商采购，发行人进口功能阀的单一供应商主要为上海邦肯动力科技有限公司和新会北部精机有限公司。报告期内，发行人向该两家供应商采购功能阀占各期功能阀采购总额的比例分别为 9.84%、15.70%、18.06%和 15.88%。

上述供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系，其按照进口功能阀的合理价格向发行人报价并由双方协商确定，主要进口功能阀供应商基本信息情况如下：

供应商名称	注册资本	供应商情况简介	主要股东
上海邦肯动力科技有限公司	1,000 万元	上海邦肯动力科技有限公司是一家专业从事进口液压元件及配套的销售服务公司，是意大利迪普马（Duplomatic）、德国 Thomas、意大利 VIS 公司在中国地区的重要战略合作伙伴。	黄晓峰（60%）、李静（40%）

供应商名称	注册资本	供应商情况简介	主要股东
新会北部精机有限公司	820 万美元	前身为台湾北部精机有限公司，总部设在中国台湾台北，于 1974 年建厂，是液压组件专业设计、制造厂商。主要产品包括方向阀、叠加阀、压力阀、流量阀、比例阀、插式阀、电磁阀等，广泛应用于机床、注塑机、锯床等产业机械，挖掘机、推土机、收割机等行走机械，升降平台和船舶等机械。	佳辉资产管理有限公司（英属维尔京群岛）持股 100%

对报告期内累计采购额大于 10 万元的进口功能阀，按照报告期内的主要规格型号对比各期采购单价。经比对，报告期内，发行人向主要供应商进口功能阀的单价相对稳定，不存在重大异常波动，具备公允性。

具体物料的单价对比因涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露。

2) 非单一供应商供应的功能阀

对于非单一供应商供应的功能阀，针对单个型号采购金额在 1 万元以上的功能阀，横向对比发行人向不同供应商的采购单价不存在重大异常，具备公允性，具体对比情况因涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露。

3) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人采购各类规格型号的电磁阀、溢流阀、电磁阀组件、单向阀等功能阀的平均单价分别为 23.68 元/件、26.03 元/件、28.38 元/件和 26.84 元/件，与同为制造行业的其他上市/拟上市公司类似原材料的公开价格相关信息对比如下：

公司简称	备注	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	工程机械生产用功能阀平均采购价格区间（元/件）	3.65-103.18	3.56-138.83	3.35-134.37	3.25-152.43
	其中：电磁阀（元/件）	103.18	138.83	134.37	152.43
	电磁阀组件（元/件）	61.29	58.40	61.99	58.15
	单向阀块（元/件）	3.65	3.56	3.35	3.25
智信精密 （创业板 301512）	消费电子行业自动化设备生产所需的电磁阀 C5 型号标准件（元/件）	未披露	70.77	53.10	54.66
科瑞思 （创业板 301314）	全自动绕线设备生产所需电磁阀（元/件）	未披露	57.43/105.77	66.39/109.36	54.09/98.24

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

公司简称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
鑫信腾 (创业板已过会)	消费电子产品检测设备生产所需电磁阀(元/件)	35.46/49.27/132.05	41.78/53.60/126.03	37.77/48.45/130.06	33.79/46.01/144.21
鸿铭股份 (创业板 301105)	自动化包装设备所需电磁阀(DC24VPT)(元/件)	未披露	未披露	49.56	49.56
	相关型号电磁阀第三方报价的均价(元/件)	未披露	未披露	51.50	51.50
威博液压 (北交所 871245)	仓储物流液压动力单元所需电磁阀芯、阀类配件、单项阀等功能阀类原材料(元/只)	未披露	未披露	7.26-119.66	7.28-119.66
灵鸽科技 (北交所已过会)	自动化物料处理系统设备生产所用二位五通电磁阀B52-5V21008B050(元/台)	未披露	45.15	未披露	未披露
	自动化物料处理系统设备生产所用管道型单向节流阀ASL8-02B(元/个)	未披露	5.43	未披露	未披露
德孚转向 (北交所审核中)	汽车零部件生产所用的电磁阀、安全阀(元/个)	未披露	3.78	3.07	2.98

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

注 1：科瑞思所披露的电磁阀采购单价为该公司分别向两家供应商采购多种型号电磁阀单价的平均值，且 2022 年度采购单价为当年 1-6 月数据

注 2：鑫信腾的电磁阀采购价格分别为该公司向三家主要供应商的平均采购单价

注 3：鸿铭股份 2021 年电磁阀采购价格、2021 年相关型号电磁阀第三方报价均为当年 1-6 月数据

注 4：威博液压 2021 年上述原材料采购单价为当年 1-6 月数据

如上表所示，其他上市/拟上市公司与发行人以工程机械领域液压阀为主的主营业务、主要产品、应用领域、功能阀的体积重量均不相同，上述公司采购的电磁阀、电磁阀芯、安全阀、节流阀等功能阀的价格为 2-145 元/件之间，发行人报告期内采购功能阀的平均价格处于合理区间，不存在异常情形。

综上，报告期内，发行人向不同供应商采购同型号功能阀的价格不存在较大差异，发行人采购功能阀的价格处于其他上市公司/拟上市公司功能阀采购价格的合理区间。因此，发行人报告期内采购电磁阀、溢流阀等各类功能阀原材料的价格具有公允性。

(3) 阀杆类

1) 发行人向不同供应商采购阀杆的价格对比

发行人采购的阀杆类原材料的规格型号众多，不同阀杆在体积、尺寸、重量等方面存在较大差异，因此，需选取同类规格型号阀体的价格进行对比，才能够相对客观反映同型号阀体的价格公允性。

对于报告期内主要的同种规格型号的阀杆，对比发行人向不同供应商采购的价格不存在较大差异，发行人采购阀杆类原材料的价格具备公允性。具体对比情况因涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露。

2) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人采购阀杆类物料主要包括几百种规格型号的阀芯、转斗阀杆、动臂阀杆、滑阀、倾斜自锁阀杆、阀杆、升降阀杆、旋转阀杆及其他组件等，供应商一般根据发行人的需求图纸定制化生产，故不存在完全公开可对比的采购单价市场数据。

报告期内，发行人采购阀杆类原材料的平均价格分别为 13.85 元/根、12.45 元/根、12.93 元/根和 11.60 元/根，与同为制造行业的其他上市/拟上市公司采购或销售类似物料的公开价格相关信息对比如下：

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	阀杆类原材料价格区间（元/根）	1.96-43.31	1.66-43.07	1.54-44.47	1.58-44.83
上海汽配 （沪主板 603107）	汽车用充注阀座、充注阀芯（元/个）	1.37	1.35	1.26	1.36
众捷汽车 （创业板已过会）	包含阀芯在内的阀体部件（元/件）	5.70	5.17	4.63	4.46
万得凯 （创业板 301309）	水暖器材相关各类阀杆零配件（元/件）	未披露	未披露	1.05	1.02
艾芬达 （创业板已过会）	暖通阀门配件中的慢开阀芯（元/个）	3.87	2.57	3.34	2.38
	卫浴管件中的阀芯、阀门配件（元/件）	18.76	17.71	17.74	11.43

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
恒达智控 (科创板审核中)	包括电液控换向阀零件、辅助阀类等机械零部件平均采购单价(元/个)	15.85	15.75	17.10	16.66
德孚转向 (北交所审核中)	汽车零部件生产用滑阀总成的销售价格(元/个)	未披露	未披露	6.65-7.84	6.56-8.65

数据来源：上述公司招股说明书、审核问询函回复意见、招股意向书

注1：恒达智控主要从事煤炭智能化开采控制系统技术与产品生产与销售，表中的机械零部件主要有液压不锈钢钣金件、电液控换向阀零件、电控类零件、辅助阀类等物资组成的平均值，且2023年单价为当年1-3月数据

