地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

关于福建省铁拓机械股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函的回复

华兴所（2020）函字 XM-005 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 10 月 4 日出具的《关于福建省铁拓机械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审核问询函》（审核函〔2020〕010578 号）（以下简称“审核问询函”）的要求。华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为福建省铁拓机械股份有限公司（以下简称“铁拓机械”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，就有关涉及会计师说明或发表意见的问题，将核查情况和核查意见进行如下说明。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复的字体：

黑体（不加粗）	**问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	**发行人对招股说明书的修改**

问题 5.关于海西租赁

报告期内，发行人与海西租赁存在多笔大额交易，是发行人的重要客户之一。发行人实际控制人王希仁曾在海西租赁担任监事职位，于 2020 年 5 月辞去该职位。

请发行人补充披露：

（1）自海西租赁成立以来王希仁在海西租赁的任职以及参与实际经营管理情况，王希仁辞去海西租赁监事的原因；

（2）离职事项对发行人与海西租赁业务合作是否构成影响，王希仁不再担任海西租赁监事后发行人与海西租赁的新增订单情况，与去年同期相比是否出现重大变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、自海西租赁成立以来王希仁在海西租赁的任职以及参与实际经营管理情况，王希仁辞去海西租赁监事的原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股子公司”之“（二）参股公司”补充披露如下：

“1、参股公司基本情况

……

3、王希仁在海西租赁任职、参与管理及辞去海西租赁监事的原因

自海西租赁成立以来，发行人即持有海西租赁 5%股权，王希仁系经发行人提名，并经海西租赁股东会决议，担任海西租赁监事。2019 年 11 月，王希仁向海西租赁提交辞职信，辞去监事职位，海西租赁于 2020 年 5 月 8 日办理了工商备案登记手续。王希仁除担任海西租赁监事外，从未在海西租赁其他岗位任职。根据海西租赁公司章程规定，海西租赁监事会向股东会负责，行使下列职权：d‘（一）检查公司财务；（二）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东会决议的董事、高级管理

人员提出罢免的建议；（三）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（四）提议召开临时股东会会议，在董事会不履行本法规定的召集和主持股东会会议职责时召集和主持股东会会议；（五）向股东会会议提出提案；（六）法律、行政法规、部门规章，本章程规定和股东会授予的其他职权。’王希仁在担任海西租赁监事期间，按照海西租赁公司章程规定，履行监事职责，除此以外未参与海西租赁其他经营管理活动，自 2019 年 11 月辞去监事职位后，王希仁不再参与海西租赁任何实际经营管理活动。

王希仁辞去海西租赁监事职位时，系发行人发展的关键阶段，发行人刚搬迁至新厂区，王希仁时任发行人执行董事兼总经理，工作较为繁忙，无暇履行海西租赁监事职责。同时，发行人与海西租赁之间存在融资租赁的商业合作，为进一步确保双方合作的独立性与公允性，发行人亦决定不再向海西租赁提名监事。”

二、离职事项对发行人与海西租赁业务合作是否构成影响，王希仁不再担任海西租赁监事后发行人与海西租赁的新增订单情况，与去年同期相比是否出现重大变化

发行人已在招股说明书“第五 节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股子公司”之“（二）参股公司”补充披露如下：

“4、王希仁辞去监事职位对发行人与海西租赁业务合作不构成影响

（1）发行人与海西租赁业务合作的原因

发行人与海西租赁业务合作主要基于实际业务需求：发行人与客户协商确定设备交易价格，若客户有意通过融资租赁模式付款，发行人即将该客户推荐至海西租赁；海西租赁考核该客户的资金需求、资信状况并对该客户进行信贷调查，在该客户符合海西租赁开展融资租赁业务的资质情况下，海西租赁方可开展与发行人及该客户进行融资租赁业务合作。综上，发行人与海西租赁的业务合作系基于业务实际需求及客户的资信情况等因素，与王希仁是否担任海西租赁监事职位无关，王希仁辞去海西租赁职位对发行人与海西租赁业务合作不构成影响。

（2）王希仁不再担任海西租赁监事后发行人与海西租赁的新增订单未受影响，与去年同期相比未出现重大不利变化

王希仁于 2019 年 11 月辞去海西租赁监事职位后，发行人与海西租赁的新增订单情况如下：

序号	卖方	买方	承租人	合同金额（万元）	合同签订时间
1	发行人	海西租赁	山西路兴达路面材料有限公司	581.50	2020/09/24
2	发行人	海西租赁	抚州正远建材有限公司	380.00	2020/08/19
3	发行人	海西租赁	扬州瑞泰机械制造有限公司	350.00	2020/08/07
4	发行人	海西租赁	岳阳市青云高新材料有限公司	977.00	2020/08/07
5	发行人	海西租赁	湖北祥荣工程材料有限公司	328.00	2020/07/24
6	发行人	海西租赁	水润天府新材料有限公司	1,518.00	2020/06/24
7	发行人	海西租赁	漳州翊祥建材有限公司	620.00	2020/06/09
8	发行人	海西租赁	温岭市东腾建筑工业科技有限公司	980.00	2020/04/27
9	发行人	海西租赁	无锡翔云道桥科技有限公司	1,530.00	2020/03/26
10	发行人	海西租赁	江苏意盎然交通工程有限公司	365.00	2020/03/13
11	发行人	海西租赁	泉州宽庐沥青有限公司	570.00	2020/02/26
12	发行人	海西租赁	瑞金市泰丰建材有限公司	950.00	2020/01/10

王希仁不再担任海西租赁监事后，与去年同期相比，发行人与海西租赁新增订单变化情况如下：

单位：万元

项目	2019/11/18-2020/10/31	2018/11/18-2019/10/31	增加比例
发行人与海西租赁合作合同金额	9,149.50	6,110.00	49.75%

”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了下述核查程序：

1、实地走访海西租赁经营场所并访谈其总裁助理；

2、取得并核查了海西租赁出具的关于王希仁参与海西经营管理情况的说明；

3、核查了海西租赁的股东会决议、董事会决议、监事会决议、海西租赁的公司章程等资料；

4、核查了王希仁辞去海西租赁监事的相关文件；

5、核查了《审计报告》、报告期内发行人与海西租赁签订的合同等资料；

6、查询了国家企业信用信息公示系统等公开信息网站。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了自海西租赁成立以来王希仁在海西租赁的任职以及参与实际经营管理情况，以及王希仁辞去海西租赁监事的原因。

2、王希仁辞去海西租赁职位对发行人与海西租赁业务合作不构成影响。王希仁不再担任海西租赁监事后发行人与海西租赁的新增订单情况与去年同期相比未出现重大不利变化。

问题 10.关于融资租赁销售模式

招股说明书披露，报告期各期，公司通过融资租赁实现的销售收入分别为 0.00 万元、2,537.49 万元、6,287.92 万元和 3,022.12 万元，公司 2019 年收入增长主要来自融资租赁模式。发行人自 2017 年开始与海西租赁合作采用融资租赁模式进行设备销售；发行人持有海西租赁 5%股权；现有融资租赁客户成立时间较短、资产规模较小、部分客户不存在实缴资本。截至 2020 年 3 月 31 日，公司因开展第三方融资租赁销售业务而可能承担的最高回购金额为 5,594.15 万元。自 2020 年 5 月后发生的融资租赁业务发行人不再承担回购业务。

请发行人：

①补充披露 2019 年融资租赁销售收入大幅上升的原因和合理性，并结合报告期内该模式下发行人销售的增长情况，分析并披露发行人是否存在利用融资租赁、分期付款销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，此类销售模式的可持续性；

②结合融资租赁业务合同签署情况，补充披露发行人与融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式，包括合同签订、三方的权利义务关系、发行人的担保方式及担保顺位情况，保证金收取方式、比例及金额，保证金约定支付和收回条件，设备款和租赁款的支付方、收取方式、收取比例，实物交割的程序，披露公司是否向融资租赁公司缴纳保证金，如是，披露公司缴纳保证金的原因及商业合理性，是否为承担回购义务而缴纳；

③补充披露触发回购情形的条件、回购价格及其确定方式、回购物回收费用承担方式、回购物处理方式；报告期内公司是否实际发生售后回购情形，如有，披露回购金额、回购物实际处理情况、对公司业绩的影响；以及与发行人产品原售价、账面价值、二手交易价格的比对情况；

④结合租赁合作模式下各类合同约定，与会计准则的有关规定，补充披露该模式下收入确认时点、确认依据，是否实现了产品的控制权转移，收入确认是否符合会计准则，是否谨慎合理，新收入准则实施后是否对发行人的收入确认造成重大影响，结合回购条款的具体约定披露是否应按照《企业会计准则》关于租赁的规定进行会计处理；

⑤补充披露发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是否是行业通行模式，自 2020 年 5 月后发生的融资租赁业务发行人不再承担回购业务的原因，是否对该业务发展和对应订单获取产生重大不利影响，是否存在其他利益安排；

⑥补充披露报告期各期租赁合作模式下产品种类、销量、单价、金额情况，并分析报告期内变化趋势；

⑦结合现有融资租赁客户成立时间较短、资产规模较小、部分客户不存在实缴资本的情况，补充披露现有主要融资租赁客户的基本情况、数量、主要财务状况，是否处于正常经营状态，是否具备还款能力，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

⑧补充披露报告期内发行人对各租赁公司的回购义务期限与终端用户产品租赁期限的匹配情况；

⑨补充披露发行人对于附有回购义务的融资租赁未计提预计负债的原因和合理性，是否符合行业惯例和《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明融资租赁模式下的核查比例、核查方式、核查范围，并说明对成立时间较短、资产规模较小、部分客户不存在实缴资本的融资租赁客户销售是否具有真实性和商业合理性。

【回复】

一、补充披露 2019 年融资租赁销售收入大幅上升的原因和合理性，并结合报告期内该模式下发行人销售的增长情况，分析并披露发行人是否存在利用融资租赁、分期付款销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，此类销售模式的可持续性；

（一）2019 年融资租赁销售收入大幅上升的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（二）融资租赁是装备制造业常见的付款方式”中补充披露内容如下：

“在装备制造行业，融资租赁是常见的销售模式之一。

1、从行业趋势上看，随着市场对于沥青混合料搅拌设备的大型化、智能化、环保化的需求上升，单台设备价格提升，客户支付手段及融资渠道谋求多样化，融资租赁方式即为其中一种。

2、从客户的角度上看，设备价格提升、环保标准提高等导致整体项目需要投入的前期工程资金增加，为解决资金短缺问题，部分客户愿意以一定的资金成本为代价，减轻一次性支付设备价款的资金压力。

3、从发行人的角度上看，发行人为有效拓展销售渠道，加速销售回款，具有引入第三方融资租赁方式销售设备的客观需求。

因此，2018年开始实现融资租赁销售收入，2019年融资租赁销售收入大幅上升，具有合理性，符合行业发展趋势。”

（二）报告期内融资租赁模式下发行人销售的增长情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”中更新并补充披露内容如下：

“1、报告期各期融资租赁模式销售情况

顺应装备制造行业整体市场销售趋势，公司于2017年与海西租赁进行合作接洽，并于2018年起开始通过海西租赁实现融资租赁销售收入，报告期内各期融资租赁销售增长情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资租赁销售收入	8,096.90	6,287.92	2,537.49	-
主营业务收入	26,292.27	29,742.80	25,825.12	19,342.30
占主营业务收入比例	30.80%	21.14%	9.83%	-

”

（三）发行人不存在利用融资租赁销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，融资租赁销售具有其必要性、合理性及可持续性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”中更新并补充披

露内容如下：

“3、融资租赁销售的可持续性分析

（1）融资租赁模式主要解决销售回款问题，不存在刺激销售的情形

融资租赁模式拓宽了客户的融资渠道，提升了产品的市场竞争力，在同行业上市公司及竞争对手中均得到普遍采用。

相比于直接销售模式，公司的融资租赁模式在前期沟通、产品定价、安装验收、售后服务、质保期限等方面均不存在差异。在付款进度方面：融资租赁模式下，公司取得承租人出具的付款通知书时向融资租赁公司收取设备款，客户作为承租人再分期向融资租赁公司支付融资租赁款；直接销售模式下，公司根据合同约定结算进度收取设备款，并根据与客户协商的具体情况给予客户一定的信用期。对于客户而言，融资租赁模式的整体付款期限较长，但需承担相应的融资租赁费用；是否采用融资租赁模式由客户根据自身的资金安排做出合理选择。

综上，公司是否通过融资租赁方式销售，对产品销售的定价过程和销售价格未产生实际影响；发行人也并不存在利用融资租赁销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情况。

（2）融资租赁模式系工程机械行业上市公司普遍采用的销售模式，具有必要性、合理性及可持续性

公司与主要工程机械上市公司的融资租赁规模进行比对。据各主要工程机械上市公司公开信息披露显示，三一重工（600031.SH）2019年度年报未披露按揭及融资租赁的具体销售额，年报中显示其按揭及融资租赁业务总额从原计划的220亿元规模增加至250亿元，按照该规模测算，该模式收入约占其收入比重30%-40%左右；徐工机械（000425.SZ）2019年年报披露其通过按揭及融资租赁模式的收入为92.48亿元，占其营业收入比重为15.63%；柳工（000528.SZ）2019年年报披露其融资租赁模式的收入为102.35亿元，占其营业收入比重为53.37%；中联重科（000157.SZ）2019年度年报披露其通过按揭及融资租赁模式的销售额为163.63亿元，占其工程机械类收入比重为39.89%。公司2019年度融资租赁模式收入占主营业务收入的比重为21.14%，报告期内的融资租赁模式收入平均占

比为20.67%，与行业融资租赁收入的整体规模占比相匹配。

2019年度发行人与工程机械行业上市公司的融资规模及占比情况对比如下：

公司简称	融资租赁模式销售收入	占收入比例
三一重工	约 250 亿元	30%-40%
徐工机械	92.48 亿元	15.63%
柳工	102.35 亿元	53.37%
中联重科	163.63 亿元	39.89%
同行业平均水平	约 152 亿元	约 32%
发行人	0.63 亿元	21.14%

注：同行业可比公司达刚控股、森远股份、德基科技公开披露信息中未披露融资租赁收入规模，因此补充选取披露了融资租赁规模的工程机械行业上市公司柳工、中联重工进行比较。

通过上述对比，公司融资租赁的销售模式及其收入规模符合工程机械行业整体销售惯例及发展趋势，具有必要性、合理性及可持续性。

二、结合融资租赁业务合同签署情况，补充披露发行人与融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式，包括合同签订、三方的权利义务关系、发行人的担保方式及担保顺位情况，保证金收取方式、比例及金额，保证金约定支付和收回条件，设备款和租赁款的支付方、收取方式、收取比例，实物交割的程序，披露公司是否向融资租赁公司缴纳保证金，如是，披露公司缴纳保证金的原因及商业合理性，是否为承担回购义务而缴纳；

（一）发行人与融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（六）具体业务模式”中更新并补充披露内容如下：

“1、融资租赁销售业务流程

关于销售设备的流程，公司先按照普通销售模式与客户协商确定设备交易价格；由客户根据其自身资金安排自行选择采取直接销售模式或是融资租赁模式；若客户有融资租赁需求，则推荐客户通过海西租赁进行融资租赁；再由融资租赁公司对客户进行授信调查并确认融资租赁事宜，符合融资租赁公司的要求后开展融资租赁业务。

2、融资租赁业务合同签署情况及三方权利义务关系

融资租赁模式下，公司先与海西租赁签订了《融资租赁业务合作协议》（合作框架协议）。开展具体业务时，公司与终端客户（承租方）签订《设备销售合同》，同时公司、融资租赁公司和终端客户签订三方《买卖合同（直接租赁）》，融资租赁公司和终端客户签订《融资租赁合同》。

根据三方签署的上述合同，三方主要权利义务关系列示如下：

交易各方	主要权利	主要义务
公司（卖方）	1、按合同要求向承租人交付设备并完成安装调试，根据承租人的《付款通知书》向买方收取设备款； 2、如果卖方履行了回购义务，则取得买方移交的《所有权转让证明》；卖方有权从承租人处取回设备，并享有对承租人的所有追偿权。	1、卖方按合同要求向承租人移交设备并负责设备的指导安装调试、提供售后服务； 2、卖方承担设备在合同约定交付地点交付前的所有风险； 3、卖方应协助买方要求承租人及时、足额支付融资租赁款； 4、如承租人出现风险金被扣划、但未及时补缴风险金且出现逾期情况，公司应在 5 个工作日内代为垫付风险金。 5、如果承租人未按期支付融资租赁款，则卖方负有回购义务；自 2020 年 5 月 1 日起发生的融资租赁业务，卖方不再承担回购义务。
融资租赁公司（买方/出租人）	1、支付设备款后取得租赁物（设备）的所有权； 2、为促使合同按约定履行，出租人向承租人收取风险金。承租人未能按期支付租金或因承租人的违约致使出租人遭受损失时，出租人有权在上述风险金中扣除相应的部分抵作租金、逾期利息。 3、如果承租人未按期支付融资租赁款，则买方有权要求卖方进行回购；自 2020 年 5 月 1 日起发生的融资租赁业务，卖方不再承担回购义务。	1、买方根据承租人的《付款通知书》，按时向卖方支付设备款； 2、买方不承担设备风险及质量、安全责任； 3、如果卖方履行了回购义务，则买方需向卖方移交《所有权转让证明》，放弃设备所有权。
终端客户（承租人）	1、按照合同约定对设备进行验收，取得设备的使用权，并向买方出具《付款通知书》。	1、根据合同约定及时、足额向出租人支付各期融资租赁款； 2、设备在合同约定交付地点交付后所有风险由承租人承担； 3、为促使合同按约定履行，承租人应向出租人缴纳风险金。承租人无法按时支付租赁款时，出租人有权扣划由承租人缴纳的风险金；同时承租人应在 5 个工作日内补缴被扣划的风险金并承担相应的利息。

交易各方	主要权利	主要义务
		4、如果卖方履行了回购义务，承租人应根据《所有权转让证明》向卖方移交设备，失去设备使用权。

3、设备款和租赁款的支付方式以及实物交割的程序

融资租赁模式下，公司将产品出售给融资租赁公司，并由其向终端客户（承租人）出租。终端客户在以自有资金向公司支付设备首付款后（一般为20-30%），公司向终端客户发货、指导安装调试，并通过终端客户验收；完成验收后，由终端客户向融资租赁公司签发《租赁物验收合格通知书》及《付款通知书》，剩余设备款项由融资租赁公司一次性支付给公司。

完成融资租赁销售后，终端客户根据融资租赁合同的约定及时、足额向融资租赁公司（出租人）支付各期融资租赁款，租赁款分24期或36期结清。”

（二）发行人的担保方式、担保顺位及无需缴纳保证金的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（五）对外担保预计损失情况”中更新并补充披露内容如下：

“1、担保方式及担保顺位

根据公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，公司提供的担保方式系当公司客户未按照合同约定支付融资租赁款时，公司承担回购义务。就回购义务事宜具体约定如下：如果公司客户未按照租赁合同按期全额支付租金及其他应付款的义务，海西租赁有权在该类情形出现后通知公司，公司同意采取各种有效措施配合海西租赁向公司客户进行追讨、对机械设备监控。自公司客户发生违约事项之日起30日内，若公司客户仍未付清到期租金和/或其他应付款项，则海西租赁有权随时要求公司回购，公司同意在接到海西租赁要求回购的通知的30天内（如该日为节假日则顺延至下一个工作日）对机械设备（以当时的状态）进行回购，一次性将回购机械设备的总价款（即回购价款）支付至海西租赁指定的银行账户。回购价款包括：（1）租赁合同项下公司客户未支付的已到期租金及逾期付款违约金；（2）租赁合同项下公司客户未支付的剩余未到期的融资租金的本金；（3）所有回购费用。就该等回购义务公司未提供担保物（含保证金）。

公司股东提供的担保方式及担保顺位情况：王希仁、蔡文章和蔡建良为公司因《融资租赁业务合作协议》产生的主债务（包括但不限于回购款、违约金、赔偿金、其他应付款、债权人实现债权的费用）均提供连带责任保证担保。

2、发行人无需缴纳保证金

根据上述协议，公司不存在需要向融资租赁公司缴纳保证金的情形。

3、自2020年5月1日起新发生的融资租赁业务，发行人无需承担回购义务及担保责任

根据公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，融资租赁业务给予公司总额不高于8,500.00万元的授信额度（可循环使用），公司负有回购义务；同时，公司股东王希仁、蔡文章和蔡建良与海西租赁签订《最高额保证合同》，为公司履行前述协议提供连带责任保证担保，担保的主债权最高本金余额为8,500.00万元。

基于历史未发生过最终客户实际违约的客观情况，发行人与海西租赁双方的风险均得到较好管控，经与海西租赁友好协商，公司于2020年4月30日与海西租赁重新签订《融资租赁业务合作协议》，从2020年5月1日开始所发生的融资租赁业务合作，公司无需承担回购义务及担保责任。截至2020年9月30日，公司因开展融资租赁业务所承担的回购担保金额为4,060.12万元，公司股东因开展融资租赁业务为客户提供担保的余额为4,060.12万元。”

三、补充披露触发回购情形的条件、回购价格及其确定方式、回购物回收费用承担方式、回购物处理方式；报告期内公司是否实际发生售后回购情形，如有，披露回购金额、回购物实际处理情况、对公司业绩的影响；以及与发行人产品原售价、账面价值、二手交易价格的比对情况；

（一）融资租赁业务下，触发回购情形的条件、回购价格及其确定方式、回购物回收费用承担方式、回购物处理方式

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（五）对外担保情况”中更新并补充披露内容如下：

“4、回购条款的约定

（1）回购条件

根据公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，如果承租人未按照租赁合同履行租赁合同项下的按期全额支付租金及其他应付款的义务，海西租赁有权在承租人未按照租赁合同履行租赁合同项下的按期全额支付租金及其他应付款义务的情形出现后通知公司，公司同意在收到海西租赁的通知后采取各种有效措施向承租人进行追讨，并通过自身的销售及售后服务系统对机械设备保持监控。

如果承租人未按照租赁合同履行租赁合同项下的按期全额支付租金及其他应付款的义务，自承租人发生上述违约事项之日起30日内，若承租人仍未付清到期租金和其他应付款项，则海西租赁有权随时要求公司回购；公司同意在接到回购通知的30日内对按约定的回购价款对设备进行回购，一次性将回购价款支付给海西租赁。

协议还同时具体约定，承租人无法按时支付租赁款时，海西租赁先扣划由承租人缴纳的风险金；同时承租人应在5个工作日内补缴被扣划的风险金。如承租人未及时补缴风险金且出现逾期情况，公司应在5个工作日内代为垫付。承租人连续2期逾期，则公司需承担回购义务；如未承担回购义务则冻结公司剩余授信额度。

报告期内，承租人均能及时、足额履行支付租赁款的义务，不存在承租人逾期并触发回购条件的情况。

（2）回购价格及其确定方式

根据公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，回购价款以下列三项金额之和确定：

① 租赁合同项下承租人未支付的已到期租金及逾期付款违约金；

② 租赁合同项下承租人未支付的剩余未到期的融资租金的本金；

③ 所有回购费用。

（3）回购物回收费用承担方式及回购物处理方式

根据公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，如果公司履行了

回购义务，则取得海西租赁移交的《所有权转让证明》；由公司与承租人直接进行回购交接，海西租赁配合。公司应自行负责从承租人处取回设备。

因上述回购交接过程中产生的所有回购费用均由公司承担，包括但不限于：

① 因收回设备所产生的运输费等设备回购交接所需费用；

② 因执行回购事宜所实际发生公证费、鉴定费、查档费、交通费、通讯费、调查费、评估费、差旅费、律师费、诉讼费、保全费、保全担保费等费用；

③ 与回购相关的其他费用。

海西租赁收到全部回购款后10个工作日内向公司移交《所有权转让证明》等相关文件，即视为已向公司转移了机械设备的所有权，公司负责与承租人进行回购交接，自行负责从承租人处取回机械设备，所有回购费用均由公司承担。公司回购设备后有权向承租人进行追偿。”

（二）报告期内公司未发生售后回购的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（五）对外担保预计损失情况”中更新并补充披露内容如下：

“5、报告期内公司未发生售后回购的情形

公司自开展融资租赁业务以来，共实现了28单的融资租赁销售业务，其中已结清的业务为6单，尚未结清融资租赁款的业务为22单。截止本回复出具日，承租人租赁款支付情况良好，未发生因承租人违约而导致公司承担回购义务的情形。截至2020年9月30日，公司因开展融资租赁业务所承担的回购担保金额为4,060.12万元。

公司于2020年4月30日与海西租赁重新签订了《融资租赁业务合作协议》，从2020年5月1日开始所发生的融资租赁业务合作，公司无需承担回购义务。”

四、结合租赁合作模式下各类合同约定，与会计准则的有关规定，补充披露该模式下收入确认时点、确认依据，是否实现了产品的控制权转移，收入确认是否符合会计准则，是否谨慎合理，新收入准则实施后是否对发行人的收入确认造成重大影响，结合回购条款的具体约定披露是否应按照《企业会计准则》关于租赁的规定进行会计处理；

（一）收入确认符合原收入准则的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”中更新并补充披露内容如下：

“（八）融资租赁销售的收入确认

1、收入确认符合原收入准则的规定

（1）原收入准则下，融资租赁模式的收入确认时点及确认依据

融资租赁模式下，公司将设备交付给租赁公司指定的终端客户（承租人）并完成指导安装调试工作；通过终端客户验收，并取得终端客户向租赁公司签发《租赁物验收合格通知书》及《付款通知书》时，作为收入确认的时点及确认依据。

（2）收入确认时点已实现产品的控制权转移，收入确认谨慎合理，符合会计准则的规定

根据2020年1月1日之前公司执行收入准则《企业会计准则第14号——收入》第四条规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

① 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

② 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

③ 收入的金额能够可靠地计量；

④ 相关的经济利益很可能流入企业；

⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

参照收入确认的五项标准，公司已将设备交付给终端客户，并取得终端客

户的验收确认，且收入、成本金额均能可靠计量，第②、③、⑤项确定可以满足，因此重点判断第①、④两项是否满足。

对于第①项，根据《企业会计准则讲解（2010）》第十五章第二节中的相关表述，“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，是指与商品所有权有关的主要风险和报酬同时转移给了购货方。其中，与商品所有权有关的风险，是指商品可能发生减值或毁损等形成的损失；与商品所有权有关的报酬，是指商品价值增值或通过使用商品等形成的经济利益”。根据公司、融资租赁公司和终端客户签订三方的《买卖合同（直接租赁）》约定，公司承担设备在合同约定交付地点交付前的所有风险；设备在合同约定交付地点交付后所有风险由承租人承担。实际操作中设备已经移交终端客户使用，因此商品可能发生减值或毁损等形成的损失，以及商品价值增值或通过使用商品等形成的经济利益等均已归属于融资租赁公司及终端客户，因此符合上述第①项条件。

对于第④项，需要判断相关经济利益最终流入企业的可能性。鉴于融资租赁模式下，取得《付款通知书》后即可收回全部设备款，因此实际上应判断是否存在因承担担保责任、回购条款等原因导致经济利益流出的可能性。因承担担保责任及回购条款导致经济利益流出企业的可能性是来源于终端客户对租赁公司的违约风险，与企业直接向同一客户以同等条件分期收款销售货物的情况下所承担的信用风险没有本质区别，即：在这两种销售模式下，公司承担的来源于客户的信用风险水平并不高于不通过租赁公司而直接向该同一客户采用分期收款方式销售时的信用风险水平。同时，由于引入了金融融资租赁公司的信贷审查机制，可以使风险控制在一定的较低水平之内，因此可以合理保证上述第④项条件在货物交付客户验收时可以满足。因此，如果在设备交付终端客户时，销售商品收入的其他确认条件均已满足的，并且预计终端客户的信用风险水平较低的，可以在货物交付验收时确认收入。

因此，融资租赁模式下，结合对回购条款的具体分析，公司的收入确认时点已实现产品的控制权以及主要风险和报酬的转移，收入确认谨慎合理，符合企业会计准则的规定。”

（二）新收入准则实施后未对发行人的收入确认造成影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（八）融资租赁销售的收入确认”中更新并补充披露内容如下：

“2、新收入准则实施后未对发行人的收入确认造成影响

（1）新收入准则下，融资租赁模式的收入确认时点及确认依据

新收入准则下，公司同样将设备交付给租赁公司指定的终端客户（承租人）并完成指导安装调试工作；通过终端客户验收，并取得终端客户向租赁公司签发《租赁物验收合格通知书》及《付款通知书》时，作为收入确认的时点及确认依据。

新收入准则实施后，发行人的收入确认时点及确认依据均未发生变化，未对发行人的收入确认造成影响。

（2）收入确认符合新收入准则的规定

根据2020年1月1日后公司执行的新收入准则《企业会计准则第14号——收入》第四条规定企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。第五条规定当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

① 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

② 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

③ 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

④ 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

⑤ 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

新收入准则下，在公司与租赁公司、终端客户签订三方《买卖合同（直接租赁）》时，上述五项标准中的第①、②、③、④项确定可以满足。对于新收

入准则第⑤项与原收入准则第④项的满足条件基本相同，即公司在设备交付安装调试后终端客户向租赁公司签发《租赁物验收合格通知书》及《付款通知书》时，因转让商品而有权取得的对价已很可能收回；并且该设备的控制权也已转移给终端客户，即融资租赁公司及终端客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。同时，在设备交付终端客户时，销售商品收入的其他确认条件均已满足的，并且预计终端客户的信用风险水平较低的，可以在货物交付验时确认收入。

综上，在新、旧收入准则下，公司均以将设备交付给租赁公司指定的终端客户并完成指导安装调试工作，通过终端客户验收，并取得终端客户向租赁公司签发《租赁物验收合格通知书》及《付款通知书》时，作为收入确认的时点及确认依据，符合《企业会计准则》的相关规定，实现了产品的控制权转移，并保持了谨慎合理。新收入准则实施后对发行人的收入确认未造成影响。”

五、补充披露发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是否是行业通行模式，自 2020 年 5 月后发生的融资租赁业务发行人不再承担回购业务的原因，是否对该业务发展和对应订单获取产生重大不利影响，是否存在其他利益安排；

（一）融资租赁业务中卖方承担担保责任或回购义务与否，均属于行业通行模式

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（二）融资租赁是装备制造业常见的付款方式”中更新并补充披露内容如下：

“在装备制造行业，融资租赁是常见的货款支付方式；在融资租赁业务中，卖方承担担保责任或回购义务与否，均属于行业通行模式。目前，支持客户以融资租赁方式支付货款的设备制造商包括三一重工、中联重科、徐工机械、山河智能等上市公司。各公司根据自身业务特点和行业特征，灵活设计操作模式，具体情况如下：

公司名称	具体操作模式
三一重工（600031.SH）	公司与融资租赁机构签订融资租赁银企合作协议，约定融资租赁机构将其应收融资租赁款出售给金融机构，如果承租人在约定的还款期限内无

公司名称	具体操作模式
	法按约定条件支付租金，则公司有向融资租赁机构回购相关租赁物的义务。
徐工机械（000425.SZ）	融资租赁公司根据客户的要求向公司购买租赁物并出租给承租人（客户），公司为其提供担保。
德基科技（01301.HK）	公司与第三方融资租赁公司订立合同，由融资租赁公司购买公司的产品及通过租赁融资的方式向终端客户租出。公司通过三方销售合同或独立回购合同提供担保，在终端用户违约时，回购公司的产品。
中联重科（000157.SZ）	客户与融资租赁机构签订融资租赁合同，按照合同约定分期支付租金。结清前，融资租赁平台保留设备的所有权及抵押权。公司为融资租赁业务提供权益购买担保。
华辰装备（300809.SZ）	公司通过与苏州金融租赁签订不可撤销回购担保，向设备最终使用方提供产品销售。
山河智能（002097.SZ）	融资租赁公司按照约定向承租人收保证金、服务费和租金。公司按租赁物价款的10%向融资租赁公司支付保证金，并对租赁货物提供连带担保责任。
日发纺织（拟IPO企业）	公司与万丰租赁合作中，为部分客户对于融资租赁机构承担连带担保责任，若出现客户未按期足额付款等逾期违约情形，则本公司将履行担保责任代其向融资租赁机构偿还相关款项，同时对客户予以追索。在公司与平安租赁开展的融资业务合作中，公司不承担相关担保责任。

注1：以上信息均来自各公司年度报告或招股说明书。
注2：同行业可比公司中，达刚控股、森远股份未具体披露融资租赁事项，补充选取工程机械行业上市公司中联重科（000157.SZ）、华辰装备（300809.SZ）、山河智能（002097.SZ）以及IPO公司浙江日发纺织机械股份有限公司进行比较分析。”

（二）发行人不再承担回购义务的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（五）对外担保预计损失情况”中更新并补充披露内容如下：

“6、发行人不再承担回购义务的情况

基于历史未发生过最终客户实际违约的客观情况，发行人与海西租赁双方的风险均得到较好管控，经与海西租赁友好协商，公司于2020年4月30日与海西租赁重新签订《融资租赁业务合作协议》，从2020年5月1日开始所发生的融资租赁业务合作，公司无需承担回购义务。

公司不再承担回购义务之后，2020年5月至9月期间，公司新增融资租赁合同金额4,754.50万元；高于上年同期签订的融资租赁合同金额4,274.00万元，与公司销售规模持续增长趋势相符。公司不再承担回购义务后，融资租赁业务和对应订单的获取均未受影响，亦不存在其他利益安排。”

六、补充披露报告期各期租赁合作模式下产品种类、销量、单价、金额情况，并分析报告期内变化趋势；

（一）报告期内，融资租赁模式下产品销售具体情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”中更新并补充披露内容如下：

“2、报告期各期融资租赁模式下具体终端客户销售情况

单位：万元

期间	具体终端销售数量（台）	平均销售单价	销售金额	占主营收入比例
2020 年 1-9 月	12	674.74	8,096.90	30.80%
2019 年度	10	628.79	6,287.92	21.14%
2018 年度	6	422.92	2,537.49	9.83%
2017 年度	-	-	-	-

报告期内，通过融资租赁销售的设备平均单价呈明显上升趋势，2018年、2019年、2020年1-9月平均销售单价分别为与422.92万元、628.79万元、674.74万元，与设备大型化推动融资租赁销售增长的行业整体趋势相符。具体终端客户销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	产品种类	销售单价	数量（台）	销售金额	占主营收入比例
2020 年 1-9 月	1	无锡翔云道桥科技有限公司	再生设备环保型	1,353.98	1	1,353.98	5.15%
	2	瑞金市泰丰建材有限公司	再生设备	840.71	1	840.71	3.20%
	3	泉州宽庐沥青有限公司	原生设备环保型	504.42	1	504.42	1.92%
	4	江苏意盎然交通工程有限公司	再生设备	323.01	1	323.01	1.23%
	5	温岭市东腾建筑工业科技有限公司	再生设备	867.26	1	867.26	3.30%
	6	漳州翊祥建材有限公司	原生设备	548.67	1	548.67	2.09%
	7	水润天府新材料有限公司	再生设备	1,343.36	1	1,343.36	5.11%
	8	湖北祥荣工程材料有限公司	再生设备	290.27	1	290.27	1.10%

期间	序号	客户名称	产品种类	销售单价	数量（台）	销售金额	占主营收入比例
	9	岳阳市青云高新材料有限公司	再生设备环保型	864.60	1	864.60	3.29%
	10	扬州瑞泰机械制造有限公司	再生设备	309.73	1	309.73	1.18%
	11	抚州正远建材有限公司	再生设备	336.28	1	336.28	1.28%
	12	山西路兴达路面材料有限公司	原生设备	514.60	1	514.60	1.96%
	合计			674.74	12	8,096.90	30.80%
2019 年	1	河南宏建建设发展有限公司	再生设备-增加环保装置机型	1,159.29	1	1,159.29	3.90%
	2	新疆天荣腾辉新型建材有限公司	再生设备-增加环保装置机型	973.45	1	973.45	3.27%
	3	合一再生资源科技有限公司	再生设备	901.72	1	901.72	3.03%
	4	海门东方路桥工程有限公司	原生设备	716.81	1	716.81	2.41%
	5	广西永鑫实业有限公司	再生设备-增加环保装置机型	654.87	1	654.87	2.20%
	6	泉州亿路顺新型建材有限公司	原生设备	513.27	1	513.27	1.73%
	7	抚州市润鑫建材有限公司	原生设备	453.45	1	453.45	1.52%
	8	徐州协力公路工程有限公司	再生设备	309.73	1	309.73	1.04%
	9	连云港天丰沥青有限公司	再生设备	309.73	1	309.73	1.04%
	10	重庆重交再生资源开发股份有限公司	再生设备	295.58	1	295.58	0.99%
	合计			628.79	10	6,287.92	21.14%
2018 年	1	嘉兴市永宏建设工程有限公司	再生设备	699.15	1	699.15	2.71%
	2	连江县路拓源沥青混凝土有限公司	原生设备	512.93	1	512.93	1.99%
	3	广西路之友沥青混凝土有限公司	再生设备	512.93	1	512.93	1.99%
	4	江苏骏豪建设工程有限公司	再生设备	293.10	1	293.10	1.13%
	5	鹿邑县路德建设工程有限公司	再生设备	267.24	1	267.24	1.03%
	6	陕西永洲建筑工程有限公司	再生设备	252.14	1	252.14	0.98%
	合计			422.92	6	2,537.49	9.83%

”

（二）融资租赁业务的发展趋势

随着市场对于沥青混合料搅拌设备的大型化、智能化、环保化的需求上升，客户采购单台设备所需资金逐步增加；越来越多的客户为解决资金短缺问题，愿意通过融资租赁方式购买设备，以减轻支付压力。报告期内，2018 年至 2020 年 1-9 月，公司融资租赁业务收入占比分别为 9.83%、21.14%、30.80%；单台设备价格也呈现明显的上升趋势，平均价格分别为 422.92 万元、628.79 万元、674.74 万元。

公司融资租赁业务的销售收入占比及平均设备单价均稳步上升，与行业大型化、智能化、环保化整体趋势相符。

七、结合现有融资租赁客户成立时间较短、资产规模较小、部分客户不存在实缴资本的情况，补充披露现有主要融资租赁客户的基本情况、数量、主要财务状况，是否处于正常经营状态，是否具备还款能力，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

（一）行业内主要客户群体的说明

公司主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产和销售，主要客户为施工单位及沥青材料销售公司，其中施工单位主要分为市政工程公司以及项目公司两种类型。

项目公司主要指专为承建某个具体项目而设立的公司，建设项目结束后公司基本也停止运营。由于公司客户所处的筑路施工行业中，为某个道路建设项目而设立项目公司的情况普遍存在，部分项目公司在确定承包道路建设工程时才设立，设立后随即购买设备，因此客户群体存在成立时间较短的情况。此外，项目公司通常为单一工程而设立，注册资本规模主要根据项目招投标要求而确定，其运营所需投入资金主要为股东的资金拆入，故存在资产总额小、注册资本尚未实缴等情况。公司不管直销业务或融资租赁业务均存在项目公司类型的客户，符合沥青混合料搅拌设备的行业惯例。

福建省仅有 2 家具有金融许可证的融资租赁公司，海西租赁为其中较早成立的一家，且为上市公司厦门银行的控股子公司，故海西租赁的业务合规性和风险

控制体系受银保监会、人民银行、厦门银行等多方严格监管，在融资租赁业务中对承租方及其实际控制人的资信均进行严格的尽职调查、信用评估、信贷审核和持续性风险管控。针对上述项目公司类型的客户，海西租赁同样严格参照银行信贷审查机制，对承租方的资质进行规范的筛选及严格的核查，有效控制承租方的信用风险水平。主要审查范围除了对承租人基本情况、财务状况的调查之外，还包括了对其控股股东或实际控制人的调查、项目背景调查等，在明确承租人具备还款能力及还款来源之后，才予以办理融资租赁业务。

（二）融资租赁客户的基本情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”之“4、融资租赁客户基本情况”中详细披露了报告期内未结清的全部 22 户融资租赁客户的基本情况。具体如下：

序号	客户名称	项目	内容
1	瑞金市泰丰建材有限公司	成立时间	2015 年 10 月 28 日
		注册资本	3,000 万元人民币
		法定代表人	谢红明
		经营范围	建材生产、加工、销售；建筑垃圾回收利用、清运服务；市政工程、公路工程施工（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
		股权结构	谢红明持股 8.25%，林汉钟持股 45%，曾柏林持股 11%，刘迪平持股 35.75%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
2	广西路之友沥青混凝土有限公司	成立时间	2017 年 7 月 19 日
		注册资本	3,000 万元人民币
		法定代表人	梁新明
		经营范围	生产及销售：沥青混凝土、碎石、水泥混凝土、水泥制品；销售：沥青、建筑材料（除危险化学品）、五金交电；工程机械的租赁及维修；沥青混凝土拌合设备租赁；沥青混凝土生产技术研发及咨询服务；公路工程建筑施工。
		股权结构	濮邦伟持股 31%，饶志勇持股 23%，梁新明持股 23%，黄敏持股 23%。
		是否为公司关联方	非关联方

序号	客户名称	项目	内容
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
3	抚州市润鑫建材有限公司	成立时间	2018 年 7 月 5 日
		注册资本	200 万元人民币
		法定代表人	杨萍
		经营范围	沥青搅拌及销售；建筑材料（危险化学品除外）批发兼零售。
		股权结构	杨萍 100%持股。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
4	河南宏建建设发展有限公司	成立时间	2010 年 2 月 22 日
		注册资本	21,600 万元人民币
		法定代表人	许玉君
		经营范围	公路工程、桥梁工程、市政公用工程、建筑工程、电力工程、通信工程、机电工程、装修装饰工程、园林古建筑工程、钢结构工程、铁路工程、隧道工程；施工劳务；建筑材料销售；工程机械租赁；园林绿化工程、施工与维护；城市照明亮化工程；供热工程；管道安装工程；建筑幕墙工程；电子智能化工程；防水防腐保温工程；环保工程；公路、市政道路养护；水利水电工程；消防工程；房屋建筑拆迁工程（不含爆破）；土石方工程；石油化工生产建筑设施工程；建筑工程检测服务；普通货物道路运输；工程设计活动；工程勘察活动。
		股权结构	许玉君持股 99.3%，许玉臣持股 0.35%，许玉保持股 0.35%。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
5	徐州协力公路工程有限公司	成立时间	2016 年 3 月 31 日
		注册资本	800 万元人民币
		法定代表人	鹿伟伟
		经营范围	公路工程、市政公用工程、房屋建筑工程、室内外装饰装潢工程、土木工程、园林绿化工程、桥梁工程、凿井工程、机电设备安装工程、地基与基础工程、水利工程、电力工程（承装、承修、

序号	客户名称	项目	内容
			承试除外）、土石方工程、钢结构工程、防水工程、防腐保温工程、消防工程、弱电智能化工程、监控系统安装工程施工，商品混凝土生产销售，工程机械租赁，机电设备安装、销售。
		股权结构	鹿伟伟持股 60%，赵传民持股 40%。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
6	连云港天丰沥青有限公司	成立时间	2014 年 11 月 24 日
		注册资本	500 万元人民币
		法定代表人	钱光武
		经营范围	沥青拌和生产；土石方工程、建筑工程、道路工程、桥梁工程施工；水泥稳定碎石、建材销售；机械租赁。
		股权结构	钱光武 100%持股。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	2015 年 7 月因未依照《企业信息公示暂行条例》第八条规定的期限公示年度报告被列入经营异常名录信息，2018 年 8 月移出。
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
7	海门东方路桥工程有限公司	成立时间	2002 年 1 月 8 日
		注册资本	5,000 万元人民币
		法定代表人	施建军
		经营范围	公路工程施工总承包；市政公用工程施工总承包；公路交通工程、桥梁工程、公路路面工程、公路路基工程、地基基础工程专业承包；园林绿化工程施工；土石方工程施工；公路养护服务；市政设施管理；机械设备租赁；工程技术咨询服务；沥青砼加工、销售；商品混凝土、水泥稳定碎石制造、加工、销售。
		股权结构	南通市兴达公路养护工程有限公司 100%持股。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
8	广西永鑫实业有限公司	成立时间	2018 年 2 月 24 日
		注册资本	1,260 万元人民币
		法定代表人	唐明生

序号	客户名称	项目	内容
		经营范围	沥青混凝土、水泥稳定层混凝土生产、销售、铺装；市政工程、公路工程、园林绿化工程、水利水电建筑工程、土木工程、房屋建筑工程；矿产品、化工（化学危险品及易制毒化学品除外）、建筑、装饰材料、五金机电。
		股权结构	唐明生持股 38.1%，张美云持股 23.8%，姜雄持股 19.05%，李维坚持股 19.05%。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
9	重庆重交再生资源开发股份有限公司	成立时间	2012 年 3 月 1 日
		注册资本	14,481 万元人民币
		法定代表人	陈先勇
		经营范围	市政公用工程施工总承包，公路工程施工总承包、建筑工程施工总承包，环保工程设计及施工，公路养护工程、园林绿化施工及工程设计（以上经营范围按资质证书核定事项从事经营）；公路、隧道、桥梁的路面特殊铺装及技术咨询服务；建筑废旧材料回收及再利用；建筑材料的加工、生产、销售及技术咨询服务；路面沥青材料的冷热再生加工及技术咨询服务；路面新型材料研发、生产、销售；高新技术研发、生产、转让及销售；环保产品的开发、生产、销售及技术服务；品牌管理、品牌营销策划；设备租赁；普通货物运输（凭相关资质证书执业）。
		股权结构	新三板上市，第一大股东西藏天路股份有限公司持股 51%。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
10	泉州亿路顺新型建材有限公司	成立时间	2018 年 4 月 11 日
		注册资本	500 万元人民币
		法定代表人	林思达
		经营范围	加工、销售：环保沥青混合料；沥青混合料回收、再生；（以上不含危险化学品）城市道路、公路路面工程施工。
		股权结构	晋江亿路顺建材有限公司持股 100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息

序号	客户名称	项目	内容
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
11	新疆天荣腾辉新型建材有限公司	成立时间	2019 年 2 月 2 日
		注册资本	1,000 万元人民币
		法定代表人	何朝辉
		经营范围	其他非金属矿物制品、水泥制品的生产销售；场地准备；园林绿化工程、市政道路工程、公路工程施工；机械设备、五金产品及电子产品的销售。
		股权结构	新疆恒宝投资有限公司持股 60%，何朝辉持股 30%，纪少雄持股 10%。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
12	泉州宽庐沥青有限公司	成立时间	2019 年 9 月 25 日
		注册资本	800 万元人民币
		法定代表人	杨建平
		经营范围	生产、销售及通过互联网零售：环保沥青、沥青混凝土（不含危险化学品）；沥青混合料的回收、再生、加工利用；承接路面路基工程、城市道路工程的施工。
		股权结构	杨建平持股 40%，康昆山持股 30%，杨碧泉持股 30%。
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
13	江苏意盎然交通工程有限公司	成立时间	2016 年 5 月 17 日
		注册资本	1,000 万元人民币
		法定代表人	冯剑军
		经营范围	市政公用工程、房屋建筑工程、道路工程、园林绿化工程、土石方工程、防护工程、钢结构工程、桥梁工程、土木建筑工程、室内外装饰装修工程、涵洞、护坡、路肩石施工；道路标牌、标线、隔离栅、防撞护栏、防眩板、信号灯的施工及安装；建筑用石加工；机械设备经营租赁、维修；机械设备及配件、建材、五金产品、化工产品（不含危险化学品）、水泥制品销售；绿化管理；普通货物道路运输；沥青混凝土拌和（不含危险化学品）；混凝土制造；建筑劳务分包（木工作业、砌筑作业、油漆作业、钢筋作业、混凝土作业、水暖电安装作业、钣金工程作业）。

序号	客户名称	项目	内容
		股权结构	吴广亭持股 100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
14	无锡翔云道桥科技有限公司	成立时间	2018 年 4 月 3 日
		注册资本	100 万元人民币
		法定代表人	管玉庆
		经营范围	道桥施工新技术、新工艺、新材料的研发；水泥制品的生产和销售；市政道路的施工及养护；建筑用材料的销售；机械设备的租赁（不含融资性租赁）；工程检测服务、工程技术咨询服务；沥青混合物、水泥稳定碎石的生产和销售。
		股权结构	管玉庆持股 65%，支训朝持股 35%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
15	温岭市东腾建筑工业科技有限公司	成立时间	2019 年 8 月 1 日
		注册资本	500 万元人民币
		法定代表人	林成中
		经营范围	防水建筑材料、沥青混凝土研发、制造、销售。
		股权结构	温岭市基投建设有限公司持股 100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
16	漳州翊祥建材有限公司	成立时间	2019 年 4 月 2 日
		注册资本	3,000 万元人民币
		法定代表人	范永华
		经营范围	建材批发；水泥制品制造；其他水泥类似制品制造；粘土砖瓦及建筑砌块制造；其他建筑材料制造；公路工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；市政公用工程施工总承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；其他未列明非金属矿物制品制造；其他未列明产品制造；环保工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；环保技术推广服务；沥青混凝土生产及销售。

序号	客户名称	项目	内容
		股权结构	厦门市俊鑫顺道路工程有限公司持股 55%，叶志忠持股 30%，林荣持股 15%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
17	水润天府新材料有限公司	成立时间	2018 年 1 月 25 日
		注册资本	6000 万元人民币
		法定代表人	刘永伟
		经营范围	生产、加工、销售、研发：海绵道路新材料、循环再生环保沥青混凝土、纳米沥青混凝土、排水沥青混凝土、水泥稳定碎石、钢桥特种智能铺装沥青混凝土、重交沥青、改性沥青、温拌沥青、岩沥青、彩色沥青、高粘高弹沥青及沥青辅料；沥青路面技术研发；沥青混凝土材料研发；废弃沥青混凝土再生利用技术研发；再生剂及改性剂研发；沥青路面智能养护；沥青混凝土配合比设计；环保技术咨询；道路废弃物再利用；货物运输；预拌商品混凝土、预拌砂浆、干粉砂浆制造、销售及技术咨询服务；批发、零售建筑材料（不含危险化学品）。
		股权结构	合一再生资源科技有限公司持股 94.6333%，北斗极星（成都）科技有限公司持股 5.3667%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
18	岳阳市青云高新材料有限公司	成立时间	2017 年 8 月 16 日
		注册资本	10,000 万元人民币
		法定代表人	许国勇
		经营范围	建筑用沥青制品、石膏、水泥制品、环保砖石材制造；建材（不含危险化学品）、装饰材料的销售；建筑材料检验服务、新材料技术推广服务、环保技术推广服务、互联网及信息服务；新型建筑材料、再生建筑材料的研发；城市地下综合管理管廊投资、开发、建设、运营和管理；建筑工程机械与设备租赁。
		股权结构	万军辉持股 40%，毛涛持股 30%，许国勇持股 15%，殷超持股 10%，丁云祥持股 5%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单

序号	客户名称	项目	内容
19	扬州瑞泰机械制造有限公司	成立时间	2016 年 1 月 12 日
		注册资本	10,500 万元人民币
		法定代表人	吴福安
		经营范围	机械设备的生产、研发、加工及销售；公路养护工程专业承包；道路工程施工；公路路面工程设备租赁；路用材料的研发和销售（不含危险品）。
		股权结构	江苏新纪元公用事业建设有限公司持股 100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
20	抚州正远建材有限公司	成立时间	2018 年 9 月 27 日
		注册资本	50 万元人民币
		法定代表人	吴云英
		经营范围	建材（危险化学品除外）加工、生产、销售；工程机械设备租赁；沥青混合料、乳化沥青的生产、销售、仓储；工程机械设备安装维修；五金、波纹管建材、照明灯、办公设备、花卉苗木、管道设备、防腐保温材料、电线电缆、电器设备及配、水泥的批发兼零售；道路普通货物运输；水泥稳定混凝土。
		股权结构	吴云英持股 100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
21	山西路兴达路面材料有限公司	成立时间	2020 年 3 月 25 日
		注册资本	2,000 万元人民币
		法定代表人	王海勇
		经营范围	道路石油沥青混凝土生产及销售；水泥碎石稳定土生产及销售；道路普通货物运输。
		股权结构	王海勇持股 60%，杨小勇持股 40%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
22	湖北祥荣工程材料	成立时间	2018 年 3 月 13 日
		注册资本	800 万人民币

序号	客户名称	项目	内容
	有限公司	法定代表人	周道锐
		经营范围	沥青混凝土、商品混凝土制造、销售；水泥稳定碎石加工；石油沥青（不含危险化学品）销售；再生资源回收、加工、销售（不含固体废物、危险废物、报废汽车等需经相关部门批准的项目）；建筑工程机械与设备租赁；公路工程建筑施工；建筑工程劳务分包；建材（不含危险化学品）销售。
		股权结构	周道锐持股 40%，唐美蓉持股 35%，罗友峰持股 10%，康民佑持股 10%，代家强持股 5%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单

通过融资租赁客户股东及实际控制人的基本情况调查，融资租赁客户与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

（三）融资租赁客户的主要财务状况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”之“4、融资租赁客户基本情况”中补充披露内容如下：

“截止2020年9月30日尚未结清融资租赁款的22户终端客户，根据客户提供的截止2020年9月30日的财务报表，其主要财务状况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	实收资本	2020.9.30 总资产	2020.1-9 收入	2020.1-9 净利润
2020 年 1-9 月	1	无锡翔云道桥科技有限公司	1,353.98	2,250.00	10,139.78	8,271.44	412.24
	2	瑞金市泰丰建材有限公司	840.71	1,700.00	10,275.01	5,943.38	132.94
	3	泉州宽庐沥青有限公司	504.42	420.00	1,043.78	155.13	-29.21
	4	江苏意盎然交通工程有限公司	323.01	1,000.00	6,427.53	10,682.32	-11.69
	5	温岭市东腾建筑工业科技有限公司	867.26	500.00	2,215.10	222.01	-57.35
	6	湖北祥荣工程材料有限公司	290.27	-	3,882.37	2,395.83	1.97
	7	漳州翊祥建材有限公司	548.67	1,005.00	667.48	-	-12.12
	8	水润天府新材料有限公司	1,343.36	3,705.00	4,733.89	-	-15.74

期间	序号	客户名称	销售金额	实收资本	2020.9.30 总资产	2020.1-9 收入	2020.1-9 净利润
	9	扬州瑞泰机械制造有限公司	309.73	-	设备于8月份完成验收，该客户尚未正式编制并对外提供财务报表；主要依托集团母公司江苏新纪元公用事业建设有限公司		
	10	岳阳市青云高新材料有限公司	864.60	-	设备于8月份完成验收，该客户尚未正式编制并对外提供财务报表；主要依托岳阳市市政建设有限公司		
	11	抚州正远建材有限公司	336.28	-	设备于8月份完成验收，该客户尚未正式编制并对外提供财务报表；主要依托江西晟琦工程有限公司		
	12	山西路兴达路面材料有限公司	514.60	-	设备于8月份完成验收，该客户尚未正式编制并对外提供财务报表；实控人此前用山西尚千格市政工程有限公司经营		
	合计		8,096.90				
2019年	1	河南宏建建设发展有限公司	1,159.29	5,000.00	42,171.37	16,409.95	1,750.61
	2	新疆天荣腾辉新型建材有限公司	973.45	1,000.00	4,342.35	455.20	-87.07
	3	海门东方路桥工程有限公司	716.81	5,000.00	19,352.46	9,865.97	298.15
	4	广西永鑫实业有限公司	654.87	-	2,693.72	511.90	35.00
	5	泉州亿路顺新型建材有限公司	513.27	-	1,043.27	407.64	-3.20
	6	抚州市润鑫建材有限公司	453.45	200.00	1,115.36	345.53	-8.83
	7	徐州协力公路工程有限公司	309.73	800.00	4,325.01	2,075.84	204.06
	8	连云港天丰沥青有限公司	309.73	500.00	1,592.61	1,579.34	47.34
	9	重庆重交再生资源开发股份有限公司	295.58	14,481.00	72,400.00	17,700.00	698.95
	合计		5,386.18				
2018年	1	广西路之友沥青混凝土有限公司	512.93	-	2,574.02	1,992.79	641.76
	合计		512.93				

注：泉州宽庐沥青有限公司、重庆重交再生资源开发股份有限公司为截止2020年6月30日的财务报表，海门东方路桥工程有限公司为截止2020年8月31日的财务报表。

”

（四）融资租赁客户均处于正常经营状态，具备还款能力

报告期内，公司累计发生融资租赁业务28笔，累计销售金额16,922.31万元；截止报告日，尚未结清的融资租赁业务22笔，累计销售金额13,996.00万元。经对尚未结清的22户融资租赁客户执行的核查程序，核查比例达到82.71%。主要核查程序为发函询证、实地访谈公司相关人员、调查了解客户背景、施工现场查看设备并取得设备照片、取得客户财务报表等。通过上述核查程序，确认融资租赁客户均处于正常经营状态，亦能及时、足额支付设备租赁款，报告期内融资租

赁客户从未发生逾期支付的情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（三）公司通过融资租赁实现销售的情况”之“4、融资租赁客户基本情况”中补充披露内容如下：

“融资租赁客户均处于正常经营状态，亦能及时、足额支付设备租赁款，报告期内融资租赁客户从未发生逾期支付的情况。”

八、补充披露报告期内发行人对各租赁公司的回购义务期限与终端用户产品租赁期限的匹配情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（五）对外担保预计损失情况”中更新并补充披露内容如下：

“7、回购义务期限与终端用户产品租赁期限的匹配性

报告期内，发行人仅与海西租赁开展融资租赁业务，终端用户的产品租赁期限分为24期、36期（每期为一个月）两种期限。根据公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》，如果承租人未按照租赁合同履行租赁合同项下的按期全额支付租金及其他应付款的义务，则公司应承担回购义务。因此2020年4月30日之前发生的融资租赁业务，发行人对海西租赁的回购义务期限均与终端用户产品租赁期限保持一致。具体明细列示如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	融资租赁截止期限	回购义务截止期限
2020年1-9月	1	无锡翔云道桥科技有限公司	1,353.98	2022-3-25	2022-3-25
	2	瑞金市泰丰建材有限公司	840.71	2022-1-13	2022-1-13
	3	泉州宽庐沥青有限公司	504.42	2022-2-15	2022-2-15
	4	江苏意盎然交通工程有限公司	323.01	2022-3-14	2022-3-14
	5	温岭市东腾建筑工业科技有限公司	867.26	2022-4-30	2022-4-30
	6	漳州翊祥建材有限公司	548.67	2022-6-15	无回购义务
	7	水润天府新材料有限公司	1,343.36	2023-6-29	无回购义务
	8	湖北祥荣工程材料有限公司	290.27	2022-7-28	无回购义务
	9	岳阳市青云高新材料有限公司	864.60	2022-8-10	无回购义务
	10	扬州瑞泰机械制造有限公司	309.73	2022-8-14	无回购义务

期间	序号	客户名称	销售金额	融资租赁截止期限	回购义务截止期限
	11	抚州正远建材有限公司	336.28	2022-8-20	无回购义务
	12	山西路兴达路面材料有限公司	514.60	2022-9-25	无回购义务
	合计		8,096.90		
2019 年	1	河南宏建建设发展有限公司	1,159.29	2021-4-3	2021-4-3
	2	新疆天荣腾辉新型建材有限公司	973.45	2021-9-29	2021-9-29
	3	合一再生资源科技有限公司	901.72	2021-12-20	2021-12-20
	4	海门东方路桥工程有限公司	716.81	2021-6-14	2021-6-14
	5	广西永鑫实业有限公司	654.87	2021-8-27	2021-8-27
	6	泉州亿路顺新型建材有限公司	513.27	2021-9-25	2021-9-25
	7	抚州市润鑫建材有限公司	453.45	2021-1-24	2021-1-24
	8	徐州协力公路工程有限公司	309.73	2021-5-10	2021-5-10
	9	连云港天丰沥青有限公司	309.73	2021-5-24	2021-5-24
	10	重庆重交再生资源开发股份有限公司	295.58	2021-9-6	2021-9-6
	合计		6,287.92		
2018 年	1	嘉兴市永宏建设工程有限公司	699.15	2020-3-27	2020-3-27
	2	连江县路拓源沥青混凝土有限公司	512.93	2020-7-16	2020-7-16
	3	广西路之友沥青混凝土有限公司	512.93	2021-6-7	2021-6-7
	4	江苏骏豪建设工程有限公司	293.1	2020-9-7	2020-9-7
	5	鹿邑县路德建设工程有限公司	267.24	2020-9-26	2020-9-26
	6	陕西永洲建筑工程有限公司	252.14	2020-11-20	2020-11-20
	合计		2,537.49		

注：自 2020 年 5 月 1 日起新发生的融资租赁业务合作，公司无需承担回购义务。”

九、补充披露发行人对于附有回购义务的融资租赁未计提预计负债的原因和合理性，是否符合行业惯例和《企业会计准则》的相关规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”之“（五）对外担保预计损失情况”中更新并补充披露内容如下：

“8、对于附有回购义务的融资租赁未计提预计负债的原因和合理性

（1）未计提预计负债符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第13号——或有事项》第四条规定与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

① 该义务是企业承担的现时义务；

② 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；

③ 该义务的金额能够可靠地计量。

与公司合作的租赁公司为海西租赁，是由中国银保监会批准成立的全国性金融机构，受中国银保监会的监管，该公司对于承租方的审查参照银行信贷审查机制，对承租方资质的筛选及核查规范、严格，对承租方的信用风险水平控制较强。与海西租赁合作以来，终端客户的履约情况良好，均未发生违约的情形，且一旦发生客户违约情况，根据设备抵押率及处置回收款项，公司预计发生实际损失的可能性极低，导致经济利益流出企业的概率较小。由于公司很大可能性不需要履行该义务，同时对该义务的金额不能够可靠计量，因此报告期内未确认预计负债。上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）未计提预计负债的处理符合行业惯例

同行业可比公司中，存在融资租赁销售业务的公司预计负债计提情况，大多数的上市公司未对融资租赁业务的回购担保计提预计负债，具体情况如下：

① 对回购担保确认预计负债的同行业可比公司

三一重工：2019年年报显示2019年末融资租赁及按揭业务回购担保预计负债2.08亿元，期末担保余额为233.51亿元，预计负债占其担保余额比例为0.89%，截至2019年末，三一重工代其客户垫付逾期款项合计为13.3亿元。

② 未披露预计负债的同行业可比公司情况

除三一重工外，其他同行业可比公司中，徐工机械、德基科技未对回购担保确认预计负债；达刚控股、森远股份未披露融资租赁事项，也未在或有事项中披露预计负债事项。

③ 其他工程机械行业上市公司对回购担保确认预计负债的情况

进一步对比工程机械行业上市公司对回购担保确认预计负债的情况：

柳工（000528.SZ）：2019年年报显示2019年末融资租赁业务回购担保预计负债0.51亿元，期末担保余额为25.48亿元，预计负债占其担保余额比例为2%，截至2019年末，柳工代其客户垫付逾期款项合计为1.34亿元。

除柳工机械外，华辰装备（300809.SZ）、中联重科（000157.SZ）、山河智能（002097.SZ）、潍柴动力（000338.SZ）等披露融资租赁业务的工程机械行业上市公司均未对回购担保确认预计负债。

参照同行业可比公司及其他工程机械行业上市公司，大部分公司对回购义务未计提预计负债。三一重工、柳工两家确认预计负债，上述两家公司担保余额较大，且均出现逾期垫款的情况，与公司融资租赁业务的开展情况存在较大差异，不适用于公司的实际经营情况。因此，公司对于附有回购义务的融资租赁未计提预计负债，符合公司实际经营情况，亦符合行业整体惯例。”

十、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明融资租赁模式下的核查比例、核查方式、核查范围，并说明对成立时间较短、资产规模较小、部分客户不存在实缴资本的融资租赁客户销售是否具有真实性和商业合理性。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、报告期内，公司仅与海西融资租赁一家公司开展融资租赁业务，公司累计发生融资租赁业务 28 笔，累计销售金额 16,922.31 万元；截止 2020 年 9 月 30 日，尚未结清的融资租赁业务 22 笔，累计销售金额 13,996.00 万元。对其中 26 家融资租赁终端客户执行了实地走访的核查程序，覆盖融资租赁模式收入的比例 2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月分别为 78.51%、100.00%、100.00%，未实地走访的 2 家 2018 年终端客户金额较小，且已结清融资租赁款。走访过程中实地访谈终端客户相关人员设备验收及使用情况、施工现场查看设备并取得设备照片，形成访谈纪要并由终端客户签章确认；

2、实地访谈海西融资租赁，询问双方融资租赁合作模式，与发行人的业务合作开展情况，询问终端客户基本情况、主要财务情况、租赁款支付情况、是否存在违约风险等事项；同时，通过海西租赁取得对终端客户的资信状况调查资料、最近一期财务报表等，了解终端客户的实际经营情况及支付能力；

3、对海西租赁及全部融资租赁客户均发函询证，并取得终端客户的回函确认，回函金额覆盖融资租赁收入金额的比例 100%；

4、对终端客户进行背景资料调查，包括查阅商业登记资料、官方网站、地

方政府网站（项目建设情况）等途径，进一步了解了主要终端客户的公司背景资料，核查客户的资质、交易的商业实质以及是否存在关联交易；

5、查阅行业相关公开资料，查阅同行业可比上市公司公开披露信息，了解行业发展趋势、了解装备制造行业及融资租赁模式的相关发展情况；

6、询问发行人管理层、销售部门相关人员，了解发行人报告期主要设备的应用领域、客户群体的分布及其经营特点、各类销售模式下收入增长趋势等情况；询问融资租赁销售流程、销售模式，查阅内部控制制度等，对融资租赁销售循环的主要业务活动流程和内部控制环节进行了解；

7、获取并检查融资租赁模式下涉及的各项合同，包括公司与融资租赁公司签订的《融资租赁业务合作协议》、公司与终端客户签订的《设备销售合同》，公司、融资租赁公司和终端客户三方签订的《买卖合同（直接租赁）》，以及融资租赁公司和终端客户签订的《融资租赁合同》等，检查产品风险报酬转移、控制权转移、定价政策、回购义务等相关条款；对比直接销售与融资租赁在合同约定的权利义务上的异同；

8、执行穿行测试，取得并检查融资租赁相关合同、产品出库单、租赁物验收合格通知书、付款通知书、银行回单、销售发票等收入确认依据的原始单证，检查发行人内部控制的有效性，检查收入确认政策是否得到一贯执行；

9、获取并核查公司报告期内融资租赁销售收入明细表、回购担保金额统计表，与发行人补充披露情况进行核对，检查发行人融资租赁收入确认金额计算是否正确；

10、对发行人进行收入截止测试，检查是否存在融资租赁收入跨期及发生回购的情形；

11、查阅 《企业会计准则第 14 号—收入》（2006）、《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 修订版）及 2018 年公布的《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南，根据发行人的融资租赁模式，复核融资租赁销售收入确认、预计负债的会计处理是否符合准则要求，并核查执行新收入准则对发行人现行收入确认的影响。

（二）核查意见

经核查 ，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露 2019 年融资租赁销售收入大幅上升的原因和合理性；发行人不存在利用融资租赁销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，此类销售模式具备可持续性；

2、发行人已在招股说明书中补充披露发行人与融资租赁公司、承租人三方之间的业务模式；发行人不存在需要向融资租赁公司缴纳保证金的情况；

3、发行人已在招股说明书中补充披露触发回购情形的条件、回购价格及其确定方式、回购物回收费用承担方式、回购物处理方式；报告期内公司实际并未发生售后回购情形；

4、发行人已在招股说明书中补充披露租赁合作模式下收入确认时点、确认依据；收入确认时点已实现了产品的控制权转移，收入确认符合企业会计准则的规定，谨慎合理；新收入准则实施后并未对发行人的收入确认造成重大影响，发行人已按照《企业会计准则》关于租赁的规定进行会计处理；

5、发行人已在招股说明书中补充披露在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务属于行业通行模式。基于历史未发生过最终客户实际违约的客观情况，发行人与海西租赁双方的风险均得到较好管控，经与海西租赁友好协商，发行人自 2020 年 5 月后发生的融资租赁业务不再承担回购义务及担保责任，并未对该业务发展和对应订单获取产生重大不利影响，亦不存在其他利益安排；

6、发行人已在招股说明书中补充披露报告期各期租赁合作模式下产品种类、销量、单价、金额情况及其变化趋势；

7、发行人已在招股说明书中补充披露现有主要融资租赁客户的基本情况、数量、主要财务状况，客户均处于正常经营状态，具备还款能力，与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；

报告期内，发行人部分融资租赁客户存在成立时间短、资产总额小、注册资本尚未实缴等情况，与公司客户群体的分布及经营特点有关，公司不管直销业务或融资租赁业务均存在此类客户，符合沥青搅拌设备的行业惯例。上述融资租赁

客户销售具备真实性和商业合理性；

8、发行人已在招股说明书中补充披露报告期内发行人对海西租赁公司的回购义务期限与终端用户产品租赁期限的匹配情况；

9、发行人已在招股说明书中补充披露发行人对于附有回购义务的融资租赁未计提预计负债的原因和合理性，符合行业惯例和《企业会计准则》的相关规定。

问题 11.关于境外销售

招股说明书披露，报告期各期，发行人境外销售收入分别为 7,238.09 万元、6,547.46 万元、5,672.51 万元和 1,678.76 万元。

请发行人：

①按照销售区域进一步细分披露主要国家的收入构成和变动，并披露内外销的定价方式、信用政策、结算方式，比较报告期内内外销平均销售价格、以及毛利率差异的原因及合理性；

②补充披露发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消及大客户转移采购的情形；发行人与海外客户就有关税收承担机制的协商进展情况，并结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，进一步披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，发行人拟采取何种措施减少上述政策对经营业绩的影响，风险披露是否充分披露；

③补充披露报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形，报关数据与发行人自身数据是否匹配，出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；报告期内相关货币对人民币的汇率变动趋势，发行人出口收入、进口采购等金额和发行人汇兑损失之间的匹配性。

请保荐人、申报会计师详细说明对境外销售、对各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查程序、核查比例、核查结论，提供海关报关涉及的客户、产品和金额等数据以及与发行人账面收入的差异，并对上述事项发表明确意见。

【回复】

一、按照销售区域进一步细分披露主要国家的收入构成和变动，并披露内外销的定价方式、信用政策、结算方式，比较报告期内内外销平均销售价格、以及毛利率差异的原因及合理性；

（一）报告期内，公司外销收入主要国家或地区构成及变动情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“② 公司外销收入国家或地区分布情况”中更新并补充披露内容如下：

“

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例
俄罗斯	3,424.88	49.97%	1,717.56	30.28%	909.38	13.89%	1,394.01	19.26%
泰国	1,515.21	22.11%	1,210.25	21.34%	2,440.89	37.28%	3,130.96	43.26%
沙特阿拉伯	527.79	7.70%	-	-	39.89	0.61%	-	-
斯里兰卡	517.91	7.56%	285.92	5.04%	293.27	4.48%	227.81	3.15%
孟加拉国	205.24	2.99%	1,136.18	20.03%	719.52	10.99%	-	-
菲律宾	49.92	0.73%	367.10	6.47%	33.29	0.51%	-	-
印度尼西亚	5.24	0.08%	264.98	4.67%	505.18	7.72%	429.11	5.93%
香港	4.51	0.07%	4.38	0.08%	-	-	1,353.13	18.69%
马来西亚	-	-	327.44	5.77%	544.82	8.32%	-	-
其他	602.87	8.80%	358.70	6.32%	1,061.22	16.21%	703.07	9.71%
合计	6,853.58	100.00%	5,672.51	100.00%	6,547.46	100.00%	7,238.09	100.00%
占主营收入比重	/	26.07%	/	19.07%	/	25.35%	/	37.42%

注：“其他”一栏包括 14 个国家或地区的客户，单一客户收入占比均不超过 5.00%，故合并列为“其他。”

报告期内，公司境外销售最集中的国家为俄罗斯、泰国、孟加拉国等。公司境外销售收入整体呈波动趋势，主要受外销客户市场需求波动、销售设备规格型号的不同等两方面共同影响。

以俄罗斯地区为例，由于俄罗斯于2018年举办世界杯足球赛，2017年基础设施建设需求较大，推动俄罗斯地区2017年设备采购量增加；世界杯后2018年整体建设需求有所回落，俄罗斯2018年销售收入较2017年减少34.77%；2019年俄罗斯为推动经济增长的基础设备项目投资措施，自2019年6月开始启动“道路

安全和质量”道路维护和建设项目，推动俄罗斯地区对沥青搅拌设备等基础设施施工设备的需求增加，采购数量明显增加；同时，俄罗斯铺路质量要求增高，设备的配置要求也相应提升，所采购的多为小型设备中配置较高的设备，型号以GLB2000设备为主，设备配置要求上升推动设备平均销售单价的上升，销售收入也相应上升。

综上，公司外销收入的波动主要受国外各地区不同阶段的建设需求波动及销售设备规格配置差异导致的单价波动影响，与外销市场的需求相匹配。

报告期内，同行业公司外销收入占比亦呈现下降趋势，具体对比如下：

项目	铁拓机械	三一重工	达刚控股	徐工机械	森远股份	德基科技
2017 年度	37.42%	30.85%	42.12%	11.36%	0.00%	29.85%
2018 年度	25.35%	25.08%	34.28%	13.27%	0.00%	13.57%
2019 年度	19.07%	19.16%	2.94%	12.58%	0.00%	8.53%
2020 年 1-9 月	26.07%	13.28%	未披露	8.21%	未披露	25.78%

注：同行业上市公司 2020 年数据为半年报披露数据。

因此，报告期内，公司外销收入存在波动、整体呈下降趋势，符合海外客户需求的整体变化趋势，同行业公司外销收入占比整体亦呈现下降趋势，发行人与行业整体外销收入的变化趋势基本一致。”

（二）公司内外销的定价方式、信用政策、结算方式

1、公司外销业务的具体交易流程

公司与境外客户进行沟通达成合作意向，签订设备销售合同后，由公司完成设备生产后并出口，根据合同约定的贸易方式进行出口报关发运。报告期内，公司主要采取的出口贸易方式为 FOB、CIF、FCA。

2、内外销的定价方式、信用政策、结算方式比较

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”中更新并补充披露内容如下：

“③ 内外销比较

A、定价方式

公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的实际成交价格。公司内外销定价方式相同，但对于海外客户，公司基于运费承担方式、海外竞争对手、市场拓展成本、税费、汇率等因素进行综合定价。由于外销客户运营维护成本较高，且具备更大的议价空间，因此外销客户定价相对略高，外销设备销售毛利率相比内销设备整体略高。

B、信用政策及结算方式

针对内外销客户，公司制订了不同交易及结算方式：

项目	外销合同条款	内销合同条款
付款方式	签订合同时支付 10-30%预收款、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证	签订合同时支付 10-30%预收款、发货前支付至 50-60%设备款、验收时支付至 90-95%设备款；预留 5%-10%作为质保金、质保期满后支付。 根据公司与客户沟通的情况，部分客户在支付设备款尾款阶段取得一定的信用期。
指导安装	设备运抵客户项目所在地后安排技术人员指导安装；指导安装由客户另行付费	设备运抵客户项目所在地后安排技术人员无偿指导安装，并配合客户完成交接验收
验收条款	未约定安装调试验收条款；设备报关发运后即确认风险及控制权转移	在设备完成安装调试后，买卖双方办理交接手续
质保条款	未预留质保金，质保期限以提单日期开始计算，一般为 1-2 年	预留 5%-10%质保金，质保期限以验收日期开始计算，一般为 1-2 年

对于外销客户，公司执行了更为严格的信用政策，在设备发货之前收取全额设备款项或不可撤销信用证，有效控制收款风险。

对于内销客户，大部分客户能严格按照合同约定的付款进度支付设备款；但也有一部分客户在设备验收后，向公司口头申请对尚未支付的设备余款给予一定的信用期（一般在一年以内），主要原因系下游业主单位未按时拨付工程进度款，因此公司根据实际情况予以酌情处理。对于该部分未在合同正式约定的信用期，在应收账款中统计为逾期应收账款。”

（三）内外销销售价格对比及毛利率差异分析

1、内外销销售价格对比分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“③ 内外销比较”中更新并补充披露内容如下：

“C、内外销价格比较

a.报告期内，同时存在内销、外销的同一型号设备平均销售单价对比如下：

单位：万元

型号	报告期内外销设备平均销售单价①	报告期内内销设备平均销售单价②	差异率①/②
GLB1000	288.70	210.59	137.09%
GLB1500	292.20	217.40	134.41%
GLB2000	392.53	315.99	124.22%
GLB3000	536.01	561.79	95.41%
LB1000	211.88	190.92	110.98%
LB1200	257.68	175.73	146.64%
LB2000	300.00	288.12	104.13%
LB3000	497.42	531.64	93.56%
QLB40	125.48	94.31	133.05%

经对比，报告期内同一型号设备内外销的平均销售单价，公司外销设备平均销售单价整体高于内销设备。”

b.报告期内，同时存在内销、外销的同一型号设备具体销售情况对比：

单位：万元

型号	外销销售收入				外销平均单价				报告期内外销平均单价
	2017	2018	2019	2020.1-9	2017	2018	2019	2020.1-9	
GLB1000	288.70	-	-	-	288.70				288.70
GLB1500	324.75	247.90	581.76	598.78	324.75	247.90	290.88	299.39	292.20
GLB2000	417.57	530.07	683.13	1,116.91	417.57	530.07	341.56	372.30	392.53
GLB3000	536.01	-	-	-	536.01				536.01
LB1000	478.96	640.46	1,006.01	205.24	239.48	213.49	201.20	205.24	211.88

LB1200	-	313.63	720.75	769.40		313.63	240.25	256.47	257.68
LB2000	-	317.58	333.53	548.90		317.58	333.53	274.45	300.00
LB3000	-	-	-	994.84				497.42	497.42
QLB40	270.14	238.93	118.33	-	135.07	119.46	118.33		125.48
合计	2,316.13	2,288.58	3,443.51	4,234.07	289.52	254.29	245.97	325.70	279.14
型号	内销销售收入				内销平均单价				报告期内内销平均单价
	2017	2018	2019	2020.1-9	2017	2018	2019	2020.1-9	
GLB1000	-	210.59	-	-	-	210.59	-	-	210.59
GLB1500	-	434.80	-	-	-	217.40	-	-	217.40
GLB2000	291.45	340.52	-	-	291.45	340.52	-	-	315.99
GLB3000	1,509.83	-	1,860.89	-	503.28		620.30	-	561.79
LB1000	498.55	593.27	601.43	215.93	166.18	197.76	200.48	215.93	190.92
LB1200	-	896.61	157.76	-	-	179.32	157.76	-	175.73
LB2000	307.26	268.97	-	-	307.26	268.97	-	-	288.12
LB3000	-	-	-	1,063.27	-	-	-	531.64	531.64
QLB40	99.83	-	88.79	-	99.83		88.79		94.31
合计	2,706.92	2,744.74	2,708.87	1,279.20	300.77	211.13	338.61	426.40	286.05

”

2、内外销毛利率差异原因分析

内外销毛利率差异原因分析详见本报告第 22 题回复中“三、量化分析并披露外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性”的相关内容。

二、补充披露发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消及大客户转移采购的情形；发行人与海外客户就有关税收承担机制的协商进展情况，并结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，进一步披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，发行人拟采取何种措施减少上述政策对经营业绩的影响，风险披露是否充分披露；

报告期内，公司海外销售涉及到的国家及地区包括：

区域分布	国家及地区

区域分布	国家及地区
亚洲	斯里兰卡、泰国、中国台湾、巴林、印尼、中国香港、马来西亚、孟加拉国、沙特阿拉伯、菲律宾、乌兹别克斯坦、东帝汶
欧洲	俄罗斯
大洋洲	澳大利亚、瓦努阿图
非洲	肯尼亚、毛里塔里亚、赞比亚、埃及、塞内加尔、埃塞尔比亚、坦桑尼亚

由于与中国存在贸易摩擦的国家主要是美国，而公司设立以来，无论是采购或销售业务，均未曾与美国企业发生贸易往来。公司海外销售涉及到的上述国家及地区均未对公司产品采取贸易摩擦加征关税和反倾销政策。同时，公司产品未在美国对华的反倾销产品名录中。截止目前为止，公司的产品未受到海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销的影响。

发行人报告期内主营业务收入中海外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例
俄罗斯	3,424.88	49.97%	1,717.56	30.28%	909.38	13.89%	1,394.01	19.26%
泰国	1,515.21	22.11%	1,210.25	21.34%	2,440.89	37.28%	3,130.96	43.26%
沙特阿拉伯	527.79	7.70%	-	-	39.89	0.61%	-	-
斯里兰卡	517.91	7.56%	285.92	5.04%	293.27	4.48%	227.81	3.15%
孟加拉国	205.24	2.99%	1,136.18	20.03%	719.52	10.99%	-	-
菲律宾	49.92	0.73%	367.10	6.47%	33.29	0.51%	-	-
印度尼西亚	5.24	0.08%	264.98	4.67%	505.18	7.72%	429.11	5.93%
香港	4.51	0.07%	4.38	0.08%	-	-	1,353.13	18.69%
马来西亚	-	-	327.44	5.77%	544.82	8.32%	-	-
其他	602.87	8.80%	358.70	6.32%	1,061.22	16.21%	703.07	9.71%
合计	**6,853.58**	**100.00%**	**5,672.51**	**100.00%**	**6,547.46**	**100.00%**	**7,238.09**	**100.00%**
占主营收入比重		**26.07%**		**19.07%**		**25.35%**		**37.42%**

注：“其他”一栏包括 14 个国家或地区的客户，单一客户收入占比均不超过 5.00%，故合并列为“其他。”

报告期内，公司产品主要的出口国家和地区包括俄罗斯、泰国、孟加拉国等。公司境外销售收入整体呈波动趋势，公司外销收入的波动主要受国外各地区不同

阶段的建设需求波动及销售设备规格配置差异导致的单价波动影响，与外销市场的需求相匹配。

发行人报告期内海外销售毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售	37.66%	37.63%	38.46%	41.98%

报告期内发行人境外销售毛利率窄幅波动，但均维持在较高水平。公司的产品定价及毛利率均未受到海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销的影响。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“② 公司外销收入国家或地区分布情况”中更新并补充披露内容如下：

“报告期内，公司的产品未受到海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销的影响。”

三、补充披露报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形，报关数据与发行人自身数据是否匹配，出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；报告期内相关货币对人民币的汇率变动趋势，发行人出口收入、进口采购等金额和发行人汇兑损失之间的匹配性。

（一）报告期内，公司在进出口方面不存在重大违法违规的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”中更新并补充披露内容如下：

“④ 进出口情况

A、发行人在进出口方面不存在重大违法违规的情形

公司于2020年6月4日、2020年11月2日取得中华人民共和国泉州海关出具的《企业资信证明》，证明公司自2017年1月1日至2020年10月22日止，在厦门关区无违法违规记录。

公司于2020年6月17日、2020年11月17日取得国家外汇管理局泉州市中心支

局出具的《证明》，证明公司自2017年1月1日至2020年11月16日在工商营业执照注册地范围内不存在违反外汇管理法规行为。

经查询泉州海关、厦门海关、国家外汇管理局泉州市中心支局等相关主管部门的网站，并访谈相关负责人，公司不存在因进出口活动而被相关主管部门行政处罚的情形。

报告期内，公司开展进出口活动符合《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国对外贸易法》等相关法律法规的规定，公司进出口活动不存在重大违法违规行为，亦不存在违反进出口方面相关法律法规而受到行政处罚的情形。”

（二）发行人出口收入与报关数据相匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“④ 进出口情况”中更新并补充披露内容如下：

“B、出口报关数据与外销收入匹配项

报告期内，公司出口收入与海关报关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	全部外销收入（含配件）	减：境外安装服务费	需报关外销收入（含配件）	报关出口数据	差异
2017 年度	7,261.74	20.39	7,241.35	7,241.35	-
2018 年度	6,560.47	27.44	6,533.03	6,533.03	-
2019 年度	5,672.51	75.34	5,597.17	5,597.17	-
2020 年 1-9 月	6,859.38	15.64	6,843.74	6,843.74	-

经核对，报告期内剔除无需报关的境外指导安装服务费收入后，公司出口设备销售收入与海关报关出口设备金额核对相符。

报告期内，公司海关报关涉及的客户、产品和金额等数据如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	2020 年 1-9 月报关金额	2019 年报关金额	2018 年报关金额	2017 年报关金额
OOO TTM	原生设备	3,424.88	1,674.45	815.43	972.83
YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	原生设备	1,515.21	1,210.25	-	-

客户名称	产品类型	2020年1-9月报关金额	2019年报关金额	2018年报关金额	2017年报关金额
WELCOME CONSTRUCTION COMPANY LIMITED	原生/再生设备	-	-	-	1,353.13
PSD CONSTRUCTION 2011 CO.,LTD	原生/再生设备	-	-	-	826.31
GATEWAY ENGINEERING CO.,LTD	原生/再生设备	-	-	799.12	-
SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	原生/再生设备	-	-	-	747.29
LCS ASFALT SDN. BHD.	原生设备	-	-	530.07	-
AL FAHD COMPANY TRADING INDUSTRIES AND CONTRACTING	原生设备	523.14	-	-	-
NDE Ready Mix Concrete Ltd.	原生设备	-	-	453.54	-
PT. MULTI RAZULKA SAKTI	原生设备	-	253.71	-	164.17
Firm "Interpartner" LLC	原生设备	-	-	-	417.57
SINSUPANAN COMPANY LIMITED	原生设备	-	-	-	381.12
KRUNG THON ENGINEERS COMPANY LIMITED	原生设备	-	-	380.73	-
DSG SONS GROUP INC.	原生设备	-	367.1	-	-
L.H.P.CONSTRUCTION LIMITED PARTNERSHIP	原生设备	-	-	355.57	-
SIAM WATTANACHAI COMPANY LIMITED	原生设备	-	-	331.84	-
Thaw Tar Win Construction Co.,Ltd	原生设备	326.33	-	-	-
CHUASENG KAMAI LTD.,PART.	原生设备	-	-	-	324.75
ORIX FACTORING MALAYSIA SDN.BHD	原生设备	-	320.08	-	-
TTM2016(THAILAND)CO.,LTD	原生设备	-	-	317.58	-
E-Engineering limited	原生设备	-	316.94	-	-
“TRANS TEX BUTLASH ” Masuliyati Cheklangan Jamiyati	原生设备	-	-	313.63	-
A.ARAYA WONG CO.,LTD	原生设备	-	-	-	302.99
TOWAN TRANSPORT COMPANY LIMITED	原生设备	-	-	-	297.36
AllTRAK MARKETING SERVICES PTE LTD	原生设备+配件	-	-	293.27	-
TAI-WEI ENGINEERING LIMITED LIABILITY COMPANY	原生设备	-	-	-	288.70
WKK ENGINEERING CO.,(PVT) LTD	原生设备	-	285.92	-	-

客户名称	产品类型	2020年1-9月报关金额	2019年报关金额	2018年报关金额	2017年报关金额
MAGA ENGINEERING （PVT）LTD	原生设备	277.24	-	-	-
JIANGXI YOUSE CONSTRUCTION (GROUP) CO.,LTD.	原生设备	-	-	-	270.14
PT.FORESTA TRANSTEK	原生设备	-	-	-	264.94
Maisha Construction (Pvt.) Ltd	原生设备	-	-	261.53	-
S.PHUTHONG LIMITED PARTNERSHIP	原生设备	-	-	256.04	-
SOMXAY CHALERN CONSTRUCTION ROAD AND BRIDGE SOLE CO LTD	原生设备	-	-	-	251.15
PT. TIARA MULYA SEJAHTERA	原生设备	-	-	235.78	-
OOO RUS	原生设备			87.17	
KAILJEE CONSTRUCTION ZAMBIA LIMITED	原生设备	-	-	232.46	-
Laxman Metal Crusher And Enterprises	原生设备	-	-	-	227.81
SIERRA CONSTRUCTION LTD.	原生设备	225.20	-	-	-
Mahabub brothers （Pvt）Ltd.	原生设备	-	224.98	-	-
KUNQING ASPHALT INDUSTRY CO., LTD.	原生设备	222.76	-	-	-
Md.Moyenuddin (Bashi)	原生设备	-	217.09	-	-
TAHER BROTHERS LTD.	原生设备	-	209.86	-	-
I-CONS	原生设备	-	205.37	-	-
RANA BUILDERS (PVT.) LTD.	原生设备	205.24	164.90	-	-
PT Lumpue indah	原生设备	-	-	199.79	-
AL SHAMS CO. FOR CONTRACTINGAND ENGINEERING WORKS	原生设备	-	-	198.15	-
ENGINEERING W.L.L.	配件	-	20.83	8.03	141.09
ZL HARDWARE & MACHINERY IUNPESSOAL LDA	原生设备	-	-	154.46	-
SUPER CIVIL PVT.LTD	原生设备	-	-	151.76	-
EAST TO MIDDLE EAST FZE	原生设备	-	118.33	-	-
Wee eng construction inc	原生设备	49.92	-	19.82	-
PT MAJUSETIA NUSA SENTOSA	配件	-	-	69.61	-
ASPHALT EQUIPMENT TRADING ESTABLISHMENT	配件	-	-	39.89	-

客户名称	产品类型	2020 年 1-9 月报关金额	2019 年报关金额	2018 年报关金额	2017 年报关金额
TTM ASPHALT PLANT （M） SDN BHD	配件	-	7.36	27.76	-
YI ZHAO INTERNATIONAL CO., LTD	配件	30.30	-	-	-
HAZAMA ANDO Corporation	配件	15.47	-	-	-
JIANGXI GEO-ENGINEERING （GROUP） CORPORATION	配件	12.53	-	-	-
Total Asphalt	配件	7.78	-	-	3.51
ABRAG TARDING AND CONSTRACTION EST ALARDAH MAIN	配件	7.73	-	-	-
BUSINESS PROMOTERS AND PARTNERS ENGINEER （PVT） LTD	配件	-	-	-	6.50
合计	/	6,843.74	5,597.17	6,533.03	7,241.35

”

（三）发行人出口退税情况与境外销售规模相匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“④进出口情况”中更新并补充披露内容如下：

“C、出口退税与外销收入匹配性

报告期内，海关出口退税数据与境外收入数据匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入（含配件）①	6,859.38	5,672.51	6,560.47	7,261.74
申报免抵退出口货物销售额②	6,830.16	5,597.17	6,520.02	7,241.35
差异③=①-②	29.22	75.34	40.45	20.39
免抵退申报表免抵退税额④	887.92	826.09	1,088.81	1,228.08
其中：当期免抵税额	604.89	663.08	905.52	741.32
当期退税额	283.03	163.02	183.29	486.76
当期退税率⑤=④/②	13.00%	14.76%	16.70%	16.96%
据税法公司可享受的退税率	13%	13%、16%	16%、17%	17%

报告期内退税率逐年下降主要是增值税法定税率下降所致，公司退税率在

可享受法定的退税率范围内，海关出口退税数据与境外收入数据相匹配。外销收入与申报免抵退出口货物销售额的差异主要系免税收入与技术服务费收入的差异所致。”

（四）发行人出口收入和汇率变动及汇兑损益变动趋势基本匹配

1、报告期内美元对人民币的汇率变动趋势及影响情况

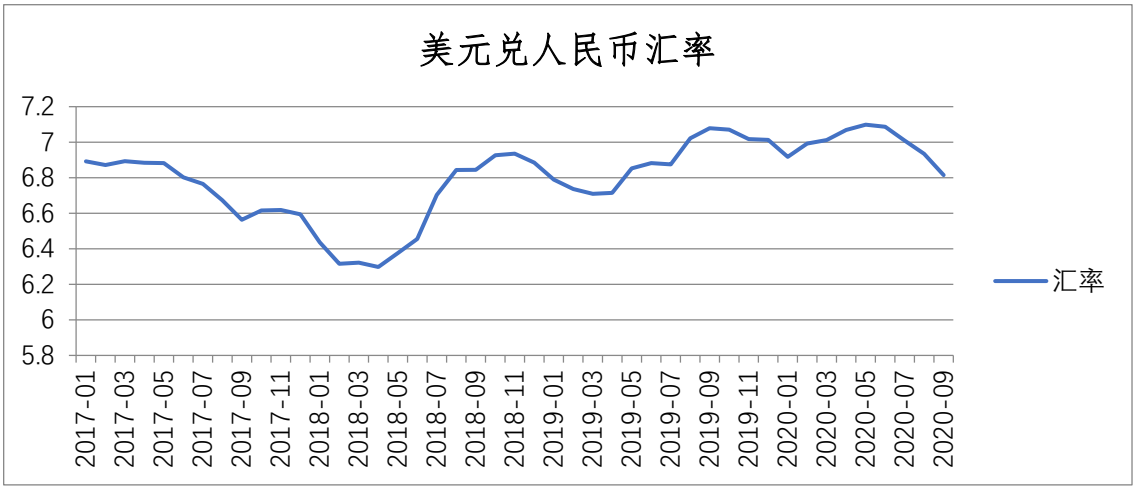
发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“④进出口情况”中更新并补充披露内容如下：

“D、外销收入、汇率及汇兑损益变动情况

报告期内，公司外销收入以美元或人民币（部分泰国销售业务以人民币结算）进行结算。

a. 汇率变动对外销收入的影响

报告期内，美元汇率变动趋势如下：



数据来源：中国货币网

报告期内，除2018年度美元汇率略有下跌之外，美元汇率走势整体较为平稳。

报告期内，公司外销收入中，美元结算收入占当期收入的比重如下：

单位：万元

项目	以美元结算的收入	当期营业收入总额	占比
2017 年度	2,747.25	19,940.27	13.78%

2018 年度	4,154.39	26,224.50	15.84%
2019 年度	5,343.45	30,211.63	17.69%
2020 年 1-9 月	6,843.74	26,656.51	25.67%
合计	19,088.83	103,032.91	18.53%

报告期内美元结算收入占营业收入比例为18.53%，整体占比相对较小；且美元汇率整体走势未发生重大波动。因此美元汇率变动未对发行人的美元收入的结算及汇兑损益产生重大影响。

b.发行人出口收入与汇兑损益的变动关系

报告期内，公司所有原材料及固定资产采购均系国内采购，不存在进口采购的情况；出口收入与汇兑损益不存在直接对应关系，与汇兑损益相关的科目为应收外汇账款期末余额。具体对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
出口收入	6,859.38	5,672.51	6,560.47	7,261.74
应收外汇账款期末余额	740.67	42.97	5.61	2.48
汇兑损益	63.57	-17.19	15.59	-46.58

公司外销业务的结算方式为发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证。因此各期末应收外汇账款余额较小，汇兑损益的整体影响也较小。报告期内，使用信用证结算的客户有所增加，导致应收外汇账款期末余额增长，汇兑损益整体发生额也相应随之增长，汇兑损益的变动情况和汇率的变动趋势基本匹配。”

四、请保荐人、申报会计师详细说明对境外销售、对各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查程序、核查比例、核查结论，提供海关报关涉及的客户、产品和金额等数据以及与发行人账面收入的差异，并对上述事项发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈公司管理层、国际营销部和财务部的相关负责人，了解公司外销模式、销售流程、定价方式、结算方式；了解发行人报告期外销设备的主要市场、

客户群体的分布及其经营特点、外销收入增长趋势等情况；了解外销收入确认时点，财务处理方式等。

经了解，公司境外销售采用直销模式和贸易商模式。直销模式下，公司通过B2B 外贸平台（阿里巴巴、中国制造网、ETW 等）、主动拜访、参加展会、客户回访、召开产品推介会、客户及业内人员推介等方式获取客户资源，与客户直接协商确定产品销售价格并向其配货，在产品装船后即完成交付，并确认收入。贸易商模式下，贸易商在获取终端客户需求信息后，与公司取得联系并向公司买断产品，再销售给终端客户，并指定公司将设备直接发往终端客户所在地。销售给贸易商的产品同样在装船后即完成交付，并确认收入。

公司对直销模式与贸易商模式均采取相同的定价模式及交付方式，所有外销设备均已实现终端交付，并由公司指导完成设备安装及验收投产（此项服务另行收费），即贸易商模式下的销售也全部实现了终端客户销售。

公司内外销定价方式相同，公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的实际成交价格。由于公司在外销市场具备一定优势，外销客户有更大的议价空间，因此外销客户报价整体略高于内销定价。公司内外销报价的差异具有其公允性及合理性。

2、疫情期间，对境外客户采用视频访谈的模式，共选取 24 家境外客户进行视频访谈，其中针对境外贸易商客户还延伸访谈其终端客户 33 家。覆盖外销收入比例分别为 61.41%、61.44%、74.42%、87.76%。具体明细详见下表：

单位：万元

境外客户	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例
直销模式	1,074.67	15.68%	1,293.46	22.80%	2,883.03	44.03%	3,472.01	47.97%
贸易商模式	4,940.09	72.08%	2,927.80	51.61%	1,139.80	17.41%	972.83	13.44%
其中：延伸至终端客户	4,940.09	72.08%	2,877.28	50.72%	948.37	14.48%	972.83	13.44%
合计	**6,014.76**	**87.76%**	**4,221.26**	**74.42%**	**4,022.82**	**61.44%**	**4,444.84**	**61.41%**

访谈过程中询问了外销客户的基本情况、业务合作情况、交付结算及信用政

策、是否存在关联交易等情况，形成相应的访谈视频记录及客户访谈纪要；取得设备现场施工照片等证明材料，并对照片位置进行经纬度分析以核实照片位置。对于贸易商客户，还进一步延伸了解终端客户的情况，取得终端客户的名单及终端客户验收单据、设备现场施工照片等证明材料；此外，对大部分终端客户进行视频访谈，取得访谈视频记录及客户访谈纪要。

3、对外销客户执行函证程序，确认销售期间和销售金额。

4、独立登录公司“中国电子口岸网站”，获取公司出口数据，核对出口数据与账面记录是否一致。

5、获取了报告期各期出口退税明细表，与各期的出口收入进行核对，确认退税额与出口收入的匹配性。

6、查阅行业相关公开资料，查阅同行业可比上市公司公开披露信息，了解行业发展趋势、了解装备制造行业及海外市场的相关发展情况。

7、走访当地海关及外汇管理局，并取得其出具的公司报告期内无违法违规情形的证明。

8、获取与外销销售收入相关的内部控制制度，对外销销售循环的主要业务活动流程和内部控制环节进行了解；评价内部控制的设计的合理性，并对销售收入内部控制流程进行测试，检查其内部控制制度的有效性。

9、获取并检查外销模式下涉及的各项合同，检查产品风险报酬转移、控制权转移、定价政策、回购义务等相关条款；对比直接销售与贸易商模式在合同约定的权利义务上的异同。

10、获取并核查公司报告期内销售收入、成本明细表，分析对比外销与内销收入的销售单价、毛利率等差异，并进一步分析差异原因，与发行人补充披露情况进行核对。

11、对外销收入执行穿行测试，取得并检查外销相关合同、产品出库单、出口报关单、装箱单、提单、银行回单、销售发票等收入确认依据的原始单证，检查发行人内部控制的有效性，检查收入确认政策是否得到一贯执行。

12、对发行人进行收入截止测试，检查是否存在外销收入跨期及发生退回的

情形.

