



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中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1418号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《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》（审核函〔2020〕010519号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的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公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、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。（审核问询函问题 2）

（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，公司业务刚起步，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，公司成立了售后服务部，专门为郑煤机提供免费质保期劳务服务。发展至 2010 年，公司新增了维修与再制造业务，售后服务部职能也因此新增了公司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，公司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公司的产品和服务,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,为销售部门日后可能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公司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:

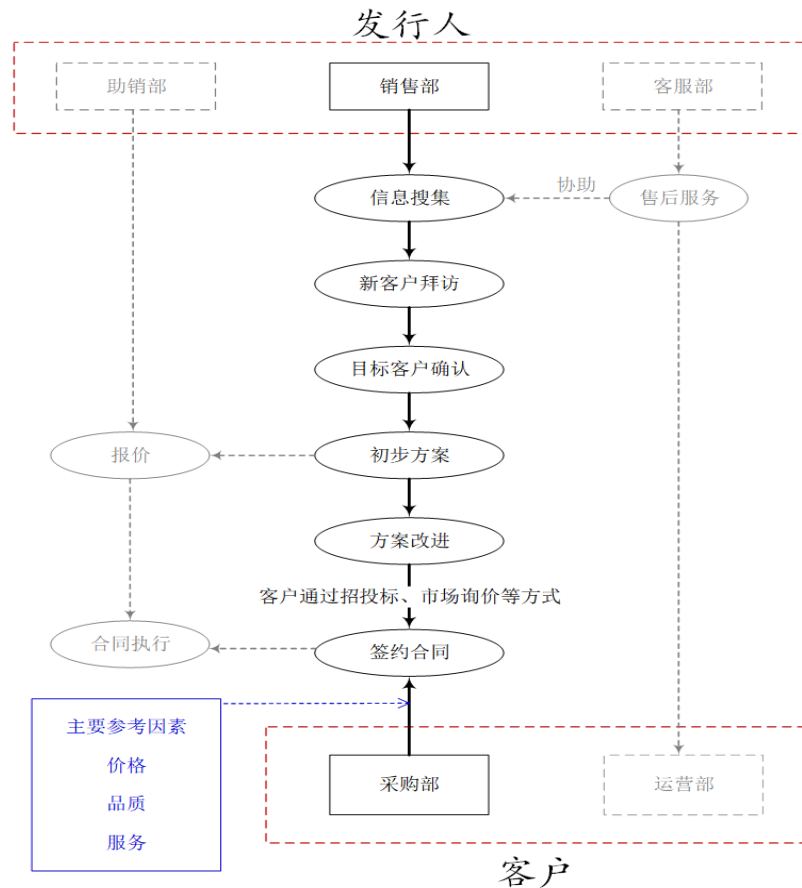
客户服务部三大职能	具体职能内容	目的
1. 重点客户免费日常运维服务	到矿巡检服务,到矿后与客户沟通指导、培训,了解支架运行情况和客户服务需求,井下巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据并告知客户等	1、让客户深度了解公司的产品和服务,增强客户体验,提高客户粘性和品牌影响力。 2、了解客户液压支架设备运营情况,收集相关信息并计入数据库,为销售部门日后潜在订单承揽提供信息支持;
2. 向郑煤机免费质保期劳务服务	新支架交付阶段:为客户提供培训、交付服务等; 联调试采阶段:地面安装调试、地面联调、下井安装、试运行服务; 设备运行阶段:进行日常运维服务	
3. 速达自身维修产品的售后服务	支架交付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

在公司成立早期,由于业务刚起步,没有建立客户网络,更没有品牌影响力,通过为郑煤机通过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,为公司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,公司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、公司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:



公司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公司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公司的作用已经弱化，但公司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

公司设立时，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，双方约定由公司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,是公司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。报告期内该三部分服务内容对应的巡矿发生总次数分别为 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,报告期内公司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,公司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公司售前服务更为完整,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公司的产品和服务,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目前不会影响公司业务独立性

1) 公司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公司客户服务部三大职能之一。

公司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,客户服务部对公司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公司业务影响有限,不会影响公司业务独立性。

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. 补充披露公司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

（1）订单具体情况

公司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公司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否获得订单关联度不大。

从结果来看，公司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%，而且公司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。

（2）质保期劳务服务的具体工作内容

公司向郑煤机提供的新销售的液压支架质保期劳务服务属于公司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

3. 公司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，公司间接通过郑煤机获取业务收入情况及占营业收入的比例

在公司成立早期，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公司快速接触客户，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，公司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，无法统计公司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。

通过我们对报告期内主要客户的访谈，客户均认为与公司进行业务合作主要是因为公司的服务质量具有竞争力。

报告期内，公司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%。而公司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。在公司设立初期，通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务，公司与神东分公司、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，后续公司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。公司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。公司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 年度 招投标
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	2010 年度 竞争性谈判
		神华新疆能源有限责任公司	2018 年度 招投标
		国电建投内蒙古能源有限公司	2015 年度 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 年度	招投标
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 年度 单一来源
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	2011 年度 竞争性谈判
4	徐州舜威矿山机械有限公司	2019 年度	竞争性谈判
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 年度 竞争性谈判
		河南焦煤能源有限公司	2014 年度 招投标
		焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	2010 年度 招投标
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 年度 招投标
		陕西煤业物资有限责任公司彬长分公司	2018 年度 招投标
		陕西煤业物资有限责任公司黄陵分公司	2012 年度 竞争性谈判
		陕西煤业物资榆通有限责任公司	2019 年度 询比价
		陕西煤业化工物资集团有限公司彬长分公司	2018 年度 招投标