注2：德孚转向滑阀总成价格为其向伊朗HES公司、伊朗BPS公司、其他客户三个销售价格组成的区间

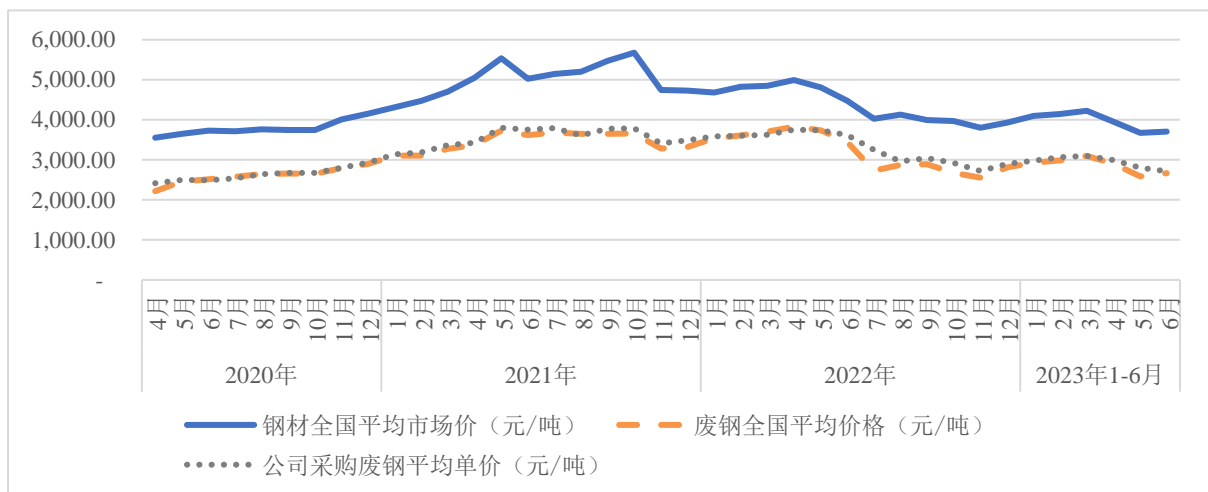
综上，报告期内，发行人向不同供应商采购同型号阀杆的价格不存在较大差异，发行人采购阀杆类原材料的价格处于其他上市公司/拟上市公司类似物料采购价格的合理区间。因此，发行人报告期内采购阀杆类原材料的价格具有公允性。

(4) 废钢

1) 与钢材、废钢的公开市场价格对比

以wind查询的螺纹钢、废钢市场单价为基准对比发行人采购废钢的平均单价。如下图所示，发行人月度采购废钢的平均价格与钢材、废钢的月度平均市场价格变动趋势基本一致，不存在差异。

报告期内，发行人废钢的采购单价与市场价格对比如下：



数据来源：wind 及发行人采购废钢平均单价

注：废钢主要为子公司安正铸造生产铸件所采购，安正铸造自 2020 年 4 月份纳入发行人合并范围

2) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人的子公司安正铸造采购废钢主要用于生产阀体铸件。发行人采购废钢的平均价格与其他上市/拟上市公司公开披露的废钢采购价格信息对比如下：

公司名称	备注	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	废钢（元/吨）	2,982.71	3,337.07	3,550.96	2,609.94
锡华科技 （沪主板审核中）	废钢（元/吨）	3,041.17/3,068.59	3,418.45/3,237.51	3,582.28/3,551.93	2,764.34/2,736.65
恒工精密 （创业板 301261）	废钢（元/吨）	未披露	3,332.54	3,528.55	2,655.12
佰源装备 （北交所审核中）	废钢（元/吨）	3,148.18	3,221.58	3,385.71	2,465.30
坤博精工 （北交所提交注册）	废钢（元/吨）	2,752.08	3,170.78	3,416.82	2,595.60

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

注 1：锡华科技废钢价格为审核问询函回复意见披露其分别向两家主要供应商采购废钢的对应价格

注 2：佰源装备披露 2023 年废钢采购价格为当年 1-3 月数据

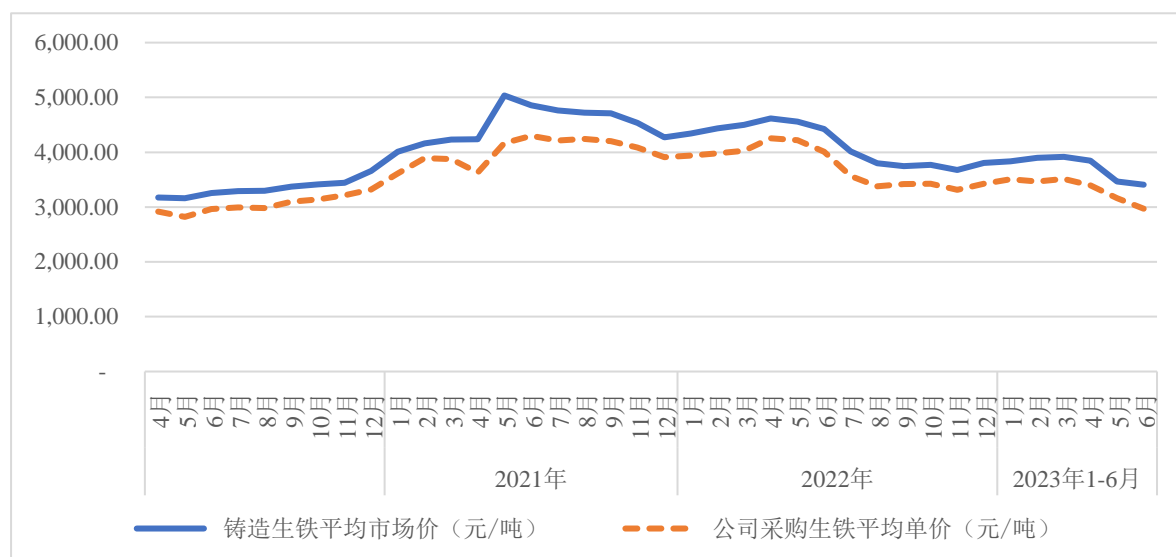
因此，通过与废钢、钢材公开市场价格对比，与其他上市公司/拟上市公司公开披露的废钢采购价格信息对比，报告期内，发行人采购废钢的价格公允。

(5) 生铁

1) 与铸造生铁的公开市场价格对比

以 wind 查询的上海、常州、哈尔滨、广州、徐州、鞍山等地区铸造生铁的市场单价为基准，对比发行人采购生铁的平均单价。如下图所示，发行人月度采购生铁的平均价格与铸造生铁的月度市场平均价格变动趋势基本一致，不存在差异。

报告期内，发行人生铁的采购单价与市场价格对比如下：



数据来源：wind 及公司采购生铁平均单价

注 1：生铁主要为子公司安正铸造生产阀体铸件所采购，安正铸造自 2020 年 4 月份纳入发行人合并范围

注 2：铸造生铁平均市场价以 wind 导出的上海、常州、哈尔滨、广州、徐州、鞍山等地区市场价，经平均计算得出

2) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人的子公司安正铸造采购生铁主要用于生产阀体铸件。发行人采购生铁的平均价格与其他上市/拟上市公司公开披露的生铁采购价格信息对比如下：

公司名称	备注	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人	生铁(元/吨)	3,270.80	3,787.94	4,025.06	3,076.47
锡华科技 (沪主板审核中)	生铁(元/吨)	3,191.31/3,395.28	3,602.39/3,701.54	3,653.90/3,898.69	2,995.10/2,927.40
恒工精密 (创业板 301261)	生铁(元/吨)	未披露	3,582.72	3,859.62	2,846.86
佰源装备 (北交所审核中)	生铁(元/吨)	3,445.88	3,624.84	3,876.82	2,918.19
坤博精工 (北交所提交注册)	生铁(元/吨)	3,233.08	3,652.53	4,004.88	3,009.78

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

注 1：锡华科技生铁价格为审核问询函回复意见披露其分别向两家主要供应商采购生铁的对对应价格

注 2：佰源装备披露 2023 年生铁的采购价格为 2023 年 1-3 月数据

因此，通过与铸造生铁公开市场价格、其他上市公司/拟上市公司公开披露

的生铁采购价格信息对比，报告期内，发行人采购生铁的价格公允。

（6）配件类

1）发行人向不同供应商采购配件的价格对比

报告期内，发行人采购的配件种类、型号繁多，不同种类的配件价格差异较大，包括 O 型圈、密封件、安装板、安装板组件、压力开关、套筒、隔板、防尘圈、微动开关等几百种规格型号。对比报告期内发行人向不同供应商采购主要配件的价格不存在较大差异，具体对比情况因涉及商业秘密，已按规定申请豁免披露。

2）与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

查询同为制造行业的其他上市公司/拟上市公司中存在 O 型圈、密封件、套筒等配件的公开价格信息，发行人报告期内采购相关配件的平均价格与其他上市/拟上市公司类似原材料采购的公开价格信息对比如下：

