

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
第三轮审核问询函之回复

信会师函字[2023]第 ZA753 号

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 12 月 18 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三轮审核问询函》(审核函(2023)010394 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 1 关于收入增长合理性.....	3
问题 2 关于毛利率及净利润变动合理性.....	44
问题 3 关于供应商资金往来及采购公允性.....	79
问题 4 关于研发人员认定、研发投入核算.....	88
问题 6 关于资产重组.....	102
问题 7 关于现金分红与募集资金使用.....	116

问题1 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) 报告期各期，发行人主营业务收入分别为 3.99 亿元、5.31 亿元、5.38 亿元、3.27 亿元。其中，多路阀各年销售数量存在波动，先导阀、制动阀销售数量逐年上升。

(2) 报告期各期末，发行人根据历史经验预估应付退货款、计提的产品质量保证负债余额分别为 752.25 万元、825.36 万元、827.98 万元和 897.89 万元。

请发行人：

(1) 按照先导阀、多路阀、制动阀等产品类别，逐一说明各类产品销量、营业收入、增长率等数据是否与下游需求、同行业可比公司等相一致，相关数据及变动趋势是否合理。

(2) 说明是否存在大额销售退回、合同取消等销售异常情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人各期收入确认凭据是否完备，客户采购产品的使用情况是否存在异常，各期收入确认依据是否充分。

【发行人回复】

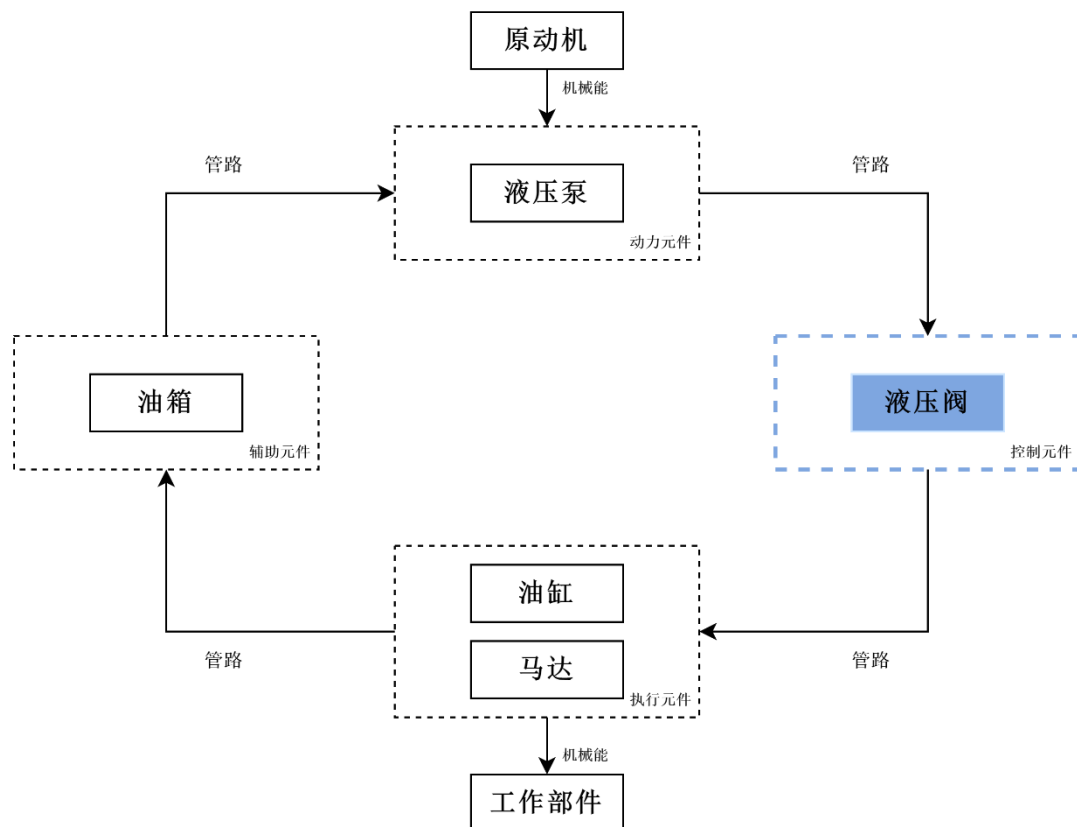
一、按照先导阀、多路阀、制动阀等产品类别，逐一说明各类产品销量、营业收入、增长率等数据是否与下游需求、同行业可比公司等相一致，相关数据及变动趋势是否合理。

(一) 同行业相关公司的情况

液压系统的组成部分、主要产品及工作原理情况如下：

组成部分	主要产品	工作原理
动力元件	液压泵	将原动机提供的机械能转化为工作介质的压力能，是整个液压系统的动力来源。
控制元件	液压阀	控制和调节液压系统油液流动方向、压力及流量的控制元件，视同液压系统的“中枢”，相当于人体的“大脑”。
执行元件	液压油缸、马达	将工作介质的压力能转化为工作部件的机械能，输出速度和力（直线运动），或力矩和转速（回转运动）。

组成部分	主要产品	工作原理
辅助元件	油箱	负责液压系统除动力功能以外的其他功能，保证液压系统的稳定性和持久性。
工作介质	液压油	能量传递的介质。



液压系统工作原理图

在整个液压系统中，公司的主要产品为技术难度相对较大的液压阀，在整个液压系统起到控制作用，是液压系统的核心元件。

1、查询同行业相关公司基本情况

经查询，截至 2023 年 12 月 31 日主营业务产品中包含液压元件或相关产品的主要上市公司、拟 IPO 公司、新三板挂牌公司情况如下：

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三轮审核问询函之回复

液压元件类别	公司简称	证券代码/上市审核状态	上市板块	主营业务产品	与液压阀相关的产品
液压油缸	恒立液压	601100.SH	上交所主板	液压油缸、液压泵阀、液压系统、配件及铸件	(1) 与液压阀相关的产品为液压泵阀和液压系统, 最重要的应用领域为挖掘机, 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。 (2) 未单独披露 2020 年至 2023 年 1-6 月液压阀销量、营业收入及营业成本。
	万通液压	830839.BJ	北交所	汽车液压油缸和矿用液压油缸	-
	优机股份	833943.BJ	北交所	油气化工机械、通用机械、工程和矿山机械、液压系统等设备及零部件、航空零部件精密加工	-
	科宇股份	870058.NQ	新三板创新层	液压缸、配件	-
液压泵	中航重机	600765.SH	上交所主板	航天航空、石化、工程机械等领域的锻造件、高压柱塞泵及马达、热交换器	-
	威博液压	871245.BJ	北交所	液压动力单元、液压齿轮泵	-
	集源液压	870452.NQ	新三板基础层	液压齿轮泵	-
	海陵液压	873568.NQ	新三板基础层	超高压柱塞泵和液压缸等液压产品	-
液压阀	泰丰智能	上市委通过	深交所创业板	电液集成控制系统、二通插装阀、配件等	(1) 二通插装阀主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域, 年产量约为 1 万件。 (2) 2020 年至 2023 年 1-6 月二通插装阀销售收入占主营业务收入约为 30%, 单独披露二通插装阀的营业收入、销售数量和营业成本。
	浙江控阀	上市委通过	深交所创业板	工业控制阀与核电控制阀, 具体包括开关阀、调节阀等	(1) 工业控制阀分为单座调节阀、套筒调节阀、自力式压力调节阀、蝶阀以及球阀等, 主要应用于石油炼化、化工、生物医药等领域; 核电控制阀主要应用于核电机组。 (2) 披露 2020 年至 2023 年 1-6 月工业控制阀与核电控制阀的营业收入、销售数量和营业成本, 其中, 工业控制阀销售占比约 70%、核电控制阀销售占比约 30%。
	发行人	已问询	深交所创业板	多路阀、先导阀、制动阀	海宏液压深耕于液压系统的“中枢/大脑”, 即控制元件液压阀, 包括多路阀、先导阀、制动阀等, 广泛应用于工业车辆、工程机械、矿山机械、农业机械、环卫机械等领域。

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三轮审核问询函之回复

液压元件类别	公司简称	证券代码/上市审核状态	上市板块	主营业务产品	与液压阀相关的产品
液压系统	艾迪精密	603638.SH	上交所主板	液压件、液压破碎锤	(1) 与液压阀相关的产品为液压件, 包括液压泵、液压马达、多路控制阀。 (2) 未单独披露 2020 年至 2023 年 1-6 月液压阀销量、营业收入及营业成本。
	邵阳液压	301079.SZ	深交所创业板	液压系统、液压缸、液压柱塞泵	(1) 与液压阀相关的产品为液压系统, 由液压泵、液压阀、液压缸组成。 (2) 未单独披露 2020 年至 2023 年 1-6 月液压阀销量、营业收入及营业成本。
	天玛智控	688570.SH	上交所科创板	SAM 型综采自动化控制系统、SAC 型液压支架电液控制系统、SAP 型智能集成供液系统	(1) 与液压阀相关的产品为 SAC 型液压支架电液控制系统, 由电液换向阀、液控单向阀、安全阀、自动反冲洗过滤器、液压支架控制器、电磁阀驱动器、液压支架传感器等组成。 (2) 未单独披露 2020 年至 2023 年 1-6 月液压阀销量、营业收入及营业成本。
	恒达智控	中止(财报更新)	上交所科创板	电液控制系统、智能集成管控系统、液压控制系统与智能供液系统四大系统, 以及相关配件	(1) 与液压阀相关的产品为电液控制系统、液压控制系统, 以及相关配件。电液控制系统由电液换向阀、电磁阀驱动器、传感器、电动反冲洗过滤器、电液控减冲阀等组成; 液压控制系统由液控换向阀、安全阀、液控单向阀、球形截止阀、回液断路阀等组成。 (2) 未单独披露 2020 年至 2023 年 1-6 月液压阀销量、营业收入及营业成本。
辅助元件	长龄液压	605389.SH	上交所主板	张紧装置、回转接头	-
	福事特	301446.SZ	深交所创业板	硬管总成、软管总成、管接头及油箱等液压管路系统	-
	利通科技	832225.BJ	北交所	液压橡胶软管	-
	汇龙液压	839266.NQ	新三板基础层	液压橡胶软管	-
	耀坤液压	已问询	深交所主板	油箱、硬管、金属饰件	-

注: 按照各同行业公司主要的液压元件产品归类液压元件类别, 取自上述公司的招股说明书、公开转让说明书等公开披露文件

2、部分同行业公司不可比的原因

液压系统由液压泵、液压阀、液压油缸、液压马达等四大核心液压元件组成。如上表所示, 虽然从事液压元件研发、生产和销售业务的上市公司、拟 IPO 公司、新三板挂牌公司较多, 但专业从事液压阀细分领域业务的同行业公司较少, 与公司同样研发、生产和销售多路阀、先导阀、制动阀等主要液压阀的同行业公

司更是寥寥无几，另外主营业务产品涉及液压阀的同行业公司大多也未单独披露液压阀的销售数量、销售收入和销售成本，因此报告期内公司液压阀乃至主要液压阀产品的销量、收入、单价、单位成本、毛利率及其增长情况与同行业公司的可比性不强。

从主要产品上看，恒立液压主要产品为液压油缸和液压泵阀，艾迪精密主要产品为液压破碎锤和液压件，邵阳液压主要产品为液压泵、液压缸及液压系统，泰丰智能主要产品为电液集成控制系统和二通插装阀，浙江控阀主要产品为工业控制阀和核电控制阀，天玛智控与液压阀相关的产品为 SAC 型液压支架电液控制系统，恒达智控与液压阀相关的产品为电液控制系统、液压控制系统以及相关配件，公司的主要产品为多路阀、先导阀、制动阀等液压阀。

从主要产品的应用领域来看，恒立液压和艾迪精密主要产品最重要的应用领域为挖掘机，邵阳液压产品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，泰丰智能主要产品主要应用领域为机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域，浙江控阀产品主要应用领域为石油炼化、化工、生物医药、核电等领域，天玛智控产品主要应用于煤矿无人化智能开采控制领域，恒达智控产品主要应用于煤炭行业，而公司主要产品的应用领域为装载机和叉车等工程机械和工业车辆领域。

3、选取同行业公司的范围

如前所述，各公司主要产品、主要应用领域均有所不同，因此，公司综合考虑同行业公司主要产品类别、下游应用领域和经营规模、数据获得性等因素，选取恒立液压（601100.SH）、艾迪精密（603638.SH）、邵阳液压（301079.SZ）作为同行业可比公司。

另外，为增强参考性，增加已披露与液压阀相关产品数据的泰丰智能、浙江控阀、天玛智控（688570.SH）、恒达智控作为类同行业公司（下文若涉及类同行业公司，则类同行业公司和同行业可比公司统称“同行业公司”）。

(二) 报告期内公司液压阀产品整体销量、销售收入及其增长率与下游需求、同行业公司一致，变动趋势合理

1、报告期内公司液压阀产品整体销量的增长与下游叉车、装载机销量的增长具备匹配性和一致性

公司主要产品多路阀、先导阀、制动阀等各类液压阀的主要应用领域为叉车和装载机等工程机械主机。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，公司液压阀销量处于合理水平，总体对比液压阀与叉车、装载机销量增长率更具备经济意义。

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。其中，受益于2021年全球性经济形势下滑导致海外企业产能供应不足所引发的高需求，我国装载机和叉车市场销量均不同程度地同比增长。相应地，当年公司液压阀销量和销售收入亦不同程度地有所增长。2022年、2023年1-6月，全球经济形势继续下行的背景下，装载机和叉车继续延续“外热内冷”特征，出口数量继续增长，国内需求继续下降。相应地，同期液压元件行业景气度不佳，2022年公司克服困难实现当年销售规模与上年度基本持平。

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%，导致当期公司液压阀销量基数整体偏低。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。

2、报告期内公司液压阀产品整体销量增长率与同行业公司平均水平相当

报告期内，公司液压阀整体销量及其增长率与同行业公司可查相关产品对比情况如下：

单位：万件、万台、套

公司简称	相关产品名称	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	
恒立液压	液压泵阀	未披露	未披露	22.50	-26.71%	30.70	4.69%	29.33	-12.41%
艾迪精密	液压件	未披露	未披露	15.60	-24.02%	20.54	57.46%	13.04	9.38%
邵阳液压	液压系统	未披露	未披露	614.00	-29.34%	869.00	16.02%	749.00	-9.46%
泰丰智能	二通插装阀	1.42	未披露	2.78	-12.53%	3.17	17.84%	2.69	1.52%
浙江控阀	工业控制阀和核电控制阀	1.20	未披露	2.81	-10.21%	3.13	62.39%	1.93	20.75%
平均值		-	-	-	-20.56%	-	31.68%	-	1.96%
发行人	液压阀整体	30.87	15.13%	52.91	-5.61%	56.05	2.94%	54.45	-1.43%

数据来源：相关公司招股说明书、年度报告、半年度报告等公开文件

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，因恒立液压年度报告、半年度报告中均未披露液压系统销售数量，为保持与液压阀相关产品的销售数量、销售金额口径的一致性，上表中恒立液压与液压阀相关产品仅为液压泵阀；

注 2：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；

注 3：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 4：泰丰智能与液压阀相关产品为二通插装阀；

注 5：浙江控阀与液压阀相关产品为工业控制阀与核电控制阀，具体包括开关阀、调节阀等；

注 6：天玛智控的 SAC 型液压支架电液控制系统售价为 550 万元以上每套，恒达智控的电液控制系统和液压控制系统售价约为 300 万元每套，其销量可比性较弱，因此未予列示；

注 7：邵阳液压液压系统按套销售，泰丰智能二通插装阀主要用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域，浙江控阀工业控制阀和核电控制阀主要用于石油炼化、化工、生物医药、核电机组等领域，相比之下，公司专业从事液压阀业务，液压阀种类繁多、规格型号众多，因此公司液压阀销量数量相对较多；

注 8：上表中公司的主要产品 2023 年 1-6 月销量增长率系同比 2022 年 1-6 月而言，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

如上表所示，从销售数量上看，2020年至2022年公司液压阀产品、同行业公司与液压阀相关产品的销售数量均呈现先增后降趋势，变动趋势一致。相比于同行业公司与液压阀相关的产品，公司液压阀销售数量增长幅度和下降幅度均相对较小，稳定性相对较高。总体上看，2020年至2022年，公司液压阀销量复合增长率为-1.43%，同行业公司与液压阀相关的产品平均复合增长率为1.96%，两者较为接近，具备合理性。

3、报告期内公司液压阀产品整体销售额的增长与下游客户需求具备匹配性和一致性

报告期内，公司前五大客户保持稳定，主要包括徐工集团、安叉集团、中国龙工、杭叉集团、山东临工、山东重工，主要客户不乏上市公司或上市公司的母/子公司，其中徐工集团系上市公司徐工机械（000425.SZ）的控股股东，安叉集团系上市公司安徽合力（600761.SH）的控股股东，山东重工系上市公司山推股份（000680.SZ）和潍柴动力（000338.SZ）的控股股东，中国龙工（3339.HK）、杭叉集团（603298.SH）本身即为上市公司。公司主要客户均为工程机械、工业车辆行业龙头/知名企业，资质优异、经营稳定，报告期内，公司对主要客户销售收入比例分别为53.00%、51.74%、49.07%和46.74%。公司与主要客户已保持长期、稳定、良好的战略合作关系，主要客户持续稳定的需求助力公司主要产品销售收入的持续增长。

报告期内，主要客户所涉上市公司相关产品的收入增长情况与公司对其销售收入增长情况对比如下：

客户名称	公司对主要客户销售收入的增长率				主要客户对应产品及销售收入的增长率					
	2023年1-6月	2022年	2021年	2020-2022年复合增长率	所涉上市公司	产品名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020-2022年复合增长率
徐工集团	10.55%	13.90%	45.46%	28.71%	徐工机械	铲运机械	148.21%	191.04%	22.77%	89.03%
安叉集团	6.69%	-3.25%	23.86%	9.47%	安徽合力	叉车及配件	7.45%	1.66%	20.47%	10.67%
中国龙工	-13.09%	-4.33%	38.30%	15.03%	中国龙工	装载机	-15.00%	-21.13%	5.20%	-8.91%
杭叉集团	20.08%	-8.89%	27.39%	7.74%	杭叉集团	叉车及配件	9.54%	-0.53%	26.53%	12.18%
山东重工	54.79%	27.36%	20.88%	24.08%	山推股份	工程机械主机产品	18.48%	9.95%	45.10%	26.31%

注 1：2023 年 1-6 月增长率均系同比 2022 年 1-6 月而言。

注 2：徐工机械铲运机械包括叉装机、装载机、平地机、叉车、挖掘机等机械，2023 年半年度报告中列示为土方机械。2022 年徐工机械同一控制下吸收合并徐工集团工程机械有限公司，纳入收入规模较高的徐州徐工挖掘机械有限公司等子公司。因徐工机械未披露追溯的 2020 年、2021 年年度及半年度以及 2022 年半年度营业收入数据，故该期间铲运机械营业收入仍取自当年年度报告、半年度报告，导致 2022 年及 2023 年半年度铲运机械营业收入增长率、近三年铲运机械营业收入复合增长率均较高。

如上表所示，从最近三年销售收入复合率来看，2020 年至 2022 年，公司对安叉集团、杭叉集团、山东重工的销售收入的复合增长率低于或接近其相关产品营业收入的复合增长幅度，具备匹配性。公司对徐工集团、中国龙工的销售收入增长幅度与其相应产品营业收入增长幅度存在一定差异，主要原因在于徐工集团、中国龙工装载机产品销售结构的变化，另外 2022 年徐工机械同一控制下吸收合并事项亦导致铲运机械最近 3 年销售收入复合率较高。

报告期内，我国装载机产品整体销售情况如下：

单位：万台

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	增长率	销量	增长率	销量	增长率	销量
内销	2.56	-30.13%	6.78	-28.87%	9.53	-3.55%	9.88
出口	2.61	22.81%	4.25	29.38%	3.28	39.63%	2.35
合计	5.17	-10.72%	11.03	-13.95%	12.81	4.75%	12.23

注：2023 年 1-6 月装载机内销数量、出口数量增长幅度均系同比 2022 年 1-6 月而言

2020 年以来，受国内装载机市场整机保有量大、固定资产投资增速下滑等因素影响，国内装载机需求量持续缩减。而受益于海外市场产能供应不足引发高需求，装载机出口量则持续大幅增加。

公司向徐工集团供应的装载机用多路阀、先导阀、转向控制阀，适用于各种内销和出口机型。经查询报告期内徐工机械各年度报告及半年度报告，其出口业务快速增长，定期报告显示“2021 年出口收入同比翻倍，中大装出口同比增长 110.4%，中大装占有率提升 3 个百分点，出口占有率突破 30%，牢牢占据出口第一位置，装载机升至全球前五”“2022 年出口占有率提升 2.42 个百分点，重大产品中中大装载机收入增长 31.45%，装载机凭借出口优势跃升至行业第一”“2023 年上半年出口收入再创历史新高，其中滑移装载机出口收入增长超 100%”，徐工

集团装载机出口收入的大幅增长相应带动公司对其销售各类液压阀收入的持续增长。

公司向中国龙工供应的装载机用多路阀、先导阀等液压阀主要用于出口机型。经查询报告期内中国龙工各年度报告及半年度报告，其出口业务发展迅猛，定期报告显示“2021年装载机国内市场占有率继续保持行业第一，主机产品出口业务大幅度增长，主导产品的市场地位得到进一步提升，其中出口业务同比增长74.04%”“2022年装载机国内产销量继续保持行业第一，主机产品出口业务大幅度增长，出口业务发展迅猛，同比增长70.14%，连续三年实现大幅增长，创历史最佳业绩”“2023年上半年本集团充分利用海外市场需求旺盛的有利时机，出口业务在过去三年连续大幅增长的基础之上，实现了出口收入同比增长49.19%”。装载机作为中国龙工的重要产品系其最主要利润来源，装载机出口收入的大幅增长相应保障公司对其销售收入的增长。

相较于2022年1-6月，2023年1-6月公司对徐工集团、安叉集团、中国龙工的销售金额增长率低于后者所涉上市公司相关产品营业收入的增长幅度或与之相当，公司对杭叉集团、山东重工的销售金额增长率均高于其所涉上市公司相关产品营业收入的增长幅度，主要原因为所涉上市公司杭叉集团、山推股份的相关产品（叉车、装载机）销售呈现内冷外热的特征，出口收入的大幅增长相应带动公司对其销售各类液压阀收入的大幅增长。其中杭叉集团2023年半年度报告提及“国内和出口两个市场出现分化，出口增长率大于国内市场增长率”“报告期内公司国外营业收入占营业收入比例从2022年同期的27%左右提升到33%以上，公司出口台量、国外营业收入连续十多年位列行业前茅。”山推股份2023年半年度报告提及“2023年上半年，在房地产等行业持续下降诸多因素影响下，工程机械国内市场需求疲弱，主要产品出现较大幅度下滑；在出口方面，工程机械增速有所放缓，但亦保持了较高的增长速度。”

公司在经营发展过程中已与主要客户建立长期友好稳定的合作关系，主要客户经营稳定、资质优异，均为工程机械行业和工业车辆行业的知名/龙头企业，公司与其之间的交易可持续，且公司对主要客户的销售收入的增长幅度匹配其自

身相关产品的营业收入增长幅度或可合理解释。因此，主要客户持续的采购需求为公司实现营业收入和经营业绩的持续增长奠定可靠的客户需求基础。

4、报告期内公司液压阀产品整体销售收入增长率与同行业公司平均水平相当

报告期内，公司液压阀整体销售收入及其增长率与同行业公司可查相关产品对比情况如下：

单位：万元

公司简称	相关产品名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
		销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
恒立液压	液压泵阀	未披露	未披露	275,476.57	-14.86%	323,564.14	38.37%	233,836.77	8.54%
艾迪精密	液压件	59,174.29	2.19%	107,473.56	-29.35%	152,122.04	61.44%	94,230.56	6.80%
邵阳液压	液压系统	7,050.31	4.00%	13,914.40	9.05%	12,759.56	39.39%	9,154.07	23.29%
泰丰智能	三通插装阀	8,201.68	未披露	16,784.46	5.50%	15,910.13	31.66%	12,084.43	17.85%
浙江控阀	工业控制阀和核电控制阀	15,479.46	未披露	30,458.07	14.45%	26,613.18	35.97%	19,573.27	24.74%
平均值		-	3.10%	-	-3.04%	-	41.36%	-	16.24%
发行人	液压阀整体	30,625.84	26.37%	49,889.34	1.73%	49,040.34	30.74%	37,510.39	15.33%

数据来源：同行业公司年度报告、半年度报告、招股说明书等公开文件

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，因恒立液压年度报告、半年度报告中均未披露液压系统销售数量，为保持与液压阀相关产品的销售数量、销售金额口径的一致性，上表中恒立液压与液压阀相关产品仅为液压泵阀；

注 2：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；

注 3：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 4：泰丰智能与液压阀相关产品为三通插装阀；

注 5：浙江控阀与液压阀相关产品为工业控制阀与核电控制阀，具体包括开关阀、调节阀等；

注 6：天玛智控的 SAC 型液压支架电液控制系统售价为 550 万元以上每套，恒达智控的电液控制系统和液压控制系统售价约为 300 万元每套，其销售金额可比性较弱，因此未予列示；

注 7：上表中公司的主要产品 2023 年 1-6 月销量增长率系系同比 2022 年 1-6 月而言，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

虽然公司、同行业公司的主要产品类别、下游应用领域或客户群体等有所重叠，但是总体细分领域不同，进而引起各公司面临的具体细分市场竞争对手、

客户需求差异，最终导致报告期内各家企业相关产品销售数量和营业收入波动趋势有所不同。

如上表所示，从销售金额上看，2020年至2022年公司液压阀产品、同行业公司液压阀相关产品的销售金额整体呈现先大幅增长后基本持平趋势，变动趋势一致。相比于同行业公司液压阀相关的产品，公司液压阀销售金额增长幅度相对较小，稳定性相对较高。总体上看，2020年至2022年，公司液压阀销售金额复合增长率为15.33%，同行业公司液压阀相关的产品平均复合增长率为16.24%，两者较为接近，具备合理性。

2023年1-6月，公司液压阀销售金额增长率相对较高，主要系公司生产经营场地位于江浙沪地区，上海及周边地区2022年上半年交通受阻导致公司主要产品销售受到影响，当期销售金额基数整体偏低。

5、报告期内公司液压阀产品销量和销售额增长的外部动因

从公司面临的行业环境上看，自2020年开始，受全球经济及进出口贸易影响，下游主机客户积极寻找国内企业进行配套，为国内液压件厂商提供新的机遇。受益于海外企业产能供应不足引发高需求，2021年下游主机机械出口大幅增加，公司多路阀、先导阀、制动阀等液压阀产品的销售数量和销售金额整体随之增长。

受2022年全球经济景气度不佳的影响，下游主机出口及行业整体需求结构发生变动，公司液压阀的销售数量和销售金额较上年度基本持平。

2023年上半年，公司液压阀产品整体呈增长趋势的主要原因是公司生产经营场地位于江浙沪地区，上海及周边地区2022年上半年交通受阻导致公司主要产品销售受到影响，销售数量与销售金额基数整体偏低。

6、报告期内公司液压阀产品销量和销售额增长的内部动因

从公司自身产品结构优化调整而言，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。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、生产和销售，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。

具体来说，产品结构优化调整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。多路阀系公司最主导的液压阀产品，作为液压工作系统的核心元件，主要采取机械控制、液控、电控等控制方式，广泛应用于叉车、装载机、平地机、高空作业平台、旋耕机、插秧机等工业车辆、工程机械、矿山机械及农业机械领域。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。多路阀和先导阀均属于液压工作系统，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。制动阀属于液压制动系统，用于控制车辆的行车或驻车制动，主要适用于采用液压制动的主机，应用于无轨胶轮车、叉车、装载机等行走机械。从销售数量上看，报告期内，液控多路阀销量的稳定增长相应拉动与之配套的先导阀销量的稳定增长，液压制动鼓励政策的推行则相应推动制动阀销量的稳定增长。从销售结构上看，多路阀虽然销售数量和销售规模最高，但其平均销售单价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、型号的产品的销售单价、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，助力销售额的持续增长。

综上所述，报告期内，公司液压阀产品的销售数量和销售金额及其增长情况，与下游主机及行业整体需求结构变化以及自身产品结构优化调整有关，与同行业公司相关产品销量和销售金额平均增长水平相当，与液压阀行业市场行情和自身实际生产经营情况相符，具备合理性。

（三）报告期内公司主要产品销量和销售额及其增长率与主要客户需求一致，变动趋势合理

报告期内，公司主要从事各类液压阀、阀体铸件等产品的研发、生产和销售业务，其中各期液压阀销售收入占主营业务收入的比例为 93%左右，各期各类型号的多路阀、先导阀、制动阀实现的销售收入占液压阀销售收入的比例均为 83%以上。报告期各期，销售金额 1,000.00 万元以上主要产品的销量和销售额情况如下：

单位：万件、吨、万元

项目	销量				销售额			
	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
多路阀	16.66	30.17	33.02	28.18	19,210.91	32,789.12	32,842.14	26,248.37
先导阀	3.30	5.04	4.93	3.53	4,160.11	6,329.81	5,834.29	4,167.15
制动阀	2.29	3.66	3.47	2.45	2,272.36	3,700.92	3,546.16	2,149.77
功能阀组	5.04	6.83	6.14	14.77	2,721.49	2,633.10	2,098.34	1,944.88
转向控制阀	1.71	3.55	3.82	2.20	1,302.16	2,459.73	2,357.21	1,540.44
操纵阀	0.99	1.99	2.54	2.07	824.68	1,694.78	2,018.26	1,284.37
上述液压阀小计	29.99	51.23	53.91	53.19	30,491.70	49,607.47	48,696.39	37,334.97
液压阀整体	30.87	52.91	56.05	54.45	30,625.84	49,889.34	49,040.34	37,510.39
上述液压阀小计占比	97.15%	96.83%	96.18%	97.69%	99.56%	99.44%	99.30%	99.53%
阀体铸件	1,188.94	2,198.23	2,470.06	1,619.04	1,300.97	2,334.86	2,499.98	1,566.55
主营业务	-	-	-	-	32,651.74	53,847.95	53,079.60	39,920.65
大额产品占比	-	-	-	-	97.37%	96.46%	96.45%	97.45%

