



湖南飞沃新能源科技股份有限公司

与

民生证券股份有限公司

关于

湖南飞沃新能源科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件第三轮审核问询函的

回复

保荐机构（主承销商）



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1168 号 B 座 2101、2104A 室）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 8 月 25 日出具的《关于湖南飞沃新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕011059 号）已收悉。

湖南飞沃新能源科技股份有限公司（以下简称“飞沃科技”、“发行人”、“公司”）与保荐机构民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”或“保荐机构”）对问询函的有关事项进行了认真核查与落实，现就相关问题作以下回复说明，请予以审核。

除非另有说明，本问询函回复中简称或专有名词与《湖南飞沃新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》具有相同含义。

本问询函回复中若各加数直接相加之和与合计数在尾数上存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

本问询函回复的字体：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）
中介机构核查意见	宋体（不加粗）

目录

问题 1. 关于财务投资者.....	4
问题 2. 关于营业收入与期后经营情况.....	11
问题 3. 关于营业成本.....	36
问题 4. 关于存货.....	41
问题 5. 招股书及审核问询回复显示，	48

问题 1. 关于财务投资者

申报材料及前期回复显示，何金山是发行人供应商杭州钢烁物资有限公司的实际控制人，报告期内发行人向杭州钢烁物资有限公司的采购金额分别为 1,583.05 万元、4,021.96 万元、8,039.50 万元；同时，何金山持有发行人 0.12% 的股份。

请发行人说明报告期内向杭州钢烁物资有限公司采购钢材的类别、价格以及向其他供应商采购同类钢材的价格，发行人与杭州钢烁物资有限公司的结算方式、结算政策以及与其他钢材供应商的差异情况，杭州钢烁物资有限公司是否存在替发行人承担成本费用或进行其他利益输送的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

（一）报告期内发行人向杭州钢烁物资有限公司采购钢材的类别、价格以及向其他供应商采购同类钢材的价格

报告期内，公司通过杭州钢烁向钢材生产厂商采购钢材，主要是由于直接供应钢材的厂商通常需要现款结算，在公司资金紧张的情况下，通过贸易商进行采购，可以获得一定的账期。公司通过杭州钢烁采购钢材时，其钢材出厂价格系由公司与最终供应商直接洽谈，公司与杭州钢烁仅商定结算周期、结算费率等。在实际采购时，杭州钢烁以公司与钢材生产厂商谈定的出厂价格采购钢材，并根据结算周期、结算费率计算价格加成，作为其向公司销售的最终价格，公司在结算周期内向杭州钢烁付款。

2018 年至 2020 年，公司各年向杭州钢烁的采购金额分别为 1,583.05 万元、4,021.96 万元和 8,039.50 万元，采购的主要产品为芜湖新兴铸管、中信泰富等钢厂生产的直径在 6000mm-6700mm 区间的 42CrMoA 型黑皮国标材，该类钢材各年采购金额分别为 1,076.62 万元、3,221.26 万元和 6,694.56 万元，占当期公司向杭州钢烁采购金额的 68.01%、80.09%和 84.43%，占该类钢材当期采购总额的比例分别为 20.30%、31.85%和 32.28%。

2019 年起，随着公司钢材采购规模的增长，公司逐步与海南爱瑞升、浙江

斯壮达等资金实力更加雄厚、结算政策较为优惠的钢材贸易商建立起合作关系；2020 年下半年，随着钢材价格的上涨，因杭州钢烁的采购费率较高，为保证钢材供应稳定性和控制采购费用，公司自 2020 年 8 月起逐步减少向杭州钢烁的采购量，增加向芜湖新兴铸管、中信泰富等生产厂商的直接采购，以及增加对浙江斯壮达、海南爱瑞升等贸易商的采购量。

2021 年 1-6 月，公司向杭州钢烁的采购金额仅为 679.04 万元，主要为生产过程中需要少量特定厂商、型号钢材，但不足生产厂商订货起步规模或较为急需时，通过杭州钢烁进行零星采购。

报告期内，公司向杭州钢烁物资有限公司采购钢材的类别、价格以及向其他供应商采购同类钢材的价格如下：

1、2021 年 1-6 月

2021 年 1-6 月，公司向杭州钢烁采购钢材具体情况如下：

规格型号	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）	采购金额占比
42CrMoA	310.26	521.55	5,948.77	51.24%
40CrNiMoA	236.60	282.50	8,375.22	34.84%
小计	546.86	804.06	6,801.30	80.53%
其他	132.18	242.53	5,450.04	19.47%
合计	679.04	260.43	6,488.17	100.00%

2021 年 1-6 月，公司对杭州钢烁采购金额较小，主要为生产过程中需要少量特定厂商、型号钢材，但不足生产厂商订货起步规模或临时突发需求时，通过杭州钢烁进行零星采购，涉及钢材型号主要为宝钢特钢生产的 42CrMoA、40CrNiMoA。

其中，40CrNiMoA 钢材因镍、锰等元素含量较高，单价显著高于其他合金结构钢，公司仅为满足生产某批次 12.9 级螺栓的需求，通过杭州钢烁采购少量该类钢材，不存在向其他钢材供应商采购该类钢材的情况。

2、2020 年

2020 年，公司向杭州钢烁物资有限公司的采购情况如下：

规格型号	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）	采购金额占比
42CrMoA-φ65	3,151.40	7,884.79	3,996.81	39.28%
42CrMoA-φ63	1,799.60	4,627.79	3,888.68	22.43%
42CrMoA-φ60	1,045.78	2,597.48	4,026.12	13.03%
42CrMoA-φ67	551.16	1,334.36	4,130.49	6.87%
42CrMoA-φ64	146.62	331.10	4,428.41	1.83%
小计	6,694.56	16,775.53	3,990.67	83.43%
其他	1,329.31	3,163.60	4,201.88	16.57%
合计	8,023.87	19,939.13	4,024.18	100.00%

2020 年，公司向其他供应商采购直径在 6000mm-6700mm 区间的 42CrMoA 型黑皮国标材的情况如下：

供应商*	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）
浙江斯壮达机械有限公司	4,208.17	10,015.87	4,201.50
芜湖新兴铸管有限责任公司	3,225.54	8,059.28	4,002.27
江苏南钢通恒特材科技有限公司	1,616.21	3,993.34	4,047.26
海南爱瑞升特殊钢有限公司	1,209.00	2,733.03	4,423.65
中信泰富特钢集团股份有限公司	1,176.31	2,688.46	4,375.39
西宁特殊钢股份有限公司	1,046.35	2,525.70	4,142.81
浙江优钢供应链管理有限公司	571.90	1,371.03	4,171.30
上海平璐实业有限公司	428.02	1,003.98	4,263.19
河南济源钢铁（集团）有限公司	315.33	731.67	4,309.73
湖南中冶钢铁贸易有限公司	219.12	512.91	4,272.07
合计	14,015.94	33,635.27	4,167.04
杭州钢炼物资有限公司	6,694.56	16,775.53	3,990.67
年度均价差异率			-4.23%

注：1、上表所列供应商交易金额包括公司与其合并范围内子公司的交易额；2、上表所列供应商的选取标准为年采购金额大于 50 万元。下同。

2020 年，公司向杭州钢炼采购采购均价较其他供应商平均价格低-4.23%，主要系采购时间差异原因。2020 年前三季度，公司向杭州钢炼采购直径在 6000mm-6700mm 区间的 42CrMoA 型黑皮国标材金额为 5,825.47 万元，占对杭州钢炼全年该类钢材采购金额的 87.02%；2020 年第四季度，随着钢材价格快速上涨，因杭州钢炼以固定费率进行结算，在钢材价格上涨时结算费用随之上涨，

公司为控制采购成本，减少了对杭州钢炼的采购，转为直接向生产厂商采购，以及向海南爱瑞升、浙江斯壮达等采用固定加价模式的贸易商采购。由于公司向杭州钢炼的采购主要集中于钢价较低的前三季度，因此，其采购均价低于其他供应商的全年平均价格。

3、2019 年

2019 年，公司向杭州钢炼物资有限公司的采购情况如下：

规格型号	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）	采购金额占比
42CrMoA-φ65	1,235.49	2,855.64	4,326.50	30.72%
42CrMoA-φ67	712.91	1,655.39	4,306.62	17.73%
42CrMoA-φ63	659.55	1,517.21	4,347.13	16.40%
42CrMoA-φ60	613.30	1,386.87	4,422.23	15.25%
小计	3,221.26	7,415.10	4,344.19	80.09%
其他	800.70	1,923.99	4,161.68	19.91%
合计	4,021.96	9,339.09	4,306.58	100.00%

2019 年，公司向其他供应商采购直径在 6000mm-6700mm 区间的 42CrMoA 型黑皮国标材的情况如下：

供应商	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）
芜湖新兴铸管有限责任公司	3,540.02	8,623.75	4,104.97
南京钢铁股份有限公司	1,649.51	4,025.85	4,097.29
江苏南钢通恒特材科技有限公司	735.22	1,735.27	4,236.90
海南爱瑞升特殊钢有限公司	527.50	1,304.33	4,044.25
中信泰富特钢集团股份有限公司	91.01	193.09	4,713.28
河南济源钢铁（集团）有限公司	81.62	201.28	4,054.87
湖南展翔金属材料有限公司	72.04	149.72	4,811.50
大冶特殊钢有限公司	67.60	143.71	4,703.54
合计	6,764.51	16,377.00	4,130.49
杭州钢炼物资有限公司	3,221.26	7,415.10	4,344.19
年度均价差异率			5.17%

2019 年，随着经营规模的扩大，公司对 42CrMoA 型黑皮国标材的采购金额相应增加，供应厂商数量亦增加。公司向杭州钢炼采购的钢材单价为 4,344.19

元/吨，公司向杭州钢烁采购均价较其他供应商高 5.17%，主要系杭州钢烁收取采购费用所致，价格差异合理。

4、2018 年

2018 年，公司向杭州钢烁物资有限公司的采购情况如下：

规格型号	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）	采购金额占比
42CrMoA-φ63	551.02	1,165.26	4,728.74	34.81%
42CrMoA-φ60	430.82	897.44	4,800.60	27.21%
42CrMoA-φ67	94.77	196.70	4,818.15	5.99%
小计	1,076.62	2,259.40	4,765.07	68.01%
其他	506.43	1070.84	4,729.27	31.99%
合计	1,583.05	3,330.24	4,753.56	100.00%

2018 年，公司向其他供应商采购直径在 6000mm-6700mm 区间的 42CrMoA 型黑皮国标材的情况如下：

供应商	金额（万元）	数量（吨）	单价（元/吨）
芜湖新兴铸管有限责任公司	2,289.39	4,973.26	4,603.41
南京钢铁股份有限公司	700.72	1,529.30	4,581.98
中信泰富特钢集团股份有限公司	560.81	1,189.35	4,715.29
河南济源钢铁（集团）有限公司	364.71	841.01	4,336.58
山东寿光巨能特钢有限公司	280.94	613.63	4,578.26
合计	4,196.58	9,146.55	4,588.15
杭州钢烁物资有限公司	1,076.62	2,259.40	4,765.07
年度均价差异率			3.86%

2018 年，公司因钢材采购规模相对较小，仅有杭州钢烁一家钢材贸易商，同类型钢材供应商南京钢铁、河南济源钢铁、山东寿光巨能特钢和中信泰富均为钢材生产厂商。公司向杭州钢烁采购均价较其他供应商高 3.86%，主要系杭州钢烁向公司收取每月 3.5% 的费用，价格差异合理。

（二）发行人与杭州钢烁物资有限公司的结算方式、结算政策以及与其他钢材供应商的差异情况，杭州钢烁物资有限公司是否存在替发行人承担成本费用或进行其他利益输送的情形

公司每年与钢材贸易商签订框架合同，约定结算方式、付款周期和结算费率/费用等主要条款。报告期内，公司与主要钢材贸易商的结算方式、付款周期和结算费率如下表所示：

企业名称	结算方式	付款周期	费率核算政策	开始合作时间
海南爱瑞升特殊钢有限公司	银行转账/票据	发货后 40 天	在钢厂含税出厂价的基础上收取 40-55 元/吨的固定金额费用	2019 年 9 月
浙江斯壮达机械有限公司	银行转账/票据	发货后 30 天	在钢厂含税出厂价的基础上收取 55-60 元/吨的固定金额费用	2020 年 2 月
湖南展翔金属材料有限公司	银行转账/票据	发货后 30 天	费率为每月 2%	2019 年 11 月
浙江优钢供应链管理有限公司	银行转账/票据	发货后 30 天	在钢厂含税出厂价的基础上收取 60 元/吨的固定金额费用	2020 年 10 月
上海平璐实业有限公司	银行转账/票据	发货后 30 天	费率为每月 1.8%	2020 年 9 月
杭州钢炼物资有限公司	银行转账/票据	发货后 60 天	2018 年-2019 年费率为每月 3.5%，2020 年至今为每月 2%	2016 年 11 月

2018 年，公司仅有杭州钢炼一家钢材贸易商，对杭州钢炼采购的费率为每月 3.5%，结算账期为发货后 60 天。2019 年以来，杭州钢炼采购的费率为每月 2%。

2019 年至今，随着钢材采购规模的增加，公司逐步与海南爱瑞升、浙江斯壮达等资金实力更加雄厚、能提供较为优惠的结算条件的钢材贸易商建立起合作关系，并且，为降低采购成本及有效控制钢材价格波动风险，公司较多采用约定每吨固定金额费用的结算政策。

与杭州钢炼同样采用费率模式的钢材贸易商主要为湖南展翔金属材料有限公司、上海平璐实业有限公司，结算费率分别为每月 2%及每月 1.8%，与杭州钢炼结算费率不存在显著差异。

综上，发行人报告期内对杭州钢烁采购价格与向其他供应商采购同类钢材价格的差异主要系钢材品种和采购时间差异，钢材交易价格符合实际交易情况，发行人与杭州钢烁物资有限公司的结算方式、结算政策与其他钢材贸易商不存在显著差异，杭州钢烁物资有限公司不存在替发行人承担成本费用或进行其他利益输送的情形。

（三）保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

针对上述事项，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司采购活动相关的内部控制制度，访谈管理层、采购部门负责人及其他相关人员，对与采购相关的内部控制制度执行穿行和控制测试，评价其设计的合理性并测试其运行的有效性；

2、获取并复核了公司的采购明细表、主要供应商采购合同，对杭州钢烁与其他供应商的采购情况、合同条款进行了分析；

3、询问公司采购部经理，了解公司与杭州钢烁交易原因、交易背景及合作情况；检查从杭州钢烁采购入库的钢材的送货单、入库单、发票、付款单据等，核实交易的真实性；

4、对杭州钢烁及其最终供应商芜湖新兴铸管、中信泰富等进行了访谈，了解了交易流程和定价方式，确认交易金额的真实性；

5、查询公开市场价格及公司自其他供应商采购同类型钢材价格，并与杭州钢烁交易价格进行对比，确认价格的公允性；

6、获取杭州钢烁的财务报表，对杭州钢烁实际控制人何金山进行访谈，向其确认公司与杭州钢烁的结算方式、结算政策符合行业惯例，杭州钢烁是否存在替公司承担成本费用或进行其他利益输送的情形；

7、获取了公司的银行账户流水和主要人员的个人流水，核查公司是否与杭州钢烁及其实际控制人之间存在异常的资金往来。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司与杭州钢烁之间均为正常的商业往来，采购价格遵循市

场化定价原则，公司向杭州钢烁采购的钢材价格与公司向其他供应商采购的同类钢材价格不存在显著差异；

2、报告期内，公司与杭州钢烁的结算方式、结算政策与其他钢材贸易商不存在显著差异，杭州钢烁不存在替公司承担成本费用或进行其他利益输送的情形。

问题 2. 关于营业收入与期后经营情况

招股书及审核问询回复显示：

（1）报告期受益于政策退补前的抢装潮，发行人收入逐年大幅增长。随着补贴逐步取消，2021 年后我国风电行业短期内投资增速、新增装机容量可能有所下降，使得发行人风电行业下游客户需求下降，从而使得发行人业绩增速下降，甚至出现业绩下滑的风险。发行人对 2021 年的经营业绩做了情景分析，乐观、谨慎和悲观情形下预计 2021 年净利润分别为 17,326.43 万元、10,103.05 万元和 5,100.04 万元；