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了主要外销国家的收入构成和变动、内外销的定价方式、信用政策、结算方式；并披露了内外销销售价格及毛利率的差异，分析比较了差异原因及其合理性。

2、发行人已在招股说明书中补充披露了不存在海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策等情况，亦未对海外销售产生实际影响。

3、发行人已在招股说明书中补充披露了报告期内在进出口方面不存在重大违法违规情形。报告期内发行人海关出口数据、出口退税情况与境外销售收入相匹配；报告期内发行人的境外销售不管是直销模式还是贸易商模式均采取相同的定价模式及交付方式；境外销售均实现了对终端客户的交付，并由公司指导完成设备安装及验收投产，境外销售真实，全部实现了最终销售。

问题 12.关于收入确认时点

招股说明书披露，发行人业务分别需要安装调试和无需安装调试，未披露具体金额和构成。

请发行人：

①结合报告期内销售合同中关于发行人安装调试、验收环节具体责任的相关条款、销售环节的收款进度安排等补充披露发行人的收入确认时点是否实现了销售产品的风险报酬转移；

②补充披露报告期各期需要安装调试和无需安装调试的金额和占比，需要安装调试中跨期确认收入的金额和比例、平均周期；

③补充披露报告期内售后服务费的主要构成及与业务规模扩大的匹配性，是否属于行业惯例；报告期内，发行人安装维修员工分布情况、是否为专职人员、是否存在雇佣其他方员工进行安装维护的情形、发行人如何确认安装维护人员的劳务完成情况、安装维护人员的工资标准是否符合当地市场情况、是否存在通过现金支付劳务费的情形；

④补充披露售后服务是否为重大单项履约义务，存在售后服务的销售合同价格与不提供售后服务的销售合同价格是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内销售合同中关于发行人安装调试、验收环节具体责任的相关条款、销售环节的收款进度安排等补充披露发行人的收入确认时点是否实现了销售产品的风险报酬转移；

（一）发行人主营业务的具体收入确认原则

1、需安装调试：公司根据与客户签订的销售合同或订单要求组织生产，由仓库将货物发运，现场指导客户安装调试，经客户验收确认作为主要风险与报酬转移时点，确认收入。

需安装调试的收入确认，主要适用于销售合同约定了设备指导安装义务的内销整机设备。

2、无需安装调试：公司根据与客户签订的销售合同或订单要求组织生产，由仓库将货物发运，经客户收货确认作为主要风险与报酬转移时点，确认收入。

无需安装调试的收入确认，主要适用于销售合同并未约定设备指导安装义务的外销整机设备及配件、客户厂内自提整机设备（个别客户自行报关出口）及内销配件。具体收入确认时点为：外销整机设备及配件以货物发运并报关出口后作为主要风险与报酬转移时点、完成收入确认；内销厂内自提整机设备及内销配件以货物经客户收货确认作为主要风险与报酬转移时点，完成收入确认。

此外，出口整机设备确认收入并运抵客户指定的项目所在地之后，公司根据客户要求指派技术人员到项目现场指导客户安装调试；该项服务另行收费，在指导工作完成后单独确认为技术服务收入。

（二）标准版本的销售合同中，与收入确认时点相关的主要条款约定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”中更新并补充披露内容如下：

“5、销售收入确认分析

（1）销售合同关于收入确认相关的约定

① 设备安装环节

需安装调试的整机销售	无需安装调试的整机销售
1、卖方派出技术人员到现场指导安装；所需吊车、辅助人员、辅助设备及导热油由买方负责承担，安装过程中双方人员应严格按照安全规范进行操作安装，双方人员安全各自负责。 2、买方如不具备安装条件买方有权和卖方协商不进行安装，并且出具相关说明。 3、设备安装基础所需的定位尺寸由卖方提供，买方根据实际地质情况请专业设计公司进行基础设计并负责施工。	1、外销： （1）非俄语地区：卖方须派__名服务工程师对用户进行为期__天的培训（不含差旅时间），期间往返机票、签证费由（买 / 卖）方承担；食、住、行的费用由买方承担；买方需承担服务工程师每人每天__薪酬；超过__天后，买方需承担卖方服务工程师每人每天__薪酬。买方负责设备安装。 （2）俄语地区：未约定 2、客户厂内自提：未约定

② 设备运行调试环节

需安装调试的整机销售	无需安装调试的整机销售
1、在设备安装完成后，卖方负责对设备进行调试和参数设定工作，对设备进行试生产前的各项检查和润滑，并对买方相关人员做设备的使用和	1、外销： （1）非俄语地区：在设备试运行后，卖方、用户和买方将签订收货证明（并确

需安装调试的整机销售	无需安装调试的整机销售
维护培训工作。 2、买方根据实际需要配备足够的设备操作人员和维护人员，参与卖方对设备进行的运行调试工作，并接受卖方的培训。 3、卖方尚未完成调试前，买方不得将设备投入使用，否则由此造成的损失由买方承担。 4、设备到场交付后，因买方原因无法进行安装的，自设备送达买方工地后 30 天内买方须履行合同约定下一个款项支付。 5、设备自安装完成，因买方原因无法进行调试和验收的，自设备到达买方工地后 30 天内买方须履行合同约定下一个款项支付。	认技术服务收入） （2）俄语地区：未约定 2、客户厂内自提：未约定

③ 设备验收环节

需安装调试的整机销售	无需安装调试的整机销售
1、在设备安装调试完成，设备已具备生产能力后三个工作日内，买卖双方应办理交接手续。如设备没有办理交接手续，买方不得投入生产，否则视为双方已办理交接手续。 2、设备交接中，经买卖双方确认设备存在一些问题，这些问题不影响到设备生产能力，在交接备忘录中注明。对这些问题，卖方将按质保规定给予处理，且不受质保期限的限制，直到问题解决为止。 3、下述情况下，如果没有办理交接手续，自卖方发出书面函告之日起三个工作日内，买方应配合卖方办理设备交接手续，逾期视为双方已办理设备交接手续，且买方对此无异议：因买方场地、水电、材料、业务量等非卖方原因造成设备不能及时安装试机或投产的，自买方自提或卖方将最后一批货代办运输之日起 30 天时。	1 外销： （1）非俄语地区：在设备试运行后，卖方、用户和买方将签订收货证明（并确认技术服务收入）； （2）俄语地区：未约定 2、客户厂内自提：客户出具设备交接证明

④ 收款进度安排

需安装调试的整机销售	无需安装调试的整机销售
1、签订合同时支付 10-30%预收款； 2、发货前支付至 50-60%设备款； 3、验收后支付至 90-95%设备款、并确认收入；根据公司与客户具体沟通的情况，部分客户在本阶段取得一定的信用期。 4、预留 5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	1、外销： （1）签订合同时支付 10-30%预收款； （2）发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证。 2、客户厂内自提： （1）签订合同时支付 20-30%预收款； （2）发货前全额支付设备款。

”

（三）合同主要条款与收入准则的对照分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经

营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、销售收入确认分析”中更新并补充披露内容如下：

“（2）收入确认时点准确性分析

根据《企业会计准则第14号—收入》第四条规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

① 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

② 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

③ 收入的金额能够可靠地计量；

④ 相关的经济利益很可能流入企业；

⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

A、需安装调试的设备收入确认时点准确

参照收入确认的五项标准，公司已将设备交付给客户，并已取得设备的大部分款项（或收取款项的依据），且收入、成本金额均能可靠计量，第②、③、④、⑤项确定可以满足，因此重点判断第①项是否满足。

对于第①项，根据《企业会计准则讲解（2010）》第十五章第二节中的相关表述，“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，是指与商品所有权有关的主要风险和报酬同时转移给了购货方。其中，与商品所有权有关的风险，是指商品可能发生减值或毁损等形成的损失；与商品所有权有关的报酬，是指商品价值增值或通过使用商品等形成的经济利益”。

对照公司与客户的销售合同约定，“尚未完成调试前，买方不得将设备投入使用，否则由此造成的损失由买方承担；在设备安装调试完成，买卖双方应办理验收交接手续，如设备没有办理交接手续，买方不得投入生产，否则视为双方已办理交接手续”。根据上述约定，在办理验收交接手续之后，买方才可投入生产，即设备可能发生减值或毁损等形成的损失，以及商品价值增值或通过使用商品等形成的经济利益等均已归属于买方，因此符合上述第①项条件，实现了设备的主要风险和报酬的转移。

因此，需安装调整的设备在安装调试并验收交接后作为收入确认的时点，符合《企业会计准则》的规定。

B、无需安装调试的设备收入确认时点准确

无需安装调试的业务，合同未约定验收相关条款，主要系外销整机设备及个别客户厂内自提设备销售。

境外销售：发行人境外销售采取FOB、CIF、FCA计价，海运方式在货物装上船办妥出口报关手续并取得承运人签发的货运提单时风险转移；陆运方式在货物装上车办妥出口报关手续并取得承运人签发的运单时风险转移。设备装船、装车并办妥报关手续后，发行人不再对因未来设备的价格变动等导致的增值所带来的经济利益，主要报酬已完全转移给客户。因此，收入确认时点实现了销售产品的主要风险和报酬转移。

厂内自提设备销售：发行人在厂内将设备交付给客户、或交付给客户委托的运输公司，客户出具设备交接证明，签收后，发行人无法控制商品去向，商品的贬值、损坏、报废等造成的损失发生转移；发行人不再对因未来设备的价格变动等导致的增值所带来的经济利益，发行人在设备交接后无法主导设备使用，并无权拥有因设备使用创造的经济利益，因此在签收后，商品的主要风险和报酬转移。

综上，需要安装调试的业务，在设备安装调试及验收交接手续完成后实现主要风险和报酬转移；无需要安装调试的外销业务，在设备发运并完成报关出口后实现主要风险和报酬转移；无需要安装调试的内销业务，在设备经客户收货确认后实现主要风险和报酬转移。发行人上述收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的相关规定。”

二、补充披露报告期各期需要安装调试和无需安装调试的金额和占比，需要安装调试中跨期确认收入的金额和比例、平均周期；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”中更新并补充披露内容如下：

“4、主营业务收入按是否需要安装调试分析

报告期各期需要安装调试和无需安装调试的金额和占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	26,292.27	29,742.80	25,825.12	19,342.30
1、需安装调试的销售收入	20,290.93	22,000.34	19,186.09	11,868.02
需安装调试的主营收入占比	77.17%	73.97%	74.29%	61.36%
2、无需安装调试的销售收入	6,001.34	7,742.46	6,639.03	7,474.28
无需安装调试的主营收入占比	22.83%	26.03%	25.71%	38.64%

根据装备制造行业的特点，需安装调试的设备需要一段时间的设备安装、运行调试、验收交接的周期，因此，存在已发货设备跨到下一会计期间才完成验收手续并确认收入的情况，该类设备计入“发出商品”予以反映。报告期各期，发行人跨期完成验收并确认收入的情况分析如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
需安装调试的销售收入金额	20,290.93	22,000.34	19,186.09	11,868.02
其中：跨期验收并确认收入的金额	6,255.33	7,207.66	8,103.74	835.73
跨期验收并确认收入的金额占需安装调试收入的比例	30.83%	32.76%	42.24%	7.04%
跨期验收并确认收入的金额占主营业务收入的比例	23.79%	24.23%	31.38%	4.32%
平均验收周期（天）	198.60	240.65	215.53	90.00

根据以上分析，发行人报告期内跨期验收并确认收入的设备平均验收周期为186天，全部设备的平均验收周期为74天，跨期验收并确认收入的设备平均验收周期长于公司正常的验收周期2-4个月具有合理性。

发行人部分客户的验收周期较长，影响验收周期的主要因素包括：

（1）设备安装调试的复杂程度：大型设备、组合设备、首台套设备或技术改造提升的项目，需要的安装及运行调试时间较长；反之，验收周期较短。

（2）客户是否达到安装调试条件：部分客户因项目现场尚未达到施工条件，导致暂时无法进行设备安装，导致验收周期较长。

（3）客户验收流程的复杂程度：部分客户的验收流程较为复杂，需要层层审批或通过初验、终验等流程，导致验收周期较长。

（4）客户验收条件较为严格：个别客户约定需要验收投产并达到约定产量之后，才予办理验收手续，导致验收周期较长。

（5）个别客户存在特殊情况导致验收周期明显偏长，具体情况如下：

客户名称	设备型号	发出日期	验收日期	验收周期较长原因
安徽安能建设集团有限公司	沥青混合料厂拌热再生设备 RLB1500	2017-6-16	2019-3-12	客户购买再生设备用于搭配其在用的其他品牌原生设备，安装调试周期较长
四川致信精工机械设备有限公司	沥青混合料搅拌设备 SLB20	2017-11-17	2019-3-27	因客户工程项目暂缓，设备无法及时调试验收
四川安苑机械设备有限公司	沥青混合料搅拌设备 SLB20	2017-11-17	2019-3-27	因客户工程项目暂缓，设备无法及时调试验收

注：上表中两家四川客户同时中标西藏自治区山南国道养护设备采购项目的不同子项目，根据中标情况分别向公司采购一台 SLB20 沥青混合料搅拌设备；设备于 2017 年 11 月 17 日发往项目所在地。因业主单位养护工程项目暂缓施工，导致设备无法及时调试验收；直至 2019 年 3 月 27 日完成验收手续后才确认收入。

”

三、补充披露报告期内售后服务费的主要构成及与业务规模扩大的匹配性，是否属于行业惯例；报告期内，发行人安装维修员工分布情况、是否为专职人员、是否存在雇佣其他方员工进行安装维护的情形、发行人如何确认安装维护人员的劳务完成情况、安装维护人员的工资标准是否符合当地市场情况、是否存在通过现金支付劳务费的情形；

（一）报告期内售后服务费与业务规模扩大相匹配，基本符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“⑤售后服务费”中更新并补充披露内容如下：

“A、售后服务费情况及分析

报告期内，售后服务费主要核算的是设备运抵客户所在地后派出技术人员进行指导安装调试的差旅费用，以及其他售后维修费用。按服务内容具体分类如下：

项目	售后服务费-指导安装调试	售后服务费-售后质保
费用发生时点	设备发出之后、验收之前	设备验收之后
对应列支对象	技术人员	技术人员
主要工作内容	指导设备安装调试（仅包括指导）	售后质保维修
核算明细项目	差旅费	差旅费、维修服务费、运杂费

报告期内，发行人实际发生的售后质保维修情况较少，售后服务费大部分为安装调试费用，其中境内销售的指导安装调试费用由发行人承担，境外销售的指导安装调试费用由客户付费。因此，与售后服务费用更具配比关系的是整机销售收入。

报告期内售后服务费的主要构成及其金额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
差旅费	180.74	298.08	303.36	285.23
维修服务费	9.67	26.31	-	0.58
运杂费	0.72	1.91	3.25	-
合计	191.13	326.3	306.61	285.81

报告期内，售后服务费与整机销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
售后服务费①	191.13	326.30	306.61	285.81
整机销售收入②	25,147.74	27,810.11	24,498.23	18,245.46
整机销售台数③	53	79	83	59
售后服务费占整机销售收入比①/②	0.76%	1.17%	1.25%	1.57%
单台设备平均售后服务费①/③	3.61	4.13	3.69	4.84

报告期内，售后服务费占整机销售收入比下降，主要原因系设备大型化，单台设备平均销售价格上升所致，单台设备平均发生的售后服务费变动不大。发行人售后服务费与整机销售收入情况基本匹配。

报告期内随着设备大型化，指导安装调试的天数相应增长，但单台设备平均发生的售后服务费变动不大，主要原因系抵达项目所在地之后技术人员的食宿由客户承担，安装调试天数的增长并不会大大增加售后服务费。因此报告期

内发行人单台设备平均发生的售后服务费较为稳定。

2020年1-9月售后服务费较少，主要是受到疫情影响，售后服务人员尽量控制出差频次。

发行人售后服务费占主营业务收入的比例与可比上市公司的比较情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
达刚控股	0.03%	0.04%	0.20%	0.14%
徐工机械	0.97%	1.10%	1.23%	1.79%
森远股份	1.06%	3.74%	2.97%	2.72%
平均值	0.69%	1.63%	1.47%	1.55%
铁拓机械	0.73%	1.10%	1.19%	1.48%

数据来源：公开披露的定期报告等资料；达刚控股、徐工机械、森远股份因未披露售后服务费的三季度数据，故占比使用半年度数据；三一重工、德基科技公开资料未披露售后服务费。

发行人售后服务占主营业务收入的比例与同行业可比公司基本保持在同一区间波动，与可比公司售后服务占主营业务收入比例的平均值差异不大，基本符合行业惯例。

报告期，售后服务占主营业务收入的比例呈下降趋势，主要系报告期内发行人产品正由小型设备到大型设备发展，单台设备收入增长，但单台设备所需的售后服务费用基本稳定所致。”

（二）报告期内，发行人安装维修员工分布情况、是否为专职人员、是否存在雇佣其他方员工进行安装维护的情形、发行人如何确认安装维护人员的劳务完成情况、安装维护人员的工资标准是否符合当地市场情况、是否存在通过现金支付劳务费的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“① 售后服务费”中更新并补充披露内容如下：

“B、安装维修情况

a. 安装维修人员情况

报告期内，发行人安装维修员工均为公司专职人员，为客户提供指导安装调试服务以及售后质保维修服务。所有安装维修员工由公司发放工资并在公司当地缴纳社保。发行人的客户整体分布较为分散，泰国地域较小客户较多、业务相对集中，因此公司指派1名安装维修员工在泰国驻点（报告期内驻点泰国人员有轮换）；其他安装维修员工均在公司当地，并根据客户具体需求出差至具体项目所在地。

报告期内发行人专职安装维修员工地区分布及薪酬情况：

单位：万元

驻点地区	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司当地	整体薪酬	398.74	575.39	539.00	503.35
	人数（人）	46.00	46.00	47.00	46.00
	平均年薪	8.67	12.51	11.47	10.94
泰国地区	整体薪酬	13.34	14.23	13.01	-
	人数（人）	1	1	1	-
	平均年薪	13.34	14.23	13.01	-

经对比，派驻泰国地区的驻点人员薪酬高于公司当地安装维修人员的平均薪酬，具有合理性。

发行人确认安装维护人员服务完成情况的依据：对于指导安装调试项目，以发行人取得客户签字盖章的结算单作为指导安装调试服务完成的确认依据；对于售后质保维修项目，以发行人取得客户签字或盖章的维修单作为售后质保维修服务完成的确认依据。

报告期内，发行人不存在雇佣其他方员工进行安装维护的情况，亦不存在其他安装维护劳务外包的情况，所以不存在现金或其他方式支付劳务费的情况。

b. 发行人对外采购安装服务的情况

报告期内，发行人为客户提供的指导安装调试服务，属于指导性质的技术服务；安装工作的具体实施一般由客户自行负责，具体包括吊装设备的准备、装配工人的组织等。

报告期内，个别项目存在客户要求安装服务由发行人包干的情况，发行人向吊装公司或建筑工程公司购买安装服务，由该公司开具服务业发票；发行人

以银行转账方式支付安装费，并计入“销售费用-安装费”，与“销售费用-售后服务费”进行了明确区分。报告期内，“销售费用-安装费”列支情况具体如下：

单位：万元

项目	对象	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安装费	为客户安装	7.12	17.98	17.07	12.40
	公司参展安装	-	-	5.09	-
	合计	7.12	17.98	22.16	12.40

”

四、补充披露售后服务是否为重大单项履约义务，存在售后服务的销售合同价格与不提供售后服务的销售合同价格是否存在重大差异。

（一）售后服务未构成重大单项履约义务的分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、销售收入确认分析”中更新并补充披露内容如下：

“（5）售后服务未构成重大单项履约义务的分析

报告期内，发行人提供的售后服务按服务内容分为指导安装调试服务以及质保维修服务两类，以下具体分析：

① 售后服务--指导安装调试服务

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条的规定，“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺”。

发行人为客户提供的安装指导调试服务分为两类，其中：境内客户系在设备验收前免费指导安装调试，境外客户系在设备确认收入后另行收费指导安装

调试。

A、发行人为境内客户提供免费指导安装调试服务。

根据内销合同，指导安装调试是设备完成验收并确认收入的必要前提条件，是完成设备销售不可分割的组成部分。该项服务不构成单项履约义务，对设备收入的确认不产生影响。

B、发行人为境外客户提供收费指导安装调试服务。

根据外销合同，外销设备在设备发运并报关出口后即实现了主要风险和报酬的转移，确认设备销售收入；设备抵达项目所在地后，发行人指派技术人员指导安装调试，在安装调试完成后，确认技术服务收入，该项服务构成单项履约义务，发行人已单独识别并确认收入，会计处理符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。

由于技术服务收入金额占比较小，不构成重大单项履约义务。外销设备销售收入与技术服务收入的金额占比对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
外销设备销售收入	6,720.01	99.77%	5,561.56	98.66%
外销设备技术服务收入	15.64	0.23%	75.34	1.34%
合计	6,735.65	100.00%	5,636.90	100.00%
项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
外销设备销售收入	6,303.26	99.57%	7,090.25	99.71%
外销设备技术服务收入	27.44	0.43%	20.39	0.29%
合计	6,330.70	100.00%	7,110.64	100.00%

② 售后服务—质保维修服务

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十三条的规定，“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企

业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。

在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务”。

根据发行人与客户签订的销售合同约定，“质保服务是指当产品发生因设计、制造、装配、以及材质等原因引起的故障时，卖方依据有关法律、法规及国家认可标准，在规定的期限内为用户进行免费维修和更换配件的服务”。

根据合同上述约定，该质量保证系向客户保证所销售商品符合既定标准，而并非在符合既定标准之外提供了一项单独的服务，因此不构成单项履约义务，对设备收入的确认不产生影响。

③ 售后服务未构成重大单项履约义务

综上，售后服务中，发行人为境内客户的指导安装调试以及发行人为客户提供的质保服务，未构成单项履约义务；发行人为境外客户的指导安装调试构成单项履约义务并已单项确认收入，但由于金额占比较小，未构成重大单项履约义务。”

（二）提供售后服务的销售合同价格与不提供售后服务的销售合同之间，价格不存在重大差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、销售收入确认分析”中更新并补充披露内容如下：

“（6）是否提供售后服务并未对销售价格产生重大影响

发行人提供的售后服务包括指导安装调试以及售后质保。发行人为所有客户均提供了质保服务，因此，是否提供售后服务的差异在于是否提供免费安装指导调试服务。

发行人对内销客户提供免费指导安装调试服务，为外销客户不提供免费指导安装调试服务（另行收费提供），因此分析提供售后服务的销售合同价格与

不提供售后服务的销售合同的价格差异，即是分析内外销的价格差异。

发行人外销设备的销售价格整体略高于内销设备，具体分析如下：

① 公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的实际成交价格。公司内外销定价方式相同，但对于海外客户，公司基于运费承担方式、海外竞争对手、市场拓展成本、税费、汇率等因素进行综合定价。此外，由于外销业务售后服务人员差旅时间较长，售后服务耗用工时较长，售后服务成本较高，公司在报价时公司也适当提升了外销设备报价。

② 公司小型设备具有规格较小，适合装入集装箱，出口运费低，价格优势较大的特点，在发展中国家及新兴经济体有较好的市场需求；公司小型设备技术稳定成熟，产能有效利用率较高，因此客户的认可程度较高；另外，海外市场的主要竞争对手包括玛连尼、安迈等国际品牌，公司的产品性价比相对较高，同样的规格型号公司具有一定的价格优势。

由于海外重点市场布局较早、市场接受度较高、品牌影响力较大、市场竞争相对较小，具备更大的议价空间，因此外销设备报价相对较高，外销毛利率高于内销毛利率，与海外市场的整体趋势相匹配。

经对比，报告期内同一型号设备内外销的平均销售单价，公司外销设备平均销售单价整体高于内销设备。

综上，存在售后服务的销售合同价格与不提供售后服务的销售合同价格不存在重大差异，但不提供售后服务的外销设备价格反而略高于提供售后服务的内销设备价格。由于售后服务占设备销售金额的比重很小，是否提供售后服务并未对销售价格产生重大影响。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、查阅发行人与客户签订的销售合同，关注其中安装调试、验收环节具体责任的相关条款、销售环节的收款进度安排、售后服务等相关具体条款；

2、实地走访、视频访谈发行人客户，访谈了解设备安装调试及验收的过程、售后服务的执行的情况；

3、对管理层及销售部门进行访谈，询问设备定价机制，关于有售后服务和无售后服务下定价是否存在较大差异；日常对安装维护人员劳务完成情况的管理，并查阅相关内部控制制度；

4、检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、物流运输单、客户验收单、回单等；

5、获取发行人报告期内各期的销售记录明细，查阅需要安装与无需安装的销售记录，抽查合同安装的相关条款，与台账记录核对；

6、统计需要安装与无需安装调试的销售金额及需要安装调试中跨期确认收入的金额及平均周期；

7、获取售后服务构成明细，计算其占营业收入比例，结合同行业可比公司情况，分析其变动合理性；

8、结合售后服务各项义务履行成本，分析其对产品定价的影响程度；

9、获取安装维修人员花名册，与工资标准核对，并统计其分布；比较安装维护人员的工资标准与当地市场情况，分析其合理性；

10、检查安装维护人员的工资支付凭证，核实支付方式。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、结合报告期内销售合同中关于发行人安装调试、验收环节具体责任的相关条款、销售环节的收款进度安排等方面的分析，发行人在收入确认时点已实现销售产品的主要风险和报酬转移，符合收入确认原则。

2、发行人已在招股说明书中补充披露报告期各期需要安装调试和无需安装调试的金额和占比；需要安装调试中跨期确认收入的金额和比例、平均周期。

3、发行人已在招股说明书中补充披露报告期内售后服务费的主要构成，售后服务费与业务规模的扩大具有匹配性，符合行业惯例；报告期内，发行人安装维修员工均系公司专职人员，不存在安装维护人员劳务外包的情形。

4、售后服务中，发行人为境内客户的指导安装调试以及发行人为客户提供的质保服务，不构成单项履约义务；发行人为境外客户的指导安装调试构成单项履约义务并已单项确认收入，但由于金额占比较小，不构成重大单项履约义务。由于售后服务占设备销售金额的比重很小，是否提供售后服务并不是影响设备定价的主要因素。

问题 13.关于销售区域、季节性波动与退换货

招股说明书披露，发行人销售区域较为分散，报告期内华中地区、西北地区、华南地区销售大幅上升。发行人 2018 年第二季度收入占比显著高于同期，第四季度收入低于同期。招股说明书未披露发行人报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况和质保金的约定。

请发行人：

（1）结合运输半径及销售地域情况、下游客户行业集中度情况、市场开拓情况等补充披露各期地域销售占比波动原因，华中地区、西北地区、华南地区销售大幅上升的原因和合理性，是否符合行业特征。

（2）补充披露 2018 年第二季度、第四季度上述情形的原因，营业收入季节性波动的原因及合理性，发行人收入季节性波动趋势是否与同行业可比公司一致。

（3）补充披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，并披露会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合运输半径及销售地域情况、下游客户行业集中度情况、市场开拓情况等补充披露各期地域销售占比波动原因，华中地区、西北地区、华南地区销售大幅上升的原因和合理性，是否符合行业特征。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）主营业务收入的区域结构分析”之“①公司内销收入地区分部情况”格更新并补充披露内容如下：

“A、报告期内地域销售占比波动情况及原因

a、报告期内地域销售占比情况

单位：万元

地区	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
华东	13,040.65	67.09%	9,873.27	41.02%	12,499.08	64.84%	6,885.05	56.88%
西南	2,477.26	12.74%	5,113.02	21.24%	3,455.97	17.93%	3,306.06	27.31%
华中	1,518.70	7.81%	3,852.73	16.01%	347.36	1.80%	51.63	0.43%
华北	1,241.56	6.39%	1,269.12	5.27%	732.87	3.80%	858.97	7.10%
西北	1,033.52	5.32%	2,079.18	8.64%	1,365.67	7.08%	390.66	3.23%
华南	127.00	0.65%	1,794.92	7.46%	866.72	4.50%	611.84	5.05%
东北	-	-	88.05	0.37%	10.00	0.05%	-	-
合计	19,438.69	100.00%	24,070.29	100.00%	19,277.66	100.00%	12,104.22	100.00%

报告期内，发行人内销的销售区域主要集中在华东地区和西南地区，上述两地区各期实现的销售收入占内销收入的比例为62%至85%之间，华中地区实现的收入占全部内销收入的比例自2018年开始显著提升。华东地区由于经济发展水平相对较高，公路网较为完善，公路公里数较大，道路维修养护需求显著，故对沥青搅拌设备采购量较大；华中地区及西南地区由于近年基础建设规模较大，对沥青搅拌设备的需求相对较大。

b、发行人产品不存在销售半径限制、下游客户行业集中度低导致各年区域收入波动较大

发行人大部分设备销售为发行人承担运费，少部分为客户承担运费，因设备价格较高，运输费用占销售收入比例较低。报告期三年一期，运输费用占销售收入比重分别为3.27%、2.86%、3.05%和2.70%。因此运输距离对发行人的产品市场布局影响不显著，销售中没有显著的运输半径限制。因此，发行人分区域的销售收入波动不受销售半径的影响。

发行人下游客户主要是筑路单位及沥青料生产商，行业集中度低，客户较为分散。同时，发行人的产品本身单价较高，设备大型化和环保化的趋势，又促进了单价的提升。因此，某地区各期个别设备销售的增减即可造成发行人各期地域销售的波动。

c、发行人销售人员的市场开拓能力及各地采购需求对当地销售有影响

发行人的国内市场开拓主要由销售人员在各地寻找业务机会、拜访意向客

户、邀请客户参观工厂、技术部门解决客户需求等方式以实现销售。

国内不同地域的公路状况形成了不同的采购需求，各地政府开展环境保护督察导致沥青搅拌设备环保化、压缩工程时间从而形成了中大型设备对小型设备的替代，发行人对各地区市场的销售人力投入等，上述因素都会对各期各地的销售收入波动造成影响。

B、华中地区、西北地区及华南地区销售大幅上升的原因和合理性

a、华中地区、西北地区及华南地区销售大幅上升的情况

单位：万元

地区	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	销售增长情况描述
华中地区	销售收入	3,852.73	347.36	51.63	期初基数低，后续大幅增长
	增长率	1,009.15%	572.79%	-	
西北地区	销售收入	2,079.18	1,365.67	390.66	期初基数低，后续大幅增长
	增长率	52.25%	249.58%	-	
华南地区	销售收入	1,794.92	866.72	611.84	报告期持续大幅增长
	增长率	107.09%	41.66%	-	
小计	销售收入	7,726.83	2,579.75	1,054.13	/
	增长率	199.52%	144.73%	-	

b、华中地区、西北地区及华南地区销售大幅上升的原因和合理性

地区	销售增长的原因
华中地区	1、2019 年 10 月，武汉举办第七届世界军人运动会。召开前期，武汉地区路面工程项目增加，导致武汉地区沥青搅拌设备需求增加。 2、公司原有客户天津天合建岭路桥工程科技有限公司 2019 年开始开拓湖北市场，在当地设立了两家公司并于当年向发行人采购了两套设备，其中一台为大型组合设备，设备单价 1,148.67 万元。
西北地区	设备需求向大型化、环保型化转变，单台设备的价格提升，进而提升整体销售增长。该地区 2017 年无大型机销售，2018 年销售 1 台大型机，2019 年销售 2 台大型机。
华南地区	1、2015 年 5 月 26 日，交通运输部印发《关于推进“四好农村路”建设的意见》。海南省和广西壮族自治区落实上述政策，增加了该地区的搅拌设备需求。 2、2019 年，广西启动实施“四建一通”工程，其中“乡乡通二级或三级公路建设工程”为发行人带来了新的业务机会。 3、设备需求向大型化、环保型化转变，单台设备的价格提升，进而提升整体销售增长。2017 年华南地区共销售了 8 台设备，平均单价不到 70 万。2018 年和 2019 年，华南地区设备销售总台数虽然下降，但基于广西对沥青搅拌设备环保要求提高，对环保型沥青搅拌设备需求增加。2018 年和 2019 年发行人在广西共销售 2 台中型机和 1 台大型机，平均单价在 600 万左右，从而推动发行

地区	销售增长的原因
	人该地区销售收入的增加。

经了解上述地区的公路建设政策，统计并整理各地区的设备销售的具体情况，对华中地区、西北地区和华南地区销售增长的原因进行了分析。上述地区初期销售的基数较低，当地政府对于道路基建工程量增加、环保督察趋严、发行人在当地销售人员的投入、发行人设备中大型化和环保化的转变导致单位售价提升等，是上述地区销售大幅增长的原因，符合行业的特征，大幅增长原因合理。”

二、补充披露 2018 年第二季度、第四季度上述情形的原因，营业收入季节性波动的原因及合理性，发行人收入季节性波动趋势是否与同行业可比公司一致。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入的季节性分析”中补充披露内容如下：

“

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
一季度	5,402.59	18.16%	5,070.92	19.64%	1,844.67	9.54%
二季度	6,744.34	22.68%	10,732.86	41.56%	5,728.98	29.62%
三季度	8,703.48	29.26%	5,987.44	23.18%	4,953.09	25.61%
四季度	8,892.39	29.90%	4,033.89	15.62%	6,815.57	35.24%
合计	**29,742.80**	**100.00%**	**25,825.12**	**100.00%**	**19,342.30**	**100.00%**

（1）发行人主营业务收入无显著季节性特征

从上表可以看出，除第一季度受春节假期因素影响实现的销售收入占比较低外，发行人的主营业务收入并无明显的季节性特征。

（2）发行人2018年分季度收入波动原因分析

① 2018年第二季度主营业务收入增长显著的原因分析

发行人产品为大型机械设备，产品生产周期和验收周期较长，收入确认与合同签订之间存在较长的时间周期。对2018年第二季度确认收入的整机销售所对应的合同签订日期进行统计，结果如下表：

年份	季度	对应的收入金额（万元）	数量（台）
2016 年	第四季度	262.87	1
2017 年	第一季度	257.09	1
	第二季度	1,746.23	3
	第三季度	2,461.25	5
	第四季度	3,114.10	14
2018 年	第一季度	2,503.19	11
	第二季度	119.66	1
合计		10,464.39	36

发行人2018年第二季度确认收入的产品，其订单大部分在2017年第三季度和第四季度签订，主要系2017年国家积极推动PPP项目。2017年全国新增PPP项目2,864个，新增投资额4万亿元，较其他年份显著增多，PPP项目中市政工程类和交通运输类占比较高，从而导致市场中对发行人产品的需求显著增加，发行人销售订单数量显著增长。由于存在产品生产周期和安装验收周期，该大量增加的订单集中于2018年二季度完成验收，导致2018年二季度收入显著较高。

② 2018年第四季度主营业务收入降低的原因分析

发行人2018年第四季度实现的主营业务收入占全年的比例均低于2017年和2019年第四季度，从分区域来看，主要是国内北方地区（东北、华北、西北）在2018年第四季度确认的收入和海外实现的收入明显低于2017年和2019年同期。发行人的销售规模相对较小，单台设备的收入确认时点对各季度实现收入及占比影响较大。

发行人报告期各期第四季度销售情况如下表所示：

单位：万元

地区	2017 年第四季度		2018 年第四季度		2019 年第四季度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
华东地区	3,120.80	45.79%	2,550.90	63.24%	1,684.56	18.94%
华南地区	259.61	3.81%	0.19	0.00%	787.61	8.86%

地区	2017年第四季度		2018年第四季度		2019年第四季度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
西南地区	482.06	7.07%	1,107.36	27.45%	2,015.29	22.66%
东南部小计	3,862.47	56.67%	3,658.45	90.69%	4,487.47	50.46%
华中地区	51.51	0.76%	267.24	6.62%	1,856.12	20.87%
东北地区	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
华北地区	192.31	2.82%	-	0.00%	522.65	5.88%
西北地区	289.74	4.25%	3.89	0.10%	1,044.25	11.74%
北部小计	482.05	7.07%	3.89	0.10%	1,566.90	17.62%
俄罗斯	216.16	3.17%	87.17	2.16%	30.69	0.35%
马来西亚	-	0.00%	6.39	0.16%	7.36	0.08%
孟加拉国	-	0.00%	1.63	0.04%	219.50	2.47%
泰国	705.87	10.36%	-	0.00%	577.00	6.49%
其他	1,497.50	21.97%	9.13	0.23%	147.36	1.66%
海外小计	2,419.53	35.50%	104.31	2.59%	981.91	11.04%
合计	6,815.57	100.00%	4,033.89	100.00%	8,892.39	100.00%

③发行人2018年季度收入波动趋势与同行业可比公司的比较

单位：亿元

公司	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三一重工	121.59	21.78%	159.65	28.60%	129.54	23.21%	147.44	26.41%
森远股份	0.98	26.22%	1.20	32.26%	1.17	31.26%	0.38	10.26%
达刚控股	0.73	31.02%	0.79	33.76%	0.46	19.72%	0.36	15.50%
徐工机械	107.84	24.28%	131.60	29.63%	101.32	22.81%	103.34	23.27%
铁拓机械	0.51	19.64%	1.07	41.56%	0.60	23.18%	0.40	15.62%

注：德基股份未披露季度业绩数据。

依据上表可知，在四个季度中，2018年同行业公司均呈现第二季度销售占比最高；森远股份和达刚控股第四季度销售占比最低。发行人当年收入季节性波动与同行业公司的波动趋势基本一致，均为受到行业下游需求变动等行业客观因素影响所致。”

三、补充披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，并披露会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、销售收入确认分析”中更新并补充披露内容如下：

“（3）发行人报告期内换货、退货、召回、索赔情况及后续处理情况；

①销售合同中关于换货、退货、召回、索赔的相关约定

A、发行人与内销客户签订的销售合同中，没有关于换货、退货、召回、索赔的相关约定。

B、发行人与外销客户签订的销售合同中，没有关于换货、退货、召回的相关约定；对索赔进行了相关约定，如果设备的质量或参数、以及完整性不符合合同技术条款的规定，买方可以提交索赔申诉。

②报告期内，发行人不存在换货、退货、召回的情况

发行人主要销售功能配置可选性设备，与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产；设备交付后为客户提供指导安装调试服务（外销为收费提供服务），直至达到客户的生产要求为止。销售合同明确约定，设备交接中，如果经买卖双方确认设备存在一些问题，这些问题不影响到设备生产能力，在交接备忘录中注明。对这些问题，卖方将按质保规定给予处理，且不受质保期限的限制，直到问题解决为止。

发行人为设备提供终身服务。客户设备投产后，发行人为客户提供12个月至24个月不等的质保期。对于质保期内的设备，发行人提供无偿保修服务；超过质保期的设备，发行人对客户提供有偿服务。

报告期内，发行人提供的售后服务得到了有效执行，所售设备均能维持正常运行，未发生换货、退货、召回的情况。

③报告期内，发行人于2019年度发生一项客户索赔事项

发行人于2018年7月销售给澳大利亚客户Super Civil Pty Ltd设备一台，

金额22.94万美元（折人民币151.76万元）。客户于2019年11月以设备出现部件生锈、水渍、裂缝等维修及更换电机等情况形成各项损失为由向发行人索赔；经双方协商后，一致同意以客户尚未支付的设备尾款2.38万美元（折人民币16.78万元）作为理赔款，同时客户书面发函明确确认该设备的售后事宜已经解决。

发行人于2019年11月将理赔款16.78万元计入营业外支出，并对应冲减该客户的应收账款16.78万元。

报告期内，发行人仅发生上述一项索赔事项，其他需要售后维修的情况均由发行人提供售后维修服务予以解决。

（4）发行人的销售合同中存在质保金的规定，与质保金相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

①发行人的销售合同中关于质保服务的主要规定

A、质保金：a.内销合同：根据与客户商务谈判的结果，约定的质保金一般为合同总金额的5%-10%；部分客户未明确约定质保金比例，但是在质保期满后支付设备尾款（一般为10%左右）。b.外销合同：合同未约定质保金；实际操作中设备发货前已支付全款或开具不可撤销信用证，未预留质保金。

B、质保服务：质保服务是指当产品发生因设计、制造、装配、以及材质等原因引起的故障时，卖方依据有关法律、法规及国家认可标准，在规定的期限内为用户进行免费维修和更换配件的服务。在保证及时性和使用质量的前提下，质保按“先维修、后更换”的原则进行。

C、质保期限：根据与客户商务谈判的结果，质保期自设备发货或验收之日起12个月至24个月不等。

D、其他主要约定：a.质保仅限于对零部件的维修和更换，不承担因此而产生的间接损失。b.卖方为设备提供终身服务，超过质保期的设备，卖方对其提供有偿服务。

②质保金相关的会计处理准确恰当，符合《企业会计准则》的规定

A、设备销售时，质保金的会计处理恰当

设备销售时，合同约定的质保金作为合同总价款的组成部分，一并确认为收入。具体会计处理为：借记“应收账款”、贷记“主营业务收入”。

根据《企业会计准则第14号——收入》第三十三条的规定，对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理。

结合发行人与客户签订的销售合同约定，质保服务是指当产品发生因设计、制造、装配、以及材质等原因引起的故障时，卖方为用户进行免费维修和更换配件的服务；该质量保证系向客户保证所销售商品符合既定标准，并不提供额外服务，不构成单项履约义务。

因此，发行人的质保金在设备确认收入时点一并确认为设备收入，不作为单项收入处理，符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。

少数事业单位客户执行更为严格的质保金制度，在设备完成销售并向发行人支付设备全款后，要求发行人将合同约定的质保金转账支付到其指定的质保金专用账户。具体会计处理为：借记“其他应收账-质保金”、贷记“银行存款”。

B、质保金存续期间的会计处理恰当

绝大部分客户以尚未支付的设备尾款作为质保金，存续期间作为“应收账款”列示并计提坏账准备；质保期满后发行人收回质保金，冲减对应的“应收账款”。

少数事业单位客户执行更为严格的质保金制度，在向发行人支付设备全款后，要求发行人将合同约定的质保金转账支付到其指定的质保金专用账户，该部分质保金作为“其他应收款-质保金”列示；质保期满后发行人收回质保金，冲减对应的“其他应收款-质保金”。

C、质保金期限超过一年的质保金列示为流动资产的合理性分析

发行人与客户约定的质保期限为12个月至24个月不等，部分质保金账龄超过一年，在财务报表中作为流动资产列报的合理性分析如下：

根据《企业会计准则第30号财务报表列报》第十七条规定，“资产满足下

列条件之一的，应当归类为流动资产：（一）预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用……正常营业周期，是指企业从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。正常营业周期通常短于一年。因生产周期较长等导致正常营业周期长于一年的，尽管相关资产往往超过一年才变现、出售或耗用，仍应当划分为流动资产。”

发行人与部分客户约定的质保期限超过一年，但仍属于发行人正常营业周期之内，因此质保金作为在财务报表中作为流动资产列示，符合《企业会计准则》的规定，同时也符合行业惯例

综上，发行人质保金的会计处理方式准确，并已恰当列报，符合《企业会计准则》的规定。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈发行人财务负责人、销售业务负责人及总经理，了解发行人所处行业整体发展趋势及不同销售区域的销售策略，核实发行人业务收入区域占比变动的合理性；访谈发行人财务负责人、销售业务负责人及总经理，了解发行人收入存在偶发性季节波动的原因；

2、实地走访、视频访谈发行人客户，实地或线上查看设备运行状况，了解客户购买发行人产品的契机以及对发行人产品的认可度，了解产品行业竞争状况；询问客户当地基建工程现状，对设备的需求度及政府环保要求对购买产品的选择影响度；询问客户售后服务执行情况，报告期内是否发生售后退换货情形或索赔事项；

3、获取并检查发行人产品的销售明细及期末库存数据，针对客户进行发函确认，了解发行人各区域的终端覆盖情况；

4、获取并核查发行人报告期内销售收入明细表，执行分析性复核和细节测试，检查发行人销售收入确认的准确性及销售区域性波动的合理性，复核季度收入准确性；

5、查询了解各地区的行业政策，分析地方性行业政策对发行人区域收入的影响；

6、通过对比同行业上市公司的收入确认政策、收入变化趋势情况，分析公司区域收入及季度收入变化的合理性；

7、查阅发行人销售、售后服务的相关内控流程文件及具体销售合同，关注其中质保服务的约定以及是否存在换货、退货、召回、索赔的相关约定；

8、询问管理层公司正常销售业务流程，关于保证金约定的相关政策，报告期内是否发生退换货情形；

9、检查发行人设备的出入库记录，关注是否存在期后设备退换货入库的情况；

10、检查发行人与质保期、质保金有关的会计处理，分析营业周期及会计处理、会计准则的匹配性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露运输半径及销售地域情况、下游客户行业集中度情况、市场开拓等情况；发行人各期地域销售占比的波动符合业务拓展情况及行业特征，华中地区、西北地区、华南地区销售大幅上升具有合理性，基本符合行业整体趋势；

2、发行人已在招股说明书中补充披露 2018 年第二季度、第四季度地域销售占比波动以及营业收入季节性波动的原因及合理性，发行人收入季节性波动趋势与行业整体趋势基本保持一致；

3、发行人已在招股说明书中补充披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况，以及销售合同中质保金的相关规定；发行人与质保期、质保金相关的会计处理方式准确，并已恰当列报，符合《企业会计准则》的规定。

问题 14.关于直接销售与间接销售

招股说明书披露，发行人分为直接销售和间接销售，发行人以直接销售为主，直接销售收入的比例分别为 94.97%、96.42%、90.13%和 80.08%。

请发行人补充披露：

①两种模式下的收入、销量、毛利率及其差异、合理性；

②报告期内间接销售客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与发行人及控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系和业务往来、报告期内与发行人的交易情况，包括销售标的、单价、数量、金额、物流运输情况、发票开具情况、回款情况等，相关产品实现销售情况，是否存在相关产品未实现最终销售的情形；

③报告期内间接销售客户的数量及分布情况、变动情况、定价模式；

④间接销售模式是否均为买断销售及其依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请保荐人说明间接销售模式下产品销售的核查程序、核查过程，说明核查范围的选择、核查比例及其原因；补充说明发行人对收入的核查方式是否包括 GPS 等形式，不同核查方式下的具体核查比例。

【回复】

一、两种模式下的收入、销量、毛利率及其差异、合理性；

报告期内，发行人采取直接销售为主、间接销售为辅的销售模式。其中，境内销售主要采用直接销售模式；境外销售主要采用间接销售模式（即贸易商模式）。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”中更新并补充披露内容如下：

“（1）直接销售与间接销售的基本情况

公司对直销模式与间接销售模式（即贸易商模式）均采取相同的交付方式，

即所有设备均已实现终端交付，并由公司指导完成设备安装及验收投产（外销业务此项服务另行收费）后确认收入，即间接销售模式下也全部实现了终端客户销售。

报告期各期直接销售和间接销售的收入、销量、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
	直接销售			
收入	21,338.90	26,047.91	22,922.57	16,760.47
收入占比	81.16%	87.58%	88.76%	86.65%
数量（台）	59	87	95	58
毛利率	34.91%	33.47%	33.46%	34.39%
项目	间接销售			
收入	4,953.36	3,694.89	2,902.55	2,581.84
收入占比	18.84%	12.42%	11.24%	13.35%
数量（台）	17	25	20	16
毛利率	37.43%	38.02%	34.71%	36.75%
项目	收入、数量及毛利率的差异①-②			
收入	16,385.54	22,353.02	20,020.02	14,178.63
收入占比	62.32%	75.16%	77.52%	73.30%
数量（台）	42.00	62.00	75.00	42.00
毛利率	-2.52%	-4.55%	-1.25%	-2.36%

注：上述数量为整机及部件的数量

报告期各期，发行人以直接销售为主，直接销售占比超过80%，间接销售不到20%。报告期各期，直接销售和间接销售的毛利率涨跌互现，并无明显差异。直接销售以国内为主，竞争相对激烈，议价调整空间较小，直接销售毛利率窄幅波动。间接销售以国外为主且规模较小，竞争环境相对宽松、议价空间较大，受外界因素影响较大，毛利率的波动幅度高于直接销售。

公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的实际成交价格。公司内外销定价方式相同，但

外销客户具备更大的议价空间，因此外销客户设备销售毛利率相比内销销售整体较高。”

外销业务毛利率相对较高的原因及其合理性已在本问询函回复之“11. 关于境外销售”之“①、比较报告期内内外销平均销售价格、以及毛利率差异的原因及合理性”进行回复。因此，直接销售与间接销售毛利率略有差异主要受内外销收入分别占其比例影响，具有合理性。

二、报告期内间接销售客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与发行人及控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系和业务往来、报告期内与发行人的交易情况，包括销售标的、单价、数量、金额、物流运输情况、发票开具情况、回款情况等，相关产品实现销售情况，是否存在相关产品未实现最终销售的情形；

（一）报告期内间接销售的基本情况及相关产品实现销售情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”中补充披露内容如下：

“（2）报告期内对间接销售客户的销售情况

① 间接销售客户的基本信息

报告期内，发行人间接销售客户基本信息列示如下表：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务（经营范围）	股权结构	是否与发行人及其关联方存在关联关系（注 1）
1	海口至兴机械设备有限公司	2000-04-05	100 万元人民币	工程建筑机械租赁，工程建筑机械维修及服务，汽车起重机及配件销售，汽车起重机租赁，汽车起重机维修及服务，起重机械销售及安装维修服务，公路养护机械及材料研发及销售。汽车及汽车零配件销售，汽车维修服务；消防车及消防设备销售，机电设备销售及维修，园林设备销售及维修，环卫设备销售及维修，建筑工程安装，建筑工程劳务分包，公路工程劳务分包，路桥工程，公路工程施工，土石方工程，计算机软硬件开发及销售，商务信息咨询（金融投资和资产管理除外），房屋租赁，室内外装修工程，水泥混凝土加工销售，预包装食品批发零售（酒类批发零售），一般经营项目：无	陈雪林持股 80.00%；陈怀庆持股 20.00%。	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务（经营范围）	股权结构	是否与发行人及其关联方存在关联关系（注 1）
				水果、新鲜蔬菜批发零售，仓储、搬运服务（危险品除外），普通货物公路运输服务。		
2	济南威路德工程机械有限公司	2014-05-30	301 万元人民币	批发、零售：工程机械设备及配件、汽车、汽车配件、计算机软硬件及配件、交通设施、建材、五金交电；建筑工程机械设备（不含特种设备）的租赁、维修、技术咨询；道路桥梁工程，建筑工程，道路养护工程（以上经营范围凭资质证经营）	王凯持股 100.00%。	否
3	太原路凡机械设备有限公司	2004-08-24	510 万元人民币	普通机械设备的租赁；普通机械设备及配件、矿山机械设备、电子产品、化工产品（不含危险品）、建筑材料、工艺礼品、服装鞋帽、汽车（不含小轿车）、农用机械设备的销售。	李素萍持股 70.00%；杨彩霞持股 30.00%。	否
4	贵州黔卓机械有限公司	2016-05-13	30 万元人民币	筑路机械、建筑机械及配件设计、研发、生产、销售、租赁及技术咨询服务。	陈良安持股 40.00%；叶定华持股 30.00%；张明福持股 30.00%。	否
5	上海丸泰国际贸易有限公司	2008-11-13	100 万元人民币	事货物及技术的进出口业务，转口贸易，区内企业间贸易及贸易代理；区内商业性简单加工，商务咨询服务；纺织品、服装、家居用品、日用品、办公用品、文化用品、体育用品及器材、金属材料、建材，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、机械设备、五金交电及电子产品的销售。	朱洪星持股 90.00%；粘林花持股 10.00%。	否
6	石狮仲宇实业有限公司	2014-02-10	3,000 万元人民币	批发及零售：服装、鞋、帽、纺织品、钟表、电子产品、五金制品、五金交电；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；加工及制造：钟表、电子产品；黄金、白银、珠宝首饰加工及销售；对工业、农业、房地产业、服务业及国家法律法规允许的项目的投资；房地产开发；物业管理；保税；仓储服务。	张振华持股 36.00%；张冠华持股 36.00%；张文珠持股 14.00%；张文婷持股 14.00%。	否
7	北京中新基业国际贸易有限公司	2004-08-30	1,000 万元人民币	货物进出口；技术进出口；代理进出口；销售机械设备、电器设备、五金交电、汽车配件、金属材料、建筑材料、装饰材料、针纺织品、百货、家具、工艺美术品、化工产品（不含危险化学品、不含一类易制毒化学品）、橡胶制品、电子计算机软件、空调制冷设备；组织文化艺术交流活动；承办展览展示活动；技术开发、技术转让、技术服务、技术培训；广告设计、制作；电脑图文设计、制作；信息咨询（不含中介服务）。	王小豪持股 97.00%；范欣持股 3.00%。	否
8	广州市天汇徐科工程机械有限公司	2006-06-07	1,001 万元人民币	日用器皿及日用杂货批发；机械技术开发服务；建筑工程用机械制造；日用杂品综合零售；汽车零售（九座以下小轿车除外）；仪器仪表修理；仪器仪表批发；技术进出口；物料搬运设备零部件制造；电工仪器仪表制造；汽车批发（九座以下小轿车除外）；建筑工程机械与	钟镒海持股 95.00%；钟海权持股 5.00%。	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务（经营范围）	股权结构	是否与发行人及其关联方存在关联关系（注 1）
				设备租赁；机械零部件加工；机械设备租赁；货物进出口（专营专控商品除外）；通用和专用仪器仪表的元件、器件制造；汽车维修工具设计服务；通用机械设备销售。		
9	广州一达通企业服务有限公司	2016-07-06	500 万元人民币	货物进出口（专营专控商品除外）；技术进出口；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；互联网商品零售（许可审批类商品除外）；国际货运代理；计算机批发；计算机零配件批发；计算机零售；计算机零配件零售；计算机技术开发、技术服务；计算机硬件的研究、开发；计算机技术转让服务；软件批发；软件零售；软件开发；软件服务；软件技术推广服务；企业管理咨询服务；医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）；为医疗器械、设备、医疗卫生材料及用品提供专业清洗、消毒和灭菌；水果零售；生鲜家禽批发；生鲜家禽零售；贸易咨询服务；供应链管理；物流代理服务；其他肉类零售（猪、牛、羊肉除外）；水果批发；贸易代理；药品零售；放射性药品零售；图书、报刊零售；特殊医学用途配方食品的销售；保健食品批发（具体经营项目以《食品经营许可证》为准）；保健食品零售（具体经营项目以《食品经营许可证》为准）；烟草制品批发；烟草制品零售；报刊批发；许可类医疗器械经营；预包装食品批发；预包装食品零售；酒类批发；酒类零售；放射性药品批发	深圳市一达通企业服务有限公司持股 100%。	否
10	杭州聚昇机械设备有限公司	2015-12-31	200 万元人民币	批发、零售：机械设备，混凝土添加剂，钢构预制件，自动化控制设备；货物进出口；其他无需报经审批的一切合法项目。	李仕国持股 70.00%；李培和持股 20.00%；郝雅峥持股 10.00%。	否
11	厦门华瀚机电有限公司	2003-10-23	1,000 万元人民币	经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；批发零售机械、电子设备、电子元器件、自动化设备、空调除尘净化设备及其配套材料、建筑材料、五金交电、化工材料（不含危险及监控化学品）；机电工程、通风工程、综合布线、机械电子设备的安装、设计及相关技术咨询服务。	陈铭枢持股 95.00%；陈铭杰持股 5.00%。	否
12	福建省正祺进出口贸易有限公司	2010-12-02	1,500 万元人民币	许可项目：货物进出口；技术进出口。一般项目：五金产品批发；五金产品零售；日用品批发；日用品销售；针纺织品销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；金属材料销售；珠宝首饰批发；珠宝首饰零售；服装服饰批发；服装服饰零售；	王少杰持股 50.00%；吴丽苏持股 50.00%。	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务（经营范围）	股权结构	是否与发行人及其关联方存在关联关系（注 1）
				鞋帽批发；鞋帽零售；纸制品销售；建筑材料销售；母婴用品销售；化妆品批发；化妆品零售；箱包销售；文具用品批发；文具用品零售；机械设备销售。		
13	四川致信精工机械设备有限公司	2015-07-31	1,000 万元人民币	销售：机械设备，汽车及零配件，仪器仪表，五金产品及电子产品，纺织、服装及家庭用品，文化、体育用品及器材，医疗器械，建材，钢材；园林绿化工程设计、施工；机电设备安装工程设计、施工；清洁服务；机械设备租赁。	樊芬持股 50.00%；樊朋持股 50.00%。	否
14	四川安苑机械设备有限公司	2008-06-13	3,100 万元人民币	销售：环卫车辆、公路养护车辆、机械设备、工程机械、建筑工程机械与设备、垃圾处理成套设备、污水处理成套设备、环卫设备、公路养护设备、钢材、锅炉、压力容器、五金交电、农机产品、教学设备、实验室设备、体育器材及配件、塑料制品、环保设备、消防器材；机械设备维修、水处理设备维修。	石彦君持股 55.00%；王萍持股 45.00%。	否
15	沈阳高和汇进出口贸易有限公司	2017-04-10	1,000 万元人民币	汽车及配件、橡胶制品、机械设备、电子产品、汽车饰品、化工产品（不含危险化学品）、金属材料、日用百货、初级农产品、建筑设备、五金工具、家用电器、计算机软硬件、通讯器材、润滑油、船舶、金属矿产品、食品销售，建筑设备租赁，企业管理信息咨询，经济信息咨询，招标代理，商务咨询及代理服务，自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。	邹梦瑶持股 100.00%。	否
16	西藏天富工程机械有限公司	2006-07-03	518 万元人民币	汽车销售；工程机械及配件销售、租赁、维修；汽车配件销售；货物运输；土石方工程；	蒲永海持股 76.90%；雍光林持股 23.10%。	否
17	西藏忠东机械设备有限公司	2014-11-18	1,000 万元人民币	工程机械及配件、矿山机械及配件、农用机械及配件的销售、租赁、维修；公路养护车辆、自卸车、环卫车辆、公路养护设备、五金交电、机电产品、污水处理成套设备的销售。	刘映东持股 100.00%	否
18	西藏恒跃柳工工程机械销售服务有限公司	2004-04-23	1,500 万元人民币	汽车、工程机械设备、农用机械设备、矿山机械设备、建筑机械、除雪设备、挂车、车厢、公路养护设备的销售、租赁、维修及售后服务；机电设备、汽车配件、机械配件、金属材料（不含钢材）、五金交电、劳保用品、日用百货、沥青的销售；货物运输（不含危险化学品）、货物仓储（不含危化品）；交通工程、公路安全设施工程、标线工程的施工；园林绿化工程；公路工程、标志标牌、碑柱的制造、安装、销售；汽车信息咨询服务。	洪加友持股 95.00%；洪洁持股 5.00%。	否
19	000 TTM	2014-12-30	10,000RUB	Wholesale of other machinery and equipment	Mr Spirin,DmitriyVladimirovich100.00%	否
20	Firm "Interpartner" LLC	2002-07-23	2,008,900 RUB	Motor Vehicles & Automotive Equipment	Mr Smirnov, Sergey Yuryevich 76.00 % Mrs Smirnova,	否

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务（经营范围）	股权结构	是否与发行人及其关联方存在关联关系（注1）
					Mariya Viktorovna 24.00 %	
21	PT.FORESTA TRANSTEK	1996-5-31	Rp 5,000,000.00	Trading of Heavy Equipment	Mr Effendi Husin 99.975% Mr Johnson Gunawan Go 0.025%	否
22	TTM ASPHALT PLANT (M) SDN BHD	2015-12-09	MYR 400,000.00	ASPHALT RECYCLING	MR. YAP CHEE LEONG 50.00% MR. THE KOK POH 50.00%	否
23	ALLTRAK MARKETING SERVICES PTE LTD	1992-01-17	SGD 300,000.00	TRADING OF MACHINERIES, ASPHALT MIXING MACHINERIES, CRUSHERS	OWYONG MUN CHONG+ 40.83% TAN CHEE SENG+ 40.83% NUAR BENG KWEE 18.33%	否
24	TTM2016（THAILAND）CO.,LTD	2016-07-26	THB 2,000,000	The subject operates as an importer and distributor of machines for construction works.	Mr Zhong shengliang 49.00% Ms Chanatpa Thepwong 31.00% Ms Pankwan Dongruangsri 20.00%	否
25	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	2018-12-27	US$50,000	The company is engaged in the trade in asphalt machinery.	CHEN Simin 100%	否

注1：是否与发行人及其关联方存在关联关系，指是否与发行人及控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及其他关联方之间存在关联关系和业务往来。

② 报告期内间接销售与发行人的交易情况

A、间接销售的销售标的

报告期内，发行人直销模式与贸易商模式下的销售标的一致，均根据客户具体需要销售对应功能配置的沥青混合料搅拌设备；与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产。

公司对直销模式与贸易商模式均采取相同的交付方式，即所有设备均已实现终端交付，并由公司指导终端客户完成设备安装调试及验收投产（其中外销业务在设备销售收入确认后另行收费提供指导安装服务）。间接销售模式下收入确认标准与直接销售模式下保持一致，且所销售设备最终均已全部实现终端客户的验收投产。

B、间接销售客户与发行人的主要交易情况

单位：万元

期间	整机销售收入			配件及服务费等收入	间接销售收入合计	截止 2020 年 11 月 15 日期后回款金额
	销售数量(台)	平均单价	销售金额			
2020 年 1-9 月	16	308.76	4,940.09	13.27	4,953.36	4,953.36
2019 年度	21	169.73	3,564.23	130.65	3,694.89	3,694.89
2018 年度	13	215.56	2,802.31	100.24	2,902.55	2,902.55
2017 年度	15	171.38	2,570.73	11.11	2,581.84	2,581.84
合计	65	213.50	13,877.36	255.27	14,132.64	14,132.64

报告期内，发行人间接销售收入合计14,132.64万元，间接销售客户整机设备销售共计65台，整机销售金额合计13,877.36万元。所有间接销售均已开具正式发票，且已全额回款；所销售设备均已直接发运至间接销售客户指定的终端客户所在地，并完成对设备的验收手续，因此，所有间接销售设备均已实现终端销售。

间接销售客户的整机销售具体明细如下：

单位：万元

间接销售客户名称	2020 年 1-9 月					
	销售数量（台）	销售金额	平均单价	是否已发运	是否已开票	截止 2020 年 11 月 15 日回款金额
OOO TTM	11	3,424.88	311.35	是	是	3,424.88
YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	5	1,515.21	303.04	是	是	1,515.21
间接销售客户名称	2019 年度					
	销售数量(台)	销售金额	平均单价	是否已发运	是否已开票	截止 2020 年 11 月 15 日回款金额
OOO TTM	6	1,667.03	277.84	是	是	1,667.03
YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	4	1,210.25	302.56	是	是	1,210.25
福建省正祺进出口贸易有限公司	1	157.76	157.76	是	是	157.76
海口至兴机械设备有限公司	1	61.95	61.95	是	是	61.95
沈阳高和汇进出口贸易有限公司	1	88.05	88.05	是	是	88.05
四川安苑机械设备有限公司	1	71.37	71.37	是	是	71.37
四川致信精工机械设备有	1	71.37	71.37	是	是	71.37

限公司						
西藏恒跃柳工工程机械销售服务有限公司	3	95.13	31.71	是	是	95.13
西藏天富工程机械有限公司	1	78.32	78.32	是	是	78.32
西藏忠东机械设备有限公司	2	63.01	31.50	是	是	63.01
间接销售客户名称	2018 年度					
	销售数量（台）	销售金额	平均单价	是否已发运	是否已开票	截止 2020 年 11 月 15 日回款金额
ALLTRAK MARKETING SERVICES PTE LTD	1	228.61	228.61	是	是	228.61
OOO TTM	4	815.43	203.86	是	是	815.43
TTM2016（THAILAND）CO.,LTD	1	317.58	317.58	是	是	317.58
TTM ASPHALT PLANT (M) SDN BHD	1	530.07	530.07	是	是	530.07
北京中新基业国际贸易有限公司	1	71.79	71.79	是	是	71.79
广州市天汇徐科工程机械有限公司	1	55.60	55.60	是	是	55.60
杭州聚昇机械设备有限公司	1	206.47	206.47	是	是	206.47
厦门华瀚机电有限公司	1	340.52	340.52	是	是	340.52
石狮仲宇实业有限公司	1	150.77	150.77	是	是	150.77
太原路凡机械设备有限公司	1	85.47	85.47	是	是	85.47
间接销售客户名称	2017 年度					
	销售数量（台）	销售金额	平均单价	是否已发运	是否已开票	截止 2020 年 11 月 15 日回款金额
Firm "Interpartner" LLC	1	417.57	417.57	是	是	417.57
OOO TTM	3	972.83	324.28	是	是	972.83
PT.FORESTA TRANSTEK	1	264.94	264.94	是	是	264.94
广州一达通企业服务有限公司	1	60.68	60.68	是	是	60.68
海口至兴机械设备有限公司	5	196.58	39.32	是	是	196.58
济南威路德工程机械有限公司	2	281.20	140.60	是	是	281.20
上海丸泰国际贸易有限公司	1	291.45	291.45	是	是	291.45
太原路凡机械设备有限公司	1	85.47	85.47	是	是	85.47

③发行人间接销售设备的最终销售情形

发行人主要销售功能配置可选性设备，需要与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产，且所售设备需要发行人指导客户安装调试。因此，间接销售模式下，贸易商需要先获取终端客户对设备明确的具体需求信息，再与公司取得联系并向公司买断产品，然后销售给终端客户，并指定公司将设备直接发往终端客户所在地。其中，内销给贸易商的设备在完成终端客户的安装调试及验收后确认收入；外销给贸易商的设备在报关装船后或装车后（国际铁路专线）即完成交付并确认收入，设备到达终端客户所在地之后，公司再外派技术人员指导终端客户进行安装调试及验收投产，此项服务另外收取技术服务费用。

因此，间接销售模式下收入确认标准与直接销售模式下保持一致，且所销售设备最终均已全部实现终端客户的验收投产，不存在相关设备未实现最终销售的情况。”

（二）间接销售的终端穿透核查情况

1、境内间接销售

境内间接销售的终端穿透核查方式主要采取现场走访、GPS 照片解析定位的方式查看设备，报告期各期覆盖境内间接销售收入的比例分别为 61.90%、84.95%、41.25%，0.00%。报告期各期的具体比例详见下表：

单位：

境内销售	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例
穿透核查终端设备	-	0.00%	309.46	41.35%	785.49	84.95%	573.50	61.90%

注：2020 年 1-9 月境内间接销售金额仅为 13.27 万元，金额较小，故未进行终端穿透核查。

申报会计师取得设备现场施工照片等证明材料，并对照片位置进行经纬度分析以核实照片位置。同时，实地查看了部分境内间接销售客户对应终端客户的设备施工现场。

2、境外间接销售

疫情期间，申报会计师对境外客户采用视频访谈的模式，共选取 24 家境外客户进行视频访谈，其中针对境外间接销售客户还延伸视频访谈其终端客户 33 家，访谈覆盖境外间接销售收入比例分别为 58.77%、57.63%、99.37%、100.00%。报告期各期的具体比例详见下表：

单位：万元

境外销售	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占境外间接销售比例	金额	占境外间接销售比例	金额	占境外间接销售比例	金额	占境外间接销售比例
境外间接销售的视频访谈	4,940.09	100.00%	2,927.80	99.37%	1,139.80	57.63%	972.83	58.77%
其中：延伸至终端客户	4,940.09	100.00%	2,877.28	97.65%	948.37	47.95%	972.83	58.77%
合计	4,940.09	100.00%	2,927.80	99.37%	1,139.80	57.63%	972.83	58.77%

访谈过程中我们询问了间接销售客户的基本情况、业务合作情况、交付结算及信用政策、是否存在关联交易等情况，形成相应的访谈视频记录及客户访谈纪要；取得设备现场施工照片等证明材料，并对照片位置进行经纬度分析以核实照片位置。此外，还进一步延伸了解终端客户的情况，取得终端客户的名单及终端客户验收单据、设备现场施工照片等证明材料；此外，对大部分终端客户进行视频访谈，取得访谈视频记录及客户访谈纪要。

3、报告期内通过 GPS 及现场走访方式穿透核查的境内外间接销售收入汇总

单位：万元

核查方式	核查金额	占间接销售收入比例	是否穿透至最终用户
照片解析+卫星定位	8,993.77	63.64%	是
施工现场走访	271.80	1.92%	是
合计	**9,265.57**	**65.56%**	

通过上述终端穿透核查程序，发行人不存在间接销售的设备未实现最终销售的情形。

三、报告期内间接销售客户的数量及分布情况、变动情况、定价模式；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式

分析”之“（2）报告期内对间接销售客户的销售情况”之“②报告期内间接销售与发行人的交易情况”中补充披露内容如下：

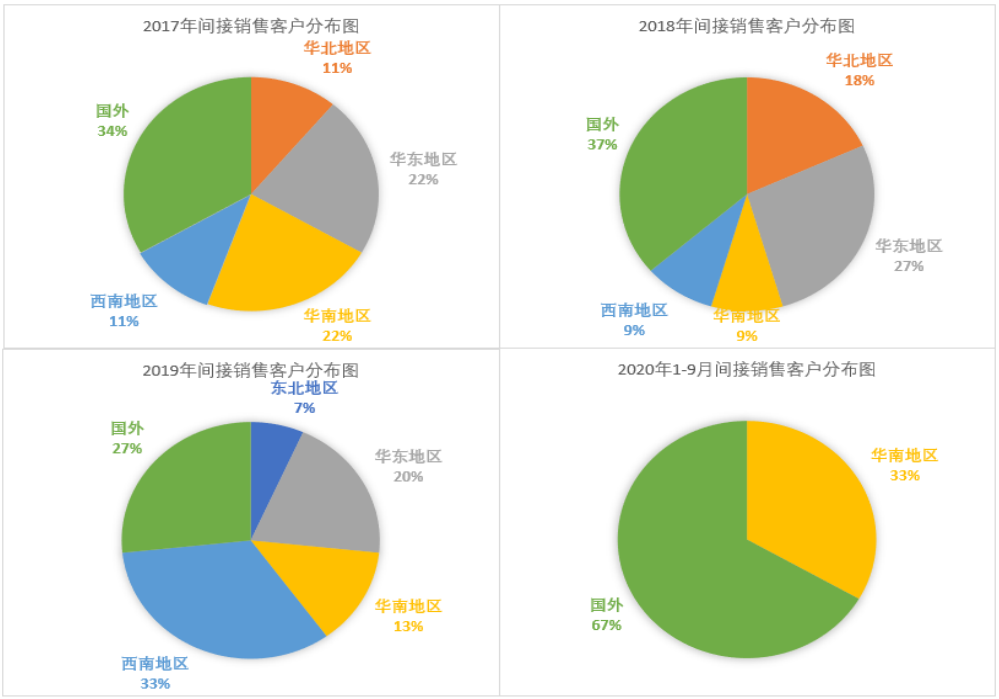
“C、报告期内间接销售客户的数量明细

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
国内客户	1	11	7	6	25
国外客户	2	4	4	3	13
合计	3	15	11	9	38

报告期内，发行人间接销售客户合计38家，其中：国内间接客户25家，分布较为分散；国外间接客户13家，以俄罗斯、泰国为主。具体地区分布如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
福建	-	1	2	-	3
广东	-	1	1	1	3
海南	1	1	-	1	3
西藏	-	3	-	-	3
贵州	-	-	1	1	2
山东	-	1	-	1	2
山西	-	-	1	1	2
四川	-	2	-	-	2
浙江	-	1	1	-	2
北京	-	-	1	-	1
辽宁	-	1	-	-	1
上海	-	-	-	1	1
国内客户小计	1	11	7	6	25
俄罗斯	1	1	1	2	5
泰国	1	1	1	-	3
马来西亚	-	1	1	-	2
印度尼西亚	-	1	-	1	2
斯里兰卡	-	-	1	-	1
国外客户小计	2	4	4	3	13
合计	3	15	11	9	38

D、报告期内间接销售客户数量的分布及变动情况



报告期内，间接客户整体较为稳定，主要分布在国外、华东地区、华南地区、西南地区；其中，国外间接客户主要分布在俄罗斯、泰国等。

E、报告期内间接销售客户的定价模式

公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的实际成交价格。

公司直接销售与间接销售下的定价模式保持一致。”

四、间接销售模式是否均为买断销售及其依据

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模式分析”之“（2）报告期内对间接销售客户的销售情况”中补充披露内容如下：

“④间接销售模式是否均为买断销售及其依据

A、报告期内，发行人间接销售情况如下：

单位：万元

项目	间接销售	其中：境外销售	占比	其中：境内销售	占比
2020 年 1-9 月	4,953.36	4,940.09	99.73%	13.27	0.27%
2019 年度	3,694.89	2,946.43	79.74%	748.45	20.26%
2018 年度	2,902.55	1,977.88	68.14%	924.66	31.86%
2017 年度	2,581.84	1,655.34	64.11%	926.50	35.89%

B、从实际销售流程上判断，间接销售模式均为买断式销售。

实际销售流程上，发行人主要销售功能配置可选性设备，需要与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产，且所售设备需要发行人指导客户安装调试。因此，贸易商需要先获取终端客户对设备明确的具体需求信息，再与公司取得联系并向公司买断产品，然后销售给终端客户，并指定公司将设备直接发往终端客户所在地。其中，内销给贸易商的设备在完成终端客户的安装调试及验收后确认收入；外销给贸易商的设备在报关装船后或装车后（国际铁路专线）即完成交付并确认收入，设备到达终端客户所在地之后，一般情况下，公司外派技术人员指导终端客户进行安装调试及投产，此项服务另外收取技术服务费用。因此，间接销售模式下，所有设备均已完成终端销售，设备控制权及主要风险报酬已完全转移给贸易商，实质上均已实现了买断式销售。

C、从合同条款的约定上判断，间接销售模式均为买断式销售。

发行人与间接销售客户并未签订框架协议，而是根据每次实际发生的销售业务单独签订销售合同。发行人间接销售客户主要分为俄语地区境外客户、非俄语地区境外客户、境内客户。各类客户合同主要条款如下：

a、境外地区

a）俄语地区的间接销售客户销售合同的关键条款概要如下：

条款性质	主要内容
合同期限	签订日至签订当年 12 月 31 日或下一年 12 月 31 日
产品品类	沥青搅拌设备
间接销售区域及渠道	未约定
销售价格	合同中明确约定发行人向间接销售的客户销售产品的具体价格，未约定间接销售的客户与其客户的销售价格。

条款性质	主要内容
销售目标及返利	合同未约定销售目标及完成目标任务后可享受的返利
货物交付时点	合同约定，发行人负责将产品运送至间接销售的客户指定地点。所有运输单据的受益人为收货人。在签订合同___日内买方给卖方提供收货人的名字和运输明细。
运费承担	客户承担出发港口至目的地的运费；公司到出发港口由间接销售客户或公司承担。
验收政策	未约定
付款结算	合同中明确约定结算方式为先款后货
退换货政策	未约定
售后条款及质量缺陷赔偿责任	7. 货物质量. 7.1. 设备的质量必须符合出口国家的标准以及被制造企业颁发的质量证书证实。 7.2. 保质期为设备生产之日起的__个月，但是不超过货到客户工地的__个月。 7.3. 在质保期内损坏或者缺陷，买方需要__个工作日内给卖方发索赔申诉，并指出所发现的缺陷，描述其细节，损坏的原因，以及拆开的方法。 7.4. 没有经过卖方的书面允许买方不得拆开或者维修主要部件。否则指定的部件保质期失效。 7.5. 卖方需要在___个工作日内分析买方的申诉，并确认索赔理由充分或者以充分的理由拒绝。 7.6. 如果是公开确认索赔理由充分，卖方需要在___个公历日内给买方发出配件，明细，或者赔偿买配件的费用给买方。 8. 索赔. 8.1. 如果设备的质量或者是参数不符合合同____条款的规定，卖方审查提交给他的每一个申诉，关于货物的完整性的申诉，买方收到货物后___个工作日内以书面方式通知卖方，关于质量和明细的申诉，买方收到货物后的___天内以书面形式通知卖方。
低价销售及窜货管理	未约定

b）非俄语地区境外的间接销售客户销售合同的关键条款概要如下：

条款性质	主要内容
合同期限	未约定
产品品类	沥青搅拌设备
间接销售区域及渠道	未约定
销售价格	合同中明确约定发行人向间接销售的客户销售产品的具体价格，未约定间接销售的客户与其客户的销售价格。
销售目标及返利	合同未约定销售目标及完成目标任务后可享受的返利
货物交付时点	合同约定，发行人负责将产品运送至间接销售的客户指定目的港。
运费承担	客户承担出发港口至目的地的运费；公司到出发港口由间接销售客户或公司承担。
验收政策	未约定相关验收条款

条款性质	主要内容
付款结算	合同中明确约定结算方式为先款后货
退换货政策	未约定
售后条款及质量缺陷赔偿责任	卖方保证所售产品没有材质及制造工艺上的缺陷，并符合卖方现行的标准。保质期为交货后___月，以提单签发日期为准。在质保期内，由于产品的质量、工艺或材质不合格而在使用中发生故障，买方应以书面形式立即通知，并提供充分的证据。在卖方确定属实后，将免费提供相关修复后的或新的配件。卖方不承担由于不恰当使用非卖方销售或同意使用的附属装置、附件和零配件而造成的损失。卖方的责任仅限于赔偿损坏的零配件。在任何情况下，卖方都不承担连带责任。
低价销售及窜货管理	合同未约定

b、境内地区间接销售客户销售合同的关键条款概要如下：

条款性质	主要内容
合同期限	未约定
产品品类	沥青搅拌设备
间接销售区域及渠道	未约定
销售价格	合同中明确约定发行人向间接销售的客户销售产品的具体价格，未约定间接销售的客户与其客户的销售价格。
销售目标及返利	合同未约定销售目标及完成目标任务后可享受的返利。
货物交付时点	合同约定，发行人负责将产品运送至间接销售客户指定的目的地（一般为客户所在地对应的发运港）。
运费承担	由发行人或客户承担。
验收政策	发行人指导安装、调试，间接销售客户验收，或未约定验收。
付款结算	合同给予间接销售客户一定的付款期限，间接客户按约定付款。
退换货政策	产品存在质量问题时，“先维修、后更换”
售后条款及质量缺陷赔偿责任	产品发生因设计、制造、装配、以及材质等原因引起的故障时，为用户进行免费维修和更换配件的服务。指导安装及操作培训。
低价销售及窜货管理	合同未约定。

根据上述合同关键条款，合同主体为发行人与间接销售客户（即贸易商），发行人与间接销售客户拥有、承担合同相关的权利与义务，该权利与义务并未涉及终端客户，发行人未对间接销售模式下的客户与其终端客户之间的交易实施进一步管控，包括终端销售区域及渠道、销售价格、运输单据的受益人、低价销售及串货管理、间接销售客户未实现最终销售的退货条件；非因商品质量问题，间接销售客户不得要求发行人提供无偿提供服务及索赔、退货，需验收的由间接销售客户进行验收确认，交付后滞销产品其损失由其自行承担，发行

人仅承担质保范围内的相关服务，商品的所有权人已经变为了间接销售客户，发行人不再对间接销售客户的后续销售承担责任，商品的风险报酬、控制权在发行人与间接销售客户之间转移。间接销售客户与其终端客户的销售实现与否，不影响发行人实现对间接销售客户的销售，因此，间接销售属于买断式销售。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈公司管理层、销售部门和财务部的相关负责人，了解公司直接销售与间接销售模式的异同、比较销售流程、定价方式、结算方式等；了解发行人报告期间接销售的主要市场、客户群体的分布及其经营特点、间接销售收入增长趋势等情况；了解间接销售收入确认时点，财务处理方式等。

2、对境内间接销售的终端采取 GPS、现场走访方式查看设备，各期覆盖国内间接销售收入比例如下：

境内销售	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例	金额	占境内间接销售比例
查看终端设备	-	0.00%	309.46	41.35%	785.49	84.95%	573.50	61.90%

取得设备现场施工照片等证明材料，并对照片位置进行经纬度分析以核实照片位置；同时，实地查看了部分境内间接销售客户对应终端客户的设备施工现场。

3、疫情期间，对境外客户采用视频访谈的模式，共选取 24 家境外客户进行视频访谈，其中针对境外间接销售客户还延伸视频访谈其终端客户 33 家，访谈覆盖境外间接销售收入比例分别为 61.41%、61.44%、74.42%、87.76%。具体明细详见下表：

单位：万元

境外销售	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例
直接销售模式	1,074.67	15.68%	1,293.46	22.80%	2,883.03	44.03%	3,472.01	47.97%
间接销售模式	4,940.09	72.08%	2,927.80	51.61%	1,139.80	17.41%	972.83	13.44%

境外销售	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例	金额	占外销比例
其中：延伸至终端客户	4,940.09	72.08%	2,877.28	50.72%	948.37	14.48%	972.83	13.44%
合计	**6,014.76**	**87.76%**	**4,221.26**	**74.42%**	**4,022.82**	**61.44%**	**4,444.84**	**61.41%**

访谈过程中询问了间接销售客户的基本情况、业务合作情况、交付结算及信用政策、是否存在关联交易等情况，形成相应的访谈视频记录及客户访谈纪要；取得设备现场施工照片等证明材料，并对照片位置进行经纬度分析以核实照片位置。此外，还进一步延伸了解终端客户的情况，取得终端客户的名单及终端客户验收单据、设备现场施工照片等证明材料；此外，对大部分终端客户进行视频访谈，取得访谈视频记录及客户访谈纪要。

4、获取与间接销售收入相关的内部控制制度，对间接销售循环的主要业务活动流程和内部控制环节进行了解；评价内部控制的设计的合理性，并对销售收入内部控制流程进行测试，检查其内部控制制度的有效性。

5、获取并检查间接销售模式下涉及的各项合同，检查产品风险报酬转移、控制权转移、定价政策、回购义务等相关条款；对比直接销售与间接销售模式在合同约定的权利义务上的异同。

6、获取并核查发行人报告期内销售收入台账，统计间接销售客户的数量、地区分布及回款情况，分析其变动情况。

7、获取并核查公司报告期内销售收入、成本明细表，分析对比直接销售与间接销售收入的销售单价、毛利率等差异，并进一步分析差异原因，与发行人补充披露情况进行核对。

8、取得并检查间接销售相关原始凭证，如销售合同、产品出库单、托运单、出口报关单、装箱单、提单、银行回单、销售发票等收入确认依据的原始单证，验证销售的真实性。

9、对发行人进行收入截止测试，检查是否存在间接销售收入跨期及发生退回的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露直接销售和间接销售模式下的毛利率差异，具有合理性。

2、发行人已补充披露报告期内间接销售的基本情况，以及报告期内发行人与间接销售客户的交易情况。报告期内间接销售模式下不存在相关产品未实现最终销售的情形；报告期内间接销售客户与发行人及控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系和业务往来。

3、发行人已补充披露报告期内间接销售客户的数量及分布情况、变动情况、定价模式。

4、报告期内，间接销售模式均为买断式销售，依据充分。

问题 15.关于与行业趋势比较

招股说明书披露，发行人主要产品价格上升，销量和行业波动趋势不一致。公开资料显示，发行人同行业可比公司德基科技 2018、2019 年均亏损。

请发行人：

①结合发行人和客户的定价机制、汇率变动等补充披露报告期主要产品价格上升的原因，相关变动趋势是否符合行业规律，是否与其他可比公司一致；

②结合在手订单、订单转换率情况补充披露发行人主要产品销量和行业变动趋势不一致的原因和合理性;

③补充披露并分析发行人盈利水平增幅较快而同行业可比公司德基科技 2018、2019 年均亏损的原因和合理性，量化分析德基科技期间费用率显著高于发行人的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人和客户的定价机制、汇率变动等补充披露报告期主要产品价格上升的原因，相关变动趋势是否符合行业规律，是否与其他可比公司一致；

