



中倫律師事務所  
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中倫律師事務所  
關於青島中加特電氣股份有限公司  
首次公開發行股票並在主板上市的  
補充法律意見書（六）

二〇二三年八月



中倫律師事務所  
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 22-31 层，邮编：100020  
22-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China  
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838  
网址: www.zhonglun.com

## 北京市中伦律师事务所 关于青岛中加特电气股份有限公司 首次公开发行股票并在主板上市的 补充法律意见书（六）

致：青岛中加特电气股份有限公司

北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）依法接受委托，担任青岛中加特电气股份有限公司（以下简称“发行人”）首次公开发行股票并在主板上市（以下简称“本次发行上市”）的专项法律顾问，为发行人本次发行上市提供法律服务并出具法律意见。

根据有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所已于 2022 年 1 月出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的法律意见书》和《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的律师工作报告》，于 2022 年 6 月出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的补充法律意见书（一）》，于 2022 年 9 月出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的补充法律意见书（二）》，于 2022 年 11 月出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的补充法律意见书（三）》，于 2022 年 12 月出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的补充法律意见书（四）》；鉴于 2023 年 2 月 17 日中国证监会发布了全面实行股票发行注册制相关制度规则以及深圳证券交易所发布了全面实行股票发行注册制配套业务规则，本所于 2023 年 2 月根据全面实行股票发行注册制相关制度规则及发行人的最新情况重新出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公

司首次公开发行股票并上市的法律意见书》和《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并上市的律师工作报告》，于 2023 年 4 月出具了《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的补充法律意见书（五）》（前述文件合称“已出具法律文件”）。

根据深圳证券交易所于 2023 年 6 月 5 日出具的审核函（2023）110105 号《关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”），本所律师对《审核问询函》相关问题涉及的法律事项进行了核查，现出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对已出具法律文件的补充，并构成其不可分割的一部分。已出具法律文件与本补充法律意见书不一致的内容，以本补充法律意见书所述为准。

本补充法律意见书中使用的简称、缩略语、术语等，除特别说明外，与其在已出具法律文件中的含义相同。本所在已出具法律文件中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人申请本次发行上市所必备的法定文件，随同其他申报材料上报深圳证券交易所和中国证监会审核，并依法对所出具的法律意见承担相应的法律责任。

本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，未经本所律师事先书面许可，不得用作任何其他目的或用途。

根据有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师出具本补充法律意见如下：

## 一、《审核问询函》问题 2：关于收入与客户

根据申报材料：

(1) 报告期内，公司主营业务收入分别为 82,272.40 万元、99,855.28 万元及 152,586.65 万元，2021 年、2022 年分别同比增长 21.37%及 52.81%。

(2) 在公司产品送达客户后，客户对产品数量、型号、外观、合格证、检验报告、安标证、防爆证等进行验收，验收合格后办理入库。较多客户在到货验收合格后直接在设备送货单上签字完成验收。

(3) 报告期各期，前二十大客户收入占营业收入的比例分别为 83.09%、74.51%、74.24%，其中约定由公司负责安装调试的收入金额分别为 15,023.22 万元、6,889.70 万元、5,628.69 万元，占比分别为 18.26%、6.90%、3.69%。公司与客户签订的合同对安装调试条款约定分为负责安装调试、指导安装调试、指导安装、负责调试等。

(4) 公司主要客户为煤炭开采、油气钻采行业规模较大的公司。报告期内，公司前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 60.97%、57.55%和 53.45%。

(5) 报告期内公司相同产品对不同客户销售定价存在一定的差异，部分客户差异较大；不同时期同一产品价格存在波动。

请发行人：

(1) 说明收入增长与行业景气度变化、下游客户业绩变动的匹配性，煤炭开采与油气钻采行业是否具有周期性及对发行人生产经营和业绩的具体影响；结合前五大客户的具体情况及其向发行人采购的具体产品类型、单价、数量、金额及占比、毛利率等内容，进一步量化分析 2021 年、2022 年收入增长的原因及合理性。

(2) 说明客户验收的方式及凭证，不同方式和凭证对应收入金额及占比，逐项分析收入确认是否符合《企业会计准则》规定，在送货单上签字验收确认收入是否符合行业惯例，如何保障签字人员有权代表客户签发最终验收凭证；是否存在同一客户既有送货单签字确认收入，又有其他方式和凭证确认收入的情形，

是否存在通过调整签字日期提前或推迟确认收入的情形。

(3) 结合产品特点、合同条款等，说明安装调试服务是否为单项履约义务，各类安装调试约定的对应具体业务流程及会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(4) 说明不同类型产品的定价政策，对不同客户的定价政策是否存在差异；对于同一类型产品，同一期间对不同客户的销售价格差异情况及原因，不同期间对同一客户的销售价格差异情况及原因。

(5) 结合发行人合同签订、生产、发货、验收、安装调试、质保等主要业务流程及周期，说明发行人预计负债与收入规模是否匹配、原材料及发出商品规模是否和生产发货验收周期相匹配。

(6) 说明合同签订方式及价格谈判过程，合同签订方为集团总部还是其下属子公司（如各煤矿）；结合发行人产品进入相关客户供应商体系是否依赖特定人员，发行人及其工作人员、相关客户、发行人代理商是否存在相关立案调查、处罚或媒体报道等情况，说明发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中是否存在商业贿赂，发行人在防范商业贿赂方面的内部控制是否健全有效。

请保荐人发表明确意见，申报会计师、发行人律师就相关事项发表明确意见，并说明对是否存在利用体外资金循环虚增收入情形的核查方式及核查结论。

#### 【核查过程】

就题述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查和验证工作：

1. 访谈发行人销售负责人，了解公司定价政策、合同签订方式及价格谈判过程、公司产品进入相关客户供应商体系是否依赖特定人员等事项；

2. 查阅发行人的《代理商管理制度》和《防范商业贿赂及不正当竞争管理制度》等相关内部控制制度；

3. 查阅主要代理商签署的《廉洁承诺书》，市场销售业务人员签署的《员工廉洁承诺书》；

4. 通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网和企查查等网络平台查询发行人及其子公司、董事、监事、高级管理人员、销售部门工作人

员、发行人主要客户、发行人主要代理商的相关信息；

5. 查阅由发行人及各子公司所在地市场监督管理局、综合行政执法等部门出具的合规证明；

6. 查阅发行人董事、监事、高级管理人员、主要代理商股东、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明；

7. 对发行人主要客户和代理商进行访谈；

8. 查阅由主要代理商填写的代理商调查问卷；

9. 在百度、必应、搜狗、微信等网站检索发行人及其子公司报告期内是否存在关于商业贿赂的媒体报道；

10. 查阅发行人出具的说明文件。

### 【核查内容】

（一）说明不同类型产品的定价政策，对不同客户的定价政策是否存在差异；对于同一类型产品，同一期间对不同客户的销售价格差异情况及原因，不同期间对同一客户的销售价格差异情况及原因。

#### 1. 说明不同类型产品的定价政策，对不同客户的定价政策是否存在差异

根据发行人的说明，发行人针对不同产品和不同客户的定价政策是以产品成本为基础，结合客户行业地位、主要竞争对手的价格情况、合作历史、交易规模、客户对价格的敏感程度等因素综合定价，对不同类型产品及不同客户的定价政策不存在差异，但实际销售价格系与客户协商确定，可能存在一定差异。主要原因具体如下：

（1）客户的行业地位，考虑到与下游行业中的头部企业建立合作关系可提升公司的知名度，获得市场认可，发挥示范效应，从而拓展更多的业务机会，公司对头部客户会适当调低定价；

（2）产品竞争情况，公司结合不同产品的市场竞争情况，会适当的调整价格，如前期变频调速一体机产品市场竞争对手较少，公司对产品的定价较高，随着竞争的加剧，公司适当降低了产品的价格；

（3）客户预计采购量及稳定度，对预计采购量大且稳定的客户，公司会适当的调低定价；反之，公司会适当的调高定价；

（4）客户对产品价格的敏感程度，若客户对产品价格不敏感，则公司会适当的调高定价；

（5）公司战略考虑，公司管理层出于保持或提高市场占有率、实现利润最大化等战略考虑会适当调整价格。

## 2. 对于同一类型产品，同一期间对不同客户的销售价格差异情况及原因，不同期间对同一客户的销售价格差异情况及原因

### （1）对于同一类型产品，同一期间对不同客户的销售价格差异情况及原因

如前所述，发行人对不同客户的定价政策不存在差异，但是受市场竞争、与客户的合作历史、交易规模等具体因素影响，同一类型产品，同一期间与不同客户的成交价存在一定的差异。

报告期各期销售金额前五名产品（以下简称“前五大产品”）中，销售价格存在较大差异（主要为差异 20% 以上的情形，下同）的销售金额占当期前五大产品销售总金额的比例分别为 10.38%、11.16%、20.48%。其中，2022 年主要系因客户神东煤炭分公司采购金额较大，其合同均系招投标取得，由于市场竞争较为激烈，故中标价偏低；剔除该客户后，2022 年销售价格存在较大差异的销售金额占当期前五大产品销售总金额的比例为 12.47%；除 2022 年外，2020 年、2021 年销售价格存在较大差异的占比均相对较小。报告期内，剔除存在较大价格差异的客户后，其余客户售价较为稳定，同一产品各期价格上限、价格下限与剔除异常价格后计算的各期平均售价不存在重大差异。

根据发行人的说明，报告期内，发行人客户成交价差异主要由以下因素导致：

（1）部分客户系发行人经销商，发行人为了开拓市场，故给予了经销商一定的价格优惠，成交价较低；（2）出于早期客户维护、产品推广及订单量考虑，部分成交价较低；（3）结合市场竞争情况灵活定价，少量订单成交价较高或较低；（4）因部分客户此前使用德国 Breuer 一体机，对价格接受程度较高，故发行人与该类客户成交价较高。

### （2）不同期间对同一客户的销售价格差异情况及原因

根据发行人的说明，报告期内发行人销售的主要产品为变频调速一体机、变频器，发行人对同一客户同一类别产品的售价差异主要受产品具体型号的影响；发行人对同一客户的相同型号产品价格整体不存在差异，个别产品价格呈现一定波动的主要原因是受合同约定配件差异及市场竞争导致。

报告期各期，发行人向前五大客户销售的金额前五大产品且存在两期及以上销售的情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	产品名称	型号	平均售价			各期价格变动的原因
				2022年度	2021年度	2020年度	
1	中煤张家口煤矿机械有限责任公司（以下简称“张家口煤机”）	防爆变频调速一体机	3300V 1200kW	199.55	212.12	220.35	报告期各期总体价格变动不大，但由于市场竞争日益激烈，故售价呈现小幅度下降的趋势
			3300V 1000kW	169.51	196.74	210.62	由于2022年市场竞争较为激烈，发行人为了保持市场份额，适当降低了售价
			3300V 700kW	155.67	155.41	159.29	报告期各期总体价格变动不大，但由于市场竞争日益激烈，故售价呈现小幅度下降的趋势
		防爆永磁直驱一体机	1140V 450kW	-	146.90	147.83	
		防爆变频调速一体机	3300V 525kW	118.72	128.32	128.32	2022年销售终端用户为兖矿集团，由于2022年市场竞争较为激烈，且兖矿集团为发行人早期客户，发行人适当降低了售价
3300V 1600kW	238.94		292.04	-			
2	宁夏天地重型装备科技有限公司（以下简称“宁夏天地”）（注）	防爆变频调速一体机	3300V 1200kW	210.62	213.86	218.11	报告期各期价格变动不大
			3300V 1000kW	200.51	210.52	204.96	
			3300V 700kW	152.90	159.29	159.49	
			3300V 525kW	126.95	128.32	123.81	
			3300V 1600kW	260.40	-	292.04	2022年售价偏低的合同对应终端用户为尔林兔，由于2022年市场竞争较为激烈，且尔林兔为发行人早期客

