

浙江特富发展股份有限公司

与国泰君安证券股份有限公司

《关于浙江特富发展股份有限公司股票公开转让

并挂牌申请文件的审核问询函》的回复

主办券商



（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二零二四年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2023 年 12 月 29 日出具的《关于浙江特富发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）的要求，国泰君安证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）作为浙江特富发展股份有限公司（以下简称“特富发展”或“公司”）申请在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，组织公司及其他中介机构对《审核问询函》进行了认真讨论与核查，对《审核问询函》中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动的部分，已按照《审核问询函》的要求进行修改。现逐条回复如下，请予以审查。如无特别说明，本回复使用的简称与公开转让说明书中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

《审核问询函》所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

一、基本情况	3
问题 1.一致行动关系、股权变动及境外投资.....	3
二、财务会计信息与管理层分析	15
问题 2.收入确认的合规性及收入增长的真实合理性.....	15
问题 3.毛利率水平合理性及采购的真实公允性.....	81
问题 4.存货金额大且发出商品占比高.....	106
三、其他信息	128
问题 5.重大诉讼与公司采购服务模式.....	128
问题 6.其他问题.....	162

一、基本情况

问题 1.一致行动关系、股权变动及境外投资

根据申请材料，（1）王红峻、卫小华兄弟二人合计控制公司 92.7887%的表决权，为公司的共同实际控制人；二人于 2023 年 1 月 20 日签订《一致行动协议》，约定双方作为公司董事或其推荐的董事在行使相关职权时，应以本协议约定为原则，充分保持意见的一致性，但是一方作为董事长行使相关职权时除外，……如双方无法对上述事项达成一致的，双方均同意以王红峻意见为最终一致意见。

（2）2006 年 9 月，公司前身特富有限原股东卫金海、杨志红（美籍）将所持公司的 100%股权转让给香港海基特，并由香港海基特负责缴清未实际出资部分。香港海基特于 2006 年 8 月由公司实际控制人卫小华、实际控制人王红峻配偶邵雅萍设立，历任股东为邵雅萍、卫小华、王红峻及王红峻、卫小华持股的公司 H&T ENERGY（英属维尔京群岛公司），其向特富有限实际出资来源于在境外向卢智予的借款，后于 2007 年至 2013 年期间全部归还借款本息。（3）2020 年 12 月，香港海基特将其所持公司 85.9375%的股权转让给公司实际控制人王红峻、卫小华，后香港海基特于 2023 年 7 月解散。（4）香港海基特属于国家外汇管理局相关规定中规定的特殊目的公司，王红峻、卫小华通过香港海基特持有公司股权的行为属于返程投资，由于香港海基特已解散，王红峻、卫小华已无法办理境外投资外汇补登记。（5）邵雅萍曾任公司董事，已于 2023 年 1 月离任。

请公司：（1）说明前述王红峻、卫小华签订的《一致行动协议》中关于意见一致性的除外条款的具体含义和适用情形，是否与以王红峻意见为最终一致意见的约定相冲突，并结合前述情况及协议中的其他内容说明一致行动协议能否得到有效执行。（2）说明卫金海、杨志红、卢智予与王红峻、卫小华之间的关系，卫小华、邵雅萍设立香港海基特、在设立后短时间内即收购特富有限全部股权、通过向卢智予借款方式履行实际出资义务的背景、原因及合理性，卫小华、邵雅萍及其他股东向香港海基特出资、香港海基特向卫金海、杨志红支付股份转让款的出资的形式、来源及合法合规性，结合香港海基特向卢智予借款的主要约定内容，说明相关借款的合法有效性、借款出资所涉及的部分股份是否构成代持。（3）说明香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华，并于 2023 年 7 月解散的背景、原因及合理性，是否存在规避境内外法律法规规定或

有关主管部门监管要求的情形。（4）说明特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资，以及 2020 年 12 月香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华时的外商投资批准程序的履行情况，是否需要换发相关证书。（5）结合国家外汇管理局关于补登记的办理流程、监管要求、法律责任、处理措施的相关规定以及前述香港海基特转让股权、解散的相关情况，进一步说明无法办理补登记的理由是否充分、未办理登记的事项是否构成重大违法违规行为，外汇管理部门是否对上述事项出具相关证明、发表明确意见。（6）说明邵雅萍离任公司董事的原因，是否存在规避实际控制人认定及相关监管要求的情形。（7）公开转让说明书第一节“基本情况”中“股东所持股份的限售安排”部分，将特富合伙是否为控股股东、实际控制人、一致行动人的选项填列为“否”，请核对是否准确。

请主办券商、律师就上述事项进行核查并发表意见，请律师结合行政处罚、外汇管理等相关法律法规的规定以及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引 1 号》）第 1-4 条“重大违法行为认定”的相关内容，就法律意见书中以未及时办理登记可能涉及的行政处罚不属于“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”为由认定规定的处罚金额较小、相关事项在性质上不属于重大违法违规行为的依据是否充分进行进一步说明，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明前述王红峻、卫小华签订的《一致行动协议》中关于意见一致性的除外条款的具体含义和适用情形，是否与以王红峻意见为最终一致意见的约定相冲突，并结合前述情况及协议中的其他内容说明一致行动协议能否得到有效执行。

（一）王红峻、卫小华签订的《一致行动协议》中关于意见一致性的除外条款的具体含义和适用情形，该条款与以王红峻意见为最终一致意见的约定不冲突

王红峻、卫小华签订的《一致行动协议》中关于意见一致性的除外条款为第一条第 1 款第 1 项的约定，具体为“一方作为董事长行使相关职权时除外”。

《一致行动协议》中的上述除外条款具体是指一方作为董事长行使所享有的

特殊职权、履行董事长职责的相关行为，作为董事长行使董事长享有的职权与作为董事行使董事享有的职权并不冲突；此外，现行有效的《公司章程》和申请挂牌后适用的《公司章程》均未对王红峻作为特富发展董事长或董事的相关职权做出特殊约定。因此，王红峻作为特富发展的董事、董事长，其行使董事长职权的行为及意思表示与《一致行动协议》中如双方无法就相关事项达成一致则以王红峻意见为最终一致意见的约定及实际执行结果并不冲突。

（二）一致行动协议能够得到有效执行

自报告期初至《一致行动协议》签署前，双方就公司发展的重大生产经营决策事项共同做出决策，并在董事会、股东大会中保持了一致意见，未发生过重大分歧或意见不一致的情形；自 2023 年 1 月 20 日签订《一致行动协议》之日起至本回复出具之日，公司共计召开了 7 次董事会、6 次股东大会，王红峻、卫小华均出席了相关会议，双方就公司发展的重大经营决策相关事项均保持了一致意见。王红峻、卫小华均已出具确认函，确认自《一致行动协议》签署后，王红峻与卫小华在上述相关会议表决中不存在意见冲突的情形，王红峻、卫小华均已出具承诺函；承诺在协议有效期内将严格按照《一致行动协议》的约定保持一致行动。

综上所述，王红峻、卫小华签订的《一致行动协议》中关于意见一致性的除外条款与以王红峻意见为最终一致意见的约定不冲突，《一致行动协议》能够得到有效执行。

二、说明卫金海、杨志红、卢智予与王红峻、卫小华之间的关系，卫小华、邵雅萍设立香港海基特、在设立后短时间内即收购特富有限全部股权、通过向卢智予借款方式履行实际出资义务的背景、原因及合理性，卫小华、邵雅萍及其他股东向香港海基特出资、香港海基特向卫金海、杨志红支付股份转让款的出资的形式、来源及合法合规性，结合香港海基特向卢智予借款的主要约定内容，说明相关借款的合法有效性、借款出资所涉及的部分股份是否构成代持。

（一）卫金海、杨志红、卢智予与王红峻、卫小华之间的关系

卫金海与王红峻、卫小华系父子关系；杨志红、卢智予与王红峻均从事贸易活动，彼此相识，是朋友关系。

（二）卫小华、邵雅萍设立香港海基特、在设立后短时间内即收购特富有

限全部股权、通过向卢智予借款方式履行实际出资义务的背景、原因及合理性

特富有限在设立后一直处于投入状态，业务规模和盈利情况与预期差距较大，且仍需大量资金投入。2006 年 3 月，特富有限因资金需要要求股东继续投入资金，且根据当时有效的公司章程约定，股东出资应在 2006 年 12 月 31 日前完成，但股东杨志红认为公司后续投入太大且前期未见成效，其不愿意再进行投入，拟退出特富有限。特富有限因公司发展需继续维持外商投资企业性质，双方经协商达成一致，由卫金海寻找境外公司受让杨志红所持有的特富有限的股权。同时，卫金海基于家族内部财产分配的考虑，也计划将持有的特富有限的股权转让给王红峻和卫小华。经过家族内部协商和安排，由卫小华与王红峻的妻子邵雅萍共同设立香港海基特，香港海基特通过收购卫金海和杨志红持有的特富有限股权的方式取得特富有限 100%的股权。

杨志红、卢智予与王红峻均从事贸易活动，彼此相识，是朋友关系。卢智予当时从事外贸业务，人在国内，且与王红峻有联系。特富有限当时处于建设和发展的关键时期，需要建设资金，2006 年 11 月王红峻、卫小华联系卢智予并表明拟向其进行借款。基于双方多年交情和信任，并以香港海基特股权作为担保，且特富有限拥有的房产和土地使用权增加了借款信用度，因此，卢智予及其家族控制的公司向香港海基特出借了相关款项，同时，香港海基特将股权质押给卢智予。

综上所述，卫小华、邵雅萍设立香港海基特并在短时间内收购特富有限全部股权、通过向卢智予借款的方式向特富有限履行实际出资义务具有合理性。

（三）卫小华、邵雅萍及其他股东向香港海基特出资、香港海基特向卫金海、杨志红支付股份转让款的出资的形式、来源及合法合规性

香港海基特已发行股份的已缴股款总值为港币 10,000 元，卫小华、邵雅萍已向香港海基特缴付出资，出资形式为现金，出资来源于卫小华、邵雅萍的自有资金，出资合法合规。

香港海基特向杨志红支付的股权转让款系香港海基特向卢智予的借款，并由卢智予直接支付。香港海基特向卫金海支付的股权转让款系香港海基特向卢智予的借款，由香港海基特支付至卫金海中国境内账户。根据香港李绪峰律师行出具

的法律意见书，“香港公司向境内外自然人借款并将该借款用于支付股权转让款及出资不违反香港 2006 年至今有效的法律法规的规定。”

（四）结合香港海基特向卢智予借款的主要约定内容，说明相关借款的合法有效性、借款出资所涉及的部分股份是否构成代持

香港海基特向卢智予借款的主要内容如下：香港海基特于 2006 年至 2007 年 4 月期间合计向卢智予借款 11,730,006 美元及 64 万欧元用于向杨志红、卫金海支付股权转让款及向特富有限进行实缴出资。该等借款主要来源于卢智予家族及其控制的境外公司的自有资金，借款利率为 10%，其中 335 万美元系卫金海在境内归还给卢智予在境内的亲属及其控制的公司，借款时间较短，因此双方同意不予计算利息。根据香港李绪峰律师行出具的法律意见书，“香港公司向境内外自然人借款并将该借款用于支付股权转让款及出资不违反香港 2006 年至今有效的法律法规的规定。”

根据卫金海、卢智予出具的确认函并经访谈卫金海、杨志红、卢智予，借款出资所涉及的股权不存在代持的情形。

三、说明香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华，并于 2023 年 7 月解散的背景、原因及合理性，是否存在规避境内外法律法规规定或有关主管部门监管要求的情形。

香港海基特属于境内实际控制人控制的境外企业，香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华系将境外间接控股结构调整为境内直接控股。此外，基于公司业务发展及引入战略投资机构的考虑，公司将控股股东变更为境内主体。因此，香港海基特 2020 年 12 月将持有的特富发展的股份转让给王红峻、卫小华。

香港海基特设立的目的主要为受让杨志红、卫金海持有的特富有限的股权，设立后并无实际经营业务。香港海基特在将持有的公司全部股份转让给王红峻、卫小华后，不再持有公司股份，已无继续存续必要，同时，基于降低成本的考虑，王红峻、卫小华决定解散香港海基特。

香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华，并于 2023 年 7 月解散具有合理性，不存在规避境内外法律法规规定或有关主管部门监管要求的情形。2023

年 10 月，罗夏信律师事务所出具香港法律意见书，确认香港海基特是在香港依据《公司条例》注册成立的私人股份有限公司，设立符合香港法律，截至香港法律意见书出具日，香港海基特已根据香港法律正式正当注销并解散。香港海基特在存续期间没有涉及或曾经涉及违反工商、质量与技术监督、税收、土地、房产、规划、环保、海关、外汇、人员与社保及其他相关法律法规而受到行政处罚。

综上所述，香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华，并于 2023 年 7 月解散具有合理性，不存在规避境内外法律法规规定或有关主管部门监管要求的情形。

四、说明特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资，以及 2020 年 12 月香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华时的外商投资批准程序的履行情况，是否需要换发相关证书。

（一）特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资事项已办理变更备案并取得备案回执，不涉及换发《外商投资企业批准证书》

根据增资时有效的《外商投资企业设立及变更备案管理暂行办法》（2018 年修订，已于 2020 年 1 月 1 日废止）第九条规定，经审批设立的外商投资企业发生变更，且变更后的外商投资企业不涉及国家规定实施准入特别管理措施的，应办理备案手续；完成备案的，其《外商投资企业批准证书》同时失效；第十二条规定，备案完成后，外商投资企业或其投资者可凭外商投资企业营业执照（复印件）向备案机构领取《外商投资企业设立备案回执》或《外商投资企业变更备案回执》。

特富有限设立时已取得《外商投资企业批准证书》（外经贸浙府资嘉字[2003]01728 号），为经审批设立的外商投资企业。特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资的变更事项不涉及国家规定实施准入特别管理措施，根据前述规定，该变更事项应办理备案手续，特富有限已办理备案并于 2020 年 1 月 7 日取得《外商投资企业变更备案回执》（嘉外资海宁备 202000003），《外商投资企业批准证书》同时失效。

综上所述，特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资已按规定履行备案手续并取得备案回执，无需履行外商投资批准程序，不涉及换发《外商投资企业批准证

书》。

（二）2020 年 12 月香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华需向市场监管部门办理企业变更登记，无需另行向商务主管部门报送投资信息，不涉及换发《外商投资企业批准证书》

根据股份转让时有效的《外商投资信息报告办法》（2020 年 1 月 1 日实施）第八条规定，外国投资者或者外商投资企业应当按照本办法规定通过提交初始报告、变更报告、注销报告、年度报告等方式报送投资信息；第十三条规定，外商投资企业注销或者转为内资企业的，在办理企业注销登记或者企业变更登记后视同已提交注销报告，相关信息由市场监管部门推送至商务主管部门，外商投资企业无需另行报送。

特富发展已于 2020 年 12 月 25 日办理完成上述股份转让的企业变更登记。经向海宁市商务局咨询确认，2020 年 1 月 1 日起海宁市商务局实行信息报告制。特富发展 2020 年 12 月由中外合资企业转为内资企业时，在市场监管部门办理完成企业变更登记后无需另行向商务主管部门报送投资信息。

因此，2020 年 12 月香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华已在市场监管部门办理完成企业变更登记，无需另行向商务主管部门报送投资信息，不涉及换发《外商投资企业批准证书》。

综上所述，特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资已按规定履行备案手续并取得备案回执，无需履行外商投资批准程序；2020 年 12 月香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华已向市场监管部门办理完成企业变更登记，无需另行向商务主管部门报送投资信息；上述增资和股份转让行为均不需要换发《外商投资企业批准证书》。

五、结合国家外汇管理局关于补登记的办理流程、监管要求、法律责任、处理措施的相关规定以及前述香港海基特转让股权、解散的相关情况，进一步说明无法办理补登记的理由是否充分、未办理登记的事项是否构成重大违法违规行为，外汇管理部门是否对上述事项出具相关证明、发表明确意见。

（一）公司已无法办理外汇补登记

根据 37 号文规定，中国国籍自然人王红峻、卫小华就通过香港海基特进行

返程投资事项，应向外汇管理局出具说明函说明理由，由外汇管理局根据合法性、合理性等原则办理补登记。自 37 号文实施起至 2020 年 12 月香港海基特将持有的公司 100% 的股份转让给王红峻、卫小华期间，王红峻、卫小华因对有关法规规定不熟悉，未就通过香港海基特进行返程投资事项办理补登记。

根据 37 号文所附《返程投资外汇管理所涉业务操作指引》规定，“如因转股和身份变更致持有特殊目的公司权益但不持有境内企业权益”不再“属于需要办理特殊目的公司登记”情形。香港海基特已于 2020 年 12 月将持有的公司 100% 的股份转让给王红峻、卫小华，股份转让完成后，王红峻、卫小华直接持有公司股份，通过香港海基特对公司进行返程投资的情形已消除，同时，根据香港法律意见书，香港海基特已于 2023 年 7 月解散，王红峻、卫小华已无法办理外汇补登记手续。

海宁市企业股改上市（挂牌）工作领导小组办公室协调和邀请海宁市金融办、司法局、嘉兴市金融办、国家外汇管理局嘉兴市分局相关工作人员参加就公司股东境外投资补登记事项的专题协调会议，并于 2024 年 1 月 18 日形成《关于浙江特富发展股份有限公司股东境外投资补登记的协调会议纪要》（以下称“《会议纪要》”）。根据《会议纪要》，香港海基特已于 2020 年 12 月将持有的特富发展全部股份转让给王红峻、卫小华并已于 2023 年 7 月解散，已无法办理外汇补登记手续。

（二）未办理补登记不构成重大违法违规行为

1、未办理补登记不构成《中华人民共和国行政处罚法（2021 修订）》等法律法规规定的重大违法违规行为

根据《会议纪要》，外汇管理部门对自然人处 5 万元以下的行政处罚，不属于“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”的情形；王红峻、卫小华等人自 2006 年 8 月至《会议纪要》出具日（2024 年 1 月 18 日），未因重大外汇违法违规行为被相关部门处罚，未按相关规定办理外汇补登记行为已超过规定的行政处罚时效。

根据《中华人民共和国外汇管理条例》第四十八条规定，存在违反外汇登记管理规定的，由外汇管理机关责令改正，给予警告，对机构可以处 30 万元以下

的罚款，对个人可以处 5 万元以下的罚款。王红峻、卫小华如因相关违法违规行
为受到外汇管理机关作出的行政处罚，该处罚不会构成本次挂牌的实质性法律障
碍，具体分析如下：

（1）由于王红峻、卫小华对相关规定不熟悉，故在 37 号文实施后未就通过
香港海基特进行返程投资事项办理外汇补登记，特富有限/公司及王红峻、卫小
华均不存在逃避外汇监管的主观故意，且在 37 号文实施后，特富有限/公司未发
生任何资本项下外汇资金汇入或汇出；

（2）根据《中华人民共和国行政处罚法（2021 修订）》第六十三条规定，
行政机关拟作出“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”的行政处罚决定，
应当告知当事人有要求听证的权利。根据《国家外汇管理局行政处罚办法（2022
修订）》第五十三条规定，外汇管理局拟给予自然人 10 万元以上罚款，在作出
行政处罚决定之前，应当告知当事人有要求听证的权利。因此，外汇管理局拟对
自然人处 5 万元以下的罚款不属于应当告知有要求听证权利的“较大数额罚
款”或“其他较重的行政处罚”的情形。

2、未办理补登记不构成《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规 则适用指引第 1 号》中规定的重大违法违规行为

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-4
重大违法行为认定”的规定具体如下：“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控
股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产
安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为
重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤
亡、社会影响恶劣等。……有以下情形之一且主办券商、律师出具明确核查结论
的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处
罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违
法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚
的，不适用上述情形。”

截至本回复出具日，相关自然人未办理外汇补登记的行为不属于危害国家安
全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的违法行为，未被外

汇管理部门作出行政处罚（含罚款），未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣。根据《会议纪要》，外汇管理部门拟对自然人处 5 万元以下的行政处罚不属于应当告知有要求听证权利的“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”的情形。

综上所述，根据《会议纪要》，王红峻、卫小华曾通过香港海基特间接持有特富有限/公司股份的情形已无法办理外汇补登记；王红峻、卫小华等人自 2006 年 8 月至《会议纪要》出具日（2024 年 1 月 18 日），未因重大外汇违法违规行为被相关部门处罚，未按相关规定办理外汇补登记行为已超过规定的行政处罚时效，外汇管理局对自然人处 5 万元以下的行政处罚，不属于“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”的情形。

六、说明邵雅萍离任公司董事的原因，是否存在规避实际控制人认定及相关监管要求的情形。

邵雅萍离任公司董事主要系因为公司进行董事会的正常换届选举，同时为优化董事会的构成，规范和完善公司治理结构，公司董事会人数由 5 名调整为 7 名，其中 3 名为独立董事。邵雅萍离任公司董事不存在规避实际控制人认定及相关监管要求的情形。

七、公开转让说明书第一节“基本情况”中“股东所持股份的限售安排”部分，将特富合伙是否为控股股东、实际控制人、一致行动人的选项填列为“否”，请核对是否准确。

公司已对公开转让说明书“第一节 基本情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“3、股东所持股份的限售安排”部分进行修改，将特富合伙是否为控股股东、实际控制人、一致行动人的选项填列为“是”。

八、请主办券商、律师就上述事项进行核查并发表意见，请律师结合行政处罚、外汇管理等相关法律法规的规定以及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引 1 号》）第 1-4 条“重大违法行为认定”的相关内容，就法律意见书中以未及时办理登记可能涉及的行政处罚不属于“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”为由认定规定的

处罚金额较小、相关事项在性质上不属于重大违法违规行为的依据是否充分进行进一步说明，并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅现行有效的公司章程、相关制度及本次挂牌后适用的章程、王红峻、卫小华签订的《一致行动协议》、出具的确认函并访谈王红峻、卫小华，确认关于意见一致性除外条款的具体含义和适用情形，核查董事长职权的相关内容；

2、查阅 2023 年 1 月 20 日后召开的股东大会、董事会的会议决议、会议记录、表决票等会议文件、王红峻、卫小华出具的确认函并访谈王红峻、卫小华，核查关于公司发展的重大生产经营决策事项的决策情况及王红峻、卫小华在董事会、股东大会中的表决情况，确认王红峻、卫小华是否保持了一致表决意见；取得王红峻、卫小华出具的承诺函，王红峻、卫小华承诺在协议有效期内双方将严格按照《一致行动协议》的约定保持一致行动；

3、访谈卫金海、杨志红、卢智予、王红峻、卫小华，核查和了解各方关系，核查卫小华、邵雅萍设立香港海基特、在设立后短时间内即收购特富有限全部股权、通过向卢智予借款方式履行实际出资义务的背景、原因及合理性；

4、查阅卫小华、邵雅萍出具的说明、香港海基特的周年申报表、香港李绪峰律师行出具的法律意见书并访谈卫金海、杨志红、卢智予、卫小华，核查卫小华、邵雅萍及其他股东向香港海基特出资、香港海基特向卫金海、杨志红支付股份转让款的出资的形式、来源及合法合规性；

5、查阅卫金海、卢智予出具的确认函、香港李绪峰律师行出具的法律意见书，并访谈卫金海、杨志红、卢智予、王红峻、卫小华，核查香港海基特向卢智予借款的主要约定内容、相关借款的合法有效性、借款出资所涉及的部分股份是否构成代持；

6、查阅王红峻、卫小华出具的确认函、罗夏信律师事务所出具的香港法律意见书并访谈王红峻、卫小华，查询企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等的公开披露信息，核查香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华并于 2023 年 7 月解散的背景、原因及合理性，核查是否存在规避境内外法律法规

定或有关主管部门监管要求的情形，核查和确认香港海基特是否存在受到行政处罚的情形；

7、查询《外商投资企业设立及变更备案管理暂行办法》《外商投资信息报告办法》等相关法律法规、查阅公司企业登记资料、《外商投资企业批准证书》（外经贸浙府资嘉字[2003]01728 号）、《外商投资企业变更备案回执》《股份有限公司变更登记审核表》等文件，并电话咨询海宁市商务局，核查特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资及香港海基特 2020 年 12 月将公司股份转让给王红峻、卫小华时的外商投资批准程序的履行情况，确认是否需要换发相关证书；

8、获取并查阅《关于浙江特富发展股份有限公司股东境外投资补登记的协调会议纪要》、公司及王红峻、卫小华出具的说明、王红峻、卫小华出具的确认函、相关主管部门出具的无犯罪记录证明、王红峻、卫小华签署确认的调查表并经访谈王红峻、卫小华、查询中国裁判文书网、外汇管理部门等网站的公开披露信息，核查和确认是否可办理补登记、未办理登记事项是否构成重大违法违规行为；

9、查阅邵雅萍出具的说明、公司相关“三会”会议文件，核查邵雅萍离任公司董事的原因，核查是否存在规避实际控制人认定及相关监管要求的情形；

10、查阅经修改后的公开转让说明书。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、《一致行动协议》中关于意见一致性的除外条款与以王红峻意见为最终一致意见的约定不冲突，《一致行动协议》能够得到有效执行；

2、卫小华、邵雅萍设立香港海基特并在设立后短时间内收购特富有限全部股权、通过向卢智予借款的方式向特富有限履行实际出资义务具有合理性；卫小华、邵雅萍已向香港海基特缴付出资，出资形式为现金，出资来源于卫小华、邵雅萍的自有资金，出资合法合规；香港海基特向杨志红、卫金海支付股权转让款来源于向卢智予的借款，向卫金海支付方式为转账；根据香港李绪峰律师行出具的法律意见书，“香港公司向境内外自然人借款并将该借款用于支付股权转让款及出资不违反香港 2006 年至今有效的法律法规的规定”，香港海基特向卢智予

借款出资所涉及的股权不存在代持情形；

3、香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华，并于 2023 年 7 月解散具有合理性，不存在规避境内外法律法规规定或有关主管部门监管要求的情形；

4、特富合伙 2019 年 10 月向特富有限增资已按规定履行了相关备案手续，并取得海宁市商务局于 2020 年 1 月 7 日出具的《外商投资企业变更备案回执》，无需履行外商投资批准程序；2020 年 12 月香港海基特将公司股份转让给王红峻、卫小华已向市场监管部门办理完成企业变更登记，无需另行向商务主管部门报送投资信息；上述增资和股份转让行为均不需要换发《外商投资企业批准证书》；

5、根据《会议纪要》，王红峻、卫小华曾通过香港海基特间接持有特富有限股权/公司股份的情形已无法办理外汇补登记；王红峻、卫小华等人自 2006 年 8 月至《会议纪要》出具日（2024 年 1 月 18 日），未因重大外汇违法违规行为被相关部门处罚，未按相关规定办理外汇补登记行为已超过规定的行政处罚时效，外汇管理局对自然人处 5 万元以下的行政处罚，不属于“较大数额罚款”或“其他较重的行政处罚”的情形；

6、邵雅萍离任公司董事不存在规避实际控制人认定及相关监管要求的情形；

7、公司已对公开转让说明书“第一节 基本情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“3、股东所持股份的限售安排”部分进行修改。

二、财务会计信息与管理层分析

问题 2.收入确认的合规性及收入增长的真实合理性

根据申请材料：（1）公司主要产品为工业锅炉、商用锅炉、锅炉配件等，并提供保养和维修服务。（2）报告期内，公司主营业务收入稳定增长，分别为 69,398.55 万元、80,205.64 万元和 36,624.87 万元，其中经销收入占比为 24.84%、21.42%和 19.00%。（3）公司营业收入存在一定季节性，报告期第四季度收入占比为 33.47%、39.24%。

（1）收入确认合规性。请公司：①区分收入确认方法列示各类业务各期收入确认金额及占比，列表梳理各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内

外部依据、对应履约义务及平均耗时，并结合销售合同中客户签收或验收、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定，是否与同业可比公司一致；②列示第四季度确认收入的主要客户名称、合同签订时点、发货时点、验收时点、收入确认时点及依据、期后回款、退换货情况等，并说明相关项目的生产、验收周期是否与其他季度存在明显差异，是否存在调节收入情形；③列示合同负债前五名客户名称、款项余额，与结算政策、合同约定是否匹配，合同负债账龄分布及期后收入实现情况，是否存在长期未结转情形；④说明销售合同中关于质量保证、售后服务具体约定，公司承担的义务，报告期内质保相关政策是否一致，质保金与收入的配比关系，是否发生质保金（尾款）未能按时收回、豁免、无法收回的情况，公司关于质保期、质保金相关的会计处理方式及列报是否符合会计准则规定。

（2）关于经销商收入。①列示主要经销商基本情况，包括主营业务及规模、合作历史、是否主要销售公司产品、产品明细、信用政策，是否存在公司前员工等设立或参与经营的经销商，是否存在新设即与公司合作的经销商，报告期末对浙江特富热能科技有限公司大额长账龄应收账款与款清发货的经销商信用政策不一致的原因，是否存在逾期账款；②区分以经销商签收或验收作为收入确认时点的具体产品业务情形，说明是否存在同类产品业务下收入确认方式不同的情况，是否存在需要取得验收单据但仍以签收作为收入确认时点的情形；③说明各期由公司直接发货至终端客户的收入金额及占比，该类模式下运费和安装调试工作是否由公司承担，此类销售是否为买断式经销，仍以经销商签收或验收作为收入确认时点的谨慎性和合理性；如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对公司收入确认的具体影响；④说明经销商是否均在确定终端客户需求后向公司采购，经销商是否需要提前备货，并结合期后回款、退换货情况等说明终端销售实现情况及期末库存水平的合理性。

（3）收入增长的真实合理性。请公司：①结合各类产品单价、销量的变化分析报告期内收入增长的原因，是否与行业增速、可比公司收入变动一致；②说明不同销售模式下新客户开发及订单获取的具体方式、比例，并按照销售规模分层列示各期客户的数量、销售金额及占比，各期由存量 and 新增客户贡献的销售金额及占比，并进行变动情况分析，存量客户持续采购是否具备合理性，

公司各期收入贡献主要来自于存量还是新增客户及合理性。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并：（1）说明在客户分散度较高情况下对收入真实性、准确性的核查过程、方法和结论，包括但不限于客户核查的方式及范围、比例、收入确认内外部证据是否完整充分、是否存在跨期确认收入情形等；（2）按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-17 进行核查，详细说明对经销商收入的核查过程、核查方法、核查范围和比例、获取的证据及结果。

【回复】

一、收入确认合规性。请公司：①区分收入确认方法列示各类业务各期收入确认金额及占比，列表梳理各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务及平均耗时，并结合销售合同中客户签收或验收、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定，是否与同业可比公司一致；②列示第四季度确认收入的主要客户名称、合同签订时点、发货时点、验收时点、收入确认时点及依据、期后回款、退换货情况等，并说明相关项目的生产、验收周期是否与其他季度存在明显差异，是否存在调节收入情形；③列示合同负债前五名客户名称、款项余额，与结算政策、合同约定是否匹配，合同负债账龄分布及期后收入实现情况，是否存在长期未结转情形；④说明销售合同中关于质量保证、售后服务具体约定，公司承担的义务，报告期内质保相关政策是否一致，质保金与收入的配比关系，是否发生质保金（尾款）未能按时收回、豁免、无法收回的情况，公司关于质保期、质保金相关的会计处理方式及列报是否符合会计准则规定。

（一）区分收入确认方法列示各类业务各期收入确认金额及占比，列表梳理各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务及平均耗时，并结合销售合同中客户签收或验收、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定，是否与同业可比公司一致

1、区分收入确认方法列示各类业务各期收入确认金额及占比情况

客户根据锅炉安装调试技术难度、自身或委托第三方安装调试锅炉的经济性

和工作效率等因素比较的基础上，确定锅炉安装调试工作是否自行负责，并在合同中予以明确。如客户自身不具备相应的安装调试能力或难以自行取得经济的第三方安装调试服务，则约定由公司提供安装调试服务，相关项目主要为安装调试技术复杂度较高或实施规模较大的大型锅炉项目；如客户自身具备安装调试能力或能够自行取得经济的第三方安装调试服务，通常约定公司仅负责供货，不负责锅炉安装调试工作，相关项目主要为提供标准化程度较高的商用锅炉、技术难度相对较低的中小型工业锅炉产品。

公司根据合同约定的安装调试义务不同，分别采用验收和签收两种方法确认收入，由公司承担安装调试义务的，采用验收方式确认收入，公司不承担安装调试义务的，采用签收方式确认收入。报告期内，公司主要产品为工业锅炉和商用锅炉，两类产品合计收入占营业收入比例分别为 93.04%、96.14%和 97.28%，公司主要产品按照验收和签收两种收入确认方法分类如下：

单位：万元

产品类别	收入确认方法	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
工业锅炉	验收	25,243.16	68.12%	44,409.41	54.88%	32,903.66	47.03%
	签收	5,360.50	14.47%	15,008.22	18.55%	18,359.95	26.24%
商用锅炉	验收	4,365.32	11.78%	15,920.87	19.68%	11,354.06	16.23%
	签收	1,082.76	2.92%	2,453.92	3.03%	2,477.23	3.54%
合计	验收	29,608.47	79.90%	60,330.27	74.56%	44,257.71	63.25%
	签收	6,443.26	17.39%	17,462.14	21.58%	20,837.18	29.78%

公司产品主要面向工业用热、城镇供暖和商业用暖等应用场景，下游客户以大型工业企业、城镇集中供暖单位为主，该等客户对于锅炉的技术参数、性能指标、运行稳定性等要求较高，锅炉安装调试过程相对复杂，通常需要公司提供锅炉安装调试服务，故报告期内采用验收方式确认收入的占比较高。同时随着公司项目规模的不断扩大，以验收方式确认收入的比例逐期上升。

2、各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务及平均耗时情况

公司主营业务为洁净能源热能装备的设计、研发、生产和销售，主要产品包括工业锅炉和商用锅炉。公司主要业务流程包括合同签订、材料采购、生产入库、

产品发货、安装调试、签收验收、收入确认等环节，相关内外部依据、履约义务及平均耗时情况如下：

主要环节	主要环节描述	内外部依据	履约义务	平均耗时
合同签订	公司与客户签订销售合同	销售合同、合同评审单	-	-
材料采购	生产部门根据销售订单编制生产计划并向采购部门下达采购需求。采购部门根据生产计划 and 公司安全库存水平形成采购清单，选择合适供应商进行采购并办理入库	销售订单、生产计划单、采购合同、采购入库单	按照销售合同约定的材料规格进行采购	0-2 个月
生产入库	生产部门按照生产计划并组织协调各个车间的生产班组按照工序实施生产，质检部门检验合格后入库	生产计划单、生产领料单、完工入库单	按照销售合同约定的制造标准及技术要求进行生产	1-6 个月
产品发货	销售部门提出交货请求，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经财务部门审核通过，并经质检合格后安排发货	发货申请单、销售出库单、运输单据	公司根据买方要求，将产品运输到指定地点	7-17 个月
设备签收	公司根据合同约定交付客户进行签收	签收单据	配合客户对货物外观及数量进行清点核查	
安装调试	公司在货物运至指定地点后，组织现场人员进行锅炉设备的安装调试工作	调试卡、调试报告	公司按照合同约定，组织对锅炉设备进行安装和调试	
设备验收	配合客户对项目进行验收工作	验收报告	配合客户对项目进行验收工作	7-17 个月
收入确认	依据签收、验收单据确认收入	签收单据、调试卡、调试报告、验收报告	-	

公司产品主要应用于工业用热、城镇供暖和商业用暖等场景，从原材料领料到产品入库的平均周期通常为 1-6 个月，从产品发货到完成客户验收的平均周期通常为 7-17 个月。

3、结合销售合同中客户签收或验收、质保、结算安排等条款说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，是否符合会计准则规定，是否与同业可比公司一致

公司根据合同约定的安装调试义务不同分别采取签收和验收两种方法确认收入，不同收入确认方式下主要合同条款如下：

项目	签收方式下合同条款	验收方式下合同条款
----	-----------	-----------

客户签收	客户自提或公司在将产品运至项目现场交货时，客户根据装箱清单对设备、产品合格书及其他随机文件数量等进行核对签收	
客户验收	无验收条款	项目完成安装、调试服务后经客户验收确认
质保期	质保期通常为发货之日起 15 个月	质保期限通常为客户验收之日起 1-2 年
结算安排	通常为款清提货，部分项目采用分阶段收款的结算方式	主要采用分阶段收款进行结算，通常为合同签订后预付合同总价 20%-30%，交货前支付合同总价 30%-40%，客户验收后支付合同总价 20%-35%，质保期满后支付合同总价 5%-10%质保金

结合上述合同条款情况，公司收入确认方法与企业会计准则相关规定对照情况如下：

收入准则相关规定	合同对照情况		是否符合收入准则规定
	签收方式	验收方式	
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	根据合同约定，公司交付商品并经客户签收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务。	根据合同约定，公司交付商品且需要安装调试并经客户验收，项目验收完成后，取得了客户签字或盖章的验收单，公司完成了商品的交付义务，因此公司就该服务享有现时收款权利，客户也就该商品或服务负有现时付款义务。一般在验收后，公司享有收取验收款的权利	是
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	根据合同约定，商品经客户签收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	根据合同约定，项目验收完成后，公司已将合同约定所有商品移交给客户并完成安装调试工作，并已达到可运行状态，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	是
公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品			是
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，商品交付给客户，客户能够完全控制商品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个设备所有权相关的主要风险和报酬已转移	项目验收完成后，设备交付给客户，客户能够完全控制并使用该设备，能够从中获得几乎全部经济利益，整个设备所有权相关的主要风险和报酬已转移	是
客户已接受该商品或服务	公司在商品经客户签收后，即表示客户已接受该商品	公司在商品经客户验收后，即表示客户已接受该商品	是

由上表可知，签收方式下公司在客户签收时商品控制权转移，满足收入确认条件；验收方式下公司在产品完成安装调试并经客户验收合格取得验收资料时商品控制权转移，满足收入确认条件。综上，公司收入确认政策与合同约定相符，符合会计准则相关规定。

公司收入确认政策与同行业公司对比情况如下：

公司名称	收入确认政策
西子洁能	公司锅炉设备及其他备件等销售属于在某一时点履行的履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已收取价款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认。
华光环能	商品向境外客户销售时，以报关单上的出口日期作为收入确认时点；向境内客户销售时，锅炉设备按照主要部件发货并经客户签收确认，以客户签收时点作为收入确认的时点。
海陆重工	公司锅炉及配套等产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，具体确认方法如下：（1）合同约定由公司负责送货且无需现场安装的，以产品已经发出并送达客户指定地点，经客户签收确认时客户即取得所转让商品控制权，此时确认为销售收入实现；（2）合同约定由客户自提且无需安装的，以客户自提并在提货单上签收确认时客户即取得所转让商品控制权，此时确认销售收入实现；（3）现场制作的产品，以产品完工经客户验收合格并在交接单上签收时客户即取得所转让商品控制权，此时确认销售收入实现；（4）合同约定需要由公司现场安装的产品，以产品完成安装并经客户验收合格，并在交接单上签收时客户即取得所转让商品控制权，此时确认销售收入实现。
迪森股份	新能源及清洁能源应用装备主要部件发出并经客户签收，不需调试安装的，以发货单上客户签收时点作为收入确认依据；需经过调试或者附带少许安装的，经调试验收或安装验收合格后，确认收入实现。产品出口外销，以货运提单作为收入确认依据。
力聚热能	（1）机组销售：公司的主要销售收入为机组销售收入，销售收入确认的具体原则如下：根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，完成调试后，确认收入。（2）维保服务：公司维保服务的主要内容为公司所销售的机组设备质保期期满后，若业主方需要公司持续提供服务，则公司会向该等客户收取相应的维保费用，具体可分为保养服务和维修服务两类，其中：保养服务的收入确认政策为在提供维保服务的期间内按照时段法确认收入；维修服务按照时点法确认收入，以提供维修服务完成的时点作为收入确认时点。
公司	公司的主要产品为工业锅炉、商用锅炉、锅炉配件、热储能装备、热储能和多能互补系统，均属于在某一时点履行的履约义务，根据合同履约义务不同销售收入确认的具体原则如下：（1）合同约定由客户自提且无需安装调试，在客户自提并在提货单上签收时确认收入；（2）合同约定由公司送货但无需安装调试，在产品送达客户指定地点并经客户签收时确认收入；（3）合同约定由公司安装调试，在产品完成安装调试并经客户验收合格取得验收资料时确认收入。

由上表可知，公司与同行业公司收入确认政策不存在重大差异。

（二）列示第四季度确认收入的主要客户名称、合同签订时点、发货时点、验收时点、收入确认时点及依据、期后回款、退换货情况等，并说明相关项目的生产、验收周期是否与其他季度存在明显差异，是否存在调节收入情形

公司以原材料领料至产品入库作为生产周期，以产品发货至完成客户验收作为验收周期。报告期内，公司生产周期平均为 1-6 个月，验收周期平均为 7-17 个月。

公司第四季度与其他季度生产、验收平均周期情况对比如下：

期间	季度	生产周期	验收周期
----	----	------	------

2023 年 1-6 月	上半年	3.31 个月	14.40 个月
2022 年度	前三季度	2.64 个月	9.64 个月
	第四季度	2.39 个月	14.16 个月
2021 年度	前三季度	3.06 个月	13.23 个月
	第四季度	3.57 个月	11.71 个月

如上表所示，2022 年第四季度、2023 年上半年验收周期较其他季度有所延长，主要系 2022 年公共卫生事件管控时间较长，直至 2022 年末全面解除，部分项目受此影响验收时间有所延后。此外，由于部分项目因客户项目建设进度、客户验收条件变化等客观因素影响，也导致了项目验收周期的延长。

由于公司工业客户通常在上半年立项采购、下半年完成项目验收，同时受下游采暖用户需求的季节性影响，调试验收时间集中于采暖季期间，故四季度收入占比较高。2021 年和 2022 年第四季度，公司前十大客户中项目收入金额在 100 万元以上的相关情况如下：

1、2022 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占第四季度营业收入比例 (%)	合同签订时点	发货时点	收入确认时点	收入确认依据	应收账款余额 [注 1]	期后回款 [注 1]	是否退换货	生产周期 (月) [注 2]	验收周期 (月) [注 2]	生产、验收周期超过平均周期的原因及期后回款较少的原因
1	太原市热力集团有限责任公司	3,272.95	10.31	2020.8	2020.9-2022.5	2022.10-2022.12	验收单	369.84	369.84	否	1	23	生产周期处于正常范围；验收周期较长，主要系项目规模较大，锅炉数量较多，客户要求使用时统一进行验收
2	咸阳市热力公司	2,893.86	9.11	2021.9	2021.12-2022.9	2022.11	验收单	1,166.56	821.46	否	3	11	生产、验收周期处于正常范围
3	酒鬼酒股份有限公司	1,555.70	4.90	2021.9	2022.7-2022.12	2022.12	验收单	431.13	390.19	否	8	5	生产周期较长，主要系客户锅炉配套土建工程建设进度滞后，公司锅炉生产进度相应调整；验收周期较短，主要系客户完成土建配套设施后，为尽快投产要求公司加快锅炉安装调试进度
4	乌恰县住房和城乡建设局	1,551.05	4.88	2022.5	2022.6-2022.12	2022.12	验收单	309.69	-	否	3	6	生产周期处于正常范围；验收周期较短，主要系集中供热民生项目，客户要求当年采暖季前完成安装调试工作
5	河南双汇投资发展股份有限公司	1,660.05	5.23	2021.5	2021.7-2022.10	2022.11	验收单	855.36	855.36	否	1	16	生产周期处于正常范围；验收周期略长，主要系锅炉数量较多，客户统一安排验收
6	贵州茅台酒股份有限公司	1,486.73	4.68	2021.9	2021.9-2022.3	2022.12	验收单	1,037.60	953.60	否	4	15	生产周期处于正常范围；验收周期略长，主要系配套的天然气管道接通较晚，影响锅炉安装调试进度；同时该客户验收流

													程相对较长，影响了验收周期
7	浙江特富热能科技有限公司	872.57	2.75	2022.1	2022.7-2022.10	2022.10	签收单	424.40	416.20	否	4	不适用	为浙江永盛科技有限公司项目，生产周期处于正常范围
		194.69	0.61	2022.3	2022.7-2022.10	2022.10	签收单	-	-	否	3	不适用	为浙江新和成药业有限公司项目，生产周期处于正常范围
8	内蒙古广聚新材料有限责任公司	840.71	2.65	2021.2	2021.8-2022.12	2022.12	验收单	293.00	-	否	6	17	生产周期处于正常范围；验收周期略长，主要为安装完成后因客户天然气负荷达不到要求无法进行调试，影响锅炉安装调试进度；同时该客户验收流程相对较长，也影响了验收周期
9	武汉药明康德新药开发有限公司	833.54	2.63	2021.12	2022.4	2022.11	验收单	-	-	否	1	7	生产周期处于正常范围；验收周期相对较短，主要系该客户急于投产，要求公司加快安装调试进度
10	河南基安建设集团有限公司	752.21	2.37	2022.8	2022.9-2022.12	2022.12	验收单	340.00	-	否	2	4	生产周期处于正常范围；验收周期较短，主要系集中供热项目，客户要求采暖季前完成安装调试工作
合计		15,914.06	50.12	-	-	-	-	5,227.58	3,806.65	-	-	-	-

[注 1]应收账款余额截止时间为 2022 年 12 月 31 日，应收账款期后回款统计日截至 2023 年 12 月 31 日；

[注 2]公司以原材料领料至产品入库作为生产周期，以产品发货至完成客户验收作为验收周期。

2、2021 年第四季度

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占第四季度营业收入比例(%)	合同签订时点	发货时点	收入确认时点	收入确认依据	应收账款余额 [注 1]	期后回款 [注 1]	是否退换货	生产周期(月) [注 2]	验收周期(月) [注 2]	生产、验收周期超过平均周期的原因及期后回款较少的原因
1	浙江特富热能科技有限公司	345.13	1.47	2019.6	2021.9-2021.12	2021.12	签收单	-	-	否	15	不适用	为中核龙原科技有限公司项目，生产周期较长，主要系终端客户为中核集团所属企业，对锅炉制造工艺要求较高，需要在锅炉制造重要节点时进行现场监造，导致生产周期较长
		327.43	1.40	2021.7	2021.10-2021.12	2021.12	签收单	-	-	否	2	不适用	为浙江芳原馨生物医药有限公司项目，生产周期处于正常范围
		261.95	1.12	2021.7	2021.7-2021.11	2021.11	签收单	-	-	否	2	不适用	为晓星氨纶（宁夏）有限公司项目，生产周期处于正常范围
		211.50	0.90	2020.9	2021.1-2021.11	2021.11	签收单	11.95	-	否	13	不适用	为云南能投硅材科技发展有限公司项目，生产周期较长，主要系终端客户的锅炉房配套基建工程进度滞后，导致现场不具备安装条件，公司相应调整了生产进度
		172.57	0.74	2020.8	2020.9-2021.11	2021.11	签收单	-	-	否	1	不适用	为山东蓝帆新材料有限公司项目，生产周期处于正常范围
		120.35	0.51	2021.7	2021.8-2021.11	2021.11	签收单	-	-	否	1	不适用	为盈科化学有限公司项目，生产周期处于正常范围
2	紫金矿业物流（厦门）有限公司	1,409.19	6.02	2020.7	2020.10-2021.9	2021.11	验收单	640.64	2.80	否	1	13	该客户生产、验收周期无异常；

序号	客户名称	收入金额	占第四季度营业收入比例(%)	合同签订时点	发货时点	收入确认时点	收入确认依据	应收账款余额 [注 1]	期后回款 [注 1]	是否退换货	生产周期(月) [注 2]	验收周期(月) [注 2]	生产、验收周期超过平均周期的原因及期后回款较少的原因
	司												由于客户内部付款流程较为复杂，导致期后回款进度较慢，回款较少
3	江苏徐矿能源股份有限公司	1,051.25	4.49	2020.1	2020.7-2021.6	2021.10	验收单	593.96	593.96	否	1	15	生产周期处于正常范围；验收周期略长，主要为项目实施地在新疆，项目执行期间由于公共卫生事件影响导致发货、安装进度缓慢，验收周期延长
4	太原市热力集团有限责任公司	1,028.85	4.39	2019.9	2019.11-2021.11	2021.10-2021.12	验收单	293.68	293.68	否	1	21	生产周期处于正常范围；验收周期较长，主要系锅炉数量较多，客户要求统一进行验收
5	石家庄高新区昌明生物技术有限公司	942.48	4.02	2021.4	2021.6-2021.12	2021.12	验收单	319.50	266.25	否	3	6	生产周期处于正常范围；验收周期较短，主要系客户急于投产，要求公司加快安装调试进度
6	塔什库尔干塔吉克自治县住房和城乡建设局	884.66	3.78	2019.8	2019.9-2021.5	2021.11	验收单	399.87	395.09	否	1	26	生产周期处于正常范围；验收周期较长，主要系项目执行中受公共卫生事件影响进度缓慢；同时由于公司只中标其中一个标段，客户要求所有标段完成后统一验收，从而拉长了验收周期
7	福莱特玻璃集团股份有限公司	672.81	2.87	2020.6	2020.9-2021.11	2021.12	验收单	75.00	75.00	否	1	15	生产、验收周期处于正常范围

序号	客户名称	收入金额	占第四季度营业收入比例(%)	合同签订时点	发货时点	收入确认时点	收入确认依据	应收账款余额 [注 1]	期后回款 [注 1]	是否退换货	生产周期(月) [注 2]	验收周期(月) [注 2]	生产、验收周期超过平均周期的原因及期后回款较少的原因
8	福建永荣锦江股份有限公司	623.28	2.66	2018.9	2019.3-2021.8	2021.11	验收单	127.86	113.50	否	15	32	生产周期较长，主要系公司本来按四台锅炉投料生产，两台锅炉发货后，由于客户旧的燃煤锅炉仍在使用，并未急于改造，因此公司调整剩余两台锅炉制造进度；验收周期较长主要系客户待环保检查完成后才开始对燃煤锅炉进行拆卸、改造，导致验收周期较长
9	杭州大地印染有限公司	491.15	2.10	2020.3	2020.10-2021.10	2021.10	签收单	55.50	-	否	5	不适用	生产周期处于正常范围，该客户自行负责安装调试，公司仅负责供货
10	陕西延长石油物资集团有限责任公司	481.25	2.05	2019.10	2019.10-2021.11	2021.11	验收单	217.52	217.52	否	4	26	生产周期处于正常范围；验收周期较长，主要系该项目为煤粉锅炉升级项目，公司发货后客户仍在使用的原煤粉锅炉，待环保检查完成后才开始使用公司燃气锅炉，因此导致验收周期较长
合计		9,023.85	38.53		-	-	-	2,735.48	1,957.80	-	-	-	-

[注 1]应收账款余额截止时间为 2021 年 12 月 31 日，应收账款期后回款统计截至 2023 年 12 月 31 日；

[注 2]公司以原材料领料至产品入库作为生产周期，以产品发货至完成客户验收作为验收周期。

综上所述，公司第四季度个别项目生产周期受客户需求调整影响存在一定波动；验收周期受项目实施环境、客户项目建设进度、

客户验收条件变化等因素影响存在个别项目验收周期较短或较长的情形，具有商业合理性，不存在调节收入情形。

(三) 列示合同负债前五名客户名称、款项余额，与结算政策、合同约定是否匹配，合同负债账龄分布及期后收入实现情况，是否存在长期未结转情形

为控制销售回款风险，公司执行较为严格的信用政策，通常在发货前会收取一定比例的货款。报告期各期末，公司合同负债前五名客户情况如下：

1、2023 年 6 月 30 日

单位：万元											
序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	账龄	合同结算条款	累计收款比例	是否与合同约定匹配	截至 2023 年 6 月末项目状态	期后收入实现情况	长期未结转原因及付款进度与合同约定不匹配的原因
1	太原市热力集团有限责任公司	2021 年太原市集中供热工程项目	4,763.13	5.25	1 年以内	货到支付 70%；安装、调试、运行合格后支付 20%；质保期满后支付剩余 10%	58.85%	是	陆续发货中	2023 年 10 月确认收入	项目规模较大，锅炉数量较多，客户要求统一安排验收，导致项目执行周期较长
				2,249.80	1-2 年						
		2022 年太原市集中供热工程项目	4,014.62	1,043.15	1 年以内	货到支付 60%；安装、调试、运行合格后支付 30%；质保期满后支付剩余 10%	30.71%	是	陆续发货中	尚未确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
2	上海申能奉贤热电有限公司	高压燃气锅炉设备采购项目	3,950.50	2,310.87	1 年以内	预付 10%；交货后支付 60%；验收后支付 20%；质保期满后支付 10%	70.00%	是	安装调试中	尚未确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
3	宜昌楚能新能源创新科技有限公司	宜昌 3#动力站锅炉、换热站项目	1,580.00	978.76	1 年以内	合同生效后预付 70%；设备到货后支付 10%；设备通过验收后支付 20%	70.00%	是	陆续发货中	2023 年 8 月确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
		宜昌 1#动力	1,580.00	838.94	1 年以	合同生效后预付 60%；设备	60.00%	否	安装调试	2023 年 9	预收款均为 1 年以内，不

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债 余额	账龄	合同结算条款	累计收 款比例	是否与 合同约定 匹配	截至 2023 年 6 月末 项目状态	期后收入 实现情况	长期未结转原因及付款进 度与合同约定不匹配的原 因	
		站锅炉、换热 站项目			内	到货后支付 20%；设备通过 验收后支付 20%			中	月确认收 入	存在长期未结转情形； 付款进度略慢于合同约 定，主要为客户付款流程 周期较长所致	
4	信义玻璃 集团	太阳能装备制 造基地项目 CD 线	1,340.00	268.00	1 年以 内	签订合同后支付 25%；3 个 月后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试 中	2023 年 9 月确认收 入	该项目为客户新建生产线 配套锅炉设备，生产线基 建工程建设周期在一年左 右，等基建满足条件后锅 炉设备才能进场安装，因 此收取预付款较长时间后 才开始执行合同	
				582.84	1-2 年							
		年产 28 万吨 节能环保玻璃 基片项目	830.00	166.00	1 年以 内	签订合同后支付 25%；3 个 月后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试 中	2023 年 10 月确认收 入		
				361.01	1-2 年							
		芜湖光伏三期 项目	433.00	86.60	1-2 年	签订合同后支付 25%；3 个 月后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试 中	2023 年 10 月确认收 入		因玻璃价格下跌，业主方 暂停余热锅炉改造项目。 2023 年 6 月业主方通知重 新启动项目
				188.34	2-3 年							
5	迪庆州热 力开发有 限责任公 司	云南迪庆供暖 维西片区项目	6,588.00	561.00	1 年以 内	合同生效后支付 30%；交付 全部合同设备后支付 40%； 双方签署验收证书后支付 25%；质保期届满后支付 5%	26.73%	是	尚未发货	尚未确认 收入	由于客户配套基建工程施 工进度滞后，安排生产较 晚	
				997.41	1-2 年							
合计				10,637.97	-							

2、2022 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	账龄	合同结算条款	累计收款比例	是否与合同约定匹配	截至 2022 年 12 月末项目状态	期后收入实现情况	长期未结转原因及付款进度与合同约定不匹配的原因
1	信义玻璃集团	太阳能装备制造基地项目 CD 线	1,340.00	268.00	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%； 验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试中	2023 年 9 月 确认收入	该项目为客户新建生产线配套锅炉设备，生产线 基建工程建设周期在一年左右，等基建满足条件后锅炉设备才能进场安 装，因此收取预付款较长时间后才开始执行合同
				582.84	1-2 年						
		太阳能装备制造基地项目 AB 线	1,340.00	670.00	1-2 年	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%； 验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试中	2023 年 2 月 确认收入	
				219.38	2-3 年						
		节能环保玻璃基片项目	830.00	166.00	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%； 验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试中	2023 年 10 月确认收入	
				361.01	1-2 年						
		芜湖光伏三期项目	433.00	86.60	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%； 验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试中	2023 年 10 月确认收入	因玻璃价格下跌，业主方 暂停余热锅炉改造项目。2023 年 6 月业主方通知 重新启动项目
				188.34	1-2 年						
2	太原市热力集团有限责任公司	2021 年太原市集中供热工程项目	4,763.13	2,249.80	1 年以内	货到支付 70%；安装、调试、 运行合格后支付 20%；质保 期满后支付剩余 10%	58.74%	是	陆续发货中	2023 年 10 月确认收入	预收款均为 1 年以内，不 存在长期未结转情形
3	迪庆州热力开发有限责任公司	云南香市城区供暖项目	4,798.00	1,164.60	2-3 年	预付 30%、货到安装验收阶段按照完工量的 80%支付、 竣工结算付至 95%、质保期 满支付 5%	27.43%	是	陆续发货中	2023 年 5 月 确认收入	由于客户配套基建工程施工进度滞后，安排生产较晚
		云南迪庆供暖维西片区项目	6,588.00	1,061.95	1 年以内	预付 30%、货到安装验收阶段按照完工量的 70%支付、 竣工结算付至 95%、质保期	18.21%	否	尚未发货	尚未确认收入	预收款均为 1 年以内，不 存在长期未结转情形； 付款进度略慢于合同约