如上表所示，报告期各期，销售金额大于 1,000.00 万元的产品主要为多路阀、先导阀、制动阀、功能阀组、转向系统阀、操纵阀等各类液压阀和阀体铸件，此等大额产品各期销售额占比高达 96%以上。

如前所述，专业从事液压阀细分领域业务的同行业公司较少，与公司同样研发、生产和销售多路阀、先导阀、制动阀等主要液压阀的同行业公司更是寥寥无几，主营业务产品涉及液压阀的同行业公司大多未单独披露各类液压阀的销售数量、销售收入和销售成本，因此报告期内公司液压阀乃至各类液压阀产

品的销量、收入、单价、单位成本、毛利率及其增长情况与同行业公司的可比性不强。因此，公司基于重要性原则，重点结合向前述大额产品主要客户的销量及销售额变化情况逐一分析说明。

1、报告期内公司多路阀产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

(1) 公司多路阀市场占有率较高，其销量和销售额的增长与下游叉车、装载机行业需求变动一致

报告期内多路阀为公司最主导的液压阀品类，各期多路阀贡献的营业收入占液压阀总营业收入的比重均在 60%以上。公司多路阀产品主要应用于叉车和装载机等领域。根据工业车辆平衡重叉车终端产品销售数量、中国工程机械行业协会中国装载机销售数量及公司多路阀产品销售数量测算，报告期内，公司在平衡重叉车多路阀的市场占有率较高，已达 36%左右，具有较强的竞争优势，公司在装载机多路阀的市场占有率已达 60%左右，市场地位领先。因此，公司多路阀产品的销量和销售额及其增长在较大程度上受到下游叉车和装载机行业需求的影响，相关分析参见本回复意见“问题 1/一、/（二）/1、报告期内公司液压阀产品整体销量的增长与下游叉车、装载机销量的增长具备匹配性和一致性”所述。

(2) 公司多路阀产品销量变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司多路阀整体销量及销量或销售额前 5 名客户（共涉及 8 家）变化情况如下：

单位：万件

客户名称	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	
安叉集团	4.95	16.35%	8.52	-9.83%	9.44	6.18%	8.89	-2.15%
杭叉集团	3.43	25.45%	5.47	-16.53%	6.55	12.45%	5.82	-3.12%
徐工集团	1.26	-1.34%	2.55	4.16%	2.45	28.15%	1.91	15.54%
中联重科	0.68	-19.58%	1.69	1.65%	1.66	79.41%	0.93	35.04%
广西柳工	0.60	10.50%	1.08	-20.34%	1.36	26.43%	1.08	0.36%
中国龙工	0.58	-23.57%	1.53	-16.88%	1.84	36.15%	1.35	6.38%

客户名称	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	
山东临工	0.53	-19.71%	1.33	-32.10%	1.96	1.92%	1.92	-16.81%
山东威猛工程机械有限公司	0.38	156.59%	0.29	3850.00%	0.01	-	-	/
前5名客户小计	12.41	10.55%	22.46	-11.13%	25.27	15.36%	21.90	1.25%
多路阀合计	16.66	10.44%	30.17	-8.64%	33.02	17.19%	28.18	3.47%
前5名客户销量占比	74.51%	-	74.44%	-	76.52%	-	77.74%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销量增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

相比于2020年，受益于海外企业产能供应不足引发高需求，2021年下游主机机械出口大幅增加，公司多路阀产品的销量同比增长17.19%，其中：①向中联重科销售多路阀的数量同比增长79.41%，主要系当年中联重科农业机械业务板块加速提质转型升级，农机多路阀采购需求相应大幅增量；②向中国龙工销售多路阀的数量同比增长36.15%，主要系当年中国龙工在整机、零部件等市场持续发力，国际贸易高速增长，当年装载机国内市场占有率继续保持行业第一，主机产品出口业务大幅度增长，主导产品的市场地位得到进一步提升，其中出口业务同比增长74.04%，以D32为代表的装载机多路阀采购需求相应大幅增量；③向徐工集团销售多路阀的数量同比增长28.15%，主要系当年徐工集团旗下全线板块全面发力，其中中大装占有率提升3个百分点，出口占有率突破30%，牢牢占据出口第一位置，装载机升至全球前五，以D32为代表的装载机多路阀采购需求相应大幅增量；④向广西柳工销售多路阀的数量同比增长26.43%，主要系当年广西柳工抢抓市场机遇，多项业务平稳增长，核心产品装载机、挖掘机市场地位进一步提升，装载机国内占有率重回行业第一，全球销量稳居全球第一，以E25-32为代表的装载机多路阀采购需求相应大幅增量。

受2022年全球经济景气度不佳的影响，下游主机出口及行业整体需求结构发生变动，当年公司对多路阀主要客户的销售数量均不同程度地有所放缓或下滑，但公司多路阀整体销量同比仅下降8.64%，下降幅度较小的原因主要包括：①向山东威猛工程机械有限公司销售多路阀数量同比增长3850.00%，主要系公司挖掘装载机多路阀凭借自身产品性能及质量逐步获得山东威猛工程机械有限公司的认可，自2022年下半年起抢占赫斯可等进口品牌液压阀的供应份额，其

作为挖掘装载机行业知名企业，充分把握近年来挖掘装载机较为旺盛的出口需求，向公司持续加大挖掘装载机多路阀的采购需求；②向徐工集团销售多路阀数量同比增长 4.16%，主要系当年徐工集团面临行业周期性调整，彰显产业布局优势，2022 年出口占有率提升 2.42 个百分点，重大产品中大型装载机收入增长 31.45%，装载机凭借出口优势跃升至行业第一，以 D32 为代表的装载机多路阀采购需求继续稳量增长；③向中联重科销售多路阀数量同比增长 1.65%，主要系中联重科作为全国产品链最全的农机装备制造企业，市场占有率行业领先，农机多路阀采购需求保持稳定。

2023 年上半年，全球经济形势继续下行的背景下，工程机械行业继续延续“外热内冷”特征，出口数量继续增长，国内需求继续下降，当期公司对多路阀主要客户的销售数量增长情况有所分化，多路阀整体销量同比增长（年化）10.44%，其中：①向山东威猛工程机械有限公司销售多路阀数量同比增长（年化）156.59%，主要系自 2022 年下半年起公司抢占赫斯可等进口品牌液压阀的供应份额，山东威猛工程机械有限公司作为挖掘装载机行业知名企业，充分把握近年来挖掘装载机较为旺盛的出口需求，向公司持续加大挖掘装载机多路阀的采购需求；②向杭叉集团、安叉集团、广西柳工销售多路阀数量分别同比增长（年化）25.45%、16.35%、10.50%，主要系当期我国叉车销量同比增长 5.82%，其中出口销售量同比增长 8.13%，同时受上海及周边地区 2022 年上半年交通受阻的影响，公司上年同期液压阀销量基数偏低，共同导致当期杭叉集团、安叉集团、广西柳工叉车多路阀采购需求不同程度地有所增长。

（3）公司多路阀产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司多路阀整体销售额及销售额或销量前 5 名客户（共涉及 8 家）变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
安叉集团	4,089.06	17.65%	6,950.98	-3.25%	7,184.28	23.55%	5,814.85	9.33%
杭叉集团	2,518.98	33.34%	3,778.35	-9.83%	4,190.27	23.26%	3,399.62	5.42%
徐工集团	1,939.45	-2.89%	3,994.34	12.67%	3,545.12	32.34%	2,678.73	22.11%

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三轮审核问询函之回复

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
山东威猛工程机械有限公司	1,405.87	196.33%	948.84	4484.96%	20.69	17811.28%	0.12	8962.14%
中联重科	967.75	7.93%	1,793.35	17.26%	1,529.43	116.27%	707.17	59.25%
中国龙工	942.81	-21.99%	2,417.08	-10.63%	2,704.63	41.05%	1,917.54	12.27%
山东临工	845.06	-19.60%	2,102.25	-29.89%	2,998.41	8.11%	2,773.59	-12.94%
广西柳工	678.64	24.57%	1,089.58	-17.45%	1,319.92	48.27%	890.19	10.63%
前5名客户小计	13,387.62	16.04%	23,074.77	-1.78%	23,492.77	29.21%	18,181.82	12.65%
多路阀合计	19,210.91	17.18%	32,789.12	-0.16%	32,842.14	25.12%	26,248.37	11.77%
前5名客户销售额占比	69.69%	-	70.37%	-	71.53%	-	69.27%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销售额增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

相比于2020年，受益于海外企业产能供应不足引发高需求，2021年下游主机机械出口大幅增加，公司多路阀产品的销售量、销售额分别同比增长17.19%、25.12%，其中：①向山东威猛工程机械有限公司销售多路阀的金额同比增长17811.28%，主要系当年其基于挖掘装载机需要向公司小批量采购挖掘装载机多路阀；②向中联重科销售多路阀的数量、金额分别同比增长79.41%、116.27%，主要系当年公司向其销售的农机多路阀数量大幅增长且农机多路阀销售价格高于叉车多路阀；③向中国龙工销售多路阀的数量、金额分别同比增长36.15%、41.05%，主要系当年公司向其销售的装载机多路阀数量大幅增长且装载机多路阀销售价格高于叉车多路阀等其他多路阀；④向广西柳工销售多路阀的数量、金额分别同比增长26.43%、48.27%，主要系当年向其销售的装载机多路阀数量大幅增长且装载机多路阀销售价格高于叉车多路阀、农机多路阀等其他多路阀；⑤向安叉集团、杭叉集团、山东临工销售多路阀的金额分别同比增长23.55%、23.26%、8.11%，销售多路阀的数量分别同比增长6.18%、12.45%、1.92%，销售额的增长比例相应高于销量的增长幅度，主要得益于叉车多路阀、装载机多路阀内部销售结构的优化，附加值相对较高的多路阀产品销量有所上升。

受2022年全球经济景气度不佳的影响，下游主机出口及行业整体需求结构发生变动，当年公司对多路阀主要客户的销售额均不同程度地有所放缓或下滑，多路阀整体销售额同比仅下降0.16%，下降幅度相对较小的主要原因为：①向

山东威猛工程机械有限公司销售多路阀数量、金额分别同比增长 3850.00%、4484.96%，主要系自 2022 年下半年起公司抢占赫斯可等进口品牌液压阀的供应份额，山东威猛工程机械有限公司作为挖掘装载机行业知名企业，充分把握近年来挖掘装载机较为旺盛的出口需求，向公司持续加大挖掘装载机多路阀的采购需求；②向中联重科销售多路阀数量、金额同比增长 1.65%、17.26%，主要系当年向其销售的农机多路阀数量增加、叉车多路阀数量下降且农机多路阀销售价格高于叉车多路阀销售价格；③向其他客户销售多路阀金额的增长比例相应高于销量的增长幅度，主要得益于叉车多路阀、装载机多路阀等多路阀内部销售结构的优化，附加值相对较高的多路阀产品销量有所上升。

2023 年上半年，公司多路阀产品的销售量、销售额分别同比增长（年化）10.44%、17.18%，其中：①向山东威猛工程机械有限公司销售多路阀的数量、金额分别同比增长（年化）156.59%、196.33%，主要系自 2022 年下半年起公司抢占赫斯可等进口品牌液压阀的供应份额，山东威猛工程机械有限公司作为挖掘装载机行业知名企业，充分把握近年来挖掘装载机较为旺盛的出口需求，向公司持续加大挖掘装载机多路阀的采购需求，且挖掘装载机多路阀内部销售结构优化，附加值相对较高的多路阀产品销量有所上升；②向杭叉集团、安叉集团、广西柳工销售多路阀的金额分别同比增长（年化）33.34%、17.65%、24.57%，主要系当期我国叉车销量同比增长 5.82%，其中出口销售量同比增长 8.13%，同时受上海及周边地区 2022 年上半年交通受阻的影响，公司上年同期液压阀销量基数偏低，且叉车多路阀内部销售结构优化，附加值相对较高的多路阀产品销量有所上升，共同导致当期杭叉集团、安叉集团、广西柳工叉车多路阀采购金额不同程度地有所增长。

2、报告期内公司先导阀产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

（1）公司先导阀产品销量变动合理，与液控多路阀销量变动具备较强的匹配性

公司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。报告期内，公司液控多路阀、先导阀销量情况如下：

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

如上表所示，报告期内，公司先导阀的销量与液控多路阀的销量具备匹配性。

(2) 公司先导阀产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司先导阀整体销售额、销售量及其变化情况如下：

单位：万件、万元

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
	销售额/销量	增长率	销售额/销量	增长率	销售额/销量	增长率	销售额/销量	
先导阀销量	3.30	30.78%	5.04	2.34%	4.93	39.41%	3.53	19.44%
其中：WYX-U06	0.50	98.85%	0.51	84.35%	0.27	95.86%	0.14	90.02%
其他	2.79	23.19%	4.53	-2.50%	4.65	37.08%	3.39	15.61%
先导阀销售额	4,160.11	31.44%	6,329.81	8.49%	5,834.29	40.01%	4,167.15	23.25%
其中：WYX-U06	848.10	158.74%	655.55	148.17%	264.16	102.52%	130.43	124.19%
其他	3,312.01	16.74%	5,674.26	1.87%	5,570.13	37.99%	4,036.72	18.56%

注：为简化计算，上表中2023年1-6月先导阀销售额、销售量增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

报告期各期，公司除WYX-U06之外的先导阀销量增长率分别为37.08%、-2.50%、23.19%(年化)，销售额增长率分别为37.99%、1.87%、16.74%(年化)，其中2023年上半年销售单价相对较低的TH系列、4TH08系列先导阀销量增加较多导致当期销售额增长率低于销量增长率，2021年和2022年销售额增长率与销量增长率基本相当，具备合理性。报告期内，WYX-U06先导阀销量和销售额

增长率均较高，主要系随着液压阀国产化趋势的推进，公司 WYX-U06 先导阀逐渐抢占赫斯可、沃尔福等进口品牌液压阀的市场份额。

因此，公司先导阀的销量和销售额变动与前述多路阀的销量和销售额的增长与下游叉车、装载机行业需求变动一致。

3、报告期内公司制动阀产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

(1) 公司制动阀产品销量变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司制动阀整体销量及销量或销售额前 5 名客户（共涉及 10 家）变化情况如下：

单位：万件

客户名称	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	
杭叉集团	0.32	14.33%	0.56	-7.45%	0.61	42.07%	0.43	14.67%
徐工集团	0.22	18.83%	0.36	-1.17%	0.37	770.85%	0.04	193.37%
安徽叉车	0.16	38.48%	0.23	-13.35%	0.27	30.58%	0.21	6.37%
三一重工	0.16	-12.84%	0.37	15.86%	0.32	-13.69%	0.37	0.00%
广西柳工	0.12	82.25%	0.14	13.87%	0.12	61.76%	0.07	35.72%
三一海洋重工有限公司	0.06	-	-	-	-	-	-	/
比亚迪	0.04	-47.50%	0.14	71.50%	0.08	21.07%	0.07	44.09%
山东宏路重工股份有限公司	0.03	-18.90%	0.08	-46.99%	0.16	-14.06%	0.18	-32.50%
内蒙古飞龙新型能源装备制造有限公司	0.03	-10.32%	0.07	-49.33%	0.13	-22.70%	0.17	-37.42%
山西莱蔚机电有限公司	0.01	-63.17%	0.04	17.53%	0.04	28.52%	0.03	22.90%
前 5 名客户小计	1.16	15.93%	1.99	-4.56%	2.09	33.22%	1.57	12.76%
制动阀合计	2.29	25.18%	3.66	5.58%	3.47	41.38%	2.45	22.17%
前 5 名客户销量占比	50.47%	-	54.50%	-	60.29%	-	63.98%	-

注：为简化计算，上表中 2023 年 1-6 月公司对前 5 名客户销量增长率均系经年化处理后与 2022 年对比的增长率，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

2020 年以前，主机厂商配套的制动阀基本依赖进口。2020 年以来，受全球经济下滑及国际贸易受限影响，制动阀国产化趋势明显。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、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量和销售额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。

具体来说，2021 年公司制动阀产品的销量同比增长 41.38%，其中：①向徐工集团销售制动阀的数量同比增长 770.85%，主要系公司 HBV-ACV 制动阀凭借产品性能及质量逐步获得徐工集团的认可，得以抢占部分进口品牌液压阀的供应份额；②向杭叉集团销售制动阀的数量同比增长 42.07%，主要系当年公司 OBV-L25E、HBB 制动阀凭借产品性能及质量持续提升在杭叉集团的供应份额；③向安叉集团销售制动阀的数量同比增长 30.58%，主要系当年公司 OBV-L25E 制动阀凭借产品性能及质量持续提升在安叉集团的供应份额。

2022 年公司制动阀产品的销量同比增长 5.58%，其中：①向比亚迪销售制动阀的数量同比增长 71.50%，主要系比亚迪当年拓展纸业叉车市场，公司向其供应的 PDF 叉车制动阀销售数量相应增长；②向三一重工销售制动阀的数量同比增长 15.86%，主要系当年公司持续拓展制动阀应用领域和客户份额，向三一重工销售的 PDF 路面机械制动阀数量有所增长。

2023 年上半年公司制动阀产品的销量同比增长（年化）25.18%，其中：①向广西柳工销售制动阀的数量同比增长 82.25%，主要系当期公司 PDF 叉车制动阀凭借产品性能及质量持续提升在广西柳工的供应份额；②向三一海洋重工有限公司销售制动阀的数量增加 0.06 万件，主要系当期公司持续拓展制动阀应用领域和客户份额，向三一海洋重工有限公司送样的 PDF 特种机械制动阀通过试装后实现小批量供货。

（2）公司制动阀产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司制动阀整体销售额及销售额或销量前 5 名客户（共涉及 10 家）变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
徐工集团	277.96	17.69%	472.35	-6.51%	505.24	785.42%	57.06	187.71%

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
杭叉集团	193.17	18.82%	325.13	-7.69%	352.20	45.14%	242.66	15.75%
安叉集团	120.10	56.15%	153.83	-1.25%	155.78	37.41%	113.37	16.49%
广西柳工	118.79	105.18%	115.79	14.52%	101.11	72.77%	58.52	40.66%
三一海洋重工有限公司	94.81	55380.48%	0.34	-	-	-	-	/
三一重工	89.55	-27.83%	248.14	1.21%	245.18	-12.80%	281.18	-6.06%
内蒙古飞龙新型能源装备制造有限公司	61.14	15.92%	105.48	-69.48%	345.63	38.80%	249.02	-34.92%
比亚迪	46.26	-43.46%	163.64	70.68%	95.87	29.94%	73.78	48.92%
山西莱蔚机电有限公司	41.90	-58.47%	201.79	201.87%	66.85	52.53%	43.83	114.58%
山东宏路重工股份有限公司	40.18	-15.04%	94.58	-34.43%	144.24	-8.44%	157.54	-22.52%
前5名客户小计	1,083.85	15.24%	1,881.07	-6.51%	2,012.10	57.57%	1,276.96	21.37%
制动阀合计	2,272.36	22.80%	3,700.92	4.36%	3,546.16	64.96%	2,149.77	31.21%
前5名客户销售额占比	47.70%	-	50.83%	-	56.74%	-	59.40%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销售额增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

2021年公司制动阀产品的销售额同比增长64.96%，其中：①向徐工集团销售制动阀的数量、金额分别同比增长770.85%、785.42%，主要系当年公司向其销售的HBV-ACV制动阀数量大幅增长且其销售价格高于PDF制动阀；②向杭叉集团销售制动阀的数量、金额分别同比增长42.07%、45.14%，销售金额增长率与销售数量增长幅度较为匹配。

2022年公司制动阀产品的销售额同比增长4.36%，其中：①向徐工集团销售制动阀的数量、金额分别同比增长770.85%、785.42%，主要系当年公司向其销售的HBV-ACV制动阀数量大幅增长且其销售价格高于PDF制动阀；②向杭叉集团销售制动阀的数量、金额分别同比增长42.07%、45.14%，销售金额增长率与销售数量增长幅度较为匹配。

2023年上半年公司制动阀产品的销售额同比增长（年化）22.80%，其中：①向广西柳工销售制动阀的数量、金额分别同比增长82.25%、105.18%（年化），主要系当期公司PDF叉车制动阀凭借产品性能及质量持续提升在广西柳工的供应份额，且PDF叉车制动阀内部销售结构优化，附加值相对较高的制动阀产品

销量有所上升；②向三一海洋重工有限公司销售制动阀的数量、金额分别增加 0.06 万件、94.47 万元，主要系当期公司持续拓展制动阀应用领域和客户份额，向三一海洋重工有限公司送样的 PDF 特种机械制动阀通过试装后实现小批量供货。

综上，报告期内，公司制动阀主要用于矿山、叉车、装载机等领域，但其各年销售收入不足 4,000.00 万元，市场占用率相对较低，因此制动阀销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度相对较弱，主要受到下游客户具体需求的影响。

4、报告期内公司功能阀组产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

(1) 公司功能阀组产品销量变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司功能阀组整体销量及销量或销售额前 5 名客户（共涉及 11 家）变化情况如下：

单位：万件

客户名称	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	
徐工集团	1.19	58.05%	1.51	15.35%	1.31	15.58%	1.13	15.47%
临沂临工机械集团有限公司	0.62	1927.54%	0.06	-	-	-	-	/
山东重工	0.57	100.21%	0.57	61.83%	0.35	54.47%	0.23	58.11%
宁波市俊跃贸易有限公司	0.54	1968.97%	0.05	-	-	-	-	/
卡特彼勒	0.46	4.10%	0.88	-22.92%	1.14	47.41%	0.77	6.59%
广西柳工	0.42	89.25%	0.44	48.27%	0.30	77.40%	0.17	62.18%
中国龙工	0.21	-60.87%	1.08	13.65%	0.95	33.99%	0.71	23.40%
山东临工	0.05	-60.15%	0.24	-37.73%	0.39	13.76%	0.34	-15.84%
诺力智能装备股份有限公司	-	-	-	-	-	-100.00%	8.04	/
浙江金华文瑞机电有限公司	-	-	-	-	-	-100.00%	1.02	/
苏州力源液压有限公司	-	-	-	-100.00%	0.16	-47.17%	0.30	/
前 5 名客户小计	4.06	67.92%	4.84	5.30%	4.59	-63.85%	12.71	-38.30%
功能阀组合计	5.04	47.63%	6.83	11.24%	6.14	-58.45%	14.77	-32.02%
前 5 名客户销量占比	80.61%	-	70.87%	-	74.87%	-	86.04%	/

注：为简化计算，上表中 2023 年 1-6 月公司对前 5 名客户销量增长率均系经年化处理后与 2022 年对比的增长率，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

2021 年公司功能阀组产品的销量同比下降 58.45%，其中向诺力智能装备股份有限公司、浙江金华文瑞机电有限公司销售功能阀组的数量均同比下降 100.00%，主要系公司基于成本效益考虑自 2021 年开始未继续向其分别销售 AC 常规及加长球铁泵体、ACE 常规以及 AC 常规等功能阀组产品。

2022 年公司功能阀组产品的销量同比增长 11.24%，其中：①向山东重工销售功能阀组的数量同比增长 61.83%，主要系山东重工当年向公司采购的装载机压力阀组和 LCV 控制阀规模大幅增长；②向广西柳工销售功能阀组的数量同比增长 48.27%，主要系当年客户广西柳工向公司采购的电磁阀组和高空作业平台所需 HCV10 控制阀规模大幅增长。

2023 年上半年公司功能阀组产品的销量同比增长（年化）47.63%，其中：①向临沂临工机械集团有限公司销售功能阀组的数量同比增长 1927.54%，主要系临沂临工机械集团有限公司当期向公司采购的高空作业平台所需 HCV10 控制阀规模大幅增长；②向宁波市俊跃贸易有限公司销售功能阀组的数量同比增长幅度较大的原因主要系 2022 年第四季度双方开始开展业务合作，送样的方向阀组通过试装后本期实现批量供货；③向徐工集团销售功能阀组的数量同比增长（年化）58.05%，主要系徐工集团当期向公司采购的高空作业平台所需 HCV10 控制阀组规模大幅增长；④向山东重工销售功能阀组的数量同比增长（年化）100.21%，主要系山东重工当期向公司采购的压力阀组、QHF 单向阀组和 DGF 供油阀组规模大幅增长。

(2) 公司功能阀组产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司功能阀组整体销售额及销售额或销量前 5 名客户（共涉及 11 家）变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
临沂临工机械集团有限公司	815.94	8844.71%	18.24	55593.58%	0.03	-	-	-

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三轮审核问询函之回复

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
徐工集团	544.82	148.82%	437.91	3.00%	425.15	86.50%	227.96	38.60%
广西柳工	266.50	106.92%	257.58	145.31%	105.00	61.67%	64.95	99.15%
山东重工	253.18	86.19%	271.96	81.72%	149.66	64.33%	91.07	72.81%
宁波市俊跃贸易有限公司	199.51	1819.54%	20.79	-	-	-	-	-
中国龙工	114.91	-63.37%	627.47	21.41%	516.83	20.71%	428.14	21.06%
卡特彼勒	79.75	44.06%	110.72	101.57%	54.93	-74.44%	214.93	-28.23%
山东临工	14.32	-60.15%	71.85	-37.61%	115.16	13.51%	101.45	-15.84%
苏州力源液压有限公司	-	-	-	-100.00%	101.09	-65.67%	294.43	-100.00%
诺力智能装备股份有限公司	-	-	-	-	-	-100.00%	43.34	-100.00%
浙江金华文瑞机电有限公司	-	-	-	-	-	-100.00%	6.60	-100.00%
前5名客户小计	2,288.93	152.01%	1,816.53	23.76%	1,467.84	-0.34%	1,472.87	11.06%
功能阀组合计	2,721.49	106.71%	2,633.10	25.48%	2,098.34	7.89%	1,944.88	16.36%
前5名客户销售额占比	84.11%	-	68.99%	-	69.95%	-	75.73%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销售额增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

2021年公司功能阀组产品的销售额同比增长7.89%，其中：①向徐工集团销售功能阀组的数量、金额分别同比增长15.58%、86.50%，主要系当年公司向其销售的Dgf供油阀数量和金额大幅增长且功能阀组内部销售结构优化，附加值相对较高的功能阀组产品销量有所上升；②向诺力智能装备股份有限公司、浙江金华文瑞机电有限公司销售功能阀组的金额均同比下降100.00%，主要系公司基于成本效益考虑自2021年开始未继续向其分别销售价值量较低的AC常规及加长球铁泵体、ACE常规以及AC常规等功能阀组产品。

2022年公司功能阀组产品的销售额同比增长25.48%，其中：①向广西柳工销售功能阀组的数量、金额分别同比增长48.27%、145.31%，主要系广西柳工当年向公司采购的电磁阀组和高空作业平台所需HCV10控制阀规模大幅增长且该2类功能阀组销售单价高于其他类型功能阀组；②向山东重工销售功能阀组的数量、金额分别同比增长61.83%、81.72%，主要系山东重工当年向公司采购的装载机压力阀组和LCV控制阀规模大幅增长且LCV控制阀销售单价高于其他类型功能阀组。

2023年上半年公司功能阀组产品的销售额同比增长（年化）106.71%，其中：①向临沂临工机械集团有限公司销售功能阀组的数量、金额分别同比增长（年化）1927.54%、8844.71%，主要系临沂临工机械集团有限公司当期向公司采购的高空作业平台对应的高空作业平台所需 HCV10 控制阀规模大幅增长且 HCV10 控制阀销售单价远高于其他类型功能阀组；②向徐工集团销售功能阀组的数量、金额分别同比增长（年化）58.05%、148.82%，主要系徐工集团当期向公司采购的高空作业平台所需 HCV10 控制阀规模大幅增长且 HCV10 控制阀销售单价远高于其他类型功能阀组；③向广西柳工销售功能阀组的数量、金额分别同比增长（年化）89.25%、106.92%，主要系广西柳工当期向公司采购的电磁阀组规模大幅增长且电磁阀组销售单价远高于其他类型功能阀组；④向山东重工销售功能阀组的数量、金额分别同比增长（年化）100.21%、86.19%，主要系山东重工当期向公司采购的压力阀组规模大幅增长但压力阀组销售单价低于其他类型功能阀组；⑤向宁波市俊跃贸易有限公司销售功能阀组的数量、金额分别同比增长幅度较大的原因主要系 2022 年第四季度双方开始开展业务合作，送样的方向阀通过试装后本期实现批量供货同时本期销售价格略有下调。

综上，报告期内，公司功能阀组主要用于装载机、高空作业平台等领域，但其各年销售收入不足 3,000.00 万元，市场占用率相对较低，因此功能阀组销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度相对较弱，主要受到下游客户具体需求的影响。

5、报告期内公司转向控制阀产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

（1）公司转向控制阀产品销量变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司转向控制阀整体销量及销量或销售额前 5 名客户（共涉及 7 家）变化情况如下：

单位：万件

客户名称	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	
徐工集团	0.57	-14.98%	1.33	18.74%	1.12	36.31%	0.82	27.22%

客户名称	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	
广西柳工	0.50	-0.67%	1.00	-36.38%	1.57	226.41%	0.48	44.11%
山东临工	0.10	-22.50%	0.25	-14.39%	0.30	17.45%	0.25	0.28%
山东重工	0.28	39.31%	0.40	43.51%	0.28	28.93%	0.22	36.02%
斗山工程机械（中国）有限公司	0.06	27.31%	0.09	-3.88%	0.10	-0.20%	0.10	-2.06%
三一重工	0.07	-34.42%	0.22	44.86%	0.15	173.51%	0.06	99.05%
卡特彼勒	0.03	209.43%	0.02	-41.60%	0.04	-17.50%	0.04	-30.59%
前5名客户小计	1.60	-3.39%	3.32	-6.56%	3.55	80.29%	1.97	29.80%
转向控制阀合计	1.71	-3.33%	3.55	-7.17%	3.82	74.04%	2.20	27.11%
前5名客户销量占比	93.58%	-	93.64%	-	93.03%	-	89.80%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销量增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