（2）2020 年发行人主营业务收入增幅为 130.11%，净利润增幅为 142.79%，显著高于同行业可比公司中成发展，中成发展 2020 年营业收入下滑 6.78%，中成发展对其第一大客户金海股份销售额大幅减少，问询回复未充分解释变动差异的原因；

（3）发行人报告期境外收入占主营业务收入的比例分别为 24.79%、22.85% 和 10.73%，其中 2018 至 2019 年来自印度、波兰、西班牙、美国四个地区的收入合计占比均在 70%以上。

请发行人：

（1）说明 2021 年上半年经营业绩及相对去年同期的变动情况，若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，如有重大不利变化的，在重大事项提示中披露相关风险；

（2）进一步说明发行人对 2021 年经营情况预计及相关参数的测算依据，各项假设、参数的设置依据是否充分，能否客观反映发行人的实际经营预计情况；

（3）结合发行人 2021 年上半年的实际经营情况，截至目前的在手订单情况，

以及今年以来相关订单的新增、取消或变更情况，说明是否存在订单价格大幅下降、订单数量大量取消或减少的情形，并进一步论证发行人相关政策及市场环境变动对 2021 年的经营业绩的具体影响，以及相关不利影响的持续时间，发行人是否存在业绩大幅或持续下滑的风险；

(4) 结合发行人的客户销售情况变化及中成发展对第一大客户销售大幅下滑的原因，进一步分析说明发行人收入增长明显快于中成发展的原因及合理性；

(5) 结合经营情况，说明印度等地区疫情情况是否对发行人对相关地区销售存在较大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 说明 2021 年上半年经营业绩及相对去年同期的变动情况，若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，如有重大不利变化的，在重大事项提示中披露相关风险；

1、2021 年上半年公司经营业绩及相对去年同期变动情况

2021 年 1-6 月，公司主要业绩指标情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	变动	2020 年 1-6 月
营业收入	48,278.26	-0.99%	48,759.39
营业成本	39,051.52	10.17%	35,445.35
毛利率	19.11%	下降 8.20 个百分点	27.31%
毛利率（剔除运费影响后）	21.04%	下降 8.23 个百分点	29.27%
期间费用	5,477.75	14.14%	4,799.29
净利润	2,747.05	-54.94%	6,096.68
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润	2,801.26	-60.14%	7,026.95

2021 年 1-6 月，公司实现收入 48,278.26 万元，较去年同期基本持平，但受产品单价下降、主要原材料钢材价格急速上涨影响，毛利率及净利润短期内出现大幅下降，导致 2021 年 1-6 月合计实现净利润 2,747.05 万元，同比下降 54.94%。

2、2021 年上半年公司经营业绩下滑原因

(1) 风电行业退补背景下，市场需求短期下滑，市场竞争加剧，导致产品单价下降

风电行业“平价上网”政策引发了 2020 年风电“抢装潮”，使得风电业主单位将已获核准风电项目的工期提前，在一定程度上透支了风电行业短期内的未来需求。2021 年以来，市场需求短期内下滑，市场竞争加剧，作为风电紧固件供应商，公司预埋螺套产品、锚栓组件产品中标价格较上年度也出现一定下降。其中，预埋螺套产品价格略有下降，整机螺栓产品价格相对稳定，而锚栓组件产品价格大幅下降。主要原因系：

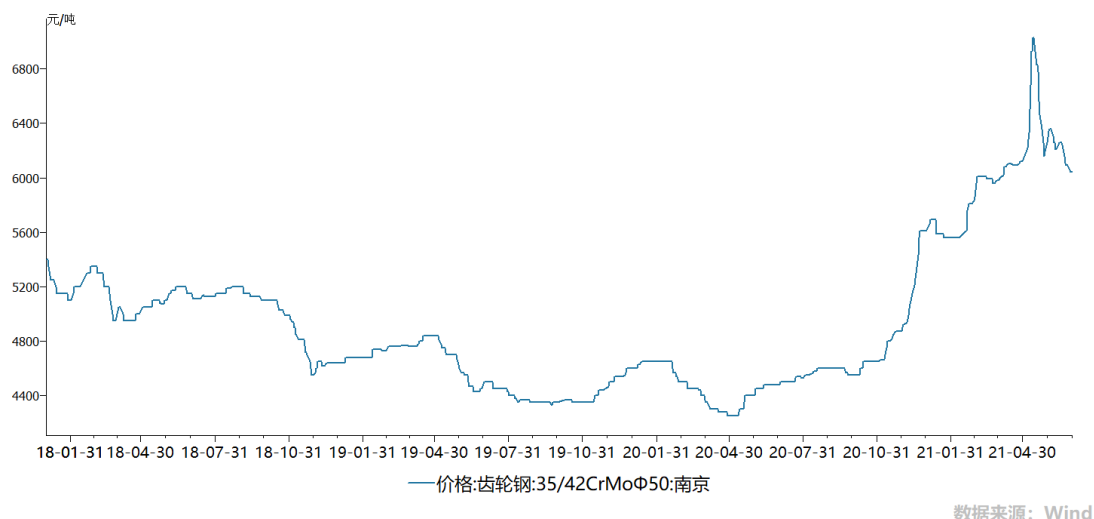
①公司预埋螺套产品市场占有率较高，相较同行业竞争对手，产能规模优势及品牌优势较为明显，并且预埋螺套产品生产工艺较为复杂，产品附加值高，因此单价较 2020 年变动较小；

②公司整机螺栓产品近年来迅速发展，2018 年至 2020 年分别实现收入 1,201.69 万元、4,594.47 万元和 26,927.90 万元，增长势头迅猛；2021 年 1-6 月，公司整机螺栓产品实现收入 10,276.25 万元，较去年同期增长 21.59%，公司在整机螺栓市场凭借客户资源优势、技术工艺优势已打开一定局面，处于上升时期。并且，2021 年公司新增西门子歌美飒、LM 等客户的整机螺栓产品订单，该类订单对产品品质和工艺要求较高，客户指定使用南钢的特种钢材，表面处理工艺要求采用德尔肯、热浸锌等成本较高的方式，加工流程也更加复杂，产品单价通常高于 20 元/kg，由此带动了公司整机螺栓产品单价较去年同期略有增长；

③锚栓组件产品是风电紧固件市场的主要构成部分之一，产品生产门槛相对较低，附加值相对较低。2019 年下半年至 2020 年期间，受风电抢装潮影响，风电行业紧固件市场需求大幅增长，因锚栓产品壁垒相比预埋螺套、整机螺栓较低，在下游需求刺激下，行业产能扩张较快。2021 年起，下游需求有所收缩，但行业产能充裕，导致市场供给端竞争较为激烈。尽管公司 2021 年 1-6 月锚栓产品实现收入 9,627.19 万元，与 2020 年同期基本持平，但锚栓产品单价大幅下降。

(2) 钢材价格急速上涨，但向客户传导价格压力存在一定滞后性，导致产品毛利率下降

从 2020 年第四季度开始，受国际环境影响，主要原材料钢材的价格出现持续上涨。以齿轮钢 35/42CrMoΦ50（南京）为例，2018 年至 2021 年 6 月末，该类钢材市场价格（含税）情况如下：



2020 年度，齿轮钢 35/42CrMoΦ50（南京）均价（含税，当年每日报价算术平均）为 4,597.51 元/吨，2021 年 1-6 月则上涨至 6,020.41 元/吨，增长 30.95%。2021 年 1-6 月，公司钢材采购单价（不含税）为 5,417.52 元/吨，较 2020 年上涨 23.36%。虽然公司 2021 年以来采取多项措施降本增效，积极化解成本上涨压力，但钢材价格上涨仍对公司产品成本控制产生较大压力。

由于公司客户多在年度框架协议中约定全年价格，或采取招投标定价模式，产品价格具有一定的刚性。公司与客户协商定价或投标时系基于年初钢材价格情况，当 2021 年 1-6 月钢材价格快速上升时，公司虽然迅速与毛利率较低的锚栓产品客户启动价格磋商，但原材料价格波动传导至销售价格的过程仍有一定的滞后性，并且部分大型客户仅能每年调整一次产品价格，导致公司利润空间短期内受到较大程度挤压。

2021 年 1-6 月，公司主要产品毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	变动	2020 年 1-6 月
预埋螺套	30.91%	下降 5.03 个百分点	35.94%
整机螺栓	22.90%	下降 5.70 个百分点	28.60%
锚栓组件	6.33%	下降 15.10 个百分点	21.43%

注：为便于比较，将 2021 年 1-6 月和 2020 年度适用新收入准则的成品运费金额从主营

业务成本中还原至销售费用，下同

由上表可见，受产品价格下降和原材料成本增长的影响，公司各类产品毛利率均出现不同幅度的下降，其中，预埋螺套、整机螺栓产品因生产工艺较为复杂，产品成本结构中原材料成本占比相对较低，毛利率受原材料价格上涨影响较小，因此较 2020 年 1-6 月仅分别下降 5.03 个百分点、5.70 个百分点；锚栓组件产品市场竞争较为激烈，单价下降较大，因此毛利率大幅下降 15.10 个百分点，下降幅度最大。

可比同行业公司中，中成发展主要生产锚栓组件等紧固件产品，其中锚栓组件占其 2020 年主营业务收入的 88.51%。根据中成发展公告的 2021 年半年度报告，2021 年 1-6 月，其主营业务毛利率为 7.68%，较 2020 年 1-6 月下降 23.64 个百分点。中成发展 2020 年 1-6 月主营业务毛利率未考虑运输费用调整，如果公司锚栓产品毛利率采用同样口径计算，则下降 19.04 个百分点，与中成发展毛利率变动趋势一致，下降幅度接近。

（3）管理费用及销售费用存在一定刚性，导致公司净利润下降

2021 年 1-6 月，公司期间费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	变动	2020 年 1-6 月
销售费用	772.06	110.24%	367.23
管理费用（剔除股份支付后）	2,085.28	20.23%	1,734.42
研发费用	1,766.50	37.45%	1,285.15
财务费用	853.90	81.46%	470.57
合计	5,477.75	42.01%	3,857.37

注：1、上表中 2021 年 1-6 月、2020 年 1-6 月销售费用均不包含调整入成本的运输费用；
2、因 2020 年 1-6 月管理费用中包含 941.92 万元股份支付费用，为更便于直观对比公司日常经营中的期间费用变化情况，此处管理费用选取剔除股份支付后口径。

由上表可见，2021 年 1-6 月，公司期间费用合计 5,477.75 万元，各项费用支出随经营规模增加相应增长。其中，销售费用 772.06 万元，较去年同比增长 110.24%；管理费用 2,085.28 万元，较去年管理费用（剔除股份支付后）同比增长 20.23%；研发费用 1,766.50 万元，较去年同比增长 37.45%；财务费用 853.90 万元，较去年同比增长 81.46%。期间费用的增长导致公司净利润规模进一步降

低。

(4) 公司计提存货跌价损失金额同比增加

2021 年 1-6 月，公司资产减值损失中的存货跌价损失情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	变动	2020 年 1-6 月
存货跌价损失	-503.13	200.07%	-167.67

报告期末，公司充分考虑各类存货的库龄、相关订单、预计销售费用等情况，对存货进行减值测试，计算其可变现净值，对期末存货结存成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。2021 年 1-6 月，公司计提的存货跌价损失金额为 503.13 万元，存货跌价损失计提充分。存货跌价损失的大幅增长也导致了公司净利润的下降。

3、经营业绩变动影响及发行人应对措施

受到风电退补政策、市场竞争加剧的影响，叠加钢材价格大幅上涨的影响，导致发行人短期内业绩面临一定压力，出现收入增长停滞、毛利率下降、净利润大幅下降的情况，2021 年全年公司经营业绩面临同比大幅下降的风险。但风电行业政策仍然向好，并且在“30·60 碳达峰碳中和”目标下，国家和各省纷纷出台多项政策明确“十四五”期间风电产业建设目标，引导风电行业“抢装潮”后的平稳过渡，大力支持风电行业发展。

因此，尽管 2021 年 1-6 月行业需求短期下降、市场竞争激烈，公司营业收入仍与去年同期基本持平，整机螺栓产品收入和市场份额仍然保持了一定的增长，预埋螺套、整机螺栓产品毛利率均保持在 20%以上，并且期末在手订单饱满。因此，上下游行业情况的短期压力对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

公司已积极采取应对措施，化解压力，主要措施如下：

(1) 持续深耕风电领域，积极拓展市场，充分挖掘产品附加值及利润增长点

2020 年 11 月发布的《风能北京宣言》发出五点倡议，其中提到“为达到与碳中和目标实现起步衔接的目的，在‘十四五’规划中，须为风电设定与碳中和国

家战略相适应的发展空间：保证年均新增装机 5,000 万千瓦（50GW）以上，2025 年后，中国风电年均新增装机容量应不低于 6,000 万千瓦，到 2030 年至少达到 8 亿千瓦，到 2060 年至少达到 30 亿千瓦。

2021 年 3 月 13 日，国家发改委网站发布的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出，加快发展非化石能源，坚持集中式和分布式并举，大力提升风电、光伏发电规模，加快发展东中部分布式能源，有序发展海上风电，加快西南水电基地建设，安全稳妥推动沿海核电建设，建设一批多能互补的清洁能源基地，非化石能源占能源消费总量比重提高到 20% 左右。3 月 15 日，习近平总书记主持召开中央财经委员会第九次会议，其中一项重要议题，就是研究实现碳达峰、碳中和的基本思路和主要举措。会议指出，“十四五”是碳达峰的关键期、窗口期，要构建清洁低碳安全高效的能源体系，控制化石能源总量，着力提高利用效能，实施可再生能源替代行动，深化电力体制改革，构建以新能源为主体的新型电力系统。

2021 年 5 月 11 日，国家能源局发布《关于 2021 年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》，通知指出，各省（区、市）完成年度非水电最低消纳责任权重所必需的新增并网项目，由电网企业实行保障性并网，2021 年保障性并网规模不低于 9,000 万千瓦（90GW）。根据往年风电、光伏装机容量接近的情况，预计风电行业 2021 年保障性并网规模将在 45GW 左右。此外，根据国家能源局发布数据，2021 年 1-6 月，我国新增风电并网装机规模 10.84GW，假定以 2021 年全年新增并网 45GW 测算，仍有 34.16GW 亟待完成，下半年有望开启装机及零部件需求交付旺季。

短期来看，风电行业受退补政策影响，行业需求有所下降。但在“30·60 碳达峰碳中和”目标下，未来新能源行业将成为能源供给侧的主力，国家“3060 目标”及新能源政策支持将持续推动风电行业市场发展，行业普遍预期风电行业成长性进一步增强，过往因政策变动导致的行业周期性下滑将有所熨平，退补政策对公司业绩的影响主要作用于 2021 年度。同时，平价上网推动风电行业由政策驱动转向市场驱动，加速风电行业的技术创新、产品创新以及模式创新等，为风电发电提高市场竞争力及风电行业可持续发展打下基础。

因此，公司仍将聚焦高强度紧固件，深耕风电新能源领域，巩固预埋螺套市场占有率，不断提升整机螺栓和锚栓组合件的市场占有率。截止 2021 年 6 月 30 日，公司主营业务已中标/签署合同金额高达 86,954.85 万元，占 2020 年全年主营业务收入的比例已达到 78.99%；主营业务产品期末在手订单为 13,600.07 万元，较 2020 年末的在手订单 11,096.53 万元增长 22.56%，公司在手订单饱满。

单位：万元

项目	已中标、签署合同金额*	已确认收入	待执行中标份额及合同	期末在手订单
预埋螺套	33,120.76	21,437.47	11,683.29	3,874.07
整机螺栓	29,915.43	10,276.25	19,639.19	3,138.92
锚栓组件	17,694.34	10,003.84	7,690.50	6,108.49
其他	6,224.32	1,643.02	4,581.30	478.59
合计	86,954.85	43,360.58	43,594.27	13,600.07

注：由于公司预埋螺套、整机螺栓客户主要采用年度招标、签署框架协议，之后根据采购需求下达订单的采购模式，因此已中标、签署合同金额中部分中标金额采用中标份额估算，待执行中标份额及合同金额大于在手订单金额。

①预埋螺套

公司预埋螺套产品市场占有率较高，占有率提升空间小，受风电行业退补影响，收入短期内有所下降。但在国家对新能源行业的政策支持下，以及随着分段式叶片和分瓣式塔筒的兴起、海上风电大功率风机对预埋螺套产品的防腐工艺和产品寿命要求的提升，公司凭借产能规模优势及技术创新优势，未来预埋螺套的市场增量空间依然广阔。