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	账龄	合同结算条款	累计收款比例	是否与合同约定匹配	截至 2022 年 12 月末项目状态	期后收入实现情况	长期未结转原因及付款进度与合同约定不匹配的原因
						满支付 5%					定, 主要为客户付款流程较长所致
4	北京科利源热电有限公司	新馨苑新建热水锅炉工程项目	1,843.20	278.41	1-2 年	合同签订后预付 30%; 所有设备到货支付 35%; 安装调试验收合格后支付至 97%; 质保金 3%	58.86%	否	安装调试中	2023 年 3 月确认收入	试运行燃烧器性能未达约定条件, 经改进达标后, 于 2023 年 3 月完成验收; 付款进度慢于合同约定, 主要为客户付款流程较长所致
				681.08	2-3 年						
5	贵州中伟兴阳储能科技有限公司	贵州中伟设备采购项目	1,034.75	732.56	1 年以内	合同签订预付 30%; 发货前付 30%; 特检院检验安装系统水压试验合格付 20%; 安装完毕整体试运行验收合格付 15%; 质保 5%	80.00%	是	安装调试中	2023 年 5 月确认收入	预收款均为 1 年以内, 不存在长期未结转情形
		广西中伟设备采购项目	277.00	147.08	1 年以内	合同签订预付 30%; 发货前付 30%; 安装完毕整体试运行验收合格付 35%; 质保 5%	60.00%	是	安装调试中	2023 年 1 月确认收入	预收款均为 1 年以内, 不存在长期未结转情形
合计				8,857.66	-						

3、2021 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	账龄	合同结算条款	累计收款比例	是否与合同约定匹配	截至 2021 年 12 月末项目状态	期后收入实现情况	长期未结转原因及付款进度与合同约定不匹配的原因
1	信义玻璃集团	太阳能装备制造基地项目 CD 线	1,340.00	652.21	1 年以内	签订合同后支付 25%; 3 个月支付 30%; 提货支付 20%; 验收支付 15%; 质保	55.00%	是	尚未发货	2023 年 9 月确认收入	预收款均为 1 年以内, 不存在长期未结转情形

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	账龄	合同结算条款	累计收款比例	是否与合同约定匹配	截至 2021 年 12 月末项目状态	期后收入实现情况	长期未结转原因及付款进度与合同约定不匹配的原因
						10%					
		太阳能装备制造基地项目 AB 线	1,340.00	670.00	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	75.00%	否	尚未发货	2023 年 2 月 确认收入	该项目为客户新建生产线配套锅炉设备，生产线 基建工程建设周期在一年左右，等基建满足条件后锅炉设备才能进场安装，因此收取预付款较长时间后才开始执行合同
				219.38	1-2 年						
		芜湖六期光伏玻璃生产线项目	1,340.00	268.00	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	75.00%	是	安装调试中	2022 年 5 月 确认收入	
				621.38	1-2 年						
		节能环保玻璃基片项目	830.00	403.98	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	55.00%	是	尚未发货	2023 年 10 月 确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
		芜湖光伏三期项目	433.00	210.75	1 年以内	签订合同后支付 25%；3 个月 后支付 30%；提货支付 20%；验收支付 15%；质保 10%	55.00%	是	尚未发货	2023 年 10 月 确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
2	中国雄安集团智慧能源有限公司	容东片区能源站燃气锅炉采购项目	5,330.00	2,406.86	1 年以内	预付款 30%；发货前支付 30%；安装完毕支付 25%；验收合格支付 10%；质保期届满后支付 5%	54.58%	是	陆续发货中	2022 年 6 月 确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
3	迪庆州热力开发有	云南香市城区供暖项目	4,798.00	1,164.60	1-2 年	预付 30%、货到安装验收阶段按照完工量的 80%支付、	27.43%	是	陆续发货中	2023 年 5 月 确认收入	由于客户配套基建工程施工进度滞后，安排生产

序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同负债余额	账龄	合同结算条款	累计收款比例	是否与合同约定匹配	截至 2021 年 12 月末项目状态	期后收入实现情况	长期未结转原因及付款进度与合同约定不匹配的原因
	限责任公司					竣工结算付至 95%、质保期满支付 5%					较晚
4	太原市热力集团有限责任公司	2020 年太原市集中供热项目	3,698.43	1,097.15	1 年以内	货到 60%货款；安装、调试、运行合格后支付实际供货总额 30%；质保期满后支付剩余 10%	30.59%	是	陆续发货中	2022 年 11、12 月确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
5	甘肃第七建设集团股份有限公司	合作市北城区天然气集中供热项目	1,935.83	1,022.56	1 年以内	合同签订后预付 30%；锅炉本体到现场支付 30%；锅炉安装调试、验收合格后支付 35%；质保金 5%	59.92%	是	安装调试中	2022 年 9 月确认收入	预收款均为 1 年以内，不存在长期未结转情形
合计				8,736.88	-						

如上表所示，报告期各期末，公司前五大合同负债客户余额与合同结算政策总体相符，个别项目因客户内部付款流程较长，导致预收款比例略低于合同付款比例。公司严格按照收入确认政策确认收入，长期未结转项目主要系受配套设施建设进度滞缓、客户需求变化等因素影响，项目未完成客户验收工作所致，该类项目已于期后陆续结转确认收入。

（四）说明销售合同中关于质量保证、售后服务具体约定，公司承担的义务，报告期内质保相关政策是否一致，质保金与收入的配比关系，是否发生质保金（尾款）未能按时收回、豁免、无法收回的情况，公司关于质保期、质保金相关的会计处理方式及列报是否符合会计准则规定

1、说明销售合同中关于质量保证条款、售后维修服务的具体约定，公司承担的义务，报告期内质保相关政策是否一致

报告期内，公司质保政策保持一致。公司销售合同中关于质量保证条款、售后维修服务的约定通常为：售后质保期通常为自发货之日起 15 个月或项目验收之日起 1-2 年；质保金比例通常为合同总价的 5%-10%；质保期内因产品质量等原因造成的设备故障，公司负责维修或更换。

2、质保金与收入的配比关系，报告期内是否发生质保金（尾款）未能按时收回、豁免、无法收回的情况

（1）质保金与收入的配比稳定

报告期各期末，公司质保金余额与当期收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31
质保金账面余额（A）	5,903.03	5,685.32	5,121.63
质保金对应合同金额（B）	85,619.61	80,683.66	67,244.51
质保金余额占合同金额比例（C=A/B）	6.89%	7.05%	7.62%
主营业务收入（D）	36,624.87	80,205.64	69,398.55
质保金余额占主营业务收入比例（E=A/D）	16.12%	7.09%	7.38%

如上表所示，2021 年和 2022 年期末，质保金余额占合同金额的比例稳定在 7%左右，与公司 5%-10%的质保金比例相一致，公司质保金余额占主营业务收入

的比例稳定在 7%左右,与 2021 年度和 2022 年度的主营业务收入规模匹配;2023 年 6 月末,质保金余额占合同金额的比例稳定在 7%左右,与公司 5%-10%的质保金比例相一致,公司质保金余额占主营业务收入的比例为 16.12%,较 2021 年和 2022 年的比例高,主要原因为:该比例中的主营业务收入为半年度收入,规模较年度主营业务收入规模小,而公司营业收入中,下半年尤其是第四季度占比相对较高,导致该比例较年度比例高。

(2) 报告期内是否发生质保金(尾款)未能按时收回、豁免、无法收回的情况

报告期各期末,未能按时收回逾期质保金和无法收回核销质保金具体情况如下:

单位: 万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31
逾期质保金余额	3,093.70	2,570.44	1,840.65
逾期质保金期后回款	890.02	1,319.98	1,195.23
逾期质保金收回比例	28.77%	51.35%	64.94%
核销质保金余额	20.00	138.70	145.56

注: 期后回款统计截至 2023 年 12 月 31 日。

报告期内,因客户付款审批流程较长、流动性需求大等原因,公司存在逾期质保金的情形。公司已积极催收相关款项,以加快质保金的回款进度,相关款项在期后陆续回款;公司存在少量核销质保金的情形,主要系公司为加快客户回款而给予让步。

报告期内,随着公司业务规模不断扩大,逾期质保金余额出现增长。从逾期质保金结构来看,余额增加主要为报告期内新增项目产生,不存在质保金长期逾期项目大幅增长的情形。

(3) 公司关于质保期、质保金相关的会计处理方式及列报是否符合会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十三条的规定:“对于附有质量保证条款的销售,企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既

定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理。”

公司针对产品的质量问题的质量保证系向客户保证所销售商品符合既定标准，并不包含向客户保证所销售商品符合既定标准之外的服务，不构成单项履约义务，因此质保金不单独确认收入符合企业会计准则的规定。

公司的应收质保金需在按照合同约定履行完质量保证义务后收取，在此之前不具有无条件收款权，故公司将质保期内的质保金在合同资产核算；质保期满后，公司按合同约定履行完质保义务后将未按时收回的合同资产转至应收账款核算。

根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）规定，企业应按照《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的相关规定，根据公司履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。同一合同下的合同资产和合同负债应当以净额列示，其中净额为借方余额的，应当根据其流动性在“合同资产”或“其他非流动资产”项目中填列。公司应收质保金因质保金到期时间不同而具有不同的流动性，公司根据规定分类进行列报，具体情况如下：

项目	核算科目	列报科目
剩余质保期一年以内的质保金	合同资产	合同资产
剩余质保期超过一年的质保金	合同资产	合同资产
质保期满，履行完质保义务	合同资产转应收账款	应收账款

综上，公司质保金的会计处理符合企业会计准则相关规定。

二、关于经销商收入。①列示主要经销商基本情况，包括主营业务及规模、合作历史、是否主要销售公司产品、产品明细、信用政策，是否存在公司前员工等设立或参与经营的经销商，是否存在新设即与公司合作的经销商，报告期末对浙江特富热能科技有限公司大额长账龄应收账款与款清发货的经销商信用政策不一致的原因，是否存在逾期账款；②区分以经销商签收或验收作为收入确认时点的具体产品业务情形，说明是否存在同类产品业务下收入确认方式不同的情况，是否存在需要取得验收单据但仍以签收作为收入确认时点的情形；

③说明各期由公司直接发货至终端客户的收入金额及占比，该类模式下运费和安装调试工作是否由公司承担，此类销售是否为买断式经销，仍以经销商签收或验收作为收入确认时点的谨慎性和合理性；如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对公司收入确认的具体影响；④说明经销商是否均在确定终端客户需求后向公司采购，经销商是否需要提前备货，并结合期后回款、退换货情况等说明终端销售实现情况及期末库存水平的合理性。

（一）列示主要经销商基本情况，包括主营业务及规模、合作历史、是否主要销售公司产品、产品明细、信用政策，是否存在公司前员工等设立或参与经营的经销商，是否存在新设即与公司合作的经销商，报告期末对浙江特富热能科技有限公司大额长账龄应收账款与款清发货的经销商信用政策不一致的原因，是否存在逾期账款

1、列示主要经销商基本情况，包括主营业务及规模、合作历史、是否主要销售公司产品、产品明细、信用政策

报告期内，公司各期前十名经销商（按同一控制下合并口径）共有 22 家，主要经销商基本情况如下：

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	主营业务	业务规模	开始合作时间	是否主要销售公司产品	产品明细	信用政策
1	浙江特富热能科技有限公司	2005-04-15	2,000 万	特种设备销售，特种设备安装改造修理等	年均 1.3 亿左右	2010 年	否	DRS 有机热载体锅炉系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、真空热水机组系列、常压热水机组系列、余热锅炉系列、热储能装备系列、TF 角管式锅炉系列、锅炉配件	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 91%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 58%
2	杭州特富锅炉销售有限公司	2005-11-11	200 万	锅炉及配套设备销售，锅炉特种设备上门维修、保养、改造等	年均 2,200 万左右	2006 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、真空热水机组系列、常压热水机组系列、锅炉配件	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 96%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 85%
3	福建耀闽热能设备有限公司	2008-01-10	1,001 万	锅炉、压力容器销售，锅炉房工程的设计与施工等	年均 2,000 万左右	2016 年	是，2022 年向公司采购额占营收比例超过 50%	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、常压热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
4	温州特富热力技术有限公司	2013-02-21	1,000 万	锅炉及热能设备销售、安装、维修等	年均 3,800 万左右	2013 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、真空热水机组系列、锅炉配件	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 97%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 95%
5	南京特富冷暖设备有限公司	2008-11-11	600 万	锅炉销售，冷暖设备工程设计和施工等	年均 1,200 万左右	2010 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、真空热水机组系列	全部为款清发货
6	安徽特富锅炉销售有限公司	2012-07-30	700 万	锅炉、压力容器销售，锅炉安装及上门维修等	年均 1,300 万左右	2015 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、真空热水机组系列、常压热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	主营业务	业务规模	开始合作时间	是否主要销售公司产品	产品明细	信用政策
7	宁波特富锅炉销售服务有限公司	2008-09-02	500 万	锅炉及辅机设备销售, 锅炉安装及维修等	年均 2,600 万左右	2008 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS (冷凝式) 蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、真空热水机组系列、常压热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
8	河北佰德热力设备工程技术有限公司	2014-12-23	5,000 万	锅炉及辅机设备销售、安装、维修、改造等	年均 4,500 万左右	2019 年	否	SZS (冷凝式) 蒸汽热水锅炉系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、常压热水机组系列	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 83%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 56%
9	杭州威瓦能源技术有限公司	2012-08-23	3,000 万	特种设备销售, 特种设备安装改造修理等	年均 2,100 万左右	2017 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、SZS (冷凝式) 蒸汽热水锅炉系列、生物质锅炉系列、TF 角管式锅炉系列、锅炉配件	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 79%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 61%
10	金华特富锅炉设备有限公司	2018-03-16	600 万	锅炉及配件销售、安装等	年均 700 万左右	2018 年	是, 21 年向公司采购额占营收比例超过 50%	DRS 有机热载体锅炉系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS (冷凝式) 蒸汽热水锅炉系列、真空热水机组系列、锅炉配件	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 96%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 58%
11	甘肃容圣工贸有限公司	2006-03-28	960 万	锅炉及配件销售, 锅炉及辅机设备维护、保养等	年均 900 万左右	2020 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、真空热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
12	深圳市特富发展工程科技有限公司	2020-11-23	6,000 万	锅炉和暖通设备的销售、安装、维修和保养等	年均 2,000 万左右	2021 年	否	DRS 有机热载体锅炉系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、真空热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
13	深圳市富顿热能科技有限公司	2015-08-03	600 万	热能设备销售、安装、调试保养、维修等	年均 700 万左右	2017 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、常压热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	主营业务	业务规模	开始合作时间	是否主要销售公司产品	产品明细	信用政策
14	济南特富锅炉销售有限公司	2014-06-27	1,000 万	锅炉及辅机销售、安装、维修等	年均 1,800 万左右	2014 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、常压热水机组系列、真空热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
15	杭州特富锅炉成套设备有限公司	2021-03-09	1,000 万	锅炉设备销售、安装、维修等	年均 1,600 万左右	2021 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、余热锅炉系列、真空热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
16	成都特富锅炉有限公司	2012-04-23	100 万	锅炉设备销售、安装、维修等	年均 800 万左右	2012 年	是，21-22 年向公司采购额占营收比例超过 50%	SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列、生物质锅炉系列、电热蒸汽热水锅炉系列、锅炉配件	全部为款清发货
17	东莞市金诺热能设备有限公司	2006-12-21	1,000 万	锅炉销售，机电设备安装等	年均 1,300 万左右	2014 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、DRS 有机热载体锅炉系列	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 57%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 56%
18	山东特富锅炉销售有限公司	2012-09-24	2,000 万	锅炉及辅机设备销售	年均 2,100 万左右	2013 年	否	DRS 有机热载体锅炉系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、常压热水机组系列、真空热水机组系列、锅炉配件	全部为款清发货
19	山东兴科机电设备有限公司	2011-04-06	1,000 万	锅炉及配件销售，机电设备安装及维修工程等	年均 1,900 万左右	2019 年	否	DRS 有机热载体锅炉系列	全部为款清发货
20	浙江云枫机电工程有限公司	2019-06-13	1,080 万	特种设备销售、安装改造修理等	年均 700 万左右	2020 年	否	WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列、常压热水机组系列、真空热水机组系列	以款清发货为主。报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 75%，采取款清发货结算政策的订单收入

序号	经销商名称	成立时间	注册资本	主营业务	业务规模	开始合作时间	是否主要销售公司产品	产品明细	信用政策
									占比为 36%
21	西宁德福斯曼热能设备有限公司	2002-06-26	1,000 万	锅炉及辅机配件销售	年均 1,000 万左右	2022 年	否	SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、真空热水机组系列	报告期内采取款清发货结算政策的订单数量占比为 50%，采取款清发货结算政策的订单收入占比为 16%
22	湖南鼎森暖通设备有限公司	2002-09-05	1,000 万	锅炉设备销售	年均 4,300 万左右	2021 年	否	SZS（冷凝式）蒸汽热水锅炉系列、真空热水机组系列、WNS 超低氮全冷凝蒸汽热水锅炉系列	全部为款清发货

2、是否存在公司前员工等设立或参与经营的经销商，是否存在新设即与公司合作的经销商

(1) 公司前员工等设立或参与经营的经销商

报告期内，公司共有 6 家前员工设立或参与经营的经销商（以下简称“前员工经销商”）。相关前员工长期从事锅炉设备销售工作，熟悉下游客户的应用需求和公司产品技术性能特点，并在区域内拥有一定渠道信息和客户资源积累，形成了自身的商业资源；同时工业锅炉产品属于特种设备，需要定期维修保养以保持产品性能，相关客户存在锅炉维保的服务需求。因此，相关前员工离职创业成为公司的经销商，开展相关业务。

报告期各期，公司对前员工经销商的具体销售情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
		销售金额	占经销收入比例	销售金额	占经销收入比例	销售金额	占经销收入比例
1	北京海基特特富技术服务有限公司	73.98	1.05%	601.47	3.47%	228.12	1.31%
2	杭州特富锅炉成套设备有限公司	279.25	3.97%	954.77	5.51%	186.50	1.07%
3	新疆祥晖特富环保科技有限公司	-	-	71.86	0.41%	38.38	0.22%
4	海南特富锅炉销售有限公司	-	-	-	-	52.25	0.30%
5	广西特富锅炉技术有限公司	-	-	184.51	1.06%	-	-
6	杭州威瓦能源技术有限公司	609.65	8.66%	155.44	0.90%	627.56	3.61%
	合计	962.88	13.68%	1,968.05	11.36%	1,132.80	6.52%

如上表所示，报告期各期，公司对前员工经销商的合计销售金额占经销收入比例分别为 6.52%、11.36%和 13.68%，其中 2022 年比例较上年增幅较大，主要是由于杭州特富锅炉成套设备有限公司、北京海基特特富技术服务有限公司等经销商本期承接的下游客户订单较多，公司对其销售金额同比增加所致；2023 年 1-6 月的占比进一步增长，主要是杭州威瓦能源技术有限公司取得的东南亚出口订单较多，公司对其销售金额同比增加所致。

报告期内，公司对所有经销商采取统一的定价策略，主要系在成本加成定价

的基础上，根据市场竞争状况、产品性能参数、自身生产能力等因素确定最终销售价格，公司与前员工经销商销售定价具备公允性。

公司向前员工经销商销售主要产品的平均毛利率与经销渠道毛利率对比情况如下：

产品类别	经销商类别	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
工业锅炉产品	前员工经销商平均毛利率	25.59%	15.41%	13.95%
	经销渠道毛利率	26.23%	20.50%	25.68%
	毛利率差异	-0.64%	-5.09%	-11.73%
商用锅炉产品	前员工经销商平均毛利率	33.74%	34.20%	41.67%
	经销渠道毛利率	37.98%	37.51%	38.17%
	毛利率差异	-4.24%	-3.31%	3.50%

注：前员工经销商平均毛利率=（前员工经销商收入-前员工经销商成本）/前员工经销商收入；经销渠道毛利率=（经销收入-经销成本）/经销收入；毛利率差异=前员工经销商平均毛利率-经销渠道毛利率

如上表所示，前员工经销商平均毛利率与经销渠道毛利率之间存在差异，前员工经销商销售毛利率略低于经销渠道毛利率的主要原因包括：（1）部分前员工经销商根据下游客户需求采购较多小型锅炉，小型锅炉由于市场竞争比较激烈导致毛利率较低，产品结构的差异导致销售毛利率存在差异；（2）前员工经销商承接的个别出口订单毛利率相对较低。由于终端客户对材料和工艺要求较高，并且交期较紧致使外协加工费较多，使得制造成本较高；同时终端客户为国际知名热能设备企业，公司为打入国际市场报价时给予一定优惠，使得订单毛利率相对较低。

（2）是否存在新设即与公司合作的经销商

报告期内，成立 2 年内即与公司合作的经销商共有 43 家，涉及经销商具体情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	成立时间	开始合作年份	经销收入			合作背景及商业合理性
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	
1	杭州特富锅炉销售有限公司	2005-11-11	2006 年	222.28	485.16	1,197.43	该经销商原为公司实际控制人卫小华曾经参股的公司，主要

序号	经销商名称	成立时间	开始合作年份	经销收入			合作背景及商业合理性
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	
							负责杭州当地的特富锅炉销售业务。目前卫小华持股已转让
2	重庆特富锅炉有限公司	2006-8-31	2007 年	78.71	72.74	137.24	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
3	山西特富锅炉有限公司	2007-4-6	2008 年	56.64	-	17.70	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
4	武汉特富锅炉有限公司	2007-10-31	2008 年	0.09	41.63	71.38	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
5	厦门市鑫威特锅炉设备有限公司	2008-4-23	2009 年	216.81	70.86	-	该经销商负责人早期从事锅炉销售业务，在当地具备一定销售渠道。为更好开拓福建市场，成立企业与特富开展合作
6	宁波特富锅炉销售服务有限公司	2008-9-2	2008 年	211.39	609.70	649.09	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
7	南京特富冷暖设备有限公司	2008-11-11	2010 年	105.44	91.68	508.08	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
8	内蒙古特富锅炉有限公司	2009-4-22	2009 年	-	14.20	42.15	该经销商负责人在当地从事冷暖设备销售、锅炉安装等业务，拥有一定的销售渠道，后成为公司经销商
9	黑龙江特富锅炉有限公司	2010-11-25	2010 年	-	67.04	67.73	该经销商负责人在当地从事冷暖设备销售、安装等业务，拥有一定的销售渠道，成为公司经销商
10	广东特富锅炉有限公司	2011-3-9	2012 年	0.35	46.18	9.81	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
11	江西特富锅炉设备有限公司	2011-8-12	2012 年	49.31	0.18	-	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
12	成都特富锅炉有限公司	2012-4-23	2012 年	11.65	646.82	214.39	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
13	山东特富锅炉销售有限公司	2012-9-24	2013 年	61.06	601.50	324.45	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销

序号	经销商名称	成立时间	开始合作年份	经销收入			合作背景及商业合理性
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	
							售渠道，后成为公司经销商
14	温州特富热力技术有限公司	2013-2-21	2013 年	318.73	523.93	778.30	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
15	新疆祥晖特富环保科技有限公司	2013-4-1	2013 年	-	71.86	38.38	前员工离职后设立，熟悉公司产品及市场
16	北京海基特特富技术服务有限公司	2014-6-17	2014 年	73.98	601.47	228.12	前员工离职后设立，熟悉公司产品及市场
17	济南特富锅炉销售有限公司	2014-6-27	2014 年	84.18	1,079.57	459.20	该经销商负责人在当地从事暖通设备销售业务，拥有一定的销售渠道，后成为公司经销商
18	苏州吉瑞德热能系统设备有限公司	2014-11-10	2015 年	0.19	7.73	52.06	该经销商负责人原为其他锅炉厂技术人员，因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
19	深圳市富顿热能科技有限公司	2015-8-3	2017 年	0.15	0.75	30.92	该经销商负责人原为其他锅炉品牌经销商，因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
20	台州特富热能设备有限公司	2015-12-8	2015 年	-	17.70	-	该经销商与温州特富热力技术有限公司系同一实控人。由于双方合作基础良好，故该经销商成立后即与特富合作
21	嘉兴特富热能技术有限公司	2016-3-28	2016 年	104.15	440.09	347.32	该经销商负责人从事冷暖设备销售、锅炉、管理安装等业务，拥有一定的销售渠道，后成为公司经销商
22	黑龙江辰晟能源科技有限公司	2016-6-22	2017 年	83.19	29.20	-	该经销商负责人早期从事锅炉销售业务，在当地具备一定销售渠道。因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
23	榆林市纳森实业有限责任公司	2017-2-13	2019 年	-	107.08	0.51	该经销商负责人原为其他锅炉品牌经销商，因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
24	江苏特富冷暖设备有限公司	2017-6-5	2018 年	-	-	38.50	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
25	海南特富锅炉销售有限公司	2017-11-21	2017 年	-	-	52.25	前员工离职后设立，熟悉公司产品及市场

序号	经销商名称	成立时间	开始合作年份	经销收入			合作背景及商业合理性
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	
26	山西特富滨特热能科技有限公司	2017-12-25	2017 年	0.20	149.01	103.58	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
27	上海忆往机电工程有限公司	2018-1-23	2019 年	34.76	11.99	72.78	该经销商负责人原为其他锅炉品牌经销商，因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
28	上海焱广暖通设备工程有限公司	2018-2-1	2020 年	81.42	207.72	78.32	该经销商负责人原为其他锅炉品牌经销商，因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
29	四川莱斯博润热能工程有限公司	2018-2-9	2018 年	36.28	106.19	231.50	该经销商负责人一直从事锅炉销售工作，因基于对公司产品认可，设立该公司与特富合作
30	金华特富锅炉设备有限公司	2018-3-16	2018 年	44.25	69.60	540.51	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
31	江西滨特科技有限公司	2018-6-13	2018 年	126.17	468.46	168.78	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
32	江苏聚燃热能科技有限公司	2019-2-1	2019 年	104.87	78.05	250.91	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
33	杭州威卡热能设备有限公司	2019-3-19	2019 年	-	12.97	37.08	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
34	上海特富锅炉有限公司	2019-4-23	2020 年	83.04	481.38	478.23	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
35	广西特富锅炉技术有限公司	2019-4-30	2019 年	-	184.51	-	前员工离职后设立，熟悉公司产品及市场
36	巴州特富热能科技有限公司	2019-6-13	2019 年	33.63	49.56	-	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
37	浙江云枫机电工程有限公司	2019-6-13	2020 年	314.16	66.55	50.44	该经销商负责人原为其他机电公司业务员，后自己成立公司从事机电安装业务。在项目合作过程中基于对公司产品认可，成为公司经销商
38	湖南中崇环保科技	2019-6-19	2020 年	-	70.49	-	该公司负责人原从事机电设备

序号	经销商名称	成立时间	开始合作年份	经销收入			合作背景及商业合理性
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	
	有限公司						销售业务，在当地具备一定销售渠道。因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
39	安徽杭锅热能科技有限公司	2020-7-22	2021 年	-	44.25	0.25	该经销商负责人早期从事锅炉销售业务，在当地具备一定销售渠道。因看好公司品牌影响力，设立企业与特富开展合作
40	深圳市特富发展工程科技有限公司	2020-11-23	2021 年	241.55	1,109.20	464.64	该经销商与深圳市富顿热能科技有限公司系同一实控人。由于双方合作基础良好，故该经销商成立不久即与特富合作
41	杭州特富锅炉成套设备有限公司	2021-3-9	2021 年	279.25	954.77	186.50	前员工离职后设立，熟悉公司产品及市场
42	成都日盛泽热能设备有限公司	2021-3-30	2021 年	162.12	20.00	58.85	该经销商负责人早期从事暖通相关业务，在当地具备一定销售渠道，后成为公司经销商
43	苏州积庆热能设备有限公司	2021-11-26	2021 年	5.31	5.31	-	该经销商实控人 2015 年与公司进行合作，熟悉公司产品及市场，后设立该公司与特富合作
合计				3,225.30	9,717.07	7,987.39	-
占经销收入比例				45.81%	56.07%	45.96%	-

如上表所示，公司部分经销商成立不久即与公司合作，主要原因为：（1）部分经销商负责人早期即从事暖通设备销售工作，在行业内积累了一定的客户资源，基于对公司产品品质和特富品牌的认可，新设主体与公司开展合作；（2）部分经销商为前员工设立，对公司产品理解程度较高且拥有一定市场开拓能力，设立后不久即与公司开展业务合作。

综上，公司部分经销商成立不久与公司开展业务具有合理性。

3、报告期末对浙江特富热能科技有限公司大额长账龄应收账款与款清发货的经销商信用政策不一致的原因，是否存在逾期账款

报告期内，公司对于经销商执行较为严格的信用政策，通常要求经销商在公司发货时即付清全部货款。对于个别经销商，公司结合终端客户项目情况、项目规模、经销商资信情况以及合作稳定性等因素，适当给予一定期限的信用期，从

而造成报告期末公司对浙江特富热能科技有限公司存在应收账款。

2023 年 6 月末，公司对浙江特富热能科技有限公司（包括同一控制下主体浙江君华特富热能工程有限公司）的应收账款具体明细如下：

单位：万元

序号	经销商名称	应收账款 余额	账龄	结算政策	是否 逾期	期后回款
1	浙江特富热能科技有限公司	419.00	1 年以内	合同签订 7 个工作日内支付预付款 40 万，设备调试后 30 日内支付至合同价的 90%，剩余 10%于质保期满后 30 日内付清	否	-
2	浙江特富热能科技有限公司	377.60	1 年以内	合同签订后 7 日内支付 2808000 元预付款；发货前一周内需支付 2808000 元；锅炉到货后 3 个月内支付至合同总价的 95%；剩余合同总价的 5%作为质量保证金，于质保期满后 30 日内付清	是	377.60
3	浙江特富热能科技有限公司	200.00	1 年以内	合同签订后 7 日内支付 60 万，提货前至少提前 7 个工作日支付 138 万，剩余尾款一年内付清	否	-
4	浙江特富热能科技有限公司	84.00	3-4 年	合同签订后支付 30%预付款；发货前支付总价 30%；货到验收无误后支付 30%作为到货款；剩余 10%质保期满后 20 个工作日内付清	是	17.50
5	浙江君华特富热能工程有限公司	66.80	5 年以上	预付 30 万，发货前付 90 万，发货后一个月内付 65 万	是	66.80
6	浙江特富热能科技有限公司	43.50	1 年以内	合同签订后 7 日内预付总价 15%作为预付款；设备具备发货条件，经甲方检验合格后 30 日内支付总价 20%；设备安装完成，经甲方现场验收无质量问题 30 日内支付总价 50%；剩余款项为质保金，项目运行验收合格后 12 个月支付 15%	是	43.50
7	浙江君华特富热能工程有限公司	32.15	5 年以上	合同签订后预付 50 万，发货前付到 80%，余款调试合格后付清	是	32.15
8	浙江特富热能科技有限公司	11.95	1-2 年	合同签订后支付总价 30%作为预付款；主要设备、主材具备发货条件并经甲方确认后支付总价 65%；质保期满后 10 个工作日支付总价的 5%	是	-
9	浙江特富热能科技有限公司	2.13	1-2 年	合同签订支付 30%预付款，发货前支付 65%货款，质保期满后支付剩余 5%	是	-

序号	经销商名称	应收账款 余额	账龄	结算政策	是否 逾期	期后回款
合计		1,237.13				537.55

注：期后回款统计截至 2023 年 12 月末。

如上表所示，公司对浙江特富热能科技有限公司应收账款余额为 1,237.13 万元，截至 2023 年 12 月 31 日，应收账款期后回款 537.55 万元（期后回款比例为 43.45%），公司也对其加强催款，增加期后回款规模。

（二）区分以经销商签收或验收作为收入确认时点的具体产品业务情形，说明是否存在同类产品业务下收入确认方式不同的情况，是否存在需要取得验收单据但仍以签收作为收入确认时点的情形

报告期内，公司主要产品为工业锅炉产品、商用锅炉产品。对于主要产品的经销收入，公司按照收入确认时点分类如下：

单位：万元

产品类别	收入确认 时点	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
工业锅炉 产品	签收	4,916.72	69.84%	13,138.81	75.81%	13,911.75	80.06%
	验收	406.19	5.77%	184.51	1.06%	125.31	0.72%
商用锅炉 产品	签收	736.63	10.46%	1,668.32	9.63%	1,446.67	8.33%
	验收	959.55	13.63%	1,712.97	9.88%	1,462.40	8.42%
合计	签收	5,653.35	80.30%	14,807.13	85.44%	15,358.43	88.38%
	验收	1,365.74	19.40%	1,897.49	10.95%	1,587.71	9.14%

如上表所示，公司经销收入确认时点主要以签收为主，各期签收方式确认收入占经销收入的比例分别为 88.38%、85.44%和 80.30%。对于经销业务而言，由于公司经销商一般在锅炉设备行业经营多年，在服务下游客户过程中积累了丰富的锅炉安装调试相关经验，并且经销商对公司产品特点较为熟悉，因此通常无需公司提供锅炉安装调试工作，从而导致经销收入中签收方式确认收入的比例较高。

报告期内，公司经销收入存在同类产品业务收入确认方式不同的情况，除签收方式外，部分工业锅炉产品和商用锅炉产品根据验收方式确认收入，主要系：

（1）公司对原有的真空热水机组系列产品进行升级迭代，改为搭配公司自制的

锅炉燃烧器。由于经销商对新炉型的安装调试工作不熟悉，公司与经销商协商后约定由公司负责锅炉的安装调试工作；（2）部分终端客户要求锅炉生产厂家负责锅炉的安装调试工作，故经销商要求公司负责安装调试工作；（3）部分大型锅炉的安装调试过程相对复杂，经销商将安装调试工作委托给公司执行。

根据公司与经销商签署的购销协议，公司对经销商的销售为买断式销售。对于合同约定无需公司负责安装调试的产品，公司在经销商签收时确认收入，公司不存在需要取得验收单据但仍以签收作为收入确认时点的情形。

（三）说明各期由公司直接发货至终端客户的收入金额及占比，该类模式下运费和安装调试工作是否由公司承担，此类销售是否为买断式经销，仍以经销商签收或验收作为收入确认时点的谨慎性和合理性；如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对公司收入确认的具体影响

1、说明各期由公司直接发货至终端客户的收入金额及占比，该类模式下运费和安装调试工作是否由公司承担，此类销售是否为买断式经销，仍以经销商签收或验收作为收入确认时点的谨慎性和合理性

公司主要产品具有定制化、非标准化特点，不同客户对公司产品配置、规格型号、性能参数等要求差异较大，因此经销商通常在获取终端客户订单后再向公司下单，不存在提前备货或无终端客户订单支持情况下订货的情形，并且公司产品体积较大，运输和仓储成本相对较高，故报告期各期经销模式下锅炉设备均直接从公司发货至终端客户。

报告期内，经销模式下锅炉设备的运输和安装调试工作主要由经销商负责。少数项目存在由公司负责产品运输或安装调试工作情形，主要为公司与经销商根据特定炉型安装调试工作复杂度、终端客户要求、物流公司资源等因素协商确定的结果。

根据公司与经销商签署的购销协议，公司对经销商的销售为买断式销售，收入确认方式为已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，对于无需公司负责安装调试的产品在客户签收后确认收入；对于需公司负责安装调试的产品，在安装调试完成并经客户验收后确认收入，公司以经销商签收或验收作为收

入确认时点具备谨慎性和合理性。

2、如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对公司收入确认的具体影响

公司与经销商终端客户未签署购销协议，公司仅对经销商承担质保期内售后维修义务。如终端客户发现产品质量问题，会直接联系对应经销商进行维修或办理退货事宜。

公司建立了较为完善的产品质量检验体系，在产品生产过程中会自行检验产品的关键生产环节，在产品出厂前会自行检验产品质量和重要性能指标。从历史情况来看，公司产品质量优良，退换货情况很少。报告期内，公司经销商未发生退换货情况。

综上，公司不对终端客户承担售后维修义务，公司经销收入确认方式合理。

（四）说明经销商是否均在确定终端客户需求后向公司采购，经销商是否需要提前备货，并结合期后回款、退换货情况等说明终端销售实现情况及期末库存水平的合理性

1、说明经销商是否均在确定终端客户需求后向公司采购，经销商是否需要提前备货

公司主要产品具有定制化、非标化特点，不同客户对公司产品配置、规格型号、性能参数等要求差异较大，经销商通常在获取终端客户订单或明确终端客户意向后再向公司下单，且产品均是从公司直接发货至终端客户，因此不存在经销商提前备货情形。

2、并结合期后回款、退换货情况等说明终端销售实现情况及期末库存水平的合理性

（1）经销商期后回款情况

报告期内，公司对于经销商执行较为严格的信用政策，通常要求经销商在公司发货时即付清全部货款，因此经销商应收账款余额相对较小。报告期各期末，经销商应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
经销商应收账款余额	2,919.81	2,378.88	2,603.99
期后回款金额	1,450.51	1,752.80	2,212.00
期后回款比例	49.68%	73.68%	84.95%

注：期后回款统计截至 2023 年 12 月末。

截至 2023 年 12 月末，报告期各期末经销商应收账款期后回款比例分别为 84.95%、73.68%和 49.68%，期后回款情况较为良好。

（2）经销商退换货情况

公司建立了较为完善的产品质量检验体系，在产品生产过程中会自行检验产品的关键生产环节，在产品出厂前会自行检验产品质量和重要性能指标。从历史情况来看，公司产品质量优良，退换货情况很少。

报告期内，公司经销商未发生退换货情况。

（3）终端销售实现情况及期末库存水平

主办券商及申报会计师获取了公司主要经销商的进销存数据，确认其报告期内采购数量、销售数量、期末库存数量，了解产品最终销售情况。报告期各期末，根据主要经销商确认的进销存数据，经销商终端销售及期末库存情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
主要经销商采购额（A）	6,240.96	15,945.47	16,335.39
经销收入（B）	7,039.98	17,330.44	17,377.23
主要经销商收入占比（C=A/B）	88.65%	92.01%	94.00%
主要经销商期末库存（D）	-	-	-
主要经销商期末库存比例（E=D/A）	-	-	-

如上表所示，公司主要经销商向公司采购的锅炉设备均实现了最终销售，期末无库存。公司主要产品尤其是工业锅炉产品具有定制化、非标化特点，需要根据终端用户的个性化需求进行定制化生产，产品无法在不同终端客户之间通用。由于产品定制化程度较高的特点，并且公司产品体积较大，运输和仓储成本相对

较高，公司经销商通常在收到终端客户订单或明确终端客户意向后再向公司进行下单，经销商不存在备货的实际需求。此外，公司与经销商均采用买断式经销模式，除非产品质量发生问题，公司不接受经销商退换货，因此经销商不存在配合公司期末压货的情况。

综上，公司主要经销商终端销售情况良好且期末无库存，具有商业合理性。

三、收入增长的真实合理性。请公司：①结合各类产品单价、销量的变化分析报告期内收入增长的原因，是否与行业增速、可比公司收入变动一致；②说明不同销售模式下新客户开发及订单获取的具体方式、比例，并按照销售规模分层列示各期客户的数量、销售金额及占比，各期由存量和新增客户贡献的销售金额及占比，并进行变动情况分析，存量客户持续采购是否具备合理性，公司各期收入贡献主要来自于存量还是新增客户及合理性。

（一）结合各类产品单价、销量的变化分析报告期内收入增长的原因，是否与行业增速、可比公司收入变动一致；

报告期内，公司主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

报告期	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
主营业务收入	36,624.87	80,205.64	69,398.55
其中：工业锅炉	30,603.66	59,417.63	51,263.61
商业锅炉	5,448.08	18,374.79	13,831.29
工业锅炉收入占比	83.56%	74.08%	73.87%
商业锅炉收入占比	14.88%	22.91%	19.93%

由上表可知，公司收入及其增长主要源于主要产品工业锅炉产品和商用锅炉产品，工业锅炉产品和商用锅炉产品具体的单价、销量变化对收入增长的影响情况如下：

1、工业锅炉

公司的工业锅炉产品主要面向工业企业生产经营用热、工业园区和城镇集中供热等场景，工业锅炉客户主要为白酒、饮料、化工、新能源、医药、烟草、造纸、采矿、工业园区集中供热等工业用户。

报告期内，公司工业锅炉产品的单价、销量变化情况如下：

报告期	收入（万元）	收入增长率	销量（台）	销量增长率	单价（万元/台）	单价增长率
2023 年 1-6 月	30,603.66	23.67%	195.00	-7.58%	156.94	32.86%
2022 年	59,417.63	15.91%	503.00	-9.69%	118.13	28.35%
2021 年	51,263.61	-	557.00	-	92.04	-

如上表所示，公司工业锅炉收入增长主要为公司工业锅炉单价的增长所致，造成工业锅炉单价增长的主要原因为：

（1）工业锅炉需求不断向大型企业集中，锅炉容量需求大型化等因素的作用下，单台工业锅炉的锅炉容量（功率）不断增长，带来工业锅炉单价的提升

报告期内，公司工业锅炉产品在不同锅炉容量（蒸吨）上的分布情况如下：

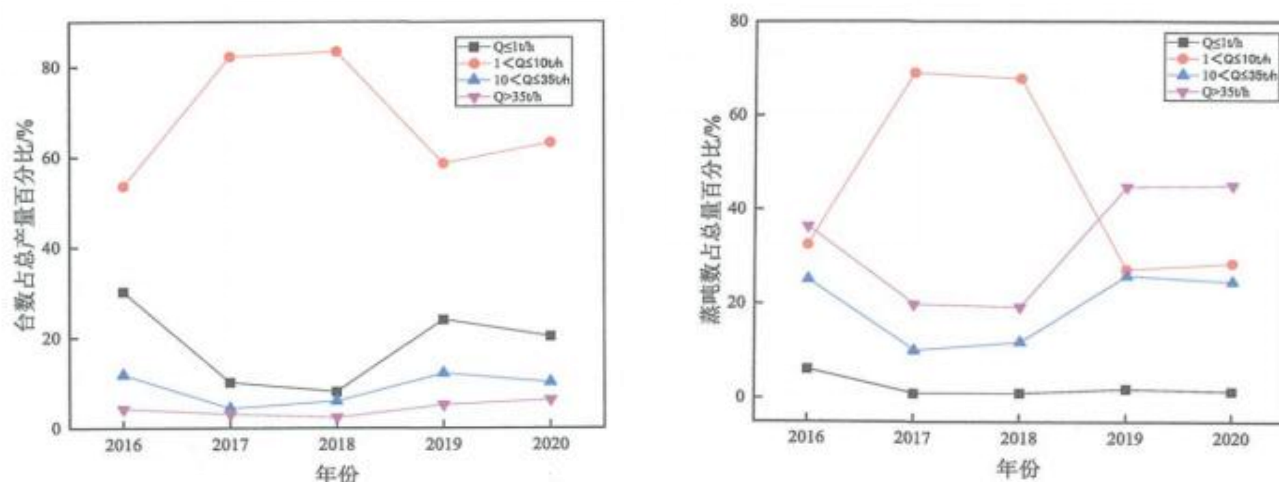
锅炉容量区间（蒸吨）	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比
0~5 蒸吨	7.28%	29.23%	8.10%	31.21%	10.38%	37.88%
5（含）~10 蒸吨	15.89%	29.23%	14.60%	25.45%	22.50%	29.26%
10（含）~20 蒸吨	50.94%	31.28%	29.69%	27.24%	35.26%	21.36%
20（含）~50 蒸吨	16.91%	8.21%	37.28%	14.51%	27.37%	10.41%
50（含）蒸吨以上	8.99%	2.05%	10.32%	1.59%	4.49%	1.08%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，10 蒸吨以下的中小型工业锅炉，其 2021 年的工业锅炉产品收入和销量的占比为 32.89%和 67.15%，在 2022 年分别下降至 22.70%和 56.66%，降速较快；在 2023 年 1-6 月的销量和收入占比分别为 58.46%和 23.17%，占比保持稳定；与之相对应的 10(含)蒸吨以上的大中型工业锅炉，其工业锅炉产品收入占比由 2021 年的 67.11%，上升至 2022 年的 77.30%和 2023 年 1-6 月的 76.83%。

造成公司工业锅炉产品的锅炉销售单位容量不断上升的原因为：

1）在国家节能减排政策推进的不断影响下，大容量的工业锅炉因其相对更高的热效率、安全平衡性等特点在产品需求结构中占比呈现上升趋势。根据中国

特检院发布的《全国工业锅炉产品能效状况白皮书（2021 版）》的披露，“十三五”期间不同容量的工业锅炉在台数和蒸吨数的占比变化情况如下：



由上图可知，“十三五”期间，容量小于等于 10 蒸吨的工业锅炉产品在台数上有所波动，但在锅炉容量上整体呈现下降的态势，而大于 10 蒸吨的工业锅炉产品则在锅炉容量整体上呈现上升态势。

而进入“十四五”以来，国家在锅炉节能减排政策上持续推进，进一步推动了大中型高效节能工业锅炉的需求发展，如：国家发改委、国家能源局在 2022 年 1 月颁布的《“十四五”现代能源体系规划》中要求逐步淘汰供热管网覆盖范围内的燃煤小锅炉和散煤，鼓励公共机构、居民使用非燃煤高效供暖产品，力争到 2025 年，大气污染防治重点区域散煤基本清零，基本淘汰 35 蒸吨/小时以下燃煤锅炉；国家发改委、国家能源局、财政部、自然资源部、生态环境部、住建部、农业部、国家气象局、国家林业和草原局在 2022 年 6 月颁布的《“十四五”可再生能源发展规划》中要求积极发展生物质能清洁供暖，鼓励采用大中型锅炉，在城镇等人口聚集区进行集中供暖；国务院在 2021 年 10 月颁布的《2030 年前碳达峰行动方案》中要求以工业锅炉等设备为重点，全面提升能效标准，推广先进高效产品设备，加快淘汰落后低效设备。

在上述因素的影响下，公司相对大容量的工业锅炉销售占比整体提升，带动了销售单价的提升以及收入的增长。

2) 大型客户不断增长，带动对大容量、较高配置的工业锅炉产品需求不断增长，也推动了产品售价的上升，进而带来收入的增长

公司的工业锅炉产品主要应用于工业企业的热能供应和工业园区的集中供热等。报告期内，随着节能减排等政策要求的不断推进，比亚迪、中国石油、中国石化等下游行业大型企业对公司工业锅炉需求不断增长，而相关大型企业采购的工业锅炉产品往往要求高效节能、对单台锅炉容量的需求较大，带来公司销售订单规模的不断上升，工业锅炉产品销售规模结构在报告期内的变动情况如下：

单个订单的收入确认规模	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
100 万以下	8.80%	12.81%	18.11%
100（含）-200 万	4.87%	11.14%	12.33%
200（含）-500 万	23.15%	22.97%	37.98%
500 万（含）以上	63.18%	53.08%	31.59%

注：订单规模按照公司具体分批执行的订单统计。

由上表可知，报告期内，200 万以下的订单收入占比逐期下降，200 万以上的订单收入占比逐期增长，其中 500 万以上的订单收入占比增长较快，其在工业锅炉产品的销售占比由 2021 年的 31.59%大幅上升至 2023 年 1-6 月的 63.18%，进而带动工业锅炉售价不断提升，推动公司整体收入的增长。

（2）创新产品的销售成果推动收入增长

面对我国工业锅炉能源清洁化，节能、低碳、减排需求的发展趋势，公司不断进行产品创新，公司今年研发投产的部分创新产品具有竞争对手较少、市场议价能力相对较好的特点，能够推动公司收入规模的上升。报告期内，公司实现规模销售的主要创新产品为喷射式电极锅炉（LDR-DP 喷射式系列电极蒸汽锅炉），该创新产品获 2022 年浙江省首台（套）装备产品、2023 年石油和化工行业设备管理与技术创新成果一等奖等荣誉，逐渐得到大型客户的认可。

报告期内，喷射式电极锅炉对收入的带动作用主要体现在 2023 年 1-6 月，公司的喷射式电极锅炉产品在云南迪庆州热力开发有限责任公司项目上得到验收，推动电热锅炉系列产品的较快增长，从而带动 2023 年 1-6 月工业锅炉产品售价和收入的增长。报告期内，电热锅炉系列产品的收入、均价及工业锅炉收入占比情况如下：

报告期	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
-----	--------------	--------	--------

电热蒸汽热水锅炉系列收入（万元）	4,969.25	1,354.96	2,296.88
电热蒸汽热水锅炉系列收入占比	16.24%	2.28%	4.48%
电热蒸汽热水锅炉系列均价（万元/台）	382.25	112.91	191.41
工业锅炉收入总计（万元）	30,603.66	59,417.63	51,263.61
工业锅炉均价（万元/台）	156.94	118.13	92.04

由上表可知，在喷射式电极锅炉新产品的带动下，2023 年 1-6 月电热锅炉系列产品的工业锅炉收入占比和销售单价较 2021 年和 2022 年上升幅度较大，带动了 2023 年 1-6 月工业锅炉均价和销量的上升，从而推动工业锅炉收入增长。

2、商用锅炉

商用锅炉产品主要面向城镇集中供暖和商业用暖等应用场景，客户主要为医院、酒店、学校、写字楼等楼宇馆所和城镇集中供暖企业、居民采暖等用户。报告期内，公司商用锅炉产品的单价、销量变化情况如下：

报告期	收入（万元）	收入增长率	销量（台）	销量增长率	单价（万元/台）	单价增长率
2023 年 1-6 月	5,448.08	0.96%	202.00	11.60%	26.97	-16.33%
2022 年	18,374.79	32.85%	570.00	12.20%	32.24	18.40%
2021 年	13,831.29	-	508.00		27.23	-

由上表可知，2023 年 1-6 月，商用锅炉收入基本持平；2022 年商用锅炉收入增长构成中，销量和单价变动的贡献程度构成如下：

项目	影响金额（万元）	贡献度
以 2021 年单价为基准，计算 2022 年销量增长的影响	1,688.07	37.15%
以 2022 年销量为基准，计算 2022 年单价增长的影响	2,855.43	62.85%
影响合计	4,543.50	100.00%

由上表可知，相对销量的增长，2022 年商用锅炉增长主要受单价增长影响，具体分析如下：

（1）2022 年，受节能减排政策推进的影响，下游客户出于提高热效率、减少排放的考虑，对较大容量的商用锅炉需求呈现上升趋势，相对大容量的商用锅

炉产品其单价相对较高，其销售的增长推动了商用锅炉销售单价的上升，带来商用锅炉产品销售收入的增长。

2022 年，公司不同商用锅炉单位容量的收入分布变动较 2021 年变化如下：

锅炉容量区间	2022 年		2021 年	
	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比
0~1 蒸吨	2.46%	7.89%	3.55%	11.02%
1（含）~2 蒸吨	7.20%	17.54%	12.77%	21.46%
2（含）~5 蒸吨	34.23%	45.79%	38.45%	41.93%
5（含）~10 蒸吨	24.80%	17.37%	20.63%	13.19%
10（含）蒸吨以上	31.31%	11.40%	17.44%	6.69%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，2022 年单台锅炉容量小于 2 蒸吨的商用锅炉销售金额和销量占比分别为 9.65%和 25.44%，较 2021 年的 16.32%和 32.48%出现一定幅度的下降，而单台锅炉容量为 5 蒸吨以上的商用锅炉销售金额和销量占比由 2021 年的 38.06%和 19.88%，上升至 2022 年的 56.11%和 28.77%。因此，客户对单台锅炉容量需求的增长推动了商用锅炉产品销价的提升，带动商用锅炉产品收入的上升。

（2）2022 年，公司商用锅炉销量增长的主要原因为大型客户的增长：

1）2022 年，我国对城镇居民集中供热基础设施的更新改造投资保持增长态势，带来商用锅炉在居民集中供热领域应用的增长。2022 年，太原热力等大型城镇集中供热企业作为公司商业锅炉产品的主要销售客户，其销售规模为 3,272.95 万元，销量为 59 台，较 2021 年的 2,624.22 万元销售规模和 42 台销量均上升较多。

2）2022 年，汽车、食品加工等部分下游行业的景气度相对较好，双汇发展、东风汽车、药明康德等相关行业大型企业出于经营需要，增加了对公司商用锅炉产品的采购。双汇发展、东风汽车、药明康德在 2022 年合计实现销售规模 2,971.82 万元和销量 42 台，推动了 2022 年商用锅炉销量的增长。

3) 从客户收入结构来看, 各类城镇集中供热企业和工业企业大客户的增长带来 2022 年商用锅炉订单规模的增长, 2022 年公司执行完成的商用锅炉订单规模构成较 2021 年变动情况如下:

单个订单规模	2022 年	2021 年
	收入占比	收入占比
50 万以下	18.22%	24.88%
50 (含) -100 万	24.48%	34.01%
100 (含) -200 万	20.38%	23.70%
200 (含) -500 万	14.41%	13.69%
500 万及以上	22.51%	3.71%
总计	100.00%	100.00%

注: 订单规模按照公司具体分批执行的订单统计。

由上表可知, 2022 年 100 万元以上的商用锅炉产品销售占比为 57.30%, 较 2021 年的销售占比 41.10% 上升较多, 同时 2022 年 100 万元以上的商用锅炉产品销量为 185 台较 2021 年 106 台增长较多。

因此, 综上所述, 大型客户销售规模的增长带来 2022 年销量的增长。

(3) 2023 年 1-6 月, 商用锅炉销售增长与 2022 年同期持平, 销售单价出现下滑, 主要原因为:

1) 太原热力等城镇集中供热大型客户实现收入确认主要在下半年采暖季, 导致上半年大型客户和订单相对下降, 从而引起销售单价下降和收入增长持平。2023 年 1-6 月的订单构成与 2022 年相比, 变动情况如下:

单个订单规模	2023 年 1-6 月	2022 年度
	收入占比	收入占比
50 万以下	26.44%	18.22%
50 (含) -100 万	22.55%	24.48%
100 (含) -200 万	14.80%	20.38%
200 (含) -500 万	24.36%	14.41%
500 万及以上	11.84%	22.51%

总计	100.00%	100.00%
----	---------	---------

注：订单规模按照公司具体分批执行的订单统计。

由上表可知，2023 年 1-6 月期间，商用锅炉产品销售规模在 100 万以下的收入占比由 2022 年的 42.70% 上升至 49.00%，尤其是 50 万元以下的订单收入占比增长较多，导致 2023 年 1-6 月的商用锅炉产品销售单价出现下降。

2) 2023 年 1-6 月，除集中供热企业收入确认集中于下半年采暖季外，东风汽车、药明康德等大型工业企业收入占比相对减少，导致相对大容量商用锅炉的收入减少，而医疗、市政建设等公共服务性行业对于商业锅炉的锅炉容量需求相对较小，其收入规模占比的相对上升带来单位售价的下降。2023 年 1-6 月，商用锅炉的锅炉容量收入分布较 2022 年变动如下：

锅炉容量区间 (蒸吨)	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	收入占比	销量占比	收入占比	销量占比
0~1	2.27%	7.43%	2.46%	7.89%
1 (含) ~2	13.62%	28.71%	7.20%	17.54%
2 (含) ~5	23.17%	30.20%	34.23%	45.79%
5 (含) ~10	44.05%	25.74%	24.80%	17.37%
10 (含) 以上	16.89%	7.92%	31.31%	11.40%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，2023 年 1-6 月，由于医疗、市政等公共服务型行业客户收入占比的相对增长，锅炉容量在 2 蒸吨以下的锅炉销售收入占比由 2022 年的 9.65% 上升至 15.89%，同时 10 蒸吨以上的锅炉销售收入占比由 2022 年的 31.31% 下滑至 16.89%，从而引起 2023 年 1-6 月销售单价的下降，进而影响了收入的增长。

3、与行业增速、同行业可比公司的比较

(1) 与行业增速的比较

工业锅炉行业目前尚无权威机构出具并披露关于全行业产值、销售收入、销量等权威统计数据，因此与行业增速无法比较。

根据中国电器业协会工业锅炉分会出具的《2022 年度工业锅炉行业部分企

业经济与技术指标统计分析》和《2021 年度工业锅炉行业部分企业经济与技术指标统计分析》的数据，2022 年度，主要工业锅炉企业的工业锅炉台数产量为 1.05 万台，锅炉容量总计为 12.73 万蒸吨；2021 年度，主要工业锅炉企业的工业锅炉台数产量为 1.14 万台，锅炉容量总计为 12.41 万蒸吨；因此，2022 年较 2021 年呈现单位工业锅炉容量上升的态势，与公司 2022 年主要产品的单位锅炉容量上升趋势一致。

（2）同行业可比公司的比较

报告期内，公司与同行业企业的营收增长对比情况如下：

单位：万元

企业名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年
	营业收入	增幅	营业收入	增幅	营业收入
西子洁能	371,484.44	5.81%	734,364.61	11.64%	657,813.11
华光环能	499,422.06	19.62%	883,929.87	5.52%	837,683.89
海陆重工	125,972.14	20.42%	236,480.78	-6.63%	253,279.10
迪森股份	57,746.30	23.59%	114,305.30	-8.49%	124,912.36
力聚热能	40,618.62	-6.20%	98,384.50	23.98%	79,351.97
平均值	219,048.71	12.65%	413,493.01	5.20%	390,607.95
公司	37,057.61	19.66%	80,914.06	15.64%	69,969.44

注：数据来源：各公司 2022 年年报、2023 年半年报和招股说明书。

2022 年，与同行业可比公司营收增长规模相比，公司营收增速整体高于行业平均水平，但低于同行业可比公司力聚热能的营收增速。除力聚热能之外，公司营收增幅与同行业可比公司差异的具体原因如下：