2021年公司转向控制阀产品的销量同比增长74.04%，其中：①向徐工集团销售转向控制阀的数量同比增长36.31%，主要系徐工集团当年3吨位装载机出口量增长，相应带动其向公司采购的卸荷阀规模大幅增长；②向广西柳工销售转向控制阀的数量同比增长226.41%，主要系广西柳工当年向公司采购的流量阀规模大幅增长。

2022年公司转向控制阀产品的销量同比下降7.17%，其中：①向徐工集团销售转向控制阀的数量同比增长18.74%，主要系徐工集团当年3吨位装载机出口量继续保持增长，相应带动其向公司采购的卸荷阀规模持续增长；②向广西柳工销售转向控制阀的数量同比下降36.38%，主要系广西柳工当年向公司采购的流量阀规模大幅缩减。

2023年上半年公司转向控制阀产品的销量同比下降（年化）7.17%，其中：①向徐工集团销售转向控制阀的数量同比下降（年化）14.98%，主要系徐工集团当期3吨位装载机巴西出口量减少，导致向公司采购的卸荷阀规模相应缩减；②向山东重工销售转向控制阀的数量同比增长（年化）39.31%，主要系当期山东重工3吨位/5吨位装载机中东、东南亚等地区出口量增加，相应带动当期向公司采购的流量阀和卸荷阀规模大幅增长。

(2) 公司转向控制阀产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司转向控制阀整体销售额及销售额或销量前 5 名客户（共涉及 7 家）变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
徐工集团	472.93	-6.51%	1,011.73	19.39%	847.43	27.62%	664.03	23.43%
山东重工	352.38	47.26%	478.58	35.93%	352.09	24.07%	283.78	29.86%
广西柳工	180.33	-7.29%	389.01	-36.78%	615.37	230.64%	186.12	44.57%
三一重工	69.64	-36.11%	217.98	67.85%	129.87	175.57%	47.13	115.07%
卡特彼勒	41.99	716.81%	10.28	-28.75%	14.43	-17.00%	17.39	-23.10%
斗山工程机械（中国）有限公司	41.41	30.54%	63.44	-4.28%	66.28	3.06%	64.31	-0.68%
山东临工	40.98	-17.65%	99.52	-13.02%	114.41	16.80%	97.96	0.79%
前 5 名客户小计	1,199.65	5.67%	2,270.54	6.11%	2,139.87	57.26%	1,360.71	29.18%
转向控制阀合计	1,302.16	5.88%	2,459.73	4.35%	2,357.21	53.02%	1,540.44	26.36%
前 5 名客户销售额占比	92.13%	-	92.31%	-	90.78%	-	88.33%	-

注：为简化计算，上表中 2023 年 1-6 月公司对前 5 名客户销售额增长率均系经年化处理后与 2022 年对比的增长率，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

2021 年公司转向控制阀产品的销售额同比增长 53.02%，其中：①向徐工集团销售转向控制阀的数量、金额分别同比增长 36.31%、27.62%，主要系受益于徐工集团当年 3 吨位装载机出口量大幅增长，当年公司向其销售的卸荷阀数量和金额相应大幅增长但卸荷阀销售单价低于流量阀等其他转向控制阀；②向广西柳工销售转向控制阀的数量、金额分别同比增长 226.41%、230.64%，主要系广西柳工当年向公司采购的流量阀规模大幅增长；③向三一重工销售转向控制阀的数量、金额分别同比增长 173.51%、175.57%，主要系三一重工当年向公司采购的 LZF25 转向控制阀规模大幅增长。

2022 年公司转向控制阀产品的销售额同比增长 4.35%，其中：①向徐工集团销售转向控制阀的数量、金额分别同比增长 18.74%、19.39%，主要系受益于徐工集团当年 3 吨位装载机出口量继续增长，当年公司向其销售的卸荷阀数量和金额继续保持增长；②向广西柳工销售转向控制阀的数量、金额分别同比下

降 36.38%、36.78%，主要系广西柳工当年向公司采购的流量阀规模大幅缩减；③向山东重工销售转向控制阀的数量、金额分别同比增长 43.51%、35.93%，主要系当期山东重工应 3 吨位/5 吨位装载机转向轻便化需求持续对转向系统升级改造，将优先阀更换为“流量阀+卸荷阀”，公司流量阀和卸荷阀凭借自身产品性能及质量得以抢占伊顿等进口品牌转向控制阀供应份额，进而促使山东重工当期向公司采购的流量阀和卸荷阀规模大幅增长，且卸荷阀采购价格低于流量阀等其他类型转向控制阀。

2023 年上半年公司转向控制阀产品的销售额同比增长（年化）5.88%，其中：①向徐工集团销售转向控制阀的数量、金额分别同比下降（年化）14.98%、6.51%，主要系徐工集团当期 3 吨位装载机巴西出口量减少，导致向公司采购的卸荷阀规模相应缩减且卸荷阀采购价格低于流量阀等其他类型转向控制阀；②向山东重工销售转向控制阀的数量、金额分别同比增长（年化）39.31%、47.26%，主要系山东重工当期 3 吨位/5 吨位装载机中东、东南亚等地区出口量增加，相应带动当期向公司采购的流量阀和卸荷阀规模大幅增长，且流量阀销售价格远高于卸荷阀；③向三一重工销售转向控制阀的数量、金额分别同比下降（年化）34.42%、36.11%，主要系三一重工当年向公司采购的 LZF25 转向控制阀数量和金额大幅下降。

综上，报告期内，公司转向控制阀主要用于装载机等领域，但其各年销售收入不足 3,000.00 万元，市场占用率相对较低，因此转向控制阀销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度相对较弱，主要受到下游客户具体需求的影响。

6、报告期内公司操纵阀产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

（1）公司操纵阀产品销量变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司操纵阀整体销量及销量或销售额前 5 名客户（共涉及 6 家）变化情况如下：

单位：万件

客户名称	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	
浙江金道科技股份有限公司	0.39	15.10%	0.68	-12.34%	0.78	-7.78%	0.84	-10.09%
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	0.35	-13.43%	0.80	-38.52%	1.30	98.70%	0.65	10.53%
浙江中柴机器有限公司	0.07	-37.25%	0.22	-9.15%	0.24	20.04%	0.20	4.43%
徐工集团	0.06	25.32%	0.09	46.67%	0.06	75.49%	0.04	60.43%
山东重工	0.06	62.04%	0.07	97.41%	0.03	44.58%	0.02	68.94%
安叉集团	0.01	-4.49%	0.02	2.30%	0.02	-30.40%	0.03	-15.62%
前5名客户小计	0.93	-1.31%	1.88	-22.33%	2.42	36.52%	1.78	2.77%
操纵阀合计	0.99	-0.32%	1.99	-21.58%	2.54	22.87%	2.07	-1.84%
前5名客户销量占比	93.42%	-	94.36%	-	95.28%	-	85.99%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销量增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

2021年公司操纵阀产品的销量同比增长22.87%，其中向杭州前进齿轮箱集团股份有限公司销售操纵阀的数量同比增长98.70%，主要系杭州前进齿轮箱集团股份有限公司当年向公司采购的工程操纵阀规模大幅增长。

2022年公司操纵阀产品的销量同比下降21.58%，其中向杭州前进齿轮箱集团股份有限公司销售操纵阀的数量同比下降38.52%，主要系杭州前进齿轮箱集团股份有限公司当年向公司采购的工程操纵阀规模大幅缩减。

2023年上半年操纵阀产品的销量同比下降（年化）0.32%，整体保持稳定。

（2）公司操纵阀产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司操纵阀整体销售额及销售额或销量前5名客户（共涉及6家）变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
杭州前进齿轮箱集团股份有限公司	416.44	-11.39%	939.98	-27.89%	1,303.61	96.42%	663.69	19.01%

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三轮审核问询函之回复

客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
浙江金道科技股份有限公司	154.46	14.74%	269.23	-5.42%	284.66	5.98%	268.61	0.12%
山东重工	79.95	73.95%	91.93	62.96%	56.41	96.94%	28.65	79.14%
徐工集团	44.74	-22.99%	116.19	33.16%	87.26	77.73%	49.09	53.84%
安叉集团	33.71	-4.49%	70.59	13.95%	61.94	8.23%	57.23	11.06%
浙江中柴机器有限公司	28.81	-37.26%	91.84	-9.15%	101.10	20.05%	84.21	4.43%
前5名客户小计	758.12	-3.92%	1,579.76	-16.63%	1,894.98	64.57%	1,151.48	17.13%
操作阀合计	824.68	-2.68%	1,694.78	-16.03%	2,018.26	57.14%	1,284.37	14.87%
前5名客户销售额占比	91.93%	-	93.12%	-	93.89%	-	89.65%	-

注：为简化计算，上表中2023年1-6月公司对前5名客户销售额增长率均系经年化处理后与2022年对比的增长率，最近三年复合增长率则为2020年度至2022年度的增长率。

2021年公司操纵阀产品的销售额同比增长57.14%，其中向杭州前进齿轮箱集团股份有限公司销售操纵阀的数量、金额分别同比增长98.70%、96.42%，主要系当年公司向其销售的工程操纵阀规模大幅增长。

2022年公司操纵阀产品的销售额同比下降16.03%，其中向杭州前进齿轮箱集团股份有限公司销售操纵阀的数量、金额分别同比下降38.52%、27.89%，主要系当年公司向其销售的工程操纵阀规模大幅缩减，同时工程操纵阀内部销售结构优化，附加值相对较高的操纵阀产品销量有所上升。

2023年上半年公司操纵阀产品的销售额同比下降（年化）2.68%，其中向杭州前进齿轮箱集团股份有限公司销售操纵阀的数量、金额分别同比下降（年化）13.43%、11.39%，主要系杭州前进齿轮箱集团股份有限公司当年向公司采购的工程操纵阀规模大幅缩减。

综上，报告期内，公司操纵阀主要用于叉车、路面机械等领域，但其各年销售收入不足3,000.00万元，市场占用率相对较低，因此操纵阀销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度相对较弱，主要受到下游客户具体需求的影响。

7、报告期内公司阀体铸件产品销量和销售额及其增长与下游客户需求一致，变动趋势合理

（1）公司阀体铸件产品销量变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司阀体铸件整体销量及销量或销售额前 5 名客户（共涉及 8 家）变化情况如下：

单位：吨

客户名称	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	
宁波宇洲液压科技有限公司	176.29	92.94%	182.75	-46.27%	340.09	-11.44%	384.01	-31.02%
江苏沃得农业机械股份有限公司	162.86	-37.95%	524.88	-10.00%	583.22	118.28%	267.19	40.16%
青岛力克川液压机械有限公司	107.96	64.18%	131.51	44.40%	91.07	202.31%	30.13	108.94%
浙江中伟液压科技有限公司	95.97	-12.81%	220.14	102.20%	108.87	1254.63%	8.04	423.36%
山东重工	93.83	-13.22%	216.25	-8.53%	236.41	1.93%	231.93	-3.44%
中国龙工	76.66	-31.17%	222.76	-49.38%	440.06	30.57%	337.03	-18.70%
临海市德圣机械有限公司	76.60	-0.56%	154.06	-36.29%	241.82	97.87%	122.21	12.28%
徐州阿马凯液压技术有限公司	73.05	232.46%	43.94	159.01%	16.97	842.58%	1.80	394.10%
前 5 名客户小计	863.22	1.78%	1,696.30	-17.60%	2,058.51	48.91%	1,382.34	10.78%
阀体铸件合计	1,188.94	8.17%	2,198.23	-11.01%	2,470.06	52.56%	1,619.04	16.52%
前 5 名客户销量占比	72.60%	-	77.17%	-	83.34%	-	85.38%	-

注：为简化计算，上表中 2023 年 1-6 月公司对前 5 名客户销量增长率均系经年化处理后与 2022 年对比的增长率，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

2021 年公司阀体铸件产品的销量同比增长 52.56%，其中：①向江苏沃得农业机械股份有限公司销售阀体铸件的数量同比增长 118.28%，主要系江苏沃得农业机械股份有限公司当年向公司采购的箱盖规模大幅增长；②向临海市德圣机械有限公司销售阀体铸件的数量同比增长 97.87%，主要系临海市德圣机械有限公司当年向公司采购的泵体、泵盖规模大幅增长；③向中国龙工销售阀体铸件的数量同比增长 30.57%，主要系中国龙工当年向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅增长；④向浙江中伟液压科技有限公司销售阀体铸件的数量同比增长 1254.63%，主要系浙江中伟液压科技有限公司当年向公司采购的一联主阀铸件规模大幅增长。

2022 年公司阀体铸件产品的销量同比下降 11.01%，其中：①向中国龙工销售阀体铸件的数量同比下降 49.38%，主要系中国龙工当年向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅下降；②向宁波宇洲液压科技有限公司销售阀体铸件的数量同比下降 46.27%，主要系宁波宇洲液压科技有限公司当年向公司采购的蠕墨铸铁规模

大幅缩减；③向浙江中伟液压科技有限公司销售阀体铸件的数量同比增长102.20%，主要系浙江中伟液压科技有限公司当年向公司采购的 RUT340 蠕墨铸铁规模大幅增长。

2023 年上半年公司阀体铸件产品的销量同比增长（年化）8.17%，其中：①向宁波宇洲液压科技有限公司销售阀体铸件的数量同比增长（年化）92.94%，主要系宁波宇洲液压科技有限公司当期向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅增长；②向徐州阿马凯液压技术有限公司销售阀体铸件的数量同比增长（年化）232.46%，主要系徐州阿马凯液压技术有限公司当期向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅增长；③向江苏沃得农业机械股份有限公司销售阀体铸件的数量同比下降（年化）37.95%，主要系江苏沃得农业机械股份有限公司当期向公司采购的 QT500 球墨铸铁规模大幅缩减。

（2）公司阀体铸件产品销售额变动合理，与主要客户需求一致

报告期各期，公司阀体铸件整体销售额及销售额或销量前 5 名客户（共涉及 8 家）变化情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	最近三年复合增长率
	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	增长率	销售额	
宁波宇洲液压科技有限公司	199.94	92.96%	207.23	-41.51%	354.27	-8.92%	388.95	-27.01%
江苏沃得农业机械股份有限公司	161.69	-41.05%	548.55	-8.76%	601.24	119.46%	273.96	41.50%
青岛力克川液压机械有限公司	121.86	62.54%	149.94	38.36%	108.37	247.75%	31.16	119.35%
浙江中伟液压科技有限公司	107.68	-11.68%	243.86	115.18%	113.33	1306.43%	8.06	450.13%
徐州阿马凯液压技术有限公司	102.25	242.93%	59.63	198.59%	19.97	849.79%	2.10	432.54%
山东重工	92.25	-12.29%	210.36	-6.76%	225.60	-1.55%	229.14	-4.19%
临海市德圣机械有限公司	74.60	-3.11%	153.99	-32.02%	226.52	118.30%	103.77	21.82%
中国龙工	71.94	-33.43%	216.15	-50.25%	434.51	45.82%	297.97	-14.83%
前 5 名客户小计	932.22	4.18%	1,789.71	-14.11%	2,083.80	56.08%	1,335.12	15.78%
阀体铸件合计	1,300.97	11.44%	2,334.86	-6.60%	2,499.98	59.58%	1,566.55	22.08%
前 5 名客户销售额占比	71.66%	-	76.65%	-	83.35%	-	85.23%	-

注：为简化计算，上表中 2023 年 1-6 月公司对前 5 名客户销售额增长率均系经年化处理后与 2022 年对比的增长率，最近三年复合增长率则为 2020 年度至 2022 年度的增长率。

2021 年公司阀体铸件产品的销售额同比增长 59.58%，其中：①向江苏沃得农业机械股份有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长 118.28%、119.46%，主要系江苏沃得农业机械股份有限公司当年向公司采购的箱盖规模大幅增长；②向临海市德圣机械有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长 97.87%、118.30%，主要系临海市德圣机械有限公司当年向公司采购的泵体、泵盖规模大幅增长且泵体的采购价格低于泵盖；③向中国龙工销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长 30.57%、45.82%，主要系中国龙工当年向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅增长，且蠕墨铸铁内部销售结构优化，附加值相对较高的铸件产品销量有所上升；④向浙江中伟液压科技有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长 1254.63%、1306.43%，主要系浙江中伟液压科技有限公司当年向公司采购的一联主阀铸件规模大幅增长，且阀体铸件内部销售结构优化，附加值相对较高的铸件产品销量有所上升。

2022 年公司阀体铸件产品的销售额同比下降 6.60%，其中：①向宁波宇洲液压科技有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比下降 46.27%、41.51%，主要系宁波宇洲液压科技有限公司当期向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅缩减，且阀体铸件内部销售结构优化，附加值相对较高的铸件产品销量有所上升；②向浙江中伟液压科技有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长 102.20%、115.18%，主要系浙江中伟液压科技有限公司当年向公司采购的 RUT340 蠕墨铸铁规模大幅增长，且 RUT340 蠕墨铸铁采购价格高于一联主阀铸件和三联主阀铸件等其他阀体铸件；③向中国龙工销售阀体铸件的数量、金额分别同比下降 49.38%、50.25%，主要系中国龙工当年向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅下降。

2023 年上半年公司阀体铸件产品的销售额同比增长（年化）11.44%，其中：①向宁波宇洲液压科技有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长（年化）92.94%、92.96%，主要系宁波宇洲液压科技有限公司当期向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅增长；②向徐州阿马凯液压技术有限公司销售阀体铸件的数量、金额分别同比增长（年化）232.46%、242.93%，主要系徐州阿马凯液压技术有限公司当期向公司采购的蠕墨铸铁规模大幅增长，且阀体铸件内部销售结构优化，附加值相对较高的铸件产品销量有所上升；③向江苏沃得农业机械股份有限公

司销售阀体铸件的数量、金额分别同比下降（年化）37.95%、41.05%，主要系江苏沃得农业机械股份有限公司当年向公司采购的 QT500 球墨铸铁规模大幅缩减。

因此，报告期内，公司阀体铸件以自供为主，对外销售的阀体铸件主要用于农业机械、液压阀等领域，但其各年销售收入不足 3,000.00 万元，市场占用率极低，因此阀体铸件销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度不强，主要受到下游客户具体需求的影响。

综上所述，报告期内，主导产品多路阀的市场占有率较高，其销量和销售收入及其增长与下游叉车、装载机行业需求变动一致，先导阀配套液控多路阀使用，其与液控多路阀销量变动具备较强的匹配性。除多路阀外，其他液压阀和阀体铸件的市场占用率极低，其销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度不强，主要受到下游客户具体需求的影响。公司主要产品多路阀、先导阀、制动阀等液压阀和阀体铸件的销量和销售额及其增长率情况与主要客户需求一致，变动趋势合理。

二、说明是否存在大额销售退回、合同取消等销售异常情形。

（一）报告期内，公司不存在大额销售退回、合同取消等销售异常情形

根据客户与公司签订的销售合同，若质保期内公司产品发生质量问题，公司应在客户提出质量瑕疵问题后的规定天数内，确认并反馈相关故障原因，相应采取免费修理、更换、退货等质保措施。

报告期内，公司不存在销售合同取消情况，但存在少量销售退回情况，各期销售退回金额及其占当期主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售退回金额	255.56	492.09	557.32	481.29
主营业务收入金额	32,651.74	53,847.95	53,079.60	39,920.65
销售退回金额占当期主营业务收入金额的比例	0.78%	0.91%	1.05%	1.21%

如上表所示，报告期内公司发生的销售退回金额较小，占当期主营业务收入的比例较低且呈持续下降趋势。

（二）报告期内，公司严格产品质量管理，并已与主要客户建立长期友好稳定的合作关系，有效防止发生大额销售退回、合同取消等异常情形

针对产品质量以及售后质保，公司已制定并严格执行《质量内控管理制度》《外购件通用检验规范》《供应商评价办法》《产品检验管理规定》《工序过程监督管理办法》《不合格品返工返修管理规定》《退货管理制度》《产品质量问题整改管理办法》等各项内部控制制度，从供应商筛选及考核、原材料检验、生产过程监管、产品入库检验、退货管理及整改等各方面全方位提升公司产品质量。此外，报告期内，公司的主要客户均为工业车辆、工程机械等应用领域的大型主机客户，双方已合作多年并建立长期友好稳定的合作关系。严格的产品质量管理措施和良好的客户关系，均可有效防止公司发生大额销售退回、合同取消等销售异常情形。

（三）报告期内，公司合理预估应付退货款和产品质量保证款，符合谨慎性原则，具备合理性

报告期各期末，公司根据与客户签订的销售合同中的销售退回、产品质量保证条款，结合历史经验，合理预估退货率和质量保证费率。报告期内，公司销售退回及质量保证所对应的预计负债、实际发生金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
预计负债计提	897.89	827.98	825.36	646.25
实际发生金额	316.47	601.64	780.36	690.86
计提占实际发生的比例	283.72%	137.62%	105.77%	93.54%

注：上表中2023年1-6月预计负债计提金额系对未来1年销售退回及质量保证所进行的合理估计，实际发生金额系仅2023年上半年实际发生的销售退回及质量保证金额，故计提金额占实际发生金额的比例较其他各期相对较高

如上表所示，报告期各期，公司针对销售退回及质量保证计提的预计负债金额与实际发生的销售退回和质量保证金额的比例分别为93.54%、105.77%、137.62%和283.72%。

因此，报告期内，公司已按照规定针对销售退回和质量保证事项充分计提预计负债，各期计提金额与实际发生销售退回及质量保证的金额相匹配，不存在异常情形。

【会计师回复】

（一）请保荐人、申报会计师说明发行人各期收入确认凭据是否完备，客户采购产品的使用情况是否存在异常，各期收入确认依据是否充分。

1、报告期内，发行人收入确认凭据完备、收入确认依据充分

报告期内，发行人采用直销方式销售液压阀、阀体铸件等产品以及配件，属于在某一时点履行履约义务，发行人在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

发行人的销售客户群体以国内为主，在国内销售过程中，发行人提供的交货方式有送货上门、客户自提，在发行人将产品交付给购货方或指定的第三方物流公司，并取得与商品控制权转移相关的客户供应链门户系统确认信息、签字或盖章的验收单据等资料时确认收入。发行人存在极少量的境外销售，根据销售合同或订单，在取得报关单时确认收入。

报告期内，发行人主要客户均为国内工业车辆、工程机械等应用领域的大型主机客户，基本上都已配置供应链门户系统，以便与供应链上游的供应商进行实时协同，实现双方的货物流、票据流等信息交换，从而提升供应及结算效率。发行人向该类客户销售的产品，在实现控制权转移后，均会在其供应链门户系统内及时、完整地体现，发行人根据供应链门户系统内的确认信息作为收入确认的凭据，具备充分性和完备性，并符合发行人实际经营情况、行业特征和《企业会计准则》的相关规定。

对于其他未配置供应链门户系统的中小型主机客户，发行人以客户加盖公章或经客户授权签字的验收单作为收入的确认的凭据，具备充分性和完备性，并符合发行人实际经营情况、行业特征和《企业会计准则》的相关规定。

对于境外客户，公司根据销售合同或订单，在取得报关单时确认收入，收入确认凭据，具备充分性和完备性，并符合发行人实际经营情况、行业特征和《企业会计准则》的相关规定。

针对报告期内发行人销售与收款业务循环，申报会计师会同保荐人对主要客户执行细节测试和现场走访以及函证，获取销售合同/订单、出库单/发货单、客户验收单（分别为自主主要客户供应链门户系统导出的相关的货物流和票据流数据、客户加盖公章或经客户授权签字的验收单、报关单）、增值税专用发票、收款凭证等关键单据，现场走访主要客户并核实双方交易细节、观察主要客户实际经营情况，函证双方交易金额及往来余额，以核查双方交易真实性。报告期内，上述关键单据核查对应客户的销售收入金额分别为 33,740.37 万元、44,113.56 万元、44,733.19 万元和 27,310.31 万元，占当期营业收入的比例分别为 82.59%、81.41%、81.50%和 82.36%，各关键单据的检查要点如下：

关键单据	检查要点
销售合同/订单	(1) 销售合同签订对象是否与销售明细上的客户一致 (2) 合同签订的内容是否与销售明细上物料名称一致 (3) 合同签单价是否与销售明细内容一致 (4) 合同上约定的控制权转移条款是否与收入确认时点一致
出库单/发货单	(1) 出库单发货单上货物型号是否与销售明细一致 (2) 是否有客户签收的签字或盖章 (3) 签字人员是否是盖章的签收证明上的有资格签收的人员
客户验收单据	(1) 验收单据上验收日期、货物型号、数量、金额是否与销售明细一致 (2) 是否有客户签字或盖章的验收确认信息 (3) 签字人员是否是盖章的验收证明上的有资格验收的人员
增值税专用发票	(1) 发票抬头是否为客户公司 (2) 发票上货物型号、数量、金额是否与销售明细一致
收款凭证	(1) 收款凭据上收款对象是否为公司的销售对象 (2) 金额与对应期间销售金额是否基本一致 (3) 收款方式与合同约定是否有重大差异

经核查，报告期内，发行人与销售与收款业务循环相关的内部控制健全有效，发行人收入确认凭据完备、收入确认依据充分。

2、报告期内，客户向发行人采购的产品的使用情况不存在异常

报告期各期，发行人实际发生的销售退回和质量保证金额以及其占当期主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
实际发生的销售退回和质量保证金额	316.47	601.64	780.36	690.86
主营业务收入	32,651.74	53,847.95	53,079.60	39,920.65
占比	0.97%	1.12%	1.47%	1.73%

如本回复意见之“问题1/二、说明是否存在大额销售退回、合同取消等销售异常情形”所述，报告期内发行人严格的产品质量管理措施和良好的客户关系，均有效防止公司发生大额销售退回、合同取消等销售异常情形。报告期内，公司产品的质量评价指标整体表现良好，实际发生的销售退回和质量保证金额较小，占当期主营业务收入的比例较低且呈持续下降趋势，客户向发行人采购的产品的使用情况不存在异常情况。

（二）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

1、获取并复核报告期内发行人销售收入及成本明细表，计算报告期内发行人主要产品的销量、销售额及其增长率，访谈财务总监、销售总监，了解报告期内发行人主要产品的销量、销售额增减变动的原因。

2、结合下游行业整机销量及主要客户整机销售额、同行业公司相关产品销量及销售额的变化情况，分析报告期内发行人主要产品的销量、销售额增减变动的合理性。

3、获取并复核报告期内发行人销售退回明细表和销售合同台账，检查报告期内发行人是否存在大额销售退回、合同取消等销售异常情形，分析客户向发行人采购的产品的使用情况是否存在异常，结合发行人产品质量管理相关的内部控制制度及措施和客户关系管理情况，并对比各期销售退回及质量保证预提金额与实际发生金额，了解发生少量销售退回的原因并分析其合理性。

4、访谈发行人财务总监、销售负责人，了解发行人销售业务的具体流程，尤其是客户验收产品的具体程序及相应单据，分析报告期内发行人收入确认的时点及具体凭据是否符合自身实际经营情况、行业特征以及《企业会计准则》的相关规定。

5、了解与收入确认相关的关键内部控制，以发行人及其子公司销售明细表为起点，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重要子公司高宇液压每期各 25 笔、发行人子公司安正铸造每期 20 笔共 280 笔，逐笔获取销售合同/订单、出库单/发货单、客户验收单、增值税专用发票、收款凭证等关键单据，测试与收入确认相关的关键内部控制运行的有效性。与收入确认相关的控制测试的抽样方法和样本规模符合《<中国注册会计师审计准则第 1314 号——审计抽样>应用指南》《企业内部控制审计指引实施意见》的相关规定。

6、对主要客户（即每年发行人前 20 大客户（客户合并口径），共 111 家客户（按客户单体计算））进行细节测试，检查其销售合同条款，抽查营业收入相关的销售订单、出库单、验收资料等支持性文件，核实公司销售收入的真实性、准确性，细节测试检查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
测试覆盖营业收入	27,310.31	44,733.19	44,113.56	33,740.37
各期营业收入	33,160.79	54,887.89	54,188.45	40,854.73
测试覆盖比例	82.36%	81.50%	81.41%	82.59%

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、截至 2023 年 12 月 31 日，上市公司、拟 IPO 公司、新三板挂牌公司中专业从事液压阀细分领域业务的同行业公司较少，与公司同样研发、生产和销售多路阀、先导阀、制动阀等主要液压阀的同行业公司更是寥寥无几，报告期内公司液压阀乃至各类液压阀产品的销量、收入、单价、单位成本、毛利率及其增长情况与同行业公司的可比性不强。整体上看，发行人、同行业公司的主要产品类别、下游具体细分应用领域不同，进而引起各公司面临的具体细分市场

客户需求差异，最终导致报告期内各家企业产品销售数量和销售金额的波动幅度有所不同。

就液压阀产品整体而言，报告期内，发行人液压阀产品整体的销售数量和销售金额及其增长情况，与下游主机出口及行业整体需求结构变化以及自身产品结构优化调整有关，与同行业公司相关产品销量和销售金额平均增长水平相当，与液压阀行业市场行情和自身实际生产经营情况相符，具备合理性。就主要产品而言，主导产品多路阀的市场占有率较高，其销量和销售收入及其增长与下游叉车、装载机行业需求变动一致，先导阀配套液控多路阀使用，其与液控多路阀销量变动具备较强的匹配性。除多路阀外，其他液压阀和阀体铸件的市场占用率极低，其销量和销售额的增长与下游行业整体需求关联度不强，主要受到下游客户具体需求的影响。报告期内，公司主要产品销量和销售额及其增长率情况与主要客户需求一致，变动趋势合理。

2、报告期内，发行人严格产品质量管理，并与主要客户建立长期友好稳定的合作关系，合理预估应付退货款和产品质量保证款，未发生大额销售退回、合同取消等销售异常情形，客户向发行人采购的产品的使用情况亦不存在异常情况。

3、报告期内，发行人收入确认凭据完备、收入确认依据充分，并符合发行人实际经营情况、行业特征和《企业会计准则》的相关规定。

问题2 关于毛利率及净利润变动合理性

申报材料及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%，整体呈小幅上升趋势，同行业可比公司同期主营业务毛利率整体有所下降，发行人 2023 年上半年的毛利率已高于各可比公司。