2021 年下半年，公司将不断加大对预埋螺套产品技术开发和升级的力度，紧跟叶片连接紧固件发展趋势，充分利用现有的客户、工艺、质量、成本等优势，对螺套表面处理工艺、内孔喷涂线技术和设备进行持续开发，并建设起高效的自动化清洗流水线，不断提升预埋螺套核心竞争力，巩固现有细分市场的龙头地位。

②整机螺栓和锚栓组件

总体来看，公司整机螺栓、锚栓组件产品市场占有率仍较低，因此在巩固和保持预埋螺套的市场地位基础上，公司将重点加大整机螺栓和锚栓组件的市场开拓力度。

国内客户方面，公司首先将对现有整机客户进行产品和服务延伸，形成风电紧固件产品系列化供应。2021 年 1-6 月，公司通过金风科技、明阳智能、运达股份、上海电气等多家国内龙头整机制造商的锚栓产品供应商准入；同时，为了应对风电紧固件产品采购模式的变化，公司正积极拓展风电开发商业主客户，目前已跟国内主要业主取得良好的沟通和接洽，取得国电投等业主的小批量订单，未来与风电业主客户的合作将会进一步加深。

国际客户方面，公司将全面加快整机螺栓和锚栓组件产品方面的供应商准入，目前公司已先后通过了 GE、西门子歌美飒、安迅能、维斯塔斯、Enercon 等客户的塔筒螺栓、叶片螺栓和主机螺栓等产品的供应商审核，部分客户已经开始小批量供货。

③新产品的研究开发

公司积极拓展新的业绩增长点，致力于成为紧固系统方案提供商，持续推进新产品的研究开发，深挖产品附加值，从紧固件研发与制造走向研发、制造+服务运维的模式，通过服务能力的延伸，强化客户黏性。除基于产品性能的提升，研究开发 14.9 级高强度紧固件、防松紧固件、重度防腐紧固件等产品外，公司还积极研究智能化产品及服务的拓展融合，开发智能螺栓产品，为紧固件产品提供智能化数字化监控管理。2021 年公司研发完成新产品可更换式智能锚栓，该产品具有可以在锚栓发生断裂前进行预警、快速更换、更换过程中不对风电基础本体造成伤害等优势，并且已取得明阳智能和大唐集团的订单，具备广阔的市场空间。

(2) 采取多项措施降本增效，积极化解成本上涨压力

①钢材价格回落，原材料价格上涨压力有所缓解

2021 年以来，在国际经济环境影响下，钢材价格持续上涨。2021 年 5 月中旬，两次国务院常务会议提及大宗商品涨价，会议要求，有关重点企业要强化法律意识，依法依规有序经营，带头维护大宗商品市场价格秩序，不得相互串通操纵市场价格、捏造散播涨价信息，不得囤积居奇、哄抬价格。在国家大力调控下，5 月末钢材价格开始回落，虽然钢材价格仍相对处于高位，但存在下行趋势。

2021 年 7 月 29 日,国务院关税税则委员会发布公告称,自今年 8 月 1 日起,适当提高铬铁、高纯生铁的出口关税,调整后分别实行 40%和 20%的出口税率;同日,财政部和国家税务总局发布关于取消钢铁产品出口退税的公告,自 8 月 1 日起,我国还将取消钢轨等 23 种钢铁产品出口退税。关税和出口退税的调整将削弱相关钢材产品的出口价格竞争力,促进钢材供应优先满足国内需求,提高国内钢铁资源的保障能力,进一步平抑钢价。

2021 年 5 月,齿轮钢 35/42CrMoΦ50(南京)均价高达 6,548.95 元/吨,最高价达到 7,030 元/吨。2021 年 6 月均价已回落至 6,208.10 元/吨,6 月末已降至约 6,000 元/吨。随着国家调控政策的出台及钢材价格的回落,公司成本端压力有所缓解,预计各产品毛利率水平将有所回升。

②全面开展技术革新、工艺改进和精益管理,有效降低成本

公司全面推行精益管理,各部门、各生产环节实行全面的精益改革,推动公司实现降本增效,2021 年以来具体改进情况如下:

在人工方面,公司进一步优化各工序作业内容,提高人均生产效率。例如,针对螺套产品数控车外圆弧工序,通过匹配人工和机器时间的节拍,使单人可操作设备由 1 台提升到 2-3 台,单位人工产出提高一倍以上;并且,公司进一步提升锚栓下料、倒角、打标和滚丝等工序的自动化水平,将所需人工数量由原来的 11 人降至 10 人以下,有效提升人均产出,降低人工成本。

在原材料方面,公司将钢材原材料采购与客户订单产品规格要求进行高度匹配,减少原材料的浪费,实现降本增效。例如,将直径规格 59mm 的预埋螺套产品所需原材料外径由 63mm 降低到了 61.5mm,在保证产品规格及品质的前提下,单只产品所需原材料投料重量降低 4.7%,有效降低原材料成本。

在生产工艺方面,公司通过调整工序、优化生产流程,有效提升生产效率。例如,公司将预埋螺套产品数控工序单件流由原来的工序批量作业转化为流水线作业,有效降低在制品库存,并且通过流水线布局减少了相邻工序之间的物理距离,实现连续性流转,将物品搬运时间由原来的近半小时缩减至 1 分钟;再如,公司有效调整叶片螺栓生产制造工序,减少多次加工和反复校直环节,使得原材

料利用率提升了 5%以上，有效降低该部分工序生产成本。

在生产辅料方面，公司针对主要辅料如刀具、刀粒、切削液等重点展开降本工作。公司不断开发切削液新品种供应商，同时对切削液浓度进行连续监测，对锯床转速和机台震动实行监控，有效管控切削液成本，提升刀具的使用寿命，降低损耗。通过上述改善，预埋螺套产品下料和钻孔工序中单只产品的刀具和锯片成本大幅降低。

在外协采购方面，2021 年以来，公司不断加大设备投入，减少工序外协，降低外协成本。随着公司剥皮调质生产线、四条热处理生产线等生产线投入使用，公司大量原本外协工序转为自产，2021 年 1-6 月公司外协采购金额大幅下降，有效降低了公司生产成本。

(3) 积极主动推进与客户谈判，合理传导和化解原材料价格上涨风险

针对原材料快速上涨带来的成本上升，公司就前期部分已中标锚栓组件产品积极推进与客户的提价谈判，并取得一定成效，截止目前，公司已与远景能源等客户达成调价协议，向其销售的锚栓产品每吨供货价格提高 500-600 元不等，其他客户也正在进行调价磋商谈判。并且，公司调整投标报价，新签合同价格已有所回升。2021 年 7 月，公司与锚栓产品客户新签合同、新中标项目单价情况如下：

客户名称	产品	合同数量 (套)	合同金额 (万元)	单价 (元/千克)
中车株洲电力机车研究所有限公司	锚栓组件、法兰板等	120	2,081.70	8.81
明阳智慧能源集团股份公司	锚栓组件	7	139.12	8.32
国电联合动力技术有限公司	锚栓组件	26	445.31	8.76
江阴远景投资有限公司	锚栓组件	5	72.15	8.48
哈电风能有限公司	锚栓组件	12	182.40	9.03
吉林电力股份有限公司	锚栓组件	32	380.77	9.12
合计		202	3,301.45	8.82

由上表可见，2021 年 7 月，公司新签订的锚栓组件合同单价明显有所提升，当月平均合同单价为 8.82 元/kg，较 2021 年 1-6 月锚栓单价 8.13 元/kg 已上调 8% 以上，并且仍呈持续上升趋势。未来如果钢材价格持续走高，公司将与客户继续

开展洽谈，适当提高产品价格，合理传导价格压力及化解原材料价格上涨风险。

（4）加速开拓非风电领域，寻求新的利润增长点

2021 年以来，公司继续加大力度开拓其他行业紧固件市场，截止 2021 年 6 月末，公司非风电行业客户/产品开拓情况如下：

客户名称	所属行业	主要产品	目前客户/产品开拓情况
时代博戈	汽车	汽车减震器螺栓	已实现量产，稳定供货中。
三一重工	工程机械	履带螺栓、回转支撑螺栓、销轴	已通过三一重工供应商准入，履带螺栓、回转支撑螺栓产品已取得小批量订单
中联建起	工程机械	履带螺栓、回转支撑螺栓、销轴	已通过中联建起供应商准入，履带螺栓、回转支撑螺栓产品已取得小批量订单
中国航发中传机械有限公司	航天军工	钢制件和齿轮件	已中标，已批量供货。
贵州航锐航空精密零部件制造有限公司	航天军工	螺栓螺母	已批量供货。
斯伦贝谢	石油	高温合金螺栓	已通过斯伦贝谢供应商准入，首批验证通过

公司着力打造非风电领域紧固件产品的研发、生产与销售完整业务体系，已经逐步形成稳定批量供货能力。目前，公司已经在航天军工、工程机械、轨道交通、石油等领域完成了相关重点客户的供应商准入，客户开发进展良好。并且公司航天军工行业紧固件销售取得较大进展，已与中国航发中传机械有限公司和贵州航锐航空精密零部件制造有限公司等客户建立起业务合作关系。

（5）通过多种方式保障公司现金流

随着公司业务规模不断扩大以及信用基础不断提升，公司一方面加强与银行合作，授信额度不断增长。充足的授信能够有效应对和缓解公司可能出现的流动资金紧张局面，为公司持续经营提供有力保障。另一方面，公司开拓了应收账款质押贷款、国际订单融资、供应链金融、售后回租等多元化的融资渠道，有效的帮助公司应对可能出现的现金流紧张局面。截止 2021 年 6 月末，公司尚未使用的银行授信额度为 6.12 亿元，剔除受限后可自由使用的货币资金 10,574.19 万元，资金较为充足。

综上所述，公司受风电行业退补政策、市场竞争激烈及钢材价格急速上涨影

响，2021 年 1-6 月净利润出现较大幅度下滑，短期内业绩面临大幅下降的风险，但公司已积极采取一系列措施应对相关风险，并已取得一定成效，公司不存在持续经营能力受到重大不利影响的情况。

以上内容已在招股说明书“第八节/九/（五）经营业绩分析”中补充披露。

4、披露相关风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示/二、特别风险提示”和“第四节 风险因素”中补充披露如下风险：

“2021 年全年净利润大幅下滑的风险

2021 年以来，随着风电行业补贴取消，风电行业正式进入平价上网的新时期，由于 2020 年风电行业的“抢装潮”透支了部分 2021 年的市场需求，公司风电行业下游客户需求短期内受到一定影响，风电紧固件行业市场竞争加剧，导致公司主要产品预埋螺套的销量、单价均有所下降，锚栓组件虽然销量增长 30% 左右，但销售价格大幅下降，仅整机螺栓产品单价及销量有所增长。并且，2021 年上半年钢材价格急速上涨，但公司向客户传导价格压力存在一定滞后性，亦导致公司产品毛利率有所下降。

2021 年 1-6 月，公司实现营业收入 48,278.26 万元，与去年同期基本持平；综合毛利率 19.11%，较去年同期下降 8.20 个百分点；净利润 2,747.05 万元，较去年同期下降 54.94%。

尽管风电行业产业政策长期向好，并且国家及各省市已陆续发布能源发展“十四五”规划，对风电行业发展大力支持，钢材价格也已有所回落，但如果今年风电行业投资进度不及预期、公司下游客户需求大幅下降、钢材价格进一步上涨，则公司仍面临 2021 年全年净利润大幅下滑的风险。”

（二）进一步说明发行人对 2021 年经营情况预计及相关参数的测算依据，各项假设、参数的设置依据是否充分，能否客观反映发行人的实际经营预计情况；

根据 2021 年上半年经营情况，公司对 2021 年全年的经营预计进行了调整，

具体假设和参数如下：

1、主营业务收入

公司基于 2021 年上半年的经营情况和市场开拓进度，对全年各类产品的销售收入进行了预计，其中预埋螺套、整机螺栓产品主要基于当期已中标、已签署合同情况，结合下半年销售计划进行预计，由于锚栓组件产品客户通常采取每个项目单独招投标，因此公司基于下半年销售计划进行预计，具体情况如下：

单位：万元

产品	2021 年 1-6 月	2021 年		
		乐观	谨慎	悲观
预埋螺套	21,437.47	39,972.48	38,287.48	36,602.48
整机螺栓	10,276.25	32,578.24	30,550.79	28,523.34
锚栓组件	9,627.19	28,457.92	26,746.03	25,034.15
其他	2,019.67	7,010.61	6,556.89	6,103.17
合计	43,360.58	108,019.25	102,141.19	96,263.13

公司预埋螺套产品市场占有率较高，占有率提升空间小，受风电行业退补影响，2021 年上半年收入有所下降，预计 2021 年下半年预埋螺套产品收入仍会保持在与上半年接近的水平，甚至可能略有下降。公司整机螺栓、锚栓组件产品市场占有率仍较低，因此在巩固和保持预埋螺套的市场地位基础上，公司重点加大整机螺栓和锚栓组件的市场开拓力度。2021 年上半年整机螺栓、锚栓组件已经实现了收入的增长，预计下半年可以进一步实现增长。

2、毛利率

随着风电进入平价上网时代，风电业主降低成本的需求强烈，2021 年上半年陆上风电项目风机中标价格最低已降至 2,500 元/千瓦以下，较 2020 年最高水平下降接近 50%。尽管紧固件产品占风机成本的比例较低，降价压力相对较小，但仍存在单价降低，导致毛利率下降的风险。2021 年 1-6 月，钢材价格出现短期内大幅上涨，公司当期钢材采购单价（不含税）为 5,417.52 元/吨，较去年同期上涨 22.61%，2021 年 5 月最高采购价格已超过 6,000 元/吨。尽管 2021 年 5 月末钢材价格已经开始回落，但钢材价格如果持续保持高位仍会导致公司毛利率下降。因此，公司参考 2021 年上半年毛利率为基准，公司对全年毛利率分别进行乐观、谨慎、悲观的三种预计，乐观预计下半年每类产品毛利率较上半年分别提

高 2%，谨慎预计保持一致，悲观预计则分别降低 2%。

3、期间费用及其他利润表科目

考虑到期间费用支出存在一定刚性，三种假设均假定期间费用总额 2021 年 7-12 月期间费用与 2021 年 1-6 月持平，其他利润表科目占主营业务收入的比例（剔除上半年偶发的资产处置损失）也较 2021 年 1-6 月保持不变。

基于上述情况，测算公司净利润测算情况如下：

单位：万元

项目	乐观	谨慎	悲观
主营业务收入	108,019.25	102,141.19	96,263.13
净利润	10,345.79	7,217.08	5,055.52

综上，公司结合 2021 年 1-6 月经营情况对 2021 年全年经营业绩进行了预计，各项假设、参数的设置依据充分，能够客观反映公司的实际经营预计情况。

以上内容已在招股说明书“第八节/九/（五）5、2021 年公司业绩预计情况”中补充披露。

（三）结合发行人 2021 年上半年的实际经营情况，截至目前的在手订单情况，以及今年以来相关订单的新增、取消或变更情况，说明是否存在订单价格大幅下降、订单数量大量取消或减少的情形，并进一步论证发行人相关政策及市场环境变动对 2021 年的经营业绩的具体影响，以及相关不利影响的持续时间，发行人是否存在业绩大幅或持续下滑的风险；

2021 年 1-6 月，公司营业收入同比保持稳定，但受产品单价下降和钢材价格增长影响，净利润同比下降 54.94%。截至 2021 年 6 月末，公司在手订单 13,600.07 万元，已中标/签署合同金额高达 86,954.85 万元，仍然保持了良好的销售态势和饱满的订单，不存在订单大量取消或减少的情况。

1、2021 年 6 月末公司在手订单情况

2021 年 1-6 月，公司在手订单及中标情况如下：

单位：万元

项目	已中标、签署合同金额	已确认收入	待执行中标份额及合同	期末在手订单
----	------------	-------	------------	--------

预埋螺套	33,120.76	21,437.47	11,683.29	3,874.07
整机螺栓	29,915.43	10,276.25	19,639.19	3,138.92
锚栓组件	17,694.34	10,003.84	7,690.50	6,108.49
其他	6,224.32	1,643.02	4,581.30	478.59
合计	86,954.85	43,360.58	43,594.27	13,600.07

