创业板投资风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

速达股份 SUDA CORPORATION

郑州速达工业机械服务股份有限公司

住所：河南自贸试验区郑州片区（经开）经北一路 138 号新亚大厦 15 层

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（上会稿）

本公司的发行申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

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）

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
拟发行股数	本次拟发行 1,900 万股，占发行后总股本的 25%。本次发行股份均为公开发行的新股，公司原有股东不公开发售股份
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	**【】**元
预计发行日期	**【】年【】月【】日**
拟上市的证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
发行后总股本	7,600 万股
保荐人（主承销商）	国信证券股份有限公司
招股说明书签署日期	**【】**年**【】**月**【】**日

声明及承诺

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

重大事项提示

本公司特别提示投资者对下列重大事项给予充分关注，并认真阅读本招股说明书正文内容。

一、特别提醒投资者关注公司及本次发行的以下风险

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书的“风险因素”部分，并特别注意下列事项：

（一）下游行业波动风险

公司所处行业系机械设备工业服务行业，目前主要为煤炭开采企业提供煤炭综采设备后市场服务。下游煤炭开采企业的存量综采设备的使用情况和新增综采设备的投资将直接影响其对后市场服务的需求。而煤炭开采企业存量综采设备的使用率和新增综采设备的投资计划会受到下游煤炭行业运行情况的影响，因而，下游煤炭行业的运行情况将间接影响煤炭开采企业对综采设备后市场服务的需求。此外，下游煤炭行业的运行情况直接影响煤炭开采企业的经营效益，因此也会间接影响下游煤炭开采客户对公司的回款进度。

自 2013 年以来，受煤炭产能过剩的影响，我国煤炭产量和价格持续下跌，2016 年煤炭产量跌至 34.11 亿吨。为改善供需格局，抑制煤价下跌，2016 年以来国家及地方出台了一系列煤炭行业去产能政策，淘汰过剩落后产能，随着煤炭供给侧改革的推进，煤炭行业的供需平衡关系得到有效改善，煤炭价格逐步上涨平稳，全国煤炭产量也于2018年和2019年增加至36.83亿吨和38.50亿吨，下游煤炭行业的运行情况逐步开始好转。

供给侧的改革有利于推动煤炭行业健康有序的发展，但煤炭行业总体上属于周期性行业，煤炭企业的需求受到行业运行状况的影响。如果未来煤炭行业运行情况发生持续较大的波动，公司服务的下游煤炭企业对供应商采购发生较大变化，将间接会使公司经营业绩面临下滑的风险以及影响公司的回款进度。

（二）客户相对集中风险

公司现有服务客户中主要以中国神华、宁夏煤业、内蒙古伊泰等大型煤炭生产企业为主。2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，公司业务收入中前五大客户合计收入占比分别为81.71%、77.40%、78.14%和83.66%，其中对国家能源集团下属公司收入合计占比分别为 44.51%、52.00%、42.57%和35.90%，客户集中度较高。

如未来上述主要客户与公司的合作关系发生重大变化，或其经营业绩出现大幅下滑，将影响到公司业务的顺利开展，并由此导致公司经营业绩出现下滑的风险。

（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，2017年度、2018年度和2019年度，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。

（四）经营业绩下滑的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司营业收入分别为 44,995.24 万元、62,953.13 万元、61,861.34 万元和 29,399.38 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为 7,475.79 万元、10,402.94 万元、6,653.00 万元和 3,892.44 万元。2019 年度，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别下降 1.73%、36.05%。主要原因一方面是由于公司主要客户神东分公司 2018 年底对公司备品配件一次性集中出库量较大，相应减少了 2019 年的采购，2019 年度公司备品配件供应管理业务收入较上年减少了 7,345.46 万元，备品配件供应管理业务毛利额减少 3,421.10 万元。另一方面，经历 2017 年、2018 年综采设备后市场服务需要快速增长后，2019 年下游煤炭行业对综采设备后市场服务需求的增速放缓，导致对液压支架设备备品配件更换和维修的需求略微下降，同时维修报价也有所下降，发行人为了扩大市场影响力，仍保持较高的维修标准，新工艺内壁熔铜和外圆熔覆技术在维修项目中的覆盖比率上升，进而造成维修与再制造业务毛利率的下降，2019 年维修与再制造业务实现的收入较上年减少 3,544.80 万元，毛利额减少 3,501.47 万元。由于期间费用保持相对稳定，故 2019 年公司归属母公司所有者净利润较 2018 年下降 36.05%。

目前公司所属行业的国家政策、经营模式、公司营销及管理状况未发生较大变化，公司持续盈利能力未受到重大不利影响。但若未来出现下游市场需求萎缩、行业竞争加剧、重要客户流失或经营成本上升等不利因素，或者公司出现不能巩固和提升市场竞争优势、市场开拓能力不足、募集资金投资项目的实施达不到预

期效果等情形，将会导致公司出现业绩下滑甚至亏损的情形。

（五）郑煤机子公司综机公司与公司存在业务竞争情形所带来的经营风险

郑煤机持有公司 29.82%股份，为公司第二大股东，其下属子公司综机公司主营业务之一为液压支架维修业务，与公司存在业务竞争的情形。郑煤机作为公司第二大股东，通过股东大会及委派一名董事和一名监事参与到公司重大决策，但未参与公司实际经营。截至本招股说明书签署日，综机公司与公司存在业务竞争的情形并未对公司的生产经营产生重大不利影响，但未来不排除综机公司液压支架维修业务规模的扩大，从而对发行人的竞争力及生产经营构成重大不利影响。

（六）单个维修项目与专业化服务项目毛利率波动或亏损的风险

公司主要业务为煤炭生产企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。报告期内，公司各项业务的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

服务或产品	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
备品配件供应管理	10,672.48	43.51%	25,250.23	44.25%	28,887.96	50.52%	22,798.32	47.27%
维修与再制造	10,476.80	22.03%	16,526.86	23.02%	20,071.66	36.40%	9,886.78	24.45%
全寿命周期专业化总包服务	2,716.61	36.00%	3,629.53	2.51%	3,584.94	17.91%	5,113.31	40.74%
二手设备租售	1,036.16	27.10%	7,026.55	17.15%	1,913.14	29.35%	427.35	39.68%
流体连接件	4,421.46	9.28%	9,206.22	6.74%	8,370.73	14.60%	6,709.61	17.43%
合计	29,323.51	29.40%	61,639.39	27.41%	62,828.43	38.72%	44,935.38	36.98%

报告期内，维修与再制造业务除 2018 年毛利率较高以外，其他年份的毛利率总体上相对稳定，但是具体的维修项目具有非标准化的特点，每套液压支架由于损坏程度、客户对维修工艺要求等具有差异，单个维修项目之间的维修单价、维修毛利率亦存在较大波动，并且存在部分维修项目毛利率为负的情况，若未来公司承接的维修与再制造项目的单价、毛利率集中较低，将会影响维修

与再制造业务整体毛利率，甚至造成维修与再制造业务亏损的情况，从而对公司的经营情况造成不利影响。

报告期内全寿命周期专业化总包服务业务收入及毛利率波动较大，主要是由于 2018 年、2019 年石圪台项目停产，导致石圪台专业化服务项目 2018 年、2019 年亏损。若未来出现其他单个或多个专业化服务项目出现停产或其他类似情况，可能会导致单个或多个专业化服务项目亏损，从而对公司经营情况造成不利影响。

二、主要经营状况、财务信息及业绩预告情况

（一）报告期内主要经营状况

发行人 2019 年度营业收入较 2018 年度下降 1.73%，2019 年度净利润（归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后孰低）较 2018 年度下降 36.05%，主要是受神东分公司备品配件年度采购波动和下游行业需求增速放缓等因素共同作用所致。发行人的主营业务、主要产品、经营模式、税收政策等未发生重大变化，主要客户及供应商未发生重大变化，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）简要财务信息

单位：万元

项　目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
资产总计	78,586.09	73,236.09	77,260.12	55,467.38
负债合计	31,682.73	30,376.68	40,076.80	27,697.94
所有者权益合计	46,903.37	42,859.41	37,183.32	27,769.44
项　目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
营业收入	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
归属于母公司股东的净利润	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,892.44	6,653.00	10,402.94	7,475.79
经营活动现金流量净额	4,371.82	3,543.81	6,917.00	526.57

（三）财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间的财务信息和经营状况

发行人财务报告审计截止日为 2020 年 6 月 30 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙)对发行人 2020 年 9 月 30 日合并及母公司资产负债表、2020 年 1-9 月合并及母公司利润表、2020 年 1-9 月合并及母公司现金流量表及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天健审〔2020〕10434 号），发表了如下意见：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信速达股份公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映速达股份公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

发行人及董事、监事、高级管理人员保证该等财务报表不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。发行人负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证该等财务报表的真实、准确、完整。

1、主要财务数据

发行人 2020 年 9 月 30 日/2020 年 1-9 月的主要财务数据与上年末/上年同期的主要财务数据对比如下：

单位：万元

项 目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比率
资产总计	80,051.80	73,236.09	9.31%
负债总计	31,056.42	30,376.68	2.24%
所有者权益	48,995.38	42,859.41	14.32%
项 目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比率
营业收入	40,621.18	49,796.13	-18.43%
营业利润	7,851.61	8,787.42	-10.65%
利润总额	8,019.79	8,645.50	-7.24%
净利润	6,160.64	6,626.68	-7.03%
归属于母公司股东的净利润	6,160.64	6,640.77	-7.23%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,945.08	6,542.44	-9.13%

经营活动产生的现金流量净额	7,307.94	5,102.12	43.23%

如上表所示，发行人2020年1-9月的营业收入和归属于母公司股东的净利润相较于2019年1-9月均有所下降，主要是由于受到新冠疫情的影响，2020年一季度发行人备品配件产品跨地区运输和维修生产车间人员生产活动受到一定影响，2020 年第一季度营业收入较低。随着疫情防控持续向好，公司业务逐步得到了恢复。

2020 年 1-9 月发行人归属于母公司股东的净利润下降幅度小于营业收入的下降幅度，主要是由于石圪台专业化总包服务项目复产提升了全寿命周期专业化总包业务的毛利率，以及2020年发行人维修与再制造业务毛利率的上升，从而使得2020年1-9月发行人主营业务毛利率较上年同期有所提升。

2、2020年1-9月非经常性损益明细表主要数据

2020年1-9月，公司非经常性损益明细表主要数据如下：

项　目	2020年1-9月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	13.17
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	203.07
委托他人投资或管理资产的损益	44.29
债务重组损益	-13.83
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	41.89
小　计	288.60
减：企业所得税影响数	73.05
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	215.55

如上表所示，2020年1-9月非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助，包括郑州市金融工作局2019年度拟上市企业辅导备案阶段奖补资金100万元、郑州市规上企业研发费用补助50万元和2019年省级金融业发展专项奖补50万元。

财务报告审计截止日至招股说明书签署日，发行人经营模式、税收政策等未发生重大变化，主要客户及供应商未发生重大变化，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（四）业绩预告情况

基于目前已实现的业绩以及在手订单情况，发行人预计 2020 年度业绩情况如下：

项目	2020 年度（预计数）	2019 年度	增长率
营业收入	58,500 万元至 60,500 万元	61,861.34 万元	-5.43%至-2.20%
归属于母公司股东的净利润	7,400 万元至 7,700 万元	6,874.22 万元	7.65%至 12.01%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,131.26 万元至 7,431.26 万元	6,653.00 万元	7.19%至 11.70%

注：上述预计财务数据未经会计师审计或审阅，不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

四、发行人、发行人主要股东、发行人的董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等作出的重要承诺

本公司提示投资者认真阅读本公司、本公司主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况，承诺详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施”。

目 录

发行概况 2

声明及承诺 3

重大事项提示 4

一、特别提醒投资者关注公司及本次发行的以下风险 4

二、主要经营状况、财务信息及业绩预告情况 8

四、发行人、发行人主要股东、发行人的董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等作出的重要承诺 11

目 录 12

第一节 释 义 17

一、普通术语 17

二、专业术语 18

第二节 概 览 21

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况 21

二、本次发行概况 21

三、发行人报告期的主要财务数据及财务指标 23

四、发行人主营业务及经营情况 23

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况 24

六、发行人选择的具体上市标准 28

七、发行人公司治理特殊安排 28

八、募集资金用途 28

第三节 本次发行概况 30

一、本次发行的基本情况 30

二、本次发行的有关机构 30

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益投资 32

四、与本次发行上市有关的重要日期 32

第四节 风险因素 33

一、行业、市场竞争及客户相对集中风险.....33
二、经营业绩下滑的风险.....35
三、重大疫情风险.....36
四、经营风险.....36
五、财务风险.....38
六、管理风险.....40
七、募集资金投资项目风险.....42
八、成长性风险.....42
九、发行失败的风险.....43
第五节 发行人基本情况.....44
一、发行人基本信息.....44
二、发行人设立情况及报告期内的股本变动情况.....44
三、报告期内的重大资产重组情况.....55
四、发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌及摘牌情况.....55
五、发行人的股权结构.....57
六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况.....58
七、发行人控股子公司、参股公司及分公司情况.....76
八、发行人股本情况.....85
九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况.....92
十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议及其履行情况.....99
十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近两年内的任职变动情况.....99
十二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有公司股份的情况.....101
十三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的其它对外投资情况.....102
十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况.....103
十五、董事、监事、高级管理人员任职资格.....109
十六、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况.....109
十七、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股

等情况 109
十八、发行人员工情况 110
第六节 业务和技术 118
一、发行人主营业务情况 118
二、公司所处行业基本情况 146
三、公司在行业中的竞争地位、优劣势及未来影响因素 167
四、发行人报告期内经营情况 180
五、与业务相关的主要固定资产和无形资产 235
六、发行人拥有的特许经营权 247
七、发行人核心技术和研发情况 247
八、发行人境外经营及境外资产情况 254
第七节 公司治理与独立性 255
一、公司治理制度的建立健全及运行情况 255
二、发行人特别表决权股份情况 258
三、发行人协议控制架构情况 258
四、管理层对内部控制的自我评估及注册会计师的鉴证意见 258
五、报告期内存在的违法违规情况及受到处罚的情况 259
六、报告期内资金占用和对外担保情况 259
七、独立性情况 260
八、同业竞争 268
九、关联方与关联关系 298
十、关联交易 303
十一、公司关联交易的决策程序及执行情况 349
十二、发行人减少关联交易的措施 353
十三、报告期内公司关联方变化情况 354
十四、比照关联交易披露的交易情况 355
第八节 财务会计信息与管理层分析 356
一、最近三年一期经审计的财务报表 356
二、审计意见及关键审计事项 366
三、财务报表的编制基础及合并财务报表范围 368

四、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析.....368
五、报告期内主要会计估计和会计政策.....370
六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....396
七、公司主要税种和税率.....398
八、财务指标.....400
九、经营成果分析.....402
十、资产质量分析.....486
十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析.....532
十二、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项.....546
十三、盈利预测.....546
十四、财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间的财务信息和经营状况.....546
第九节 募集资金运用与未来发展规划.....549
一、募集资金运用计划.....549
二、本次募集资金投资项目情况.....552
三、募集资金运用对公司财务和经营状况的整体影响.....565
四、未来发展规划及拟采取的措施.....566
第十节 投资者保护.....571
一、投资者关系的主要安排.....571
二、发行后的股利分配政策和决策程序.....573
三、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序.....576
四、发行人建立的股东投票机制.....576
五、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施.....578
第十一节 其他重要事项.....595
一、重大合同.....595
二、对外担保情况.....598
三、重大诉讼或仲裁.....598

四、公司共同实际控制人报告期内不存在重大违法行为.....601
第十二节 有关声明.....602
第十三节 附件.....612
一、备查文件.....612
二、备查文件查阅时间.....613
三、备查文件查阅地点.....613

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列简称具有如下特定意义：

一、普通术语

速达股份、本公司、公司、发行人	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司，更名前为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”，为上市主体
速达有限	指	郑州煤机速达配件服务有限公司，为发行人前身
郑煤机	指	郑州煤矿机械集团股份有限公司，为发行人股东
琪韵投资	指	上海琪韵投资管理事务所（普通合伙），为发行人股东
新余鸿鹄	指	新余鸿鹄企业管理合伙企业（有限合伙），为发行人股东、发行人员工持股平台
前海新农	指	深圳市前海新农投资管理有限公司，为发行人股东
君润恒惠	指	宁波君润恒惠股权投资合伙企业（有限合伙），为发行人股东
长兴臻信	指	长兴臻信企业管理咨询合伙企业（有限合伙），为发行人股东、发行人高管及核心人员持股平台
霍尔果斯蓝杉	指	霍尔果斯蓝杉企业管理咨询有限公司，为发行人股东
赛福流体	指	郑州赛福流体技术有限公司，为发行人子公司
武汉福莱德	指	武汉福莱德流体技术有限公司，为发行人子公司
鄂尔多斯速达	指	鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司，为发行人子公司
空港速达	指	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司，为发行人子公司
包头分公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司包头分公司，为发行人分公司
大柳塔分公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司大柳塔分公司，为发行人分公司
新疆分公司	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司新疆分公司，为发行人分公司
智能工作面	指	郑州煤机智能工作面科技有限公司，发行人持有其 28%股份，为发行人联营企业
嘉诺液压	指	上海嘉诺液压技术有限公司，为发行人关联方
嘉诺流体	指	上海嘉诺流体技术有限公司，为发行人关联方
嘉诺密封	指	上海嘉诺密封技术有限公司，为发行人关联方
迈诺密封	指	上海迈诺密封技术有限公司，为发行人关联方
中国神华神东分公司、神东分公司	指	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司
宁煤集团	指	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司

内蒙古伊泰	指	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司
综机公司	指	郑州煤机综机设备有限公司
华源投资	指	郑州华源投资股份有限公司
液压公司	指	郑州煤机液压电控有限公司
郑煤机新疆公司、潞安机械	指	郑煤机潞安新疆机械有限公司
舜立机械	指	淮南郑煤机舜立机械有限公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	《郑州速达工业机械服务股份有限公司章程》
《公司章程》（草案）	指	公司上市后适用的《郑州速达工业机械服务股份有限公司章程》（草案）
会计准则	指	国家财政部于 2006 年 2 月颁布的《企业会计准则—基本准则》以及后续陆续颁布和修订的各项具体准则
股东大会	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司股东大会
董事会	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司董事会
监事会	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司监事会
三会	指	郑州速达工业机械服务股份有限公司股东大会、董事会和监事会的统称
证监会、中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
交易所、证券交易所	指	深圳证券交易所
股转系统	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
保荐机构、主承销商	指	国信证券股份有限公司
发行人律师	指	北京市中伦律师事务所
会计师、天健所	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
本次发行	指	公司本次公开发行 A 股的行为，即公开发行新股
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
报告期	指	2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月

二、专业术语

流体连接件	指	煤矿机械、工程机械等机械设备液压管路系统中的软管总成、硬管总成及其相关附件
煤矿机械	指	为实现煤矿开采作业任务而开发生产的一系列机械。按照煤矿开采的顺序，主要分为勘探设备、综合采掘设备、提升设备、洗选设备、煤炭安全设备和其他设备，以及露天矿设备等
煤炭综采设备	指	煤炭综合采掘设备，包括掘进机、采煤机、刮板输送机及液压支架，合称“三机一架”

工作面	指	进行采煤作业的场所，随着采掘进度而移动
支架/液压支架	指	用于综采工作面顶板的支护和控制及工作面设备的推移行走，能可靠而有效地支撑和控制工作面的顶板，隔离采空区，防止矸石进入回采工作面和推进刮板输送机
千斤顶	指	一种液压系统执行件，其通过两个封闭腔内的液体进与出，实现伸与缩的动作
立柱	指	实际为千斤顶的一种，其具有伸缩功能，由于其在液压支架中起主要支撑作用才称之为立柱，主要分为单伸缩和双伸缩两种
油缸/液压油缸	指	实际为千斤顶的一种，具有伸缩功能，在液压支架中一般起到推移等作用
活塞杆	指	一种刚性的圆状直杆件，一端与活塞相连，一端与外部件铰接，是千斤顶执行伸缩往复运动的活动主体
导向套	指	一种刚性盘套件，其内外均有密封槽，组装在千斤顶上起端面封堵及活塞杆导向作用
胶管/软管	指	由内胶层、增强层以及外胶层组成的可屈绕的管
胶管/软管总成	指	两端装配有金属接头的胶管/软管。
接头	指	通过扣压或挤压方式，永久性地装配到胶管/软管两端的金属连接件
电液控	指	一种以电信号为指令控制液压系统中执行元件运动的操纵方式
液压阀	指	一种液压系统中用于控制执行元件动作及动作顺序的控制元件
结构件	指	推杆、掩护梁、顶梁、伸缩梁、尾梁、前梁、护帮板、侧护板、底座等形成液压支架主要结构的部件
直属件	指	液压支架整体组装时才会用到的一系列金属铰接及固定件，主要包括销轴、各种型卡等
铸锻件	指	直接采用铸造或锻造工艺生产出来的金属工件
盾构机	指	一种使用盾构法的隧道掘进机。盾构的施工法是掘进机在掘进的同时构建（铺设）隧道之“盾”（指支撑性管片）
内壁熔铜	指	一种缸筒内壁处理的方法，用于缸筒再制造，主要实现尺寸恢复和防腐性提升
激光熔覆	指	一种表面改性技术。它通过在基材表面添加熔覆材料，并利用高能密度的激光束使之与基材表面薄层一起熔凝的方法，在基层表面形成与其为冶金结合的添料熔覆层，可实现尺寸恢复和工件表面性能提升
电镀	指	利用电解原理在某些金属表面上镀上一薄层其它金属或合金的过程，是利用电解作用使金属或其它材料制件的表面附着一层金属膜的工艺从而起到防止金属氧化（如锈蚀），提高耐磨性、导电性、反光性、抗腐蚀性（硫酸铜等）及增进美观等作用
喷丸	指	一种表面强化工艺，即使用丸粒轰击工件表面并植入残余压应力，提升工件疲劳强度的冷加工工艺
冷弧合金熔覆	指	一种低温无飞溅的新型冷金属过渡表面处理工艺，在基层表面形成与其为冶金结合的添料熔覆层，可实现尺寸恢复和工件表面性能提升
点检	指	按照一定的标准、一定周期、对设备规定的部位进行检查，以便早期发现设备故障隐患，及时加以修理调整，使设备保

		持其规定功能的设备管理方法
炮采	指	在长壁工作面用爆破方法破煤和装煤、人工装煤、输送机运煤和单体支柱支护的采煤工艺
普采	指	普通机械化采煤工艺,是用机械方法破煤和装煤、输送机运煤、单体支柱支护顶板的采煤工艺。其支护和处理采空区仍由人工完成
综采	指	煤矿综合机械化采煤的简称,一般指机械化率达到95%以上的开采方式
采煤机	指	在长壁采煤工作面，以工作机构把煤从煤体上破落下来（破煤） 并装入工作面输送机（装煤）的采煤机械
掘进机	指	一种用于平直地面开凿巷道的机器
刮板输送机	指	一种采用刮板链牵引，在槽内运送散料的输送机
压架实验	指	一种以液压支架国标要求为标准，对液压支架进行强度、稳定性和寿命次数等性能检测的试验方法
特种设备	指	用于特定场所、环境或危险性较大的专用设备

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

（一）发行人基本情况			
中文名称	郑州速达工业机械服务股份有限公司	有限公司成立日期	2009 年 7 月 7 日
英文名称	Zhengzhou Suda Industry Machinery Service Co., Ltd.	股份公司成立日期	2014 年 12 月 26 日
注册资本	5,700 万元	法定代表人	李锡元
注册地址	河南自贸试验区郑州片区（经开）经北一路 138 号新亚大厦 15 层	主要生产经营地址	河南自贸试验区郑州片区（经开）经北一路 138 号新亚大厦 15 层
控股股东	-	实际控制人	李锡元、贾建国、李优生
行业分类	C43 金属制品、机械和设备修理业	在其他交易场所（申请）挂牌或上市的情况	无
（二）本次发行的有关中介机构			
保荐人	国信证券股份有限公司	主承销商	国信证券股份有限公司
发行人律师	北京市中伦律师事务所	其他承销机构	无
审计机构	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构	坤元资产评估有限公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A 股）		
每股面值	人民币 1.00 元		
发行股数	本次拟发行 1,900 万股	占发行后总股本比例	25.00%
其中：发行新股数量	本次拟发行 1,900 万股	占发行后总股本比例	25.00%
股东公开发售股份数量	-	占发行后总股本比例	-
发行后总股本	7,600 万股		
每股发行价格	【】元/股		
发行市盈率	【】倍（按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）		

发行前每股净资产	【】元/股（按照【】年【】月【】日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）	发行前每股收益	【】元/股（按照【】年经审计的归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元/股（按照【】年【】月【】日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）	发行后每股收益	【】元/股（按照【】年经审计的归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）
发行市净率	【】倍（每股发行价格/发行后每股净资产）		
定价方式	采用直接定价方式，全部股份通过网上向社会公众投资者发行，或中国证监会、深交所认可的其他方式发行		
发行对象	已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人、证券投资基金及符合法律法规规定的其他投资者（国家法律法规禁止购买者除外）		
承销方式	主承销商余额包销		
拟公开发售股份股东名称	-		
发行费用的分摊原则	本次发行的承销费、保荐费、审计费、评估费、律师费、发行手续费等发行相关费用由发行人承担		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元（扣除发行费用后计算）		
募集资金投资项目	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目		
	郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目		
	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司研发中心及办公楼建设项目		
发行费用概算	本次发行费用共为【】万元，其中承销和保荐费用【】万元，审计及验资费用【】万元，律师费用【】万元，发行手续费用等其他费用【】万元		
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日		
开始询价推介日期	【】年【】月【】日		
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日		
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日		
股票上市日期	【】年【】月【】日		

三、发行人报告期的主要财务数据及财务指标

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
资产总额（万元）	78,586.09	73,236.09	77,260.12	55,467.38
归属于母公司所有者权益（万元）	46,903.37	42,859.41	36,878.61	27,444.54
资产负债率（母公司）（%）	38.09%	39.34%	50.90%	47.72%
营业收入（万元）	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
净利润（万元）	4,064.40	6,860.13	10,423.88	7,562.58
归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	3,892.44	6,653.00	10,402.94	7,475.79
基本每股收益（元）	0.71	1.23	1.92	1.39
稀释每股收益（元）	0.71	1.23	1.92	1.39
加权平均净资产收益率（%）	9.06	17.36	33.14	31.32
经营活动产生的现金流量净额（万元）	4,371.82	3,543.81	6,917.00	526.57
现金分红（万元）	-	-	3,309.00	2,160.00
研发费用占营业收入的比例（%）	1.19%	2.46%	2.30%	0.90%

四、发行人主营业务及经营情况

公司是一家专注于机械设备全寿命周期管理的专业化服务公司，致力于为客户提供优质的机械设备综合后市场服务，并兼顾机械设备前端市场。公司业务主要围绕煤炭综采设备液压支架开展，为煤炭生产企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。公司服务或产品涉足煤炭综采设备和工程机械两个领域。公司的服务具有快速、专业、高效、综合性强等特点，各个业务之间相互协同，互为补充。

公司提供的服务或产品可分为五大类：备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件，具体介绍如下：

服务类别	服务/产品名称	服务/产品描述	占主营业务收入比例（2020 年）
后市场服务	备品配件供应管理	为煤炭生产企业综采设备的日常运行以及维修提供备品配件供应管理服务	36.40%

服务类别	服务/产品名称	服务/产品描述	占主营业务收入比例（2020 年）
	维修与再制造	通过专业的技术、工艺与设备，对废旧设备进行维修或再制造，使其性能不亚于新设备的服务	35.73%
	全寿命周期专业化总包服务	在设备的全寿命周期内，提供日常维护保养、配件供应、维修与再制造，以吨煤服务费方式结算的总包服务	9.26%
	二手设备租售	承租或购买二手设备，经过维修技改，再将其销售或出租给客户	3.53%
前端市场产品供应	流体连接件	向煤炭综采设备和工程机械设备生产商提供液压管路系统中的软管、硬管总成	15.08%

公司自成立以来通过精准的市场定位，不断完善服务产品，帮助客户聚焦主业，目前已发展成为国内较大的煤炭综采设备后市场专业服务商，服务产品全、服务网络广，目前已覆盖内蒙古、陕西、山西、河南、新疆等主要煤炭生产区域，与中国神华、宁夏煤业、伊泰集团、河南能源化工集团、华电集团、中煤能源、中铁高新等大型国有企业保持着长期、稳定的合作关系。

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（一）融合新旧产业的新业态

公司所处煤矿机械后市场服务业是服务于煤炭行业不可或缺的新业态，也是受到国家政策支持鼓励的生产性服务业。

1、公司所处行业是服务于煤炭行业的新兴产业

在 2009 年以前，我国煤炭企业专业化分工程度低，煤炭综采设备基本依靠煤企自身进行简单维护，只有大型煤矿对综采设备初步有了后市场服务的需求，但大都由集团内部分子公司提供；2009 年后随着煤炭市场繁荣发展，煤炭企业自服务主体已经无法满足其后市场服务需求的大幅增长，因此逐步有煤炭企业、煤机制造商通过参股的模式向煤矿机械后市场布局，煤矿机械后市场服务行业也就逐步形成；2012 年以来我国煤炭行业进入下行周期，煤炭企业效益不如从前，越来越多的煤炭生产企业开始冷静思考如何在新的周期同步提高生产的效率和精细化程度，这给了外部的专业化服务商更多的机会的同时，也对煤炭综采设备

后市场服务商提出了更高的要求，因此行业内开始出现服务区域辐射全国、技术水平较高、服务意识完善的专业化综合后市场服务商。随着行业专业化分工日渐深化，煤矿机械后市场服务行业目前已经发展成为了初具规模的新兴生产性服务业。

2、公司所处行业能够有效优化煤炭生产企业生产效率，使其专注于主业

煤矿机械后市场服务行业的发展与煤炭行业的需求变化是息息相关的。针对过去煤炭企业设备配件采购效率低的问题，后市场服务提供商将简单的配件销售转向备品配件供应管理服务，提高了煤炭企业采购效率和降低零配件库存；为帮助煤炭企业专注于主业，后市场服务提供商提供专业的维修与再制造服务，极大提高了维修和生产效率；为了满足煤炭企业提高自身人均劳动效率和资产回报率的要求，后市场服务提供商开始尝试全寿命周期专业化总包服务的模式；随着煤炭行业市场竞争日渐充分，煤炭企业基于提高资产使用效率考虑，后市场服务提供商开始提供二手设备租售服务，对煤炭企业的闲置综采设备进行租赁和买卖。

随着煤矿机械后市场服务行业逐步成熟，煤炭企业生产过程中的痛点得以解决，第三方服务商的兴起帮助了原本“大而全”的煤炭企业专注于主业，精简结构，提高了生产效率。

3、公司所处行业受到国家政策支持

煤矿机械设备后市场服务属于生产性服务业。制造业服务化是我国工业转型的一个重要趋势，在保持工业生产过程的连续性、促进工业技术进步、产业升级和提高生产效率上意义重大。国家鼓励和支持生产性服务业发展，在《国务院关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》、《中国制造2025》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《发展服务型制造专项行动指南》、《工程机械行业“十三五”发展规划》、《装备制造业标准化和质量提升规划》、《煤炭工业发展“十三五”规划》、《中共中央 国务院关于推进贸易高质量发展的指导意见》等多项政策法规中提出了支持促进生产性服务业发展，为煤矿机械后市场服务业提供了良好的政策环境。

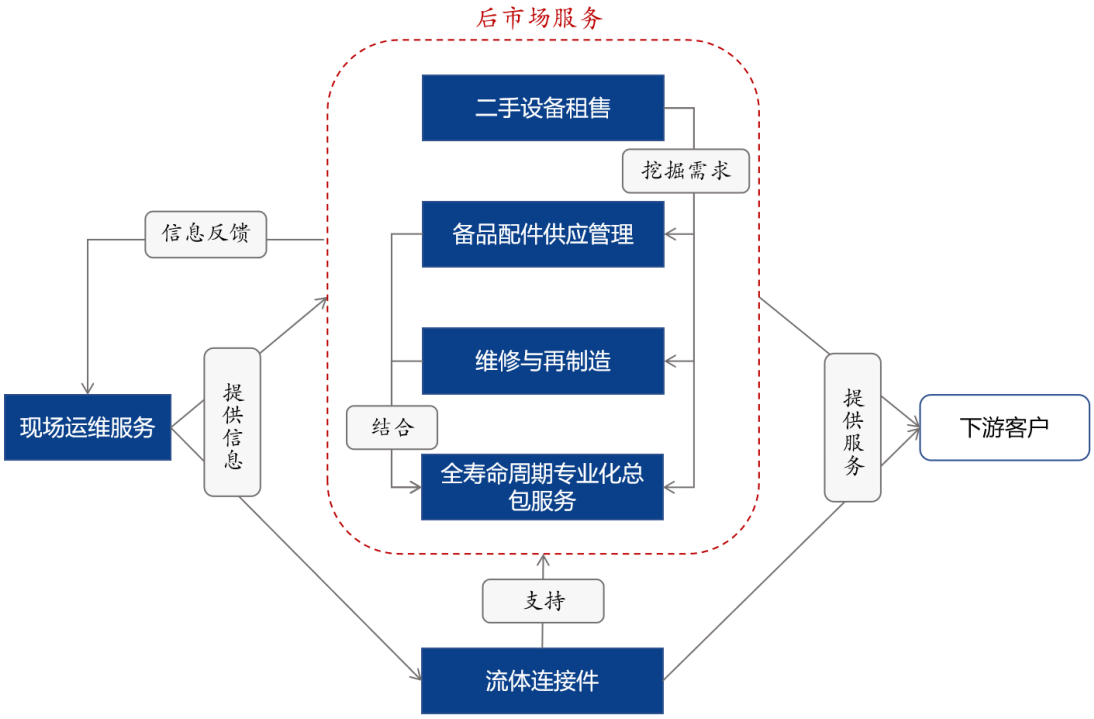
（二）公司自身的创新性

公司是一家专注于机械设备全寿命周期管理的专业化服务公司，在所处煤矿机械后市场服务业中，具备较强的持续创新能力。

1、商业模式创新

业务品类齐全。我国煤矿机械后市场服务行业竞争主体虽然众多，但大都是提供单品类的服务商，公司创新性地围绕煤矿机械全寿命周期开展了相对齐全的后市场服务品类，服务范围涵盖了煤矿机械的多个阶段，能够满足不同煤炭企业的生产经营需求。公司成体系的产品与服务是公司核心竞争力之一，也是公司保持市场竞争优势和盈利能力的源泉。

业务品类互相协调。公司产品与服务体系中包括客户运维服务、备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件等，丰富的服务品类互为依托，协同发展，具有较强的业务协同优势。



拥有持续创新能力。公司自成立以来始终将客户的需求放在第一位，为应对客户需求的深化，公司一直致力于商业模式的不断完善，通过创新业务模式解决了不同时期煤炭企业的生产经营需求痛点。公司先后开展了备品配件供应管理、维修与再制造、流体连接件、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等业务。

此外，公司还将不断拓展工程机械等非煤机械的后市场服务，持续根据客户需求创造新的服务模式，成为更加全面的机械设备后市场服务商，这种持续创新的精神和能力是公司竞争力的源泉。

2、服务能力和技术创新

行业内围绕煤炭企业供应机械配件的企业大都进行的是简单的配件贸易，未能解决煤矿企业面对的交易频繁、资金占用大、零星采购成本高、死库存、供应效率低等诸多问题。为解决客户痛点，公司的备品配件供应管理提供的是一种综合服务：通过专业技术选型以及高效集中采购来降低采购成本，保障配件质量；通过三级仓储体系来确保客户备品配件的及时交付；通过到矿日常巡检及专业信息系统对配件损耗情况、交付周期等进行数据分析评估，合理预测各类配件更换需求并及时供应；通过对物联网的应用，实时监测跟踪核心零部件的交付和运行状态。

煤矿机械维修企业技术水平整体偏低，行业维修服务提供商大多存在维修技术水平低、无维修标准、只能进行旧件更换而无再制造能力等特点。公司自成立以来始终坚持自主研发核心技术，经过多年的探索和积累，攻克了外圆合金熔覆及内壁熔铜修复的相关加工技术难点，并掌握了高效率高质量的加工工艺方法，将行业领先的外圆合金熔覆技术和内壁熔铜技术应用到维修与再制造服务，通过增材修复使得液压支架活塞杆磨损能够完整复原，达到了再制造的修复水准。截至 2019 年 12 月 31 日，公司共有授权专利 19 项，并有 4 项正在申请的发明专利，是少数几家取得了北京煤科院再制造支架压架实验合格报告的生产性服务公司。由于维修与再制造技术先进，公司也受邀参与了中国机电装备维修与改造技术协会组织的《煤矿用液压支架检修与再制造技术规范》修订及国家煤矿安全监察局组织的《液压支架大修技术规范》修订。

煤矿机械后市场过去一直是维修、配件供应和二手买卖几个子市场单独发展，商业模式单一。公司是第一家开展全寿命周期专业化总包服务的后市场服务商，针对煤矿机械使用的全寿命周期管理，尝试了新型的综合解决方案，在合同期限内对客户机械设备的维修养护、配件更换等全总包，使得客户可以专注于生产主业。这种模式根据每月实际出煤量和吨煤费用计算服务费用，与客户生产效

益挂钩，从主观能动性上向客户保证了服务的效率和质量。

我国煤矿机械的二手市场目前还处于萌芽起步阶段，由于非标准化、维修技改难、信息不对称等众多原因，目前国内从事煤炭二手设备租售的企业并不多，且以简单信息匹配的业务模式为主，导致设备闲置的情况仍然非常普遍。公司的易装备二手设备交易平台创新性地将线上匹配与线下维修技改相结合，通过承租或购买二手设备，经过维修技改，再将其销售或出租给客户。同时，易装备平台还是闲置煤机设备的共享平台，带动了线下公司维修、备品配件、专业化服务等业务。这种模式在高效即时地匹配供需信息的同时，能够依靠强大的线下维修与再制造能力，有效提高二手设备的使用价值，从而实现资源高效整合与共享，提高供需双方企业的设备经济效益。

六、发行人选择的具体上市标准

发行人2018年、2019年扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者的净利润分别为10,402.94万元、6,653.00万元，合计为17,055.94万元。因此，发行人选择的具体上市标准为《深圳证券交易所创业板股票上市规则》2.1.2条第一款规定“发行人为境内企业且不存在差异表决权安排的，市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项：（一）最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币5,000万元”。

七、发行人公司治理特殊安排

本公司无特别表决权股份，或相似的公司治理特殊安排。

八、募集资金用途

经公司 2019 年第四次临时股东大会决议审议通过，本次募集资金到位后，将按轻重缓急分别投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	募集资金投资额	建设期	实施主体
一、扩大再制造暨后市场服务能力项目					
1	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司	52,392.00	32,392.00	24 个月	空港速达

序号	项目名称	总投资额	募集资金投资额	建设期	实施主体
	航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目				
2	郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目	16,600.00	16,600.00	10 个月	鄂尔多斯速达
二、研发中心建设项目					
1	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司研发中心及办公楼建设项目	10,524.00	10,524.00	24 个月	空港速达
合计		**79,516.00**	**59,516.00**	**-**	**-**

若本次股票发行后，实际募集资金数额（扣除发行费用后）大于上述投资项目的资金需求，超过部分将根据中国证监会及深圳证券交易所的有关规定用于公司主营业务的发展。若本次股票发行后，实际募集资金小于上述投资项目的资金需求，不足部分公司将用自筹资金补足。如果本次募集资金到位前公司需要对上述拟投资项目进行先期投入，则公司将用自筹资金投入，待募集资金到位后以募集资金置换自筹资金。

有关本次发行募集资金投资项目的详细情况请参见本招股说明书“第九节 募集资金运用”的相关内容。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A 股）
每股面值	人民币 1.00 元
发行股数	本次拟发行 1,900 万股，占发行后总股本的 25%。本次发行股份均为公开发行的新股，公司原有股东不公开发售股份
每股发行价格	【】元
发行人高管、员工拟参与战略配售情况	-
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况	-
发行市盈率	【】倍（按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行后每股收益	【】元/股（按【】年经审计的归属于母公司股东的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	【】元/股（按照【】年【】月【】日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元/股（按照【】年【】月【】日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	【】倍（每股发行价格/发行后每股净资产）
定价方式	采用直接定价方式，全部股份通过网上向社会公众投资者发行，或中国证监会、深交所认可的其他方式发行
发行对象	已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人、证券投资基金及符合法律法规规定的其他投资者（国家法律法规禁止购买者除外）
承销方式	主承销商余额包销
预计募集资金总额	【】万元
预计募集资金净额	【】万元（扣除发行费用后计算）
发行费用概算	本次发行费用共为【】万元，其中承销和保荐费用【】万元，审计及验资费用【】万元，律师费用【】万元，发行手续费用等其他费用【】万元

二、本次发行的有关机构

（一）保荐人（主承销商）：国信证券股份有限公司

法定代表人：	何如
住　　所：	深圳市红岭中路1012号国信证券大厦16-26层
电话号码：	021-60893200

传真号码：	021-60933172
保荐代表人：	葛体武、刘凌云
项目协办人：	范超
项目组成员：	卢江伟、王诗芸、范超、曾奕超

（二）律师事务所：北京市中伦律师事务所

负 责 人：	张学兵
住　　所：	北京市朝阳区建国门外大街甲6号SK大厦31/33/36/37层
电话号码：	021-60613666
传真号码：	021-60613555
经办律师：	顾峰、田无忌

（三）会计师事务所：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

负 责 人：	郑启华
住　　所：	杭州市西溪路128号新湖商务大厦
电话号码：	0571-88216888
传真号码：	0571-88216999
经办会计师：	陈中江、叶怀敏

（四）资产评估机构：坤元资产评估有限公司

负 责 人：	潘文夫
住　　所：	杭州市西溪路128号9楼
电话号码：	0571-88216944
传真号码：	0571-88216964
经办评估师：	毛永丰、张叔进

（五）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住　　所：	深圳市福田区深南大道2012号
电话号码：	0755-25938000
传真号码：	0755-25988122

（六）拟申请上市证券交易所：深圳证券交易所

住　　所：	深圳市福田区深南大道2012号
电话号码：	0755-88668888
传真号码：	0755-82083164

（七）收款银行：中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行

户　　名：	国信证券股份有限公司
账　　户：	4000029129200042215

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益投资

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行有关的保荐人（主承销商）、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

事项	日期
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下列各项风险因素根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、行业、市场竞争及客户相对集中风险

（一）下游行业波动风险

公司所处行业系机械设备工业服务行业，目前主要为煤炭开采企业提供煤炭综采设备后市场服务。下游煤炭开采企业的存量综采设备的使用情况和新增综采设备的投资将直接影响其对后市场服务的需求。而煤炭开采企业存量综采设备的使用率和新增综采设备的投资计划会受到下游煤炭行业运行情况的影响，因而，下游煤炭行业的运行情况将间接影响煤炭开采企业对综采设备后市场服务的需求。此外，下游煤炭行业的运行情况直接影响煤炭开采企业的经营效益，因此也会间接影响下游煤炭开采客户对公司的回款进度。

自 2013 年以来，受煤炭产能过剩的影响，我国煤炭产量和价格持续下跌，2016 年煤炭产量跌至 34.11 亿吨。为改善供需格局，抑制煤价下跌，2016 年以来国家及地方出台了一系列煤炭行业去产能政策，淘汰过剩落后产能，随着煤炭供给侧改革的推进，煤炭行业的供需平衡关系得到有效改善，煤炭价格逐步上涨平稳，全国煤炭产量也于2018年和2019年增加至36.83亿吨和38.50亿吨，下游煤炭行业的运行情况逐步开始好转。

供给侧的改革有利于推动煤炭行业健康有序的发展，但煤炭行业总体上属于周期性行业，煤炭企业的需求受到行业运行状况的影响。如果未来煤炭行业运行情况发生持续较大的波动，公司服务的下游煤炭企业对供应商采购发生较大变化，将间接会使公司经营业绩面临下滑的风险以及影响公司的回款进度。

（二）市场竞争加剧的风险

2014 年 8 月，国务院发布的《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调

整升级的指导意见》中提出：“大力发展专业维护维修服务，加快技术研发与应用，促进维护维修服务业务和服务模式创新，鼓励开展设备监理、维护、修理和运行等全生命周期服务。积极发展专业化、社会化的第三方维护维修服务，支持具备条件的工业企业内设机构向专业维护维修公司转变。完善售后服务标准，加强售后服务专业队伍建设，健全售后服务认证制度和质量监测体系，不断提高用户满意度。”

随着我国社会经济的发展和工业化进程的加速，国家产业政策的鼓励及行业市场环境的逐步成熟，专业化、社会化的第三方机械设备工业服务提供商将会逐年增加。新的竞争者或者新的服务模式的出现将导致市场竞争加剧，可能导致公司产品服务价格下滑，不利于公司未来继续扩大市场份额或业绩增长。

（三）客户相对集中风险

公司现有服务客户中主要以中国神华、宁夏煤业、内蒙古伊泰等大型煤炭生产企业为主。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司业务收入中前五大客户合计收入占比分别为 81.71%、77.40%、78.14%和 83.66%，其中对国家能源集团下属公司收入合计占比分别为 44.51%、52.00%、42.57%和 35.90%，客户集中度较高。

如未来上述主要客户与公司的合作关系发生重大变化，或其经营业绩出现大幅下滑，将影响到公司业务的顺利开展，并由此导致公司经营业绩出现下滑的风险。

（四）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，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，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、经营业绩下滑的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司营业收入分别为 44,995.24 万元、62,953.13 万元、61,861.34 万元和 29,399.38 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为 7,475.79 万元、10,402.94 万元、6,653.00 万元和 3,892.44 万元。2019 年度，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别下降 1.73%、36.05%。主要原因一方面是由于公司主要客户神东分公司 2018 年底对公司备品配件一次性集中出库量较大，相应减少了 2019 年的采购，2019 年度公司备品配件供应管理业务收入较上年减少了 7,345.46 万元，备品配件供应管理业务毛利额减少 3,421.10 万元。另一方面，经历 2017 年、2018 年综采设备后市场服务需要快速增长后，2019 年下游煤炭行业对综采设备后市场服务需求的增速放缓，导致对液压支架设备备品配件更换

和维修的需求略微下降，同时维修报价也有所下降，发行人为了扩大市场影响力，仍保持较高的维修标准，新工艺内壁熔铜和外圆熔覆技术在维修项目中的覆盖比率上升，进而造成维修与再制造业务毛利率的下降，2019 年维修与再制造业务实现的收入较上年减少 3,544.80 万元，毛利额减少 3,501.47 万元。由于期间费用保持相对稳定，故 2019 年公司归属母公司所有者净利润较 2018 年下降 36.05%。

目前公司所属行业的国家政策、经营模式、公司营销及管理状况未发生较大变化，公司持续盈利能力未受到重大不利影响。但若未来出现下游市场需求萎缩、行业竞争加剧、重要客户流失或经营成本上升等不利因素，或者公司出现不能巩固和提升市场竞争优势、市场开拓能力不足、募集资金投资项目的实施达不到预期效果等情形，将会导致公司出现业绩下滑甚至亏损的情形。

三、重大疫情风险

2020 年一季度，我国和海外相继爆发新型冠状病毒肺炎疫情，除了公司子公司武汉福莱德因武汉地区疫情较为严重复工较晚外，公司及其他分子公司均按照国家和地方政府的相关规定及时复工。截至本招股说明书出具日，本次疫情对公司生产经营影响总体可控，公司预计本次新冠肺炎对公司业务的影响是阶段性的，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响，但是新冠肺炎目前已经在全球蔓延，这将为全球经济以及中国经济带来重大不确定性，如果未来疫情反复，或持续时间过长，或影响范围进一步扩大，或今后发生其他类似公共性突发事件，均可能对公司生产经营和经营业绩造成重大不利影响。

四、经营风险

（一）原材料价格波动的风险

公司主要原材料为千斤顶、液压阀、结构件、直属件等金属制品和胶管、密封等橡胶制品。原材料价格与钢材价格和橡胶价格的变动存在一定的正相关性。

钢材、橡胶等价格的波动增加了公司经营的不确定性，若未来原材料价格持续上升，公司无法在短时间内将原材料价格上升的成本转嫁至下游客户，将会导致公司产品毛利率降低，从而对公司经营业绩产生不利影响。

（二）公司拓展非液压支架业务不达预期的风险

煤炭综采设备“三机一架”包括采煤机、掘进机、刮板运输机和液压支架。报告期内，公司服务内容主要围绕于煤炭机械设备中的液压支架展开。公司依靠多年围绕液压支架的服务经验，计划拓宽服务机械设备品类，将采煤机、掘进机和刮板运输机纳入服务范围。公司已于 2017 年 6 月获得了由中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会颁发的滚筒式采煤机检修资质证、掘进机检修资质证、刮板输送机检修资质证，并已经开展了“三机”的维修与再制造业务。

除煤炭综采设备领域外，公司计划将工程机械设备领域作为下一步业务拓展的重点之一。我国工程机械后市场空间远高于煤炭综采设备后市场，该市场还处于起步阶段，目前没有形成稳定的市场格局。公司以盾构机为切入点，正积极开拓工程机械设备后市场服务业务。

公司拓展煤机“三机”业务和工程机械业务尚未在技术能力、客户关系等方面形成明显的优势，存在业务拓展不达预期的风险。

（三）公司主要经营场所经营租赁的风险

公司主要经营场所系通过租赁方式取得，其中部分租赁的部分厂房未取得产权证书，未办理租赁备案。虽然公司共同实际控制人李锡元、贾建国和李优生已经承诺若公司经营场所因瑕疵租赁被迫搬迁，将会对公司由此产生的损失进行赔偿，但若租赁的厂房及宿舍等在租赁期内被列入政府拆迁范围、被提前收回或到期无法续租，致使公司需要搬迁，仍会对公司的生产经营稳定性造成影响。

（四）郑煤机子公司综机公司与公司存在业务竞争情形所带来的经营风险

郑煤机持有公司 29.82%股份，为公司第二大股东，其下属子公司综机公司主营业务之一为液压支架维修业务，与公司存在业务竞争的情形。郑煤机作为公司第二大股东，通过股东大会及委派一名董事和一名监事参与到公司重大决策，但未参与公司实际经营。截至本招股说明书签署日，综机公司与公司存在业务竞争的情形并未对公司的生产经营产生重大不利影响，但未来不排除综机公司液压支架维修业务规模的扩大，从而对发行人的竞争力及生产经营构成重大不利影响。

（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、财务风险

（一）应收账款回收风险

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，应收账款账面价值金额分别为25,042.91 万元、34,102.71 万元、30,928.76 万元和 34,063.46 万元。虽然公司应收账款账龄主要在 1 年以内，但随着公司经营规模的扩大，应收账款金额可能保持在较高水平，较大金额的应收账款将影响公司的资金周转速度，给公司的营运资金带来一定压力。未来如果公司欠款客户的资信状况发生变化或公司收款措施不力，导致付款延迟，可能存在部分货款不能及时回收的风险，进而影响公司经营性现金流入，会对公司资产质量和经营产生不利影响；此外，如果客户丧失付款能力，发生坏账损失，公司存在盈利下降的风险。

（二）毛利率波动风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司综合毛利率分别为 37.06%、38.72%、27.62%和 29.52%，2019 年和 2020 年 1-6 月公司毛利率较报告期前两年有所下降，主要原因是在经历 2017 年和 2018 年综采设备后市场服务需求快速增长后，2019 年和 2020 年 1-6 月下游煤炭生产企业对综采设备后市场

服务的需求增速放缓，从而导致公司收入占比最高的备品配件供应管理业务和维修与再制造业务毛利率下降。公司主营业务毛利率下降的另一个原因系低毛利率的二手设备租售和流体连接件的收入占比上升导致公司服务或产品结构变化。如果今后下游煤炭行业出现较大的波动，对公司各项工业机械后市场服务或产品的需求出现较大变动，公司各产品的毛利率可能会出现大幅波动，或者公司服务或产品的结构发生较大变动，进一步对公司主营业务综合毛利率产生不利影响，进而影响公司的经营业绩。

（三）单个维修项目与专业化服务项目毛利率波动或亏损的风险

公司主要业务为煤炭生产企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。报告期内，公司各项业务的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

服务或产品	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
备品配件供应管理	10,672.48	43.51%	25,250.23	44.25%	28,887.96	50.52%	22,798.32	47.27%
维修与再制造	10,476.80	22.03%	16,526.86	23.02%	20,071.66	36.40%	9,886.78	24.45%
全寿命周期专业化总包服务	2,716.61	36.00%	3,629.53	2.51%	3,584.94	17.91%	5,113.31	40.74%
二手设备租售	1,036.16	27.10%	7,026.55	17.15%	1,913.14	29.35%	427.35	39.68%
流体连接件	4,421.46	9.28%	9,206.22	6.74%	8,370.73	14.60%	6,709.61	17.43%
合计	29,323.51	29.40%	61,639.39	27.41%	62,828.43	38.72%	44,935.38	36.98%

报告期内，维修与再制造业务除 2018 年毛利率较高以外，其他年份的毛利率总体上相对稳定，但是具体的维修项目具有非标准化的特点，每套液压支架由于损坏程度、客户对维修工艺要求等具有差异，单个维修项目之间的维修单价、维修毛利率亦存在较大波动，并且存在部分维修项目毛利率为负的情况，若未来公司承接的维修与再制造项目的单价、毛利率集中较低，将会影响维修与再制造业务整体毛利率，甚至造成维修与再制造业务亏损的情况，从而对公司的经营情况造成不利影响。

报告期内全寿命周期专业化总包服务业务收入及毛利率波动较大，主要是由于 2018 年、2019 年石圪台项目停产，导致石圪台专业化服务项目 2018 年、2019 年亏损。若未来出现其他单个或多个专业化服务项目出现停产或其他类似情况，可能会导致单个或多个专业化服务项目亏损，从而对公司经营情况造成不利影响。

（四）关联交易风险

报告期内，发行人向关联方郑煤机及其子公司销售产品及提供劳务、采购零部件以及租赁厂房。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，速达股份向郑煤机及其下属子公司采购零部件等日常经营性关联采购金额分别为 3,041.73 万元、4,419.29 万元、2,115.54 万元和 1,625.59 万元，占总采购额的比例分别为 12.11%、11.84%、5.72%和 11.37%；关联销售的金额分别为 10,276.14 万元、9,016.57 万元、11,636.20 万元和 8,368.92 万元，占营业收入的比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%。尽管公司在《公司章程》、《关联交易管理办法》、《独立董事工作制度》等制度中对关联交易公允决策的程序等进行了规定，但公司仍可能存在关联方利用关联交易损害公司或中小股东利益的风险。

（五）股东即期回报被摊薄风险

本次发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加。由于募集资金投资项目需要一定的建设期，建设期内及建设完成后短时间内项目收益不明显，募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益、净资产收益率等财务指标将可能出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

六、管理风险

（一）存货管理风险

发行人存货主要由原材料、在产品、库存商品等构成，因发行人业务规模持续扩大，存货呈现逐年增长趋势。2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司存货账面价值金额分别为 8,919.83 万元、14,599.17 万元、

11,697.79 万元和 8,436.02 万元，占当期末流动资产比例分别为 17.71%、21.11%、20.51%和 13.82%。未来随着公司业务规模的不断扩大，公司存货金额仍会随之上升，若公司不能对存货进行有效的管理，有可能因产品更新换代而发生滞销。

报告期内，公司对中国神华神东分公司、宁煤集团的配件供应管理业务有采用寄售模式的，即根据客户的要求将液压支架日常使用的配件运送至客户指定的仓库，由客户对寄售仓库进行管理，每月以客户实际领用货物量的对账清单作为收入确认依据。公司已与客户约定了寄售模式的管理机制和保管、灭失等风险承担机制，但若双方对保管责任的界定不一致或者遇不可抗力导致的风险，公司库存商品将面临减值的风险。

（二）公司治理和内部控制风险

公司已经建立了规范的公司治理结构及治理规则，形成了科学的决策机制、执行机制和监督机制。公司通过三会制度的建立，进一步完善了公司治理制度。同时，公司建立了覆盖公司各环节的内部控制制度，并建立了规范的内部治理结构及内部组织机构，能够杜绝资金占用等不规范行为的发生，保证了公司经营管理目标的实现，保证了公司各项业务活动的规范运行，并能有效保护中小股东的利益。本次发行后，公司的资产规模将出现大幅增长，且随着募集资金投资项目的逐步实施，公司的人员、原材料采购、销售规模将迅速扩大，客户和服务领域将更加广泛，技术创新要求将进一步加快，公司现有的管理架构和流程可能无法完全适应规模扩张带来的变化。如果公司的资源配置和管理体系无法及时进行调整或相关调整不能完全满足规模扩张后对管理制度的要求，存在因公司治理及内部控制不完善、有效性不足，从而损害公司及中小股东利益的风险，并对公司的经营业绩产生一定的影响。

（三）实际控制人风险

本次发行前，李锡元、贾建国、李优生合计控制公司 50.98%的股份，为公司共同实际控制人。该三人通过一致行动协议共同控制公司经营，虽然李锡元、贾建国、李优生在历次股东大会、董事会上对公司重大事件的表决意见均保持一致，且已经签署了《一致行动人协议》及补充协议，从协议上也能约束三人在重

大决策之前须达成一致意见以共同实施对公司控制的目的，但如果该三人在重大事项上无法快速达成一致意见，则会影响公司的运营效率。

七、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投向风险

本次募集资金拟投资的项目符合国家的产业政策和市场环境，与公司的主营业务和未来发展战略联系紧密。尽管公司对这些项目经过细致的可行性研究和论证，具有良好技术基础和市场前景，该等项目的实施有利于进一步增强公司的服务能力、扩大市场份额、进一步提升公司的公司核心竞争力，在开拓新业务和增强市场风险抵御能力等方面都具有重要的意义。但由于在募集资金投资项目实施及后期的生产经营过程中可能会由于市场需求变化、产业政策调整、技术更新、人才短缺等因素导致项目不能按计划完成或按期产生收益，可能导致项目投资效益不能如期实现，进而导致公司的盈利能力下降。

（二）折旧摊销增加导致利润下滑的风险

报告期内，公司固定资产和无形资产规模较小，截至2020年6月30日，公司固定资产和无形资产合计为 9,552.38 万元，占公司当期末资产总额的12.16%。本次募集资金投资项目实施后，将增加固定资产和无形资产约41,176.29 万元，公司募集资金投资项目每年新增的折旧摊销相对现有折旧和摊销增加较多。公司在募投项目的效益分析中已考虑了新增折旧摊销对公司盈利的影响。但如果未来市场环境或市场需求出现重大变化造成募集资金投资项目不能产生预期收益，公司则存在因募集资金投资项目实施带来固定资产和无形资产折旧摊销大幅增加而导致经营业绩下滑的风险。

八、成长性风险

发行人拟申请在创业板发行上市，未来的成长受行业变化、市场需求、政策稳定、市场开拓等一系列因素影响，任何因素的不利变化，均可能造成公司经营及盈利的波动，从而无法实现预期的成长性。

九、发行失败的风险

发行人本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济、证券市场整体情况、投资者对公司股票价值的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响，可能存在因认购不足而导致的发行失败的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本信息

中文名称	郑州速达工业机械服务股份有限公司
英文名称	Zhengzhou Suda Industry Machinery Service Co., Ltd.
注册资本	5,700 万元
法定代表人	李锡元
有限公司成立日期	2009 年 7 月 7 日
股份公司成立日期	2014 年 12 月 26 日
住所	河南自贸试验区郑州片区（经开）经北一路 138 号新亚大厦 15 层
统一社会信用代码	91410100692197704R
邮政编码	450016
电话	0371-67682221
传真	0371-86532370
互联网网址	http：//www.su-da.cn/
电子邮箱	service@su-da.cn
负责信息披露和投资者关系的部门	董秘办
负责信息披露和投资者关系的部门负责人	谢立智
负责信息披露和投资者关系的部门电话号码	0371-86532759

二、发行人设立情况及报告期内的股本变动情况

（一）有限公司设立背景及情况

1、速达有限设立的背景及情况

公司主要创始人李锡元，1996 年 7 月至 1998 年 6 月任职于机械工业部广州机床研究所；1998 年 6 月至 2009 年 8 月任上海嘉诺流体技术有限公司总经理，该公司主要为机械工业企业提供流体配件供应服务，在创立速达有限之前，李锡元已经在机械服务行业积累了丰富技术和经营经验。

鉴于当时煤炭行业的高速发展及自己在机械服务行业积累的经验，李锡元判断煤炭机械后市场服务领域未来将有广阔的前景，故有意向煤炭机械服务行业发

展。郑煤机作为我国规模最大的煤矿综采装备液压支架技术研发、制造企业，其管理层也非常看好煤炭机械后市场服务领域未来的广阔前景，但同时深知制造企业和服务企业基因的本质差异，其若开拓煤炭机械后市场服务，必须由其体系外的主体来运作。故双方达成一致，欲一同开拓煤炭机械后市场服务。

郑煤机在发行人设立之初就定位于战略股东，不参与具体经营管理，为了协助李锡元将机械服务行业的丰富经营经验向煤炭机械服务行业成功过渡，双方商议再引入两名郑煤机员工贾建国和李优生作为创始人。贾建国具有丰富的煤炭机械市场运营经验，可助力于新设主体的客户网络建设，李优生具有丰富的煤炭机械维修和技术服务经验，可助力于新设主体的产品和服务能力提升。

公司前身为郑州煤机速达配件服务有限公司，成立于 2009 年 7 月 7 日，由李锡元、郑煤机、贾建国和李优生以货币方式出资，设立时的注册资本为 1,000 万元。2009 年 6 月 25 日，河南德普会计师事务所有限公司出具德普验字[2009]第 06-05 号《验资报告》，确认速达有限注册资本已全部缴足。

2009 年 7 月 7 日，速达有限在郑州市工商行政管理局办理了设立登记手续，取得注册号为 410198000004566 的《企业法人营业执照》。速达有限设立时的出资结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	李锡元	400.00	40.00%
2	郑煤机	400.00	40.00%
3	贾建国	150.00	15.00%
4	李优生	50.00	5.00%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

2、速达有限设立后的业务、人员、资产、技术的主要来源、发展过程及与郑煤机的的关系

根据李锡元和郑煤机合资设立速达有限时达成的合作方案，发行人成立之初接纳了郑煤机售后服务处的团队（共计 29 人）。在速达有限成立之后，公司在人员、资产、技术方面就已经与郑煤机保持独立，业务方面的独立性也开始走向一个逐步独立和巩固的过程。

（1）人员、资产、技术的主要来源、发展过程及与郑煤机的的关系

根据李锡元和郑煤机合资设立速达有限时达成的合作方案，发行人成立之初承接了郑煤机售后服务处的职能，相关人员从郑煤机离职，与发行人签订劳动合同。在速达有限成立之后，发行人在人员、资产、技术方面就已经与郑煤机保持独立。

① 人员方面，发行人设立时，接纳了郑煤机售后服务处团队（共 29 人），郑煤机售后服务处团队跟随时任售后服务处处长李优生离开郑煤机，加入速达有限，主要是由于看好工业服务后市场的发展前景，且入职速达有限后的薪资待遇及福利保障措施不低于其原在郑煤机的薪资待遇，相关利益未受到损害。除此以外，设立后发行人拥有自己独立的人事招聘和培训体系，自行招聘和培养员工，公司主要经营管理层亦主要源于内部培养，与郑煤机无关。

② 资产方面，设立伊始发行人自行购买相关办公、生产设备及租赁第三方厂房建设维修中心，于 2012 年才开始向郑煤机租赁厂房，主要系该厂房为郑煤机上市募投项目所建厂房，而因郑煤机募投项目未全部投产，该厂房处于闲置，故其对外出租，但待发行人位于郑州航空港区厂房 2021 年建设完毕，发行人将不再向郑煤机租赁郑州的厂房；发行人新疆维修中心厂房于 2017 年开始向郑煤机新疆公司租赁，郑煤机新疆公司因经营不善于 2017 年停产，相同厂区内郑煤机新疆公司也向无关联的第三方租赁厂房，租赁价格公允。发行人开展流体连接件业务初始以自有资金按评估价购买了郑煤机原开展流体连接件业务的小部分设备（购买价为 59.33 万元，占截至 2020 年 6 月 30 日该业务固定资产原值的比例为 11.47%）。除上述向郑煤机租赁厂房及购买少量设备外，发行人自购并独立运营研发、采购、生产及销售所需要的设备、辅助生产设施和配套设施等资产。

③ 技术方面，发行人备品配件供应服务的发展主要依托于李锡元在工程机械领域对于备品配件供应链服务的运营及管理经验，贾建国和李优生在煤炭机械行业丰富的管理和技术经验帮助公司快速发展；同时在实践过程中，发行人逐步建立和完善液压支架维修标准和工艺、质量体系。发行人的核心技术均通过自主研发的方式获得，不存在来源于郑煤机的情形。

（2）业务的主要来源、发展过程及与郑煤机的的关系

从公司发展历程来看，公司的业务独立性是一个逐步形成和巩固的过程。

① 采购独立性的形成

公司 2009 年设立之初，业务品种仅为备品配件供应，获得备品配件市场订单，必须全部向郑煤机采购，完全依靠郑煤机的采购体系。但随着公司备品配件业务规模的扩大，主机厂研发制造“小批次、大批量、低频率”的特点与后市场服务“多批次、小批量、高频率”的特征不相协调的矛盾开始显现，郑煤机采购体系根本无法满足客户的快速响应需求，于是公司 2011 年开始着手建立自身的独立采购体系，至 2015 年发行人已建立了独立的采购供应体系，根据自身业务需求进行市场化采购，因此向郑煤机关联采购占比逐年降低，2019 年度，向郑煤机关联采购占比由 2009 年的 100%下降至 5.72%。

② 销售独立性的形成

公司设立之初，发行人从郑煤机承接了唯一客户国投新集能源股份有限公司，为开发工业服务市场，发行人帮助国投新集能源股份有限公司建设维修中心，而后该维修中心的相关备品配件供应业务由发行人经营。因此公司销售独立性的形成，主要通过成立之初就独立拓展新业务品种和开拓新客户确立自身行业地位和品牌影响力来建立。

2009 年，公司自协助国投新集能源股份有限公司建设维修中心取得其备品配件业务订单起步，涉足备品配件供应管理业务，在积极扩大备品配件业务规模的同时，也在拓展新的业务品种；2010 年，成立郑州维修中心，着手开展维修业务；2012 年，恰逢煤炭行业景气度下行，郑煤机为提高生产效率，聚焦主业，拟将流体交接件等非核心部件委外采购，而发行人有意向工程机械等非煤行业发展，需要流体连接件这个业务作为切入载体，同时可完善自身备品配件供应业务，于是发行人开始生产流体连接件产品，并独立开拓了一批非煤行业的客户；2013 年，发行人与郑煤机一道与神东分公司进行业内首创的专业化总包服务谈判，由此开始开展全寿命周期专业化总包服务业务；2017 年，依托公司在已有业务上的强大线下服务能力和客户优势，发行人上线了二手设备租售平台，开始二手设备租售业务，由此形成了目前五大协同产品服务体系，这是公司重要的竞争优势，由此公司也成为业界服务品种最全的综合后市场服务提供商之一。

公司自从郑煤机售后部门承接的第一个客户国投新集以来，一直在努力开拓自己的客户。虽然在业务开拓早期会受益于郑煤机是公司股东的影响，但随着发行人业务规模的逐步扩张，自己的市场地位和品牌价值的建立，这些影响已经逐步弱化，成为发行人目前业务开拓的非关键要素。公司已是国内较大的综合性煤炭综采设备后市场专业服务商，具备完善的服务链和体系，业务已覆盖全国主要产煤区域，建立了独立的客户接触渠道，能为客户提供整体解决方案服务。

就关联销售而言，公司设立之初只有备品配件供应业务，然后自行开拓业务和客户，几乎没有关联销售，目前关联销售主要是由后期开展的流体连接件和专业化总包服务导致，但总体呈现下降趋势，营收占比较低，对公司毛利影响更小。2019 年度，公司关联销售比例 18.81%，关联毛利占比为 1.78%。

③ 生产独立性的形成

公司设立初始的主要业务是备品配件供应，并不涉及生产环节，公司设立之后，分别于 2010 年和 2012 年新开拓的维修与再制造和流体连接件业务才涉及生产环节。发行人相继在郑州、包头、大柳塔、新疆等地建立了专业的生产中心，除部分维修业务涉及关联厂房租赁外，生产环节所涉及的设备、人员、技术都隶属于速达股份，拥有完整独立的生产体系。

（二）股份公司设立情况

2014 年 9 月 15 日，速达有限召开股东会，全体股东一致同意速达有限整体变更设立股份有限公司，公司名称变更为“郑州速达煤炭机械服务股份有限公司”。同日，公司全体股东签署了《关于设立郑州速达煤炭机械服务股份有限公司之发起人协议》。

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审（2014）6357 号《审计报告》，速达有限以截至 2014 年 7 月 31 日经审计净资产扣除现金分红 3,000 万元后的净资产值 123,738,296.41 元为基数，按 2.4748：1 的比例折合为 50,000,000 股，每股面值为人民币 1 元，折股溢价 73,738,296.41 元计入资本公积。

2014 年 9 月 27 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《验资报告》（天健验（2014）200 号），对有限公司整体变更为股份公司时各发起人的出资

情况进行了审验，截至 2014 年 9 月 26 日，各股东的出资已足额到位。

2014 年 12 月 26 日，公司在郑州市工商行政管理局完成工商变更登记，并领取了新的营业执照，公司注册资本为 5,000 万元。整体变更为股份有限公司后，公司的股权结构如下：

序号	发起人名称	持股数（股）	持股比例
1	李锡元	17,000,009	34.00%
2	郑煤机	17,000,009	34.00%
3	琪韵投资	7,499,979	15.00%
4	贾建国	6,375,003	12.75%
5	李优生	2,125,000	4.25%
合计		**50,000,000**	**100.00%**

根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审（2015）5872 号《关于对郑州速达煤炭机械服务股份有限公司改制基准日净资产追溯重述处理及影响的专项审计说明》，截至 2014 年 7 月 31 日，公司调整后的净资产为 161,146,628.22 元，扣除现金分红 3,000 万元后的净资产值为 131,146,628.22 元，其中 50,000,000 元折为股本，其余 81,146,628.22 元计入资本公积。上述调整未对公司设立时的注册资本或股本产生影响。

2015 年 5 月 15 日，公司召开股东大会，审议通过《关于审计调整对公司改制净资产影响的议案》。

（三）报告期内的股本变动情况

发行人于 2015 年 8 月在全国中小企业股份转让系统挂牌，为满足股转系统关于股票做市转让的要求及对公司高管团队进行激励，于 2015 年 12 月向李锡元等 6 名公司高级管理人员及国金证券股份有限公司等 6 名做市商发行 400.00 万股股票。

1、2018 年 4 月，公司从全国中小企业股份转让系统摘牌

2018 年 1 月 29 日，速达股份召开股东大会，审议通过了《关于公司向全国中小企业股份转让系统申请终止挂牌的议案》。

2018 年 3 月 27 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意郑州速达煤炭机械服务股份有限公司终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]994 号），同意公司股票自 2018 年 4 月 4 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

公司终止挂牌时，速达股份的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	李锡元	17,150,009	31.76%
2	郑煤机	17,000,009	31.48%
3	琪韵投资	7,485,979	13.86%
4	贾建国	6,375,003	11.81%
5	李优生	2,125,000	3.94%
6	周平	1,682,000	3.11%
7	谢立智	516,668	0.96%
8	刘欣扬	516,666	0.96%
9	刘润平	516,666	0.96%
10	刘继涛	160,000	0.30%
11	栗靖	150,000	0.28%
12	董小波	150,000	0.28%
13	杨洚	65,000	0.12%
14	郭元先	29,000	0.05%
15	深圳市前海新农投资管理有限公司	15,000	0.03%
16	曹水水	10,000	0.02%
17	李维华	10,000	0.02%
18	王卫	3,000	0.01%
19	丁小林	3,000	0.01%
20	郭田	3,000	0.01%
21	黄应强	3,000	0.01%
22	张世寡	3,000	0.01%
23	深圳市前海合之力量创投资管理有限公司-合力量创起航 1 号量化投资基金	3,000	0.01%
24	尹俊杰	2,000	0.0037%
25	霍锦连	2,000	0.0037%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
26	深圳前海海润国际并购基金管理有限公司-海润养老润生一号私募证券投资基金	2,000	0.0037%
27	赵全明	1,000	0.0019%
28	孙柏荣	1,000	0.0019%
29	荆明	1,000	0.0019%
30	瞿春芳	1,000	0.0019%
31	深圳市森得瑞股权投资基金合伙企业（有限合伙）	1,000	0.0019%
合计		**54,000,000**	**100.00%**

2、2018 年 4 月-6 月，股权转让

2018 年 4-6 月，周平、深圳市前海合之力量创投资管理有限公司-合力量创起航 1 号量化投资基金等 9 名在全国中小企业股份转让系统挂牌后新进的股东与新余鸿鹄签订《股份转让协议》，将其持有的公司股份转让给新余鸿鹄，转让价格经各自协商确定。新余鸿鹄系发行人员工持股平台。

本次股权转让具体情况如下：

签订协议时间	股权转让方	股权受让方	持有股份（股）	转让对价（元）	转让单价（元/股）
2018.4.16	荆明	新余鸿鹄	1,000	5,320.00	5.32
2018.4.16	周平	新余鸿鹄	1,682,000	10,076,098.60	5.99
2018.4.16	张世寡	新余鸿鹄	3,000	23,970.00	7.99
2018.4.16	深圳市前海合之力量创投资管理有限公司-合力量创起航 1 号量化投资基金	新余鸿鹄	3,000	23,970.00	7.99
2018.4.16	瞿春芳	新余鸿鹄	1,000	7,990.00	7.99
2018.5.8	深圳市森得瑞股权投资基金合伙企业（有限合伙）	新余鸿鹄	1,000	7,990.00	7.99
2018.5.8	黄应强	新余鸿鹄	3,000	30,000.00	10.00
2018.5.8	深圳前海海润国际并购基金管理有限公司-海润养老润生一号私募证券投资基金	新余鸿鹄	2,000	20,000.00	10.00

签订协议时间	股权转让方	股权受让方	持有股份（股）	转让对价（元）	转让单价（元/股）
2018.6.25	赵全明	新余鸿鹄	1,000	4,300.00	4.30