1) 公司 2022 年营收增速高于西子洁能的原因为：公司与西子洁能的业务类别存在较大的差异，相较公司主要产品类别工业锅炉和商用锅炉，西子洁能的营业收入中锅炉产品以余热锅炉产品为主，而余热锅炉产品主要应用于大型企业的生产余热回收领域，面对的客户群体和应用场景相对固定。除余热锅炉产品外，还包括解决方案、备件及服务等业务，西子洁能余热锅炉业务和非余热锅炉业务的营收较 2021 年的变动情况如下：

产品类别	2022 年	2021 年
------	--------	--------

	收入金额（万元）	增长率	收入占比	收入金额（万元）
余热锅炉	227,890.03	-13.66%	31.03%	263,949.87
非余热锅炉	506,474.58	28.59%	68.97%	393,863.24
合计	734,364.61	11.64%	100.00%	657,813.11

注：数据来源：西子洁能 2022 年年报。

如上表所示，由于西子洁能余热锅炉营收较 2021 年下降了 13.66%，拖累了整体营收增速，导致其 2022 年营收增速低于公司的营收增速。

2) 公司 2022 年营收增速高于华光华能的原因：华光环能装备制造类业务在 2022 年营收规模较 2021 年下降了 22.04%，拖累了整体营收增速所致。由于公司与华光华能的锅炉产品类别存在较大的差异，公司锅炉产品以燃气锅炉和电热锅炉为主，主要面向工矿企业、城镇集中供热和商业服务等场景；而华光环能的锅炉产品包括两种类别：一是环保装备类，主要产品为燃机余热炉、生活垃圾焚烧炉、垃圾炉排、生物质炉、危废余热炉、污泥焚烧炉等，主要面向重工业余热领域和垃圾焚烧等环保企业，二是节能高效发电设备，主要产品为循环流化床锅炉、煤粉锅炉等，主要面向燃煤发电机组作为电站锅炉使用。根据华光华能 2022 年年报的披露，由于垃圾焚烧电厂已渡过集中建设高峰期，垃圾焚烧锅炉市场需求增长放缓，环保装备收入有所下降较大，降幅为 44.22%，同时其所在的中小型火电燃煤机组市场需求长期存在，但其需求将呈现下降趋势。因此，华光环能锅炉业务受此影响，带来装备制造类业务营收增速下降，使其营收增速低于公司营收增速。

3) 公司 2022 年营收增速高于海陆重工的原因：海陆重工存在多元化业务，其营业收入中除了锅炉及其相关配套产品之外，还包括压力容器、新能源电力销售、工程服务、核电产品等诸多业务类别；2022 年度，海陆重工营业收入中，锅炉及其相关配套产品营收增速为 12.76%，营收占比为 47.37%，而其他业务类别营收增速为-19.15%，营收占比为 52.63%；其他业务收入增速的下滑导致 2022 年海陆重工营收增速小于公司。

2022 年海陆重工锅炉及其相关配套产品营收规模为 112,030.44 万元，增速为 12.76%，其营收增速略低于公司的原因：产品类别差异所致。海陆重工的锅

炉产品以工业余热锅炉为主，主要面向钢铁、有色、焦化、石化、建材、化工、造纸、电力等应用领域；公司主要产品为各类燃气和电热等清洁能源锅炉，不仅面向工业领域，还面向城镇集中供热和商业服务等领域，更丰富的产品结构、客户资源和应用场景，带来公司营收增速略高于海陆重工锅炉及其相关配套产品的营收增速。

4)公司 2022 年营收增速高于迪森股份的原因为：迪森股份存在多元化业务，其营业收入按照产品分类如下：

单位：万元

产品类别	2022 年			2021 年
	收入金额	增长率	收入占比	收入金额
清洁能源综合服务-B 端运营	59,273.94	-11.15%	51.86%	66,711.26
清洁能源综合服务-C 端产品与服务	33,471.60	-9.64%	29.28%	37,043.69
新能源和清洁能源应用装备-B 端装备	20,043.59	1.77%	17.54%	19,694.68
其他	1,516.18	3.65%	1.32%	1,462.72
合计	114,305.30	-8.49%	100.00%	124,912.36

注：数据来源：迪森股份 2023 年半年报。

如上表所示，迪森股份的锅炉产品属于新能源和清洁能源应用装备-B 端装备这一类别，因清洁能源综合服务-B 端运营、清洁能源综合服务-C 端产品与服务两类业务在 2022 年的营收出现下降，导致全年营收增速低于公司的营收增速。

新能源和清洁能源应用装备-B 端装备营收增速在 2022 年为 1.77%，低于公司营收增速的原因为新能源和清洁能源应用装备-B 端装备业务的产品结构与公司存在一定的差异所致。其新能源装备产品主要为光伏设备结构件（单晶炉腔体、蓝宝石炉腔体及铸锭炉腔体等）、锂电池设备；清洁能源装备产品主要为釜类容器产品系列（如蒸压釜、玻璃蒸压、热压罐、渔网釜）及锅炉产品系列（如电锅炉、余热锅炉、生物质锅炉、商用锅炉、天然气锅炉）等，而公司主要产品为工业锅炉和商用锅炉，产品结构相对简单。

2023 年 1-6 月，公司营收增速高于同行业可比公司平均增速，也高于力聚热能的营收增速。除力聚热能之外，公司营收增幅与同行业可比公司差异的具体原因如下：

1) 公司 2023 年 1-6 月营收增速高于西子洁能的原因：西子洁能收入结构中除余热锅炉这一锅炉产品类别外，还包括解决方案、备件及服务等业务类别，具体增长情况如下：

产品类别	2023 年 1-6 月			2022 年 1-6 月
	收入金额（万元）	增长率	收入占比	收入金额（万元）
余热锅炉	147,568.12	23.75%	39.72%	119,245.92
非余热锅炉	223,916.32	-3.42%	60.28%	231,848.36
合计	371,484.44	5.81%	50.59%	351,094.28

注：数据来源：西子洁能 2023 年半年报。

2023 年 1-6 月，虽然西子洁能的非余热锅炉业务收入增长下滑导致其营收增长低于公司，但随着其 2022 年底较大规模的在手订单逐渐转化（根据其 2022 年年报披露，西子洁能 2022 年底实现在手订单 84.2 亿元，较 2021 年底实现的在手订单 71.4 亿元增长 17.93%），其主要锅炉产品余热锅炉在 2023 年 1-6 月实现增长率为 23.75%，其在主要锅炉产品领域高于公司同期营收增速。

2) 公司 2023 年 1-6 月营收增速与华光环能相近，但公司的营收增速高于其在锅炉产品所在的装备制造类业务的营收增速。根据其 2023 年半年报披露，由于其装备制造类业务中的锅炉产品主要面对工业余热领域和垃圾焚烧等环保企业，以及热电企业，下游客户投资规模及速度放缓，市场需求有所下降，受此影响，其节能高效发电设备和环保设备的营收下滑较多，带来装备制造类业务营收增速的下滑。2023 年 1-6 月，华光环能锅炉产品所在的装备制造类业务营收增速同比下滑 41.49%。

虽然华光环能装备制造类业务营收增速降幅较多，但根据其 2023 年半年报披露，2023 年 1-6 月内，其锅炉装备有效订单总量为 9.48 亿元，其中以垃圾炉、生物质炉、余热锅炉、燃气锅炉为代表的环保锅炉装备订单为 6.73 亿元，占其订单总额的 71.1%，其中余热锅炉营业收入增长幅度较快，余热锅炉有效订单 3.73 亿元，保持良好上升趋势，同时其环保设备中垃圾炉订单回暖，有效订单量 1.26 亿元，较去年同期有较大增长。较好的订单增长态势与公司同期营收增长趋势相一致。

3) 公司 2023 年 1-6 月营收增速与海陆重工相近,但公司的营收增速高于其在锅炉及其相关配套产品 1.79%的营收增速。主要原因为海陆重工锅炉产品以工业余热锅炉为主,与公司燃气锅炉和电热锅炉为主的产品结构存在较大差异,而工业余热锅炉的热源来自于工业生产过程中的气体、液体及固体物料的高温余热,以及工艺流程中所发生的高温废热等,使得其产品主要面向钢铁、有色、焦化、建材、石化、化工、造纸、电力等工业领域,其应用场景较公司固定。受相关行业需求影响,海陆重工的锅炉及其相关配套产品的营收增速相对平稳。

4) 公司 2023 年 1-6 月营收增速低于迪森股份,主要原因为迪森股份的清洁能源综合服务-C 端产品与服务、新能源和清洁能源应用装备-B 端装备营业收入在 2023 年 1-6 月出现快速增长所致。2023 年 1-6 月,迪森股份营业收入的各项业务增长情况如下:

产品类别	2023 年 1-6 月			2022 年 1-6 月
	收入金额(万元)	收入占比	增长率	收入金额(万元)
清洁能源综合服务-B 端运营	23,683.02	41.01%	-23.63%	31,011.44
智能舒适家居制造及服务-C 端产品与服务	15,042.83	26.05%	74.62%	8,614.39
清洁能源应用装备-B 端装备	5,948.90	10.30%	2.77%	5,788.52
光伏设备结构件	9,087.86	15.74%	908.56%	901.08
锂电池设备	2,130.68	3.69%	-	-
其他	1,853.01	3.21%	353.52%	408.58
合计	57,746.30	100.00%	23.59%	46,724.00

注:数据来源:迪森股份 2023 年半年报。

根据迪森股份 2023 年半年报的披露,其锅炉产品属于清洁能源应用装备-B 端装备产品,该类产品 2023 年 1-6 月营收增速为 2.77%,其增速较公司主营业务收入低的原因:除锅炉产品外,迪森股份清洁能源应用装备-B 端装备产品中还包括较多的釜类容器产品系列(如蒸压釜、玻璃蒸压、热压罐、渔网釜),主要面向化工、建材、制药、新材料、渔业等行业,在一定程度上受相关行业投资景气度的影响,从而影响营收增速。

综上所述,除力聚热能外,公司报告期营收增速与同行业可比公司的差异具有合理性,公司的营收增速不存在异常。

（3）与力聚热能的比较

与同行业可比公司中，公司与力聚热能的产品类别相近，其中力聚热能主要以商用锅炉产品为主，公司以工业锅炉为主，双方在报告期内的主要产品占主营业务收入比例的差异情况如下：

公司名称	类别	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
力聚热能	热水锅炉	61.61%	76.17%	72.55%
	蒸汽锅炉	32.33%	19.52%	22.86%
特富发展	商用锅炉	14.88%	22.91%	19.93%
	工业锅炉	83.56%	74.08%	73.87%

注：力聚热能热水锅炉对应公司的商用锅炉产品，蒸汽锅炉对应公司的工业锅炉产品。

报告期内，双方在主要产品的收入增幅对比情况如下：

企业名称	产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年
		营业收入	增幅	营业收入	增幅	营业收入
力聚热能	蒸汽锅炉	13,066.15	57.44%	19,107.90	5.82%	18,056.16
	热水锅炉	24,903.43	-24.58%	74,549.64	30.11%	57,297.37
公司	工业锅炉	30,603.66	23.67%	59,417.63	15.91%	51,263.61
	商用锅炉	5,448.08	0.96%	18,374.79	32.85%	13,831.29

如上表所示，报告期内，力聚热能的主要产品的收入增长变动与公司基本一致。2022 年开始，公司在商用锅炉产品领域，在原有楼堂馆所等服务性单位和城镇集中供热单位等应用场景的基础上，发展了双汇发展、东风汽车、药明康德等大型工业行业客户，拓展了商用锅炉的收入来源，减少了下游行业波动的风险。因此，在双汇发展等大型工业企业业务的影响下，2023 年 1-6 月，公司商用锅炉的营收增速较力聚热能保持了稳定，减少了房地产和商业服务经济周期波动的影响。如扣除双汇发展等大型工业客户的收入贡献，公司商用锅炉 2023 年 1-6 月的营业收入为 4,263.24 万元，较 2022 年同期下降 20.99%，与力聚热能热水锅炉产品收入变动趋势相一致。

（二）说明不同销售模式下新客户开发及订单获取的具体方式、比例，并按照销售规模分层列示各期客户的数量、销售金额及占比，各期由存量和新增

客户贡献的销售金额及占比，并进行变动情况分析，存量客户持续采购是否具备合理性，公司各期收入贡献主要来自于存量还是新增客户及合理性。

1、不同销售模式下新客户开发及订单获取的具体方式、比例

(1) 直销模式下新客户开发及订单获取的具体方式

在直销模式下，公司主要通过公开招投标和商业谈判等方式来获取新客户及其订单。

1) 公开招投标方式

客户通过在其网站刊登招标信息公告等方式公开其招标需求信息，对合格供应商发出邀标，公司获取信息后主动按照客户招标方案的要求提交产品的竞标报价方案，客户通常根据产品性能、报价等因素综合确定最终的供应商，以及供货和服务范围、价格等最终商务条件。

2) 商业谈判方式

商业谈判下的获客途径为：（1）主动拜访：公司根据“煤改气”“煤改电”“新能源”等国家节能减排等政策的推进情况，关注市政热力投资、峰谷电、燃气管网建设范围和价格的变动，通过走访、洽谈、电话等途径对可能存在商机的新老客户进行拜访，充分了解客户需求后，通过产品性价比、介绍热能利用技术建议等技术营销方式完成客户开发；（2）行业介绍：利用公司在行业的影响力以及积累的客户关系网络，通过设计院、市政单位、工程总包企业推荐、各行业工业企业的同行业介绍等方式认识新客户，通过技术营销等方式向客户推介公司产品方案，逐渐获得客户认可，从而完成客户开发；（3）展会及市场口碑开拓：公司一方面通过参加国内外的消费、科技、新能源等下游行业展会，以及中国国际供热展、上海国际供热展、国家工业节能装备推广交流会、中国储热大会等专业展会等方式，不断向市场推广新产品，扩大市场知名度，向下游各个行业客户渗透品牌影响力，对有意向的客户进行针对性推介，获取潜在合作机会；另一方面通过已经形成的市场口碑，深度挖掘存量客户技术改造或再投资的潜在需求，为公司获取业务机会。

(2) 经销模式下新客户开发及订单获取的具体方式

经销商对于公司产品订单，为经销商通过自身营销网络和客户渠道获得，经销商在明确下游客户意向后向公司直接采购，公司在经销商获客过程中主要提供必要的销售技术支持，不参与经销商的具体开拓过程。对于经销商，公司通过技术培训、市场合作开发等方式建立长期合作关系，稳定市场合作渠道。

（3）不同销售模式下，不同新客户获客方式的比例情况

报告期内，直销模式和经销模式下，不同获客方式的占比情况如下：

销售模式	获客方式	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
经销模式	经销商自行获客	19.22%	21.61%	25.04%
直销模式	公开招投标	46.13%	44.40%	30.37%
	商业谈判	34.65%	33.99%	44.60%
	直销合计	80.78%	78.39%	74.96%
主营业务收入		100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，随着公司大型工业企业和集中供热客户的不断增长，订单规模的不断扩大，相关大型客户通过公开招投标方式选择供应商的概率较高，因此带动直销收入和公开招投标收入在主营业务收入占比的持续提升。

2、各期销售规模分层及其变动情况

报告期内，主营业务收入按照销售规模分层情况如下：

单位：万元

收入分层区间	2023 年 1-6 月				2022 年				2021 年			
	销售金额	金额占比	家数	家数占比	销售金额	金额占比	家数	家数占比	销售金额	金额占比	家数	家数占比
100 万以下	3,121.44	8.52%	137	68.16%	5,766.45	7.19%	263	66.25%	7,162.69	10.32%	257	62.53%
100（含）-200 万	2,031.98	5.55%	16	7.96%	5,269.97	6.57%	36	9.07%	7,022.02	10.12%	48	11.68%
200（含）-500 万	9,221.46	25.18%	31	15.42%	17,022.52	21.22%	51	12.85%	22,662.75	32.66%	72	17.52%
500-（含）1000 万	6,812.54	18.60%	10	4.98%	19,646.20	24.49%	29	7.30%	17,869.71	25.75%	26	6.33%
1000 万及以上	15,437.45	42.15%	7	3.48%	32,500.50	40.52%	18	4.53%	14,681.38	21.16%	8	1.95%
总计	36,624.87	100.00%	201	100.00%	80,205.64	100.00%	397	100.00%	69,398.55	100.00%	411	100.00%

上表收入中，还包括少量的锅炉维修、配件销售等零星业务，相关业务存在

交易金额小、家数多、偶发性较强的特点，而公司报告期内主要产品为工业锅炉和商用锅炉，因此，剔除锅炉维修、配件销售等零星业务后，主要产品工业锅炉和商用锅炉的销售规模分层情况如下：

单位：万元

收入分层区间	2023 年 1-6 月				2022 年				2021 年			
	销售金额	金额占比	家数	家数占比	销售金额	金额占比	家数	家数占比	销售金额	金额占比	家数	家数占比
100 万以下	2,913.81	8.08%	62	49.60%	5,196.44	6.68%	127	49.22%	6,239.27	9.58%	137	48.24%
100（含）-200 万	2,203.73	6.11%	17	13.60%	5,135.09	6.60%	35	13.57%	6,636.80	10.20%	45	15.85%
200（含）-500 万	8,685.32	24.09%	29	23.20%	16,551.77	21.28%	49	18.99%	22,132.03	34.00%	70	24.65%
500（含）-1000 万	6,812.54	18.90%	10	8.00%	19,560.20	25.14%	29	11.24%	17,136.14	26.32%	25	8.80%
1000 万及以上	15,436.33	42.82%	7	5.60%	31,348.92	40.30%	18	6.98%	12,950.65	19.90%	7	2.46%
总计	36,051.74	100.00%	125	100.00%	77,792.41	100.00%	258	100.00%	65,094.90	100.00%	284	100.00%

随着国家节能减排政策的不断推进，用户对于更大容量的锅炉产品需求不断增长，同时下游各个行业头部效应的不断显现，市场需求也不断向下游大型企业集中，共同带动大额客户占比的不断提升。报告期内，销售规模 200 万元以上的客户收入占比由 2021 年的 80.22% 上升至 2022 年的 86.72% 和 2023 年 1-6 月的 85.80%，家数占比由 2021 年的 35.92% 上升至 2022 年的 86.72% 和 2023 年 1-6 月的 85.80%；而销售规模在 1,000 万元以上的大型客户销售占比在报告期内逐期增长，由 2021 年的 19.90% 快速增长至 2022 年的 40.30% 和 2023 年 1-6 月的 42.82%。

2013 年 1-6 月，销售规模在 200 万以下的客户销售占比为 14.20%，较 2022 年度的 13.28% 出现 0.91% 的反弹，主要原因为集中供热客户的项目验收一般集中在下半年采暖季，导致上半年确认的销售收入中缺少大型的集中供热客户，使得相对小规模的客户销售占比出现小量反弹。

3、存量和新增客户贡献的销售金额和占比，及其合理性

（1）报告期各期存量客户和新增客户销售金额及占比及其变动情况

报告期内，各期存量客户和新增客户销售金额及主营业务收入占比情况如下

类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比
存量客户	11,333.09	30.94%	20,069.45	25.02%	25,241.12	36.37%
新增客户	25,291.78	69.06%	60,136.20	74.98%	44,157.43	63.63%
合计	36,624.87	100.00%	80,205.64	100.00%	69,398.55	100.00%

2022 年，存量客户的销售金额及占比出现下降的主要原因为：2021 年福建永荣锦江股份有限公司等存量客户的项目在 2021 年完成验收，2022 年内相关客户未再采购锅炉设备，导致存量客户销售金额和占比下降。2021 年完成验收的主要存量客户为福建永荣锦江股份有限公司、陕西延长石油物资集团有限责任公司、中国中元国际工程有限公司、中铁九局集团有限公司等，相关主要存量客户完成的项目收入约为 3,043.41 万元左右。

2023 年 1-6 月，存量客户在主营业务销售占比出现提升的主要原因为：贵州习酒股份有限公司近年来出于其业务扩张的需要，持续进行工业锅炉等固定资产投资，其在 2023 年上半年形成 3,388.67 万元的业务收入，推动存量客户销售占比的提升。

（2）公司各期收入贡献主要来自于新增客户的合理性

报告期内，新增客户的销售收入占比分别为 63.63%、74.98%和 69.06%，是公司各期收入贡献的主要来源。新增客户为公司各期收入主要来源的原因为：

1) 工业锅炉设备作为一种大型特种设备，其使用周期通常较长。我国对于工业锅炉使用年限未作强制规定，一般工业锅炉使用寿命在 15-20 年，某些水火管工业锅炉使用寿命较短为 8-10 年，商用锅炉通常使用寿命为 6-10 年。较长的使用周期导致客户购买锅炉设备的频率较低，客户在更新锅炉设备时通常会根据自身需求和市场供应情况进行综合考量，对锅炉设备供应商进行重新选择，从而导致新增客户较多。

2) 工业锅炉作为工业生产用热和居民生活采暖的一项热能利用的基础装备，属于重点用能设备，随着国家节能减排政策的推进，以及“双碳”目标下减碳政策的不断实施，众多锅炉使用单位在相关政策要求下，需要变更原有燃煤、燃油

等传统化石能源锅炉为燃气、电等清洁能源锅炉，由于公司长期专注于洁净能源热能装备的生产，这部分客户在选购清洁能源锅炉时，往往会成为公司的新客户。

3) 由于工业锅炉产品具有单价高、安全性要求高的特点，客户在选择锅炉设备供应商时，并非简单考虑价格因素。公司等具有良好市场口碑、产品性能的工业锅炉企业，往往会成为客户优先考虑的热能设备供应商之一，这使得一系列进入扩张周期的新兴行业客户成为公司的新客户。

因此，新增客户为公司各期收入的主要来源具有合理性。

(3) 存量客户持续采购的合理性

报告期内，存量客户保持一定比例的原因如下：

1) 公司在报告期内采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，公司与公司的经销商形成了长期稳定的合作关系，相关经销商形成的销售收入成为存量客户的主要来源。报告期各期，存量客户中的经销和直销销售情况如下：

类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比
经销客户	6,872.54	18.76%	17,330.44	21.61%	17,377.23	25.04%
直销客户	4,460.55	12.18%	2,739.01	3.41%	7,863.89	11.33%
合计	11,333.09	30.94%	20,069.45	25.02%	25,241.12	36.37%

2) 报告期各期，存量客户中的直销客户向公司持续采购的原因：

①工业锅炉在使用过程中需要专业的维修保养并按需予以配件更换，才能健康稳定运行。因此，公司会对存量直销客户产生锅炉配件销售和维修收入。报告期各期，存量直销客户的锅炉配件销售和维修收入变化情况如下

类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比	销售金额 (万元)	主营业务收入 占比
锅炉产品销售	4,420.12	12.07%	2,671.66	3.33%	7,522.04	10.84%
锅炉配件及维修服务	40.43	0.11%	67.34	0.08%	341.85	0.49%
合计	4,460.55	12.18%	2,739.01	3.41%	7,863.89	11.33%

②公司与部分直销客户相关业务协议为报告期之前签署,或相关项目启动在报告期之前,而在报告期内实施安装的锅炉设备,相关销售收入形成存量客户的销售收入。2021年,相关主要直销存量客户为福建永荣锦江股份有限公司、陕西延长石油物资集团有限责任公司、中国中元国际工程有限公司、中铁九局集团有限公司等。

③部分直销客户如贵州习酒股份有限公司、统一集团、伊利股份等近年来处于业务不断扩张,持续进行固定资产投资采购安装工业锅炉设备,从而成为存量客户。其中贵州习酒股份有限公司在2023年上半年形成3,388.67万元的业务收入,是2023年1-6月期间存量客户占比提升的主要原因。

④部分直销客户如深圳凯盛科技工程有限公司等为工程总包企业,其承接的能源改造工程、市政工程、环保工程项目等需要锅炉设备,随着相关客户自身业务持续开展的需要,从而在报告期内持续向公司采购。

因此,存量客户持续采购与公司的销售模式、公司对客户的持续服务、客户的业务扩张和业务特征相关,具有合理性。

四、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见,并:(1)说明在客户分散度较高情况下对收入真实性、准确性的核查过程、方法和结论,包括但不限于客户核查的方式及范围、比例、收入确认内外部证据是否完整充分、是否存在跨期确认收入情形等;(2)按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》1-17进行核查,详细说明对经销商收入的核查过程、核查方法、核查范围和比例、获取的证据及结果。

(一) 请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了以下核查程序:

(1) 访谈公司管理层,了解各类业务主要流程、内外部依据、履约义务及平均耗时,并结合不同收入确认方法金额、销售合同条款等分析收入确认政策是否符合会计准则规定;

(2) 获取公司收入成本明细表,统计第四季度主要客户名称、合同签订时

点、发货时点、验收时点、收入确认时点及依据、期后回款、退换货情况等，分析相关项目生产、验收周期是否与其他季度存在明显差异；

（3）查阅公司主要销售合同，分析合同负债前五名客户余额是否与合同结算政策相匹配；结合合同负债账龄情况分析是否存在长期未结转情形；

（4）结合销售合同质保条款，分析质保金与收入的配比关系；访谈公司相关人员，了解是否存在质保金（尾款）未能按时收回、豁免、无法收回的情况；

（5）查询同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，比较分析公司收入确认政策、质保金会计处理方式是否与同行业公司保持一致；

（6）访谈公司管理层，了解主要经销商的主营业务及规模、合作历史、是否主要销售公司产品、产品明细、信用政策，以及公司前员工经销商、新设即与公司合作经销商的商业合理性；

（7）查阅公司与浙江特富热能科技有限公司应收账款相关合同，根据合同结算条款分析应收账款是否逾期，并统计上述应收账款期后回款情况；

（8）访谈公司管理层，了解各期经销收入中由公司直接发货至终端客户的收入金额，经销模式下运费和安装调试工作承担方，以及终端客户售后流程，分析上述事项对公司收入确认的具体影响；

（9）获取主要经销商的进销存数据，确认其报告期内采购数量、销售数量、期末库存数量，了解产品终端销售情况和期末库存情况；

（10）访谈公司管理层，了解报告期内公司收入增长的原因、存量客户和新增客户变动的原因，以及公司进行市场开拓的主要方式，不同销售模式变动的主要原因；结合行业统计资料、同行业公司公开披露资料，比较分析公司收入增速是否与行业增长、同行业公司收入变动一致；

（11）获取公司收入明细表，统计不同销售模式下新客户开发及订单获取的具体方式和比例，并按照分层销售规模、存量和新增客户维度分析收入变动原因，判断公司收入贡献主要来自于新增客户的合理性。

（12）对报告期内的主要客户进行访谈，了解其采购锅炉热能设备的主要原

因，公司获取客户的主要途径；查阅报告期内收入确认相关的主要合同、出库、调试验收单据等资料，核实项目的分批执行情况，核实存量客户变动的客观原因。

2、核查意见

（1）报告期内，公司收入确认政策与合同约定相符，符合会计准则规定，并与同行业公司保持一致；公司第四季度主要客户的收入确认时点准确，不存在调节收入情形；合同负债前五名客户余额与结算政策、合同约定基本匹配，个别项目合同负债长期未结转具有合理性；各期质保金与收入相匹配，少量未按时收回质保金具有合理性；公司关于质保金的会计处理方式符合会计准则规定；

（2）公司存在部分前员工经销商、新设即与公司合作经销商具有合理性；报告期末公司对浙江特富热能科技有限公司大额应收账款，主要是由于公司考虑终端客户项目情况、项目规模、经销商资信情况以及合作稳定性等因素给予一定账期，上述应收账款期后回款情况较为良好；同类产品业务下收入确认方式不同具有合理性，不存在需要取得验收单据但仍以签收作为收入确认时点的情形；公司与经销商均为买断式经销，以经销商签收或验收作为收入确认时点具备谨慎性和合理性；报告期内，经销商均是在确定终端客户需求后向公司采购，不需要提前备货，经销商采购的公司产品均已实现终端销售并且期末无库存。

（3）公司工业锅炉报告期内在较大锅炉容量的工业锅炉销售占比增长，以及新型产品销售增长的因素作用下，售价不断提升推动收入增长；商用锅炉 2022 年收入增长首要原因为较大锅炉容量的产品销售占比增长，带动售价上涨所致，其次为大型客户增长推动销量增长，并在大型工业企业客户的影响下保持了 2023 年 1-6 月收入的稳定；公司在报告期内的收入增长与行业变化情况、可比公司收入变动一致；公司在直销模式下新客户开发和订单获取以公开招投标为主，经销模式下由经销商自行获取订单；报告期内客户以新增客户为主，相关销售比例变动具有合理性，存量客户因公司的销售模式、公司对客户的持续服务、客户的业务持续扩张和业务类型需要而存在，具有商业合理性。

(二) 说明在客户分散度较高情况下对收入真实性、准确性的核查过程、方法和结论，包括但不限于客户核查的方式及范围、比例、收入确认内外部证据是否完整充分、是否存在跨期确认收入情形等

1、核查程序

主办券商、会计师履行了以下核查程序：

(1) 函证程序

主办券商、会计师针对公司报告期内的交易记录按重要性原则执行了函证程序。主办券商、会计师按报告期内每期销售额从大到小排列，并结合重要性原则选取函证对象。

报告期各期，主办券商、会计师对公司客户发函和回函的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
营业收入（A）	37,057.61	80,914.06	69,969.44
发函金额（B）	30,531.16	68,398.47	57,477.69
发函比例（C=B/A）	82.39%	84.53%	82.15%
回函确认金额（D）	29,913.26	65,188.57	54,601.61
其中：回函不符，经差异调节后相符金额	523.15	2,693.12	541.50
回函确认比例（E=D/A）	80.72%	78.59%	77.90%
其中：回函不符，经差异调节后相符金额占营收的比例	1.41%	3.33%	0.77%

报告期内，客户发函的比例分别为 82.15%、84.53%和 82.39%，回函比例分别为 77.90%、78.59%和 80.72%，发函及回函比例较高。回函结果与发函差异为客户为开票确认采购等时间性差异原因，经差异调节后与公司账面金额不存在差异，主办券商、会计师对于未回函的部分已执行替代程序，经执行替代程序后，确认未回函部分收入不存在差异。

(2) 访谈程序

主办券商、会计师对主要客户进行访谈，访谈内容包括：客户与公司的业务往来和合作情况、客户股东情况、经营规模、双方交易金额、结算模式、锅炉使

用情况、是否存在关联关系、是否存在纠纷或潜在纠纷等情况，核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
营业收入（A）	37,057.61	80,914.06	69,969.44
访谈确认金额（B）	30,138.58	62,378.00	51,654.82
访谈比例（C=B/A）	81.33%	77.09%	73.82%

经访谈确认的营业收入与公司确认的营业收入之间不存在差异，客户与公司的业务往来均存在合理的商业背景，客户采购公司产品规模具备合理性，相关交易不存在重大纠纷或潜在纠纷。

（3）穿行及控制测试

主办券商、会计师执行收入相关穿行测试，抽取并检查发行人的销售合同、产品出库单、物流单、签收或验收单、记账凭证、发票、回款单据等与收入确认相关的凭证，检查关键控制是否得到有效执行；执行控制测试，核查公司销售与收款循环相关内部控制运行的有效性。

（4）截止性测试

主办券商、会计师对公司收入执行截止性测试，针对资产负债表日前后记录的交易，在抽样的基础上复核发货记录、签收单、验收报告等原始凭据，并结合函证和访谈情况，检查收入是否计入恰当的会计期间。

（5）检查公司的收入确认政策，查阅同行业可比公司年报或招股说明书，了解行业内公司产品及服务类别、销售模式，不同业务类别、销售模式下的收入确认政策，复核公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，与同行业上市公司的收入确认政策是否存在显著差别。

（6）流水核查。对公司银行流水进行核查，检查收款流水，将大额银行收款与账面记录进行逐笔核对是否相符，检查是否存在大额异常的现金交易，第三方回款的情形。

（7）对发行人管理层和销售人员进行访谈，了解公司销售模式及业务流程、

产品类型，了解发行人产品特点及产品演变情况。

（8）查询主要客户的工商信息。通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，查询主要客户的工商信息；查询主要客户的官网、上市公司年报等公开信息，核查主要客户的商业情况，判断采购公司产品的商业合理性。

（9）查阅行业相关政策，结合下游客户访谈情况，并查看同行业可比公司的收入变动情况，分析发行人收入波动原因，核实是否与国家政策鼓励方向、下游客户需求相符，判断公司向主要客户销售的商业逻辑是否合理，毛利率等是否存在无合理商业理由的异常情形。

（10）对公司经销收入进行了专项核查。具体核查程序参见本题“四、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见……”之“（三）按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》1-17进行核查，详细说明对经销商收入的核查过程、核查方法、核查范围和比例、获取的证据及结果”。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内发行人收入确认依据充分，收入确认金额真实、准确，不存在跨期确认收入的情形。

（三）按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》1-17进行核查，详细说明对经销商收入的核查过程、核查方法、核查范围和比例、获取的证据及结果

主办券商、会计师按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查经销商模式有关情况，针对经销收入真实、准确、完整所履行的核查程序、核查比例及核查结论如下：

1、核查程序

主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解经销模式下收入确认政策、相关内控制度、报告期内经销商变动情况、公司与主要经销商的关联关系、经销商信用政策和回款方式、前员工经销商合作的商业合理性等。

(2) 执行穿行测试，了解公司销售与收款循环的内部控制流程，核查相关内部控制是否得到执行；执行控制测试，核查公司销售与收款循环相关内部控制运行的有效性。

(3) 获取主要经销协议，了解产品定价、信用政策、付款方式、退换货等合同条款；执行细节测试，抽查报告期内主要经销商的销售订单、出库单、签收单或验收单、销售发票、银行回单、会计凭证等单据，核查经销收入的真实性和准确性。

(4) 对报告期内主要经销商进行访谈，了解公司与经销商的合作背景、交易规模、定价方式、是否存在关联关系及利益安排，以及经销商的结算方式、信用政策、退换货情况等。

(5) 获取主要经销商的进销存数据，确认其报告期内采购数量、销售数量、期末库存数量，核查主要经销商终端销售情况。

(6) 对报告期内经销商的部分终端客户进行访谈，查看公司产品运行状态，核查经销商终端销售真实性。

(7) 执行函证程序，核查公司与主要经销商往来余额、交易金额，确认报告期内公司经销收入的真实性、准确性。

(8) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站、获取公司董监高及核心技术人员调查问卷等方式，梳理公司关联方清单；通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站、访谈等方式，了解公司主要经销商的主体资格及资信能力；将公司关联方清单、员工（包括离职员工）花名册与主要经销商的股东、董监高名单进行匹配，核查公司与主要经销商之间是否存在关联关系，是否存在员工及前员工经销商的情况。

(9) 结合同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，分析公司经销模式的合理性和必要性。

(10) 流水核查。对公司银行流水进行核查，检查对经销商的收款流水，将大额银行收款与账面记录进行逐笔核对是否相符，检查是否存在大额异常的现金交易，第三方回款的情形。

(11) 截止性测试。对经销商收入执行截止性测试，针对资产负债表日前后记录的交易，在抽样的基础上复核发货记录、送货单、验收报告等原始凭据，并结合函证、走访情况，检查经销商的收入确认是否计入恰当的会计期间。

2、核查比例

(1) 经销商访谈比例

主办券商、会计师对主要经销商进行访谈，核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
访谈经销商覆盖的经销收入	6,240.96	15,945.47	16,335.39
经销收入	7,039.98	17,330.44	17,377.23
核查比例	88.65%	92.01%	94.00%

经访谈确认，公司向主要经销商的销售具备合理商业背景，经销收入真实，双方之间不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 经销商进销存核查比例

主办券商、会计师核查主要经销商的存货进销存数据，核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
进销存核查经销商覆盖的经销收入	6,240.96	15,945.47	16,335.39
经销收入	7,039.98	17,330.44	17,377.23
核查比例	88.65%	92.01%	94.00%

经访谈确认，主要经销商终端销售情况良好，期末无库存。

(3) 函证核查比例

主办券商、会计师对主要经销商执行函证程序，核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
经销收入 A	7,039.98	17,330.44	17,377.23
经销商发函金额 B	6,706.80	16,460.68	16,473.51

经销商回函相符金额 C	6,706.80	16,460.68	16,473.51
发函比例 D=B/A	95.27%	94.98%	94.80%
回函相符比例 E=C/B	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，经销商发函比例分别为 94.80%、94.98%和 95.27%，经销商函证已全部回函且不存在回函不符的情况。

(4) 终端客户访谈比例

主办券商、会计师对部分终端客户进行访谈，核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
访谈终端客户对应的销售收入	1,407.04	2,857.56	976.33
经销收入	7,039.98	17,330.44	17,377.23
核查比例	19.99%	16.49%	5.62%

报告期内，终端客户访谈比例分别为 5.62%、16.49%和 19.99%，终端客户访谈比例相对较低，一方面系部分经销商出于保护自身客户资源的考虑，配合公司对终端客户访谈的意愿较低；另一方面，部分终端客户由于与经销商的交易规模不大，且与公司之间并无直接业务合作关系，故拒绝公司的访谈请求。

对于访谈的终端客户，经访谈确认相关业务均为终端客户真实需求，与公司不存在纠纷或潜在纠纷。

3、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，销售产品实现了终端客户销售，经销商回款不存在大量现金和第三方回款；

(2) 公司主要经销商资信状况良好，与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司对经销商的信用政策合理，公司对经销商不存在重大依赖；公司经销商全部为法人实体，不存在大量个人等非法人实体的情况；公司与前员工经销商进行合作具备商业合理性；

(3) 报告期内，公司新增、退出经销商销售收入占比较低，经销商队伍较

为稳定，不存在经销商较多新增与退出情况；

(4) 报告期内，公司对经销商的内控制度健全且有效执行。

问题 3.毛利率水平合理性及采购的真实公允性

根据申请材料：(1) 报告期内，公司主营业务毛利率分别为 25.91%、24.12% 和 26.60%。(2) 报告期内，前五大原材料供应商采购占比分别为 27.31%、22.57% 和 25.28%，前五大服务供应商采购占比分别为 28.90%、39.52% 和 30.99%。

(1) 毛利率水平合理性。请公司：①说明不同销售模式下各类产品服务的定价机制、影响定价的主要关键要素，量化分析安装调试工作对工业锅炉和商用锅炉价格和成本的影响，并结合市场竞争、客户类型、公司议价能力等差异说明定制化为主的工业锅炉毛利率低于标准化商用锅炉的商业合理性，是否符合行业惯例；②结合同类产品价格和成本的具体差异情况量化分析公司经销毛利率高于直销毛利率的合理性，是否与同业可比公司一致；③说明工业锅炉毛利率的区间分布情况，是否存在毛利率极高、极低或负毛利的情况，并结合具体项目情况说明原因；④结合主要原材料价格变动情况及其与产品售价变化之间的传导机制，分析原材料价格变动对公司各类产品毛利率的影响。

(2) 供应商分散及采购公允性。请公司：①结合选择标准、采购内容、经营规模、合作模式等分析供应商较分散且前五大变动较大的原因，是否与公司生产经营匹配；②按照产品和服务分别列示各期供应商数量，并对供应商按适当采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；③按照主要原材料分类说明对主要供应商采购数量、金额和占同类采购比重以及占供应商销售比重情况，是否存在贸易类供应商，同类原材料向不同供应商的采购单价是否存在较大差异及原因。

请主办券商、会计师逐项核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、毛利率水平合理性。请公司：①说明不同销售模式下各类产品服务的定价机制、影响定价的主要关键要素，量化分析安装调试工作对工业锅炉和商用锅炉价格和成本的影响，并结合市场竞争、客户类型、公司议价能力等差异

说明定制化为主的工业锅炉毛利率低于标准化商用锅炉的商业合理性，是否符合行业惯例；②结合同类产品价格和成本的具体差异情况量化分析公司经销毛利率高于直销毛利率的合理性，是否与同业可比公司一致；③说明工业锅炉毛利率的区间分布情况，是否存在毛利率极高、极低或负毛利的情况，并结合具体项目情况说明原因；④结合主要原材料价格变动情况及其与产品售价变化之间的传导机制，分析原材料价格变动对公司各类产品毛利率的影响。

（一）说明不同销售模式下各类产品服务的定价机制、影响定价的主要关键要素，量化分析安装调试工作对工业锅炉和商用锅炉价格和成本的影响，并结合市场竞争、客户类型、公司议价能力等差异说明定制化为主的工业锅炉毛利率低于标准化商用锅炉的商业合理性，是否符合行业惯例

1、说明不同销售模式下各类产品服务的定价机制、影响定价的主要关键要素

报告期内，公司不同销售模式下各类产品的定价机制保持一致。公司销售定价以项目为基础，根据客户各项需求制定产品设计方案，并在成本加成基础上确定基础价格，同时结合项目规模、市场竞争程度、客户影响力、公司议价能力等因素，最终与客户协商确定销售价格。

影响公司定价的主要因素包括材料及人工成本、辅机配件采购成本、安装服务采购成本以及客户定制化需求、技术标准、产品类型等。

2、量化分析安装调试工作对工业锅炉和商用锅炉价格和成本的影响

报告期内，工业锅炉和商用锅炉产品的安装调试成本占比情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
工业锅炉安装调试成本占比	11.91%	11.99%	11.18%
商用锅炉安装调试成本占比	3.10%	6.65%	6.45%
差异率	8.81%	5.34%	4.73%

注：差异率=工业锅炉安装调试成本占比-商用锅炉安装调试成本占比

如上表所示，工业锅炉产品安装调试成本占比高于商业锅炉产品，主要是由于工业锅炉产品客户以大型工矿企业和城镇集中供热单位为主，上述客户通常采

购大容量的锅炉设备，对锅炉的技术参数、性能指标、运行稳定性等要求较高，锅炉安装调试过程较为复杂，导致安装调试成本相对较高；而商用锅炉产品由于标准化程度较高，现场安装调试工作相对简单，故安装调试成本相对较低。

3、并结合市场竞争、客户类型、公司议价能力等差异说明定制化为主的工业锅炉毛利率低于标准化商用锅炉的商业合理性，是否符合行业惯例

公司工业锅炉产品毛利率低于商用锅炉产品毛利率，主要是由于：

（1）商用锅炉产品具备规模化生产能力的厂家相对较少，市场集中度相对较高，公司面临的竞争压力较小，产品议价能力更强。而工业锅炉产品市场竞争较为激烈，市场上同类生产厂家相对较多，从而限制了公司产品的报价空间。根据电器工业协会工业锅炉分会出具的《2022 年度工业锅炉行业部分企业经济与技术指标统计分析》，2022 年主要工业锅炉生产厂商热水锅炉产量为 2.39 万蒸吨，蒸汽锅炉及有机热载体炉产量 10.34 万蒸吨。根据公司及同行业公司力聚热能的产量数据计算，两家企业热水锅炉产量占主要工业锅炉生产厂商热水锅炉产量比例为 58.09%，蒸汽锅炉及有机热载体炉产量占主要工业锅炉生产厂商蒸汽及有机热载体锅炉产量比例为 7.75%，反映出热水锅炉（主要对应公司商用锅炉产品）市场集中度相对较高，而蒸汽锅炉及有机热载体炉（主要对应公司工业锅炉产品）市场相对分散。

（2）商用锅炉产品的客户群体主要为酒店、商场、科教文卫等主体，订单金额相对较小，公司对客户的议价能力较强；工业锅炉产品的客户群体主要为城镇集中供热单位和大型工矿企业，订单金额相对较大，公司对客户的议价能力相对较弱，故产品毛利率相对较低。

同行业可比公司力聚热能主要产品的毛利率情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
蒸汽锅炉	32.30%	30.26%	32.57%
热水锅炉	50.67%	44.27%	55.72%

如上表所示，力聚热能蒸汽锅炉（主要对应公司工业锅炉产品）毛利率低于热水锅炉（主要对应公司商用锅炉产品）毛利率，公司情况与其保持一致，符合

行业惯例。

（二）结合同类产品价格和成本的具体差异情况量化分析公司经销毛利率高于直销毛利率的合理性，是否与同业可比公司一致

报告期内，公司直销模式和经销模式毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
直销模式毛利率	26.00%	24.18%	25.17%
经销模式毛利率	29.16%	23.92%	28.14%

如上表所示，2021 年和 2023 年 1-6 月，经销模式毛利率高于直销模式毛利率，2022 年经销模式毛利率略低于直销模式毛利率。公司经销模式毛利率高于直销模式毛利率，主要是由于直销模式下公司除向客户销售锅炉本体外，同时还负责锅炉系统设计、辅机及配套件选型、现场安装调试等工作，而外购辅机、配套件以及现场安装工程的利润空间有限，从而拉低了直销模式的毛利率水平。

公司产品的安装服务以外购为主，受人工成本上涨、市场竞争激烈等因素影响安装服务毛利率普遍较低。参考建筑施工类企业毛利率水平并保守估计，假设公司安装服务毛利率为 5%，在剔除安装服务影响后直销模式和经销模式毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
直销模式毛利率（剔除安装服务影响后）	29.52%	27.49%	28.84%
经销模式毛利率（剔除安装服务影响后）	29.19%	24.07%	28.26%

如上表所示，在剔除安装服务影响后直销模式毛利率高于经销模式毛利率，反映出由于直销模式下安装服务占比较高，导致直销模式毛利率相对偏低，具备合理性。

经检索公开信息，同行业可比公司中，仅迪森股份披露了直销和经销业务的毛利率，具体情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
直销毛利率	26.65%	24.06%	24.81%
经销毛利率	30.56%	33.46%	26.91%

如上表所示，迪森股份经销业务毛利率高于直销业务毛利率，公司情况与其保持一致，具备合理性。

（三）说明工业锅炉毛利率的区间分布情况，是否存在毛利率极高、极低或负毛利的情况，并结合具体项目情况说明原因

报告期内，公司工业锅炉产品毛利率的区间分布情况如下：

单位：万元

毛利率区间	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	数量	收入	占比	数量	收入	占比	数量	收入	占比
10%以下	24.00	4,439.19	14.51%	66.00	7,622.99	12.83%	55.00	8,530.79	16.64%
10%-30%	71.00	16,439.38	53.72%	185.00	40,238.53	67.72%	221.00	28,352.93	55.31%
30%-45%	20.00	4,781.50	15.62%	51.00	7,625.45	12.83%	80.00	9,477.61	18.49%
45%以上	6.00	4,943.60	16.15%	12.00	3,930.66	6.62%	22.00	4,902.28	9.56%
合计	121.00	30,603.66	100.00%	314.00	59,417.63	100.00%	378.00	51,263.61	100.00%

报告期内，公司工业锅炉产品毛利率主要集中在 10%-30%和 30%-45%之间，上述区间所对应的合计收入占各期工业锅炉产品收入的比例分别为 73.80%、80.56%和 69.34%，分布相对集中。

报告期内，10%以下低毛利率项目收入占比分别为 16.64%、12.83%和 14.51%，占比相对较低。各期前五大低毛利率项目具体分析如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	收入	毛利率	毛利率分析
2021 年	1	内蒙古金海伊利乳业有限责任公司	919.00	-2.55%	由于伊利集团锅炉采购量较大，公司面临较为激烈的市场竞争，项目报价受到影响；同时项目执行周期较长，且冬季室外施工难度较大，造成项目安装成本大幅上涨，导致毛利率较低
	2	宁波远大海洋生物科技有限公司	838.05	3.53%	项目为当地最大的煤改气项目之一，为打造区域标杆性项目，公司报价时给予一定优惠，造成毛利率较低
	3	宁波裕祥海洋生物科技有限公司	598.83	3.66%	项目为当地最大的煤改气项目之一，为打造区域标杆性项目，公司报价时给予一定优惠，造成毛利率较低
	4	宁波金海晨光化学股份有限公司	539.82	4.09%	公司首台 RTO（一种废气处理技术）余热锅炉项目，为打造标杆项目推广新型产品，公

期间	序号	客户名称	收入	毛利率	毛利率分析
					司报价时给予一定优惠，造成毛利率较低
	5	张家港市锦明环保工程装备有限公司	409.56	2.33%	客户地处江苏地区，当地锅炉制造企业较多市场竞争激烈，项目报价受到影响；同时，该项目需公司提供配套安装服务，由于安装劳务利润有限，也拉低了项目毛利率水平
	合计		3,305.27		
2022 年	1	信义光伏产业（安徽）控股有限公司	1,185.84	3.54%	长期合作的战略客户，为保证项目质量和提升客户认可度，公司增加成本投入，导致项目毛利率较低
	2	东莞中电第二热电有限公司	1,142.77	4.49%	项目工程技术难度较大，施工成本较高；且项目大部分配件系进口，采购价格较高，从而导致项目毛利率较低
	3	甘肃圣越农牧发展有限公司	743.01	5.77%	项目执行过程中方案多次变更，造成材料和人工成本浪费，且项目周期被大大拖延，进一步增加了项目成本，导致毛利率较低
	4	上海泓济环保科技股份有限公司	364.15	7.24%	长期合作的客户，给予一定价格优惠，并且项目配套安装工程，导致毛利率较低
	5	中冶南方都市环保工程技术股份有限公司	353.98	6.32%	长期合作的客户，给予一定价格优惠，并且项目配套安装工程，导致毛利率较低
	合计		3,789.75		
2023 年 1-6 月	1	信义光伏（苏州）有限公司	1,185.84	1.44%	长期合作的战略客户，为保证项目质量和提升客户认可度，公司增加成本投入，导致项目毛利率较低
	2	华能洋浦热电有限公司	883.19	3.45%	客户对锅炉技术标准要求较高，项目配件大部分系进口，采购价格较高，从而导致项目毛利率较低
	3	广西长科新材料有限公司	717.70	6.34%	为开拓广西新材料行业市场，打造标杆性项目，公司报价时给予一定优惠，造成毛利率较低
	4	深圳凯盛科技工程有限公司	453.98	9.32%	长期合作的客户，给予一定价格优惠，并且项目配套安装工程，导致毛利率较低
	5	西子清洁能源装备制造股份有限公司	406.52	6.30%	同行业公司分包项目，利润空间有限，毛利率较低
	合计		3,647.23		

报告期内，45%以上高毛利率项目收入占比分别为 9.56%、6.62%和 16.15%，占比相对较低。各期前五大高毛利率项目具体分析如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	收入	毛利率	毛利率分析
----	----	------	----	-----	-------

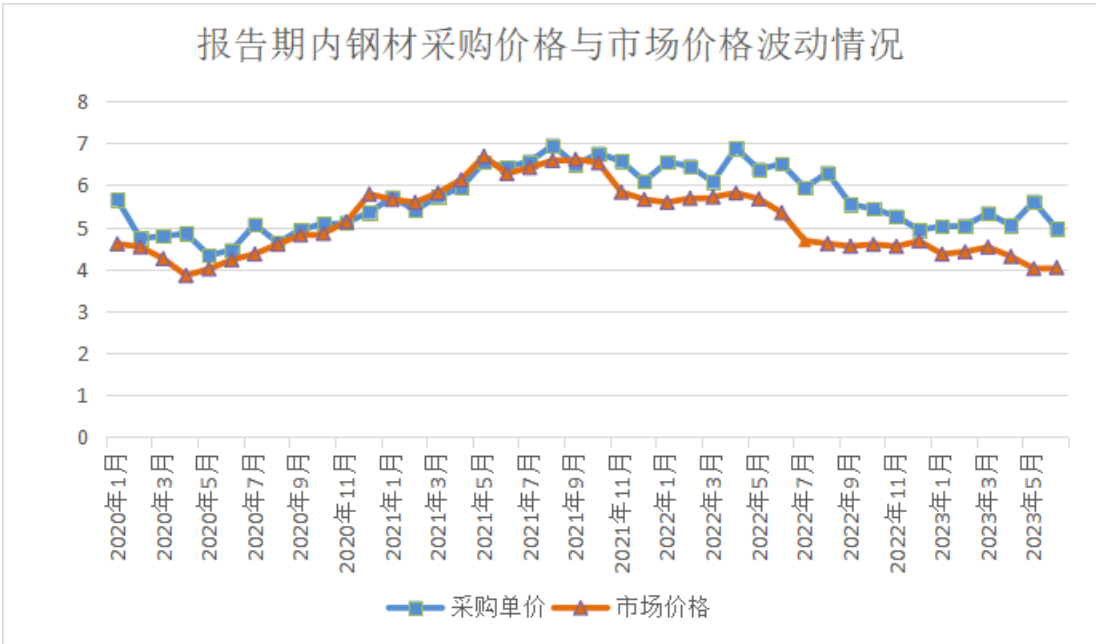
期间	序号	客户名称	收入	毛利率	毛利率分析
2021 年	1	浙江特富热能科技有限公司	1,067.26	64.54%	终端客户为锂盐生产大型跨国公司，为扩建阿根廷锂矿项目而采购蒸汽锅炉。由于终端客户更为注重产品质量，对价格敏感度相对较低，并且客户对锅炉技术标准要求较高，提高了公司技术溢价空间，导致项目毛利率较高
	2	塔什库尔干塔吉克自治县住房和城乡建设局	884.66	50.14%	项目销售电热锅炉产品，市场上同类产品相对较少，具备一定技术溢价空间；并且新疆地区竞争者相对较少，导致毛利率较高
	3	江苏徐矿能源股份有限公司	830.96	62.25%	项目销售电极式锅炉产品，市场上同类产品相对较少，具备一定技术溢价空间；并且锅炉使用单位地处新疆，当地锅炉厂商竞争者较少，故项目毛利率较高
	4	中铁九局集团有限公司	336.30	47.05%	客户交期要求较紧，项目报价较高，导致毛利率较高
	5	铜陵瑞嘉特种材料有限公司	310.26	52.61%	客户对锅炉设备提出特殊设计需求，项目报价较高，导致毛利率较高
	合计		3,429.44		
2022 年	1	浙江城建煤气热电设计院股份有限公司	1,284.96	52.43%	该项目为标准化配置方案，且不需要公司负责配套安装工程，故项目毛利率较高
	2	新疆志存智慧能源有限公司	699.12	50.03%	新疆地区市场竞争者较少，项目报价较高，导致毛利率较高
	3	江苏江南环境工程设计院有限公司	601.77	60.16%	项目销售电极式锅炉产品，市场上同类产品相对较少，具备一定技术溢价空间，故项目毛利率较高
	4	山东省显通安装有限公司	548.67	52.95%	客户对锅炉设备提出特殊设计需求，项目报价较高，导致毛利率较高
	5	济南特富锅炉销售有限公司	247.79	51.19%	客户主要采购公司锅炉本体，锅炉本体部分利润空间较高，导致毛利率较高
	合计		3,382.30		
2023 年 1-6 月	1	迪庆州热力开发有限责任公司	4,293.26	45.54%	项目销售电极式锅炉产品，市场上同类产品相对较少，具备一定技术溢价空间，故项目毛利率较高
	2	浙江特富热能科技有限公司	372.57	54.63%	终端客户为锂盐生产大型跨国公司，为扩建阿根廷锂矿项目而采购蒸汽锅炉。由于终端客户更为注重产品质量，对价格敏感度相对较低，并且客户对锅炉技术标准要求较高，提高了公司技术溢价空间，导致项目毛利率较高
	3	山东兴科机电设备有限公司	207.96	52.78%	项目下游客户对锅炉设备的技术标准要求较高，公司具备一定技术溢价空间，导致项目毛利率较高
	4	巴州特富热能科技有	33.63	56.71%	客户主要采购公司锅炉本体，锅炉本体部分利

期间	序号	客户名称	收入	毛利率	毛利率分析
		限公司			润空间较高，故毛利率较高
	5	昆山华震热能设备有限公司	19.03	46.89%	客户主要采购公司锅炉本体，锅炉本体部分利润空间较高，故毛利率较高
		合计	4,926.45		

（四）结合主要原材料价格变动情况及其与产品售价变化之间的传导机制，分析原材料价格变动对公司各类产品毛利率的影响

1、报告期内主要原材料价格变动情况

报告期内，公司主要原材料为生产锅炉本体及自制辅机配件所需的各类钢材，公司钢材类原材料采购价格与市场价格变动对比情况如下：



数据来源：同花顺（现货价（含税）：无锡：冷轧卷：0.8*1250*C:SPCC:马钢）

报告期内，公司主要原材料钢材的价格变动与市场变动相一致。

2、主要原材料价格变动与产品售价之间的传导机制

公司在确定最终产品定价时综合考虑原材料价格、产品类型、项目的履行和交付、市场竞争环境、公司竞争策略以及客户议价能力和订单取得方式等多个因素后确定，产品的价格形成因素相对复杂，公司在产品定价时不会简单考虑原材料的影响，原材料价格变动幅度的影响程度相对稳定。

公司原材料主要分为自制锅炉本体和辅机配件所需的各类钢材、锅炉本体运行相关的辅机配件、与锅炉系统相关的配套件，钢材价格变动主要对自制锅炉本体和辅机配件产生影响。当钢材等锅炉和辅机配件制造原材料价格发生大幅度上涨时，公司会根据市场竞争情况适当调整产品报价，通过价格手段化解相关材料上涨的风险；当钢材原料未出现长期持续大幅变动时，公司一般不会根据钢材价格的波动调整售价。针对辅机配件和系统配套件，公司在对客户报价时，均根据外购成本加成一定比率进行报价，公司与客户签订销售合同时基本上已确认辅机配件和系统配套件的采购价格，相关价格变动影响较小。

因此，公司产品价格与钢材等原材料价格变动并非简单的线性相关，报告期内，公司钢材原料价格变动与主要产品售价的变动对比情况如下：

报告期	工业锅炉（万元/台）	商业锅炉（万元/台）	钢材价格（元/公斤）
2023 年 1-6 月	156.94	26.97	5.15
2022 年	118.13	32.24	5.91
2021 年	92.04	27.23	6.32