		陕西煤业化工集团孙家岔龙华矿业有限公司	2018 年度	招投标
		陕西煤业物资有限责任公司榆林分公司	2019 年度	询比价
		陕煤集团神南产业发展有限公司	2011 年度	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 年度	询比价
8	宁夏王洼煤业有限公司		2010 年度	竞争性谈判
9	神木县隆德矿业有限责任公司		2014 年度	询比价

4. 如果公司不为郑煤机客户提供免费质保服务，公司是否具备直接面向市场独立持续经营的能力，公司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公司业务承揽关联度较小

公司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，客户服务部对公司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) 公司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

公司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行优秀供应商；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，公司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公司具备直接面向市场独立持续经营的能力，公司符合独立性要求。

(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

公司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公司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. 郑煤机委托公司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公司维修的情况，与公司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，公司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公司维修的金额分别为 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 年度公司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 年上半年不存在公司向郑煤机提供质保期需维修的情况。2017 年度、2018 年度和 2019 年度公司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，不存在公司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，郑煤机会委托公司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公司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. 请补充披露公司变更公司名称的时间，公司是否（曾）使用郑煤机的名号开展业务

（1）公司历次名称变更的情况

公司前身成立的时间为 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，公司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。

郑煤机在公司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。

公司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	公司名称	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、郑煤机合资设立公司前身，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”体现了公司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	由于公司的发展战略并不局限于煤炭机械领域，公司将名称中的“煤炭机械”变更为“工业机械”。

公司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，同时公司自身业务已具备了独立性，因此 2014 年股份改制后公司更名为“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）公司未曾使用郑煤机的名号开展业务

在公司设立之前，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公司，约定郑煤机将其售后服务团队转至公司，由公司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公司与客户建立了良好的关系。但随着公司自身业务规模扩大，通过快速的响应速度及过硬的服务质量，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，公司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。经我们对公司客户进行访谈，确

认双方合作关系主要依靠公司自身的服务能力。

2. 说明设立至今郑煤机是否实际参与公司日常经营管理

公司设立前，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。公司设立后，其二人担任董事/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，未向公司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，统筹领导公司的业务、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，公司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. 补充说明公司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，公司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，因此公司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%。公司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，公司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%，公司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，让郑煤机参与到后续订单承揽，与其签订合同，再转交给公司实施。

（4）从获取订单的方式来看，除郑煤机转包的合同以外，其余维修合同均由公司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，公司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，公司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，公司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，公司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公司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，报告期内郑煤机占公司该业务收入的比例为 57.36%、50.36%、71.09%和 72.13%，占公司该业务毛利额的比例为 22.45%、19.93%、40.32%和 50.01%

报告期内，公司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。公司核心业务中，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，但公司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. 公司租赁郑煤机厂房的相关情况

截至本审核问询函回复出具之日，公司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 公司	郑煤机	郑州经南三路南、 经南三路北、经开 第九大街东的厂房 共三跨	14,500 m ²	2019 年 3 月 31 日	2012 年	郑州维修 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	厂房 13,809.08 m ² 、办公楼	2020 年 4 月 29 日	2017 年	新疆维修 中心厂房

		辅助配套设施（共 4 跨）及办公楼	1025 m²			
--	--	-------------------	---------	--	--	--

经我们对郑煤机租赁给公司上述厂房的价格、同等地段网上公开的租赁价格以及公司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，郑煤机向公司租赁房产价格公允，若公司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. 公司寻找新厂房的难度

公司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）公司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. 公司搬迁至新厂房对生产经营的影响

公司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，厂房性质与公司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。

如果公司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，若将公司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，不会对公司的生产经营造成较大影响。公司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，因此公司主要生产经营场地可以较为灵活。

综上所述，公司作为工业服务业，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；且公司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。

(六) 核查情况及核查意见

1. 核查情况

我们履行了以下核查程序：

(1) 取得并核查了公司与郑煤机签订的相关协议；对公司主要客户进行了访谈；取得了公司设备运维现场服务具体工作内容的相关资料；对公司实际控制人李锡元进行了访谈；

(2) 取得了郑煤机委托公司对其质保期内因质量问题进行维修的合同；对比分析了公司为郑煤机质保期内因质量问题维修情况的价格公允性；对公司实际控制人李锡元进行了访谈；对郑煤机进行了访谈；

(3) 取得并查阅了公司工商资料了解其历次变更名称的情况；查看了公司与客户签订的业务合同；对公司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) 分析公司维修郑煤机生产的液压支架是否间接通过郑煤机取得，复核公司向郑煤机关联销售的数据；