本次股份转让后，速达股份的股本结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	李锡元	17,150,009	31.76%
2	郑煤机	17,000,009	31.48%
3	琪韵投资	7,499,979	13.89%
4	贾建国	6,375,003	11.81%
5	李优生	2,125,000	3.94%
6	新余鸿鹄	1,697,000	3.14%
7	谢立智	516,668	0.96%
8	刘欣扬	516,666	0.96%
9	刘润平	516,666	0.96%
10	刘继涛	160,000	0.30%
11	栗靖	150,000	0.28%
12	董小波	150,000	0.28%
13	杨洚	65,000	0.12%
14	郭元先	29,000	0.05%
15	深圳市前海新农投资管理有限公司	15,000	0.03%
16	曹水水	10,000	0.02%
17	李维华	10,000	0.02%
18	王卫	3,000	0.01%
19	丁小林	3,000	0.01%
20	郭田	3,000	0.01%
21	尹俊杰	2,000	0.0037%
22	霍锦连	2,000	0.0037%
23	孙柏荣	1,000	0.0019%
合计		**54,000,000**	**100.00%**

3、2018 年 10 月，第三次增资，注册资本增加至 5,515 万元

2018年9月25日，速达股份召开股东大会，同意将速达股份注册资本由5,400万元增加至 5,515 万元，新增 115 万元注册资本由新余鸿鹄以人民币 1,150 万元

认缴，增资价格为每股 10 元。新余鸿鹄系发行人员工持股平台。

2018 年 10 月 22 日，公司在郑州市工商行政管理局完成工商变更登记，并领取了新的营业执照。本次变更后，速达股份的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	李锡元	17,150,009	31.10%
2	郑煤机	17,000,009	30.83%
3	琪韵投资	7,499,979	13.60%
4	贾建国	6,375,003	11.56%
5	新余鸿鹄	2,847,000	5.16%
6	李优生	2,125,000	3.85%
7	谢立智	516,668	0.94%
8	刘欣扬	516,666	0.94%
9	刘润平	516,666	0.94%
10	刘继涛	160,000	0.30%
11	栗靖	150,000	0.28%
12	董小波	150,000	0.28%
13	杨洚	65,000	0.12%
14	郭元先	29,000	0.05%
15	深圳市前海新农投资管理有限公司	15,000	0.03%
16	曹水水	10,000	0.02%
17	李维华	10,000	0.02%
18	王卫	3,000	0.01%
19	丁小林	3,000	0.01%
20	郭田	3,000	0.01%
21	尹俊杰	2,000	0.0036%
22	霍锦连	2,000	0.0036%
23	孙柏荣	1,000	0.0018%
合计		**55,150,000**	**100.00%**

4、2019 年 6 月，第四次增资，注册资本增加至 5,700 万元

为了实施高级管理人员的激励方案，并引入外部投资者补充公司营运资金，公司于 2019 年 6 月进行了第四次增资。

2019年6月27日，速达股份召开股东大会，同意将速达股份注册资本由5,515万元增加至5,700万元，新增185万元注册资本分别由君润恒惠以人民币1,019.2万元认缴78.4万元注册资本，长兴臻信以人民币735.8万元认缴56.6万元注册资本，霍尔果斯蓝杉以人民币650万元认缴50万元注册资本，增资价格均为每股13元。长兴臻信系发行人高级管理人员及核心人员持股平台。

2019年6月28日，公司在郑州市工商行政管理局完成工商变更登记，并领取了新的营业执照。

本次变更后，速达股份的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	李锡元	17,150,009	30.09%
2	郑煤机	17,000,009	29.82%
3	琪韵投资	7,499,979	13.16%
4	贾建国	6,375,003	11.18%
5	新余鸿鹄	2,847,000	4.99%
6	李优生	2,125,000	3.73%
7	君润恒惠	784,000	1.38%
8	长兴臻信	566,000	0.99%
9	谢立智	516,668	0.91%
10	刘欣扬	516,666	0.91%
11	刘润平	516,666	0.91%
12	霍尔果斯蓝杉	500,000	0.88%
13	刘继涛	160,000	0.28%
14	栗靖	150,000	0.26%
15	董小波	150,000	0.26%
16	杨洚	65,000	0.11%
17	郭元先	29,000	0.05%
18	深圳市前海新农投资管理有限公司	15,000	0.03%
19	曹水水	10,000	0.02%
20	李维华	10,000	0.02%
21	王卫	3,000	0.01%
22	丁小林	3,000	0.01%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
23	郭田	3,000	0.01%
24	尹俊杰	2,000	0.0035%
25	霍锦连	2,000	0.0035%
26	孙柏荣	1,000	0.0018%
合计		**57,000,000**	**100.00%**

截至本招股说明书签署之日，上述股权结构未发生变化。

三、报告期内的重大资产重组情况

发行人自设立以来未发生重大资产重组事项。

四、发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌及摘牌情况

（一）公司在全国中小企业股份转让系统挂牌情况

2015 年 5 月 16 日，公司召开股东大会，审议通过了《申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让》的议案。

2015 年 7 月 27 日，全国股份转让系统公司出具《关于同意郑州速达煤炭机械服务股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函〔2015〕4570 号），同意公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌。

2015 年 8 月 13 日，公司股票以协议转让方式正式在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，证券简称为“速达股份”，股份代码为“833293”，挂牌时公司总股本为 5,000 万股，均为有限售条件的股份。

（二）公司在全国中小企业股份转让系统摘牌情况

2018 年 1 月 29 日，速达股份召开股东大会，审议通过了《关于公司向全国中小企业股份转让系统申请终止挂牌的议案》。

2018 年 3 月 27 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具《关于同意郑州速达煤炭机械服务股份有限公司终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]994 号），同意公司股票自 2018 年 4 月 4 日起终止在全国中小企业股份转让系统挂牌。

（三）公司在股转系统挂牌过程中及挂牌期间的合法合规情况

1、发行人信息披露情况

发行人自 2015 年 8 月 13 日在全国中小企业股份转让系统挂牌以来，公司严格按照《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》、《公司章程》、《信息披露事务管理制度》等相关法律法规及内部规章制度，在挂牌期间对对外投资、关联交易、股票发行、董监高人员变动、会计政策变更等重大事项均按照公司章程及相关内部控制制度履行了内部决策程序和信息披露义务，信息披露文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的情形，信息披露规范化水平逐步提高。

2、发行人股权交易情况

2015 年 12 月 28 日，公司召开了 2015 年第四次临时股东大会，审议通过《郑州速达煤炭机械服务股份有限公司股票发行方案》、《签署附条件生效的<股份认购协议>》。公司以每股 3.5 元的价格向李锡元等 6 名公司高级管理人员、核心人员以及国金证券股份有限公司等 6 名做市商发行 400.00 万股股票，募集资金人民币 1,400.00 万元。发行完成后，公司总股本增加至 54,000,000 股。2016 年 1 月 20 日，股转系统向速达股份出具《关于郑州速达煤炭机械服务股份有限公司股票发行股份登记的函》（股转系统函[2016]393 号），确认速达股份的股票发行备案，速达股份本次股票发行 400.00 万股。

2015 年 12 月 28 日，公司召开了 2015 年第四次临时股东大会，审议通过了《公司股票交易方式由协议转让方式变更为做市转让方式》的议案。2016 年 2 月 24 日，股转系统出具《关于同意股票变更为做市转让方式的函》（股转系统函[2016]1679 号），同意公司股票于 2016 年 2 月 26 日起由协议转让方式变更为做市转让方式。

2017 年 11 月 10 日，公司召开了 2017 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于变更公司挂牌股票转让方式》的议案。2017 年 11 月 28 日，股转系统出具《关于同意股票变更为协议转让方式的函》（股转系统函[2017]6816 号），同意公司股票于 2017 年 11 月 30 日起由做市转让方式变更为协议转让方式。

根据《全国中小企业股份转让系统股票转让方式确定及变更指引》，公司股票转让方式自 2018 年 1 月 15 日起由协议转让方式变更为集合竞价转让方式。

在全国中小企业股份转让系统挂牌期间，公司严格按照《公司法》及《公司章程》的规定执行内部决策程序，同时严格按照相关业务规则的规定履行信息披露义务，公司未受到过全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具的警示函、要求提交书面承诺、约见谈话等监管措施，也未受到中国证监会行政处罚。

（四）发行人本次申请首次公开发行股票的申报财务报表与新三板挂牌期间披露的财务信息之比较

发行人于 2017 年 3 月 17 日在全国中小企业股份转让系统披露 2016 年年报，与本次申报报表的差异如下：

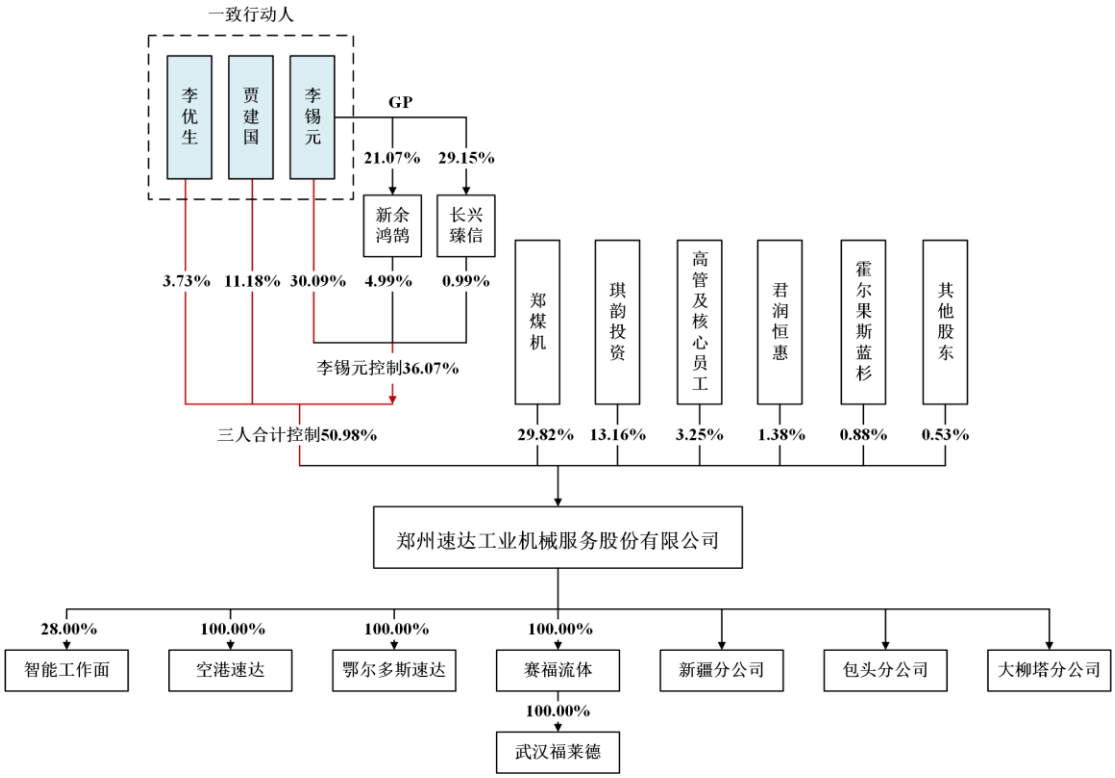
单位：万元

项目	申报报表 2016 年数据 A	2016 年年报披露数据 B	差异 C=A-B
资产总额	36,124.78	36,123.76	1.02
负债总额	14,837.91	14,706.62	131.30
所有者权益	21,286.86	21,417.14	-130.28
营业收入	27,990.26	28,733.87	-743.61
营业成本	20,960.83	21,278.68	-317.85
净利润	2,804.41	3,022.36	-217.96

由上表，本次申报报表中 2016 年的财务数据与新三板挂牌期间披露的数据不存在重大差异。

五、发行人的股权结构

截至本招股说明书签署日，发行人的股权结构如下图所示：



注：李锡元、贾建国、李优生为一致行动人；高管及核心人员分别为谢立智、刘欣扬、刘润平、栗靖、董小波；新余鸿鹄为员工持股平台，长兴臻信为高管及核心人员持股平台。

六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）控股股东和实际控制人的基本情况

1、基本情况

李锡元、贾建国、李优生为速达股份共同实际控制人，报告期内未发生变化。郑煤机从未将发行人纳入合并报表范围，一直作为联营企业采用权益法进行核算。公司自李锡元、贾建国、李优生三人于 2014 年 9 月签订一致行动协议以来，公司共同实际控制人为李锡元、贾建国、李优生三人，报告期内未发生变化。

（1）上述 3 人的基本情况及简历如下：

① 李锡元，男，汉族，1973 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，EMBA 硕士，身份证号为 53010219730825XXXX。1996 年 7 月至 1998 年 6 月任职于机械工业部广州机床研究所；1998 年 6 月至 2009 年 8 月任上海嘉诺流体技术有限公司总经理；2009 年参与设立速达有限，2009 年 9 月至 2014 年 9 月任速达有限董事兼总经理。2014 年 9 月至今任速达股份董事长兼总经理。

② 贾建国，男，汉族，1950 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科，身份证号为 41010219500816XXXX。1975 年至 1993 年历任郑州煤矿机械厂一分厂工人、车间调度、车间副主任、副厂长、厂长；1993 年至 2000 年历任郑州煤矿机械厂厂长助理、副厂长、党委书记；2000 年至 2002 年 11 月任郑州煤矿机械厂调研员；2002 年 11 月至 2008 年 12 月任郑州煤矿机械集团有限责任公司调研员；2008 年 12 月至 2009 年任郑州煤矿机械集团股份有限公司调研员；2009 年参与设立速达有限，2009 年至 2014 年 9 月任速达有限董事兼副总经理；2014 年 9 月至 2016 年 2 月任速达股份副总经理。2014 年 9 月至今任速达股份董事。

③ 李优生，男，汉族，1954 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科，身份证号为 41010219541223XXXX。1973 年至 2002 年 11 月历任郑州煤矿机械厂安装分厂班组长、工段长、调度长、厂长助理、副厂长；2002 年 11 月至 2008 年 12 月历任郑州煤矿机械集团有限责任公司安装分厂副厂长、厂长；2008 年 12 月至 2009 年 7 月历任郑州煤矿机械集团股份有限公司市场部副部长、售后服务处处长；2009 年参与设立速达有限，2009 年 7 月至 2014 年 9 月任速达有限副总经理；2014 年 9 月至 2016 年 2 月任速达股份副总经理。

④ 贾建国和李优生参与投资设立公司合法合规情况

贾建国、李优生参与投资设立速达有限时不属于当时有效规定下的国家工作人员，不存在违反有关国家工作人员对外投资、进行营利性活动和兼职的相关规定；其二人在投资速达有限时已不属于郑煤机的领导班子成员，且投资行为也经郑煤机的内部审批通过，符合郑煤机内部管理的规定，亦不存在违反国有企业领导人员廉洁从业相关规定的情形。

（2）发行人设立至 2014 年 9 月期间实际控制人认定情况

从发行人设立至 2012 年 6 月，李锡元和郑煤机都无法单独控制；2012 年 6 月至 2014 年 9 月，李锡元、贾建国和李优生三人形成了共同控制的默契，对发行人构成实质上的控制，但法律形式上未确定该共同控制关系。虽然发行人设立之初在采购上对于郑煤机存在依赖性，但该等依赖性并不决定郑煤机享有发行人的控制权；郑煤机在其 2010 年上市时的招股说明书及上市后历年的年度报

告都未将发行人纳入合并报表范围，未认定发行人为控股子公司。

2、认定依据

截至本招股说明书签署日，李锡元、贾建国及李优生分别直接持有发行人30.09%、11.18%及3.73%股份；此外，李锡元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%的股份；李锡元、贾建国及李优生三人通过直接持股和间接支配的方式合计控制发行人 50.98%的股份。李锡元、贾建国、李优生三人认定为速达股份的共同实际控制人，认定依据如下：

（1）股权和表决权角度

① 自报告期期初至本招股说明书签署日，李锡元、贾建国及李优生三人合计直接、间接控制发行人股份的比例在发行人股东中一直位列第一，对公司构成了共同控制

自报告期期初至本招股说明书签署日，李锡元、贾建国及李优生三人持有发行人股份的情况如下：

报告期内公司股本发生变化的期间	李锡元			贾建国	李优生	三人合计控制公司股权比例
	直接持有公司股权比例	通过新余鸿鹄间接控制公司股权比例	通过长兴臻信间接控制公司股权比例	直接持有公司股权比例	直接持有公司股权比例	
2017.1-2018.4	31.76%	-	-	11.81%	3.94%	47.51%
2018.4-2018.10	31.76%	3.14%	-	11.81%	3.94%	50.65%
2018.10-2019.6	31.10%	5.16%	-	11.56%	3.85%	51.67%
2019.6 至今	30.09%	4.99%	0.99%	11.18%	3.73%	50.98%

2014 年 9 月 15 日，主要实际控制人李锡元与贾建国、李优生两人签订一致行动协议，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。2019 年 11 月 15 日，李锡元、贾建国、李优生三人共同签署《一致行动协议之补充协议》，将原《一致行动协议》中的违约责任金 5 万元提高到人民币 100 万元，且约定该补充协议以及原协议的其他内容均不可被撤销，进一步加强了一致行动关系的稳定性。

自报告期期初至本招股说明书签署日，主要实际控制人李锡元直接持股和间接支配表决权的比例合计超过 30%，一直是公司第一大股东，未发生过变化。自报告期期初至 2018 年 4 月，三人共同实际控制的表决权为 47.51%；自 2018 年 4 月至本招股说明书签署日，三人共同实际控制的表决权超过 50%。

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会、股东大会、董事会上意见保持一致，不存在意见不一致情形。

② 自报告期期初至本招股说明书签署日，公司主要实际控制人李锡元在股权和表决权方面，与第二大股东郑煤机保持较大差距，且差距逐年拉大

自报告期期初至本招股说明书签署日，主要实际控制人李锡元、第二大股东郑煤机持有发行人股份以及控制表决权如下：

报告期内公司股本发生变化的期间	通过直接和间接持股支配的表决权比例			通过直接和间接持股，以及一致行动协议支配的表决权比例		
	李锡元	郑煤机	差异	李锡元	郑煤机	差异
2017.1-2018.4	31.76%	31.48%	0.28%	47.51%	31.48%	16.03%
2018.4-2018.10	34.90%	31.48%	3.42%	50.65%	31.48%	19.17%
2018.10-2019.6	36.26%	30.83%	5.43%	51.67%	30.83%	20.84%
2019.6 至今	36.07%	29.82%	6.25%	50.98%	29.82%	21.16%

自报告期期初至本招股说明书签署日，主要实际控制人李锡元一直是公司第一大股东，且报告期期初至 2019 年 6 月，其单独直接和间接支配的表决权比例逐年上升。公司第二大股东郑煤机的持股比例逐年下降。

截至本招股说明书签署日，主要实际控制人李锡元单独直接和间接支配的表决权比例为 36.07%，与贾建国、李优生一起控制公司表决权比例为 50.98%，分别超出郑煤机 6.25 个百分点和 21.16 个百分点。

③ 郑煤机自公司设立以来，一直将速达股份定位于参股公司，从未纳入其公司合并报表

自公司成立以来，郑煤机一直定位于公司战略股东，从未有意谋求公司控股股东地位，未将公司纳入其公司合并报表。在其对外公告的年度报告中，一直将

速达股份定位为其重要参股公司。

报告期内，郑煤机对发行人的持股比例逐年下降，截至本招股说明书签署日，郑煤机持股比例下降至 29.82%。

（2）董事会角度

① 自股份公司设立以来，主要实际控制人李锡元一直担任公司董事长

自 2014 年股份公司设立以来，李锡元、贾建国及李优生三人在公司任职情况如下：

担任职务	李锡元	贾建国	李优生
董事长	2014.9 至今	-	-
董事	2014.9 至今	2014.9 至今	-
总经理	2014.9 至今	-	-
副总经理	-	2014.9-2016.2	2014.9-2016.2

② 自股份公司设立以来，共同实际控制人担任及其提名的董事席位占半数以上

自股份公司设立以来，公司董事会成员的组成情况如下：

时间	共同实际控制人及其提名的董事人员情况
2014 年 9 月-2018 年 4 月	董事会成员 5 人，共同实际控制人担任及提名的董事 3 人，郑煤机提名 2 人
2018 年 4 月至今	董事会成员 6 人，其中独立董事为 2 人。共同实际控制人担任及提名的董事 3 人，郑煤机提名 1 人，2 名独立董事由李锡元提名

自股份公司设立以来，共同实际控制人及其提名的董事席位占半数以上，共同实际控制人能控制公司的经营方针、决策和经营管理层的任免。

（3）经营决策角度

① 主要实际控制人李锡元带领的高管团队一直负责公司具体的生产经营业务，2016 年 2 月后，全部高管由公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关

贾建国和李优生曾在郑煤机担任过高管和中层干部，两人于 2016 年 2 月辞去公司副总经理职务正式退休。除此之外，公司高管全部系公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关。

贾建国、李优生离职后发行人各高级管理人员及核心人员分管业务情况：

姓名	职务	分管业务部门	有无郑煤机背景
李锡元	总经理	公司全面业务	无
刘润平	常务副总经理	规划部、采购部、信息管理部；协助总经理管理公司全面事务	加入公司前，系李锡元原任职公司下属
刘欣扬	副总经理	市场营销部、助销部	加入公司前，系李锡元原任职公司下属
谢立智	董事会秘书、财务总监	财务部、物流部、董秘办	无
栗靖	总经理助理	生产部、安环动力部及各维修中心	2008 年毕业后，在郑煤机任职普通员工，2010 年 1 月入职速达股份普通员工，系内部提拔培养
董小波	总经理助理	客户服务部、专业化服务部、品质管理部	2009 年毕业后，在郑煤机任职普通员工，2010 年 1 月入职速达股份普通员工，系内部提拔培养

注：栗靖、董小波是公司核心人员，在贾建国、李优生离职后，两人接管李优生之前分管的业务，贾建国之前分管的采购工作由刘润平接管。

② 公司现任高管全部由李锡元提名，郑煤机一直将速达股份视为其参股公司，自速达股份设立以来，郑煤机仅对速达股份派驻的董事、监事行使其职责，不参与公司具体经营管理。

公司现任高管全部系主要实际控制人李锡元提名并经董事会审议聘任。

（4）各股东对公司共同实际控制人认定的确认

2019 年 11 月 15 日，除新三板交易进来的股东外，各股东对公司实际控制人的认定情况进行了确认，认为：李锡元、贾建国、李优生三人认定为速达股份的共同实际控制人，依据充分，符合速达股份历史和目前实际经营情况。

李锡元、贾建国、李优生的一致行动关系系顺势形成，贾建国、李优生未和郑煤机形成一致行动关系，而和无关联关系的李锡元形成一致行动关系的原因具备合理性；贾建国、李优生不存在股份代持或其他利益安排；认定李锡元、贾建国、李优生为发行人共同实际控制人，系基于公司实际情况，不存在通过实际控制人的认定而规避监管的情形。

（5）未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因及合理性

从经营实质角度来看，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制发行人的事

实在2012年引入琪韵投资时就已经形成，2014年三人签订一致行动协议后，共同控制的认定在法律形式上得到确认，该认定一直延续至今未发生改变。将贾建国、李优生认定为共同实际控制人而未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人的原因如下：

① 李锡元与贾建国、李优生有控制发行人的意愿，而对郑煤机而言，控制发行人不符合其参股速达股份的战略初衷

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，而碍于当时条件不成熟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，公司在李锡元的带领下经过了多年的发展已初具规模，李锡元在发行人的主导地位也获得了其他股东的认可，李锡元、贾建国和李优生三人共同控制的默契也逐步形成，2014年9月三人签订一致行动协议，在法律形式上确认了三人共同控制发行人的事实。自三人签订一致行动协议作为公司共同实际控制人以来，共同控制关系稳固有效，期间无转让/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。

在发行人设立前，郑煤机也尝试过独立发展综采设备后市场业务，但碍于固有体制的桎梏及国内大型主机装备制造企业体系与服务型企业不相适应的原因，尝试多年始终未成功，于是在2009年与李锡元合资设立发行人，目的即为利用民营企业灵活的机制，将发行人推向市场，更好的为客户提供优质的后市场服务，故郑煤机在发行人设立之初就无控制公司的意愿。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 李锡元与贾建国、李优生能够达成共同控制的意愿，而与郑煤机难以达成共同控制

李锡元、贾建国、李优生经历了多年合作共事后彼此建立了信任关系，贾

建国和李优生充分认可李锡元在发行人的主导地位，二人从个人利益最大化角度选择了与李锡元形成共同控制关系，因此李锡元、贾建国、李优生三人一致行动关系形成的过程具备合理性。

李锡元控制发行人意愿较强，若与郑煤机形成一致行动，在意见相左的情形下，难以获得国有上市公司郑煤机最终决定权的让渡，这会导致他无法实质上控制发行人，而他却可以获得贾建国和李优生的最终决定权让渡，因此会选择贾建国和李优生形成一致行动，且三人合计股权比例足以控制发行人。

③ 李锡元等三人控制发行人符合实际情况、控制关系稳定

从公司治理角度，自 2014 年股份公司设立以来，李锡元和贾建国、李优生三人合计直接、间接控制发行人股份的比例在发行人股东中一直位列第一，且与郑煤机拥有的表决权的差距逐渐拉大，自 2018 年 4 月至本招股说明书签署日，共同实际控制人实际控制的表决权超过 50%，根据公司章程的规定可以在表决时采取一致行动通过股东大会的任何普通决议，对股东大会具有决定性影响；且自 2014 年股份公司设立以来，主要实际控制人李锡元一直担任公司董事长，共同实际控制人及其提名的董事席位一直占半数以上，且与郑煤机的差距逐渐拉大，共同实际控制人能对公司的经营方针、决策和经营管理层的任免能够产生重大影响；此外，公司的日常经营由李锡元主导，贾建国和李优生退休后，公司全部高管由公司内部培养或者外聘，与郑煤机无关。

从重大事项决策的角度，发行人重大股权变动均由李锡元根据公司实际经营情况及结合公司未来发展战略提出，经由公司董事会、股东大会审议通过后实施，郑煤机在此仅通过委派董事和作为股东履行权利行使表决权来参与重大股权变动的决策；公司重大资金支配、人事任命及部门设置由李锡元及其管理团队控制；公司日常经营由李锡元带领其管理团队负责，公司相关内部会议均未见郑煤机委派代表参加。

④ 发行人与郑煤机存在关联交易等情形，对发行人的业务独立性不构成重大不利影响，不影响发行人实际控制人的认定

郑煤机作为发行人的重要股东，同时服务的客户领域具有重叠性，出于业务间的战略合作，存在重叠客户以及关联交易具有商业合理性，但关联交易形

成的毛利占比较低，对发行人的经营成果不产生重大影响。另外，郑煤机和发行人面临的共同客户都是大型的煤矿企业，具有较为完善的公司治理以及较强的产业链话语权，故郑煤机难以跨行业对煤炭企业客户产生重大影响，这也是郑煤机曾尝试涉足后市场服务业而未能成功的重要原因之一。

公司在成立早期通过为郑煤机提供免费质保期劳务服务快速接触到客户，快速切入了液压支架后市场。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，其作用逐步弱化，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。

郑煤机向发行人派驻一般财务人员是出于国有企业资产监督管理的诉求，李晶作为发行人股东郑煤机外派至公司的财务人员，其劳动关系归属郑煤机、工资发放和社保公积金缴纳均由郑煤机负责，对发行人的财务凭证进行复核，但并不参与发行人的财务决策，属于股东代表行使其监督的权利，对发行人的业务及人员、财务、机构独立性不构成重大影响。

因此，郑煤机与发行人存在重叠的客户和关联交易以及发行人为郑煤机客户提供免费的质保期服务、派驻一般财务人员等情形，对发行人的独立性不造成重大不利影响，不影响发行人实际控制人的认定，发行人仍是由李锡元等三人内部股东所共同控制的。

综上所述，贾建国、李优生持股比例远低于郑煤机而认定为共同实际控制人却未认定郑煤机为实际控制人或共同实际控制人具备合理性。

3、郑煤机在股东大会表决权、董事提名上无法控制发行人

郑煤机在股东大会表决权、董事提名上的占比明显低于李锡元、贾建国、李优生三人，郑煤机在发行人股东大会层面的表决权未超过 1/3，在发行人董事会层面的席位亦未超过半数，无法控制公司重大决策，认定李锡元、贾建国、李优生共同控制发行人的认定具有合理性。

4、一致行动协议主要内容及李锡元、贾建国、李优生三人形成一致行动关系的原因

（1）一致行动协议主要内容

2014 年 9 月 15 日，李锡元、贾建国、李优生三人共同签署《一致行动协议》，主要内容如下：

序号	事项	具体内容
1	基本内容	2.1 各方在按照郑州速达章程的规定向股东（大）会或董事会提出议案前，应当按照本协议第 4.1 款之约定，经过适当的事先共同协商程序以达成一致意见（本协议所指的"一致意见"体现在郑州速达召开董事会、股东（大）会会议以及其他场合时，各方及各方所能控制的董事、监事对审议事项所投的"赞成票"、"反对票"或"弃权票" 的种类相一致），并以此一致意见为准在股东（大）会或董事会提出议案。 2.2 在各方所控制的董事向董事会提出议案前，各力应要求其控制的董事按照本协议第 4.2 款的约定进行适当的事先共同协商以达成一致意见，并促使其控制的董事以此一致意见为准在董事会上提出议案。 2.3 于李锡元、贾建国为郑州速达董事时，李锡元、贾建国在按照郑州速达章程的规定向董事会提出议案前，应参照本协议第 4.1 款的约定，经事先共同协商程序以达成一致意见，并以此一致意见为准在董事会提出议案。 3.1 除关联股东需要回避表决的情形外，在郑州速达召开股东（大）会前，各方应按照本协议第 4.1 款之约定，经过适当的事先共同协商程序以对会议表决事项事先达成一致意见并以此一致意见在股东（大）会上进行投票表决。 3.2 除关联董事需要回避表决的情形外，在郑州速达董事会召开会议前，各为应要求其控制的董事按照本协议第 4.2 款的约定经过适当的事先共同协商对会议表决事项事先达成一致意见，并促使其控制的董事以此一致意见为准在董事会上进行投票表决。 3.3 除关联董事需要回避表决的情形外，于李锡元、贾建国为郑州速达董事时，在郑州速达召开董事会前，李锡元、贾建国和李优生应当参照本协议第 4.1 款的约定，经事先共同协商程序以对会议表决事项事先达成一致意见，并以此一致意见在董事会上进行投票表决。
2	共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制	4.1 为通过一致行动实现对郑州速达的控制，各方同意，在行使股东权利前三(3)日，各方应召开预备会议对需要行使股东权利的事项进行逐项讨论并形成一致意见，并以此意见为准行使相应的股东权利。如各力对相关事项未能形成一致意见，各力在适当的条件下将促使郑州速达推迟表决该事项。前述顺延期限届满，郑州速达就该事项再次表决时，若各方对该等事项仍未行成一致意见，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。 4.2 在不违反公司法、公司章程的情况下，各力应要求其控制的公司董事在郑州速达董事会提出议案或行使表决权前，征询各方的意见。各方应当经事先共同协商以达成一致意见，并以此意见为准明确告知并促使其控制的公司董事行使相关的提案权、表决权及其它权利。如各方在董事会前无法协商达成一致意见，则应当按照本协议第 4.1 款的机制形成最终一致意见。

3	违约责任	7.1 如果一方未遵循本协议的约定在郑州速达股东（大）会、董事会提出议案或作出表决，视为其违约，该提议或表决自始无效。 7.2 违约方应向守约方支付人民币五万元的违约金，各守约方将按届时其持有郑州速达股份占所有守约方持有郑州速达股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金。 7.3 各方确认，在违约方按照本协议第 7.2 款之约定向守约方支付违约金后，违约方仍应继续履行本协议。
4	有效期限	10.1 本协议自各方签署之日起成立并生效，在各方均直接或间接持有郑州速达及其整体变更完成后的股份有限公司的股权期间内有效。

因上述《一致行动协议》中对于违约责任的违约金额设定过小，为加强发行人控制权结构的稳定性，保障公司上市后持续稳定发展，提高经营决策效率，2019 年 11 月 15 日，李锡元、贾建国、李优生三人共同签署《一致行动协议之补充协议》，将违约金额提高至 100 万元，且约定《一致行动协议》及《补充协议》不可撤销，具体修订情况如下：

一致行动协议中的约定	《补充协议》的约定
7.1 如果一方未遵循本协议的约定在郑州速达股东（大）会、董事会提出议案或作出表决，视为其违约，该提议或表决自始无效。 7.2 违约方应向守约方支付人民币五万元的违约金，各守约方将按届时其持有郑州速达股份占所有守约方持有郑州速达股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金。 7.3 各方确认，在违约方按照本协议第 7.2 款之约定向守约方支付违约金后，违约方仍应继续履行本协议。	… 3. 原协议第 7.2 款修订为“违约方向守约方支付人民币 100 万元的违约金，各守约方将按届时其持有郑州速达股份占所有守约方持有郑州速达股份总额的比例相应分配违约方支付的违约金”。 4. 上述修订外，原协议约定的其他内容继续有效。 5. 本补充协议的修订内容以及原协议的其他内容均不可被撤销。 6. 本补充协议自各方签署之日起成立并生效，在各方均直接或间接持有公司股份的期间有效。
10.1 本协议自各方签署之日起成立并生效，在各方均直接或间接持有郑州速达及其整体变更完成后的股份有限公司的股权期间内有效。	

自公司设立至三人签订一致行动协议，李锡元、贾建国和李优生三人一直参与并主导公司经营管理，三人在公司决策性事务上一直保持一致，形成了对发行人共同控制的默契，而作为发行人战略投资者的郑煤机和财务投资者的琪韵投资并未参与公司的经营管理，故李锡元与贾建国和李优生而非与郑煤机或琪韵投资签订一致行动协议是基于公司实际经营情况，具有合理性，李锡元等三人签订一致行动协议并不是为避免将郑煤机认定为实际控制人或共同实际控制人。

（2）李锡元、贾建国、李优生三人形成一致行动关系的原因

① 李锡元主导发行人的日常经营管理，而郑煤机未参与发行人经营管理

自发行人设立以来，郑煤机未参与发行人的生产经营。而李锡元自公司设立开始便全身心投入公司经营管理，带领公司发展壮大，2014 年，公司发展已初具规模，贾建国和李优生在协助李锡元参与公司经营管理的五年时间中，也见证了李锡元之于发行人的重要作用，确信在他们离开发行人正式退休后，发行人未来的日常经营仍由李锡元主导。

② 贾建国、李优生为速达有限的独立出资的股东，与李锡元签订一致行动协议符合其自身利益诉求

贾建国与李优生为公司的实际股东，投资设立速达有限的资金为其自有资金，不存在替他人代为持有公司股份或其他利益安排。因此，贾建国、李优生作为独立出资的股东，其利益由发行人未来决定。基于三人在 2014 年签订一致行动协议时，已共事五年，三人一直保持积极合作，已形成了对发行人共同控制的默契，而发行人未来的日常经营仍由李锡元主导，因此贾建国、李优生与李锡元形成一致行动关系符合自身利益诉求。

③ 自离开郑煤机后，贾建国、李优生与郑煤机已没有利益关联，且郑煤机不参与公司经营，无法保障他们在发行人的利益，因此贾建国和李优生不存在选择与郑煤机一致行动的动机

贾建国和李优生虽然曾经在郑煤机任职，但是发行人 2009 年设立后，贾建国、李优生已经离开郑煤机在发行人任职高管，贾建国于 2010 年在郑煤机办理退休，李优生于 2016 年在发行人办理退休。自离开郑煤机后，两人在郑煤机已没有职业或利益诉求，与郑煤机不再产生利益关联。同时，郑煤机并不参与速达的经营管理，无法保障他们在发行人的利益。因此贾建国和李优生不存在与郑煤机形成一致行动关系的动机。

综上所述，贾建国、李优生选择与李锡元保持一致行动关系而未和郑煤机形成一致行动关系具有合理性。

（二）持有发行人 5%以上股份的主要股东

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	李锡元	17,150,009	30.09%

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
2	郑煤机	17,000,009	29.82%
3	琪韵投资	7,499,979	13.16%
4	贾建国	6,375,003	11.18%
合计		**48,025,000**	**84.25%**

1、李锡元

截至本招股说明书签署日，李锡元直接持有发行人 17,150,009 股股份，占发行人发行前总股本的 30.09%。其基本情况参见“六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”。

2、郑煤机

截至本招股说明书签署日，郑煤机持有发行人 17,000,009 股股份，占发行人发行前总股本的 29.82%。郑煤机为 A 股和 H 股上市公司，A 股股票代码为 601717，H 股股票代码为 00564。其主营业务为煤炭综合采掘机械装备及其零部件、汽车零部件的生产、销售。郑煤机主要从事煤炭机械的制造、销售等前市场业务，发行人从事煤炭综采设备的后市场服务。其主要情况如下：

公司名称	郑州煤矿机械集团股份有限公司
成立时间	2002 年 11 月 6 日
统一社会信用代码	91410100170033534A
截至 2020 年 6 月 30 日股本总额	173,247.137 万元
经营地址	郑州市经济技术开发区第九大街 167 号
主要生产经营地	郑州市经济技术开发区第九大街 167 号
主营业务及其与发行人主营业务的关系	郑煤机主要从事煤炭机械的制造、销售等前市场业务，发行人从事煤炭综采设备的后市场服务
法定代表人	焦承尧
经营范围	设计、加工、制造矿山机械设备、环保设备、通用机械、电站设备、附属配件、工模具；金属材料的销售；软件开发、销售、咨询、维护、测试；企业管理咨询；从事货物和技术的进出口业务，国家禁止和限定的货物和技术除外；不动产及有形动产的租赁与技术服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

截至 2020 年 6 月 30 日，郑煤机前十大股东的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例
1	河南机械装备投资集团有限责任公司	521,087,800	30.08%
2	HKSCC NOMINEES LIMITED	220,512,190	12.73%
3	河南资产管理有限公司	69,209,157	3.99%
4	中央汇金资产管理有限责任公司	28,608,500	1.65%
5	香港中央结算有限公司	27,801,860	1.60%
6	李俊	25,894,700	1.49%
7	YITAI GROUP （HONGKONG） CO LIMITED	22,399,200	1.29%
8	李怡	9,985,000	0.58%
9	蒋仕波	7,925,592	0.46%
10	高雅萍	7,367,300	0.43%
合计		**940,791,299**	**54.30%**

郑煤机最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	3,050,279.26	2,971,259.85
净资产	1,391,158.76	1,314,224.67
营业收入	1,231,194.84	2,572,141.68
净利润	120,579.28	104,025.32

数据来源：郑煤机 2019 年度财务数据经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2020 年 1-6 月财务数据未经审计。

3、琪韵投资

截至本招股说明书签署日，琪韵投资持有发行人 7,499,979 股股份，占发行人发行前总股本的 13.16%，琪韵投资于 2012 年通过增资方式成为公司股东。琪韵投资主要从事对外投资及咨询业务，除持有公司股权外，不存在其他对外投资情形，其主要情况如下：

公司名称	上海琪韵投资管理事务所（普通合伙）
成立时间	2012 年 3 月 2 日
统一社会信用代码	9131011659160661XG
认缴出资额	1,050.00 万元
实缴出资额	1,050.00 万元

经营地址	上海市金山区亭林镇松隐小康路 34 号 3 楼 13 室
主要生产经营地	上海市金山区亭林镇松隐小康路 34 号 3 楼 13 室
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主要从事对外投资及咨询业务，与发行人的业务没有关联
执行事务合伙人	王宏德
经营范围	投资管理、实业投资（除金融、证券等国家专项审批项目），市场营销策划，企业品牌管理服务，展览展示服务，会务礼仪服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

截至本招股说明书签署日，琪韵投资的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类型
1	王宏德	350.70	33.40%	普通合伙人
2	刘成全	349.65	33.30%	普通合伙人
3	张文浩	349.65	33.30%	普通合伙人
合计		**1,050.00**	**100.00%**	-

琪韵投资最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	1,048.81	1,046.25
净资产	1,046.31	1,043.75
营业收入	-	-
净利润	2.56	447.19

注：琪韵投资财务数据未经审计。

4、贾建国

截至本招股说明书签署日，贾建国持有发行人 6,375,003 股股份，占发行人发行前总股本的 11.18%。其基本情况参见“六、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人的基本情况”。

（三）控股股东、实际控制人控制的其它企业

李锡元、贾建国、李优生为发行人共同实际控制人。截至本招股说明书签署日，除发行人外，贾建国、李优生不存在其他控制的企业，李锡元控制的其他企业为新余鸿鹄、长兴臻信。新余鸿鹄、长兴臻信系发行人股东，除持有发行人股份外，不存在实际经营业务。

报告期内，李锡元曾控制迈诺密封，迈诺密封主要从事橡胶及塑料密封件的生产及销售，截至本招股说明书签署日，李锡元不再控制迈诺密封。

1、新余鸿鹄的基本情况

截至本招股说明书签署日，新余鸿鹄持有发行人 2,847,000 股股份，占发行人发行前总股本的 4.99%。新余鸿鹄系发行人的员工持股平台，除持有发行人股份外，不存在实际经营业务，其基本情况如下：

公司名称	新余鸿鹄企业管理合伙企业（有限合伙）
成立时间	2018 年 2 月 23 日
统一社会信用代码	91360503MA37Q8WC4Q
认缴出资额	2,106.78 万元
经营地址	江西省新余市仙女湖区仰天岗国际生态城
执行事务合伙人	李锡元
经营范围	企业管理服务及咨询、经济信息咨询、商务信息服务、财务咨询、市场营销策划、企业形象策划、会议会展服务、信息技术开发、技术咨询服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

截至本招股说明书签署日，新余鸿鹄的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类型	职务
1	李锡元	444.00	21.07%	普通合伙人	董事长、总经理
2	谢立智	74.00	3.51%	有限合伙人	董事会秘书、财务总监
3	刘润平	74.00	3.51%	有限合伙人	董事、常务副总经理
4	刘欣扬	74.00	3.51%	有限合伙人	副总经理
5	栗靖	74.00	3.51%	有限合伙人	总经理助理
6	董小波	74.00	3.51%	有限合伙人	总经理助理
7	韩春	74.00	3.51%	有限合伙人	销售总监
8	王金龙	74.00	3.51%	有限合伙人	销售总监
9	李付明	74.00	3.51%	有限合伙人	大客户经理
10	管平安	74.00	3.51%	有限合伙人	易装备事业部总经理
11	周锋	51.80	2.46%	有限合伙人	销售总监
12	胡磊	51.80	2.46%	有限合伙人	郑州维修中心主任
13	姜红	51.80	2.46%	有限合伙人	监事、规划部经理

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类型	职务
14	李新智	51.80	2.46%	有限合伙人	监事、人力资源部经理
15	罗小苗	51.80	2.46%	有限合伙人	财务部经理
16	孟红雷	51.80	2.46%	有限合伙人	销售经理
17	臧帮斌	51.80	2.46%	有限合伙人	客户服务部西北区域经理
18	张丽强	51.80	2.46%	有限合伙人	新疆分公司主任
19	赵宁	51.80	2.46%	有限合伙人	赛福流体总经理、武汉福莱德总经理
20	付慧琪	44.40	2.11%	有限合伙人	销售经理
21	孟鑫垚	37.00	1.76%	有限合伙人	大客户经理
22	孙建博	37.00	1.76%	有限合伙人	赛福流体常务副总经理
23	林利锋	29.60	1.40%	有限合伙人	销售经理
24	宋飞祥	29.60	1.40%	有限合伙人	大柳塔分公司兼包头分公司主任
25	许富裕	29.60	1.40%	有限合伙人	专业化服务部经理
26	黄泉清	29.60	1.40%	有限合伙人	技术部经理
27	刘矿辉	29.60	1.40%	有限合伙人	行政部经理
28	孙雷雷	29.60	1.40%	有限合伙人	客户服务部东南区域区域经理
29	赵志勇	29.60	1.40%	有限合伙人	采购部经理
30	姬中磊	29.60	1.40%	有限合伙人	赛福流体车间主任
31	崔亚娟	29.60	1.40%	有限合伙人	易装备事业部综合部经理
32	薛朝军	22.20	1.05%	有限合伙人	武汉福莱德副总经理
33	戴军羽	22.20	1.05%	有限合伙人	物流部经理
34	杨海波	14.80	0.70%	有限合伙人	赛福流体技术部经理
35	张松江	14.80	0.70%	有限合伙人	运营经理
36	许伟	14.80	0.70%	有限合伙人	易装备事业部销售经理
37	邓恩	14.80	0.70%	有限合伙人	生产部副经理
38	刘小歌	14.80	0.70%	有限合伙人	现场工艺监督员
39	陈特	12.58	0.60%	有限合伙人	销售经理
40	王友超	7.40	0.35%	有限合伙人	郑州维修中心副主任
41	李亚男	7.40	0.35%	有限合伙人	销售工程师
合计		**2,106.78**	**100.00%**	**-**	**-**

新余鸿鹄最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	2,176.91	2,107.23
净资产	2,107.60	2,107.23
营业收入	-	-
净利润	0.37	179.33

注：新余鸿鹄财务数据未经审计。

2、长兴臻信的基本情况

截至本招股说明书签署日，长兴臻信持有发行人 566,000 股股份，占发行人发行前总股本的 0.99%。长兴臻信系发行人的高管及核心人员持股平台，除持有发行人股份外，不存在其他经营业务，其基本情况详见本节之“八、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东的持股情况及其变化情况”。

3、迈诺密封基本情况

公司名称	上海迈诺密封技术有限公司
成立时间	2007 年 9 月 25 日
统一社会信用代码	913101156677580471
注册资本	100.00 万元
实收资本	100.00 万元
经营地址	中国（上海）自由贸易试验区桂桥路 25 号
法定代表人	陈旭
2019 年 6 月 30 日前的股权结构	李锡元持有 70%股权；雷元芳持有 30%股权
经营范围	橡胶及塑料密封件领域内的技术开发、技术服务、技术咨询，橡胶、塑料密封件、机械设备的销售。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

2019 年 8 月，李锡元与嘉诺密封签订《股权转让协议》，约定李锡元将迈诺密封 70%的股权转让给嘉诺密封。嘉诺密封系雷元芳控制的企业。

截至本招股说明书签署日，迈诺密封的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	嘉诺密封	100.00	100.00%
合计		**100.00**	**100.00%**

迈诺密封 2018 年度及 2019 年 1-6 月的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2019 年 6 月 30 日/2019 年 1-6 月	2018 年末/2018 年度
总资产	442.30	314.42
净资产	333.04	276.34
营业收入	32.76	362.49
净利润	4.38	26.18

注：迈诺密封财务数据未经审计。

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，本公司共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生所持发行人的股份均不存在质押或其他有争议的情况。

七、发行人控股子公司、参股公司及分公司情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 4 家子公司，1 家参股公司，3 家分公司。具体情况如下：

公司名称		设立时间	主营业务	设立目的
子公司	赛福流体	2014.12.19	液压流体连接件的设计、生产、安装和销售	聚焦流体连接件的业务发展，以流体连接件为载体拓展非煤炭行业生产性服务市场
	武汉福莱德	2016.6.17	液压流体连接件的设计、生产、安装和销售	拓宽流体连接件的市场和区域
	鄂尔多斯速达	2018.6.1	拟从事备件供应管理、维修与再制造等业务，目前尚未开展实际业务	为发行人募投项目的实施单位之一，目的为提升对区域性客户的反应速度和服务能力，降低成本
	空港速达	2019.7.17	拟从事备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租赁买卖等业务，目前尚未开展实际业务	为发行人募投项目的实施单位之一，全面扩大产能、提升工艺水平、提升设计和研发能力，提升工业服务能力
参股公司	智能工作面	2018.12.20	采煤机制造、备件服务、维修与再制造	拓宽综采装备（“三机一架”）的市场服务能力
分公司	包头分公司	2013.1.14	维修与再制造业务，主要以立柱、千斤顶类产品维修为主	提升对区域性客户的反应速度和服务能力，降低成本，主要服务内蒙古、陕北地区客户
	大柳塔	2015.7.30	维修与再制造，主要以	提升对区域性客户的反应速度

公司名称		设立时间	主营业务	设立目的
	分公司		支架拆解、组装及结构件维修为主	和服务能力，降低成本，主要服务陕北、内蒙古地区客户
	新疆分公司	2017.7.13	维修与再制造	提升对区域性客户的反应速度和服务能力，降低成本，主要服务新疆地区客户

（一）发行人控股子公司情况

1、赛福流体

公司名称	郑州赛福流体技术有限公司
成立时间	2014 年 12 月 19 日
统一社会信用代码	914101003267377232
注册资本	1,000.00 万元
实收资本	1,000.00 万元
经营地址	郑州经济技术开发区经北一路 138 号新亚大厦 15 层
主要生产经营地	郑州市经济技术开发区经开第九大街西、经南六路北、第八大街 53 号院一、三号厂房
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主要从事液压流体连接件的设计、生产、安装和销售，主要负责发行人流体连接件业务
法定代表人	刘润平
股权结构	速达股份持有 100%股权
经营范围	软管总成、硬管总成的研发、设计、生产、加工和销售；流体连接安全防护产品的研发、设计和销售；软管、钢管、接头的设计、销售与技术服务；机电设备的组装、销售、维修、租赁、技术咨询及售后服务；其他流体传动与控制产品的销售及技术咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

赛福流体系速达股份于 2014 年 12 月出资设立的全资子公司，主要从事胶管总成等流体连接件的生产、销售，主要服务于煤炭机械制造企业、工程机械设备制造企业。

2014 年 12 月 1 日，速达股份董事会决定设立郑州赛福流体技术有限公司。2014 年 12 月 19 日，赛福流体在郑州市工商行政管理局经济技术开发区分局办理了设立登记手续，取得注册号为 410198000053679 的《企业法人营业执照》，设立时注册资金为 1,000 万人民币。

赛福流体设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	速达股份	1,000.00	100.00%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

赛福流体自设立至本招股说明书签署日，股权结构未发生变动。

赛福流体最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	8,123.49	7,531.03
净资产	2,839.37	2,664.02
营业收入	4,885.23	9,935.63
净利润	175.35	167.40

注：赛福流体财务数据经天健会计师审计。

2、武汉福莱德

公司名称	武汉福莱德流体技术有限公司
成立时间	2016 年 6 月 17 日
统一社会信用代码	91420103MA4KMXKT7L
注册资本	800.00 万元
实收资本	800.00 万元
经营地址	武汉市江汉区江汉经济开发区 0601 地块智慧大厦 328 室
主要生产经营地	荆州区九阳工业园荆李路南侧 1 栋 11 号 4 间
主营业务及其与发行人主营业务的关系	主要从事液压流体连接件的设计、生产、安装和销售，主要负责发行人流体连接件业务的非煤机市场业务
法定代表人	刘润平
股权结构	赛福流体持有 100%股权
经营范围	机电设备、液压、气压动力机械设备的技术开发、技术咨询、技术转让、安装及批发兼零售；自营和代理各类商品及技术进出口业务（国家限定或禁止进出口的商品及技术除外）；金属材料、五金交电的批发兼零售（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）

武汉福莱德系赛福流体全资子公司，从事胶管总成等流体连接件的生产、销售，主要服务于工程机械制造企业。

武汉福莱德成立于 2016 年 6 月 17 日，由刘玮以货币方式出资，设立时的注册资本为 100 万元。2016 年 6 月 17 日，武汉福莱德在武汉市工商行政管理局办

理了设立登记手续，取得统一社会信用代码为 91420103MA4KMXKT7L 的《营业执照》，设立时注册资金为 100 万人民币。

武汉福莱德设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	刘玮	100.00	100.00%
合计		**100.00**	**100.00%**

2016 年 12 月，为拓展业务发展范围，开拓非煤机市场，赛福流体于 2016 年 12 月 22 日完成了对武汉福莱德的投资，以现金人民币 504 万元对其进行增资，同时刘玮对武汉福莱德增资 196 万元。本轮增资后，武汉福莱德注册资本由人民币 100 万元增加至人民币 800 万元，赛福流体持有武汉福莱德 63.00%股份，获得其控股权。

2016 年 12 月 22 日，武汉福莱德在武汉市工商行政管理局完成工商变更登记，并领取了新的营业执照。

本次变更后，武汉福莱德的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	赛福流体	504.00	63.00%
2	刘玮	296.00	37.00%
合计		**800.00**	**100.00%**

2019 年 5 月 9 日，刘玮与赛福流体签署《股权转让协议》，刘玮将其持有的武汉福莱德 37%股权作价 304.71 万元转让给赛福流体，转让价格经双方协商确定。本次股权转让完成后，赛福流体持有武汉福莱德 100.00%股份。

武汉福莱德最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	847.81	927.86
净资产	816.74	812.35
营业收入	94.52	627.46
净利润	4.39	-11.19

注：武汉福莱德财务数据经天健会计师审计。

3、鄂尔多斯速达

公司名称	鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司
成立时间	2018 年 6 月 1 日
统一社会信用代码	91150627MA0PWKXL0U
注册资本	5,000.00 万元
实收资本	400 万元
经营地址	内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗鄂尔多斯江苏工业园区
主要生产经营地	内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗鄂尔多斯江苏工业园区
主营业务及其与发行人主营业务的关系	尚未正式开始营业，为发行人募投项目的实施单位之一，拟承担发行人煤炭综采设备维修与再制造暨后市场服务职能
法定代表人	栗靖
股权结构	速达股份持有 100%股权
经营范围	煤矿机械配件销售；煤矿机械设备生产、维修、维护；煤矿设备的租赁与销售；煤矿成套设备使用的技术咨询服务；液压软管总成扣压安装，液压软管、接头及其他液压元件的销售；从事货物和技术的进出口业务。（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）。

鄂尔多斯速达系 2018 年 6 月由速达股份出资设立的全资子公司，尚未正式开始营业，为发行人募投项目的实施单位之一，拟从事煤炭综采设备维修与再制造暨后市场服务。

2018 年 4 月 30 日，速达股份股东大会决定设立鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司。2018 年 6 月 1 日，鄂尔多斯速达在伊金霍洛旗工商行政管理局办理了设立登记手续，取得统一社会信用代码为 91150627MA0PWKXL0U 的《营业执照》，设立时注册资金为 5,000 万人民币。

鄂尔多斯速达设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	速达股份	5,000.00	100.00%
合计		**5,000.00**	**100.00%**

鄂尔多斯速达自设立至本招股说明书签署日，股权结构未发生变动。

鄂尔多斯速达最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	1,426.06	386.05
净资产	1,421.31	382.95
营业收入	-	-
净利润	-14.64	-9.51

注：鄂尔多斯速达财务数据经天健会计师审计。

4、空港速达

公司名称	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司
成立时间	2019 年 7 月 17 日
统一社会信用代码	91410100MA4746UMXQ
注册资本	10,000.00 万元
实收资本	4,580.10 万元
经营地址	郑州航空港经济综合实验区潘阳湖路与长安大道交叉口东 100 米豫发蓝山公馆三楼 324 号
主要生产经营地	郑州航空港经济综合实验区潘阳湖路与长安大道交叉口东 100 米豫发蓝山公馆三楼 324 号
主营业务及其与发行人主营业务的关系	尚未正式开始营业，为发行人募投项目的实施单位之一，拟承担发行人煤炭综采设备维修与再制造暨后市场服务职能
法定代表人	李锡元
股权结构	速达股份持有 100%股权
经营范围	煤矿、工程、隧道施工专用机械配件销售；煤矿、工程、隧道施工专用机械设备生产、维修、维护；煤矿设备的租赁与销售；煤矿成套设备技术服务；液压软管总成扣压安装;液压软管、接头及其他液压元件的销售；流体连接安全防护产品的技术开发、技术服务；流体连接安全防护产品的销售；再生资源回收；货物或技术进出口。（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）。

空港速达系 2019 年 7 月由速达股份出资设立的全资子公司，尚未正式开始营业，为发行人募投项目的实施单位之一，拟从事煤炭综采设备维修与再制造暨后市场服务。

2019 年 5 月 14 日，速达股份股东大会决定设立郑州航空港区速达工业机械服务有限公司。2019 年 7 月 17 日，空港速达在郑州市市场监督管理局办理了设立登记手续，取得统一社会信用代码为 91410100MA4746UMXQ 的《营业执照》，设立时注册资金为 10,000 万人民币。

空港速达设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	速达股份	10,000.00	100.00%
合计		**10,000.00**	**100.00%**

空港速达自设立至本招股说明书签署日，股权结构未发生变动。

空港速达最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	5,127.82	4,580.25
净资产	5,060.75	4,579.62
营业收入	-	-
净利润	-13.77	-0.48

注：空港速达财务数据经天健会计师审计。

（二）发行人参股公司情况

1、智能工作面

公司名称	郑州煤机智能工作面科技有限公司
成立时间	2018 年 12 月 20 日
统一社会信用代码	91410100MA466C0K9P
注册资本	10,000.00 万元
实收资本	10,000.00 万元
经营地址	郑州航空港区华夏大道与东海路交叉口智能终端手机产业园区 1 号楼 2 层
法定代表人	张文琦
股权结构	速达股份持有 28%股权；郑煤机持有 28%股权；王义强持有 26%股权；张文琦持有 18%股权
经营范围	研发、设计、加工、制造矿山机械设备及配件；机电设备（除小轿车）及配件，普通机械设备及配件；电气自动化设备及配件；石油自动化装备的研发、制造、销售；矿用设备（特种设备除外）及配件维修；机电设备（除小轿车）及配件维修；普通机械设备及配件维修；电气自动化设备及配件维修；企业管理咨询；货物或技术进出口；采煤机、掘进机、刮板运输机、防爆电气产品、矿井专用设备、矿用通讯设备、矿井辅助运输设备、矿山机械设备、成套设备及技术的进出口业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

郑州煤机智能工作面科技有限公司是一家致力高端采煤机国产化及煤矿智能工作面综采控制系统解决方案为一体的企业。

速达股份目前主要从事煤矿综采设备之一液压支架的后市场服务，未来公司将服务产品向全套煤矿综采设备的后市场及非煤设备的工业领域拓展，参股郑州煤机智能工作面科技有限公司，将会为公司未来向全套煤矿综采设备后市场领域拓展打下基础。

郑煤机目前具备液压支架与刮板机的生产能力，也拥有液压支架的控制系统的研发与制造能力，参股智能工作面，可使其拥有采煤机的生产制造能力，以满足其综采设备成套化及为客户提供智能无人综采工作面的需求。

截至本招股说明书签署日，智能工作面的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	速达股份	2,800.00	28.00%
2	郑煤机	2,800.00	28.00%
3	王义强	2,600.00	26.00%
4	张文琦	1,800.00	18.00%
合计		**10,000.00**	**100.00%**

智能工作面最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	16,120.08	14,076.48
净资产	10,526.01	10,220.17
营业收入	3,680.41	8,811.18
净利润	378.85	132.06

注：智能工作面财务数据未经审计。

（三）发行人分公司情况

1、郑州速达工业机械服务股份有限公司包头分公司

公司名称	郑州速达工业机械服务股份有限公司包头分公司
成立时间	2013 年 1 月 14 日
统一社会信用代码	911502910616019189
经营地址	内蒙古自治区包头市昆都仑区卜尔汉图金属深加工园区经四路与纬二路西南角办公楼 101
负责人	栗靖

经营范围	煤矿、工程、隧道施工专用机械配件销售；煤矿、工程、隧道施工专用机械设备生产、维修、维护（凭资质证经营）；煤矿设备的租赁与销售；煤矿成套设备技术服务；液压软管总成扣压安装；液压软管、接头及其他液压元件的销售；流体连接安全防护产品的技术开发、技术服务；流体连接安全防护产品的销售；从事货物及技术的进出口业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

2、郑州速达工业机械服务股份有限公司大柳塔分公司

公司名称	郑州速达工业机械服务股份有限公司大柳塔分公司
成立时间	2015 年 7 月 30 日
统一社会信用代码	9161082135227067XX
经营地址	陕西省榆林市神木市大柳塔镇王渠工业园开发区
负责人	栗靖
经营范围	煤矿、工程、隧道施工专用机械配件销售；煤矿、工程、隧道施工专用机械设备生产、维修、维护；煤矿设备的租赁与销售；煤矿成套设备技术服务；液压软管总成扣压安装；液压软管、接头及其他液压元件的销售；流体连接安全防护产品的技术开发、技术服务；流体连接安全防护产品的销售；从事货物及技术的进出口业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

3、郑州速达工业机械服务股份有限公司新疆分公司

公司名称	郑州速达工业机械服务股份有限公司新疆分公司
成立时间	2017 年 7 月 13 日
统一社会信用代码	91652301MA77J8C08R
经营地址	新疆昌吉州昌吉市榆树沟镇高新技术产业开发区（榆树沟镇区工业园区丘 192 栋 W-1 号）
负责人	栗靖
经营范围	煤矿、工程、隧道施工专用机械配件销售；煤矿、工程、隧道施工专用机械设备生产、维修、维护；煤矿设备的租赁与销售；煤矿成套设备技术服务；液压软管总成扣压安装；液压软管、接头及其他液压元件的销售；流体连接安全防护产品的技术开发、技术服务；流体连接安全防护产品的销售；从事货物及技术的进出口业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）

八、发行人股本情况

（一）本次发行前的总股本、本次发行及公开发售的股份，以及本次发行及公开发售的股份占发行后总股本的比例

股东类别	发行前		发行后	
	持股数（万股）	持股比例	持股数（万股）	持股比例
一、有限售条件的流通股				
李锡元	1,715.00	30.09%	1,715.00	22.57%
郑煤机（CS）	1,700.00	29.82%	1,700.00	22.37%
琪韵投资	750.00	13.16%	750.00	9.87%
贾建国	637.50	11.18%	637.50	8.39%
新余鸿鹄	284.70	4.99%	284.70	3.75%
李优生	212.50	3.73%	212.50	2.80%
君润恒惠	78.40	1.38%	78.40	1.03%
长兴臻信	56.60	0.99%	56.60	0.74%
谢立智	51.67	0.91%	51.67	0.68%
刘欣扬	51.67	0.91%	51.67	0.68%
刘润平	51.67	0.91%	51.67	0.68%
霍尔果斯蓝杉	50.00	0.88%	50.00	0.66%
刘继涛	16.00	0.28%	16.00	0.21%
栗靖	15.00	0.26%	15.00	0.20%
董小波	15.00	0.26%	15.00	0.20%
杨洚	6.50	0.11%	6.50	0.09%
郭元先	2.90	0.05%	2.90	0.04%
前海新农	1.50	0.03%	1.50	0.02%
曹水水	1.00	0.02%	1.00	0.01%
李维华	1.00	0.02%	1.00	0.01%
王卫	0.30	0.01%	0.30	0.0039%
丁小林	0.30	0.01%	0.30	0.0039%
郭田	0.30	0.01%	0.30	0.0039%
尹俊杰	0.20	0.0035%	0.20	0.0026%
霍锦连	0.20	0.0035%	0.20	0.0026%
孙柏荣	0.10	0.0018%	0.10	0.0013%

股东类别	发行前		发行后	
	持股数（万股）	持股比例	持股数（万股）	持股比例
二、本次发行流通股	—	—	1,900.00	25.00%
合计	**5,700.00**	**100.00%**	**7,600.00**	**100.00%**

（二）本次发行前的前十名股东

本次发行前，公司的前十名股东如下：

序号	股东名称	总持股数（万股）	持股比例
1	李锡元	1,715.00	30.09%
2	郑煤机（CS）	1,700.00	29.82%
3	琪韵投资	750.00	13.16%
4	贾建国	637.50	11.18%
5	新余鸿鹄	284.70	4.99%
6	李优生	212.50	3.73%
7	君润恒惠	78.40	1.38%
8	长兴臻信	56.60	0.99%
9	谢立智	51.67	0.91%
10	刘欣扬	51.67	0.91%
11	刘润平	51.67	0.91%
合计		**5,589.71**	**98.07%**

本次公开发行数量为 1,900 万股，占发行后总股本的比例 25.00%；本次公开发行前的股东不在本次发行过程中公开发售其所持有的公司股份。

（三）发行人前十名自然人股东及其在公司担任的职务

截至本招股说明书签署日，公司前十名自然人股东及其在本公司任职情况如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例	在发行人任职情况
1	李锡元	1,715.00	30.09%	董事长、总经理
2	贾建国	637.50	11.18%	董事
3	李优生	212.50	3.73%	无
4	谢立智	51.67	0.91%	董事会秘书、财务总监

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例	在发行人任职情况
5	刘欣扬	51.67	0.91%	副总经理
6	刘润平	51.67	0.91%	董事、常务副总经理
7	刘继涛	16.00	0.28%	大客户经理
8	栗靖	15.00	0.26%	总经理助理
9	董小波	15.00	0.26%	总经理助理
10	杨洚	6.50	0.11%	无

（四）发行人股本中国有股份及外资股份情况

根据河南国资委下发的《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司国有股权设置有关事项的意见》，如果公司在境内发行股票并上市，股东郑煤机在证券登记结算公司登记的证券账户将标注“CS”标识。

（五）最近一年发行人新增股东的持股情况及其变化情况

1、最近一年发行人股权变动情况

（1）2019 年 6 月，增资引入投资者

为了实施高级管理人员的激励方案，并引入外部投资者补充公司营运资金，公司于 2019 年 6 月进行了第四次增资。

2019 年 6 月 27 日，速达股份召开股东大会，同意将公司股本总额由 5,515 万股增加至 5,700 万股，新增 185 万股分别由君润恒惠以人民币 1,019.20 万元认购 78.40 万股，长兴臻信以人民币 735.80 万元认购 56.60 万股，霍尔果斯蓝杉以人民币 650 万元认购 50 万股，认购价格均为每股 13 元。长兴臻信系公司高管及核心人员持股平台。2019 年 6 月 28 日，公司在郑州市市场监督管理局完成工商变更登记，并领取了新的营业执照。

发行人最近一年新增股东持股情况及其变化情况如下：

序号	新增股东	最近一年增减变动情况（万股）	持股数量（万股）	持股比例（%）	取得时间	股价（元/股）	定价依据
1	君润恒惠	78.40	78.40	1.38	2019 年 6 月	13.00	以 2018 年度净利润为基础，按照 6-7 倍 PE 值经各
2	长兴臻信	56.60	56.60	0.99			

序号	新增股东	最近一年增减变动情况（万股）	持股数量（万股）	持股比例（%）	取得时间	股价（元/股）	定价依据
3	霍尔果斯蓝杉	50.00	50.00	0.88			
合计		**185.00**	**185.00**	**3.25**	-	-	-

2、新增股东情况

（1）长兴臻信

截至本招股说明书签署日，长兴臻信持有发行人 566,000 股股份，占发行人发行前总股本的 0.99%。长兴臻信系发行人的高管及核心人员持股平台，除持有公司股权外，不存在其他经营业务，其主要情况如下：

公司名称	长兴臻信企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
成立时间	2019 年 6 月 5 日
统一社会信用代码	91330522MA2B6ULU41
认缴出资额	735.80 万元
经营地址	浙江省湖州市长兴经济技术开发区明珠路 1278 号长兴世贸大厦 A 座 15 层 1513-4 室
执行事务合伙人	李锡元
经营范围	企业管理咨询，商务信息咨询（除金融、证券、期货、保险等前置许可项目，未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务），市场营销策划，文化艺术交流活动策划，企业形象策划，计算机软硬件开发，会务服务，财务信息咨询，知识产权服务，展览展示服务，从事计算机科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，广告设计、制作、发布、代理，图文设计、制作。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，长兴臻信的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类型	职务
1	李锡元	214.50	29.15%	普通合伙人	董事长、总经理
2	谢立智	130.00	17.67%	有限合伙人	董事会秘书、财务总监
3	刘润平	130.00	17.67%	有限合伙人	董事、常务副总经理
4	刘欣扬	130.00	17.67%	有限合伙人	副总经理
5	栗靖	65.65	8.92%	有限合伙人	总经理助理
6	董小波	65.65	8.92%	有限合伙人	总经理助理

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类型	职务
合计		735.80	100.00%	-	-

根据发行人董事会审议通过的《公司高管任期激励办法》，以 2016 年净利润为基础，在 2017 年至 2020 年任期周期内公司净利润复合增长率达到每年 20%时，且公司当年净资产收益率≥11%，则按 3%比例从目标净利润（即上年目标净利润*120%）中提取奖金费用，超过目标净利润部分（即本年实际净利润-目标净利润）按 20%计提奖励基金。激励对象为公司现任高级管理人员、核心员工及预留的未来新增高级管理人员、核心人员，发放方式为 50%现金及 50%股份形式支付。2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司计提的高管绩效激励分别为 845.00 万元、1,460.00 万元、421.00 万元，实际发放金额为 150.27 万元、289.56 万元、1,438.84 万元。截至 2019 年年末，已计提未发放的奖金为 847.33 万元。

公司于 2019 年 4 月 23 日召开第二届董事会第六次会议审议通过《关于高管中期绩效变更的议案》，2017-2018 年度已计提未发放的高管中期激励奖金提前至本次董事会决议通过后进行发放，并在代扣个税后按与外部投资机构相同的价格参与认购公司新增股份。2019 年 6 月，公司向高级管理人员和核心人员发放了 1,378.61 万元，在代扣个人所得税后用于设立长兴臻信并对公司 2019 年 6 月份的增资。

长兴臻信最近一年及一期的基本财务数据如下：

单位：万元

财务数据	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度
总资产	740.29	741.32
净资产	734.78	735.80
营业收入	-	-
净利润	-1.02	-0.99

注：长兴臻信财务数据未经审计。

（3）君润恒惠

截至本招股说明书签署日，君润恒惠持有发行人 784,000 股股份，占发行人发行前总股本的 1.38%。君润恒惠系发行人财务投资者，不参与公司的日常经营，其主要情况如下：

公司名称	宁波君润恒惠股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2017 年 8 月 21 日
统一社会信用代码	91330206MA293K579U
认缴出资额	13,400.00 万元
经营地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 A0754
执行事务合伙人	宁波君润创业投资管理有限公司（委派代表：励婧）
经营范围	股权投资及其相关咨询服务。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）

截至本招股说明书签署日，君润恒惠的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例	类型
1	宁波君润创业投资管理有限公司	150.00	1.12%	普通合伙人
2	宁波广播电视集团	2,000.00	14.93%	有限合伙人
3	吴洪波	1,500.00	11.20%	有限合伙人
4	胡建宏	1,300.00	9.70 %	有限合伙人
5	何耀光	1,000.00	7.46%	有限合伙人
6	蔡晓宇	1,000.00	7.46%	有限合伙人
7	赛尔富电子有限公司	1,000.00	7.46%	有限合伙人
8	宁波甬创股权投资合伙企业（有限合伙）	1,000.00	7.46%	有限合伙人
9	宁波日月集团有限公司	1,000.00	7.46%	有限合伙人
10	蒋会昌	850.00	6.35%	有限合伙人
11	王再伦	600.00	4.48%	有限合伙人
12	岑占波	500.00	3.73%	有限合伙人
13	陶宝康	500.00	3.73%	有限合伙人
14	闫峻	500.00	3.73%	有限合伙人
15	王慧高	500.00	3.73%	有限合伙人
合计		**13,400.00**	**100.00%**	-

君润恒惠于 2018 年 5 月 15 日完成私募基金备案，私募基金编码为 SCL881。执行事务合伙人宁波君润创业投资管理有限公司于 2014 年 5 月 20 日完成私募基金管理人备案，登记编号为 P1002018。

宁波君润创业投资管理有限公司的基本情况如下：

公司名称	宁波君润创业投资管理有限公司
成立时间	2010 年 12 月 10 日
统一社会信用代码	91330206563898045L
注册资本	1,000.00 万元
实收资本	1,000.00 万元
经营地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 A0756
法定代表人	蒋会昌
股权结构	蒋会昌持有 95%股权；王小平持有 5%股权
经营范围	创业投资管理、 股权投资管理。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（4）霍尔果斯蓝杉

截至本招股说明书签署日，霍尔果斯蓝杉持有发行人 500,000 股股份，占发行人发行前总股本的 0.88%。霍尔果斯蓝杉系发行人财务投资者，不参与公司的日常经营，霍尔果斯蓝杉的实际控制人为张广斌。其主要情况如下：

公司名称	霍尔果斯蓝杉企业管理咨询有限公司
成立时间	2017 年 9 月 7 日
统一社会信用代码	91654004MA77LX6A05
认缴出资额	100.00 万元
经营地址	新疆伊犁州霍尔果斯北京路一号国际客服中心二层 C 区 C2084 室
法定代表人	张广斌
经营范围	企业管理咨询；市场调查；企业形象策划；会议服务；企业管理；财务咨询，承办展览展示活动；翻译服务；组织文化艺术交流活动；煤炭销售。

截至本招股说明书签署日，霍尔果斯蓝杉的出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	张广斌	90.00	90.00%
2	吴彩霞	10.00	10.00%
合计		**100.00**	**100.00%**

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

1、本次发行前，公司各股东间的关联关系

新余鸿鹄的普通合伙人为李锡元，李锡元同时担任新余鸿鹄执行事务合伙人，并持有新余鸿鹄 21.07%的出资份额。长兴臻信的普通合伙人为李锡元，李锡元同时担任长兴臻信执行事务合伙人，并持有长兴臻信 29.15%的出资份额。谢立智、刘欣扬、刘润平、栗靖和董小波各持有新余鸿鹄 3.51%的出资份额。谢立智、刘欣扬、刘润平各持有长兴臻信 17.67%的出资份额，栗靖和董小波各持有长兴臻信 8.92%的出资份额。李优生持有郑煤机 0.03%股份。

除上述股东之间的关联关系外，其他股东之间不存在关联关系。

2、上述关联股东持股比例

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	李锡元	1,715.00	30.09%
2	郑煤机（CS）	1,700.00	29.82%
3	新余鸿鹄	284.70	4.99%
4	李优生	212.50	3.73%
5	长兴臻信	56.60	0.99%
6	谢立智	51.67	0.91%
7	刘欣扬	51.67	0.91%
8	刘润平	51.67	0.91%
9	栗靖	15.00	0.26%
10	董小波	15.00	0.26%
合计		**4,153.81**	**72.87%**

（七）公开发售股份对发行人控制权、治理结构及生产经营等产生的影响

本次发行全部为新股发行，不涉及原股东公开发售股份。

九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况

（一）公司董事简介

公司董事会由 6 名董事组成，其中独立董事 2 名。根据《公司章程》，公司

董事由股东大会选举或更换，任期三年，任期届满可连选连任。董事会设董事长一人，董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生和罢免。董事会成员简要情况如下：

序号	姓名	提名人	本公司任职情况	任职期限
1	李锡元	李锡元	董事长、总经理	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
2	贾建国	贾建国	董事	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
3	张海斌	郑煤机	董事	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
4	刘润平	李锡元	董事、常务副总经理	2019 年 5 月 14 日至 2020 年 9 月 29 日
5	李云	李锡元	独立董事	2018 年 4 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
6	经纬	李锡元	独立董事	2019 年 5 月 14 日至 2020 年 9 月 29 日

上述各位董事简历如下：

1、李锡元先生，1973 年 8 月出生，中国国籍，无境外居留权，EMBA 硕士。1996 年 7 月至 1998 年 6 月任职于机械工业部广州机床研究所；1998 年 6 月至 2009 年 8 月任上海嘉诺流体技术有限公司总经理；2009 年参与设立速达有限，2009 年 9 月至 2014 年 9 月任速达有限董事兼总经理。2014 年 9 月至今任速达股份董事长兼总经理。