							户，适当降低了售价
			3300V 400kW	117.70	117.26	-	报告期各期价格变动不大
			3300V 315kW	113.27	118.44	118.29	
3	烟台杰瑞石油装备技术有限公司（以下简称“杰瑞装备”）	变频器	BDBP-3 *3350	-	322.57	325.08	报告期各期价格变动不大
			BDBP-2 ×4200	-	311.95	311.95	
		BDBP-2 ×3350	270.35	270.35	-		
		供变电单元	BDDC-1 250/10/3 ×1.6	88.03	-	57.97	2022 年产品单价上升系发行人对该产品变压器部件进行了升级导致
4	中国神华能源股份有限公司神东分公司	防爆变频调速一体机	3300V 1600kW	-	204.87	299.69	发行人与该客户的合同系招投标取得，2020 年开始由于市场竞争加剧，发行人中标价较低
			1140V 1000kW	61.86	69.03	-	
			3300V 1200kW	149.56	-	176.81	
			3300V 525kW	86.37	102.52	-	
		IGBT	5SNA12 00G4503 50	6.68	6.47	7.20	报告期各期价格变动不大
主控单元	CCS-CU 01-33-V 01	38.61	39.37	42.65			
5	徐州徐工物资有限公司	矿用隔爆兼本质安全型掘进机电控箱	KXJ3-40 0/1140(6 60)E	13.19	12.46	12.13	报告期各期价格变动不大
			KXJ-400 /1140(66 0)E-5	12.04	11.75	12.03	
		掘锚机控制室总成	ZZK127( XGS2P)	13.63	13.59	-	
		矿用本质安全型操作箱	CXH7-1 2	1.53	1.53	1.53	
		隧道掘进机开关箱	XTR6/26 0	13.13	13.13	13.13	
		矿用隔爆兼本质安全型掘进机电控箱	KXJ1-40 0/1140(6 60)E-5	9.17	-	9.03	
		隧道掘进机开关箱	XTR6/32 0	13.26	13.26	13.26	
		矿用本安型遥控发送器	FYF50	1.75	1.75	-	

注：由于客户内部业务调整，宁夏天地于 2022 年注销，发行人 2022 年开始与其母公司宁夏天地奔牛实业集团有限公司进行合作，2022 年售价系销售给宁夏天地奔牛实业集团有限公

司的价格。

（二）说明合同签订方式及价格谈判过程，合同签订方为集团总部还是其下属子公司（如各煤矿）；结合发行人产品进入相关客户供应商体系是否依赖特定人员，发行人及其工作人员、相关客户、发行人代理商是否存在相关立案调查、处罚或媒体报道等情况，说明发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中是否存在商业贿赂，发行人在防范商业贿赂方面的内部控制是否健全有效。

1. 说明合同签订方式及价格谈判过程，合同签订方为集团总部还是其下属子公司（如各煤矿）

### （1）合同签订方式

根据发行人的说明，对于煤炭行业，煤矿作为实际使用成套设备的主体，是采购需求的源头。发行人产品既可以作为单品直接销售给煤矿企业用于其现有的成套煤机设备，又可以作为成套煤机设备的配套驱动装置，通过主机厂最终销售给终端用户；此外，部分终端用户也会向从事煤矿设备贸易的经销商采购发行人产品。因此，发行人的合同签订方主要分为三类：终端用户、主机厂、经销商，相关合同签订方式情况如下：

#### ① 终端用户

根据发行人终端用户的内部管理制度规定不同，合同签订方会有所区别。发行人煤炭行业客户主要为大型国有企业、上市公司或其子公司，该等主体通常实行集中采购与自行采购相结合的管理模式，其中集中采购供应目录范围内的生产物资进行集中采购，通常由物资需求单位提出物资需求计划，集中采购主体根据需求计划组织物资采购；集中采购供应目录范围之外的生产物资由物资需求单位自行采购或委托集中采购主体（通常是集团下属物资公司或者物资部门）代理采购供应。

对于大型国有企业集团，发行人的合同签订方较少直接为大型国有企业集团总部本身（对于大型国有企业集团，其层级较多，此处指穿透至最后的集团总部，如山东能源集团有限公司，下同），而通常为集团公司下属某一层级较高的子公司（通常系物资公司）、子集团或者集团分公司。以山东能源集团有限公司（以

下简称“山东能源集团”）为例，合同签订方存在山东能源装备集团金元物资供销有限公司、山东能源集团下属分公司、兖矿能源集团股份有限公司等情形。

除前述情形以外，发行人亦存在与煤矿（如煤矿系子公司或者分公司）直接签订合同的情形，如枣庄矿业（集团）有限责任公司田陈煤矿、乌海市公乌素煤业有限责任公司等。但对于大型国有企业集团，这种情形相对较少。

## ② 主机厂

合同签订方为主机厂的情形主要包括：1）如煤矿淘汰旧的成套设备或者煤矿新增工作面，则煤矿需要向主机厂购买成套设备（如：张家口煤机、宁夏天地等主机厂）；2）如煤矿要求新增成套设备采用发行人相关产品（如变频调速一体机），则会向主机厂提出相关技术方案要求，主机厂再向发行人采购产品用以配套主机厂的成套设备。

## ③ 经销商

部分终端用户也会向从事煤矿设备贸易的经销商采购发行人产品，该种情况下，经销商向发行人购买产品后再销售至终端用户，即合同签订方为经销商。

### （2）价格谈判过程

发行人的产品存在一定的定制化需求，发行人定价政策为在成本加成的基础上，结合市场情况、客户价格敏感度等因素综合定价。价格谈判过程中，发行人会结合前述因素进行初步报价，客户会结合自己的采购预算、历史采购价格、可比供应商报价等因素综合评估价格合理性，并可能进行多次报价，最终确定采购价格。

**2. 结合发行人产品进入相关客户供应商体系是否依赖特定人员，发行人及其工作人员、相关客户、发行人代理商是否存在相关立案调查、处罚或媒体报道等情况，说明发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中是否存在商业贿赂，发行人在防范商业贿赂方面的内部控制是否健全有效**

#### （1）说明发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中是否存在商业贿赂

##### ① 发行人产品进入相关客户供应商体系不依赖特定人员

根据发行人的说明，报告期内，发行人的客户主要为煤炭、油气行业的大型国有企业、上市公司或其子公司，其内部控制制度总体较为严格。发行人产品进入相关客户供应商体系时，均严格遵守国家法律、法规和相关客户采购制度的规定，不存在依赖特定人员的情形。

**② 发行人及其工作人员、相关客户、发行人代理商不存在因与发行人相关的商业贿赂被立案调查或处罚的案件记录，亦不存在关于与发行人相关的商业贿赂的媒体报道**

经本所律师对发行人报告期内的主要客户进行访谈，其确认发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中，已按照相关法律法规的规定及客户内部采购制度履行了相关程序，不存在给予个人回扣、贿赂或其他违法违规行为；经本所律师对发行人报告期内的主要代理商进行访谈，其确认自身及发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中均严格遵守国家法律法规的规定，不存在商业贿赂等不正当竞争行为或其他违法违规行为。

根据发行人及其子公司所在地的市场监督管理部门出具的合规证明、发行人董事、监事、高级管理人员及发行人主要代理商股东、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网、中国裁判文书网、百度、必应、搜狗、微信等网站进行检索，报告期内，发行人及其子公司、董事、监事、高级管理人员、销售部门工作人员、发行人主要客户及主要代理商不存在因与发行人相关的商业贿赂被立案调查或处罚的案件记录，亦不存在与发行人相关的商业贿赂的媒体报道，发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中不存在商业贿赂。

**（2）发行人在防范商业贿赂方面的内部控制是否健全有效**

① 根据发行人提供的内部控制制度文件，报告期内，发行人已建立了《代理商管理制度》和《防范商业贿赂及不正当竞争管理制度》等内部控制制度，规范发行人市场销售人员及代理商相关人员在市场拓展过程中的行为合规性。

② 发行人在与代理商合作时已要求代理商签署《廉洁自律承诺书》，代理商承诺在为发行人开展代理活动过程中，将严格遵守国家法律、法规和发行人相

关制度的各项规定，不直接或间接从事、参与任何形式的商业贿赂或不正当竞争行为或其他违法活动。

③ 发行人要求市场销售业务人员签署《员工廉洁承诺书》，承诺遵守国家相关法律法规和发行人各项反商业贿赂制度，在业务活动中廉洁自律，不实施、不参与商业贿赂行为，不包庇、袒护、纵容商业腐败人员。

④ 经本所律师对发行人报告期内的主要客户进行访谈，其确认发行人在与其开展合作过程中，已按照相关法律法规的规定及客户内部采购制度履行了相关程序，不存在给予个人回扣、贿赂或其他违法违规行为；经本所律师对发行人报告期内的主要代理商进行访谈，其确认自身及发行人在业务开展过程中均严格遵守国家法律法规的规定，不存在商业贿赂等不正当竞争行为或其他违法违规行为。

⑤ 如本题回复之“（二）2.（1）说明发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中是否存在商业贿赂”部分所述，报告期内，发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中不存在商业贿赂。

⑥ 根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审〔2023〕2359号《关于青岛中加特电气股份有限公司内部控制的鉴证报告》，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

据此，本所律师认为，报告期内，发行人在防范商业贿赂方面的内部控制健全有效。

综上所述，本所律师认为，报告期内，发行人产品进入相关客户供应商体系不存在依赖特定人员的情形，发行人及其工作人员、主要客户及代理商不存在因与发行人相关的商业贿赂被立案调查或处罚的情形，亦不存在与发行人相关的商业贿赂的媒体报道，发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中不存在商业贿赂；报告期内，发行人在防范商业贿赂方面的内部控制健全有效。

**（三）说明对是否存在利用体外资金循环虚增收入情形的核查方式及核查结论。**

就题述事项，本所律师作为非财务专业人士，基于一般注意义务偕同其他中介机构采取了如下核查程序：

## 1. 核查方式

（1）访谈发行人财务负责人，了解发行人财务岗位的设置、资金收支与审批程序、资金保管等情况；

（2）查阅发行人及子公司的《企业信用报告》，关注银行账户用途，了解报告期内新开立账户、注销账户情况及原因，对发行人的贷款、担保、抵押等事项进行核对；

（3）查阅天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审（2023）2359号《关于青岛中加特电气股份有限公司内部控制的鉴证报告》，确认发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制；

（4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站、客户官网等公开网站查询发行人报告期各期前十大客户相关的工商信息，如注册地址、成立时间、注册资本、股东信息、公司规模等，了解客户所处的行业，其与发行人交易是否具有合理的商业理由，核查主要客户与发行人是否存在关联关系；

（5）访谈发行人报告期内的主要客户、供应商及代理商，取得其访谈问卷及无关联关系声明等资料，确认其与发行人及关联方之间不存在利益输送、代为承担成本费用等情形；

（6）抽查主要客户在合同承接环节相关的招投标记录或者商务洽谈记录；

（7）查阅报告期各期主要终端用户出具的产品使用情况调研表，向终端用户确认变频调速一体机的使用情况；

（8）本所律师作为非财务专业人士，基于一般注意义务查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，确认不存在体外资金循环形成销售回款，代替发行人承担成本费用或其他利益安排的情形。