(5) 查阅了公司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，并查阅了公司对郑州厂房、新疆厂房搬迁情况预估数据。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(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，公司已披露质保期劳务服务的具体内容；公司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公司具备直接面向市场独立持续经营的能力，公司符合独立性要求。

(2) 报告期内公司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公司为郑煤机

承担维修费用和配件更换费用的情况。

(3) 公司已在招股说明书中补充披露了变更公司名称的时间，公司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；公司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，公司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，但公司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，对公司的独立性不构成重大不利影响。

(5) 如果公司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。公司在自有新厂房使用前，租赁郑煤机相关厂房的情况不会对公司资产完整和独立性构成重大不利影响。

二、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，是具有较强的周期性的能源行业。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亘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。

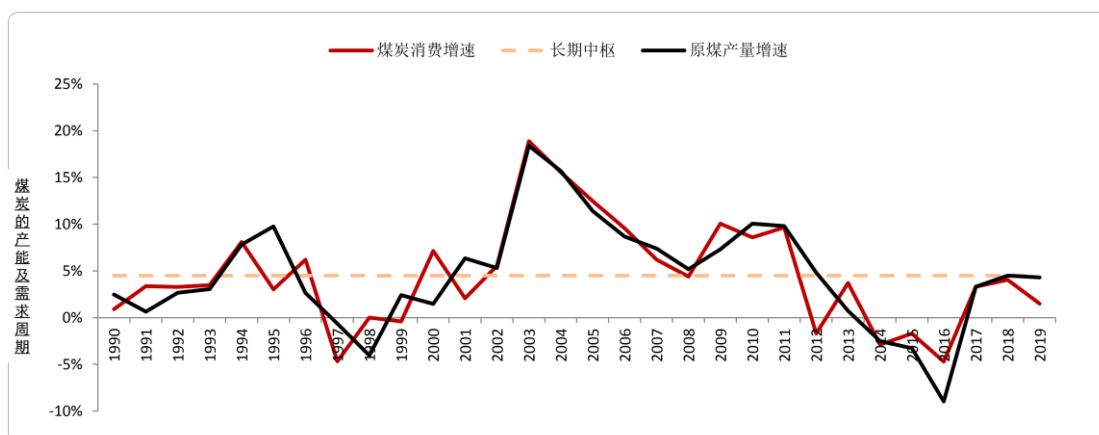
(5) 补充说明发行人非煤炭行业业务开拓情况，包括收入金额及占比情况、盈利能力情况、业务开拓能力，是否存在因下游行业单一影响持续经营能力的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 3）

(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. 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

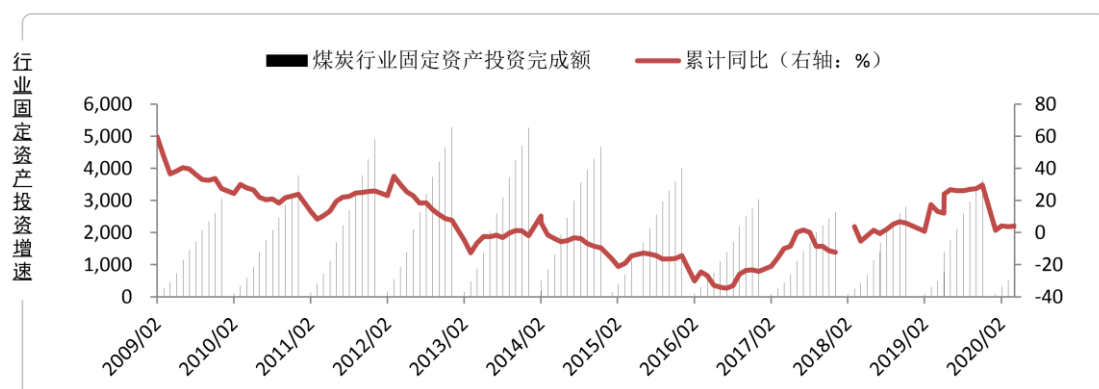
将过去 30 年的煤炭产量增速和需求增速变动对应为煤炭行业的产能周期和需求周期。从过去 30 年平均数据看，行业年均的产能增速和需求增速中枢都接近 5%。近一轮下行周期自 2012 年开始，扩张周期自 2016 年开始。