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	配件类平均单价（元/件）	0.87	0.77	0.76	0.69
	其中：O 型圈平均单价	0.28	0.26	0.24	0.23
	密封件平均单价	2.33	2.07	2.29	2.24
唯万密封 （创业板 301161）	主要规格挡圈的不同供应商采购价格（元/个）	未披露	未披露	3.74/3.62	3.06/4.01
	主要规格 O 型圈的不同供应商采购价格（元/个）	未披露	未披露	0.71/3.11/1.22	1.12/1.98/1.42
纽泰格 （创业板 301229）	防尘罩、盖帽销售单价（元/件）	未披露	未披露	未披露	2.11/3.69
华平智控 （创业板已过会）	球阀配件平均采购价格（元/只）	1.77	2.25	1.87	1.63
	密封材料平均采购价格（元/只）	0.15	0.17	0.13	0.17
	止回阀配件平均采购价格（元/只）	1.99	2.36	2.15	2.21
	该公司配件总体平均采购价（元/只）	0.61	0.64	0.61	0.47
浙江控阀 （创业板已过会）	紧固件与密封件采购单价（元/件）	3.11	2.40	2.05	1.99

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
铭科精技 (深主板 001319)	应用领域为1元以下低单价单品的垫圈类、密封板类汽车金属结构件销售单价(元/个)	未披露	未披露	0.34	0.33
金帝股份 (沪主板 603270)	汽车座椅零部件中的垫圈平均销售单价(元/件)	未披露	0.56	0.55	0.38
长城精工 (沪主板审核中)	密封圈、防尘盖采购单价(元/个)	未披露	0.44	0.36	0.36
华原股份 (北交所 838837)	弹簧、外壳分总成等金属件(元/个)	未披露	0.57	0.59	0.55
	橡胶圈、密封圈等橡胶件(元/个)	未披露	0.69	0.66	0.59

数据来源：上述公司招股说明书、审核问询函回复意见、保荐工作报告

注1：唯万密封为橡胶和塑料制品行业，上述O型圈、挡圈分别系2020年及2021年向不同供应商采购单价或单价区间

注2：纽泰格为汽车制造业，其2020年悬架系统塑料件中的防尘罩、盖帽销售价格为保荐工作报告披露当年1-6月数据

注3：华平智控采购其生产所需的配件主要为球阀配件、磁铁、密封材料、止回阀配件等

注4：浙江控阀专业从事工业控制阀与核电控制阀的生产与销售，主要产品是石化、核电、生物医药等领域的调节阀、开关阀等

注5：2022年度华原股份相关配件采购价格为当年1-6月数据

综上，通过对比发行人向不同供应商采购O型圈、密封件、安装板、防尘罩、压力开关、套筒等配件的价格，其他不同行业的上市公司/拟上市公司采购相同或类似的密封圈、密封件、套筒等配件的公开价格信息，发行人采购上述配件类原材料的平均价格处于合理区间，不存在重大异常波动，具备公允性。

(7) 螺塞、螺栓、螺母

1) 发行人向不同供应商采购价格对比

报告期内，发行人采购几百种规格型号的螺塞、螺栓、螺母等，其中螺塞的平均采购价格为1.65元/件、1.78元/件、1.87元/件和1.54元/件，螺栓的平均采购价格为0.48元/件、0.35元/件、0.40元/件和0.54元/件，螺母的平均采购价格为0.43元/件、0.48元/件、0.49元/件和0.59元/件，各期螺塞、螺栓、螺母采购价格无重大异常波动，具体情况如下：

单位：元/件

类别	主要供应商名称	主要采购内容	2023年1-6月 平均单价	2022年度 平均单价	2021年度 平均单价	2020年度 平均单价
螺塞	玉环县新瑞机械厂（普通合伙）	螺塞、螺堵	2.35	2.49	2.27	1.91
	玉环拓速机械有限公司	阻尼螺塞、堵头	1.50	1.36	1.09	1.01
	临海市华峰液压机械厂	螺塞、螺堵	2.83	3.02	3.37	2.69
	临海市民远机械配件厂	螺塞、螺堵、堵头	1.50	1.63	1.69	1.95
	螺塞平均单价	-	1.54	1.87	1.78	1.65
螺栓	玉环拓速机械有限公司	双头螺栓	1.99	1.84	1.59	1.49
	温州市瓯海昌宏紧固件有限公司	外六角螺栓、螺钉	0.26	0.24	0.23	0.24
	温岭市旭日机械配件厂	定位螺钉	1.06	0.98	0.91	0.90
	临海市东亚标准件有限公司	内六角螺钉、螺丝	0.44	0.39	0.40	0.34
	螺栓平均单价	-	0.54	0.40	0.35	0.48
螺母	温州市瓯海昌宏紧固件有限公司	螺母	0.32	0.27	0.26	0.24
	温州赛鑫五金制品有限公司	螺母	0.29	0.29	0.30	0.29
	玉环县新瑞机械厂（普通合伙）	长螺母、厚螺母	3.00	3.03	2.80	2.11
	螺母平均单价	-	0.59	0.49	0.48	0.43
螺塞螺栓螺母整体平均单价		-	0.94	0.85	0.80	0.78

2) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人采购用于生产工程机械液压阀的多种规格螺塞、螺栓、螺母，市场上尚无完全一致的原材料公开价格。因此，选取同为制造业的其他上市/拟上市公司采购或销售螺栓、螺钉等类似物料的公开价格信息对比如下：

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	螺塞、螺栓、螺母 (元/件)	0.94	0.85	0.80	0.78
浙江华远 (创业板已过会)	异型紧固件平均销售单价(元/件)	0.3678	0.3397	0.3497	0.3482
	标准紧固件平均销售单价(元/件)	0.3215	0.2759	0.2525	0.2489
科腾精工 (创业板已过会)	螺栓螺钉平均销售价格(元/件)	0.0639	0.0692	0.0671	0.0700
	螺母平均销售价格(元/件)	0.1612	0.2081	0.1902	0.2021
泰丰智能 (创业板已过会)	螺纹紧固件采购价格(元/件)	1.30-1.43	1.40-1.71	1.11-1.36	0.99-1.39

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
浙江控阀 (创业板已过会)	紧固件与密封件采购单价(元/件)	3.11	2.40	2.05	1.99
茂莱光学 (科创板 688502)	Hardware 紧固件采购单价(元/件)	未披露	0.55	1.04	1.25

数据来源：上述公司招股说明书或审核问询函回复意见

注 1：浙江华远主营业务为定制化汽车系统连接件研发与生产，主要产品包括垫圈、内六角螺栓等各类紧固件

注 2：科腾精工主营业务为家用电器、汽车等行业紧固件产品生产与销售，主要产品包括各类螺栓、螺钉、套件、螺母以及各类配件等

注 3：泰丰智能主要产品为工业领域的二通插装阀、电液集成系统等液压元件，上表为该公司向其四家供应商采购螺纹紧固件的价格区间

注 4：浙江控阀专业从事工业控制阀与核电控制阀的生产与销售，主要产品是石化、核电、生物医药等领域的调节阀、开关阀等

综上，通过对比发行人向不同供应商采购螺塞、螺栓、螺母的价格，其他不同行业的上市公司/拟上市公司采购相同或类似产品的公开价格信息，发行人采购上述螺塞、螺栓、螺母原材料的价格处于合理区间，不存在重大异常波动。因此，报告期内，发行人采购螺塞、螺栓、螺母等原材料的价格具有公允性。

(8) 覆膜砂

1) 发行人向不同供应商采购覆膜砂价格对比

报告期内，发行人采购覆膜砂主要用于子公司安正铸造生产阀体铸件，各期覆膜砂的平均采购价格分别为 932.46 元/吨、965.80 元/吨、1,003.99 元/吨和 998.13 元/吨，不存在重大异常波动。报告期内，发行人向不同供应商采购覆膜砂的价格对比如下：

单位：元/吨

类别	供应商名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
宝珠砂、中高强度砂	昆山长江造型材料有限公司	-	-	1,323.81	1,211.78
	宁波天阳铸造材料有限公司	-	1,496.82	1,378.76	1,378.76
	天阳新材料科技有限公司	1,307.60	1,576.90	-	1,378.76
	台州市三门中兴铸造材料有限公司	1,935.27	1,695.06	-	-
冒口砂、大件砂、普通砂	三门贤慧新材料科技有限公司	-	-	810.07	783.92
	台州春晨新材料科技有限公司	841.74	878.09	858.41	-
	台州东捷新材料科技有限公司	868.73	867.96	-	-