(2)报告期各期，发行人净利润为 7,258.74 万元、10,164.67 万元、12,165.17 万元、6,719.02 万元，其中 2022 年净利润同比增长 19.68%，而营业收入同比持平；经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-796.15 万元、3,264.91 万元、-6,287.86 万元、-1,247.91 万元，存在较大波动。

请发行人：

(1) 按照先导阀、多路阀、制动阀等产品类别，逐一说明各类产品成本、毛利率等数据是否与上游供应、同行业可比公司等相一致，相关数据及变动趋势是否合理。

(2) 说明 2022 年营业收入同比持平而净利润增幅较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，各期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在大额差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、按照先导阀、多路阀、制动阀等产品类别，逐一说明各类产品成本、毛利率等数据是否与上游供应、同行业可比公司等相一致，相关数据及变动趋势是否合理。

(一) 报告期内公司主要产品的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

1、报告期内液压阀的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

(1) 液压阀整体的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

1) 公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性

报告期内，公司液压阀整体的销售单价、单位成本、毛利率，及其与同行业公司液压阀产品单价、单位成本、毛利率的变动及对比情况如下：

单位：元/件（台）

项目	期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
发行人	2023 年 1-6 月	992.04	5.21%	596.00	7.15%	39.92%	-1.09
	2022 年度	942.94	7.78%	556.25	4.90%	41.01%	1.61
	2021 年度	874.91	27.01%	530.24	19.85%	39.39%	3.62
	2020 年度	688.87	-	442.43	-	35.78%	-
泰丰智能-二通插装阀	2023 年 1-6 月	5,760.82	-4.70%	3,882.22	-4.03%	32.61%	-0.47
	2022 年度	6,044.97	20.61%	4,045.29	17.37%	33.08%	1.85
	2021 年度	5,012.01	11.73%	3,446.76	8.11%	31.23%	2.30

项目	期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
	2020 年度	4,485.85	-	3,188.05	-	28.93%	-
浙江控阀-工业控制阀和核电控制阀	2023 年 1-6 月	12,952.44	19.51%	7,523.31	10.81%	41.92%	4.56
	2022 年度	10,837.63	27.46%	6,789.46	27.04%	37.35%	0.21
	2021 年度	8,502.61	-16.27%	5,344.15	-18.11%	37.15%	1.41
	2020 年度	10,154.74	-	6,526.01	-	35.73%	-

数据来源：同行业公司招股说明书等公开文件

泰丰智能的二通插装阀系控制液压系统液流方向、压力高低、流量大小的液压阀，作为其核心优势产品，多为高压、大流量、大吨位液压阀，多适用于高压大流量工作环境，主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等细分行业领域，泰丰智能在二通插装阀领域居于国内领先地位并实现进口替代，公司液压阀主要用于叉车、装载机等工程机械领域，泰丰智能二通插装阀产品与公司多路阀、先导阀、制动阀等液压阀产品及应用领域存在较大区别，因此泰丰智能二通插装阀销售单价、单位成本均远高于公司液压阀，但报告期内两者毛利率均整体呈上升趋势，具备一致性。

浙江控阀的主要产品为工业控制阀与核电控制阀，其中工业控制阀占比约 70%、核电控制阀占比约 30%，工业控制阀分为单座调节阀、套筒调节阀、自力式压力调节阀、蝶阀以及球阀等，主要应用于石油炼化、化工、生物医药等领域；核电控制阀主要应用于核电机组。浙江控阀的主要产品与公司液压阀产品及应用领域存在较大区别，其工业控制阀与核电控制阀销售单价、单位成本均远高于公司液压阀，但报告期内毛利率均整体呈上升趋势，具备一致性。

报告期内，公司液压阀整体的单价变动比例分别为 27.01%、7.78%、5.21%，单位成本变动比例分别为 19.85%、4.90%、7.15%，各期单价和单位成本变动比例较为匹配。2021 年液压阀整体单价和单位成本变动较大，主要受产品结构优化调整的影响：多路阀是最主导的液压阀产品，其他类型阀主要包含转向控制阀、功能阀组、操纵阀等，多路阀和其他类型阀的销量较高，单价相对较低。2020 年公司销售的 AC 常规及加长球铁泵体（分类属于其他类型阀-功能阀组）数量较多、但单价较低，2021 年起已未继续销售。随着产品结构的优化调整，2021

年其他类型阀销量同比大幅下降 27.84%、销售额同比大幅上升 37.87%，综合使得 2021 年液压阀整体单价和单位成本分别增长 27.01%、19.85%。

因此，报告期内，公司液压阀的单价、单位成本与毛利率均整体上呈上升趋势，具备一致性和合理性；公司液压阀的单价、单位成本、毛利率与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本和毛利率均整体上呈波动上升或逐年上升的变动趋势，具备合理性。

2) 公司液压阀整体毛利率相对较高受益于子公司安正铸造内部供应阀体

公司及子公司高宇液压主要生产并销售多路阀、先导阀、制动阀等液压阀产品，全资子公司安正铸造主要生产阀体铸件。阀体是液压阀生产所需的主要原材料，安正铸造所产阀体铸件以内部供应公司及子公司高宇液压生产所需为主，少部分对外销售。因此，若将液压阀及阀体铸件以分别视角看待，则安正铸造的阀体铸件对公司液压阀产品的毛利率产生一定影响。

阀体铸件主要由废钢、生铁、覆膜砂等原材料加工而成，根据公司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，子公司安正铸造向公司供应的阀体成本较其他外部供应商低约 10%-15%。

假设原本由全资子公司安正铸造内部供应的阀体铸件全部向其他外部供应商采购，则该部分阀体铸件的单价（成本）将提高 10%-15%，则公司液压阀整体的毛利率变动如下：

变动	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	公司液压阀毛利率	39.92%	41.01%	39.39%	35.78%
假设该部分阀体铸件的单价提高 15%	变动后液压阀毛利率	38.95%	39.99%	38.17%	34.77%
	毛利率变动	-0.97%	-1.02%	-1.22%	-1.01%
假设该部分阀体铸件的单价提高 10%	变动后液压阀毛利率	39.28%	40.33%	38.58%	35.11%
	毛利率变动	-0.64%	-0.68%	-0.81%	-0.67%

如上所示，子公司安正铸造内部供应阀体铸件一定程度上助益公司及子公司高宇液压的液压阀毛利率水平，若其他条件不变，当原本由全资子公司安正铸造

内部供应的阀体铸件单价变动 10%或 15%时，公司液压阀的毛利率相应变动分别为 0.6-0.8 个百分点或 1.0-1.2 个百分点。

(2) 多路阀的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

1) 公司多路阀的单价、单位成本、毛利率变动及合理性

报告期内，公司多路阀的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023 年 1-6 月	1,153.21	6.10%	751.27	9.92%	34.85%	-2.27
2022 年度	1,086.92	9.28%	683.46	6.38%	37.12%	1.71
2021 年度	994.64	6.77%	642.48	0.46%	35.41%	4.06
2020 年度	931.61	-	639.55	-	31.35%	-

如上表所示，报告期内各期，公司多路阀占液压阀约 63%左右，系主要产品类别。报告期内，公司多路阀单价变动分别为 6.77%、9.28%和 6.10%，单位成本变动分别为 0.46%、6.38%和 9.92%，多路阀毛利率由 31.35%波动上升至 34.85%，单价及单位成本因产品系列、型号繁多，内部销售结构及自身单价或单位成本变动产生波动，因此，单价、单位成本及毛利率变动趋势一致。

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。公司多路阀由近 20 余个产品系列组成。多路阀单价不断上升的主要原因为报告期内，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，综合带动多路阀销售单价、单位成本及毛利率均整体呈上升趋势，具备合理性。

因此，报告期内，公司多路阀的单价、单位成本与毛利率整体呈上升趋势，具备一致性和合理性；如本回复意见之“问题 2/一、/（一）/1、/（1）/1）公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性”所列，同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本、毛利率整体上均呈波动上升或逐年上升趋势，公司多路阀的单价、单位成本、毛利率与同行业公司液压阀产品的变动趋势一致，具备合理性。

2) 公司多路阀毛利率相对较高受益于子公司安正铸造内部供应阀体

如本题“问题 2/一、/（一）/1、/（1）/2）公司液压阀整体毛利率相对较高受益于子公司安正铸造内部供应阀体”所述，子公司安正铸造内部供应阀体铸件一定程度上助益公司及子公司高宇液压的液压阀毛利率水平。

考虑到安正铸造内部供应的阀体约 90%为多路阀生产所需，而多路阀占公司液压阀整体约 65%，系公司液压阀的主要产品类别和重要组成部分。假设原本由全资子公司安正铸造内部供应的阀体铸件全部向其他外部供应商采购，则该部分阀体铸件的单价（成本）将提高 10%-15%，则公司多路阀的毛利率变动如下：

变动	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
公司多路阀毛利率		34.85%	37.12%	35.41%	31.35%
假设该部分阀体铸件的单价提高 15%	变动后多路阀毛利率	33.46%	35.72%	33.76%	30.06%
	毛利率变动	-1.39%	-1.40%	-1.65%	-1.29%
假设该部分阀体铸件的单价提高 10%	变动后多路阀毛利率	33.93%	36.19%	34.31%	30.49%
	毛利率变动	-0.92%	-0.93%	-1.10%	-0.86%

如上表所示，当原本安正铸造内部供应商的该部分阀体单价变动 10%或 15%时，公司多路阀产品毛利率相应变动分别为 0.9-1.1 个百分点或 1.3-1.7 个百分点。因此，子公司安正铸造若进一步提高生产效率、扩大生产规模从而进一步降低生产成本，进而对公司及子公司高宇液压提升液压阀产品的毛利率产生更加有利的影响。

(3) 先导阀的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

报告期内，公司先导阀的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023年1-6月	1,262.21	0.51%	645.21	-3.28%	48.88%	2.00
2022年度	1,255.82	6.02%	667.10	5.57%	46.88%	0.23
2021年度	1,184.55	0.43%	631.91	-4.52%	46.65%	2.76
2020年度	1,179.53	-	661.81	-	43.89%	-

如上表所示，报告期内，公司先导阀的单价、单位成本基本稳定，各期变动主要系产品系列、型号繁多，内部销售结构及自身单价或单位成本变动而产生波动。先导阀毛利率整体呈上升趋势且维持相对较高水平，主要原因为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，其本身属于液压阀控制方式迭代升级的产品体现，具体如本回复意见之“问题 1/一、/（三）/2、/（1）公司先导阀产品销量变动合理，与液控多路阀销量变动具备较强的匹配性”所列先导阀与液控多路阀的销售之间具备匹配性，因先导阀的控制精确度要求相对更高、技术难度相对更大的影响，因此其毛利率水平相对较高。

因此，报告期内，公司先导阀的单位成本存在小幅波动下降主要受自身产品结构的影响，具备合理性；如本回复意见之“问题 2/一、/（一）/1、/（1）/1）公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性”所列，同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、毛利率整体上均呈波动上升或逐年上升趋势，公司先导阀的单价、毛利率与同行业公司液压阀产品的单价、毛利率变动趋势一致，具备合理性。

（4）制动阀的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

报告期内，公司制动阀的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023年1-6月	992.34	-1.90%	324.84	-1.12%	67.26%	-0.26
2022年度	1,011.60	-1.15%	328.52	-9.18%	67.52%	2.87
2021年度	1,023.36	16.68%	361.75	26.19%	64.65%	-2.67
2020年度	877.10	-	286.66	-	67.32%	-

如上表所示，报告期内，制动阀单价变动比例分别为 16.68%、-1.15%、-1.90%，单位成本变动比例分别为 26.19%、-9.18%和-1.12%，主要系制动阀自身产品结构变动所致。2021 年制动阀销售单价和单位成本分别同比增长 16.68%、26.19%，变动比例相对较大，主要受产品结构变化的影响；2021 年公司向内蒙古飞龙新型能源装备制造有限公司、山西万合矿用机械制造有限公司等客户销

售的制动器、制动总成虽然仅贡献 370.17 万元、同比净增加 294.35 万元的营业收入，但制动器、制动总成的单价、单位成本均远高于其他制动阀，因此在较大程度上拉升了 2021 年制动阀的平均销售单价和单位成本。扣除制动器、制动总成影响后，2021 年公司制动阀平均销售单价和单位成本分别同比增长 9.43%、11.26%。

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。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。

因此，报告期内，公司制动阀的单价、单位成本整体呈波动上升趋势，如本回复意见之“问题 2/一、/（一）/1、/（1）/1）公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性”所列同行业公司指标，与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本的变动趋势一致，具备合理性。公司制动阀的毛利率基本稳定且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，不存在异常波动，具备合理性。

（5）功能阀组的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

报告期内，公司功能阀组的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023年1-6月	540.19	40.03%	313.02	47.84%	42.05%	-3.06
2022年度	385.78	12.81%	211.73	10.80%	45.12%	0.99
2021年度	341.98	159.68%	191.08	159.98%	44.12%	-0.07
2020年度	131.70	-	73.50	-	44.19%	-

如上表所示，报告期内，公司功能阀组单价变动比例分别为 159.68%、12.81%、40.03%，单位成本变动比例分别为 159.98%、10.80%、47.84%，各期单价和单位成本变动比例较为匹配，主要系制动阀自身产品结构变动所致。2021年，公司功能阀组单价及单位成本变动幅度较大的原因系2020年公司销售的AC常规及加长球铁泵体（分类属于其他类型阀-功能阀组）数量较多、但单价、单位成本较低，2021年起未继续销售。2023年1-6月，公司功能阀组的单价及单位成本分别变动40.03%和47.84%的原因系当期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等采购需求增加，且该等产品的单价和单位成本相对较高，带动公司当期功能阀组的整体平均单价和平均单位成本有较大幅度的增长。

因此，报告期内，公司功能阀组的单价、单位成本整体上呈波动上升趋势，如本回复意见之“问题2/一、/（一）/1、/（1）/1）公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性”所列同行业公司指标，与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本的变动趋势一致，具备合理性。报告期内，功能阀组的毛利率由44.19%波动下降至42.05%，小幅波动主要受该产品自身结构变动的影 响，不存在异常波动，具备合理性。

（6）转向控制阀的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

报告期内，公司转向控制阀的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023年1-6月	759.41	9.52%	459.59	7.35%	39.48%	1.23
2022年度	693.39	12.41%	428.13	11.96%	38.26%	0.24

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2021 年度	616.86	-12.08%	382.38	-13.55%	38.01%	1.06
2020 年度	701.60	-	442.33	-	36.95%	-

如上表所示，报告期内，公司转向控制阀单价变动比例分别为-12.08%、12.41%、9.52%，单位成本变动比例分别为-13.55%、11.96%、7.35%，各期单价和单位成本变动比例较为匹配，主要系转向控制阀自身产品结构变动所致。

由于公司的转向控制阀可用于装载机、推土机、拖拉机、矿用卡车等主机的液压系统中，满足主机的转向功能需求。公司的转向控制阀主要包括优先转向阀、流量放大阀。优先转向阀可实现转向优先功能要求，当系统流量不足时，优先保证转向功能要求，提高系统安全性。由于大型主机转向功率要求较高，普通的优先转向阀无法满足大功率转向功能需求，因此公司针对性开发流量放大阀，可将低压小流量比例放大为高压大流量并输出，实现大型主机转向功能要求，公司转向控制阀毛利率相对较高且基本稳定，与公司实际情况相符。

因此，报告期内，公司转向控制阀的单价、单位成本和毛利率，如本回复意见之“问题 2/一、/（一）/1、/（1）/1）公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性”所列同行业公司指标，与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本和毛利率均整体上呈波动上升或逐年上升趋势，具备合理性。

（7）操纵阀的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

报告期内，公司操纵阀的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023 年 1-6 月	829.74	-2.37%	572.53	3.18%	31.00%	-3.71
2022 年度	849.85	7.08%	554.89	9.82%	34.71%	-1.63
2021 年度	793.68	27.89%	505.27	22.04%	36.34%	3.05
2020 年度	620.59	-	414.03	-	33.28%	-

如上表所示，报告期内，公司操纵阀单价变动比例分别为 27.89%、7.08%、-2.37%，单位成本变动比例分别为 22.04%、9.82%、3.18%，单价和单位成本具备匹配性。相较于 2020 年度，2021 年单价及单位成本变动比例分别为 27.89%、22.04%，主要原因系自身产品型号众多和内部结构变动影响，2021 年开始公司向安叉集团、杭州前进齿轮箱集团股份有限公司、徐工集团等主要客户销售变速操纵阀或工程操纵阀等产品的数量增幅较大，该类产品的单价及单位成本相对较高，因此带动公司操纵阀 2021 年度的平均单价和平均单位成本增长幅度相对较大，且此后期间亦维持相对较高的单价和单位成本水平。

因此，报告期内，公司操纵阀的单价、单位成本变动具备匹配性，如本回复意见之“问题 2/一、/（一）/1、/（1）/1）公司液压阀整体的单价、单位成本、毛利率变动及合理性”所列同行业公司指标，与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本均整体上呈波动上升或逐年上升趋势，具备合理性。报告期内，公司操纵阀毛利率由 33.28%小幅度波动下降至 31.00%主要受该产品自身结构变动的的影响，不存在异常波动，具备合理性。

2、报告期内阀体铸件的销售单价、单位成本、毛利率变动趋势及合理性

报告期内，公司阀体铸件的销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/千克

期间	单价	单价变动率	单位成本	单位成本变动率	毛利率	毛利率变动百分点
2023 年 1-6 月	10.94	3.02%	7.42	1.45%	32.15%	1.05
2022 年度	10.62	4.94%	7.32	5.19%	31.10%	-0.16
2021 年度	10.12	4.60%	6.96	2.92%	31.26%	1.12
2020 年度	9.68	-	6.76	-	30.14%	-

如上表所示，报告期内，公司阀体铸件的单价变动率分别为 4.60%、4.94%、3.02%，单位成本变动率分别为 2.92%、5.19%、1.45%，各期单价和单位成本变动比例较为匹配；公司阀体铸件毛利率基本稳定，不存在异常波动。

因安正铸造系全资子公司，其所产阀体铸件以内部供应公司及高宇液压生产液压阀所需，上表所列为安正铸造对外部客户销售阀体铸件的单价及单位成本，

对于安正铸造单体而言，报告期内其阀体铸件单位成本分别为 5.7 元/千克、6.9 元/千克、6.5 元/千克和 6.4 元/千克，呈先升后降的变动趋势。报告期内，阀体铸件生产所需的主要原材料废钢的平均采购单价为 2,609.94 元/吨、3,550.96 元/吨、3,337.07 元/吨和 2,982.71 元/吨，生铁的平均采购单价为 3,076.47 元/吨、4,025.06 元/吨、3,787.94 元/吨和 3,270.80 元/吨，覆膜砂的平均采购单价为 932.46 元/吨、965.80 元/吨、1,003.99 元/吨和 998.13 元/吨，三种主要原材料的采购价格均呈先升后降的波动上升趋势，与安正铸造单体的单位成本变动趋势具有一致性。

报告期内，上表所列安正铸造向外部客户销售阀体铸件的单位成本呈小幅逐年上升的变动趋势，主要原因为：①外部客户所需阀体铸件相较于高宇液压所产装载机液压阀所需阀体铸件的体积较小，其铸件的内部结构精度、油道的尺寸、压力承受力等制作工艺操作更精细、投入更高，并且废钢、生铁、覆膜砂以及其他各类试剂等主要原材料的添加需要进行不同配比调整；②安正铸造与外部客户的合作处于逐步拓展阶段，客户新产品开发需求、产品质量要求提升等导致部分产品的良品率存在一定波动。因此，安正铸造对外销售阀体铸件的单位成本分别为 6.76 元/千克、6.96 元/千克、7.32 元/千克和 7.42 元/千克，呈小幅上升趋势，具备合理性。

综上，报告期内，公司阀体铸件的单价、单位成本及毛利率与公司液压阀整体、同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀的单价、单位成本和毛利率均整体上呈波动上升或逐年上升趋势，具备合理性。

综上所述，除 2021 年单价较高的特定制动阀销售数量和销售金额大幅增加、单价较低的特定其他类型阀销售数量大幅减少导致当年制动阀、液压阀整体销售单价和单位成本发生同比大幅增长外，报告期内公司多路阀、先导阀、制动阀等主要产品的销售单价和单位成本变动幅度均相对较小且较为匹配。同时，公司与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀与核电控制阀毛利率均整体呈上升趋势，具备合理性。

（二）报告期内公司主要产品的上游原材料供应的情况

1、报告期内公司上游原材料采购具备公允性

报告期内，公司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%。其中废钢材、生铁为大宗交易原材料，其采购价格与螺纹钢、废钢材、铸造生铁的市场价格一致，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，多为供应商根据公司生产图纸要求进行定制，无公开市场价格，公司主要供应商亦非上市公司或非上市公众公司，亦不存在与公司采购的主要原材料完全一致的上市公司或非上市公众公司可对比。

从主要原材料采购定价原则上看，供应商一般考虑原材料及人工成本、工艺难度及自身利润空间等因素进行报价，公司与供应商协商确定最终价格，主要供应商对公司、其他客户销售相同或类似产品的定价机制、价格不存在较大差异，公司向主要供应商采购物料的定价合理、公允。

从主要原材料采购价格纵横向对比来看，公司向同一供应商或不同供应商的采购价格、公司主要原材料采购价格与其他上市/拟上市公司相关物料采购/销售价格均不存在重大异常不合理情形，因此公司原材料采购价格具备公允性。

2、报告期内公司主营业务毛利率对于原材料的敏感性相对较弱

公司产品包括多路阀、先导阀、制动阀等液压阀，以及子公司安正铸造对外部客户销售的阀体铸件。从公司主营业务整体角度而言，液压阀和阀体铸件生产所需主要是从外部供应商采购的各类型号的阀体类、功能阀、阀杆类、废钢、生铁、配件类、螺塞、螺栓、螺母、覆膜砂等原材料。

针对上游原材料供应价格、产品销售价格变动对公司主营业务毛利率的影响幅度进行敏感性分析如下：

项目	主营业务毛利率变动	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司实际主营业务毛利率		39.33%	40.15%	38.80%	35.57%
假设成本固定，当期	变动后毛利率	36.14%	37.00%	35.57%	32.18%

项目	主营业务毛利率变动	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售单价整体下降5%	变动百分点	-3.19	-3.15	-3.23	-3.39
假设成本固定, 当期销售单价整体下降10%	变动后毛利率	32.59%	33.50%	31.99%	28.42%
	变动百分点	-6.74	-6.65	-6.81	-7.15
假设产品销售单价固定, 材料采购价格整体上涨5%	变动后毛利率	37.29%	38.20%	36.81%	33.47%
	变动百分点	-2.04	-1.95	-1.99	-2.10
假设产品销售单价固定, 材料采购价格整体上涨10%	变动后毛利率	35.25%	36.25%	34.82%	31.36%
	变动百分点	-4.08	-3.90	-3.98	-4.21

假设公司成本不变, 若各期产品销售单价整体下降5%, 公司主营业务毛利率分别下降约3个百分点; 若各期产品销售单价整体下降10%, 公司主营业务毛利率分别下降约7个百分点。

假设公司产品销售单价不变, 若各期上游原材料供应的采购价格整体上涨5%, 公司主营业务毛利率分别下降约2个百分点, 各期主营业务毛利率分别为33.47%、36.81%、38.20%和37.29%; 若各期上游原材料供应的采购价格整体上涨10%, 公司主营业务毛利率分别下降约4个百分点, 各期主营业务毛利率分别为31.36%、34.82%、36.25%和35.25%。

综上, 公司主营业务毛利率波动更多受产品单位销售价格的影响, 而对于上游原材料供应价格变动的敏感性更弱。同时, 即使各期原材料采购价格整体上涨5%或10%, 公司主营业务毛利率依然处于同行业公司合理区间, 且维持相对较高的毛利率水平。

(三) 报告期内公司主要产品的销售单价、单位成本变动趋势与同行业公司液压阀相关的产品一致, 毛利率居于同行业公司液压阀相关产品的合理区间且与同行业公司相关产品平均毛利率基本一致

1、报告期内公司主要产品、同行业公司液压阀相关的产品的销售单价及单位成本存在一定差异, 但公司及同行业平均水平均呈上升趋势

报告期内, 公司、同行业公司与液压阀相关的产品的销售单价变化如下:

单位：元/件、元/套、元/台、元/千克

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%
泰丰智能	二通插装阀	5,760.82	-4.70%	6,044.97	20.61%	5,012.01	11.73%	4,485.85	16.08%
浙江控阀	工业控制阀和核电控制阀	12,952.44	19.51%	10,837.63	27.46%	8,502.61	-16.27%	10,154.74	3.31%
平均值	-	-	7.41%	-	22.31%	-	10.07%	-	15.43%
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：同行业公司年度报告、半年度报告、招股说明书

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，因恒立液压年度报告、半年度报告中均未披露液压系统销售数量，为保持与液压阀相关产品的销售数量、销售金额口径的一致性，上表中恒立液压与液压阀相关产品仅为液压泵阀；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；泰丰智能与液压阀相关产品为二通插装阀，但二通插装阀主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域，与公司液压阀产品及主要应用领域工程机械领域不同。

注 2：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；艾迪精密年度报告仅披露液压主泵及马达销量，故以此作为与液压阀相关产品的销量并据此计算销售单价。

注 3：各公司 2023 年 1-6 月与液压阀相关产品的销售单价增长率均系相较于 2022 年而言，最近三年复合增长率则为 2020 年至 2022 年的几何增长率。

注 4：泰丰智能二通插装阀作为其核心优势产品，多为高压、大流量、大吨位液压阀，主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域，在二通插装阀领域居于国内领先地位并实现进口替代，泰丰智能二通插装阀产品与公司多路阀、先导阀、制动阀等液压阀产品及应用领域存在较大区别，因此其销售单价较高。

注 5：浙江控阀主要产品为工业控制阀与核电控制阀，其中工业控制阀占比约 70%、核电控制阀占比约 30%，具体包括开关阀、调节阀等。

注 6：天玛智控的 SAC 型液压支架电液控制系统售价为 550 万元以上每套，恒达智控的电液控制系统和液压控制系统售价约为 300 万元每套，其单价不具有可比性，因此未予列示。

如上所述，公司、同行业公司的主要产品类别、下游应用领域或客户群体等有所重叠，但是总体细分领域不同。即使是与液压阀相关的产品，各家企业囊括的具体产品类型也不尽相同，相比于同行业公司，公司更专注于液压阀细分领域。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，总体上说，液压泵、液压缸、液压马达等其他核心液压元件以及液压系统的销售单价远高于液压阀。同行业公司与液压阀相关的产品系液压阀与其他核心液压元件的组合，且液压阀占比较低，因此其销售单价均远高于公司液压阀。从产品价格增长趋势上看，报告期内，公司、同行业公司与液压阀相关产品的销售单价整体上均呈上涨趋势，具有一致性。

报告期内，公司、同行业公司液压阀相关的产品的单位成本变化如下：

单位：元/件、元/套、元/千克

公司简称	产品类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	近三年单位成本复合增长率
		单位成本	增长率	单位成本	增长率	单位成本	增长率	单位成本	
恒立液压	液压泵阀	未披露	未披露	6,342.58	25.33%	5,060.62	32.96%	3,805.99	29.09%
艾迪精密	液压件	未披露	未披露	5,183.42	3.62%	5,002.46	4.35%	4,794.14	3.98%
邵阳液压	液压系统	未披露	未披露	154,779.07	49.00%	103,878.11	17.65%	88,292.26	32.40%
泰丰智能	二通插装阀	3,882.22	-4.03%	4,045.35	17.37%	3,446.71	8.11%	3,188.05	12.65%
浙江控阀	工业控制阀和核电控制阀	7,523.31	10.81%	6,789.46	27.04%	5,344.15	-18.11%	6,526.01	2.00%
平均值	-	-	3.39%	-	24.47%	-	8.99%	-	16.02%
发行人	液压阀	596.00	7.15%	556.25	4.90%	530.24	19.85%	442.43	12.13%

数据来源：同行业公司年度报告、半年度报告、招股说明书

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，因恒立液压年度报告、半年度报告中均未披露液压系统销售数量，为保持与液压阀相关产品的销售数量、销售金额口径的一致性，上表中恒立液压与液压阀相关产品仅为液压泵阀；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、液压缸组成后整套销售；泰丰智能与液压阀相关产品为二通插装阀，但二通插装阀主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域，与公司液压阀产品及主要应用领域工程机械领域不同。

注 2：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 年液压泵阀单位成本时仅考虑挖掘机用泵阀马达销售数量；艾迪精密年度报告仅披露液压主泵及马达销量，故以此作为与液压阀相关产品的销量并据此计算单位成本。

注 3：各公司 2023 年 1-6 月与液压阀相关产品的单位成本增长率均系相较于 2022 年而言，最近三年复合增长率则为 2020 年至 2022 年的几何增长率。

注 4：泰丰智能二通插装阀作为其核心优势产品，多为高压、大流量、大吨位液压阀，主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域，在二通插装阀领域居于国内领先地位并实现进口替代，泰丰智能二通插装阀产品与公司多路阀、先导阀、制动阀等液压阀产品及应用领域存在较大区别，因此其销售单位成本较高。

注 5：浙江控阀主要产品为工业控制阀与核电控制阀，其中工业控制阀占比约 70%、核电控制阀占比约 30%，具体包括开关阀、调节阀等。

注 6：天玛智控的 SAC 型液压支架电液控制系统平均单位成本约为 300 万元每套，恒达智控的电液控制系统和液压控制系统平均单位成本约为 150 万元以上每套，单位成本不具有可比性，因此未予列示。

和销售单价类似，因产品及其内部结构不同，各家与液压阀相关的产品的单位成本亦差异较大，公司液压阀单位成本较低。从产品单位成本增长趋势上看，报告期内，公司、同行业公司与液压阀相关的产品的单位成本整体上均呈上涨趋势，具有一致性。