由上表可知，公司产品售价变动更多受到产品类型、客户需求等市场需求变动的影响，相关因素具体分析详见问题 2“三、收入增长的真实合理性”之“（一）结合各类产品单价、销量的变化分析报告期内收入增长的原因，是否与行业增速、可比公司收入变动一致”的回复内容。

3、原材料价格变动对公司各类产品毛利率的影响

（1）公司主要产品毛利率变动与钢材价格变动的对比情况

钢材价格在 2020 年初至 2021 年上半年的上涨幅度较大，2021 年下半年开始至 2023 年 6 月开始震荡下行。由于公司存货周转周期较长，报告期内的存货周转天数分别为 375 天、350 天和 383 天，基本在 1 年左右，故钢材价格变动影响周期为 1 年。按照 1 年周期进行滞后比较（即 2021 年采购价格为 2020 年数据，2022 年采购价格为 2021 年数据，2023 年 1-6 月采购价格为 2022 年数据），报告期内，工业锅炉和商业锅炉毛利率变动与公司钢材采购价格变动对比情况如下：

锅炉类型	毛利率及变动	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
------	--------	--------------	---------	---------

工业锅炉	毛利率	24.99%	21.40%	23.35%
	毛利率变动幅度	16.74%	-8.34%	-
商用锅炉	毛利率	36.41%	32.80%	36.44%
	毛利率变动幅度	11.01%	-9.99%	-
钢材	价格（元/公斤）	5.91	6.32	4.94
	变动幅度	-6.40%	27.79%	

由于较长的存货周转周期导致 1 年左右的滞后性影响，2021 年钢材价格上涨，影响了公司 2022 年主要产品的毛利率水平，带来 2022 年公司主要产品毛利率的下跌；2022 年钢材价格出现下跌，影响了公司 2023 年 1-6 月主要产品的毛利率水平，带来 2023 年 1-6 月公司主要产品毛利率的上涨。因此，钢材价格变动与公司产品毛利率变动呈现一定的相关性。

（2）钢材价格变动对毛利率的敏感性分析

假定销售单价、销售数量等其他因素均保持不变，公司锅炉本体及自制辅机的原材料成本上涨或下降 5%，对工业锅炉、商用锅炉产品毛利和毛利率的影响如下：

产品类型	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
工业锅炉	波动幅度	-5%	5%	-5%	5%	-5%	5%
	毛利变动额（万元）	358.86	-358.86	737.05	-737.05	569.59	-569.59
	毛利率变动率	1.17%	-1.17%	1.24%	-1.24%	1.11%	-1.11%
商用锅炉	波动幅度	-5%	5%	-5%	5%	-5%	5%
	毛利变动额（万元）	79.23	-79.23	268.71	-268.71	196.99	-196.99
	毛利变动率	1.45%	-1.45%	1.46%	-1.46%	1.42%	-1.42%

经公司钢材价格波动的敏感性分析，公司原材料价格的波动对公司毛利率影响相对较小。

二、供应商分散及采购公允性。请公司：①结合选择标准、采购内容、经营规模、合作模式等分析供应商较分散且前五大变动较大的原因，是否与公司

生产经营匹配；②按照产品和服务分别列示各期供应商数量，并对供应商按适当采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；③按照主要原材料分类说明对主要供应商采购数量、金额和占同类采购比重以及占供应商销售比重情况，是否存在贸易类供应商，同类原材料向不同供应商的采购单价是否存在较大差异及原因。

（一）结合选择标准、采购内容、经营规模、合作模式等分析供应商较分散且前五大变动较大的原因，是否与公司生产经营匹配

1、供应商分散且前五大变动的原因

（1）选取标准和采购内容的影响情况

公司的供应商包括原材料供应商、安装和现场管理服务商两大类，在具体采购内容上，公司向原材料供应商主要采购：1）公司自行生产锅炉本体、辅机配件所需的各类钢材（板材、管材和型材）；2）实现锅炉本体运行所需的各类辅机配件（主要包括燃烧器、本体阀、泵等）；3）为锅炉系统配套的各类执行器、管路阀、风机等锅炉系统配套件；其他辅料为五金件、耐火材料等；公司向安装和现场管理服务商主要采购：1）锅炉系统的安装调试劳务服务；2）对于锅炉现场人员、物资、项目进度的管理服务。

基于上述采购内容情况，公司对于供应商的选取标准如下：

1）对于原材料供应商，公司基于以下因素综合考虑进行选择：

①商务条件的最优性。通常情况下，钢材、燃烧器、阀门、泵等产品属于市场供应较为充分的产品，相关产品的生产供应商、贸易商、代理商数量较多，并且部分生产制造商一般对其经销商或代理商的销售区域、产品范围、价格等进行不同程度的划分、调整和约束，导致不同供应商在销售报价、折扣优惠、信用账期、结算条件等商务条件方面在不同时期发生动态调整，公司在采购时根据即时的实际情况，通过商务条件比选、询价等综合比较后选择原材料供应商。因此，原材料供应商的多样性和动态变化，使得公司在选择时会随之发生变化，从而导致前五大供应商发生变动。

②锅炉系统定制需要。部分客户对锅炉系统配置的辅机配件、系统配套件的

品牌类别、性能参数等存在具体要求，如雄安集团要求锅炉系统采用进口高端品牌的燃烧器，如相关锅炉系统配置规模较大导致相关限定要求的辅机配件、系统配套件采购规模较大，则供应相关限定要求原材料的供应商可能进入前五大供应商行列。

③区域便利性。在项目实施过程中，出于保证供货及时及节省运输成本的考虑，在保证辅机配件、系统配套件质量的前提下，公司会倾向于选择距离项目实施地较近的原材料供应商。而公司的主要供应商可能难以满足局部地区的项目实时物料供应的动态需求。因此，随着报告期不同项目实施的差异，部分较大项目所在地的供应商也可能进入前五大供应商的行列。

2) 对于安装和现场管理服务商，公司基于以下因素综合考虑进行选择：

①区域服务便利性和商务条件最优性。安装和现场管理服务具有较强的属地性，公司通常在属地区域内，对不同的服务商按照服务质量、服务价格、技术经验、结算条件和区域持续服务能力等因素综合判断选择选定服务商。由于公司的业务地域分散度较高，不同项目存在不同的实施周期，因此随着报告期内不同项目实施的差异变化，前五大服务商也随之变化。

②客户合作的长期性。部分服务商同时也为区域内主要工业企业、集中供热企业提供锅炉的长期维保服务，对于客户的安装使用习惯、所在地营商环境熟悉度较高，公司出于客户关系维系的需要，在相近商务条件下，会优先考虑该类服务商。因此，当公司为相关区域的客户实施较大规模的锅炉项目时，相关服务商在当期的采购占比会随之上升，并可能进入前五大供应商。

(2) 合作模式的影响情况

公司建立了合格供应商名单并定期评选更新，只有名单上企业才能成为公司的采购对象，公司与原材料供应商、安装和现场管理服务商展开稳定合作，并根据前述采购标准和采购内容的要求进行具体选择。报告期内，公司与主要供应商的稳定合作关系没有发生重大变化，不存在重大纠纷或潜在纠纷，不存在因合作模式或合作关系中断产生前五大供应商变动的情形。

(3) 经营规模的影响情况

通常情况下，公司与具备一定经营实力的供应商展开合作。报告期内，公司前五大原材料供应商、安装和现场管理服务商的经营规模情况详见本小题回复之“2、报告期内公司前五大供应商具体变动情况”。

报告期内，公司的前五大原材料供应商、安装和现场管理服务商均具有一定规模，不存在相关供应商经营规模与公司采购规模不匹配的异常情况。

综上所述，报告期内，公司各期供应商集中度低且前五大供应商存在变动，主要系客户需求、公司业务区域分布、供应商商务条件、区域服务能力等多方面因素综合影响所致，与公司的实际生产经营的需求相匹配。

(4) 同行业比较情况

1) 与力聚热能的比较

力聚热能的前五大供应商在 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月各期变化同样较大，与公司情况基本一致。报告期内，公司与力聚热能各类供应商前五大去重数量比较如下：

采购类别	公司	力聚热能
原材料	8	7
安装服务	13	12

注：力聚热能数据源于招股说明书，其披露的安装服务供应商为其主要安装服务供应商。

2) 同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司前五大供应商的采购占比情况如下：

名称	2022 年度	2021 年度
西子洁能	6.28%	6.76%
华光环能	31.60%	22.59%
海陆重工	17.37%	17.86%
迪森股份	22.57%	20.61%
力聚热能	29.35%	32.85%
同行业平均值	21.43%	20.13%
公司	20.40%	22.55%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告和招股说明书；2023 年 1-6 月，同行业可比上市公司未披露其前五大供应商采购占比情况；公司按照所有原材料供应商、安装和现场管理服务商统一计算。

如上表所示，2021 年和 2022 年，公司的前五大供应商采购占比分别为 22.54% 和 20.40%，同行业可比公司的前五大供应商平均采购占比分别为 20.13% 和 21.43%，公司与同行业可比公司相比不存在重大差异。

2、报告期内公司前五大供应商具体变动情况

(1) 报告期内，前五大原材料供应商变动情况

供应商名称	成为前五大的会计期间	经营规模	采购金额（万元）			
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	变动原因
杭州启运物资有限公司	2023 年 1-6 月、2022 年、2021 年	8,000 万左右	1,308.91	3,724.37	4,940.52	未变动，持续为公司前五大供应商
杭州华普能源环保设备有限公司	2023 年 1-6 月、2021 年	5,700 万左右	894.69	1,043.73	1,318.27	意大利利雅路品牌燃烧器在浙江等区域的代理商，因项目客户要求该品牌而公司受代理区域限制而向其采购
浙江恒通金属材料有限公司	2023 年 1-6 月、2022 年、2021 年	3.75 亿元左右	882.31	2,679.43	3,821.87	未变动，持续为公司前五大供应商
上海精荷热能设备有限公司	2023 年 1-6 月	1.40 亿元左右	641.31	489.93	362.18	为西门子品牌一级代理商，由于公司开始自制部分辅机配件，需要采购西门子执行器等零部件，导致采购增加
无锡市振达轴承钢管制造有限公司	2023 年 1-6 月、2022 年、2021 年	4.20 亿元左右	621.59	1,100.01	1,338.91	未变动，持续为公司前五大供应商
贵州特富锅炉有限公司	2022 年	4,000 万元左右	5.07	1,615.30	557.04	因贵州茅台、习酒股份项目实施需要，出于就近采购便利性需要，而增加了对其 2022 年的采购规模
瓦兰热能设备（无锡）有限公司	2022 年	4,000 万元左右	557.65	1,061.63	1,245.61	为德国瓦兰的境内公司，为公司燃气锅炉燃烧器的合格供应商，产品具有较好的性价比，公司因业务规模增长，增加了对其 2022 年的采购规模

杭州铭逸物资有限公司	2021 年	1.30 亿元左右	429.35	1,023.71	1,675.82	其他供应商采购规模增加，导致该供应商退出前五大
------------	--------	-----------	--------	----------	----------	-------------------------

(2) 报告期内，前五大安装和现场管理服务商变动情况

服务商名称	成为前五大的会计期间	经营规模	采购金额（万元）			
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	变动原因
浙江热家科技服务有限公司	2023 年 1-6 月、2022 年	1600 万元左右	246.47	572.54	72.30	其在新疆地区建有办事处，业务能力覆盖西北地区，具备区域化服务资源组织能力和项目服务能力，随着公司在新疆等地区项目增长，带来相关服务采购的增加
山西顺俊环保科技有限公司	2023 年 1-6 月	500 万元左右	196.37	113.39	17.70	其在山西地区具有较好的区域安装人力资源服务能力，因公司在山西地区开展业务规模增长带来采购规模增长
杭州聚蓝安装工程有限公司	2023 年 1-6 月	1 亿元左右	189.45	129.81	59.66	在江浙沪区域具有较好安装等技术服务能力，因公司在江苏地区拓展业务增长而带来采购规模增长
成都特富锅炉有限公司	2023 年 1-6 月	800 万元左右	181.39	2.66	88.34	在西南地区具有较好的区域服务资源组织能力和项目服务能力，因公司在西南地区项目的增长，增加了相应服务采购规模
福建耀闽热能设备有限公司	2023 年 1-6 月	2000 万元左右	172.97	-	93.28	业务能力覆盖福建及周边省份，具有较好的区域项服务能力，因公司在邻省广东新能源业务的增长，而增加对其采购所致
贵州特富锅炉有限公司	2022 年、2021 年	4000 万左右元	43.97	846.04	599.94	长期深耕贵州地区，熟悉贵州茅台、贵州习酒等区域大型企业的热能使用习惯，便于公司维护长期客户关系，随着公司对贵州茅台、贵州习酒等贵州区域项目的实施，增加了采购规模
陕西浩盛通保温管有限公司	2022 年	7000 万元左右	-	662.16	87.13	在陕西地区具有较好的业务能力和工程管理经验，因公司在陕西相关项目的增长而增加采购规模
江苏金马工程有限公司	2022 年	超 40 亿元	50.46	438.85	80.73	为一家大型工程企业，其在福建等地区具备较强的服务能力，因公司在福建等地区相关大型项目的实施而增加采购规模
上海忆往机电工程有限公司	2022 年	600 万元左右	75.30	377.93	199.14	其具有较好的现场管理和安装服务能力，基于其在相关项目上较高的服务性价比而增加对其采购

服务商名称	成为前五大的会计期间	经营规模	采购金额（万元）			
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	变动原因
河北佰德热力设备工程技术有限公司	2021 年	4500 万元左右	62.39	162.84	699.09	在河北地区具有较强的区域服务能力，随着河北地区业务增长，公司为保证项目的稳定执行和客户关系的维护而增加对其采购规模
苏华建设集团有限公司	2021 年	100 亿元左右	-	67.43	580.94	为一家大型的工程企业，业务覆盖地域较广，在江苏、福建地区具备良好的安装服务能力，公司因其在江苏、福建等区域的项目实施增长相应增加对其采购规模
榆林市纳森实业有限责任公司	2021 年	3000 万元左右	-	-	476.28	在陕西地区具备较好的区域安装服务能力，因公司在陕西地区的业务增长，而增加对其采购规模
福州斯大热能科技有限公司	2021 年	2000 万元左右	-	-	388.60	在福建地区具有一定的市场影响力，熟悉福建地区的招投标信息和客户技术要求，因公司实施福建大型客户紫金矿业在西藏偏远地区项目的需要，而向其采购服务

综上所述，报告期内，公司供应商分散且前五大发生变化符合具有商业合理性，与公司生产经营相匹配，不存在因客户指定原材料供应商、安装和现场管理服务供应商而发生采购的情形。

（二）按照产品和服务分别列示各期供应商数量，并对供应商按适当采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

1、原材料供应商

报告期内按采购金额对原材料供应商进行分层，不同层级供应商的数量、采购金额及占比列示如下：

采购规模	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	家数	采购金额（万元）	金额占比（%）	家数	采购金额（万元）	金额占比（%）	家数	采购金额（万元）	金额占比（%）
1000 万以上	1	1,308.91	7.61	6	11,202.96	24.83	8	16,582.30	34.58
500-1000 万	5	3,597.55	20.91	19	12,626.62	27.99	12	7,303.05	15.23

500 万以下	440	12,295.50	71.48	631	21,281.81	47.18	693	24,066.44	50.19
合计	446	17,201.96	100.00	656	45,111.39	100.00	713	47,951.78	100.00

原材料供应商采购内容主要为钢材、辅机配件、系统配套件等。报告期各期，采购额超过 1000 万的产品类供应商数量分别为 8 家、6 家、1 家，主要为钢材类供应商，采购规模较为稳定，主要为杭州启运物资有限公司、浙江恒通金属材料有限公司、杭州铭逸物资有限公司等。2023 年 1-6 月为半年采购金额，故 1000 万以上供应商数量较少，采购金额占比相对下降。

2、安装和现场管理服务商

采购规模	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	家数	采购金额 (万元)	金额占比 (%)	家数	采购金额 (万元)	金额占比 (%)	家数	采购金额 (万元)	金额占比 (%)
100 万以上	7	1,260.56	39.59	20	5,060.12	69.01	18	4,702.47	49.51
50-100 万	16	1,162.94	36.53	14	976.42	13.32	35	2,670.64	28.12
50 万以下	65	760.18	23.88	137	1,295.64	17.67	131	2,124.33	22.37
合计	88	3,183.68	100.00	171	7,332.18	100.00	184	9,497.44	100.00

安装和现场管理服务商采购内容主要为锅炉系统安装、各类现场管理服务等。报告期各期，采购额超过 100 万的服务类供应商数量分别为 18 家、20 家、7 家，主要提供项目现场的安装施工服务、技术指导和现场组织管理，主要为浙江特富热家工程技术有限公司、贵州特富锅炉有限公司、河北佰德热力设备工程技术有限公司等，由于所服务的项目规模和实施进度在不同期间存在差异，使得不同层级的采购规模存在波动；同时公司的项目分布较为广泛，导致该类型服务商较原材料供应商分散。

此外，规模在 50 万元以上的相对大额的采购金额占比较高，报告期各期分别为 77.63%、82.33%、76.12%，采购占比较为稳定。

(三) 按照主要原材料分类说明对主要供应商采购数量、金额和占同类采购比重以及占供应商销售比重情况，是否存在贸易类供应商，同类原材料向不同供应商的采购单价是否存在较大差异及原因

1、报告期内，公司主要原材料采购金额及占原材料采购总额的比例如下表

所示:

单位: 万元

类别	原材料名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
		金额	采购占比	金额	采购占比	金额	采购占比
钢材	板材	3,248.41	18.88%	7,543.42	16.72%	9,134.71	19.05%
	管材	2,604.45	15.14%	6,506.86	14.42%	7,231.48	15.08%
	型材	700.69	4.07%	1,942.93	4.31%	2,510.22	5.23%
小 计		6,553.55	38.09%	15,993.21	35.45%	18,876.41	39.36%
辅机配件	燃烧器	1,963.99	11.42%	5,878.26	13.03%	6,378.74	13.30%
	泵机	576.99	3.35%	1,856.80	4.12%	1,460.13	3.04%
	本体阀	570.27	3.32%	1,469.86	3.26%	1,654.74	3.45%
小 计		3,111.25	18.09%	9,204.92	20.40%	9,493.62	19.80%
系统配套件	管路阀	249.63	1.45%	580.26	1.29%	484.12	1.01%
	管路件	71.91	0.42%	485.29	1.08%	563.19	1.17%
小 计		321.55	1.87%	1,065.54	2.36%	1,047.31	2.18%
合 计		9,986.35	58.05%	26,263.68	58.22%	29,417.34	61.35%

报告期内, 公司各类主要原材料的采购占比较为稳定。

2、主要原材料不同类别下, 对主要供应商的采购数量、金额和占同类采购比重、占供应商销售比重、供应商性质等情况

(1) 钢材供应商

公司钢材类供应商较为集中, 各期前五大钢材供应商采购情况如下:

单位: 吨; 万元

年度	供应商名称	采购数量	采购金额	占同类采购比重%	占供应商销售比重%	供应商类型
2023 年 1-6 月	杭州启运物资有限公司	2,524.97	1,308.91	19.97	60.20	贸易类
	浙江恒通金属材料有限公司	1,996.56	882.31	13.46	4.14	贸易类
	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	1,046.57	621.59	9.48	2.25	生产类
	杭州铭逸物资有限公司	914.48	429.35	6.55	6.92	贸易类

年度	供应商名称	采购数量	采购金额	占同类采购比重%	占供应商销售比重%	供应商类型
	杭州阅好物资有限公司	966.34	404.28	6.17	42.63	贸易类
	小 计		3,646.44	55.64		
2022年度	杭州启运物资有限公司	6,734.25	3,713.97	23.22	46.00	贸易类
	浙江恒通金属材料有限公司	5,601.20	2,677.49	16.74	7.00	贸易类
	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	1,755.35	1,100.01	6.88	2.60	生产类
	杭州铭逸物资有限公司	2,043.83	1,023.71	6.40	8.00	贸易类
	无锡市前洲无缝钢管有限公司	1,080.26	668.26	4.18	1.40	生产类
	小 计		9,183.44	57.42		
2021年度	杭州启运物资有限公司	7,811.55	4,927.28	26.10	49.00	贸易类
	浙江恒通金属材料有限公司	7,130.68	3,814.24	20.21	8.00	贸易类
	杭州铭逸物资有限公司	2,947.84	1,675.82	8.88	10.00	贸易类
	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	1,949.22	1,332.53	7.06	2.50	生产类
	江阴格朗瑞科技有限公司	1,027.52	743.92	3.94	5.70	生产类
	小 计		12,493.78	66.19		

报告期内，公司钢材类原材料前五大供应商中存在贸易类供应商，主要为杭州启运物资有限公司、浙江恒通金属材料有限公司、杭州铭逸物资有限公司等。钢材作为大宗商品由大型钢铁企业生产并通过贸易商对外销售，钢材贸易商相对公司而言对上游钢材生产商具有规模采购优势；同时公司的钢材用量相对较小、需求的品种规格繁多，交付频繁，通过钢材贸易类能更好满足公司实际需求，并获得较好的商务条件。

因此，公司通过贸易类供应商采购钢材具有合理性，符合行业惯例。

（2）辅机配件类供应商

公司辅机配件供应商较为分散，各期前五大辅机配件供应商采购情况如下：

单位：个/件/套等、万元

年度	供应商名称	采购数量	采购金额	占同类 采购比 重%	占供应 商销售 比重%	供应商 类型
2023 年 1-6 月	杭州华普能源环保设备有限公司	95.00	893.88	10.49	44.14	贸易类
	上海精荷热能设备有限公司	3,612.00	641.31	7.53	7.54	贸易类
	瓦兰热能设备（无锡）有限公司	53.00	551.75	6.47	65.60	生产类
	绍兴上虞优稳机电有限公司	38,349.35	464.22	5.45	46.42	生产类
	无锡市汇德利环境科技有限公司	1.00	433.63	5.09	61.95	生产类
	小 计		2,984.78	35.02		
2022 年度	贵州特富锅炉有限公司	288.88	1,602.58	6.47	40.06	贸易类
	瓦兰热能设备（无锡）有限公司	547.00	1,060.37	4.28	42.41	生产类
	陕西浩盛通保温管有限公司	9.00	962.69	3.88	13.75	生产类
	杭州华普能源环保设备有限公司	122.00	1,042.89	4.21	18.12	贸易类
	无锡顺盟科技有限公司	14.00	799.82	3.23	2.67	贸易类
	小 计		5,468.36	22.07		
2021 年度	杭州华普能源环保设备有限公司	168.00	1,318.04	5.27	15.71	贸易类
	瓦兰热能设备（无锡）有限公司	86.00	1,244.97	4.97	40.82	生产类
	北京国鑫建投科技有限公司	8.86	1,178.76	4.71	39.29	贸易类
	广州欣动源机械设备有限公司	96.00	1,064.75	4.25	17.75	贸易类
	绍兴上虞优稳机电有限公司	815.00	772.24	3.09	42.90	生产类
	小 计		5,578.76	22.29		

2023 年 1-6 月，辅机配件供应商占比上升较多，主要原因是：1）公司逐渐增加了自制燃烧控制等设备的规模，而上海精荷热能设备有限公司为西门子的境内一级代理，公司出于质量控制的考虑，因此加大了采购规模；2）杭州华普能源环保设备有限公司为意大利利雅路燃烧器的境内授权经销商，公司出于满足客户项目要求的需要，而加大了采购规模。

(3) 系统配套件

报告期各期，前五大系统配套件供应商采购情况如下：

单位：个/件/套等；万元

年度	供应商名称	采购数量	采购金额	占同类采购比重%	占供应商销售比重%	供应商类型
2023 年 1-6 月	成都特富锅炉有限公司	1.00	242.09	26.25	20.17	贸易类
	绍兴艾孚电气科技有限公司	120.00	77.61	8.41	10.00	生产类
	杭州标阀科技有限公司	914.00	55.08	5.97	7.34	贸易类
	上海寰颖能源发展有限公司	4.00	53.09	5.76	5.56	贸易类
	甘肃嘉锐设备销售有限公司	1.00	49.56	5.37	16.52	贸易类
	小 计		477.43	51.76		
2022 年度	湖南嘉亿科技有限公司	12.00	165.13	5.98	5.16	贸易类
	甘肃嘉锐设备销售有限公司	7.00	159.51	5.78	26.58	贸易类
	上海上谊流量控制设备有限公司	58.00	152.04	5.51	1.38	贸易类
	杭州开泰电气有限公司	336,092.52	130.42	4.73	6.21	贸易类
	南京优创环境技术有限公司	1.00	113.27	4.11	2.70	贸易类
	小 计		720.37	26.11		
2021 年度	杭州开泰电气有限公司	253,537.14	176.21	7.26	8.01	贸易类
	杭州众盟锅炉设备有限公司	4,193.10	125.90	5.19	6.29	贸易类
	杭州中环自动化仪表有限公司	109.00	108.60	4.48	2.26	贸易类
	新疆硕思腾能源科技有限公司	1.00	88.65	3.65	1.48	贸易类
	无锡和佳仪器仪表有限公司	71.00	74.42	3.07	9.30	生产类
	小 计		573.78	23.64		

2023 年 1-6 月，前五大系统配套件供应商占比上升较多，主要原因为公司出于实施迪庆州热力开发有限责任公司这一大型工业锅炉项目的需要，就近向成都特富锅炉有限公司采购管件、电器设备等各类锅炉系统配套件所致。

报告期内公司辅机配件类及系统配套件类供应商中存在贸易类供应商，主要原因如下：

1) 品牌代理的原因。部分国内外知名燃烧器、泵机、阀门等生产厂商出于开拓市场提高效率等考虑,采用授权代理商的模式对外销售。公司在采购该类辅机配件时会根据公司的实际项目需求而向该类代理商采购。

2) 区域服务的原因: 贵州特富锅炉有限公司、山东特富锅炉销售有限公司等服务商, 长期在所在区域为锅炉使用单位提供维修、保养和改造升级等服务, 熟悉客户用热需求和使用习惯, 了解所服务客户对热能装备的需求痛点, 对客户采购和使用锅炉热能装备具有专业化的影响力。基于其与客户形成的长期专业化服务关系, 公司出于维护客户合作关系、保证项目实施质量的需要, 选择该类供应商进行采购。

3、同类原材料向不同供应商的采购单价是否存在较大差异及原因

(1) 钢材类

钢材的市场价格较为公开透明, 公司在采购前会对钢材的当前市场价格进行查询分析, 对不同供应商进行询价比较, 择低采购。

年度	供应商名称	单价(元/公斤)	不同供应商价格差异原因
2023 年 1-6 月	杭州启运物资有限公司	5.18	受钢材价格整体降价的影响, 2023 年 1-6 月采购价格较 2022 年下降, 采购内容中包括了部分单价相对较高的不锈钢板、不锈钢管, 较其他钢材供应商价格水平高
	浙江恒通金属材料有限公司	4.42	受钢材价格整体降价的影响, 2023 年 1-6 月采购价格较 2022 年下降, 主要以价格相对较低的普通钢板、H 型钢等钢材为主, 整体价格相对偏低
	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	5.94	受钢材价格整体降价的影响, 2023 年 1-6 月采购价格较 2022 年下降, 采购较多高单价的合金钢管、ND 钢无缝钢管, 整体价格水平相对较高
	杭州铭逸物资有限公司	4.70	受钢材价格整体降价的影响, 2023 年 1-6 月采购价格较 2022 年下降, 以价格相对较低的容器板为主, 整体价格水平相对偏低
	杭州阅好物资有限公司	4.18	受钢材价格整体降价的影响, 2023 年 1-6 月采购价格较 2022 年下降, 以价格相对较低的热轧普板、型钢为主, 整体价格水平相对偏低
	合计	4.90	-
2022	杭州启运物资有限公司	5.52	采购内容中包括了部分单价相对较高的合金类型钢

年度	供应商名称	单价(元/公斤)	不同供应商价格差异原因
	浙江恒通金属材料有限公司	4.78	主要以价格相对较低的普通钢板、H 型钢等钢材为主
	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	6.27	采购较多高单价的合金钢管、ND 钢无缝钢管
	杭州铭逸物资有限公司	5.01	以价格相对较低的容器板为主
	无锡市前洲无缝钢管有限公司	6.19	采购较多高单价的合金钢管、ND 钢无缝钢管
	合计	5.34	-
2021	杭州启运物资有限公司	6.31	采购内容中包括了部分单价相对较高的合金类型钢
	浙江恒通金属材料有限公司	5.35	主要以价格相对较低的普通钢板、H 型钢等钢材为主
	杭州铭逸物资有限公司	5.68	以价格相对较低的容器板为主
	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	6.84	采购较多高单价的合金钢管、ND 钢无缝钢管
	江阴格朗瑞科技有限公司	7.24	采购较多高单价的不锈钢钢带
	合计	5.99	

综上所述，钢材采购价格主要受市场价格影响，不同供应商之间采购差异主要系采购具体钢材型号存在差异所致，总体上随当期市场价格上下波动。

(2) 辅机配件及系统配套件类

主要代理商受代理品牌和经销区域限制，同时同一类产品在锅炉系统配置等因素导致差异较大，使公司很少出现同类辅机配件、系统配套件向多家供应商采购的情况，同类采购价格比较的可比性较弱。公司对常用品牌的辅机配件、配套件均会在年初进行询价，要求供应商提供年度报价，公司经内部采购流程批准后以年度报价单为基准进行订单采购。少量由于用户指定、项目进度急需、特殊型号不在年初统一询价范围内的产品，则在采购时单独进行询价及审批流程，并附对应报价单供审批。

三、请主办券商、会计师逐项核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序

主办券商、会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解不同销售模式下各类产品服务的定价机制和影响定价主要关键要素，以及工业锅炉毛利率低于商用锅炉、经销毛利率高于直销毛利率的合理性；

2、获取公司收入成本表，量化分析安装调试工作对工业锅炉和商用锅炉价格和成本的影响，并结合产品价格和成本差异情况量化分析经销毛利率高于直销毛利率的合理性；

3、查阅同行业公司定期报告、招股说明书等公开资料，比较分析公司工业锅炉毛利率低于商用锅炉是否符合行业惯例，公司经销毛利率高于直销毛利率是否与同业公司一致；

4、访谈公司销售负责人，了解工业锅炉毛利率极高、极低或负毛利项目的原因及合理性；

5、访谈公司的销售负责人，对公司报告期内产品的定价机制及价格调整策略进行了解，结合公司的定价模式和议价能力，分析原材料价格波动对产品售价的传导情况；

6、查阅公司报告期内的成本核算明细表，以营业成本中的直接材料成本对公司营业利润变动的敏感性进行分析；

7、访谈公司的采购负责人，了解公司对于供应商的选择标准、采购内容、合作模式及主要供应商的经营规模，了解报告期内公司前五大供应商的变动原因，查询公司可比上市公司前五大供应商集中度，综合分析报告期内公司供应商较分散且前五大变动较大的情况是否合理，是否与公司生产经营匹配；

8、查阅公司采购相关制度文件，了解供应商的选取标准；访谈公司的采购部门负责人，了解公司与主要供应商的交易及结算流程、采购价格形成机制等相关信息；参考同行业可比公司公开披露信息对报告期内前五大供应商集中度与前五大变化较大的原因和合理性进行分析；

9、查看公司采购台账，按采购类别分别列示各期供应商数量，按适当的采购金额标准进行分层列示，分析主要供应商的数量、采购金额和占比情况，报告期内各层级分布是否稳定；

10、取得并查阅采购明细表、主要供应商工商信息、主要供应商采购合同等，对公司报告期内的主要供应商进行访谈，了解其与公司合作的基本情况、业务内容及规模等；访谈公司采购负责人，了解公司与主要供应商采购交易的规模和占比情况及向贸易类供应商采购的原因；

11、查阅公司报告期内的采购明细表，对公司报告期内相同或类似材料不同供应商的采购单价进行比较，分析公司向不同供应商采购价格的差异原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司不同销售模式下各类产品服务定价机制一致；工业锅炉毛利率低于商用锅炉毛利率具有商业合理性，符合行业惯例；公司经销毛利率高于直销毛利率具有合理性，并与同行业公司一致；报告期内，工业锅炉毛利率分布相对集中，部分毛利率极高、极低或负毛利项目具有合理性；

2、报告期内，钢材等原材料价格变动与产品整体售价的关联性较弱，公司产品定价受各类因素综合影响；原材料价格变动对公司产品毛利率的影响存在一定周期，原材料价格变动与毛利率呈现负相关，毛利率变动对钢材等原材料价格的变动敏感性较低；

3、报告期内，公司供应商集中程度与同行业公司情况基本一致，前五大供应商变化原因具有商业合理性，与公司生产经营匹配，不存在因客户指定原材料供应商、安装和现场管理服务商而发生采购的情形；

4、报告期内，公司供应商数量较多，但各类原材料的主要供应商占比稳定，相关变动具有商业合理性；

5、报告期内，公司存在贸易类供应商，符合行业惯例，具有一定的商业合

理性；公司向不同钢材类原材料供应商的采购单价不存在较大差异。

问题 4.存货金额大且发出商品占比高

根据申请材料：报告期，公司存货账面价值为 59,169.90 万元、57,996.62 万元和 54,556.90 万元，存货周转率为 0.96 次、1.03 次和 0.47 次，远低于行业平均值。

请公司：（1）说明各期末在产品、库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例，说明备货水平合理性，并结合产品定制化占比、从发货到验收的周期和收入确认政策等方面差异情况分析公司存货周转率低于同业可比公司原因和合理性。（2）列示报告期末各类存货的库龄结构、减值测试和跌价准备计算过程，说明未对在产品 and 库存商品计提跌价准备的合理性。（3）结合产品平均销售周期、运输周期和验收周期说明各期末发出商品规模和库龄分布的合理性，是否存在未签订销售合同即发出的情况，并列示库龄一年以上发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、产品类别、数量和金额、状态及所处位置、未验收原因、期后结转情况，是否存在通过发出商品调节收入的情形，相关订单执行是否存在障碍、纠纷，是否存在被客户退回风险，并结合客户履约能力、项目进展情况等分析发出商品跌价准备计提的充分性。（4）说明发出商品是否均按照公司信用政策收取一定比例预收款；发出商品后至确认收入前公司如何对商品保持持续控制权，若出现毁损等情况，是否由公司承担全部损失。（5）说明对发出商品盘点情况，是否进行实地盘点，是否存在大额账实差异，相关内部控制和执行情况。

请主办券商、会计师核查上述事项，说明对公司原材料、库存商品、发出商品执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，说明存货监盘的情况（包括但不限于监盘时间、地点、范围、监盘人员及结果、监盘比例、实施的替代程序）并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明各期末在产品、库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例，说明备货水平合理性，并结合产品定制化占比、从发货到验收的周期和

收入确认政策等方面差异情况分析公司存货周转率低于同业可比公司原因和合理性。

(一) 公司各期末在产品、库存商品、发出商品的订单支持率情况

存货类别	类别	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
在产品	期末余额	5,711.38	5,683.12	6,370.31
	有订单支持金额	3,668.45	3,759.76	4,884.62
	订单支持占比	64.23%	66.16%	76.68%
库存商品	期末余额	2,271.45	1,675.09	2,312.59
	有订单支持金额	1,754.88	1,240.21	1,979.28
	订单支持占比	77.26%	74.04%	85.59%
发出商品	期末余额	36,848.30	40,538.86	40,903.18
	有订单支持金额	36,848.30	40,538.86	40,903.18
	订单支持占比	100.00%	100.00%	100.00%

公司在生产模式上整体采用“以销定产”的模式。由于工业锅炉产品通常具备单位货值高、质量监管严格、定制化属性较强的特点，如产品性能不符合客户要求，公司将因无法交付产品而遭受生产投入的沉没损失。因此出于降低风险考虑，只有当客户明确产品各项需求后，公司才会安排组织生产。商用锅炉产品的标准化程度相对较高，但产品型号依然繁多，公司也同样依据客户订单情况安排生产。因此，在发出商品类别中，报告期内的订单支持率为 100%。

为了充分利用产能，公司在上半年生产淡季也会安排少量备货型生产，主要针对通用性较好的商用锅炉产品，同时为满足客户紧急需求，公司根据历史经验进行主要对商用锅炉适当备货，导致报告期内库存商品订单支持率未达到 100%。

此外，为缩短供货周期和提高客户服务质量，同时充分利用产能提升规模效应，公司根据历史经验和客户需求预计情况，对使用量较大或通用性较高的锅炉本体部件（如锅筒、炉门等）和自制辅机配件（如节能器、冷凝器等），安排生产备货，因此导致在产品的订单支持率在报告期内未达 100%。同时，由于上半年为销售淡季，因此相关的半成品备货生产相对集中于上半年，因此 2023 年 1-6 月的订单支持率较 2022 年度出现下降。

虽然对于半成品、库存商品的合理备货生产导致订单支持率未达 100%，但相关的生产安排均基于对客户需求的合理预测做出，并且生产的锅炉部件和辅机配件具有良好的通用性，基本能够最终转化为客户需求的发出商品。

综上所述，公司存货的订单支持率较高，在产品和库存商品的备货水平合理。

（二）公司存货周转率低于同业可比公司原因和合理性

1、公司存货周转率与同行业可比公司对比情况

单位：次/年

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
西子洁能	1.55	3.34	3.80
华光环能	4.69	9.08	7.74
海陆重工	0.63	1.37	1.75
迪森股份	1.67	3.81	4.65
力聚热能	0.35	1.00	0.95
平均值	1.78	3.72	3.78
公司	0.47	1.03	0.96

报告期内，公司存货周转率与力聚热能相近，但低于同行业可比公司平均值，相关影响因素包括产品定制化、收入确认政策差异等，具体分析如下：

（1）公司产品的定制化比例较高带来较长的销售周期

公司主要产品尤其是工业锅炉产品具有一定定制化、非标化特点，报告期各期，定制化项目收入占比分别为 61.04%、63.95%、78.16%。

类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
定制产品收入	28,962.66	51,742.34	42,706.75
营业收入	37,057.61	80,914.06	69,969.44
定制收入占比	78.16%	63.95%	61.04%

定制产品的锅炉本体是指根据客户具体应用场景或其他需求，单独设计图纸、单独生产制造的锅炉，一般情况下不能出售给其他客户。此外，大型的锅炉系统通常还需要根据客户需求对锅炉系统从系统配置、技术参数、控制系统等进行重

新设计，以确保稳定和可靠的操作。通常锅炉容量越大的工业锅炉产品，技术复杂度也随之上升，其需要定制化的概率也越高。因此，不断增长的锅炉订单规模，也带来定制化比例的增长，技术复杂度提升的同时也在一定程度上带来项目较长的实施周期，带来销售周期的延长。

锅炉产品的定制化生产属于行业惯例，迪森股份在其 2021 年披露的《创业板公开发行可转换公司债券募集说明书》中披露其 WNS 系列蒸汽（热水）锅炉/LSS 系列立式蒸汽（热水）锅炉产品具有可定制化特点，但同行业可比上市公司均未披露其锅炉定制产品的相关数据。力聚热能披露其存在一定的锅炉本体机型的定制化，报告期各期占比分别为 17.07%、9.81%和 6.43%，但相对于公司以工业锅炉产品为主的产品结构，由于其产品的标准化程度较高，其产品定制水平相对较低。

（2）较长的销售周期引起存货周转天数较长，降低了存货周转率

公司产品从发货到安装、调试并完成验收需要一定周期，报告期内公司平均从发货到安装的周期为 7-17 个月，报告期内的存货周转率分别为 0.96 次/年、1.03 次/年、0.47 次/年，周转天数分别为 375 天、350 天、383 天，与存货周转率情况相匹配。

（3）收入确认政策存在的差异也影响了公司的存货周转率

公司同行业可比公司的收入确认政策对比如下：

公司名称	收入确认政策
西子洁能	公司是主要从事锅炉、压力容器、环保设备等产品的咨询、研发、生产、销售、安装、工程服务（包括 EPC 等工程项目总承包）和贸易等业务的综合性企业。 1）按时点确认的收入 公司锅炉设备及其他备件等销售属于在某一时点履行的履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已收取价款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认。 2）按履约进度确认的收入 公司工程服务属于在某一时段内履行的履约义务，按照与客户确认的完工比例或已发生成本占预计总成本的比例确认履约进度，并按履约进度确认收入。已发生成本按照基准日分包单位上报并经公司审核的工程量和和其他相关支出确定，预计总成本按照与分包单位签订的合同总金额和其他预计支出确定。履约

公司名称	收入确认政策
	进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。 同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况
华光环能	商品向境外客户销售时，以报关单上的出口日期作为收入确认时点；向境内客户销售时，区分不同类别商品按以下原则确认：1) 锅炉设备按照主要部件发货并经客户签收确认，以客户签收时点作为收入确认的时点；2) 太阳能光伏设备以及不附带安装义务的脱硝装置在货物已经发出并经客户签收，以客户签收时点作为收入确认时点；3) 附有安装义务的脱硝装置在产品已经安装完成，并经客户验收，以客户签署的验收报告时点作为收入确认的时点；4) 电力、热力已经供出，同时已收取款项或取得收取款项的凭据的时点作为收入确认时点。 根据华光环能 2022 年年报披露的关键审计事项，电站及环境工程与服务以及市政环保工程与服务业务应用在一段时间内履行履约义务的收入确认方法，即在该时段内按照履约进度确认收入，履约进度按照累计实际发生成本占预计总成本的比例进行计量。
海陆重工	根据本公司业务特点，本公司对产品销售业务的收入确认制定了以下具体标准： 1) 锅炉及配套等产品销售 公司锅炉及配套等产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务，具体确认方法如下： ①合同约定由公司负责送货且无需现场安装的，以产品已经发出并送达客户指定地点，经客户签收确认时客户即取得所转让商品控制权，此时确认为销售收入实现；②合同约定由客户自提且无需安装的，以客户自提并在提货单上签收确认时客户即取得所转让商品控制权，此时确认销售收入实现；③现场制作的产品，以产品完工经客户验收合格并在交接单上签收时客户即取得所转让商品控制权，此时确认销售收入实现；④合同约定需要由公司现场安装的产品，以产品完成安装并经客户验收合格，并在交接单上签收时客户即取得所转让商品控制权，此时确认销售收入实现。 2) 新能源业务 公司提供新能源业务属于在某一时段内履行的履约义务，根据电力输送的数量确定提供服务的履约进度，并按履约进度确认收入。 根据合同约定，本公司将电力输送到客户指定地点，每月客户在开具的电力结算单上签字盖章确认，此时确认销售收入的实现。 3) 环保工程服务 公司提供环保工程业务属于某一时段内履行的履约义务，按照履约进度，在合同期内确认收入。公司采用投入法，即按照累计实际发生的成本占合同预计总成本的比例确定恰当的履约进度。 同类业务采用不同经营模式导致收入确认会计政策存在差异的情况
迪森股份	1) 清洁能源综合服务 利用生物质燃料、天然气、清洁煤等清洁能源为客户提供能源综合服务，产品包括冷、热、电等二次能源。公司按照取得的经客户确认后的冷、热、电等二次能源结算单作为收入确认依据。 2) 新能源及清洁能源应用装备生产与销售 新能源及清洁能源应用装备主要部件发出并经客户签收，不需调试安装的，以发货单上客户签收时点作为收入确认依据；需经过调试或者附带少许安装的，

公司名称	收入确认政策
	经调试验收或安装验收合格后，确认收入实现。产品出口外销，以货运提单作为收入确认依据。 3) 智能舒适家居领域产品生产与销售 客户或代理商买断式销售：根据合同约定，公司将货物发送到客户指定的地点并经客户签收或客户自行上门提货时确认收入；需安装的销售货物：销售货物时公司需要安装的，在安装完结之后经调试验收或安装验收合格之后确认。
力聚热能	1) 机组销售 公司的主要销售收入为机组销售收入，销售收入确认的具体原则如下：根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，完成调试后，确认收入。 2) 维保服务 公司维保服务的主要内容为公司所销售的机组设备质保期期满后，若业主方需要公司持续提供服务，则公司会向该等客户收取相应的维保费用，具体可分为保养服务和维修服务两类，其中：保养服务的收入确认政策为在提供维保服务的期间内按照时段法确认收入；维修服务按照时点法确认收入，以提供维修服务完成的时点作为收入确认时点。
公司	1) 产品销售 公司的主要产品销售收入属于在某一时点履行的履约义务，根据合同履约义务不同销售收入确认的具体原则如下：①合同约定由客户自提且无需安装调试，以客户自提并在提货单上签收时确认收入；②合同约定由公司送货但无需安装调试，以产品送达客户指定地点并经客户签收时确认收入；③合同约定由公司安装调试，以产品完成安装调试并经客户验收合格取得验收资料时确认收入。 2) 提供服务 公司所销售的锅炉设备质保期期满后，公司存在向部分客户提供保养和维修服务，其中：保养服务属于在某一时段内履行的履约义务，在约定提供服务的期限内平均分摊确认收入；维修服务属于在某一时点履行的履约义务，在提供维修服务完成并经客户确认后确认收入。

注：上述内容源于各公司公开披露的年报和招股说明书。

由上表可知，同行业可比公司中西子洁能、华光环能、海陆重工部分业务采用时段法确认收入，期末存货余额相对较小，使得其存货周转率高于公司，根据西子洁能、华光环能、海陆重工等公司公开披露信息，剔除时段法业务的营业成本后，重新计算的行业平均存货周转率与公司对比情况如下：

同行业公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
西子洁能	0.98	1.96	2.91
华光环能	0.59	2.22	2.38
海陆重工	0.55	1.10	1.39
剔除时段法后的西子洁能、华光环能、海陆重工存货周转率均值	0.71	1.76	2.23

迪森股份	1.67	3.81	4.65
力聚热能	0.35	1.00	0.95
行业平均	0.83	2.02	2.46
公司	0.47	1.03	0.96

如上表所示，剔除时段法业务的营业成本后，西子洁能、华光环能、海陆重工的存货周转率与公司逐期接近，而公司与力聚热能的存货周转率基本相当，不存在重大差异；迪森股份除装备类业务外，同时还从事清洁能源投资运营以及智能家居业务，上述业务的存货周转速度相对较快，导致其存货周转率高于公司。

综上，公司的存货周转率水平与公司实际经营状况相符，与同行业可比公司存在差异合理，不存在重大异常。

二、列示报告期末各类存货的库龄结构、减值测试和跌价准备计算过程，说明未对在产品 and 库存商品计提跌价准备的合理性。

1、报告期各期，公司各类存货的库龄结构、跌价准备情况

单位：万元

各期末	存货类别	库龄				合计	跌价准备	净值
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
2023.6.30	原材料	7,539.19	1,383.91	250.08	1,175.76	10,348.95	233.40	10,115.55
	在产品	5,656.46	54.92	-	-	5,711.38	-	5,711.38
	库存商品	1,669.55	175.45	56.20	370.24	2,271.45	-	2,271.45
	发出商品	24,907.71	8,223.79	1,248.31	2,468.48	36,848.30	389.77	36,458.53
	合计	39,772.92	9,838.07	1,554.59	4,014.49	55,180.07	623.17	54,556.90
2022.12.31	原材料	7,832.39	1,201.99	255.35	1,377.48	10,667.20	235.99	10,431.22
	在产品	5,535.36	147.76	-	-	5,683.12	-	5,683.12
	库存商品	1,170.18	89.20	25.64	390.07	1,675.09	-	1,675.09
	发出商品	24,732.06	10,085.38	3,892.43	1,828.99	40,538.86	331.67	40,207.19
	合计	39,269.99	11,524.32	4,173.42	3,596.54	58,564.27	567.65	57,996.62
2021.12.31	原材料	7,891.94	635.28	1,025.22	914.76	10,467.19	205.11	10,262.08
	在产品	6,288.42	73.75	-	8.14	6,370.31	6.32	6,363.99

	库存商品	1,729.57	39.02	376.41	167.58	2,312.59	-	2,312.59
	发出商品	25,473.04	11,131.63	2,510.77	1,787.74	40,903.18	671.93	40,231.25
	合计	41,382.97	11,879.67	3,912.40	2,878.21	60,053.26	883.35	59,169.90

2、减值测试和跌价准备计算过程

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的对应合同价格减去相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品对应的合同价格减去至完工时估计将要发生的成本和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

报告期内，公司结合存货账龄、在手订单、预期售价、公司项目毛利等情况综合因素考虑公司存货可变现净值，并结合存货账面成本计提存货跌价，结合公司存货类别说明如下：

（1）原材料

公司原材料主要为用于生产锅炉及其辅机配件的原辅料以及外购辅机配件、系统配套件等，多数材料如钢材、管件、阀等通用性较强，可用于公司各种不同产品的生产，但受公司产品品类较多的因素，存在部分原材料库龄 3 年以上的情形，报告期各期末，3 年以上库龄原材料主要构成情况如下：

单位：万元

材料类别	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
燃烧装置	380.71	393.51	373.74
钢材	373.79	448.14	45.81
阀	59.93	72.92	77.42
泵	56.05	56.77	54.85
管件	31.78	48.86	20.23

电控箱柜	12.68	42.38	80.66
其他材料	260.81	314.89	262.04
小计	1,175.76	1,377.48	914.76
计提跌价	233.40	235.99	205.11
跌价占比	19.85%	17.13%	22.42%

公司原材料通用性较强，但受部分定制产品订单取消的影响，出现呆滞的辅机配件，因其型号、性能的通用性较弱，已较难应用于其他锅炉系统的交付上，公司基于谨慎性原则，对其全额计提跌价准备。剩余通用性较强的原材料，公司谨慎认定均可用于正常生产周转，结合报告期内公司整体毛利率较高等因素，故相应的原材料不存在减值情况，未计提跌价准备。

（2）在产品

报告期各期末，公司在产品具有 60%以上的较高订单支持率水平，整体库龄较短，均为 1 年以内。对于有订单支持的在产品，公司结合项目进展、项目成本、项目报价、预计利润等因素，判断相应在产品不存在减值迹象；对于备货生产的在产品，公司考虑在产品周转较快、报告期内公司整体毛利率较高等因素，判断相应在产品不存在减值迹象。

2021 年末，公司存在 3 年以上库龄在产品，主要为报告期前客户退换货形成的在制品，存在呆滞迹象，公司根据该在制品作为废铁的预计售价减去销售费用、税费确定可变现净值，并将该制品成本高于可变现净值部分计提跌价准备，共计提 6.32 万元。

（3）库存商品

报告期各期末，公司库存商品具有 70%以上的较高订单支持率水平，整体库龄较短。对于有订单支持的库存产品，公司结合项目进展、项目成本、项目报价、预计利润等因素判断相应的库存商品不存在减值迹象；对于备货生产的库存商品，公司考虑库存商品周转较快、报告期内公司整体毛利率较高等因素，判断相应库存商品不存在减值迹象。

公司存在部分长库龄库存商品，主要为子公司特富炜业因客户上海灿州环境

工程有限公司未予提货，以及子公司滨特热能存在部分备货商用锅炉产品而形成。其中，上海灿州环境工程有限公司历史订单未提取形成的相关商品存货金额为 255.71 万元，占期末三年以上库龄存货余额的比例为 69.07%；子公司滨特热能部分备货形成的库存商品结存金额为 61.20 万元，占期末三年以上库龄存货余额的比例为 16.53%。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司 1 年以上库龄库存商品已取得的订单金额为 430.45 万元，订单支持率为 71.52%，该部分库存商品结合订单情况不存在减值；公司 3 年以上存货已实现销售或领用金额 303.93 万元，实现项目毛利 64.45 万元，整体转销比例为 82.09%。

（4）发出商品

公司发出商品均为已发货但尚未达到收入确认条件的项目存货成本，公司结合项目执行状态、客户履约能力等判断项目是否可以正常履行，对于可正常履行的项目根据项目的售价减去估计将要发生的成本及销售费用、税费，确定其可变现净值，并将发出商品项目成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备，针对预计无法正常履行的项目，根据项目收到的货款减去估计将要发生的成本及销售费用、税费，确定其可变现净值，并将发出商品项目成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。

截至 2023 年 6 月末，发出商品存在的大额跌价准备主要为新疆和融热力的电极锅炉项目，由于该项目停滞时间较久，公司根据已收款项低于项目成本的部分计提跌价准备 298.31 万元。

报告期末，公司发出商品 1 年以上库龄的具体项目情况详见本题回复之“三、结合产品平均销售周期……分析发出商品跌价准备计提的充分性”之“2、库龄一年以上发出商品主要项目具体情况”。

综上所述，公司在报告期内计提的各类存货跌价准备计算过程如下：

单位：万元

日期	存货类别	存货成本	估计售价	预计未来成本	存货可变现净值	跌价准备金额
2023/	原材料	233.40	-	-	-	233.40

6/30	发出商品	4,501.39	4,181.48	69.86	4,111.62	389.77
2022/ 12/31	原材料	235.99	-	-	-	235.99
	发出商品	5,229.94	5,014.84	116.57	4,898.27	331.67
2021/ 12/31	原材料	205.11	-	-	-	205.11
	在产品	8.14	1.82	-	1.82	6.32
	发出商品	3,970.36	3,908.92	610.48	3,298.43	671.93

综上，公司存货减值测试方法合理，跌价准备计算准确，库存商品、在产品在 2021 年、2022 年期末的存货成本低于可变现净值，未计提跌价准备合理。

三、结合产品平均销售周期、运输周期和验收周期说明各期末发出商品规模和库龄分布的合理性，是否存在未签订销售合同即发出的情况，并列示库龄一年以上发出商品具体情况，包括但不限于客户名称、产品类别、数量和金额、状态及所处位置、未验收原因、期后结转情况，是否存在通过发出商品调节收入的情形，相关订单执行是否存在障碍、纠纷，是否存在被客户退回风险，并结合客户履约能力、项目进展情况等分析发出商品跌价准备计提的充分性。

1、公司各期末发出商品规模和库龄分布合理，不存在未签订销售合同即发出的情况

公司从发货到验收的周期为 7-17 个月，销售周期较长，导致各期末发出商品结存规模较大，且存在部分长库龄发出商品，报告期各期末发出商品规模和库龄分布具体情况如下：

单位：万元

库龄	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
1 年以内	24,907.71	24,732.06	25,473.04
1-2 年	8,223.79	10,085.38	11,131.63
2-3 年	1,248.31	3,892.43	2,510.77
3 年以上	2,468.48	1,828.99	1,787.74
合计	36,848.30	40,538.86	40,903.18
库龄 1 年以上占比	32.40%	38.99%	37.72%

报告期各期末发出商品结存金额分别为 40,903.18 万元、40,538.86 万元、

36,848.30 万元，库龄一年以上金额占比分别为 37.72%、38.99%、32.40%，各期末公司发出商品规模和库龄分布均较为稳定，与公司从发货到验收的周期相匹配，符合实际经营情况，具有合理性。

公司正常销售流程为根据销售合同或订单进行采购并下达生产任务，生产完工后进行出库。报告期内，公司不存在未签订销售合同即发出的情况。

2、库龄一年以上发出商品主要项目具体情况

报告期各期末，库龄在 1 年以上的前十大发出商品余额占全部库龄一年以上发出商品余额比例分别为 50.15%、68.68%和 84.36%。

报告期各期末，库龄在 1 年以上的发出商品余额前十大项目情况如下：

单位：万元

所在报告 期截止日	客户	合同签 订时间	发货 时间	期后结 转时间	省份	锅炉 数量	产品 类别	不含税合 同金额	各期末发 出商品余 额	跌价金额	库龄较长原因及项目进展情况
2021/12/31	北京建工集团有 限责任公司	2017 年 6 月	2018 年 1 月	2022 年 1 月	北京	6	工业 锅炉	654.10	528.42	-	客户为工程总包客户，该项目客户清华大学对工程总包 方的项目验收时间较晚
2021/12/31	新疆和融热力有 限公司	2018 年 8 月	2018 年 8 月	2023 年 12 月	新疆	2	工业 锅炉	884.96	484.39	298.31	为公司首台电极锅炉产品，项目停滞时间较久，公司各 期末结合可变现净值与成本孰低情况计提跌价准备； 2023 年 7 月，已签订补充协议重新启动该项目，2023 年 12 月，该项目初步验收通过
2022/12/31											
2023/6/30											
2022/12/31	商洛国际医学中 心医院有限公司	2019 年 3 月	2019 年 9 月	2023 年 9 月	陕西	6	工业 锅炉	660.93	520.81	-	该客户历史上为民营医疗机构，经营不善，验收受影响， 2023 年 8 月，商洛市交通投资建设有限责任公司成为控 股股东，该项目已于 2023 年 9 月验收通过
2023/6/30											
2021/12/31	陕西煤业化工集 团神木天元化工 有限公司	2019 年 5 月	2019 年 7 月	2022 年 5 月	陕西	1	工业 锅炉	508.85	449.46	-	客户要求变动导致实施周期较长，2022 年 5 月完成验收
2021/12/31	青岛捷能电力设 计有限公司	2019 年 7 月	2020 年 6 月	正 在 执 行	广东	1	工业 锅炉	498.82	442.60	-	客户要求对项目备用烟气冷却器的冷却效果进行改进， 因而未予验收。截至 2023 年 12 月底，双方仍在协商，
2022/12/31											