## 2. 核查结论

根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，本所律师认为，发行人不存在利用体外资金循环虚增收入的情形。

## 【核查意见】

综上所述，本所律师认为：

（一）发行人产品的定价政策为在成本加成的基础上，结合市场情况、客户价格敏感度等因素综合定价，发行人对不同类型产品的定价政策不存在差异，发行人相同产品对不同客户定价政策不存在差异，但是最终的成交价上存在一定的差异，主要受客户销售模式、合作时间长短及客户稳定性等影响；

（二）发行人合同签订方式及价格谈判过程具有合理性。报告期内，发行人产品进入相关客户供应商体系不存在依赖特定人员的情形，发行人及其工作人员、主要客户及代理商不存在因与发行人相关的商业贿赂被立案调查或处罚的情形，亦不存在与发行人相关的商业贿赂的媒体报道，发行人在客户开拓与维护、产品销售过程中不存在商业贿赂；报告期内，发行人在防范商业贿赂方面的内部控制健全有效；

（三）根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，发行人不存在利用体外资金循环虚增收入的情形。

## 二、《审核问询函》问题 3：关于代理模式

根据申报材料：

（1）在代理模式下，公司与代理商建立合作关系，代理商协助或配合公司开展客户需求和市场信息收集、投标（如需）、签订合同、发货沟通、货款催收、售后服务等环节的售前、售中和售后工作，公司向代理商支付代理费。

（2）部分主机厂客户的终端用户有的采用直销模式，有的采用代理模式，直销与代理毛利率差异较大。

（3）公司代理费底价模式下未设定代理费率，代理费即为代理成单价与指导价差额。

（4）招股说明书中选取了华荣股份（603855.SH）、创力集团（603012.SH）、威派格（603956.SH）、梅轮电梯（603321.SH）、成都燃气（603053.SH）等装备

制造行业的企业公开披露的代理模式收入和代理费（居间服务费、市场推广费等）与发行人的代理费率进行对比。

（5）代理模式下，公司通过综合评估代理商的客户开发能力、回款催收能力和长期合作意愿等因素，在双方协商一致的情况下签订长期合作协议，约定代理的终端用户或区域、代理费计算方式等，从而为双方长期稳定的合作奠定基础；对于其他代理商，公司按一单一议的方式进行合作，未签订长期合作协议。

（6）部分主要代理商在报告期各期实现的代理销售收入波动较大，如上海颂泓科技发展中心在报告期各期实现的代理销售收入分别为 10,192.50 万元、15,124.78 万元、141.09 万元，济宁浙电光矿用电气有限公司在报告期各期实现的代理销售收入分别为 5,213.00 万元、2,096.33 万元、942.83 万元。

请发行人：

（1）说明代理模式下客户拓展的具体流程，代理商的具体工作职责，能否将代理费拆分至代理商提供的各项具体服务；代理协议主要内容，客户对代理协议/合同的知悉情况，如何确保代理与销售对应关系的准确性；对代理商的选用、考核等管理制度的具体落实情况及历史记录；结合代理商导入客户的业务规模和销售金额，说明报告期内业绩增长是否依赖代理商，发行人与相关客户合作的稳定性、可持续性。

（2）说明代理合同签订时点、代理费支付的时点与销售合同签订时点的关系，实际代理费率与约定费率的差异情况及合理性，除支付代理费外是否承担代理商的其他成本或费用，充分论证发行人是否存在体外支付代理费用的情形。

（3）说明报告期内，对采用底价模式各类代理产品设定指导价的具体情况及其定价依据，不同指导价下产品毛利率差异情况及合理性，是否存在对不同代理商代理的同类产品设定的指导价差异较大的情形，是否存在代理商为发行人代垫费用、利益输送或其他利益安排。

（4）选取下游行业一致（煤矿开采、油气钻采等）的装备制造行业企业与公司的代理费率进行对比，分析差异情况及合理性。

（5）列示各代理商分别采用的合作方式（“签订长期合作协议”/“一单一议”），说明与代理商的两种合作方式的适用情形、销售产品类型的差异，两种合

作方式下实现的销售收入及占比情况；对于“签订长期合作协议”的合作方式，通常的合作期限，并结合长期合作协议的续签情况，说明合作的稳定性；对于“一单一议”的合作方式，如何确保相应销售价格的公允性及代理费用的合理性。

（6）说明各主要代理商在报告期各期实现的代理销售收入波动较大的原因及合理性，相关代理商与终端客户的合作是否稳定，对发行人代理销售收入是否产生不利影响及相关应对措施。

（7）说明代理模式、直销模式、经销模式下的销售费用率的差异及原因。

请保荐人发表明确意见，发行人律师、申报会计师就相关事项发表明确意见。

### 【核查过程】

就题述事项，本所律师进行了包括但不限于如下核查和验证工作：

1. 访谈发行人销售总监和财务总监；
2. 查阅发行人与报告期内主要代理商签订的长期合作协议；
3. 查阅发行人销售明细表和代理明细表；
4. 抽查代理商开展代理业务过程中产生的聊天记录、行程记录、现场照片等，查阅代理商拜访客户时在发行人钉钉系统中的打卡记录；
5. 抽查发行人与代理商签订的代理费结算协议；
6. 终端用户为发行人的直接客户的，通过函证方式确认代理商业务对接人；终端用户通过主机厂采购发行人产品的，通过取得终端用户出具的产品使用情况调研表确认代理商业务对接人；
7. 通过代理商函证以及取得代理商提供业务对接人身份信息的方式确认代理商的业务对接人；
8. 查阅发行人《代理商管理制度》、代理商资质审核文件、代理商考评表，了解发行人关于代理商选用、考核等管理制度的落实情况；
9. 本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务核查了发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事和高级管理人员、关键岗位人员，公司控股股东、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业，以及部分代理商及其负责人

员的银行账户流水；

10. 向发行人代理商函证；

11. 访谈发行人主要代理商，查阅报告期内主要代理商出具的代理商调查问卷；

12. 通过公开资料查阅下游面向煤炭、油气行业的装备制造企业的主要产品、下游行业、代理费结算方式，根据代理费用和代理模式收入计算代理费率；

13. 查阅发行人出具的说明文件。

### 【核查内容】

（一）说明代理模式下客户拓展的具体流程，代理商的具体工作职责，能否将代理费拆分至代理商提供的各项具体服务；代理协议主要内容，客户对代理协议/合同的知悉情况，如何确保代理与销售对应关系的准确性；对代理商的选用、考核等管理制度的具体落实情况及历史记录；结合代理商导入客户的业务规模和销售金额，说明报告期内业绩增长是否依赖代理商，发行人与相关客户合作的稳定性、可持续性。

1. 说明代理模式下客户拓展的具体流程，代理商的具体工作职责，能否将代理费拆分至代理商提供的各项具体服务

（1）发行人采用代理模式的必要性

#### ① 代理模式是符合煤炭行业特点的通用销售模式

根据发行人的说明，发行人变频调速一体机等产品的采购需求由基层的矿井单位产生，然后通常由所属大型煤炭集团下属的采购平台集中采购。虽然我国大型煤炭集团数量不多，但因每个煤炭集团拥有众多下属煤矿，且地域分散，发行人难以凭借自身销售团队进行全面覆盖。

此外，发行人变频调速一体机属于新型传动设备，煤矿企业重视安全生产，对此类新产品的选用相对谨慎，导致变频调速一体机业务的开发难度大。因此，发行人需要专业人员通过实地拜访客户和下矿查看等方式了解煤矿工况条件、设备配备情况和传动方式等信息，从而掌握客户需求并针对性的开展产品和技术宣传，提高煤矿企业选择发行人产品的可能性。发行人代理商的从业人员具有多年

的煤炭行业的从业经验（例如长期从事煤矿设备的销售，或曾在其他煤矿行业企业任职等），在当地积累了一定的客户资源。相较于发行人自身销售团队，该等人员凭借过往从业过程中树立的口碑和积累的客户资源，更容易获得其原有客户的信任，因此在完成上述业务开发工作方面具备一定优势。

代理模式是下游面向煤炭行业的企业通用的销售模式，如北路智控（301195.SZ）、创力集团（603012.SH）、电光科技（002730.SZ）等均采用了代理模式。参考上述企业的销售模式，发行人同样采用了代理模式作为主要销售模式之一。

因此，发行人采用的代理模式是符合煤炭行业特点的通用销售模式。

### **② 代理模式相较经销模式更契合煤矿客户的要求**

根据发行人的说明，变频调速一体机是煤矿开采设备刮板输送机、掘进机和皮带机等成套煤机设备的关键传动控制装置，一旦传动装置发生问题，将严重影响煤矿企业的安全生产。煤矿企业对这类产品的安全资质和性能等有严格要求，通常希望能够直接与生产厂商建立合作，从而确保充分的技术交流、产品质量安全和优质、及时的售后服务等。此外，煤矿企业可能对产品的生产参数、标准、尺寸等有特殊要求，专业性要求较高。

代理模式和经销模式最大的不同在于代理模式下煤矿客户系与发行人直接签订合同，因此代理模式相较经销模式更加契合煤矿客户的要求，客观上使得代理模式发展成为了发行人的主要销售模式之一。

### **③ 采用代理模式是发行人目前所处业务发展阶段和战略选择的必然需要**

根据发行人的说明，目前发行人主要产品变频调速一体机已在煤矿领域取得了广泛应用，报告期内在煤炭开采领域的销售收入稳步增长。为了实现发行人业务长期稳定发展，发行人目前的战略发展侧重于技术研发、生产工艺优化及新行业的拓展上，并将主要精力投入到新品研发、数字化车间升级、引入包括德国舒曼全自动机器人和松下焊接工业机器人等在内的高端智能生产设备以及建立面向新行业拓展的直销团队上。在该背景下，针对业务相对成熟的煤矿等市场，发行人主要通过代理模式进行巩固和拓展，符合发行人现阶段发展的实际情况。

### **④ 代理模式有助于发行人开拓新应用领域业务**

根据发行人的说明，面对一个新的下游应用领域，发行人的销售策略为先通过直销模式发展标杆客户以打开市场和打响品牌，然后通过代理模式由熟悉该领域的代理商进一步开拓市场并做大规模。目前，发行人已建立面向新行业拓展的直销团队，并成功将产品推向港口、冶金、环保设备等下游市场，但在短期内进行内部培养销售团队所耗用的时间和资金成本较大，且面临的开发难度大、开发失败风险高。因此，发行人需要由熟悉相关领域的专业人士协助发行人开拓新应用领域的客户，从而大大提高发行人现阶段的获客效率，并为未来扩大新领域的业务规模打下基础。据此，发行人现阶段通过代理模式与直销模式相结合的方式更为经济、有效。

## （2）代理模式下客户拓展的具体流程和代理商的具体工作职责

根据发行人的说明，代理商的从业人员具有多年的煤炭或油气行业的业务经验，熟悉煤炭、油气行业的市场需求，加之发行人的产品已在知名煤炭企业实现了应用示范并形成良好的市场口碑，该等人员在知悉发行人产品后，判断产品具有广阔的市场前景，因此主动与发行人接洽，并向发行人表达代理合作意愿。