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。

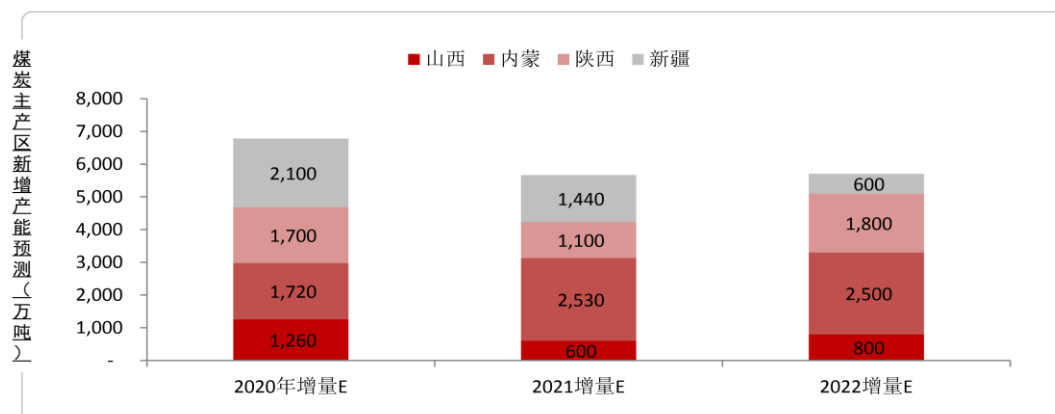
(2) 煤炭行业投资和产能未来仍然处于温和扩张阶段



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

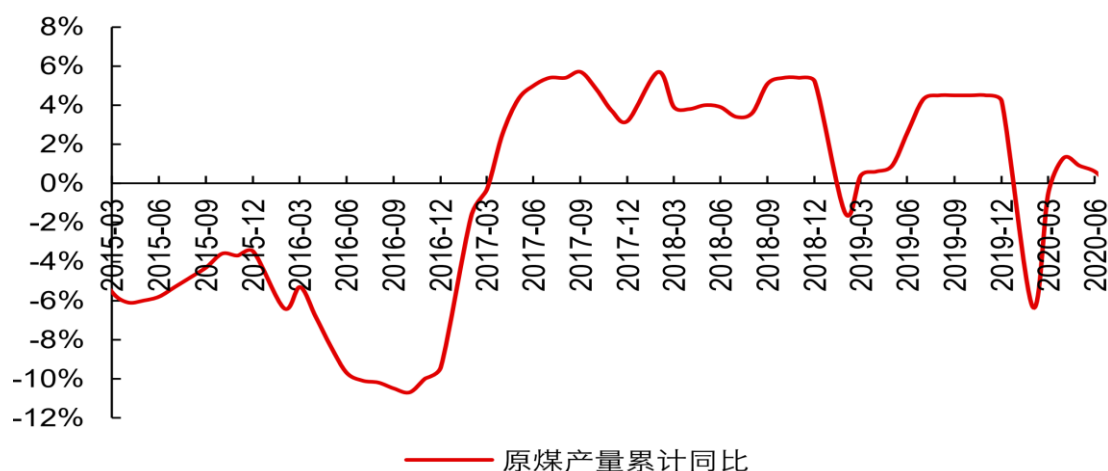
和扩张阶段，预计 2020~2022 年“三西”+新疆地区年均有效新增产能约在 6000~7000 万吨左右。



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

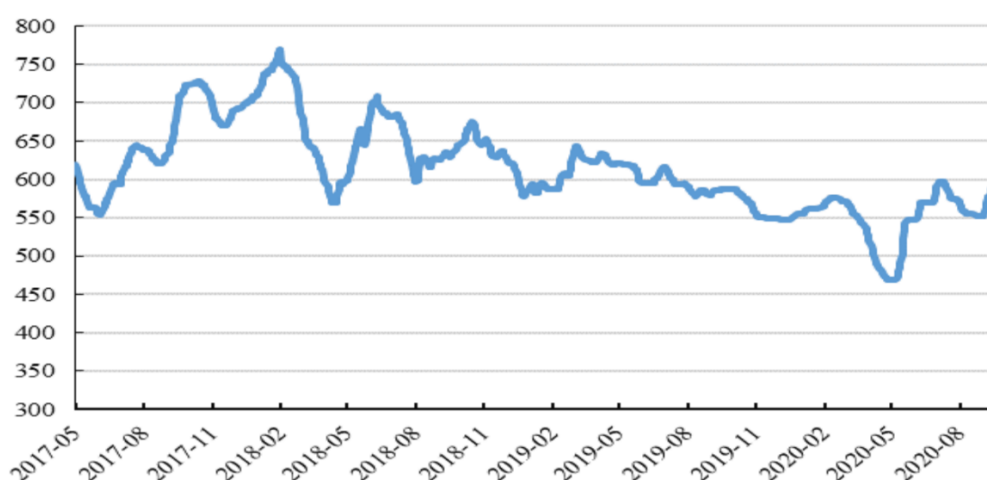
受到疫情的影响，工业生产活动放缓，上半年规模以上工业增加值累计同比下降 1.3%，下游产业用煤需求降低；但煤炭产能在国家能源保供的要求下仍然保持较为稳定的释放，上半年全国原煤累计产量同比增长 0.6%。



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，公司营收规模虽有波动，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) 公司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。公司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，这将促进公司等具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。

3. 下游煤炭行业景气度下降会造成公司业绩波动，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公司未来业绩波动风险，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”中披露公司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极端情况，公司持续经营能力依然存在，公司已在招股说明书中充分披露了下游行业波动带来的公司未来业绩波动风险。

(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. 公司通过债务重组取得宁煤集团房产的相关情况

公司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。宁煤集团系公司备品配件供应管理业务、维修与再制造业务的客户，报告期内公司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，公司应收宁煤集团货款金额为 5,552.00 万元。

公司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巨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。公司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，宁煤集团向公司回款金额 1,300 万元。

