

关于徐州巴特工程机械股份有限公司  
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

二〇二五年二月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

根据贵公司于 2025 年 1 月 15 日下发的《关于徐州巴特工程机械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，广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“主办券商”）已按要求组织徐州巴特工程机械股份有限公司（以下简称“巴特股份”或“公司”）及江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及对《公开转让说明书》及其他相关文件进行修改或补充披露的部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改和补充。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。涉及《公开转让说明书》等申报文件补充披露或修改的内容，已在《公开转让说明书》等申报文件中以楷体加粗方式列示。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修改、补充	楷体（加粗）

本问询函回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

问题 1.关于实际控制人变更及历史沿革。根据申报文件，（1）2020 年 12 月至 2023 年 12 月，高二庆、黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、杨京浴、鲍庆河、刘友军为公司共同实际控制人；2023 年 12 月，高二庆与黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、伯特企管、伯特海迈新签署《一致行动人协议》，实际控制人变更为高二庆；（2）公司历史上曾存在万向经贸替众智发展代持股份、黄廷磊替公司代持股份的情形；（3）2010 年 1 月，147 名发起人收购众智发展所持有的公司股份，股份公司设立，设立时发起人未签订书面的发起人协议；（4）公司通过员工持股平台伯特企管和伯特海迈实施激励。

请公司说明：（1）实际控制人变更的背景原因、商业合理性及对公司的影响，实际控制人变更前后公司业务发展方向、主营业务、主要产品或服务内容、客户、供应商、收入、利润等要素是否存在重大变化，是否导致公司客户及董事、监事、高级管理人员等核心人员变化或流失，是否对公司合法规范经营、业务发展、持续经营能力产生重大不利影响；结合鲍庆河、杨京浴等解除一致行动关系的主体自身的合法合规性及所控制企业（如涉及）情况，是否与公司存在潜在竞争和关联交易，公司是否存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形；结合高二庆持股、任职、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高二庆实际控制权的稳定性；（2）股权代持形成的原因及合理性，公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；结合《非上市公司监管指引第 4 号》相关规定，说明公司股东人数是否存在超过 200 人的情形；黄廷磊替公司代持股份是否规避公司不得收购、持有本公司股份的法律规定，未及时转让或注销的法律后果，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险；（3）股份公司设立时 147 名自然人收购公司的背景原因及合理性、相关人员的任职情况、收购价格及公允性、相关款项的支付情况，未签订书面发起人协议是否影响股改效力，公司是否符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件；（4）员工持股平台设立时履行的决策程序、相关协议的签署情况；参与人员的任职情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额或其他特殊

利益安排。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

### 【回复】

一、实际控制人变更的背景原因、商业合理性及对公司的影响，实际控制人变更前后公司业务发展方向、主营业务、主要产品或服务内容、客户、供应商、收入、利润等要素是否存在重大变化，是否导致公司客户及董事、监事、高级管理人员等核心人员变化或流失，是否对公司合法规范经营、业务发展、持续经营能力产生重大不利影响；结合鲍庆河、杨京浴等解除一致行动关系的主体自身的合法合规性及所控制企业（如涉及）情况，是否与公司存在潜在竞争和关联交易，公司是否存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形；结合高二庆持股、任职、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高二庆实际控制权的稳定性

（一）实际控制人变更的背景原因、商业合理性及对公司的影响，实际控制人变更前后公司业务发展方向、主营业务、主要产品或服务内容、客户、供应商、收入、利润等要素是否存在重大变化，是否导致公司客户及董事、监事、高级管理人员等核心人员变化或流失，是否对公司合法规范经营、业务发展、持续经营能力产生重大不利影响

#### 1、实际控制人变更的背景原因、商业合理性及对公司的影响

报告期内，公司实际控制人变化情况如下：

一致行动人协议期间	一致行动人协议签约主体	实际控制人
2020.12-2023.12	高二庆、黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、杨京浴、鲍庆河、刘友军、伯特企管、伯特海迈	高二庆、黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、杨京浴、鲍庆河、刘友军，上述9人为共同实际控制人
2023.12 至今	高二庆、黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、伯特企管、伯特海迈	高二庆为实际控制人，其一致行动人为黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、伯特企管、伯特海迈

为改变公司股权分散的情况，保持控制权稳定性，经公司股东大会审议通过，公司管理层 37 名员工于 2020 年末共同出资设立了伯特企管、伯特海迈两个持股平台，通过增资和受让股份的方式取得了公司 51% 的股份，伯特企管成为公司控股股东。持股平台成立之初，公司管理层对于新的股权结构形成的治理模式尚在探索阶段，因此管理层以持股数量为标准，持股平台持股最多的九名股东以及伯特企管、伯特海迈共同签署了《一致行动人协议》，协议有效期为 3 年。

2023 年 12 月，前述《一致行动人协议》有效期届满后，全体管理层均认可高二庆在公司经营发展以及管理决策过程中的领导作用，同时为提高经营决策效率，一致认定高二庆为公司实际控制人。因此管理层结合董事会成员任职情况以及持股数量等因素，董事会 5 名非独立董事、持股较多的程秋波以及伯特企管、伯特海迈共同签署了《一致行动人协议》，约定各方以高二庆的意见为准保持一致行动，协议有效期为 20 年。

一方面，公司已经建立了规范的法人治理结构，并有效运转。公司于 2010 年 1 月改制为股份有限公司，建立了公司章程及内部管理制度。2020 年 12 月持股平台入股后，公司进一步完善了法人治理结构，建立独立董事制度，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作细则》《对外投资管理制度》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《防范主要股东及其关联方资金占用制度》《内部审计工作制度》等内部治理制度。另一方面，虽然公司实际控制人发生了变更，但是原共同实际控制人黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、杨京浴、鲍庆河、刘友军目前仍在公司任职并担任重

要岗位，实际控制人变更没有对公司日常管理和生产经营产生不利影响。

综上所述，报告期内公司实际控制人变更的背景原因真实，具有商业合理性，且未对公司产生不利影响。

## 2、实际控制人变更前后公司业务发展方向、主营业务、主要产品或服务内容、客户、供应商、收入、利润等要素是否存在重大变化

### (1) 公司业务发展方向、主营业务及主要产品或服务内容不存在重大变化

公司总体的经营目标是：通过精准的市场定位，充分发挥公司技术研发优势和客户资源优势，严格把控产品质量和成本，不断进行工艺更新、管理创新，从而进一步推动公司产品规模化、系列化、高端化、全球化，努力发展成为全球知名主机厂商提供国际一流产品的制造商。

公司主营业务为从事高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件的研发设计、生产制造及销售，主要产品为工作属具及成套大中型钣金结构件，实际控制人变更前后公司的业务发展方向、主营业务及主要产品或服务内容未发生变化。

### (2) 主要客户不存在重大变化

2022 年度		2023 年度		2024 年 1-6 月	
序号	客户名称	序号	客户名称	序号	客户名称
1	卡特彼勒	1	卡特彼勒	1	卡特彼勒
2	利纳马	2	利纳马	2	利纳马
3	安百拓	3	欧历胜	3	特雷克斯
4	沃尔沃	4	安百拓	4	欧历胜
5	特雷克斯	5	捷尔杰（天津）设备有限公司	5	安百拓

由上表，实际控制人变更前后公司前五大客户未发生重大变化。

### (3) 主要供应商不存在重大变化

2022 年度		2023 年度		2024 年 1-6 月	
序号	供应商名称	序号	供应商名称	序号	供应商名称

2022 年度		2023 年度		2024 年 1-6 月	
1	中信钢材	1	中信钢材	1	中信钢材
2	北京湘钢钢铁材料销售有限公司	2	北京湘钢钢铁材料销售有限公司	2	河北北方铸业有限公司
3	江苏南钢特殊钢有限公司	3	河北北方铸业有限公司	3	淄博北方压力容器制造有限公司
4	河北北方铸业有限公司	4	安徽福本机械制造有限公司	4	安徽福本机械制造有限公司
5	淄博北方压力容器制造有限公司	5	淄博北方压力容器制造有限公司	5	北京湘钢钢铁材料销售有限公司

由上表，实际控制人变更前后公司前五大供应商未发生重大变化。

#### (4) 收入、利润等变化情况

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-6 月
营业收入（万元）	161,894.66	119,040.33	57,775.14
净利润（万元）	6,867.80	1,834.06	1,886.63

报告期内，公司营业收入、净利润发生变化的主要原因为：受国内外宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足、海外客户库存水平调整等因素影响，国内外工程机械市场处于下行调整期，公司产品主要应用于工程机械领域，从而导致公司营业收入出现下滑，进而导致净利润下降，非因实际控制人变更导致。

综上，报告期内公司实际控制人变更未导致公司业务发展方向、主营业务及主要产品或服务内容、客户、供应商发生重大变化，收入、利润的变化主要系受经济环境和行业因素等影响，非因实际控制人变更导致。

### 3、是否导致公司客户及董事、监事、高级管理人员等核心人员变化或流失，是否对公司合法规范经营、业务发展、持续经营能力产生重大不利影响

(1) 如前所述，实际控制人变更前后公司前五大客户未发生重大变化。

(2) 报告期内，公司董事、监事、高级管理人员变化情况如下：

项目	2022.1.1-2022.1.7	2022.1.8 至今
董事	高二庆、黄廷磊、王瑞福、盛迎义、朱培安	非独立董事：高二庆、黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安 独立董事：王延安、李华、沈承金、黄和发
监事	肖忠传、许庆文、娄林祥	黄岩、崔恒荣、娄林祥

项目	2022.1.1-2022.1.7	2022.1.8 至今
高级管理人员	高二庆（总经理）、黄廷磊（董事会秘书）	高二庆（总经理）、黄廷磊（董事会秘书兼副总经理）、朱培安（财务负责人）、柳学强（副总经理）、刘友军（副总经理）

2022年1月，公司第四届董事会、监事会、高级管理人员任期届满，公司进行了换届选举工作，选举了第五届董事会董事、监事会监事，聘任了高级管理人员。2023年12月实际控制人变更时，公司董事、监事、高级管理人员未发生变化。

(3) 报告期内，公司及子公司不存在重大违法、违规行为。实际控制人变更后，进一步明确了公司的组织管理架构，业务发展方向、管理层、客户供应商、业务模式等未发生重大不利变化。公司经营状况良好，不存在亏损且业务发展受限的情况，也不存在期末净资产额为负数等情况，公司具有持续经营能力。

综上，实际控制人变更未导致公司客户及董事、监事、高级管理人员等核心人员变化或流失，未对公司合法规范经营、业务发展、持续经营能力产生重大不利影响。

(二) 结合鲍庆河、杨京浴等解除一致行动关系的主体自身的合法合规性及所控制企业（如涉及）情况，是否与公司存在潜在竞争和关联交易，公司是否存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形

### 1、鲍庆河、杨京浴、刘友军自身合法合规性

根据鲍庆河、杨京浴、刘友军填写的《尽职调查问卷表》，公安部门出具的鲍庆河、刘友军的无犯罪记录证明，以及裁判文书网、中国执行信息公开网、12309中国检察网查询、信用中国、中国证监会官方网站、全国股转系统官方网站公开查询等，鲍庆河、杨京浴、刘友军不存在《挂牌规则》第十六条规定的以下情形：

(1) 最近24个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕；

(2) 最近24个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控

股子公司存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

(3) 最近 12 个月以内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取行政处罚。

(4) 申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见。

(5) 申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员被列为失信联合惩戒对象且尚未消除。

(6) 申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员被中国证监会及其派出机构采取证券市场禁入措施，或被全国股转公司认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，且市场禁入措施或不资格情形尚未消除。

(7) 中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。

## **2、鲍庆河、杨京浴、刘友军所控制企业与公司不存在同业竞争和关联交易**

根据鲍庆河、杨京浴、刘友军填写的《尽职调查问卷表》、出具的承诺函并检索网络公开信息，鲍庆河、刘友军不存在控制的企业，杨京浴报告期内持股 60% 的企业江苏竣航国际供应链管理有限公司、徐州华尊国际供应链管理有限公司与公司不存在同业竞争和关联交易。

综上，鲍庆河、杨京浴、刘友军均不存在《挂牌规则》第十六条规定的情形，也不存在控制的企业与公司同业竞争和关联交易的情形，故公司不存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形。

### **(三) 结合高二庆持股、任职、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高二庆实际控制权的稳定性**

在持股层面，高二庆目前直接持有公司 0.86% 的股份，通过巴特企管、巴特海迈间接持有公司 17.34% 的股份。此外，高二庆根据《一致行动人协议》的约

定能够通过卡特企管、卡特海迈控制公司 40.80%、10.20% 股份对应的表决权；能够控制黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安持有的公司 0.39%、0.27%、0.20%、0.20% 股份对应的表决权。因此，高二庆合计可以控制公司 52.92% 股份对应的表决权。

在任职层面，2000 年 9 月至 2003 年 9 月，高二庆担任有限公司总经理；2003 年 9 月至 2010 年 1 月，高二庆担任有限公司执行董事兼总经理；2010 年 1 月至 2013 年 1 月，高二庆担任股份有限公司董事兼总经理；2013 年 1 月至今，高二庆担任股份有限公司董事长兼总经理。由此可见，自有限公司设立之日起至今，高二庆始终担任公司总经理，并先后担任执行董事、董事、董事长职务。

在公司经营决策层面，自卡特有限设立之日起至今，高二庆作为总经理，一直负责公司日常生产经营及管理决策活动。2023 年 12 月，原《一致行动人协议》期限届满后，高二庆与黄廷磊、盛迎义、柳学强、朱培安、程秋波、卡特企管、卡特海迈签署了新的《一致行动人协议》，明确各方在卡特公司股东大会、董事会以及卡特企管股东会、卡特海迈合伙人会议层面对卡特公司的日常生产经营及重大事务决策上以高二庆的意见为准保持一致行动，有效期为协议签订之日起二十年。高二庆将持续稳定控制公司股东大会和董事会，决定公司的日常生产经营及管理决策活动。同时，控股股东卡特企管已出具自愿限售承诺，卡特企管自设立之日起二十年内，所持有卡特股份的股权不得减持。

综上，高二庆对于公司的实际控制权具有稳定性。

二、股权代持形成的原因及合理性，公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》相关规定，说明公司股东人数是否存在超过 200 人的情形；黄廷磊替公司代持股份是否规避公司不得收购、持有本公司股份的法律规定，未及时转让或注销的法律后果，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险

（一）股权代持形成的原因及合理性，公司股权代持行为是否在申报前解

## 除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

公司历史沿革过程中存在的股权代持及解除情况如下：

### 1、万向经贸代众智发展持有巴特有限股权

2000年9月巴特有限设立时，万向经贸持有巴特有限12.5万元出资额，占总股本比例的10%，系代众智发展持有。2004年4月，万向经贸将所持巴特有限12.5万元出资额全部转让给众智发展的全资子公司贝德机械后，股权代持关系解除。具体情况如下：

#### （1）形成原因

公司设立时，为满足《公司法》（1999修正）“有限责任公司由二个以上五十个以下股东共同出资设立”之规定，2000年11月1日，众智发展与万向经贸签署《股权托管协议》，约定万向经贸将其拥有的出资人民币合计12.5万元所形成的巴特有限10%股权托管于众智发展，包括经营管理权、收益分配权、剩余财产分配权和股东表决权，众智发展向万向经贸支付托管金人民币12.5万元。众智发展同时按同期银行利率（年息1%）向万向经贸支付自万向经贸向巴特有限投资之日起至协议签署之日止期间的投资款利息。《股权托管协议》实质为股权代持协议，众智发展支付的款项实质为股权出资款项及利息。

#### （2）演变情况

自2000年9月万向经贸代众智发展持有股权至2004年4月股权代持还原期间，万向经贸代众智发展持有的股权数量未发生过变化。

#### （3）解除过程

2004年4月，万向经贸与贝德机械签订《股权转让协议》，约定万向经贸将其持有的巴特有限12.5万元股权转让给贝德机械。本次股权转让完成后，众智发展与万向经贸之间的股权代持关系解除。

#### （4）代持人与被代持人的确认情况

经访谈被代持人众智发展的法定代表人，确认上述股权代持形成的原因和背

景，以及解除等事项均不存在任何纠纷或潜在纠纷。

由于代持人万向经贸为 1993 年成立的集体所有制企业，于 2009 年即处于被吊销状态，公司未能直接向其确认。根据有权机关徐州市人民政府出具的《关于确认徐州卡特工程机械股份有限公司历史沿革有关事项合规性的批复》（徐政复[2022]31 号），确认万向经贸代众智发展货币出资 12.5 万元。

## 2、黄廷磊代卡特股份持有公司股份

鉴于个别股东因发展需要、家庭原因等希望退出持股，卡特股份授权董事会秘书黄廷磊代为受让股份，并代持公司股权。2013 年 5 月至 2014 年 10 月，希格威、刘岩、甄宪玲、彭兴亮等四名股东先后共向黄廷磊转让 1,010 万股股份，由黄廷磊系代卡特股份持有。2017 年 1 月，黄廷磊将持有的公司 1,010 万股股份全部转让给卡特国贸后，股权代持关系解除。具体情况如下：

### （1）形成原因

鉴于个别股东因发展需要、家庭原因等希望退出持股，卡特股份同意由董事会秘书黄廷磊代为受让股份。股权转让发生的所有收入及税费均由公司财务直接代为收支。

### （2）演变情况

公司授权黄廷磊代持股份期间，黄廷磊代持的股份数量、来源等具体情况如下：

序号	转让时间	转让方	受让方	转让原因	转让股份数量（万股）	转让价款（万元）
1	2013.05.21	希格威	黄廷磊	希格威因发展需要退出持股	600.00	813.96
2	2014.04.22	刘岩	黄廷磊	刘岩由于家庭原因退出持股	300.00	456.00
3	2014.08.01	甄宪玲	黄廷磊	甄宪玲因个人需要资金要求退出持股	70.00	106.40
4	2014.10.09	彭兴亮	黄廷磊	彭兴亮因个人资金需求退出部分持股	40.00	60.80

经核查上述四笔股份转让价款的银行回单，上述股份转让的价款均由公司支

付给转让方。

### (3) 解除过程

2017年1月13日，卡特股份召开股东大会，决议同意黄廷磊将代公司持有的1,010万股股份以1,437.16万元转让给卡特国贸。同日，黄廷磊与卡特国贸签署《股权转让协议》，约定黄廷磊将代公司持有的1,010万股股份以1,437.16万元的价格转让给卡特国贸。经核查前述股份转让的银行回单，上述股份转让价款由卡特国贸支付给公司。

本次股份转让完成后，黄廷磊与公司之间的股权代持关系解除。

### (4) 代持人与被代持人的确认情况

根据公司的股东大会决议、出具的说明以及访谈代持人黄廷磊，确认上述股权的背景、款项支付、代持解除等情况，同时确认不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司历史上的股权代持形成的原因真实，具有合理性；公司股权代持行为已经在申报前解除；已取得代持人与被代持人或有权机关的确认。

**(二) 公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形**

#### 1、公司不存在影响股权明晰的问题

除前述披露的已经解除的股权代持外，公司历史沿革中不存在股权代持情形。

#### 2、公司不存在相关股东异常入股的情况

公司自设立以来股东入股的相关情况如下：

序号	时间	转让方	受让方/增资股东	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	入股是否异常
1	2000.9	/	众智发展、万向经贸	共同出资设立公司	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否
2	2002.9	/	众智发展	因公司经营发展需要，股东增加投入	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否

3	2004.4	万向经贸	贝德机械	贝德机械系众智发展的全资子公司。万向经贸将代众智发展持有的公司股权转让给贝德机械后,众智发展与万向经贸之间股权代持关系解除	/	/	/	否
4	2006.3	/	众智发展、贝德机械	因公司经营发展需要,股东增加投入	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否
5	2008.6	/	众智发展	因公司经营发展需要,股东增加投入	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否
6	2009.9	贝德机械	众智发展	调整股权架构,全资子公司贝德机械将持有的公司股权转让给众智发展	/	/	/	否
7	2009.12	众智发展	徐荣、刘铁峰、高二庆等147人	众智发展拟进行清算,将持有的公司股权对外出售	1元/注册资本	超出原实收资本的净资产分配给原股东众智发展,因此按照注册资本原值	自有或自筹资金	否
8	2013.2	仇文华	任昌义	仇文华因资金需求退出持股,任昌义愿意受让	1.36元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
9	2013.5	希格威	黄廷磊	希格威因发展需要退出持股,黄廷磊代公司受让股份	1.36元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
10	2013.6	刘开喜	尚稷楨	刘开喜因创业存在资金需求退出持股,尚稷楨作为原同事兼好友受让股份	1元/股	参照原始投资成本转让	自有资金	否
11	2014.4	刘岩	黄廷磊	刘岩由于家庭原因退出持股,黄廷磊代公司受让股份	1.52元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
12	2014.8	甄宪玲	黄廷磊	甄宪玲因个人需要资金要求退出持股,黄廷磊代公司受让股份	1.52元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
13	2014.10	彭兴亮	黄廷磊	彭兴亮因个人资金需求退出部分持股,黄廷磊代公司受让股份	1.52元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否

14	2016.11	马心宽	马学军	马心宽由于身体原因将持有的股份转让给其儿子马学军	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
15	2017.1	黄廷磊	巴特国贸	黄廷磊将代公司受让的股份转让给子公司巴特国贸,至此代持关系解除	/	/	/	否
16	2017.6	陈文生	陈倩	陈文生由于患病将持有的股份转让给其女儿陈倩	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
17	2017.8	崔志成	廖玉琳	崔志成由于病重将持有的股份转让给其配偶廖玉琳	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
18	2018.2	袁美群	袁甲	袁美群病故后股份由其儿子袁甲继承	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
19	2018.12	/	巴特国贸	因公司经营发展需要,股东增加投入	1元/股	全资子公司增资按照股份面值	自有资金	否
20	2019.5	刘进	靳燕	刘进将持有的股份转让给其母亲靳燕	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
21	2020.12	/	巴特企管、巴特海迈	为改变公司股权分散的现状,保持控制权稳定性,管理层成立持股平台对公司增资扩股	1.5元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
22	2021.8	张淑华	张成琳	张淑华由于年龄因素将持有的股份转让给其女儿张成琳	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
23	2021.12	张平阁	张广全	张平阁去世后股份由其儿子张广全继承	/	/	/	否
24	2023.5	陈淑琴	孟浩	陈淑琴由于年龄因素将持有的股份转让给其儿子孟浩	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
25	2024.3	王瑞福	王梦尧	王瑞福去世后股份由其儿子王梦尧继承	/	/	/	否

根据上表,公司自设立以来相关股东的入股背景及定价依据合理,不存在不

正当利益输送情形，资金来源为自有或自筹资金，相关款项已完成支付，公司股东不存在异常入股事项。

### 3、公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

截至本问询函回复出具之日，公司共有股东 145 名，其中自然人股东 143 名、非自然人股东 2 名。

根据公司自然人股东出具的《承诺函》并经访谈确认，其不存在根据《公司法》《中华人民共和国公务员法》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》

《中共中央纪委教育监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》以及《关于“不准在领导干部管辖的业务范围内个人从事可能与公共利益发生冲突的经商办企业活动”的解释》等法律、法规及规范性文件不适合担任股东的情况，不存在违反任职单位规定不适合担任股东的情形。

根据公司现有非自然股东的工商登记文件，其不存在根据《公司法》《证券法》等法律、法规及规范性文件不适合担任股东的情况。

综上，公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

#### （三）结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》相关规定，说明公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

《非上市公众公司监管指引第 4 号》第三条第（二）款规定，以依法设立的员工持股计划以及已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

公司按照上述规定的标准对股东人数穿透计算的情况具体如下：

序号	股东名称	情况说明	总人数
1	卡特企管	卡特企管 37 名股东均为公司在职员工，故属于员工持股计划	1
2	卡特海迈	卡特企管 37 名合伙人均为公司在职员工，故属于员工持股计划	1
3	高二庆等 143 名自然人	-	143

序号	股东名称	情况说明	总人数
合计			145

因此，公司股东人数穿透计算后合计人数为 145 人，不存在超过 200 人的情形。

**（四）黄廷磊替公司代持股份是否规避公司不得收购、持有本公司股份的法律规定，未及时转让或注销的法律后果，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险**

2005 年修订和 2013 年修正的《公司法》规定：“公司不得收购本公司股份。但是，有下列情形之一的除外：

（一）减少公司注册资本；

（二）与持有本公司股份的其他公司合并；

（三）将股份奖励给本公司职工；

（四）股东因对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议，要求公司收购其股份的。

公司因前款第（一）项至第（三）项的原因收购本公司股份的，应当经股东大会决议。公司依照前款规定收购本公司股份后，属于第（一）项情形的，应当自收购之日起十日内注销；属于第（二）项、第（四）项情形的，应当在六个月内转让或者注销。

公司依照第一款第（三）项规定收购的本公司股份，不得超过本公司已发行股份总额的百分之五；用于收购的资金应当从公司的税后利润中支出；所收购的股份应当在一年内转让给职工。”

公司历史上个别股东因发展需要、家庭原因等希望退出持股，巴特股份授权董事会秘书黄廷磊代为受让股份，并替公司代持股份。黄廷磊替公司代持股份主要系出于操作便利性考虑，并非刻意规避公司不得收购、持有本公司股份的法律规定的情形。

根据《公司法》的上述规定，黄廷磊替公司代持股份不符合《公司法》关于“收购本公司股份”的除外情形，但未及时转让或注销不会导致股权转让纠纷，公司因此受到行政处罚的风险较小。主要原因如下：

①黄廷磊替公司代持股份已经于 2017 年 1 月解除，报告期内公司不存在回购自身股份的情形；

②公司收购股份之转让行为系股东真实意思表示，不存在纠纷和潜在纠纷；股份代持事项经公司股东大会决议通过，未影响其他股东的利益；

③2005 年修订和 2013 年修正的《公司法》“第十二章 法律责任”章节对于违反“收购本公司股份”规定的情形没有明确规定行政法律责任，公司因此受到主管部门行政处罚的风险较小。

综上，黄廷磊替公司代持股份主要系出于操作便利性考虑，且已经于 2017 年 1 月解除，并非刻意规避公司不得收购、持有本公司股份的法律规定的情形；未及时转让或注销不会导致股权转让纠纷，公司因此受到行政处罚的风险较小。

**三、股份公司设立时 147 名自然人收购公司的背景原因及合理性、相关人员的任职情况、收购价格及公允性、相关款项的支付情况，未签订书面发起人协议是否影响股改效力，公司是否符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件**

**（一）股份公司设立时 147 名自然人收购公司的背景原因及合理性、相关人员的任职情况、收购价格及公允性、相关款项的支付情况**

### **1、股份公司设立时 147 名自然人收购公司的背景原因及合理性**

受宏观经济、市场环境及自身规划等因素影响，2009 年众智发展拟进行清算，并对众智发展持有的巴特有限、贝德机械等多个公司股权投资对外转让。徐荣、刘铁峰、高二庆等 147 人看好公司未来发展，决定投资收购巴特有限的股权。

因此，147 人收购巴特有限股权的背景真实，且具有合理性。

### **2、相关人员的任职情况**

经访谈公司现有股东及管理层，股份公司设立时 147 名股东中 21 人任职于卡特有限、56 人任职于徐工集团及其下属企业，70 人任职于其他单位或退休等。其中，前十大股东的任职情况如下：

序号	股东姓名	持股数额 (万股)	持股比例 (%)	股份公司设立时主要任职情况
1	姜伟	1,060.00	7.85	圣邦集团有限公司执行董事兼总经理
2	徐荣	660.00	4.89	卡特有限法定代表人、董事长
3	希格威	660.00	4.44	/
4	袁美群	500.00	3.70	徐州市福达机械制造有限公司总经理
5	刘岩	300.00	2.22	自由职业
6	吴晓红	260.00	1.93	中国安徽国际经济技术合作公司综合部业务员
7	高二庆	220.00	1.63	卡特有限总经理
8	许庆文	220.00	1.63	徐州徐工筑路机械有限公司总经理助理
9	徐明国	210.00	1.56	徐州罗特艾德回转支承有限公司物资管理部部长
10	张程	200.00	1.48	徐州凯德工程机械有限公司执行董事兼总经理

### 3、收购价格及公允性

2009 年 12 月，众智发展与徐荣、刘铁峰、高二庆等 147 人签署《股权转让协议》，约定卡特有限 100% 股权的转让价格为 4,000 万元。

2024 年 12 月，天衡会计师出具《关于徐州卡特工程机械股份有限公司验资复核报告》（天衡专字[2024]01930 号），经复核，截至 2009 年 6 月 30 日，公司经审计的净资产数据为 6,807.86 万元。经公司确认超出原实收资本的 4,000.00 万元的净资产分配给原股东众智发展，实际剩余 4,000.00 万元人民币净资产作为股份公司的出资，已出资到位。

经查，卡特有限将超出原实收资本的净资产分配给原股东众智发展，分配后实际剩余净资产为 4,000 万元。众智发展与徐荣、刘铁峰、高二庆等 147 人以实际剩余净资产为基础，约定收购价格 4,000 万元具有公允性。

#### 4、相关款项的支付情况

根据 147 人向公司支付投资款、公司向众智发展支付股权转让款的银行回单, 147 人已向公司足额支付投资款, 并经由公司向众智发展支付全部 4,000 万元股权转让款, 相关款项已足额支付完毕。

##### (二) 未签订书面发起人协议是否影响股改效力

股份公司设立时, 发起人未签订书面的发起人协议, 不符合当时有效的《公司法》(2005 修订) 第八十条“发起人应当签订发起人协议, 明确各自在公司设立过程中的权利和义务”的要求, 存在程序瑕疵。但该程序瑕疵不会实质性影响公司的设立, 不影响股改效力, 具体原因如下:

1、《公司法》(2005 修订) 第八十条的立法目的系避免股份有限公司设立失败时因发起人未订立协议引致的发起人责任不明, 根据公司设立时的《徐州巴特工程机械股份有限公司章程》, 规定了股东的权利、义务等; 并且公司已于 2010 年 1 月就本次整体变更设立为股份有限公司在江苏省徐州工商行政管理局办理了工商登记, 公司已依法设立并合法存续至今;

2、《公司法》(2005 修订) 未对股份公司设立时发起人未订立书面协议的法律责任作出规定;

3、自公司设立以来, 发起人股东对于未签订书面发起人协议没有提出任何异议, 公司与发起人股东之间、发起人股东互相之间未因上述事项产生任何纠纷;

4、2022 年 11 月, 徐州市人民政府出具《关于确认徐州巴特工程机械股份有限公司历史沿革有关事项合规性的批复》(徐政复[2022]31 号), 巴特股份及其前身巴特有限的设立、改制为股份公司、历次增资和股权转让等历史沿革事项履行了相关程序, 并经主管部门批复, 符合国家法律法规和政策规定。

综上, 股份公司设立时未签订书面发起人协议不影响股改效力。

##### (三) 公司是否符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件

1、公司是依法设立的股份有限公司

如前所述，股份公司设立时未签订书面发起人协议不影响股改效力。除此之外，公司的设立符合当时《公司法》关于股份公司设立的资格和条件，具体如下：

（1）发起人人数符合规定。公司设立时的发起人共 147 名，符合《公司法》（2005 修订）第七十七条“发起人符合法定人数”以及第七十九条“设立股份有限公司，应当有二人以上二百人以下为发起人”的要求；

（2）发起人住所符合规定。公司 147 名发起人均在中国境内有住所，符合《公司法》（2005 修订）第七十九条“设立股份有限公司，应当有二人以上二百人以下为发起人，其中须有半数以上的发起人在中国境内有住所”的要求；

（3）发起人认缴股本数额符合规定。公司发起人认缴股本总额为 13,500 万元，符合《公司法》（2005 修订）第七十七条“发起人认购和募集的股本达到法定资本最低限额”以及第八十一条“股份有限公司采取发起设立方式设立的，注册资本为在公司登记机关登记的全体发起人认购的股本总额”的要求；

（4）《公司章程》的制订程序符合规定。《公司章程》已经公司创立大会审议通过并在江苏省徐州工商行政管理局登记备案，符合《公司法》（2005 修订）第七十七条“发起人制订公司章程”的要求；

（5）公司的名称已经江苏省徐州工商行政管理局名称核准，且公司设立后已依法建立包括股东大会、董事会、监事会在内的组织机构，符合《公司法》（2005 修订）第七十七条“有公司名称，建立符合股份有限公司要求的组织机构”的要求；

（6）公司由巴特有限整体变更设立，公司设立时已具备公司住所，符合《公司法》（2005 修订）第七十七条“有公司住所”的要求。

## 2、公司是合法存续的股份有限公司

公司是根据《公司法》等有关法律、法规的规定，由巴特有限整体变更设立的股份有限公司，且自股份公司设立之日起已持续经营两年以上。公司不存在根据法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定应当终止的情形，公司为合法存续的股份有限公司。

综上，公司符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件。

**四、员工持股平台设立时履行的决策程序、相关协议的签署情况；参与人员的任职情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法；股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额或其他特殊利益安排**

**（一）员工持股平台设立时履行的决策程序、相关协议的签署情况**

**1、履行的决策程序**

2020年9月，巴特股份召开2020年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司定向增资扩股的议案》等议案，公司股本总额将由135,500,000股增加至254,897,960股，注册资本由135,500,000元增加至254,897,960元。