2、报告期内公司主要产品的毛利率居于同行业公司液压阀相关产品的合理区间，并且与同行业公司液压阀相关产品的毛利率平均水平基本一致

(1) 公司液压阀毛利率与同行业公司液压阀相关产品的毛利率平均水平基本一致

报告期内，公司、同行业公司与液压阀相关产品的毛利率情况为：

公司简称	产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒立液压	液压泵阀	未披露	48.20%	51.98%	52.27%
艾迪精密	液压件	未披露	24.74%	32.47%	33.64%
	其中：控制阀及其他液压件	未披露	未披露	37.50%	38.60%
邵阳液压	液压系统	未披露	31.70%	29.25%	27.76%
泰丰智能	二通插装阀	32.61%	33.08%	31.23%	28.93%
浙江控阀	工业控制阀和核电控制阀	41.92%	37.35%	37.15%	35.73%
天玛智控	SAC 型液压支架电液控制系统	未披露	43.71%	45.53%	50.01%
恒达智控	电液控制系统、液压控制系统、相关配件	未披露	47.98%	46.23%	43.56%
平均值	-	37.27%	38.11%	39.12%	38.84%
发行人	液压阀	39.92%	41.01%	39.39%	35.78%

数据来源：同行业公司年度报告、半年度报告、招股说明书等公开披露文件

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，因恒立液压年度报告、半年度报告中均未披露液压系统销售数量，为保持与液压阀相关产品的销售数量、销售金额口径的一致性，上表中恒立液压与液压阀相关产品仅为液压泵阀；

注 2: 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;

注 3: 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 4: 因泰丰智能与液压阀相关产品为二通插装阀, 但二通插装阀主要应用于机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备领域, 与公司液压阀产品及主要应用领域工程机械领域不同;

注 5: 天玛智控的主要产品为 SAM 型综采自动化控制系统、SAC 型液压支架电液控制系统和 SAP 型智能集成供液系统, 其中与液压阀相关的产品为 SAC 型液压支架电液控制系统, 由电液控换向阀、液控单向阀、安全阀、自动反冲洗过滤器、液压支架控制器、电磁阀驱动器、液压支架传感器等组成;

注 6: 恒达智控的主要产品为电液控制系统、智能集成管控系统、液压控制系统与智能供液系统四大系统, 以及相关配件, 其中, 与液压阀相类似的产品为电液控制系统、液压控制系统及相关配件, 其毛利率为上述相关产品的收入、成本合计后计算所得。

如上表所示, 2020 年至 2023 年 1-6 月, 同行业公司与液压阀相关产品的平均毛利率分别为 38.84%、39.12%、38.11%和 37.27%, 公司液压阀毛利率分别为 35.78%、39.39%、41.01%和 39.92%, 处于同行业公司液压阀相关产品毛利率的合理区间, 且整体略升, 并逐步看齐行业龙头恒立液压。

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%, 与公司液压阀产品的毛利率较为接近。

相比于恒立液压、艾迪精密、恒达智控, 公司与邵阳液压、泰丰智能、浙江控阀的生产经营规模均相对较小。如上表所示, 公司液压阀产品毛利率由 35.78% 增至 39.92%, 毛利率增长约 4 个百分点; 邵阳液压的液压系统毛利率由 27.76% 增至 31.70%, 增长约 4 个百分点; 泰丰智能的二通插装阀毛利率由 28.93% 增至 32.61%, 增长约 4 个百分点; 浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀毛利率由 35.73% 增至 41.92%, 增长约 6 个百分点; 恒达智控的电液控制系统、液压控制系统及相关配件产品毛利率由 43.56% 增至 47.98%, 增长约 4 个百分点; 公司的液压阀与邵阳液压的液压系统、泰丰智能二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀和核电控制阀、恒达智控的电液控制系统及液压控制系统毛利率均呈增长趋势, 且均增长约 4-6 个百分点, 不存在异常波动。

综上, 报告期内, 公司液压阀毛利率处于同行业公司与液压阀相关产品毛利率的合理区间且与同行业公司平均水平基本一致; 公司主要产品毛利率整体略升并逐步看齐行业龙头恒立液压, 并且与同行业公司邵阳液压、泰丰智能、浙江控

阀、恒达智控的与液压阀相关产品的毛利率均呈增长趋势，且均增长约 4-6 个百分点，不存在异常波动。

(2) 公司液压阀毛利率与部分同行业公司液压阀相关产品的毛利率不同具备合理性

如前所述，报告期内，公司主要产品液压阀的毛利率与同行业公司液压阀相关产品的平均水平基本一致，但因主要产品、应用领域不同等因素的影响导致各公司主要产品毛利率存在一定差异。

报告期内，公司主要产品毛利率与部分同行业公司液压阀相关产品的毛利率存在差异的原因及合理性在于：

1) 同行业公司液压阀相关的产品及其细分竞争领域与公司不同

同行业公司中，恒立液压、艾迪精密主要产品最重要的应用领域为挖掘机，邵阳液压主要产品的应用领域较为广泛，泰丰智能主要产品主要应用领域为机床工具、再生资源、冶金机械等工业装备，浙江控阀主要产品主要应用领域为石化及化工、生物医药、核电、空分、机械等，天玛智控产品主要应用领域为煤矿无人化智能开采控制，恒达智控主要产品主要应用领域为煤炭行业的煤矿智能化开采控制，而公司主要产品的应用领域为装载机和叉车等工程机械和工业车辆领域。液压阀作为液压系统的“中枢”，相当于人体的“大脑”，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、循环经济性及其可靠性，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，公司深耕工程机械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。

2) 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。此外，报告期内公司全面推进精益生产，实施精益管理，不断提升内部运营管理水平、提高生产运营效率，有序降本增效，为公司毛利率持续提升奠定稳健的管理基础。

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、同行业公司液压阀相关的产品及其细分竞争领域不同，公司主要产品的销售价格及单位成本和同行业公司液压阀相关的产品迥异，但变动趋势具有一致性。报告期内，公司液压阀毛利率处于同行业公司液压阀相关产品毛利率的合理区间，并且与同行业公司的平均水平基本一致；公司主要产品毛利率整体略升并逐步看齐行业龙头恒立液压，并且与同行业公司邵阳液压、泰丰智能、浙江控阀、恒达智控的液压阀相关产品的毛利率均呈增长趋势，且均增长约 4-6 个百分点，具备一致性和合理性。

二、说明 2022 年营业收入同比持平而净利润增幅较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，各期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在大额差异的原因及合理性。

(一) 扣除土地收储事项产生资产处置收益的影响后，公司 2022 年营业收入与净利润增幅具备匹配性

2021 年度及 2022 年度，公司利润主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	增加额	增长率
营业收入	54,887.89	54,188.45	699.44	1.29%
营业成本	32,728.33	33,139.16	-410.83	-1.24%
毛利率	40.37%	38.84%	/	上升 1.53 个百分点
销售毛利	22,159.56	21,049.29	1,110.27	5.27%
期间费用	9,275.54	9,151.64	123.90	1.35%
其他收益	1,100.14	647.54	452.61	69.90%
公允价值变动收益	-626.23	465.25	-1,091.48	-234.60%
资产处置收益	1,864.94	5.85	1,859.09	/
所得税费用	1,799.41	1,480.43	318.98	21.55%
净利润	12,165.17	10,164.67	2,000.50	19.68%
净利润*	10,594.95	10,164.67	430.28	4.23%

注：上表中 2022 年净利润*系扣除土地收储事项影响后当年的净利润

如上表所示，相比于 2021 年度，2022 年度公司净利润同比增加 2,000.50 万元、同比增长 19.68%，主要增长原因如下：（1）营业收入基本持平，但毛利率同比增加 1.53 个百分点，同比多贡献 1,110.27 万元的销售毛利。（2）2022 年公司先后获得新三板挂牌及入选创新层奖励、隐形冠军奖励、IPO 辅导奖励等政府补助，同比多贡献 452.61 万元的其他收益。（3）相比于 2021 年末，公司持有的一只股票 2022 年末发生 626.23 万元的浮亏损失，同比多产生 1,091.48 万元的公允价值变动损失。（4）2022 年，临海市土地收储中心收购公司位于临海市江南街道下浦村一块面积为 10,133.14 平方米的土地，根据临土储字（2022）第 43 号《临海市国有建设用地使用权收购合同书》约定向公司支付收购价款 1,934.60 万元，贡献 1,847.33 万元的资产处置收益，综合导致同比多贡献 1,859.09 万元的资产处置收益。

扣除上述土地收储事项产生的资产处置收益的影响后，2022 年公司净利润同比增长率为 4.23%，当年营业收入同比增长率为 1.29%，较为匹配。

（二）扣除土地收储等因素后，2022 年公司、同行业公司各自当年净利润和营业收入变动均具备自身匹配性

对比于 2021 年，2022 年公司、同行业公司各自营业收入与净利润变动的匹配情况如下：

公司简称	营业收入变动	毛利率变动百分点	销售毛利变动	净利润变动	收入与净利润变动是否具备匹配性
恒立液压	-11.95%	下降 3.46 个百分点	-18.87%	-12.98%	具备匹配性
艾迪精密	-24.55%	下降 4.89 个百分点	-35.49%	-46.93%	见注 3 分析，具备匹配性
邵阳液压	-19.84%	上升 2.95 个百分点	-10.89%	-1.56%	见注 4 分析，具备匹配性
泰丰智能	15.69%	下降 0.69 个百分点	12.94%	24.26%	具备匹配性
浙江控阀（注 1）	16.98%	上升 0.13 个百分点	17.32%	32.22%	具备匹配性
天玛智控	26.74%	下降 4.73 个百分点	15.15%	6.83%	具备匹配性
恒达智控	31.38%	上升 1.14 个百分点	34.77%	39.94%	具备匹配性
平均值	4.92%	-	2.13%	5.97%	-
发行人（注 2）	1.29%	上升 1.53 个百分点	5.27%	4.23%	具备匹配性

数据来源：根据各同行业公司年度报告、招股说明书等公开数据计算

注 1：因浙江控阀未披露其 2022 年度综合毛利率，上表毛利率变动系主营业务毛利率变动

注 2：上表中 2022 年公司净利润变动率系以扣除土地收储事项影响后当年的净利润计算

注 3：2022 年度，艾迪精密营业收入同比下降 24.55%，毛利率同比下降 4.89 个百分点，销售毛利同比减少 32,157.33 万元、下降 35.49%。期间费用同比减少 8,237.31 万元、下降 21.84%。加上其他损益的影响，共同导致净利润同比减少 22,045.37 万元、下降 46.93%。

注 4：2022 年度，邵阳液压营业收入同比下降 19.84%，毛利率同比增加 2.95 个百分点，销售毛利同比减少 1,079.93 万元、下降 10.89%。当年因存在可抵扣亏损而未确认当期所得税费用、反而确认-334.75 万元的递延所得税费用，当年收到与资产相关的政府补助 2,170.00 万元并相应确认-325.50 万元的递延所得税费用，导致当期所得税费用同比减少 1,371.91 万元、下降 195.06%。加上其他损益的影响，共同导致净利润同比减少-79.70 万元、下降 1.56%。

如上表所示，相较于 2021 年度，2022 年度公司以及同行业公司的营业收入规模存在不同程度的增长或下滑，公司与同行业公司主要产品及其竞争领域和下游客户需求、客户主机车型及市场均有所不同，其 2022 年度营业收入变动的主要原因亦不相同，具体如下：

公司简称	同行业公司 2022 年度营业收入变动的原因
恒立液压	2022 年度营业收入较上年变动-11.95%，主要原因为：工程机械行业销量延续了上年度“外热内冷”的特征，出口持续高速增长，国内需求继续下行。恒立液压产品最重要的应用领域为挖掘机，根据其年度报告说明“据中国工程机械工业协会数据统计，2022 年 1-12 月挖掘机销量 261,346 台，同比下降 23.8%，其中国内 151,889 台，同比下降 44.6%；出口 109,457 台，同比增长 59.8%。整体来看，2022 年，挖掘机内销受到下游景气度低迷的影响，需求较为冷淡；国际化依旧是工程机械的亮点，显示了中国工程机械产品在全球市场综合实力的提升。”
艾迪精密	2022 年度营业收入较上年变动-24.55%，主要系受经济大环境整体低迷影响，销量减少所致。艾迪精密的主要产品为液压破碎锤、液压泵、液压马达、多路控制阀等，根据年度报告，其破碎锤销售量较上年变动-34.33%、液压主泵及马达销售量较上年变动-24.02%。
邵阳液压	2022 年度营业收入较上年变动-19.84%，其年度报告未明确收入下滑的具体原因，但年报显示其主要产品液压柱塞泵、液压缸、液压系统等销售量均有不同程度的下滑。
泰丰智能	2022 年度营业收入较上年增长 15.69%，主要原因为：①我国“一带一路”发展战略、国家新型城镇化建设、铁路及城市轨道交通规划、社会保障性住房建设等政策的实施，带动了液压行业及其关联产业的发展；②公司坚持研发与生产的紧密结合，密切关注产业政策和客户需求，持续加大对液压产品的研发投入力度，增强产品竞争力；③公司凭借雄厚的技术实力、优质的产品与服务、丰富的跨领域项目经验赢得了众多客户的信赖，与国内多家大型国有企业、上市公司建立紧密的合作关系，树立了良好的企业品牌和声誉。
浙江控阀	2022 年度营业收入增长 16.98%，主要原因系核电领域拓展，该领域的开关阀、调节阀销售数量随之增加，且当年度销售高端核电控制阀带动平均单价上涨，综合导致本年度营业收入增长。

公司简称	同行业公司 2022 年度营业收入变动的的原因
天玛智控	2022 年度营业收入增长 26.74%，主要原因为：①受国家供给侧结构性改革和煤矿智能化建设政策影响，煤炭客户对智能化设备需求逐年上升，带动无人化智能开采控制系统解决方案销售量逐年增长，销售收入呈现同步增长趋势；②公司与主要煤炭客户建立了长期稳定的合作关系，随着国家能源集团、中煤集团、山东能源集团、陕煤集团等主要客户新建项目投资和存量项目改造需求的增加，发行人对主要客户的营业收入稳步提高；③公司不断加大研发创新力度，加快现有产品线的迭代升级和技术改造，凭借在无人化智能开采控制系统解决方案的行业地位、品牌优势及长期积累的市场口碑，不断开拓新的客户群体。其中，SAC 系统增长主要系煤矿智能化政策出台影响，SAP 系统 2022 年度销售收入增幅较大，主要系在大型客户上取得重要突破。
恒达智控	2022 年度营业收入增长 31.38%，主要原因为：①受国家供给侧结构性改革和煤矿智能化建设政策影响，煤炭客户对智能化设备需求逐年上升，带动公司煤炭智能化开采控制系统销售收入增长；②公司与主要煤炭客户建立了长期稳定的合作关系，随着国家能源集团、山东能源集团、陕煤集团等主要客户新建项目投资和存量项目改造需求的增加，公司对主要客户的营业收入稳步提高；③公司不断加大研发力度，在产品端加快现有产品线的迭代升级和技术改造；在市场端，不断加强市场拓展力度并逐步完善销售渠道。公司凭借高性能的产品和多种销售渠道，不断拓展客户群体。

数据来源：各公司年度报告、招股说明书等公开披露文件

对于公司而言，2022 年，全球经济形势继续下行的背景下，挖掘机、装载机和叉车继续延续“外热内冷”特征，出口数量继续增长，国内需求继续下降，因此当年公司营业收入同比增长 1.29%、毛利率同比上升 1.53 个百分点，加之土地收储产生较大金额的资产处置收益，共同导致净利润同比增长 19.68%。扣除土地收储事项影响后，相比于 2021 年度，2022 年度公司净利润同比增长率为 4.23%，当年营业收入同比增长率为 1.29%，当年净利润和营业收入变动情况较为匹配。

综上所述，2022 年度，扣除当年土地收储事项产生的资产处置收益的影响后，公司当年净利润同比增长率为 4.23%，当年营业收入同比增长率为 1.29%，具有匹配性；2022 年度，同行业公司各自的营业收入与净利润的变动情况具备其自身合理性和匹配性。

(三) 报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润之间的差异主要由经营性往来项目、各类资产折旧摊销费用、存货、财务费用、投资收益等变动所致，具备合理性

1、公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的差异原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润之间的差异如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额①	5,471.11	5,877.31	13,429.58	6,462.58
净利润②	6,719.02	12,165.17	10,164.67	7,258.74
差额③=①-②	-1,247.91	-6,287.86	3,264.91	-796.16

将报告期各期公司实现的净利润调节为经营活动产生的现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
净利润	6,719.02	12,165.17	10,164.67	7,258.74
加：信用减值损失	-182.02	300.04	277.01	387.48
资产减值准备	349.35	318.78	461.98	335.50
固定资产折旧	1,235.96	2,265.75	2,062.22	1,943.54
无形资产摊销	209.59	419.10	371.15	327.22
长期待摊费用摊销	80.62	97.48	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“-”号填列)	-10.42	-1,864.94	-5.85	-5.00
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	4.72	10.10	7.58	5.69
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-48.36	626.23	-465.25	-109.99
财务费用(收益以“-”号填列)	118.17	159.17	502.54	1,513.58
投资损失(收益以“-”号填列)	-29.66	-29.84	-25.59	-2,215.36
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-46.79	-122.74	56.56	72.75
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	8.98	-88.29	-114.48	-253.52
存货的减少(增加以“-”号填列)	-1,497.11	-359.26	-2,166.62	-1,324.47
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-3,680.78	-8,001.97	-2,210.42	-4,948.48
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	2,239.84	-17.49	4,514.05	3,474.89

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额	5,471.11	5,877.31	13,429.58	6,462.58

具体来说，报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润之间差异的主要项目情况如下：

(1) 报告期各期，公司固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销合计发生额分别为 2,270.76 万元、2,433.37 万元、2,782.33 万元和 1,526.17 万元，逐年增加主要受公司持续增加固定资产投资、各期固定资产折旧金额持续增长的影响。

(2) 报告期各期，公司财务利息费用发生额分别为 1,513.58 万元、502.54 万元、159.17 万元和 118.17 万元，逐期持续下降主要受公司长短期银行借款等有息债务规模整体呈下降趋势的影响。

(3) 报告期各期，公司投资收益发生额分别为 2,215.36 万元、25.59 万元、29.84 万元和 29.66 万元，随着 2021 年以来关联方资金占用以及股票投资行为的规范，公司确认的投资收益相应减少。

(4) 报告期各期，公司存货增加额分别为 1,324.47 万元、2,166.62 万元、359.26 万元和 1,497.11 万元，存货持续增长趋势与营业收入持续增长趋势相一致。

(5) 报告期各期，公司经营性往来项目净额分别为-1,473.59 万元、2,303.63 万元、-8,019.46 万元和-1,440.94 万元，具体增减变动情况如下：

1) 2023 年 1-6 月经营性往来项目变动

单位：万元

经营性应收项目	2023年1-6月					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应收项目的减少金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应收账款	25,815.13	24,300.03	-	-1,515.10	-	注 2
预付款项	195.01	242.08	-	47.07	-	-
其他应收款	2.90	4.96	-	2.07	-	-
其他流动资产	414.41	318.62	-	-95.78	-	-
应收款项融资	5,160.92	5,192.77	-	31.85	-	-

经营性应收项目	2023年1-6月					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应收项目的减少金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应收票据	10,053.14	7,672.05	-	-2,381.09	-	注3
其他货币资金（银行承兑保证金等）	1,050.91	1,281.12	-	230.21	-	-
合计	42,692.43	39,011.64	-	-3,680.78	-	-

注1：若经营性应收项目同比增加，则“经营性应收项目的减少”以“-”列示，后续同

注2：主要系2023年上半年营业收入同比增长21.44%，加之2023年6月末非年末回款期，共同导致应收账款余额相应增加

注3：主要系期末未终止确认的各类承兑汇票余额相应增加

单位：万元

经营性应付项目	2023年1-6月					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应付项目的增加金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应付账款	12,093.38	8,333.34	-60.33	3,699.71	-	注2
预收款项/合同负债	261.40	277.46	-	-16.06	-	-
应交税费	1,157.90	3,421.98	-	-2,264.09	-	注3
应付职工薪酬	2,075.35	2,876.98	-	-801.64	-	注4
其他应付款	138.37	120.92	-	17.45	-	-
其他流动负债	5,844.68	4,065.41	-	1,779.27	-	注5
应付票据	3,247.05	3,623.77	-	-376.72	-	-
预计负债	897.89	827.98	-	69.91	-	-
递延收益（政府补助）	770.00	638.00	-	132.00	-	-
合计	26,486.01	24,185.84	-60.33	2,239.84	-	-

注1：若经营性应付项目同比减少，则“经营性应付项目的增加”以“-”列示，后续同

注2：主要系采购规模扩大后期末应付货款余额相应增加

注3：主要系延缓缴纳部分税费政策到期后，公司按期缴纳相关税款

注4：主要系本期公司发放2022年度年终奖后应付职工薪酬余额有所下降

注5：主要系采购规模扩大后通过背书银行承兑汇票方式支付货款的规模相应增加

如上表所示，2023年1-6月，公司因营业收入增长带动应收账款余额增加以及相应的期末未终止确认的各类承兑汇票余额增加等因素导致公司经营性应收项目减少-3,680.78万元；同时，公司因采购规模扩大带动应付货款余额增加以及通过背书银行承兑汇票方式支付货款的其他流动负债增加、延缓缴税政策到期按时缴纳税款导致应交税费减少、发放已计提未支付的上年度奖金导致应付职工薪

酬余额减少等因素导致公司经营性应付项目增加 2,239.84 万元。因此，2023 年 1-6 月，公司经营性应收项目、经营性应付项目的变动净额为-1,440.94 万元。

2) 2022 年度经营性往来项目变动

单位：万元

经营性应收项目	2022 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应收项目的减少金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应收账款	24,300.03	18,682.90	-60.61	-5,677.74	-	注 2
预付款项	242.08	459.42	-61.34	155.99	-	-
其他应收款	4.96	16.39	2.78	14.21	-	-
其他流动资产	318.62	378.25	-	59.62	-	-
应收款项融资	5,192.77	3,417.73	-	-1,775.05	-	注 3
应收票据	7,672.05	8,664.06	-2,183.00	-1,190.99	注 1	注 3
其他货币资金（银行承兑保证金等）	1,281.12	1,693.10	-	411.98	-	-
合计	39,011.64	33,311.85	-2,302.17	-8,001.97	-	-

注 1：主要系上年贴现但未到期的承兑汇票于本年到期减少，不作为经营性应收项目的减少

注 2：主要系随着数字化应收账款债权凭证的普及，公司自徐工集团、中联重机等客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付货款的金额及比重增加，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，公司自客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付的货款时，在到期前仍然列示在应收账款，导致应收账款余额大幅增加

注 3：主要系期末未到期、未终止确认的各类承兑汇票余额相应增加

单位：万元

经营性应付项目	2022 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应付项目的增加金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应付账款	8,333.34	9,655.22	235.02	-1,086.86	注 1	注 2
预收款项/合同负债	277.46	253.73	-	23.73	-	-
应交税费	3,421.98	1,723.81	-	1,698.17	-	注 3
应付职工薪酬	2,876.98	2,583.10	-	293.88	-	-
其他应付款	120.92	119.07	-	1.85	-	-
其他流动负债	4,065.41	4,462.69	-	-397.28	-	-
应付票据	3,623.77	4,581.37	-	-957.61	-	注 4
预计负债	827.98	825.36	-	2.62	-	-

经营性应付项目	2022 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应付项目的增加金额	重大调整说明	重大变动原因说明
递延收益（政府补助）	638.00	234.00	-	404.00	-	-
合计	24,185.84	24,438.35	235.02	-17.49	-	-

注 1：主要系应付工程及设备款的增加，不作为经营性应付项目的增加

注 2：主要系采购规模略有下降，期末应付货款余额相应减少

注 3：主要系因依法享受延缓缴纳部分税费政策而导致当年末已计提未缴纳的企业所得税、增值税余额较高

注 4：主要系采购规模略有下降后通过开具银行承兑汇票方式支付货款的规模相应减少

如上表所示，2022 年度，因数字化应收账款债权凭证的普及，公司自徐工集团、中联重机等客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付货款的金额及比重增加，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，公司自客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付的货款时，在到期前仍然列示在应收账款，导致应收账款余额大幅增加，以及期末未到期、未终止确认的应收款项融资和应收票据余额相应增加等因素导致公司经营性应收项目合计减少-8,001.97 万元。同时，公司因采购规模较上年度略有下降而期末应付货款余额减少以及通过开具银行承兑汇票方式支付货款的规模相应减少、因依法享受延缓缴纳部分税费政策而导致当年末已计提未缴纳的企业所得税和增值税余额较高等因素导致公司经营性应付项目增加-17.49 万元。因此，2022 年度，公司经营性应收项目、经营性应付项目的变动净额为-8,019.46 万元。

3) 2021 年度经营性往来项目变动

单位：万元

经营性应收项目	2021 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应收项目的减少金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应收账款	18,682.90	14,210.83	-46.65	-4,518.71	-	注 2
预付款项	459.42	380.56	61.34	-17.52	-	-
其他应收款	16.39	15,523.92	-15,015.91	491.62	注 1	-
其他流动资产	378.25	252.94	-	-125.31	-	-
应收款项融资	3,417.73	3,930.17	-	512.44	-	注 3

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三轮审核问询函之回复

经营性应收项目	2021 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应收项目的减少金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应收票据	8,664.06	10,273.98	-50.00	1,559.92	-	注 3
其他货币资金(银行承兑保证金等)	1,693.10	1,580.25	-	-112.86	-	-
合计	33,311.85	46,152.64	-15,051.21	-2,210.42	-	-

注 1: 主要系资金拆借本息余额的减少额, 不作为经营性应收项目的减少

注 2: 主要系 2021 年销售收入同比增长 32.64%, 另外随着数字化应收账款债权凭证的普及, 公司自徐工集团、中联重机等客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付货款的金额及比重增加, 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, 公司自客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付的货款时, 在到期前仍然列示在应收账款, 共同导致应收账款余额大幅增加

注 3: 主要系期末未到期、未终止确认的各类承兑汇票余额相应减少

单位: 万元

经营性应付项目	2021 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应付项目的增加金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应付账款	9,655.22	7,814.72	-130.34	1,710.15	注 1	注 4
预收款项/合同负债	253.73	329.94	-	-76.21	-	-
应交税费	1,723.81	5,739.25	4,097.90	82.46	注 2	-
应付职工薪酬	2,583.10	1,826.88	-	756.23	-	注 5
其他应付款	119.07	137.90	-	-18.84	-	-
其他流动负债	4,462.69	3,968.01	-645.15	-150.47	注 3	-
应付票据	4,581.37	2,677.75	-	1,903.63	-	注 6
预计负债	825.36	752.25	-	73.11	-	-
递延收益(政府补助)	234.00	-	-	234.00	-	-
合计	24,438.35	23,246.70	3,322.41	4,514.05	-	-

注 1: 主要系应付工程及设备款的增加, 不作为经营性应付项目的增加

注 2: 主要系本年实际缴纳上年代扣代缴收购高宇液压的股权受让款个人所得税, 不作为经营性应付项目的减少

注 3: 主要系当年末已贴现未到期的数字化应收账款债权凭证增加, 不作为经营性应付项目的增加

注 4: 主要系采购规模扩大后期末应付货款余额相应增加

注 5: 主要系销售规模和经营业绩提升后员工人数扩大、薪酬水平提高

注 6: 主要系采购规模扩大后通过开具银行承兑汇票方式支付货款的规模相应增加

如上表所示, 2021 年度, 因当年销售收入同比增长 32.64%, 另外随着数字化应收账款债权凭证的普及, 公司自徐工集团、中联重机等客户收到以数字化应

收账款债权凭证方式支付货款的金额及比重增加，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，公司自客户收到以数字化应收账款债权凭证方式支付的货款时，在到期前仍然列示在应收账款，共同导致应收账款余额大幅增加，以及期末未到期、未终止确认的应收款项融资和应收票据余额相应减少等因素导致公司经营性应收项目合计减少-2,210.42 万元。同时，公司因采购规模随销售规模扩大而期末应付货款余额增加以及通过开具银行承兑汇票方式支付货款的规模相应增加等因素导致公司经营性应付项目增加 4,514.05 万元。因此，2021 年度，公司经营性应收项目、经营性应付项目的变动净额为 2,303.63 万元。

4) 2020 年度经营性往来项目变动

单位：万元

经营性应收项目	2020 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应收项目的减少金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应收账款	14,210.83	13,399.48	-62.50	-873.85	-	注 3
预付款项	380.56	408.10	-	27.55	-	-
其他应收款	15,523.92	18,703.84	-239.11	2,940.81	注 1	注 2
其他流动资产	252.94	176.57	-	-76.36	-	-
应收款项融资	3,930.17	3,971.74	-	41.58	-	-
应收票据	10,273.98	3,974.70	-	-6,299.27	-	注 3
其他货币资金（银行承兑保证金等）	1,580.25	871.33	-	-708.92	-	注 4
合计	46,152.65	41,505.76	-301.61	-4,948.48	-	-

注 1：主要系资金拆借本息余额的减少额，不作为经营性应收项目的减少

注 2：主要系汤立生资金占用款（无息）的收回

注 3：主要系受收购高宇液压、安正铸造的影响，2020 年营业收入同比大幅增长 102.93%，2020 年末应收款项（含应收账款、应收款项融资、应收票据）余额同比大幅增长 33.12%

注 4：主要系开具的银行承兑汇票同比增加 737.47 万元，在承兑银行缴存的银行承兑保证金相应增加 708.92 万元

单位：万元

经营性应付项目	2020 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应付项目的增加金额	重大调整说明	重大变动原因说明
应付账款	7,814.72	7,598.70	-175.10	40.92	注 1	-

经营性应付项目	2020 年度					
	期末余额	期初余额	调整金额	调整后经营性应付项目的增加金额	重大调整说明	重大变动原因说明
预收款项/合同负债	329.94	171.66	-	158.28	-	-
应交税费	5,739.25	1,408.77	-4,097.90	232.59	注 2	-
应付职工薪酬	1,826.88	1,322.43	-	504.45	-	注 3
其他应付款	137.90	422.14	71.87	-212.37	-	-
其他流动负债	3,968.01	2,076.63	-	1,891.38	-	注 4
应付票据	2,677.75	1,940.27	-	737.47	-	注 4
预计负债	752.25	414.72	-62.50	275.03	-	-
递延收益（已开票未确认收入的预收房租款）	-	152.86	-	-152.86	-	-
合计	23,246.70	15,508.18	-4,263.63	3,474.89	-	-