代理商一般通过如下两种渠道协助发行人拓展客户：

① 代理商的从业人员在其过往从业过程中积累了一定的客户资源，通过主动向客户介绍发行人产品的性能特点、技术优势等，最终将其原有的客户资源转化为发行人的客户；

② 代理商在代理区域内搜集新的潜在客户，通过主动洽谈、协助发行人参与商务谈判或招投标，为发行人拓展新的客户。

根据发行人的说明，在客户拓展过程中，代理商与发行人通常进行如下分工合作：

客户拓展流程		代理商和发行人的分工	
		代理商工作职责	发行人工作职责
售前环节	业务培训	发行人为代理商提供业务培训，使代理商了解发行人产品的基本特点、应用场景以及可以为客户创造的价值，保证代理商的业务人员能够在一定程度上独立工作，与终端用户形成有效沟通	
	客户需求和市场信息收集	代理商利用自身资源和市场信息追踪客户需求。通过主动拜访、现场查看等方式掌握客户应用场景、设备配备及传动方式等情况，发掘客户需求	发行人与代理商保持沟通，收集汇总信息
	初步接洽	代理商与客户深入沟通，通过拜访交	发行人根据需要介入，配合代

客户拓展流程	代理商和发行人的分工		
	代理商工作职责	发行人工作职责	
	流、召开宣讲会等方式开展产品和技术宣传，或邀请客户主要人员到公司考察并进行技术交流，进一步促成合作	理商完成推介工作	
售中环节	招投标（如需）及商务谈判	代理商协助公司准备投标文件，或协助与客户沟通商务条款	发行人负责标书或商务谈判文件的制作，根据项目需要及复杂程度，发行人安排人员参与商务沟通
	中标（如涉及招投标）及签订协议	代理商协助发行人与客户签订协议	发行人审核协议文本并根据需要与客户沟通技术细节
	合同履行	代理商与发行人沟通货期安排等	发行人按期排单生产
	发货接收	代理商与客户沟通收货信息，协助客户接收货物	发行人安排发货，通知代理商和客户发货信息
售后环节	货款催收	代理商定期回访客户，催收货款	发行人定期与代理商落实货款回收情况
	售后服务	代理商提供常规性的服务和商务沟通，跟踪客户需求，并将客户的售后需求及时反馈给发行人	发行人提供售后服务

### （3）能否将代理费拆分至代理商提供的各项具体服务

根据发行人的说明，发行人无法将代理费拆分至代理商提供的各项具体服务。在发行人所采用的代理业务模式下，代理商为发行人提供的是包括多项工作内容、贯穿产品售前、售中和售后全过程的综合性服务。各项服务内容之间存在紧密联系且互为因果。报告期内，发行人曾按照比例模式和底价模式向代理商支付服务费，自 2021 年起统一按照比例模式支付代理费。该等代理费系综合考虑代理商为各项服务内容所做的投入而确定，无法拆分至代理商提供的各项具体服务。该等方式具有商业合理性，具体分析如下：

#### ① 发行人代理费计提方式符合行业惯例

代理模式是下游面向煤炭、油气行业的企业常用的销售模式，这类企业普遍采用比例模式或底价模式的方式计提代理费，而非按照代理商提供的各项具体服务计提，具体情况如下：

公司名称	主要产品	代理费计算方式描述	计提方式
北路智控 (301195.SZ)	智能矿山通信、监控、集控系统，智能矿山装备配套	以合同价（即公司最终与客户签订的合同价格）与出厂价（即公司最低指导售价，按成本加成计算所得）的差额为基础，结合当地市场开拓难度、销售服务商的销售服务能力，双方进一步协商确定	底价模式

华荣股份 (603855.SH)	厂用防爆产品、矿用防爆产品等	业务发展商原则上能够向公司申请支付的可结算金额的计算方式如下所示： 业务费可结算金额=客户累计回款金额-产品参考价（已实现销售）+产品定价调整-管理服务费-分摊费用+其他-已支付业务费金额-产品参考价（发出商品）	底价模式
创力集团 (603012.SH)	煤炭综合采掘机械设备、煤矿自动化控制系统及矿用电气设备	在代理销售模式下，公司与代理商签订产品代理销售协议，约定代理销售的分布区域及代理佣金的比例	比例模式
电光科技 (002730.SZ)	矿用防爆电器，包括高压配电装置、电磁起动机、变压器综合装置等	2011年，业务费计算公式如下： 业务费=奖励系数*业绩计算基数+移动变电站等产品的业务费 其中：确定奖励系数和业绩计算基数时，均不含移动变电站等产品；移动变电站等产品给予3%以下的业务费。 2012年、2013年和2014年，业务费计算公式如下： 业务费=奖励系数*业绩计算基数 其中：确定奖励系数和业绩计算基数时，移动变电站等产品按照其销售额的10%计入业绩计算基数。	比例模式
新黎明 (2023年6月通过上海证券交易所主板上市委员会)	厂用防爆电器	业务费计提金额（含税）=业务发展商协助销售收入（含税）-业务发展商结算金额（含税）-其他项目（管理服务费、分摊费用、税款、坏账准备、产品定价调整、年终奖励等）	底价模式
恒合股份 (832145.BJ)	油气回收在线监测、油气回收治理、液位量测等	公司与服务商之间具体服务费的结算以当期确认收入所对应的有效合同金额为基础，按照双方签署的协议扣除相关的安装费用、辅料费用及检测费后作为服务费的计提基数，费率根据当地市场的实际情况，从10%-30%不等约定服务费率	比例模式

注：上述信息来自各公司公开披露的招股说明书、年度报告等文件。

由此可见，上述公司与发行人的代理费计提方式不存在实质差异，均是以代理商实现的代理销售收入为基础向代理商结算代理费，而非以代理商提供的各项具体服务为基础向代理商结算代理费。因此，发行人代理费无法拆分至代理商各项具体服务符合行业惯例。

## ② 发行人代理费计提方式具备商业合理性

发行人根据最终实现的代理销售金额为基础向代理商结算代理费，这种以结果导向的业绩考核方式具备商业合理性，具体分析如下：

a) 发行人与代理商是商业合作伙伴关系，是相互独立的经营主体。发行人

按照业务合作关系，对代理业务制定了相关的内部控制制度，并且有效执行。双方在代理模式下各环节权利义务依据相关代理协议约定执行，代理商获得的代理费是其经营所得，无需将代理商获得的收益拆分至具体的服务事项；

b) 代理商协助发行人完成客户需求信息搜集、拜访、沟通、技术交流、招投标或商务谈判、发货跟踪等工作，最终实现发行人产品销售，代理商提供的是覆盖整个售前、售中、售后环节的综合服务，各环节内容相互联系紧密，无法分拆计算工作量和达成的效果。尤其是发行人变频调速一体机作为煤矿企业的关键传动装备领域的一项创新产品，在对产品安全性和可靠性要求较为严格的煤炭行业拓展市场，难度较大。如果按照代理商各项具体服务为基础结算代理费，则发行人很可能要为代理商未达成的业务支付代理费，不符合经济性原则。

## 2. 代理协议主要内容，客户对代理协议/合同的知悉情况，如何确保代理与销售对应关系的准确性

### (1) 代理协议的主要内容

发行人综合考虑代理商的业务能力、合作历史等因素，与代理商通过“签订长期协议”或“一单一议”方式进行合作。其中，“签订长期协议”模式下发行人将与代理商签订长期合作协议，而在“一单一议”模式下按照项目进行合作。

发行人与代理商签订的长期合作协议的主要内容如下：

项目	合同主要内容	
代理区域	即代理商所服务的特定区域或客户。针对代理商服务的特定区域或客户，公司不再委托其他代理商开展业务活动。	
代理期限	通常为一年。	
考核要求	在针对单一潜在客户的情况下，要求代理商在代理期内将潜在客户发展成为公司的客户，促成公司与潜在客户签署销售合同；在针对特定区域的情况下，要求代理商在半年内促成公司与授权区域内客户达成销售意向。	
代理费计提方式	底价模式	公司依据项目情况制定合理的指导价，最终销售成交价中，高于指导价的部分全部算作项目代理费（代理商需要提供同销售合同税率一致的发票，不足税率部分需扣除），合同中有配套其他厂商设备的，计算提成时需要除去配套厂商设备价格。
	比例模式（注1）	根据不同的产品类型，代理费采用比例模式计算方式，即代理费为销售合同金额乘以固定比例，具体如下：变频调速一体机，20%；特种电机（包括永磁电机），20%；电气控制及供电产品，25%；配件，35%；维修，一单一议，原则比例不超过30%；其他，一单一议。 如公司与相应客户的生效销售合同约定的价格低于公司正常标准要求时（无论低价是否因代理商的代理行为产生），代理费的金额（比例）由公司和代理商另行协商。

支付代理 费条件	在代理客户的销售回款占销售合同金额的比例达标之后，公司按回款比例向代理商支付代理费。
-------------	--

注1：此处所列的代理费计提比例为2021年以来发行人执行的一般标准，少部分代理商适用的比例因合作历史等原因有所差异；2021年以前，比例模式下的计提比例主要由发行人和代理商协商确定；

注2：经双方协商，发行人与部分代理商签订的长期合作协议中的上述内容会有少量调整。

## **(2) 客户对代理协议/合同的知悉情况，如何确保代理与销售对应关系的准确性**

根据发行人的说明，代理模式下，发行人与代理商、客户分别签订代理合同和销售合同，三方未共同签订三方合同。因此，客户并不一定知悉发行人与代理商签订的代理合同。

根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，本所律师认为，发行人已建立健全代理商管理相关的内部控制制度并有效实施，能够从代理模式的事前、事中和事后的全部环节确保代理与销售对应关系的准确性，具体如下：

在事前环节，发行人在与代理商开展合作之前，会事先约定代理商具体的代理区域/客户。对于客户及项目资源丰富且能够积极搜集并及时汇报市场信息、沟通能力强、执行力强、项目成单率高的代理商，公司会与其签订长期合作协议，该等代理商的代理区域/客户具有排他性，即其他代理商在合作协议有效期内不得向该区域/客户开展业务推广。报告期各期，签订长期合作协议下实现的代理销售收入占当期代理销售收入的比例分别为 75.87%、76.70%和 74.92%。

在事中环节，代理商开展代理推广业务的各项具体服务包括客户需求和市场信息收集、投标（如需）、签订合同、发货沟通、货款催收、售后服务等售前、售中和售后环节工作。发行人要求代理商如实向公司提供日常的工作和客户走访信息，包括前述环节中产生的代理商与客户的沟通记录、现场拜访行程记录和打卡记录等。同时，代理商需向发行人的销售人员报备客户的产品需求，沟通技术指标、合同条款以及货期等。因此，每笔代理销售业务均能够从最初的客户需求开发环节便区分该笔业务是否属于代理业务，并保证代理与销售的对应关系。

在事后环节，由发行人销售部门负责填写代理业务台账，记录每笔代理销售业务的代理商名称、代理销售客户、代理销售合同、合同金额、代理费结算金额及代理销售客户的回款情况等，由财务部门核对并计提代理费。发行人据此与代

理商签订代理费结算协议，该结算协议经过销售部负责人、法务部、财务部、财务总监、分管销售的副总经理审批。

就题述事项，本所律师作为非财务专业人士，基于一般注意义务偕同其他中介机构采取了如下核查程序：

（1）通过向终端用户函证或以终端用户出具的产品使用情况调研表的方式确认代理商的业务对接人，并将由终端用户确认的代理商业务对接人与由代理商确认的业务对接人进行匹配。报告期各期核实代理商业务对接人的代理销售收入占当期代理销售收入总额的比例分别为 77.87%、75.76%、67.10%；