2020年12月，巴特企管召开股东会，决议公司新增注册资本6,220万元，分别由高二庆、黄廷磊等37名自然人认购。

2020年11月，巴特海迈全体合伙人作出《变更决定书》，同意高二庆、黄廷磊增加出资额，并吸收盛迎义、柳学强等35名自然人为新合伙人。

**2、相关协议的签署情况**

2020年11月，巴特股份与巴特企管、巴特海迈签署了《股份认购协议》，巴特企管出资140,097,552元认购公司新增股份93,398,368股，巴特海迈出资38,999,388元认购公司新增股份25,999,592股。

2020年12月，巴特股份与持股平台参与人员分别签署了《股权激励协议书》，根据公司2020年第一次临时股东大会审议通过的《关于公司定向增资扩股的议案》的有关规定，巴特股份对持股平台参与人员实施股权激励。

2020年12月，巴特企管全体股东签署了《徐州巴特企业管理咨询有限公司章程》；巴特海迈全体合伙人签署了《徐州巴特海迈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

**（二）参与人员的任职情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务**

期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法

### 1、参与人员的任职情况、资金来源及出资缴纳情况

根据持股平台参与人员提供的出资前后 6 个月的银行流水，并对上述人员进行了访谈，持股平台设立时参与人员的任职情况、资金来源及出资缴纳情况如下：

序号	股东姓名	持股平台设立时任职情况	资金来源	出资缴纳情况
1	高二庆	巴特股份董事长、总经理	自有或自筹资金	已实缴出资
2	黄廷磊	巴特股份董事、董事会秘书	自有或自筹资金	已实缴出资
3	盛迎义	巴特股份董事	自有或自筹资金	已实缴出资
4	柳学强	巴特股份常务副总经理	自有或自筹资金	已实缴出资
5	程秋波	巴特股份总经理助理、采购部部长、生产运营部副部长	自有或自筹资金	已实缴出资
6	杨京浴	巴特股份高级项目总监	自有或自筹资金	已实缴出资
7	朱培安	巴特股份财务部部长	自有或自筹资金	已实缴出资
8	鲍庆河	巴特股份总经理助理	自有或自筹资金	已实缴出资
9	刘友军	巴特股份副总经理	自有资金	已实缴出资
10	任昌义	巴特股份总工艺师	自有或自筹资金	已实缴出资
11	贺防震	巴特股份规划发展部部长	自有或自筹资金	已实缴出资
12	娄林祥	巴特股份总师办主任、工会主席	自有或自筹资金	已实缴出资
13	黄岩	巴特股份管理部部长	自有资金	已实缴出资
14	宋庆雷	巴特股份技术部部长	自有或自筹资金	已实缴出资
15	袁立	巴特股份安保后勤部部长	自有或自筹资金	已实缴出资
16	李娟	巴特股份质量部主管	自有资金	已实缴出资
17	华蔚	巴特国贸总经理助理	自有或自筹资金	已实缴出资
18	杨晓辉	巴特股份规划发展部 IT 总监	自有或自筹资金	已实缴出资
19	孙洋	巴特股份生产部经理	自有资金	已实缴出资
20	黄平静	巴特股份重工分公司市场部业务总监	自有资金	已实缴出资
21	沙庆芬	巴特股份质量部部长	自有或自筹资金	已实缴出资
22	杨郁	巴特股份重工分公司总经理助理兼生产运营部部长	自有资金	已实缴出资
23	孟永	巴特股份技术质量部部长助理	自有资金	已实缴出资
24	苗亮	巴特股份财务部主管	自有资金	已实缴出资
25	许彦丽	巴特股份财务部副部长助理	自有资金	已实缴出资

26	王倩	卡特股份破碎锤研究所副所长	自有或自筹资金	已实缴出资
27	王江红	卡特股份管理部主管	自有资金	已实缴出资
28	刘福平	卡特国贸综合业务部海外业务发展经理	自有资金	已实缴出资
29	张国壮	卡特股份生产运营部门生产管理及业务经理	自有资金	已实缴出资
30	卢小东	卡特股份规划发展部经理	自有资金	已实缴出资
31	郭鹏	卡特股份运营部经理	自有资金	已实缴出资
32	王介洋	卡特股份重工分公司分厂副厂长	自有资金	已实缴出资
33	李鑫	卡特股份技术部斗铲研究所副所长	自有资金	已实缴出资
34	胡元顶	卡特股份规划发展部产能规划主管	自有或自筹资金	已实缴出资
35	李蒙	卡特股份技术部快换研究所副所长	自有资金	已实缴出资
36	王欣泉	卡特股份采购部部长助理	自有资金	已实缴出资
37	杨君	卡特股份重工分公司副总经理	自有资金	已实缴出资

## 2、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法

根据《徐州卡特企业管理咨询有限公司章程》《徐州卡特海迈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》以及《股权激励协议书》，卡特企管和卡特海迈的管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法如下：

项目	巴特企管	巴特海迈
管理模式	公司股东会由全体股东组成，股东会是公司的权力机构。	合伙企业设立合伙人会议，是合伙企业的最高权力机构。由普通合伙人执行合伙事务，执行事务合伙人对外代表合伙企业。
服务期限或锁定期限	/	在合伙人入伙的工商变更登记完成后 5 年内不得进行转让、退伙，也不得设定质押或任何形式的限制性第三人权利，但经执行事务合伙人同意转让、质押或因合伙人达到法定退休年龄的除外。
权益流转及退出机制	<p>1、股东有下列情形之一的，应由公司董事会指定的巴特公司员工以原始入股价格回购其股权：（1）未依照章程约定履行出资义务；（2）因故意或者重大过失给巴特公司、巴特企管及关联方造成重大损失；（3）违反下列义务：①在巴特公司工作期间应忠实、勤勉尽职，不得有侵占或挪用巴特公司财物、徇私舞弊、损害巴特公司利益的行为；②对掌握的巴特公司的技术秘密和商业秘密负有保密责任，不得违反保密协议以及巴特公司的保密规定，不得违反巴特公司的内部管理制度；③在巴特公司任职期间不得在任何第三方单位或者个人处兼职或持有与巴特公司经营相同或相似业务的企业的股权或收受前述企业给予的其他利益（巴特公司书面同意的除外）。自离职后 3 年内不得组建或受雇于与巴特公司生产同类产品或经营同类业务或有竞争关系或者其他利害关系的其他公司或企业或组织，生产、经营与巴特公司有竞争关系的同类产品或业务；（4）除因达到法定退休年龄与巴特公司不再具有劳动合同关系或聘用关系、在未违反巴特企管章程及巴特公司规章制度的情况下自巴特公司离职外，股东不再和巴特公司及其下属企业具有劳动合同关系或聘用关系。如股东有前款约定情形，但董事未指定巴特员工回购其股权的，则董事有权要求该股东按照下述标准向董事支付违约金，支付违约金后该股东可保留其在公司股权：①如巴特公司已实现上市，违约金的支付标准为：该股东在公司的股权对应的巴特公司股份数量*董事提出要求当年最后一个交易日巴特公司每股价格减该股东在公司的原</p>	<p>1、有下列情形之一的，合伙人可以退伙：（1）合伙协议约定的退伙事由出现；（2）经其他合伙人一致同意；（3）发生合伙人难以继续参加合伙的事由；（4）其他合伙人违反合伙协议约定的义务。除非合伙协议约定情形和执行事务合伙人同意的其他情形，有限合伙人不得退伙。有限合伙人发生退伙事由时应当提前 30 日通知其他合伙人。擅自退伙的，应当赔偿由此给其他合伙人造成的损失。除非发生不可抗力原因或进入解散、清算程序或发生《合伙企业法》第 48 条规定的当然退伙情形的，普通合伙人不得退伙。2、合伙人有下列情形之一的应当退伙，在接到执行事务合伙人的退伙通知后 30 日内办理退出合伙的手续，退伙价格按照该合伙人原始入股价格计算：（1）未依照合伙协议履行出资义务；（2）因故意或者重大过失给合伙企业、巴特公司造成重大损失；（3）违反下列义务：①持有的合伙企业财产份额在合伙人入伙的工商变更登记完成后 5 年内不得进行转让、退伙，也不得设定质押或任何形式的限制性第三人权利，但经执行事务合伙人同意转让、质押或因合伙人达到法定退休年龄的除外；②在巴特公司工作期间应忠实、勤勉尽职，不得有侵占或挪用巴特公司财物、徇私舞弊、损害巴特公司利益的行为；③对掌握的巴特公司的技术秘密和商业秘密负有保密责任，不得违反保密协议以及巴特公司的保密规定，不得违反巴特公司的内部管理制度；④在巴特公司任职期间不得在任何第三方单位或者个人处兼职或持有与巴特公司经营相同或相似业务的企业的股权或收受前述企业给予的其他利益（巴特公司书面同意的除外）。自离职后 3 年内不得组建或受雇于与巴特公司生产同类产品或经营同类业务或有竞争关系或者其他利害关系的其他公司或企业或组织，生产、经营与巴特公司有竞争关系的同类产品或业务；（4）除达到法定退休年龄外，合伙人不再和巴特公司具有劳动合同关系或聘用关系。执行事务合伙人自合伙人发生上述情形后向合伙人发出退伙通知，自退伙通知发出之日，该等合伙人自动退伙。退伙的</p>

	<p>始出资额。前款所述的巴特公司股价为每股价格以通知发出当年最后一个交易日的每股收盘价格为准。②董事可根据具体情况酌情调低本条约定的违约金。③该等违约金直接在该股东可在公司分配任何收益或取回投资本金时予以扣除。如按上述公式计算的违约金为负数，则该股东不支付违约金。</p> <p>2、股东在未违反巴特企管章程、巴特公司规章制度的情况下自巴特公司离职的，其所持股权应当转让给董事指定的巴特公司员工。转让价格为：①如巴特公司未上市：该股东在本公司的股权数量所对应的净资产价格；考虑到巴特公司的资产状况以及所处行业特点，全体股东均认可前述“净资产价格”能够代表股东持有的公司股权所对应的巴特公司股份的公允价值，其作为转让价格是公允的。在巴特公司实现上市之前，若出现巴特公司由于引进外部投资导致巴特公司上述公允价值发生变化，则全体股东均同意届时按照变化后的公允价值确定转让价格。②如巴特公司已实现上市：该股东持有的公司股权对应巴特公司股份数量*当年最后一个交易日巴特公司每股价格减相关税费成本。</p> <p>3、自巴特企管成立之日起 20 年内，巴特企管持有的巴特公司的股份不得进行减持。</p>	<p>合伙人对退伙通知有异议的，可以自接到退伙通知之日起 30 日内，根据合伙协议有关争议解决的规定解决。</p> <p>3、合伙人在发生合伙协议规定的应当退伙事项时，应在执行事务合伙人发出退伙通知后 10 日内，按照退伙通知的要求将其持有的合伙企业的合伙份额对应的巴特公司股份的每股净资产，转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的第三方。</p> <p>4、如合伙人发生合伙协议约定的需退伙事项，但执行事务合伙人未在退伙事由发生后向该合伙人发出退伙通知，则执行事务合伙人可选择向该合伙人发出缴纳违约金通知，要求该合伙人在按照下述标准向执行事务合伙人支付违约金，该合伙人应当支付本协议约定的违约金，缴纳违约金后需退伙的合伙人可保留其在本合伙企业财产份额：</p> <p>（1）如巴特公司已实现上市，违约金的支付标准为：该合伙人在本合伙企业的财产份额对应的巴特公司股份数*执行事务合伙人发出缴纳违约金通知当年最后一个交易日巴特公司每股价格减该合伙人在本合伙企业的原始出资额。前款所述的巴特公司股价为每股价格以通知发出当年最后一个交易日的每股收盘价格为准；</p> <p>（2）执行事务合伙人可根据具体情况酌情调低本条约定的违约金；</p> <p>（3）该等违约金直接在该合伙人可在本合伙企业分配任何收益或取回投资本金时予以扣除。如按上述公式计算的违约金为负数，则该合伙人不支付违约金。</p> <p>合伙人发生需退伙事项，原则上统一在退伙通知发出后的下一年度的 3 月份办理退伙手续。</p>
<p>员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法</p>	<p>1、股东因达到法定退休年龄与巴特公司不再具有劳动合同关系或聘用关系的，可以保持股权不变，或者转让给股东的直系亲属（仅限于配偶和子女）；股东出售其所持股权的，经公司董事指定的员工同等条件下可以优先认购。</p> <p>2、股东死亡、被依法宣告死亡的，可以依法进行继承。如股东无继承人或者继承人不愿意继承公司股权的，可以转让所持股权，经董事指定的公司员工同等条件下可以优先认购。</p>	<p>1、如合伙人因达到法定退休年龄与巴特公司不再具有劳动合同关系或聘用关系，其持有的合伙份额在其退休时可以保持股份不变，或者转让给该合伙人的直系亲属（仅限于配偶和子女）；合伙人出售其所持合伙份额的，经执行事务合伙人指定的合伙人同等条件下可以优先认购。</p> <p>2、合伙人死亡、被依法宣告死亡或者作为合伙人的法人及其他组织终止时，可以依法予以继承。如合伙人无继承人或者继承人不愿意继承公司股权的，应优先转让给执行事务合伙人或其指定的其他合伙人。</p>

### （三）股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额或其他特殊利益安排

2020 年 12 月，全部参与人员均已向巴特企管、巴特海迈实缴出资到位，巴特企管和巴特海迈也已完成了工商变更登记，将参与人员登记为巴特企管的股东、

巴特海迈的合伙人。公司股权激励已经实施完毕，不存在预留份额或其他特殊利益安排。

## 五、请主办券商及律师：核查上述事项并发表明确意见

### （一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下主要核查程序：

- 1、取得并查阅了公司、巴特企管、巴特海迈的全套工商登记资料；
- 2、取得并查阅了2020年12月、2023年12月签署的《一致行动人协议》；
- 3、取得并查阅了公司报告期内的股东大会、董事会、监事会会议材料，以及内部治理制度文件；
- 4、取得并查阅了鲍庆河、杨京浴、刘友军填写的《尽职调查问卷表》，公安部门出具的鲍庆河、刘友军的无犯罪记录证明，并检索裁判文书网、中国执行信息公开网、12309中国检察网查询、信用中国、中国证监会官方网站、全国股转系统官方网站等；
- 5、取得并查阅了众智发展与万向经贸签署《股权托管协议》，出资款及利息支付凭证；万向经贸与贝德机械签订《股权转让协议》；
- 6、取得并查阅了徐州市人民政府出具的《关于确认徐州巴特工程机械股份有限公司历史沿革有关事项合规性的批复》（徐政复[2022]31号）；
- 7、取得并查阅了巴特股份2013年4月28日股东大会决议，希格威、刘岩、甄宪玲、彭兴亮与黄廷磊签署的《股权转让协议》，黄廷磊与巴特国贸签署的《股权转让协议》；
- 8、访谈了众智发展的法定代表人，了解和确认万向经贸代众智发展持有巴特有限股权相关事项；访谈代持人黄廷磊，确认黄廷磊代巴特股份持有公司股份的背景、款项支付、代持解除等情况；
- 9、取得并核查了全体股东填写的调查表、出具的承诺函，并访谈全体股东

以及历史上股权转让双方（不包括万向经贸、马心宽、陈文生、崔志成），确认股东历次入股的背景情况、入股价格、定价依据、资金来源等；

10、查阅了《公司法》《中华人民共和国公务员法》《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》《中共中央纪委教育监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》以及《关于“不准在领导干部管辖的业务范围内个人从事可能与公共利益发生冲突的经商办企业活动”的解释》等法律、法规及规范性文件；

11、查阅了《非上市公司监管指引第4号》相关规定，了解股东人数穿透计算的标准；

12、查阅了2005年修订和2013年修正的《公司法》关于“收购本公司股份”相关规定和“第十二章 法律责任”章节的规定；

13、访谈了公司现有股东及管理层，了解股份公司设立时相关人员的任职情况；

14、取得并查阅了众智发展与147人签署的《股权转让协议》；

15、取得并查阅了147人向公司支付投资款、公司向众智发展支付股权转让款的银行回单；

16、取得并查阅了徐州正大会计师事务所出具的《审计报告》（徐正会所审字[2009]095号）、徐州大彭资产评估事务所（普通合伙）出具的《资产评估报告》（徐彭评报字[2009]第32号）、天衡会计师出具《关于徐州巴特工程机械股份有限公司验资复核报告》（天衡专字[2024]01930号）；

17、取得并查阅了公司2020年第一次临时股东大会会议文件，2020年12月巴特企管股东会决议，巴特海迈全体合伙人2020年11月作出的《变更决定书》；

18、取得并查阅了巴特股份与巴特企管、巴特海迈签署的《股份认购协议》，巴特股份与持股平台参与人员签署的《股权激励协议书》，目前有效的《徐州巴

特企业管理咨询有限公司章程》《徐州巴特海迈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）合伙协议》；

19、访谈持股平台参与人员，了解其在持股平台设立时的任职情况；

20、取得并查阅了持股平台参与人员出资的银行回单，出资前后 6 个月的银行流水。

## （二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内公司实际控制人变更的背景原因真实，具有商业合理性，且未对公司产生不利影响；实际控制人变更前后公司的业务发展方向、主营业务及主要产品或服务内容未发生变化，报告期内公司实际控制人变更未导致公司业务发展方向、主营业务及主要产品或服务内容、客户、供应商发生重大变化，收入、利润的变化主要系受经济环境和行业因素等影响，非因实际控制人变更导致，实际控制人变更未导致公司客户及董事、监事、高级管理人员等核心人员变化或流失，未对公司合法规范经营、业务发展、持续经营能力产生重大不利影响；鲍庆河、杨京浴、刘友军均不存在《挂牌规则》第十六条规定的情形，也不存在控制的企业与公司同业竞争和关联交易的情形，故公司不存在通过实际控制人变更规避挂牌条件相关要求的情形；高二庆对于公司的实际控制权具有稳定性；

2、公司历史上的股权代持形成的原因真实，具有合理性；公司股权代持行为已经在申报前解除；已取得代持人与被代持人或有权机关的确认；除前述披露的已经解除的股权代持外，公司历史沿革中不存在股权代持情形，公司股东不存在异常入股事项，公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数穿透计算后合计人数为 145 人，不存在超过 200 人的情形；黄廷磊替公司代持股份主要系出于操作便利性考虑，并非刻意规避公司不得收购、持有本公司股份的法律规定的情形；未及时转让或注销不会导致股权转让纠纷，公司因此受到行政处罚的风险较小；

3、股份公司设立时 147 人收购公司股权的背景真实，且具有合理性，收购

价格具备公允性，并且相关款项已足额支付完毕；未签订书面发起人协议不影响股改效力，公司符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件；

4、员工持股平台设立时履行了必要的决策程序并签署了相关协议，参与人员资金来源于自有或自筹资金，均已实缴出资到位，持股平台约定了管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法等条款；公司股权激励已经实施完毕，不存在预留份额或其他特殊利益安排。

**六、请主办券商及律师：结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件**

公司股东出资时间主要集中在 2010 年 1 月改制设立期间及 2020 年 12 月员工持股平台入股公司期间。

2010 年 1 月改制设立时公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员及持股 5% 以上的自然人股东出资入股的具体情况如下：

主体	主体类型	出资时间	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况
高二庆	实际控制人、董事长、总经理	2009 年 12 月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告、	出资前后半年银行流水/存取单据
黄廷磊	实际控制人的 一致行动人、董事、董事会秘书	2009 年 12 月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告	出资前后半年银行流水
盛迎义	实际控制人的 一致行动人、董事	2009 年 12 月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告	出资前后半年银行流水
柳学强	实际控制人的 一致行动人、董事、副总经理	2009 年 12 月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告	出资前后半年银行流水
朱培安	实际控制人的 一致行动人、董事、财务负责人	2009 年 12 月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告	出资前后半年银行流水

黄岩	监事	2009年12月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告	出资前后半年银行流水
娄林祥	监事	2009年12月	股权转让文件、决议文件、支付凭证、验资复核报告、	出资前后半年银行流水

2020年12月员工持股平台入股公司时公司控股股东及持股平台合伙人出资入股的具体情况如下：

主体	主体类型	出资时间	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况
巴特企管	控股股东	2020年12月	股权转让协议、股东大会决议文件、支付凭证	出资前后半年银行流水
巴特企管股东、巴特海迈合伙人	持股平台股东、合伙人	2020年12月	巴特企管公司章程、巴特海迈合伙协议，股东/合伙人支付凭证	出资前后半年银行流水

除上述核查程序外，主办券商、律师还履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，并取得上述股东出具的调查表与承诺函；访谈员工持股平台全体股东/有限合伙人，并取得上述股东出具的承诺函；

(2) 检索企查查以及百度等网络公开信息，核查公司历史上是否因代持等事项存在争议或纠纷。

综上所述，股权代持核查程序充分有效，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

**七、请主办券商及律师：结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题**

公司股东历次入股的入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	时间	入股股东	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源	入股是否异常
1	2000.9	众智发展、万向经贸	共同出资设立公司	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否
2	2002.9	众智发展	因公司经营发展需要，股东增加投入	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否

3	2004.4	贝德机械	贝德机械系众智发展的全资子公司。万向经贸将代众智发展持有的公司股权转让给贝德机械后，众智发展与万向经贸之间股权代持关系解除	/	/	/	否
4	2006.3	众智发展、贝德机械	因公司经营发展需要，股东增加投入	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否
5	2008.6	众智发展	因公司经营发展需要，股东增加投入	1元/注册资本	按照注册资本原值	自有资金	否
6	2009.9	众智发展	调整股权架构，全资子公司贝德机械将持有的公司股权转让给众智发展	/	/	/	否
7	2009.12	徐荣、刘铁峰、高二庆等 147 人	众智发展拟进行清算，将持有的公司股权对外出售	1元/注册资本	超出原实收资本的净资产分配给原股东众智发展，因此按照注册资本原值	自有或自筹资金	否
8	2013.2	任昌义	仇文华因资金需求退出持股，任昌义愿意受让	1.36元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
9	2013.5	黄廷磊	希格威因发展需要退出持股，黄廷磊代公司受让股份	1.36元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
10	2013.6	尚稷楨	刘开喜因创业存在资金需求退出持股，尚稷楨作为原同事兼好友受让股份	1元/股	参照原始投资成本转让	自有资金	否
11	2014.4	黄廷磊	刘岩由于家庭原因退出持股，黄廷磊代公司受让股份	1.52元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
12	2014.8	黄廷磊	甄宪玲因个人需要资金要求退出持股，黄廷磊代公司受让股份	1.52元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
13	2014.10	黄廷磊	彭兴亮因个人资金需求退出部分持股，黄廷磊代公司受让股份	1.52元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
14	2016.11	马学军	马心宽由于身体原因将持有的股份转让给其儿子马学军	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
15	2017.1	巴特国贸	黄廷磊将代公司受让的股份转让给子公司巴特国贸，至此代持关系解除	/	/	/	否

16	2017.6	陈倩	陈文生由于患病将持有的股份转让给其女儿陈倩	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
17	2017.8	廖玉琳	崔志成由于病重将持有的股份转让给其配偶廖玉琳	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
18	2018.2	袁甲	袁美群病故后股份由其儿子袁甲继承	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
19	2018.12	巴特国贸	因公司经营发展需要, 股东增加投入	1元/股	全资子公司增资按照股份面值	自有资金	否
20	2019.5	靳燕	刘进将持有的股份转让给其母亲靳燕	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
21	2020.12	巴特企管、巴特海迈	为改变公司股权分散的现状, 保持控制权稳定性, 管理层成立持股平台对公司增资扩股	1.5元/股	参照公司当时的净资产值协商确定	自有资金	否
22	2021.8	张成琳	张淑华由于年龄因素将持有的股份转让给其女儿张成琳	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
23	2021.12	张广全	张平阁去世后股份由其儿子张广全继承	/	/	/	否
24	2023.5	孟浩	陈淑琴由于年龄因素将持有的股份转让给其儿子孟浩	1元/股	近亲属间按照原始投资成本转让	/	否
25	2024.3	王梦尧	王瑞福去世后股份由其儿子王梦尧继承	/	/	/	否

由上表, 公司股东历次入股的入股价格不存在明显异常, 资金来源为自有资金或自筹资金, 入股背景具有合理性。公司历次股东入股行为不存在股权代持未披露的情形, 亦不存在不正当利益输送问题。

#### 八、请主办券商及律师: 说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项, 是否存在股权纠纷或潜在争议

经上述核查并根据公司股东出具的调查表、访谈确认, 以及通过查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站, 截至本问询函回复出具之日, 公司不存在未解除、未披露的股权代持事项, 亦不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2.关于经营业绩。根据申报文件，（1）2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月公司营业收入分别 161,894.66 万元、119,040.33 万元和 57,775.14 万元，2023 年度营业收入较 2022 年减少 26.47%；净利润为 6,867.80 万元、1,834.06 万元和 1,886.63 万元，毛利率分别为 12.67%、12.55%和 15.94%；（2）公司前五大客户销售收入占当期营业收入分别为 94.87%、93.76%和 93.57%；（3）公司境外收入占比为 51.53%、47.63%和 57.66%。

请公司：（1）补充披露可比公司证券代码，按照单价、成本和销量说明公司各项主要产品类别毛利率变动的的原因，同时结合可比公司细分产品差异等进一步说明与可比公司毛利率差异的原因；（2）结合收入、成本、费用等说明 2023 年公司净利润大幅下滑的原因，应对措施及有效性；说明所处行业是否具有强周期性特征、是否整体呈现较大波动，公司业绩与行业趋势是否一致；2024 年 1-6 月较同期变动比例和原因，报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因；（3）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性；（4）对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特性；结合客户的历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、获取订单方式、复购率等说明客户合作的稳定性及可持续性，尤其是对第一大客户是否存在依赖，双方合作稳定性，是否存在客户流失风险；说明客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性；（5）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求对境外销售事项进行补充披露，说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、主营业务、起始合作时间、所属国家/地区、注册资本及实缴情况、业务规模、合作模式、是否与公司存在关联关系等；（6）结合公司对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等，说明报告期内及期后主要原材料价格的市场波动情况、对公司经营的影响及应对措施有效性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明收入核查方式、核查比例（包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序分别及累计确认比例、截止性测试核查比例）及核查结论，同时说明对于截止性测

试具体核查情况，包括但不限于各期 12 月及 1 月的核查程序及核查比例；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，同时说明核查比例。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见；（4）说明针对第三方回款所采取的具体核查手段，是否存在虚构交易或调节账龄情形，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

### 【回复】

一、补充披露可比公司证券代码，按照单价、成本和销量说明公司各项主要产品类别毛利率变动的原因，同时结合可比公司细分产品差异等进一步说明与可比公司毛利率差异的原因

#### （一）补充披露可比公司证券代码

公司已经在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”、“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”、“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”及“（三）资产周转能力分析”中补充披露了可比公司证券代码，具体如下：

“.....

天元智能（603273.SH）、拓山重工（001226.SZ）、永达股份（001239.SZ）

.....”

（二）按照单价、成本和销量说明公司各项主要产品类别毛利率变动的原因

报告期内，公司实现营业收入 161,894.66 万元、119,040.33 万元和 57,775.14 万元；其中，主营业务收入分别为 154,515.52 万元、113,927.14 万元和 54,472.31 万元，占同期营业收入的比例均超过 94%，主营业务包括工作属具和大中型钣金结构件两类，其平均单价、成本和销量情况如下：

单位：元/件、万件

产品类别	年份	平均单价	单位成本	销量	毛利率
工作属具	2024年1-6月	8,867.37	7,729.06	3.12	12.84%
	2023年	8,267.98	7,213.02	7.75	12.76%
	2022年	11,215.72	9,857.04	8.54	12.11%
大中型钣金结构件	2024年1-6月	2,235.34	1,809.18	12.01	19.06%
	2023年	1,929.01	1,683.37	25.85	12.73%
	2022年	1,665.29	1,443.12	35.28	13.34%

报告期内，由于国内外工程机械市场处于下行调整期，叠加宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足以及主要客户优化库存管理的经营战略调整等多种因素影响，工程机械行业市场需求整体出现阶段性减少的趋势，导致报告期内公司主要类别产品的销售数量均呈现一定的下滑趋势；报告期内，公司的主要产品工作属具和大中型钣金结构件的单位收入、单位成本和毛利率均存在一定波动，具体如下：

### 1、工作属具

报告期内，公司工作属具毛利率分别为 12.11%、12.76%和 12.84%，毛利率相对稳定；而平均单价、单位成本等存在一定波动，主要受挖掘机类工作属具细分型号的产品结构变化所致。此外，报告期内公司产品的主要原材料钢材类价格整体呈现一定的下降趋势，对公司产品售价和单位成本造成一定影响，但由于公司与主要客户会定期结合原材料价格波动情况对产品进行周期性调价，原材料价格波动因素对公司产品整体平均单价影响相对较小，主要受细分产品型号结构变化影响。

具体来看，报告期内，公司工作属具类产品按照终端应用设备类型可以细分为：挖掘机类属具、推土机类属具、矿山机械类属具和装载机类属具四类，其中，挖掘机类工作属具收入占全部工作属具的收入占比分别为 84.13%、80.70%和 81.71%，占比较高且相对稳定。因此，报告期内，公司工作属具的平均售价、单位成本及毛利率的变化主要受挖掘机类工作属具影响。

公司挖掘机类工作属具的主要客户为卡特彼勒等国际工程机械龙头企业，该等客户在美国、墨西哥等北美地区、中国、泰国等亚太地区以及法国等欧洲地区

均存在业务主体，而全球范围内不同地区的业务主体所辐射的工程机械终端客户需求不尽相同，不同年度间不同客户对于细分型号产品的挖掘机工作属具需求不同引致平均单价、单位成本存在一定波动。

2022 年度，公司工作属具的平均售价和平均成本相较于 2023 年和 2024 年 1-6 月而言均较高，具体到细分产品型号导致的结构变化来看：（1）单位售价较高的产品收入减少。2023 年以来，由于公司主要客户卡特彼勒旗下的 CATERPILLAR WORK TOOLS ,INC.出于优化库存管理的目的，当年度减少了对主要供应商的零部件采购额，公司对其实现的挖掘机类工作属具收入由 2022 年度的 18,091.64 万元，减少到 2023 年度的 6,129.20 万元和 2024 年 1-6 月的 4,804.63 万元，而其产品平均单价在 1.48 万元/件~1.96 万元/件之间，其平均单价相较于工作属具类产品各年度间的整体平均单价均较高；（2）单价较低的产品销量增加较多。2022 年度，公司挖掘机类工作属具中平均单价在 100 元/件以下的销量为 21,350 件，占全部销量的比例为 28.54%，而 2023 年至 2024 年 1-6 月，该比例分别为 56.05%和 46.74%，比如 2023 年度，卡特彼勒位于罗马尼亚地区的业务主体卡特彼勒 Morton 有限公司因当地终端需求的变化，当年度单价相对较低的“刃板类”挖掘机属具零配件销售数量由 2022 年度的 81 件增加到当年度的 19,259 件，而其销售单价为 57.72 元/件，单价较低。剔除单价 100 元/件以下的挖掘机类工作属具后，报告期内，公司挖掘机类工作属具平均单价分别为 15,066.55 元/件、16,505.75 元/件和 14,731.75 元/件，整体相对稳定。

## 2、大中型钣金结构件

报告期内，公司大中型钣金结构件类产品毛利率分别为 13.34%、12.73%和 19.06%，存在一定波动；平均收入和单位成本均呈现一定的增长趋势，具体如下：

2022 年至 2023 年，公司大中型钣金结构件类产品毛利率分别为 13.34%、12.73%，毛利率整体相对稳定。

2024 年 1-6 月，公司大中型钣金结构件类产品毛利率较 2023 年度上升了 6.33 个百分点，产品平均单价和单位成本对毛利率的影响情况如下：

单位：元/件

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	变动幅度
----	--------------	--------	------

平均单价	2,235.34	1,929.01	15.88%
单位成本	1,809.18	1,683.37	7.47%
毛利率	19.06%	12.74%	6.33 个百分点

由上可知，2024 年 1-6 月，公司大中型钣金结构件产品毛利率的上升主要系平均单价上升带来的影响。

报告期内，公司大中型钣金结构件产品按照终端应用设备类型可以细分为：挖掘机类钣金结构件、高空作业车类钣金结构件、推土机类钣金结构件、矿山机械类钣金结构件、装载机类钣金结构件以及其他类别结构件等六类；其中，挖掘机类钣金结构件、高空作业车类钣金结构件是大中型钣金结构件产品的主要构成部分，报告期内，其合计销售额占全部大中型钣金结构件产品的比例分别为 69.77%、67.22% 和 75.99%，占比相对较高；其他细分类型的结构件如推土机类钣金结构件、矿山机械类钣金结构件、装载机类钣金结构件等销售金额相对较小且相对分散。

2023 年至 2024 年 1-6 月，公司挖掘机类钣金结构件、高空作业车类钣金结构件销售收入、平均单价变化情况如下：

单位：万元、元/件

年份	细分产品类别	收入金额	占钣金结构件总收入比例	单位收入	毛利率
2024 年 1-6 月	挖掘机类钣金结构件	10,478.36	39.03%	1,823.12	12.26%
	高空作业车类钣金结构件	9,922.75	36.96%	8,527.63	26.96%
2023 年	挖掘机类钣金结构件	22,387.70	44.90%	1,831.81	8.65%
	高空作业车类钣金结构件	11,125.95	22.32%	5,694.81	16.62%

由上可知，2023 年至 2024 年 1-6 月，公司挖掘机类钣金结构件平均单价分别为 1,831.81 元/件和 1,823.12 元/件，较为稳定；2023 年至 2024 年 1-6 月，高空作业车类钣金结构件平均售价分别为 5,694.81 元/件、8,527.63 元/件，平均单价较上年度增长明显且其平均单价显著高于大中型钣金结构件类产品整体平均单价及挖掘机类钣金结构件类产品平均单价。因此，2023 年至 2024 年 1-6 月公司大中型钣金结构件产品平均单价的增加主要系高空作业车类结构件销售收入及占比的快速增长所致，具体分析如下：