类别	供应商名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	台州市三门中兴铸造材料有限公司	858.78	880.14	-	891.03
	浙江灵信科技有限公司	840.71	858.41	834.35	784.45
覆膜砂	平均单价	998.13	1,003.99	965.80	932.46

2) 与其他上市/拟上市公司公开价格信息对比

报告期内，发行人采购覆膜砂的平均价格与其他上市/拟上市公司采购覆膜砂的公开价格信息对比如下：

公司名称	备注	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人	覆膜砂（元/吨）	998.13	1,003.99	965.80	932.46
长江材料 （深主板 001296）	铸造用覆膜砂/铸造材料（元/吨）	未披露	990.25	1,001.31	903.67
锡南科技 （创业板 301170）	覆膜砂（元/吨）	未披露	800.00	800.00	800.00
华平智控 （创业板已过会）	覆膜砂（元/吨）	778.36	806.32	785.54	730.28
正恒动力 （创业板已过会）	覆膜砂（元/吨）	1,080.00	1,100.00	1,190.00	1,200.00
焊隆股份 （沪主板审核中）	覆膜砂（元/吨）	未披露	未披露	未披露	960.00-2,360.00

数据来源：上述公司招股说明书、审核问询函回复意见

注：长江材料是国内领先的铸造用覆膜砂生产商，拥有 35 条具有国际先进水平的自动化覆膜砂生产线，上表中，2020 年度覆膜砂销售单价系其招股说明书披露“铸造用覆膜砂的平均销售单价”，2021 年及 2022 年平均销售单价根据其年度报告披露“铸造材料（主要产品包括再生砂、覆膜砂和砂芯）”的年度销售收入、销售量计算得出

因此，通过对比发行人向不同供应商采购覆膜砂单价、其他上市公司/拟上市公司覆膜砂采购价格信息，报告期内，发行人采购覆膜砂的价格公允。

综上所述，报告期内，发行人生产经营所需原材料主要包括千余种规格型号的阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、生铁、配件类、螺塞、螺栓、螺母、覆膜砂，各期上述 10 类主要原材料合计采购占比分别为 71.83%、71.06%、70.40%和 68.38%。通过对比发行人向不同供应商采购价格、其他上市/拟上市公司公开价格信息，查询并对比废钢和生铁的公开市场价格等方式，综合分析发行人上述 10 类主要原材料采购价格具备公允性，不存在利益输送等情形。

3、报告期内，发行人外协加工价格公允

(1) 发行人外协加工工序及定价机制

为提高生产效率，发行人将生产过程中少量阀体、阀杆等原料的机加工、表面处理、电镀及热处理等非核心工序进行委外加工。发行人提供加工方案和工艺要求，选择合格外协供应商进行生产供应，产品生产验收合格后，发行人与外协供应商按约定价格结算外协加工费。报告期内，发行人外协加工的物料主要为阀体和阀杆，上述原料的外协加工占各期外协加工总额比例如下：

单位：万元

外协加工原料	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外协阀体	1,582.69	2,172.84	2,469.11	1,915.84
外协阀杆	137.89	255.49	246.44	222.14
小计	1,720.58	2,428.34	2,715.55	2,137.98
占各期外协加工总额比例	88.50%	89.54%	90.20%	89.52%

由于各类原材料的外协加工工序、标的大小、难易程度有所不同，外协供应商主要参考不同原料的加工时间、加工面积及原料重量，并根据人工成本、设备折旧、加工辅材费用及能源等其他生产成本，考虑自身利润空间后向发行人报价，经发行人核价后双方协商确定。报告期内，发行人主要外协原料的委外工序、内容及定价机制具体如下：

外协内容	外协原料	外协工序及内容	验收标准	定价机制
机加工	阀体、阀杆	通过加工中心对原料进行包括铣削、镗孔、钻孔、铰孔、攻螺纹等粗加工工序，为后续精加工做准备	按图纸要求采用游标卡尺、千分尺、牙规、塞规、垂直规等量具对外协加工件的尺寸检验	外协供应商主要参考设备加工用时，并考虑人工成本、其他加工成本、利润率等因素报价，双方协商确定
表面处理	阀体、阀杆	通过去毛刺提高表面耐磨性和清洁度等	加工件表面平整，加工处无毛刺，凸起，裂痕、翘曲、变形、划伤等，表面粗糙度符合要求	外协供应商主要参考人员加工工时，并考虑其他加工成本、利润率等因素报价，双方协商确定
电镀及热处理	阀杆	通过电镀镀铬和热处理对原料表面加热、冷却而改变表层力学性能，有效提高零件硬度、耐磨性等性能	使用硬度计对镀层或热处理层进行硬度、厚度检测，检测方法为取截面，再目测或采用卡尺测量，同时保证镀层无剥落	外协供应商主要参考电镀面积或原料重量，并结合人工成本、其他加工成本、利润率等因素报价，双方协商确定

综上所述,报告期内,发行人将生产过程中少量阀体和阀杆等原料的机加工、表面处理、电镀及热处理等非核心工序委外加工。发行人外协供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。外协供应商参考不同原料的加工时间、加工面积及原料重量以及加工成本、利润率的基础上报价,双方协商定价。发行人外协加工具备合理性和必要性,外协加工定价机制合理,具备公允性。

(2) 不同外协供应商的加工价格公允

1) 外协阀体

针对单个规格型号外协加工金额在 1 万元以上的阀体,横向对比发行人向不同外协供应商的外协加工单价。经对比,报告期内,发行人阀体外协加工单价公允,具体对比因涉及商业秘密,已按规定申请豁免披露。

2) 外协阀杆

针对单个规格型号外协加工金额在 1 万元以上的阀杆,横向对比向不同外协供应商的外协加工单价。经对比,发行人不同外协供应商的阀杆外协加工单价公允,具体对比因涉及商业秘密,已按规定申请豁免披露。

综上所述,申报会计师根据《保荐人尽职调查工作准则》二十八条、二十九条等相关规定,对发行人报告期内的主要供应商、采购内容进行核查,核实主要供应商合作内容不存在异常变动、主要供应商分布区域合理、货款结算与支付不存在异常、与发行人及关联方不存在异常资金往来等。同时,对比分析发行人报告期内阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、生铁、配件类、螺塞、螺栓、螺母、覆膜砂共 10 类占比 70%左右的主要原材料的采购价格具备公允性,对比分析发行人报告期内外协供应商提供 90%左右的外协阀体、阀杆加工服务的价格具备公允性,上述核查程序具备充分性。

（二）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

1、获取并查阅发行人《供应商管理制度》，了解发行人对供应商的选择与评估、管理，包括对供应商的前期调查和评价方法、定期或不定期考核、质量考核、取消资格或处罚措施等相关规定。

2、获取发行人报告期内采购明细，对比发行人向主要供应商各期的采购内容、采购规模、采购占比等，分析报告期内主要供应商合作的稳定性，是否存在异常变动。

3、通过天眼查、企查查等公开渠道查询报告期内主要供应商，了解其基本注册信息、经营范围、主要经营状况等，分析主要供应商经营状态是否异常，核实发行人是否具有稳定的主要供应商基础。

4、对报告期内主要供应商进行访谈，核实双方合作背景、合作历史、合作内容、合作规模等信息，了解报告期内发行人向主要供应商的采购内容、采购金额是否存在重大变动，并查看其经营场地、生产场所及机器设备等，核实主要供应商的生产经营能力是否与发行人的采购相匹配。

5、查阅主要供应商现任的股东、法定代表人、董事、高管人员，比对发行人员工名册，核实发行人员工是否在主要供应商处担任股东、法定代表人、董事、高管人员等重要职务；向主要供应商了解其现任股东、法定代表人、董事、高管人员是否曾经在发行人处任职。

6、了解发行人与创驰铸造的合作背景、合作内容；对比发行人向创驰铸造及其他内外部供应商采购阀体铸件的价格，分析报告期内发行人向创驰铸造采购阀体铸件单价的公允性及合理性。

7、访谈嘉美机械的实际控制人李宏跃，了解其个人从业经历以及创办嘉美机械的过程，了解嘉美机械与发行人及子公司高宇液压的合作背景。

8、分析发行人及子公司高宇液压向嘉美机械采购功能阀的类别及价格稳定性,对比报告期内发行人向嘉美机械及其他供应商采购相同规格或系列功能阀的价格是否存在较大差异,是否存在异常情形。