截止 2021 年 6 月 30 日，公司主营业务已中标/签署合同金额高达 86,954.85 万元，占 2020 年全年主营业务收入的比例已达到 78.99%；主营业务产品期末在手订单为 13,600.07 万元，较 2020 年末的在手订单 11,096.53 万元增长 22.56%，公司在手订单饱满，不存在订单大幅减少的情况。

2、订单的新增、取消或变更情况

2021 年 1-6 月公司新增、取消订单情况如下：

单位：万元

产品名称	2021 年 1-6 月新增订单	2020 年 1-6 月新增订单	2021 年 1-6 月取消订单	2020 年 1-6 月取消订单
预埋螺套	21,840.63	28,897.25	90.38	1,177.48
整机螺栓	10,075.84	11,404.14	158.17	19.22
锚栓组件	16,271.38	6,583.32	-	-
其他	2,878.27	2,218.21	33.86	-
合计	51,066.12	49,102.92	282.41	1,196.70

2021 年 1-6 月，得益于公司锚栓组件产品市场的开拓，公司新增订单金额较 2020 年 1-6 月略有增长。2021 年 1-6 月取消订单金额较少，不存在新增订单大幅下滑、订单大量取消的情况。2020 年 1-6 月公司预埋螺套取消订单较多，主要是突发疫情后海外客户临时调整计划取消的订单。

3、2021 年 1-6 月订单价格情况

2021 年 1-6 月，公司订单单价（不含税）情况如下：

产品名称	2021 年 1-6 月新增订单单价*	2021 年 6 月末在手订单单价	2021 年 1-6 月销售单价	2021 年 1-6 月销售单价（元/kg）	2020 年销售单价	2020 年销售单价（元/kg）
预埋螺套（元/只）	114.36	119.59	113.32	23.65	114.09	25.04
整机螺栓（元/只）	64.99	64.69	64.05	17.02	62.55	16.85

锚栓组件 (万元/套)	12.55	14.26	12.36	8.13	16.45	11.19
----------------	-------	-------	-------	------	-------	-------

注：由于部分订单存在尚未投入生产，测算标准重量的情况，因此采用元/只、万元/套作为单价的比较单位。

公司整机螺栓产品 2021 年 1-6 月新增订单、6 月末在手订单单价与 2020 年销售单价不存在显著差异。预埋螺套产品 2021 年 6 月末对 LM 的在手订单较多，LM 产品型号较大，单价较高，其中对 LM 西班牙等生产基地销售产品由于对表面处理工序有额外要求，单价超过了 200 元/只，因此 2021 年 6 月末预埋螺套在手订单单价较高。锚栓组件产品受市场竞争影响，单价有所下降，随着钢材价格不断增长，锚栓组件产品价格也有所回升，因此公司 2021 年 6 月末在手订单单价较 1-6 月销售单价有一定的增长。

综上，截至 2021 年 6 月末公司在手订单充足，2021 年 1-6 月末出现新增订单大幅下降、订单大量取消或变更的情况，除锚栓组件产品外，公司订单价格保持稳定，不存在订单数量大量取消或减少、价格大幅下降等情况。

4、相关政策及市场环境变动对 2021 年的经营业绩的具体影响及不利影响的持续时间

（1）风电行业政策变动对 2021 年经营业绩的具体影响

2021 年以来，随着风电行业补贴取消，风电行业正式进入平价上网的新时期，由于 2020 年风电行业的“抢装潮”透支了部分 2021 年的市场需求，公司风电行业下游客户需求短期内受到一定影响，风电紧固件行业市场竞争有所加剧。

2021 年 1-6 月，公司预埋螺套产品销量同比下降 13.61%，单价同比下降 4.60%；锚栓组件产品销量虽然同比增长 30%左右，但因市场竞争较预埋螺套、整机螺栓更为激烈，单价同比大幅下降 24.09%；仅整机螺栓产品销量及单价均有所增长。剔除运费调整的影响后，公司预埋螺套毛利额同比减少 2,723.89 万元，锚栓组件毛利额同比减少 1,549.16 万元，导致公司 2021 年 1-6 月净利润为 2,747.05 万元，同比大幅下降。

（2）不利影响的持续时间

虽然风电行业短期内受到退补政策影响，但是，在碳达峰、碳中和的政策背

景下，为实现风电行业平稳过渡及健康、持续发展，如期实现“3060”目标，2021年以来国家及各省出台多项政策，明确“十四五”时期能源行业规划，大力支持风电行业发展。

2021年3月15日，国家主席习近平主持召开中央财经委员会第九次会议，研究促进平台经济健康发展问题和实现碳达峰、碳中和的基本思路和主要举措，强调实现碳达峰、碳中和是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革，要把碳达峰、碳中和纳入生态文明建设整体布局，拿出抓铁有痕的劲头，如期实现2030年前碳达峰、2060年前碳中和的目标。并且，会议指出，“十四五”是碳达峰的关键期、窗口期，要构建清洁低碳安全高效的能源体系，控制化石能源总量，着力提高利用效能，实施可再生能源替代行动，深化电力体制改革，构建以新能源为主体的新型电力系统。

2021年5月11日，国家能源局发布《关于2021年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》，指出各省（区、市）完成年度非水电最低消纳责任权重所必需的新增并网项目，由电网企业实行保障性并网，2021年保障性并网规模不低于9000万千瓦（90GW）。根据往年风电、光伏装机容量接近的情况，预计风电行业2021年保障性并网规模将在45GW左右。

基于前述产业政策，目前行业普遍预期风电行业成长性进一步增强，过往因政策变动导致的行业周期性下滑将有所熨平。根据中信证券、中银证券、平安证券等证券公司研究所的预测，“十四五”期间风电行业年均新增装机容量有望达到45GW-60GW。

此外，根据国家能源局发布数据，2021年1-6月，我国新增风电并网装机规模10.84GW，假定以2021年全年新增并网45GW测算，仍有34.16GW亟待完成；并且，明阳智能2021年半年度报告中披露，“据不完全统计，2021年1-6月份全国公开市场风电招标量达32.92GW，已接近2020年全年的总量。”

因此，风电行业装机及零部件需求有望提振，下游行业需求向好的形势下，市场竞争激烈程度也会有所缓解，风电行业退补政策虽然短期内给公司经营业绩造成一定不利影响，但预计该不利影响主要作用于2021年度。

5、发行人是否存在业绩大幅或持续下滑的风险

综上所述，公司虽然短期内受到风电行业退补政策的不利影响，存在 2021 年净利润大幅下滑的风险，但随着风电行业的快速调整，以及“十四五”期间风电装机需求的逐步释放，公司不存在业绩逐年持续下滑的风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”中披露“下游风电行业波动风险”、“2021 年全年净利润大幅下滑的风险”、“业绩增速下降及业绩下滑的风险”、“毛利率下滑风险”等风险事项，对业绩下滑风险进行了充分提示。

（四）结合发行人的客户销售情况变化及中成发展对第一大客户销售大幅下滑的原因，进一步分析说明发行人收入增长明显快于中成发展的原因及合理性；

发行人 2020 年收入增长明显快于中成发展主要是由于发行人与客户建立了长期稳定的合作关系，客户储备资源丰富，而中成发展在报告期内陆续进入国内外风电整机制造商供应商体系，与风电整机制造商、风电场业主单位、项目设计施工方的合作仍处于大力开拓阶段；且发行人在原有产品由与客户合作的基础上，整机螺栓、锚栓组件产品销售大幅增长，推动了收入的大幅增长，而中成发展报告期内产品结构未发生变化，新产品暂未形成收入增长。具体分析如下：

1、客户情况不同

①发行人客户储备更为丰富，对大客户的依赖程度不同

公司自成立以来，就与风电叶片、整机厂商建立了良好的合作关系，与主要客户均有多年的合作历史。根据中成发展招股说明书（2021 年 6 月 11 日披露），中成发展“公司成立目的即为金海股份配套生产紧固件产品，其后在较长时间内金海股份一直为发行人的最主要客户（2014 年-2016 年每年销售占比均在 95%以上），随着发行人在行业内知名度提升，发行人开始通过参与商业谈判或投标取得除金海股份以外的订单”。“2020 年度，因中成发展陆续进入国内外风电整机制造商供应商体系，直接与风电整机制造商、风电场业主单位、项目设计施工方合作，对金海股份的销售收入金额较上年度下降。”因此，2020 年中成发展仍处于逐步摆脱对金海股份的依赖，独立进行市场开拓的阶段，与新客户合作时间较短。

公司 2020 年公司销售收入前五大名客户销售情况如下：

序号	客户名称	2020 年销售收入 (万元)	2019 年销售收入 (万元)	增长额(万元)	2020 年销售收入占营业收入的比例	客户类别
1	中车株洲	14,805.26	4,591.87	10,213.39	12.38%	叶片厂商
2	远景能源	12,331.51	3,139.47	9,192.04	10.31%	整机厂商
3	艾尔姆	11,718.00	13,649.02	-1,931.02	9.80%	叶片厂商
4	中材科技	11,111.95	7,109.32	4,002.63	9.29%	叶片厂商
5	三一重能	10,609.82	1,658.63	8,951.19	8.87%	整机厂商
合计		60,576.54	30,148.31	30,428.23	50.65%	

由上表可见，公司主要客户除国际客户艾尔姆外，国内客户中车株洲、远景能源、三一重能及中材科技对公司 2020 年主营业务收入增长总额贡献超过 3 亿元，带动了公司收入的大幅增长。

此外，公司深耕风电紧固件领域多年，储备了丰富的客户资源，与诸多全球大型风电叶片厂商及风电整机制造商建立起长期、良好的合作关系。充足的客户资源积累使公司在行业需求大幅增长的情况下，能够抓住行业机遇，发挥产能、交付能力的优势，迅速拓展市场。截止目前，公司已通过其供应商准入或进入其供应商采购体系的主要客户情况如下：

产品类别	客户名称
预埋螺套	中车株洲、远景能源、艾尔姆（LM）、中材科技、三一重能、维斯塔斯（Vestas）、中复连众、东方电气、明阳智能、中船重工、重通成飞、上海艾郎、中科宇能、恩德安迅能（Nordex-Acciona）、迪皮埃（TPI）
整机螺栓	中车株洲、远景能源、艾尔姆（LM）、中材科技、三一重能、明阳智能、中复连众、东方电气、中船重工、重通成飞、中科宇能、西门子歌美飒（Siemens Gamesa）、金风科技、恩德安迅能（Nordex-Acciona）、爱纳康（Enercon）
锚栓组件	中车株洲、远景能源、三一重能、明阳智能、中国电建集团、新疆骏晟、特变电工、金风科技、明阳智能、运达股份、上海电气、国电投

中成发展 2020 年前五大客户销售情况如下：

序号	客户名称	2020 年销售收入 (万元)	2019 年销售收入 (万元)	增长额 (万元)	2020 年销售后入占营业收入的比例	客户类别
----	------	--------------------	--------------------	-------------	--------------------	------

1	金海股份	8,178.08	17,029.93	-8,851.85	24.62%	零部件厂商
2	金风科技	4,871.14	1,852.59	3,018.55	14.66%	整机厂商
3	中国中车	3,401.72	2,904.66	497.06	10.24%	零部件厂商
4	协合投资	2,422.12	1,908.31	513.81	7.29%	风电业主
5	深圳能源*	2,040.99	-	-	6.14%	风电业主
合计		20,914.05	-	-	62.95%	

注：中成发展未披露 2019 年对深圳能源销售金额。

由上表可见，2020 年，中成发展对第一大客户金海股份销售金额出现较大下滑，影响了中成发展收入增长；对金风科技的销售收入虽然大幅增长，但未能抵消来自金海股份收入下降的不利影响，同时对中国中车、协和投资销售金额增幅也较小，导致中成发展对主要客户的收入增速小于公司。根据中成发展招股说明书披露，中成发展对中国中车、金风科技等大型厂商客户的供应商准入主要在 2019 年以后完成，因此与客户合作时间较短。

②与主要客户所处产业链位置不同

中成发展第一大客户金海股份 2020 年营业收入 105,064.18 万元，同比增长 2.80%，净利润 10,372.83 万元，同比增长 32.80%，根据金海股份 2020 年年度报告披露，“2020 年为国家风电行业装机高峰期，公司订单增加快速”，其经营情况总体良好，金海股份向中成发展采购大幅降低，主要是其与中成发展合作情况变化所致。根据中成发展招股说明书（2021 年 6 月 11 日披露），金海股份既是中成发展的客户，也是供应商，中成发展为增强经营规范性，优化供应商结构，中成发展不断减少对金海股份的采购，中成发展“自 2020 年起不再向金海股份采购锚板，且募投项目中将建设锚板生产线，实现自主生产‘地锚笼’产品的能力，与金海股份成为了直接竞争对手，可能对获取金海股份的地锚螺栓订单产生重大不利影响”。2021 年一季度，中成发展对金海股份的销售收入占比已不足 3%，金海股份已不再是中成发展的前五大客户。

公司主要客户为风电叶片厂商及风机整机制造商，与公司多年来建立了良好的合作关系，产业链分工明确，公司不存在同时向客户采购、与客户构成竞争关系的情况。

2、产品结构不同

2019 年、2020 年，公司与中成发展分产品收入情况如下：

公司名称	2020 年			2019 年	
	金额 (万元)	主营业务 收入占比	变动比例	金额 (万元)	主营业务 收入占比
飞沃科技：					
预埋螺套	66,622.91	60.52%	67.23%	39,838.89	83.28%
整机螺栓	26,927.90	24.46%	486.09%	4,594.47	9.60%
锚栓组件	12,094.20	10.99%	415.92%	2,344.19	4.90%
中成发展：					
地锚螺栓与锚板合计	29,263.59	88.51%	-7.78%	31,732.29	89.47%
地锚螺栓与锚板合计（剔除金海股份）	21,085.51	63.78%	43.42%	14,702.36	41.46%
塔筒螺栓	285.90	0.86%	-56.27%	653.70	1.84%
叶片螺栓	110.70	0.33%	-	-	-
预埋螺套	24.43	0.07%	-	-	-

从报告期内占比较高的产品来看，2020 年，飞沃科技原有占比较高的预埋螺套产品得益于风电行业政策利好，销售收入增长 67.23%，中成发展的地锚螺栓和锚板产品则由于对金海股份销售收入的大幅下滑，下降 7.78%。剔除对金海股份的销售收入后，中成发展地锚螺栓和锚板产品销售收入增长 43.42%，增幅较大。

从新产品开拓情况看，2020 年，飞沃科技以成熟客户及市场为基础，整机螺栓、锚栓组件产品进一步快速打开市场，销售收入大幅增长，增幅均超过 400%，而中成发展塔筒螺栓、叶片螺栓、预埋螺套等新产品产量较低，市场开拓力度较小，塔筒螺栓收入金额同比下降，叶片螺栓、整机螺栓产品收入也贡献较少。

2021 年 1-6 月，受风电行业退补影响，下游市场需求短期内出现下降，公司市场占有率较高的产品预埋螺套收入相应下降，但新产品整机螺栓、锚栓组件销量的增长抵消了部分预埋螺套收入下降的不利影响，公司营业收入与去年同期基本持平；中成发展收入占比高的锚栓产品收入下降，导致营业收入同比降幅较大。

综上所述，2020 年，从客户结构来看，公司客户储备更为丰富，对单一客

户依赖程度较低，不存在与客户构成竞争关系的情况；从产品结构来看，公司原有主要产品、新产品对收入增长的贡献较大，导致公司收入增长明显快于中成发展，原因具备合理性。

（五）结合经营情况，说明印度等地区疫情情况是否对发行人对相关地区销售存在较大不利影响。

2020年1月，新型冠状病毒肺炎疫情爆发，进入2021年，国内新冠疫情已得到有效控制，但全球范围内新冠疫情频繁反复，国际新冠疫情形势仍较为严峻。随着德尔塔毒株的蔓延，公司主要海外销售客户所在地印度、美国和欧洲病例均出现再次激增，全球多个地区再次采取封城等防疫措施。在此情况下，公司2021年1-6月海外销售情况如下：