(1) 高空作业车类钣金结构件产品平均单价相对较高。高空作业车类钣金结构件作为高空作业车的关键核心配件，对于产品的安全性、稳固性和可靠性要求较高，产品附加值和平均单价亦相对较高；(2) 高空作业车类钣金结构件产品收入快速增长且其毛利率相对较高。2024 年以来，受北美持续的“健康需求”推动（指的是对户外作业，尤其是对高空作业平台持续且稳定的需求），公司对北美地区主要客户如特雷克斯公司旗下的墨西哥特雷克斯、利纳马旗下的墨西哥 SkyJack 等的高空作业车类钣金结构件产品销售收入有明显增长，其平均单价及毛利率水平均相对较高；此外，随着公司在北美的主要生产经营主体 BUSC 的产能逐步释放和扩充，规模化效应有所体现，亦带动了其高空作业车类钣金结构件产品毛利率的提升。因此，主要产品高单价及毛利率产品销售收入的快速增长带动了公司大中型钣金结构件产品整体毛利率的提升。

### (三) 同时结合可比公司细分产品差异等进一步说明与可比公司毛利率差异的原因

报告期内，公司与可比公司毛利率差异对比如下：

公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	15.94%	12.55%	12.67%
可比公司算术平均值	15.32%	16.12%	18.11%
拓山重工（001226.SZ）	11.64%	8.54%	16.30%
天元智能（603273.SH）	14.34%	16.77%	15.08%
永达股份（001239.SZ）	19.98%	23.06%	22.95%

由上可知，报告期内公司与同行业公司毛利率整体存在一定差异，主要系产品结构、应用领域等存在差异所致，具体而言，公司与同行业可比公司主要细分类型产品、应用领域差异性对比如下：

公司名称	主营业务	细分产品类型	主要应用领域
天元智能 （603273.SH）	从事自动化成套装备及机械装备配套产品的研发、设计、生产与销售。	蒸压加气混凝土装备、机械装备配套产品	绿色建筑/建材、装配式建筑、工程机械、港口机械、安检装备、制氢设备及机场地勤装备等多种行业和相关领域

公司名称	主营业务	细分产品类型	主要应用领域
拓山重工 (001226.SZ)	从事工程机械零部件及总成研发、设计、生产、销售。	链轨节、销套、支重轮、销轴、制动装置系列等工程机械零部件	工程机械零部件领域
永达股份 (001239.SZ)	大型专用设备金属结构件的设计、生产和销售。	隧道掘进设备及其配套产品、工程机械设备产品（车架、臂架、副臂等）；风力发电设备产品	隧道掘进、风力发电以及工程机械等领域
申请挂牌公司	专注于高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件的研发设计、生产制造及销售	工作属具（挖掘机、推土机类）、大中型钣金结构件（挖掘机类、高空作业车类）	工程机械零部件领域

由上可知，可比公司中天元智能（603273.SH）、永达股份（001239.SZ）与公司的细分型号产品在产品类型、应用领域上均存在较大差异，因而毛利率水平与公司存在一定差异具有合理性；其中，永达股份（001239.SZ）毛利率整体相对较高，主要系其产品主要为隧道掘进机的相关部件如盾构机中的盾体（盾体，对盾构机起支护作用，保护盾构机内部结构一种部件，是盾构机的主要结构件之一），由于隧道掘进机中的相关结构件的质量直接影响整机的稳定性和安全性，盾体的生产对质量控制要求较高，因而其产品议价空间高，毛利率亦相对较高。

而拓山重工（001226.SZ）主要产品应用领域与公司相同，但具体细分产品类型、应用部位、核心工艺等与公司存在较大差异，以挖掘机为例说明如下：

公司名称	产品类型	应用部位	核心工艺
拓山重工（001226.SZ）	链轨节、销套、支重轮、销轴、制动装置系列等锻造件	行走机构	锻造
伯特股份	挖掘机、推土机类工作属具	工作装置	焊接
	大中型钣金结构件	工作装置、行走机构	焊接

注：1、以履带式挖掘机为例，挖掘机总体结构分为工作装置、上部转台和行走机构三部分；2、锻造，是指利用锻压机械对金属坯料施加压力，使其产生塑性成形以获得具有一定机械性能、一定形状和尺寸锻件的加工方法。

由上可知，虽然公司与拓山重工（001226.SZ）主要产品的应用领域相同，但具体细分产品类型、应用部位、核心工艺等与公司存在较大差异，因此毛利率与公司存在差异具有合理性。

二、结合收入、成本、费用等说明 2023 年公司净利润大幅下滑的原因，应对措施及有效性；说明所处行业是否具有强周期性特征、是否整体呈现较大波动，公司业绩与行业趋势是否一致；2024 年 1-6 月较同期变动比例和原因，报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因

（一）结合收入、成本、费用等说明 2023 年公司净利润大幅下滑的原因，应对措施及有效性

### 1、结合收入、成本、费用等说明 2023 年公司净利润大幅下滑的原因

2022-2023 年，公司影响净利润的主要科目对比如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额
一、营业总收入	119,040.33	161,894.66	-42,854.33
二、营业总成本	116,285.92	154,563.59	-38,277.67
其中：营业成本	104,095.62	141,374.54	-37,278.92
税金及附加	642.61	862.47	-219.85
销售费用	1,326.36	1,296.27	30.09
管理费用	7,402.56	7,784.91	-382.35
研发费用	3,452.13	4,002.80	-550.67
财务费用	-633.36	-757.40	124.05
其中：利息费用	438.13	717.01	-278.88
利息收入	269.18	227.79	41.39
加：其他收益	828.44	410.45	417.99
投资收益（损失以“-”号填列）	42.04	17.85	24.19
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	27.66	1.75	25.91
信用减值损失（损失以“-”号填列）	89.87	350.46	-260.58
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-868.15	-572.02	-296.13
资产处置收益（损失以“-”号填列）	8.37	3.51	4.86
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	2,882.64	7,543.06	-4,660.43
加：营业外收入	34.04	26.26	7.77
减：营业外支出	82.77	90.18	-7.40

四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	2,833.90	7,479.15	-4,645.25
减：所得税费用	999.84	611.35	388.49
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	1,834.06	6,867.80	-5,033.74

由上可知，2023 年度相较于 2022 年度，影响净利润的主要因素包括：

（1）收入与成本。2023 年度营业收入、营业成本分别相较于 2022 年度减少了 42,854.33 万元、37,278.92 万元，影响利润总额-5,575.40 万元，是当期净利润减少的主要因素；

（2）期间费用。2023 年度，公司期间费用较上年度合计减少了 778.89 万元，合计影响利润总额 778.89 万元，其中销售费用与上年度几乎持平、管理费用较上年度减少 382.35 万元，主要系部分员工于 2022 年达到法定退休年龄，根据股权激励持股平台合伙协议的约定，股份支付费用已于 2022 年摊销完毕，导致 2023 年度股份支付金额下降；研发费用较上年度减少 550.67 万元，主要系 2023 年市场整体需求收缩，客户对新产品需求降低，研发投入阶段性减少；财务费用较上年度增加 124.05 万元，主要系公司外贸以美元结算为主，2023 年度人民币兑美元汇率上涨幅度较 2022 年度上涨幅度小，导致 2023 年汇兑收益减少；

（3）其他收益。2023 年度，公司其他收益较上年度增加 417.99 万元，影响利润总额 417.99 万元，主要系自 2023 年起，公司符合《财政部税务总局关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》（财政部税务总局公告 2023 年第 43 号）规定，当年度按照当期可抵扣进项税额加计 5% 抵减应纳增值税税额，引致当年度增值税加计扣除增加 463.47 万元；

（4）信用减值损失冲回。2023 年度，公司信用减值损失净额较上年度减少 260.58 万元，影响利润总额-260.58 万元，主要系由于公司营业收入规模的减少，公司应收账款规模较上年度减少较多，相应的当年度计提的应收账款坏账准备有所减少，而上年度计提的应收账款坏账准备因期后应收账款顺利回收导致的坏账准备冲回亦有所减少，因此导致当年度信用减值损失净额较上年度减少较多；

（5）资产减值损失。2023 年度，公司资产减值损失较上年度增加 296.13 万元，影响利润总额-296.13 万元，主要为存货跌价损失及合同履行成本减值损失。

综上，2023 年度，公司净利润较 2022 年度减少 5,033.74 万元，主要系 2023 年度以来，国内外工程机械零部件行业需求出现结构性需求减少以及部分主要客户因出于优化库存管理减少采购，引致当年度营业收入减少较多所致。但是，由于工程机械行业周期性较强，目前综合来看，整个工程机械行业基本处于触底企稳的状况，同时受益于我国增发万亿国债、超长期特别国债、房地产刺激等相关政策陆续落地，工程机械行业有望好转。尤其是 2024 年下半年以来，国家适当加快地方债券的发行使用节奏将有利于整个工程机械行业的触底反弹，叠加海外市场需求的持续释放，下游行业的企稳回升有利于公司工程机械零部件业务的逐步好转。

## 2、公司的应对措施及有效性

为应对 2023 年度以来工程机械行业需求出现的结构性下滑带来的不利影响，公司已经采取的应对措施包括不限于：（1）产能结构调整。公司提前对产能结构进行了布局，泰国及墨西哥生产基地投入使用，尤其是 2024 年度以来，BUSC 产能的快速扩产和产能释放，公司在北美地区对利纳马、特雷克斯等客户的销售收入较去年同期有了明显增长；其中，2024 年 1-6 月，公司对利纳马旗下的墨西哥 SkyJack 收入较去年同期增加 3,636.26 万元、对墨西哥特雷克斯收入较去年同期增加 2,445.49 万元；（2）开拓新市场和客户。积极开拓欧洲、大洋洲及内地市场，通过多元化，分散化的出口目标市场有效的开拓新市场收入，比如 2024 年 1-6 月，公司对卡特彼勒欧洲分支机构的营业收入达 1,363.65 万元，已超过 2022 年度在该地区的收入；此外，公司报告期内新开发的境内客户青岛金洛克机械设备有限公司在 2024 年 1-6 月实现收入 233.01 万元，较上年度增加 187.44 万元；（3）增强新产品的自主研发和设计能力。近年来公司不断地加强自主调研、设计、工艺开发、测试力度，顺利开发的新产品比如挖斗、铲斗、破碎锤等已经开始顺利交付客户，未来随着公司新产品的不断开发成功，将有效的增强公司产品的竞争力，一定程度上增强公司抵御终端市场需求结构性下滑带来的不利影响。

整体来看，自 2023 年下半年以来，公司整体业绩整处于触底反弹的周期中，营业收入环比整体呈现一定的企稳增长趋势，具体如下：

时间	收入（万元）	环比增长幅度
----	--------	--------

时间	收入（万元）	环比增长幅度
2024 年四季度	30,893.52	10.38%
2024 年三季度	27,987.97	-1.66%
2024 年二季度	28,461.17	-2.91%
2024 年一季度	29,313.97	19.84%
2023 年四季度	24,460.75	-9.42%
2023 年三季度	27,003.27	-

注：上述 2024 年三季度、四季度数据未经会计师事务所审计或审阅

因此，2024 年度以来，公司为应对业绩下滑采取的应对措施已经取得了一定效果，公司经营业绩有所好转。

**（二）说明所处行业是否具有强周期性特征、是否整体呈现较大波动，公司业绩与行业趋势是否一致**

**1、说明所处行业是否具有强周期性特征、是否整体呈现较大波动**

公司下游行业主要系工程机械等行业，工程机械是装备制造工业的重要组成部分，涉及基础设施建设、房地产开发、大型工程、抢险救灾、交通运输、自然资源采掘等领域，是国民经济的基础性产业。国内下游工程机械行业的市场需求受国内宏观经济走势等因素影响，具有周期性。从海外市场来看，由于区域景气度存在差异性，工程机械行业呈现弱周期性。

**（1）国内工程机械行业**

从国内来看，工程机械行业系典型的周期性行业，与国家宏观经济发展、国家政策、基础设施投资建设等因素密切相关。

**1) 国内工程机械行业过去的周期性波动情况**

以挖掘机为例，2008 年金融危机以后，国内挖掘机市场发展经历了四个阶段。

①2008 年-2011 年，在四万亿元投资刺激和结构性减税政策驱动下，挖掘机销量逐年增长，下游需求主要由地产和基建拉动，从 2009 年的 9.5 万台增长至 2011 年的 17.8 万台。

②2012年-2015年，由于上一轮周期透支了部分需求，并且政策刺激效应逐渐减弱，国内基础设施建设和房地产投资增速降温，以及2008年-2011年主机厂商采用“零首付”的激进销售政策透支了销量，工程机械行业出现严重的产能过剩，挖掘机销量一路下行，2015年销量跌至5.9万台。

③2016年-2021年4月，在经历了上一轮调整周期后，受益于宏观经济复苏，并且随着“一带一路”战略、“国 III 标准”的推行、存量设备的更新换代、新农村建设、机器替人等因素的驱动，工程机械行业迎来持续增长期。2020年挖掘机销量增至32.76万台，2021年1月-4月仍保持高速增长。

④2021年5月起，受原材料价格和海运费成本上涨、下游房地产基建增速放缓及停工停产影响等因素，挖掘机销量开始下行。2022年挖掘机销量为26.13万台，同比下滑24%，但内销和外销市场呈现出“内冷外热”的显著分化态势：受国内停工停产及下游房地产承压等因素影响，挖掘机内销销量为15.19万台，同比下滑44.65%；受益于海外市场的旺盛需求，出口销量大幅提升，挖掘机出口销量10.95万台，同比增长59.96%，占总销量的比重由2021年的20%提升至42%。

## 2) 近年来，国内工程机械行业已逐步企稳

从挖掘机销售数量来看，2023年，受到国内挖掘机市场需求低迷的影响，全国挖掘机的销量同比下降25.4%。2024年1-9月，共销售挖掘机147,381台，同比下降0.96%；其中国内销量73,945台，同比增长8.62%，实现从3月开始连续八个月同比正增长；出口73,436台，同比下降9.04%。整体降幅明显收窄，国内工程机械行业已呈现逐步筑底企稳态势。

综上所述，国内工程机械行业呈现周期性波动，但在社融环境向好、固定资产投资复苏、工程机械开工率逐步企稳等带来的新增需求下，在工程机械行业在设备使用寿命到期和环保排放标准切换促进存量设备更新，出口需求强劲和机器换人需求提升等因素驱动下，2023年及2024年国内工程机械行业发展将趋于筑底企稳状态。

展望2025年，我国经济发展的有利条件和支撑因素依然较多。从发展动力看，党的二十届三中全会部署的300多项重大改革举措正在加快落地，进一步全

面深化改革开放，将持续激发全社会内生动力和创新活力。从市场空间看，我国超大规模市场优势明显，还有巨大的市场需求有待释放。以新型城镇化建设为例，我国的整体城镇化率还有很大提升空间，据测算，城镇化率每提高一个百分点，可以拉动万亿规模的新增投资需求和 2000 多亿的消费需求。从政策支撑看，明年是“十四五”规划收官之年，一系列重大战略任务、重大改革举措、重大工程项目正在全面落地见效；同时，我们有充足的政策空间和丰富的政策储备，精准调控、逆周期调节等工具不断完善，宏观政策取向一致性不断提高，宏观政策系统集成、精准发力，将有力支撑经济平稳健康发展。总体而言，中国经济回升向好、长期向好的基本趋势没有改变。

## （2）海外工程机械行业

由于海外国家/地区数较多、经济发展不均衡、各个国家/地区政策各异，因此海外工程机械行业整体周期波动远低于国内。2022 年及 2023 年，海外工程机械行业市场整体较好，卡特彼勒作为全球工程机械行业龙头企业，是全球工程机械行业的风向标，2022 年，卡特彼勒营业收入 594.27 亿美元，同比增长 16.56%；2023 年，卡特彼勒营业收入 670.60 亿美元，同比增长 12.84%。海外工程机械行业发展需求广阔，周期波动较小，具体分析如下：

### 1) 海外各国基建计划推动工程机械行业发展

随着停工停产影响的减弱，各国逐步推出刺激基建的政策计划，例如：2021 年，美国实施万亿美元基础设施法案，重建和加强美国基础设施；2022 年，G7 集团启动“全球基建计划”，计划于 5 年内筹集 6,000 亿美元，为发展中国家提供发展基础设施的资金；2022，欧盟启动了“全球门户”的全球基建计划，其投资额预计将达到 3,000 亿欧元。前述计划的陆续推进，一定程度上拉动了海外工程机械行业的需求。此外，美国《基础设施投资与就业法案》(IIJA)为 2021 至 2026 年的基础设施项目提供了 1.2 万亿美元资金，其中约 4920 亿美元尚未分配预计未来几年将为美国基础设施公司带来潜在机会。

### 2) 全球资源品价格上涨，矿山开采需求剧增

2020 年第二季度以来，肥料、能源、金属和矿物等大宗商品价格大幅上涨，

2023 年价格略有回落，但是仍处于高位水平。并且，全球电动化趋势将驱动“绿色金属”例如铜、镍、锰、钴、锂、铝等的开采投资增长；全球粮食安全的大背景下，磷矿、钾矿相关开采需求将提升；全球军备开支激增、城市化建设和制造业发展对油气、铁矿石等开采需求旺盛。从全球矿业的资本开支节奏来看，矿业资本开支滞后商品价格一年，本轮矿物价格于 2022 年见顶，2023 年及 2024 年全球矿业资本开支将持续增长。因此，全球矿山开采需求剧增，进而从中短期维度带动矿山开采相关工程机械投资迅速提升。

### 3) 快速发展国家的城市化进程有很大发展空间

在未来 20-30 年间，一些快速发展国家（例如印度、印度尼西亚）的城市化进程有很大发展空间。根据联合国的统计，2022 年度，印度的城市化率为 35.87%，印度尼西亚的城市化率为 57.93%，南非的城市化率为 68.34%，预计到 2050 年这三个国家城市化率将分别达到 52.84%、72.81% 和 79.80%。各国巨大的城市化进程的发展空间将为全球工程机械带来长期增长的需求。

综上，公司所处工程机械零部件行业国内市场存在周期性，而海外市场周期性较弱，整体不存在强周期性。

## 2、公司业绩与行业趋势是否一致

报告期内，公司与同行业上市公司经营业绩对比如下：

单位：万元

公司	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度
	营业收入	同比变化	营业收入	同比变化	营业收入
申请挂牌公司	<b>57,775.14</b>	<b>-14.50%</b>	<b>119,040.33</b>	<b>-26.47%</b>	<b>161,894.66</b>
拓山重工 (001226.SZ)	29,380.25	8.80%	49,068.50	-30.14%	70,237.98
天元智能 (603273.SH)	34,840.94	-15.18%	82,275.85	-16.53%	98,570.90
永达股份 (001239.SZ)	31,390.95	-25.91%	82,083.73	-1.46%	83,300.42

由上可知，报告期内，公司经营业绩与同行业上市公司变动趋势基本一致。

### (三) 2024 年 1-6 月较同期变动比例和原因，报告期各季度和 12 月收入确

认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因

### 1、说明 2024 年 1-6 月营业收入和净利润较同期变动比例和原因

2024 年 1-6 月营业收入和净利润与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动比例
营业收入	57,775.14	67,576.31	-15.40%
净利润	1,886.63	1,312.08	43.79%

由上可知，2024 年 1-6 月，公司主要经营指标中营业收入较去年同期均呈现一定程度上的下降趋势，主要系 2023 年至 2024 年上半年，国内外工程机械零部件行业需求出现结构性需求减少，且整个工程机械行业基本处于触底企稳的状况，因此公司经营业绩较 2023 年同期有所减少；但是，自 2023 年下半年以来，公司整体业绩处于触底反弹的周期中，营业收入环比整体呈现一定的增长趋势；同时受益于我国增发万亿国债、超长期特别国债、房地产刺激等相关政策陆续落地，工程机械行业有望好转。尤其是 2024 年下半年以来，国家适当加快地方债券的发行使用节奏将有利于整个工程机械行业的触底反弹，叠加海外市场需求的持续释放，下游行业的企稳回升有利于公司工程机械零部件业务的逐步好转。

此外，2024 年 1-6 月，公司净利润较去年同期增长 43.79%，主要系当期公司主要产品收入中工作属具类产品收入较去年同期有所下降，但大中型钣金结构件类产品实现收入 26,846.92 万元，与去年同期几乎持平，但其中毛利率相对较高的高空作业车类钣金结构件实现收入 9,922.75 万元，较去年同期增长 130.77%；高空作业车类收入增长主要来源于北美客户墨西哥 SkyJack、特雷克斯等，因此 2024 年 1-6 月净利润有所增长。

### 2、报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因

(1) 报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点

报告期内，公司营业收入按季节划分构成的具体情况如下表所示：

单位：万元

营业收入	2024年1-6月		2023年		2022年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	29,313.97	50.74%	35,725.45	30.01%	45,262.05	27.96%
二季度	28,461.17	49.26%	31,850.86	26.76%	37,914.52	23.42%
三季度	-		27,003.27	22.68%	41,754.51	25.79%
四季度	-		24,460.75	20.55%	36,963.57	22.83%
<b>合计</b>	<b>57,775.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>119,040.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>161,894.66</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司各季度收入占比基本保持稳定，收入不存在明显的季节性特点；此外，2022年及2023年12月，公司确认收入金额分别为11,589.44万元和8,091.36万元，占比为6.80%和7.16%，占比相对平稳，总体保持在合理水平。

## (2) 公司与可比公司比较情况

报告期内，公司营业收入按季度分布占比情况与可比公司比较情况如下表所示：

公司名称	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
<b>2024年1-6月</b>					
拓山重工 (001226.SZ)	50.14%	49.86%	-	-	100.00%
天元智能 (603273.SH)	49.66%	50.34%	-	-	100.00%
永达股份 (001239.SZ)	55.44%	44.56%	-	-	100.00%
<b>平均值</b>	<b>51.75%</b>	<b>48.25%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100.00%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>50.74%</b>	<b>49.26%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100.00%</b>
<b>2023年度</b>					
拓山重工 (001226.SZ)	34.04%	21.00%	20.38%	24.58%	100.00%
天元智能 (603273.SH)	23.40%	26.52%	24.31%	25.76%	100.00%
永达股份 (001239.SZ)	25.39%	26.22%	21.22%	27.16%	100.00%
<b>平均值</b>	<b>27.61%</b>	<b>24.58%</b>	<b>21.97%</b>	<b>25.84%</b>	<b>100.00%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>30.01%</b>	<b>26.76%</b>	<b>22.68%</b>	<b>20.55%</b>	<b>100.00%</b>
<b>2022年度</b>					
拓山重工 (001226.SZ)	30.86%	19.19%	25.28%	24.66%	100.00%

公司名称	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
天元智能 (603273.SH)	24.27%	27.26%	16.99%	31.48%	100.00%
永达股份 (001239.SZ)	未披露	未披露	17.53%	29.41%	100.00%
<b>平均值</b>	<b>27.57%</b>	<b>23.23%</b>	<b>19.93%</b>	<b>28.52%</b>	<b>100.00%</b>
<b>申请挂牌公司</b>	<b>27.96%</b>	<b>23.42%</b>	<b>25.79%</b>	<b>22.83%</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，同行业可比公司未呈现出明显的收入季节性特征，公司的营业收入分布特点与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

三、结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性

（一）公司主营业务符合国家产业政策及发展规划要求，有利于推动公司业绩增长

公司自成立以来一直专注于高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件的研发设计、生产制造及销售。工程机械行业的发展与工程机械零部件行业息息相关，每一关键零部件的突破都是工程机械行业的重要发力点。近年来，我国政府与行业主管部门发布了一系列有利于工程机械行业及其配套零部件发展的产业政策。《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》提出了要推动机械装备产业高质量发展、石化产业安全绿色高效发展，推进老旧农业机械、工程机械及老旧船舶更新改造；《中国工程机械行业“十四五”发展规划》明确提出以下发展目标。到 2025，工程机械行业整体水平大幅提高，创新能力显著增强，质量效益明显提高，发展能力进一步增强。其中，挖掘机行业 2-3 家企业进入全球前十行列，1-2 家零部件供应商进入全球前十行列；国产品牌在国内占有率维持 60% 以上。基础零部件行业，核心基础零部件可靠性、耐久性达到或接近国际先进水平，自给率达到 90%；2024 年 9 月 9 日，工业和信息化部发布《工业重点行业领域设备更新和技术改造指南》指出，我国将在包括工程机械在内的 27 个工业重点行业领域进行大规模设备更新，并设定了到 2027 年的更新目标。对于工程机械行业，《指南》提出，以推动生产制造设备及产线智能化升级为重点，更新改造各类生产设备(包括机床、油压机、折弯机、涂装设备、焊接

设备、切割机、热处理与表面处理装备、装配与调试装备、起重运输装备等)、工艺设备、科研实验设备、检测试验设备,以及仓储物流、能源动力、安全环保等辅助设备。到 2027 年,新产品生产效率大幅提高,生产成本显著下降。

《2023 中国制造强国发展指数报告》《中国制造业重点领域技术创新绿皮书-技术路线图(2023)》(以下简称《绿皮书》)在北京发布。工程机械作为 16 个中国制造业重点领域之一首次发布技术路线图。工程机械首次进入《绿皮书》是对行业发展的高度认可,同时,也提出了未来行业发展面临的机遇和挑战,指出了发展方向。

## (二) 上下游行业相关产品价格波动风险

### 1、上游原材料价格波动风险

报告期内,公司采购的主要原材料包括钢材、挖斗齿座、齿尖等外购件以及焊丝、油漆等,其中钢材类是公司的主要原材料。报告期内,公司营业成本分别为 141,374.54 万元、104,095.62 万元和 48,564.66 万元,主要成本为直接材料成本,分别占营业成本的比例为 76.79%、76.65%和 76.75%,整体相对稳定。公司采购的直接材料中,主要受钢铁等大宗产品价格波动的影响,宏观经济形势变化及突发性事件亦可能对原材料供应及价格产生不利影响。

报告期内及期后,钢材类综合价格走势如下:



数据来源：Choice。

由上可知，报告期内及期后，公司主要原材料钢材价格存在一定波动，公司针对原材料波动风险，公司主要采取以下应对措施：

（1）持续优化供应链体系，加强与主要供应商的战略合作。公司严格执行供应商管理和采购制度，筛选合格供应商，建立合格供应商管理名录。公司主要原材料市场供应充足，对于同类型原材料选择多家供应商保障供应，在保证质量的基础上进行比价，选择性价比高、合作稳定的供应商与之合作。

（2）加强市场研究力度，采取签署框架协议或战略性采购措施。公司对于长期合作的供应商签署框架采购协议，约定价格协商机制，部分供应商签订价格锁定条款如江苏南钢钢材现货贸易有限公司等，保证在一定时间段内价格稳定。

（3）提高销售定价与原材料采购价格的匹配性。采购部门密切跟踪原材料价格市场情况变动情况，及时了解主要原材料价格行情信息。公司通常结合安全库存、历史经验、未来生产计划，合理规划原材料的储备规模，根据价格波动及预期未来走势调整采购策略并选择恰当时机进行原材料采购，尽量降低因原材料价格波动对成本的影响。同时，在原材料采购成本上升时，及时与下游客户协商产品价格调整，尽可能提高销售定价与原材料采购价格的匹配性，将部分上游价格上涨的压力传导至下游。

上述措施有效的减少了原材料价格波动对公司经营业绩带来的影响。

## 2、下游工程机械销售风险

从下游角度来看，现阶段公司客户主要集中于工程机械、矿山机械等终端应用领域，若未来下游行业出现需求波动情况，可能会对公司销售及产品价格产生一定影响。

据中国工程机械工业协会公布的数据，2024年共销售挖掘机201,131台，同比增长3.13%；内销100,543台，同比增长11.7%；外销10,0588台，同比下降4.24%。其中，12月销售各类挖掘机19,369台，同比增长16%；内销9312台，同比增长22.1%，实现连续9个月的正增长；外销10,057台，同比增长10.8%，实现连续5个月的正增长，国内外挖机需求均已呈现向好态势。

根据东海证券研究报告《把握国产挖掘机“全球化+电动化”机遇——机械设备行业深度报告》显示，我国工程机械领域中的挖掘机销售规模测算情况如下：

年份	2023	2024E	2025E	2026E
国内销量（台）	89,980	106,390	118,947	151,495
进口量（台）	3,331	2,831	2,407	2,046
保有量（台）	1,563,557	1,575,284	1,594,975	1,614,912
同比（%）	-0.4%	0.75%	1.25%	1.25%
出口销量（台）	105,038	102,937	113,231	130,216
同比（%）	-4.0%	-2.00%	10.00%	15.00%
总销量（台）	195,018	209,327	232,178	281,710

数据来源：中国工程机械协会，同花顺，东海证券研究所测算。

根据中国工程机械协会统计数据显示，2024年挖掘机销售量为201,131台，与上述预测数据209,327台较为接近，因此上述挖掘机预测销售量具有一定的可靠性，2025年和2026年，测算销售规模分别能够达到232,178台和281,710台，预计市场销售情况良好。

报告期内，公司主要核心客户为卡特彼勒、利纳马、特雷克斯、日本小松、欧历胜、安百拓、沃尔沃、捷尔杰等跨国工程机械整机厂商，总体上业绩表现良好。根据2023全球挖掘机制造商20强榜单，全球前20强制造商的挖掘机总销售额达到650.47亿美元，反映全球市场的庞大规模，折合人民币全球市场空间达4500亿元以上。卡特彼勒和小松分别位列榜单前两位，市场占比分别为20.40%和15.47%，在全球挖掘机市场稳居领导地位。2023全球挖掘机制造商20强榜单市场份额排名如下：

排名	公司名称	国家	销售收入（亿美元）	占比
1	卡特彼勒	美国	132.69	20.40%
2	小松	日本	100.62	15.47%
3	日立建机	日本	81.06	12.46%
4	三一重工	中国	51.75	7.96%
5	沃尔沃建机/临工	瑞典	39.30	6.04%
6	徐工机械	中国	29.03	4.46%
7	久保田	日本	27.06	4.16%

8	利勃海尔	德国	24.19	3.72%
9	神钢建机	日本	23.75	3.65%
10	现代 Infrocore	韩国	23.55	3.62%
<b>11</b>	<b>小计</b>	-	<b>533.00</b>	<b>81.94%</b>
<b>12</b>	<b>其他</b>	-	<b>117.47</b>	<b>0.18%</b>
	<b>合计</b>		<b>650.47</b>	<b>100.00%</b>

为应对下游市场价格变动，公司采取的措施包括：

(1) 公司持续优化生产工艺，保证产品质量一致性、稳定性的同时实现降本增效，增强价格和利润弹性；并针对客户的需求同步研发的新产品如包括挖斗、铲斗、破碎锤、快换、抓木器等，增强客户黏性。

(2) 公司将持续开拓新客户，拓展下游细分行业。2020年以来，公司在服务传统挖掘机类工程机械客户如卡特彼勒的基础上，不断积极开发细分领域客户需求，如特雷克斯、欧历胜等高空作业车类客户；报告期内，公司销售收入中来源于非卡特彼勒的占比分别为 15.34%、16.56%和 24.40%，占比逐年增加。

此外，公司利用自身积累的自主研发的柔性自动化焊接技术、TIG 重熔技术等核心技术和工艺积极开拓国内市场的工程机械龙头企业客户，具体如下：

客户名称	客户市场地位	2023 年至今合作进展情况
徐工集团	2024 年工程机械主机厂排名第四	与徐工集团下属徐工电商准备签署合作协议，协议签订后将进入其销售平台，主要进行破碎锤产品销售
三一重工	2024 年工程机械主机厂排名第六	目前已经完成铲斗试制，另有矿斗，快换，边梁等多种产品完成了报价，即将开始进一步的商务谈判和产品交流
星邦智能	2023 年全球高空作业机械企业排名第十	2023 年第四季度已经达成合作意向，底架和转台等产品样件试用通过，进入小批量生产阶段，预计后续会有 10 余种产品逐步开展合作
临机重工	2024 年全球高空作业机械企业排名第三十四	2023 年下半年，临机重工在墨西哥建厂，双方已就墨西哥高空作业车业务进行洽谈

综上，一方面，报告期内公司原材料采购价格存在波动，但公司与供应商通过多年合作逐步建立起了良好合作关系，通过同种原材料采取多家供应商供应策略，并与供应商价格协商谈判有效控制上游原材料价格波动风险，同时公司通过价格调整机制，可以适时将成本压力传导至下游客户。因此，公司下游行业波动

对公司业绩影响总体可控，公司业绩增长具有持续性。另一方面，公司积极开拓新客户，并不断拓展下游细分行业，在保证工程机械行业主要客户卡特彼勒业务的同时继续拓展其他新产品及新客户的收入如 XCMG North America Corporation（徐工集团在北美地区的分支机构）、墨西哥 Metelmex、青岛金洛克机械设备有限公司已顺利实现收入等，加强与客户黏性，保证客户稳定性。

### （三）营销策略

公司长期以来重视营销体系的搭建和培育，注重专业化营销团队的建设 and 提升。报告期内，公司全部采取直销模式，以更好的应对主机厂商对于公司的产品有较为复杂和严格的评审和定期考核机制。公司采取主动积极的营销策略，一般通过销售人员主动拜访，或公司参加行业展会、技术交流会等活动，展示公司产品和技术实力，与潜在客户进行面对面的沟通与交流，加强品牌知名度和信任度。