9、了解报告期内主要外协供应商主要为发行人提供的外协加工工序、外协加工规模与其本身业务规模、发行人的业务需求是否匹配;查阅主要外协供应商生产经营资质核实其是否具备必要的外协加工生产资质。

10、核查报告期内发行人及其子公司、实际控制人及其配偶、实际控制人成年子女、控股股东、控股股东或实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键人员等主体的银行账户资金流水,核查相关供应商与发行人关联方之间是否存在其他利益往来、协议安排情况或者对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

(三) 核查意见

经核查,申报会计师认为:

1、报告期内,发行人制定《供应商管理制度》对供应商的选择与评估、供应商的管理作出详细规定,以加强供应商对产品的品质管控,以及发行人对供应商进行有效的选择、评审和定期或不定期的稽核。

2、报告期内,发行人与主要供应商均已持续稳定合作多年,发行人根据生产需求向上述主要供应商采购阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、配件类、生铁等原材料,以及零件粗加工、热处理等非核心生产工序的外协加工服务,主要供应商各期采购内容及采购占比保持稳定,不存在异常变动。

3、发行人与创驰铸造于2014年开始开展业务合作,至今已持续稳定合作近十年;创驰铸造主要向发行人供应阀体铸件、端盖等重要原材料,以保证液压阀生产质量及性能的稳定,双方之间开展业务合作具有必要性及合理性,符合行业生产购销内容特征及行业惯例;双方交易业务背景真实,采购价格公允,不存在利益输送情形。

4、发行人及子公司高宇液压与嘉美机械于2010年开始开展业务合作,至今已持续稳定合作十余年;嘉美机械主要向发行人及子公司高宇液压供应各类型号

的功能阀等原材料，以保证液压阀生产质量及性能的稳定，双方之间开展业务合作具有必要性及合理性，符合行业生产购销内容特征及行业惯例；双方交易业务背景真实，采购价格公允，不存在利益输送的情形。

5、报告期内，发行人主要外协供应商主要为发行人提供液压阀生产过程中的零件粗加工、热处理等非核心生产工序的外协加工服务，主要外协供应商具备相关的生产经营资质，其业务范围、业务规模与发行人外协加工服务的采购需求相匹配。

6、报告期内，除已披露的大额资金往来以外，相关供应商与发行人关联方之间不存在其他利益往来、协议安排的情形或者对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

问题7 关于其他财务事项

(1) 关于应收账款周转率。申报材料显示，公司对报告期各期末应收账款余额前五名客户的信用政策均在3个月以内，信用期自客户收到发票之日起计算，公司对主要客户信用政策稳定。报告期各期末，发行人应收账款周转率（次/年）分别为3.20、3.29、2.55、2.65，整体放缓。

请发行人说明给予客户信用政策稳定但应收账款周转率下降的原因，以及应收账款周转率反映的客户回款时间长于3个月的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(2) 关于设备折旧。申报材料显示，报告期内，公司新增机器设备分别为2,184.73万元、2,461.08万元、2,366.21万元和457.07万元，多项设备入账时间为11月份、12月份。

请发行人结合公司验收、调试的流程、周期，达到预定可使用状态的具体依据等，进一步说明采购设备入账的及时性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(3) 关于财务费用。申报材料显示，发行人 2020 年、2021 年度财务费用支出金额为 1,546.50 万元、572.58 万元，金额较大，招股说明书未充分说明相关借款原因。

请发行人说明相关借款的用途、去向，上述财务费用与借款金额、利率的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、关于应收账款周转率

【发行人回复】

请发行人说明给予客户信用政策稳定但应收账款周转率下降的原因，以及应收账款周转率反映的客户回款时间长于 3 个月的原因。

(一) 公司给予客户信用政策稳定但应收账款周转率下降的原因

报告期各期末，公司应收账款由普通应收账款、数字化应收账款债权凭证两部分构成，应收账款周转率及剔除数字化应收账款债权凭证后应收账款周转率及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日 /2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
应收账款余额	25,815.13	24,300.03	18,682.90	14,210.83
其中：普通应收账款	20,533.33	17,292.42	15,441.46	14,210.83
数字化应收账款债权凭证	5,281.80	7,007.61	3,241.44	-
当期营业收入	33,160.79	54,887.89	54,188.45	40,854.73
应收账款周转率（次/年）	2.65	2.55	3.29	3.20
剔除数字化债权凭证后应收账款周转率（次/年）	3.51	3.35	3.65	3.20

报告期内，公司在考虑客户资信实力、采购规模、区域特点、交易惯例等多种因素的基础上，经与客户商务洽谈，约定付款期限、付款方式等结算政策并保持稳定，公司不存在放宽付款条件或者信用政策以刺激销售并导致应收账款异常增长、应收账款周转率异常下降的情况。另外，加之公司持续加强应收账款催收

管理工作，报告期各期末公司应收账款余额保持在合理水平，并随着营业收入的持续上升而逐年增长。

但随着近年来电子承兑汇票、数字化应收账款债权凭证的普及，徐工集团、中联重机等客户自 2021 年开始持续增加“徐工融票”“云信”“融信”“三一金票”等数字化应收账款债权凭证支付货款的金额及比重。根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的相关规定，公司在收到徐工集团、中联重机等客户以数字化应收账款债权凭证方式支付的货款后，直至到期兑付前，均在“应收账款”列示，但对于客户而言，其已视为支付货款。报告期内及期后相关数字化应收账款债权凭证出票人均正常如期兑付，相关客户支付能力未发生重大不利变化，公司不存在相关数字化应收账款债权凭证违约兑付而发生坏账损失或被后手追索的情况。

虽然报告期内公司应收账款周转率整体呈下降趋势，但剔除数字化应收账款债权凭证影响后，应收账款周转率整体呈上升趋势，其中 2021 年调整后的应收账款周转率较高，主要原因为：受益于当年主机整机出口量大幅增加，下游工程机械行业及液压行业景气度较高，当年公司、同行业可比公司营业收入均同比大幅增长，同时货款回款情况也较好。

（二）公司应收账款周转率反映的客户回款时间长于 3 个月的原因

剔除数字化应收账款债权凭证的影响后，报告期各期公司应收账款的平均回款时间为 3.5 个月左右，与公司给予客户的信用期 3 个月基本一致。

报告期内，公司客户回款的整体平均时间略高于信用期 3 个月的主要原因在于：信用期自客户收到发票之日起计算，公司确认应收账款的时点与信用期的起始时点因发票邮寄、客户记账等原因存在 0-1 个月的时间差，再加之部分客户自身付款审批流程严格繁琐导致其实际付款期限比销售合同约定略有延迟，综合引起公司存在一定规模的逾期应收账款。报告期各期末，公司逾期应收账款约为 20%，且整体上呈下降趋势，期后回款良好，未实际发生大额坏账损失，公司不存在重大逾期应收账款坏账风险。截至 2023 年 9 月 30 日，报告期各期末公司逾期应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款余额①	25,815.13	24,300.03	18,682.90	14,210.83
应收账款逾期金额②	5,236.94	4,202.63	4,364.19	3,171.96
应收账款逾期比例②/①	20.29%	17.29%	23.36%	22.32%
逾期应收账款期后回款③	3,822.41	3,689.54	3,974.36	2,833.79
逾期应收账款期后回款比例③/②	72.99%	87.79%	91.07%	89.34%

注：截至2023年9月30日，2020年末至2023年6月末逾期尚未收回的应收账款余额分别为338.17万元、389.83万元、513.09万元和1,414.53万元，其中2023年6月末逾期应收账款因逾期时间较短，仍在有序回收中。2020年末至2022年末逾期尚未收回的应收账款主要为上海东达进出口有限公司、力士德工程机械股份有限公司、浙江红五环掘进机械股份有限公司、厦门厦工机械股份有限公司等客户所欠货款，逾期仍未收回的主要原因为相关客户经营困难而无力偿还、偿还进度缓慢，或者已停止继续交易并全额计提坏账准备。报告期内，相较于同行业可比公司，公司坏账准备计提政策较为谨慎，应收账款坏账准备计提充足，不存在重大应收账款坏账风险

公司的主要客户均为工程机械行业内的知名企业集团，经营资质优异、财务状况正常、信誉状况良好，且与公司保持长期、稳定、友好的业务合作关系，因此，少量应收账款逾期回款情况对公司整体应收账款回款未产生重大不利影响。

