



**关于郑州速达工业机械服务股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
第二轮审核问询函的回复**

保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（注册地址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

关于郑州速达工业机械服务股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

第二轮审核问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所审核函〔2020〕010519号《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）会同发行人郑州速达工业机械服务股份有限公司（以下简称“速达股份”、“公司”或“发行人”）以及发行人律师北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“申报会计师”）对问询问题进行了认真研究。现将落实问询问题的有关情况说明如下，请予审核。

说明：

1、如无特别说明，本回复使用的简称与招股说明书中的释义相同。

2、涉及前次问询回复在招股说明书补充披露或修改的内容已在本回复中以楷体加粗加灰色底纹方式列示；涉及本次修改、更正的内容以楷体加粗方式列示。

3、审核问询函所列问题以黑体（加粗）列示。

4、本审核问询函回复中部分合计数或各数值直接相加之和若在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

目 录

问题 1 关于实际控制人认定和同业竞争	4
一、回复说明及信息披露	6
二、核查情况及核查意见	28
问题 2 业务独立性	32
一、回复说明及信息披露	34
二、核查情况及核查意见	51
问题 3 关于下游煤炭行业	53
一、回复说明及信息披露	54
二、核查情况及核查意见	69
问题 4 关于关联交易公允性	71
一、回复说明及信息披露	72
二、核查情况及核查意见	80
问题 5 关于专业化总包服务	83
一、回复说明及信息披露	83
二、核查情况及核查意见	90
问题 6 关于收入确认	91
一、回复说明及信息披露	92
二、核查情况及核查意见	110
问题 7 关于销售和采购	111
一、回复说明及信息披露	112
二、核查情况及核查意见	134
问题 8 关于毛利率	136
一、回复说明及信息披露	137
二、核查情况及核查意见	144
三、中介机构核查和说明	145
问题 9 关于应收票据	148
一、信息披露	148
二、核查情况及核查意见	150

问题 1 关于实际控制人认定和同业竞争

首轮问询回复显示：

（1）发行人承接郑煤机售后服务部而成立，设立至今免费为郑煤机销售的液压支架提供质保期内售后服务。发行人业务方面从完全依赖郑煤机到逐步独立，目前仍和郑煤机存在关联交易。

（2）李锡元直接持有发行人 30.09%股份，通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人分别间接控制发行人 4.99%和 0.99%股份，郑煤机、贾建国、李优生持有发行人股份比例为 29.82%、11.18%和 3.73%。2014 年 9 月，李锡元、贾建国、李优生在共同合作建立信任关系且前期初步构成共同实际控制的背景下签订一致行动协议。

（3）发行人 2015 年在新三板挂牌时，郑煤机出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，2019 年 11 月，发行人股东大会通过《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的议案，变更的主要内容系综机公司仍可持续经营液压支架维修业务。

（4）综机公司报告期内维修业务收入为 6,193.50 万元、14,774.41 万元、21,489.10 万元和 13,003.23 万元，占发行人维修业务收入的 62.65%、73.61%、130.02%和 124.11%。2019 年和 2020 年 1-6 月，综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30%以上。郑煤机曾于 2018 年拟挂牌转让综机公司控制权，审计评估工作均已开展，但未能找到潜在的受让方。

请发行人：

（1）结合《合伙企业法》规定和合伙协议约定及合伙企业控制权认定相关依据，补充说明李锡元是否对新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权，能否有效行使对应表决权。

（2）补充说明未将郑煤机认定为共同实际控制人，而将持股比例远低于郑煤机的贾建国、李优生认定为共同实际控制人的合理性；如贾建国、李优生未和李锡元形成一致行动关系，李锡元和郑煤机直接持股比例差异仅为 0.27%，且发行人业务开展对郑煤机存在一定依赖，结合郑煤机对发行人能够施加的重要影响，

说明郑煤机是否对发行人具备实际控制力，是否应当补充认定为共同实际控制人。

（3）补充说明 2015 年，郑煤机是否基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》；发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案是否存在异议股东，如是，请说明具体情况，是否形成具备法律效力的有效决议，是否损害发行人和中小股东利益。

（4）全面具体比较并披露发行人和综机公司维修业务，包括经营地域、客户、服务的定位、未来发展战略等，说明综机公司是否向发行人主要客户开拓业务，综机公司作为郑煤机子公司是否导致发行人与之存在非公平竞争、是否导致利益输送、是否导致相互或单方让渡商业机会的情形；结合综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30%以上的事实，说明发行人是否存在通过未将郑煤机认定为实际控制人进而规避发行条件的情形。

（5）补充说明综机公司报告期内维修业务收入大幅增长且超过发行人同类收入的原因，综机公司维修业务是否均来自于其控股股东郑煤机；结合综机公司 2018 年收入超过 9 亿元及其估值情况，说明郑煤机出售综机公司而未有潜在受让方的原因；补充说明发行人 2019 年维修业务收入下滑的原因，《关联交易框架协议》约定郑煤机和客户签订液压支架维修合同时优先将合同外包给发行人执行，实际执行是否和协议存在差异，郑煤机是否优先向控股子公司综机公司外包维修合同；发行人、综机公司和双方的重叠供应商、重叠客户是否存在关联关系；发行人向郑煤机及综机公司销售流体连接件与重叠供应商向综机公司销售同类流体连接件产品价格不存在重大差异的具体依据。

（6）补充说明郑煤机控股子公司综机公司存在维修业务，由其参股公司即发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务的原因及合理性，是否符合商业逻辑，是否因此证明郑煤机对发行人有实质上的控制关系，郑煤机对发行人是否存在利益输送或其他未披露的利益安排予以补偿等。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（1）-（4）发表明确意见，并就相关结论提供支撑证明。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一) 结合《合伙企业法》规定和合伙协议约定及合伙企业控制权认定相关依据，补充说明李锡元是否对新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权，能否有效行使对应表决权

鉴于李锡元为新余鸿鹄和长兴臻信的普通合伙人兼执行事务合伙人，根据《合伙企业法》及《合伙协议》的相关约定，李锡元负责合伙事务的执行，有权处理合伙企业的日常经营事项，对外代表合伙企业。因此，李锡元可以对新余鸿鹄和长兴臻信构成控制，进而可以控制新余鸿鹄和长兴臻信分别所持有的发行人4.99%和0.99%的股份，并可以有效行使对应表决权，具体如下：

1、《合伙企业法》关于合伙企业控制权的规定

根据《合伙企业法》对于有限合伙企业的规定：

“第六十七条 有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。执行事务合伙人可以要求在合伙协议中确定执行事务的报酬及报酬提取方式。

第六十八条 有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业。有限合伙人的下列行为，不视为执行合伙事务：（一）参与决定普通合伙人入伙、退伙；（二）对企业的经营管理提出建议；（三）参与选择承办有限合伙企业审计业务的会计师事务所；（四）获取经审计的有限合伙企业财务会计报告；（五）对涉及自身利益的情况，查阅有限合伙企业财务会计账簿等财务资料；（六）在有限合伙企业中的利益受到侵害时，向有责任的合伙人主张权利或者提起诉讼；（七）执行事务合伙人怠于行使权利时，督促其行使权利或者为了本企业的利益以自己的名义提起诉讼；（八）依法为本企业提供担保。”

2、新余鸿鹄、长兴臻信的《合伙协议》关于合伙企业控制权的约定

(1) 根据新余鸿鹄的《合伙协议》的约定：

“第十三条 有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务，有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业，有《合伙企业法》第六十八条规定的行为，不视为执行合伙事务。

第十四条 合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票并经

全体合伙人过半数通过的表决办法。

第十五条 经全体合伙人决定，委托一个合伙人（作为合伙人的法人、其他组织执行合伙事务的，由其委派的代表执行）对外代表合伙企业执行合伙事务，其他合伙人不再执行合伙事务。

.....

第二十条 合伙企业的下列事项应当经全体合伙人一致同意：

- 1、改变合伙企业的名称；
- 2、改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；
- 3、处分合伙企业的不动产；
- 4、转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；
- 5、以合伙企业名义为他人提供担保；
- 6、聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。”

由上可知，新余鸿鹄的有限合伙人对于《合伙企业法》第六十八条列示的“不视为执行合伙事务”的相关事项过半数通过，对于合伙协议第二十条列示的相关事项一致通过，作为有限合伙人参与新余鸿鹄决策的权利。

（2）根据长兴臻信《合伙协议》的约定：

“第十条 必须由普通合伙人执行合伙事务。有限合伙人不得对外代表有限合伙企业。

第十一条 经全体合伙人决定委托一个合伙人为合伙企业执行事务合伙人，该合伙人应按照合伙协议或全体合伙人的决定执行事务。

第十二条 执行合伙企业事务的合伙人，对外代表合伙企业，执行合伙事务……”

长兴臻信未在合伙协议中明确约定，因此有限合伙人参与长兴臻信的决策以《合伙企业法》第六十八条列示的“不视为执行合伙事务”的相关事项为限。

3、李锡元对于新余鸿鹄和长兴臻信具有控制权的认定

有限合伙企业由执行事务合伙人对外代表合伙企业执行合伙事务，有限合伙人不执行合伙事务。新余鸿鹄、长兴臻信为发行人内部人员持股平台，其设立的目的仅为持有发行人股份，因此未设置投资委员会等权力机构，而是委托执行事务合伙人李锡元代表合伙企业在速达股份行使股东权利。

新余鸿鹄和长兴臻信的普通合伙人均为李锡元，李锡元分别持有 21.07%和 29.15%的出资份额，远高于其他有限合伙人；新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人也均为李锡元一人，拥有合伙协议规定的执行合伙企业相关事务的决定权利。

新余鸿鹄和长兴臻信作为速达股份股东，股东大会表决权的行使属于执行事务合伙人李锡元对外执行合伙事务的范畴。报告期内，新余鸿鹄和长兴臻信通过其执行事务合伙人李锡元参加了发行人的历次股东大会并进行了表决，均形成了有效的表决结果。

为此，新余鸿鹄、长兴臻信的全体合伙人出具了《关于合伙企业控制权的认定》对于上述事项进行了书面确认，并确认了李锡元对于合伙企业的控制权。

（二）补充说明未将郑煤机认定为共同实际控制人，而将持股比例远低于郑煤机的贾建国、李优生认定为共同实际控制人的合理性；如贾建国、李优生未和李锡元形成一致行动关系，李锡元和郑煤机直接持股比例差异仅为 0.27%，且发行人业务开展对郑煤机存在一定依赖，结合郑煤机对发行人能够施加的重要影响，说明郑煤机是否对发行人具备实际控制力，是否应当补充认定为共同实际控制人

李锡元、贾建国、李优生三人共同控制公司是基于公司实际情况出发的认定，且在认定后稳定有效；郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿且继续谋求发行人控制权的意愿不强，此外，郑煤机在股东大会、董事会、经营管理层以及业务影响力方面均也无法对公司实施控制，郑煤机与李锡元之间不存在签订一致行动协议的基础。因此，不应补充认定其为发行人的共同实际控制人。具体分析如下：

1、李锡元、贾建国和李优生三人具有共同控制的基础，认定三人为公司共同控制人是基于公司实际情况

（1）李锡元、贾建国和李优生三人签订一致行动协议的背景

发行人 2009 年筹备设立时，合作各方均有各自诉求，故设置了相互制衡的股权结构。设立后，李锡元、贾建国和李优生三人均在公司专职高级管理人员，以李锡元为主导、贾建国和李优生协助的方式，具体负责公司经营管理，而郑煤机在公司设立之初就定位于战略投资者，不参与公司经营管理。

公司发展至 2014 年已初具规模，李锡元、贾建国和李优生三人在这一过程中也逐步形成了共同控制的默契，构成了对公司的实际控制。发行人为筹划新三板挂牌，需要对公司的控制权归属进行梳理。基于公司发展历程、实际经营状况，李锡元、贾建国和李优生三人具体负责发行人设立后的业务开拓并主导发行人的经营管理，三人构成了对发行人的实际控制。因此，发行人认定公司实际控制人为李锡元、贾建国和李优生，三人于 2014 年 9 月签订了一致行动协议。

(2) 李锡元等三人具有共同控制的基础

公司设立后，三人即在公司担任高级管理人员，负责公司的生产经营，相互间逐渐认可和信任。在 2012 年公司需要扩大经营规模而引进外部投资者时，有意将三人的持股比例从 60%稀释至 51%，以保证三人仍能主导公司的生产经营，因此，三人具有共同控制的基础。

2014 年，李锡元等三人签订一致行动协议，发行人在新三板公开转让说明书中认定李锡元等三人为公司共同实际控制人，郑煤机对此均无异议。

(3) 自 2014 年签订一致行动协议以来，三人共同控制公司的关系稳固、有效

自李锡元、贾建国和李优生三人 2014 年 9 月签订一致行动协议，作为公司共同实际控制人以来，三人共同控制公司的关系稳固、有效，期间三人无转让/减持股份的行为，且李锡元通过新三板高管激励增加了直接持股比例，并控制了两个员工持股平台新余鸿鹄和长兴臻信的表决权，增强了其个人的表决权。经核查，自 2014 年签订一致行动协议以来，李锡元与贾建国、李优生三人一直密切合作，对公司发展战略、重大经营决策、日常经营活动，以及在公司历次股东大会、董事会上意见保持一致，不存在意见不一致情形。

自 2014 年 9 月以来，三人共同控制发行人，公司的高级管理层团队稳定。除了 2016 年 2 月贾建国和李优生因为退休辞去公司副总经理的职务以外，以李

锡元为主导的公司高管团队未发生实质变化。贾建国之前分管的采购工作由刘润平接管，李优生分管的相关业务后由董小波和栗靖两名公司核心人员接管。此后至今，公司的高级管理层团队一直保持稳定，未发生变化。

（4）发行人关于实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 1 号》的相关规定

根据《证券期货法律适用意见第 1 号》的规定：“三、发行人及其保荐人和律师主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件：（一）每人都必须直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权；（二）发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作；（三）多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近 3 年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更；（四）发行审核部门根据发行人的具体情况认为发行人应该符合的其他条件。”

李锡元直接持有发行人 30.09%股份，通过担任新余鸿鹄和长兴臻信的执行事务合伙人分别间接支配发行人 4.99%和 0.99%的表决权，贾建国、李优生直接持有发行人股份比例为 11.18%和 3.73%。2014 年 9 月，李锡元、贾建国、李优生在共同合作建立信任关系且前期初步构成共同实际控制的背景下签订一致行动协议，约定在董事会、股东大会上根据达成的一致意见投票表决，若各方对待表决事项无法达成一致意见，贾建国和李优生同意无条件与李锡元保持一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利；同时约定一致行动协议在各方直接或间接持有发行人股份期间均有效。在三人共同控制下，发行人公司治理结构健全、运行良好。

综上，发行人自 2014 年以来对公司实际控制人的认定符合《证券期货法律适用意见第 1 号》的相关规定。

2、郑煤机不应补充认定为公司的共同实际控制人

（1）郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿，于 2014 年界定共同控制人时点，也无意谋求发行人控制权，目前已出具不谋求发行人控制权的承诺

在发行人设立之初，郑煤机无控制公司的意愿，与李锡元合资设立发行人的初衷在于将配件及后市场服务业务充分市场化，其自身可更专注于主机制造。随着国企改革推进、主辅分离大背景的确立，后市场服务作为辅业，并非需要其加以控制或者继续扩大持股比例的领域，因此于 2014 年界定共同实际人时点，郑煤机谋求发行人控制权的意愿不强。

2014 年，李锡元等三人签订一致行动协议，2015 年，发行人在新三板公开转让说明书中认定李锡元等三人为公司共同实际控制人，郑煤机对此均无异议；2019 年，郑煤机书面出具了关于速达股份控制权确认声明，认同李锡元、贾建国和李优生为公司共同实际控制人，且作出其作为投资方不谋求发行人控制权的承诺。

(2) 假设没有一致行动协议的情况下，郑煤机也不具备对发行人的实际控制权

自速达有限设立以来，在郑煤机相关公开信息披露中均将发行人认定为参股企业，从未纳入合并报表。从股东大会、董事会、经营管理等角度来看，也从未对发行人构成过实际控制。

① 股东大会层面

郑煤机对发行人的持股比例不足 30%，贾建国、李优生虽曾在郑煤机任职，但两人系独立出资的自然人股东，其利益与发行人直接绑定而非与郑煤机绑定，其对公司重大事项的决策不会受郑煤机影响。发行人的历次公司章程、股东大会议事规则中规定股东以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权，均未设置任何股东享有一票否决权的机制。因此，郑煤机从股东大会层面无法对发行人进行控制。

② 董事会层面

自发行人股份公司设立以来，郑煤机提名的董事一直无法占到发行人董事会半数以上，近两年郑煤机提名的董事席位仅为一名，而公司董事总人数为 6 名，郑煤机无法对公司的经营方针、决策和经营管理层的任免产生重大影响。因此，郑煤机无法在董事会层面上对发行人进行控制。

③ 经营管理层面

除贾建国、李优生曾在郑煤机任职外，郑煤机未曾向发行人委派过高级管理人员，发行人高级管理人员均系内部培养提拔，李锡元实际主导和控制发行人的生产经营决策权，郑煤机对发行人的整体业务经营及发展不能产生决定性的作用。因此，郑煤机无法在经营管理层面上对发行人进行控制。

④ 业务影响力层面

虽然郑煤机为国内液压支架的龙头企业，市场份额较高，但在综采设备后市场行业，下游客户具备“专家型”采购能力，其专业的设备选型、维护能力决定其主导后市场服务的提供方，并不受控于主机厂商，所以发行人的业务开展并不依赖于郑煤机，而需要发行人独立面向市场开拓业务，因此郑煤机并不能因其主机厂商身份对发行人的业务实施掌控。因此，郑煤机无法在业务层面对发行人进行控制。

根据郑煤机提供的说明，其与贾建国、李优生及速达股份其他直接或间接股东之间不存在一致行动关系或其他特殊协议或安排；郑煤机不谋求速达股份的控制地位，郑煤机及提名的董事不存在通过贾建国、李优生及速达股份其他直接或间接股东以任何形式共同控制速达股份或共同对速达股份股东大会、董事会和经营管理层的决策施加影响的情形。

(3) 李锡元与郑煤机不具备签订一致行动协议的基础

① 共同控制下，需有争议的处置机制，实践中往往协议约定一致意见的最终决定人

共同控制人之间以协商为主的情况下，结果会存在不确定性，一旦双方经营理念、意见出现分歧，必须要有妥协措施，否则无法达成一致意见而使得公司经营管理蒙受不利影响，签订一致行动协议也徒劳无益，因此一致行动协议中需有争议的处置机制，实践中往往协议约定一致意见的最终决定人。

② 李锡元与郑煤机不具备签订一致行动协议的基础

李锡元在速达有限设立之初，就有主导和控制公司经营的意图，而碍于当时条件不允许才与郑煤机协商了一个相互制衡的股权结构。公司设立以来，李锡元和贾建国、李优生三人具体负责发行人的经营管理，2014年，公司经过了几年的发展初具规模，李锡元在发行人的主导地位也获得了其他股东的认可，故李锡

元和贾建国、李优生三人签订一致行动协议，强化对公司的实际控制。因此，若要求李锡元将最终决定权让渡给郑煤机并签订一致行动协议，这不符合李锡元的利益诉求。

郑煤机作为速达股份的战略投资者，持股比例较高，能够对速达股份施加重要影响，相较于加入共同控制，将最终决定权让渡给李锡元，其作为单一股东独立行使相应权利更为灵活，更符合自身利益；另外，郑煤机作为国有控制企业及上市公司，在加入共同控制不会为其带来任何益处的情况下还要受一致行动协议约束，同时让渡了意见产生分歧时的最终决定权，有损害国有资产和其他中小公众股东利益之嫌，亦不符合其利益诉求。

综上所述，认定李锡元、贾建国和李优生三人为公司共同实际控制人是准确、合理的，不仅遵循公司设立初衷，也符合公司经营管理事实，且三人对公司的实际控制权稳定有效。郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿且继续谋求发行人控制权的意愿不强，此外，郑煤机在股东大会、董事会、经营管理层以及业务影响力均无法构成对公司的控制，且郑煤机与李锡元不具备签订一致行动协议的基础。因此，发行人不应补充认定郑煤机为公司共同实际控制人。

（三）补充说明 2015 年，郑煤机是否基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》；发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案是否存在异议股东，如是，请说明具体情况，是否形成具备法律效力的有效决议，是否损害发行人和中小股东利益

2015 年，郑煤机并不是基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案不存在异议股东，针对该事项形成了具备法律效力的有效决议，不存在损害发行人和中小股东利益的情形，具体分析如下：

1、补充说明 2015 年，郑煤机是否基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》

（1）郑煤机是基于对发行人业务存在影响的参股股东身份出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》

根据发行人 2015 年在全国中小企业股份转让系统挂牌时的《公开转让说明

书》，发行人的控股股东和实际控制人认定为李锡元、贾建国、李优生三人。首次提交新三板挂牌申请材料时，仅公司实际控制人李锡元、贾建国及李优生三人出具了避免同业竞争的承诺函。在申请挂牌审核的期间，考虑到郑煤机对速达股份的业务存在影响，参照当时 IPO 较为严格的审核要求，郑煤机作为参股股东出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》。

（2）郑煤机承诺事项低于实际控制人的承诺程度

2015 年郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》承诺综机公司、舜立机械、潞安机械和郑龙机械的液压支架维修业务仅限于当时的定向客户，不再扩大维修业务规模。该承诺事项未要求郑煤机彻底解决同发行人业务竞争问题，而认可其保持当时现状，其承诺程度低于实际控制人出具的同业竞争承诺。

综上，郑煤机并非基于实质上的实际控制人身份，而是考虑到其对于发行人的业务存在影响，促进新三板审核的角度，以参股股东的身份出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》。

2、发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案是否存在异议股东，如是，请说明具体情况，是否形成具备法律效力的有效决议，是否损害发行人和中小股东利益

鉴于综机公司的第二大股东华源投资系综机公司的员工持股平台，停止或剥离相关竞争业务将直接影响近 200 名员工股东的利益，因此，郑煤机未能按照原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的约定解决业务竞争的问题。

鉴于郑煤机无法完全履行其当初出具的承诺，以及郑煤机只是速达股份参股股东，其下属子公司存在同发行人的业务竞争不构成速达股份发行上市的障碍，郑煤机提请发行人股东大会审议其变更同业竞争承诺的议案。

基于上述原因，发行人参考了《上市公司监管指引第 4 号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》：“如相关承诺确已无法履行或履行承诺将不利于维护上市公司权益，承诺相关方无法按照前述规定对已有承诺作出规范的，可将变更承诺或豁免履行承诺事项提请股东大会审议，上市公司应向股东提供网络投票方式，承诺相关方及关联方应回避表决”，拟采取召开股东大会的方式对于郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》进

行变更。

2019年11月1日，发行人召开2019年第三次临时股东大会，会议审议通过了《关于〈郑州煤矿机械集团股份有限公司关于变更避免同业竞争承诺的说明〉的议案》，发行人董事会已提前15天通知了全体股东。

出席会议的股东合计持有发行人56,697,000股，占发行人股份总数的99.47%。由于郑煤机对于变更承诺的议案需要回避表决，出席会议的其他有表决权的股东均对该议案投了赞成票，合计股份总数为39,696,991股，占出席会议有表决权股份总数的100%。

截至本问询函回复出具之日，发行人未接到没有出席会议的股东就郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺》提出异议的通知。

因此，发行人2019年第三次临时股东大会的召集和召开程序符合《公司法》和《公司章程》的规定，关联股东已履行了回避表决的程序，相关议案也获得了出席会议有表决权股东的全票通过，已形成有效的决议；出席股东大会的全部外部中小股东均对郑煤机变更承诺投了赞成票，未出席会议的外部中小股东亦没有提出异议；郑煤机继续履行原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》客观上存在障碍，即使不对承诺内容进行变更，郑煤机也很难继续推进，因此变更承诺没有损害发行人和中小股东的利益。

（四）全面具体比较并披露发行人和综机公司维修业务，包括经营地域、客户、服务的定位、未来发展战略等，说明综机公司是否向发行人主要客户开拓业务，综机公司作为郑煤机子公司是否导致发行人与之存在非公平竞争、是否导致利益输送、是否导致相互或单方让渡商业机会的情形；结合综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达30%以上的事实，说明发行人是否存在通过未将郑煤机认定为实际控制人进而规避发行条件的情形

1、全面具体比较并披露发行人和综机公司维修业务，包括经营地域、客户、服务的定位、未来发展战略等，说明综机公司是否向发行人主要客户开拓业务，综机公司作为郑煤机子公司是否导致发行人与之存在非公平竞争、是否导致利益输送、是否导致相互或单方让渡商业机会的情形

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、

同业竞争”之“(二)郑煤机及其控制的公司与速达股份存在业务竞争的情况”之“1、构成业务竞争的基本情况”之“(4)发行人与综机公司维修业务的比较情况”中补充披露。

“

(4) 发行人与综机公司维修业务的比较情况

1) 经营地域对比情况

发行人与综机公司均以全国范围内的煤炭企业作为其维修业务的目标客户，并通过市场化公平竞争的方式获取业务，因此发行人与综机公司在经营地域上存在重合的情形，但发行人维修业务的区域主要集中在陕蒙地区和中部地区，综机公司维修业务的区域主要集中在东部地区。

报告期内，发行人维修业务收入地域分布情况：

单位：万元

区域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
中部地区	6,211.96	59.29%	2,271.99	13.75%	5,093.49	25.38%	3,527.43	35.68%
陕蒙地区	2,457.18	23.45%	12,539.57	75.87%	11,967.65	59.62%	4,088.30	41.35%
东部地区	1,196.79	11.42%	181.21	1.10%	335.02	1.67%	76.61	0.77%
西北地区	610.87	5.83%	1,534.08	9.28%	2,675.49	13.33%	2,194.44	22.20%
总计	10,476.80	100.00%	16,526.86	100.00%	20,071.66	100.00%	9,886.78	100.00%

报告期内，综机公司维修业务收入地域分布情况：

单位：万元

区域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
中部地区	2,488.31	19.14%	3,272.35	15.23%	2,708.35	18.33%	862.14	13.92%
陕蒙地区	1,666.08	12.81%	8,598.26	40.01%	7,843.09	53.09%	3,662.72	59.14%
东部地区	8,848.84	68.05%	9,586.14	44.61%	4,175.07	28.26%	1,668.63	26.94%

区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
西北地区	-	0.00%	32.35	0.15%	47.90	0.32%	-	0.00%
总计	13,003.23	100.00%	21,489.10	100.00%	14,774.41	100.00%	6,193.49	100.00%

注：上述中部地区包括河南、河北、山西、湖南、湖北等省份，陕蒙地区包括陕西和内蒙古，东部地区包括山东、安徽、天津、江苏、辽宁等省份，西北地区为新疆、宁夏等省份。

2) 客户对比情况

发行人与综机公司维修业务存在个别零星的重叠客户，但发行人与重叠客户的维修收入较低（不含郑煤机体系内公司）。报告期内，发行人与综机公司与重叠客户维修业务的具体情况如下：

单位：万元

年份	维修业务重叠客户名称	与发行人交易金额（万元）	占发行人当年营业收入比例	与综机公司交易金额（万元）	占综机公司营业收入比例
2020 年上半年	无				
2019 年度	安徽精锐机械维修有限公司	53.17	0.09%	104.39	0.10%
2018 年度	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	35.21	0.06%	1,897.44	2.03%
2017 年度	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	25.31	0.06%	347.93	0.67%

报告期内，发行人和综机公司维修业务重叠客户较少，双方主要客户存在明显的差异，综机公司未向发行人主要客户开拓维修业务。报告期内发行人和综机公司维修业务的前十大客户对比情况如下：

单位：万元

序号	发行人维修业务前十大单一客户			综机公司维修业务前十大单一客户		
2020 年 1-6 月						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	郑州煤矿机械集团股份有限公司	2,463.01	23.51%	新汶矿业集团有限责任公司	6,381.27	49.07%
2	山西朔州山阴中煤顺通平安煤业有限公司	1,517.70	14.49%	皖北煤电集团有限责任公司	1,123.01	8.64%
3	内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	1,499.77	14.32%	山东能源集团有限公司	1,084.08	8.34%

序号	发行人维修业务前十大单一客户			综机公司维修业务前十大单一客户		
4	河南焦煤能源有限公司	1,491.15	14.23%	山西普大煤业有限公司	929.73	7.15%
5	安徽精锐机械维修有限公司	1,125.49	10.74%	陕西榆林煤电集团榆神煤电有限公司	690.27	5.31%
6	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	779.51	7.44%	山西省山阴县华夏煤业有限公司	661.86	5.09%
7	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	525.66	5.02%	湖南省煤业集团有限公司	529.2	4.07%
8	新疆焦煤(集团)有限责任公司	486.19	4.64%	鄂尔多斯市乌兰煤炭(集团)有限责任公司	371.24	2.85%
9	怀仁市玺达青峰矿山设备服务有限公司	207.13	1.98%	陕西燎原煤业有限责任公司	347.3	2.67%
10	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	106.70	1.02%	永泰能源股份有限公司	235.9	1.81%
2019 年度						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	4,144.85	25.08%	新汶矿业集团有限责任公司	4,273.90	19.89%
2	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	2,073.30	12.55%	内蒙古蒙发煤炭有限责任公司	2,560.19	11.91%
3	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	1,940.52	11.74%	山东能源集团有限责任公司	2,094.68	9.75%
4	内蒙古蒙东能源有限公司	1,629.31	9.86%	淮矿西部煤矿投资管理有限公司	1,606.94	7.48%
5	陕西永陇能源开发建设有限责任公司	1,500.00	9.08%	郑州煤矿机械集团股份有限公司	1,303.73	6.07%
6	陕西陕煤蒲白矿业有限公司物资供应公司	1,435.57	8.69%	枣庄矿业(集团)有限责任公司	1,040.28	4.84%
7	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,415.24	8.56%	内蒙古三维资源集团有限公司	989.22	4.60%
8	鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	777.20	4.70%	首钢福山资源集团有限公司	933.47	4.34%
9	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限公司	316.89	1.92%	山西省山阴县华夏煤业有限公司	895.65	4.17%

序号	发行人维修业务前十大单一客户			综机公司维修业务前十大单一客户		
10	山西锦兴能源有限公司	233.57	1.41%	内蒙古汇能煤电集团有限公司	747.5	3.48%
2018 年度						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	7,626.93	38.00%	陕西榆林能源集团榆神煤电有限公司	2,921.66	19.78%
2	神木汇森凉水井矿业有限责任公司	1,261.78	6.29%	山东能源集团有限公司	2,475.60	16.76%
3	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,194.98	5.95%	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	1,897.44	12.84%
4	内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	1,160.99	5.78%	郑州煤矿机械集团股份有限公司	1,078.89	7.30%
5	山西博大集团寿阳京鲁煤业有限责任公司	1,052.06	5.24%	山西路鑫能源集团有限公司	923.85	6.25%
6	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	1,014.53	5.05%	枣庄矿业(集团)有限责任公司	849.98	5.75%
7	陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	1,007.69	5.02%	新大洲控股股份有限公司	797.95	5.40%
8	焦作煤业集团赵固(新乡)能源有限责任公司	999.14	4.98%	陕西郭家河煤业有限责任公司	694.36	4.70%
9	兖矿新疆矿业有限公司硫磺沟煤矿	743.59	3.70%	内蒙古博源煤化工有限责任公司	687.52	4.65%
10	新疆三新煤业有限责任公司	722.76	3.60%	河南神火集团有限公司	570.25	3.86%
2017 年度						
序号	客户名称	维修收入	维修占比	客户名称	维修收入	维修占比
1	山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	1,418.80	14.35%	枣庄矿业(集团)有限责任公司	1,000.67	16.16%
2	焦作煤业(集团)新乡能源有限公司	1,404.27	14.20%	内蒙古锦泰能源(集团)有限公司	940.17	15.18%
3	内蒙古上海庙矿业有限责任公司	1,241.99	12.56%	郑州煤矿机械集团股份有限公司	818.65	13.22%
4	神华宁夏煤业集团有限责任公司	1,114.62	11.27%	内蒙古汇能煤电集团有限公司	647.83	10.46%

序号	发行人维修业务前十大单一客户			综机公司维修业务前十大单一客户		
5	陕西永陇能源开发建设有限责任公司	985.38	9.97%	内蒙古博源煤化工有限责任公司	501.11	8.09%
6	郑州煤矿机械集团股份有限公司	823.29	8.33%	鄂尔多斯市乌兰煤炭（集团）有限责任公司	430.09	6.94%
7	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	657.56	6.65%	山西华晟荣煤矿有限公司	418.99	6.77%
8	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	602.29	6.09%	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	347.93	5.62%
9	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	490.68	4.96%	山西安泽玉华煤业有限公司	293.93	4.75%
10	新疆焦煤（集团）有限责任公司	296.41	3.00%	子长县中达焦家沟煤业有限公司	185.13	2.99%

注：综机公司的客户中，枣庄矿业（集团）有限责任公司、新汶矿业集团有限责任公司、临沂矿业集团菏泽煤电有限公司同受山东能源集团有限公司控制。

3) 维修业务的定位及未来发展战略对比

液压支架维修是发行人核心业务，对综机公司而言是其辅助性业务，发行人和综机公司对维修业务的定位和未来发展的规划存在较大的差异。具体情况如下：

名称	维修业务定位	未来发展战略
发行人	发行人作为机械设备后市场服务提供商，维修与再制造业务是公司的核心业务，是发行人全生命周期专业化总包、二手设备租售等其他业务的基础。	发行人未来致力于成为中国工业服务行业的领跑者，通过自身专业的机械设备后市场服务，帮助客户聚焦主业，持续提升其经营效率。维修与再制造业务是公司机械设备后市场服务的核心业务，公司计划持续提升维修与再制造服务的质量、扩大产能以提高公司机械设备后市场服务的能力。
综机公司	综机公司主要业务为中小型液压支架及零部件的制造，同时兼营液压支架的维修业务。综机公司作为郑煤机下属子公司，郑煤机集团内部对于综机公司定位是为一家为郑煤机主机生产配套的零配件公司，同时利用综机公司中小型液压支架与郑煤机中高端液压支架形成差异化发展抢占液压支架主机市场。	未来综机公司仍以液压支架主机及零部件制造为主，同时向煤炭综采设备成套化、一体化方向发展，维修业务为其辅助业务。

4) 发行人与综机公司业务竞争的情形不会导致发行人与综机公司之间的不公平竞争，发行人与综机公司不存在利益输送，不存在相互或单方让渡商业机

会的情形

综上所述，发行人与综机公司在经营地域上存在重合的情形，但发行人和综机公司的主要维修订单获取地域不同，发行人维修业务主要集中在陕蒙地区和中部地区，综机公司维修业务的区域主要集中在东部地区；发行人与综机公司仅有个别维修业务的客户重叠，且发行人向重叠客户取得的维修业务收入较低，对发行人不构成重大影响，发行人与综机公司维修业务的主要客户差异较大，综机公司未向发行人主要客户开拓业务；液压支架维修是发行人核心业务，对综机公司而言是其辅助性业务，发行人和综机公司对维修业务的定位和未来发展的规划存在较大的差异；并且发行人与综机公司不受同一主体控制，双方根据各自的经济利益作出独立的商业决策，发行人与综机公司业务竞争的情形不会导致发行人与综机公司之间的不公平竞争。发行人、郑煤机及综机公司均具有完善的公司治理结构，并且郑煤机为国资控股的上市公司，发行人与郑煤机及综机公司关联交易价格公允，因此双方不存在利益输送、相互或单方让渡商业机会的情形。

”。

2、结合综机公司维修业务收入及毛利占发行人主营业务收入与毛利达 30% 以上的事实，说明发行人是否存在通过未将郑煤机认定为实际控制人进而规避发行条件的情形

2014 年综机公司的液压支架维修业务处于发展初期，仅针对贵州盘江精煤股份有限公司特定客户，维修规模较小，因此在 2014 年认定李锡元、贾建国、李优生为发行人共同实际控制人关系时未刻意考虑规避综机公司与发行人的业务竞争问题。发行人 2015 年首次提交新三板挂牌申请材料时，仅公司实际控制人李锡元、贾建国及李优生三人出具了避免同业竞争的承诺函。在申请挂牌审核期间，考虑到郑煤机对速达股份的业务存在影响，参照当时 IPO 较为严格的审核要求，郑煤机作为参股股东才出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》。综机公司是从 2019 年开始由于其维修业务主要客户山东能源集团体系内公司进行液压支架智能化改造使得综机公司维修业务收入大幅增长，才导致其维修业务收入和毛利超过发行人主营业务收入和毛利的 30%。