公司十分重视客户的维护与拓展。首先，针对存量客户，公司不断加强与存量优质客户沟通对接，针对客户的需求同步研发产品，持续取得了存量客户的订单，使公司收入稳定的同时，能够不断满足优质客户对产品性能要求，使公司进入良性发展阶段。其次，公司持续拓展增量客户群体，新客户不断带来增量需求。最后，公司不断研发新产品满足行业新兴应用需求，拓宽产品应用领域如高空作业车等。凭借优良的产品性能和较高的技术水平，公司的产品进入诸多行业知名客户的供应体系，并且合作不断深入，稳步提高市场占有率以及顾客满意度、忠诚度和市场美誉度。

在销售市场的区域布局方面，近年来公司内销和外销比例大致相同，当前公司产品已销往国内和北美洲、亚洲、欧洲等海外地区；其中，外销收入以美国、泰国等国家为主，内销收入以江苏省内为主。

公司始终坚持以客户为中心，建立完善的销售服务体系，打造专业的技术支持体系，组建专业化服务团队，主动、持续地为客户提供覆盖产品售前、售中、售后的全链条服务，并凭借优质的服务不断增强客户黏性，在国内外客户群体中树立了良好的品牌口碑。

### （四）核心竞争力

## 1、研发技术优势

公司作为高新技术企业、国家级专精特新小巨人企业及徐州市科技成果转化示范企业，高度重视技术团队建设和产品研发与技术积累，目前已成立江苏省工程机械/挖掘机工作机具工程技术研究中心、江苏省工程机械工作机具研究中心、江苏省企业技术中心、博士后科研工作站、江苏省外国专家工作室、JITRI-卡特联合创新中心，不断夯实公司的自主创新能力，并且获得丰富的技术成果。截至2024年6月30日，公司拥有专利140项，其中发明专利35项，公司参与了《生产过程危险和有害因素分类与代码》（GB/T13861-2022）、《土方机械液压破碎锤术语和商业规格》（GB/T43137-2023）等国家标准，以及《液压锤》（JB/T5953）等行业标准、《履带式液压振动打桩机》（T/CCMA）等团体标准的制定；参与及主导《面向突变截面/复杂表面机械零件超音速喷涂 WC 涂层增材制造关键技术研发》《挖掘机全自动多功能高效快换先进联接器的研发及产业化》《面向挖掘机/装载机智能末端执行器破碎单元关键技术研发》等省市级科研项目，并获得江苏省机械工业科学技术进步奖“一等奖”和多项徐州市科技成果项目奖。对研发创新的重视以及对研发的持续投入，使得公司能够按照不同客户的要求，快速完成产品的设计、生产，最大限度满足客户的定制需求，提高公司的竞争力。

## 2、产品质量优势

公司自成立以来始终秉承“精工细作，竭诚为客户提供一流产品和服务”的发展理念，是卡特彼勒公司在中国首家供应商，经过20多年与卡特彼勒合作与发展成为全球SER卓越供应商，得到客户高度赞誉。公司通过六西格玛、BIQ等科学管理方式，不断改进和完善质量管理体系，提高管理和技术的创新能力，生产出让客户满意的产品并提供完善的售后服务。经过多年发展，公司已拥有一支以六西格玛黑带为代表的、专业的、富有创新力的优秀管理团队。主要经营管理层人员均拥有数十年的工程机械行业从业经历，除具备良好的技术基础之外，还具备丰富的工程机械行业管理经验。目前公司已先后通过了ISO9001以及ISO14001质量管理体系认证。公司严格执行产品质量国家标准、国际标准和行

业标准，通过严格的管理、先进的生产设备和一流的检测手段形成了完备的质量控制体系，保证产品质量，满足跨国知名客户需求。

### 3、品牌形象优势

公司自成立以来一直专注于高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件的研发设计、生产制造及销售，凭借优质的产品品质和高效、专业的技术服务，不断满足客户的需求，经过长期在工程机械领域的积累和历史沉淀，公司已建立了良好的品牌形象，先后获得了“卡特彼勒公司全球 SER 卓越供应商认证”及“安百拓最佳交付供应商奖”等多个荣誉称号。参与制定工程机械行业标准，推动中国工程机械行业的发展，成为“中国工程机械工业协会理事单位”“中国工程机械工业协会挖掘机分会和属具分会副会长单位”，获得“国家级专精特新小巨人企业”，获得国家授予的“博士后科研工作站”等资质。

### 4、客户资源优势

工程机械行业市场集中度较高。卡特彼勒、小松、徐工机械及三一重工等工程机械龙头企业长期占据着市场的主要份额。知名工程机械整机企业有严格和完备的供应商认证和考核体系，且对配套零部件产品定制化要求较高，技术壁垒和生产难度也较高。公司凭借着优质稳定的生产制造能力和快速响应能力，帮助客户解决众多小批量的复杂定制化生产加工难题，相关产品已得了下游客户的广泛认可。目前公司已与卡特彼勒、利纳马、特雷克斯、欧历胜、安百拓、沃尔沃、捷尔杰等跨国工程机械整机厂商形成长期稳定的合作关系，保证了稳定增长的订单容量和业务发展空间。公司在客户开发、维护和服务方面积累了较为丰富的经验，建立了较为规范的系统流程，为进一步拓展客户奠定了坚实的基础。

### 5、国际化战略布局优势

公司前瞻性的高度重视海外市场拓展，在工程机械行业中率先进行海外布局，自 2010 年实施国际化发展战略，分别在泰国和墨西哥设立了海外生产制造基地，积累了丰富的全球化运营管理经验。目前已形成中国、北美、亚太的全球化运营中心，更好地服务国内和国际主要市场，极大的加强了公司抗风险能力，为公司长期可持续发展奠定了基础。截至报告期末，公司在全球已拥有约 1321 名员工。

另外，通过全球布局，公司能够更好地把握全球市场机遇，实现资源的优化配置和市场的多元化发展。

#### （五）在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）

报告期内，公司主要客户为卡特彼勒等工程机械整机设备厂，按照行业惯例，通常客户根据自身市场及生产计划需求，采用滚动计划形式向公司下达采购计划及采购订单。2023年末、2024年6月末以及2024年12月末，根据滚动交付计划，公司各期末未来6个月内在手订单总金额分别为65,960.92万元、61,903.20万元和66,871.96万元，公司在手订单充裕且相对稳定；其中，2024年7-12月，公司根据在手订单期后实现收入58,881.49万元，在手订单转化率较高。

2024年7-12月与2023年7-12月经营数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2024年7-12月	2023年7-12月	同比变动
营业收入	58,881.49	51,464.02	14.41%
毛利率	14.83%	11.61%	3.22个百分点
净利润	2,058.20	521.98	294.31%
经营活动产生的现金流量净额	-11,251.68	10,680.56	-205.35%

注：上述2024年7-12月数据未经会计师事务所审计或审阅。

2024年7-12月，公司实现营业收入58,881.49万元，同比增长14.41%，主要系工程机械行业需求有所企稳回升，尤其是公司对北美地区主要客户收入增长较多所致；实现净利润2,058.20万元，同比增长294.31%，主要系公司营业收入有所增长的同时，当期公司毛利率相对较高的高空作业车类钣金结构件收入增长较多，引致公司净利润有所增长。

2024年7-12月，公司经营活动产生的现金流量净额为-11,251.68万元，较2023年同期减少205.35%，主要系：一方面，2024年下半年以来，公司对北美地区等主要客户营业收入有一定幅度增长，经营性应收项目如应收账款、应收票据以及预付账款等均有所增加；另一方面，公司出于经营需要，当期应收账款保理业务规模有所增加，应收账款保理业务获取的现金流计入筹资活动的“收到其他与筹资活动有关的现金”，亦导致当期经营活动现金净流量净额减少较多。

综上，公司行业政策向好，公司制定了有效的策略及机制应对上下游产品价格波动、根据各业务模式特点制定了有效的营销策略拓展业务，公司核心竞争力较强，在手订单、期后收入、毛利率、净利润和现金流情况较好，不存在对公司持续经营能力造成重大不利影响的因素，业绩增长具有可持续性。

**四、对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特性；结合客户的历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、获取订单方式、复购率等说明客户合作的稳定性及可持续性，尤其是对第一大客户是否存在依赖，双方合作稳定性，是否存在客户流失风险；说明客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性**

**（一）对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特性**

报告期内，公司前五大客户销售收入占当期营业收入分别为 94.87%、93.76% 和 93.57%，其中第一大客户卡特彼勒占比分别为 84.66%、83.47% 和 75.60%，客户集中度较高但有所下降。同行业可比上市公司永达股份（001239.SZ）、拓山重工（001226.SZ）均存在客户集中度较高的类似情况；2022 年至 2023 年度，永达股份（001239.SZ）前五大客户销售占比合计分别为 81.02% 和 84.72%，第一大客户铁建重工销售占比分别为 36.59% 和 42.56%；2022 年至 2023 年度，拓山重工（001226.SZ）前五大客户销售占比合计分别为 85.63% 和 84.40%，第一大客户三一重工销售占比分别为 36.59% 和 42.56%；此外，根据英国 KHL 集团 2024 年公布的全球工程机械行业前五大厂商市场份额为 42.8%，其中第一大厂商卡特彼勒占比为 16.8%，市场集中度较高。

因此，报告期内，公司客户集中度较高符合行业特性。

**（二）结合客户的历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、获取订单方式、复购率等说明客户合作的稳定性及可持续性，尤其是对第一大客户是否存在依赖，双方合作稳定性，是否存在客户流失风险**

报告期各期，公司前五大客户名称、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

2024年1-6月			
序号	客户名称	金额	占比
1	卡特彼勒	43,679.17	75.60%
2	利纳马	5,181.59	8.97%
3	特雷克斯	2,771.99	4.80%
4	欧历胜	1,461.68	2.53%
5	安百拓	964.83	1.67%
合计		<b>54,059.26</b>	<b>93.57%</b>
2023年度			
序号	客户名称	金额	占比
1	卡特彼勒	99,363.72	83.47%
2	利纳马	4,918.71	4.13%
3	欧历胜	3,581.26	3.01%
4	安百拓	2,263.11	1.90%
5	捷尔杰（天津）设备有限公司	1,490.81	1.25%
合计		<b>111,617.60</b>	<b>93.76%</b>
2022年度			
序号	客户名称	金额	占比
1	卡特彼勒	137,062.92	84.66%
2	利纳马	10,918.36	6.74%
3	安百拓	2,593.61	1.60%
4	沃尔沃	1,642.78	1.01%
5	特雷克斯	1,370.33	0.85%
合计		<b>153,587.99</b>	<b>94.87%</b>

注 1：同一控制下的客户产生的销售收入已合并列示。

注 2：卡特彼勒集团内与公司开展业务的主体主要为卡特彼勒（徐州）有限公司、Caterpillar (Thailand) Limited、CATERPILLAR WORK TOOLS ,INC.、卡特彼勒日本有限公司 CJP、Caterpillar Inc.、卡特彼勒(上海)贸易有限公司等；

注 3：利纳马集团内与公司开展业务的主体主要为加拿大 SKYJACK INC；

注 4：欧历胜集团内与公司开展业务的主体主要为欧胜高空升降平台设备制造（常州）有限公司；

注 5：特雷克斯集团内与公司开展业务的主体主要为 Genie Mexico Terex；

注 6：沃尔沃集团内与公司开展业务的主体主要为沃尔沃建筑设备（中国）有限公司。

公司与主要客户的历史合作情况、变动情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、公司获取销售及采

购订单方式情况如下：

客户名称	主要合作单体	历史合作情况	变动情况	合同签订周期	是否有续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期	是否签订长期协议	订单获取方式	是否复购
卡特彼勒	卡特彼勒（徐州）有限公司	2000年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；初始3年有效，自动续期	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
	Caterpillar (Thailand) Limited	2013年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；初始3年有效，自动续期	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
	CATERPILLAR WORK TOOLS ,INC.	2012年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；初始3年有效，自动续期	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
	卡特彼勒日本有限公司 CJP	2012年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；初始3年有效，自动续期	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
	Caterpillar Inc.	2012年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；初始3年有效，自动续期	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
	卡特彼勒(上海)贸易有限公司	2014年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；初始3年有效，自动续期	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
利纳马	加拿大 SKYJACK INC	2014年	当前合作稳定，未发生重大变动	以滚动订单形式长期合作	否	持续履约及预期情况良好	否	商务谈判	是
欧历胜	欧胜高空升降平台设备制造（常州）有限公司	2020年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	否	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
安百拓	安百拓（南京）建筑矿山设备有限公司	2008年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	是；双方若无异议，每年自动续签	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是
特雷克斯	Genie Mexico Terex	2022年	当前合作稳定，未发生重大变动	以单笔订单形式	否	持续履约及预期情况良好	否	商务谈判	是
沃尔沃	沃尔沃建筑设备（中国）有限公司	2020年	当前合作稳定，未发生重大变动	长期框架协议	否	持续履约及预期情况良好	是	商务谈判	是注
捷尔杰	捷尔杰（天津）设备有限公司	2021年	当前合作稳定，未发生重大变动	以单笔订单形式	否	持续履约及预期情况良好	否	商务谈判	是

注：公司与卡特彼勒旗下的 Caterpillar Inc.签订了长期合作协议并在协议中约定了其附属公司可以依据本协议向公司采购，并以此作为认证公司进入其供应商体系的标志，不再与公司重复签订长期合作协议。

公司一般与主要客户签署长期合作协议约定主要合作意向、初始交易价格以及价格调整机制、双方权利与义务、协议期限、质量要求、付款周期等关键信息，后续以滚动计划或者签订订单确定交易具体内容，进而实现产品供货。报告期内，公司主要采用成本加成法进行产品定价，基于生产成本及相关费用，参考竞争格局、供需情况，结合具体客户的采购规模、企业性质、资信情况、合作历史等因素，在保证一定的毛利率水平基础上估计产品价格范围，并最终通过商务谈判的方式确定具体产品价格。公司与主要客户合作关系稳定，客户黏性和复购率较高。

报告期内，公司对卡特彼勒的收入占比分别为 84.66%、83.47%和 75.60%，销售占比较高，公司对卡特彼勒存在一定的依赖性，但双方合作稳定性，不存在客户流失风险，主要原因系：卡特彼勒是全球最大的工程机械厂商，公司已与卡特彼勒集团合作 20 多年，双方合作关系不断加深，产品从挖掘机零部件增加到挖掘机、推土机等多种产品零部件，业务范围也逐渐覆盖卡特彼勒海内外不同工厂，是卡特彼勒全球最大的斗铲类供应商，双方相互依存度较高。此外，工程机械主机厂商的供应商筛选流程严格，工程机械主机厂商考虑到切换合格供应商的认证成本、产品质量保证、合作的契合度等，一般会选择长期稳定合作。

### （三）说明客户拓展情况，降低客户集中的措施及有效性

公司积极开发非卡特彼勒优质大客户，卡特彼勒占比有所下降。

在与卡特彼勒保持密切合作的过程中，公司积极开发非卡特彼勒客户并加大非卡特彼勒相关产品的研制和销售，非卡特彼勒客户收入占比有所提高。

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
卡特彼勒	43,679.17	75.60%	99,363.72	83.47%	137,062.92	84.66%
非卡特彼勒	14,095.98	24.40%	19,676.61	16.53%	24,831.74	15.34%
<b>合计</b>	<b>57,775.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>119,040.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>161,894.66</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，报告期内，公司来源于非卡特彼勒收入占比分别为 15.34%、16.56%和 24.40%，呈逐年上升趋势，非卡特彼勒客户包括利纳马、特雷克斯、欧历胜、安百拓等国际知名跨国机械装备制造制造商。

此外，公司积极开拓国内工程机械龙头企业客户，具体情况如下：

客户名称	客户市场地位	2023 年至今合作进展情况
徐工集团	2024 年工程机械主机厂排名第四	与徐工集团下属徐工电商准备签署合作协议，协议签订后将进入其销售平台，主要进行破碎锤产品销售
三一重工	2024 年工程机械主机厂排名第六	目前已经完成铲斗试制，另有矿斗，快换，边梁等多种产品完成了报价，即将开始进一步的商务谈判和产品交流
星邦智能	2023 年全球高空作业机械企业排名第十	2023 年第四季度已经达成合作意向，底架和转台等产品样件试用通过，进入小批量生产阶段，预计后续会有 10 余种产品逐步开展合作

临机重工	2024 年全球高空作业机械企业排名第三十四	2023 年下半年，临机重工在墨西哥建厂，双方已就墨西哥高空作业车业务进行洽谈
------	------------------------	-----------------------------------------

综上所述，公司与卡特彼勒建立了长期稳定的合作关系，相互依存度较高，不会轻易切换。此外，公司在与卡特彼勒合作过程中，夯实了产品开发、品质管控和产品交付等方面的能力，既提升了生产、研发及管理水平，也实现了业务规模的不断扩张，公司已成为业内专业工程机械工作属具生产知名企业之一，为公司研发其他工程机械零部件产品、开发其他优质客户打下了坚实基础，树立了良好的品牌形象，随着新产品以及新客户的开发如 XCMG North America Corporation（徐工集团在北美地区的分支机构）、墨西哥 Metelmex、青岛金洛克机械设备有限公司已顺利实现收入等，卡特彼勒占比呈下降趋势。因此，报告期内公司为降低客户集中度所采取的措施效果明显。

五、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求对境外销售事项进行补充披露，说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、主营业务、起始合作时间、所属国家/地区、注册资本及实缴情况、业务规模、合作模式、是否与公司存在关联关系等

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求对境外销售事项进行补充披露

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”补充披露如下内容：

“

报告期内，公司境外销售收入分别为 83,418.56 万元、56,698.63 万元、33,315.20 万元，占当期营业收入的比例分别为 51.53%、47.63%和 57.66%。报告期内，公司主要境外销售客户为卡特彼勒旗下的 Caterpillar (Thailand) Limited、CATERPILLAR WORK TOOLS ,INC.等以及利纳马旗下的 SKYJACK INC 等国际知名工程机械厂商，客户覆盖美国、墨西哥、泰国、法国、日本等多个国家。

报告期内，公司与境外主要客户均签订了框架协议或销售合同，订单获取方式为客户主动联系以及公司主动开发等，定价方式为市场化定价，结算方式为电汇。

### (1) 境外销售的国家和地区分布情况

报告期内，公司境外销售收入按国家和地区划分情况如下：

单位：万元

地区/国家	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
北美	17,418.52	52.28%	22,449.63	39.59%	41,468.44	49.71%
其中：美国	10,173.51	30.54%	18,135.96	31.99%	29,844.28	35.78%
加拿大	183.95	0.55%	1,520.27	2.68%	10,378.33	12.44%
墨西哥	7,061.07	21.19%	2,793.40	4.93%	1,245.83	1.49%
亚洲	11,171.32	33.53%	27,558.27	48.60%	36,196.42	43.39%
其中：泰国	8,005.10	24.03%	18,467.71	32.57%	23,387.88	28.04%
日本	2,802.19	8.41%	6,999.95	12.35%	10,148.30	12.17%
欧洲	2,958.85	8.88%	4,164.32	7.34%	4,441.29	5.32%
其中：荷兰	539.12	1.62%	874.16	1.54%	3,210.88	3.85%
法国	1,126.89	3.38%	1,709.87	3.02%	477.59	0.57%
大洋洲	1,348.42	4.05%	1,544.88	2.72%	652.05	0.78%
其中：澳大利亚	1,348.42	4.05%	1,540.00	2.72%	527.28	0.63%
南美	418.10	1.25%	981.54	1.73%	660.36	0.79%
其中：巴西	418.10	1.25%	981.54	1.73%	660.36	0.79%
总计	33,315.20	100.00%	56,698.63	100.00%	83,418.56	100.00%

(2) 主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司主要外销客户（累计金额排名前五大）情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容，境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策情况如下：

客户名称	报告期内累计销售收入（万元）	境外销售模式	是否签订框架协议	订单获取方式	定价原则	信用政策
------	----------------	--------	----------	--------	------	------

客户名称	报告期内累计销售收入(万元)	境外销售模式	是否签订框架协议	订单获取方式	定价原则	信用政策
Caterpillar (Thailand) Limited	44,433.62	直接客户	是; 初始3年有效, 自动续期	商务洽谈	约定初始交易价格以及后续每年价格调整机制	卖方开票后60天内付款
CATERPILLAR WORK TOOLS ,INC.	33,670.24	直接客户	是; 初始3年有效, 自动续期	商务洽谈	约定初始交易价格以及后续每年价格调整机制	卖方开票后60天内付款
卡特彼勒日本有限公司 CJP	19,231.30	直接客户	是; 初始3年有效, 自动续期	商务洽谈	约定初始交易价格以及后续每年价格调整机制	卖方开票后60天内付款
Caterpillar Inc.	12,752.45	直接客户	是; 初始3年有效, 自动续期	商务洽谈	约定初始交易价格以及后续每年价格调整机制	卖方开票后60天内付款
加拿大 SKYJACK INC	11,876.34	直接客户	否; 以滚动订单形式长期合作	商务洽谈	参考原材料价格、人工等成本等因素协商定价	卖方开票后75天内付款

注: 1、上述5家外销客户占报告期内外销收入累计金额占全部外销收入的比例为70.32%;

2、公司与卡特彼勒旗下的Caterpillar Inc.签订了长期合作协议并在协议中约定了其附属公司可以依据本协议向公司采购, 并以此作为认证公司进入其供应商体系的标志, 不再与公司重复签订长期合作协议。

### (3) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内, 公司境外销售毛利率与境内销售毛利率比较如下:

单位: 万元

地区分类	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
	销售金额	销售金额占比	毛利率	销售金额	销售金额占比	毛利率	销售金额	销售金额占比	毛利率
境外	33,315.20	57.66%	21.90%	56,698.63	47.63%	18.19%	83,418.56	51.53%	18.10%
境内	24,459.94	42.34%	7.82%	62,341.70	52.37%	7.43%	78,476.10	48.47%	6.91%
合计	57,775.14	100.00%	15.94%	119,040.33	100.00%	12.55%	161,894.66	100.00%	12.67%

如上表所示, 报告期内, 境外销售毛利率分别为18.10%、18.19%和21.90%, 境内销售毛利率分别为6.91%、7.43%和7.82%, 境外销售整体高于境内销售毛利率, 主要原因系: (1) 主要客户群体差异。报告期内公司外销客户主要为Caterpillar (Thailand) Limited、CATERPILLAR WORK TOOLS ,INC., 而内销客户则以卡特彼勒(徐州)有限公司为主, 内外销主要客户群体存在一定差异; (2) 产品结构差异。报告期内, 公司内销收入以工作属具为主, 而外销收入则

以大中型钣金结构件为主且销售占比呈现逐年上升趋势。报告期内，公司外销收入中大中型钣金结构件销售占比分别为 42.12%、50.79%和 55.36%；（3）客户价格敏感度差异。北美地区、欧洲客户作为全球主要的消费市场，叠加近年来欧美国家持续的通货膨胀影响，上述主要地区的客户对于价格敏感度相对较低，公司产品售价具有较大的市场溢价空间；（4）内外销竞争格局差异。公司经过与卡特彼勒等工程机械行业龙头企业的多年稳定合作，公司产品质量和成本控制能力具有较强的竞争力，在境外主要销售区域公司产品与市场其他竞品同质化程度低，公司拥有差异化优势；而境内销售市场竞争更为激烈，大量中小规模制造商采用低价竞争策略一定程度上压缩了境内市场的利润空间，价格包容度相对较低，公司适当调整销售价格以协助客户参与终端市场竞争，导致内销产品毛利率相对较低。

#### （4）汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司主要境外销售结算货币为美元和泰铢，汇率波动对公司业绩产生一定影响，报告期内，汇率波动及其对公司营业利润的影响如下：

单位：万元

项目	2024 年度 1-6 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（正数为损失，负数为收益）	392.98	-821.52	-1,269.47
利润总额	2,261.16	2,833.90	7,479.15
汇兑损益/利润总额	17.38%	-28.99%	-16.97%

报告期内，公司汇兑损益占利润总额的比例分别为-16.97%、-28.99%和 17.38%，公司的出口业务主要以美元和泰铢结算，公司报告期内确认收入的外销业务，在收到外汇时除留存必要的流动资金外即兑换成人民币。

2022-2023 年度，公司年汇兑损益为负数，对公司利润总额贡献比例相对较大，主要系 2022 年美元兑人民币汇率从年初的 6.3757 上升到 2023 年末的 7.0999，升值幅度较大，引致公司汇兑损益较大；

2024 年 1-6 月，公司汇兑损失为 392.98 万元，主要当期美元兑人民币的汇率相对平稳而泰铢对人民币汇率波动较大，境外子公司泰国星巴特向中国境内采购原材料主要使用人民币结算，当期人民币兑泰铢汇率上涨较快，导致汇兑

损失增加。

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

1) 出口退税等税收优惠的具体情况

①公司适用的出口退税政策

根据财政部、国家税务总局的财税[2012]39号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司系生产企业，适用增值税退（免）税政策有关出口货物的规定，实行增值税免抵退税或免退税办法。

根据财政部、税务总局、海关总署 2019 年 3 月 20 日颁布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署[2019]39 号）规定，公司产品适用 13% 的出口退税率。

②出口退税等税收优惠的具体情况

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 4,284.65 万元、3,925.41 万元和 1,760.40 万元，占当期收入总额的 2.65%、3.30%和 3.05%，占比较低，公司收入对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

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

报告期内，公司在境外销售的主要客户位于泰国以及美国、墨西哥等北美地区，上述地区关税贸易政策对公司的影响如下：

中泰贸易政策：中国已连续十年成为泰国最大贸易伙伴，是泰国主要出口市场、主要外资来源国、主要旅游客源国，双方建立了较为牢固的合作伙伴关系。即便是在外部环境对贸易颇多扰动的情況下，中泰两国之间的合作也未见“降温”趋势，随着《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的生效实施，中泰经贸交流会有更广阔的空间；

中美贸易政策：报告期内，公司对美出口的部分产品在美国对中国加征关

税的清单之中，但该部分直接销往美国的产品收入规模较小且呈现逐年减少的趋势；此外，随着公司在北美地区的主要生产经营主体 BUSC 新增产能的逐步释放和产能结构调整，未来公司对美国客户的需求主要由 BUSC 响应目前美国计划对墨西哥增加关税的政策尚未正式实施，因此中美贸易政策的变化对公司的整体影响相对较小。

报告期内公司对美国实现的收入，一方面来源于境内经营主体巴特国贸，但整体销售收入在持续减小；另一方面来源于境外经营主体泰国星巴特和美国 BUSC，该部分经营主体对美实现的收入报告期内未受到美国关税政策影响。

为应对美国可能对中国施加的继续加征关税政策，公司的应对策略如下：

(1) 产能结构调整。公司提前对产能进行了布局，泰国及墨西哥生产基地投入使用，尤其是 2024 年度以来，BUSC 产能的快速扩产和产能释放，可以有效降低和规避美国外贸政策变化带来的影响；(2) 开拓新市场和客户。积极开拓欧洲、东南亚及澳洲市场，通过多元化，分散化的出口目标市场有效的降低单一依赖北美市场造成的国际贸易风险；(3) 增强新产品的自主研发和设计能力。近年来公司不断地加强自主调研、设计、工艺开发、测试力度，顺利开发的新产品比如挖斗、铲斗、破碎锤等已经开始顺利交付客户，未来随着公司新产品的不断开发成功，将有效的增强公司产品的竞争力，一定程度上可以抵消外贸政策变化带来的不利影响。

因此,进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

#### (6) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

通过获取主要境外客户基本信息，股权结构、实际控制人等情况；查阅主要境外客户是否与公司及其关联方存在关联关系的访谈记录；查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的调查表，核查公司报告期内的关联方名单，取得并核查公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等关键主体报告期内的银行账户流水等。

经核查，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系，主要境外

客户除与公司正常的业务合作存在资金往来外，与公司及其关联方不存在其他资金往来。”

(二) 说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、主营业务、起始合作时间、所属国家/地区、注册资本及实缴情况、业务规模、合作模式、是否与公司存在关联关系等

报告期内，公司主要外销客户（累计金额排名前五名）基本情况如下：

名称	成立时间	主营业务	起始合作时间	所属国家/地区	注册资本及实缴情况	业务规模	合作模式	是否与公司存在关联关系等
Caterpillar(Thailand)Limited	1998/4/1	矿山机械和中型履带拖拉机制造商/技术支持服务提供商	2013年	泰国	20.68 亿泰铢 /20.68 亿泰铢	2023年：190.89 亿泰铢	直销	否
CATERPILAR WORK TOOLS,INC	1949/1/1	矿山和建筑机械的工作工具附件制造商	2012年	美国	-	2023年：272.34 万美元	直销	否
卡特彼勒日本有限公司CJP	1963/11/4	制造建筑机械、批发耐用商品	2012年	日本	股本：10 亿日元	-	直销	否
Caterpillar Inc.	1925/1/1	建筑和矿业设备制造商	2012年	美国	股本：1960.7 亿美元	2023年：670.60 亿美元	直销	否
加拿大SKYJACKINC	1985年	制造接入与物料搬运机械及设备（包括伸缩臂高空作业平台、剪叉式升降机、附件装置和叉装车）	2014年	加拿大	-	2024年：2.53 亿美元	直销	否

注：数据来源于中信保报告、网络公开查询。

六、结合公司对上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等，说明报告期内及期后主要原材料价格的市场波动情况、对公司经营的影响及应对措施有效性

参见本问询函回复之“2.关于经营业绩”之“三、结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性”之“2、上下游行业相关产品价格波动风险”。

七、请主办券商及会计师：核查上述情况并发表明确意见

### 1、核查过程

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅及分析公司及同行业可比上市公司招股说明书、年度报告、研究报告等公开披露文件，了解行业相关产业政策、发展趋势、行业周期特征等；

（2）获取并查阅公司收入成本明细表，了解公司境外收入分布、分析客户结构、分析毛利率波动原因；

（3）获取报告期内公司确认收入签收单、海关报关单等业务单据，分析报告期各季度和 12 月收入确认情况，向公司财务负责人、业务负责人了解公司月度间收入变动的的原因，分析可比公司收入是否存在季节性特点、与公司是否存在显著差异；

（4）向公司业务负责人、财务负责人了解公司营销策略、经营情况，了解公司报告期内业绩变动情况，了解报告期内营业收入和净利润增长原因；

（5）获取公司在手订单明细表，分析在手订单变动情况及客户、行业结构；

（6）获取 2024 年 7-12 月及 2023 年 7-12 月收入成本明细表、净利润情况，分析期后收入、毛利率、净利润、现金流量同比变动情况；

（7）通过访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、客户拓展方式、定价原则、结算方法、结换汇等情况；了解并查询公司产品所涉行业在主要销售国家和地区是否需要相应的资质和许可；了解公司出口退税优惠政策，外汇政策、国际经济形势对公司境外销售持续性的影响；

（8）访谈主要境外客户，获取主要境外客户的中信保报告，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开网络查询主要客户情况；检查境外主要客户的销售合同或订单，查看并分析主要商业条款，核查主要境外客户与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策；

（9）获取报告期内公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他关键人员的银行流水，获取主要境外客户基本信息，股权结构、实际控制人等情况；查阅主要境外客户是否与公司及其关联方存在关联关系的访谈记

录；查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的调查表，核查公司报告期内的关联方名单，取得并核查公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等关键主体报告期内的银行账户流水等，核查主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司已在《公开转让说明书》披露可比公司的证券代码；报告期内，公司主要产品的销量减少主要系受国内外工程机械行业需求结构性减少以及部分主要客户优化库存管理而减少了采购所致；报告期内，公司工作属具的毛利率整体相对稳定，大中型钣金结构件类产品 2024 年 1-6 月的毛利率较上年度有所增加，主要系一方面，高空作业车类钣金结构件产品平均单价相对较高；另一方面，由于北美地区需求增加以及 BUSC 的扩产和产能释放，公司销售给利纳马、特雷克斯等客户的高空作业车类大中型钣金结构件销售收入增加较多且其毛利率相对较高；报告期内，公司工作属具和大中型钣金结构件产品平均单价和单位成本的变化主要系公司业务在全球范围内因不同地区客户的需求不同，年度间细分型号的产品销量存在较大差异，引致整体的平均单价和单位成本存在一定波动；公司与同行业可比公司之间毛利率的差异，主要系在应用领域、客户结构情况、产品核心工艺特点等方面存在差异所致，具有合理性；

(2) 2023 年度以来，国内外工程机械零部件行业需求出现结构性需求减少以及部分主要客户出于优化库存管理减少采购，引致当年度营业收入减少较多所致，公司采取的应对措施主要包括：产能结构调整、开拓新市场和客户和增强新产品的自主研发和设计能力，已经取得了一定效果，公司经营业绩有所好转；2024 年 1-6 月经营业绩较同期有所好转，主要系工程机械行业需求有所好转且公司所采取的应对措施已经取得了阶段性成果所致；公司收入不存在季节性特点，与可比公司不存在重大差异；

(3) 公司行业政策向好，公司制定了有效的策略及机制应对上下游产品价格波动、根据各业务模式特点制定了有效的营销策略拓展业务，公司核心竞争力较强，在手订单、期后收入、毛利率、净利润和现金流情况较好，不存在对公司

持续经营能力造成重大不利影响的因素，业绩具有稳定性；

(4) 公司存在客户集中度较高的情形，与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特性；报告期内，公司与主要客户之间合作稳定且具有较强的可持续性；公司对第一大客户卡特彼勒存在一定的依赖性，但双方合作稳定性，不存在客户流失风险；报告期内，公司开拓了如 XCMG North America Corporation（徐工集团在北美地区的分支机构）、墨西哥 Metelmex、青岛金洛克机械设备有限公司等客户，公司对卡特彼勒的销售占比呈下降趋势，客户集中度有所下降，公司为降低客户集中度所采取的措施效果明显；