随着市场对于沥青混合料搅拌设备的大型化、智能化、环保化的需求上升，报告期内发行人主要产品价格也随之相应上升，符合行业发展的整体规律，主要产品价格变动趋势与可比公司保持一致。

1、主要产品价格上升的原因分析

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“3、公司主要产品价格变动趋势”中补充披露内容如下：

“（1）报告期主要产品价格上升的原因分析

A、按机型大小分析

根据机型大小对整机销售收入进行分类分析。报告期内，发行人大型机的销售数量及销售金额均逐步提升，大型机的销售金额占比分别为24.93%、

27.01%、35.05%、44.28%，推动了主要产品平均价格的上升，符合设备大型化的行业发展趋势。具体分类情况如下：

单位：万元

期间	项目	大型机	中型机	小型机	合计
2020 年 1-9 月	销售数量（台）	11	7	35	53
	平均单价	1,012.21	561.76	288.03	474.49
	销售金额	11,134.27	3,932.31	10,081.16	25,147.74
	销售金额占比	44.28%	15.64%	40.09%	100.00%
2019 年度	销售数量（台）	11	8	60	79
	平均单价	886.15	540.63	228.96	352.03
	销售金额	9,747.68	4,325.05	13,737.38	27,810.11
	销售金额占比	35.05%	15.55%	49.40%	100.00%
2018 年度	销售数量（台）	9	5	69	83
	平均单价	735.2	595.27	216.02	295.16
	销售金额	6,616.77	2,976.34	14,905.12	24,498.23
	销售金额占比	27.01%	12.15%	60.84%	100.00%
2017 年度	销售数量（台）	6	7	46	59
	平均单价	758	606.2	205.52	309.25
	销售金额	4,548.00	4,243.37	9,454.10	18,245.46
	销售金额占比	24.93%	23.26%	51.82%	100.00%

B、按是否增加环保配置分类分析

根据机型是否增加环保配置对整机销售收入进行分类分析，同样大小的机型增加环保配置之后销售单价更高。报告期内，发行人增加环保配置的销售数量及销售金额均逐步提升，销售金额占比分别为8.07%、23.31%、31.51%、24.20%，推动了主要产品平均价格的上升，符合设备环保化的行业发展趋势。具体分类情况如下：

单位：万元

期间	项目	增加环保配置机型	未增加环保配置机型	合计
2020 年 1-9 月	销售数量（台）	7.00	46.00	53.00
	平均单价	869.28	414.41	474.49
	销售金额	6,084.96	19,062.78	25,147.74
	销售金额占比	24.20%	75.80%	100.00%

期间	项目	增加环保配置机型	未增加环保配置机型	合计
2019 年度	销售数量（台）	12.00	67.00	79.00
	平均单价	730.27	284.28	352.03
	销售金额	8,763.29	19,046.82	27,810.11
	销售金额占比	31.51%	68.49%	100.00%
2018 年度	销售数量（台）	8.00	75.00	83.00
	平均单价	713.78	250.51	295.16
	销售金额	5,710.20	18,788.02	24,498.23
	销售金额占比	23.31%	76.69%	100.00%
2017 年度	销售数量（台）	4.00	55.00	59.00
	平均单价	367.95	304.98	309.25
	销售金额	1,471.79	16,773.67	18,245.46
	销售金额占比	8.07%	91.93%	100.00%

2020年1-9月增加环保配置设备的收入比例有所下降，主要原因系2020年1-9月外销设备收入占比增加，外销设备均未增加环保配置。

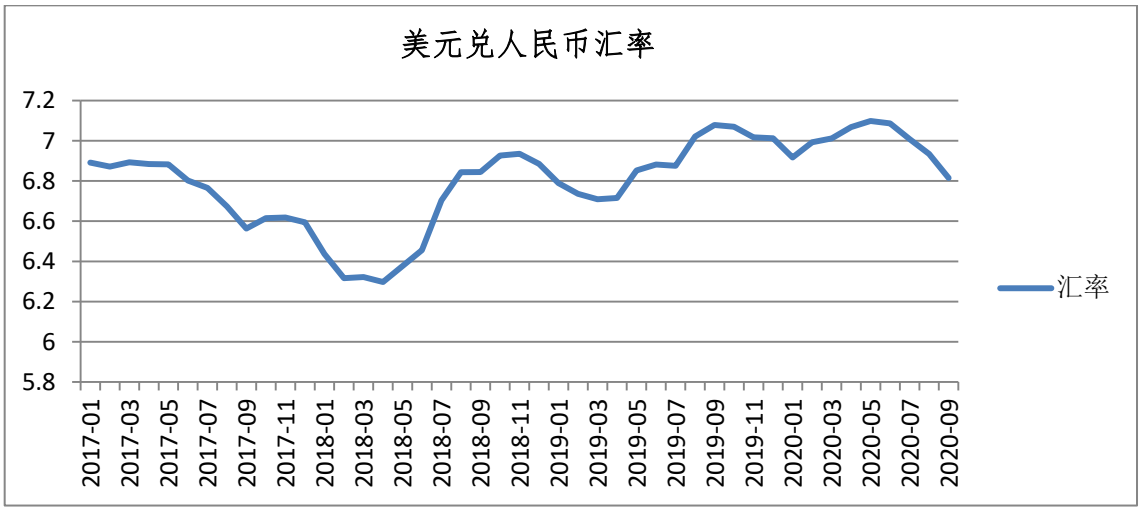
C、发行人的定价机制未对主要产品价格上升产生明显影响

发行人采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、发行人对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的实际成交价格。报告期内，发行人定价机制保持稳定。2018年末，发行人基于自身品牌的市场认可度逐渐提升的判断，以及钢材等原材料价格持续上涨的客观事实等因素综合考虑，对境内销售的原生设备主部件的指导价格进行调整，原生设备主部件价格在不超过20%的幅度内提升。但由于实际成交价格仍需通过与客户商业谈判确定，指导价格的调整对实际成交价格的提升效果并不明显。

如第A、B点所分析，发行人主要产品价格上升的原因是设备大型化、环保化发展的结果，在机型变大、环保配置升级的基础上推动产品价格上升，而不是在同类机型的基础上通过价格的调整推动销售单价上涨。因此，发行人的定价机制未对主要产品价格上升产生明显影响。

D、报告期内的汇率变动未对主要产品价格上升产生明显影响

a、报告期内，美元汇率变动趋势如下：



数据来源：中国货币网

报告期内，除2018年度美元汇率略有下跌之外，美元汇率走势整体较为平稳。

b、以美元结算的销售收入情况

报告期内，发行人外销收入以美元或人民币（部分泰国销售业务以人民币结算）进行结算，其中以美元结算的营业收入占当期营业收入的比例分别为13.78%、15.84%、17.69%、25.67%，具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
以美元结算的营业收入	6,843.74	5,343.45	4,154.39	2,747.25
当期营业收入总额	26,656.51	30,211.63	26,224.50	19,940.27
美元结算收入占比	25.67%	17.69%	15.84%	13.78%

报告期内，发行人以美元结算的营业收入占各期营业收入的比例相对较小，对主要产品平均价格的影响程度相对有限。

c、汇率变动未对美元结算的设备单价产生明显影响

报告期内，发行人出口整机主要系小型机，报告期间内小型机整体价格波动幅度较小，汇率变动未对美元结算的设备单价产生明显影响。报告期各期，以美元结算的设备平均销售单价列示如下：

单位：万元

设备分类	平均销售单价（美元折人民币）			
	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大型设备	-	-	-	-
中型设备	497.42	-	-	536.01
小型设备	286.26	252.75	231.02	230.02
各类平均单价	305.45	252.75	231.02	260.62

备注：各期间内各类机型单价差异的主要原因系可选配置的差异。”

2、主要产品价格变动符合行业发展规律

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“3、公司主要产品价格变动趋势”中补充披露内容如下：

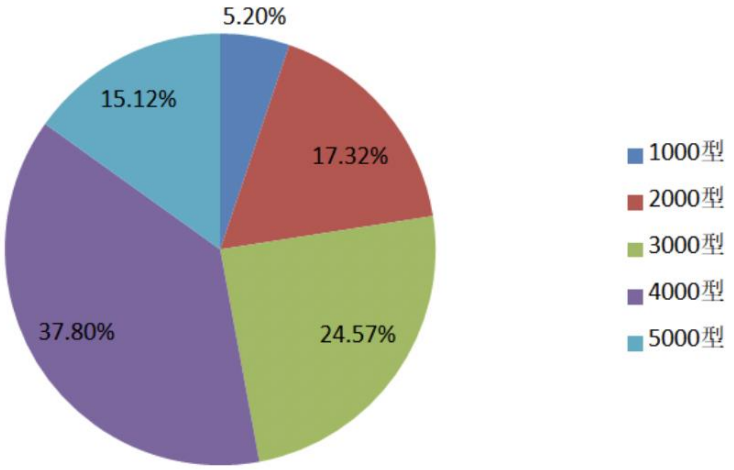
“（2）发行人报告期内主要产品价格上升趋势符合行业发展规律

A、行业现状及发展规律

a、内销产品大型化，出口产品小型化

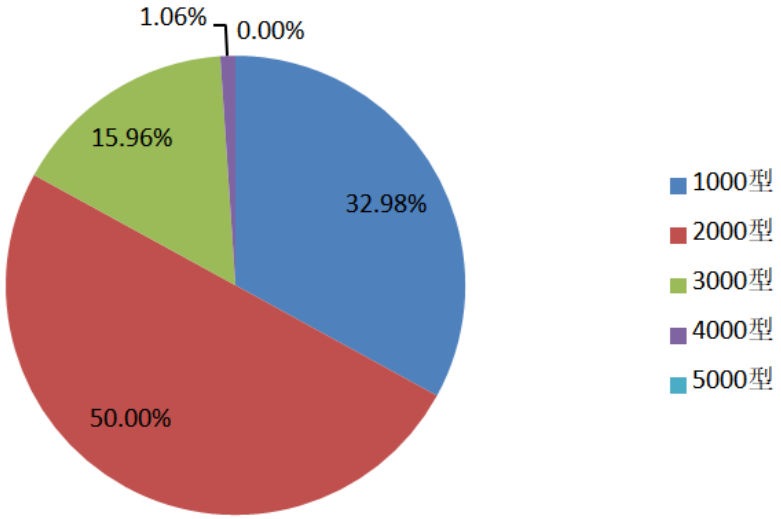
在我国公路建设领域，建设规模和建设进度的要求增加了对大型化设备的需求，在成熟的制造技术推动下，沥青搅拌设备不断向大型化方向发展。特别是在高速公路建设方面，工程量大，大型化搅拌设备有助于降低运营成本、提高生产效率。2012年，我国沥青搅拌设备主要产品为2000型和3000型，合计占比达64%。到2019年，3000型和4000型成为我国公路施工主流产品，合计占比达62.37%，而小型沥青搅拌设备主要用于农村道路建设和道路养护。在出口方面，由于我国沥青搅拌设备主要针对新兴国家，道路网路建设仍处在发展初期，沥青搅拌设备需求集中在1000型和2000型，合计占比达82.98%。

a）2019年我国沥青搅拌设备内销型号占比情况如下：



数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会

b）2019年我国沥青搅拌设备出口型号占比情况如下：



数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会

b、设备环保化

经过多年的发展，我国沥青公路陆续进入养护期，废旧路面沥青混合料的回收迫在眉睫根据《公路沥青路面设计规范JTGD50-2006》设计规划，我国各级公路沥青路面设计年限分别为：高速公路、一级公路15年；二级公路12年；三级公路为8年；四级公路6年。根据上述规范要求，经过了改革开放近四十年的公路建设，目前我国已有相当比例的公路陆续进入中修大修期，大量的沥青废旧料如果不被合理的利用，将对环境造成严重污染，同时也面临着大量的资源浪费。根据《交通运输部关于加快推进公路路面材料循环利用工作的指导意见》，

我国仅干线公路大中修工程，每年产生沥青路面旧料达1.6亿吨。因此，废旧路面沥青混合料的回收迫在眉睫。

在环保指标日益严格的背景下，沥青混合料搅拌设备制造商通过温拌沥青混合料技术、集料加热技术、保温隔热技术、逆流式加热技术、沥青烟气处理系统和降尘收集系统等技术研发，以天然气和电力为主的绿色清洁能源应用，达到增产、降耗、节能、减排的效果。

B、发行人报告期内主要产品价格上升趋势符合行业发展规律

如本节第A点所述，发行人主要产品价格上升的原因是设备大型化、环保化发展的结果，在机型变大、环保配置升级的基础上推动产品价格上升，而不是在同类机型的基础上根据商务谈判形成的销售单价上涨。发行人主要产品价格上升符合自身经营特点与行业发展规律。

a、设备大型化：因大型沥青搅拌设备的效率较高，能缩短道路施工单位的施工周期，随着国产大型机组的技术日趋成熟，产品性能日益提升，客户对国产大型机组的采购需求增加，大型设备产品单价较高，与发行人销售数据匹配。结合行业现状，发行人主要产品价格上升符合行业设备大型化的规律。

b、设备环保化：随着环保监管环要求日益严格，产品配置上升；近年各地政府对道路施工环保指标的监管趋严，客户对于增加环保配置的沥青搅拌设备的需求增加，由于增加环保配置的产品价格较普通型产品高，导致销售单价提升，与发行人销售数据匹配。结合行业现状，发行人主要产品价格上升符合行业设备环保化的规律。

C、发行人主要产品价格变化趋势与其他可比公司的比较

a、报告期，发行人与同行业可比公司产品均价对比情况

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月均价	2019 年度均价	2018 年度均价	2017 年度均价
三一重工	未披露	66.35	63.55	67.07
徐工机械	未披露	79.27	72.27	65.67
达刚控股	未披露	82.79	76.62	70.46
森远股份	未披露	258.40	263.04	222.09

项目	2020 年 1-9 月均价	2019 年度均价	2018 年度均价	2017 年度均价
德基科技	未披露	818.67	815.56	707.03
发行人	474.49	352.03	295.16	309.25

数据来源：1、三一重工、徐工机械、达刚控股的年报未单独披露沥青搅拌设备收入及销量，本表设备均价取自其年报披露的分行业-工程机械行业收入及销售数量计算所得，因此工程机械设备整体均价与沥青搅拌设备均价存在一定差距；
2、德基科技沥青搅拌设备均价为各年报沥青搅拌设备收入及销量计算所得；
3、森远股份均价为各年报沥青路面再生设备与拌和设备收入及销量合计计算所得；
4、同行业可比公司季度报告中未披露相关设备的销售数量与均价。

b、与可比公司的对比分析

报告期内，单独列示沥青搅拌设备收入情况的可比公司为德基科技、森远股份，报告期内可比公司主要产品价格均呈上升趋势。

a）与德基科技比较

德基科技主要以生产沥青搅拌设备为主，发展前期为国际品牌玛连尼的代工厂，报告期初2017年所生产设备已经以大型机为主，设备平均单价在700-800万元级别，报告期内设备平均单价有所上升，但整体设备价格级别上升不明显；而发行人报告期内处于从中小型机向大型机发展的阶段，尤其自2019年起设备平均单价的上升随着大型化的趋势稳步上升。

b）与森远股份比较

森远股份以生产应急抢险设备为主，其他设备为辅；报告期内沥青搅拌设备的收入金额及其占比逐年下滑，2019 年收入占比已不足 20%；设备均价保持在 200 多万元，主要为小型机。沥青搅拌设备业务占森远股份主营业务比重较小，投入相对有限，报告期内并未向大型化发展，因此森远股份报告期内设备平均单价有所上升，但上升幅度小于发行人。”

二、结合在手订单、订单转换率情况补充披露发行人主要产品销量和行业变动趋势不一致的原因和合理性

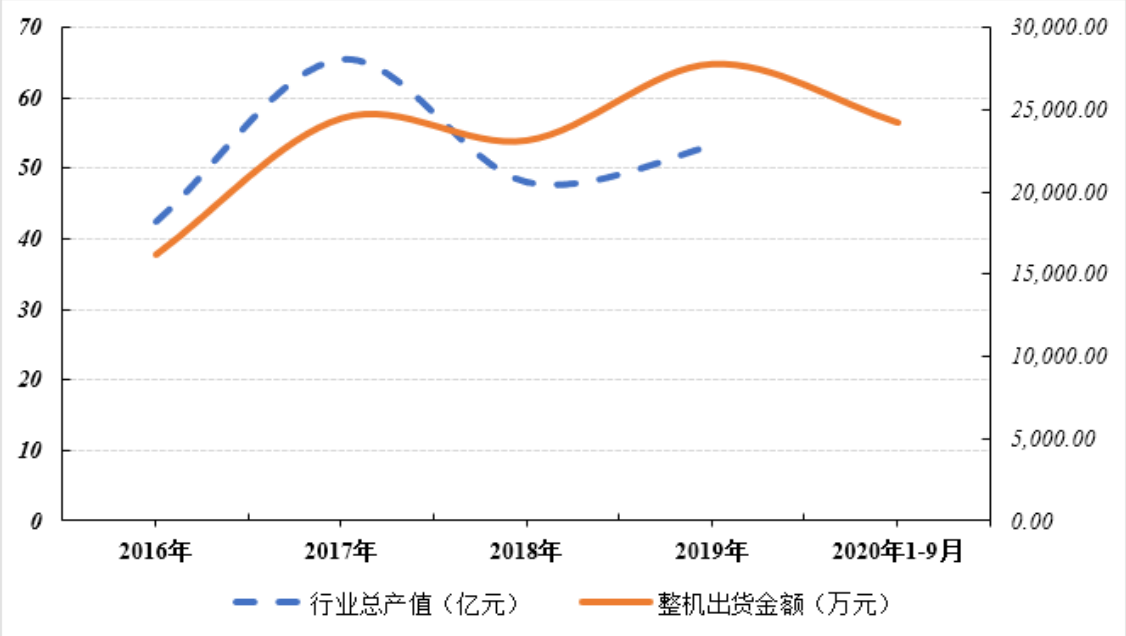
发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”中更新并补充披露内容如下：

“（4）发行人主要产品销量和行业变动趋势比较分析

中国工程机械工业协会筑路机械分会的统计数据来源于各骨干企业上报数据，一般企业以设备出货数量及金额（生产口径）进行上报，而非以完成验收的设备数量及金额（收入确认口径）上报，故行业协会统计的行业销量与发行人的按收入确认口径计算的销量存在计算口径不一致的差异。若以设备出货数量及金额作为统计口径，铁拓机械各年度整机出货金额与行业协会统计数据的对比情况如下：

年份	国内沥青搅拌设备制造行业（骨干企业）		铁拓机械	
	总产值（亿元）	同比增长率	整机出货金额（万元）	同比增长率
2016 年	42.42	/	16,228.60	/
2017 年	65.53	54.48%	24,497.90	50.96%
2018 年	48.06	-26.66%	23,156.05	-5.48%
2019 年	53.19	10.67%	27,788.98	20.01%
2020 年 1-9 月	未披露	未披露	24,235.50	-12.79%

行业总产值变动情况与发行人整机出货金额变动情况示意图如下：



发行人按出库口径计算的销量与行业销售对比，变动差异较不明显，2018 年变动差异主要由于产品策略差异，发行人生产功能配置可选性设备，基于客户具体需求与客户充分沟通方案后，再签订订单并按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产，因此订单转换率高；同行业可比公司主要生产标准化设备，

因此订单转换率相对较低。

报告期，发行人主要产品在手订单及订单转换率情况如下：

单位：万元

期间	当期新增订单	订单转化收入情况					订单转换率	期末尚未转化收入的在手订单
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-9 月	合计		
2020 年 1-9 月	16,387.05	-	-	-	8,810.34	8,810.34	53.76%	11,121.40
2019 年度	30,349.43	-	-	14,574.32	12,714.90	27,289.22	89.92%	19,882.10
2018 年度	26,430.62	-	9,569.87	12,753.77	3,622.50	25,946.14	98.17%	18,142.78
2017 年度	25,730.28	12,190.66	13,057.60	482.02	-	25,730.28	100.00%	16,210.38
2017 年之前尚未转化收入的订单		6,054.80	1,870.75	-	-	7,925.56	90.83%	8,725.56
合计	98,897.38	18,245.46	24,498.23	27,810.11	25,147.74	95,701.54	96.77%	

注 1：境外美元计价订单按 2020 年 9 月 30 日的汇率中间价 1 美元兑 6.8101 元人民币折算
注 2：2020 年 1-9 月受疫情影响，公司新增订单有所放缓；2020 年 10 月 1 日至 11 月 15 日期后新增订单 6,020.67 万元，新增订单整体趋势明显回升。
注3：期末尚未转化收入的在手订单=上期期末尚未转化收入的在手订单+当期新增订单-当期转化收入的订单-当期取消的订单（仅于2019年取消2015年签订的800万元订单）

公司采用“以销定产”的生产模式，与客户充分沟通后按照客户确认的设备配置方案进行订单式生产，且签订合同一般收取了10%-30%的预收款，因此订单基本能全部转化为收入。其中：2017年当期新增订单已100%转化为收入，2018年、2019年、2020年1-9月的新增订单转化率分别为98.17%、89.92%、53.76%，体现的订单转化率较低，主要原因系公司从订单签订到设备验收需要一定周期，当期新增订单一般在当期或此后一至两年内完成销售，个别项目因施工现场尚未达到开工条件导致订单转化为收入的周期较长。报告期内新增订单均处于：已收取定金、设备生产中、设备发运中、设备待验收等各个订单履约阶段，未发生发行人未依订单履约的情况。

报告期内，公司仅发生一例客户订单取消的情况，系于2015年取得的一家香港客户800万元订单，因当地特殊环保要求，客户在签订订单后仍反复要求修改技术方案，调整后的方案较原订单溢价较大，导致客户最终于2019年正式取消订单，并赔偿发行人各项损失合计220.50万元。

综上，报告期内，发行人主要产品销量与行业变动趋势整体趋势保持一致；

2018年行业整体产值下降幅度较大，而发行人整机出货金额下降幅度较小，主要系发行人在手订单转换率较为稳定。这是由于发行人不断推出增加环保配置的机型、逆流式机型（具有节约能耗功能）、连续式机型（缩短客户工期需求）等新产品，不断为客户提供多样的功能配置可选项，确保了报告期内的在手订单能稳定转化为收入，在个别年度行业销量下降幅度较大的情况下，发行人的销售出货仍保持相对稳定。

因此，报告期内发行人主要产品销量和行业变动趋势整体保持一致，发行人波动幅度相对较小具有合理性。”

三、补充披露并分析发行人盈利水平增幅较快而同行业可比公司德基科技 2018、2019 年均亏损的原因和合理性，量化分析德基科技期间费用率显著高于发行人的原因和合理性。

（一）补充披露并分析发行人盈利水平增幅较快而同行业可比公司德基科技 2018、2019 年均亏损的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“8、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”中更新并补充披露内容如下：

“（3）与德基科技的盈利比较分析

报告期内，发行人盈利水平增幅较快，而同行业可比公司德基科技2018、2019年均出现亏损，主要原因系两家公司产品发展战略、存货管理能力、期间费用的差异所导致，具体分析差异原因具有其合理性。

2018、2019年德基科技与发行人利润表主要项目对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度			
	发行人		德基科技	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
营业收入	30,211.63	-	44,642.60	-
毛利	10,376.23	34.35%	8,737.00	19.57%
销售费用	2,665.73	8.82%	8,476.40	19.01%
管理费用（不含研发费用）	1,633.89	5.41%	5,731.60	12.85%

项目	2019 年度			
	发行人		德基科技	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
减值损失	-36.77	-0.12%	-3,476.80	-7.79%
净利润	4,510.09	14.93%	-3,507.60	-7.86%
项目	2018 年度			
	发行人		德基科技	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
营业收入	26,224.50	-	32,815.50	-
毛利	8,904.14	33.95%	10,136.40	30.89%
销售费用	2,505.04	9.55%	6,057.20	18.47%
管理费用（不含研发费用）	2,637.77	10.06%	6,340.60	19.33%
减值损失	86.53	0.33%	2,423.80	7.39%
净利润	2,367.88	9.03%	-4,841.20	-14.75%

注 1：德基科技减值损失仅包括金融资产减值，其存货跌价损失计入营业成本。

A、2018年度，发行人综合毛利与德基科技差异不大，收入规模也基本相当。德基科技发生亏损系其毛利大部分被销售费用、管理费用所消耗及计提减值损失，其销售费用、管理费用分别占收入比例18.47%、19.33%，明显高于发行人的9.55%、10.06%。

B、2019年度，德基科技出现亏损，主要系销售毛利率大幅下降且销售费用、管理费用居高不下。

德基科技2019年度报告披露，由于定制沥青混合料搅拌设备需求增加导致制造成本增加、计提滞销原材料及在制品的存货减值、经营租赁业务持续产生经营亏损等原因导致德基科技毛利率下降并出现亏损。

报告期内，德基科技处于从标准化产品向定制化产品转型的阶段，而发行人在功能配置可选性方案推进中已具有一定基础，不断通过提升产品功能配置可选性方案满足客户对设备的差异化需求，为客户提供选择空间更大的沥青搅拌设备。发行人采取“以销定产”的生产模式、“以产定购”的采购模式，订单转换率高，不存在大量滞销存货。

综上，2019年度，发行人盈利水平增幅较快，而德基科技出现亏损；发行人与德基科技盈利能力存在差异，主要由于两家公司产品竞争战略的差异、转

型或发展阶段的不同，具有合理性。”

（二）量化分析德基科技期间费用率显着高于发行人的原因和合理性

1、发行人与德基科技期间费用率差异主要系管理费用率、销售费用率差异。德基科技管理费用主要包括员工成本、研发支出以及法律及专业费用；销售费用主要包括销售及市场推销员工的工资、分销商的分销费用、运输费、交通费、营销费用。

由于德基科技系港股上市公司，2018、2019 年年报均未具体披露管理费用、销售费用的明细构成项目及具体金额，所公开披露的可比信息相对有限；并且德基科技期间费用率明显高于发行人及其他同行业可比公司，因此德基科技期间费用率的可比性较低。

发行人与德基科技的管理费用率和销售费用率的比较详见本回复报告“问题 26.关于期间费用”之“一、（二）销售费用率和管理费用率与同行业公司水平的对比分析”中相关内容。

通过分析，德基科技期间费用率显着高于发行人，与两家公司的销售模式、资产规模、工资水平及管理成本等差异相关，具有其合理性。发行人的期间费用率则与其他同行业可比公司期间费用率的整体水平更为匹配。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈发行人管理层、销售部门相关人员，了解行业竞争情况、发行人的战略、采用的市场竞争策略与产品竞争策略等情况；

2、获取发行人报告期销售收入明细表，按产品机型大小、环保功能汇总计算其年度销售均价，分析均价变动；

3、查阅同行业可比公司的销售收入及销售数量，计算销售均价并对比分析变动趋势；

4、获取发行人在手的销售订单清单，计算订单转换率，结合发行人销售模式及产品战略，分析其销量变动趋势与行业不一致的原因；

5、查阅同行业可比公司德基科技年报中披露的损益表并结合发行人的经营模式，对比分析德基科技 2018、2019 年亏损的原因；

6、查阅同行业可比公司德基科技年报中披露的期间费用信息，对比分析德基科技期间费用率显着高于发行人的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期发行人和客户的定价机制保持稳定，汇率变动对主要产品的价格影响并不重大。推动报告期内主要产品价格上升的原因系产品结构的升级发展，整机设备大型化、环保化的趋势推动了产品平均销售价格的上升，价格变动趋势符合发行人经营发展现阶段的特点以及行业规律，整体变动趋势与其他可比公司基本保持一致；

2、报告期内，发行人主要产品销量与行业变动趋势整体趋势保持一致；2018 年行业整体产值下降幅度较大，而发行人整机出货金额下降幅度较小，主要系发行人在手订单转换率较为稳定。因此，发行人主要产品销量和行业变动趋势整体保持一致，发行人波动幅度相对较小具有合理性；

3、报告期内，德基科技处于从标准化产品向定制化产品转型的阶段，而发行人在功能配置可选性方案推进中已具有一定基础，并实现了从小型设备为主向大中型设备的转型，两家公司产品竞争战略的差异、转型或发展阶段的不同，导致发行人与德基科技盈利能力存在差异。德基科技期间费用率显着高于发行人，与两家公司的销售模式、资产规模、工资水平及管理成本等差异相关，具有其合理性。

问题 16.关于前五大客户

招股说明书披露，发行人向前五大客户采购金额分别为 4,600.88 万元、6,759.31 万元、12,424.09 万元和 5,572.93 万元，销售占比分别为 23.79%、26.17%、41.77%和 90.21%。发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本，部分为发行人所在地泉州的公司。其中，福建长隆沥青混凝土工程有限公司没有实缴资本，参保人数为 2 人；山东同达道路材料有限公司这家企业 2019 年度报告显示歇业，企业无参保人员；2019 年前五大客户之一武汉建岭道路材料科技有限公司 2019 年 1 月成立，实缴资本为 0；江苏瑞智道路工程有限公司实缴资本为 0，参保人数 0；泉州宽庐沥青有限公司于 2019 年 9 月成立，没有实缴资本，参保人数为 0。发行人对部分客户同时存在传统直销和融资租赁销售模式。

请发行人：

（1）补充披露报告期发行人前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户变动情况及原因；主要客户的主营业务、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期交易持续性、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、收入确认政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，前五名客户的成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人、发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，披露客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来；

（2）补充披露发行人客户集中度低的原因，具体获客渠道及对应的金额和占比，获得招投标方式获取订单的金额和占比，对应的获客成本和销售费用的惯例，并结合公司销售模式、客户较为分散补充披露销售费用率低于同行业可比公司的原因和合理性；

（3）补充披露各期客户的数量，并对客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比；新增客户数量、对应新增客户销售金额占收入的比重和变动情况；

（4）结合发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本、无参保人员等情况补充披露上述客户采购发行人设备的原因和合理性，上述客户的主要财务指标，是否具备支付货款的能力；山东同达道路材料有限公司 2019 年处

于歇业的原因及后续进展情况，该公司为发行人 2020 年 1-3 月前五大客户的原因和合理性；客户和发行人在同一所在地的情况及对应合作的金额；

（5）补充披露 OOO TTM 公司的全称，成立时间、所属国家和合作背景，发行人和该客户的合作同时存在传统直销模式和融资租赁模式的原因和合理性，两种模式下的销售内容、金额和具体产品、毛利率差异和结算方式；发行人是否有其它客户同时存在传统直销模式和融资租赁模式的情形，如有，请补充披露客户名称和合作的具体内容，包括但不限于产品、销售数量和金额、毛利率、结算方式等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本、无参保人员等异常情况予以重点关注，说明核查方式、核查范围、核查时间、核查过程，是否获取充分的核查证据证明发行人和上述客户之间的销售是否真实、准确、完整。

【回复】

一、补充披露报告期发行人前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户变动情况及原因；主要客户的主营业务、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期交易持续性、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、收入确认政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，前五名客户的成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人、发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，披露客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来；

（一）补充披露报告期发行人前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户变动情况及原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充披露内容如下：

“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况

报告期内，对融资租赁业务穿透至最终客户后，公司产品前五名客户情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	通过融资租赁销售金额	销售金额占比
2020 年 1-9 月	1	OOO TTM	3,424.88	-	13.03%
	2	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	1,515.21	-	5.76%
	3	无锡翔云道桥科技有限公司	1,353.98	1,353.98	5.15%
	4	水润天府新材料有限公司	1,343.36	1,343.36	5.11%
	5	福建省高速公路养护工程有限公司	1,269.97	-	4.83%
	合计		8,907.41	2,697.34	33.88%
2019 年	1	武汉和顺匠心市政工程有限公司	1,148.67	-	3.86%
		天津天合建岭路桥工程科技有限公司	476.17	-	1.60%
		武汉建岭道路材料科技有限公司	381.25	-	1.28%
		小计	2,006.09	-	6.74%
	2	OOO TTM	1,717.56	-	5.77%
	3	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	1,210.25	-	4.07%
	4	江苏瑞智道路工程有限公司	1,150.44	-	3.87%
		江苏瑞腾道路工程股份有限公司	51.83	-	0.17%
		小计	1,202.27	-	4.04%
	5	河南宏建建设发展有限公司	1,159.29	1,159.29	3.90%
	合计		**7,295.46**	**1,159.29**	**24.52%**
2018 年	1	南京亿通道路工程有限公司	1,000.00	-	3.87%
		江苏东辉道路工程有限公司	297.83	-	1.15%
		盐城市恒兴建设工程有限公司	0.37	-	0.00%
		小计	1,298.30	-	5.03%
	2	福建省高速公路养护工程有限公司	1,058.21	-	4.10%
	3	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	1,043.10	-	4.04%
	4	OOO TTM	822.21	-	3.18%
	5	浙江协和建设有限公司	818.97	-	3.17%
		合计	**5,040.79**	-	**19.52%**
2017 年	1	展茂投资有限公司	1,353.13	-	7.00%

期间	序号	客户名称	销售金额	通过融资租赁销售金额	销售金额占比
	2	OOO TTM	975.00	-	5.04%
	3	PSD CONSTRUCTION 2011 CO.,LTD	826.31	-	4.27%
	4	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	747.29	-	3.86%
	5	浙江嘉桥交通建设有限公司	699.15	-	3.61%
	合计		**4,600.88**	-	**23.79%**

报告期前三年，对融资租赁业务穿透至最终客户后，公司前五大客户集中度相对分散，前五大客户合计销售收入占各年度营业收入总额的 20.00%-30.00%左右，不存在重大客户依赖，这主要是由公司的产品特征及客户结构所决定。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东均未在上述客户中占有权益。

（1）前五名客户及变动原因说明

报告期内，公司前五大客户（融资租赁业务穿透至最终客户）及直接客户瑞金市泰丰建材有限公司、福建长隆沥青混凝土工程有限公司、泉州宽庐沥青有限公司、北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂、山东同达道路材料有限公司的客户类型、销售产品类别、业务合作模式，各期变动情况及原因情况如下：

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因
一、境内客户					
1	无锡翔云道桥科技有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易
2	水润天府新材料有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易
3	瑞金市泰丰建材有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，报告期内各期均发生配件交易
4	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，2020 年发生配件交易
5	泉州宽庐沥青有限公司	民营企业	原生设备（中型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，2020 年发生服务费用
6	武汉和顺匠心市政工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易，2020 年发生

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因
					服务费用
	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	民营企业	原生设备（小型机）、再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年和 2019 年各完成一笔整机交易，2018 年起各期均发生配件交易及服务费用
	武汉建岭道路材料科技有限公司	民营企业	再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易，2019 年发生配件交易
7	江苏瑞智道路工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易
	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用
8	河南宏建建设发展有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	融资租赁模式销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成一笔整机交易
9	南京亿通道路工程有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，2019 年起各期均发生配件交易及服务费用
	江苏东辉道路工程有限公司	民营企业	再生设备（小型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，2019 年发生配件交易
	盐城市恒兴建设工程有限公司	民营企业	服务费	直接销售	报告期内发生少量设备维护服务费用
10	福建省高速公路养护工程有限公司	国有企业	再生设备（小型机、大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年、2019 年和 2020 年各完成一笔整机交易，2018 年起各期均发生配件交易及服务费用
11	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易
12	浙江协和建设有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2018 年完成一笔整机交易，2017 年发生配件交易
13	浙江嘉桥交通建设有限公司	民营企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用
14	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	国有企业	再生设备（小型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用
15	山东同达道路材料有限公司	民营企业	再生设备（小型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2020 年完成一笔整机交易
二、境外客户					
1	展茂投资有限公司	境外企业	再生设备（大型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成一笔整机交易，2019 年发生服务费用

序号	公司名称	客户类型	销售产品类别	业务合作模式	各期变动情况及原因
2	OOO TTM	境外企业	原生设备（小型机、中型机）	间接销售	客户依据业务需求采购，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年共完成 13 笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用
3	YONG QUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	境外企业	原生设备（小型机、中型机）	间接销售	客户依据业务需求采购，2019 年完成 4 笔整机交易，2020 年完成 5 笔整机交易
4	PSD CONSTRUCTION 2011 CO.,LTD	境外企业	再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成 1 笔整机交易
5	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	境外企业	再生设备（中型机）	直接销售	客户依据业务需求采购，2017 年完成 1 笔整机交易

”

（二）主要客户的主营业务、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期交易持续性、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、收入确认政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”补充披露内容如下：

“（2）前五名客户业务合作情况说明

报告期内，公司前五大客户（融资租赁业务穿透至最终客户）的业务合作相关情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
1	无锡翔云道桥科技有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2019年	无	2019年开始合作，2020年完成一笔整机交易	1、合同生效后5个工作日内，支付370万元预付款。 2、剩余设备款通过融资租赁方式支付。 3、补充协议增加冷添加系统，达成协议5个工作日内增加支付50万元。	1,353.98	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
2	水润天府新材料有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2020年	无	2020年开始合作，当年完成一笔整机交易	1、合同签订后5个工作日内支付50万元预付款。 2、一个月买方到厂家复核进度，达到要求再支付182万元。 3、设备发货前支付223.40万元。 4、剩余合同款以融资租赁方式进行支付。	1,343.36	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
3	瑞金市泰丰建材有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2016年	无	2016年开始合作，完成一笔整机交易，报考期内持续发生配件交易，2020年再次完成一笔整机交易	1、合同生效后3个工作日内，支付100万元预付款。 2、提货前7个工作日内支付185万元货款及代办运输费用。 3、剩余款项在发货前以融租租赁方式完成支付。	840.71	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
4	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	路面施工、沥青混合料	招投标	2019年	无	2019年开始合作，2020年完成一笔整机交易，发生配件交易	1、合同签订当天，支付300万元预付款。 2、设备安装完成后2天	805.31	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	170.00	140.00

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
		的生产和销售					内支付150万元。 3、剩余合同款分15个月按月支付				2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
5	泉州宽庐沥青有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2019年	无	2019年开始合作，2020年完成一笔整机交易，发生配件交易	1、合同签订当天，支付300万元预付款。 2、发货前15日支付141万元。 3、剩余合同款以融资租赁方式支付。	504.42	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
6	武汉和顺匠心市政工程有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	招投标	2019年	无	2019年开始合作，当年完成一笔整机交易，2020年发生服务费用	1、合同生效后3个工作日内，支付389.40万元预付款。 2、2020年4月20日前支付389.40万元。 3、余款在2021年4月20日前一次性付清。	1,148.67	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	545.70	-
											2019年末	908.60	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	招投标	2018年	无	2018年开始合作，2018年和2019年各完成一笔整机交易，2018年起各期均发生配件交易及服务费用	1、合同生效后3个工作日内，支付总价30%预付款。 2、发货前付合同总价30%。 3、2018年7月1日前付合同总价35%。	94.83	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
							3、2019年7月1日前付清尾款。				2017年末	-	
	武汉建岭道路材料科技有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	招投标	2019年	无	2019年开始合作，完成一笔整机交易，发生配件交易	1、合同生效后3个工作日内，支付176万元预付款。 2、货到工地后支付44万元。 3、余款在2019年12月1日前一次性付清。	380.53	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	0.81	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
7	江苏瑞智道路工程有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2019年	无	2019年开始合作，当年完成一笔整机交易	1、合同签订后5天内，支付人民币叁佰叁拾万元整（¥3,300,000.00元）作为定金。2、剩余设备款人民币玖佰柒拾万元整（¥9,700,000.00元）在2020年1月31日前付清。	1,150.44	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	150.00	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2016年	无	2016年开始合作，完成一笔整机交易；2018年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	1、合同生效后3个工作日内，支付50万元预付款。 2、发货前支付205万元。 3、安装完成后支付205万元。 4、安装调试后支付205万元。 5、余款在质保期后支付。	427.35	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	0.01	
											2018年末	9.10	
											2017年末	-	

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
8	河南宏建建设发展有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2018年	无	2018年开始合作，2019年完成一笔整机交易	1、合同生效后3个工作日内，支付262万元预付款。 2、剩余通过融资租赁方式支付。	1,159.29	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
9	南京亿通道路工程有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2017年	无	2017年开始合作，2018年完成一笔整机交易，2019年起各期均发生配件交易及服务费用	1、合同签订5天内，支付100万元预付款。 2、发货之前，支付250万元。 3、安装结束前，支付121万元。 4、余款在2019年2月1日前分期支付。	1,000.00	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	0.51	-
											2019年末	-	
											2018年末	232.00	
											2017年末	-	
	江苏东辉道路工程有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2017年	无	2017年开始合作，2018年完成一笔整机交易，2019年发生配件交易	1、合同签订后3天内，支付30万元预付款。 2、2018年3月30日前，支付70万元。 3、安装结束前，支付35万元。 4、剩余款项在2019年2月1日前分期支付。	297.93	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	210.60	
											2017年末	-	
	盐城市恒兴建设工程有限公司	路面施工、沥青混合料的生产	公司主动开发	2016年	无	2016年开始合作，完成一笔整机交易，报告期内发生少量设备维护服务费用	报告期内，未发生整机交易，仅发生少量设备维护服务费用	服务费	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019	-	

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
		和销售									年末		
											2018年末	-	
											2017年末	-	
10	福建省高速公路养护工程有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	招投标	2016年	无	2016年开始合作，完成一笔整机交易，2018年、2019年和2020年各完成一笔整机交易，2018 年起各期均发生配件交易及服务费用	1、设备验收合格后支付30%-90%的货款。 2、剩余款项在质保期满一年后支付。	200-1,200万元	收到验收单时确认收入	无 无	2020年9月末	194.28	193.57
											2019年末	60.13	
											2018年末	116.18	
											2017年末	-	
11	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2017年	无	2017年开始合作，2018年完成一笔整机交易	1、合同签订后5天内，支付300万元预付款。 2、发货前，提前7天支付430万元。 3、2018年11月15日前，分期支付剩余款项。	1,043.10	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	140.00	
											2017年末	-	
12	浙江协和建设有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2013年	无	2013年开始合作，完成一笔整机交易，2017年发生配件交易，2018年完成一笔整机交易	1、合同生效五日内买方以电汇方式向卖方支付人民币300万元为定金； 2、备发货前买方再以电汇方式向卖方支付600万元； 3、剩余作为质保金，质	818.97	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	5.80	4.33
											2019年末	-	
											2018年末	50.00	

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
							保期满 10 天内一次性付清。				2017年末	-	
13	浙江嘉桥交通建设有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2017年	无	2017年开始合作，当年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	1、合同生效后 5 日内，支付 20%预付款。 2、设备发货前，支付合同总金额 30% 3、设备安装完毕 1 个月、3 个月、6 个月、9 个内分别支付 10%。 4、设备安装完毕验收合格 12 个月内，支付 10%。	699.15	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	8.60	
											2017年末	327.20	
14	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2015年	无	2015年开始合作，完成一笔整机交易；2020年完成一笔整机交易，报告期各期均发生配件交易及服务费用	安装调试完成后付清设备款	265.49	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	65.00	
											2017年末	125.00	
15	山东同达道路材料有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2019年	无	2019年开始合作，2020年完成一笔整机交易	1、合同生效后 3 个工作日内或 2019 年 9 月 28 日前（先到为准），支付 84.6 万元预付款。 2、发货前 5 个工作日内或 2019 年 11 月 18 日前（先到为准），支付 84.60 万元。 3、2020 年 12 月 20 日前分期付清余款。	249.56	收到验收单时确认收入	无	2020年9月末	28.20	28.20
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
二、境外客户													

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
1	展茂投资有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2013年	无	2013年开始合作，期间主要是客户业务考察和技术交流，2017年完成一笔整机交易，2019年发生服务费用	1、发货后凭单证10天内支付合同总额的60%。 2、从交货之日起3个月内支付合同总额的20%。 3、从交货之日起5个月内支付合同总额的10%。	1,353.13	收到海运提单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	344.91	
2	OOO TTM	设备贸易	贸易商提出采购需求	2014年	存在	客户原在俄罗斯市场销售乌克兰产品，2014年开始与发行人合作，期间主要是客户业务考察和技术交流；俄罗斯与乌克兰发生冲突后，开始在俄罗斯市场转卖发行人产品，报告期各期均发生整机、配件交易及服务费用	1、合同签订后支付10-30%的预付款； 2、剩余金额在发货前付款	100-600万元	收到陆运运单、海运提单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
3	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	设备贸易	贸易商提出采购需求	2019年	无	2019年开始合作，当年完成4笔整机交易，2020年完成5笔整机交易	1、合同签订后10%的预付款以T/T方式付款； 2、剩余90%在发货前以T/T方式付款	200-400万元	收到海运提单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
4	PSD CONSTRUCTION 2011 CO.,LTD	路面施工、沥青混合料	公司主动开发	2017年	无	2017年开始合作，当年完成1笔整机交易	1、售价10%（85万元）预付款以TT形式付款。 2、售价80%（680万元）	826.31	收到海运提单时确认收入	无	2020年9月末	-	-

序号	公司名称	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	结算周期及信用政策	交易价格	收入确认政策	退换货	期末应收账款		截至2020年11月15日剩余未回款金额
		的生产和销售					在发货前以TT形式支付。 3、售价10%（85万元）安装后以TT形式付款或收到货100天内支付。				2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	
5	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	路面施工、沥青混合料的生产和销售	公司主动开发	2016年	无	2016年开始合作,2017年完成1笔整机交易	1、售价10%（77万元）预付款以TT形式付款。 2、售价80%（616万元）在货到泰国林查班港，以即期不可撤销L/C形式付款。 3、售价10%（77万元）安装后以即期不可撤销L/C形式付款。	747.29	收到海运提单时确认收入	无	2020年9月末	-	-
											2019年末	-	
											2018年末	-	
											2017年末	-	

上述客户主要系发行人业务员通过市场开拓、招投标、展会、第三方居间介绍、电子商务平台等方式获取，贸易商OOO TTM和YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO.，LTD的终端客户订单由贸易商自行开发，贸易商单独向发行人提出采购计划。

发行人产品存在价值较高、使用期限较长的特点，且发行人正由小型设备销售为主逐步向大型设备销售发展，报告期内下游客户规模仍相对较小，在较短期限内通常只购买发行人一至两台设备，并在后期设备维护和保养过程中与发行人持续发生金额相对较少的配件及服务费用交易，故表现为发行人历年前五大客户中新增客户较多的特点，持续客户由于后期服务及配件费用相对较低，按金额排名较为靠后。

发行人销售回款通常采取收取预付款，余款分期付清或通过融资租赁方式一次回款。由于发行人不同产品的型号、功能配置选项等情况不同，单价通常不具有可比性。

发行人客户整机采购频率较低，通常不会与发行人签署长期合作协议；为方便俄罗斯市场的开拓，发行人与000 TTM在2018年2月签署了代理授权书，授权000 TTM独家代理发行人产品在俄罗斯市场的销售、服务等工作。

上述客户报告期内未发生退换货情况。报告期内，上述应收账款回款情况良好。”

3、前五名客户的成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人、发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”补充披露内容如下：

“（3）前五名客户公司情况说明

发行人前五名客户公司情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	控股股东	实际控制人	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
一、境内客户						
1	无锡翔云道桥科技有限公司	2018年4月3日	100万元人民币	管玉庆	管玉庆	2020年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
2	水润天府新材料有限公司	2018年1月25日	6,000万人民币	合一再生资源科技有限公司	张楠楠	2020年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
3	瑞金市泰丰建材有限公司	2015年10月28日	3,000万元人民币	林汉钟	林汉钟	2020年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
4	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	2015年3月13日	1,000万元人民币	林华锦、李开泰	林华锦、李开泰	2020年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
5	泉州宽庐沥青有限公司	2019年9月25日	800万元人民币	杨建平	杨建平	2019年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
6	武汉和顺匠心市政工程有限公司	2017年11月13日	4,100万元人民币	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	郑建岭	2018年和2019年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	2013年5月28日	5,000万元人民币	郑建岭		2018年和2019年向发行人购买的沥青混合料搅拌设备占比在18%左右
	武汉建岭道路材料科技有限公司	2019年1月4日	5,000万元人民币	郑建岭		2019年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
7	江苏瑞智道路工程有限公司	2018年10月23日	2,000万元人民币	陈军	陈军	2019年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
	江苏瑞腾道路工程股份有限	2011年6月28日	2,000万元人民币	陈军、李超		2018年仅向发行人购买了沥青

序号	公司名称	成立时间	注册资本	控股股东	实际控制人	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
	公司					混合料搅拌设备
8	河南宏建建设发展有限公司	2010 年 2 月 22 日	21,600 万元人民币	许玉君	许玉君	2019 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
9	南京亿通道路工程有限公司	2017 年 6 月 1 日	2,500 万元人民币	简恩华、张玉明	张玉明	2018 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
	江苏东辉道路工程有限公司	2014 年 5 月 29 日	3,482 万元人民币	张玉明		2018 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
	盐城市恒兴建设工程有限公司	2010 年 7 月 26 日	1,116 万元人民币	张玉明		仅发生少量服务费用
10	福建省高速公路养护工程有限公司	1999 年 1 月 22 日	8,578 万元人民币	福建省高速公路集团有限公司	福建省交通运输厅	未提供占比信息
11	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	2017 年 9 月 1 日	2,000 万元人民币	池州金地建设有限公司	程杨根	2018 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
12	浙江协和建设有限公司	2000 年 1 月 28 日	10,000 万元人民币	戴滢	戴滢	2018 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
13	浙江嘉桥交通建设有限公司	1985 年 1 月 15 日	6,008 万元人民币	张松明	张松明	2017 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
14	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	2003 年 7 月 21 日	/	北京市政路桥股份有限公司	北京市人民政府	未提供占比信息
15	山东同达道路材料有限公司	2018 年 6 月 22 日	1,000 万人民币	张士兰	张士兰	未提供占比信息
二、境外客户						
1	展茂投资有限公司	2013 年 4 月 2 日	10,000 港元	Thrive More Investments Ltd	/	2017 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
2	OOO TTM	2014 年 12 月 30 日	10,000 卢布	Spirin, Dmitriy Vladimirovich	/	2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年仅向发行人购买了沥青混合料搅拌设备
3	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	2018 年 12 月 27 日	5 万美元	Chen Simin	/	2019 年向发行人购买沥青混合料搅拌设备占比在 30%左右
4	PSD CONSTRUCTION	2011 年 8 月 30 日	8 亿泰铢	Wit Sasalaksanan	/	2017 年向发行人购买沥青混合

序号	公司名称	成立时间	注册资本	控股股东	实际控制人	发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例
	2011 CO.,LTD			on		料搅拌设备占比在 40%左右
5	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	1993 年 7 月 14 日	2 亿泰铢	Yothin Tunprasert	/	2017 年向发行人购买沥青混合料搅拌设备占比在 40%左右

注：销售占比数据取自客户访谈信息

”

4、披露客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在资金往来

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”补充披露内容如下：

“（4）前五名客户的关联关系说明

报告期内，发行人前五大客户（融资租赁业务穿透至最终客户）及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人之间不存在关联关系，发行人关联方与客户不存在资金往来。”

二、补充披露发行人客户集中度低的原因，具体获客渠道及对应的金额和占比，获得招投标方式获取订单的金额和占比，对应的获客成本和销售费用的惯例，并结合公司销售模式、客户较为分散补充披露销售费用率低于同行业可比公司的原因和合理性；

（一）补充披露发行人客户集中度低的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”补充披露内容如下：

“（5）发行人客户集中度低的原因说明

发行人下游客户为主要为道路施工、养护及沥青混合料销售企业。依据《2019年交通运输行业发展统计公报》的统计，目前二级及以下的中低等级公

路是我国公路的主要构成，占比合计超过88.4%，具体如下图所示：

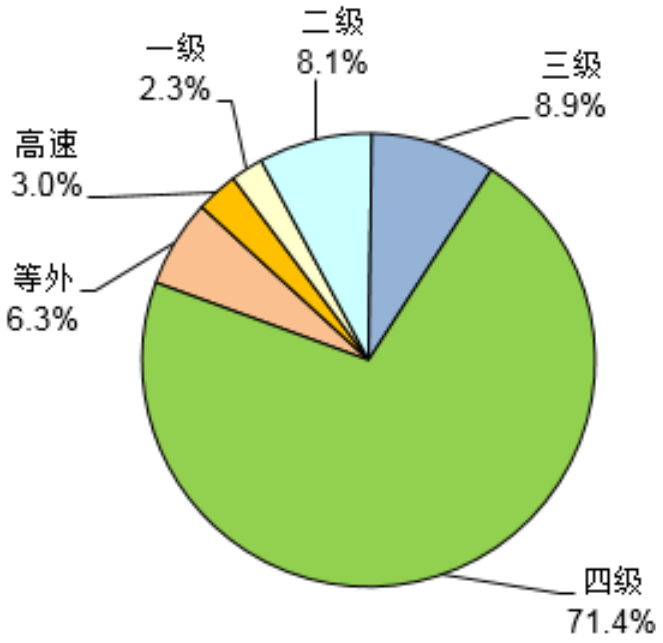


图 3　2019 年全国公路里程分技术等级构成

我国中低等级公路施工方以各省市中小民营路桥施工企业为主，数量众多，规模相对较少。

发行人产品是下游客户沥青混合料搅拌站使用的关键设备，具有价值较高、使用期限较长的特点，通常一台设备能覆盖一段道路的整个建设周期或一片区域道路较长的养护周期，故下游客户通常一次仅购买一台设备。此外，发行人正由小型设备销售为主逐步向大型设备销售发展，报告期内设备尚以二级及以下道路的施工和养护使用为主，客户总体规模相对较小，大型企业集团偏少，故在较短期间内，同一客户通常仅购买发行人一至两台设备，客户集中程度较低。”

（二）具体获客渠道及对应的金额和占比，获得招投标方式获取订单的金额和占比，对应的获客成本和销售费用的惯例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”补充披露内容如下：

“（6）获客渠道及对应的金额情况

公司主要通过业务员市场开拓、招投标、展会、第三方居间介绍、电子商务平台等方式获得客户。报告期内，获客渠道及对应的收入和占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
业务员市场开拓	17,561.54	66.79%	21,570.92	72.52%	17,888.00	69.27%	12,049.31	62.30%
招投标	6,725.60	25.58%	5,505.82	18.51%	5,485.73	21.24%	4,309.74	22.28%
其他	2,005.13	7.63%	2,666.06	8.96%	2,451.39	9.49%	2,983.25	15.42%
合计	26,292.27	100.00%	29,742.80	100.00%	25,825.12	100.00%	19,342.30	100.00%

注：其他主是展会宣传、第三方居间介绍、阿里巴巴等商务平台宣传等

获客成本统计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
业务员市场开拓	577.18	65.69%	832.50	68.43%	699.57	56.37%	450.66	54.63%
招投标	114.56	13.04%	163.70	13.46%	128.30	10.34%	103.46	12.54%
其他	186.93	21.27%	220.41	18.12%	413.10	33.29%	270.88	32.83%
合计	878.67	100.00%	1,216.61	100.00%	1,240.97	100.00%	825.00	100.00%

业务员市场开拓获客成本主要为支付给员工的薪酬、业务招待费以及员工差旅费等；招投标获客成本包括招投标费用、员工薪酬；其他方式中的第三方居间需要支付一定的居间费用，展会与阿里巴巴平台需要支付展览费、平台广告服务费等，上述销售费用性质符合行业的销售惯例。”

（三）销售费用率低于同行业可比公司的原因和合理性

关于发行人销售费用率与同行业可比公司的具体对比分析，详见本回复报告“问题 26.期间费用”之一、（三）“销售费用率和管理费用率与同行业公司水平的对比分析”的相关内容。

关于补充披露，发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间

费用”之“（1）销售费用”补充披露内容如下：

“⑥销售费用率与同行业可比公司的对比

报告期内，公司销售费用占营业收入的比重与可比上市公司的比较情况如下表：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三一重工	5.17%	7.25%	7.97%	10.00%
达刚控股	1.85%	2.20%	10.57%	7.16%
徐工机械	5.00%	4.83%	5.11%	5.67%
森远股份	6.20%	18.57%	15.08%	9.77%
德基科技	未披露	19.01%	18.47%	14.90%
平均值	**4.56%**	**10.37%**	**11.44%**	**9.50%**
剔除德基科技后的行业平均值	**4.56%**	**8.21%**	**9.68%**	**8.15%**
铁拓机械	**7.83%**	**8.82%**	**9.55%**	**9.44%**

通过对比分析同行业可比公司的销售费用率，港股上市公司德基科技的销售费用率明显高于发行人以及其他可比公司，且其公开信息未披露销售费用明细项目，可比性较低。剔除德基科技的影响后，报告期各期，发行人的销售费用率在7.83%-9.55%之间，其他可比同行业上市公司平均销售费用率在4.56%-9.68%之间，发行人销售费用率不存在明显低于同行业可比公司的情形。

同时，通过与各家同行业可比公司的逐一对比，销售费用率不同个体之间的差异主要由于销售收入规模、销售模式不同、中间费用等原因造成，个体差异均具有其合理性。因此，发行人的销售费用率符合行业整体水平及发行人自身经营特点。”

三、补充披露各期客户的数量，并对客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比；新增客户数量、对应新增客户销售金额占收入的比重和变动情况；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充披露内容如下：

“3、客户情况分析

（1）客户分层分析

报告期内，对客户按销售收入进行分层，对应不同层级的客户数量及金额情况如下：

单位：家、万元

期间	项目	700万元以上	500-700万元(含)	300-500万元(含)	100-300万元(含)	100万元(含)以下	合计
2020年1-9月	客户数量	14	5	7	16	177	219
	销售收入	16,842.21	2,693.19	2,332.94	3,638.48	1,149.70	26,656.51
	占比	63.18%	10.10%	8.75%	13.65%	4.31%	100.00%
2019年度	客户数量	13	5	14	31	191	254
	销售收入	12,956.07	3,006.35	5,285.47	6,815.66	2,148.09	30,211.63
	占比	42.88%	9.95%	17.49%	22.56%	7.11%	100.00%
2018年度	客户数量	8	7	13	40	169	237
	销售收入	7,081.22	3,875.83	4,697.33	8,888.82	1,681.31	26,224.50
	占比	27.00%	14.78%	17.91%	33.90%	6.41%	100.00%
2017年度	客户数量	4	7	9	29	184	233
	销售收入	3,901.72	4,397.31	3,487.07	6,895.03	1,259.14	19,940.27
	占比	19.57%	22.05%	17.49%	34.58%	6.31%	100.00%

报告期内，随着发行人销售规模的扩大，客户数量、销售收入均有所增加。报告期内，发行人客户数量分别为233家、237家、254家和219家。

报告期内，发行人产品大型化趋势明显，最近三年700万以上销售收入区间的客户数量和销售收入占比均有较大规模增加，2018年度，环保政策收紧，发行人环保型大型设备销售较好，带动了大型设备销量的增长；2019年，发行人在大型设备销售方面取得较大突破，销售了4台新研发的4030型号大型逆流式再生设备，推动了700万元以上的大型设备客户数量和销售金额的较大增加。

发行人设立时，产品以小型设备为主，并逐渐向大型化发展，在小型设备领域有较强的竞争力。报告期内，发行人300万元以下区间的小型设备客户数量和占比基本稳定，2019年由于大型设备销量较好，发行人产能主要集中于生产大型设备，小型设备产量减少导致占比有所减低。

（2）新增客户分析

报告期内，发行人新增销售客户及变动情况如下：

单位：家，万元，%

项目	2020 年 1-9 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比
客户	219	26,656.51	100.00	254	30,211.63	100.00	237	26,224.50	100.00	233	19,940.27	100.00
其中：新增	101	16,629.95	62.39	125	24,402.70	80.77	182	23,690.76	90.34	184	18,804.70	94.31
持续	118	10,026.57	37.61	129	5,808.94	19.23	55	2,533.74	9.66	49	1,135.57	5.69

报告期内，发行人新增客户占比较大，主要是由于发行人产品具有设备价值高、使用期限相对较长的特点，下游客户通常一次性购买设备数量较少。”

四、结合发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本、无参保人员等情况补充披露上述客户采购发行人设备的原因和合理性，上述客户的主要财务指标，是否具备支付货款的能力；山东同达道路材料有限公司 2019 年处于歇业的原因及后续进展情况，该公司为发行人 2020 年 1-3 月前五大客户的原因和合理性；客户和发行人在同一所在地的情况及对应合作的金额；

（一）结合发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本、无参保人员等情况补充披露上述客户采购发行人设备的原因和合理性，上述客户的主要财务指标，是否具备支付货款的第六节能力；山东同达道路材料有限公司 2019 年处于歇业的原因及后续进展情况，该公司为发行人 2020 年 1-3 月前五大客户的原因和合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、融资租赁业务穿透至最终客户的情况”补充披露内容如下：

“（3）前五名客户公司情况说明

……

发行人上述境内公司的成立时间、合作时间、注册资本、实缴资本和参保人员情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人员	经营状态
1	无锡翔云道桥科	2018 年 4	100 万元人	65 万元	17 人	在业

序号	公司名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人员	经营状态
	技有限公司	月 3 日	民币	人民币		
2	水润天府新材料有限公司	2018 年 1 月 25 日	6,000 万人民币	未公示	4 人	开业
3	瑞金市泰丰建材有限公司	2015 年 10 月 28 日	3,000 万元人民币	3,000 万元人民币	企业选择不公示	存续（在营、开业、在册）
4	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	2015 年 3 月 13 日	1,000 万元人民币	未实缴	2 人	存续（在营、开业、在册）
5	泉州宽庐沥青有限公司	2019 年 9 月 25 日	800 万元人民币	未实缴	0 人	存续（在营、开业、在册）
6	武汉和顺匠心市政工程有限公司	2017 年 11 月 13 日	4,100 万元人民币	2,715 万元人民币	22 人	存续（在营、开业、在册）
	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	2013 年 5 月 28 日	5,000 万元人民币	5,000 万元人民币	118 人	存续（在营、开业、在册）
	武汉建岭道路材料科技有限公司	2019 年 1 月 4 日	5,000 万元人民币	1,787.00145 万元人民币	6 人	存续（在营、开业、在册）
7	江苏瑞智道路工程有限公司	2018 年 10 月 23 日	2,000 万元人民币	未实缴	0 人	存续（在营、开业、在册）
	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	2011 年 6 月 28 日	2,000 万元人民币	2,000 万元人民币	9 人	在业
8	河南宏建建设发展有限公司	2010 年 2 月 22 日	21,600 万元人民币	5,000 万元人民币	92 人	在业
9	南京亿通道路工程有限公司	2017 年 6 月 1 日	2,500 万元人民币	300 万元人民币	2 人	存续（在营、开业、在册）
	江苏东辉道路工程有限公司	2014 年 5 月 29 日	3,482 万元人民币	385 万元人民币	15 人	在业
	盐城市恒兴建设工程有限公司	2010 年 7 月 26 日	1,116 万元人民币	1,116 万元人民币	20 人	在业
10	福建省高速公路养护工程有限公司	1999 年 1 月 22 日	8,578 万元人民币	8,578 万元人民币	企业选择不公示	在业
11	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	2017 年 9 月 1 日	2,000 万元人民币	1,400 万元人民币	6 人	存续（在营、开业、在册）
12	浙江协和建设有限公司	2000 年 1 月 28 日	10,000 万元人民币	10,000 万元人民币	131 人	存续（在营、开业、在册）
13	浙江嘉桥交通建设有限公司	1985 年 1 月 15 日	6,008 万元人民币	3,008 万元人民币	41 人	存续（在营、开业、在册）
14	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	2003 年 7 月 21 日	分公司无注册资本	分公司无实缴资本	37 人	存续（在营、开业、在册）
15	山东同达道路材料有限公司	2018 年 6 月 22 日	1,000 万人民币	1,000 万人民币	0 人	存续

注：上表列示客户的实缴资本、参保人员及经营状态数据取自第三方平台启信宝

上述客户中，对：①成立时间在报告期内；②实缴资本状态为未实缴；③参保人数小于5人（含），三个条件满足其中之一的公司交易原因及合理性说明

如下：

① 无锡翔云道桥科技有限公司

无锡翔云设立于2018年4月3日，实缴资本65万元人民币，参保人员17人，2020年通过融资租赁方式向发行人购买一台TSE4030型号的大型再生设备，安装地址为无锡市锡山区新港大道，设备安装完成后主要用于向江苏惠海建设工程有限公司等施工单位出售沥青混合料。依据中国交建公司2020年10月6日发布的《无锡项目沥青混凝土评标结果公示》，无锡翔云为无锡锡东新城项目的沥青混凝土物资招标中标企业之一。无锡翔云向发行人购买沥青搅拌设备主要用于沥青混合料的生产销售，具有商业合理性。

依据无锡翔云提供的未经审计的2019年财务报表，截至2019年12月31日无锡翔云的总资产884.89万元、净资产48.46万元；2019年度营业收入1,067.84万元、净利润33.94万元。

无锡翔云设备款已付清，其中无锡翔云实际支付设备款（含税）1,030.00万元，剩余500.00万元款项通过融资租赁一次支付。截至2020年9月30日，无锡翔云剩余未支付给海西租赁的融资租赁款为382.26万元，目前付款未出现逾期情况。

② 水润天府新材料有限公司

水润天府设立于2018年1月25日，未公示实缴资本，参保人员4人，2020年通过融资租赁方式向发行人购买一台TS4030型号的大型再生设备，安装地址为四川省成都市金堂县淮口镇，设备安装完成后主要用于沥青混合料的销售。依据成都市金堂县环保局《关于2018年11月13日拟对建设项目环境影响评价文件作出审批意见的公示》，水润天府智慧海绵城市新材料生产及研发项目占地约36,245.04㎡，总建筑面积20,226.25㎡。建设生产厂房、办公楼、质检楼、研发室等，建设透水沥青砼搅拌线1条，透水砼搅拌线2条，透水水稳料搅拌线1条。建成后生产能力为：透水沥青砼15万t/a，透水预拌砼5万t/a，透水水稳料2万t/a。水润天府向发行人购买设备用于沥青混合料的销售，具有商业合理性。

依据水润天府提供的未经审计的2020年1-9月财务报表，截至2020年9月30日水润天府的总资产4,733.89万元、净资产3,671.81万元；2020年1-9月营业收

入0.00万元、净利润-15.74万元。

水润天府控股股东合一再生资源科技有限公司的控股股东知行良知实业股份有限公司为新三板挂牌企业，依据其公开披露的未经审计的财务报表，截至2020年9月30日知行良知实业股份有限公司的总资产27,374.41万元、净资产14,728.00万元；2020年1-9月营业收入19,120.36万元、净利润2,217.40万元。

截至2020年11月15日，水润天府已支付设备款（含税）455.40万元，剩余1,062.60万元款项通过融资租赁一次支付。截至2020年9月30日，水润天府剩余未支付给海西租赁的融资租赁款为979.41万元，目前付款未出现逾期情况。

③ 福建长隆沥青混凝土工程有限公司

福建长隆设立于2015年3月13日，注册资本未实缴，参保人员2人，2020年直接向发行人购买一台TS4010型号的大型再生设备，安装地址为福州长乐区航城街道，设备安装完成后主要用于福州市市政道路施工。依据福州市长乐区环保局公示的《福建省建设项目环境影响报告表》，福建长隆于2017年投资1,000万元建设沥青混凝土搅拌站，位于长乐市航城街道祥洲村岭下，项目占地3,666.7㎡。福建长隆向发行人购买设备用于市政道路施工，具有商业合理性。

依据福建长隆提供的未经审计的2020年1-8月财务报表，截至2020年8月31日福建长隆的总资产2,799.63万元、净资产105.87万元；2020年1-8月营业收入3,491.28万元、净利润54.59万元。

截至2020年11月15日，福建长隆已支付设备款（含税）770.00万元，剩余未支付设备款140.00万元。剩余未支付设备款金额相对较少，福建长隆具备支付剩余款项的能力。

④ 泉州宽庐沥青有限公司

泉州宽庐设立于2019年9月25日，注册资本未实缴，参保人员0人，2020年通过融资租赁方式向发行人购买一台LBE3000型号的中型原生设备，安装地址为泉州市惠安县东桥镇泉惠中化园区内，设备安装完成后主要用于惠安县市政道路施工及沥青料出售。依据泉州市惠安生态环境局公示的《福建省建设项目环境影响报告表》，泉州宽庐于2019年投资1,000万元建设年产20万吨沥青混凝土项目，位于惠安县东桥镇泉惠石化工业园，租赁土地面积为40亩，总建筑面积

为11,338㎡，聘用员工10人。泉州宽庐向发行人购买设备用于市政道路施工具有商业合理性。

依据泉州宽庐提供的未经审计的2019年财务报表，截至2019年12月31日泉州宽庐的总资产1,350.81万元、净资产445.63万元；2019年度营业收入285.24万元、净利润-41.65万元。

泉州宽庐设备款已缴清，其中泉州宽庐实际支付设备款（含税）171.00万元，剩余399.00万元款项通过融资租赁一次支付。截至2020年9月30日，泉州宽庐剩余未支付给海西租赁的融资租赁款为290.12万元，目前付款未出现逾期情况。

⑤ 武汉和顺匠心市政工程有限公司和武汉建岭道路材料科技有限公司

武汉和顺设立于2017年11月13日，实缴资本为2,715万元人民币，参保人员22人，2019年向发行人直接购买一台TSEC4030型号的大型再生设备，安装地址为湖北省武汉市新洲区，设备安装完成后主要用于武汉市政道路施工。武汉建岭设立于2019年1月4日，实缴资本为1,787万元人民币，参保人员6人，2019年向发行人直接购买一台RLBC3000型号的中型再生设备，安装地址为湖北省武汉市武汉南高速收费口，设备安装完成后主要用于武汉市政道路施工。

武汉和顺、武汉建岭同为自然人郑建岭控制的企业，发行人与郑建岭控制的天津天合建岭路桥工程科技有限公司自2018年开始合作，本次客户继续向发行人购买设备，系看好武汉2019年军运会带来的基础设施建设市场及认可发行人产品的缘故，持续向发行人购买设备的行为具有商业合理性。

依据武汉和顺提供的未经审计的2020年1-9月财务报表，截至2020年9月30日武汉和顺的总资产8,151.21万元、净资产5,529.73万元；2020年1-9月营业收入3,369.47万元、净利润939.41万元。

依据武汉建岭提供的未经审计的2020年1-9月财务报表，截至2020年9月30日武汉建岭的总资产3,551.59万元、净资产2,261.71万元；2020年1-9月营业收入2,236.19万元、净利润128.62万元。

截至2020年11月15日，武汉建岭设备款已付清，武汉和顺已支付设备及配件款（含税）788.80万元，剩余未支付设备款545.70万元，目前按进度支付剩

余价款。发行人与郑建岭控制的多家企业有多笔业务往来，设备款支付情况良好，郑建岭及其控制的企业具备支付剩余款项的能力。

⑥ 江苏瑞智道路工程有限公司

江苏瑞智设立于2018年10月23日，注册资本未实缴，参保人员0人，2020年向发行人直接购买一台TS4030型号的大型再生设备，安装地址为江苏省宿迁市宿豫区关庙镇，设备安装完成后主要用于宿迁市宿豫区各市政道路的施工。依据宿迁市宿豫区环保局公示的《关于江苏瑞智道路工程有限公司年产50万吨沥青混凝土项目环评文件公示》，宿迁辖区部分路面是水泥混凝土路面，随着城市经济发展，需要改建成沥青混凝土路面，提升城市美观和舒适度。宿迁市目前只有一些小型沥青拌和站；在大量使用时，宿迁的沥青混凝土只有从徐州等地运到宿迁，沥青施工满足不了现阶段的施工要求。因此，江苏瑞智根据市场需求，投资11,000万，于宿迁市宿豫区关庙镇工业园区建设年产50万吨沥青混凝土项目，项目新建车间及库房20,000平方米，新购置4,000型沥青混凝土搅拌设备一套（50万吨每年），年耗电能240万千瓦时。江苏瑞智向发行人购买设备用于市政道路施工具有商业合理性。

依据江苏瑞智提供的未经审计的2019年财务报表，截至2019年12月31日江苏瑞智的总资产1,890.23万元、净资产-1.48万元；2019年营业收入420.42万元、净利润-1.48万元。

截至2020年11月15日，江苏瑞智设备款已付清。

⑦ 南京亿通道路工程有限公司

南京亿通道路工程有限公司设立于2017年6月1日，实收资本为2,500万元人民币，参保人员2人，2018年向发行人直接购买一台TSE3020型号的大型再生设备，安装地址为南京溧水经济开发区，设备安装完成后主要用于南京市溧水开发区市政道路施工。南京亿通、江苏东辉、盐城恒兴均系自然人张玉明控制的企业，与发行人存在多年合作关系。依据工商信息查询，张玉明持有多家建筑工程公司的股份，分别在南京、东台、盐城、连云港等地与其他自然人合伙设立路桥类工程公司，从事道路工程施工工程。南京亿通为张玉明与自然人简恩华出于开发南京道路施工市场合作设立的公司，基于多年合作关系，向发行人

购买设备用于市政道路施工具有商业合理性。

依据南京亿通提供的未经审计的2019年财务报表，截至2019年12月31日南京亿通的总资产11,047.23万元、净资产4,564.94万元；2019年营业收入12,475.14万元、净利润1,787.77万元。

截至2020年11月15日，南京亿通设备款已付清。

⑧ 池州市金立环保沥青混凝土有限公司

池州金立设立于2017年9月1日，实收资本为1,400万元人民币，参保人员6人，2018年向发行人直接购买一台TSE4020型号的大型再生设备，安装地址为池州市贵池区梧桐路，设备安装完成后主要用于贵池工业区市政道路施工及沥青混合料的出售。依据池州市生态环境局公示的《池州市金立环保沥青混凝土有限公司年产50万吨新型室内全封闭环保型沥青混合料生产项目全本公示》，池州金立预计于2018年投产年产50万吨新型室内全封闭环保型沥青混合料生产项目，总投资6,150万元，利用原池州金地建设有限公司厂址进行项目建设，项目通过加工搅拌混合后得到沥青混凝土，最后外售给公路建设方。池州市金立设立后已投资建设沥青混凝土搅拌站，向发行人购买设备用于市政道路施工及沥青混合料的出售的行为具有商业合理性。

依据池州金立提供的未经审计的2019年财务报表，截至2019年12月31日池州金立的总资产2,568.94万元、净资产1,390.15万元；2019年营业收入1,653.51万元、净利润20.47万元。

截至2020年11月15日，池州金立设备款已付清。

⑨ 山东同达道路材料有限公司

山东同达设立于2018年6月22日，实缴资本为1,000万人民币，参保人员0人，2020年向发行人直接购买一台RLBZ2000型号的小型再生设备，安装地址为山东省临沂市沂水县，设备安装完成后主要用于233国道沂水马站段施工及沥青混合料的出售。

依据沂水县发展和改革局公示的《建设项目环境影响报告表》，山东同达鉴于沥青混合料和再生沥青混合料具有较大的市场潜力，预计于2020年4月建成

投产年产16万吨沥青混合料和12万吨再生沥青混合料的道路路面新材料项目，总投资16,000万元，总占地面积19,600㎡，总建筑面积12,480㎡。山东同达2018年至2019年为公司筹建期，尚未实际经营，故在工商系统公示的年度报告显示处于歇业状态。截至2020年11月15日，山东同达已实际经营，工商系统公示的经营状态已变更为：在营（开业）企业。依据公开信息查询，2020年7月至2020年10月，山东同达中标项目2个，分别为山东省G233克黄线沂水临朐界至马站大修工程沥青混凝土加工采购项目和山西路桥第七工程有限公司雷蒙磨采购项目。

山东同达向发行人购买设备用于国道施工及沥青混合料的出售具有商业合理性。

2020年1-3月，山东同达道路材料有限公司向发行人采购一台RLBZ2000型号的小型再生设备，交易金额249.56万元，金额较少，成为发行人按直接客户排序的前五大客户的主要原因为：2020年1-3月，发行人销售的中大、中型设备多通过融资租赁方式销售，故按直接客户排序，表现为对海西租赁销售的金额及占比较大，占比为48.92%，同时导致山东同达道路材料有限公司排入2020年1-3月的前五大客户。

依据山东同达提供的未经审计的2020年1-10月财务报表，截至2020年10月31日山东同达的总资产20,904.22万元、净资产915.18万元；2020年1-10月营业收入0.00万元、净利润-73.05万元。

截至2020年11月15日，山东同达已支付设备款（含税）253.80万元，剩余未支付设备款28.20万元。剩余未支付设备款金额相对较少，山东同达具备支付剩余款项的能力。”

（二）客户和发行人在同一所在地的情况及对应合作的金额

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充披露内容如下：

“（7）与发行人在同一所在地客户情况说明

报告期内，发行人与同在泉州市（含泉州地级市管辖区域）的客户交易情况如下：

序号	公司名称	主营业务	成立时间	注册地址	注册资本	交易金额（万元）			
						2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	泉州亿路顺新型建材有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	2018 年 4 月 11 日	福建省泉州市南安市丰州镇素雅村后间	500 万人民币	-	513.27	-	-
2	泉州宽庐沥青有限公司	路面施工、沥青混合料的生产和销售	2019 年 9 月 25 日	福建省泉州市惠安县东桥镇泉惠石化工业园区内	800 万元人民币	504.42	-	-	-
3	福建省正祺进出口贸易有限公司	设备贸易	2010 年 12 月 2 日	福建省泉州市晋江市青阳街道洪宅埭社区洪山路晋江国际工业设计园 3 号楼 207 室	1,500 万人民币	-	157.76	-	-
4	石狮仲宇实业有限公司	设备贸易	2014 年 2 月 10 日	福建省泉州市石狮市灵秀镇西环路龙整大厦 6 楼	3,000 万人民币	-	-	150.77	-
5	福建省正丰数控科技有限公司	自动化机械设备及其零部件研发、制造、销售、维修及技术服务	2014 年 7 月 25 日	安溪县龙桥工业园 A-3 地块	10,000 万人民币	-	-	36.55	-

①泉州亿路顺新型建材有限公司

泉州亿路顺设立于2018年4月11日，2019年通过融资租赁方式向发行人购买一台GLB3000型号的中型原生设备，安装地址为泉州市丰州镇素雅村，设备安装完成后主要用于泉州市市政道路养护。依据泉州市南安生态环境局公示的《2019年第一季度建设项目环境影响审批情况》，泉州亿路顺新型建材有限公司年产4.5万吨沥青混凝土建设项目已于2019年1月10日取得批复（南环〔2019〕9号），总投资500万元。泉州亿路顺向发行人购买设备用于市政道路养护具有商业合理性。

②泉州宽庐沥青有限公司

详见本招股说明书第六节“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“（3）前五名客户公司情况说明”。

③福建省正祺进出口贸易有限公司

福建省正祺进出口贸易有限公司设立于2010年12月2日，实缴资本1,500万人民币，参保人员18人，2019年直接向发行人购买一台LB1200型号的小型原生设备，交易金额157.76万元，最终销往菲律宾。

④石狮仲宇实业有限公司

石狮仲宇实业有限公司设立于2014年2月10日，注册资本未实缴，参保人员21人，2018年直接向发行人购买一台LB1200型号的小型原生设备，交易金额150.77万元，最终销往菲律宾。

⑤福建省正丰数控科技有限公司

福建省正丰数控科技有限公司设立于2014年7月25日，实缴资本6,627.8万人民币，参保人员41人，2018年直接向发行人购买一台QLB（Y）-10型号的小型（移动式）原生设备，交易金额36.55万元，用于其机加工产品底座使用新型材料的搅拌。”

五、补充披露 OOO TTM 公司的全称，成立时间、所属国家和合作背景，发行人和该客户的合作同时存在传统直销模式和融资租赁模式的原因和合理性，两种模式下的销售内容、金额和具体产品、毛利率差异和结算方式；发行人是否有其它客户同时存在传统直销模式和融资租赁模式的情形，如有，请补充披露客户名称和合作的具体内容，包括但不限于产品、销售数量和金额、毛利率、结算方式等。

（一）补充披露 OOO TTM 公司的全称，成立时间、所属国家和合作背景，发行人和该客户的合作同时存在传统直销模式和融资租赁模式的原因和合理性，两种模式下的销售内容、金额和具体产品、毛利率差异和结算方式

根据中国出口信用保险公司出具的信用报告，OOO TTM 的全称为 OBSCHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "TTM"，发行人已在招股说明书“第一节释义”之“一、基本术语”补充披露内容如下：

“一、基本术语

简称	指	释义
……		
OOO TTM	**指**	**OBSCHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "TTM"，系公司客户**
双阳街道办事处	指	泉州市洛江区人民政府双阳街道办事处
……		

”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、直接客户情况”补充披露内容如下：

“（1）与OOO TTM的合作情况

① 合作背景

OOO TTM成立于2014年12月30日，所在国家为俄罗斯，与发行人的合作背景为：OOO TTM的唯一自然人股东Dmitrii Spirin原拥有一家名称为OOO POTOP的公司，一直与乌克兰的沥青混合料搅拌设备供应商У к р е д м а ш合作，销售该供应商的设备、配件以及提供售后服务。后因乌克兰和俄罗斯的关系紧张，且考虑到俄罗斯道路建设、维修自2008年来不断加速，道路建设市场快速扩大，

于是Dmitrii Spirin决定从中国寻求合作伙伴，并在2012年的上海宝马展上与发行人取得联系。Dmitrii Spirin在中国市场上经过5个月的走访，在考察十多家企业后，最终决定与发行人进行合作。发行人重视海外市场开拓，亦有开拓俄罗斯市场的意愿，鉴于Dmitrii Spirin之前在俄罗斯较好的销售业绩，故决定与Dmitrii Spirin合作。Dmitrii Spirin于2014年12月30日成立000 TTM，至今与公司合作已经持续7年，经营状况良好。

② 合作模式

000 TTM为发行人在俄罗斯地区销售的主要贸易商，在俄罗斯地区获取客户需求后，直接向发行人采购设备，再转售给终端客户。因000 TTM仅为贸易商，转售发行人产品，未直接使用发行人产品，故发行人向000 TTM销售的业务均为间接销售业务。发行人向000 TTM的销售，未采用融资租赁模式，故发行人与000 TTM不存在同时存在传统销售模式和融资租赁模式的情形。

③ 对000 TTM的销售情况

发行人对000 TTM销售的产品的情况如下：

单位：万元

产品类型	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
原生设备	3,424.88	1,667.05	815.42	972.83
配件	-	7.42	-	2.17
服务费	-	43.11	6.79	-
总计	3,424.88	1,717.58	822.21	975.00

发行人对000 TTM销售的产品类型、规格、金额、毛利率和结算方式如下：

年度	产品类型	规格	金额（万元）	毛利率	结算方式
2020 年 1-9 月	原生设备	LB1200	278.01	41.00%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	LB1200	264.42	35.63%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	LB1500	287.61	38.85%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	LB2000	400.35	38.23%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	LB1500	339.60	33.87%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	GLB2000	378.87	37.56%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	LB1200	279.77	57.69%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	GLB1500	298.09	43.53%	电汇付款

年度	产品类型	规格	金额（万元）	毛利率	结算方式
2020 年 1-9 月	原生设备	GLB1200	259.78	38.52%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	GLB1500	300.69	36.36%	电汇付款
2020 年 1-9 月	原生设备	GLB2000	337.69	35.49%	电汇付款
2020 年 1-9 月合计			3,424.88	/	/
2019 年	原生设备	LB1500	281.51	38.74%	电汇付款
2019 年	原生设备	LB2000	345.47	35.91%	电汇付款
2019 年	原生设备	GLB1200	224.27	31.69%	电汇付款
2019 年	原生设备	GLB2000	337.66	40.91%	电汇付款
2019 年	原生设备	GLB1500	261.68	41.31%	电汇付款
2019 年	原生设备	LB1000	216.46	34.10%	电汇付款
2019 年	配件	零配件	7.42	54.72%	电汇付款
2019 年	服务费	服务费	43.11	100.00%	电汇付款
2019 年合计			1,717.56	/	/
2018 年	原生设备	GLB1200	208.23	32.57%	电汇付款
2018 年	原生设备	LB1000	184.64	31.73%	电汇付款
2018 年	原生设备	GLB1200	174.65	25.57%	电汇付款
2018 年	原生设备	GLB1500	247.90	31.21%	电汇付款
2018 年	服务费	服务费	6.79	100.00%	电汇付款
2018 年合计			822.21	/	/
2017 年	原生设备	GLB1200	220.66	30.32%	电汇付款
2017 年	原生设备	GLB3000	536.01	41.20%	电汇付款
2017 年	原生设备	GLB1200	216.16	40.34%	电汇付款
2017 年	配件	零配件	2.17	36.00%	电汇付款
2017 年合计			975.00	/	/

2019 年俄罗斯为推动经济增长，实施增加基础设施投资的措施，自 2019 年 6 月开始启动“道路安全和质量”道路维护和建设项目，推动俄罗斯地区对沥青搅拌设备等基础设施施工设备的需求增加，采购数量明显增加，导致发行人 2019 年及 2020 年 1-9 月向 000 TTM 的销售收入持续增长。

报告期内，发行人对000 TTM销售产品的毛利率基本稳定，总体分别为38.53%、31.04%、39.09%和38.60%，2018年销售毛利率相对较低的原因为2018年卢布汇率贬值幅度较大，公司为维护俄罗斯客户采取了降价销售的缘故。”

（二）发行人是否有其它客户同时存在传统直销模式和融资租赁模式的情形，如有，请补充披露客户名称和合作的具体内容，包括但不限于产品、销售数量和金额、毛利率、结算方式等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、直接客户情况”补充披露内容如下：

“（2）同时存在传统销售模式（普通销售模式）和融资租赁模式的客户

报告期内，发行人同时存在传统销售模式和融资租赁模式的客户分为两类情形：

一是通过融资租赁模式购买发行人设备，后续直接向发行人购买配件或服务的情形，该种情形较为普遍。由于配件及后续服务价格较低，客户选择直接向发行人采购，而非继续采用融资租赁模式采购，具有商业合理性。

二是客户购买多台设备时，对不同设备选择不同采购方式。报告期内，发行人同时存在通过传统销售模式和融资租赁模式采购整机的客户共2个，分别为海门东方路桥工程有限公司和重庆重交再生资源开发股份有限公司。同一客户选择不同采购模式，主要是由于采购设备型号、配置不同，导致的设备单价及付款压力不同，以及客户自身付款压力的缘故。发行人对上述两家客户具体销售情况如下：

①海门东方路桥工程有限公司

单位：台、万元

年度	销售模式	产品	型号	数量	金额	毛利率	结算方式
2017 年	传统销售模式	再生设备	小型机	1	217.95	37.90%	电汇付款
2019 年	融资租赁模式	原生设备	大型机	1	716.81	38.54%	电汇付款

发行人自2018年开始开展融资租赁业务，故2017年向海门东方销售采用了传统销售模式。由于融资租赁业务分期期限相比直销模式具有优势，故海门东方出于缓解资金压力的考虑，选择采用融资租赁模式采购发行人产品。发行人对海门东方不同销售模式下的毛利率差异较小，销售模式差异未影响产品销售定价。

②重庆重交再生资源开发股份有限公司

单位：台、万元

年度	客户名称	产品	型号	数量	金额	毛利率	结算方式
2017 年	传统销售模式	再生设备	小型机	1	252.61	38.53%	电汇付款
2019 年	融资租赁模式	再生设备	小型机	1	298.69	39.74%	电汇付款

发行人自2018年开始开展融资租赁业务，故2017年向重庆重交销售采用了传统销售模式。由于融资租赁业务分期期限相比直销模式具有优势，故重庆重交出于缓解资金压力的考虑，选择采用融资租赁模式采购发行人产品。发行人对重庆重交不同销售模式下的毛利率差异较小，销售模式差异未影响产品销售定价。”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本、无参保人员等异常情况予以重点关注，说明核查方式、核查范围、核查时间、核查过程，是否获取充分的核查证据证明发行人和上述客户之间的销售是否真实、准确、完整。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询前五名客户的相关信息；

2、访谈发行人财务负责人，了解与前五大客户的合作情况、收入确认政策等情况；

3、查阅发行人与前五大客户签署的销售协议，确认发行人与前五大客户的结算政策、信用政策等情况；

4、走访、视频访谈或函证部分客户，确认其与发行人的交易金额、业务背景等情况；

5、查阅下游交通运输行业的相关统计报告；

6、查阅发行人的招投标资料；

7、查阅同行业公司公开披露信息，与同行业可比公司进行对比，对比分析发行人的销售费用率等情况；

8、查阅报告期内发行人客户销售明细，分析不同金额分层客户和新增客户的变化情况；

9、通过公开渠道查阅客户股东情况、经营资质、招投标信息、所在地环保局公示的项目环境影响、海外资信报告、海关报关资料等信息，分析其交易背景的合理性；

10、获取部分客户的财务报表、回款情况、融资租赁未付款余额及还款情况等资料，分析其还款能力；

11、申报会计师对发行人部分客户规模较小、成立时间较短、没有实缴资本、无参保人员等异常情况予以了重点关注，履行了以下核查手段：

核查对象	履行的主要核查手段
融资租赁公司	（1）实地走访并访谈海西租赁； （2）取得海西租赁与发行人融资租赁业务最终客户的合同金额及期末融资余额；
境内直接客户	（1）实地走访并访谈境内直接客户； （2）现场查看销售设备情况； （3）函证客户； （4）通过政府网站等公开渠道查询下游客户公开信息； （5）获取下游客户的财务报表等资料； （6）核查下游客户招投标资料；
境内最终客户	（1）现场查看销售设备情况；
境外直接客户	（1）获取最终客户的海外信用报告； （2）视频访谈客户； （3）视频查看、卫星定位销售设备；
境外最终客户	（1）获取最终客户的海外信用报告； （2）视频查看、卫星定位销售设备

上述主要核查程序的执行情况及覆盖比例情况如下：

（1）申报会计师实地查看发行人销售设备 101 台，通过发行人远程系统查看设备 8 台，通过 GPS 定位及 Google 地图查看设备 73 台，通过现场照片及视频确认设备 26 台。具体情况如下：

销售区域	核查设备数量（台）	核查设备金额（万元）
一、内销：		
江苏省	23	10,544.96
浙江省	19	10,202.77
云南省	21	6,158.58

销售区域	核查设备数量（台）	核查设备金额（万元）
福建省	14	5,430.13
四川省	6	3,601.81
山东省	6	2,264.16
江西省	5	2,032.63
广西省	3	1,897.89
贵州省	5	1,841.44
新疆维吾尔自治区	3	1,763.77
河南省	3	1,699.10
陕西省	4	1,500.53
安徽省	2	1,293.55
天津市	4	1,166.77
湖北省	4	1,162.77
甘肃省	1	1,023.01
上海市	4	1,002.29
湖南省	1	864.60
山西省	3	685.54
河北省	1	666.67
北京市	2	532.73
海南省	6	258.53
重庆市	1	252.61
辽宁省	1	88.05
合计	**142**	**57,934.89**
报告期内销整机数量/金额	**268**	**74,890.86**
占比	**52.99%**	**77.36%**
二、外销		
俄罗斯	21	6,116.18
泰国	15	5,760.60
孟加拉	9	2,054.07
香港特别行政区	1	1,353.13
印度尼西亚	4	918.60
马来西亚	2	850.15
斯里兰卡	3	742.34
台湾地区	2	511.47