综上，将李锡元、贾建国、李优生认定为共同实际控制人是基于发行人的实际情况，不存在发行人未将郑煤机认定为实际控制人进行规避发行条件的情形。

（五）补充说明综机公司报告期内维修业务收入大幅增长且超过发行人同类收入的原因，综机公司维修业务是否均来自于其控股股东郑煤机；结合综机公司 2018 年收入超过 9 亿元及其估值情况，说明郑煤机出售综机公司而未有潜在受让方的原因；补充说明发行人 2019 年维修业务收入下滑的原因，《关联交易框架协议》约定郑煤机和客户签订液压支架维修合同时优先将合同外包给发行人执行，实际执行是否和协议存在差异，郑煤机是否优先向控股子公司综机公司外包维修合同；发行人、综机公司和双方的重叠供应商、重叠客户是否存在关联关系；发行人向郑煤机及综机公司销售流体连接件与重叠供应商向综机公司销售同类流体连接件产品价格不存在重大差异的具体依据

1、补充说明综机公司报告期内维修业务收入大幅增长且超过发行人同类收入的原因，综机公司维修业务是否均来自于其控股股东郑煤机

报告期内综机公司维修业务收入分别为 6,193.50 万元、14,774.41 万元、21,489.10 万元和 13,003.23 万元，其维修业务增长较快主要来自于山东能源集团及其下属的新汶矿业集团有限公司。近年来，山东能源集团加大推进智能矿山建设，对液压支架进行智能化升级改造，给综机公司液压支架维修业务带来了较多的机会，使综机公司维修业务实现了较快的增长。报告期内，综机公司对山东能源集团的维修业务收入分别为 1,348.60 万元、3,325.60 万元、7,408.90 万元和 7,465.40 万元，占其维修业务收入比重分别为 21.77%、22.51%、34.47%和 57.41%。

综机公司的维修业务主要来自于其自身的业务开拓，来源于其控股股东郑煤机的维修收入及占比较低。报告期内综机公司来自于郑煤机转交的维修业务收入分别 818.65 万元、1,078.89 万元、1,303.73 万元和 46.24 万元，占综机公司维修业务收入分别为 13.22%、7.30%、6.07%和 0.36%。

2、结合综机公司 2018 年收入超过 9 亿元及其估值情况，说明郑煤机出售综机公司而未有潜在受让方的原因

2018 年度综机公司营业收入 9.35 亿元，净利润 7,455.81 万元，若按照郑煤机在二级市场上的估值水平（8-11 倍），综机公司的估值约为 6-8 亿元，郑煤机

所持 68.89%股份对应的估值将达 4.13-5.51 亿元。

郑煤机出售综机公司未有潜在受让方，主要的原因有：第一，综机公司的主要业务为中小型液压支架及零部件的制造，其中零部件主要为郑煤机配套，对郑煤机的依存度较高，郑煤机若转让综机公司控制权，综机公司未来经营的前景将会存在不确定性，因而潜在外部股东可能对此有所顾虑；第二，综机公司的另一股东华源投资为员工持股平台，员工关系较为复杂，其本身缺乏足够的资金实力受让郑煤机所持的股权。

3、补充说明发行人 2019 年维修业务收入下滑的原因，《关联交易框架协议》约定郑煤机和客户签订液压支架维修合同时优先将合同外包给发行人执行，实际执行是否和协议存在差异，郑煤机是否优先向控股子公司综机公司外包维修合同

(1) 发行人 2019 年维修业务下滑的原因

2018 年度、2019 年度，发行人维修与再制造服务收入金额分别为 20,071.66 万元和 16,526.86 万元，2019 年维修收入下降 17.66%。发行人 2019 年维修收入下滑主要原因一方面是由于 2017 年、2018 年神东分公司由于备品配件储备不足导致其维修中心产能错配无法全部自己维修，因此将 8 套液压支架大修对外进行招标，发行人中标 4 套，2018 年对神东分公司产生的维修收入为 7,626.93 万元，从而导致 2018 年维修业务收入基数较大，而 2019 年对神东分公司的维修收入仅为 4,144.85 万元；另一方面是由于在经历 2017 年、2018 年快速增长后，综采设备的维修需求增速有所放缓，故公司 2019 年承接的液压支架维修业务较 2018 年下降。

(2)《关联交易框架协议》约定郑煤机和客户签订液压支架维修合同时优先将合同外包给发行人执行，实际执行是否和协议存在差异，郑煤机是否优先向控股子公司综机公司外包维修合同

2015 年 7 月，发行人与郑煤机签订的《关联交易框架协议》仅原则性的约定了郑煤机取得液压支架维修订单后优先转交给发行人实施，不属于强制性条款。另外，郑煤机主营业务为液压支架制造和销售，2009 年剥离售后服务部相关团队后其不再拥有后市场服务的销售团队和实施团队，因此郑煤机未主动去开拓后

市场业务订单，维修订单信息获取和前期客户接触是由发行人或综机公司销售团队承担，只是由于市场上某些少数初始接触客户，对第三方维修市场还不熟悉，较为信任主机厂商。为与这些客户建立信用关系并获得后续订单，发行人或综机公司会协调让郑煤机参与到后续订单承揽，与其签订合同，再转交给发行人或综机公司实施。因此郑煤机实际执行和协议不存在差异，不存在优先向综机公司外包维修合同的情形。

报告期内，郑煤机既存在转交给发行人的维修订单，也存在转交给综机公司的维修订单，但占发行人和综机公司各自维修订单比例均较低。

发行人报告期存在 2 笔由郑煤机转交的液压支架维修业务订单，产生的收入分别为 800.78 万元、0.00 万元、0.00 万元和 2,463.01 万元，占发行人维修业务收入的比例分别为 8.10%、0.00%、0.00%和 23.51%。

综机公司报告期来自于郑煤机转交的维修业务收入分别 818.65 万元、1,078.89 万元、1,303.73 万元和 46.24 万元，占综机公司维修业务收入分别为 13.22%、7.30%、6.07%和 0.36%。

4、发行人、综机公司和双方的重叠供应商、重叠客户是否存在关联关系

发行人、综机公司与报告期内重叠的客户和重叠的主要供应商均不存在关联关系（不含郑煤机体系内公司）。

（1）重叠客户情况

序号	重叠客户名称	是否与发行人存在关联关系	是否与综机公司存在关联关系
1	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	否	否
2	神木县隆德矿业有限责任公司	否	否
3	新疆焦煤（集团）有限责任公司	否	否
4	国电建投内蒙古能源有限公司	否	否
5	河南裕安机械制造有限公司	否	否
6	山东省天安矿业集团有限公司	否	否
7	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	否	否
8	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司	否	否
9	山西煤炭进出口集团左云长春兴煤业有限公司	否	否
10	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	否	否

序号	重叠客户名称	是否与发行人存在关联关系	是否与综机公司存在关联关系
11	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	否	否
12	安徽精锐机械维修有限公司	否	否
13	河南能源化工集团重型装备有限公司	否	否
14	盐城市立山机械有限公司	否	否
15	山西信必通物资贸易有限公司	否	否
16	内蒙古蒙泰满来梁煤业有限公司	否	否
17	陕西煤业物资榆通有限责任公司	否	否
18	枣庄矿业集团新安煤业有限公司	否	否
19	内蒙古维维能源有限公司	否	否
20	郑州长城煤矿机械制造有限公司	否	否

(2) 前十大重叠供应商情况

序号	前十大重叠供应商名称	是否与发行人存在关联关系	是否与综机公司存在关联关系
1	青岛橡六胶管有限公司	否	否
2	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	否	否
3	长葛市丰进金属有限公司	否	否
4	上海唯万密封科技股份有限公司	否	否
5	余姚市姚润液压设备有限公司	否	否
6	陕西迈纬尔胶管有限公司	否	否
7	沈阳第四橡胶股份有限公司	否	否
8	安徽奇峰机械装备有限公司	否	否
9	丰隆高科液压股份有限公司	否	否
10	温县万兴液压元件有限公司	否	否
11	余姚市姚润机电器材厂	否	否
12	上海加畅流体科技有限公司	否	否
13	宁波市鄞州长城煤矿设备厂	否	否
14	山东博迈尔装备技术有限公司	否	否
15	新乡市华泰液压设备厂	否	否
16	郑州双塔涂料有限公司	否	否
17	郑州四海冷却液有限公司	否	否
18	赫莱特密封科技（上海）有限公司	否	否

5、发行人向郑煤机及综机公司销售流体连接件与重叠供应商向综机公司销售同类流体连接件产品价格不存在重大差异的具体依据

综机公司向恒宇集团液压流体科技河北有限公司、青岛橡六胶管有限公司等前十大重叠供应商采购流体连接件，而发行人向该些供应商采购流体连接件的原材料毛管。报告期内，综机公司向前十大重叠供应商采购流体连接件的情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	综机公司采购额
2020 年 1-6 月	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	773.87
	青岛橡六胶管有限公司	5.88
	陕西迈维尔胶管有限公司	0.11
2019 年	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	1,159.98
	青岛橡六胶管有限公司	63.64
	沈阳第四橡胶股份有限公司	16.98
2018 年	河北恒宇橡胶制品集团有限公司	810.68
	青岛橡六胶管有限公司	154.93
2017 年	河北恒宇橡胶制品集团有限公司	441.71
	沈阳第四橡胶股份有限公司	5.32

与此同时，报告期内发行人向郑煤机、综机公司销售流体连接件产品的情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
郑煤机	3,108.13	6,439.41	4,117.85	3,579.42
综机公司	-	-	0.29	240.41

发行人向郑煤机销售流体连接件与恒宇集团液压流体科技河北有限公司、青岛橡六胶管有限公司等其他供应商向郑煤机销售流体连接件的价格均按照毛管、扣头等原材料价格加上扣压费进行结算，其中毛管、扣头由郑煤机统一招标或谈判确定，扣压费按照毛管直径 25 毫米及以下的每根流体连接件扣压费为 5 元，直径大于 25 毫米的扣压费为 10 元进行结算，而综机公司参考郑煤机采购的价格也按照该价格体系向流体连接件供应商进行采购。通过对比报告期内发行人向郑煤机和综机公司销售流体连接件与综机公司向前十大重叠供应商采购同型号的流体连接件进行对比，两者价格差异为 5.54%，差异较小。因此，发行人向

郑煤机及综机公司销售流体连接件与重叠供应商向综机公司销售同类流体连接件产品价格不存在重大差异。

(六) 补充说明郑煤机控股子公司综机公司存在维修业务，由其参股公司即发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务的原因及合理性，是否符合商业逻辑，是否因此证明郑煤机对发行人有实质上的控制关系，郑煤机对发行人是否存在利益输送或其他未披露的利益安排予以补偿等。

2009 年，速达有限设立之初，郑煤机将其售后服务团队全部转到速达有限，使速达有限专注于开拓煤炭机械后市场服务，速达有限为郑煤机客户提供免费的质保期劳务服务，这系出于合理的商业逻辑，不存在郑煤机实质上控制发行人的情形，郑煤机对发行人不存在利益输送或其他未披露的利益安排予以补偿。其理由如下：

1、由速达有限提供免费的质保期劳务服务，系双方合作协商安排，对发行人和郑煤机均有利

2009 年公司设立时，根据李锡元与郑煤机商定的合作方案，郑煤机将其售后服务部团队转移至发行人，这主要是由于：一方面，发行人设立后需要在市场上开拓业务，借助为郑煤机提供质保期劳务服务有利于快速接触到客户；另一方面，郑煤机对其客户的主机销售具有质保期的义务，在剥离售后服务团队后，仍可获取免费的质保期劳务服务，其自身可更专注于主机制造。双方的合作安排符合商业逻辑。

综机公司 2009 年主营中小型液压支架及零部件的生产销售，未开始从事液压支架的维修业务，其拥有自己产品的质保期服务团队。如果郑煤机当时要求综机公司为其提供免费的质保期劳务服务，对综机公司而言，将增加一笔支出，但对其主营业务中小液压支架的销售未必会带来相关益处。

2、延续至今，对发行人和郑煤机仍是双赢安排，免费质保期劳务服务对综机公司而言，收益和支出可能不配比

发行人仍向郑煤机免费提供质保期内的劳务服务，这一方面是对 2009 年速达有限设立时双方历史合作模式的延续；另一方面，为郑煤机提供免费质保期售后服务是发行人客户服务部三大职能之一，相应的成本支出相对有限，但通过这

些免费质保期劳务服务,可让客户深度了解发行人的产品和服务,增强客户体验,提高客户的粘性和品牌影响力;还可以了解客户液压支架设备运营情况,收集相关信息并计入数据库,为销售部门日后潜在订单承揽提供信息支持。对郑煤机而言,由发行人按照历史合作模式延续继续为其提供免费质保期服务,有利于其履行对客户新液压支架质保期内的义务,促进其主机业务的销售。因此,延续至今,这一合作安排对发行人和郑煤机仍为双赢安排。

综机公司主营业务为小型液压支架及零部件的生产和销售,2012年以后,由于煤炭行业景气度下行,综机公司开始新增液压支架维修业务。如果郑煤机现阶段转而对综机公司为其提供免费质保服务,对郑煤机和综机公司而言并非是个双赢选择:首先,综机公司主营中小型液压支架生产和销售,后市场服务业务仅有维修业务,其本身即需要向客户提供质保服务,增加郑煤机的免费质保期劳务服务,与其公司战略并不相符;其次,综机公司没有提供免费售前服务的部门,若为郑煤机提供免费质保期劳务服务,对综机公司而言这将新增一笔额外支出,收益和支出可能不配比;最后,郑煤机若要更换合作伙伴,将存在较高的转换成本,可能会影响其主机销售。

综上所述,发行人为郑煤机客户提供免费的质保期劳务服务,系双方历史上出于合理的商业逻辑而做出的合作安排,不存在郑煤机实质上控制发行人的情形,郑煤机对发行人不存在利益输送或其他未披露的利益安排予以补偿。

二、核查情况及核查意见

(一) 核查情况

1、保荐机构、发行人律师关于李锡元对新余鸿鹄和长兴臻信是否具有控制权问题履行了如下主要核查程序:(1)查阅《合伙企业法》等法规;(2)查阅新余鸿鹄和长兴臻信的《合伙协议》;(3)查阅新余鸿鹄和长兴臻信的合伙人出具的声明承诺;(4)查阅新余鸿鹄和长兴臻信的工商档案;(5)查阅新余鸿鹄、长兴臻信的全体合伙人出具的《关于合伙企业控制权的认定》;(6)查阅报告期发行人历次股东大会决议。

2、保荐机构、发行人律师关于未将郑煤机认定为共同实际控制人问题履行

了如下主要核查程序：（1）查阅郑煤机 2009 年第 24 次办公会议纪要；（2）查阅李锡元、贾建国、李优生的访谈纪要；（3）查阅《一致行动协议》及补充协议；（4）查阅郑煤机出具的相关说明；（5）对郑煤机进行访谈。

3、保荐机构、发行人律师关于郑煤机出具避免同业竞争的承诺函及变更问题履行了如下主要核查程序：（1）查阅速达股份公开转让说明书；（2）查阅郑煤机出具的《关于避免同业竞争的说明及承诺函》；（3）查阅发行人 2019 年第三次临时股东大会相关会议材料；（4）对郑煤机进行访谈。

4、保荐机构、发行人律师关于发行人和综机公司维修业务比较的问题履行了如下主要核查程序：（1）取得了综机公司维修业务的收入数据、地域分布以及维修业务的主要客户等资料；（2）取得了维修业务在综机公司所处的定位及未来发展战略的相关资料；（3）取得了综机公司的相关说明；（4）对郑煤机进行了访谈。

5、保荐机构关于综机公司维修业务及与发行人重叠客户、重叠供应商的问题履行了如下主要核查程序：（1）了解并分析了综机公司维修业务大幅增长的原因；（2）取得了报告期内郑煤机将维修业务转交给综机公司实施的相关资料；（3）取得了郑煤机关于《关联交易框架协议》执行情况的说明；（4）核查了发行人与综机公司与重叠客户、供应商是否存在关联关系；（5）取得了发行人向郑煤机、综机公司销售流体连接件及前十大重叠供应商向综机公司销售流体连接件的明细；（6）取得了综机公司的相关说明；（7）对郑煤机进行了访谈。

6、保荐机构关于发行人向郑煤机提供质保期劳务服务的问题履行了如下主要核查程序：（1）取得并核查了发行人与郑煤机签订的相关协议；（2）查阅了郑煤机剥离售后服务部相关人员及入职发行人的相关资料；（3）对发行人实际控制人李锡元进行了访谈；（4）对郑煤机进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、鉴于李锡元为新余鸿鹄和长兴臻信的普通合伙人兼执行事务合伙人，根据《合伙企业法》及《合伙协议》的相关约定，李锡元负责合伙事务的执行，有权处理合伙企业的日常经营事项，对外代表合伙企业，因此李锡元可以对新余鸿

鹄和长兴臻信构成控制，进而可以控制新余鸿鹄和长兴臻信分别所持有的发行人 4.99%和 0.99%的股份，并可以有效行使对应表决权。

2、李锡元、贾建国、李优生三人共同控制公司是基于公司实际情况出发的认定，且在认定后稳定有效；李锡元与郑煤机不具备共同控制的基础，郑煤机于公司设立时没有控制发行人的意愿且继续谋求发行人控制权的意愿不强，此外，郑煤机在股东大会、董事会以及经营层面也无法对公司实施控制。因此，不应补充认定其为发行人的共同实际控制人。

3、2015 年，郑煤机并不是基于实质上的实际控制人身份出具《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，发行人股东大会审议郑煤机变更《关于避免同业竞争的说明及承诺函》议案不存在异议股东，针对该事项形成了具备法律效力的有效决议，不存在损害发行人和中小股东利益的情形。

4、发行人与综机公司虽然维修业务的经营范围为全国范围，但是主要经营订单获取地域不同，双方维修业务的客户重叠较少且发行人对重叠客户取得的维修业务收入较低，综机公司未向发行人主要客户开拓维修业务，发行人与综机公司维修业务的定位及未来发展战略也存在明显的差异，发行人与综机公司双方之间的业务竞争不会导致双方非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡利益的情形，不会对发行人未来发展造成潜在重大不利影响。不存在发行人通过未将郑煤机认定为实际控制人进行规避发行条件的情形。

5、关于综机公司维修业务及与发行人重叠客户、重叠供应商的问题，保荐机构经核查后认为：报告期内综机公司维修业务大幅增长的原因具有合理性；综机公司的维修业务也主要来自于其自身的开拓，来源于郑煤机的维修业务较少；未找到潜在受让方的原因主要为综机公司对郑煤机的依存度较高，郑煤机对外转让控制权，将增加综机公司未来经营的不确定，再者预估的转让价款较高，该原因具有合理性；发行人 2019 年维修业务下降主要是由于发行人 2018 年神东分公司中标神东分公司 4 套液压支架导致 2018 年基数较大，加上 2019 年综采设备维修需求增速较以前年度有所放缓，该原因具有合理性；不存在郑煤机优先向综机公司外包维修业务的情形；除郑煤机体系内的公司，发行人与综机公司与双方重叠的客户、重叠的前十大供应商均不存在关联关系；发行人向郑煤机及综机公司销售流体连接件与重叠供应商向综机公司销售同类流体连接件产品价格不存在

重大差异。

6、关于发行人向郑煤机提供质保期劳务服务的问题，保荐机构经核查后认为：2009年，速达有限设立之初，郑煤机将其售后服务团队全部转到速达有限，让速达有限专注于开拓煤炭机械后市场服务，速达有限为郑煤机客户提供免费的质保期劳务服务，是出于合理的商业逻辑，不存在郑煤机实质上控制发行人的情形，不存在郑煤机对发行人利益输送或其他未披露的利益安排予以补偿。

问题 2 业务独立性

首轮问询回复显示：

（1）发行人设立时，承接了郑煤机售后服务部，郑煤机售后服务处团队共计 29 人的劳动关系转移至发行人处，郑煤机本身不再具备售后服务的能力，发行人向郑煤机销售的液压支架提供免费的售后劳务服务。质保期内服务主要包括新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理、新支架到矿培训等服务。质保期内由于液压支架质量原因郑煤机委托给发行人维修的，由郑煤机向发行人支付维修费用。发行人设立以来为郑煤机提供其质保期售后服务的劳务部分，后续取得维修业务订单占比为 3.34%，合同金额总计为 5.67 亿元。

（2）发行人设立之初和郑煤机签订《协议书》，由发行人代表郑煤机对外独立开展配件及维修业务，同时发行人执行订单所需的备品配件向郑煤机及其子公司进行采购。发行人前身名称为郑州煤机速达配件服务有限公司。随着业务发展，经与郑煤机协商同意，发行人也向郑煤机体系外的其他供应商进行采购。公司设立之初，发行人的业务完全依赖郑煤机，业务方面逐步独立，但仍存在一定依赖。报告期内，发行人和郑煤机关联销售占营业收入比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%，其中，直接通过郑煤机获取业务收入占营业收入比例分别为 14.28%、7.63%、8.23%和 17.62%，包括所有专业化总包服务及部分维修与再制造业务，此外，发行人向郑煤机销售流体连接件，占流体连接件销售额比例超过 50%。报告期内，发行人通过郑煤机取得维修订单占维修收入比例分别为 13.29%、6.06%、8.84%和 23.51%，发行人维修的液压支架整机中由郑煤机生产的数量比例分别为 87.60%、73.28%、64.16%和 70.97%。

（3）报告期内，郑煤机对发行人前五大客户销售额分别为 48,556.88 万元、86,491.44 万元、99,658.90 万元和 85,047.54 万元。郑煤机对发行人前五大供应商采购额分别为 12,408.77 万元、22,394.71 万元、24,837.93 万元和 10,363.86 万元。

（4）发行人向郑煤机租赁资产占总租赁面积的 51.29%。发行人维修车间厂房对顶棚高度和地面承重有一定要求。

请发行人：

（1）补充披露发行人通过为郑煤机客户提供免费质保服务获得维修订单的

具体情况，提供新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理等免费质保期服务的具体内容；发行人初始获得备品配件主要客户订单的方式，是否通过郑煤机或通过为郑煤机销售的液压支架提供免费售后服务与报告期内主要客户建立联系，报告期内，发行人间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例；如果发行人不为郑煤机客户提供免费质保服务，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人为郑煤机免费提供质保期服务是否符合独立性要求。

（2）补充说明质保期内由于液压支架质量原因郑煤机委托发行人维修的具体情况，报告期内郑煤机支付的维修费用金额及定价公允性，质保期内液压支架质量问题是否实际由发行人为郑煤机承担维修费用和备品配件更换费用。

（3）“发行人代表郑煤机”对外独立开展配件及维修业务，“经与郑煤机协商同意”，发行人也向郑煤机体系外的其他供应商进行采购，请补充披露发行人变更公司名称的时间，发行人是否（曾）使用郑煤机的名号开展业务，说明设立至今郑煤机是否实际参与发行人日常经营管理。

（4）补充说明发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得；剔除备品配件业务收入，发行人其他业务收入是否主要来自郑煤机转包或采购。

（5）补充说明如发行人不向郑煤机租赁相关厂房，寻找替代厂房的周期、成本和搬迁费用，发行人在自有新厂房使用前，租赁郑煤机厂房超过 50%是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对发行人业务和资产独立性审慎发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一)补充披露发行人通过为郑煤机客户提供免费质保服务获得维修订单的具体情况，提供新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理等免费质保期服务的具体内容；发行人初始获得备品配件主要客户订单的方式，是否通过郑煤机或通过为郑煤机销售的液压支架提供免费售后服务与报告期内主要客户建立联系，报告期内，发行人间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例；如果发行人不为郑煤机客户提供免费质保服务，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人为郑煤机免费提供质保期服务是否符合独立性要求

1、郑煤机免费质保期劳务服务相关情况简介

(1) 郑煤机免费质保期劳务服务来源和演化

2009 年，速达有限设立之初，郑煤机将其售后服务团队全部转到速达有限，让速达有限专注于开拓煤炭机械后市场服务，速达有限为郑煤机客户提供质保期劳务服务（质保期一般为 1 年）。这是双赢的安排，发行人业务刚起步，可以借助这一服务快速与客户建立联系开拓市场，同时郑煤机也可以获取免费质保期劳务服务，专注主机制造。

于是，发行人成立了售后服务部，专门为郑煤机提供免费质保期劳务服务。发展至 2010 年，发行人新增了维修与再制造业务，售后服务部职能也因此新增了发行人自身维修产品售后服务。

随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户建立了联系，并形成了自身品牌影响力，此时市场也逐步走向成熟，业务竞争更为激烈，公司管理层深刻认识到深化客户关系，以及增强客户粘性对公司未来发展的重要性。公司于 2014 年将售后服务部更名为客户服务部，除已有的两个职能（郑煤机免费质保期劳务服务和速达有限自身维修产品的售后服务）外，新增了重点客户日常免费运维服务，让公司售前服务涵盖客户液压支架整个生命周期（质保期内和质保期外），其主要目的是通过到矿现场服务、培训、日常巡矿等众多贴身免费服务，与客户下属运营部门深度接触，一方面让客户深度了解发行人的产品和服务，增强客户体验，提高客户的粘性和品牌影响力；另一方面，了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并

计入数据库，为销售部门日后潜在订单承揽提供信息支持。

(2) 向郑煤机免费质保期劳务服务与公司客户服务部的关系和定位

从客户服务部职能的演化历史来看，如今郑煤机免费质保期服务只是发行人的客户服务部三大职能之一。目前公司客户服务部职能和作用如下表所示：

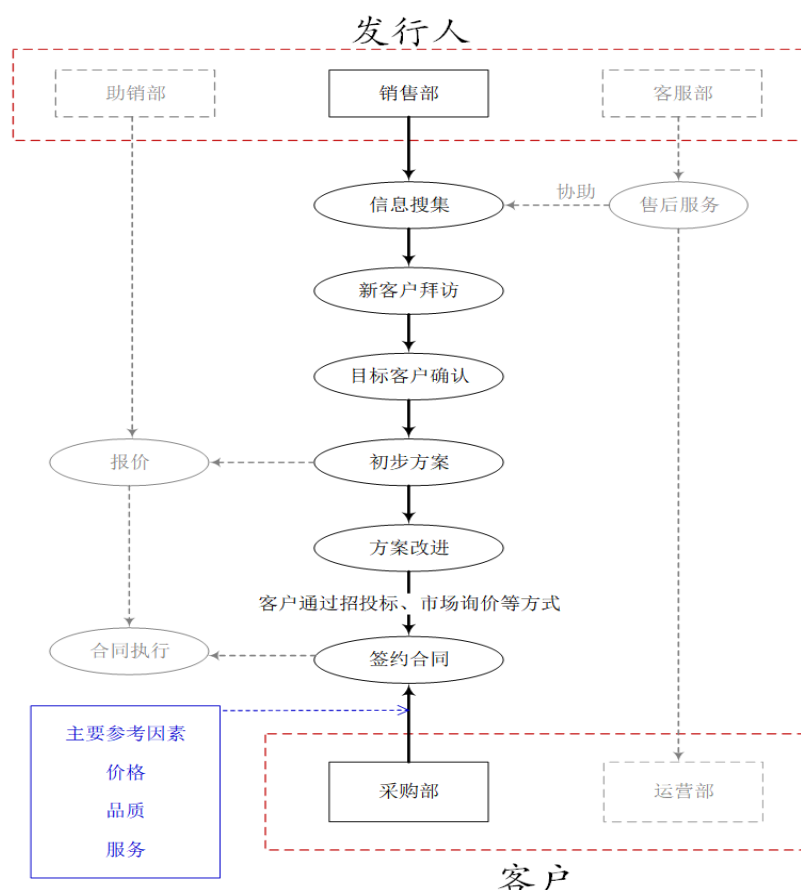
客户服务部三大职能	具体职能内容	目的
1、重点客户免费日常运维服务	到矿巡检服务，到矿后与客户沟通指导、培训，了解支架运行情况和客户服务需求，井下巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据并告知客户等	1、让客户深度了解发行人的产品和服务，增强客户体验，提高客户粘性和品牌影响力。 2、了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后潜在订单承揽提供信息支持；
2、向郑煤机免费质保期劳务服务	新支架交付阶段：为客户提供培训、交付服务等； 联调试采阶段：参与地面安装调试、地面联调、下井安装、试运行等工作； 设备运行阶段：进行日常运维服务	
3、速达自身维修产品的售后服务	支架交付阶段：为客户提供培训、交付服务等； 设备运行阶段：进行日常运维服务	

(3) 公司客户服务部与发行人业务承揽的联系

在发行人成立早期，由于业务刚起步，没有建立客户网络，更没有品牌影响力，通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务可以快速接触到客户，向客户展示和推广自己的产品和服务，为发行人快速切入液压支架后市场提供了较大的帮助。

但随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化，发行人已经建立了全国性销售网络，与国内主要的煤矿客户建立了联系，并形成了自身品牌影响力，现阶段客户服务部不仅职能发生了重要变化，由单纯的郑煤机免费质保期劳务服务发展为三大职能（重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务、发行人自身维修产品的售后服务），其作用也发生较大变化，与助销部门一同成为销售部的辅助部门，其作用更多体现在公司的长期业务发展如：提升品牌影响力和客户粘性度等，对公司直接业务订单承揽并没有过多的关联性。

公司现有业务订单的承揽过程如下图所示：



发行人业务订单的获取主要通过销售人员对煤矿客户的采购相关部门的日常拜访，收集其业务需求，客户往往会通过市场化询价、招投标等方式选择供应商。销售部门人员会跟进客户具体业务需求，并反复与客户商讨维修方案、制定投标文件，要获取订单主要凭借服务产品竞争力（价格、品质、服务）。客户服务部更多是为销售部门提供早期信息支持，销售人员会根据提供的信息进行提炼使用，客户服务部不太会直接参与业务订单的具体承揽。

由于郑煤机免费质保服务仅为发行人客户服务部三大职能之一，因此其与业务承揽关联度更小。

（4）郑煤机免费质保期劳务服务目前仍然持续的原因

随着公司的发展，与早期相比，郑煤机免费质保期劳务服务对发行人的作用已经弱化，但发行人仍然为郑煤机提供免费质保期劳务服务的原因如下：

① 向郑煤机提供免费质保期劳务服务是双方历史战略合作约定的延续

发行人设立时，郑煤机剥离其售后服务相关职能，其售后服务部相关人员从

郑煤机解除劳动合同并加入到速达有限，双方约定由发行人为郑煤机新销售的液压支架提供质保期内的劳务服务，该服务延续至今，是发行人和郑煤机战略合作的延续。

② 通过较少的成本支出，依然可以对公司业务发展起到一定程度的帮助

公司整个客户服务部每年支出并不高，主要为客户服务部人员的职工薪酬和差旅费，报告期内客户服务部每年平均支出为 612.93 万元，包括重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务以及速达自身维修产品的售后服务等三部分服务内容。该三部分服务内容对应的到矿服务报告期总发生次数分别为 1,808 次、1,713 次和 270 次，占比分别为 47.69%、45.19%和 7.12%。按巡矿次数占比进行估算，报告期内发行人向郑煤机提供的质保期劳务服务的年平均支出为 276.96 万元，该成本支出相对较低。假设不为郑煤机提供免费质保期劳务服务，发行人仍要成立客户服务部进行售前服务。

郑煤机免费质保期劳务服务可以让发行人售前服务更为完整，涉及客户液压支架的完整生命周期（质保期内和质保期外），更好地让客户深度了解发行人的产品和服务，提高客户的粘性和品牌影响力；让客户服务部更好地了解客户液压支架设备运营情况，收集相关信息并计入数据库，为销售部门日后可能订单承揽提供信息支持。

（5）为郑煤机提供免费质保期劳务服务不会影响发行人业务独立性

① 发行人客户服务部仅为销售部门的两大辅助部门之一，而郑煤机免费质保服务又是发行人客户服务部三大职能之一

发行人的业务承揽主要由销售部门负责，客户服务部和助销部是销售部门的两大辅助部门，客户服务部对发行人销售业务的作用是辅助性的，而郑煤机免费质保服务又仅为客户服务部三大职能之一，因此郑煤机免费质保期劳务服务对发行人业务影响有限，不会影响发行人业务独立性。

另外，客户的业务需求订单往往发生在质保期外。新的液压支架在其一年的质保期内，配件更换、维修的需求较少，一般在液压支架使用 2-3 年以后才能形成真正的维修需求。

② 现有大多数竞争对手并没有为客户提供全面的售前服务，基本不涉足新支

架质保期服务

公司是国内煤矿机械设备后市场服务业的商业模式创新先行者，拥有业内服务品种相对较全面、协同效应较强的商业模式，也是市场少有能够为客户提供覆盖液压支架完整生命周期的售前服务的企业。现有竞争对手要么没有售前服务，要么覆盖面不广（只针对少量重点客户），至于新支架的质保服务，除北煤机、平煤机以及综机公司等主机厂兼营后市场服务提供商外，其他竞争对手基本不涉及新液压支架质保期内的服务。因此，质保期内的劳务服务并不是开展维修业务、备品配件供应业务的前置条件。

2、补充披露发行人通过为郑煤机客户提供免费质保服务获得维修订单的具体情况，提供新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理等免费质保期劳务服务的具体内容

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（二）公司经营模式”之“5、销售模式”之“④与郑煤机质保期内服务的情况”中补充披露。

“

A、订单具体情况

发行人业务订单的获取主要通过销售人员对煤矿客户的采购相关部门的日常拜访，收集其业务需求，客户往往会通过市场化询价、招投标等方式选择供应商。销售部门人员会跟进客户具体业务需求，并反复与客户商讨维修方案、制定投标文件，要获取订单主要凭借服务产品竞争力（价格、品质、服务）。向郑煤机提供免费质保期劳务服务只是发行人客户服务部三大职能（重点客户免费日常运维服务、郑煤机免费质保期劳务服务、速达自身维修产品的售后服务）之一，而客户服务部更多是为销售部门提供早期信息支持，销售人员会根据提供的信息进行提炼使用，客户服务部不太会直接参与业务订单的具体承揽。另外，业务订单往往发生在质保期外。新的液压支架在其一年的质保期内，配件更换、维修的需求较少，一般在液压支架使用2-3年以后才能形成真正的维修或配件更换的需求。因此质保期劳务服务与后续能够获得订单关联度不大。

从结果来看，发行人自设立以来总共为郑煤机销售的液压支架提供质保期

劳务服务的有171,656架,后续取得维修业务的液压支架为5,726架,仅占3.34%,而且发行人能够获取这些液压支架维修订单,更多的是依靠其维修服务能力,质保期劳务服务仅是众多有利因素之一,可见免费质保期劳务服务与订单获取并不具有必然的联系。

B、质保期劳务服务的具体工作内容

发行人向郑煤机提供的新销售的液压支架质保期劳务服务属于发行人客户服务部三大职能之一,质保期内劳务服务主要包括新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理、新支架到矿培训等服务,在质保期内各个阶段质保期劳务服务的具体工作内容如下:

工作阶段	质保期劳务服务的具体工作内容
新支架交付阶段	交付阶段:设备和备件的交付清点服务和培训
联调试采阶段	参与地面安装调试、地面联调、下井安装、试运行等工作
设备运行阶段	到矿巡检服务,到矿后与客户沟通指导、培训,了解支架运行情况和服务需求,井下巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据并告知客户等

”。

3、发行人初始获得备品配件主要客户订单的方式,是否通过郑煤机或通过为郑煤机销售的液压支架提供免费售后服务与报告期内主要客户建立联系,报告期内,发行人间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例

在发行人成立早期,由于业务刚起步,还未形成自身的客户网络和品牌影响力,通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务为发行人快速接触客户,快速切入液压支架后市场提供了较大的帮助。但随着公司业务规模逐步扩大以及业务品种多元化,发行人已经建立了全国性销售网络,与国内主要的煤矿客户建立了联系,并形成了自身品牌影响力,现阶段免费质保期劳务服务只是客户服务部的三大职能之一,而且整个客户服务部也是销售部的辅助部门,其作用更多体现在提升公司品牌影响力、增强客户黏性等的长期业务发展方面,对公司业务订单承揽并没有过多的关联性,免费质保期劳务服务与业务订单承揽关联性更低。另外,液压支架质保期通常为一年,在质保期内新的液压支架配件更换、维修的需求较少,并且新销售的液压支架一般会由主机厂附赠部分千斤顶、液压阀和液压胶管等配件,可以满足液压支架质保期内的更换需求。一般在液压支架使用 2-3 年以后才

能形成真正的维修或配件更换的需求。因此免费质保期劳务服务与具体订单获取没有必然可辩别的联系，无法区分具体哪些订单与免费质保期劳务服务发生了联系，无法统计发行人间接通过郑煤机获取备品配件供应管理业务收入情况及占营业收入的比例。