（2）通过向代理商发函的方式，确认销售合同号、客户名称、合同金额和代理费金额的真实准确性。

### **3. 对代理商的选用、考核等管理制度的具体落实情况及历史记录**

#### **（1）事前环节**

根据发行人《代理商管理制度》，发行人在选用代理商时，对代理商的资质条件要求如下：（1）系具备独立法人资格并有效存续的公司；（2）经营范围包含代理服务、市场推广、市场营销等；（3）注册资本不低于 50 万元；（4）国家企业信用信息公示系统和信用中国网站未显示其存在经营异常、重大行政处罚、被列为严重违法失信企业等情形，中国执行信息公开网未显示其属于被执行人或失信被执行人，中国裁判文书网未显示其存在重大诉讼、仲裁或刑事案件。

发行人在与代理商确定代理合作关系前，均已查阅代理商营业执照，并通过国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、中国执行信息公开网和中国裁判文书网查询代理商均不存在上述事项；然后由销售部发起代理商资质审核的 OA 流程，并将上述查询记录作为附件，经销售部负责人、财务部、财务总监、分管销售的副总经理审批通过后方可建立代理合作关系。

在代理商开展代理业务之前，发行人销售部门与代理商约定具体的代理区域/客户，同时告知发行人代理费结算标准；对于有长期合作意向且项目资源丰富、执行力强、项目成单率高的代理商，发行人会与之签订长期合作协议，该协议均经过销售部负责人、法务部、财务部、财务总监、分管销售的副总经理审批。

代理商需签署《廉洁自律承诺书》，由其承诺不直接或间接从事、参与任何形式的商业贿赂、不正当竞争行为或其他违法行为。

## （2）事中环节

代理商需如实向公司提供日常的工作和客户走访信息，在客户拜访、交流或办理相关结算、催款业务时在发行人的钉钉系统上定位打卡并记录主要的工作内容、现场照片。销售部门对上述有关记录进行抽查。

## （3）事后环节

销售部门负责填写代理业务台账，内容包括代理商名称、代理销售客户、代理销售合同、合同金额、代理费结算金额及代理销售客户的回款情况等，并定期发给财务部门核对，财务部门依据代理业务台账实现当月计提代理费。发行人据此与代理商签订代理费结算协议，该结算协议经过销售部负责人、法务部、财务部、财务总监、分管销售的副总经理审批。

在代理销售回款达标且发行人收到代理商开具的代理费发票后，销售部发起代理费支付申请，经销售部负责人、财务部、分管销售的副总经理、财务总监、总经理逐级审批后通过银行转账或承兑汇票支付。

报告期各年度，发行人对业务开展情况较好的主要代理商进行考核，考核内容包括代理能力、代理业绩等，并经销售部负责人和分管销售的副总经理签字确认后归档。

综上所述，报告期内，发行人对代理商的选用、考核等管理制度的落实情况良好，并已形成相关记录。

## 4. 结合代理商导入客户的业务规模和销售金额，说明报告期内业绩增长是否依赖代理商，发行人与相关客户合作的稳定性、可持续性

### （1）发行人报告期内业绩增长并不依赖代理商

根据发行人的说明，直销模式和代理模式均为发行人的主要销售模式，发行人报告期内业绩增长并不单一来源于代理销售收入增长。报告期各期，发行人直销模式和代理模式的收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	83,332.46	54.61%	44,014.28	44.08%	42,832.44	52.06%
代理	57,892.87	37.94%	48,541.27	48.61%	34,905.87	42.43%
营业收入	<b>152,586.65</b>	-	<b>99,855.28</b>	-	<b>82,272.40</b>	-

报告期各期，发行人代理模式收入占发行人营业收入的比例分别为 42.43%、48.61% 和 37.94%。2021 年，代理商充分发挥其地处客户当地、开展业务便利等优势，实现代理销售收入的快速增长，增速高于直销收入的增速；2022 年，得益于煤炭市场景气度较高和油气市场对设备需求活跃，发行人对主要直销客户神东煤炭、徐工集团、杰瑞装备的销售收入大幅增长，使得直销占比再度上升。

报告期内，直销收入与代理销售收入均呈现增长趋势，其中直销收入和代理销售收入的年均复合增长率分别为 39.48% 和 28.78%，直销收入的年均复合增长率明显高于代理销售收入。

综上所述，直销模式和代理模式均为发行人的主要销售模式，报告期内发行人业绩增长并不单一来源于代理销售收入增长，且直销收入的增速高于代理销售收入，因此发行人业绩增长并不依赖代理商。

## （2）发行人与代理客户合作的稳定性、可持续性

发行人与代理客户合作具有稳定性和可持续性。报告期各期实现代理销售收入前十名的代理商为发行人的主要代理商。报告期内发行人 19 家主要代理商中，13 家与发行人签订过长期合作协议，并在协议中明确约定了代理的区域/客户。报告期内，前述 13 家代理商代理的主要终端用户及对应的代理销售收入情况如下：

单位：万元

序号	代理商	主要终端用户	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	海南防爆科技有限公司 (含同一控制下的上海 颂泓科技发展中心)	陕西煤业化工集团 有限责任公司	12,157.01	8,704.38	8,910.15
		国家能源集团宁夏 煤业有限责任公司	3,183.27	5,532.21	1,182.35
2	枣庄信诚电器科技有限 公司	枣庄矿业(集团) 有限责任公司	1,096.78	4,092.85	1,508.29
3	浙江鸿秩科技有限公司	开滦(集团)有限 责任公司	3,052.70	4,821.98	1,080.88
4	山东舒林电气有限公司	永煤集团股份有限	1,221.51	1,794.30	1,157.62

序号	代理商	主要终端用户	2022 年度	2021 年度	2020 年度
		公司			
		内蒙古上海庙矿业有限责任公司	2,089.17	1,678.91	-
		淮河能源西部煤电集团有限责任公司	1,361.70	807.52	-
		河南神火集团有限公司	754.91	7.17	1,197.79
5	上海盟思机电科技中心（含同一控制下的安徽源泰机电设备有限责任公司）	中煤新集能源股份有限公司	1,536.74	1,075.74	3,173.82
6	济宁浙电光矿用电气有限公司	淄博矿业集团有限责任公司	942.83	2,096.33	4,441.50
7	山东锐步机电科技有限公司	山西华晋吉宁煤业有限责任公司	7.08	-	1,291.15
8	青岛中晋瑞骏创新科技有限公司	晋能控股煤业集团有限公司	1,323.49	966.54	816.63
9	太原市平阳煤矿机械有限公司	华阳新材料科技集团有限公司	1,342.48	-	315.04
		晋能控股装备制造集团有限公司	3.14	341.59	465.49
10	济宁春夏电气有限公司	临沂矿业集团有限责任公司	2,850.98	712.72	-
11	张家口市盛达煤矿机械有限公司盘州分公司	贵州盘江煤电集团有限责任公司	3,209.82	1,159.18	643.79
合计			<b>36,133.61</b>	<b>33,791.42</b>	<b>26,184.50</b>

报告期各期，上述代理商代理的主要终端用户对应的代理销售收入合计分别为 26,184.50 万元、33,791.42 万元和 36,133.61 万元，呈现逐年增长趋势。发行人与上述大部分代理终端用户每年均发生业务合作，因此合作具有稳定性和可持续性。

部分终端用户的收入在报告期内有所波动，主要系因客户在以前年度采购了一定数量的变频调速一体机后，短期内设备需求减少导致实现的收入暂时减少，具有合理性。此外，济宁浙电光矿用电气有限公司代理的终端用户的收入呈现下降趋势，系变频调速一体机市场不断有竞争者进入，市场竞争加剧，导致该代理商的成单率降低；山东锐步机电科技有限公司代理的终端用户的收入呈现下降趋势，系其负责人因身体健康状况原因调整了业务重心，因此 2021 年以来与发行人的业务合作相对较少。济宁浙电光矿用电气有限公司和山东锐步机电科技有限公司各期实现的代理销售收入占发行人营业收入的比例较低，不会对发行人业务经营产生重大不利影响。

综上所述，发行人业绩增长并不单一来源于代理销售收入增长，因此发行人业绩增长并不依赖代理商，发行人与相关客户合作具有稳定性和可持续性。

（二）说明代理合同签订时点、代理费支付的时点与销售合同签订时点的关系，实际代理费率与约定费率的差异情况及合理性，除支付代理费外是否承担代理商的其他成本或费用，充分论证发行人是否存在体外支付代理费用的情形。

### 1. 代理合同签订时点、代理费支付的时点与销售合同签订时点的关系

根据发行人的说明，发行人代理合同签订、代理费支付和销售合同签订按照时间顺序排列如下：

顺序	项目	说明
1	签订代理商长期合作协议	结合代理商的合作意愿，发行人通常选择与客户及项目资源丰富且能够积极搜集并及时汇报市场信息、沟通能力强、执行力强、项目成单率高的代理商签订长期合作协议。其余代理商不签订长期合作协议，按项目进行合作。
2	签订销售合同	在代理商成功开发业务后，由发行人与客户直接签订销售合同。
3	签订代理费结算协议	由于需要按照最终的销售合同金额计提代理费，因此代理费结算协议在销售合同之后签订。
4	代理费支付	根据发行人与代理商签订的代理费结算协议约定，当代理业务的销售回款达到一定比例后，发行人开始向代理商支付代理费。

### 2. 实际代理费率与约定费率的差异情况及合理性

根据发行人的说明，2021年发行人统一执行比例模式结算代理费以来，各类产品的实际代理费率（即当年不同代理商代理销售该类产品的平均代理费率）与约定代理费率的比较情况如下：

单位：万元

产品类型	2021年		2022年		约定代理费率
	代理销售收入	代理费率	代理销售收入	代理费率	
变频调速一体机	42,444.53	18.95%	47,472.62	18.72%	20.00%
专用变频器	2,117.64	10.85%	4,109.27	10.49%	10.00%
特种电机	671.24	20.00%	1,681.50	19.04%	20.00%
电气控制及供电产品	722.21	21.98%	1,408.52	24.25%	25.00%
配件	1,811.62	28.30%	2,156.13	25.71%	35.00%
维修服务	774.02	30.00%	1,064.83	29.65%	30.00%

注：产品的实际代理费率=该类产品向不同代理商计提的含税代理费之和/该类产品由不同代理商实现的含税代理销售收入之和。

对于变频调速一体机、专用变频器、特种电机和维修服务，2021年和2022年的实际代理费率与约定代理费率不存在明显差异，产生偏离的主要原因为：（1）部分代理商过去执行的代理费率较低，因此2021年以来仍执行原先的代理费率。

例如济宁浙电光矿用电气有限公司仅负责售前搜集客户需求、推介产品并促成客户与发行人合作，发行人一直以 5% 或 10% 的代理费率与其结算变频调速一体机的代理费；（2）根据发行人与代理商签订的长期合作协议，如发行人向代理客户销售的产品价格低于正常标准，导致产品毛利率偏低，则发行人相应降低该笔订单的代理费率；（3）根据发行人与代理商签订的长期合作协议，若代理销售合同中配套了发行人外购的其他厂商的设备，在结算代理费时销售金额会扣除外购设备价格，导致该笔订单的代理费率低于约定代理费率；（4）部分订单系 2020 年及以前签订或达成合作意向，因此仍采用底价模式结算代理费，导致实际代理费率与约定代理费率存在差异。