销售区域	核查设备数量（台）	核查设备金额（万元）
缅甸	1	326.33
乌兹别克斯坦	1	313.63
肯尼亚	2	270.14
赞比亚	1	232.46
埃及	1	198.15
菲律宾	1	183.44
东帝汶	1	154.46
澳大利亚	1	151.76
合计	**66**	**20,136.90**
报告期外销整机数量/金额	**109**	**26,311.63**
占比	**60.55%**	**76.53%**

（2）申报会计师实地走访、访谈了国内包括广东、福建、浙江、江苏等 19 省 3 市的 95 家客户，实地了解客户经营情况；通过视频访谈方式访谈了境内外合计 69 家客户。具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
走访、访谈客户数量	33	36	42	23
走访、访谈客户销售金额	22,308.67	21,587.40	16,487.81	11,543.13
占主营业务收入比例	**84.85%**	**72.58%**	**63.84%**	**59.68%**

（3）申报会计师通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台、政府网站、海关报关资料、海外信用报告、招投标资料等公开渠道对下游客户进行了延伸核查，对报告期内各期前十大客户及部分其他客户的辅助核查情况如下：

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
境内客户			
1	福建省高速公路养护工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其高速公路改造工程等招投标信息 （5）核查发行人取得业务的招投标资料	2,771.98
2	无锡翔云道桥科技有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅国家税务总局江苏省税务局关于无锡翔云 2018 年申报享受资源综合利用产品和劳务增值税即征即退政策纳税人的公示 （4）通过公开渠道查阅锡山区应急管理局关于无锡翔云沥青储存加热系统检查结果的公示 （5）通过公开渠道查阅无锡翔云关于沥青混凝土项目的中标公告 （6）查阅无锡翔云提供的财务报表 （7）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	1,353.98
3	水润天府新材料有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅成都市金堂县环保局公示的水润天府智慧海绵城市新材料生产及研发项目环境影响信息 （4）通过公开渠道查阅其关于道路建设工程项目的中标公告 （5）查阅水润天府提供的财务报表，及股东合一再生资源科技有限公司的控股股东知行良知实业股份有限公司公开披露的年度报告和审计报告 （6）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	1,343.36
4	武汉和顺匠心市政工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其 230 国道和大别山项目沥青混凝土集中招标采购等项目的中标信息公告	1,179.20

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
5	河南宏建建设发展有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅宿迁市宿豫区环保局公示河南宏建建设发展有限公司年产 50 万吨沥青混凝土项目环境影响信息 （4）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （5）查阅河南宏建提供的财务报表 （6）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	1,159.29
6	江苏瑞智道路工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅宿迁市宿豫区环保局公示江苏瑞智道路工程有限公司年产 50 万吨沥青混凝土项目环境影响信息 （4）查阅江苏瑞智通提供的财务报表	1,150.44
7	杭州光华路桥工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其 104 国道改建工程等项目的中标信息公告	1,063.98
8	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅池州市生态环境局公示的池州市金立环保沥青混凝土有限公司年产 50 万吨新型室内全封闭环保型沥青混合料生产项目环境影响信息 （4）查阅池州金立提供的财务报表	1,044.48
9	甘肃威远路业（集团）有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅定西市生态环境局安定分局公示的甘肃威远路业（集团）有限公司十八里铺沥青拌合场建设项目环境影响信息	1,023.01

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
		（4）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （5）通过公开渠道查阅其高速公路小修保养等项目的中标信息公告	
10	南京亿通道路工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）查阅南京亿通提供的财务报表	1,005.55
11	新疆天荣腾辉新型建材有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）查阅新疆生产建设兵团第十二师自然资源和规划局出具的《新型环保建筑材料生产基地建设项目环境影响报告表》的预审意见（管建环预审字[2020]02 号）和《关于新型环保建筑材料生产基地建设项目用地的批复》（师资规函[2019]39 号） （4）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	973.79
12	菏泽鑫盛路桥公路工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其城建工程施工等项目的中标信息公告	952.92
13	浙江华安泰工程集团有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查国泰路（龙瑞公路至滨海大道段）道路工程等项目的中标信息公告	948.28
14	合一再生资源科技有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其中建一局总承包西南分公司绛溪四线项目三标段沥青招标采购等项目的中标信息公告 （4）查阅其控股股东知行良知实业股份有限公司公开披露的年度报告和审计报告 （5）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	901.72

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
15	浙江交通资源投资有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其 G25 长深高速德清至富阳段扩容杭州段、G25 富阳至 G60 诸暨高速联络线沥青招标等项目的中标信息公告 （5）核查发行人取得业务的招投标资料	883.19
16	温岭市东腾建筑工业科技有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅台州市生态环境局温岭分局公示的温岭市东腾建筑工业科技有限公司年产 28 万吨沥青砼技改项目环境影响信息 （4）通过公开渠道查阅温岭市人民政府行政服务中心关于温岭市东腾建筑工业科技有限公司年产 28 万吨沥青砼生产项目节能评估的审查意见公示 （5）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	867.26
17	浙江协和建设有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅嘉兴市南湖区行政审批局公示的浙江协和建设有限公司沥青混合料搅拌线用能系统改造项目环境影响信息 （4）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （5）通过公开渠道查阅其东太湖旅游度假区纬五路道路工程等项目的中标信息公告 （6）查阅浙江协和建设有限公司提供的财务报表	864.81
18	岳阳市青云高新材料有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅岳阳县环境保护局公示的岳阳市青云高新材料有限公司新型建筑材料产业基地建设项目环境影响信息	864.60
19	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人	805.31

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
		数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅福州市长乐区环保局公示的福建长隆沥青混凝土搅拌站建设项目环境影响信息 （4）查阅福建长隆沥青混凝土工程有限公司提供的财务报表	
20	乌鲁木齐汇聚路面工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其新疆克南高架项目沥青砼采购等项目的中标信息公告	790.65
21	浙江嘉桥交通建设有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其 104 国道瑞安仙降至平阳萧江段改建工程（平阳段）等项目的中标信息公告 （5）查阅浙江嘉桥交通建设有限公司提供的财务报表	749.62
22	嘉兴市永宏建设工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其平湖市 2020 年度“四好农村路”—林埭镇林陈公路改造提升工程等项目的中标信息公告 （5）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	749.15
23	靖西市保持建材有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅靖西市环境保护局公示的靖西市保持建材有限公司靖西市保持建材沥青搅拌站项目环境影响信息	730.09
24	邢台路鑫公路工程养护有限公司任县	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人	688.07

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
	分公司	数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅邢台市任泽区人民政府关于邢台路鑫公路工程养护有限公司任县分公司任县大宋乡孙杜科村村西搅拌站的环评办理及污染处罚情况的公示	
25	青岛顺进机械工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅青岛农业大学工程材料（沥青混凝土）采购项目的中标信息公告	684.35
26	大陆交通建设集团有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅 320 国道杭州至富阳公路（余杭良渚至老余杭段）改建工程土建施工等项目的中标信息公告	666.67
27	国经环保科技发展（上海）有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）设备转卖，最终使用方为广安西部绿色橡胶资源循环利用有限公司 （4）通过公开渠道查阅广安市生态环境局公示的广安西部绿色橡胶资源循环利用有限公司广安西部橡胶资源循环利用产业园一期工程项目（项目占地 150 亩，建两条精细胶粉生产线、两条胶粉改性沥青生产线、一条改性沥青混凝土生产线、一条改性沥青防水卷材生产线及相关配套设施）环境影响信息	645.88
28	西双版纳锦程公路桥梁工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）核查发行人取得业务的招投标资料	629.31
29	嘉兴东恒建设有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅嘉兴市南湖区行政审批局公示的嘉兴东恒建设有限公司年产 20 万吨沥青砼项	594.83

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
		目的技改项目环境影响信息 （4）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况	
30	北京市政路桥建材集团有限公司房山沥青厂	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）核查发行人取得业务的招投标资料 （4）查阅北京市政路桥建材集团有限公司提供的财务报表	571.52
31	天津天合建岭路桥工程科技有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （4）通过公开渠道查阅其市政道路和自管里巷道路设施因工掘路修复施工材料采购配送服务等项目的中标信息公告	571.39
32	象山县公路管理段	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其象山段路面提升工程等招投标信息 （4）核查发行人取得业务的招投标资料	536.75
33	泉州亿路顺新型建材有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅泉州市南安生态环境局公示的泉州亿路顺新型建材有限公司年产 4.5 万吨沥青混凝土建设项目环境影响信息 （4）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	513.27
34	泉州宽庐沥青有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅泉州市惠安生态环境局公示的泉州宽庐沥青有限公司年产 20 万吨沥青混凝土项目环境影响信息 （4）通过海西租赁确认融资租赁还款情况	504.54

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
35	武汉建岭道路材料科技有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其商品沥青混凝土集中采购招标评标等项目的中标信息公告	380.53
36	江苏东辉道路工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其数梦小镇客厅西区景观桥工程项目的中标信息公告 （4）查阅江苏东辉通提供的财务报表	297.93
37	山东同达道路材料有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅沂水县发展和改革局公示的山东同达道路材料有限公司道路路面新材料项目环境影响信息 （4）查阅山东同达道路材料有限公司提供的财务报表	249.56
38	盐城市恒兴建设工程有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅其沥青路面零星维修材料供应项目的中标信息公告 （4）查阅盐城市恒兴建设工程有限公司提供的财务报表	0.91
39	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	（1）核查销售合同、验收单 （2）通过全国工商信息系统、企查查、启信宝等工商查询平台查询其注册时间、实缴资本、参保人数、股东情况等信息 （3）通过公开渠道查阅宿迁市宿豫区环保局公示江苏瑞腾道路工程股份有限公司年产 50 万吨沥青混凝土项目环境影响信息 （4）通过公开渠道查阅其拥有的建筑业企业相关资质和认证情况 （5）查阅江苏瑞腾通提供的财务报表	0.57
境外客户			
1	OOO TTM	（1）核查销售合同、海关报关单、提单 （2）获取客户海外信用报告	6,937.48

序号	各期前十大客户及部分其他客户	辅助核查手段	主营业务收入（万元）
2	YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	（1）核查销售合同、海关报关单、提单 （2）获取客户海外信用报告	2,725.46
3	展茂投资有限公司	（1）核查销售合同、海关报关单、提单 （2）获取客户海外信用报告	1,357.50
4	PSD CONSTRUCTION 2011 CO.,LTD	（1）核查销售合同、海关报关单、提单 （2）获取客户海外信用报告	826.31
5	GATEWAY ENGINEERING CO.,LTD	（1）核查销售合同、海关报关单、提单 （2）获取客户海外信用报告	799.12
6	SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	（1）核查销售合同、海关报关单、提单 （2）获取客户海外信用报告	747.29
合计			**45,105.90**
占主营业务收入比例			**44.57%**

综上所述，申报会计师通过实地、视频及卫星定位方式查看销售设备情况，通过实地走访、视频访谈及函证的方式确认最终客户情况，通过政府网站等公开渠道查询、查看招投标资料、获取下游客户证照等方式分析交易的商业背景及合理性。上述核查手段充分，未发现异常情形，发行人和上述客户之间的销售真实、准确、完整。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期内前五名客户的客户类型、合作模式、业务持续情况等信息。

2、发行人已补充披露发行人客户集中度低的原因等信息；发行人产品价值高，使用期限较长，通常一台设备能覆盖一段道路的整个建设周期或一片区域道路较长的养护周期，故下游客户通常一次仅够买一台设备；发行人主要通过业务员市场开拓、招投标、展会、第三方居间介绍、电子商务平台等方式获得客户；发行人的销售费用率符合行业整体水平及发行人自身经营特点。

3、发行人已补充披露报告期内客户变化情况及新增客户数量及占比情况；报告期内，发行人客户构成以新增客户为主，随着发行人业务的扩展及市场影响力的提升，发行人收入构成中新增客户占比逐年减少，持续客户占比逐年增加。

4、发行人部分客户存在规模较小、成立时间较短等情况，上述客户向发行人购买设备主要用于道路施工和沥青混合料的出售，具有合理的商业背景；上述客户通过分期付款或融资租赁方式支付设备价款，回款情况良好；2018 年至 2019 年为山东同达道路材料有限公司的筹建期，尚未实际经营，故在工商系统公示的年度报告中显示为处于歇业状态；2020 年 1-3 月，发行人销售的中大、中型设备多通过融资租赁方式销售，故按直接客户排序，表现为对海西租赁销售的金额及占比较大，导致山东同达道路材料有限公司出现在前五大客户中；发行人向同一所在地客户销售的产品主要用于道路施工养护、沥青混合料出售、出口贸易和搅拌产品底座材料使用。

5、发行人已补充披露 OOO TTM 的全称、成立时间等信息；发行人与部分客户同时存在传统销售模式和融资租赁模式的原因主要为 2017 年尚未开展融资租赁模式，向客户直接销售产品，开展融资租赁业务模式后，客户出于缓解资金压力的考虑，选择采用融资租赁模式采购发行人产品。

问题 18.关于应收账款

招股说明书披露，各报告期末，应收账款的账面原值分别为 5,197.10 万元、4,108.96 万元、4,464.88 万元和 4,728.07 万元。2019 年 1 年以内的应收账款占比较 2018 年显著提升，主要由于公司 2019 年采用第三方融资租赁方式销售规模较大，融资租赁方式下原分期回款业务转为一次性回款。各报告期末，公司应收账款的逾期占比分别为 17.52%、33.33%、35.19%和 27.70%。公司存在终止银行承兑汇票的情形。

请发行人：

（1）结合主要客户的信用政策，补充披露报告期各期末不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性；

（2）补充披露报告期内主要客户的信用期及变化情况，超过信用期应收账款形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况；一年以上应收账款前五大客户的基本情况、销售产品类型、是否为最终用户、信用期、合同约定的回款条件、实际回款进度、逾期金额、逾期时间及期后回款情况；

（3）补充披露报告期内坏账计提是否充分，执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，与同行业可比公司是否存在差异；

（4）补充披露分期回款和一次性回款业务在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异；两种模式下实现的销售收入、占当期营业收入的比例及变动情况，2019 年原分期回款业务转为一次性回款业务的原因和合理性，是否符合行业惯例;分期回款结算销售模式会计处理方法，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定，具体包括但不限于财务费用等科目的初始确认、后续计量、列报披露，公允价值、实际利率的计算，及其合理性；分期回款结算销售模式下逾期金额、客户名称、经营状况、逾期时间、坏账计提、回款的可能性等情况，结合分期收款结算销售模式的内部控制措施，分析并披露相关收入确认是否谨慎、合理。

（5）补充披露将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认的具体情形，

终止确认是否符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定，测算上述票据未予终止确认并计提坏账准备对报告期各期的影响金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合主要客户的信用政策，补充披露报告期各期末不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下内容：

“A、不同销售模式下的信用政策比较

关于销售设备的流程，公司先按照普通销售模式与客户协商确定设备交易价格；再由客户根据其自身资金安排自行选择采取普通销售模式或是融资租赁模式。按照客户选择的结算方式不同，发行人的销售模式分为普通销售模式与融资租赁模式。

a、普通销售模式

发行人的大部分国内销售业务及全部国外销售业务采用普通销售模式，普通销售模式是发行人的主要销售模式。

普通销售模式对应的销售对象为直接客户（含贸易商），结算方式为：内销客户按合同约定的信用期分期或一次性付清设备余款，外销客户发货前一次性付清设备余款。

b、融资租赁模式

发行人一部分国内销售业务采用融资租赁模式。随着公司产品逐步向中大型化设备发展，公司近年来在普通销售模式上引入融资租赁业务，通过融资租赁方式减轻下游客户的集中付款压力。融资租赁模式下，公司通常向最终客户收取一定比例的预付款，剩余款项由融资租赁公司一次性支付，最终客户向融资租赁公司分期还款，租期不超过三年。

融资租赁销售模式对应的销售对象为融资租赁公司，具体结算方式为：签订合同时承租人（终端客户）支付20-30%设备预付款；设备验收后融资租赁公司一次性付清设备余款。

c、信用政策比较

两种销售模式下，发行人对直接客户和融资租赁公司的结算方式及信用政策存在差异，差异情况符合行业结算惯例与销售模式的特点。具体列示如下：

项目	内销业务— 普通销售模式	内销业务— 融资租赁模式	外销业务— 普通销售模式
付款方式	1、签订合同时支付 10-30%预收款； 2、发货前支付至 50-60%设备款； 3、验收后支付至 90-95%设备款、并确认收入； 根据公司与客户具体沟通的情况，部分客户在本阶段取得一定的信用期。 4、预留 5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	1、签订合同时支付 20-30%预收款； 2、向承租人发货前无需支付阶段设备款； 3、验收并收到承租人出具的《付款申请书》，一次性支付设备余款，并确认收入。	1、签订合同时支付 10-30%预收款； 2、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证； 3、发货后完成报关并装船后确认收入。
信用政策	结合行业结算惯例、根据与客户的历史合作情况、销售金额等，在验收后给予部分客户一定期间的信用期；具体信用期限均通过单笔销售的商务谈判确定，一般在一年之内。	承租人验收后，向融资租赁公司一次性收取设备余款。	发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证。

d、不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况

融资租赁模式下采用一次性付清设备余款的结算方式，普通销售模式下采用按合同约定的信用期分期或一次性付清设备余款的结算方式，两种模式下对应的应收账款情况分类分析如下：

单位：万元

模式	账龄	2020 年 9 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
		应收账款余额	占比	坏账准备	应收账款余额	占比	坏账准备
融资租赁模式	小计	-	-	-	-	-	-
普通销售模式	1 年以内	4,367.47	78.05%	218.37	4,194.74	93.95%	209.74
	1 至 2 年	1,040.33	18.59%	104.03	126.59	2.84%	12.66
	2 至 3 年	53.40	0.95%	16.02	-	-	-

	3至4年	93.00	1.66%	46.50	111.65	2.50%	55.83
	4至5年	9.65	0.17%	7.72	-	-	-
	5年以上	31.90	0.57%	31.90	31.9	0.71%	31.9
	小计	5,595.75	100.00%	424.55	4,464.88	100.00%	310.12
应收账款余额合计		5,595.75	100.00%	424.55	4,464.88	100.00%	310.12
项目	账龄	2018年12月31日			2017年12月31日		
		应收账款余额	占比	坏账准备	应收账款余额	占比	坏账准备
融资租赁模式	小计	-	-	-	-	-	-
普通销售模式	1年以内	3,219.25	78.35%	160.96	4,267.05	82.10%	213.35
	1至2年	645.51	15.71%	64.55	750.26	14.44%	75.03
	2至3年	201.35	4.90%	60.41	42.25	0.81%	12.68
	3至4年	-	-	-	73.74	1.42%	36.87
	4至5年	10.96	0.27%	8.76	63.8	1.23%	51.04
	5年以上	31.9	0.78%	31.9	-	-	-
	小计	4,108.96	100.00%	326.58	5,197.10	100.00%	388.96
应收账款余额合计		4,108.96	100.00%	326.58	5,197.10	100.00%	388.96

e、应收账款金额与信用政策的匹配性

发行人按是否采用融资租赁模式区分为不同的信用政策，应收账款余额按是否采用融资租赁模式的分类结果如上表所列示。

a）融资租赁模式下，应收账款期末余额均为零。融资租赁模式下，承租人验收后出具《付款申请书》，发行人据此确认收入，同时融资租赁公司一次性支付设备余款。融资租赁方式下的应收账款余额与其结算方式相匹配。

b）普通销售模式下，应收账款期末余额账龄主要在一年以内，与客户信用期一般在一年以内的信用政策基本匹配；少数应收账款账龄超过一年，主要系客户原因导致的销售回款超过信用期，一般系客户的下游客户回款进度较慢所造成的客户现金流不足；或者个别大型设备经协商后信用期延长至18个月。发行人将超过信用期的应收账款作为逾期应收账款管理，并加强后续的催收程序。非融资租赁方式下的应收账款余额与公司信用政策基本匹配。”

二、补充披露报告期内主要客户的信用期及变化情况，超过信用期应收账款形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况；一年以上应收账款前五大客户的基本情况、销售产品类型、是否为最终用户、信用期、合同约定的回款条件、实际回款进度、逾期金额、逾期时间及期后回款情况；

（一）报告期内主要客户的信用期及变化情况，超过信用期应收账款形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况。

1、报告期内主要客户的信用期及变化情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑥应收账款主要债务人分析”补充披露如下内容：

“发行人主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产和销售，所销售的设备客户作为的固定资产使用，具有投入金额较大，使用周期较长的特点，因此，报告期内主要客户出现重复采购的情况较少。按各期销售金额前五大列示的主要客户及其信用期变化情况分析如下：

项目	2020 年 1-9 月信用政策	2019 年度信用政策	2018 年度信用政策	2017 年度信用政策	变化情况分析
OOO TTM	设备发货前一次性结清，无信用期				未变化
YONGQUAN INTERNATIONAL TRADING CO., LTD	设备发货前一次性结清，无信用期				未变化
福建省高速公路养护工程有限公司	收到发票后支付合同货款 60%，设备最终验收后支付 30%，剩余 10%在质保期满付清。	验收合格后支付 90%;剩余 10%在质保期满付清	验收合格后支付 90%(或设备初验支付 30%，最终验收支付 60%);剩余 10%在质保期满付清	未发生业务往来	基本未变化
无锡翔云道桥科技有限公司	融资租赁模式	未发生业务往来			未变化
水润天府新材料有限公司	融资租赁模式	未发生业务往来			未变化
武汉和顺匠心市政工程	合同签订 3 日内支付 10 万	合同签订 3 日内支付 389.40 万	未发生业务往来		未变化

项目	2020 年 1-9 月信用政策	2019 年度信用政策	2018 年度信用政策	2017 年度信用政策	变化情况分析
有限公司	元；剩余 26.5 万元在 2020 年 12 月 31 日前分期付清.	元；剩余设备款 908.60 万元款在 2020 年 12 月 31 日前分期付清.			
江苏瑞智道路工程有限公司	未发生业务往来	合同签订后支付定金 330 万元；剩余设备款 970 万元在 2020 年 1 月 31 日前分期付清。	未发生业务往来		未变化
河南宏建建设发展有限公司	未发生业务往来	融资租赁模式	未发生业务往来		未变化
南京亿通道路工程有限公司	未发生业务往来		合同签订后支付定金 100 万元；发货前支付 250 万；安装结束支付 121 万；剩余设备款 699.00 万元在 2019 年 2 月 1 日前分期付清	未发生业务往来	未变化
池州市金立环保沥青混凝土有限公司	未发生业务往来		合同签订后支付 300 万定金；发货前支付 430 万；剩余设备款 480 万元在 2018 年 11 月 15 日前分期付清	未发生业务往来	未变化
浙江协和建设有限公司	合同签订后付 30%；设备发货前付 60%；剩余 10%作为质保金，质保期期满后付清。	未发生业务往来	合同生效后支付 300 万为定金；设备发货前支付 600 万；剩余 50 万元作为质保金，质保期满后付清。	未发生业务往来	未变化
展茂投资有限公司	未发生业务往来			合同生效后付 10%定金；剩余 90%在设备生产前开具远期不可撤销信用证。	未变化
PSD CONSTRUCTIO	未发生业务往来			售价 10%定金以 TT 形式付	未变化

项目	2020 年 1-9 月信用政策	2019 年度信用政策	2018 年度信用政策	2017 年度信用政策	变化情况分析
N 2011 CO.,LTD				款；售价 80%在发货前以 TT 形式支付；售价 10%安装后以 TT 形式付款或收到提单 100 天内付。（注 1）	
SIRIPRIBOON PATTANAKARN CO.,LTD	未发生业务往来			售价 10%定金以 TT 形式付款；售价 90%在设备发货前开具即期不可撤销信用证。	未变化
浙江嘉桥交通建设有限公司	未发生业务往来	未发生业务往来	合同生效后付 17 万定金；发货前支付 35.2 万；剩余 5.8 万作为质保金，质保期满后付清。	合同生效后支付 20%作为定金；设备发货前支付合同总金额 30%;剩余 50%设备款在验收合格后 12 个月内分期付清。	基本未变化

注 1：公司外销业务的信用政策为客户发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证；但极个别现汇结算客户经协商后剩余 10%尾款在设备安装后支付。

如前述的信用政策，根据结合行业结算惯例、根据与客户的历史合作情况、销售金额等，不同客户的具体信用期限均通过单笔销售的商务谈判确定，一般在一年之内。

发行人制定的信用政策与实际执行情况基本匹配，报告期内连续采购的主要客户信用期保持稳定，基本未发生变化。”

2、超过信用期应收账款形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑤报告期末应收账款逾期情况”更新并补充披露如下内容：

“发行人超过信用期的应收账款均系销售沥青混合料搅拌设备对应的应收设备款，按逾期账龄分类如下：

单位：万元

应收账款逾期情况	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
未逾期	4,104.74	2,893.84	2,739.61	4,286.67
逾期一年以内	1,383.46	1,387.69	1,270.25	681.63
逾期一年至两年	53.40	120.20	18.65	47.60
逾期两年至三年	9.65	18.65	37.60	83.67
逾期三年至四年	12.60	12.60	10.00	33.74
逾期四年至五年	-	-	0.96	63.80
逾期五年以上	31.90	31.90	31.90	-
合计	5,595.75	4,464.88	4,108.96	5,197.10
截止 2020 年 11 月 15 日已收回的逾期金额	438.91	1,399.09	1,252.00	868.88
截止 2020 年 11 月 15 日已收回逾期金额占比	29.44%	89.06%	91.43%	95.44%

发行人主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产和销售，主要客户为施工单位及沥青材料销售公司，发行人客户的资金支付能力受其下游工程发包方或道路运营方工程款支付进度安排的影响较为重大。发行人客户应收账款逾期主要受终端业主方付款进度安排、客户付款审批流程的复杂程度、客户付款审批岗位人事变动等具体因素的影响，导致发行人客户现金回款进度延后而暂时无法支付款项。

随着下游工程发包方或道路运营方工程款的后续支付，客户逾期账款收回的比例较高。截至 2020 年 11 月 15 日，以 2020 年 9 月 30 日为审计基准日的会计期间逾期应收账款累计已收回 438.91 万元，占逾期金额比例为 29.44%。

发行人客户逾期应收账款可收回性较高，采取的催收措施得当，实际发生坏账准备的风险较小；发行人已根据坏账准备计提政策足额计提了应收账款坏账准备。”

3、一年以上应收账款前五大客户的基本情况、销售产品类型、是否为最终用户、信用期、合同约定的回款条件、实际回款进度、逾期金额、逾期时间及期后回款情况。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项

融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下内容：

“C、一年以上应收账款前五大客户情况

截至2020年9月30日，一年以上应收账款前五大客户及期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	一年以上应收账款期末余额	占期末应收账款余额比例	逾期账龄	截止2020年11月15日期后回款情况
浙江交通资源投资有限公司	299.40	5.37%	仅逾期2天	-
北京路冠沥青制品有限公司	93.00	1.67%	1年以内：80.40 3-4年：12.60	47.00
陕西中融交通建设有限公司	63.50	1.14%	1年以内	20.00
PT. MULTI RAZULKA SAKTI	46.00	0.82%	1年以内	5.00
湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	31.90	0.57%	5年以上	-
前五大小计	533.80	9.57%		

注：外销客户的结算方式为发货前付清设备款或开具不可撤销信用证，但少数客户经申请后同意其在设备运抵目的地或安装完毕后再支付10%-20%的设备尾款。绝大部分客户均能严格根据合同约定按期支付设备尾款，报告期各期，外销客户累计出现逾期的金额仅占外销收入的0.76%。

截至2020年9月30日，一年以上应收账款前五大客户基本情况及信用政策：

客户情况	项目	具体内容	
浙江交通资源投资有限公司	基本情况	成立时间	2015-08-10
		注册资本	138,098.34万元人民币
		法定代表人	吴伟
		经营范围	实业投资，投资管理，公路工程建设及养护管理、检测、技术服务，资产管理，物业管理，投资咨询，道路、园林绿化工程的设计、施工，工程设计咨询，苗木的销售，工程机械设备及配件的租赁、销售、维修，石料、矿产品、燃料油（不含成品油）、沥青、化工原料及产品（不含危险化学品及易制毒化学品）、有色金属、建筑材料、节能环保产品、交通安全设施产品、养护材料及设备、地铁管片、地铁轨枕板、水泥混凝土、沥青混凝土、混凝土制品、水泥预制构配件的研发、技术服务、销售，养护用沥青、水泥混凝土、地铁管片的加工，从事进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展

客户情况	项目	具体内容	
			经营活动）
		股权结构	浙江省交通投资集团有限公司持股100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
	客户类型	销售产品类型	原生设备
		是否为最终用户	是
	信用政策	信用期	1年内
		合同约定的回款条件	合同签订后，买方收到卖方开具的等额预付款银行保函后支付20%（预付款保函于合标的物到场验收合格10个工作日内归还）；设备安装调试后支付30%；验收合格后分期支付合同总额40%（每半年支付合同总额20%）；合同总额10%作为质保金在质保期满后30日内付清。
北京路冠沥青制品有限公司	基本情况	成立时间	2008-10-08
		注册资本	500.00万元人民币
		法定代表人	王宝新
		经营范围	制造沥青制品、沥青混凝土、建筑材料；道路货物运输；租赁建筑机械设备；技术开发；技术咨询；技术服务、技术转让；信息咨询（中介服务除外）；销售建筑材料、装饰材料、金属材料（铁合金除外）、木材、机械电器设备、五金、交电、化工产品（不含一类易制毒化学品及化学危险品）、百货；公路养护。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；道路货物运输以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
		股权结构	北京市政路桥建材集团有限公司持股100%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
	客户类型	销售产品类型	再生设备
		是否为最终用户	是

客户情况	项目	具体内容	
	信用政策	信用期	30 天-2 年
		合同约定的回款条件	合同生效后支付 40%设备款，设备安装调试后支付 30%，剩余 30%在质保期两年内分期付清。
陕西中融交通建设有限公司	基本情况	成立时间	2005-04-08
		注册资本	4,000.00 万元人民币
		法定代表人	周景瑞
		经营范围	公路工程、公路路基、路面、桥涵、桥涵护岸、交通工程、市政公用工程、管网工程、园林绿化工程、房屋建筑工程、建筑装饰装修工程、钢结构工程、水利水电工程的施工；公路维修及养护；沥青混合料、乳化沥青的生产、拌和、销售；预拌混凝土、水泥混凝土构件、石油沥青产品、混凝土外加剂的销售；工程机械设备租赁；土工、无机结合料、集料、沥青及沥青混凝土、路基路面的检验、检测。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
		股权结构	周景瑞持股 72.45%，王海英持股 27.50%，王红侠持股 0.05%
		是否为公司关联方	非关联方
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
	客户类型	销售产品类型	再生设备
		是否为最终用户	是
	信用政策	信用期	--
		合同约定的回款条件	合同生效后支付 10%即 33.5 万元定金；通知发货前支付 40%即 144 万元；剩余 50%从 2019 年 3 月 31 日起半年内分两期付清,即 2019 年 9 月 30 日前支付 25%即 84 万元,2020 年 3 月 31 日前付清设备余款。
PT. MULTI RAZULKA SAKTI	基本情况	成立时间	2012-04-02
		注册资本	25 亿卢比
		法定代表人	--
		经营范围	承包服务、沥青混合料销售、混凝土搅拌制造
		股权结构	Mr.RosmanAriansya 持股 30%，Mrs.LilisSetyowati 持股 70%
		是否为公司关联方	非关联方

客户情况	项目	具体内容	
		列入经营异常名录信息	暂无列入经营异常名录信息
		是否为失信被执行人	未列入全国失信被执行人名单
	客户类型	销售产品类型	原生设备
		是否为最终用户	是
	信用政策	信用期	--
		合同约定的回款条件	1、合同签订后支付16万元作为定金。2、发货前支付150万元。3、发货前支付40万元。4、设备到工地后付51万元。
湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	基本情况	该指挥部未公开披露信息，系湖北交投建设集团有限公司项目的指挥部	
	客户类型	销售产品类型	原生
		是否为最终用户	是
	信用政策	信用期	--
		合同约定的回款条件	设备验收后支付90%设备款，10%作为质保金在验收合格后一年支付。

截至2020年9月30日，一年以上应收账款前五大客户的实际回款进度、逾期情况及期后回款情况：

单位：万元

客户名称	根据合同约定应支付金额	实际支付金额	逾期金额	逾期账龄	截止2020年11月15日期后回款金额	逾期原因分析及催收措施
浙江交通资源投资有限公司	898.20	698.60	199.60	仅逾期2天	-	逾期原因：客户受疫情影响，短期内资金周转较为紧张；预计2020年12月31日前付清。催收措施：电话催收。
北京路冠沥青制品有限公司	268.00	175.00	93.00	1年以内：80.40 3-4年：12.60	47.00	逾期原因：客户之前尚未大量生产且客户对接人员变动；经沟通目前生产销售情况逐步正常，预计年底回款。催收措施：电话催收。
陕西中融交通建设有限公司	335.00	271.50	63.50	1年以内	20.00	逾期原因：该客户对应的下游客户系政府工程项目，付

客户名称	根据合同约定应支付金额	实际支付金额	逾期金额	逾期账龄	截止 2020 年 11 月 15 日期后回款金额	逾期原因分析及催收措施
						款周期较长，导致该客户资金短期周转紧张，承诺年底前付清。 催收措施：电话催收。
PT. MULTI RAZULKA SAKTI	257.00	211.00	46.00	1 年以内	5.00	逾期原因：客户短期资金周转困难，经协商后采取分期回款方式，每期回款 5 万元。 催收措施：电话催收。
湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	638.00	606.10	31.90	5 年以上	-	逾期原因：该项目为招投标项目，项目指挥部人事调动较为频繁，之前对接的负责人已调离，催收难度较大，已全额计提坏账准备。 催收措施：电话催收。
前五大小计	2,396.20	1,962.20	434.00		72.00	

”

三、补充披露报告期内坏账计提是否充分，执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，与同行业可比公司是否存在差异；

（一）补充披露报告期内坏账计提是否充分，执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法。

1、发行人报告期内的坏账准备计提充分

发行人 2017 年、2018 年按信用风险特征计提坏账准备的计提方法采用账龄分析法；自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，公司采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备。各期末坏账准备具体金额如下：

单位：万元

项目	坏账准备期末余额	实际损失发生金额
2020 年 9 月 30 日	424.55	-
2019 年 12 月 31 日	310.12	2.49
2018 年 12 月 31 日	326.58	-
2017 年 12 月 31 日	388.96	-

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下内容：

“报告期内，发行人采用的坏账准备计提方法恰当，应收账款实际损失金额较小，计提的坏账准备足以覆盖可能发生的坏账风险，坏账准备计提充分。

B、执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法

公司执行新金融工具准则，采用预期信用损失模式，按照相当于整个存续期内预期损失的金额计量应收账款的损失准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司的预期信用损失率的确认是基于迁徙模型所测算出的历史损失率并在此基础上进行前瞻性因素的调整所得出，具体过程如下：

第一步：确定用于计算历史损失率的历史数据集合

于2020年9月30日，公司选取2017年末、2018年末、2019年末应收账款逾期账龄数据以计算历史损失率。

迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。为根据历史数据得出迁徙率，需剔除部分干扰项，包括2019年度新发生的应收账款，因为该余额与2018年12月31日及以前年度的余额无关联。剔除相关干扰项后的逾期账龄情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2017 年至 2019 年末总和
注释	①	②	③	④=①+②+③
未逾期及逾期一年以内	86.79	4,009.86	4,968.30	9,064.95
逾期一年至两年	120.20	18.65	47.60	186.45
逾期两年至三年	18.65	37.60	83.67	139.92
逾期三年至四年	12.60	10.00	33.74	56.34
逾期四年至五年	-	0.96	63.80	64.76
逾期五年以上	31.90	31.90	-	63.80
合计	270.14	4,108.96	5,197.10	9,576.20

第二步：计算平均迁徙率

单位：万元

项目	注释	2017 年至 2019 年末总和	迁徙率的计算过程	迁徙率
未逾期及逾期一年以内	a	9,064.95	b/a	2.06%
逾期一年至两年	b	186.45	c/b	75.04%
逾期两年至三年	c	139.92	d/c	40.26%
逾期三年至四年	d	56.34	e/d	100.00%
逾期四年至五年	e	64.76	f/e	98.53%
逾期五年以上	f	63.80	f/f	100.00%

第三步：根据第二步计算的迁徙率来计算历史损失率

项目	注释	迁徙率	使用本时间段及后续所有的迁徙率计算历史损失过程	历史损失率
未逾期及逾期一年以内	a	2.06%	a*b*c*d*e*f	0.70%
逾期一年至两年	b	75.04%	b*c*d*e*f	34.22%
逾期两年至三年	c	40.26%	c*d*e*f	45.60%
逾期三年至四年	d	100.00%	d*e*f	98.53%
逾期四年至五年	e	98.53%	e*f	98.53%
逾期五年以上	f	100.00%	f	100.00%

第四步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测

的影响，并且剔除与未来合同现金流量不相关的历史期间状况的影响。

基于谨慎性原则，并考虑与同行业上市公司保持可比性，公司将历史损失率进行了一定程度的调整，主要上调了未逾期及逾期一年以内应收账款的预期损失率。对应关系如下：

逾期账龄预期损失率		正常账龄预期损失率	
账龄	预期损失率	账龄	预期损失率
未逾期及逾期一年以内	0.70%	1 年以内（含 1 年）	5%
		1-2 年（含 2 年）	10%
逾期一年至两年	34.22%	2-3 年（含 3 年）	30%
逾期两年至三年	45.60%	3-4 年（含 4 年）	50%
逾期三年至四年	98.53%	4-5 年（含 5 年）	80%
逾期四年至五年	98.53%	5 年以上	100%
逾期五年以上	100.00%		

第五步：将预期损失率乘以应收账款余额来建立准备矩阵

单位：万元

项目	应收账款余额	确定的预期损失率	损失准备
1 年以内（含 1 年）	4,367.47	5%	218.37
1-2 年（含 2 年）	1,040.33	10%	104.03
2-3 年（含 3 年）	53.40	30%	16.02
3-4 年（含 4 年）	93.00	50%	46.50
4-5 年（含 5 年）	9.65	80%	7.72
5 年以上	31.90	100%	31.90
合计	5,595.75	---	424.55

”

（二）新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例基本保持一致；使用预期信用损失模型计提的信用损失金额充分，与同行业可比公司保持了可比性

1、新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例情况基本保持一致。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务

状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下内容：

“根据上述所说明的预期信用损失模型下应收账款计提坏账准备的具体方法，公司计算出的历史损失率低于坏账准备的实际计提比例；基于谨慎性原则，并考虑与同行业上市公司保持可比性，公司将历史损失率进行了一定程度的调整，主要上调了未逾期及逾期一年以内应收账款的预期损失率。调整后确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例不存在差异。具体对应关系如下：

账龄	新金融工具准则下		原准则下	
	预期损失率（%）		应收账款计提比例（%）	
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 年以内（含 1 年）	5	5	5	5
1-2 年（含 2 年）	10	10	10	10
2-3 年（含 3 年）	30	30	30	30
3-4 年（含 4 年）	50	50	50	50
4-5 年（含 5 年）	80	80	80	80
5 年以上	100	100	100	100

”

2、使用预期信用损失模型计提的信用损失金额充分，与同行业可比公司保持了可比性

（1）使用预期信用损失模型计提的信用损失金额充分

执行新金融工具准则后，发行人各期末坏账准备具体金额如下：

单位：万元

项目	坏账准备期末余额	期后实际损失发生金额
2020 年 9 月 30 日	424.55	-
2019 年 12 月 31 日	310.12	2.49

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充

披露如下内容：

“新金融工具准则下，发行人在预期信用损失模型下应收账款计提坏账准备的具体方法恰当；应收账款实际损失金额较小，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额计提的坏账准备足以覆盖可能发生的坏账风险，坏账准备计提充分。”

（2）使用预期信用损失模型计提的信用损失与同行业公司保持了可比性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下内容：

“发行人应收账款坏账准备按预期信用损失率法计提比例与同行业对比如下：

2019年度

单位：%

可比公司	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4-5年（含5年）	5年以上
三一重工	1.91	10	20	35	75	100
达刚控股	5	10	20	50	80	100
森远股份	5.5	14.31	27.61	49.48	79.95	100
德基科技	5	16	75	77	77	77
同行业平均	4.35	12.58	35.65	52.90	77.99	88.50
发行人	5	10	30	50	80	100

注1、数据来源：同行业上市公司数据来源于其各期末年度报告。
注2、同行业可比公司徐工机械按应收账款的逾期账龄划分计提比例，计提口径与发行人及其他可比公司均不一致，可比性较低，因此不纳入比较范围。

2020年度

单位：%

可比公司	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4-5年（含5年）	5年以上
三一重工	1.94	10	20	35	75	100
达刚控股	5	10	20	50	80	100
森远股份	5.79	14.26	27.52	55.47	79.69	100

可比公司	1年以内（含1年）	1-2年（含2年）	2-3年（含3年）	3-4年（含4年）	4-5年（含5年）	5年以上
德基科技	5	16	75	77	77	77
同行业平均	4.43	12.57	35.63	54.37	77.92	94.25
发行人	5	10	30	50	80	100

注1、数据来源：同行业上市公司数据来源于其各期末年度报告。
注2、同行业可比公司徐工机械按应收账款的逾期账龄划分计提比例，计提口径与发行人及其他可比公司均不一致，可比性较低，因此不纳入比较范围。

发行人在预期信用损失模型下应收账款坏账准备的计提方法恰当，与同行业可比公司保持了可比性。整体计提比例与同行业平均水平趋同，其中金额占比最大的1年以内应收账款坏账准备计提比例高于同行业平均水平，坏账准备的计提较为充分、谨慎。”

四、补充披露分期回款和一次性回款业务在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异；两种模式下实现的销售收入、占当期营业收入的比例及变动情况，2019 年原分期回款业务转为一次性回款业务的原因和合理性，是否符合行业惯例;分期回款结算销售模式会计处理方法，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定，具体包括但不限于财务费用等科目的初始确认、后续计量、列报披露，公允价值、实际利率的计算，及其合理性；分期回款结算销售模式下逾期金额、客户名称、经营状况、逾期时间、坏账计提、回款的可能性等情况，结合分期收款结算销售模式的内部控制措施，分析并披露相关收入确认是否谨慎、合理。

（一）分期回款和一次性回款业务在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③账龄结构、信用政策及坏账准备分析”补充披露如下内容：

“按照客户选择的结算方式不同，发行人的销售模式分为普通销售模式与融资租赁模式。

普通销售模式结算方式为内销客户发货前支付至50-60%的设备款，验收后按合同约定的信用期分期或一次性付清设备余款；外销客户签订合同时支付

10-30%的设备款，发货前一次性付清设备余款或开具不可撤销信用证。融资租赁销售模式具体结算方式为签订合同时承租人（终端客户）支付20-30%设备预付款；设备验收后融资租赁公司一次性付清设备余款。

不同业务模式下定价方式及售后服务基本保持一致，但区分不同模式下的付款方式、验收条款及信用政策，符合不同模式下的业务特点与行业结算惯例。不同业务模式下主要条款比较列示如下：

项目	内销业务— 普通销售模式	内销业务— 融资租赁模式	外销业务— 普通销售模式
定价方式	公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的销售价格。 各类销售模式下的定价方式保持一致。		
付款方式	1、签订合同时支付 10-30%预收款； 2、发货前支付至 50-60%设备款； 3、验收后支付至 90-95%设备款、并确认收入； 根据公司与客户具体沟通的情况，部分客户在本阶段取得一定的信用期。 4、预留 5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	1、签订合同时支付 20-30%预收款； 2、向承租人发货前无需支付阶段设备款； 3、验收并收到承租人出具的《付款申请书》，一次性支付设备余款，并确认收入。	1、签订合同时支付 10-30%预收款； 2、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证； 3、发货后完成报关并装船后确认收入。
信用政策	结合行业结算惯例、根据与客户的历史合作情况、销售金额等，在验收后给予部分客户一定期间的信用期；具体信用期限均通过单笔销售的商务谈判确定，一般在一年之内。	承租人验收后，向融资租赁公司一次性收取设备余款。	发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证。
验收条款	在设备完成安装调试后，买卖双方办理交接手续	在设备完成安装调试后，承租人向融资租赁公司签发《租赁物验收合格通知书》及《付款通知书》	未约定安装调试验收条款；设备报关发运后即确认风险及控制权转移
售后服务	质保期自设备发货/验收之日起 12-24 个月		质保期为交货后 12 个月（非俄罗斯地区）或 12-24 个月（俄罗斯地区），以提单签发日期为准

（二）两种模式下实现的销售收入、占当期营业收入的比例及变动情况，2019年原分期回款业务转为一次性回款业务的原因和合理性

1、两种模式下实现的销售收入、占当期营业收入的比例及变动情况

报告期内，发行人2018年开始与海西租赁开展融资租赁业务，2019年融资租赁业务有较大增长，因此，对应的一次性回款业务在报告期内呈上升趋势，销售收入金额及占营业收入的比重逐年增长。

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年	
	收入金额	占营业收入比例	收入金额	占营业收入比例
分期回款（非融资租赁模式）	18,559.61	69.63%	23,923.71	79.19%
一次性回款（融资租赁模式）	8,096.90	30.37%	6,287.92	20.81%
合计	**26,656.51**	**100.00%**	**30,211.63**	**100.00%**
项目	**2018年**		**2017年**	
	收入金额	占营业收入比例	收入金额	占营业收入比例
分期回款（非融资租赁模式）	23,687.01	90.32%	19,940.27	100.00%
一次性回款（融资租赁模式）	2,537.49	9.68%	-	-
合计	**26,224.50**	**100.00%**	**19,940.27**	**100.00%**

2、2019年一次性回款业务的增长具有合理性，符合行业惯例

发行人融资租赁模式采用一次性付清设备余款的结算方式。在装备制造行业，融资租赁是常见的销售模式之一。随着市场对于沥青混合料搅拌设备的大型化、智能化、环保化的需求上升，报告期内客户采购单台设备所需资金逐步增加，工程项目需要投入的前期工程资金较大，客户拓展融资渠道的需求日益增加；越来越多的客户为解决资金短缺问题，愿意通过融资租赁方式购买设备，以减轻支付压力。另一方面，发行人为有效拓展销售渠道，加速销售回款，具有引入第三方融资租赁方式销售设备的需求。因此，发行人2019年融资租赁销售收入大幅上升具有合理性，符合行业发展趋势。

据各主要工程机械上市公司公开信息披露显示，中联重科2019年度年报披露其通过按揭及融资租赁模式的销售额为163.63亿元，占其工程机械类收入比重为39.89%；三一重工2019年度年报未披露按揭及融资租赁的具体销售额，年

报中显示其按揭及融资租赁业务总额从原计划的 220 亿元规模增加至 250 亿元，按照该规模测算，该模式收入约占其收入比重 30%-40%左右；柳工（股票代码 000528）2019 年年报披露其融资租赁模式的收入为 102.35 亿元，占其营业收入比重为 53.37%；徐工机械 2019 年年报披露其通过按揭及融资租赁模式的收入为 92.48 亿元，占其营业收入比重为 15.63%。对比同行业公司，发行人 2019 年度融资租赁模式收入占主营业务收入的比重为 21.14%，报告期内的融资租赁模式收入平均占比为 20.61%，与行业融资租赁收入的整体规模占比相匹配，发行人融资租赁业务的增长符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、融资租赁模式”中已补充披露上述内容。

（三）分期回款结算销售模式会计处理方法恰当，符合《企业会计准则》的相关规定

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑧分期回款结算销售模式会计处理”补充披露如下内容：

“普通销售模式下，客户按合同约定的信用期分期或一次性付清设备余款，其中分期回款的情况下又细分为：不具有融资性质的分期回款与具有融资性质的分期回款两种方式。

A、不具有融资性质的分期回款的会计处理：

发行人绝大部分分期回款结算业务系根据合同的约定，在签订合同后、设备发货前、设备验收后、质保期满后等具体的时间节点分期收取设备款，并在设备验收后给予客户一定的信用期（一般不超过一年）。此类分期回款业务系按合同进度及约定的信用期付款，不具有融资性质。

发行人销售商品实现的销售收入，按照实际收到或应收的价款，借记“银行存款”、“应收账款”、“应收票据”等科目，按销售收入的金额，贷记主营业务收入，按专用发票上注明的增值税额，贷记“应交税费——应交增值税（销项税额）”科目或贷记“应交税费——待转销项税”。

B、具有融资性质的分期回款的会计处理：

报告期内，发行人仅于2019年发生过一笔具有融资性质的分期回款业务，金额730.09万元，在客户签订合同时收取20%设备预收款，剩余80%设备款连同按实际利率法计算的应计融资利息在设备验收后分24个月结清。此项分期回款业务具有融资性质。

发行人在销售满足收入确认条件的，按应收合同或协议价款，借记长期应收款，按应收合同或协议价款的公允价值，贷记“主营业务收入”等科目，按专用发票上注明的增值税额，贷记“应交税费——应交增值税（销项税额）”科目，按其差额，贷记“未实现融资收益”科目。根据合同或协议每期收到客户偿还的款项，借记“银行存款”科目，贷记长期应收款。按期采用实际利率法计算确定利息收入，借记“未实现融资收益”，贷记“财务费用”科目。报表列示为“长期应收款”。

合同约定设备交易价格及客户未来付款总金额，发行人以设备交易价格为公允价值，以未来收款的现值与合同约定设备交易价格相等计算的内含报酬率作为实际利率，具有合理性。

发行人的分期回款结算销售模式会计处理方法符合《企业会计准则第14号—收入》、《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定。”

（四）分期回款结算销售模式下逾期金额、客户名称、经营状况、逾期时间、坏账计提、回款的可能性等情况；结合分期收款结算销售模式的内部控制措施分析，相关收入确认谨慎、合理。

1、分期回款结算销售模式下应收账款逾期情况分析

普通销售模式下，客户按合同约定的信用期分期或一次性付清设备余款。报告期各期末，应收账款逾期金额均系分期回款结算方式下形成的，一次性回款结算方式不存在逾期的情况。

各期末逾期应收账款余额、坏账准备计提情况及期后回收情况如下：

单位：万元

应收账款逾期情况	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
未逾期	4,104.74	2,893.84	2,739.61	4,286.67
逾期一年以内	1,383.46	1,387.69	1,270.25	681.63
逾期一年至两年	53.40	120.20	18.65	47.60
逾期两年至三年	9.65	18.65	37.60	83.67
逾期三年至四年	12.60	12.60	10.00	33.74
逾期四年至五年	-	-	0.96	63.80
逾期五年以上	31.90	31.90	31.90	-
应收账款合计	5,595.75	4,464.88	4,108.96	5,197.10
逾期账款小计	1,491.01	1,571.04	1,369.36	910.44
逾期账款占应收账款期末余额比例	26.65%	35.19%	33.33%	17.52%
逾期账款对应计提的坏账准备金额	185.06	163.44	160.34	140.66
截止 2020 年 11 月 15 日已收回的逾期金额	438.91	1,399.09	1,252.00	868.88
截止 2020 年 11 月 15 日已收回逾期金额占比	29.44%	89.06%	91.43%	95.44%

发行人主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产和销售，主要客户为施工单位及沥青材料销售公司，发行人客户的资金支付能力受其下游工程发包方或道路运营方工程款支付进度安排的影响较为重大。发行人客户应收账款逾期的主要原因系终端业主方付款进度拖延、付款审批流程较长、付款审批领导岗位调整等具体原因导致发行人客户现金回款进度延后而暂时无法支付款项。

随着下游工程发包方或道路运营方工程款的后续支付，客户逾期账款收回的比例较高。截至 2020 年 11 月 15 日，以 2020 年 9 月 30 日为审计基准日的会计期间逾期应收账款累计已收回 438.91 万元，占逾期金额比例为 29.44%。

发行人客户逾期应收账款可收回性较高，采取的催收措施得当，实际发生坏账准备的风险较小；发行人已根据坏账准备计提政策足额计提了应收账款坏账准备。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑤报告期末应收账款逾期情况”之“C、一年

以上应收账款前五大客户情况”中披露上述内容。

2、截至 2020 年 9 月 30 日，逾期应收账款主要客户的逾期情况

截至 2020 年 9 月 30 日，逾期应收账款期末余额 1491.01 万元，其中逾期一年以内的应收账款 1383.46 万元，占比 92.79%。大部分逾期应收账款逾期时间较短，逾期支付主要系疫情影响导致短期资金紧张，或下游客户付款不及时所致。经催收后，大部分客户预计在 2020 年 12 月 31 日之前回款。

逾期的主要客户情况分析如下：

单位：万元

客户名称	经营状况	逾期金额	逾期时间	坏账准备	逾期原因及回款可能性分析
北京路冠沥青制品有限公司	正常经营	93.00	1 年以内：80.40 3-4 年：12.60	46.50	客户之前尚未大量生产且客户对接人员变动；经沟通目前生产销售情况逐步正常，预计年底回款。
湖北省十堰至白河高速公路建设指挥部	正常经营	31.90	5 年以上	31.90	该项目为招投标项目，项目指挥部人事调动较为频繁，之前对接的负责人已调离，催收难度较大，已全额计提坏账准备。
连云港丰达公路工程养护有限公司	正常经营	100.00	10 天以内	5.00	客户受疫情影响，短期内资金周转较为紧张；预计 2020 年 12 月 31 日前付清。
陕西中融交通建设有限公司	正常经营	63.50	6 个月以内	6.35	该客户对应的下游客户系政府工程项目，付款周期较长，导致该客户资金短期周转紧张；预计 2020 年 12 月 31 日前付清。
四川川交路桥有限责任公司	正常经营	180.00	6 个月以内	9.00	客户受疫情影响，短期内资金周转较为紧张；预计 2020 年 12 月 31 日前付清。
浙江交通资源投资有限公司	正常经营	199.60	1 个月内	19.96	客户受疫情影响，短期内资金周转较为紧张；预计 2020 年 12 月 31 日前付清。
PT. MULTI RAZULKA SAKTI	正常经营	46.00	1 年以内	4.60	客户短期资金周转困难，经协商后采取分期回款方式，每期回款 5 万元。
深圳市绿锦隆环保科技有限公司	正常经营	34.50	10 天以内	1.73	该客户对应的下游客户未及时支付工程款导致该客户资金短期周转紧张；目前已正常回款。
江西省交通工程集团建设有限公司	正常经营	30.63	10 天以内	1.53	客户付款审批流程时间较长；预计 11 月底支付。
菏泽鑫盛路桥公路	正常	546.08	2 个月以内	27.30	该客户对应的下游客户系

客户名称	经营状况	逾期金额	逾期时间	坏账准备	逾期原因及回款可能性分析
工程有限公司	经营				政府工程项目，付款周期较长，导致该客户资金短期周转紧张；预计 2020 年 12 月 31 日前付清。
主要逾期客户小计		1,325.21		153.87	
占逾期总额比例		88.88%			

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑤报告期末应收账款逾期情况”之“C、一年以上应收账款前五大客户情况”中披露上述内容。

3、结合分期收款结算销售模式的内部控制措施分析，发行人分期回款结算销售模式下相关收入确认谨慎、合理

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑧分期回款结算销售模式会计处理”补充披露如下内容：

“C、发行人分期收款结算销售模式下的内部控制措施得到有效执行

发行人制定了《销售管理制度》、《应收账款管理制度》、《客户信用管理制度》等，针对分期收款结算业务主要执行的内控措施包括：

a.进行客户信用调查，主要调查内容包括客户基本信息、主要股东及法定代表人和主要负责人、主要往来结算银行账户、企业基本经营状况、企业财务状况、本公司与该客户的业务往来情况、该客户的业务信用记录、其他需调查的事项等，并编写客户信用调查报告。

b.营销中心根据客户信用调查报告，综合评定客户信用情况。

c.营销中心负责拟定信用政策及信用等级标准，并负责对客户信用等级的定期核查，根据核查结果提出对客户销售政策的调整建议。经营销中心、财务部门、总经理审批后，由销售业务员按照新政策执行。

遇到特殊情况需要增加某客户的信用额度的，销售业务员提出申请，经营

销总监审核，报总经理审批后送营销中心备案。销售业务员、营销总监和总经理对新增额度承担责任。

d. 销货而发生的应收货款未超过期30天尚未收回，列为“未收款”，销售部经理应与客户沟通，敦促尽快还款，应收账款过期30天尚未收回，视同“问题账款；未收款过期30天以致转为催收款，销售经理应于未收款转为催收款后三日内将其未能回收的原因及对策书面提交副总经理，转呈总经理核示。

发行人分期收款结算销售模式下，客户的信用风险得到有效控制，应收账款实际发生坏账的风险较小，相关的经济利益很可能流入企业，符合收入确认原则。”

（2）发行人分期回款结算销售模式下相关收入确认谨慎、合理

发行人分期回款业务主要对应非融资租赁模式，即普通销售模式。普通销售模式下，公司将设备交付给客户，通过客户验收，并取得客户签发验收单时，作为收入确认的时点及依据。

根据 2020 年 1 月 1 日之前公司执行收入准则《企业会计准则第 14 号——收入》第四条规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

（三）收入的金额能够可靠地计量；

（四）相关的经济利益很可能流入企业；

（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

参照收入确认的五项标准，公司已将设备交付给客户，并取得客户的验收确认，且收入、成本金额均能可靠计量，第（二）（三）（五）项确定可以满足，因此重点判断第（一）（四）两项是否满足。

对于第（一）项，本问询函回复之“12.关于收入确认时点”之“①结合报告期内销售合同中关于发行人安装调试、验收环节具体责任的相关条款、销售环节的收款进度安排等补充披露发行人的收入确认时点是否实现了销售产品的风

险报酬转移；”的回复可知，验收后商品的风险报酬或控制权发生转移。符合上述第（一）项条件。

对于第（四）项，需要判断相关经济利益最终流入企业的可能性。发行人通过对客户的偿债能力、财务能力、经营情况等调查将客户分为 A、B、C 三个等级，并由营销中心组织本类合同的评审，生产运营中心、技术研发中心、供应部、品管部、生产运营中心总监、财务中心总监、技术研发中心总监参与评审，呈副总经理审核，由总经理批准；事后对客户信用状况进行追踪，对于信用状况恶化的客户，向总经理汇报，原则上应采取相应对策如：要求客户提供担保；增加信用保证金；减少供货量或实行发货限制等措施；使风险控制在一定的较低水平之内，预期信用风险较低，验收后可按合同约定收款进度收回全部设备款，因此可以合理保证上述第（四）项条件在货物交付客户验收时可以满足。

因此，分期回款结算销售，即非融资租赁模式下，发行人的收入确认时点主要风险和报酬转移给购货方，已实现控制权的转移，收入确认谨慎、合理，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑧分期回款结算销售模式会计处理”补充披露如下内容：

“D、收入确认的谨慎性及合理性

分期回款结算销售，即非融资租赁模式下，发行人的收入确认时点主要风险和报酬转移给购货方，已实现控制权的转移，收入确认谨慎、合理，符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。”

五、补充披露将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认的具体情形，终止确认是否符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定，测算上述票据未予终止确认并计提坏账准备对报告期各期的影响金额。

（一）发行人将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认的具体情形

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项

融资”之“（1）应收票据及应收款项融资”中补充披露如下内容：

“发行人根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发【2019】133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》等，对应收票据承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行（以下简称“信用等级一般银行”）。6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。报告期内，发行人将由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书时终止确认，由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

报告期各期末，根据上述标准，发行人终止确认的已背书或贴现的银行承兑汇票金额如下：

单位：万元

时点	终止确认金额
2020 年 9 月 30 日	332.42
2019 年 12 月 31 日	285.00
2018 年 12 月 31 日	170.00
2017 年 12 月 31 日	220.00

”

（二）《票据法》、《企业会计准则》的相关规定

1、票据法的相关规定

我国票据法规定，“汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权”。

2、《企业会计准则》的相关规定

《企业会计准则第3号——金融资产转移》（2017年修订）第五条规定，金

融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流的合同权利终止。（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。

《企业会计准则第23号——金融资产转移》（2017年修订）第七条规定：企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，对于企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

（三）已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认符合《票据法》及《企业会计准则》的相关规定

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（1）应收票据及应收款项融资”中补充披露如下内容：

“根据规定，发行人对采用附追索权方式将持有的金融资产背书转让，应确定该“金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移”，即使采用附追索权方式出售的金融资产，如果经过判断发行人已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。发行人将由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书后，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移，发行人可以终止确认。因此，将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定。”

（四）已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认视为未予终止确认并计提坏账准备、对报告期各期的影响金额

1、发行人应收票据的坏账准备计提政策

（1）2019 年 1 月 1 日起适用应收票据会计政策：

公司对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司认为所持有的银行承兑汇票的承兑银行信用评级较高，不存在重大的信用风险，也未计提损失准备。公司持有的商业承兑汇票的预期信用损失的确定

方法及会计处理方法与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
银行承兑汇票	承兑人为信用风险较小的银行
商业承兑汇票	以承兑人的信用风险划分

（2）2019 年 1 月 1 日前适用应收票据会计政策：

公司对于应收票据以背书人、出票人以及其他债务人的信用风险作为信用风险组合特征。公司认为所持有的银行承兑汇票的承兑银行信用评级较高，不存在重大的信用风险，也未计提损失准备。公司持有的商业承兑汇票的坏账损失的确定方法及会计处理方法与应收账款的坏账损失的确定方法及会计处理方法一致。

2、已背书或贴现的银行承兑汇票视为未予终止确认，不影响各期损益

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（1）应收票据及应收款项融资”中补充披露如下内容：

“根据发行人的应收票据坏账准备计提政策，报告期各期末，已背书或贴现的银行承兑汇票视为未予终止确认的金额均无需计提坏账准备，对报告期各期的损益不造成影响。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈管理层、销售部门等相关人员，查阅应收账款管理制度，了解和评估发行人应收账款管理相关内控制度的设计，并测试运行有效性；

2、检查主要客户销售合同中对信用政策、结算方式等的约定，对比分析报告期变化情况；与公司实际对其执行的信用政策与结算方式进行对比，分析是否存在重大差异；

3、结合主要客户销售合同，对发行人报告期应收账款与信用政策匹配性进行分析，判断应收账款的合理性；

4、获取报告期内各期发行人应收账款明细和销售明细，计算应收账款的逾期金额、占比、坏账计提等数据；

5、获取发行人关于主要逾期客户情况和造成逾期的原因说明，复核合同付款条款，了解公司约定收款政策，检查主要逾期客户的期后回款情况；

6、检查发行人与主要客户的对账资料，并对主要应收账款实施函证程序，确定应收账款记录准确性；

7、重新测算发行人报告期内应收账款减值准备的计算过程，复核减值准备金额的准确性；

8、访谈管理层、销售部门等相关人员，了解关于分期回款模式与一次性回款模式的差异及相关内控，获取发行人关于分期回款的会计处理，复核会计确认、计量、记录和列报的准确性，测试内控的有效性；

9、获取应收票据台账，了解发行人对应收票据的分类方法，复核其分类准确性，分析判断会计处理的合法、合规性，测算已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认视为未予终止确认并计提坏账准备对报告期各期的影响金额。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已结合主要客户的信用政策，补充披露了报告期各期末不同销售模式下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性；

2、发行人已补充披露报告期内主要客户的信用期及变化情况、逾期应收账款情况、一年以上应收账款前五大客户的基本情况及实际回款进度，并补充披露了逾期金额、逾期时间及逾期原因及期后回款情况；

3、发行人已补充披露报告期内坏账计提的充分性，执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法，以及计提的信用损失金额的充分性，与同行业可比公司保持了可比性；

4、发行人已补充披露分期回款和一次性回款业务在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异；两种模式下实现的销售收入、占当期营业

收入的比例及变动情况。2019 年融资租赁业务的增长具有合理性，符合行业惯例；分期回款结算模式的会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定，相关收入确认是否谨慎、合理；

5、发行人将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认符合《票据法》、《企业会计准则》的相关规定。上述票据未予终止确认并计提坏账准备，对报告期内各期损益不造成影响。

问题 19.关于第三方回款

招股说明书披露，报告期各期，第三方回款金额分别为 1,760.48 万元、1,978.09 万元、582.50 万元和 0.23 万元，第三方回款占营业收入的比例分别为 8.83%、7.54%、1.93%和 0.004%。

请发行人补充披露：

（1）2017 年和 2018 年第三方回款占比较高的原因，采用第三方回款的必要性及合理性，是否符合行业惯例；

（2）发行人的客户及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

（3）客户应付款项与第三方回款的币种是否存在不一致的情况：如果存在不一致的情况，是否符合外汇管理的相关规定；

（4）第三方回款是否经合同约定、是否已采取必要的法律保护手续、是否存在法律风险，发行入是否建立了第三方回款相关内部控制制度并有效执行，是否已制定并执行减少第三方回款的有效措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定发表明确意见，说明合伙伙伴的含义并列示付款方与合同约定方的相关关系，主要第三方回款人是否与发行人控股股东、实际控制人及董监高、发行人职工存在关联关系，是否存在其他利益安排。

【回复】

一、2017 年和 2018 年第三方回款占比较高的原因，采用第三方回款的必要性及合理性，是否符合行业惯例;

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑦现金收款和第三方回款的情况”补充披露内容如下：

“A、报告期内，发行人第三方回款金额按具体支付来源分类如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
委托关联方代付	6.07	12.02	964.52	1,298.36
委托关系密切自然人代付	8.03	222.65	358.00	351.07
委托融资公司代付	-	332.83	-	-
委托分支机构付款	10.11	15.00	280.37	-
委托下游客户代付	-	-	205.20	102.80
委托债务人代付	-	-	170.00	-
其他	1.51	-	-	8.24
第三方回款合计	25.71	582.50	1,978.09	1,760.48
占营业收入比例	0.10%	1.93%	7.54%	8.83%

B、第三方回款的必要性及合理性，整体符合行业结算惯例

发行人主营业务为沥青混合料搅拌设备的研发、生产和销售，主要客户群体为施工单位及沥青材料销售公司，其中施工单位主要分为市政工程公司以及项目公司两种类型。由于同行业可比上市公司公开信息并未披露是否存在第三方回款的情况，故公司参考了专用设备行业IPO公司公开披露的信息，其中浙江日发纺织机械股份有限公司、青岛海泰科模塑科技股份有限公司、新疆钵施然智能农机股份有限公司等IPO公司在申报期内同样存在通过第三方回款的情况，第三方回款的情况在专用设备行业中较为常见。

发行人2017年和2018年第三方回款占比较高，与主要客户群体的经营特点相关，主要原因系委托关联方代付、委托关系密切自然人代付、委托分支机构付款、委托下游客户代付比例较高所致，实际结算过程中具有一定的必要性与合理性，符合客户群体的经营特点与行业结算惯例。且当时发行人尚为有限公司，处于报告期早期，对于第三方回款的控制逐步规范当中，相关内控制度有效执行后，2019年度、2020年1-9月，第三方回款比例已分别降至1.93%、0.10%。

具体原因分析如下：

a.委托关联方付款：该关联方为客户股东、同一控制下关联公司，出于资金临时周转、客户同一控制下企业资金统筹安排的需求，客户委托其关联方代为向发行人支付货款，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

b.委托关系密切自然人代付：部分民营企业客户，少数情况下存在委托公

司员工或其他关系密切自然人通过个人账户代付的情况，符合部分民营企业的结算特点。

c.委托融资公司支付：2019年发行人销售给马来西亚客户ASTENPAVE SDN.BHD.设备一台。该客户因短期资金周转需要，委托当地融资公司ORIX FACTORING MALAYSIA SDN.BHD代为支付货款。同时该客户明确按此付款后引起的经济纠纷与发行人无关，由此产生的一切法律责任由该客户自行承担。

d.委托分支机构付款：发行人主要客户为道路施工及养护企业和政府道路管理部门等，由于道路施工项目制的特性，客户为了资金集中管控或者招投标集中管控等需要，由总公司（或公路局总局）统一采购，项目公司（或分局）实际支付货款并使用设备，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

e.委托下游客户或债务人付款：由于设备采购金额较大，客户资金不足，发行人客户与其下游客户之间存在基于业务往来的债权债务关系，发行人客户作为债权人，要求其下游客户或债务人向发行人支付款项以抵消债务，符合行业特点，具有一定的必要性和合理性。

2019年起，发行人进一步完善销售业务的内控制度，强调销售回款的操作规范，并加强与客户的沟通协调，第三方代付的情况得到明显改善，报告期内第三方回款占营业收入的比例分别为8.83%、7.54%、1.93%和0.10%。”

二、发行人的客户及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；

根据对第三方回款具体支付来源的分析，代付款的第三方主要系客户的分支机构、客户的关联方、客户的下游客户、客户的债务人以及客户内部员工等，均与客户存在一定的联系性，代付款行为具有合理性。

针对发行人第三方回款的支付方与发行人是否存在关联关系或利益安排，所执行的核查程序包括：

1、检查委托付款协议

取得第三方回款对应的委托付款协议，检查委托代付的手续是否规范、完整，了解客户与第三方的关系，分析委托第三方付款的原因及其合理性。

2、检查发行人及其实际控制人、董监高和其他关联方的资金流

取得报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及财务人员的个人银行对账单，核查其大额资金流出情况。

3、检查发行人及第三方回款的支付方之间是否存在关联性

将发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方及其实际控制人、股东、董监高人员进行比对，检查是否存在关联关系。

4、确认客户及第三方回款的支付方之间的联系性

将涉及第三方付款的客户及其实际控制人、股东、董监高人员与第三方回款的支付方及其实际控制人、股东、董监高人员进行比对，确认其关联关系；或检查客户的上下游交易，确认其上下游关系或债权债务关系。

5、对涉及第三方回款的部分客户进行访谈

询问客户第三方回款的具体情况及原因，是否存在利益安排。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑦现金收款和第三方回款的情况”补充披露内容如下：

“发行人的客户及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方均存在关联关系或其他合理的联系性，代付款行为具有合理性，不存在其他利益安排。”

三、客户应付款项与第三方回款的币种是否存在不一致的情况：如果存在不一致的情况，是否符合外汇管理的相关规定；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑦现金收款和第三方回款的情况”补充披露内容如下：

“C、第三方回款币种情况

报告期内，发行人内销收入以人民币进行结算，外销收入以美元或人民币进行结算（部分泰国销售业务以人民币结算）。报告期内，客户应付款项与第三方回款的币种及金额均保持一致，按币种具体分类如下：

货币单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方回款-人民币	25.71	249.67	1,870.26	1,726.02
第三方回款-美元（折人民币）	-	332.83	107.84	34.45

”

对第三方回款的情况全部执行了核查程序，覆盖比例为 100%，逐笔核对第三方回款涉及的销售原始凭证，包括委托代付款协议、银行水单或汇票及其币种、银行对账单、销售订单、报关单、提单、托运单、发票等。经核查，客户应付款项与第三方回款的币种及金额均核对一致。

四、第三方回款是否经合同约定、是否已采取必要的法律保护手续、是否存在法律风险，发行入是否建立了第三方回款相关内部控制制度并有效执行，是否已制定并执行减少第三方回款的有效措施。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“⑦现金收款和第三方回款的情况”补充披露内容如下：

“D、第三方回款的法律风险分析

根据发行人提供的相关销售合同、银行付款凭证、三方付款委托书等资料，报告期内第三方付款的主要分为以下两种情形：

a、销售合同未规定第三方回款，但在第三方付款时由发行人客户出具委托书或三方协议，明确受托付款方、委托付款原因、委托付款金额等相关内容。

b、销售合同未规定第三方回款，亦未签署相关文件说明第三方回款的行为。该等情况主要系国有企业委托其分公司或其关联公司付款。

发行人第三方付款大都已通过委托书等相关文件予以约定，出现第三方回款且未有相关文件约定的，主要系国有企业客户委托其分公司或其他关联方付

款，所涉金额较低，且发行人不存在因第三方回款事宜与他人发生纠纷的情形，法律风险较小。

E、发行人已建立第三方回款相关内部控制制度并有效执行

针对第三方回款，发行人已建立了规范有效的第三方回款相关的内控制度，相关制度如下：

a. 发行人销售部门与客户建立销售关系后，要求客户提供相关资料，建立客户档案，并录入财务系统。

b. 发行人销售部门对每笔客户回款的回款时间、回款单位、回款金额、对应销售订单等主要信息进行登记；若个别存在通过第三方付款的情况，销售部门及时与客户进行确认，登记第三方回款对应的客户名称，并获取客户提供其与第三方签订的代付款协议，并核实第三方回款的原因。

c. 发行人财务部门定期将销售发货金额、收款金额、期末往来余额等主要信息与客户进行核对，确认双方交易及期末往来余额的准确性。

d. 发行人财务部门定期对销售回款记录、银行回单、委托代付款协议、销售台账等相关凭证进行检查，确保销售完整、准确。

发行人第三方回款相关内部控制制度得到有效执行；报告期内，发行人亦未发生过因客户第三方账户回款产生的相关纠纷。

F、发行人已制定并执行减少第三方回款的有效措施

报告期内，发行人减少第三方回款主要措施包括：

a. 加强与客户签订订单的管控，强调尽量避免通过第三方付款；

b. 若个别客户因客观因素而发生的委托第三方付款，需要提供其与第三方签订的代付款协议。

报告期内，发行人第三方回款占发行人营业收入比例分别为8.83%、7.54%、1.93%、0.10%，整体占比较低且呈明显下降趋势，至报告期最后一期第三方回款占比极低，发行人减少第三方回款的措施执行有效。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、根据银行流水及销售明细账统计报告期内第三方回款明细，包括客户名称、回款金额、回款方名称等；

2、访谈发行人相关负责人，了解发行人第三方回款情况、原因、必要性及商业合理性，了解第三方回款相关内控制度及减少第三方回款的措施；

3、走访涉及第三方回款的客户，了解发行人回款方的具体身份、代付行为具体原因；

4、抽凭核查第三方回款涉及的销售原始凭证，包括银行对账单、销售订单、报关单、提单、托运单、发票等；查阅发行人与客户签订的委托代付款协议等相关单据凭证，核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，验证第三方回款统计明细记录的完整性；

5、取得发行人实际控制人及其直系亲属、董监高、关键财务人员、核心技术人员、发行人主要销售人员等的报告期内银行账户流水，核查是否存在与发行人客户或第三方回款单位之间的异常资金往来；

6、对第三方回款相关内部控制制度执行了穿行测试，将第三方付款客户涉及的银行回单、销售合同、发票、委托付款协议等原始凭证进行核对，并与销售台账、应收账款贷方核对，确认涉及第三方付款客户的销售回款一一对应。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内存在的第三方回款事项与其自身经营模式相关，符合行业经营特点和惯例，具有必要性和合理性。

2、发行人的客户及其实际控制人、董监高或其他关联方，与第三方回款的支付方均存在关联关系或其他合理的联系性，代付款行为具有合理性，不存在其他利益安排。

3、第三方回款的支付方不是发行人的关联方，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与该等支付方不存在关联关系或其他利益安排。

4、发行人不存在客户应付款项与第三方回款的币种不一致的情况。

5、发行人报告期内第三方回款占当期营业收入比例逐年降低，2019 年度、2020 年 1-9 月比例已降至 1.93%、0.10%，大部分回款通过委托书或三方协议等法律文件予以约定，已采取了必要的法律保护手续，未因第三方回款事宜与他人发生纠纷，不存在重大法律风险。发行人已建立了规范有效的第三方回款内控制度并有效执行，已制定并执行减少第三方回款的有效措施。

6、发行人第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。

7、发行人能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围。

发行人报告期内第三方回款事项不构成本次发行上市的障碍。

问题 20.关于营业成本

招股说明书披露，报告期各期，公司营业成本分别为 13,040.55 万元、17,320.36 万元、19,835.40 万元和 3,964.97 万元，产品成本按订单法进行核算。直接人工及制造费用根据各个订单直接材料生产耗用比例分配至各个订单生产成本。报告期内受 2019 年厂区搬迁期间新旧厂影响导致制造费用上升。

请发行人：

（1）结合具体业务流程，补充披露产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；直接人工及制造费用根据各个订单直接材料生产耗用比例分配至各个订单生产成本中的分配方式是否合理，是否符合行业惯例；

（2）补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制；报告期内发行人对料仓采购大幅下滑的原因；

（3）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性；

（4）补充披露并量化分析 2019 年厂区搬迁期间新旧厂对制造费用的影响，报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。

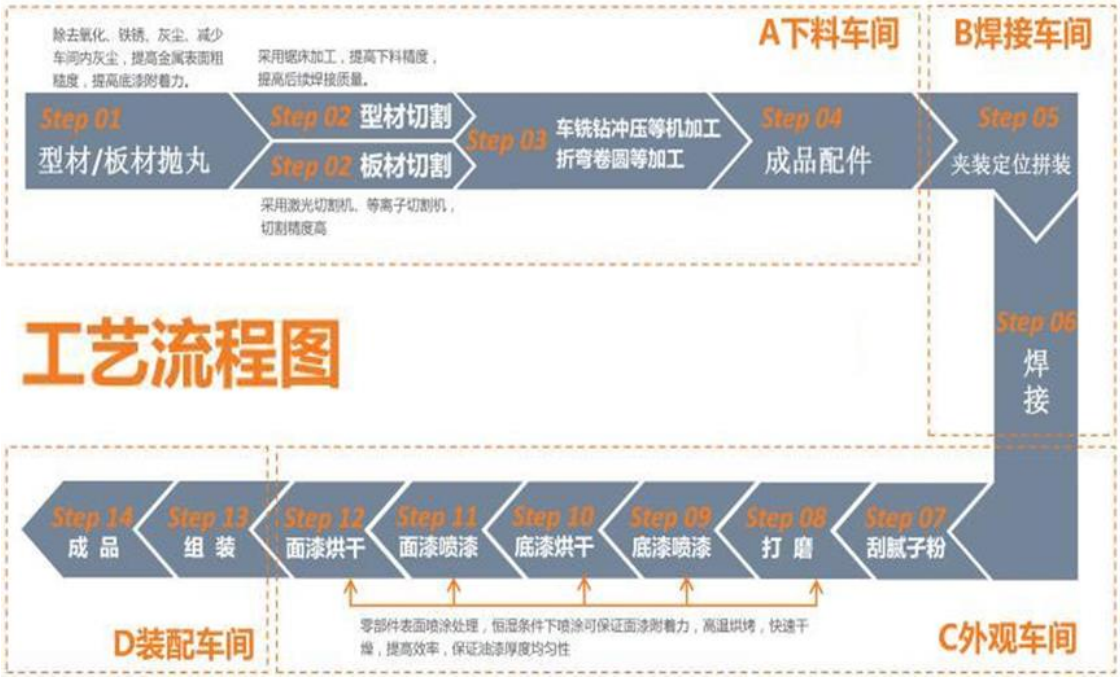
请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合具体业务流程，补充披露产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；直接人工及制造费用根据各个订单直接材料生产耗用比例分配至各个订单生产成本中的分配方式是否合理，是否符合行业惯例；

（一）生产模式及业务流程

公司采用“以销定产”的生产模式，按订单内容组织生产。技术中心根据客户需求绘制图纸、制定 BOM 表，根据不同客户的具体要求分别安排生产。生产部各车间人员根据生产计划表组织生产，产品合格后入库。生产工艺流程如下：



（二）产品成本的核算流程及方法

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、成本核算方法”中补充披露内容如下：

“（1）产品成本核算方法

公司根据《企业会计准则》及企业产品成本核算制度的规定，采用订单法的成本核算方法。

（2）产品成本核算流程

①生产成本的归集

公司设置“生产成本”一级科目，根据成本内容，设置直接材料、直接人工、制造费用二级明细。

A、直接材料：归集生产产品过程中所消耗的、直接用于产品生产、构成产品实体的主要原材料以及有助于产品形成的辅助材料和其他直接材料。主要包括钢材、配套件、外协件、消耗品等材料费用。

原材料购入按照实际成本计价，领用时按月末一次加权平均法计算。

B、直接人工：归集生产产品过程中，与产品生产直接相关的人员工资、职工福利费、社会保险费、医疗保险费、住房公积金等。

C、制造费用：归集由产品制造成本负担的，不能直接计入各产品成本的有关费用。主要包括车间管理人员薪酬、生产车间房屋建筑物、机器设备等固定资产的折旧费、修理费、机物料消耗、租赁费、办公费、安全生产费及其他制造费用。

②生产成本的分配

A、直接材料的分配

公司采用订单法进行核算，直接材料领料按照生产订单归集至各个产品，不涉及分配。

B、直接人工、制造费用的分配

公司直接人工、制造费用按照各受益产品对象的直接材料成本占比进行分配。根据公司产品成本结构特性，公司产品成本主要为材料成本，采取按照直接材料耗用的比例进行分配能够合理反映公司产品的成本情况，符合行业惯例。

（3）产品成本的结转

①完工产品成本的结转

产品完工时将该产品所归集的直接材料、直接人工、制造费用结转至产成品，按照个别计价法进行核算。

②营业成本的结转

公司的产成品对外发出，按照个别计价法结转至发出商品，对已经达到收入确认条件，将该产品成本结转营业成本。

（4）成本核算符合《企业会计准则》的规定

公司采用订单法进行成本核算。根据客户不同需求定制BOM表并形成一一对应的生产订单，直接材料领料按照生产订单准确归集至各个产品，不涉及分配；直接人工、制造费用按照各受益产品对象的直接材料成本占比进行分配。然后汇总形成各个设备的生产成本。成本的归集完整，在各个产品之间的分配准确。

在客户确认产品验收合格后，表明客户已实际占有该商品，该产品所有权上的主要风险和报酬转移给了客户，客户已取得该产品的控制权。此时确认收入，同时结转对应的产品成本。

综上，公司产品成本的确认、计量与结转准确、完整，成本的核算流程及方法符合《企业会计准则》的相关规定。”

（三）直接人工及制造费用的分配方式合理，符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、成本核算方法”中补充披露内容如下：

“（5）直接人工及制造费用的分配方式合理性分析

在生产过程中，直接材料投入与生产耗用工时存在正向关系，使用直接材料较多的产品，人工工时投入相应较多，该产品所耗用的制造费用也相应较多；因此直接人工、制造费用按照各受益产品对象的直接材料成本占比进行分配。

从成本结构来看，直接材料是最主要的生产成本，报告期各期均占生产成本的85%以上，而直接人工、制造费用等占比较低。公司按照订单法核算成本，直接材料能按照生产订单准确归集至各个产品，确保了成本核算的准确性；同时直接材料作为直接人工、制造费用的分配基础，将直接人工、制造费用按直接材料生产耗用比例分配至各个订单生产成本，分配方式具备合理性。”

（6）生产成本的分配方式符合行业惯例

报告期内，公司根据上述分配方式进行生产成本分配，料工费分配的结果较为合理，未发生重大异常波动。由于同行业上市公司并未直接披露具体的直接人工及制造费用的分配方式，故直接对比了同行业可比公司料工费分配的结果：

企业简称	成本项目	料工费占比			
		2020.1-9	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三一重工	直接材料	未披露	90.28%	89.03%	86.90%
	直接人工	未披露	5.11%	6.63%	7.70%
	制造费用	未披露	4.62%	4.34%	5.39%
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
徐工机械	直接材料	未披露	89.19%	88.06%	87.78%
	直接人工	未披露	3.43%	3.44%	4.15%
	制造费用	未披露	7.38%	8.50%	8.07%
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
达刚控股	直接材料	未披露	79.77%	80.00%	80.00%
	直接人工	未披露	1.27%	10.40%	10.05%
	制造费用	未披露	18.96%	9.60%	9.95%
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
森远股份	直接材料	未披露	79.42%	79.48%	79.89%
	直接人工	未披露	9.23%	9.79%	9.44%
	制造费用	未披露	11.35%	10.73%	10.68%
	小计	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
铁拓机械	直接材料	84.31%	85.91%	86.43%	87.93%
	直接人工	8.29%	8.76%	8.85%	7.98%
	制造费用	7.41%	5.33%	4.72%	4.08%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：可比上市公司数据来源自各公司年报披露数据；达刚控股数据选取其工业产品类业务数据。2020 年 1-9 月份可比上市公司未披露料工费分配情况。

与可比上市公司料工费比重进行对比分析，可比上市公司直接材料占比在80%-90%之间，公司直接材料占比为86%左右，符合同行业正常水平。其中：三一重工、徐工机械，由于其业务规模较大，人工及费用成本因规模效应而摊薄，因此直接材料成本占比略高于其他同行业公司；达刚控股2019年收购众德环保，主营业务由筑养路机械行业转变为资源回收综合利用行业及筑养路机械行业双主业，且筑养路机械行业占比较低，导致直接人工比重下降较大。发行人原生产场所为租赁使用，受场地限制，在原生产场所投入的大型机器设备较少且投入时间较早，部分设备已达折旧年限仍在使用，因此折旧费用相对较低，制造费用占比略低于同行业可比上市公司。

通过与可比上市公司的比较，发行人生产成本的料工费分配及占比不存在实质性差异，发行人的分配方式符合行业惯例。”

二、补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制；报告期内发行人对料仓采购大幅下滑的原因；

（一）报告期内公司各类设备生产情况

报告期内，公司所生产的设备发展趋势为逐步大型化、环保化。各期整机设备分类汇总的产量如下：

单位：万元，台

设备类别		2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		完工数量	入库金额	完工数量	入库金额	完工数量	入库金额	完工数量	入库金额
增加环保配置机型	大型	8	5,507.84	6	3,809.30	3	1,793.49	4	1,956.76
	中型	2	928.91	5	2,111.84	3	1,184.06	2	909.58
	小型	0	-	2	543.45	1	288.52	2	422.81
	小计	**10**	**6,436.75**	**13**	**6,464.59**	**7**	**3,266.07**	**8**	**3,289.15**
未增加环保配置机型	大型	1	485.45	4	2,538.43	6	2,780.24	8	4,044.08
	中型	4	1,381.65	4	997.75	3	886.32	5	1,771.03
	小型	42	7,542.22	52	7,603.64	65	9,160.52	53	6,671.77
	小计	**47**	**9,409.32**	**60**	**11,139.82**	**74**	**12,827.08**	**66**	**12,486.88**
合计		**57**	**15,846.07**	**73**	**17,604.41**	**81**	**16,093.15**	**74**	**15,776.03**

（二）各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中补充披露内容如下：

“4、各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

公司主要原材料包括热轧钢板、H型钢、减速电机、料仓等。报告期内主要原材料单位耗用情况不存在异常变动，主要原材料采购、领用数量与产量基本

相匹配。

（1）热轧钢板

热轧钢板为生产沥青混合料搅拌设备的主要原材料，主要应用于设备的主体结构及部件，与产量具有较强的相关性。

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购数量（吨）		5,969.41	7,488.81	4,448.37	3,770.02
出库（吨）	生产领用①	5,715.49	7,369.82	4,189.95	4,035.90
	研发及其他领用	61.03	95.35	81.19	36.90
期末库存数量（吨）		454.29	261.40	237.76	60.53
设备产量②（台）		57	73	81	74
设备产值③（万元）		15,846.07	17,628.65	16,113.84	15,776.02
单位产量耗用钢材量（吨/台）①/②		100.27	100.96	51.73	54.54
单位产值耗用钢材量（吨/万元）①/③		0.36	0.42	0.26	0.26

注：2018 年度单位用量略有下降，主要系由于 2018 年生产的小型设备增加。

报告期内，公司热轧钢板的单位耗用量、采购量及领用量2017年至2018年基本持平，2019年起呈明显的上升趋势，主要原因系：

①顺应沥青混合料搅拌设备大型化、环保化的市场趋势，公司所生产的大型设备以及环保型设备逐年增加，单位产品需要耗用的钢材量明显上升，因此推动单位耗用量相应增长。

②随着公司新厂的投入使用，产能逐步提高，同时客户环保要求日趋严格，公司将原外协生产的料仓、料斗及布袋除尘器等部件逐步转为采购钢材自行生产，因此热轧钢板的单位耗用量及采购需求也相应增加。

（2）外协料仓及布袋除尘器

料仓及布袋除尘器属于沥青混合料搅拌设备的辅助部件。报告期内，随着公司产能的提升，公司将原外协生产的料仓及布袋除尘器等辅助部件逐步转为采购热轧钢板自行生产，因此外协料仓及布袋除尘器的采购量、单位耗用量与热轧钢板呈反向变动关系。

①料仓

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
入库（台）	采购数量（台）	218	52	226	118
	自产数量（台）	103	200	146	190
出库（台）	生产领用①	287	281	345	306
	研发及其他领用	-	-	-	-
期末库存数量（台）		34	0	29	2
设备产量②（台）		57	73	81	74
破碎筛分设备产量③（台）		14	9	10	7
单位耗用量①/（②+③）		4.04	3.43	3.79	3.78

注：因为破碎筛分设备需配备料仓，因此将破碎筛分设备产量纳入分析。

料仓属于可选配件，根据不同客户的需求进行配备，同时纯再生设备需要的料仓数量较原生设备少，报告期内2019年再生设备销售增长较大，单位耗用料仓减少，2020年1-9月份因组合机销售量增长，料仓使用量增加。

报告期内，公司采购外协料仓情况如下：

分类	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
冷料仓	购数量（台）	217	50	225	97
	采购金额（万元）	370.48	92.81	411.84	214.52
	采购单价（万元/台）	1.71	1.86	1.83	2.21
成品仓	采购数量（台）	1	2	1	21
	采购金额（万元）	32.39	6.50	1.81	286.67
	采购单价（万元/台）	32.39	3.25	1.81	13.65
料仓合计	采购数量合计（台）	218	52	226	118
	采购金额合计（万元）	402.87	99.31	413.65	501.19
	采购单价（万元/台）	1.85	1.91	1.83	4.25

注：外购料仓中成品仓因规格型号差异较大，单位价格差异较大。

②布袋除尘器

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购数量（台）		未采购	未采购	7	29
自产数量（台）		38	46	56	26
出库（台）	生产领用①	38	46	63	55
	研发及其他领用	-	-	-	-
期末库存数量（台）		-	-	-	-

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备产量②（台）	57	73	81	74
单位耗用量①/②	0.67	0.63	0.78	0.74

布袋除尘器为原生设备部件，2019年起随着再生设备产销量的增长，单位耗用布袋除尘器有所下降，2020年1-9月份略有增长，主要系由于2020年1-9月份组合机产销量的增长引起。

报告期内，公司采购外协布袋除尘器情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购数量（台）	未采购	未采购	7	29
采购金额（万元）	-	-	168.42	706.37
采购单价（万元/台）	-	-	24.06	24.83

报告期内，随着环保要求的提高，公司产能的提升，公司将原外协加工生产的料仓、布袋除尘器转为自产，因此报告期内布袋除尘器、料仓的外购量减少，但综合考虑自产与自制情况，单位耗用量未出现重大波动。2020年1-9月外购料仓增长，主要系由于2020年上半年客户交期较紧，因此加大外协采购量，具有合理性。

（3）H型钢

H型钢为生产沥青混合料搅拌设备的主要原材料，主要应用于设备支架，与产量具有较强的相关性。

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购数量（吨）		4,305.36	4,514.09	4,497.55	3,525.06
出库（吨）	生产领用①	4,265.00	4,433.73	4,135.39	3,510.77
	研发及其他领用	30.59	85.66	234.86	33.29
期末库存数量（吨）		193.32	183.55	188.85	61.55
设备产量②（台）		57	73	81	74
单位耗用量①/②		74.82	60.74	51.05	47.44

报告期内，公司沥青混合料搅拌设备产品单位耗用H型钢逐年上涨，主要系公司设备大型化、环保化的趋势，推动产品单位耗用H型钢增加。

报告期内，随着公司设备大型化、环保化的趋势，热轧钢板及H型钢的单位

耗用量及采购量均呈现上升趋势，但H型钢的增长幅度相对于热轧钢板较低，原因系H型钢主要用于钢结构支撑部件，随着设备的大型化，所需要增长的单位耗用量相对较少；而热轧板主要用于主体结构及部件的制造，所需要增长的单位耗用量较大。