2、贾建国先生，1950 年 8 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科。1975 年至 1993 年历任郑州煤矿机械厂一分厂工人、车间调度、车间副主任、副厂长、厂长；1993 年至 2000 年历任郑州煤矿机械厂厂长助理、副厂长、党委书记；2000 年至 2002 年 11 月任郑州煤矿机械厂调研员；2002 年 11 月至 2008 年 12 月任郑州煤矿机械集团有限责任公司调研员；2008 年 12 月至 2009 年任郑州煤矿机械集团股份有限公司调研员；2009 年参与设立速达有限，2009 年至 2014 年 9 月任速达有限董事兼副总经理；2014 年 9 月至 2016 年 2 月任速达股份副总经理。2014 年 9 月至今任速达股份董事。

3、张海斌先生，1981 年 9 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科。2005 年 7 月至 2007 年 3 月，任郑州煤矿机械集团有限责任公司办公室秘书；2007 年 3 月至 2008 年 12 月，任郑州煤矿机械集团有限责任公司办公室秘书科长；2008

年 12 月至 2010 年 3 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司办公室秘书科长；2010 年 3 月至 2010 年 9 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司办公室主任助理；2010 年 9 月至 2012 年 1 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司资本运营部副部长、证券事务代表；2012 年 1 月至 2015 年 2 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司办公室主任兼资本运营部部长、证券事务代表；2012 年 7 月至 2015 年 2 月，兼任郑州煤矿机械集团股份有限公司党群工作部部长；2015 年 2 月至 2018 年 2 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司副总经理兼董事会秘书；2017 年 7 月至 2018 年 2 月，兼任郑州煤矿机械集团股份有限公司财务总监；2018 年 2 月至今，任郑州煤矿机械集团股份有限公司董事会秘书。2014 年 9 月至 2015 年 5 月，任速达股份监事；2015 年 7 月至今任速达股份董事。

4、刘润平先生，1979 年 9 月出生，中国国籍，无境外居留权，硕士。2001 年 7 月至 2002 年 6 月任江苏小天鹅集团销售代表；2002 年 6 月至 2003 年 7 月任江苏徐工集团质量工程师；2003 年 7 月至 2013 年 3 月历任上海嘉诺密封技术有限公司销售工程师、办事处主任、销售经理、分公司总经理；2013 年 3 月至 2014 年 9 月，任速达有限副总经理兼胶管事业部总经理。2014 年 9 月至 2020 年 4 月任速达股份副总经理；2020 年 4 月至今任速达股份常务副总经理；2014 年 12 月至 2020 年 4 月任郑州赛福流体技术有限公司总经理；2019 年 5 月至今任速达股份董事。

5、李云先生，1972 年 2 月出生，中国国籍，无境外居留权，EMBA 硕士。1995 年 7 月至 1999 年 6 月，任上海宝冶集团有限公司工程部管理经理；1999 年 6 月至 2000 年 12 月，任上海申房律师事务所律师助理、律师；2000 年 12 月至 2006 年 11 月任上海市锦天城律师事务所律师；2006 年 11 月至 2009 年 8 月任北京中银律师事务所上海分所合伙人、律师；2009 年 8 月至 2010 年 9 月任上海德载中怡律师事务所合伙人、律师；2010 年 9 月至今任上海市锦天城律师事务所合伙人、律师。2018 年 4 月至今任速达股份独立董事。

6、经纬先生，1971 年 3 月出生，中国国籍，无境外居留权，EMBA 硕士，中国注册会计师、英国特许公认会计师。1993 年 9 月至 1995 年 9 月，任上海新锦江大酒店任职前厅部审计；1995 年 10 月至 1997 年 9 月，任梁振英测量师上海事务所物业管理咨询；1997 年 10 月至 2004 年 12 月，任安永会计师事务所审

计经理；2005 年 1 月至 2006 年 4 月，任富国太平洋（中国）投资有限公司财务经理；2006 年 5 月至 2013 年 5 月，历任上海先进半导体制造股份有限公司内部审计经理、助理财务长/合资格会计师、公司秘书；2014 年 2 月至 2014 年 9 月，任耐克森（中国）线缆有限公司大中华区财务控制；2014 年 10 月至 2018 年 11 月，任科凯精细化工（上海）有限公司大中华区财务总监；2019 年 1 月至 2019 年 11 月，任沃茨水工业集团亚太及中东区财务计划高级顾问；2019 年 11 月至今，任浙江鹿达科技有限公司执行董事、财务总监。2019 年 5 月至今，任速达股份独立董事。

（二）公司监事简介

公司监事会由 3 名成员组成，其中职工代表监事 1 名。监事会成员组成情况如下：

序号	姓名	提名人	本公司任职情况	任职期限
1	张易辰	郑煤机	监事会主席	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
2	姜红	李锡元	监事、规划部经理	2019 年 5 月 14 日至 2020 年 9 月 29 日
3	李新智	职工代表大会	职工代表监事、人力资源部经理	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日

上述各位监事简历如下：

1、张易辰先生，1986 年 4 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科。2009 年 7 月至 2014 年 4 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司办公室秘书、资本运营部工作人员；2014 年 5 月至 2015 年 2 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司办公室主任助理；2015 年 3 月至 2016 年 1 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司战略发展部部长助理；2016 年 2 月至 2020 年 2 月，任郑州煤矿机械集团股份有限公司战略发展部副部长；2016 年 8 月至 2018 年 2 月，兼任郑州煤矿机械集团股份有限公司办公室副主任；2020 年 2 月至今，任郑州煤矿机械集团股份有限公司战略发展部部长。2018 年 2 月至今，任郑州煤矿机械集团股份有限公司监事。2016 年 3 月至今任速达股份监事会主席。

2、姜红女士，1985 年 9 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科。2007 年 7 月至 2011 年 2 月，历任青岛汇达创业科技有限公司技术工程师、商务部专

员、商务部经理；2011 年 3 月至 2014 年 12 月，历任速达有限销售助理、胶管事业部助销主管；2014 年 12 月至 2017 年 6 月，历任任郑州赛福流体技术有限公司销售助理主管、采购主管。2017 年 6 月至今，任速达股份规划部经理；2019 年 5 月至今，兼任速达股份监事。

3、李新智先生，1978 年 10 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科。2003 年 6 月至 2010 年 5 月任河南中裕燃气控股有限公司行政人事经理；2010 年 6 月至 2014 年 3 月任郑州东风李尔泰新汽车座椅有限公司人力资源部经理；2014 年 3 月至 2014 年 9 月任速达有限人力资源部经理。2014 年 9 月至今任速达股份人力资源部经理兼职工代表监事。

（三）公司高级管理人员简介

公司的高级管理人员包括总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监。高级管理人员简要情况如下：

序号	姓名	本公司任职情况	任职期限
1	李锡元	董事长、总经理	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
2	刘润平	董事、常务副总经理	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
3	刘欣扬	副总经理	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日
4	谢立智	董事会秘书、财务总监	2017 年 9 月 30 日至 2020 年 9 月 29 日

上述各位高级管理人员简历如下：

1、李锡元先生，简历请参见本节“九、董事、监事、高级管理人员及核心人员的简要情况”之“（一）公司董事简介”介绍。

2、刘润平先生，简历请参见本节“九、董事、监事、高级管理人员及核心人员的简要情况”之“（一）公司董事简介”介绍。

3、刘欣扬先生，男，1979 年 10 月出生，中国国籍，无境外居留权，上海交通大学高级工商管理硕士课程研修班结业。2003 年至 2004 年担任上海热带风暴水上乐园项目经理；2004 年至 2009 年任上海嘉诺流体技术有限公司区域销售经理；2009 年 11 月至 2014 年 9 月历任速达有限销售部经理、总经理助理、副总经理。2014 年 9 月至今任速达股份副总经理。

4、谢立智先生，1973 年 2 月出生，中国国籍，无境外居留权，专科，中国注册会计师，中国注册税务师。1993 年 10 月至 1995 年 9 月任职于郑州市黄河饭店；1997 年 8 月至 2002 年 7 月任职于河南民航大酒店财务部；2004 年 12 月至 2009 年 8 月任河南立信兴豫会计师事务所有限公司项目经理；2009 年 8 月至 2014 年 9 月历任速达有限财务经理、总经理助理、副总经理。2014 年 9 月至今任速达股份董事会秘书兼财务总监。

（四）公司其他核心人员简介

公司其他核心人员的简历如下：

1、栗靖先生，1985 年 10 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科。2008 年 8 月至 2009 年 12 月任职于郑州煤矿机械集团股份有限公司；2010 年 1 月至 2014 年 9 月历任速达有限售后服务工程师、办公室主任、维修中心主任、总经理助理。2014 年 9 月至今任速达股份总经理助理。

2、董小波先生，1985 年 1 月出生，中国国籍，无境外居留权，专科。2009 年 7 月至 2009 年 12 月任职于郑州煤矿机械集团股份有限公司；2010 年 1 月至 2014 年 9 月历任速达有限首席服务工程师、客户服务部部长、总经理助理。2014 年 9 月至今任速达股份总经理助理。

（五）公司董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况

公司董事、监事、高级管理人员通过参加上市辅导培训，系统学习了《公司法》、《证券法》、《上市公司股东大会规则》、《深圳证券交易创业板上市工作规范运作指引》等发行上市相关的法律、法规。

公司董事、监事、高级管理人员已充分了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

（六）董事、监事、高级管理人员兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员的兼职情况如下表所示：

姓名	本公司担任职务	兼职单位名称	兼职职务	兼职公司与公司的关联关系
李锡元	董事长、总经理	新余鸿鹄企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	发行人股东、员工持股平台
		长兴臻信企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	发行人股东、高管持股平台
		郑州航空港区速达工业机械服务有限公司	执行董事兼总经理	发行人子公司
		郑州煤机智能工作面科技有限公司	董事长	发行人参股公司
张海斌	董事	郑州煤矿机械集团股份有限公司	董事会秘书	发行人股东
		郑州圣吉机电设备有限公司	董事	郑煤机控股子公司
		香港圣吉国际有限公司	董事	郑煤机全资孙公司
		华轩（上海）股权投资基金有限公司	董事	郑煤机参股子公司
		郑州芝麻街实业有限公司	监事	郑煤机全资子公司企业
		郑煤机国际贸易（香港）有限公司	董事	郑煤机全资子公司
贾建国	董事	郑州市金水区汇生小额贷款有限公司	监事	无关联关系
刘润平	董事、常务副总经理	郑州赛福流体技术有限公司	执行董事	发行人子公司
		武汉福莱德流体技术有限公司	执行董事	发行人子公司
		鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司	执行董事	发行人子公司
李云	独立董事	播恩生物技术股份有限公司	董事	-
		上海市锦天城律师事务所	合伙人	无关联关系
经纬	独立董事	上海诺怡管理咨询有限公司	监事	-
		浙江鹿达科技有限公司	执行董事、财务总监	-
张易辰	监事会主席	郑州煤矿机械集团股份有限公司	战略发展部部长、职工代表监事	发行人股东
		郑州煤机智能工作面科技有限公司	董事	发行人参股公司
		华轩（上海）股权投资基金有限公司	监事	郑煤机参股子公司
李新智	职工代表监事、人力资源部经理	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司	监事	发行人子公司
谢立智	董事会秘书、财务总监	郑州赛福流体技术有限公司	监事	发行人子公司
		鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司	监事	发行人子公司

姓名	本公司担任职务	兼职单位名称	兼职职务	兼职公司与公司的关联关系
		武汉福莱德流体技术有限公司	监事	发行人子公司
		郑州煤机智能工作面科技有限公司	监事	发行人参股公司

除上述人员外，公司其他董事、监事及高级管理人员无兼职情况。

（七）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议及其履行情况

除独立董事、外部董事外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均与公司签署了《劳动合同》、《保密协议》，上述合同、协议均处于正常履行状态，不存在违约情形。

十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近两年内的任职变动情况

（一）董事的变动情况

2018 年初，公司第二届董事会由 5 名董事组成，包括李锡元、贾建国、付祖冈、张海斌、雷刚，其中李锡元为董事长。

2018 年 4 月 30 日，公司 2017 年年度股东大会通过决议，同意付祖冈辞去公司董事职务，根据李锡元的提名，选举李康林、李云为公司独立董事。

2019 年 5 月 14 日，公司 2018 年年度股东大会通过决议，同意雷刚辞去公司董事职务，李康林辞去公司独立董事职务；根据李锡元的提名，选举刘润平为公司董事，经纬为公司独立董事。

截至本招股说明书签署日，公司董事未再发生变动。

（二）监事的变动情况

2018 年初，公司第二届监事会由 3 名董事组成，包括张易辰、陈旭、李新智，其中张易辰为监事会主席、李新智为职工代表监事。

2019 年 5 月 14 日，公司 2018 年年度股东大会通过决议，同意陈旭辞去公司监事职务，选举姜红为公司监事。

截至本招股说明书签署日，公司监事未再发生变动。

（三）高级管理人员的变动情况

2018 年初，公司总经理为李锡元，副总经理为刘欣扬、刘润平，董事会秘书兼财务总监为谢立智。

2020 年 4 月 17 日，公司第二届董事会第十二次会议通过决议，根据李锡元的提名，聘任刘润平为常务副总经理，协助总经理管理公司全面事务。

截至本招股说明书签署日，公司高级管理人员未再发生变动。

（四）其他核心人员的变动情况

2018 年初，公司其他核心人员为栗靖和董小波。

截至本招股说明书签署日，公司其他核心人员未发生变动。

（五）公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员变动情况的原因

最近两年，公司高级管理人员及其他核心人员未发生变化；公司董事、监事的变化，系因公司为本次发行上市需要而逐步对发行人董事会、监事会成员作出的调整，符合当时有效的法律、法规及公司章程的规定。同时，报告期内，公司的控股股东、实际控制人未发生变化，且李锡元一直担任公司的董事长及总经理职务，主持董事会工作及日常管理工作。

最近两年，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未发生重大变化。

十二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有公司股份的情况

（一）公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属直接持有发行人股份情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属直接持有发行人股份情况如下：

序号	股东名称	职务/亲属关系	总持股数（万股）	持股比例
1	李锡元	董事长、总经理	1,715.00	30.09%
2	贾建国	董事	637.50	11.18%
3	谢立智	董事会秘书、财务总监	51.67	0.91%
4	刘欣扬	副总经理	51.67	0.91%
5	刘润平	董事、常务副总经理	51.67	0.91%
6	栗靖	总经理助理	15.00	0.26%
7	董小波	总经理助理	15.00	0.26%

（二）公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属间接持有发行人股份情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属间接持有发行人股份情况如下：

序号	股东名称	职务/亲属关系	间接持股单位	间接持股比例	备注
1	李锡元	董事长、总经理	新余鸿鹄、长兴臻信	1.34%	享有新余鸿鹄 21.07%份额、长兴臻信 29.15%份额
2	谢立智	董事会秘书、财务总监	新余鸿鹄、长兴臻信	0.35%	享有新余鸿鹄 3.51%份额、长兴臻信 17.67%份额
3	刘欣扬	副总经理	新余鸿鹄、长兴臻信	0.35%	享有新余鸿鹄 3.51%份额、长兴臻信 17.67%份额
4	刘润平	董事、常务副总经理	新余鸿鹄、长兴臻信	0.35%	享有新余鸿鹄 3.51%份额、长兴臻信 17.67%份额
5	栗靖	总经理助理	新余鸿鹄、长兴臻信	0.26%	享有新余鸿鹄 3.51%份额、长兴臻信 8.92%份额
6	董小波	总经理助理	新余鸿鹄、长兴臻信	0.26%	享有新余鸿鹄 3.51%份额、长兴臻信 8.92%份额

序号	股东名称	职务/亲属关系	间接持股单位	间接持股比例	备注
7	姜红	监事、规划部经理	新余鸿鹄	0.12%	享有新余鸿鹄 2.46%份额
8	李新智	职工代表监事、人力资源部经理	新余鸿鹄	0.12%	享有新余鸿鹄 2.46%份额

注：新余鸿鹄持有发行人 4.99%股份，长兴臻信持有发行人 0.99%股份。

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属所持股权不存在质押或冻结情况。

十三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的其它对外投资情况

截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员除上述直接或间接控制发行人股份外，其余对外投资情况如下：

序号	姓名	职务	对外投资企业名称	出资额（万元）	出资比例/持股比例
1	李锡元	董事长、总经理	上海嘉诺密封技术有限公司	86.30	17.26%
2	贾建国	董事	郑州市金水区汇生小额贷款有限公司	1,300.00	13.00%
			苏州华泽纳米材料有限公司	289.62	5.67%
3	经纬	独立董事	上海诺怡管理咨询有限公司	1.50	50.00%
			浙江鹿达科技有限公司	150.00	3.00%
4	刘欣扬	副总经理	北京中财瑞德基金管理有限公司	450.00	9.00%
			上海耀一投资管理中心（有限合伙）	5.00	2.50%

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的上述其他对外投资情况与本公司不存在利益冲突。

除本招股说明书披露的情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他对外投资情况，也未通过信托、代持等方式持有其他任何企业的股权或股份，亦未通过协议或者其他安排控制其他任何企业。

十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

（一）薪酬构成、确定依据及履行的程序情况

1、薪酬构成和确定依据

在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由基本工资、绩效工资、奖金组成，基本工资按各自所在岗位职务依据公司相关薪酬标准和制度领取，绩效工资与个人履职情况挂钩，奖金与年度公司经营情况和个人履职情况挂钩。未在公司担任职务的董事、监事任期内不在公司领取薪酬。独立董事为固定津贴，每年 8 万元。

2、履行程序

公司 2019 年第二次临时股东大会审议通过了《关于 2019 年度董事、监事薪酬的议案》；公司第二届董事会第八次会议审议通过了《关于 2019 年度高级管理人员薪酬的议案》。

（二）最近三年一期薪酬总额占公司当期利润总额的比重

1、最近三年一期薪酬总额占公司当期利润总额的比重

最近三年一期，公司董事、监事和高级管理人员及核心人员薪酬总额占当期利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬总额	78.03	686.02	1,725.49	1,124.91
利润总额	5,425.19	8,948.04	13,401.44	10,263.93
占比	1.44%	7.67%	12.88%	10.96%

2017 年发行人董事会审议通过了《公司高管任期激励办法》，以 2016 年净利润为基础，在 2017 年至 2020 年任期周期内公司净利润复合增长率达到每年 20%时，公司当年净资产收益率≥11%，且期末应收账款余额占当年含税销售收入比率较 2014 至 2016 三年平均水平下降 2%，则按 3%比例从目标净利润（即上年目标净利润*120%）中提取奖金费用，超过目标净利润部分（即本年实际净利润-目标净利润）按 20%计提奖励基金。激励对象为公司现任高级管理人员、

核心员工及预留的未来新增高级管理人员、核心人员。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司计提的高管绩效激励分别为 845.00 万元、1,460.00 万元和 421.00 万元，分别占当期利润总额比重为 8.23%、10.89%和 4.70%，占比较低，对报告期内业绩的影响较小。

2、《公司高管任期激励办法》的实施情况

（1）激励对象范围

根据《公司高管任期激励办法》的规定，“本办法仅适用于公司高管及核心员工（包括激励期内新晋高管及核心员工）”。即激励对象范围为公司现任 6 名高级管理人员、核心员工（李锡元、刘润平、谢立智、刘欣扬、栗靖、董小波）及 6 名预留的未来新增高级管理人员、核心人员。

（2）2017 年以来高管绩效激励的提取、发放、结余情况

根据《公司高管任期激励办法》的规定，2017年以来高管绩效激励的提取、发放、结余情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
计提金额	421.00	1,460.00	845.00
发放	1,438.84	289.56	150.27
结余	847.33	1,865.17	694.73

具体的会计处理方式如下：

（1）高管激励计提时

借：管理费用

　　贷：应付职工薪酬

（2）高管激励发放时

借：应付职工薪酬

　　贷：银行存款

　　应交税费——个人所得税

根据《公司法》第 177 条规定，利润分配方式中不包括对公司管理人员的奖励。根据国际会计准则的有关条款，公司股东权益的减少，除非属于对股东的利润分配，均应确认为费用。

公司高管激励计提及发放的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

（3）预留未来新增高级管理人员、核心人员的高管绩效激励的金额、占比、计提预留绩效激励的合规性

1）预留部分的金额及占比

单位：元

项目	2019 年		2018 年		2017 年	
计提金额	4,210,000.00		14,600,000.00		8,450,000.00	
其中：	金额	占比	金额	占比	金额	占比
现任部分	3,111,739.12	73.91%	10,791,304.32	73.91%	6,245,652.17	73.91%
预留部分	1,098,260.88	26.09%	3,808,695.68	26.09%	2,204,347.83	26.09%

截至 2019 年末，已计提未发放的奖金结余金额为 8,473,276.07 元，其中预留未来新增高级管理人员、核心人员的高管绩效激励均已计提未发放，合计金额为 7,111,304.39 元，占报告期末高管绩效奖励结余金额的 83.93%。

2）计提预留绩效激励的合规性

①程序合规性

2017 年 3 月 16 日，公司召开第一届董事会第十二次会议，审议通过了《公司高级管理人员及核心员工中期绩效考核奖励管理办法》，办法明确规定了激励对象范围包括未来新晋高级管理人员及核心人员，并明确了该部分的计提比例。公司于 2017 年 3 月 17 日在全国股转系统公告了公司第一届董事会第十二次会议决议公告（公告编号：2017-002），公告中提及公司董事会全票通过了该管理办法。

2018年1月7日，公司召开第二届董事会第二次会议对《公司高管任期激励办法》中规定的“公司在整体测算的奖励基金内设立总经理奖励基金由每年50万元额度改为每年按年度计提金额的25%额度”进行了修订。公司在2018年1月12日

于全国股转系统公告了公司第二届董事会第二次会议决议公告（公告编号：2018-001），公告中提及公司董事会全票通过调整该办法。

由于《公司高管任期激励办法》（第一次修订）中的任期激励奖金的50%系以股份支付的方式实现激励目的，而公司于2019年已启动IPO上市计划，继续执行该激励办法将可能造成公司的股份结构在IPO审核期内存在一定的不确定性，公司于2019年4月12日召开第二届董事会第六次会议对《公司高管任期激励办法》主要内容进行了如下修订：

A、截至公司第二届董事会第六次会议召开之日前已发放的奖励作为现金奖励。

B、截至公司第二届董事会第六次会议召开之日前已确定激励对象并计提但尚未发放的奖励，作为已确定激励对象向公司增资的资金来源。

C、剩余已确定激励对象但未发放的奖励将于考核期届满后将全部以现金形式发放；已计提但由于激励对象未确定而未发放的奖励，在考核期届满后全额计入总经理奖励基金，用于激励后续年度对公司有突出贡献的员工，激励方式为现金激励。

发行人于 2020 年 5 月 8 日召开 2019 年年度股东大会、于 2020 年 4 月 27 日召开第二届董事会第十二次会议，对《公司高级管理人员及核心员工中期绩效考核奖励管理办法》的两次修订及其执行情况重新进行了确认。

根据修订后的《公司高管任期激励办法》规定，考核期结束后已计提但由于激励对象未确定而未发放的部分全额计入总经理奖励基金，以用于激励后续年度对公司有突出贡献的员工。2020 年 8 月 19 日，公司召开第二届董事会第十四次会议决议，对总经理奖励基金的发放原则规定如下：

“A、发放对象：截至 2020 年 12 月 31 日前已在公司任职，且对公司有突出贡献的员工（包括公司的下属子公司在职员工）；

B、发放对象的确定：具体每次发放对象由公司总经理办公会确定名单并进行公示；

C、发放的时间：总经理奖励基金的发放期间为 2021 年 1 月 1 日至 2023 年

12 月 31 日，原则上每年度发放一次，三年全部发放完毕；

D、发放金额的确定方式：总经理办公会根据发放对象的工作年限、贡献大小、职级等因素综合确定每名发放对象的激励金额；其中，2017 年至 2020 年各年间入职的员工，不参与其入职前各年度已计提预留奖金的发放，只享有入职当年及以后年度所计提的预留奖金发放；

E、发放形式：以货币现金形式发放。总经理奖励基金的发放不替代年度绩效考核奖励等公司原先例行的奖励机制；

F、审议权限：具体每次发放的名单及金额由总经理办公会审议。”

②设置预留绩效激励的原因及对公司财务的影响

制定《公司高级管理人员及核心员工中期绩效考核奖励管理办法》旨在为了健全公司高级管理人员及核心员工的中期激励机制，从制度设计层面有效调动高级管理人员及核心员工工作的积极性、主动性，构建优秀、稳健的高管核心团队。制定该办法时，公司有 6 名高级管理人员和核心人员，但为了保障公司持续发展，公司未来可能由内部中层管理人员新晋为高级管理人/核心人员或外聘高级管理人员或核心人员。因此，基于公平原则，公司在制定激励办法的时候，将未来新增的高级管理人员/核心人员也纳入了激励范围。2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司计提的高管绩效激励分别为 845.00 万元、1,460.00 万元、421.00 万元。其中，预留部分计提绩效激励分别为 220.43 万元、380.87 万元和 109.83 万元，相应减少各年营业利润。

③预留部分的会计处理

预留部分的激励奖金在计提时的会计处理如下：

借：管理费用

贷：应付职工薪酬

根据《公司高管任期激励办法》及经公司于 2020 年 8 月 19 日召开的第二届董事会第十四次会议决议通过的总经理奖励基金发放原则，预留奖金发放对象为激励考核期间已任职员工，对过去已经提供服务进行补偿；预留奖金在 2021 年

起的三年内发放完毕，时间可以预计；绩效激励经董事会、股东大会等决策程序且具有明确计算依据，可以可靠估计。

预留部分会计处理符合《企业会计准则第 9 号》的规定。

（4）已经以股份方式支付的奖金情况

依据修订后的《公司高管任期激励办法》，公司于 2019 年 6 月向李锡元等 6 名激励对象发放奖金共计 1,378.61 万元，李锡元等 6 名激励对象在取得扣除个人所得税后的奖金设立高管持股平台长兴臻信；同月，长兴臻信以 13 元/股的价格向公司增资 735.80 万元，共计取得股份数量 566,000 股。本次激励采取先发放已计提的高管绩效奖金再与外部投资者一道以相同价格增资的形式，而非采取直接授予股份的形式。经核查，长兴臻信本次增资价格与外部投资者君润恒惠以及霍尔果斯蓝杉的增资价格一致，增资价格按市场定价原则确定，价格公允，故长兴臻信本次增资事项无需确认股份支付。

（三）公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人处领取薪酬的情况

2019 年度，公司董事、监事及高级管理人员及其他核心人员在发行人或发行人子公司领取薪酬情况如下：

序号	姓名	职　务	基本工资+绩效+年终奖（万元）	当年任期激励（万元）	是否在发行人或发行人子公司领薪
1	李锡元	董事长、总经理	45.67	91.52	是
2	张海斌	董事	-	-	否
3	贾建国	董事	-	-	否
4	雷刚	董事（已离任）	-	-	否
5	李云	独立董事	8	-	是
6	李康林	独立董事（已离任）	2.67	-	是
7	经纬	独立董事	5.33		是
8	张易辰	监事会主席	-	-	否
9	陈旭	监事（已离任）	-	-	否
10	姜红	监事	18.70	-	是

序号	姓名	职　务	基本工资+绩效+年终奖（万元）	当年任期激励（万元）	是否在发行人或发行人子公司领薪
11	李新智	职工代表监事、人力资源部经理	22.08	-	是
12	刘润平	董事、常务副总经理	38.52	54.91	是
13	刘欣扬	副总经理	35.38	54.91	是
14	谢立智	董事会秘书、财务总监	38.72	54.91	是
15	栗靖	总经理助理	21.18	27.46	是
16	董小波	总经理助理	28.76	27.46	是

除上述收入外，截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未享受其他待遇和退休金计划等。

十五、董事、监事、高级管理人员任职资格

截至本招股说明书签署日，公司的董事、监事、高级管理人员的任职资格均符合《公司法》、《证券法》及国家其他法律法规的要求，不存在中国证监会规定的不允许担任上市公司董事、监事、高级管理人员的情形。

十六、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励（如员工持股计划、限制性股票、股票期权）及其他制度安排。

十七、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股等情况

截至本招股说明书签署日，发行人没有发行过内部职工股。发行人设立以来不曾存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

十八、发行人员工情况

（一）员工人数及变化

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人及子公司在职员工为 542 人。报告期内公司及子公司员工变化情况如下：

时间	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
员工人数（人）	542	546	523	427

（二）员工结构情况

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人及子公司员工构成情况如下：

1、员工分工结构

专业构成	人数（人）	占总人数的比例
生产人员	410	75.65%
销售人员	51	9.41%
研发人员	29	5.35%
管理人员	36	6.64%
财务人员	16	2.95%
合　计	542	100.00%

2、员工受教育程度

学历构成	人数（人）	占总人数的比例
本科及以上	126	23.25%
大专学历	172	31.73%
大专以下	244	45.02%
合　计	542	100.00%

3、员工年龄分布

年龄构成	人数（人）	占总人数的比例
30岁及以下	241	44.46%
31-40岁	250	46.13%
41-50岁	44	8.12%

年龄构成	人数（人）	占总人数的比例
51岁及以上	7	1.29%
合　计	542	100.00%

（三）发行人员工社保及住房公积金缴纳情况

本公司及其子公司依据《中华人民共和国劳动法》等法律法规与员工签订《劳动合同》，并为员工提供了必要的社会保障计划。根据国家及地方的有关规定，公司为员工缴纳了养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金。

1、报告期各期公司社会保险和住房公积金缴纳人员情况如下：

单位：人

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	缴纳人数	比例	缴纳人数	比例	缴纳人数	比例	缴纳人数	比例
养老保险	535	98.71%	552	101.10%	511	97.71%	397	92.97%
医疗保险	535	98.71%	552	101.10%	511	97.71%	398	93.21%
失业保险	535	98.71%	553	101.28%	511	97.71%	397	92.97%
工伤保险	535	98.71%	552	101.10%	511	97.71%	398	93.21%
生育保险	535	98.71%	552	101.10%	511	97.71%	398	93.21%
住房公积金	533	98.34%	547	100.18%	514	98.28%	402	94.15%

2、报告期内，公司为绝大部分员工缴纳了社会保险和住房公积金，少部分员工未缴纳社会保险的情况如下：

单位：人

社会保险人数差异原因	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
差异人数	7	-6	12	29
退休返聘（a）	0	1	1	1
异地缴纳（b）	0	0	1	1
新员工入职或在试用期内、正在办理缴交或转移手续的（c）	20	3	14	31
离职仍缴纳（d）	13	10	4	4
合计（a+b+c-d）	**7**	**-6**	**12**	**29**

少部分员工未缴纳住房公积金的情况如下：

单位：人

公积金人数差异原因	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
差异人数	9	-1	9	25
退休返聘（a）	0	1	1	1
异地缴纳（b）	0	0	1	1
新员工入职或在试用期内、正在办理缴交或转移手续的（c）	16	0	9	24
离职仍缴纳（d）	7	2	2	1
合计（a+b+c-d）	**9**	**-1**	**9**	**25**

3、根据公司及子公司所在地的社会保险、住房公积金管理部门出具的证明，公司及境内子公司报告期内未受到社会保险和住房公积金方面的行政处罚。

4、公司共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺：“若公司及其子公司将来被有权机构追缴公司申请首次公开发行股票并在创业板上市前全部或部分应缴未缴的社会保险费用、住房公积金费用和/或因此受到任何处罚、损失，本人将连带承担由此产生的全部费用，在公司及其子公司必须先行支付相关费用的情况下，本人将及时向公司及其子公司给予全额补偿，以确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

（四）员工薪酬政策

发行人根据自身战略定位，参考外部对于薪酬市场水平，结合发展实际，逐步建立较为完善的全面薪酬管理体系。针对不同管理层面工作性质，合理安排薪酬结构的固浮比；结合不同业务序列工作性质，制订对应的价值分配和绩效评价方案；依据公司任职资格体系框架，建立与之对应的不同等级整体薪酬架构体系；结合不同激励项目的特点，构建全面薪酬管理体系，包含工资、奖励、补助、节日实物福利、员工结婚补助，以及直系亲属丧葬补助、员工健康政策和教育发展等；对于新员工薪资核定，依据不同评价结果，参照《公司不同业务序列薪酬架构表》，分别通过面试评价核定和试用期转正评价核定方式执行。

（五）上市前后高管薪酬安排、薪酬委员会对工资奖金的规定

公司董事会下设薪酬与考核委员会，由独立董事经纬、李云和公司董事长兼总经理李锡元组成。根据公司《董事会专门委员会工作细则》规定，薪酬与考核委员会是董事会下设的专门工作机构，主要工作是研究董事与高级管理人员考核的标准，进行考核并提出建议；研究和审查董事、高级管理人员的薪酬政策与方案。

上市前，公司高级管理人员的薪酬主要由基本工资、绩效工资、奖金组成，基本工资按各自所在岗位职务依据公司相关薪酬标准和制度领取，绩效工资与个人履职情况挂钩，奖金与年度公司经营情况和个人履职情况挂钩。此外，在任期周期从 2017 年至 2020 年实行高管任期激励，根据公司经营业绩情况按照相应比例计提绩效奖金。通过上述薪酬安排，可以保证高级管理人员团队的稳定性，高管任期激励等措施，又能不断提升高级管理人员的工作积极性，将公司的成长与实现个人价值提升紧密地联系在一起，为公司持续健康发展打下良好基础。

上市后，公司将进一步完善高级管理人员的薪酬管理制度，探讨多种形式的薪酬激励方式以及薪酬与业绩挂钩的体制，构建优秀、稳健的高管核心团队，积极培育公司薪酬制度体系的制度优势，建立起适应公司及行业快速发展、保证员工个人与公司协同成长的薪酬管理文化。

（六）各级别、各岗位员工的薪酬水平及增长情况

公司实发的职工薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、社会保险费及住房公积金、工会经费、职工教育经费等与获得职工提供服务相关的支出。

1、报告期内，各级别员工人均薪酬及增长情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
高层管理人员	105.05	-62.83%	282.62	79.97%	157.04	-
中层管理人员	18.49	-7.34%	19.96	-13.81%	23.16	-

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
普通人员	12.95	0.37%	12.90	11.99%	11.52	-

注 1：公司各级别员工平均薪酬=各级别薪酬总额/各级别年度有效人力；
注 2：月度有效人力=∑人员当月（实际出勤天数+带薪调休天数+加班抵调休天数）/对应人员任职岗位月度标准出勤天数；年度有效人力：=∑月度有效人力/12。

从表中可以看出，报告期内公司分级别薪酬结构较为稳定，以普通员工薪酬为主，公司各层级员工的人均薪酬变化趋势与公司业务规模变化基本保持一致，呈现合理的变动趋势。高层管理人员薪酬变化趋势较大系根据《公司高管任期激励办法》计提的高级管理人员绩效奖金随 2018 年、2019 年公司净利润变化较大所致。

2、报告期内，各类别员工人均薪酬及增长情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
管理人员	35.59	-47.37%	67.63	37.71%	49.11	-
生产人员	11.95	-2.24%	12.23	5.77%	11.56	-
销售人员	20.95	-8.52%	22.91	6.38%	21.53	-
研发人员	12.90	2.24%	12.61	-6.35%	13.47	-

注 1：公司各类别员工平均薪酬=各类别薪酬总额/各类别年有效人力
注 2：月度有效人力=∑人员当月（实际出勤天数+带薪调休天数+加班抵调休天数）/对应人员任职岗位月度标准出勤天数；年度有效人力：=∑月度有效人力/12。

从表中可以看出，报告期内公司各类别员工的人均薪酬变化趋势与公司业务规模变化基本保持一致，呈现合理的变动趋势。

（七）与行业水平、当地平均水平的比较情况

报告期内，公司员工平均薪酬与同行业公司人均薪酬及当地平均水平比较情况如下：

单位：万元

人均薪酬	2019 年	2018 年	2017 年	所在地
海特高新（002023）	14.12	9.76	10.04	成都市
杰瑞股份（002353）	15.70	13.88	13.18	烟台市

人均薪酬	2019 年	2018 年	2017 年	所在地
特力 A（000025）	20.99	16.43	15.96	深圳市
广汇汽车（600297）	11.81	11.03	9.91	大连市
创力集团（603012）	13.81	14.09	12.76	上海市
耐普矿机（300818）	12.10	11.06	10.30	上饶市
可比平均	15.73	12.71	12.03	
郑州市平均薪酬	-	8.10	7.05	郑州市
速达股份（包含高管激励部分）	14.61	17.10	15.92	郑州市
速达股份（剔除高管激励部分）	13.81	14.07	13.69	郑州市

注 1：公司员工平均薪酬=年度薪酬总额/年有效人力；
注 2：月度有效人力=∑人员当月（实际出勤天数+带薪调休天数+加班抵调休天数）/对应人员任职岗位月度标准出勤天数；年度有效人力：=∑月度有效人力/12。
注 3：根据公司的业务实质，不存在与公司具有相同领域业务的上市公司。为了保持数据的可比性，选取了不同领域具有相似业务的上市公司，与招股书披露口径一致。人均薪酬来源于东方财富 Choice 数据；
注 4：郑州市平均薪酬数据来源于郑州市统计局。
注 5：耐普矿机为 2020 年 2 月 12 日上市，因业务可比性较高，故增为同行业可比上市公司。

公司员工薪酬主要与公司经营规模、销售规模、及本地平均工资等因素有关。2017 年度和 2018 年度公司员工平均薪酬逐年提高，均高于当地平均薪酬水平和同行业公司薪酬平均水平。2019 年度，可比公司平均薪酬较大幅度增长，公司员工平均薪酬与同行业上市公司平均工资不存在重大差异。

（八）报告期内郑煤机或其下属单位离职或在职人员在发行人任职情况

1、报告期各期末，发行人员工中曾在郑煤机及其子公司工作过的员工人数情况

报告期各期末，发行人员工具有郑煤机或其子公司任职经历的人员离职后在发行人任职的员工人数及占比情况如下：

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
郑煤机及子公司离职员工人在发行人任职的人数	77	78	80	82
发行人员工总人数	542	546	523	427
占比	14.21%	14.29%	15.30%	19.20%

发行人与郑煤机同属于煤炭综采设备液压支架相关的行业，因此存在部分员

工曾在郑煤机或其子公司任职，离职后到发行人工作的情况。报告期各期末，除郑煤机提名的一名董事和一名监事外，不存在郑煤机在职人员在发行人任职的情况，郑煤机及其子公司离职员工在发行人处任职的人数占发行人员工总人数占比较低，且主要为钳工、电焊工等车间工人。

2、报告期各期，郑煤机或其子公司离职人员到发行人工作的人员情况

报告期内，不存在内郑煤机在职员工在速达股份入职的情形，存在郑煤机或其子公司离职的人员到发行人工作的情形，该情况属于正常的人员招聘及人员流动，不存在郑煤机向公司委派员工或相互调集人员的情况。报告期各期郑煤机或其子公司离职人员到入职发行人情况如下：

（1）2017 年度

姓名	入职时间	在发行人职务	在发行人主要工作内容	2019 年末在职状态	在郑煤机及其下属公司年限	在郑煤机及其下属公司职务	在郑煤机及其下属公司工作内容
赵国华	2017.04	千斤顶工区单元长	千斤顶工区的管理，产品拆解、维修、装配	在职	2010-2017	千斤顶班组长	千斤顶班组的管理，液压支架拆解、装配
范秋珊	2017.05	综合内勤	工时管理、人事、行政等相关工作	在职	2010-2017	薪资专员	绩效考核与薪酬核算
郝新文	2017.05	出纳	出纳相关工作	在职	2016-2017	出纳	出纳相关工作
李永	2017.05	生产调度	组织落实、协调各维修中心的生产任务	在职	2008-2017	质检员	对生产进行质量抽检
邓恩	2017.09	生产部副经理	建立生产计划管理体系；项目管控，安排协调生产计划	在职	2009-2017	总装厂技术员	车间精益工作推进
吕亮坤	2017.09	钳工	液压支架维修	在职	2008-2017	钳工	液压支架拆解、装配
周献军	2017.11	电焊工	焊接工作	在职	2004-2012	电焊工	焊接工作
闫军	2017.12	钳工	液压支架维修	在职	2014-2017	钳工	液压支架拆解、装配
刘晓锋	2017.05	钳工	液压支架维修	2018 年 6 月离职	2005-2007	钳工	液压支架拆解、装配
周旭东	2017.04	生产调度	维修中心生产管理	2019 年 4 月离职	2010-2017	钳工	液压支架拆解、装配
雷戊辛	2017.12	钳工	液压支架维修	2019 年 5 月离职	2017-2017	钳工	液压支架拆解、装配

（2）2018 年度

姓名	入职时间	在发行人职务	在发行人主要工作内容	2019 年末在职状态	在郑煤机及其下属公司年限	在郑煤机及其下属公司职务	在郑煤机及其下属公司工作内容
张巍巍	2018.01	售后服务工程师	售后服务，对客户信息跟踪与反馈	在职	2013-2018	电焊工	焊接工作
张松江	2018.03	运营经理	负责小油缸生产线的产能提升与优化	在职	2005-2018	油缸分厂副总经理	油缸生产车间管理
闫晓东	2018.03	单元长	产品拆解、维修、装配	在职	2003-2015	电焊工	焊接工作
姚龙威	2018.05	钳工	液压支架维修	在职	2013-2014	电镀	电镀工作
郭凯	2018.07	安环部经理	负责公司安全生产及环保相关工作	在职	2012-2018	精益推进员	负责精益生产模式的导入以及管理人员的培训
宋浩	2018.08	售后服务工程师	售后服务，对客户信息跟踪与反馈	在职	2012-2017	工区主任	生产车间管理
楚腾蛟	2018.09	售后服务工程师	售后服务，对客户信息跟踪与反馈	在职	2008-2018	铆工	对物料进行拼装、组装
王兴涛	2018.09	车工	液压支架维修	在职	2002-2009	车工	车床操作
李春光	2018.03	钳工	液压支架维修	2019 年 8 月离职	2013-2017	车工	车床操作

（3）2019 年度

姓名	入职时间	在发行人职务	在发行人主要工作内容	2019 年末在职状态	在郑煤机及其下属公司年限	在郑煤机及其下属公司职务	在郑煤机及其下属公司工作内容
臧邦振	2019.03	电焊工	焊接工作	在职	2005-2006	电焊工	焊接工作
屈锦卫	2019.04	易装备技术经理	三机配套与选型、液压支架技改方案设计以及提供商务交流的技术支持等	在职	2017-2019	技术工程师	三机配套与选型、液压支架产品设计
宋青龙	2019.1	电焊工	焊接工作	在职	2008-2017	电焊工	焊接工作

（4）2020 年 1-6 月

姓名	入职时间	在发行人职务	在发行人主要工作内容	2020 年 6 月末在职状态	在郑煤机及其下属公司年限	在郑煤机及其下属公司职务	在郑煤机及其下属公司工作内容
赵亚飞	2020.06	电焊工	焊接工作	在职	2012-2017	电焊工	焊接工作
白占领	2020.06	电焊工	焊接工作	在职	2012-2018	电焊工	焊接工作
徐拴刚	2020.06	电焊工	焊接工作	在职	2016-2018	电焊工	焊接工作

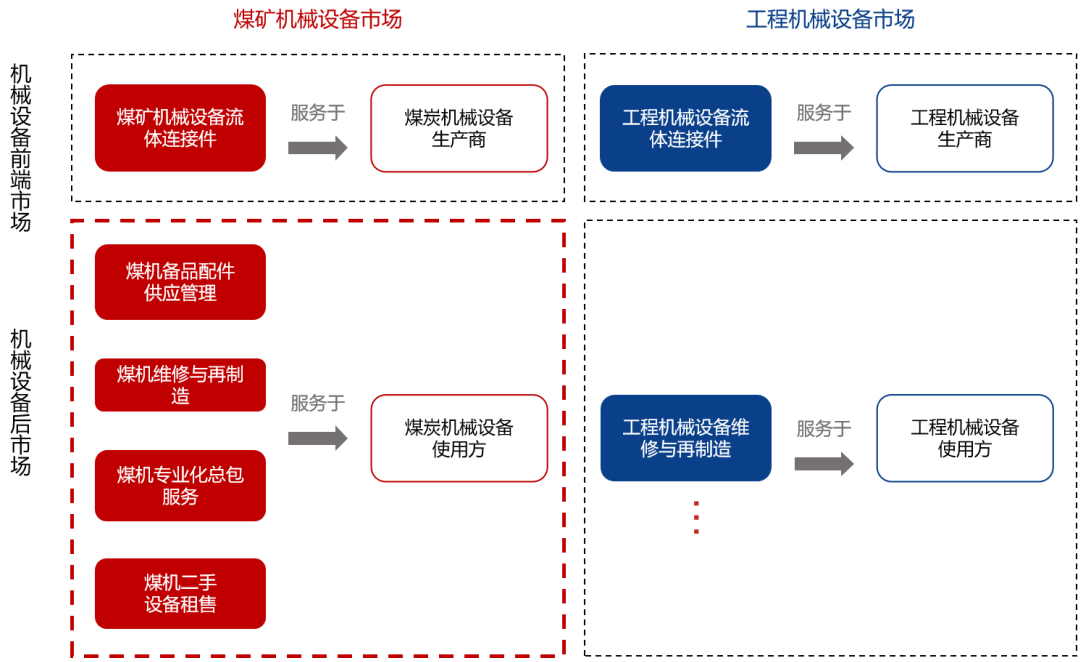
第六节 业务和技术

一、发行人主营业务情况

（一）主营业务、主要产品或服务的基本情况及用途

公司是一家专注于机械设备全寿命周期管理的专业化服务公司，致力于为客户提供优质的机械设备综合后市场服务，并兼顾机械设备前端市场。公司业务主要围绕煤炭综采设备液压支架开展，为煤炭生产企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。公司服务或产品涉足煤炭综采设备和工程机械两个领域。公司的服务具有快速、专业、高效、综合性强等特点，各个业务之间相互协同，互为补充。

1、公司经营业务结构



公司目前主要经营业务围绕液压支架开展，为煤炭综采设备使用方提供综合后市场服务，主要服务品种为备品配件供应管理服务、维修与再制造服务、全寿命周期专业化总包服务以及二手设备租售服务。2020 年 1-6 月，煤炭综采设备后市场服务占公司总业务比重为 84.92%。此外，公司也为机械设备前端制造商提供流体连接件产品。2020 年 1-6 月，流体连接件产品收入

占公司业务比重为 15.08%。公司经营业务涉足煤炭综采设备和工程机械两个领域。

公司从事的流体连接件业务与机械设备后市场服务密切相关：一方面，流体连接件既可供给煤炭综采设备生产商，作为生产煤炭综采设备的零部件，又可以用于公司备品配件供应管理、维修与再制造等后市场服务品种，作为煤炭综采设备后市场服务的有力补充；另一方面，由于公司属生产服务性企业，拓展业务需要实物载体，流体连接件是工程机械领域常用配件，可作为公司进入工程机械后市场服务领域的切入点，将煤矿机械的全寿命周期服务拓展到工程机械领域。

2、公司经营业务内容

公司提供的服务或产品可分为五大类：备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件，具体介绍如下：

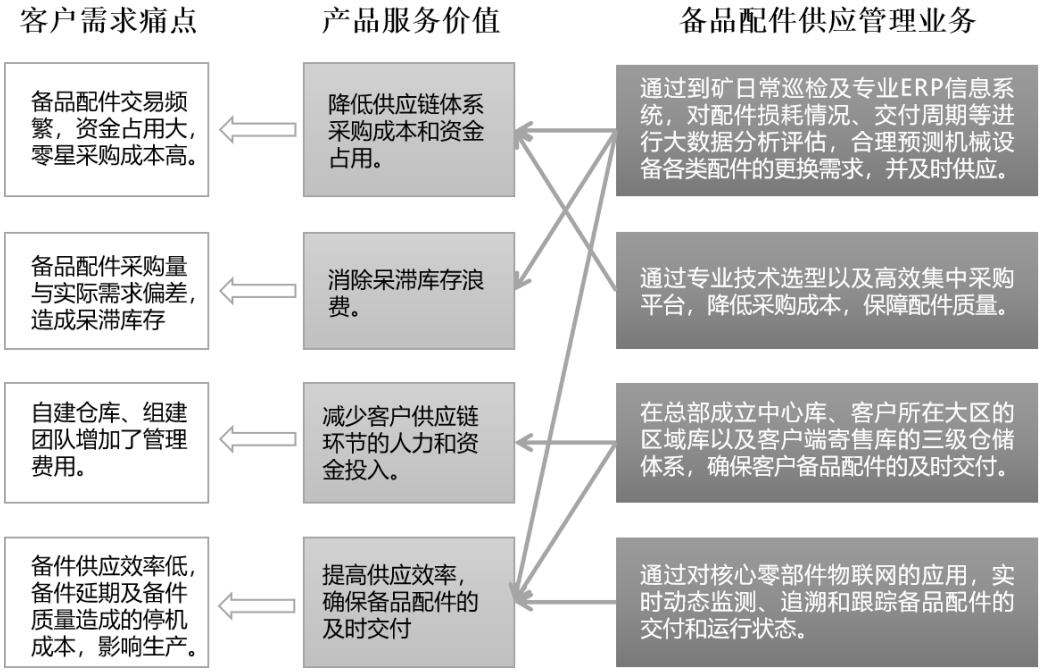
服务类别	服务/产品名称	服务/产品描述	占主营业务收入比例（2020 年 1-6 月）
后市场服务	备品配件供应管理	为煤炭生产企业综采设备的日常运行以及维修提供备品配件供应管理服务	36.40%
	维修与再制造	通过专业的技术、工艺与设备，对废旧设备进行维修或再制造，使其性能不亚于新设备的服务。	35.73%
	全寿命周期专业化总包服务	在设备的全寿命周期内，提供日常维护保养、配件供应、维修与再制造，以吨煤服务费方式结算的总包服务	9.26%
	二手设备租售	承租或购买二手设备，经过维修技改，再将其销售或出租给客户	3.53%
前端市场产品供应	流体连接件	向煤炭综采设备和工程机械设备生产商提供液压管路系统中的软管、硬管总成	15.08%

（1）备品配件供应管理

公司的备品配件供应管理业务是为煤炭生产企业供应煤炭综采设备日常运行以及维修中所需的各类备品配件。公司备品配件供应管理并非简单的配件贸易，其中还包含了公司提供的相关增值服务内容。与传统的简单配件供应不同，公司采用三级库存体系和寄售等模式，对客户工况条件、使用情况、配件库存情况进行分析，合理预测液压支架设备各类配件的更换需求，协助客户进行配件选型和更换，并提供运行监测等多种后续服务，是综合化的全流程配件供应解决方案。

煤炭综采设备使用环境恶劣，矿井下湿度高，含大量的氯离子和硫离子，粉尘浓度高，工作强度大，一套高精度的机械设备的零部件每天都会有损耗更换需求。由于与生产安全息息相关，要保证其稳定高效地运行，专业的设备状况监测十分重要，通常煤矿需要安排专人每天花费 5-8 个小时进行停工检查，更换零部件，记录设备运行状况。

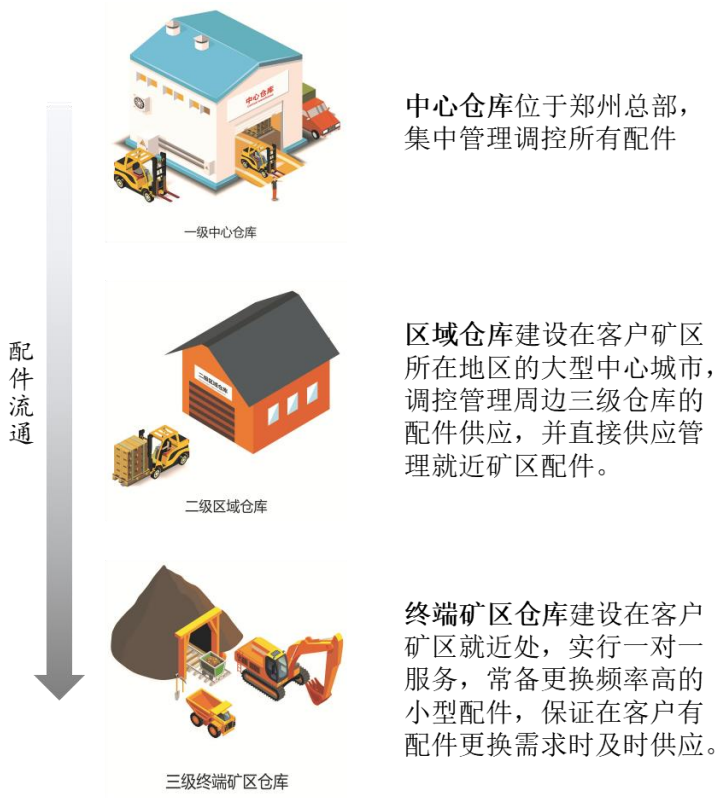
煤矿企业虽然有自己的备品配件采购和供应部门，但不能充分享受专业分工带来的好处，存在诸多问题和痛点。公司的备品配件供应管理业务是面对煤机配件供应市场上的诸多不足应运而生的，通过专业的服务解决客户的如下痛点：



公司备品配件供应管理服务目前主要分为寄售和日常销售两种服务模式：（1）寄售模式是根据寄售协议约定，将备品配件先发运存放于客户仓库或公司专设仓库，由客户管理或公司自行管理，客户根据需求自行领用或由公司即时向客户派送，定期结算的一种特殊的商品买卖模式。寄售模式能够减轻客户的资金负担，降低客户的仓储建设及管理成本，提高配件供应的灵活性和时效性并减少死库存；（2）日常销售包括单次采购和长期框架协议，客户有备品配件采购需求时，确认备品配件的种类、价格、数量、总价进行单次采购，签订一次合同或根据双方签订的长期协作框架协议提交订单，由公司负责物流运输。单次签订合同有总价，长期协作框架协议仅约定货物单价，根据框架内订单确定每次订单的总

额。

寄售模式最大化缩短了备品配件供应速度，具有高灵活性的特点，它依托于公司创新的三级库存体系：

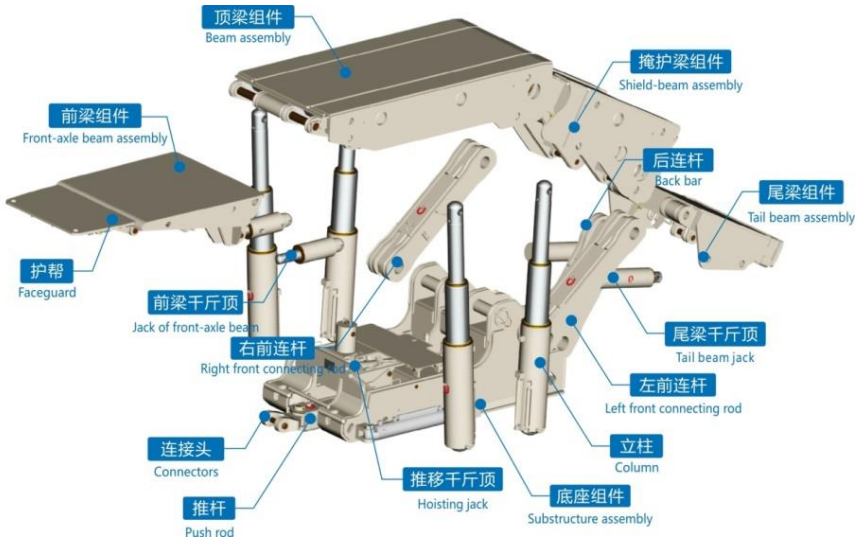


中心仓库位于郑州总部，集中管理调控所有配件

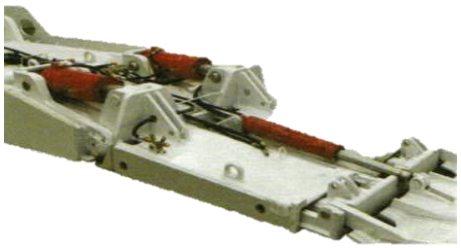
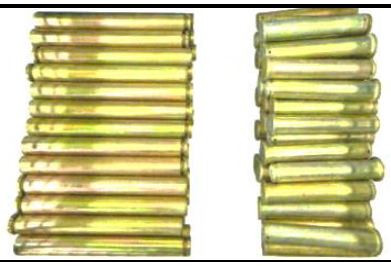
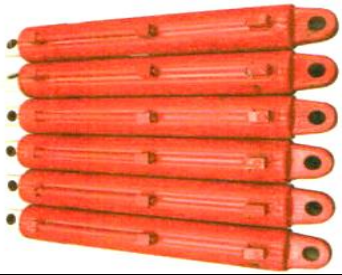
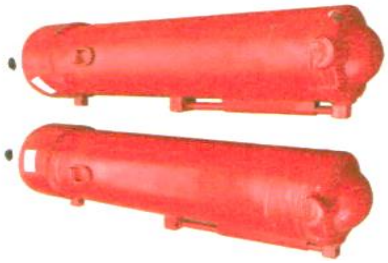
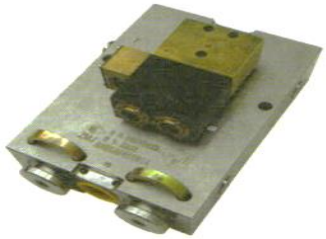
区域仓库建设在客户矿区所在地区的大型中心城市，调控管理周边三级仓库的配件供应，并直接供应管理就近矿区配件。

终端矿区仓库建设在客户矿区就近处，实行一对一服务，常备更换频率高的小型配件，保证在客户有配件更换需求时及时供应。

公司的备品配件供应管理服务范围（以液压支架为例）如下图所示：



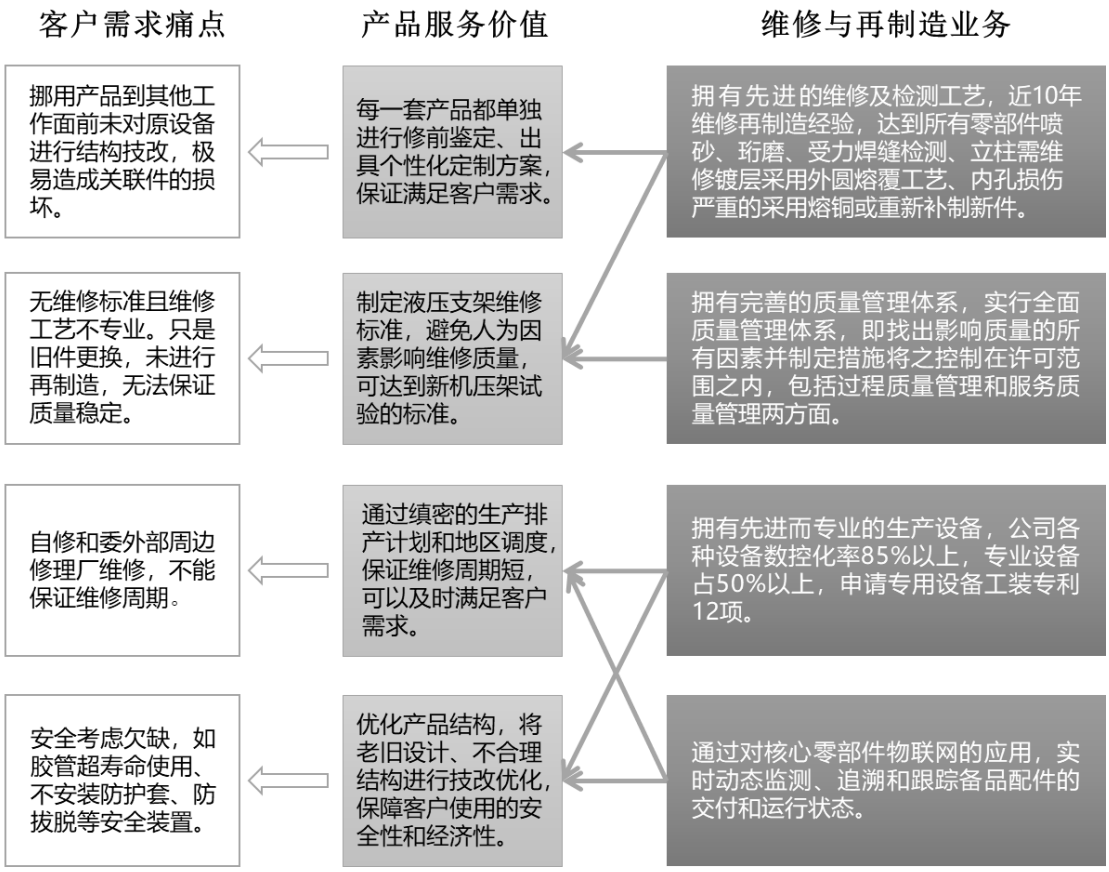
公司提供的部分配件如下表所示：

	
结构件	直属件
	
千斤顶	立柱千斤顶
	
阀	胶管

（2）维修与再制造

公司的维修与再制造业务目前以煤矿用液压支架的维修与再制造为主，经过性能失效判断、寿命评估、修复鉴定等分析，对破旧液压机械进行高技术修复和改造，使液压机械尺寸、形状和性能接近新液压机械水平，甚至某些性能不亚于新液压支架水平。它不是对需维修设备的简单维修和零配件更换，而是更为关注和提升关键零配件的再制造修复技术。

煤炭综采设备维修与再制造参与主体众多，既有煤矿企业自服务主体也有外部服务主体，但行业企业普遍存在维修技术水平低、无维修标准、只能进行旧件更换而无再制造能力等缺点，公司的维修与再制造业务依靠专业的人员团队和先进的维修检测工艺，不断开发再制造修复新技术，解决了煤机使用方客户在有设备维修需求时的诸多痛点：



通常一台液压支架的使用周期在 8-10 年，在使用周期内一般需要日常维护检修、3-4 次的项修和 2-3 次的大修。检修、项修及大修是根据设备使用时间、运行状况、设备状态及客户需求等不同内容划分的三种维修方式。

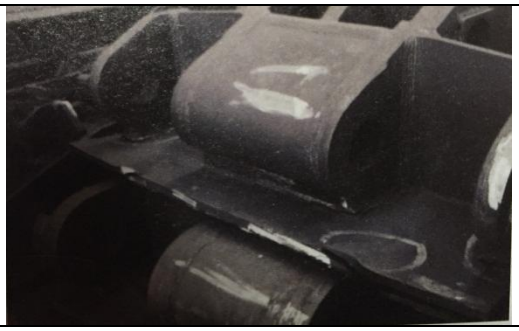
标准要求	检修	项修	大修
拆卸分解程度	无	针对检查部位，部分拆卸分解	全部拆卸分解
修复范围和程度	对传动系统、控制系统进行点检维护和损坏零部件更换	根据维修项目，对维修部件进行修复，更换不合格的零件	维修基准件，更换或修复主要件，大型件及所有不合格的零件
精度要求	正常标准	按预定要求验收	按大维修精度及通用技术标准查验收
表面修饰要求	不进行	补漆或不进行	抛光，打光，喷漆，手柄等零件重新电镀防腐

液压支架维修与再制造的关键点与难点在于液压油缸、电液控制系统、液压阀等关键部件的维修与再制造。公司接收待修的液压支架后，将其清洗、拆解、喷丸，再二次拆解成各个零部件并分别进行针对性维修。拆解的零部件主要分为立柱千斤顶、阀类、结构件等三大类。其中立柱千斤顶又称为液压油缸，在液压支架的构成中属于重要的传动部件。液压油缸的维修与再制造中的表面处理技术目前主要有电

镀、激光熔覆和冷弧合金熔覆三种，各种表面处理技术性能比较如下：

序号	工艺名称	可行性		质量性能				备注
		效率	加工难易程度	结合力	耐腐性	修复单边厚度 mm	抗冲击性	
1	电镀技术	较快	易	物理结合	较差	0.07-0.11	较差	污染环境
2	激光熔覆技术	25 d㎡/h	难	冶金结合	良好	0.5-1.5	较好	设备成本较高、效率较低
3	冷弧合金熔覆技术	45d㎡/h	难	冶金结合	良好	0.5-3	较好	设备成本较低、效率较高

公司目前主要采用冷弧合金熔覆技术。除液压缸内外壁性能修复外，公司维修与再制造内容还涉及结构件、外观、电液控阀修复等各个方面，通过维修后液压支架各项指标接近或达到新液压支架。具体案例如下表所示：

	
维修前支架	维修后支架
	
维修前顶梁	维修后顶梁
	
维修前尾梁	维修后尾梁

（3）全寿命周期专业化总包服务

公司在煤炭企业主辅分离的大趋势下，推出了全寿命周期专业化总包服务，它是一种针对液压机械使用全寿命周期管理的综合型解决方案，将日常点检维护、备品配件供应管理和维修与再制造服务相结合，根据每月实际出煤量和吨煤费用计算服务费用，与客户生产效益挂钩，从主观能动性上向客户保证了服务的效率和质量。

煤炭企业在煤矿开采经营中，对于机械设备的管理过去是偏粗放的，往往存在及时性、稳定性和冗余成本等问题，全寿命周期专业化总包服务正是针对这些问题的一个综合解决方案，通过全寿命周期专业化总包服务，帮助客户减少设备管理的人员、消除库存资金占用及呆滞库存积压等，提高了设备运行的稳定性和降低全寿命周期内的综合使用成本，让客户实现“聚焦主业，持续提升生产经营效率”的目标。

（4）二手设备租售

二手设备租售业务主要为客户提供二手煤矿综采机械设备的买卖、租赁等服务，公司为此搭建了“易装备”专业二手设备调配平台。

我国煤矿二手设备租售业务目前还处于一个萌芽起步阶段，未来市场潜力很大。据国家统计局公布数据，近十年（2008 年-2017 年）来，我国煤炭开采和洗选业固定资产总投资额达 39,024 亿元人民币，煤矿机械设备总投资约占煤炭开采和洗选业固定资产总投资的 20%，可见煤矿机械设备存量市场巨大。然而我国煤矿机械设备闲置是非常普遍的现象，主要由三个原因导致：（1）非标准和专业化原因。由于矿井下结构复杂多样，对于机械设备的定制化要求较高，综采设备的尺寸、型号等难以标准化，通常一个新开采的工作面很难直接使用其他工作面所用的综采设备，这就导致需要找到合适的二手综采设备，不仅面临信息不对称难题，还面临专业技术难题，二手租售的从业人员必须是懂技术且经验丰富的专业技术人才；（2）维修技改难题。二手设备出租/出售方提供的二手设备大多是已经运行工作了 3-5 年的煤机设备，大都存在不同程度的损坏，如果要让它继续服务于其他矿井，维修技改必不可少，因此从事二手设备的租售业务最好具备较强的维修与再制造能力，否则缺乏竞争力；（3）地质条件因素：一般液压支架的使用寿命能达到八到十年，由于煤层厚度等地质条件原因，导致部分液压支架设

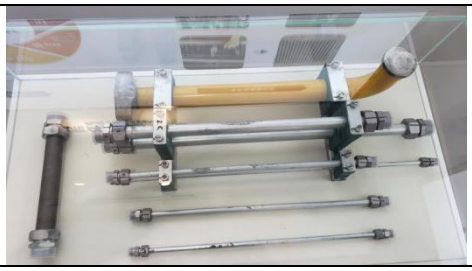
备的实际使用年限为 3-5 年，之后处于闲置状态。

公司的“易装备”二手设备调配平台成立的初衷是搭建一个专业共享平台，紧贴需求方和供给方的痛点，高效盘活闲置资产，让闲置资产拥有者产生收益，让闲置资产受让者降低开采成本，提高资产使用效率，提高资产投资收益比。

公司二手设备租售业务与其他二手设备交易平台相比，核心竞争力就在于其依托于公司强大的线下服务能力。公司的现场运维服务、维修与再制造业务以及备品配件供应管理业务是二手设备租售业务的基础。正是这三个业务产品的技术和客户信息优势，让“易装备”在高效即时地匹配供需信息的同时，有能力对二手设备进行高质量的维修技改，并跟进满足后续的配件需求，有效提高二手设备的使用价值，为企业提供二手设备的买卖、租赁等服务，从而实现资源整合与共享，提高供需双方企业的设备经济效益。

（5）流体连接件

公司的流体连接件业务是向煤炭综采设备生产商、工程机械设备生产商供应机械设备液压管路系统中的软管、硬管总成，由公司全资子公司郑州赛福流体技术有限公司和控股孙公司武汉福莱德流体技术有限公司开展，分为对外销售和内部使用两部分。其中对外销售是为煤炭综采设备制造企业和工程机械设备制造企业提供高质量的软、硬管总成供应管理服务，帮助客户实现该类产品的零库存，聚焦主业，降低综合成本；内部使用是为公司备品配件供应管理、维修与再制造等后市场服务提供软管总成和硬管总成。

	
	
液压软管总成	液压硬管总成

机械设备中的流体连接件是用于连接和传输流体介质的管道，主要包括软管、硬管和接头等。目前煤炭综采设备主机厂在自行生产管路总成时，由于是非核心业务，容易受到库存、质量、成本、规模等问题的困扰，专业的的流体连接件供应商拥有技术优势和物流管理优势，能够帮助客户聚焦主业，提升经营效率。

①液压软管总成广泛应用于国民经济的各个行业，又被称为工业的“血管”。应用于机械设备的液压胶管以钢丝编织和钢丝缠绕胶管为主，工作压力高，使用条件苛刻，生产工艺复杂，技术要求高。由于其在输送传导压力液体时具有自由弯曲性、多次屈挠性和柔软变形性，在各类金属和非金属管材中都具有无可取代的地位。公司的液压软管总成产品主要应用于煤矿液压支架液压管路系统，液压支架及其液压管路系统结构示意图如下：



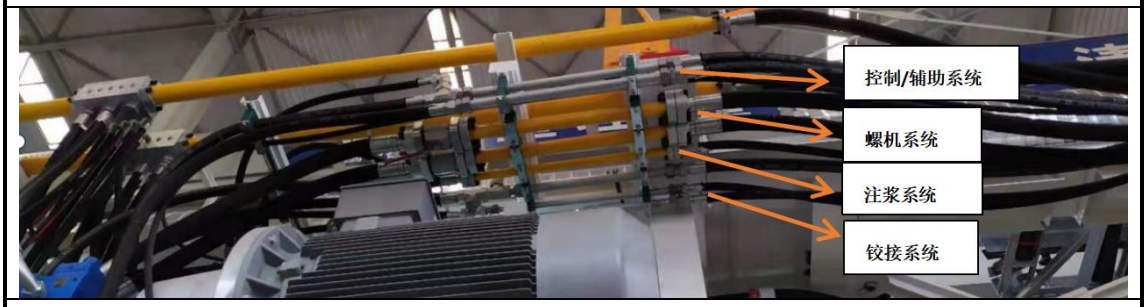
②液压硬管总成由于不具有自由弯曲性，无法连接液压执行元件即运动部件如推进液压缸等，但使用寿命、可靠性比软管高，且能够提高液压系统的反应频率，所以一台工程机械设备中通常会同时应用液压软管和硬管。公司液压硬管为盾构机机械部件输送高压液体来实现其正常运动，主要应用于主驱动液压系统、推进液压系统、螺旋机液压系统等：



主驱动液压系统



推进液压系统



螺旋机液压系统

（二）公司经营模式

1、盈利模式

公司主要通过为客户提供产品与服务获取收入与利润，其主要盈利模式有两种，一是向客户销售备品配件等产品或提供维修与再制造服务获得收入；二是向煤炭生产企业提供全寿命周期专业化总包服务以吨煤方式收取服务收入。

（1）向客户销售备品配件等产品或提供维修与再制造服务获得收入

备品配件供应管理服务，公司从供应商采购备品配件，出售给煤炭生产企业，实现销售收入；维修与再制造业务，公司根据与客户商定的维修方案，从供应商采购原材料，将旧液压支架维修、再制造后，交付客户收取维修收入；二手设备租售业务视客户需求，购入/租入旧液压支架，经维修后出售或出租予客户，收

取产品销售收入或租金；流体连接件产品，公司从供应商采购毛管、金属扣头等原材料，经加工成软管总成、硬管总成等产品，出售予客户，实现销售收入。

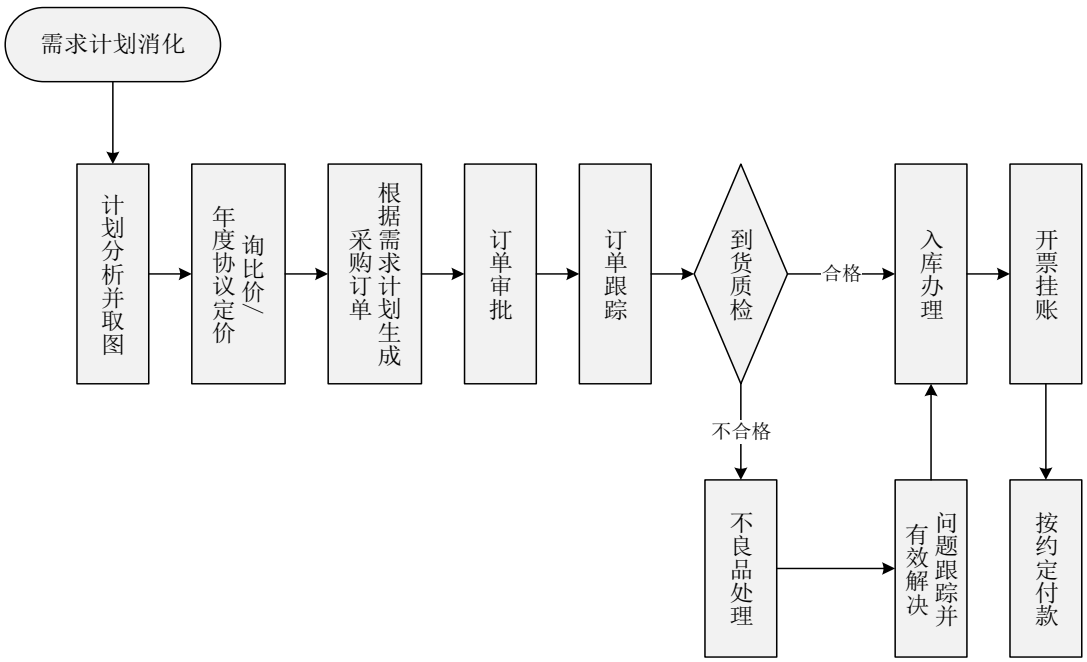
（2）专业化总包服务以吨煤方式收取服务收入

在液压支架的全寿命周期内，为煤炭生产企业提供该套液压支架的日常维护保养、备品配件供应、维修与再制造服务，与客户按照吨煤服务费方式结算服务收入。

2、采购模式

① 公司服务中所需要采购的主要产品为液压油缸、电液控阀、结构件、直属件、胶管、金属扣头等。同时对于部分非核心部件的维修和千斤顶电镀工艺等生产工序，向第三方采购加工维修服务，或采用委托加工方式进行。

公司的采购流程如下：



公司建立了完善的采购管理制度，成立了供应商发展部，从产品设计起即从各个维度对供应商进行甄选，并在选定后维持稳定的合作关系，并对供应商进行培养，通过可靠的付款和规模化的采购，能够获得市场中相对较低的采购价格。