对于电气控制及供电产品，2022 年的实际代理费率与约定代理费率不存在明显差异，2021 年的实际代理费率低于约定代理费率，主要原因为：（1）部分电气控制及供电产品系与变频调速一体机配套销售，因此发行人按照变频调速一体机的代理费率整体结算该笔合同的代理费；（2）2021 年，青岛西海岸立特机电科技有限公司代理销售的两套远程控制装置因包含外购的系统供电线路等，根据合作协议，若配套外购其他厂商的设备，在结算代理费时销售金额会扣除外购设备价格，因此该笔订单的代理费率低于约定代理费率。

对于配件，2021 年和 2022 年的实际代理费率低于约定代理费率，主要原因为：（1）部分代理商过去执行的代理费率较低，因此 2021 年以来仍执行原先的代理费率，例如原平市美康工贸有限公司和枣庄信诚电器科技有限公司等仍以 20% 或 30% 的代理费率结算配件的代理费；（2）部分配件系与变频调速一体机配套销售，因此发行人按照变频调速一体机的代理费率整体结算该笔合同的代理费；（3）2022 年，山西禹宸智能装备有限公司代理销售的配件项目，因配套带式输送机用自移机尾、液压张紧装置等，导致产品成本较高，因此发行人与代理商协商调低了该笔订单的代理费，造成代理费率低于约定代理费率。

### **3. 除支付代理费外是否承担代理商的其他成本或费用，充分论证发行人是否存在体外支付代理费用的情形**

就题述事项，本所律师作为非财务专业人士，基于一般注意义务偕同其他中介机构主要采取了如下核查程序：

（1）查阅发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事和高级管理人员、关键岗位人员的银行账户资金流水，以及公司控股股东、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业银行账户资金流水，确认上述人员、主体的银行账户与代理商及其主要负责人之间不存在涉及体外支付代理费的异常资金往来；

（2）访谈发行人财务总监、销售部负责人等相关人员，查阅代理商审核资料、代理合同及其审批表，了解发行人代理费的计算方法、付款流程等情况；

（3）向报告期内主要代理商进行函证，就代理的销售清单及代理费金额、支付情况等进行确认；

（4）对报告期内主要代理商进行访谈，并查阅其出具的代理商调查问卷，核实确认发行人与代理商之间不存在相互承担成本费用和体外支付代理费的情形。

根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，本所律师认为，报告期内，发行人除向代理商支付代理费外，不存在承担代理商的其他成本或费用的情形，亦不存在体外支付代理费用的情形。

（三）说明报告期内，对采用底价模式各类代理产品设定指导价的具体情况及其定价依据，不同指导价下产品毛利率差异情况及合理性，是否存在对不同代理商代理的同类产品设定的指导价差异较大的情形，是否存在代理商为发行人代垫费用、利益输送或其他利益安排。

1. 对采用底价模式各类代理产品设定指导价的具体情况及其定价依据，不同指导价下产品毛利率差异情况及合理性，是否存在对不同代理商代理的同类产品设定的指导价差异较大的情形

根据发行人的说明，底价模式下，代理商代理销售产品主要为变频调速一体机。报告期内，销售金额占比超过70%的变频调速一体机的产品型号及其指导价和毛利率情况如下：

单位：万元/台

产品型号	代理商名称	指导价	毛利率
防爆永磁直驱一体机 1140V 450kW	上海盟思机电科技中心	109.10	63.65%
防爆变频调速一体机 3300V 1000kW	太原市平阳煤矿机械有限公司	145.00	76.23%
	山东舒林电气有限公司	165.00	79.56%

	上海颂泓科技发展中心	185.00	79.32%
	东胜区永盈机械设备技术咨询服务部	185.00	78.15%
防爆变频调速一体机 3300V 700kW	太原市平阳煤矿机械有限公司	115.00	69.52%
	山东舒林电气有限公司	128.00	72.25%
	上海盟思机电科技中心	141.25	69.78%
	上海颂泓科技发展中心	150.00	73.18%
防爆变频调速一体机 3300V 1200kW	上海盟思机电科技中心	170.47	78.29%
	青岛中晋瑞骏创新科技有限公司	200.00	75.62%
防爆变频调速一体机 3300V 855kW	山东锐步机电科技有限公司	165.00	83.42%
	安徽沐灿泉机械科技有限公司	165.00	72.82%
防爆变频调速一体机 3300V 525kW	太原市平阳煤矿机械有限公司	75.00	62.80%
	山东锐步机电科技有限公司	110.00	81.00%
	原平市美康工贸有限公司	135.00	71.27%

注1：报告期内，上述代理商代理的同一型号产品的指导价未发生变化。

注2：上海盟思机电科技中心的指导价为非整数，系2019年增值税率由16%调整为13%，该代理商与发行人协商在保持不含税金额不变的情况下根据13%税率调整了指导价。

### （1）指导价的定价依据

根据发行人的说明，底价模式下，产品指导价的定价依据为发行人在成本加成的基础上，结合与代理商的合作历史、推广难度等因素综合确定。因此，在变频调速一体机的推广初期，由于产品的市场认可度存在适应期、推广难度大等问题，发行人为了激励代理商，提高其积极性，给予的指导价较低；随着变频调速一体机的市场认可度提升，发行人根据市场反馈逐步对产品的结算底价进行调整，因此对于后续新开展合作的代理商，发行人给予的指导价有所上调。

### （2）不同指导价下产品毛利率差异情况及合理性

报告期内，除 3300V 855kW 和 3300V 525kW 防爆变频调速一体机在不同指导价下的毛利率存在一定差异外，上表所列的其他型号的产品在不同指导价下的毛利率差异不大。

山东锐步机电科技有限公司代理销售的 3300V 855kW 和 3300V 525kW 防爆变频调速一体机的对应订单系通过招投标方式获取，该等产品毛利率高于其他代理商代理销售同型号产品的毛利率，系因终端用户了解德国 Breuer 产品，对价格接受程度较高，因此毛利率较高，具有合理性。

太原市平阳煤矿机械有限公司代理销售的 3300V 525kW 防爆变频调速一体机的对应订单系通过招投标方式获取，该等产品毛利率低于其他代理商代理销售同型号产品的毛利率，系因公司早期为开拓山西市场，向终端用户的报价偏低，导致毛利率较低，具有合理性。

### （3）是否存在对不同代理商代理的同类产品设定的指导价差异较大的情形

报告期内，在底价模式下，除太原市平阳煤矿机械有限公司、山东舒林电气有限公司和上海盟思机电科技中心的指导价相对较低外，其余代理商的指导价基本一致。不同代理商之间的指导价存在差异系因代理商合作的时间差异导致，上述三家代理商均为发行人较早合作的代理商之一，合作历史情况良好，且对相应地区的市场开拓做出了较大贡献。因此，发行人在底价模式下给予这三家代理商的指导价相对优惠。随着发行人产品的市场认可度提升，发行人根据市场反馈逐步对产品的结算底价进行调整，故对于后续新开展合作的代理商，发行人给予的结算底价有所上调。

## 2. 是否存在代理商为发行人代垫费用、利益输送或其他利益安排

就题述事项，本所律师作为非财务专业人士，基于一般注意义务偕同其他中介机构采取了如下核查程序：

（1）查阅发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事和高级管理人员、关键岗位人员的银行账户资金流水以及部分代理商及其负责人员的银行账户资金流水，不存在涉及代垫成本费用、利益输送或其他利益安排的异常资金往来；

（2）访谈发行人财务总监、销售部负责人等相关人员，查阅代理商审核资料、代理合同及其审批表，了解发行人代理费的计算方法、付款流程等情况；

（3）对比下游行业一致的装备制造行业企业的代理费率，核实发行人代理费率不存在明显异常。具体详见本题回复之“（四）选取下游行业一致（煤矿开采、油气钻采等）的装备制造行业企业与公司的代理费率进行对比，分析差异情况及合理性”；

（4）对发行人报告期内主要代理商进行访谈，该等代理商在访谈过程中及其出具的调查问卷中确认不存在为发行人代垫费用、利益输送或其他利益安排的情形。

根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，本所律师认为，报告期内，发行人代理商不存在为发行人代垫费用、利益输送或其他利益安排。

（四）选取下游行业一致（煤矿开采、油气钻采等）的装备制造行业企业与公司的代理费率进行对比，分析差异情况及合理性。

与部分下游面向煤矿开采、油气钻采并且披露代理费率的装备制造企业的代理费率进行对比，发行人代理费率整体上与北路智控、创力集团和恒合股份接近，低于华荣股份和新黎明，高于电光科技。具体情况如下：

公司名称	主要产品	主要下游行业	代理费率		
			2021年	2020年	2019年
北路智控 (301195.SZ)	智能矿山通信、监控、集控系统，智能矿山装备配套	煤炭行业	2021年	2020年	2019年
			20.88%	23.45%	22.49%
华荣股份 (603855.SH)	厂用防爆产品、矿用防爆产品等	石油、化工、煤炭行业	2016年	2015年	2014年
			30.93%	30.00%	31.91%
创力集团 (603012.SH)	煤炭综合采掘机械、煤矿自动化控制系统及矿用电气设备	煤炭行业	2013年	2012年	2011年
			19.80%	13.76%	19.60%
电光科技 (002730.SZ)	矿用防爆电器，包括高压配电装置、电磁起动机、变压器综合装置等	煤炭行业	2013年	2012年	2011年
			4.78%	5.41%	5.37%
新黎明 (2023年6月通过上海证券交易所主板上市委员会)	厂用防爆电器	石油化工行业	2022年	2021年	2020年
			28.80%	33.31%	34.47%
恒合股份 (832145.BJ)	油气回收在线监测、油气回收治理、液位量测等	油气行业	2020年	2019年	2018年
			19.82%	17.99%	24.20%
发行人	变频调速一体机、专用变频器、特种电机等	煤炭、油气行业	2022年	2021年	2020年
			18.74%	19.18%	21.74%

注：上表中数据来源为各公司招股说明书、审核问询函回复等公开披露文件。

报告期内，发行人代理费率分别为 21.74%、19.18% 和 18.74%，呈现逐年下降趋势，整体上与北路智控、创力集团和恒合股份接近。

发行人代理费率低于华荣股份和新黎明，主要原因为：（1）根据华荣股份、新黎明公开披露的招股说明书，华荣股份与新黎明的主要产品为厂用防爆电器、专业照明设备等，下游主要面向石油化工行业，与发行人相比，华荣股份与新黎明的产品类别及型号复杂多样，下游客户对产品选型、定制等方面有较高要求和标准，因此华荣股份与新黎明产品的销售难度和工作量较大，代理费率相对较高；

(2)华荣股份与新黎明均采用类似底价模式的方式结算代理费,而发行人自2021年以来统一实行比例模式,对各类产品的代理费计提比例作出严格限制。

发行人代理费率高于电光科技,主要原因为电光科技主营的面向煤炭行业的矿用防爆电器在国内已有60余年发展历程,包括高压配电装置、电磁起动器、变压器综合装置等,属于应用成熟、广泛的产品,而发行人变频调速一体机为新型传动设备,在煤炭行业应用时间较短,前期市场开拓难度和销售工作量较大。