所在报告 期截止日	客户	合同签 订时间	发货 时间	期后结 转时间	省份	锅炉 数量	产品 类别	不含税合 同金额	各期末发 出商品余 额	跌价金额	库龄较长原因及项目进展情况
2023/6/30											公司预计最终扣款金额低于 17 万元，其余款项将正常支付，预计回款可覆盖成本，故未计提存货跌价准备
2022/12/31	青岛海湾化学有 限公司	2020 年 1 月	2020 年 9 月	2023 年 11 月	山东	1	工业 锅炉	527.82	379.54	-	因客户要求变动，导致项目实施周期延长，双方调解后，客户于 2023 年 11 月支付验收款
2023/6/30											
2022/12/31	迪庆州热力开发 有限责任公司	2020 年 1 月	2021 年 11 月	2023 年 5 月	云南	5	工业 锅炉	4,250.46	1,732.87	-	该项目合同签订时间较早，因客户自身项目建设安排，锅炉实际发货周期为 2021 年末至 2023 年初，于 2023 年 5 月完成验收
2021/12/31	东莞中电第二热 电有限公司	2020 年 4 月	2020 年 11 月	2022 年 6 月	广东	1	工业 锅炉	1,132.74	1,298.63	233.07	公司承担锅炉房的建设以及锅炉的安装调试验收等工作，因工程实施过程中涉及施工方的调整等，公司各期末结合可变现净值与成本孰低情况计提跌价准备，且该客户需经过审计后才给予验收，导致项目执行周期较长，已于 2022 年 6 月完成验收
2021/12/31	浙江城建煤气热 电设计院有限公 司	2020 年 6 月	2020 年 9 月	2022 年 8 月	浙江	6	工业 锅炉	1,284.96	611.21	-	因项目所属工业区天然气管道通气时间较晚，导致项目执行周期较长，于 2022 年 8 月验收通过
2021/12/31	北京科利源热电 有限公司	2020 年 6 月	2020 年 9 月	2023 年 3 月	北京	2	工业 锅炉	1,637.98	1,344.83	-	试运行燃烧器性能未达约定条件，经改进达标后，于 2023 年 3 月完成验收
2022/12/31									1,369.30		
2022/12/31	宁波久丰热电有 限公司	2020 年 8 月	2020 年 12 月	2023 年 4 月	浙江	1	工业 锅炉	513.20	390.65	-	天然气管道未通导致调试验收时间较晚，于 2023 年 4 月完成验收
2023/6/30	内蒙古兴安伊利 乳业有限责任公	2020 年 10 月	2022 年 6 月	2023 年 9 月	内蒙 古	3	工业 锅炉	814.12	740.62	-	该项目因进口辅机配件到货周期较长，导致安装周期延长，且客户验收流程较长，于 2023 年 9 月完成验收

所在报告期截止日	客户	合同签订时间	发货时间	期后结转时间	省份	锅炉数量	产品类别	不含税合同金额	各期末发出商品余额	跌价金额	库龄较长原因及项目进展情况
	司										
2022/12/31	营口嘉晨燃化有限公司	2021 年 1 月	2021 年 4 月	2023 年 4 月	辽宁	1	工业锅炉	489.58	427.91	-	该项目由于当地公共卫生事件管控导致执行周期延长，2022 年 9 月，设备已经安装完成并调试，但由于客户内部流程较长，已于 2023 年 4 月完成验收
2022/12/31	上海申能奉贤热电有限公司	2021 年 5 月	2021 年 8 月	正在执行	上海	2	工业锅炉	3,496.02	3,470.04	5.36	项目较大，执行周期较长，客户要求公司对氮氧化物排放持续改进，相关工作尚未完成，导致成本支出增加，公司各期末结合可变现净值与成本孰低情况计提跌价准备
2023/6/30									3,491.29	56.49	
2023/6/30	大同鹊盛活性炭有限公司	2021 年 5 月	2022 年 6 月	2023 年 10 月	山东	3	工业锅炉	533.63	366.17	-	现场执行过程中因气候条件恶化，导致项目执行周期延长，于 2023 年 10 月完成验收
2023/6/30	万华化学集团股份有限公司	2021 年 6 月	2022 年 5 月	2023 年 12 月	山东	1	工业锅炉	609.73	519.59	-	该项目采购的燃烧器存在脱火瑕疵，相关调整周期加长导致实施周期较长，于 2023 年 12 月完成验收
2023/6/30	信义光伏产业（安徽）控股有限公司	2021 年 7 月	2022 年 1 月	2023 年 10 月	安徽	1	工业锅炉	383.19	397.22	22.67	因玻璃价格下跌，客户暂停改造，项目实施成本上升，公司各期末结合可变现净值与成本孰低情况计提跌价准备，2023 年 6 月项目重启，2023 年 10 月完成验收
2021/12/31	太原市热力集团有限责任公司	2020 年 8 月	2020 年 9 月	2022 年 10-12 月	山西	43	商用锅炉	2,971.21	1,375.90	-	项目规模较大，锅炉数量较多，客户统一安排验收，导致项目实施周期较长
2022/12/31	太原市热力集团有限责任公司	2021 年 11 月	2021 年 8 月	2023 年 10 月	山西	80	商用锅炉	3,751.36	1,637.21	-	
2023/6/30									2,730.81	-	
2021/12/31	东风汽车集团股份有限公司	2019 年 11 月	2020 年 7 月	2022 年 4 月	湖北	4	商业	680.44	508.35	26.38	锅炉系统仅是客户整体工程的一部分，需等待客户整体工程完工后一并验收，于 2022 年 4 月完成验收

所在报告 期截止日	客户	合同签 订时间	发货 时间	期后结 转时间	省份	锅炉 数量	产品 类别	不含税合 同金额	各期末发 出商品余 额	跌价金额	库龄较长原因及项目进展情况
2021/12/31	新地能源工程技 术有限公司	2020 年 10 月	2020 年 10 月	2022 年 1 月、12 月	河北	20	商业	1,213.01	694.82	-	项目规模较大，为分布式热源改造项目，所需安装周期 较久

综上所述，发出商品未能及时验收主要系客户执行流程延长、项目实施客观环境变化等客观原因所致，不存在通过发出商品调节收入的情形；相关客户目前均正常经营，具备履约能力，尚在执行的项目不存在执行障碍和退货风险，不存在重大纠纷或潜在重大纠纷。截至 2023 年底，报告期各期末，库龄在一年以上的发出商品前十大项目已结转金额比例分别为 94.28%、63.96%、60.95%。

因此，公司在报告期各期末的发出商品跌价准备计提具备充分性。

四、说明发出商品是否均按照公司信用政策收取一定比例预收款；发出商品后至确认收入前公司如何对商品保持持续控制权，若出现毁损等情况，是否由公司承担全部损失。

1、发出商品收取预收款的情况

根据公司信用政策，通常会对发出商品收取一定比例预收款，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
发出商品余额	36,848.30	40,538.86	40,903.18
合同负债总额	34,669.79	32,258.89	42,287.92
未取得预收款的发出商品金额	1,073.87	2,752.47	1,775.04
合同负债占发出商品比例	94.09%	79.58%	103.39%
未取得预收款的发出商品金额占比	2.91%	6.79%	4.34%

报告期各期末，未取得预收款的发出商品金额占比分别为 4.34%、6.79%、2.91%，占比很小并整体呈现下降趋势。报告期各期末，期末余额 100 万元以上无预收款的发出商品总金额占无预收款的发出商品期末余额比例分别为 68.52%、91.80%和 72.28%，期末余额 100 万元以上的发出商品未收款项目具体情况如下：

单位：万元

截止日	客户名称	金额	未获得预收款原因及后续收款情况
2023 年 6 月 30 日	攀钢集团钛业有限责任公司	553.50	合同约定先货后款，该合同发货周期为 2023 年 4 月 -2023 年 6 月，于 2023 年 9 月取得到货款
	清徐县住房和城乡建设管理局	222.65	合同约定按政府采购流程付款，2023 年 1 月份开始发货，目前尚未收到货款
小计		776.15	-
2022 年 12 月 31 日	盐城昱和新能源有限公司	1,001.90	合同约定货物全部到场并经验收合格付合同总价的 50%，该合同 2022 年 9 月开始发货，2023 年 1 月取得到货款
	中国石油工程建设有限公司西南分公司	516.79	合同约定货物全部到场并经验收合格付合同总价的 60%，该合同 2022 年 9 月开始发货，2023 年 3 月取得到货款
		319.77	合同约定货物全部到场并经验收合格付合同总价的 60%，该合同 2022 年 10 月开始发货，2023 年 4 月取得到货款
	河南双汇投资发展股份有限公司	444.11	合同约定到货验收合格支付合同总价的 50%，该合同 2022 年 11 月发货完毕，2023 年 4 月取得到货款
		244.19	合同约定到货验收合格支付合同总价的 50%，该合同 2022 年 4 月发货完毕，2023 年 5 月取得到货款

截止日	客户名称	金额	未获得预收款原因及后续收款情况
小计		2,526.76	-
2021 年 12 月 31 日	贵州茅台酒股份有限公司	702.17	合同约定货到验收合格后支付第一笔款项，该合同 2021 年 9 月开始发货，2022 年 1 月取得到货款
	天津市北方建华机电设备有限公司	224.69	项目为天津国家会展中心二期项目能源站项目，合同约定货到现场付至合同总价的 85%，该合同于 2021 年 7 月开始发货，2022 年 1 月取得到货款
	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	186.59	合同约定货到验收合格后付款，该合同发货周期为 2021 年 9 月-2022 年 4 月，2022 年 10 月取得到货款
	中国人民解放军 32144 部队	102.79	合同约定设备进场支付至合同价的 30%，2021 年 11 月开始发货，2022 年 1 月取得到货款
	小计	1,216.24	-

2、发货后至确认收入前控制权转移情况及毁损处理情况

公司已建立了与存货相关的内部控制制度，根据不同的控制权转移节点确认毁损责任归属。

客户自提或虽由公司送货但无需承担安装调试的商品，公司发出商品的控制权及毁损灭失风险在客户签收确认前归公司所有，客户签收确认后归客户所有。相关商品从发货到确认控制权转移的周期较短，货物出现毁损的可能性较低。

合同约定由公司负责安装调试的，商品控制权的转移阶段分别为：（1）出库至项目验收完成阶段，控制权归属公司所有，毁损灭失风险由公司承担。公司对发出商品送货记录、发出商品期末明细情况等统计，核实发出商品出库情况及相应的存放地点，在货物安装调试至验收完成期间与客户保持持续沟通，了解项目的实施进度，并现场核实发出商品的状态，确认发出商品数量、状态、存放地未发生改变。（2）验收完成后，商品控制权转移至客户，毁损灭失风险由客户承担。

报告期内，公司已发货未验收的商品未发生重大毁损的情形。

五、说明对发出商品盘点情况，是否进行实地盘点，是否存在大额账实差异，相关内部控制和执行情况。

1、报告期各期末对发出商品的盘点情况

公司发出商品通常作为固定资产或在建工程存放于客户车间、厂区等，每套锅炉设备均有对应锅炉铭牌并载明唯一的锅炉编码，锅炉产品均印有公司“TUFF”

标识，公司进行盘点时，均会结合账面记录的发出商品明细，比对产品 Logo 及铭牌记录的产品信息确认与账面记录是否相符，并结合现场实际安装情况、与现场对接人员沟通等判断项目实际执行进度并记录于发出商品盘点情况表。报告期各期，公司发出商品的盘点比例分别为 8.73%、52.75%、56.19%。截至 2023 年 12 月 31 日，2021 年期末发出商品余额中已实现销售比例为 94.13%，未实现销售项目主要为上海申能奉贤热电有限公司、青岛捷能电力设计有限公司等，相关项目库龄较长原因详见本题回复之“三、结合产品平均销售周期.....分析发出商品跌价准备计提的充分性”之“2、库龄一年以上发出商品主要项目具体情况”。

报告期内，已执行盘点项目的锅炉设备均真实存在，并与公司账面记录核对一致。

2、发出商品管理控制措施及执行情况

发出商品为已出库发往项目实施现场，但尚未完成验收确认的锅炉项目。针对发出商品，公司制定了物流管理、安装管理、收入确认等管理制度，对销售发货、物流跟踪、设备安装调试、项目验收等流程进行控制。

发出商品在发货后，由对应项目负责人负责跟踪产品的物流情况，产品运送至指定地点后，与客户沟通安装调试等项目实施具体安排，并对安装过程进行实时监督管理，并与客户保持技术沟通顺畅，待完成现场安装调试并取得验收单据后，将相关信息反馈至财务部门进行收入确认。

针对 2021 年公司期末盘点比例较小的情形，2022 年末以及 2023 年 6 月末，公司加强了期末发出商品的盘点相关内部控制，对期末主要项目进行现场或视频盘点，了解项目执行进度情况并予以记录。

综上所述，公司制定了发出商品相关的管理措施，与发出商品相关的内部控制得到有效执行，报告期内，公司不存在发出商品管理不到位而发生商品毁损的情形。

六、请主办券商、会计师核查上述事项，说明对公司原材料、库存商品、发出商品执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，说明存货监盘的情况（包括但不限于监盘时间、地点、范围、监盘人员及结果、监盘比例、实施的替代程序）并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师执行以下核查程序

1、获取公司报告期各期末在手订单情况，统计期末各类存货的订单支持率，分析公司备货水平的合理性；

2、获取报告期各期产品的定制化占比情况，统计报告期内各类项目从发货到验收的平均周期，访谈公司财务负责人，了解公司收入确认政策，比较其与同行业公司收入确认政策及存货周转率的差异情况，并结合以上内容分析公司存货周转率水平是否合理；

3、访谈公司财务负责人，了解存货跌价准备计提政策；获取报告期各期末各类存货库龄明细表及存货跌价准备计提表并进行复核，按存货库龄分析公司存货跌价准备计提情况；

3、获取报告期各期末发出商品余额及库龄分布明细表，结合报告期内各项目的平均销售周期、运输周期和验收周期分析发出商品余额及库龄的合理性；检查报告期内发出商品对应销售合同的签订日期，确认是否存在未签订销售合同即发出的情况；

4、访谈公司销售人员，了解库龄一年以上发出商品的具体情况，检查相关的合同、发货单、收款单、验收单、项目往来沟通记录等，判断是否存在利用发出商品调节收入的情况，相关订单的执行是否存在障碍、纠纷，是否存在被客户退回的风险；查询相关工商信息并结合走访、盘点等手段，了解客户经营状况、履约能力及项目进展情况，确认发出商品跌价准备计提是否充分；

5、查阅公司主要发出商品项目合同，了解相关货款结算政策；获取公司存货相关内部控制制度和现场服务采购管理制度，查阅公司退还货记录，了解是否存在发出商品毁损情况；

6、主办券商、会计师对公司存货监盘执行情况说明如下：

（1）获取公司各存货项目存放地点分布情况，获取并评价报告期内各期末公司存货盘点计划，并编制存货监盘计划进行监盘、抽盘；

（2）获取并评价公司各期末存货盘点结果；统计各期末存货抽盘比例及登

记监盘、抽盘相应的地点、人员、时间等；

(3) 与公司管理层沟通盘点计划，并分别于 2021 年底、2022 年底和 2023 年 6 月底，对存放于公司仓库的原材料、在产品 and 库存商品实施现场监盘及抽盘程序；存货中占比较大的发出商品，对于各期末发出商品相关项目进行抽样并前往项目现场进行盘点，对于未能现场盘点的项目，通过视频盘点及函证的方式作为替代程序进行核查；

(4) 主办券商、会计师对报告期各期末存货具体核查情况如下：

期间	类别	核查数量 [注]	核查金额 (万元)	核查金 额占比	监盘时间	监盘地点	监盘人员	监盘 结果
2023.6.30	原材料	7,198,907.19	4,991.51	48.23%	2023.6.30	公司及子 公司仓库 现场、项目 现场	会计师：章宏 瑜、涂维等 12 人；券商： 戴祺、贾宾等 8 人	账 实 相符
	库存商 品	168.00	2,227.86	98.08%				
	在产品	164.00	2,603.20	45.58%				
	发出商 品	56.00	27,657.65	75.06%	2023.7.10-2 023.8.8			
	小计		37,480.22	67.92%				
2022.12.31	原材料	6,651,342.15	5,265.02	49.36%	2022.12.29- 2022.12.31	公司及子 公司仓库 现场、项目 现场	会计师：章宏 瑜、涂维等 10 人；券商： 戴祺、贾宾等 8 人	账 实 相符
	库存商 品	119.00	1,377.73	82.25%				
	在产品	144.00	2,183.95	38.43%				
	发出商 品	70.00	32,098.88	79.18%	2022.12.16- 2023.3.21			
	小计		40,925.58	69.88%				
2021.12.31	原材料	4,227,792.82	3,989.80	38.12%	2021.12.31- 2022.3.26	公司及子 公司仓库 现场、项目 现场	会计师：涂 维、倪飞翔等 3 人	账 实 相符
	库存商 品	160.00	2,033.84	87.95%				
	在产品	120.00	2,370.78	37.22%				
	发出商 品	72.00	27,092.39	66.24%	2021.12.22			
	小计		35,486.81	59.09%				

注：公司存货种类较多，存货数量计量单位包括公斤、个、套、台、支、根、片、把、件、米、卷、平方米等；发出商品核查数量以项目计量，对同时执行了盘点和函证的发出商品项目进行去重。

主办券商、会计师对发出商品的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31
发出商品余额	36,848.30	40,538.86	40,903.18
项目盘点金额	20,702.42	21,387.39	3,569.22
函证核查金额	8,531.59	25,892.66	26,390.22
合计核查金额[注]	27,657.65	32,098.88	27,092.39
项目盘点比例	56.19%	52.75%	8.73%
函证核查比例	23.15%	63.87%	64.52%
合计核查比例[注]	75.06%	79.18%	66.24%

注：函证核查与盘点有重复项目，此处合计核查比例为去重后。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、报告期内，公司存货订单支持率处于较高的水平，期末备货水平合理；
- 2、公司定制化项目占比较高，从发货到验收的平均周期较长，导致公司的存货周转率较低，公司的存货周转率水平与公司实际经营状况相符，与同行业可比公司存在差异具有合理性，不存在异常状况；
- 3、公司报告期各期末各类存货库龄分布合理，存货跌价准备计提过程符合《企业会计准则》相关要求，在产品和库存商品未计提跌价准备具有合理性。
- 4、报告期各期末公司发出商品规模和库龄分布合理，与产品的平均销售周期、运输周期和验收周期等情况相符，库龄一年以上的发出商品形成原因合理，不存在通过发出商品调节收入的情形，发出商品跌价准备计提充分；库龄一年以上的发出商品主要订单执行不存在障碍、纠纷，不存在被客户退回风险。
- 5、报告期内，公司不存在未签订销售合同即发出商品的情况。
- 6、报告期内，公司通常会按照公司的信用政策收取一定比例的预收款，各期末发出项目未收款项目的余额占发出商品的比例均较低，各期末存在少量因合同约定导致发出商品未取得预收款的情况，该类客户信用风险相对较低，。
- 7、报告期内，公司存货管理制度健全，存货管理良好，盘点过程执行有效，存货盘点数量与账面结存数量不存在重大差异，亦不存在毁损等重大异常的情况，公司存货真实、完整、账实相符。

三、其他信息

问题 5.重大诉讼与公司采购服务模式

根据申请材料，（1）报告期内公司共涉及 8 起重大诉讼，其中以公司为原告的 6 起重大诉讼的案由均为买卖合同纠纷或合同纠纷，有关买卖合同签订于 2011 年至 2020 年之间，公司在 2023 年内分别向法院提起诉讼。目前，已有 2 起案件的被告向法院提出反诉。（2）在江苏河海与公司建设工程施工合同纠纷一案中，江苏河海诉称公司在改造项目中提供的锅炉设备及土建部分不符合投标文件的约定导致沈阳惠天解除其与公司之间签订的合作协议的合同目的无法实现。（3）公司在锅炉系统项目实施过程中，需要外购安装和现场管理等服务。安装和现场管理服务商负责锅炉部分辅机配件、系统配套件和安装辅料（焊材、五金件等辅助材料）的供应，并根据合同约定的服务内容，提供如锅炉辅机配件安装、系统配套件安装、保温工程、土建工程、钢结构建设、管道铺设、设备吊装、施工现场管理、设备调试等安装管理服务。

请公司：（1）说明公司在相关合同签订及纠纷发生后较长时间内未提起诉讼，集中于本年内提起诉讼的背景、原因及合理性，诉讼请求是否存在难以实现的风险，前述事项是否表明公司与应收款项回收、纠纷解决等事项相关的内部控制机制存在不健全或未能得到有效执行的情形，相关机制是否能够合理保证公司运行效率。（2）说明 2 起重大诉讼中被告向法院提起反诉的诉讼请求、事实及理由，是否与公司向其提供的产品或服务质量有关。（3）结合产品质量保证金计提原则比例说明预计负债计提金额与公司收入的匹配性，并结合期后涉诉事项说明预计负债计提的充分性。（4）结合公司与主要安装和现场管理服务商签订合同的主要内容，说明公司采购安装和现场管理服务的相关情况，包括且不限于服务商选择流程、选择标准、管理模式、报告期内主要安装和现场管理服务商的基本情况、相关资质、采购服务的定价依据及价格公允性、违约责任及对第三方法律责任的承担方式、是否存在非法人供应商、主要安装与现场管理服务商与公司承接项目的地域是否具有匹配性、公司保障安装和现场管理服务质量符合合同约定及有关第三方要求的所采取的措施及执行情况，公司与江苏河海有关纠纷是否涉及服务商提供土建服务，是否表明公司与采购服务相关的内部控制机制存在不健全或未能得到有效执行的情形。

请主办券商就上述事项进行核查并发表明确意见，请律师就上述第（1）、（2）、（4）项事项、会计师就上述第（3）项事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司在相关合同签订及纠纷发生后较长时间内未提起诉讼，集中于本年内提起诉讼的背景、原因及合理性，诉讼请求是否存在难以实现的风险，前述事项是否表明公司与应收款项回收、纠纷解决等事项相关的内部控制机制存在不健全或未能得到有效执行的情形，相关机制是否能够合理保证公司运行效率。

（一）报告期内公司作为原告的重大诉讼情况

题述 6 起公司作为原告的重大诉讼案件，有关起诉时间、起诉的背景及原因具体情况如下：

诉讼事项	涉诉合同签订时间	付款条件达成时间	已采取的催收措施	起诉时间	本次起诉的背景原因	案件进展
公司与宁波金海晨光化学股份有限公司（以下简称“金海晨光”）买卖合同纠纷案件[(2023)浙 0211 民诉前调 7730 号]	2020 年 8 月	2021 年 9 月	发函、电话、微信等	2023 年 7 月	金海晨光为宁波地区大型化工企业，在宁波地区具备较好的行业影响力，公司意图将该项目作为标杆工程增强自身产品在宁波地区化工行业的影响力；该客户在项目完工后提出调整要求，公司积极予以配合，但客户仍未按照合同约定支付验收款；2023 年 7 月，公司在综合评价诉讼对宁波地区后续业务的影响情况、最终逾期金额大小、诉讼可行性后，提起诉讼。	诉前调解过程中
子公司特富滨特与山东汇达智能科技有限公司（以下简称“山东汇达”）合同、合同纠纷案件[(2023)鲁 0203 民初 26522 号]	2020 年 1 月	2021 年 4 月	发函、电话、微信等	2023 年 10 月	该项目锅炉交付后，对方提出效能指标要求，公司本着友好协商的原则为其进行了多次调试，对方仍借故拒绝支付货款，因而消耗了较多时间；在反复协商未果的情况下，公司最终提起诉讼。	已调解结案
子公司特富炜业与杭州能达华威设备有限公司	2011 年至 2015 年期	2019 年 1 月[注 1]	电话、微信、寄送催收	2023 年 10 月	1、本案涉及 2011 年至 2015 年期间与能达华威签订的多份买卖合同，存在滚动收款情形，相关款项累积时间较长，对账取证过程较为	诉前调解过程中

(以下称“能达华威”)买卖合同纠纷案件[(2023)浙0102民诉前调20128号]	间		对账函、寄送催收通知等		耗时; 2、特富炜业于2020年8月成为公司子公司后,开始纳入公司管理体系,采用公司应收款管理制度进行管理,相关业务需要一定时间梳理; 因前述工作完成需要一定周期,公司未立即展开诉讼。	
子公司特富炜业与上海灿州环境工程有限公司(以下称“上海灿州”)买卖合同纠纷案件[(2023)沪0107立案17930号]	2017年5月、2019年1月	2023年9月[注2]	电话、微信、寄送催收通知等	2023年11月	1、有关项目因客户需求变化,出现延迟发货的情形。公司出于推动合同履行的考虑,等待客户确定交货期,故未立即提起诉讼; 2、特富炜业于2020年8月成为公司子公司,纳入公司管理体系,采用公司应收款管理制度进行管理,相关业务需要一定时间梳理; 3、当时公司与上海灿州存在其他尚未执行完毕的项目,提起诉讼可能影响其他项目的顺利执行;公司因前述情形的影响,推迟了采取诉讼措施的时间。	立案审查过程中
公司与廊坊新奥泛能设备销售有限公司(以下称“廊坊新奥”)买卖合同纠纷案件[(2023)浙0113民诉前调8744号]	2017年9月	2019年4月	电话、微信、寄送催收通知等	2023年8月	公司与廊坊新奥存在其他尚未执行完毕的项目,为保证其他项目顺利执行,导致该合同的诉讼进度递延。	诉前调解过程中
公司与青岛捷能电力设计有限公司(以下称“青岛捷能”)买卖合同纠纷案件[(2023)鲁0202民初18939号]	2019年7月	2021年5月	电话、微信、寄送催收通知等	2023年5月	1、该合同客户为工程总包企业,要求对项目备用烟气冷却器的冷却效果进行持续改进,拖延了项目验收和货款支付进度,公司出于项目推进的需要,积极予以配合改进,导致周期延长; 2、该项目终端客户为南玻集团子公司,南玻集团在所属行业属于头部企业,公司需要综合评价诉讼对终端客户未来商业合作的影响;公司在持续向其催收货款的同时,基于上述考虑,递延了诉讼提起时间。	一审审理过程中

注1:能达华威案件中因涉及多份合同,上表所列时间为能达华威向湖州炜业寄送企业询证函确认往来账款的时间;

注2:上海灿州案件中,相关合同义务因对方原因并未完全履行完毕,上表所列时间为公司向其寄送催收通知时间。

前述涉诉项目经公司履行相应催收程序,均取得了一定成效,具体情况如下:

诉讼事项	涉案合同总额 (万元)	截至 2023 年末已 回款金额 (万元)	截至 2023 年末已 回款比例
公司与金海晨光买卖合同纠纷案件	610.00	427.00	70.00%
子公司特富滨特与山东汇达合同、 合同纠纷案件	426.00	285.20	66.95%
子公司特富炜业与能达华威买卖合同 纠纷案件	1,075.95[注]	828.67	77.02%
子公司特富炜业与上海灿州买卖合 同纠纷案件	551.00	328.05	59.54%
公司与廊坊新奥买卖合同纠纷案件	2,500.00	1,965.00	78.60%
公司与青岛捷能买卖合同纠纷案件	560.00	336.00	60.00%

注：子公司特富炜业与能达华威纠纷中涉案合同金额为双方对账单借方累计金额。

公司存在合同签订或纠纷发生后较长时间未提起诉讼的情形，其具体原因如下：

1、公司合同履行需经过材料采购、生产入库、产品发货、安装调试、签收验收等环节，项目从产品发货完成验收的平均周期通常为 7-17 个月，合同履行本身具有较长的周期；

2、公司在起诉前会采取电话、微信沟通、上门拜访、寄送对账单、寄送催收函等措施进行催收，经催收确有一定回款效果的，公司通常会持续跟踪催收进度，不会立即提起诉讼；

3、基于客户市场地位和商业影响力的考虑，如相关客户或锅炉使用单位为行业或区域内的知名企业，在所在行业或地区存在较大的商业影响力，公司出于市场开拓的需要，需要确定不会对公司的商业影响力产生重大不利影响后，才采取诉讼等司法措施；

4、基于业务稳定性因素的考虑，如公司与相关合同客户存在尚未履行完毕的其他合同，或存在尚在持续回收的其他款项等情形，公司通常积极予以沟通解决，待其他合同履行完毕或款项回收之后，公司判断已与该等客户继续发生业务往来的可能性较低之时，方才提起诉讼；

5、报告期内，公司持续完善应收款管理相关内部控制制度，于 2022 年 5 月进一步修订完善了《应收款管理制度》，加大各项催收措施执行力度。

2021 年至 2023 年，公司作为原告提起的重大诉讼(涉案金额 100 万元以上)

数量分别为 3 起、4 起和 10 起；2023 年度的重大诉讼数量较多，主要原因为公司在完善应收款项管理制度的基础上，持续强化执行力度，因而导致诉讼数量增多。

经公司诉讼律师团队结合案件事实、已有证据、目前进展等因素判断，前述案件事实比较清楚、证据较为充分，公司相关诉讼请求法院应当予以支持。因此相关诉讼请求难以实现的风险较低。

（二）公司与应收款项回收、纠纷解决等事项相关的内部控制机制及执行情况

报告期内，公司不断完善应收款管理相关内部控制制度，催收执行及相关监督措施逐步落实。公司于 2022 年 5 月修订了《应收款管理制度》，明确了催收责任部门、划分了应收款催收等级、明确了催收措施、规定了各环节处理时效，主要内容如下：

1、明确规定了财务管理部门为公司统筹应收款管理部门，催收执行部门包括合同管理部门、业务部门、法务部门、售后部门，项目签订的业务员为应收款第一责任人；

2、公司根据《销售合同评审制度》考虑项目的风险等级，并结合诉讼时效性、客户经营情况、应收款金额大小、合同履行相关资料完整性、锅炉品质等因素，对应收款进行分级管理，将应收款催收等级分为 A 类、B 类、C 类三个等级，分别为紧要催收应收款、重要催收应收款与一般催收应收款。财务管理部门每月组织召开应收款管理例会，执行部门定期组织内部会议逐一讨论存在的问题及解决方案并将会议记录按照催收等级抄送不同部门进行执行；

3、公司对于应收款逾期 3 个月后未收回的，将由财务管理部门发起流程至催收执行部门，催收措施主要包括业务员电话沟通、上门拜访等方式；应收款逾期 6 个月后未收回的划转至法务部门，法务部门主要通过电话沟通、寄送催收函等方式进行催收；移交法务部门 6 个月仍未收回的，公司移交第三方处理，主要采取寄送律师函、提起诉讼、仲裁等法律措施。应收款确认无法收回的确认坏账处理；

4、对于移交法务部门处理后仍未收回的，公司结合客户重要性、业务合作

情况等因素考虑，并参考第三方专业法律意见决定是否提起诉讼、仲裁。

报告期内公司应收款管理内控制度持续完善，执行力度持续提升，应收账款账龄结构持续改善，1 年以内应收账款比例不断提升。公司应收账款质量整体较高。

截至报告期末，公司与应收款项回收、纠纷解决等事项相关的内部控制机制健全，相关制度得到有效执行，相关机制能够合理保证公司运行效率。

二、说明 2 起重大诉讼中被告向法院提起反诉的诉讼请求、事实及理由，是否与公司向其提供的产品或服务质量有关。

（一）两起重大诉讼中被告向法院提起反诉的诉讼请求、事实及理由

1、公司与宁波金海晨光化学股份有限公司（以下称“金海晨光”）合同纠纷案件[(2023)浙 0211 民诉前调 7730 号]

金海晨光于 2023 年 9 月 4 日提起反诉，请求判令特富发展向金海晨光支付因交货期延迟造成的违约金 610,000 元、核减合同总价 20%即 1,220,000 元、特富发展向金海晨光支付因货物质量问题自行整改产生的费用 381,017 元、特富发展向金海晨光支付因货物质量问题导致冒火事件产生的经济损失 1,030,163 元、特富发展向金海晨光交付整套系统 PID 流程图、整套系统操作规程、本案的反诉费用由特富发展承担。事实及理由主要包括：①由于特富发展存在交货期延迟的违约行为，故应当按照《采购合同》第 10.1 条约定向金海晨光支付违约金 610,000 元；②特富发展交付的货物不符合技术协议的约定，至今未完成整改，应当核减合同总价 20%，即核减合同总价 1,220,000 元；③特富发展交付的货物存在诸多不符合技术协议的问题，经金海晨光自行整改产生费用共计 381,017 元，应由特富发展承担；④特富发展交付的货物存在设计和质量缺陷导致冒火事件，进而给金海晨光造成经济损失 1,030,163 元，应由特富发展予以赔偿；⑤特富发展应当按照技术协议第 12 条约定向金海晨光交付整套系统 PID 流程图、整套系统操作规程。

2、公司与青岛捷能电力设计有限公司（以下称“青岛捷能”）买卖合同纠纷案件[(2023)鲁 0202 民初 18939 号]

青岛捷能于 2023 年 11 月 24 日提起反诉，请求判令特富发展承担青岛捷能

已被业主方扣除的余热锅炉及烟气冷却器质量问题扣款 72.3486 万元、特富发展向青岛捷能承担合同总额 10%的违约金 56 万元、特富发展承担青岛捷能已支付的律师费 10 万元、本案反诉费用由特富发展承担。事实及理由主要包括：双方于 2019 年 7 月 9 日签署《清远南玻节能新材料有限公司二期余热发电项目余热锅炉成套工程承包合同》及附件，合同总额 560 万元，合同签订后，特富发展设计安装了余热锅炉成套工程及备用烟气冷却器工程，但因余热锅炉存在诸多质量问题，且烟气冷却器“冷却效果严重不达标”，导致业主方从应付青岛捷能工程款中扣除了 82.912493 万元，其中 72.3486 万元属于特富发展承包的余热锅炉及烟气冷却器的范围，根据双方合同约定此损失应由特富发展承担，请求法院依法判令特富发展将上述已扣款项 72.3486 万元支付给青岛捷能。同时按照合同约定特富发展还应向青岛捷能承担合同总额 10%的违约金 56 万元及因此产生的律师费 10 万元。

（二）前述反诉所涉及公司产品已经检验机构检验并取得相关证书，且已经总体验收合格/取得特种设备使用标志

根据前述案情，金海晨光提出的反诉事实及理由中涉及货物不符合技术协议的约定、交付的货物存在设计和质量缺陷，青岛捷能提出的反诉事实及理由中涉及余热锅炉存在诸多质量问题、烟气冷却器冷却效果严重不达标等表述与产品或服务相关联。

公司与金海晨光的纠纷涉案锅炉在出厂前已经杭州市特种设备检测研究院检测并取得《特种设备制造监督检验证书（锅炉）》，锅炉到达项目地后已经总体验收合格并取得建设单位、施工单位及特检部门等部门的验收代表签署的锅炉总体验收签证，安装完成后已经宁波市特种设备检验研究院《特种设备安装、改造和重大修理监督检验证书（锅炉）》。公司与青岛捷能的纠纷涉案锅炉在出厂前已经杭州市特种设备检测研究院检测并取得《特种设备制造监督检验证书（锅炉）》，已经广东省特种设备检测研究院清远检测院检验合格并出具《散装锅炉（电站锅炉以外）安装安全性能监督检验报告》，锅炉在投入使用前也已取得特种设备使用标志。

综上，金海晨光、青岛捷能提出的反诉事实和理由虽与产品或服务相关联，但涉案锅炉已经检验机构检验并取得相关证书，且已经取得特种设备使用登记证

/特种设备使用标志，相关产品质量不存在问题。

三、结合产品质量保证金计提原则比例说明预计负债计提金额与公司收入的匹配性，并结合期后涉诉事项说明预计负债计提的充分性。

（一）结合产品质量保证金计提原则比例说明预计负债计提金额与公司收入的匹配性

报告期内，公司根据历史项目维保支出经验，对尚处于质保期内项目对应收入按 1%的比例计提预计负债金额，公司因履行售后服务义务而实际发生的材料、人工等费用，在实际发生时直接冲减预计负债。报告期内，预计负债余额占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
预计负债余额	1,117.21	1,131.68	967.61
主营业务收入	36,624.87	80,205.64	69,398.55
预计负债余额/主营业务收入	1.53%	1.41%	1.39%

注：2023 年 1-6 月，预计负债余额占主营业务收入比例为年化数据。

如上表所示，报告期各期末，公司预计负债余额占主营业务收入比例分别为 1.39%、1.41%和 1.53%，预计负债余额占主营业务收入比例基本稳定。

（二）结合期后涉诉事项说明预计负债计提的充分性

1、与产品质量保证相关的预计负债计提的充分性

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
预计负债余额	1,117.21	1,131.68	967.61
实际发生的维保费用	156.31	229.83	304.67
预计负债余额/实际发生的维保费用	7.15	4.92	3.18

由上表可知，报告期内，公司实际发生的维保费分别为 304.67 万元、229.83 万元和 156.31 万元，公司质保期通常为 1-2 年，公司期末计提的预计负债余额足以覆盖各期实际发生的维保费用，公司预计负债计提充分。

2、与期后涉诉事项相关的预计负债计提的充分性

公司作为被告的诉讼事项以及对应预计负债计提情况如下：

序号	原告	被告	诉讼/仲裁金额 (万元)	案件事实描述	案件最新进展	未来可能 承担的损失
1	河北河海新能源科技有限公司	公司、江苏河海新能源股份有限公司	982.79	2016年5月16日，河北河海公司将其河北石家庄锅炉房的建设及其相应的配套管网工程等图纸范围内的全部工程发包给江苏河海公司施工。江苏河海公司与公司于2016年7月1日签订编号为“HH-CG-2016063”的《3*20t/h燃气热水锅炉采购合同及技术协议》，约定由江苏河海公司向公司购买两台锅炉。 河北河海公司以在工程试运行中发现因公司提供的锅炉不能正常运行，导致河北河海公司不能实现连续、保质保量达标供热为由，于2021年5月31日以江苏河海公司、公司为被告向常州市新北区人民法院提起诉讼，请求判令江苏河海公司、公司赔偿河北河海公司退热费、用电补偿费、锅炉设备款损失、气化炉设备损失、等离子设备损失及其他费用合计9,827,934.25元，并由江苏河海公司、公司承担本案案件受理费、保全费。 2022年10月13日，桥西区法院作出《民事判决书》（（2022）冀0104民初1949号），判决驳回河北河海公司的诉讼请求。河北河海公司于2022年10月28日向石家庄市中级人民法院提起上诉，2023年8月10日，河北省石家庄市中级人民法院作出“（2022）冀01民终15127号”《民事裁定书》，裁定撤销桥西区法院“（2022）冀0104民初1949号”《民事判决书》、本案发回桥西区法院重审	前述案件二审经审理发回重审，目前正在由石家庄市桥西区人民法院重新审理过程中	经公司诉讼律师团队结合案件事实、已有证据、目前进展等因素判断，前述案件事实清楚、证据充分，同时考虑前期判决结果，预计基本可以胜诉，故公司未计提预计负债
2	江苏河海新能源股份有限公司	公司	982.85	江苏河海公司以公司在《沈阳惠天热电股份有限公司南市锅炉房改造项目》中提供的锅炉设备及土建部分不符合投标文件的约定导致第三人解除其与公司之间的建设工程施工合同关系，也导致江苏河海公司、公司之间的签订的合作协议的合同目的无法实现为由，于2019年2月14日以公司为被告、沈阳惠天热电股份有限公司为第三人向沈阳市和平区人民法院提起诉讼，请求判令公司赔偿江苏河海公司损失9,828,500.00元。 公司在提交答辩状期间对管辖权提出	该案件尚处于再审审查过程中	经公司诉讼律师团队结合案件事实、已有证据、目前进展等因素判断，前述案件事实清楚、证据充分，同时考虑前期判决结果，预计基本可以胜诉，故公司未计提预计负债

序号	原告	被告	诉讼/仲裁金额 (万元)	案件事实描述	案件最新进展	未来可能 承担的损失
				异议，请求将案件移送新北区法院审理。2021年4月23日，新北区法院作出“（2019）苏0411民初8259号”《民事判决书》，判决公司于本判决生效之日起十日内支付江苏河海公司损失4,334,368.50元。2021年5月7日，公司向江苏省常州市中级人民法院提起上诉。2022年4月6日，江苏省常州市中级人民法院做出“（2021）苏04民终4250号”《民事判决书》，判决撤销新北区法院“（2019）苏0411民初8259号”民事判决、驳回江苏河海公司的诉讼请求，并由江苏河海公司承担本案诉讼费用。 2023年8月10日，公司收到江苏省高级人民法院出具的“（2023）苏民申6803号”《应诉通知书》，江苏河海公司向江苏省高级人民法院申请再审，请求撤销江苏省常州市中级人民法院“（2021）苏04民终4250号”《民事判决书》、维持新北区法院“（2019）苏0411民初8259号”《民事判决书》或者依法重审、本案的一、二审及再审费用由公司承担。截至本财务报表批准报出日，上述案件尚在再审审查过程中		

四、结合公司与主要安装和现场管理服务商签订合同的主要内容，说明公司采购安装和现场管理服务的相关情况，包括且不限于服务商选择流程、选择标准、管理模式、报告期内主要安装和现场管理服务商的基本情况、相关资质、采购服务的定价依据及价格公允性、违约责任及对第三方法律责任的承担方式、是否存在非法人供应商、主要安装与现场管理服务商与公司承接项目的地域是否具有匹配性、公司保障安装和现场管理服务质量符合合同约定及有关第三方要求的所采取的措施及执行情况，公司与江苏河海有关纠纷是否涉及服务商提供土建服务，是否表明公司与采购服务相关的内部控制机制存在不健全或未能得到有效执行的情形。

（一）公司采购安装和现场管理服务的相关情况

1、服务商选择流程、选择标准、管理模式

公司建立了规范的服务商管理制度和服务采购管理流程，对内部采购服务流

程、申请与审批等事项做出明确规定，公司在合格服务商名单范围内，基于项目安装及现场管理需求，综合考虑服务商的服务质量、服务价格、服务经验、结算条件和区域内持续服务能力等因素综合判断选定服务商，并在 OA 系统中发起合同审批流程，经相应的权限人审批后正式签订服务采购合同。

在确定项目服务商后，业务部门将根据主合同要求向服务商明确进场时间和具体工作内容，并指派业务人员现场或通过远程视频的方式对安装及现场管理工作进行指导，定期跟踪项目安装进度及现场管理情况，同时根据项目执行进度情况，向服务商收集项目主要节点的鉴证资料，如到货签收单、水压试验报告、调试运行报告、特种设备使用登记证等资料。

2、采购服务的定价依据及价格公允性

在采购服务价格方面，公司严格执行成本控制机制，保证采购价格公允性。对于锅炉安装服务，公司参考当地安装工程预算定额，同时结合项目区域、项目规模、工程复杂程度、项目工程量等因素制定项目预算，并经询价、比价等流程确定安装服务商，最终安装服务采购价格系公司基于项目预算价与服务商进行协商确定，具备公允性；对于锅炉现场管理服务，公司制定了统一的标准化定价政策，根据项目规模、项目区域、锅炉蒸吨数等维度对现场管理服务进行定价。报告期内，公司向各服务商采购安装及现场管理服务的定价依据与方式相同，采购服务的价格具备公允性。

3、报告期内主要安装和现场管理服务商的基本情况、相关资质、违约责任及对第三方法律责任的承担方式、是否存在非法人供应商、主要安装与现场管理服务商与公司承接项目的地域是否具有匹配性

报告期内，公司前五大安装和现场管理服务商的基本情况、相关资质、违约责任及对第三方法律责任的承担方式、是否存在非法人供应商、主要安装与现场管理服务商与承接项目所在地域是否具有匹配性等具体情况如下表所示：

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
浙江特富热家工程技术有限公司	否	成立于2022年7月29日；注册资本1000万元；法定代表人周玉明；股东为浙江热家科技服务有限公司（100%）	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程管理服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；许可项目：特种设备安装改造修理	无	和田河气田天然气净化及综合利用工程导热油加热炉供热系统项目	服务商注册地在浙江省，其业务能力覆盖西北地区，在新疆设有办事处，具备属地化服务能力	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
					大佛寺煤矿瓦斯利用项目 30T/H 余热蒸汽锅炉项目	服务商注册地在浙江省，其业务能力覆盖西北地区，熟悉陕西区域的安装服务资源，可组	违约责任相关条款：1、甲、乙方所供完好设备/材料到达施工现场后，均由乙方卸运、定置存放、保管、二次搬运直至工程验收，如有损坏或丢失乙方负责赔偿或另行采购，且不得延误工期；2、乙方严格按照施工图（含设计变更）与说明书进行设备材料的检验、安装施工，确保工程质量，按合同规定的时间如期完工

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
						织资源服务陕西区域项目	和交付；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权按该工程工地制度对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除。 （1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的，或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方双倍赔偿；（4）乙方工程施工中由于劳动力不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担，每天按合同总价的 1% 罚款；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量。由于乙方原因导致项目不能按合同工期竣工，乙方每延误一天，应交付的违约金额及计算方法：每延期 1 天罚款为合同总价×3%/天，最多不超过合同总价的 10%。同时还要承担因乙方原因造成业主对甲方的处罚。若由于乙方的原因施工安装质量不合格，乙方应承担所有甲方及业主的经济损失和罚款。
山西顺俊环保科技有限公司	否	成立于2019年8月8日；注册资本586万元；法定代表人李俊宏；股东为王明林（70%）、李俊宏	环保设备的研发、生产（仅限分支机构经营使用）、安装及销售；供热服务；热能设备的安装、销售；燃气设备（不含特种设备）的销售、安装及维修；合同能源管理；特种设备：锅炉	无	太原市集中供热工程非承压燃气冷凝热水锅炉项目	服务商注册地与项目所在地均在山西省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照国家相关工程标准施工，卸车、就位安装项目保质保量，保证设备正常；2、乙方应遵守工程建设安全生产有关管理规定，制定安全施工措施，严格按安全标准组织施工，并随时接受工程安全工作人员依法实施的监督检查，遵守现场监理，并采取必要的安全防护措施，消除事故隐患。3、乙方在施工过程中所造成的工伤等事故或其他经济损失，概由乙方负责。4、由乙方卸车、就位的部分如出现质量、数量、安全等相关事故，责

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
		(30%)	的安装、维修及销售；锅炉辅助设备、水处理成套设备、环保设备、金属材料（不含贵稀金属）、电器设备、电控设备、暖通设备、工业自动化成套设备的销售等				任由乙方全部承担，甲方有权追究乙方法律责任。
杭州聚蓝安装工程有限公司	否	成立于2015年7月13日；注册资本1000万元；法定代表人李俊宏；股东为杜章杰（65%）、陈小玉（35%）	许可项目：各类工程建设活动；特种设备安装改造修理；民用核安全设备安装；特种设备设计；一般项目：工程管理服务；特种设备销售；热力生产和供应；普通机械设备安装服务；电气机械设备销售；配电开关控制设备销售；气体、液体分离及纯净设备销售；气压动力机械及元件销售；泵及真空设备销售等	建筑业企业资质、特种设备安装、改造、修理资质	盐城经济技术开发区应急供热综合智慧能源项目	服务商注册地位于杭州市，业务能力可覆盖江浙沪地区，覆盖项目所在地在江苏省盐城	违约责任相关条款：1、由于甲方或乙方责任造成对方或第三方的人身伤害、设备损坏等财产损失，由责任方承担相应责任，并赔偿对方或第三方因此造成的全部损失；2、合同履行中，发现乙方提供的有关资质材料无效，甲方有权解除合同，并由乙方承担由此造成的一切损失；3、乙方未设置安监人员；未能正确、全面执行安全技术措施、施工组织设计；施工人员未掌握本工程项目特点及施工安全措施；用于本工程项目的施工机械、工器具及安全防护用品不满足施工需要，甲方有权要求乙方立即停工整改，由此引起的后果及损失由乙方承担。
成都特富锅炉有限公司	否	成立于2012年4月23日；注册资	销售:锅炉、供暖设备、机电产品、自动化控制系统、计算机	无	云南藏区供暖热源设备供应及安装项目	服务商注册地位于四川省，服务能力可覆盖	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
司		本 100 万元；法定代表人杜丽娜；股东为杜丽娜（99%）、林静秋（1%）	软件;制冷设备安装、设计、维修及保养服务;节能工程改造;节能技术研究、技术咨询;合同能源管理;管道安装;货物及技术进出口等			西南地区，项目所在地位于云南省迪庆州毗邻四川省	保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
福建耀闽热能设备有限公司	否	成立于 2008 年 1 月 10 日；注册资本 1001 万元；法定代表人刘尤映；股东为刘尤映（60%）、	锅炉、压力容器、空气源热泵、太阳能热水器及配件、中央空调、制冷设备及配件、机电设备、电子设备的批发、代购代销；空气源热泵、太阳能热水器及配件、机电设备、电子设备的安	无	因湃电池科技有限公司广汽自主电池项目锅炉设备采购及安装项目	服务商注册地位于福建省，服务能力可覆盖至福建省及周边地区，项目所在地位于福建省相邻省份广东省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
		薛玲（40%）	装、维修、保养：锅炉房工程的设计与施工等				要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
贵州特富锅炉有限公司	否	成立于2007年5月18日；注册资本300万元；法定代表人龚翔；股东为龚翔（95%）、何树华（5%）	锅炉及配套设备、暖能系统、钢材、管件阀门；机电设备安装；锅炉安装改造及维修；工业管道安装改造及维修等	特种设备安装、改造、修理资质	习酒公司岩底下制酒区/兴隆坝制酒区/黄金坪制酒区/配套锅炉设备采购、安装工程	服务商注册地与项目所在地均在贵州省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
							要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
					贵州中伟兴阳储能科技有限公司蒸汽锅炉及配套系统采购项目	服务商注册地与项目所在地均在贵州省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
					习酒公司沙井制酒区燃气锅炉购置安装工程项目	服务商注册地与项目所在地均在贵州省	违约责任相关条款：1、由于乙方施工、管理责任引起的设备质量不合格且在甲方指定期限内无法整改至合格的，甲方可以不予支付合同价款和办理合同结算，同时，乙方应向甲方支付合同总价的 20%作为违约金，最终由双方协商解决。2、如乙方所供设备及所有安装材料在安装完成后或使用中被发现不合格，乙方应将所有该批次产品更换或维修至合格，应赔付给业主造成的所有损失。3、因乙方产品质量或工程安装施工问题给甲方或第三方造成人身伤害、财产损失的，乙方除应按照本合同约定承担相应的赔偿责任和违约责任外，还应承担其他相关的全部损害赔偿和补偿责任。
陕西浩盛通保温管有限公司	否	成立于2017年6月13日；注册资本5000万元；法定代表人牛红亮；股东为牛红亮（80%）、牛红霞（20%）	一般项目：管道运输设备销售；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；五金产品批发；货物进出口；特种设备销售；许可项目：特种设备安装改造修理；建设工程施工等	建筑业企业资质	咸阳市热力公司应急热源项目锅炉、辅助设施采购及安装工程项目	服务商注册地与项目所在地均在陕西省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
							由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
江苏金马工程有限公司	否	成立于1989年3月9日；注册资本10652万元；法定代表人马亚平；股东为马亚平（51%）、马亚兰（20%）、马亚强（20%）、袁梅芳（9%）	机电工程、建筑工程、市政工程、电力工程、石油化工工程、建筑机电工程、消防工程、环保工程、钢结构工程、地基基础工程、建筑装修装饰工程、电子与智能化工程、防水防腐保温工程、城市及道路照明工程、河湖整治工程、采暖制冷通风空调工程、冶炼工程、水利水电工程，各类施工劳务作业，锅炉、锅炉A级部件、压力容器、压力管道、起重机械、电梯、机械式停车设备、大型游乐设施制造、安装、维护及售后服务等	建筑业企业资质、特种设备安装、改造、修理资质	漳州旗滨玻璃有限公司6#炉拆装工程、3#锅炉烟风系统改造、8#锅炉大修及脱硝改造工程项目	服务商注册地位于江苏省，为2023年度全国建企中标100强公司，服务地域覆盖全国，包括项目所在地在福建省	违约责任相关条款：1、乙方出现下列情况之一的，甲方有权按该工程工地制度对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除。（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反甲方或业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的，或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方双倍赔偿。（4）乙方工程施工中由于劳动力不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担，按1%合同总价/天罚款，最高不超过10%合同总价罚款。2、乙方在业主方厂内施工时，有义务配合业主方其他相关施工单位积极完成施工任务；甲方有权监督乙方是否遵守现场安全防范管理措施及相关配合施工，乙方如有违反，视为违约，甲方有权按《工程施工安全保证协议》收取违约金且在工程款中直接扣除。3、施工过程中，因甲方原因造成的安全事故由甲方承担相关法律责任；因乙方原因造成的安全事故由乙方承担相关法律责任；因第三方原因造成的安全事故，先由甲方负责协调处理，如协调不成，通过法律程序解决。

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
浙江热家科技服务有限公司	否	成立于2019年1月15日；注册资本1000万元；法定代表人周玉明；股东为周玉明（100%）	服务:热能科技的技术服务、技术咨询,锅炉设备的上门安装及维护；批发、零售:锅炉及配件等	无	克州乌恰县城区供热设施改造工程采购锅炉项目	服务商注册地在浙江省，其在新疆设有办事处和属地服务团队，具备较好的属地化服务能力	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
上海忆往机电工程有限公司	否	成立于2018年1月23日；注册资本500万元；法定代表人武志	机电安装工程；机电设备、采暖设备、制冷设备的销售、安装、维修（以上除专控）；消防设施工程施工；空调、通风设备安装；	无	武汉国际医药研究创新基地热水锅炉采购项目	服务商注册地位于上海市，项目所在地在湖北省，该服务商业务范围遍布较广	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
		纯：股东为刘佳（90%）、武志纯（10%）	钢结构安装；自动化设备设计、安装；管道安装工程（除压力管道）；锅炉设备、冷暖设备、水泵阀门、电脑软硬件、水暖器材、五金交电、建筑材料、燃气器具的销售等				顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
河北佰德热力设备工程技术有限公司	否	成立于2014年12月23日；注册资本5000万元；法定代表人高存华；股东为高存华（100%）	热力设备工程技术研发；锅炉及辅机设备、中央空调、热泵、水处理设备、机电设备、物联网设备、锅炉自动化控制设备的销售、安装、维护、保养及租赁；机电工程施工总承包（凭许可证经营）；锅炉及辅机设备的安装、维修、改造（凭许可证经	建筑业企业资质、特种设备安装、改造、修理资质	中国雄安集团基础建设有限公司容东片区1/2/3/4号能源站燃气锅炉采购项目	服务商注册地与项目所在地均在河北省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸（或施工要求），说明文件和国家颁发的建设工程施工规范、规程和强制性标准进行施工，并受甲方监督；2、乙方未设置安监人员；未能正确、全面执行安全技术措施、施工组织设计；施工人员未掌握本工程项目特点及施工安全措施；用于本工程施工的机械、工器具及安全防护用品不满足施工需要，甲方有权要求乙方立即停工整改，由此引起的后果及损失由乙方承担；3、乙方对工程安装质量实施保修，锅炉总体验收合格之日起12个月；如发现因安装而引起的质量问题，乙方应在接到甲方通知后48小时内到达维修地点，及时予以维修。否则，甲方将另行安排维修，维修费用从保

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
			营)；压力管道工程施工(凭许可证经营)等				修金中支出，如因此给甲方造成损失的，由乙方负责赔偿。
					石家庄高新区昌明生物技术有限公司蒸汽锅炉系统采购项目	服务商注册地与项目所在地均在河北省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照甲方蓝图(或施工要求),说明文件和国家颁发的建设工程施工规范、规程和强制性标准进行施工，并受甲方监督；2、乙方未设置安监人员；未能正确、全面执行安全技术措施、施工组织设计；施工人员未掌握本工程项目特点及施工安全措施；用于本工程项目的施工机械、工器具及安全防护用品不满足施工需要，甲方有权要求乙方立即停工整改，由此引起的后果及损失由乙方承担；3、乙方对工程安装质量实施保修，锅炉总体验收合格之日起 12 个月；如发现因安装而引起的质量问题，乙方应在接到甲方通知后 48 小时内到达维修地点，及时予以维修。否则，甲方将另行安排维修，维修费用从保修金中支出，如因此给甲方造成损失的，由乙方负责赔偿。
					深泽县城区供暖热源改造项目	服务商注册地与项目所在地均在河北省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照施工图纸、施工要求、技术标准、国家规范和甲方的要求进行施工，并接受当地特检院、甲方代表的监督检查，以确保工程质量和工程进度符合甲方和业主要求；2、对工程质量达不到规定标准的部分，甲方有权责令整改或返工直至达标，所发生的费用由乙方承担，工期不顺延，工程质量需随时接受业主或甲方的检查，乙方需为检查提供便利条件；3、乙方出现下列情况之一的，甲方有权对乙方违法、违规、违章的行为进行处罚或要求乙方赔偿，并直接从乙方的工程款中扣除：（1）乙方违反国家法规、甲方制度、行业规范、合同条款