1、2021年1-6月海外销售收入情况

2021年1-6月，公司对海外地区的销售收入情况如下：

区域	2021年1-6月		2020年1-6月		2020年7-12月	
	金额 (万元)	占主营业务收入的比例	金额 (万元)	占主营业务收入的比例	金额 (万元)	占主营业务收入的比例
印度	1,741.34	4.02%	2,021.67	4.44%	1,898.95	2.94%
波兰	745.74	1.72%	1,026.57	2.26%	957.97	1.48%
西班牙	328.12	0.76%	704.03	1.55%	564.07	0.87%
美国	441.40	1.02%	661.19	1.45%	243.47	0.38%
土耳其	577.01	1.33%	479.53	1.05%	436.03	0.68%
其他	1,568.15	3.62%	839.96	1.85%	1,981.21	3.07%
合计	5,401.76	12.47%	5,732.95	12.60%	6,081.70	9.42%

2021年1-6月海外客户的装机进度受到疫情影响有所放缓，因此整体行业需求出现一定的下降，公司海外销售也略有下降。但总体来看，公司海外销售占比较低，海外销售收入下降幅度也较小，因此对公司收入影响较小。

2、2021年6月末海外销售在手订单情况

2021年6月末，公司海外销售在手订单情况：

单位：万元

区域	2021-06-30	2020-06-30	2020-12-31
印度	423.23	128.77	278.08
波兰	43.41	222.00	43.41
西班牙	165.06	319.66	84.58
美国	226.71	186.93	92.57
土耳其	260.16	92.76	91.49
其他	352.80	756.02	347.58
合计	1,471.37	1,706.14	937.69

公司截至 2021 年 6 月末海外客户在手订单为 1,471.37 万元，较 2020 年 6 月末略有下降，较 2020 年末有明显的增长，公司海外客户订单仍较为充足，受疫情冲击较小。

综上，2020 年新冠肺炎疫情对全球经济社会造成较大冲击，国内疫情得到基本控制，在部分地区偶有反复，随着 2021 年德尔塔毒株的蔓延，国外疫情形势相对严峻。公司主要客户包括艾尔姆（LM）、维斯塔斯（Vestas）等境外厂商，境外销售主要为发货至 LM 的海外工厂，分布于印度、波兰、美国、西班牙、德国、加拿大等多个国家。2021 年 1-6 月，公司来自境外的销售收入仅同比下降 331.19 万元，受影响较小。

但 2021 年初以来，印度地区疫情形势仍较为严峻，2021 年 1-6 月公司对印度销售收入为 1,741.34 万元，同比下降 13.87%，2021 年 5 月 24 日开始，LM 在印度的 2 家工厂中的 1 家进行了短期的停产，该工厂已于 6 月恢复生产。除印度地区外，公司其他海外客户未出现停工停产的情况，但仍存在海外装机进度放缓导致行业需求下降的情况，公司境外业务在沟通与开拓方面也受到一定影响。若公司境外客户所在地区疫情形势进一步恶化，导致客户业务活动无法正常开展，或者公司开拓新客户进程受阻，则可能对公司产品销售及经营业绩产生不利影响。

以上内容已在招股说明书“第四节 风险因素”中补充披露。

（六）请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了公司 2021 年 1-6 月主要财务数据及相关明细表，重新计算相关财

务指标，分析复核财务数据、财务指标变动情况，并将公司 2021 年 1-6 月经营业绩与 2020 年 1-6 月进行对比分析；

2、查阅了相关行业研究资料、行业分析报告、政策文件及可比公司公开信息，了解公司所处行业的发展情况；

3、查阅了上游钢铁行业研究资料、行业分析报告、政策文件，对钢材行情波动与公司业绩情况进行对比分析；

4、查阅了公司中标文件、框架合同及订单，对公司各类产品在手订单情况进行分析；

5、对公司管理人员进行访谈，并获取了技术改进、降本增效相关文件，了解公司降本增效相关措施；

6、对公司销售人员进行了访谈，了解公司各产品经营战略、发展方向及市场开拓情况；

7、对国际疫情情况进行查询，对公司国际销售情况进行了分析。

8、对报告期内主要客户及新增客户进行走访或者视频访谈，了解风电行业政策、疫情对行业的影响。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、2021 年上半年公司经营业绩出现下滑，主要是受风电行业退补影响，下游行业短期内需求有所下降，公司产品面临单价及毛利率下降风险，同时受主要原材料钢材价格大幅上涨影响所致。公司已积极采取一系列措施应对相关风险，并已取得一定成效，公司不存在持续经营能力受到重大不利影响的情况。

2、公司对 2021 年经营情况预计的各项假设、参数的设置依据充分、合理，能够客观反映公司的实际经营预计情况；

3、2021 年上半年公司在手订单较为充足，不存在订单数量大幅减少、大量订单取消或变更的情况，订单价格不存在大幅下降的情形，公司不存在业绩持续下滑的风险；

4、同行业可比公司中成发展对第一大客户销售大幅下滑主要是由于中成发

展调整销售及采购策略所致，公司收入增长明显快于中成发展主要是由于公司主要客户销售增长，以及公司整机螺栓、锚栓组件产品销售大幅增长所致，符合公司实际经营情况；

5、公司海外销售目前受到疫情影响较小，印度等地区疫情情况未对公司对相关地区销售构成较大不利影响。

问题 3. 关于营业成本

招股书及审核问询回复显示：

（1）报告期发行人主要成本为原材料成本，占比超过 50%，主要原材料主要为合金结构钢等，2021 年初以来，受国际大宗商品价格上涨、市场供求情况变动影响，我国钢材价格短期内迅速上涨，导致发行人毛利率出现明显下降；

（2）发行人未按新收入准则的规定对发行人承担的运输费用计入主营业务成本，仍延续原有收入准则口径在销售费用中列报。

请发行人：

（1）结合 2021 年上半年主要原材料价格的变动趋势及最新情况，分析相关大宗商品涨价对发行人盈利能力和经营业绩的影响；

（2）结合业务情况，说明发行人对运输费的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并结合测算情况说明相关会计处理差异对发行人相关财务指标的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

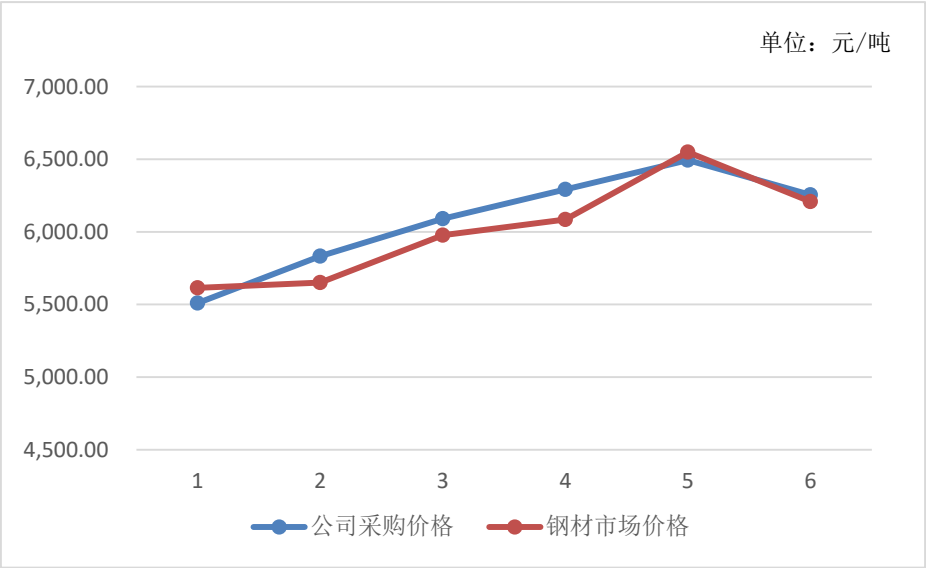
回复：

（一）结合 2021 年上半年主要原材料价格的变动趋势及最新情况，分析相关大宗商品涨价对发行人盈利能力和经营业绩的影响；

1、2021 年上半年，主要原材料价格的变动趋势及公司主要原材料采购价格的变动趋势分析

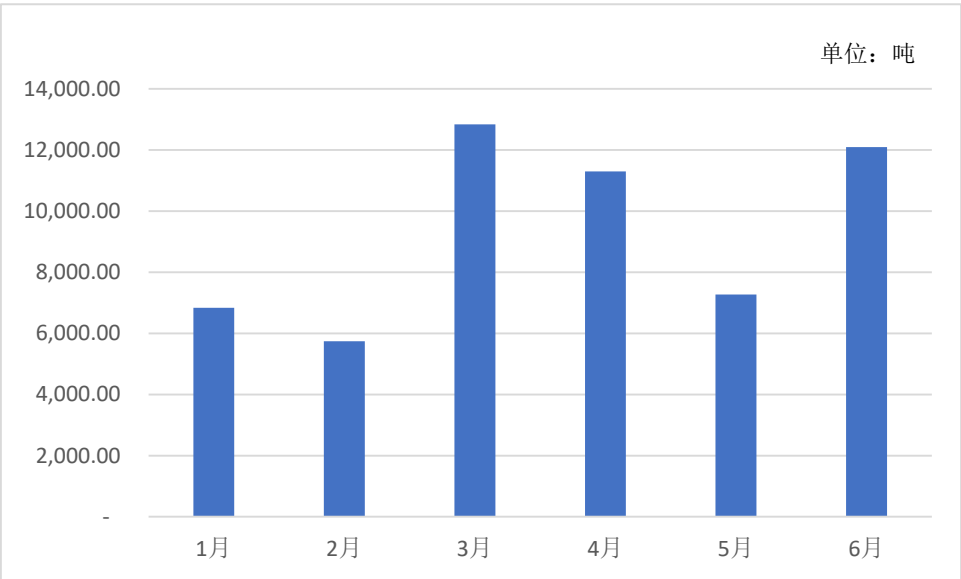
公司的主要原材料为各种规格的铬钼合金钢，因此选取市场上与公司主要原

材料合金钢成分相近、规格相似的南京齿轮钢 35/42CrMoΦ50 价格为市场价格代表进行分析。2021 年 1-6 月，南京齿轮钢 35/42CrMoΦ50 价格走势和公司采购价格走势如下图所示：



2021 年 1-6 月，公司的原材料—钢材采购价格波动与钢材市场价格波动一致，均在 2021 年 5 月份达到顶峰。公司的采购价格一般高于市场的采购价格，主要系公司部分采购是通过贸易商进行的，贸易商的价格要略高于钢厂直采的价格。

从价格涨幅来看，公司 2021 年 1-6 月的钢材平均采购价格较去年平均采购价格上涨 23.36%，而 2021 年 1-6 月的钢材市场平均价格较去年上涨 30.95%，主要是因为公司 2021 年 1-6 月采用错峰采购的应对策略，根据生产情况尽量压减价格高峰期的采购数量。2021 年 1-6 月，公司的钢材采购量如下图所示：



在 2021 年 5 月价格高峰期，公司的钢材采购量低于相邻两个月份。因此，错峰采购措施使得公司的钢材平均采购价格上涨幅度低于市场价格的上涨幅度。

2、原材料成本上涨对公司盈利能力和经营业绩的影响

2021 年 1-6 月，公司主营业务综合毛利率与上年同期对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	变动	2020 年度
主营业务毛利率*	23.30%	下降 8.58 个百分点	31.88%

注：上述主营业务毛利率已剔除运费影响。

2021 年 1-6 月主营业务毛利率较 2020 年下降 8.58 个百分点，主要是由销售价格变动、钢材价格上涨等方面的影响。

销售价格方面，2021 年 1-6 月，受陆上风电补贴政策到期和市场竞争加剧影响，公司产品销售价格较去年同期存在一定下降，导致公司主营业务毛利率下滑 4.56 个百分点。

原材料价格方面，公司原材料主要为钢材，2021 年 1-6 月份，受到国际大宗商品价格波动影响，公司原材料中钢材采购价格较上期上涨 23%左右，在一定程度上拉升了公司主营业务成本。同时，公司主要原材料中的外采锚板 2021 年 1-6 月采购价格由于市场供求关系转变，采购价格同步下降，有效地缓解了主营业务成本上涨的压力。综合上述两个因素，公司原材料中钢材采购价格上涨导致主营业务毛利率下滑 6.01 个百分点。

除销售价格和原材料成本因素外，公司产品结构的变动也对主营业务毛利率的下滑产生了一定影响。2021 年 1-6 月，高毛利产品预埋螺套销售下滑也导致了主营业务毛利率发生下滑。

针对销售价格下降和主要原材料价格上涨的影响，公司积极采取相关措施以抵消相关负面影响。公司全面引入精益生产管理，从产品工序、厂区布局、人员设置、原材料领用、生产信息管理系统优化等方面下手，大幅度提高了人工效率和制造费用效率，达到了降本增效的效果，各项措施综合提升了主营业务毛利率近 2 个百分点。

除引入全面精益生产管理，公司还启动价格谈判机制，及时将原材料价格上涨传导至销售端，与已中标的锚栓客户进行提价谈判，并取得一定成效。同时，

公司调整投标报价，提升锚栓产品价格，使原材料-钢材价格上涨传导至销售价格，消化部分原材料成本上涨的负面影响，2021 年 7 月新中标锚栓组件均价已提升至 8.82 元/KG，较 2021 年 1-6 月份提升 8%以上。

从外部环境来看，2021 年钢材价格在 5 月上旬冲高回落后企稳，未见持续上涨。随着政策“保供稳价”的定调，钢材市场炒作情绪有所降温，预计下半年钢材市场价格将受到供求关系影响，在现有位置震荡。原材料成本的稳定将会使得公司销售毛利率避免进一步下滑。在公司大力推进精益生产管理，降本增效的前提下，公司的盈利能力和经营业绩在下半年预计将企稳。

（二）结合业务情况，说明发行人对运输费的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并结合测算情况说明相关会计处理差异对发行人相关财务指标的影响。

1、2020 年度和 2021 年 1-6 月销售运输费金额及其对公司相关财务指标的影响

2020 年和 2021 年 1-6 月销售运费具体情况如下：

单位：万元		
项目	2021 年 1-6 月	2020 年度
销售运输费	928.30	2,339.55
售后运输费及其他运杂费	1.71	677.19
合计	930.01	3,016.74

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）（以下简称新收入准则）及应用指南的相关规定，企业销售商品控制权发生转移之前发生的运输活动不构成单项履约义务的，属于企业为履行合同而从事的必要的活动，相关支出应该作为合同履约成本，摊销时应该计入主营业务成本或者其他业务成本，在营业成本中列报。企业销售商品控制权发生转移之后发生的运输活动，应该根据其性质，分析是否与履行客户合同的相关履约义务相关。属于销售商品相关的运输费用，应计入营业成本；属于售后运输费的仍计入销售费用——运输费。公司销售运输费与销售商品直接相关运输费用，应计入合同履约成本，在营业成本中核算；公司其他运杂费，主要是指寄送样品、质量证明文书等快递费，不属于合同履约成本，仍在销售费用中核算。

如按照新收入准则对报告期内销售费用中的出口及物流费用调增至营业成本列报，将对公司的部分财务指标产生一定影响，具体如下：

项目	2021 年 1-6 月		
	调整后	调整前	变动
综合毛利率	19.11%	21.03%	下降 1.92 个百分点
主营业务毛利率	21.16%	23.30%	下降 2.14 个百分点
销售费用率	1.60%	3.52%	下降 1.92 个百分点
	2020 年度		
综合毛利率	27.49%	29.44%	下降 1.96 个百分点
主营业务毛利率	29.82%	31.88%	下降 2.06 个百分点
销售费用率	1.57%	3.53%	下降 1.96 个百分点

由上表可见，按照新收入准则的要求，将销售运输费计入营业成本对公司的相关财务指标影响较小。

2、结合业务情况，公司对运输费的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据新收入准则的相关规定，企业销售商品控制权发生转移之前发生的运输活动不构成单项履约义务的，属于企业为履行合同而从事的必要的活动，相关支出应该作为合同履约成本，摊销时应该计入主营业务成本或者其他业务成本，在营业成本中列报。

公司负责发货并运输的销售模式下，公司与客户签订的销售合同的约定公司将产品运送至客户指定地点，相关运输费用由公司承担。合同中未明确约定运输活动价格，也无法将合同价款在商品与运输活动中进行分摊。因此不构成单项履约义务，但属于企业为履行合同而从事的必要活动，相关支出应计入营业成本。基于此，公司于 2021 年 8 月 9 日召开第二届董事会第十四次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正》议案，对上述前期会计差错进行了更正。更正后的会计处理，符合新收入准则的规定。

（三）请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取 2020 年度和 2021 年 1-6 月收入成本表，对主要产品的毛利率情况进行分析，检查毛利率变动是否存在异常情况；