（4）减速电机

减速电机为生产沥青混合料搅拌设备的主要部件，与产量具有较强的相关性。

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购数量（台）		2,051	1,924	2,297	2,011
出库（台）	生产领用①	1,972	1,764	2,089	2,001
	研发及其他领用	44	68	86	72
期末库存数量（台）		332	297	205	83
设备产量②（台）		57	73	81	74
单位耗用量①/②		34.60	24.16	25.79	27.04

报告期内，2017年度至2019年度减速电机单位耗用量呈下降趋势，主要系由于再生设备产量增加，因再生设备较原生设备料仓、提升机的数量较少，需要耗用的减速电机相应减少；2020年1-9月份减速电机的单位耗用量上涨，主要系由于2020年1-9月份组合机产量较大，单台设备需要耗用的减速电机数量增加。公司减速电机的单位耗用量及采购量、领用量的增长趋势与设备生产情况相匹配。”

（三）主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中补充披露内容如下：

“5、主要原材料价格分析

公司原材料主要为钢材、减速电机等，报告期内主要原材料整体采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
钢材	5,137.64	31.98%	6,141.88	36.00%	4,852.73	30.10%	3,825.47	25.75%
减速电机	1,479.12	9.21%	1,745.89	10.23%	1,803.26	11.19%	1,483.28	9.99%
料仓	443.53	2.76%	99.31	0.58%	413.65	2.57%	501.18	3.37%
小计	7,060.29	43.95%	7,987.08	46.81%	7,069.64	43.86%	5,809.93	39.11%
原材料	16,065.17	/	17,062.96	/	16,119.75	/	14,854.14	/

减速电机、料仓等原材料不同规格型号之间存在较大的价格差异，且没有统一的公开市场报价；钢材属于大宗商品，具备可比的市场公开价格。因此选取钢材中主要采购的热轧钢板和H型钢的采购价格与行业公开报价进行对比分析。

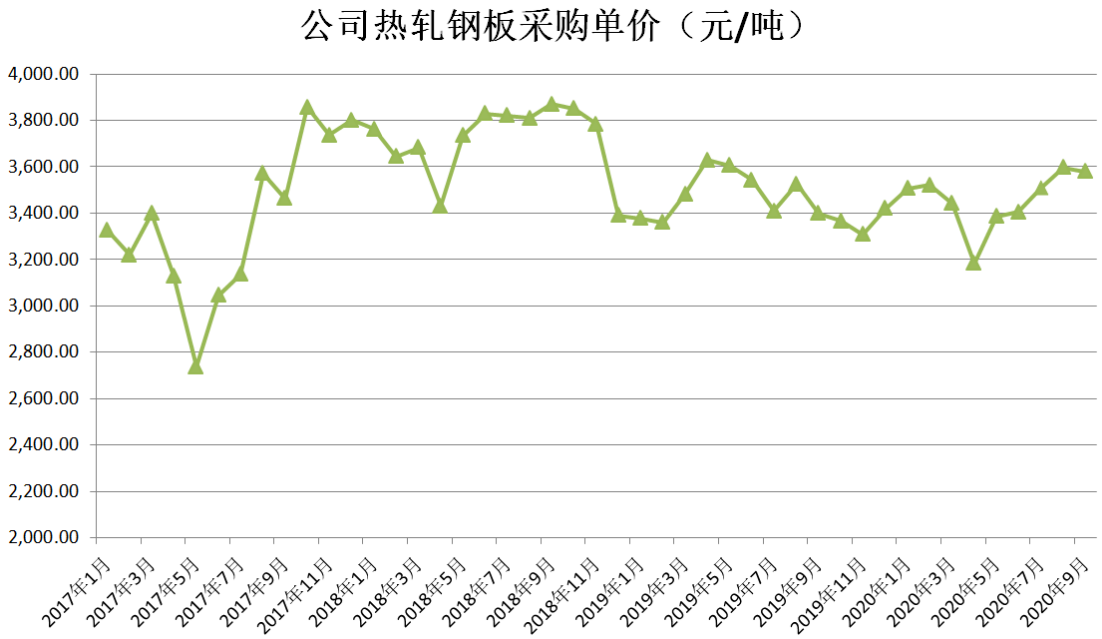
报告期内，公司热轧钢板和H型钢采购情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
钢材采购额（万元）	5,137.64	6,141.88	4,852.73	3,825.47
其中：热轧钢板（万元）	2,067.64	2,577.43	1,644.72	1,279.58
热轧钢板占钢材采购额比重（%）	40.24%	41.96%	33.89%	33.45%
H 型钢（万元）	1,523.76	1,607.84	1,583.12	1,083.00
H 型钢占钢材采购额比重（%）	29.66%	26.18%	32.62%	28.31%

经对比，报告期内热轧钢板和H型钢的采购价格与公开市场价格走势基本相符。

（1）热轧钢板

报告期内，公司采购热轧钢板价格走势图：



报告期内，热轧钢板市场价格走势如下：

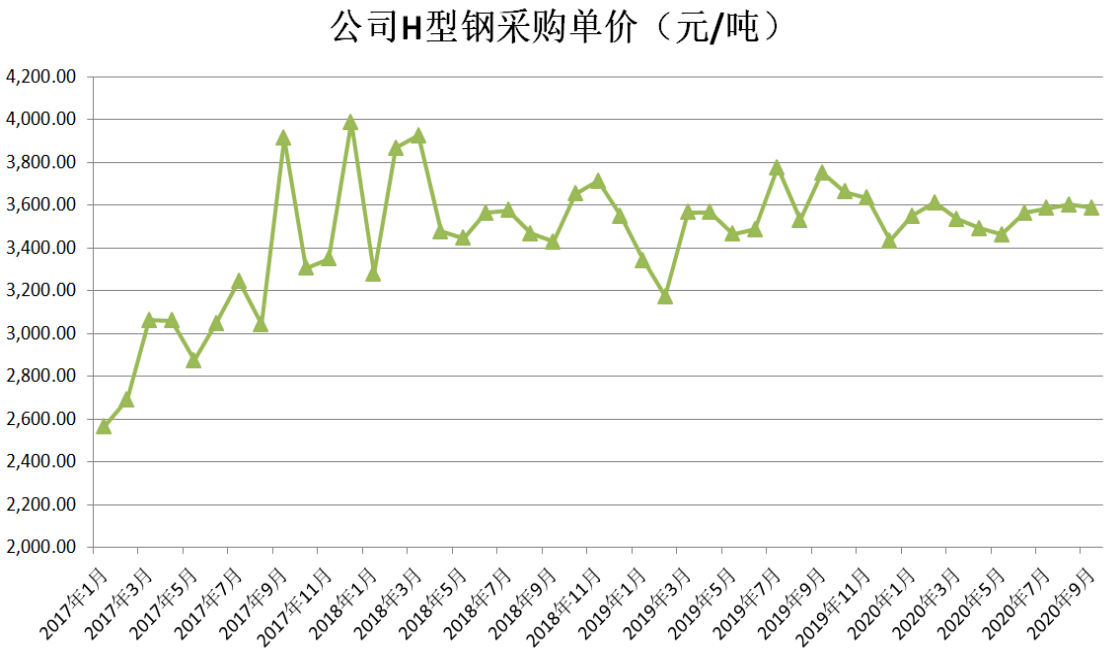


数据来源：西本数据库，金额为含税价格，期间为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日。

通过对比分析公司采购价格与公开市场价格，报告期内公司热轧钢板采购单价走势与市场价格走势基本一致；公司采购价格较市场价格略低，主要由于市场价格为含税价格，公司价格为不含税价格。剔除税费影响，公司热轧钢板采购价格与公开市场价格走势基本相符。

（2）H型钢

报告期内，公司采购H型钢价格走势图



报告期内，型材市场价格走势如下：



数据来源：西本数据库，金额为含税价格，期间为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 30 日。

通过对比分析公司采购价格与公开市场价格，报告期内公司H型钢采购单价走势与型材市场价格走势基本一致；公司采购价格较市场价格略低，主要由于市场价格为含税价格，公司价格为不含税价格。剔除税费影响，公司H型钢采购价格与型材公开市场价格走势基本相符。

（3）上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制

公司根据成本利润率加成作为定价基础，制定了各类型号设备及可选配部件的基础指导报价。实际销售过程中，销售部门参考行业同类产品的市场价格、市场竞争情况等因素，并结合公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系、议价能力等情况，综合考虑上述各项因素并与客户进行商务谈判后确定最终销售价格。因此，公司所销售的设备实际采取一单一议的方式，设备最终定价受市场价格和市场竞争等因素影响较大，与上游原材料价格变化不存在直接的、明显的传导机制。因此，公司2018年受钢材持续上涨的影响，主营毛利率较上年下降1.1个百分点。

报告期内，公司基于自身品牌的市场认可度逐渐提升的判断，钢材等原材料价格持续上涨的客观事实等因素综合考虑，于2018年末对境内销售的原生设备主部件的指导价格进行全面集中提价，设备主部件价格在不超过20%的幅度内提升，但最终价格确定仍需与客户进行商业谈判确定。”

（四）报告期内发行人对料仓采购大幅下滑的原因

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况”之“（2）外协料仓及布袋除尘器”之“①料仓”中补充披露内容如下：

“报告期内，随着公司产能的提升，公司将原外协生产的料仓及布袋除尘器等辅助部件逐步转为采购热轧钢板自行生产。报告期内，外协料仓采购数量及其领用量大幅下滑；同时，公司采购热轧钢板自制的料仓数量及其领用量大幅上升，两项合计实际领用的料仓数量与设备产量相匹配。具体对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备产量（台）	57	73	81	74
领用料仓数量（台）	287	281	345	306
其中：外协料仓数量（台）	184	81	199	116
自制料仓数量（台）	103	200	146	190

三、结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性

（一）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本构成情况分析”之“②直接人工变动分析”中补充披露内容如下：

“报告期内平均工人人数、人均工资、直接人工、直接人工占营业成本比例列示如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均工人人数（人）	235	222	186	172
制造工时（小时）	464,159	572,221	495,411	468,065
人均工资（元/月）	6,187.82	5,946.79	5,828.37	5,460.82
直接人工（万元）	1,408.08	1,718.73	1,517.17	1,008.20
直接人工占主营业务成本比例	8.29%	8.76%	8.85%	7.98%

注 1：平均工人人数根据全年各月末在册一线生产人员人数统计。
注 2：直接人工为主营业务成本中的直接人工部分。
注 3：制造工时为全部直接人工的工时

A、工人人数、工资政策及平均工资变化情况

随着公司业务规模扩大，工人人数逐年增长，报告期内平均工人人数分别为172、186、222和235。生产人员工资按实际的生产工时计算发放，报告期内工资政策未发生调整。单位工时工资水平根据市场水平来确定，因市场工资水平逐年上升，发行人生产人员的平均工资逐年增加。2018年较2017年人均月工资增长6.73%，2019年较2018年人均月工资增长2.03%。2020年1-9月较2019年人均月工资增长4.05%。

B、制造工时变化情况

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
制造工时（小时）	464,159	572,221	495,411	468,065

2018年制造工时较2017年增长5.84%，2019年制造工时较2018年增长15.50%，原因为生产与销售规模逐年扩大，导致了制造工时逐年增加。

C、直接人工变动的合理性分析

从上表可见，报告期内随着生产规模的不断扩大，生产人员数量逐年增加，人均工资水平逐年提升，带动直接人工逐年增长。

a.直接人工金额变动分析

2018年营业成本中直接人工较2017年增加了50.48%，主要原因是：①随着销售规模扩大，2018年度生产人员月均人数较2017年增长8.14%，营业成本较2017年增加35.77%，直接人工相应增加；②2018年度人均工资水平较2017年度增加6.73%，带动直接人工占营业成本比例有所提升。

2019年营业成本中直接人工较2018年增加了13.29%，主要原因：①随着销售规模扩大，2019年度生产人员月均人数较2018年增长19.35%，2019年营业成本较2018年增加14.43%，直接人工相应增加；②2019年度人均工资水平较2018年度增加2.03%。

b.直接人工占主营业务成本比例变动分析

报告期内直接人工占主营业务成本比分别为7.98%、8.85%、8.76%、8.29%。2018年直接人工占比较2017年上升，主要因人均工资水平提升。2019年及2020年1-9月因新厂建设完成，新增大量固定资产，折旧费用增加，导致制造费用占比增加，直接人工占比有所下降。”

（二）不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性

1、产品生产周期

公司产品类别不同以及订单交货时间要求不同，生产周期存在差异。公司产品的平均生产周期为 1 个月左右。

不同类型设备的生产周期如下：

类型	大型机	中型机	小型机
生产周期（天）	43	36	24

2、制约产能的关键因素

制约产能的关键因素为生产场地空间大小、生产设备数量以及生产人员数量。场地的大小，影响到可存放的原材料以及在产品的数量，影响到能否同时生产多个大型产品。设备数量及工人人数影响到最大的制造工时，从而影响到产能。

发行人搬迁至新厂区后，生产场地空间得到显著扩大，生产设备数量有所增加，故工人人数是目前制约发行人产能的最主要因素。

3、人均产量变动分析

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（台）	57	73	81	74
平均工人数量（人）	235	222	186	172
人均产量（台/人）	0.24	0.33	0.44	0.43
销售平均单价（万元）	474.49	352.03	295.16	309.25

报告期内人均产量分别为 0.43 台/人、0.44 台/人、0.33 台/人、0.24 台/人，人均产量变动主要受所生产设备大小规格、设备产量、平均人数的影响。

报告期内产品平均销售价格逐步提升，产品总体呈大型化趋势，产品规格越大，单台设备所需耗用工时越多，导致人均产量总体呈下降趋势；同时 2019 年 10 月搬迁新厂后，新增生产工人较多，扩大人均产量的下降趋势。

2020 年 1-9 月人均产量进一步下降，主要受到新冠疫情新增订单放缓，产量略有下降；本期组合机订单增长、组合机所需耗用工时高于非组合机的影响。

四、补充披露并量化分析 2019 年厂区搬迁期间新旧厂对制造费用的影响，报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。

（一）2019 年厂区搬迁对制造费用的影响

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本构成情况分析”之“③制造费用变动分析”中补充披露内容如下：

“A、搬迁期间的制造费用增长

2019年7月至9月，因处于新旧厂区搬迁期间，制造费用有所增加，这主要由于旧厂区生产的同时，新厂区进行安装调试以及试运行，导致该期间的耗电量增加。

2019年各季度制造费用以及用电情况如下：

项目	2019 年 第一季度	2019 年 第二季度	2019 年 第三季度	2019 年 第四季度
制造费用（万元）	226.52	251.04	306.09	421.94
耗电量（kw.h）	434,192	440,126	624,298	582,025
电费支出（万元）	31.78	34.42	50.38	42.48

由上表可见，2019年第三季度搬迁期间制造费用与耗电金额明显高于第二季度，分别增加了21.93%与46.37%。2019年第四季度制造费用的显著增加主要是折旧费用的增加所致，详见下述“搬迁后制造费用的增长”相关分析。

B、搬迁后制造费用的增长

2019年10月完成厂区搬迁后，制造费用的增加主要为折旧费用增加。2019年10月新厂区的在建工程转为固定资产金额为15,953.63万元。2019年1-9月制造费用783.65万元，其中折旧费用105.14万元，2020年1-9月制造费用1,326.94万元，其中折旧费用548.73万元，同比增加443.59万元，占制造费用同比增加额的81.65%。”

（二）报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本构成情况分析”之“③制造费用变动分析”中补充披露内容如下：

“C、报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

公司的能源耗用主要包括电力和水。由于公司水费支出大部分为办公楼及住宿员工的生活用水，生产用水较少，故水费波动与产量波动关联性较弱，生产主要耗用的能源为电力。

报告期各期耗电量与产品产量之间的对应关系如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（台）	57	73	81	74
用电（kw.h）	1,985,606	2,080,641	1,414,039	1,327,216
单台用电（kw.h）	34,835	28,502	17,457	17,935
销售平均单价（万元）	474.49	352.03	295.16	309.25

2018年因销售小型设备相对较多，平均单价较2017年略有下降，故单台设备用电量较2017年略有下降。由于后续产品规格趋于大型化，2019年及2020年1-9月销售平均单价逐步递增，导致单台耗电量提升。销售平均单价的变动趋势与单位产品用电量变动趋势基本一致。

报告期内各期，公司用电占当期入库产品的生产成本比例情况如下：

年度	耗电量（万度）	月均耗电量（万度）	平均单价（元/度）	用电金额（万元）	占当期入库产品的生产成本比重
2020 年 1-9 月	198.56	22.06	0.69	136.46	0.83%
2019 年度	208.06	17.34	0.76	159.06	0.88%
2018 年度	141.40	11.78	0.72	102.06	0.60%
2017 年度	132.72	11.06	0.75	99.60	0.60%

2017年、2018年公司用电金额与入库生产成本的比重保持稳定；2019年、2020年1-9月耗电量明显上升，占当期入库生产成本的比重加大，主要系2019年10月搬迁新厂后，生产场地大幅扩大并新增大量生产设备，因此耗电量明显提升，与公司的生产规模相匹配。

2017年8月开始因基本电费下调，每月基本电费固定支出下降0.15万元，故2018年的用电平均单价略低于2017年；2020年1-9月电费单价下降是由于受到疫情影响，泉州政府为扶持企业发展，泉州从2020年2月1日至12月31日，总电费优惠5%。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、查阅发行人生产与仓储相关的内控制度，访谈管理层、生产部门负责人

及其他相关人员，了解和评价生产与仓储相关内部控制的设计，并测试执行的有效性；

2、了解发行人产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

3、获取发行人产品 BOM 表，访谈 BOM 表制定的相关部门，分析产品 BOM 表的合理性；

4、获取发行人报告期内成本核算表，对比分析主要原材料耗用报告期的波动及原因，分析主要原材料耗用的合理性；

5、获取发行人报告期各期主要原材料采购明细，对比各期采购单价的波动情况，分析采购单价波动的合理性，并与公开市场价格进行核对，分析采购单价的公允性；

6、获取发行人报告期内工资明细表，核对直接人工的准确性，分析工人人数变动、平均工资的合理性；结合产量，分析人均产量变动的合理性；

7、获取发行人报告期内制造费用明细表，分析制造费用各项目变动的合理性；

8、对报告期存货发出执行计价测试程序，检查存货发出计价的准确性；

9、对存货进行截止性测试，核查采购入库、产成品入库、销售成本结转等是否跨期；

10、查阅同行业可比公司的成本结构，对比分析公司成本结构的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法。现有成本核算方法能有效地确定产品成本核算的对象、项目、范围，及时对有关费用进行归集、分配和结转，生产成本归集及结转主营业务成本是完整的，成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策是一致的。与同行业上市公司对比料工费比重不存在重大异常差异，符合行业核算惯例。

2、发行人已补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况。发行人主要材料热轧钢板、H 型钢、电机等单耗的增长，主要系由于发行人产品设备大型化、智能化、环保化的业务发展所致，具有合理性，主要原材料的采购、领用数量与产量相匹配。

3、发行人报告期内主要原材料热轧钢板、H 型钢的采购价格变动与相关市场价格变动趋势保持一致，采购价格具有公允性。公司设备销售均为一单一议，通过商务谈判确定最终销售价格，上游原材料的价格变动与下游产品价格变动不存在明显的传导机制。

4、报告期内，发行人料仓采购大幅下滑，主要原因系随着公司产能的提高，原通过外协加工的料仓转为采购热轧钢板自制生产，报告期内，公司外协料仓采购大幅下滑，但同时自制料仓数量大幅上升，两项合计实际耗用的料仓数量与设备产量相匹配。

5、发行人已结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时变动等，披露直接人工变动合理性；发行人人均产量变动主要是因产品趋于大型化。

6、发行人已补充披露并量化分析 2019 年厂区搬迁期间新旧厂对制造费用的影响，报告期各期耗用能源数量与产品产量之间具有对应关系。

问题 21.关于前五大供应商

招股说明书披露，报告期各期，公司向前五大采购供应商采购金额分别为 6,409.85 万元、4,674.54 万元、5,148.85 万元和 1,448.32 万元，采购占比分别为 41.88%、28.52%、29.60%和 33.05%。前五大供应商之一厦门展志投资有限公司改名为“厦门展志钢铁有限公司”；福建闽航华钢铁有限公司工商登记显示为批发业，没有实缴资本；无锡市宏壮冶金机械厂工商登记显示为个体工商户，无实缴资本，经营异常；福建航宏贸易有限公司无实缴资本。2019 年发行人采购钢材类的“板材”金额为 3,591.92 万元，超过了 2019 年“板材类”热轧钢板采购金额 2,577.43 万元和 H 型钢采购金额 1,607.84 万元的合计数。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；报告期内供应商数量及变动情况，贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况；供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

（2）结合主要供应商没有实缴资本，经营异常，存在个体工商户的情形，补充披露相关交易行为是否具有真实的交易背景，发行人向该类型供应商采购占其同类产品销售比重，发行人是否存在向个人、个体工商户、使用现金采购、无发票采购的情况，如存在，披露相关交易的金额、规模、相关采购款项的来源和去向，相关的内部控制措施及执行情况，相关内部控制是否有效；

（3）补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；

（4）补充披露报告期内是否存在客户和供应商重叠的情形，是否存在前员工或员工设立或持股供应商的情形，如有，补充披露相关交易对方基本情况，采购金额和占比；

（5）补充披露并更正厦门展志投资有限公司的名称；

（6）2019 年发行人采购钢材类的“板材”金额为 3,591.92 万元，超过了 2019 年“板材类”热轧钢板采购金额 2,577.43 万元和 H 型钢采购金额 1,607.84 万元的合计数，补充披露并更正上述金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明相关结论意见的判断依据。

【回复】

一、补充披露报告期各期前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；报告期内供应商数量及变动情况，贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况；供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；

（一）补充披露报告期各期前五大供应商基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露内容如下：

“报告期各期，本公司前五大采购供应商情况如下：

单位：万元，%

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020 年 1-9 月	1	无锡市宏壮冶金机械厂	罐体、油炉等	1,116.52	6.93
	2	厦门展志钢铁有限公司	钢材	1,071.20	6.65
	3	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	1,003.25	6.23
	4	福建闽航华钢铁有限公司	钢材	927.19	5.75
	5	福建航宏贸易有限公司	钢材	849.71	5.27
	合计			4,967.87	30.83
2019 年	1	晋江市德明钢材实业有限公司	钢材	1,017.59	5.85
		厦门闽亿源工贸有限公司	钢材	195.19	1.12
		小计		1,212.78	6.97
	2	厦门展志钢铁有限公司	钢材	1,197.93	6.89
	3	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	1,137.29	6.54

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
	4	福建航宏贸易有限公司	钢材	847.22	4.87
	5	无锡市宏壮冶金机械厂	罐体、油炉等	753.63	4.33
	合计			**5,148.85**	**29.60**
2018 年	1	晋江市德明钢材实业有限公司	钢材	752.49	4.59
		厦门闽亿源工贸有限公司	钢材	180.06	1.10
		厦门市和赢钢材贸易有限公司	钢材	38.71	0.24
		小计		971.26	5.93
	2	**厦门展志钢铁有限公司**	钢材	938.33	5.72
	3	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋、罐体等	937.29	5.72
	4	福建荣丰钢铁有限公司	钢材	931.05	5.68
	5	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	896.61	5.47
	合计			**4,674.54**	**28.52**
2017 年	1	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋、料仓等	2,268.59	14.82
	2	福建荣丰钢铁有限公司	钢材	1,345.30	8.79
	3	厦门闽亿源工贸有限公司	钢材	1,163.49	7.60
		厦门市和赢钢材贸易有限公司	钢材	44.60	0.29
		小计		1,208.09	7.89
	4	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	1,035.24	6.76
	5	上海通用风机股份有限公司	风机等	552.64	3.61
	合计			**6,409.85**	**41.88**

注：自然人陈天色为厦门闽亿源第一大股东并持有其 40%的股权；自然人陈天色家庭成员陈德辉持有厦门和赢 77.50%的股权，同时为晋江德明第一大股东并持有其 48.50%的股权。

报告期内，公司不存在向单个采购供应商采购比例超过公司当年采购总额 50%或严重依赖少数供应商的情况。公司董事、监事、高级管理人员和主要关联方或持有公司 5%以上（含 5%）股份的股东与上述供应商没有关联关系，也未在其中占有权益。

1、前五大供应商情况

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

序号	公司名称	公司类型	设立时间	注册资本	实缴资本	经营异常	合作开始时间	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
1	厦门展志钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2006 年 5 月 17 日	5,000 万人民币	5,000 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2007 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
2	福建闽航华钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2017 年 2 月 24 日	1,000 万人民币	未实缴	存续（在营、开业、在册）	2019 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
3	SEW-传动设备（广州）有限公司	有限责任公司（外国法人独资）	2003 年 1 月 9 日	700 万美元	700 万美元	在营（开业）企业	2004 年	按需采购	电机等	双方协商确定	款到发货
4	无锡市宏壮冶金机械厂	个体工商户	2007 年 6 月 12 日	10 万人民币	/	在业	2008 年	按需采购	罐体、油炉、布袋、料仓等	双方协商确定	货到付款
5	福建航宏贸易有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2015 年 4 月 8 日	3,000 万人民币	未实缴	存续（在营、开业、在册）	2015 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
6	晋江市德明钢材实业有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2002 年 6 月 20 日	2,580 万人民币	2,580 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2012 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
7	厦门闽亿源工贸有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2000 年 8 月 8 日	5,000 万人民币	5,000 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2012 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
8	厦门市和赢钢材贸易有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2003 年 11 月 17 日	2,880 万人民币	2,880 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2012 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
9	福建荣丰钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2015 年 10 月 20 日	2,000 万人民币	717.5 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2017 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
10	上海通用风机股份有限公司	其他股份有限公司（非上市）	1989 年 11 月 7 日	10,530 万人民币	10,530 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2013 年	按需采购	风机等	双方协商确定	货到付款

”

（二）同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“1、前五大供应商情况”补充披露内容如下：

“（2）同类原材料采购价格在不同供应商之间的差异分析及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性

报告期内，发行人向前五大供应商采购的材料主要为钢材、电机等，上述原材料采购价格在不同供应商之间的对比分析及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动情况如下：

① 钢材

发行人对钢材采用询价采购模式，对纳入公司供应商名录的钢材供应商进行询价，根据各家厂商的市场报价及供货周期，询价确定最终供应商和采购数量，因此各年度主要供应商名单变动较小，但次序变动较大。报告期内，发行人向历年前五大钢材供应商的采购情况如下：

单位：万元，吨，万元/吨，%

期间	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	占钢材类采购总额比例
2020 年 1-9 月	厦门展志钢铁有限公司	1,071.20	305.94	3.50	20.61
	福建闽航华钢铁有限公司	927.19	262.09	3.54	17.84
	福建航宏贸易有限公司	849.71	239.20	3.55	16.35
	晋江市德明钢材实业有限公司及其同一控制下的关联方	505.34	146.87	3.44	9.72
	福建省松青国际贸易有限公司	353.30	101.46	3.48	6.80
合计		3,706.73	1,055.56	3.51	71.31
2019 年	晋江市德明钢材实业有限公司及其同一控制下的关联方	1,212.78	343.14	3.53	19.72
	厦门展志钢铁有限公司	1,197.93	344.59	3.48	19.48
	福建航宏贸易有限公司	847.22	239.15	3.54	13.78
	福建省松青国际贸易有限公司	394.87	110.17	3.58	6.42

期间	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	占钢材类采购总额比例
	福建荣丰钢铁有限公司	358.23	91.84	3.90	5.83
合计		4,011.02	1,128.89	3.55	65.23
2018 年	晋江市德明钢材实业有限公司及其同一控制下的关联方	971.26	246.90	3.78	19.83
	厦门展志钢铁有限公司	938.33	252.96	3.71	19.16
	福建荣丰钢铁有限公司	931.05	249.25	3.74	19.01
	福建航宏贸易有限公司	810.18	225.90	3.59	16.54
	福建省松青国际贸易有限公司	271.70	71.34	3.81	5.55
合计		3,922.52	1,046.35	3.75	80.09
2017 年	福建荣丰钢铁有限公司	1,345.30	451.16	2.98	33.58
	晋江市德明钢材实业有限公司及其同一控制下的关联方	1,208.09	354.22	3.41	30.16
	厦门展志钢铁有限公司	430.75	127.52	3.38	10.75
	福建永庆钢铁有限公司	266.80	76.78	3.48	6.66
	福建航宏贸易有限公司	149.43	38.43	3.89	3.73
合计		3,400.37	1,048.11	3.24	84.88

注：上表列示的为历年前五大钢铁供应商

由于钢材市场具有公开市场报价，报告期内各期，公司对不同供应商的采购价格较为平均，采购单价的波动主要受不同采购时点钢材市场报价的波动影响，整体采购价格不存在显著差异。

2017年度钢材市场的波动幅度较大，公司钢材采购单价变化较大。福建荣丰钢铁有限公司由于库存压力较大急于清理库存，而发行人采购量相对较大，议价能力较强，因此当年向福建荣丰钢铁有限公司采购单价较低；福建航宏贸易有限公司与发行人业务主要集中在下半年，而2017年下半年钢材市场价格回升，导致采购单价相对较高。

2019年度，公司向福建荣丰钢铁有限公司采购钢材的单价相对较高，主要原因为2019年购入起重设备所需钢轨，单价较普通钢材高，剔除该部分影响，平均采购单价为3.68元/公斤。

② 电机

发行人根据产品需求向SEW等品牌商购买电机，报告期内电机供应商名单变动较小。报告期内，发行人向历年前五大电机供应商的采购电机的情况如下：

单位：万元，台，万元/台

期间	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	占同类原材料采购比例
2020年1-9月	SEW-传动设备（广州）有限公司	998.52	508.00	1.97	67.16%
	福建省一坤机电设备有限公司	322.41	713.00	0.45	21.69%
	绍兴欧力-卧龙振动机械有限公司	163.00	808.00	0.20	10.96%
	泉州市志鑫机电贸易有限公司	2.79	28.00	0.10	0.19%
合计		1,486.72	2,057.00	0.72	100.00%
2019年	SEW-传动设备（广州）有限公司	1,119.08	566.00	1.98	64.09%
	杭州中德传动设备有限公司	283.81	552.00	0.51	16.25%
	绍兴欧力-卧龙振动机械有限公司	135.69	458.00	0.30	7.77%
	晋江市佳家兴机电贸易有限公司	73.33	106.00	0.69	4.20%
	福建省一坤机电设备有限公司	55.12	125.00	0.44	3.16%
合计		1,667.03	1,807.00	0.92	95.47%
2018年	SEW-传动设备（广州）有限公司	886.69	436.00	2.03	49.12%
	杭州中德传动设备有限公司	213.56	463.00	0.46	11.83%
	绍兴欧力-卧龙振动机械有限公司	197.01	445.00	0.44	10.91%
	福建南电电机有限公司	180.68	124.00	1.46	10.01%
	山东华力电机集团苏州制造有限公司	152.44	502.00	0.30	8.44%
合计		1,630.38	1,970.00	0.83	90.31%
2017年	SEW-传动设备（广州）有限公司	1,019.74	552.00	1.85	67.76%
	杭州中德传动设备有限公司	266.89	944.00	0.28	17.73%
	绍兴欧力-卧龙振动机械有限公司	151.49	386.00	0.39	10.07%
	泉州市志鑫机电贸易有限公司	26.81	96.00	0.28	1.78%
	重庆振仪机电有限公司	20.74	104.00	0.20	1.38%

期间	供应商名称	采购金额	采购数量	采购单价	占同类原材料采购比例
合计		1,485.67	2,082.00	0.71	98.72%

发行人电机采购包括国际品牌和国内品牌，不同品牌的电机因性能差距较大，价格有较大差异。”

（三）报告期内供应商数量及变动情况，贸易类供应商采购比例和向终端供应商采购情况

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露内容如下：

“2、供应商变化情况

报告期内，发行人材料供应商整体稳定，数量及变动情况如下：

单位：家

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率
材料供应商	269	-3.24%	278	5.30%	264	6.45%	248	/

报告期内，公司材料供应商数量整体稳定，不存在重大变动。其中，贸易类供应商和终端供应商的数量、金额及变化情况如下：

单位：家、万元，%

项目		2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
贸易类供应商	数量	112	41.64	109	39.21	102	38.64	86	34.68
	采购额	7,575.34	47.15	8,117.63	47.57	6,503.19	40.34	5,161.72	34.75
终端供应商	数量	157	58.36	169	60.79	162	61.36	162	65.32
	采购额	8,489.83	52.85	8,945.33	52.43	9,616.56	59.66	9,692.42	65.25
合计	数量	269.00	100.00	278.00	100.00	264.00	100.00	248.00	100.00
	采购额	16,065.17	100.00	17,062.96	100.00	16,119.75	100.00	14,854.14	100.00

公司贸易类供应商主要系钢材及配件、辅料等供应商，终端供应商主要系电机、风机及外协件供应商。报告期内，公司向终端供应商数量和对应采购金额均高于贸易类供应商，各类供应商的结构及数量保持相对稳定。

报告期内，公司贸易类供应商的采购金额及其占比稳步上升，主要原因系

公司设备可提供多样化的功能配置选项，且向大型化、环保化的趋势发展，生产过程需采购的钢材品种及规格较多，因此主要增加了向钢材贸易商采购的原因。上述情形符合公司生产经营特点及市场发展趋势。”

（四）供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排

根据发行人提供的资料，并经查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/index.html）、企信宝（https://b.qixin.com/）等网站。报告期内，发行人根据市场供给情况选择的供应商。发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系，不存在同业竞争关系或其他利益安排。

二、结合主要供应商没有实缴资本，经营异常，存在个体工商户的情形，补充披露相关交易行为是否具有真实的交易背景，发行人向该类型供应商采购占其同类产品销售比重，发行人是否存在向个人、个体工商户、使用现金采购、无发票采购的情况，如存在，披露相关交易的金额、规模、相关采购款项的来源和去向，相关的内部控制措施及执行情况，相关内部控制是否有效；

（一）结合主要供应商没有实缴资本，经营异常，存在个体工商户的情形，补充披露相关交易行为是否具有真实的交易背景，发行人向该类型供应商采购占其同类产品销售比重

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露内容如下：

“……

1、前五大供应商情况

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

序号	公司名称	公司类型	设立时间	注册资本	实缴资本	经营状态	合作开始时间	采购方式	采购内容	定价方式	结算方式
1	厦门展志钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2006 年 5 月 17 日	5,000 万人民币	5,000 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2007 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
2	福建闽航华钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2017 年 2 月 24 日	1,000 万人民币	未实缴	存续（在营、开业、在册）	2019 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
3	SEW-传动设备（广州）有限公司	有限责任公司（外国法人独资）	2003 年 1 月 9 日	700 万美元	700 万美元	在营（开业）企业	2004 年	按需采购	电机等	双方协商确定	款到发货
4	无锡市宏壮冶金机械厂	个体工商户	2007 年 6 月 12 日	10 万人民币	/	在业	2008 年	按需采购	罐体、油炉、布袋、料仓等	双方协商确定	货到付款
5	福建航宏贸易有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2015 年 4 月 8 日	3,000 万人民币	未实缴	存续（在营、开业、在册）	2015 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
6	晋江市德明钢材实业有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2002 年 6 月 20 日	2,580 万人民币	2,580 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2012 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
7	厦门闽亿源工贸有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2000 年 8 月 8 日	5,000 万人民币	5,000 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2012 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
8	厦门市和赢钢材贸易有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2003 年 11 月 17 日	2,880 万人民币	2,880 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2012 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
9	福建荣丰钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	2015 年 10 月 20 日	2,000 万人民币	717.5 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2017 年	询价采购	钢材	基于市场价格双方协商确定	货到付款
10	上海通用风机股份有限公司	其他股份有限公司(非上市)	1989 年 11 月 7 日	10,530 万人民币	10,530 万人民币	存续（在营、开业、在册）	2013 年	按需采购	风机等	双方协商确定	货到付款

（1）注册资本未实际缴纳或为个体工商户企业的交易背景

上述供应商中注册资本未实际缴纳或为个体工商户的企业的采购金额及占其同类产品销售金额比重情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	公司类型	实缴资本	期间	发行人采购金额	占供应商销售金额比例
1	福建闽航华钢铁有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	未实缴	2020 年 1-9 月	927.19	约 10%以下
				2019 年	185.74	约 10%以下
				2018 年	-	-
				2017 年	-	-
2	无锡市宏壮冶金机械厂	个体工商户	未公示	2020 年 1-9 月	1,116.52	约 70%-90%
				2019 年	753.63	约 30%-50%
				2018 年	937.29	约 50%-70%
				2017 年	2,268.59	约 90%以上
3	福建航宏贸易有限公司	有限责任公司（自然人投资或控股）	未实缴	2020 年 1-9 月	849.71	约 10%以下
				2019 年	847.22	约 10%以下
				2018 年	810.18	约 10%以下
				2017 年	149.43	约 10%以下

注：占供应商销售金额比例数据来源自供应商访谈数据

①福建闽航华钢铁有限公司

福建闽航华钢铁有限公司设立于2017年2月24日，主要从事钢材贸易销售。发行人于2019年开始向福建闽航华采购钢材，2019年及2020年1-9月采购金额分别为185.74万元、927.19万元，分别占发行人材料采购总额的1.07%和5.75%，占福建闽航华对外销售总额的10%以下。福建闽航华实际控制人蒋存杰具有多年从事商品贸易经验，2016年成立长乐航华贸易有限公司，主要从事建材材料贸易，2017年成立福建闽航华从事钢材贸易。2019年，经福建闽航华业务人员上门推介，发行人考核后开始向福建闽航华采购钢材，并将其纳入供应商名录。

②无锡市宏壮冶金机械厂

无锡市宏壮冶金机械厂设立于2007年，发行人自2008年开始向无锡宏壮采购布袋除尘设备等外协件，以及导热油炉、沥青罐等配套件，双方合作时间较长，合作稳定。报告期内，公司向无锡宏壮采购金额分别为2,268.59万元、937.29

万元、753.63万元和1,116.52万元，分别占发行人材料采购总额的14.82%、5.71%、4.33%和6.93%。

无锡所在的长三角地区机械制造业发达，同时是中国钢材贸易的集散地之一，具有完备的产业供应链优势。布袋除尘器是一种高效除尘装置，利用有机纤维或无机纤维织物做成过滤袋，将废气中的粉尘滤出。发行人历史上曾将布袋除尘器交予无锡宏壮外协生产，主要系当时环保要求相对不高，发行人出于缓解自身生产和运输压力的考虑。同时，无锡宏壮持有危险化学品罐体生产许可证，具备生产导热油炉、沥青罐等配套件的资质。发行人自2008年开始已与无锡宏壮开展合作，合作时间较长，合作稳定，未发生因无锡宏壮为个体工商户而导致供货不及时的情形。发行人与无锡宏壮均采用银行转账或银行承兑汇票交易，未发生现金支付交易。

此外，华东地区经济发达，是发行人重要的客户集中地。发行人向无锡宏壮采购的布袋除尘设备、沥青罐、导热油炉等配件均为可在客户现场独立安装的产品部件，公司向无锡宏壮采购布袋除尘设备、沥青罐等配件，并直接发至客户集中地安装具备经济及商业合理性。

报告期内，随着国家环保要求不断提升，客户对布袋除尘设备有更高的质量要求，故发行人自2018年4月起自行生产布袋除尘设备，不再向无锡宏壮采购布袋除尘设备，导致2018年发行人向无锡宏壮采购金额有较大幅度减少。

③福建航宏贸易有限公司

福建航宏贸易有限公司设立于2015年，主要从事钢材贸易销售。发行人于2015年开始向福建航宏采购钢材，报告期内采购金额分别为149.43万元、810.18万元、847.22万元和849.71万元，分别占发行人材料采购总额的0.98%、4.94%、4.87%和5.27%，占福建航宏对外销售总额的10%以下。福建航宏为股东陈天顺与股东陈程认缴出资的钢材贸易企业，于2019年5月取得质量管理体系认证（IS09000），认证内容为钢材的零售、批发。2015年，经福建航宏业务人员上门推介，发行人考核后开始向福建航宏采购钢材，并将其纳入供应商名录。”

（二）发行人是否存在向个人、个体工商户、使用现金采购、无发票采购的情况，如存在，披露相关交易的金额、规模、相关采购款项的来源和去向，相关的内部控制措施及执行情况，相关内部控制是否有效

经核查，报告期内公司不存在向个人采购、使用现金采购、无发票采购的情况，存在向个体工商户采购的情形。发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露内容如下：

“3、向个体工商户采购情况

报告期内，公司采购的个体工商户主要为无锡市宏壮冶金机械厂，其他个体工商户供应商采购内容主要为电器、五金、耗材等，金额及占比较少，具体采购情况如下：

单位：万元，%

供应商名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
无锡市宏壮冶金机械厂	1,116.52	6.93	753.63	4.33	937.29	5.72	2,268.59	14.82
其他零星供应商	141.91	0.88	130.67	0.75	125.14	0.76	13.14	0.08
合计	1,258.43	7.81	884.30	5.09	1,062.43	6.48	2,281.73	14.90

注：上表仅列示历年交易前五大个体工商户情况

公司向个体工商户的采购流程同样严格执行公司《供应商管理制度》、《采购管理制度》的规定，采购款项均采用银行转账支付，不存在现金采购、无发票采购的情况。

公司制定了《供应商管理制度》、《采购管理制度》，对原材料采购及供应商进行管理。对于新的供应商，公司要求提供营业执照、公司介绍或相关资料、认证体系证书、特殊行业资质证书、贸易商或代理商需提供代理证书等，供应部根据获取的资料编制《供应商基本情况表》；对于需送样检测的供应商，要求提供适当样品进行检测，将检测结果记入情况表；对于重大供应商，要求对供应商进行实地考察，并编制《实地评估记录表》，经审批后方可纳入公司供应商名录。日常对供应商的考核，主要根据客户使用情况进行评价，对于评价较差的供应商，要求及时整改，并减少对其采购，待整改完成后，根据后续

评价重新制定采购政策。

采购付款实行审批制度，执行两条线管理形式，即发票入账和签批付款两条线分步进行的形式。具体程序如下：

（1）物资采购一律由采购人员办理发票入账手续后，经主管部门审核后方可进行申请付款审批。否则财务有权不予批准付款。

（2）申请付款，由经办人填写付款审批单，经部门主管同意、财务审核、总经理批准后，方可到出纳处办理汇款。”

经对公司的内控制度进行了控制测试。公司对于供应商管理的内部控制措施设计合理，并得到有效执行。

三、补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露内容如下：

“4、供应商情况分析

（1）供应商分层分析

报告期内，对材料供应商按采购金额进行分层，对应不同层级的供应商数量及金额情况如下：

单位：家、万元、%

期间	项目	800 万元以上	400-800 万元(含)	200-400 万元(含)	100-200 万元(含)	100 万元（含）以下	合计
2020 年 1-9 月	供应商数量	5	5	10	20	229	269
	采购金额	4,967.86	2,430.12	2,634.69	2,737.24	3295.26	16,065.17
	占比	30.92	15.13	16.40	17.04	20.51	100
2019 年度	供应商数量	4	3	15	21	235	278
	采购金额	4,198.43	1,757.66	4,367.09	2,739.03	4000.75	17,062.96
	占比	24.61	10.30	25.59	16.05	23.45	100
2018 年度	供应商	5	3	13	17	226	264

期间	项目	800 万元以上	400-800 万元(含)	200-400 万元(含)	100-200 万元(含)	100 万元（含）以下	合计
	数量						
	采购金额	4,484.80	1,839.25	3,373.29	2,526.59	3895.82	16,119.75
	占比	27.82	11.41	20.93	15.67	24.17	100
2017 年度	供应商数量	4	3	7	17	217	248
	采购金额	5,812.61	1,408.47	2,020.69	2,388.12	3,224.25	14,854.14
	占比	39.13	9.48	13.60	16.08	21.71	100

报告期内，发行人供应商数量基本稳定，分别为248家、264家、278家和269家，按采购金额进行分层后，不同层次供应商分布基本均匀。

2017年，发行人分层在800万元以上的供应商采购金额较大，主要是向无锡宏壮采购布袋除尘设备的金额较大的原因，2018年后，发行人自行生产袋除尘设备后，800万元以上的供应商采购金额占比有所下降。

（2）新增供应商分析

报告期内，材料供应商新增及变动情况如下：

单位：家，万元，%

项目	2020 年 1-9 月			2019 年度		
	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比
供应商情况	269	16,065.17	100	278	17,062.96	100
其中：新增	70	1049.09	6.53	82	1,717.79	10.07
维持	199	15,016.08	93.47	196	15,345.17	89.93
项目	2018 年度			2017 年度		
	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比
供应商情况	264	16,119.75	100	248	14,854.14	100
其中：新增	92	2,588.17	16.06	90	1280.84	8.62
维持	172	13,531.58	83.94	158	13,573.30	91.38

报告期内，发行人与主要供应商保持稳定的合作关系，新增供应商的金额占比相对较少，主要为部分钢材及配件供应商。”

四、补充披露报告期内是否存在客户和供应商重叠的情形，是否存在前员工或员工设立或持股供应商的情形，如有，补充披露相关交易对方基本情况，采购金额和占比；

（一）补充披露报告期内是否存在客户和供应商重叠的情形

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”补充披露内容如下：

“（三）客户与供应商重叠情况

报告期内，公司存在个别客户和供应商重叠的情况，主要系废钢买卖和厂房道路施工原因产生，金额及占比较小，具体情况如下：

1、泉州凯兴铸造有限公司

泉州凯兴铸造有限公司系从事铸件生产的企业，对外采购废旧钢铁，销售铸件。报告期内，与泉州凯兴的购销金额占当期购销比重极小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占当期购销比重	金额	占当期购销比重	金额	占当期购销比重	金额	占当期购销比重
采购铸件	104.17	0.65%	102.68	0.59%	127.40	0.78%	81.86	0.53%
销售废料	122.48	0.46%	122.98	0.41%	124.67	0.48%	52.92	0.27%

泉州凯兴铸造有限公司是公司铸件的供应商之一，报告期内公司向其采购铸件的金额分别为81.86万元、127.40万元、102.68万元和104.17万元，分别占当期采购总额的0.53%、0.78%、0.59%和0.65%。

同时，公司在报告期内存在向泉州凯兴销售生产过程中产生的废钢的情形。报告期内，公司向泉州凯兴铸造有限公司销售废钢的金额分别为52.92万元、124.67万元、122.98万元和122.48万元，分别占当期销售总额的0.27%、0.48%、0.41%和0.46%。

2、泉州亿路顺新型建材有限公司

泉州亿路顺新型建材有限公司系泉州地区的路面施工企业，于2019年向公司购入1台GLB3000型原生设备，设备不含税销售额513.27万元，占发行人当期

销售收入的1.70%。

同年，公司搬迁至智能装备产业园新厂后，选择聘请泉州亿路顺铺设办公楼前的沥青路面，由此产生偶发性工程施工成本为38.94万元，占当期新增在建工程比重为0.33%。

3、泉州宽庐沥青有限公司

泉州宽庐沥青有限公司系泉州地区的路面施工企业，于2020年向公司购入1台LBE3000型原生设备，设备不含税销售额504.42万元，占发行人当期销售收入的1.89%。同年，公司因研发需要，向其购买沥青混合料0.40万元。

除上述三家公司外，报告期内公司不存在其他客户和供应商重叠的情况。”

（二）是否存在前员工或员工设立或持股供应商的情形，如有，补充披露相关交易对方基本情况，采购金额和占比

报告期内，发行人仅存在前员工王学锋持股外协厂商的情形。

发行人与前员工王学锋持股的外协厂商友信机械的相关交易背景、交易金额及占比情况详见本问询回复“问题 29”之“（一）”之“2、报告期内各期前五名外协厂商的公司名称、加工金额、成立时间、地址、股东结构、生产金额占外协厂商的收入比例等，上述外协厂商是否为其他客户提供生产服务，主要外协厂商的付款方式和交货方式”。

五、补充披露并更正厦门展志投资有限公司的名称；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露并更正内容如下：

“（二）主要供应商情况

报告期各期，本公司前五大采购供应商情况如下：

单位：万元，%

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2020 年 1-9 月	1	无锡市宏壮冶金机械厂	罐体、油炉等	1,116.52	6.93
	2	厦门展志钢铁有限公司	钢材	1,071.20	6.65
	3	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	1,003.25	6.23

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
	4	**福建闽航华钢铁有限公司**	**钢材**	**927.19**	**5.75**
	5	**福建航宏贸易有限公司**	**钢材**	**849.71**	**5.27**
	合计			**4,967.87**	**30.83**
2019 年	1	晋江市德明钢材实业有限公司	钢材	1,017.59	5.85
		厦门闽亿源工贸有限公司	钢材	195.19	1.12
		小计		1,212.78	6.97
	2	**厦门展志钢铁有限公司**	钢材	1,197.93	6.89
	3	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	1,137.29	6.54
	4	福建航宏贸易有限公司	钢材	847.22	4.87
	5	无锡市宏壮冶金机械厂	罐体、油炉等	753.63	4.33
	合计			**5,148.85**	**29.60**
2018 年	1	晋江市德明钢材实业有限公司	钢材	752.49	4.59
		厦门闽亿源工贸有限公司	钢材	180.06	1.10
		厦门市和赢钢材贸易有限公司	钢材	38.71	0.24
		小计		971.26	5.93
	2	**厦门展志钢铁有限公司**	钢材	938.33	5.72
	3	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋、罐体等	937.29	5.72
	4	福建荣丰钢铁有限公司	钢材	931.05	5.68
	5	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	896.61	5.47
	合计			**4,674.54**	**28.52**
2017 年	1	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋、料仓等	2,268.59	14.82
	2	福建荣丰钢铁有限公司	钢材	1,345.30	8.79
	3	厦门闽亿源工贸有限公司	钢材	1,163.49	7.60
		厦门市和赢钢材贸易有限公司	钢材	44.60	0.29
		小计		1,208.09	7.89
	4	SEW-传动设备（广州）有限公司	电机等	1,035.24	6.76
	5	上海通用风机股份有限公司	风机等	552.64	3.61
	合计			**6,409.85**	**41.88**

注：自然人陈天色为厦门闽亿第一大股东并持有其 40%的股权；自然人陈天色家庭成员陈德辉持有厦门和赢 77.50%的股权，同时为晋江德明第一大股东并持有其 48.50%的股权。

”

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之

“（二）采购合同”补充披露并更正内容如下：

“（二）采购合同

发行人与主要供应商通过框架合同、订单式合同方式签署协议，单笔金额较小且数量较多。发行人与报告期内各年度前五大供应商签订的已履行、正在履行或将要履行的重要采购框架合同及对应年度/季度金额在 130 万元以上的订单合同情况如下：

序号	供应商名称	合同标的	签署金额（万元）	签署日期/履行期限	履行情况
1	**厦门展志钢铁有限公司**	热轧中板、热扎卷板	197.75	2018/02/03	履行完毕
		钢板	138.46	2018/08/20	履行完毕
		框架合同	/	2020/02/17-2021/02/16	正在履行
	……				

”

六、2019 年发行人采购钢材类的“板材”金额为 3,591.92 万元，超过了 2019 年“板材类”热轧钢板采购金额 2,577.43 万元和 H 型钢采购金额 1,607.84 万元的合计数，补充披露并更正上述金额。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“1、主要原材料采购情况”补充披露并更正内容如下：

“1、主要原材料采购情况

……

发行人采购原材料种类较多，较为分散，其中板材类的热轧钢板、型材类的 H 型钢和传动类的电机是发行人主要采购原材料。报告期内上述原材料采购情况如下：

名称	所属类别	期间	采购数量		采购金额	采购占比	采购单价	
			单位	数量	（万元）	（%）	单位	单价
热轧钢板	板材类	**2020 年 1-9 月**	**吨**	**5,969.41**	**2,067.64**	**12.87**	**元/千克**	**3.46**
		2019 年度	吨	7,488.81	2,577.43	15.11	元/千克	3.44

名称	所属类别	期间	采购数量		采购金额	采购占比	采购单价	
			单位	数量	（万元）	（%）	单位	单价
		2018 年度	吨	4,448.37	1,644.72	10.20	元/千克	3.70
		2017 年度	吨	3,770.02	1,279.58	8.61	元/千克	3.39
H 型钢	型材类	**2020 年 1-9 月**	**吨**	**4,305.36**	**1,523.76**	**9.48**	**元/千克**	**3.54**
		2019 年度	吨	4,514.09	1,607.84	9.42	元/千克	3.56
		2018 年度	吨	4,497.55	1,583.12	9.82	元/千克	3.52
		2017 年度	吨	3,525.06	1,083.00	7.29	元/千克	3.07
电机	传动类	**2020 年 1-9 月**	**台**	**2,057**	**1,486.72**	**9.25**	**元/台**	**7,227.61**
		2019 年度	台	1,928.00	1,746.08	10.23	元/台	9,056.42
		2018 年度	台	2,337	1,805.32	11.20	元/台	7,724.96
		2017 年度	台	2,299	1,505.00	10.13	元/台	6,546.34

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“3、主营业务成本构成情况分析”补充披露并更正内容如下：

“① 直接材料变动分析

报告期内，公司主营业务成本构成较为稳定。直接材料成本是公司主营业务成本的主要组成部分。主要原材料平均采购单价变动如下：

名称	所属类别	期间	采购占比	采购单价（元/千克）	
			（%）	单位	单价
热轧钢板	板材类	**2020 年 1-9 月**	**12.87**	**元/千克**	**3.46**
		2019 年度	15.11	元/千克	3.44
		2018 年度	10.20	元/千克	3.70
		2017 年度	8.61	元/千克	3.39
H 型钢	型材类	**2020 年 1-9 月**	**9.48**	**元/千克**	**3.54**
		2019 年度	9.42	元/千克	3.56
		2018 年度	9.82	元/千克	3.52
		2017 年度	7.29	元/千克	3.07
电机	传动类	**2020 年 1-9 月**	**9.25**	**元/台**	**7,227.61**
		2019 年度	10.23	元/台	9,056.42
		2018 年度	**11.20**	元/台	7,724.96

名称	所属类别	期间	采购占比	采购单价（元/千克）	
			（%）	单位	单价
		2017 年度	10.13	元/台	6,546.34

”

七、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、查阅发行人采购活动相关的内控制度，访谈管理层、采购部门负责人及其他相关人员，了解和评价采购活动相关内部控制的设计，并测试运行的有效性；

2、访谈管理层、采购部门负责人及其他相关人员，了解发行人采购模式、选择供应商的标准和具体方式、供应商变化原因等；

3、获取报告期内发行人采购明细表，计算报告期内主要原材料、动力能源供应商采购内容、采购金额及占比等数据；分析报告期内供应商变动的合理性；

4、获取并对比报告期内对不同供应商采购单价的差异，获取主要原材料热轧钢板、H 型钢市场价格，对比公司的采购价格波动与市场平均单价波动趋势；

5、实地走访主要供应商，询问主要供应商与发行人的合作背景、采购内容、定价政策、是否存在关联关系等情况，结合国家企业信用信息公示系统、企查查等查询工具，对于主要供应商的成立时间、主营业务、业务规模、股东结构、实际控制人情况等进行核查；

6、对发行人主要供应商实施函证，确认报告期内采购金额的准确性；

7、核查发行人主要供应商报告期内的采购合同、采购订单、送货单、入库单、发票、账面记录、付款审批记录、付款回单等资料。

8、对发行人主要员工进行访谈，并取得员工声明函。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露主要供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购

内容、定价方式、结算方式，同种原料在不同供应商的采购单价；发行人已补充披露报告期内主要供应商变动情况，向主要供应商采购金额变动的原因；发行人已补充披露按贸易商及终端商标准分类的采购情况；发行人已补充披露供应商及其关联方与发行人的关联关系或同业竞争关系、其他利益安排情况。相关披露内容与核查结果一致；

2、发行人已补充披露报告期内向个体工商户、个人、使用现金采购、无发票采购情况，相关的内部控制措施及执行情况。相关披露内容与核查结果一致，公司的相关内部控制制度的设计合理并得到有效执行；

3、发行人已补充披露报告期各期供应商数量，并按采购额分层次的采购情况，相关披露内容与核查结果一致。

4、发行人已补充披露报告期内客户和供应商重叠的情况，以及前员工或员工设立或持股供应商的情况，相关披露内容与核查结果一致。

问题 22.关于毛利率

招股说明书披露，报告期各期，发行人综合毛利率分别为 34.70%、33.60%、34.03%和 36.34%。发行人外销毛利率高于内销毛利率、2019 年和 2020 年 1-3 月间接销售毛利率上升且高于直销收入毛利率、公司毛利率高于同行业上市公司毛利率且公司毛利率和同行业上市公司毛利率变动趋势不一致，原生设备毛利率和再生设备毛利率变动不一致，通过融资租赁模式销售的毛利率与主营业务毛利率差异较小。申报材料显示，单台设备毛利率差异较大。

请发行人：

（1）结合下游客户情况、定价原则、具体产品类型和单价、原材料采购价格水平等，补充披露发行人毛利率高于同行业上市公司毛利率且公司毛利率和同行业上市公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，选取的可比公司是否合理；

（2）结合报告期内具体销售品牌、型号、主要客户、定价和成本的变化，同行业同类产品价格变化，量化分析并披露原生设备和再生设备毛利率波动的原因和合理性；单台设备毛利率差异较大的原因和合理性，部分设备毛利率为负的原因、持续状态、合理性及影响。

（3）量化分析并披露外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性；

（4）结合销售产品、下游客户等情况补充披露 2019 年和 2020 年 1-3 月间接销售毛利率上升且高于直销收入毛利率的原因和合理性，是否符合行业惯例和商业合理性；

（5）结合报告期内融融资租赁方式下原分期回款业务转为一次性回款的情形，补充披露融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小的原因，是否符合行业惯例和商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合下游客户情况、定价原则、具体产品类型和单价、原材料采购价格水平等，补充披露发行人毛利率高于同行业上市公司毛利率且公司毛利率和同行

业上市公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性，选取的可比公司是否合理；

（一）报告期内，发行人的毛利率整体趋势分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”中补充披露内容如下：

“3、毛利率整体影响因素分析

（1）发行人成本利润率加成的定价基础决定了各期毛利率较为稳定

报告期内，发行人沥青混合料搅拌设备的定价，主要以成本利润率加成作为定价基础。该定价原则的有效执行，决定了发行人的毛利率在报告期内较为稳定。由于内外销的收入比例变化、产品型号大中小的收入比例变化，以及钢材价格的变动等因素影响，发行人各期的毛利率在小幅度范围内波动。

（2）发行人的小型设备毛利率较高、外销设备的毛利率较高

报告期内，发行人完成了从生产销售小型设备为主、逐步转向大中型设备为主的转型发展阶段。发行人在小型设备领域拥有更多的经验，小型设备技术稳定、成本管控较好、整体性价比较高，在发展中国家及新兴经济体有较好的市场需求。而发行人逐步扩大销售规模的大中型设备，历经销售从少到多的过程、以及市场接受度从低到高的过程；报告期内部分大中型设备处于市场开拓阶段或新产品试制阶段，报价相对较低、成本相对较高。因此，报告期内发行人的小型设备的毛利率高于大中型设备的毛利率。

发行人外销设备以小型设备为主，具有规格较小、适合装入集装箱、出口运费低，外销价格优势较大的特点；同时由于发行人海外重点市场布局较早、市场接受度较高、品牌影响力较大，且海外市场竞争相对较小（主要竞争对手一般为报价较高的国际性公司），具备更大的议价空间，因此发行人的外销设备报价相对较高，外销毛利率高于内销毛利率。

发行人的主营业务除整机销售外，还包括部件销售、破碎筛分装置销售以及技术服务等其他业务，收入占比较小，对毛利率影响较小。因此，以下主要针对整机销售毛利率展开分析。

各期整机销售毛利率情况列示如下：

分类	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
按型号分类	大型设备	34.26%	30.24%	29.75%	30.87%
	中型设备	32.39%	32.19%	29.32%	34.93%
	小型设备	36.25%	35.48%	35.03%	35.90%
按销售区域分类	内销设备	33.86%	32.23%	31.17%	29.82%
	外销设备	37.27%	36.72%	37.94%	41.67%
主营综合毛利率		35.39%	34.03%	33.60%	34.70%

（3）发行人毛利率的主要客户群体及定价机制分析

报告期内，发行人主要客户群体及产品定价机制均保持稳定，因此，整体毛利率保持相对稳定。

发行人的主要终端客户群体系筑养路施工单位、沥青混合料销售单位，根据不同客户的具体需求生产销售功能配置可选性设备，与客户充分沟通后根据经客户确认的设备配置方案进行订单式生产。

公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的销售价格。报告期内，公司定价机制保持稳定，公司产品定价基本情况如下：

设备类型	设备规格	设备指导价格（含税）
原生设备	大型设备	基础配置 545 万元起（可选配置由客户根据需要自行选配，下同）
	中型设备	基础配置 470 万元起
	小型设备	基础配置 22 万元起
再生设备	大型设备	未生产大型非组合机、组合机 650 万元起
	中型设备	基础配置非组合机 315 万元起、组合机 464 万元起
	小型设备	基础配置非组合机 140 万元起、组合机 428 万元起

注：设备指导价格包括设备主部件加可选配置的价格。因可选配置性能及价格差异较大，因此实际成交价格区间幅度较大。

（4）发行人毛利率受具体产品类型平均单价的影响程度分析

报告期内，发行人的定价机制保持稳定，但具体型号产品的交易价格存在差异，该价格差异并非发行人的毛利率波动的主要影响因素。

价格差异主要原因系发行人生产功能配置可选性设备，同一型号的设备由于不同的选配会形成差异化的最终交易价格；同一型号的基础上，可选配置性能越高，交易价格越高，但并不会对产品毛利率的提升产生直接影响。区分具体产品类型的各期平均销售单价列示如下：

单位：万元

产品类型	设备规格	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入占比	平均单价	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价	收入占比	平均单价
原生设备	大型设备	3.20%	803.98	7.38%	684.24	6.93%	565.86	2.62%	478.63
	中型设备	12.58%	527.38	9.32%	647.75	6.79%	554.76	14.63%	533.95
	小型设备	24.37%	278.57	28.10%	195.37	36.84%	192.03	33.53%	191.19
	原生小计	40.15%	348.17	44.80%	265.07	50.56%	233.72	50.79%	243.86
再生设备	大型设备	41.08%	1,033.03	27.67%	961.87	20.08%	819.87	22.30%	813.87
	中型设备	3.05%	768.00	6.24%	433.52	5.36%	656.03	8.62%	786.80
	小型设备	15.72%	304.05	21.30%	296.13	24.00%	267.26	18.28%	238.28
	再生小计	59.85%	627.12	55.20%	479.74	49.44%	403.70	49.21%	427.56
合计		100.00%	474.49	100.00%	352.03	100.00%	295.16	100.00%	309.25

（5）发行人毛利率受原材料采购价格水平影响程度的分析

报告期内，发行人主要原材料采购价格整体略有上升趋势，与整体毛利率略有下降的趋势基本匹配。原材料价格变动影响了发行人毛利率，但影响程度相对有限。

发行人采用成本利润率加成作为定价基础制定指导价格，但设备最终销售价格根据商务谈判的结果确定，受市场价格和竞争情况等因素影响较大，与上游原材料价格变化不存在直接的、明显的传导机制，因此整体毛利率受材料价格波动的影响程度相对有限。

各期主要原材料变动趋势如下：

主要材料	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
热轧钢板	采购占比（%）	12.87	15.11	10.20	8.61
	平均采购单价（元）	3.46	3.44	3.70	3.39

主要材料	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	采购单价较上期波动	0.58%	-7.03%	9.14%	-
H 型钢	采购占比（%）	9.48	9.42	9.82	7.29
	平均采购单价（元）	3.54	3.56	3.52	3.07
	采购单价较上期波动	-0.56%	1.14%	14.66%	-
电机	采购占比（%）	9.25	10.23	11.20	10.13
	平均采购单价（元）	7,227.61	9,056.42	7,724.96	6,546.34
	采购单价较上期波动	-20.19%	17.24%	18.00%	-

报告期内，电机平均采购单价波动幅度较大，主要由于不同品牌及规格型号的电机采购价格差异较大。”

（二）发行人毛利率与同行业上市公司的毛利率对比分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“8、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”中更新并补充披露内容如下：

“（1）同行业可比公司的选取标准及可比性分析

公司主要研发、生产沥青混合料搅拌设备，属于工程机械行业。根据细分产品类型，在行业中选择了5家包含沥青混合料搅拌设备生产销售业务的可比上市公司，分别为三一重工、徐工机械、达刚控股、森远股份、德基科技。可比上市公司情况及选取原因如下：

企业名称	基本情况介绍	经营情况	选取原因
三一重工（A 股）	主要产品有挖掘机械、混凝土机械、起重机械、桩工机械、路面机械等基建施工有关的机械。	2019 年营业收入 756.65 亿元。	根据《中国工程机械工业年鉴 2019》，三一重工生产的产品主要是筑路及基建相关的机械，其中包含沥青混合料搅拌设备。
徐工机械（A 股）	主要产品有起重机械、铲运机械、压实机械、路面机械、桩工机械、消防机械、环卫机械和其他工程机械等。	2019 年营业收入 591.76 亿元。	根据《中国工程机械工业年鉴 2019》，徐工机械子公司徐州徐工养护机械有限公司生产沥青混合料搅拌设备。
达刚控股（A 股）	主要产品包括沥青混合料搅拌设备、筑养路机械设备等。2019 年收购众德环保 52%股权，增加了有色金属综合回收业务。	2019 年营业收入 11.71 亿元。	达刚控股子公司陕西达刚筑路环保设备有限公司生产沥青混合料搅拌设备。

企业名称	基本情况介绍	经营情况	选取原因
森远股份（A股）	主要产品分为大型再生设备、预防性养护设备、除冰雪设备、环卫设备、3D打印设备五大系列。	2019年营业收入2.57亿元。	主要生产应急抢险设备、市政环保设备，也包括小部分沥青混合料搅拌设备。
德基科技（港股）	主要产品为沥青混合料搅拌设备，包括原生设备和再生设备。	2019年营业收入4.46亿元。	德基科技为沥青混合料搅拌设备制造商。

公司所从事的细分行业为沥青混合料搅拌设备的生产制造领域，专业从事该细分行业的上市公司较少，德基科技为专业从事该细分领域的唯一上市公司（港股），三一重工、徐工机械、达刚控股、森远股份虽然沥青混合料搅拌设备业务占其业务比重较小，但与公司所处的路面机械行业存在较大的关联性，选取这些企业作为同行业可比公司具有合理性、恰当性。

在沥青混合料搅拌设备细分产品上，国内A股没有专门生产沥青混合料搅拌设备的同行业公司。港股上市公司德基科技专门生产沥青混合料搅拌设备，在产品结构、销售规模方面与发行人具备可比性；但港股上市公司所公开披露的信息相对有限，不如国内上市公司公开披露信息详尽，且德基科技主要财务指标与发行人及其他同行业可比公司均存在较大差异，因此德基科技在财务指标方面的可比性较低。

综上，发行人选取的同行业公司保持了恰当性、合理性，但由于整体销售规模、沥青混合料搅拌设备销售收入占比等方面存在较大差异，整体可比性相对有限。

（2）发行人毛利率与同行业上市公司毛利率比较

报告期内，发行人毛利率与同行业可比上市公司毛利率对比情况如下：

公司简称	分部项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
三一重工	路面机械	32.78%	36.88%	31.34%	18.20%
徐工机械	工程机械行业	18.31%	17.45%	16.69%	18.89%
达刚控股	工业产品类	29.79%	31.38%	35.16%	34.69%
森远股份	拌和设备	12.98%	3.63%	21.87%	29.19%
德基科技	沥青搅拌设备	未披露	28.21%	33.38%	36.59%
铁拓机械	沥青搅拌设备	35.39%	34.03%	33.60%	34.70%
平均值		25.85%	25.26%	28.67%	28.71%

注：同行业上市公司未披露 2020 年 1-9 月的分部项目毛利率，因此选取 2020 年 1-6 月分部项目毛利率进行对比；德基科技亦未披露 2020 年 1-6 月分部项目毛利率数据。

通过上表可以看出，从毛利率的趋势而言，铁拓机械和三一重工、徐工机械、达刚控股的毛利率趋势均在较高水平波动；森远股份和德基科技的毛利率则呈现逐年下降的趋势。从毛利率的水平而言，铁拓机械和三一重工、达刚控股、德基科技的毛利率都保持在30%左右的高毛利率水平；徐工机械和森远股份的毛利率相对低一些。

铁拓机械在毛利率的趋势和水平上，均有与其毛利率的趋势和水平基本类似的上市公司。

综上所述，报告期内，因细分行业不同、战略决策差异、发展阶段不同，同行业可比公司之间的毛利率水平及变动趋势存在一定差异，铁拓机械与多数可比公司的情况基本相符，具有合理性。”

二、结合报告期内具体销售品牌、型号、主要客户、定价和成本的变化，同行业同类产品价格变化，量化分析并披露原生设备和再生设备毛利率波动的原因和合理性；单台设备毛利率差异较大的原因和合理性，部分设备毛利率为负的原因、持续状态、合理性及影响。

（一）原生设备和再生设备毛利率波动的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”中更新并补充披露内容如下：

“4、主营业务分产品毛利率变动情况分析

报告期内，公司均销售自主研发的沥青混合料搅拌设备，下游客户为主要为道路施工、养护及沥青混合料销售企业，公司正由小型设备销售为主逐步向大型设备销售发展，报告期内设备下游应用以二级及以下道路的施工和养护使用为主，客户总体规模相对较小，大型企业集团较少，客户集中程度较低。

（1）报告期内，原生设备与再生设备的毛利率整体情况

报告期内，原生设备与再生设备的毛利率窄幅波动，具体对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原生设备毛利率	34.81%	34.14%	32.26%	33.10%

再生设备毛利率	34.73%	32.31%	33.58%	35.79%
其他毛利率	49.02%	46.97%	46.36%	39.34%
主营综合毛利率	35.39%	34.03%	33.60%	34.70%

注：“其他毛利率”系非整机销售毛利率，包括部件销售、破碎筛分装置销售以及技术服务等，收入占比较小，对毛利率影响较小。因此，以下主要针对整机销售毛利率展开分析。

报告期内，发行人原生设备毛利率和再生设备毛利率互有高低，但波动幅度较小，毛利率的波动与不同型号设备的收入比例变化、境内外销售收入比例变化、钢材价格变动、原生设备主部件指导价格的调整、逆流式技术的运用提高设备价格等因素相关。

类别	型号	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
原生设备	大型	7.96%	38.41%	16.47%	30.14%	13.70%	27.25%	5.17%	8.28%
	中型	31.34%	32.14%	20.80%	32.42%	13.44%	25.73%	28.81%	31.39%
	小型	60.70%	35.72%	62.73%	35.76%	72.86%	34.41%	66.02%	35.79%
	综合	100.00%	34.81%	100.00%	34.14%	100.00%	32.26%	100.00%	33.10%
再生设备	大型	68.64%	33.94%	50.12%	30.27%	40.62%	30.62%	45.32%	33.53%
	中型	5.10%	33.43%	11.30%	31.84%	10.83%	33.87%	17.53%	40.95%
	小型	26.26%	37.06%	38.58%	35.11%	48.55%	35.99%	37.15%	36.11%
	综合	100.00%	34.73%	100.00%	32.31%	100.00%	33.58%	100.00%	35.79%
类别	区域	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
原生设备	境内	33.44%	29.93%	55.36%	32.06%	55.57%	27.63%	55.07%	26.64%
	境外	66.56%	37.27%	44.64%	36.72%	44.43%	38.05%	44.93%	41.02%
	综合	100.00%	34.81%	100.00%	34.14%	100.00%	32.26%	100.00%	33.10%
再生设备	境内	100.00%	34.73%	100.00%	32.31%	93.40%	33.32%	67.40%	32.49%
	境外	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.60%	37.17%	32.60%	42.60%
	综合	100.00%	34.73%	100.00%	32.31%	100.00%	33.58%	100.00%	35.79%

（2）原生设备毛利率变动分析

①概况

报告期内，原生设备各期毛利率在33.10%、32.26%、34.14%、34.81%区间内窄幅波动，与发行人成本利润率加成的总体定价基础相匹配。主要原材料钢

材的价格变动、产品销售的结构变化以及原生设备主部件指导价格的调整，是各期毛利率窄幅波动的主要原因。

原生设备销售单价、单位成本、毛利率变动及对毛利率影响如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原生设备毛利率	34.81%	34.14%	32.26%	33.10%
毛利率较上期变动	0.67%	1.88%	-0.84%	-
毛利率波动主要原因	毛利率较高的外销收入占比增加	应对原材料涨价，产品主动提价	原材料钢材价格上涨	-
平均销售价格（万元/台）	348.17	265.07	233.72	243.86
平均销售价格增长率	31.35%	13.41%	-4.16%	-
平均单位成本（万元/台）	226.95	174.58	158.33	163.14
平均单位成本增长率	30.00%	10.26%	-2.95%	-
平均销售价格变动对毛利率影响	20.43%	8.84%	-2.81%	-
平均单位成本变动对毛利率影响	-19.76%	-6.96%	1.97%	-

发行人原生设备的各期毛利率变动量化分析如下：

② 2018年毛利率较2017年的变动分析

公司原生设备2018年毛利率较2017年下降0.84个百分点。其中：小型设备占比上升导致平均销售价格下降4.16%，影响毛利率下降2.81个百分点，平均单位成本相应下降2.95%，影响毛利率上升1.97个百分点。由于原材料钢材上涨导致平均单位成本的下降幅度小于平均销售价格下降幅度，导致2018年度毛利率整体下降。

公司的钢材采购价格2018年较2017年明显上升。其中，钢材平均单价从2017年的3.24元/千克提升至2018年的3.61元/千克，涨幅11.42%，该事项导致当年毛利率下降0.97个百分点，是2018年毛利率下降的主要原因。

在上述因素的综合影响下，导致2018年毛利率较2017年略有下降。

③ 2019年毛利率较2018年的变动分析

公司原生设备2019年毛利率较2018年上升1.88个百分点。其中：平均销售单价上升导致毛利率上升8.84个百分点，平均单位成本上升导致毛利率下降6.96个百分点。

项目	2019 年度	2018 年度	较上期变动	对毛利率的影响程度
原生设备毛利率	34.14%	32.26%	1.88%	1.88%
平均销售价格（万元/台）	265.07	233.72	13.41%	8.84%
平均单位成本（万元/台）	174.58	158.33	10.26%	-6.96%

与2018年相比，2019年毛利率上涨主要系公司对内销原生设备主部件提高价格，以应对2018年钢材价格上涨的影响。

2018年、2019年境内外收入占比、平均单价、毛利率及单位价格和单位成本对毛利率影响的量化分析详见如下：

项目		2019 年度	2018 年度
境内销售	原生设备毛利率	32.06%	27.63%
	收入占比	55.36%	55.57%
	平均销售价格（万元/台）	275.88	229.44
	平均单位成本（万元/台）	187.43	166.05
	平均单位成本变动对原生设备毛利率的影响	-5.16%	-
	平均销售单价变动对原生设备毛利率的影响	7.61%	-
	销售占比变动对原生设备毛利率的影响	-0.06%	-
	对原生设备毛利率的影响小计	2.39%	-
境外销售	原生设备毛利率	36.72%	38.05%
	收入占比	44.64%	44.43%
	平均销售价格（万元/台）	252.80	239.31
	平均单位成本（万元/台）	159.97	148.25
	平均单位成本变动对原生设备毛利率的影响	-2.19%	-
	平均销售单价变动对原生设备毛利率的影响	1.59%	-
	销售占比变动对原生设备毛利率的影响	0.08%	-
	对原生设备毛利率的影响小计	-0.51%	-

由上表可知，2019年原生设备毛利率上涨1.88个百分点，主要系内销平均单价上升，导致原生设备毛利率上升7.61个百分点。

④2020年1-9月毛利率较2019年的变动分析

公司原生设备2020年1-9月毛利率较2019年上升0.67个百分点。其中：平均销售单价上升导致毛利率上升20.43个百分点，平均单位成本上升导致毛利率下降19.76个百分点。

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	较上期变动	对毛利率的影响程度
原生设备毛利率	34.81%	34.14%	0.67%	0.67%
平均销售价格（万元/台）	348.17	265.07	31.35%	20.43%
平均单位成本（万元/台）	226.95	174.58	30.00%	-19.76%

公司2020年1-9月原生设备毛利率较2019年提升0.67%，因毛利率较高的境外销售占比由2019年的44.64%提升至66.56%，上升21.92%所致。

原生设备境内外销售收入占比及毛利率列示如下：

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
境外销售	66.56%	37.27%	44.64%	36.72%
境内销售	33.44%	29.93%	55.36%	32.06%

（3）再生设备毛利率变动分析

①概况

报告期内，发行人再生设备的毛利率维持在较高水平，各期毛利率在35.79%、33.58%、32.31%、34.73%区间内窄幅波动，与发行人成本利润率加成的总体定价基础相匹配。

2017年因毛利率较高的境外销售收入占比较大，因此当年的毛利率水平较高；2018年境外销售收入占比回落，导致2018年的再生设备毛利率低于2017年；2019年则因毛利率较高的小型设备销售占比下降，导致2019年的再生设备毛利率低于2018年；2020年1-9月，公司大中型设备市场认可度提高、销售价格有所提升，且逆流技术在部分大型再生设备得到应用，有效降低客户成本，产品附加值高，大型设备销售占比上升18.51%，进而提升了最近一期的整体毛利率。

再生设备销售单价、单位成本、毛利率变动及毛利率影响情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	34.73%	32.31%	33.58%	35.79%
毛利率较上期变动	2.42%	-1.27%	-2.21%	-
毛利率波动主要原因	大型设备市场认可度提高以及新技术（逆流技术）的应用，推动大型	毛利率较高的小型设备收入占比下降	毛利率较高的外销收入占比回落	毛利率较高的外销收入占比较高

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	设备毛利率提高			
平均销售价格（万元/台）	627.12	479.74	403.70	427.56
平均销售价格增长率	30.72%	18.84%	-5.58%	
平均单位成本（万元/台）	409.29	324.72	268.15	274.54
平均单位成本增长率	26.04%	21.10%	-2.33%	-
平均销售价格变动对毛利率影响	20.05%	12.75%	-3.70%	
平均单位成本变动对毛利率影响	-17.63%	-14.02%	1.49%	

②2018年毛利率较2017年下降的原因分析

公司再生设备2018年毛利率较2017年下降2.21个百分点，其中：平均销售单价下降导致毛利率下降3.70个百分点，平均单位成本下降导致毛利率上涨1.49个百分点。

项目	2018 年度	2017 年度	较上期变动	对毛利率的影响程度
再生设备毛利率	33.58%	35.79%	-2.21%	-2.21%
平均销售价格（万元/台）	403.7	427.56	-5.58%	-3.70%
平均单位成本（万元/台）	268.15	274.54	-2.33%	1.49%

2017年及2018年境内外收入占比、平均单价、毛利率及单位价格和单位成本对毛利率影响如下：

项目		2018 年度	2017 年度
境内销售	再生设备毛利率	33.32%	32.49%
	收入占比	93.40%	67.40%
	平均销售价格（万元/台）	390.06	336.23
	平均单位成本（万元/台）	260.09	226.99
	平均单位成本变动对再生设备毛利率的影响	-9.20%	-
	平均销售单价变动对再生设备毛利率的影响	9.97%	-
	销售占比变动对再生设备毛利率的影响	10.65%	-
	对再生设备毛利率的影响小计	11.43%	-
境外销售	再生设备毛利率	37.17%	42.60%
	收入占比	6.60%	32.60%
	平均销售价格（万元/台）	799.12	975.57
	平均单位成本（万元/台）	502.09	559.98

项目		2018 年度	2017 年度
	平均单位成本变动对再生设备毛利率的影响	0.39%	-
	平均销售单价变动对再生设备毛利率的影响	-0.75%	-
	销售占比变动对再生设备毛利率的影响	-8.87%	-
	对再生设备毛利率的影响小计	-9.23%	-

由上表可知，2017年因毛利率较高的境外销售收入占比较大，因此当年的毛利率水平较高；2018年再生设备毛利率较2017年下降，主要原因是受毛利率较高的再生设备境外销售收入占比下降的影响，该比例由2017年的32.60%下降至2018年的6.60%。

公司再生设备毛利率按照销售地区分类统计如下：

项目	2018 年度		2017 年度	
	占再生设备收入比例	毛利率	占再生设备收入比例	毛利率
境内销售	93.40%	33.32%	67.40%	32.49%
境外销售	6.60%	37.17%	32.60%	42.60%
合计	100.00%	33.58%	100.00%	35.79%

② 2019年毛利率下降的原因分析

公司再生设备2019年毛利率较2018年下降1.27个百分点，其中：平均销售单价上升导致毛利率上升12.75个百分点，但平均单位成本上升导致毛利率下降14.02个百分点。

项目	2019 年度	2018 年度	较上期变动	对毛利率的影响程度
再生设备毛利率	32.31%	33.58%	-1.27%	-1.27%
平均销售价格（万元/台）	479.74	403.7	18.84%	12.75%
平均单位成本（万元/台）	324.72	268.15	21.10%	-14.02%

2019年毛利率较2018年下降，主要是2019年毛利率较高的小型设备销售收入占全部再生设备收入的比例，由2018年的48.55%下降至2019年的38.58%，导致再生设备整体毛利率下降。

③ 2020年1-9月毛利率提升的原因分析

公司再生设备2020年1-9月的毛利率较2019年上升2.42个百分点，其中：平均销售单价上升导致毛利率上升20.05个百分点，平均单位成本上升导致毛利率

下降17.63个百分点。

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	较上期变动	对毛利率的影响程度
再生设备毛利率	34.73%	32.31%	2.42%	2.42%
平均销售价格（万元/台）	627.12	479.74	30.72%	20.05%
平均单位成本（万元/台）	409.29	324.72	26.04%	-17.63%

报告期内，发行人完成由小型设备向大中型设备转型发展的阶段，大型设备的市场认可度日益提高，议价空间加大；同时，公司具有节能效果的逆流式再生料搅拌技术在部分大型设备得到应用，产品附加值较高。因此，大型设备毛利率有所提高，且大型设备销售占比上升18.51%，推动2020年1-9月再生设备销售毛利率相对较高。（备注：采用逆流式再生料搅拌技术的设备，设备选配配置较高、设备搅拌能力较强、再生料的可投放比例较高，能有效降低客户成本、具有良好的节能增效的效果。由于技术要求较高，故设备定价相对较高。）

综上，原生设备和再生设备毛利率窄幅波动具有合理性，符合公司自身经营特点与行业发展趋势。”

（二）同行业同类产品价格变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、主营业务分产品毛利率变动情况分析”中更新并补充披露内容如下：

“（6）原生与再生产品价格的同行业比较

①报告期内，原生设备单价与德基科技价格比较

单位：万元/台

公司名称	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
铁拓机械	平均销售价格	305.45	265.07	233.72	243.86
	平均销售价格变动率	15.23%	13.41%	-4.16%	-
德基科技	平均销售价格	-	695.70	617.30	685.40
	平均销售价格变动率	-	12.70%	-9.94%	-

注：德基科技公开资料未披露具体型号设备单价；未披露 2020 年 1-9 月或 1-6 月平均销售价格。

②报告期内，再生设备平均单价与德基科技比较

单位：万元/台

公司名称	项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
铁拓机械	平均销售价格	627.12	479.74	403.7	427.56
	平均销售价格变动率	30.72%	18.84%	-5.58%	
德基科技	平均销售价格	未披露	1,130.90	951.20	725.50
	平均销售价格变动率	未披露	18.89%	31.11%	

注：德基科技公开资料未披露具体型号设备单价；未披露 2020 年 1-9 月或 1-6 月平均销售价格

报告期内，发行人与德基科技整体设备价格变动趋势不存在重大差异，但设备平均价格差异较大。发行人处于由小型设备向大中型设备转型发展的阶段，2019年度大中型设备的销售收入占比首次超过小型设备的收入占比，因此报告期内平均销售价格呈上升趋势。德基科技一直以大型设备为主，报告期内平均销售价格明显高于发行人。发行人平均销售价格与德基科技存在较大差异，主要由于竞争策略差异、发展阶段不同所致。”

（三）单台设备毛利率差异较大的原因和合理性，部分设备毛利率为负的原因、持续状态、合理性及影响。

1、单台设备毛利率差异较大的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、主营业务分产品毛利率变动情况分析”中更新并补充披露内容如下：

“（4）单台设备毛利率差异较大的原因和合理性

① 内外销定价存在差异

对于境外客户，公司基于运费承担方式、境外竞争对手、售后服务成本、税费、汇率等因素进行定价，与境内客户比较，境外客户由于产品售后维护成本较高、税费差异，境外客户设备销售毛利比境内客户高，对单台设备销售毛利率产生影响，具有合理性。

② 大、中、小型设备的毛利率存在差异

公司小型设备毛利率整体高于大中型设备。小型设备技术稳定成熟，成本管控较好，产能有效利用率较高，在发展中国家及新兴经济体有较好的市场需

求，因此毛利率较高；而部分大中型设备处于市场开拓阶段或新产品试制阶段，因此报价相对较低、成本相对较高。

③销售策略的差异

对于新产品的销售，在研发时，公司只能对新产品的部分功能及部件进行安装、测试，由于成套设备组合后，设备的生产能力及运行的稳定性存在一定的不确定性，公司为了拓展市场采取较低报价的市场销售策略，对设备的毛利率会产生影响。

④设备性能或功能存在差异

报告期内，公司产品的拌缸能力由600公斤到5000公斤，用户对于再生功能和环保功能需求的逐步提升等，使得设备功能上存在差异，产品多样化，可选配置差异较大导致不同的设备销售价格与成本，对单台设备毛利率产生影响，具有合理性。

⑤客户选配需求存在差异

如客户对钢材型号、电机品牌等提出指定品牌或型号的要求，因需进行指定采购，采购成本比一般材料高，材料变动导致成本及售价不同幅度变动，对毛利率产生影响，具有合理性。

报告期内，公司产品毛利率分布区间如下：

单位：台

毛利率区间	大型设备销售数量	中型设备销售数量	小型设备销售数量	合计
10%以下	2	-	1	3
10%-20%	4	2	3	9
20%-30%	8	7	43	58
30%-40%	21	16	117	154
40%-50%	2	2	44	48
50%-60%	-	-	2	2

其中，个别毛利率低于10%以及高于50%的情况分析如下：

序号	客户	产品型号	合同金额（万元）	毛利率	毛利率偏高或偏低原因
1	云南云桥建设股份有限	GLB4000	560.00	8.28%	该产品为该大型机的首套设备，考虑首套大型设备技术较不成

序号	客户	产品型号	合同金额（万元）	毛利率	毛利率偏高或偏低原因
	公司				熟，需要磨合调试的周期较长，因此售价相对较低。
2	江苏瑞腾道路工程股份有限公司	TS3020	500.00	-8.39%	合同原价650.00万元，系该组合机型首套设备，存在一定技术问题，经调试后产能指标未能达到客户的要求，经双方协商后按500.00万元折价出售。
3	保山市达昌道路工程有限公司	YLB1500	220.00	0.00%	公司原于2018年11月29日与昆明拓沛建筑工程有限公司签订销售合同,合同金额380万元，后因昆明拓沛原因解除合同，赔偿公司97.08万元。 在此基础上，公司以较低价格将该设备转售给保山市达昌道路工程有限公司。
4	A.ARAYA WONG CO.,LTD	LB1500	302.99	50.36%	1、该型号主要为技术含量较高的主楼，技术附加值高，因此公司定价相对较高； 2、2017年泰国市场竞争尚不激烈，公司直接销售给终端客户，价格较高。
5	000 TTM	QLB40	87.17	53.16%	1、该设备系小型移动式设备,非常规产品，因此公司定价相对较高； 2、出口俄罗斯，议价能力相对较高。

报告期内，公司毛利率主要分布在20%-50%之间，由于市场开发、产品开发等因素导致个别设备毛利较高或较低，具有合理性。”

2、部分设备毛利率为负的原因、持续状态、合理性及影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、主营业务分产品毛利率变动情况分析”中更新并补充披露内容如下：

“（5）部分设备毛利率为负的原因、持续状态、合理性及影响

报告期内，公司仅有一台设备销售毛利率为负数。2016年11月，公司与江苏瑞腾道路工程股份有限公司签订设备型号TS3020的买卖合同，合同原价650.00万元。由于系该型号首套设备，存在一定技术问题，经调试后产能指标未能达到客户的要求；后经双方签署补充协议，双方按照500.00万元进行结算，导致产品成本倒挂（毛利率为-8.39%）。报告期内，除该设备外不存在其他毛

利率为负数的设备销售业务，该偶发性的设备毛利率为负的情形具有合理性。

此外，公司在设备出现产能未达标问题后，已及时与客户协商处理并签订补充协议，该事项已妥善处理，未发生法律纠纷。

报告期内毛利率为负的设备仅此一台，且为该型号的首套销售设备，后续已经完成了技术改进，属于偶发性情况，对公司整体经营未产生实质性影响。”

三、量化分析并披露外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”中更新并补充披露内容如下：

“5、按销售地区分类的毛利率分析

（1）发行人内销和外销毛利率情况

报告期内，外销毛利率高于内销毛利率，具体对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销毛利率	34.59%	33.18%	31.95%	30.35%
外销毛利率	37.66%	37.63%	38.46%	41.98%
主营综合毛利率	35.39%	34.03%	33.60%	34.70%

（2）内外销毛利率差异原因分析

① 外销设备在定价方面具备一定优势

A、公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的销售价格。公司内外销定价方式相同，但对于海外客户，公司基于运费承担方式、海外竞争对手、市场拓展成本、税费、汇率等因素进行综合定价。此外，由于外销业务售后服务人员差旅时间较长，售后服务耗用工时较长，售后服务成本较高，公司在报价时公司也适当提升了外销设备报价。

B、公司小型设备具有尺寸较小，适合装入集装箱，出口运费低，价格优势较大的特点，在发展中国家及新兴经济体有较好的市场需求；公司小型设备技术稳定成熟，产能有效利用率较高，因此客户的认可程度较高；另外，海外市

场的主要竞争对手包括玛连尼、安迈等国际品牌，公司的产品性价比相对较高，同样的规格型号公司具有一定的价格优势。

由于海外重点市场布局较早、市场接受度较高、品牌影响力较大、市场竞争相对较小，具备更大的议价空间，因此外销设备报价相对较高，外销毛利率高于内销毛利率，与海外市场的整体趋势相匹配。

② 外销设备以小型设备为主，小型设备整体毛利率较高

公司外销设备主要为适合远距离运输的小型设备。报告期内，发行人完成了从生产销售小型设备为主、逐步转向大中型设备为主的转型发展阶段。发行人在小型设备领域拥有更多的经验，小型设备是发行人生产和销售周期最长的优势产品、技术成熟、生产过程稳定、成本管控较好，因此小型设备的毛利率较高。相对于外销设备而言，内销设备覆盖了大型、中型和小型设备，毛利率存在一定差异，波动区间略大；个别设备毛利率较低，如销售首台套设备的稳定性及产能存在一定不确定性，因此报价相对较低、成本相对较高。