报告期内，宁煤集团向公司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，不存在公司需向其采购商品作为与公司发生交易的前提条件。公司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，公司债务重组情况

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%，报告期内公司债务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 月之后到本审核问询函回复出具日公司与山西康华再无业务往来。

3. 进一步分析说明公司所处的行业地位，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。速达股份公司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. 公司获取维修业务的主要方式

公司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，公司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 年度		2018 年度		2017 年度	
		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. 公司维修业务主要客户自有维修中心维修和委托公司维修的比例

公司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，公司维修业务前五大客户（除郑煤机）自有维修中心维修和委托公司维修的比例如下：

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公司

3. 公司到矿维修和运输标的物到公司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公司承担，若由公司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公司维修中心进行维修。

为了更好地贴近目标客户，提高市场竞争力，公司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，公司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公司维修中心，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 年度		2018 年度		2017 年度	
	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 月公司到矿维修收入及占比有所上升，主要是由于公司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，距离公司维修中心较远，因此主要维修工作在矿进行。

4. 公司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，公司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、使用效率高低，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养护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，在这种背景下公司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养护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) 对于公司来说是业务创新的机会

公司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，因此公司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，公司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

公司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. 公司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，公司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 年度	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 年度	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 年度	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，公司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，公司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

2013 年公司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，公司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，有利于保障公司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 年至今公司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，若公司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. 公司非煤业务收入情况

公司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，报告期内公司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 年度	2,562.09	4.16
2018 年度	3,136.12	4.99
2017 年度	2,815.72	6.27

2. 公司非煤业务拓展能力

2019 年起公司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，导致公司相关收入减少。公司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，公司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 年度	2018 年度	2017 年度
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，公司近年非煤业务服务的客户数量逐年增加，且收入集中度显著降低。更加分散的客户结构说明公司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，公司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，公司 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，公司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公司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

公司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，公司在工程机械领域的市场潜力可观。

此外，公司还涉足了石油机械、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公司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；公司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，使得公司在煤机领域能够拥有足够的发展空间。

综上所述，公司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，公司因下游行业单一影响持续经营能力的风险较低。

(六) 核查情况及核查意见

1. 核查情况

针对上述事项，我们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；分析公司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) 我们复核了公司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公司提供的委外维修比例；

(4) 我们对公司高管进行了访谈，了解了专业化总包业务签订背景及续签安排，并复核了公司剔除专业化总包业务后的业绩数据；

(5) 我们查阅了公司报告期内非煤业务销售业绩及客户明细,对公司子公司赛福流体高管访谈了解了公司非煤业务拓展情况。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(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,公司已在招股说明书中充分披露了下游行业波动带来的公司未来业绩波动风险;

(2) 公司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。公司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,公司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,公司维修业务具备持续获取订单的能力;

(4) 公司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,但剔除此项业务对公司经营业绩影响不大,不影响公司的持续经营能力;

(5) 公司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,公司因下游行业单一而影响持续经营能力的风险较低。

三、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。（审核问询函问题 4）

(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，郑煤机向公司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	郑煤机对公司的销售平均单价（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 年上半年公司仅向郑煤机零星采购，金额较小

由上表，2017 年、2019 年，郑煤机向公司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 年郑煤机向中国神华神东分公司销售了 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；当年公司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，公司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，当年郑煤机向公司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，报告期内公司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，公司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) 公司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，公司根据产品具体型号、规格逐项对比了液压公司向公司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，并以公司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	同类型号产品公司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，报告期内公司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) 公司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

公司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。但由于类似公司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，通过将公司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，公司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，因此公司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 年公司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。而公司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。

郑煤机除了向公司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。公司自 2012 年开始从事流体连接件业务以来，郑煤机对公司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，不存在公司向

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公司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. 公司承接郑煤机新疆公司业务的原因及合理性

（1）公司承接郑煤机新疆公司业务的总体情况

报告期内，公司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。加上公司新疆分公司设立时间较短，使得公司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，导致公司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，但报告期内公司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 年公司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	直接	制造	合计	

			材料	人工	费用		
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公司实施，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%，“乌东矿支架大修”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，主要与公司的维修排产计划有关，系公司自身因素所造成的。

（3）公司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，因此公司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，公司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规定的情况

（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、郑煤机与公司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的情形，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公司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仅作作为报价形成的基础，不是合同的约定

2012 年、2013 年公司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，公司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，向公司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，公司认为基于未来维修水平和管理水平的提升，该报价能够使公司具有较好的盈利，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，向公司按 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、郑煤机与公司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，向公司提出的 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、公司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公司实施，根据郑煤机与神东分公司签订、郑煤机与公司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公司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/架向公司支付专业化服务费，神东分公司、郑煤机与公司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、公司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											
	郑煤机与公司结算情况						郑煤机与神东分公司结算情况					
	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)	吨煤单价 (含税)差异率
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									
	郑煤机与公司结算情况					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）	
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									
	郑煤机与公司结算情况					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)	
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

公司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，然后郑煤机与公司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

公司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公司支付 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

公司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，公司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