2、获取 2020 年度和 2020 年 1-6 月采购入库单明细，将公司的平均采购价格与钢材市场价格进行对比分析，检查原材料采购价格是否存在异常情况；

3、询问公司管理层，评价应对原材料成本上涨的成本管控措施是否恰当，并比对 2020 年度和 2021 年上半年主要产品单位成本变动情况，评价相关措施的效果是否能抵消原材料成本上涨的影响；

4、获取公司销售运输费用明细，并对销售运输费用明细进行分析，核实相关数据是否完整、准确。

5、获取公司对销售运输费用的调整明细，评价相关调整分录是否准确无误。

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、虽然 2021 年 1-6 月钢材价格上涨对公司经营业绩形成一定影响，但公司积极采取措施，从人均产能、原材料利用率、生产工艺、辅料以及外协工序等方面进行精益生产管理，并且与客户开展价格磋商、提升锚栓产品报价，并取得一定成效，钢材价格上涨不会对公司的盈利能力和经营业绩构成重大不利影响。

2、经更正后的关于运输费的会计处理符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理差异对公司相关财务指标影响较小。

问题 4. 关于存货

申报材料及公开信息显示：

风电行业“平价上网”政策引发了 2020 年风电“抢装潮”，风电业主单位将已获核准风电项目的工期提前，在一定程度上透支了未来 1-2 年的风电行业整体需求。2021 年后，面对风力发电成本下行压力，风机项目投标每千瓦价格不断创新低。2020 年抢装潮期间，每千瓦投标单价（含塔筒）平均约为 4,500 元/kw，2021 年上半年，国投电力甘肃项目投标单价（含塔筒）最低已达到 2,360 元/kw。

请发行人：

结合存货的具体构成、库龄、相关合同/订单价格变动情况以及影响可变现净值确定的其他因素变化情况，进一步分析说明相关存货减值计提是否充分，是否存在亏损合同的情形。

请保荐人、申报会计师说明对上述事项的具体核查过程以及判断依据，并发表明确意见。

回复：

（一）结合存货的具体构成、库龄、相关合同/订单价格变动情况以及影响可变现净值确定的其他因素变化情况，进一步分析说明相关存货减值计提是否充分，是否存在亏损合同的情形。

1、报告各期末存货构成及跌价计提情况

（1）存货构成情况

单位：万元

项目	2021-06-30			2020-12-31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	20,074.85	51.08	0.25%	12,741.39	39.39	0.31%
在产品	3,495.85	212.86	6.09%	3,103.50	83.10	2.68%
库存商品	7,821.56	654.75	8.37%	4,563.44	451.65	9.90%
发出商品	1,183.81	46.97	3.97%	1,182.11	148.48	12.56%
委托加工物资	683.33	-	-	64.01	-	-
合计	33,259.40	965.66	2.90%	21,654.45	722.61	3.34%
项目	2019-12-31			2018-12-31		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	4,584.18	-	-	1,552.55	-	-
在产品	3,632.04	24.62	0.68%	1,237.58	-	-
库存商品	2,471.88	24.96	1.01%	551.45	-	-
发出商品	1,574.58	3.37	0.21%	624.15	-	-
委托加工物资	1,122.19	-	-	-	-	-
合计	13,384.87	52.96	0.40%	3,965.72	-	-

2018 年和 2019 年公司处于快速成长阶段，存货资产的周转速度较快、盈利水平较高，资产减值计提比例较低。2020 年末和 2021 年 6 月末，公司存货跌价准备余额分别为 722.61 万元、965.66 万元。

2、存货跌价准备计提情况

（1）公司存货跌价计提方法

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高

于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，以合同订单售价或预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对于长库龄（2年以上）的存货，根据谨慎性原则，按其处置变卖价款与存货账面成本之间的差额确定存货跌价准备计提金额。

（2）报告期各期存货跌价计提变动如下

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			
	期初数	计提数	转销数	期末数
原材料	39.39	11.69	-	51.08
在产品	83.10	237.95	108.20	212.86
库存商品	451.65	249.57	46.46	654.75
发出商品	148.48	3.92	105.42	46.97
合计	722.61	503.13	260.08	965.66
项目	2020 年度			
	期初数	计提数	转销数	期末数
原材料	-	39.39	-	39.39
在产品	24.62	132.01	73.53	83.10
库存商品	24.96	497.42	70.74	451.65
发出商品	3.37	148.48	3.37	148.48
合计	52.96	817.30	147.64	722.61
项目	2019 年度			
	期初数	计提数	转销数	期末数
原材料	-	-	-	-
在产品	-	24.62	-	24.62
库存商品	-	24.96	-	24.96
发出商品	-	3.37	-	3.37
合计	-	52.96	-	52.96

3、公司的存货跌价计提说明

（1）原材料

存货中原材料主要为钢材及辅料，其中钢材具有一定通用性，可用于生产不同规格型号的产品。钢材采购周期在 35-45 天左右，且不易毁损及变质或灭失，期末公司会根据在手订单、预测订单及钢材市场行情，备货钢材。2018-2020 年

钢材价格走势总体平稳,2021 年 1-6 月冲高回落,钢材市场价格维持在较高水平,故报告期内钢材不存在减值迹象。

辅料主要为刀杆、刀粒等备品备件,用于生产车间的机械设备,具有单位价值低、更换频繁、需要批量采购的特点,公司为保证安全连续生产和更换维修,需要进行安全备库。考虑到辅料的库龄越长,其购入的时间离资产负债表日越远,越可能偏离公司目前的生产需求,公司根据谨慎性原则,对库龄较长的辅料以按废品处置变卖价款作为可变现净值,以此来确定存货跌价准备的计提金额。

报告期各期末,公司 2 年以上原材料计提存货跌价金额如下:

单位: 万元

项目	2021-06-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
原材料余额	20,074.85	12,741.39	4,584.18	1,552.55
库龄 2 年以上原材料	63.85	71.67	-	-
2 年以上比例	0.32%	0.56%	-	-
跌价准备计提余额	51.08	39.39	-	-
原材料跌价计提比例	0.25%	0.31%	-	-

2021 年 6 月末,公司原材料跌价准备余额较 2020 年末有所增加,主要系长库龄的辅料结存增加所致,但公司库龄 2 年以上原材料整体金额较小,因此跌价准备计提余额亦较小。

(2) 在产品

需要经过加工的在产品,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的合同价格或预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。报告期各期末,公司在产品存货跌价计提金额分别为 0 万元、24.62 万元、83.10 万元和 212.86 万元,计提比例分别为 0%、0.68%、2.68%和 6.09%,计提比例逐年上升,主要系主要个别合同订单价格或估计售价低于账面成本的产品增加所致。

(3) 库存商品

报告期各期末,公司库存商品库龄分布情况如下:

单位: 万元

期间	2021-06-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
1 年以内	7,152.67	3,976.48	2,357.46	514.92

1-2 年	573.31	543.45	84.23	36.53
2 年以上	95.58	43.51	30.19	-
小计	7,821.56	4,563.44	2,471.88	551.45

2018 年末至 2021 年 6 月末，2 年以上库存商品余额逐渐增加，2 年以上库存商品占比依次为 0.00%、1.22%、0.95%和 1.22%，2 年以上库存商品占比较小，主要为公司预留的售后备品备件。

对于期末已签订销售合同或订单的库存商品，按照合同或订单约定的价格进行测算跌价；对于期末未对应合同或订单的产成品，则比照最近同类产品的市价，按照“存货可变现净值”与“期末存货金额”孰低计提跌价。报告期各期末，公司库存商品跌价计提金额分别为 0 万元、52.96 万元、722.61 万元和 654.75 万元，计提比例依次为 0.00%、1.01%、9.90%和 8.37%，存货跌价计提比例呈上升趋势，主要个别合同订单价格或估计售价低于账面成本的产品增加所致。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021-06-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
账面成本	7,821.56	4,563.44	2,471.88	551.45
跌价准备	654.75	722.61	52.96	-
其中：按合同或预计售价测算	578.29	416.84	0.81	-
按变卖处置价款测算*	76.46	34.81	24.15	-
跌价准备计提比例	8.37%	15.83%	2.14%	-

注：对库龄较长（2 年以上）的库存商品以按废品处置变卖取得的价款作为可变现净值，以此来确定存货跌价准备的计提金额

（4）发出商品

报告期各期末发出商品库龄均在 1 年以内，均有订单对应，资产负债表日以合同价格约定的售价为依据来确定该类存货的可变现净值，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备并计入当期损益。

2020 年末发出商品存货跌价计提比例为 12.56%，计提比例较高，主要原因是 2020 年度因个别产品质量瑕疵发生偶发性外销换货，导致存货跌价计提比例较高。

从各类产品的存货跌价具体方法可以看出，公司在计算存货可变现净值时已考虑存货的具体构成、库龄、相关合同/订单价格以及销售费用和相关税费等影

响可变现净值的相关因素，存货跌价准备计提较为充分。

4、是否存在亏损合同

报告期内，公司各类产品毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月*	2020 年度	2019 年度	2018 年度
预埋螺套	30.91%	35.54%	36.42%	35.84%
整机螺栓	22.90%	28.47%	28.59%	2.80%
锚栓组件	6.33%	20.19%	18.47%	-
其他	25.48%	29.55%	17.15%	12.34%
主营业务毛利率	23.30%	31.88%	34.36%	33.58%

注：为便于比较，将 2021 年 1-6 月和 2020 年度适用新收入准则的成品运费金额从主营业务成本中还原至销售费用，下同

报告期内，公司销售费用金额及占主营业务收入的比例变化情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	1,620.99	4,220.76	1,545.37	910.94
主营业务收入	43,360.58	110,081.57	47,839.13	25,033.61
销售费用率	3.74%	3.83%	3.23%	3.64%

报告期内，公司与存货销售相关的税费主要为城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加，各期相关税费金额及占主营业务收入的比例变化如下：

单位：万元

产品	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
预埋螺套	单价（元/kg）	23.65	25.04	25.48	25.16
	单位成本（元/kg）	16.34	16.14	16.2	16.14
	附加费率*	0.40%	0.46%	0.47%	0.47%
整机螺栓	单价（元/kg）	17.02	16.85	16.99	16.09
	单位成本（元/kg）	13.12	12.05	12.13	15.64
	附加费率	0.30%	0.37%	0.37%	0.04%
锚栓组件	单价（元/kg）	8.13	11.19	10.72	-
	单位成本（元/kg）	7.62	8.93	8.74	-
	附加费率	0.08%	0.26%	0.24%	-

注：附加费率=(不含税价格-成本)*13%*（5%+3%+2%）/不含税价格

由上表可见，虽然 2021 年 1-6 月各类产品毛利率均有不同幅度下降，但是各期毛利率均大于销售费用率和相关税费率之和，即合同的价格至少能覆盖对应

存货成本、销售费用和相关税费，整体而言公司不存在大额亏损合同。

2021 年 1-6 月，锚栓组件产品受市场竞争激烈、订单价格大幅下降影响，毛利率大幅下降，减去销售费用率和相关税费率之后，剩余盈利约 2.51%，锚栓组件产品中存在少量亏损合同。但截止 2021 年 6 月末，亏损订单大部分已执行完毕，部分正在执行合同已对相关在产品、库存商品计提跌价准备，能够覆盖亏损合同损失，其余期末在手订单不存在大额亏损合同的情况。并且，公司积极推进与锚栓组件客户提价谈判的进程，已与远景能源等客户达成调价协议，向其销售的锚栓产品每吨供货价格提高 500-600 元不等；公司还调整锚栓组件产品投标价格，2021 年 7 月新增锚栓产品合同单价已上升至 8.82 元/kg，较 2021 年 1-6 月锚栓单价 8.13 元/kg 已上调 8%以上，并仍然呈上升趋势。

（二）请保荐人、申报会计师说明对上述事项的具体核查过程以及判断依据，并发表明确意见。

针对上述事项，保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取存货明细账，了解期末存货结存情况；获取存货分月收发存明细表，检查存货计价是否正确；
- 2、获取存货库龄表，检查数据来源，复核库龄计算逻辑；
- 3、了解公司存货跌价准备计提政策，并分析其合理性；询问管理层存货可变现净值的确定方法，
- 4、获取申报各期期末存货跌价准备计算表，复核公司存货可变现净值的确定方法和计算过程，重新计算各期末存货可变现净值，检查公司存货跌价准备计算表是否准确；
- 5、存货监盘过程中检查存货的状况，询问仓库管理人员，是否存在滞销、陈旧、毁损存货，检查存货跌价准备计算表是否完整；
- 6、获取申报各期末在手订单情况表，检查是否存在亏损合同。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司存货采用可变现净值法计提跌价准备，计算存货可变现净值时充分考虑

了存货的具体构成、库龄、相关合同/订单价格以及销售费用和相关税费等影响可变现净值确定相关因素，公司存货减值计提是否充分；公司不存在大额亏损合同情况，相关存货跌价准备已充分考虑了亏损合同的情形。

问题 5. 招股书及审核问询回复显示，

（1）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,120.30 万元、272.27 万元、-746.59 万元，持续低于净利润；

（2）发行人主要客户为风电行业大型跨国企业及国内上市公司，在回款周期方面占有主动地位，而公司供应商主要为钢铁行业大型厂商，给予公司的账期较短，且向贸易商采购需承担月息 2%以上的垫资费用，随着业务发展，发行人资金持续处于较紧张的状态；

（3）最近一期末短期借款余额为 9,871.77 万元，长期借款余额为 2,700 万元、一年内到期的长期借款余额 200 万元，截至 2020 年 12 月 31 日，公司剩余授信额度近 3 亿元。报告期发行人向其他非金融机构拆借款的金额分别为 6,221.11 万元、8,673.11 万元和 2,722.61 万元，利率为 5%-24%不等。

请发行人：

（1）梳理说明报告期各期发行人承担各类有息负债的金额及期末余额、期限情况，以及各期营运资本变动、长期资本投入及未来需求情况，说明发行人各期向各类金融机构、民间自然人借款的必要性和合理性；

（2）结合发行人业务模式下客户收款周期与上游付款周期不匹配所产生的资金压力和持续营运资本投入需求，依靠银行授信等短期借款与发行人营运资本及长期资产投入的期限不匹配情况，在招股书中有针对性地充分揭示相关经营及财务风险；

（3）结合问题（1）中对发行人截至目前的相关资金需求、来源情况及未来趋势，说明发行人在财务预算和营运资金管理等方面的应对措施，是否存在重大风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 梳理说明报告期各期发行人承担各类有息负债的金额及期末余额、期限情况，以及各期营运资本变动、长期资本投入及未来需求情况，说明发行人各期向各类金融机构、民间自然人借款的必要性和合理性；

1、报告期各期公司承担各类有息负债的金额及期末余额、期限情况

(1) 报告期各期公司承担的各类有息负债总体情况

单位：万元

项目	2021年6月30日/2021年1-6月		2020年12月31日/2020年度		2019年12月31日/2019年度		2018年12月31日/2018年度	
	借款金额	借款余额	借款金额	借款余额	借款金额	借款余额	借款金额	借款余额
银行借款	37,212.33	28,563.58	23,111.49	11,010.00	10,902.92	6,000.92	6,212.00	4,462.00
融资租赁售后回租	9,428.16	5,685.05	7,072.40	4,171.63	3,572.00	2,139.57	1,300.00	624.20
非金融机构借款	-	-	2,567.11	-	8,673.11	2,567.11	6,221.11	3,791.11
合计	46,640.49	34,248.63	32,751.00	15,181.63	23,148.03	10,707.60	13,733.11	8,877.31

如上表所示，公司报告期内借款余额不断上升，其中金融机构借款余额分别为 5,086.21 万元、8,140.49 万元、15,181.63 万元和 34,248.63 万元，占期末有息负债的比率分别为分别 57.29%、76.03%、100.00%和 100.00%，金额和占比均不断上升；非金融机构借款余额、借款占比逐年下降，并于 2020 年全部归还完毕，公司自 2021 年起未再发生从非金融机构借款的情况。