综上所述,与下游面向煤矿开采、油气钻采的装备制造企业的代理费率相比,发行人代理费率整体上与北路智控、创力集团和恒合股份接近,低于华荣股份和新黎明,高于电光科技,前述差异主要系产品类别和代理费结算方式不同导致,具有合理性。

(五)列示各代理商分别采用的合作方式(“签订长期合作协议”/“一单一议”),说明与代理商的两种合作方式的适用情形、销售产品类型的差异,两种合作方式下实现的销售收入及占比情况;对于“签订长期合作协议”的合作方式,通常的合作期限,并结合长期合作协议的续签情况,说明合作的稳定性;对于“一单一议”的合作方式,如何确保相应销售价格的公允性及代理费用的合理性。

1.列示各代理商分别采用的合作方式(“签订长期合作协议”/“一单一议”),说明与代理商的两种合作方式的适用情形、销售产品类型的差异,两种合作方式下实现的销售收入及占比情况

(1) 主要代理商采用的合作方式

报告期内,发行人主要代理商的合作方式以及签订合作协议的期限情况如下:

序号	代理商名称	合作方式	合作协议期限
1	上海颂泓科技发展中心	签订长期合作协议	2019.09-2020.08; 2020.09-2021.06; 2021.06-2022.05; 目前代理业务已转至上海谨川科技有限公司(合作协议期限为2023.01-2023.12)
2	枣庄信诚电器科技有限公司	签订长期合作协议	2017.09-2019.09; 2019.09-2020.12; 2021.01-2021.12; 2022.01-2022.12; 现已续期为2023.01-2023.12

3	浙江鸿秩科技有限公司（原名浙江合信电气设备销售有限公司）	签订长期合作协议	前期按项目合作，后签订长期协议，期限为： 2021.05-2022.04； 2022.05-2023.04； 现已续期为2023.05-2024.04
4	山东舒林电气有限公司	签订长期合作协议	2018.12-2019.12； 2019.12-2020.12； 2021.01-2021.12； 2022.01-2022.12； 现已续期为2023.01-2023.12
5	上海盟思机电科技中心	2021年6月至2022年5月签订长期合作协议，2022年6月至2023年5月按照一单一议合作，目前重新签订长期合作协议	系承接安徽源泰的代理业务，签订长期协议期限为： 2021.06-2022.05； 现已续期为2023.06-2024.05
6	济宁浙电光矿用电气有限公司	报告期内签订长期合作协议，目前按照一单一议合作	2018.01-2018.12； 2019.01-2019.12； 2020.01-2020.12； 2021.01-2021.12； 2022.01-2022.12
7	原平市美康工贸有限公司	一单一议	-
8	上海懿喆信息科技服务中心	一单一议	-
9	北京信达永兴机电设备有限公司	一单一议	-
10	山东锐步机电科技有限公司	2020年11月前签订长期合作协议，后续按照一单一议合作	2018.11-2019.11； 2019.11-2020.11
11	安徽源泰	存续期间签订长期合作协议	2018.01-2020.01； 2020.01-2022.01； 目前该公司已注销，代理业务已转至上海盟思机电科技中心
12	榆林兆业恒丰电子科技有限公司	一单一议	-
13	青岛中晋瑞骏创新科技有限公司	报告期内签订长期合作协议，目前按照一单一议合作	2018.09-2021.05； 2021.05-2022.04； 2022.05-2023.04
14	太原市平阳煤矿机械有限公司	签订长期合作协议	2018.01-2022.12（对应客户山西晋煤集团，现已终止） 2018.07-2023.06（对应客户山西阳泉煤业（集团）有限责任公司，现已终止） 目前签订长期协议的期限为： 2021.06-2022.05； 2022.06-2023.05； 已续期为2023.06-2024.05
15	淮北澳龙工贸有限责任公司	一单一议	-

16	海南防爆科技有限公司	签订长期合作协议	系承接上海颂泓科技发展中心的代理业务，长期协议的期限为： 2022.01-2022.12； 代理业务已转至上海谨川科技有限公司（合作协议期限为2023.01-2023.12）
17	济宁春夏电气有限公司	签订长期合作协议	2022.06-2023.05； 已续期为2023.06-2024.05
18	张家口市盛达煤矿机械有限公司盘州分公司	签订长期合作协议	2019.12-2020.12； 2020.10-2021.07； 2021.07-2022.07； 已续期为2022.08-2023.07
19	内蒙古柯莱沃信息技术有限公司	一单一议	-

## （2）两种合作方式的适用情形、销售产品类型的差异，两种合作方式下实现的销售收入及占比情况

根据发行人的说明，结合代理商的合作意愿，发行人通常选择与客户及项目资源丰富且能够积极搜集并及时汇报市场信息、沟通能力强、执行力强、项目成单率高的代理商签订长期合作协议。代理商代理销售的产品类型、代理费计提比例、主要权利和义务并不因代理商的合作方式不同而存在差异。发行人与代理商签订长期合作协议的目的在于：（1）代理商希望与发行人维持稳定的合作关系，发行人在综合评估代理商历史合作情况决定是否签订长期合作协议；（2）约定代理商的代理区域/客户，且代理区域/客户具有排他性，即在长期合作协议的期限内其他代理商不得向该代理区域/客户开展业务推广活动。

长期合作协议的合作期限通常为一年，发行人根据代理商考核的情况决定是否在到期后与代理商续签。根据长期合作协议约定，在针对单一潜在客户的情况下，发行人要求代理商在代理期内将潜在客户发展成为公司的客户，促成发行人与潜在客户签署销售合同；在针对特定区域的情况下，要求代理商在半年内促成发行人与授权区域内客户达成销售意向。此外，发行人每年对主要代理商进行考核，考核内容包括代理能力、代理业绩两方面。其中，代理能力包括项目反馈及时性、履行业务职能、回款催收、信息提供、拓展能力等；代理业绩包括年度业绩相较上一年度的变化情况、业务质量等。销售部负责人分别对上述考核项目进行打分，由此得到代理商本年度考核的总评分，并对重要事项进行分析和评价，最终销售部负责人和分管销售的副总经理签字确认。对于未在规定时间内促成发行人与客户合作或达成合作意向的，或在合作期间代理能力、代理业绩等未达发

行人要求的，发行人将停止与该代理商续签长期合作协议。报告期内，存在个别代理商因代理销售收入同比上一年度下滑明显、拓展新客户的能力较弱、回款催收不积极等原因，年度考核评分较低，因此发行人在长期合作协议到期后未再与相应代理商进行续签。

报告期各期，发行人代理销售收入按代理商合作方式分类的情况如下：

单位：万元

代理商合作方式	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签订长期合作协议	43,372.85	74.92%	37,231.96	76.70%	26,481.50	75.87%
一单一议	14,520.02	25.08%	11,309.31	23.30%	8,424.38	24.13%
代理销售收入合计	<b>57,892.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,541.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,905.87</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，签订长期合作协议方式实现的代理销售收入分别为 26,481.50 万元、37,231.96 万元和 43,372.85 万元，呈现逐年增长趋势；签订长期合作协议方式实现的代理销售收入占当期代理销售收入的比例分别为 75.87%、76.70% 和 74.92%。因此，签订长期合作协议为发行人与代理商合作的主要方式。

## 2. 对于“签订长期合作协议”的合作方式，通常的合作期限，并结合长期合作协议的续签情况，说明合作的稳定性

根据发行人的说明，在签订长期合作协议的合作方式下，发行人与代理商约定的合作期限通常为 1 年，发行人与主要代理商历史上签订长期合作协议的情况详见本题回复之“（五）1.（1）主要代理商采用的合作方式”。

发行人 19 家主要代理商中，13 家代理商与发行人签订过长期合作协议，其中 10 家（包括将代理业务转至上海谨川科技有限公司的上海颂泓科技发展中心和海南防爆科技有限公司，以及将代理业务转至上海盟思机电科技中心的安徽源泰）截至本补充法律意见书出具之日已续签了长期合作协议，续签比例较高；剩余 3 家主要代理商因业绩下滑或业绩规模不大导致发行人决定不再续签长期合作协议。具体情况如下：

单位：万元

未续签代理商名称	2022年度		2021年度		2020年度		未续签原因
	金额	占代理销售收入	金额	占代理销售收入比例	金额	占代理销售收入比例	

		入比例					
济宁浙电光矿电气有限公司	942.83	1.63%	2,096.33	4.32%	5,213.00	14.93%	报告期内，该代理商实现的代理销售收入逐年下降，发行人结合代理商的业绩情况，未再与其续签长期合作协议。
山东锐步机电科技有限公司	46.81	0.08%	71.54	0.15%	1,363.76	3.91%	该代理商负责人因身体健康原因调整了业务发展重心，2021年以来完成的代理业务较少，因此发行人未再与其续签长期合作协议，但未来仍有合作的意愿。
青岛中晋瑞骏创新科技有限公司	1,323.49	2.29%	966.54	1.99%	816.63	2.34%	该代理商自合作以来整体业绩规模不大，因此发行人未再与其续签长期合作协议。
<b>合计</b>	<b>2,313.13</b>	<b>4.00%</b>	<b>3,134.41</b>	<b>6.46%</b>	<b>7,393.39</b>	<b>21.18%</b>	-

如上表所述，发行人未与上述代理商续签长期合作协议的原因具有合理性，并且虽然未再续签长期合作协议，但上述代理商并未终止与发行人的合作关系或未来仍有合作意愿。

报告期各期，签订长期合作协议的方式实现的代理销售收入分别为26,481.50万元、37,231.96万元和43,372.85万元，占当期代理销售收入的比例分别为75.87%、76.70%和74.92%。其中，签订长期合作协议的方式实现的代理销售收入逐年增长，且占代理销售收入的比例超过70%。

综上所述，签订长期合作协议为发行人与代理商合作的主要方式且续签比例较高，部分代理商虽未再续签，但并未终止与发行人的合作关系或未来仍有合作意愿，因此发行人与代理商的合作具有稳定性。

### 3. 对于“一单一议”的合作方式，如何确保相应销售价格的公允性及代理费用的合理性

根据发行人的说明，“签订长期合作协议”和“一单一议”的合作方式的核心区别在于：（1）发行人与代理商签订的长期合作协议会明确约定代理商负责

代理的区域/客户，该约定具有排他性，即其他代理商在合作协议有效期内不得向该区域/客户开展业务推广；（2）在代理商享有上述排他性优势的同时，需要接受发行人对代理商的业绩考核。代理商主要出于和发行人长期稳定合作的考虑，希望与发行人签订长期合作协议，同时接受发行人对其进行业绩考核。

发行人产品的代理销售价格以及发行人向代理商结算的代理费用与代理商的合作方式并不存在关联，具体情况如下：

（1）发行人产品的代理销售价格是代理商成功开发客户需求后，在发行人主导、代理商协助下通过招投标或商务谈判的方式与客户确定的，该等价格主要由客户对产品的认可度和价格的接受度决定，发行人与代理商是否签订长期合作协议并不直接影响产品的销售价格，发行人亦未在长期合作协议中约定产品的最终销售价格；

（2）代理费用由产品的最终销售价格和产品指导价或代理费计提比例确定。在底价模式下，如本题回复之“（三）1.（3）是否存在对不同代理商代理的同类产品设定的指导价差异较大的情形”所述，不同代理商的同类产品设定的指导价与代理商开始合作的时间、开拓市场的贡献有关，与是否签订长期合作协议并不相关；在比例模式下，2021年以来，发行人结合各类产品历史上的代理费率平均水平，针对不同产品分别制定了统一的代理费计提比例，除少数代理商延续过去较低的代理费计提比例外，不同合作方式的代理商在同类产品项下执行的代理费率是一致的。由于产品的最终销售价格、产品指导价和代理费计提比例均与代理商的合作方式无关，因此发行人向代理商结算的代理费用与代理商的合作方式并不存在关联。