综上所述，报告期内，公司给予客户的信用政策稳定，不存在放宽付款条件或者信用政策以刺激销售并导致应收账款异常增长、应收账款周转率异常下降的情况。整体上看，报告期内公司应收账款周转率呈下降趋势，客户实际回款时间亦长于约定的信用期3个月，主要原因在于：（1）随着近年来电子承兑汇票、数字化应收账款债权凭证的普及，报告期内客户以出具或背书数字化应收账款债权凭证方式支付货款的金额及比重持续增加，但根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会〔2021〕32号）的相关规定，各期末尚未到期兑付的数字化应收账款债权凭证依然列示在“应收账款”项目，导致各期末应收账款余额持续增长；（2）公司确认应收账款的时点与信用期的起始时点因发票邮寄、客户记账等原因存在0-1个月的时间差，加之部分客户实际付款期限略有迟延，综合导致报告期各期末公司存在20%左右的逾期应收账款，但应收账款逾期比例整体上呈下降趋势，且逾期应收账款期后回款良好，公司不存在重大逾期应收账款坏账风险。剔除数字化应收账款债权凭证的影响后，报告期各期公司应收账款周转率整体呈上升趋势，应收账款平均回款时间为3.5个月左

右，略高于公司给予客户的信用期 3 个月主要受逾期应收账款的影响。总之，报告期内公司给予客户的信用政策稳定，应收账款回款情况良好，应收账款周转水平正常，应收账款周转率、应收账款回款平均时间的变动趋势，符合公司实际生产经营情况，具备合理性。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

（1）结合报告期各期末发行人应收账款构成，了解、分析报告期各期发行人应收账款周转率的变动趋势及其原因、合理性。

（2）结合报告期各期末发行人应收账款逾期情况，了解、分析报告期各期客户平均回款时间略高于发行人信用期 3 个月的原因及合理性。

（3）结合截至 2023 年 9 月末报告期各期末逾期应收账款期后回款情况，评估发行人是否存在重大逾期应收账款坏账风险。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人给予客户的信用政策稳定，不存在放宽付款条件或者信用政策以刺激销售并导致应收账款异常增长、应收账款周转率异常下降的情况。整体上看，报告期内发行人应收账款周转率呈下降趋势，客户实际回款时间亦长于约定的信用期 3 个月，主要原因在于：①随着近年来电子承兑汇票、数字化应收账款债权凭证的普及，报告期内客户以出具或背书数字化应收账款债权凭证方式支付货款的金额及比重持续增加，但根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的相关规定，各期末尚未到期兑付的数字化应收账款债权凭证依然列示在“应收账款”项目，导致各期末应收账款余额持续增长；②发行人确认应收账款的时点与信用期的起始时点因发票邮寄、客户记账等原因存在 0-1 个月的时间差，加之部分客户实际付款

期限略有迟延，综合导致报告期各期末发行人存在 20%左右的逾期应收账款，但应收账款逾期比例整体上呈下降趋势，且逾期应收账款期后回款良好，发行人不存在重大逾期应收账款坏账风险。

(2) 剔除数字化应收账款债权凭证的影响后，报告期各期发行人应收账款周转率整体呈上升趋势，应收账款平均回款时间为 3.5 个月左右，略高于发行人给予客户的信用期 3 个月，主要受逾期应收账款的影响。

(3) 报告期内，发行人给予客户的信用政策稳定，应收账款回款情况良好，应收账款周转水平正常，应收账款周转率、应收账款回款平均时间的变动趋势，符合发行人的实际生产经营情况，具备合理性。

二、关于设备折旧

【发行人回复】

请发行人结合公司验收、调试的流程、周期，达到预定可使用状态的具体依据等，进一步说明采购设备入账的及时性。

根据公司《固定资产管理制度》《设备验收管理制度》等相关规定，机器设备采购需要经过制定采购计划、市场调研、确定供应商、签订采购合同、供应商备货、设备预验收、设备到货验收、设备调试运行验收、设备终验收等环节。公司购置机器设备相关的每个环节具体情况如下：

设备采购流程	具体情况
制定采购计划	一般情况下，每年年初，技术部根据公司各生产车间的实际需求，牵头拟定年度设备采购计划，经公司审批后执行。
市场调研	公司技术部和采购部根据年度设备采购计划进行市场调研，向满足公司技术要求的设备供应商进行询价对比。
确定供应商	技术部、采购部、财务部等多部门共同商议，综合考虑技术水平和价格因素确定设备供应商。
签订采购合同	由公司采购部与供应商进一步开展商务谈判，签订采购合同，合同一般约定技术参数要求、交易价格、付款方式、交货周期等条款。
供应商备货	供应商根据合同约定及公司要求进行备货。由于公司采购的机器设备大多具有一定的定制化属性，因此备货周期较长，一般情况下需要 3-6 个月；若订购原装进口机器设备则需要更长时间。

设备采购流程	具体情况
设备预验收	<p>①公司机器设备大多具有定制化特征，对于定制化专用机器设备，公司组织相关人员前往供应商工厂，根据技术协议对机器设备进行预验收。</p> <p>②设备预验收环节主要验证设备外观、配置、参数、关键零部件是否满足合同约定，以及试加工产品能否达到技术协议要求等。</p> <p>③设备预验收通过后，由供应商组织发货，将机器设备运抵公司。</p>
设备到货验收	<p>①机器设备运抵公司后，由公司设备使用部门、采购部、技术部、财务部等相关部门进行现场验收。</p> <p>②该环节主要确认设备外观完好、数量相符、技术资料完备即完成设备到货验收。</p>
设备调试运行验收	<p>①设备到场后，由供应商相关人员进行安装调试。</p> <p>②安装调试完毕后，由公司的设备使用部门、技术部、质量部等相关部门进行多种产品的工艺验证。</p> <p>③若验证不通过则由供应商继续调试，直至生产产品和设备运行状态满足相应的技术要求，公司出具调试运行验收报告。</p> <p>④设备调试运行验收周期一般情况下为 1-3 个月。</p>
设备终验收	<p>①在机器设备完成调试运行验收后，公司组织设备终验收。</p> <p>②终验收环节主要验证设备运行的稳定性，当机器设备达到技术协议或合同约定的验收标准后，视为设备终验收通过。</p> <p>③公司设备使用部门、技术部、质量部、财务部等相关部门联合出具设备移交验收单，标志着设备达到预定可使用状态。</p> <p>④公司财务部门则根据设备移交验收单及时将机器设备入账，并按规定开始计提折旧。</p>

如上所述，公司一般年初制定固定资产的采购计划，后续进行市场调研、确定供应商、签订采购合同、供应商备货、设备预验收、设备到货验收、设备调试运行验收、设备终验收等环节。公司所购置的机器设备达到预定可使用状态的具体依据为设备使用部门、技术部、质量部、财务部等相关部门联合验收并签字确认的设备移交验收单，此时，机器设备运行稳定，满足技术协议或合同约定的验收标准，达到预定可使用状态，公司财务部门根据设备移交验收单及时将机器设备入账，并按规定开始计提折旧。

纵观公司机器设备购置流程，从年初制定采购计划到设备终验收共需经过 9 个环节、历时约 5~11 个月，叠加报告期内物流运输、交通出行等阶段性受限，综合导致公司部分机器设备的入账时间为 11 月份或 12 月份具备合理性。因此，报告期内，公司采购的机器设备入账依据充分、及时准确、谨慎合理，并符合《企业会计准则》的相关规定以及公司实际生产经营情况。

【会计师回复】

（一）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

（1）查阅发行人《固定资产管理制度》《设备验收管理制度》等相关规定，了解机器设备采购、验收、入账的具体流程和相关规定。

（2）查验发行人报告期内主要新增机器设备相关的采购合同、记账凭证、发票，以及机器设备验收调试相关的设备预验收报告、设备到货验收报告、设备调试运行验收报告、产品工艺验证记录、设备移交验收单等，分析机器设备入账及时性和入账依据的充分性、合理性。