注 1：主要系应付工程及设备款的增加，不作为经营性应付项目的增加

注 2：主要系代扣代缴收购高宇液压的股权转让款个人所得税，不作为经营性应付项目增加

注 3：主要系销售规模和经营业绩提升后员工人数扩大、薪酬水平提高

注 4：主要系采购规模扩大后通过背书银行承兑汇票和开具银行承兑汇票方式支付贷款的规模相应增加

如上表所示，2020 年度，因高宇液压原股东汤立生资金占用款收回导致其他应收款余额减少、收购高宇液压、安正铸造后公司 2020 年营业收入同比大幅增长 102.93%，当年末应收款项（含应收账款、应收款项融资、应收票据）余额同比大幅增长等因素导致公司经营性应收项目合计减少-4,948.48 万元。同时，公司因采购规模随销售规模扩大后通过背书银行承兑汇票和开具银行承兑汇票方式支付贷款的规模相应增加、员工规模及销售规模扩大后应付职工薪酬及应交税费余额相应增加等因素导致公司经营性应付项目增加 3,474.89 万元。因此，2020 年度，公司经营性应收项目、经营性应付项目的变动净额为-1,473.59 万元。

上述各类资产折旧摊销费用、财务费用和投资损失均会导致净利润减少，但不影响经营活动产生的现金流量净额；存货增加额、经营性往来项目净额均不影响净利润，但会影响经营活动产生的现金流量净额，因此均在净利润的基础上做加回处理。报告期内，各类影响因素共同导致公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差额分别为-796.16 万元、3,264.91 万元、-6,287.86 万元和-1,247.91 万元。

2、公司经营活动产生的现金流量净额变动及其与当期净利润的比例具备合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额变动及其与当期净利润的比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
经营活动产生的现金流量净额	5,471.11	5,877.31	13,429.58	6,462.58
净利润	6,719.02	12,165.17	10,164.67	7,258.74
净现比=经营活动产生的现金流量净额/净利润	81.43%	48.31%	132.12%	89.03%

如上表所示，2020年和2023年1-6月公司净现比均高于80%，当期经营获现能力相对较强、盈利质量相对较高。2021年和2022年，公司净现比由高及低主要受以下影响：

(1) 2022年，临海市土地收储中心收购发行人位于临海市江南街道下浦村一块面积为10,133.14平方米的土地，根据临土储字（2022）第43号《临海市国有建设用地使用权收购合同书》约定向发行人支付收购价款1,934.60万元，贡献1,847.33万元的资产处置收益，相应增加净利润，但根据《企业会计准则》相关规定，其对应现金流不属于经营活动现金流入。

(2) 如本题前述经营性活动现金流净额与当期净利润之间差异的原因及合理性的分析，因时间性差异，2021年末尚未支付的经营性应付项目相应增加4,514.05万元，该部分款项于2022年正常支付作为当期经营性现金流出；2021年末已贴现但未到期而未终止确认的应收票据金额为2,183.00万元，该部分应收票据因2022年到期而终止确认，2022年末应收票据减少但未带来经营性活动现金流入，此部分应收票据使得2022年经营净现金流相比2021年减少2,183.00万元。同时，2021年和2022年累计的经营活动产生的现金流量净额占同期累计的净利润的比例为86.46%，亦高于80%，与2020年、2023年1-6月净现比指标基本一致。

因此，报告期内，公司经营性活动现金流净额与当期净利润之间的比例因经营性往来收付的时间性差异、票据未到期贴现以及土地收储事项等因素的影响存

在一定波动，但考虑相关因素后，公司报告期经营性活动现金流净额与净利润的整体比例以及各年度的比例基本为 80%以上，具备合理性。

综上所述，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润之间的差异主要由经营性往来项目、各类资产折旧摊销费用、存货、财务费用、投资收益等变动所致，符合公司自身生产经营情况，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、获取并复核报告期内发行人销售收入及成本明细表，计算报告期各期主要产品销售单价、单位成本和毛利率，针对报告期内销售单价、单位成本和毛利率变动相对较大的主要产品，访谈财务总监了解具体原因并分析其合理性。

2、获取并复核报告期内发行人采购明细表，访谈采购总监了解主要原材料的供应和采购定价情况，分析采购定价的合理性和公允性，并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、对比废钢和生铁的公开市场价格等，综合分析报告期内发行人主要原材料采购价格是否具备公允性。

3、分析报告期内发行人主营业务毛利率对于产品销售单价变动、上游原材料采购单价变动的敏感性程度；分析报告期内发行人及子公司高宇液压向安正铸造内部采购阀体的单价成本对公司液压阀、多路阀毛利率变动的敏感性。

4、结合同行业公司相关产品销售单价、单位成本、毛利率变化情况，分析报告期内发行人主要产品销售单价、单位成本、毛利率变动的合理性。

5、对比发行人、同行业公司 2021 年、2022 年利润主要构成情况，分析 2022 年公司净利润、营业收入增长幅度不一致的原因及合理性。

6、复核报告期各期现金流量表附表，分析报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额与当期净利润之间差异的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人原材料采购价格具备公允性；从发行人整体角度而言，主营业务毛利率波动更多受产品单位销售价格的影响，而对于上游原材料供应价格变动的敏感性更弱。同时，即使各期原材料采购价格整体上涨 5%或 10%，发行人主营业务毛利率依然处于同行业公司合理区间，且维持相对较高的毛利率水平。

2、除 2021 年单价较高的特定制动阀销售数量和销售金额大幅增加、单价较低的特定其他类型阀未持续销售等因素导致当年制动阀、液压阀整体销售单价和单位成本发生同比大幅增长外，报告期内发行人多路阀、先导阀、制动阀等主要产品的销售单价和单位成本变动幅度均相对较小且较为匹配，不存在异常波动。同时，发行人与同行业公司泰丰智能的二通插装阀、浙江控阀的工业控制阀与核电控制阀毛利率均整体呈上升趋势，具备合理性。

3、报告期内，发行人、同行业公司与液压阀相关的产品及其细分竞争领域不同，发行人主要产品的销售价格及单位成本和同行业公司与液压阀相关的产品迥异，但变动趋势具有一致性。报告期内，发行人液压阀毛利率处于同行业公司与液压阀相关产品毛利率的合理区间且与同行业公司平均水平基本一致；发行人主要产品毛利率整体略升并逐步看齐行业龙头恒立液压，并且与同行业公司邵阳液压、泰丰智能、浙江控阀、恒达智控的与液压阀相关产品的毛利率均呈增长趋势，且均增长约 4-6 个百分点，不存在异常波动。

4、2022 年度，扣除当年土地收储事项产生的资产处置收益的影响后，发行人当年净利润同比增长率为 4.23%，当年营业收入同比增长率为 1.29%，具备匹配性；同行业公司各自的营业收入与净利润的变动情况具备其自身合理性和匹配性。

5、报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额与当期净利润之间的差异主要由经营性往来项目、各类资产折旧摊销费用、存货、财务费用、投资收益等变动所致，符合公司自身生产经营情况，具备合理性。

问题3 关于供应商资金往来及采购公允性

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 发行人控股股东、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，往来背景包括协助周转银行贷款、购房借款等。

(2) 审核问询回复披露的前述资金往来背景与报备的支持性凭证信息部分存在不一致。

请发行人：

(1) 结合控股股东、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的具体情形与金额，说明用于协助周转银行贷款、购房借款等原因是否真实，历史上是否同样存在大额资金往来，是否存在发行人控股股东、董监高等关联方替发行人代垫成本费用情形。

(2) 说明相关财务内控制度是否建立健全并有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合控股股东、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的具体情形与金额，说明用于协助周转银行贷款、购房借款等原因是否真实，历史上是否同样存在大额资金往来，是否存在发行人控股股东、董监高等关联方替发行人代垫成本费用情形。

(一) 控股股东、董监高等关联方与公司主要供应商或其实际控制人大额资金往来以及历史上存在类似情形的大额资金往来背景原因真实

发行人会计师会同保荐机构根据中国证监会《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，确定发行人相关资金流水核查的范围为：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（不含独董）、监事、高级管理人员、关键人员等在报告期内开立或控制的合计423个银行账户。(1) 对于针对发行人及其子公司报告期内的银行流水：①对发行人及其子公司报告期各期末

的银行账户余额、银行借款、注销账户进行独立函证；②获取发行人报告期内的银行日记账，与取得的已开立银行账户清单、银行对账单、银行函证信息进行核对，以确认账户信息的完整性；③对重要性水平以上或存在异常情形的交易进行双向核对，核查发行人及其子公司是否与发行人关联方、主要供应商之间存在异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形。（2）对于发行人控股股东、控股股东或实际控制人控制的其他企业报告期内的银行流水，逐笔核实超过重要性水平或异常的交易，了解交易对手方的身份、交易背景、交易发生的真实性等，重点关注与发行人的主要供应商之间是否存在异常资金往来的情形。（3）对于发行人董事、监事、高级管理人员、关键人员等相关人员报告期内银行流水：①核查报告期内超过重要性水平的收支、原因及合理性；②针对所摘录的核查主体银行流水，按照董监高及其近亲属、关联方及其董监高、报告期内主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人等清单进行匹配核实是否存在重合情形；③针对大额资金往来，结合重要性水平，通过访谈、查看协议/合同、消费凭证、转账凭证等方式落实资金收支性质，获取客观真实的佐证材料；④获取董监高等相关自然人签署承诺，确认报告期内资金往来性质，并承诺报告期内与发行人的主要客户、主要供应商不存在异常资金往来，不存在为发行人承担成本、费用的情形。

对于发行人的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、现任董事、监事、高级管理人员等相关关联方，申报会计师会同保荐人主要执行以下核查程序：（1）考虑钱云冰、丁颖夫妇自 2015 年 4 月 29 日起通过东涛投资、临发投资合计控制海宏液压 49.88% 的股份，钱云冰、丁颖夫妇为海宏液压实际控制人，因此，选取 2015 年 1 月 1 日（或开户日）至 2019 年 12 月 31 日作为上述事项追溯核查的时间区间。（2）获取发行人的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，以及现任董事、监事、高级管理人员等关联方主要银行账户 2015 年 1 月 1 日（或开户日）至 2019 年 12 月 31 日的资金流水。（3）高宇液压自 2019 年起同一控制下企业合并纳入发行人的合并范围、安正铸造自 2020 年 4 月起纳入发行人的合并范围，且合并前后发行人及子公司合作的主要供应商基本稳定，因此选取报告期各期前 20 名供应商，并通过天眼查等公开渠道查询

主要供应商及其实际控制人，以此形成比对清单。(4) 以单笔 5 万元为标准对比发行人上述关联方银行流水的交易对手方，核查是否与比对清单中主要供应商及实际控制人存在重合，并判断是否存在对发行人采购公允性产生不利影响的异常往来。

单位：万元

主体	主体与公司的关联关系	资金交易对手	资金对方身份	期间	资金流入	资金流出	资金往来背景	资金往来核查结论	历史上是否同样存在大额资金往来
东昌工业	控股股东	临海市嘉美机械制造有限公司	主要供应商	2022年	1,200.00	1,200.00	2022年5月19日，东昌工业通过嘉美机械协助浙江水泵总厂有限公司（该公司系汤立生控股，主要从事泵、电机、农用机械制造，货物及技术进出口等业务）偿还到期银行贷款1,200万元。2022年5月24日，水泵总厂申请银行贷款2,000万元受托支付至嘉美机械，嘉美机械当日代水泵总厂偿还东昌工业1,200万元后转至水泵总厂800万元。由此，形成该笔临时性资金往来。	通过天眼查等公开渠道核实浙江水泵总厂有限公司的经营范围，核实其申请银行贷款的发放单据、受托支付周转银行贷款的路径及单据，因此，东昌工业与嘉美机械之间的该笔临时资金周转往来背景真实合理，与发行人业务不存在关联。	否
大连东涛投资有限公司	控股股东东昌工业持股85%	王兰妹	主要供应商浙江创驰铸造有限公司的实际控制人	2022年	-	103.23	大连东涛投资有限公司为发行人控股股东东昌工业持股85%的公司，大连东涛投资有限公司转出至王兰妹的该笔款项背景为：2021年3月23日何来香（王兰妹的女儿为何来香的儿媳）以15%年利率出借本金800万元，2022年5月26日何来香本息837.48万元得以清偿，其中103.23万元利息已于2022年1月底春节前结算并受何来香所托转至王兰妹因此形成大连东涛投资有限公司与王兰妹之间的该笔资金往来，王兰妹于春节后即转还给何来香的儿子结清款项。除此之外，双方不存在其他资金往来。	访谈何来香确认该事项的背景，核实王兰妹将该笔利息转回至何来香儿子的记录，并测算利息的准确性，因此，大连东涛投资有限公司与王兰妹之间的该笔资金往来背景真实合理，与发行人业务不存在关联。	否

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三轮审核问询函之回复

主体	主体与公司的关联关系	资金交易对手	资金对方身份	期间	资金流入	资金流出	资金往来背景	资金往来核查结论	历史上是否同样存在大额资金往来
朱巧慧	报告期初至2021年1月曾任发行人监事	胡卫兰	主要供应商衢州佳琅机械设备有限公司的监事	2021年	150.00	-	朱巧慧在报告期初至2021年1月曾任发行人监事，2021年朱巧慧收到胡卫兰转入的该款项为朱巧慧协助朋友周转个人银行贷款，银行发放贷款后周转至胡卫兰，胡卫兰转至朱巧慧，朱巧慧当日转至朱海滨，因此朱巧慧与胡卫兰之间的该笔往来系临时周转所致。	核实朱巧慧与胡卫兰之间因临时协助周转形成的资金往来背景真实合理，当日已闭环，与发行人业务不存在关联。	否
赵年高	董事、副总经理	临海市民远机械配件厂	主要供应商	2020年	-	900.00	赵年高为发行人董事、副总经理，2020年赵年高转出至临海市民远机械配件厂的该款项为协助周转个人银行贷款，具体背景为：赵年高申请浦发银行个人贷款900万元，当日浦发银行发放贷款并受托支付给临海市民远机械配件厂，同日临海市民远机械配件厂周转转出至赵年高的侄女赵康志，两日后赵康志与赵年高结清该笔个人贷款。	核实该笔受托支付周转个人银行贷款的记录，赵年高与临海市民远机械配件厂之间因受托支付周转个人银行贷款形成的资金往来背景真实合理，与发行人业务不存在关联。	否
蒋俊	副总经理	陈耿	主要供应商温岭市金亿机械有限公司的实际控制人	2020年	10.35	-	蒋俊为发行人副总经理，与陈耿为同学关系，因陈耿在蒋俊家做客时喜欢其客厅所用青瓷工艺品，因此委托蒋俊代为向青瓷工艺品大师吴利军购买青瓷工艺品，2020年蒋俊收到陈耿转入资金为代买青瓷工艺品的款项。	核实蒋俊向吴利军购买青瓷工艺品的转账记录，以及陈耿委托蒋俊代买青瓷工艺品的记录，并通过公开信息查询工艺大师吴利军的信息，因此，双方资金往来背景真实合理，与发行人业务不存在关联。	蒋俊代陈耿向吴利军购买青瓷工艺品，收到陈耿转入的款项为：2016年5.00万元、2017年15.00万元、2018年5.00万元。
王祥	报告期初至2021年1月曾任发行人	王天早	主要供应商临海市景佳液压	2020年	15.00	-	王祥在报告期初至2021年1月曾任发行人董事，王祥与王天早为祖辈分支所属的宗族亲戚，该款项为2020年王祥购房所需向王天早的借款以及2022年的本息	核实王祥的购房协议、房产证以及借条，因此，双方资金往来背景真实合理，与发行人业务不存在关联。	2015年9月，王祥曾向王天早临时周转借款14.00万元用于购置住房

主体	主体与公司的关联关系	资金交易对手	资金对方身份	期间	资金流入	资金流出	资金往来背景	资金往来核查结论	历史上是否同样存在大额资金往来
	董事		件厂（普通合伙）的实际控制人	2022年	-	18.90	清偿。		的首付款周转；2015年10月，王祥归还该笔临时周转款14.00万元。

综上所述，报告期内，控股股东、控股股东或实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其配偶、实际控制人成年子女、董监高等关联方与公司的主要供应商或其实际控制人之间报告期内存在的上述大额资金往来背景真实，判断依据充分并进行披露。

对于实际控制人钱云冰控制发行人起，自 2015 年至 2019 年的历史期间，发行人的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、现任董事、监事、高级管理人员等相关关联方与公司的主要供应商或其实际控制人之间，除上表所列早期因代购青瓷工艺品、购房借款与还款所产生的大额资金往来之外，上述核查主体历史期间与公司的主要供应商或其实际控制人之间不存在其他大额资金往来事项。

因此，发行人控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在代替发行人承担成本费用的情形或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

（二）控股股东、实际控制人、董监高不存在替公司代垫成本费用的情形

1、对于公司的控股股东等关联法人

（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，立信会计师会同保荐人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，并结合关联法人受托支付周转银行贷款记录、访谈记录等，核实发行人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披露其背景、发生原因及合理性，判断依据充分。发行人关联法人不存在代替发行人承担成本费用的情形或其他对公司采购公允性产生不利影响的情形。

（2）通过对发行人主要供应商进行实地访谈，了解主要供应商或其实际控制人与发行人关联法人之间不存在关联关系，发行人关联法人不存在代替发行人承担成本费用的情形或其他对发行人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发行人关联法人的基本信息，了解其经营范围、经营状态，并核实发行人关联法人与主要供应商之间不存在关联关系或其他利益安排等对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

(4) 发行人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。

2、对于公司的实际控制人等关联自然人

(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，申报会计师会同保荐人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，并结合关联自然人受托支付周转银行贷款记录、购房协议、房屋产权证等支持性资料，核实发行人关联自然人与发行人主要供应商或其实际控制人之间的大额资金往来已披露其背景、发生原因及合理性，判断依据充分。发行人关联自然人不存在代替发行人承担成本费用的情形或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

(2) 通过对发行人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发行人关联自然人之间不存在关联关系，发行人关联自然人不存在代替发行人承担成本费用的情形或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

(3) 发行人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。

综上所述，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在代替发行人承担成本费用的情形或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

二、说明相关财务内控制度是否建立健全并有效执行。

为进一步规范公司资金管理相关的内部控制制度，保障公司资金安全规范使用，杜绝公司控股股东、董监高等关联方与供应商及其相关方之间发生异常资金往来的情形，公司制定了《财务管理制度》《资金管理制度》《防范资金占用制度》《内部审计制度》等一系列财务内控制度和内部审计制度。明确规定公司资金的管理、审批、监督等规范事项，建立防范公司资金被违规占用的长效机制，保障

公司资金安全和规范运行。此外，公司还建立健全内部审计制度，定期对公司内部控制有效性进行审查与评价，公司董事会、股东大会亦多次召开会议讨论并修订完善相关内部控制制度。

公司建立了完善的法人治理结构，现有内部控制体系较为健全，公司相关人员内控意识较强，相关财务内控制度能够得到有效执行，公司资金管理审批、对外担保等经营管理各方面能够得到有效管理控制。自 2022 年 12 月 31 日后，公司不存在新增控股股东、董监高等关联方与供应商及其相关方之间发生异常资金往来等财务内控不规范事项。

综上所述，公司已经建立健全包括《财务管理制度》《资金管理制度》《防范资金占用制度》《内部审计制度》等一系列财务内控制度和内部审计制度，定期对内部控制有效性进行审查与评价，不断修订完善相关内部控制制度。在公司建立完善的法人治理结构的基础上，相关财务内控制度得到有效执行。因此，公司财务内控制度已建立健全并有效执行。

【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、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，核查发行人关联方之间是否存在代替发行人承担成本费用或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

2、对发行人主要供应商进行实地访谈，了解主要供应商或其实际控制人与发行人关联法人之间不存在关联关系，发行人关联法人不存在代替发行人承担成本费用或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

3、获取发行人的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，以及现任董事、监事、高级管理人员等关联方主要银行账户 2015 年 1 月 1 日（或开户日）至 2019 年 12 月 31 日的资金

流水，与报告期各期前 20 名主要供应商及其实际控制人比对是否存在重合，并判断是否存在对发行人采购公允性产生不利影响的异常往来。

4、查阅《财务管理制度》《资金管理制度》《防范资金占用制度》《内部审计制度》等相关制度，了解发行人相关内部控制制度以及对于资金管理的细化规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，控股股东、控股股东或实际控制人控制的其他企业、实际控制人及其配偶、实际控制人成年子女、董监高等关联方与公司的主要供应商或其实际控制人之间报告期内存在的前述大额资金往来背景真实，判断依据充分并进行披露。对于实际控制人钱云冰控制发行人起，自 2015 年至 2019 年的历史期间，发行人的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、现任董事、监事、高级管理人员等相关关联方与公司的主要供应商或其实际控制人之间，除前述早期因代购青瓷工艺品、购房借款与还款所产生的大额资金往来之外，上述核查主体历史期间内与公司的主要供应商或其实际控制人之间不存在其他大额资金往来事项。报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在代替发行人承担成本费用或其他对发行人采购公允性产生不利影响的情形。

2、发行人已经建立健全包括《财务管理制度》《资金管理制度》《防范资金占用制度》《内部审计制度》等一系列财务内控制度和内部审计制度，定期对内部控制有效性进行审查与评价，不断修订完善相关内部控制制度。因此，发行人财务内控制度已建立健全并有效执行。

问题4 关于研发人员认定、研发投入核算

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人研发人员分别为 73 人、79 人、94 人和 97 人；各期末未专门从事研发活动的辅助人员分别为 3 人、2 人、2 人和 2 人。

（2）报告期各期，发行人研发费用分别为 2,291.00 万元、3,179.22 万元、3,626.59 万元、2,195.17 万元。

请发行人进一步说明研发人员认定、研发投入核算及相关内控制度是否符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》（以下简称《9号指引》）的规定，并完善招股书相关信息披露。

请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《9号指引》说明核查情况并发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人进一步说明研发人员认定、研发投入核算及相关内控制度是否符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》（以下简称《9号指引》）的规定，并完善招股书相关信息披露。

（一）公司研发人员认定、研发投入核算及相关内控制度符合《9号指引》的规定

1、研发人员认定

（1）关于非全时研发人员

公司研发人员指从事研究开发活动的专业技术人员或与研究开发活动密切相关的人员，均拥有多年液压行业产品开发及技术创新的经验。报告期各期末，公司研发人员分别为73人、79人、94人和97人，占员工总数的比例分别为10.12%、10.00%、11.49%和10.83%，且公司研发人员中从事研发活动的辅助人员分别为3人、2人、2人和2人，公司按其实际投入研发项目的工时，分配其薪酬计入研发费用，且其研发工时占比均为50%以上，公司不存在将当期研发工时占比低于50%的人员认定为研发人员的情形。

（2）从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员

报告期内，公司不存在为客户提供受托研发的相关业务，因此，不存在将单纯从事受托研发的人员认定为研发人员的情形。

（3）关于研发人员聘用形式

报告期各期末，公司与研发人员签署劳动合同或聘用协议的情况如下：

单位：人

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
签署劳动合同人数	94	91	77	72
签署聘用协议人数	3	3	2	1

公司研发人员聘用形式的计算口径与招股说明书披露的员工人数口径一致，其中，签署聘用协议主要系三位研发人员陆续达到退休年龄。在上述3人达到退休年龄前，公司均与其签署劳动合同，在其达到退休年龄后，公司与其重新签署退休返聘的聘用协议。上述退休返聘所签署的聘用协议虽然不属于《中华人民共和国劳动合同法》规范的劳动合同，但系公司与达到退休年龄人员作为平等主体且经协商一致后，根据《中华人民共和国民法典》签署的正式聘用协议，均属于公司聘用的正式员工。

因此，公司研发人员均为签署劳动合同或退休返聘的聘用协议的正式员工，不存在劳务派遣人员，研发人员聘用形式的计算口径与招股说明书披露的员工人数口径一致。

2、研发投入认定

（1）研发人员职工薪酬

报告期内，公司研发人员职工薪酬包括研发人员相关的基本工资、社会保险、公积金以及年终奖。公司研发人员根据研发项目的实际开展情况向研发小组负责人提交对应项目的工时记录，研发小组负责人结合小组实际工作情况及项目的整体工时预算，按月审核后提交人力资源部复核并汇总制作研发人员工时汇总表。财务部依据人力资源部提供的工资明细表和研发人员工时汇总表，按照研发人员在各研发项目的工时占比，将其当期薪酬分摊至对应的研发项目，据此核算研发费用中职工薪酬，具备合理性，符合公司实际情况和《企业会计准则》的相关规定。报告期内，公司不存在股份支付，不存在利用股份支付调节研发投入的情形。

（2）共用资源费用

报告期内，公司研发部门拥有专门的研发活动相关场地以及试验、测试等设备，与生产经营活动的厂房、生产线、生产设备等资源不存在共用的情形。

(3) 承担由国家或指定方拨付款项的研发项目支出

报告期内，公司未承担国家或指定方拨付款项的研发项目。

(4) 受托研发支出

报告期内，公司不存在为客户提供受托研发的业务，不存在受托研发支出。

(5) 委外研发

报告期内，公司委外研发支出分别为 166.00 万元、117.66 万元、27.05 万元和 30.18 万元，占各期研发费用的比例分别为 7.25%、3.70%、0.75%和 1.37%，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形，亦不存在发行人严重依赖委外研发而自身研发能力较弱的情形。

(6) 研发过程中产出的产品

报告期内，公司研发活动因进行产品及技术的创新而试生产出少量试制品，后续能否批量生产并实现销售取决于公司内部及客户的测试认证等多项环节，存在较大的不确定性。因此，研发试制品在对外销售前不符合相关经济利益很可能流入企业的特征，不符合资产确认条件，做备查登记。在对外销售试制样品时，以销售金额冲减当期研发费用的材料投入。

3、相关内控要求

公司已建立《企业研究院内部管理制度》《企业研究院项目（课题）管理制度》《企业研发投入核算管理制度》《企业研究院科技项目财务管理制度》《企业研发人员培训管理制度》等与研发相关的内部控制制度，对技术部管理、研发项目费用的归集与核算、研发人员培训及培养等事项进行规定。

公司将内部研究开发项目的支出区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究是指为获得并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。对于企业内部的研究开发项目（包括企业取得的已作为无形资产确认的正在进行中的研究开发项目），研究阶

段的支出，于发生当期归集后计入损益；开发阶段的支出在符合特定条件时确认为无形资产，即资本化。

公司建立与研发项目对应的人、财、物管理机制，确保公司研发项目有序、高效开展。在研发人员管理制度方面，通过对研发人员绩效考核及奖励管理调动研发人员工作积极性，定期组织研发人员专业培训，充实研发人员知识技能；在财务制度方面，明确了研发费用的开支范围和标准，以保证研发费用归集、分摊的准确性；在项目物资管理制度方面，通过《新产品设计开发管理办法》、《设备使用与维护管理制度》对研发项目的物料请购、领用及研发相关设备使用及维护进行规范管理和控制。促使公司能够有效监控、记录各研发项目的进展情况。

综上所述，公司研发人员认定、研发投入核算及相关内控制度符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定。

（二）公司已按照《9号指引》的规定完善招股说明书的相关信息披露

1、公司已在招股说明书之“第五节 业务与技术/六、发行人核心技术及研发情况/（七）发行人研发技术人员”补充披露如下：

“公司研发人员指从事研究开发活动的专业技术人员或与研究开发活动密切相关的人员，均拥有多年液压行业产品开发及技术创新的经验。报告期各期末，公司研发人员分别为73人、79人、94人和97人，占公司员工总数的比例分别为10.12%、10.00%、11.49%和10.83%，公司研发人员的学历分布情况如下：

单位：人

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	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
硕士	3	3.09%	3	3.19%	3	3.80%	3	4.11%
本科	51	52.58%	44	46.81%	41	51.90%	36	49.32%
专科及以下	43	44.33%	47	50.00%	35	44.30%	34	46.58%
合计	97	100.00%	94	100.00%	79	100.00%	73	100.00%

”

2、公司已在招股说明书之“第六节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（四）期间费用分析/3、研发费用/（1）研发费用构成”补充披露如下：

“报告期内，公司研发支出全部费用化，不存在资本化的情形。公司研发费用是指企业在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，为企业研发活动直接相关的职工薪酬、材料投入等支出，公司按照每个研发项目对应的实际支出归集研发费用，并在该科目下设的职工薪酬、材料投入等二级明细分别归集核算。报告期内，发行人研发费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	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
职工薪酬	1,043.79	47.55%	1,736.14	47.87%	1,361.92	42.84%	1,009.63	44.07%
材料投入	652.85	29.74%	1,163.04	32.07%	843.78	26.54%	574.78	25.09%
折旧摊销	246.00	11.21%	443.68	12.23%	355.22	11.17%	284.68	12.43%
模具费用	58.32	2.66%	59.31	1.64%	132.24	4.16%	61.84	2.70%
委外研发费	30.18	1.37%	27.05	0.75%	117.66	3.70%	166.00	7.25%
专利申请维护费	17.91	0.82%	14.65	0.40%	141.94	4.46%	16.06	0.70%
其他	146.12	6.66%	182.72	5.04%	226.46	7.12%	178.01	7.77%
合计	2,195.17	100.00%	3,626.59	100.00%	3,179.22	100.00%	2,291.00	100.00%

最近三年发行人累计研发费用金额合计 9,096.81 万元，占最近三年累计营业收入的比例为 6.07%，最近三年度发行人研发费用的复合增长率为 25.82%。报告期内，发行人研发费用主要由职工薪酬、材料投入构成。随着公司规模的扩大，公司为提高产品市场竞争力，不断加大研发投入提升产品创新性，发行人主要费用项目及研发费用总额逐年增长。”

【会计师回复】

请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《9号指引》说明核查情况并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师主要执行以下核查程序：

1、查阅发行人内部研发制度，了解发行人研发活动的认定依据以及研发投入的归集内容；对比发行人研发活动的认定依据和研发投入的归集内容，并结合

发行人研发项目立项报告、进度资料、结项报告等相关资料及研发投入的内部控制措施，核实发行人研发活动认定依据是否充分，研发投入归集是否准确；查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等有关研发活动的信息，分析与发行人是否存在重大差异。