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
							的；（2）乙方违反业主方的物料、现场、安全文明施工等工程管理制度的或不按时提供施工方案、报检报验等资料；（3）如因乙方原因造成安装材料设备浪费或损失、丢失的、工期延期、工程返工的，甲方有权要求乙方赔偿因此导致的损失；（4）乙方工程施工中由于安装施工人员不足、施工机械配备不够造成的耽误工期由乙方承担相应责任；（5）乙方必须保证工期，并严格保证施工安装质量，由于乙方的原因施工安装质量不合格，导致项目不能按合同工期竣工，乙方应承担对甲方及业主方的赔偿责任。
苏华建设集团有限公司	否	成立于1982年9月30日；注册资本32800万元；法定代表人宋小华；股东为宋小华（42%）、宋健（33%）、杨国华（20%）、狄勤国（5%）	建筑工程施工总承包，机电工程施工总承包，市政公用工程施工总承包，石油化工工程施工总承包，电力工程施工总承包，环保工程专业承包，锅炉安装、改造、维修保养，各类压力管道安装，电力设施承装、承修、承试等	建筑业企业资质、特种设备安装、改造、修理资质	漳州旗滨玻璃有限公司1-2线、3-8线备用锅炉及配套设计、供货、制作、安装工程	服务商注册地在江苏省，服务能力覆盖全国，位列2023年度全国建企中标100强榜单，在福建省设有分公司，可服务福建省项目	违约责任相关条款：1、工程施工应达到合同条款约定的质量标准。质量标准评定以国家或行业的质量检验评定标准为依据。工程质量因乙方原因未达到约定的标准，乙方承担违约责任；2、双方对工程质量有争议，由双方同意的工程质量检测机构鉴定，所需费用及因此造成的损失，由责任方承担。双方均有责任，由双方根据其责任分别承担；3、乙方在进行工程质量及工程进度管理的同时必须确保安全，由于乙方安全措施不力或由于乙方的责任出现安全事故，乙方应积极组织实施抢救，保护现场，负责对事故处理，承担全部经济责任和法律责任，并及时上报政府有关部门、企业上级主管部门和甲方、监理。若由此造成甲方名誉及经济损失的，其法律责任和经济损失由乙方承担。
					南京福昌/靖江中环信固废焚烧项目余热锅炉采购及安装项目	服务商注册地与项目所在地均在江苏省	
榆林市纳森实	否	成立于2017年2月13	烘炉、熔炉及电炉销售；机械电气设备销	特种设备安装、改	陕西延长石油巴拉素矿井及	服务商注册地与项目所在地	违约责任相关条款：1、乙方逾期完成维修任务的，每逾期一日，应当向甲方支付合同总金额5%的违约金；

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
业有限责任公司		日；注册资本 1000 万元；法定代表人郝光东；股东为郝光东（100%）	售；机械设备销售；专用设备修理；普通机械设备安装服务；通用设备修理；承接总公司工程建设业务；对外承包工程；特种设备销售；许可项目：房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；住宅室内装饰装修；特种设备安装改造修理；建筑物拆除作业（爆破作业除外）等	造、修理资质	选煤厂锅炉设备维修项目	均在陕西省	该违约金不足以支付甲方损失的，乙方应当予以补足。2、乙方维修的设备不符合约定的质量要求及验收标准的，应当免费重新修理，工期不予顺延；经重新修理、重做或调换后仍不符合约定的，甲方有权解除合同。由此造成甲方损失的，应当由乙方赔偿全部损失。
					榆林市神树畔矿业投资有限公司 40T 锅炉及附注、环保设备设计、设备供货及安装工程	服务商注册地与项目所在地均在陕西省	违约责任相关条款：1、乙方必须严格按照甲方蓝图（或施工要求），技术说明文件和国家颁发的建设工程施工规范、规程和强制性标准进行施工，并受甲方监督；2、在施工过程中，甲方如发现乙方在施工过程中出现质量及安全问题，甲方有权提供书面整改通知单，如乙方仍未按相关技术要求及国家规范整改的，甲方有权开具罚款通知单（抄送甲乙双方主要负责人），甲方直接在未支付工程款中扣除。该罚款不影响乙方应承担相关质量责任；3、由于甲方或乙方责任造成对方或第三方的人身伤害、设备损坏等财产损失，由责任方承担相应责任，并赔偿对方或第三方因此造成的全部损失；4、乙方未设置安监人员；未能正确、全面执行安全技术措施、施工组织设计；施工人员未掌握本工程项目特点及施工安全措施；用于本工程项目的施工机械、工器具及安全防护用品不满足施工需要，甲方有权要求乙方立即停工整改，由此引起的后果及损失由乙方承担。
福州斯大热能科技有限公司	否	成立于 2006 年 4 月 21 日；注册资本 1000 万元；法定代	一般项目:工程和技术研究和试验发展;特种设备销售;机械销售;风机、风扇销售;泵及真空设备	无	西藏巨龙铜业有限公司电极锅炉和水源热泵机组项目	该项目为紫金矿业集团子公司西藏巨龙铜业有限公司的供热项目，该服	违约责任相关条款：1、由于乙方施工、管理责任引起的设备质量不合格且在甲方指定期限内无法整改至合格的，甲方可以不予支付合同价款和办理合同结算；2、如乙方所供设备及所有安装材料在安装完成后或使用中被发现不合格，乙方应将所有该批次产品更换或维

服务商名称	是否为非法人供应商	基本情况	经营范围[注]	相关资质	服务主要项目	地域匹配性	违约责任及对第三方法律责任的承担方式[注]
		表人郭志文；股东为郭志文（90%）、王治永（10%）	销售;燃煤烟气脱硫脱硝装备销售;通用设备制造（不含特种设备制造）;制冷、空调设备销售;太阳能热利用装备销售;机械设备租赁;农林废物资源化无害化利用技术研发;合同能源管理;热力生产和供应;生物质燃料加工;机械设备研发;许可项目:特种设备安装改造修理;电气安装服务等			务商注册地位于福建省，了解福建地区热能设备采购项目开展情况，在公司中标该项目后，主动与公司联系	修至合格，并赔付甲方所有安装费、管理费、不合格管道拆除费、建筑物拆除恢复费等全部费用。同时，还应赔付给业主造成的所有损失；3、因乙方产品质量或工程安装施工问题给甲方或第三方造成人身伤害、财产损失的，乙方除应按照本合同约定承担相应的赔偿责任和违约责任外，还应承担其他相关的全部损害赔偿和补偿责任。

注：甲方为特富发展、乙方为安装及现场管理服务商，经营范围仅披露主要内容。

报告期内，服务商提供的安装及现场管理服务，除了锅炉本体安装外，还包括锅炉及配套辅机的现场收货、卸车就位、现场货物保管、非承压类辅机设备安装如烟卤安装、协调落实验收取证等内容。

根据《特种设备安全监察条例》相关规定，“容积大于或者等于 30L 的承压蒸汽锅炉；出口水压大于或者等于 0.1MPa（表压），且额定功率大于或者等于 0.1MW 的承压热水锅炉、有机热载体锅炉”属于纳入特种设备监管范围内的锅炉，安装单位安装上述锅炉需经特种设备安全监督管理部门许可，具备相应的安装资质；报告期内，公司部分安装和现场管理服务商虽不具备锅炉安装相关资质，但其具有良好的锅炉项目现场管理经验和区域安装服务资源的组织能力，能够快速有效地组织和管理具备相应资质的合作方具体执行安装施工内容，以满足公司的工期安排、安装质量、现场协调等方面要求。

根据《锅炉安全技术规程》相关规定，“（1）设计正常水位水容积（直流锅炉等无固定汽水分界线的锅炉，水容积按照汽水系统进出口内几何总容积计算，下同）小于 30L，或者额定蒸汽压力小于 0.1MPa 的蒸汽锅炉；（2）额定出水压力小于 0.1MPa 或者额定热功率小于 0.1MW 的热水锅炉；（3）额定热功率小于 0.1MW 的有机热载体锅炉”不适用《锅炉安全技术规程》，不属于纳入特种设备监管范围内的锅炉，安装单位安装上述锅炉无需经特种设备安全监督管理部门许可。上表中太原市集中供热工程非承压燃气冷凝热水锅炉项目、武汉国际医药研究创新基地热水锅炉采购项目及深泽县城区供暖热源改造项目的锅炉产品均属于第（1）类锅炉，安装单位无需相关安装资质。

公司在与安装和现场管理服务商签订合同时，与其明确约定，服务商需严格按照国家现行的施工验收规范、质量标准 and 设计文件进行安装施工，组织落实安装施工队伍，施工人员须满足相应的资质要求，对于属于特种设备监管范围内的锅炉，锅炉安装调试过程需符合《特种设备安全法》《特种设备安全监察条例》《锅炉安全技术规程》等相关规定的要求。上述项目中，除了太原市集中供热工程非承压燃气冷凝热水锅炉项目、盐城经济技术开发区应急供热综合智慧能源项目尚在安装调试过程中，因湃电池科技有限公司广汽自主电池项目锅炉设备采购及安装项目于 2023 年 12 月通过验收之外，其余项目均在报告期内通过验收，相关项目的主要合同义务均已履行完毕，截至本回复出具日，公司与相关客户之间

未发生安装质量纠纷或诉讼。

报告期内，由于部分项目所在地较为偏远，如新疆、西藏、云南藏区等地，公司业务资源相对有限，缺乏与当地具备相应资质的安装团队的合作经验，公司短时期内难以找到同时符合工期要求、预算要求和具备相关业务经验的服务商，故公司选择与具备区域安装服务资源的服务商开展合作，由其组织和管理具备相应资质的单位具体执行安装施工内容。公司与上述不具备资质的安装和现场管理服务开展业务合作的背景及商业合理性情况如下：

服务名称	所服务主要项目	合作背景及商业合理性	项目进展
浙江特富热家工程技术有限公司（简称“热家工程”）	和田河气田天然气净化及综合利用工程导热油加热炉供热系统项目	该项目位于新疆维吾尔自治区和田地区，为和田河气田天然气净化及综合利用工程。该项目地理位置偏远、工期紧张，公司短时间内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验的服务商。 热家工程为热家科技全资子公司，热家科技在新疆设有办事处，具备区域化服务资源组织能力和项目服务能力，经公司业务部门评估，其具备锅炉项目管理经验，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	报告期内已验收
	大佛寺煤矿瓦斯利用项目30T/H余热蒸汽锅炉项目	项目地位于陕西省咸阳市彬州市大佛寺矿区，为大佛寺矿业瓦斯氧化供热项目，该项目为满足该矿区生产生活用热需求，工期较为紧张，且矿区条件较为艰苦，公司短时间内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验的服务商。 热家工程为热家科技全资子公司，热家科技业务能力覆盖西北地区，在陕西地区具备区域化服务资源组织能力和项目服务能力，经公司业务部门评估，其具备锅炉项目管理经验，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	报告期内已验收
成都特富锅炉有限公司（简称“成都特富”）	云南藏区热源设备及安装项目	该项目位于云南迪庆州香格里拉市，地处高原地区，该项目为云南省藏区供暖项目，系政府民生供热项目，该项目地理位置偏远、工期紧张、且为新型电热锅炉产品，公司短时间内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验和熟悉公司新产品技术要求的服务商。 成都特富为公司经销商，业务覆盖西南地区，对特富锅炉产品较为熟悉，并长期在所在区域为锅炉使用单位提供安装、维修、保养服务，具备区域服务资源组织能力。经公司业务部门评估，其具备锅炉项目管理经验，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	报告期内已验收

服务名称	所服务主要项目	合作背景及商业合理性	项目进展
福建耀闽热能设备有限公司（简称“福建耀闽”）	因湃电池科技有限公司广汽自主电池项目锅炉设备采购及安装项目	因湃电池科技有限公司项目为广州市最大的动力电池+储能电池项目，项目工期较为紧张，公司短时间内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验的服务商。 福建耀闽为公司经销商，业务能力覆盖福建省及周边地区，对特富锅炉产品较为熟悉，并长期在所在区域为锅炉使用单位提供安装、维修、保养服务，了解当地客户的用热需求，经公司业务部门评估，其具备锅炉项目管理经验，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	2023 年 12 月已验收
陕西浩盛保温管有限公司（简称“陕西浩盛”）	咸阳市热力公司应急热源项目锅炉、辅助设施采购及安装工程	该项目为咸阳市热力公司应急热源项目，除了锅炉本体及辅机的就位安装调试外，还包括锅炉房的动力、电器、自控、暖通、消防及烟囱、烟气在线监测设备的安装、调试等内容，且该项目烟囱高度要求为 83 米，施工难度较大，公司短时间内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验的服务商。 陕西浩盛在陕西当地从事暖通设备销售、安装业务多年，经公司业务部门评估，其相关工程管理经验丰富，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	报告期内已验收
浙江热家科技服务有限公司（简称“热家科技”）	克州乌恰县城区供热设施改造工程采购锅炉项目	该项目位于新疆维吾尔自治区乌恰县，为乌恰县城区供热设施改造项目，系政府民生供热项目。该项目地理位置偏远、工期紧张，公司短时间内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验的服务商。 热家科技在新疆设有办事处，热家科技在新疆设有办事处，具备区域化服务资源组织能力和项目服务能力，经公司业务部门评估，其具备锅炉项目管理经验，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	报告期内已验收
福州斯大热能科技有限公司（简称“福州斯大”）	西藏巨龙铜业有限公司电极锅炉和水源热泵机组项目	该项目客户为紫金矿业物流（厦门）有限公司，紫金矿业物流有限公司系紫金矿业集团下属全资子公司及紫金矿业集团采购中心，因紫金矿业集团下属子公司西藏巨龙铜业有限公司生产建设项目采购供热站设备需要，向公司采购电极锅炉及配套设备。该项目位于西藏拉萨的墨竹工卡县，地理位置偏远，且设备安装海拔约为 4320 米，昼夜温差极大，矿区条件艰苦，公司内难以在当地寻找到同时符合工期要求、预算要求、具备相关业务经验的服务商。 福州斯大成立于 2006 年，在福建及周边地区深耕多年，是福建省节能协会理事单位及福建省政府采购锅炉行业重点供应商，了解当地热能设备采购项目开展情况，在公司中标该项目后，主动与公司联系，经公司业务部门评估，其具备锅炉项目管理经验，能够迅速组织人员进场施工并满足公司的项目工期及安装质量等要求，且经过询价比价后，该服务商在价格方面具有优势，故选择其作为该项目的服务商。	报告期内已验收

4、公司保障安装和现场管理服务质量符合合同约定及有关第三方要求的所采取的措施及执行情况

公司保障安装和现场管理服务质量符合合同约定及有关第三方要求的所采取的措施包括：（1）提供安装技术指导，对服务商的安装施工方案及安全保护措施进行评审，指派业务人员现场或通过远程视频的方式对安装及现场管理工作进行指导；（2）加强项目现场监督管理力度，定期跟踪项目安装进度及现场管理情况，同时根据项目执行进度情况，向服务商收集项目主要节点的鉴证资料，如到货签收单、水压试验报告、调试运行报告等。

报告期内，公司为保障安装和现场管理服务质量所采取的措施执行情况良好，公司与主要安装及现场管理服务商、相关项目客户方之间不存在因安装和现场管理服务质量不符合合同约定或不符合第三方要求而引起的纠纷或诉讼。

（二）公司与江苏河海有关纠纷是否涉及服务商提供土建服务，是否表明公司与采购服务相关的内部控制机制存在不健全或未能得到有效执行的情形

1、江苏河海与公司的纠纷不涉及公司服务商提供土建服务

2016年9月，江苏河海与公司拟合作投标沈阳惠天热电股份有限公司（以下简称“沈阳惠天”）发包的沈阳南市锅炉房改造项目（以下称“改造项目”），并于2016年11月签订《沈阳惠天热电股份有限公司南市锅炉房改造项目合作协议》，协议约定由公司负责对改造项目进行投标，公司在获得中标资格后，将出具委托书，授权江苏河海负责该项目设备到货后的现场实施工作。

2017年3月28日，沈阳惠天向公司发出停工通知，2018年2月26日，沈阳惠天向公司发出《关于尽快拆除清理南市锅炉房兰炭锅炉设备的函》，称改造项目锅炉房已移交给其他供暖单位，请公司立即安排人员清理现场。2019年2月14日，江苏河海以公司在《沈阳惠天热电股份有限公司南市锅炉房改造项目》中提供的锅炉设备及土建部分不符合投标文件的约定导致第三人解除其与公司之间的建设工程施工合同关系，也导致江苏河海公司、公司之间的签订的合作协议的合同目的无法实现为由，以公司为被告、沈阳惠天热电股份有限公司为第三人向沈阳市和平区人民法院提起诉讼，请求判令公司赔偿江苏河海损失9,828,500.00元。

公司在提交答辩状期间对管辖权提出异议，经审理后裁定移送至新北区法院审理。2021年4月23日，新北区法院作出“（2019）苏0411民初8259号”《民事判决书》，判决：公司于判决生效之日起十日内支付江苏河海损失4,334,368.50元、驳回江苏河海的其他诉讼请求、案件诉讼费用由公司负担37,749.60元、江苏河海负担47,850.40元。2021年5月7日，公司向常州市中院提起上诉，请求依法撤销新北区法院所作“（2019）苏0411民初8259号”民事判决，改判驳回江苏河海的全部诉讼请求、本案一审、二审诉讼费用由江苏河海承担。

2022年4月6日，江苏省常州市中级人民法院做出“（2021）苏04民终4250号”《民事判决书》，判决：撤销新北区法院“（2019）苏0411民初8259号”民事判决、驳回江苏河海的诉讼请求、一审、二审诉讼费用由江苏河海承担。法院认为根据江苏河海与特富公司的合作协议约定和实际履行情况，案涉工程名义上由特富公司招标，实际上是河海公司借用特富公司名义参与案涉工程的招标、签约、履约等活动，改造项目中标通知书系河海公司人员签收，工地现场系河海公司人员管理，2016年11月在特富公司未与沈阳惠天签订正式合同的情况下，河海公司根据惠天公司的进场通知书开始施工并提供其气化设备，系河海公司自主行为，并非特富公司指示。

综上所述，公司与江苏河海有关纠纷不涉及公司向服务商采购安装及现场管理服务或土建服务。

2、江苏河海与公司的合作为偶发案例，非公司日常对外业务合作模式

（1）江苏河海与公司产生合作的原因和合作内容

2016年8月，沈阳惠天就其沈阳南市锅炉房改造项目公开招标信息。该项目主要采购“兰炭等离子气化燃气一体化锅炉”设备用于锅炉房的设备改造升级，该设备分为通过兰炭制气产生燃料的“等离子气化炉”等气化设备以及提供热能的“燃气锅炉”两部分。公司可提供该项目设备所需的“燃气锅炉”部分，江苏河海可提供该项目设备所需的“等离子气化炉”等气化设备部分，该项目总金额为1,225万元。有鉴于此，江苏河海与公司就该项目的投标及后续执行进行磋商并达成合作意向。

由于特富发展符合前述项目的招标要求，在与江苏河海协商一致的情况下，

双方决定由特富发展履行投标程序。由于该项目中“等离子气化炉”等气化设备部分为 850 万元，“燃气锅炉”部分 375 万元，江苏河海负责提供的“等离子气化炉”等气化设备占据主要货值部分，江苏河海在该项目的具体执行方面具备优势，因此双方决定中标后由江苏河海主要执行项目，并由江苏河海向公司采购“燃气锅炉”。

（2）该等合作对公司经营的影响

该等合作并非以公司为主导，在项目具体执行过程中，可能存在公司与合作方发生分歧，导致项目无法有效实施，从而产生纠纷的风险。

但公司与江苏河海的合作事项为历史偶发情形，并非公司日常经营中采用的业务合作方式，相关事项发生于报告期前的 2016 年，不会对公司报告期内的生产经营产生影响。

（3）相关合作为偶发案例，非公司日常对外业务合作模式

公司与江苏河海的合作投标发生于 2016 年，发生于报告期之前，属于偶发情形。公司已在日常经营中，对公司项目招投标、对外业务合作等做出一系列规范，杜绝招投标项目中，出现以公司名义中标而非公司执行项目的情形。

关于招投标方面，公司制定了《投标管理办法》等内部制度。该等制度规定，投标过程应严格遵守现行法律法规，禁止相互串通投标或与招标人串通投标、向招标人行贿行为；禁止以他人名义投标，或允许他人以公司名义投标。同时，还规定了各阶段的业务流程和管理要求。

在项目采购服务方面，公司制定了《项目现场服务采购管理制度》等内部制度。该等制度规定，业务部门在进行合同评审时应对服务供应商的资质、信誉、履约能力同步进行审核；现场安装服务需做出安装预算，并以此为根据发起询价，并经过不少于三家单位竞价后，综合最优后方可确定服务商；对服务内容的各项管理节点、资料收集、项目汇报机制等做出规定。同时，还规定了各阶段的业务流程和管理要求。

报告期内，公司在项目投标和采购服务过程中，严格按照上述制度要求和流程要求执行，公司与采购服务相关的内部控制机制良好，不存在不健全或未能得到有效执行的情形。

五、请主办券商就上述事项进行核查并发表明确意见，请律师就上述第（1）、（2）、（4）项事项、会计师就上述第（3）项事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商、律师回复】

（一）核查程序

针对上述（1）、（2）、（4）项事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

- 1、获取并查阅公司重大诉讼起诉状、答辩状、判决书等诉讼文件；
- 2、获取并查阅公司与被告之间的业务往来凭证，包括合同、签收/验收资料、沟通记录、对账单等资料；
- 3、访谈公司法务部门、诉讼律师，了解案件具体情况、目前进展及对案情预期情况；
- 4、获取并查阅公司《销售合同评审制度》《应收款管理制度》等与纠纷解决、应收款管理相关内部制度；
- 5、取得并查阅相关诉讼案件的起诉状、反诉状等诉讼案件资料，核查 2 起重大诉讼中被告向法院提起反诉的诉讼请求、事实及理由；
- 6、取得公司出具的说明、取得涉案锅炉出厂前的技术规范资料、监督检验证书、总体验收签证、特种设备使用标志等证明文件，并访谈公司法务部负责人、聘请的代理律师，核查是否已取得应当取得的监督检验证书、验收签证和特种设备使用标志等文件；
- 7、对公司管理层进行访谈，了解公司采购相关内控流程、服务商选择流程、选择标准、采购服务的定价依据、管理模式、保障安装和现场管理服务质量的相
关措施及执行情况等；
- 8、查阅报告期主要安装及现场管理服务商的报价单、内部审批流程等材料，分析采购服务定价的公允性；
- 9、查阅报告期主要安装及现场管理服务商的合同，了解执行项目所在地情况、合同中关于违约责任及对第三方法律责任承担方式的相关约定；

10、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网等网站，查询报告期内主要服务商的基本情况，核查其是否具备相关资质、是否与公司存在纠纷、是否存在非法人主体的情形，访谈主要服务商以了解业务合作情况、是否存在关联关系及潜在利益安排等，并获取其签署的无关联关系承诺函；

11、获取江苏河海有关诉讼纠纷的起诉状、判决书、上诉状等诉讼案件资料并访谈法务部门、诉讼律师，了解相关诉讼的起因及法院判决结果，案件进展情况等，核查该纠纷是否涉及公司提供土建服务的情形；

12、对公司管理层进行访谈，了解公司招投标类业务开展情况；确认公司是否存在代第三方获取业务订单或将全部安装义务对外转包的情形；是否公司与服务商之间的交易是否真实，是否存在利益输送，是否存在重大纠纷等情形；

13、查阅公司报告期内的重大诉讼相关资料，并对公司诉讼代理律师进行访谈，核查报告期内公司重大诉讼、仲裁案件中是否存在借用资质或名义的纠纷；

14、对报告期内安装及现场管理服务金额在 100 万元以上的招投标项目（以下简称“相关项目”）的 26 家客户进行访谈，核查公司参与招投标过程的合法合规性；

15、对相关项目涉及的安装和现场管理服务商中交易金额 50 万元以上的 24 家服务商（以下简称“相关服务商”）进行访谈，核查公司与服务商之间是否存在特殊利益安排情形；

16、查阅相关项目的主合同、所对应的服务合同、项目回款凭证、发票及记账凭证，核查相关款项的付款方、发票记载的付款方和收款方与合同签订双方名称是否一致，是否存在由第三方回款或第三方开票的情形；

17、通过全国企业信用信息公示系统、企查查平台查询上述相关服务商的经营信息、法律风险等信息，核查相关服务商是否存在经营风险、是否涉及与公司相关的诉讼、纠纷；

18、统计相关项目外购服务成本占营业收入的比例，对于占比较高的项目逐一了解原因及合理性，核查是否存在服务商以特富名义投标参与项目的情形；

19、对公司管理层进行访谈，了解公司采购相关内控流程、服务商选择流程、

选择标准、采购服务的定价依据等情况，查阅公司报告期内相关项目的安装预算文件（安装预算文件系工程部根据《浙江省安装工程预算定额》编制），分析项目安装预算与实际安装成本是否存在显著差异，核查服务商提供服务的价格是否具备公允性，是否存在价格异常的情形；

20、获取报告期内公司及主要关联方、关键岗位人员的银行流水，核查是否与相关服务商存在异常资金往来。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司于 2023 年度提起的诉讼属于正常应收款管理行为，具备合理原因、符合商业逻辑，并非于 2023 年集中提起诉讼，相关诉讼请求合理、难以实现的风险较低；

2、公司与应收款项回收、纠纷解决等事项相关的内部控制机制健全，并得到有效执行，相关机制能够合理保证公司运行效率；

3、金海晨光、青岛捷能提出的反诉事实和理由虽与产品或服务相关联，但涉案锅炉已经检验机构检验并取得相关证书，且已经取得特种设备使用标志/特种设备使用登记证；

4、报告期内，公司向服务商采购安装及现场管理服务的定价方式一致，采购服务的价格具备公允性；

5、报告期内，主要安装及现场管理服务商中不存在非法人主体，主要安装及现场管理服务商与公司承接项目的地域整体匹配，相关差异具有商业合理性；

6、公司与江苏河海有关纠纷不涉及公司提供土建服务的情形；报告期内，公司为保障安装和现场管理服务质量所采取的措施执行情况良好，采购服务相关的内部控制机制不存在不健全或未能得到有效执行的情形；

7、报告期内，对于公开招投标的项目，公司均以自身名义及资质参与市场公开竞争，与客户签订合同后提供产品及服务，不存在其他方以公司名义参与招投标项目的情形，亦不存在发行人以其他方名义或资质向客户提供产品和服务的情形。

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序

针对上述（3）项事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司维保费计提明细表并查阅主要客户销售合同，分析销售合同中关于质保条款的约定；

2、对公司财务负责人进行访谈，了解维保费发生的实际情况及计提依据，对比报告期内预计负债余额与营业收入比例情况并分析合理性；

3、对公司财务负责人以及法务负责人进行访谈，了解未决诉讼及仲裁的进展情况，询问并检查管理层对未决诉讼及仲裁会计处理的相关依据，评价相关会计处理是否符合企业会计准则的相关要求；

4、获取公司与未决诉讼及仲裁相关的合同、发票等相关资料并进行复核，检查与诉讼及仲裁相关的起诉书、判决书以及仲裁裁决书等文件资料。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司预计负债计提金额与营业收入相匹配；

2、报告期内，公司预计负债计提金额足以覆盖公司实际发生的维保费用；对于公司作为被告的诉讼事项，公司预计胜诉概率较高，未计提预计负债具有合理性。

问题 6.其他问题

（1）生产合规措施及执行情况。公司曾因特种人员未持证上岗被绍兴市上虞区应急管理局处以罚款。请公司说明为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求所采取的具体措施及执行情况，承担特种设备生产任务的工作人员是否均取得相关资质，是否存在挂靠资质的情形

（2）应收账款核算准确性。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 20,677.25 万元、24,417.64 万元和 28,106.95 万元。请公司：①说明与主要客户的定价政策、信用政策、结算政策，报告期内上述政策是否变化，各客户间政策

是否存在差异，公司是否存在通过放松信用政策刺激收入增长的情形；②说明按单项计提和核销的应收类（含其他应收）款项无法收回的具体原因，公司在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断；③说明报告期末逾期应收类账款构成情况，结合客户经营状况、资信情况等说明长期未回款原因，是否存在纠纷或争议，是否存在应按单项计提未计提情形，公司对长账龄客户的催收及管理措施是否有效，在长期未回款的情况下公司与新疆热力等持续合作的原因及合理性。

（3）关联交易的必要性、规范性。报告期内，公司向关联方温州弘滨销售燃煤锅炉，向实际控制人王红峻控制的湖州炜业拆入资金，部分经销商、供应商使用“特富”等与公司类似商号。请公司：①结合燃煤锅炉与公司主要产品在生产工艺、技术等方面差异情况说明在未向其他客户销售同类产品炉的情况下，公司向关联方销售燃煤锅炉的商业合理性，公司是否具备燃煤锅炉设计生产能力，并结合同类产品市场公开价格、毛利率水平等说明交易公允性，是否存在利益输送；②说明该笔资金拆借是否向公司收取利息，公司是否计提利息费用，并对照财会函[2008]60号等规定说明实际控制人控股公司向公司提供借款的经济实质，是否为对公司的资本性投入，相关会计处理是否合规；③说明与公司商号类似的经销商、供应商基本情况，包括注册资本、股权结构、控股股东、实际控制人、主营业务、合作历史、采购（销售）主要内容及金额，使用与公司类似商号的原因，是否需要或经公司授权同意，是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品、是否存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职、与公司及主要关联方之间进行资金往来或其他潜在关联关系、向公司输送利益、代垫成本费用等情形，是否对公司业务开展、商业信誉构成不利影响或有商号混同的风险。

（4）关于财务规范性。报告期各期，公司存在第三方回款额、票据找零等不合规情形。请公司：①说明第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，是否均取得代付协议书或其他证明文件，相关内控制度及其健全有效性，部分第三方回款付款方为客户员工、朋友等的原因及合理性，前述人员的回款资金来源，是否存在资金体外循环；②说明票据找零具体情况，包括涉及交易对方、票据类型、开票方及金额，交易是否真实发生、定价公允，是

否存在通过票据交易进行利益输送的情形；③说明票据使用不规范情形是否构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险。

（5）关于经营活动现金流。请公司量化分析经营活动现金流与净利润差异明显的原因，并结合最近一期情况说明“经营业绩具有较好的现金流支撑”的表述是否谨慎。

（6）其他信息披露问题。①公司公转书与法律意见书中关于建设项目环评批复与验收情况的表述存在不一致，如法律意见书中记载了浙江特富发展股份有限公司生产工艺提升改造项目取得嘉环海建【2023】62 号环评批复文件，但公转书相关部分并未披露。②根据公转书第四节“公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”记载，部分董事、监事于 2023 年离任但在公开转让说明书第三节“公司治理”之“九、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况”中并未体现前述情况。请公司及相关中介机构全面梳理各自出具的相关文件内部及文件之间是否存在内容矛盾、错漏、表述不一致的情况，并视情况进行修改、更正。

请主办券商对上述事项进行核查并发表意见，请律师对问题（1）、请会计师对问题（2）至（5）进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、生产合规措施及执行情况。公司曾因特种人员未持证上岗被绍兴市上虞区应急管理局处以罚款。请公司说明为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求所采取的具体措施及执行情况，承担特种设备生产任务的工作人员是否均取得相关资质，是否存在挂靠资质的情形

（一）为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求所采取的具体措施及执行情况

公司为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求所采取的具体措施及执行情况主要如下：

序号	法律、法规	具体规定	具体措施和执行情况
1	《中华人民共和国安全生产法》	第二十二条 生产经营单位的全员安全生产责任制应当明确各岗位的责任人员、责任范围和考核标准等内容。生产经营单位应当建立相应的机制，加强对全员安全生产责任制落实情况的监督考核，保证全员安全生产责任制的落实。 第二十三条：.....有关生产经营单位应当按照规定提取和使用安全生产费用，专门用于改善安全生产条件。安全生产费用在成本中据实列支。 第二十四条：.....前款规定以外的其他生产经营单位，从业人员超过一百人的，应当设置安全生产管理机构或者配备专职安全生产管理人员。 第二十七条：生产经营单位的主要负责人和安全生产管理人员必须具备与本单位所从事的生产经营活动相应的安全生产知识和管理能力。 第二十八条：生产经营单位应当对从业人员进行安全生产教育和培训，保证从业人员具备必要的安全生产知识，熟悉有关的安全生产规章制度和安全操作规程，掌握本岗位的安全操作技能，了解事故应急处理措施，知悉自身在安全生产方面的权利和义务。未经安全生产教育和培训合格的从业人员，不得上岗作业。生产经营单位应当建立安全生产教育和培训档案，如实记录安全生产教育和培训的时间、内容、参加人员以及考核结果等情况。 第三十五条：生产经营单位应当在有较大危险因素的生产经营场所和有关设施、设备上，设置明显的安全警示标志。 第三十六条：生产经营单位必须对安全设备进行经常性维护、保养，并定期检测，保证正常运转。维护、保养、检测应当作好记录，并由有关人员签字。 第四十一条：生产经营单位应当建立安全风险分级管控制度，按照安全风险分级采取相应的管控措施。 第四十五条：生产经营单位必须为从业人员提供符合国家标准或者行业标准的劳动防护用品，并监督、教育从业人员按照使用规则佩戴、使用。 第四十七条：生产经营单位应当安排用于配备劳动防护用品、进行安全生产培训的经费。 第五十一条：生产经营单位必须依法参加工伤保险，为从业人员缴纳保险费。国家鼓励生产经营单位投保安全生产责任保险；属于国家规定的高危行业、领域的生产经营单位，应当投保安全生产责任保险。 第八十一条：生产经营单位应当制定本单位生产安全事故应急救援预案，与所在地县级以上地方人民政府组织制定的生产安全事故应急救援预案相衔接，并定期组织演练。	1、公司建立了岗位安全生产责任制并编制了《岗位安全生产责任制汇编》，明确各级各部门的安全职责，定期组织安全生产责任制考核并形成考核记录。 2、公司按照国家有关规定及公司计划提取安全生产费用，并制定了《安全生产费用提取使用管理制度》《安全生产费总体使用计划》，建立了《安全生产费用使用台账》，将安全生产费用用于特种人员培训、特种设备及其附件定期检测、安全防护设备设施完善、改造和维护、劳保用品购买、应急救援器材和装备配备等项目。 3、公司成立了安全责任领导小组并配备了专职安全管理人员，建立了《企业主要负责人和安全生产管理人员登记表》，主要负责人和安全生产管理人员均已经嘉兴市安全生产培训股份有限公司培训并签发《安全生产知识培训合格证》。 4、公司明确安全环境管理办为安全教育培训主管部门安全环境管理办负责公司安全教育培训工作，定期组织安全生产培训，公司建立了安全生产教育和培训档案，其中如实记录了安全生产教育和培训的计划及安排、时间、地点、内容、参训人员以及培训检核结果等情况。 5、公司在生产场所备有安全设备设施，主要的安全设备设施包括消防栓、灭火器、安全警示标识、安全通道、应急照明等，公司安全生产管理人员定期对上述设备设施进行安全检查、维护、保养，并定期检测，建立设备设施管理台账，确保安全生产条件。报告期内，安全设备设施状态良好且运行正常，未发生安全生产事故。 6、公司建立了安全风险分级管控与隐患排查治理体系的双重预防体系，制定了《安全生产分级管控制度》《生产安全事故隐患排查治理制度》《风险分级管控和隐患排查治理体系教育培训制度》《风险分级管控和隐患排查治理体系考核奖惩制度》，成立“双重预防体系”建

			设领导小组，按照风险分级采取相应的管控措施，加强风险分级管控。 7、公司为员工提供入职和定期体检、购置符合标准的防护眼镜和面罩、安全帽、耳塞、劳保手套、劳保鞋、安全带等安全生产物资，并制定了《劳动防护用品的正确使用与佩戴》，并监督、教育员工按照规则正确佩戴和使用相关劳动防护用品。 8、公司已安排用于配备劳动防护用品、进行安全生产培训的经费；公司为员工购买了社会保险（含工伤保险）、安全生产责任保险等保险，并制定了《工伤保险管理制度》，建立工伤事故台账。 9、公司明确安全生产领导小组为应急管理机构，负责应急预案的编制、变更、报批。公司安全生产领导小组编制了《生产安全事故应急预案》并已提交海宁市长安镇人民政府应急管理办公室备案；公司定期组织应急预案演练并建立了《应急演练台账》。
2	《中华人民共和国特种设备安全法》	第十四条：特种设备安全管理人员、检测人员和作业人员应当按照国家有关规定取得相应资格，方可从事相关工作。特种设备安全管理人员、检测人员和作业人员应当严格执行安全技术规范和管理制度，保证特种设备安全。 第十八条：国家按照分类监督管理的原则对特种设备生产实行许可制度。特种设备生产单位应当具备下列条件，并经负责特种设备安全监督管理的部门许可，方可从事生产活动： （一）有与生产相适应的专业技术人员；（二）有与生产相适应的设备、设施和工作场所；（三）有健全的质量保证、安全管理和岗位责任等制度。	1、公司按照规定要求从事特种设备的作业人员持有特种设备作业人员证上岗从事相关工作。特种设备安全管理人员、检测人员和作业人员严格执行安全技术规范和管理制度，保证特种设备安全。 2、公司在从事特种设备生产活动前，已经负责特种设备安全监督管理的部门许可并取得《特种设备生产许可证》，公司拥有与生产相适应的专业技术人员、设备、设施和工作、生产场所，在生产过程中贯彻执行国家各项安全法规、制度和标准，建立健全各类质量保证、岗位职责和安全生产管理制度，主要包括《锅炉压力容器压力管道元件质量保证手册》《安全生产检查制度》《安全生产教育培训管理制度》《特种设备及人员安全管理规定》《危险作业管理制度》《特种设备安全管理制度》《设备设施管理制度》《安全防护设施管理制度》《应急救援管理制度》《落实质量安全主体责任管理制度》
3	《特种设备安全监察条例》	第十四条：锅炉、压力容器、电梯、起重机械、客运索道、大型游乐设施及其安全附件、安全保护装置的制造、安装、改造单位，以及压力管道用管子、管件、阀门、法兰、补偿器、安全保护装置等（以下简称压力管道元件）的制造单位和场（厂）内专用机动车辆的制造、改造单位，应当经国务院特种设备安全监督管理部门许可，方可从事相应的活动。 前款特种设备的制造、安装、改造单位应当具备下列条件：（一）有与特种设备制造、安装、改造相适应的专业技术人员和技术工人；（二）有与特种设备制造、安装、改造相适应的生产条件和检测手段；（三）有健全的质量管理制度和责任制度。	

			《安全生产岗位责任清单》等，建立了完善的安全生产管理体系，设置专门的安全生产管理机构、配备专职安全生产管理人员。
4	《特种设备生产单位落实质量安全主体责任监督管理规定》	第三条：特种设备生产单位应当建立健全质量保证、安全管理和岗位责任等制度，落实质量安全责任制，依法配备与生产相适应的专业技术人员、设备、设施和工作场所。特种设备生产单位应当保证特种设备生产符合安全技术规范及相关标准的要求，对其生产的特种设备的安全性能负责。 第四条：锅炉生产单位应当依法配备质量安全总监和质量安全员，明确质量安全总监和质量安全员的岗位职责。 第七条：锅炉生产单位应当按照前款规定，结合本单位实际，细化制定《锅炉质量安全总监职责》。 第八条：锅炉生产单位应当按照前款规定，结合本单位实际，细化制定《锅炉质量安全员守则》。 第九条：锅炉生产单位应当建立基于锅炉质量安全风险防控的动态管理机制，结合本单位实际，落实自查要求，制定《锅炉质量安全风险管控清单》，建立健全日管控、周排查、月调度工作制度和机制。 第十条：锅炉生产单位应当建立锅炉质量安全日管控制度。质量安全员要每日根据《锅炉质量安全风险管控清单》进行检查，形成《每日锅炉质量安全检查记录》，对发现的质量安全风险隐患，应当立即采取防范措施，及时上报质量安全总监或者单位主要负责人。未发现问题的，也应当予以记录，实行零风险报告。 第十一条：锅炉生产单位应当建立锅炉质量安全周排查制度。质量安全总监要每周至少组织一次风险隐患排查，分析研判锅炉质量安全管理情况，研究解决日管控中发现的问题，形成《每周锅炉质量安全排查治理报告》。 第十二条：锅炉生产单位应当建立锅炉质量安全月调度制度。单位主要负责人要每月至少听取一次质量安全总监管理工作情况汇报，对当月锅炉质量安全日常管理、风险隐患排查治理等情况进行总结，对下个月重点工作作出调度安排，形成《每月锅炉质量安全调度会议纪要》。 第十五条：锅炉生产单位应当对质量安全总监和质量安全员进行法律法规、标准和专业知识培训、考核，同时对培训、考核情况予以记录并存档备查。 第十九条：压力容器生产单位应当依法配备质量安全总监和质量安全员，明确质量安全总监和质量安全员的岗位职责。	1、公司编制了《落实质量安全主体责任管理制度》，其中包含《特种设备质量安全总监职责》、《特种设备质量安全员守则》、《特种设备生产单位质量安全日管控制度》、《特种设备生产单位质量安全周排查制度》、《特种设备生产单位质量安全月调度制度》、《企业公告板制度》，并制定了《特种设备质量安全风险管控清单》。同时公司依法配备了特种设备生产主要负责人、质量安全总监、质量安全员，进一步落实特种设备生产主体责任，建立了长效管理机制。 2、公司配备了与生产相适应的专业技术人员、设备、安全设施和设备和工作场所。 3、质量安全员每日根据《特种设备质量安全风险管控清单》进行检查，并在浙江省特种设备在线网站进行填报，形成《每日特种设备质量安全检查记录》；质量安全总监每周组织风险隐患排查，形成《每周特种设备质量安全排查治理报告》并上传至浙江省特种设备在线网站；质量安全主要负责人每月组织安全调度会议，形成《每月特种设备质量安全调度会议纪要》并上传至浙江省特种设备在线网站。 4、公司安排质量安全总监和部分质量安全员参加了浙江省特种设备科学研究院组织的“特种设备生产单位和使用单位安全管理人员能力提升专项培训班”，相关人员成绩合格并获发结业证书。

		第二十二条：压力容器生产单位应当按照前款规定，结合本单位实际，细化制定《压力容器质量安全总监职责》。 第二十三条：压力容器生产单位应当按照前款规定，结合本单位实际，细化制定《压力容器质量安全员守则》。 第二十四条：压力容器生产单位应当建立基于压力容器质量安全风险防控的动态管理机制，结合本单位实际，落实自查要求，制定《压力容器质量安全风险管控清单》，建立健全日管控、周排查、月调度工作制度和机制。 第二十五条：压力容器生产单位应当建立压力容器质量安全日管控制度。质量安全员要每日根据《压力容器质量安全风险管控清单》进行检查，形成《每日压力容器质量安全检查记录》，对发现的质量安全风险隐患，应当立即采取防范措施，及时上报质量安全总监或者单位主要负责人。未发现问题的，也应当予以记录，实行零风险报告。 第二十六条：压力容器生产单位应当建立压力容器质量安全周排查制度。质量安全总监要每周至少组织一次风险隐患排查，分析研判压力容器质量安全管理情况，研究解决日管控中发现的问题，形成《每周压力容器质量安全排查治理报告》。 第二十七条：压力容器生产单位应当建立压力容器质量安全月调度制度。单位主要负责人要每月至少听取一次质量安全总监管理工作情况汇报，对当月压力容器质量安全日常管理、风险隐患排查治理等情况进行总结，对下个月重点工作作出调度安排，形成《每月压力容器质量安全调度会议纪要》。 第三十条：压力容器生产单位应当对质量安全总监和质量安全员进行法律法规、标准和专业知识培训、考核，同时对培训、考核情况予以记录并存档备查。	
5	《特种设备作业人员监督管理办法》	第五条：特种设备生产、使用单位应当聘（雇）用取得《特种设备作业人员证》的人员从事相关管理和作业工作，并对作业人员进行严格管理。 第十一条：用人单位应当对作业人员进行安全教育和培训，保证特种设备作业人员具备必要的特种设备安全作业知识、作业技能和及时进行知识更新。 第二十条：用人单位应当加强对特种设备作业现场和作业人员的管理，履行下列义务：（一）制订特种设备操作规程和有关安全管理制度；（二）聘用持证作业人员，并建立特种设备作业人员管理档案；（三）对作业人员进行安全教育和培训；（四）确保持证上岗和按章操作；（五）提供必要的安全作业条件；（六）其他规定的义务。用人单位可以指定一名本单位管理人员作为特种设备安全管理负责人，具体负责前款规定的相关工作。	1、公司制定了《特种设备及人员安全管理规定》，明确由安全环境管理办负责特种设备作业人员的安全培训、取证、复审工作，进一步加强对特种设备作业人员的管理。 2、公司聘用持证作业人员，对于新入职的特种设备作业人员进行三级安全教育培训、焊工考证培训并组织考核，同时建立了特种设备作业人员管理档案，确保相关人员接受相关的专业安全知识培训并在通过考核后安排上岗、按章操作。 3、公司加强对特种设备作业现场和作业人员的管理，为其提供必要的安全作业条件。

			4、其他同序号 1。
6	《市场监管总局关于特种设备行政许可有关事项的公告》	附件 2:《特种设备作业人员资格认定分类与项目》特种设备焊接作业资质可从事金属焊接操作、非金属焊接操作。	截至 2023 年 12 月 31 日,公司拥有特种设备作业操作(焊接)资质的员工 151 人,自行完成焊接工序。
7	《国家建标局锅炉、压力容器管理暂行办法》	第十二条:凡是从事锅炉、压力容器的焊工,必须经考试取得合格证书后方可进行工作。 第十四条:各单位对从事锅炉、压力容器的焊工必须进行定期培训考核。	1、截至 2023 年 12 月 31 日,公司从事锅炉、压力容器的焊工是 151 人,该等人员均经考试取得合格证书。 2、公司定期对特种作业人员(含焊工)进行安全教育培训,并形成了《特种作业人员安全教育培训记录》;公司按照规定定期组织焊工进行考核。
8	《中华人民共和国消防法》	第十六条:机关、团体、企业、事业等单位应当履行下列消防安全职责:(一)落实消防安全责任制,制定本单位的消防安全制度、消防安全操作规程,制定灭火和应急疏散预案;(二)按照国家标准、行业标准配置消防设施、器材,设置消防安全标志,并定期组织检验、维修,确保完好有效;(三)对建筑消防设施每年至少进行一次全面检测,确保完好有效,检测记录应当完整准确,存档备查;(四)保障疏散通道、安全出口、消防车通道畅通,保证防火防烟分区、防火间距符合消防技术标准;(五)组织防火检查,及时消除火灾隐患;(六)组织进行有针对性的消防演练;(七)法律、法规规定的其他消防安全职责。 第二十一条:进行电焊、气焊等具有火灾危险作业的人员和自动消防系统的操作人员,必须持证上岗,并遵守消防安全操作规程。	1、公司制定了《消防安全管理制度》《消防安全操作规程》,进一步强化公司的消防安全管理,增强员工的消防安全意识。 2、公司各部门已签署《消防安全责任书》,落实逐级防火责任制; 3、公司根据实际情况制定了《生产安全事故应急预案》,预案规定了关于应急疏散和灭火的预警及信息报告和火灾事故处置方案。公司至少每年组织一次消防演练,并制作保存了消防演习预案、消防演习记录和消防演习总结,做好消防管理工作。 4、公司按照标准配置了消防设施、器材,设置了消防标志,并定期组织检查、维修,建立了《消防安全器材管理台账》《消防设施检查台账》,对消防器材进行规范管理,确保相关器材、设施完好有效。 5、公司进行电焊的操作人员均已持证上岗。
9	《危险化学品重大危险源监督管理暂行规定》	危险化学品单位应当按照《危险化学品重大危险源辨识》标准,对本单位的危险化学品生产、经营、储存和使用装置、设施或者场所进行重大危险源辨识,并记录辨识过程与结果。	公司成立了危险源辨识评价小组,并制定了《危险源辨识及评价方法》,建立主要危险源管理台账,定期组织对公司生产活动中的危险源辨识、评价和监控,并形成重大危险源辨识、分析记录表等。

10	《生产安全事故应急预案管理办法》	第三十三条：生产经营单位应当制定本单位的应急预案演练计划，根据本单位的事故风险特点，每年至少组织一次综合应急预案演练或者专项应急预案演练，每半年至少组织一次现场处置方案演练。	公司制定了《生产安全事故综合应急预案培训计划》，定期组织应急预案培训和演练，每年组织开展一次综合性应急预案演练、至少组织开展一次泄漏、火灾专项预案演练。
----	------------------	---	--

（二）承担特种设备生产任务的工作人员均取得相关资质，不存在挂靠资质的情形

公司在特种设备生产过程中，涉及到理化、焊接、行车、叉车、无损检测工种的作业人员需要取得相应的资质证书，具体情况如下：

（1）理化主要是对原材料、焊接材料，外协外购件、生产过程中的产品按规定的要求进行外观、化学成分分析、拉伸试验、冲击试验、金相显微硬度等抽样检验检测，对生产过程中某些质量问题进行理化分析，为其他相关部门提供数据支持。承压设备材料理化检验人员经中国锅炉与锅炉水处理协会培训合格后取得《承压设备理化检验人员技术培训合格证书》。

（2）焊接主要是母材料、焊接材料和工艺文件、焊接设备及参数进行确认、对焊接坡口、接头外观进行清理后，由焊工按照焊接工艺、图样及标准要求进行施焊，并检查焊缝外观及尺寸。根据《特种设备作业人员资格认定分类与项目》《特种设备焊接操作人员考核规则》等规定，从事焊接作业的人员取得《特种设备安全管理和作业人员证》，经考试合格的种类属于“特种设备焊接作业”。

（3）操作行车主要是在锅炉生产车间操作行车设备，完成锅炉辅机、锅炉部件、锅炉本体的搬运、装卸、堆垛等工作任务，并配合其他部门进行货物周转、调度工作。根据《特种设备作业人员资格认定分类与项目》等规定，从事行车作业的人员取得《特种设备安全管理和作业人员证》，经考试合格的种类属于“起重机械作业”。

（4）操作叉车主要是叉车工根据生产工作需要将货物从一个地点运送至另一个地点，并负责厂区内货物装卸、配合其他部门进行货物周转、仓库管理。根据《特种设备作业人员资格认定分类与项目》等规定，叉车司机取得《特种设备安全管理和作业人员证》，经考试合格的种类属于“场（厂）内专用机动车辆作业”类。

（5）无损检测主要是指把焊接完成并经外观检查合格后需要探伤的锅炉用行车、探伤室电动平板车运至曝光室拍片探伤，在锅炉拍片位置打上钢印后将成片送至评片室评片，以确认所检测锅炉是否存在损伤。根据《特种设备无损检测人员考核规则》规定，进行无损检测的人员应当取得《特种设备检验检测人员证

（无损检测人员）》。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司及其控股子公司从事理化、焊接、行车、叉车、无损检测的人员分别为 2 人、151 人、15 人、30 人、9 人，上述人员均已按照规定取得相应资质，不存在挂靠资质的情形。

综上所述，公司为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求已采取了具体的措施并按要求进行执行；公司承担特种设备生产任务的工作人员均取得相关资质，不存在挂靠资质的情形。

二、应收账款核算准确性。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 20,677.25 万元、24,417.64 万元和 28,106.95 万元。请公司：①说明与主要客户的定价政策、信用政策、结算政策，报告期内上述政策是否变化，各客户间政策是否存在差异，公司是否存在通过放松信用政策刺激收入增长的情形；②说明按单项计提和核销的应收类（含其他应收）款项无法收回的具体原因，公司在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断；③说明报告期末逾期应收类账款构成情况，结合客户经营状况、资信情况等说明长期未回款原因，是否存在纠纷或争议，是否存在应按单项计提未计提情形，公司对长账龄客户的催收及管理措施是否有效，在长期未回款的情况下公司与新疆热力等持续合作的原因及合理性。

（一）说明与主要客户的定价政策、信用政策、结算政策，报告期内上述政策是否变化，各客户间政策是否存在差异，公司是否存在通过放松信用政策刺激收入增长的情形

1、主要客户的定价政策

报告期内，公司与主要客户的定价机制保持一致。公司销售定价以项目为基础，根据客户需求制定产品设计方案，并在成本加成基础上确定基础价格，同时结合项目规模、市场竞争程度、客户影响力、公司议价能力等因素，最终与客户协商确定销售价格。

2、公司主要客户的信用政策、结算政策

报告期各期末，应收账款前五大客户的信用政策、结算政策如下：

客户名称	成为前五大客户期间	客户类型	信用政策、结算政策	报告期内是否存在变更
迪庆州热力开发有限责任公司	2023 年 6 月末	直销	预付 30%、货到安装验收阶段按照完工量的 80%支付、竣工结算付至 95%、质保金运行至第二个采暖季结束支付 5%	否
贵州习酒股份有限公司	2023 年 6 月末	直销	设备到场验收 30%、验收合格支付 60%、质保满 1 年支付 5%、质保满 2 年支付 5%	否
乌鲁木齐热力（集团）有限公司	2023 年 6 月末、2022 年末、2021 年末	直销	预付 20%-30%、设备到厂付 20%-40%、验收合格付 20%-30%、验收合格运行 1 个采暖期付 10%、运行 2 个采暖期付质保金 10%	否
中国石油工程建设有限公司西南分公司	2023 年 6 月末	直销	到货验收支付 60%、安装验收支付 30%、质保期满 10%	否
咸阳市热力公司	2022 年末	直销	预付 30%、设备到货验收支付 30%、安装调试投入运行支付 30%、工程竣工结算支付 7%、质保期满 3%	否
贵州茅台酒股份有限公司	2022 年末	直销	到货验收 40%、安装调试验收支付 55%、质保期满支付 5%	否
河南双汇投资发展股份有限公司	2022 年末	直销	到货验收支付 50%、安装调试验收支付 45%、质保期满支付 5%	否
普宁华润中宏能源有限公司	2021 年末	直销	预付 10%、到货验收支付 40%、调试合格支付 40%、质保期满支付 10%	否
廊坊新奥泛能设备销售有限公司	2021 年末	直销	预 付 20%-30% 、 到 货 验 收 支 付 30%-50%、调试验收 25%或 30%、质保期满 5%或 10%	否
浙江特富热能科技有限公司	2023 年 6 月末、2022 年末	经销	（1）签收确认模式： 1）款清发货 2）针对个别项目经公司批准给予期限最长不超过 1 年，金额不超过合同总额 50%的信用政策 （2）验收确认模式： 预付 10-30%、发货前支付至 50%-70%、调试验收后支付至 85%-95%、质保期满支付 5%-15%	否
成都特富锅炉有限公司	2021 年末	经销	款清发货	否
杭州特富锅炉销售有限公司	2021 年末	经销	（1）款清发货 （2）预付 10%-30%、发货前支付至 90-95%、质保期满支付 5%-10%	否

如上表所示，报告期内，公司主要客户信用政策未发生变更。公司各客户间信用政策存在一定差异，主要系公司考虑市场竞争、客户资信情况等与客户协商确定，不存在通过放松信用政策刺激收入增长的情形。

（二）说明按单项计提和核销的应收类（含其他应收）款项无法收回的具体原因，公司在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断

公司在签订合同前会对客户的资信情况进行严格审核，报告期内存在少量单

项计提和核销应收账款等情形，但整体金额较小。

1、按单项计提应收类款项的具体原因

截至 2023 年 6 月末，公司按单项计提应收类款项的具体原因如下：

单位名称	金额 (万元)	具体原因
鹤壁中鹤新能源研发有限公司	103.34	该单位经营不善，预计收回可能性较小
江苏河海新能源股份有限公司	19.93	纠纷较多，预计收回可能性较小
天津三建建筑工程有限公司道桥分公司	16.90	该单位经营不善，预计收回可能性较小
葵花药业集团佳木斯鹿灵制药有限公司	8.00	多次催讨无果，预计收回可能性较小
安庆恒远置业有限公司等恒大系企业 7 家	61.76	恒大系公司，经营不善，预计收回可能性较小
合计	209.93	

2、核销应收类款项的具体原因

报告期内，公司核销应收类款项的具体原因如下：

(1) 应收账款核销明细及具体原因

年度	客户名称	金额 (万元)	核销原因
2023 年 1-6 月	新奥能源服务（上海）有限公司	28.66	调解结案付款，同意免除 28.66 万
	东阳市茂盛洗染有限公司	23.50	申请执行，无财产可执行，预计无法收回
	贵州鑫醇科技发展有限公司	11.66	申请执行，无财产可执行，预计无法收回
	零星 7 家公司	10.69	零星尾款、预计无法收回
	小计	74.51	
2022 年度	中国电建集团山东电力建设有限公司	200.00	根据客户实际经营情况，经双方协商后免除
	淮海工业集团有限公司	49.43	延期交货，协商后免除货款 49.43 万
	山西杏花村汾酒厂股份有限公司	40.00	经多次催讨无果，预计无法收回
	鸡西市鸡冠区天虹矿业物资经销处	34.00	经多次催讨无果，预计无法收回
	渤海造船厂集团有限公司	33.85	经多次催讨无果，预计无法收回
	贵州黔庄集团有限公司	27.60	已申请执行，未有财产可供执行，预计无法收回
	江西特富锅炉设备有限公司	26.60	经多次催讨无果，预计无法收回