② 向外协供应商采购模式

报告期内，发行人维修与再制造业务由于业务扩展较快，部分工序产能不足，

为了满足客户的工期需求，发行人将千斤顶的电镀、激光熔覆等修复工序、阀类的表面修复、支架的拆解组装等工序根据生产及配套需求，确定外协加工商，并组织外协供应商进行工序作业。

3、服务模式

公司提供的服务主要为备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包及二手设备租售等机械设备后市场服务。其中备品配件供应管理、维修与再制造是基础性的服务，全寿命周期专业化总包及二手设备租售服务是公司将基础服务与现代化服务相结合的创新性业务。

公司的服务从液压支架出厂到矿便开始，在新支架的一年保质期内，公司即主动接触客户并提供免费的安装指导、调试、检查等售前服务，帮助客户解决设备故障问题并提供建议，获取客户信任。

在液压支架保质期后，客户使用液压支架的过程中会出现配件损耗的情况，公司开始向其提供备品配件供应管理服务，通过了解客户设备需求，帮助客户共同拟定配件需求计划，并向其总部提报需求。公司从中心库调拨液压支架配件至二级区域中心库，并最终分别调拨至设立在矿方附近的三级寄售库、寄售于客户自有仓库或直接销售给客户，减轻客户负担。

当液压支架使用到一定年限后，需要升井进行大修，公司则根据客户对修后支架的需求，制作大修方案及预算计划，将支架升井后拆解运送，立柱、阀及电液控等维修难度较高的部件运至郑州总部进行维修、再制造，小油缸、直属件等工艺相对简单的部件则由包头分公司、大柳塔分公司或新疆分公司进行维修，减少运输成本。

当客户使用某套液压支架开采的工作面开采完毕后，若客户没有支护强度、地质条件、采煤高度等与之相近的其他待开采工作面，则该套尚未报废的液压支架则可能闲置造成死库存，带来资源浪费。因此公司通过“易装备”二手设备事业部将客户闲置的二手设备购入或租入后，根据需求方的矿井工况情况进行大修技改，并销售或出租给该需求方。在依靠强大线下实力保证了设备适用性的基础上，既解决了出售方资源浪费的问题，又帮助需求方降低了成本。

在上述服务外，公司还与客户共同推出了全新的后市场服务模式，即全寿命周期专业化总包服务。在合同期内，从客户采购整套液压支架到矿开始即由公司对其进行养护，包含日常巡检、配件更换、项修和大修等各类基础服务，保证液压支架在合同期内正常运行，帮助客户专注于主业并安全达产。全寿命周期专业化总包服务覆盖了设备的全寿命周期，并以吨煤计价，是机械设备产业与现代服务业精神的创新性融合，给煤矿机械后市场模式提出了更多的可能性。

4、生产模式

公司生产的产品主要是软管总成和硬管总成两类流体连接件，通常软管总成应用于煤矿用液压支架，硬管应用于盾构机等工程机械设备。公司采购毛管、扣头等组件，并扣压装配成软管总成；采购硬管进行切割并组装总成，装配到盾构机上。

5、销售模式

① 客户来源

根据订单信息获取方式，公司的客户来源主要包括四种方式：第一种是在跟既有客户合作过程中发现合作机会并促成和巩固双方新老合作；第二种是锁定优质战略客户，主动挖掘商机，积极促成双方合作；第三种是参加行业交流会议、活动等，扩大公司在行业内的品牌影响力，提高公司知名度；第四种是以公司的名义举办液压机械展会和交流会，帮助潜在客户了解公司及公司业务。公司销售均为直销模式，不存在经销模式的销售情况。

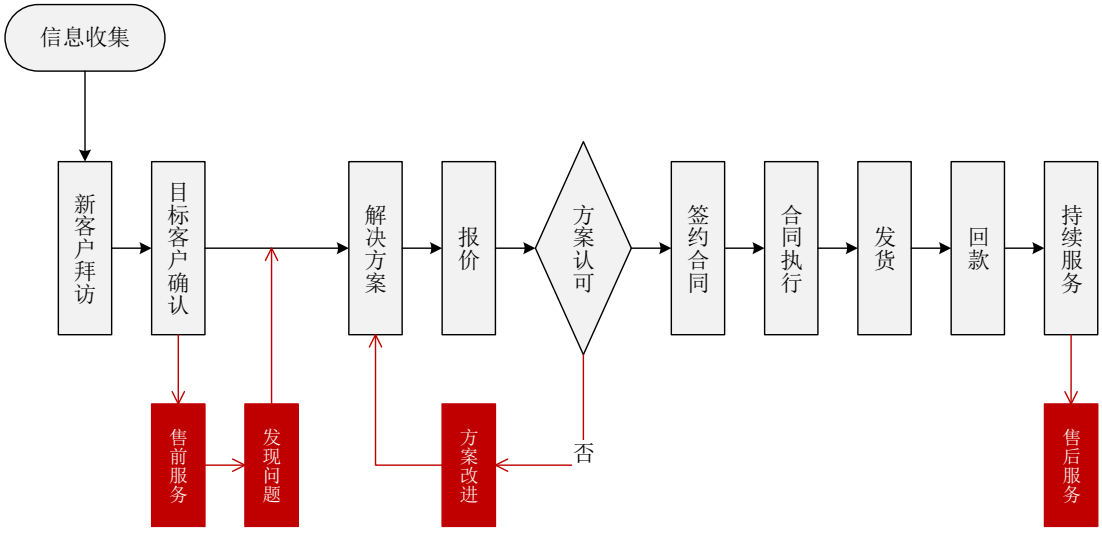
经过近十年的发展，公司的营销网络遍布全国 16 个省份，基本覆盖国内大型煤炭企业客户，因此在既有客户合作过程中发现并促成合作机会是公司最重要的客户订单来源方式。

发行人客户以国内大型煤矿集团为主，其中多为大型央企或国企，对于材料、服务采购一般有严格的制度及流程。发行人主要产品及业务获取订单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，发行人均按照相关客户的采购要求履行相应的程序，不存在发行人违反或逾越采购方采购程序

而获取业务合同的情形。

② 销售流程

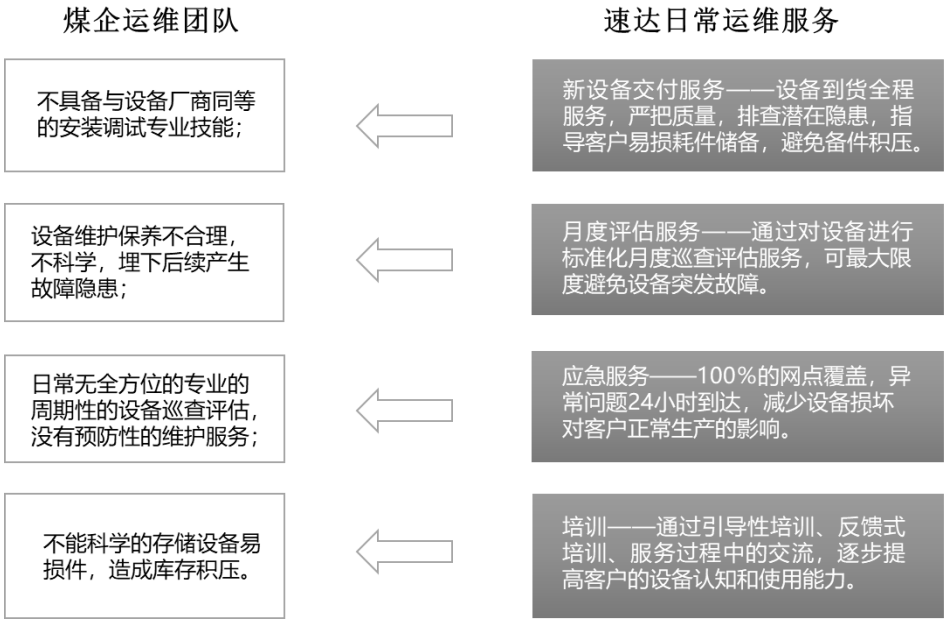
根据客户提出的需求或者公司客户服务部在售前服务过程中发现的客户需求，公司制定出合理的解决方案并由助销部提出报价，完善该方案后与客户签订合同，并由助销部掌握合同执行和发货情况，收到客户回款后销售部人员进行跟踪持续服务，并由客户服务部继续进行售后服务。具体的销售模式和流程如下图所示：



为了增强现有客户粘性以及发现并促成合作机会，公司设立了客户服务部，在潜在客户购入新支架时即参与服务，是公司销售系统中重要的一部分。客户服务部服务内容包括质保期内服务以及质保期外服务两种：

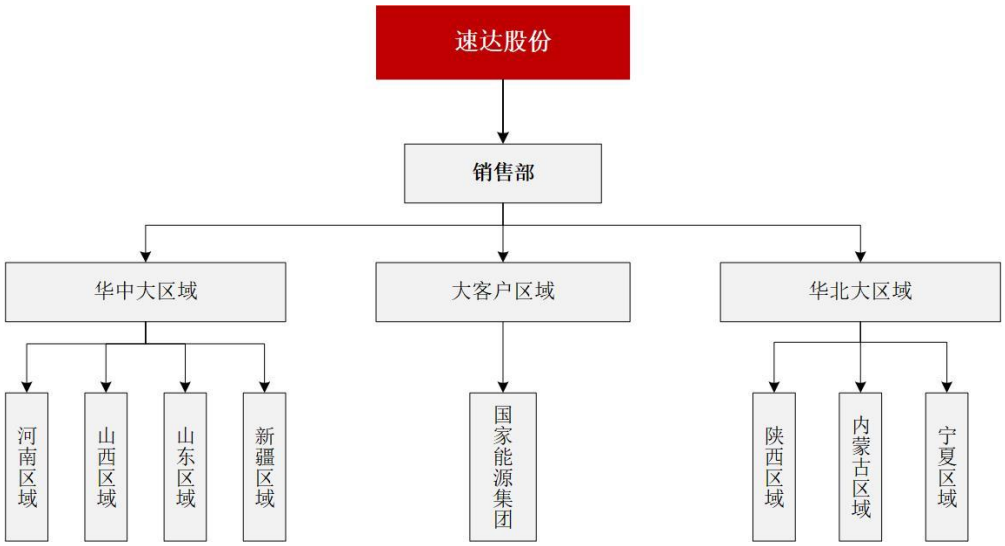
质保期内服务主要包括新设备交付、定期巡查评估、应急情况处理、新支架到矿培训等服务，范围包含郑煤机生产支架和速达股份维修完毕支架两类。郑煤机集团能够藉此向客户提供高质量售后服务而提高品牌力，速达股份能够在新支架到矿时得到了接触客户的机会，让客户体验速达股份优质服务。

质保期外服务主要是主动预约到矿巡检服务，客户服务部服务人员到矿后与客户沟通，了解本阶段支架运行情况以及客户在服务和技术方面服务需求，下井对客户需求重点排查及处理。在井下对支架各部件进行巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据，并将巡检服务工作、支架运行状态以及现场问题处理进度向客户汇报。质保期外的增值服务能够增强客户体验，有效提高业务获取概率。



③ 销售区域

公司的销售区域划分如下：



公司的销售区域划分与我国主要煤矿地域分布的特征一致，分为华东、华北和大客户三个大区，其中大客户区域主要包括鄂尔多斯、榆林等矿区，主要服务于国家能源集团原神华集团旗下公司；华中大区服务于河南、山西、山东、新疆等区域，其中新疆区域由于业务开发较晚，主要销售人员是从华中区域调动派去，所以划分在华中大区域，这一大区客户还有较大开发潜力；华北大区主要服务于陕蒙宁夏区域，最主要的客户为国家能源集团成员企业和伊泰集团等。

销售部在每个大区按片区划分设置几个区域经理，管理模式分三级：销售总

监-区域经理-销售工程师。每个片区都有省区销售经理，下面设有销售工程师。各片区的日常管理有多种管理工具和表格，如销售工程师有周计划、周总结等，销售经理有月计划、月总结，拜访客户还有目标客户跟踪表、五维分析表等辅助管理工具。

目前公司业务重点区域是内蒙古和陕北片区及新疆地区等煤矿资源充足、煤矿产量大、煤炭质量高、开采设备高端的地区。其他区域也有重点合作客户，如安徽淮南矿务局和山东兖矿集团等。

④与郑煤机质保期内服务的情况

发行人向郑煤机免费提供的质保期内的劳务服务一方面是由于郑煤机于2009 年速达有限设立时根据合作意向已将售后服务职责交由发行人独立实施，从而其已不具备售后服务能力，是双方历史合作模式的延续；另一方面发行人设立客户服务部主要是为了更好的为客户提供后市场服务，为郑煤机提供质保期售后服务的劳务部分为其职责之一，客户服务部人工成本支出金额相对有限，但通过为发行人重点客户及郑煤机质保期内的客户提供现场运营维护服务，可使得发行人提前进行市场调研、及时跟进客户需求，客户服务部系发行人信息收集系统及销售体系的一部分。因此发行人向郑煤机提供液压支架质保期服务具有商业合理性。

发行人客户服务部相关人员到矿上进行巡矿、信息收集等工作产生的人员工资、差旅费等由发行人自行承担，郑煤机不向发行人支付费用；若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，则双方另行签订维修合同，并由郑煤机向发行人支付维修费用。除已披露的发行人与郑煤机之间的关联交易，以及发行人向郑煤机提供其质保期内的劳务服务，不存在发行人和郑煤机之间其他未披露的合作约定或利益安排。

发行人能否取得业务订单取决于下游煤矿客户的选择，郑煤机无法为其客户指定质保期后的服务由发行人或其他指定的供应商提供。通过查阅郑煤机与发行人主要客户签订的液压支架销售合同，销售合同中均未包含关于质保期后维修服务的相关条款，因此不存在约定质保期后的维修服务由发行人或者郑煤机指定的供应商提供的情形。

虽然发行人向郑煤机提供了其销售液压支架质保期内的服务，提前与客户进行接触，了解液压支架的使用情况，但是并不会因此获取后续的业务订单。郑煤机在销售液压支架时不存在指定或约定质保期后的维修服务由发行人或者郑煤机指定的供应商提供的情形。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，发行人具备独立获取质保期后维修订单的能力。

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

发行人向郑煤机提供免费质保期劳务服务一方面是双方历史战略合作约定的延续，另一方面通过较少的支出该项业务仍能为发行人业务发展起到一定程度的帮助，因此发行人仍为郑煤机提供免费质保期服务具有商业合理性。为郑煤机提供质保期免费劳务服务仅为辅助性业务，发行人主要依靠自身的能力获取业务订单，该项业务的存续不会影响发行人独立获取业务的能力。

6、管理模式

公司采用了职能制与事业部制相结合的管理模式，备品配件供应管理、维修与再制造及全寿命周期专业化总包服务三项业务由公司总部开展，二手设备租售业务由“易装备”事业部负责开展，流体连接件业务由子公司赛福流体及武汉福莱德负责开展。

7、公司采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素以及经营模式和影响因素在报告期内的变化情况及未来变化趋势

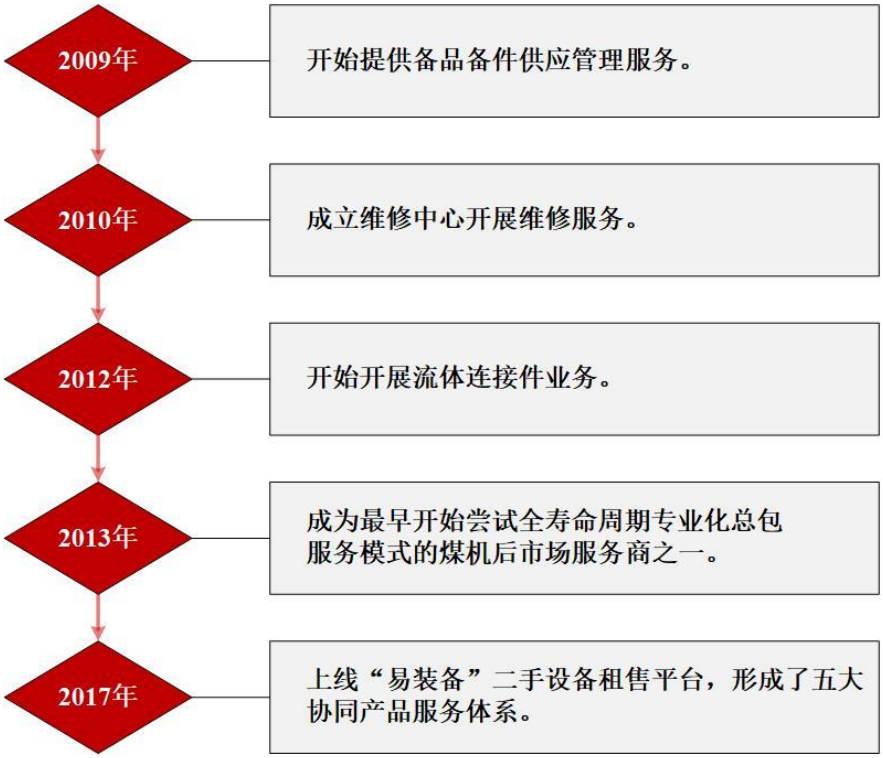
公司结合煤机后市场服务供需情况、上下游发展状况、公司主要服务及产品、自身发展阶段等因素，形成了目前的后市场服务体系。报告期内，上述影响公司经营模式的关键因素未发生重大变化，预计未来亦不会发生重大变化。

（三）设立以来主营业务、主要产品或服务的演变情况

公司成立之前，主要发起人和实际控制人李锡元基于在汽车和工程机械工业服务领域的丰富工作经验，在全面调研国内煤矿机械市场、后市场发展情况以及未来发展趋势的前提下，选择了煤炭综采设备中使用量最大的液压支架的后市场服务作为切入点，并选择了液压支架行业的龙头企业——郑州煤矿机械集团股份有限公司——作为合作伙伴介入该领域。

自 2009 年公司设立以来，一直致力于机械设备工业服务领域，随着客户需求的逐渐多样化，公司服务品类和内容不断丰富，目前已经形成备品配件供应管

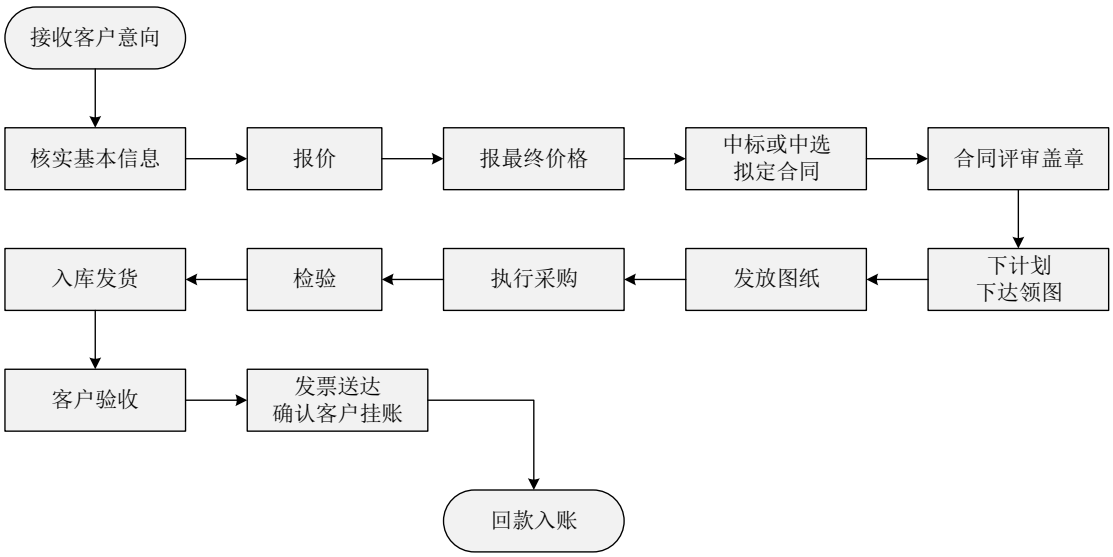
理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手租售、流体连接件等五大相互协同的完整产品服务体系，具体演变情况如下：



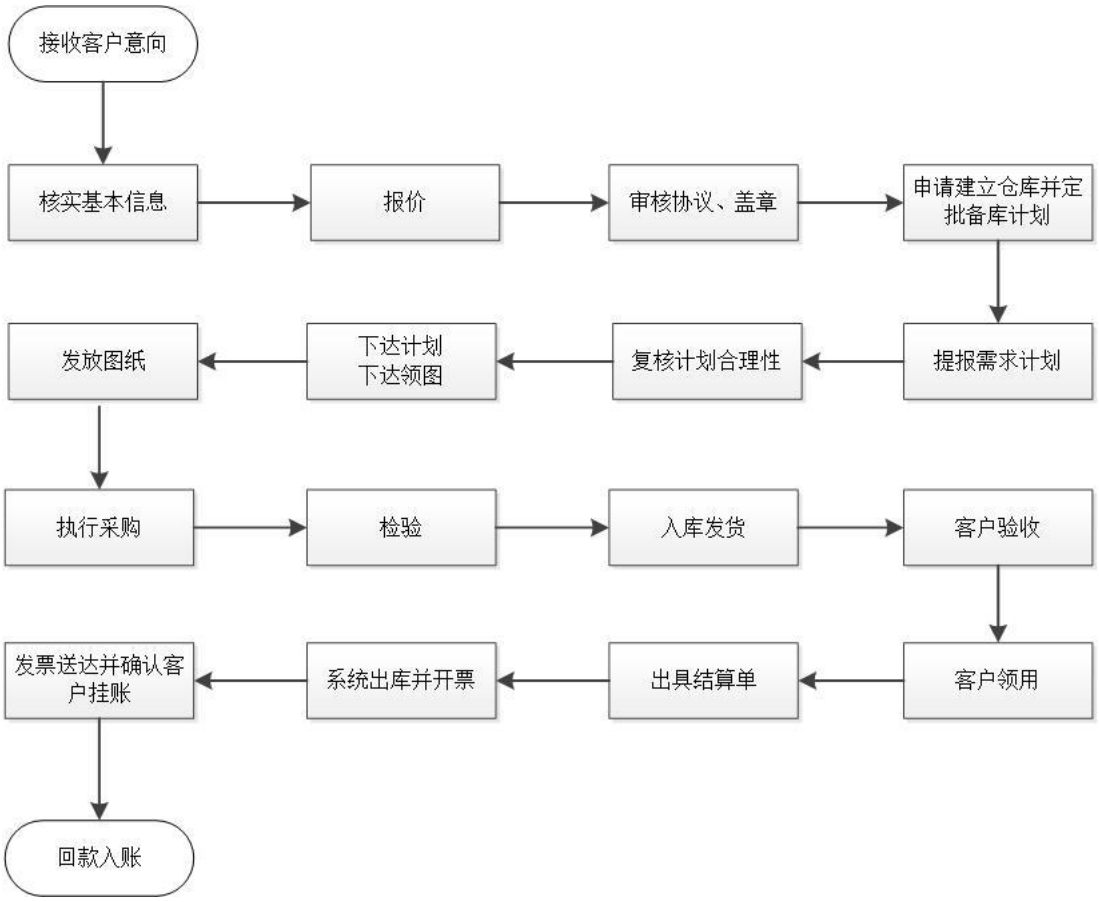
（四）主要业务的工艺或服务流程图

（1）备品配件供应管理

公司的备品配件管理以客户为本，致力于为客户提供最高效快捷的供应服务，日销模式的服务流程如下：

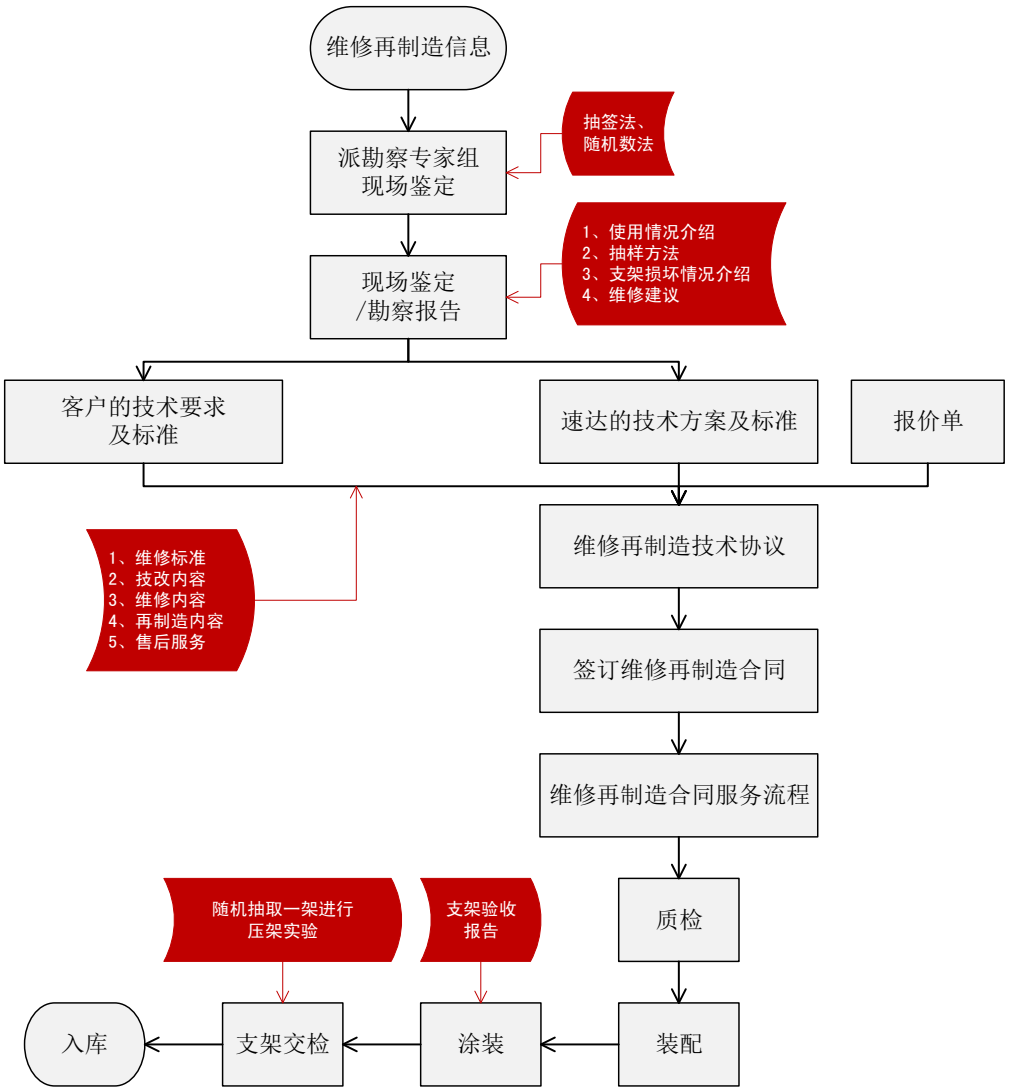


寄售模式的服务流程如下：

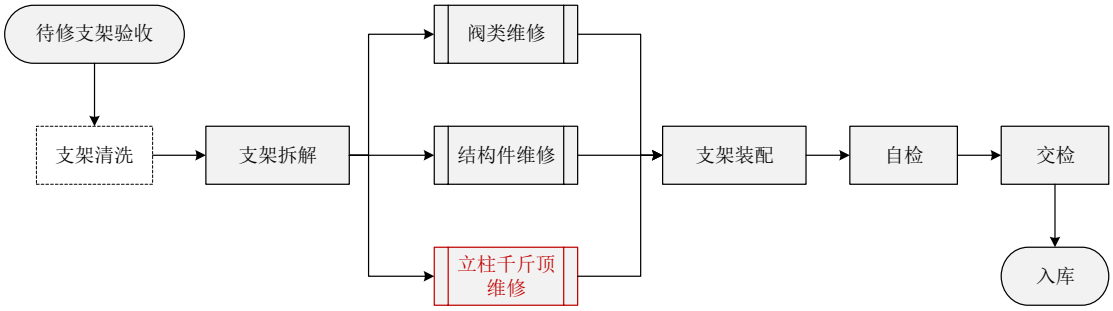


（2）液压支架维修与再制造

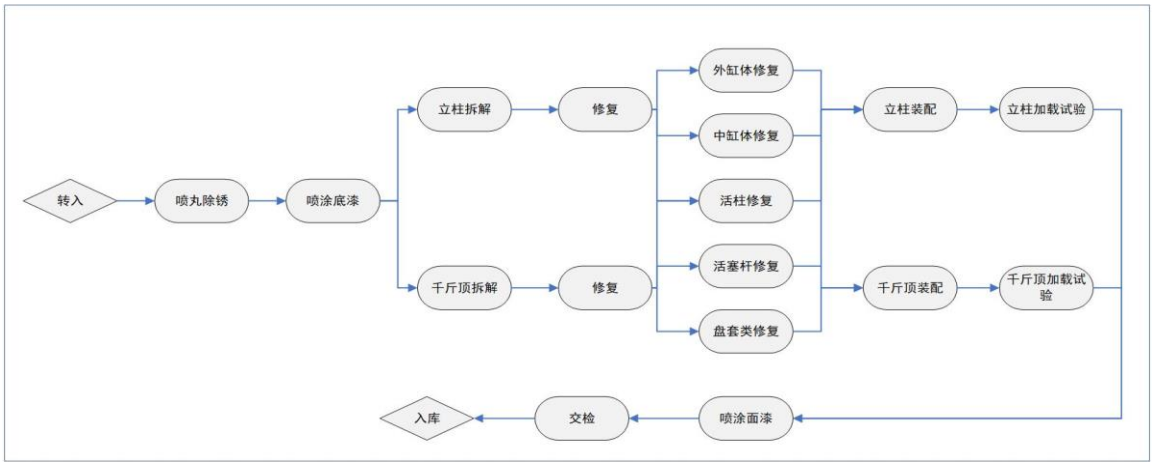
公司提供的维修服务主要包括三种，分别是检修、项修和大修。其中，检修服务流程最为简单，现场的专业技术人员进行日常点检、定期检查和状态监测的过程中，一旦发现问题，随时进行维修和更换。项修的维修力度视情况而定，通常情况下发现设备故障和设备出现故障无法运行时，关停设备进行针对性拆卸，检查设备损坏程度，分析设备故障原因，然后相应更换部件或者维修。大修耗时最长，费用最高，难度最大，流程最为复杂，甲乙双方需签订大修协议，制定详细维修方案和技术标准，并采购所需零部件，依据维修方案大修设备。总体流程如下图所示：



液压支架的大修实质上是先将液压支架清洗拆解，再将各个组件分别进行修复，最后重新装配的过程，工艺流程如下：



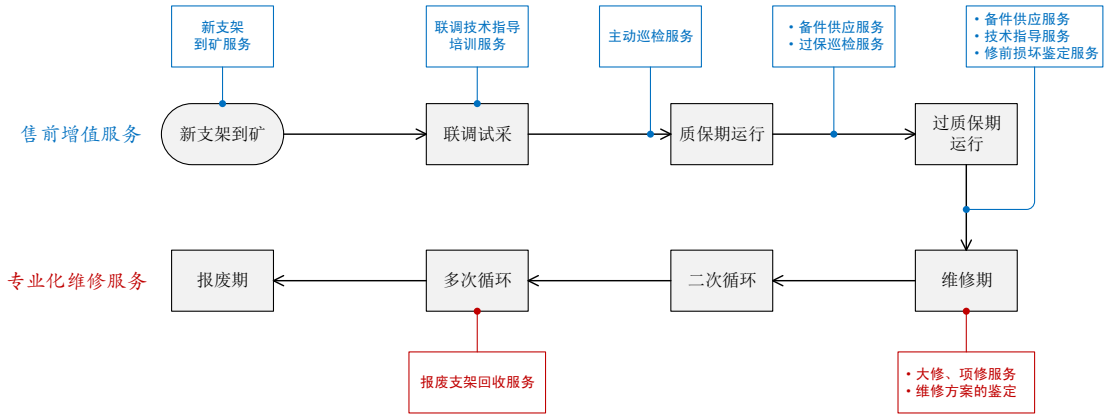
其中修复的核心部分为立柱千斤顶，它也是液压支架发挥支护功能的关键所在，修复工艺如下：



（3）全寿命周期专业化总包服务

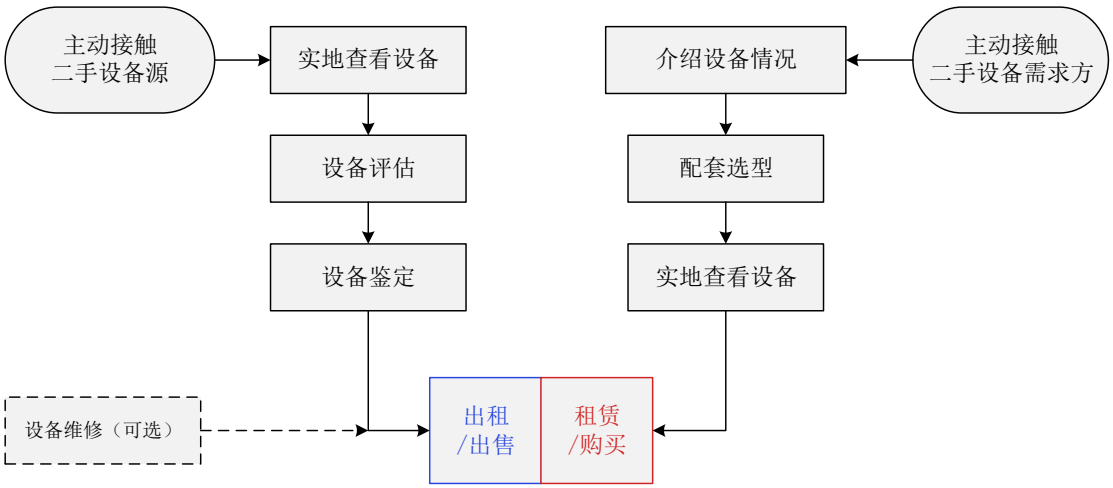
公司为客户提供的全寿命周期专业化总包服务是为客户的液压支架提供专业化技术服务，包括液压支架的备件供应、设备维护、设备维修（包括日常故障、设备检修、设备项修、设备大修等）、现场服务（包括日常井下跟班勘察等）。公司从液压支架安装开始，直至液压支架报废处理为止。

全寿命周期专业化总包服务流程如下图：



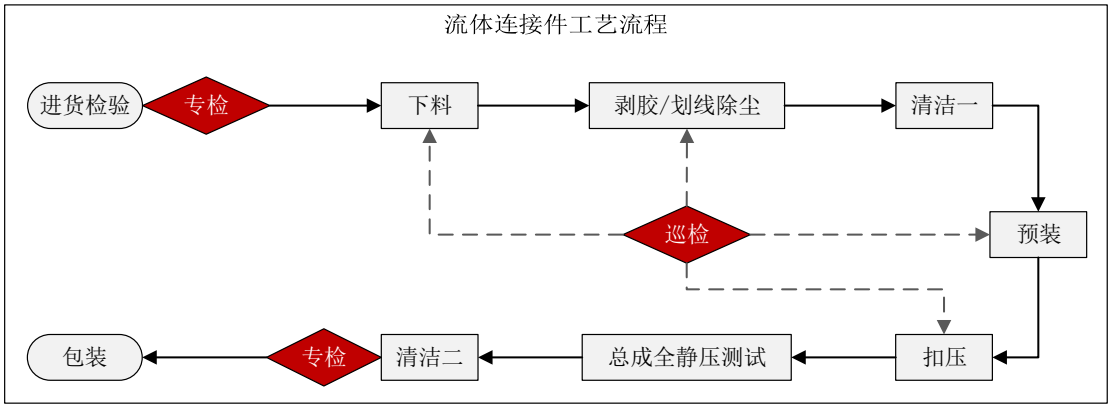
（4）二手设备租售

公司为二手设备的出租/出售方和租赁/购买方寻找最合适的交易方，并提供维修等交易优化服务，帮助二手设备出租/出售方回笼资金，处理冗余设备，并帮助机械设备需求方节省成本，达到与新设备接近的使用效果，服务流程如下：



（5）流体连接件

公司为煤矿机械设备生产商及工程机械设备生产商提供流体连接件总成，主要是软管总成，其工艺流程如下：



（五）生产经营中涉及的主要环境污染物及处理情况

1、主要污染物分析

①废水：公司生产过程产生的废水主要包括支架浸泡、支架及地面冲洗废水；

②废气：主要包括抛丸除锈过程粉尘和焊接过程产生的烟尘；

③噪声：主要为各类机加工设备在质检、拆解、维修、运行过程中产生的机械噪声，噪声值约在 65~85dB（A）之间；

④固体废弃物：一般固废主要有边角料，废焊丝、废弃零部件和职工生活垃圾，危险废物有废机油、废乳化液和反应池污泥。

2、主要污染防治措施

发行人始终重视生产和经营过程中的环保问题，主要通过四个方面进行防控：第一，强化全体员工环境保护、节约能源意识的教育，定期组织环保培训，并设立环境保护责任制；第二，设立安全环保部，专门负责公司的安全生产、环境保护及安全监督检查工作，全面落实安全、环保责任制；第三，在工作中采用清洁能源和无毒、无害的原材料；第四，积极处理和回收产生的工业废物、废水、废气和生活废弃物、废水等，各项指标达标后才予以排放。在具体防治方面，公司采取的主要措施如下所示：

项目	治理对象	治理方式	验收标准
废水	生产废水	废水处理系统处理	回用、无排放
	生活污水	化粪池	达到《污水综合排放标准》GB8978-96 三级标准
废气	除锈粉尘	旋风袋式除尘系统处理	满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）二级标准要求
噪声	设备噪声	建筑隔声、基础减振	满足《工业企业厂界环境噪声排放标准》GB12348-2008 中 3 或 4 类标准要求
固废	零部件、边角料、废焊丝、煤	收集后回收利用或外售	合理处置
	粉尘颗粒物	收集交由环卫部门处理	
	废机油、废乳化液、污泥	暂存危废存储间，送有危险废物处理资质单位处置	满足《危险废物储存污染控制标准》（GB18597-2001）要求
	生活垃圾	垃圾不随意堆存	收集至垃圾中转站
其他	厂区绿化	种植常绿灌木和草坪	

公司主要排放污染物一部分通过委外处理，一部分通过自有环保设备处理，设备运行状态良好。

3、环保投入情况

报告期内，公司环境保护投入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
固定资产投资	-	104.32	171.50	160.47
环保技术咨询费	5.48	38.80	8.83	0.00
环保相关系统投入（如	0.95	5.82	9.12	2.30

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
物联网）				
其他日常环保支出	7.40	56.41	4.72	2.18
合计	**13.83**	**205.36**	**194.16**	**164.95**

报告期内，公司在环保方面共投入578.30万元，未来公司将引进大型先进的排污、除尘等各种环保设备，环保投入将增加。

4、环保处罚情况

2017年11月1日，公司在生产车间西侧，对千斤顶露天喷漆作业，未安装废气收集装置，违反了《中华人民共和国大气污染防治法》第四十五条第一款“生产含挥发性有机物废气的生产和服务活动，应当在密闭空间或者设备中进行，并按照规定安装、使用污染防治设施；无法密闭的，应当采取措施减少废气排放。”的规定，受到郑州市环境保护局行政处罚（郑环罚决字[2017]121号），罚款30,000元，公司已于2017年12月6日缴纳了罚款。公司经过处罚后，全厂停产2天对对现场进行清理整改，并对违规作业责任人进行了处理。整改工作如下：对现场进行了清洁整理，对违规设备进行了拆除；对违规作业人进行了处理予以通报批评。

该《行政处罚决定书》认定：根据发行人上述违法行为的事实、性质、情节、社会危害程度，参照《河南省环境行政处罚裁量标准》，发行人此次违法行为属于一般违法行为。该次环保处罚未影响到公司后续经营，目前公司生产情况良好。

（六）安全生产执行情况

1、安全生产管理制度

公司建立了完善的安全生产管理制度，有明确的安全生产责任划分。安环部是安全生产的第一责任人，分管生产的领导和安全生产管理员是安全生产的主要责任人。公司有健全的安全生产组织领导机构，成立了由公司主要领导班子担任主任、副主任的安全生产管理委员会，切实加强安全生产的组织领导；公司的日常安全生产主要由安环部负责具体实施。

公司制定了《生产安全事故应急预案》、《安全生产目标责任书》、《安全生产

目标管理责任书》、《外委协作维修队安全管理规定》、《速达股份安全培训制度》等安全管理制度，对安全管理、安全培训、安全检查、事故处理等方面做出了详细规定。公司建立了安全生产培训机制，对每位上岗员工进行安全生产教育和培训及演练，每月形成月安全生产检查表，并采取张贴标语、漫画、宣传栏等各种教育培训方式帮助员工养成安全生产意识。

同时，公司取得了检验、鉴定、测试和认证机构 NGV 集团颁发的 GB/T28001-2011/OHSAS18001：2007 职业健康安全管理体系的认证，认证范围包括煤矿机械配件销售、煤矿机械维修与维护、煤矿成套设备使用的咨询服务及相关职业健康安全管理活动。

2、日常安全生产风险的具体管控

公司采取了如下具体措施管控日常安全生产风险：

（1）安全生产相关培训

公司认真组织开展“创建安全生产合格班组”活动，把创建安全生产合格班组作为提升整体管理水平的重要手段，强化班组员工特别是新进厂员工进行安全技术、安全知识的培训。认真组织开展“安全生产月”竞赛等群众性安全宣传教育活动，使每个员工认识到“事故是可以预防、预控的，绝大多数的事故都是可以避免的”的安全生产理念。

（2）完备的应急预案

公司除了制定详细的综合应急预案外，还制定了特种设备事故专项应急预案、起重伤害专项应急预案、触电事故专项应急预案、火灾事故专项应急预案和事故现场处置方案等，对于风险分析、应急救援职责划分、应急程序和处置措施分别作出了规定。

公司应急领导小组每年都会制定专项应急方案演练和现场处置方案演练，并充分利用各种安全例会等对综合应急预案进行桌面演练，做到人人知预案、懂预案。

（3）强化对特种设备的管理

公司对特种设备如机动车辆、天车、压力容器等建立了健全的操作规程，做到细化管理。对特种作业人员加强职业卫生健康和防护能力教育，加强环境保护工作，做好危废物暂存场所管理。公司的特种作业人员已全部取得特种设备操作资质。

3、安全生产事故

报告期内，公司于 2019 年发生一起一般安全生产事故，未发生重特大安全生产事故。该安全生产事故具体情况如下：

2019 年 5 月 20 日速达股份大柳塔分公司发生一起物体打击安全事故，1 名员工经抢救后于 5 月 24 日晚上 8 点死亡。事故发生后，速达股份立即启动应急救援预案，采取有效措施，全力组织抢救，并及时联系公司人力资源部，进行工商备案和工伤认定申请。工伤认定期间，速达股份与死者家属达成和解并向死者家属支付了工亡补助金 785,020 元、丧葬补助金 35,242.98 元，体恤金 190,000 元，合计 1,010,262.98 元。神木市应急管理局于 2019 年 7 月 8 日出具了认定意见，认定安全事故属一般事故，公司不存在重大违法违规行为。

4、安全生产行政处罚

2018 年 11 月 28 日，郑州市安全生产监督管理局向发行人下发《行政处罚决定书》（郑安监罚[2018]JK012 号）。发行人因未按规定对新员工进行安全生产教育培训就让其独自上岗作业，根据《中华人民共和国安全生产法》第九十四条第（三）项的规定，被处罚 5,000 元。发行人又因喷涂车间、拆解车间北门入口、厂区西北侧危化品存放仓库共三处未设置安全警示标志，根据《中华人民共和国安全生产法》第九十六条第（一）项的规定，被处罚 5,000 元。以上两项合并处罚 10,000 元。发行人已于 2018 年 12 月 21 日缴纳了罚款。

该《行政处罚决定书》认定：根据发行人上述违法行为的事实、性质、情节、社会危害程度和相关证据，参照《郑州市安全生产行政处罚裁量标准》，发行人未按规定对新员工进行安全生产教育培训就让其独自上岗作业的违法行为属于一般违法行为；发行人喷涂车间、拆解车间北门入口、厂区西北侧危化品存放仓库共三处未设置安全警示标志的违法行为属于较重违法行为。郑州经济技术开发区安全生产监督管理局于 2019 年 9 月 25 日出具了认定意见，确认公司在 2016

年至 2019 年 9 月 23 日期间未发生重大违法违规行为。

5、煤矿安全生产事故风险

发行人维修与再制造业务合同中主要对于质保期内的质量问题承担以及通常的纠纷解决机制进行了约定，未就事故责任划分及追偿机制进行任何书面约定。对于煤矿客户安全事故方面，发行人通常不参与煤矿安全生产事故责任划分。经保荐机构及发行人律师查阅，中国煤矿安全网中统计的 2009 年 7 月（发行人成立之日起）至今全国煤矿重大安全生产事故共计 77 起，事故原因主要为煤与瓦斯突出、井下火灾等，其中冒顶事故及未明确原因的重大安全事故共计 6 起，上述 6 起重大安全事故所涉单位中无发行人服务客户。发行人合作的煤矿未发生过与机电设备相关的重大安全事故。

根据《中华人民共和国侵权责任法》、《中华人民共和国安全生产法》等相关规定，如安全事故的发生与发行人提供的维修与再制造服务具有关联性，则发行人存在被追究相应责任或被处罚的风险。但发行人维修与再制造业务合同中并未明确约定事故责任划分、追偿机制的相关条款或安排，且发行人所维修的液压支架在交付前均通过客户验收，发行人历史上不存在因客户发生煤炭事故而被相关方追究发行人责任和被处罚的情形，故相关方追究发行人责任和被处罚的风险较小。

二、公司所处行业基本情况

（一）公司所属行业及确定依据

公司所处行业为机械设备工业服务行业。根据证监会颁布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，机械设备服务应属于“C 制造业”下的 “C43 金属制品、机械和设备修理业”；根据中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局和中国国家标准化管理委员会共同发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司所处行业属于“C 制造业”下的“C43 金属制品、机械和设备修理业”下的“C4330 专用设备修理”。根据国家统计局发布的《生产性服务业分类（2015）》，公司处于“204 机械设备修理和售后服务”。

（二）行业主管部门及监管体制、主要法律法规及政策对公司发展的影响

1、行业主管部门及监管体制

公司主营业务属于机械设备工业服务行业，目前主要服务于煤炭生产企业。行业行政主管部门是国家工业与信息化部，行业主要自律性组织包括中国机电装备维修与改造技术协会、中国设备管理协会、中国煤矿机械工业协会、中国工程机械工业协会等，行政主管部门和各协会主要职责如下表所示：

类别	部门或组织	主要相关职责
主管部门	中华人民共和国工业和信息化部	1）制定我国工业服务业的产业政策、产业规划； 2）制定专项行动指南； 3）对行业的发展方向进行宏观调控。
行业协会	中国机电装备维修与改造技术协会	1）研究收集、整理分析和发布矿用设备应用与维修等领域有关信息，跟踪了解相关领域的国内市场动态和技术发展，为政府、企业、会员提供相关信息和服务。 2）在矿用设备应用与维修领域，组织企业间的信息与技术交流。 3）在矿用设备应用与维修领域组织资质评定，开展推优与品牌建设工作，促进相关领域整体社会技术水平提高。 4）开展相关业务培训、研讨会、产品与技术推介等业务，承办政府和协会委托办理的其他事项。 5）每年年中及年终向中机维协报送半年及全年工作总结和工作计划。 6）“中机维协矿用设备分会”应严格按照中机维协章程和中机维协分支机构管理办法规范运作，为促进矿用设备应用与维修工作健康可持续发展做出贡献。
行业协会	中国设备管理协会	1）积极推行现代设备管理，不断提高设备综合效率，组织交流推广设备管理的经验、研究成果和设备维修、设备改造的新技术、新工艺和新材料； 2）为企业提供设备管理和维修方面的咨询、服务，搭建合作交流平台； 3）组织开展设备管理和维修队伍、科技人员的教育培训工作，帮助会员企业增强自身综合素质，增强创新能力，改善经营管理； 4）经政府有关部门批准，开展设备管理、安装、维修企业资质认证工作等。
行业协会	中国煤矿机械工业协会	1）根据政府部门要求，负责煤机行业基础资料调查、收集、整理和技术经济指标统计分析工作； 2）参与制修改煤机行业有关产品的技术、质量等标准，并组织推进标准的贯彻实施； 3）承担煤矿专用机电产品生产许可证的发放、管理工作，协助有关部门煤机产品的质量监督工作，对主要煤矿专用设备、煤矿安全仪器及关键零件的定点生产提出建议； 4）对煤机行业内规定的产品价格进行指导和协调等。

类别	部门或组织	主要相关职责
行业协会	中国工程机械工业协会	1）与国外同行业协会和企业建立联系，并为我国企业引进外资、引进先进技术、开展国际技术合作和交流； 2）从规划、信息、统计、展览、产品开发、市场、组织结构调整、用户服务、质量、咨询、价格等方面为工程机械行业相关企业服务，提高企业的经济效益和产品质量。

2、主要法律法规及政策

发文时间	文件名	发文单位	主要相关内容
2019.11.19	《中共中央国务院关于推进贸易高质量发展的指导意见》	国务院	五、培育新业态，增添贸易发展新动能 （十六）加快服务外包转型升级。健全服务外包创新机制，培育创新环境，促进创新合作。加快服务外包向高技术、高附加值、高品质、高效益方向发展。发挥服务外包示范城市创新引领作用，促进服务外包产业向价值链中高端转型升级。积极发展设计、维修、咨询、检验检测等领域服务外包，促进生产性服务贸易发展。
2016.12.22	《煤炭工业发展“十三五”规划》	国家发展改革委、国家能源局	1.有序推进陕北、神东、黄陇、新疆大型煤炭基地建设； 2.鼓励应用煤机再制造产品和技术； 3. 煤矿采煤机械化程度达到 85%，掘进机械化程度达到 65%。
2016.07.12	《发展服务型制造专项行动指南》	工业和信息化部、国家发展改革委、中国工程院	引导制造业企业实施产品全生命周期管理（PLM），系统管理从需求分析到淘汰报废或回收再处置的产品全部生命历程，着力统筹优化产品服务，综合协调产品、用户以及环境利益，实现产品经济价值和社会生态价值最大化。 发展专业化服务体系。以便利客户使用为导向，推广电子交互技术手册，完善设备运输、演示安装、设备调试、客户培训等交付服务。以保障产品质量和安全生产为导向，开展远程在线监测/诊断、健康状况分析、远程维护、故障处理等质保服务。以节能环保为导向，开展产品回收及再制造、再利用等绿色环保服务。创新按服务计费模式，健全产品营销服务体系。发挥公共服务平台、产业联盟作用，引导中小企业开展产品全生命周期服务。
2016.03.28	《工程机械行业“十三五”发展规划》	国务院	提升工程机械产品可靠性、耐久性及环保、安全性，继续加快建设工程机械后市场服务平台。
2016.03.18	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划	全国人大会议	加快推动服务业优质高效发展。促进生产性服务业专业化。引导生产企业加快服务环节专业化分离和外包。建立与国际接轨的生产性服务业标准体系，提高国际化水平。

发文时间	文件名	发文单位	主要相关内容
	纲要》		
2015.05.08	《中国制造2025》	国务院	1. 我国仍处于工业化进程中，与先进国家相比还有较大差距。高端装备制造业和生产性服务业发展滞后； 2.加快产品全生命周期管理、客户关系管理、供应链管理系统的推广应用。
2014.08.06	《国务院关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》	国务院	发展技术支持和设备监理、保养、维修、改造、备品配件等专业化服务，提高设备运行质量。支持工业企业所属信息服务机构面向行业和社会提供专业化服务。
2011.03.27	《产业结构调整指导目录（2011 年本）》	国家发展和改革委员会	将“液压支架密封件”列入“鼓励类”； 将“废旧汽车、工程机械、矿山机械、机床产品、农业机械、船舶等废旧机电产品及零部件再利用、再制造，墨盒、有机光导鼓的再制造”列入“鼓励类”。

此外，相关行业协会还就矿用设备维修、资质、产品、企业评价等出台相关的管理办法，如中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会发布的《矿用设备检修资质评定管理办法》（2018 版）、《中机维协矿用设备分会矿用设备检修（备件生产）产品目录》（2019 版）、《中机维协矿用设备分会检修企业质量诚信评价指南》等；中国设备管理协会发布的《中国设备管理年鉴》等。

3、行业法律法规政策对公司经营的影响

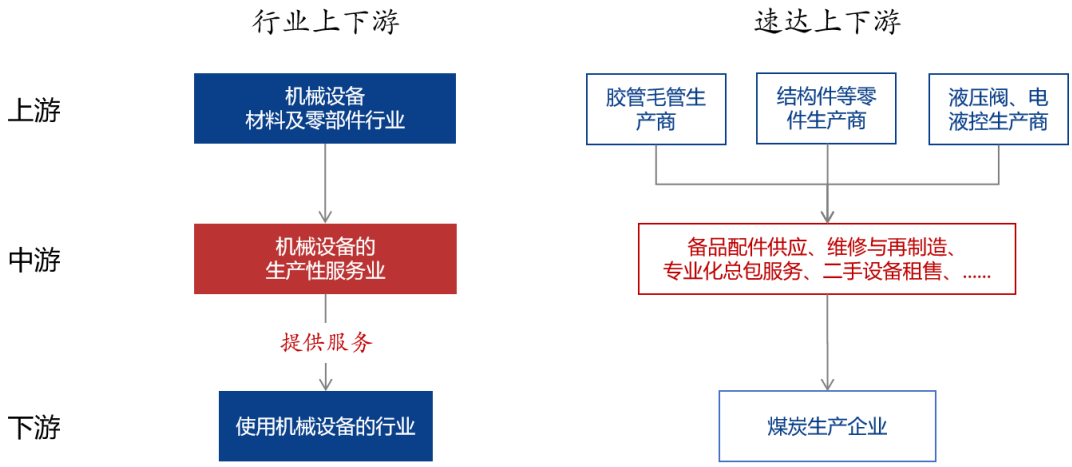
近五年以来，我国出台多项支持生产性服务业，推动设备再制造发展的法律法规和政策，将废旧机电产品再制造、设备监理、保养、维修、改造、备品配件、产品全生命周期管理等专业化服务列入鼓励范畴，提出培育新业态，积极发展维修等领域服务外包，促进生产性服务贸易发展，为包括公司在内的机械设备后市场服务商提供了良好的政策环境。

（三）发行人所处行业概述

公司目前主要提供煤炭综采设备后市场服务业务，2019 年占公司总业务比重为 85.06%，因此煤炭综采设备后市场服务行业的发展前景是影响公司业务发展前景的重要因素。

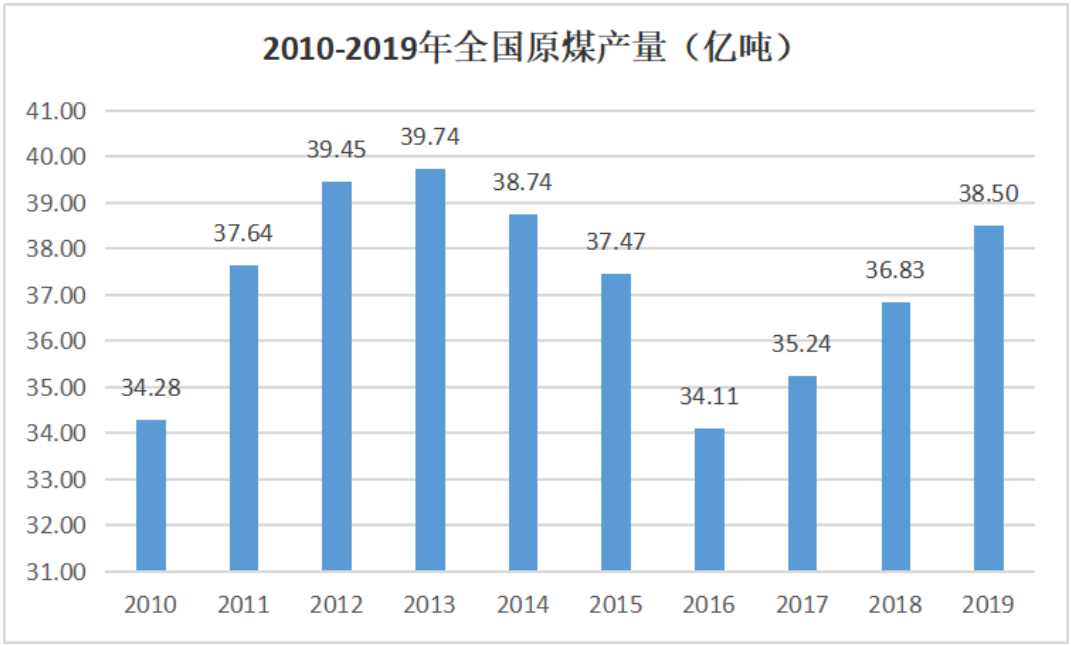
煤炭综采设备后市场服务行业的上游是机械设备材料及零部件行业，主要向

机械设备后市场服务商提供原材料和零配件；下游是煤炭采掘行业，参与主体以大型的煤炭生产企业为主。产业链构成如下：



1、煤炭综采设备后市场的发展历程

我国是全世界煤炭资源储量最丰富的国家之一，全国煤炭查明资源储量从 1978 年的 5,960 亿吨增加到 2017 年的 1.67 万亿吨，全球第三。全国煤炭产量由 1978 年的 6.2 亿吨增加到 2018 年的 36.8 亿吨，累计生产煤炭 773 亿吨。



资料来源：choice 行业数据

对于我国这样的以煤炭资源为主要能源的工业大国，发展出成熟的自有煤炭工业体系尤为重要，其中煤炭综采设备的国产化就是目前最卓有成效的一环。

广义的煤矿机械，主要包括露天开采设备和井下开采设备，主要有综采设备、洗选设备、安全设备、辅助设备和露天开采设备等。我国的煤矿开采以井下开采为主。狭义上的煤机专指“三机一架”即采煤机、掘进机、刮板输送机和液压支架：

	
采煤机	掘进机
	
刮板输送机	放顶式液压支架一套

我国在 1964 年由太原分院和郑州煤机厂设计出 70 型迈步式自移支架，从此开始了液压支架的国产化进程。1984 年，北京开采所、沈阳所、郑州煤机厂在沈阳蒲河矿进行我国第一套放顶煤液压支架的工业性实验，进而研制了多种低位、中位和高位放顶煤支架，成功地在缓倾斜厚煤层和急倾斜厚煤层水平分层工作面使用。1990 年后，国产液压支架得到了全面的发展。目前，国内大、中型矿井中，条件合适的煤层均采用液压支架进行综合机械化开采。

煤炭综采设备后市场服务的发展是和煤机制造行业乃至煤炭开采行业密不可分的，煤炭综采设备在投产过程中，因为使用环境条件比较恶劣，装备故障时常发生，如果设备故障得不到有效解决将严重影响设备的生产运营。煤炭综采设备运转中，通常有两种原因引发故障，一个是备件需更换，此类故障易于解决，及时更换即可；另一种是设备需维修，设备维修需对工艺、技术等均有要求，且可能伴随零部件更换。煤炭综采的维修和备件更换服务均是煤炭综采设备产业下的延伸行业，该行业发展特点与发展状况与液压机械装备制造行业的发展紧密相

关，受机械制造行业发展拉动。

我国煤炭开采行业从上世纪 90 年代至今机械化程度和作业效率不断提高，与之相关的煤炭综采设备后市场服务行业也随之经历了从无到有，从低水平到专业化的发展历程。煤炭综采设备后市场服务行业大致可以分为以下三个阶段：

（1）孕育阶段（2009 年以前）：

上世纪 90 年代，受经济发展水平制约，煤炭需求量较小，开采规模有限，采煤机械化水平非常低，基本采用的是粗放式的炮采。此时采煤机械化应用总体比例不足 20%，尤其是比较先进的综采设备占比较低，主要依赖进口，返厂维修成本极高。

2004 年左右随着国家经济的快速发展，煤炭需求持续上升，煤炭行业逐渐景气，原始的炮采作业已经无法满足大量的煤炭需求，加上更高的安全性要求，煤矿企业不得不大量上马普采和综采工作面。普采作业方式使用机械采煤，液压千斤顶支护工作面；综采作业方式使用采煤机、掘进机、刮板机和液压支架“三机一架”进行综合机械化采煤，技术性强，适用于规模化采煤。

在这个阶段，煤炭综采设备在我国已逐渐普及，并逐渐由进口转向了基本国产化，设备专业化程度提高，机、电、液联合控制精度增强，此阶段煤炭企业专业化分工程度低，煤炭综采设备基本依靠煤企自身进行简单的维护，以更换零部件为主，同时煤矿周边的小型维修厂和跨区域的专业维修公司开始出现。可以说这个阶段国内大型煤矿对综采设备已经初步有了后市场服务的需求。

（2）起步与调整阶段（2009-2016 年）

2009 年-2012 年，得益于煤炭市场的繁荣发展，煤矿机械后市场的市场潜力明显，经济价值突出，煤炭生产企业、煤机制造企业纷纷布局于此，通过参股的模式，与社会资本合作成立专业化的后市场服务公司，这一类企业技术水平高、市场资源丰富、经营模式灵活，成为了煤矿机械后市场服务的主要参与者之一。

2012 年以后，我国煤炭行业进入下行周期，煤炭企业效益不如从前。随着国企混合所有制改革，主辅分离推进，越来越多的煤炭生产企业开始冷静思考如何在新的周期同步提高生产的效率和精细化程度，这给了外部的专业化服务商更

多的机会的同时，也给煤炭综采设备后市场服务商提出了更高的要求，许多较小的煤机服务提供商纷纷关停调整，规模较大煤矿机械后市场服务商开始努力提升自身产品服务水平和开拓新的业务品种，于是维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等后市场服务品种也逐步出现。随着市场空间的扩大和服务品类的增加，行业内开始出现服务区域辐射全国、技术水平较高、服务意识完善的专业化综合后市场服务商。

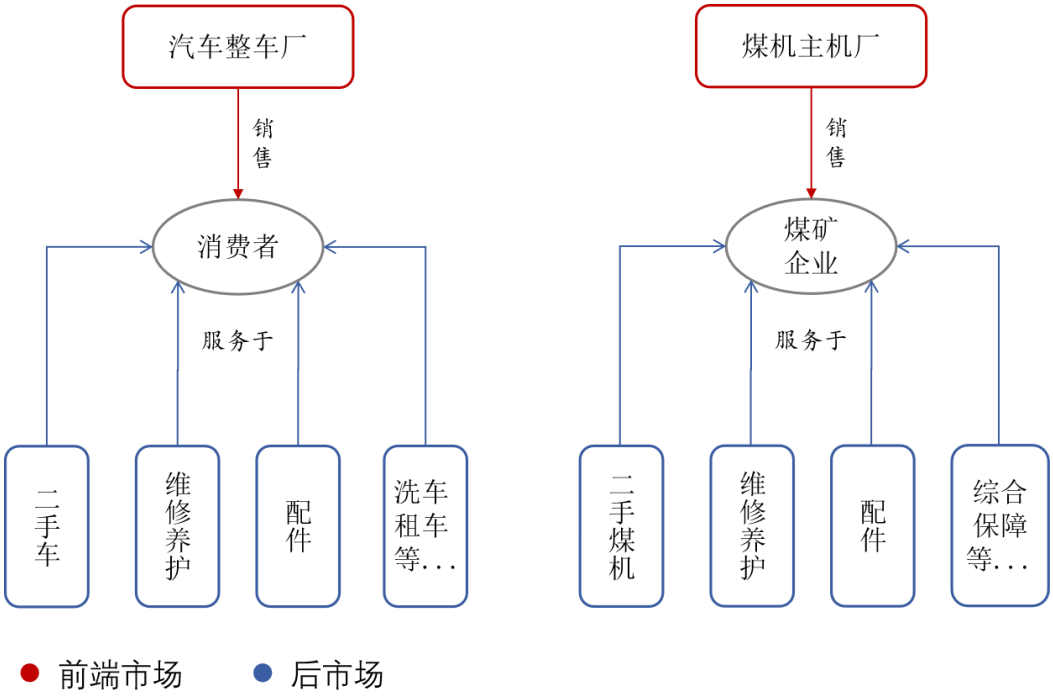
（3）行业调整后开始步入成长阶段（2016-至今）

2016 年是煤炭行业的谷底，2016 年之后行情逐渐复苏。经历过上一轮的低谷后，虽然原煤需求量上升，但煤炭生产企业开始更加理性地进行经营决策，对于后市场的需求逐步恢复的同时，对后市场服务的要求也转变，开始求精求专。这一阶段，煤矿机械后市场服务同时面临着机遇与挑战，具有较强实力、技术过硬的综合性服务公司将获得了较大的发展空间。

2、煤矿机械后市场行业的发展现状和前景

目前我国煤矿机械后市场的服务主体以煤矿企业自服务和专业后市场服务商为主，行业已经形成与汽车后市场行业相似的维修养护、配件供应、二手交易等几大子行业。随着第三服务主体竞争力加强和积极探索，融资租赁等服务品类也已经出现，未来可能会出现如汽车后市场中更多细分的子行业，从而为煤矿机械设备后市场服务提供更为广阔的空间。

图：汽车后市场服务行业和煤矿机械后市场服务行业对比



2018 年度，我国煤炭市场产量达 36.8 亿吨，按 550 元/吨保守估计，产值超过 2 万亿元，依托于这个巨大的万亿级市场，煤矿机械后市场空间非常可观。根据中泰证券研究报告，2010 年-2016 年，我国煤炭采选业的设备工具每年平均采购额就达 1,372 亿元。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。

我国煤矿机械后市场的服务主体目前以煤矿企业自服务和专业后市场服务商为主，未来行业的发展趋势将更有利于专业后市场服务提供商，影响本行业的发展前景的主要有利因素如下：

（1）专业化服务模式的主流化

现阶段，在煤矿机械后市场服务行业中，煤炭企业自服务模式在备品配件供应管理和维修与再制造等两个业务品种市场份额占比较高，但这种模式在效率、成本等方面都面临瓶颈，往往都是煤矿企业的成本中心，严重影响了煤矿企业自身经营效率，不利于其聚焦主业，这种自主服务模式的劣势也将成为被专业服务模式逐步替代的重要原因。

近年来，国企混合所有制改革成为国企改革中的最大热点，整体上仍将朝纵深方向持续推进。煤炭企业客户多为大型国有企业，国企改革的众多举措将促使国有煤炭企业剥离一些辅助性的产业或业务环节，转向社会采购，进一步聚焦主业，提高生产经营效率，这将加速改变目前煤矿机械后市场服务行业的煤企自服务的低效模式，逐步转向专业服务提供商采购。

综上，在市场压力和产业政策的联合推动下，专业服务模式未来将成为煤矿机械后市场服务市场主流，这将逐步为专业后市场服务提供商提供较大的市场空间。

（2）后市场服务渗透率上升

目前我国煤矿机械后市场虽然已经形成与汽车后市场行业相似的维修养护、配件供应、二手交易等几大子行业，但对煤矿行业的渗透率依然偏低。随着行业的发展，后市场服务渗透率将进一步上升。

煤矿二手机械设备的租售业务的快速发展将带动后市场渗透率的上升。近年来煤炭行业走出了大热行情，进入了稳定时期，越来越多的煤企开始思考生产效率和经营成本的问题，既需要提高机械化程度和作业的安全性，购置新的煤矿机械设备时又需要面临成本高企的问题，这种尴尬局面催生了煤矿机械市场有了更加丰富细化的后市场服务需求，比如二手设备的买卖、租赁、置换、回购。这些新的服务品类将带动煤矿机械后市场的进一步发展。

另外，机械化率的提升使得煤矿机械增量市场容量扩大，带动后市场服务的渗透率的提升。根据国家《煤炭工业发展“十三五”规划》，“十三五”期间，采煤机械化程度将从 2015 年的 76%增长到 2020 年的 85%，掘进机械化程度将从 2015 年的 58%提高到 2020 年的 65%，随着综采机械设备存量的增加，后市场服务面将更广。

（3）后市场服务行业集中度将进一步提升

我国煤矿机械后市场服务行业目前竞争主体，除煤炭企业自服务主体外，还有数量众多的外部服务主体，这些外部服务主体都呈现规模小、服务品种单一、服务区域窄、技术能力差等特点。2012 年以后，我国煤炭行业开始进入下行周

期，煤炭企业效益不如从前，越来越多的煤炭生产企业开始冷静思考如何在新的周期同步提高生产的效率和精细化程度，这虽然也给了外部的服务主体提供更多的机会，但这也给它们提出了更高的要求，服务开始求精求专。许多较小规模的区域性外部服务提供商纷纷关停调整，行业集中度提升的趋势明显，这将为具有较强实力、技术过硬的综合性服务公司提供发展机遇。

（4）产业政策支持

煤矿机械设备后市场服务属于机械工业服务业。制造业服务化是我国工业转型的一大重要趋势，在保持工业生产过程的连续性、促进工业技术进步、产业升级和提高生产效率上意义重大。国家鼓励和支持机械工业服务业发展，颁布了多项政策法规加以重视，因此煤矿机械后市场服务符合国家政策导向，属国家产业政策大力扶持的产业。

国务院于 2014 年 8 月 6 日颁布了《国务院关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》，指出发展技术支持和设备监理、保养、维修、改造、备品配件等专业化服务，提高设备运行质量，支持工业企业所属信息服务机构面向行业和社会提供专业化服务；国务院于 2015 年 5 月 8 日颁布了《中国制造 2025》，指出加快产品全生命周期管理、客户关系管理、供应链管理系统的推广应用；国务院于 2016 年 3 月 18 日颁布《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》，指出加快推动服务业优质高效发展，促进生产性服务业专业化，引导生产企业加快服务环节专业化分离和外包；国务院于 2016 年 3 月 28 日颁布《工程机械行业“十三五”发展规划》，指出着力提升工程机械产品可靠性、耐久性及环保、安全性，继续加快建设工程机械后市场服务平台；工信部、国家发改委和中国工程院三部门联合于 2016 年 7 月 12 日发布《发展服务型制造专项行动指南》，旨在指导贯彻落实《中国制造 2025》（国发〔2015〕28 号），把握新一轮科技革命和产业变革带来的机遇，促进制造业由生产型制造向服务型制造转变；国务院于 2016 年 8 月 1 日颁布《装备制造业标准化和质量提升规划》，指出提升装备制造业服务质量，适应生产性服务业社会化、专业化发展要求，发展技术支持和设备监理、保养、维修、改造、备品配件等专业化服务，提高设备运行质量；国务院于 2016 年 12 月 22 日颁布《煤炭工业发展“十三五”规划》，鼓励应用煤矿机械再制造产品和技术，将煤矿采煤机械化程度达到 85%，

掘进机械化程度达到 65%。

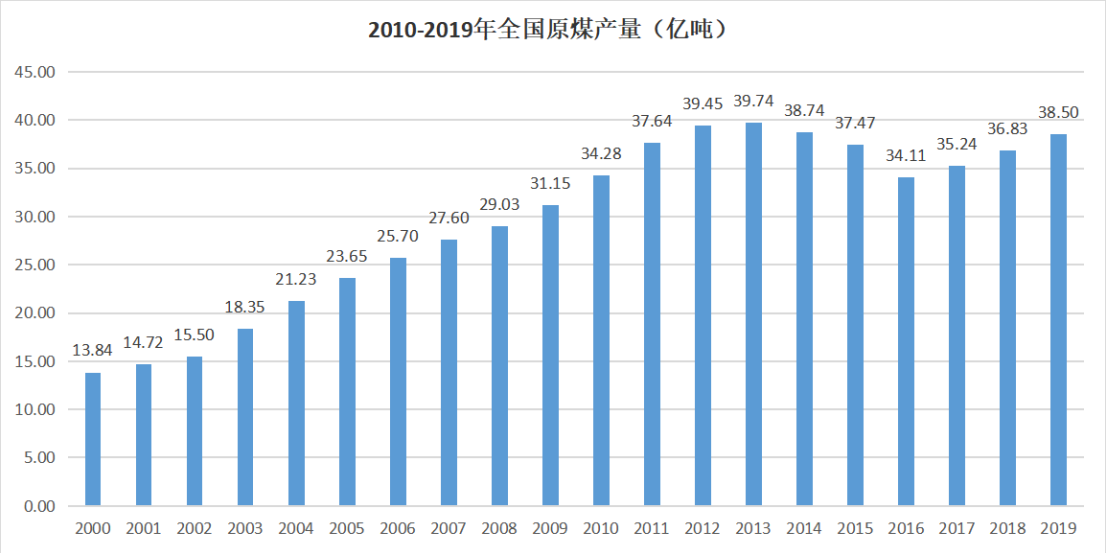
3、煤炭等下游行业情况对公司经营的影响

（1）煤炭等主要下游行业发展态势

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，与全球能源行业发展态势具有一定相关性，并与国民经济发展状况息息相关。我国煤炭行业的发展态势从原煤产量、煤炭价格以及煤炭开采及洗选行业景气指数走势中能够有所体现。

① 原煤产量

2010 年至 2019 年全国原煤产量情况如下：

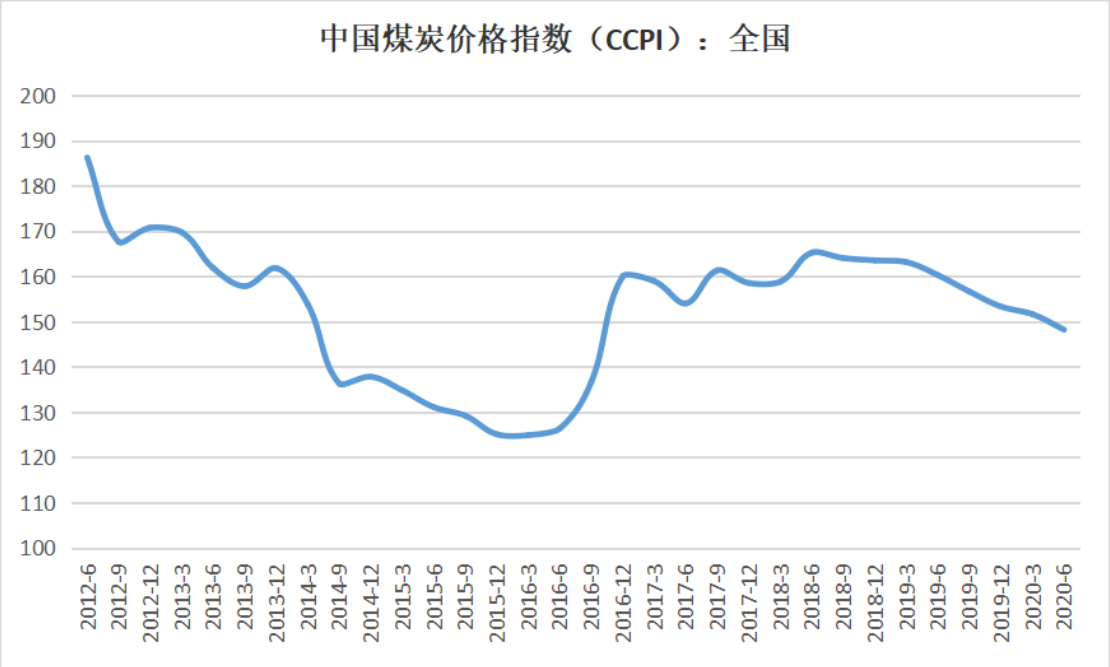


数据来源：国家统计局

近 20 年，我国原煤产量总体上处于上升趋势。2013 年以前，我国原煤产量持续上升，并于 2013 年达到相对高点，年产 39.74 亿吨；2013 年-2016 年，煤炭行业经历下行期，于 2016 年进入行业低谷；2016 年以后，行业逐渐回暖，原煤产量回升，2019 年全年达到 38.50 亿吨。