报告期各期，新增固定资产查验金额分别为 1,464.70 万元、1,909.08 万元、1,983.73 万元和 419.02 万元，占当期新增固定资产（剔除 2020 年因企业合并因素引起的固定资产增加）的比例分别为 71.25%、68.14%、75.27%和 73.44%。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人一般年初制定固定资产的采购计划，后续进行市场调研、确定供应商、签订采购合同、供应商备货、设备预验收、设备到货验收、设备调试运行验收、设备终验收等环节。发行人所购置的机器设备达到预定可使用状态的具体依据为设备使用部门、技术部、质量部、财务部等相关部门联合验收并签字确认的设备移交验收单，此时，机器设备运行稳定，满足技术协议或合同约定的验收标准，达到预定可使用状态，发行人财务部门根据设备移交验收单及时将机器设备入账，并按规定开始计提折旧。纵观发行人机器设备购置流程，从年初制定采购计划到设备终验收共需经过 9 个环节、历时约 5~11 个月，加之报告期内物流运输、交通出行等阶段性受限，综合导致发行人部分机器设备的入账时间为 11 月份或 12 月份具备合理性。因此，报告期内，发行人采购的机器设备入账依据充分、及时准确、谨慎合理，并符合《企业会计准则》的相关规定以及发行人实际生产经营情况。

三、关于财务费用

【发行人回复】

请发行人说明相关借款的用途、去向，上述财务费用与借款金额、利率的匹配性。

（一）2020 及 2021 年末公司相关借款余额构成及用途

2020 年末及 2021 年末，公司相关借款余额相对较高，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
（1）短期借款	6,698.88	10,240.00
其中：金融机构短期借款	4,515.88	10,190.00
已贴现未到期商业承兑汇票	1,000.00	-
已贴现未到期银行承兑汇票	1,183.00	50.00
（2）长期应付款	-	4,932.33
其中：信托借款	-	1,000.00
融资租赁借款	-	3,932.33
（3）长期借款	-	10,000.00
合计	6,698.88	25,172.33

注：上表中长期应付款包含 1 年内到期的信托借款和 1 年内到期的融资租赁借款

报告期内，公司融资渠道较为单一，以长短期银行借款为主。随着受托支付周转银行贷款行为于 2021 年得到规范，公司相关借款规模大幅下降。

（二）2020 年及 2021 年公司相关借款的总体情况

1、2020 年及 2021 年公司相关借款的增减变动情况

2020 年及 2021 年，公司相关借款的增减变动情况如下：

单位：万元

期间	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2021 年度	短期借款	10,190.00	11,749.00	17,423.12	4,515.88
	信托借款	1,000.00	-	1,000.00	-
	融资租赁借款	3,932.33	-	3,932.33	-

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

期间	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
	长期借款	10,000.00	-	10,000.00	-
	小计	25,122.33	11,749.00	32,355.45	4,515.88
2020 年度	短期借款	14,090.00	24,150.41	28,050.41	10,190.00
	信托借款	1,000.00	-	-	1,000.00
	融资租赁借款	4,226.33	-	294.00	3,932.33
	长期借款	4,000.00	6,000.00	-	10,000.00
	小计	23,316.33	30,150.41	28,344.41	25,122.33

注：2018年2月11日，因日常经营及资金周转需要，公司与台金融资租赁（天津）有限责任公司（以下简称“台金租赁”）签署《融资租赁合同》（台金租赁（18）回字第18020005号），约定公司以设备售后回租的方式向台金租赁融资4,600.00万元，期限为36个月。2021年1月7日，公司与台金租赁签订《融资租赁合同终止协议》，同日清偿应付融资租赁款。

2、2020年及2021年公司相关借款的用途和去向

2020年及2021年，公司新增相关借款的主要用途如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
新增借款规模	11,749.00	28,050.41（注1）
借款用途、去向		
其中：偿还银行借款及利息	10,215.00	13,750.00
支付承兑汇票保证金及承兑汇票兑付款	790.00	-
证券投资	-	8,860.41
关联方资金拆借	-	4,800.00
支付高宇液压股权转让款	-	600.00
补充流动资金	744.00	40.00
小计	11,749.00	28,050.41

注1：2020年新增借款30,150.41万元，其中2,100.00万元系非同一控制下企业合并安正铸造引起，上表中新增借款规模不包含该2,100.00万元；

注2：补充流动资金包含缴纳税款、发放职工薪酬、支付中介费用等；

注3：根据公司与兴业证券股份有限公司于2018年3月签订的《融资融券合同》（合同编号：169-R0000042）的相关约定，2020年公司向兴业证券融资买入证券交易所上市证券后短期内卖出证券偿还融资负债。自2021年开始公司不再进行股票投资业务，仅余一支处于限售期的股票，在2022年末解除限售后于2023年3月28日出售。

2020年及2021年，公司相关借款主要用于归还银行借款及利息、关联方资金拆借、证券投资等，相关借款的用途未违反借款协议的相关约定，不存在违规使用相关借款的行为。

（三）2020年及2021年公司财务费用的具体构成以及与相关借款的匹配性

1、2020年及2021年公司财务费用的具体构成

2020年及2021年，公司财务费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度
银行长期借款利息	261.55	236.35
金融机构短期借款利息	214.31	846.80
票据贴现利息	69.99	23.84
融资租赁借款利息	22.00	316.68
信托借款利息	4.68	95.26
资金拆借利息	0.05	27.58
利息费用合计	572.58	1,546.50

如上表所示，2020年及2021年公司利息费用主要由银行长期借款、金融机构短期借款、融资租赁借款、信托借款等产生。

2、利息费用与相关借款及其利率的匹配性分析

(1) 金融机构短期借款及其利率与利息匹配性分析

2020 年及 2021 年，公司金融机构短期借款的实际及测算利息情况如下：

单位：万元

期间	借款单位	本金①	年利率②	平均计息 天数③	测算利息 ④=①*②*③/360	账面利息⑤	差异⑥=④-⑤	差异原因
2021 年度	交通银行临海支行	3,000.00	5.0025%	22.00	9.17	9.17	-	-
	交通银行临海支行	3,000.00	5.0025%	51.00	21.26	21.26	-	-
	农业银行临海支行	1,800.00	5.0025%	93.30	23.34	23.34	-	-
	临海农商行城南支行	890.00	4.8700%	102.00	12.28	11.87	0.41	积分抵扣利息
	交通银行临海支行	3,000.00	4.4500%	54.00	20.03	20.03	-	-
	交通银行临海支行	3,000.00	3.9000%	175.40	57.00	56.99	0.01	-
	交通银行临海支行	400.00	3.9000%	72.00	3.12	3.12	-	-
	交通银行临海支行	600.00	3.9000%	29.00	1.89	1.89	-	-
	农业银行临海支行	200.00	3.8500%	24.00	0.51	0.51	-	-
	农业银行临海支行	1,500.00	4.9000%	130.30	26.60	26.61	-0.01	-
	农业银行临海支行	500.00	3.8500%	42.00	2.25	2.25	-	-
	农业银行临海支行	980.00	3.8500%	35.00	3.67	3.67	-	-
	农业银行临海支行	520.00	3.8500%	-	-	-	-	-
	招商银行临海支行	2,035.00	3.7000%	133.00	27.82	27.82	-	-
	招商银行临海支行	514.00	3.7000%	109.40	5.78	5.78	-	-

浙江海宏液压科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复

期间	借款单位	本金①	年利率②	平均计息 天数③	测算利息 ④=①*②*③/360	账面利息⑤	差异⑥=④-⑤	差异原因
	合计	21,939.00	-	-	214.72	214.31	0.41	-
2020 年度	交通银行临海支行	2,000.00	5.0025%	240.00	66.70	65.35	1.35	利息减免（5.0025%-4.15%）*本金/365*29
	农业银行临海支行	2,000.00	5.0025%	282.00	78.37	78.37	-	-
	农业银行临海支行	1,000.00	5.0025%	271.00	37.66	37.66	-	-
	农业银行临海支行	800.00	5.0025%	271.00	30.13	30.13	-	-
	交通银行临海支行	4,000.00	5.0025%	240.00	133.40	130.69	2.71	利息减免（5.0025%-4.15%）*本金/365*29
	临海农商行城南支行	890.00	5.0000%	278.00	34.36	34.09	0.27	积分抵扣利息
	兴业证券股份有限公司	8,860.41	6.5300%	3.60	5.78	5.78	-	-
	交通银行临海支行	3,000.00	5.0025%	121.00	50.44	50.44	-	-
	交通银行临海支行	3,000.00	5.0025%	130.00	54.19	54.19	-	-
	农业银行临海支行	1,800.00	4.7800%	95.00	22.71	22.71	-	-
	临海农商行城南支行	890.00	4.8700%	88.00	10.59	10.49	0.10	积分抵扣利息
	农业银行临海支行	2,500.00	4.9000%	363.00	123.52	120.81	2.71	助力复工减免利息
	华夏银行	3,000.00	5.6550%	184.00	86.71	86.71	-	-
	农业银行临海支行	1,500.00	4.9000%	-	-	-	-	-
	临海农商银行城南支行	900.00	6.2600%	269.00	42.10	42.03	0.07	积分抵扣利息
	临海农商银行城南支行	1,000.00	5.0000%	268.00	37.22	37.22	-	-
临海农商银行城南支行	1,100.00	4.9000%	268.00	40.13	40.13	-	-	
	合计	38,240.41	-	-	854.01	846.80	7.21	-