年度	客户名称	金额 (万元)	核销原因
	杭州盛佳能源设备有限公司	17.00	经多次催讨无果, 预计无法收回
	ORO WOOD INDUSTRY LTD	16.25	经多次催讨无果, 预计无法收回
	乌鲁木齐兴锂热力开发有限责任公司	13.91	经多次催讨无果, 预计无法收回
	贵州省仁怀市茅台镇老广酒业有限公司	13.05	经营不善, 无力偿还, 预计无法收回
	国投南阳发电有限公司	11.99	调解结案付款, 同意免除 11.99 万
	零星 22 家公司	43.56	零星尾款、预计无法收回
	小计	527.23	
2021 年度	Energy Plant Solutions Ltd	125.30	根据客户实际经营情况, 经双方协商后免除
	中信国际合作公司	38.37	经多次催讨无果, 预计无法收回
	七台河矿业精煤(集团)有限责任公司煤气厂	33.22	客户经营不善, 预计无法收回
	南京特富冷暖设备有限公司	29.73	经多次催讨无果, 预计无法收回
	江苏河海新能源股份有限公司	23.80	调解结案付款, 同意免除 23.80 万
	延安大学	23.43	经多次催讨无果, 预计无法收回
	安徽特富锅炉销售有限公司	19.00	经多次催讨无果, 预计无法收回
	安徽东格热能科技有限公司	13.60	经多次催讨无果, 预计无法收回
	贵州习酒股份有限公司	11.18	因合同税率问题调整总价
	零星 30 家公司	76.69	零星尾款、预计无法收回
	小计	394.32	

(2) 其他应收款核销明细及具体原因

年度	客户名称	金额 (万元)	核销原因
2023 年 1-6 月	宁夏大地循环发展股份有限公司	18.00	履约保证金, 经多次催讨无果, 预计无法回收
	辽宁轩宇工程管理有限公司	10.00	履约保证金, 经多次催讨无果, 预计无法回收
	胜利油田胜利动力机械集团有限公司	6.50	履约保证金, 公司已起诉, 无财产可执行
	桐乡市世贸中心置业有限公司	5.00	经营不善, 预计无法收回
	新疆方夏建设工程项目管理有限公司	5.00	履约保证金, 经多次催讨无果, 预计无法回收
	其他小计	13.15	零星尾款、预计无法收回

年度	客户名称	金额 (万元)	核销原因
	小计	57.65	
2022 年度	浙江中轻房地产开发有限公司	25.50	履约保证金，对方已破产，预计无法收回
	湖北神雾热能技术有限公司	1.00	履约保证金，对方已破产，预计无法收回
	小计	26.50	
2021 年度	许文祥	5.00	子公司特富炜业员工 2020 年发生的业务借款，预计无法收回
	雷荣	2.00	子公司特富炜业员工 2020 年发生的业务借款，预计无法收回
	小计	7.00	

报告期内，公司各期核销的应收类（含其他应收）款项金额分别为 401.32 万元、553.73 万元、132.16 万元，占当期营业收入比例分别为 0.57%、0.68%、0.36%，公司核销的应收类款项整体金额及占比较小，主要为少量质保金长期多次催讨无果或诉讼后无法收回进行核销。公司在销售发生时已对客户履约能力进行了审慎判断，不存在大额应收账款无法收回情形。

报告期之前，子公司特富炜业对业务借款相关内部控制存在一定瑕疵，存在业务借款无法收回的情况。报告期内，公司完善了《备用金借款管理制度》，加强员工业务借款相关内部控制，主要内部控制程序如下：（1）根据不同层级人员、业务借款额度，制定相应审批流程，分别由部门主管、财务部、分管副总、董事长进行审批；（2）每季度末由财务部向各业务部门发送业务借款清单，由各业务部门主管负责催促业务借款归还；（3）员工办理离职手续需经财务部审核，财务确认无业务借款余额或由员工归还借款后在离职申请表签字确认，员工根据经财务审核签字的离职申请表办理离职手续。报告期内，公司不存在新增业务借款无法收回的情况。

（三）说明报告期末逾期应收类账款构成情况，结合客户经营状况、资信情况等说明长期未回款原因，是否存在纠纷或争议，是否存在应按单项计提未计提情形，公司对长账龄客户的催收及管理措施是否有效，在长期未回款的情况下公司与新疆热力等持续合作的原因及合理性

报告期各期末，公司逾期应收账款构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	28,106.95	24,417.64	20,677.25
应收账款逾期金额	24,583.64	22,226.68	19,071.81
其中：逾期 1 年以内	5,099.64	2,083.43	2,642.64
逾期 1-2 年	8,521.15	8,841.12	6,692.53
逾期 2 年以上	10,962.86	11,302.13	9,736.65
逾期比例	87.46%	91.03%	92.24%
其中：逾期 1 年以内	18.14%	8.53%	12.78%
逾期 1-2 年	30.32%	36.21%	32.37%
逾期 2 年以上	39.00%	46.29%	47.09%

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为 92.24%、91.03%、87.46%，逾期比例较高，主要原因系：

（1）公司产品主要采用分阶段收款的结算方式，应收账款以调试验收后的验收款及质保款为主。由于验收款通常约定在完成调试验收后 1 个月内支付，而公司部分客户（如国企客户、大型企业、事业单位客户等）由于付款审批手续复杂、流程较长从而导致逾期的形成；

（2）公司部分客户系工程总包企业、地方性国有企业，上述客户的资金付款进度取决于其下游终端客户的付款情况或财政资金的到位情形。受市场环境、项目整体进度等影响，上述客户未能及时收到款项，导致其向公司支付货款的进度相应滞缓。

报告期内，公司同行业可比公司力聚热能应收账款逾期比例为 73.40%、81.05%、71.57%，也呈现较高的逾期比例，应收账款逾期比例较高具备较强的行业特征。

1、报告期末，账龄 1 年以上且应收账款余额 100 万以上的客户未回款原因如下：

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备	长期未回款原因	客户资信情况	是否单 项计提	是否 纠纷
乌鲁木齐热力（集团）有限公司	1,595.34	23.50	1,437.80	国企客户，内部领导调整后付款流程审批较慢，期后已部分回款	正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
紫金矿业物流（厦门）有限公司	696.57	45.00	69.66	客户资金安排，延迟支付，期后已部分回款	上市公司子公司、正常经营、资信良好	否	否
廊坊新奥泛能设备销售有限公司	434.19	15.94	298.47	与该单位存在纠纷	上市公司子公司、正常经营，2022 年 9 月，联合资信评估股份有限公司对其间接控股股东新奥（中国）燃气投资有限公司主体长期信用等级评定为 AAA。	否	是
普宁润宏能源有限公司	383.20	-	38.32	客户资金安排，延迟支付	正常经营、2022 年揭阳市工业企业 100 强，资信良好	否	否
陕西信能润广机电工程有限公司	318.36	111.15	63.67	客户资金安排，延迟支付，期后已部分回款	正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
浙江海利得地板有限公司	292.10	292.10	29.21	客户资金安排，延迟支付，期后已回款	上市公司子公司、正常经营、2021 年度嘉兴市民营企业外贸出口 100 强、资信良好	否	否
陕西榆林能源集团横山煤电有限公司	291.80	-	240.92	客户资金安排，延迟支付	正常经营、2023 年 7 月，控股股东获上海新世纪 AA 主体信用评级，资信良好	否	否
北京市热力集团有限责任公司	236.00	-	236.00	客户资金安排，延迟支付	正常经营、A 级纳税信用等级、2023 年 6 月获联合资信评估 AAA 级主体信用评级、资信良好	否	否

客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备	长期未回款原因	客户资信情况	是否单 项计提	是否 纠纷
陕西煤业化工集团神木天元化工有限公司	230.00	-	23.00	客户资金安排，延迟支付	上市公司子公司，正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
济民可信（高安）清洁能源有限公司	218.55	218.55	21.86	客户资金安排，延迟支付，期后已回款	正常经营、获江西省工业和信息化厅授予的优秀经营企业名称、资信良好	否	否
杭州特富锅炉销售有限公司	216.00	-	43.20	客户资金安排，延迟支付	正常经营、资信良好	否	否
呼和浩特市燃气热力有限公司	193.15	-	193.15	客户资金安排，延迟支付	正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	是
宁波金海晨光化学股份有限公司	183.00	-	18.30	与该单位存在纠纷	正常经营、A 级纳税信用等级、2014 浙商全国 500 强、资信良好	否	是
新疆广汇热力有限公司米泉分公司	177.82	-	124.47	客户资金安排，延迟支付	正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
云南汉盟制药有限公司	171.20	115.56	34.24	期后已部分回款，2023 年 7 月签订支付协议，约定 2024 年 9 月付清全部货款	上市公司子公司、正常经营、资信良好	否	否
吉林亚泰医药产业园管理有限公司	171.00	-	34.20	客户资金安排，延迟支付	正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
东莞中电第二热电有限公司	161.20	-	16.12	客户资金安排，延迟支付	正常经营、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
深圳市凯盛科技工程有限公司	147.65	0.99	147.65	客户资金安排，延迟支付，签订了补充协议，协议规定 2024 年 9 月份付清	正常经营、工信部专精特新“小巨人”企业、A 级纳税信用等级、资信良好	否	否
山东汇达智能科技有限公司	140.80	-	28.16	与该单位存在纠纷	正常经营、资信正常	否	是
信义光伏产业（安徽）控股有限公司	134.00	-	13.40	客户资金安排，延迟支付	港股上市公司、2023 安徽省民营企业营收百强、正常经	否	否

客户名称	应收账款 余额	期后回款	坏账准备	长期未回款原因	客户资信情况	是否单 项计提	是否 纠纷
					营、资信良好		
杭州天盈化纤有限公司	127.00	80.00	12.70	客户资金安排，延迟支付，期后已部分回款	正常经营、资信良好	否	否
北京益可来热工自动化技术有限公司	126.70	126.70	88.69	期后已回款	正常经营、资信良好	否	否
新疆特富能源管理有限公司	120.00	-	12.00	客户资金安排，延迟支付	正常经营、资信良好	否	否
新世界发展（武汉）有限公司	115.57	103.55	23.11	客户资金安排，延迟支付，期后已部分回款	港股上市公司，正常经营、资信良好	否	否
中能源工程集团（上海）有限公司	111.10	-	11.11	因业主未付款，对方延迟支付	中国机械工业集团下属企业、控股股东为 2021 中国光伏电站 EPC 总包企业 20 强、正常经营、资信良好	否	否
中冶南方武汉钢铁设计研究院有限公司	108.00	-	10.80	客户资金安排，延迟支付	上市公司子公司，A 级纳税信用等级、正常经营、资信良好	否	是
鹤壁中鹤新能源研发有限公司	103.34	-	103.34	对方经营不善，无力支付	失信执行人、资信不佳，已单项计提	是	否
中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司	100.05	66.00	100.05	为工程总包客户，因其工程业主方未付款导致其延迟支付，期后已部分回款	上市公司，正常经营、资信良好	否	否
小计	7,303.69	1,199.04	3,473.60				
占长账龄未收回款比例	64.14%						

注：期后回款统计时间为截至 2023 年 12 月 31 日止。

上表中存在诉讼的客户相关情况如下：

客户	应收余额 (万元)	坏账准备 (万元)	已采取的催收措施	起诉时间	本次起诉的背景原因	未单项计提原因
廊坊新奥泛能设备销售有限公司	434.19	298.47	发函、电话、微信等	2023 年 8 月	经公司履行催收程序后对方仍未支付相关款项。在多次友好协商未果的情况下，公司被迫采取诉讼措施	诉前调解过程中，目前坏账准备计提已较多，预计可收回金额高于账面价值
呼和浩特市燃气热力有限公司	193.15	193.15	发函、电话、微信等	2021 年 11 月	经公司履行催收程序后对方仍未支付相关款项。在多次友好协商未果的情况下，公司被迫采取诉讼措施	已胜诉，国企，经营正常，预计可以收回，账龄较久，已全额计提坏账准备
宁波金海晨光化学股份有限公司	183.00	18.30	发函、电话、微信等	2023 年 7 月	经公司履行催收程序后对方仍未支付相关款项。在多次友好协商未果的情况下，公司被迫采取诉讼措施	诉前调解过程中，预计可收回金额高于账面价值
山东汇达智能科技有限公司	140.80	28.16	发函、电话、微信等	2023 年 10 月	经公司履行催收程序后对方仍未支付相关款项。在多次友好协商未果的情况下，公司被迫采取诉讼措施。该案件已调解结案，对方同意向公司支付 95 万元	已调解结案
中冶南方武汉钢铁设计研究院有限公司	108.00	10.80	发函、电话、微信等	2023 年 12 月	经公司履行催收程序后对方仍未支付相关款项。在多次友好协商未果的情况下，公司被迫采取诉讼措施	一审审理中，预计可收回金额高于账面价值

如上表所示，公司长账龄未收回客户以国有企业及上市公司为主，除鹤壁中鹤新能源研发有限公司因经营不善，公司已单项计提坏账准备外，资信情况总体良好。

公司与廊坊新奥泛能设备销售有限公司、呼和浩特市燃气热力有限公司、宁波金海晨光化学股份有限公司、山东汇达智能科技有限公司和中冶南方武汉钢铁设计研究院有限公司存在诉讼纠纷，其中呼和浩特市燃气热力有限公司案件公司已胜诉，山东汇达智能科技有限公司案件已调解结案，廊坊新奥泛能设备销售有限公司、宁波金海晨光化学股份有限公司、中冶南方武汉钢铁设计研究院有限公司尚处于诉前调解阶段或一审审理过程中，但公司预计诉前调解或胜诉可能性较高，客户经营情况良好，预计可收回款项高于相应应收账款账面价值，故未单项计提坏账准备。

2、公司长账龄货款催收及管理措施有效性

公司与应收款项催收事项相关的内部控制机制及执行情况如下：

（1）明确规定了财务管理部门为公司统筹应收款管理部门，催收执行部门包括合同管理部门、业务部门、法务部门、售后部门，项目签订的业务员为应收款第一责任人；

（2）公司根据《销售合同评审制度》考虑项目的风险等级，并结合诉讼时效性、客户经营情况、应收款金额大小、合同履行相关资料完整性、锅炉品质等因素，对应收款进行分级管理，将应收款催收等级分为 A 类、B 类、C 类三个等级，分别为紧要催收应收款、重要催收应收款与一般催收应收款。财务管理部门每月组织召开应收款管理例会，执行部门定期组织内部会议逐一讨论存在的问题及解决方案并将会议记录按照催收等级抄送不同部门进行执行；

（3）公司对于应收款逾期 3 个月后未收回的，将由财务管理部门发起流程至催收执行部门，催收措施主要包括业务员电话沟通、上门拜访等方式；应收款逾期 6 个月后未收回的划转至法务部门，法务部门主要通过电话沟通、寄送催收函等方式进行催收；移交法务部门 6 个月仍未收回的，公司移交第三方处理，主要采取寄送律师函、提起诉讼、仲裁等法律措施。应收款确认无法收回的确认坏账处理；

（4）对于移交法务部门处理后仍未收回的，公司结合客户重要性、后续合作情况等因素考虑，并参考第三方专业法律意见决定是否提起诉讼、仲裁。

经整改，截至报告期末，公司与应收款项回收、纠纷解决等事项相关的内部控制机制健全，相关制度得到有效执行，相关机制能够合理保证公司运行效率。

公司应收账款账龄较长主要为行业特性所致。以 2023 年 6 月末为例，公司账龄分布与同行业可比公司对比如下：

账 龄	公司	西子洁能	华光环能	海陆重工	迪森股份	力聚热能
1 年以内	59.48%	64.29%	39.03%	62.30%	43.34%	55.04%
1-2 年	14.25%	15.61%	21.72%	20.91%	23.91%	9.22%
2-3 年	7.75%	10.61%	15.81%	13.12%	14.93%	15.39%
3-4 年	3.31%	3.05%	9.86%	0.46%	5.68%	10.07%
4-5 年	5.06%	1.87%	4.25%	1.17%	6.37%	4.91%
5 年以上	10.15%	4.57%	9.33%	2.05%	5.77%	5.38%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
1 年以上占比	40.52%	35.71%	60.97%	37.71%	56.66%	44.97%

如上表所示，公司与同行业可比公司均呈现长账龄货款占比较高的特点，公司 5 年以上坏账比例略高于同行业可比公司，主要系应收乌鲁木齐热力（集团）有限公司余额较大，且账龄以 5 年以上为主，该客户坏账准备已计提较为充分，账龄虽然较长，但预计货款回收可能性较高。

3、在长期未回款的情况下，与新疆热力等持续合作的合理性

新疆热力应收余额较大，均为报告期前签订以及执行的项目形成的货款，前期公司考虑新疆热力为国企单位，故与其合作规模较大，期末公司与其在执行合同为 2018 年签订的 5 台锅炉销售合同，已交货 4 台，因客户内部人事变动，项目暂停，报告期内，公司未再与其签订及执行新的项目。

三、关联交易的必要性、规范性。报告期内，公司向关联方温州弘滨销售燃煤锅炉，向实际控制人王红峻控制的湖州炜业拆入资金，部分经销商、供应商使用“特富”等与公司类似商号。请公司：①结合燃煤锅炉与公司主要产品在生产工艺、技术等方面差异情况说明在未向其他客户销售同类产品炉的情况

下，公司向关联方销售燃煤锅炉的商业合理性，公司是否具备燃煤锅炉设计生产能力，并结合同类产品市场公开价格、毛利率水平等说明交易公允性，是否存在利益输送；②说明该笔资金拆借是否向公司收取利息，公司是否计提利息费用，并对照财会函[2008]60号等规定说明实际控制人控股公司向公司提供借款的经济实质，是否为对公司的资本性投入，相关会计处理是否合规；③说明与公司商号类似的经销商、供应商基本情况，包括注册资本、股权结构、控股股东、实际控制人、主营业务、合作历史、采购（销售）主要内容及金额，使用与公司类似商号的原因，是否需要或经公司授权同意，是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品、是否存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职、与公司及主要关联方之间进行资金往来或其他潜在关联关系、向公司输送利益、代垫成本费用等情形，是否对公司业务开展、商业信誉构成不利影响或有商号混同的风险。

（一）结合燃煤锅炉与公司主要产品在生产工艺、技术等方面差异情况说明在未向其他客户销售同类产品炉的情况下，公司向关联方销售燃煤锅炉的商业合理性，公司是否具备燃煤锅炉设计生产能力，并结合同类产品市场公开价格、毛利率水平等说明交易公允性，是否存在利益输送

燃煤锅炉与公司主要洁净能源锅炉产品在生产工艺方面和生产技术方面不存在明显差异，均是按 TSG11《锅炉安全技术规程》、GB/T16507《水管锅炉》、GB/T16508《锅壳锅炉》标准执行，采用膜流线、螺旋翅片管绕制管线、蛇形管生产线等生产线生产。燃煤锅炉与公司主要洁净能源锅炉产品主要差异在于燃煤锅炉燃料为煤粉，洁净能源锅炉燃料为天然气、氢气等，一般而言，燃煤锅炉需要增加尾部处理装置，如脱硫脱硝装置，以达到尾气排放标准，洁净能源锅炉尾部则无需增加尾气处理装置。公司具备燃煤锅炉设计生产能力，拥有多项燃煤锅炉相关发明专利，如脱硫增效装置（ZL201911015694.5）、锅炉烟道余热回收利用装置（ZL201610765341.7）、双炉膛导热油锅炉防结焦结构（ZL201610793300.9）等专利均可用于燃煤锅炉。

2018年11月，国家市场监管总局、国家发展改革委、生态环境部发布《市场监管总局、国家发展改革委、生态环境部关于加强锅炉节能环保工作的通知》（国市监特设〔2018〕227号）（以下简称“《通知》”），《通知》要求“全

国原则上不再新建每小时 10 蒸吨及以下的燃煤锅炉，重点区域（京津冀及周边地区、长三角地区和汾渭平原）全域和其他地区县级及以上城市建成区原则上不再新建每小时 35 蒸吨以下的燃煤锅炉。”受政策原因影响，公司内部调整产品结构，不再承接新的燃煤锅炉订单。

2021 年公司向温州弘滨销售的锅炉实为原先销售给温州凯弘新能源管理有限公司（以下简称“温州凯弘”）的燃煤锅炉。温州凯弘主营园区供热业务，2018 年，其向公司采购 2 台燃煤锅炉用于温州市苍南县纺织产业提升园供热运营，2020 年 11 月，因经营不善资金周转困难，温州凯弘拟计划转让其园区供热业务，并于 2020 年 12 月与杭州弘滨达成合作意向，由杭州弘滨新成立温州弘滨公司承接温州凯弘的园区供热业务。因温州凯弘资金周转困难，无力支付锅炉货款，公司与温州凯弘及温州弘滨协商，将原销售给温州凯弘的 2 台锅炉转卖至温州弘滨（其中一台锅炉已发货，另一台未发货但已备货生产）。故报告期内，公司仅向温州弘滨销售燃煤锅炉。

公司向温州弘滨销售的 2 台燃煤锅炉均为定制化产品，即使同为燃煤锅炉，因客户在配置、规格等方面的定制化需求不同，同类产品单价存在一定差异，不具有公开市场价格。除了上述销售给温州弘滨的 2 台燃煤锅炉外，2018 年公司曾对外销售 2 台燃煤锅炉（合同签订时间均在 2018 年之前），毛利率区间为 16%-18%，平均毛利率为 16.18%。公司向温州弘滨销售的燃煤锅炉毛利率较同类产品毛利率较低，主要系因向温州弘滨销售的锅炉为原先销售给温州凯弘的燃煤锅炉，锅炉的设计、生产及制造均是基于温州凯弘的业务需求，定制化程度较高，公司难以向第三方重新出售，故给予温州弘滨一定幅度的折价，该交易价格系双方经协商谈判后达成的，交易定价公允，不存在对公司或者关联方的利益输送。

产品类型	温州弘滨销售 金额（万元）	温州弘滨毛 利率	报告期前同类产品平均 毛利率
DRS 有机热载体锅炉系列-燃煤锅炉	739.29	5.86%	16.18%

（二）说明该笔资金拆借是否向公司收取利息，公司是否计提利息费用，并对照财会函[2008]60 号等规定说明实际控制人控股公司向公司提供借款的经济实质，是否为对公司的资本性投入，相关会计处理是否合规

报告期内，公司的子公司特富炜业因日常经营周转及归还银行贷款保证流动性的需求，存在向关联方湖州炜业拆入资金的情形。根据双方签署的《借款协议》，特富炜业依据年利率 4%向湖州炜业支付借款利息，该借款利率系双方参照同期一年期银行贷款基准利率进行协商确定，具有合理性与公允性。截至 2022 年 10 月底，特富炜业已将拆入的资金及对应的利息全部归还完毕。

特富炜业向湖州炜业资金拆借的具体情况如下：

单位：万元

年份	关联方	期初余额	本期增加		本期减少		期末
			本金	利息	本金	利息	
2022 年	湖州炜业	416.49	-	12.05	403.40	25.15	-
2021 年	湖州炜业[注]	70.30	333.24[注]	12.96	-	-	416.49

注：湖州炜业为公司实际控制人王红峻控制的公司；2021 年湖州炜业通过票据背书转让的方式向特富炜业借款 332.24 万元。

根据照财会函[2008]60 号第 8 条相关规定，企业接受的捐赠和债务豁免，按照会计准则规定符合确认条件的，通常应当确认为当期收益。如果接受控股股东或控股股东的子公司直接或间接的捐赠，从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，相关利得计入所有者权益（资本公积）。

特富炜业因公司日常经营周转及归还银行贷款保证流动性的需求向湖州炜业借款，并按照年利率 4%计算利息，上述借款本金及利息已于 2022 年 10 月全部归还，不属于关联方湖州炜业对公司的捐赠和债务豁免。

综上所述，公司子公司特富炜业向关联方湖州炜业拆入资金的行为不属于实际控制人对公司的资本性投入，相关借款作为一项负债，借款利息计入财务费用的会计处理符合《关于做好执行企业会计准则 2008 年年报工作通知》（财会函[2008]60 号）、企业会计准则解释第 5 号等相关规定。

（三）说明与公司商号类似的经销商、供应商基本情况，包括注册资本、股权结构、控股股东、实际控制人、主营业务、合作历史、采购（销售）主要内容及金额，使用与公司类似商号的原因，是否需要或经公司授权同意，是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品、是否存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职、与公司及主要关联方之间进行资金往来或其他潜在关联关系、向公司输送利益、代垫成本费用等情形，是否对公司业务开展、商业信誉构成

不利影响或有商号混同的风险。

1、与公司商号类似的经销商、供应商基本情况

根据《企业名称登记管理规定》的相关规定，在同一企业登记机关，申请人拟定的企业名称中的字号不得与同行业的企业名称中的字号相同。公司与使用特富商号的经销商、供应商的企业登记机关不同，因此相关经销商、供应商向工商登记管理机关申请企业名称时使用特富商号的行为不需要经公司授权。相关规定如下表所示：

相关规定	主要内容	适用时间
《企业名称登记管理规定（1991年版）》	第六条 企业只准使用一个名称，在登记主管机关辖区内不得与已登记注册的同行业企业名称相同或者近似。	1991年9月1日至2012年12月31日
《企业名称登记管理规定（2012修订）》	确有特殊需要的，经省级以上登记主管机关核准，企业可以在规定的范围内使用一个从属名称。	2013年1月1日至2021年2月28日
《企业名称登记管理规定（2020年修订）》	第十七条 在同一企业登记机关，申请人拟定的企业名称中的字号不得与下列同行业或者不使用行业、经营特点表述的企业名称中的字号相同： （一）已经登记或者在保留期内的企业名称，有投资关系的除外； （二）已经注销或者变更登记未满1年的原企业名称，有投资关系或者受让企业名称的除外； （三）被撤销设立登记或者被撤销变更登记未满1年的原企业名称，有投资关系的除外。	2021年3月1日至今

报告期内，经销商使用公司商号的主要原因系基于对公司品牌和产品的信任，为提高在当地市场的客户拓展能力，便于其推广和销售特富发展的产品，客观上也有利于进一步加强公司的品牌影响力，强化终端客户对于特富品牌的认知，促进公司经销业务的发展，为了加强对公司经销商的管理，公司已与经销商签订商号授权许可协议。

供应商使用公司商号的原因包括：（1）特富发展在行业内的知名度较高，故在供应商在成立之初使用特富商号，便于其自身拓展暖通设备销售、安装业务；（2）在合作初期，供应商希望与公司建立长期合作，故在合作后变更原公司名称并使用特富商号，以利于稳定双方的合作关系，同时加强自身在行业内的知名度。

报告期内，使用特富商号的经销商及供应商家数合计 44 家，基于重要性原

则，披露报告期累计交易额在 100 万以上或存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职的经销商及供应商的基本情况，具体情况如下表所示：

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
贵州特富锅炉有限公司	经销商、供应商	300万元	龚翔95%、何树华5%	龚翔	锅炉及配套设备销售、安装、维修等	该客户于2010年开始合作，该公司原名为贵州凯隆科技发展有限公司，主要在当地从事暖通设备销售、锅炉安装改造及维修等业务，具有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展业务合作，2009年5月，为体现与特富发展之间的业务合作关系，其更名为贵州特富锅炉有限公司	(1)主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为428.81万元、256.81万元、21.85万元；(2)主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为1,156.98万元、2,461.33万元、49.04万元	已签订商号授权许可协议	是，2022年其主要为公司提供产品、服务，公司向其采购金额占其营业规模比例超过50%
山东特富锅炉销售有限公司	经销商、供应商	2000万元	姜永强60%、姜卫风40%	姜永强	锅炉及配套设备、压力容器销售、管道工程施工等	该公司于2013年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、管道工程施工等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	(1)主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为324.45万元、601.50万元、61.06万元；(2)主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为653.71万元、750.10万元、222.43万元	已签订商号授权许可协议	否
杭州特富锅炉成套设备有限公司	经销商、供应商	1000万元	张克磊95%、张文昱5%	张克磊	锅炉及辅机销售、安装、维修等	该公司负责人张克磊为公司前员工，了解公司产品及市场需求，认可特富锅炉品牌，2021年其成立公司并与特富发展开展业务合作	(1)主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为186.50万元、954.77万元、279.25万元；(2)主要采购辅机设备、安装及现场管	已签订商号授权许可协议	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
							理服务，报告期内采购金额分别为 232.85 万元、423.05 万元、149.85 万元		
济南特富锅炉销售有限公司	经销商、供应商	1000 万元	陈晓丽 100%	陈晓丽	锅炉及配套设备销售，锅炉特种设备维修、保养、改造等	该公司于 2014 年开始合作，为了开发山东市场，特富发展于 2013 年在山东成立办事机构，并在当地寻找具有一定销售渠道的合作伙伴，该公司负责人在当地从事暖通设备销售业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	(1)主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 459.20 万元、1,079.54 万元、84.18 万元；(2)主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 1.74 万元、388.71 万元、27.37 万元	已签订商号授权许可协议	否
杭州特富锅炉销售有限公司	经销商、供应商	200 万元	王力强 72%、余彦 28%	王力强	锅炉和暖通设备的销售、安装、维修和保养等	杭州特富原为公司实际控制人卫小华参股的公司，主要负责杭州当地的锅炉经销业务，2013 年 8 月，王力强因看好特富品牌发展前景入股杭州特富并担任执行董事兼总经理，开展特富锅炉经销业务	(1)主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 1,197.43 万元、485.16 万元、222.28 万元；(2)主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 21.13 万元、3.20 万元、60.72 万元	已签订商号授权许可协议	否
深圳市特富发展工程科技有限公司	经销商、供应商	6000 万元	伍德亮 100%	伍德亮	锅炉、暖通设备销售、安装、维修等	该公司于 2021 年开始合作，该公司与公司另一经销商“深圳市富顿热能科技有限公司”为同一实控人控制的公司，深圳	(1)主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 464.64 万元、1,109.20 万元、	已签订商号授权许可协议	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
						富顿与公司于2015年建立合作关系，为更好的销售特富锅炉，深圳富顿的实控人成立新公司并使用特富商号	241.55 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 26.71 万元、1.25 万元、0 万元		
温州特富热力技术有限公司	经销商、供应商	1000 万元	岳信德 90%、岳新志 10%	岳信德	锅炉及热能设备销售、安装、维修等	该公司于 2013 年开始合作，该公司负责人在当地从事暖通设备等销售业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为开拓二三线市场，扩大销售网络布局与其建立合作关系	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 778.30 万元、523.93 万元、318.73 万元；（2）仅 2021 年采购安装及现场管理服务，采购金额为 3.3 万元	已签订商号授权许可协议	否
宁波特富锅炉销售服务有限公司	经销商、供应商	500 万元	王世孟 55%、王静静 45%	王世孟	锅炉及配套设备销售、安装、维修等	该公司于 2008 年开始合作，该公司负责人从事冷暖设备销售、锅炉、管理安装等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 649.09 万元、609.70 万元、211.39 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 82.43 万元、2.02 万元、0 万元	已签订商号授权许可协议	否
成都特富锅炉有限公司	经销商、供应商	100 万元	杜丽娜 99%、林静秋 1%	杜丽娜	锅炉及配套设备、管道销	该公司于 2012 年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、锅炉、管理安装等业	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 214.39 万	已签订商号授权许可协议	是，2021-2022 年公司向其销售金额占其营

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
					售、安装、维修等	务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	元、646.82 万元、11.65 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 158.70 万元、2.66 万元、423.48 万元		业规模的比例超过 50%；2023 年 1-6 月公司向其采购金额占其营业规模的比例超过 50%
嘉兴特富热能技术有限公司	经销商、供应商	100 万元	施琴娟 47%、翁芬女 40%、秦积荣 13%	施琴娟	锅炉、机械设备的销售、安装、维修等	该公司于 2016 年开始合作，该公司负责人从事冷暖设备销售、锅炉、管理安装等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 347.32 万元、440.09 万元、104.15 万元；（2）报告期内仅 2021 年采购辅机设备、安装及现场管理服务，采购金额为 97.16 万元	已签订商号授权许可协议	否
北京海基特富特富技术有限公司	经销商、供应商	500 万元	金永旺 100%	金永旺	锅炉设备、机电设备销售、维修等	该公司实控人金永旺为公司前员工，了解公司产品与市场需求，认可特富锅炉品牌，2014 年其成立公司并与特富发展开展业务合作	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 228.12 万元、601.47 万元、73.98 万元；（2）报告期内仅 2022 年采购辅机设备、安装及现场管理服务，采购金额为 61.47 万元	已签订商号授权许可协议	否
金华特富锅炉设备有限公司	经销商、供应商	600 万元	任建明 100%	任建明	锅炉销售，冷暖设备工程	该公司于 2018 年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、锅炉安装等业务，拥	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 540.51 万	已签订商号授权许可协议	2021 年公司向其销售的金额较大，占其

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
					设计和安装施工等	有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	元、69.60 万元、44.25 万元；（2）报告期内仅 2021 年采购安装及现场管理服务，采购金额为 28.30 万元		营业规模的比例超过 50%，其他年度占比约为 10%
大同市特富环境设备有限公司	经销商、供应商	302 万元	杨杰 100%	杨杰	锅炉、电控设备销售、锅炉安装、管道安装等	该公司于 2019 年开始合作，该公司主要从事冷暖设备销售、锅炉、管道安装业务，在当地拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展合作关系	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 122.28 万元、191.77 万元、99.12 万元；（2）报告期内仅 2022 年采购辅机设备、安装及现场管理服务，采购金额为 205.59 万元	已签订商号授权许可协议	否
黑龙江特富锅炉有限公司	经销商、供应商	1000 万元	许彦勇 90%、李超 10%	许彦勇	锅炉设备及配件销售、锅炉设备维修、采暖设备安装等	该公司于 2010 年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、安装等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 67.73 万元、67.04 万元、0 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 254.41 万元、221.87 万元、0 万元	已签订商号授权许可协议	是，2021-2022 年公司向其采购金额占其营业规模的比例超过 50%
烟台特富锅炉有限公司	经销商、供应商	300 万元	潘民霞 99%、范彩霞 1%	潘民霞	锅炉及配套设备、压力容器销售、安	该客户于 2012 年开始合作，该公司原名为烟台远志机电设备有限公司，主要从事暖通设备、机电设备销售、安装等业务，	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 284.96 万元、0.09 万元、0 万元；	已签订商号授权许可协议	是，2021 年公司向其销售金额占其营业规模的比例超过

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
					装、维修等	具有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展业务合作，2018年7月，为体现与特富发展之间的业务合作关系，其更名为烟台特富锅炉有限公司	(2) 主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 79.53 万元、133.82 万元、85.48 万元		50%
安徽特富锅炉销售有限公司	经销商、供应商	700 万元	姜青云 100%	姜青云	锅炉及配套设备、压力容器销售、安装、维修等	该公司于 2015 年开始合作，该公司与公司另一经销商“南京特富冷暖设备有限公司”为同一实控人控制的公司，南京特富与公司于 2010 年建立合作关系，为更好地销售特富锅炉，南京特富的实控人在安徽成立新公司并使用特富商号	(1) 主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 193.05 万元、353.85 万元、0.37 万元；(2) 报告期内仅 2021 年采购安装及现场管理服务，采购金额为 29.73 万元	已签订商号授权许可协议	否
内蒙古特富锅炉有限公司	经销商、供应商	300 万元	马杰 70%、马瑛 30%	马杰	锅炉、机械设备销售、安装、维修等	该公司于 2009 年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、锅炉安装等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	(1) 主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 42.15 万元、14.20 万元、0 万元；(2) 主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 246.70 万元、84.25 万元、43.85 万元	已签订商号授权许可协议	是，2021-2022 年公司向其采购金额占其营业规模的比例超过 50%
重庆特富锅炉有限公司	经销商、供应商	580 万元	周吉华 70%、周启芳	周吉华	锅炉及配套设备、压力容器	该公司于 2007 年开始合作，该公司负责人在当地从事暖通设备销售、锅炉安装维修等业务，	(1) 主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 137.24 万	已签订商号授权许可协议	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
			30%		销售、安装、维修等	拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	元、72.74 万元、78.71 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 100.61 万元、25.62 万元、0 万元		
武汉特富锅炉有限公司	经销商、供应商	1000 万元	蔡振宇 98%、南贞子 2%	蔡振宇	锅炉及配件的销售、安装、维修	该公司于 2008 年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、安装等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 71.38 万元、41.63 万元、0.09 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 124.32 万元、103.48 万元、11.70 万元	已签订商号授权许可协议	否
海南特富锅炉销售有限公司	经销商、供应商	200 万元	王伟 60%、王军 40%	王伟	锅炉、供暖设备销售、安装等	该公司于 2017 年开始合作，该公司负责人王伟为公司前员工，了解公司产品及市场，符合特富在海南当地开拓市场的业务需要，公司为扩大销售网络布局与其建立合作关系	（1）报告期内，仅 2021 年销售锅炉及锅炉配件，销售金额为 52.25 万元；（2）主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 104.65 万元、126.53 万元、37.55 万元	已签订商号授权许可协议	否
山西特富滨特热能科技	经销商、供	1000 万元	李在全 51%、魏	李在全	锅炉及配套设备销	该公司于 2017 年开始合作，该公司原名为山西盈方和锅炉有	（1）主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售	已签订商号授权许	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
有限公司	应商		丽 49%		售、安装改造、维修等	限公司，主要在当地从事暖通设备销售、锅炉安装改造及维修等业务，具有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展业务合作，2019年9月，为体现与特富发展之间的业务合作关系，其更名为山西特富滨特热能科技有限公司	金额分别为 103.58 万元、149.01 万元、0.20 万元；（2）主要采购安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为 0 万元、42.20 万元、11.27 万元	可协议	
徐州市特富锅炉销售有限公司	经销商、供应商	200 万元	张建国 55%、欧鹤 45%	张建国	锅炉、供暖设备销售、安装等	该公司于 2020 年开始合作，该公司原名为徐州市三浦锅炉销售有限公司，主要从事暖通设备销售、安装等业务，具有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展业务合作，2021 年 11 月，为体现与特富发展之间的业务合作关系，其更名为徐州市特富锅炉销售有限公司	（1）报告期内，仅 2021 年销售锅炉及锅炉配件，销售金额为 41.59 万元；（2）报告期内仅 2021 年采购辅机设备、安装及现场管理服务，采购金额为 102.64 万元	已签订商号授权许可协议	否
浙江特富热能科技有限公司	经销商	2000 万元	谢君辉 90%、吴苗江 10%	谢君辉	特种设备销售，特种设备安装改造修理等	该公司实际控制人谢君辉从事锅炉有关业务多年，2010 年 9 月，其通过绍兴恒创机电设备有限公司与特富发展开展业务合作，因看好特富品牌的发展前景，2017 年 1 月，谢君辉收购特富热能公司，并与特富发	主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为 4,333.63 万元、2,855.01 万元、1,120.67 万元	已签订商号授权许可协议	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
						展保持长期业务合作			
上海特富锅炉有限公司	经销商	1000万元	乐玉华90%、孙融10%	乐玉华	锅炉设备、机电设备销售等	该公司于2020年底开始合作，该公司主要从事机电设备、冷暖设备等销售，在当地拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展合作关系	主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为478.23万元、481.38万元、83.04万元	已签订商号授权许可协议	是，2022年公司向其销售金额占其营业规模的比例超过50%
南京特富冷暖设备有限公司	经销商	600万元	姜青云80%、陈兴华20%	姜青云	锅炉销售，冷暖设备工程设计和安装施工等	该公司于2010年开始合作，该公司主要从事冷暖设备销售，在当地拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其开展合作关系	主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为508.08万元、91.68万元、105.44万元	已签订商号授权许可协议	否
广西特富锅炉技术有限公司	经销商	220万元	王春雨51%、王伟49%	王春雨	锅炉、供暖设备销售、管道安装等	该公司于2019年开始合作，该公司股东王伟为特富发展前员工且为海南特富锅炉销售有限公司的实际控制人，海南特富与公司于2017年开展业务合作，2019年4月，为开拓广西市场，海南特富实控人王伟与其业务合作伙伴王春雨在广西成立新公司并使用特富商号	报告期内，仅2022年销售锅炉及锅炉配件，销售金额为184.51万元	已签订商号授权许可协议	是，2022年公司向其销售金额占其营业规模的比例超过50%
新疆祥晖特富环保科技有限公司	经销商	1100万元	童朝辉50%、杨雪梅50%	童朝辉	锅炉及配套设备销售，暖通安装、维	该公司于2013年开始合作，该公司股东童朝辉、杨雪梅为公司前员工，了解公司产品及市场需求，认可特富锅炉品牌，	主要销售锅炉及锅炉配件，报告期内销售金额分别为38.38万元、71.86万元、0万元	已签订商号授权许可协议	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
					修等	符合特富在新疆开拓市场的业务需要，公司为扩大销售网络布局与其建立合作关系			
江苏特富钢管有限公司	供应商	1068万元	张建华95%、方炼5%	张建华	无缝钢管制造、加工、销售	该公司于2018年开始合作，该公司原名为江苏润富节能环保设备制造有限公司，从事无缝钢管制造、加工、销售，对方业务员主动联系公司开展业务，经过询价比价该公司成为特富发展供应商，2017年11月对方自行取名为江苏特富钢管有限公司	主要采购钢材，报告期内采购金额分别为387.85万元、135.48万元、0万元	公司未授权该公司使用特富商号	否
浙江特富热家工程技术有限公司	供应商	1000万元	浙江热家科技服务有限公司100%	周玉明	锅炉安装改造修理、机械设备维护等	该公司于2022年开始合作，该公司为公司另一供应商“浙江热家科技服务有限公司”的全资子公司，热家科技与公司于2019年建立合作关系，为更好与特富发展开展业务合作，热家科技实控人成立新公司并使用特富商号	主要采购安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为0万元、151.82万元、204.55万元	公司未授权该公司使用特富商号	是，2022年、2023年1-6月公司向其采购金额占其营业收入的比例超过50%
新疆特富炜业能源科技有限公司	供应商	1688万元	万代义90%、李永10%	万代义	锅炉及配套设备销售、安装、维修等	该客户于2019年开始合作，该公司原名为新疆铭鑫中睿能源科技有限公司，该公司主要在当地从事暖通设备销售、安装等业务，2019年因公司在新疆地区开展业务与其开展业务合	主要采购辅机设备、安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为84.49万元、80.99万元、0万元	公司未授权该公司使用特富商号	否

公司名称	类型	注册资本	股权结构	控股股东、实际控制人	主营业务	合作历史、使用特富商号原因	采购或销售主要内容及金额	是否经公司授权同意	是否主要为公司提供产品、服务或销售公司产品
						作。2019年2月，为体现与特富发展之间的业务合作关系，其更名为新疆特富炜业能源科技有限公司			
长沙特富锅炉销售有限公司	供应商	100万元	何小珍70%、谭文伟30%	何小珍	锅炉、机电设备销售、安装、维修等	该公司于2006年开始合作，该公司负责人在当地从事冷暖设备销售、安装等业务，拥有一定的销售渠道，特富发展为扩大销售网络布局与其建立合作关系	报告期内仅2021年采购辅机设备、安装及现场管理服务，采购金额为88.42万元	公司未授权该公司使用特富商号	否
新北区三井特富锅炉设备安装部	供应商	2万元	个体工商户	朱伟江	通用设备、专用设备安装、修理	该个体工商户经营者朱伟江为公司前员工，了解公司产品及市场，2021年自行设立个体工商户开展设备销售、安装业务，并与公司开展业务合作	主要采购安装及现场管理服务，报告期内采购金额分别为19.78万元、32.75万元、7.4万元	公司并未授权该公司使用特富商号	否

报告期内，公司存在客户与供应商重叠的情形，公司向其销售的内容为锅炉及配件产品，采购内容为辅机设备、安装及现场管理服务，各期销售与采购交易额均大于 50 万元的单位交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	客户/供应商名称	销售内容	销售金额	销售占比	采购内容	采购金额	采购占比	是否存在应收应付相抵
2023 年 1-6 月	杭州特富锅炉成套设备有限公司	锅炉及配件	279.25	0.75%	辅机设备、安装及现场管理服务	149.85	0.74%	是
	杭州特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	222.28	0.60%	安装及现场管理服务	60.72	0.30%	否
	陕西新沣源环保科技有限公司	锅炉及配件	121.06	0.33%	安装及现场管理服务	79.86	0.39%	否
	福建耀闽热能设备有限公司	锅炉及配件	85.35	0.23%	安装及现场管理服务	172.97	0.85%	是
	河北佰德热力设备工程技术有限公司	锅炉及配件	73.01	0.20%	安装及现场管理服务	62.39	0.31%	是
	山东特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	61.06	0.16%	辅机设备	222.43	1.09%	是
	合计		842.01	2.27%		748.21	3.67%	
2022 年	杭州威瓦能源技术有限公司	锅炉及配件	155.44	0.19%	辅机设备	179.06	0.34%	是
	杭州特富锅炉成套设备有限公司	锅炉及配件	954.77	1.18%	辅机设备、安装及现场管理服务	423.05	0.81%	是
	江西滨特科技有限公司	锅炉及配件	468.46	0.58%	辅机设备、安装及现场管理服务	96.45	0.18%	否
	大同市特富环境设备有限公司	锅炉及配件	191.77	0.24%	辅机设备、安装及现场管理服务	205.59	0.39%	是
	福建耀闽热能设备有限公司	锅炉及配件	1,269.31	1.57%	辅机设备	56.05	0.11%	是
	济南特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	1,079.57	1.33%	辅机设备、安装及现场管理服务	388.71	0.74%	是
	北京海基特特富技术服务有限公司	锅炉及配件	601.47	0.74%	辅机设备、安装及现场管理服务	61.47	0.12%	否
	河北佰德热力设备工程技术有限公司	锅炉及配件	726.54	0.90%	辅机设备、安装及现场管理服务	207.69	0.40%	是

年份	客户/供应商名称	销售内容	销售金额	销售占比	采购内容	采购金额	采购占比	是否存在应收应付相抵
	山东特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	601.50	0.74%	辅机设备、安装及现场管理服务	750.10	1.43%	是
	成都吉仁达机电工程设备有限公司	锅炉及配件	75.22	0.09%	辅机设备、安装及现场管理服务	279.55	0.53%	否
	贵州特富锅炉有限公司	锅炉及配件	256.81	0.32%	辅机设备、安装及现场管理服务	2,461.33	4.69%	是
	新疆特富炜业能源科技有限公司	锅炉及配件	142.04	0.18%	辅机设备、安装及现场管理服务	80.99	0.15%	否
	黑龙江特富锅炉有限公司	锅炉及配件	67.04	0.08%	辅机设备、安装及现场管理服务	221.87	0.42%	是
	合计		6,589.93	8.14%		5,411.91	10.32%	
2021年	杭州威瓦能源技术有限公司	锅炉及配件	627.56	0.90%	辅机设备	115.04	0.20%	是
	杭州特富锅炉成套设备有限公司	锅炉及配件	186.50	0.27%	辅机设备、安装及现场管理服务	232.85	0.41%	是
	宁波特富锅炉销售服务有限公司	锅炉及配件	649.09	0.93%	安装及现场管理服务	82.43	0.14%	是
	苏州富特热能设备有限公司	锅炉及配件	390.78	0.56%	辅机设备	81.52	0.14%	是
	江西滨特科技有限公司	锅炉及配件	168.78	0.24%	辅机设备、安装及现场管理服务	202.56	0.35%	否
	江苏聚燃热能科技有限公司	锅炉及配件	250.91	0.36%	辅机设备、安装及现场管理服务	163.82	0.29%	是
	嘉兴特富热能技术有限公司	锅炉及配件	347.32	0.50%	辅机设备、安装及现场管理服务	97.16	0.17%	是
	福建耀闽热能设备有限公司	锅炉及配件	798.99	1.14%	辅机设备、安装及现场管理服务	313.84	0.55%	是
	重庆特富锅炉有限公司	锅炉及配件	137.24	0.20%	辅机设备、安装及现场管理服务	100.61	0.18%	是
	河北佰德热力设备工程技术有限公司	锅炉及配件	631.15	0.90%	辅机设备、安装及现场管理服务	877.40	1.53%	是

年份	客户/供应商名称	销售内容	销售金额	销售占比	采购内容	采购金额	采购占比	是否存在应收应付相抵
	山东特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	324.45	0.46%	辅机设备、安装及现场管理服务	653.71	1.14%	是
	长沙特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	92.92	0.13%	辅机设备及现场管理服务	88.42	0.15%	是
	四川莱斯博润热能工程有限公司	锅炉及配件	231.50	0.33%	辅机设备、安装及现场管理服务	64.67	0.11%	否
	上海忆往机电工程有限公司	锅炉及配件	72.78	0.10%	辅机设备、安装及现场管理服务	564.79	0.98%	是
	贵州特富锅炉有限公司	锅炉及配件	428.81	0.61%	辅机设备、安装及现场管理服务	1,156.98	2.01%	是
	成都特富锅炉有限公司	锅炉及配件	214.39	0.31%	辅机设备、安装及现场管理服务	158.70	0.28%	是
	甘肃嘉锐设备销售有限公司	锅炉及配件	212.12	0.30%	辅机设备	78.02	0.14%	否
	苏州吉瑞德热能系统设备有限公司	锅炉及配件	52.06	0.07%	辅机设备	114.95	0.20%	是
	武汉特富锅炉有限公司	锅炉及配件	71.38	0.10%	辅机设备、安装及现场管理服务	124.32	0.22%	否
	天津市北方建华机电设备有限公司	锅炉及配件	275.62	0.39%	辅机设备、安装及现场管理服务	51.60	0.09%	是
	郑州万和自动化仪表有限公司	锅炉及配件	101.73	0.15%	辅机设备、安装及现场管理服务	52.05	0.09%	否
	烟台特富锅炉有限公司	锅炉及配件	284.96	0.41%	辅机设备、安装及现场管理服务	79.53	0.14%	否
	新疆特富炜业能源科技有限公司	锅炉及配件	444.00	0.63%	辅机设备、现场管理服务	84.49	0.15%	否
	上海恒一冷暖工程有限公司	锅炉及配件	298.82	0.43%	辅机设备、安装及现场管理服务	195.68	0.34%	否
	黑龙江特富锅炉有限公司	锅炉及配件	67.73	0.10%	辅机设备、安装及现场管理服务	254.41	0.44%	是
	杭州行云环境科技有限公司	锅炉及配件	138.94	0.20%	安装及现场管理服务	123.89	0.22%	否

年份	客户/供应商名称	销售内容	销售金额	销售占比	采购内容	采购金额	采购占比	是否存在应收应付相抵
	海南特富锅炉销售有限公司	锅炉及配件	52.25	0.07%	辅机设备、安装及现场管理服务	104.65	0.18%	是
	北京万润天宇能源科技有限公司	锅炉及配件	98.23	0.14%	安装及现场管理服务	80.81	0.14%	否
	合计		7,651.03	10.93%		6,298.91	10.96%	

注：销售占比为销售金额占营业收入的比例，采购占比为采购金额占采购总额（原材料采购总额与服务采购总额合计数）的占比。

报告期内，公司存在部分客户与供应商重叠的情况主要原因如下：公司为提高市场拓展效率、增强销售服务质量以及优化销售成本，选择与具备锅炉设备行业经验、拥有一定业务资源的单位进行合作，借助其销售渠道实现锅炉销售。由于锅炉销售具备功能性交付的特点，公司除向客户销售锅炉本体外，同时还负责方案设计、辅机设备及配套件的选型与采购、现场安装调试等工作，因公司下游客户分布较为分散，公司自行完成各个项目的安装及现场管理工作不具备经济性，因此为集中精力聚焦于产品和技术研发，同时考虑成本经济性因素，公司将部分项目辅机选配采购、项目安装及现场管理工作委托上述具备锅炉行业经验的合作伙伴执行，从而形成了公司对同一单位销售采购并存的情形。

公司存在客户供应商重叠的情形主要系基于双方实际业务经营需要，符合双方主营业务情况，具备商业合理性；公司对相关客户供应商的销售和采购属于不同的业务类型，销售与采购业务相互独立，不存在业务混同，不存在一揽子交易计划，相关销售或采购交易均遵循市场化原则，与其他客户及供应商的定价方式一致，交易价格具备公允性。相关收入、成本的确认及应收账款、应付账款均分别核算确认，符合企业会计准则的规定。

在客户供应商重叠的情况下，公司与客户、供应商均签订了独立的合同并约定相应的付款条款，但在日常实际经营合作过程中，为便于双方结算，公司与重叠客户供应商存在应收应付账款相抵的情况。相关应收应付相抵情形均与客户或供应商协商确认，相抵行为系双方真实意思表示，具有交易基础和商业合理性。

报告期内，公司应收应付相抵的金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

收款单位	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
应收应付相抵金额	151.79	1,437.94	1,397.08
占营业收入比例	0.41%	1.78%	2.00%
占采购总额比例	0.74%	2.74%	2.43%

2、是否存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职、与公司及主要关联方之间进行资金往来或其他潜在关联关系、向公司输送利益、代垫成本费用等情形

使用特富商号的经销商和供应商中，存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职的情况，具体情况如下表所示：

公司名称	类型	具体投资任职情况	报告期内，是否存在 与公司及主要关联方 之间进行资金往来
宁波特富锅炉销售服务有限公司	股东、董监高投资、任职	实际控制人、董事长王红峻曾持股 40%，已于 2016 年 9 月对外转让其持有的全部股权并办理完成工商变更手续	否
杭州特富锅炉销售有限公司	股东、董监高投资、任职	实际控制人、总经理卫小华曾持股 42%，已于 2021 年 12 月对外转让其持有的全部股权并办理完成工商变更手续，该公司已作为关联方披露	卫小华与该公司实际控制人王力强存在的资金往来为股权转让款
嘉兴特富热能技术有限公司	股东、董监高投资、任职	实际控制人、董事长王红峻控制的浙江海基特曾持股 20%，已于 2020 年 6 月对外转让其持有的全部股权并办理完成工商变更手续，与该公司的交易往来已比照关联交易披露	否
杭州特富锅炉成套设备有限公司	（前）员工投资、任职	前员工张克磊为该公司控股股东，实际控制人，持股 95%，并担任执行董事兼总经理	否
北京海基特特富技术服务有限公司	（前）员工投资、任职	前员工金永旺持股 100%，并担任执行董事、经理	否
海南特富锅炉销售有限公司	（前）员工投资、任职	前员工王伟持股 60%，为该公司控股股东，实际控制人，并担任执行董事兼总经理	浙江海基特与该公司股东王伟存在资金往来，系因王伟离职后为避免断缴杭州社保，与浙江海基特协商由其代缴社保，2023 年 5 月，王伟已向浙江海基特归还了代缴的社保相关资金共计 11.50 万元（含利息，利率为
广西特富锅炉技术有限公司	（前）员工投资、任职	前员工王伟为该公司股东，持股 49%，并担任监事	

公司名称	类型	具体投资任职情况	报告期内，是否存在 与公司主要关联方 之间进行资金往来
			4.75%)，该资金往来 与公司无关
新疆祥晖特富 环保科技有限公司	(前)员工投 资、任职	前员工童朝辉、杨雪梅为该公司股 东，分别持股 50%，童朝辉担任监 事、杨雪梅担任执行董事兼总经理	否
浙江特富热家 工程技术有限公司	(前)员工投 资、任职	前员工周玉明为该公司实际控制 人，通过浙江热家科技服务有限公 司间接持股 100%，并担任执行董 事兼总经理	沈洪明及其控制的公 司杭州弘滨与浙江热 家科技服务有限公司 原股东杭州华译能源 技术有限公司(以下简 称“杭州华译”)存在 资金拆借往来，2021 年 12 月杭州弘滨借款 60 万元给杭州华译， 截至本回复出具日该 笔借款尚未归还;2023 年 1 月沈洪明向杭州 华译借款 500 万元(约 定年化利率 5%)，截 至 2023 年 7 月 12 日， 沈洪明已收回借款 450 万元，剩余 50 万 借款及利息预计 2024 年 3 月归还;经核查该 资金往来与公司无关
新疆特富炜业 能源科技有限公司	(前)员工投 资、任职	公司员工徐耀忠于 2019 年 9 月入 股该公司，持股比例 35%并担任监 事，徐耀忠已于 2022 年 6 月对外 转让其持有的全部股权并办理完 成工商变更手续，并卸任监事	在职期间，存在工资奖 金发放、日常费用报销 等资金往来
长沙特富锅炉 销售有限公司	(前)员工投 资、任职	该公司原股东汪庆明(持股比例 71%)2022 年 1 月 1 日入职特富发 展，汪庆明已于 2023 年 3 月对外 转让其持有的全部股权并办理完 成工商变更手续，并卸任监事	在职期间，存在工资奖 金发放、日常费用报销 等资金往来
新北区三井特 富锅炉设备安 装部	(前)员工投 资、任职	经营者朱伟江为公司前员工	在职期间，存在工资奖 金发放、日常费用报销 等资金往来

除上述情形外，公司报告期内使用特富商号的经销商、供应商与公司主要关联方之间不存在资金往来或其他潜在关联关系。报告期内，公司与上述使用特富商号的经销商、供应商之间交易遵循市场化原则，销售定价及采购定价方式与其他经销商、供应商一致，不存在向公司输送利益、代垫成本费用等情形。

3、是否对公司业务开展、商业信誉构成不利影响或有商号混同的风险

公司的部分经销商和供应商存在使用“特富”作为其商号的情形，该等经销商和供应商使用“特富”作为商号无须获取公司的许可或授权。根据“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”等公开渠道查询结果，企业名称中含有“特富”字样的企业约有 1,200 多家，“特富”二字作为商号在国内被诸多企业使用，不属于公司或其他主体独有的商号。

对于使用特富商号的经销商，公司已与其签订商号授权许可协议，规范经销商对特富商号的使用，并要求其在获取商号授权后，应保证产品和服务质量，不进行虚假宣传、误导性陈述或其他致使公司品牌、声誉受到损害的行为。对于使用特富商号的供应商，虽然未签订商号授权协议，公司与其长期开展业务合作，其滥用公司商号导致公司商业信誉受损的风险较小。