② 价格指数

2012 年至 2020 年中国煤炭价格指数（CCPI）走势如下：

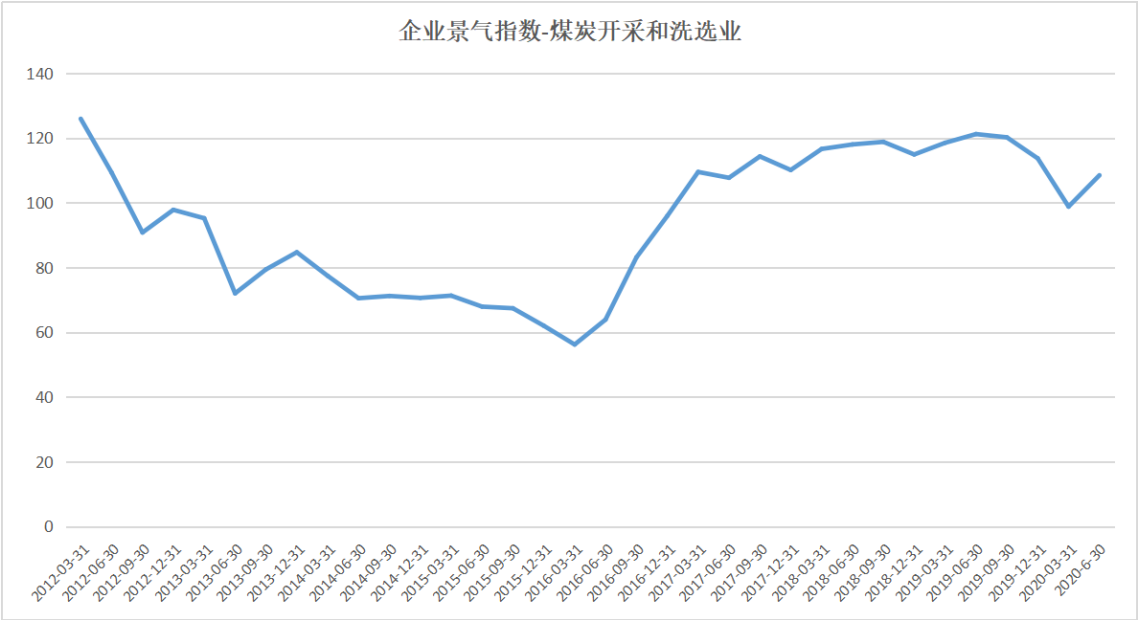


数据来源:国家统计局

自 2012 年以来，我国煤炭价格指数先下降后回升并保持相对稳定。2016 年以前，煤炭价格持续走低，于 2016 年底达到低谷，2017 年煤炭价格回暖后，整体上保持平稳，虽然 2019 年和 2020 年 1-6 月开始，煤炭价格开始有一定幅度的回调，但总体整个煤炭行业运行未来趋于稳定发展。

③煤炭开采及洗选行业景气指数

近几年，中国煤炭开采及洗选行业景气指数的情况如下：



数据来源：国家统计局。

从煤炭开采和洗选业企业景气指数可以看出，2016 年煤炭行业复苏以来，2017 年、2018 年煤炭行业保持较快的增长，煤炭企业的效益得到明显的好转与提升，虽然 2019 年煤炭行情略有下降，但整体仍然处于相对高位。

综合来看，煤炭行业自 2016 年经历行业低谷后，2017 年、2018 年行业保持较快的增长，2019 年开始景气度在高位略有下降。

④行业政策

2016 年以来，我国发布了多项支持煤炭行业供给侧改革，鼓励煤矿向机械化、智能化方向发展的产业政策。

如 2016 年 2 月 5 日国务院印发的《关于煤炭行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》中提出“从 2016 年开始，用 3 至 5 年的时间，退出产能 5 亿吨左右、减量重组 5 亿吨左右，全国所有煤矿执行 276 个工作日生产。”2016 年 4 月 4 日国务院印发的《贯彻实施质量发展纲要 2016 年行动计划的通知》中提出“在煤炭、钢铁、电解铝、石油化工等高能耗、高污染行业严格执行生产许可及其他行业准入制度，按标准淘汰落后产能和化解过剩产能。”2016 年 12 月 22 日国

家发展改革委、国家能源局发布的《煤炭工业发展“十三五”规划》中提出“鼓励应用煤机再制造产品和技术；煤矿采煤机械化程度达到 85%，掘进机械化程度达到 65%。”2020 年 3 月 3 日国家发展改革委、国家能源局等各部委联合印发的《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》提出“推进大型煤机装备、煤矿机器人研发及产业化应用。”

可以看出，近年来国家煤炭行业产业政策以淘汰落后产能，提高先进产能为主导，鼓励煤炭生产企业向机械化、智能化发展。

（2）煤炭等主要下游行业设备投资规模及变化情况

① 煤炭行业主要设备投资

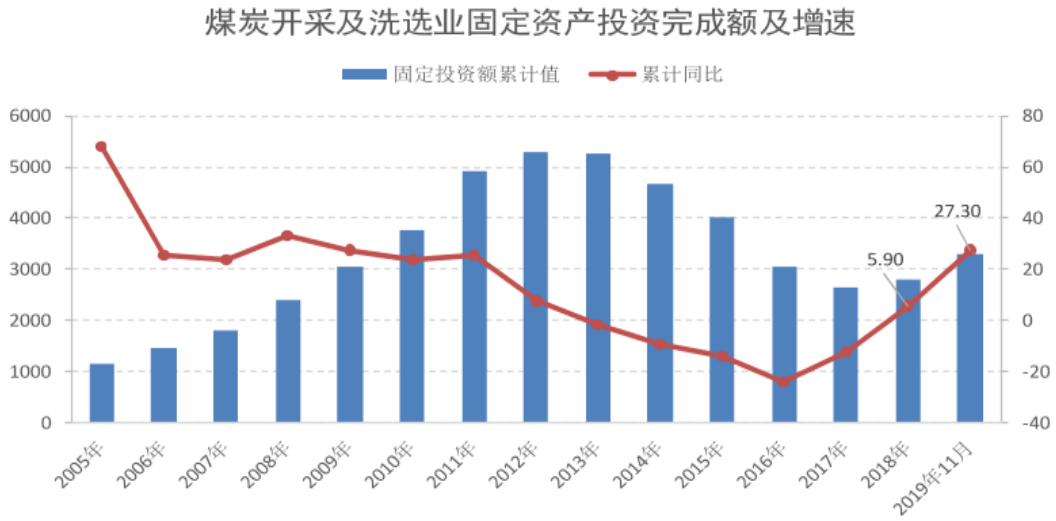
广义的煤矿机械，主要包括露天开采设备和井下开采设备，主要有综采设备、洗选设备、安全设备、辅助设备和露天开采设备等，我国的煤矿开采以井下开采为主。狭义上的煤机专指“三机一架”即采煤机、掘进机、刮板输送机和液压支架，是煤炭综合采掘设备的核心，占到煤炭机械设备总额的 70%。

在以三机一架为核心的综采、综掘设备中，液压支架占比约为 50%，掘进机和采煤机技术含量较高，分别占 12%和 13%的比重，刮板输送设备约占 10%，其他辅助设备共占 15%。

煤炭生产企业的设备投资规模与其生产经营情况具有较强的正向关系。在煤炭需求旺盛，产量上行的阶段，煤企通常会选择加大设备投资以扩张产能，提高产量；当行业不景气，煤企通常会选择缩减设备投资，降低库存、维护等成本。

② 煤炭开采及洗选业设备投资变化情况

2005 年至 2019 年中国煤炭开采及洗选业固定资产投资情况如下：



数据来源：国家统计局、南华期货

煤机设备的生命周期一般在 5-10 年，在经历了 2007-2012 年的设备投资快速增长，于 2012 年达到投资高峰期后，2013-2017 年间由于煤炭行业处于下滑周期，原煤产量 2013-2016 年逐年下降，设备投资额也相应持续下降。根据设备更新周期，煤炭行业已处于新一轮的设备更新期，目前投资规模处于逐年上升的趋势之中，累计同比增长率接近 30%。

（3）煤炭等主要下游行业备品配件及维修需求规模变化情况

煤炭行业对煤机设备的备品配件供应、维修养护需求主要受到行业态势的影响，其中直接影响因素是煤企的机械设备存量及生产计划。

2012 年-2016 年，由于煤炭行业下行，煤炭产量及煤矿机械设备投资均持续下降，使得维修养护、备品配件供应等后市场需求相应收缩。因此，行业整体供应链产能有所收缩；2016 年下半年开始，煤炭行业进入复苏周期，产量、价格及设备投资规模均大幅上升，对于设备维修养护、备品配件供应的需求同步上升。在经历 2017 年、2018 年综采设备后市场服务需求快速增长后，2019 年开始市场需求增速开始放缓。

综合上述分析，发行人的下游煤炭行业具有一定的周期性，并且其周期性波动会导致煤炭企业的设备投资规模、设备后市场需求也受到相关影响而有所波

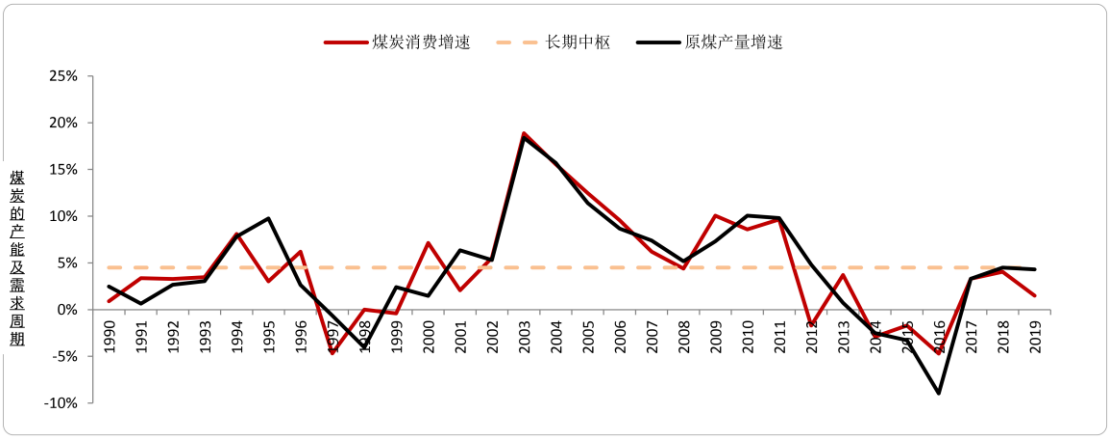
动。在一定程度上，发行人业务与煤炭行业的景气程度、设备投资规模等正向相关。

但另一方面，发行人的经营情况并不完全取决于下游煤炭行业的周期变化。在煤炭行业景气度较高时，煤炭价格相应较高，煤炭企业倾向于减少设备升井大修的次数以提高开工率；煤炭行业相对冷淡时，煤炭企业会选择将部分暂时闲置的整套支架进行大修或出租出售。以上原因使得发行人经营情况较下游行业周期波动更为平滑，受到行业周期影响相对要小一些。

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

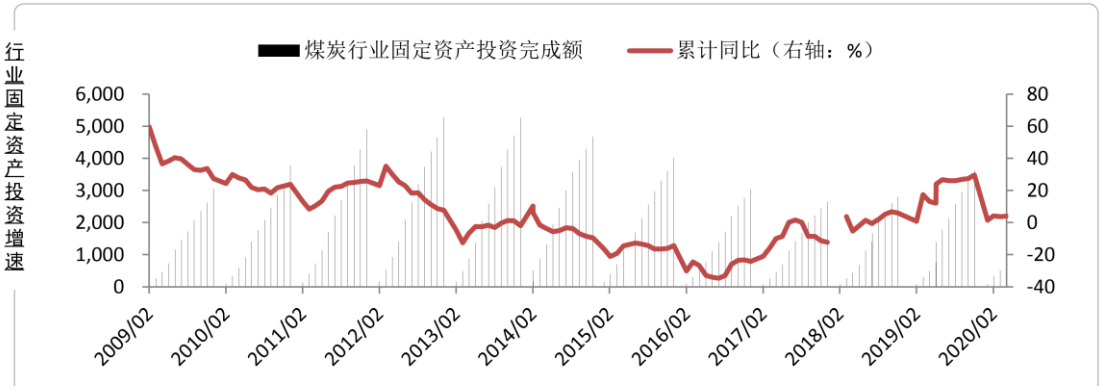
将过去30年的煤炭产量增速和需求增速变动对应为煤炭行业的产能周期和需求周期。从过去30年平均数据看，行业年均的产能增速和需求增速中枢都接近5%。近一轮下行周期自2012年开始，扩张周期自2016年开始。

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。

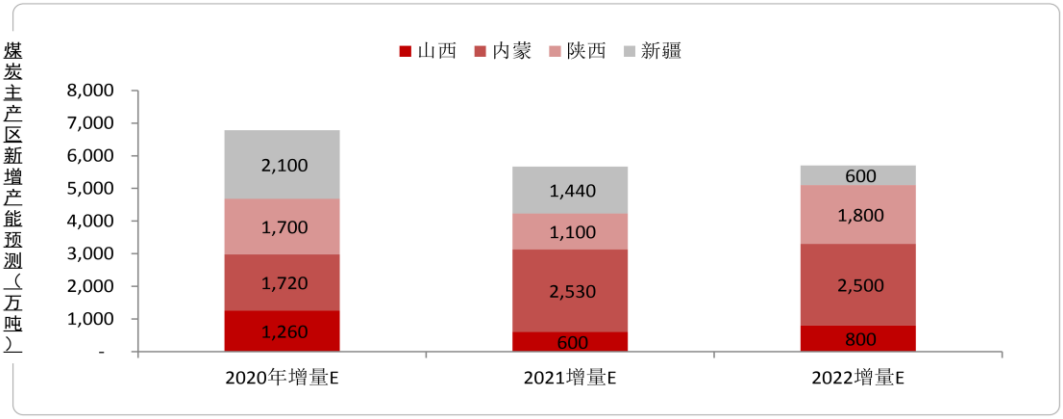
综合分析产能和需求周期，目前煤炭行业仍然处于长周期底部徘徊，2016年景气度的开始回升，2019年并未到达长周期顶部，开始进入下行周期。

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。

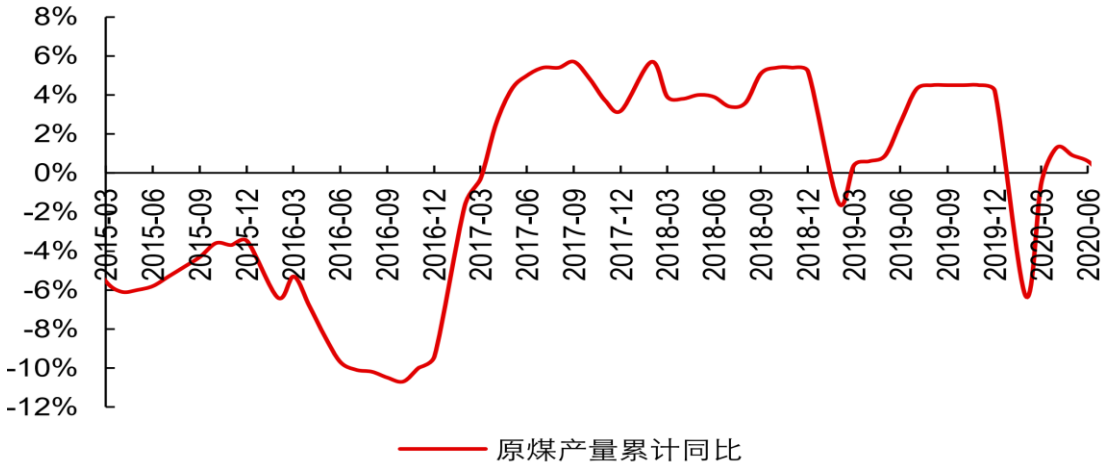


资料来源：国家能源局，中信证券研究部

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

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。

（四）行业进入壁垒

1、品牌壁垒

煤矿机械设备后市服务行业的主要服务对象为大型国有煤炭生产企业，在选择合作方时对企业提供解决方案的安全性、适用性、经济性、可靠性和稳定性等多个方面都有严格的审核程序，对供应商的资质有较高要求。例如国家能源投资集团实施优质供应商短名单管理模式，规模小、实力弱、经验不足的服务商将难以获得竞争机会。

我国大型煤矿的区域较为集中，煤矿机械设备后市场服务企业的品牌口碑效应比较明显。实力较强、专业度有保障的市场主体在当地获得较好口碑后，客源将更加稳定，一般会进行长期合作，从而对没有口碑积累的新进入者构成一定的市场进入壁垒。

2、人才与技术壁垒

煤矿机械设备后市场服务要求企业具备完善的机械设备拆解、喷丸、涂装、千斤顶修复等维修与再制造工艺，还有井下测绘、3D 设计、损耗判断等配件供应管理技术，以及完善先进的质量检测技术和新工艺的研发能力。人才与技术是工业服务行业的关键驱动因素，领先的人才梯队能够保证服务质量和技术的领先性。市场新进入者受制于规模较小和技术起步较晚，对于人才的吸引也存在劣势，竞争相对处于劣势。

三、公司在行业中的竞争地位、优劣势及未来影响因素

（一）公司竞争地位及主要竞争对手

1、公司所处行业竞争地位

公司是国内规模较大的煤矿机械设备后市场服务专业提供商。成立以来，通过准确的市场定位，业务规模保持快速增长趋势，2017 年度、2018 年度和 2019 年度，分别实现营业收入 4.50 亿元、6.30 亿元、6.19 亿元，分别实现净利润 0.76 亿元、1.04 亿元、0.69 亿元。该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。

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。公司的业务围绕煤矿机械全寿命周期开展，服务范围涵盖了煤矿机械的多个阶段，主要包括设备现场运维服务、维修与再制造、备品配件供应管理、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等业务，各业务之间存在较强的协同效应。

公司是国内服务和维修与再制造技术水平领先的煤矿机械设备后市场服务专业提供商。通过多年技术革新、商业模式创新和质量控制体系建设，公司拥有领先的内壁熔铜技术、外圆熔覆技术、电液控多元化维修单元等维修与再制造技术和高效的三级库存体系。公司营销网络遍布全国 16 个省份，具有明显的服务网络优势。2018 年，公司获得国内最大煤炭生产企业国家能源投资集团旗下主要集团——神东集团颁发的合同履约优秀供应商证明。公司是国内规模较大的煤矿机械流体连接件服务提供商。公司依靠较强的技术储备、充沛的供应链资源体

系和严格的检测标准，通过自主设计、资源整合等途径储备了基于质量、成本、交付等基础客户需求的丰富产品资源，可一站式满足客户多元化的需求。

2、公司主要竞争对手

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，除速达股份外，目前能够提供全品类的后市场综合服务商极少，行业内其他服务规模较大的企业主要在备品配件供应或维修与再制造与公司形成竞争，这些竞争对手又可分为专业经营备品配件供应或维修与再制造服务提供商、兼营备品配件供应或维修与再制造业务的配件生产企业、兼营备品配件供应或维修与再制造业务的液压支架制造企业等三类：

（1）专业经营备品配件供应或维修与再制造服务提供商

① 深圳市神拓机电股份有限公司（股票代码：833275）

公司成立于 2008 年，注册资本 3,279.88 万元，注册地址深圳市坪山新区坑梓街道荣寿路东德塔高新厂区 1 栋二层，人员规模约 60 人，主要经营煤机备品配件供应管理。

② 内蒙古天隆煤机维修有限责任公司

公司成立于 2008 年，注册资本 10,000 万元，实缴资本 10,000 万元，注册地址内蒙古伊金霍洛旗天隆工业园区，人员规模约 130 人，主要经营煤机维修与再制造业务及备品配件供应业务。

③ 大同煤矿集团机电装备力泰有限责任公司

公司成立于 2001 年，注册资本 1,150 万元，实缴资本 1,150 万元，注册地址山西省大同市城区西花园，主要经营煤矿机械设备维修业务和备品配件供应业务。

④ 四川航天天盛装备科技有限公司

公司成立于 2000 年，注册资本 5,600 万元，实缴资本 5,600 万元，公司地址为四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）航天北路 118 号，人员规模 1,000 人以上，主要经营液压支架维修业务和备品配件供应业务。

⑤ 鄂尔多斯市巨鼎煤矿机械装备有限公司

公司成立于 2010 年，注册资本 5,000 万元，实缴资本 5,000 万元，注册地址内蒙古自治区鄂尔多斯市装备制造基地，主要经营液压支架维修业务和备品配件供应业务。

（2）配件生产企业兼营备品配件供应或维修与再制造业务

① 河南艾通科技股份有限公司

公司成立于 2005 年，注册资本 5,688 万元，实缴资本 3,818 万元，注册地址郏县城龙山大道东段路南，人员规模 100-499 人，主营千斤顶生产销售和备品配件供应。

②丰隆高科液压股份有限公司

公司成立于 2002 年，注册资本 12,000 万元，注册地址浙江省乐清市经济开发区纬十九路，主营阀类生产销售和备品配件供应。

（3）液压支架制造企业兼营备品配件供应或维修与再制造业务

① 中煤北京煤矿机械有限责任公司

公司成立于 1981 年，注册资本 144,115.81 万元，实缴资本 82,821.81 万元，注册地址北京市房山区城关镇矿机路 1 号，人员规模 500-999 人，主营煤矿综采液压支架生产和销售，设备维修、备品配件供应、专业化总包等业务。

② 平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司

公司成立于 2012 年，注册资本 77,700 万元，实缴资本 2,000 万元，注册地址郏县城凤翔大道东段，参保人数 1,698 人，主营煤矿综采液压支架生产和销售，设备维修、备品配件供应等业务。

3、与上述竞争对手比较情况

企业类型	同行业竞争对手名称	主营后市场服务品种	市场地位
专业经营后市场服务	深圳市神拓机电股份有限公司	主要经营煤机备品配件供应管理	液压电控阀等备品配件供应有一定影响力
	内蒙古天隆煤机	主要经营煤机维修业务及	煤机维修业务在其公司周边

企业类型	同行业竞争对手名称	主营后市场服务品种	市场地位
	维修有限责任公司	备品配件供应业务	的陕北、内蒙等地区有有一定影响力
	大同煤矿集团机电装备力泰有限责任公司	主要经营煤机维修业务和备品配件供应业务	煤机维修业务业务在山西地区有一定影响力
	四川航天天盛装备科技有限公司	主要经营煤机维修业务和备品配件供应业务	煤机维修业务在陕北、内蒙等地区有一定影响力
	鄂尔多斯市巨鼎煤矿机械装备有限公司	主要经营煤机维修业务和备品配件供应业务。	煤机维修业务主要在陕北、内蒙等地区开展
配件生产企业兼营后市场服务	河南艾通科技股份有限公司	主营千斤顶生产销售和备品配件供应。	立柱千斤顶配件在河南、陕西、内蒙等地区有一定市场影响力
	丰隆高科液压股份有限公司	主营阀类生产销售和备品配件供应	液压阀配件在全国主要矿区均有销售
液压支架制造企业兼营后市场服务	中煤北京煤矿机械有限责任公司	兼营维修、备品配件供应、专业化总包等业务	国内排名前三的液压支架制造厂家，保证主营业务需求，兼营少量后市服务
	平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司	兼营维修、备品配件供应、专业化总包等业务	国内排名前五的液压支架制造企业，保证主营业务需求，兼营少量后市服务
专业经营后市场服务	本公司	覆盖煤机后市场维修、配件、专业化服务、二手租售等全寿命周期业务品种	业务覆盖全国主要煤矿区，并均有较强的影响力

（二）公司竞争优势

1、商业模式创新优势

（1）商业模式持续创新

随着煤炭行业的发展，客户对后市场服务的需求也在日益深化。为应对客户需求的深化，公司一直致力于商业模式的不断完善，通过创新业务模式解决了不同时期煤炭企业的生产经营需求痛点，不断提升公司竞争力。

针对煤炭企业整合之后，行业集中度和国有集团化程度提升导致配件采购审批流程长、采购周期长、不合理库存高、资金占用大等诸多问题，公司开始提供备品配件供应管理服务；针对煤企自有维修中心维修标准不高、维修质量低、全周期内维修次数多等问题，公司开展了维修与再制造业务；为了满足煤炭企业提高自身人均劳动效率和资产回报率的要求，公司开始提供全寿命周期专业化总包服务；随着煤炭行业市场竞争日渐充分，煤炭企业基于提高资产使用效率考虑，

对于综采设备提出了租赁、二手买卖等新需求，公司开始提供二手设备租售业务。

（2）业务品类丰富完整，提供系统的后市场综合服务

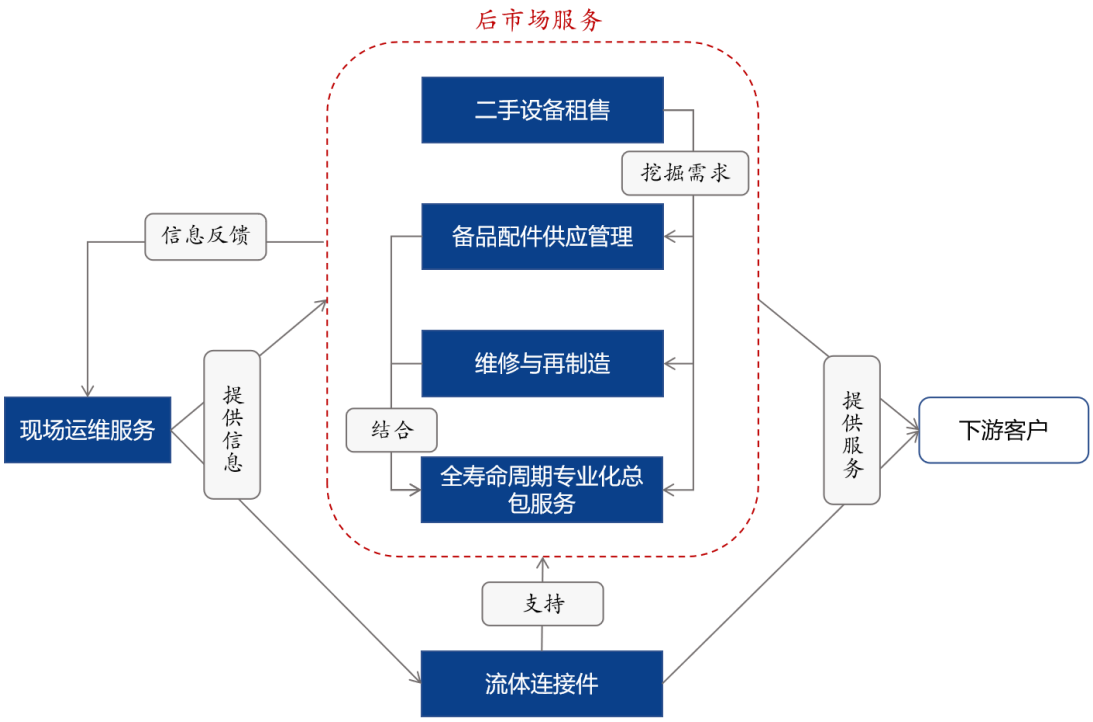
我国煤矿机械后市场服务行业竞争主体虽然众多，但大都是提供单品类的服务商，目前跟速达股份一样能够提供全品类的后市场综合服务的提供商还几乎没有。

公司的业务围绕煤矿机械全寿命周期开展，产品的服务范围涵盖了煤矿机械的多个阶段，主要包括备品配件供应管理服务、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、易装备业务。公司丰富的服务品类，满足不同时期煤炭企业的生产经营需求，得到企业的广泛认可。公司完善的产品与服务体系有助于公司扩大市场，是公司核心竞争力的体现，也是公司保持市场竞争优势和盈利能力的源泉。

（3）各业务品类协同效应明显

公司拥有客户运维服务、备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件等完整服务产品体系，丰富的服务品类互为依托，协同发展，具有较强的业务协同优势。

公司的客户运维服务业务能够在早期锁定客户，为其他业务的开展提供客户信息，挖掘客户需求；维修与再制造业务需要较强的技术能力，其积累的技术和经验可以为备品配件供应管理、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等服务提供技术支撑；二手设备租售业务不仅可以获取二手机械设备买卖和租赁需求订单，随之还可以延伸出备品配件供应、维修与再制造和全寿命周期专业化总包服务的业务机会；备品配件供应管理业务同时受益于维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等业务带来的规模效应；流体连接件业务可以为后市场相关服务快速高效的提供流体连接件产品，后市场相关服务又反向地增强流体连接件业务的规模效应。



2、差异化服务能力优势

煤矿机械后市场服务业目前仍然处于发展初期，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，整体行业服务未形成标准化，服务能力普遍较低。速达股份始终走在行业前列，通过自身持续创新，形成差异化服务能力，为客户提供快速、优质、专业的服务品种。

（1）备品配件供应管理业务快速、优质、专业

目前行业围绕煤矿企业提供备品配件的企业很多，但大都停留在配件贸易的简单形式，未能解决煤矿企业诸多痛点，如：备品配件交易频繁，资金占用大，零星采购成本高；备品配件采购量与实际需求偏差，造成呆滞库存；自建仓库、组建团队增加了管理费用；备件供应效率低，备件延期及备件质量造成的停机成本，影响生产等。

与传统的简单配件贸易供应不同，公司备品配件供应管理并非简单的配件贸易，它提供的是备品配件供应管理综合服务：通过专业技术选型以及高效集中采购平台，降低采购成本，保障配件质量；通过在总部成立中心库、客户所在大区的区域库以及客户端寄售库的三级仓储体系，确保客户备品配件的及时交付；通过到矿日常巡检及专业信息系统，对配件损耗情况、交付周期等进行数据分析评

估，合理预测机械设备各类配件的更换需求，并及时供应；通过对核心零部件物联网的应用，实时动态监测、追溯和跟踪备品配件的交付和运行状态。

（2）维修与再制造业务技术持续领先

煤矿机械维修企业技术水平整体偏低，行业维修服务提供商大多存在维修技术水平低、无维修标准、只能进行旧件更换而无再制造能力等特点。

公司维修与再制造业务在行业内具有明显的技术优势，不仅拥有较强的维修能力，还拥有很强的再制造修复能力，公司目前是少数几家取得北京煤科院再制造支架压架实验合格报告的生产性服务公司。经过多年的探索和积累，攻克了内壁熔铜修复的相关加工技术难点，并掌握了高效率高质量的加工工艺方法，将行业领先的内壁熔铜技术和冷弧合金熔覆技术应用到维修与再制造服务。截至本招股说明书签署日，公司在煤矿机械设备维护维修业务方面，已经获得了七项关键技术、十余项业务资质和十二项专利，四项发明专利申请已被受理，同时公司还获得了由中国设备管理协会颁发的“第十届全国设备管理优秀单位”等荣誉称号。这些技术积累为公司业务的快速提升、产品及服务的更新改进提供了有力保障。

（3）二手设备租售业务专业、高效

我国煤矿二手设备租售业务目前还处于一个萌芽起步阶段，是未来煤矿机械后市场发展潜力最大的一个子行业。据国家统计局公布数据，近十年（2008 年-2017 年）来，我国煤炭开采和洗选业固定资产总投资额达 39,024 亿元人民币，煤矿机械设备总投资约占煤炭开采和洗选业固定资产总投资的 20%，可见我国煤矿机械设备存量市场巨大。然而由于非标准和专业化、维修技改难题，以及信息不对称等众多原因，目前国内从事煤炭二手设备租售的企业并不多，且都是简单信息匹配的交易模式，从而导致我国煤矿机械设备闲置是非常普遍的现象。

与其他二手设备交易平台简单的信息匹配相比，公司二手设备租售业务通过承租或购买二手设备，经过维修技改，再将其销售或出租给客户。其核心竞争力就在于其依托于公司强大的线下服务能力。公司的现场运维服务、维修与再制造业务以及备品配件供应管理业务是二手设备租售业务的基础。正是这三个业务产品的技术和客户信息优势，让“易装备”在高效即时地匹配供需信息的同时，有能力对二手设备进行高质量的维修技改，并跟进满足后续的配件需求，有效提高

二手设备的使用价值，为企业提供二手设备的买卖、租赁等服务，从而实现资源整合与共享，提高供需双方企业的设备经济效益。

（4）专业的服务支持体系

公司是一家专业化服务公司，“快速、优质、专业”是公司的服务宗旨。为进一步地提高配品配件供应管理、维修与再制造、二手设备租售等有偿服务产品体验，公司还建立了专业的业务支持体系：

专业的日常运维服务支持：为了更好提高公司目前各收费的业务的服务体验，增强现有客户粘性，公司设立了客户服务部，在为客户提供免费的现场运维服务，是公司服务系统中重要的一部分。客户服务部服务内容包括质保期内服务以及质保期外服务两种：① 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，范围包含郑煤机生产支架和速达股份维修完毕支架两类。② 质保期外服务主要是主动预约到矿巡检服务，客户服务部服务人员到矿后与客户沟通，了解本阶段支架运行情况以及客户在服务和技术方面服务需求，下井对客户需求重点排查及处理。在井下对支架各部件进行巡检、对运行状态进行评估、记录相关数据，并将巡检服务工作、支架运行状态以及现场问题处理进度向客户汇报。质保期外的增值服务能够增强客户体验，有效提高业务获取概率。

较强的专业技术支持：公司提供的各服务品种的专业和技术性较强，需要有专业的技术支持。公司目前拥有一支在业内素质高、开发能力强的技术研发队伍，公司研发人员有 57 人，能够满足公司发展过程中的技术研发和技术支撑需求；同时，公司拥有一支 200 多人的技术生产专业人员，具有丰富的技术维修经验，能够快速将新设备、新技术运用到实际工作中。

3、服务网络和客户优势

我国煤矿机械后市场服务提供商大都是区域性企业，服务网络只局限在某一区域或少数几个客户，只有少数几家煤矿机械后市场服务提供商拥有全国性的营销网络。

经过近十年的发展，公司的服务网络覆盖了全国 14 个大型煤炭基地中的 11

个，从区域上来说包括了国家鼓励发展大型集约化煤炭企业的主要地区。广阔的营销网络给公司带来了较强的抗风险能力和较多的新业务拓展机会，有利于形成品牌价值。公司的营销网络遍布全国 16 个省份，在各个区域的销售网络如下表所示：

区域	销售网络覆盖范围
华北大区域	宁夏、陕西、内蒙古
大客户区域	神华神东
华中大区域	安徽、山东、河南、山西及新疆等

公司目前已有四大维修中心，以公司本部、各分公司为载体，辐射范围覆盖全国主要煤炭生产基地：

维修中心	目前主要职责
郑州维修中心	支架拆解、组装；千斤顶、阀、结构件的维修和装配
包头维修中心	立柱、千斤顶维修
大柳塔维修中心	支架拆解、组装；结构件维修
新疆维修中心	支架拆解、组装；千斤顶维修

公司目前客户主要是国内大中型煤炭企业。根据中国煤炭工业协会发布的《2019 中国煤炭企业产量 50 强名单》，目前煤炭行业内产量前五名企业为：国家能源投资集团有限责任公司、中国中煤能源集团有限公司、兖矿集团有限公司、陕西煤业化工集团有限责任公司、山东能源集团有限公司，以上大型煤矿企业或其体系内公司均为公司报告期内的客户。

客户群体的高端化和大型化能够给予公司更强的风险承受能力与更大的业务拓展潜力，在高端设备的后市场服务上也能够占领市场先机，有利于保持技术的领先性。

4、人才与管理优势

煤矿机械后市场服务行业属工业服务行业，人才是工业服务行业的关键驱动因素之一，领先的人才梯队能够保证服务质量和技术的领先性。由于煤矿机械后市场服务行业起步晚，目前大多市场参与者受制于规模较小，人才的吸引力和人才管理经验存在诸多不足。

公司主要发起人和实际控制人李锡元基于过去在工程机械工业服务领域积累的成熟人才管理经验，高度重视人力资源建设，目前公司已经拥有优秀的人才队伍和科学的人才管理体系。

公司高管团队都在机械服务行业从业十年以上，经验丰富。公司高度重视人员专业素质和服务意识的培训，将服务业基因注入企业文化建设当中，让“客户第一、尊重个人、积极主动、团结协作、不断创新”的价值观成为了公司的共识。员工绩效采用了业绩和文化价值观的双轨制考核体系，并针对不同业务序列开设了不同的标准课程架构，建立了管理和业务双通道人才培养体系。

（三）公司竞争劣势

随着我国煤矿综采设备国产化程度深化，研发生产的自主创新水平也逐渐提高，机械设备的精密性和复杂程度都超出了过去的级别，这也对机械设备后市场服务带来了更大的挑战。目前，公司虽然技术、规模在业内具有优势，但技术水平与客户需求仍存在差距，而且矿区维修中心的建设，在地域上还不够全面。

目前公司的资金实力虽然足够自身的经营发展，但面对未来更广阔的机械设备服务市场和新业务开拓的需求，公司还需要通过资本市场提升资金实力，提高服务广度。

（四）面临的机遇和挑战

1、面临的机遇

行业面临的机遇详见“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（三） 发行人所处行业概述”之“2、 煤矿机械后市场行业的发展现状与前景”。

2、面临的挑战

（1）受下游行业周期性影响较大

公司目前客户主要为煤矿机械设备使用方，即煤炭生产企业，因此公司经营情况会受到煤炭行业周期性的影响。从历史上看，我国煤炭行业一般为长周期，自 2004 年左右煤炭行情启动以来，一直到 2011 年达到顶峰，并于 2012 年起下

滑至 2016 年的底部。目前煤炭行业处于景气复苏阶段中，还未到达行业顶峰，但由于政策、国际市场等具有的不可控性，煤炭行业未来走势难以判断。如果公司下游煤炭生产企业受周期性影响业绩下滑，公司可能会受到不利影响。

（2）资金压力凸显

随着公司的业务规模扩大，服务品类拓展，公司面临的资金压力也日益凸显。公司的备品配件供应管理业务和二手设备租售业务都需要大量采购资金用以保证健康的资金循环。尤其是二手设备租售业务，机械设备出售/出租方和采购/承租方的需求可能存在一定的时间差，期间公司就需要承担更大的资金压力。

公司属于生产性服务业，与其他服务行业面临相同的融资能力较差的问题，资本市场融资将能很好地缓解这一问题。

（五）公司的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

1、融合新旧产业的新业态

公司所处煤矿机械后市场服务业是服务于煤炭行业不可或缺的新业态，也是受到国家政策支持鼓励的生产性服务业。

（1）公司所处行业是服务于煤炭行业的新兴产业

在 2009 年以前，我国煤炭企业专业化分工程度低，煤炭综采设备基本依靠煤企自身进行简单维护，只有大型煤矿对综采设备初步有了后市场服务的需求，但大都由集团内部分子公司提供；2009 年后随着煤炭市场繁荣发展，煤炭企业自服务主体已经无法满足其后市场服务需求的大幅增长，因此逐步有煤炭企业、煤机制造商通过参股的模式向煤矿机械后市场布局，煤矿机械后市场服务行业也就逐步形成；2012 年以来我国煤炭行业进入下行周期，煤炭企业效益不如从前，越来越多的煤炭生产企业开始冷静思考如何在新的周期同步提高生产的效率和精细化程度，这给了外部的专业化服务商更多的机会的同时，也对煤炭综采设备后市场服务商提出了更高的要求，因此行业内开始出现服务区域辐射全国、技术水平较高、服务意识完善的专业化综合后市场服务商。随着行业专业化分工日渐深化，煤矿机械后市场服务行业目前已经发展成为了初具规模的新兴生产性服务

业。

（2）公司所处行业能够有效优化煤炭生产企业生产效率，使其专注于主业

煤矿机械后市场服务行业的发展与煤炭行业的需求变化是息息相关的。针对过去煤炭企业设备配件采购效率低的问题，后市场服务提供商将简单的配件销售转向备品配件供应管理服务，提高了煤炭企业采购效率和降低零配件库存；为帮助煤炭企业专注于主业，后市场服务提供商提供专业的维修与再制造服务，极大提高了维修和生产效率；为了满足煤炭企业提高自身人均劳动效率和资产回报率的要求，后市场服务提供商开始尝试全寿命周期专业化总包服务的模式；随着煤炭行业市场竞争日渐充分，煤炭企业基于提高资产使用效率考虑，后市场服务提供商开始提供二手设备租售服务，对煤炭企业的闲置综采设备进行租赁和买卖。

随着煤矿机械后市场服务行业逐步成熟，煤炭企业生产过程中的痛点得以解决，第三方服务商的兴起帮助了原本“大而全”的煤炭企业专注于主业，精简结构，提高了生产效率。

（3）公司所处行业受到国家政策支持

煤矿机械设备后市场服务属于生产性服务业。制造业服务化是我国工业转型的一个重要趋势，在保持工业生产过程的连续性、促进工业技术进步、产业升级和提高生产效率上意义重大。国家鼓励和支持生产性服务业发展，在《国务院关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》、《中国制造2025》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》、《发展服务型制造专项行动指南》、《工程机械行业“十三五”发展规划》、《装备制造业标准化和质量提升规划》、《煤炭工业发展“十三五”规划》、《中共中央 国务院关于推进贸易高质量发展的指导意见》等多项政策法规中提出了支持促进生产性服务业发展，为煤矿机械后市场服务业提供了良好的政策环境。

2、公司自身的创新性

公司是一家专注于机械设备全寿命周期管理的专业化服务公司，在所处煤矿机械后市场服务业中，具备较强的持续创新能力。

（1）商业模式创新

业务品类齐全。我国煤矿机械后市场服务行业竞争主体虽然众多，但大都是提供单品类的服务商，公司创新性地围绕煤矿机械全寿命周期开展了相对齐全的后市场服务品类，服务范围涵盖了煤矿机械的多个阶段，能够满足不同煤炭企业的生产经营需求。公司成体系的产品与服务是公司核心竞争力之一，也是公司保持市场竞争优势和盈利能力的源泉。

业务品类互相协调。公司产品与服务体系中包括客户运维服务、备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件等，丰富的服务品类互为依托，协同发展，具有较强的业务协同优势。

拥有持续创新能力。公司自成立以来始终将客户的需求放在第一位，为应对客户需求的深化，公司一直致力于商业模式的不断完善，通过创新业务模式解决了不同时期煤炭企业的生产经营需求痛点。公司先后开展了备品配件供应管理、维修与再制造、流体连接件、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等业务。此外，公司还将不断拓展工程机械等非煤机械的后市场服务，持续根据客户需求创造新的服务模式，成为更加全面的机械设备后市场服务商，这种持续创新的精神和能力是公司竞争力的源泉。

（2）服务能力和技术创新

行业内围绕煤炭企业供应机械配件的企业大都进行的是简单的配件贸易，未能解决煤矿企业面对的交易频繁、资金占用大、零星采购成本高、死库存、供应效率低等诸多问题。为解决客户痛点，公司的备品配件供应管理提供的是一种综合服务：通过专业技术选型以及高效集中采购平台来降低采购成本，保障配件质量；通过三级仓储体系来确保客户备品配件的及时交付；通过到矿日常巡检及专业信息系统对配件损耗情况、交付周期等进行数据分析评估，合理预测各类配件更换需求并及时供应；通过对物联网的应用，实时监测跟踪核心零部件的交付和运行状态。

煤矿机械维修企业技术水平整体偏低，行业维修服务提供商大多存在维修技术水平低、无维修标准、只能进行旧件更换而无再制造能力等特点。公司自成立以来始终坚持自主研发核心技术，经过多年的探索和积累，攻克了外圆合金熔覆及内壁熔铜修复的相关加工技术难点，并掌握了高效率高质量的加工工艺方法，

将行业领先的外圆合金熔覆技术和内壁熔铜技术应用到维修与再制造服务，通过增材修复使得液压支架活塞杆磨损能够完整复原，达到了再制造的修复水准。截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有授权专利 20 项，并有 4 项正在申请的发明专利，是少数几家取得了北京煤科院再制造支架压架实验合格报告的生产性服务公司。由于维修与再制造技术先进，公司也受邀参与了中国机电装备维修与改造技术协会组织的《煤矿用液压支架检修与再制造技术规范》修订及国家煤矿安全监察局组织的《液压支架大修技术规范》修订。

煤矿机械后市场过去一直是维修、配件供应和二手买卖几个子市场单独发展，商业模式单一。公司是第一家开展全寿命周期专业化总包服务的后市场服务商，针对煤矿机械使用的全寿命周期管理，尝试了新型的综合解决方案，在合同期限内对客户机械设备的维修养护、配件更换等全总包，使得客户可以专注于生产主业。这种模式根据每月实际出煤量和吨煤费用计算服务费用，与客户生产效益挂钩，从主观能动性上向客户保证了服务的效率和质量。

我国煤矿机械的二手市场目前还处于萌芽起步阶段，由于非标准、维修技改难、信息不对称等众多原因，目前国内从事煤炭二手设备租售的企业并不多，且以简单信息匹配的业务模式为主，导致设备闲置的情况仍然非常普遍。公司的易装备二手设备交易平台创新性地将线上匹配与线下维修技改相结合，通过承租或购买二手设备，经过维修技改，再将其销售或出租给客户。同时，易装备平台还是闲置煤机设备的共享平台，带动了线下公司维修、备品配件、专业化服务等业务。这种模式在高效即时地匹配供需信息的同时，能够依靠强大的线下维修与再制造能力，有效提高二手设备的使用价值，从而实现资源高效整合与共享，提高供需双方企业的设备经济效益。

四、发行人报告期内经营情况

（一）报告期内生产和销售情况

1、服务或产品及收入比例

报告期内，公司主营业务收入按服务或产品分类的情况如下：

单位：万元

服务或产品		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
后市场服务	备品配件供应管理	10,672.48	36.40%	25,250.23	40.96%	28,887.96	45.98%	22,798.32	50.74%
	维修与再制造	10,476.80	35.73%	16,526.86	26.81%	20,071.66	31.95%	9,886.78	22.00%
	全寿命周期专业化总包	2,716.61	9.26%	3,629.53	5.89%	3,584.94	5.71%	5,113.31	11.38%
	二手设备租售	1,036.16	3.53%	7,026.55	11.40%	1,913.14	3.05%	427.35	0.95%
前端市场	流体连接件	4,421.46	15.08%	9,206.22	14.94%	8,370.73	13.32%	6,709.61	14.93%
合计		**29,323.51**	**100.00%**	**61,639.39**	**100.00%**	**62,828.43**	**100.00%**	**44,935.38**	**100.00%**

2、公司产品报告期内产销情况

公司的主营业务中包括备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等服务类业务以及流体连接件这一产品类业务。流体连接件业务中目前自产产品主要为软管总成，该产品在报告期内的产销情况如下：

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
软管总成	产能（万根）	86.5	173	164	161
	产量（万根）	65.15	161.06	122.44	103.77
	产能利用率	75.32%	93.10%	74.66%	64.45%
	销量	62.83	161.19	122.09	105.62
	其中：对外销售量（万根）	54.75	136.52	100.71	90.92
	速达领用量（万根）	8.09	24.67	21.38	14.70
	产销量	96.44%	100.08%	99.71%	101.78%
	对外销售金额（万元）	3,455.29	7,313.73	5,968.24	4,721.36
	单位售价（元/根）	63.11	53.57	59.26	51.93

公司软管总成产品的主要生产计划模式是以销定产，主要生产设备扣压机的型号不同，用以满足不同口径、长度的软管总成生产需要，一般情况下不会所有设备都满负荷生产。产能利用率在报告期内已持续上升，2019 年度达到了 93.10%。

3、报告期内主要客户销售情况

（1）2020 年 1-6 月前五名客户销售情况

单位：万元

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
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	5,942.65	20.21%
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	2,587.13	8.80%
		内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	1,499.77	5.10%
		国家能源投资集团同体系其他公司	527.49	1.79%
		小计	10,557.04	35.90%
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	8,287.75	28.19%
		郑州煤机液压电控有限公司	78.82	0.27%
		郑州煤机长壁机械有限公司	2.35	0.01%
		小计	8,368.92	28.47%
3	山西中煤顺通煤业有限责任公司	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	1,517.70	5.16%
		山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	525.66	1.79%
		山西中煤顺通煤业同体系其他公司	208.44	0.71%
		小计	2,251.80	7.66%
4	安徽精锐机械维修有限公司		1,760.21	5.99%
5	河南能源化工集团有限公司	河南焦煤能源有限公司	1,489.06	5.06%
		内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	170.49	0.58%
		小计	1,659.55	5.64%
	合计		24,597.53	83.66%

（2）2019 年前五名客户销售情况

单位：万元

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
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	16,034.24	25.92%
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	6,940.83	11.22%
		内蒙古蒙东能源有限公司	1,629.31	2.63%

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
		神华新疆能源有限责任公司	785.78	1.27%
		国电建投内蒙古能源有限公司	597.88	0.97%
		国家能源投资集团同体系其他公司	343.63	0.56%
		小计	**26,331.67**	**42.57%**
2	**郑州煤矿机械集团股份有限公司**	郑州煤矿机械集团股份有限公司	10,115.44	16.35%
		郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,415.24	2.29%
		郑州煤机液压电控有限公司	101.37	0.16%
		郑州煤机长壁机械有限公司	4.15	0.01%
		小计	11，636.20	18.80%
3	**内蒙古李家塔煤矿**		**5,284.87**	**8.54%**
4	**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	2,691.20	4.35%
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	241.94	0.39%
		小计	**2,933.14**	**4.74%**
5	**山西中煤顺通煤业有限责任公司**	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	1,940.52	3.14%
		山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	210.16	0.34%
		小计	**2,150.68**	**3.48%**
	合计		**48,336.56**	**78.14%**

（3）2018 年前五名客户销售情况

单位：万元

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
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	26,861.77	42.67%
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	4,651.72	7.39%
		国电建投内蒙古能源有限公司	853.39	1.36%
		神华新疆能源有限责任公司	182.92	0.29%
		榆林神华能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	65.19	0.10%
		陕西德源府谷能源有限公司	62.88	0.10%
		神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	47.27	0.08%
		榆林神华能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	9.57	0.02%

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
		小计	**32,734.73**	**52.00%**
2	**郑州煤矿机械集团股份有限公司**	郑州煤矿机械集团股份有限公司	7,724.09	12.27%
		郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,194.98	1.90%
		郑州煤机液压电控有限公司	81.40	0.13%
		郑州煤机长壁机械有限公司	15.81	0.03%
		郑州煤机综机设备有限公司	0.29	0.0005%
		小计	**9,016.57**	**14.33%**
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	1,554.74	2.47%
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	1,160.99	1.84%
		小计	**2,715.73**	**4.31%**
4	**中铁高新工业股份有限公司**	中铁工程装备集团盾构制造有限公司	2,210.94	3.51%
		中铁工程装备集团盾构再制造有限公司	66.10	0.10%
		中铁工程装备集团技术服务有限公司	50.12	0.08%
		中铁工程服务有限公司	22.55	0.04%
		中铁工程装备集团隧道设备制造有限公司	11.41	0.02%
		中铁山河工程装备股份有限公司	0.86	0.001%
		小计	2,361.97	3.75%
5	**鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司**		1,893.14	3.01%
	合　计		**48,722.14**	**77.40%**

（4）2017 年前五名客户销售情况

单位：万元

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
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	11,822.53	26.28%
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	7,519.85	16.71%
		国电建投内蒙古能源有限公司	326.84	0.73%
		神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	291.36	0.65%
		陕西德源府谷能源有限公司	64.15	0.14%
		小计	**20,024.74**	**44.51%**

序号	单位		销售收入	占营业收入比例
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	9,516.02	21.15%
		郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	490.68	1.09%
		郑州煤机综机设备有限公司	240.41	0.53%
		郑州煤机液压电控有限公司	22.96	0.05%
		郑州煤机长壁机械有限公司	6.06	0.01%
		小计	**10,276.14**	**22.83%**
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	2,213.76	4.92%
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	120.38	0.27%
		小计	**2,334.14**	**5.19%**
4	山西中煤顺通煤业有限责任公司	山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	1,418.80	3.15%
		山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	657.56	1.46%
		小计	**2,076.37**	**4.61%**
5	河南能源化工集团有限公司	焦作煤业（集团）新乡能源有限公司	1,404.27	3.12%
		河南焦煤能源有限公司	417.83	0.93%
		焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	222.35	0.49%
		内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	13.83	0.03%
		小计	**2,058.28**	**4.57%**
合计			**36,769.66**	**81.71%**

注：上述销售金额包含客户母公司及其合并范围内的子公司数据。

郑煤机系公司第二大股东，公司共同实际控制人之一李优生持有郑煤机0.03%股份，除此之外，公司与其他前五大客户之间不存在其他关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、持有发行人 5%股份以上的股东、公司的其他关联方未在上述其他客户中拥有权益。

报告期内，公司客户集中度较高，主要有两个原因：（1）供给侧改革后，下游煤炭行业市场集中度较高，以大型国企为主。公司客户中销售额较高的国家能源投资集团有限责任公司由中国国电集团公司和神华集团有限责任公司于 2017 年 11 月 28 日挂牌合并，这是新中国成立以来中央企业规模最大的一次重组，重组后的国家能源集团煤炭产能达到了 6.85 亿吨/年，是目前全球最大的煤炭生产

公司。但重组后国家能源集团旗下各大煤炭公司和煤矿在采购上仍然独立决策，拥有自主采购权。（2）由于中高端综采设备使用成本较高，目前的使用方主要还是大型煤炭企业，其中选择采购综采设备综合后市场服务的一般都是实力较强、设备较先进的煤炭公司。随着综采设备的普及化、控制系统精细化，行业整体设备水平提高后更多中小煤矿将开始使用中高端综采设备，公司面对的市场也会进一步拓展，客户的分散程度会逐渐提高。

公司报告期内主要客户销售额大幅变动主要与市场需求变动、客户采购计划以及维修业务或二手设备租售业务的实现销售时间有关，销售金额波动具有合理性。

（5）关于对神东分公司销售的说明

报告期内，公司对第一大客户中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司销售收入分别占公司营业收入的 26.28%、42.67%和 25.92%，收入主要包括了备品配件供应管理业务和维修与再制造业务，其中备品配件供应管理业务中有寄售和日销两种主要模式：寄售模式是将备品配件先发运存放于公司专设的寄售仓库或客户仓库，根据客户需求即时向客户派送或由客户自行取用完成销售，按月结算的一种特殊的商品买卖模式；日销模式是当客户有备品配件采购需求时，根据确认的种类、单价、数量、总价等进行单次采购，公司将存放于自有仓库的货物发运销售的模式，公司向神东分公司销售的具体情况如下：

单位：万元

业务分部 \ 年度		2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占营收比例	金额	占营收比例	金额	占营收比例	金额	占营收比例
备品配件供应管理	寄售模式	3,276.77	11.15%	2,973.65	4.81%	15,800.35	25.10%	8,515.54	18.93%
	日销模式	2,559.18	8.70%	8,915.74	14.41%	3,434.50	5.46%	3,282.99	7.30%
	小计	**5,835.95**	**19.85%**	**11,889.39**	**19.22%**	**19,234.85**	**30.55%**	**11,798.53**	**26.22%**
维修与再制造		106.70	0.36%	4,144.85	6.70%	7,626.93	12.12%	24.00	0.05%
合计		**5,942.65**	**20.21%**	**16,034.24**	**25.92%**	**26,861.77**	**42.67%**	**11,822.53**	**26.28%**

1）2018 年对神东分公司销售收入增长的原因分析

2018 年公司对神东分公司销售额占比上升较快，其中备品配件供应管理和

维修与再制造业务销售额占当年营业收入比例分别上升了 9.99%和 12.06%，原因如下：

公司与中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司于 2018 年 1 月签订的期限为 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日的寄售协议中新增如下约定：“1.1 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出库。1.2 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。”

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 年制定了较大规模的备品配件采购计划，于 2018 年 6 月开始陆续向速达股份下达备品配件寄售订单，速达股份组织备货、向寄售库发货。神东分公司于 2018 年底按照寄售协议的约定将无订单管理物资按照最低安全库存数量全部出库，并将有订单管理物资中在要求交货期内到货的物资全部出库，从而导致该年寄售模式收入增加较多。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 2018 年 12 月 29 日集中一次性办理出库物资金额 8,284.43 万元，此为该年备品配件供应管理业务收入金额增加较多的主要原因；此外，神东分公司 2017、2018 年有较高液压支架维修需求，由于产能限制对外招标液压支架维修，速达股份分别于 2017 年底及 2018 年初中标两套液压支架维修项目，金额较大，导致了与神东分公司交易的维修与再制造业务收入增加较多。

2）对神东分公司 2019 年的销售收入下降的原因分析

2019 年发行人对神东分公司的销售收入为 16,034.24 万元，较 2018 年下降 40.31%，主要是由于：1）2018 年 12 月 29 日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 年度对发行人备品配件的采购量；2）2019 年发行人为神东分公司提供维修服务的液压支架的支护高度低于上年，故维修单价及总额较上年减少。

2019 年发行人备品配件供应管理业务对神东分公司日销模式的收入上升，主要是由于神东分公司 2018 年制定较大规模的备品配件采购计划，除给发行人

下达寄售订单外，针对非寄售目录下的物资，于 2018 年四季度下达了较多的日销订单，发行人组织供应商生产、交货，于 2019 年一季度交付较多的日销订单物资。

3）神东分公司备品配件集中出库的相关说明

神东分公司备品配件集中出库不是仅针对发行人的寄售产品，其他供应商的寄售产品在合同约定下也是一次性出库。神东分公司采用兜底条款进行集中出库主要是为了调动供应商积极性，保障其生产的稳定性，具有商业合理性，神东分公司不存在配合发行人期末突击确认收入的情形。

4）神东分公司改变采购模式，以及发行人未中标千斤顶导向套和阀类产品的说明

2019 年神东分公司改变采购模式及未采购阀类产品主要原因是神东分公司将千斤顶-子件产品中的导向套和阀类产品单独作为寄售包对外招标，因发行人的报价总额不是最低价，故未中标该两类产品寄售包业务，因此导致 2019 年导向套产品和阀类产品销售额下降。

2018 年以前神东分公司寄售产品总包招标中包括液压支架千斤顶类、阀类、直属件类和结构件类等备品配件，公司获得液压支架备品配件寄售产品总包而获得客户导向套和阀类产品寄售业务。2019 年，神东分公司将液压支架寄售总包业务中的阀类和千斤顶-子件产品中的导向套产品单独招标，发行人虽然通过招投标获得了液压支架千斤顶、结构件、直属件、垫圈等寄售业务的合同，但因竞争对手报价总额更低，公司未中标千斤顶-子件产品中的导向套和阀类产品的寄售业务。因此，2019 年导向套产品和阀类产品销售额下降。

5）发行人对神东分公司不存在业务依赖

发行人报告期内历年第一大单一客户为中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月发行人对该客户实现的销售收入分别为 11,822.53 万元、26,861.77 万元、16,034.24 万元和 5,942.65 万元，收入占比分别为 26.28%、42.67%、25.92%和 20.21%，除

2018 年底因神东分公司按照寄售协议的约定于寄售协议到期前对寄售库中按约供货的物资进行集中出库导致当年销售额较高外，报告期内发行人对第一大客户销售额基本稳定，约为 20%至 30%，不构成重大依赖情形。

神东分公司等大型煤炭企业对后市场服务需求较大。公司的主要客户集中在大型煤炭企业，大型煤炭企业出于经营效率和成本考虑对公司这种第三方后市场服务的需求较多，神东分公司所在矿区是中国最大的煤炭资源储存地，神东分公司是大型煤炭开采企业，设备和技术领先且煤炭开采持续稳定，对公司这种后市场服务商会有持续的产品和服务器需求。除神东分公司以外，陕北基地、晋北基地、晋中基地等传统矿区均有大型煤炭开采企业，这些大型煤炭开采企业对后市场服务仍然有较大需求，公司在服务好最大客户神东分公司的同时，也积极开拓了新客户和挖掘了持续合作客户新的业务需求。因此，发行人对神东分公司不存在业务依赖。

6）未来对神东分公司销售是否存在大幅下滑的风险

报告期内，公司与神东分公司签订的主要合同如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
当年签订合同数量	31	58	87	38
合同类型	备品配件供应管理（日常销售、寄售）	备品配件供应管理（日常销售、寄售）、维修与再制造	备品配件供应管理（日常销售、寄售）、维修与再制造	备品配件供应管理（日常销售、寄售）、维修与再制造
寄售合同内容和有效期	结构件 （2020.02.28-2022.12.31） 5 米以下小油缸（2020.07.01-2023.06.30） 5 米以上小油缸（2020.07.01-2023.06.30） 侧护板等结构件（2020.04.13-2023.06.30）	千斤顶（2019.03.29-2020.06.30） 结构件和直属件等（2019.05.20-2021.06.30） 缸径大于 500 立柱（2019.08.27-2020.12.31） 缸径小于 500 立柱（2019.09.17-2020.12.31） 垫圈（2019.07.31-2021.12.31）	综连采物资（2018.01.01-2018.12.31）	综连采物资（2017.01.06-2017.12.31） DBT5.5 米支架改造件(2017.01.06-2017.12.31)

注：2020 年合同数量截至 2020 年 7 月 31 日。

公司与神东分公司合作时间久且保持稳定，未来具有延续性和稳定性。2010 年公司通过公开招投标开始与神东分公司进行合作，开展了备品配件供应管理业务，此后长期保持着良好的合作关系。公司的销售量根据神东分公司旺盛的需求保持较高水平，并且公司与神东分公司又合作开展了维修与再制造业务。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。神东分公司作为国内大型煤炭企业，每年有稳定的煤炭产量，其技术设备已经比较成熟稳定，对备品配件、维修与再制造等的需求也都比较稳定。2020 年发行人已获得神东分公司四个重要的寄售合同，根据约定服务期限在 2-3 年，将会为公司带来持续的收入。综上所述，在可预见的未来，公司对神东分公司的销售具有延续性和稳定性。

7）神东分公司毛利率较高的原因

公司主要客户神东分公司同类产品毛利率高于其他客户主要原因是神东分公司对产品和服务质量要求高，公司投入业务资源较多，优质的产品和服务匹配较高的服务附加值。公司在完整的采购销售体系下可以适当降低毛利率开拓其他客户的备品配件供应管理业务，客户间的毛利率差异具有合理性。

（6）发行人与报告期各期主要客户建立合作的历史过程、获取客户途径以及是否存在依赖郑煤机获取客户的情况

由于发行人与郑煤机服务于共同客户，在发行人成立初期，郑煤机作为发行人战略股东为速达股份接触客户提供了一些帮助，但随着速达股份的业务规模的逐步扩张，以及整个煤炭机械后市场的逐步成熟，这些影响对速达股份的业务开展逐步减小。除与郑煤机及其下属子公司的关联交易外，公司与报告期内主要客户（各期前十大客户）业务合作全部通过自身独立获取，不存在依赖或通过郑煤机获取客户合作的情况：

1）从行业来看，双方共同服务于煤矿客户，二者业务属性完全不同，郑煤机无法替下游煤矿客户选择供应商，速达股份需依靠自身的服务能力取得客户订单

从所处行业来看，郑煤机属于煤机综采机械设备制造业，速达股份属于煤炭机械设备后市场服务行业，双方共同服务于下游煤炭客户，主要包括神东分公司、宁煤集团、河南能源化工集团、山东能源集团等大型国有煤炭集团，这些企业客户具有较为完善的公司治理以及较强的产业链话语权，因此，郑煤机很难跨行业对下游煤炭客户对供应商的选择产生重大影响。速达股份能够持续获得下游煤炭客户的订单，只有不断地提高自身服务质量和能力，帮助煤炭企业客户聚焦主业，保障煤机设备安全高效生产，提高其经营效率，获得客户认可。

从所经营业务属性来看，郑煤机主要业务是煤炭机械制造，核心在于产品制造，比较重视技术和资产设备的先进性，在财务上也表现为重资产；而发行人主要业务是煤炭机械后市场服务，属服务性行业，核心在于高效及时的服务，更多的重视服务能力的提升，在财务上也表现为轻资产。因此，两个企业的业务属性存在本质区别，对各自服务和产品不会产生实质性的交叉影响。煤炭生产企业客户选择煤炭机械设备后市场服务商时主要从服务质量、服务能力、价格等方面进行综合判断。

2）发行人属工业服务企业，获客方式与消费类企业存在本质区别

消费类企业，由于客户分散，其销售核心更为注重获客渠道以及客户信息的获取，而发行人属工业服务企业，客户是大型煤矿企业，比较集中，且内部采购流程比较规范，金额较大的业务会采取招标形式对外采购，需求信息比较透明，因此其获得客户的核心不在于客户需求信息的获取，而在于发行人自身产品质量、服务能力、价格，以及长期合作关系。

在发行人业务发展过程，尤其是早期，郑煤机为发行人接触客户提供了部分便利，但发行人能够获得客户认可的核心还是发行人自身产品质量、服务能力、价格。随着速达股份的业务规模的逐步扩张，以及整个煤炭机械后市场的逐步成熟，速达股份业务范围已经覆盖全国主要产煤区域，客户接触渠道也已经基本独立。

公司与报告期内各期前五大建立合作的历史过程情况如下：

序号	客户名称		实际控制人	注册地址	注册资本	主要业务	经营规模	首次合作年分	首次合作方式	与发行人业务建立及发展历史	是否通过郑煤机获取客户合作	发行人在其采购体系中所处地位
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	国务院国有资产监督管理委员会	陕西省榆林市神木县大柳塔镇	198.90亿元	煤炭开采、销售	约1000亿元	2010年	招投标	2010年与发行人通过公开招投标开始合作开展备品配件供应管理业务合作，此后长期保持合作关系	否	重要供应商
		国家能源集团宁夏煤业有限责任公司		银川市北京中路168号	211.11亿元	煤炭开采、销售	约300亿元	2010年	竞争性谈判	2010年与发行人通过竞争性谈判开始合作开展备品配件供应管理业务合作，此后长期保持合作关系	否	重要供应商
		内蒙古蒙东能源有限公司		内蒙古自治区呼伦贝尔市海拉尔开发区美食街1号	39.40亿元	煤炭开采、销售	约300亿元	2019年	招投标	2019年与发行人通过公开招投标开始开展维修与再制造业务合作	否	重要供应商
		神华新疆能源有限责任公司		新疆乌鲁木齐市米东区米东中路518号	60.04亿元	煤炭开采、销售	约50亿元	2018年	招投标	2018年与发行人通过招投标开始开展备品配件供应管理业务合作	否	一般供应商
		国电建投内蒙古能源有限公司		伊旗乌兰木伦镇布连办事处	41.35亿元	发电、煤炭开采、销售	约50亿元	2015年	招投标	2015年与发行人通过招投标开始开展备品配件供应管理业务合作，此后合作规模较为稳定	否	-
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	郑州煤矿机械集团股份有限公司	河南省人民政府国有资产监督管理委员会	郑州市经济技术开发区第九大街167号	17.32亿元	液压支架生产、销售	约70亿元	2009年	谈判	自发行人成立起开始合作，包括备品配件供应管理、维修与再制造等业务；2013年开始开展全寿命周期专业化总包服务这一新模式的合作。	是	重要供应商
		郑州煤机液		郑州经济技术	1亿元	液压支架	约6	2009	谈判	2009年与发行人通过询比价开	是	重要供

序号	客户名称		实际控制人	注册地址	注册资本	主要业务	经营规模	首次合作年分	首次合作方式	与发行人业务建立及发展历史	是否通过郑煤机获取客户合作	发行人在其采购体系中所处地位
		压电控有限公司		开发区第九大街 167 号		配件生产、销售	亿元			始开展流体连接件业务合作，此后保持长期合作关系		应商
		郑煤机集团潞安新疆机械有限公司		新疆昌吉州昌吉高新技术产业开发区(科技大道 11 号)	0.50 亿元	办公楼、厂房租赁	约 600 万元	2017	谈判	因目前已无实际业务，2017 年起与发行人合作，将部分维修与再制造业务订单交由发行人实施	是	非重要供应商
3	内蒙古李家塔煤矿		内蒙古自治区监狱管理局	内蒙古自治区鄂尔多斯市伊旗乌兰木伦镇李家塔	0.88 亿元	煤炭开采、销售	约 40 亿元	2014	询比价	2014 年与发行人通过询比价开始开展备品配件供应管理业务合作，2019 年合作了一笔规模较大的二手设备租售业务	否	重要供应商
4	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	张双旺	内蒙古鄂尔多斯市东胜区天骄北路	32.54 亿元	煤炭开采、销售	约 420 亿元	2011 年	单一来源	2011 年与发行人通过单一来源模式开始开展备品配件供应管理业务合作	否	重要供应商
		内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司		内蒙古自治区鄂尔多斯市准格尔旗哈岱高勒乡马家塔村	10.80 亿元	煤炭开采、销售	约 50 亿元	2011 年	谈判	为内蒙古伊泰子公司，2011 年起与发行人开展合作	否	重要供应商
5	山西中煤顺通煤业有限责任公司	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	李文元	朔州市怀仁县云中镇窑子头村	0.63 亿元	煤炭开采、销售	约 25 亿元	2012 年	竞争性谈判	2012 年与发行人通过竞争性谈判开始开展维修与再制造业务合作，此后拓展了备品配件供应管理业务并保持长期合作	否	重要供应商
		山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有		山西省朔州市山阴县玉井镇北祖村西	0.41 亿元	煤炭开采、销售	约 15 亿元	2011 年	竞争性谈判	2011 年与发行人通过竞争性谈判开始开展维修与再制造业务合作，此后拓展了备品配件供	否	重要供应商

序号	客户名称		实际控制人	注册地址	注册资本	主要业务	经营规模	首次合作年分	首次合作方式	与发行人业务建立及发展历史	是否通过郑煤机获取客户合作	发行人在其采购体系中所处地位
		限公司								应管理业务并保持长期合作		
6	中铁高新工业股份有限公司	中铁工程装备集团盾构制造有限公司	国务院国有资产监督管理委员会	郑州市经济开发区第六大街99号	1.50亿元	盾构机生产、销售	约50亿元	2011年	招投标	2016年与发行人通过招投标开始开展流体连接件业务合作，此后保持长期合作	否	重要供应商
		中铁工程装备集团（天津）有限公司		天津自贸试验区(东疆保税港区)西藏路369号	1.00亿元	盾构机维修	约4亿元	2018年	谈判	2018年与发行人通过竞争性谈判开始开展流体连接件业务合作	否	重要供应商
		中铁工程装备集团技术服务有限公司		郑州市经济开发区第六大街99号	0.50亿元	盾构机安装调试	约2亿元	2018年	谈判	2018年与发行人通过竞争性谈判开始开展流体连接件业务合作	否	重要供应商
7	鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司		李飞云	内蒙古自治区鄂尔多斯市东胜区伊泰华府C区南侧商业楼4层东区	0.71亿元	矿山工程施工总承包、井下搬家倒面	约7.5亿元	2017年	经伊泰介绍进行谈判	2017年经内蒙古伊泰介绍与发行人通过谈判开始开展二手设备租售业务合作，此后拓展了备品配件供应管理、维修与再制造业务合作	否	重要供应商
8	河南能源化工集团	河南焦煤能源有限公司	河南省人民政府国有资产监督管理委员会	焦作市解放中路239号	13.35亿元	煤炭开采、销售	约8亿元	2014年	招投标	2014年与发行人通过招投标开始开展备品配件供应管理业务合作，此后保持长期合作	否	重要供应商
		焦作煤业集团赵固（新乡）能源有		新乡市辉县冀屯乡文庄村南	8.00亿元	煤炭开采、销售	约22亿元	2010年	邀请招标	2010年与发行人通过邀请招标开始开展维修与再制造业务合作，此后拓展了备品配件供应	否	重要供应商

序号	客户名称		实际控制人	注册地址	注册资本	主要业务	经营规模	首次合作年分	首次合作方式	与发行人业务建立及发展历史	是否通过郑煤机获取客户合作	发行人在其采购体系中所处地位
		限责任公司								管理业务并保持长期合作		
		内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司		内蒙古自治区鄂尔多斯市东胜区达拉特南路 102 号	11.00 亿元	煤炭开采、销售	约 37 亿元	2014 年	谈判	2014 年起与发行人通过谈判开始开展备品配件供应管理业务合作，此后由于客户停产中断合作，2016、2017 年起重新开展合作	否	重要供应商
9	安徽精锐机械维修有限公司		安徽省人民政府国有资产监督管理委员会	淮南市潘集区架河镇(淮南矿业集团设备租赁有限责任公司北侧)	2.64 亿元	矿用机械设备维修、改造等	约 2.3 亿元	2019 年	邀请招标	目前合作的业务为液压支架维修与再制造、备品配件供应管理业务	否	重要供应商

注：以上合并口径内主要客户均只介绍下属重要子公司情况。

由上表可知，公司报告期主要客户业务合作大都通过参与公开投标、发行人业务人员主动拜访等方式获取，除与郑煤机及其子公司的业务交易外，不存在依赖或通过郑煤机获取客户合作的情况。

报告期内，通过郑煤机获得业务收入的金额如下：

单位：万元

公司名称	业务内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
郑煤机	维修与再制造	2,463.01	46.50	21.30	823.29
	专业化总包服务	2,716.61	3,629.53	3,584.94	5,113.31
郑煤机新疆公司	维修与再制造	-	1,415.24	1,194.98	490.68
小计		**5,179.62**	**5,091.27**	**4,801.22**	**6,427.28**

报告期内，公司从郑煤机及其子公司取得的营业收入占比为 14.28%、7.63%、8.23%和 17.62%。

（7）郑煤机与发行人主要客户、供应商报告期各期交易金额

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%。速达股份主要为煤炭企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、二手设备租售、全寿命周期专业化总包服务等液压支架后市场服务，与郑煤机等液压支架主机厂共同服务于煤炭生产企业。报告期内，郑煤机与速达股份的前五大客户、供应商的交易情况如下：

1）郑煤机在速达股份前五大客户中销售及占其煤炭机械板块收入的比例情况

报告期内，郑煤机对速达股份前五大客户中销售额分别为 48,556.88 万元、86,491.44 万元、99,658.90 万元和 85,047.54 万元,占其煤炭机械板块收入的比例分别为 10.22%、10.46%、10.43%和 15.20%，郑煤机对速达股份前五大客户的销售收入占其煤机板块收入的比例较低。