注 1: 2020 年及 2021 年, 公司存在分多次偿还特定某笔银行借款的情况, 平均计息天数系加权计算存在非整数天的情形具备合理性。下表同, 不再赘述。

注 2: 公司存在于 2020 年 12 月末及 2021 年 12 月末取得银行借款的情况, 因银行每月的计息期间为上月 21 日至本月 20 日, 为保持计息期间和利息金额的一致性, 公司对年末取得的银行借款未计提相应的利息, 相关利息金额较小, 不具备重要性。下表同, 不再赘述。

如上表所示, 2020 年及 2021 年金融机构短期借款实际利息略低于测算利息, 差异主要系积分抵扣利息、银行助力复工减免利息所致, 具备合理性, 金融机构短期借款与利息相互匹配。

(2) 信托借款及其利率与利息匹配性分析

2020 年及 2021 年, 公司信托借款的实际及测算利息情况如下:

单位: 万元

期间	借款单位	本金①	年利率②	平均计息天数③	测算利息④=①*②*③/360	账面利息⑤	差异⑥=④-⑤
2021 年度	国通信托有限责任公司	1,000.00	9.5000%	18.00	4.68	4.68	-
2020 年度	国通信托有限责任公司	1,000.00	9.5000%	366.00	95.26	95.26	-

注: 2020 年为闰年, 当年按 366 天计息。下表同, 不再赘述

(3) 融资租赁借款及其利率与利息匹配性分析

2020 年及 2021 年, 公司融资租赁借款的实际及测算利息情况如下:

单位: 万元

期间	债权人名称	租金①	本金②	利息③=①-②	摊销手续费④	每年应计利息⑤=③+④	账面利息	差异
2021 年度	台金融资租赁(天津)有限责任公司	3,954.34	3,940.00	14.34	7.67	22.01	22.00	0.01
2020 年度	台金融资租赁(天津)有限责任公司	610.68	340.00	270.68	46.00	316.68	316.68	-

(4) 长期借款及其利率与利息匹配性分析

2020 年及 2021 年，公司长期借款的实际及测算利息情况如下：

单位：万元

期间	借款单位	本金①	年利率②	平均计息天数③	测算利息④=①*②*③/360	账面利息⑤	差异⑥=④-⑤	差异原因
2021 年度	农业银行临海支行	2,000.00	4.9875%	29.00	8.04	8.04	-	-
	农业银行临海支行	2,000.00	4.8500%	85.00	22.90	22.90	-	-
	农业银行临海支行	2,000.00	5.1500%	320.30	91.64	91.64	-	-
	农业银行临海支行	1,000.00	4.9000%	234.00	31.85	31.85	-	-
	临海农商银行城南支行	2,100.00	5.0000%	244.50	71.31	71.30	0.01	-
	临海农商银行城南支行	900.00	6.2600%	229.00	35.84	35.82	0.02	-
合计		10,000.00	-	-	261.58	261.55	0.03	-
2020 年度	农业银行临海支行	2,000.00	4.9875%	366.00	101.41	101.41	-	-
	农业银行临海支行	2,000.00	4.8500%	83.00	22.36	22.36	-	-
	农业银行临海支行	2,000.00	5.4500%	366.00	110.82	109.59	1.22	助力复工减免利息
	农业银行临海支行	1,000.00	4.9000%		-	-	-	-
	临海农商银行城南支行	2,100.00	5.0000%	7.00	2.04	2.04	-	-
	临海农商银行城南支行	900.00	6.2600%	6.00	0.94	0.94	-	-
合计		10,000.00	-	-	237.57	236.35	1.22	-

如上表所示,2021 年长期借款实际利息与测算利息存在尾差 0.03 万元,2020 年差异 1.22 万元系银行助力复工减免利息所致,长期借款与利息相互匹配。

综上所述,2020 年及 2021 年,公司相关借款主要用于归还银行借款及利息、关联方资金拆借、证券投资等,借款用途未违反借款协议的相关约定,不存在违规使用相关借款的行为。相关借款产生的利息费用与借款本金、借款天数、借款利率匹配,具备合理性。

【会计师回复】

(一) 核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序:

(1) 获取 2020 年及 2021 年发行人相关借款明细,了解发行人借款的具体构成。

(2) 查阅 2020 年及 2021 年发行人的相关银行借款合同、融资租赁合同、信托借款合同、相关银行对账单等,核实相关借款背景及具体用途。

(3) 根据 2020 年及 2021 年相关借款的本金、利率及借款期限重新测算利息费用,复核“财务费用-利息支出”的准确性以及与相关借款是否匹配。

(4) 对发行人 2020 年末及 2021 年末的银行借款余额、起止日期、利率、担保方式、相关银行存款账户的使用是否受限等情况进行函证。

(二) 核查意见


经核查,申报会计师认为:

2020 年及 2021 年,发行人相关借款主要用于归还银行借款及利息、关联方资金拆借、证券投资等,借款用途未违反借款协议的相关约定,不存在违规使用相关借款的行为。相关借款产生的利息费用与借款本金、借款天数、借款利率匹配,具备合理性。

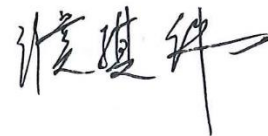
(此页无正文，浙江海宏液压科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复)



中国注册会计师：

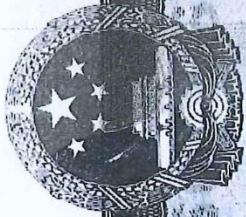


中国注册会计师：



中国·上海

二〇二三年十二月一日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 010000024307030024

(副本)

SCJDGL

市场主体更多登记、备案、信息、监管更多应用服务。



仅供出报告使用,其他无效。

名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

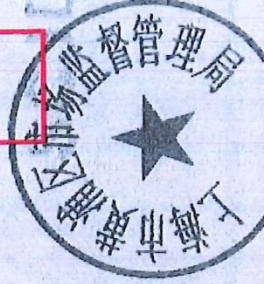
出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围

审计报告; 验资; 清算审计; 审计; 代理记账; 税务咨询; 资产评估; 内部控制评价; 信息系统审计; 法律、法规规定的其他业务。



登记机关

03

20第G1册

SCJDGL

SCJDGL

SCJDGL

证书序号: 0001247

说明

《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建荣

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

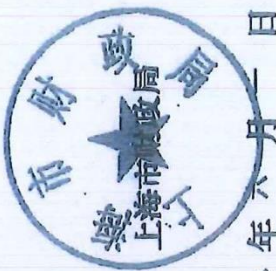
组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

仅供出报告使用,其他无效



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



证书编号:
No. of Certificate
310000222241

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs
上海市注册会计师协会
2006

发证日期:
Date of Issuance
2006 年 04 月 20 日



2016年 4月 30日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名	陈璐瑛
Full name	陈璐瑛
性别	女
Sex	女
出生日期	1976-12-19
Date of birth	1976-12-19
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit	立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	310112197912192726
Identity card No.	310112197912192726

仅供出报告使用，其他无效。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



陈璐瑛年检二维码

年 /y 月 /m 日 /d



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

仅供出报告使用，其他无效

年 /y 月 /m 日 /d



证书编号: 310000060541
 No. of Certificate
 批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2014年04月23日
 Date of Issuance



姓名: 濮琪玮
 Full name
 性别: 男
 Sex
 出生日期: 1989-03-27
 Date of birth
 工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit
 身份证号码: 310109198903272114
 Identity card No.



濮琪玮(310000060541)
 您已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration
 本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.

仅供出报告使用, 其他无效。

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



濮琪玮(310000060541)
 您已通过2021年年检
 上海市注册会计师协会
 2021年10月20日

年 /y 月 /m 日 /d



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after
 this renewal.



濮琪玮年检二维码

年 /y 月 /m 日 /d

仅供出报告使用, 其他无效