(2) 报告期各期公司承担各类有息负债的金额及期末余额、期限明细情况

①2021 年 6 月 30 日

科目名称	借款方名称	借款金额(万元)	期末余额(万元)	借款开始日	借款结束日
长期银行借款*	农业银行桃源支行	3,000.00	2,800.00	2020/9/2	2023/8/31
短期银行借款*	浙商银行长沙分行	5,000.00	5,000.00	2021/6/29	2022/6/28
	中国银行桃源支行	3,000.00	3,000.00	2021/6/29	2022/6/28
	长沙银行桃源支行	2,000.00	1,861.25	2021/2/26	2021/8/24
	兴业银行常德分行	2,000.00	2,000.00	2021/5/20	2022/5/19
	农业银行桃源支行	2,000.00	2,000.00	2021/5/21	2022/5/14
	中国银行桃源支行	2,000.00	2,000.00	2021/6/25	2022/6/24
	兴业银行常德分行	1,500.00	1,500.00	2021/4/16	2022/4/15
	华融湘江银行鼎城支行	1,000.00	1,000.00	2021/1/1	2022/1/1

	工商银行桃源支行	1,000.00	1,000.00	2021/1/4	2021/11/24
	华融湘江银行鼎城支行	1,000.00	1,000.00	2021/4/7	2022/4/7
	农业银行桃源支行	1,000.00	1,000.00	2021/5/21	2022/5/14
	兴业银行常德分行	1,000.00		2019/10/23	2020/10/22
	工商银行桃源支行	1,000.00		2019/11/22	2020/11/18
	中信银行无锡支行	857.33	857.33	2021/2/23	2021/8/1
	长沙银行桃源支行	850.00	850.00	2021/4/23	2022/4/22
	中国银行桃源支行	600.00	600.00	2021/4/19	2021/9/16
	长沙银行桃源支行	600.00	600.00	2021/4/28	2021/10/25
	湖南三湘银行	600.00		2019/9/6	2020/9/4
	中国银行常德分行	600.00		2019/11/8	2020/4/3
	长沙银行桃源支行	550.00		2019/12/13	2020/12/12
	长沙银行桃源支行	500.00	500.00	2020/9/22	2021/9/20
	中国银行桃源支行	500.00	500.00	2021/2/5	2021/7/5
	常德农商行白马湖支行	500.00		2018/1/8	2020/1/7
	长沙银行桃源支行	495.00	495.00	2021/6/24	2022/6/21
	中国银行常德分行	490.00		2019/8/15	2020/1/9
	长沙银行桃源支行	400.00		2019/1/28	2020/1/27
	长沙银行桃源支行	300.00		2019/1/15	2020/1/14
	中国银行常德分行	210.92		2019/10/15	2020/3/12
	兴业银行常德分行	200.00		2019/5/24	2020/5/23
	长沙银行桃源支行	200.00		2019/9/6	2020/8/19
融资租赁售后回租**	远东国际租赁有限公司	4,000.40	2,000.20	2020/6/24	2022/6/20
	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	3,120.00	2,859.75	2021/5/31	2023/5/29
	中关村科技租赁股份有限公司	2,000.00	666.67	2019/6/21	2022/6/20
	湖南湘江时代融资租赁有限公司	300.00		2018/5/20	2021/5/20
	欧力士融资租赁（中国）有限公司深圳分公司	272.00	126.53	2019/11/15	2022/10/20
	湖南萨震压缩机有限公司	35.76	31.90	2021/3/1	2024/2/1
合计		46,640.49	34,248.63		

注 1：公司从 2019 年起执行新金融工具准则，未到期应付利息和已贴现未终止确认的应收票据在借款科目列报，上述银行借款明细合计数与相关科目差异系借款利息和已贴现未终止确认的应收票据

注 2：融资租赁售后回租与相关科目差异系未确认融资费用金额

②2020 年 12 月 31 日

借款类型	借款单位	借款金额	期末余额	借款起始日	借款归还日
------	------	------	------	-------	-------

		(万元)	(万元)		
长期银行借款*	农业银行桃源支行	3,000.00	2,900.00	2020/9/2	2023/8/31
短期银行借款*	中国银行桃源支行	2,000.00	2,000.00	2020/5/22	2021/5/21
	兴业银行常德分行	2,000.00	2,000.00	2020/5/27	2021/5/26
	兴业银行常德分行	1,150.00		2020/1/13	2020/4/2
	兴业银行常德分行	1,000.00		2019/10/23	2020/10/22
	工商银行桃源支行	1,000.00		2019/11/22	2020/11/18
	兴业银行常德分行	850.00		2020/1/2	2020/7/1
	中信银行无锡支行	715.00	715.00	2020/6/30	2021/2/21
	中国银行常德分行	600.00	600.00	2020/11/16	2021/4/15
	中国银行常德分行	600.00		2020/5/20	2020/10/16
	中国银行常德分行	600.00		2019/11/8	2020/4/3
	湖南三湘银行	550.00		2019/9/6	2020/9/4
	长沙银行桃源支行	550.00		2019/12/13	2020/12/12
	中国银行常德分行	500.00		2020/2/26	2020/7/24
	兴业银行常德分行	500.00		2020/7/10	2021/7/9
	工商银行桃源支行	500.00	500.00	2020/7/31	2021/6/15
	中国银行常德分行	500.00	500.00	2020/8/21	2021/1/18
	长沙银行桃源支行	500.00	500.00	2020/9/22	2021/9/20
	常德农商行白马湖支行	500.00		2018/1/8	2020/1/7
	长沙银行桃源支行	495.00	495.00	2020/6/28	2021/6/28
	中国银行常德分行	490.00		2019/8/15	2020/1/9
	中国银行常德分行	400.00		2020/6/24	2020/11/20
	中国银行常德分行	400.00		2020/1/10	2020/6/8
	长沙银行桃源支行	400.00		2019/1/28	2020/1/27
	中国银行常德分行	393.71		2020/7/24	2020/9/17
	长沙银行桃源支行	360.00	360.00	2020/10/22	2021/7/18
	中国银行常德分行	280.63		2020/9/3	2020/10/22
	中国银行常德分行	276.59		2020/10/10	2020/11/11
	长沙银行桃源支行	300.00	300.00	2020/4/1	2021/3/7
	长沙银行桃源支行	300.00		2019/1/15	2020/1/14
	中国银行常德分行	210.92		2019/10/15	2020/3/12
	兴业银行常德分行	200.00		2019/5/24	2020/5/23
	长沙银行股份有限公司桃源支行	200.00		2019/9/6	2020/8/19
	长沙银行股份有限公司桃源支行	140.00	140.00	2020/8/25	2021/5/23
融资租赁售后回租**	远东国际租赁有限公司	4,000.40	3,000.30	2020/6/24	2022/6/20
	中关村科技租赁股份有	2,000.00	1,000.00	2019/6/21	2022/6/20

	限公司				
	湖南湘江时代融资租赁有限公司	500.00		2017/4/28	2020/4/20
	湖南湘江时代融资租赁有限公司****	300.00		2018/5/20	2021/5/20
	欧力士融资租赁（中国）有限公司深圳分公司	272.00	171.33	2019/11/15	2022/10/20
其他非金融机构借款 ***	重庆长江金融保理有限公司	1,000.00		2019/12/24	2020/2/18
	桃源县经济开发区开发投资有限公司	527.61		2018/6/20	2020/9/30
	张友君	500.00		2019/7/2	2020/6/28
		295.00		2019/9/27	2020/6/18
		200.00		2019/2/28	2020/3/31
		200.00		2019/3/22	2020/3/31
	张丽琴	44.50		2016/1/1	2020/1/1
	合计	32,751.00	15,181.63		

注 1：公司从 2019 年起执行新金融工具准则，未到期应付利息和已贴现未终止确认的应收票据在借款科目列报，上述银行借款明细合计数与相关科目差异系借款利息和已贴现未终止确认的应收票据

注 2：融资租赁售后回租与相关科目差异系未确认融资费用金额

注 3：其他非金融机构借款与相关科目差异系无息借款及应付利息

注 4：截至 2020 年 12 月 31 日剩余借款小于押金，双方协议押金冲抵借款

③2019 年 12 月 31 日

借款类型	借款单位	借款金额 (万元)	期末余额 (万元)	借款起始日	借款归还日
长期银行借款*	常德农商行白马湖支行	1,000.00		2017/9/1	2019/8/27
	桃源县农村信用联社	662.00		2016/8/1	2019/8/1
	常德农商行白马湖支行	500.00	500.00	2018/1/8	2020/1/7
短期银行借款[注 1]	兴业银行常德分行	1,000.00	1,000.00	2019/10/23	2020/10/22
	工商银行桃源支行	1,000.00	1,000.00	2019/11/22	2020/11/18
	中国银行常德分行	600.00	600.00	2019/11/8	2020/4/3
	湖南三湘银行	55.00	550.00	2019/9/6	2020/9/4
	长沙银行桃源支行	550.00	550.00	2019/12/13	2020/12/12
	交通银行洞庭支行	500.00		2018/11/21	2019/10/24
	长沙银行桃源支行	500.00		2018/9/19	2019/9/10
	兴业银行常德分行	500.00		2018/9/19	2019/9/18
	中国银行常德分行	490.00		2019/8/1	2019/12/27
	中国银行常德分行	490.00	490.00	2019/8/15	2020/1/9
	中国银行常德分行	450.00		2019/1/9	2019/11/28
	长沙银行桃源支行	400.00	400.00	2019/1/28	2020/1/27

	长沙银行桃源支行	300.00	300.00	2019/1/15	2020/1/14
	邮政银行常德鼎城区支行	300.00		2018/8/14	2019/8/13
	华融湘江银行常德分行	300.00		2018/2/8	2019/2/7
	中国银行常德分行	210.92	210.92	2019/10/15	2020/3/12
	兴业银行常德分行	200.00	200.00	2019/5/24	2020/5/23
	长沙银行桃源支行	200.00	200.00	2019/9/6	2020/8/19
	长沙银行桃源支行	200.00		2018/8/8	2019/8/7
融资租赁 售后回租 [注 2]	中关村科技租赁股份有限公司	2,000.00	1,666.67	2019/6/21	2022/6/20
	欧力士融资租赁（中国）有限公司深圳分公司	272.00	256.85	2019/11/15	2022/10/20
	湖南湘江时代融资租赁有限公司	300.00	152.84	2018/5/20	2021/5/20
	湖南湘江时代融资租赁有限公司	500.00	63.21	2017/4/28	2020/4/20
	深圳秦川国际融资租赁有限公司	500.00		2016/7/20	2019/7/20
非金融机 构拆借款 [注 3]	重庆长江金融保理有限公司	1,000.00	1,000.00	2019/12/24	2020/2/18
	常德市华盛房地产开发有限公司	1,000.00		2018/11/7	2019/6/21
	常德市汉寿县永丰华盛小额贷款股份有限公司	1,000.00		2019/10/25	2019/12/12
	常德市经济技术投资有限公司	1,000.00		2018/12/12	2019/4/4
	常德市天翼典当有限责任公司	550.00		2019/9/17	2019/11/7
	桃源县经济开发区开发投资有限公司	527.61	527.61	2018/6/20	2020/9/30
	道驰上海融资租赁有限公司	500.00		2019/8/20	2019/11/18
	张友君	500.00	500.00	2019/7/2	2020/6/28
		500.00		2019/3/7	2019/8/20
		500.00		2018/11/15	2019/1/19
		295.00	295.00	2019/9/27	2020/6/18
		200.00		2018/3/22	2019/3/22
		200.00	200.00	2019/2/28	2020/3/31
		200.00	200.00	2019/3/22	2020/3/31
	黄刚	150.00		2016/11/8	2019/10/24
	潘玉钗	130.00		2019/3/31	2019/4/28
	李荣兰	100.00		2018/5/22	2019/12/18
	沈红华	70.00		2018/8/30	2019/12/18

	戴宽明	50.00		2016/1/1	2019/12/18
	宋红	50.00		2018/5/24	2019/12/18
	周金美	21.00		2016/1/1	2019/12/20
		4.00		2016/3/1	2019/12/20
		2.00		2016/6/4	2019/12/20
		5.00		2017/3/6	2019/12/20
		1.00		2017/6/5	2019/12/20
		13.00		2018/3/9	2019/12/20
		1.00		2018/6/4	2019/12/20
		6.00		2019/3/7	2019/12/20
		1.00		2019/6/4	2019/12/20
	张丽琴	44.50	44.50	2016/1/1	2020/1/1
	吴小丽	40.00		2016/1/1	2019/12/20
	张润先	8.00		2016/1/1	2019/12/18
	陈家红	4.00		2016/1/1	2019/12/20
	合计	23,148.03	10,707.60		

注 1：公司从 2019 年起执行新金融工具准则，未到期应付利息和已贴现未终止确认的应收票据在借款科目列报，上述银行借款明细合计数与相关科目差异系借款利息和已贴现未终止确认的应收票据

注 2：融资租赁售后回租与相关科目差异系未确认融资费用金额

注 3：其他非金融机构借款与相关科目差异系无息借款及应付利息

④2018 年 12 月 31 日

借款类型	借款单位	借款金额 (万元)	期末余额 (万元)	借款起始日	借款归还日
长期银行 借款	常德农商行白马湖支行	1,000.00	1,000.00	2017/9/1	2019/8/27
	桃源县农村信用联社	662.00	662.00	2016/7/20	2019/8/15
	常德农商行白马湖支行	500.00	500.00	2018/1/8	2020/1/7
短期银行 借款	交通银行洞庭支行	500.00	500.00	2018/11/21	2019/10/24
	长沙银行桃源支行	500.00	500.00	2018/9/19	2019/9/10
	兴业银行常德分行	500.00	500.00	2018/9/19	2019/9/18
	长沙银行桃源支行	500.00		2017/11/24	2018/11/24
	长沙银行桃源支行	450.00		2018/1/25	2018/12/18
	邮政银行常德鼎城区支行	300.00	300.00	2018/8/14	2019/8/13
	华融湘江银行常德分行	300.00	300.00	2018/2/8	2019/2/7
	长沙银行桃源支行	300.00		2017/11/17	2018/11/16
	邮储银行鼎城支行	300.00		2017/7/13	2018/7/12
	长沙银行桃源支行	200.00	200.00	2018/8/8	2019/8/7
	长沙银行桃源支行	200.00		2017/7/5	2018/7/5
融资租赁 款售后回	深圳秦川国际融资租赁有 限公司	500.00	135.01	2016/7/20	2019/7/20

租*	湖南湘江时代融资租赁有限公司	500.00	240.73	2017/4/28	2020/4/20
	湖南湘江时代融资租赁有限公司	300.00	248.46	2018/5/20	2021/5/20
非金融机构借款**	常德市经济技术投资有限公司	1,000.00	1,000.00	2018/12/12	2019/4/4
	常德市华盛房地产开发有限公司	1,000.00	1,000.00	2018/11/7	2019/6/21
	桃源县经济开发区开发投资有限公司	527.61	527.61	2018/6/20	2020/9/20
	常德大湖投资管理有限公司	300.00		2017/4/7	2018/4/6
	常德市天翼典当有限责任公司	300.00		2018/8/21	2018/9/20
	常德市天翼典当有限责任公司	300.00		2018/8/27	2018/9/20
	常德沅澧产业投资控股有限公司	200.00		2017/2/25	2018/2/25
	常德沅澧产业投资控股有限公司	100.00		2017/1/23	2018/1/22
	张友君	200.00		2017/1/25	2018/1/25
		200.00	200.00	2018/3/22	2019/3/22
		1,000.00		2018/7/27	2018/11/15
		500.00	500.00	2018/11/15	2019/1/19
	黄刚	150.00	150.00	2016/11/8	2019/10/24
	李荣兰	100.00	100.00	2018/5/22	2019/12/18
	沈红华	70.00	70.00	2018/8/30	2019/12/18
	戴宽明	50.00	50.00	2016/1/1	2019/8/27
	宋红	50.00	50.00	2018/5/24	2019/12/18
	周金美	21.00	21.00	2016/1/1	2019/12/20
		4.00	4.00	2016/3/1	2019/12/20
		2.00	2.00	2016/6/4	2019/12/20
		5.00	5.00	2017/3/6	2019/12/20
		1.00	1.00	2017/6/5	2019/12/20
		13.00	13.00	2018/3/9	2019/12/20
		1.00	1.00	2018/6/4	2019/12/20
	张丽琴	44.50	44.50	2016/1/1	2020/1/1
	吴小丽	40.00	40.00	2016/1/1	2019/12/20
	陶力	30.00		2016/1/1	2018/2/12
	张润先	8.00	8.00	2016/1/1	2019/12/18
	陈家红	4.00	4.00	2016/1/1	2019/12/20