排名	公司名称	序号	同一控制下各主体名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
				销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例
1	国家	1	中国神华	2,388.78	0.43%	7,644.25	0.80%	28,541.59	3.45%	8,172.83	1.72%

排名	公司名称	序号	同一控制下各主体名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
				销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例
	能源投资集团有限责任公司及其同一控制的下属公司		能源股份有限公司神东煤炭分公司								
		2	国家能源集团宁夏煤业集团有限责任公司	40,094.43	7.16%	30,127.75	3.15%	31,155.02	3.77%	6,786.72	1.43%
		3	国电建投内蒙古能源有限公司	-	-	85.12	0.01%	-	-	-	-
		4	陕西德源府谷能源有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		5	内蒙古蒙东能源有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		6	神华新疆能源有限责任公司	-	-	-	-	99.27	0.01%	-	-
		7	神华亿利能源有限责任公司黄玉川煤矿	7.64	0.00%	789.57	0.08%	-	-	-	-
		8	榆林神华能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司	-	-	-	-	-	-	2.37	-
		9	榆林神华能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司	-	-	-	-	3.75		-	-
		10	内蒙古利民煤焦有限责任公司	-	-	277.64	0.03%	432.48	0.05%	-	-
		11	内蒙古平庄能源股份有限公司物资供应分公司	-	-	-	-	1,264.68	0.15%	2,810.13	0.59%

排名	公司名称	序号	同一控制下各主体名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
				销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例
		12	神华集团乌达五虎山矿业有限责任公司	-	-	434.77	0.05%	854.36	0.10%	-	-
		13	神华蒙西煤化股份有限公司	5.53	0.00%	8.22	0.00%	-	-	824.79	0.17%
		14	国家能源集团乌海能源有限责任公司	238.93	0.04%	439.38	0.05%	150.43	0.02%	-	-
		15	神华物资集团有限公司	19,797.15	3.54%	21,734.50	2.28%	13,523.98	1.64%	16,096.53	3.39%
		16	新疆神华天电矿业有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		17	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司矿山机械制造维修分公司	53.54	0.01%	-	-	-	-	65.82	0.01%
	国家能源投资集团有限责任公司合计			62,586.00	11.18%	61,541.20	6.44%	76,025.56	9.20%	34,759.19	7.31%
2	内蒙古李家塔煤矿		内蒙古李家塔煤矿	-	-	-	-	-	-	-	-
3	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司及其同一控制的下属公司	1	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	5,178.50	0.93%	13,673.87	1.43%	3,574.08	0.43%	9,773.82	2.06%
		2	内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司	-	-	-	-	-	-	-	-
	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司合计			5,178.50	0.93%	13,673.87	1.43%	3,574.08	0.43%	9,773.82	2.06%
4	山西	1	山西怀仁	-	-	7,272.43	0.76%	-	-	-	-

排名	公司名称	序号	同一控制下各主体名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
				销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例
	中煤顺通煤业有限责任公司及其同一控制的下属公司		联顺玺达柴沟煤业有限公司								
		2	山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	4,794.69	0.86%	9.91	0.00%	-	-	-	-
		3	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		4	怀仁县玺达青峰矿山设备服务有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
	山西中煤顺通煤业有限责任公司合计			4,794.69	0.86%	7,282.34	0.76%	-	-	-	-
5	中铁高新工业股份有限公司及其同一控制的下属公司	1	中铁工程服务有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		2	中铁工程装备集团盾构再制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		3	中铁工程装备集团盾构制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		4	中铁工程装备集团技术服务有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		5	中铁工程装备集团隧道设备制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		6	中铁山河工程装备股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
	中铁高新工业股份有限			-	-	-	-	-	-	-	-

排名	公司名称	序号	同一控制下各主体名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
				销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例
公司合计											
6	鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	1	鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	-	-	-	-	-	-	-	-
7	河南能源化工集团有限公司及其同一控制的下属公司	1	河南焦煤能源有限公司	-	-	8,125.66	0.85%	-	-	-	-
		2	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	288.2	0.05%	96.49	0.01%	-	-	-	-
		3	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	122.86	0.02%	67.01	0.01%	-	-	-	-
		4	焦作煤业（集团）新乡能源有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		5	河南能源化工集团重型装备有限公司	11,310.14	2.02%	6,837.86	0.72%	502.98	0.06%	12.02	-
		6	永城煤电集团聚龙物流贸易有限公司	-	-	2,034.46	0.21%	-	-	-	-
		7	河南能源化工集团国龙物流有限公司	-	-	-	-	6,388.82	0.77%	4,011.85	0.84%
河南能源化工集团有限公司合计				11,721.20	2.09%	17,161.49	1.80%	6,891.80	0.83%	4,023.87	0.85%
8	淮南矿业（集团）有限责任公	1	安徽精锐机械维修有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
		2	内蒙古淮矿西部煤炭贸易有	767.15	0.14%	-	-	-	-	-	-

排名	公司名称	序号	同一控制下各主体名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
				销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例	销售收入(万元)	占煤机比例
	司		限公司								
	淮南矿业（集团）有限责任公司合计			767.15	0.14%	-	-	-	-	-	-
总计				85,047.54	15.20%	99,658.90	10.43%	86,491.44	10.46%	48,556.88	10.22%

2）郑煤机在速达股份前五大供应商中采购金额及占其煤炭机械板块采购总额的比例情况

报告期内，郑煤机对速达股份前五大供应商中采购额分别为 12,408.77 万元、22,394.71 万元、24,837.93 万元和 10,363.86 万元,占其煤炭机械板块采购总额的比例分别为 3.29%、3.60%、3.70%和 3.03%，郑煤机对速达股份前五大供应商的采购额占其煤机板块采购总额的比例较低。

序号	公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购额（万元）	占煤机板块总采购比例	采购额（万元）	占煤机板块总采购比例	采购额（万元）	占煤机板块总采购比例	采购额（万元）	占煤机板块总采购比例
1	济源市丰泽特钢实业有限公司	2,162.69	0.63%	8,797.17	1.31%	5,863.79	0.94%	1,998.29	0.53%
2	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
3	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	720.96	0.21%	1,092.71	0.16%	1,236.53	0.20%	328.55	0.09%
4	国家能源投资集团有限责任公司体系内公司	-	-	-	-	-	-	-	-
5	青岛橡六胶管有限公司	479.19	0.14%	715.82	0.11%	1,317.75	0.21%	344.16	0.09%
6	上海唯万密封科技有限公司	1,602.54	0.47%	2,714.88	0.40%	2,028.98	0.33%	1,692.91	0.45%
7	河南永隆机械配件	5,398.48	1.58%	11,517.35	1.72%	11,947.66	1.92%	8,044.86	2.13%

序号	公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购额（万元）	占煤机板块总采购比例	采购额（万元）	占煤机板块总采购比例	采购额（万元）	占煤机板块总采购比例	采购额（万元）	占煤机板块总采购比例
	有限公司								
总计		10,363.86	3.03%	24,837.93	3.70%	22,394.71	3.60%	12,408.77	3.29%

（8）公司自主参与市场竞争，郑煤机无法为客户指定液压支架维修主体

发行人所处煤炭机械后市场行业系充分竞争行业，虽与郑煤机共同服务于下游煤炭客户，但客户自主决定产品和服务的供应商，郑煤机无法为客户指定液压支架维修主体，发行人要获取客户订单，需要靠自身服务质量和价格以及响应速度主动参与市场竞争。

（9）向同一客户不同期间销售同类型产品的销售单价波动情况、变动的原因及合理性

报告期内，公司备品配件供应管理业务主要客户及产品的价格情况如下：

单位：元/千克

客户名称	产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	千斤顶-组件	43.99	46.45[注]	45.17	36.87
	千斤顶-子件	41.60	59.76	60.31	48.65
	结构件	34.25	24.04	22.35	27.63
	直属件	23.02	21.71	28.50	26.72
国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	千斤顶-组件	30.23	30.32	29.45	30.44
	千斤顶-子件	52.13	38.76	42.14	58.28
	结构件	20.57	21.22	19.60	19.60
	直属件	24.26	26.05	26.49	21.88
神华新疆能源有限责任公司	千斤顶-组件	32.22	34.00	-	-
	千斤顶-子件	-	-	-	-
	结构件	-	-	-	-
	直属件	20.39	24.90	36.89	-
国电建投内蒙古能源有	千斤顶-组件	32.29	27.53	34.55	36.18
	千斤顶-子件	-	-	-	35.54

客户名称	产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
限公司	结构件	16.94	15.34	20.67	18.99
	直属件	16.28	18.51	19.29	19.30
内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	千斤顶-组件	26.58	31.25	26.52	29.80
	千斤顶-子件	-	-	68.38	-
	结构件	15.69	16.86	17.05	16.89
	直属件	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。

除去产品结构变化的影响，报告期内公司向同一客户不同期间销售同类型产品的销售价格存在波动，但不存在重大差异，主要原因是公司与备品配件主要客户神东分公司签订了有效期一至三年不等的寄售合同，与宁煤集团签订了两年期的框架协议，与国电建投内蒙古签订了一年期的配件采购合同，与伊泰集团签订了两年期的长期供货协议。在协议有效期内，对同类型备品配件产品销售单价保持不变。协议到期后，受原材料价格、市场竞争、客户需求、资源的稀缺度等因素影响，部分产品型号会根据市场行情调整价格。

神东分公司、宁煤集团系公司备品配件供应管理业务的主要客户，报告期内发行人对神东分公司、宁煤集团销售单价变动的分析如下：

1）关于神东分公司产品价格波动的分析说明

报告期内，发行人向神东分公司销售千斤顶-子件产品的价格波动较大，这主要与销售产品的结构变化有关。千斤顶-子件产品主要包括导向套、缸体及其他产品，导向套产品销售单价一般较缸体产品贵一倍左右。报告期内，公司向神东分公司销售千斤顶-子件产品的结构变化情况如下：

产品类别	销售占比			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
导向套	0.83%	34.31%	43.76%	42.73%
缸体	84.61%	60.32%	44.88%	49.12%
其他	14.56%	5.36%	11.36%	8.15%
小计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期内发行人对神东分公司导向套产品的销售收入占对其千斤顶子件

销售收入的比例分别为 42.73%、43.76%、34.31%、0.83%，由此导致 2020 年 1-6 月对神东分公司千斤顶子件产品的销售单价较上年下降较多。

2020 年 1-6 公司对神东分公司结构件产品的销售单价较其他年度高，主要是由于公司销售一批需要测绘结构件，公司具有测绘结构件优势和技术创新能力，该批结构件单价较高。

2）关于宁煤集团产品价格波动的分析说明

报告期内，发行人向宁煤集团销售的千斤顶组件、结构件和直属件产品的销售价格较为稳定。

报告期内，发行人向宁煤集团销售的千斤顶子件产品价格分别为 58.28 元/千克、42.14 元/千克、38.76 元/千克和 52.13 元/千克，波动较大，这主要系销售产品的结构变化所致。报告期内，公司向宁煤集团销售千斤顶-子件产品的结构变化情况如下：

产品类别	销售占比			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
导向套	74.93%	45.80%	69.82%	96.91%
缸体	21.45%	46.71%	18.49%	-
其他	3.61%	7.49%	11.69%	3.09%
小计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期内，公司对宁煤集团导向套产品的销售收入占对其千斤顶子件销售收入的比例分别为 96.91%、69.82%、45.80%和 74.93%，从而导致对其千斤顶子件销售单价的波动。

（10）中铁高新和宇通重工销售的流体连接件毛利率、单价和单位成本差异原因

公司销售给中体高新和宇通重工的流体连接件为硬管总成，硬管总成系根据各个客户的 BOM 结构定制化加工，原材料、制造工艺、应用范围存在较大差异，因此单价和单位成本存在较大差异。中铁高新采购的硬管总成应用于盾构机，对产品本身质量要求高，使用的钢管为精密无缝管，且钢管附件对原材料材质和技术要求都比较高；宇通重工采购的硬管总成应用于环卫车，所用的钢管为普通无缝管，钢管附件为普通机加工件；此外，中铁高新

应用于盾构机的硬管架型远远大于宇通重工环卫车硬管架型，硬管总成单根的长度更长；因此，中铁高新的流体连接件硬管总成的单价和单位成本高于宇通重工，具有合理性。

（10）主要客户的合作具有稳定性和可持续性

公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，主要原因如下：1）行业政策强调下游行业供给侧改革进行集约化发展，煤矿机械后市场服务对象主要涉及大中型煤矿，市场政策有利于公司与主要客户建立稳定和持续的合作；2）下游煤炭行业运行未来趋于稳定发展，煤炭供给将趋于有序稳定缓慢增长；3）主要客户结构较为稳定，主要客户与公司合作时间较久；4）主要业务合同期限较长。

1）行业政策分析

近年来，我国煤炭行业政策以强调供给侧结构性改革为主，推进落后产能退出，先进产能机械化、智能化成为新趋势。

根据《煤炭工业发展“十三五”规划》，煤炭行业响应国家供给侧改革方针，集约化发展将淘汰落后产能，加快大型煤炭基地外的煤矿关闭退出。根据《规划》，国家 14 个大型煤炭基地分别为：陕北、神东、黄陇、新疆、蒙东（东北）、晋北、晋中、晋东、云贵、宁东、鲁西、冀中、河南和两淮。其中《规划》特别提出有序推进陕北、神东、黄陇、新疆大型煤炭基地建设，计划到 2020 年，陕北基地年产量 2.6 亿吨，神东基地年产量 9 亿吨，黄陇基地 1.6 亿吨，新疆基地年产量 2.5 亿吨。

自然资源部办公厅发布的《全国矿产资源规划（2016－2020 年）》中也提出了“限制东部、控制中部和东北、优化西部地区煤炭资源开发，推进神东、陕北等大型煤炭基地绿色化开采和改造”、“鼓励煤炭企业兼并重组和资源整合，培育大型煤炭企业集团。”

2017 年中国国电集团公司和神华集团有限责任公司两家世界 500 强企业合并为国家能源集团，合并后的国家能源集团拥有煤矿 97 处，产能 68,485 万吨/年。2018 年产量 5.1 亿吨，采掘机械化率达到 100%。拥有世界首个 2

亿吨级的神东矿区，世界最大单井煤矿-补连塔煤矿 2,800 万吨/年。国家能源集团是新中国成立以来中央企业规模最大的一次重组，是党的十九大后改革重组的第一家中央企业，拥有煤炭、火电、新能源、水电、运输、化工、科技环保、金融等 8 个产业板块，是全球最大的煤炭生产公司、火力发电公司、风力发电公司和煤制油煤化工公司。

公司业务开展涉及的煤炭基地、矿区及其产能情况如下表所示：

序号	涉及煤炭基地	相关客户	涉及该煤炭基地内矿区	该基地煤炭产能
1	神东基地	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司、内蒙古伊泰京粤酸刺沟矿业有限责任公司、内蒙古伊泰煤炭股份有限公司、内蒙古李家塔煤矿	神东矿区东胜区、准格尔矿区、准格尔中部矿区、万利矿区、神东矿区神府区	4.2 亿吨
2	陕北基地	榆林神华能源有限责任公司郭家湾煤矿分公司、榆林神华能源有限责任公司青龙寺煤矿分公司、神木汇森凉水井矿业有限责任公司、陕煤集团神南产业发展有限公司；神木县隆德矿业有限责任公司	榆神矿区、榆横矿区、府谷矿区、古城矿区、吴堡矿区	2.8 亿吨
3	黄陇基地	陕西永陇能源开发建设有限责任公司、陕西煤业物资有限责任公司彬长分公司、陕西煤业物资有限责任公司黄陵分公司、陕西建新煤化有限责任公司、陕西陕煤蒲白矿业有限公司物资供应公司	彬长矿区、永陇矿区、蒲白矿区、黄陵矿区	0.9 亿吨
4	晋北基地	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司、山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司、山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司、山西柳林凌志成家庄煤业有限公司、山西柳林寨崖底煤业有限公司	大同矿区、轩岗矿区、岚县矿区、平朔矿区、河保偏矿区、朔南矿区	1.9 亿吨
5	晋中基地	山西煤炭运销集团、山西煤炭进出口集团	东山矿区、西山矿区、离柳矿区、阳泉矿区、石隰矿区、汾西矿区	1.5 亿吨
6	蒙东（东北）基地	辽宁九道岭煤业有限公司	扎赉诺尔矿区、伊敏矿区、诺门罕矿区、胡列也吐矿区阜新矿区、沈阳矿区	0.8 亿吨
7	鲁西基地	山东能源临矿集团王楼煤矿有限公司、山东能源古城煤矿有限公司、山东能源枣矿天安矿业集团有限公司	巨野矿区 黄河北矿区 济宁矿区	0.6 亿吨

序号	涉及煤炭基地	相关客户	涉及该煤炭基地内矿区	该基地煤炭产能
8	河南基地	河南焦煤能源有限公司、焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	焦作矿区、平顶山矿区	0.6 亿吨
9	两淮基地	中煤新集能源股份有限公司	淮北矿区 淮南矿区	0.9 亿吨
10	宁东基地	宁夏王洼煤业有限公司、国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	华亭矿区、灵武矿区、红墩子矿区、鸳鸯湖矿区	2.8 亿吨
11	新疆基地	神华新疆能源有限责任公司、新能矿业有限公司、新疆焦煤（集团）有限责任公司、新疆昌吉市屯宝矿业有限责任公司、兖矿新疆矿业有限公司硫磺沟煤矿	大南湖矿区、硫磺沟矿区、黑山矿区、五彩湾矿区、大井矿区、将军庙矿区、昌白杨河矿区、老君庙矿区、玛纳斯塔西河矿区、四棵树矿区、沙湾矿区、西黑山矿区、伊宁矿区	0.9 亿吨

如上述表格所示，公司服务的煤炭基地涉及了全国 14 个大型煤炭基地中的 11 个；服务的煤炭矿区涉及了《全国矿产资源规划 2016-2020》中国家规划的 162 个煤炭矿区中的 55 个（大约）。服务的客户包括国家能源集团、伊泰集团、陕煤集团、兖矿集团等大型能源集团，其中国家能源集团是公司的第一大客户。

由于煤矿机械后市场服务对象主要涉及大中型煤矿，小型煤矿机械化程度较低，煤炭行业淘汰落后产能，鼓励建设大型煤炭基地，限制东部、控制中部和东北、优化西部地区煤炭资源开发等政策是对公司主要客户的利好情形，将为公司发展提供良好的政策环境。

2）下游行业前景分析

从历史上看，我国煤炭行业一般为长周期，自 2004 年左右煤炭行情启动以来，一直到 2011 年达到顶峰，并于 2012 年起下滑至 2016 年的底部，目前处于复苏阶段。2016 年以前，煤炭价格持续走低，于 2016 年底达到低谷，2017 年煤炭价格回暖后，整体上始终保持平稳；2017 年以来，整体产能维持平稳增长，煤矿数量在有序下降；产能利用率 2014 年至 2016 年降低较快并于 2016 年年中到达低谷，2017 年至 2019 年产能利用率基本保持平稳，维持在 70%左右。根据国家统计局数据，2019 年我国原煤产量为 38.50 亿吨，同比增长 4.53%。

2017 年，我国煤炭消费比重为 60.40%，消费量在 38.57 亿吨左右；按照哥本哈根气候大会中国政府的承诺，到 2030 年，我国非化石能源比重达到 20%，煤炭比重降至 50%左右，但消费量仍在 42 亿吨以上。未来煤炭资源占能源消费的比重将下降，但煤炭消费总量仍然保持稳定。我国是一个多煤少油的国家，已探明的煤炭可采量位居全球第三，产量连续多年位居世界第一，基于我国的能源储备现状，煤炭作为我国第一能源主体的地位和作用短期内不会改变。煤炭资源的可靠性、价格的低廉性决定了在今后较长时期内，煤炭仍然将占据我国主体能源的地位。

根据中华人民共和国自然资源部编制发布的《中国矿产资源报告 2019》，我国煤炭查明资源储量为 17,085.73 亿吨，居世界第三位。根据国家统计局公布的数据，2016 年我国煤炭储量 2,492.26 亿吨，假设未来每年的开采量为 40 亿吨，我国煤炭可采储量还可以开采 60 年以上。公司主要客户保有可采储量、2019 年产量和预计可开采年限情况如下：

单位：亿吨

主要客户	保有可采储量	2019 年产量	目前拥有矿井 预计可开采年限（年）
中国神华	146.80	2.83	52
宁煤集团	76.16	0.58	131
伊泰集团	15.50	0.56	27
中煤能源	137.95	0.91	151
陕西煤业	96.61	1.15	84

注 1：以上数据来源于各公司年报或评级报告。
注 2：保有可采储量是指工业储量中可以采出的那一部分储量；预计可开采的年限为估计数，计算公式为保有可采储量/2019 年产量。

总体来看，整个下游煤炭行业运行未来趋于稳定发展，煤炭供给将趋于有序稳定缓慢增长。中国煤炭的资源储蓄量较大，预计可供使用时间较长，且公司主要客户预计可开采的年限较长。随着煤炭工业供给侧结构性改革的进一步推进，煤炭行业集中度将进一步提高，只要宏观经济不出现大幅下滑导致煤炭消费需求严重下滑，机械化、智能化程度较高的国有重点煤矿生产规模将不会受到明显抑制，下游煤炭对公司的后市场服务需求将保持稳定。

3）主要客户稳定性和合作时间

报告期内，主要客户的排名、与发行人的合作时间如下：

序号	客户名称	销售排名				首次合作年份
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	
1	国家能源投资集团有限责任公司[注]	1	1	1	1	2010 年
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	2	2	2	2	2009 年
3	山西中煤顺通煤业有限责任公司	3	5	11	4	2011 年
4	河南能源化工集团有限公司	5	10	9	5	2010 年
5	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	7	4	3	3	2011 年
6	中铁高新工业股份有限公司	9	7	4	6	2011 年
7	陕西煤业化工集团有限责任公司	17	6	6	18	2012 年
8	内蒙古李家塔煤矿	46	3	37	32	2014 年
9	陕西永陇能源开发建设有限责任公司	-	8	-	8	2012 年
10	鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	-	9	5	11	2017 年

注：报告期国能源集团是公司合并口径的第一大客户，公司与国能源集团下属子公司的业务合作相互独立开展，其中神东分公司和宁夏煤业 2010 年与公司首次开展合作，国电建投内蒙古能源有限公司 2015 年与公司首次开展合作，神华新疆能源有限责任公司 2018 年与公司首次开展合作，内蒙古蒙东能源有限公司 2019 年与公司首次开展合作。

如上表所示，报告期内发行人客户结构较为稳定，大部分主要客户在报告期内排名变化较小。主要客户与公司合作时间较久，重要客户从公司成立之初就开始合作，且一直保持良好的合作关系，且在主要客户的采购体系中处于重要地位。

4）与主要客户订单及合同条款情况

发行人收入占比最高的备品配件供应管理业务采用寄售模式与日销模式相结合的销售方式，其中寄售模式与日销中的长协模式均为签订合同期限较长的固定价格备品配件合同。如发行人与神东分公司签订的寄售合同、与宁煤集团签订的长协框架合同及与河南焦煤能源有限公司签订的寄售合同等，均在合同中约定标的备品配件清单及单价，覆盖客户日常更换液压支架零部件的主要备品配件，合同期限多为 1-3 年，并在到期时经双方谈判或通过招投标调整商品目录及单价，续签寄售合同或长协框架合同，能够使得发行人收入相对稳定，具有可持续性。此外，公司的专业化服务合同周期一般为 10 年，合同周期较长，能够持续为公司带来有业务收入。

综上所述，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，主要原因如下：1）行业政策强调下游行业供给侧改革进行集约化发展，煤矿机械后市场服务对象主要涉及大中型煤矿，市场政策有利于公司与主要客户建立稳定和持续的合作；2）下游煤炭行业运行未来趋于稳定发展，煤炭供给将趋于有序稳定缓慢增长；3）主要客户结构较为稳定，主要客户与公司合作时间较久；4）主要业务合同期限较长。

4、产品及服务销售定价模式

（1）公司产品及服务对主要客户的价格形成机制

报告期内，公司的产品和服务在市场化定价基本策略上，结合自身的产能等因素通过与客户谈判或者招投标确定最终的价格。公司对主要客户的价格形成机制主要考虑以下几方面的因素：1）基于客户订单规模、行业地位、财务状况、过往合作历史及未来业务持续性预期等因素与客户协商；2）公司产品或服务的产能以及产品或服务的优势情况；3）同行业竞争对手的报价水平。

公司的产品和服务主要分为备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件五大类，除全寿命周期专业化总包服务外，定价方式主要是采用成本加成法，设置最低毛利率，并给予销售人员一定折扣权限，对客户分别报价，受原材料采购成本、市场报价水平及自身产品、服务的差异化优势影响确定；全寿命周期专业化总包服务以吨煤收费，每吨煤的收费取决于矿井的大小、每年产煤量、设备的型号、年使用备件的数量等几个变量。

（2）产品价格及服务与主要材料采购价格变动的联动方式

公司采购的主要原材料有千斤顶类、阀类、结构件、管路件、直属件、密封件、胶管类等。

公司的服务与产品包括备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售及流体连接件产品，上述业务的销售价格与上述原材料的价格通常具有正向相关关系，但由于合同执行通常有一定期限，这一变动会具有一定的滞后性。对于合同期限较短的订单，通常销售价格不会跟随原材料价

格变动而变动；对于执行期限较长的寄售合同或长协合同，原则上不在合同期内调整价格，但若在执行合同期间，原材料价格出现大幅波动，则双方可以商讨价格调整，比如公司与主要客户神东分公司的寄售合同中约定“在签订合同之日起180 天后，若主要材料占标的物料 60%以上且主要材料采购价格涨跌幅超过±30%（含）的，双方均有权提请价格调整。若主要材料及占比未在标的物资明细中予以明确，不予调价。

（二）原材料采购和能源供应情况

公司经营所需原材料通过外购获得，主要包括千斤顶、阀及电液控和结构件等几大类，每类原材料又存在较多型号。

为了提高产品质量和经济效益，降低采购风险，维护公司和供应商的合法权益，公司制定了《物资采购管理程序》、《供应商引进流程》、《供应商质量管理索赔办法》等一系列物资采购管理办法，借以规范、管理和保障相关的物资采购活动。而且，公司始终注重与主要原材料供应商建立直接、稳定的材料供应渠道，注重合作关系的维护，所以能够保证公司物资供应充分经营需求。

1、报告期内主要原材料采购情况

（1）报告期内主要原材料采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
千斤顶-组件	2,056.62	14.38%	5,832.13	15.77%	7,362.80	19.72%	5,289.21	21.06%
千斤顶-子件	1,401.03	9.80%	3,920.08	10.60%	3,727.40	9.98%	2,461.89	9.80%
阀-主阀	839.89	5.87%	198.87	0.54%	158.72	0.43%	264.35	1.05%
阀-辅阀	823.92	5.76%	1,818.67	4.92%	2,601.40	6.97%	1,881.08	7.49%
阀-电液控	750.30	5.25%	479.68	1.30%	585.73	1.57%	529.66	2.11%
阀-子件	176.20	1.23%	921.21	2.49%	1,031.91	2.76%	668.49	2.66%
结构件	1,035.23	7.24%	1,922.06	5.20%	2,206.77	5.91%	1,254.82	5.00%
直属件	370.54	2.59%	889.86	2.41%	1,098.14	2.94%	601.43	2.40%
毛管	2,302.88	16.10%	5,628.09	15.22%	4,814.84	12.90%	3,486.77	13.89%
其他	**4,546.10**	**31.78%**	**15,368.49**	**41.56%**	**13,748.67**	**36.82%**	**8,673.45**	**34.54%**

采购总额	**14,302.71**	**100.00%**	**36,979.14**	**100.00%**	**37,336.38**	**100.00%**	**25,111.15**	**100.00%**

公司外购的原材料主要为千斤顶类、阀类、结构件、直属件以及毛管等产品，其中千斤顶类、阀类、结构件、直属件产品可用于公司备品配件供应管理业务、维修与再制造业务、二手设备租售业务以及专业化总包服务，毛管用于流体连接件软管总成产品的生产。千斤顶类、结构件以及直属件属于钢材类原材料，按照重量计价，受钢材价格波动影响；毛管属于钢丝缠绕橡胶制品，按照长度计价。

（2）主要原材料价格波动趋势

报告期内各主要原材料的采购平均单价及波动如下：

材料类别	单位	2020 年 1-6 月	变动比例	2019 年	变动比例	2018 年	变动比例	2017 年
千斤顶-组件	元/千克	17.48	-4.69%	18.34	-0.78%	18.48	14.86%	16.09
千斤顶-子件	元/千克	17.91	8.74%	16.47	0.67%	16.36	3.92%	15.74
阀-主阀	元/个	10,230.09	184.98%	3,589.77	31.63%	2,727.14	-18.09%	3,329.36
阀-辅阀	元/个	329.21	-9.44%	363.51	7.08%	339.47	-9.34%	374.44
阀-电液控	元/个	598.37	-10.09%	665.49	18.31%	562.50	-31.66%	823.10
阀-子件	元/个	38.56	-0.95%	38.93	10.31%	35.29	-12.27%	40.22
结构件	元/千克	8.78	-14.76%	10.30	10.19%	9.35	8.50%	8.62
直属件	元/千克	13.18	6.72%	12.35	5.22%	11.73	14.99%	10.20
毛管	元/米	24.38	-0.61%	24.53	-13.91%	28.49	44.48%	19.72

报告期内，千斤顶类、结构件、直属件等原材料的采购价格波动幅度相对较小。阀类产品品种及型号众多，相互间价格差异较大，年度间不同的采购结构造成了采购单价的波动幅度较大。2020 年 1-6 月，主阀采购单价较高，主要原因系当期采购部分主阀为进口产品单价较高，且当期采购的用于安徽精锐机械维修有限公司、河南焦煤能源有限公司的 2 套液压支架大修项目的主阀单价较高导致。

（3）主要原材料采购数量和备品配件供应管理业务销量、维修等耗用数量的情况

报告期内主要原材料采购数量和备品配件供应管理业务销量、维修等耗用数量的情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		
	采购量	配件销售耗用量	其他业务生产耗用量减组装入库数
千斤顶-组件（万千克）	117.65	125.70	0.30
千斤顶-子件（万千克）	78.21	60.39	42.55
阀-主阀（个）	821.00	167.00	692.00
阀-辅阀（个）	25,027.00	3,581.00	20,605.00
阀-电液控（个）	12,539.00	6.00	12,680.00
阀-子件（个）	45,696.00	2,603.00	42,013.00
结构件（万千克）	117.85	71.29	55.46
直属件（万千克）	28.11	16.57	12.11
毛管（万米）	94.47	-	98.49
项目	2019 年度		
	采购量	配件销售耗用量	其他业务生产耗用量减组装入库数
千斤顶-组件（万千克）	304.33	333.20	21.75
千斤顶-子件（万千克）	238.08	96.33	139.36
阀-主阀（个）	554.00	358.00	393.00
阀-辅阀（个）	50,031.00	17,636.00	47,052.00
阀-电液控（个）	7,208.00	390.00	6,914.00
阀-子件（个）	236,649.00	19,271.00	206,349.00
结构件（万千克）	186.60	142.84	46.84
直属件（万千克）	72.08	55.17	63.93
毛管（万米）	229.51	-	235.28
项目	2018 年度		
	采购量	配件销售耗用量	其他业务生产耗用量减组装入库数
千斤顶-组件（万千克）	398.42	313.26	17.10
千斤顶-子件（万千克）	227.89	116.50	92.65
阀-主阀（个）	582.00	38.00	306.00
阀-辅阀（个）	76,631.00	21,891.00	42,011.00
阀-电液控（个）	10,413.00	322.00	9,800.00
阀-子件（个）	292,418.00	28,905.00	247,968.00
结构件（万千克）	236.08	199.41	13.35
直属件（万千克）	93.59	39.64	30.96

毛管（万米）	169.00	-	164.51
项目	**2017 年度**		
	采购量	**配件销售耗用量**	**其他业务生产耗用量减组装入库数**
千斤顶-组件（万千克）	328.75	301.69	17.49
千斤顶-子件（万千克）	156.43	75.48	62.57
阀-主阀（个）	794.00	355.00	479.00
阀-辅阀（个）	50,237.00	22,846.00	34,815.00
阀-电液控（个）	6,435.00	294.00	5,888.00
阀-子件（个）	166,187.00	41,034.00	114,106.00
结构件（万千克）	145.65	110.54	24.99
直属件（万千克）	58.94	41.11	17.54
毛管（万米）	179.36	-	172.54

注：上表中其他业务生产耗用量包括维修与再制造业务、专业化总包服务、二手设备租售业务以及研发活动的领用。

公司为满足备品配件供应的及时性及品质要求，开发了备品配件供应链体系，涉及各供应商较多，其中部分供应商生产能力并不能涵盖所有生产工序，但在某一个或几个生产工序能力较强，因此公司在千斤顶类、阀类、结构件、直属件等备件采购中，会将原材料在生产工艺过程中领用，发给一个或几个供应商中联合加工、组装，入库后成为新的配件，该些配件主要用于备品配件业务的出售。此外，为降低成本，缩短交货期，公司于 2019 年投产小油缸生产线，领用千斤顶子件等材料经机加工后，组装完成为小油缸。

公司于 2019 年投产小油缸生产线后，日趋成熟。2020 年 1-6 月公司立柱千斤顶-成组入库 1,796 个，其中小油缸 1,472 个，占比 81%，涉及领用千斤顶子件 5,505 项。因此，2020 年 1-6 月，公司千斤顶组件产品的耗用量减组装入库数较 2019 年大幅下滑。

（4）主要原材料的耗用数、与产品产量、维修与再制造作业量之间对应关系:

① 主要原材料的耗用量与液压支架的维修量之对应关系

报告期内，公司液压支架的维修销量分别为 1,258 架、2,010 架 1,635 架和 968 架，维修这些液压支架对应的主要原材料的耗用量如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	耗用量	单架耗用	耗用量	单架耗用	耗用量	单架耗用	耗用量	单架耗用
千斤顶-组件（千克）	56,532.51	58.40	161,445.88	98.74	114,782.80	57.11	84,552.67	67.21
千斤顶-子件（千克）	278,485.69	287.69	408,748.38	250.00	524,041.57	260.72	332,886.26	264.62
阀-主阀（个）	603．00	0.62	494	0.30	344	0.17	199	0.16
阀-辅阀（个）	18,812.00	19.43	33,134	20.27	33,480	16.66	18,923	15.04
阀-电液控(个)	10,651	11.00	929	0.57	1,464	0.73	246	0.20
阀-子件（个）	63,274.00	65.37	168,176	102.86	184,121	91.60	90,580	72.00
结构件（千克）	487,303.15	503.41	351,398.09	214.92	227,916.16	113.39	174,624.18	138.81
直属件（千克）	95,392.59	98.55	471,268.59	288.24	199,065.36	99.04	122,356.79	97.26

公司液压支架维修系非标准化服务，维修内容视液压支架的损坏情况而定，公司在提供维修报价前会开展修前鉴定，将维修内容与客户协商确定。

2018 年、2019 年维修领用的电液控数量增幅较大，主要是由于随着煤机智能化发展，客户对于电液控等自动控制产品的改造需求增加。2019 年每架液压支架维修耗用的结构件、直属件产品的数量较 2018 年增长较多，主要是由于 2019 年维修销量中的放顶煤支架数量占比和工作阻力 10000KN 以上液压支架的占比数量较 2018 年上升。2019 年维修的液压支架架型更大（结构件、直属件规格大，重量重）、结构更复杂（结构件零部件多，直属件种类多），故 2019 年每架液压支架维修耗用的结构件、直属件产品的数量增多。

2020 年 1-6 月每架液压支架维修耗用的结构件较高，主要原因是客户山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司要求支架前梁技改，补置新前梁、伸缩梁，造成结构件单耗较高，该项目结构件单耗为 2,824.68 千克/架，剔除该项目的影响，该期公司其他液压支架维修项目结构件的单耗为 127.22 千克/架，与其他年度单耗相近；2020 年 1-6 月每架液压支架维修耗用的阀-电液控较高，主要原因是客户安徽精锐机械维修有限公司、河南焦煤能源有限公司的 2 套液压支架大修项目需要更新整套阀组系统，剔除两个项目的影响，该期公司其他液压支架维修项目的阀-电液控单耗为 1.03 个/架，与其他年度单耗相近。

公司维修与再制造业务是非标准化的，维修同型号产品，受到使用年

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，维修同型号产品单架耗用存在差异。因此，考虑影响单架耗用的多个因素共同影响，同型号维修与再制造业务单架耗用存在差异具有合理性。

②主要原材料的耗用量与胶管总成的对应关系

流体连接件的原材料主要系毛管，和流体连接件的生产数量关系如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
毛管采购数量（万米）	94.47	229.51	169.00	179.36
毛管消耗数量（万米）	98.49	235.28	164.51	172.54
软管总成产量(万根)	65.15	161.06	122.44	103.77
每根软管总成的原材料使用量（米/根）	1.51	1.46	1.34	1.66

2018 年公司软管总成的单位原材料使用量低于 2017 年、2019 年，主要是由于该年公司为部分客户提供软管总成加工服务，由客户提供毛管，公司加工成软管总成产品，向其收取加工费和扣压接头等材料费。

（5）采购金额与收入配比情况

公司采购的千斤顶类、阀类、结构件及直属件主要供备品配件供应管理、维修与再制造及全寿命周期专业化总包服务使用，毛管主要供流体连接件业务使用。公司采购金额与收入配比情况如下：

①千斤顶类、阀类、结构件及直属件采购金额与主要供备品配件供应管理、维修与再制造及全寿命周期专业化总包服务收入配比关系

报告期内，千斤顶类、阀类、结构件及直属件采购金额与主要供备品配件供应管理、维修与再制造及全寿命周期专业化总包服务收入配比关系情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额合计[注 1]	7,453.73	15,982.56	18,772.87	12,950.93
收入合计[注 2]	23,865.89	45,406.62	52,544.56	37,798.41
占比	31.23%	35.20%	35.73%	34.26%

注 1：采购金额合计为报告期内千斤顶类、阀类、结构件及直属件采购金额合计

注 2：收入合计为报告期内供备品配件供应管理、维修与再制造和全寿命周期专业化总包服务收入合计

如上表所示，报告期内，千斤顶类、阀类、结构件及直属件采购金额占主要供备品配件供应管理、维修与再制造及全寿命周期专业化总包服务收入金额的比例分别为 34.26%、35.73%、35.20%及 31.23%。占比基本保持稳定，存在配比关系。

②毛管采购金额与胶管总成收入配比关系

报告期内，毛管采购金额与胶管总成收入配比关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛管采购金额	2,302.88	5,628.09	4,814.84	3,486.77
软管总成收入	3,630.27	7,501.13	6,018.94	4,831.21
占比	63.44%	75.03%	79.99%	72.17%

如上表所示，报告期内，毛管采购金额占软管总成收入金额的比例分别为 72.17%、79.99%、75.03%及 63.44%。报告期各期末，公司原材料毛管的账面余额分别为 587.37 万元、883.91 万元、719.29 万元和 551.01 万元。毛管由于按照预测订单备货的采购方式，2018 年由于市场需求增加较多，导致当期采购毛管总额及期末库存增多。2019 年企业为降低库存提高库存周转率，导致期末库存有所下降。2020 年 1-6 月，受市场需求下降的影响，导致当期采购毛管总额及期末库存下降。

2、报告期内能源采购情况

1）报告期各期能源采购情况

报告期内主要能源采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	采购量	采购额	采购量	采购额	采购量	采购额	采购量	采购额
水（万吨）	2.90	15.88	5.25	24.73	5.08	23.64	3.45	17.85
电（万度）	154.09	114.40	371.18	271.67	310.83	236.62	155.12	125.36
合计	-	130.28	-	296.40	-	260.26	-	143.21

2）报告期内采购的主要能源价格变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
水（元/吨）	5.48	16.25%	4.71	1.07%	4.66	-9.86%	5.17	15.92%
电（元/度）	0.74	1.44%	0.73	-3.95%	0.76	-6.17%	0.81	-17.35%

3）能源耗用数量与产品产量及维修与再制造作业量之间的对应关系

在公司各项业务中，有生产制造环节的为维修与再制造业务及流体连接件产品，其中耗用能源量较大的业务为维修与再制造业务，如下为报告期内公司水电等能源耗用量与液压支架维修销量之间的对比关系：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
水耗用量（吨）		29,005	52,509	50,754	34,544
电耗用量（度）		1,540,932	3,711,815	3,108,253	1,551,247
维修作业量（架）	维修与再制造业务的维修销量	968	1,635	2,010	1,258
	二手设备租售业务维修销量	-	130	-	-
	专业化总包业务大修项目维修量	-	137	-	-
	小计	968	1,902	2,010	1,258
每台液压支架维修的耗水（吨/架）		29.96	27.61	25.25	27.46
每台液压支架维修的耗电（度/架）		1,591.87	1,951.53	1,546.39	1,233.11

注：2019 年公司对内蒙古李家塔煤矿出售的二手液压支架以及专业化总包服务石圪台项目的大修均属于较大的维修与再制造项目，因此包含在 2019 年的液压支架维修销量中计算。

液压支架的维修工序中包含待修支架浸泡与冲洗，报告期内，公司水耗用量与液压支架维修销量的对应关系保持相对稳定。上表中对比的每架液压支架维修的耗电数量在报告期内处于上升趋势，主要是由于 2018 年开始大范围的为维修项目提供外圆熔覆、内壁熔铜工艺，导致耗电量上升。

3、报告期内前五名供应商的采购情况

单位：万元

年度	供应商名称	采购种类	采购额	占采购总额比例
2020 年 1-6 月	郑州煤矿机械集团股份有限公司	千斤顶类、阀及电液控类、	1,621.39	11.34%

年度	供应商名称	采购种类	采购额	占采购总额比例
		其他		
	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	1,288.50	9.01%
	青岛橡六胶管有限公司	胶管类	751.52	5.25%
	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	胶管类	713.82	4.99%
	河南永隆机械配件有限公司	结构件	556.82	3.89%
	合计		**4,932.05**	**34.48%**
2019 年	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	3,693.82	9.99%
	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	二手支架	2,888.21	7.81%
	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	胶管类	2,169.29	5.87%
	郑州煤矿机械集团股份有限公司	千斤顶类、阀及电液控类、其他	2,115.54	5.72%
	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	二手支架、二手采煤机	1,604.51	4.34%
	合计		**15,106.26**	**40.85%**
2018 年	郑州煤矿机械集团股份有限公司	千斤顶类、阀及电液控类、其他	4,419.29	11.84%
	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	3,458.12	9.26%
	青岛橡六胶管有限公司	胶管类	1,678.64	4.50%
	河北恒宇橡胶制品集团有限公司	胶管类	1,180.53	3.16%
	上海唯万密封科技有限公司	密封件	1,087.76	2.91%
	合计		**11,824.34**	**31.67%**
2017 年	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶类	3,622.12	14.42%
	郑州煤矿机械集团股份有限公司	千斤顶类、阀及电液控类、其他	3,041.73	12.11%
	河北恒宇橡胶制品集团有限公司	胶管类	1,384.19	5.51%
	上海唯万密封科技有限公司	密封件	1,139.55	4.54%
	青岛橡六胶管有限公司	胶管类	795.14	3.17%
	合计		**9,986.02**	**39.77%**

注：上表中对郑煤机采购金额不包含水电费、劳务费。

郑煤机系公司第二大股东，公司共同实际控制人之一李优生持有郑煤机0.03%股份，除此之外，公司与报告期内前五大供应商之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、持有发行人5%股份以上的股东、

公司的其他关联方未在上述供应商中拥有权益。

（1）公司主要供应商的基本情况

公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	实际控制人	注册地址	主营业务	向发行人提供产品	用于何种业务	与发行人交易历史	交易及结算流程
1	济源市丰泽特钢实业有限公司	王泽强	济源市环城东路中段	液压支架千斤顶生产、销售	立柱千斤顶	备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售	2015 年公司通过询比价方式向其采购油缸，此后保持长期合作关系。	次月 40%，90 天后 50%，10%质保金一年
2	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	张双旺	内蒙古鄂尔多斯市东胜区天骄北路	煤炭开采	二手液压支架	二手设备租售	系发行人长期客户，2019 年公司通过谈判方式向其采购一套二手液压支架。	合同签订一周后电汇预付含税价 1,324.75 万元，一个月内支付剩余 2,000 万元货款
3	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	李新建	河北省衡水市景县开发区	高压胶管生产、销售	胶管类	流体连接件	2012 年公司通过客户指定方式开始向其采购胶管，此后保持长期合作关系。	发票到 90 天付 90%，质保金 10%一年后支付
4	郑州煤矿机械集团股份有限公司	河南省人民政府国有资产监督管理委员会	郑州市经济技术开发区第九大街 167 号	液压支架研发、生产、销售	立柱千斤顶、阀类、结构件、直属件、毛管	备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售、流体连接件	2009 年公司通过谈判方式开始向其采购备品配件，此后保持长期合作关系。	发票到 90 天付 90%，质保金 10%一年后支付
5	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	国务院国有资产监督管理委员会	陕西省榆林市神木县大柳塔镇	煤炭开采	二手液压支架、二手采煤机	二手设备租售	系发行人长期客户，2018 年公司通过公开拍卖方式向其采购二手设备。	办理受让意向登记时支付 200 万元，剩余交易价款自合同签订五个工作日内支付
6	青岛橡六胶管有限公司	李新强	青岛市莱西市青岛昌阳工业园	生产、销售高压胶管	胶管类	流体连接件	2012 年公司通过谈判方式开始向其采购胶管，此后保持长	发票到后月结货款

序号	供应商名称	实际控制人	注册地址	主营业务	向发行人提供产品	用于何种业务	与发行人交易历史	交易及结算流程
							期合作关系	
7	上海唯万密封科技有限公司	董静、薛玉强	上海市浦东新区仁庆路 373 号 1 幢	密封件生产、销售	密封件	备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售	2012 年公司通过询比价方式开始向其采购密封件，此后长期保持合作关系	发票到 90 天付 90%，质保金 10%一年后支付
8	河南永隆机械配件有限公司	王庆革	原阳县产业集聚区	液压支架零部件加工、销售	立柱千斤顶、结构件、直属件、	备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售	-	发票到 90 天付 90%

上述主要供应商中，内蒙古伊泰煤炭股份有限公司与中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司属于 2019 年度新增前五大供应商，2019 年公司向内蒙古伊泰煤炭股份有限公司与中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司采购旧液压支架用于二手设备租售业务，整体业务开发过程分别如下：

公司销售人员会定期拜访客户，主动了解客户的煤矿机械设备方面需求，在了解到内蒙古李家塔煤矿有二手液压支架采购需求后，公司二手设备租售事业部在数据库中对符合其工况条件的成套支架进行了筛选判断，得知内蒙古伊泰的一套闲置支架符合需求，因此与内蒙古伊泰展开洽谈沟通并向其采购了该套支架；

公司二手设备租售事业部 2017 年、2018 年对主要客户进行了大规模拜访并了解客户闲置设备资源情况如设备型号、适用工况等，其中由于神东分公司该套待处置支架属于常用架型，适用工况条件较为广泛，公司通过内蒙古产权交易中心参与其网上竞价并采购了该套支架。

（2）发行人向玛努利采购价格分析

报告期内，公司向玛努利采购胶管的价格高于其他供应商，主要是由于：一方面，公司在采购玛努利产品时，通常采购通径 DN50 以上的胶管，胶管单位价格较高；另一方面，进口品牌胶管原材料选用进口胶料钢丝等原材料，成本高，导致采购平均单价偏高。

公司向玛努利的采购单价低于其他客户向玛努利的采购单价系公司采购量大，在供应商处有较大议价能力。公司与玛努利的交易按照市场原则定价，采购价格公允。

4、报告期内向贸易商采购情况

发行人业务经营中所采购原材料主要是矿用液压支架零部件，品类众多，型号不一，其中部分焊机、电动工具、胶管等产品厂商采用代理商销售模式，因此发行人部分供应商为代理贸易商。报告期各期，发行人通过贸易商采购额分别为 43.76 万元、200.40 万元 343.07 万元及 627.21 万元，占总采购额比例分别为 0.17%、0.53%、0.85%及 3.81%。发行人报告期内供应商中各期前五大贸易公司情况如下：

单位：万元

年度	序号	贸易商名称	实际控制人	主营业务	终端供应商	采购金额	占总采购额比例
2020 年 1-6 月	1	深圳市凡泰机械设备有限公司	谭业开	阀类产品销售	帝芬巴赫	445.11	3.11%
	2	天津北贸国际贸易有限公司	LEE SWEE	代理伊顿胶管	Eaton Industries Pte.Ltd	52.39	0.37%
	3	郑州千吉商贸有限公司	宋兰芳	代理玫德玛钢件沟槽件，五金交电、电动工具等	玫德集团有限公司	24.90	0.17%
	4	鸿莉实业（上海）有限公司	牛之岳	金属制品、电气设备	伊顿	11.35	0.08%
	5	郑州广鹏焊接技术有限公司	李廷刚	焊丝	山东索力得、天津金桥	10.72	0.07%
	合计		-	-	-	544.47	3.81%
2019	1	天津北贸国际贸易有限公司	LEE SWEE	代理伊顿胶管	Eaton Industries Pte.Ltd	149.59	0.40%
	2	郑州千吉商贸有限公司	宋兰芳	代理玫德玛钢件沟槽件，五金交电、电动工具等	玫德集团有限公司	97.21	0.26%
	3	杭州集曼科技有限公司	金晓兰	五金工具、电动工具	钢盾，史丹利，胜达	30.02	0.08%

年度	序号	贸易商名称	实际控制人	主营业务	终端供应商	采购金额	占总采购额比例
	4	郑州智矩机电设备有限公司	张阳	生产耗材	深圳瑞凌焊机，强力扎带，世达手动工具，力易得工具，金桥焊材，博世电动工具，东成电动工具，虎王管道工具、日研气动工具、白鸽砂纸等	24.15	0.07%
	5	郑州安源石化有限公司	郭彩霞	润滑油、化工产品	恒运 长城	14.50	0.04%
	合计		-	-	-	315.47	0.85%
2018	1	天津北贸国际贸易有限公司	同上			127.82	0.34%
	2	杭州集曼科技有限公司	同上			29.34	0.08%
	3	郑州广源盛大商贸有限公司	邢秀娟	五金产品等销售	0.06%	20.61	0.04%
	4	郑州智矩机电设备有限公司	张阳	生产耗材	0.03%	9.79	0.02%
	5	郑州安源石化有限公司	同上			9.45	0.03%
	合计		-	-	-	197.01	0.53%
2017	1	天津北贸国际贸易有限公司	同上			21.52	0.09%
	2	郑州安源石化有限公司	同上			12.10	0.05%
	3	杭州集曼科技有限公司	同上			5.68	0.02%
	4	郑州广源盛大商贸有限公司	同上			4.46	0.02%
	合计		-	-	-	43.76	0.17%

由于部分上游煤矿机械设备零部件生产商采用的代理销售模式，业内其他经营备品配件供应管理、维修与再制造等煤矿机械设备后市场服务的厂商也存在通过贸易商采购原材料的情况。总体而言，贸易模式在公司采购体系中占比较小，大部分情况是通过向生产厂家直接采购获取原材料，采购模式与业内其他企业无明显差异。

5、报告期内客户指定供应商情况

公司业务主要围绕煤炭综采设备液压支架开展。液压支架用于矿井下的安全支护，对于部分关键零部件品质要求较高，主要是运输高压液体介质的管路类产品和阀类产品。

因此，公司在开展备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务和二手设备租售业务等煤矿机械设备后市场服务时，下游煤炭生产企业对于胶管、管路件、密封件和阀等产品可能会指定质量较有保证的生产品牌。报告期内，上述情况具体如下：

单位：万元、万米、万套

客户名称	主要指定供应商品牌	主要指定供应商原材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	青岛橡六胶管有限公司、沈阳第四橡胶股份有限公司、派克埃迪亚流体连接件（沈阳）有限公司等	胶管总成	-	-	-	-	463.82	3.60	0.59	0.0056
		管路件	-	-	-	-	71.04	1.32	26.20	0.52
内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	河北欧派橡塑管业股份有限公司、郑州煤机液压电控有限公司、青岛橡六胶管有限公司等	胶管总成	-	-	22.16	0.39	54.65	1.00	33.41	0.53
		密封件	-	-	-	-	97.48	0.18	53.06	0.09
		阀类	-	-	45.48	0.43	0.09	0.0005	75.11	0.16
内蒙古李家塔煤矿	宁波长壁流体动力科技有限公司、赫莱特密封科技（上海）有限公司	管路件	-	-	83.11	6.24	-	-	-	-
		密封件	-	-	146.81	0.23	-	-	-	-
内蒙古蒙东能源有限公司	郑州煤机液压电控有限公司、巨隆集团芜湖兴隆液压有限公司	阀类	0.93	0.0032	266.35	0.61	299.44	0.56	-	-
内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	巨隆集团芜湖兴隆液压有限公司	阀类	237.90	0.47	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	238.83	-	563.91	-	986.52	-	188.37	-
占总采购比例（%）	-	-	1.67%	-	1.52%	-	2.64%	-	0.75%	-

公司流体连接件业务属于机械设备前端市场，主要客户为煤矿机械设备生产厂商及工程机械设备生产厂商。其中郑州煤矿机械集团股份有限公司向公司采购流体连接件的模式是郑煤机统一对原材料供应商进行招标或谈判确定，故将此模式下采购额均计入指定供应商采购。中铁高新工业股份有限公司体系内公司主要为工程机械设备生产企业，对于部分硬管等产品存在指定供应商品牌情况。流体连接件业务指定供应商具体情况如下：

单位：万元、万米、万套

客户名称	主要指定供应商品牌	主要指定供应商原材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
郑州煤矿机械集团股份有限公司	玛努利液压器材（苏州）有限公司、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	毛管	2,286.11	95.05	3,647.73	146.48	4,314.38	156.86	3,077.90	161.19
		扣头	780.62	119.49	824.86	126.58	1,585.63	235.06	898.10	197.83
		其他	-	-	73.22	-	207.12	-	30.70	-
中铁高新工业股份有限公司	Eaton Industries Pte.Ltd、Sunway Group, In、WELLCALL HOSE(M)SDN.BHD.等	硬管	0.51	0.10	168.83	3.89	404.56	8.09	398.97	6.68
		胶管总成	-	-	208.99	4.16	361.39	8.29	165.84	3.47
		接头	0.10	0.0006	267.32	9.72	373.68	20.71	366.79	10.98
合计	-	-	3,067.34	-	5,190.95	-	7,246.76	-	4,938.30	-
占总采购比例（%）	-	-	21.45%	-	14.04%	-	19.41%	-	19.67%	-

6、报告期内前五名外协加工商基本情况

报告期内，公司外协采购情况如下：

单位：万元

外协工序	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
支架拆解/组装	288.61	41.87%	187.47	11.65%	577.79	19.49%	497.81	23.23%
阀维修	201.74	29.27%	628.64	39.07%	1,002.90	33.83%	187.05	8.73%
千斤顶维修-电镀	157.71	22.88%	441.56	27.44%	990.65	33.42%	1,133.35	52.88%
千斤顶维	31.95	4.64%	231.62	14.40%	193.18	6.52%	208.13	9.71%

外协工序	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
修-工序								
结构件维修	8.82	1.28%	51.15	3.18%	46.78	1.58%	22.23	1.04%
直属件维修	0.43	0.06%	67.45	4.19%	126.40	4.26%	88.05	4.11%
其它类维修	-	-	1.01	0.07%	26.95	0.90%	6.56	0.30%
合计	**689.26**	**100.00%**	**1,608.90**	**100.00%**	**2,964.65**	**100.00%**	**2,143.17**	**100.00%**

公司的外协采购根据外协工艺不同，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%。公司外协采购主要按市场原则定价，外协价格具有公允性。

上述业务报告期内都有多个供应商提供业务，不存在单一供应商提供一项业务超过 50%以上的情形，因此不存在对单个对外协供应商依赖的情形。发行人自身已有阀维修能力，具备独立开展阀维修业务的能力；发行人已熟练掌握外圆激光熔覆、内壁熔铜等工艺，该些工艺绿色环保，将逐步替代电镀工艺，故报告期内公司千斤顶维修-电镀外协的采购金额逐年下降；支架拆解/组装业务系非核心的工艺环节，发行人主要出于节省运输成本的考虑外协采购支架拆解组装服务。综上，发行人维修再制造业务不存在依赖外协供应商的情形。

（1）报告期内前五名外协加工商基本情况

报告期内，公司前五大外协加工商外协加工金额、占比如下：

单位：万元

年度	排名	外协厂商名称	外协加工内容	外协采购金额	占外协加工金额的比例
2020 年 1-6 月	1	山西中煤顺通煤业有限责任公司	支架拆解	125.80	18.25%
	2	北京圣凯伦高新技术有限公司	阀维修	96.50	14.00%

年度	排名	外协厂商名称	外协加工内容	外协采购金额	占外协加工金额的比例
	3	晋城市诚必达建筑安装工程有限公司	支架安装	70.01	10.16%
	4	宁夏全盛金属表面处理有限公司	电镀	66.44	9.64%
	5	丹阳市皇塘镇宏创机械加工厂	支架拆解	52.48	7.61%
	合计			411.23	59.66%
2019 年	1	新乡市明朗机电科技有限公司	阀维修	200.84	12.48%
	2	宁夏全盛金属表面处理有限公司	千斤顶维修、直属件维修	189.84	11.80%
	3	北京圣凯伦高新技术有限公司	阀维修	118.40	7.36%
	4	神木市新力德煤矿机械维修有限公司	千斤顶维修、结构件维修、直属件维修	106.38	6.61%
	5	新乡市华泰液压设备厂	阀维修	96.04	5.97%
	合计			711.50	44.22%
2018 年	1	郑州煤矿机械集团股份有限公司	阀维修、千斤顶维修	511.54	17.25%
	2	偃师市顾县富达化工厂	千斤顶维修	380.59	12.84%
	3	陕西神牛机械服务有限公司	阀维修、千斤顶维修	292.19	9.86%
	4	宁夏全盛金属表面处理有限公司	千斤顶维修、直属件维修	171.28	5.78%
	5	神木市新力德煤矿机械维修有限公司	千斤顶维修、直属件维修	148.52	5.01%
	合计			1,504.12	50.74%
2017 年	1	偃师市顾县富达化工厂	千斤顶维修、直属件维修	545.37	25.45%
	2	陕西神牛机械服务有限公司	千斤顶维修、直属件维修	279.27	13.03%
	3	鄂尔多斯市东百冶金机械有限公司	支架拆解/组装	203.42	9.49%
	4	中煤新集能源股份有限公司	千斤顶维修、支架拆解/组装	135.48	6.32%
	5	山西中煤顺通煤业有限责任公司	支架拆解/组装	92.20	4.30%
	合计			1,255.74	58.59%

公司采购千斤顶维修、阀维修等外协内容的主要原因是业务拓展速度较快，公司现有产能不足以完全满足客户需求，故采用外协采购方式。对支架拆解组装外协的采购主要是由于部分液压支架运输前需要先拆解，运输到货后需要再组

装，出于运输成本考虑，公司外协采购支架拆解组装服务。

（2）公司外协成本涵盖内容、涉及工序及外协原因等情况

公司的外协采购根据外协工艺不同，加工环节不同，涵盖了千斤顶维修、阀维修、结构件维修、支架拆解组装、其他设备维修和专业化服务外包等。

公司主要外协工序及外协原因如下：

外协内容	涉及工序	外协原因
千斤顶维修	电镀、激光熔覆等	公司没有电镀生产线，激光熔覆产能不足
阀维修	清洗、试压	公司阀类维修产能有限
结构件维修	压型、焊接	结构件产能有限，需外协满足工期
支架拆解、组装	拆解、组装	运输耗时，需外协满足工期需要
其他设备维修	刮板机维修、轴承维修等	公司不具备刮板机等维修能力
专业化服务外包	刮板机维修	主要针对公司无法完成的刮板机维修

公司外协成本的计价原则是主要考虑加工成本、运费和供应商利润，结合市场价格与成本核算综合考虑，与供应商协商定价。

（3）报告期内发行人采购阀维修外协情况如下：

单位：万元、个

阀维修主体	2017 年			2018 年			2019 年			2020 年		
	维修数量	维修数量占比	采购金额	维修数量	维修数量占比	采购金额	维修数量	维修数量占比	采购金额	维修数量	维修数量占比	采购金额
郑州煤机液压电控有限公司	3,055	34.04	57.10	5,922	13.79	499.04	136	0.36	5.50	-	-	-
非郑煤机外协	3,532	39.36	130.65	19,032	44.31	503.86	22,340	53.50	623.21	5,354	67.25	201.74
速达自修	2,387	26.60	-	17,994	41.90	-	15,709	41.14	-	2,607	32.75	-
合计	**8,974**	**100.00**	**187.75**	**42,948**	**100.00**	**1,002.90**	**38,185**	**100.00**	**628.71**	**7,961**	**100.00**	**201.74**

其中发行人 2017 年向郑州煤机液压电控有限公司采购的阀维修外协以单向阀、安全阀、三通阀等为主，维修单价相对较低；2018 年向郑州煤机

液压电控有限公司采购的阀维修外协以支架控制器、换向阀组等单价较高的阀类部件为主，因此维修价格较高。2018 年、2019 年，发行人阀维修总量较 2017 年增加幅度较大，主要是由于 2018 年神东分公司的两套支架大修及 2019 年的两套支架大修所使用的阀维修总量较大，合计维修阀类产品 2.47 万个。

发行人采购郑煤机液压电控公司外协阀维修的具体情况如下：

单位：万元、个、%

项目	2019 年	2018 年	2017 年
对应数量（个）	136	5,922	3,055
采购金额（万元）	5.5	499.04	57.1
对应客户	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司、郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司、郑煤机集团潞安新疆机械有限公司、山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司
对应合同销售收入（万元）	22.73	4,795.44	2,762.35
销售收入占比	0.04%	7.63%	6.15%

在阀维修方式的选择上，发行人主要依据排产计划及备件采购情况，在产能饱和或备件采购困难时，选择外协维修。报告期内发行人向郑煤机液压电控采购阀维修数量呈下降趋势，2020 年 1-6 月发行人未向郑煤机液压电控采购阀维修外协。

（4）公司报告期内主要外协供应商的基本情况如下：

外协厂商名称	实际控制人	注册地址	注册资本	主营业务	发行人外协环节
新乡市明朗机电科技有限公司	崔玲艳	新乡市凤泉区愚南路 8 号产业聚集区	600 万元	矿用阀类的维修	阀维修
宁夏全盛金属表面处理有限公司	任全礼	宁夏回族自治区宁夏暖泉工业园区	1,000 万元	液压支架活塞杆、中缸活柱表面处理	千斤顶维修
北京圣凯伦高新技术有限公司	武怡甫	北京市东城区安定门外大街 192 号 405、406 室	1,000 万元	矿用阀类销售及维修	阀维修
神木市新力	杨延龄	陕西省榆林市神木	5,000 万元	液压支架	千斤顶维修

外协厂商名称	实际控制人	注册地址	注册资本	主营业务	发行人外协环节
德煤矿机械维修有限公司		市大柳塔镇王渠沟		活塞杆、中缸活柱表面处理	
新乡市华泰液压设备厂	康奇	牧野区善河村	-	矿用阀类的生产及维修	阀维修
郑州煤矿机械集团股份有限公司（及下属子公司）	河南省人民政府国有资产监督管理委员会	河南省郑州市中原区华山路 105 号	550,000 万元	液压支架阀类的制造销售及维修	阀维修
偃师市顾县富达化工厂	侯现涛	偃师市顾县镇顾县村	-	液压支架活塞杆，中缸活柱表面处理	千斤顶维修
陕西神牛机械服务有限公司	郭保成	陕西省榆林市神木市大柳塔镇王渠沟村	5,000 万元	液压支架拆解维修	采煤机配件维修-刮板机维修-设备维修-轴承维修-支架拆解/组装
鄂尔多斯市东百冶金机械有限公司	朱剑飞	鄂托克旗棋盘井工业园区内蒙古鄂尔多斯电力冶金有限公司西侧	1,000 万元	机械材料加工、维修及销售	支架拆解、组装
中煤新集能源股份有限公司	国务院	安徽省淮南市民惠街	259,054.18 万元	煤炭开采，支架维修	支架拆解、组装
怀仁县玺达青峰矿山设备服务有限公司	李文元	怀仁市大运路(西小寨立交桥东北)	1,000 万元	机械制造与维修	支架拆解、组装
晋中开发区圣邦液压器件有限公司	蒋世银	山西省晋中市山西示范区晋中开发区汇通产业园区迎宾西街 636 号机械工业园	2,020 万元	液压器件的制造与激光熔覆	千斤顶维修
晋城市诚必达建筑安装工程有限公司	王军峰	山西省晋城市高平市凤阳社区院内	100 万元	机电设备销售、安装及维修	支架安装
丹阳市皇塘镇宏创机械加工厂	蔡文彬	丹阳市皇塘镇蒋墅新镇南路	2 万元	五金、机械零配件加工及销售	支架拆解

7、部分客户同时为公司供应商的情况说明

报告期内，公司开展业务过程中，存在同为客户和供应商的情形。郑州煤矿

机械集团股份有限公司、内蒙古伊泰煤炭股份有限公司和中国神华神东分公司同时进入前五大客户与前五大供应商名单，其中：

（1）内蒙古伊泰和神东分公司

内蒙古伊泰和神东分公司均为公司备品配件供应管理、维修与再制造业务客户，与公司长期保持合作；同时两家均为公司二手设备租售业务供应商，向公司销售二手煤矿机械设备，由于成套设备金额较大，使得两家主要客户向公司销售金额也较大。

速达股份对上述公司具体采购、销售情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	采购内容	无	二手液压支架	无	无
	采购金额	-	2,888.21	-	-
	采购占总采购额比例	0.00%	7.81%	0.00%	0.00%
	销售内容	备品配件供应管理、维修与再制造			
	销售金额	1,046.16	2,933.14	2,715.73	2,334.14
	销售占营业收入比例	3.63%	4.74%	4.31%	5.19%
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	采购内容	无	主要为二手液压支架、采煤机	主要为二手液压支架	无
	采购金额	-	1,604.51	756.00	-
	采购占总采购额比例	-	4.34%	2.02%	-
	销售内容	备品配件供应管理、维修与再制造			
	销售金额	5,942.65	16,034.24	26,861.77	11,822.53
	销售占营业收入比例	20.21%	25.92%	42.67%	26.28%

发行人向内蒙古伊泰、神东分公司及其他供应商采购二手综采设备系基于市场原则定价，采购价格公允。发行人与内蒙古伊泰、神东分公司之间发生的备品配件供应管理业务、维修与再制造业务往来系基于市场原则定价，

价格公允。

（2）郑煤机集团

郑州煤矿机械集团股份有限公司是公司流体连接件业务的主要客户之一；同时也是公司千斤顶类、阀及电液控等原材料的供应商，公司对其具体采购、销售情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
郑州煤矿机械集团股份有限公司（合并）	采购内容	千斤顶类、阀及电液控类、其他			
	采购金额	1,621.39	2,115.54	4,419.29	3,041.73
	采购额占采购总额比例	11.34%	5.72%	11.84%	12.11%
	销售内容	流体连接件、维修与再制造、全寿命周期专业化总包			
	销售金额	8,368.92	11,636.20	9,016.57	10,276.14
	销售占营业收入比例	28.47%	18.81%	14.32%	22.84%

注：上表中对郑煤机采购金额包含偶发性关联交易，不包含水电费、劳务费。

公司向郑州煤矿机械集团股份有限公司采购与销售的主要原因详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”。

（3）其他供应商、客户重叠情况

除郑煤机、内蒙古伊泰及神东分公司外，发行人前十大客户中同时为供应商情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	怀仁县玺达青峰矿山设备服务有限公司	销售总额	207.13	-	3.57	-
		销售内容	维修与再制造	-	备品配件供应管理	-
		采购总额	125.80	-	108.21	92.20
		采购内容	支架拆解/组装外协	-	支架拆解/组装外协	支架拆解/组装外协

序号	公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
2	河南焦煤能源有限公司	销售总额	-	223.46	194.17	417.83
		销售内容	-	备品配件供应管理	备品配件供应管理	备品配件供应管理
		采购总额	272.20	-	-	-
		采购内容	二手支架	-	-	-

怀仁县玺达青峰矿山设备服务有限公司为山西中煤顺通煤业有限责任公司旗下子公司，发行人主要向其采购支架拆解、组装外协加工；河南焦煤能源有限公司为煤矿企业，2020 年向发行人出售一套二手支架，成为发行人供应商；

除郑煤机、内蒙古伊泰及神东分公司外，发行人前十大供应商中同时为客户情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	济源市丰泽特钢实业有限公司	销售总额	3.26	28.23	-	50.81
		销售内容	备品配件供应管理	备品配件供应管理	-	备品配件供应管理、维修与再制造
		采购总额	1,288.50	3,693.82	3,458.12	3,622.12
		采购内容	千斤顶类	千斤顶类	千斤顶类	千斤顶类
2	泰安海力克机械有限公司	销售总额	-	24.31	-	-
		销售内容	-	备品配件供应管理	-	-
		采购总额	534.24	830.88	737.53	-
		采购内容	立柱千斤顶、结构件、直属件等	立柱千斤顶	立柱千斤顶	-
3	上海唯万密封科技有限公司	销售总额	0.22	0.02	-	-
		销售内容	备品配件供应管理	备品配件供应管理	-	-
		采购总额	347.51	896.46	1,087.76	1,139.55

序号	公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
		采购内容	密封件等	密封件等	密封件等	密封件等
4	徐州恒友机械设备有限公司	销售总额	-	-	-	1.43
		销售内容	-	-	-	备品配件供应管理
		采购总额	229.41	689.95	516.84	547.39
		采购内容	立柱千斤顶	立柱千斤顶	立柱千斤顶	立柱千斤顶
5	河南煤炭建设集团机电安装有限公司郑州分公司	销售总额	-	-	82.06	212.1
		销售内容	-	-	备品配件供应管理	备品配件供应管理
		采购总额	394.02	369.69	841.08	595.47
		采购内容	立柱千斤顶、阀类、直属件	结构件等	结构件、直属件等	结构件、直属件等
6	青岛橡六胶管有限公司	销售总额	-	-	170.95	7.04
		销售内容	-	-	流体连接件	流体连接件
		采购总额	751.52	1,304.73	1,678.64	795.14
		采购内容	胶管类	胶管类	胶管类	胶管类
7	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	销售总额	-	-	183.13	-
		销售内容	-	-	流体连接件	-
		采购总额	713.82	2,169.29	1,180.53	1,384.19
		采购内容	胶管类	胶管类	胶管类	胶管类
8	沈阳第四橡胶股份有限公司	销售总额	-	44.86	-	-
		销售内容	-	流体连接件	-	-
		采购总额	107.82	313.67	3.46	178.28
		采购内容	胶管类	胶管类	胶管类	胶管类
9	徐州舜威矿山机械有限公司	销售总额	178.74	22.52	-	-
		销售内容	备品配件供应管理	备品配件供应管理	-	-
		采购	525.64	1,146.11	963.7	39.46

序号	公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
		总额				
		采购内容	立柱千斤顶、结构件等	立柱千斤顶	立柱千斤顶	立柱千斤顶

2017 年、2018 年发行人向河南煤炭建设集团机电安装有限公司郑州分公司（前河南裕安机械制造有限公司）销售的产品及 2020 年 1-6 月发行人向徐州舜威矿山机械有限公司销售产品均主要为无缝钢管，该些钢管主要系发行人与客户实物抵账所得。上述供应商向发行人采购钢管可用于其自身产品结构件、千斤顶的生产；

发行人供应商青岛橡六胶管有限公司、恒宇集团液压流体科技河北有限公司主营业务为液压胶管的生产、销售，包括毛管和胶管总成。2018 年市场上胶管总成的重要原材料之一扣压接头供应紧张，上述供应商扣头库存不足导致胶管总成产量无法满足其订单需求；而当年初货源较为紧张时，发行人在原材料价格将上涨的预期下，通过稳定的采购渠道对扣压接头备货较多。因此，当年上述供应商向发行人提供毛管，委托发行人扣压加工成胶管总成，发行人向上述供应商收取扣压费及扣头等材料费。

发行人向济源市丰泽特钢实业有限公司、泰安海力克机械有限公司销售的产品主要为无缝钢管、千斤顶子件，报告期内发行人向济源市丰泽特钢实业有限公司、泰安海力克机械有限公司销售的千斤顶子件产品总金额分别为 3.96 万元、2.04 万元，所出售的千斤顶子件主要为发行人库存的外缸等，供应商采购后可用于生产千斤顶组件产品。

发行人向上海唯万密封科技有限公司销售的产品为用于生产密封件的挡圈，向徐州恒友机械设备有限公司销售的产品为密封件，向沈阳第四橡胶股份有限公司销售的产品为胶管总成，以上产品与公司向上述供应商采购产品未有重合。

五、与业务相关的主要固定资产和无形资产

（一）发行人及其子公司的重要固定资产情况

公司主要固定资产为房屋及建筑物、机器设备、运输设备，公司依法拥有相

关的产权或使用权的权益证明文件。

1、固定资产总体情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司固定资产的总体情况如下：

单位：万元

项目	资产原值	累计折旧	账面价值	成新率
房屋建筑物	194.49	14.09	180.41	92.76%
通用设备	336.97	227.68	109.29	32.43%
专用设备	5,382.69	1,562.17	3,820.52	70.98%
运输工具	720.59	407.79	312.80	43.41%
合计	**6,634.74**	**2,211.72**	**4,423.02**	**66.66%**

2、主要生产设备

单位：万元

序号	设备类别	设备应用	原值	累计折旧	成新率
速达本部					
1	机器设备	移动喷漆室及小件流水线	125.27	23.62	81.15%
2	机器设备	通过式抛丸清洗机	85.04	54.62	35.78%
3	机器设备	KBK 组合起重机	77.59	5.02	93.53%
4	机器设备	KBK 组合起重机	77.59	5.02	93.53%
5	机器设备	立柱试验台	76.92	53.79	30.08%
6	机器设备	数控抛光机	61.95	2.50	95.96%
7	机器设备	阀体维修单元	59.15	11.47	80.60%
8	机器设备	深孔镗床 T2250S-3	54.27	14.48	73.32%
9	机器设备	数控盲孔镗床	45.26	0.73	98.38%
10	机器设备	数控盲孔镗床	45.26	0.73	98.38%
11	机器设备	数控盲孔镗床	45.26	0.73	98.38%
12	机器设备	数控车床	37.86	5.51	85.45%
13	机器设备	数控车床	37.78	5.19	86.26%
14	机器设备	数控车床	37.78	5.19	86.26%
15	机器设备	大型卧式车床	36.21	2.05	94.34%
16	机器设备	深孔珩磨机	35.47	29.14	17.84%
包头分公司					