(5) 公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求在公开转让说明书中对境外销售事项进行了补充披露，包括主要境外客户名称、成立时间、主营业务、起始合作时间、所属国家/地区、注册资本及实缴情况、业务规模、合作模式、是否与公司存在关联关系等；

(6) 报告期内及期后主要原材料钢材价格存在一定波动，为应对原材料价格波动对公司经营能力带来的影响，公司采取的主要应对措施包括：持续优化供应链体系，加强与主要供应商的战略合作、加强市场研究力度，采取签署框架协议或战略性采购措施、提高销售定价与原材料采购价格的匹配性。采购部门密切跟踪原材料价格市场情况变动情况，及时了解主要原材料价格行情信息。公司通常结合安全库存、历史经验、未来生产计划，合理规划原材料的储备规模，根据价格波动及预期未来走势调整采购策略并选择恰当时机进行原材料采购，尽量降低因原材料价格波动对成本的影响。同时，在原材料采购成本上升时，及时与下游客户协商产品价格调整，尽可能提高销售定价与原材料采购价格的匹配性，将部分上游价格上涨的压力传导至下游。公司所采取的应对措施有效的减少了原材料价格波动对公司经营业绩带来的影响。

八、请主办券商及会计师：说明收入核查方式、核查比例（包括但不限于访谈、发函及回函、替代测试等核查程序分别及累计确认比例、截止性测试核查比例）及核查结论，同时说明对于截止性测试具体核查情况，包括但不限于各期 12 月及 1 月的核查程序及核查比例

### 1、核查过程

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司的主要销售业务流程，销售内部控制制度、产品的销售模式，了解与收入确认相关的关键内部控制，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

（2）获取公司的销售收入明细表，梳理主要客户和特殊情形客户，获取该类客户的工商信息，了解主要客户和特殊情形客户的信息；

（3）检查主要客户的销售合同，了解主要合同的结算方式、质量保证违约责任，信用条款及控制权转移约定等，评价公司收入确认时点是否准确；

（4）查阅相关可比公司的招股说明书和年度报告，了解公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否与同行业可比公司保持一致；

（5）对销售收入实施细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、结算单、签收单、发票等，确认收入的准确性、真实性和完整性，细节测试的核查情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
细节测试核查金额（a）	50,814.24	103,426.31	140,966.45
营业收入（b）	57,775.14	119,040.33	161,894.66
<b>核查比例（c=a/b）</b>	<b>87.95%</b>	<b>86.88%</b>	<b>87.07%</b>

（6）对主要客户执行函证程序，函证的具体内容包括报告期内各期交易额、应收账款/预收账款期末余额，并对未回函的客户实施了替代程序，函证程序及替代测试的核查比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
营业收入（a）	57,775.14	119,040.33	161,894.66
发函金额（b）	55,229.68	115,260.08	159,113.12
发函比例（c=b/a）	95.59%	96.82%	98.28%
回函可确认金额（d）	35,799.70	77,536.90	122,399.84
回函比例（e=d/a）	61.96%	65.13%	75.60%

替代测试金额 (f)	18,533.23	32,292.90	30,638.74
替代测试确认收入占比 (g=f/a)	32.08%	27.13%	18.93%
<b>总体核查比例 h=g+e</b>	<b>94.04%</b>	<b>92.26%</b>	<b>94.53%</b>

(7) 对主要客户进行实地走访或视频访谈，查看客户经营场所，了解公司与其交易等相关情况，并获取相关证明材料，核查比例如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
实地走访或视频访谈客户营业收入金额 (a)	36,355.39	86,205.54	114,037.45
营业收入 (b)	57,775.14	119,040.33	161,894.66
<b>走访比例 (c=a/b)</b>	<b>62.93%</b>	<b>72.42%</b>	<b>70.44%</b>

(8) 累计确认比例

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
走访核查比例	62.93%	72.42%	70.44%
函证核查比例	61.96%	65.13%	75.60%
细节测试核查比例	87.95%	86.88%	87.07%
<b>累计确认比例</b>	<b>99.18%</b>	<b>99.40%</b>	<b>99.57%</b>

(9) 截止性测试具体核查情况及核查意见

对报告期各期末前后 1 个月内确认的销售收入实施截止测试，核对收入确认凭证、销售合同、签收单等资料，检查收入确认期间的准确性。截止性测试核查比例如下：

单位：万元

月份	当月确认营业收入 (a)	截止性测试核查金额 (b)	核查比例 (b/a)
2022年1月	15,505.58	14,162.22	91.34%
2022年11月	12,056.76	10,100.09	83.77%
2022年12月	11,589.44	9,574.42	82.61%
2023年1月	11,063.87	9,724.86	87.90%
2023年11月	8,681.93	7,595.16	87.48%
2023年12月	8,091.36	6,609.93	81.69%
2024年1月	9,723.51	8,589.87	88.34%

2024年5月	9,155.62	7,794.22	85.13%
2024年6月	9,629.84	8,396.95	87.20%

## 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内公司的销售收入真实、准确、完整，不存在收入跨期的情况。公司收入具有真实性、准确性、完整性，销售收入被记录于恰当的会计期间，不存在收入跨期的情形。

**九、请主办券商及会计师：按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项核查并发表明确意见，同时说明核查比例**

### （一）主办券商、会计师的核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

关于境外销售，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）了解公司销售与收款活动相关的内部控制流程，通过执行穿行测试和控制测试，了解与境外销售与收款活动相关的内部控制设计的合理性、测试内控运行的有效性；

（2）查阅公司主要境外客户的中信保报告、公开披露的年报材料等，核查公司境外客户的主体资格及资信能力；

（3）获取并检查主要境外客户的销售合同、框架协议等，了解主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、收入确认条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（4）通过执行细节测试，获取公司报告期内主要境外客户的销售订单、出库单、销售发票、银行回单、报关单等资料，核查境外收入的真实性、准确性；

（5）通过执行现场访谈程序，了解公司与主要境外客户之间的销售规模、合作背景、定价方式、是否存在第三方回款，以及主要境外客户的结算方式、退换货等情况；

(6) 通过函证程序，核查公司与主要境外客户之间的往来余额、交易金额，确认报告期内公司境外收入的真实性、准确性；

(7) 获取报告期内公司的海关报关数据、外汇管理局数据、《增值税申报表》《增值税免抵退税申报表》等资料，并与公司境外收入进行了匹配；

(8) 获取并检查报告期内公司、子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立的银行账户流水，检查是否与境外客户存在异常往来；获取公司关联方清单，核查公司与主要境外客户之间是否存在关联关系；

(9) 登录国家外汇管理局网站等网站对公司是否存在违反国家外汇及税务等法律法规规定的情形进行查询；

(10) 获取并查阅公司的《进出口货物收发货人备案》等境外销售所涉及的境内资质、许可。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

公司报告期境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内公司境外收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税数据具有匹配性；境外销售业务发展趋势未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

十、请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见

### (一) 主办券商、律师的核查程序及核查意见

关于境外销售，主办券商执行的核查程序参见本问询函回复之“2.关于经营业绩”之“九、请主办券商及会计师：按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，同时说明核查比例”之“(一) 主办券商、会计师的核查程序及核查意见”。

## 1、核查程序

关于境外销售，律师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司董事会秘书，确认公司境外销售是否已经依法取得从事相关业务所必需的资质、许可情况，公司是否存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（2）访谈公司财务负责人，确认公司的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定，是否存在被行政处罚的情形；

（3）登录国家外汇管理局（<https://www.safe.gov.cn/>）、国家税务总局（<https://www.chinatax.gov.cn/>）查询，公司是否存在违反国家外汇及税务等法律法规规定受到处罚的情形；

（4）取得并查阅公司的《进出口货物收发货人备案》等境外销售所涉及的境内资质、许可；

（5）取得并查阅报告期内公司无违法违规记录证明、报告期内公司营业外支出及其财务凭证，确认公司是否存在外汇及税务方面的行政处罚。

## 2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，除泰国星巴特外，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

十一、请主办券商及会计师说明针对第三方回款所采取的具体核查手段，是否存在虚构交易或调节账龄情形，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

### （一）主办券商、会计师的核查程序及核查意见

#### 1、核查程序：

针对第三方回款，主办券商、会计师履行以下核查程序：

（1）访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人，了解第三方回款的原因、

必要性及商业合理性，了解公司关于第三方回款相关的内部控制及有效性；

(2) 获取第三方回款明细，抽查大额第三方回款对应的销售订单或合同、销售发票、出库单、验收单、报关单及提单、银行回单等资料，并结合函证程序，查验第三方回款的真实性；

(3) 根据第三方回款明细，通过公开渠道核实第三方回款的支付方与客户之间的关系，或取得客户出具的代付协议，证明相关代付事项的真实性、合理性；

(4) 获取公司报告期内的银行流水，查阅大额银行流水收支情况，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形；

(5) 获取报告期内公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关键主体银行账户流水明细，检查大额交易对手名称与第三方回款的支付方是否存在重合，确认是否存在与第三方回款的支付方之间的资金往来；

(6) 查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，结合公开渠道检索情况与第三方回款的支付方进行交叉复核，核查相关人员与第三方回款的支付方之间是否存在关联关系。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司第三方回款相应收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

问题 3.关于采购和付款。根据申报文件，（1）公司最近一期末应付账款账面价值为 37,832.85 万元，应付票据账面价值为 18,977.73 万元；（2）报告期内，公司采购外协、劳务外包服务。

请公司说明：（1）主要供应商北京湘钢钢铁材料销售有限公司参保人数为 0 的原因及与公司交易的匹配性；采购外购件的具体内容；是否存在对于中信钢材的采购依赖，应对措施及有效性；（2）结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，说明应付账款、应付票据金额较高的原因及合理性，

应付款项的期后付款情况，是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因，是否存在长短期偿债风险；（3）外协加工、劳务外包服务的具体内容及区别，所涉金额、定价依据及公允性；外协商、劳务外包商中是否存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的主体，是否为公司及关联方实际控制或能施加重大影响的主体；公司是否依赖于外协、劳务外包等生产模式，对外协商的管理及质量控制措施是否有效，公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，是否符合行业惯例。

请主办券商及会计师核查上述事项（1）-（2）并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项（3）并发表明确意见。

一、主要供应商北京湘钢钢铁材料销售有限公司参保人数为 0 的原因及与公司交易的匹配性；采购外购件的具体内容；是否存在对于中信钢材的采购依赖，应对措施及有效性

（一）主要供应商北京湘钢钢铁材料销售有限公司参保人数为 0 的原因及与公司交易的匹配性

### 1、主要供应商北京湘钢钢铁材料销售有限公司参保人数为 0 的原因

根据企查查公开信息查询及访谈北京湘钢钢铁材料销售有限公司（以下简称“北京湘钢”）可知，北京湘钢成立于 2017 年 9 月，其股权结构中北京天路苑创科技开发有限公司持股 95%、湘潭钢铁集团有限公司（以下简称“湘潭钢铁集团”）持股 5%，其正式员工人数相对较少且社保参保人数为 0，其员工主要为退休人员，因此社保参保人数相对较少。

由于北京湘钢专业从事钢材贸易业务且主要为湖南华菱湘潭钢铁有限公司（由华菱钢铁（000932.SZ）100%持股）生产及销售的钢材，作为贸易商而言，其核心竞争力体现在采购、营销渠道和服务能力，只需要少量人员即可维持企业的日常运营，实际经营规模与员工人数、社保参保人数等关联度相对较小；此外，新三板挂牌公司中西立智能（874325.NQ）亦存在主要供应商中存在钢材类贸易供应商参保人数较少的情形，因此，北京湘钢社保参保人数为 0，具有真实的商

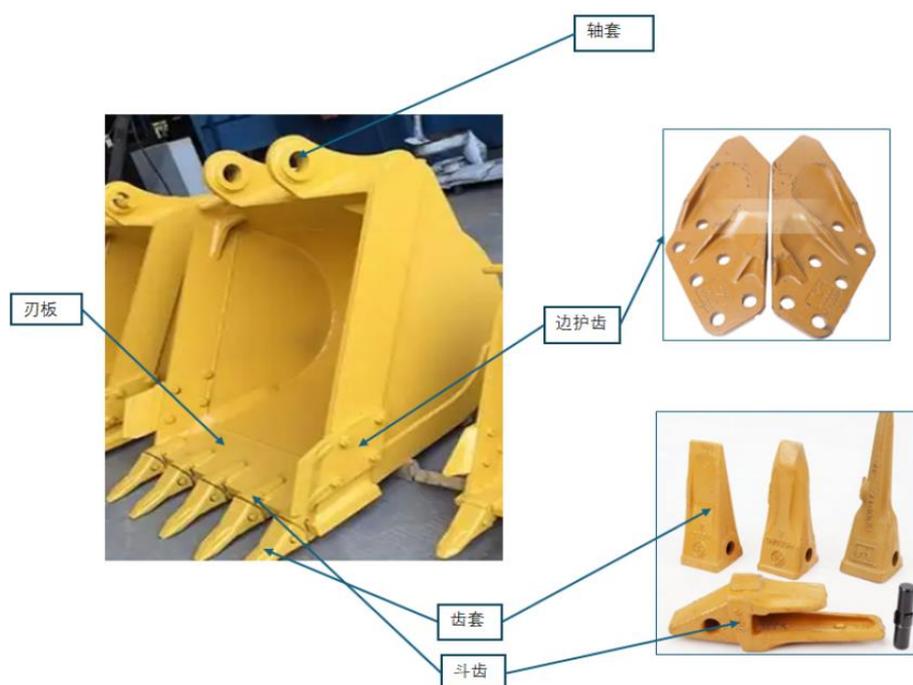
业背景，具有合理性。

## 2、公司交易的匹配性

由上可知，作为钢材贸易类供应商而言，其实际经营规模与员工人数、社保参保人数等关联度相对较小，根据对北京湘钢的实地访谈可知，2022年-2023年度，其营业额分别为2.6亿元及1.8亿元；报告期内，公司向北京湘钢的钢材采购额分别为8,285.24万元和5,337.73万元。因此，报告期内，北京湘钢与公司交易规模具有匹配性。

### （二）采购外购件的具体内容

报告期内，公司采购的外购件主要为配套挖掘机类等工程机械使用的零部件，按照物料名称和用途可以细分为以下几类如：履带支架类部件、挖斗类部件如刃板、齿套、轴套、斗齿、边护齿等，主要外购件示例图如下：



报告期内，公司采购的外购件分类情况下：

单位：万元

序号	名称	2024年1-6月		2023年		2022年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比

序号	名称	2024年1-6月		2023年		2022年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	支架类	1,873.88	18.35%	3,671.40	16.91%	4,119.42	14.22%
2	刃板	1,582.63	15.49%	2,956.63	13.62%	3,608.36	12.46%
3	斗齿	1,528.37	14.96%	2,784.97	12.83%	4,049.96	13.98%
4	齿套	674.98	6.61%	1,567.97	7.22%	2,080.51	7.18%
5	轴套	59.90	0.59%	1,329.17	6.12%	2,393.90	8.26%
6	边护齿	463.70	4.54%	888.67	4.09%	1,311.23	4.53%
7	小计	<b>6,183.47</b>	<b>60.54%</b>	<b>13,198.81</b>	<b>60.79%</b>	<b>17,563.38</b>	<b>60.64%</b>
8	其他	<b>4,030.96</b>	<b>39.46%</b>	<b>8,511.83</b>	<b>39.21%</b>	<b>11,401.95</b>	<b>39.36%</b>
9	合计	<b>10,214.43</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,710.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>28,965.33</b>	<b>100.00%</b>

### (三) 是否存在对于中信钢材的采购依赖，应对措施及有效性

#### 1、公司是否存在对于中信钢材的采购依赖

报告期内，公司主要原材料供应商中信钢材包括江苏南钢钢材现货贸易有限公司、中信泰富钢铁贸易有限公司以及大冶特殊钢有限公司。报告期内，公司主要向其采购钢材类原材料，采购金额分别为 27,873.38 万元、21,647.68 万元和 17,376.21 万元，占当期公司原材料采购总额的比例分别为 30.50%、33.79%和 46.94%，占比相对较高，但公司不存在对中信钢材的采购依赖，主要原因如下：

##### (1) 公司向中信钢材采购原材料具有真实商业背景

江苏南钢钢材现货贸易有限公司及其关联公司是华东地区主要的钢材供应商之一，其经营规模及市场供应能力较强，一方面，公司出于生产经营需要向其采购部分钢材类原材料；另一方面，报告期内主要客户为卡特彼勒集团等为满足其供应商本土化政策，通常对部分主要的核心原材料指定供应商，由公司向其指定的供应商采购部分特定型号钢材，原材料价格由卡特彼勒集团定期与供应商参考钢材市场价格进行周期性磋商谈判，具体情况如下：

供应商名称	主要合作主体	业务背景
中信钢材	江苏南钢钢材现货贸易有限公司	独立自主开发，非卡特彼勒指定
	中信泰富钢铁贸易有限公司	卡特彼勒指定供应商
	大冶特殊钢有限公司	卡特彼勒指定供应商

注：上述三家分支机构股权穿透后，最终控制方均为中信集团。

其中，剔除公司独立自主开发的江苏南钢钢材现货贸易有限公司以外，报告期内公司向中信钢材采购的原材料金额分别为 3,640.01 万元、1,809.31 万元和 1,113.26 万元，金额相对较小；此外，由于报告期内公司所采购的钢材类原材料属于大宗商品且市场供应充分、价格透明，而公司向中信钢材采购原材料金额较大，主要系公司集中采购具有规模化价格优势，采购价格稳定、可靠。通过与中信钢材进行采购交易可以确保公司获得可靠及有保证的钢材供应服务，有利于降低经营风险和运营成本，提高核心物资采购管理效率。因此，公司向中信钢材采购钢材主要系出于客户端业务需求所致，而非依赖于中信钢材。

## （2）报告期内公司向中信钢材采购原材料价格公允

报告期内，公司向中信钢材购买的钢材分为独家采购（独家采购，即该型号原材料单独向一家供应商采购）和非独家采购两种；其中，公司向中信钢材独采购的原材料涉及独家采购的主要为向江苏南钢钢材现货贸易有限公司采购的部分型号钢材，该供应商为公司独立自主开发，而非客户指定，公司向其独家采购部分型号的钢材主要结合考虑采购价格、产品质量和交货期等因素考虑且该部分型号的钢材市场供应充分、价格公开透明。

报告期内，公司涉及到独家采购的原材料主要型号为：Q345B\_T20 和 Q345B\_T25 钢板，其采购价格与市场公开价格对比如下：

单位：元/kg

钢材价格	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
Q345_T25	4.26	4.37	5.20
Q345_T20	4.23	4.42	5.04
市场价格：低合金中板 25mmQ355B 南京萍钢九江	4.28	4.45	4.89
市场价格：低合金中板 20mmQ355B 南京沙钢公司	4.15	4.39	4.86

注：1、数据来源于我的钢铁网；

2、Q345 系列钢材与 Q355 系列钢材在市场价格以及主要使用性能参数上较为类似，区别在于：（1）钢材的化学成分：Q345 含碳量约为 0.22%，而 Q355 的含碳量约为 0.20%；（2）屈服强度：Q345 的屈服点一般在 345MPa 左右，Q355 的屈服点则在 355MPa 左右。

由上可知，报告期内，公司向中信钢材独家采购的两种主要型号钢材采购价格与公开市场价格较为接近，不存在异常情形。

对于向中信钢材非独家采购的原材料，报告期内公司采购的主要规格型号为 Q355B\_T12，其采购价格对比如下：

单位：元/kg

钢材规格型号	类别	2024年 1-6月	2023年	2022年
Q355B_T12	向中信钢材采购单价	4.01	4.07	4.65
	向其他供应商采购价格	3.87	4.12	5.16

由上可知，报告期内公司向中信钢材的采购价格与向其他供应商的采购价格相比不存在重大差异，价格差异主要系交货期、采购规模、运输距离等因素影响。

综上，报告期内，公司向中信钢材采购的原材料金额及占比相对较高主要系出于客户端业务需求所致且公司向其采购的钢材价格公允，不存在依赖中信钢材的情形。

## 2、公司的应对措施及有效性

虽然，报告期内公司对中信钢材采购原材料不构成依赖性，但为减少对单一供应商采购占比较大带来的潜在不利影响，公司采取的主要应对措施如下：（1）确保采购价格的公允性。在供应商选择机制上，筛选合格供应商，在保证采购产品质量的基础上进行充分比价、询价，选择性价比较高、合作稳定的供应商，不断加强与供应商的战略合作，同时，公司积极开发新的合格供应商，充实采购来源，提高对供应商的议价能力，防范因原材料采购集中度过高而导致的采购价格偏高风险；（2）完善并加强原材料价格波动传导机制。公司不断加强与现有主要客户如卡特彼勒等的深度合作，强化合作稳定性，在合作中与主要客户建立双方认可的价格协商机制，在考虑原材料价格、人工等成本等因素基础上定期与主要客户协商定价，通过产品销售价格与主要原材料价格联动传导的调价策略，逐步将原材料价格波动的风险转嫁给下游客户，进一步减少原材料价格波动对公司的影响。

报告期内，公司为减少对单一供应商采购占比较大带来的潜在不利影响，公司采取的主要应对措施成果较为显著，一方面，报告期内公司向中信钢材购买的原材料价格较为公允，与市场价格/其他供应商采购价格不存在显著差异；另一方面，报告期内，公司与主要客户如卡特彼勒等的合作关系进一步深化，与客户

之间定期结合原材料价格波动情况进行周期性价格调整，价格传导机制顺畅，主要原材料价格波动未对公司构成重大不利影响。

二、结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，说明应付账款、应付票据金额较高的原因及合理性，应付款项的期后付款情况，是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因，是否存在长短期偿债风险

（一）结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，说明应付账款、应付票据金额较高的原因及合理性

公司经营规模较大，公司结合投资计划、销售在手订单及预计回款情况制定资金的总体安排，详见本问询函回复之“7.关于其他事项”之“四、关于货币资金”之“（一）在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因”相关回复。

公司报告期各期末应付账款、应付票据金额如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应付票据	18,977.73	14,653.77	10,380.38
应付账款	37,832.85	40,857.03	46,858.44
其中：暂估	11,688.07	11,109.10	19,604.39
结算	26,144.78	29,747.93	27,254.04
<b>合计</b>	<b>56,810.58</b>	<b>55,510.80</b>	<b>57,238.82</b>

注：暂估是指供应商尚未开票的部分，结算是指供应商已开票的部分。

报告期各期末，公司应付账款、应付票据合计余额较大，主要系：一方面，报告期内，公司经营规模较大且公司主要核心原材料为钢材类，每年采购规模较大，需向上游供应商支付的原材料款项较多；另一方面，公司出于生产经营需要，还存在对外采购部分机加工、切割等非核心工序的外协加工服务，外协厂商结算周期较长；此外，报告期内公司主要是美国 BUSC 出于生产经营需要还采购了部分工装、机器设备等资产。

公司应付票据均为银行承兑汇票，该部分应付票据在期后均已如期兑付。报告期内公司的采购及外协金额与应付账款的关系如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日 /2024年1-6月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应付账款	37,832.85	40,857.03	46,858.44
外协及采购金额 <sup>1</sup>	40,212.48	72,202.46	104,010.99
应付账款占当期采购额比例 <sup>2</sup>	47.04%	56.59%	45.05%

注：1、当期采购额为原材料及外协加工费采购金额，不包括工装、机器设备类采购金额；2、2024年应付账款占当期采购额比例为年化后数据。

公司供应商的账期一般是开票后 90 天。公司 2022 年及 2024 年 1-6 月应付账款占当期采购额比例较为稳定，2023 年占比变高主要系当年业务量下降，采购额有所降低。报告期内，公司应付账款和应付账款金额占当期采购额比例相对较高，主要系外协供应商基于自身税负等因素考虑，未开票与公司进行结算，同时公司审核流程相对较长所致。

## （二）应付款项的期后付款情况，是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因

未结算的暂估应付账款尚未满足付款条件，报告期各期末已结算的应付款项期后付款情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日/ 2024年1-6月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应付账款-结算	25,711.05	28,747.32	26,821.67
期后付款	18,735.67	26,253.46	25,499.60
回款比例	<b>72.87%</b>	<b>91.32%</b>	<b>95.07%</b>

公司期后付款情况总体良好，部分供应商因未及时催款，存在少量逾期付款，报告期内不存在大额逾期付款的情形。

## （三）是否存在长短期偿债风险

公司资产负债率等与同行业可比公司比较情况如下：

项目	日期	永达股份 (001239.SZ)	天元智能 (603273.SH)	拓山重工 (001226.SZ)	公司
资产负债率	2022年12月31日	59.67%	64.61%	31.18%	<b>50.48%</b>
	2023年12月31日	42.53%	39.94%	35.07%	<b>54.48%</b>
	2024年6月30日	39.73%	34.85%	35.35%	<b>52.87%</b>

项目	日期	永达股份 (001239.SZ)	天元智能 (603273.SH)	拓山重工 (001226.SZ)	公司
流动比率	2022年12月31日	1.62	1.28	2.74	<b>1.53</b>
	2023年12月31日	3.44	2.23	2.86	<b>1.32</b>
	2024年6月30日	3.36	2.52	3.06	<b>1.33</b>
速动比率	2022年12月31日	0.97	0.96	2.44	<b>1.02</b>
	2023年12月31日	2.75	1.96	2.50	<b>0.85</b>
	2024年6月30日	2.70	2.27	2.71	<b>0.80</b>

2022年,公司资产负债率、流动比率、速动比率稍优于永达股份(001239.SZ)及天元智能(603273.SH),2023年永达股份(001239.SZ)及天元智能(603273.SH)上市后,由于募集资金的增加,上述比率优于公司。拓山重工(001226.SZ)于2022年上市,其2021年末的资产负债率、流动比率、速动比率分别为50.90%、1.51和1.23,与公司相差不大。

综上,公司与同行业可比公司上市前的偿债能力基本一致,符合行业惯例,且公司流动比率大于1,公司不存在长短期偿债风险。

三、外协加工、劳务外包服务的具体内容及区别,所涉金额、定价依据及公允性;外协商、劳务外包商中是否存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的主体,是否为公司及关联方实际控制或能施加重大影响的主体;公司是否依赖于外协、劳务外包等生产模式,对外协商的管理及质量控制措施是否有效,公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系,是否存在利益输送或其他特殊利益安排,是否符合行业惯例。

(一)外协加工、劳务外包服务的具体内容及区别,所涉金额、定价依据及公允性

#### 1、报告期内,公司外协加工及劳务外包服务金额

报告期内,公司对于部分非核心环节的生产过程,采用外协、外包的形式进行生产。具体采购情况如下:

单位:万元

项目	外协采购金额	外包服务费金额
2024年1-6月	3,196.73	1,547.77

项目	外协采购金额	外包服务费金额
2023 年度	8,128.41	3,243.52
2022 年度	12,636.52	4,782.00

## 2、外协加工、劳务外包服务的具体内容及区别，定价依据及公允性

项目	外协加工	劳务外包
服务的具体内容及区别	折弯、抛丸等机械加工以及钢板下料切割等非核心工序	清洗、打磨、搬运、非关键工序的铆焊等非核心工序
定价依据及公允性	公司对外协加工业务制定了价格管理制度，同类型的外协加工制定了统一定价标准。并在此基础上综合考虑外协厂商完成相应工作的工时、工艺、设备、交货质量、市场价格等因素与外协厂商协商确定相关外协加工价格，定价具备公允性。	公司根据不同工序的内容、复杂程度，并参考市场价格，测算确定不同工序的计件价格标准，对同类工序产品的服务成果结算费用标准一致，定价具备公允性。

### (二) 外协商、劳务外包商中是否存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的主体，是否为公司及关联方实际控制或能施加重大影响的主体

公司外协商及劳务外包商中，存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的主体。主要供应商包括徐州金麒麟钢结构有限公司、徐州万茂机械制造有限公司、徐州二锻机床厂、徐州匠名机械有限公司；徐州小不点机械科技有限公司、徐州佳和智能科技有限公司。

根据国家企业信用信息公示系统、天眼查网站查询的工商信息，及公司董事、监事、高级管理人员填具的调查表，主要外协厂商的访谈记录，前述外协商、劳务外包商不属于公司及关联方实际控制或能施加重大影响的主体。

(三) 公司是否依赖于外协、劳务外包等生产模式，对外协商的管理及质量控制措施是否有效，公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，是否符合行业惯例。

#### 1、公司是否依赖于外协、劳务外包等生产模式

公司外协生产模式：对于非核心环节的生产过程，当部分工序公司产能不足或者出于成本考量，经生产运营部提出需要外协的图号、工序等需求后，部门审核确认后，技术部对外协产品和工序进行核价，生产运营部根据供应商设备、产能及价格情况，寻找合适外协供应商，经确认后将产品工序进行外协加工。所涉及的外协工序属于加工通用工艺，不属于公司核心业务环节，相关技术成熟，供

应商众多、市场竞争充分，市场上具备成熟的外协加工生产体系。公司对外协生产模式不存在依赖性。

公司劳务外包生产模式：报告期内公司劳务外包的主要内容主要系清洗、打磨、搬运、非关键工序的铆焊，均不属于公司的核心业务环节及核心技术。公司依照核准的经营范围独立开展业务，拥有独立的经营决策权和实施权，独立进行生产经营的情形，具备完善的采购、研发、生产和销售体系，除生产环节涉及劳务外包人员外，采购、研发、销售等环节均不涉及劳务外包人员。公司主要产品的关键工序和关键技术均由公司正式员工掌握。公司采用劳务外包主要系解决临时性的用工需求，不具有固定性、稳定性及依赖性，公司亦可通过招聘增加生产人员，以降低劳务外包人员的需求。公司对劳务外包模式不存在依赖性。

## 2、对外协商的管理及质量控制措施是否有效

为加强对外协商的管理及保障外协端工序的加工质量，公司将外协厂商纳入合格供应商管理体系，制定了《外协供应商产品质量协议》等制度对外协供应商及加工物料质量进行管控，从生产条件、财务状况、加工质量、供货能力等维度选择合格外协厂商。公司与外协厂商通过签订外协加工协议约定双方的权利和义务，包括付款方式、质量要求、验收标准、违约责任等。公司和外协厂商在实际履行过程中严格遵守合同条款，合同履行状况良好。综上，公司对外协商的管理及质量控制措施有效。

## 3、公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，是否符合行业惯例

(1) 公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

根据国家企业信用信息公示系统，企查查网站查询以及公司实际控制人、核心人员（董事、监事、高级管理人员）填写的调查表，主要外协厂商的访谈记录，公司、控股股东、实际控制人及核心人员与相关厂商不存在关联关系或潜在关联关系。

公司对于外协加工及劳务外包制定了严格的管理制度，对于同一类工序制定了统一的定价标准并根据技术工艺、生产设备、交货质量、市场价格等因素协商

确定，价格随行就市，定价均公允合理，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

## （2）是否符合行业惯例

公司对于非核心环节的生产过程，部分采用外协、外包的形式进行生产，有利于弥补需求紧张时的产能不足和控制生产成本。同行业可比公司亦采用外协、外包的形式，符合行业惯例。

同行业可比公司采用外协、外包生产模式情况如下：

公司名称	外协/外包情况
拓山重工 (001226.SZ)	外协：为应对订单突发增长、缩短交货周期并提高市场竞争力，公司利用广德市和玉环市当地及周边区域机加工行业的产业发达及专业化分工优势，将部分工序或配件委托外部企业加工。报告期内，公司主要将机加工、锻造、热处理等工序委外加工。
天元智能 (603273.SH)	外协：受人员、场地、设备等因素的限制，公司生产能力不足以完成全部产品的全部加工工序的自主生产。为有效提高生产效率、控制生产成本，充分利用周边企业资源，公司利用专业化分工优势，将附加值较低的部分加工工艺简单、加工难度不高的非核心部件的非核心生产工序委托给外协厂商。 外包：工程计划服务部门人员到安装现场进行管理和指导，负责成套装备（含自制件和外购直销件）的安装，提供部分安装辅材，并对生产线整线进行整体调试，具体安装和现场劳务通常采用外包的形式。
永达股份 (001239.SZ)	外协：公司的厂房和设备具有一定的规模，但在面对数量较大、交货周期较短的订单时，公司现有的厂房、设备和人员可能出现部分工序产能不足的情形。针对上述情况，公司会将部分非核心工序或中间产品通过外协加工的方式完成生产，减轻产线压力，保证订单交付。公司的外协加工工序主要包括部分产品的下料、焊接、镀锌、小件的机加工等，而大型部件机加工、焊后检测、热处理等则完全由公司自行负责。 外包：发行人的劳务外包主要为工序外包，涉及的工序主要包括焊接和油漆，劳务外包人员的工作地点均位于发行人厂区内。

注：同行业可比公司外协、外包生产模式情况来自于其招股说明书。

## 四、请主办券商及会计师核查上述事项（1）-（2）并发表明确意见。

### 1、核查程序

就上述事项，主办券商、会计师履行了以下主要核查程序：

（1）访谈北京湘钢钢铁材料销售有限公司，了解其与公司的业务合作背景、基本业务情况以及公司员工参保人数较少的原因；访谈江苏南钢钢材现货贸易有限公司，了解其与公司业务合作的背景以及其主要经营情况；通过企查查等公开渠道查询中信钢材相关关联方如江苏南钢钢材现货贸易有限公司等的股权结构；