合计	13,733.11	8,877.31		
----	-----------	----------	--	--

注 1：融资租赁售后回租与相关科目差异系未确认融资费用金额

注 2：其他非金融机构借款与相关科目差异系无息借款及应付利息

2、各期营运资本变动、长期资本投入及未来需求情况

(1) 公司营运资本变动、长期资本投入情况

①公司 2018 年至 2020 年营运资本变动情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
应收票据	11,990.84	4,047.00	992.40
应收账款	37,747.42	20,201.40	13,027.93
应收款项融资	2,720.83	468.29	-
预付款项	2,626.52	1,876.65	1,687.19
存货	20,931.84	13,331.91	3,965.72
经营性流动资产(a)	76,017.45	39,925.26	19,673.25
应付票据	7,306.58	984.62	-
应付账款	25,643.66	12,568.88	3,867.01
预收款项及合同负债	53.98	188.24	3.73
经营性流动负债(b)	33,004.22	13,741.73	3,870.75
营业收入	119,550.32	52,613.96	27,304.53
营运资金需求(c=a-b)	43,013.22	26,183.53	15,802.50
新增营运资金需求	16,829.69	10,381.03	6,976.57

注：新增营运资金需求=本期营运资金需求-上期营运资金需求

②公司长期资本投入情况

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
固定资产	9,552.45	4,810.46	1,107.80
无形资产	154.60	3.98	21.94
其他长期资产	511.50	928.36	369.39
合计	10,218.55	5,742.80	1,499.14

如上表所示，2018 年至 2020 年，公司收入持续上涨，公司营运资金需求和收入同步上涨；同时，公司销售收入增加，生产规模同步上升，为了满足相关生产产能要求，公司长期资本投入也大幅度增加。

(2) 公司营运资本和长期资本投入未来需求情况

报告期内，公司受益于风电行业的高速发展，营业收入快速增长，为了满足

相关交付要求，公司生产规模需同步提升，长期资产投入也同步增长。截至目前为止，公司阶段性的产能布局初步完成，除计划中的募投项目外，公司无其他重大的长期资产投资需求；同时，受风电行业补贴政策到期影响，公司营业收入增长企稳，在市场行情不发生剧烈变动的情况下，公司营运资金需求也将处于相对稳定的态势。

3、公司各期向各类金融机构、民间自然人借款的必要性和合理性

2018 年至 2020 年，公司采购、生产、销售和利润规模快速增长，存货备产备货库存亦同步增长，公司主要客户均为国际和国内的大型风电设备制造企业，客户回款具有一定的信用期，导致应收账款大幅增长；由此导致公司经营性资产随着销售规模的增长而增加。公司主要原材料供应商为大型钢铁生产企业，根据行业惯例，需向钢铁生产企业支付预付款或采用现款现货方式。综上所述，受制于上下游供应商付款周期和客户资金结算周期不匹配的影响，公司采购端和销售端均需要占用大量的营运资金。

根据上述新增营运资金需求情况和新增长期资本投入情况与公司新增股权融资、新增债权融资和当期经营积累数据进行对比，具体明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
资金需求				
新增营运资金需求	16,829.69	10,381.03	6,976.57	34,187.29
新增长期资本投入	10,218.55	5,742.80	1,499.14	17,460.49
小计	27,048.24	16,123.83	8,475.71	51,647.78
资金来源				
新增股权融资	1,375.00	12,000.00	4,000.00	17,375.00
新增债权融资	3,178.22	3,152.28	3,361.07	9,691.57
当期经营积累	16,025.68	6,628.49	3,279.18	25,933.35
小计	20,578.90	21,780.77	10,640.25	52,999.92

如上表所示，2018 年至 2020 年，公司新增营运资金需求和新增长期资本投入的资金需求各年合计分别为 8,475.71 万元、16,123.83 万元和 27,048.24 万元，总计 51,647.78 万元；公司通过股权融资、债权融资和经营积累等方式，同期可提供相关资金投入总计 52,999.92 万元。如果不考虑新增债权融资筹集的资金，仅通过股权融资和经营积累，无法满足公司相关新增营运资金和长期资本投入的

需求；故报告期内公司需要通过债权融资的方式解决相关营运资金和长期资本投入的需求。

同时，报告期前期公司资产和销售规模较小，受限于银行、融资租赁公司等金融机构的授信额度，金融机构借款无法满足公司营运资金需求，需要通过向企业或个人等非金融机构进行融资；随着公司经营规模不断增加、银行信用等级和授信额度的提升，公司融资方式逐步规范，融资渠道不断增加，至 2020 年末，公司所有债权融资均通过金融机构进行。2021 年 1-6 月，公司不存在自非金融机构借款的情况。

（二）结合发行人业务模式下客户收款周期与上游付款周期不匹配所产生的资金压力和持续营运资本投入需求，依靠银行授信等短期借款与发行人营运资本及长期资产投入的期限不匹配情况，在招股书中有针对性地充分揭示相关经营及财务风险；

1、长期资产投入需求与短期借款期限不匹配导致的现金流动性风险

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 1,736.03 万元、4,370.71 万元、5,709.54 万元和 4,537.66 万元，随着公司经营规模的扩大和生产技术的不断提升，公司购置设备的投入逐年增加，长期资产投入的资金需求较大。公司的资金主要依靠银行借款、自身经营积累和增资扩股解决，银行借款通常为期限较短的贷款，截至 2021 年 6 月末短期借款金额达到 26,882.89 万元。公司业务扩张带来的固定资产等长期资产投入需求与目前依靠短期借款的资金来源存在期限不匹配的情况。如果未来公司现金流筹划不当，可能导致公司无法及时偿还银行贷款，出现流动性风险。

2、公司经营活动产生的现金流量净额长期较低导致营运资金不足的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,120.30 万元、272.27 万元、-746.59 万元和-12,837.15 万元，主要原因系公司主要客户为风电行业知名的大型跨国企业及国内上市公司，在回款周期方面占有主动地位，通常约定开具发票后 1-4 个月的账期，而公司供应商主要为钢铁行业大型厂商，往往要求现款结算。随着公司业务规模不断扩大，应收账款、存货占用公司流动资金不断增加。截至 2021 年 6 月末公司营运资金需求已经达到 55,731.47 万元。2021 年风电行

业景气度有所下降，公司回款压力不断增长，未来如果公司不能有效加强应收账款回款管理和做好营运资金管控，受行业情况影响，客户账期进一步延长，公司经营活动现金流量净额较低的情况不能得到有效改善，将可能面临营运资金不足的风险，导致订单配套资金不足，签约订单无法正常实施，进而影响公司业务发展。

以上内容已在招股说明书“第四节 风险因素”中补充披露。

（三）结合问题（1）中对发行人截至目前的相关资金需求、来源情况及未来趋势，说明发行人在财务预算和营运资金管理等方面的应对措施，是否存在重大风险。

1、公司截至目前的相关资金需求、来源情况及未来趋势

（1）截至 2021 年 6 月 30 日，公司营运资金需求和长期资本投入情况

①2021 年 1-6 月，公司营运资金需求情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度
应收票据	6,577.68	11,990.84
应收账款	40,338.50	37,747.42
应收款项融资	2,760.28	2,720.83
预付款项	2,532.53	2,626.52
存货	32,293.74	20,931.84
经营性流动资产(a)	84,502.73	76,017.45
应付票据	7,699.10	7,306.58
应付账款	20,800.81	25,643.66
预收款项及合同负债	271.35	53.98
经营性流动负债(b)	28,771.26	33,004.22
营运资金需求(c=a-b)	55,731.47	43,013.22
新增营运资金需求	12,718.25	16,829.69

②2021 年 1-6 月，公司长期资本投入情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月
固定资产	3,792.36
无形资产	2,328.47
其他长期资产	331.57

长期资本投入总额	6,452.39
----------	----------

③2021 年 1-6 月新增营运资金需求、长期资本投入和货币资金增加情况和来源

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月
资金需求	
新增营运资金需求	12,718.25
新增长期资本投入	6,452.39
小计	19,170.64
资金来源	
股权融资	-
债权融资	19,064.66
经营积累	2,803.16
小计	21,867.82

根据上表，公司 2021 年 1-6 月相关资金需求较 2020 年上涨 1.92 亿元，其中营运资金需求增加 1.27 亿元、长期资本投入新增 6,452.39 万元；公司营运资金需求新增主要系公司为防止钢材价格上涨幅度过大带来的不利影响，于 3、4、6 月份大幅度增加了钢材的备货库存，导致存货增加占用营运资金所致，剔除相关存货影响后，公司营运资金需求与去年基本保持一致；公司本期长期资本投入总额主要系完善全流程生产线新增固定资产投资和募投项目的前期投资。

(2) 资金来源及未来趋势情况

截至目前，公司阶段性的产能布局基本完成，除计划中的募投项目外，公司无其他重大的长期资产投资需求；同时，受风电行业补贴政策到期影响，公司营业收入增长企稳，公司营运资金需求也将处于相对稳定的态势；根据公司股权融资计划，公司拟通过首次公开发行股票募集资金，募集相关长期资产投入资金，并补充部分营运资金缺口，剩余营运资金需求通过经营积累和债权融资方式解决。

目前，公司与长沙银行、兴业银行、农业银行等主要银行均建立良好的合作关系，信用基础良好、授信额度较大，能够有效覆盖公司营运资金增加的需求；同时，主要客户系为风电行业大型跨国企业、国内上市公司和国有企业，客户信用度高，应收账款逾期难以收回的可能性较低，变现能力较强，可以通过质押、保理等融资方式快速获取营运资金，能够有效缓解公司营运资金压力；随着风电

退补政策影响的回落、钢材价格的企稳以及公司经营管理水平的提高，公司经营积累将稳步提升，将有效缓解公司资金压力。

2、说明公司在财务预算和营运资金管理等方面的应对措施，是否存在重大风险

(1) 加强与银行合作，授信额度不断增长

随着公司业务规模不断扩大以及信用基础不断提升，截至 2021 年 6 月末，公司累计授信额度合计 9.87 亿元，尚未使用额度合计 6.12 亿元，具体如下：

授信银行	授信类型	授信额度	已使用额度	授信期限	是否能循环使用
工商银行	流动资金借款	4,000.00	1,000.00	2021 年 7 月 30 日	是
长沙银行	流动资金借款	2,000.00	1,345.00	2022 年 12 月 1 日	是
	应收账款池贷款	5,000.00	2,961.00		
	票据贴现	1,710.00	-		
中国银行	流动资金借款	7,000.00	5,000.00	2022 年 6 月 17 日	是
	国际订单融资	1,500.00	1,100.00		
	开具银行承兑汇票	3,000.00	-		
	票据贴现	10,000.00	964.00		
兴业银行	流动资金借款	5,500.00	3,500.00	2022 年 3 月 23 日	是
	票据池	8,000.00	2,575.99		
	票据贴现	20,000.00	4,209.00		
农业银行	流动资金借款	11,000.00	5,800.00	2022 年 3 月 23 日	是
华融湘江	流动资金借款	2,000.00	2,000.00	2021 年 9 月 17 日	是
	应收账款质押贷款	3,000.00	-		
	票据贴现	5,000.00	-		
光大银行	开具银行承兑汇票	5,000.00	2,026.12	2022 年 4 月 21 日	是
浙商银行	流动资金借款	5,000.00	5,000.00	2022 年 6 月 28 日	是
合计		98,710.00	37,481.11		

由上表可见，公司未使用授信额度充足，且均可以循环使用。充足的授信能够有效缓解公司可能出现的流动资金紧张局面，为公司持续经营提供有力保障。截止 2021 年 6 月末，公司剔除受限后可自由使用的货币资金 10,574.19 万元，资金较为充足。

(2) 开发其他多样化、灵活化的融资渠道

公司目前债务融资渠道包括银行信用贷款、担保贷款、应收账款质押贷款、国际订单融资、供应链金融、售后回租等。多元化的融资渠道能够有效应对公司出现的现金流紧张局面。

公司与长沙银行、兴业银行、农业银行等主要银行均建立良好的合作关系，信用基础良好、授信额度较大，能够有效覆盖公司营运资金增加的需求；同时，主要客户系为风电行业大型跨国企业、国内上市公司和国有企业，客户信用度高，应收账款逾期难以收回的可能性较低，变现能力较强，可以通过质押、保理等方式及时变现，能够有效缓解公司营运资金压力。

(3) 加强客户及供应商管理，提升资金使用效率

公司制定《应收账款管理制度》，对销售客户回款的跟踪、催收等进行严格规定，加强客户应收款项回收的及时性，避免应收账款占用公司较多营运资金；同时公司优化供应商管理体系，通过供应链金融代采、增加钢材贸易商等方式，增加采购端应付账款占用期限，促使销售和采购结算进度的一致性；未来随着风电退补政策影响的回落、钢材价格的企稳以及公司经营管理水平的提搞，公司经营积累将稳步提升，将有效改善经营活动现金流情况，减少营运资金压力。

(4) 优化存货结构，有效降低存货备货库存

公司将通过精益生产管理，提升存货利用效率，有效降低存货备货库存。销售端：与客户衔接紧密，及时了解客户需求，减少备货库存；生产端：通过生产管理系统和智能制造生产线，周密安排生产，提升生产效率，缩短生产周期，减少生产浪费；采购端：加强与原材料供应商的战略合作，缩短采购周期，降低原材料库存；加强辅料库存管理，整理整顿辅料库存管理，降低安全库存数量。

综上所述，营业收入增长企稳的情况下，公司营运资金需求也将处于相对稳定的态势，并且，公司在财务预算和营运资金管理方面采取多项措施，能够有效防范相关风险，公司在营运资金方面不存在重大风险。

(四) 请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取公司报告期内银行借款、融资租赁售后回租及非金融机构拆借款明细表并与借款协议/合同、收款及付款单据等资料进行核对，检查相关借款金额、借款期限和借款利息等情况，是否与借款明细表一致；
- 2、获取公司财务报表，分析公司报告期内营运资金、长期资本投入变动情况；
- 3、访谈公司董秘、财务总监，了解公司营运资金和长期资本投入资金来源，报告期内向银行等金融机构、企业和个人等非金融机构借款、股权融资等情况；并结合公司营运资金、长期资本投入变动等情况，分析公司报告期内向银行等金融机构、企业和个人等非金融机构借款的合理性和必要性；
- 4、获取公司募投项目资本投入和营运资金需求明细表，结合相关募投项目情况和报告期内平均营运资金需求情况，并进行分析复核；
- 5、查阅公司报告期固定资产、无形资产明细等长期资产情况，分析购建固定资产、无形资产和其他长期资产投入的资金来源，分析其是否与公司筹资方式相匹配；
- 6、查阅公司报告期内现金流量表，了解公司经营活动、投资活动和筹资活动现金流量情况；
- 7、访谈公司董秘、财务总监等管理层，了解公司针对营运资金需求、长期资本投入等相关资金变动趋势情况，以及公司在财务预算和营运资金管理等方面采取的应对措施；
- 8、获取公司相关授信文件、贷款和融资情况，了解公司融资渠道、银行授信情况和使用情况。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、公司报告期内由于股权融资和经营积累无法满足各期营运资金和长期资本投入的需求，需要采用债权融资的方式补充相关资金；同时，由于报告期前期受限于公司资产规模和授信额度，公司通过向企业和个人等非金融机构借款，满

足相关资金需求；因此，公司为了满足各期营运资本变动、长期资本投入的需求，向各类金融机构、民间自然人借款具有商业合理性和必要性；

2、发行人存在客户收款周期与上游付款周期不匹配所产生的资金压力和依靠银行授信等短期借款与发行人营运资本及长期资产投入的期限不匹配情况，发行人已在招股说明书中披露相关经营及财务风险；

3、公司结合报告期内相关资金需求的情况和未来变动的趋势，制定了详细的财务预算和营运资金管理的应对措施，能够有效防范相关风险，公司在营运资金方面不存在重大风险。

（本页无正文，为《湖南飞沃新能源科技股份有限公司与民生证券股份有限公司关于湖南飞沃新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人、董事长：



张友君

湖南飞沃新能源科技股份有限公司



2021年9月28日

（本页无正文，为《湖南飞沃新能源科技股份有限公司与民生证券股份有限公司关于湖南飞沃新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



曹冬



曹文轩

保荐机构董事长：



冯鹤年



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读湖南飞沃新能源科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


冯鹤年

民生证券股份有限公司

2021年9月28日



保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读湖南飞沃新能源科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



冯鹤年

民生证券股份有限公司



2021年9月28日