序号	设备类别	设备应用	原值	累计折旧	成新率
1	机器设备	高博组合式起重机	49.09	6.71	86.34%
2	机器设备	高博组合式起重机	43.31	5.92	86.34%
3	机器设备	高博组合式起重机	43.31	5.92	86.34%
4	机器设备	数控车床	39.32	4.74	87.95%
5	机器设备	数控车床	39.32	4.74	87.95%
6	机器设备	数控车床	39.32	4.74	87.95%
7	机器设备	数控车床	37.86	4.56	87.95%
8	机器设备	数控车床	37.86	4.56	87.95%
9	机器设备	数控抛光机	61.95	2.50	95.96%
新疆分公司					
1	机器设备	数控车床（3 台）	113.59	13.80	87.85%
2	机器设备	辊道通过式抛丸清理机	84.62	2.06	97.57%
3	机器设备	3 米深孔珩磨机（2 台）	66.67	11.34	82.99%
4	机器设备	1.5 米深孔珩磨机（2 台）	54.70	7.98	85.42%
5	机器设备	双梁桥式起重机（2 台）	54.70	11.07	79.77%
6	机器设备	立式液压缸拆装机（2 台）	35.47	6.03	82.99%
大柳塔分公司					
1	机器设备	通过式抛丸清洗机	84.62	35.79	57.70%
2	其他设备	工装架	13.40	4.98	62.82%
3	机器设备	乳化液泵	5.60	0.50	91.11%
4	机器设备	逆变焊机	1.02	0.14	86.26%
5	机器设备	逆变焊机	1.02	0.14	86.26%
赛福流体					
1	运输设备	永恒力叉车	39.66	4.81	87.87%
2	机器设备	数控弯管机	20.73	0.00	100.00%
3	机器设备	扣压机 UNFLEX	18.75	2.58	86.26%
4	机器设备	液压软管脉冲试验台	9.17	4.37	52.31%
5	机器设备	扩口机	8.14	2.37	70.90%
6	机器设备	剥皮机	6.36	3.03	52.31%
7	机器设备	切割机	6.10	2.91	52.31%

发行人维修与再制造业务中使用的维修工具包括维修生产线中的大型机械设备及小型维修工具，分为通用工具和专用工具。发行人通用工具从市场

采购而来，专用工具是维修业务主要使用的机器设备，主要来源如下：

机器设备	主要来源
移动喷漆室及小件流水线	根据发行人需求专业厂家定制
通过式抛丸清洗机	根据发行人需求专业厂家定制
数控抛光机	根据发行人需求专业厂家定制
阀体维修单元	根据发行人需求专业厂家定制
深孔珩磨机	标准设备，市场采购
油缸内壁及外圆熔覆设备	根据发行人需求专业厂家定制
盲孔深孔镗床	根据发行人需求专业厂家定制
数控机床	标准设备，市场采购
导向套熔覆设备	根据发行人需求专业厂家定制

发行人主要维修技术均为实践积累及自主研究开发所得，公司成立之初以备品配件供应管理业务起步，并无专业维修设备，零星的维修业务并不能达到高技术再制造标准，此后公司通过招聘有经验的技术骨干进行技术研发，开发出了液压支架修复的核心技术外圆合金熔覆技术、盲孔熔铜修复技术、压力感应反馈自调式珩磨修复技术等，目前均已稳定使用中。

发行人维修业务的主要技术工人包括钳工、电焊工、喷砂工、珩磨工、抹胶工、数控车工、镗工等，其中钳工主要负责支架的拆解装配，电焊工主要负责各部件的焊接修复等，而维修技术的开发与掌握由技术部骨干负责。发行人主要维修人员中部分是来源于社招的技术工人，部分是来源于技师学院的应届毕业生，培训模式以采用集中式理论知识讲授和师徒相传实操培训相结合的模式为主，同时与部分技工学校开展“企业新型学徒制”培养模式，按“企校双师带徒、工学交替培养、半脱产培训”的方式共同培养新型学徒。发行人维修人员无需经过郑煤机培训或获得其资质认证，也不存在与郑煤机共用维修人员的情况。

3、房屋建筑物

截至本招股说明书签署日，公司拥有的房屋建筑物具体情况如下：

序号	房屋所有权人	取得方式	不动产权证书证号	坐落位置	用途	建筑面积（㎡）	使用权类型
1	速达股份	债务重组	宁（2019）金凤区不动产权第 0033083 号	金凤区宝湖西路香溪美地 18 号楼 1 单元 101 室	城镇住宅用地	156.56	出让/市场化商品房
2	速达股份	债务重组	宁（2019）金凤区不动产权第 0033087 号	金凤区宝湖西路香溪美地 18 号楼 2 单元 201 室	城镇住宅用地	156.32	出让/市场化商品房

4、房屋租赁情况

截至本招股说明书签署日，速达股份以租赁方式使用的房产如下：

序号	出租方	房屋坐落	面积（m^2）	承租方	租赁期限	用途	租赁备案
1	郑州煤矿机械集团股份有限公司	郑州市经济技术开发区经南三路以南、经南四路以北、第九大街以东	14,500.00	发行人	2018.8.1-2021.12.31	维修车间	是
2	河南新亚实业有限公司	郑州市自贸区经北一路 138 号	1,560.00	发行人	2018.8.16-2021.8.15	办公室	是
3	郑州水土坊结构有限公司	郑州市经济技术开发区经开第九大街西、经南六路北、第八大街 53 号院一、三号厂房	3,780.00	赛福流体	2018.12.1-2021.11.31	生产车间	是
4	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	昌吉市高新技术开发区科技大道 11 号 190、192 栋	14,834.08	新疆分公司	2020.5.1-2021.4.30	维修车间、办公室	是
5	神木市新力德煤矿机械维修有限公司	陕西省榆林市神木县大柳塔镇王渠工业园开发区	8,813.00	大柳塔分公司	2020.1.1-2020.12.31	维修车间	否
6	内蒙古千山重工有限公司	内蒙古包头市昆区金属深加工园区	6,350.00	包头分公司	2018.1.1-2022.12.31	维修车间、办公室	否
7	榆林市玉祥物资贸易有限公司	神木县中鸡镇李家畔村	2,716.30	发行人	2020.1.1-2020.12.31	仓储	否
8	宁夏花杞生物科技有限公司	银川市金凤区金凤工业集中区内金瑞路南侧、凤翔街西侧	2,957.33	发行人	2018.12.1-2021.11.30	仓储、办公	否
9	荆州百泰裕丰石油机械有限公司公司	荆州区九阳工业园荆李路南侧 1 栋 11 号 4 间	453.00	武汉福莱德	2019.12.30-2020.12.29	生产车间	否

序号	出租方	房屋坐落	面积（m^2）	承租方	租赁期限	用途	租赁备案
10	王文良	内蒙古鄂尔多斯伊金霍洛旗乌兰木伦镇神东补连塔小区 17 号楼 4 单元，3 楼 406 室	129.21	发行人	2020.7.1-2021.7.1	办公	否
11	刘俊义	内蒙古鄂尔多斯伊金霍洛旗乌兰木伦镇神东补连塔小区 17 号楼 4 单元，4 楼 407 室	129.21	发行人	2020.3.1-2021.3.1	办公	否
12	惠斌	榆林市神木县大柳塔镇石圪台煤矿小区 1 号楼 3 单元 502 室	52.68	发行人	2019.12.1-2020.11.30	办公	否
13	高广英	神木县大柳塔镇石圪台村幢前排 404 号	185.25	发行人	2020.3.26-2021.3.25	办公	否
14	党军	山东滕州市塔寺北路华滕小区 12 号楼 1 单元 502 室	125.78	发行人	2020.3.5-2021.3.4	办公	是
15	徐红坡	安徽省淮南市凤台县龙翔花园城关镇龙翔花园 21 号楼 2 单元 2508	93.59	发行人	2020.3.13-2021.3.12	办公	是
16	宋璐璐	长治市东大街 446 号常平苑小区 27 号楼 4 单元 2 层 201	124.94	发行人	2020.4.1-2021.3.31	办公	否
17	任建权	大同市平城区育才南街新世纪花园小区 9 楼 3 单元 13 号	93.84	发行人	2020.5.1-2021.4.30	办公	是
18	孙静怡	鄂尔多斯市东胜区天骄南路大磊地产	208.43	发行人	2020.7.28-2021.7.28	办公	否
19	童小兰	武汉市江汉区武汉世界贸易大厦 38 层 11 室	89.93	武汉福莱德	2019.9.1-2020.12.31	办公	否

上述第 1-9 项房产租赁用途为维修车间、生产车间、主要办公场所或仓储。其中第 5-9 项租赁房产未办理租赁备案，主要原因如下：第 5 项、第 6 项维修车间尚未取得土地使用权证及房屋所有权证；第 7 项仓库未取得土地使用权证及房屋所有权证，但该等房产的出租方已提供了陕西省林业厅出具的《使用林地审核同意书》（陕林资许准[2013]718 号）；第 8 项仓库未取得房屋所有权证，但该等房产的出租方已提供前述租赁房产的《建设工程规划许可证》及《建筑工程施工许可证》；第 9 项生产车间位于湖北省，受到疫情影响暂未办理租赁备案。

受到维修液压支架的经营特征，公司承租的厂房需要一定的承重与高度，其中速达本部、大柳塔分公司和新疆分公司为满足支架总装需要，分别向郑州煤矿机械集团股份有限公司与神木市新力德煤矿机械维修有限公司租赁了符合条件的厂房。符合上述条件的厂房在市场中大约有 20%左右，在需要的情况下，可以

进行替代。

针对上述第 5 项公司租赁的位于榆林市神木县大柳塔镇王渠工业园开发区，面积 8,813.00 平方米的仓储用地，出租方神木市新力德煤矿机械维修有限公司出具承诺，承诺“上述房产为本公司自有物业，本公司保证上述房产不存在任何权利负担，且与第三方之间不存在任何纠纷及潜在纠纷。如因上述房产的权利瑕疵或其他纠纷导致郑州速达工业机械服务股份有限公司大柳塔分公司的权益受到损害，本公司将承担全部赔偿责任。”

针对上述第 6 项公司租赁的位于内蒙古包头市昆区金属深加工园区，面积 6,350 平方米的厂房，出租方内蒙古千山重工有限公司出具承诺，承诺“上述房产为本公司/本人自有物业，本公司/本人保证上述房产不存在任何权利负担，且与第三方之间不存在任何纠纷及潜在纠纷。如因上述房产的权利瑕疵或其他纠纷导致郑州速达工业机械服务股份有限公司包头分公司的权益受到损害，本公司将承担全部赔偿责任。”此外，本项房产已获得内蒙古包头深加工园区管委会出具的证明，证明“该企业立项、环评手续齐备，规划、国土手续正在办理之中，所用土地属合法用地，与园区管委会及昆区政府签订有合法投资协议。”

针对上述第 7 项公司租赁的位于神木县中鸡镇李家畔村，面积 2,716.30 平方米的厂房，出租方榆林市玉祥物资贸易有限公司出具承诺，承诺“上述房产为榆林市玉祥物资贸易有限公司自有物业，榆林市玉祥物资贸易有限公司保证上述房产不存在任何权利负担，且与第三方之间不存在任何纠纷及潜在纠纷。如因上述房产的权利瑕疵或其他纠纷导致郑州速达工业机械服务股份有限公司包头分公司的权益受到损害，本公司将承担全部赔偿责任。”此外，本项房产已取得神木县国土资源局出具的《神木县国土资源局关于榆林市玉祥物资贸易有限公司新建仓储项目建设用地的预审批复》（神国土资预发[2012]167 号）、神木县发展改革局出具的《关于榆林市玉祥物资贸易有限公司建设仓储项目备案的通知》（神发改发[2012]572 号）和陕西省林业厅出具的《使用林地审核同意书》（陕林资许准[2013]718 号）。

针对上述第 8 项公司租赁的位于银川市金凤区金凤工业集中区内金瑞路南侧、凤翔街西侧，面积 2957.33 平方米的厂房，出租方宁夏花杞生物科技有限公

司出具承诺，承诺“上述房产为宁夏花杞生物科技有限公司自有物业，宁夏花杞生物科技有限公司保证上述房产在与郑州速达工业机械服务股份有限公司租赁期间不存在任何权利负担，且与第三方之间不存在任何纠纷及潜在纠纷。如因宁夏花杞生物科技有限公司行为产生的上述租赁房产的权利瑕疵或其他纠纷导致郑州速达工业机械服务股份有限公司的权益受到损害，本公司将承担相应的赔偿责任。”

公司共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺：“若因第三人主张权利或因政府部门行使职权而致使租赁合同无效或出现任何纠纷，导致公司维修车间需要搬迁并遭受经济损失、被有权政府部门处罚、被其他第三方追索的，公司共同实际控制人共同承担赔偿责任，对公司遭受的一切经济损失予以赔偿。届时将督促公司尽快寻找替代的厂房，保证不影响公司正常生产。”

（二）主要无形资产的情况

1、无形资产总体情况

截止 2020 年 6 月 30 日，公司持有的无形资产详细情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	账面价值
软件	136.15	116.08	20.08
土地使用权	5,159.59	50.31	5,109.29
合计	**5,295.74**	**166.38**	**5,129.36**

公司入账的无形资产为财务软件、ERP 系统软件、土地使用权等。

2、商标

公司目前拥有以下 44 项注册商标：

序号	商标	注册证号	核定种类	有效期
1	SUDA	第 33850680 号	第 7 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
2	SUDA	第 33855893 号	第 35 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
3	SUDA	第 33877708 号	第 40 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
4	SUDA	第 33877361 号	第 42 类	2019 年 9 月至 2029 年 9 月
5	SUDA	第 33857902 号	第 6 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月

序号	商标	注册证号	核定种类	有效期
6	SUDA	第 33857894 号	第 20 类	2019 年 7 月至 2029 年 7 月
7	SUDA	第 33866344 号	第 17 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
8	SUDA	第 33851855 号	第 38 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
9	SUDA	第 33850676 号	第 19 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
10	SUDA	第 33855900 号	第 9 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
11	SUDA	第 33877728 号	第 4 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
12	SUDA	第 33874480 号	第 1 类	2019 年 10 月至 2029 年 10 月
13	速达	第 16796797 号	第 7 类	2016 年 9 月至 2026 年 9 月
14	速达	第 16796638 号	第 40 类	2016 年 6 月至 2026 年 6 月
15	速达	第 33866321 号	第 19 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
16	速达	第 33877704 号	第 6 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
17	速达	第 33877698 号	第 20 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
18	速达	第 33874454 号	第 4 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
19	速达	第 33866312 号	第 40 类	2019 年 10 月至 2029 年 10 月
20	速达	第 33874444 号	第 36 类	2019 年 11 月至 2029 年 11 月
21	速达	第 33855883 号	第 1 类	2019 年 12 月至 2029 年 12 月
22	速达	第 33716841 号	第 40 类	2020 年 2 月至 2030 年 2 月
23		第 33850688 号	第 42 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
24		第 33857914 号	第 36 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
25		第 33860212 号	第 1 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
26		第 33869034 号	第 9 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
27		第 33866371 号	第 4 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
28		第 33866358 号	第 38 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
29		第 33869036 号	第 6 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
30		第 33855919 号	第 19 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
31		第 33855917 号	第 20 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
32		第 33710904 号	第 40 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
33		第 33701322 号	第 37 类	2019 年 6 月至 2029 年 6 月
34		第 33705903 号	第 35 类	2019 年 8 月至 2029 年 8 月
35		第 22336442 号	第 7 类	2018 年 1 月至 2028 年 1 月
36		第 22336227 号	第 35 类	2018 年 9 月至 2028 年 9 月
37		第 16811105 号	第 7 类	2016 年 8 月至 2026 年 8 月

序号	商标	注册证号	核定种类	有效期
38		第 16800231 号	第 40 类	2016 年 6 月至 2026 年 6 月
39		第 16797038 号	第 37 类	2016 年 7 月至 2026 年 7 月
40		第 16796946 号	第 17 类	2016 年 6 月至 2026 年 6 月
41		第 20965158A 号	第 17 类	2017 年 10 月至 2027 年 10 月
42		第 20965694 号	第 6 类	2017 年 10 月至 2027 年 10 月
43	SUDA	第 33851857 号	第 37 类	2020 年 7 月至 2030 年 7 月
44	速达	第 33705862 号	第 7 类	2020 年 7 月至 2030 年 7 月

注：上表中第 19 项及第 22 项商标，由于中介重复提交申请的原因，存在重复注册的情形。公司目前正在申请撤销前述重复注册的商标。

发行人尚未取得上表第 2、5、10、11、22、23、33、43、44 共计 9 项商标的权属证书，该等商标实际已经授权。除上述 9 项尚未取得权属证书的商标外，发行人现行有效的其余注册商标已取得的权属证书不存在产权纠纷、潜在纠纷、担保或其他权利受到限制的情形。

3、专利

公司及其子公司拥有以下 20 项专利：

序号	类别	名称	专利权人	申请/专利号	授权公告日
1	实用新型	立柱拆缸机升降底座	速达股份	201320155106X	2013-08-14
2	实用新型	液压支架立柱拆卸定位装置	速达股份	2013201550974	2013-08-14
3	实用新型	小缸径缸体内壁清洗头	速达股份	2013201550851	2013-08-14
4	实用新型	液压支架销轴顶入装置	速达股份	2013201550654	2013-08-14
5	实用新型	液压支架清洗系统	速达股份	2013201550546	2013-08-21
6	实用新型	升降式拔轴器	速达股份	2013201579864	2013-08-14
7	实用新型	盘齿分离式拨盘	速达股份	2013201613225	2013-08-21
8	实用新型	一种液压支架的导向套	速达股份	201721905420.X	2018-09-21
9	实用新型	一种便携式矿用千斤顶耐久性检测装置	速达股份	201721902109.X	2018-09-21
10	实用新型	一种分体加工的抬底千斤顶	速达股份	201721902742.9	2018-09-21

序号	类别	名称	专利权人	申请/专利号	授权公告日
11	实用新型	一种矿用活塞杆	速达股份	201721901932.9	2018-09-21
12	实用新型	一种多用途压紧装置	速达股份	201721901878.8	2018-09-21
13	实用新型	一种高压软管防崩脱装置	赛福流体	201620209319X	2016-07-27
14	实用新型	带有防松止动环的卡箍式油管接头	赛福流体	2016202092483	2016-07-27
15	实用新型	高压软管防爆耐磨护套安装结构	赛福流体	201721697225.2	2018-07-20
16	实用新型	沟槽内扩式软管接头	赛福流体	201820136038.5	2018-09-28
17	实用新型	编制软管扣压接头	赛福流体	201820137545.0	2018-09-28
18	实用新型	缠绕式软管扣压接头	赛福流体	201820137546.5	2018-09-28
19	实用新型	液压管接头密封连接新结构	赛福流体	201820950885.5	2019-01-18
20	实用新型	一种矿用超高压接头	赛福流体	201922233866.8	2020-07-31

4、域名

公司目前拥有以下 3 项域名：

序号	域名	域名持有者	到期日
1	e-zb.com	速达股份	2021-08-18
2	e-zb.net	速达股份	2021-06-06
3	su-da.cn	速达股份	2022-03-01

公司对上表中域名的占有及使用合法、有效，不存在产权纠纷、潜在纠纷、担保或其他权利受到限制的情形。

5、土地使用权

序号	不动产权证号	坐落	面积（㎡）	权利性质	抵押情况	土地用途
1	豫【2020】郑港区不动产权第 0005114 号	黄海路以北、规划工业五街以西	102,392.96	出让	抵押	工业用地
2	蒙【2020】伊金霍洛旗不动产权第 0005847 号	江苏工业园区东片区经二路东、纬一路南、经三路西、阿松线北	24,781.20	出让	无抵押	工业用地

3	蒙【2020】伊金霍洛旗不动产权第 0014278 号	伊旗阿松线北、经二路东、经三路西、纬一路南	25,241.00	出让	无抵押	工业用地

（三）公司拥有的经营许可或资质证书

公司目前持有安标国家矿用产品安全标志中心有限公司核发的《矿用产品安全标志证书》，中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会核发的《矿用设备检修资质》、《矿用设备配件生产资质》以及中煤协联合认证（北京）中心核发的《煤矿设备检修服务认证证书》，具体如下：

（1）《矿用产品安全标志证书》

序号	产品名称	安全标志编号	规格型号	标准和要求	有效期
1	液压支架双伸缩立柱	MEE190623	Φ230/Φ180	GB/T 25974.2-2010	2019 年 8 月至 2024 年 8 月
2	液压支架单伸缩立柱	MEE190624	Φ360	GB/T 25974.2-2010	2019 年 8 月至 2024 年 8 月
3	液压支架千斤顶	MEE190625	Φ280	GB/T 25974.2-2010	2019 年 8 月至 2024 年 8 月
4	液压支架单伸缩立柱	MEE190626	Φ200	GB/T 25974.2-2010	2019 年 8 月至 2024 年 8 月
5	液压支架单伸缩立柱	MEE190627	Φ400/Φ290	GB/T 25974.2-2010	2019 年 8 月至 2024 年 8 月
6	液压支架千斤顶	MEE190628	Φ100	GB/T 25974.2-2010	2019 年 8 月至 2024 年 8 月

（2）矿用设备检修资质及矿用设备配件生产资质

序号	设备名称	证书编号	有效期	备注
1	滚筒式采煤机	MJX（2017）1953 号	2017 年 6 月至 2022 年 6 月	《矿用设备检修资质》
2	掘进机	MJX（2017）1954 号	2017 年 6 月至 2022 年 6 月	《矿用设备检修资质》
3	刮板输送机	MJX（2017）1955 号	2017 年 6 月至 2022 年 6 月	《矿用设备检修资质》
4	液压胶管总成	MPS（2018）0103 号	2018 年 6 月至 2023 年 6 月	《矿用设备配件生产资质》
5	液压支架总成	MJX（2018）1321 号	2018 年 6 月至 2023 年 6 月	《矿用设备检修资质》
6	液压支架用立柱、千斤顶	MJX（2018）1322 号	2018 年 6 月至 2023 年 6 月	《矿用设备检修资质》
7	液压支架用阀	MJX（2018）1323 号	2018 年 6 月至 2023 年 6 月	《矿用设备检修资质》
8	煤矿用带式输送机	MJX（2019）0339 号	2019 年 1 月至 2024	《矿用设备检修资

序号	设备名称	证书编号	有效期	备注
			年 1 月	质》
9	乳化液泵站、喷雾泵站	MJX（2019）0340 号	2019 年 1 月至 2024 年 1 月	《矿用设备检修资质》
10	顺槽用破碎机	MJX（2019）0341 号	2019 年 1 月至 2024 年 1 月	《矿用设备检修资质》
11	630A 及以下矿用隔爆型电开关	MJX（2019）0342 号	2019 年 1 月至 2024 年 1 月	《矿用设备检修资质》
12	630A 及以下矿用隔爆型电磁启动器	MJX（2019）0343 号	2019 年 1 月至 2024 年 1 月	《矿用设备检修资质》
13	400kW 及以下隔爆型三相异步电动机	MJX（2019）0344 号	2019 年 1 月至 2024 年 1 月	《矿用设备检修资质》
14	采煤机调高油缸、轴类	MPS（2019）0041 号	2019 年 1 月至 2024 年 1 月	《矿用设备配件生产资质》

（3）《煤矿设备检修服务认证证书》

发行人现持有中煤协联合认证（北京）中心核发的《煤矿设备检修服务认证证书》（证书编号为 11919SC150024ROM），证明发行人的煤矿设备检修服务能力达到 T/CNCA 001-2018《煤矿设备检修服务通用要求》标准，检修包括：采煤机调高油缸及轴类、掘进机、带式输送机、滚筒式采煤机、顺槽用破碎机、液压支架、矿用隔爆型电磁启动器、液压支架用立柱及千斤顶与阀、煤矿用隔爆型三相异步电动机、矿用隔爆型抵押馈电开关、乳化液泵、喷雾泵、刮板输送机、液压胶管总成（配件生产），证书有效期至 2022 年 3 月 19 日。

（四）公司允许他人使用资产或作为被许可方使用他人资产

公司无作为被许可方使用他人所拥有资产和允许他人使用自己所拥有资产的情形，公司所有或使用的资产不存在纠纷或潜在纠纷。

六、发行人拥有的特许经营权

公司业务不涉及特许经营的项目，不存在特许经营的情况。

七、发行人核心技术和研发情况

（一）公司主要技术及所处阶段

发行人的核心技术均来源于自主研发及实践。发行人的核心技术不存在来源于公司董事、高级管理人员、其他核心人员曾任职单位的情形，亦不存在权属纠

纷及潜在纠纷。

主要技术名称	关键技术说明	所处阶段
外圆合金熔覆技术	一种替代电镀的新工艺，熔覆材料是和材料厂家合作研发的不锈钢合金，既耐腐蚀又有很高的硬度（HRC45—50），熔覆工艺采用双枪同步熔覆的技术，熔覆温度≦350℃，熔覆层厚度0.4-1.5mm，冶金结合，其结合力远高于电镀（物理结合），经铜加速盐雾试验，其耐腐蚀性是电镀处理的 2 倍，并且不同于电镀的高污染，该工艺是一种完全合规的绿色环保工艺。	批量试用
盲孔熔铜修复技术	一种液压缸内孔升级再制造技术，熔敷温度≦300℃，熔覆铜合金层硬度 HB220-260，耐腐蚀性是普通内孔镀铜处理的 3 倍左右，熔覆层厚度 0.6-1.0mm，冶金结合，其结合力远高于内孔镀铜的结合力（物理结合），另外对维修与再制造而言，盲孔熔铜技术不需要预先对液压缸缸体进行切缸底及附件的工序，从而大大降低了成本并提高了效率，并且不同于内孔镀铜的高污染，该工艺是一种完全合规的绿色环保工艺。	批量试用
压力感应反馈自调式珩磨修复技术	一种对强力卧式珩磨机的改进技术，主要作用是对返修珩磨效率的提升，公司在珩磨头中加入了压力传感器，并且将其接受到的压力变化直接传入到控制电脑中，根据珩磨头在液压缸内孔不同部位得到的不同压力值，电脑直接控制珩磨进给机构在某个区段内进行反复的珩磨，直至压力值变化到与其他地方一致，这样就避免了每一次都要全行程珩磨的浪费，大大提高了效率并降低了设备运行成本。	已全部改造完成，目前稳定使用
缸口密封带冷焊修复技术	一种高效的密封面锈蚀修复技术，先去除锈蚀疲劳层，再采用脉冲冷焊技术，合金焊丝在送丝过程中便开始预热，使得焊丝的流动性更强、焊熔温度更低，通常的热影响区温度只有 250℃左右，不会造成基体母材的机械性能改变，而耐腐蚀性却可以提高 2—3 倍，硬度亦能达到 HB220—240；且可以完全保证修复后的尺寸与原设计完全一致。	批量试用
编制式软管扣压接头	软管与其他管路连接需要通过不同类型的接头进行连接，软管与接头的连接方式主要以扣压式为主，软管与接头连接密封性的好坏，直接影响整个流体系统工作的正常运行，其中接头的结构尺寸是保证软管和接头在扣压时效果良好的重要因素，结构尺寸设计不合理时，易出现接头崩脱、爆管、漏油等现象。公司设计的接头可以满足高于国标 4 倍的爆破压力测试，脉冲试验性能达到 20 万次以上，国标要求为 15 万次。	已经结项
缠绕式软管扣压接头	缠绕式软管接头的连接方式主要以扣压式为主；现在国内接头外连接处尺寸为国标，但是缠绕式软管接头连接处（扣压处）为企业标准且每个公司的技术设计水平水平参差不齐。缠绕软管与接头连接密封性能的好坏，直接影响整个流体系统工作的运行；缠绕胶管与扣压接头如果出现拔脱时，缠绕胶管的鞭抽现象及高压液压的飞溅，直接关系着周围人员的人生安全。公司设计的缠绕式接头在接头的接头尺寸、材质及热处理方面均高于国标要求 HB=240，软管总成在经过扣压后可以保证钢丝增强层的波浪形变形，同时也让内胶的压缩率在一个合理的范围内（55%-60%），缠绕式接头总成经过脉冲测试可以达到 50 万次，国标要求为 40 万次。	已经结项
沟槽内扩式软管接	目前软管与接头的连接方式为外扣压式，即用圆形扣压机将套筒向内压缩，从而使软管和套筒在压力的作用下压缩，形成密封并	已经结项

主要技术名称	关键技术说明	所处阶段
头	能承受一定的压力，芯子在软管的里面，芯尾部的内径要小于软管的内径，流体在流向芯子时，会给芯尾端造成一定的冲击，进而才流进芯子的通道，会造成管路流阻增加常规流体软管总成的接头为外扣压式接头，扣压后的芯孔直径会小于软管内径 5mm～8mm，同时在芯尾部形成台阶会造成泥浆的堆积，时间越久会造成软管内孔的通过量越来越小。 公司设计的内扩式接头可以避免泥浆及砂浆在管路的堆积，内扩式流体软管总成的接头为内扩式接头，扣压后的芯孔直径≈软管内径，同时在芯尾部没台阶不会造成泥浆的堆积。	

（1）外圆合金熔覆技术

液压支架用油缸活塞杆的损坏 90%来源于活塞杆镀层的损坏，国标 GB25874.2-2010 中规定活塞杆镀层采用复合电镀的方式，镀层总厚度 0.05-0.08mm，这种防腐处理方式具有效率高、成本较低的特点，但电镀的缺点也很明显，难以修复尺寸、环境污染大、损伤后修复成本高、结合力偏低等，随着我国对环保要求的日益提升和旧件维修再制造的实际需求，再加上熔覆装备、材料等技术的发展，采用熔覆技术替代电镀工艺的条件已经基本满足。

公司自主研发的外圆合金熔覆技术，利用增材修复尺寸手段、合金冶金结合防腐的原理，通过去除基体表面残余镀层及过渡面疲劳层、表面洁净清理、双枪同步熔覆、熔覆层精车、磨削抛光、检测（包括尺寸、气孔率、硬度、厚度等项）等工序达到废旧件再制造及产品防腐质量提升的目的。整个过程中的每一个工步都有极细的要求，比如熔覆前基体表面粗糙度不得超过 Ra3.2，熔覆层落差不得超过 0.5mm 等，另外，还需设有温度的实时监控系统、熔池监控系统等；在熔覆材料上，公司进行了多次铜加速盐雾试验和强度试验，最终选用镍铬不锈钢合金材料，对不同规格的工件和壁厚需要熔覆的厚度也需要进行不断的调整，已达到防腐效果、温度控制和成本控制的最佳平衡。

合金熔覆技术采用双枪同步熔覆的工艺，效率高成本低，熔覆过程温度≦350℃，熔覆层厚度范围可达 0.4-1.5mm，冶金结合，其结合力远高于电镀（物理结合），经铜加速盐雾试验，其耐腐蚀性是电镀处理的 2 倍以上，其熔覆层既耐腐蚀又有很高的硬度（HRC45—50），保证了其耐磨性要求，最重要的是该技术不同于电镀的高污染，它是一种完全合规的绿色环保工艺，并能实现尺寸的增材恢复。

公司依托本项技术，向客户输出采用合金熔覆加工的中缸体、活柱及活塞杆产品，积极推动客户进行再制造修复以提高其产品使用性能，减少井下使用的故障率，目前公司所有维修项目的立柱全部采用本技术进行再制造修复。

（2）盲孔熔铜修复技术

液压支架用立柱千斤顶不同于常见的工程油缸，其液体介质是乳化液而不是油液，加上恶劣的使用环境，使得缸筒内孔极易锈蚀失效。为了解决这一问题，从 2010 年前后开始，部分高端支架的油缸内孔开始采用镀铜的方式来进行防腐，这在新件生产中解决了一定的防腐问题，但由于镀层很薄且软，再加上结合力的问题，使得其防腐性的提升有限，并且在维修中基本无用武之地，长期以来，液压支架用立柱千斤顶的缸筒内孔维修均是采用去材后非标配置的方式来进行维修，这不仅损伤了缸筒本身的强度，对缸筒的密封性能和后期的防腐性能都会造成很大的影响。

公司自主研发的盲孔熔铜修复技术，利用镍铝青铜合金高强度、高硬度、高防腐性能等特点，以及冶金结合的性能，通过盲孔镗去除内孔基体表面锈蚀层、表面预热干燥、短过渡冷弧熔铜、内孔精镗、盲孔珩磨、检测（包括尺寸、气孔率、硬度、厚度等项）等工序达到废旧件再制造及产品防腐质量提升的目的。其关键工序为盲孔找正和熔覆，需要先将工件吊装到专用车床上，对内孔的两端、中间和缸口分别进行打表找正，直到这 4 个点的全跳动量均在规定范围内时再进行定位倒角和外圆架窝的加工，这些前提准备工作均完成后才能开始上专用盲孔镗床进行内孔粗镗；熔覆过程中则需要严格控制送丝的平稳性和温度的变化，通过温控系统自动调整熔覆参数，避免过程温度过高影响基材机械性能。

盲孔冷弧熔铜技术不同于常规的镀铜，其熔覆层厚度范围可达 0.4-1.2mm，与基材冶金结合，其结合力远高于电镀（物理结合），经铜加速盐雾试验，其相对于传统加工而成的缸筒的耐腐蚀性可提高 3 倍以上，熔覆过程温度≦350℃，熔覆层硬度可达 HB210-250，保证了其耐磨性要求的同时还具有一定的自润滑性，同合金熔覆技术一样，它也是一种完全合规的绿色环保工艺，并能实现尺寸的增材恢复。

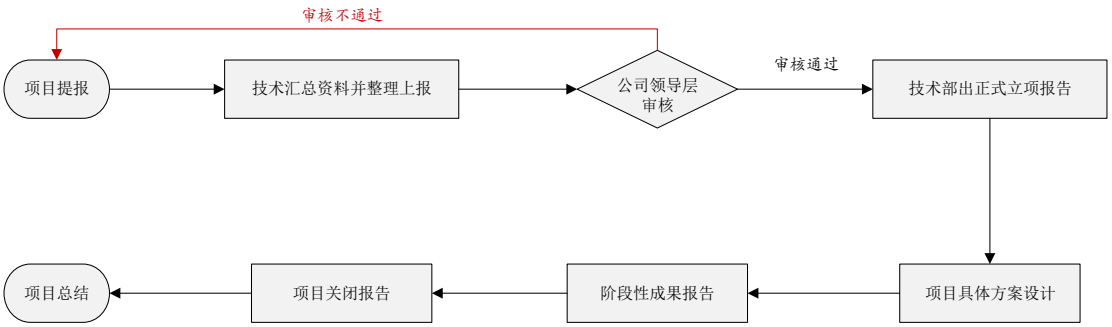
公司依托本项技术，向客户输出采用内孔熔铜工艺加工的外缸体和中缸体产

品，并积极推动客户本项修复技术以提高其产品使用性能，减少井下使用的故障率，目前已在公司 30 多个维修项目中采用本技术进行再制造修复。

（二）公司研发流程

公司的研发方向基于公司的业务发展需要，一旦研发方向确定，公司即组建研发项目组，项目组成员由技术部、各维修中心、品质管理部等多个部门的人员组成，共同协作完成研发工作。经过近十年的发展，公司已经形成了成熟的研发体系，并制定了详细的技术研发管理制度，目的在于规范技术研发项目管理，加强流程把关，控制项目风险。

公司研发项目由项目提报部门汇总资料整理并上报领导层审核，审核不通过则直接反馈到项目提报部门，审核通过后经过立项、具体方案设计、阶段性报告等环节，完成结项，研发流程如下：



（三）研发费用投入情况

报告期内，公司研发费用金额及占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
研发费用	349.13	1,521.89	1,447.30	404.07
营业收入	29,323.51	61,861.34	62,953.13	44,995.24
研发费用/营业收入	1.19	2.46%	2.30%	0.90%

公司正在进行的研发项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	所处阶段	经费预算	拟达到的目标	负责人	与行业目前技术水平比较
1	导向套	前期	500.00	研发旧导向套无人化	黄泉清	目前国内立柱千斤顶用导

	新工艺研发项目	方案研发和设备设计阶段		表面尺寸无伤处理技术代替现有抛光工序；研发导向套无人化快速检测圆度，同轴度等变形量检测装置；研发导向套冷焊局部修复工艺		向套维修基本是以换新为主，本项目采用熔覆再制造的方法可将废旧导向套修复如新，并且能够有效提高防腐性能、降低维修成本，处于行业领先地位
2	高端电液控自动化再制造研究	批量试验阶段	200.00	对煤矿用液压支架的高端电液控进行研究，制定维修流程、标准，国产化替代及制造方案	李攀攀	基于大量实验为基础，项目完成后可解决矿用高端电液阀必须依赖国外进口的局面，有效节约成本，达到行业领先水平
3	合金熔覆厚度与防腐性关系的研究	小批量试验阶段	600.00	研究 TIG 合金熔覆厚度与防腐性关系，试验出最经济、防腐效果最好的熔覆层厚度。在满足防腐性能要求的情况下，确定最低熔覆厚度	管平安	符合国家提出的绿色再制造要求，目前国内此类研究较少，项目完成后可达到行业领先水平
4	油缸内壁熔铜工艺在不同工况下的应用研究	小批量试验阶段	550.00	实现油缸内壁再制造修复，提高油缸内壁耐腐蚀性能延长油缸内壁使用寿命	席艳凯	符合国家提出的绿色再制造要求，并能有效降低设备报废率，达到降本节能的目的，项目完成后可达到行业领先水平
5	液压支架智能化拆装流水线研究	前期方案研发和设备设计阶段	1,000.00	实现液压支架的智能化拆解和装配，降低作业风险、提升产品质量和生产效率	黄泉清	目前国内外液压支架的拆装采用的仍主要是人工手动加辅助工具的方法，效率较低、危险性高，本项目完成后可实现液压支架拆装的全自动化，核心技术已申请发明专利，技术可达到行业先进水平

（四）核心研发及技术人员情况

截至本招股说明书签署日，公司从事研发人员 29 人，占员工总数的 5.35%。

公司核心技术人员情况如下：

黄泉清先生：公司核心技术人员，中国国籍，无境外永久居留权，1983 年出生，毕业于河南理工大学，机械设计制造及其自动化专业，本科学历。2006 年 9 月至 2015 年 9 月就职于卡特彼勒（郑州）工厂；2015 年 9 月至 2017 年 5 月就职于四维投资集团；2017 年 5 月至今就职于郑州速达工业机械服务股份有限公司，任技术部经理。

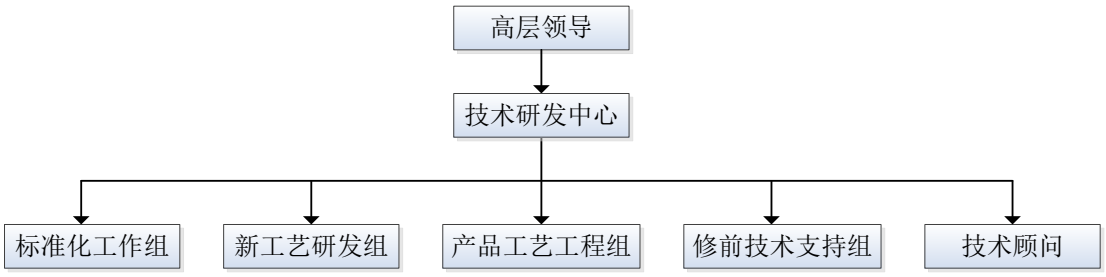
管平安先生：公司核心技术人员，中国国籍，无境外永久居留权，1983 年出生，毕业于河南科技大学，机械设计与制造自动化专业，本科学历，河南财经政法大学在职 MBA 专业。2007 年 07 月至 2009 年 08 月就职于郑州宇通重工有限公司；2009 年 09 月至 2010 年 09 月就职于郑州一帆机械设备有限公司；2010 年 10 月至今就职于郑州速达工业机械服务股份有限公司，任易装备事业部总经理。

屈锦卫先生：公司核心技术人员，中国国籍，无境外永久居留权，1981 年出生，毕业于东北林业大学，机械设计及理论专业，硕士研究生学历。2007 年 4 月至 2017 年 5 月就职于卡特彼勒郑州有限公司，任液压支架设计院设计员、液压支架设计室主任；2017 年 6 月至 2019 年 3 月就职于郑州煤矿机械集团公司，任液压支架设计院总体设计；2019 年 4 月至今，就职于郑州速达工业机械服务股份有限公司，任易装备部门技术经理。

最近两年内，公司的核心技术人员稳定，没有发生变动。

（五）研发创新体制

公司在技术研发上以自主研发为主，在具体研发项目开展方面，公司采用三级控制的研发机制，分别是公司高层领导作为决策层对研发方向进行决策，技术研发中心主管作为管理层控制研发项目的方向，标准化工作组、新工艺研发组等作为实施人员执行研发项目的具体工作，具体结构设置如下图所示：



公司采用保底工资和项目经费核算制的研发激励机制，奖金的数额由完成的工作量（经费）决定，每个项目的工作量（经费）在分配任务（任务单）前确定，每季度进行一次奖金核算，有一定难度的项目工作按时完成的给予奖励，奖励幅度参考提前天数、项目难度、总体质量等因素；不能按时完成的项目，没有造成不良影响的可以不予处罚或仅象征性处罚，对于影响恶劣的要根据项目难度、拖

延天数等因素进行处罚。

考评方式采用不定期的评分制和定期的数据统计制相结合，评分制由本部门负责人和其它相关部门负责人及公司高层对具体研发人员的工作表现进行评分，主要考察工作态度、工作协调能力；数据统计制即每个季度的奖金核算（任务单核算）。

公司与技术人员均签订有《保密协议》，对于公司核心技术、知识产权、科研成果等保密事项作了严格的规定，对侵犯公司技术的行为保留索赔、仲裁、诉讼等权利。公司对于研发、专利申请制定了相应的奖励制度，且公司核心技术人员持有公司股份，以鼓励研发人员大力推进新技术、新项目研发工作。

八、发行人境外经营及境外资产情况

截至本招股说明书签署日，公司未在境外从事生产经营活动，亦无境外资产。

第七节 公司治理与独立性

一、公司治理制度的建立健全及运行情况

报告期内，发行人根据《公司法》、《证券法》等有关法律法规及中国证监会的相关要求，确立并完善了由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的公司治理结构，建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等相关制度，并在公司董事会下设了审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略与投资委员会四个专门委员会。公司严格按照各项规章制度规范运行，相关机构和人员均履行相应职责，通过上述组织机构的建立和相关制度的实施，公司已经逐步建立、健全了公司法人治理结构。

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

公司制定并不断完善了《公司章程》和《股东大会议事规则》，对公司章程的订立和修改、重大生产、投资和财务决策、发行授权、募集资金投向、股利分配等重大事项作出了决议。公司已建立了健全的股东大会制度。股东大会严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定规范运行。

自报告期初至本招股说明书签署日，公司共召开 12 次股东大会，对董事会、监事会成员的选聘、制定及修改组织机构工作制度、报告期关联交易情况、聘请会计师事务所、重大投资行为、公司预算决算、利润分配方案等重大事宜作出决议。公司历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录均按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的相关规定执行，所作决议内容合法有效，不存在公司董事、监事、高级管理人员违反《公司法》等法律法规的相关规定行使职权的情形。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《董事会议事规则》，董事会严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定规范运行。

自报告期初至本招股说明书签署日，公司共召开 18 次董事会，对选举董事长、聘任总经理、总经理、董事会秘书和财务总监等高级管理人员、选举董事会

各专门委员会委员、报告期关联交易情况、聘请会计师事务所、重大投资行为、公司预算决算、利润分配方案等重大事宜作出决议。公司历次董事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范完整，所作决议合法、有效。董事会严格履行了《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》所赋予的权利和义务，不存在董事会违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《监事会议事规则》，监事会严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定规范运行。

自报告期初至本招股说明书签署日，公司共召开 10 次监事会，对选举监事会主席、年度监事会工作报告、财务决算报告等重大事宜作出决议。监事会会议的召开符合《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》的规定，历次监事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范完整，所作决议合法、有效。公司监事会依法忠实履行了《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》所赋予的权利和义务。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

公司建立了独立董事工作制度，强化了对非独立董事及经理层的约束和监督机制，有利于保护中小股东及利益相关者的利益，促进公司的规范运作。独立董事对公司制定发展战略、发展计划和生产经营决策等重大事项和关联交易事项的决策发挥了积极的作用，有效提升了公司治理水平，保障了公司经营决策的科学性和公正性。公司 6 名董事会成员中，独立董事人数为 2 名，其中包括 1 名会计专业人士。公司独立董事人数、任职资格和职权范围符合法律、法规、规章和规范性文件的规定。

截至本招股说明书签署日，公司独立董事出席会议的情况如下：

会议届次	会议时间	独立董事应到人数	独立董事实到人数	亲自出席人数	委托出席人数	是否连续两次未亲自出席
第二届董事会第四次会议	2018 年 9 月 7 日	2	2	2	0	否
第二届董事会	2018 年 11 月 26 日	2	2	2	0	否

会议届次	会议时间	独立董事应到人数	独立董事实到人数	亲自出席人数	委托出席人数	是否连续两次未亲自出席
第五次会议						
第二届董事会第六次会议	2019 年 4 月 23 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第七次会议	2019 年 6 月 10 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第八次会议	2019 年 7 月 8 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第九次会议	2019 年 8 月 26 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第十次会议	2019 年 10 月 17 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第十一次会议	2019 年 10 月 21 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第十二次会议	2020 年 4 月 17 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第十三次会议	2020 年 6 月 15 日	2	2	2	0	否
第二届董事会第十四次会议	2020 年 8 月 19 日	2	2	2	0	否

（五）董事会秘书制度建立健全及运作情况

公司设董事会秘书 1 名，并制定了《董事会秘书工作细则》。董事会秘书对公司和董事会负责，为公司的高级管理人员，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管、信息披露以及公司股东资料管理等事宜，承担法律、行政法规及公司章程对公司高级管理人员所要求的义务，也享有相应的工作职权。

公司董事会秘书自被聘任以来，严格按照《公司法》、《公司章程》和《董事会秘书工作细则》的规定，认真履行了各项职责。

（六）董事会专门委员会的设置及运行情况

2019 年 6 月 27 日，根据公司 2019 年第一次临时股东大会的决议，公司成立了董事会审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会并选举了第二届董事会各专门委员会委员。公司董事会专门委员会的具体组成情况如下：

专门委员会名称	召集人	委员
审计委员会	经纬	经纬、李云、张海斌
提名委员会	李云	李云、经纬、李锡元

专门委员会名称	召集人	委员
薪酬与考核委员会	经纬	经纬、李云、李锡元
战略委员会	李锡元	李锡元、经纬、刘润平

自相关专门委员会设立以来，公司董事会各专门委员会严格按照《公司章程》、《董事会专门委员会工作细则》等有关规定开展工作，较好地履行了职责，对完善公司的治理结构起到良好的促进作用。

（七）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

报告期内，公司的治理结构不存在明显缺陷。股东大会、董事会、监事会规范运作，独立董事和董事会秘书勤勉尽责，不存在违法违规情形，公司法人治理结构不断完善。

二、发行人特别表决权股份情况

报告期内，发行人不存在特别表决权股份或类似安排的情况。

三、发行人协议控制架构情况

报告期内，发行人不存在协议控制架构的情况。

四、管理层对内部控制的自我评估及注册会计师的鉴证意见

（一）公司管理层对内部控制制度的自我评估意见

公司管理层认为：根据《企业内部控制基本规范》及相关规定，本公司内部控制于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的。

（二）注册会计师对内部控制制度的鉴证报告

天健会计师事务所（特殊普通合伙）就公司的内部控制制度出具了天健审〔2020〕9209 号《关于郑州速达工业机械服务股份有限公司内部控制的鉴证报告》，报告认为：速达股份公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

五、报告期内存在的违法违规情况及受到处罚的情况

（一）环境保护方面行政处罚

2017 年 11 月 29 日，郑州市环境保护局向发行人下发《行政处罚决定书》（郑环罚字[2017]121 号）。发行人因对千斤顶露天喷漆作业未安装废气收集装置，根据《中华人民共和国大气污染防治法》第一百零八条第一项的规定，被处罚 30,000 元。发行人已于 2017 年 12 月 6 日缴纳了罚款。

该《行政处罚决定书》认定：根据发行人上述违法行为的事实、性质、情节、社会危害程度，参照《河南省环境行政处罚裁量标准》，发行人此次违法行为属于一般违法行为。

（二）安全生产方面行政处罚

2018 年 11 月 28 日，郑州市安全生产监督管理局向发行人下发《行政处罚决定书》（郑安监罚[2018]JK012 号）。发行人因未按规定对新员工进行安全生产教育培训就让其独自上岗作业，根据《中华人民共和国安全生产法》第九十四条第（三）项的规定，被处罚 5,000 元。发行人又因喷涂车间、拆解车间北门入口、厂区西北侧危化品存放仓库共三处未设置安全警示标志，根据《中华人民共和国安全生产法》第九十六条第（一）项的规定，被处罚 5,000 元。以上两项合并处罚 10,000 元。发行人已于 2018 年 12 月 14 日缴纳了罚款。

该《行政处罚决定书》认定：根据发行人上述违法行为的事实、性质、情节、社会危害程度和相关证据，参照《郑州市安全生产行政处罚裁量标准》，发行人未按规定对新员工进行安全生产教育培训就让其独自上岗作业的违法行为属于一般违法行为；发行人喷涂车间、拆解车间北门入口、厂区西北侧危化品存放仓库共三处未设置安全警示标志的违法行为属于较重违法行为。郑州经济技术开发区安全生产监督管理局于 2019 年 9 月 25 日出具了认定意见，确认公司在 2016 年至 2019 年 9 月 23 日期间未发生重大违法违规行为。

六、报告期内资金占用和对外担保情况

公司目前已建立严格的资金管理制度。报告期内，公司不存在资金被控股股

东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

七、独立性情况

公司在资产、人员、财务、机构、业务和技术等方面与公司股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立，拥有完整的业务体系，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

（一）业务独立性

1、公司业务独立于第二大股东郑煤机，郑煤机对速达股份业务独立性不构成重要影响

（1）公司具体经营决策由共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生实际控制

公司共同实际控制人为李锡元、贾建国、李优生，合计控制公司 50.98%股份，控制着公司的具体经营决策。

郑煤机为公司第二大股东，持有公司 29.82%股份，其除通过委派一名董事和一名监事行使股东权利以外，不具体参与公司经营，也未委派过高管。

（2）公司与郑煤机所处行业属平行行业，共同服务于下游煤炭客户，客户自主决定产品和服务的供应商

郑煤机隶属于煤炭机械制造行业，该行业市场空间达千亿级别，属于充分竞争市场，而速达股份隶属煤炭机械后市场服务行业，该市场空间可达 200 多亿元，也是一个充分竞争行业，两个行业都存在许多竞争对手。因此，速达股份与郑煤机隶属不同的竞争性行业，要在行业中生存或脱颖而出，必须能够为下游客户提供过硬的产品或服务。各自提供产品或服务是否合格，由客户自己来评定。

速达股份与郑煤机只是服务于共同的客户。虽然二者存在关联交易，但比重较低。另外，郑煤机和速达股份面临的共同客户都是大型的煤矿企业，具有较为完善的公司治理以及较强的产业链话语权，因此，郑煤机很难跨行业对煤炭企业客户产生重大影响。

（3）速达股份与郑煤机隶属不同行业，业务基因完全不同，郑煤机对速达股份的业务服务竞争能力不会形成实质性的重要影响，因而不能决定客户对速达股份服务产品的选择

煤炭机械制造业属产品制造行业，核心在于产品制造，比较重视技术和资产设备的先进性，在财务上也表现为重资产；而煤炭机械后市场服务业属服务性行业，核心在于高效及时的服务，更多的重视人才队伍的建设，在财务上也表现为轻资产。因此，两个行业存在本质上区别，对各自服务和产品不会产生实质性的重要影响。

由于煤炭机械设备维修的技术含量低于主机的生产要求，所以液压支架等煤机设备的日常配件采购更换、维修服务并非一定需要主机厂商来提供，即郑煤机生产的液压支架的维修服务、配件更换服务等后市场服务并非一定由郑煤机或其联营、合营的企业来提供。煤炭生产企业选择煤机设备后市场服务商时会从服务质量、服务能力、价格等多方面进行综合判断。

报告期内，公司主要客户为中国神华能源股份有限公司等国内大型煤炭企业，客户结构保持稳定。公司能持续获得主要客户的订单，主要原因是公司的服务质量、服务能力、响应速度能获得客户的认可，能帮助煤炭企业客户聚焦主业，减少库存，保障煤机设备安全高效生产，从而提高其经营效率。

（4）速达股份拥有完整的产供销体系，目前具有领先的服务水平以及辐射全国的客户网络，竞争优势和行业地位突出，具备独立面对市场的能力

公司所处行业系机械设备工业服务行业，目前主要提供煤炭综采设备后市场服务。目前，公司已是国内较大的综合性煤炭综采设备后市场专业服务商，具有完整的服务链、服务体系完善，拥有多项维修技术，维修服务专业性强，能为客户提供整体解决方案服务。

公司拥有完善的生产服务体系和服务流程，维修与再制造方面，公司在郑州、包头、大柳塔、新疆等地建立了专业的维修与再制造中心，业务服务范围涵盖我国煤矿资源丰富的内蒙古、山西、陕西、新疆等主要地区，能够快速响应客户需求；备品配件供应管理方面，公司建立了完善的郑州中心库、地区库、寄售库三级库存体系，能够有效的满足客户需求；流体连接件方面，在郑州建立了自身的

生产中心；二手设备租售方面，搭建了易装备平台，通过与煤矿客户的深入了解，能够有效掌握客户的需求。

郑煤机生产液压支架的主要原材料为钢铁，其主要供应商为钢铁厂商，同时郑煤机也向供应商采购千斤顶、结构件等液压支架零部件；该等零部件也是速达股份备品配件供应管理、维修与再制造等经营业务中需要使用的零部件，因此双方会存在共同供应商的情况，如河南永隆机械配件有限公司、济源市丰泽特钢实业有限公司等共同供应商。但是，速达股份与郑煤机各自拥有独立的采购体系，自主作出采购决策，不存在共用采购渠道的情形，目前速达股份已经与数百家供应商建立了合作关系，具备独立的采购供应体系。

速达股份与郑煤机面临同样下游行业，存在部分客户重叠的情形，如国家能源投资集团下属的中国神华神东分公司、宁煤集团、伊泰集团等共同的客户，但双方的销售渠道各自独立，不存在共用销售渠道及绑定销售的情形。公司拥有自己专门的销售团队，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，公司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。

（5）郑煤机对发行人业务开展的具体影响

由于液压支架主机销售市场与液压支架后市场是两个相对独立的行业，二者差异很大，郑煤机本身在从事后市场服务业务方面并无天然优势，更无法对速达股份从事的后市场业务施加重要影响，但由于郑煤机是发行人的重要股东，在发行人从无到有的历史发展过程中，还是发挥过较大作用，具体表现在：

在采购方面，郑煤机对发行人的影响主要体现在发行人设立早期。2009 年发行人设立之初，还未建立起自身的采购供应体系，发行人开展业务所需的配件主要向郑煤机采购。但随着发行人业务规模的扩大，郑煤机研发制造“小批次、大批量、低频率”的特点与发行人后市场服务“多批次、小批量、高频率”的特征不相协调，因此发行人于 2011 年开始着手建立自身独立的采购体系，至 2015 年发行人已经建立了独立的采购供应体系。报告期内，发行人向郑煤机的采购占比分别为 12.11%、11.84%、5.72%和 11.37%，采购占比不高。

就关联销售而言，公司设立之初只有备品配件供应业务，自行开拓业务与客户，几乎没有关联销售，后期公司开拓的流体连接件和专业化总包服务与郑煤机存在关联销售，但营收占比较低，对公司毛利影响更小。报告期内，发行人与郑煤机之间的关联销售的金额占营业收入的比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%，与郑煤机关联销售产生的毛利占综合毛利的比例分别为 12.62%、5.27%、1.78%和 19.16%。

就为郑煤机提供质保期内免费劳务服务而言，在发行人设立初期业务起步阶段，通过该项业务快速与客户建立联系并切入后市场。但随着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已经建立了联系，并形成了自身品牌影响力，发行人业务主要来源于老客户挖掘，新客户收入占比较低，另外质保期内免费劳务服务只是发行人新客户接触手段之一，并非不可替代的手段，因此该服务对发行人业务的影响很小，不会影响发行人独立面向市场获取订单的能力。

（6）贾建国、李优生对发行人业务开展的具体影响

贾建国历任郑州煤矿机械厂（郑煤机的前身）厂长助理、副厂长、党委书记，拥有丰富的煤炭行业经营经验，2009 年发行人设立时，贾建国作为创始股东主要负责供应链采购业务的开拓，为发行人早期逐步建立独立、完善的供应链体系起到了重要的作用，2016 年贾建国退休后采购方面的业务由副总经理刘润平负责；在发行人设立之前，李优生在郑煤机的职务为市场部副部长、售后服务处处长，主要负责售后服务技术相关的工作，因此具有丰富的煤炭机械维修和技术服务经验。2009 年发行人设立后，李优生作为创始股东主要负责客户服务部以及维修相关的工作，对发行人早期通过客户运维服务快速接触客户及生产维修等方面起到了重要的作用，2016 年李优生退休后其工作由总经理助理董小波、栗靖负责。

综上所述，公司业务独立于郑煤机，不存在依赖于郑煤机的情形，公司具有独立面向市场经营的能力。发行人所处的煤炭综采设备后市场服务是一个相对独立的行业，行业需求空间较大。发行人面对的下游煤矿企业客户作为“专家型”客户，能够自主选择供应商，受主机厂商的影响较小。发行具备独立面对市场

开拓业务的能力，发行人拥有自身独立完整的产供销体系，各项业务具有较强的持续经营能力，因此即便排除郑煤机的影响，发行人仍具备独立面向市场获取业务订单的能力。

2、公司业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的企业

公司具备完整的产供销体系，具备独立面向市场经营的能力，公司业务亦独立于共同实际控制人及其控制的其他企业，与共同实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争或者显失公允的关联交易。

（二）资产完整

公司拥有完整的研发、采购、生产及销售所需要的设备、辅助生产设施和配套设施等资产，公司资产与股东、实际控制人及其控制的其他企业资产严格分开，并完全独立运营。公司目前业务和生产经营必需资产不存在与公司股东、实际控制人及其控制的其他企业共用的情况。公司对所有资产拥有完全的控制和支配权，不存在资产、资金被公司股东、实际控制人及其控制的其他企业占用而损害公司利益的情况。

公司郑州和新疆维修中心的厂房系向第二大股东郑煤机及其子公司郑煤机新疆公司租赁，租赁价格公允，公司对租赁的厂房拥有合法的使用权，因此公司向郑煤机及其子公司租赁房产的情况不会影响资产的完整性。

公司向郑煤机及其子公司租赁厂房，不会对公司的资产完整性造成重大不利影响，原因如下：

1、发行人从事工业服务业，成立早期采取轻资产模式有利于提高经营效率

虽然发行人向第二大股东郑煤机租赁的厂房是公司开展维修与再制造业务的生产要素之一，但并非最核心的资产要素。发行人从事工业机械服务业，在业务开展过程中服务响应速度、服务质量是竞争的首要因素，因此在资金实力有限的情况下选择以轻资产的模式运营，将主要的资源投入在服务网络、服务队伍的建设中。

2、发行人与郑煤机的租赁关系稳定，不影响生产经营的稳定性

设立伊始发行人自行购买相关办公、生产设备及租赁第三方厂房建设维修中心，2012 年郑煤机上市募投项目所建厂房因未全部投产，处于闲置而对外出租，发行人才开始向郑煤机租赁厂房，且一直以来双方租赁关系稳定；郑煤机新疆公司因经营不善于 2017 年停产并对外出租其厂房，承租方包括了发行人新疆维修中心及其他无关联第三方。根据租赁协议，在同等租赁条件下，发行人具有优先续租权和优先购买权，能够确保发行人新疆分公司经营稳定。

3、郑煤机出租厂房的价格公允，可替代性强

发行人会同保荐机构对比了郑煤机租赁给发行人郑州厂房的价格、郑州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，三者价格无重大差异；并对比了郑煤机新疆公司租赁给发行人新疆分公司厂房的价格、新疆昌吉同等地段网上公开的租赁价格以及郑煤机新疆公司租赁给其他无关联的第三方的价格，三者价格无重大差异。

发行人向郑煤机租赁的厂房主要用于维修车间和备品配件仓库，在当地很容易找到其他类似厂房，具有较强的可替代性。若因厂房租赁问题需要将维修中心、备品配件仓库等搬迁，发行人能够在短期内找到当地符合使用要求的其他厂房，且租金差异较小，并不会对发行人生产经营稳定性产生重大不利影响。

4、发行人已购买土地并自建厂房

考虑到已初具经营规模，发行人已在郑州合法取得 102,392.96 平方米土地使用权，并于 2020 年 8 月开工建设厂房，预计 2021 年 6 月建设完工，届时发行人郑州生产经营的场地将搬迁至自有新建厂区，其他基地将视需要租赁或自建厂房。

除上述向郑煤机租赁厂房外，发行人自购并独立运营研发、采购、生产及销售所需要的设备、辅助生产设施和配套设施等资产，资产完整，上述厂房租赁情况不会对发行人资产独立性造成重大不利影响。

（三）人员独立

公司根据《公司法》、《公司章程》的有关规定选举产生公司董事、监事，由董事会聘用高级管理人员。公司劳动、人事及薪酬管理与公司股东、实际控制人

及其控制的其他企业完全独立。公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书均属专职，并在公司领薪，未在公司股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的职务，未在公司股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。发行人财务人员均为专职，未在公司股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职。

（四）财务独立

公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的会计核算体系，并制订了完善的财务管理制度和流程，财务运作独立于公司股东及其控制的其他企业。公司在银行开设了独立账户，不存在与公司股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司作为独立的纳税人进行纳税申报及履行纳税义务。

根据《上市公司章程指引》第三十二条以及发行人现行有效的公司章程第三十条的规定，公司股东有权对公司的经营进行监督，提出建议或者质询。

郑煤机作为河南省国资旗下大型国有企业，防止国有资产流失、实现国有资产保值增值是其对外投资行使股东权利的主要诉求。因此，对其全资、控股及参股的公司派驻财务人员，其中对全资及控股公司通常派驻财务负责人或财务经理，全面参与受派公司的财务工作；对参股公司通常派驻一般财务人员，对受派公司的财务合规性进行监督。李晶是郑煤机为行使参股股东监督权利而外派到发行人处的一般财务人员，其在郑煤机的工作岗位为会计，外派职责是对发行人财务合法合规性进行监督。李晶 2013 年 11 月被外派至发行人处，因履职一段时间后未有有效履行财务监督职能的方式，公司安排其通过参与“凭证复核”履行监督职能。**2013 年发行人第二大股东郑煤机向发行人派驻一般财务人员李晶，发行人未拒绝，主要是基于股东单位国资监管诉求、增强股东间互信以及提高自身财务规范性等考虑。**

李晶的劳动关系归属郑煤机、工资发放和社保公积金缴纳均由郑煤机负责，对发行人的财务凭证进行复核并不参与发行人的财务决策，属于股东代表行使其监督的权利，但由于李晶在报告期主要承担了这个角色，造成了发行人财务核算体系的瑕疵。因此，经与股东沟通，郑煤机于 2020 年 11 月 14 日召开煤机板块

党委会会议及经理层办公会议，同意不再向发行人派驻财务人员，调回现有派驻人员李晶。

根据郑煤机出具的说明，自 2009 年发行人成立以来，郑煤机未派驻过除李晶以外其他人员至发行人处履行财务监督职能。

李晶系郑煤机一般财务人员，在发行人处仅履行财务监督职责，不参与公司财务决策，对发行人的财务独立性不构成重大不利影响。郑煤机于 2020 年 11 月 14 日调回了派驻人员李晶，纠正了由此造成的财务核算体系的瑕疵。

（五）机构独立

公司已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与公司股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（六）技术独立性

发行人的核心技术均来源于与主营业务相关的自主研发及生产经营中实践取得，不存在来源于郑煤机及其控制的其他公司的情形。公司独立的申请了专利、商标等知识产权，不存在知识产权来源于郑煤机及其控制公司的情形。截至本招股说明书签署之日，公司及子公司已取得了 20 项专利、44 项商标。

（七）公司主营业务、控制权、管理团队稳定

公司最近 2 年内主营业务未发生重大变化，董事、高级管理人员没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持公司的股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（八）重大权属纠纷、或有事项、经营环境变化方面

公司不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，不存在重大偿债风险、重大担保及诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

综上所述，保荐机构认为：发行人与股东、实际控制人及其控制的其他企业保持独立，具备独立经营的能力，上述发行人的独立运营情况真实、准确、完整。

八、同业竞争

（一）发行人与实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争

1、发行人与实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争

李锡元、贾建国、李优生合计控制公司 50.98%股份，为公司共同实际控制人。

截至本招股说明书签署日，除发行人以外，贾建国、李优生不存在直接或间接控制其他企业的情形，李锡元控制的其他企业为新余鸿鹄、长兴臻信。新余鸿鹄、长兴臻信系发行人股东，除持有发行人股份外，不存在实际经营业务，与发行人不构成同业竞争。另外，李锡元持有上海嘉诺密封技术有限公司 17.26%股份，该公司主要从事密封件产品的加工和销售，主要应用于工程机械和汽车领域。

2、共同实际控制人关于避免同业竞争的承诺

为避免未来公司可能发生的同业竞争，本公司共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，具体承诺如下：

“截至本承诺函出具之日，本人及本人控制的企业（除速达股份及其下属企业以外的其他企业，下同）均未直接或间接从事任何与速达股份及其下属企业从事的业务有实质性竞争的业务，亦未通过与第三方合资、合作、联营或采取租赁经营、承包经营、委托管理等方式从事任何与速达股份及其下属企业有实质性竞争的业务。

自本承诺函出具之日起，本人和本人现有或将来设立的全资公司、持有 51%股权以上的控股公司和其他受本人控制的公司将不直接或间接从事任何与速达股份及其下属企业从事的业务有实质性竞争的业务，亦不通过与第三方合资、合作、联营或采取租赁经营、承包经营、委托管理等方式从事任何与速达股份及其下属企业有实质性竞争的业务。

本人及受本人控制的公司如违反上述承诺而参与同业竞争，本人将承担由此给速达股份造成的全部直接和间接经济损失及相关的费用支出，并及时采取必要措施予以纠正补救。如速达股份有意收购受本人控制的公司涉及同业竞争的业务

或资产，本人将无条件按市场公允价将相关业务或资产优先转让给速达股份。

如本人从任何第三方获得的任何商业机会与速达股份从事的业务有竞争或可能有竞争，则本人将立即通知速达股份，并尽力将该商业机会给予速达股份。

本承诺函为不可撤销之承诺，除非本人不再直接或间接是速达股份的实际控制人（包括作为一致行动人），否则本承诺函持续有效。”

（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

1、构成业务竞争的基本情况

郑煤机为公司第二大股东，其实际控制人为河南省国资委，其主营业务为煤炭综合采掘机械装备及其零部件、汽车零部件的生产、销售。

郑煤机控股子公司郑州煤机综机设备有限公司主营业务为液压支架及其零部件的生产和销售、液压支架的维修与再制造。综机公司的液压支架维修与再制造业务与速达股份存在业务重合的情况。发行人维修与再制造业务与郑州煤机综机设备有限公司为客户提供的维修服务实质性差异较小，均提供整套液压支架或部分零部件的维修，根据成本加成确定价格，质保期一般为 12 个月，部分为 6 个月。综机公司的基本情况如下：

名称	郑州煤机综机设备有限公司
成立时间	1994-1-29
注册资本	10,000 万元
法定代表人	王永强
住所	荥阳市中原西路与荥泽大道交叉口西南侧
主营业务	设计、加工、制造机械设备及配件（凭许可证经营）；矿山液压机械设备安装维修；煤矿综采机械配件、电站设备及附属配件、金属材料、高压胶管、液压密封件、阀门的销售；房屋租赁；煤矿综采设备及配件的租赁与技术服务；道路普通货物运输。
股权结构	郑煤机持有 68.89%、郑州华源投资股份有限公司持有 31.11%

注：郑州华源投资股份有限公司为综机公司在职或退休员工的持股平台，目前有 179 名自然人股东。

除综机公司以外，郑煤机及其控制的其他公司与速达股份不存在业务重合的情况。

（1）发行人与综机公司存在客户、供应商重叠的情形及原因

发行人主营业务是机械设备后市场服务，主要客户为煤炭生产企业，供应商主要为液压支架零配件厂商。综机公司主营业务为液压支架及其零部件的生产和销售、兼营维修与再制造，2019 年综机公司维修与再制造业务占其营业收入比例为 21.24%，其主要客户也为煤炭生产企业，供应商主要为上游钢铁厂商和液压支架零部件厂商。因此会存在部分客户与供应商重叠情形，但是发行人与综机公司各自独立与客户和供应商开展业务，不存在通过重叠客户和供应商相互输送利益的情况。

（2）重叠客户的情况

1）重叠客户的汇总情况

报告期内，发行人、综机公司与重叠客户销售收入占比均较低，双方重叠客户（不含郑煤机及其子公司）的总体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	发行人	综机公司	发行人	综机公司	发行人	综机公司	发行人	综机公司
重叠客户数量	4		10		6		5	
客户总数占比	3.77%	-	5.32%	-	3.33%	-	3.31%	-
销售金额	566.81	232.51	1,519.69	1,222.84	699.46	2,321.49	2,491.08	468.72
占营业收入比例	1.93%	0.44%	2.46%	1.21%	1.11%	2.48%	5.54%	0.91%

2）发行人、综机公司与重叠客户的交易情况

报告期内，发行人、综机公司与重叠客户的交易金额占比较低，具体交易情况如下：

① 2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	重叠客户名称	与发行人交易金额	占发行人当年营业收入比例	与发行人主要业务类型	与综机公司交易金额	占综机公司营业收入比例	与综机公司主要业务类型	是否为同类业务
1	新疆焦煤（集团）有限责任公司	508.51	1.73%	备品配件供应管理、维修再制造	7.93	0.02%	立柱千斤顶等零部件	否
2	鄂尔多斯市蒙泰	29.31	0.10%	维修再制造	0.80	0.00%	销轴等零部	否

	范家村煤业有限责任公司						件	
3	河南能源化工集团重型装备有限公司	17.03	0.06%	备品配件供应管理	15.56	0.03%	活塞杆等零部件	否
4	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司	11.97	0.04%	备品配件供应管理	208.22	0.40%	千斤顶等零部件	否
合计		**566.81**	**1.93%**	**-**	**232.51**	**0.44%**		**-**

② 2019 年度

单位：万元

序号	重叠客户名称	与发行人交易金额	占发行人当年营业收入比例	与发行人主要业务类型	与综机公司交易金额	占综机公司营业收入比例	与综机公司主要业务类型	是否为同类业务
1	国电建投内蒙古能源有限公司	597.88	0.97%	备品配件供应管理	92.48	0.09%	销轴、千斤顶等零部件	否
2	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司	482.76	0.78%	备品配件供应管理	94.19	0.09%	立柱千斤顶等零部件	否
3	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	316.89	0.51%	维修	9.36	0.01%	高压过滤器滤芯等零部件	否
4	安徽精锐机械维修有限公司	53.17	0.09%	维修	104.39	0.10%	液压支架及千斤顶维修	是
5	内蒙古蒙泰满来梁煤业有限公司	32.10	0.05%	维修	30.40	0.03%	千斤顶等零部件	否
6	陕西煤业物资榆通有限责任公司	16.96	0.03%	备品配件供应管理	22.95	0.02%	销轴等零部件	否
7	枣庄矿业集团新安煤业有限公司	10.32	0.02%	流体连接件	771.00	0.76%	液压支架维修	否
8	新疆焦煤（集团）有限责任公司	8.22	0.01%	备品配件供应管理、维修再制造	16.27	0.02%	千斤顶等零部件	否
9	内蒙古维维能源有限公司	1.36	0.00%	备品配件供应管理	81.00	0.08%	立柱千斤顶等零部件	否
10	郑州长城煤矿机械制造有限公司	0.03	0.00%	备品配件供应管理	0.79	0.00%	活塞杆等零部件	否
合计		**1,519.69**	**2.46%**	**-**	**1,222.84**	**1.21%**	**-**	**-**

③ 2018 年度

单位：万元

序号	重叠客户名称	与发行人交易金额	占发行人当年营业收入比例	与发行人主要业务类型	与综机公司交易金额	占综机公司营业收入比例	与综机公司主要业务类型	是否为同类业务

1	山西煤炭进出口集团左云长春兴煤业有限公司	401.09	0.64%	维修与再制造	357.00	0.38%	液压支架主机销售	否
2	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	142.58	0.23%	备品配件供应管理	33.00	0.04%	千斤顶、销轴等零部件	否
3	河南裕安机械制造有限公司	82.06	0.13%	备品配件供应管理	23.52	0.03%	柱窝等零部件	否
4	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	35.21	0.06%	维修与再制造	1,897.44	2.03%	液压支架改造及大修	是
5	神木县隆德矿业有限责任公司	33.23	0.05%	备品配件供应管理	4.50	0.00%	护板、弹簧导杆等零部件	否
6	山西信必通物资贸易有限公司	5.28	0.01%	备品配件供应管理	6.03	0.01%	销轴、连接头等零部件	否
合计		**699.46**	**1.11%**	**-**	**2,321.49**	**2.48%**		**-**

④ 2017 年度

单位：万元

序号	重叠客户名称	与发行人交易金额	占发行人营业收入比例	与发行人主要业务类型	与综机公司交易金额	占综机公司营业收入比例	与综机公司主要业务类型	是否为同类业务
1	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	2,213.76	4.92%	备品配件供应管理、维修再制造	6.08	0.01%	连接头等零部件	否
2	河南裕安机械制造有限公司	212.10	0.47%	备品配件供应管理	2.17	0.00%	导向块、螺母等零部件	否
3	山东省天安矿业集团有限公司	39.31	0.09%	备品配件供应管理	109.95	0.21%	千斤顶维修以及销售千斤顶等零部件	否
4	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	25.31	0.06%	维修再制造	347.93	0.67%	立柱千斤顶维修等零部件	是
5	盐城市立山机械有限公司	0.60	0.00%	备品配件供应管理	2.59	0.01%	销轴等零部件	否
合计		**2,491.08**	**5.54%**	**-**	**468.72**	**0.91%**	**-**	**-**