报告期内，公司与上述使用特富商号的经销商、供应商合作关系良好，不存在与特富商号相关的纠纷和潜在纠纷，相关经销商和供应商不存在滥用商号情形，未对公司业务开展、商业信誉构成不利影响。但随着公司经营规模的逐渐扩大、品牌影响力的不断增强，若经销商和供应商不当使用特富商号，造成客户、供应商、消费者混淆，侵犯公司或他人合法权利，且公司未能及时发现并制止这些违法侵权行为，可能对公司的业务开展、商业声誉构成不利影响或有商号混同的风险。

四、关于财务规范性。报告期各期，公司存在第三方回款额、票据找零等不合规情形。请公司：①说明第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，是否均取得代付协议书或其他证明文件，相关内控制度及其健全有效性，部分第三方回款付款方为客户员工、朋友等的原因及合理性，前述人员的回款资金来源，是否存在资金体外循环；②说明票据找零具体情况，包括涉及交易对方、票据类型、开票方及金额，交易是否真实发生、定价公允，是否存在通过票据交易进行利益输送的情形；③说明票据使用不规范情形是否构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险。

（一）说明第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，是否均取得代付协议书或其他证明文件，相关内控制度及其健全有效性，部分第三方回款付款方为客户员工、朋友等的原因及合理性，前述人员的回款资金来源，是否存在资金体外循环

报告期内，公司第三方回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	37,057.61	80,914.06	69,969.44
第三方回款额	4,609.90	5,381.31	3,543.25
其中：			
①客户为自然人控制的企业,该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款	-	62.00	1.20
②客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	3,525.35	2,807.55	2,323.03
③政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	805.91	2,132.67	714.07
④通过应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款	100.51	-	-
⑤客户员工、朋友或商业合作伙伴代为付款	171.12	331.60	504.95
⑥诉讼执行款、破产清算款、债务重整款	7.01	47.49	-
剔除①-④情况后第三方回款金额	178.13	379.09	504.95
第三方回款占营业收入比例	12.44%	6.65%	5.06%
剔除①-④情况后第三方回款金额占营业收入比例	0.48%	0.47%	0.72%

1、第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

根据公司的销售合同、销售出库记录、物流单据、客户签收单据、发票、客户验收报告、银行回单、代付协议及相关说明等资料，报告期内公司第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。第三方回款主要系客户根据自身情况做出的资金安排，具有真实的交易背景和商业合理性，第三方回款具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。

2、是否均取得代付协议书或其他证明文件

报告期内，涉及第三方回款的情况，公司获取的代付协议或其他证明文件情况如下表所示：

单位：万元

	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
--	--------------	--------	--------

第三方回款总金额	4,609.90	5,381.31	3,543.25
获取代付协议或其他证明文件的金额	4,558.20	4,621.25	2,734.57
获取代付协议或其他证明文件的金额占比	98.88%	85.88%	77.18%

未获取代付协议或其他证明文件的第三方回款类型主要为政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款、客户所属集团通过集团财务公司、分公司或指定相关项目部付款、客户公司破产清算由公司管理人付款等，具体情况如下表所示：

单位：万元

回款类型	客户名称	回款方名称	2023年 1-6月	2022年	2021年
政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款	西安铁路局	中国铁路西安局集团有限公司第二工程指挥部	-	8.24	24.71
	江西省省级党政机关搬迁置换项目代建项目部	江西省建筑设计研究总院集团有限公司江西省省级党政机关搬迁置换	-	-	11.72
	杭州市钱江新城建设指挥部	杭州市钱江新城建设开发有限公司	-	-	6.72
	杭州奥体博览中心滨江建设指挥部	杭州滨江奥体博览城开发建设运营管理有限公司	-	-	17.59
	太原市人民医院	太原市财政局	-	-	73.44
	余姚市公共项目建设管理中心	余姚市杏林投资有限公司	-	22.40	-
	临夏县教育局	临夏县义务教育工程项目资金专户	-	12.10	-
	上海市徐汇区牙病防治所	徐汇区级财政直接支付内部户	-	13.51	-
客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	中建五局第三建设有限公司	中国建筑第五工程局有限公司宁德分公司	-	194.00	274.90
		中国建筑第五工程局有限公司	-	85.00	-
	国家电投集团西安太阳能电力有限公司西宁分公司	青海黄河上游水电开发有限责任公司西宁太阳能电力分公司	-	-	7.99
	新疆石油管理局物资供应总公司	新疆石油管理局有限公司	-	-	8.61
	中国水利水电第四工程局有限公司	中国水利水电第四工程局有限公司第七项目部	-	-	109.50

回款类型	客户名称	回款方名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
	中国北方稀土（集团）高科技股份有限公司	包头华美稀土高科有限公司（支出户）	-	-	3.75
		包头华美稀土高科有限公司	-	-	78.28
	中交一公局贵安综合保税区建设项目经理部房建分部	中交一公局集团有限公司北京建筑分公司	-	-	4.18
	中国建筑第八工程局有限公司西北分公司	中国建筑第八工程局有限公司	-	-	9.87
	陕西立众制药有限公司	陕西立众制药有限公司周至分公司	-	-	1.00
	浙江建德绿城置业有限公司	浙江绿城房地产投资有限公司	-	24.38	-
	武汉地产开发投资集团	武汉城市建设集团有限公司	-	27.72	-
	新疆石油管理局有限公司物资供应公司	新疆石油管理局有限公司	-	33.67	-
	中铁九局集团有限公司	中铁九局集团第七工程有限公司	-	20.00	-
		中铁九局集团有限公司兰州客运段新建洗涤车间工程项目经理部	11.20	-	-
	浙江中国小商品城集团股份有限公司	浙江中国小商品城集团股份有限公司银都雅悦酒店	-	9.01	-
	深圳市凯盛科技工程有限公司蚌埠分公司	深圳市凯盛科技工程有限公司	-	102.60	-
	甘肃恒泰建筑安装工程有限责任公司	甘肃恒泰建筑安装工程有限公司 G312 线七瓜公路房建 1 标项目经理部	-	-	8.00
	中铁十二局集团建筑安装工程有限公司	中铁十二局集团建筑安装工程有限公司四公司办公楼项目部	-	-	7.10
	兰溪龙瑞房地产开发有限公司	兰溪龙瑞房地产开发有限公司兰溪宝龙城市广场项目资金监管专户	-	-	38.35
	北京市燃气集团有限责任公司	北京市燃气集团有限责任公司第二分公司	-	-	77.60
		北京市燃气集团有限责任公司第四分公司	-	163.61	-
	湖南晟科工程有限公司	湖南晟科工程有限公司汨罗分公司	-	-	43.00

回款类型	客户名称	回款方名称	2023年 1-6月	2022年	2021年
	富邦置业集团有限公司	富邦置业集团有限公司 杭州丽佳国际大酒店	-	-	2.38
	北京市热力集团有限责任公司	北京市热力集团有限责任公司 丰台分公司	-	7.75	-
	金华市御龙房地产开发有限公司	金华市御龙房地产开发有限公司 宝龙广场项目 预售资金监管专户	25.93	19.04	-
	包头钢铁（集团）有限责任公司	包钢（集团）公司计划 财务部（支出户）	3.20	-	-
	中国葛洲坝集团机械船舶有限公司	中国葛洲坝集团机械船舶有限公司 尾工管理办公室	4.35	-	-
诉讼执行款、破产清算款、债务重整款	湖北美洋汽车工业有限公司	湖北美洋汽车工业有限公司 管理人	-	0.92	-
	浙江龙禧投资集团有限公司	杭州龙禧大酒店有限公司 破产管理人	-	4.05	-
	胜利油田胜利动力机械集团有限公司	胜利油田胜利动力机械集团有限公司 管理人	-	3.00	-
	乐山金石焦化集团有限公司	乐山金石焦化有限公司 管理人	-	9.07	-
	湖北神雾热能技术有限公司	湖北神雾热能技术有限公司 管理人	7.01	-	-
总计			51.70	2,598.15	1,108.58

3、相关内控制度及其健全有效性

报告期内，公司建立了第三方回款相应的内控制度，并得到有效执行，具体内容如下：

（1）在实际收到货款时，出纳人员需核对付款方信息与合同客户名称是否一致，付款金额是否准确，并及时进行账务处理。对于因客户内部流程、结算习惯等原因通过第三方账户回款的，需要对第三方付款方及相关付款信息进行识别；

（2）销售业务部门应当及时将客户信息和代付款账户通知出纳，出纳将客户名称、合同号、代付款公司名称、代付款账户、代付协议等资料匹配审核，审核无误后方能入账，并由出纳登记第三方回款台账，由财务负责人定期复核，并与客户定期对账。

4、部分第三方回款付款方为客户员工、朋友等的原因及合理性，前述人员

的回款资金来源，是否存在资金体外循环

报告期内，公司第三方回款付款方为客户员工、朋友或商业伙伴的情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	回款方名称	关系	具体原因	年度	回款金额
江苏江南环境工程设计院有限公司	江苏恩耐特智能科技有限公司	商业伙伴	客户自身结算安排，委托商业伙伴代付货款	2023 年 1-6 月	138.00
				2022 年	270.00
江西晶芯盛建筑工程有限公司	九江泽臻建筑工程有限公司	商业伙伴	客户自身结算安排由商业伙伴暂时代付预付款，后续通过自身账户结算货款，公司已于 2023 年 9 月将代付方支付的预付款退回	2023 年 1-6 月	20.00
内蒙古日月太阳能科技有限责任公司	内蒙古熔化华科技有限公司	商业伙伴	客户自身结算安排，委托商业伙伴代付货款	2023 年 1-6 月	13.12
				2022 年	18.60
石家庄西岭供热有限公司	石家庄枫烁企业管理有限公司	商业伙伴	客户自身结算安排，委托商业伙伴代付货款	2022 年	32.00
甘肃瑞鑫房地产开发有限公司	甘肃福星物业管理有限公司	商业伙伴	因客户账户暂被冻结，委托商业伙伴代付货款	2022 年	1.00
				2021 年	15.00
江苏新有建设集团有限公司	江苏元华机电工程有限公司	商业伙伴	客户在支付货款时选择使用银行承兑汇票结算，但未进行背书，导致公司收到银行承兑汇票的前手与销售合同签订方不一致	2022 年	10.00
攀枝花市翰通焦化有限责任公司	攀枝花建通商贸有限责任公司	商业伙伴	客户自身结算安排，委托商业伙伴代付货款	2021 年	58.14
江苏埃尔可机电工程有限公司	江苏天和新能源有限公司	商业伙伴	客户自身结算安排，委托商业伙伴代付货款	2021 年	5.00
山西襄矿集团沁县华安焦化有限公司	沁县辰益能源有限公司	商业伙伴	客户账户无法正常办理收支转账业务，委托商业伙伴付款	2021 年	376.81
陕西澄城秦尧电厂	中国电建集团山东电力建设有限	商业伙伴	客户自身结算安排，委托商业伙伴	2021 年	50.00

客户名称	回款方名称	关系	具体原因	年度	回款金额
	公司		代付货款		

综上所述，第三方回款付款方为客户员工、朋友或商业伙伴的情况主要系因客户出于自身资金周转及调拨安排，具有合理性，对于客户委托商业伙伴支付货款的情况，公司已获取代付协议或相关证明文件。

第三方回款付款方的资金来源为其自有资金或其代相应客户向下游收取的货款及其他运营资金等，公司及其主要关联方与上述第三方回款付款方不存在资金往来，上述第三方回款付款方不存在资金来源于公司及其主要关联方的情形，不存在资金体外循环的情形。

（二）说明票据找零具体情况，包括涉及交易对方、票据类型、开票方及金额，交易是否真实发生、定价公允，是否存在通过票据交易进行利益输送的情形

1、票据找零具体情况

报告期内，公司在与客户、供应商结算货款时存在票据找零的情形，具体包括：（1）客户端票据找零：公司客户通过票据结算货款时，支付的票据票面金额超过应结算金额，公司以自身小额票据向客户退回差额；（2）供应商端票据找零：公司以票据形式向供应商支付货款时，支付的票据票面金额超过应结算金额，供应商以自身小额票据向公司退回差额。

报告期内，公司客户端票据找零及供应商端票据找零的金额如下表所示：

单位：万元

类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
客户端票据找零	-	213.48	214.17
供应商端票据找零	-	803.59	1,645.00
票据找零合计	-	1,017.08	1,859.18

上述票据找零情况系公司基于真实交易背景下，出于加快货款回收及支付便捷性考虑而采取的结算方式，具有真实性和商业合理性。2022 年 12 月后，公司未再发生票据找零的情况。

报告期内，公司票据找零涉及的交易对方、票据类型、开票方及金额等具体

情况如下：

(1) 客户端票据找零

报告期内，公司客户端票据找零涉及的交易对方、票据类型、开票方及金额等具体情况如下：

单位：万元

公司交易主体	交易对手	票据类型	公司收到票据金额	找零日期	出票人	向客户退回票据金额
特富发展	深圳凯盛科技工程有限公司蚌埠分公司	银行承兑汇票	100.00	2022/9/16	山西日盛达光伏材料有限公司	30.00
特富发展	漳州旗滨光伏新能源科技有限公司	银行承兑汇票	1,000.00	2022/9/2	浙江格普光能科技有限公司	1.00
滨特热能	上海特富锅炉有限公司	银行承兑汇票	138.00	2022/6/20	浙江特富发股份有限公司	80.00
					绍兴盛鑫印染有限公司	7.00
特富发展	张家港市锦明环保工程装备有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/3/25	肇庆蓝带啤酒有限公司	3.54
滨特热能	上海特富锅炉有限公司	银行承兑汇票	100.00	2022/3/14	惠州市鑫科安实业有限公司	50.00
特富发展	张家港市锦明环保工程装备有限公司	银行承兑汇票	100.00	2021/9/6	本溪玉晶玻璃有限公司	4.00
特富炜业	山西襄矿集团沁县华安焦化	银行承兑汇票	175.00	2021/7/20	阜阳欣奕华材料科技有限公司	27.89
					浙江自贸区众拓科技有限公司	10.00
特富炜业	中国新型建材设计研究院有限公司	银行承兑汇票	200.00	2021/7/23	洛阳 LYC 轴承有限公司	75.00
					常州力拓塑胶有限公司	2.00
滨特热能	浙江特富热能科技有限公司	银行承兑汇票	15.00	2021/6/4	山东中农联合生物科技股份有限公司	3.29
特富炜业	浙江特富热能科技有限公司	银行承兑汇票	84.48	2021/1/19	大连铭航实业有限公司	2.00

(2) 供应商端票据找零

报告期内，公司供应商票据找零涉及的交易对方、票据类型、开票方及金额等具体情况如下：

单位：万元

公司交易主体	交易对方	票据类型	公司支付票据金额	找零日期	出票人	供应商向公司退回票据金额
特富发展	无锡市汇德利环境科技有限公司	银行承兑汇票	184.05	2022/9/21	浙江中山化工集团股份有限公司	22.00
				2022/9/21	山东金字橡胶科技有限公司	15.00
特富发展	杭州中环自动化仪表有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/9/16	浙江特富发展股份有限公司	30.00
				2022/9/16	浙江春晖智能控制股份有限公司	7.39
				2022/9/16	昆山首源电子科技有限公司	5.00
				2022/9/16	中国重汽集团泰安五岳专用汽车有限公司	2.40
特富发展	无锡市森凯锅炉辅机有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/9/9	江苏江南高纤股份有限公司	11.50
				2022/9/9	温岭市旭康鞋材股份有限公司	10.00
特富炜业	江阴市明一冶金机械设备有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/9/7	宁波灿烁高分子材料有限公司	35.00
特富炜业	杭州双恒阀门有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/8/11	浙江和胜磁业有限公司	20.00
				2022/8/11	上海念青橡胶科技有限公司	20.00
特富炜业	杭州启运物资有限公司	银行承兑汇票	100.00	2022/8/5	浙江特富发展股份有限公司	70.00
特富发展	上海铁森贸易有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/7/25	宁波珍亿新材料有限公司	10.00
				2022/7/25	浙江乙忆新材料科技有限公司	10.00
				2022/7/25	南通雄豪海洋工程科技有限公司	3.00
特富炜业	杭州大众制氧气体有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/7/22	中铁四局集团有限公司	20.00
					南充五龙商贸有限公司	10.00
特富炜业	江苏特富钢管有限公司	银行承兑汇票	77.50	2022/6/30	中铁七局集团第三工程有限公司	50.00
特富炜业	江阴格朗瑞科技有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/6/30	天津金麦穗科技有限公司	20.00
				2022/6/30	上海沧欣贸易有限公司	10.00
特富炜业	无锡市振达轴承钢管制	银行承兑汇票	50.00	2022/4/12	天津蓓享科技有限公司	20.00

公司交易主体	交易对方	票据类型	公司支付票据金额	找零日期	出票人	供应商向公司退回票据金额
	造有限公司					
特富炜业	河南金龙环保科技有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/1/19	浙江佑海装饰工程有限公司	20.00
特富炜业	杭州联旺不锈钢制品有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022/1/19	宁海启富模具材料有限公司	5.00
				2022/1/19	温岭市东音鞋材有限公司	5.00
				2022/1/19	嘉兴市万洋服饰有限公司	10.00
				2022/1/19	宁波翰源装修有限公司	5.00
特富发展	杭州华普能源环保设备有限公司	银行承兑汇票	150.00	2022/3/23	浙江华立智能装备股份有限公司	20.75
				2022/3/23	山西潞安矿业（集团）有限责任公司	20.00
				2022/3/23	浙江美通筑路机械股份有限公司	7.00
滨特热能	无锡市万得隆换热器材料有限公司	银行承兑汇票	100.00	2022/3/8	杨凌美畅科技有限公司	25.32
				2022/3/8	苏州天成涂装系统股份有限公司	24.90
				2022/3/8	广州市吉鑫祥装饰建材有限公司	10.00
				2022/3/8	淄博辰辉玻璃幕墙有限公司	10.00
				2022/3/8	绍兴沃易纺织品有限公司	10.00
特富炜业	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	银行承兑汇票	200.00	2022/1/12	东莞市华辉玻璃制品有限公司	50.00
				2022/1/12	江苏沪宁钢机股份有限公司	20.00
				2022/1/12	上海坤栗实业有限公司	10.00
				2022/1/12	唐山三友集团兴达化纤有限公司	7.00
特富炜业	江阴市百富勤钢管有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/11/3	湖州顺金电滚筒有限公司	10.00
				2021/11/3	江苏东九重工股份有限公司	7.00
				2021/11/3	合肥达因汽车空调有限公司	5.00
特富发展	江阴市恩净机械工程有	银行承兑汇票	500.00	2021/9/23	浙江梅轮电梯股份有限公司	20.00

公司交易主体	交易对方	票据类型	公司支付票据金额	找零日期	出票人	供应商向公司退回票据金额
	限公司			2021/9/23	杭州圣力电气有限公司	10.00
特富炜业	江苏特富钢管有限公司	银行承兑汇票	100.00	2021/9/2	山东高速材料技术开发集团有限公司	50.00
特富发展	杭州中环自动化仪表有限公司	银行承兑汇票	500.00	2021/9/2	上海津达建筑材料有限公司	30.00
特富发展	浙江恒通金属材料有限公司	银行承兑汇票	475.16	2021/8/31	温州市轩然贸易有限公司	250.00
				2021/8/31	温岭市弘丰鞋材有限公司	20.00
特富炜业	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	银行承兑汇票	300.00	2021/8/25	安徽中鼎减震橡胶技术有限公司	30.00
				2021/8/25	国泰精密机件（无锡）有限公司	30.00
				2021/8/25	中国华西企业股份有限公司	20.00
				2021/8/25	嘉瑞福（浙江）家具有限公司	20.00
				2021/8/25	浙江中小企业减震器制造有限公司	20.00
				2021/8/25	湖南建饰新材料科技有限公司	10.00
				2021/8/25	宁波市海联电器有限公司	10.00
				2021/8/25	成都京成海贸易有限公司	10.00
特富炜业	苏华建设集团有限公司	银行承兑汇票	100.00	2021/8/25	天津富士自行车工业有限公司	20.00
				2021/8/25	重庆钢铁股份有限公司	4.45
特富炜业	杭州启运物资有限公司	银行承兑汇票	300.00	2021/8/24	荣成市滨海城建开发有限公司	100.00
				2021/8/24	嘉瑞福（浙江）家具有限公司	20.00
特富炜业	江苏特富钢管有限公司	银行承兑汇票	200.00	2021/7/29	江苏新东旭纺织科技有限公司	100.00
				2021/7/29	浙江广优建设有限公司	40.00
特富发展	无锡皮拉德燃烧设备有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/7/28	南通微禾网络信息技术有限公司	10.00
				2021/7/28	无锡锡能锅炉有限公司	7.27
				2021/7/28	慈溪市致盛贸易有限公司	5.00

公司交易主体	交易对方	票据类型	公司支付票据金额	找零日期	出票人	供应商向公司退回票据金额
				2021/7/28	江苏金满元贸易有限公司	3.00
特富发展	无锡顺盟科技有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/7/28	沈阳恒宝供应链管理有限公司	20.00
特富发展	杭州中环自动化仪表有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/7/23	杭州华杂百货有限公司	20.00
				2021/7/23	杭州宏怀贸易有限公司	5.00
				2021/7/23	晋城市丹河新城建设投资集团有限公司	5.00
特富发展	瓦兰热能设备（无锡）有限公司	银行承兑汇票	39.00	2021/7/23	中铁隧道局集团有限公司	20.00
特富炜业	杭州行云环境科技有限公司	银行承兑汇票	35.00	2021/7/14	烟台首钢磁性材料股份有限公司	20.98
特富发展	杭州琦业机械有限公司	银行承兑汇票	60.00	2021/7/12	浙江特富发展股份有限公司	20.00
				2021/7/12	山西东江煤业集团有限公司	15.00
特富炜业	杭州启运物资有限公司	银行承兑汇票	200.00	2021/7/9	泰兴熠博贸易有限公司	10.00
				2021/7/9	浙江台州实隆贸易有限公司	10.00
				2021/7/9	浙江西菱股份有限公司	10.00
特富炜业	无锡市森凯锅炉辅机有限公司	银行承兑汇票	100.00	2021/7/8	金华六和机械有限公司	35.00
特富炜业	河南光大管业有限公司	银行承兑汇票	30.00	2021/6/23	苏州阿尔法进出口有限公司	10.00
				2021/6/23	浙江福朗特汽车设备有限公司	10.00
特富发展	杭州合亿电器有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/5/26	江苏金合能源科技有限公司	22.50
特富炜业	无锡市振达轴承钢管制造有限公司	银行承兑汇票	240.00	2021/5/14	芜湖海创实业有限责任公司	50.00
				2021/5/14	江苏香奈利国际贸易有限公司	10.00
特富炜业	江苏特富钢管有限公司	银行承兑汇票	100.00	2021/4/30	齐鲁动物保健品有限公司	50.00
				2021/4/30	扬州神舟汽车内饰件有限公司	25.00
特富发展	浙江恒通金属材料有限	银行承兑汇票	200.00	2021/4/27	太原煤炭气化（集团）有限责任公司	10.00

公司交易主体	交易对方	票据类型	公司支付票据金额	找零日期	出票人	供应商向公司退回票据金额
	公司			2021/4/27	台州吉优汽车部件有限公司	10.00
特富发展	杭州赛思液压有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/4/27	浙江菲达环保科技股份有限公司	20.00
特富发展	杭州启运物资有限公司	银行承兑汇票	265.00	2021/4/27	海宁嘉诚彩膜科技有限公司	20.00
特富炜业	杭州行云环境科技有限公司	银行承兑汇票	100.00	2021/2/8	无锡市华友特钢有限公司	20.00
特富炜业	河南光大管业有限公司	银行承兑汇票	49.99	2021/1/31	中国华西企业股份有限公司	20.00
				2021/1/31	甘肃华亭煤电股份有限公司	5.00
特富炜业	江阴格朗瑞科技有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021/1/29	金坛柴油机常州有限公司	10.00
				2021/1/29	江苏瑞旭搅拌设备有限公司	10.00
特富炜业	江苏特富钢管有限公司	银行承兑汇票	66.25	2021/1/29	浙江三通能源有限公司	20.00

注：2021-2022 年公司供应商端票据找零笔数较多，基于重要性原则，该表列示供应商向公司退回票据金额在 20 万元以上的票据找零情况，金额覆盖比例分别为 84.60%、82.29%。

2、交易是否真实发生、定价公允，是否存在通过票据交易进行利益输送的情形

报告期内，公司存在票据找零的情形，主要系加快货款回收及支付便捷性考虑的结果，具有商业合理性。公司票据找零均具有真实业务背景，定价公允，不存在通过票据交易进行利益输送的情形。

公司上述收取供应商票据找零和客户端票据找零的行为均以公司与其签订的真实销售、采购合同为基础，不存在无业务关系的第三方。公司与前述客户、供应商交易定价与其他同类型客户、供应商定价原则一致，符合行业惯例，定价公允。

综上，公司票据找零情形均具有合理业务背景及真实的商业目的，涉及票据均为银行承兑汇票，对应交易均真实发生、并按照同类产品的定价方式进行定价且定价公允，不存在整体高于或低于其他第三方交易价格的情形、票据找零情形不影响交易价格公允性，亦不存在通过票据交易进行利益输送的情形。

（三）说明票据使用不规范情形是否构成重大违法违规，是否存在被处罚

情形或风险

报告期内公司存在票据使用不规范的情形，经主办券商及其他中介机构协助整改，公司已建立健全了票据管理相关内控制度，严格按照《票据法》等法律法规要求开具和使用票据。截至 2022 年末，公司已不存在票据找零、无真实交易背景的票据背书转让或其他票据使用不规范行为。

2024 年 1 月 19 日，中国人民银行海宁市支行出具《证明》确认：“经查，2020 年 1 月 1 日至该证明开具之日止，浙江特富发展股份有限公司及其股东海宁特富企业管理咨询合伙企业（有限合伙）不存在因违反银行信贷、票据业务、结算业务和商业信用监督管理法律法规行为被行政处罚或被立案调查的情形，也不存在中国人民银行海宁市支行行政管理职权范围内的其他违法行为而被行政处罚的情形。”

《票据法》第十条规定：“票据的签发、取得和转让应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。”报告期内，公司曾存在的无真实交易背景的票据背书行为，相关票据未用作国家禁止的用途，公司及时足额偿还了承兑银行的所有款项，不存在骗取资金或财物的目的；公司“票据找零”行为均基于真实的采购、销售行为所产生的债权债务关系，票据来源合法合规，不存在伪造、变造的情形。公司前述票据使用不规范行为未给相关银行或第三方造成实际损失，也未危害金融机构权益和金融安全。

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中对重大违法行为认定的要求如下：“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。……”报告期内，公司曾存在的票据使用不规范情形不属于危害国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的违法行为，未被相关主管部门处以罚款等处罚，未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣，因此不属于重大违法违规行为。

公司控股股东、实际控制人王红峻、卫小华已出具书面承诺：

“1、本人确认，2021 年 1 月至今，公司及其子公司与银行的贷款、信用证、票据等融资业务真实有效，融资资金均用于日常经营，公司及其子公司不存在逾期还本付息、违约或其他损害银行利益的情形，与银行不存在任何纠纷或争议，也未因不规范行为受到行政处罚的情形。

2、若公司及其子公司因票据使用不规范行为受到行政处罚或被要求承担其他责任的，本人将承担公司及其子公司因此受到的损失或给予公司及其子公司同等的经济补偿，保证公司及其子公司的利益不会因此遭受任何损失。

3、本人保证将严格要求公司及其子公司遵守法律、法规及规范性文件的规定，督促公司及其子公司今后不再发生类似不规范行为。”

综上所述，公司已就票据使用不规范情形整改完毕，报告期内不存在因票据使用方面的行政处罚，相关不规范行为不构成重大违法违规行为，不存在受到行政处罚的风险。

五、关于经营活动现金流。请公司量化分析经营活动现金流与净利润差异明显的原因，并结合最近一期情况说明“经营业绩具有较好的现金流支撑”的表述是否谨慎。

（一）经营活动现金流与净利润差异明显的原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
净利润	4,143.83	9,473.94	7,422.87
经营活动产生的现金流量净额	-1,095.34	5,641.65	3,045.09
差异金额	-5,239.17	-3,832.29	-4,377.77
存货采购货款结算的影响	-2,761.32	9,496.41	-3,630.79
销售货款结算的影响	-2,576.26	-16,378.60	-2,692.57
其他经营性应收应付项目的影响	-1,352.22	607.09	-1,123.81
减值、折旧摊销等影响	1,351.69	1,977.73	3,091.44
其他资产处置、报废、递延等影响	98.95	465.08	-22.04

如上表所示，报告期各期，公司经营活动产生的净流量低于公司各期的净利

润。2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 4,377.77 万元，主要系由于公司因订单规模增加而增加采购原物料等支出，同期销售回款未同比比例增加所致；2022 年度，受公共卫生事件影响，客户付款进度有所减缓，结算周期拉长，销售产生的应收款项增长较多，故经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 3,832.29 万元；2023 年 1-6 月，受季节性因素影响，上半年销售货款回款相对较少，同时由于上半年供应商款项结算较多，购买商品、劳务支付的支出较多，故公司经营活动产生的现金流量净额较净利润少 5,239.17 万元。

（二）删除“经营业绩具有较好的现金流支撑”的表述

公司已在公开转让说明书第四节“公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量净额”中删除“经营业绩具有较好的现金流支撑”的相关表述。相关内容修改后情况如下：

“（1）经营活动产生的现金流量净额

报告期内，公司经营活动现金流入分别为 59,860.83 万元、68,456.55 万元和 34,312.48 万元，经营活动现金流出分别为 56,815.74 万元、62,814.90 万元和 35,407.82 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 3,045.09 万元、5,641.65 万元和-1,095.34 万元。

报告期内，公司营业收入稳步增长，经营业绩稳定发展，随着 2023 年下半年销售回款的不断增加，公司经营活动产生的现金流量净额预计能够转正。”

六、其他信息披露问题。①公司公转书与法律意见书中关于建设项目环评批复与验收情况的表述存在不一致，如法律意见书中记载了浙江特富发展股份有限公司生产工艺提升改造项目取得嘉环海建【2023】62 号环评批复文件，但公转书相关部分并未披露。②根据公转书第四节“公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”记载，部分董事、监事于 2023 年离任但在公开转让说明书第三节“公司治理”之“九、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况”中并未体现前述情况。请公司及相关中介机构全面梳理各自出具的相关文件内部及文件之间是否存在内容矛盾、错漏、表述不一致的情况，并视情况进行修改、更正。

（一）公司公转书与法律意见书中关于建设项目环评批复与验收情况的表述存在不一致，如法律意见书中记载了浙江特富发展股份有限公司生产工艺提升改造项目取得嘉环海建【2023】62 号环评批复文件，但公转书相关部分并未披露。

公司已对公开转让说明书第二节“公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”作出修改，具体情况如下：

“.....

2、环评批复与验收

公司及其子公司与现有产能相关的在建或已建设项目取得的环评批复与验收情况如下：

序号	主体	项目名称	环评批复/备案通知	环评验收
1	公司	浙江特富锅炉有限公司建设项目	环评批复[2005]0160号	“环验（2006）006号”竣工验收备案表（编号：31440020130912104）
2	公司	年新增产量1000蒸吨技改项目	海环审（2014）72号	海环长竣备[2015]47号
3	公司	年新增800蒸吨燃煤粉工业锅炉技改项目	海长登备[2015]008号	技改项目，无需验收
4	公司	浙江特富发展股份有限公司生产工艺提升改造项目	嘉环海建[2023]62号	-
5	滨特热能	年产3500台锅炉生产线项目	虞环审（2010）218号/虞环建备（2016）22号（备案通知书）	“虞园区验字2013（15）号”竣工验收备案表（31236920130529001~003）、“经开区验字2017（13）号”竣工验收备案表（31236920170705001）
6	滨特热能	年产3500台锅炉生产线技改项目[注1]	虞环审（2018）20号	虞环建验园（2019）26号、“经开区验字2021（40）号”竣工验收备案表（31236920220606002、31236920220606002）
7	滨特热能	浙江特富滨特热能科技有限公司年产3500台锅炉生产线配套车间建设项目	无需办理[注3]	-
8	特富炜业	年产7000蒸吨锅炉及锅炉部件工艺设备技改和厂房改扩建项目[注2]	湖安环建（2023）53号	-

9	特富清洁	富政工出[2022]26号特富清洁能源装备制造有限公司智能制造项目	无需办理[注 4]	-
---	------	-----------------------------------	-----------	---

注：

1. 滨特热能“年产 3500 台锅炉生产线技改项目”已验收 1500 台，剩余尚待验收；

2. 特富炜业“年产 7000 蒸吨锅炉及锅炉部件工艺设备技改和厂房改扩建项目”处于试生产阶段，尚待验收；

3. 浙江联强环境工程技术有限公司（已在环境影响评价信用平台登记的环境影响评价机构）于 2023 年 4 月 20 日出具了《关于〈浙江特富滨特热能科技有限公司年产 3500 台锅炉生产线配套车间建设项目〉是否需要环境影响评价的情况说明》，“根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》中分类管理，项目不属于‘涉及环境敏感区的’项目，因此不属于需要编制报告书及报告表的类型，且未纳入登记表管理。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》第五条之规定及生态环境部对《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》的有关解读，均明确‘对未作规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理’，结合《中华人民共和国环境影响评价法》的有关规定，我认为有关项目无需进行环境影响评价工作，无需报生态环境局备案审批。

4. 根据杭州市生态环境局富阳分局于 2023 年 5 月 22 日出具的《关于浙江特富清洁能源装备制造有限公司投资项目环评审批有关事宜的复函》，该项目属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》中“通用设备制造业”和“专业实验室、研发（试验）基地”项目，主要生产工艺为切割、焊接、打磨、组装和调试，生产及测试过程中不产生实验废气、废水和危险废物。根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》规定，该项目不纳入环评管理，无需环评审批。”

（二）根据公转书第四节“公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”记载，部分董事、监事于 2023 年离任但在公开转让说明书第三节“公司治理”之“九、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况”中并未体现前述情况

公司已对公开转让说明书第三节“公司治理”之“九、报告期内公司董事、监事、高级管理人员变动情况”作出修改，具体情况如下：

“……

姓名	变动前职务	变动类型	变动后职务	变动原因
邵雅萍	董事	换届	无	董事任期届满换届选举
叶雪芳	无	新任	独立董事	为完善公司治理结构选任独立董事
单立平	无	新任	独立董事	为完善公司治理结构选任独立董事
郑成航	无	新任	独立董事	为完善公司治理结构选任独立董事

姓名	变动前职务	变动类型	变动后职务	变动原因
叶雪芳	独立董事	离任	无	独立董事叶雪芳因个人原因辞职，公司补选马玉峰为独立董事
马玉峰	无	新任	独立董事	独立董事叶雪芳因个人原因辞职，公司补选马玉峰为独立董事
程杰	监事	换届	无	监事任期届满换届选举
邓亮	无	换届	监事	监事任期届满换届选举
刘春华	无	新任	董事会秘书	为完善公司治理结构，公司聘任刘春华为董事会秘书

公司、主办券商及其他中介机构已全面梳理各自出具的相关文件内部及文件之间的内容，相关申报文件中不存在矛盾、错漏、表述不一致的情况。

七、请主办券商对上述事项进行核查并发表意见，请律师对问题（1）、请会计师对问题（2）至（5）进行核查并发表意见。

【主办券商、律师回复】

（一）核查程序

针对上述（1）项事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、取得公司出具的说明、公司关于执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求所采取措施及执行情况的底稿，包括但不限于相关制度文件、管理办法、档案文件、检查检测记录等资料，核查公司为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求所采取措施及执行情况；

2、取得公司特种设备生产人员明细表及相应人员的劳动合同/退休返聘协议书、社保缴纳记录、资质文件，并访谈人资行政管理部门负责人、统筹计划管理部门负责人、安全环境管理部门相关人员，核查承担特种设备生产任务的工作人员是否均取得相关资质，是否存在挂靠资质的情形；

3、实地走访公司的生产场所，查看生产流程和相关安全设施设备运行情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司为执行安全生产、特种设备制造相关法律法规、监管要求已采取了具体的措施并按要求进行执行；公司承担特种设备生产任务的工作人员均取得相关资质，不存在挂靠资质的情形。

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序

针对上述（2）至（5）项事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、了解公司主要定价政策，分析报告期内公司对主要客户的信用政策、结算政策变动情况以及各客户之间的差异情况，核查是否存在放宽信用期刺激收入增长的情况；

2、获取公司报告期内单项计提及核销的应收账款、其他应收款明细表，对公司财务负责人进行访谈，了解单项计提及核销的原因，核查核销应收账款的内部审批流程；

3、获取公司应收账款逾期明细表，对公司财务负责人、业务负责人进行访谈，了解逾期客户长期未回款的原因，并结合客户资信情况与公司存在的纠纷情况判断坏账准备计提的充分性；

4、获取公司《应收账款管理制度》，了解公司对客户档案管理、应收账款催收管理以及坏账核销相关的内部控制；

5、对公司财务负责人、业务负责人进行访谈，了解公司与新疆热力等长期未回款客户仍持续合作的原因及合理性。

6、对公司管理层、技术负责人进行访谈，了解公司燃煤锅炉与公司主要产品在生产工艺、技术等方面差异情况，公司是否具备燃煤锅炉设计生产能力等；了解公司向温州弘滨销售燃煤锅炉的背景及商业合理性；

7、测算公司向温州弘滨销售燃煤锅炉的毛利率情况，并与公司报告期前燃煤锅炉的毛利率进行对比，分析是否存在较大差异，若存在较大差异，分析差异的合理性；

8、对公司管理层进行访谈，了解资金拆借的背景原因，获取关联方资金拆借相关的借款协议、银行回单和记账凭证等资料；

9、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询与公司商号类似的经销商、供应商的基本情况，包括注册资本、股权结构、控股股东、实际控制人、主要人员等；

10、对公司管理层、业务负责人进行访谈，了解公司与使用特富商号的经销商、供应商的合作历史、业务合作情况等；

11、获取公司股东名册、员工花名册及离职人员名单，比对分析与公司商号类似的经销商、供应商中是否存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职的情形；

12、获取公司实际控制人、董监高、关键岗位人员及主要关联方银行流水，核查上述主体是否与使用特富商号的经销商、供应商存在资金往来，若存在资金往来，了解资金往来的原因及合理性并获取相应支持性证明资料；

13、对报告期内公司主要经销商、供应商进行走访，了解其与公司业务往来情况，是否与公司存在关联关系等，获取了相关经销商、供应商出具的与公司及公司关联方无关联关系的声明函；

14、登陆中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询，了解公司与使用特富商号的经销商、供应商是否存在与商号相关的纠纷或潜在纠纷；

15、对公司管理层进行访谈，了解客户供应商重叠的原因及合理性、交易价格确定方式等；

16、获取公司销售与采购清单，统计分析客户供应商重叠的情况，核查相关销售与采购业务是否独立，是否分别核算、结算，相关会计处理是否符合规定；

17、获取公司与第三方回款相关的内部控制文件，了解相关业务活动的相关控制措施；

18、获取公司第三方回款的明细表，查看第三方回款对应的销售合同、订单、发货单、验收报告和银行回单等资料，核查相关收入的真实性；

19、对公司财务负责人、销售负责人进行访谈，查阅第三方代付款协议或其

他证明文件，了解公司客户与第三方回款付款方之间的关系以及第三方回款的类型和原因，分析第三方回款是否具有商业合理性；

20、获取公司第三方回款方名单与公司关联方清单，核查公司与第三方付款方是否存在关联关系，获取公司实际控制人、董监高、关键岗位人员及主要关联方银行流水，核查上述主体与第三方回款付款方是否存在资金往来；

21、获取公司票据台账及客户、供应商名录，核查是否存在从供应商收取票据、向客户支付票据的情形，查阅相关合同、发票、记账凭证等资料核查其是否具有真实交易背景，交易定价是否与其他客户、供应商是否具有较大差异；

22、获取中国人民银行海宁市支行出具的证明，确认公司不存在因违反银行信贷、票据业务、结算业务和商业信用监督管理法律法规行为被行政处罚或被立案调查的情形，也不存在中国人民银行海宁市支行行政管理职权范围内的其他违法行为而被行政处罚的情形；

23、访谈公司财务负责人，了解经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的原因，并量化分析经营活动产生的现金流量净额与净利润差异原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司主要直销客户的信用政策、结算政策未发生明显的变化，各客户间存在小幅差异，主要系公司考虑市场竞争、客户的资信情况、影响力等与客户协商确定结算政策所致；经销商客户不同项目的信用政策、结算政策存在不一致的情况，主要系公司考虑项目规模等因素与经销商协商后确定，不存在放宽信用政策刺激收入增长的情况；

2、公司针对客户档案管理、应收账款催收管理、坏账核销等方面均制定了严格的内部控制制度并得到有效执行；

3、报告期内，公司主要逾期客户相关企业信誉较好，不存在重大信用风险、经营风险的情况，长期未回款主要原因为客户自身资金安排、业主方未回款以及国企等客户付款审批流程较慢等；对经营不善的客户鹤壁中鹤新能源研发有限公司，公司已进行单项计提坏账准备，不存在应按单项计提未计提的情形；

4、公司与新疆热力在执行合同为报告期前签订并交货的项目，报告期内，公司未再与其新签或执行项目合同；

5、燃煤锅炉与公司主要洁净能源锅炉产品在生产工艺方面和生产技术方面不存在明显差异，公司报告期前未向其他客户销售燃煤锅炉主要受相关政策影响；

6、公司向温州弘滨销售的燃煤锅炉毛利率较同类产品毛利率较低具有合理性，相关交易定价公允，不存在对公司或者关联方的利益输送；

7、公司向关联方拆入资金的行为不属于实际控制人对公司的资本性投入，相关会计处理符合《关于做好执行企业会计准则 2008 年年报工作通知》（财会函[2008]60 号）、企业会计准则解释第 5 号等相关规定；

8、公司部分经销商、供应商使用特富商号具有合理性、合规性，

9、报告期内，公司经销商、供应商中存在公司股东、董监高、（前）员工投资、任职的情形，上述交易均基于正常的商业合作，不存在向公司输送利益、代垫成本费用等情形；

10、报告期内，公司部分使用特富商号的经销商与供应商与公司及公司主要关联方存在资金往来，经核查，相关资金往来不涉及公司业务，不存在向公司输送利益、代垫成本费用及体外资金循环的情形；

11、报告期内，公司与使用特富商号的经销商、供应商合作关系良好，不存在与特富商号相关的纠纷和潜在纠纷，相关经销商和供应商不存在滥用商号情形，未对公司业务开展、商业信誉构成不利影响。但随着公司经营规模的逐渐扩大、品牌影响力的不断增强，若经销商和供应商不当使用特富商号且公司未能及时发现并制止相关违法侵权行为，可能对公司的业务开展、商业声誉构成不利影响或有商号混同的风险；

12、公司第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，报告期内获取代付协议书或其他证明文件的比例分别为 77.18%、85.88%、98.88%，未获取代付协议或其他证明文件的第三方回款类型主要为政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款、客户所属集团通过集团财务公司、分公司或指定相关项目付款、客户公司破产清算由公司管理人付款等；

13、第三方回款主要系客户根据自身情况做出的资金安排，具有真实的交易背景和商业合理性，第三方回款具有可验证性，相关内控制度健全有效；

14、部分第三方回款付款方为客户商业合作伙伴，主要系因客户出于自身资金周转及调拨安排，具有合理性；前述第三方回款付款方的资金来源为其自有资金或其代相应客户向下游收取的货款及其他运营资金等，公司及其主要关联方与上述第三方回款付款方不存在资金往来，上述第三方回款付款方不存在资金来源于公司及其主要关联方的情形，不存在资金体外循环的情形；

15、报告期内，公司存在票据找零的情形，主要系加快货款回收及支付便捷性考虑的结果，具有商业合理性，公司票据找零均具有真实业务背景，定价公允，不存在通过票据交易进行利益输送的情形；

16、截至 2022 年 12 月底，公司票据使用不规范情形整改完毕，报告期内不存在因票据使用方面的行政处罚，相关不规范行为不构成重大违法违规行为，不存在受到行政处罚的风险；

17、公司报告期内经营活动现金流与净利润差异具有合理性。

【主办券商回复】

公司、主办券商及其他中介机构已全面梳理各自出具的相关文件内部及文件之间的内容，相关申报文件中不存在矛盾、错漏、表述不一致的情况。

其他问题：请公司说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程。

请主办券商、律师：（1）说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项。（2）说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相公开发行的行为及风险。（3）说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持

股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况。（4）对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

【公司回复】

公司前身特富有限公司于2003年2月28日由卫金海、杨志红二人共同设立，有限公司自2003年2月成立至2019年12月完成整体变更为股份公司期间，先后发生了2次增资和1次股权转让；公司自整体变更为股份公司至今，先后发生了3次增资和1次股权转让。公司自设立以来的股本演变情况如下所示：

股权变动时间	股权变动内容
2003年2月	有限公司设立，卫金海、杨志红（美籍）二人分别持股51.00%、49.00%，设立时注册资本为10,000万元人民币
2006年10月	有限公司第一次股权转让，卫金海、杨志红分别将其所持有限公司51.00%和49.00%的股权转让给香港海基特
2013年7月	有限公司第一次增资至11,000.00万元人民币，为有限公司以未分配利润转增
2019年10月	有限公司第二次增资至12,800.00万元人民币，新增股东特富合伙
2019年12月	有限公司整体变更为股份公司，整体变更后注册资本、股权结构未发生变化
2020年12月	股份公司第一次股权转让，香港海基特将其持有股份公司60.1563%的股权转让给王红峻，将其持有股份公司25.7812%的股权转让给卫小华
2022年6月	股份公司第一次增资至13,354.6666万元，新增股东普华卓科、临安城星及浙科巨人
2022年11月	股份公司第二次增资至13,849.5998万元，新增股东金懿投资、金投鑫融、浙科东港及聚能启源
2022年12月	股份公司第三次增资至14,555.00万元，新增注册资本全部由特富合伙认缴

公司历次股权变动均具备合理背景及原因，股权定价具备合理性，相关股权转让协议、增资协议均为相关各方真实意思表示，并已完成对价支付。公司历史沿革中不存在股权代持情形，不涉及股权代持解除还原事项。

【主办券商、律师回复】

一、说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述

股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项

（一）基本情况

根据公司企业登记资料、股东名册、公司设立及历次增资的相关协议及出资凭证、验资报告、评估报告，公司历次股权/股份转让的相关协议及支付凭证、完税证明，公司股东签署确认的股东调查问卷/调查表，并经主办券商、律师对相关股东进行访谈确认，公司历次股东入股的情况如下：

序号	时间	入股情况	背景及原因	入股价格	定价依据及合理性	资金来源
特富有限阶段历次股东入股情况						
1	2003.02	特富有限设立：卫金海出资5,100万元，杨志红出资4,900万元设立特富有限	看好特种锅炉行业发展前景，出资设立企业	1元/注册资本	设立按照1元/注册资本，具有合理性	自有资金
2	2006.10	第一次股权转让：卫金海、杨志红分别将其持有的特富有限全部股权转让给香港海基特	杨志红因个人原因退出经营；卫金海基于家族财产分配考虑将股权转让给儿子王红峻、卫小华	1元/注册资本	特富有限处于发展初期，尚未盈利，每股净资产低于1元/股，本次股权转让按照1元/实缴出资的价格转让，具有合理性	借款
3	2013.07	第一次增资：香港海基特向特富有限增资 1,000 万元	公司发展需要	1元/注册资本	1元/注册资本，具有合理性	未分配利润转增股本
4	2019.10	第二次增资：特富合伙向特富有限增资 1,800 万元	整体变更设立股份公司前引入新股东需要	1元/注册资本	1元/注册资本，具有合理性	企业经营所得，自有资金
整体变更设立股份公司及特富股份阶段历次股东入股情况						
5	2019.12	整体变更设立为股份公司：公司设立时注册资本为12,800万元，其中香港海基特出资11,000万元，特富合伙出资1,800万元	/	/	/	净资产折股
6	2020.12	第一次股权转让：香港海基特将其持有的 60.1563% 股份作价 0 美元转	王红峻、卫小华为香港海基特的股东，两人按照持	0元/注册资本	家族内部持股架构调整和财产分配，具有合理性	/

		让给王红峻；同时将其持有的25.7812%股份作价0美元转让给卫小华	有香港海基特股权的比例，由间接持股转为对公司直接持股			
7	2022.06	第一次增资：普华卓创、临安城星、浙科巨人共同向公司增资，公司注册资本增加554.6666万元	增资方看好公司的行业地位、发展状况及所处行业发展前景	11.72元/股	各方参考公司盈利情况、一级市场相对估值等因素，共同协商确定增资价格为11.72元/股，具有合理性	企业经营所得，自有资金
8	2022.09	第二次增资：杭州金懿、金投鑫融、聚能启源共同向公司增资，公司新增注册资本494.9332万元	增资方看好公司的行业地位、发展状况及所处行业发展前景	11.72元/股	与前次增资系同一轮增资，估值相同，各方参考公司盈利情况、一级市场相对估值等因素，共同协商确定增资价格为11.72元/股，具有合理性	企业经营所得，自有资金
9	2022.12	第三次增资：特富合伙向公司增资，公司新增注册资本705.4002万元	顾小平、鲁培根看好公司发展情况及行业前景对特富合伙进行增资，特富合伙对公司增资	11.72元/股	距离前次增资时间较短，比照公司前次增资的增资价格	特富合伙新增合伙人增资款、自有资金

由上表可知，公司股东入股交易价格不存在明显异常情形。根据公司股东签署确认的股东调查问卷/调查表、出具的确认函并经主办券商访谈相关股东进行确认，公司外部股东或其最终持有人与公司、中介机构及相关人员之间不存在关联关系。

（二）核查程序

主办券商、律师采用并履行了下述核查方法及核查程序：

1、查阅公司的企业登记资料、股东名册，公司设立及历次增资的相关协议、验资报告、评估报告及出资凭证，公司历次股权/股份转让相关协议、支付凭证及完税凭证、有关会议文件，以核查公司历次股东入股的入股形式、支付方式、入股价格等；

2、取得公司股东签署确认的股东调查问卷/调查表、出具的确认函，并经主

办券商、律师访谈相关股东进行确认，以核查公司历次股东入股的背景和原因、资金来源、定价依据及其公允性等；

3、核查公司股东的身份证件或者营业执照、合伙协议、私募基金备案及私募基金管理人登记文件等材料；

4、取得公司相关股东入股公司的投资决策文件；

5、查阅公司股东出具的股东穿透表、公司股东签署确认的调查问卷/调查表、确认函，并经查询企业公示系统、企查查网站，确认外部股东或其最终持有人与公司、中介机构及相关人员之间关联关系情况。

（三）核查结论

综上所述，主办券商、律师已核查并说明了历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、入股价格及定价依据。主办券商、律师认为，公司历史沿革中股东入股均具有客观真实的交易背景，入股价格经交易各方确认，公司股东入股公司的交易价格、定价依据具有合理性，不存在明显异常之情形。公司外部股东或其最终持有人与公司、中介机构及相关人员之间不存在关联关系。

二、说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。

（一）公司不存在股权代持及因此导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形

根据公司企业登记资料、股东名册，以及公司股东签署确认的股东调查问卷/调查表及其出具的确认函，截至本回复出具日，公司股东及其持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	王红峻	7,700.0000	52.9028
2	卫小华	3,300.0000	22.6726
3	特富合伙	2,505.4002	17.2133
4	普华卓创	256.0000	1.7588
5	临安城星	170.6666	1.1726
6	浙科巨人	128.0000	0.8794
7	聚能启源	170.6666	1.1726

序号	股东名称/姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）
8	浙科东港	153.6000	1.0553
9	杭州金懿	85.3333	0.5863
10	金投鑫融	85.3333	0.5863
合计		14,555.0000	100.0000

根据公司股东签署确认的股东调查问卷/调查表、出具的确认函及主办券商、律师对公司股东的访谈，并经核查公司提供的企业登记资料、股东名册、公司设立及历次增资相关协议、历次出资及增资的款项缴纳凭证、验资报告、历次股权/股份转让的相关协议、支付凭证及完税证明以及与股权变动相关的会议文件等资料，并经查询企业公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网的公开披露信息，截至本回复出具日，公司历史沿革中不存在股份代持情形，也不存在公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形。

（二）公司不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险

《证券法》第九条规定：“公开发行证券，必须符合法律、行政法规规定的条件，并依法报经国务院证券监督管理机构或者国务院授权的部门注册。未经依法注册，任何单位和个人不得公开发行证券。证券发行注册制的具体范围、实施步骤，由国务院规定。有下列情形之一的，为公开发行：（一）向不特定对象发行证券；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。非公开发行证券，不得采用广告、公开劝诱和变相公开方式”。

公司历次股权变动中，不存在向不特定对象发行证券、向特定对象发行证券累计超过二百人或法律、行政法规规定的其他发行行为。

根据国务院《防范和处置非法集资条例》（以下简称“《非法集资条例》”）的规定，非法集资是指未经国务院金融管理部门依法许可或者违反国家金融管理规定，以许诺还本付息或者给予其他投资回报等方式，向不特定对象吸收资金的行为。《中华人民共和国刑法》（以下简称“《刑法》”）第一百九十二条规定，集资诈骗罪以非法占有为目的，使用诈骗方法非法集资的行为；第一百七十六条规定，非法吸收公众存款罪，是指违反国家有关规定，非法吸收公众存款或者变

相吸收公众存款，扰乱金融秩序的行为。

公司历次股权变动中，不存在“以非法占有为目的采用虚构事实、隐瞒真相，向不特定社会公众非法集资”或“未经有关部门依法批准，扰乱金融秩序，非法吸收公众存款”之行为，未违反《非法集资条例》《刑法》等法律、法规、部门规章及规范性文件的规定，不涉及非法集资。

综上所述，公司不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。

三、说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况。

针对股权代持事宜，中介机构履行了如下核查程序：

1、主办券商、律师查阅公司的企业登记资料、股东名册，公司设立及历次增资的相关协议、历次出资及增资的款项缴纳凭证、验资报告、历次股权/股份转让的相关协议、支付凭证及完税证明以及与股权变动相关的会议文件等资料，并经查询企业公示系统（查询网址：<http://www.gsxt.gov.cn>），以核实公司历史沿革中的股本变动情况；

2、主办券商、律师取得并查阅了全体股东签署确认的股东调查问卷/调查表、公司与全体股东就其股东信息披露情况及股东持股真实性情况出具的确认函，并访谈全体股东以确认其基本情况、入股原因、入股价格、入股资金来源（包括核查公司全体股东出资/受让公司股份的出资单据）等信息，确认其所持公司股份权属清晰，不存在委托持股、信托持股或通过其他利益安排持有公司股份的情形，亦不存在以直接或间接方式接受任何单位或自然人委托代为持有公司股份的情形；

3、主办券商、律师查阅公司股东的营业执照、合伙协议、企业登记资料/基本信息及变更表，自然人股东的身份证明文件，以核实发行股东的相关信息；

4、主办券商、律师查询中国执行信息公开网（查询网址：

<http://zxgk.court.gov.cn>)、中国裁判文书网(查询网址:<https://wenshu.court.gov.cn>)等网站的公开披露信息,核查公司历史沿革中是否存在因股权代持事项而产生的争议纠纷。

5、主办券商、律师取得公司就其股东信息披露情况及股东持股真实性情况出具的专项声明承诺函;

6、主办券商、律师获取历次股权/股份转让款、出资款的银行支付凭证,查验是否真实支付相关款项;同时主办券商核对报告期内实际控制人及其近亲属、财务、销售、技术、采购等关键人员的银行流水,核查出资或转让时点附近是否与其他股东、主要客户、供应商、工程商存在大额异常资金往来;

7、主办券商相关人员至各个银行网点实地打印并取得报告期内,公司、董监高、实际控制人及其关联方等各方各大银行全部账户的银行流水,并对自然人超过5万、非自然人超过50万的大额交易进行重点核查。

经核查,主办券商及律师认为:公司历史沿革中不存在股份代持情形。

四、对以下事项发表明确意见:界定代持关系的依据是否充分,相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形,代持解除是否真实、有效,是否存在纠纷或潜在纠纷,公司是否存在未解除、未披露的代持,是否存在“假清理、真代持”的情况,是否符合“股权明晰”的挂牌条件,是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

主办券商及律师已针对公司是否存在股权代持事项进行了充分核查。公司历史沿革中不存在股权代持情形,不存在代持关系的界定依据充分,相关人员不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。公司不存在股权代持解除的情形。公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条所规定的“股权明晰,股票发行和转让行为合法合规”的挂牌条件;公司信息披露及主办券商、律师核查符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

(以下无正文)

（本页无正文，为浙江特富发展股份有限公司《关于浙江特富发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页）

浙江特富发展股份有限公司



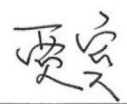
2024年2月27日

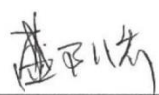
(本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《关于浙江特富发展股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签章页)

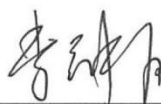
项目负责人（签字）：

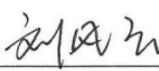

戴 祺

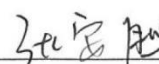
项目小组成员（签字）：

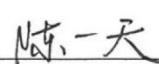

贾宾

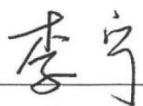

盛阿乔


李晋楠


刘风云


张安然


陈一天


李 宁