（五）核查情况及核查意见

1. 核查情况

我们履行了以下核查程序：

（1）取得公司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；

（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公司实施的维修与再制造业务相关资料；

（4）取得并核查了郑煤机与中国神华神东分公司、公司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。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司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，公司向郑煤机采购千斤顶类产品具有公允性；公司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；公司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，因此公司向液压公司采购的价格具有公允性；

（2）郑煤机向公司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，公司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，公司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、公司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、郑煤机与公司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；公司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，然后郑煤机与公司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。

四、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。（审核问询函问题 5）

（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。

公司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，专职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。公司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。

报告期期内，公司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。公司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按各业务分部收入比例分摊到各分部制造费用	直接计入当期营业成本
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

公司对大修/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。

公司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，公司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. 公司对大修/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，公司将大修/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，公司对石圪台项目、布尔台项目和补连塔项目的预提周期均采用 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公司支付 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. 公司专业化总包服务的收入和成本具有相匹配性

报告期内，公司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，公司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，说明公司预提的大修/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。

（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。

（2）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

公司已发生的项修/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。

（三）核查情况及核查意见

1. 核查情况

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- （1）了解并分析企业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，并预计对公司业绩的影响情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- （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，日常主要成本主要包含直接材料、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，预计将增加公司当年的利润。

五、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。（审核问询函问题 6）

(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. 公司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，公司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（指公司）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（指公司）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公司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公司业绩的影响

(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（即需神东分公司向公司下达采购订单，公司才能组织供货入库），出库数量为公司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

目前公司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) 公司在执行寄售合同分析

相较 2018 年，2019 年起公司未中标阀类、千斤顶-子件产品中的导向套类和部分结构件的寄售协议，但公司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，公司寄售期限在 2 年以上的合同数量明显增多，对公司未

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

公司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，即公司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，公司较难准确预测神东分公司未来的采购需求。

此外，公司在执行的 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，公司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，基于公司历史上两次集中出库的经验数据，未来公司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公司业绩出现波动

公司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，占当期公司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，可能会导致公司业绩出现较大波动。

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 月公司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，将公司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 年度对公司的采购数量。神东分公司上述的采购行为导致公司 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月底对公司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月公司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公司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. 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: 在产品

贷: 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: 资产减值损失

贷: 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: 营业外支出

贷: 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: 预计负债(若有)

库存商品

贷: 在产品

借: 应收账款

贷：主营业务收入

应交税费—增值税（销项税额）

借：主营业务成本

存货跌价准备（若有）

贷：库存商品

（2）公司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。公司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	-	该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，该客户与公司首次合 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 其他项目暂停，只进行该项目， 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	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，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
2018 年度	神木汇森凉水井矿业有限责任公司	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	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，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责任公司	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	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，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。
	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。	该项目在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 年年初通知该项目不急用，因同期公司其他维修中心维修项目较多，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，该项目缓慢进行，拉长维修周期造成固

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
										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	-

截至本审核问询函回复出具日，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	内蒙古蒙东能源有	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。	毛利正常	否	否

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
	ZF900 0/17/ 32 支 架 升 级 改 造	限 公 司			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。			
合计	-	-	5,973.6 6	-	-	-	-	-

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。

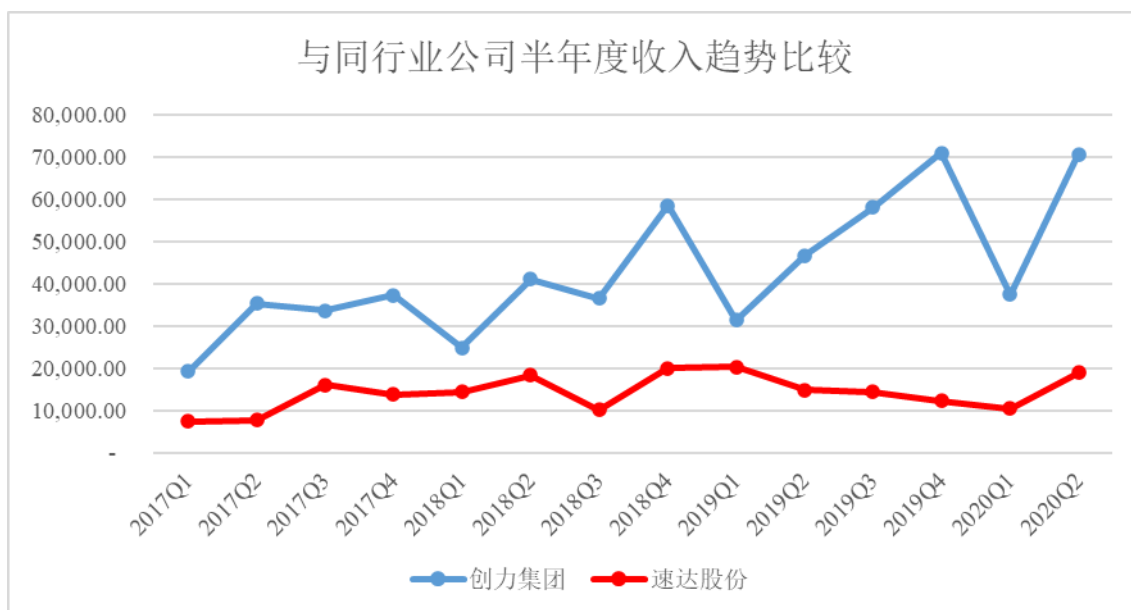
（三）补充说明报告期内发行人和同行业公司季节收入变动趋势是否一致

公司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），公司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. 公司与创力集团的季度收入变动趋势分析