通过保荐机构、发行人律师和会计师对报告期内主要客户的访谈，客户均认为与发行人进行业务合作主要是由于发行人的服务质量具有竞争力。

报告期内，发行人对备品配件供应管理业务前五大客户取得的收入占该类业务的比例分别为 96.47%、95.17%、93.57%和 95.74%。郑煤机作为全球规模最大的煤矿综采液压支架制造商，国内市场占有率 30%，其中高端液压支架产品市场占有率达 60%。而发行人面临的主要客户神东分公司、宁煤集团等大型央企煤矿，其使用的郑煤机液压支架保有率较高。在发行人设立初期，通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务，发行人与神东分公司、宁煤集团等主要客户快速建立了联系，然后通过招投标、竞争性谈判等方式取得业务订单，后续发行人通过自身积极的服务，获得了客户的认可，持续地获得业务订单。发行人备品配件供应管理业务向煤矿客户销售立柱千斤顶、液压阀、密封等零配件用于其日常更换或自行维修，通常情况下规格、型号、大小相同的零部件具有通用性，可以实现相同的功能，因此无法统计公司备品配件销售给煤矿客户后具体用于郑煤机制造的液压支架的情况。发行人与报告期内的前五大备品配件供应管理业务的客户历史合作情况如下：

序号	客户名称		备品配件业务初始合作年份	备品配件业务首次合作方式
1	国家能源投资集团有限责任公司	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	2010 年	招投标
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	2010 年	竞争性谈判
		神华新疆能源有限责任公司	2018 年	招投标
		国电建投内蒙古能源有限公司	2015 年	招投标
		国家能源投资集团有限责任公司体系其他公司	-	-
2	安徽精锐机械维修有限公司		2019 年	邀请招标
3	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	2011 年	单一来源
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	2011 年	谈判

序号	客户名称		备品配件业务初始合作年份	备品配件业务首次合作方式
4	徐州舜威矿山机械有限公司		2019 年	谈判
5	河南能源化工集团有限公司	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	2014 年	谈判
		河南焦煤能源有限公司	2014 年	招投标
		焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	2010 年	邀请招标
6	陕西煤业化工集团有限责任公司	陕西建新煤化有限责任公司	2014 年	邀请招标
		陕西煤业物资有限责任公司彬长分公司	2018 年	公开招标
		陕西煤业物资有限责任公司黄陵分公司	2012 年	竞争性谈判
		陕西煤业物资榆通有限责任公司	2019 年	询比价
		陕西煤业化工物资集团有限公司彬长分公司	2018 年	公开招标
		陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	2018 年	招投标
		陕西煤业物资有限责任公司榆林分公司	2019 年	询比价
		陕煤集团神南产业发展有限公司	2011 年	询比价
7	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司		2010 年	询比价
8	宁夏王洼煤业有限公司		2010 年	谈判
9	神木县隆德矿业有限公司		2014 年	询比价

4、如果发行人不为郑煤机客户提供免费质保服务，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人为郑煤机免费提供质保期服务是否符合独立性要求

（1）免费质保期劳务服务与发行人业务承揽关联度较小

发行人的业务承揽主要由销售部门负责，客户服务部和助销部是销售部门的两大辅助部门，客户服务部对发行人销售业务的作用是辅助性的，而郑煤机免费质保服务又仅为客户服务部三大职能之一。客户服务部的作用更多体现在公司的长期业务发展如：提升品牌影响力和客户粘性度等，对公司业务订单承揽并没有过多的关联性，免费质保期劳务服务与业务订单承揽关联性更低。另外，液压支架质保期通常为一年，在质保期内新的液压支架配件更换、维修的需求较少，并且新销售的液压支架一般会由主机厂附赠部分千斤顶、液压阀和液压胶管等配件，可以满足液压支架质保期内的更换需求。一般在液压支架使用 2-3 年以后才能形

成真正的维修或配件更换的需求。因此免费质保期劳务服务与具体订单获取关联度不大。

(2) 现有大多数竞争对手并没有为客户提供全面的售前服务，基本不涉及新支架质保期服务

公司是国内煤矿机械设备后市场服务业的商业模式创新先行者，拥有业内服务品种相对较全面、协同效应较强的商业模式，也是市场少有能够为客户提供覆盖液压支架完整生命周期的售前服务的企业。现有竞争对手要么没有售前服务，要么覆盖面不广（只针对少量重点客户），至于新支架的质保服务，除北煤机、平煤机以及综机公司等主机厂兼营后市场服务提供商外，其他竞争对手基本不涉及新液压支架质保期内的服务。因此，质保期内的劳务服务并不是开展维修业务、备品配件供应业务的前置条件。

(3) 发行人主要依赖自身的销售体系和业务能力独立获取业务订单，具备独立面向市场的持续经营的能力

发行人主要依靠自身的销售体系和业务能力独立的获取业务订单，公司建立了完善的销售服务体系，公司销售体系以销售部为主，助销部和客户服务部为辅，销售部分为华北大区、神东大区、华东大区几个重点区域，负责开拓客户、与客户进行合同谈判；助销部主要协助销售人员对客户进行跟踪；客户服务部主要为重点客户、郑煤机质保期内的客户提供现场运营维护服务，系公司信息收集系统及销售辅助体系的一部分。通过多年的努力已经与一大批客户建立了紧密的合作关系，主要客户包括中国神华神东分公司、宁煤集团、内蒙古伊泰集团、中铁工程装备集团有限公司等。2018年、2019年，公司连续获得神东集团颁发的合同履约优秀供应商；2019年，神东集团实行供应商短名单管理制度后，公司首批入选该短名单，成为其备品配件供应服务战略合作伙伴。因此，发行人能够独立自主的获取业务订单，具备面向市场独立经营的能力。

综上所述，即便不为郑煤机提供质保期劳务服务也不会影响发行人具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人符合独立性要求。

(二)补充说明质保期内由于液压支架质量原因郑煤机委托发行人维修的具体情况，报告期内郑煤机支付的维修费用金额及定价公允性，质保期内液压支架质量问题是否实际由发行人为郑煤机承担维修费用和备品配件更换费用

发行人向郑煤机提供的新销售液压支架质保期内的服务仅为巡矿及信息收集等劳务服务，质保期内需要的维修服务由郑煤机委托发行人或其他维修厂商进行，并由郑煤机支付维修费用，若质保期内需要更换配件由郑煤机自行向其煤矿客户提供。

1、郑煤机委托发行人进行质保期内维修及价格公允性情况

报告期内，存在郑煤机销售的液压支架在其质保期内因质量问题委托发行人维修的情况，郑煤机与发行人签订合同并支付相应的维修费用。新销售的液压支架在其一年的质保期内一般不需要进行大修，可能会存在个别千斤顶等零部件存在瑕疵或损坏需要维修的情况。

报告期内，发行人与郑煤机提供维修与再制造服务的关联交易金额分别为 1,313.97 万元、1,216.28 万元、1,461.74 万元和 2,463.01 万元，其中郑煤机因其质保期内质量问题委托发行人维修的金额分别为 3.21 万元、20.59 万元、46.23 万元和 0.00 万元，均为千斤顶维修。具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入（万元）	-	46.23	20.59	3.21
毛利率	-	28.77%	30.92%	27.59%
千斤顶类维修业务毛利率	28.40%	24.38%	28.54%	32.49%

从上表可知，2017 年度、2018 年度和 2019 年度发行人向郑煤机提供其新销售的液压支架质保期内因质量问题维修的金额较低，2020 年上半年不存在发行人向郑煤机提供质保期需维修的情况。2017 年度、2018 年度和 2019 年度发行人向郑煤机提供的质保期内维修千斤顶产生的毛利率与当年千斤顶维修业务毛利率不存在重大差异，该交易具有公允性。

2、质保期内液压支架质量问题产生的维修费用和备品配件更换费用由郑煤机自行承担，不存在发行人为郑煤机承担该费用的情形

郑煤机销售的液压支架在其质保期内若因质量问题需要维修，郑煤机会委托

发行人或其他维修厂商进行维修，并支付相应的维修费用；销售新的液压支架一般会附赠部分千斤顶、液压阀、液压胶管等主要的零配件，大多数情况下能满足新液压支架一年质保期内的更换需求，若在质保期内还需另外的配件更换，也由郑煤机自行提供。因此，不存在郑煤机销售的液压支架在其质保期内因质量问题由发行人为郑煤机承担维修费用和配件更换费用的情况。

（三）“发行人代表郑煤机”对外独立开展配件及维修业务，“经与郑煤机协商同意”，发行人也向郑煤机体系外的其他供应商进行采购，请补充披露发行人变更公司名称的时间，发行人是否（曾）使用郑煤机的名号开展业务，说明设立至今郑煤机是否实际参与发行人日常经营管理

1、请补充披露发行人变更公司名称的时间，发行人是否（曾）使用郑煤机的名号开展业务

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“5、与郑煤机签订的《关联交易框架协议》的情况”中补充披露。

“

.....

（1）发行人历次名称变更的情况

发行人前身成立的时间为2009年7月7日，成立之初的公司名称为“郑州煤机速达配件服务有限公司”；2014年12月26日，发行人前身进行股份制改造，同时公司名称变更为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”；2018年7月11日，公司的名称变更为“郑州速达工业机械服务股份有限公司”，并一直沿用至今。

郑煤机在发行人设立之初的公司全称为“郑州煤矿机械集团股份有限公司”，并沿用至今。

发行人历次名称变更与郑煤机名称之间的对应关系，具体见下表：

期间	发行人名称	郑煤机名称	对应关系
2009. 07. 07-2014. 12. 25	郑州煤机速达配件服务有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	2009 年李锡元、郑煤机合资设立发行人前身，公司名称参照合资设立公司的一般做法，由各合资

			方的名称共同组成，“郑州煤机”取自郑煤机，“速达”系李锡元所起，寓意服务要快速到达、快速响应。
2014. 12. 26-2018. 07. 10	郑州速达煤炭机械服务股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	进行股份制改制，“煤炭机械”体现了发行人所从事的后市场服务业务主要针对煤炭机械。
2018. 07. 1 至今	郑州速达工业机械服务股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	由于发行人的发展战略并不局限于煤炭机械领域，发行人将名称中的“煤炭机械”变更为“工业机械”。

发行人设立之初借助郑煤机参股公司的身份快速切入市场，同时逐步建立起“速达”自身的品牌，随着2014年李锡元、贾建国、李优生通过签订一致行动协议的方式确立了三人的实际控制地位，同时发行人自身业务已具备了独立性，因此2014年股份改制后发行人更名为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”，公司名称可以明显区别于郑煤机。

（2）发行人未曾使用郑煤机的名号开展业务

在发行人设立之前，综采设备的后市场服务由郑煤机自身提供，2009年郑煤机与李锡元协商设立发行人，约定郑煤机将其售后服务团队转至发行人，由发行人专门从事液压支架的后市场服务，郑煤机不再经营相关后市场业务。

在速达有限成立之初，品牌影响力尚未建立，在公司独立拓展新业务品种和开拓新客户过程中，郑煤机作为公司重要参股股东的品牌影响力帮助了发行人与客户建立了良好的关系。但随着发行人自身业务规模扩大，通过快速的响应速度及较高的服务质量，逐渐在煤炭机械领域内建立了自己的口碑和品牌效应，并通过新三板挂牌成为了非上市公众公司使得更多客户认识“速达”，在开展业务的过程中郑煤机的品牌影响力对公司的影响逐渐降低。

虽然公司设立初期，郑煤机作为公司重要参股股东，其品牌影响力对公司业务开展有一定的帮助，但自公司设立以来，发行人均以自己的名义对外独立开展业务，不存在使用郑煤机的名号开展业务的情况。经发行人会同保荐机构对发行人客户进行访谈，确认双方合作关系主要依靠发行人自身的服务能力。

”。

2、说明设立至今郑煤机是否实际参与发行人日常经营管理

发行人设立前，贾建国时任郑煤机调研员（非领导职务），李优生时任郑煤机市场部副部长、售后服务处处长。发行设立之后，其二人在担任董事/副总经理的职务，且在前期分别负责速达有限的市场和技术两大部分，两人于 2016 年 2 月辞去公司副总经理职务正式退休之后，公司全部高管由公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关，郑煤机仅通过委派董事、监事的方式参与公司的决策管理，未向发行人委派过高级管理人员。

李锡元从公司设立至今一直担任公司总经理，与其提名培养的管理团队负责参与公司重要内部制度的制定、重大采购及销售方案制定、重大投资活动、重大人事任免，统筹领导发行人的业务、技术、销售等工作。公司日常经营会议均由李锡元及其管理团队主导，郑煤机均未委派代表参加。

综上，发行人经营管理长期由李锡元及其管理团队负责，郑煤机未实际参与日常经营管理。

（四）补充说明发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得；剔除备品配件业务收入，发行人其他业务收入是否主要来自郑煤机转包或采购

1、补充说明发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得

除郑煤机转包的维修与再制造合同以外，发行人维修郑煤机生产的液压支架不是间接通过郑煤机取得，主要原因如下：

（1）从液压支架存量市场格局来看，郑煤机液压支架市场占有率较高，因此发行人维修郑煤机生产的液压支架占比较高，具有合理性

郑煤机为国内液压支架制造龙头，市场占有率 30%，其中高端产品达 60%。发行人面对的下游客户主要为神东分公司、宁煤集团、内蒙古伊泰等大型煤矿集团，其液压支架的保有量也主要为郑煤机等主要品牌的高端机型。报告期内，发行人维修郑煤机生产的液压支架整机的数量分别为 87.60%、73.28%、64.16%和 70.97%，发行人维修郑煤机支架占比较高具有合理性。

（2）从下游客户角度来看，“专家型”煤炭企业对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，并不局限于主机厂家品牌

与汽车、电器等市场不同的是，煤矿综采设备后市场服务的需求者为煤炭生产企业，一般拥有自己的机修队、设备选型与研究的团队，具备很强的专业知识，对后市场服务质量的辨别能力很强，属“专家型”客户，对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，并不局限于主机厂家品牌。从煤矿机械后市场行业竞争现状来看，市场内主要竞争者大多是不具备主机厂背景的公司，郑煤机在主机市场的影响力并不能确定维修与再制造订单的归属。

（3）从维修与再制造服务能力来看，郑煤机已不再具备后市场相关业务的布局 and 人员

2009 年，李锡元和郑煤机经协商确定设立速达有限，其合作前提就是郑煤机不再经营后市场相关业务，后市场相关业务全部由速达有限独立经营，因此速达有限设立之后，承接了郑煤机售后服务部的相关人员。郑煤机在参股设立速达后，已不再具备后市场相关业务的布局 and 人员，转而专注主业液压支架的生产，郑煤机没有主动获取后市场订单的动机。

报告期郑煤机关联转包的维修订单，其信息获取和前期客户接触也是由发行人销售团队承担，只是由于市场上某些少数初始接触客户，对第三方维修市场还不熟悉，较为信任主机厂商。为与这些客户建立信用关系并获得后续订单，让郑煤机参与到后续订单承揽，与其签订合同，再转交给发行人实施。

（4）从获取订单的方式来看，除郑煤机转包的合同以外，其余维修合同均由发行人通过招投标或商务谈判等方式取得

公司为郑煤机提供质保期劳务服务系客户服务部的三大职能之一，客户服务部和助销部门为销售部门的辅助部门，发行人的业务承揽主要由销售部门负责。通过提供质保期劳务服务，公司虽然获得了与部分郑煤机生产的客户接触的机会，但客户存在质保期后液压支架维修需求时，仍然会采用招投标或商务谈判的方式确定最终维修供应商，最终是否获得订单需要看公司与竞争对手比较情况，与是否为郑煤机生产的液压支架无关。

综上所述，除郑煤机转包的维修与再制造合同以外，发行人维修郑煤机生产的液压支架不是间接通过郑煤机取得。

2、剔除备品配件业务收入，发行人其他业务收入是否主要来自郑煤机转包或采购

报告期内，剔除备品配件业务收入，发行人主营业务与郑煤机转包或采购的情况如下：

序号	其他业务收入 (剔除备品配件供应 管理业务)	是否主要来自郑煤机转包或采购
1	维修与再制造	部分业务来自郑煤机转包，报告期内关联销售占发行人该业务收入的比例分别为 13.29%、6.06%、8.84%和 23.51%
2	专业化总包	该业务来自郑煤机分包
3	二手设备租售	该业务销售或租赁给煤炭企业或中间商，客户与郑煤机转包或采购无关
4	流体连接件	该业务的第一大客户为郑煤机，报告期内郑煤机占发行人该业务收入的比例为 57.36%、50.36%、71.09%和 72.13%，占发行人该业务毛利额的比例为 22.45%、19.93%、40.32%和 50.01%

报告期内，发行人剔除备品配件业务收入的其他业务收入中销售给郑煤机及其下属公司占营业收入比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%。后市场服务中，核心的业务为备品配件供应管理和维修与再制造。发行人核心业务中，销售给郑煤机的关联交易金额分别为 1,313.97 万元、1,216.28 万元、1,461.74 万元和 2,463.01 万元，占核心业务营业收入比例分别为 4.02%、2.48%、3.50%和 11.65%。

综上所述，虽然专业化总包服务均系郑煤机分包，流体连接件对郑煤机的销售占比较高，但发行人核心业务备品配件供应管理和维修与再制造关联销售给郑煤机的比例较低。

(五) 补充说明如发行人不向郑煤机租赁相关厂房，寻找替代厂房的周期、成本和搬迁费用，发行人在自有新厂房使用前，租赁郑煤机厂房超过 50%是否对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响

1、发行人租赁郑煤机厂房的相关情况

截至本问询函回复出具之日，发行人向郑煤机租赁厂房的具体情况如下：

承租人	出租人	地点	面积	最近一次 签订日期	起始租 赁时间	用途
速达股份	郑煤机	郑州经南三路南、	14,500 m ²	2019 年 3	2012 年	郑州维修

		经南三路北、经开第九大街东的厂房共三跨		月 31 日		中心厂房和备品配件仓库
速达股份新疆分公司	郑煤机新疆公司	昌吉市高新技术开发区科技大道 11 号 192 栋 W-1 的厂房及辅助配套设施（共 4 跨）及办公楼	厂房 13,809.08 m ² 、办公楼 1025 m ²	2020 年 4 月 29 日	2017 年	新疆维修中心厂房

经发行人会同保荐人对郑煤机租赁给发行人上述厂房的价格、同等地段网上公开的租赁价格以及发行人子公司赛福流体向其他无关联的第三方租赁厂房的价格情况对比，三者价格无重大差异，郑煤机向发行人租赁房产价格公允，若发行人不向郑煤机租赁相关厂房，可以相近成本租赁同等地段其他厂房。

2、发行人寻找新厂房的难度

发行人目前租赁郑煤机相关厂房分别位于郑州市和昌吉市，均用作维修中心，对于厂房的高度和承重能力有一定要求，但总体而言寻找可替代的厂房难度不高，主要原因如下：

（1）发行人虽然对于厂房的高度及承重能力有一定要求，但不属于特殊要求，机械设备相关企业对厂房一般都有一定的承重和高度要求；

（2）郑州机械设备类工业企业众多，相关厂房容量可观，可选范围相对较大；新疆乌鲁木齐-昌吉附近地广人稀，且煤矿较多，能够满足煤矿机械设备维修的场地也较多。

3、发行人搬迁至新厂房对生产经营的影响

发行人子公司赛福流体及包头分公司都曾将生产车间进行过搬迁，厂房性质与发行人租赁的郑煤机相关房产相似，具有一定参考价值。上述两处厂房搬迁的周期、内容、费用等情况具体如下：

待搬厂房		位于郑州市经济技术开发区郑煤机厂房	位于包头市稀土高新区长安永磁电机厂房
搬迁至		位于郑州市经济技术开发区水土坊厂房	位于内蒙古包头市昆区金属深加工园区千山重工厂房
搬迁周期	拆解周期	10 天	11 天
	运输周期	10 天	20 天
	安装周期	10 天	10 天

	小计	30 天	41 天
搬迁内容	通用设备	电动堆高机、空压机等	叉车、空压机、液压机等
	专用设备	剥皮机、切割机、扣压机、装接头机、脉冲试验台、扩口机等	抛丸机、珩磨机、焊机、拆缸机、装缸机、乳化液泵等
搬迁费用	厂房新增房租	33.78 万元/年	-33.11 万元/年
	装修费用	29.05 万元	125.45 万元
	物流费用	6.89 万元	7.58 万元
	原厂房还原修缮费用	-	10.00 万元
	合计(除房租)	35.94 万元	143.03 万元

由于搬迁过程中的拆解、运输及安装步骤均可以同时分批次进行，故实际搬迁过程中因搬迁而造成的停产时间很短，赛福流体仅停工 3 天，包头分公司仅停工 15 天。

如果发行人将目前租赁的郑煤机相关厂房即位于郑州市经济技术开发区厂房和位于昌吉市高新技术开发区厂房均进行搬迁，预计搬迁周期、搬迁内容及搬迁费用如下：

待搬厂房		位于郑州市经济技术开发区的维修车间	位于昌吉市高新技术开发区的维修车间
搬迁至		50km 内其他厂房	50km 内其他厂房
搬迁周期	拆解周期	12 天	8 天
	运输周期	20 天	20 天
	安装周期	10 天	8 天
	小计	42 天	36 天
搬迁内容	通用设备	车床、珩磨机、空压机、普通焊机、抛丸机、抛光机、深孔镗床、钻床、叉车等	车床、珩磨机、空压机、普通焊机、抛丸机、抛光机、天车、叉车等
	专用设备	立式拆装缸机、卧式拆装缸机、拉缸机、外圆焊机、内壁焊机、打压试验台、洗缸机等	立式拆装缸机、外圆焊机、打压试验台等
搬迁费用	厂房新增房租	-	-
	装修费用	20 万元	18 万元
	物流费用	170 万元	80 万元
	合计	190 万元	98 万元

可以看出，若发行人将维修中心搬离目前租赁的郑煤机相关厂房，搬迁周期

及搬迁成本均在可承受范围内，不会对发行人的生产经营造成较大影响。发行人厂房内主要固定资产为车床、珩磨机、拆装缸机、焊机等生产设备，运输方便且安装难度不大，搬迁后各维修工序可正常进行，因此发行人主要生产经营场地可以较为灵活。

综上所述，发行人作为工业服务业，服务响应能力及服务网络的建设是核心竞争力，厂房虽然是重要要素之一，但现有的厂房均为租赁所得，不影响生产经营的稳定性；且发行人与郑煤机的厂房租赁价格公允，租赁关系稳定；此外，上述租赁厂房可替代性强，搬迁周期及费用在可控、可接受范围内，不会对生产经营造成重大不利影响。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得并核查了发行人与郑煤机签订的相关协议；对发行人主要客户进行了访谈；取得了发行人设备运维现场服务具体工作内容的相关资料；对发行人实际控制人李锡元进行了访谈。

2、取得了郑煤机委托发行人对其质保期内因质量问题进行维修的合同；对比分析了发行人为郑煤机质保期内因质量问题维修情况的价格公允性；对发行人实际控制人李锡元进行了访谈；对郑煤机进行了访谈。

3、取得并查阅了发行人工商资料了解其历次变更名称的情况；查看了发行人与客户签订的业务合同；对发行人实际控制人李锡元进行了访谈；取得了郑煤机出具的相关说明。

4、分析发行人维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得，复核发行人向郑煤机关联销售的数据。

5、查阅了发行人子公司赛福流体及包头分公司搬迁周期、搬迁内容及搬迁费用明细，并查阅了发行人对郑州厂房、新疆厂房搬迁情况预估数据。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、为郑煤机提供质保期劳务服务与后续能否获取业务订单关联性不大，发行人已披露质保期劳务服务的具体内容；发行人主要通过参与招投标、询比价、竞争性谈判等方式初始获取备品配件主要客户的订单；即便不为郑煤机提供质保期劳务服务也不会影响发行人具备直接面向市场独立持续经营的能力，发行人符合独立性要求。

2、报告期内发行人向郑煤机提供其新销售的液压支架质保期内因质量问题维修的金额较低，产生的毛利率与同类业务毛利率不存在重大差异，该交易具有公允性；不存在郑煤机销售的液压支架在其质保期内因质量问题由发行人为郑煤机承担维修费用和配件更换费用的情况。

3、发行人已在招股说明书中补充披露了变更公司名称的时间，发行人以自己的名义对外开展业务，不存在使用郑煤机的名号开展业务的情况；发行人经营管理长期由李锡元及其管理团队负责，郑煤机未实际参与日常经营管理。

4、除郑煤机转包的维修与再制造合同以外，发行人维修郑煤机生产的液压支架不是间接通过郑煤机取得。虽然专业化总包服务均系郑煤机分包，流体连接件对郑煤机的销售占比较高，但发行人核心业务备品配件供应管理和维修与再制造关联销售给郑煤机的比例较低，对发行人的独立性不构成重大不利影响。

5、如果发行人不向郑煤机租赁相关厂房，寻找替代厂房对其自身经营不会造成较大影响。发行人在自有新厂房使用前，租赁郑煤机相关厂房的情况不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

问题 3 关于下游煤炭行业

首轮问询回复显示：

（1）公司的下游主要为煤炭行业，是具有较强周期性的能源行业。2017 年、2018 年煤炭行业保持较快的增长，2019 年下游煤炭行情略有下降，2019 年和 2020 年 1-6 月开始，煤炭价格开始有一定幅度的回调。2019 年发行人净利润大幅下滑原因包括下游行业需求增速放缓的不利影响。

（2）2017 年，宁煤集团针对供应商提供一个新的回款政策：供应商以宁煤集团下属的宁夏巨元房地产开发有限公司的房产抵消部分债务后，将会对剩余的债务优先付款。发行人经过评估认为此方案有利于公司回款，因此发行人签署债务重组协议，通过债务重组获取两套房产，分别为建筑面积 156.56 平米和 156.32 平米的商品房，购房款 198.27 万元由债权相抵。

（3）国内大型煤炭生产企业均建有机修队或维修中心，如中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司（以下简称神东分公司）的维修中心、宁煤集团的维修中心等。这类煤炭生产企业的机修队或维修中心规模较大，经验丰富，占据了综采设备后市场维修服务 60%以上的市场份额。

（4）2012 年至 2016 年为煤炭行业低谷，神东分公司为了降低运营成本，提高煤炭企业综采设备的使用效率，开始采用专业化总包服务模式。

请发行人：

（1）补充披露 2019 年开始煤炭行业是否进入下行周期，煤炭行业景气度和下游客户产能、固定资产投资规模变化对发行人经营和业绩的影响，是否影响发行人持续经营能力，发行人未来是否存在业绩持续下滑风险。

（2）补充说明发行人取得宁煤集团房产的用途，是否为捆绑销售，是否存在同类债权债务重组，剩余债务付款情况；并据此进一步分析说明发行人所处的行业地位，是否具备核心竞争力。

（3）补充说明发行人获取维修业务的主要方式，发行人维修业务主要客户由自有维修中心维修和委托发行人维修的比例，报告期内，发行人到矿维修和运输标的物到发行人维修中心维修的比例，维修业务是否具备持续获取订单的能力。

(4) 补充说明专业化总包合同在煤炭低谷期间签订的原因、是否存在续期安排，发行人未持续新增专业化总包合同的原因，相关业务是否具有持续性和稳定性。补充说明并测算剔除相应专业化总包服务收入后，发行人是否具备持续经营能力。

(5) 补充说明发行人非煤炭行业业务开拓情况，包括收入金额及占比情况、盈利能力情况、业务开拓能力，是否存在因下游行业单一影响持续经营能力的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一) 补充披露 2019 年开始煤炭行业是否进入下行周期，煤炭行业景气度和下游客户产能、固定资产投资规模变化对发行人经营和业绩的影响，是否影响发行人持续经营能力，发行人未来是否存在业绩持续下滑风险

1、2019 年开始煤炭行业是否进入下行周期，煤炭行业景气度和下游客户产能、固定资产投资规模变化对发行人经营和业绩的影响

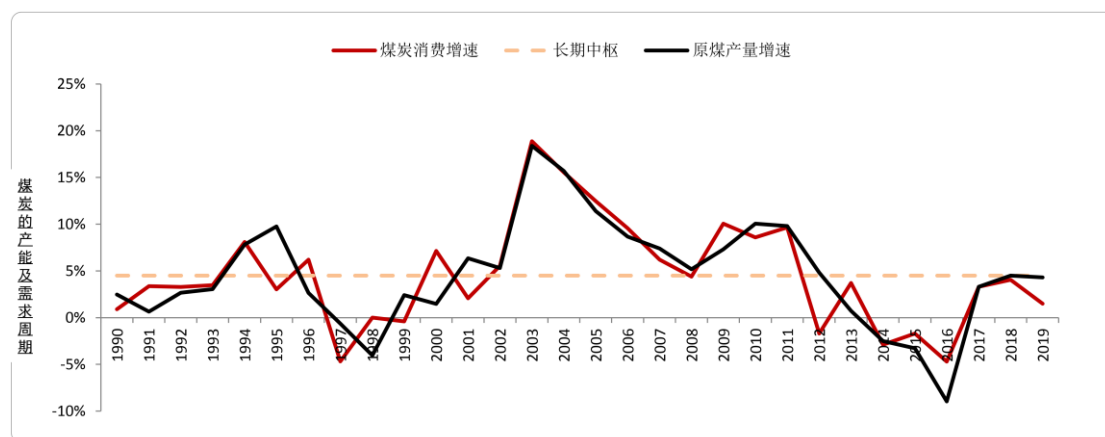
发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“(三) 发行人所处行业概述”之“3、煤炭等下游行业情况对公司经营的影响”中修改并补充披露如下：

“

(4) 煤炭行业未来运行情况分析，煤炭行业景气度和下游客户产能、固定资产投资规模变化对发行人经营和业绩的影响

1) 煤炭行业未来将趋于稳定发展，目前没有到达顶部并开始进入下行周期

① 从长周期角度来看，目前煤炭行业仍然处于长周期底部徘徊，2019 年并未到达顶部并开始进入下行周期



资料来源：国家能源局，中信证券研究部

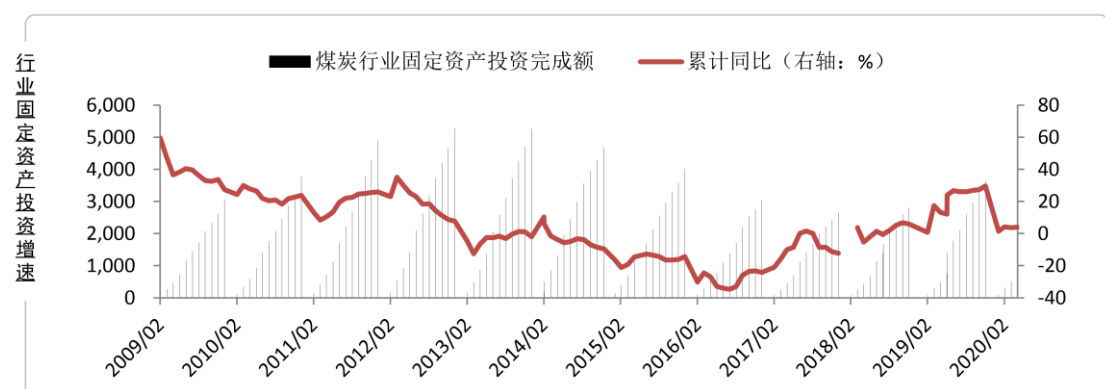
将过去30年的煤炭产量增速和需求增速变动对应为煤炭行业的产能周期和需求周期。从过去30年平均数据看，行业年均的产能增速和需求增速中枢都接近5%。近一轮下行周期自2012年开始，扩张周期自2016年开始。

产能周期：近两年行业供给增速处于长周期的中枢水平，预计未来2~3年增速或略有下降，但仍处于温和扩张周期。

需求周期：煤炭消费增速自2016年开始上升，2019年达到顶峰，但仍处于长周期的中枢水平。

综合分析产能和需求周期，目前煤炭行业仍然处于长周期底部徘徊，2016年景气度的开始回升，2019年并未到达长周期顶部，开始进入下行周期。

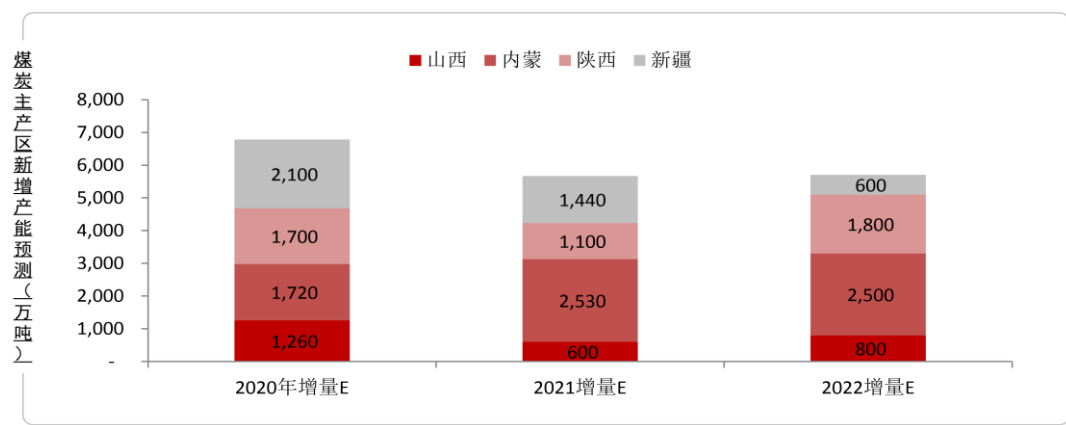
② 煤炭行业投资和产能未来仍然处于温和扩张阶段



资料来源：国家能源局

煤炭行业固定资产投资增速的变化通常会领先新增产能变化2-3年，从近期煤炭行业固定资产投资增速来看，虽然受疫情影响，增速有所下降，但未来煤炭企业资产负债表修复过后，仍有加速扩张的动力，另外“十四五”规划仍会

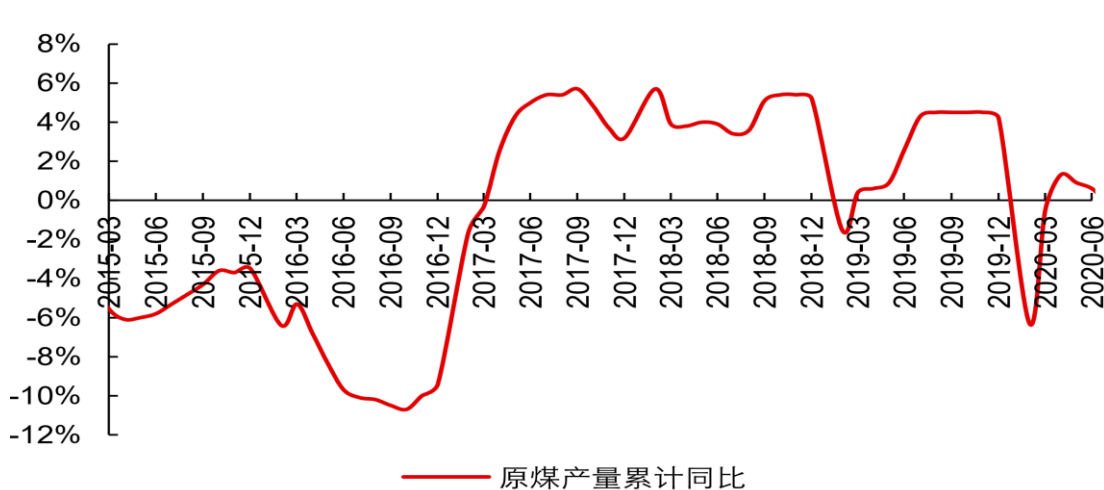
有一定规模的新增煤矿资源。据中信证券研究部预测，未来煤炭行业中期仍属产能温和扩张阶段，预计2020~2022年“三西”+新疆地区年均有效新增产能约在6,000~7,000万吨左右。



资料来源：国家能源局，中信证券研究部

③ 在疫情冲击下，煤炭行业需求经历了压力测试，随着宏观数据的向好恢复，煤炭需求和价格也有望进一步回暖

受到疫情的影响，工业生产活动放缓，2020年上半年规模以上工业增加值累计同比下降 1.3%，下游产业用煤需求降低；但煤炭产能在国家能源保供的要求下仍然保持较为稳定的释放，2020年上半年全国原煤累计产量同比增长 0.6%。

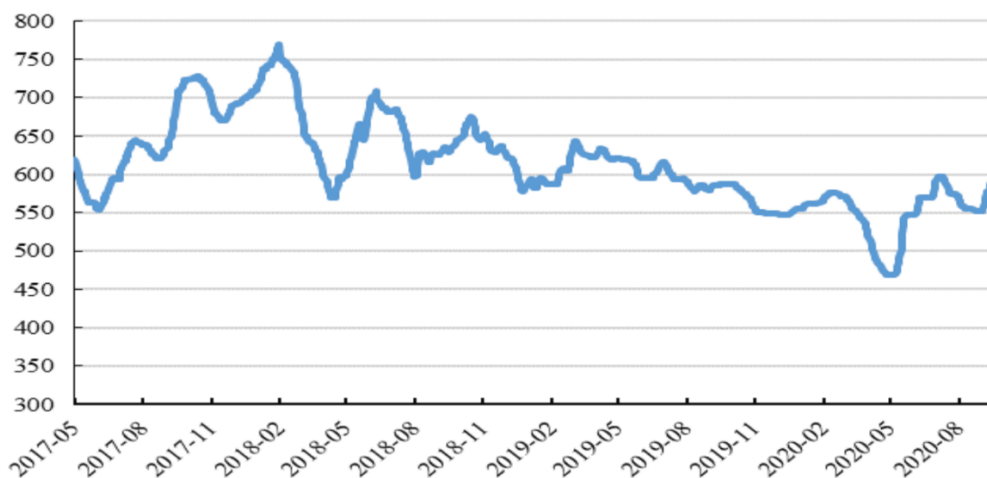


资料来源：WIND

受到新冠疫情的影响，煤炭价格在2020年第一季度经历了快速下降，但随着工业制造业等宏观数据的向好恢复，煤炭价格已经开始逐步回升。以动力煤价来看，如下图所示，2020年年初价格显著下滑，但截至2020年9月24日，动力煤价格指数(RMB):CCI5500(含税)报收于 594.0元/吨，已经显著回升，并无进