2、访谈发行人管理层，了解研发相关的岗位设置及人数情况，研发活动的开展、研发人员的认定标准及核算范围、是否存在非全时研发人员、报告期内研发人员的变动情况及原因、新增研发人员的研发工作参与情况；查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等有关研发人员认定的信息，分析与发行人是否存在重大差异。

3、访谈人力负责人，了解研发人员的招聘和内调程序；了解新增研发人员的入职时间、学历和专业背景；了解研发人员是否均与公司签署劳动合同或聘用协议；复核报告期内研发人员数量、占比及变化情况。

4、获取主要研发人员简历、毕业证或学位证、专业资质证书等，了解研发人员岗位及专业背景，确认其专业或工作背景是否具备研发岗位的胜任能力；取得研发部门编制的研发人员工时记录表，并与研发人工支出明细表进行核对，确认工资计入研发费用的人员是否都有参与研发活动的工时记录。

5、取得研发人员名单，分析发行人研发人员学历专业、从业和任职年限情况，分析是否存在普遍任职年限较短的情形；取得研发人员劳动合同、社保、公积金缴纳记录等，核查发行人研发人员是否主要由非全时人员或未签订劳动合同人员构成；查阅同行业可比公司公开披露信息，分析发行人研发人员学历专业、从业和任职年限、全时与非全时分布是否符合行业特点。

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人研发投入归集和核算方法，检查各项目研发投入的归集明细，评估其适当性；获取报告期内研发费用明细表，分析研发费用构成及变动情况。

7、分析研发人员职工薪酬变动原因及合理性；核查研发项目及相关资料的真实性；对研发投入中的职工薪酬、折旧与摊销等执行分析程序，检查发行人员工花名册，重新测算工资薪酬分配表、折旧与摊销计算表。

8、检查发行人研发支出材料费的领料单和财务凭证，核实相关会计处理和领用程序是否正确；对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等资料，检查会计处理是否正确。

9、访谈发行人研发部负责人，了解发行人研发项目业务流程及内部控制；获取并查阅发行人研发相关内控制度及其措施，评价管理层与研发相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性。

10、分析报告期内研发投入金额、占比或构成变动的原因，查阅同行业可比公司研发投入变动趋势，分析发行人研发费用是否符合行业趋势。

11、访谈发行人研发负责人，获取发行人研发费用明细表，了解发行人是否存在委外研发和受托研发情形。

12、获取发行人研发费用加计扣除专项审计报告，了解是否与研发费用存在差异及公司研发费用加计扣除是否符合相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、研发活动认定合理，与同行业企业不存在重大差异

对于研发活动，发行人一般根据行业发展趋势、客户需求、产品迭代、工艺改进等制定研发计划，在研发项目通过立项后由项目组长负责组织研发项目小组有序开展研究与开发工作。在研发试验阶段，发行人根据设计要求进行厂内样件试制和主机样件验证，需要新增较多的研发用模具、刀具、消耗性物料等。在完成主机样件验证之后，需进行小批量试制，验证产品加工的稳定性和应用可靠性，小批量试制阶段，发行人不断优化、改善，反复进行小批试制，消耗性物料等研发材料投入相对较多。完成小批试制后，最终以产品的形式在市场上进行推广，必要时，发行人申请相应专利。

发行人对研发活动的认定符合《企业会计准则第6号——无形资产》（财会〔2006〕3号）以及《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）对研发活动的定义范畴，认定合理，与同行业企业不存在重大差异。

2、研发人员认定合理，与同行业企业不存在重大差异

(1) 研发人员认定合理且数量占比稳定

发行人的研发人员指从事研究开发活动的专业技术人员或与研究开发活动密切相关的人员，均拥有多年液压行业产品开发及技术创新的经验。发行人研发人员认定合理，与同行业企业不存在重大差异。

报告期各期末，发行人研发人员分别为 73 人、79 人、94 人和 97 人，占员工总数的比例分别为 10.12%、10.00%、11.49%和 10.83%，且发行人研发人员中从事研发活动的辅助人员分别为 3 人、2 人、2 人和 2 人，发行人按其实际投入研发项目的工时，分配其薪酬计入研发费用。因此，报告期内，发行人研发人员数量及占比相对稳定，最近一年不存在异常增长或非全时研发人员占比较高的异常情形。

(2) 研发人员专业背景与发行人研发活动相匹配

发行人研发人员主要包括液压工程师、工艺工程师、电气工程师以及各类试验检验等技术研究员，专业背景主要是机械、机电、设计及自动化、数控技术、计算机及软件工程、材料工程、工程管理等相关学科，研发人员的专业背景、技术资质、论文或荣誉等与发行人研发活动相匹配。

单位：人

专业背景	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
机械、机电、设计及自动化类	60	61.86%	57	60.64%	47	59.49%	42	57.53%
数控技术、计算机及软件工程类	14	14.43%	11	11.70%	5	6.33%	6	8.22%
材料工程、工程管理类	6	6.19%	5	5.32%	7	8.86%	4	5.48%
金属、铸造热处理等其他类	17	17.52%	21	22.34%	20	25.32%	21	28.77%
合计	97	100.00%	94	100.00%	79	100.00%	73	100.00%

(3) 研发人员学历及在发行人处工作年限具备从事研发活动的的能力

报告期各期末，发行人研发人员学历以本科及以上为主，具体分布情况如下：

单位：人

学历	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
硕士	3	3.09%	3	3.19%	3	3.80%	3	4.11%
本科	51	52.58%	44	46.81%	41	51.90%	36	49.32%
专科及以下	43	44.33%	47	50.00%	35	44.30%	34	46.58%
合计	97	100.00%	94	100.00%	79	100.00%	73	100.00%

报告期各期末，发行人研发人员的工作年限以5年以上为主，不存在普遍任职年限较短的情形，具体如下：

单位：人

任职年限	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
10年以上	45	46.39%	45	47.87%	37	46.84%	37	50.68%
5-10年	18	18.56%	16	17.02%	14	17.72%	16	21.92%
5年以下	34	35.05%	33	35.11%	28	35.44%	20	27.40%
合计	97	100.00%	94	100.00%	79	100.00%	73	100.00%

综上所述，发行人研发人员认定合理，与同行业公司年度报告或招股说明书中对研发活动及人员的描述不存在重大差异；研发人员数量及占比稳定且符合行业特点，专业背景、学历与发行人的研发活动相匹配，研发人员的工作年限以5年以上为主，不存在普遍任职年限较短的情形，不存在主要由非全时人员或未签订劳动合同人员构成的情形。

3、研发投入计算口径合理，归集准确，相关数据来源可验证

报告期内，发行人研发支出全部费用化，不存在资本化的情形。发行人研发费用是指企业在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，为企业研发活动直接相关的职工薪酬、材料投入等支出，发行人按照每个研发项目对应的实际支出归集研发费用，并在该科目下设的职工薪酬、材料投入等二级明细分别归集核算。因此，报告期内，研发支出核算符合《企业会计准则》的规定，严格按照研发支出开支范围和标准据实列支。

发行人根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，制定《企业研发投入核算管理制度》等有关制度，明确研发费用的核算范围及核算流程，以保证研发费用归集、分摊的准确性。

财务部门严格执行按项目审核、归集、分配、核算研发支出，编制研发支出台账，并通过“研发支出”科目进行归集。财务部门根据研发费用的范围和标准，判断是否可以将相关支出计入研发费用，并分配至对应的研发项目。在核定研发部门发生的费用时，根据发行人制定的审批程序，按照金额大小由相关人员进行审批，并进行相应的账务处理，研发投入数据来源可验证。

4、研发相关内控制度健全且有效执行，发行人已建立研发项目的跟踪管理系统以及与研发项目相对应的人财物管理机制，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况

发行人已建立《企业研究院内部管理制度》《企业研究院项目（课题）管理制度》《企业研发投入核算管理制度》《企业研究院科技项目财务管理制度》《企业研发人员培训管理制度》等与研发相关的内部控制制度，对技术部管理、研发项目费用的归集与核算、研发人员培训及培养等事项进行规定。发行人研发相关内控制度健全且被有效执行。

发行人建立了与研发项目对应的人、财、物管理机制，确保研发项目有序、高效开展。在研发人员管理制度方面，通过对研发人员绩效考核及奖励管理调动研发人员工作积极性，定期组织研发人员专业培训，充实研发人员知识技能；在财务制度方面，明确了研发费用的开支范围和标准，以保证研发费用归集、分摊的准确性；在项目物资管理制度方面，通过《新产品设计开发管理办法》、《设备使用与维护管理制度》对研发项目的物料请购、领用及研发相关设备使用及维护进行规范管理和控制。促使公司能够有效监控、记录各研发项目的进展情况。

5、明确研发支出开支范围和标准，建立研发支出审批程序，并得到有效执行

发行人在《企业研发投入核算管理制度》中明确研发支出开支范围包括：研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用。企业在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用以及外聘研发人员的劳务费用。用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费或租赁费以及相关固定资产的运行维护、维修等费用。用于研发活动的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用。用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，设备调整及检验费，样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费等。研发成果的论证、评审、验收、评估以及知识产权的申请费、注册费、代理费等费用。与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、会议费、差旅费、办公费、外事费、研发人员培训费、培养费、专家咨询费、高新科技研发保险费用等。

发行人严格执行研发费用审批程序，费用发生时由相关人员按项目名称填写费用报销单据或款项审批单，由项目负责人审核、分管技术工作的领导、研究院院长审核，并在报销单或款项审批单上签字后方可送达财务部。财务部门经财务经理复核相关手续、单据的完备性、数据的准确性无误后送交公司总经理和财务总监审批，出纳依据总经理和财务总监审批后的凭证支付费用。

6、报告期内研发支出核算符合《企业会计准则》的规定；严格按照研发支出开支范围和标准据实列支；按照研发制度准确记录员工工时、核算研发人员薪酬、归集研发领料用料等；不存在与研发无关的支出在研发支出核算的情形

报告期内，发行人根据《企业会计准则》的规定，制定《企业研发投入核算管理制度》并严格执行，按照研发支出开支范围和标准据实列支。

发行人研发费用是指企业在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，为企业研发活动直接相关的职工薪酬、材料投入等支出，发行人按照研发制度准确记录员工工时，研发人员通过填报工时表记录工时，归集至不同的项目中，按照每个研发项目对应的实际支出归集研发费用，并在该科目下设的职工薪酬、材料投入等二级明细分别归集核算。

对于职工薪酬，发行人研发人员薪酬主要是直接从事研发活动以及其他研发辅助的技术人员工资、奖金、社保公积金等。发行人研发人员主要包括液压工程师、工艺工程师、电气工程师以及各类试验检验等技术研究员，专业背景主要是机械、机电、设计及自动化、数控技术、计算机及软件工程、材料工程、工程管理等相关学科，不存在非研发人员费用计入研发费用的情形。

对于材料投入，发行人《新产品设计开发管理办法》等制度规定，根据研发项目立项编制材料工艺消耗额，技术研究院根据图样、技术要求、工艺规格、有关技术标准等编制材料消耗明细表；财务部按月根据研发项目领料单核算研发费用相关的材料投入。发行人研发活动与生产活动相互独立，不存在将生产成本计入研发费用的情形。

7、报告期内研发投入金额、占比具备合理性，符合行业变动趋势

报告期内，发行人研发费用的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	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
职工薪酬	1,043.79	47.55%	1,736.14	47.87%	1,361.92	42.84%	1,009.63	44.07%
材料投入	652.85	29.74%	1,163.04	32.07%	843.78	26.54%	574.78	25.09%
折旧摊销	246.00	11.21%	443.68	12.23%	355.22	11.17%	284.68	12.43%
模具费用	58.32	2.66%	59.31	1.64%	132.24	4.16%	61.84	2.70%
委外研发费	30.18	1.37%	27.05	0.75%	117.66	3.70%	166.00	7.25%
专利申请维护费	17.91	0.82%	14.65	0.40%	141.94	4.46%	16.06	0.70%
其他	146.12	6.66%	182.72	5.04%	226.46	7.12%	178.01	7.77%
合计	2,195.17	100.00%	3,626.59	100.00%	3,179.22	100.00%	2,291.00	100.00%

报告期内，发行人研发费用主要由职工薪酬、材料投入构成。随着公司规模的扩大，公司为提高产品市场竞争力，不断加大研发投入提升产品创新性，发行人主要费用项目及研发费用总额逐年增长。

报告期内，发行人及同行业可比公司研发费用率的具体情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
恒立液压	7.56%	7.93%	6.83%	3.93%
艾迪精密	4.68%	4.70%	4.99%	4.67%
邵阳液压	4.87%	5.96%	4.01%	3.32%
平均值	5.70%	6.20%	5.28%	3.97%
发行人	6.62%	6.61%	5.87%	5.61%

数据来源：各公司年度报告、半年度报告、招股说明书

注：2018年至2020年，恒立液压的研发费用率分别为4.08%、4.47%和3.93%，2021年开始恒立液压持续加大研发投入力度，研发费用率保持在较高水平

报告期内，发行人及同行业可比公司为保障自身综合竞争实力，持续加大研发投入，不断提升技术创新性和产品性能，因此各公司研发费用率整体呈上升趋势。报告期内，发行人研发费用率高于艾迪精密、邵阳液压，低于恒立液压（2020年除外），与同行业可比公司平均水平相当（2020年除外），处于同行业可比公司合理区间。

8、报告期内发行人委外研发支出金额及占研发投入比例合理

如本回复意见之“问题4/一、1(一)/2、1(5)委外研发”所述，报告期内，发行人委外研发支出占各期研发费用的比例分别为7.25%、3.70%、0.75%和1.37%，占研发投入比例合理，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形，亦不存在发行人严重依赖委外研发而自身研发能力较弱的情形。

9、发行人研发投入中未包含股份支付费用

如本回复意见之“问题4/一、1(一)/2、1(1)研发人员职工薪酬”所述，报告期内，公司不存在股份支付情况，因此公司研发投入中不包含股份支付相关费用。

10、报告期内发行人未开展受托研发业务

如本回复意见之“问题4/一、1(一)/2、1(4)受托研发支出”所述，报告期内，发行人未开展受托研发业务。

11、报告期内无资本化的开发支出、研发费用金额与向税务机关申请加计扣除优惠政策的研发费用差异具备合理性

报告期内，公司研发支出全部费用化，不存在资本化的情形，研发投入与研发费用一致。报告期内，发行人研发费用金额与向税务机关申请加计扣除的研发费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发费用	2,195.17	3,626.59	3,179.22	2,291.00
资本化的开发支出	-	-	-	-
合计	2,195.17	3,626.59	3,179.22	2,291.00
税务申报加计扣除金额	不适用	3,598.60	3,183.64	2,152.64
差异	不适用	28.00	-4.43	138.36

注 1：2020 年差异系当年存在一笔暂估研发费用未能于当年所得税汇算清缴时加计扣除导致。

注 2：委外研发费用按照规定只允许加计扣除 80%。

注 3：根据上述情况，对发行人研发费用进行修正后，2020 年至 2022 年的账面金额与申报加计扣除金额差异分别为 25.16 万元、55.57 万元和 28.00 万元，不存在重大差异。

如上表所述，发行人报告期内无资本化的研发支出、研发费用金额与向税务机关申请加计扣除优惠政策的研发费用差异较小，具备合理性。

12、研发人员聘用形式的计算口径与招股说明书披露的员工人数口径一致

如本回复意见之“问题 4/一、/（一）/1、/（3）关于研发人员聘用形式”的说明，报告期内，发行人与研发人员均正式签署劳动合同或退休返聘的聘用协议，不存在劳务派遣人员，研发人员聘用形式的计算口径与招股说明书披露的员工人数口径一致。

问题6 关于资产重组

申报材料及前次审核问询回复显示：

2019 年 10 月，公司实际控制人钱云冰向赵年高等 8 人收购其持有的高宇液压 57% 股权，但股权未办理工商变更登记；2019 年 12 月，钱云冰将收购的 57% 股权委托给赵年高等人代持；2020 年 11 月，海宏液压向高宇液压全体原股东收购高宇液压 100% 股权。

请发行人：

(1) 结合 2019 年 10 月至 2020 年 12 月期间，高宇液压三会运行、经营管理的实际运作情况，董监高及财务人员变化情况，钱云冰股权代持过程中关于权责的授权是否匹配及其合理性、重大事项是否需要向钱云冰请示汇报，实际过程中相关人员和钱云冰请示的文件留痕和签字留痕情况等，进一步说明认定钱云冰为实际控制人的合理性，并进一步提供与控制权实际归属认定相关的充分事实和合理性依据。

(2) 进一步说明认定 2020 年 12 月发行人收购高宇液压属于同一控制下企业合并的依据是否充分。

(3) 假设 2020 年 12 月发行人收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，逐一系列对发行人财务数据、板块定位、发行上市条件等方面的影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，对控制权归属认定事项的真实性、证据充分性、依据合规性等予以审慎判断、妥善处理 and 重点关注，并出具明确意见。

【发行人回复】

一、结合 2019 年 10 月至 2020 年 12 月期间，高宇液压三会运行、经营管理的实际运作情况，董监高及财务人员变化情况，钱云冰股权代持过程中关于权责的授权是否匹配及其合理性、重大事项是否需要向钱云冰请示汇报，实际过程中相关人员和钱云冰请示的文件留痕和签字留痕情况等，进一步说明认定钱云冰为实际控制人的合理性，并进一步提供与控制权实际归属认定相关的充分事实和合理性依据。

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”。

钱云冰于 2019 年 10 月 31 日取得高宇液压的控制权，并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及相关依据如下表所示：

控制的三要素	实施控制的具体方式	具体情况	相关依据
投资方拥有对被投资方的权力	钱云冰已累计支付超过80%的股权转让款,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。	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。”	①查阅高宇液压彼时有效的《公司章程》,根据章程第十条规定“股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。” ②查阅钱云冰按照协议约定已累计支付超过80%的股权转让款凭单,结合双方代持规定,钱云冰取得高宇液压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。	(1) 三会运行 钱云冰委托赵年高等人代为行使相关股东权利。其中2020年11月高宇液压召开股东会审议将原全部股东股权转让给海宏液压的决议,赵年高等人作为名义股东,根据隐名股东钱云冰的授意,发表同意转让的意见。 (2) 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,提出2020年销售目标。	查阅高宇液压2020年11月召开股东会审议将原全部股东股权转让给海宏液压的决议。 查阅2019年11月16日关于钱云冰向高宇液压管理层进行工作部署的《高宇会面会议记录》,会议记录显示钱云冰部署以下工作:“……二、对2019年销售情况进行总结,要求各部门探讨制定2020年销售指标,并保证2020年利润同比增加20%。”

控制的三要素	实施控制的具体方式	具体情况	相关依据
		<p>(3) 重要人事任命</p> <p>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。</p>	<p>①查阅钱云冰与赵年高等8人签订《代持协议书》，关于实际股东钱云冰权利以及钱云冰对高宇液压重要管理者任命的主要条款如下（甲方为钱云冰，乙方为赵年高等人）：</p> <p>“第二条 甲方委托乙方代为行使的权利包括：由乙方以自己的名义将受托行使的代持股份作为在公司股东登记名册上具名、在工商机关予以登记、以股东身份参与相应活动、代为收取股息或红利、出席股东会并行使表决权以及行使公司法与公司章程授予股东的其他权利。</p> <p>第三条 甲方现作为高宇液压的57%股权的实际拥有者，对公司享有实际的股东权利并有权获得相应的投资收益；乙方仅以自身名义代甲方持有该代持股份所形成的股东权益，而对该等出资所形成的股东权益不享有任何收益权或处置权（包括但不限于股东权益的转让、质押、划转等处置行为）。</p> <p>第四条 在委托持股期限内，甲方有权在条件具备时，将相关股东权益转移到自己或自己指定的任何第三人名下，届时涉及到的相关法律文件，乙方须无条件同意，并无条件接受。</p> <p>第五条 乙方作为高宇液压的实际经营管理者，经营管理经验丰富、能力突出，故仍由乙方担任原高宇液压相应职位，保持高宇液压的治理、管理现状不变。对于高宇液压的管理、销售、财务等各方面的重大事项需定期或不定期向甲方汇报或请示。</p> <p>第六条 甲方作为高宇液压的57%股权的实际拥有者，作为高宇液压的实际控制人，有权了解和决定高宇液压的管理、销售、财务等各方面的重大事项。”</p> <p>②查阅2019年11月16日关于钱云冰向高宇液压管理层进行工作部署的《高宇会面会议记录》，会议记录显示钱云冰部署以下工作：“2019年11月后，高宇液压管理层整体保持不变，负责高宇日常经营事项，重大事项需向钱云冰请示后再行决策，高宇主要管理层工作内容安排如下：蒋俊拟任高宇液压总经理。池建伟拟负责技术、质量和技术改造工作。赵年高拟负责采购工作。……”</p>

控制的三要素	实施控制的具体方式	具体情况	相关依据
		<p>(4) 行使财务管理权</p> <p>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。</p>	<p>①查阅钱云冰签署的《授权委托书》，规定自2019年10月31日钱云冰取得高宇液压57%股权后成为其实际控制人，为更好的实现股东权利，加强对高宇液压的财务监督，尤其是资金监管，选择并委任高宇液压财务负责人以加强对高宇液压财务方面的管理与控制，并且高宇液压的重大财务事项需定期或不定期向钱云冰汇报或请示。</p> <p>②查阅废料招投标等重要财务事项的文件，核实财务负责人签字确认，接受委派后行使财务负责人权限。</p> <p>③查阅高宇液压财务负责人接受委派后向钱云冰请示汇报银行贷款抵押、银行账户开户、预付设备采购款等重大财务事项的沟通截图。</p>
		<p>(5) 日常经营管理决策部署</p> <p>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。</p>	<p>①2019年11月18日，赵年高代表显名股东向钱云冰请示注册设立安吉高宇合伙平台相关事宜，查阅请示汇报的微信沟通记录。</p> <p>②2019年11月26日，赵年高代表显名股东向钱云冰请示高宇液压五险一金方案及文件修改意见，查阅请示汇报的微信沟通记录、台州市住房公积金管理中心临海分中心有关备案登记文件和验审报告书等。</p> <p>③2020年1月8日，赵年高代表显名股东向钱云冰请示高宇液压废料招投标事宜，查阅赵年高、财务负责人等签署确认的招标书，以及请示汇报的微信沟通记录。</p> <p>④2020年6月29日，赵年高代表显名股东向钱云冰请示高宇液压供应商嵊州八达银行贷款续期担保事宜，查阅请示汇报的微信沟通记录。</p> <p>⑤2020年11月24日，赵年高代表显名股东向钱云冰请示高宇液压聘任重要员工定薪及薪酬发放事宜，查阅请示汇报的微信沟通记录。</p>
<p>有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额</p>	<p>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。</p>	<p>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，将相应转让款转至钱云冰。</p>	<p>查阅钱云冰收购高宇液压股权协议、钱云冰与赵年高等人签订的股权代持协议、海宏液压收购高宇液压股权协议、钱云冰及赵年高的银行流水，根据钱云冰2019年收购赵年高等所持57%高宇液压股权所签订的代持协议，2020年赵年高在收到海宏液压支付的股权转让款后，将相应款项转至实际股权持有人钱云冰。</p>

综上所述,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、汤立生等人均认可钱云冰对高宇液压的控制权。2019年10月至2020年12月之间,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;同时,钱云冰选择并委派高宇液压的财务负责人以加强对高宇液压的财务及资金方面的管控。通过核实赵年高以及财务负责人与钱云冰沟通、请示的留痕文件或微信记录,以及钱云冰部署高宇液压经营管理工作的会议记录等一系列资料,认定钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压的实际控制权具备合理性。

二、进一步说明认定2020年12月发行人收购高宇液压属于同一控制下企业合并的依据是否充分。

(一) 海宏液压与高宇液压在合并前均受同一方最终控制

《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。”

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。

如前所述,钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压57%的控制权并实质控制高宇液压。

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。

（二）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。

综上所述，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。

三、假设 2020 年 12 月发行人收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，逐一列示对发行人财务数据、板块定位、发行上市条件等方面的影响。

假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，对公司财务数据、板块定位及发行上市条件的影响如下：

(一) 对公司财务数据的影响

假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理, 对公司各期的总资产、净资产、商誉、营业收入和净利润等主要财务数据的影响模拟测算情况如下:

单位: 万元

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月			
	非同一控制下企业合并	同一控制下企业合并	差异	差异率
商誉	1,970.60	2,000.81	30.21	1.53%
资产总额	104,090.08	104,120.29	30.21	0.03%
负债总额	33,819.28	33,819.28	-	-
归属于母公司的所有者权益	70,270.80	70,301.01	30.21	0.04%
营业收入	33,160.79	33,160.79	-	-
净利润	6,719.02	6,719.02	-	-
归属于母公司的净利润	6,719.02	6,719.02	-	-
扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	6,383.62	6,383.62	-	-

(续)

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度			
	非同一控制下企业合并	同一控制下企业合并	差异	差异率
商誉	1,970.60	2,000.81	30.21	1.53%
资产总额	93,524.37	93,554.58	30.21	0.03%
负债总额	29,989.14	29,989.14	-	-
归属于母公司的所有者权益	63,535.23	63,565.44	30.21	0.05%
营业收入	54,887.89	54,887.89	-	-
净利润	12,165.17	12,165.17	-	-
归属于母公司的净利润	12,165.17	12,165.17	-	-
扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	10,049.44	10,049.44	-	-

(续)

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三轮审核问询函之回复

项目	2021年12月31日/2021年度			
	非同一控制下企业合并	同一控制下企业合并	差异	差异率
商誉	1,970.60	2,000.81	30.21	1.53%
资产总额	86,267.04	86,297.25	30.21	0.04%
负债总额	31,440.79	31,440.79	-	-
归属于母公司的所有者权益	54,826.25	54,856.46	30.21	0.06%
营业收入	54,188.45	54,188.45	-	-
净利润	9,938.30	10,164.67	226.37	2.28%
归属于母公司的净利润	9,938.30	10,164.67	226.37	2.28%
扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	8,854.89	9,081.26	226.37	2.56%

(续)

项目	2020年12月31日/2020年度			
	非同一控制下企业合并	同一控制下企业合并	差异	差异率
商誉	1,970.60	2,000.81	30.21	1.53%
资产总额	99,057.66	98,861.51	-196.16	-0.20%
负债总额	48,837.08	48,837.08	-	-
归属于母公司的所有者权益	50,220.58	50,024.42	-196.16	-0.39%
营业收入	25,831.45	40,854.73	15,023.28	58.16%
净利润	4,595.82	7,258.74	2,662.91	57.94%
归属于母公司的净利润	4,595.82	6,016.34	1,420.52	30.91%
扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	2,804.38	2,578.01	-226.37	-8.07%

注 1：上表中商誉主要为 2020 年 4 月公司非同一控制下收购安正铸造所产生的 1,840.51 万元，其余为 2020 年 12 月公司收购高宇液压而产生。2020 年 12 月公司收购高宇液压 100% 股权构成同一控制下企业合并，本次收购不新增商誉，160.30 万元商誉系 2019 年 10 月公司实际控制人钱云冰收购高宇液压 57% 的股权所产生（具体论述详见注 2）；若本次收购构成非同一控制下企业合并，则产生商誉 130.09 万元。两种处理方式下商誉相差 30.21 万元，差异较小，主要受前后两次支付的对价差异以及期间高宇液压实现的净利润影响。

注 2：《企业会计准则解释第 6 号》第二条规定“同一控制下的企业合并，是指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，且该控制不是暂时性的。从最终控制方的角度看，其在合并前后实际控制的经济资源并没有发生变化，因此有关交易事项不应视为购买。合并方编制财务报表时，在被合并方是最终控制方以前年度从第三方收购来的情况下，应视同合并后形成的报告主体自最终控制方开始实施控制时起，一直是一体化存续下来的，应以被合并方的资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方财务报表中的账面价值为基础，进行相关会计处理。合并方的财务报表比较数据追溯调整的期

间应不早于双方处于最终控制方的控制之下孰晚的时间。”因此，同一控制下的企业合并，被合并方最初无论是由最终控制方个人还是其控制的其他企业从第三方收购而来，对于最终控制方而言，其在合并前后实际控制的经济资源并没有发生变化，故均应基于最终控制方视角按照一体化存续原则“下推”到合并方，做出同样的会计处理。故对于 2019 年 10 月由钱云冰个人收购高宇液压 57% 股权的事项，虽然钱云冰个人本身不编制合并财务报表，但亦应假设对其编制虚拟合并财务报表，然后将该虚拟合并财务报表中的处理结果下推至公司合并财务报表，故 2019 年 10 月公司实际控制人钱云冰收购高宇液压 57% 的股权所产生的商誉 160.30 万元（即钱云冰所支付的对价（10,295.00 万元）超出高宇液压彼时可辨认净资产公允价值份额的差额（17,780.17 万元*57%）的部分）“下推”至公司合并财务报表中，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。

高宇液压不同合并形式认定对公司主要财务数据的影响主要体现在 2020 年。非同一控制下合并高宇液压仅合并其资产负债表，对利润表不进行合并，因此营业收入、净利润及归母净利润变化较大；同一控制下合并时，按照相关规定合并前实现的利润应作为非经常性损益列支，对于扣非以后的归母净利润仅有内部利润抵消 226.37 万元的影响，该影响随着时间的推移而在 2021 年消化。

（二）对公司创业板板块定位的影响

公司选择适用《创业板申报及推荐暂行规定》第三条第二套标准，即：最近三年累计研发投入金额不低于 5,000 万元，且最近三年营业收入复合增长率不低于 20%。

报告期内，公司财务指标满足该规定第三条第二套指标的相关要求：

相关指标	同一控制下合并		模拟非同一控制下合并	
	是否符合	指标情况	是否符合	模拟指标情况
最近三年累计研发投入金额不低于 5,000 万元	是	2020 年度至 2022 年度，公司研发费用分别为 2,291.00 万元、3,179.22 万元和 3,626.59 万元，最近三年累计研发投入金额为 9,096.81 万元。	是	2020 年度至 2022 年度，公司研发费用分别为 1,402.49 万元、3,179.22 万元和 3,626.59 万元，最近三年累计研发投入金额为 8,208.30 万元。
最近三年营业收入复合增长率不低于 20%	豁免符合	2020 年度至 2022 年度，公司营业收入分别为 40,854.73 万元、54,188.45 万元和 54,887.89 万元，复合增长率为 15.91%，2022 年营业收入金额大于 3 亿元，可豁免适用本条规定。	是	2020 年度至 2022 年度，公司营业收入分别为 25,831.45 万元、54,188.45 万元和 54,887.89 万元，复合增长率为 45.77%。