报告期内，公司与创力集团的季度收入变动趋势图如下：

单位：万元



从公司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，公司和创力集团收入变动趋势基本保持一致。

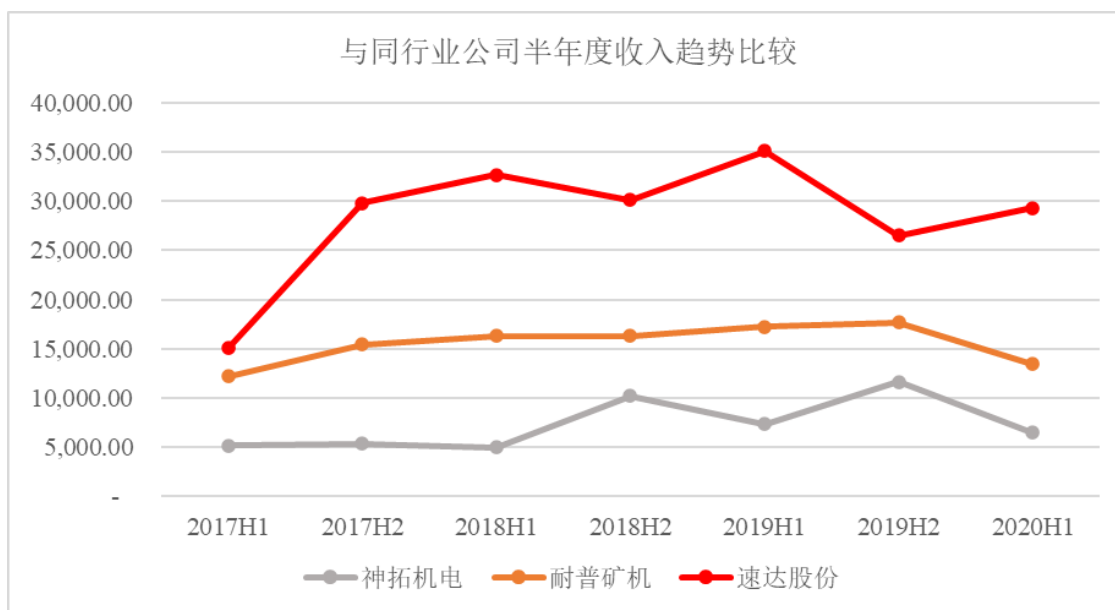
(2) 创力集团 2019 年一季度相比 2018 年四季度的收入下降较多，基数较低，后三季度逐步回升，但公司 2019 年一季度和 2018 年四季度一样保持高位，后三季度收入下滑。两者差异的主要原因是公司主要客户神东分公司为了保障自身维修中心服务能力的有效利用及生产任务，于 2018 年四季度、2019 年一季度采购较多的备品配件产品。2019 年一季度收入基数较高，因此公司 2019 年后三季度收入下滑。

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，公司 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. 公司与神拓机电、耐普矿机的季度收入变动趋势分析

报告期内，公司与耐普矿机和神拓机电的半年度收入变动趋势图如下：

单位：万元



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

从公司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, 公司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 年下半年公司收入环比下降, 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, 造成公司 2019 年下半年收入环比下降。2020 年上半年, 公司、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, 公司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. 补充披露报告期内公司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) 报告期内公司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
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会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，公司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 年四季度开始陆续回款。
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 年四季度收回
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。

（五）核查情况及核查意见

1. 核查情况

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）获取公司与神东分公司签订的寄售合同，分析公司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公司业绩的影响；

（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）复核公司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。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司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,可能会导致公司业绩出现较大波动;

(2) 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,公司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。

六、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链管理毛利率在 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链管理的原因、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。（审核问询函问题 8）

（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，公司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。

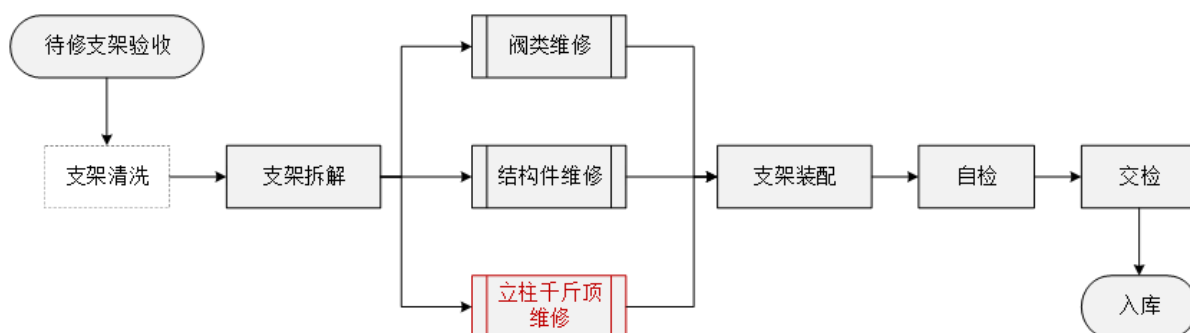
通常大型煤炭企业还有内部入井人员管理办法（如《石圪台煤矿入升井人员管理办法》），通常要求外来人员填写入井申请单，经过安全培训并考核合格，办理入井安全备案并交由矿方安全质量中心，方可在矿方陪同下入井。