(2) 获取公司采购明细表，抽查报告期内外购件类原材料采购相关业务单据包括采购入库单、合同/订单、发票、记账凭证、付款流水等，访谈公司采购部相关负责人，了解公司主要供应商的选择标准、定价方式、合作模式、业务背景等情况；

(3) 通过查询我的钢铁网、东方财富 Choice 等了解报告期内公司钢材类原材料市场价格及其趋势，并对比公司采购价格，了解公司原材料价格采购公允性；

(4) 获取报告期内，公司对外借款明细表及相关合同、公司日记账、银行对账单等了解公司借款及现金收支情况；获取公司的应付账款/票据明细账，核查相关发票、合同/订单、记账凭证、银行回单等，了解应付账款构成情况及期后兑付情况；

(5) 访谈公司财务总监负责人，了解公司现金管理制度及其执行情况，了解公司外借款的相关背景及期后偿付情况；

(6) 对主要供应商、外协供应商进行函证程序，确认交易数据准确，对回函不符的供应商进行替代测试；

(7) 获取了公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员出具的调查表并结合国家企业信用信息公示系统网站、启信宝等外部公开渠道信息，核查上述主体与主要供应商及其主要人员之间是否存在关联关系；

(8) 获取了公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员报告期内的资金流水，并与主要供应商及其主要人员进行交叉比对，核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员与主要供应商及其相关方是否存在异常资金往来。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 北京湘钢钢铁材料销售有限公司正式员工主要为退休人员，因此社保参保人数相对较少；北京湘钢钢铁材料销售有限公司专业从事钢材贸易业务且

主要为湖南华菱湘潭钢铁有限公司生产及销售的钢材，作为贸易商而言，其核心竞争力体现在采购、营销渠道和服务能力，只需要少量人员即可维持企业的日常运营，实际经营规模与员工人数、社保参保人数等关联度相对较小；报告期内，北京湘钢与公司交易规模具有匹配性；

(2) 公司采购的外购件主要为配套挖掘机类等工程机械使用的零部件，按照物料名称和用途可以细分为以下几类如：履带支架类部件、挖斗类部件如刃板、齿套、轴套、斗齿、边护齿等；

(3) 报告期内，公司向中信钢材采购的原材料金额及占比相对较高主要系出于客户端业务需求所致且公司向其采购的钢材价格公允，不存在依赖中信钢材的情形；报告期内，公司为减少对单一供应商采购占比较大带来的潜在不利影响，公司采取的主要应对措施成果较为显著；

(4) 报告期内，公司应付账款、应付票据金额较高，主要系：一方面公司经营规模较大，需向上游如钢材类供应商支付的款项较多；另一方面，公司因业务需求采购外协加工服务、工装、机器设备等金额亦相对较大；公司期后付款情况总体良好，部分供应商因未及时催款，存在少量逾期付款，报告期内不存在大额逾期付款的情形；公司不存在长短期偿债风险。

## 五、请主办券商及律师核查上述事项（3）并发表明确意见。

### 1、核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了以下主要核查程序：

(1) 获取与外协商签订的外协加工合同、与劳务外包公司签订的劳务外包服务合同等相关资料、核查外协、外包服务合同相关内容；

(2) 抽查公司向主要外协商、劳务外包商支付服务费的结算单、记账凭证、发票等；

(3) 获取公司外协、外包相关管理制度并对主要负责人员进行访谈；

(4) 通过公开网络查询外协商、主要劳务外包商工商登记信息等基本情况，与公司股东、董事、监事、高级管理人员等调查表进行交叉比对，核查是否存在

关联关系；

(5) 对主要外协厂商进行实地访谈；

(6) 查询同行业可比公司中是否存在外协、外包等生产方式，是否符合行业惯例。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 外协、外包采购内容均为非核心工序，公司对于同类外协加工、外包服务制定统一定价标准，并根据技术工艺、生产设备、交货质量、市场价格等因素协商确定，定价具备公允性；

(2) 外协商、劳务外包商中存在仅为公司提供服务或主要为公司提供服务的主体，上述主体不属于公司及关联方实际控制或能施加重大影响的主体；

(3) 外协、外包采购内容均为非核心工序，公司不依赖于外协、劳务外包等生产模式；公司制定了外协、外包相关制度，对外协商的管理及质量控制措施有效；公司、控股股东、实际控制人及核心人员与相关厂商不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他特殊利益安排，符合行业惯例。

问题 4.关于应收账款。根据申报文件，各期末公司应收账款净额分别为 39,181.17 万元、23,274.94 万元和 24,693.30 万元，占当期末总资产的比重分别为 26.78%、17.74%和 19.07%。

请公司说明：（1）公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；（2）结合计提方法及依据、各期末应收账款的期后回款情况等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎；公司以 1 年以内账龄为主，计提比例低于可比公司的合理性，并测算对于经营业绩的影响；（3）主要客户信用政策，是否存在放宽信用政策的情况；应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理

措施，是否约定付款时限及违约责任。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策恰当性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。

### 【回复】

一、公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

报告期内，公司应收账款规模、占营业收入比重及应收账款周转率与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2024年1-6月/ 2024年6月30日	2023年度/ 2023年12月31日	2022年度/ 2022年12月31日
拓山重工 (001226.SZ)	应收账款期末余额	34,032.46	29,531.94	30,404.23
	营业收入	29,380.25	49,068.50	70,237.98
	应收账款占营业收入比例	115.83%	60.19%	43.29%
	应收账款周转率	0.92	1.64	2.72
天元智能 (603273.SH)	应收账款期末余额	25,136.60	19,591.83	17,384.91
	营业收入	34,840.94	82,275.85	98,570.90
	应收账款占营业收入比例	72.15%	23.81%	17.64%
	应收账款周转率	1.56	4.45	6.23
永达股份 (001239.SZ)	应收账款期末余额	52,871.45	53,705.15	27,171.07
	营业收入	31,390.95	82,083.73	83,300.42
	应收账款占营业收入比例	168.43%	65.43%	32.62%
	应收账款周转率	0.59	2.03	3.48
可比公司平均水平	应收账款占营业收入比例	<b>118.80%</b>	<b>49.81%</b>	<b>31.18%</b>
	应收账款周转率	<b>1.02</b>	<b>2.71</b>	<b>4.14</b>
巴特股份	应收账款期末余额	<b>24,947.10</b>	<b>23,510.25</b>	<b>39,576.94</b>
	营业收入	<b>57,775.14</b>	<b>119,040.33</b>	<b>161,894.66</b>
	应收账款占营业收入比例	<b>43.18%</b>	<b>19.75%</b>	<b>24.45%</b>
	应收账款周转率	<b>2.38</b>	<b>3.77</b>	<b>3.79</b>

由上表可知，公司及同行业可比公司期末应收账款余额均相对较大，符合行业特征。此外，公司应收账款占营业收入比例及应收账款周转率均优于同行业可比公司均值，主要系公司重视应收账款回款管理，应收账款回款情况良好，应收账款周转能力较好。

报告期内，公司应收账款账龄与同行业可比公司比较情况如下：

(1) 2024年6月30日

单位：万元

账龄	拓山重工 (001226.SZ)		天元智能 (603273.SH)		永达股份 (001239.SZ)		巴特股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	33,854.16	99.48%	20,910.43	83.19%	50,168.08	94.89%	24,924.34	99.91%
1-2年	53.97	0.16%	1,672.84	6.66%	1,922.82	3.64%	22.75	0.09%
2-3年	42.62	0.13%	1,314.75	5.23%	61.44	0.12%	0.00	0.00%
3年以上	81.71	0.24%	1,238.58	4.93%	719.11	1.36%	-	0.00%
合计	<b>34,032.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,136.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,871.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,947.10</b>	<b>100.00%</b>

(2) 2023年12月31日

单位：万元

账龄	拓山重工 (001226.SZ)		天元智能 (603273.SH)		永达股份 (001239.SZ)		巴特股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	29,303.53	99.23%	13,208.64	67.42%	51,842.10	96.53%	23,509.17	100.00%
1-2年	97.46	0.33%	3,000.19	15.31%	1,027.02	1.91%	1.08	0.00%
2-3年	57.23	0.19%	1,981.81	10.12%	47.70	0.09%	0.00	0.00%
3年以上	73.72	0.25%	1,401.19	7.15%	788.33	1.47%	-	0.00%
合计	<b>29,531.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>19,591.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>53,705.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,510.25</b>	<b>100.00%</b>

(3) 2022年12月31日

单位：万元

账龄	拓山重工 (001226.SZ)		天元智能 (603273.SH)		永达股份 (001239.SZ)		巴特股份	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	30,209.94	99.36%	11,031.25	63.45%	25,995.95	95.68%	39,576.93	100.00%
1-2年	103.33	0.34%	3,541.08	20.37%	447.23	1.65%	0.01	0.00%
2-3年	57.84	0.19%	1,708.61	9.83%	47.93	0.18%	-	0.00%
3年	33.12	0.11%	1,103.97	6.35%	679.96	2.50%	-	0.00%

以上								
合计	30,404.23	100.00%	17,384.91	100.00%	27,171.07	100.00%	39,576.94	100.00%

由上表可知，公司及同行业可比公司应收账款账龄均主要在1年以内，不存在较大差异，符合行业特征。

二、结合计提方法及依据、各期末应收账款的期后回款情况等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎；公司以1年以内账龄为主，计提比例低于可比公司的合理性，并测算对于经营业绩的影响

（一）结合计提方法及依据、各期末应收账款的期后回款情况等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎

### 1、应收账款坏账准备的计提方法及依据

对于因销售产品或提供劳务而产生的应收款项及租赁应收款，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除了单独评估信用风险的应收款项外，公司基于共同风险特征将应收款项划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征
银行承兑汇票	本组合为银行承兑汇票，承兑人为信用风险较小的银行或财务公司
商业承兑汇票	本组合为商业承兑汇票
押金及保证金组合	本组合为与公司业务相关的押金及保证金等低风险款项
合并范围内关联方应收款项	本组合为合并范围内关联方应收款项

对于账龄组合，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失：

账 龄	应收账款计提比例（%）
1年以内	1.00
1至2年	20.00
2至3年	50.00
3年以上	100.00

### 2、各期末应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

年度	应收账款账面余额	期后回款金额	回款比例
2024年6月末	24,947.10	24,355.48	97.63%
2023年末	23,510.25	23,262.69	98.95%
2022年末	39,576.94	39,576.94	100.00%

注：期后回款金额统计至2024年12月31日

综上，公司报告期各期末应收账款期后回款情况较好，预计应收款项无法收回的风险较低，公司已按照合理的政策对应收账款坏账准备进行了计提且计提金额充分、谨慎。

**（二）公司以1年以内账龄为主，计提比例低于可比公司的合理性，并测算对于经营业绩的影响**

### 1、计提比例低于可比公司的合理性

报告期内，公司与同行业可比公司1年以内应收账款坏账准备计提比例情况如下：

账龄	拓山重工 (001226.SZ)	天元智能 (603273.SH)	永达股份 (001239.SZ)	巴特股份
1年以内	5.00%	5.00%	1.00%	1.00%

由上表可知，公司1年以内应收账款坏账计提比例与永达股份(001239.SZ)一致，低于天元智能(603273.SH)、拓山重工(001226.SZ)，主要系：公司1年以内应收账款占比较高，分别为100.00%、100.00%、99.91%，高于行业平均水平，且公司回款情况良好。若采用迁徙率模型测算公司1年以内应收账款预期信用损失率为0.00%，低于公司计提比例。综上，公司1年以内应收账款坏账准备计提比例低于可比公司具备合理性。

### 2、测算对于经营业绩的影响

假设公司一年以内账龄的应收账款项按5%的比例计提坏账准备，则各期应收账款坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	24,924.34	1,246.22	5

1-2 年	22.75	4.55	20
2-3 年	0.00	0.00	50
合计	<b>24,947.10</b>	<b>1,250.77</b>	-
项目	2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	23,509.17	1,175.46	5
1-2 年	1.08	0.22	20
2-3 年	0.00	0.00	50
合计	<b>23,510.25</b>	<b>1,175.68</b>	-
项目	2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	39,576.93	1,978.85	5
1-2 年	0.01	0.00	20
2-3 年	-	-	-
合计	<b>39,576.94</b>	<b>1,978.85</b>	-

若公司一年以内账龄的应收账款按 5% 计提坏账准备，则对公司业绩影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
原信用减值损失 (A)	-20.24	162.49	68.99
测算信用减值损失 (B)	-75.09	803.17	310.32
原利润总额 (C)	2,261.16	2,833.90	7,479.15
测算对利润总额的影响 (D=B-A)	<b>-54.85</b>	<b>+640.69</b>	<b>+241.33</b>
测算对利润总额的影响比例 (E=D/C)	<b>-2.43%</b>	<b>+22.61%</b>	<b>+3.23%</b>

注：测算新增损失以“-”号填列，测算新增收益以“+”号填列

由上表可知，若公司一年以内账龄的应收账款按 5% 计提坏账准备，则测算对利润总额的影响分别为+241.33 万元，+640.69 万元和-54.85 万元。由于 2022 年末、2023 年末应收账款余额均较上年减少，在公司应收账款账龄结构基本不变的情况下，计提坏账准备所产生的信用减值损失小于转回的信用减值损失，对利润总额的影响为正，因此坏账准备计提比例提高后利润总额有所增加。同理，2024 年 6 月末应收账款余额较 2023 年末有所增加，则坏账准备计提比例提高后

利润总额有所减少。

三、主要客户信用政策，是否存在放宽信用政策的情况；应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

(一) 主要客户信用政策，是否存在放宽信用政策的情况

报告期内，公司前五大客户的信用政策如下：

单位：天

客户名称	分类	2024年1-6月	2023年	2022年
卡特彼勒	境内	90		
	境外	60		
特雷克斯	境外	60~90		
欧历胜	境内	60		
	境外	60		
利纳马	境内	90		
	境外	75		
沃尔沃	境内	90		
捷尔杰（天津）设备有限公司	境内	90		
安百拓	境内	90		

注：根据公司与卡特彼勒的约定，若信用期满后已过本周付款节点，则付款时间顺延至下周。

报告期内，公司前五大客户的信用政策未发生变化，公司不存在放宽信用政策的情况。

(二) 应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月末	2023年末	2022年末
应收账款	24,947.10	23,510.25	39,576.94
逾期金额	5,073.81	10,091.60	14,672.61

逾期占比	20.34%	42.92%	37.07%
------	--------	--------	--------

由上表可知，公司应收账款逾期金额占比分别为 37.07%、42.92% 和 20.34%，相对较高，主要原因系：公司严格按约定的信用期统计逾期金额，但实际结算时，因对方接受发票时间与公司提交发票时间存在时间差，同时付款流程、跨境支付到账等也会存在一定时间差，导致公司逾期金额相对较大。

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

年度	应收账款账面余额	期后回款金额	回款比例
2022 年末	39,576.94	39,576.94	100.00%
2023 年末	23,510.25	23,262.69	98.95%
2024 年 6 月末	24,947.10	24,355.48	97.63%

注：期后回款金额统计至 2024 年 12 月 31 日。

由上表可知，公司期后回款情况良好。

综上，公司应收账款逾期金额占比相对较高，但结合回款情况，公司应收账款管理良好，期后回款情况良好，不存在回款障碍。

此外，公司已形成《应收账款管理制度》等相应内部控制制度，并对逾期应收账款施行动态管理，全面开展应收账款跟踪及催收等工作。对于长时间未回款的客户，公司业务人员通过电话、邮件等方式进行催收。同时，公司亦已在合同中约定了付款时限、违约责任及争议解决途径。

**四、请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策恰当性及计提充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。**

#### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行以下核查程序：

1、访谈公司销售部分负责人、财务部门负责人，了解公司客户的结算模式、信用政策、回款周期等，了解公司对应收账款的管理情况和内部控制制度的建立及实施情况；

2、获取公司应收账款明细及收入成本明细，分析报告期内应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

3、查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，并与公司应收账款坏账计提比例进行比较，对坏账准备计提政策是否谨慎和合理性进行分析，按照同行业可比公司最高坏账计提比例测算坏账准备计提差异，分析对公司业绩的影响；

4、获取报告期各期末公司应收账款逾期明细，结合主要逾期客户的信用政策，分析应收账款逾期情况，了解逾期原因，确认是否存在放宽信用期的情况；

5、访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人，了解公司对应收账款催款措施；

6、获取并复核公司的应收账款期后回款情况，检查期后回款数据准确性，分析期后回款比例情况；

7、对公司主要客户执行函证与走访程序，核查应收账款余额的真实性、准确性。

## （二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率符合行业特征，且公司应收账款回款情况良好，应收账款占营业收入比重、应收账款周转率优于同行业可比公司均值；

2、公司报告期各期末应收账款期后回款情况较好，预计应收款项无法收回的风险较低，公司已按照合理的政策对应收账款坏账准备进行了计提且计提金额充分、谨慎；

3、按同行业可比公司平均坏账计提比例模拟测算公司坏账准备，对公司业绩不存在较大负面影响；

4、公司客户应收账款逾期金额占比相对较低，且公司期后回款情况良好，不存在回款障碍；

5、公司应收账款金额真实、列报准确，坏账计提政策恰当且计提金额充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 5.关于存货。根据申报文件，报告期各期末公司存货账面余额分别为 36,830.54 万元、33,408.13 万元和 37,053.38 万元，占流动资产比例分别为 33.77%、36.96%和 42.27%，主要为原材料和库存商品。

请公司说明：（1）存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因；（2）结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等说明跌价计提的充分性；（3）期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因；（4）发出商品的形成原因，是否存在长期未结转的情形。

请主办券商及会计师：（1）补充核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序（单独说明对于发出商品的核查情况），是否存在账实不符的情形。

### 【回复】

一、存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因

#### （一）存货余额与在手订单匹配情况

##### 1、公司整体存货构成情况

报告期各期末，公司存货的具体构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	21,796.63	58.82%	17,544.61	52.52%	20,501.91	55.67%
库存商品	13,793.01	37.22%	14,577.27	43.63%	14,972.89	40.65%
周转材料	500.85	1.35%	599.87	1.80%	411.58	1.12%
发出商品	962.89	2.60%	686.38	2.05%	944.16	2.56%
合计	<b>37,053.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>33,408.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,830.54</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司存货余额分别为 36,830.54 万元、33,408.13 万元和 37,053.38 万元，其中原材料和库存商品是期末存货的主要组成部分，合计占期末存货余额的比例分别为 96.32%、96.15%和 96.05%，占比相对稳定。

## 2、存货余额与公司的订单匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与在手订单匹配情况如下所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
期末在手订单金额①	61,903.20	59,702.62	70,792.90
当期主营业务毛利率②	15.91%	12.75%	12.58%
期末在手订单对应的成本 ③=①×(100%-②)	52,054.40	52,090.53	61,887.15
存货余额④	37,053.38	33,408.13	36,830.54
期末在手订单覆盖率⑤= ③/④	140.48%	155.92%	168.03%

注：公司客户主要通过滚动订单的方式下达需求，因此在手订单统计口径为自各期末起预计未来 6 个月需交货的订单金额。

报告期各期末，公司存货的订单覆盖率分别为 168.03%、155.92%和 140.48%，覆盖率较高。公司按照“以销定产”的生产模式，合理备货和排产，同时为保证及时响应客户的订单需求，公司一般会基于对市场和客户需求而适当提前备货。

综上，公司在手订单较为充足，各报告期末存货余额与在手订单相匹配。

### (二) 结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的的原因

#### 1、合同签订情况

报告期内，公司产品均采用直销模式进行销售。在此模式下，公司通常与各主机厂客户及其他常年合作的主要客户签署年度框架协议，并主要根据客户下达的滚动订单进行发货。

#### 2、产品生产周期、备货策略

公司主要采取“以销定产、以产定采”的采购模式以及“以销定产”的生产模式，合理备货同时为保证及时响应客户的订单需求，公司一般会基于对市场和客户需求而适当提前备货。公司综合考虑客户需求、市场情况、目前存货库存量等因素安排生产计划。公司产品种类及型号较多，不同产品生产周期跨度较大，一般为 20-50 天。此外，公司分别在泰国、墨西哥设立生产工厂（美国 BUSC 通过 Shelter 模式在墨西哥设立生产工厂），而境外主体生产所需主要原材料由境

内提供，考虑海运物流时间，境外主体产品的生产周期为 40-100 天。

### 3、报告期存货余额变动的的原因

报告期各期末，公司存货余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	账面余额	同比变动	账面余额	同比变动	账面余额
原材料	21,796.63	24.24%	17,544.61	-14.42%	20,501.91
库存商品	13,793.01	-5.38%	14,577.27	-2.64%	14,972.89
周转材料	500.85	-16.51%	599.87	45.75%	411.58
发出商品	962.89	40.29%	686.38	-27.30%	944.16
<b>合计</b>	<b>37,053.38</b>	<b>10.91%</b>	<b>33,408.13</b>	<b>-9.29%</b>	<b>36,830.54</b>

#### (1) 原材料

报告期各期末，公司原材料账面余额分别 20,501.91 万元、17,544.61 万元和 21,796.63 万元。其中 2023 年末原材料账面余额减少 14.42%，主要系：公司订单量收缩，原材料库存储备量相应减少；2024 年 6 月末原材料账面余额增加 24.24%，主要系：子公司美国 BUSC 为承接北美客户订单进行生产备料且海运物流时间较长。

#### (2) 库存商品

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 14,972.89 万元、14,577.27 万元和 13,793.01 万元，整体保持相对稳定。

#### (3) 周转材料

报告期各期末，公司周转材料账面余额分别为 411.58 万元、599.87 万元和 500.85 万元，金额相对较小，占比较低。

#### (4) 发出商品

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 944.16 万元、686.38 万元和 962.89 万元，主要为已发往海关尚未报关出口的产品，受报关流程影响年度间存在一定波动。

综上所述，公司存货变动与公司业务特征及订单情况相匹配，其变动具有合理性。

### 二、结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等说明跌价计提的

## 充分性

### （一）存货跌价计提方法

公司存货由原材料、库存商品、周转材料、发出商品等构成。期末，公司按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货可变现净值时，公司综合考虑产品市场价格、预计费用、相关税费、库龄等因素。对于以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

### （二）存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	30,902.85	83.40%	27,704.36	82.93%	33,440.59	90.80%
1-2年	3,009.63	8.12%	3,624.56	10.85%	2,492.86	6.77%
2-3年	2,088.86	5.64%	1,306.61	3.91%	544.10	1.48%
3年以上	1,052.05	2.84%	772.60	2.31%	352.99	0.96%
合计	<b>37,053.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>33,408.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,830.54</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司存货库龄基本在1年以内，库龄整体偏短。公司1年以上库龄的存货占比分别为9.20%、17.07%、16.60%，总体占比较小，库龄结构相对合理。公司按照“以销定产”的生产模式，合理备货和排产，同时为保证及时响应客户的订单需求，公司一般会基于对市场和客户需求而适当提前备货。

此外，公司除在境内设置主体外，亦在泰国、墨西哥等地区设置工厂进行生产经营，且公司客户遍及全球。而公司境内主体向境外主体提供原材料，以及境内主体向境外客户发货均需通过海运，海运物流时间较长客观导致公司存货周转周期有所拉长。

公司存货物理性质较为稳定，通常数年内不会发生变质或其他影响生产销售的情形，仍然具有后续投入生产或实现销售的价值。整体上，公司按照成本与可变现净值孰低为原则并结合库龄对存货计提跌价准备。

### （三）可比公司计提比例

报告期各期末，公司及同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

单位：万元

2024年6月30日			
公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
拓山重工 (001226.SZ)	9,582.77	789.01	8.23%
天元智能 (603273.SH)	11,824.95	140.13	1.19%
永达股份 (001239.SZ)	31,636.91	303.20	0.96%
平均值	-	-	<b>3.46%</b>
<b>巴特股份</b>	<b>37,053.38</b>	<b>1,750.91</b>	<b>4.73%</b>
2023年12月31日			
公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
拓山重工 (001226.SZ)	10,917.38	738.68	6.77%
天元智能 (603273.SH)	15,450.13	62.84	0.41%
永达股份 (001239.SZ)	33,362.87	303.20	0.91%
平均值	-	-	<b>2.69%</b>
<b>巴特股份</b>	<b>33,408.13</b>	<b>1,474.21</b>	<b>4.41%</b>
2022年12月31日			
公司名称	存货余额	跌价准备	计提比例
拓山重工 (001226.SZ)	9,763.30	319.02	3.27%
天元智能 (603273.SH)	19,682.89	128.61	0.65%
永达股份 (001239.SZ)	31,627.46	303.20	0.96%
平均值	-	-	<b>1.63%</b>
<b>巴特股份</b>	<b>36,830.54</b>	<b>748.76</b>	<b>2.03%</b>

由上表可知，公司基于谨慎性原则，并考虑各类存货的实际情况，充分识别存在减值迹象的存货，于资产负债表日按照成本与可变现净值孰低为原则并结合库龄对存货计提跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均值，不存在显著低于可比公司计提比例的情形。

综上，公司存货跌价准备计提充分、合理。

三、期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是

## 否存在较大差异，说明原因

## 1、期后存货结转情况

公司报告期各期末的存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
存货余额	37,053.38	33,408.13	36,830.54
期后结转	28,894.26	27,381.46	33,278.71
结转比例	77.98%	81.96%	90.36%

注 1：结转包括销售及领用；

注 2：期后结转统计截至 2024 年 12 月 31 日。

由上表可知，公司存货期后结转情况良好。

## 2、存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业存货规模及存货周转率情况如下：

单位：万元、次

项目	日期	永达股份 (001239.SZ)	天元智能 (603273.SH)	拓山重工 (001226.SZ)	平均值	伯特股份
存货金额	2022年12月31日	31,627.46	19,682.89	9,763.30	20,357.89	36,830.54
	2023年12月31日	33,362.87	15,450.13	10,917.38	19,910.13	33,408.13
	2024年6月30日	31,636.91	11,824.95	9,582.77	17,681.54	37,053.38
存货周转率	2022年12月31日	1.90	2.54	6.07	3.50	3.67
	2023年12月31日	1.94	3.90	4.34	3.39	2.96
	2024年6月30日	0.77	2.19	2.53	1.83	1.38

公司的存货规模与永达较为类似，与天元智能、拓山重工存在一定的差异，主要系公司规模较大，相应准备的材料、待发的产品较多。同时公司有海外生产主体，材料运输所需的周期较长，需要准备的材料相对更多。

2022年公司存货周转率与同行业不存在明显差异。2023年及2024年1-6月，公司存货周转率略低于同行业，主要系①收入规模有所下降、营业成本同步减少，

存货总体规模降幅小于营业成本降幅；②2023 年开始，公司子公司美国 BUSC 的墨西哥工厂产量增加，而生产所需原材料由境内主体提供，考虑材料等的运输时间，子公司美国 BUSC 增加了一定的存货储备。

综上，公司存货规模及周转率与同行业可比公司存在一定差异符合公司业务特征，具备合理性。

#### 四、发出商品的形成原因，是否存在长期未结转的情形

报告期各期末，公司发出商品的金额分别为 944.16 万元、686.38 万元、962.89 万元，具体分类情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出尚未签收	96.65	198.83	417.36
外销未完成报关	753.66	377.11	414.74
寄售发出	95.06	92.92	112.07
工装尚未结算	17.52	17.52	-
<b>合计</b>	<b>962.89</b>	<b>686.38</b>	<b>944.16</b>

由上表可知，公司发出商品主要包括发出尚未签收、外销未完成报关、寄售发出。其中，发出尚未签收的产品主要系在途产品或已发至客户处但尚未经客户确认并结算所形成的发出商品；外销未完成报关的产品主要系发往海关尚未办理完成报关手续所形成的发出商品；寄售发出的产品主要系寄售模式下公司已发往客户指定仓库且尚未被领用并结算所形成的发出商品。

公司形成发出商品主要系发出尚未签收及外销未完成报关，期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额	962.89	686.38	944.16
期后结转金额	896.00	619.49	897.34
结转比例	93.05%	90.25%	95.04%

注：期后结转金额统计至 2024 年 12 月 31 日

公司发出商品期后结转比例均在 90% 以上，结转情况良好，尚未结转的主要是寄售发出的发出商品，金额相对较小，公司预计于 2025 年上半年与客户进行

结算。

## 五、请主办券商及会计师：补充核查上述事项，并发表明确意见

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行以下核查程序：

(1) 统计公司报告期各期末的在手订单金额，计算订单覆盖率，分析公司存货规模与公司的订单是否匹配；

(2) 访谈采购部门、生产部门主要负责人，了解公司产品生产的具体情况；

(3) 访谈财务部门负责人，了解公司存货跌价准备计提方法，获取公司报告期各期存货收发存明细表、存货跌价准备计提测算表，检查期末存货余额构成情况，复核存货跌价准备计提方法是否准确；

(4) 获取公司报告期各期末存货库龄明细表，复核公司库龄划分是否准确，分析库龄分布情况；

(5) 查阅同行业可比公司年报，将公司报告期各期末存货跌价准备计提比例、存货规模、存货周转率与同行业可比公司进行比较，分析是否存在较大差异；

(6) 获取公司报告期各期及期后销售明细，检查报告期各期末存货的期后结转情况，分析是否存在大额存货长期未结转的情形；

(7) 获取发出商品明细，访谈公司财务部门负责人，销售部门负责人，了解发出商品形成的原因，检查期后的结转情况。

### 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期末，公司存货余额变动与生产周期和销售订单相匹配；

(2) 2024年6月末公司存货余额较高且较2023年末增长原因具有合理性；

(3) 公司存货跌价计提方法符合《企业会计准则》要求，各期末存货跌价准备计提充分、合理；

(4) 公司存货期后结转比例较高，存货规模、存货周转率与同行业可比公司相比存在一定差异，差异原因具有合理性。

(5) 公司发出商品期后结转比例均在90%以上，结转情况良好，尚未结转的主要是寄售发出的发出商品，金额相对较小，公司预计于2025年上半年与客

户进行结算。

**六、请主办券商及会计师：说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序（单独说明对于发出商品的核查情况），是否存在账实不符的情形**

**（一）报告期各期末，对存货实施的监盘程序**

2022 年末及 2023 年末，主办券商及会计师对公司国内存货进行了监盘，2024 年 6 月末，主办券商及会计师对公司境内存货、泰国子公司存货及墨西哥工厂存货进行了监盘，监盘程序如下：

1、访谈公司财务部门负责人，了解并测试公司存货与仓储业务相关的内部控制流程，评估公司与存货管理相关的内控是否有效；

2、了解公司的存货盘点制度，获取相应盘点计划、盘点报告，评估存货盘点制度及盘点计划的合理性；

3、观察管理层制订的盘点程序的执行情况，确定公司盘点人员是否遵守盘点计划；

4、监盘时，采用从盘点表中选取存货明细追查至实物及从存货实物中选取存货追查至盘点表的方法，分别用于核查存货的真实性和完整性，同时在监盘过程中充分关注存货的状况，尤其是存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次等情况。

**（二）存货监盘比例、监盘结果以及其他核查程序**

报告期各期末，主办券商及会计师对存货监盘的比例及结果具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
不含发出商品存货余额（A）	36,090.49	32,721.75	35,886.38
监盘金额（B）	29,526.62	7,240.32	10,064.75
监盘比例（C=B/A）	81.81%	22.13%	28.05%
监盘结果	无重大差异	无重大差异	无重大差异

对于 2022 年末、2023 年末公司的境内存货，主办券商及会计师进行了实地监盘，监盘比例占国内存货余额的比例为 42.38%、35.61%；对于 2022 年末、2023

年末公司的境外存货，主办券商及会计师未进行实地监盘，主要采用替代核查程序，包括：①获取公司提供的盘点表，抽取部分账面存货追查至存货盘点表，关注账面记录与实盘记录是否一致；②对存货结存余额、存货结构、存货周转天数等进行分析，关注存货结存合理性；③对存货期后结转情况进行相关检查，抽查部分出库原始单据等，以验证其真实性和准确性。

### （三）发出商品的核查程序

针对发出商品，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅了存货相关的内部控制制度，访谈公司财务负责人、生产负责人，了解公司存货管理的具体情况；

2、核查期末大额发出商品对应的订单、发货单，以确认发出商品期末余额的真实性、准确性；

3、进行期后检查，检查大额发出商品期后的签收单或报关单，验证发出商品的真实性、准确性。

综上，主办券商及会计师认为：报告期各期末，公司存货账实相符。

问题 6.关于固定资产和在建工程。根据申报文件，各期末公司固定资产账面价值分别为 28,925.27 万元、28,282.07 万元和 27,053.03 万元，最近一期末在建工程账面价值为 6,335.89 万元。

请公司说明：（1）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响；（2）报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比；（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性；（4）结合公司固定资产状况、经营业绩等，说明在建工程的必要性；在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等；主要设备或工程供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他

利益安排；（5）在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

### 【回复】

一、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响

报告期内，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司的比较情况如下：

项目		折旧年限	残值率	折旧方法
拓山重工 (001226.SZ)	房屋及建筑物	20	5%	年限平均法
	通用设备	3-20	5%	年限平均法
	专用设备	3-10	5%	年限平均法
	运输工具	3-4	5%	年限平均法
天元智能 (603273.SH)	房屋及建筑物	20	5%	年限平均法
	机器设备	10	5%	年限平均法
	运输设备	4	5%	年限平均法
	电子设备	3	5%	年限平均法
	其他设备	5	5%	年限平均法
永达股份 (001239.SZ)	房屋及建筑物	20	3%	年限平均法
	机器设备	10	3%	年限平均法
	运输工具	4	3%	年限平均法
	办公及其他设备	3-5	3%	年限平均法
巴特股份	房屋建筑物	20	5%	年限平均法
	机器设备	10	5%	年限平均法
	运输设备	5	5%	年限平均法
	电子设备	3	5%	年限平均法
	土地	-	5%	年限平均法