一步下滑趋势。

图：动力煤价格指数(RMB)：CCI5500(含税)



资料来源：Wind，信达证券研发中心

④ 国内研究机构对煤炭行业未来发展趋势持乐观态度

中金公司、中信证券、广发证券和中泰证券等国内证券公司研究机构关于煤炭行业未来发展趋势的观点如下：

序号	煤炭行业发展观点	来源
1	“煤价仍有上升空间。(2020 年) 5 月以来煤矿限产叠加需求回升，动力煤价持续攀升。考虑到煤炭去产能有望改善供应宽松格局，叠加近期国内因矿难导致安全检查对供给形成扰动，我们认为煤价还有进一步上升空间。”	中金公司《煤炭_继续推动去产能，行业景气度回升》(2020.06.19)
2	“我们将过去 30 年的煤炭产量增速和需求增速变动对应为煤炭行业的产能周期和需求周期。从过去 30 年平均数据看，行业年均的产能增速和需求增速中枢都接近 5%。近一轮下行周期自 2012 年开始，扩张周期自 2016 年开始。产能周期：近两年行业供给增速处于长周期的中枢水平，预计未来 2~3 年增速或略有下降，但仍处于温和扩张周期。需求周期：煤炭消费增速 2019 年开始显著低于长周期中枢，预计未来随能源结构转型继续推进，预计长期增速中枢将下移。”	中信证券《2020 年下半年煤炭行业投资策略_长周期底部渐行渐近》(2020.06.29)
3	“从过去 20 年来看，目前煤炭价格、盈利及供需增速处于中位水平，行业盈利和煤价不具备大幅下跌的空间。”	广发证券《煤炭开采行业 2020 年中期策略_煤价韧性凸显，需求回升有望带动估值上行》(2020.06.28)
4	“供需格局：行业已经走出最差时刻，整体表现平稳；煤炭行业去产能仍未结束，2020 年预计将淘汰落后产能约 7000 万吨；预计未来 2-3 年新增产量小幅正增长。”	中泰证券《煤炭行业投资策略报告_稳中求进 拥抱强者》(2020.09.02)

综合各研究机构的观点，从长期来看，受益于供给侧改革，淘汰落后产能等因素影响，煤炭行业未来将趋于稳定发展。

2) 发行人在下游煤炭行业波动周期具有持续经营能力

① 在煤炭行业下行周期，客户对综采设备后市场服务的需求持续存在

在煤炭价格下行的不景气周期，煤炭企业资本开支支出会减少，同时在维护、维修等营运支出也会更加谨慎，对煤炭机械后市场服务的需求将会有所下降，但煤炭企业存量综采设备仍然会有维护需求。根据中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会整理发表的行业研究报告，仅统计维修及配件支出（不包含二手设备租售市场），煤机综采设备后市场空间目前已有200多亿元，市场空间较大。

② 从已经历的煤炭行业下行周期的业绩表现来看，发行人营收规模虽有波动，但整体稳定和持续盈利

煤炭行业自2012年进入下行周期，一直到2016年。在这一轮下行周期中，公司的确面临了诸多严酷经营考验，但在经营团队的努力下，公司经营规模并没有下降，保持稳定并一直维持盈利。

单位：万元

服务产品	2016 年度	2015 年度	2014 年度	2013 年度	2012 年度
销售收入	27,990.26	30,263.81	32,769.88	22,403.21	26,661.08
归属于母公司所有者的净利润	2,804.41	1,900.29	3,540.62	2,782.74	4,206.42

③ 发行人在行业内具有相对竞争优势，在行业低谷期，仍具有持续经营能力

我国煤矿机械后市场服务行业，竞争主体众多，但都存在规模小、服务区域窄、品种单一等特点。发行人具有业务品类丰富完整和协同发展、服务网络广阔和客户覆盖面广等行业内竞争优势，营收和净利润规模处于煤矿机械后市场服务行业的领先水平。

在煤炭行业低谷期，一方面，煤炭企业会更加专注主业，提升经营效率，将后市场服务交给第三方专业服务机构，这将促进发行人等有竞争力的专业后市场服务提供商的进一步发展。另一方面，也会促使有竞争力的后市场服务厂商通过提升服务质量和效率，以及业务模式多元化的方式获取更高的市场份额，促使行业竞争集中度进一步提升。

”。

2、下游煤炭行业景气度下降会造成发行人业绩波动，该经营风险已在招股说明书中充分披露

针对下游行业波动带来的发行人未来业绩波动风险，公司已在招股书中披露：（1）“第四节 风险因素”中披露了“下游行业波动风险”、“经营业绩下滑的风险”、“大客户采购波动风险”、“重大疫情风险”；（2）“重大事项提示”中披露发行人主要经营状况与财务信息，以及业绩预告情况，提示投资者注意公司 2020 年经营情况。

综上所述，下游煤炭行业未来趋于稳定发展，即使出现处于下行周期的情况，公司持续经营能力依然存在，发行人已在招股说明书中充分披露了下游行业波动带来的发行人未来业绩波动风险。

（二）补充说明发行人取得宁煤集团房产的用途，是否为捆绑销售，是否存在同类债权债务重组，剩余债务付款情况；并据此进一步分析说明发行人所处的行业地位，是否具备核心竞争力

1、发行人通过债务重组取得宁煤集团房产的相关情况

发行人取得的宁煤集团房产系 2017 年债务重组所得，目前处于空置状况，拟根据当地房地产市场情况对外转让。宁煤集团系发行人备品配件供应管理业务、维修与再制造业务的客户，报告期内发行人与宁煤集团的交易金额分别为 7,519.85 万元、4,651.72 万元、6,940.83 万元和 2,587.13 万元，截至 2017 年 12 月 31 日，发行人应收宁煤集团货款金额为 5,552.00 万元。

发行人与宁煤集团进行债务重组的原因为：宁煤集团下属全资子公司宁夏亘元房地产开发有限公司从事房地产开发业务，为了支持其下属企业的房产销售，宁煤集团与供应商协商，若同意以房产抵消部分货款，将会对剩余的货款优先付款。发行人经过评估认为此方案有利于公司回款，因此于 2017 年 12 月签署债务重组协议，通过债务重组获取两套房产，涉及金额为 198.27 万元。2018 年 1 月至 2018 年 4 月，宁煤集团向发行人回款金额 1,300 万元。

报告期内，宁煤集团向发行人采购备品配件供应服务、维修与再制造服务均为正常的业务往来，不存在发行人需向其采购商品作为与发行人发生交易的前提

条件。发行人取得宁煤集团下属子公司开发的房产系销售回款的一种形式，除该次以房产抵债以外，报告期内宁煤集团的销售回款均为货币资金或银行承兑汇票。因此，上述行为不属于捆绑销售的情形。

2、报告期内，发行人债务重组情况

报告期内，公司同类债权债务重组发生额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
重组债权的账面价值 A	1.92	11.15	83.92	478.67
其中：以现金资产清偿债务	-	-	13.90	260.00
以非现金资产清偿债务	1.92	11.15	70.02	218.67
营业收入额 B	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
占比 C=A/B	0.01%	0.02%	0.13%	1.06%

注：以现金清偿债务指对债权金额进行折扣后，客户以现金资产方式支付。

报告期内，公司各年度债务重组对应债权的账面价值分别为 478.67 万元、83.92 万元、11.15 万元和 1.92 万元，分别占当期营业收入的比例为 1.06%、0.13%、0.02%和 0.01%，报告期内公司债权重组金额占营业收入比例极小。

报告期内，公司以非现金资产清偿债务所涉的债权债务重组主要情况如下：

单位：万元

年度	重组形式	客 户	重 组 债 权的 账 面 价 值	资 产 处 置 价 值	债务重组损失	重组月份	当月期末应收该客户款项	剩余款项回款时间	剩余款项回款方式
2019 年度	以车抵债	山西博大集团寿阳京鲁煤业有限责任公司	11.15	1.77	9.38	2019 年 10 月	64.89	2020/9/8	承兑汇票
2018 年度	以车抵债	山西康华科工贸发展有限公司	70.02	25.96	44.06	2018 年 2 月	-	-	-
2017 年度	以房抵债	神华宁夏煤业集团有限责任公司	198.27	198.27	-	2017 年 12 月	5,522.00	日常交易频繁，回款正常	银行转账、承兑汇票
2017 年度	以车抵债	陕西建新煤化有限责任公司	19.10	9.98	9.12	2017 年 4 月	395.95	2017/6/7	商业汇票
2017 年度	以白酒抵债	准格尔旗永智煤炭有限公司	1.30	1.30	-	2017 年 9 月	5.93	2018/9/20	银行转账

除宁煤集团的以房抵债外，报告期内发生额较大的非现金债权债务重组为 2018 年度山西康华科工贸发展有限公司（以下简称山西康华）的以车抵债。山

西康华系公司的备品配件供应管理业务的客户，2018 年 2 月山西康华与公司签署的《车辆转让意向书》，因山西康华资金紧张，山西康华当时欠公司的 700,173.00 元由山西康华以一辆进口宝马七系轿车抵债，2018 年 3 月公司将该车辆对外销售，销售价格为 259,552.15 元，2018 年 2 月之后到本问询函回复出具日公司与山西康华再无业务往来。

3、进一步分析说明发行人所处的行业地位，是否具备核心竞争力

我国煤矿机械后市场服务行业，竞争主体众多，都存在规模小、服务区域窄、品种单一等特点。速达股份是行业内竞争优势和竞争地位比较突出的企业，其营收和净利润规模处于煤矿机械后市场服务行业的领先水平，是国内煤矿机械设备后市场服务业的商业模式创新先行者，拥有业内服务品种相对较全面、协同效应较强的商业模式，拥有国内领先的维修与再制造技术和服务水平。

但在煤矿机械后市场服务行业产业链中，公司服务的下游煤炭开采企业大多为规模很大的央企或国企，行业影响力较大，在产业链中具有较强的话语权。

（三）补充说明发行人获取维修业务的主要方式，发行人维修业务主要客户由自有维修中心维修和委托发行人维修的比例，报告期内，发行人到矿维修和运输标的物到发行人维修中心维修的比例，维修业务是否具备持续获取订单的能力

1、发行人获取维修业务的主要方式

发行人获取维修业务的方式分为招投标和非招投标，其中非招投标包括竞争性谈判、询比价、单一来源等，招投标包括公开招标及邀请招标。报告期内，发行人维修业务通过招投标及非招投标方式获取订单的收入及占比情况如下：

单位：万元

方式 \ 年度		2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		收入 金额	合同 数量	收入 金额	合同 数量	收入 金额	合同 数量	收入 金额	合同 数量
招投 标	数据	2,027.18	16	4,834.26	9	11,444.25	14	1,861.28	15
	占比	19.35%	17.39%	29.25%	4.33%	57.02%	13.73%	18.83%	20.55%
非招 投标	数据	8,449.62	76	11,692.60	199	8,627.41	88	8,025.50	58
	占比	80.65%	82.61%	70.75%	95.67%	42.98%	86.27%	81.17%	79.45%
合计		10,476.80	92	16,526.86	208	20,071.66	102	9,886.78	73

2、发行人维修业务主要客户自有维修中心维修和委托发行人维修的比例

发行人维修业务主要客户中，部分大型国有煤炭企业自有维修中心，将大部分维修需求内部消化；其他没有维修中心的煤炭企业绝大部分需求为委外维修。报告期内，发行人维修业务前五大客户（除郑煤机）自有维修中心维修和委托发行人维修的比例如下：

序号	名称	是否有自有维修中心	自有维修占比
1	山西中煤顺通煤业有限责任公司	是	液压支架全部委外，其他为自修
2	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	是	94%
3	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	是	97%
4	河南能源化工集团有限公司	否	无
5	安徽精锐机械维修有限公司	是	63.7%
6	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	否	无
7	陕西永陇能源开发建设有限责任公司	否	无
8	山西凌志能源投资集团有限公司	是	自有维修中心只进行拆解和组装，主要维修均委外
9	神木汇森凉水井矿业有限责任公司	否	无
10	山东能源集团有限公司	是	70%

注：上述信息来源于上述客户自行估算近年情况并提供给发行人。

3、发行人到矿维修和运输标的物到发行人维修中心维修的比例

液压支架的维修与再制造业务开展中，运输费用是项目成本的主要部分之一，通常与运输内容重量、运输距离呈正相关关系。运输费用可由客户承担或由发行人承担，若由发行人承担则通常将运费包含在合同报价中。因此，若客户矿区离公司维修中心距离较远，可协商将液压支架顶梁、底座等大框架钢材结构件在客户矿区进行维修，而将千斤顶、阀类等易运输的部件拆卸运至发行人维修中心进行维修。

为了更好地贴近目标客户，提高市场竞争力，发行人选择在河南省郑州市、内蒙古包头市、陕西省神木县大柳塔镇及新疆昌吉市设立了四个维修中心，服务能覆盖神东基地、陕北基地、晋北基地、晋中基地、河南基地、鲁西基地、新疆基地、宁东基地等全国 14 大煤炭基地中的 8 个，其中神东基地、宁东基地、陕北基地等是我国煤炭产能最高的煤炭基地。

若客户矿区处于蒙东（东北）基地、新疆偏远地区等距离较远的矿区，出于降低项目成本考虑，发行人会与客户协商采用到矿的方式提供维修服务。报告期内，根据维修项目是否将支架运输至发行人维修中心，到矿维修和运输标的物至维修中心维修的比例如下：

单位：万元、%

年度 方式	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
到矿维修	3,543.14	33.82%	1,629.31	9.86%	2,843.04	14.16%	1,221.75	12.36%
运输至维修中心维修	6,933.66	66.18%	14,897.55	90.14%	17,228.62	85.84%	8,665.03	87.64%
合计	10,476.80	100.00%	16,526.86	100.00%	20,071.66	100.00%	9,886.78	100.00%

2020 年 1-6 月发行人到矿维修收入及占比有所上升，主要是由于发行人承接的金额较高的内蒙古大雁矿业集团有限责任公司的雁南煤矿支架大修项目为在矿维修，该项目位于呼伦贝尔市，距离发行人维修中心较远，因此主要维修工作在矿进行。

4、发行人获取维修订单的可持续性

（1）大型国企以内部维修为主，但产能不足时也选择对外释放需求

我国煤炭行业参与者有大型国有煤炭集团和民营煤炭企业两种主要类型，其中前者机械化率高，煤矿资源好，煤产量大，资金雄厚，主要代表性企业包括中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司、国家能源集团宁夏煤业有限责任公司、陕西煤业化工集团有限责任公司、山东能源集团有限公司等。

这类大型国有煤炭企业在我国煤矿机械化率尚低的早期往往率先开始启用综联采设备进行作业，但在市场空间不足、设备进口为主的情况下，行业中还没有技术过硬的设备维修公司时，各大煤炭企业必须设立内部维修中心对机械设备进行自行维修养护。时至今日，大型煤企的国有体制保留了其大而全的特点，因此自有维修中心依然消化着部分煤炭集团内部主要的维修需求。

然而，大型国有煤炭企业有时会面对自有维修中心产能不足的情况，在专业化分工、主辅分离的大背景下，第三方维修的效率、成本更优，仍会获得相应的订单。如神东煤炭分公司在 2018 年、2019 年维修产能不足时，不再扩建新的维修中心，而将若干套液压支架大修项目对外公开招投标，交由第三方专业厂商承

揽。

（2）民营煤企需求增长

民营煤炭公司通常没有内部维修中心，但随着综采机械化率的不断提升，存量煤炭综采设备保有量不断扩大，行业中未设立过内部维修中心的国有煤炭企业以及本身规模较小、结构较精简的民营煤炭企业维修需求空间依然可观。

综上所述，煤炭综采设备维修的市场需求前景仍较广阔，发行人维修业务外部条件较好，获取订单具有可持续性。

（四）补充说明专业化总包合同在煤炭低谷期间签订的原因、是否存在续期安排，发行人未持续新增专业化总包合同的原因，相关业务是否具有持续性和稳定性。补充说明并测算剔除相应专业化总包服务收入后，发行人是否具备持续经营能力

1、全寿命周期专业化总包服务的特点

（1）在煤炭行业属于刚起步的新模式

专业化服务除煤炭行业外，还广泛应用于石油开采、天然气开采等资源行业。油气行业专业化服务行业起步早，发展目前已较为成熟。依托于其油、气、煤开采机械化率较高，专业化服务获得了更高的渗透率，且服务领域更为细分，如以固井服务起步的美国公司 Halliburton Company（NYSE:HAL）、以地震勘探服务为主的法国公司 Compagnie Generale de Geophysique-Veritas、以井场数据管理为主的加拿大公司 Datalog 和经营综合性油田服务的杰瑞股份（002353.SZ）等。国内目前专营煤矿专业化服务的公司有鄂尔多斯嘉泰矿业等，但总体尚未形成主流模式。在油、气开采行业专业化服务已较为成熟的同时，我国煤炭行业的专业化服务领域目前尚处于起步阶段。

（2）服务周期涵盖设备使用全过程

全寿命周期专业化总包服务合同期限较长，包含了标的设备的全寿命周期，在寿命周期内保证设备的正常运行是主要的服务目的。

（3）工业服务量化收费

全寿命周期专业化总包服务计价方式为按吨煤产出收取费用，按月结算，因

此合同总收入与客户产量直接挂钩。由于设备运营维护水平、使用效率高，直接决定了煤炭开采产量，对于机械化率高的大型综采矿井，由专业第三方工业服务提供商承揽并量化收费能够变固定成本为变动成本。

2、专业化总包合同在煤炭低谷期间签订的原因

(1) 对于煤炭企业来说能够控制经营风险

煤炭行业低谷时，煤炭企业经营情况不善，会更关注精细控制成本。同时由于开工率下降，煤企采煤量波动较大，希望降低经营风险，对大批存量设备维修保养具有与自身经营情况挂钩且长期稳定的需求，管理者的管理思路也更务实于企业的生存，在这种背景下发行人与中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司协商议定了以单位采煤量计价、合同包含设备全寿命周期的专业化总包服务，对于客户来说能够将存量设备维修保养费用根据自身经营情况分摊，减少了固定成本投入，减小了行业低谷时的资金压力。

(2) 对于发行人来说是业务创新的机会

发行人自成立之初即定位在工业服务领域，专注于刚刚起步的煤矿机械设备后市场行业，以综合性工业服务为业务发展目标。因此，专业化总包服务这一新模式对于公司来说是一次值得尝试的业务创新契机，同时能够在经营低谷获取较长期限的优质客户订单，具有合理的商业逻辑。

3、是否存在续期安排及未持续新增专业化总包合同的原因

由于专业化总包服务已经覆盖设备全寿命周期，服务期满后该套设备将进入报废期，不再使用，因此发行人现有全寿命周期专业化总包订单没有续期安排。

除向神东分公司提供专业化总包服务外，发行人未持续新增专业化总包合同，主要原因有以下两点：

(1) 服务模式新颖，市场接受需要时间

在煤炭综采机械化程度相对高的发达国家，专业化服务模式已经比较成熟，但对于我国大部分煤炭企业来说仍是一种全新的模式。目前我国大部分煤炭企业的组织架构及业务构成中主辅分离程度还有较大推进空间，专业化的服务模式在帮助客户专注主业的同时，也代表着更精简的新组织结构，对于大部分煤炭企业

来说接受还需要时间。

(2) 煤炭行业周期影响

发行人现有全寿命周期专业化总包服务订单分别签订于 2013 年、2014 年和 2017 年，此时煤炭行业处于 2012 年-2016 年的下行低谷期，大批存量工业设备的精细化管理对于煤炭企业来说较为重要。此后煤炭行业回暖，煤炭产量处于上升阶段，因此煤炭企业对于专业化服务模式精简人员、降低风险的优势敏感性降低，更倾向于选择费用固定的维修养护合同。

未来随着国家产业政策调整，淘汰落后产能，煤炭行业周期运行的波动会越来越小，对存量煤炭综采设备的工业服务要求会越来越高，适应市场化竞争机制的专业第三方工业服务提供商将会取得更多的市场认可。

4、发行人剔除专业化总包服务收入后经营情况

剔除专业化总包服务后，发行人报告期内经营业绩情况如下：

单位：万元

年度	项目	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
2020 年 1-6 月	剔除前	29,399.38	20,750.21	8,649.17	29.42%
	剔除后	26,682.77	19,011.63	7,671.15	28.75%
	差异率	9.24%	8.38%	11.31%	2.28%
2019 年	剔除前	61,861.34	44,774.59	17,086.75	27.62%
	剔除后	58,231.81	41,236.03	16,995.78	29.19%
	差异率	5.87%	7.90%	0.53%	-5.67%
2018 年	剔除前	62,953.13	38,579.75	24,373.38	38.72%
	剔除后	59,368.19	35,636.86	23,731.33	39.97%
	差异率	5.69%	7.63%	2.63%	-3.25%
2017 年	剔除前	44,995.24	28,318.29	16,676.95	37.06%
	剔除后	39,881.93	25,288.00	14,593.93	36.59%
	差异率	11.36%	10.70%	12.49%	1.27%

如上表所示，剔除全寿命周期专业化总包服务后，发行人营业收入下降幅度基本在 5%-10%之间，同时营业成本也下降了相近的幅度，而综合毛利率基本与剔除前一致，变动幅度较小。可以看出，发行人若不再经营全寿命周期专业化总包服务，营业收入会下降 5%-10%左右，毛利率没有太大波动，经营情况依然可

以保持稳定，仍然具备持续经营能力。

5、专业化总包业务的持续开展具有不确定性

针对发行人 2017 年以来未新增专业化总包服务项目，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、经营风险”中补充披露以下楷体加粗部分。

“

（五）专业化总包业务持续开展具有不确定性的风险

2013 年发行人开始向神东分公司提供全寿命周期专业化总包服务，于 2013 年、2014 年和 2017 年相继签订了石圪台、布尔台和补连塔三个专业化总包服务合同，并成立了专门的专业化服务部门以现场驻点的形式对神东分公司三套液压支架进行服务，保障其正常生产运行。专业化总包业务收入以对应的液压支架工作面产煤量为基础，按月进行结算。

截至目前，发行人正在执行的上述三个专业化总包服务项目的剩余服务年限分别为 5 年、4 年和 7 年，短期内该业务的持续性仍较强，有利于保障发行人生产经营的稳定性和抗风险能力。但由于该业务服务模式新颖，市场接受度有限，2017 年至今发行人暂无新增专业化总包业务合同，且因服务期满后设备进入报废期不再使用，目前的三个专业化总包项目将不再续期，若发行人未来无法获取新的专业化总包服务合同，则该业务可能面临开展前景不确定的风险。

”。

（五）补充说明发行人非煤炭行业业务开拓情况，包括收入金额及占比情况、盈利能力情况、业务开拓能力，是否存在因下游行业单一影响持续经营能力的风险

1、发行人非煤业务收入情况

发行人非煤行业业务目前以流体连接件为切入点，主要包括工程机械、石油机械等领域，报告期内发行人非煤炭行业业务收入及占比情况如下：

单位：万元

年度	收入	收入占比
2020 年 1-6 月	1,213.33	4.14%

2019 年	2,562.09	4.16%
2018 年	3,136.12	4.99%
2017 年	2,815.72	6.27%

2、发行人非煤业务拓展能力

2019 年起发行人非煤业务收入有所下降，主要是由于中铁工程装备集团盾构机产量下降较多，导致发行人相关收入减少。发行人非煤业务拓展能力仍较强，主要体现在以下几个方面：

（1）客户范围逐渐拓宽

报告期内，发行人非煤业务服务的客户数量和集中度情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
客户数量	44	76	74	69
前五大客户收入占比	75.80%	73.32%	87.94%	90.41%

可以看出，发行人近年非煤业务服务的客户数量有所增加，且收入集中度显著降低。更加分散的客户结构说明发行人非煤业务的客户范围逐步扩大，虽然收入规模暂未大幅增长，但前景良好，客户拓展能力较强。

（2）客户行业地位较高

目前，发行人非煤客户主要为大型机械设备制造企业，如中铁工程装备集团盾构制造有限公司、郑州宇通重工有限公司、徐州徐工基础工程机械有限公司、金鹰重型工程机械有限公司、中石化四机石油机械有限公司、中船重工（青岛）轨道交通装备有限公司、郑州三金石油设备制造有限公司等，其中中铁工程装备集团、郑州宇通重工、徐州徐工机械、中船重工等客户均为各自领域的龙头企业。此外，发行人 2020 年又获得了中信重工机械股份有限公司、中国铁建重工集团有限公司等几家国内大型龙头企业的供应资格，客户优势明显。

（3）业务逐渐多样化

目前，发行人非煤业务已涉及到盾构机械、环卫机械、船舶机械、工程机械、石油机械等各个领域，并且对产品进行了不断拓展，逐步开始向工程机械厂商提供盾构维修管路现场服务、油缸维修与再制造服务、技术方案选型等后市场服务。

多样化的业务内容将给发行人带来更大的市场空间和更强的抗风险能力。

3、因下游行业单一影响持续经营能力的风险较小

(1) 非煤领域潜力巨大

发行人目前在非煤行业主要拓展方向是工程机械领域，这是一个市场空间巨大的行业，2019 年我国工程机械销量为 45 万台，主要产品保有量接近 800 万台，工程机械市场空间超过了 7,000 亿元。随着服务的客户增加，服务品类更多样，发行人在工程机械领域的市场潜力可观。

此外，发行人还涉足了石油机械、船舶机械等领域，虽然目前收入规模较小，但与客户的接触合作让发行人获得了切入相关市场的基础机会。

(2) 煤矿机械领域仍拥有较足够的发展空间

煤矿机械后市场空间约有 200 亿元，并且随着后市场渗透率、煤矿综采机械化率的提升，市场空间还将进一步扩大；发行人目前业务围绕于液压支架，采煤机、掘进机和刮板输送机后市场依然具有开发空间；目前国有企业混合所有制改革的大背景下，主辅分离的指导性思想也将使得第三方后市场服务商获得更多的业务机会，使得发行人在煤机领域能够拥有足够的发展空间。

综上所述，发行人非煤业务拓展能力较强，客户数量、客户分散度以及业务多样性均持续提高，工程机械等非煤市场空间广阔，且煤机领域仍拥有较足够的发展空间，发行人因下游行业单一影响持续经营能力的风险较低。

二、核查情况及核查意见

(一) 核查情况

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取煤炭行业研究报告，分析煤炭行业的未来发展趋势；分析发行人在煤炭下行周期的持续经营能力和业绩波动情况；
- 2、取得公司报告期内发生的债权债务重组清单，并取得相关重组协议；
- 3、保荐人及申报会计师复核了发行人维修订单的招投标情况和维修地点情

况，并获取了客户估算并向发行人提供的委外维修比例；

4、保荐人及申报会计师对发行人高管进行了访谈，了解了专业化总包业务签订背景及续签安排，并复核了发行人剔除专业化总包业务后的业绩数据；

5、保荐人及申报会计师查阅了发行人报告期内非煤业务销售业绩及客户明细，对发行人子公司赛福流体高管访谈了解了公司非煤业务拓展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、下游煤炭行业未来趋于稳定发展，在下游煤炭行业处于下行周期的情况，公司持续经营能力仍存在，发行人已在招股说明书中充分披露了下游行业波动带来的发行人未来业绩波动风险；

2、发行人取得宁煤集团房产系销售回款的一种形式，除该次以房产抵债以外，报告期内宁煤集团的销售回款均为货币资金或银行承兑汇票，不属于捆绑销售；公司报告期内发生债权债务重组债权的账面价值占当期营业收入的比例极低，不属于经常性发生的情况。速达股份是行业内竞争优势和竞争地位比较突出的企业，但在煤矿机械后市场服务行业产业链中，公司服务的下游煤炭开采企业大多为规模很大的央企或国企，行业影响力较大，在产业链中具有较强的话语权；

3、报告期内，发行人维修业务主要获取方式、到矿与维修中心维修比例合理，客户委外维修的比例与客户自身组织结构相关性较大，维修市场空间稳定，发行人维修业务具备持续获取订单的能力；

4、发行人专业化总包订单在煤炭行业低谷时签订具有合理的商业逻辑，由于模式新颖及行业周期影响，暂未新增订单，但剔除此项业务对发行人经营业绩影响不大，不影响发行人的持续经营能力；

5、发行人非煤业务收入近年因中铁装备集团盾构机减产有所下降，但客户数量、分散度及业务多样性都有所提升，总体开拓能力较强。非煤领域下游市场空间广阔，且煤机领域拥有足够的发展空间，发行人因下游行业单一而影响持续经营能力的风险较低。

问题 4 关于关联交易公允性

首轮问询回复显示：

（1）发行人向郑煤机采购千斤顶类、液压阀类等液压支架零配件低于其他客户向郑煤机采购同类产品价格。

（2）发行人向郑煤机销售流体连接件，扣压费价格自 2012 年发行人与郑煤机发生业务往来后未再进行调整。

（3）2012 年、2013 年进行石圪台、布尔台项目专业化服务谈判时，发行人市场影响力有限，发行人以郑煤机为主导参与对神东分公司专业化服务项目的谈判，郑煤机与发行人向神东分公司报价包含了全寿命周期内 3 次项修、3 次大修的成本，郑煤机与发行人签订分包合同时，郑煤机认为基于维修水平的提升，服务期内 3 次项修、2 次大修即可，故其与发行人的结算价格扣除一次大修成本（2,000 万元左右），因此造成了发行人与郑煤机的吨煤结算价格较神东分公司与郑煤机的吨煤结算价格低 10%左右。

请发行人：

（1）进一步说明发行人向郑煤机采购千斤顶类、液压阀类配件低于其他客户向郑煤机采购同类产品价格的原因及合理性，发行人关联采购的公允性。

（2）补充说明自 2012 年发行人与郑煤机确定了扣压费价格后未再进行调整，是否对郑煤机存在利益输送。

（3）补充说明郑煤机新疆公司因亏损停止经营，截至目前仍未注销的原因，发行人承接其亏损业务的原因及合理性。

（4）补充说明专业化总包合同包括 3 次项修、3 次大修，分包合同包括 3 次项修、2 次大修，分包合同是否违反总包合同的规定，实际结算时转包和总包价格差异是否为 10%左右，实际结算价格和合同约定存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一) 进一步说明发行人向郑煤机采购千斤顶类、液压阀类配件低于其他客户向郑煤机采购同类产品价格的原因及合理性，发行人关联采购的公允性

1、千斤顶类产品

报告期内，郑煤机向发行人销售千斤顶类产品的平均单价与郑煤机向其他主要客户销售平均单价的对比情况如下：

年份	郑煤机对发行人的销售 平均单价（元/KG）	郑煤机对其他主要客户销 售平均单价（元/KG）	差异
2020 年 1-6 月	-	37.13	-
2019 年度	37.13	38.92	-4.84%
2018 年度	42.02	52.82	-25.71%
2018 年度（若剔除 Y330F-30 型立柱）	33.43	32.18	3.73%
2017 年度	24.19	24.34	-0.59%

注：2020 年上半年发行人仅向郑煤机零星采购，金额较小。

由上表，2017 年、2019 年，郑煤机向发行人销售千斤顶类产品的平均售价与向其他客户的销售单价差异较小。2018 年两者差异较大的原因系 2018 年郑煤机向神东分公司销售了 264 套 Y330F-30 型立柱用于 8 米的大采高液压支架，金额约 1.12 亿，销售单价为 58.35 元/KG，因此拉高了郑煤机向其他客户销售的平均单价；当年发行人也向郑煤机采购了同样型号的 10 套立柱，金额为 421.03 万元，采购单价为 57.87 元/KG，发行人的采购价格与神东分公司的采购价格差异较小。若均扣除 Y330F-30 型立柱的采购，当年郑煤机向发行人的销售单价与向其他客户的销售单价之差异仅为 3.73%，价格不存在重大差异。

因此，报告期内发行人向郑煤机采购千斤顶类产品与其他客户向郑煤机采购千斤顶类产品的价格不存在重大差异，发行人向郑煤机采购千斤顶类产品具有公允性。

2、液压阀类产品

(1) 发行人向液压公司采购价格与其他无关联的第三方向液压公司的采购价格对比情况

液压阀类产品型号众多，因设计、加工的复杂度不同价格差异较大，发行人

根据产品具体型号、规格逐项对比了液压公司向发行人销售液压阀类产品和向其他主要客户销售同类产品的价格，并以发行人向液压公司采购的数量为基础，计算如果按液压公司销售给其他主要客户的价格所需的采购总额，具体对比情况如下：

年份	同类型号产品发行人向 液压公司采购金额 (万元)	模拟同类型号按液压公司向其 他客户销售的平均单价采购金 额(万元)	差额
2020年1-6月	1,020.78	1,599.12	-36.17%
2019年度	517.33	724.82	-28.63%
2018年度	815.25	1,318.31	-38.16%
2017年度	875.44	1,151.68	-23.99%

从上表可知，报告期内发行人向液压公司采购的价格低于其他主要客户向液压公司采购的价格。

(2) 发行人向液压公司采购价格低于其他主要客户向液压公司采购的价格具有合理性

发行人采购液压阀主要用于备品配件供应管理业务和维修与再制造等后市场业务，属中间商角色。液压阀产品的主要消费单位为终端煤炭生产企业，若销售至煤矿终端企业，郑煤机需要主动去开发客户以建立完善的销售网络来满足客户的需求，这会使得液压公司的销售成本较高，尤其是要满足那些采购量较小的终端煤炭客户。但由于类似发行人的中间商已经建立好了销售渠道和网络，如果郑煤机液压公司通过中间商销售，则对其销售就可起到更好的促进作用，可实现收入的快速增长。因此郑煤机液压公司针对不同客户类型，执行不同的销售价格政策，发行人作为中间商需要合理的价差，若价格过高则会选择其他替代供应商，这符合行业惯例。因此液压公司向发行人销售液压阀类产品的价格低于其向其他终端煤矿客户的销售价格具有合理性。

从另一角度来讲，通过将发行人向液压公司采购液压阀价格与向其他供应商采购价格对比，发行人向液压公司采购价格要略高于向其他供应商采购相同型号的价格，但不存在重大差异，报告期内的差额分别为 6.62%、8.64%、1.44%和 15.82%，主要是由于液压公司在液压阀类产品上具有较明显的技术优势，质量稳定，因此发行人向液压公司采购价格公允，具有商业合理性。

(二) 补充说明自 2012 年发行人与郑煤机确定了扣压费价格后未再进行调整，是否对郑煤机存在利益输送

自 2012 年发行人与郑煤机确定了扣压费价格后未再进行调整主要是由于郑煤机出于其成本控制的考虑，并依靠其主机厂采购规模大的市场地位一直未同意调整扣压费价格。而发行人则希望通过郑煤机的大规模采购，使得流体连接件业务具备收入规模优势，从而对上游毛管、扣头等原材料供应商形成较大的话语权，在发展其他煤机客户和拓展工程机械客户的时候，可以相对降低毛管、扣头的采购成本。

郑煤机除了向发行人子公司赛福流体采购流体连接件，也同时向恒宇集团液压流体科技河北有限公司、青岛橡六胶管有限公司等其他供应商进行采购。发行人自 2012 年开始从事流体连接件业务以来，郑煤机对发行人和**青岛橡六胶管有限公司、河北宇通特种胶管有限公司、平顶山市矿益胶管制品股份有限公司、恒宇集团液压流体科技河北有限公司**等其他主要流体连接件供应商均按照相同的扣压费进行采购，并且也一直没有调整过价格，扣压费一直按照毛管直径 25 毫米及以下的 5 元/根，毛管直径大于 25 毫米的 10 元/根的价格进行采购。因此，自 2012 年未调整过价格是由双方所处的市场地位决定的，是市场化行为，不存在发行人向郑煤机输送利益的情况。

(三) 补充说明郑煤机新疆公司因亏损停止经营，截至目前仍未注销的原因，发行人承接其亏损业务的原因及合理性

1、郑煤机新疆公司停止经营后仍未注销的原因

2017 年郑煤机新疆公司停止经营后原有生产设备已全部拆除变卖，目前该公司还有拥有土地、厂房等资产，其生产厂房及部分办公用房由发行人新疆分公司及其他无关联的公司承租，由于土地、厂房难以在短期内以恰当的价格出售，因此郑煤机新疆公司目前仍保留了三个人对这些资产进行管理，未来将择机进行处置清算。因此，郑煤机新疆公司 2017 年停止经营后目前仍未注销具有合理性。