公司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。根据公司员工入井审批单等巡矿记录，公司提供巡矿服务情况属实。

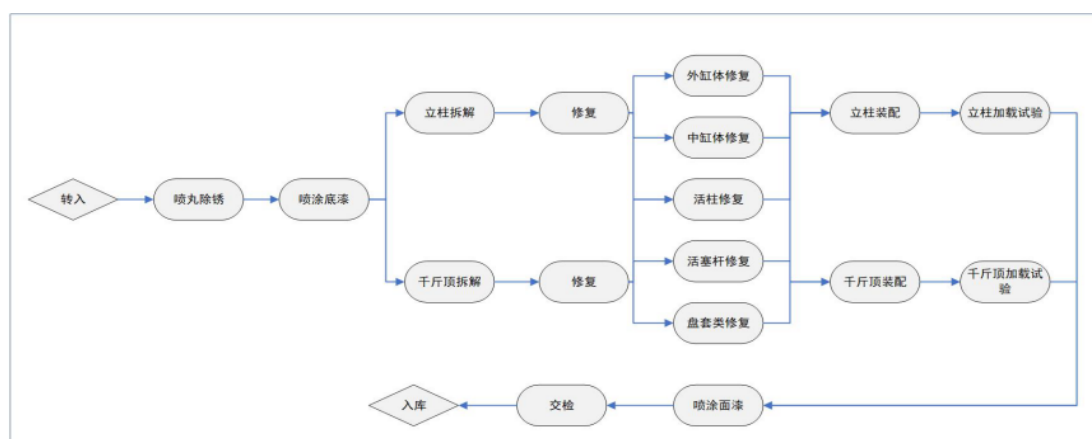
（二）结合报告期发行人参与的招投标情况说明同行业可比公司维修报价是否存在相同下降趋势，量化分析报告期维修报价下降幅度及其对发行人报告期经营业绩的影响，发行人维修报价是否存在持续下滑趋势，发行人能否通过下调维修报价维持市场份额、是否面临市场竞争风险。

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。对于公司来说，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 年度		2018 年度		2017 年度	
	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）公司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公司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，公司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. 公司 2019 年维修项目报价下降对经营业绩的影响

公司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。对于公司来说，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，公司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。根据公司成本加成
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 年度	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 年度	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	1107.59	1,705.69	1,491.15	12.58%	

	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 年公司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，且中国神华神东分公司维修标准高，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，公司报告期内仅 2019 年维修报价相对 2018 年有所下降，下降幅度大约为 11.16%，因此对公司 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 年公司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，公司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，公司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，备品配件供应链管理毛利率较高是否具有合理性。

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

1. 公司备品配件供应链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.NYSE	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年度	2018年度	2017年度
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%

			%			
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. 公司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，公司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。

煤炭企业从公司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，公司提供了增值服务，较高毛利率是附加增值服务的体现

公司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，公司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。

公司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。

（四）核查情况及核查意见

1. 核查情况

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）我们查阅了《煤矿安全规程》及公司主要客户的外来人员入井管理制度，并查看了公司客户服务部门日常巡矿检查相关记录；

（2）我们获取了报告期内部分招投标同行业公司报价信息并与公司维修单价进行比对，查看了公司 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）查阅同行业公司毛利率，分析备品配件供应管理业务毛利率较高的原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（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；公司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，公司 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。公司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，公司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，公司提供了增值服务，较高毛利率是附加增值服务的体现，公司备品配件供应管理业务毛利率较高具有合理性。

（五）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

1. 公司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，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，公司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—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，公司提供了增值服务，较高毛利率是附加增值服务的体现

公司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，公司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。公司附加增值服务具体体现在以下内容：

1) 公司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) 公司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，公司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) 公司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，公司备品配件供应管理业务的较高毛利率具有合理性。

2. 公司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，公司与同行业可比公司的业务类型相似，在服务水平、产品选型、供应链管理等运营层面具有行业竞争优势。因此，可以合理预计公司也可以持续保持当前毛利率水平。

综上所述，公司备品配件管理毛利率较高具有可持续性。

七、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。（审核问询函问题 9）

(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

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

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，故公司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，公司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，公司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。

（三）核查情况及核查意见

1. 核查情况

针对上述事项，我们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) 检查报告期各期末应收票据余额期后背书、贴现或到期兑付情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

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，公司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。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

[Handwritten signature]



中国注册会计师：

[Handwritten signature]



二〇二〇年十二月十二日