A、小型设备毛利率高于大中型设备毛利率

整体而言，公司小型设备毛利率高于大中型设备，而公司外销以小型设备为主，因此外销毛利率整体高于内销毛利率。大、中、小型设备毛利率对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大型设备毛利率	34.26%	30.24%	29.75%	30.87%
中型设备毛利率	32.39%	32.19%	29.32%	34.93%
小型设备毛利率	36.25%	35.48%	35.03%	35.90%
其他毛利率	49.02%	46.97%	46.36%	39.34%
主营综合毛利率	35.39%	34.03%	33.60%	34.70%

B、公司外销收入中，毛利率较高的小型设备的收入占比较高导致外销毛利率较高：

单位：万元

设备类型	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大型设备	-	-	-	1,353.13
中型设备	994.84	-	799.12	2,109.61

设备类型	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
小型设备	5,725.17	5,561.56	5,504.14	3,627.52
合计	6,720.01	5,561.56	6,303.26	7,090.25
小型设备收入占比	85.20%	100.00%	87.32%	51.16%

注：公司 2017 年出口香港一台大型设备 1,353.13 万元，拉低了小型设备的收入占比。

C、公司内销收入中，毛利率略低的大中型设备的收入占比较高导致内销毛利率偏低：

单位：万元

设备类型	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大型设备	11,134.27	9,747.68	6,616.77	3,194.87
中型设备	2,937.47	4,325.05	2,177.21	2,133.76
小型设备	4,355.99	8,175.82	9,400.98	5,826.58
合计	18,427.73	22,248.55	18,194.97	11,155.21
小型设备收入占比	23.64%	36.75%	51.67%	52.23%
大中型设备收入占比	76.36%	63.25%	48.33%	47.77%

综上，报告期内外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系外销设备以小型设备为主，小型设备整体毛利率较高；外销设备定价方面存在一定优势，同一设备外销平均销售单价高于内销平均销售单价。两方面原因影响推动外销毛利率高于内销毛利率，符合公司外销业务的特点，具有合理性。”

四、结合销售产品、下游客户等情况补充披露 2019 年和 2020 年 1-3 月间接销售毛利率上升且高于直销收入毛利率的原因和合理性，是否符合行业惯例和商业合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”中更新并补充披露内容如下：

“6、直接销售和间接销售的毛利率分析

公司的间接销售为贸易商模式。为了更好地服务海外客户并拓展海外市场，公司近年外销业务以间接销售为主，更多采取贸易商模式，即公司销售给贸易商，再由贸易商向终端客户销售。公司主要选择具备专业服务能力和市场营销能力的国外贸易商合作，为当地客户提供进口清关服务以及售前、售后的综合配套服务，有效提升了铁拓机械的品牌附加值及海外市场影响力。

（1）直接销售与间接销售毛利率对比

报告期内，直接销售毛利率均低于间接销售毛利率，导致差异的原因并非直接销售和间接销售方式不同造成的，而主要是因为直接销售与间接销售中内销、外销收入的占比，以及大中小型设备收入占比的差异，与公司的经营模式及业务特点相匹配，具有商业合理性。

具体对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接销售毛利率	34.91%	33.55%	33.46%	34.39%
间接销售毛利率	37.43%	36.95%	34.71%	36.75%
毛利率差异	-2.52%	-3.40%	-1.25%	-2.36%

公司直接销售对应的客户为终端客户，间接销售对应的客户为贸易商，贸易商对应的下游客户也均系终端用户，报告期内所有的间接销售均已实现终端销售。由于公司销售给直接客户和贸易商的定价方式一致，不存在差异，因此定价机制并未对直接销售与间接销售毛利率的差异产生影响。

报告期各期直接销售毛利率均低于间接销售毛利率，各期直接销售毛利率分别比间接销售毛利率低2.36个百分点、1.25个百分点、3.40个百分点、2.52个百分点。

（2）直销销售与间接销售毛利率差异具体原因分析

① 间接销售以毛利率较高的外销收入为主，因此间接销售毛利率整体较高

发行人境内销售主要采用直接销售模式，境外销售主要采用间接销售模式，而内销毛利率整体低于外销毛利率，因此直接销售毛利率低于间接销售毛利率。

报告期内，直接销售模式下各期内销收入占比分别为66.69%、80.07%、89.53%、91.03%，间接销售模式下各期外销收入占比分别为64.11%、68.14%、79.74%、99.73%。间接销售中毛利率较高的外销收入占比较高，因此间接销售毛利率略高于直销毛利率。

销售模式	销售区域	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直接	内销	91.03%	34.58%	89.53%	33.02%	80.07%	31.95%	66.69%	30.47%

销售模式	销售区域	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
销售	外销	8.97%	38.31%	10.47%	37.26%	19.93%	39.53%	33.31%	42.23%
	综合	100.00%	34.91%	100.00%	33.47%	100.00%	33.46%	100.00%	34.39%
间接销售	内销	0.27%	44.85%	20.26%	38.18%	31.86%	32.01%	35.89%	28.93%
	外销	99.73%	37.41%	79.74%	37.97%	68.14%	35.98%	64.11%	41.13%

②间接销售以毛利率较高的小型设备收入为主，间接销售毛利率整体较高

发行人间接销售以小型设备为主，而小型设备毛利率整体高于大中型设备毛利率，因此间接销售毛利率高于直接销售毛利率。

报告期内，直接销售模式下各期小型设备收入占比分别为47.33%、55.78%、41.95%、27.78%，间接销售模式下各期小型设备收入占比分别为79.15%、100.00%、100.00%、90.45%。间接销售中毛利率较高的小型设备收入占比明显较高，因此间接销售毛利率高于直销毛利率。

③ 2019年和2020年1-9月间接销售毛利率上升的原因分析

报告期内，发行人间接销售中的外销收入占比逐年上涨，由于外销整体毛利率相对略高，导致间接销售毛利率逐年上涨。而直接销售中外销收入占比逐年下降，毛利率相对略高的外销收入占比下降导致直接销售毛利率逐年下降。

因此，间接销售毛利率的上升与间接销售中外销收入占比的上升直接相关，具体对应关系如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
间接销售中外销收入占比	99.73%	79.74%	68.14%	64.11%
间接销售毛利率	37.43%	38.02%	34.71%	36.75%

（3）间接销售毛利率高于直接销售毛利率的合理性

公司以成本利润率加成为定价基础，并考虑参考行业同类产品的市场价格、市场竞争情况等因素，结合公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等，综合考虑上述各项因素并与客户协商确定销售价格。公司直接销售与间接销售定价方式相同，但间接销售以外销客户为主、以小型设备为主，外销客户具备更大的议价空间，且小型设备在海外市场具有竞争力，因此外销毛利率

较高推动间接销售毛利率整体略高。同时，报告期内间接销售中外销收入占比的上升，推动了间接销售毛利率略有上升。

外销业务毛利率相对较高的原因及其合理性已在以上第三点“量化分析并披露外销毛利率高于内销毛利率的原因和合理性”进行分析。

因此，间接销售毛利率高于直接销售毛利率主要受内外销收入分别占其比例的影响，符合公司间接销售业务的特点，具有合理性。”

五、结合报告期内融融资租赁方式下原分期回款业务转为一次性回款的情形，补充披露融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小的原因，是否符合行业惯例和商业合理性。

（一）融资租赁模式和普通销售模式毛利率对比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”中更新并补充披露内容如下：

“7、融资租赁模式和普通销售模式的毛利率分析

按照客户选择的结算方式不同，发行人的销售模式分为普通销售模式与融资租赁模式。作为装备制造行业常见的销售模式之一，融资租赁模式拓宽了客户的融资渠道，提升了产品的市场竞争力，在同行业上市公司及竞争对手中均得到普遍采用。

普通销售模式是发行人的主要销售模式，发行人的部分国内销售业务及全部国外销售业务采用普通销售模式，具体结算方式为：内销客户按合同约定的信用期分期付款或一次性付清设备余款，外销客户发货前一次性付清设备余款。

发行人部分国内销售业务采用融资租赁模式。公司通常向终端客户（承租人）收取一定比例的预付款，剩余款项由融资租赁公司一次性付款，终端客户向融资租赁公司分期还款，租期不超过三年。

报告期内，融资租赁模式销售和普通模式主要解决的是货款回收的问题，两者对于定价并无重大影响，两者的销售毛利率差异较小。体现出来的差异并非两种销售模式的不同，而是融资租赁模式仅在内销中运用，普通销售模式则在内销和外销中均运用，而外销毛利率高于内销毛利率。两者的销售毛利率差

异较小，具体对比如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
融资租赁销售毛利率	34.93%	32.96%	32.44%	-
普通销售毛利率	35.39%	34.32%	33.73%	34.70%
主营综合毛利率	35.39%	34.03%	33.60%	34.70%

”

（二）融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小的原因分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“7、融资租赁模式和普通销售模式的毛利率分析”中更新并补充披露内容如下：

“融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小，分析如下：

（1）从融资租赁的销售流程分析

关于设备的销售流程，公司先按照普通销售模式与客户协商确定设备交易价格；再由客户根据其自身资金安排自行选择采取普通销售模式或是融资租赁模式。如果客户选择融资租赁模式，则推荐客户通过海西租赁进行融资租赁；如果客户未通过海西租赁的授信调查，则转回普通模式完成交易。

融资租赁系行业常见的销售模式之一，公司先与客户确定交易价格之后，再由客户根据自身资金安排决定是否采用融资租赁方式。由于确定交易价格在先，是否通过融资租赁方式销售，对产品销售的定价过程和销售价格未产生实际影响。

（2）从产品定价流程分析

公司采用的定价机制以成本利润率加成作为定价基础，并综合考虑行业同类产品的市场价格、市场竞争情况、公司对客户所处区域的拓展计划、与客户的合作关系等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议的形式确定不同客户的销售价格。各类销售模式下的定价方式保持一致，从公司角度而言，不管是否采取融资租赁模式，不影响产品的定价。

从客户角度而言，融资租赁模式的整体付款期限较长，可以有效缓解短期资金支付压力，但需承担相应的融资租赁费用，该融资租赁费用由海西租赁收

取，对发行人的销售价格不产生影响；是否采用融资租赁模式由客户根据自身的资金安排做出合理选择。

（3）从其他交易条款分析

相比于普通模式，公司的融资租赁模式在前期沟通、产品定价、安装指导、售后服务、质保期限等方面基本保持一致。但区分不同模式下，相应的付款方式、验收条款及信用政策进行了差异化定制，主要原因系为了配合不同模式的业务特点、确保交易达成而定制；并未因为差异化的交易条款而导致定价的差异，符合行业结算惯例。

不同业务模式下主要交易条款比较详见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一 财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“2、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”之“③ 账龄结构、信用政策及坏账准备分析”中的相关表述。

（4）融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小具有商业合理性，符合行业惯例

作为装备制造行业常见的销售模式之一，融资租赁模式拓宽了客户的融资渠道，提升了产品的市场竞争力，在同行业上市公司及竞争对手中均得到普遍采用。

公司对于各类销售模式下的定价方式保持一致，从公司角度而言，不管是否采取融资租赁模式，均不影响产品的定价。从客户角度而言，融资租赁模式的整体付款期限较长，可以有效缓解短期资金支付压力，但需承担相应的融资租赁费用；是否采用融资租赁模式由客户根据自身的资金安排做出合理选择。

由于同行业可比上市公司公开信息并未分类披露融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率的具体情况，参考专用设备行业拟IPO公司公开披露的信息，其中浙江日发纺织机械股份有限公司在公开信息中明确披露，“报告期内，发行人主要的融资租赁客户在报告期内销售的相关产品的毛利、单价与同期同型号产品并无显著差异”，与公司融资租赁模式的毛利率情况一致。

因此，融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小具有商业合理性，符合行业惯例。”

（三）报告期内一次性回款业务的增长具有合理性，符合行业惯例

1、具有商业合理性

发行人一次性回款业务即融资租赁模式。在装备制造行业，融资租赁是常见的销售模式之一。随着市场对于沥青混合料搅拌设备的大型化、智能化、环保化的需求上升，报告期内客户采购单台设备所需资金逐步增加，工程项目需要投入的前期工程资金较大，客户拓展融资渠道的需求日益增加；越来越多的客户为解决资金短缺问题，愿意通过融资租赁方式购买设备，以减轻支付压力。另一方面，发行人为有效拓展销售渠道，加速销售回款，具有引入第三方融资租赁方式销售设备的需求。因此，发行人 2019 年融资租赁销售收入大幅上升具有合理性，符合行业发展趋势。

2、符合行业惯例

融资租赁模式系装备制造行业普遍采用的销售模式之一。根据各主要工程机械上市公司公开信息披露显示，中联重科（000157.SZ）2019 年度年报披露其通过按揭及融资租赁模式的销售额为 163.63 亿元，占其工程机械类收入比重为 39.89%；三一重工（600031.SH）2019 年度年报未披露按揭及融资租赁的具体销售额，年报中显示其按揭及融资租赁业务总额从原计划的 220 亿元规模增加至 250 亿元，按照该规模测算，该模式收入约占其收入比重 30%-40%左右；柳工（000528.SZ）2019 年年报披露其融资租赁模式的收入为 102.35 亿元，占其营业收入比重为 53.37%；徐工机械（000425.SZ）2019 年年报披露其通过按揭及融资租赁模式的收入为 92.48 亿元，占其营业收入比重为 15.63%。公司 2019 年度融资租赁模式收入占主营业务收入的比重为 21.14%，报告期内的融资租赁模式收入平均占比为 20.61%，与行业融资租赁收入的整体规模占比相匹配。

2019 年度发行人与同行业上市公司的融资租赁收入规模及占比情况对比如下：

公司简称	融资租赁模式销售收入	占收入比例
中联重科	163.63 亿元	39.89%
三一重工	约 250 亿元	30%-40%
柳工	102.35 亿元	53.37%
徐工机械	92.48 亿元	15.63%

公司简称	融资租赁模式销售收入	占收入比例
同行业平均水平	约 152 亿元	约 32%
发行人	0.63 亿元	21.14%

公司融资租赁的销售模式及其收入规模符合装备制造行业整体销售惯例及发展趋势。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，了解发行人成本核算方法、核算流程、销售模式及各主要产品销售占比等信息。

2、访谈发行人财务负责人及销售业务负责人，了解发行人业务变化趋势及不同销售模式的销售策略，核实发行人业务收入不同模式下占比及毛利差异的合理性；

3、查阅发行人的销售收入明细表、原材料采购明细表、生产成本计算单、产品成本构成明细表等，分析主营业务毛利率及主要产品毛利率报告期内变动原因及合理性。

4、结合报告期内具体销售品牌、型号、主要客户、定价和成本的变化，同行业同类产品价格变化，量化分析并披露原生设备和再生设备毛利率波动的原因和合理性。

5、结合主要原材料采购价格变动，分析报告期内主要产品毛利率变动原因及合理性。

6、结合产品单位成本变动，分析报告期内主要产品毛利率变动原因及合理性。

7、结合同行业可比公司数据，分析主营业务毛利率、主要产品毛利率在报告期内的变动原因及合理性。

8、实地走访、视频访谈主要销售客户，了解报告期内销售客户与发行人交易的基本情况，部分毛利较高及较低的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人毛利率高于同行业上市公司毛利率且公司毛利率和同行业上市公司毛利率变动趋势不一致具有合理性，选取的可比公司合理；

2、发行人原生设备和再生设备毛利率波动、单台设备毛利率差异较大的、部分设备毛利率为负具有合理性；

3、发行人外销毛利率高于内销毛利率具有合理性；

4、发行人 2019 年和 2020 年 1-9 月间接销售毛利率上升且高于直销收入毛利率具有合理性，符合行业惯例和商业逻辑；

5、发行人融资租赁模式销售和普通模式销售毛利率差异较小符合行业惯例和商业逻辑。

问题 23.关于存货

招股说明书披露，发行人存货账面净额分别为 7,213.20 万元、7,878.97 万元、7,746.37 万元和 8,788.05 万元，发出商品账面净额分别为 5,663.17 万元、5,263.79 万元、4,490.75 万元和 4,272.22 万元，公司 2017 年至 2019 年未计提存货跌价准备。

请发行人：

（1）补充披露各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；

（2）按照不同产品类型补充披露各类存货的库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式，并结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，披露存货跌价准备计提是否充分；

（3）补充披露存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性；

（4）补充披露商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性；期末发出商品期后的收入确认情况、平均收入确认时长，并将各报告期期后收入确认比例进行对比分析。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，发出商品的核查方法、范围、过程、结论。

【回复】

一、补充披露各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”中补充披露内容如下：

“（5）订单支持情况

公司采用“以销定产”、“以产定购”的生产采购模式，根据不同客户的具体配置需求生产功能配置可选性设备。报告期内，公司有订单支持的存货金额及其比例均保持在较高水平，与公司的整体生产规模基本匹配。

公司各期末在产品、发出商品、库存商品除因设备参展所生产的展览样机外，均有具体客户订单支持；原材料则根据在手订单、生产周期安排生产计划并组织生产备料，确保在手订单的有序生产。公司整体存货与订单基本匹配，存货周转情况良好，基本不存在存货积压的情形。2020年9月30日存货规模有所上升，主要系公司为了缩短设备交期，根据在手订单情况主动增加了通用类原材料的储备。

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
	存货期末余额	有订单支持的存货金额	有订单支持的存货比例	存货期末余额	有订单支持的存货金额	有订单支持的存货比例
发出商品	3,648.98	3,648.98	100.00%	4,490.75	4,490.75	100.00%
在产品	2,326.29	1,934.57	83.16%注②	1,677.00	1,677.00	100.00%
库存商品	584.09	584.09	100.00%	-	-	-
原材料	2,648.42	2,621.45	98.98%	1,578.63	1,575.47	99.80%
合计	9,207.78	8,789.09	95.45%	7,746.38	7,743.22	99.96%
项目	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	存货期末余额	有订单支持的存货金额	有订单支持的存货比例	存货期末余额	有订单支持的存货金额	有订单支持的存货比例
发出商品	5,263.79	5,263.79	100.00%	5,663.17	5,663.17	100.00%
在产品	633.92	633.92	100.00%	434.89	434.89	100.00%
库存商品	442.03	-	0.00%注①	-	-	-
原材料	1,539.23	1,528.47	99.30%	1,115.14	1,103.41	98.95%
合计	7,878.97	7,426.18	94.25%	7,213.20	7,201.47	99.84%

注：各期末原材料订单支持金额，系根据各期末尚未生产的在手订单按当期毛利率测算对应的订单生产成本，加上各期末在产品至完工的预估成本，按照各期直接材料占比，测算各期末完成在手订单所需原材料，即各期末原材料订单支持金额。

报告期内，公司各期末未指向具体订单的在产品及库存商品均系拟参展样机，具体情况如下：

注①2018年末未指向具体订单的库存商品期末余额442.03万元，系参加2018年11月上海宝马展的3台展览样机，已于2019年完成销售；

注②2020年9月30日在产品期末余额中未指向具体订单的在产品期末余额为391.72万元，主要系在产过程中的3台设备，拟完工后作为展览样机参加2020年11月24日至27日举办的上海宝马展。

上海宝马展每两年举办一次。除上述两批次参展样机外，公司各期末不存在其他未指向具体订单的在产品及库存商品。”

二、按照不同产品类型补充披露各类存货的库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式，并结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，披露存货跌价准备计提是否充分；

（一）按照不同产品类型补充披露各类存货的库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式

1、报告期各期末存货库龄情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”之“（3）存货库龄分析”中更新并补充披露内容如下：

“

单位：万元

期间	存货期末余额	库龄情况							
		1年以内（含1年）		1-2年（含2年）		2-3年（含3年）		3年以上	
		期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
2020年9月30日	9,207.79	9,180.81	99.71%	25.90	0.28%	0.95	0.01%	0.13	0.00%
2019年12月31日	7,746.38	7,743.22	99.96%	2.88	0.04%	0.25	0.00%	0.02	0.00%
2018年12月31日	7,878.97	7,625.95	96.79%	250.92	3.18%	2.10	0.03%	-	-
2017年12月31日	7,213.20	7,201.47	99.84%	11.72	0.16%	0.01	0.00%	-	-

公司采用“以销定产”、“以产定购”的生产采购模式，公司各期末在产品、发出商品、库存商品除因设备参展所生产的展览样机外，均有具体客户订单支持；原材料则根据在手订单、生产周期安排生产计划并组织生产备料，确保在手订单的有序生产。公司整体存货与订单基本匹配，存货周转情况良好，

基本不存在存货积压的情形。2020年9月30日存货规模有所上升，主要系公司为了缩短设备交期，根据在手订单情况主动增加了通用类原材料的储备。

报告期各期末，除极个别发出商品因调试周期长和因客户工程项目延期导致设备验收延长、以及少量原材料外，发行人的各类存货库龄主要为一年以内，具体情况如下表所示：

①2020年9月30日

单位：万元

项目		存货期末余额	库龄情况							
			1年以内（含1年）		1-2年（含2年）		2-3年（含3年）		3年以上	
			期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
2020年9月30日										
发出商品	原生设备	448.64	448.64	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	3,123.35	3,123.35	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	77.00	77.00	100.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	3,648.98	3,648.98	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	原生设备	778.25	778.25	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	1,486.39	1,486.39	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	61.66	61.66	100.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	2,326.29	2,326.29	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	原生设备	356.40	356.40	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	188.47	188.47	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	39.21	39.21	100.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	584.09	584.09	100.00%	-	-	-	-	-	-
原材料		2,648.42	2,621.45	98.98%	25.90	0.98%	0.95	0.04%	0.13	0.00%
合计		9,207.79	9,180.81	99.71%	25.90	0.28%	0.95	0.01%	0.13	0.00%

②2019年12月31日

单位：万元

项目		存货期末余额	库龄情况							
			1年以内（含1年）		1-2年（含2年）		2-3年(含3年)		3年以上	
			期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
发出商品	原生设备	981.50	981.50	100.00%	-	-	-	-	-	-

项目		存货期末余额	库龄情况							
			1年以内（含1年）		1-2年（含2年）		2-3年(含3年)		3年以上	
			期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
	再生设备	3,441.81	3,441.81	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	67.44	67.44	100.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	4,490.75	4,490.75	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	原生设备	815.81	815.81	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	861.19	861.19	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	1,677.00	1,677.00	100.00%	-	-	-	-	-	-
原材料		1,578.63	1,575.47	99.80%	2.88	0.18%	0.25	0.02%	0.02	0.00%
合计		7,746.38	7,743.22	99.96%	2.88	0.04%	0.25	0.00%	0.02	0.00%

③2018年12月31日

单位：万元

项目		存货期末余额	库龄情况							
			1年以内（含1年）		1-2年（含2年）		2-3年(含3年)		3年以上	
			期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
发出商品	原生设备	2,159.15	2,159.15	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	2,751.41	2,595.12	94.32%	156.28	5.68%	-	-	-	-
	其他	353.23	267.26	75.66%	85.98	24.34%	-	-	-	-
	小计	5,263.79	5,021.53	95.40%	242.26	4.60%	-	-	-	-
在产品	原生设备	63.63	63.63	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	570.29	570.29	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	633.92	633.92	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	原生设备	262.58	262.58	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	179.44	179.44	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	442.03	442.03	100.00%	-	-	-	-	-	-
原材料		1,539.23	1,528.47	99.30%	8.66	0.56%	2.1	0.14%	-	-
合计		7,878.97	7,625.95	96.79%	250.92	3.18%	2.1	0.03%	-	-

④2017年12月31日

单位：万元

项目		存货期末余额	库龄情况							
			1年以内（含1年）		1-2年（含2年）		2-3年(含3年）		3年以上	
			期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
发出商品	原生设备	1,380.32	1,380.32	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	3,972.64	3,972.64	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	310.21	310.21	100.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	5,663.17	5,663.17	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	原生设备	349.98	349.98	100.00%	-	-	-	-	-	-
	再生设备	84.91	84.91	100.00%	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	434.89	434.89	100.00%	-	-	-	-	-	-
原材料		1,115.14	1,103.41	98.95%	11.72	1.05%	0.01	0.00%	-	-
合计		7,213.20	7,201.47	99.84%	11.72	0.16%	0.01	0.00%	-	-

2018年末发出商品存在1-2年库龄，均已于期后完成调试验收。主要验收情况如下：

客户名称	设备型号	金额（万元）	发出日期	验收日期	验收周期较长原因
安徽安能建设集团有限公司	沥青混合料厂拌热再生设备RLB1500	156.28	2017-6-16	2019-3-12	客户购买再生设备用于搭配其自有在用的林泰阁原生设备,不同品牌设备组合导致安装调试周期较长
四川致信精工机械设备有限公司	沥青混合料搅拌设备SLB20	42.94	2017-11-17	2019-3-27	因客户工程项目暂缓,设备无法及时开机生产验收
四川安苑机械设备有限公司	沥青混合料搅拌设备SLB20	43.04	2017-11-17	2019-3-27	因客户工程项目暂缓,设备无法及时开机生产验收

2、公司计提存货跌价准备的具体方式

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”之“（2）存货跌价准备的计提分析”中更新并补充披露内容如下：

“①计提存货跌价准备的方式

根据《企业会计准则》的规定，公司各期末在对存货进行全面盘点的基础上，按存货的成本与可变现净值孰低计量的方式提取或调整存货跌价。存货可变现净值的确定依据：

A、库存商品、发出商品直接用于出售的存货，均有具体订单，以订单价格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，特殊情况下如2018年末的参展设备，因无对应订单，以该存货的估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；

B、未完工的在产品存货，除个别参展样机外，均有具体订单，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的订单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；参展样机，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；

C、需要经过加工的原材料存货，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；

D、公司按照单个存货项目计提存货跌价准备；

E、以前年度减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益；已计提存货跌价准备的存货销售出库或领用出库，相应存货跌价准备进行转销处理，转销的金额冲减当期营业成本。”

3、报告期内计提存货跌价准备的情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”之“（2）存货跌价准备的计提分析”中更新并补充披露内容如下：

“②存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司对存货进行减值测试后，各期末均不存在可变现净值低于存货成本、需要计提存货跌价准备的情况，因此各期末存货跌价准备无余

额。

报告期内，公司于2020年3月31日对发出商品一台计提存货跌价准备26.66万元。该设备原销售客户为昆明拓沛建筑工程有限公司，合同价款380万元。该设备于2019年2月25日发往客户所在地，但因该客户项目停工，无设备需求，该设备运至客户现场未进行安装调试；经与该客户协商后，公司收回该设备的所有权及处置权，并没收该客户各项预付款合计97.08万元，确认为当期营业外收入。2019年12月31日，公司对该项设备进行减值测试，经评估预计该设备销售价格减去估计的销售费用和相关税费的金额仍高于该设备成本，因此未对该设备计提跌价准备。

为尽快处置该设备，2020年1月公司以220万元的价格将该设备折价出售给保山市达昌道路工程有限公司，由该客户自行承担设备的拆装运输等费用，减去相关税费可变现净值为194.69万元，低于设备成本26.66万元；因此2020年3月31日公司对发出商品（该设备）计提跌价准备26.66万元。该设备已于2020年6月23日完成验收，确认相关收入及成本，并结转存货跌价准备。”

（二）结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，披露存货跌价准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”之“（2）存货跌价准备的计提分析”中补充披露内容如下：

“③与同行业存货跌价准备计提情况比较

A、同行业上市公司存货跌价准备的计提方式

公司简称	存货跌价准备计提方法
三一重工	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。除备品备件等单价较低的存货外，按单个存货项目计算存货跌价准备。备品备件等单价较低的存货按其实际状况，按存货类别计提跌价准备。
徐工机械	公司按照单个存货项目的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。存货可变现净值的确定依据：

公司简称	存货跌价准备计提方法
	（1）库存商品（产成品）和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估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。（2）需要经过加工的材料存货，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。（3）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。（4）为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。
达刚控股	公司对会计期末存货按账面成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备，预计的存货跌价准备计入当年度损益。存货跌价准备按单个（或类别）存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。其中：对于产成品、商品和外购商品等存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估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；对于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、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。
森远股份	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
德基科技	存货按成本与可变现净值两者之较低者列账。成本以加权平均法计算。可变现净值指日常业务之估计售价，减适用不定额销售开支。根据存货账龄组合，根据存货使用率及已确定销售订单估计存货拨备，并对滞销存货作出特定及一般拨备。倘发生事件或情况变化显示存货账面值将无法全部变现，将计提存货拨备。存货拨备的量化需要运用估计及判断。倘结果有别于原始估计，则有关差异将于有关估计出现变化的年度内影响存货账面值及存货拨备。

数据来源：各上市公司年报披露。

经对比，同行业可比公司均制定了按单个存货项目为基础、存货采用成本与可变现净值孰低计量的存货跌价准备计提方法，与公司相关会计政策、存货

跌价测试和可变现净值的具体计算过程不存在实质差异。

B、报告期内，同行业上市公司存货跌价准备计提比例：

公司简称	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
三一重工	2.54%	2.39%	2.76%	5.34%
徐工机械	2.64%	1.76%	2.85%	2.01%
达刚控股	0.02%	0.02%	0.14%	0.13%
森远股份	0.23%	0.19%	-	-
德基科技	13.71%	10.38%	1.36%	-
行业平均值	3.83%	2.95%	1.42%	1.50%
发行人	-	-	-	-

注：因同行业上市公司三季报未披露存货跌价准备情况，故上表同行业上市公司取 2020 年半年报数据；

C、同行业上市公司存货跌准备计提项目主要为未指向具体订单的库存商品及在产品

三一重工、徐工机械、达刚控股、德基科技等可比上市公司除功能配置可选性设备外同时也销售市场化标准设备，因此在产品、库存商品中均存在未指向具体订单的存货，企业根据预计该未有具体订单支持的产品的销售或滞销情况计提存货跌价准备。如根据德基科技2020年半年报披露情况，其存货跌价准备主要计提项目为未取得确认销售订单的预制在制品。

此外，可比上市公司中，德基科技计提的存货跌价准备比例明显高于其他公司。德基科技除设备销售外，还有经营性出租设备业务，即根据客户实际使用设备的产量确定并收取设备租金。由于经营性租赁业务存在较大亏损，因此对经营性租出设备计提了较大比例的存货跌价准备。

D、与同行业相比，发行人的库存商品及在产品均指向具体订单，不存在减值迹象

相对于可比上市公司，公司均基于订单需求而进行生产（个别参展样机除外），报告期内订单转换率较高。公司采用“以销定产”的生产模式，且根据不同客户的具体要求生产功能配置可选性设备。因此公司报告期各期末在产品、发出商品、库存商品均有具体客户订单支持；原材料系根据生产周期及生产计划储备的正常生产备料，主要系钢材及通用材料，通用性较高、库龄较短、周

转率良好。

报告期各期末，公司根据存货跌价准备的计提政策，对各项存货进行跌价测试；对于存在减值情形的存货，按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。经测试，公司各期末不存在存货跌价情形，因此报告期各期末未计提存货跌价准备。公司对可变现净值的确认依据充分，存货跌价准备计提政策合理，与公司的实际生产营业情况相匹配。”

三、补充披露存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”中补充披露内容如下：

“（6）存货周转情况

报告期内，发行人存货周转情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存货周转率（次）	2.02	2.54	2.30	2.41
存货周转天数（天）	134	144	159	151
原材料采购周期（天）	钢材类 3-5 天、电机类 30-40 天、部件类 15-20 天			
生产周期（天）	一般情况下为 20-45 天			
运输周期（天）	一般情况下为 2-5 天			
验收周期（天）	一般情况下境内客户验收周期约 60-120 天			

公司采用“以销定产”的生产模式，根据客户订单、生产计划、生产周期等因素安排存货的采购与储备。原材料采购根据不同原材料的生产特性及交货周期进行采购，其中：钢材类及通用材料根据安全库存量进行采购，采购周期约3-5天；电机类、风机类需根据客户订单需求进行定制，根据型号不同，采购周期约30-40天；根据公司所生产设备型号不同，生产周期约20-45天；运输周期较短，通常情况下需要2-5天；境内客户验收周期约60-120天，境外客户根据约定交货方式，于取得出口提单或运单时确认收货，根据报关手续进度收货周期约2-3天。

从上述分析可知，影响公司存货周转天数的最主要因素为验收周期，与公司存货余额中发出商品占比较高的情况相符。公司存货从原材料采购周期、生

产周期、运输周期至客户最终验收周期的总体情况，与公司存货周转天数基本相匹配，也符合公司生产经营的行业特点。”

四、补充披露商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性；期末发出商品期后的收入确认情况、平均收入确认时长，并将各报告期期后收入确认比例进行对比分析。

（一）期末发出商品期后的收入确认情况、平均收入确认时长，并将各报告期期后收入确认比例进行对比分析

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”中补充披露内容如下：

“（4）发出商品分析

①发出商品期后确认收入情况

报告期内，2017年度、2018年度、2019年度期末发出商品均已100%结转收入，与公司“以销定产”的经营特点相匹配。报告期各期具体情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发出商品期末余额（万元）	3,648.98	4,490.75	5,263.79	5,663.17
期后收入确认金额（万元）	2,247.68	4,490.75	5,263.79	5,663.17
期后收入确认比例	61.61%	100%	100%	100%
全年发出商品平均收入确认时长（天）	70	93	78	64

发行人全年发出商品平均收入确认时长为74天，与公司验收周期一般为2-4个月的惯例相匹配。”

（二）补充披露发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产分析”之“5、存货”之“（4）发出商品分析”中补充披露内容如下：

“②主要发出商品客户情况

报告期各期末发出商品尚未确认收入，主要系客户未完成安装调试，或部

分客户验收流程较长，尚未取得客户的验收单据，因此尚未达到收入确认的条件。2017年末、2018年末、2019年末发出商品均已于期后完成调试验收确认收入。截至2020年11月15日，2020年9月30日发出商品收入确认比例为61.61%。

报告期内各期末发出商品前五名客户情况，以及尚需履行的后续程序列示如下：

A、2020年9月30日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
新疆中正闽达建材有限公司	TSE4020	757.35	2020-7-31	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-11-5	97
贵州旭辉科技建材循环资源利用有限公司	TSE4020	735.71	2020-6-25	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-10-5	102
庆元县众鑫交通建设有限公司	GLBE3000	441.45	2020-6-14	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	尚未验收	/
嘉兴东恒建设有限公司	RLBZ2000	234.17	2020-9-27	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-10-22	25
江西顺华贸易有限公司	RLBZ2000+RPS100	222.80	2020-6-23	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-10-30	129
合计	/	2,391.48	/	/	/	/	/

B、2019年12月31日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
杭州光华路桥工程有限公司	TSC3030	812.93	2019-9-12	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-6-3	265
福建省高速公路养护工程有限公司	TS3015	763.40	2019-1-20	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2020-9-24	613
福建长隆沥青混凝土工程有限公司	TS4010	557.83	2019-11-8	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-1-10	63
瑞金市泰丰建材有限公司	TS4020	544.39	2019-12-1	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-1-10	40
温州鸿畅实业有限公司	GLBE3000	415.32	2019-11-25	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2020-5-2	159
合计	/	3,093.87	/	/	/	/	/

C、2018年12月31日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
浙江华安泰工程集团有限公司	TS4020	680.17	2018-8-29	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-8-23	359
合一再生资源科技有限公司	TS4030	645.95	2018-10-22	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-7-1	252
德江县青龙沥青拌合有限公司	TS3010	572.90	2018-8-16	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-1-25	162
福建省鸿泰路面工程有限公司	GLB4000	547.71	2018-11-27	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2019-1-18	52
陕西华众圣泰建筑工程有限公司	TS3020	513.83	2018-12-20	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2019-5-1	132
合计	/	2,960.56	/	/	/	/	/

D、2017年12月31日

单位：万元

客户名称	设备型号	发出商品期末余额	发出时间	尚需履行程序	未确认收入原因	期后确认收入时间	收入确认时长（天）
福建省高速公路养护工程有限公司	TS3015	659.28	2017-2-28	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2018-2-10	347
南京亿通道路工程有限公司	TS3020	594.81	2017-10-6	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2018-1-20	106
池州市金立环保沥青混凝土有限公司	TS4020	541.66	2017-11-28	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2018-6-9	193
江苏瑞腾道路工程股份有限公司	TS3020	463.21	2017-6-2	配合客户完成调试验收	客户未完成调试验收	2018-9-13	468
国经环保科技发展（上海）有限公司	LBE4000	462.83	2017-11-25	配合客户完成指导安装、调试验收	客户未完成调试验收	2018-5-14	170
合计	/	2,721.79	/	/	/	/	/

期末发出商品对应的部分客户验收周期明显偏长，主要原因：

A、部分客户的验收流程较为复杂，需要层层审批或通过初验、终验等流程，导致验收周期较长。

B、个别客户验收条件较为严格，需要验收投产并达到约定产量之后，才予办理验收手续，导致验收周期较长。

C、大型设备、组合设备、首台套设备或技术改造提升的项目，安装调试较为复杂，需要的安装及运行调试时间较长。

D、部分客户因项目现场尚未达到施工条件，导致暂时无法进行设备安装，

导致验收周期较长。

综上，报告期各期末发出商品尚未确认收入，主要系客户未完成安装调试或验收流程，未取得客户的验收单据，尚需进一步履行指导安装调试及客户验收手续。根据《企业会计准则》的规定，上述设备控制权尚未移交，未实现主要风险和报酬的转移，因此未达到确认收入的条件，公司未予确认收入，具有合理性。”

五、说明发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，发出商品的核查方法、范围、过程、结论。

（一）发行人的存货盘点制度

根据发行人《存货管理制度》中对存货盘点的具体规定，发行人至少每半年对存货进行一次全面盘点。盘点工作必须有财务人员参加；盘点时应对每一种库存材料进行实地点数，同时填写实际库存数量，然后按该类别物资的账面单价计算其总金额，将所得实际库存材料金额与账面库存金额进行比较。

存货出现盘盈、盘亏、变质老化、毁损的情况，需及时查明原因，按规定程序进行处理；属于人为因素造成的要追究有关责任人的责任。

（二）报告期内的存货盘点情况及中介机构监盘情况

报告期内，发行人于每年 6 月末、12 月末，以及 2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日对存货进行了全面盘点，并形成盘点记录，其中：对于在库存货采用实地盘点的方式；对于非在库存货（发出商品）采用与客户对账的形式。

报告期内，中介机构对发行人 2019 年 12 月 31 日、2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日等三个时点进行的存货盘点执行了监盘程序，其中：对于在库存货采用实地盘点的方式；对于非在库存货（发出商品）执行了函证程序，部分发出商品进一步执行实地走访及盘点的程序。

根据中介机构所执行的监盘程序，发行人的存货盘点制度得到有效执行。公司各期存货盘点结果与账面记录基本相符，个别时点存在的盘盈亏情况均已及时进行账务处理。各期盘点情况如下：

1、2019 年 12 月 31 日存货盘点结果及中介机构监盘情况

（1）2019 年 12 月 31 日公司盘点结果

单位：万元

项目	账载数量	实盘数量	盘点数量差异	盘盈亏金额	账载金额	盘盈亏金额占比
半成品	11.00	11.00	-	-	1,677.00	-
原材料	1,102,380.86	1,102,380.86	-	-	1,578.63	-
合计	**1,102,391.86**	**1,102,391.86**	**-**	**-**	**3,255.63**	**-**

（2）2019 年 12 月 31 日中介机构监盘情况

单位：万元

项目	盘点金额	监盘金额	监盘比例
半成品（实地盘点）	1,677.00	1,677.00	100.00%
原材料（实地盘点）	1,578.63	1,342.63	85.05%
发出商品（函证程序）	2,807.98	2,807.98	100.00%
合计	**6,063.61**	**5,827.61**	**96.11%**

注：2019 年 12 月 31 日发出商品函证金额为截至审计时点尚未确认收入的部分，对该部分函证比例 100%，回函比例 100%。

2019 年 12 月 31 日盘点时点，中介机构监盘比例为 96.11%（含发出商品函证确认）；所监盘的部分，监盘结果与发行人盘点结果一致。

2、2020 年 3 月 31 日存货盘点结果及中介机构监盘情况

（1）2020 年 3 月 31 日公司盘点结果

单位：万元

项目	账载数量	实盘数量	盘点数量差异		盘盈亏金额	账载金额	盘盈亏金额占比
半成品	19.00	19.00	-		-	2,460.91	-
原材料	1,216,450.56	1,220,066.01	3,615.45		3.95	2,081.57	0.23%
合计	**1,216,469.56**	**1,220,085.01**	**3,615.45**		**3.95**	**4,542.48**	**0.09%**

（2）2020 年 3 月 31 日中介机构监盘情况

单位：万元

项目	盘点金额	监盘金额	监盘比例
半成品（实地盘点）	2,460.91	2,460.91	100.00%
原材料（实地盘点）	2,081.57	1,682.04	81.81%
发出商品（函证程序）	4,272.22	4,040.32	94.57%

项目	盘点金额	监盘金额	监盘比例
合计	**8,814.70**	**8,183.27**	**92.84%**

2020 年 3 月 31 日盘点时点，中介机构监盘比例为 92.84%（含发出商品函证确认）；所监盘的部分，监盘结果与发行人盘点结果一致。

3、2020 年 9 月 30 日存货盘点结果及中介机构监盘情况

（1）2020 年 9 月 30 日公司盘点结果

单位：万元

项目	账载数量	实盘数量	盘点数量差异	盘盈亏金额	账载金额	盘盈亏金额占比
半成品	13	13	-	-	2,326.29	-
原材料	1,074,962.72	1,074,962.72	-	-	2,648.42	-
库存商品	4	4	-	-	584.09	-
合计	**1,074,979.72**	**1,074,979.72**	-	-	**5,558.80**	-

（2）2020 年 9 月 30 日中介机构监盘情况

单位：万元

项目	盘点金额	监盘金额	监盘比例
半成品（实地盘点）	2,326.29	2,326.29	100.00%
原材料（实地盘点）	2,648.43	2,262.12	85.41%
库存商品（实地盘点）	584.09	584.09	100.00%
发出商品（函证程序）	3,648.98	3,571.98	97.89%
合计	**9,207.79**	**8,744.48**	**94.97%**

2020 年 9 月 30 日盘点时点，中介机构监盘比例为 94.97%（含发出商品函证确认）；所监盘的部分，监盘结果与发行人盘点结果一致。

（三）发出商品的核查方法、范围、过程、结论

1、发出商品执行的核查程序

内销模式下，公司将已发货但尚未取得客户验收确认的设备确认为发出商品；外销模式下，公司将已发货但尚未完成报关手续并装船的设备确认为发出商品。中介机构对于发出商品执行的核查程序主要包括：

（1）获取发出商品对应的合同，确认发出商品确认收入之前所需要履行的程序，是否需要安装调试，是否办理验收手续等要素。

（2）核查报告期各期末发出商品的期后收入确认情况，包括取得客户验收报告、出口报关单据、发票、期后对账情况等。各审计时点已确认的期后收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发出商品期末余额	3,648.98	4,490.75	5,263.79	5,663.17
期后收入确认金额	2,247.68	4,490.75	5,263.79	5,663.17
期后收入确认比例	61.61%	100%	100%	100%

2017 年末、2018 年末的发出商品在审计时点均已确认收入，发出商品期末余额已能准确计量并确认。2019 年末、2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日的发出商品中介机构进一步执行函证及实地盘点程序。

（3）对 2019 年 12 月 31 日、2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日的发出商品期末余额进行函证，函证范围及比例如下：

单位：万元

时点	发出商品期末余额	函证金额	函证比例	回函金额	回函比例
2019 年 12 月 31 日	4,490.75	2,807.98	62.53%	2,807.98	62.53%
2020 年 3 月 31 日	4,272.22	4,040.32	94.57%	4,040.32	94.57%
2020 年 9 月 30 日	3,648.98	3,571.98	97.89%	3,571.98	97.89%

注：2019 年 12 月 31 日发出商品函证金额为截至审计时点尚未确认收入的部分，对该部分函证比例 100%，回函比例 100%。

（4）对 2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日的发出商品期末余额执行实地走访及盘点程序，实地盘点金额范围及比例如下：

单位：万元

报告时点	发出商品期末余额	实地盘点金额	实地盘点比例
2020 年 3 月 31 日	4,272.22	3,499.58	81.91%
2020 年 9 月 30 日	3,648.98	3,024.60	82.89%

（5）计算发行人发出商品占存货的比例，分析发出商品占比较高的原因，并与公司存货周转天数、正常验收周期、同行业上市公司存货周转率等情况进行对比分析。

（6）检查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并检查期后收入确认及期后回款情况，判断是否存在异常情况。

（7）了解发行人存货跌价准备的计提政策和相关产品的生产经营情况，对发出商品进行跌价测试，检查可变现净值计算及跌价金额是否准确。

2、发出商品的核查结论

（1）发行人发出商品从发出到确认收入的会计处理符合《企业会计准则》的规定，期末余额计量准确、完整。

（2）发行人发出商品期末余额占比较高，符合公司正常发货及验收周期的特点，也符合行业惯例相匹配。

（3）发行人发出商品期后收入确认情况正常；经测试，报告期各期末不正常需要计提出存货跌价准备的情况。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈管理层与采购、生产、仓储部门、营销部门等相关人员，查阅公司存货管理制度，了解和评估发行人与存货采购、生产、仓储、发货、客户验收等相关内控制度的设计，并测试运行有效性；

2、访谈管理层、采购、生产、仓储、质量检查部门、营销部门等相关人员，了解公司原材料采购周期、产成品生产工艺、生产周期，运输周期、验收周期等情况；

3、根据签署的销售合同、订单及期后实现销售的情况，结合公司的生产能力、生产周期，分析公司前后各期的存货周转率，核实期末存货的合理性；

4、获取公司存货库龄明细表，查阅同行业存货结构情况，对比分析各类别存货库龄的合理性；

5、抽样检查材料入库、生产领用、成品入库、发出等过程中涉及的支持性文件，包括：发票、入库单、领料单、出库单等。

6、对期末存货执行监盘程序，检查存货的数量及状况；对发出商品，实施函证或走访程序；

7、对各类存货的发出抽取样本进行计价测试；针对期末前后收发的存货进行截止性测试；

8、结合期末存货的状态、库龄、在手订单、期后销售情况及产品毛利率等，评价管理层对于存货跌价准备计提的合理性；

9、复核公司对存货减值的计提过程，复核公司对存货可变现净值的测算的合理性；

10、对比同行业可比公司的存货跌价准备计提政策及实际计提情况，结合期后销售等情况，评价各期末公司存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析，相关披露内容与核查情况一致；

2、发行人已补充披露按照不同产品类型各类存货的库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式，同行业可比公司的存货跌价准备计提政策及计提比例，并进行分析，确认公司各报告期末未计提存货跌价准备具有合理性。相关披露内容与核查情况一致；

3、发行人已补充披露存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期、客户验收周期相匹配，相关披露内容与核查情况一致；

4、发行人已补充披露发出商品报告期各期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序主要为指导安装调试，因客户未最终验收而未确认收入具有合理性；期末发出商品期后已基本完成验收调试并确认收入、平均收入确认时长因客户调试要求不同，验收时长差异较大，平均验收时长为 2-4 个月。相关披露内容与核查情况一致；

5、报告期各期末发行人存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程准确，存货跌价准备计提方法与同行业可比公司无实质差异，报告期内存货跌价准备计提充分，会计处理准确；

6、报告期各期末公司存货真实、准确、完整。

问题 24.关于关联交易和注销关联方

招股说明书披露，发行人实际控制人王希仁曾持股 35%并担任执行董事兼总经理的丰云机械的经营范围与发行人存在部分重合。丰云机械已于 2020 年 8 月 10 日注销登记、公司终止。报告期内发行人股东和关联方为发行人的融资租赁业务提供连带责任担保。

请发行人补充披露：

（1）报告期内丰云机械的基本情况，主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况；注销丰云机械的原因，注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷，注销对发行人生产经营的影响；报告期上述公司是否存在重大违法违规情形；

（2）关联方之间资金拆借履行的内部决策程序、拆借利率的确定依据及公允性，是否损害发行人利益；

（3）关联担保产生的原因、担保方式、担保状态，是否支付利息或担保费，是否履行相关决策程序；若发行人未支付利息或担保费，按照市场公允费率测算计提利息或担保费对发行人业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内丰云机械的基本情况，主营业务及与发行人主营业务的关系、主要产品或服务、主要财务状况，与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况；注销丰云机械的原因，注销后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷，注销对发行人生产经营的影响；报告期上述公司是否存在重大违法违规情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业”之“3、泉州丰云机械有限公司（已注销）”补充披露如下：

“（1）丰云机械的基本情况

根据泉州市洛江区市场监管局于出具的(洛)登记内注核字〔2020〕第 5119 号《准予注销登记通知书》等资料，丰云机械已于 2020 年 8 月 10 日注销登记、

公司终止。王希仁曾持有丰云机械 35%股权并担任执行董事兼总经理，**在注销前，**其基本情况如下：

公司名称	泉州丰云机械有限公司
统一社会信用代码	9135050477293038XU
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	王希仁
成立日期	2005 年 4 月 27 日
注册资本	1,000 万人民币
实收资本	1,000 万人民币
注册地址	泉州市洛江区塘西工业区新南社区
主要生产经营场所	泉州市洛江区塘西工业区新南社区
经营范围	路机机械制造与销售。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
与发行人主营业务的关系	除历史上曾向发行人提供土地房屋租赁服务外，丰云机械无其他实际经营业务
董监高人员	**执行董事兼总经理：王希仁；监事：蔡剑文**
股权结构	**1、王希仁持股 35%** **2、蔡文章持股 35%** **3、蔡剑文持股 30%**

（2）丰云机械的主营业务及主营业务与发行人之间的关系、主要产品或服务、主要财务状况及与发行人是否存在共用客户和供应商渠道的情况

自 2005 年 4 月 27 日成立以来，丰云机械除历史上曾向发行人提供土地房产租赁服务外，未实际开展生产经营活动。

最近三年及 **2020 年 1-8 月**，丰云机械未经审计的主要财务数据如下：

丰云机械	2020.08.10/2020 年 1-8 月	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度	2017.12.31/2017 年度
总资产（万元）	**3,654.23**	3,685.74	**3,670.37**	**3,607.21**
净资产（万元）	**964.10**	964.10	**943.40**	**911.15**
营业收入（万元）	**-**	124.29	**165.71**	**165.71**
净利润（万元）	**-31.73**	20.69	**32.25**	**30.11**

报告期内，丰云机械营业收入均来自发行人支付的房屋租赁费用，不存在其他业务收入，不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况。

（3）注销丰云机械的原因

在存续期间，除持有和出租泉州市洛江区人民政府于2009年5月4日颁发的证书编号为洛国用（2009）第17号的《中华人民共和国国有土地使用证》项下的土地使用权及其地上建筑物，丰云机械并无其他的实质经营活动。

2020年6月上述土地使用权及其地上建筑物已被政府收储并办理了不动产权注销登记，丰云机械已无存续必要。全体股东经协商一致，决定注销丰云机械，并于2020年8月10日办理完毕注销登记手续。

（4）注销丰云机械后相关资产和人员的安置情况，是否存在纠纷，注销对发行人生产经营的影响

① 主要资产处理及是否存在纠纷的情况

丰云机械存续期间，持有的主要资产系土地使用权及其地上建筑物。2020年5月26日，洛江区土地储备中心、洛江区双阳街道办事处与丰云机械签署了泉洛资储字（2020）1号的《国有建设用地使用权收购合同》，洛江区土地储备中心以7,601.0572万元收购上述土地使用权及地上建筑物，发行人已于2020年6月3日办理完毕土地使用权注销登记手续。

丰云机械股东约定，丰云机械经清算后剩余资产，由全体股东按照持股比例进行分配，就丰云机械资产分配事项，全体股东不存在异议，不存在纠纷情形。

② 主要人员安置及是否存在纠纷的情况

丰云机械注销前，拥有员工8名，全部系安保人员，综合考虑员工意愿，丰云机械与该等人员协商一致，一部分员工被安置为发行人安保人员，另一部分员工协商解除劳动合同。

丰云机械已与上述员工协商一致确认解决方案，不存在纠纷情形。

③ 注销丰云机械对发行人的影响

2019年10月1日，发行人正式搬迁至新厂区。发行人已与丰云机械签订《终止协议书》，双方一致同意解除上述房屋租赁合同，自2019年10月1日起发行人不再租赁上述房产。发行人的生产经营活动不存在依赖丰云机械的情形，丰云机械注销对发行人生产经营不构成不利影响。

（5）报告期内，丰云机械的合法合规情况

① 市场监督管理、税务及环境保护方面

2020 年 5 月 8 日，泉州市洛江区市场监督管理局出具《证明》，确认丰云机械“自成立以来严格遵守和认真执行工商行政管理、产品质量和技术监督管理等方面的法律、行政法规和规范性文件。该公司自设立以来已通过历年工商年度检验或依法报送和公示年度报告。该公司自设立以来至本证明出具之日，不存在工商行政管理、产品质量和技术监督管理方面的违法违规行为，没有因违反工商行政管理、产品质量和技术监督管理方面的法律、行政法规和规范性文件而受到市场监督行政主管部门的行政处罚。”

2020 年 5 月 9 日，国家税务总局泉州市洛江区税务局出具《涉税信息查询结果告知书》，证明丰云机械“经金三查询，2017 年 1 月 1 日至 2020 年 5 月 9 日无违法违规行为。”

2020 年 5 月 19 日，泉州市洛江生态环境局出具《证明》，确认丰云机械“自成立以来能够严格遵守和认真执行有关环境保护方面的法律、法规及规范性文件要求，建设项目符合国家和地方环保要求。该公司自成立以来，未发生环保事故或重大群体性的环保事件，不存在环境保护方面的重大违法违规行为，没有因违反环境保护方面的法律、行政法规和规范性文件而受到环境保护行政主管部门的行政处罚。”

② 厂房建设方面

根据泉州市洛江区人民政府于 2009 年 5 月 4 日颁发的证书编号为洛国用（2009）第 17 号的《中华人民共和国国有土地使用证》等资料，丰云机械合法地拥有位于福建洛江经济开发区塘西园区（双阳街道新南、南山社区）的国有土地使用权，但其地上建筑物未取得权属证书，也未履行相关报批报建手续，违反了《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国建筑法》《建设工程质量管理条例》等法律法规。

2020 年 5 月 26 日，丰云机械与洛江区土地储备中心、洛江区双阳街道办事处签署了泉洛资储字（2020）1 号的《国有建设用地使用权收购合同》，洛江区土地储备中心以 7,601.0572 万元收购上述土地使用权及地上建筑物。目前，上

述资产已交付至洛江区政府，相关不动产权证已完成注销登记，地上建筑物已完成拆除。至此，丰云机械上述违法情形已经消除。

2020 年 10 月 27 日，泉州市洛江区住房和城乡建设局出具《关于泉州丰云机械有限公司建筑物的说明》，确认丰云机械“在其国有土地使用权上建设的相关建筑物未办理报批报建手续，该情形违反了《中华人民共和国建筑法》等规定，但丰云机械的土地、房屋已被政府收储，违法行为已消除。我局未查询到该公司因违反建筑法、招投标法造成工程质量安全生产事故等方面的法律、行政法规和规范性文件而受到住建和城乡建设主管部门行政处罚的相关记录。丰云机械已完成工商注销登记手续，我局在职责范围内不会就该事项给予丰云机械及其股东、执行董事、总经理、监事及该等建筑物的承租方行政处罚。”

2020 年 11 月 5 日，泉州市洛江区城市管理局出具情况说明，“根据《泉州市人民政府办公室关于深化“两违”综合治理专项行动的实施意见》及相关文件，丰云机械在其国有土地使用权上建设的相关建筑物未办理报批报建手续，属于历史存量“两违”的情形，该等情形违反了《中华人民共和国城乡规划法》等规定，但现已通过政府收储丰云机械的土地、房屋予以整改，丰云机械已根据《国有建设用地使用权收购合同》的要求办理了不动产权属注销，违章建筑已拆除完毕，相关违法行为已达到《福建省违法建设处置若干规定》的处置要求，我局不会对该建设行为进行行政处罚。”

③ 劳动保障、水资源管理等方面

泉州市洛江区人力资源和社会保障局于 2020 年 5 月 8 日、泉州市洛江区资源局于 2020 年 5 月 9 日、泉州市洛江区农业农村和水利局于 2020 年 5 月 7 日分别出具证明，2017 年 1 月 1 日至相关部门证明出具之日，丰云机械不存在违反劳动保障、水资源管理等方面法律法规情形，不存在受到上述主管部门行政处罚的情形。”

二、关联方之间资金拆借履行的内部决策程序、拆借利率的确定依据及公允性，是否损害发行人利益

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”之“2、资金拆借”补充披露如下：

“（2）关联方之间资金拆借履行的内部决策程序

报告期内，发行人与关联方发生的资金拆借均发生在报告期初第一年度，发行人尚处于有限公司阶段，与关联方的资金拆借并未有明确的内部决策程序要求，上述关联交易均已取得当时执行董事王希仁同意，上述资金拆借履行的内部决策程序并未违反当时的公司章程等规定。

发行人第一届董事会第六次会议、2020 年第二次临时股东大会审议通过《关于逐项审议确认公司最近三年又一期关联交易的议案》，确认发行人在报告期内发生的关联交易，遵循了自愿、公平和诚实信用的原则，具有合理性和必要性，程序合法，定价公平合理或/及与市场公允价格不存在重大偏离，不存在对发行人及其股东利益或权利造成实质性损害的情形。关联股东回避表决，发行人股东大会逐项审议一致确认公司报告期内发生的关联交易。

发行人全体独立董事发表了独立意见，认为发行人在报告期（2017 年 1 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日）内发生的关联交易，遵循了自愿、公平和诚实信用的原则，该等关联交易均具有合理性和必要性，程序合法，定价公平合理或/及与市场公允价格不存在重大偏离，不存在对发行人及其股东利益或权利造成实质性损害的情形。公司独立董事一致同意确认公司报告期内发生的关联交易。

（3）资金拆借利率情况

报告期内，发行人与关联方发生的资金拆借均未计取利息，若按照中国人民银行公布的 5 年期以上的贷款市场报价利率（LPR）4.65%计算上述资金拆借的利息，发行人关联方资金拆借利息测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1 月-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资金拆出应收利息	-	-	-	0.92
资金拆入应付利息	-	-	-	-5.86
合计	-	-	-	-4.94
净利润	4,075.89	4,510.09	2,367.88	2,158.77
占比	-	-	-	0.23%

综合计算发行人与关联方之间资金拆借的利息，不存在关联方应付发行人大额利息的情形，且借款时间较短、金额较小，均已全部按期清偿，未对发行人及其他股东利益造成损害。”

三、关联担保产生的原因、担保方式、担保状态，是否支付利息或担保费，是否履行相关决策程序；若发行人未支付利息或担保费，按照市场公允费率测算计提利息或担保费对发行人业绩的影响

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（三）偶发性关联交易”之“1、关联担保”补充披露如下：

“（1）关联方为公司融资租赁业务提供担保

① 担保方式和担保状态

公司股东为公司与海西租赁签订的《融资租赁业务合作协议》提供担保，保证方式均为连带责任保证，若公司未按照《融资租赁业务合作协议》约定支付回购价款或其他应付款项，海西租赁有权要求股东承担保证责任，具体如下：

序号	担保方	主债权最高本金余额（万元）	融资租赁业务合作起始日期	担保方式	保证期间	截至 2020 年 9 月 30 日担保余额（万元）	是否履行完毕
1	王希仁、蔡文章、蔡建良	8,500.00	2019 年 12 月 3 日	连带责任保证	主债权履行期限届满之日起两年	**1,968.92**	否
2	王希仁、蔡文章、蔡建良	6,000.00	2018 年 12 月 3 日	连带责任保证	主债权履行期限届满之日起两年	**1,930.92**	否
3	王希仁	3,500.00	2018 年 2 月 4 日	连带责任保证	主债权履行期限届满之日起两年	**160.27**	否
4	王希仁	3,500.00	2017 年 1 月 5 日	连带责任保证	主债权履行期限届满之日起两年	0.00	是

2020 年 4 月 30 日，公司与海西租赁签订了编号为 HX202003001H01 的《融资租赁业务合作协议》，该协议不再约定公司在承租人未依约支付租金情况下承担的设备回购义务，双方于 2020 年 5 月 1 日后发生的融资租赁业务按该合作协议约定执行，公司股东对于公司 2020 年 5 月 1 日后与海西租赁发生的融资租赁业务不再承担连带担保责任。

② 关联担保产生原因

上述关联担保产生的原因系海西租赁为取得金融业务许可的融资租赁公司，海西租赁与发行人合作初期，基于风险考虑，要求发行人股东提供保证担保；发行人股东考虑海西租赁系受到中国银保监会、中国人民银行等多方监管，业务运营规范，对客户资信调查较为深入、可靠，风险管控较为专业、严格，为发行人与海西租赁的业务合作提供担保风险可控，且发行人与海西租赁进行合作有利于销售回款，故发行人股东愿意为发行人与海西租赁的业务合作提供连带保证担保。

③ 担保费用收取情况

上述发行人股东为发行人与海西租赁业务合作提供连带责任担保未收取任何担保费用。

④ 履行决策程序情况

上述关联担保均发生于发行人有限公司阶段，经执行董事和总经理批准并签署书面协议，符合当时的公司章程和内部管理制度规定的程序。发行人整体变更为股份公司后，第一届董事会第六次会议、2020 年第二次临时股东大会审议通过《关于逐项审议确认公司最近三年又一期关联交易的议案》，确认发行人在报告期内发生的关联交易，遵循了自愿、公平和诚实信用的原则，该等关联交易均具有合理性和必要性，程序合法，定价公平合理或/及与市场公允价格不存在重大偏离，不存在对发行人及其股东利益或权利造成实质性损害的情形。关联股东回避表决，发行人股东大会逐项审议一致确认公司报告期内发生的关联交易。

（2）关联方为发行人的融资提供担保

① 担保方式和担保状态

序号	被担保主债权（万元）	被担保主债权期限	担保方	担保方式	是否履行完毕
1	10,000.00	2019 年 6 月 28 日至 2023 年 6 月 27 日	王希仁	连带责任保证	否
			丰云机械	抵押	是
2	2,000.00	2019 年 6 月 25 日至 2021 年 6 月 25 日	王希仁	连带责任保证	否
3	12,500.00	2018 年 11 月 13 日至 2025 年 11 月 12 日	王希仁、蔡文章、蔡建良	连带责任保证	否

序号	被担保主债权（万元）	被担保主债权期限	担保方	担保方式	是否履行完毕
4	3,002.33	2018 年 11 月 13 日至 2025 年 11 月 12 日	丰云机械	抵押	是
5	2,400.00	2017 年 10 月 24 日至 2019 年 10 月 24 日	王希仁	连带责任保证	是
		2017 年 11 月 10 日至 2019 年 11 月 10 日	蔡文章、蔡建良	连带责任保证	是
6	3,053.00	2017 年 10 月 24 日至 2019 年 10 月 24 日	丰云机械	抵押	是
7	3,000.00	2019 年 5 月 16 日至 2020 年 5 月 15 日	王希仁、蔡建良、蔡文章、丰云机械	连带责任保证	是
8	3,130.00	2015 年 1 月 15 日至 2017 年 1 月 15 日	丰云机械	抵押	是
9	**1,500.00**	**2020 年 6 月 18 日至 2021 年 6 月 18 日**	**王希仁**	**连带责任保证**	**否**
10	**3,000.00**	**2020 年 7 月 2 日至 2023 年 7 月 1 日**	**王希仁、蔡建良、蔡文章、黄俊杰、陈婷英**	**连带责任保证**	**否**

注：经债权人同意，丰云机械已于 2020 年 5 月解除其土地使用权的抵押，并于 2020 年 8 月完成注销。

② 关联担保产生原因

上述关联担保均系发行人股东向发行人提供担保，主要系金融机构基于风险防控需要，要求发行人主要股东或关联方提供担保，符合商业惯例，具有合理性；提供上述担保的均系发行人股东或主要股东控制的关联方，上述发行人股东及关联方考虑发行人有实际融资需求，提供担保有利于发行人融资，且发行人财务状况良好，提供担保风险较小，愿意为发行人向金融机构融资提供担保。

③ 担保费用收取情况

上述发行人股东或关联方为发行人向金融机构融资提供担保未收取任何担保费用。

④ 履行决策程序情况

上述发生于发行人有限公司阶段的关联担保，经执行董事和总经理批准并签署书面协议，符合当时的公司章程和内部管理制度规定的程序。发行人整体变更为股份公司后，第一届董事会第六次会议、2020 年第二次临时股东大会审议通过《关于逐项审议确认公司最近三年又一期关联交易的议案》，确认发行

人在报告期内发生的关联交易，遵循了自愿、公平和诚实信用的原则，该等关联交易均具有合理性和必要性，程序合法，定价公平合理或/及与市场公允价格不存在重大偏离，不存在对发行人及其股东利益或权利造成实质性损害的情形。关联股东回避表决，发行人股东大会逐项审议一致确认公司报告期内发生的关联交易。

上述发行人整体变更为股份公司后发生的关联担保，发行人第一届董事会第五次会议、2019 年年度股东大会审议通过《关于审议公司债务性融资相关事宜的议案》，审议通过上述关联方为发行人向金融机构融资提供担保，关联方已按照公司章程、关联交易管理制度等规定回避表决。

（3）按照市场公允费率测算计提利息或担保费对发行人业绩的影响

报告期内，关联方为发行人提供的担保均未收取任何担保费用，参照中国建设银行保函担保费率 0.24%/年测算担保费用，报告期内产生的担保费及对发行人业绩影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1 月-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
担保费用	16.04	14.21	0.29	-
净利润	4,075.89	4,510.09	2,367.88	2,158.77
占比	0.39%	0.32%	0.01%	0.00%

”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、核查了丰云机械的营业执照、工商登记档案、基本情况信息表、劳动合同、员工花名册、五险一金缴纳明细、工资表、财务报表、评估报告、土地使用权权属证书、《国有建设用地使用权收购合同》《清税证明》《准予注销登记通知书》等资料；

2、核查了泉州市星辰税务师事务所有限责任公司于 2020 年 8 月 5 日出具的报告文号为泉星辰税所税审（2020）236 号的《泉州丰云机械有限公司企业所得

税汇算清缴纳税申报鉴证报告》、文号为泉星辰税所税审清〔2020〕002 号《泉州丰云机械有限公司企业所得税清算报告》；

3、实地走访了丰云机械注销前拥有的房屋、土地；

4、访谈了发行人实际控制人王希仁、蔡文章等；

5、取得并核查了泉州市洛江区住房和城乡建设局、泉州市洛江区市场监管局、国家税务总局泉州市洛江区税务局、泉州市洛江环境局、泉州市洛江区人社局、泉州市洛江区资源局、泉州市洛江区农业农村和水利局关于丰云机械合规经营情况的证明文件；

6、核查了发行人的股东大会会议资料、董事会会议资料、与关联方之间资金拆借的银行转账凭证、关联担保合同及其主债务合同、《审计报告》等资料；

7、查询了国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网及发行人、丰云机械住所地相关政府部门官方网站等公开信息网站。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露丰云机械的基本情况、主营业务、注销原因等情况；丰云机械除历史上曾向发行人提供土地房产租赁服务外，未实际开展生产经营活动，不存在与发行人共用客户和供应商渠道的情况；丰云机械主要资产处理及人员安置不存在纠纷情形。丰云机械报告期内不存在受到相关主管部门行政处罚等情形，现已完成工商注销登记手续，其存续期间的经营情况不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

2、报告期内，发行人与关联方之间的资金拆借已取得当时执行董事王希仁的同意，履行的内部决策程序并未违反当时公司章程等规定，该等资金拆借均未计取利息，综合计算发行人与关联方之间资金拆借的利息，不存在关联方应付发行人利息的情形，发行人董事会、股东大会、独立董事业已确认发行人与关联方之间在报告期内发生的资金拆借，该等资金拆借不存在损害发行人及其股东利益的情形。

3、报告期内，发行人的关联担保均系发行人股东或同一控制下企业为发行人向金融机构融资、与海西租赁业务开展提供担保，具有合理性和必要性，程序合法，定价公平合理或/及与市场公允价格不存在重大偏离，不存在对发行人及其股东利益或权利造成实质性损害的情形；按照市场公允费率测算计提利息或担保费不会对发行人业绩产生重大影响。

问题 25.关于固定资产和在建工程

招股说明书披露，各报告期末，公司固定资产账面价值分别为 874.26 万元、907.94 万元、17,360.53 万元和 18,034.87 万元，公司在建工程分别为 23.76 万元、5,312.73 万元、0.00 万元和 0.00 万元，公司 2018 年末较 2017 年末新增在建工程 5,288.97 万元，主要为新厂区的厂房和办公楼的建设工程。

请发行人：

（1）补充披露报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；

（2）结合主要机器设备的数量、用途及其关键设备产能情况、设备开工时长、能源消耗、工人出勤状况、生产日志等披露产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入产出比高于同行业可比公司的原因和合理性，是否符合行业惯例；

（3）补充披露报告期内在建工程转入各类固定资产的具体类别、金额、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、投产情况，转固的相关会计核算是否合规、累计折旧计提是否充分；借款利息资本化的计算方式、分摊方法及各年资本化金额，是否与合同相关约定、实际工程进度相一致，若存在差异，披露原因及合理性；

（4）补充披露固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

（5）补充披露固定资产周转率情况，与同行业可比公司进行对比，并披露自身净资产收益率、固定资产收益率的合理性；并结合上述情况，补充披露产能、产量大幅增长的合理性，募投项目与现有经营效率的匹配性，新增产能是否能被下游充分消化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”披露并更新内容如下：

“（一）公司销售情况

1、公司主要产品的产销规模

（1）产销情况

报告期内，公司主要产品涵盖原生及再生设备，根据客户的个性化需求进行研发、设计、生产、销售及服务，**不同型号产品消耗产能差异较大，但生产工艺流程大致相同，公司根据订单情况动态将产能分配给各型号产品。发行人选择销售数量较多，耗用工时在各年平均工时之间的 RLB2,000 型产品作为基准产品测算基准产品产能。同行业上市公司德基控股在招股文件中亦采用类似方式测算产能。**

报告期内，发行人产销量测算情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
预计最大总工时（h）	338,400	444,000	372,000	344,000
基准产品产能（台）	61	76	63	59
实际产量（台）	57	73	81	74
按出库口径计算的销量（台）	54	76	78	74
按确认收入口径计算的销量（台）	53	79	83	59
产能利用率（%）	93.08	96.33	127.58	126.04
按出库口径计算的产销率（%）	94.74	104.11	96.30	100.00
确认收入口径计算的产销率（%）	92.98	108.22	102.47	79.73

注 1：预计总工时为发行人月均生产人员人数×8 小时×250 个工作日（年）或 180 个工作日（前三季度）
注 2：基准产品产能 = 预计最大总工时 ÷ 基准产品标准生产工时
注 3：实际产量按本期整机入库产成品口径计算

报告期内，随着发行人生产人员数量的增加，折算为基准产品的产能不断提高。2019年及2020年前三季度，发行人产能利用率有所下降，主要原因系2019年及2020年前三季度发行人生产的大型设备较多，生产大型设备耗用产能较大，但产成品数量较少，表现为产能利用率有所下降。

（2）生产人员与产销情况变动分析

发行人产品生产主要以下料、焊接、喷涂、装配等工序为主，生产人员数量是制约公司产能的主要因素。报告期内，发行人生产工人数量与产能、产量的变化情况如下：

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	同比	数量	同比	数量	同比	数量	同比
平均生产人员（人）	235	5.86%	222	19.35%	186	8.14%	172	/
基准产品产能（台）	61	-19.74%	76	20.63%	63	6.78%	59	/
实际产量（台）	57	-21.92%	73	-9.88%	81	9.46%	74	/

发行人生产工人数量逐年增加，与产能增长趋势相匹配，2020年1-9月产能减少主要系季度数据与年度数据对比产生的差异。发行人2019年实际产量有所减少主要是由于2019年生产的大型设备较多，耗用整体产能较大，导致产成品数量有所减少。发行人产能、产量的增长具有合理性。

（3）人均产出及对比情况

报告期内，公司生产人员人均产出数量与金额如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
按确认收入口径计算的销量（台）	53	79	83	59
营业收入（万元）	26,656.51	30,211.63	26,224.50	19,940.27
月均生产人员（人）	235	222	186	172
人均产出数量（台/人）	0.23	0.34	0.42	0.43
人均产出金额（万元/人）	113.43	136.09	140.99	115.93

发行人生产人员人均产出金额基本稳定，随着发行人产品向大型化趋势发展，人均产出数量有所减少。2018年度及2019年度发行人销售业绩较好，人均产出相对较高。

依据同行业上市公司披露的年度报告，同行业上市公司以营业收入除以期

初期末平均生产人数得出下表的人均产出金额，与发行人的上述人均产出金额对比情况如下：

同行业公司	人均产出金额（万元/人）		
	2019 年	2018 年	2017 年
三一重工	772.93	584.52	437.87
徐工机械	750.35	566.56	377.57
达刚控股	556.12	201.71	269.38
森远股份	91.99	134.05	154.62
德基科技	100.43	73.12	101.59
发行人	136.09	140.99	115.93
平均	401.32	283.49	242.83

注：德基科技未披露期末生产人数，仅披露期末雇员人数；

由上表数据可知，同行业上市公司人均产出金额差异较大，发行人的人均产出金额低于行业平均水平。其中，森远股份和德基科技的产品类型与发行人最为接近，森远股份的人均产出金额也与发行人接近，德基科技未披露期末生产人数，数据不具可比性。其他厂商的销售规模远高于发行人，或产品细分类与发行人差异较大，导致发行人的人均产出金额低于同行业平均水平。

综上所述，报告期发行人人均产出基本稳定，随着新厂区的应用、自动化设备增加，呈现逐年稳步提升的态势，与发行人的自身销售规模和业务演进相符，但仍低于同行业可比公司的平均水平。”

二、结合主要机器设备的数量、用途及其关键设备产能情况、设备开工时长、能源消耗、工人出勤状况、生产日志等披露产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入产出比高于同行业可比公司的原因和合理性，是否符合行业惯例；

（一）制造工时、机器设备、能源消耗等与产能产量变化关系

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”中补充披露内容如下：

“（4）制造工时、机器设备、能源消耗等与产能产量变化关系”

由于发行人产能主要受制于生产人员投入的制造工时，故生产人员的数量变动是导致产能变化的决定因素，报告期内制造工时的增长直接推动公司的产能产量的增长。

而为了匹配产能，保证产能不受机器设备的制约，发行人所配置的机器设备的数量、关键设备的产能均大于总体产能所需，故机器设备非制约产能的主要因素。

设备的开工时长以及能源消耗数量随实际产量而变动，报告期内设备的开工时长以及能源消耗数量与发行人实际产量相匹配。

①主要机器设备的数量变化与产能产量变化的关系分析

随着产能产量的增加，发行人配套的主要机器设备随之增加。报告期各期末，发行人主要机器设备包括起重机、切割机、焊机、钻床等，数量如下：

单位：台

设备名称	用途	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
起重机	搬运材料及产品	84	87	22	22
切割机	切割原材料	7	7	4	4
焊机	焊接材料	136	128	107	96
钻床	工件上钻孔加工	9	13	13	13

发行人主要的机器设备包括起重机、切割机、焊机、钻床等，随着公司业务规模的扩大，机器设备数量总体呈持续增加趋势。

2019年末起重机数量较2018年末大幅增加，但产能未显著增加，主要由于起重机用于搬运材料及产品，其数量增加不会引起公司产能的增加。发行人搬至新厂区后，起重机台数增加较多主要是因新厂区面积约为旧厂区的2.5倍，原起重机跨度较小，型号及数量不能满足新厂区的生产需要。新厂区起重机的增加主要是为未来增设生产设备和增加生产人员的需要而提前进行的全面布局，发行人产能和产值的释放主要依赖后续其他生产设备和人员的逐步增加，故搬迁至新厂区后的起重机的数量增加未能直接促进产能大幅提升。

2020年9月末较2019年末起重机和钻床数量有所减少，主要是旧设备淘汰报废所致，对产能产量未造成影响。

总体而言，报告期内主要机器设备数量的增加在一定程度上增加了公司的产能和产量，但由于公司产能主要受制于生产人员投入的制造工时，厂房搬迁后的主要机器设备的配套数量大于生产人员投入制造工时产能的需要，故主要机器设备数量增幅高于产能增幅。

②关键设备产能及开工时长与产能产量匹配性

公司生产工艺流程主要是下料工序、焊接工序、喷涂工序、装配工序。其中下料工序的生产能力对公司产能影响相对最大，该工序的关键设备为激光切割机，用于对钢材进行切割、镂空等。报告期内，发行人共有2台激光切割机，其产能以设备年最大开工时长衡量，具体情况如下：

关键设备名称	投产时间	数量（台）	原值（元）	设备产能（小时）
光纤激光切割机	2015/12/26	1	2,060,282.05	3,135
光纤激光切割机	2019/07/14	1	1,724,137.93	3,135
合计		2	3,784,419.98	6,270

激光切割机的开工工时如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
设备计划开工时长（小时）	4,703	4,441	3,135	3,135
设备实际开工时长（小时）	4,052	5,364	4,951	4,506
产能（台）	61	76	63	59
产量（台）	57	73	81	74
单位产量的设备实际开工时长（小时/台）	71	73	61	61

因新厂区搬迁及业务规模逐年增大，公司于2019年7月新增一台激光切割机，设备产能显著增加，实际开工工时也随着增加。设备的数量随总体产能的增加而增加，设备开工工时均随总体产量的增长而增长。总体而言，设备的产能和开工工时与生产产能的变化趋势相匹配。2019年产量较少，主要由于设备大型化发展下，单台设备规模提升，生产数量随之减少。

③能源消耗与产能产量的匹配性

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
电费支出（万元）	136.46	159.06	102.06	99.60
电量（kW·h）	1,985,606	2,080,641	1,414,039	1,327,216
产能（台）	61	76	63	59
产量（台）	57	73	81	74
单位产量用电（kW·h/台）	34,835	28,502	17,457	17,935

2018年较2017年单位产量用电量略有下降，主要由于2018年小型设备产量较大影响。2019年较2018年单位产量用电量上升，一方面由于2019年公司搬到新厂区，生产设备投入增加较大，2019年及2020年1-9月的单位产量用电上升；另一方面由于设备大型化，2019年产品平均规模和单价较2018年显著提升，单位产量用电量有所提升。总体而言，用电量与产能产量变化趋势相匹配。

④根据工人出勤状况及生产日志统计的制造工时与产能产量的匹配性

工人出勤状况通过以下计划制造工时和实际制造工时的比对反映。根据公司生产日志及生产人员考勤情况，统计报告期内生产人员实际生产工时，与生产人员计划生产工时的对比以及与产能、产量的配比情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
计划制造工时（小时）	338,400	444,000	372,000	344,000
实际制造工时（小时）	464,159	572,221	495,411	468,065
产能（台）	61	76	63	59
产量（台）	57	73	81	74

2017年至2019年实际制造工时较计划制造工时高，主要由于存在加班生产情况。2020年1-9月实际制造工时略低于计划制造工时，主要由于受到疫情影响，生产人员生产投入时间减少；同时发行人搬至新厂区后，厂房及设备升级，工艺流程得到优化，生产效率有所提高，实际制造工时相应有所节省。

2019年产量较2018年较少，主要由于设备大型化发展下，单台设备规模提升，2019年销售平均单价较2018年增加19.27%，设备大型化导致生产数量相应减少。

总体而言，发行人产能受制于生产人员的工时投入，故工人制造工时与产能产量相匹配，制造工时的增长推动产能产量的增长。

（二）产能产量变化与固定资产变化的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”中补充披露内容如下：

“（5）产能产量与固定资产变化的匹配性分析

报告期各期，发行人固定资产、机器设备原值与产能产量比照如下：

项目	2020-9-30/ 2020 年 1-9 月	2019-12-31/ 2019 年	2018-12-31/ 2018 年	2017-12-31/ 2017 年
固定资产原值（万元）	19,984.35	18,914.99	2,500.48	2,340.09
机器设备原值（万元）	4,097.16	3,955.16	1,449.60	1,280.87
产能（台）	61	76	63	59
产量（台）	57	73	81	74

由上表可见，固定资产与产能产量的变化不具有直接的匹配性。其中，2019年末固定资产较2018年末增加较大，但产能产量增幅不大，原因有两方面：

①发行人在2019年10月搬迁前，主要生产经营场所为租赁所得，固定资产规模较小；厂房搬迁后固定资产新增16,183.05万元，其中新增房屋及建筑物13,257.99万元。由租赁房屋转为自建房屋使用所导致的固定资产大幅增加，未对产能产量的提升产生直接显著的影响，故导致产能产量与固定资产的变化不直接匹配。

②上文“主要机器设备的数量与产能产量匹配性”中所述，起重机等设备大量新增导致固定资产增加，但该类设备为厂区搬迁中为未来发展的提前布局，未直接导致公司产能增加，故导致产能产量与固定资产的变化不直接匹配。”

（三）固定资产投入产出比高于同行业可比公司的原因分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”中补充披露内容如下：

“（7）固定资产投入产出比分析

因搬迁新厂区前公司的厂房办公楼等均为向外部租赁，与同行业公司使用

自有厂房办公楼差异较大，同时电子办公设备、运输设备等对产出影响不大，故以固定资产中机器设备的原值作为固定资产投入的衡量，以各期主营业务收入作为固定资产产出的衡量，发行人与同行业固定资产投入产出比的比较如下：

单位：万元

企业名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
德基科技	机器设备原值	11,769.20	14,496.30	12,227.90
	主营业务收入	32,815.50	44,792.70	44,642.60
	单位产值	2.79	3.09	3.65
森远股份	机器设备原值	15,029.84	14,781.85	12,234.64
	主营业务收入	24,674.86	36,093.30	36,659.45
	单位产值	1.64	2.44	3
三一重工	机器设备原值	966,669.60	970,636.10	967,098.90
	主营业务收入	7,392,585.30	5,433,646.90	3,765,659.90
	单位产值	7.65	5.60	3.89
达刚路机	机器设备原值	26,611.07	4,122.38	3,552.13
	主营业务收入	115,371.66	20,917.16	28,152.56
	单位产值	4.34	5.07	7.93
徐工机械	机器设备原值	551,460.99	540,673.29	516,680.44
	主营业务收入	5,714,880.85	4,263,179.96	2,796,198.63
	单位产值	10.36	7.88	5.41
行业均值	机器设备原值	314,308.14	308,941.98	302,358.80
	主营业务收入	2,656,065.63	1,959,726.00	1,334,262.63
	单位产值	8.45	6.34	4.41
铁拓机械	机器设备原值	3,955.16	1,449.60	1,280.87
	主营业务收入	29,742.80	25,825.12	19,342.30
	单位产值	7.52	17.82	15.10
发行人与同行业平均水平差异	单位产值	-0.93	11.48	10.69

①2017年及2018年固定资产投入产出比较高的原因分析

发行人2017年及2018年固定资产投入产出比较高，主要一方面由于旧厂区设备为早年购置，非近年最先进的设备型号，价格相对较低；另一方面，虽旧厂区的机器设备系统完整，能完成完整的生产流程，但在生产订单较集中导致产能紧张的时候，会采用外协采购方式辅助生产，弥补机器设备相对不足的状

况，从而导致固定资产投入产出比较高。

②2019年新厂搬迁后固定资产投入产出比调整至行业平均水平

发行人2019年因厂区搬迁，旧设备大批报废。因较多旧设备为15年前采购，基于物价及设备技术更新等因素，新设备采购价格较旧设备大幅增加，同时2019年在厂区搬迁中集中采购新设备，导致2019年末机器设备原值较2018年大幅增加，单位产值降为7.52，处于合理水平，与同行业平均值差异较小。

③固定资产投入产出比变化符合行业惯例

发行人因旧厂区设备为早年购置而价格相对较低，以及在生产订单较集中时采用外协采购方式辅助生产等原因，导致固定资产投入产出高于行业平均水平。但自2019年厂区搬迁后，淘汰部分旧机器设备，启用大量新采购的机器设备，且减少外协采购比例，固定资产投入产出比回复到接近同行业平均水平，符合行业惯例。

以下列示同行业上市公司机器设备成新率与机器设备单位产值的比较：

单位：万元

企业名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
德基科技	机器设备原值	11,769.20	14,496.30	12,227.90
	机器设备净值	5,177.10	8,137.20	7,476.40
	成新率	43.99%	56.13%	61.14%
	单位产值	2.79	3.09	3.65
森远股份	机器设备原值	15,029.84	14,781.85	12,234.65
	机器设备净值	8,665.55	9,697.36	8,263.90
	成新率	57.66%	65.60%	67.55%
	单位产值	1.64	2.44	3.00
三一重工	机器设备原值	966,669.60	970,636.10	967,098.90
	机器设备净值	316,040.50	364,427.00	428,938.30
	成新率	32.69%	37.55%	44.35%
	单位产值	7.65	5.60	3.89
达刚路机	机器设备原值	26,611.07	4,122.38	3,552.13
	机器设备净值	14,967.51	2,235.82	1,993.14
	成新率	56.25%	54.24%	56.11%

企业名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
	单位产值	4.34	5.07	7.93
徐工机械	机器设备原值	551,460.99	540,673.29	516,680.44
	机器设备净值	246,121.36	271,517.32	278,039.07
	成新率	44.63%	50.22%	53.81%
	单位产值	10.36	7.88	5.41
行业均值	机器设备原值	389,127.72	382,482.02	374,889.84
	机器设备净值	118,194.40	131,202.94	144,942.16
	成新率	47.04%	52.75%	56.59%
	单位产值	8.52	6.38	4.42
铁拓机械	机器设备原值	3,955.16	1,449.60	1,280.87
	机器设备净值	3,307.14	581.77	545.68
	成新率	84%	40%	43%
	单位产值	7.52	17.82	15.10
发行人与同行业平均水平差异	成新率差异	-36.57%	12.61%	13.99%
	单位产值	-2.16	-13.00	-10.32

机器设备成新率较低，表明设备较早采购，其原值一般较最新采购的新型设备小。三一重工与徐工机械随着机器设备成新率逐年下降，而机器设备单位产值逐年提升，主要是报告期内机器设备产能逐步得到充分利用，在设备原值不变情况下，其收入不断增加，体现了较早采购的设备，其投入产出比相对较高的行业惯例。铁拓机械2017年及2018年在旧厂区因设备主要为早年采购并使用多年，成新率较低，投入产出比显著较高，符合行业惯例。

德基科技设备成新率逐年下降，同时其单位产值也逐年下降，主要是由于收入大幅下滑的原因。

铁拓机械2017年、2018年设备成新率低于同行业平均水平，固定资产投入产出比高于同行业；2019年新厂区采购较多设备，设备成新率较高，导致固定资产投入产出比略低于同行业，总体符合行业惯例。”

三、补充披露报告期内在建工程转入各类固定资产的具体类别、金额、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、投产情况，转固的相关会计核算是否合规、累计折旧计提是否充分；借款利息资本化的计算方式、分摊方法及各年资本化金额，是否与合同相关约定、实际工程进度相一致，若存在差异，披露原因及合理性；

（一）报告期内在建工程转入各类固定资产的具体类别、金额、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、投产情况，转固的相关会计核算是否合规、累计折旧计提是否充分；

1、在建工程转固情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”中补充披露内容如下：

“（2）在建工程转固情况

①基本情况

报告期内，在建工程建设转固情况如下：

单位：万元

项目类别	开工时间	竣工时间	验收时间	转固时点	转固依据	转固类别	转固金额	投产情况
河市镇西片区新厂房工程	2018-8-1	主体工程 2019-6-1 装修工程 2019-10-1	2019-10-1	2019-10-1	所有工程项目已竣工并经过验收达到客户使用状态，签发工程验收单	房屋建筑物	13,257.99	已投产
设备安装工程	不适用	不适用	设备调试完成验收	验收时点转固	设备完成调试验收达到可使用状态，签发设备验收单	机器设备、研发设备等	2,719.39	已投产
合计							15,977.38	

报告期内，发行人原生产经营场所为租赁使用；新厂区建设项目于2018年8月正式开工，2019年10月完成竣工验收，并实现公司的整体搬迁。报告期内，发行人在建工程均系新厂区的主体工程、装修工程及设备安装工程项目。

②在建工程转固的会计核算

根据《企业会计准则》对固定资产确认条件的规定：①与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；②该固定资产的成本能够可靠地计量。公司在固定资产达到可使用状态时确认该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且按照合同约定及工程量完成情况可对固定资产的成本能够进行可靠地计量。发行人固定资产转固时点的确认符合《企业会计准则》的规定。

发行人于在建工程于达到资产达到可使用状态时转入固定资产，借记“固定资产”，贷记“在建工程”，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。”

2、固定资产折旧计提充分性分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”中更新并补充披露内容如下：

“（3）折旧计提充分性分析

②折旧计提方法及同行业对比

在建工程转入固定资产后，于次月开始计提折旧，固定资产折旧方法如下：

类别	折旧方法	估计残值率（%）	折旧年限（年）	年折旧率（%）
房屋建筑物	年限平均法	5	20	4.75
机器设备	年限平均法	5	3-10	9.50-31.67
运输设备	年限平均法	5	4-10	9.50-23.75
办公、电子设备	年限平均法	5	3-10	9.50-31.67
研发设备	年限平均法	5	3-10	9.50-31.67

对比同行业可比上市公司折旧年限：

公司简称	折旧年限（年）			
	房屋建筑物	机器设备	运输设备	办公设备及其他
三一重工	15-40	4-15	8-10	2-15
徐工机械	20-44	5-20	4-8	3-10
达刚控股	20-30	8-10	5	5
森远股份	10-30	5-15	5-15	3-10
德基科技	10-20	3-10	5	3-10

公司简称	折旧年限（年）			
	房屋建筑物	机器设备	运输设备	办公设备及其他
铁拓机械	20	3-10	4-10	3-10

发行人与同行业可比公司均采用年限平均法，估计残值率为0-5%；发行人折旧年限与同行业可比上市公司的折旧年限基本保持在同一年限范围内，最长折旧年限均未超过同行业可比公司同类设备的折旧年限。因此，发行人在建工程转固并开始计提折旧的时间准确，折旧方法合理，累计折旧计提充分。”

（二）借款利息资本化的计算方式、分摊方法及各年资本化金额，是否与合同相关约定、实际工程进度相一致，若存在差异，披露原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”中补充披露内容如下：

“（3）借款利息资本化情况

①报告期内项目专项贷款使用情况符合贷款合同相关约定

报告期内，发行人主要长期资产投资项目系河市镇西片区新厂房主体工程、装修工程及设备安装工程，其资金来源为公司自有资金和银行专项贷款。

报告期内，发行人专项借款专款专用，与授信合同约定用途一致。报告期内专项借款情况如下：

单位：万元

贷款方	贷款类别	授信额度	借款期限	款项用途
中国工商银行股份有限公司泉州洛江支行	固定资产借款	9,000.00	84个月	沥青搅拌设备生产线技改项目新厂区建设、装修和设备采购
福建省企业技术改造投资基金（有限合伙）	项目委托借款	10,000.00	48个月	沥青搅拌设备的生产线建设