2、发行人承接郑煤机新疆公司业务的原因及合理性

(1) 发行人承接郑煤机新疆公司业务的总体情况

报告期内，发行人承接郑煤机新疆公司维修业务的总体情况如下：

年份	收入	成本	毛利	毛利率
2017 年度	490.68	477.78	12.91	2.63%
2018 年度	1,194.98	779.58	415.40	34.76%
2019 年度	1,415.24	1,465.33	-50.09	-3.54%
2020 年 1-6 月	-	-	-	-
报告期内合计	3,100.91	2,722.69	378.22	12.20%

虽然新疆地区煤炭资源丰富，是我国煤炭主要产区之一，但长期以来新疆地区能源需求不足、向外运输困难，导致该地区煤炭开采及煤机后市场服务还处于相对落后现状，当地煤机后市场服务商整体竞争力尚显不足，维修标准不高，市场整体维修报价较低，煤机后市场处于培育期。加上发行人新疆分公司设立时间较短，使得发行人新疆分公司业务量相对不饱和，单个维修项目分摊成本金额较高，导致发行人承接的郑煤机新疆公司的业务毛利率相对较低，甚至个别维修项目存在亏损的情况，但报告期内发行人承接郑煤机新疆公司的业务总体上仍保持盈利状态。

(2) 2019 年承接郑煤机新疆公司业务出现亏损的原因

2019 年发行人新疆分公司实施的液压支架维修项目情况如下：

单位：万元

项目	维修架数	收入	成本				毛利率
			直接材料	直接人工	制造费用	合计	
神华新疆屯宝矿 13 架支架维修大修	13	117.82	55.89	23.87	26.06	105.82	10.19%
神华新疆屯宝矿 112 架支架维修	112	904.92	531.13	145.87	163.92	840.92	7.07%
神华新疆乌东矿支架大修	31	259.41	135.45	90.25	76.45	302.15	-16.48%
神华新疆宽沟支架维修	12	133.09	67.09	56.81	67.67	191.56	-43.94%

注：上述四个项目均为郑煤机新疆公司转交发行人实施，终端客户均为神华新疆公司。

由上表，公司 2019 年实施的郑煤机新疆分公司转交四个项目中，“神华新疆乌东矿支架大修”项目和“神华新疆宽沟矿支架大修”项目毛利率为负，主要原因是该两个项目因客户对维修后液压支架的需求并不迫切，而同期公司其他维修中心任务较紧，抽调新疆分公司工人去其他维修中心，因此该两个项目的维修周期拉长，造成该两个项目所分摊的人工和制造费用较高，从而导致该两个项目

的毛利率为负。从直接材料占收入的比例来看，上述四个项目的占比分别为 47.44%、58.69%、52.21%和 50.41%，“乌冬矿支架大修”项目和“宽沟矿支架大修”项目的直接材料占收入的比例处于正常水平。造成该两个项目毛利率为负数，主要与发行人的维修排产计划有关，系发行人自身因素所造成的。

(3) 发行人设立新疆分公司的目的

根据《全国矿产资源规划 2016-2020》，我国煤炭产业将要限制东部、控制中部和东北、优化西部地区，恰逢郑煤机新疆公司因为其自身经营亏损等原因停止经营，因此发行人希望通过设立新疆分公司承接郑煤机新疆公司的业务，在新疆地区煤机后市场还处于相对落后、竞争对手相对不强的阶段及时抢占市场先机。因此，发行人承接郑煤机新疆公司的业务具有合理性。

(四) 补充说明专业化总包合同包括 3 次项修、3 次大修，分包合同包括 3 次项修、2 次大修，分包合同是否违反总包合同的规定，实际结算时转包和总包价格差异是否为 10%左右，实际结算价格和合同约定存在差异的原因及合理性

1、分包合同不存在违反总包合同的规定情况

(1) 合同中未对维修次数进行约定，不存在违反合同的情况

神东分公司与郑煤机签订的专业化总包合同、郑煤机与发行人签订的专业化分包合同中未约定具体需要维修的次数，不存在违反合同约定情形，也不存在分包合同违反总包合同规定的情形。专业化服务项目是以保障神东分公司在液压支架的整个寿命周期中顺利生产运行为目的，在液压支架需要维修时发行人会根据具体情况与神东分公司协商采用日常维护、项修、大修、配件更换等具体方案。

(2) 项修和大修的次数仅作为报价形成的基础，不是合同约定

2012 年、2013 年发行人以郑煤机为主导与神东分公司进行石圪台、布尔台两个专业化服务项目谈判时，由于当时专业化服务模式是第一次在液压支架行业应用，各方均无报价参考案例，因此根据液压支架维修经验，发行人与郑煤机以液压支架全寿命周期预计需要 3 次项修、3 次大修进行测算向神东分公司提出报价，神东分公司认为专业化能够有效降低其运营成本，因此认为该报价具有合理性。根据神东分公司 2017 年在其官方微信公众号《神东之声》上发表的文章《不拥有大型设备用啥采煤？神东开启轻资产运营模式，“全购置”向“全租赁”转

变》：“以补连塔煤矿 8 米大采高租赁的设备为例，按照公司以前的模式计算，矿井需要支付支架有偿使用费、配件领用费用、支架日常检修的人工费用，公司要承担配件仓储费用、配件仓储资金占用费用、配件折损费用和支架的一次性采购资金成本，公司每年承担的费用达到 7,400 多万元。现在公司将支架的维护、配件、大修，按照吨煤给供应商结算服务费，就和房屋按揭贷款一样，分期付款。初步估算，正常使用一年可节约 2,500 万。值得一提的是，供应商拥有支架资产所有权，负责提供设备全寿命期内的大修、项修、日常检修维护等专业化服务，共享利益的同时，不仅倒逼供应商提高产品和服务质量，同时降低了企业固定资产投资的风险。”

同时，郑煤机基于其主导对神东分公司谈判的事实，向发行人提出了按液压支架生命周期需要 3 次项修、2 次大修作为测算依据进行专业化服务费用的谈判，发行人认为基于未来维修水平和管理水平的提升，该报价能够使发行人具有较好的盈利，因此接受了该报价。郑煤机向神东分公司按 3 次项修、3 次大修，向发行人按 3 次项修、2 次大修仅作为报价谈判的基础，不是合同中对项修次数、大修次数的约定。

综上所述，神东分公司与郑煤机签订的专业化总包合同、郑煤机与发行人签订的专业化分包合同中未约定具体需要维修的次数，郑煤机向神东分公司提出的 3 次项修、3 次大修，向发行人提出的 3 次项修、2 次大修仅仅是合同谈判报价形成的基础，因此不存在违反合同约定的情形，也不存在分包合同违反总包合同规定的情形。

2、郑煤机与神东分公司收入结算、发行人与郑煤机收入结算的差异情况

石圪台、布尔台两个专业化服务项目为郑煤机向神东分公司销售液压支架，同时将全寿命周期专业化服务部分分包给发行人实施，根据郑煤机与神东分公司签订、郑煤机与发行人签订的专业化服务合同的约定，神东分公司向郑煤机支付与郑煤机向发行人支付的专业化服务费用差额约 10%左右；补连塔专业化服务项目为“租赁+专业化服务”的模式，神东分公司向郑煤机支付的费用中包含了郑煤机的液压支架租赁费，合同初始时神东分公司按 0.02859 元/吨/架向郑煤机支付租赁费和专业化服务费，郑煤机按 0.00835 元/吨/架向发行人支付专业化服务费，神东分公司、郑煤机与发行人三方在专业化服务项目费用的实际结算方面与合同

约定不存在重大差异。报告期内，郑煤机与神东分公司、发行人与郑煤机的三个专业化服务项目实际结算及差异情况如下：

(1) 石圪台专业化项目

时间	石圪台煤矿专业化服务项目											
	郑煤机与发行人结算情况						郑煤机与神东分公司结算情况					吨煤单价 (含税) 差异率
	出煤量 (万吨)	考核扣款	结算金额 (含税, 万元)	收入(不含税, 万元)	吨煤单价 (含税, 元/吨)	吨煤单价 (不含税, 元/吨)	考核扣款	结算金额 (含税, 万元)	收入(不含税, 万元)	吨煤单价 (含税, 元/吨)	吨煤单价 (不含税, 元/吨)	
2017年度	491.56	-	1,819.09	1,554.77	3.70	3.16	-	2,064.19	1,764.27	4.20	3.59	11.89%
2018年度	-	-	75.94	67.20	-	-	-	75.94	67.20	-	-	-
2019年度	64.00	-	277.81	245.85	4.32	3.82	-	311.27	275.46	4.86	4.30	11.18%
2020年1-6月	258.00	-	1,111.94	984.02	4.32	3.82	-	1,245.84	1,102.51	4.83	4.27	10.54%

(2) 布尔台专业化项目

时间	布尔台煤矿专业化服务项目										
	郑煤机与发行人结算情况					郑煤机与神东分公司结算情况					吨煤单价 (含税) 差异率
	出煤量 (万吨)	考核扣款 (万元)	结算金额 (含税, 万元)	收入(不含税, 万元)	吨煤单价 (含税, 元/吨)	考核扣款 (万元)	结算金额 (含税, 万元)	收入(不含税, 万元)	吨煤单价 (含税, 元/吨)	吨煤单价 (不含税, 元/吨)	
2017年度	741.69	5.18	2,720.65	2,325.34	3.68	5.18	3,029.18	2,589.04	4.09		10.05%
2018年度	747.28	57.61	2,593.72	2,229.35	3.55	57.61	2,907.98	2,499.50	3.97		10.55%
2019年度	823.62	43.95	2,057.31	1,806.82	2.55	43.95	2,301.62	2,021.32	2.85		10.46%
2020年1-6月	378.59	11.09	1,096.09	969.99	2.92	11.09	1,224.83	1,083.92	3.26		10.55%

(3) 补连塔专业化服务项目

时间	补连塔煤矿										
	郑煤机与发行人结算情况					郑煤机与神东分公司结算情况					吨煤单价 (含税) 差异率
	出煤量 (万吨)	考核扣款 (万元)	结算金额 (含税, 万元)	收入(不含税, 万元)	吨煤单价 (含税, 元/吨)	考核扣款 (万元)	结算金额 (含税, 万元)	收入(不含税, 万元)	吨煤单价 (含税, 元/吨)	吨煤单价 (不含税, 元/吨)	
2017年度	997.95	29.13	1,442.84	1,233.20	1.47	29.13	4,654.40	3,978.12	4.69		68.68%
2018年度	963.10	52.03	1,496.32	1,288.39	1.61	52.03	4,631.60	3,987.81	4.86		68.95%

2019年度	1,133.94	21.33	1,790.51	1,576.86	1.60	21.33	5,469.75	4,817.35	4.84	66.96%
2020年1-6月	567.40	27.52	861.73	762.59	1.57	27.52	2,669.65	2,362.52	4.75	66.97%

注：补连塔专业化项目为“租赁+专业化服务模式”，郑煤机收入包含液压支架租赁费

3、实际结算价格与合同约定价格存在差异的原因及合理性

发行人服务的三个专业化服务项目服务周期长，在较长的时间周期内神东分公司根据其实际服务的需求增减情况以及国家增值税率的变动情况与郑煤机签订补充协议对专业化服务费用进行相应的调整，然后郑煤机与发行人签订补充协议进行同步调整，因此会存在实际结算价格与初始合同中约定的专业化服务费用存在差异的情况，该差异的情况及原因具有合理性。具体分析如下：

（1）石圪台项目

发行人与郑煤机签订的石圪台专业化服务合同中约定的费用为 3.82 元/吨（不含税），并约定产煤量年累计不足 500 万吨，则低于 500 万吨部分按 1.1 元/吨进行补偿；若年产煤量超过 500 万吨，则超过 500 万吨的部分吨煤单价减半；后续由于矿方的原因该工作面 2018 年、2019 年暂停使用，双方签订补充协议往后延长 2 年的服务期限，从 2019 年 11 月开始，该工作面重新开始生产。上述调整的情况及原因具有合理性，具体调整情况如下：

年度	吨煤单价 (不含税, 元/吨)	调整过程及原因
2017 年度	3.16	实际产量 372.81 万吨按 3.82 元/吨, 上年产量不足 500 万吨的 118.75 万吨差额部分按税后 1.1 元/吨进行补偿
2018 年度	-	工作面停产期间, 2018 年神东分公司每月给发行人支付 5.6 万元 (不含税) 人工费用; 该工作面于 2019 年 11 月开始复产
2019 年度	3.82	无调整
2020 年 1-6 月	3.82	无调整

（2）布尔台项目

发行人与郑煤机签订的布尔台专业化服务合同中约定的费用为 3.028 元/吨（含税），并约定该套工作面产煤量年累计超过 600 万吨后，专业化服务费用单价减半；2017 年 1 月以后由于实际服务的液压支架数量增加，双方签订补充协议将费用调整为 4.21 元/吨（含税）；后续由于增值税税率调整及实际服务液压支架数量减少，双方签订了补充协议进行了价格调整，上述调整情况及原因具有合

理性，具体调整情况如下：

年度	吨煤单价 (含税, 元/吨)	调整过程及原因
2017 年度	3.68	该项目 2014 年初始约定专业化服务标的为 115 架液压支架，费用为 3.028 元/吨，2017 年 1 月由于矿方实际开采需要签订补充协议增加服务 45 架液压支架，费用调整为 4.21 元/吨；2017 年度实际产量 600 万吨按 4.21 元/吨计价，超过 600 万吨部分 59.32 万吨单价减半按 2.11 元/吨计价，上年产量不足 600 万吨部分 82.37 吨按 0.91 元/吨进行补偿。
2018 年度	3.55	2018 年 5 月由于增值税率从 17%调整之 16%，双方签订协议相应调整专业化服务费用至 4.17 元/吨；同年 10 月由于矿方实际开采需求缩短采煤工作面液压支架 45 架，费用调减至 3 元/吨，并且该年产煤量超过 600 吨部分的 147.28 吨单价减半按 1.5 元/吨计价。
2019 年度	2.55	2019 年 4 月由于增值税率从 16%调整之 13%，专业化服务费用相应的调减至 2.92 元/吨，并且该年产煤量超过 600 万吨部分的 223.62 万吨单价减半按 1.46 元/吨计价。
2020 年 1-6 月	2.92	无调整

(3) 补连塔项目

2017 年，发行人与郑煤机签订的补连塔专业化服务合同约定服务费用按原煤产量 0.00835 元/吨/架（含税）计提，后续由于增加服务范围及增值税税率变化，双方签订补充协议对专业化服务单价进行了调整，上述调整的情况及原因具有合理性。该项目实际结算价格与合同约定的价格差异情况及原因如下：

年度	吨煤单价 (含税, 元/吨)	调整过程及原因
2017 年度	1.47	该项目初始约定费用为 0.00835 元/吨/架，初始实际服务支架数量 159 架，为 1.33 元/吨；同年 7 月，双方签订补充协议，增加乳化油服务内容，将费用调整至 0.009955 元/吨/架，即 1.58 元/吨。
2018 年度	1.61	2018 年 4 月后，由于实际服务的液压支架增加至 162 架，结算价格调整为 1.61 元/吨。
2019 年度	1.60	2019 年 4 月后，因增值税税率变动，结算价格调整为 1.57 元/吨。
2020 年 1-6 月	1.57	无调整

二、核查情况及核查意见

(一) 核查情况

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人向郑煤机采购明细表，郑煤机向其他主要客户销售明细表，并进行了对比分析；

2、郑煤机向其他供应商采购流体连接件明细表，并进行了对比分析；对郑煤机进行了访谈；

3、向郑煤机了解其子公司郑煤机新疆公司尚未注销的原因，取得了郑煤机新疆公司转交给发行人实施的维修与再制造业务相关资料，对郑煤机进行了访谈；

4、取得了并核查了郑煤机与神东分公司、发行人与郑煤机签订的专业化服务合同，取得并分析了报告期内专业化服务费用实际结算相关资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人向郑煤机采购千斤顶类产品与其他客户向郑煤机采购千斤顶类产品的价格不存在重大差异，发行人向郑煤机采购千斤顶类产品具有公允性；发行人向液压公司采购液压阀类产品的价格低于其他客户向液压公司采购同类产品的价格具有合理性；发行人向液压公司采购液压阀的价格与向其他供应商采购相同型号的价格不存在重大差异，因此发行人向液压公司采购的价格具有公允性；

2、郑煤机向发行人及其他供应商采购流体连接件产品的扣压费同期均未进行过调整，发行人对郑煤机不存在利益输送的情况；

3、郑煤机新疆公司停止经营后未注销的原因具有合理性，发行人承接郑煤机新疆公司业务主要是出于自身业务拓展的需求，具有合理性。

4、郑煤机与神东分公司、发行人与郑煤机签订的专业化服务合同中均未约定维修次数，不存在违反合同约定的情形；实际结算时石圪台、布尔台两个专业化服务项目总包和分包结算价格差异 10%左右，神东分公司、郑煤机与发行人三方在专业化服务项目费用的实际结算方面与合同约定不存在重大差异；发行人服务的三个专业化服务项目服务周期长，在较长的时间周期内神东分公司根据其实际服务的需求增减情况以及国家增值税率的变动情况与郑煤机签订补充协议对专业化服务费用进行相应的调整，然后郑煤机与发行人签订补充协议进行同步调整，因此会存在实际结算价格与初始合同中约定的专业化服务费用存在差异的情

况，该差异的情况及原因具有合理性。

问题 5 关于专业化总包服务

首轮回复显示，发行人专业化总包服务涵盖液压支架整个寿命周期，服务内容包括但不限于液压支架配件的供应、维修、现场服务（主要是井下跟班检修），收入根据每个月实际产煤量乘以相应单价计算，成本按照大修预算和项修预算计算整个生命周期的预提成本，按照 10 年进行直线摊销。截至目前，三个项目计提成本高于实际成本 4,490.88 万元。

请发行人：

（1）补充说明发行人提供专业化总包服务是否派驻专人在项目现场进行日常维护，实际提供服务的模式，派驻人员数量和日常主要成本，预计成本仅包括大修预算和项修预算，不包括日常维护和备品供应成本的原因及合理性。

（2）补充说明按照直线法摊销成本是否符合《企业会计准则》的规定，专业化总包服务收入和成本的匹配性。

（3）补充披露直线法分摊成本和实际成本的差异的会计处理，是否将在服务结束后一次性冲回，并预计对发行人业绩的影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

（一）补充说明发行人提供专业化总包服务是否派驻专人在项目现场进行日常维护，实际提供服务的模式，派驻人员数量和日常主要成本，预计成本仅包括大修预算和项修预算，不包括日常维护和备品供应成本的原因及合理性

1、补充说明发行人提供专业化总包服务是否派驻专人在项目现场进行日常维护，实际提供服务的模式，派驻人员数量

煤炭生产企业利用综采设备开采煤炭，一般需在井下设置三个班组工人，其中两个班组为生产工人，负责综采设备的操作，从事开采生产任务；一个班组为检修工人，负责在综采设备停机间歇期间对综采设备进行检修、维护，三个班组工人交替工作构成全天井下生产。同时，在液压支架的全寿命周期内（10 年左右），为保障设备的安全性，煤炭生产企业需要将综采设备升井（或者在井下）

进行多次的项修/大修。

发行人为神东分公司提供的专业化总包服务内容包括：1）派驻专人在项目现场承担检修班组的职责，负责日常在井下对液压支架设备的检修、维护；2）提供液压支架全寿命周期内的大修、项修服务，保障液压支架设备运行的安全性。为此，公司设立综合保障服务部，专为神东分公司提供专业化总包服务，并在项目实施地设置专门的备品配件仓库，用于液压支架的日常检修、维护之用。发行人的专业化总包服务可保障神东分公司正常生产运行，使得神东分公司更加专注于煤炭开采的主业。专业化总包服务的收费根据每月实际出煤量和吨煤收费标准计算服务费用，按月进行结算。

报告期期间，发行人各专业化总包服务项目的日常派驻人员数量如下：

项目	日常派驻人员数量（个人/月）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
石圪台	11.50	6.17	9.92	9.25
布尔台	11.67	11.92	9.92	10.42
补连塔	11.00	11.25	9.50	8.67

注：日常派驻人员数量（个人/月）=Σ各月人数/月份数

2、专业化总包服务的主要成本，预计成本仅包括大修预算和项修预算，不包括日常维护和备品供应成本的原因及合理性

（1）专业化总包服务业务涉及到的成本

从服务内容来看，专业化总包业务的职责包含日常井下设备检修、维护工作和负责服务周期内的大修、项修。

从各成本的主要支出内容来看，专业化总包服务成本的明细包括：①日常检修、维护发生的材料成本；②人工成本；③制造费用；④大修、项修支出成本。发行人专业化总包服务业务各类成本的主要支出内容、核算方法如下：

项目	主要支出内容	核算方法
直接材料	日常井下设备检修、维护所发生的材料成本	直接计入当期营业成本
直接人工	综合保障服务部的人工及社保	直接计入当期营业成本
制造费用	综合保障服务部的费用直接归集，采购部和供应商发展部费用归集后	直接计入当期营业成本

项目	主要支出内容	核算方法
	按各业务分部收入比例分摊到各分部制造费用	
大修、项修支出	全服务周期内预计的大修、项修所发生的成本支出	①按预计的维修次数及单次维修预算成本计算各项目整体的大修/项修总预算支出，按照服务期时间，用直线法逐月进行预提，并确认到当期营业成本 ②实际大修/项修发生时，大修/项修的支出冲减预提费用

(2) 报告期内，专业化总包服务的成本结构

报告期内，全寿命周期专业化总包业务的成本结构如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 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
日常费用	直接材料	382.16	21.98%	918.73	25.96%	502.24	17.07%	361.68	11.94%
	直接人工	301.59	17.35%	564.01	15.94%	425.82	14.47%	535.72	17.68%
	制造费用	73.23	4.21%	92.62	2.62%	51.63	1.75%	56.84	1.88%
	小计	756.98	43.54%	1,575.36	44.52%	979.69	33.29%	954.24	31.50%
预提费用	预提费用	981.60	56.46%	1,963.20	55.48%	1,963.20	66.71%	2,076.05	68.51%
合计		1,738.58	100.00%	3,538.56	100.00%	2,942.89	100.00%	3,030.29	100.00%

(3) 预计成本仅包括大修预算和项修预算，不包括日常维护和备品供应成本的原因及合理性

① 大修/项修预算成本进行预提，而设备日常维护材料支出成本计入当期营业成本的原因及合理性

发行人对大修/项修支出进行预提，主要是基于：A、整个服务期内，大修/项修支出的总金额占到服务期内总成本的大部分，报告期内大修/项修预提费用的金额占该业务营业成本的比例在 55.48%-68.51%之间，石圪台项目总预提金额为 7,937.28 万元，布尔台项目为 8,122.70 万元，补连塔项目为 5,641.04 万元；B、大修/项修的作用是保障液压支架在整个服务期内能安全运行，受益期为整个服务期；C、大修/项修的次数、单次维修的预算成本能合理估计。因此，在服务周期内分摊大修/项修预算总成本，与按产煤量计量收入相匹配，更符合权责发生制原则。

发行人将日常维护所产生的备品更换材料成本等日常费用在发生时确认为当期营业成本，主要是由于：第一，日常检修、维护的频率很高，需要及时对设备进行养护、备品更换，保障设备能安全采煤，这系日常的经营活动，应确认为当期成本；第二，备品更换材料的发生金额无法做到合理的预估，一般而言，设备在刚投入使用或者刚项修/大修后前期，日常维护的备品材料成本较低，而随着运行时间的增加，在下一次项修/大修之前，日常维护成本将增加。

② 若大修/项修预算成本不进行预提，按实际发生时期确认为当期营业成本的模拟测算

报告期内，若大修和项修均按实际发生时确认为当期营业成本，发行人的全寿命周期专业化总包业务收入、成本及其毛利情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入	2,716.61	3,629.53	3,584.94	5,113.31
模拟成本	1,722.84	4,948.10	1,923.15	1,911.23
其中：项修/大修费用	965.86	3,372.74	943.46	956.99
日常费用	756.98	1,575.36	979.69	954.24
模拟毛利	993.77	-1,318.57	1,661.78	3,202.08
模拟毛利率 A	36.58%	-36.33%	46.35%	62.62%
申报报表中该业务毛利率 B	36.00%	2.51%	17.91%	40.74%
与申报报表中该业务毛利的差额 C=A-B	0.58%	-38.84%	28.44%	21.88%

从以上表格模拟计算来看，若大修预算和项修预算按实际发生计入当期成本，将造成报告期内收入与成本不匹配，毛利率异常波动。报告期内模拟的毛利率分别为 62.62%、46.35%、-36.33%和 36.58%，波幅较大，主要体现在项目大修当年因支出金额较大，从而导致该业务出现较大的亏损。

综上所述，公司预计成本仅包括大修预算和项修预算，不包括日常维护和备品供应成本的具有合理性。

（二）补充说明按照直线法摊销成本是否符合《企业会计准则》的规定，专业化总包服务收入和成本的匹配性

1、发行人对大修/项修的预提方式符合《企业会计准则》的规定

按照收入成本匹配原则，发行人将大修/项修总预算支出按照直线法在服务周期内进行预提、摊销，这符合《企业会计准则》的规定，原因为：

（1）合同约定了服务期或服务总量

根据合同约定，石圪台项目、布尔台项目的服务期均为 10 年；补连塔项目约定的服务期为液压支架参与的工作面总过煤量不低于 9,100 万吨，过煤量达到 9,100 万吨后，若设备状态仍满足神东分公司安全生产需求，合同顺延。液压支架的寿命一般为 10 年左右，且根据补连塔的产量计算，过煤量达到 9,100 万吨，大致需要时间为 9-10 年，因此，出于同类业务会计处理保持一致的原则，发行人对石圪台项目、布尔台项目和补连塔项目的预提周期均采取 10 年。

（2）所服务煤矿的产量基本保持稳定

由于各煤矿具有核定的额定产能，各煤矿各年的产量保持相对稳定，故公司各专业化总包服务项目各年度间的收入也保持相对稳定。大修/项修的作用是保障液压支架设备在整个服务周期内能安全运行，因此大修/项修总预算支出的计提方式应与收入受益方式相匹配，所以按照直线法在整个服务周期内进行预提、摊销体现该业务的交易实质，符合《企业会计准则》。

报告期内，公司各专业化总包服务项目的产煤量和实现的收入情况如下：

年度	石圪台项目		布尔台项目		补连塔项目		合计	
	产量 (万吨)	收入 (万元)	产量 (万吨)	收入 (万元)	产量 (万吨)	收入 (万元)	产量 (万吨)	收入 (万元)
2017年度	491.56	1,554.77	741.69	2,325.34	997.95	1,233.20	2,231.20	5,113.31
2018年度	-	67.20	747.28	2,229.35	963.10	1,288.39	1,710.38	3,584.94
2019年度	64.36	245.85	823.62	1,806.82	1,133.94	1,576.86	2,021.92	3,629.53
2020年1-6月	257.60	984.02	378.59	969.99	567.40	762.59	1,203.59	2,716.60

注 1：石圪台项目 2018 年 1 月-2019 年 10 月因工矿治理处于停产状态。2018 年石圪台项目的收入系神东分公司每月给发行人支付 5.6 万元人工费用。

注 2: 布尔台项目因工作面维护的液压支架使用数量减少, 于 2018 年 10 月下调了结算单价。

由上表, 各专业化总包服务项目的产量保持相对稳定, 公司获得的收入也保持相对稳定。

2、发行人专业化总包服务的收入和成本具有相匹配性

报告期内, 发行人专业化总包服务的收入与预提成本之间的匹配关系如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
该业务收入	2,716.61	3,629.53	3,584.94	5,113.31
预提成本	981.6	1,963.20	1,963.20	2,076.05
预提成本占比	36.13%	54.09%	54.76%	40.60%
假设石圪台停产期间, 该项目不再预提大修/项修的成本				
预提成本(模拟)	981.60	1,474.2	1,376.40	2,076.05
预提成本(模拟)占比	36.13%	40.62%	38.39%	40.60%

由上表, 报告期内, 发行人专业化总包服务业务的预提成本占该业务收入的比例分别为 40.60%、54.76%、54.09%和 36.13%, 2018 年和 2019 年占比较高的原因为石圪台项目于 2018 年 1 月至 2019 年 10 月期间处于停产, 该项目未实现收入, 但仍计提了大修/项修的预提成本。若假设石圪台停产期间, 该项目不再预提成本, 则预提成本占该业务收入的比例(模拟)分别为 40.60%、38.39%、40.62%、36.13%, 比例较为稳定, 说明发行人预提的大修/项修成本与收入具有相匹配性。

(三) 补充披露直线法分摊成本和实际成本的差异的会计处理, 是否将在服务结束后一次性冲回, 并预计对发行人业绩的影响情况

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“九、经营成果分析”之“(二) 营业成本分析”之“5、全寿命周期专业化总包服务业务相关会计处理的谨慎性和合理性”中修改并补充披露如下:

“

(1) 专业化总包服务的相关会计处理

公司对于预提成本和实际维修支出成本之间差异的会计处理方式如下: 1)
在服务期内, 计提的大修/项修成本与实际发生的成本差异较大的, 若基于最新

情况预计的整个服务周期内大修/项修总支出仍在原先总预算范围之内，差额不做调整；若超过原先总预算成本，应当调整预算金额，并按预算金额调整当月剩余期限内摊销；2）各项目服务期结束后，该项目计提的大修/项修总成本与实际维修支出成本之间的差额，将一次性冲回，借记其他非流动负债，贷记主营业务成本。

.....

（3）服务期结束后，预提总成本与实际大修/项修支出成本的预测差额

发行人已发生的项修/大修实际成本和维修预算成本的对比情况如下：

单位：万元

项目名称	维修情况	维修实际支出金额 A	单次预算成本 B	差异 C=A-B
石圪台项目	第一次项修（2018 年）	943.46	992.16	-48.70
	第一次大修（2019 年）	3,240.83	2,480.40	760.43
布尔台项目	第一次大修（2016 年）	1,340.10	2,538.34	-1,198.24
	第一次项修（2017 年）	956.99	1,015.34	-58.35
	第二次项修（2020 年）	1,097.77	1,015.34	82.43
补连塔项目	未维修	-	-	
合计	-	7,579.15	8,041.58	-462.43

布尔台项目2016年第一次大修支出金额较单次预算成本金额少主要系布尔台项目设备于2014年投产使用，至2016年第一次大修，时间间隔较短，设备状况较好，故该次大修费用支出较少；石圪台项目2019年第一次大修较预计的时间晚，且矿方要求此次大修后下井工作时间需较久，因此相对投入较多，支出金额大于单次预算成本。

截至2020年6月30日，公司专业化总包服务业务已发生五次大修/项修，实际维修支出金额总数小于单次预算成本之和，总体而言，公司对项修/大修预算成本计量较为谨慎。若三个专业化服务项目后续服务期内仍按原先预算的维修次数发生项修/大修，公司未来仍可能会出现预提的金额大于实际支出的金额，按照截至2020年6月30日的维修实际发生金额和单次预算成本的差异率5.75%，预计项目全部结束后维修实际发生金额将小于总预算成本的金额为1,247.81万元（=5.75%*总预算额21,701.01万元），在服务结束后会一次性冲回增加公司营

业利润。若三个项目后续服务期内维修发生次数少于预期，则在服务期结束后一次性冲回增加公司营业利润金额将更大。

”。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解并分析发行人的专业化总包服务模式和会计处理；
- 2、了解并分析专业化总包服务收入和成本的匹配性；
- 3、查看公司已发生项修/大修预算成本和实际成本的差异情况，并预计对发行人业绩的影响情况；
- 4、保荐机构到补连塔项目现场查看、了解专业化服务实施内容。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、公司提供专业化总包服务是派驻专人在项目现场进行日常维护，日常主要成本包含直接材料、直接人工和制造费用，预计成本仅包括大修预算和项修预算，不包括日常维护和备品供应成本符合《企业会计准则》的要求，具有合理性；
- 2、公司按照直线法摊销预计成本符合《企业会计准则》的规定，专业化总包服务收入和成本相匹配；
- 3、公司直线法分摊成本和实际成本的差异将在服务结束后一次性冲回，预计将增加发行人当年的利润。

问题 6 关于收入确认

首轮问询回复显示：

（1）自 2018 年以来，公司与神东分公司新签订的 10 份寄售合同，均约定在寄售合同到期前，按约供货的物资由神东分公司进行集中办理出库。根据新签订的各寄售合同，神东分公司可能存在未来在各寄售合同到期（分别为 2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日、2022 年 12 月 31 日和 2023 年 6 月 30 日）前办理集中一次性出库的情形。

（2）维修与再制造业务的修前鉴定和实际履行可能存在重大差异，导致相应合同亏损。发行人“蒙西棋盘井 ZY6000/18/38、ZY6000/20/40 共 204 架大修”“新疆焦煤 ZZ5800/22/43 中间架 60 架支架大修”等维修与再制造合同亏损。

（3）发行人报告期各期收入波动较大，主要系行业增速变化所致。

（4）发行人开展维修与再制造业务时和客户约定一定比例的质保金。

请发行人：

（1）测算目前和神东分公司签订的寄售合同到期后如集中出库对发行人业绩的影响，补充说明发行人和神东分公司签订寄售合同约定合同到期前集中办理出库的合理性，是否将导致发行人业绩出现较大波动，如是，请补充提示相关风险。

（2）根据新收入会计准则，补充披露维修与再制造业务的亏损合同会计处理方式，是否应计提预计负债，是否符合《企业会计准则》的要求。

（3）补充说明报告期内发行人和同行业公司季节收入变动趋势是否一致。

（4）补充披露报告期内发行人质保金对应的应收账款金额，质保金收回情况，是否存在质保期满质保金未能如期收回的情形，坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

（一）测算目前和神东分公司签订的寄售合同到期后如集中出库对发行人业绩的影响，补充说明发行人和神东分公司签订寄售合同约定合同到期前集中办理出库的合理性，是否将导致发行人业绩出现较大波动，如是，请补充提示相关风险

1、发行人和神东分公司签订寄售合同约定合同到期前集中办理出库的合理性

2018 年以前，由于寄售合同无兜底条款以及神东分公司下属使用单位客观上难以制定精准的采购计划，造成寄售商供应了寄售物资，但神东分公司未领取使用的现象，给寄售商带来了较多的“死库存”，寄售商完全按寄售合同履行供应职责的积极性也不高，导致供需双方矛盾较大，进而影响了神东分公司的正常生产经营。为调动供应商的积极性，保障其生产的稳定性，经与寄售商协商，自 2018 年 1 月 1 日起，寄售合同新增兜底条款，若寄售商按协议约定如期进行供货，则在寄售合同到期前，未领取使用的按约供货物资将由神东分公司集中办理出库。

自 2018 年开始，发行人与神东分公司签订的寄售合同较往年寄售合同发生了寄售库领料出库条款的变化，变化如下：

2017 年条款	修改后的条款
1.9 交付：指乙方（指发行人）寄存标的物被用户（指神东分公司）领用的行为。寄售标的物所有权及风险自交付时转移	1.9 交付：乙方（指发行人）标的物被用户领用的行为。标的物所有权及风险自交付时转移。 增加：8、其他约定（以下简称“兜底条款”）： （1）寄售无订单管理物资。在寄售期间，库存物资始终在安全库存范围内，在寄售到期前（10 个日历天），按照最低安全库存数量由甲方（指神东分公司）出库。 （2）寄售有订单管理。在寄售期内，在要求交货期内到货的物资，甲方必须及时出库；未在要求交货期内到货的物资，甲方将视生产需求情况办理出库。

经查阅，神东分公司与包头国安科技有限公司、北京科峻信达科技发展有限公司及上海唯万密封科技有限公司签订的寄售协议，其中关于兜底条款的约定与神东分公司与发行人签订的寄售协议兜底条款一致。经核查，在寄售合同到期前，神东分公司对其他寄售商也存在集中办理出库的情形。

综上所述，神东分公司和寄售商签订的寄售合同中新增合同到期前集中办理

出库的约定，主要是为了更好地调动供应商的积极性，保障神东分公司自身生产的稳定性，因此具有商业合理性。

2、测算目前和神东分公司签订的寄售合同到期后如集中出库对发行人业绩的影响

（1）已发生的 2018 年 12 月和 2020 年 6 月集中出库情况

根据寄售合同约定，在 2018 年度寄售协议到期前，神东分公司于 2018 年 12 月 29 日集中办理了出库，出库物资金额为 8,284.43 万元；在 2019 年度签署的物资寄售协议到期（2020 年 6 月 30 日）前，神东分公司于 2020 年 6 月 24 日-2020 年 6 月 30 日集中办理了出库，出库物资金额为 1,669.63 万元。具体的情况如下：