由上表可知，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司相比不存在显著差异。

## 二、报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比

公司主要固定资产为房屋建筑物和专用设备，主要产品为高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件等工程机械零部件。报告期各期末，公司固定资产原值、产能、营业收入和净利润规模具体情况如下：

单位：万元、万台/万套

项目	2024年6月30日/2024年1-6月	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度
固定资产原值	57,301.85	54,590.30	52,992.90
产能	15.84	14.69	14.69
营业收入	57,775.14	119,040.33	161,894.66
净利润	1,886.63	1,834.06	6,867.80

报告期内，公司固定资产原值分别为 52,992.90 万元、54,590.30 万元和 57,301.85 万元，产能分别为 14.69 万台/套、14.69 万台/套和 15.84 万台/套。报告期内，公司固定资产有所增加，主要系北美市场增长较快，墨西哥工厂为响应客户需求，增加机器设备投入所致。随着公司固定资产的增加，公司产能也随之增长。

公司营业收入及净利润呈现下滑趋势，主要是受国内外宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足、海外客户库存水平调整等因素影响，国内外工程机械市场处于下行调整期，公司产品主要应用于工程机械领域，从而导致公司营业收入及净利润出现下滑。

综上所述，报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况具有配比性。

## 三、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性

公司定期对固定资产进行全面盘点，在盘点过程中根据实际使用情况，判断是否存在闲置、废弃、损毁等无法正常使用的情况，定期评估固定资产是否存在减值迹象。

报告期内，公司结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》关于减值迹象的规定和公司的资产实际情况，定期对固定资产是否存在减值迹象进行了分析，判断公司固定资产不存在减值迹象，无需计提固定资产减值准备，具体如下：

序号	减值迹象	具体分析	是否存在减值迹象
----	------	------	----------

1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	报告期内，公司固定资产仍处于正常使用状态，市场价格不存在市价大幅下跌的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	报告期内，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大不利变化，资产所处的市场较稳定	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率仍保持在正常合理水平，不存在大幅异常波动	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	报告期各期末，根据公司的盘点情况，未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	报告期内，公司不存在已经或者将被永久闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，公司不存在资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他迹象	否

综上，报告期内，公司各项固定资产仍处于正常使用状态，不存在闲置、废弃、损毁和减值情形，能够持续给公司带来经济利益的流入，未计提减值准备具有合理性。

四、结合公司固定资产状况、经营业绩等，说明在建工程的必要性；在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等；主要设备或工程供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）结合公司固定资产状况、经营业绩等，说明在建工程的必要性

1、报告期内，公司在建工程情况如下：

（1）2024年1-6月

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定	本期其他减少	外币报表折算	期末余额
------	------	------	--------	--------	--------	------

			资产		差	
母公司待安装设备	48.69	-	-	-	-	48.69
泰国星卡特改扩建项目	111.87	116.43	146.62	-	-6.15	75.53
墨西哥项目	5,532.18	3,806.52	3,185.02	-	36.34	6,190.01
<b>合计</b>	<b>5,692.74</b>	<b>3,922.94</b>	<b>3,331.64</b>	<b>-</b>	<b>30.19</b>	<b>6,314.24</b>

## (2) 2023 年

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	本期 其他 减少	外币报 表折算 差	期末余 额
母公司待安装设备	73.97	41.35	66.64	-	-	48.69
泰国星卡特改扩建项目	59.83	426.11	376.82	-	2.76	111.87
墨西哥项目	39.32	5,747.83	283.55	-	28.58	5,532.18
<b>合计</b>	<b>173.12</b>	<b>6,215.29</b>	<b>727.01</b>	<b>-</b>	<b>31.34</b>	<b>5,692.74</b>

## (3) 2022 年

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	本期 其他 减少	外币报 表折算 差	期末余 额
母公司待安装设备	1,095.13	830.17	1,851.33	-	-	73.97
泰国星卡特改扩建项目	4.02	583.99	531.00	-	2.82	59.83
墨西哥项目	428.09	640.27	1,053.91	-	24.87	39.32
<b>合计</b>	<b>1,527.24</b>	<b>2,054.44</b>	<b>3,436.25</b>	<b>-</b>	<b>27.69</b>	<b>173.12</b>

## 2、在建工程的必要性

工程机械及相关零部件行业是典型的资本密集型、劳动密集型、技术密集型行业，其发展离不开固定资产投资驱动。报告期内，公司业绩波动较大。2022 年度收入、利润较高，2023 年度以来，国内外工程机械市场处于下行调整期，叠加宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足等因素影响，整体呈现下行趋势。但全球市场整体呈现外冷内热的情况，北美市场相对较好，下游客户需求旺盛。为响应客户需求，公司加大了服务北美市场的墨西哥项目的在建工程投入。随着报告期内墨西哥项目在建工程转固，产能爬坡和释放，在建工程投入也逐步放缓。

公司在建工程增加主要集中在墨西哥项目，在建工程增加、转固等情况与公

公司经营业绩、市场环境、固定资产状况相匹配，在建工程具有必要性。

**（二）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等**

报告期内公司存在在建工程的主要系母公司、泰国星巴特及美国 BUSC 公司，具体情况如下：

**1、母公司**

报告期内，公司母公司在建工程主要系设备的更新更换及改造，其中部分设备是破碎锤项目，另外部分是原设备的更换及改造，具体情况如下：

**（1）2022 年**

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额
破碎锤生产线	230.18	363.31	538.78	54.71
设备更换及改造	864.96	466.86	1,312.55	19.27
<b>合计</b>	<b>1,095.13</b>	<b>830.17</b>	<b>1,851.33</b>	<b>73.97</b>

注：设备更换及改造较为零散，故无预算数以及对应的新增产能。

**（2）2023 年**

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额
破碎锤生产线	54.71	-	6.02	48.69
设备更换及改造	19.27	41.35	60.62	-
<b>合计</b>	<b>73.97</b>	<b>41.35</b>	<b>66.64</b>	<b>48.69</b>

**（3）2024 年 1-6 月**

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额
破碎锤生产线	48.69	-	-	48.69
设备更换及改造	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>48.69</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>48.69</b>

公司破碎锤生产线项目原计划总投资 5,000 万元，用于增加 5,000 台套液压

破碎锤产能，已实施一期项目，用于新增液压破碎锤产能 500 台套。

新增生产线及设备更换、改造是公司为了开发新产品、满足市场需求、提升竞争力，可以提高生产效率和产品质量，同时为公司未来的发展和市场拓展提供有力支撑。

## 2、泰国星巴特

报告期内，泰国星巴特在建工程主要系厂房的新增、设备的更新及改造，具体情况如下：

### (1) 2022 年

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	外币报表 折算差	期末余额
C4 厂房	4.02	184.38	188.42	0.02	-
设备更换及改造	-	399.61	342.59	2.80	59.83
<b>合计</b>	<b>4.02</b>	<b>583.99</b>	<b>531.00</b>	<b>2.82</b>	<b>59.83</b>

### (2) 2023 年

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	外币报表 折算差	期末余额
C2 喷漆房	-	256.06	256.06	-	-
设备更换及改造	59.83	170.05	120.76	2.76	111.87
<b>合计</b>	<b>59.83</b>	<b>426.11</b>	<b>376.82</b>	<b>2.76</b>	<b>111.87</b>

### (3) 2024 年 1-6 月

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	外币报表 折算差	期末余额
设备更换及改造	111.87	116.43	146.62	-6.15	75.53
<b>合计</b>	<b>111.87</b>	<b>116.43</b>	<b>146.62</b>	<b>-6.15</b>	<b>75.53</b>

泰国星巴特新增厂房、喷漆房生产线及设备更换，以提高生产效率及产能。

## 3、美国 BUSC

美国 BUSC 公司是公司在北美的工厂，报告期内处于建设期，投入较大，

具体情况如下：

(1) 2022 年

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	外币报表 折算差	期末余额
墨西哥项目	428.09	640.27	1,053.91	24.87	39.32
<b>合计</b>	<b>428.09</b>	<b>640.27</b>	<b>1,053.91</b>	<b>24.87</b>	<b>39.32</b>

(2) 2023 年

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入 固定资产	外币报表 折算差	期末余额
墨西哥项目	39.32	5,747.83	283.55	28.58	5,532.18
<b>合计</b>	<b>39.32</b>	<b>5,747.83</b>	<b>283.55</b>	<b>28.58</b>	<b>5,532.18</b>

(3) 2024 年 1-6 月

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固 定资产	外币报 表折算 差	期末余额
墨西哥项目	5,532.18	3,806.52	3,185.02	36.34	6,190.01
<b>合计</b>	<b>5,532.18</b>	<b>3,806.52</b>	<b>3,185.02</b>	<b>36.34</b>	<b>6,190.01</b>

公司在墨西哥布局是重要的战略考虑，在墨西哥建厂可以快速响应客户需求；北美市场需求较大，为业务拓展提供更广阔空间。墨西哥项目计划总投资金额 2,000 万美元，用于增加约 2 万台套高空作业车结构件、裙架、挖斗、连杆等成套大中型钣金结构件及工作属具产能。综上所述，报告期内，公司在建工程主要为设备更新改造及厂房建设、设备投资，且主要集中在墨西哥项目，以更好地服务北美市场和客户。公司在建工程资金来源均为自有或自筹资金。随着公司在建工程投入以及转固，报告期内公司工程机械零部件产品相关产能由 14.69 万台/套增加至 15.84 万台/套，进一步丰富了公司的产品品类、提高了公司产品供应能力和产品质量、稳定性，进一步提升了公司在国际市场的竞争力。

(三) 主要设备或工程供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司前五大在建工程设备或工程供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比	是否关联方	定价依据	是否通过第三方间接采购
徐州市长江机床设备有限公司	加工中心等	2,916.11	23.92%	否	询价比价	否
靖江市起重设备厂	起重机、行车等	1,581.94	12.97%	否	询价比价	否
徐州华恒机器人系统有限公司	焊接机器人等	1,269.53	10.41%	否	询价比价	否
江苏剑桥涂装工程股份有限公司	涂装生产线等	944.39	7.75%	否	询价比价	否
PRAXAIR MEXICO S DE RL DE CV	焊机等	435.98	3.58%	否	询价比价	否
合计		<b>7,147.95</b>	<b>58.62%</b>	-	-	-

报告期内，公司在建工程中的机器设备均为自行直接采购，不存在通过第三方间接采购设备的情况。公司在建工程设备采购主要定价方式为询价比价定价，综合考虑供应商资质、设备型号、性能、价格、售后服务等多方面因素后进行采购，因此价格具有公允性。

经公开渠道信息查询上述供应商的工商登记信息，并结合对公司及实际控制人资金流水情况，公司及其实际控制人与相关主要供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在非经营性资金往来或其他利益安排。

#### 五、在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形

公司制定《固定资产管理制度》，对固定资产转固时间做出了明确规定。报告期内，公司在建工程转为固定资产主要系设备的转固，转固时点为实际开始使用/完成安装并验收孰早。

报告期内公司转固均有设备验收单，验收单时间与转固时间基本一致，在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

#### 六、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实

## 性、定价公允性核查情况

### (一) 请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

#### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行以下核查程序：

(1) 获取公司固定资产明细表，了解固定资产的折旧方法、固定资产使用年限和残值率的估计；

(2) 查阅同行业可比公司定期报告，比较公司的固定资产折旧政策与同行业可比公司之间是否存在显著差异；

(3) 查阅公司固定资产明细表，对报告期内大额新增固定资产进行抽查，检查相应的合同、购买审批记录、发票；

(4) 实施监盘程序，关注资产的使用状态及是否存在毁损、报废、闲置等状况、是否存在减值迹象；

(5) 获取公司报告期内产能数据，确认公司固定资产规模与产能、经营规模的匹配性；

(6) 访谈公司管理层，了解在建工程投资的必要性，获取公司在建工程明细、在建工程预算等资料，确认在建工程项目建成后的产能及用途；

(7) 获取主要设备或工程供应商清单，通过公开渠道信息查询该等供应商的工商登记信息，获取公司及实际控制人银行流水，确认供应商与公司及实际控制人是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

(8) 抽取主要在建工程购买审批单、合同、发票、转固依据等单据，确认在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定。

#### 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司相比不存在显著差异；

(2) 报告期内，固定资产与公司的产能、生产经营情况相匹配；

(3) 报告期内，公司各项固定资产仍处于正常使用状态，不存在闲置、废弃、损毁和减值情形，未计提减值准备具有合理性；

(4) 公司在建工程具有必要性，与公司经营情况相匹配；

(5) 公司在建工程中的机器设备均为自行直接采购，不存在通过第三方间接采购设备的情况，定价公允，公司及其实际控制人与相关主要供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在非经营性资金往来或其他利益安排；

(6) 主要设备或工程供应商与公司及其实际控制人之间不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

(7) 公司在建工程转为固定资产的时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

## (二) 说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况

### 1、对各期末在建工程、固定资产监盘情况

主办券商、会计师对报告期各期末公司在建工程、固定资产执行了监盘程序，具体情况如下：

(1) 获取公司的盘点计划、在建工程盘及固定资产点表，与固定资产卡片账核对是否相符，确定在建工程及固定资产地点、监盘范围、监盘比例；

(2) 各监盘人员监盘时在盘点表上记录固定资产实际盘点数量，检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；

(3) 对在建工程进行监盘，查看完工状态以及是否有推迟转固的迹象；

(4) 观察盘点现场，随机抽取实物资产，与账面记录进行核对，实现从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性。

报告期各期末，主办券商、会计师对在建工程、固定资产的监盘比例如下：

#### (1) 在建工程

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
在建工程余额	6,314.24	5,692.74	173.12
盘点金额	5,984.98	48.69	73.97
盘点比例	94.79%	0.86%	42.73%

注：主办券商、会计师2022年末、2023年末未对公司境外子公司进行实地盘点，主办券商、会计师通过复核公司相关盘点资料执行了替代程序，下同。

## (2) 固定资产

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
固定资产原值	57,301.85	54,590.30	52,992.90
盘点金额	49,447.81	31,160.12	32,067.68
盘点比例	86.29%	57.08%	60.51%

经核查，主办券商、会计师认为：公司期末在建工程真实存在，不存在提前或延迟转固的情况；公司固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。

**2、对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况**

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司财务部门负责人、采购部门负责人，了解公司采购在建工程、固定资产的内部控制制度；

(2) 获取报告期内新增大额在建工程、固定资产清单，检查大额新增在建工程、固定资产的购买审批单、合同、发票、转固依据、银行流水等，综合判断在建工程定价公允性；

(3) 核查在建工程及固定资产主要供应商的基本信息，并与公司关联方清单进行比对；

(4) 对在建工程、固定资产主要供应商实施函证程序，核查交易真实性；

(5) 对公司在建工程及固定资产进行实地监盘，核查在建工程建设进度及固定资产实际状态。

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内在建工程、固定资产的购置符合生产经营需求，具备真实性且定价公允。

**问题 7.关于其他事项。**

(1) 关于 Shelter 模式及合规性。根据申报文件，子公司美国 BUSC 在墨西哥通过 Shelter 模式开展业务，INTERMEX 为 Shelter 服务商；公司为 INTERMEX

在租赁协议项下的所有保证、陈述和义务提供无条件及不可撤销的保证担保，担保金额每年不超过 1,000 万美元。请公司：①结合墨西哥相关法律规定、公司与 INTERMEX 之间协议约定的主要内容、行业惯例等，说明公司与 INTERMEX 的合作背景、选取 INTERMEX 作为合作方的具体考量及商业安排、合作期限、合作模式及项目内容、定价及公允性、协议签署情况及主要约定条款、权利义务分配、成本费用承担等，公司与 INTERMEX 合作的稳定性，是否存在争议或潜在纠纷，Shelter 模式的合法合规性；②说明公司提供保证担保的原因，是否对公司生产经营和财务状况存在潜在不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于境外子公司。根据申报文件，公司设立多家境外子公司。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于股利分配。根据申报文件，报告期内及期后，公司共分配股利 24,470.20 万元。请公司说明：报告期内进行大额分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见。

(4) 关于货币资金。根据申报文件，各期末公司货币资金余额为 29,548.13 万元、30,059.18 万元和 20,656.04 万元。请公司说明：①在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因；②货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况。

请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及执行有效性发表明确意见，并说明具体核查程序。

(5) 关于其他事项。请公司：①说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；②说明公司销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因；③于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

#### 【回复】

一、关于 Shelter 模式及合规性。根据申报文件，子公司美国 BUSC 在墨西哥通过 Shelter 模式开展业务，INTERMEX 为 Shelter 服务商；公司为 INTERMEX 在租赁协议项下的所有保证、陈述和义务提供无条件及不可撤销的保证担保，担保金额每年不超过 1,000 万美元。请公司：①结合墨西哥相关法律规定、公司与 INTERMEX 之间协议约定的主要内容、行业惯例等，说明公司与 INTERMEX 的合作背景、选取 INTERMEX 作为合作方的具体考量及商业安排、合作期限、合作模式及项目内容、定价及公允性、协议签署情况及主要约定条款、权利义务分配、成本费用承担等，公司与 INTERMEX 合作的稳定性，是否存在争议或潜在纠纷，Shelter 模式的合法合规性；②说明公司提供保证担保的原因，是否对公司生产经营和财务状况存在潜在不利影响。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(一) 结合墨西哥相关法律规定、公司与 INTERMEX 之间协议约定的主要内容、行业惯例等，说明公司与 INTERMEX 的合作背景、选取 INTERMEX 作为合作方的具体考量及商业安排、合作期限、合作模式及项目内容、定价及公允性、协议签署情况及主要约定条款、权利义务分配、成本费用承担等，公司与 INTERMEX 合作的稳定性，是否存在争议或潜在纠纷，Shelter 模式的合

## 法合规性

### 1、公司与 INTERMEX 的合作背景、选取 INTERMEX 作为合作方的具体考量及商业安排、合作期限、合作模式及项目内容、定价及公允性、协议签署情况及主要约定条款、权利义务分配、成本费用承担

根据墨西哥律师出具的法律意见书，墨西哥 2006 年 11 月 1 日发布了《促进制造业、加工业和出口服务业法令》，制定了墨西哥出口制造加工和服务政策（以下简称“IMMEX”计划）。IMMEX 分为五类，即控股公司（Corporations Controller）、工业（Industrial）、服务（Services）、庇护所（Shelter）和外包（Outsourcing）。IMMEX shelter 为 IMMEX 计划下的一种模式，依据该计划，外国公司可与墨西哥境内持有 IMMEX 实体资格的墨西哥公司（即 Shelter 服务商）签订协议。由 Shelter 服务商进口外国公司提供的技术、原材料和部件，根据合同开展工业活动，并将成品或半成品出口给外国公司。

2019 年，公司为开拓北美国际市场业务，拟在墨西哥开展生产经营活动。公司当时对墨西哥的经济和法律环境不太了解，设立子公司需要较长的时间成本，而 Shelter 模式是墨西哥政府大力扶持的政策，政策风险及经营风险较小，能够快速启动，所以决定选用 Shelter 模式。公司曾考虑三家 Shelter 服务商，分别为 INTERMEX、Tecma 集团和 American Industries 美洲工业。其中，INTERMEX 成立历史悠久，具有丰富的庇护服务经验，服务地域涵盖墨西哥全国，拥有完整的庇护服务资质，能够提供较为完善的服务，且价格相对低廉。因此，公司综合多重因素考虑后决定与 INTERMEX 进行合作。

截至本问询函回复出具之日，公司的子公司美国 BUSC 与 INTERMEX 签订了《Shelter Services Agreement》及修订协议，具体情况如下：

合作期限	2019 年 11 月 26 日至 2031 年 6 月 30 日
合作模式及项目内容	美国 BUSC 与 INTERMEX 通过庇护所模式在墨西哥开展联合生产业务，美国 BUSC 负责采购生产设备、技术和质量管理、生产管理以及与客户交易，INTERMEX 负责工厂租赁、人力资源、进出口、财务和税收、法律事务、环境评估和工会管理。
协议签署情况	《Shelter Services Agreement》及相关修订协议
主要约定条款	双方对庇护服务内容、服务费用、付款条件、服务期限、担保、保险、产品所有权、保密条款、协议终止、不可抗力、权利转让、违约责任等进行了约定。

定价及公允性	庇护服务费根据 INTERMEX 提供的员工数量确定, 并根据不同人数区间设定不同服务费标准。该定价系双方在充分考虑市场环境、提供服务的投入等因素后协商确定, 定价公允, 不存在利益输送或者特殊利益安排。
权利义务分配	<p>美国 BUSC 的主要权利和义务:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 向 INTERMEX 支付相关费用;</li> <li>(2) 对墨西哥工厂的生产和经营负全部责任;</li> <li>(3) 对向 INTERMEX 提供的所有材料、产品或机械享有所有权;</li> <li>(4) 为货物运输过程提供适当的保险。</li> </ul> <p>INTERMEX 的主要权利和义务:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 负责人员招聘;</li> <li>(2) 负责获得经营相关的授权、许可;</li> <li>(3) 应美国 BUSC 要求, INTERMEX 可与公用事业和供应商签订合同, 并代表 BUSC 付款;</li> <li>(4) 负责原材料、设备、产品等的进出口;</li> <li>(5) 经美国 BUSC 的同意下, INTERMEX 可以代表美国 BUSC 作为承租人签署租赁协议, 但占有、控制、使用租赁财产的权利应归美国 BUSC 所有;</li> <li>(6) INTERMEX 应确保美国 BUSC 在墨西哥的合法合规性, 不得故意违反墨西哥相关法律法规。</li> </ul>
成本费用承担	INTERMEX 提供服务的所有成本由美国 BUSC 承担, INTERMEX 应对成本和费用进行控制。

因此, 公司为开拓北美国际市场业务, 决定通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务, 综合庇护服务经验、资质、价格等因素选择 INTERMEX 作为服务商, 公司与 INTERMEX 的合作基于真实商业背景, 双方之间定价具有公允性。

## 2、公司与 INTERMEX 合作的稳定性, 是否存在争议或潜在纠纷, Shelter 模式的合法合规性

根据公司书面确认及墨西哥律师出具的法律意见书, Shelter 模式是墨西哥《促进制造业、加工业和出口服务业法令》规定的“IMMEX”计划下的一种模式, Shelter 模式在墨西哥合法合规, 受墨西哥相关法律法规的保护。

INTERMEX 是根据墨西哥法律在墨西哥设立的法人实体, 主要为境外公司在墨西哥进行加工出口业务提供 Shelter 服务, 其已获得墨西哥经济部颁发的 IMMEX Maquiladora Permit 许可证书, 能够提供 Shelter 服务。

公司与 INTERMEX 自 2019 年合作以来, 双方未发生过争议或纠纷; 依据《Shelter Services Agreement》及其修订协议, 双方的合作期限截止日为 2031 年 6 月 30 日, 未来合作期限较长。

综上，公司与 INTERMEX 之间的合作稳定，不存在争议或潜在纠纷，Shelter 模式在墨西哥合法合规，受墨西哥相关法律法规的保护。

**（二）说明公司提供保证担保的原因，是否对公司生产经营和财务状况存在潜在不利影响**

根据《Shelter Services Agreement》约定，经美国 BUSC 的同意，INTERMEX 可以代表美国 BUSC 作为承租人签署租赁协议，但占有、控制、使用租赁财产的权利应归美国 BUSC 所有。

经美国 BUSC 的同意，INTERMEX 代表美国 BUSC 与出租方 Parque Industrial AVANTE Monterrey, S.A. de C.V. 签署了四份《Sub Lease Agreement》，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	地址	面积 (m <sup>2</sup> )	有效期	租赁用途
1	INTER MEX Manufac tura de Chihuah ua, S.A. de C.V.	Parque Industrial AVANTE Monterrey, S.A. de C.V.	Avenida Avante Monterrey 460, Parque Industrial Avante Monterrey, Colonia Villas del Poniente, Garcia, Nuevo Leon, Mexico, 66023.	3,888.20	2020.03.16-2025.03.15	厂房、办公
2	INTER MEX Manufac tura de Chihuah ua, S.A. de C.V.	Parque Industrial AVANTE Monterrey, S.A. de C.V.	Avenida Avante Monterrey S/N, Parque Industrial Avante Monterrey, Colonia Villas del Poniente, Garcia, Nuevo Leon, Mexico, 66023. MO08A-BTS	57,612.00	2022.09.05-2027.09.04	厂房、办公
3	INTER MEX Manufac tura de Chihuah ua, S.A. de C.V.	Parque Industrial AVANTE Monterrey, S.A. de C.V.	Avenida Avante Monterrey S/N, Parque Industrial Avante Monterrey, Colonia Villas del Poniente, Garcia, Nuevo Leon, Mexico, 66023. MO02A-BTS	6,051.00	2023.03.27-2028.03.26	厂房、办公

4	INTER MEX Manufac tura de Chihuah ua, S.A. de C.V.	Parque Industrial AVANTE Monterrey, S.A. de C.V.	MAN 10 Milenium Aeropuerto Industrial Business Park, Apodaca, Nuevo Leon.	28,580.00	2023.06.12- 2030.10.11	厂房、办 公
---	----------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------	-----------	---------------------------	-----------

鉴于墨西哥当地特殊的法律政策以及特别行业惯例情况，同时 INTERMEX 系代表全资子公司美国 BUSC 签署租赁协议并履行义务，为保证租赁协议的顺利签署和履行，巴特股份股东大会审议通过了为 INTERMEX 在租赁协议项下的所有保证、陈述和义务提供无条件及不可撤销的保证担保，担保范围包括：租金、诉讼费、律师费、INTERMEX 在租赁协议中保证的其它义务，担保金额以租赁协议、担保函约定为准。

《Sub Lease Agreement》为美国 BUSC 以 INTERMEX 的名义签署，美国 BUSC 是实际承租人，公司提供保证担保实际上是为了保障租赁协议的正常签署和履行。担保范围为租金等协议中约定的承租人应承担的义务，担保期限为租赁协议确定的租赁期间。鉴于美国 BUSC 属于公司合并财务报表范围内的全资子公司，公司为其提供担保不会对公司生产经营和财务状况存在潜在不利影响。

综上，公司提供保证担保的原因系为了保障美国 BUSC 实际签署协议的正常履行，担保范围为美国 BUSC 应当承担的生产经营费用，不会对公司生产经营和财务状况存在潜在不利影响。

### （三）请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

#### 1、核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下主要核查程序：

（1）访谈公司相关业务负责人，了解公司墨西哥业务的开展和运行情况；

（2）取得并查阅了美国 BUSC 签署的庇护服务协议《Shelter Services Agreement》及其修订协议，美国 BUSC 以 INTERMEX 名义签署的《Sub Lease Agreement》等协议文件；

(3) 取得并查阅了墨西哥经济部颁发的 IMMEX Maquiladora Permit 许可证书；

(4) 取得并查阅了墨西哥律师就公司墨西哥子公司及生产基地出具的法律意见书。

## 2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 公司为开拓北美国际市场业务，决定通过 Shelter 模式在墨西哥开展业务，综合庇护服务经验、资质、价格等因素选择 INTERMEX 作为服务商，公司与 INTERMEX 的合作基于真实商业背景，双方之间定价具有公允性；公司与 INTERMEX 之间的合作稳定，不存在争议或潜在纠纷，Shelter 模式在墨西哥合法合规，受墨西哥相关法律法规的保护；

(2) 公司提供保证担保的原因系为了保障美国 BUSC 实际签署协议的正常履行，担保范围为美国 BUSC 应当承担的生产经营费用，不会对公司生产经营和财务状况存在潜在不利影响。

二、关于境外子公司。根据申报文件，公司设立多家境外子公司。请公司：

①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(一) 说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和

## 管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

### 1、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本问询函回复出具之日，公司在泰国、美国、加拿大、澳大利亚、墨西哥设有境外子公司，具体如下：

境外子公司	主要业务区域	主要业务	与公司业务的关系
泰国星卡特	泰国	制造和销售建筑用机械、设备和部件，并进行机械研发；机械租赁；进出口，包括代理技术进出口	工程机械零部件的生产制造和销售。
美国 BUSC	美国	专门从事重型机械工作工具和预制结构的开发、制造和销售	专门从事工程机械工作属具、高端结构件和高空作业车成套产品制造和销售。
加拿大 BCSC	加拿大	销售公司生产的产品	进行工程机械及零配件的销售及服务，为高空作业车结构件提供售后服务。
澳大利亚卡特	澳大利亚	在澳大利亚供应工程机械工具	主要从事澳大利亚和新西兰地区工作属具的销售和售后服务。
墨西哥卡特	墨西哥	工程机械和设备制造（尚未开始运营）	专门从事工程机械工作属具、高端结构件和高空作业车成套产品制造和销售。

公司前瞻性的高度重视海外市场拓展，在工程机械行业中率先进行海外布局，分别在中国、泰国和墨西哥设立了海外生产制造基地，扩大经营规模，完善全球销售与服务网络，增强产品供应能力，更好地就近服务国内和国际主要市场。目前已形成中国、北美、亚太的全球化运营中心，极大的加强了公司抗风险能力，为公司长期可持续发展奠定了基础。

因此，公司境外投资的原因真实合理，具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

### 2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

截至报告期末，公司向境外子公司的实际投资额，以及境外子公司最近一期财务数据情况如下：

单位：万元

境外子公司	投资金额	2024年6月末/2024年1-6月			
		总资产	净资产	营业收入	净利润
泰国星卡特	4,047.63	20,436.19	3,525.21	9,162.95	-915.34
美国 BUSC	2,460.37	37,504.01	-625.81	9,414.88	-17.04
加拿大 BCSC	5.27	380.61	-58.25	25.26	-37.93
澳大利亚卡特	253.10	122.73	35.10	68.51	-33.47
墨西哥卡特	39.33	-	-	-	-

注：投资金额为各子公司截至 2024 年 6 月末资产负债表“股本”金额。

泰国星卡特为泰国生产制造基地的投资主体，美国 BUSC 为墨西哥生产制造基地的投资主体，加拿大 BCSC、澳大利亚卡特为销售和服务型主体，墨西哥卡特尚未开始运营，因此公司对泰国星卡特、美国 BUSC 的投资金额相对较多，对加拿大 BCSC、澳大利亚卡特、墨西哥卡特的投资金额相对较少。

截至报告期末，公司总资产为 129,506.93 万元，净资产为 61,030.50 万元。公司对境外子公司的投资金额低于资产总额，公司具备充足的资金实力投资经营境外子公司。

在技术水平方面，公司坚持自主创新的研发路线，经过多年的技术开发和业务积累，能够不断升级产品性能和服务质量，满足客户的应用场景需求。作为高新技术企业，技术优势是公司的核心竞争力，截至报告期末，公司及控股子公司共形成授权专利 140 项，拥有多项核心技术。公司投资金额与现有技术水平相适应。

在管理能力方面，公司拥有专业化和经验丰富的人才队伍。公司核心管理层已从业多年，积累了丰富的行业生产、销售、技术开发、市场开拓经验，能准确把握市场需求，并持续进行技术创新和管理创新。公司于境外的泰国、美国、加拿大、澳大利亚等地配备了项目管理的专业团队，能够对境外子公司实行有效管理，公司境外投资金额与现有管理能力相适应。

综上所述，公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

### 3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

境外法规政策方面，根据商务部对外投资和经济合作司、国际贸易经济合作研究院和驻外使领馆经商机构等编写的《对外投资合作国别（地区）指南》，境外子公司所在国家或地区的外汇管理情况如下：

国家或地区	外汇管理
泰国	根据《对外投资合作国别（地区）指南—泰国（2024年版）》第4.2.2条，泰国为有限外汇管制国家，泰国财政部授权央行负责外汇的管理。资金的汇出：外汇帐户的余款，如投资、分红和利润以及贷款的偿还和支付利息等，在所有适用税务清算之后，可以自由汇出。
美国	根据《对外投资合作国别（地区）指南—美国（2023年版）》第4.2.2条，美国财政部负责制定资本和外汇的相关规定。美国对非公民的利润、红利、利息、版税和费用的汇出没有限制。对部分列入名单的国家实施贸易制裁和禁运，限制包括贸易支付、汇款和其他类型合同和贸易交易。
加拿大	根据《对外投资合作国别（地区）指南—加拿大（2024年版）》第4.2.2条，加拿大没有专门的外汇管理机构，也没有外汇管制。在加拿大注册的外国企业可以在当地银行开设外汇账户，用于进出口结算。
澳大利亚	根据《对外投资合作国别（地区）指南—澳大利亚（2024年版）》第4.2.2条，澳大利亚外汇交易往来基本不受限制，也无征税。非居民可自由开立或使用账户，资金可自由汇回本国（地区），可开设外汇账户。
墨西哥	根据《对外投资合作国别（地区）指南—墨西哥（2024年版）》第4.2.2条，墨西哥实行盯住美元的汇率制度，在经常项目下和资本项目下同时实施货币自由兑换。美元可自由汇出或汇入墨西哥，公司盈利可在完税后汇出。外资公司可将公司利润、权益金、股利、利息和资本自由汇出。

由上表，美国不存在外汇管制，但对部分列入名单的国家实施贸易制裁，我国不属于美国实施全面制裁的国家，公司及子公司亦不在美国任何制裁实体清单内，不受贸易制裁限制；其余国家或地区均不存在外汇管制。因此，境外子公司所在国家或地区均不存在外汇管制，境外子公司分红款汇出当地不存在障碍。

境内法规政策方面，《国家外汇管理局关于发布〈境内机构境外直接投资外汇管理规定〉的通知》第十七条规定“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的