从上表可知，假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，主要财务指标仍符合《创业板申报及推荐暂行规定》第三条第二套标准，

此外，公司所处行业不属于《创业板申报及推荐暂行规定》第五条规定的原则上不支持其申报在创业板发行上市或禁止类行业，公司不断进行技术创新、产品创新、模式创新，并积极进行新旧产业融合，符合创业板定位。因此，假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，对公司符合《创业板申报及推荐暂行规定》的板块定位要求不构成影响。

（三）对公司发行上市条件的影响

公司本次发行上市选择《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》2.1.2 条第一款“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”作为上市标准。

同一控制下合并	非同一控制下合并
公司 2021 年度、2022 年度归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 9,081.26 万元、10,049.44 万元，合计为 19,130.70 万元，满足所选择的上市标准。	假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，公司 2021 年度、2022 年度归属于母公司所有者的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 8,854.89 万元、10,049.44 万元，合计为 18,904.33 万元，满足所选择的上市标准。

如上表所示，假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，对公司符合发行上市条件不构成影响。同时，本次重组后公司已完整运行 2 个会计年度，被重组方高宇液压已纳入尽职调查范围，符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的相关规定。

综上所述，假设 2020 年 12 月公司收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，对公司主要财务数据的影响主要体现在 2020 年，其中，非同一控制下合并高宇液压仅合并其资产负债表，对利润表不进行合并，因此营业收入、净利润及归母净利润变化较大，而同一控制下合并时按照相关规定合并前实现的利润应作为非经常性损益列支，对于扣非以后的归母净利润仅有内部利润抵消 226.37 万元的影响，该影响随着时间的推移而在 2021 年消化；不同合并形式对公司符合创业板板块定位要求、发行上市条件均不构成影响。

【会计师回复】

（一）请保荐人、申报会计师、发行人律师对控制权归属认定事项的真实性、证据充分性、依据合规性等予以审慎判断、妥善处理和重点关注，并出具明确意见。

申报会计师针对控制权归属认定事项的真实性、证据充分性、依据合规性主要执行以下核查程序：

1、结合钱云冰与赵年高等人签署的代持协议规定，钱云冰取得高宇液压 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。查阅截至 2019 年 10 月 31 日，钱云冰累计向赵年高等人支付股权转让对价 8,700 万元的银行回单，占本次交易暂估对价的比例为 81.31%。从股权转让协议的相关约定及款项的支付比例角度而言，钱云冰已于 2019 年 10 月末取得高宇液压 57% 股权，钱云冰获取高宇液压控制权的事项具备真实性。

2、根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条关于“控制”的规定，查阅高宇液压彼时有效的《公司章程》，以及钱云冰按照协议约定已累计支付超过 80% 的股权转让款凭单等资料，以证实钱云冰拥有对高宇液压半数以上的表决权，满足“投资方拥有对被投资方的权力”的条件；查阅高宇液压 2020 年 11 月股东会决议文件，查阅钱云冰与赵年高等人签订的《代持协议书》有关实际股东钱云冰权利以及钱云冰对高宇液压重要管理者任命的主要条款、钱云冰签署的《授权委托书》选择人员委派至高宇液压担任财务负责人，查阅钱云冰向高宇液压管理层进行工作部署的《高宇会面会议记录》，查阅高宇液压废料招投标等重要财务事项的文件，查阅高宇液压财务负责人接受委派后向钱云冰请示汇报银行贷款抵押、银行账户开户、预付设备采购款等重大财务事项的沟通记录，查阅赵年高代表显名股东向钱云冰请示汇报重要经营管理事项的微信沟通记录等资料，以证实钱云冰通过参与高宇液压的相关活动而享有可变回报，满足“通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报”的条件；查阅钱云冰收购高宇液压股权协议、钱云冰与赵年高等人签订的股权代持协议、海宏液压收购高宇液压股权协议、钱云冰及赵年高的银行流水等资料，以证实钱云冰有能力运用对高宇液

压的权力影响其回报金额，满足“有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额”的条件。因此，认定钱云冰于 2019 年 10 月获取高宇液压控制权的证据充分。

3、参考《中华人民共和国民法典》第 1065 条和第 1062 条等相关规定，以及《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南的相关规定，从相关法律法规的规定判断海宏液压与高宇液压在合并前后均受同一方最终控制，且该控制并非暂时性的，钱云冰于 2019 年 10 月获取高宇液压控制权的判断依据具备合规性。

经核查，申报会计师认为：基于实质重于形式的原则认定钱云冰于 2019 年 10 月拥有 57%高宇液压的股份并实质控制高宇液压，海宏液压与高宇液压在 2020 年 12 月属于同一控制下企业合并，认定事项真实、证据充分、依据合规，符合《企业会计准则》的相关规定和发行人及高宇液压的实际经营管理情况，具备合理性。

（二）核查程序

申报会计师主要履行以下核查程序：

1、对照《企业会计准则》关于控制的三要素，结合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。

2、查阅高宇液压彼时有效的《公司章程》。

3、查阅钱云冰与赵年高等人签订的高宇液压 57%股权转让协议，并核实钱云冰按照协议约定累计支付超过 80%的股权转让款凭单。

4、查阅高宇液压 2020 年 11 月召开股东会审议原全部股东股权转让给海宏液压的决议。

5、查阅钱云冰与赵年高等 8 人签订的《代持协议书》，了解关于实际股东钱云冰权利以及钱云冰对高宇液压重要管理者任命的主要条款。

6、查阅 2019 年 11 月 16 日关于钱云冰向高宇液压管理层进行工作部署的《高宇会面会议记录》，了解钱云冰部署高宇液压 2020 年度销售及利润目标，以及部署高宇液压管理层整体保持不变及职责分工的工作安排。

7、查阅钱云冰委任高宇液压财务负责人所签署的《授权委托书》，以及招标书、微信请示汇报重大财务事项的沟通记录等财务负责人接受委派后行使权限的相关资料。

8、查阅赵年高代表显名股东向钱云冰汇报请示日常经营管理重要决策事项的微信沟通记录以及相关签字文件，核实钱云冰实际拥有高宇液压日常经营管理决策部署的权利。

9、假设2020年12月发行人收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，模拟测算对发行人总资产、净资产、商誉、营业收入、净利润等主要财务数据的影响，以及主要财务数据对发行人创业板板块定位、发行上市条件的影响。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、自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、汤立生等人均认可钱云冰对高宇液压的控制权。2019年10月至2020年12月之间，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；同时，钱云冰选择并委派高宇液压的财务负责人以加强对高宇液压的财务及资金方面的管控。通过核实赵年高以及财务负责人与钱云冰沟通、请示的留痕文件或微信记录，以及钱云冰部署高宇液压经营管理工作的会议记录等一系列资料，认定钱云冰于2019年10月31日取得高宇液压的实际控制权具备合理性。

2、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、发行人的实际控制人存在形式上差异，但钱云冰、丁颖为夫妻关系，系天然一致行动人，因此基于实质重于形式的原则认定海宏液压、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》的相关规定和发行人及高宇液压的实际经营管理情况，具备合理性。

3、假设2020年12月发行人收购高宇液压按照非同一控制下企业合并处理，对发行人主要财务数据的影响主要体现在2020年，其中，非同一控制下合并高宇液压仅合并其资产负债表，对利润表不进行合并，因此营业收入、净利润及归母净利润变化较大，而同一控制下合并时按照相关规定合并前实现的利润应作为非经常性损益列支，对于扣非以后的归母净利润仅有内部利润抵消226.37万元的影响，该影响随着时间的推移而在2021年消化；不同合并形式对发行人符合创业板板块定位要求、发行上市条件均不构成影响。

问题7 关于现金分红与募集资金使用

申报材料及前次审核问询回复显示：

(1) 报告期内，公司曾实施三次现金分红，其中控股股东东昌工业、第二大股东东涛机械（系实际控制人钱云冰控制）将所获现金分红主要用于偿还对公司资金占用、银行贷款、日常生产经营等。

(2) 公司拟将5,000.00万元募集资金用于补充流动资金。

请发行人：

(1) 说明报告期内进行现金分红的原因及合理性，东昌工业、东涛机械将分红所得用于归还所欠公司款项的合理性。

(2) 结合问题（1），以及补流资金测算合理性等，进一步说明使用募集资金补充流动资金的合理性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明报告期内进行现金分红的原因及合理性，东昌工业、东涛机械将分红所得用于归还所欠公司款项的合理性。

（一）报告期内进行现金分红的原因及合理性

报告期内，公司共进行三次现金分红，金额分别为 9,558.00 万元、6,690.60 万元和 5,193.00 万元，以上分红均按照《公司法》和《公司章程》相关规定提取法定公积金，提请股东大会审议通过，不存在违规分红和超额分配利润的情况。公司进行现金分红的原因及合理性如下：

1、增强投资者信心，激励核心骨干员工，稳定经营管理团队

公司始终坚持共建共享的发展理念，实行持续稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，兼顾公司的长远发展目标、全体股东的整体利益及自身可持续发展，在业绩增长稳定、财务状况良好的前提下，始终保持利润分配政策的连续性和稳定性。

公司于 2020 年和 2021 年分别设立安吉东颖和安吉临宏两个员工持股平台，吸纳公司技术、销售、生产等核心骨干员工进入持股平台，持有公司股份比例分别为 8.71%和 2.50%；另外，2009 年设立并以核心骨干员工为主的临发投资持有公司 11.13%；上述核心骨干员工如唐秀智、谢长德、宋文秀、王祥等大多已在公司工作数十年，拥有丰富的管理、销售等工作经验，对公司长期稳定业务拓展至关重要。

公司于 2020 年分别完成对高宇液压和安正铸造的收购，其主要经营管理团队通过安吉高宇、安吉宏锦等持股平台间接持有公司股份比例合计为 2.41%和 7.05%，平台合伙人均为在高宇液压及安正铸造工作数十年的管理、技术、销售等核心骨干员工。合并后，相关核心骨干充分发挥自身在液压行业丰富的管理、研发、销售等经验，增强公司的整体经营管理实力，促进公司营业规模和净利润稳定增长，持续扩大市场影响力和行业竞争力。

公司实际控制人钱云冰、丁颖通过东昌工业、东涛机械等主体间接持有公司股份，穿透后合计间接持有公司股份比例为 47.38%；上述核心骨干员工通过各持股主体合计间接持有公司股份比例近 30%；同时，2022 年 4 月公司股票在全国股转系统挂牌并公开转让，通过股转平台引入公众投资者。

因此，公司积极分红主要基于进一步增强投资者信心，激励核心骨干员工，稳定经营管理团队，与员工和股东共享公司经营发展成果，保证公司长远发展目标，促进自身可持续发展。

2、公司具备现金分红的能力及条件

报告期内，公司经营业绩良好，实现营业收入分别为 40,854.73 万元、54,188.45 万元、54,887.89 万元和 33,160.79 万元，实现净利润分别为 7,258.74 万元、10,164.67 万元、12,165.17 万元和 6,719.02 万元，营业收入和净利润最近三年的年均复合增长率分别为 15.91%、29.46%。报告期各期末，公司现金及现金等价物余额分别为 10,425.61 万元、6,915.63 万元、8,154.29 万元和 13,463.42 万元，公司资产负债率（合并）分别为 49.40%、36.43%、32.06%和 32.48%。因此，公司业绩稳定增长、盈利能力较强、财务状况及偿债能力良好，具备现金分红的能力和条件。

3、公司现金分红以基准日未分配利润为基础

报告期内，公司三次现金分红以经营留存未分配利润为基础，具体如下：

单位：万元

分配时点	利润分配基准日	分红金额	基准日母公司未分配利润	基准日母公司未分配利润分红占比	基准日合并未分配利润	基准日合并未分配利润分红占比
2021年1月6日	2020年12月31日	9,558.00	17,297.61	55.26%	17,012.66	56.18%
2021年9月10日	2021年6月30日	6,690.60	17,102.61	39.12%	13,416.27	49.87%
2022年11月9日	2022年6月30日	5,193.00	17,288.72	30.04%	14,532.49	35.73%

注：公司依惯例在每年末根据经审计的年度财务报表计提法定盈余公积，故 2021 年半年度、2022 年半年度公司未计提法定盈余公积。

如上表所示，以各基准日母公司未分配利润为基础的分红占比分别为 55.26%、39.12%和 30.04%，以各基准日合并未分配利润为基础的分红占比分别为 56.18%、49.87%和 35.73%，分红比例均处于合理水平。公司重视投资者合理回报，也考虑公司持续经营发展，为未来新老股东分享公司收益奠定基础。

4、公司兼顾股东回报和自身长远发展目标

报告期内，公司顺应液压阀国产化、智能化趋势进行产品更新迭代、优化产品结构，持续加大机器设备的投入。2020年至2022年，公司针对清洗、珩较、精磨外圆、测试等核心工艺环节投入机器设备金额分别为2,184.73万元、2,461.08万元和2,366.21万元，2023年度公司投入4,000万元以上的先进机器设备等固定资产，以提升核心工艺的生产效率、生产自动化水平以及加工精度，不断满足下游客户对产品质量的高要求，进一步拓展市场占有率，保持产品竞争力。

因此，公司进行现金分红主要基于进一步增强投资者信心，重视股东回报，激励核心骨干员工，稳定经营管理团队，与员工和股东共享公司经营发展成果；在此基础上，也兼顾公司长远发展目标，积极进行资产投入，提升产品竞争实力，促进自身可持续发展。

5、公司现金分红未影响新老股东利益分配

报告期内，公司业绩稳定增长，盈利能力持续改善，归属于公司股东的每股净资产分别为5.93元/股、5.42元/股、6.12元/股和6.77元/股，整体呈上升趋势。报告期各期末，公司未分配利润余额分别为17,012.66万元、9,405.36万元、15,796.53万元和22,515.56万元。截至报告期末，公司未分配利润留存水平相对较高，公司利润分配的来源主要为报告期之前的经营积累，在利润分配前公司已按照《公司法》相关规定计提法定盈余公积，不存在超额分配利润导致未分配利润为负值的情形，符合《公司章程》第一百四十六条“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金”的规定。

公司股东大会已经审议通过《关于公司公开发行股票前滚存利润分配政策的议案》，公司本次发行前所形成的滚存未分配利润由本次发行完成后的新老股东持股比例共同享有。因此，报告期内公司现金分红未实质影响新老股东的利益分配。未来，公司将继续充分考虑对投资者的回报，持续保持稳定的利润分配政策。

6、公司与投资者分享收益具有一贯性

公司自2008年国企改制以来，一直秉持与股东共享公司经营发展成果的理念，重视对投资者的回报，在不影响公司自身财务状况及生产经营的前提下，积

极与股东分享收益。自 2008 年国企改制以来，曾 11 次进行现金分红，公司利润分配政策具有一贯性。

如前所述，公司在 2020 年前后通过设立员工持股平台引入公司及子公司核心骨干员工成为持有公司股份的间接股东，并通过股转系统挂牌交易引入公众投资者，为提高对核心骨干员工的激励机制，提升员工归属感，并增强对投资者的收益回报，公司实施现金分红，符合公司的长远发展目标。

未来，公司也将继续按照证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等相关规定精神，保持公司利润分配政策的一致性、合理性和稳定性。

综上所述，公司的核心骨干员工通过临发投资以及员工持股平台等主体间接持有公司近 30%的股份，并在 2022 年 4 月通过在全国股转系统挂牌并公开转让引入公众投资者，公司报告期内经营情况良好，盈利能力不断增强，进行现金分红主要是基于与投资者分享经营成果并增强投资者信心，激励核心骨干员工，稳定经营管理团队考虑；以基准日合并或母公司未分配利润为基础的现金分红比例处于合理水平，并且实施分红后公司积累的未分配利润仍然保持较高水平，本次发行前所形成的滚存未分配利润由本次发行完成后的新老股东持股比例共同享有，公司现金分红未实质影响新老股东利益分配；在此基础上，公司也兼顾自身长远发展目标，积极进行先进机器设备等固定资产投资，提升产品质量和竞争实力，促进自身可持续发展；此外，公司自 2008 年国企改制以来，一直秉持与股东共享公司经营发展成果的理念，历史上曾 11 次进行现金分红，在国企改制基础上提升盈利能力，也进一步提高对核心骨干员工的激励机制和对投资者的收益回报，提升员工归属感。因此，公司报告期内进行现金分红具有合理性。

（二）东昌工业、东涛机械将分红所得用于归还所欠公司款项的合理性

1、关联方使用分红款偿还资金占用款的情况

2020 年初，控股股东东昌工业向公司及子公司拆入资金并支付资金使用费，款项主要用于东昌工业日常生产经营、偿还借款，以及控股股东控制的其他企业大连东涛投资有限公司及大连远洲东涛房地产开发有限公司项目运营、资金周转

等用途。其中，东昌工业向公司的子公司高宇液压拆入资金 17,400.00 万元，该项资金已于 2020 年及 2021 年全部清收并支付资金使用费。东昌工业作为公司股东，在收到现金分红款后，使用其中的 2,100.00 万元用于其偿还对高宇液压的占用款。

2020 年初，东涛机械向公司及子公司拆借资金余额 4,900.00 万，2020 年新增拆借资金 3,000.00 万元，拆借资金主要用于东昌工业偿还银行贷款、东涛房地产支付房地产项目的土地出让款、工程款等用途。其中，东涛机械向公司的子公司高宇液压拆入资金 3,000.00 万，该项资金已于 2020 年及 2021 年全部清收并支付资金使用费。东涛机械作为公司股东，在收到现金分红款后，使用其中的 1,837.20 万用于偿还其对高宇液压的占用款。

2、使用现金分红偿还资金占用款的合理性

（1）公司并非为解决关联方资金占用而进行分红

如前所述，报告期内，公司进行现金分红主要是基于增强投资者信心，激励核心骨干员工，稳定经营管理团队考虑。公司实行持续稳定的利润分配政策，历来重视对投资者的合理投资回报，在公司业绩增长稳定、财务状况良好的前提下，公司始终保持利润分配政策的连续性和稳定性。因此，公司并非为了解决关联方资金占用偿还问题而专门进行分红。

东昌工业和东涛机械作为公司的股东，依法享有公司现金分红收益的权利。在取得分红款后，部分资金用于偿还对外借款具有合理性。

（2）关联方并未使用现金分红直接冲抵资金占用款

2020 年初，东昌工业和东涛机械因其日常生产经营和偿还对外借款等需要，向发行人及子公司借款，主要是向发行人子公司高宇液压借款，并按照约定利率支付利息。东昌工业和东涛机械并未采用现金分红直接抵扣资金占用款的方式，而是在收到公司依法分配的分红款后，按照其自身偿还债务的规划，使用部分分红款偿还其对高宇液压的资金占用款。

从公司取得的现金分红属于东昌工业和东涛机械投资持股的合理收益，以该类收益向高宇液压偿还资金占用款及支付资金占用费符合商业逻辑。因此，东昌工业及东涛机械使用从公司收到的部分分红款偿还资金占用具有合理性。

综上所述，东昌工业和东涛机械作为公司的股东，依法享有公司现金分红收益的权利，且公司并非为了解决关联方资金占用偿还问题而专门进行分红，因此东昌工业及东涛机械使用从公司收到的部分分红款偿还资金占用具有合理性。

二、结合问题（1），以及补流资金测算合理性等，进一步说明使用募集资金补充流动资金的合理性。

从市场前景来看，公司产品液压阀作为机械装备业不可或缺的配套组成部分，其应用场景和应用领域越来越广泛。随着下游工业车辆、工程机械、矿山机械、农业机械等领域需求不断上涨，公司液压阀市场空间将进一步提升。从公司业务发展来看，报告期内公司业务规模持续扩大，营业收入逐年增加，2020年至2022年的复合增长率达15.91%，报告期各期，公司产品液压阀的平均产销率为104.49%，平均产能利用率达105.13%，公司业务的快速扩张对公司的生产制造能力和营运能力提出更高的要求。未来，随着募投项目落地开展，公司业务规模将进一步扩大，对日常营运资金的需求也将进一步提高。公司根据现阶段经营性流动资产和经营性流动负债情况以及业务增长速度等情况合理预测未来资金需求情况如下：

2020年末至2022年末，公司经营性流动资产与经营性流动负债情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收票据、应收账款等经营性流动资产	47,339.17	41,261.54	37,387.79
应付票据、应付账款等经营性流动负债	12,234.57	14,490.32	10,822.41
营业收入	54,887.89	54,188.45	40,854.73
经营性流动资产占营业收入比例	86.25%	76.14%	91.51%
经营性流动负债占营业收入比例	22.29%	26.74%	26.49%

如上表所示，报告期内，公司经营性流动资产占当年营业收入比例的平均值为84.64%，经营性流动负债占当年营业收入比例的平均值为25.17%。

假设：（1）公司未来三年的经营性流动资产和经营性流动负债占当年营业收入的比例与报告期平均值相同；（2）营业收入增长速度和报告期复合增长率 15.91% 保持一致。则公司未来三年流动资金需求情况测算如下：

单位：万元

项目	预测百分比	2022年12月31日 /2022年	2023年12月31日 /2023年预测值	2024年12月31日 /2024年预测值	2025年12月31日 /2025年预测值
营业收入	-	54,887.89	63,620.55	73,742.58	85,475.02
经营性流动资产合计①	84.64%	47,339.17	53,848.43	62,415.72	72,346.06
经营性流动负债合计②	25.17%	12,234.57	16,013.29	18,561.01	21,514.06
流动资金占用额（①-②）	-	35,104.60	37,835.14	43,854.71	50,831.99
新增流动资金需求		-	2,730.54	6,019.57	6,977.28
合计流动资金需求		-			15,727.40

根据上述测算结果，随着公司业务发展，未来三年合计流动资金缺口为 15,727.40 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金及交易性金融资产账面余额为 9,852.16 万元，短期借款账面余额为 5,588.02 万元。因此，若考虑剔除 2022 年末的货币资金和交易性金融资产账面余额，加上短期借款的账面余额后的资金缺口为 11,463.26 万元。公司拟将 5,000.00 万元募集资金用于补充流动资金具备合理性。

如上所述，当营业收入增长率与 2020 年至 2022 年复合增长率一致为 15.91% 时，资金缺口为 11,463.26 万元；在上述募投项目补充流动资金分析的基础上，假设营业收入增长率分别为 20%、15%、10%和 5%时，则公司未来三年流动资金需求情况分别如下：

单位：万元

收入增长率	项目	预测百分比	2022年12月31日 /2022年	2023年12月31日 /2023年预测值	2024年12月31日 /2024年预测值	2025年12月31日 /2025年预测值
20%	营业收入	-	54,887.89	60,925.56	73,110.67	87,732.80
	经营性流动资产合计①	84.64%	47,339.17	51,567.39	61,880.87	74,257.04
	经营性流动负债合计②	25.17%	12,234.57	15,334.96	18,401.96	22,082.35
	流动资金占用额（①-②）	-	35,104.60	36,232.43	43,478.92	52,174.70
	新增流动资金需求	-	-	1,127.83	7,246.49	8,695.78
	合计流动资金需求	-	-			17,070.10

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三轮审核问询函之回复

收入增长率	项目	预测百分比	2022年12月31日 /2022年	2023年12月31日 /2023年预测值	2024年12月31日 /2024年预测值	2025年12月31日 /2025年预测值
15%	营业收入	-	54,887.89	60,925.56	70,064.39	80,574.05
	经营性流动资产合计①	84.64%	47,339.17	51,567.39	59,302.50	68,197.88
	经营性流动负债合计②	25.17%	12,234.57	15,334.96	17,635.21	20,280.49
	流动资金占用额（①-②）	-	35,104.60	36,232.43	41,667.29	47,917.39
	新增流动资金需求	-	-	1,127.83	5,434.86	6,250.09
	合计流动资金需求	-	-	-	-	12,812.79
10%	营业收入	-	54,887.89	60,925.56	67,018.11	73,719.93
	经营性流动资产合计①	84.64%	47,339.17	51,567.39	56,724.13	62,396.54
	经营性流动负债合计②	25.17%	12,234.57	15,334.96	16,868.46	18,555.31
	流动资金占用额（①-②）	-	35,104.60	36,232.43	39,855.67	43,841.24
	新增流动资金需求	-	-	1,127.83	3,623.24	3,985.57
	合计流动资金需求	-	-	-	-	8,736.64
5%	营业收入	-	54,887.89	60,925.56	63,971.84	67,170.43
	经营性流动资产合计①	84.64%	47,339.17	51,567.39	54,145.76	56,853.05
	经营性流动负债合计②	25.17%	12,234.57	15,334.96	16,101.71	16,906.80
	流动资金占用额（①-②）	-	35,104.60	36,232.43	38,044.05	39,946.25
	新增流动资金需求	-	-	1,127.83	1,811.62	1,902.20
	合计流动资金需求	-	-	-	-	4,841.65

注：截至本报告出具之日，2023年已完结且当年度未经审计的营业收入较2022年增长率约为11%，因此上表所列2023年营业收入数据均按照11%的增长率计算列示，2024年及2025年按照20%、15%、10%、5%的增长率测算资金需求

如上表所示，假设2023年度按照未经审计的营业收入增长率11%计算，2024年度及2025年度的营业收入增长率分别为20%、15%、10%、5%时，则测算公司未来三年流动资金需求分别为17,070.10万元、12,812.79万元、8,736.64万元和4,841.65万元。

综上所述，公司综合考虑未来发展计划、本次募投项目建设周期、未来资金需求状况，决定启动本次上市募集资金计划，未来，随着募投项目落地开展，公司业务规模将进一步扩大，对日常营运资金的需求也将进一步提高，经测算，公司本次拟将5,000.00万元募集资金用于补充流动资金具有合理性。

【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、查阅发行人《公司章程》关于利润分配的相关规定。
- 2、查阅发行人历次现金分红事项的董事会和股东会决议文件、支付凭证。
- 3、查阅发行人及子公司与关联方相关的资金拆借协议，结合报告期内发行人及子公司、东昌工业、东涛机械等主体的银行流水，核实发行人与关联方之间资金拆借、本金及利息清偿情况，分析部分分红款用于偿还资金占用款的合理性。
- 4、查阅发行人募集资金投资项目的可行性研究报告，根据发行人报告期内审计报告和财务报表对未来资金需求进行模拟测算，分析本次募集资金补充流动资金的合理性。
- 5、结合发行人 2023 年度未经审计的营业收入及增长率，假设 2024 年度及 2025 年度的营业收入增长率分别为 20%、15%、10%、5%时，测算发行人未来三年流动资金需求情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人核心骨干员工通过临发投资以及员工持股平台间接持股，并在 2022 年 4 月通过在全国股转系统挂牌并公开转让引入公众投资者，发行人报告期内经营情况良好，盈利能力不断增强，进行现金分红主要是基于与投资者分享经营成果并增强投资者信心，激励核心骨干员工，稳定经营管理团队考虑；以基准日合并或母公司未分配利润为基础的现金分红比例处于合理水平，并且实施分红后发行人积累的未分配利润仍然保持较高水平，本次发行前所形成的滚存未分配利润由本次发行完成后的新老股东持股比例共同享有，发行人现金分红未实质影响新老股东利益分配；在此基础上，发行人也兼顾自身长远发展目标，积极进行先进机器设备等固定资产投资，提升产品质量和竞争实力，促进自身可持续发展；此外，发行人自 2008 年国企改制以来，一直秉持与股东共享经营发展成果的理念，历史上曾 11 次进行现金分红，在国企改制基础上提升盈利能力，

也进一步提高对核心骨干员工的激励机制和对投资者的收益回报,提升员工归属感。因此,发行人报告期内进行现金分红具有合理性。

2、东昌工业和东涛机械作为发行人的股东,依法享有发行人现金分红收益的权利,且发行人并非为了解决关联方资金占用偿还问题而专门进行分红,因此东昌工业及东涛机械收到发行人的分红款部分用于偿还资金占用具有合理性。

3、发行人综合考虑未来发展计划、本次项目建设周期、未来资金需求状况,决定启动本次上市募集资金计划,未来,随着募投项目落地开展,发行人业务规模将进一步扩大,对日常营运资金的需求也将进一步提高,经测算,发行人本次拟将 5,000.00 万元募集资金用于补充流动资金具有合理性。

(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三轮审核问询函之回复)



中国注册会计师：

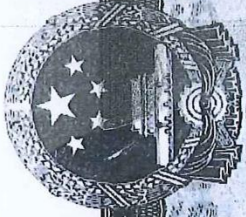


中国注册会计师：



中国·上海

二〇二四年一月十七日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 0100000020107030024

(副本)

市场主体可多途径
扫描了解更多登记、
备案、许可、变更信息、
验证信用信息服务。



仅供出报告使用,其他无效。

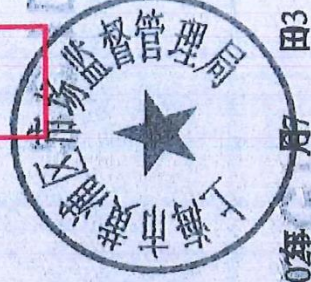
名称 立信会计师事务所(普通合伙)
类型 特殊普通合伙
执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

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 审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关审计报告、会计决算报告、会计专项审计报告、其他经济鉴证业务;法律、法规规定的其他业务。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关

第3

册

SCJDGL 2011

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。

- 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 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: 朱建家

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: 31000006

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

发证日期:
Date of Issuance: 2006 04 20



姓名	陈璐
Full name	陈璐
性别	女
Sex	女
出生日期	1979-12-19
Date of birth	1979-12-19
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

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。



2017年 4月 3日

年度检验登记
Annual Renewal Registration



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.

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



陈璐年检二维码

仅供出报告使用, 其他无效

年 /y 月 /m 日 /d

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

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

仅供出报告使用, 其他无效。

年
月
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.



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