序号	合同 结束时间	合同 执行期间	寄售 物料	无订单寄售		有订单寄售		集中出 库金额 (万元)
				寄售物 料种类 (种)	寄售物料 单价总和 (万元)	寄售物 料种类 (种)	寄售物料 单价总和 (万元)	
1	2018.12.31	2018.07.01- 2018.12.31	千斤顶、 阀、结构 件、直属 件等综连 采物资	-	-	2,959	2,050.07	8,284.43
		2018.01.01- 2018.12.31		-	-			
		2018.01.01- 2018.12.31		-	-			
		2018.06.15- 2018.12.31		-	-			
2	2020.06.30	2019.03.29- 2020.06.30	千斤顶	36	17.54	711	428.18	1,669.63

2018 年 12 月底和 2020 年 6 月底，公司与神东分公司合同执行到期日前，集中出库确认收入金额分别为 8,284.43 万元和 1,669.63 万元，占 2018 年和 2020 年 1-6 月对神东分公司备品配件供应管理业务销售收入的 43.07%和 28.61%，集中出库对当月和当年的收入波动会产生影响。

（2）神东分公司集中出库金额的影响因素

按照合同约定，在寄售协议到期前，神东分公司集中出库的范围为：1）若无订单管理的，出库数量为最低安全库存数；2）若有订单管理的（即需神东分公司向发行人下达采购订单，发行人才能组织供货入库），出库数量为发行人在要求的交货期内及时到货的物资。2018 年 12 月末集中出库的物资均为有订单管理模式的，2020 年 6 月末集中出库的物资少部分为无订单管理模式的，绝大部

分为有订单管理模式的。因此，集中出库的物资数量及金额主要取决于神东分公司下达的寄售采购订单，这与其备品配件的采购需求直接相关。

（3）目前和神东分公司签订的寄售合同情况

目前发行人与神东分公司签订在执行的寄售合同共 8 份，寄售合同到期日分别为 2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日和 2023 年 6 月 30 日，在寄售合同到期日前均仍会存在集中出库的行为。

序号	寄售合同结束时间	执行期间	寄售物料	无订单寄售		有订单寄售	
				寄售物料种类（种）	假设以安全库存集中出库金额（万元）	寄售物料种类（种）	单个物料的单价总和（万元）
1	2020.12.31	2019.08.27-2020.12.31	缸径大于 500 立柱	-	-	23	360.47
		2019.09.17-2020.12.31	缸径小于 500 立柱	-	-		
2	2021.06.30	2019.05.20-2021.06.30	结构件和直属等	-	-	270	78.46
3	2021.12.31	2019.07.31-2021.12.31	垫圈	8	0.13	4	0.00054
4	2022.12.31	2020.02.28-2022.12.31	结构件	-	-	41	21.04
5	2023.06.30	2020.04.13-2023.06.30	侧护板等结构件	-	-	44	1.72
		2020.07.01-2023.06.30	5 米以上小油缸	-	-	137	109.96
		2020.07.01-2023.06.30	5 米以下小油缸	-	-	162	122.06

① 神东分公司寄售合同的变化情况

相较 2018 年，2019 年开始神东分公司对寄售模式进行了相关调整：1）由原先的液压支架配件寄售总包细化拆分成各物料大类单独对外招标；2）寄售期限由原先一年调整为一至三年不等。

② 发行人在执行寄售合同分析

相较 2018 年，2019 年起发行人未中标阀类、千斤顶-子件产品中的导向套类和部分结构件的寄售协议，但发行人重要优势品种千斤顶、立柱仍获得寄售协议。

从寄售期限来看，发行人寄售期限在 2 年以上的合同数量明显增多，对发行人未来的生产经营稳定性起到一定的作用。

③ 关于预测未来寄售协议到期前集中出库的说明

发行人与神东分公司签订的在执行寄售协议，除垫圈产品外，均为有订单管理模式的，即发行人在寄售库中无需备置安全库存，入库产品及数量均需按照神东分公司的寄售采购订单执行，因此，未来集中出库的物资取决于神东分公司未来的采购需求，发行人较难准确预测神东分公司未来的采购需求。

此外，发行人在执行的 8 份寄售协议的到期日较为分散，其中 2020 年 12 月 31 日到期的为 2 份；2021 年 6 月 30 日到期的为 1 份；2021 年 12 月 31 日到期的为 1 份；2022 年 12 月 31 日到期的为 1 份；2023 年 6 月 30 日到期的为 3 份。各寄售协议的到期日分散，将可以有效降低集中出库给公司带来的收入波动幅度。

④ 近似测算未来集中出库的可能情况

如前所述，神东分公司未来集中出库的金额与其采购需求相关，发行人较难准确预测出神东分公司未来的实际采购需求。为了近似测算未来集中出库的影响，假设集中出库涉及寄售清单中的每个物料，且集中出库的金额与各物料单价总和的比例保持稳定，基于发行人历史上两次集中出库的经验数据，未来发行人和神东分公司签订的寄售合同到期后会集中出库金额的测算如下：

分类	寄售合同 结束时间	寄售物料	物 料 种 类（种）	各物料的 单价总和 （万元）A	集中出库 金额（万 元）B	比率 (B/A)
已完成	2018.12.31	千斤顶、阀、结构件、直属件等综连采物资	2,959	2,050.07	8,284.43	4.04
	2020.06.30	千斤顶	747	445.72	1,669.63	3.75
在执行	2020.12.31	缸径大于 500 立柱、缸径小于 500 立柱	23	360.47	1,403.48	3.89
	2021.06.30	结构件和直属等	270	78.46	305.48	3.89
	2021.12.31	垫圈	12	0.13	0.51	3.89
	2022.12.31	结构件	41	21.04	81.92	3.89
	2023.06.30	侧护板等结构件、5 米以上小油缸、5 米以下小油缸	343	223.74	871.13	3.89

注 1：假设未来年间集中出库的金额与各物料单价总和的比率为前两次历史经验数据的平均数；

注 2：由于 2020 年 6 月末，无订单管理的物料出库资金较少，故未区分无订单管理和有订单管理的出库差异。

上述近似测算未来集中出库情形的假设前提为集中出库涉及到寄售清单中的每个物料，这主要出于计算简便以及无法预测神东分公司未来实际采购需求所致。从神东分公司报告期内的两次已发生的集中出库行为分析，集中出库的物资往往仅限于部分物料。2018 年 12 月集中出库金额为 8,284.43 万元，涉及物料品种为 441 种，所涉物料的单价总和为 284.48 万元。2020 年 6 月底，集中出货的物资涉及物料品种为 146 种，所涉物料的单价总和为 81.27 万元。

3、神东分公司的集中出库行为会导致发行人业绩出现波动

发行人和神东分公司签订寄售合同约定合同到期前集中办理出库具有商业的合理性。2018 年 12 月底和 2020 年 6 月底，集中出库金额分别为 8,284.43 万元和 1,669.63 万元，占当期发行人对神东分公司备品配件供应管理业务销售收入的 43.07%和 28.61%，集中出库对当月和当年的收入波动会产生影响。未来神东分公司集中办理出库，可能会导致发行人业绩出现较大波动。

针对此项风险因素，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、行业、市场竞争及客户相对集中风险”之“（三）大客户采购波动风险”中修改并补充披露以下内容：

“

（三）大客户采购波动风险

神东分公司为国家能源集团下属企业，公司向神东分公司主要提供备品配件供应管理服务和维修与再制造服务，报告期内公司对神东分公司的销售收入分别为 11,822.53 万元、26,861.77 万元、16,034.24 万元和 5,942.65 万元，占当年营业收入的比例分别为 26.28%、42.67%、25.92%和 20.21%，其中备品配件销售收入分别为 11,798.53 万元、19,234.85 万元、11,889.39 万元和 5,835.95 万元。2018 年公司对神东分公司备品配件销售收入为报告期最多的一年，主要原因是 2018 年 12 月发行人对神东分公司确认寄售模式收入 9,255.41 万元，其中包括 2018 年 12 月 29 日集中一次性办理出库金额 8,284.43 万元。一次性集中出库系神东分公司按照寄售合同兜底条款的约定，将发行人按照寄售订单及时供货入库的物资在当年寄售合同期满（2018 年 12 月 31 日）前办理出库的行为。集中出库的物资并非神东分公司 2018 年度实际使用量，将作为神东分公司的存货，用于其未来

的生产任务和维修计划，这就相应减少了 2019 年度对发行人的采购数量。神东分公司上述的采购行为导致发行人 2018 年备品配件的营业收入基数相对较高，2019 年度备品配件供应管理业务收入较上年下降，从而导致 2019 年经营业绩相对于 2018 年下滑。

报告期内，神东分公司依据寄售协议的约定，分别于 2018 年 12 月底和 2020 年 6 月底对发行人按约供货的物资进行了集中办理出库行为，金额分别为 8,284.43 万元和 1,669.63 万元，占 2018 年和 2020 年 1-6 月发行人对神东分公司备品配件供应管理业务销售收入的 43.07%和 28.61%，集中出库对当月和当年的收入波动会产生较大影响。根据新签订的寄售合同，神东分公司未来将在各寄售合同到期前（分别为 2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日和 2023 年 6 月 30 日）存在一次性出库行为。未来集中出库的行为可能仍然会导致发行人的收入和业绩出现波动的情形。

因此，如果未来神东分公司或其他重要客户对公司提供的产品或服务的采购出现较大的波动，将会引起公司经营业绩的波动。

”。

（二）根据新收入会计准则，补充披露维修与再制造业务的亏损合同会计处理方式，是否应计提预计负债，是否符合《企业会计准则》的要求

1、补充披露维修与再制造业务的亏损合同会计处理方式，是否应计提预计负债，是否符合《企业会计准则》的要求

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内主要会计估计和会计政策”之“十六 预计负债”补充披露以下内容：

“

3、公司维修与再制造业务的亏损合同会计处理方式，符合《企业会计准则》的要求

（1）公司对维修与再制造业务亏损合同的会计处理

①日常发生维修成本归集

借方：在产品

贷方：应付账款/原材料

②报告期期末，公司维修与再制造合同项目对期末存货按可变现净值确认是否存在跌价准备，计提存货跌价准备时：

借方：资产减值损失

贷方：存货跌价准备

如果待执行合同变成亏损合同，若预计亏损超过已计提的存货跌价减值损失，超额部分确认为预计负债：

借方：营业外支出

贷方：预计负债

③公司维修完毕，取得客户确认，确认收入并结转成本

借方：预计负债（若有）

库存商品

贷方：在产品

借方：应收账款

贷方：主营业务收入

应交税费—增值税（销项税额）

借方：主营业务成本

存货跌价准备（若有）

贷方：库存商品

（2）发行人关于亏损合同的会计处理符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》，在履行合同义务过程中，发生的成本预期将超过合同相关的未来流入经济利益的，待执行合同即变成亏损合同。待执行合同变成亏损合同的，该亏损合同产生的义务满足预计负债确认条件的，应当确认为预计负债。待执行合同变成亏损合同时，有合同标的资产的，应当先对标的资产进行减值测试按规定计提存货跌价准备并确认减值损失，

如预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债并计入营业外支出；无合同标的资产的，亏损合同相关义务满足预计负债确认条件时，应当确认为预计负债并计入营业外支出。

公司维修与再制造项目日常发生成本归集计入存货，因此亏损合同存在标的资产，应当对标的资产进行减值测试并按规定确认减值损失，如果预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债。发行人关于亏损合同的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

”

2、报告期内，维修与再制造业务的亏损合同情况及其会计处理

报告期内，公司存在维修与再制造合同亏损的情况，该等亏损合同于收入确认时存在亏损，但在该等亏损合同产生的前一年末判断并未产生合同亏损，各报告期末对合同对应的存货按其可变现净值厘定时，确认不存在存货跌价准备，因此也无需进一步确认预计负债。

报告期内，对亏损超过 10 万元以上亏损合同、亏损原因、前一期末存货情况列示如下：

年度	客户	项目名称	维修类型	维修数量(个或架)	收入金额(万元)	成本金额(万元)	毛利(万元)	前一年末存货余额(万元)	亏损原因分析	前一年期末存货跌价说明
2020年1-6月	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	神东小油缸长协维修第十四批-哈拉沟矿	千斤顶	94	22.73	51.04	-28.31	10.44	该项目原本由包头分公司承修，因包头分公司同期在产项目较多，部分维修件排产困难，经与客户沟通在满足需求的情况下，将部分维修件发运到新疆分公司（其同期在产项目较少）维修，造成固定分摊增加。	2019年末预计不会产生亏损合同，2020年包头分公司受产能限制转移至新疆分公司导致固定成本分摊增加，2019年末跌价测试未减值。
	新疆宏新源机电设备有限公司	新疆宏新源30支支架维修	支架	40	79.65	104.69	-25.05	-	新疆分公司的直接人工、制造费用每月发生费用为相对固定值，但是在产项目较少，造成分摊费用较高。	-
	中铁工程装备集团（天津）有限公司	赛福中铁油缸维修	千斤顶	72	24.10	45.57	-21.47	43.42	1.该项目在产时，郑州地区环保管控无法刷漆，增加外协刷漆费用；2.该项目为公司承接工程缸的第一个项目，维修标准和工艺不清晰，车间工人技能不熟练，维修工期拉长，造成固定分摊和工人基本工资分摊增加。	2019年末预计不会产生亏损合同，部分材料预计客户承担，实际谈判失败，2019年末跌价测试未减值。
2019年度	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	神华新疆乌东矿支架大修	支架	31	259.41	302.15	-42.74	206.37	新疆分公司的直接人工、制造费用每月发生费用为相对固定值，但是在产项目较少，造成费用分摊较高。	2018年项目维修基本接近尾声，2019年初成本分摊较多导致成本超标，2018年末跌价测试未减值。

年度	客户	项目名称	维修类型	维修数量(个或架)	收入金额(万元)	成本金额(万元)	毛利(万元)	前一年末存货余额(万元)	亏损原因分析	前一年期末存货跌价说明
	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	神华新疆宽沟支架维修	支架	12	133.09	191.56	-58.48	38.40	新疆分公司的直接人工、制造费用每月发生费用为相对固定值，但是在产项目较少，造成费用分摊较高。	2018 年项目投入初期判断不会产生亏损，2018 年末跌价测试未减值。
	比塞洛斯（淮南）机械有限公司	比赛洛斯 100 根立柱维修	千斤顶	100	78.09	128.17	-50.08	-	本项目为承修使用外圆熔覆和内壁熔铜的立柱千斤顶维修项目，本客户为与我公司首次合作，为推广新工艺，销售接单收入较低；另外当时客户需求工期较为紧急，维修中心将其他项目暂停，只进行本项目，造成人工的基本工资分摊和固定分摊较高。	-
	比塞洛斯（淮南）机械有限公司	比塞洛斯 70 跟立柱维修	千斤顶	70	25.37	41.73	-16.36	-		--
	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	蒙泰范家村立柱千斤顶维修	千斤顶	26	12.80	24.97	-12.18	7.63	本项目原本由包头分公司承修，因包头分公司同期在产项目较多，部分维修件排产困难，将部分维修件发运到新疆分公司（其同期在产项目较少）维修，造成固定分摊增加。	2018 年末预计不会产生亏损合同，2019 年受产能限制转移至新疆分公司导致固定成本分摊增加。

年度	客户	项目名称	维修类型	维修数量(个或架)	收入金额(万元)	成本金额(万元)	毛利(万元)	前一年末存货余额(万元)	亏损原因分析	前一年期末存货跌价说明
	神木汇森凉水井矿业有限公司	凉水井立柱13推移8维修合补	千斤顶	21	9.42	20.10	-10.68	3.15	本项目原本由包头分公司承修，因包头分公司同期在产项目较多，部分维修件排产困难，将部分维修件发运到新疆分公司（其同期在产项目较少）维修，造成固定分摊增加。	2018年末预计不会产生亏损合同，2019年受产能限制转移至新疆分公司导致固定成本分摊增加。
	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限公司	蒙泰范家村立柱千斤顶维修项目	千斤顶	81	8.28	18.90	-10.62	9.43	本项目原本由包头分公司承修，因包头分公司同期在产项目较多，部分维修件排产困难，将部分维修件发运到新疆分公司（其同期在产项目较少）维修，造成固定分摊增加。	2019年度增加分摊新疆分公司其他制造费用，2018年末存货跌价较小未调整。
2018年度	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	神东232根小千斤顶维修	千斤顶	232	35.49	50.42	-14.93	2.42	此项目为千斤顶长协，销售金额为固定值，实际报废量大于报价预估。	2017年项目接单时进行报废预测时不会亏损，但待拆解维修时缸体批量报废，造成材料大幅增加。
	兖矿新疆矿业有限公司硫磺沟煤矿	兖矿新疆客户硫磺沟矿118架支架维修	支架	118	743.59	768.78	-25.19	75.38	新疆在产项目较少，固定和制造费用分摊较高；另补制件采购方式为集中采购，拉长维修周期。	本项目在2017年9月接单时原计划90天完工，但支架实际在2017年11月才拉回维修中心，客户在2018年年初通知本项目不急用，因同期公司其他维修中心维修项目较

年度	客户	项目名称	维修类型	维修数量（个或架）	收入金额（万元）	成本金额（万元）	毛利（万元）	前一年末存货余额（万元）	亏损原因分析	前一年期末存货跌价说明
										多，产能饱和缺人，故将部分新疆人员抽调到其他维修中心支援，本项目缓慢进行，拉长维修周期造成固定成本增加。2017 年末不存在存货跌价迹象。
2017 年度	郑州煤矿机械集团股份有限公司	蒙西棋盘井 ZY6000/18/38、ZY6000/20/40 共 204 架大修	支架	204	800.78	1,035.43	-234.65	264.09	实际支架损坏程度较修前鉴定高，另外此终端客户与公司首次合作，为开拓后期市场。	本项目在后期维修时实际报废比例远远高于预测比例，造成材料成本增加，后期进一步投入较多造成亏损，2016 年末不存在存货跌价迹象。
	新疆焦煤（集团）有限责任公司	新疆焦煤 ZZ5800/22/43 中间架 60 架支架大修	支架	60	296.41	438.03	-141.62	-	新疆在产项目较少，固定和制造费用分摊较高；另补制件采购方式为集中采购，拉长维修周期。	--

综上所述，公司报告期内存在维修与再制造亏损合同情况，该等亏损合同于收入确认时存在亏损，但于在该等亏损合同产生的前一年末判断并未产生合同亏损，公司亏损合同存在对应标的资产（存货），各报告期末对存货按其可变现净值厘定确认不存在存货跌价准备，也无需进一步确认预计负债，符合《企业会计准则》的要求。

3、截至报告期末，在执行合同中未有亏损合同

截至 2020 年 6 月 30 日，公司在手维修与再制造订单整体情况如下：

维修与再制造类别	在手项目个数	2020 年 6 月 30 日在产品结存金额（万元）	预计收入金额（万元）	预计毛利率
液压支架维修	6	319.40	6,052.35	22%左右
千斤顶维修	50	275.71	501.80	20%左右
其他	7	10.25	13.11	零星项目毛利无法预计
合计	63	605.36	6,567.26	-

截至本问询函回复出具日，公司在手维修与再制造中液压支架维修合同金额大于 100 万元的项目如下：

项目号	项目名称	客户名称	预计收入金额（万元）	预计毛利率	维修进度及相关情况说明	毛利情况说明	修前鉴定和实际履行是否存在重大差异	是否属于亏损合同
A200074	ZY10000/20/40D 支架 130 架大修	神木县嘉元煤业集团有限责任公司	1,472.57	41.44%（实际毛利率）	2020 年 6 月 20 日至 7 月 20 日已对支架、立柱千斤顶全部拆解完毕；2020 年 8 月 4 日支架完成 51 架整架装配并通过验收发往客户下井使用，2020 年 8 月 30 日项目全部完工。	毛利正常	否	否
A200111	沙吉海 128 架液压支架维修	国网能源和丰煤电有限公司	1,672.57	11.97%	项目为在矿维修，2020 年 7 月 1 日开始拆解，截至目前，支架、立柱千斤顶已拆解完成；因新疆疫情原因致装配缓慢；截至 2020 年 9 月 30 日，已完成维修支架 33 架，后续陆续装配中。成本金额与预算无较大差异。	新客户，为开拓市场及后期服务，降低毛利接单	否	否
A200115	敏东一矿 160 架 ZF9000/17/32 支架升级改造	内蒙古蒙东能源有限公司	2,828.53	22.00%	项目 2020 年 6 月 1 日中标，本项目支架技改为电液控支架，并由对方提供。此项目支架从 2020 年 9 月 15 日开始陆续升井，人员进矿安全培训后，于 2020 年 9 月 22 日开始拆解支架，2020 年 9 月 30 日前已完成 41 架支架拆解。成本金额与预算无较大差异。	毛利正常	否	否
合计	-	-	5,973.66	-	-	-	-	-

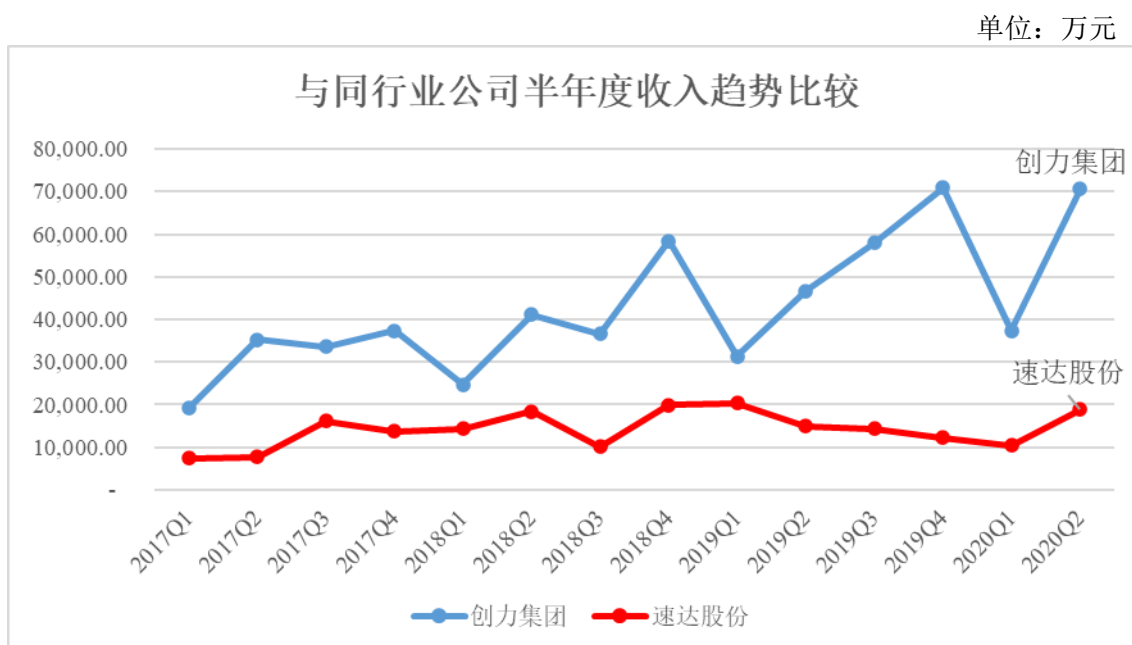
综上所述，截至 2020 年 6 月 30 日，公司维修与再制造业务在手合同中不存在修前鉴定和实际履行存在重大差异的情形，在手维修与再制造业务不存在亏损合同，不需要计提预计负债。

（三）补充说明报告期内发行人和同行业公司季节收入变动趋势是否一致

发行人的同行业公司为创力集团（603012.SH）、神拓机电（833275.OC）和耐普矿机（300818.SZ），发行人与上述公司均服务于煤炭生产企业，他们的收入变动趋势具有一定可比性。其中，创力集团公告了报告期内各季度的经营数据，神拓机电为新三板挂牌企业，未披露完整季度数据，耐普矿机为 2020 年 2 月上市企业，历史季度数据不全，故如下与创力集团按季度数据比对，与神拓机电、耐普矿机按半年度数据对比。

1、发行人与创力集团的季度收入变动趋势分析

报告期内，发行人与创力集团的季度收入变动趋势图如下：



从发行人与同行业创力集团的季度收入变动趋势比较来看：

（1）2017 年、2018 年和 2020 年，发行人和创力集团收入变动趋势基本保持一致。

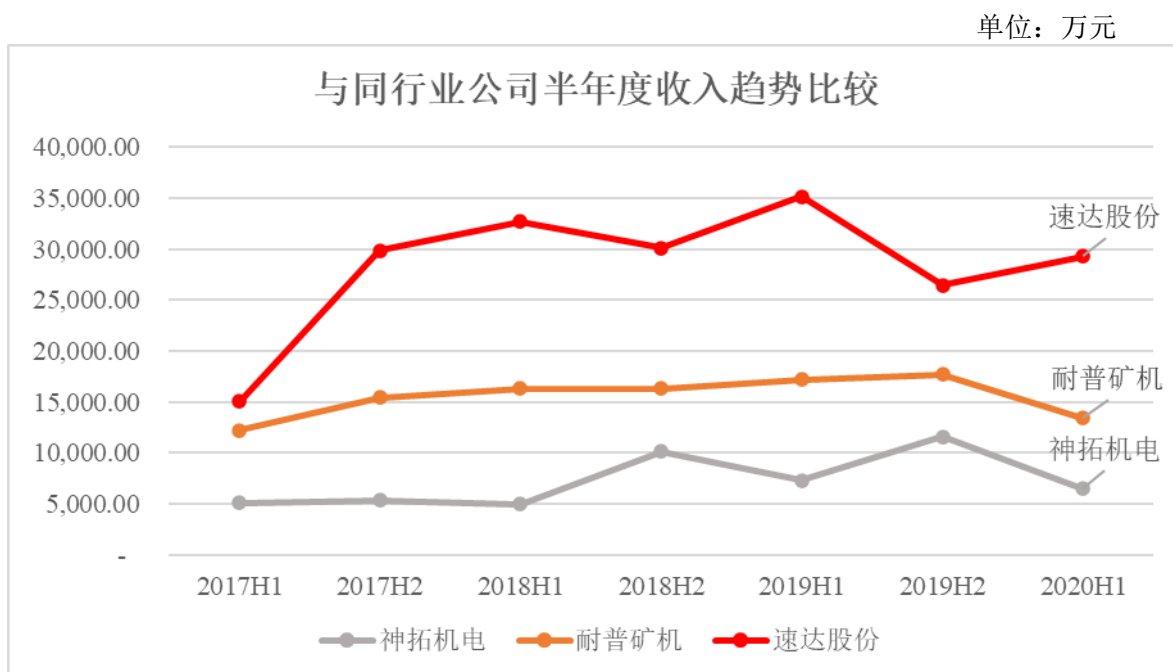
（2）创力集团 2019 年一季度相比 2018 年四季度的收入下降较多，基数较低，后三季度逐步回升，但发行人 2019 年一季度和 2018 年四季度一样保持高位，

后三季度收入下滑。两者差异的主要原因是发行人主要客户神东分公司为了保障自身维修中心服务能力的有效利用及生产任务，于 2018 年四季度、2019 年一季度采购较多的备品配件产品。2019 年一季度收入基数较高，因此发行人 2019 年后三季度收入下滑。

剔除神东分公司采购波动的影响，假设 2018 年末集中出货的物资在 2019 年被领用确认为该年的收入，发行人 2019 年的营业收入相比 2018 年将上升 28.31%，与同行业创力集团收入增长趋势保持一致。

2、发行人与神拓机电、耐普矿机的季度收入变动趋势分析

报告期内，发行人与耐普矿机和神拓机电的半年度收入变动趋势图如下：



注 1：耐普矿机为 2020 年 2 月上市企业，2018 年半年报未披露。因此，耐普矿机 2018 年上半年和 2018 年下半年的收入近似使用 2018 年全年收入除以 2。

从发行人与同行业神拓机电和耐普矿机的半年度收入变动趋势比较来看：

（1）2017 年和 2018 年，发行人与同行业神拓机电和耐普矿机公司收入均保持增长趋势。

（2）2019 年下半年发行人收入环比下降，2020 年上半年收入环比上升，而神拓机电和耐普矿机 2019 年收入保持增长，2020 年上半年收入环比下降。与同行业两个公司收入存在差异的主要原因是主要客户神东分公司在 2018 年四季度和 2019 年一季度采购较多，导致 2019 年上半年基数较高，造成发行人 2019 年

下半年收入环比下降。2020 年上半年，发行人、神拓机电和耐普矿机收入同比均下降。

综上所述，剔除神东分公司采购波动的影响，发行人与同行业公司季度或半年度收入变动趋势一致。

（四）补充披露报告期内发行人质保金对应的应收账款金额，质保金收回情况，是否存在质保期满质保金未能如期收回的情形，坏账准备计提是否充分

1、补充披露报告期内发行人质保金对应的应收账款金额，质保金收回情况，是否存在质保期满质保金未能如期收回的情形

（1）报告期内发行人质保金对应的应收账款金额

单位：万元

项 目	2020. 6. 30/ 20 年 1-6 月	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度	2017. 12. 31/ 2017 年度
应收质保金 余额 A	2,685.61	2,239.34	2,331.87	1,111.04
维修与再制 造收入 B	10,476.80	16,526.86	20,071.66	9,886.78
应收质保金 占收入比重 C=A/B	25.63%	13.55%	11.62%	11.24%

报告期内，公司应收维修与再制造客户质保金余额分别为1,111.04万元、2,331.87万元、2,239.34万元和2,685.61万元，占维修与再制造收入分别为11.24%、11.62%、13.55%和25.63%，2020年1-6月营业收入按年化平均计算应收质保金占对应收入比重为12.82%，应收质保金与营业收入变动相匹配。公司对维修与再制造客户收取质保金比例为5%、10%、20%等，且以10%为主，质保金约定收回时间为验收合格后6个月至24个月，且以12个月为主，应收质保金占收入比例基本吻合。

（2）质保金收回情况，是否存在质保期满质保金未能如期收回的情形

报告期各期末，公司逾期质保金以及期后收回统计如下：

单位：万元

项 目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
质保金余额 A	2,685.61	2,239.34	2,331.87	1,111.04
未逾期质保金 B	2,156.47	1,359.34	2,093.52	1,027.01

项 目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
逾期质保金 C	529. 14	880. 00	238. 35	84. 04
逾期质保金比例 D=C/A	19. 70%	39. 30%	10. 22%	7. 56%
逾期质保金截至 2020 年 9 月 30 日回款金额 E	133. 69	528. 39	236. 42	84. 04
逾期质保金期后回款比例 F=E/C	25. 27%	60. 04%	99. 19%	100. 00%

报告期各期末，公司逾期质保金金额分别为84.04万元、238.35万元、880.00万元以及529.14万元，逾期质保金占期末应收质保金比例分别为7.56%、10.22%、39.30%和19.70%，2019年逾期比例较高主要系2019年下半年质保金到期款项尚未收回所致。报告期内质保金存在到期不能及时收回情况，主要系公司客户以大型国企为主，客户一般在达到约定的付款时点后才会提起付款审批流程，审批环节众多、付款审批流程较长，一般最终实际付款时点较约定付款时点会有一定的延期。截至2020年9月30日，报告期各期末逾期质保金收回比例分别100.00%、99.19%、60.04%和25.27%，2017年、2018年期末应收质保金到期后1年内收回比例分别79.03%和71.14%，质保金到期后1年内能收回大多数款项。

截至2020年6月30日，公司逾期质保金529.14万元，至2020年9月30日尚有395.45万元未收回，主要逾期未收回质保金情况如下：

单位：万元

客户	未收回质保金	账龄	原因
陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	117.90	2-3 年	因该维修与再制造项目存在质量问题，公司已安排维修处理，近期将与客户确定处理方案，该笔质保金预计2020年四季度可以收回。
山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司	72.43	2-3 年	对方违规经营被接管，预计无法收回，发行人已单项全额计提对该公司的应收账款
山西柳林凌志兴家沟煤业有限公司	24.23	2-3 年	
焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	64.92	1-2 年	客户资金紧张，现在计划走抹账流程
兖矿新疆矿业有限公司硫磺沟煤矿	42.56	1-2 年	质量问题纠纷双方近期已处理完毕，预计2020年4季度开始陆续回款。
新疆三新煤业有限责任公司	26.50	1-2 年	新疆资源保护，矿上停产，预计2020年4季度收回
小 计	348.55		

2、应收质保金坏账准备计提是否充分

(1) 应收质保金账龄情况：

单位：万元

账龄	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内 (含, 下同)	2, 184. 90	81. 36	1, 340. 85	59. 88	2, 137. 25	91. 65	1, 091. 04	98. 20
1-2 年	238. 96	8. 90	837. 96	37. 42	194. 62	8. 35	20. 00	1. 80
2-3 年	241. 75	9. 00	60. 53	2. 70				
3 年以上	20. 00	0. 74						
小 计	2, 685. 61	100. 00	2, 239. 34	100. 00	2, 331. 87	100. 00	1, 111. 04	100. 00

(2) 应收质保金按账龄组合和个别认定结合计提坏账准备，具体计提情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
按账龄组合计提 A	249. 58	245. 57	140. 95	58. 55
单项计提 B	96. 66	96. 66	96. 66	
计提坏账准备合计 C=A+B	346. 24	342. 23	237. 61	58. 55
质保金余额 D	2, 685. 61	2, 239. 34	2, 331. 87	1, 111. 04
坏账准备计提比例 E=C/D	12. 89%	15. 28%	10. 19%	5. 27%

报告期内，应收质保金计提坏账准备比例分别为5.27%、10.19%、15.28%以及12.89%，账龄两年以内的应收质保金占比90%以上。报告期内，公司未发生质保金坏账核销情况。截至2020年9月30日，公司2020年6月30日逾期的应收质保金尚未收回金额395.45万元，公司已计提坏账准备金额346.24万元，此外应收质保金即使逾期后续仍能陆续收回。综上，公司已对应收质保金充分计提坏账准备。

发行人在招股书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）资产结构和质量分析”之“1、流动资产分析”之“（3）应收账款”补充披露以上楷体加粗内容。

二、核查情况及核查意见

(一) 核查情况

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人与神东分公司签订的寄售合同，分析发行人和神东分公司签订寄售合同约定合同到期前集中办理出库的合理性，复核测算目前和神东分公司签订的寄售合同到期后如集中出库对发行人业绩的影响；

2、询问相关财务人员，分析维修与再制造业务亏损合同原因，并了解维修与再制造业务的亏损合同会计处理方式；

3、报告期内对维修与再制造存货实施跌价准备测试，检查亏损合同对应存货是否已充分计提存货跌价准备；

4、复核发行人与同行业公司季度或半年度收入变动趋势的数据和原因；

5、获取质保金台账，抽查维修与再制造合同，检查质保金约定与回收情况，检查确认是否存在不能到期收回；

6、获取质保金账龄明细表，对逾期质保金分析未收回原因及风险，检查坏账准备计提是否充分。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人和神东分公司签订寄售合同约定合同到期前集中办理出库具有商业的合理性。未来神东分公司集中办理出库，可能会导致发行人业绩出现较大波动；

2、报告期内，发行人维修与再制造业务的亏损合同会计处理正确，符合《企业会计准则》的要求；

3、剔除神东分公司采购波动的影响，发行人与同行业公司季度或半年度收入变动趋势一致；

4、报告期内应收质保金逾期比例分别为 7.56%、10.22%、39.30%和 19.70%，存在不能到期收回情况，主要系客户付款流程审批时间较长所致；公司应收质保金已充分计提坏账准备。

问题 7 关于销售和采购

首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人向不同客户销售同类产品或向不同供应商采购同类产品的价格存在差异。公司备品配件供应管理业务销售单价与可比价格、维修与再制造业务支架维修单价与同行业可比公司市场价格在不同期间或项目存在一定差异。

（2）公司采购千斤顶维修、阀维修、支架拆解/组装等外协内容的供应商报告期内变动较大。2020 年 1-6 月，公司虽不再向郑煤机采购阀维修外协，但通过其他外协加工商进行阀维修占阀维修的比例仍超过 50%。

请发行人：

（1）进一步量化说明发行人向不同客户销售同类产品、向不同供应商采购同类产品价格存在差异的具体原因，发行人备品配件供应管理业务单价、维修与再制造业务维修单价与可比价格存在一定差异的原因。

（2）补充说明发行人已独立于郑煤机获取相应的阀维修能力，报告期仍向外协加工商采购高额阀维修外协的原因及合理性，发行人对外协厂商不存在依赖的结论是否谨慎。

（3）结合报告期新增或退出外协供应商的采购金额、数量及占比情况，以及新增外协供应商的设立时间、股权结构、经营规模、发行人采购金额占其销售收入比重、与发行人及其关联方的关系等，补充说明报告期内外协供应商变化较大的原因及合理性，外协供应商所在地和主要维修订单所在地的匹配性，是否存在通过外协供应商代垫成本支出或费用的情形。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一) 进一步量化说明发行人向不同客户销售同类产品、向不同供应商采购同类产品价格存在差异的具体原因，发行人备品配件供应管理业务单价、维修与再制造业务维修单价与可比价格存在一定差异的原因。