通知》之《附件 1：直接投资外汇业务操作指引》第 2.13 条规定，境外直接投资企业利润汇回，办理利润汇回业务的审核材料仅为业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料。因此，境外子公司分红款汇入境内不存在障碍。

此外，公司对境外子公司均为 100% 控股，能够控制境外子公司并享有境外子公司的收益权，能够自主决定境外子公司的分红方案。

综上，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

**（二）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定**

**1、结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序**

针对境外投资事项，发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的相关规定如下：

主管机关	法律法规名称	主要内容
发改部门	《境外投资项目核准和备案管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 21 号）	第四条 国家对境外投资资源开发类和大额用汇项目实行核准管理。 第五条 中方投资额 3000 万美元以下的资源开发类和中方投资用汇额 1000 万美元以下的其他项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级发展改革部门核准，项目核准权不得下放。为及时掌握核准项目信息，省级发展改革部门在核准之日起 20 个工作日内，将项目核准文件抄报国家发展改革委。
	《企业境外投资管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 11 号）	第四条 投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称“项目”）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。 第十四条 实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业（含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业，下同）的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。 本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。

	《国家发展改革委关于发布境外投资敏感行业目录（2018年版）的通知》（发改外资[2018]251号）	境外投资敏感行业包括：一、武器装备的研制生产维修；二、跨境水资源开发利用；三、新闻传媒；四、根据《国务院办公厅转发国家发展改革委商务部人民银行外交部关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见的通知》（国办发〔2017〕74号），需要限制企业境外投资的行业：（一）房地产；（二）酒店；（三）影城；（四）娱乐业；（五）体育俱乐部；（六）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。
	《境外投资核准备案常见问题解答》（2021年7月）	7、投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，而是通过其控制的境外企业开展境外投资，是否需要向发展改革部门申请境外投资项目核准、备案？ 答：投资主体通过其控制的境外企业开展敏感类境外投资项目，需要向国家发展改革委申请项目核准。投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目，投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，中方投资额3亿美元以上的项目，投资主体需要向国家发展改革委提交大额非敏感类项目情况报告表，无需申请项目核准或备案，中方投资额3亿美元以下的项目无需办理有关手续。
商务部门	《境外投资管理办法》（商务部令2009年第5号）	第五条 商务部和省级商务主管部门对企业境外投资实行核准。商务部建立“境外投资管理系统”（以下简称“系统”）。对予以核准的企业，颁发《企业境外投资证书》（以下简称《证书》，样式见附件一）。《证书》由商务部统一印制，实行统一编码管理。
	《境外投资管理办法》（商务部令2014年第3号）	第六条 商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。 企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。 企业其他情形的境外投资，实行备案管理。 第八条 商务部和省级商务主管部门应当依法办理备案和核准，提高办事效率，提供优质服务。 商务部和省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”（以下简称“管理系统”）对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》（以下简称《证书》）。《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章，实行统一编码管理。 《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。 第二十五条 企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》（以下简称《再投资报告表》，样式见附件4）并加盖印章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖印章后报省级商务主管部门。
外汇管理部门	《国家外汇管理局关于发布〈境内机构境外直接投资外汇管理规定〉的通知》（汇发[2009]30号）	第六条 外汇局对境内机构境外直接投资及其形成的资产、相关权益实行外汇登记及备案制度。 第七条 境内机构境外直接投资获得境外直接投资主管部门核准后，持下列材料到所在地外汇局办理境外直接投资外汇登记： …… 外汇局审核上述材料无误后，在相关业务系统中登记有关情况，并向境内机构颁发境外直接投资外汇登记证。
	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）	一、取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》（见附件）直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。 二、（二）取消境外再投资外汇备案。境内投资主体设立或控制的境外企业

		在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。 《附件 1 直接投资外汇业务操作指引直接投资外汇业务操作指引》：直接投资外汇（含现汇与人民币，下同）登记是申请人办理后续直接投资外汇业务的前提。申请主体应先到注册地银行办理相关直接投资外汇登记手续，并领取业务登记凭证（加盖银行业务专用章），作为办理直接投资项下账户开立和资金汇兑等后续业务的依据。
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

截至本问询函回复出具之日，公司境外子公司在投资设立及增资中履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序的情况如下：

子公司名称	性质	事项	发改部门	商务部门	外汇管理部门	境外主管机构
泰国星巴特	境外投资	设立	《省发展改革委关于核准徐州巴特工程机械股份有限公司在泰国建设生产基地项目的通知》（苏发改境外发[2012]142号）	《企业境外投资证书》（商境外投资证第 3200201200596 号）	《外汇登记证》（NO.00393002）； 《业务登记凭证》（业务编号：35320300201304171361）	根据泰国法律意见书，泰国星巴特合法注册并存续
	境外投资	增资	未经发改部门核准	《企业境外投资证书》（商境外投资证第 3200201300363 号）		
美国 BUSC	境外投资	设立	《境外投资项目备案通知书》（徐发改备发[2019]14号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201900531 号）	《业务登记凭证》（业务编号：35320300201912108232）	根据美国法律意见书，美国 BUSC 合法注册并存续
	境外投资	增资	《境外投资项目备案通知书》（徐发改国合财金发[2020]263号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200202000520 号）		
加拿大 BCSC	境外投资	设立	《项目备案通知书》（徐发改备发[2018]3号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201800155 号）	《业务登记凭证》（业务编号：35320300201808246248）	根据加拿大法律意见书，加拿大 BCSC 合法注册并存续
澳大利亚巴特	境外企业境外再投资	设立	境外企业非敏感类境外再投资，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序	境外再投资外汇备案已取消，无需办理外汇备案手续	根据澳大利亚法律意见书，澳大利亚巴特合法注册并存续
墨西哥巴特	境外企业境外再投资	设立	境外企业非敏感类境外再投资，无需备案	已履行境外企业再投资报告程序	境外再投资外汇备案已取消，无需办理外汇备案手续	根据墨西哥法律意见书，墨西哥巴特合法注册并存续

泰国星巴特 2013 年增资时，由于经办人员不熟悉相关政策未经发改部门核准，存在程序瑕疵。但上述程序瑕疵不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍，

具体原因如下：

（1）公司向泰国星巴特增资的投资行为不属于国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全领域的违法行为，亦未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等，不构成重大违法违规行为；

（2）《中华人民共和国行政处罚法（2021 修订）》第三十六条规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。自泰国星巴特 2013 年增资至今已届满行政处罚追诉时效，且公司未因该等程序瑕疵被发改部门要求中止或停止实施境外投资项目，亦不存在被发改部门行政处罚的情形；

（3）徐州市发展和改革委员会出具《关于对<关于协助徐州卡特工程机械股份有限公司出具合规证明的函>的复函》，报告期内公司不存在因违反境外投资管理方面政策法规而受到处罚的情形。

综上，泰国星巴特增资未经发改部门核准的程序瑕疵不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍，除此之外，公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序。

## 2、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定，限制开展的境外投资为“限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资；（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资；（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台；（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。”禁止开展的境外投资为“禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资；（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的

境外投资；（三）赌博业、色情业等境外投资；（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资；（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

公司境外投资的地区为泰国、美国、加拿大、澳大利亚、墨西哥五个国家，不属于敏感国家和地区；公司的主营业务为高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件的研发设计、生产制造及销售，在泰国、美国、加拿大、澳大利亚、墨西哥的投资行为均不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制和禁止的境外投资的范围。

因此，公司的境外投资符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（三）说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

公司已取得泰国、美国、加拿大、澳大利亚、墨西哥等地的境外律师针对公司境外子公司出具的法律意见书，泰国星巴特报告期内存在被征收的罚款和附加费的行政处罚，但该等行政处罚金额较小，不构成重大行政处罚，具体情况如下表。除此之外，公司境外子公司在设立、股权变动、业务合规性、行政处罚等方面合法合规。

序号	处罚机关	处罚金额（泰铢）	具体情况	认定情况
1	泰国税务局	9.92	因延迟提交 PND53，被征收附加费 9.92 泰铢	泰国星巴特被征收的罚款和附加费均已按时缴纳至主管部门，上述行政处罚金额较小，不构成重大行政处罚。
2		0.44	因延迟提交 PP30，被征收罚款和附加费 0.44 泰铢	
3		82.35	因延迟提交 PP30，被征收罚款和附加费 82.35 泰铢	
4		4,696.83	因延迟提交 PP30，被征收罚款和附加费 4,696.83 泰铢	
5		1.75	因延迟提交 PP30，被征收罚款和附加费 1.75 泰铢	
6	泰国海关部门	3,947.00	因不准确缴付进口关税，被征收附加费 3,947.00 泰铢	

7	泰国技能 发展部	84.51	因延迟支付技能发展基金，被征收 附加费 84.51 泰铢
8	泰国陆路 交通部	72.05	因延迟提交车辆税，被征收附加费 72.05 泰铢
9		60.04	因延迟提交车辆税，被征收附加费 60.04 泰铢
10		60.04	因延迟提交车辆税，被征收附加费 60.04 泰铢

境外律师的法律意见书未对境外子公司报告期内的关联交易、同业竞争事项发表意见。根据《审计报告》并经查验，报告期内，泰国星巴特、美国 BUSC、加拿大 BCSC、澳大利亚巴特、墨西哥巴特系公司合并报表范围内的全资子公司，未与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况。

综上，公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，报告期内除泰国星巴特存在非重大的行政处罚外，公司境外子公司合法合规；报告期内，泰国星巴特、美国 BUSC、加拿大 BCSC、澳大利亚巴特、墨西哥巴特系公司合并报表范围内的全资子公司，未与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况。

#### （四）请主办券商、律师核查上述事项，发表明确意见

##### 1、核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下主要核查程序：

（1）访谈公司相关业务负责人，了解公司境外投资的原因和背景情况，境外子公司的业务定位及协同关系；

（2）查阅了《对外投资合作国别（地区）指南——泰国（2024 年版）》《对外投资合作国别（地区）指南——美国（2023 年版）》《对外投资合作国别（地区）指南——加拿大（2024 年版）》《对外投资合作国别（地区）指南——澳大利亚（2024 年版）》《对外投资合作国别（地区）指南——墨西哥（2024 年版）》；

（3）查阅了《境外投资项目核准和备案管理办法》（中华人民共和国国家

发展和改革委员会令第 21 号)、《企业境外投资管理办法》(中华人民共和国国家发展和改革委员会令第 11 号)、《境外投资管理办法》(商务部令 2009 年第 5 号)、《境外投资管理办法》(商务部令 2014 年第 3 号)、《国家外汇管理局关于发布〈境内机构境外直接投资外汇管理规定〉的通知》(汇发[2009]30 号)、《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》(汇发[2015]13 号)等相关法律法规;

(4) 取得并查阅了公司就境外子公司设立、增资取得的《省发展改革委关于核准徐州巴特工程机械股份有限公司在泰国建设生产基地项目的通知》《境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》《外汇登记证》《业务登记凭证》等文件;

(5) 取得并查阅了泰国、美国、加拿大、澳大利亚、墨西哥等地的境外律师针对境外子公司出具的法律意见书。

## 2、核查结论

经核查,主办券商及律师认为:

(1) 公司境外投资的原因真实合理,具有必要性,境外子公司业务与公司业务具有协同关系;公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应;境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍;

(2) 泰国星巴特增资未经发改部门核准的程序瑕疵不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍,除此之外,公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序;公司的境外投资符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定;

(3) 公司已取得了境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见,报告期内除泰国星巴特的非重大的行政处罚外,公司境外子公司合法合规;报告期内,泰国星巴特、美国 BUSC、加拿大 BCSC、澳大利亚巴特、墨西哥巴特系公司合并报表范围内的全资子公司,未与公司合并范围外的关联方发生关联交易,不存在同业竞争的情况。

三、关于股利分配。根据申报文件，报告期内及期后，公司共分配股利**24,470.20**万元。请公司说明：报告期内进行大额分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）报告期内进行大额分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

为回报股东长期资金投入及对公司成长贡献，与全体股东共享公司经营成果，长期以来，公司注重向股东进行利润分配。

2022年至今公司分红情况如下：

分配时点	股利所属期间	金额（万元）
2022年7月14日	2021年	4,588.16
2023年5月31日	2022年	4,588.16
2023年7月21日	2023年	10,195.92
2024年12月21日	2024年	5,097.96

其中巴特企管、巴特海迈共持有公司**51.00%**股份，上述股东取得公司股份资金来源主要为银行贷款，其取得分红款后用于偿还入股时的借款。公司其他担任董事、监事、高级管理人员的自然人股东取得分红款后主要用于定期存款、偿还借款、日常支出等用途。

综上，公司多年来持续向股东进行分红，报告期内进行大额分红具有合理性；上述股东分红款均有合理用途，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形，不涉及损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

（二）请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见

### 1、核查程序

主办券商、律师履行了如下核查程序：（1）查阅公司章程中关于现金分红的规定、股东会决议文件，公司报告期内盈利情况及现金流情况，核查公司的利

利润分配方案是否符合公司章程的约定及公司现金分红政策，是否对公司日常经营造成影响；

(2) 取得并查阅了巴特企管、巴特海迈银行贷款相关的合同等；

(3) 取得巴特企管、巴特海迈财务账簿及分红款还款银行回单，核查分红款流向及具体用途；

(4) 核查了报告期内直接持有公司股份的董事、监事及高级管理人员的流水。

## 2、核查结论

综上，公司多年来持续向股东进行分红，报告期内进行大额分红具有合理性；上述股东分红款均有合理用途，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形，不涉及损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

四、关于货币资金。根据申报文件，各期末公司货币资金余额为 29,548.13 万元、30,059.18 万元和 20,656.04 万元。请公司说明：①在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因；②货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况。请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及执行有效性发表明确意见，并说明具体核查程序。

### (一) 在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因

报告期各期末，公司货币资金、短期借款及长期借款情况列示如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
货币资金（A）	20,656.04	30,059.18	29,548.13
短期借款（B）	3,478.23	8,256.72	8,708.92
长期借款（C）	-	-	457.79
借款合计（B+C）	3,478.23	8,256.72	9,166.71

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 29,548.13 万元、30,059.18 万元和 20,656.04 万元，借款金额合计分别为 9,166.71 万元、8,256.72 万元和 3,478.23

万元。在货币资金余额较高的情况下，开展借款的原因如下：

### 1、公司业务模式资金需求大

单位：万元

项目	2024年6月30日 /2024年1-6月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
货币资金	20,656.04	30,059.18	29,548.13
交易性金融资产	-	1.00	-
存款合计	20,656.04	30,060.18	29,548.13
短期借款	3,478.23	8,256.72	8,708.92
一年内到期的长期借款	-	-	-
长期借款	-	-	457.79
借款合计	3,478.23	8,256.72	9,166.71
存款合计-借款合计	17,177.81	21,803.46	20,381.41
经营活动现金流出小计	71,019.13	124,722.55	167,435.91
月均经营活动现金流出	11,836.52	10,393.55	13,952.99
(存款合计-借款合计)/月均支付经营相关现金流*30	43.54	62.93	43.82

由上表可知，公司在使用货币资金偿还所有借款后，在不考虑现金流入的情况下，公司各期末的货币资金余额仅可支持公司经营活动现金支出 43-63 天。因此，公司虽然货币资金余额可覆盖借款余额，但公司为防范风险，保障公司日常经营资金正常周转，公司未使用货币资金偿还所有借款。此外，公司经营规模较大，需向上游供应商支付的款项较多，主要钢材供应商需预先支付货款，更进一步加大了公司对货币资金的需求。

另一方面，公司下设多个分子公司，分别在中国、泰国和墨西哥设立了海外生产制造基地，形成了中国、亚太、北美区域协同的全球化运营中心，各主体需要结合业务经营需要、外汇政策等因素保留合理的货币资金，多生产运营主体的运作模式资金需求量相对较高。此外，报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 3,567.23 万元、8,120.25 万元和 4,096.62 万元，呈上升趋势，主要系北美市场景气度较高，客户需求增长迅速，公司需进一步加大对海外子公司特别是美国 BUSC 的持续资金投入。

为满足正常周转的营运资金需求及投资构建固定资产等原因，公司需要储备较多货币资金用于正常生产经营。

## 2、公司适当借款，以保持融资渠道畅通

公司作为非上市公司，融资渠道较为单一，银行借款是公司重要的融资渠道。向银行借款有利于维持公司在银行的信用等级及授信额度，以备公司经营周转资金需求；同时，也有利于提升公司经营的稳健性，以备对冲原材料价格波动风险、流动性风险等。此外，公司综合考虑自身经营需求、信用情况、获取银行借款便利性、资金成本等，合理进行融资规划及资金管理，举借款项有利于公司的整体效益。

综上所述，公司在货币资金余额较高的情况下开展借款，符合公司业务特点和发展需要，与公司实际经营情况相匹配，具备合理性。

**（二）货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况**

### 1、货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况

报告期内，公司货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月/ 2024年6月30日		2023年度/ 2023年12月31日		2022年度/ 2022年12月31日
	金额	变动率	金额	变动率	金额
货币资金	20,656.04	-31.28%	30,059.18	1.73%	29,548.13
营业收入	57,775.14	-2.93% <sup>注</sup>	119,040.33	-26.47%	161,894.66
应收账款	24,693.30	6.09%	23,274.94	-40.60%	39,181.17

注：2024年1-6月营业收入变动率已年化计算。

报告期内，受国内外宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足、海外客户库存水平调整等因素影响，国内外工程机械市场处于下行调整期，公司产品主要应用于工程机械领域，从而导致公司营业收入出现下滑，应收账款也随之减少。受宏观经济环境改善以及相关政策支持等影响，工程机械市场逐步筑底企稳，公司营业收入降幅明显收窄。同时，由于公司2024年第二季度销售收入高于2023年第四季度，应收款项尚在信用期内，引致期末公司应收账款有所增加。

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 29,548.13 万元、30,059.18 万元和 20,656.04 万元。2023 年末，货币资金余额略有增长，与营业收入、应收账款变动趋势相反，主要系银行承兑汇票保证金增加 1,262.89 万元所致。2024 年 6 月 30 日公司货币资金余额减少 9,403.14 万元，与应收账款变动趋势相反且下降幅度大于营业收入下降幅度，主要系公司偿还银行借款所致。

综上，公司货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间具有匹配关系。

## 2、是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况

报告期内，公司大额资金转账主要为生产经营需要支付供应商采购款以及购买理财等，均有合理原因，不存在大额异常资金转账。

报告期各期末，公司受限货币资金情况如下：

单位：万元

受限资金项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
保证金	8,787.22	2,774.94	1,512.05
计提的定存利息	27.68	160.21	182.18
在途资金	63.32	-	-
<b>合计</b>	<b>8,878.22</b>	<b>2,935.16</b>	<b>1,694.23</b>

报告期各期末，公司受限货币资金余额分别为 1,694.23 万元、2,935.16 万元和 8,878.22 万元，主要为保证金。其中 2024 年 6 月末保证金大幅增加主要系：2023 年 10 月起，巴特国贸开通银行承兑汇票业务进行款项支付，导致尚未到期的银行承兑汇票余额由 2023 年 12 月末的 940.01 万元增加至 2024 年 6 月末的 5,850.11 万元，且该等银行承兑汇票为 100% 保证金担保，进而导致银行承兑汇票保证金大幅增加。

上述受限货币资金具有合理用途，不会对公司的正常生产经营产生不利影响。

**（三）请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度是否健全及执行有效性发表明确意见，并说明具体核查程序**

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行如下程序：

- (1) 查阅了报告期内公司的审计报告，核查公司货币资金情况；
- (2) 查阅了银行借款合同、单据等相关资料，了解借款具体情况；
- (3) 访谈公司财务负责人，了解公司资金情况、借款情况以及是否存在受限等；
- (4) 查阅公司银行流水，分析报告期各期末货币资金变动原因，分析各期货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动等项目之间的匹配性；
- (5) 对报告期各期末货币资金执行函证程序，确认货币资金余额以及是否存在受限情况；
- (6) 获取并查阅公司报告期内的银行对账单、开户证实书，核查是否存在大额及异常资金流水情况；
- (7) 查阅了公司资金管理相关制度文件，并了解其执行情况。

## 2、核查结论

主办券商、申报会计师认为：

- (1) 公司在货币资金余额较高的情况下开展借款，符合公司业务特点和发展需要，与公司实际经营情况相匹配，具备合理性。
- (2) 公司货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的具有匹配关系；公司存在大额异常资金转账的情况，受限货币资金具有合理用途，不会对公司的正常生产经营产生不利影响。
- (3) 公司货币资金余额真实、货币资金相关内部控制制度健全并有效执行。

五、关于其他事项。请公司：①说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；②说明公司销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因；③于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

### 1、股份支付费用的确认情况，股份支付费用公允价值确定依据及合理性

公司于2020年12月通过员工持股平台巴特企管、巴特海迈对公司员工进行了股权激励，分别需确认股份支付总费用17,337.39万元和4,334.34万元。报告期各期，公司因实施股权激励需分摊确认的股份支付费用分别为1,227.23万元、598.84万元和240.58万元。

在授予员工公司股份时，公司股份不存在公开市场报价，也不涉及外部机构投资者入股，因此股份支付公允价值主要参考江苏天健华臣资产评估有限公司出具的评估报告确定。

根据华辰评报字（2024）第0296号资产评估报告，以2020年6月30日为评估基准日，巴特股份股东全部权益的市场价值为41,322.00万元，即3.31元/股，以此确认股份支付费用的公允价值。

经公开渠道查询，挂牌公司或拟挂牌公司万申智能（S11370.NQ）、斯比特（S11367.NQ）、华益泰康（874191.NQ）、中鹏科技（874655.NQ）、耀泰股份（874565.NQ）等均存在采用评估机构以恰当估值技术计算的价格作为股份支付公允价值的情形。

综上，公司采用评估机构以恰当估值技术计算的价格作为股份支付的公允价值，具备合理性。

### 2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》的相关规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个

资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

公司根据《企业会计准则》及监管指引的相关规定，在授予日将权益工具的公允价值与初始成本间的差额部分确认为股份支付费用。其中，通过巴特企管授予的股份合计确认股份支付费用 17,337.39 万元；通过巴特海迈授予的股份合计确认股份支付费用 4,334.34 万元。

根据《徐州巴特企业管理咨询有限公司章程》的相关约定，通过巴特企管授予的股份不存在等待期，股份支付费用于授予日一次性确认，并相应增加资本公积，不涉及在报告期内进行分摊，符合《企业会计准则》等相关规定。

根据《徐州巴特海迈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）》的相关约定，“本合伙企业的合伙人持有的合伙企业财产份额在合伙人入伙的工商变更登记完成后 5 年内不得进行转让、退伙，也不得设定质押或任何形式的限制性第三人权利，但经执行事务合伙人同意转让、质押或因合伙人达到法定退休年龄的除外”。因此，通过巴特海迈授予的股份需按照员工退休的服务期与 5 年两者孰短进行摊销，报告期内分别确认股份支付费用 1,227.23 万元、598.84 万元和 240.58 万元，相应增加资本公积，符合《企业会计准则》等相关规定。

### 3、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，对于股份支付的费用，公司应按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，股份支付实质上属于职工薪酬的组成部分。股份、股份期权或其他权益工具是除了现金工资和其他雇员福利以外给予雇员的薪酬组合的一部分。因此，激励费用应根据被激励对象服务的领域，即按照受益对象分别计入管理费用、销售费用、研发费用、生产成本科目。

报告期内，公司股份支付费用计入管理费用、销售费用、研发费用、生产成本金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
管理费用	163.35	361.61	992.71
销售费用	3.62	10.85	10.85

研发费用	73.62	186.59	183.88
生产成本	-	39.79	39.79
<b>合计</b>	<b>240.58</b>	<b>598.84</b>	<b>1,227.23</b>

公司根据激励对象的职务性质、岗位职责及任职部门，将股份支付费用计入管理费用、销售费用、研发费用和生产成本，依据充分，具备准确性，符合《企业会计准则》关于费用归集的规定。

#### 4、对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

报告期内，公司确认的股份支付费用金额具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
股份支付费用	240.58	598.84	1227.23
其中：计入经常性损益的金额	240.58	598.84	1227.23
计入非经常性损益的金额	-	-	-

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。报告期内，公司将具有等待期的股份支付金额计入经常性损益列示，符合《监管规则适用指引》的规定。

#### （二）说明公司销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因

##### 1、销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
拓山重工 (001226.SZ)	0.82%	1.06%	1.00%
天元智能 (603273.SH)	2.42%	2.74%	2.43%
永达股份	0.73%	0.68%	0.66%

(001239.SZ)			
均值	1.32%	1.49%	1.37%
卡特股份	1.22%	1.11%	0.80%

报告期内，公司销售费用率分别为 0.80%、1.11% 和 1.22%，略低于同行业可比公司均值，整体低于天元智能（603273.SH），高于拓山重工（001226.SZ）、永达股份（001239.SZ），处于同行业可比公司合理区间，不存在较大差异。

## 2、结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因

### （1）报告期内市场开拓和销售推广方式

公司产品主要包括高端工程机械工作属具以及成套大中型钣金结构件，下游客户主要为工程机械主机生产厂家，主要客户所属行业较为集中，公司维护和开拓新客户所需人员较少；同时，公司开拓市场和承揽业务以商业洽谈、客户转介绍和参加行业展会等为主，订单来源主要依靠多年来在工程机械行业领域内深耕所积累的业内口碑，在广告宣传、网络推广等方面投入相对较少。公司整体在产品市场开拓和销售推广方面开支相对较少，销售费用占营业收入比例较低。

### （2）客户变动情况

报告期各期，公司前五大客户取并集后汇总列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额			是否为报告期内新增客户
		2024年1-6月	2023年度	2022年度	
1	卡特彼勒	43,679.17	99,363.72	137,062.92	否
2	利纳马	5,181.59	4,918.71	10,918.36	否
3	欧历胜	1,461.68	3,581.26	1,021.87	否
4	安百拓	964.83	2,263.11	2,593.61	否
5	特雷克斯	2,771.99	780.67	1,370.33	否
6	沃尔沃	322.53	1,317.46	1,642.78	否
7	捷尔杰（天津）设备有限公司	648.79	1,490.81	835.04	否
合计		55,030.57	113,715.74	155,444.90	-

报告期内，公司主营业务突出，前五大客户稳定，与客户黏性高，开拓市场所需投入较少，销售费用整体占营业收入比例较低具有合理性。

**(三) 于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“

**公司根据经营性业务税前利润总额的5%确定整体的重要性水平。**

”

**(四) 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、会计师履行了如下核查程序：

(1) 获取公司员工持股平台公司章程、合伙协议、资产评估报告、股份支付费用计算表，了解公司股权激励的授予对象、授予日及其确认依据、股份支付费用的公允价值及确认方法、服务期约定和与所有权或收益权等相关限制性条件，复核公司股份支付确认金额是否正确；

(2) 获取公司花名册并与员工持股平台合伙人名单进行双向核对，确认股权激励对象的具体岗位、职责，复核公司股份支付费用在各科目之间的归集和分配情况，复核公司计算的股份支付费用与计入非经常性损益或经常性损益的股份支付费用是否存在差异；

(3) 查阅《企业会计准则》的相关规定，对照公司会计处理方式，分析股份支付费用会计处理是否具备合理性；

(4) 查阅同行业可比公司年报，计算同行业可比公司销售费用率，比较公司与同行业可比公司销售费用率，确认是否存在较大差异；

(5) 访谈公司财务负责人、主要销售负责人，了解公司的市场开拓、客户变动、销售推广方式及销售费用主要核算内容，分析各主要费用核算归集的准确性和完整性、销售费用率较低原因；

(6) 获取报告期内公司主要客户清单，分析公司主要客户的变动情况；

(7) 查询并复核审计中的重要性水平标准。

**2、核查结论**

主办券商、会计师认为：

(1) 公司股份支付公允价值主要参考江苏天健华臣资产评估有限公司出具的评估报告确定，具备合理性；

(2) 公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定；

(3) 公司股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据充分，会计处理准确；

(4) 公司对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的具备合理性，符合相关规定；

(5) 报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司均值不存在较大差异；

(6) 报告期内，公司主营业务突出，前五大客户稳定，与客户黏性高，开拓市场所需投入较少，销售费用整体占营业收入比例较低具有合理性；

(7) 公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确了具体比例或数值。

#### 其他说明

除上述事项外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《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》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

#### 【回复】

2025年2月18日，公司控股股东巴特企管自愿出具限售承诺，承诺巴特企管自设立之日起二十年内，所持有巴特股份的股权不得减持。

基于上述情形，公司在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股份

挂牌情况”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“2、股东对所持股份自愿锁定承诺”补充披露，具体如下：

“

自愿限售股东	限售期安排	限售股数（股）
巴特企管	2020年11月17日-2040年11月17日	103,998,368

”

同时，公司在公开转让说明书“第六节 附表”之“三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”补充披露，具体如下：

“

承诺主体名称	巴特企管
承诺主体类型	控股股东
承诺事项	股份增持或减持的承诺
承诺履行期限类别	阶段性
承诺开始日期	2020年11月17日
承诺结束日期	2040年11月17日
承诺事项概况	本企业持有的公司股份自本企业成立之日即2020年11月17日起二十年内不得减持；除上述股份锁定承诺外，本企业还将严格遵守《公司法》《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等相关法律法规及规范性文件关于股份减持的限制性规定；如未履行上述承诺出售股票，本企业将该部分出售股票所取得的收益(如有)，上缴申请挂牌公司所有；本承诺函与本企业此前出具的《关于股份限售、减持安排及股份自愿锁定的承诺函》一并构成本企业关于持有的申请挂牌公司股份的限售、减持安排及股份自愿锁定承诺，依照较严格规定执行。
承诺履行情况	正常履行
未能履行承诺的约束措施	参见本公开转让说明书之“第六节 附表”之“相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”之“其他与本次申请挂牌（同时定向发行）相关的承诺（未履行承诺的约束措施）”相关承诺内容

”

除上述事项外，公司、主办券商、律师及会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号—公开转让说明

书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《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》等规定进行核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，具体如下：

“

根据《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》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月的，应在公开转让说明书中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，截止日后 6 个月（即 2024 年 7 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日），公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生变更，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。

具体情况如下（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

#### 1、订单获取情况

2024 年 7-12 月，公司获取的订单金额合计约为 61,903.20 万元；截至 2024 年 12 月末，根据滚动计划，公司未来 6 个月内在手订单总金额约为 66,871.96 万元。公司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，整体业绩情况良好。

#### 2、主要原材料（或服务）的采购规模

2024 年 7-12 月，公司原材料采购金额为 27,948.70 万元（不含税）。公司原材料的采购规模随公司的销售规模而变化，主要供应商相对稳定，公司材料采购具有持续性、稳定性。

### 3、主要产品（或服务）的销售规模

2024年7-12月，公司营业收入金额为58,881.49万元（不含税），较去年同期同比增长14.41%，经营业绩呈现触底企稳回升的趋势。

### 4、关联交易情况

2024年7-12月，公司除给董监高发放工资薪酬外，不存在其他关联交易。

### 5、重要研发项目进展

报告期后6个月内，公司围绕现有产品持续进行技术开发与迭代升级，并对新产品进行相应的技术开发，相关研发项目按照计划正常推进。

### 6、重要资产及董监高变动情况

报告期后6个月内，公司的重要资产及董监高未发生变动。

### 7、对外担保、债权融资及对外投资情况

报告期后6个月内，公司不存在新增对外担保、银行借款，归还借款800.00万元。除此之外，报告期后6个月内，公司无其他债权融资。

报告期后6个月，公司无对外投资情况。

### 8、主要财务信息

单位：万元

项目	2024年7-12月/2024年12月31日
营业收入	58,881.49
净利润	2,058.20
研发投入	2,685.84
所有者权益	58,856.00
经营活动现金流量净额	-11,251.68

其中，2024年7-12月，公司经营活动现金流量净额为-11,251.68万元，主要系：一方面，2024年下半年以来，公司对北美地区等主要客户营业收入有一定幅度增长，经营性应收项目如应收账款、应收票据以及预付账款等均有所增加；另一方面，公司出于经营需要，当期应收账款保理业务规模有所增加，应收账款保

理业务获取的现金流计入筹资活动的“收到其他与筹资活动有关的现金”，亦导致当期经营活动现金净流量净额减少较多。

纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2024年7-12月
非流动资产处置损益	0.23
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	-
计入当期损益的政府补助	161.61
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	3.77
除上述各项之外的其他营业外收支净额	-7.87
其他非经常性损益项目	-
资金占用费	-
小计	157.74
应纳税所得额	157.74
企业所得税税率（法定）	-
影响金额	41.32
少数股权享有权益比例	-
影响金额	-
合计	116.42

.....

”

同时，主办券商已在《广发证券股份有限公司关于推荐徐州巴特工程机械股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的推荐报告》之“十、全国股转公司要求的其他内容”中补充披露审计截止日后的主要经营情况及财务信息。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专

项核查报告并与问询回复文件一同上传。

**【回复】**

截至本问询函回复出具之日，公司已向江苏证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为创业板，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。若公司后续进行北交所辅导备案，中介机构将及时按规定出具相关报告。



(本页无正文, 为广发证券股份有限公司关于《关于徐州巴特工程机械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》之签字盖章页)

项目负责人(签字): 周寅  
周寅

项目小组成员(签字):

杨俊丰  
杨俊丰

巩斐凡  
巩斐凡

梁锡祥  
梁锡祥

覃冠华  
覃冠华

余俊岑  
余俊岑

王玮  
王玮

秦睿  
秦睿

余东浩  
余东浩

李晟旭  
李晟旭