授信额度项下，公司向中国工商银行股份有限公司泉州洛江支行实际借款2,288.50万元，采用委托支付方式委托银行支付给公司河市镇西片区新厂项目设备供应商河南省矿山起重机有限公司及工程供应商中建富泉股份有限公司；向福建省企业技术改造投资基金（有限合伙）实际借款9,000.00万元，该借款为福建省企业技术改造投资基金（有限合伙）委托兴业银行发放的委托借款，

在兴业银行设立的委托存款专户进行专款专用，用于沥青搅拌设备的生产线建设。报告期内，发行人专项借款使用与授信合同约定相符。

②报告期内项目专项贷款使用情况与实际工程进度保持一致

报告期内，发行人主要长期资产投资项目系河市镇西片区新厂房主体工程、装修工程及设备安装工程，其资金来源为公司自有资金和银行专项贷款。报告期内发行人取得专项借款时主体构建工程项目已开工，且工程实际投入金额高于同期专项借款的发生金额；专项借款本金到位情况与发行人在建工程累计投入进度相匹配。

报告期内各期，该项目累计工程金额与对应长期借款本金余额如下：

单位：万元

期间	在建工程-河市镇西片区新厂房工程累计工程金额（含设备投资）	专项长期借款-本金	专项长期借款占累计工程金额比例（%）
2017年度	-	-	-
2018年度	5,312.73	2,288.50	43.08
2019年度	15,953.63	8,910.00	55.85
2020年1-9月	16,816.02	7,990.00	47.51

注：1、该工程项目已于 2019 年 10 月 1 日完工验收投入使用，2020 年 1-9 月份增加额为最终决算增补差额及零星收尾工程；
2、2020 年 9 月末专门长期借款本金余额较 2019 年末减少，系因该专项借款还款方式为分期还款，减少额为本期归还本金。

③借款利息资本化的计算方式、分摊方法及各年资本化金额

利息资本化的计算方式，以专项借款利息应资本化期间内的总利息支出，减去尚未使用的借款存入银行的利息收入后的净支出，确认为利息资本化金额。公司取得专项借款时主体构建工程项目已开工，且工程实际投入金额高于同期专项借款的发生金额，因此利息资本化期间为自专项借款放款日至所构建固定资产达到可使用状态并转固的时点为止；若提前还款，利息资本化终止日为提前还款日。

资本化利息的分摊方法，以所构建固定资产各个部分的发生金额占用专项借款的额度比重进行分摊。报告期内公司利息资本化的计算符合《企业会计准则》的要求，资本化利息的分摊具有合理性、准确性。

报告期内，各期利息资本化金额计算过程如下：

单位：万元

期间	贷款方	在建工程使用专项借款金额	当期利息资本化起始日	当期利息资本化终止日	专项借款利率（%）	利息资本化金额
2018年度	中国工商银行股份有限公司泉州洛江支行	690.00	2018-12-5	2018-12-31	5.39	2.79
		571.00	2018-12-11	2018-12-31	5.39	1.80
		657.50	2018-12-14	2018-12-31	5.39	1.77
		370.00	2018-12-24	2018-12-31	5.39	0.44
2018年度小计		2,288.50	/	/	/	6.80
2019年度	中国工商银行股份有限公司泉州洛江支行	690.00	2019-1-1	2019-6-3	5.39	15.91
		571.00	2019-1-1	2019-7-4	5.39	15.73
		657.50	2019-1-1	2019-7-4	5.39	17.84
		370.00	2019-1-1	2019-6-3	5.39	8.53
		370.00	2019-1-3	2019-6-3	5.39	8.42
		370.00	2019-1-15	2019-6-3	5.39	7.76
	福建省企业技术改造投资基金（有限合伙）	5,000.00	2019-6-28	2019-9-30	3.00	36.47
		4,000.00	2019-7-29	2019-9-30	3.00	12.96
2019年度小计		12,028.50	/	/	/	123.62
合计		/	/	/	/	130.42

注:1、公司于 2019 年 10 月 1 日建设项目达到可使用状态并结转固定资产后停止利息资本化，利息支出直接作为财务费用计入当期损益；
2、中国工商银行股份有限公司泉州洛江支行固定资产借款公司提前还款，利息资本化终止日为提前还款日。”

四、补充披露固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

（一）发行人固定资产折旧计提方法恰当，计提结果准确、充分

1、发行人固定资产折旧计提方法恰当，与同行业上市公司基本一致

发行人固定资产折旧方法符合装备制造行业的生产经营特点，并保持与同行业可比公司基本匹配。发行人与同行业可比公司均采用年限平均法，估计残值率均为 0-5%范围内；发行人折旧年限与同行业可比上市公司的折旧年限基本保持在同一年限范围内，最长折旧年限均未超过同行业可比公司同类设备的折旧年限。因此，发行人固定资产开始计提折旧的时间准确，折旧方法恰当、合理，累计折旧计提准确、充分。

发行人固定资产折旧计提方法及固定资产折旧年限与同行业可比上市公司

固定资产折旧年限的具体对比已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（3）折旧计提充分性分析”中披露。

2、发行人固定资产折旧计提结果准确、充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（3）折旧计提充分性分析”中补充披露如下：

“①折旧计提情况

报告期内，公司各期固定资产折旧计提情况如下：

单位：万元

固定资产类别	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
房屋建筑物	494.16	109.31	4.24	4.24
机器设备	272.61	193.76	132.64	146.28
运输设备	24.04	25.35	23.80	24.79
办公、电子设备	99.19	27.98	12.62	14.23
研发设备	14.66	19.10	17.69	14.61
合计	904.66	375.50	190.99	204.15

公司2018年度固定资产折旧计提较2017年度下降，系由于部分仍在使用的固定资产已达折旧年限停止计提折旧；2019年度、2020年1-9月固定资产折旧计提大幅增加，系由于河市新厂于2019年10月建设完成并投入使用，固定资产折旧于2019年11月起大幅增长。公司固定资产折旧的增长趋势与公司固定资产投资的大幅增长相匹配。”

（二）发行人不存在固定资产应计提减值准备而未计提的情形；

1、发行人固定资产的减值计提政策

于资产负债表日判断固定资产是否存在减值迹象，对于存在减值迹象的固定资产，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，

以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

2、发行人固定资产不存在应计提减值准备而未计提的情形

报告期内，公司产能利用率处于较为饱和状态，主要固定资产均于 2019 年 10 月才投入使用并结转固定资产，均处于正常使用状态；且相关产品和服务的毛利率一直保持在较高水平，固定资产相关资产组的预计未来现金流量良好，未发现存在减值迹象。因此，发行人未对固定资产计提减值准备，符合《会计准则》的规定和公司固定资产的实际使用情况，不存在应计提减值准备而未计提的情形。

3、固定资产的减值准备的具体测试过程

（1）报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的状态及使用情况，未发现长期闲置、陈旧及损坏的设备。

（2）报告期内，公司经营情况稳定，收入规模持续增长，公司亦无终止使用或提前处置固定资产的计划。

（3）根据《企业会计准则》相关规定，对固定资产执行减值测试。可回收金额按照资产预计未来现金流量现值确定，通过比较可收回金额与固定资产账面价值孰高，进而判断是否需计提减值准备。资产预计未来现金流量现值，通过综合考虑客户、订单及产能等因素，对未来五年收入进行预测，结合各报告期前 3 年的平均销售净利率，预估未来五年净利润，取同期贷款五年以上基准利率作为折现率，测算出未来现金流量现值。

经测算，报告期各期末公司固定资产可收回金额均高于账面价值，无需计提减值准备。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（3）折旧计提充分性分析”中补充披露如下：

“③减值准备计提情况

报告期各期末公司固定资产可收回金额均高于账面价值，无需计提减值准

备。”

五、补充披露固定资产周转率情况，与同行业可比公司进行对比，并披露自身净资产收益率、固定资产收益率的合理性；并结合上述情况，补充披露产能、产量大幅增长的合理性，募投项目与现有经营效率的匹配性，新增产能是否能被下游充分消化。

（一）固定资产周转率及固定资产收益率情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”中补充披露内容如下：

“（6）固定资产周转率及固定资产收益率分析

公司及同行业可比公司固定资产周转率情况如下：

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
三一重工	6.73	4.52	2.86
徐工机械	7.71	5.07	3.49
达刚控股	5.01	2.1	2.67
森远股份	0.88	1.25	1.43
德基科技	2.52	1.87	3.03
平均值	4.57	2.96	2.70
铁拓机械	3.29	29.43	22.63

发行人固定资产收益率情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
固定资产收益率	23.28%	49.16%	265.73%	244.95%

综上，发行人2017年及2018年固定资产周转率和固定资产收益率显著较高，2019年搬迁至新厂区后，固定资产收益率显著下降，固定资产周转率下降并趋于同行业平均水平。主要原因如下：

①2017年及2018年固定资产周转率和固定资产收益率显著较高的原因

一方面是在搬迁至新厂区前，公司的厂房及办公楼通过租赁方式取得，公

司固定资产账面价值较小。另一方面，旧厂区设备为早年购置，非近年最先进的设备型号，价格相对较低。虽然旧厂区的机器设备系统完整，能完成完整的生产流程，但在生产订单较集中导致产能紧张的时候，会采用外协采购方式辅助生产。综上原因，导致2017年及2018年固定资产周转率相对较高。

②2019年固定资产周转率和固定资产收益率显著下降的原因

2019年10月，发行人搬迁至新厂区，一方面生产所需的厂房及办公楼由租赁改为自有，房屋及建筑物原值增加了13,257.99万元。因新旧厂房建筑跨度不一致，旧厂房原有大量设备无法在新厂使用，故发行人需采购大量新设备，造成2019年底机器设备的原值较2018年末增加了2,505.56万元。因此，2019年固定资产周转率下降。

③2019年固定资产周转率低于同行业平均水平的原因

A、公司新厂区的部分固定资产是为未来发展的提前布局，未能立刻显现效益。发行人新增机器设备合计3,000.09万元，其中新增起重机1,862.75万元，占比61.27%。一方面因新厂区面积约为旧厂区的2.5倍，单台起重机跨度较大且所需起重机数量较多，另一方面发行人新采购的起重机为较安全和先进的变频式型号，导致起重机的采购支出较高。新厂区的起重机主要是考虑未来增设机器设备和人员而在现阶段提前进行的全面布局，发行人产能和产值有待后续其他机器设备和人员的逐步增加后方能显著提升，故搬迁至新厂区后的起重机采购未能马上促使产能大幅提升，故2019年固定资产周转率低于同行业平均水平。

B、新厂区的产能释放尚需一段生产周期。发行人新增设备及新厂区于2019年10月份开始投入使用，厂区搬迁后生产工艺流程、生产设备等均存在一定变化，生产人员需要进行一定时间的磨合和调整。因此，机器设备新增后需要一定时间来释放产能；2019年末在产品金额较2018年末增加了165%，2020年9月末在产品金额较2019年末增加了38.72%，可见发行人的产能在逐步释放，预期固定资产周转率将有所提升。但因存在产品生产周期和验收周期，故营业收入未能同步提升，导致固定资产周转率略低于同行业平均水平。”

（二）净资产收益率情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（6）固定资产周转率及固定资产收益率分析”中补充披露内容如下：

“④净资产收益率波动相对较小

发行人净资产收益率情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
净资产收益率	16.74%	22.94%	16.52%	20.74%

公司净资产收益率总体呈上升趋势，主要由于随着公司业务规模扩大，盈利水平上升，基于规模效应，净资产收益有所提升。

2018年净资产收益率有所下降，主要发行人由于因持股平台的份额授予及主要股东的股权转让事宜，确认了股份支付费用1,735.45万元，导致净利润增长较少，净资产收益率相对较低。”

（三）产能、产量增长的合理性分析

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）公司销售情况”之“1、公司主要产品的产销规模”之“（2）生产人员与产销情况变动分析”披露内容如下：

“（2）生产人员与产销情况变动分析

发行人产品生产主要以下料、焊接、喷涂、装配等工序为主，生产人员数量是制约公司产能的主要因素。报告期内，发行人生产工人数量与产能、产量的变化情况如下：

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	同比	数量	同比	数量	同比	数量	同比
平均生产人员（人）	235	5.86%	222	19.35%	186	8.14%	172	/
基准产品产能（台）	61	-19.74%	76	20.63%	63	6.78%	59	/
实际产量（台）	57	-21.92%	73	-9.88%	81	9.46%	74	/

发行人生产工人数量逐年增加，与产能增长趋势相匹配，2020年1-9月产能减少主要系季度数据与年度数据对比产生的差异。发行人2019年实际产量有所减少主要是由于2019年生产的大型设备较多，耗用整体产能较大，导致产成品数量有所减少。发行人产能、产量的增长具有合理性。”

（四）募投项目与现有经营效率的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（7）固定资产投入产出比分析”中补充披露内容如下：

“④ 募投项目与现有经营效率的匹配性分析

报告期内，发行人产品大型化趋势明显，大型化设备收入占比逐年增加，具体情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小型	10,081.16	38.34	13,737.38	46.19	14,905.12	57.72	9,454.10	48.88
中型	3,932.31	14.96	4,325.05	14.54	2,976.34	11.52	4,243.37	21.94
大型	11,134.27	42.35	9,747.68	32.77	6,616.77	25.62	4,548.00	23.51
其他	1,144.53	4.35	1,932.69	6.50	1,326.89	5.14	1,096.84	5.67
合计	26,292.27	100.00	29,742.80	100.00	25,825.12	100.00	19,342.30	100.00

生产大型设备对产能的占用情况较大，发行人目前在保证大型设备生产的前提下，中小型设备生产能力受到限制，导致发行人2019年以来产成品数量总体有所减少，小型设备收入有所降低。本次“沥青搅拌及再生设备扩产升级项目”主要投入于发行人生产线的扩产及技术升级，可提升发行人产品的生产能力及自动化生产效率，有助于缩短交付周期，提升客户满意度，从而获得更多的订单。

此外，随着市场环境对产品环保、节能和智能化等方面的要求不断提升、公司规模扩大对管理要求的提高以及市场空间拓展的需求加大，发行人研发能力、信息化能力及销售运营网络都有进一步提升的需求。本次募投项目“研发中心建设项目”、“运营网络建设项目”和“信息化系统升级项目”将提升公司的研发能力、信息化管理能力和营销效率，同时有助于发行人吸引优秀的管理、技术、生产及销售人才，提升产品竞争力。

因此，本次募投项目符合公司目前发展现况及需求，与现有经营效率相匹配。”

（五）新增产能的市场消化分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“3、固定资产”之“（5）固定资产投入产出比分析”之“④募投项目与现有经营效率的匹配性分析”中补充披露内容如下：

“本次“沥青搅拌及再生设备扩产升级项目”将提升公司再生设备的生产能力及自动化生产效率，新增约100台设备的生产能力，预计于2024-2025年实现达产。新增产能的市场消化分析如下：

A、国内市场

2016年以来，我国沥青混合料搅拌设备的销售数据情况如下：

单位：台

年份	原生设备			再生设备		
	数量	年复合增长率	占比	数量	年复合增长率	占比
2016 年	649	/	89.27%	78	/	10.73%
2017 年	825	27.12%	80.65%	198	153.85%	19.35%
2018 年	592	-4.49%	81.10%	138	33.01%	18.90%
2019 年	535	-6.24%	73.39%	194	35.49%	26.61%

数据来源：中国工程机械工业协会筑路机械分会

原生设备方面，国内市场进入稳定发展期，随着我国环保要求的不断提升，原生设备向大型化、环保化发展。发行人近年来积极发展大型设备，大型设备销量和产值均逐年提升，行业大型化趋势有利于发行人大型设备的销售。同时，发行人在原生设备上采取维持巩固并提升市场占有率策略，在维护好原有客户的同时，努力开拓新客户，并针对环保督查力度加强的行业特点，积极发展在防尘、噪声、烟气等各项环保性能有较大竞争优势的产品，推动原生设备销量的提升。

再生设备方面，2016-2019年，我国沥青再生设备销量从78台增长至194台，年均复合增长率达35.49%，市场空间成长情况较好。分别以35%、30%、25%和20%的年复合增长率进行模拟测算，2020年至2025年再生设备行业预计销量情况如下：

单位：台

年度	实际销量			
2019 年	194			
年度	不同年复合增长率下的再生设备销量			
	35%	30%	25%	20%
2020 年（E）	262	252	243	233
2021 年（E）	354	328	303	279
2022 年（E）	477	426	379	335
2023 年（E）	644	554	474	402
2024 年（E）	870	720	592	483
2025 年（E）	1,174	936	740	579

发行人是行业内较早投入再生、环保技术研发的企业，市场占有率名列前茅。在环保要求趋严、推进资源循环利用的背景下，发行人再生设备预计将迎来良好的发展机遇，按照发行人15%左右的市场占有率测算，至2025年，发行人沥青再生设备销量有望达到约85-175台，市场空间较好。在新产品方面，发行人依据市场需求，不断推出连续式、逆流式等贴合市场需求的产品，不断提升市场占有率，未来三至五年，新产品有望为公司沥青搅拌设备带来新的销售增长点。

B、海外市场

我国已由沥青搅拌设备进口国变为出口国，且出口市场份额有望持续提升，出口规模有望持续扩大。联合国商品贸易统计数据库数据显示，2018年全球沥青搅拌设备出口规模为5.59亿美元，其中出口额前五名分别为中国（21%）、德国（17%）、意大利（16%）、巴西（6%）、土耳其（5%）。我国已完成由沥青搅拌设备进口国向出口国转变的角色定位。根据全球基础设施中心（GIH）数据显示，预计到2040年全球公路建设投资需求将达到1.7万亿美元，是全球基础设施投资额占比最大的部门，也是投资缺口最大的部门。未来随着我国沥青搅拌设备制造企业的技术水平不断提升，竞争力不断增强，我国企业出口市场份额有望持续提升，出口规模有望持续扩大。

报告期内，发行人境外销售数量分别为20台、35台、26台和28台，总体呈波动趋势。未来随着发行人海外营销网络布局的逐步完善，发行人产品出口规

模有望维持增长。

综上，发行人本次募投项目新增产能可得到有效消化。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈管理层与资产管理部门等相关人员，了解和评价与固定资产相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2、检查与在建工程相关的借款合同、借据、银行回单等，复核借款费用的利息资本化情况，判断借款费用利息资本化是否符合《企业会计准则》相关规定；

3、获取在建工程台账、工程相关建设资料和付款明细表，核对工程进度及付款进度情况；

4、获取利息资本化计算表，了解利息资本化计算过程，复核测算利息资本化金额，确定利息资本化的充分性及合理性；

5、了解发行人固定资产折旧政策，评价折旧政策是否符合企业会计准则相关规定，分析折旧政策是否合理；

6、获取同行业可比公司固定资产折旧政策，与发行人相关折旧政策进行比较，核实是否与同行业可比公司存在差异，并分析政策差异的合理性；

7、计算发行人固定资产周转率并与同行业可比公司进行比较，核实是否与同行业可比公司存在差异，并分析产生差异的原因；

8、获取发行人报告期内的固定资产盘点计划及盘点表，了解固定资产存放情况，抽取单项金额较大的固定资产执行监盘程序，查看固定资产的使用状态，关注是否存在闲置、陈旧、损毁等情况；

9、复核发行人固定资产减值准备的测算过程，核实测算依据、测算结果的准确性，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

10、获取发行人报告期内构建固定资产的合同、工程资料、验收资料、银行付款单据等支持性文件，核实入账时间及入账金额的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况；报告期发行人人均产出基本稳定，与同行业可比公司水平相仿，具有合理性。

2、发行人产能受制于生产人员的工时投入，故工人制造工时与产能产量相匹配，制造工时的增长推动产能产量的增长。发行人 2017 年、2018 年设备成新率低于同行业平均水平，固定资产投入产出比高于同行业；2019 年新厂区采购较多设备，设备成新率较高，导致固定资产投入产出比略低于同行业，总体符合行业惯例

3、发行人已补充披露报告期内在建工程转入各类固定资产的具体类别、金额、开工与竣工时间、验收情况、转固时点和依据、投产情况；发行人转固的相关会计核算符合企业会计准则的相关规定，累计折旧计提充分；

4、发行人购建河西新厂项目的资金来源为自有资金及银行专项借款，报告期内发行人利息资本化均为银行专项借款利息支出，借款利息资本化的计算方式、分摊方法符合企业会计准则的规定，与合同相关约定、实际工程进度相一致；

5、发行人固定资产周转率与公司经营状况相符，与同行业可比公司固定资产周转率的差异能够合理解释；固定资产的折旧计提合理，与同行业可比公司的折旧政策基本保持一致；报告期各期末固定资产资产未计提减值准备符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定；发行人固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，监盘结果账实相符，不存在重大异常情况。

问题 26.关于期间费用

招股说明书披露，报告期内，发行人销售费用、管理费用、财务费用和研发费用合计占营业收入的比例分别为 21.40%、23.68%、18.53%和 20.09%。其中，销售费用率和管理费用率低于可比公司，外销单位运费显著低于内销单位运费，报告期内内销和外销单位运费大幅波动。

请发行人：

（1）量化分析报告期内期间费用与营业收入、业务量变动的匹配情况，销售费用率和管理费用率低于同行业公司的原因及合理性；是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在商业贿赂的情形；

（2）结合销售合同的相关贸易条款、产品的运输和运费承担方式、各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，补充披露外销单位运费显著低于内销单位运费，报告期内内销和外销单位运费大幅波动的原因和合理性；

（3）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性；

（4）补充披露发行人实际控制人在员工持股平台的股份未做股份支付费用会计处理的原因及合理性，员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、有无服务年限要求，公允价值及确定依据，会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定；

（5）补充披露售后服务费和差旅费计提标准的区别和联系，列示金额是否有重叠。

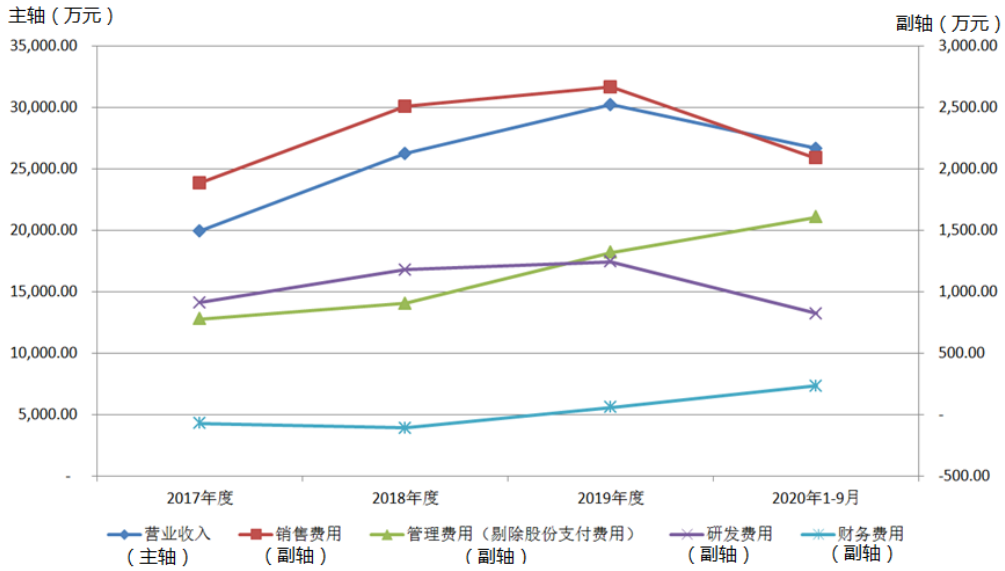
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、量化分析报告期内期间费用与营业收入、业务量变动的匹配情况，销售费用率和管理费用率低于同行业公司的原因及合理性；是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在商业贿赂的情形；

（一）发行人的期间费用与营业收入的变动情况相匹配

1、报告期内期间费用与营业收入的整体变动情况相匹配

报告期内，随着发行人经营业绩的稳步增长，各项期间费用也相应保持了同向增长，除管理费用之外的其他各项期间费用占当期营业收入比例基本稳定，与业务的变动情况保持了正向配比关系。管理费用各期占收入比重波动较大，主要系报告期内各期确认了股份支付费用；扣除股份支付费用的影响后，发行人报告期内的管理费用与业务的变动情况也保持了正向配比关系。变动趋势如下：



管理费用 2020 年 1-9 月呈上涨趋势，主要系由于 2019 年 10 月新厂办公楼投入使用，折旧费用相应增加；财务费用 2019 年度、2020 年 1-9 月呈上涨趋势，主要系由于专项贷款于相应资产转固后利息资本化终止，相关利息支出费用化处理，计入当期损益的利息支出增加。

报告期内各项期间费用与营业收入变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	2,086.59	7.83%	2,665.73	8.82%	2,505.04	9.55%	1,883.04	9.44%
管理费用	1,605.76	6.02%	1,633.89	5.41%	2,637.77	10.06%	1,545.80	7.75%
其中：剔除股份支付费用后的管理费用	1,605.76	6.02%	1,318.79	4.37%	902.32	3.44%	777.05	3.90%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
研发费用	820.50	3.08%	1,241.24	4.11%	1,178.08	4.49%	911.81	4.57%
财务费用	232.97	0.87%	56.21	0.19%	-109.83	-0.42%	-72.64	-0.36%
营业收入	26,656.51	-	30,211.63	-	26,224.50	-	19,940.27	-

2、报告期内销售费用与营业收入、业务量的变动情况相匹配

报告期内，公司销售费用分别为 1,883.04 万元、2,505.04 万元、2,665.73 万元和 2,086.59 万元，占同期营业收入的比例分别为 9.44%、9.55%、8.82%和 7.83%。公司各期销售费用的主要构成项目及其金额占比较为稳定，与营业收入、业务量的变动情况相匹配。主要销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
运费	720.34	2.70%	920.51	3.05%	749.93	2.86%	651.46	3.27%
职工薪酬	478.02	1.79%	527.55	1.75%	416.25	1.59%	275.84	1.38%
售后服务费	191.13	0.72%	326.30	1.08%	306.61	1.17%	285.81	1.43%
差旅费	184.47	0.69%	293.83	0.97%	263.17	1.00%	198.61	1.00%
业务宣传费	163.31	0.61%	220.41	0.73%	413.10	1.58%	271.30	1.36%
业务招待费	144.28	0.54%	167.48	0.55%	104.08	0.40%	74.18	0.37%
其他	205.04	0.77%	209.65	0.69%	251.90	0.96%	125.84	0.63%
销售费用合计	**2,086.59**	**7.83%**	**2,665.73**	**8.82%**	**2,505.04**	**9.55%**	**1,883.04**	**9.44%**

（1）运费

报告期内，公司运费分别为 651.46 万元、749.93 万元、920.51 万元和 720.34 万元，占同期销售费用的比例分别为 34.60%、29.94%、34.53%和 34.52%，占同期营业收入的比例分别为 3.27%、2.86%、3.05%和 2.70%。报告期内，公司运费占比相对稳定，发生额逐年增长主要系由于设备大型化发展、以及运费提价形成。

①报告期内整机设备向大型化发展：

单位：万元，台

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
大型设备	11,134.27	11	9,747.68	11	6,616.77	9	4,548.00	6
中型设备	3,932.31	7	4,325.05	8	2,976.34	5	4,243.37	7
小型设备	10,081.16	35	13,737.38	60	14,905.12	69	9,454.10	46
其他	1,144.53	23	1,932.69	33	1,326.89	32	1,096.84	15
合计	**26,292.27**	**76**	**29,742.80**	**112**	**25,825.12**	**115**	**19,342.31**	**74**

注：其他为销售的产品部件或备配件。

②运费标准上调

发行人向境内客户销售的设备交付地点主要为客户指定的项目施工地点，其中大部分销售业务运费由公司承担，主要承运的物流公司为福州市高达物流有限公司。报告期内，2018 年 7 月 1 日，因物流运输成本增长，物流公司对各车型单位运费进行调价，调价前后单位运费增幅对比如下：

单位：元/公里

运输里程	17.5 米车型			12.5 米车型			9.6 米车型		
	调价后	调价前	增幅	调价后	调价前	增幅	调价后	调价前	增幅
100-200 公里	20	18	11.11%	18	16	12.50%	16	14	14.29%
200-700 公里	17	13	30.77%	14.5	12	20.83%	12	10	20.00%
700 公里以上	12	11	9.09%	10	9	11.11%	9	8	12.50%

注：公路里程依据为最新国道里程。

③运费小幅波动与运费承担方式相匹配

销售业务的运费承担方式分为公司承担及客户承担。报告期内各期运费占同期营业收入的比例存在小幅波动，与运费承担方式及其比例的波动相匹配。各期运费占同期营业收入的比例分别为 3.27%、2.86%、3.05%和 2.70%，由公司承担运费的收入占比分别为 85.64%、76.56%、82.23%和 80.60%，最近三年，公司承担运费的销售业务比重越高，运费占收入的比重越大，两者正相关。最近一期，因新冠疫情期间高速公路通行费减免，运输公司相应调低运费结算标准，且客户承担运费的销售收入占比上升，导致最近一期销售费用占营业收入的比例略有下降。

单位：万元

运费承担方式	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司承担	21,191.00	80.60%	24,457.28	82.23%	19,772.10	76.56%	16,564.09	85.64%
客户承担	5,101.27	19.40%	5,285.52	17.77%	6,053.01	23.44%	2,778.22	14.36%
小计	**26,292.27**	**100.00%**	**29,742.80**	**100.00%**	**25,825.12**	**100.00%**	**19,342.30**	**100.00%**

（2）职工薪酬

报告期内，公司销售人员薪酬分别为 275.84 万元、416.25 万元、527.55 万元和 478.02 万元，占同期销售费用的比例分别为 14.65%、16.62%、19.79%和 22.91%，占同期营业收入的比例分别为 1.38%、1.59%、1.75%和 1.79%。公司销售人员薪酬总额占营业收入的比重保持稳中略升，一方面由于随着公司业务规模增加和国内外市场开拓，为向客户提供高质量的营销及售后服务，销售人员数量相应增加；另一方面，因销售人员绩效工资与销售额挂钩，公司销售业绩水平逐年提升，销售人员平均薪酬水平相应提升。

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员整体薪酬	478.02	527.55	416.25	275.84
占营业收入的比例	1.79%	1.75%	1.59%	1.38%
销售人员平均人数	59.00	45	41	37
销售人员平均年薪	8.10	11.72	10.15	7.46

（3）差旅费

销售费用中的差旅费主要为销售人员报销的住宿费和差旅交通费。报告期内差旅费分别为 198.61 万元、263.17 万元、293.83 万元和 184.47 万元，占同期销售费用的比例分别为 10.55%、10.51%、11.02%和 8.84%，占当期营业收入的比例分别为 1.00%、1.00%、0.97%和 0.69%。报告期内差旅费的占比相对稳定，2020 年 1-9 月略有下降，主要系疫情期间出差减少。

报告期内随着公司销售规模逐年扩大，销售人员的差旅费用相应增加，差旅费的增幅与销售费用和营业收入的增幅基本一致。

（4）业务宣传费

销售费用中的业务宣传费主要为广告费及展会宣传费等。报告期内，公司业

务宣传费分别为 271.30 万元、413.10 万元、220.41 万元和 163.31 万元，占同期销售费用的比例分别为 14.41%、16.49%、8.27%和 7.83%，占当期营业收入的比例分别为 1.36%、1.58%、0.73%和 0.61%%。2017 年度和 2018 年业务宣传费发生额及占收入比重相对较高，2020 年 1-9 月发生额及占收入比重较少，主要由于：

①随着工程机械行业的回暖，为增强公司产品知名度，促进产品的销售，公司 2017 年加大了境内外的广告费投入，同时参加的各项工程机械展会较多。

②公司于 2018 年 11 月在两年一次的上海宝马展中参展，发生 164.20 万元的宣传支出。

③公司 2020 年 1-9 月业务宣传费发生额较少，2020 年度主要宣传计划为参加 2020 年 11 月的上海宝马展。

综上所述，报告期内，公司销售费用的变动与营业收入、业务量的变动情况正向匹配。

3、报告期内管理费用与营业收入、业务量的变动情况相匹配

报告期内，公司管理费用分别为 1,545.80 万元、2,637.77 万元、1,633.89 万元和 1,605.76 万元，占同期营业收入的比例分别为 7.75%、10.06%、5.41%和 6.02%。

公司管理费用各期金额及占收入比重存在一定波动，主要系报告期内各期确认了股份支付费用；扣除属于非经常性损益的股份支付费用的影响后，发行人报告期内管理费用其他明细构成项目与业务量的变动情况也保持正向配比关系。主要管理费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	413.52	1.55%	388.99	1.29%	312.78	1.19%	276.99	1.39%
业务招待费	146.2	0.55%	157.5	0.52%	37.69	0.14%	30.73	0.15%
中介费	325.15	1.22%	115.38	0.38%	62.2	0.24%	87.62	0.44%
车辆使用费	56.22	0.21%	106.09	0.35%	107.02	0.41%	84.89	0.43%
折旧费用	297.96	1.12%	100.56	0.33%	33.81	0.13%	45.39	0.23%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
办公费	116.63	0.44%	100.16	0.33%	28.4	0.11%	26.47	0.13%
其他管理费用	250.07	0.94%	350.1	1.16%	320.41	1.22%	224.96	1.13%
小计	**1,605.76**	**6.02%**	**1,318.78**	**4.37%**	**902.31**	**3.44%**	**777.05**	**3.90%**
股份支付费用	-	-	315.1	1.04%	1,735.45	6.62%	768.75	3.86%
管理费用合计	**1,605.76**	**6.02%**	**1,633.89**	**5.41%**	**2,637.77**	**10.06%**	**1,545.80**	**7.75%**

（1）职工薪酬

报告期内，公司管理费用中员工薪酬分别为 276.99 万元、312.78 万元、388.99 万元和 413.52 万元，占同期管理费用的比例分别为 17.92%、11.86%、23.81%和 25.75%，占同期收入的比例分别为 1.39%、1.19%、1.29%和 1.55%，职工薪酬整体占比较为稳定。随着公司业务规模扩大，为规范管理，内部管理人员数量增加推动薪酬总额上升；同时，随着公司经营业绩趋好及考虑社会平均工资的增长，公司逐年提升管理人员薪酬水平，2018 年及 2019 年管理人员平均年薪较上年增长分别为 7.08%和 3.24%。报告期内，公司管理人员薪酬情况及人员变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理人员整体薪酬	413.52	388.99	312.78	276.99
占营业收入的比例	1.55%	1.29%	1.19%	1.39%
管理人员平均人数	57	47	39	37
管理人员平均年薪	7.25	8.28	8.02	7.49

（2）业务招待费

报告期内，公司管理费用中业务招待费分别为 30.73 万元、37.69 万元、157.50 万元和 146.20 万元，占同期管理费用的比例分别为 1.99%、1.43%、9.64%和 9.10%，占同期收入的比例分别为 0.15%、0.14%、0.52%和 0.55%。

2019 年度起公司业务招待费大幅增长，主要系 2019 年 10 月搬迁河市新厂后，接待客户参观验厂及各界参访情况明显增加。

（3）折旧费、办公费

报告期内，公司管理费用中折旧费、办公费合计 71.86 万元、62.21 万元、200.72 万元和 414.59 万元，占同期管理费用的比例分别为 4.65%、2.36%、12.28%和 25.82%，占同期收入的比例分别为 0.36%、0.24%、0.66%和 1.56%。公司 2019 年度起折旧费、办公费大幅增加，主要系由于公司 2019 年 10 月河市镇新厂区完工投入使用，同时新购置了办公设备，因此，折旧费用及办公费用相应增加。

（4）股份支付费用

报告期各期，公司因设立员工持股平台对公司员工进行股权激励、股份转让产生的股份支付费用金额分别为 768.75 万元、1,735.45 万元、315.10 万元和 0.00 万元。公司 2017 年权益工具公允价值基于评估所得，2018 年、2019 年参考 2017 年评估值的市盈率确定权益工具公允价值，价格公允合理；以员工取得股份所支付的价款与公允价值的差额确认股份支付费用，股份支付会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定。

各期股份支付情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
员工持股平台股权激励股份支付费用	-	251.00	45.66	768.75
员工持股平台份额转让股份支付费用	-	64.10	68.59	-
员工受让股东股权股份支付费用	-	-	1,621.20	-
合计	**-**	**315.10**	**1,735.45**	**768.75**

综上所述，报告期内各期公司管理费用的增长变动，与公司的业务发展状况具有匹配性。

4、报告期内研发费用与营业收入、业务量的变动情况基本匹配

报告期内，公司研发费用分别为 911.81 万元、1,178.08 万元、1,241.24 万元和 820.50 万元，占同期营业收入的比例分别为 4.57%、4.49%、4.11%和 3.08%。公司各期研发费用的主要构成项目及其金额占比较为稳定，2020 年 1-9 月研发费用占比略有下降，主要系疫情期间研发投入及研发差旅费有所减少。主要研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	530.60	1.99%	779.20	2.58%	627.68	2.39%	532.47	2.67%
材料	128.13	0.48%	287.66	0.95%	303.80	1.16%	266.52	1.34%
专利费	70.06	0.26%	66.60	0.22%	68.03	0.26%	35.68	0.18%
差旅费	15.58	0.06%	43.73	0.14%	46.61	0.18%	30.98	0.16%
技术服务费	21.65	0.08%	10.74	0.04%	83.58	0.32%	5.03	0.03%
其他	54.49	0.20%	53.31	0.18%	48.38	0.18%	41.13	0.21%
研发费用合计	**820.50**	**3.08%**	**1,241.24**	**4.11%**	**1,178.08**	**4.49%**	**911.81**	**4.57%**

5、报告期内财务费用与经营规模的变动情况基本匹配

报告期内，2017 年度、2018 年度，公司因无贷款或专门长期借款利息资本化，财务费用分别为-72.64 万元和-109.83 万元；2019 年度、2020 年 1-9 月公司财务费用分别为 56.21 万元和 232.97 万元。2019 年度、2020 年 1-9 月财务费用明显增长，具体明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月			2019 年度		
	金额	占财务费用比例	占营业收入比例	金额	占财务费用比例	占营业收入比例
利息支出	205.22	88.09%	0.77%	93.92	167.09%	0.31%
减：利息收入	15.09	6.48%	0.06%	28.91	51.43%	0.10%
利息净支出	190.13	81.61%	0.71%	65.01	115.65%	0.22%
汇兑损益	63.69	27.34%	0.24%	-17.19	-30.58%	-0.06%
银行手续费	10.02	4.30%	0.04%	15.50	27.57%	0.05%
其他	-30.87	-13.25%	-0.12%	-7.11	-12.65%	-0.02%
合计	**232.97**	**100.00%**	**0.87%**	**56.21**	**100.00%**	**0.19%**
当期营业收入	**26,656.51**	/	/	**30,211.63**	/	/

报告期内，公司 2019 年度利息支出明显增长，主要系公司于 2018 年 8 月开始投建河市新厂，自 2018 年 12 月开始发生固定资产项目贷款，建设期间利息费用予以资本化，2019 年 10 月 1 日新厂投入使用后结束利息资本化，项目贷款利息支出全部计入当期财务费用。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
财务费用-利息支出	205.22	93.92	-	-
利息资本化金额	-	123.62	6.80	-
合计	**205.22**	**217.54**	**6.80**	**-**
各期末贷款余额	8,445.18	9,184.69	2,288.50	

（二）销售费用率和管理费用率与同行业公司水平的对比分析

1、销售费用率低于同行业可比公司的原因和合理性

（1）报告期内，港股上市公司德基科技的销售费用率明显高于其他 A 股上市公司，且德基科技的公开信息并未披露销售费用的主要构成项目，可比性较低。

剔除港股上市公司德基科技前，发行人的销售费用率水平略低于行业平均水平；剔除德基科技后，发行人的销售费用率水平与其他同行业上市公司基本保持一致，不存在明显低于同行业可比公司的情形。具体对比情况如下：

公司简称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三一重工（A 股）	5.17%	7.25%	7.97%	10.00%
达刚控股（A 股）	1.85%	2.20%	10.57%	7.16%
徐工机械（A 股）	5.00%	4.83%	5.11%	5.67%
森远股份（A 股）	6.20%	18.57%	15.08%	9.77%
德基科技（港股）	未披露	19.01%	18.47%	14.90%
行业平均	**4.56%**	**10.37%**	**11.44%**	**9.50%**
剔除德基科技后的行业平均	**4.56%**	**8.21%**	**9.68%**	**8.15%**
发行人	**7.83%**	**8.82%**	**9.55%**	**9.44%**

数据来源：公开披露的定期报告或招股说明书。

（2）销售费用对比同行业可比公司的具体分析

报告期内，发行人销售费用的主要构成为职工薪酬、运费、差旅费、广告宣传费等，主要构成上与同行业可比公司大体保持一致。公司与同行业可比公司销售费用主要构成项目及其占比对比如下：

公司名称	销售费用主要构成	占销售费用比例			
		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
森远股份	工资及附加费	未披露	19.67%	14.11%	15.98%

公司名称	销售费用主要构成	占销售费用比例			
		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	差旅费	未披露	13.38%	13.39%	12.34%
	招待费	未披露	7.50%	11.39%	8.52%
	售后服务费	未披露	19.32%	19.01%	25.11%
	运费	未披露	7.06%	6.35%	11.83%
	代理费	未披露	25.74%	30.20%	20.91%
	其他费用	未披露	7.32%	5.55%	5.31%
	小计		**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
三一重工	销售佣金	未披露	55.75%	50.09%	48.47%
	薪金及福利	未披露	16.01%	18.70%	18.20%
	广告开支	未披露	0.00%	1.21%	1.44%
	产品运输开支	未披露	10.95%	13.79%	11.75%
	其他	未披露	17.29%	16.21%	20.15%
	小计		**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
徐工机械	职工薪酬	未披露	25.82%	26.97%	19.67%
	三包费用	未披露	21.94%	23.02%	30.30%
	中间商费用	未披露	16.01%	13.32%	11.92%
	广告宣传费	未披露	3.05%	2.94%	4.55%
	其他费用	未披露	33.18%	33.75%	33.56%
	小计		**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
达刚控股	办公费、差旅、会议、招待等	未披露	21.63%	19.08%	24.18%
	职工薪酬	未披露	50.10%	40.81%	45.26%
	劳务费	未披露	9.08%	14.08%	12.27%
	运输费	未披露	9.71%	9.89%	8.13%
	广告费	未披露	3.33%	7.11%	2.71%
	其他费用	未披露	6.15%	9.04%	7.46%
	小计		**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
发行人	运费	34.52%	34.53%	29.94%	34.60%
	职工薪酬	22.91%	19.79%	16.62%	14.65%
	售后服务费	9.16%	12.24%	12.24%	15.18%
	差旅费	8.84%	11.02%	10.51%	10.55%
	业务宣传费	7.83%	8.27%	16.49%	14.41%

公司名称	销售费用主要构成	占销售费用比例			
		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	业务招待费	6.91%	6.28%	4.15%	3.94%
	其他费用	9.83%	7.86%	10.06%	6.68%
	小计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

数据来源：公开披露的定期报告及招股说明书等资料；德基科技公开资料未披露销售费用具体明细。

①与森远股份的比较分析

报告期各期，森远股份销售费用率在 6.20%-18.57%之间；发行人销售费用率在 7.83%-9.55%之间，明显低于森远股份。

森远股份的销售规模与发行人较为接近，但销售费用率显著高于发行人及其他同行业可比公司，主要系代理费存在较大差异。森远股份销售模式：产品主要采用直销、代销、对外租赁、以租代购、融资租赁、打包分期付本息等销售模式。而发行人销售模式以直销方式为主，在直接销售模式中引入融租租赁付款模式，不存在代销等情况。代销的销售模式导致森远股份发生大额的代理费，在其销售费用总额中占比最大。

因此，发行人的销售费用率低于森远股份，主要由于销售模式的不同所形成，该差异具有合理性。

②与达刚控股的比较分析

报告期各期，达刚控股 2017 年度、2018 年度的销售费用率分别为 7.16%、10.57%，与发行人较为接近；2019 年、2020 年 1-9 月达刚控股销售费用率大幅下降至 2.20%、1.85%，明显低于发行人及其他同行业公司。

达刚控股 2017 年-2018 年的销售规模与发行人较为接近，销售费用的主要构成项目均包括职工薪酬、运费、差旅费等，销售费用率也与发行人基本保持同一水平。2019 年度起达刚控股销售费用率明显下降，系 2019 年度达刚控股并购了众德环保科技有限公司，营业收入大幅增长 400.31%，且众德环保科技有限公司所属行业为危废固废综合回收利用，销售费用率较低，销售费用仅增长 4.29%。收入基数大幅上升导致销售费用率大幅下降。

因此，剔除 2019 年度达刚控股并购事项的影响后，发行人与达刚控股的销

售费用率水平基本保持一致。

③与三一重工、徐工机械的比较分析

报告期各期，三一重工销售费用率在 5.17%-10.00%之间（其中销售佣金占比约 50%），徐工机械销售费用率在 4.83%-5.67%之间。

三一重工、徐工机械的销售规模远大于发行人，且销售费用中包括了占比较高的销售佣金、中间商费用等。剔除上述中间费用之后，三一重工、徐工机械的销售费用率明显低于发行人，主要原因系企业的规模效应，销售收入基数较大摊薄了销售费用率。

因此，发行人的销售费用率高于三一重工、徐工机械，主要系收入规模的差异导致，具有合理性。

④与德基科技的比较分析

德基科技为港股上市公司，其公开披露资料未披露销售费用明细情况，发行人与德基科技的销售费用率对比如下：

单位：万元

年度	发行人		德基科技	
	销售费用金额	占营业收入比例	销售费用金额	占营业收入比例
2019 年度	2,665.73	8.82%	8,476.40	19.01%
2018 年度	2,505.04	9.55%	6,057.20	18.47%
2017 年度	1,883.04	9.44%	6,673.70	14.90%

德基科技销售费用发生额及占营业收入比例高于发行人，主要是德基科技部分销售采用分销商销售的模式，其销售费用主要构成为销售员工成本、分销商的分销费用、运输及交通费用及其他营销费用。德基科技 2018 年度销售费用率较 2017 年度上涨，主要系由于其 2018 年度营业收入较 2017 年度下降 26.74%，但相关固定销售成本并未等比下降；2019 年度销售费用较 2018 年增长 2,419.20 万元，主要由于 2019 年度通过分销商销售的沥青搅拌设备数量上涨导致分销费用的增加。

发行人以直接销售为主，2017、2018、2019 年度直销销售占比分别为 86.65%、86.17%、85.82%；少部分业务采用贸易商模式，由公司销售产品给贸易商，贸易商再销售给最终客户，赚取其中的差价，公司无需支付分销费用，故销售费用

率较德基科技低。公司的销售费用主要构成为员工成本、运费、售后服务费、差旅费、业务宣传费。

两家公司销售模式的不同导致销售费用率的差异，德基科技的销售费用率高于发行人具有合理性。

（3）销售费用率与同行业可比公司的对比结论

通过对比分析同行业可比公司的销售费用率，港股上市公司德基科技的销售费用率明显高于发行人以及其他可比公司，且其公开信息未披露销售费用明细项目，可比性较低。剔除德基科技的影响后，报告期各期，发行人的销售费用率在7.83%-9.55%之间，其他可比同行业上市公司平均销售费用率在 4.56%-9.68%之间，发行人销售费用率不存在明显低于同行业可比公司的情形。

同时，通过与各家同行业可比公司的逐一对比，销售费用率不同个体之间的差异主要由于销售收入规模、销售模式不同等原因造成，个体差异均具有其合理性。因此，发行人的销售费用率符合行业整体水平及发行人自身经营特点。

2、管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性

（1）发行人各期管理费用率存在一定波动，主要系报告期内各期确认了股份支付费用；扣除属于非经常性损益的股份支付费用的影响后，发行人报告期内管理费用率保持稳定，与自身经营性业务相匹配。因此与同行业可比公司进行对比时，选择剔除股份支付费用后的管理费用率更具可比性。（以下与同行业可比公司进行对比分析时，如无特别说明，发行人管理费用率均指剔除股份支付费用后的管理费用率。）

报告期内，港股上市公司德基科技的管理费用率明显高于其他 A 股上市公司，主要系由于香港上市公司审计费、律师费、信息披露等维持上市的相关费用均高于境内上市公司，根据其披露的 2017 年至 2019 年审计费用分别为 180.80 万元、176.00 万元、193.70 万元；且由于德基科技于 2015 年 5 月 6 日采纳购股权计划，该计划自 2015 年 5 月 6 日起 10 年期间内生效，2017 年至 2019 年，德基科技分别确认购股权开支（股份支付费用）195.20 万元、353.10 万元、424.50 万元。综上所述，因德基科技的公开信息并未披露管理费用的主要构成项目具体情况，无法进一步量化分析。

剔除港股上市公司德基科技前，发行人的管理费用率水平低于行业平均水平；剔除德基科技后，发行人的管理费用率水平与其他同行业上市公司相比略低但差距较小，不存在明显低于同行业可比公司的情形，该差异与发行人非上市公司，且销售规模相对较小对于费用控制较严格有关。具体对比情况如下：

项目	管理费用率（不含研发费用）			
	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三一重工（A 股）	2.00%	2.71%	3.67%	4.60%
达刚控股（A 股）	4.32%	5.10%	13.03%	5.50%
徐工机械（A 股）	1.36%	1.49%	1.76%	2.37%
森远股份（A 股）	6.85%	13.52%	11.11%	8.60%
德基科技（港股）	未披露	12.85%	19.33%	15.30%
行业平均	**3.64%**	**7.13%**	**9.78%**	**7.27%**
剔除德基科技后的行业平均	**3.64%**	**5.71%**	**7.39%**	**5.27%**
发行人	**6.02%**	**5.41%**	**10.06%**	**7.75%**
发行人（剔除股份支付费用后）	**6.02%**	**4.37%**	**3.44%**	**3.90%**
项目	**研发费用率**			
	2020 年 1-9 月	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
三一重工（A 股）	4.07%	4.82%	3.14%	2.01%
达刚控股（A 股）	2.31%	3.69%	3.72%	3.14%
徐工机械（A 股）	3.36%	3.59%	4.01%	5.07%
森远股份（A 股）	5.56%	9.26%	3.22%	3.27%
德基科技（港股）	未披露	4.03%	3.62%	3.60%
行业平均	**3.83%**	**5.08%**	**3.54%**	**3.42%**
剔除德基科技后的行业平均	**3.83%**	**5.34%**	**3.52%**	**3.37%**
发行人	**3.08%**	**4.11%**	**4.49%**	**4.57%**

（2）管理费用对比同行业可比公司的具体分析

报告期内，发行人管理费用的主要构成为职工薪酬、业务招待费、折旧费、办公费、中介费等，主要构成上与同行业可比公司大体保持一致。公司与同行业可比公司管理费用主要构成项目及其占比对比如下：

①与森远股份的比较分析

报告期各期，森远股份管理费用率在 6.85%-13.52%之间且逐年增长，主要由于其营业收入规模下降所致；发行人管理费用率在 3.44%-6.02%之间，明显低于森远股份。

森远股份的销售规模与发行人较为接近，但发行人的管理费用率明显低于森远股份，主要系森远股份纳入合并范围内的子公司有 7 家，管理人员数量及薪酬金额额明显高于发行人。具体如下：

单位：万元

期间	森远股份			发行人		
	职工薪酬	管理人员人数（人）	平均年薪	职工薪酬	管理人员人数（人）	平均年薪
2020 年 1-9 月	未披露	未披露	未披露	413.52	57	7.25
2019 年	925.68	123	7.53	388.99	47	8.28
2018 年	1,030.00	109	9.45	312.78	39	8.02
2017 年	1,107.66	94	11.78	276.99	37	7.49

此外，发行人 2017 年至 2019 年 10 月办公场所为租赁场所且面积较小，固定资产折旧费用较低，租赁费用也相对较低。

因此，发行人的管理费用率低于森远股份，主要由于管理人员数量及整体薪酬规模的差异所形成，具有合理性。

②与达刚控股的比较分析

报告期各期，达刚控股 2017 年度、2019 年度的管理费用率分别为 5.50%、5.10%；2018 年度达刚控股管理费用率大幅上升至 13.03%，主要系 2018 年度确认股份支付费用 968.75 万元，占当期管理费用比例 31.78%。

剔除股份支付的影响后，达刚控股管理费用率与发行人较为接近，略高于发行人的管理费用率。主要系发行人 2017 年至 2019 年 10 月办公场所为租赁场所，固定资产折旧费用较低；且达刚控股为上市公司，每年关键管理人员报酬较高。

因此，发行人的管理费用率与达刚控股较为接近，基本保持可比性。

③与三一重工、徐工机械的比较分析

报告期各期，三一重工管理费用率在 2.71%-4.60%之间，徐工机械管理费用率在 1.49-2.37%之间。

三一重工、徐工机械的销售规模远大于发行人，相对而言可比性较低；报告期内，发行人管理费用率高于三一重工、徐工机械，主要系由于公司整体规模较小，各项固定费用分摊较高。

因此，发行人的管理费用率低于三一重工、徐工机械，主要系收入规模的差异，具有合理性。

④与德基科技的比较分析

德基科技为港股上市公司，其公开披露资料未披露管理费用明细情况，发行人与德基科技的管理费用率对比如下：

单位：万元

年度	发行人		德基科技	
	管理费用金额	占营业收入比例	管理费用金额	占营业收入比例
2019 年度	1, 633. 89	5. 41%	5, 731. 60	12. 85%
2018 年度	2, 637. 77	10. 06%	6, 340. 60	19. 33%
2017 年度	1,545.80	7.75%	6, 854. 40	15. 30%

备注：发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度剔除股份支付后的管理费用率分别为 3. 90%、3. 44%、4. 37%。

因德基科技公开披露的信息较少，无法具体量化分析双方管理费用占比差异情况。

（三）发行人不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况

1、发行人不存在第三方代为承担费用、少计费用

经过以上分析，报告期内发行人期间费用率与可比同行业公司的差异主要由于业务规模、经营特点、公司所处发展阶段不同所引起；剔除相关影响后，发行人期间费用率与同行业可比公司不存在实质性差异，与同行业公司的差异存在合理性。

发行人各期销售费用、管理费用的具体构成项目结构合理，符合自身生产经营的特点；各期销售费用、管理费用发生金额及其计量准确、完整，占营业收入的比重合理，前后期不存在异常波动，保持了可比性。发行人不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况。

2、发行人关于第三方代为承担费用、少计费用的核查情况

（1）检查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方的资金流水

取得报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及财务人员的个人银行对账单，核查其大额资金流出情况，是否存在为代为承担费用的情况。

（2）访谈发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方

询问确认发行人实际控制人、董监高或其他关联方是否为发行人代为承担费用的情况，并取得被访谈人的声明函。

（3）对各期费用进行对比分析

对报告期内各期期间费用进行对比，对异常变动情况进行分析。

经核查，发行人不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况。

（四）发行人不存在商业贿赂的情形

1、公司全面梳理并健全了发行人防范商业贿赂、保证生产经营合法性相关内控制度，强化了外部监督机制。公司内控制度基本涵盖了销售与收款流程管理、采购与付款流程管理、生产与仓储管理、人事与工薪管理、投资与担保管理、固定资产管理、关联交易管理、财务管理和货币资金管理等公司管理的各个主要方面。包括但不限于：

（1）健全的治理结构、组织结构，形成科学有效的职责分工和制衡机制；

（2）规范化、流程化的政府项目申报、验收管理；

（3）建立负面清单管理制度，明确制度红线；

（4）关联交易管理制度、资产及资金管理控制制度；

（5）内部审计与监督。另外，外部中介机构、独立董事等也进一步强化了监督机制。

2、报告期内，发行人各项期间费用未列支与商业贿赂相关的费用；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方的资金流、大额资金流出情况，不存在商业贿赂的情况。

报告期内，发行人不存在商业贿赂的情形。

二、结合销售合同的相关贸易条款、产品的运输和运费承担方式、各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，补充披露外销单位运费显著低于内销单位运费，报告期内内销和外销单位运费大幅波动的原因和合理性；

（一）结合销售合同的相关贸易条款、运费承担方式分析内外销运费差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“①运输费分析”中补充披露内容如下：

“A、发行人销售设备的运费承担方式

根据销售合同的约定，运费承担方式分为公司承担及客户承担两种方式。

a.公司承担运费：运费承担方式主要以公司承担运费为主，公司负责运送至客户指定的地点，境内销售为客户指定的施工项目所在地；境外销售采用FOB、CIF贸易模式下，公司负责运送至客户指定的离岸港口或国际铁路专线发运地。

b.客户承担运费：境内销售少数业务由客户自行联系物流公司进行运输或由公司代收代付运费；境外销售业务采用FCA贸易模式下，由境外客户自行联系境内承运人进行运输，公司将货物交由承运人完成货物所有权或控制权转移。

B、报告期内，按运费承担方式归集的销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

运费承担方式		2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	公司承担	17,762.31	67.56%	20,523.16	69.00%	14,178.35	54.90%	10,070.03	52.06%
	客户承担	1,676.38	6.38%	3,547.13	11.93%	5,099.31	19.75%	2,034.19	10.52%
	小计	19,438.69	73.93%	24,070.29	80.93%	19,277.66	74.65%	12,104.22	62.58%
境外销售	公司承担	3,428.70	13.04%	3,934.12	13.23%	5,593.76	21.66%	6,494.05	32.46%
	客户承担	3,424.88	13.03%	1,738.38	5.84%	953.70	3.69%	744.03	4.96%
	小计	6,853.58	26.07%	5,672.51	19.07%	6,547.46	25.35%	7,238.09	37.42%
合计		26,292.27	100.00%	29,742.80	100.00%	25,825.12	100.00%	19,342.30	100.00%

报告期内，公司内外销收入均以公司承担运费的方式为主。公司外销收入

以小型机为主，单位运费较低；且外销主要负责运送至离岸港口（一般为厦门港）或国际铁路专线发运地，运输半径较短。公司内销业务中大型设备占比较高，单位运费较高；且内销收入由公司负责运输至客户指定的施工现场，运输半径较长。因此，公司外销单位运费低于内销单位运费具有合理性。”

（二）结合各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，分析内外销运费差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“①运输费分析”中补充披露内容如下：

“C、境内销售产品运费

a. 内销运费标准上调

发行人向境内客户销售的设备交付地点主要为客户指定的项目施工地点，其中大部分销售业务运费由公司承担，主要承运的物流公司为福州市高达物流有限公司。报告期内，2018年7月1日，因物流运输成本增长，物流公司对各车型单位运费进行调价，调价前后单位运费增幅对比如下：

单位：元/公里

运输里程	17.5米车型			12.5米车型			9.6米车型		
	调价后	调价前	增幅	调价后	调价前	增幅	调价后	调价前	增幅
100-200公里	20	18	11.11%	18	16	12.50%	16	14	14.29%
200-700公里	17	13	30.77%	14.5	12	20.83%	12	10	20.00%
700公里以上	12	11	9.09%	10	9	11.11%	9	8	12.50%

注：公路里程依据为最新国道里程。

b. 内销设备发运单台设备的平均使用车次逐年上升

报告期内，针对由公司承担运费的境内销售，发运单台设备的平均使用车次逐年增长情况，与公司内销设备大型化、环保化的趋势相符，具体分析如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
总发运车次（车）①	367.00	556.00	401.00	371.00
总发运里程（公里）②	577,351.00	757,116.00	553,078.50	505,457.00
总发运数量（台）③	30.00	56.00	51.00	61.00
平均发运车次（车/台）①/③	12.23	9.93	7.86	6.08

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
平均发运里程（公里/台）②/①	1,573.16	1,361.72	1,379.25	1,362.42

注：总发运数量为公司承担运费的发出数量（整机），不含客户承担运费的部分。

c.内销设备发运单台设备的平均运费逐年上升

报告期内，由于发运单台设备的平均使用车次上升，且2018年7月1日之后运费上调，发运单台设备平均运费逐年上升，具体如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
内销整机及部件运费（万元）	530.18	786.32	532.13	480.96
占内销收入的比例	2.73%	3.27%	2.76%	3.97%
公司承担运费的配送数量（台）	49	69	56	80
单位运费（万元/台）	10.82	11.40	9.50	6.01

注：占内销收入的比例为占当期确认内销收入的比例，公司承担运费的配送数量为当期发运数量（含部件）。

综上，报告期内，由于内销设备单位设备体积、重量增加，发运单台设备的平均使用车次上升，且报告期内运费上调，推动了内销设备单位运费的逐年稳步增长，与公司内销设备的整体发展趋势相匹配。

D、境外销售产品运费

a.外销运费标准基本稳定

发行人向境外客户销售的设备采用FOB、CIF或FCA模式交货，其中大部分采用FOB和CIF模式交货，公司负责运送至离岸港口或国际铁路专线，由公司承担运费及港杂费。主要承运的物流公司包括厦门永乔顺物流有限公司、厦门汇英国际货运代理有限公司，约定的收费标准一般按货柜标准进行定价。公司设备通常需要用到货柜为20HQ、40HQ，单位运杂费约为1500-1800元/货柜；除标准货柜外，由于公司部分部件较大，需使用特定框架柜，根据尺寸通常单位运杂费约为3500-4800元/框架柜。报告期内，外销运杂费标准基本稳定，没有明显的上调。

b.外销设备发运单台设备的平均运费与设备销售规模相匹配

报告期内，公司各期外销设备发运单台设备的平均运费与设备销售规模相匹配，具体情况如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
外销整机及部件运费（万元）	63.49	70.32	103.38	133.59
占外销收入的比例	0.93%	1.24%	1.58%	1.85%
公司承担运费的配送数量（含部件）（台）	20	26	29	16
单位运费（万元/台）	3.17	2.70	3.56	8.35

报告期内，各期发运单台设备平均运费有所波动，主要受各期销售设备的大小规格变动影响。报告期内，外销设备整体以小型机为主，各期大中型设备销售情况有所波动，具体趋势如下：

单位：万元

设备类型	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
大型设备	-	-	-	-	-		1,353.13	19.08%
中型设备	994.84	14.80%	-	-	799.12	12.68%	2,109.61	29.75%
小型设备	5,725.17	85.20%	5,561.56	100.00%	5,504.14	87.32%	3,627.52	51.16%
合计	6,720.01	100.00%	5,561.56	100.00%	6,303.26	100.00%	7,090.25	100.00%

公司2017年出口香港一台大型设备金额1,353.13万元，单台设备重量较大，且设备运至香港屯门码头属于内河航运，运输费用增加，直接导致2017年外销平均单台运费较高。

2017年至2019年发运单台设备平均运费逐年下降，与公司外销设备小型化的整体趋势相符，2019年公司外销设备全部为小型设备。

2020年1-9月发运单台设备平均运费有所回升，主要系中型设备销售增加，影响平均单台运费有所回升。

除外销设备大小规格造成的影响外，报告期内公司境外销售整体运输情况较为稳定，公司仅需承担设备发运至报关港口或国际铁路专列的费用，运输半径较短且距离相对固定；报告期内外销设备整体以小型机为主，平均单台运费相比内销设备平均单台运费较少。

综上，报告期内公司外销设备单位运费较小，且各年外销单位运费基本保持稳定，与公司各期外销设备的销售趋势变化情况相匹配。

E、内外销设备单位运费的对比结论

根据上述分析，报告期内，内外销设备单位运费对比下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
内销单位运费（万元/台）	10.82	11.40	9.50	6.01
外销单位运费（万元/台）	3.17	2.70	3.56	8.35

注：公司 2017 年出口香港一台大型设备金额 1,353.13 万元，单台产品重量较大，运输费用增加，直接导致 2017 年外销平均单台运费较高。

a.报告期内，由于内销设备向大型化、环保化发展，单台设备重量逐年增加，发运单台设备所需车次相应增加；同时，2018年7月1日，物流公司上调国内运输单价标准。上述两方面原因共同推动了内销设备单位运费较高，且逐年稳步增长，与公司内销设备的整体发展趋势相匹配。

b.相较于内销，报告期内公司外销市场基本保持稳定，外销设备以小型机为主，单台设备重量较小、单运运费较少；公司仅需承担设备发运至报关港口或国际铁路专列的费用，运输半径较短且距离相对固定。上述两方面原因共同决定了外销设备单位运费较少且报告期内稳中略降，与公司外销设备的整体趋势相匹配。

综上，报告期内，外销因发行人承担的交货地点主要为厦门港，且外销以小型机为主，外销单位运费显著低于内销单位运费。内销和外销单位运费呈波动趋势，主要由于公司内销设备大型化、外销设备小型化的不同发展趋势所形成，与公司整体经营情况相匹配，具有合理性。”

三、补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性；

（一）报告期内，公司销售部门、管理部门、研发部门人员及薪酬情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”中补充披露内容如下：

“（5）期间费用中职工薪酬相关分析

①人员增长变动情况

单位：人

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	人数	比上期增长	人数	比上期增长	人数	比上期增长	人数
销售部门	59	31.11%	45	9.76%	41	10.81%	37
管理部门	57	23.91%	47	20.51%	39	5.41%	37
研发部门	58	-10.77%	64	12.28%	57	14.00%	50
合计	174	11.54%	156	13.87%	137	10.48%	124

注：人数为各月领取薪酬员工平均人数。

②人均年薪增长变动情况

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	人均年薪	比上期增长	人均年薪	比上期增长	人均年薪	比上期增长	人均年薪
销售部门	8.10	1.84%	11.72	15.47%	10.15	36.06%	7.46
管理部门	7.25	19.97%	8.28	3.24%	8.02	7.08%	7.49
研发部门	9.15	6.97%	12.18	10.63%	11.01	3.38%	10.65
合计	8.17	6.96%	10.87	9.80%	9.9	13.14%	8.75

报告期内，随着公司业务规模的扩大，销售部门、管理部门、研发部门职工人数逐年增长，职工薪酬整体稳步增加，人均年薪逐年小幅提升，与公司整体经营情况相匹配，不存在大幅波动情况。”

（二）报告期内，职工薪酬与当地用工成本的对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（5）期间费用中职工薪酬相关分析”中补充披露内容如下：

“③职工薪酬与当地用工成本比较情况

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
泉州市制造业人均人工成本	未披露	未披露	6.10	5.34
泉州市城镇非私营单位在岗职工年平均工资	未披露	7.23	6.59	6.13
福建省城镇私营单位制造业就业人员年平均工资	未披露	5.69	5.23	4.72
发行人期间费用平均薪酬	8.17	10.87	9.90	8.75

注：1、泉州市制造业人均人工成本数据来源于泉州市人力资源和社会保障局；

2、泉州市城镇非私营单位在岗职工年平均工资数据来源于泉州市统计局；
3、福建省城镇私营单位制造业就业人员年平均工资数据来源于福建省统计局。

由于公司为专业设备制造，相应人员的专业性要求更高，尤其研发部门人员学历要求相对较高，薪资水平较高。另外，销售、管理及研发部门的中层管理人员和高级管理人员占比较生产部门高，因此报告期内，公司销售部门、管理部门、研发部门人均年薪均高于行业公布人均成本。报告期内人均薪酬的增长幅度及趋势与当地人均人工成本增长趋势保持一致，具有合理性。”

（三）报告期内，与同行业公司人均薪酬比较如下：

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（5）期间费用中职工薪酬相关分析”中补充披露内容如下：

“④职工薪酬与同行业公司人均薪酬比较情况”

单位：万元

公司简称	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
三一重工	销售部门人均年薪	未披露	36.34	40.42	52.63
	管理部门人均年薪	未披露	26.98	39.18	26.95
	研发部门人均年薪	未披露	35.07	26.32	18.88
徐工机械	销售部门人均年薪	未披露	25.10	22.36	12.74
	管理部门人均年薪	未披露	41.54	33.52	28.19
	研发部门人均年薪	未披露	16.32	14.84	13.92
达刚控股	销售部门人均年薪	未披露	14.69	11.88	13.40
	管理部门人均年薪	未披露	15.49	15.47	16.23
	研发部门人均年薪	未披露	9.05	12.42	15.07
森远股份	销售部门人均年薪	未披露	14.91	8.64	8.35
	管理部门人均年薪	未披露	7.53	9.45	11.78
	研发部门人均年薪	未披露	3.82	3.07	2.43
行业平均值	销售部门人均年薪	未披露	22.76	20.82	21.78
	管理部门人均年薪	未披露	22.89	24.40	20.79
	研发部门人均年薪	未披露	20.15	17.86	15.96
铁拓机械	销售部门人均年薪	8.10	11.72	10.15	7.46
	管理部门人均年薪	7.25	8.28	8.02	7.49
	研发部门人均年薪	9.15	12.18	11.01	10.65

注：森远股份存在研发费用资本化的情况，但无法确认其计入资本化的职工薪酬金额，计算研发部门人均年薪平均值时未包括资本化金额，因此不具可比性。

报告期内，发行人各部门人均薪酬均低于同行业可比公司平均值。

由于三一重工、徐工机械规模较大，人均薪酬水平较高，在金额上与发行人不具可比性。报告期内，三一重工销售部门人均年薪呈逐年下降趋势，主要系由于该公司销售部门人数大幅增加所致，2017年至2019年三一重工销售部门人员分别为1,325人、2,057人、2,417人。综合考虑剔除该部分影响后，发行人与三一重工、徐工机械的人均薪酬水平增长趋势基本一致。

报告期内，发行人与规模相当的达刚控股、森远股份的人均薪酬水平较为接近。由于达刚控股、森远股份为上市公司，人均工资水平略高于非上市公司，故人均工资水平略高于发行人。发行人与达刚控股、森远股份的人均薪酬水平变动趋势一致，均呈逐年上涨趋势。

综上，报告期内，发行人职工人员逐年稳步增长，与公司整体经营规模的发展相匹配。经对比同地区、同行业的平均薪酬水平，发行人的职工薪酬的增长与地区、行业薪酬水平及增长趋势相匹配，不存在大幅波动的情况,职工薪酬的变动具有合理性。”

四、补充披露发行人实际控制人在员工持股平台的股份未做股份支付费用会计处理的原因及合理性，员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、有无服务年限要求，公允价值及确定依据，会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定；

（一）发行人实际控制人在员工持股平台的股份未做股份支付费用会计处理具有合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”之“②股份支付费用分析”中补充披露内容如下：

“C、发行人实际控制人在员工持股平台的股份未做股份支付费用会计处理具有合理性

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26、“对于为发行

人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”。

发行人实际控制人通过员工持股平台增资前持股比例为54.00%，增资后持股比例下降至50.78%，未超过原持股比例，因此未作股份支付费用，符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定，具有合理性。

发行人实际控制人通过员工持股平台增资前后持股情况如下：

单位：万元

项目	增资前		增资后	
	出资额	持股比例	出资额	持股比例
王希仁	3,240.00	54.00%	3,275.00	50.78%

（二）员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、有无服务年限要求，公允价值及确定依据，会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定

1、员工持股平台基本情况

发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业”中更新并补充披露内容如下：

“1、泉州米德股权投资中心（有限合伙）

米德股权系以持有铁拓机械股权为目的设立的合伙企业，直接持有铁拓机械6.05%的股份。截至本招股说明书签署之日，米德股权的基本情况如下：

企业名称	泉州米德股权投资中心（有限合伙）
统一社会信用代码	91350504MA31DYCW56
公司类型	有限合伙企业
注册地址	福建省泉州市洛江区河市镇洛江经济开发区标准厂房综合楼 10 楼 1012 室
执行事务合伙人	王希仁
成立日期	2017 年 12 月 26 日
认缴出资额	819 万人民币
实际出资额	819 万人民币

经营范围	非证券类股权投资与咨询服务（法律法规另有规定的除外）
与发行人主营业务的关系	该公司为持股平台，未实际经营业务，其与公司主营业务无直接关系

米德股权的普通合伙人为王希仁，有限合伙人共 44 名，全部为公司在职员工。米德股权的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资额占比（%）	现任发行人职位
1	高岱乐	126.00	15.38	董事/总经理
2	高国强	63.00	7.69	副总经理
3	张珀	51.66	6.31	国内部业务员
4	吴华勇	47.67	5.82	国内部业务员
5	王希仁	42.00	5.13	董事长
6	庄学忠	42.00	5.13	财务总监
7	李水才	42.00	5.13	营销中心总监
8	陈思阳	39.90	4.87	采购部经理
9	黄俊杰	38.64	4.72	董事/总经理助理
10	郑涓龙	36.96	4.51	营销中心总监助理
11	王丁	31.50	3.85	管理中心总监
12	姜秀福	27.30	3.33	工会主席
13	范鸿渊	25.20	3.08	人力行政中心总监
14	汤燕	16.80	2.05	国际部业务员
15	揭文忠	16.80	2.05	原生室经理/设计师
16	陈红红	14.70	1.79	企业管理部经理
17	陈晓晓	13.23	1.62	国内部业务员
18	殷作耀	10.50	1.28	设计一部经理/设计师
19	杜思集	10.50	1.28	国内部业务员
20	蔡志勇	8.40	1.03	电气部经理/设计师
21	庄尧煌	6.30	0.77	市场推广部经理
22	柯立云	6.30	0.77	财务部经理
23	沈财来	6.30	0.77	生产部经理
24	欧阳书清	6.09	0.74	国内部业务员
25	王莉	5.25	0.64	国际部业务员
26	周运辉	4.20	0.51	设计一部技术员
27	徐文泽	4.20	0.51	客服部副经理

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资额占比（%）	现任发行人职位
28	郑兴知	4.20	0.51	生管部经理
29	夏天	4.20	0.51	设计一部技术员
30	林函英	4.20	0.51	客服部副经理
31	吴阿丽	4.20	0.51	资料室经理
32	张俊峰	4.20	0.51	原生部技术员
33	郭倩	4.20	0.51	电气部技术员
34	王远航	4.20	0.51	质检部经理
35	刘向国	4.20	0.51	客服部经理
36	潘泽源	4.20	0.51	设计一部技术员
37	杨晓第	4.20	0.51	设计一部技术员
38	陈志雄	4.20	0.51	设计一部技术员
39	陈德志	4.20	0.51	电气部技术员
40	郭丕贤	4.20	0.51	原生部技术员
41	王俊峰	4.20	0.51	小沥青室经理/设计师
42	陈聪永	4.20	0.51	原生部技术员
43	杨宁花	4.20	0.51	国际部经理
44	林海翔	4.20	0.51	设计一部技术员
45	唐隆兴	4.20	0.51	国内部业务员
	合计	**819.00**	**100.00**	

最近一年及一期，米德股权未经审计的主要财务数据如下：

米德股权	2020.09.30/2020 年 1-9 月	2019.12.31/2019 年度
总资产（万元）	**827.13**	851.43
净资产（万元）	**827.11**	851.41
营业收入（万元）	**-**	-
净利润（万元）	**-0.07**	-0.04

2、泉州米德财务咨询中心（有限合伙）

米德财务系以持有铁拓机械股权为目的设立的合伙企业，直接持有铁拓机械0.93%的股份。截至本招股说明书签署之日，米德财务的基本情况如下：

企业名称	泉州米德财务咨询中心（有限合伙）
统一社会信用代码	91350504MA31DXPA5T

公司类型	有限合伙企业
注册地址	福建省泉州市洛江区河市镇洛江经济开发区标准厂房综合楼 10 楼 1012 室
执行事务合伙人	王希仁
成立日期	2017 年 12 月 26 日
认缴出资额	126 万人民币
实际出资额	126 万人民币
经营范围	财务咨询、投资咨询服务（不含证券、期货投资咨询、金融咨询及其它需经前置许可的项目。法律法规另规定的除外）
与发行人主营业务的关系	该公司为持股平台，未实际经营业务，其与公司主营业务无直接关系

米德财务的普通合伙人为王希仁，有限合伙人共 16 名、全部为公司在职员工。米德财务的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资额占比（%）	现任发行人职位
1	钟胜良	35.07	27.83	国际部业务员
2	王希仁	31.50	25.00	董事长
3	吴兆锋	10.50	8.33	国内部业务员
4	豆凯	9.45	7.50	国内部业务员
5	耿强强	9.03	7.17	国内部业务员
6	郭传良	5.25	4.17	国内部业务员
7	黄万里	4.20	3.33	电气部技术员
8	郑义宁	2.10	1.67	电气部技术员
9	吴建明	2.10	1.67	企管部专员
10	李秀文	2.10	1.67	采购组组长
11	骆辉鹏	2.10	1.67	电气部技术员
12	马昆斌	2.10	1.67	设计一部技术员
13	王一幸	2.10	1.67	仓储组组长
14	王俊伟	2.10	1.67	仓储组仓管员
15	雷正维	2.10	1.67	小沥青部技术员
16	傅章敏	2.10	1.67	设计一部技术员
17	吴祺鹏	2.10	1.67	转运组组长
	合计	**126.00**	**100.00**	

最近一年及一期，米德财务未经审计的主要财务数据如下：

米德财务	2020.09.30/2020 年 1-9 月	2019.12.31/2019 年度
总资产（万元）	126.51	129.98
净资产（万元）	126.50	129.97
营业收入（万元）	-	-
净利润（万元）	-0.11	-0.04

员工持股平台涉及的人员为公司销售部门人员、中高层管理人员、研发人员等，未规定具体服务年限要求。”

2、报告期内，发行人员工持股平台公允价值确认及会计处理情况符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（2）管理费用”之“②股份支付费用分析”中补充披露内容如下：

“D、发行人员工持股平台公允价值的确认符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定

《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26、“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响……发行人及申报会计师应在综合分析上述因素的基础上，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值，充分论证相关权益工具公允价值的合理性。”

公司2017年权益工具公允价值基于评估所得，经福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司2019年10月29日出具的“联合中和评报字（2019）第5037号”《追溯性资产评估报告》，采用收益法进行评估公司截至2017年12月31日价值为29,419.34万元，每股4.56元，市盈率为9.96倍。2018年及2019年参考2017年评估值的市盈率，按10倍市盈率确定权益工具公允价值分别为6.36元/股、7.76元/股，价格公允合理。

发行人员工持股平台公允价值的确认符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定。

E、相关会计处理符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定

《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26、“发行人报告期内为获取职工和其他方提供服务而授予股份的交易，在编制申报会计报表时，应按照《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定进行处理。”

根据《企业会计准则第11号—股份支付》第四条之规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。”以及第五条之规定：“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积”。

报告期内，发行人员工持股平台股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的上述规定。具体会计处理如下：

a. 2017年

借：管理费用—股权激励支出768.75万元

贷：资本公积768.75万元

b. 2018年

借：管理费用—股权激励支出114.25万元

贷：资本公积114.25万元

c. 2019年

借：管理费用—股权激励支出315.10万元

贷：资本公积315.10万元

发行人已严格按照法律、法规、规章及规范性文件要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，设立员工持股平台，员工按照合伙协议约定，以货币方式足额出资。公司对股权激励制定了相应的激励计划，约

定了在平台内部的流转、退出机制，以及所持发行人股权的管理机制。参与股权激励的员工，与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担。员工持股平台的人员构成、人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容详见“第五节、十六、发行人已实施的股权激励及相关安排等情况”。

综上所述，发行人员工持股平台股份支付公允价值及确定依据，会计处理符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关规定。”

五、补充披露售后服务费和差旅费计提标准的区别和联系，列示金额是否有重叠。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）税金及附加、期间费用分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“⑤售后服务费”中补充披露内容如下：

“C、售后服务费与差旅费的关系

售后服务费主要核算的是设备运抵客户所在地后，派出技术人员进行指导安装调试的差旅费用以及其他售后维修费用；差旅费核算的是营销人员拓展业务产生差旅费。具体差异对比如下：

项目	销售费用-售后服务费	销售费用-差旅费
费用发生时点	设备发出之后	设备销售之前及客户维护
对应列支对象	安装调试人员、技术人员	营销人员
主要工作内容	指导设备安装调试、售后维修	拓展业务、客户维护
核算明细项目	差旅费、维修费、运杂费等	差旅费

售后服务费于派出人员完成相关指导安装调试服务后回公司实报实销；差旅费于营销人员出差返回公司实报实销。

报告期内发行人售后服务费、差旅费均据实列支，列支金额不存在重叠的情况，与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
售后服务费	191.13	0.72%	326.30	1.08%	306.61	1.17%	285.81	1.43%
差旅费	184.47	0.69%	293.83	0.97%	263.17	1.00%	198.61	1.00%
营业收入	26,656.51		30,211.63		26,224.50		19,940.27	

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、获取发行人财务核算制度，了解各项目核算范围。

2、获取并了解发行人费用报销内部控制制度，执行穿行测试及控制测试，评价相关内部控制设计和执行的有效性。

3、获取公司期间费用明细账，了解期间费用具体支付对象与内容，并对费用发生明细进行了随机抽查；关注期间费用的变动情况，并与同行业的可比数据进行分析比较，关注是否存在费用跨期及异常变动情况。

4、获取报告期内各期的销售费用运杂费明细，并对销售部门相关负责人进行访谈了解运杂费变动的主要原因；查阅同行业可比公司公开资料中关于运杂费的统计表述情况，并与公司数据进行对比分析。

5、访谈发行人营销部门、财务部、人事行政部门及研发部门负责人，了解业务的具体内容及商业实质，了解相关规定的执行情况。

6、取得发行人报告期内员工花名册，分析销售人员、管理人员及研发人员的变动情况、平均薪酬情况及薪酬波动的原因。

7、获取当地平均用工成本情况，并于公司薪酬情况及波动进行对比分析。

8、核查公司及控股股东、实际控制人、董监高、主要人员、关联企业的大额银行流水情况，检查是否存在代垫费用的情形。

9、对发行人的主要物流供应商进行函证、访谈，核查交易金额的准确性与完整性。

10、查阅了发行人营业执照、设立至今的工商登记文件、公司章程及历次章程修正案、历次增资相关增资协议、增资缴款凭证、验资报告、三会会议文件，查阅了资产评估机构出具的评估报告，查阅审计报告和《企业会计准则第企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，对公允价值的确定依据进行了核实。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内期间费用与营业收入、业务量变动的相匹配，销售费用率和管理费用率低于同行业公司主要系由于企业规模、各企业所处发展阶段不同所致，具有合理性；报告期内不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，不存在商业贿赂的情形；

2、发行人外销单位运费显著低于内销单位运费，主要系由于外销仅需承担运至港口及国际铁路专用线的费用，内销需承担运至客户所在地，运输半径较外销业务远，且报告期内外销主要为中小型设备，内销主要为中大型设备，运费的差异具有合理性；报告期内内销和外销单位运费大幅波动主要系受设备大型化发展、销售半径扩大影响，波动具有合理性；

3、报告期内销售部门、管理部门、研发部门的人员不存在大幅波动情况，相关工资与同地区、同行业的工资不存在实质性差异，职工薪酬变动与当地用工成本水平的增长趋势基本一致，变动具有合理性；

4、发行人实际控制人在员工持股平台的股份未做股份支付费用会计处理是因为发行人实际控制人通过员工持股平台增资未超过其原持股比例，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定，具有合理性；员工持股平台设立相关决策程序完整，涉及的人员为公司营销人员、中高层管理人员、研发人员，员工股权激励计划制定了相关股权激励的管理办法，公允价值以评估作为基准进行确认，按员工取得股权所支付的成本与公允价值的差额确认股份支付费用，会计处理符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定；

5、发行人已补充披露售后服务费和差旅费计提标准的区别和联系，确认所列示金额不存在重叠情形，披露事项与核查结果一致。

问题 27.关于新冠肺炎疫情影响

请发行人结合截至 2020 年 6 月底在手订单延期、取消等情况，新增订单与同期的对比变化情况，以及停工、开工、复工程度等因素，补充披露：

（1）新冠疫情对发行人 2020 年上半年生产经营及财务状况的具体影响，以及发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化；

（2）新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露；

（3）发行人采取的应对措施及其有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，补充提供最近一期审阅报告。

【回复】

一、新冠疫情对发行人 2020 年上半年生产经营及财务状况的具体影响，以及发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“八、新冠肺炎疫情影响”补充披露内容如下：

“八、新冠肺炎疫情影响

（一）新冠疫情对发行人2020年上半年的影响及发行人外部生产经营环境是否发生重大不利变化的说明

1、新冠疫情对发行人2020年上半年生产经营及财务状况的具体影响

受春节假期及新冠疫情影响，2020年1月22日至2020年2月10日，发行人全公司停产、停工，2020年2月10日开始陆续复工。2020年2月17日，发行人复工率达到90%，并于2020年3月底逐步达到全员复工，2020年上半年生产经营及财务数据与上年同期对比情况如下：

项目	2020.6.30/2020 年 1-6 月	2019.6.30/2019 年 1-6 月
产销数据：		
其中：产成品入库数量（台）	39	39
产成品出库数量（台）	39	31

项目	2020.6.30/2020 年 1-6 月	2019.6.30/2019 年 1-6 月
在手订单情况：		
其中：在手订单金额（万元）	13,304.30	16,942.74
在手订单延期金额（万元）	3,257.90	7,136.66
在手订单取消金额（万元）	-	-
财务报表数据：		
其中：营业收入（万元）	15,550.50	12,456.17
营业成本（万元）	9,999.03	8,308.18
利润总额（万元）	2,012.01	1,679.95

注：发行人 2020 年半年度及 2019 年半年度财务数据未经审计

2020年1-6月，发行人产销数据较上年同期无明显变化，营业收入及利润总额均有所提升；截至2020年6月末，发行人在手订单金额较2019年6月末金额略有减少，其中在手订单延期金额较上年同期有所减少；新冠疫情对发行人2020年上半年的整体经营情况未造成重大不利影响。

2、发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化

发行人所处的泉州地区未出现重大疫情事件，疫情后复产、复工情况较好，生产环境未发生重大不利变化。发行人产品下游应用领域主要为道路的施工和养护，受国家公路建设固定资产投资影响较大。根据国家发改委统计的行业数据信息，2020年1-7月，我国公路建设投资完成1.27万亿元，比去年同期增长11.3%。公路建设投资的快速增长有利于发行人下游需求的增加。境外市场，虽然受疫情影响导致发行人境外延期订单金额有所增加，但总体需求未发生重大变化，2020年1-9月境外新增订单数和境外销售收入均较上年有所增长。

依据中国工程机械工业协会筑养路机械分会对行业主要企业的统计数据，2020年一季度，因新冠疫情影响，行业销量同比下降31.30%；2020年第二季度，行业快速回暖，销量同比增长了26.3%，环比增长116.96%，行业整体经营情况已逐步回归正常。

综上所述，新冠疫情对发行人2020年上半年生产经营及财务状况无重大不利影响，发行人所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化。”

二、新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露；

（一）新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“八、新冠肺炎疫情影响”补充披露内容如下：

“八、新冠肺炎疫情影响

……、

（二）新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响

1、新冠疫情对发行人持续经营能力的影响

发行人主要原材料供应商主要在泉州及周边地区，周边地区从2月中下旬后均陆续复工复产，且发行人原材料为钢材、电机等原料及配件，来源广泛，新冠疫情未对发行人的原材料采购造成重大不利影响。

新冠疫情发生后，发行人复产、复工情况良好，从2020年2月份开始陆续复工，复工复产如期有序进行，并于当月恢复对外发货，新冠疫情未对发行人的生产活动造成重大不利影响。

2020年1-9月，发行人销售数据与上年同期对比情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月
销售收入（万元）	26,656.51	21,218.46
其中：境内	19,797.13	16,527.86
境外	6,859.38	4,690.60

注 1：发行人 2019 年 1-9 月财务数据未经审计

外部销售环境上看，国内疫情基本得到控制，受国家增加交通建设领域固定资产投资的推动，至2020年第三季度下游需求基本得以恢复，发行人2020年1-9月境内销售收入较上年同期有所增加。境外市场方面，发行人与俄罗斯代理商经过多年的合作积累，合作模式已趋于稳定，2020年1-9月由于俄罗斯市场的开拓业绩较好，促进了境外销售收入的增长。新冠疫情未对发行人的对外销售

造成重大不利影响。

2、新冠疫情对发行人全年经营业绩的影响

目前，我国国内疫情已基本经得到有效控制，经济活动恢复情况良好，发行人2020年前三季度经营数据较好，预计新冠疫情不会对发行人2020年全年经营业绩产生重大不利影响，具体分析如下：

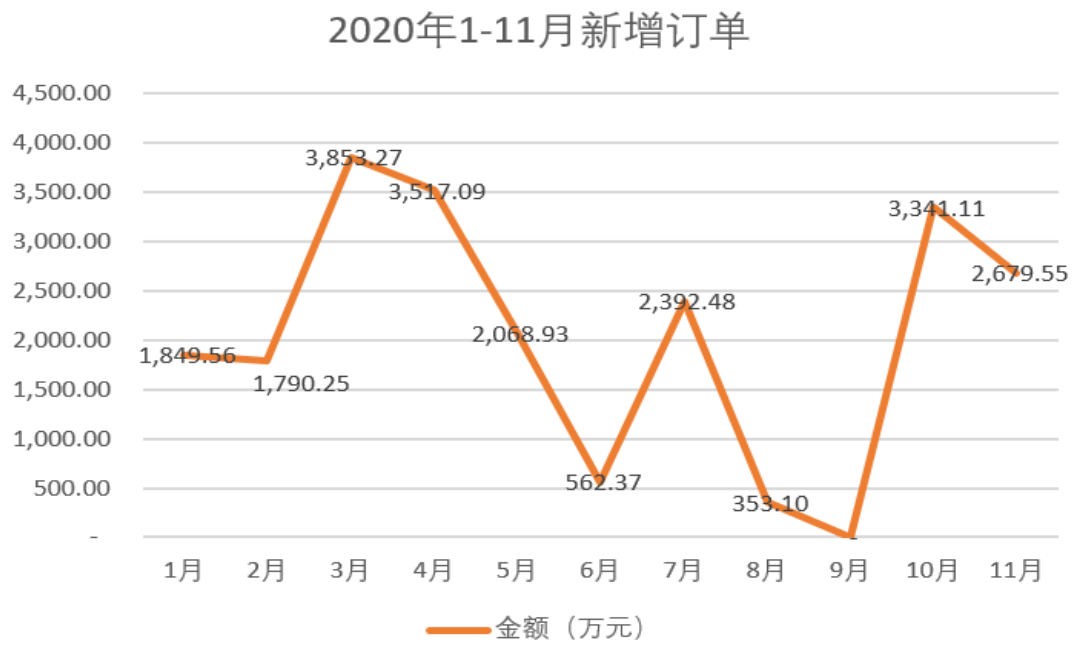
（1）营业收入

2020年1-9月，发行人产成品出库情况及营业收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月
产成品出库数量（台）	54	65
营业收入（万元）	26,656.51	21,268.00

2020年1-9月，发行人产成品出库数量较上年同期有所减少，营业收入较上年同期有所增加，主要系发行人大型设备生产和销售增加，数量减少，但金额较大的缘故。

受新冠疫情影响，2020年1-9月发行人新增订单整体呈下降趋势，其中3-4月新增订单较多，主要因当时海外疫情尚未爆发，外销订单较多的原因；2020年5月份之后受疫情影响新增订单有所放缓。2020年10月起，随着国内疫情得到有效控制，发行人2020年10月后新增订单整体回升趋势明显，发行人2020年1-9月及期后新增订单趋势如下：



因此，预计发行人2020年全年，营业收入将较去年同期有所增加。

（2）营业成本

发行人营业成本构成主要为钢材、电机等原材料的采购，上述原材料在前三季度价格未发生重大不利变动，预计发行人2020年全年营业成本基本保持稳定。

（3）期间费用

疫情期间，发行人尽量减少非必要的差旅活动，改为远程及线上沟通的方式。各项差旅性质的费用，包括差旅费以及售后服务费、研发费用中发生的差旅费，具有不同程度的减少；在保证正常经营活动基本未受影响的情况下，也有效控制了期间费用。