公司备品配件供应管理业务销售的产品主要包括千斤顶、阀、结构件和直属件等，其中千斤顶、结构件、直属件等备品配件基本以钢材为主要原材料，每件非标准化定制备品配件的图纸上都会标注重量，因此千斤顶、结构件和直属件的单位价格折算为重量分析更为合理。阀类产品是比较精密的配件，折算成重量分析无意义，因此仍然按照“个”作为计量单位分析。

1、发行人向不同客户销售同类产品价格存在差异具有合理性

(1) 向不同客户销售千斤顶、结构件和直属件的销售单价对比情况

报告期内，发行人向不同客户销售千斤顶、结构件和直属件产品的价格情况如下：

单位：元/千克

产品类型	客户名称	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
千斤顶- 组件	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	43.99	46.45 [注]	45.17	36.87
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	30.23	30.32	29.45	30.44
	神华新疆能源有限责任公司	32.22	34.00	-	-
	国电建投内蒙古能源有限公司	32.29	27.53	34.55	36.18
	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	26.58	31.25	26.52	29.80
千斤顶- 子件	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	41.60	59.76	60.31	48.65
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	52.13	38.76	42.14	58.28
	国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	-	35.54
	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	-	-	68.38	-
结构件	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	34.25	24.04	22.35	27.63
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	20.57	21.22	19.60	19.60
	国电建投内蒙古能源有限公司	16.94	15.34	20.67	18.99
	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	15.69	16.86	17.05	16.89
直属件	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	23.02	21.71	28.50	26.72

产品类型	客户名称	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	24.26	26.05	26.49	21.88
	神华新疆能源有限责任公司	20.39	24.90	36.89	-
	国电建投内蒙古能源有限公司	16.28	18.51	19.29	19.30
	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	23.20	22.89	21.39	21.44

注：2019年计算对神东分公司千斤顶-组件销售单价时剔除非重量单位计价的工程千斤顶，该部分收入金额为350.72万元。

由上表，发行人对不同客户销售的千斤顶、结构件和直属件产品价格有所差异，主要是由于：其一，神东分公司对产品和服务质量要求高，外加公司向主要客户神东分公司投入的售前服务、售后服务等增值服务较多，在该区域获得竞争优势，因此向神东分公司销售同类型产品的销售单价一般高于其他客户。公司在服务好神东分公司时，已搭建好备品配件供应链所需要的渠道，再开拓其他客户的边际成本较低，公司会适度降低单价获取订单。其二，发行人销售的备品配件产品型号较多，销售给不同客户的产品型号存在差异，由此导致各主要客户的销售单价有所不同。

如下分析各类产品的客户销售结构差异所导致的主要客户间的价格差异：

① 千斤顶-组件产品结构差异导致销售价格差异

千斤顶-组件主要包括立柱、推移千斤顶、护帮千斤顶、抬底千斤顶和其他产品。在发行人千斤顶组件产品的客户中，神东分公司的销售单价最高，内蒙古伊泰的销售单价较低，其他客户的销售单价较为接近且稳定。

报告期内，公司向神东分公司销售占比最大的千斤顶-组件为推移千斤顶，其占比为34.28%，平均单价为47.51元/千克；而向内蒙古伊泰销售占比最大的千斤顶-组件为立柱，其占比65.40%，平均单价为29.50元/千克。

② 千斤顶-子件产品结构差异导致销售价格差异

千斤顶-子件主要包括缸体、导向套、活塞和其他产品，导向套产品销售单价一般较缸体产品贵一倍左右，因此导向套产品的销售占比直接影响各年度主要客户的千斤顶子件产品的销售单价。报告期内，发行人对神东分公司和宁煤集团千斤顶-子件产品的销售结构如下：

千斤顶-子件		2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		神东分公司	宁煤集团	神东分公司	宁煤集团	神东分公司	宁煤集团	神东分公司	宁煤集团
销售占比	导向套	0.83%	74.93%	34.31%	45.80%	43.76%	69.82%	42.73%	96.91%
	缸体	84.61%	21.45%	60.32%	46.71%	44.88%	18.49%	49.12%	-
	其他	14.56%	3.61%	5.36%	7.49%	11.36%	11.69%	8.15%	3.09%
	小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
销售单价 (元/千克)		41.6	52.13	59.76	38.76	60.31	42.14	48.65	58.28

由上表，报告期内，神东分公司、宁煤集团采购千斤顶子件产品的单价随导向套产品的销售占比变化而波动。2018 年神东分公司导向套产品销售占比保持相对稳定，但当年神东分公司要求部分产品采取镀铜工艺，材质成本上升，故导致该年神东分公司的销售单价上升。

2017 年，公司向国电建投内蒙古能源有限公司销售占比最大的千斤顶-子件为缸体，其占比为 65.52%，平均单价为 33.24 元/千克，因此，公司向国电建投内蒙古能源有限公司销售千斤顶-子件的单价在主要客户中较低。2018 年，公司向内蒙古伊泰销售的千斤顶-子件产品全部为活塞，平均价格为 68.38 元/千克。因此，公司向内蒙古伊泰销售千斤顶-子件的单价在主要客户中较高。

③ 结构件产品结构差异导致销售价格差异

结构件主要包括推杆、护帮、底座、推移框架及其他产品。公司向神东分公司销售占比最大的结构件为推杆，其占比为 28.91%，平均单价为 41.12 元/千克，其中包括单价较高的 DBT 推杆组件；向内蒙古伊泰销售占比最大的结构件也为推杆，占比为 43.75%，平均单价为 17.92 元/千克，但主要为国产推杆。因此公司销售结构件中，神东分公司的单价在主要客户中较高，内蒙古伊泰的单价在主要客户中较低。

④ 直属件产品结构差异导致销售价格差异

直属件主要包括连接头、销轴、双耳链换卡及其他产品。公司向神华新疆能源有限责任公司销售占比最大的直属件为双耳链换卡，其占比为 55.74%，平均单价为 25.18 元/千克，而公司向国电建投内蒙古能源有限公司销售占比最大的直属件为销轴，其占比为 59.69%，平均单价为 18.07 元/千克。因此公司销售直属件中，神华新疆能源有限责任公司的单价在主要客户中较高，国电建投内蒙古能

源有限公司的单价在主要客户中较低。

（2）向不同客户销售同型号阀的销售单价对比情况

报告期内，发行人向不同客户销售同型号阀类产品价格存在差异的具体原因如下：

单位：元/个

阀类	具体型号	客户名称	销售单价				差异原因
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
主 阀	操纵阀组 (63885102000000)	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有 限责任公司	-	4,815.52	-	4,444.44	无异常
		河南焦煤能源有限公司	-	-	-	3,723.08	相对低价策略进入长期协议，获 取后续其他备品配件持续订单
	主操纵阀组 【GF162-00B01】 (701500000003077)	新疆神华天电矿业有限公司	-	-	10,775.86	-	无异常
		神华新疆能源有限责任公司	-	-	10,775.86	-	无异常
	付操纵阀组 (64165101000000)	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有 限责任公司	-	1,694.83	-	-	无异常
		河南焦煤能源有限公司	-	1,803.45	-	-	无异常
辅 阀	大流量立柱控制阀 (070102129)	陕西德源府谷能源有限公司	4,632.74	-	-	-	客户限价、按照限价销售
		中国神华能源股份有限公司神东 煤炭分公司	-	-	6,922.55	7,025.27	无异常
	安全阀 1000 升/分 FAD1000/50	陕西德源府谷能源有限公司	1,401.77	-	-	-	无异常
		陕西榆林常家梁胜利煤矿有限公 司	959.86	-	-	-	首次合作，适度让利，价格稍低
		中国神华能源股份有限公司神东 煤炭分公司	-	-	-	1,889.85	公司具有区域竞争优势，定价相 对较高
		新能矿业有限公司	-	-	1,201.72	-	无异常
		国电建投内蒙古能源有限公司	-	1,146.57	1,277.39	1,344.62	无异常
		河南焦煤能源有限公司	-	-	932.48	-	客户对比历史采购价，要求降价
	反冲洗过滤器 (070111100X)	神木市店塔镇板墩焉村办煤矿	-	3,948.28	-	-	无异常
		国家能源集团宁夏煤业有限责任 公司（物资公司）	-	-	-	3,418.80	无异常

阀类	具体型号	客户名称	销售单价				差异原因
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
		天地科技股份有限公司神木分公司	-	-	3,660.68	-	无异常
		内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	-	-	3,461.54	3,461.54	无异常
		宁夏王洼煤业有限公司	-	-	4,078.48	4,349.12	距离较远，销售价格稍高
		河南焦煤能源有限公司	1,190.27	-	841.38	860.68	无异常
	立柱控制阀组 【F062-00B03X】 (63885103000000)	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	-	1,168.10	-	903.42	无异常
	电磁先导阀【DXF02】 (0701015315)	国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	2,849.84	2,849.84	无异常
		榆林神华能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	-	-	3,448.28	-	公司具有区域竞争优势，定价相对较高
		神木县隆德矿业有限责任公司	-	3,116.53	3,448.28	-	无异常
电液控	行程传感器 【ZE0701-06U(960)】 (B020911057)	徐州舜威矿山机械有限公司	974.41	-	-	-	发行人委托该公司组装一批千斤顶和阀，组装过程中该类行程传感器电液控损坏，公司按成本价卖该批电液控给该公司
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	-	2,560.27	3,376.07	-	公司具有区域竞争优势，定价相对较高
	压力传感器 【MARCO】 (260009009)	神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	-	-	-	1,114.53	首次合作，适度让利，销售价格较低
		国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	2,182.00	2,204.97	现货渠道较少，销售价格较相对较高
	TBUS 总线提升器 (260014001)	神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	-	983.56	-	-	该批次竞争激烈，销售价格偏低
		国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	-	1,783.89	无异常
	网络终端器【marco】 (260013001)	神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	-	907.50	-	-	该批次竞争激烈，销售价格偏低

阀类	具体型号	客户名称	销售单价				差异原因
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
		国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	1,367.52	1,367.52	无异常
子件	导流装置【DLT.00A】 (070199104)	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	-	-	298.59	298.59	无异常
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司（物资公司）	-	-	288.46	-	无异常
	阀串（07011561101）	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	-	-	887.15	912.47	公司具有区域竞争优势，定价相对较高
		神木县隆德矿业有限责任公司	-	560.35	-	-	无异常
	主阀过滤器 (260100405)	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	-	-	-	300.85	无异常
		国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	324.79	342.56	无异常
	安全阀接头 【Y184-00C/3】 (701900000001846)	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司（物资公司）	89.74	-	-	89.76	无异常
		榆林神华能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	-	88.66	-	-	无异常
		榆林神华能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	-	88.66	-	-	无异常
	过滤体【GLF-11Xd】 (B020502247)	大同煤矿集团朔州朔煤王坪煤电有限责任公司	428.48	428.48	-	-	无异常
		中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	-	-	994.24	-	公司具有区域竞争优势，定价相对较高
		国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	-	481.67	无异常

注：报告期内，同种型号主阀销售给不同客户有三种，同种型号电液控销售给不同客户有四种，已全部列示。销售给不同客户的辅阀和阀-子件选取报告期的主要同种型号阀类。

(3) 备品配件销售单价差异总结

报告期内，公司向不同客户销售同类型备品配件产品的销售价格存在差异具有合理性。主要原因如下：（1）因神东分公司对产品和服务质量要求高，外加公司向主要客户神东分公司投入的售前服务、售后服务等增值服务较多，发行人向神东分公司销售同类型产品的销售单价一般高于其他客户；（2）发行人销售的备品配件产品型号较多，销售给不同客户同类型产品存在具体产品结构差异；（3）除去产品结构的影响，相同具体型号的产品销售差异的主要原因是销售给不同客户在市场竞争、服务附加值、采购量和运输距离存在差异，公司根据不同的情况分别定价。因此，公司向不同客户销售同类型备品配件产品的销售价格存在差异具有合理性。

2、发行人向不同供应商采购同类产品价格存在差异具有合理性

报告期内，发行人向不同供应商采购千斤顶、结构件和直属件产品的采购单价不存在重大差异，公司向不同供应商采购同型号阀及电液控产品的部分价格存在差异，主要是品牌差异、采购量、材料紧缺度等原因造成，公司根据不同的情况分别与供应商确定采购价格。具体分析如下：

(1) 向不同供应商采购千斤顶、结构件和直属件产品的销售单价对比情况

报告期内，发行人向前三大供应商采购千斤顶、结构件和直属件产品的价格情况如下：

单位：元/千克

产品类型	供应商名称	2020年 1-6月	2019年	2018年	2017年
千斤顶- 组件	济源市丰泽特钢实业有限公司	17.26	18.77	17.94	15.88
	徐州舜威矿山机械有限公司	17.31	17.13	17.33	15.56
	泰安海力克机械有限公司	17.80	17.29	17.08	-
千斤顶- 子件	济源市丰泽特钢实业有限公司	18.24	19.12	16.00	14.13
	宜都市博胜机械有限公司	21.70	21.25	15.88	20.14
	建湖永春机械有限公司	19.26	20.24	18.74	21.58
结构件	河南永隆机械配件有限公司	8.55	8.97	9.53	8.80
	河南裕安机械制造有限公司	-	-	8.43	8.02
	河南煤炭建设集团机电安装有限公司郑州分公司	8.31	8.44	8.90	-

产品类型	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
直属件	郑州弘亚机械制造有限公司	11.99	11.42	11.76	9.59
	郑州星鹏机械制造有限公司	10.15	9.88	9.09	9.77
	郑州元鼎机械设备有限公司	-	13.74	12.73	9.94

由上表，发行人对不同供应商采购的千斤顶、结构件和直属件产品价格不存在重大差异。千斤顶子-件产品供应商中，向济源市丰泽特钢实业有限公司的采购单价低于其他主要供应商的原因为发行人向其采购的品种主要为缸体，向其他两家供应商采购的品种主要为导向套。直属件产品供应商中，2018 年、2019 年发行人向郑州元鼎机械设备有限公司的采购单价较高的原因为该两年发行人向其采购的销轴产品比例较高，销轴产品的采购单价要高于连接头等其他直属件产品的采购价格。

（2）向不同供应商采购同型号阀的价格差异分析

报告期内，发行人同型号主阀产品均向同一供应商采购，发行人向不同供应商采购同型号辅阀、电液控、子件产品价格存在差异的具体原因如下：

阀类	具体型号	供应商名称	采购单价				差异原因
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
辅 阀	大流量供液阀 (070101136)	郑州煤机液压电控有限公司	-	-	5,531.06	5,521.37	无异常
		西安石磊科工贸有限公司	-	-	-	4,891.45	无异常
	立柱液控单向阀 (070102090)	郑州煤机液压电控有限公司	672.68	672.65	675.00	659.57	品牌差异
		浙江中煤液压机械有限公司	-	-	-	569.57	无异常
		温州市基安机械有限公司	-	-	-	470.09	无异常
	大流量立柱控制阀 (070102129)	郑州煤机液压电控有限公司	-	-	1,882.35	2,021.93	无异常
		西安石磊科工贸有限公司	-	-	-	1,989.74	无异常
	安全阀不锈钢 (070103072)	郑州煤机液压电控有限公司	365.82	365.83	365.56	367.95	无异常
		温县万兴液压元件有限公司	-	336.28	-	-	无异常
		巨隆集团芜湖兴隆液压有限公司	-	344.81	336.21	-	无异常
		浙江中煤液压机械有限公司	-	-	-	347.61	无异常
		温州市基安机械有限公司	-	-	-	384.62	无异常
	安全阀 DN10 (070103093X)	郑州煤机液压电控有限公司	106.84	106.84	106.84	107.42	无异常
		温县万兴液压元件有限公司	97.35	97.35	-	94.02	无异常
		巨隆集团芜湖兴隆液压有限公司	106.20	106.19	103.45	-	无异常
	电磁先导阀 (260100103)	内蒙古文越机电设备有限公司	1,415.93	1,415.93	1,206.90	-	无异常
		新乡市明朗机电科技有限公司	973.45	-	-	-	订单紧急需求，采购翻新件
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	1,196.58	1,196.58	无异常

阀类	具体型号	供应商名称	采购单价				差异原因
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
电液 控	支架控制器 (260000003)	内蒙古文越机电设备有限公司	-	2,586.21	2,586.21	-	无异常
		西安马科煤矿自动化有限公司	-	7,825.66	-	-	进口产品
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	2,715.52	-	无异常
		新乡市明朗机电科技有限公司	-	-	3,418.90	3,418.90	无异常
	压力传感器 (260009009)	新乡市明朗机电科技有限公司	491.39	491.38	490.64	487.18	无异常
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	581.90	-	无异常
		石家庄元荣机电设备科技有限公司	-	-	-	726.50	采购期内，现货渠道较少，故价格较高
		新乡市明和机电设备有限公司	-	-	-	487.18	无异常
	隔离耦合器 (260011001)	内蒙古文越机电设备有限公司	973.45	776.32	775.86	-	无异常
		石家庄元荣机电设备科技有限公司	769.91	758.07	667.31	-	无异常
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	775.86	666.67	2017 年为公司阀维修主要外协供应商，其为稳定合作关系，因采购金额少，为 0.6 万元，故供应商让利
		新乡市明和机电设备有限公司	-	-	-	829.06	无异常
	驱动器 (B020534160)	西安马科煤矿自动化有限公司	2,112.07	2,122.27	2,112.07	-	无异常
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	1,810.34	-	无异常
		MARCO（北京）自动控制系统开发有限公司	-	-	-	1,758.97	无异常
	隔离匹配器	新乡市明朗机电科技有限公司	-	-	2,735.04	2,735.04	无异常

阀类	具体型号	供应商名称	采购单价				差异原因
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	
	(B020908012)	鄂尔多斯市隆圣矿山机电有限责任公司	-	1,551.72	-	-	国产化替代产品
子件	小流量操纵机构 (070115212003X)	温县万兴液压元件有限公司	51.28	51.28	51.28	51.28	无异常
		郑州煤机液压电控有限公司	-	-	-	68.38	品牌差异
	电缆组件 marco (260016005)	郑州煤机液压电控有限公司	256.41	256.41	256.41	-	无异常
		西安马科煤矿自动化有限公司	-	597.35	-	-	进口产品
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	327.59	-	该型号电缆组件郑煤机系自产替代进口，该公司系外购后出售给公司，故价格相对较高
	电缆组件 (260018004)	郑州煤机液压电控有限公司	333.34	333.34	333.35	-	无异常
		西安马科煤矿自动化有限公司	-	816.81	-	-	进口产品
		砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	-	-	411.21	-	该型号电缆组件郑煤机系自产替代进口，该公司系外购后出售给公司，故价格相对较高
	回液管 (90600801020000)	安徽奇峰机械装备有限公司	-	404.21	401.49	400.76	无异常
		新乡市华泰液压设备厂	-	404.21	404.22	400.76	无异常
	水管 (90600801030000)	安徽奇峰机械装备有限公司	-	314.65	313.16	311.97	无异常
		新乡市华泰液压设备厂	-	314.66	313.72	311.97	无异常
	进液管 (90600803010000)	安徽奇峰机械装备有限公司	-	577.58	574.84	572.65	无异常
		新乡市华泰液压设备厂	-	577.58	575.65	572.65	无异常

由上表，发行人对不同供应商采购的辅阀、电液控、阀子件价格因品牌差异、采购量、材料紧缺度有所差异，但不存在重大差异。

(3) 备品配件采购单价差异总结

综上所述，报告期内，发行人向不同供应商采购千斤顶、结构件和直属件产品的采购单价没有重大差异，公司向不同供应商采购同型号阀及电液控产品的部分价格存在差异，主要是品牌差异、采购量、材料紧缺度等原因造成，公司根据不同的情况分别与供应商确定采购价格。因此，公司向不同供应商采购同类型备品配件产品的采购价格存在差异具有合理性。

3、发行人备品配件供应管理业务单价、维修与再制造业务维修单价与可比价格存在差异具有合理性

(1) 备品配件供应管理业务销售价格与可比价格存在差异具有合理性

报告期内，公司备品配件销售价格与可比价格的具体比较情况如下：

单位：元/千克

产品	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	公司 售价	可比 价格	公司 售价	可比 价格	公司 售价	可比 价格	公司 售价	可比 价格
千斤顶-组件	34.18	33.70	36.94[注]	36.15	37.97	34.89	31.51	27.92
千斤顶-子件	40.97	38.83	49.00	48.60	56.70	54.70	45.03	30.08
结构件	28.60	25.88	21.35	19.77	20.12	15.58	21.69	25.22
直属件	23.85	24.42	23.07	21.71	24.64	27.88	21.70	21.80

注：2019 年计算千斤顶-组件销售单价时剔除非重量单位计价的工程千斤顶，该部分收入金额为 350.72 万元。

由于公司出售的备品配件用于专用设备，型号为定制型且存在较多种类，不存在市场公开报价，获取全部产品型号的公开市场价格存在客观困难。可比价格来源于主要客户神东分公司、宁煤集团及伊泰集团提供的其他供应商某个型号产品销售价格的平均数，每个产品类型获取两份其他供应商的价格，其中 2017 年千斤顶-子件的可比价格只有宁煤集团提供的一个价格。公司售价和可比价格的差异原因是客户仅提供了两种型号的产品价格，公司实际销售的产品型号较多，产品的结构不同。

综上所述，公司备品配件供应管理业务销售单价与可比价格存在差异具有合理性。

(2) 维修与再制造业务维修单价与可比价格存在差异具有合理性

报告期内，公司维修与再制造业务包括支架维修、千斤顶维修和其他维修。其中支架维修占维修与再制造业务收入 85%以上。为了具备可比性，发行人按照采高、工作阻力等因素将液压支架细分为大型号和中小型号两种类型。

报告期内，公司维修与再制造维修价格与可比价格的具体比较情况如下：

单位：万元/架

维修单价	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	公司	可比公司	公司	可比公司	公司	可比公司	公司	可比公司
大型号	12.70	12.35	9.73	9.48	10.19	10.77	8.16	10.83
中小型号	8.78	7.27	6.67	7.31	6.29	8.08	6.67	6.22

同行业可比公司价格来源于：1) 发行人参与的招标活动中其他公司中标的价格；2) 网络信息中可查询到的液压支架维修招标活动的中标价格；3) 由于上述两种数据来源均无法查询到 2020 年 1-6 月维修大型号的可比价格，该期维修大型号的可比价格系发行人参与的招标活动中其他竞争对手的报价。

公司维修与再制造业务是非标准化的，影响维修价格的因素较多，维修与再制造一般按照预计成本加成报价，受使用年限、成新度、锈蚀度、客户对工艺和时效性要求等多个因素的影响，维修单架的预计维修成本存在差异，故维修报价就存在差异。因此，公司维修价格与可比价格存在差异具有合理性。

综上所述，公司维修与再制造维修单价与可比价格存在差异具有合理性，公司维修单价与可比价格的波动趋势与基本一致。

(二) 补充说明发行人已独立于郑煤机获取相应的阀维修能力，报告期仍向外协加工商采购高额阀维修外协的原因及合理性，发行人对外协厂商不存在依赖的结论是否谨慎。

1、阀维修具有以换代修的特殊性

液压支架维修中，阀及电液控的维修与千斤顶、结构件等其他部件的维修相比，具有对核心子件以换代修较多的特点。阀及电液控系统的维修过程主要包括拆解、清洗、装配和试压等，由于精度较高，拆解后的核心子件通常不采用维修的方式，而是更换新件进行装配。因此是否具有阀维修能力主要取决于维修厂商

是否能够自主完成拆解、清洗、装配和试压，其中试压环节较为关键。发行人目前已安装配置了针对阀维修的双工位试压台并招聘了相关专业人员，因此具备了独立的阀维修能力。

2、阀维修仍然外协是出于时间和人工成本的考虑

阀及电液控型号众多，需要更换的子件范围更广，极有可能出现发行人库存中暂无适用于当前维修项目阀子件的情况。而发行人以销定产，采购模式为以产定采，对于部分工期要求较为紧迫的维修项目，无法短时间内将阀维修所需所有子件采购齐全。因此发行人会寻找库存子件符合当前维修项目的其他具有阀维修能力的公司外协维修，以满足工期和产能要求。市场中具有阀维修能力的可替代厂商较多，发行人主要选择省内运输成本较低的外协厂商。

综上所述，发行人仍然采购阀维修外协主要是由于阀子件种类繁多，向部分相关子件库存与维修项目匹配度高的厂商采购外协服务能够降低时间和人工成本。但发行人也已能够自行完成阀及电液控维修，对外协供应商不存在依赖。

（三）结合报告期新增或退出外协供应商的采购金额、数量及占比情况，以及新增外协供应商的设立时间、股权结构、经营规模、发行人采购金额占其销售收入比重、与发行人及其关联方的关系等，补充说明报告期内外协供应商变化较大的原因及合理性，外协供应商所在地和主要维修订单所在地的匹配性，是否存在通过外协供应商代垫成本支出或费用的情形。

1、发行人报告期内外协供应商变化原因及所在地与维修订单的匹配性

发行人外协采购根据外协工艺和加工环节不同，涵盖了支架拆解/组装、阀维修、千斤顶维修-电镀、千斤顶维修-工序、结构件维修、直属件维修和其他设备维修等。其中支架拆解/组装、阀维修、千斤顶维修-电镀为主要外协采购类型，报告期内采购合计占比 84.84%、86.74%、78.16%及 94.02%。

上述三种外协类型具有不同的特点，其中支架拆解/组装工序通常在矿或发行人维修中心进行，发行人通常选择当地或相近所在地且具有拆解组装能力的外协厂商；阀维修外协厂商受到客户地理位置因素较小，主要系液压支架大修中阀及电液控通常运输至郑州总部维修中心进行维修，基本不存在在矿维修的情况，因此外协厂商通常选择与发行人郑州总部相近所在地厂商；千斤顶一般由发行人

郑州总部维修中心以及包头分公司、大柳塔分公司及新疆分公司各自维修中心进行维修，因此外协厂商通常选择与各维修中心所在地相近厂商。

因此，报告期内三种不同外协内容的外协厂商的新增退出以及所在地与维修业务地点的关系不尽相同，具体情况如下：

(1) 支架拆解、组装

报告期各期，公司支架拆解/组装前五大外协供应商及变化如下：

年度	供应商	金额 (万元)	占该类 外协比 例	数量 (架)	以前年度 是否曾经 合作	以后年度 是否继续 合作
2020 年 1-6 月	山西中煤顺通煤业有限责任公司	125.80	43.59%	280.00	是	-
	晋城市诚必达建筑安装工程 有限公司	70.01	24.26%	77.00	否	-
	丹阳市皇塘镇宏创机械加工 厂	52.48	18.18%	83.00	否	-
	郑州硕力工程技术有限公司	29.96	10.38%	100.00	是	-
	葛佳佳	10.00	3.46%	64.00	否	-
	合计	288.25	99.87%			
2019 年度	郑州硕力工程技术有限公司	63.97	34.12%	284.00	是	是
	陕西品舜利恒矿用设备有限 公司	60.85	32.46%	145.00	否	否
	郑州新登机械设备有限公司	15.08	8.04%	55.00	是	否
	郑州中运钢结构工程有限公 司	14.48	7.72%	120.00	否	否
	河南良友惠福工程技术有限 公司	13.30	7.09%	133.00	否	否
	合计	167.68	89.43%			
2018 年度	陕西神牛机械服务有限公司	243.87	42.21%	173.00	是	否
	郑州硕力煤矿机械配件有限 公司	112.75	19.51%	549.00	是	是
	山西中煤顺通煤业有限责任 公司	108.21	18.73%	136.00	是	是
	郑州硕力工程技术有限公司	55.20	9.55%	418.00	是	是
	郑州梦之家装饰工程有限公司	28.22	4.88%	136.00	否	否
	合计	548.25	94.88%			
2017 年度	鄂尔多斯市东百冶金机械有 限公司	203.42	40.86%	204.00	-	否
	中国中煤能源集团有限公司	115.84	23.27%	596.00	-	是

年度	供应商	金额 (万元)	占该类 外协比 例	数量 (架)	以前年度 是否曾经 合作	以后年度 是否继续 合作
	山西中煤顺通煤业有限责任公司	92.20	18.52%	142.00	-	是
	郑州东晓装饰材料有限公司	67.52	13.56%	440.00	-	否
	郑州硕力煤矿机械配件有限公司	18.83	3.78%	78.00	-	是
	合计	497.81	99.99%			

如上表所示，支架拆解/组装 2018 年主要新增外协供应商有郑州梦之家装饰工程有限公司，2019 年主要新增外协供应商有陕西品舜利恒矿用设备有限公司、郑州中运钢结构工程有限公司和河南良友惠福工程技术有限公司，2020 年 1-6 月主要新增外协供应商有晋城市诚必达建筑安装工程有限公司、丹阳市皇塘镇宏创机械加工厂和葛佳佳（个人承包商），上述其他厂商具体情况及原因如下：

新增供应商名称	设立时间	股权结构	经营规模	发行人采购占其销售额比例	与发行人关联关系	开始合作项目	维修项目所在地
郑州梦之家装饰工程有限公司	2014-09-09	谷志强 100.00%	约 450 万元	约 6%	无关联	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司支架大修项目	山西省朔州市
陕西品舜利恒矿用设备有限公司	2018-05-29	王俊 100.00%	约 3,000 万元	约 5%	无关联	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司 1-48 套北煤机 3.5 米支架维修项目	陕西省榆林市
郑州中运钢结构工程有限公司	2017-05-04	张庆运 100.00%	约 180 万元	约 9%	无关联	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司支架大修项目、陕西永陇能源开发建设有限责任公司崔木矿支架大修项目	山西省朔州市、陕西省宝鸡市
河南良友惠福工程技术有限公司	2017-05-11	刘志立 51.00%； 程二 49.00%	约 100 万元	约 5%	无关联	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司赵固一矿维修项目	河南省新乡市
晋城市诚必达建筑安装工程有限公司	2018-05-22	王军峰 100.00%	支架拆解约 150 万元	50%	无关联	山西高平科兴赵庄煤业有限公司二手液压支架维修项目	山西省晋城市
丹阳市皇塘镇宏创机械加工厂	2019-04-23	蔡文彬 100.00%	约 1000 万元	约 5%	无关联	安徽精锐机械维修有限公司张集矿支架大修项目	安徽省淮南市

新增供应商名称	设立时间	股权结构	经营规模	发行人采购占其销售额比例	与发行人关联关系	开始合作项目	维修项目所在地
葛佳佳		个人承包商			无关联	山西高平科兴赵庄煤业有限公司二手液压支架维修项目	山西省晋城市

支架拆解/组装是支架大修的第一步，对于技术要求较低但却是必不可少的一道工序。支架大修项目中，由于客户所在地拆解支架能够降低运输难度，并方便将工序拆分分配至各维修中心，先将设备拆解再运输至维修中心维修情况较多，同时也存在先将设备整体运输至维修中心再行拆解的情况，使得外协供应商的选择往往与项目所在地或发行人维修中心所在地相关性较高。

因此，随着维修项目所在地变化，发行人选择的支架拆解/组装外协厂商变化较大。报告期内，发行人主要的支架拆解/组装外协供应商所在地集中在郑州本部附近或矿区附近，与维修订单匹配性较高。

（2）阀维修

报告期各期，公司阀维修前五大外协供应商及变化如下：

年度	供应商	金额 (万元)	占阀维修比例	数量 (个)	以前年度是否曾经合作	以后年度是否继续合作
2020年1-6月	北京圣凯伦高新技术有限公司	96.50	47.83%	2,975.00	是	-
	陕西久边科技有限公司	44.05	21.83%	662.00	是	-
	新乡市明朗机电科技有限公司	33.04	16.38%	716.00	是	-
	新乡市华泰液压设备厂	15.24	7.55%	442.00	是	-
	内蒙古文越机电设备有限公司	7.16	3.55%	549.00	是	-
	合计	195.99	97.14%			
2019年度	新乡市明朗机电科技有限公司	200.84	31.95%	5,429.00	是	是
	北京圣凯伦高新技术有限公司	118.40	18.83%	3,605.00	否	是
	新乡市华泰液压设备厂	96.04	15.28%	2,785.00	是	是
	内蒙古文越机电设备有限公司	44.39	7.06%	2,822.00	是	是
	温州市基安机械有限公司	41.09	6.54%	4,293.00	是	否

年度	供应商	金额 (万元)	占阀维 修比例	数量 (个)	以前年 度是否 曾经合 作	以后年 度是否 继续合 作
	合计	500.76	79.66%			
2018 年 度	郑州煤矿机械集团股份有限公司	499.04	49.76%	5,922.00	是	是
	新乡市明朗机电科技有限公司	100.27	10.00%	3,048.00	否	是
	陕西久边科技有限公司	99.09	9.88%	1,054.00	否	是
	石家庄元荣机电设备科技有限公司	87.35	8.71%	728.00	否	是
	新乡市华泰液压设备厂	81.51	8.13%	2,206.00	是	是
	合计	867.26	86.48%			
2017 年 度	砀山县斌豪矿山机电设备销售有限公司	78.68	42.06%	1,951.00	-	是
	郑州煤矿机械集团股份有限公司	57.10	30.53%	3,055.00	-	是
	新乡市华泰液压设备厂	31.53	16.86%	802.00	-	是
	陕西研德机械设备有限公司	12.83	6.86%	570.00	-	否
	广州加士特密封技术有限公司	5.18	2.77%	59.00	-	否
	合计	185.32	99.08%			

如上表所示，阀维修 2018 年主要新增外协供应商有新乡市明朗机电科技有限公司、陕西久边科技有限公司和石家庄元荣机电设备科技有限公司，2019 年主要新增外协供应商有北京圣凯伦高新技术有限公司，2020 年 1-6 月没有新增的主要阀维修外协供应商，上述供应商具体情况及新增原因如下：

新增供 应商名 称	设立时间	股权结构	经营 规模	发行人 采购占 其销售 额比例	与发 行人关 联关系	开始合作项目	维修项目 所在地
新乡市 明朗机 电科技 有限公 司	2016-12-20	任萌萌 76.00%； 崔玲艳 24.00%	约 1,000 万元	约 20%	无关联	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司布尔台、补连塔及石圪台专业化总包项目	内蒙古自 治区鄂尔 多斯市
陕西久 边科技 有限公 司	2018-06-01	边秋园 100.00%	约 750 万元	约 15%	无关联	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司 1-61 套郑煤 2.8 米支架维修项目及 1-48 套北煤 3.5 米支架维修项目	陕西省榆 林市

新增供应商名称	设立时间	股权结构	经营规模	发行人采购占其销售额比例	与发行人关联关系	开始合作项目	维修项目所在地
石家庄元荣机电设备科技有限公司	2013-06-19	兰国飞 50.00%；耿庆志 50.00%	约 673 万元	约 15%	无关联	中国神华能源股份有限公司 2-9 套支架维修项目、1-61 套郑煤 2.8 米支架维修项目、1-48 套北煤 3.5 米支架维修项目及补连塔专业化总包项目、焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司赵固一矿维修项目	陕西省榆林市、内蒙古自治区鄂尔多斯市、河南省新乡市
北京圣凯伦高新技术有限公司	2008-07-02	武怡甫 60.00%；武琳 20.00%；武岚 20.00%	约 1,000 万元	约 10%	无关联	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司 1-61 套郑煤 2.8 米支架维修项目、布尔台、补连塔及石圪台专业化总包项目、郑煤机转郭家湾煤矿液压支架大修项目	陕西省榆林市、内蒙古自治区鄂尔多斯市

报告期内，阀维修外协供应商变化不大，主要原因系：发行人支架大修项目中，阀维修环节通常是在郑州本部维修中心进行，由维修中心根据当前项目的阀维修需求寻找库存阀或电液控子件符合当前项目的具有阀维修能力的外协供应商。且由于阀及电液控体积、质量相对较小，运输成本与千斤顶、液压支架等相比较低，全国各地符合条件的外协厂商均可考虑，使得阀维修外协供应商的选择与项目所在地关联性相对较小，不随着承接项目的地点变化而变化，因此历年间变动不大。

（3）千斤顶维修-电镀

报告期各期，公司千斤顶维修-电镀前五大外协供应商及变化如下：

电镀种类	年度	供应商	数量(公斤或平方分米) [注]	采购金额(万元)	占当年电镀金额比例	以前年度是否曾经合作	以后年度是否继续合作
镀锌	2020年1-6月	孟州市同创金属制品有限公司	301,878.67	35.16	22.29%	是	-
		宁夏全盛金属表面处理有限公司	163,574.76	12.31	7.81%	是	-
		神木市新力德煤矿机械维修有限公司	52,190.17	6.47	4.10%	是	-
	2019	宁夏全盛金属表面处理有限公司	228,363.69	21.66	4.91%	是	是