因此，代理商的合作方式并不影响相应销售价格的公允性和代理费用的合理性。发行人产品的销售价格系通过招投标或商务谈判确定的，为客户认可的公允价格；和下游面向煤炭、油气行业的装备制造企业相比，发行人代理费率与北路智控、创力集团和恒合股份相近，低于华荣股份和新黎明，且2021年以来发行人根据各类产品的历史代理费率水平实行了统一的代理费计提比例，代理费率具备合理性。

综上所述，“一单一议”的合作方式能够确保发行人相应销售价格的公允性及代理费用的合理性。

**（六）说明各主要代理商在报告期各期实现的代理销售收入波动较大的原因及合理性，相关代理商与终端客户的合作是否稳定，对发行人代理销售收入是否产生不利影响及相关应对措施。**

报告期内，发行人主要代理商与对应的终端用户的合作整体稳定，部分主要代理商各期实现的代理销售收入出现下降幅度 30%或以上的情形，主要原因为：1. 部分终端用户在以前年度采购量较大，报告期内出现采购需求正常下降的情况，造成对应代理商实现的代理销售收入有所下滑；2. 由于变频调速一体机的市场竞争加剧，部分代理商成单率下降；3. 部分代理商负责人因身体健康状况的原因调整业务重心，逐渐减少与发行人的合作；4. 部分代理商代理的终端用户数量较少，整体的代理销售收入规模较小，由于发行人变频调速一体机产品的单位价格较高，因此终端用户采购量的正常变动即会造成代理销售收入的大幅波动。

此外，上海颂泓科技发展中心报告期各期实现的代理销售收入分别为 10,192.50 万元、15,124.78 万元、141.09 万元，波动较大的原因为代理商负责人考虑到海南拥有较为优惠的税收政策，因此成立海南防爆科技有限公司用于承接上海颂泓科技发展中心的代理业务。2022 年，海南防爆科技有限公司实现的代理销售收入为 15,637.87 万元，相比 2021 年上海颂泓科技发展中心实现的代理销售收入基本稳定。

报告期内实现代理销售收入出现下降幅度 30%或以上的代理商及具体原因情况如下：

单位：万元

序号	代理商	2022 年度		2021 年度		2020 年度	代理销售收入波动较大原因
		金额	变动率	金额	变动率	金额	
1	枣庄信诚电器科技有限公司	3,053.13	-37.80%	4,908.19	225.41%	1,508.29	该代理商主要负责枣矿集团代理业务，2021 年该代理商陆续开拓了枣矿集团内部蒋庄煤矿、高庄煤矿等，并新开拓了徐矿集团的业务，因此 2021 年代理销售收入有较大幅度增长。由于 2021 年部分枣矿集团下属煤矿如付村煤矿等的采购量较大，导致 2022 年采购需求减少，因此该代理商 2022 年实现的代理销售收入有所下滑，具有合理性。
2	浙江鸿秩科技有限公司	3,052.70	-36.69%	4,821.98	346.11%	1,080.88	该代理商自 2020 年开始从事发行人的代理业务，代理客户为开滦集团。2020 年为该代理商的业务初期，仅完成开滦集团红树梁煤矿的一单业务。2021 年，该代理商进一步开拓了开滦集团下属范各庄矿业、唐山矿业和钱家营矿业等客户，因此实现的代理销售收入有明显增长。由于红树湾煤矿 2020 年和 2021 年采购量较大，2022 年采购需求有所下降，导致该代理商 2022 年实现的代理销售收入有所下滑，具有合理性。
3	济宁浙电光矿用电气有限公司	942.83	-55.02%	2,096.33	-59.79%	5,213.00	报告期内，该代理商实现的代理销售收入逐年下滑，主要因变频调速一体机市场不断有竞争者进入，市场竞争加剧，导致该代理商的成单率降低。
4	山东锐步机电科技有限公司	46.81	-34.56%	71.54	-94.75%	1,363.76	该代理商负责人因身体健康状况原因调整了业务重心，因此 2021 年以来与发行人的业务合作相对较少。

注：对于业务规模较小的代理商，由于发行人变频调速一体机单位价格较高，终端用户采购需求的正常变化可能导致其实现代理销售收入的大幅波动，因此未列示各期实现的平均代理销售收入低于1,000万元且属于正常波动的情况。

上述代理商在报告期各期实现代理销售收入对应的终端用户情况如下：

序号	代理商名称	终端用户名称		
		2022年度	2021年度	2020年度
1	枣庄信诚电器科技有限公司	枣庄矿业（集团）有限责任公司、徐州矿务集团有限公司、龙口矿业集团有限公司	枣庄矿业（集团）有限责任公司、徐州矿务集团有限公司	枣庄矿业（集团）有限责任公司
2	浙江鸿秩科技有限公司	开滦（集团）有限责任公司		

3	济宁浙电光矿用电气有限公司	淄博矿业集团有限责任公司		淄博矿业集团有限责任公司、内蒙古上海庙矿业有限责任公司
4	山东锐步机电科技有限公司	山西华宁焦煤有限责任公司、山西华晋吉宁煤业有限责任公司	山西华宁焦煤有限责任公司	山西华晋吉宁煤业有限责任公司、山西华宁焦煤有限责任公司

从上述代理商在报告期各期代理的终端用户情况来看，代理商与终端用户的合作整体稳定。除济宁浙电光矿用电气有限公司和山东锐步机电科技有限公司分别因为市场竞争加剧和业务重心调整的原因导致各期实现的代理销售收入不断下滑外，其余代理商实现的代理销售收入并未发生重大不利变化。报告期各期，发行人代理销售收入分别为 34,905.87 万元、48,541.27 万元和 57,892.87 万元，呈现逐年增长的趋势。因此，济宁浙电光矿用电气有限公司和山东锐步机电科技有限公司的代理销售收入变化未对发行人代理销售收入产生重大不利影响。

根据发行人的说明，为避免发行人代理销售收入受代理商与终端用户合作的稳定性影响而对业务经营产生重大不利影响，发行人已采取如下措施：

1. 定期对主要代理商进行考核，考核内容包括代理商业绩完成情况、履行职务能力、业务拓展能力、工作态度等方面，以此促进代理商勤勉履职，加强存量客户的维护和潜在客户的开发；

2. 对于考核结果不达标的代理商，发行人可以选择停止与其签订长期合作协议。在此情况下，该代理商代理的区域/客户不再具有排他性，其他代理商在征得发行人同意的情况下可从事该区域/客户的代理业务，以此加强发行人与该区域/客户的合作关系；

3. 终端用户最终选择发行人产品的关键在于对产品的认可。报告期内，发行人研发人员和生产人员数量不断增加，并开展数字化车间升级，先后引入德国舒曼全自动机器人和松下焊接工业机器人等高端智能生产设备，不断加强技术研发能力和优化生产工艺，提升产品的先进性和可靠性，从而确保发行人的产品始终保持较强的市场竞争力。

综上所述，发行人部分代理商在报告期各期实现代理销售收入波动较大具有合理性；代理商与终端用户的合作稳定，不会对发行人代理销售收入产生重大不利影响；发行人已通过加强代理商考核、提升产品性能等措施应对代理销售收入波动可能存在的不利影响。

### 【核查意见】

综上所述，本所律师认为：

（一）发行人代理商拓展客户分为转化自身客户资源为发行人客户和在代理区域内开发新客户两种；代理商具体工作职责包括开展客户需求和市场信息收集、投标（如需）、签订合同、发货沟通、货款催收、售后服务等售前、售中和售后环节服务；发行人代理费无法拆分至代理商提供的各项具体服务，该等情况具备商业合理性；发行人与代理商签订的长期合作协议的主要内容包括代理区域、代理期限、考核要求、代理费计提方式和支付代理费条件等；客户并不一定知悉发行人与代理商签订的代理合同；根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，发行人能够确保代理与销售对应关系的准确性；发行人对代理商的选用、考核等管理制度的落实情况良好，并已形成相关记录；发行人报告期内业绩增长不依赖于代理商，发行人与相关客户合作具有稳定性和可持续性；

（二）依据时间顺序，发行人先与代理商签订长期合作协议（如有），在代理商成功开发业务后，由发行人与客户直接签订销售合同，然后发行人与代理商就该笔销售合同签订代理费结算协议，最后当代理业务的销售回款达到一定比例后发行人向代理商支付代理费；对于变频调速一体机、专用变频器、特种电机和维修服务，2021年和2022年的实际代理费率与约定代理费率不存在明显差异，对于电气控制及供电产品和配件，存在实际代理费率低于约定代理费率的情况，上述差异均具有合理性；根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，报告期内，发行人除向代理商支付代理费外，不存在承担代理商的其他成本或费用的情形，亦不存在体外支付代理费用的情形；

（三）底价模式下，产品指导价的定价依据为发行人在成本加成的基础上，结合与代理商的合作历史、推广难度等因素综合确定。报告期内，底价模式下销售的同型号产品的毛利率基本一致，部分代理商代理销售产品的毛利率差异情况具有合理性；发行人给予部分合作时间较早、合作历史情况良好且对相应地区的市场开拓做出了较大贡献的代理商的指导价较低，具有合理性；根据本所律师作为非财务专业人士基于一般注意义务的核查，报告期内，发行人代理商不存在为发行人代垫费用、利益输送或其他利益安排；

（四）对比下游面向煤矿开采、油气钻采的装备制造企业的代理费率，发行人代理费率与北路智控、创力集团和恒合股份接近，低于华荣股份和新黎明，高于电光科技，主要系产品类别和代理费结算方式不同导致，具有合理性；

（五）结合代理商的合作意愿，发行人通常选择与客户及项目资源丰富且能够积极搜集并及时汇报市场信息、沟通能力强、执行力强、项目成单率高的代理商签订长期合作协议。代理商代理销售的产品类型、代理费计提比例、主要权利和义务并不因代理商的合作方式不同而存在差异。报告期各期，签订长期合作协议的方式实现的代理销售收入占当期代理销售收入的比例较高，为发行人与代理商合作的主要方式；在签订长期合作协议的合作方式下，发行人与代理商约定的合作期限通常为1年；报告期内，主要代理商与发行人续签长期合作协议的比例较高，部分代理商虽未再续签长期合作协议，但并未终止与发行人合作关系或未来仍有合作意愿，因此发行人与代理商的合作具有稳定性；代理商的合作方式并不影响相应销售价格的公允性和代理费用的合理性，“一单一议”的合作方式能够确保发行人相应销售价格的公允性及代理费用的合理性；

（六）发行人部分代理商在报告期各期实现代理销售收入波动较大具有合理性；代理商与终端用户的合作稳定，不会对发行人代理销售收入产生重大不利影响；发行人已通过加强代理商考核、提升产品性能等措施应对代理销售收入波动可能存在的不良影响。

（以下无正文）

（本页为《北京市中伦律师事务所关于青岛中加特电气股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的补充法律意见书（六）》的签署页，无正文）

北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人：



张学兵

承办律师：

陈益文

承办律师：

刘佳

承办律师：

李诗滢

2023年8月11日