（4）净利润

发行人2020年度通过严格控制经营成本、积极申请费用减免及各项补贴等措施，控制成本费用，预计新冠疫情未对发行人全年经营业绩产生重大不利影响。

（5）应收账款逾期及期后收回情况

受疫情影响，部分客户短期资金压力较大，出现应收账款逾期支付的情况；

随着疫情逐步得到控制，客户资金压力有所缓解，期后回款情况较为良好。新冠疫情未对发行人的经营活动现金流产生重大不利影响。

综上所述，新冠疫情未对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响”

（二）相关风险是否充分披露

虽然公司 2020 年前三季度业绩较好，未因疫情导致业绩波动，但鉴于疫情未来发展存在不可预见性且 2020 年第一季度对行业整体经营环境造成一定不利影响，故发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中披露相关风险如下：

“八、新型冠状病毒肺炎疫情对经营环境造成不利影响的风险

2020 年初爆发的新型冠状病毒肺炎疫情对行业经营环境造成一定不利影响。根据中国工程机械工业协会筑养路机械分会的统计数据，2020 年第一季度，因新冠疫情影响，行业销量同比下降 31.30%；2020 年第二季度，行业快速回暖，销量同比增长 26.30%，环比增长 116.96%，释放了第一季度部分积压的需求。

目前新型冠状病毒肺炎疫情的持续时间及影响范围尚不明朗，若新型冠状病毒肺炎疫情在全球范围内不能得到有效控制，可能对公司未来的经营业绩造成不利影响。”

三、发行人采取的应对措施及其有效性。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“八、新冠肺炎疫情影响”补充披露内容如下：

“八、新冠肺炎疫情影响

……、

（三）发行人采取的应对措施及其有效性

针对新冠疫情的不利影响，公司主要采取了以下措施：

1、发行人成立了疫情防控小组，统筹安排疫情防控工作。在公司统筹安排下，从2020年2月份开始陆续复工，复工复产如期有序进行，并于当月恢复对外

发货。

2、发行人利用远程云服务平台以及远程会议系统及时与驻外人员联系，提供相应的技术支持和业务培训，及时了解客户信息，并于2020年2月起陆续取得新的产品订单。

3、复工之后，公司各项工作逐步恢复正常，至2020年5月，对外发货量已与去年同期持平。

4、疫情期间，发行人严格控制经营成本，积极申请费用减免及各项政府补贴。

5、经营情况上看，发行人2020年前三季度实现营业收入26,656.51万元，较上年同期21,268.00万元增长25.34%，经营情况较好。

综上，公司复工复产如期有序进行，业务恢复情况较好，对新冠疫情的应对较为有效。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、对公司管理层及财务负责人进行了访谈，了解了本次疫情对公司生产经营和财务数据的影响，了解公司复工复产情况及公司对疫情的应对措施，了解公司境内外市场需求变动的情况；

2、查阅公开信息披露的宏观经济环境、交通领域固定资产投资、行业需求变化统计数据等相关资料；

3、查阅发行人 2020 年前三季度及 2019 年前三季度的产成品入库及出库记录，在手订单记录，分析发行人生产经营活动的变化；

4、核查发行人 2020 年前三季度的财务报表，并与上年同期经营情况和财务数据进行对比；

5、核查发行人 2020 年前三季度的采购明细，分析采购成本的变动情况；

6、取得发行人关于疫情的相关费用减免及政府补助的证明文件；

7、核查了发行人对新冠疫情相关信息和风险披露内容。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、新冠疫情对发行人 2020 年上半年生产经营及财务状况无重大不利影响。

2、发行人所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化。

3、新冠疫情未对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响。

4、发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中披露了相关风险。

5、公司复工复产如期有序进行，业务恢复情况较好，对新冠疫情的应对较为有效。

6、申报会计师已出具最近一期（截止 2020 年 9 月 30 日）的审计报告。

问题 28.关于预收账款和合同负债

招股说明书披露，公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将原列报于预收款项中的已签署合同后预收的货款重分类至合同负债。各报告期末，公司的预收款项余额及合同负债余额合计分别为 6,493.12 万元、7,295.35 万元、5,619.70 万元及 6,262.82 万元，预收款项及合同负债主要为各报告期末正在履行销售合同的预收货款。

请发行人补充披露：

（1）各报告期预收账款的期初额、发生额、结转额、期末余额，前五名预收账款方，预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系，是否存在提前结转预收款确认收入的情形；是否针对不同客户实行不同的销售方式、信用期及预收比例；

（2）预收账款的期后确认收入情况，确认时点是否谨慎；

（3）预收账款与存货的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、各报告期预收账款的期初额、发生额、结转额、期末余额，前五名预收账款方，预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系，是否存在提前结转预收款确认收入的情形；是否针对不同客户实行不同的销售方式、信用期及预收比例；

（一）各报告期预收账款的期初额、发生额、结转额、期末余额，前五名预收账款方，预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系，是否存在提前结转预收款确认收入的情形；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项及合同负债”中补充披露内容如下：

“以下的预收账款包含预收账款及合同负债。

（1）发行人各报告期末预收账款情况

①各报告期末预收账款的期初额、发生额、结转额、期末余额情况

单位：万元

时点	期初数	本期增加	本期减少	期末数
2020 年 9 月 30 日	5,619.70	9,092.62	10,465.74	4,246.58
2019 年 12 月 31 日	7,295.35	7,807.61	9,483.26	5,619.70
2018 年 12 月 31 日	6,493.12	9,886.87	9,084.64	7,295.35
2017 年 12 月 31 日	2,357.18	6,801.08	2,665.14	6,493.12

②各报告期期末前五名预收账款

单位：万元

时点	预收客户名称	期末余额
2020 年 9 月 30 日	新疆中正闽达建材有限公司	822.00
	贵州旭辉科技建材循环资源利用有限公司	540.00
	庆元县众鑫交通建设有限公司	343.36
	青岛平运路桥工程有限公司	217.60
	济宁鲁南公路工程公司	205.40
	前五名小计	2,128.36
2019 年 12 月 31 日	福建长隆沥青混凝土工程有限公司	470.00
	无锡翔云道桥科技有限公司	420.00
	杭州光华路桥工程有限公司	1,114.00
	000 TTM	558.05
	温州鸿畅实业有限公司	408.00
	前五名小计	2,970.05
2018 年 12 月 31 日	合一再生资源科技有限公司	1,046.00
	浙江华安泰工程集团有限公司	600.00
	陕西华众圣泰建筑工程有限公司	480.00
	德江县青龙沥青拌合有限公司	470.50
	瑞安市安畅道路材料有限公司	445.00
	前五名小计	3,041.50
2017 年 12 月 31 日	福建省高速公路养护工程有限公司	405.60
	池州市金立环保沥青混凝土有限公司	730.00
	南京亿通道路工程有限公司	471.00
	乌鲁木齐汇聚路面工程有限公司	378.00
	国经环保科技发展（上海）有限公司	379.00

时点	预收客户名称	期末余额
	前五名小计	2,363.60

（2）预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配关系

①销售合同对于付款进度的相关规定

公司区分外销业务、内销业务、融资租赁业务分别制定预收比例及信用期的相关规定，业务人员以此为基础参照执行，个别情况经公司领导同意后进行微调，具体如下：

项目	外销业务	内销业务	融资租赁业务
付款方式	1、签订合同时支付10-30%预收款； 2、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证； 3、发货后完成报关并装船后确认收入。	1、签订合同时支付10-30%预收款； 2、发货前支付至50-60%设备款； 3、验收后支付至90-95%设备款、并确认收入； 4、预留5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	1、签订合同时支付20-30%预收款； 2、向承租人发货前无需支付阶段设备款； 3、验收并收到承租人出具的《付款申请书》，一次性支付设备余款，并确认收入。

②预收账款规模与合同的匹配情况

销售合同签订后，根据上述付款进度的约定，公司在未发货、已发货未验收两个业务执行阶段均存在预收账款。区分这两个业务执行阶段来分析对比预收账款期末余额与对应销售合同的匹配情况：

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
预收账款期末余额	4,246.58	5,619.70	7,295.35	6,493.12
1、预收账款-未发货	1,305.77	2,730.16	2,505.00	1,443.58
对应合同数量（份）	17	25	28	20
对应合同金额	6,056.14	15,967.11	13,183.01	6,717.45
占合同金额比例	21.56%	17.10%	19.00%	21.49%
2、预收账款-已发货未验收	2,940.81	2,889.54	4,790.35	5,049.54
对应合同数量（份）	12	9	18	27
对应合同金额	6,117.60	5,634.31	7,452.16	9,908.15
占合同金额比例	48.07%	51.28%	64.28%	50.96%

A、未发货阶段：

报告期各期末，预收账款-未发货占合同金额的比重在17.10%-21.56%之间，与销售合同约定的签订合同时支付10-30%或20-30%预收款的情况相匹配。

B、已发货未验收阶段：

报告期各期末，预收账款-已发货未验收占合同金额的比重在48.07%-64.28%之间，与内销业务发货前支付至50-60%设备款、融资租赁业务发货前无需支付阶段设备款的情况基本相匹配。外销业务由于发货后至报关的时间很短（一般为2-3天），即外销业务的已发货未验收阶段时间很短，本阶段在各期末一般不会形成外销业务的预收账款。

③收入确认时点谨慎性

通过上述分析，发行人报告期各期末的预收账款期末余额与业务执行情况相匹配。各期末预收账款均处于未发货、或已发货未验收的阶段，尚未达到确认收入的条件。

发行人不存在提前结转预收账款确认收入的情况。”

为验证发行人是否提前结转预收款，对收入进行了截止性测试，主要程序包括：

（1）通过测试资产负债表日前后若干天且金额大于重要性水平的验收单，与应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后若干天且金额大于重要性水平的凭证，与验收单核对，以确定销售是否存在跨期现象；

（2）复核资产负债表日前后销售和发货水平，确定业务活动水平是否异常；

（3）取得资产负债表日后所有的销售退回记录，检查是否存在提前确认收入的情况；

（4）结合对资产负债表日应收账款的函证程序，检查有无未取得对方认可的大额销售。

（二）是否针对不同客户实行不同的销售方式、信用期及预收比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按照不同销售模

式分析”中补充披露内容如下：

“发行人的销售模式主要分为直销模式与贸易商模式。

发行人产品的专业化程度较高，发行人在国内主要采取直销的销售模式，通过技术讲解、解决方案设计、案例分享、工厂参观等方式促进销售实现；在国外，则因受制于距离远和销售人员投入等因素制约，主要采取直销模式以及贸易商模式。

直销模式下，公司先按照直销模式与客户协商确定设备交易价格；再由客户根据其自身资金安排自行选择采取直接销售模式或是融资租赁模式。如果客户选择融资租赁模式，则推荐客户通过海西租赁进行融资租赁；如果客户未通过海西租赁的授信调查，则转回直接销售模式完成交易。”

2、信用期及预收比例

公司区分外销业务、内销业务、融资租赁业务分别制定预收比例及信用期的相关规定，业务人员以此为基础参照执行，个别情况经公司领导同意后进行微调，具体如下：

项目	外销业务	内销业务	融资租赁业务
付款方式	1、签订合同时支付10-30%预收款； 2、发货前全额支付设备款或开具不可撤销信用证； 3、发货后完成报关并装船后确认收入。	1、签订合同时支付10-30%预收款； 2、发货前支付至50-60%设备款； 3、验收后支付至90-95%设备款、并确认收入； 根据公司与客户具体沟通的情况，部分客户在本阶段取得一定的信用期。 4、预留5%-10%作为质保金、质保期满后支付。	1、签订合同时支付20-30%预收款； 2、向承租人发货前无需支付阶段设备款； 3、验收并收到承租人出具的《付款申请书》全额支付设备余款，并确认收入。

报告期内，随着公司产品逐步向大型化、环保化设备发展，单台设备价格不断上升。公司综合考虑不同客户资金安排、经营资质、历史合作情况等因素，结合与客户的议价能力进行商务谈判，通过一单一议确定不同客户的预收比例及信用期。但不同客户之间关于预收比例及信用期的约定整体变动幅度不大，基本范围如上表所列示。

二、预收账款的期后确认收入情况，确认时点是否谨慎

1、预收账款的期后确认收入情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项及合同负债”中补充披露内容如下：

“（3）公司各期末预收账款期后确认收入情况

报告期内，发行人各期末预收账款绝大部分均已于下一个会计期间结转收入，占比较高，与公司的设备交期以及验收周期相匹配。

极少数预收账款的账期超过一年，主要系客户原因导致设备交期或验收推后，如客户选址更改、项目现场未达到设备安装条件、个别客户验收周期较长等原因。

各期末预收账款期后结转收入的具体情况如下：

单位：万元

时点	预收账款期末余额	于下一会计期间结转收入的预收账款金额	占比	报告期内已结转收入的预收账款累计金额	占比
2020 年 9 月 30 日	4,246.58	-	-	-	-
2019 年 12 月 31 日	5,619.70	4,412.51	78.52%	4,412.51	78.52%
2018 年 12 月 31 日	7,295.35	7,154.82	98.07%	7,242.15	99.27%
2017 年 12 月 31 日	6,493.12	6,233.28	96.00%	6,493.12	100.00%

”

2、确认时点是否谨慎

（1）公司收入具体确认原则

A、内销业务

需安装调试：公司根据与客户签订的销售合同或订单要求组织生产，由仓库将货物发运，现场指导客户安装调试，经客户验收确认作为风险转移时点，确认收入。

无需安装调试：公司根据与客户签订的销售合同或订单要求组织生产，由仓库将货物发运，经客户收货确认作为风险转移时点，确认收入。

B、外销业务

公司根据与客户合同约定的交易方式，海运方式在货物装上船办妥出口报关手续并取得承运人签发的货运提单时确认收入；陆运方式在货物装上车办妥出口报关手续并取得承运人签发的运单时确认收入。

（2）预收账款的期后收入确认时点是否谨慎

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项及合同负债”之“③收入确认时点谨慎性”中补充披露内容如下：

“发行人收入确认时点如下：

销售商品业务：①对需要安装的业务，公司在取得客户验收后确认收入；②对无需安装的业务，公司在客户签收后确认收入。③对于出口业务，公司根据与客户合同约定的交易方式，海运方式在货物装上船办妥出口报关手续并取得承运人签发的货运提单时确认收入；陆运方式在货物装上车办妥出口报关手续并取得承运人签发的运单时确认收入。

提供服务业务：公司与客户之间的提供服务通常包含沥青混合料搅拌设备的维修的履约义务，公司在完成维修服务时确认收入。

公司制定的收入具体确认原则符合会计准则收入确认相关规定，预收账款的期后确认收入时点均遵循公司制定的收入具体确认原则，预收账款期后确认收入时商品或服务的风险及报酬、控制权发生转移，此时确认收入具有谨慎性。”

三、预收账款与存货的匹配关系

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“4、预收款项及合同负债”中补充披露内容如下：

“（4）预收账款与存货的匹配关系

公司采用“以销定产”的生产模式，且根据不同客户的具体要求生产功能配置可选性设备。因此公司各期末在产品、发出商品均有具体销售合同的支持（除用于参展设备外），并已根据销售合同的约定收取了一定比例的预收款，其中：未发货的预收账款对应存货中的在产品，已发货未验收的预收账款对应

存货中的发出商品。具体对应情况如下：

单位：万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
预收账款期末余额	4,246.58	5,619.70	7,295.35	6,493.12
1、预收账款-未发货①	1,305.77	2,730.16	2,505.00	1,443.58
在产品期末余额②	2,326.29	1,677.00	633.92	434.89
在产品对应的预收账款占比①/②	56.13%	162.80%	395.16%	331.94%
2、预收账款-已发货未验收③	2,940.81	2,889.54	4,790.35	5,049.54
发出商品期末余额④	3,648.98	4,490.75	5,263.79	5,663.17
发出商品对应的预收账款占比③/④	80.59%	64.34%	91.01%	89.16%

①最近三年，在产品对应的预收账款占比为100%以上，对在产品覆盖率较高，符合发行人销售模式。

②报告期内发出商品对应的预收账款占比高于60%，符合发行人结算模式。

经对比，发行人报告期各期末预收账款余额与存货的匹配关系较为清晰，符合公司的生产模式及销售模式的特点。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，并查阅发行人与客户签订的合同或订单，了解发行人对客户的结算方式等情况；

2、查阅发行人预收款项明细账等，了解报告期内预收款项对应单位名称、金额及占比、账龄情况等；

3、结合同行业可比公司数据，分析报告期各期末存在一定金额预收款项余额的合理性；函证主要客户预收款项余额，对函证结果进行评价，对于未回函的预收款项执行替代审计程序。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、预收账款规模与合同签订数量、金额、业务执行进度的匹配良好，不存在提前结转预收款确认收入的情形；

2、发行人针对部分客户实行不同的销售方式、信用期及预收比例；

3、预收账款的期后确认时点谨慎；

4、预收账款与存货的匹配良好。

问题 29.关于外协加工

招股说明书披露，发行人通过外协加工方式采购料仓、输送件、平台附件、布袋等非通用配件，外协加工件均非发行人产品核心部件。报告期内，外协采购占比逐渐降低，分别为 10.16%、5.99%、2.40%和 2.87%。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期外协加工的金额，报告期内外协加工占比下滑的原因和合理性，报告期内各期前五名外协厂商的公司名称、加工金额、成立时间、地址、股东结构、生产金额占外协厂商的收入比例等，上述外协厂商是否为其他客户提供生产服务，主要外协厂商的付款方式和交货方式；

（2）发行人采购外协服务具体环节、计价方式、生产定价依据、采购数量和金额及相关占比、结算方式对外协生产厂商采购、生产及存货管理、质量控制的主要措施的具体要求；外协生产成本与自产成本的差异；

（3）发行人、发行人控股股东及实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员是否与外协厂商存在关联关系，是否存在发行人关联方或前员工设立的外协厂商的情形；

（4）报告期内发行人与外协厂商是否采取买断式的采购模式，是否存在退换货情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期外协加工的金额，报告期内外协加工占比下滑的原因和合理性，报告期内各期前五名外协厂商的公司名称、加工金额、成立时间、地址、股东结构、生产金额占外协厂商的收入比例等，上述外协厂商是否为其他客户提供生产服务，主要外协厂商的付款方式和交货方式；

（一）报告期各期外协加工的金额，报告期内外协加工占比下滑的原因和合理性

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“1、主要原材料采购情况”补

充披露内容如下：

“1、主要原材料采购情况

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材类	5,137.64	31.98%	6,141.88	36.00%	4,852.73	30.10%	3,825.47	25.75%
配套件	9,529.35	59.32%	9,766.82	57.24%	9,699.12	60.17%	8,939.45	60.18%
外协件	675.05	4.20%	409.87	2.40%	965.18	5.99%	1,508.71	10.16%
消耗品类	723.13	4.50%	744.39	4.36%	602.71	3.74%	580.5	3.91%
总计	16,065.17	100.00%	17,062.96	100.00%	16,119.75	100.00%	14,854.14	100.00%

公司所使用主要原材料类别包括钢材类、配套件、外协件和消耗品类，其中钢材和配套件是发行人主要采购的原材料，来源广泛，供应充分。报告期内，发行人各类别原材料采购情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材类	**5,137.64**	**31.98**	**6,141.88**	**36.00**	**4,852.73**	**30.10**	**3,825.47**	**25.75**
其中：板材	**2,986.19**	**18.59**	3,591.92	21.05	2,213.40	13.73	1,869.70	12.59
型材	**2,003.47**	**12.47**	2,394.53	14.03	2,467.44	15.31	1,815.97	12.23
管材	**147.99**	**0.92**	155.44	0.91	171.89	1.07	139.80	0.94
配套件	**9,529.35**	**59.32**	**9,766.82**	**57.24**	**9,699.12**	**60.17**	**8,939.45**	**60.18**
其中：传动类	**2,909.31**	**18.11**	3,330.62	19.52	3,290.86	20.42	2,956.73	19.91
电子元器件	**1,505.27**	**9.37**	1,579.54	9.26	1,465.30	9.09	1,473.93	9.92
组合配件	**1,640.40**	**10.21**	1,446.84	8.48	1,407.96	8.73	1,062.74	7.15
罐体类	**1,058.41**	**6.59**	887.88	5.20	1,119.10	6.94	1,239.56	8.34
气动类	**741.74**	**4.62**	645.90	3.79	658.82	4.09	638.22	4.30
布袋类	**407.14**	**2.53**	497.56	2.92	481.28	2.99	386.92	2.60
机加工件类	**390.36**	**2.43**	471.72	2.76	382.96	2.38	268.33	1.81
铸件、五金、水暖类	**504.35**	**3.14**	515.92	3.02	480.53	2.98	358.68	2.41
油炉类	**260.08**	**1.62**	221.79	1.30	323.47	2.01	490.43	3.30
滚筒类	**91.52**	**0.57**	136.86	0.80	74.11	0.46	55.28	0.37
其他配套件	**20.78**	**0.13**	32.20	0.19	14.73	0.09	8.64	0.06

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外协件	**675.05**	**4.20**	**409.87**	**2.40**	**965.18**	**5.99**	**1,508.71**	**10.16**
其中：输送件	**227.52**	**1.42**	226.54	1.33	335.13	2.08	286.46	1.93
料仓	**443.53**	**2.76**	99.31	0.58	413.65	2.57	501.18	3.37
平台附件	**2.45**	**0.02**	81.91	0.48	47.42	0.29	1.02	0.01
布袋	**-**	**-**	-	-	168.42	1.04	720.05	4.85
其他外协件	**1.54**	**0.01**	2.11	0.01	0.56	0.00	-	-
消耗品类	**723.13**	**4.50**	**744.39**	**4.36**	**602.71**	**3.74**	**580.50**	**3.91**
其中：化工油漆类	**526.25**	**3.28**	557.75	3.27	479.45	2.97	435.62	2.93
焊材类	**49.86**	**0.31**	72.07	0.42	60.98	0.38	85.77	0.58
工具类	**90.56**	**0.56**	69.78	0.41	31.91	0.20	33.97	0.23
其他消耗品	**56.46**	**0.35**	44.79	0.26	30.36	0.19	25.13	0.17
总计	**16,065.17**	**100.00**	**17,062.96**	**100.00**	**16,119.75**	**100.00**	**14,854.14**	**100.00**

（1）外协采购金额及变动情况分析

发行人通过外协加工方式采购料仓、输送件、平台附件、布袋等非通用配件，外协加工件均非发行人产品核心部件。报告期内，外协采购占比逐渐降低，分别为 10.16%、5.99%、2.40%和 **4.20%，发行人自行组织生产替代外协是比例下降的主要原因。报告期内，发行人外协采购金额占比下滑的原因和合理性说明如下：**

① 2018年，发行人外协采购金额较上年同期减少543.53万元，主要是由于自2018年4月起将布袋除尘设备由外购转为自产，导致2018年度外协采购的布袋金额较上年减少551.63万元。布袋除尘设备是一种高效除尘装置，利用有机纤维或无机纤维织物做成过滤袋，将废气中的粉尘滤出，属于设备的环保配件。发行人曾将布袋除尘设备交予外协生产，主要系当时环保要求相对不高，发行人出于缓解自身生产压力的考虑。随着国家环保要求不断提升，客户对布袋除尘设备有更高的质量要求，故发行人自2018年4月起自行生产该设备。

② 2019年，发行人外协采购金额较上年同期减少555.31万元，一方面是由于发行人自2018年4月起将布袋除尘设备由外购转为自产，导致2019年度外协采购的布袋金额较上年减少168.42万元；另一方面是由于发行人生产场所搬迁至

智能装备产业园新厂后，生产能力有所提升，故将部分料仓和输送件（料仓和输送件属于发行人产品中原料存放和运输的配件）由外购转为自产，导致2019年度外协采购的料仓和输送件合计金额较上年减少422.93万元。

③ 2020年1-9月，发行人外协采购金额较上年度上涨265.18万元，是由于发行人2020年春节后因新冠疫情影响，客户交期紧张，外协采购料仓较上年度增加344.22万元。

发行人将部分外协件由外购转为自产，系发行人基于产品环保配置要求及自身生产能力提升所作出的商业决策，与公司的业务发展趋势相匹配。2020年1-9月因新冠疫情影响及客户交期集中，外协件采购增长，具备合理性。”

（二）报告期内各期前五名外协厂商的公司名称、加工金额、成立时间、地址、股东结构、生产金额占外协厂商的收入比例等，上述外协厂商是否为其他客户提供生产服务，主要外协厂商的付款方式和交货方式

发行人与无锡市宏壮冶金机械厂的交易背景详见本问询回复“问题 21”之“（二）结合主要供应商没有实缴资本，经营异常，存在个体工商户的情形，补充披露相关交易行为是否具有真实的交易背景，发行人向该类型供应商采购占其同类产品销售比重，发行人是否存在向个人、个体工商户、使用现金采购、无发票采购的情况，如存在，披露相关交易的金额、规模、相关采购款项的来源和去向，相关的内部控制措施及执行情况，相关内部控制是否有效”。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”补充披露具体内容如下：

“（四）主要外协供应商情况

1、报告期内各期前五名外协厂商

报告期各期，本公司各期前五名外协厂商的名称、主要采购内容及采购金额情况如下：

单位：万元，%

期间	序号	供应商名称	主要外协采购内容	采购金额	占采购总额比例	占外协厂商收入比例
2020 年	1	晋江市圣鸿金属制品有	料仓、平台附件	247.92	1.54	约 50%-70%

期间	序号	供应商名称	主要外协采购内容	采购金额	占采购总额比例	占外协厂商收入比例
1-9 月		限公司				
	2	福建天乔钢结构工程有限公司	提升机	175.21	1.09	约 10%-30%
	3	泉州市中迪金属科技有限公司	料仓、平台附加、提升机	119.36	0.74	约 30%-50%
	4	泉州市福展致机械制造有限公司	料仓、输送件	105.33	0.65	约 10%-30%
	5	无锡市宏壮冶金机械厂	料仓	55.96	0.35	约 10%以下
	合计			703.78	4.37	/
2019 年	1	福建鑫实达建设工程有限公司	提升机、平台附件	151.92	0.87	约 10%以下
	2	福建天乔钢结构工程有限公司	提升机	148.61	0.85	约 10%以下
	3	泉州友信机械有限公司	料仓、提升机、平台附件	59.31	0.34	约 10%-30%
	4	晋江市圣鸿金属制品有限公司	料仓、提升机、平台附件	29.46	0.17	约 10%以下
	5	厦门钜臣机电科技有限公司	料仓、平台附件	13.03	0.07	约 10%以下
	合计			402.33	2.30	/
2018 年	1	福建鑫实达建设工程有限公司	料仓、提升机、平台附件	215.98	1.32	约 10%-30%
	2	福建坚石电力线路器材有限公司	料仓、提升机、平台附件	162.19	0.99	约 10%以下
	3	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋除尘器	148.21	0.90	约 10%以下
	4	厦门钜臣机电科技有限公司	料仓、平台附件	113.00	0.69	约 10%-30%
	5	泉州友信机械有限公司	料仓、平台附件	86.59	0.53	约 70%-90%
	合计			725.97	4.43	/
2017 年	1	无锡市宏壮冶金机械厂	布袋除尘器、料仓、提升机	1,019.25	6.66	约 30%-50%
	2	福建鑫实达建设工程有限公司	料仓、提升机、平台附件	176.01	1.15	约 30%-50%
	3	石狮市鸿达盛机械设备有限公司	布袋除尘器、料仓、提升机	134.42	0.88	约 30%-50%
	4	福建坚石电力线路器材有限公司	料仓、提升机、平台附件	83.75	0.55	约 10%以下
	5	福建浩威金属构件有限公司	布袋除尘器、料仓、提升机、平台附件	24.94	0.16	约 10%以下
	合计			1,438.37	9.40	/

注：公司向无锡市宏壮冶金机械厂的采购金额既有直接采购的罐体、油炉等配件，也外协采购的布袋除尘器、料仓、提升机等机加工件，上表仅统计列示外协加工件的采购项目及

金额。

上述外协厂商的具体情况如下：

（1）晋江市圣鸿金属制品有限公司

公司名称	晋江市圣鸿金属制品有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
成立时间	2017 年 2 月 16 日
注册资本	100 万元人民币
公司住所	福建省泉州市晋江市安海镇可慕村泉安路安海段 50 号
法定代表人	任占军
经营范围	制造：金属结构、金属门窗（以上均不含电镀）；钢压延加工；批发、零售：机电设备、五金产品、电子产品、仪器仪表、电动工具。
股权结构	任占军持股 100%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	晋江圣鸿负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2018年开始向晋江圣鸿采购料仓、平台附件等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储配件。

（2）福建天乔钢结构工程有限公司

公司名称	福建天乔钢结构工程有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2019 年 2 月 21 日
注册资本	1,000 万元人民币
公司住所	福建省泉州市惠安县黄塘镇接待村诗口
法定代表人	刘再前
经营范围	承接：钢结构工程、绿化工程设计与施工；加工、销售：金属制品、铁制工艺品、栏杆制品、文件柜、档案架、电磁炉、厨具、卫浴洁具、建筑装饰材料（不含危险化学品）；电子、节能产品的研发、生产、销售及其安装咨询服务；计算机软件开发及网络技术服务；门窗制作与安装。
股权结构	刘再前持股 67% 陈传受持股 33%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	天乔钢构负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2019年开始向天乔钢构采购提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的输送配件。

（3）泉州市中迪金属科技有限公司

公司名称	泉州市中迪金属科技有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2020 年 1 月 13 日
注册资本	100 万元人民币
公司住所	福建省泉州市晋江市英林镇三欧村东街 105 号（合德工业园内）
法定代表人	蔡庆淮
经营范围	对金属板材、模具生产技术的研发；新材料技术推广服务；软件开发；机械零部件加工；木材加工专用设备制造（以上不含电镀、铸锻件的加工制造）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。
股权结构	陈琼治持股比例 60% 蔡庆淮持股比例 40%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	泉州中迪负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2020年开始向泉州中迪采购料仓、平台附加、提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件。

（4）无锡市宏壮冶金机械厂

公司名称	无锡市宏壮冶金机械厂
公司类型	个体工商户
成立时间	2007 年 6 月 12 日
注册资本	10 万元人民币
公司住所	无锡市新吴区旺庄城南路 203 号
法定代表人	王伟
经营范围	机械零部件、金属结构件、金属包装容器的制造、加工；五金加工；危险化学品包装物、容器的生产。
股权结构	/
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账或支付银行承兑票汇
交货方式	无锡宏壮负责送货到客户现场或公司仓库，并承担运输费用

公司自2008年开始向无锡宏壮采购罐体、油炉等配件，以及布袋除尘器、料仓等外协件，采购外协件主要用作公司产品的环保、仓储配件。

（5）厦门钜臣机电科技有限公司

公司名称	厦门钜臣机电科技有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2006 年 8 月 25 日
注册资本	500 万元人民币
公司住所	厦门市同安区西柯镇洪塘头村霞尾一里 250-2
法定代表人	陈建生
经营范围	工程和技术研究和试验发展；专业化设计服务；其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项）；有色金属铸造；其他原动设备制造；机床附件制造；金属成形机床制造；泵及真空设备制造；金属切割及焊接设备制造；液压和气压动力机械及元件制造；烘炉、熔炉及电炉制造；其他未列明制造业（不含须经许可审批的项目）；炼油、化工生产专用设备制造；橡胶加工专用设备制造；塑料加工专用设备制造；木材加工机械制造；模具制造；铁路专用设备及器材、配件制造；铁路机车车辆配件制造；机器人及智能设备的设计、研发、制造及销售（不含须经许可审批的项目）；通用设备修理；其他机械和设备修理业；金属制品修理；其他未列明专业设备修理（不含需经许可审批的项目）；铁路运输设备修理；船舶修理；其他运输设备修理；电气安装；管道和设备安装；钢结构工程施工；管道工程建筑；架线及设备工程建筑；园林景观和绿化工程施工；土石方工程（不含爆破）；工矿工程建筑；房屋建筑业；建筑物拆除活动（不含爆破）；公路工程建筑；其他道路、隧道和桥梁工程建筑；电气设备批发；五金产品批发；市政道路工程建筑；贸易代理；其他机械设备及电子产品批发；金属及金属矿批发（不含危险化学品和监控化学品）；建材批发；非金属矿及制品批发（不含危险化学品和监控化学品）；互联网销售；其他化工产品批发（不含危险化学品和监控化学品）；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。
股权结构	陈建生持股 70% 苏丽圈持股 30%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	钜臣机电负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2018年开始向钜臣机电采购料仓、平台附件等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储配件。

（6）福建鑫实达建设工程有限公司

公司名称	福建鑫实达建设工程有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
成立时间	2013 年 5 月 7 日
注册资本	1,688 万元人民币
公司住所	泉州市丰泽区东海街道北星社区通港东街 521 号
法定代表人	巫炳才
经营范围	房屋建筑工程、园林绿化工程、市政公用工程、钢结构工程、土石方工程、地基与基础工程、建筑智能化工程、水利水电工程、体育场地设施工程、环保工程、城市及道路照明工程、建筑装修装饰工程、防水防腐保温工程、机电设备安装工程、电力工程、建筑幕墙工程、文物保护工程、公路工程、桥梁工程、隧道工程、消防设施工程、机电工程、石油化工工程的设计、施工；建筑劳务分包；工程招标代理；工程造价咨询；工程监理；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。
股权结构	巫炳才持股 100%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	鑫实达负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2017年开始向鑫实达采购提升机、平台附件等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件。

（7）泉州友信机械有限公司

公司名称	泉州友信机械有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2018 年 5 月 18 日
注册资本	200 万元人民币
公司住所	福建省泉州市晋江市永和镇菌边村东新区 277 号
法定代表人	王续军
经营范围	设计、研发、生产、销售：混凝土搅拌设备、稳定土搅拌设备及配件、破碎筛分设备；混凝土稳定土搅拌站的环保工程设计、安装；洗砂机设备及配件、环保机械制造；机械设备加工；货物或技术的进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。
股权结构	王学锋持股 50% 王续军持股 30% 张龚武持股 10% 祁彪持股 10%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付

交货方式	友信机械负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2018年开始向友信机械采购料仓、提升机、平台附件等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件。

友信机械股东王学锋曾为发行人人力行政中心总监，已于2019年5月离职。公司向友信机械采购的原因包括：①友信机械与公司距离相对较短，采购的运输成本较低；②友信机械成立初期产能充足，价格合理，产品质量稳定。报告期内，公司基于询价情况，与包括友信机械在内的多家供应商签订了框架协议，对产品单价进行了统一约定，故报告期内发行人对友信机械的采购单价与其他非关联的同类供应商一致，定价公允。公司向友信机械的采购具有合理性和公允性，且金额较小，对发行人经营业绩及财务状况不构成重大影响。

（8）福建坚石电力线路器材有限公司

公司名称	福建坚石电力线路器材有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	1998 年 6 月 29 日
注册资本	21,651 万元人民币
公司住所	泉州市泉港区德和工业园
法定代表人	黄华章
经营范围	生产铁塔、棱形钢管杆、钢管塔、钢管变电构支架、立体停车设备及相关配套产品；铁塔设计制图；代理铁塔试验；线路及通信设备销售；铁塔运输代理及安装代理（不含国家限制及进出口配额许可证管理品种）。
股权结构	福建坚石实业有限公司持股 62.5606% 黄华章持股 27.5045% 泉州市泉港德和铁塔设备制造有限公司持股 9.9349%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	坚石器材负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2017年开始向坚石器材采购料仓、提升机、平台附件等外协件，采购物件主要用作公司产品的仓储、输送配件。

（9）石狮市鸿达盛机械设备有限公司

公司名称	石狮市鸿达盛机械设备有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）

成立时间	2012 年 7 月 5 日
注册资本	21,651 万元人民币
公司住所	石狮市鸿山镇洪厝工业区
法定代表人	杨春苗
经营范围	生产：机械设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
股权结构	杨春苗持股 100%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	鸿达盛负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2012年开始向鸿达盛采购布袋除尘器、料仓、提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的环保、仓储、输送配件。

（10）福建浩威金属构件有限公司

公司名称	福建浩威金属构件有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立时间	2016 年 12 月 7 日
注册资本	3,018 万元人民币
公司住所	福建省漳州台商投资区角美镇桥头村辽东社路口
法定代表人	郑爱梅
经营范围	金属构件制作、安装；输电线路铁塔、钢管杆、路灯杆、电力铁附件、变电构支架、铁路接触网、交通标志杆制造、销售；电力金具、电缆附件、高低压电气设备、母线桥架、电线电缆、公路围栏、塔桅结构销售；防腐工程施工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。
股权结构	郭宪璋持股比例 50% 林凯持股比例 50%
是否为其他客户提供生产服务	是
付款方式	月结方式，银行转账支付
交货方式	福建浩威负责送货到公司仓库，并承担运输费用

公司自2017年开始向福建浩威采购布袋除尘器、料仓、提升机等外协件，采购物件主要用作公司产品的环保、仓储、输送配件。”

二、发行人采购外协服务具体环节、计价方式、生产定价依据、采购数量和金额及相关占比、结算方式对外协生产厂商采购、生产及存货管理、质量控制的主要措施的具体要求；外协生产成本与自产成本的差异；

（一）发行人采购外协服务具体环节、计价方式、生产定价依据、采购数量和金额及相关占比、结算方式

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协供应商情况”补充披露内容如下：

“2、外协采购模式说明

报告期内，公司外协采购内容、数量、金额及主要采购模式如下：

单位：台、个、万元、%

序号	采购内容	在公司产品中的具体环节	时期	外协采购数量	外协采购金额	外协采购金额占比	计价方式	定价依据	结算方式
1	布袋除尘设备	产品环保处理环节配件	2020 年 1-9 月	-	-	-	按数量计量	生产成本加一定利润	月结方式，银行转账或支付汇票
			2019 年	-	-	-			
			2018 年	6	168.42	1.03			
			2017 年	29	720.05	4.70			
2	料仓	产品原料仓储环节配件	2020 年 1-9 月	218	443.53	2.76	按数量计量	生产成本加一定利润	月结方式，银行转账
			2019 年	52	99.31	0.57			
			2018 年	226	413.65	1.99			
			2017 年	118	501.18	3.27			
3	输送件	产品原料输送环节配件	2020 年 1-9 月	503	227.52	1.42	按数量计量	生产成本加一定利润	月结方式，银行转账
			2019 年	461	226.54	1.30			
			2018 年	380	335.13	2.04			
			2017 年	202	286.46	1.87			
4	栏杆、梯子及其他	产品平台安全防护相关配件	2020 年 1-9 月	/	3.99	0.02	按数量计量	生产成本加一定利润	月结方式，银行转账
			2019 年	/	84.01	0.48			
			2018 年	/	47.85	0.29			
			2017 年	/	1.02	0.01			

”

（二）对外协生产厂商采购、生产及存货管理、质量控制的主要措施的具体要求

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协供应商情况”补充披露内容如下：

“3、对外协生产厂商采购、生产及存货管理、质量控制的主要措施的具体要求

（1）外协厂商的选择标准

根据公司《采购管理制度》、《供应商管理制度》，规范了对供应商准入的标准。由采购部门负责组织相关生产、技术人员，对供应商进行评审，评审主要标准为供应商的生产资质、工艺水平、质量、响应速度等。评审合格的，将其信息录入《供应商名录》。

参照采购管理规定，公司采购部对外协厂商进行洽询，并组织供应商调查小组（包括供应部、质检部、生产部等），对外协厂商进行调查审核，确定合格外协厂商，同时负责外协厂商的合同谈判及签订。

（2）与外协厂商有关采购、生产、存货管理和质量控制的主要约定

公司生管部根据生产计划和存储情况提出产品外协采购请购单，经生管部经理审批后联系外协供应商下达外协采购订单。外协生产完工后，由外协厂商负责送货到公司仓库或指定客户安装地点。送货至公司仓库的由仓管员根据外协供应商提供的送货单对物资进行清点核对，检查是否完整无损，并通知质检部检测是否合格。质检部负责确认完工产品的质量，并进行检测验收，检测验收合格后办理入库手续；送货至指定客户安装地点的，由现场指导安装技术人员对根据外协厂商提供的送货单对物资进行清点核对，检查是否完整无损，指导安装完成调试合格后确认验收。

公司按照《供应商管理制度》对外协供应商进行年度考核，考核指标主要为供货质量、交货期、服务满意度等，对于评价较差，且不配合整改的供应商，经总经理审批后，取消其供应商资格。

报告期内未发生因供应商外协生产产品质量存在问题的情况，生产经营活

动未因外协产品受到重大影响。

综上，公司产品质量保障情况良好，相关内控制度执行有效。”

（三）外协生产成本与自产成本的差异

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协供应商情况”补充披露内容如下：

“4、外协生产成本与自产成本的差异

报告期内，公司主要外协产品采购单价与自产成本差异情况如下：

单位：台、个、万元、%

序号	采购内容	时期	外协采购数量	外协采购金额	外协采购单价	测算自产成本	自产单位成本	自产单位成本/外协采购单价
1	布袋除尘设备	2020 年 1-9 月	-	-	-	-	-	/
		2019 年	-	-	-	-	-	/
		2018 年	6	168.42	28.07	134.54	22.42	0.80
		2017 年	29	720.05	24.83	565.31	19.49	0.78
2	料仓	2020 年 1-9 月	218	443.53	2.03	381.48	1.75	0.86
		2019 年	52	99.31	1.91	85.23	1.64	0.86
		2018 年	226	413.65	1.83	357.85	1.58	0.86
		2017 年	118	501.18	4.25	434.13	3.68	0.87
3	输送件	2020 年 1-9 月	503	227.52	0.45	191.41	0.38	0.84
		2019 年	461	226.54	0.49	191.43	0.42	0.86
		2018 年	380	335.13	0.88	282.92	0.74	0.84
		2017 年	202	286.46	1.42	243.75	1.21	0.85

注：发行人外协件为布袋除尘设备、料仓、输送件的钢结构，测算自产成本为根据各期加工件所需耗用钢材成本，按各期生产直接材料占比测算自产成本。

发行人外协采购定价依据为按生产成本加一定利润，外协产品采购单价与自产成本差异主要为外协厂商的生产利润。”

三、发行人、发行人控股股东及实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员是否与外协厂商存在关联关系，是否存在发行人关联方或前员工设立的外协厂商的情形；

（一）发行人、发行人控股股东及实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员是否与外协厂商存在关联关系

根据发行人提供的资料，并经查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/index.html）、企信宝（https://b.qixin.com/）等网站。报告期内，发行人根据市场供给情况选择的供应商。发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关外协厂商不存在关联关系。

（二）是否存在发行人关联方或前员工设立的外协厂商的情形

发行人前员工王学锋持股 50%的友信机械为发行人外协厂商，发行人与友信机械的交易背景及定价情况详见本问询回复“问题 29”之“（一）”之“2、报告期内各期前五名外协厂商的公司名称、加工金额、成立时间、地址、股东结构、生产金额占外协厂商的收入比例等，上述外协厂商是否为其他客户提供生产服务，主要外协厂商的付款方式和交货方式”。

四、报告期内发行人与外协厂商是否采取买断式的采购模式，是否存在退换货情况。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要外协供应商情况”之“2、外协采购模式说明”补充披露内容如下：

“2、外协采购模式说明

……

报告期内，发行人向外协厂商的采购均属于买断式采购。发行人外协采购内容均为定制化的加工件，由发行人提供部件图纸，外协厂商根据部件图纸及具体加工要求进行生产，完工后负责运送至发行人仓库或客户安装现场，经验收确认入库后即实现了加工件控制权的转移，完成买断式采购。发行人按月根

据完工入库数量与外协厂商进行对账结算。

报告期内，发行人不存在外协加工件退换货的情况。”

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、查阅公司委托加工管理制度，访谈发行人管理层、生产、质量控制部门等相关人员，了解和评价委托加工相关内部控制制度的设计，并测试运行的有效性；

2、访谈发行人管理层、生产、质量控制部门等相关人员，了解外协厂商的外协内容、与公司合作历史、是否与发行人及其关联方存在关联关系等；

3、获取采购明细表，计算外协采购金额及占比数据；

4、对外协厂商实施函证，确认报告期内采购金额的准确性；

5、对主要外协厂商进行实地走访，了解其业务情况，是否同时为其他企业提供外协服务；

6、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询工具，了解外协厂商的基本情况，核查其与发行人是否存在关联关系；

7、检查报告期内与外协厂商的结算单、发票，检查单价是否与合同约定一致；根据采购明细表及委托加工合同协议，对比同类型外协采购的定价情况，比较交易价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露外协加工的金额，报告期内外协加工占比下滑的原因和合理性，报告期内各期前五名外协厂商基本情况等信息；

2、发行人已补充披露采购外协服务具体环节、计价方式、生产定价依据等信息；发行人外协采购定价依据为按生产成本加一定利润，外协产品采购单价与自产成本差异主要为外协厂商的生产利润；

3、发行人、发行人控股股东及实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员与外协厂商不存在关联关系，除发行人前员工王学锋持股 50%的友信机械为发行人外协厂商外，不存在发行人关联方或前员工设立的外协厂商的情形；

4、发行人已补充说明外协采购为买断式服务，报告期内未发生因外协厂商产品质量存在问题而发生退货的情况。

问题 30.关于可供出售金融资产、其他权益工具投资

招股说明书披露，公司可供出售金融资产以及其他权益工具投资为公司对海西租赁的股权投资，持股比例为 5%，账面金额为 3,500 万元。根据最新的金融工具会计准则要求，核算该股权投资的报表项目自 2019 年 1 月 1 日起从可供出售金融资产重分类至其他权益工具投资。

请发行人结合持股比例、董事会席位、海西租赁公司章程等约定，补充披露报告期内海西租赁的主要财务数据，发行人对海西租赁的股权投资认为可供出售金融资产、其他权益工具投资的具体原则和标准，初始确认依据和金额、后续计量、减值准备计提情况及测试过程及结果。

请保荐人、申报会计师发表意见，并详细说明：

（1）公司报告期内可供出售金融资产、其他权益工具投资确认与计量相关内部控制设计和执行是否有效；

（2）公司可供出售金融资产、其他权益工具投资减值准备计提政策是否符合《企业会计准则》规定，报告期各期末是否足额计提；

（3）对报告期内公司可供出售金融资产、其他权益工具投资的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下取得核查证据、具体核查标的选择方法、核查金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

【回复】

一、请发行人结合持股比例、董事会席位、海西租赁公司章程等约定，补充披露报告期内海西租赁的主要财务数据，发行人对海西租赁的股权投资认为可供出售金融资产、其他权益工具投资的具体原则和标准，初始确认依据和金额、后续计量、减值准备计提情况及测试过程及结果。

（一）海西租赁股权结构及基本情况

海西租赁正式成立于 2016 年 9 月，注册资本人民币 7 亿元，主营融资租赁业务，控股股东为厦门银行股份有限公司（601187.SH），持股比例为 66%；发行人出资 3,500.00 万元，持股比例为 5%。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、

参股子公司情况”之“（二）参股公司”中披露了海西租赁的注册资本。注册地址、股权结构等基本信息，现补充披露如下内容：

“海海西租赁设有董事会席位7席，发行人实际控制人及董监高均未担任海西租赁董事、高级管理人员职务，发行人亦未委派其他人员担任海西租赁董事、高级管理人员或其他职务。2019年11月之前，发行人实际控制人王希仁先生作为股东代表担任海西租赁监事一职；2019年11月王希仁因主动辞职而不再担任海西租赁监事。

根据海西租赁章程规定，股东会做出普通决议应当经代表二分之一以上表决权的股东通过，股东会做出特别决议应当经代表三分之二以上表决权的股东通过；董事会决议需经全体董事过半数通过方为有效，对于特别事项须经全体董事的三分之二以上通过方为有效。发行人对海西租赁持股比例仅为5%，且未在海西租赁担任董事职务，实际未对海西租赁构成控制或重大影响。

海西租赁系福建省仅有的两家具有金融许可证的融资租赁公司之一，系上市公司厦门银行股份有限公司的控股子公司，业务合规性和风险控制体系受银保监会、人民银行、厦门银行等多方严格监管，在融资租赁业务中对承租方及其实际控制人的资信均进行严格的授信尽职调查、信用评估、信贷审核和持续性风险管控；整体经营情况较为稳健，财务指标稳步增长。”

（二）报告期内，海西租赁的主要财务数据如下：

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股子公司情况”之“（二）参股公司”中更新并补充披露内容如下：

“2、报告期内，海西租赁主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日/2020年1-9月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
资产总额	701,243.18	571,265.81	413,300.02	375,506.73
负债总额	611,756.31	489,550.16	338,978.73	302,990.86
股东权益合计	89,486.87	81,715.65	74,321.29	72,515.87
负债及股东权益总计	701,243.18	571,265.81	413,300.02	375,506.73
营业收入	20,125.63	19,856.74	10,488.09	7,967.66

项目	2020年9月30日/2020年1-9月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
净利润	7,771.22	7,394.36	1,805.41	2,151.38

（1）截至2020年9月30日，海西租赁应收融资租赁款超过68亿元的规模，授予发行人的融资租赁额度仅8,500万元，与发行人的交易占海西租赁的业务比重很小。

（2）自2019年起，海西租赁的收入规模、利润规模明显大幅上升，与融资租赁业务的整体发展趋势相符。”

（三）发行人对于海西租赁股权投资的会计处理之具体原则和标准

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“1、可供出售金融资产及其他权益工具投资”中补充披露内容如下：

“（1）初始确认的具体原则和标准

①2018年12月31日执行新金融工具准则之前：

2016年出资时点，公司根据投资协议及海西租赁章程的约定，支付投资款3,500.00万元并确认为股权投资成本。发行人对海西租赁的出资比例仅为5%，且未在被投资单位的董事会或类似机构中派有代表，对海西租赁不构成控制或重大影响。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会[2006]3号）的第十八条规定，“可供出售金融资产，是指初始确认时即被指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除下列各类资产以外的金融资产：

A、贷款和应收款项。

B、持有至到期投资。

C、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。”

根据上述规定，该项投资款按款项性质及持有目的不属于上述三类，因此会计处理作为一项可供出售金融资产核算。

②2019年1月1日起执行新金融工具准则之后：

中华人民共和国财政部（以下简称“财政部”）于2017年3月修订印发《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》，并于同年5月修订印发了《企业会计准则第37号——金融工具列报》（以上四项准则统称“新金融工具准则”），要求单独在境内上市的企业自2019年1月1日起施行。

公司于2019年1月1日起开始执行新金融工具准则，新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式，将金融资产分类由原来的“四分类”改为“三分类”。在新金融工具会计准则开始实施日，公司管理层综合考虑认为，公司持有的上述权益工具投资的目的主要为长期持有战略投资。根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》及其应用指南相关规定，权益工具投资一般不符合本金加利息的合同现金流量特征，应当分类为以公允价值计量且其变动记入当期损益的金融资产，在初始确认时，可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。公司将其指定为以公允价值计量且其变动计入综合收益的金融资产、在财务报表作为“其他权益工具”列报，具有合理性。

（2）后续计量的具体原则和标准

①2019年1月1日执行新金融工具准则之前：

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会[2006]3号）第三十二条规定，“企业应当按照公允价值对金融资产进行后续计量，且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用。但是，下列情况除外：

A、持有至到期投资以及贷款和应收款项，应当采用实际利率法，按摊余成本计量。

B、在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，应当按照成本计量。”

根据上述规定，发行人该项股权投资由于在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量，后续计量按成本法计量。

②2019年1月1日起执行新金融工具准则之后：

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会[2017]7号）第四十四条规定，“企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

企业应当利用初始确认日后可获得的关于被投资方业绩和经营的所有信息，判断成本能否代表公允价值。存在下列情形（包含但不限于）之一的，可能表明成本不代表相关金融资产的公允价值，企业应当对其公允价值进行估值：

A、与预算、计划或阶段性目标相比，被投资方业绩发生重大变化。

B、对被投资方技术产品实现阶段性目标的预期发生变化。

C、被投资方的权益、产品或潜在产品的市场发生重大变化。

D、全球经济或被投资方经营所处的经济环境发生重大变化。

E、被投资方可比企业的业绩或整体市场所显示的估值结果发生重大变化。

F、被投资方的内部问题，如欺诈、商业纠纷、诉讼、管理或战略变化。

G、被投资方权益发生了外部交易并有客观证据，包括发行新股等被投资方发生的交易和第三方之间转让被投资方权益工具的交易等。”

根据上述规定，发行人该项股权投资的后续计量采用公允价值计量。由于海西租赁自设立之日起均未发生股权转让或增资事项，未引进外部投资者，亦不存在其他活跃市场报价；用以确定公允价值的近期信息不足，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，因此按投资成本作为对公允价值的恰当估计。

综上，报告期内发行人对于海西租赁的股权投资，由“可供出售金额资产”重分类至“其他权益工具”列报，系执行新金融工具准则引进的核算科目调整，发行人对海西租赁的股权投资的初始确认、后续计量等会计处理均符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。

（四）发行人对海西租赁的股权投资认为可供出售金融资产、其他权益工具投资的具体原则和标准，初始确认依据和金额、后续计量、减值准备计提情况及测试过程及结果

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“1、可供出售金融资产及其他权益工具投资”中补充披露内容如下：

“（3）报告期内，该权益工具的初始确认金额及后续计量情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
初始确认金额	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00
公允价值变动	-	-	-	-
本期确认的股利收入	-	-	-	-
累计利得	-	-	-	-
累计损失	-	-	-	-
其他综合收益转入留存收益的金额	-	-	-	-

（4）发行人减值准备计提情况及测试过程及结果

①减值测试过程

发行人根据《企业会计准则》相关规定，对金融资产执行减值测试，判断是否需计提减值准备。具体减值测试过程：

A、报告期各期末，公司获取海西租赁财务报表，了解其经营情况稳定，未发生严重财务困难；不存在对持续经营产生重大影响的事项；

B、对比报告期各期末公司对海西租赁持股比例对应的净资产均高于公司对海西租赁初始投资成本；

C、参照同行业公司的盈利情况，判断海西租赁公允价值未发生严重或非暂时性下跌；

D、了解海西租赁经营所处的市场、经济或法律环境未发生重大不利变化，不存在发行人可能无法收回投资成本的情况；

E、检查未发现存在其他表明金融资产发生减值的客观证据。

②减值测试结果及减值准备计提情况

报告期内，公司可供出售金融资产、其他权益工具投资只有对海西租赁的股权投资，执行新金融工具准则后，该股权投资的报表项目自可供出售金融资产重分类至其他权益工具。经测试，报告期内，因海西租赁经营情况良好，业务规模持续扩大，盈利能力强，报告期各期末公司持股比例对应的净资产均高于公司初始投资成本，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

综上，发行人金融工具的减值准备计提政策均符合《企业会计准则》规定，减值测试及减值准备计提结果合理、准确。”

二、公司报告期内可供出售金融资产、其他权益工具投资确认与计量相关内部控制设计和执行是否有效；

（一）公司与投资的相关内部控制设计和执行情况

1、有限公司阶段与投资相关的内控制度及执行情况

发行人于 2016 年与厦门银行股份有限公司、石狮市城市建设有限公司、福建晋工机械有限公司共同出资设立了海西租赁。当时公司尚处于有限公司阶段，尚未制定专门的投资管理制度。按照公司章程的规定，应由公司总经理组织实施公司投资方案，由执行董事审批投资方案。实际决策过程中，公司管理层对投资项目进行相应调查，调查结果提交执行董事审批，并作为重大决策提交有限公司股东会，经股东会决议通过后进行投资。

对于投资的后续管理，公司每年获取海西租赁财务报表、审计报告，参加海西租赁公司年度股东会，获取各年度海西租赁股东会、董事会、监事会资料及决议文件。公司根据获取的相关资料对该金融资产投资进行确认和计量。公司在有限公司阶段虽然未专门制定相关投资管理制度，但根据章程的规定，相应投资管理流程执行到位，投资的内控制度得到有效执行。

2、股份公司阶段投资内部控制制度的完善健全情况

公司股份制改制后，为规范投融资行为，加强公司内部控制，防范投融资风险，保障投融资金安全，提高经济效益，维护公司投资者的利益，已依照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规范性文件和公司章程的有关规定，结合公

司实际情况，制定了《投融资管理制度》并于 2020 年 1 月 20 日正式实施，对投资的决策权限、投资的管理、投资的实施与监督等投资事项进行了具体规定。

（二）公司报告期内金融工具的投资确认与计量相关的内部控制设计合理，且有效执行

发行人报告期内金融工具的投资确认与计量，严格按照公司《财务管理制度》的相关规定执行，具体执行《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对准则的规定进行金融工具的确认、金融工具的计量、减值的测试与计提、公允价值的确定；2019 年 1 月 1 日执行新金融工具准则后，该股权投资的报表项目自可供出售金融资产重分类至其他权益工具投资，并根据新金融工具准则的规定进行后续计量、及减值测试。

发行人对海西租赁的股权投资的初始确认、后续计量、减值测试等会计处理均符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。发行人可供出售金融资产、其他权益工具投资确认与计量的相关内部控制设计合理，并且得到有效执行。

三、公司可供出售金融资产、其他权益工具投资减值准备计提政策是否符合《企业会计准则》规定，报告期各期末是否足额计提。

（一）发行人减值准备计提政策符合《企业会计准则》规定

1、执行新金融工具准则前的减值准备计提政策

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会[2006]3 号）规定，“企业应当在资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，应当计提减值准备。”

根据上述规定，发行人具体执行的减值准备计提政策为：报告期各期末，发行人如果可供出售金融资产的公允价值发生严重下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，认定该可供出售金融资产已发生减值，并确认减值损失。在确认减值损失时，将原直接计入其他综合收益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，计入当期损失。该转出的累计损失，为可供出售金融资产的初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的

会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。同时，在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生的减值损失，不予转回。

可供出售权益工具投资的公允价值下跌“严重”的标准为：公允价值低于其成本累计超过 50%（含 50%）；公允价值下跌“非暂时性”的标准为：公允价值低于其成本持续时间超过 12 个月。

在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的可供出售权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生减值时，公司将该权益工具投资或衍生金融资产的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益。

2、执行新金融工具准则后的减值准备计提政策

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会[2017]7 号）第四十六条的规定，“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：

（一）按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

（二）租赁应收款。

（三）合同资产。合同资产是指《企业会计准则第 14 号——收入》定义的合同资产。

（四）企业发行的分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺和适用本准则第二十一条（三）规定的财务担保合同。

损失准备，是指针对按照本准则第十七条计量的金融资产、租赁应收款和合同资产的预期信用损失计提的准备，按照本准则第十八条计量的金融资产的累计减值金额以及针对贷款承诺和财务担保合同的预期信用损失计提的准备。”

根据上述规定，发行人对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产和租赁应收款以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。此外，对合同资产、贷款承诺及财务担保合同，也应按照本部分所述会计政策计提减值准备和确认信用减值损失。

综上，执行新金融工具准则前后，发行人的金融工具的减值准备计提政策均符合《企业会计准则》规定。

（二）发行人减值测试结果及减值准备计提情况

报告期内，因海西租赁经营情况良好，业务规模持续扩大，盈利能力强，报告期各期末公司持股比例对应的净资产均高于公司初始投资成本，不存在减值迹象，无需计提减值准备。发行人金融工具的减值准备计提政策均符合《企业会计准则》规定，减值测试及减值准备计提结果合理、准确。发行人减值测试结果及减值准备计提情况详见本问题回复“一、（三）、（4）发行人减值准备计提情况及测试过程及结果”之回复。

四、对报告期内公司可供出售金融资产、其他权益工具投资的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下取得核查证据、具体核查标的选择方法、核查金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解和评价与投资相关的关键内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2、获取并查阅了海西租赁工商档案，各期审计报告、财务报表，各年度海西租赁股东会、董事会、监事会的会议资料及决议文件；

3、查阅了发行人签订的投资协议及海西租赁公司章程，了解公司的权力及义务；

4、取得发行人相关投资活动的资金凭证，核查资金流出或流入金额是否与协议约定相符、资金的收款方与付款方是否与协议约定相符；

5、获取发行人金融资产相关会计政策，核查发行人投资海西租赁的会计处

理情况，判断发行人相关的会计处理是否准确，检查是否符合企业会计准则的规定；

6、获取发行人各期末对金融资产的减值测试，获取被投资单位各期财务报表并了解其实际经营状况，以判断其是否存有重大减值迹象；检查发行人减值准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已结合持股比例、董事会席位、海西租赁公司章程等约定，补充披露报告期内海西租赁的主要财务数据，发行人对海西租赁的股权投资认为可供出售金融资产、其他权益工具投资的具体原则和标准，初始确认依据和金额、后续计量、减值准备计提情况及测试过程及结果。相关披露内容与核查情况一致；

2、公司报告期内有限公司阶段虽未专门制定投资管理制度，但相关投资活动根据公司章程约定执行相应审批程序，并于股份制改制后制定了《投融资管理制度》，加强投融资内部控制，报告期内可供出售金融资产、其他权益工具投资确认与计量相关内部控制设计合理，并得到有效执行；

3、报告期内公司金融资产减值准备计提会计政策符合《企业会计准则》的规定，报告期各期末金融资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；

4、对发行人报告期内的金融资产进行了充分核查，发行人对海西租赁的股权投资的初始确认、后续计量等会计处理符合《企业会计准则》的规定。

5、报告期内，发行人可供出售金融资产、其他权益工具投资为参股海西租赁公司，对该项目核查占比 100%，相关核查程序充分。发行人投资海西租赁的会计处理符合《企业会计准则》规定。

问题 31.关于应付账款

招股说明书披露，公司应付账款余额分别为 3,969.71 万元、3,404.99 万元、5,081.83 万元及 4,225.75 万元，主要由材料款和设备、工程款构成。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期末应付账款累计前五大付款方的名称、采购内容和金额、结算方式、期后支付情况、未结算的原因，与发行人采购规模是否匹配；

（2）报告期主要工程采购项目（如设备、材料）的主要管理模式，主要工程供应商的名称、成立时间、注册资本、采购内容、采购金额和采购定价公允性；工程类供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系、其他利益安排。

请保荐人、申报会计师结合业务合同的执行、期后付款、相关现金流量项目的变化，核查应付账款变动的合理性，并结合其他负债情况，对发行人的整体偿债能力明确发表意见；并对上述问题发表明确结论。

【回复】

一、报告期各期末应付账款累计前五大付款方的名称、采购内容和金额、结算方式、期后支付情况、未结算的原因，与发行人采购规模是否匹配；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）流动负债分析”之“3、应付账款”中补充披露内容如下：

“①报告各期末应付账款前五大付款方及其主要采购情况

报告期内发行人的供应商主要分为两类：一类是与公司日常生产经营相关的原材料类供应商（含能源及运输类）；另一类是与公司固定资产投入相关的固定资产类供应商，主要系投建河市新厂对应的工程及设备供应商。报告期末两类供应商应付账款的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付账款期末余额	3,975.44	5,081.83	3,404.99	3,969.71
1、应付材料类供应商余额	2,604.04	2,315.04	2,092.83	3,396.31

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
占应付账款期末余额比例	65.50%	45.56%	61.46%	85.56%
2、应付固定资产类供应商余额	946.85	2,766.79	1,312.16	573.40
占应付账款期末余额比例	23.82%	54.44%	38.54%	14.44%

报告期内，由于投建新厂，最近三年，发行人应付固定资产类供应商期末余额及其占比逐年提高，且由于单项采购金额较大，在应付账款期末余额前五大中所占比重较大，2019年10月之后随着新厂完工验收投入使用，2020年9月末应付固定资产类供应商余额减少，主要余额为工程质保期未满剩余的质保金。应付材料类供应商各期末余额则保持相对稳定；采购金额前五大的材料类供应商主要系钢材供应商，但钢材供应商应付账款期末余额并未进入应付账款余额前五大，主要原因系钢材供应商对资金结算速度要求较高的行业特点，采购钢材款项的信用期一般短于其他材料采购项目，期末应付账款余额普遍较小。

报告期内，发行人应付账款前五大的构成与生产经营及固定资产投入的整体情况相匹配。各期末应付账款前五大情况列示如下：

A、2020年9月30日

单位：万元

供应商	采购内容	本期采购额（不含税）	应付账款期末余额	应付账款期末余额占比（%）	供应商类别
无锡市宏壮冶金机械厂	油炉、罐体、料仓	1,116.52	646.24	16.24	材料类供应商
上海通用风机股份有限公司	风机	530.84	469.97	11.81	材料类供应商
中建富泉股份有限公司	河市镇新厂主体工程	862.39	461.01	11.58	固定资产类供应商
福建福强住工科技有限公司泉州分公司	河市镇新厂装修工程及附属工程	122.42	392.16	9.85	固定资产类供应商
福州市高达物流有限公司	运费	612.31	180.56	4.54	运输类供应商
合计		3,244.48	2,149.94	54.02	

B、2019年12月31日

单位：万元

供应商	采购内容	本期采购额（不含税）	应付账款期末余额	应付账款期末余额占比（%）	供应商类别
中建富泉股份有限公司	河市镇新厂主体工程	5,099.52	864.68	17.02	固定资产类供应商
无锡市宏壮冶金机械厂	油炉、罐体	753.63	735.30	14.47	材料类供应商
河南省矿山起重机有限公司	起重设备	1,694.19	627.47	12.35	固定资产类供应商
福建福强住工科技有限公司泉州分公司	河市镇新厂装修工程及附属工程	2,070.18	414.68	8.16	固定资产类供应商
上海通用风机股份有限公司	风机	449.97	194.24	3.82	材料类供应商
合计		10,067.49	2,836.37	55.82	

C、2018年12月31日

单位：万元

供应商	采购内容	本期采购额（不含税）	应付账款期末余额	应付账款期末余额占比（%）	供应商类别
无锡市宏壮冶金机械厂	油炉、布袋除尘器、罐体	937.29	1,271.24	37.33	材料类供应商
中建富泉股份有限公司	河市镇新厂主体工程	4,555.28	639.09	18.77	固定资产类供应商
福州市高达物流有限公司	运费	595.48	129.93	3.82	运输类供应商
晋江市佳家兴机电贸易有限公司	电机	119.16	70.73	2.08	材料类供应商
海克力斯（上海）自动化设备有限公司	机器人	124.79	58.40	1.72	固定资产类供应商
合计		6,332.00	2,169.39	63.72	

D、2017年12月31日

单位：万元

供应商	采购内容	本期采购额（不含税）	应付账款期末余额	应付账款期末余额占比（%）	供应商类别
无锡市宏壮冶金机械厂	布袋除尘器、油炉、罐体	2,268.59	2,128.83	53.63	材料类供应商
福州市高达物流有限公司	运费	490.73	245.53	61.8	运输类供应商
石狮市鸿达盛机械设备有限公司	料仓、输送件	357.79	121.19	3.05	材料类供应商
泉州开元市政机械设备有限公司	罐体	229.27	69.84	1.76	材料类供应商
上海通用风机股份有限	风机	552.64	58.29	1.47	材料类供

供应商	采购内容	本期采购额（不含税）	应付账款期末余额	应付账款期末余额占比（%）	供应商类别
公司					应商
合计		3,899.02	2,623.68	121.71	

②报告期各期末应付账款前五大付款方的结算方式、期后结算情况

公司对供应商的款项结算较为及时，基本能按合同约定的结算方式按时结算采购款，不存在拖欠供应商款项情况。期后未结算的应付固定资产类采购款主要情况为工程、设备的质保金，由于质保期未满暂未结算；应付材料类供应商主要属于未达到结算期的应付款项。

各期末前五大付款方的结算方式及期后结算情况列示如下：

A、2020年9月30日

单位：万元

供应商	应付账款期末余额	结算方式	期后支付情况	未结算原因
无锡市宏壮冶金机械厂	646.24	月结方式	未结算	供应商发票未到
上海通用风机股份有限公司	469.97	季结方式	未结算	供应商发票未到
中建富泉股份有限公司	461.01	按工程进度节点付款	剩余质保金未结算	质保期未达
福建福强住工科技有限公司泉州分公司	392.16	按工程进度节点付款	剩余质保金未结算	质保期未达
福州市高达物流有限公司	180.56	供应商到票按月结算	已付款90万元	供应商发票未到
合计	2,149.94			

B、2019年12月31日

单位：万元

供应商	应付账款期末余额	结算方式	期后支付情况	未结算原因
中建富泉股份有限公司	864.68	按工程进度节点付款	剩余质保金未结算	质保期未达
无锡市宏壮冶金机械厂	735.30	月结方式	期后已全部结算	-
河南省矿山起重机有限公司	627.47	按合同进度节点付款	剩余质保金未结算	质保期未达
福建福强住工科技有限公司泉州分公司	414.68	按工程进度节点付款	剩余质保金未结算	质保期未达
上海通用风机股份有限公司	194.24	季结方式	期后已全部结算	-

供应商	应付账款期末余额	结算方式	期后支付情况	未结算原因
合计	2,836.37			

C、2018年12月31日

单位：万元

供应商	应付账款期末余额	结算方式	期后支付情况	未结算原因
无锡市宏壮冶金机械厂	1,271.24	月结方式	期后已全部结算	-
中建富泉股份有限公司	639.09	按工程进度节点付款	期后已全部结算	-
福州市高达物流有限公司	129.93	月结方式	期后已全部结算	-
晋江市佳家兴机电贸易有限公司	70.73	月结方式	期后已全部结算	-
海克力斯（上海）自动化设备有限公司	58.40	按合同进度节点付款	期后已全部结算	-
合计	2,169.39			

D、2017年12月31日

单位：万元

供应商	应付账款期末余额	结算方式	期后支付情况	未结算原因
无锡市宏壮冶金机械厂	2,128.83	月结方式	期后已全部结算	-
福州市高达物流有限公司	245.53	月结方式	期后已全部结算	-
石狮市鸿达盛机械设备有限公司	121.19	月结方式	期后已全部结算	-
泉州开元市政机械设备有限公司	69.84	月结方式	期后已全部结算	-
上海通用风机股份有限公司	58.29	季结方式	期后已全部结算	-
合计	2,623.68			

注：期后支付情况为截至 2020 年 11 月 15 日结算情况。

③应付账款与发行人采购规模匹配情况

发行人应付账款分为应付材料采购款、应付固定资产采购款两类，各期末余额与对应的材料采购规模、固定资产采购规模相匹配，具体分析如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
应付账款期末余额	3,975.44	5,081.83	3,404.99	3,969.71
1、应付材料采购款余额	2,604.04	2,315.04	2,092.83	3,396.31

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
材料采购金额	16,112.92	17,388.68	16,394.16	15,307.07
应付材料款期末余额占当期采购金额比重	16.16%	13.31%	12.77%	22.19%
2、应付固定资产采购款余额	946.85	2,287.93	759.87	9.48
固定资产采购金额	1,194.09	11,465.89	5,510.24	213.78
应付固定资产期末余额占当期采购金额比重	79.29%	19.95%	13.79%	4.43%

A、报告期内付材料采购款与材料采购规模相匹配

根据应付材料款期末余额占当期材料采购金额的比例，推算公司的平均采购结算周期约为45天左右。公司采购的最主要原材料--钢材类结算周期一般为供应商供货票到后3-5天内付款，采购电机的结算周期为款到发货（国际品牌）或季结（国内品牌），采购风机类结算周期一般为季结，采购的外协加工件结算周期一般为月结15天。因部分供应商开票周期较长，因此存在实际结算周期较约定结算周期长的情况，但主要材料的约定结算周期与推算的实际结算周期基本相匹配。

报告期内2018年、2019年、2020年1-9月，应付材料款期末余额占当期材料采购金额的比例较为稳定，2017年末应付材料款期末余额占比略高，主要系无锡市宏壮冶金机械厂应付材料款期末余额较大，该供应商为个体工商户，开具发票周期较长，因此结算周期相对较长，导致2017年末应付材料款期末余额占比较高；2018年起，因发行人自行组织生产布袋除尘器，不再向该供应商采购，向该供应商的采购金额逐年下降。发行人应付材料款期末余额与材料采购规模相匹配。

B、报告期内应付固定资产类采购款与固定资产投入规模相匹配

a）2017年度

2017年末应付固定资产采购款余额占当期固定资产采购金额比例为4.43%，2017年公司新增固定资产采购主要为购入机器设备，期末余额主要为质保金，一般质保金比例为5%，因此2017年末应付固定资产余额比例与投入规模相匹配。

b）2018年度

2018年公司开始投资兴建新厂，主要固定资产投资为新厂工程建设及设备

购置，2018年末应付固定资产采购款余额占当期固定资产采购金额比例为13.79%，具体占比情况如下：

单位：万元

项目	当期投资金额	累计投资金额	期末应付账款余额	期末应付账款余额占累计投资金额比例
河市镇西片区新厂房工程	5,208.55	5,208.55	694.09	13.33%
机器设备	301.69	301.69	65.78	21.80%
合计	5,510.24	5,510.24	759.87	13.79%

注：投资金额不含利息资本化金额。

应付工程款按照进度节点付款，通常情况下进度节点款项支付比例约为完成工程量所对应价款的85%（即未付款比例为15%），机器设备采购按照合同约定付款，2018年末应付固定资产余额比例为13.79%，与投入规模相匹配。

c）2019年度

2019年公司新增固定资产采购主要为新厂建设及购置设备，具体情况如下：

单位：万元

项目	当期投资金额	累计投资金额	期末应付账款余额	期末应付账款余额占累计投资金额比例
河市镇西片区新厂房工程	7,932.74	13,141.29	1,447.84	11.02%
机器设备	3,533.15	3,533.15	840.09	23.78%
合计	11,465.89	16,674.44	2,287.93	13.72%

注：投资金额不含利息资本化金额。

2019年10月河市镇西片区新厂房工程已经完成验收投入使用，但尚未完成最终竣工决算，期末余额主要为尚未进行决算的应付工程款及设备尾款，其中工程建设总投资13,141.29万元，尚未决算比例约为10%；设备总投资2,675.11万元，期末尾款主要为应付河南省矿山起重机有限公司设备尾款，尾款比例约为35%。2019年末余额与采购额相匹配。

d）2020年1-9月

单位：万元

项目	当期投资金额	累计投资金额	期末应付账款余额	期末应付账款余额占累计投资金额比例
河市镇西片区新厂房工程	862.38	14,003.67	861.67	6.15%

项目	当期投资金额	累计投资金额	期末应付账款余额	期末应付账款余额占累计投资金额比例
机器设备	331.70	331.70	81.89	24.68%
合计	1,194.08	14,335.37	943.56	6.58%

注：投资金额不含利息资本化金额。

2020年1-9月河市镇西片区新厂房工程增加为根据工程决算调整原暂估价值。期末应付账款余额主要为质保金，根据约定质保金为5%；机器设备期末应付账款余额主要为2019年采购河南省矿山起重机有限公司设备质保金67.06万元。2020年9月末余额与采购额相匹配。”

二、报告期主要工程采购项目（如设备、材料）的主要管理模式，主要工程供应商的名称、成立时间、注册资本、采购内容、采购金额和采购定价公允性；工程类供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系、其他利益安排。

（一）报告期主要工程采购项目的主要管理模式，主要工程供应商的名称、成立时间、注册资本、采购内容、采购金额和采购定价公允性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”中补充披露内容如下：

“（4）主要工程采购项目的主要管理模式

①主要工程采购项目

发行人报告期内主要工程项目为泉州市洛江区河市镇洛江区智能装备产业园 1 号新厂区的相关施工采购项目，主要包括新厂区工程建设施工工程、室外龙门吊基础工程、联合厂房地基强夯、厂区室外路面、路沿石、电平车轨道及配套工程、办公楼室内装饰工程、新厂区室外管道工程、厂房承重梁钢构件及生产管道支架钢构件采购等项目。

②工程供应商选取方式

对于金额较大的新厂区工程建设施工工程，通过公开招投标的方式选取工程供应商。针对其他工程建设相关采购项目，发行人通过市场询价及商业谈判的方式选择供应商。

③工程采购项目的管理模式

发行人对所有大型工程项目均采取工程总承包的方式进行管理，由总承包方自行选择、采购和管理工程所需的设备、材料。

（5）主要工程供应商的基本信息及采购情况

发行人选取报告期内工程采购金额超过200万的供应商进行列示，具体如下表：

公司名称	成立时间	注册资本	采购内容	采购金额（含税·万元）
中建富泉股份有限公司	2011-12-02	11,000 万元	新厂区工程建设施工工程	10,990.00
			室外龙门吊基础工程	260.00
			联合厂房地基强夯工程	237.19
			联合厂房 C 区及道路地基基础障碍物拆出工程	25.00
			合计	11,512.19
福建福强住工科技有限公司	2018-12-21	3,000 万元	厂区室外路面、路沿石、电平车轨道及配套工程	1,425.00
			办公楼室内装饰工程	670.00
			新厂区室外管道工程	80.00
			室外停车棚工程	43.50
			室外篮球场 PU 工程	22.00
			室外木工房工程	16.00
			合计	2,256.50
福建金强钢构集成工业有限公司	2013-05-13	3,000 万元	厂房承重梁钢构件及生产管道支架钢构件	215.00

（6）采购定价公允性

发行人报告期内的工程采购最主要的工程项目为新厂区工程建设施工工程项目，总金额10,990.00万元，占发行人报告期内工程采购总额的70%以上，主要内容为新厂区综合楼及厂房主体工程的施工建设，为发行人报告期最核心的基建项目。因此，针对工程项目采购定价公允性的论证，选取该工程项目进行分析。

①定价方式的公允性

发行人新厂区工程建设施工工程通过公开招投标的方式选取建设施工总承

包商并确定建设合同总价款。本次公开招投标共有9家公司参标，发行人依据参标公司三年内已建和在建的工程情况、工程质量及公司综合实力对其进行详细审核，选择评标结果前三名的公司提交股东会审议确认最终中标单位，根据该单位的投标报价确定工程项目合同价款，定价方式具备公允性。

②工程造价的公允性

发行人新厂区工程建设施工工程项目主要包括钢结构厂房的建造和综合楼的建造。因厂房与综合楼建造材质及主体构成差异较大，且合同中单独列示厂房和综合楼的造价，现将厂房和综合楼作为两个单独项目进行价格公允性分析。

A、钢结构厂房单位造价公允性

目前，发行人新厂区所在工业园区已建或在建企业仅有一家，发行人获取了该企业的建设工程施工合同，对其钢结构厂房的单位造价进行测算。同时，发行人根据自身新厂区建设工程施工合同、补充合同及结算单，对自身厂房单位造价进行测算。双方的单位造价测算结果如下表：

公司	建筑面积（平方米）	价款（元）	单位造价（元/平方米）
铁拓机械	51,967.09	68,597,654.00	1,320.02
同工业园区可比企业	8,300.00	9,000,000.00	1,084.34

发行人厂房单位造价高于同工业园区可比企业，主要是因为发行人厂房造价中包含钢结构价格及土建费用。依据可比公司签署的合同，其厂房造价只包含钢结构的价格。对发行人的厂房造价扣除土建费用后，测算其钢结构的单位造价，结果如下表：

公司	建筑面积（平方米）	价款（元）	单位造价（元/平方米）
铁拓机械	51,967.09	46,000,000.00	885.18
同工业园区可比企业	8,300.00	9,000,000.00	1,084.34

经测算，发行人钢结构单位造价低于同园区可比企业的钢结构单位造价，主要原因是：

a.可比企业的厂房均为双层结构，发行人的厂房既有单层也有双层，单层厂房的单位造价较低；

b.厂房施工过程中需要用到大型机械设备，发行人厂房建筑面积较大，总

体工程量较大，单位设备使用成本较低；

c.发行人厂房建设面积是可比企业的六倍多，存在批量采购优势。

B、综合楼单位造价公允性

发行人对同工业园区可比企业综合楼的单位造价进行测算。同时，发行人对自身综合楼单位造价进行测算。双方的单位造价测算结果如下表：

项目	建筑面积（平方米）	价款（元）	单位造价（元/平方米）
铁拓机械	19,479.48	41,302,346.00	2,120.30
同工业园区可比企业	7,244.62	19,500,000.00	2,691.65

发行人综合楼单位造价低于同工业园区可比企业综合楼的单位造价，主要是因为可比企业综合楼造价中不仅包含了综合楼的土建费用还包含了厂房的土建费用。为统一口径，将可比企业综合楼造价中涉及厂房的土建费用扣除后测算其单位造价，结果如下：

项目	建筑面积（平方米）	价款（元）	单位造价（元/平方米）
铁拓机械	19,479.48	41,302,346.00	2,120.30
同工业园区可比企业	7,244.62	15,890,782.55	2,193.46

经测算，发行人综合楼单位造价与可比企业综合楼单位造价基本一致。

综上，厂区建造的单位造价与同一园区内其他企业无重大差异，发行人工程造价具备公允性。”

（二）工程类供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系、其他利益安排的相关核查及结论

1、核查程序

中介机构对发行人的工程类供应商执行了以下核查手段：

（1）通过企查查、国家企业信用公示系统等网上查询工具查询主要工程供应商的工商信息，检查其主要经营范围，并结合发行人向上述工程供应商的采购内容，确认交易对象均为工程或相关设备及服务等与工程建设相关的供应商；

（2）对报告期内主要工程供应商进行函证，确认发行人与其交易的真实性；

（3）对报告期内主要工程供应商进行走访/访谈，查看经营场所，了解供应

商与发行人之间的主要业务往来，合作历史，核查供应商与发行人之间是否存在关联关系，与发行人之间是否存在利益输送；

（4）获取发行人与主要工程供应商签订的工程合同，查阅合同信息及合同签章，确认交易真实性；

（5）获取发行人周边厂区建设施工合同，对合同条款进行比对，确认定价公允性。

2、核查结果

经核查，发行人报告期内主要工程供应商及其关联方与发行人之间不存在关联关系、其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、在建工程”之“（6）主要工程供应商的基本信息及采购情况”中补充披露内容如下：

“报告期内主要工程供应商及其关联方与发行人之间不存在关联关系、其他利益安排。”

三、结合业务合同的执行、期后付款、相关现金流量项目的变化，核查应付账款变动的合理性，并结合其他负债情况，对发行人的整体偿债能力明确发表意见；并对上述问题发表明确结论。

（一）报告期内，发行人应付账款的变动具备合理性

1、应付账款与原材料、固定资产采购具有匹配关系

如本节第一点之（二）所述，公司对供应商的采购基本能按合同约定的结算方式按时结算采购款，款项结算较为及时，不存在拖欠供应商款项的情况，实际平均结算天数与合同约定的结算周期基本匹配。

报告期内，2019 年度应付账款期末余额有较大增长，主要系应付固定资产类采购款的增长，与新厂的固定资产类采购情况相匹配。因此，发行人报告期内应付账款的变动与公司日常生产经营及新厂投建的实际情况相匹配，具有合理性。

2、应付账款的期后付款情况

报告期内，应付账款期后大部分款项已支付，期后结算情况良好，期后结算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付账款期末余额	3,975.44	5,081.83	3,404.99	3,969.71
截至 2020.11.15 付款金额	1,217.50	4,480.68	3,342.64	3,914.23
占应付账款期末余额比例	30.63%	88.17%	98.17%	98.60%

少部分未支付的款项主要原因系：（1）部分供应商尚未提供发票或其他合同约定的付款资料；（2）部分供应商款项尚未达到合同约定的付款节点。

3、与应付账款相关的现金流项目的勾稽关系

报告期内，材料类采购金额与现金流量表“购买商品、接受劳务支付的现金”项目保持了勾稽关系，与实际采购业务相匹配；固定资产类采购金额与现金流量表“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”保持了勾稽关系，与投建固定资产的整体规模相匹配。具体勾稽关系如下：

（1）报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金与应付账款各项目之间的勾稽关系。

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
采购材料	16,065.17	17,062.96	16,119.75	14,854.14
能源动力	278.23	256.91	166.24	138.33
运费	720.34	920.51	749.93	651.46
租赁费	6.66	93.63	114.29	114.29
其他费用	48.70	39.80	20.17	19.04
采购增值税进项税	2,016.41	2,541.26	2,762.81	2,388.70
支付开立票据保证金	615.16	-	-	-
预付采购款余额的增加（剔除长期资产购置相应的余额）	-291.97	176.90	143.69	-551.07
减：应付票据余额变动增加现金支付金额（剔除长期资产购置相应的余额）	248.71	1,000.00	-	-
减：应付采购款余额的增加（剔除长期资产购置相应的余额）	432.98	170.84	-1,599.48	172.26

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
减：以票据背书转让支付的存货采购款	890.42	957.54	931.41	1,714.70
小计	17,886.59	18,963.59	20,744.95	15,727.93
购买商品、接受劳务支付的现金	17,886.59	18,963.59	20,744.95	15,727.93

（2）报告期各期购建固定资产支付的现金与应付账款各项目之间的勾稽关系

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
长期资产类采购金额	1,366.86	11,487.69	5,578.42	3,669.73
采购增值税进项税	181.12	1,170.33	447.17	52.14
预付长期资产采购款余额的增加	26.64	-1,589.81	1,591.90	-
减：长期资产类应付票据余额变动增加现金支付金额	-	-	-	-
减：应付长期资产类采购款余额的增加	-1,341.08	1,528.06	750.39	82.28
减：以票据背书转让支付的长期资产采购款	82.00	751.00	1,066.00	-
小计	2,833.70	8,789.15	5,801.10	3,639.59
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,833.70	8,789.15	5,801.10	3,639.59

（二）结合其他负债情况分析，发行人整体偿债能力良好

1、主要负债构成情况

报告期各期末，发行人主要负债为短期借款、应付票据、应付账款、预收款项/合同负债、应付职工薪酬、应交税费、长期借款等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
短期借款	458.53	279.40	-	-
应付票据	1,248.75	1,000.03	-	-
应付账款	3,979.46	5,081.83	3,404.99	3,969.71
预收款项/合同负债	4,246.58	5,619.70	7,295.35	6,493.12
应付职工薪酬	569.73	684.16	545.62	407.15
应交税费	605.66	1,169.18	626.31	392.15
一年内到期的非流动负债	2,146.02	1,717.50	-	-

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
长期借款	5,850.00	7,200.00	2,288.50	-
负债合计	20,503.04	23,297.63	15,651.22	12,366.06
资产负债率	43.68%	51.13%	47.48%	48.57%
剔除预收款项后资产负债率	34.64%	38.80%	25.35%	23.07%

注：由于发行人产品销售的特性，存在较大金额的预收款项，因此剔除预收款项后的资产负债率更能真实反映发行人的资产负债情况。

报告期内，2017 年度至 2019 年度发行人负债规模逐步增长，2020 年因开始逐步偿还新厂建设贷款，负债规模有所下降，但资产负债率保持相对稳定。发行人资产、负债规模基本保持同步增长，主要系由于新厂项目投入形成的固定资产与项目贷款的同步增长。项目贷款授信期限分为 48 个月、84 个月两种期限，短期偿债压力较小，报告期内，发行人均能严格按照合同约定履行分期还本的义务，具备整体偿债能力。

2、主要偿债能力指标

报告期内发行人各项偿债能力指标情况较为稳健，具体分析如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
流动比率（倍）	1.55	1.30	1.38	1.42
剔除预收账款后的流动比率（倍）	2.21	2.00	3.09	3.05
速动比率（倍）	0.90	0.81	0.78	0.83
剔除预收账款后的速动比率（倍）	1.28	1.25	1.74	1.77
资产负债率	43.68%	51.13%	47.48%	48.57%
剔除预收账款后的资产负债率	34.64%	38.80%	25.35%	23.07%
利息保障倍数（倍）	28.85	26.76	479.65	-

（1）流动比率和速动比率

公司各报告期期末流动比率和速动比率总体较为稳定。公司报告期内速动比率均小于 1，主要是由于公司信用政策要求发货前需预收较高比重的货款，预收账款金额较大，导致流动负债金额增大。发行人基于订单生产收取的预收款，按照合同约定，若客户违约取消订单，公司有权没收，退还的风险较小。考虑按剔除预收账款后的流动负债进行测算，流动比率高于 2，速动利率高于 1，发行人的短期流动性良好。

（2）资产负债率

2019 年末资产负债率整体略有提升但幅度很小，主要系由于河市镇新厂项目投入形成的固定资产与项目贷款的同步增长；2019 年末向各项银行借款余额 9,189.40 万元，资产负债率略有提升。

（3）利息保障倍数

报告期内，发行人整体利息保障倍数维持在较高水平，付息能力保持充足。

单位：万元

年度	利息支出	资本化利息支出	利息保障倍数
2017年度	-	-	-
2018年度	6.80	6.80	479.65
2019年度	217.54	123.62	26.76
2020年1-9月	205.22	-	28.85

结合对发行人负债构成项目及偿债能力指标的分析，发行人主要负债的增长系固定资产专项借款的增加，与发行人固定资产增长的规模相匹配，整体资产负债保持稳定。发行人整体偿债能力良好，支付能力正常，剔除预收账款后的短期流动性充足。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下程序：

1、通过进一步了解发行人采购和付款流程的内部控制情况、执行穿行测试，评估发行人采购方面的关键控制点是否得到有效执行；

2、结合相关采购合同，访谈发行人的财务负责人及采购相关人员，了解应付账款的形成原因及合理性；

3、实地走访发行人主要供应商，了解发行人主要供应商的基本情况、经营现状、与发行人的合作历史、采购内容、信用期等，判断双方实际合作情况、采购真实性，以及相关应付账款是否存在逾期或可能引致法律纠纷的风险，并通过网络检索公开信息等途径，核查发行人是否存在拖欠货款等事项引起的法律纠纷；

4、获取公司供应商档案，核查相关采购合同，了解供应商信用政策情况；

5、获取应付账款明细表，并检查各明细项目的性质，对账龄及余额构成进行分析；

6、检查大额应付账款的合同、付款单据、期后转销凭证和单据，检查是否跨期入账；

7、选取样本对发行人报告期内主要供应商的交易金额及应付账款余额进行函证，核实报告期各期交易金额及各期末余额的真实性与准确性；

8、复核现金流量表的编制过程，检查现金流量表编制过程是否符合企业会计准则规定；

9、通过企查查、国家企业信用公示系统等网上查询工具查询主要工程供应商的工商信息，检查其主要经营范围，并结合发行人向上述工程供应商的采购内容，确认交易对象均为工程或相关设备及服务等与工程建设相关的供应商；

10、对报告期内主要工程供应商进行函证，确认发行人与其交易的真实性；

11、对报告期内主要工程供应商进行走访/访谈，查看经营场所，了解供应商与发行人之间的主要业务往来，合作历史，核查供应商与发行人之间是否存在关联关系，与发行人之间是否存在利益输送；

12、获取发行人与主要工程供应商签订的工程合同，查阅合同信息及合同签章，确认交易真实性；

13、获取发行人周边厂区建设施工合同，对合同条款进行比对，确认定价公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期各期末应付账款累计前五大付款方的名称、采购内容和金额、结算方式、期后支付情况、未结算的原因，与发行人采购规模的匹配情况。相关披露信息与核查结果一致；

2、应付账款前五名供应商采购情况与公司采购规模相匹配，应付账款前五

大供应商期后付款状况整体良好；“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料采购金额、以及应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间具有勾稽关系，应付账款波动具有合理性；

3、发行人各项偿债能力分析指标正常，期后付款正常，不存在流动性风险。

4、发行人报告期内主要工程供应商及其关联方与发行人之间不存在关联关系、其他利益安排。

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼　电话(Tel):0591-87852574　传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China　Http://www.fjhxcpa.com　邮政编码(Postcode):350003

（本页无正文，为华兴会计师事务所（特殊普通合伙）《关于福建省铁拓机械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审核问询函的回复》之签章页）

华兴会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国福州市

中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二〇年十二月一日