电镀种类	年度	供应商	数量(公斤或平方米)[注]	采购金额(万元)	占当年电镀金额比例	以前年度是否曾经合作	以后年度是否继续合作
	年度	孟州市同创金属制品有限公司	36,595.94	8.18	1.85%	是	是
		河南宏基重工科技有限公司	32,397.72	7.15	1.62%	是	否
		兰俊英	29,213.19	5.88	1.33%	是	是
	2018年度	郑州宏基机械制造有限公司	176,028.09	28.92	2.92%	是	是
		孟州市同创金属制品有限公司	208,817.10	28.36	2.86%	是	是
		兰俊英	32,367.63	5.69	0.57%	否	是
		宁夏全盛金属表面处理有限公司	32,499.65	5.51	0.56%	是	是
	2017年度	郑州宏基机械制造有限公司	141,615.69	36.88	3.25%	-	是
		任志峰	87,671.68	17.58	1.55%	-	否
		河南华葛机械设备防腐有限公司	15,677.56	4.42	0.39%	-	否
镀铜	2020年1-6月	偃师市顾县富达化工厂	7,621.80	7.11	4.51%	是	-
		河南省伊莱特金属表面处理有限公司	2,070.66	2.06	1.31%	否	-
	2019年度	偃师市顾县富达化工厂	65,475.38	61.50	13.93%	是	是
		宁夏全盛金属表面处理有限公司	11,903.88	16.33	3.70%	是	是
		洛阳市友信工模机械有限公司	5,512.50	4.75	1.08%	是	是
	2018年度	偃师市顾县富达化工厂	266,232.34	257.30	25.97%	是	是
		洛阳市友信工模机械有限公司	53,758.76	48.47	4.89%	是	是
	2017年度	偃师市顾县富达化工厂	190,022.61	174.48	15.40%	-	是
镀铬	2020年1-6月	宁夏全盛金属表面处理有限公司	61,686.15	54.13	34.32%	是	-
		偃师市顾县富达化工厂	22,755.02	22.15	14.05%	是	-
		虞城县凯胜机械有限公司	10,669.90	10.41	6.60%	是	-
	2019年度	宁夏全盛金属表面处理有限公司	136,087.54	144.90	32.82%	是	是
		神木市新力德煤矿机械维修有限公司	39,590.03	44.34	10.04%	是	是
		虞城县凯胜机械有限公司	47,951.32	34.96	7.92%	是	是
		偃师市顾县富达化工厂	26,289.13	23.17	5.25%	是	是
	2018年度	宁夏全盛金属表面处理有限公司	135,018.68	146.11	14.75%	是	是
		偃师市顾县富达化工厂	143,051.03	122.38	12.35%	是	是
		神木市新力德煤矿机械维修有限公司	91,134.68	100.28	10.12%	是	是
		乌鲁木齐新科利镀业技术有限责任公司	28,243.55	37.09	3.74%	是	是

电镀种类	年度	供应商	数量(公斤或平方分米)[注]	采购金额(万元)	占当年电镀金额比例	以前年度是否曾经合作	以后年度是否继续合作
		陕西神牛机械服务有限公司	24,237.70	21.64	2.18%	是	是
	2017年度	偃师市顾县富达化工厂	461,522.38	370.62	32.70%	-	是
		陕西神牛机械服务有限公司	266,021.51	248.71	21.95%	-	是
		乌鲁木齐新科利镀业技术有限责任公司	44,917.51	59.54	5.25%	-	是
		宁夏全盛金属表面处理有限公司	42,948.77	43.08	3.80%	-	是
		安徽长安设备涂装有限公司	54,791.13	39.14	3.45%	-	是

注：镀锌和镀铜以公斤为计价单位，镀铬以平方分米为计价单位。

如上表所示，千斤顶维修-电镀 2018 年主要新增外协供应商为兰俊英（个人承包），2019 年主要外协供应商无新增，2020 年 1-6 月新增主要外协供应商为河南省伊莱特金属表面处理有限公司，上述供应商具体情况及新增原因如下：

新增供应商名称	设立时间	股权结构	经营规模	发行人采购占其销售额比例	与发行人关联关系	开始合作项目	维修项目所在地
兰俊英		个人承包商			无关联	中国神华能源股份有限公司 2-9 套支架维修项目、鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司支架大修项目、内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司支架项修项目、神木汇森凉水井矿业有限责任公司支架大修项目	陕西省榆林市、内蒙古自治区鄂尔多斯市
河南省伊莱特金属表面处理有限公司	2017-10-19	姚联营 40.80%； 刘六 20.00%； 赵建墩 19.60%； 张云龙 19.60%	约 3000 万元	约 0.1%	无关联	安徽精锐机械维修有限公司张集矿支架大修项目、中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司石圪台小油缸维修项目	安徽省淮南市、内蒙古自治区鄂尔多斯市

千斤顶维修这一工序通常在支架拆解之后进行，由发行人各维修中心安排。电镀工艺难度不高，具有电镀能力的外协厂商较多，因此选择的外协供应商通常与发行人维修中心所在地较近。报告期内，千斤顶维修-电镀的主要外协供应商大部分分布于河南省、包头市附近、大柳塔镇附近及昌吉市附近，与发行人千斤

顶维修地点较为匹配。

由于选择外协厂商主要考虑其与维修中心之间运输成本，而非取决于维修订单所在地，报告期内主要千斤顶维修-电镀外协供应商变化较小。

2、发行人不存在通过外协供应商代垫成本支出或费用的情形

公司外协采购系按市场原则定价，外协价格公允，外协供应商的选择与业务开展情况相匹配，且与除郑煤机外其他外协供应商无关联关系，不存在外协供应商为发行人代垫成本或费用的情形。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

1、复核发行人向不同客户销售同类产品价格，分析差异原因；复核发行人向不同供应商采购同类产品价格，分析差异原因；获取了客户提供的采购其他单位同类型产品的平均价格以及公开招标信息中可比公司中标的价格；

2、保荐人查看了发行人阀维修工作单元，了解了阀维修流程并查看了发行人阀维修外协厂商名单；

3、保荐人通过企查查查询了解了新增外协供应商的设立时间、股权结构及其与发行人关联情况，通过发行人采购人员了解了新增外协供应商经营规模；查询了新增外协厂商对应维修项目及其所在地点并与外协厂商所在地进行比对。

4、保荐人访谈了发行人外协采购负责人，了解发行人定价原则并比对了其对主要外协供应商定价模式；获取了发行人报告期内外协加工的台账，查阅发行人实际控制人及其控制企业、发行人董监高银行流水，确认其与外协厂商是否存在利益输送，导致外协厂商为发行人承担成本费用。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、公司向不同客户销售同类型备品配件产品的销售价格存在差异具有合理性；公司向不同供应商采购同类型备品配件产品的采购价格存在差异具有合理性；公司备品配件供应管理业务单价、维修与再制造业务维修单价与可比价格存在差

异具有合理性；

2、发行人已经获取阀维修能力，仍然将阀维修外协具有商业合理性，发行人对外协供应商不存在依赖的情形；

3、发行人主要外协维修内容中，由于工序性质不同，阀维修及千斤顶维修与维修订单所在地匹配关系不强，历年主要外协供应商变化较小；支架拆解/组装与维修订单所在地具有一定相关性，因此历年主要外协供应商变化相对较大。

4、公司外协采购系按市场原则定价，外协价格公允，不存在外协供应商为发行人代垫成本费用的情形。

问题 8 关于毛利率

首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人备品配件供应管理毛利率在 45%左右，毛利率较高的原因系煤矿企业从发行人等第三方工业服务企业采购零配件，在保证产品质量的前提下，采购价格一般要比主机厂商更低，有效降低采购成本的同时，还可以享受日常井下巡矿的现场运维服务、配件寄售、及时物流配送等三级仓储体系等众多增值服务。

（2）2019 年和 2020 年 1-6 月维修与再制造业务毛利率下滑，主要系下游行业需求增速放缓，市场竞争趋于激烈，维修报价有所下降，但公司为提升维修质量，扩大市场影响力，成本投入仍较大。发行人 2019 年和 2020 年 1-6 月存在维修报价下降的情况。

请发行人：

（1）补充说明发行人大型煤炭企业客户采购部门未自行进行备品配件供应管理的原因、是否符合行业特征；发行人人员日常井下巡矿是否符合煤炭企业安全管理制度，日常井下巡矿人员是否具备相关资质，是否实际提供此类增值服务。

（2）结合报告期发行人参与的招投标情况说明同行业可比公司维修报价是否存在相同下降趋势，量化分析报告期维修报价下降幅度及其对发行人报告期经营业绩的影响，发行人维修报价是否存在持续下滑趋势，发行人能否通过下调维修报价维持市场份额、是否面临市场竞争风险。

（3）结合同行业竞争对手同类业务毛利率水平，分析在仅提供采购零配件、现场运维、配件寄售、物流配送等行业同质化服务情况下，备品配件供应管理毛利率较高是否具有合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步论证发行人报告期高毛利率的合理性和未来是否可持续性，并发表明确意见。

【回复】

一、回复说明及信息披露

(一)补充说明发行人大型煤炭企业客户采购部门未自行进行备品配件供应管理的原因、是否符合行业特征；发行人人员日常井下巡矿是否符合煤炭企业安全管理制度，日常井下巡矿人员是否具备相关资质，是否实际提供此类增值服务。

1、大型煤炭企业未自行进行备品配件供应管理的原因

成套液压支架作为煤炭综采设备中价值量占比最大的部分，零部件种类和数量繁多，煤炭企业并非不可以自行进行备品配件供应管理，但在注重效率提升的现代工业化生产体系中，专业第三方工业服务机构因其聚焦服务产品，客户市场化配置，管理、人工、供应链体系、信息系统等资源可在行业内所有客户端共享，相较企业自行进行备品配件供应管理具有以下优点：

(1) 人力资源节约

由于立柱千斤顶、结构件、直属件、阀及电液控、密封件等液压支架的各种零部件差异较大，通常配件生产厂商仅主要生产其中一种或一两种配件，因此煤炭企业若自行采购机械设备所有零部件，需要建立全面的物资采购部门，设立专门仓储中心，配备物流管理人员，同时对各类库存呆滞情况组织人员进行分析处理，会形成较为庞大的供应体系，采用专业服务机构解决此类问题可节约人力资源。

(2) 减少库存资金占用

由于液压支架为非标定制产品，配件品种繁多，年需求量不稳定，又与煤炭开采中对设备的使用状况紧密相关，极难预测，在供应形式上均为小批量、多品种，配件品类全覆盖式采购，采用专业服务机构以寄售方式库存解决此类问题，可减少库存积压与资金占用，也可节约资金占用的资金成本。

(3) 减少死库存，降低备品配件供应管理成本

液压支架根据其目标矿井的工况条件等设计制造，因此在整套支架维修养护的过程中，更换的零部件除了在品质上需要强大的供应链体系来保障外，服务的及时性与匹配性更需要专业的工业服务机构来保障。煤炭生产企业的配件需求部门为保证生产过程中开机率，会将所有配件进行提报采购，采购部门为保障品质

需进行招投标比价采购，这均会造成采购品类与实际应用不符及采购周期长等情况，相应的供应部门由于环节多、流程长，会形成管理成本居高不下，采用专业工业服务机构以设备定期巡检、现场运营维护服务的方式帮助客户优化备件需求计划，三级仓储物流配送体系解决此类问题，可以帮助客户减少死库存，提高服务及时性，降低备品配件供应管理成本。

因此，通常煤炭企业客户不选择自行采购液压支架所有的相关备品配件，发行人备品配件供应管理业务具有商业合理性，部分大型煤炭企业采购部门未直接向配件生产厂商采购液压支架备品配件是符合行业特征的。

2、发行人人员日常入井巡矿等增值服务符合相关安全管理制度

根据 2016 年国家安全生产监督管理总局第 87 号令颁布的《煤矿安全规程》修订版中相关条款规定，人员入井巡矿需要符合以下要求：

（1）煤矿作业人员必须熟悉应急救援预案和避灾路线，具有自救互救和安全避险知识；

（2）井下作业人员必须熟练掌握自救器和紧急避险设施的使用方法；

（3）外来人员必须经过安全和应急基本知识培训，掌握自救器使用方法,并签字确认后方可入井。

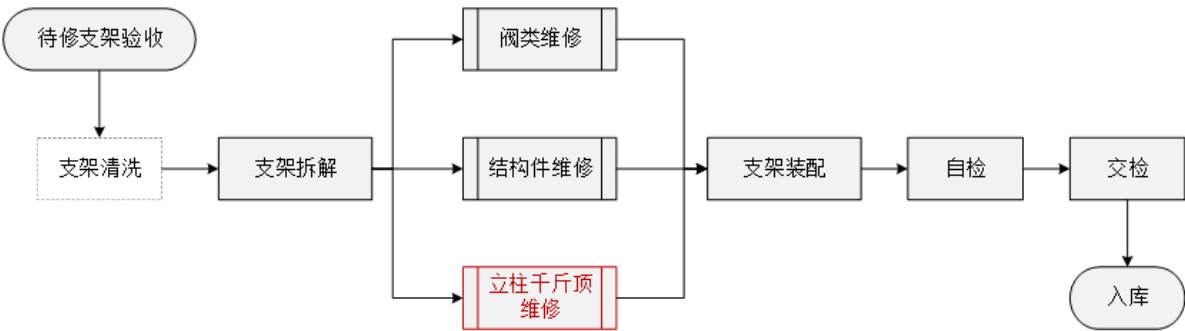
通常大型煤炭企业还有内部入井人员管理办法（如<石圪台煤矿入升井人员管理办法>），通常要求外来人员填写入井申请单，经过安全培训并考核合格，办理入井安全备案并交由矿方安全质量中心，方可在矿方陪同下入井。

综上，发行人员工入井巡矿无硬性资质要求，在完成安全培训且入井手续齐备的情况下，日常入井巡矿符合矿方安全管理要求。根据发行人员工入井审批单等巡矿记录，发行人提供巡矿服务情况属实。

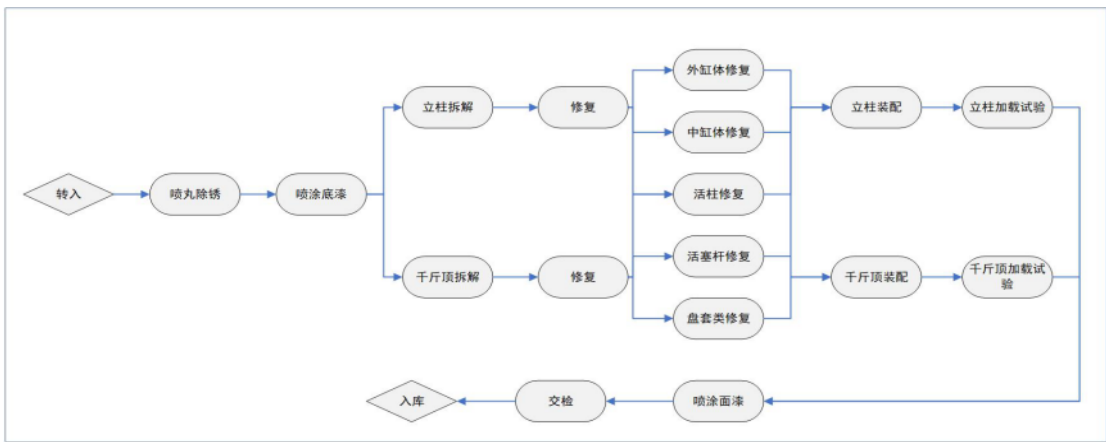
（二）结合报告期发行人参与的招投标情况说明同行业可比公司维修报价是否存在相同下降趋势，量化分析报告期维修报价下降幅度及其对发行人报告期经营业绩的影响，发行人维修报价是否存在持续下滑趋势，发行人能否通过下调维修报价维持市场份额、是否面临市场竞争风险。

1、液压支架维修报价的非标性

液压支架维修是一项非标准化的作业，总体上流程如下：



其中单一工序又包含了较为复杂的详细流程，如立柱千斤顶维修的详细流程如下：



由于待修支架的数量、尺寸、原生产工艺、损耗程度和维修要求各不相同，液压支架维修项目无法标准化，各个项目的成本、工艺难度和最终报价受到上述条件的综合影响，不同项目报价差别很大，绝对值比对意义较小。对于发行人来说，维修项目报价下降主要是与该项目成本预算的相对下降。

2、2019 年同行业可比公司维修报价为下降趋势

公司维修与再制造业务与同行业可比公司市场价格比较情况如下：

单位：万元/架

维修单价	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	公司	可比公司	公司	可比公司	公司	可比公司	公司	可比公司
大型号	12.70	12.35	9.73	9.48	10.19	10.77	8.16	10.83
中小型号	8.78	7.27	6.67	7.31	6.29	8.08	6.67	6.22

注 1：同行业可比公司价格来源于：1）发行人参与的招标活动中其他公司中标的价格；2）网络信息中可查询到的液压支架维修招标活动的中标价格；3）由于上述两种数据来源均无法查询到 2020 年 1-6 月大型号的可比价格，该期大型号的可比价格系发行人参与的招标活动中其他竞争对手的报价

注 2：为了具备可比性，发行人根据各招标活动的液压支架型号，按照采高、工作阻力等因素细分为大型号和中小型号两种类型

由上表可知，2018 年至 2019 年，公司对大型号液压支架维修单价从 10.19 万元/架下降至 9.73 万元/架，对中小型号液压支架维修单价从 6.29 万元/架上升至 6.67 万元/架，主要是由于 2019 年承接内蒙古蒙东能源有限公司的敏东一矿大修项目中技改要求较多，维修单价较高；同期可比公司对大型号液压支架维修单价从 10.77 万元/架下降至 9.48 万元/架，对中小型号液压支架维修单价从 8.08 万元/架下降至 7.31 万元/架，其维修单价总体下降趋势明显。

3、发行人 2019 年维修项目报价下降对经营业绩的影响

发行人报价的内部流程主要为修前鉴定、成本预算、根据成本加成比例估算目标价格、沟通折让、最终定价。对于发行人来说，维修项目报价下降主要是相对于该项目的内部目标价格下降。因此，发行人维修项目报价下降的程度可以由其主要项目内部目标价与其最终定价的比例即折扣率变动程度确定。根据发行人成本加成比例 1.54 计算，此处选取 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月每年各四笔金额较大的维修项目进行比较如下：

单位：万元

年度	客户名称	预算成本	内部目标价	成交价	折扣率	平均折扣率
2018 年	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	2,295.24	3,534.67	3,870.15	-9.49%	4.73%
	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	1,944.28	2,994.19	3,572.31	-19.31%	
	神木汇森凉水井矿业有限责任公司	987.08	1,520.10	1,221.38	19.65%	
	陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	909.82	1,401.12	1,007.69	28.08%	
2019 年	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	1,705.05	2,625.78	2,104.86	19.84%	15.89%
	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	1,272.80	1,960.11	1,696.01	13.47%	
	内蒙古蒙东能源有限公司敏东一矿项目	1,230.57	1,895.08	1,629.31	14.02%	
	陕西永陇能源开发建设有限责任公司	1,162.76	1,790.65	1,500.00	16.23%	
2020 年 1-6 月	榆林神华能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司（终端客户）	1,884.45	2,902.05	2,463.01	15.13%	13.52%
	内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	1,147.30	1,766.84	1,499.77	15.12%	
	河南焦煤能源有限公司	1,107.59	1,705.69	1,491.15	12.58%	

年度	客户名称	预算成本	内部目标价	成交价	折扣率	平均折扣率
	安徽精锐机械维修有限公司	823.6	1,268.34	1,125.49	11.26%	

2019 年报价相对于 2018 年下降的主要影响因素来自来源于神东分公司的支架大修项目。2018 年及 2019 年发行人分别中标两套神东分公司公开招标的支架大修项目，其中 2018 年两套支架大修项目为神东分公司初次将支架大修项目对外招标，市场竞争暂时并不激烈，且神东维修标准高，价格可接受度强，使得最终投标报价较高；也因此 2019 年神东两套大修项目竞争更为激烈，参与投标主体更多，导致最终报价下降，折扣率回到正常水平。

根据上述历年重大维修项目报价情况分析，发行人报告期内仅 2019 年维修报价相对 2018 年有所下降，下降幅度大约为 11.16%，因此对发行人 2019 年经营业绩的影响模拟测算如下：

单位：万元

项目	金额
2019 年维修与再制造业务收入	16,526.86
测算的维修业务报价下降幅度	11.16%
对该年维修业务收入的影响数	1,844.40
2019 年营业收入	61,639.39
若没有报价下降，模拟的营业收入	63,483.79
对营业收入影响程度	2.99%

如上表所示，根据上述样本模拟测算，2019 年发行人维修报价下降对营业收入的影响约为 2.99%，未对全年业绩产生较大不利影响。且 2020 年维修报价有所回升，并非处于持续下滑趋势，发行人并未出于市场份额考虑大幅下调维修报价。综上所述，除 2018 年神东分公司两笔较大金额订单报价较高外，发行人维修业务报价即折扣率始终保持在稳定水平，未面临明显的市场竞争风险。

（三）结合同行业竞争对手同类业务毛利率水平，分析在仅提供采购零配件、现场运维、配件寄售、物流配送等行业同质化服务情况下，备品配件供应管理毛利率较高是否具有合理性。

公司备品配件供应管理业务与可比公司不存在重大差异，公司备品配件供应管理业务的较高毛利率具有合理性。具体分析如下：

1、公司备品配件供应管理业务与可比公司不存在重大差异

公司备品配件供应管理的同行业可比公司包括耐普矿机、美国固安捷（Grainger）、神拓机电、千里马、杰瑞股份和创力集团。公司备品配件供应管理业务的可比公司情况如下：

序号	可比公司	股票代码	行业	公司主营业务
1	耐普矿机	300818.SZ	矿机	公司是一家集研发、生产、销售和服务于一体的重型矿山选矿装备及其新材料耐磨备件专业制造企业，为客户提供重型选矿装备优化，选矿工艺流程设计、咨询和优化等增值服务
2	美国固安捷	GWW.NYS E	工业	全球领先的设备维护、修理和运作(MRO)工业品分销商。致力于为广大客户提供专业的 MRO 采购服务，节省客户的时间和成本
3	神拓机电	833275.OC	煤炭	公司主要产品为液压类产品和电子电控类产品，公司液压类产品主要包括电液控制主阀组、辅阀、乳化液滤芯、过渡接头、总成附件等；电子电控类产品主要包括压力传感器、行程传感器、红外线传感器等传感器产品
4	千里马	833704.OC	工程机械	全称为千里马机械供应链股份有限公司，中国领先的工程机械绿色连锁服务商。公司主营工程机械整机和零部件销售、二手机交易、工程设备租赁、综合服务与再制造
5	创力集团	603012.SH	煤机	公司是国内领先的以煤矿综合采掘机械设备为主的高端煤机装备供应商，主营业务包括煤机行业、贸易行业、租赁、新能源
6	杰瑞股份	002353.SZ	油田设备	公司提供油田相关的装备制造、技术服务、工程承包、投资运营等，主营业务包括钻完井设备、维修改造及配件销售、环保服务及设备、油田技术服务、油田工程设备、油田开发服务

报告期内，公司与可比公司的毛利率比较情况如下：

序号	可比公司	可比业务	相关业务毛利率			
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	耐普矿机	重型矿山选矿装备及其新材料耐磨备件	39.85%	47.44%	48.07%	43.34%
2	固安捷	维修产品、提供服务及相关信息	36.60%	38.28%	38.75%	39.31%
3	神拓机电	液压类产品和电子电控类产品	36.36%	29.74%	33.61%	33.41%
4	千里马	配件及服务	-	-	-	54.32%
	公司	备品配件供应管理	43.51%	44.25%	50.52%	47.27%
5	创力集团	煤机配件销售及维修	-	65.06%	72.66%	68.83%
6	杰瑞股份	油田设备配件销售和维修	36.40%	35.33%	31.10%	31.84%

序号	可比公司	可比业务	相关业务毛利率			
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	公司	备品配件供应管理与维修与再制造	32.87%	35.85%	44.73%	40.37%

注：创力集团 2020 年中报未披露可比业务的毛利率；千里马未披露 2018 年至 2020 年配件及服务业务的毛利率，其该业务 2014 年至 2016 年的毛利率分别为 47.89%、49.37%和 51.08%。

如上表所示，可比公司耐普矿机、美国固安捷、神拓机电和千里马单独披露了备品配件供应管理可比业务的毛利率，公司与同行业可比公司的毛利率接近。杰瑞股份和创力集团没有单独披露配件销售业务毛利率，而是与维修业务合并披露，公司备品配件供应管理与维修与再制造合并的毛利率低于创力集团，与杰瑞股份接近。

综上所述，公司备品配件供应管理业务与可比公司不存在重大差异。

2、发行人备品配件供应管理业务毛利率较高具有合理性

（1）与主机厂商相比，发行人备品配件销售价格低于主机厂商，具有市场前景，同时也具有较高毛利率空间

与汽车行业较高的零整比相似，煤机行业零整比系数约为 200%-300%。一方面，液压支架主机厂商以主机的研发与制造为主，主机厂商的配件销售价格一般较高。主机厂商配件销售的较高毛利率给第三方工业服务企业提供了较大的价格空间，为较高毛利率创造了条件。另一方面，基于零整比系数，备品配件供应管理业务的毛利率高于整机产品的毛利率，也具有合理性。

煤炭企业从发行人等第三方工业服务企业采购零配件，在保证产品质量的前提下，采购价格一般要比主机厂商更低。在有效降低采购成本的同时，还可以享受日常井下巡矿的现场运维服务、配件寄售、及时物流配送等三级仓储体系等众多增值服务。备品配件供应管理这一新服务模式优化产业链效率，其较高毛利率符合商业实质。

（2）与贸易商相比，发行人提供了增值服务，较高毛利率是附加增值服务的体现

发行人和可比公司提供的备品配件供应管理业务并非简单的订单式产品贸易，可比公司美国固安捷、神拓机电、千里马销售的主要备品配件产品均不是自

己生产，发行人和可比公司以丰富的物料种类和业务模式、产品选型技术优势、强大的供应链和物流配送体系、成熟完善的销售服务网络等增值服务优势建立了较深的护城河，一般贸易企业较难获取高附加值的订单。

发行人除提供与主机厂品质相近且适当低价备件的有形产品外，还增加了日常井下巡矿的现场运维服务、配件寄售、及时物流配送等三级仓储体系、配件供需及服务内容信息化数据收集与整理等增值服务内容，以保证客户及时、快速、高效的备品配件供应。与简单的订单式贸易相比，这种服务模式必然会新增更多的资金成本、人工成本，以及供应体系建立的早期投入，因此定价比单纯贸易更高，是对这些新增成本的补偿，较高毛利率具有合理性。

二、核查情况及核查意见

（一）核查情况

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、保荐人及申报会计师查阅了《煤矿安全规程》及发行人主要客户的外来人员入井管理制度，并查看了发行人客户服务部门日常巡矿检查相关记录；

2、保荐人及申报会计师获取了报告期内部分招投标同行业公司报价信息并与发行人维修单价进行比对，查看了发行人 2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月主要维修订单成本预算并对报价趋势进行了分析；

3、获得同行业公司毛利率，分析备品配件供应管理业务毛利率较高的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、大型煤炭企业未自行进行备品配件供应管理具有商业合理性，符合行业特征；发行人人员日常井下巡矿符合煤炭企业安全管理制度且无硬性资质要求，上述服务情况属实。

2、根据报告期内招投标报价情况，2018 至 2019 年度同行业可比公司报价具有相同的下降趋势，发行人 2019 年维修报价下降对经营业绩影响较小且 2020 年报价回升，无持续下滑的趋势。发行人未主动通过下调维修报价获取市场份额，

暂无明显市场竞争风险；

3、公司与同行业可比公司的毛利率接近，不存在重大差异。与主机厂商相比，发行人备品配件销售价格低于主机厂商，具有市场前景，同时也具有较高毛利率空间；与贸易商相比，发行人提供了增值服务，较高毛利率是附加增值服务的体现，发行人备品配件供应管理业务毛利率较高具有合理性。

三、中介机构核查和说明

进一步论证发行人报告期高毛利率的合理性和未来是否可持续性，并发表明确意见

（一）发行人备品配件供应管理业务较高毛利率具有合理性

通过与同行业可比公司、主机厂商、一般贸易商比较，发行人备品配件供应管理业务的较高毛利率具有合理性。具体分析如下：

（1）发行人备品配件供应管理业务与同行业可比公司毛利率不存在重大差异

公司备品配件供应管理的同行业可比公司包括耐普矿机、美国固安捷（Grainger）、神拓机电、千里马、杰瑞股份和创力集团。可比公司耐普矿机、美国固安捷、神拓机电和千里马单独披露了备品配件供应管理可比业务的毛利率，公司与同行业可比公司的毛利率接近。杰瑞股份和创力集团没有单独披露配件销售业务毛利率，而是与维修业务合并披露，公司备品配件供应管理与维修与再制造合并的毛利率低于创力集团，与杰瑞股份接近。

综上所述，公司与同行业可比公司的毛利率接近，不存在重大差异。

（2）与主机厂商相比，发行人备品配件销售价格低于主机厂商，具有市场前景，同时也具有较高毛利率空间

基于煤炭行业 200%-300%的零整比系数，主机厂商的配件销售价格一般较高。如：创力集团为综采设备一采煤机和掘进机的生产商，其配件销售的毛利率较高，2017 年、2018 年和 2019 年其配件销售及维修业务的毛利率（其业务分部未拆分配件销售和维修业务，一般而言配件销售的毛利率要大于维修业务）分别

为 65.06%、72.66%和 68.83%，因此主机厂商配件销售的高毛利率给第三方工业服务企业提供了较大的价格空间，为较高毛利率创造了条件。

另外，备品配件供应管理业务的毛利率高于整机产品的毛利率，也具有合理性。如：创力集团配件及维修的毛利率（近三年平均 68.85%）高于其煤机主机产品的毛利率（近三年平均 48.21%）。基于零整比系数，配件销售的毛利率高于主机销售的毛利率具有合理性。

（3）与贸易商相比，发行人提供了增值服务，较高毛利率是附加增值服务的体现

发行人和同行业公司提供的备品配件供应管理业务并非简单的订单式产品贸易，发行人除提供与主机厂品质相近的低价备件有形产品外，还增加了日常井下巡矿的现场运维服务、配件寄售、及时物流配送等三级仓储体系、配件供需及服务内容信息化数据收集与整理等增值服务内容，以保证客户及时、快速、高效的备品配件供应。发行人附加增值服务具体体现在以下内容：

① 发行人配件供应管理业务开发的上游供应商体系非常全面，涵盖了煤炭机械及工程机械等非煤机械的供应链资源，涵盖了单一产品供应商及单一工序供应商资源，利用信息化管理跟踪手段，可将交货速度由传统的 35 天缩减到 20 天，个别产品可缩减到 7 天以内。

② 发行人为客户提供的配件寄售业务类似于在客户端设立了一个工业品超市，将品类繁多、采购频次少、采购周期长、质量控制复杂的工业品配件直接量身订制一个安全领用库存，发行人设置的寄售库存一般可节约客户（千万吨级矿井）三千万到五千五库存资金占用，有效保障了设备日常配件更换需求，保障了设备开机率。

③ 发行人为客户提供的设备现场运维服务是一种大型工业设备的定期现场巡检服务，指导客户安全、科学操作，减少及避免因人为因素造成的设备运行故障，在此基础上帮助客户对配件需求计划进行优化，保证了大型设备配件仓储的准确性和及时性，既可以提高设备运行效率，也可以减少因配件过度疲劳使用对设备形成更大损害。

综上所述，通过与同行业公司、主机厂商、一般贸易商比较，发行人备品配

件供应管理业务的较高毛利率具有合理性。

(二) 发行人备品配件供应管理业务较高毛利率未来具有可持续性

报告期内，公司的备品配件供应管理业务毛利率存在波动，但将持续保持较高水平。具体分析如下：

(1) 公司持续保持优秀的服务水平

公司从设立以来便在备品配件服务领域深耕细作，已有十年的备品配件供应管理经验，公司提供的备品配件供应管理综合服务能够较好的满足客户的需求。报告期内，公司凭借优质的产品和服务，两次获得神东分公司的优秀供应商奖励。持续优秀的服务水平是公司保持与较高毛利率客户长期合作的基石，从而也保证了公司较高毛利率具有可持续性。

(2) 大型采选矿企业对备件的价格敏感度相对较低

公司的主要客户为大型煤炭开采企业，其年度采购规模在几百亿元，甚至千亿元量级，采购规模较大。与普通消费者相比，专家型大型煤炭开采企业对后市场服务提供商的选择主要依据对服务效率、质量、价格等因素的综合考量，对采购的备品配件价格敏感度相对较低。

(3) 同行业可比公司持续保持较高的毛利率

同行业可比公司的毛利率在不同年度存在波动，但整体仍然保持较高水平，发行人与同行业可比公司的业务类型相似，在服务水平、产品选型、供应链管理 etc 运营层面具有行业竞争优势。因此，可以合理预计发行人也可以持续保持当前毛利率水平。

综上所述，发行人备品配件管理毛利率较高具有可持续性。

问题 9 关于应收票据

申报材料显示，报告期各期末，公司应收票据账面价值为 9,421.46 万元、8,147.88 万元、4,997.63 万元和 6,912.33 万元。

请发行人补充披露报告期各期末银行承兑汇票和商业承兑汇票的金额，已背书或贴现但尚未到期的应收票据是否终止确认，如是，补充说明原因，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、信息披露

（一）请发行人补充披露报告期各期末银行承兑汇票和商业承兑汇票的金额

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、资产质量分析”之“（一）资产结构和质量分析”之“1、流动资产分析”之“（2）应收票据”中修改并补充披露如下：

“

报告期各期末，公司应收票据的构成情况如下表所示：

		单位：万元			
项目		2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
银行承兑汇票	账面余额	5,920.18	4,034.45	7,459.13	9,421.46
	坏账准备	-	-	-	-
商业承兑汇票	账面余额	1,237.53	1,016.79	725.00	-
	坏账准备	245.38	53.61	36.25	-
应收票据账面价值		6,912.33	4,997.63	8,147.88	9,421.46

报告期各期末，应收票据账面价值为 9,421.46 万元、8,147.88 万元、4,997.63 万元和 6,912.33 万元。应收票据多为银行承兑汇票，风险较低。

”。

（二）已背书或贴现但尚未到期的应收票据是否终止确认，如是，补充说明原因，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、资产质量分析”之“（一）资产结构和质量分析”之“1、流动资产分析”之“（2）应收票据”中修改并补充披露如下：

“

5）已背书或贴现但尚未到期的应收票据是否终止确认

报告期各期末，公司已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
银行承兑汇票	6,895.53	-	11,309.24	-	12,438.22	-	11,124.00	-
商业承兑汇票	-	685.23	-	-	-	-	-	-
小计	6,895.53	685.23	11,309.24	-	12,438.22	-	11,124.00	-

银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，且报告期内未出现过到期不获支付兑付的情形，故发行人将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。商业承兑汇票的承兑人是企业法人，由于企业法人信用风险一般弱于商业银行，发行人对于已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票未予以终止确认，仍确认为应收票据，并参照企业应收账款坏账政策计提坏账。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2）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。同时第七条规定，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。《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》应用指南（2018 年

修订)指出:“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’,企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险(或报酬)、权益价格风险等。”公司收到的银行承兑汇票背书或者贴现已经满足《金融资产转移》终止确认的条件,应予以终止确认;而商业承兑汇票背书或者贴现不满足《金融资产转移》终止确认的条件,不予以终止确认。

综上所述,发行人报告期各期末将已背书或贴现但尚未到期的应收银行承兑票据予以终止确认,将已背书或贴现但尚未到期的应收商业承兑汇票未予以终止确认,该等会计处理符合《企业会计准则》的要求。

”。

二、核查情况及核查意见

(一) 核查情况

针对上述事项,保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序:

- 1、查阅报告期内公司应收票据台账,复核期末应收票据完整性,分析出票人、承兑人、到期日等;
- 2、对未到期已背书或者已贴现的应收票据进行复核,查阅其承兑银行或承兑人,分析其是否符合终止确认条件;
- 3、检查报告期各期期末应收票据余额期后背书、贴现或到期兑付情况。

(二) 核查意见

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

报告期内,公司按信用风险及延期付款风险的大小对票据进行分类,发行人报告期各期末将已背书或贴现但尚未到期的应收银行承兑票据予以终止确认,将已背书或贴现但尚未到期的应收商业承兑汇票未予以终止确认,该等会计处理符合《企业会计准则》的要求。

（本页无正文，为《郑州速达工业机械服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

郑州速达工业机械服务股份有限公司



2020年12月13日

发行人董事长声明

本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长: 

李锡元

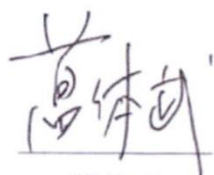
郑州速达工业机械服务股份有限公司

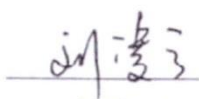


保荐人（主承销商）声明

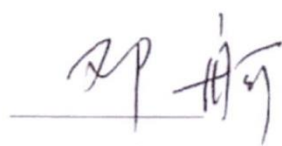
本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


葛体武


刘凌云

总经理：


邓 舸



2020 年 12 月 13 日