3）重叠客户的基本情况

报告期内发行人与综机公司重叠客户的基本情况如下：

序号	客户名称	主要上层股东或实际控制人	注册资本（万元）	注册地址	主营业务

序号	客户名称	主要上层股东或实际控制人	注册资本（万元）	注册地址	主营业务
1	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	张双旺	325,400.70	内蒙古鄂尔多斯市东胜区天骄北路	煤炭开采、销售
2	神木县隆德矿业有限责任公司	中国华电集团有限公司	95,836.00	陕西省榆林市神木市大保当镇黑龙沟村	煤炭开采、销售
3	新疆焦煤（集团）有限责任公司	中国宝武钢铁集团有限公司	87,442.63	新疆乌鲁木齐市达坂城区艾维尔沟	煤炭生产、销售
4	国电建投内蒙古能源有限公司	河北省人民政府国有资产监督管理委员会	413,460.00	伊旗乌兰木伦镇布连办事处	主营电力、热力以及与发电有关的中水、石膏、粉煤灰相关产品的生产与销售
5	河南裕安机械制造有限公司	河南省国有资产控股运营集团有限公司	150.00	新郑市龙湖镇富源路北 107 国道西侧	生产销售钢结构构件
6	山东省天安矿业集团有限公司	刘佩成	3,000.00	曲阜市玉兰路 666 号	煤炭开采、销售
7	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	山东省人民政府国有资产监督管理委员会	85,000.00	山东省菏泽市郓城县东溪路中段	煤炭开采、销售
8	内蒙古满世煤炭集团罐子沟煤炭有限责任公司	刘满世	17,000.00	内蒙古自治区鄂尔多斯市准格尔旗龙口镇	煤炭生产、销售
9	山西煤炭进出口集团左云长春兴煤业有限公司	山煤国际能源集团股份有限公司	10,000.00	大同市左云县酸茨河村南	煤炭开采、洗选加工
10	内蒙古鄂尔多斯永煤矿业投资有限公司	永煤集团股份有限公司	110,000.00	内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗札萨克镇哈日木呼尔村	煤炭开采、加工、销售
11	鄂尔多斯市蒙泰范家村煤业有限责任公司	奥凤廷	14,000.00	内蒙古自治区东胜区塔拉壕镇枳机塔村枳机塔社	煤炭生产、销售
12	安徽精锐机械维修有限公司	安徽省人民政府国有资产监督管理委员会	26,426.56	淮南市潘集区架河镇(淮南矿业集团设备租赁有限责任公司北侧)	矿用机械设备的维修
13	河南能源化工集团重型装备有限公司	河南省人民政府国有资产监督管理委员会	50,000.00	开封市魏都路中段	高端成套煤矿采掘及洗选设备设计、制造、销售、维修
14	盐城市立山机械有限公司	宋向军	100.00	建湖县上冈镇冈合路 38 号	液压支架及配件、千斤顶及配件等制造销售
15	山西信必通物资贸易有限公司	苏毅	1,000.00	吕梁市离石区新华街 179 号(大土河公司楼内 213 室)	钢材、润滑油脂、矿山设备及配件等销售

序号	客户名称	主要上层股东或实际控制人	注册资本（万元）	注册地址	主营业务
16	内蒙古蒙泰满来梁煤业有限公司	奥凤廷	5,000.00	鄂尔多斯市伊金霍洛旗	煤炭生产销售、矿山机电产品销售
17	陕西煤业物资榆通有限责任公司	陕西省人民政府国有资产监督管理委员会	1,000.00	陕西省榆林市神木市滨河新区东鑫大厦	矿产品及配件销售
18	枣庄矿业集团新安煤业有限公司	山东省人民政府国有资产监督管理委员会	84,613.85	济宁市微山县留庄镇	煤炭开采、洗选、销售
19	内蒙古维维能源有限公司	杨永耀	11,140.00	内蒙古自治区乌海市海南区白云乌素矿区	煤炭生产、销售，洗煤
20	郑州长城煤矿机械制造有限公司	张巧	50.00	荥阳市新 310 国道七里村段	生产、销售煤矿机械

4）与重叠客户同类业务的公允性分析

发行人与综机公司向客户提供的同类产品为维修与再制造服务，报告期内发行人、综机公司同时向重叠客户提供维修与再制造服务的情况较少，发行人仅零星的提供过维修服务，交易金额和占比较小。发行人向重叠客户提供的维修服务为千斤顶维修，综机公司向重叠客户提供的维修服务为千斤顶维修或液压支架维修，发行人、综机公司向重叠客户提供的千斤顶维修单价不存在重大差异。具体情况如下：

年份	与发行人交易的前十大重叠客户名称	与发行人交易金额（万元）	占发行人当年营业收入比例	发行人维修单价（元/个）	与综机公司交易金额（万元）	占综机公司营业收入比例	综机公司维修单价（元/个）
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%	6,330.04	104.39	0.10%	5,211.45
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%	7,492.46	1,897.44	2.03%	该年综机公司为液压支架大修，不具有可比性
2017 年度	临沂矿业集团菏泽煤电有限公司	25.31	0.06%	1,947.23	347.93	0.67%	1,176.65

发行人与上述重叠客户交易独立进行业务往来，交易价格公允，不存在通过

重叠客户向综机公司进行利益输送或综机公司通过将销售价差由发行人承担的方式侵害发行人利益的情形。

（3）重叠供应商的情况

1）重叠供应商的汇总情况

报告期内，发行人与综机公司重叠供应商（不含郑煤机及其子公司）总体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	发行人	综机公司	发行人	综机公司	发行人	综机公司	发行人	综机公司
重叠供应商数量	28		29		29		22	
供应商总数占比	10.65%	-	8.31%	-	7.61%	-	6.85%	-
采购金额	3,085.15	2,850.32	6,146.60	4,804.07	7,396.60	3,748.34	3,657.42	2,265.59
占采购总额或营业成本比例	21.57%	-	16.62%	5.35%	19.81%	4.38%	14.56%	4.67%

2）发行人、综机公司与前十大重叠供应商的交易情况

其中，发行人向前十大重叠供应商的采购情况如下：

① 2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	与发行人交易的前十大重叠供应商名称	发行人采购额	占发行人采购总额比例	发行人主要采购类别	综机公司采购额	综机公司主要采购类别
1	青岛橡六胶管有限公司	751.52	5.25%	毛管	5.88	胶管总成
2	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	713.82	4.99%	毛管	773.87	胶管总成
3	长葛市丰进金属有限公司	367.35	2.57%	特种焊丝	109.20	焊丝
4	上海唯万密封科技有限公司	347.51	2.43%	成套密封	547.54	密封
5	余姚市姚润液压设备有限公司	301.77	2.11%	矿用接头/管路件	88.15	管路件
6	陕西迈纬尔胶管有限公司	137.58	0.96%	毛管	0.11	胶管总成
7	安徽奇峰机械装备有限公司	96.33	0.67%	矿用接头/管路件	224.32	管路件

8	丰隆高科液压股份有限公司	70.74	0.49%	阀	141.57	阀
9	温县万兴液压元件有限公司	57.75	0.40%	阀	35.77	阀
10	新乡市华泰液压设备厂	46.92	0.33%	管路件/多通块	48.69	阀
合计		**2,891.29**	**20.21%**		**1,975.10**	

② 2019 年度

单位：万元

序号	与发行人交易的前十大重叠供应商名称	发行人采购额	占发行人采购总额比例	发行人主要采购类别	综机公司采购额	占综机公司营业成本比例	综机公司主要采购类别
1	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	2,169.29	5.87%	毛管	1,159.98	1.29%	胶管总成
2	青岛橡六胶管有限公司	1,315.99	3.56%	毛管	63.64	0.07%	胶管总成
3	上海唯万密封科技有限公司	897.50	2.43%	成套密封	766.55	0.85%	密封件
4	沈阳第四橡胶股份有限公司	313.67	0.85%	毛管	16.98	0.02%	胶管总成
5	余姚市姚润液压设备有限公司	310.06	0.84%	矿用接头/管路件	308.07	0.34%	阀
6	安徽奇峰机械装备有限公司	268.98	0.73%	矿用接头/管路件	351.8	0.39%	管路件
7	新乡市华泰液压设备厂	177.54	0.48%	管路件/多通块	244.72	0.27%	阀
8	赫莱特密封科技（上海）有限公司	137.14	0.37%	密封	33.73	0.04%	密封件
9	郑州双塔涂料有限公司	89.33	0.24%	油漆	0.99	0.00%	涂料
10	山东博迈尔装备技术有限公司	89.14	0.24%	填冲物	189.59	0.21%	胶管护套
合计		**5,768.64**	**15.60%**		**3,136.05**	**3.50%**	

③ 2018 年度

单位：万元

序号	与发行人交易的前十大重叠供应商名称	发行人采购额	占发行人采购总额比例	发行人主要采购类别	综机公司采购额	占综机公司营业成本比例	综机公司主要采购类别
1	青岛橡六胶管有限公司	1,678.64	4.50%	毛管	154.93	0.18%	胶管总成
2	河北恒宇橡胶制品集团有限公司	1,180.53	3.16%	毛管	810.68	0.95%	胶管总成

序号	与发行人交易的前十大重叠供应商名称	发行人采购额	占发行人采购总额比例	发行人主要采购类别	综机公司采购额	占综机公司营业成本比例	综机公司主要采购类别
3	上海唯万密封科技有限公司	1,087.76	2.91%	成套密封	400.62	0.47%	密封件
4	余姚市姚润机电器材厂	731.30	1.96%	矿用接头/管路件	180.56	0.21%	管路件
5	安徽奇峰机械装备有限公司	537.97	1.44%	矿用接头/管路件	267.12	0.31%	管路件
6	上海加畅流体科技有限公司	452.34	1.21%	胶管	133.36	0.16%	管路件
7	温县万兴液压元件有限公司	396.49	1.06%	阀	235.14	0.28%	阀
8	宁波市鄞州长城煤矿设备厂	244.82	0.66%	矿用接头	4.59	0.01%	管路件
9	郑州四海冷却液有限公司	168.12	0.45%	防冻液/切削液	268.19	0.31%	防冻液
10	新乡市华泰液压设备厂	157.20	0.42%	管路件/多通块	120.55	0.14%	阀
合计		**6,635.17**	**17.77%**		**2,575.74**	**3.01%**	

④ 2017 年度

单位：万元

序号	与发行人交易的前十大重叠供应商名称	发行人采购额	占发行人采购总额比例	发行人主要采购类别	综机公司采购额	占综机公司营业成本比例	综机公司主要采购类别
1	河北恒宇橡胶制品集团有限公司	1,384.19	5.51%	毛管	441.71	0.91%	胶管总成
2	上海唯万密封科技有限公司	1,139.55	4.54%	密封	243.29	0.50%	密封件
3	安徽奇峰机械装备有限公司	218.04	0.87%	矿用接头/管路件	184.29	0.38%	管路件
4	沈阳第四橡胶股份有限公司	178.28	0.71%	毛管	5.32	0.01%	胶管总成
5	山东博迈尔装备技术有限公司	148.54	0.59%	填冲物	156.07	0.32%	胶管护套
6	温县万兴液压元件有限公司	140.38	0.56%	阀	107.55	0.22%	阀
7	新乡市华泰液压设备厂	104.16	0.41%	管路件/多通块	153.12	0.32%	多通块
8	郑州双塔涂料有限公司	101.62	0.40%	涂料	2.04	0.00%	涂料
9	郑州四海冷却液有限公司	65.41	0.26%	防冻液/切削液	168.45	0.35%	防冻液
10	陕西迈纬尔胶管有限公司	45.6	0.18%	毛管	18.2	0.04%	胶管护套

合计	3,525.79	14.04%		1,480.04	3.05%	

3）前十大重叠供应商的基本情况

报告期内发行人与综机公司前十大重叠供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	主要上层股东或实际控制人	成立日期	注册资本（万元）	注册地址	主营业务
1	青岛橡六胶管有限公司	李新强	2003-12-15	8,000	青岛市莱西市青岛昌阳工业园	橡胶制品、金属管接件制造、销售
2	恒宇集团液压流体科技河北有限公司	李新建	2003-08-04	6,000	河北省衡水市景县开发区	高压胶管、输送带、液压缸、胶管总成的生产、销售
3	长葛市丰进金属有限公司	尚现中	2009-01-05	1,000	长葛市大周镇中兴路北段	不锈钢焊丝、铜合金焊丝、铝合金制品加工销售
4	上海唯万密封科技股份有限公司	董静、薛玉强	2008-11-19	9,000	上海市浦东新区仁庆路 373 号 1 幢	从事工业领域内的液压、气动密封件及相关产品和零部件的生产与销售
5	余姚市姚润液压设备有限公司	姚堃	2007-04-13	2,088	浙江省余姚市大隐镇学士桥村 57 号	液压设备、液压配件、机械配件、液压管件、煤机配件等的制造、加工
6	陕西迈纬尔胶管有限公司	邹威文	2010-11-05	5,200	陕西省咸阳市秦都区永昌路中段	橡胶制品、塑料制品、胶管软管和软管组合件、胶布制品等的研发、设计、生产、销售
7	沈阳第四橡胶股份有限公司	赵军	2010-04-07	5,000	沈阳经济技术开发区细河四北街 17 号	液压胶管（编织和缠绕）、胶管总成、接头、各种橡胶塑料软管、相关附属零配件及其它工业橡胶制品的制造、销售
8	安徽奇峰机械装备有限公司	郑奇锋	2006-11-24	8,000	芜湖机械工业园	机电设备、煤矿机械配件制造、加工、销售
9	丰隆高科液压股份有限公司	李竹洋	2002-05-10	12,000	浙江省乐清市经济开发区纬十九路	工程液压系统设备、煤矿液压系统设备、电液控制系统设备、矿压监测系统设备、液压阀、电器配件、胶管及管路附件的制造、加工、销售
10	温县万兴液压元件有限公司	李万选	2002-07-09	3,000	温县番田镇东小吴村	液压配件的生产、销售
11	余姚市姚润机电器材厂	姚堃	2003-04-10	2,080	浙江省余姚市大隐镇学士桥村	机电配件、五金件、液压管件、液压阀、机械配件、门锁的制造、加工
12	上海加畅流体科技有限公司	汤惠	2012-02-28	300	上海市青浦区白鹤镇外青松公路 3560 号 1 号楼 2 层 A 区 2313 室	流体科技专业领域内的技术咨询、技术服务

序号	供应商名称	主要上层股东或实际控制人	成立日期	注册资本（万元）	注册地址	主营业务
13	宁波市鄞州长城煤矿设备厂	张召龙	2001-11-12	-	浙江省宁波市鄞州区姜山镇东光村	液压阀门、五金零件的制造、加工
14	山东博迈尔装备技术有限公司	刘冰	2006-12-20	3,000	山东省济宁市邹城市中心机电产业园恒丰路北、兴中路西	矿用机电产品的研发、制造、工矿配件加工
15	新乡市华泰液压设备厂	康奇	2005-08-15	-	牧野区善河村	机械加工、液压设备、液压过滤器制造
16	郑州双塔涂料有限公司	许荣怀	2003-09-26	1,200	郑州经济技术开发区第三大街 169 号	生产、销售油漆、涂料及相关材料
17	郑州四海冷却液有限公司	关聚贤	2005-07-18	50	郑州市中原区西环路与航海路交叉口南 1 千米	加工、销售高效磨削液、防冻液、防锈水
18	赫莱特密封科技（上海）有限公司	J.H.FENNER CO.(ADVANCED ENGINEERED PRODUCTS)LIMITED	2005-08-08	710	上海市嘉定工业区兴荣路 785 号	研发、制造、组装、测试特种密封材料（含高速油封材料）、液压气动用橡胶和塑料密封件以及其他橡塑密封件及其零配件

4）与重叠供应商采购同类产品的公允性分析

发行人对比分析了报告期各期发行人、综机公司向重叠供应商采购金额均超过 100 万的供应商情况。发行人主要向上述重叠的供应商采购的主要产品为毛管、密封、焊丝等零部件。各个产品采购价格对比分析如下：

①毛管

发行人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、上海加畅流体科技有限公司等供应商主要采购毛管，毛管为胶管总成即流体连接件产品的原材料，同时该部分供应商也生产胶管总成成品，综机公司本身不进行胶管总成的扣压加工，因此综机公司主要向该类供应商直接采购胶管总成。因此，从产品角度，发行人主要采购的是胶管总成的原材料毛管，综机公司主要采购的是胶管总成成品，因此采购单价不具有可比性。

通过将发行人向郑煤机及综机公司销售流体连接件与上述供应商向综机公司销售同类流体连接件产品进行对比，双方价格不存在重大差异。

②密封产品

发行人、综机公司均向上海唯万密封科技有限公司采购液压支架用的密封产品，发行人向上海唯万密封科技有限公司主要采购成套密封，综机公司主要采购零散密封后再自行组装到液压支架上，因此在采购模式上存在差异。

发行人采购的成套密封型号主要根据需要配套的立柱千斤顶的口径进行区分，有上百型号，并且不同口径的密封型号价格差异较大。发行人将报告期内采购数量较大的三种型号的成套密封按照综机公司采购的零散密封进行模拟组装后进行价格对比分析：

密封规格型号	发行人采购价格（元/套）	综机公司采购价格（元/套）	差异率	发行人报告期内采购金额（万元）
200/140	187.45	175.75	6.66%	105.56
125/90	92.89	85.17	9.07%	42.82
140/105	109.82	100.02	9.80%	38.87

通过上述对比分析，考虑到综机公司自行组装的成本费用，发行人采购价格与综机公司采购价格不存在重大差异，价格具有公允性。

③焊丝产品

发行人、综机公司均向长葛市丰进金属有限公司采购不锈钢/合金焊丝，双方采购的单价情况对比如下：

发行人采购单价(元/KG)	综机公司采购单价(元/KG)	差异率
40.27	34.13	17.99%

发行人与综机公司采购价格差异主要原因为发行人向供应商采购的焊丝产品主要为发行人自行开发添加了焊丝配方，为特种合金焊丝，因此价格稍高于综机公司采购价格，具有合理性。

综上，发行人与综机公司采购相互独立，均各自根据自身的利益作出采购决策，交易价格公允。不存在综机公司替发行人承担相关成本、费用或发行人通过重叠供应商向综机公司利益输送的情形。

（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%
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辛安煤业有限公司	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%
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%

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		
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责任公司	316.89	1.92%	山西省山阴县华夏煤业有限公司	895.65	4.17%
10	山西锦兴能源有	233.57	1.41%	内蒙古汇能煤电	747.5	3.48%

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		
	限公司			集团有限公司		
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	1,404.27	14.20%	内蒙古锦泰能源（集团）有限公	940.17	15.18%

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		
	司			司		
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%
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，是发行人全寿命周期专业化总包、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，公司计划继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	未来综机公司仍以液压支架主机及零

	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。	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非公平竞争，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非公平竞争。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、发行人备品配件业务与综机公司配件销售业务不构成业务竞争关系

（1）综机公司零部件主营业务方面与发行人的关系

①综机公司的零部件业务属于生产制造业，发行人备品配件供应管理业务属于工业服务行业，在产业链、产品、竞争对手等方面差异较大

发行人属于机械设备工业服务行业，其备品配件供应管理业务是为煤炭生产企业综采设备的日常运行以及维修提供备品配件供应管理服务。该业务是以煤炭综采设备零部件为载体，以服务为核心的工业品“超市”模式，销售产品不局限于单一品牌、有限种类和批量规模，以解决客户痛点为导向，通过规模化的采购

和多级库存配送体系保障客户的零部件采购需求能够及时准确得到满足，为下游终端客户解决了资金占用、库存呆滞、产品供应不及时等行业痛点。其上游行业包括千斤顶类生产商、阀及电液控类生产商、液压胶管生产商等配件生产制造企业，下游行业主要为终端煤矿客户，因此发行人备品配件供应管理业务属于工业服务行业，其竞争对手主要是其他备品配件供应管理业务提供商，侧重于客户服务、供应商开发遴选、品质管理等能力。

综机公司属于机械设备制造行业，其零部件业务以生产液压支架所需的千斤顶、结构件等零部件为主，该业务是以液压支架主机业务为依托而存在的，业务环节包括了研发、生产和销售，销售产品主要为自主研发生产的液压支架零部件，与发行人的备品配件供应管理业务相比，其销售的零部件产品品种相对单一。其上游行业主要是钢材等原材料供应商，下游行业主要为整机厂客户，也会服务于终端煤矿客户，因此综机公司的零部件业务属于零部件生产制造行业，其主要竞争对手是零部件生产企业，侧重于研发生产制造。

发行人备品配件供应管理业务和综机公司零部件业务分属于不同的行业，在产业链、产品、竞争对手等方面差异较大，具体比较分析如下表所示：

项目	发行人备品配件供应管理	综机零部件业务
供应商	主要是配件生产企业	主要是钢材等原材料供应商
生产要素及组织环节	1、无生产环节； 2、资产：主要是仓储物流相关的资产，表现为轻资产模式； 3、人员：主要是销售、仓储、物流等方面的人员	1、具备生产制造环节； 2、资产：主要为土地、厂房、机器设备等研发、制造相关的资产，重资产模式； 3、人员：主要为生产制造相关的生产人员
客户和应用场景	1、客户：终端煤矿客户； 2、应用场景：是满足终端煤矿客户的日常使用需求	1、客户：以主机制造厂做配套为主，兼顾煤炭客户； 2、应用场景：满足液压支架主机配套需求，兼顾部分终端煤矿客户日常使用需求
产品特点	1、综采设备完整的零部件体系，包含了高中低端不同的零部件厂商品牌； 2、更侧重服务，提供高效快捷的供应链管理服务	1、销售自产品牌零部件，产品品种相对单一； 2、单纯产品销售
核心竞争力	侧重于客户服务、供应商开发遴选、品质管理等服务能力	研发生产环节的品质控制、产品创新等
竞争对手	其他备品配件供应管理服务提供商	其他零部件生产制造企业

②基于发行人备品配件供应管理业务和综机公司零部件业务的较大差异，虽

然二者存在部分客户重叠，但并非竞争关系

综机公司零部件业务与发行人备品配件供应管理业务分别处于生产制造行业和工业服务行业，不同行业属性决定了二者在在产业链、产品、竞争对手等各方面差异较大。从产业链的角度来看，综机公司零部件业务是发行人备品配件供应管理业务的上游行业，只是二者销售对象存在部分重叠，从而造成部分客户重叠，这是渠道服务企业和产品生产企业的普遍现象，并不是决定二者是否存在业务竞争的关键要素。发行人的备品配件供应管理业务的竞争对手是其他备品配件供应管理业务提供商，零部件生产企业与备品配件供应管理服务商更多是上下游合作伙伴关系，而不是竞争关系。

以格力与苏宁为例，格力作为主机生产企业主要从事空调等家用电器的研发、生产和销售，在产业链中属于家用电器生产行业，竞争对手是美的、奥克斯等其他生产厂商；而苏宁作为销售平台，销售产品包括各个品牌的各类家用电器，并不生产自有品牌电器，以电器“超市”的服务模式方便终端消费者一站式选购，竞争对手是京东、国美等。苏宁与格力所处行业不同，各自竞争对手不同，并不属于相同业务的竞争对手。虽然格力与苏宁分别隶属于制造业和服务业，所经营业务性质不同，但终端消费者仍不可避免会成为两者的共同客户，二者更多是上下游合作伙伴关系，而非竞争关系。

报告期各期，发行人备品配件供应管理业务与综机公司零部件销售业务重叠客户数量分别为 4 家、4 家、6 家和 3 家，重叠客户数量较少；报告期内，发行人备品配件供应管理业务收入来源于该些全部重叠客户的金额分别为 2,654.45 万元、2,395.35 万元、2,089.65 万元和 565.68 万元，占发行人当年营业收入的比例分别为 5.90%、3.80%、3.38%和 1.92%，占比较低；报告期内，综机公司零部件销售业务收入来源于该些全部重叠客户的金额分别为 244.28 万元、83.62 万元、354.56 万元和 438.32 万元，占综机公司当年营业收入的比例分别为 0.47%、0.09%、0.35%和 0.84%，占比较低。

（2）综机公司零部件业务历史沿革、资产、人员方面与发行人的关系

在历史沿革、资产、人员等方面，发行人与综机公司相互独立运行，资产和人员等方面存在很大差异。

发行人成立于 2009 年 7 月，共同实际控制人是李锡元、贾建国、李优生三人，郑煤机是其重要参股股东；综机公司前身系郑州煤矿机械厂配件总厂、郑州中原鸿茂煤矿机械厂、郑州煤矿机械销售公司三家集体所有制企业。2004 年，经河南省财政厅、河南省煤管局批复，郑煤机参与了前述三家集体企业的改制，改制后存续的主体即为综机公司，其控股股东是郑煤机，因此发行人与综机公司相互独立运行，不存在控制关系。

在资产方面，发行人拥有独立完整的资产结构，与综机公司不存在共用资产的情况，且相关业务资产差异较大。发行人备品配件供应管理业务方面资产主要包括叉车、仓储货架等仓储物流相关的资产，表现为轻资产模式；综机公司零配件业务作为生产制造业，其拥有的资产主要为土地、厂房、机器设备等研发、制造相关的资产，表现为重资产模式。

人员方面，发行人拥有独立的员工队伍，与综机公司不存在交叉重叠的情况，且二者人员承担的工作职能差异较大。在备品配件业务方面，发行人的员工主要为销售、仓储、物流等方面的人员，综机公司的人员主要为生产制造相关的生产人员。

综上所述，综机公司零部件业务与发行人备品配件供应管理业务分别隶属于生产制造行业和工业服务行业，在业务、历史沿革、资产、人员等方面存在较大差异，因此未将两者认定为业务竞争关系具有合理性。

3、郑煤机关于业务竞争的履行承诺情况

（1）郑煤机曾出具承诺函的主要内容

2015 年速达股份新三板挂牌时，郑煤机出具了《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，具体承诺内容如下：

“1）本企业将尽职、勤勉地履行《公司法》、《公司章程》所规定的股东职责，不利用郑州速达的股东地位损害郑州速达及郑州速达其他股东、债权人的合法权益。

2）截至本承诺函签署之日，本企业经营范围为：设计、加工、制造矿山机械设备、环保设备、通用机械、电站设备、附属配件、工模具；金属材料的销售；

企业管理咨询；从事货物和技术的进出口业务，国家禁止和限定的货物和技术除外；不动产租赁、有形动产租赁、技术服务。

本企业的主营业务为煤炭综合采掘设备之一的综采液压支架及其零部件的生产、销售和服务；郑州速达的主营业务为煤机综采装备中的液压支架提供维护修理、配件供应、全寿命周期管理的专业化服务以及煤机专用液压胶管的加工和销售。根据中国证监会的行业分类指引，本企业主营业务所属行业为“冶金、矿山、机电专用设备制造业”；郑州速达主营业务所属行业为“金属制品、机械和设备修理业”。本企业主营业务属于郑州速达主营业务的上游行业，不构成竞争关系。

截至本承诺函签署之日，为满足客户售后服务的相关要求，本企业下属拥有权益的四家企业涉及少量液压支架维修业务，具体情况如下：

企业名称	子公司类型	业务性质	液压支架维修业务相关客户
郑州煤机综机设备有限公司	控股	制造	贵州盘江精煤股份有限公司
淮南郑煤机舜立机械有限公司	控股	制造	淮南矿业（集团）有限责任公司
黑龙江郑龙煤矿机械有限公司	参股	制造	黑龙江龙煤矿业控股集团有限责任公司
郑煤机潞安新疆机械有限公司	控股	制造	潞安新疆煤化工（集团）有限公司

上述企业中，淮南郑煤机舜立机械有限公司、黑龙江郑龙煤矿机械有限公司、郑煤机潞安新疆机械有限公司是本企业的液压支架相关客户共同成立的合资公司，主要目的是建立针对该客户的液压支架产品销售渠道及售后服务辅助配套而设立；郑州煤机综机设备有限公司系公司历史上长期存在的业务架构遗留所致。上述企业目前从事的液压支架维修业务主要针对上表所列示的相关客户，与郑州速达不存在实质性业务竞争，并且其维修业务非本企业的主营业务，占本企业的整体营业收入比例较低。

截至 2014 年 12 月 31 日，本企业经河南省人民政府国有资产监督管理委员会批准，已授权河南中原产权交易有限公司发布（中原产权告字[2014]19 号）淮南郑煤机舜立机械有限公司 57.969%股权的产权交易公告拟对国有股权进行公开转让。

本企业承诺，如本企业继续持有上述四家公司的权益，上述四家公司未来从

事液压支架维修业务的范围仅限定在上表所列示的相关客户；若上述四家企业未来进一步拓展其业务范围而导致与郑州速达构成竞争关系，本企业及本企业拥有权益的公司将采取必要的方式避免与郑州速达产生同业竞争，该等方式包括但不限于：①停止生产或经营相竞争的产品或业务；②将相竞争的业务纳入到郑州速达经营；③将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方。

3）截至本承诺函签署之日，除上述四家公司之外，本企业及本企业控制的其他公司未直接或间接经营与郑州速达经营的液压支架维修业务构成竞争的业务，也未参与投资于任何与郑州速达经营的液压支架维修业务构成竞争的其他企业。

4）自本承诺函签署之日起，除上述四家公司之外，本企业及本企业控制的其他公司将不直接或间接经营任何与郑州速达经营的液压支架维修业务构成实质竞争的业务，也不参与投资于任何与郑州速达经营的液压支架维修业务构成实质竞争的其他企业。

5）若本承诺函被证明是不真实或未被遵守，本企业愿意承担由此产生的全部责任，并及时足额补偿由此给郑州速达造成的所以损失。

6）本承诺书自本企业盖章之日即行生效，在郑州速达存续期间持续有效，但如未来本企业持有郑州速达权益低于 5%时，该承诺自动失效。”

（2）承诺函中涉及的相关企业业务竞争解决情况及目前的状况

上述四家企业除综机公司以外，其他三家企业均已采取了必要的方式避免与速达股份产生业务竞争。上述四家公司目前所处的状况如下：

公司名称	目前状况	是否履行承诺
淮南郑煤机舜立机械有限公司	已转让全部股权	已履行
黑龙江郑龙煤矿机械有限公司	清算注销过程中	已履行
郑煤机潞安新疆机械有限公司	停止经营	已履行
郑州煤机综机设备有限公司	正常营业	未履行

发行人设立时郑煤机体系内未有专门的后市场服务实体，因此与李锡元合资设立发行人，在体系外利用各方的专业和资源优势，快速发展后市场服务。郑煤机入股舜立机械、潞安机械，出资设立郑龙机械，主要目的是为了拓展其煤炭装

备制造主业，而综机公司因受煤炭行业下行影响于 2012 年才开始从事维修业务，因此郑煤机合资设立或收购该四家公司与其设立发行人的初衷“深知制造企业和服务企业基因的本质差异，其若开拓煤炭机械后市场服务，必须由其体系外的主体来运作”不存在矛盾。

除郑煤机控制的综机公司与速达股份在液压支架维修及零部件维修业务方面存在业务重合外，郑煤机及郑煤机控制的其他企业未直接或间接经营任何与速达股份及其控制的企业的主营业务可能构成实质性同业竞争的业务，也未参与投资任何与速达股份及其控制的企业的主营业务构成实质性同业竞争的其他企业。

（3）未能完全履行上述承诺的原因

郑煤机作为国有控股的上市公司，考虑到上市公司中小股东以及华源投资众多员工股东的利益，未采取停止经营的方式解决业务竞争的问题，因此郑煤机未能完全履行其作出的承诺。

（4）郑煤机变更相关承诺

综机公司的历史沿革以及股权结构问题牵扯利益方较多导致与发行人的业务竞争问题无法解决，使郑煤机未能完全履行当初作出的承诺，且郑煤机并非速达股份的控股股东，郑煤机及其子公司从事与速达股份相竞争的业务，不会对速达股份造成重大不利影响，基于综机业务竞争问题无法解决以及郑煤机只是速达股份参股股东的事实，郑煤机提请发行人审议其变更同业竞争承诺的议案。2019 年 10 月 17 日，发行人第二届董事会第十次会议审议通过了《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》并提交股东大会审议，关联董事张海斌回避表决；同日，发行人向全体股东发出召开股东大会的通知，并于 2019 年 11 月 1 日召开的 2019 年第三次临时股东大会通过了《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》，关联股东郑煤机回避表决，因此发行人股东大会程序符合相关法律法规的规定。由于发行人主要所处的煤炭机械后市场服务行业市场是一个充分竞争的市场，发行人及综机公司均需通过自身的竞争能力获取业务，发行人与郑煤机、综机公司均治理规范，不存在相互让渡商业机会的情形。另外，本次变更承诺已经股东大会同意，因此变更承诺不存在实际损害发行人和其他股东利益的情形。变

更后的承诺如下：

“ 1、本公司将尽职、勤勉地履行《公司法》、《公司章程》所规定的股东职责，不利用速达股份的股东地位损害速达股份及速达股份其他股东、债权人的合法权益。

2、本公司承诺，截至本承诺函签署之日，除本公司控制的郑州煤机综机设备有限公司（以下简称“综机公司”）由于历史遗留原因与速达股份在液压支架维修及零部件维修业务方面存在业务重合外，本公司及本公司控制的其他企业未直接或间接经营任何与速达股份及其控制的企业的主营业务可能构成实质性同业竞争的业务，也未参与投资任何与速达股份及其控制的企业的主营业务构成实质性同业竞争的其他企业。

本公司承诺，自本承诺函签署之日起，除本公司控制的综机公司由于历史遗留原因与速达股份在液压支架维修及零部件维修业务方面存在业务重合外，本公司及本公司控制的其他企业将不直接或间接经营任何与速达股份及其控制的企业所从事的维修再制造、备品配件供应管理、全寿命周期综合保障（专业化服务）、二手设备租售、流体连接件业务可能构成实质性同业竞争的业务，也不参与投资任何与速达股份及其控制的企业的主营业务构成实质性同业竞争的其他企业。

3、若本承诺函被证明是不真实或未被遵守，本公司愿意承担由此产生的全部责任，并及时足额赔偿由此给速达股份造成的所有损失。

4、本承诺函自本公司盖章并通过速达股份股东大会之日起生效，至本公司持有速达股份的权益低于 5%时，本承诺函自动失效。”

（5）郑煤机变更相关承诺前后综机公司的经营情况

发行人股东大会 2019 年 11 月 1 日通过郑煤机变更同业竞争的承诺，报告期内及在郑煤机变更承诺前后，综机公司的主要经营数据如下：

单位：万元

时间	收入	毛利	净利润	维修业务收入	维修业务收入占比
2017 年度	51,617.81	10,288.73	3,020.66	6,193.50	12.00%
2018 年度	93,479.55	18,102.89	7,455.81	14,774.41	15.80%

2019年1-6月	47,152.97	11,646.31	5,224.92	6,699.98	14.21%
2019 年度	101,169.91	24,267.77	10,631.00	21,489.10	21.24%
2020年1-6月	52,262.87	15,070.95	6,143.06	13,003.23	24.88%

如上表，报告期内受益于煤炭行业的复苏，下游行业对综采设备的后市场服务需求发展迅速，发行人和综机公司的维修业务收入均实现较快的发展。发行人维修与再制造业务的整体变动趋势与综机公司相似。

报告期内，发行人不存在单方面向综机公司让渡商业机会的情形，亦不存在综机公司向发行人让渡商业机会的情形。

4、速达股份与综机公司存在业务竞争情况不会对速达股份构成重大不利影响

（1）综机公司的主要业务是液压支架及零部件的生产、销售，维修与再制造业务为其辅助性业务，营业收入占比较低

综机公司作为郑煤机控股子公司，主要生产中低端液压支架，以及作为郑煤机体系内液压支架制造的零部件配套企业，液压支架维修与再制造业务为其辅助性业务。2019 年度，综机公司维修与再制造业务收入为 21,489.10 万元，占其主营收入的比例为 21.24%，占郑煤机合并报表营业收入的比例约为 0.84%。

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，速达股份维修与再制造业务收入分别为 9,886.78 万元、20,071.66 万元、16,526.86 万元和 10,476.80 万元，占当期速达股份主营业务收入的比例分别为 22.00%、31.95%、26.81%和 35.64%。

（2）速达股份具备业务独立性，业务对郑煤机不存在重大依赖

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，速达股份向郑煤机及其下属子公司采购零部件等日常经营性关联采购分别为 3,041.73 万元、4,419.29 万元、2,115.54 万元和 1,625.59 万元，占总采购额的比例分别为 12.11%、11.84%、5.72%和 11.37%；关联销售的金额分别为 10,276.14 万元、9,016.57 万元、11,636.20 万元和 8,368.92 万元，占营业收入的比例分别为 22.84%、14.32%、18.81%和 28.47%；与郑煤机及其控制的公司关联销售产生的毛利分别为 2,104.27 万元、1,284.86 万元、303.93 万元和 1,662.55 万元，占综合毛利的比例分别为 12.62%、

5.27%、1.78%和 19.16%。

速达股份的业务独立于郑煤机，具备面向市场独立经营的能力。报告期内，公司与郑煤机关联交易产生的毛利占公司综合毛利比例较低，对公司经营状况不构成重大影响，公司生产经营不依赖于关联交易。

（3）双方公司治理结构完善，不存在利益输送、相互或单方面让渡商业机会的情形

综机公司为郑煤机持股 68.89%的控股子公司，郑煤机为国资控股的 A+H 股上市公司，具有完善的公司治理结构；并且持有综机公司 31.11%股份的华源投资的股东为 179 名综机公司员工，综机公司经营决策时需要考虑众多员工股东的利益，因此综机公司向速达股份输送利益或让渡商业机会的可能性较小。

速达股份的控股股东、实际控制人为李锡元、贾建国、李优生，其中以李锡元为主导的管理层决定着公司的发展方向，郑煤机不是速达股份控股股东，为速达股份的战略投资者，仅通过委派一名董事和一名监事行使股东权利，不具体参与速达股份的经营决策，因此客观上速达股份向郑煤机输送利益的可能亦较小。

5、郑煤机转让舜立机械股权相关情况

（1）郑煤机转让舜立机械股权的基本情况

由于舜立机械经营状况没达预期，因此郑煤机将其持有的舜立机械股权全部转让给了淮南立成煤矿设备有限公司。

2016 年 3 月，郑煤机于河南中原产权交易有限公司公开挂牌转让其持有的舜立机械 35.369%的股权。经北京亚太联华资产评估有限公司评估，以 2015 年 10 月 31 日为评估基准日，转让标的对应的评估值 2,470.87 万元。由于未征集到意向受让方，标的股权在调整价格后于 2016 年 5 月二次挂牌，在河南中原产权交易有限公司的主持下，郑煤机将其持有的 35.369%舜立机械股权以 2,248.49 万元的价格转让给唯一的意向受让方淮南立成煤矿设备有限公司。2016 年 7 月 27 日，郑煤机已足额收到 2,248.49 万元的股权转让款。

2018 年 12 月，郑煤机于河南中原产权交易有限公司公开挂牌转让其持有的舜立机械 22.60%的股权。经北京中华天资产评估有限责任公司评估，以 2018 年

7 月 31 日为评估基准日，转让标的对应的评估值 454.92 万元。在河南中原产权交易有限公司的主持下，郑煤机将其持有的 22.60%%舜立机械股权以 454.92 万元的价格转让给唯一的意向受让方淮南立成煤矿设备有限公司。2019 年 2 月 27 日，郑煤机已足额收到 454.92 万元的股权转让款。

根据淮南立成煤矿设备有限公司出具的说明，其两次受让舜立机械股权的资金来源为自有资金；除向郑煤机支付股权转让款外，报告期内淮南立成煤矿设备有限公司与郑煤机之间不存在任何业务或资金往来，与郑煤机之间不存在关联关系。

（2）受让方基本情况

郑煤机转让舜立机械全部股权的受让方为淮南立成煤矿设备有限公司，其基本信息如下：

名称	设立日期	主营业务	股权结构	自然人股东主要任职经历
淮南立成煤矿设备有限公司	2015.01.05	煤矿机械设备及配件的制造、维修和技术服务，目前已无实际经营业务	王怀夏 33.33%	先后于淮南矿务局、舜立机械任职，现于舜立机械的参股公司安徽精锐机械维修有限公司担任综合部副部长。
			张国正 33.33%	原于淮南矿业集团机械有限责任公司望峰岗机械厂任职，现于舜立机械担任党群工作部部长。
			秦炳晖 33.33%	先后于淮南矿业集团机械有限责任公司望峰岗机械厂、淮南矿务局任职，现于舜立机械担任副总经理。

淮南立成煤矿设备有限公司最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

期间	总资产	净资产	收入	净利润
2019 年度/2019.12.31	3,507.95	3.89	0	-9.09
2020 年 1-6 月/2020.06.30	3,614.40	3.82	0	0

（3）郑煤机转让舜立机械股权的处理方式符合其当初作出的承诺

郑煤机作为国有控制公司，其转让控股子公司股权采用进场交易的方式。发行人根据当时公司业务的经营情况判断收购舜立机械股权的必要性不强，且派驻管理团队的成本较高，因此未作为意向受让方参与舜立机械的股权的挂牌转让。

根据郑煤机出具的原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》，就舜立机械等四家公司与发行人存在业务竞争的解决方式包括但不限于：1）停止生产或经营相竞争的产品或业务；2）将相竞争的业务纳入到速达股份经营；3）将相竞争的业务转让给无关联关系第三方。

因此，郑煤机将其持有的舜立机械股权转让给淮南立成煤矿设备有限公司属于原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》中列明的解决业务竞争的方式之一，不存在违反原《关于避免同业竞争的说明及承诺函》的情形。

6、潞安机械停止经营的相关情况

由于受国家经济增速放缓、煤炭行业持续下行的影响，新疆煤炭市场需求增长放缓，煤机行业竞争激烈，该公司经营困难，亏损严重，因此潞安机械于 2017 年 4 月 15 日召开 2017 年第一次临时股东会，决定潞安机械全面停止经营。

截至本招股说明书签署之日，潞安机械尚未注销，其负债仍由潞安机械承担，但闲置设备已对外进行出售，其拥有的土地、厂房、办公楼等主要资产已出租给发行人新疆分公司及其他非关联的第三方；潞安机械除了保留少数人员作为留守人员，办理工商、税务等规定的年报、月报等日常手续、公司资产租赁等工作外，其他大部分员工均已解除劳动合同，并支付了相应的经济补偿金。因此客观上潞安机械不具备复产的可能。

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，煤机后市场处于培育期，但是根据《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，因此发行人根据国家产业政策以及对全国煤炭主要产区后市场服务供应的长远布局，于 2017 年设立新疆分公司，租赁潞安机械新疆的厂房开展维修与再制造、备品配件供应管理等后市场服务。发行人设立新疆分公司之前，已与新疆地区客户发生业务往来，设立新疆分公司有助于公司贴近服务客户，在煤机后市场培育期阶段塑造品牌，抢占市场先机。

2015 年神华新疆能源有限责任公司（以下简称“神新公司”）根据其上级单位神华集团有限责任公司的批复确定郑煤机新疆公司为其设备维修的战略合作

单位，根据该批复2015年至2018年神新公司与郑煤机新疆公司每年签订一次《设备维修战略框架协议》，并且每年签订的协议内容基本一致，2019年神新公司与郑煤机新疆公司签订补充协议，约定神新公司在其大修短名单未确定之前，继续执行双方2018年签署的《设备维修战略框架合作协议》。2017年郑煤机新疆公司停止经营，发行人设立新疆分公司并租赁郑煤机新疆公司的厂房开展维修业务，发行人新疆分公司的装备能力和维修技术在新疆当地处于较高水平，加上神新公司本身没有维修厂，其井下回撤的设备长期放置在郑煤机新疆公司的场地上，搬迁需要产生高额的搬迁费用，因此神新公司为了其内部审批流程的便利性和生产经营的连续性，提高采购效率、保障设备维修质量和服务能力，继续延用了与郑煤机新疆公司签订战略合作框架协议的模式，再交由发行人新疆分公司实施，维修完成后的设备最后由神新公司进行验收。

报告期内，潞安机械转交给发行人实施的维修金额分别为490.68万元、1,194.98万元、1,415.24万元和0.00万元，占发行人当期维修与再制造业务收入的比例分别为4.96%、5.95%、8.56%和0.00%。2020年8月，神华新疆能源有限责任公司重新招标液压支架维修的合作方，发行人已参与本次投标。发行人新疆分公司除执行潞安机械转交的其未执行合同外，已开拓了新疆焦煤（集团）有限责任公司等新客户。除上述未执行完毕的合同交由发行人新疆分公司继续实施以外，不存在郑煤机或其指定的第三方承接潞安机械的资产、负债、人员的情形，不存在发行人向郑煤机输送利益的情况。

九、关联方与关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则第36号-关联方披露》等法律、法规和规范性文件的规定，本公司的关联方主要包括：

（一）共同实际控制人

序号	关联方	关联关系
1	李锡元	公司共同实际控制人之一，公司董事长、总经理，直接持有公司30.09%股份，通过新余鸿鹄间接控制公司4.99%股份，通过长兴臻信控制公司0.99%股份，合计控制公司36.07%股份
2	贾建国	公司共同实际控制人之一，公司董事，直接持有公司11.18%股份
3	李优生	公司共同实际控制人之一，直接持有3.73%股份

（二）其他持有公司 5%以上股份的股东

序号	关联方	关联关系
1	郑煤机	持有公司 29.82%股份
2	琪韵投资	持有公司 13.16%股份

（三）本公司控股子公司、合营企业及联营企业

本公司控股子公司、合营企业及联营企业详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股子公司、参股公司及分公司情况”。

（四）公司董事、监事、高级管理人员

本公司现任董事、监事、高级管理人员情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

（五）上述关联自然人关系密切的家庭成员

公司共同实际控制人、董事、监事及高级管理人员等关联自然人关系密切的家庭成员为公司关联方，包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

（六）上述关联自然人及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方	关联关系
1	新余鸿鹄	公司共同实际控制人李锡元持有 21.07%份额并担任执行事务合伙人的企业，持有公司 4.99%股份
2	长兴臻信	公司共同实际控制人李锡元持有 29.15%份额并担任执行事务合伙人的企业，持有公司 0.99%股份
3	上海嘉诺密封技术有限公司	共同实际控制人李锡元持股 17.26%的企业
4	河南兰江环保工程有限公司	共同实际控制人贾建国担任副董事长的企业，已吊销
5	郑州圣吉机电设备有限公司	郑煤机持股 75.51%，公司董事张海斌任董事的企业
6	华轩（上海）股权投资基金有限公司	郑煤机持股 19.18%，公司董事张海斌任董事的企业
7	郑煤机国际贸易（香港）有限公司	郑煤机全资子公司，公司董事张海斌任董事的企业

序号	关联方	关联关系
8	香港圣吉国际有限公司	郑煤机全资孙公司，公司董事张海斌任董事的企业
9	播恩生物技术股份有限公司	独立董事李云担任董事的企业
10	上海诺怡管理咨询有限公司	独立董事经纬持股 50%的企业
11	浙江鹿达科技有限公司	独立董事经纬担任执行董事、财务总监的企业
12	河南密巴巴货运服务有限公司	监事姜红配偶担任总经理的企业
13	北京中瑞世纪基金管理有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 25%的企业
14	北京中财瑞德基金管理有限公司	公司副总经理刘欣扬及其亲属持股 50%的企业
15	北京中财瑞德保险代理有限公司	北京中财瑞德基金管理有限公司的全资子公司
16	上海宝骏龙程企业管理咨询有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 50%的企业
17	珠海企乐礼广告有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 100%并担任执行董事、总经理的企业
18	营口森月信息咨询合伙企业（有限合伙）	公司副总经理刘欣扬亲属持股 99%的企业
19	营口七鑫企业策划合伙企业（有限合伙）	公司副总经理刘欣扬亲属持股 99%的企业
20	天津百利种苗培育股份有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业
21	上海德格服饰有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业
22	北京九鼎图业科技有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业
23	橙意家人科技（天津）有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业
24	汉彩（上海）人力资源有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属合计持股 100%的企业
25	汉彩（上海）文化传播有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属合计持股 100%的企业
26	汉彩（上海）影业有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属控制 100%表决权的企业
27	汉彩北宸（上海）投资控股有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属合计持股 100%的企业
28	上海帅晶贸易发展有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 100%的企业，已吊销
29	重庆市拓普森营销管理咨询有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 64%并担任执行董事的企业，已吊销
30	重庆市友爱网络工程有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 60%的企业，已吊销
31	重庆无为企业咨询有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业，已吊销

（七）其他关联方

1、郑煤机控制的法人或其他组织

郑煤机控制的法人或其他组织为速达股份的关联方，报告期内与速达股份发生过交易的郑煤机下属公司如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	郑州煤机液压电控有限公司	郑煤机全资子公司
2	郑州煤机长壁机械有限公司	郑煤机持股 53.21%的公司
3	郑州煤机综机设备有限公司	郑煤机持股 68.89%的公司
4	郑州煤机铸锻有限公司	郑煤机直接和间接控制 55.26%的公司
5	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	郑煤机持股 54.00%的公司
6	郑州煤矿机械集团物资供销有限公司	郑煤机全资子公司
7	郑州煤机格林材料科技有限公司	郑煤机间接控制 100%的公司
8	黑龙江郑龙煤矿机械有限公司	郑煤机联营企业
9	淮南舜立机械有限责任公司	郑煤机原控股子公司，现已转让全部股权

2、报告期内曾经的关联方

（1）报告期内曾担任过公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

报告期内，雷刚、付祖冈曾担任过公司董事，李康林曾担任过公司独立董事，陈旭曾担任过公司监事。其关系密切的家庭成员亦为公司关联方，包括其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母。

（2）关联自然人曾经控制、共同控制或施加重大影响的其他企业以及曾经的关联自然人控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

序号	关联方	关联关系
1	上海迈诺密封技术有限公司	李锡元曾持股 70%的企业
2	上海达霁商贸有限公司	李锡元曾持股 30%的企业
3	上海福硕环保科技有限公司	李锡元曾持股 30%的企业，已注销
4	上海嘉诺液压技术有限公司	公司原董事雷刚持股 8%且任总经理的企业；李锡元曾持股 17.16%的企业

序号	关联方	关联关系
5	上海嘉诺流体技术有限公司	公司原董事雷刚持股 8%且任执行董事、法定代表人的企业；李锡元曾持股 20%的企业
6	常州杜尔博流体技术有限公司	嘉诺流体全资子公司，原董事雷刚任执行董事、总经理的企业
7	上海汪青自动化科技有限公司	公司原董事付祖冈任董事的企业
8	大同煤矿集团机电装备中北机械有限公司	公司原董事付祖冈曾任董事的企业
9	上海屹源投资管理有限公司	公司独立董事李云亲属持股 70%并担任执行董事的企业，已注销
10	上海昂蔻餐饮管理有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
11	深圳市住百家发展股份有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
12	上海珂逸玛科技有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
13	北京关睢饮食文化有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
14	杭州以息互联网科技有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
15	深圳市天图投资管理股份有限公司	公司原独立董事李康林任副总经理的企业
16	瘦沙拉（深圳）科技有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
17	江苏吉家宠物用品有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
18	四川饭扫光食品集团股份有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
19	北京鲍才胜餐饮管理有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
20	北京快方科技有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
21	上海凯臣服饰股份有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
22	杭州途游电子商务有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
23	上海漫道金融信息服务股份有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
24	青海小西牛生物乳业股份有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
25	美味不用等（上海）信息科技股份有限公司	公司原独立董事李康林任董事的企业
26	武汉上古炉造电子商务有限公司	公司原独立董事李康林持股 100%并担任执行董事、总经理的企业，已注销
27	广州嘉诺密封技术有限公司	公司原监事陈旭任执行董事的企业
28	安功夫股份有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业，已注销
29	凯丰皓天信用担保有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属持股 100%的企业，已注销
30	富比世股权投资基金（天津）合伙企业（有限合伙）	公司副总经理刘欣扬亲属持股 45%的企业，已注销
31	上海裕颂投资管理有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属担任执行董事的企业，已注销
32	北京智慧蓝天教育咨询有限公司	公司副总经理刘欣扬亲属曾持股 60%并担任执行董事、总经理的企业

序号	关联方	关联关系
33	深圳天图兴和投资企业（有限合伙）	发行人原独立董事李康林持股 21.92%的企业
34	成都融昇科技有限公司	发行人独立董事李云亲属持股 95%并担任执行董事、总经理的企业，已注销

十、关联交易

报告期内，公司与关联方发生的关联交易总体情况如下：

单位：万元

交易类型	关联交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经常性关联交易	采购商品和接受劳务	1,625.59	2,616.56	4,419.69	3,042.72
	采购总额	14,302.71	36,979.14	37,336.38	25,111.15
	占采购总额比例	11.37%	7.08%	11.84%	12.12%
	出售商品和提供劳务	8,395.18	11,639.70	9,016.57	10,276.22
	营业收入	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
	占营业收入比例	28.56%	18.82%	14.32%	22.84%
	向关联方租赁房产	354.11	711.67	664.1	479.6
	代缴水电费	64.37	142.27	120.64	55.57
	董事、监事、高级管理人员领取薪酬	60.88	471.33	1,157.36	766.37
偶发性关联交易	共同投资	-	-	2,800.00	-
	采购其他物资	-	-	46.46	-
	劳务费	-	15.35	-	15.9
	固定资产	-	-	0.68	3.3

发行人与郑煤机之间的关联采购与关联销售均按照市场化的原则进行公平的交易，关联交易定价依据具有合理性，关联交易不存在显失公允的情况。

（一）经常性关联交易

1、采购商品和接受劳务

单位：万元

关联方名称	关联交易主要内容	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
郑煤机及下属子公司	液压支架零部件、外协服务	1,625.59	11.37%	2,115.54	5.72%	4,419.29	11.84%	3,041.73	12.11%

智能工作面	采煤机维修	-	-	492.5	1.33%	-	-	-	-
嘉诺密封	密封产品	-	-	0.03	0.00%	-	-	-	-
嘉诺流体	流体连接件及零部件	-	-	8.48	0.02%	0.4	0.00%	0.14	0.00%
嘉诺液压	流体连接件及零部件	-	-	-	-	-	-	0.85	0.00%
关联采购合计		**1,625.59**	**11.37%**	**2,616.56**	**7.08%**	**4,419.69**	**11.84%**	**3,042.72**	**12.12%**
年度采购总金额		**14,302.71**	**100.00%**	**36,979.14**	**100.00%**	**37,336.38**	**100.00%**	**25,111.15**	**100.00%**

（1）向郑煤机及其附属公司关联采购情况

1）向郑煤机及其下属子公司关联采购的具体情况

单位：万元

关联方	关联交易主要内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
郑煤机	千斤顶类	4.88	718.91	1,061.09	772.38
郑州煤机液压电控有限公司	液压阀类、外协服务	1,607.17	1,295.91	3,241.59	2,139.12
综机公司	千斤顶类	-	-	48.35	71.54
郑州煤机长壁机械有限公司	结构件	-	-	-	6.91
郑州煤机铸锻有限公司	直属件	-	2.15	2.1	0.89
郑煤机新疆公司	结构件	-	-	15.77	49.38
	安保费	4.20	-	-	-
郑州煤矿机械集团物资供销有限公司	钢材	-	11.49	4.96	0.02
郑州煤机格林材料科技有限公司	结构件、直属件	9.34	87.09	45.44	1.49
向郑煤机及其下属子公司采购合计		**1,625.59**	**2,115.54**	**4,419.29**	**3,041.73**
采购总额		**14,302.71**	**36,979.14**	**37,336.38**	**25,111.15**
占比		**11.37%**	**5.72%**	**11.84%**	**12.11%**

报告期内，发行人向郑煤机及其子公司采购的液压支架零部件主要为千斤顶类产品和液压阀类产品。在郑煤机生产组织体系中，千斤顶类产品系其油缸分厂生产，主要为其主机制造配套，对外出售较少；液压阀类产品由其子公司液压公司生产，液压公司实施独立核算，除了为郑煤机主机制造配套外，也对外开展市场化销售。报告期内，公司向郑煤机采购千斤顶类产品金额占同类产品采购的比

例分别为 10.89%、10.00%、7.37%和 0.14%，采购比例逐年降低。主要原因是发行人向郑煤机及其子公司采购的主要为大口径立柱千斤顶，郑煤机作为国内液压支架制造龙头企业在高端液压支架方面具有先发优势，最先制造出 8 米、8.8 米等大采高液压支架，在当时只有郑煤机具备与之配套的大口径千斤顶的制造能力，因此发行人前期对郑煤机千斤顶的采购占比较高。由于郑煤机的千斤顶价格较其他厂商高、交货周期长，因此随着时间的推移，在其他千斤顶类供应商开始具备该类大采高千斤顶的制造能力后，发行人选择向其他供应商采购。

报告期内，发行人向郑煤机子公司液压公司采购液压阀类产品占同类产品采购的比例分别为 63.98%、74.05%、37.91%和 62.05%，采购比例较高，主要是由于在液压支架各零部件中，液压阀类产品技术含量高，液压公司生产的阀类产品质量稳定，具有一定的品牌影响，同时液压公司采取市场化方式对外销售，因此公司会根据客户需求灵活采购阀类产品。2018 年发行人向液压公司采购阀类产品金额增幅较大主要原因是 2018 年发行人备品配件供应管理业务收入增长 26.71%，发行人采购液压阀主要用于备品配件供应管理业务；2019 年液压阀采购金额大幅下降是由于 2019 年发行人未中标神东分公司阀类产品寄售合同，该年阀类产品的销售收入下降；2020 年 1-6 月向液压公司采购液压阀类产品 1,607.17 万元，主要是由于 2020 年上半年发行人承接的安徽精锐机械维修有限公司、河南焦煤能源有限公司 2 套液压支架大修项目需要更换整套阀组，故向液压公司采购液压阀类产品，该两套液压支架大修项目对应的液压阀采购额合计为 1,318.40 万元（含税）。

发行人向郑煤机主要采购千斤顶、液压阀等零部件，该些产品并非郑煤机的专有产品，一般情况下相同规格、型号、大小的零部件具有通用性，可以实现相同的功能，因此大多数情况下液压支架与配件的品牌没有唯一对应关系。如 2019 年公司向内蒙古李家塔煤矿出售的二手液压支架，该液压支架的生产商为平煤机，公司在购进旧液压支架后在维修与再制造过程中向液压公司采购了 314.27 万元阀类产品用于更新阀组。在实际业务过程中，存在客户要求使用原厂配件的情况，但大多数情况下客户更注重性价比和实用性，并不特别要求使用原厂配件，发行人可以根据实际业务情况在供应体系中灵活采购。

发行人千斤顶类和液压阀类除了向郑煤机及其子公司采购，也存在其他可替

代的供应商。报告期内，发行人向郑煤机采购千斤顶类产品占比较低，发行人主要向济源市丰泽特钢实业有限公司、泰安海力克机械有限公司、徐州舜威矿山机械有限公司、徐州恒友机械设备有限公司等供应商采购千斤顶类产品，其中济源市丰泽特钢实业有限公司为发行人最大的千斤顶类产品供应商。

液压阀及电控为液压支架最复杂、精度要求最高的零部件，郑煤机子公司液压公司在该产品上具有较明显的技术优势，质量稳定，且液压公司采取市场化方式对外销售，因此发行人向其采购金额占比较大。但除了液压公司以外，发行人也向温县万兴液压元件有限公司、深圳市凡泰机械设备有限公司、巨隆集团芜湖兴隆液压有限公司等其他供应商采购该类产品，因此具有可替代性的其他供应商。

2）向郑煤机及其附属公司关联采购的必要性和合理性

郑煤机的主营业务之一为煤炭综合采掘液压支架及其零部件的生产和销售，为液压支架制造龙头企业，其生产的液压阀、大口径千斤顶品质较高、质量稳定。因此，公司向郑煤机及其控制的子公司采购液压阀、千斤顶用于备品配件供应管理、维修与再制造和全寿命周期专业化总包服务等业务，具有必要性和合理性。

3）关联采购的定价依据及公允性

① 采购定价依据

公司向郑煤机及其附属公司采购的液压支架配件主要为液压阀类和千斤顶类，报告期内，公司向郑煤机及其附属公司采购液压阀类和千斤顶类平均占向其采购总额的 90%以上。采购价格主要根据市场价格水平协商确定。

② 价格公允性对比情况

A、从发行人向郑煤机与向其他供应商采购同类产品的角度分析

公司向郑煤机及其子公司采购千斤顶类、液压阀类等液压支架零配件，由于采购的零配件型号、规格较多，相同大类的每类型号、规格的价格差异较大，因此根据具体的型号、规格逐项对比了报告期内发行人向郑煤机及其子公司采购与向无关联的第三方采购相同型号、规格的价格，并以各期向郑煤机及其子公司采购的数据为基础，计算如果按无关联的第三方采购价格所需的采购总额，再分别

计算出两种情况的加权平均价格进行对比。

发行人向郑煤机及其子公司与无向无关联的第三方采购价格对比情况如下：

单位：万元

年份	项目	千斤顶类	液压阀类
2020 年 1-6 月	匹配的关联采购金额	-	69.01
	按第三方价格采购金额	-	59.58
	向关联方加权采购单价（元/公斤、元/个）	-	220.70
	向非关联方加权平均单价（元/公斤、元/个）	-	190.55
	差价	-	15.82%
2019 年度	匹配的关联采购金额	40.06	151.07
	按第三方价格采购金额	31.82	148.92
	向关联方加权采购单价（元/公斤、元/个）	33.26	163.18
	向非关联方加权平均单价（元/公斤、元/个）	26.41	160.86
	差价	25.92%	1.44%
2018 年度	匹配的关联采购金额	244.91	348.79
	按第三方价格采购金额	140.03	321.03
	向关联方加权采购单价（元/公斤、元/个）	32.22	174.86
	向非关联方加权平均单价（元/公斤、元/个）	18.46	160.94
	差价	74.61%	8.64%
2017 年度	匹配的关联采购金额	143.3	434.46
	按第三方价格采购金额	123.36	407.48
	向关联方加权采购单价（元/公斤、元/个）	19.7	162.15
	向非关联方加权平均单价（元/公斤、元/个）	16.84	152.09
	差价	17.01%	6.62%

注 1：千斤顶类单价为元/公斤、阀类单价为元/个

注 2：2020 年上半年，发行人千斤顶类产品仅向郑煤机零星采购，金额为 4.88 万元

通过加权采购价格对比，向郑煤机及其子公司采购千斤顶类产品的单价高于向无关联的第三方采购相同规格、型号的单价。其主要原因是郑煤机系主机制造商，千斤顶类产品以满足内部需求为主，以流水线方式生产，生产节拍较为紧凑，而外部订单较为零散，若其承接外部订单，则生产转换成本较高，故对外销售价格也较高。2018 年发行人向郑煤机采购同型号千斤顶类产品的价格较其他供应商高 74.61%，主要是应客户要求，该年向郑煤机采购的部分千斤顶类产品需要

进行外圆熔覆、内壁熔铜工艺，由此导致该年向郑煤机的采购价格较高。

通过加权采购价格对比，向液压公司采购阀类产品的单价略高于向无关联的第三方采购相同规格、型号的单价，但两者间差异较小。液压公司除了为郑煤机主机制造配套外，作为独立核算主体，也对外开展市场化销售，其在阀类产品上具有较明显的技术优势，产品质量稳定，有一定的品牌影响，故相较其他供应商，销售价格略高，但处于合理范围。

B、从郑煤机对发行人与对其其他主要客户销售同类产品的角度分析

a、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。

通过上表对比得知，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 年郑煤机向其客户销售了 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其他客户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接近。因此，发行人向郑煤机采购千斤顶类产品价格公允，具有商业合理性。

郑煤机千斤顶类产品的生产由其油缸分厂实施，主要为其内部主机配套，以流水线方式生产，生产节拍较为紧凑，生产外部订单的转换成本较高，故较少接受外部零售订单。报告期内，除发行人外郑煤机对外销售千斤顶类产品前五大客

户的金额分别为 43.04 万元、12,862.85 万元、349.16 万元和 236.93 万元，除了 2018 年神东分公司偶发性的向郑煤机采购了一批 Y330F-30 立柱 11,206.89 万元以外，报告期内郑煤机对外销售千斤顶类零部件占其收入的比例很低。基于其上述生产模式，郑煤机对其外部千斤顶类产品采购订单，无论是煤炭生产企业等终端用户或发行人等后市场服务商均执行相同的销售价格政策。

b、液压阀类产品

液压阀类产品型号众多，各产品型号因设计、加工的复杂度不同价格差异较大，发行人根据产品具体的型号、规格逐项对比了郑煤机子公司液压公司向发行人销售液压阀类产品和向其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%

通过上表对比可知，发行人向液压公司采购的价格低于液压公司向其其他主要客户的销售价格，主要原因是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。

C、从发行人采购液压支架零部件后作为备品配件销售给客户产生的利润空

间角度分析

公司采购千斤顶类、液压阀类等液压支架用零配件作为备品配件供应管理部分，公司会根据采购价格以及市场情况以合理的市场价格销售给下游煤矿客户以实现公司的利润空间。报告期内，公司向郑煤机及其子公司采购的液压阀、千斤顶类零配件对外销售实现的利润率与向其他主要客户采购液压阀、千斤顶类零配件对外销售实现的利润率对比情况如下：

a、液压阀及电控件类

公司向液压公司采购液压阀后，作为备品配件供应管理部分，公司会根据市场情况以合理的市场价格销售给下游煤矿客户。公司向液压公司采购的液压阀对外销售实现的利润率与向其他主要客户采购液压阀对外销售实现的利润率对比情况如下：

阀类可比供应商	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
郑州煤机液压电控有限公司	37.83%	54.37%	66.48%	66.51%
温县万兴液压元件有限公司	59.54%	43.63%	60.25%	44.21%
新乡市华泰液压设备厂	57.82%	66.74%	73.03%	76.32%

注：利润率=（配件销售收入-配件采购成本）/配件销售收入

由上表可知，公司向液压公司采购的液压阀对外销售实现的利润率与向其他供应商采购液压阀对外销售实现的利润率相比差异不大，具有合理性，该等关联采购价格符合市场公允定价原则。

b、千斤顶类

公司向郑煤机采购千斤顶后，作为备品配件供应管理部分，公司会根据市场情况以合理的市场价格销售给下游煤矿客户。公司向郑煤机采购的千斤顶对外销售实现的利润率与向其他主要客户采购千斤顶对外销售实现的利润率对比情况如下：

千斤顶类可比供应商	2019 年	2018 年	2017 年
郑煤机	48.15%	43.55%	55.39%
济源市丰泽特钢实业有限公司	60.36%	56.40%	52.02%
徐州恒友机械设备有限公司	50.11%	40.37%	40.18%

河南强力油缸制造有限公司	44.79%	51.21%	45.57%
宜都市博胜机械有限公司	62.80%	63.26%	56.88%

注 1：利润率=（配件销售收入-配件采购成本）/配件销售收入
注 2:2020 年上半年，发行人千斤顶类产品仅向郑煤机零星采购，金额为 4.88 万元

由上表可知，公司向郑煤机采购的千斤顶对外销售实现的利润率与向其他供应商采购千斤顶对外销售实现的利润率相比差异不大，具有合理性，该等关联采购价格符合市场公允定价原则。

针对千斤顶类产品的采购，从发行人采购的角度看，发行人向郑煤机采购的价格高于向其他无关联的供应商采购价格，主要原因是公司向郑煤机采购的千斤顶类产品主要为大口径立柱千斤顶，加工难度较大，且其生产组织形式造成其生产外部订单的成本较高，因此采购价格相对于其他厂商存在溢价，具有商业合理性；从郑煤机销售的角度看，由于千斤顶类产品系其油缸分厂生产，主要供内部主机配套，对外销售较少，故对发行人等后市场服务商、煤炭生产企业等终端客户均执行相同的销售价格；从实现的目的来看，向郑煤机采购千斤顶类产品对外销售实现的利润率与采购其他供应商的无重大差异。

针对阀类产品的采购，从发行人采购的角度看，因液压公司除为郑煤机内部主机配套外，也对外实行市场化的销售，因此发行人向液压公司的采购价格与其他供应商的采购价格无重大差异；从液压公司销售的角度看，其执行市场化销售策略，因发行人这类后市场服务商是批量采购的性质，故销售单价要低于对终端煤炭客户的价格；从实现的目的来看，向液压公司采购阀类产品对外销售的利润率与采购其他供应商的无重大差异。

综上所述，发行人向郑煤机系关联采购价格具有公允性，具有商业合理性。

（2）向其他关联方采购的情况

2019 年度，速达股份向神东分公司采购了一台旧采煤机用于二手设备租售业务，委托智能工作面进行大修，交易金额 492.50 万元（不含税）。双方维修价格由智能工作面进行修前鉴定并出具修前鉴定报告，确定维修方案后向发行人进行报价，再按市场情况经双方协商确定。

此外，报告期内存在速达股份向嘉诺密封、嘉诺流体、嘉诺液压零星采购液

压胶管及密封产品的情况，金额较小，双方按照市场情况确定交易价格，定价公允。

2、销售商品和提供劳务

单位：万元

关联方	交易内容	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
郑煤机及其附属公司	全寿命周期专业化总包服务	2,716.61	9.24%	3,629.53	5.87%	3,584.94	5.69%	5,113.31	11.36%
	流体连接件	3,189.31	10.85%	6,544.93	10.58%	4,215.35	6.70%	3,848.85	8.55%
	维修与再制造	2,463.01	8.38%	1,461.74	2.36%	1,216.28	1.93%	1,313.97	2.92%
郑煤机及其下属子公司合计		8,368.92	28.47%	11,636.20	18.81%	9,016.57	14.32%	10,276.14	22.84%
智能工作面	流体连接件	0.48	0.00%	3.48	0.01%	-	-	-	-
	维修与再制造	-	-	0.02	0.00%	-	-	-	-
	其他	25.79	0.09%	-	-	-	-	-	-
嘉诺流体	流体连接件	-	-	-	-	-	-	0.07	0.00%
嘉诺液压	流体连接件	-	-	-	-	-	-	0.02	0.00%
关联销售合计		**8,395.18**	**28.56%**	**11,639.70**	**18.82%**	**9,016.57**	**14.32%**	**10,276.22**	**22.84%**
营业收入		**29,399.38**	**100.00%**	**61,861.34**	**100.00%**	**62,953.13**	**100.00%**	**44,995.24**	**100.00%**

（1）向郑煤机及其控制的公司关联销售情况

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
郑煤机	全寿命周期专业化总包服务	2,716.61	3,629.53	3,584.94	5,113.31
	流体连接件	3,108.13	6,439.41	4,117.85	3,579.42
	维修与再制造	2,463.01	46.5	21.3	823.29
综机公司	流体连接件	-	-	0.29	240.41
郑州煤机液压电控有限公司	流体连接件	78.82	101.37	81.4	22.96
郑州煤机长壁机械有限公司	流体连接件	2.35	4.15	15.81	6.06
郑煤机新疆公司	维修与再制造	-	1,415.24	1,194.98	490.68
郑煤机及其下属公司合计		**8,368.92**	**11,636.20**	**9,016.57**	**10,276.14**
营业收入		**29,399.38**	**61,861.34**	**62,953.13**	**44,995.24**
占比		**28.47%**	**18.81%**	**14.32%**	**22.84%**

1）流体连接件销售

① 合理性和必要性

赛福流体的主营业务为流体连接件的加工和销售，郑煤机作为液压支架的制造商，在生产制造过程中需要使用流体连接件。因此，报告期内公司全资子公司赛福流体向郑煤机及其子公司销售煤机流体连接件，该业务原因合理，具备必要性。

②定价依据

郑煤机及其子公司向赛福流体采购流体连接件与其向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供应商采购流体连接件的定价模式及价格相同。液压支架用的流体连接件的原材料主要为毛管和扣头，由郑煤机对毛管和扣头供应商进行统一招标或谈判确定采购价格，然后赛福流体以及郑煤机的其他流体连接件供应商按照该确定的供应商和价格进行采购。郑煤机向赛福流体及其他流体连接件供应商采购价格=毛管采购单价*长度+扣头采购单价+扣压费。毛管直径为 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。此成本加成确定胶管总成售价的方式与郑煤机其他主要流体连接件供应商一致。因此，赛福流体向郑煤机及其子公司销售胶管总成定价公允。

此外，同时也存在陕西迈纬尔胶管有限公司向郑煤机提供流体连接件的扣压费高于发行人向郑煤机销售流体连接件的扣压费的情形。报告期内，郑煤机向陕西迈维尔采购流体连接件的金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元和 389.48 万元。由于郑煤机向陕西陕煤曹家滩矿业有限公司销售的一套液压支架主机合同中，陕西陕煤曹家滩矿业有限公司指定胶管总成须全部采用陕西迈维尔胶管有限公司生产的胶管总成，因此 2020 年上半年郑煤机向陕西迈维尔胶管有限公司采购了 389.48 万元流体连接件。由于陕西迈维尔胶管有限公司为煤矿终端客户指定的胶管厂商，并不是郑煤机的常用胶管总成供应商，因此郑煤机与陕西迈维尔胶管有限公司之间的定价未按照“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”确定扣压费，其扣压费高于郑煤机支付给发行人的扣

压费。

③ 价格对比情况

由于发行人向郑煤机及其子公司销售流体连接件为液压支架制造所使用的流体连接件，其价格是由原材料的价格加上扣压费确定，原材料的价格由郑煤机统一向原材料供应商进行招标或谈判确定。而发行人向其他客户销售流体连接件主要是向中铁工业等工程机械行业客户提供如盾构机等工程机械制造所使用的流体连接件，其产品应用领域及性质不同，发行人向中铁工业等客户销售流体连接件的原材料为自主采购，并由双方协商确定价格。因此发行人向郑煤机及其子公司销售流体连接件与向其他主要客户销售流体连接件的产品应用领域及性质，定价模式不同，价格不具有可比性。

发行人取得了郑煤机向其他无关联的主要供应商采购流体连接件的价格明细，按照具体的规格、型号进行了逐项对比，并以郑煤机及其子公司向发行人采购数量为基础，计算了如果按其他无关联的供应商价格采购相同规格、型号、相同数量产品所需的采购总额，并计算两种情况的加权价格进行对比，对比情况如下：

年份	项目	流体连接件
2020 年 1-6 月	匹配的关联销售金额（万元）	769.60
	按第三方价格销售金额（万元）	736.85
	发行人向郑煤机销售加权单价（元/根）	33.61
	第三方向郑煤机销售加权平均单价（元/根）	32.18
	差价	4.44%
2019 年度	匹配的关联销售金额（万元）	1,734.75
	按第三方价格销售金额（万元）	1,835.16
	发行人向郑煤机销售加权单价（元/根）	38.04
	第三方向郑煤机销售加权平均单价（元/根）	40.24
	差价	-5.47%
2018 年度	匹配的关联销售金额（万元）	3,215.49
	按第三方价格销售金额（万元）	3,257.31
	发行人向郑煤机销售加权单价（元/根）	58.78
	第三方向郑煤机销售加权平均单价（元/根）	59.54

年份	项目	流体连接件
	差价	-1.28%
2017 年度	匹配的关联销售金额（万元）	637.74
	按第三方价格销售金额（万元）	686
	发行人向郑煤机销售加权单价（元/根）	52.33
	第三方向郑煤机销售加权平均单价（元/根）	56.29
	差价	-7.04%

郑煤机向发行人采购流体连接件的价格与向其他供应商采购的价格不存在重大差异，因此发行人向郑煤机及其子公司销售流体连接件产品价格公允。

④ 收入、数量、毛利及占比情况与毛利率情况

报告期内，发行人向郑煤机及其子公司销售流体连接件产品的收入、数量、毛利及占比情况与毛利率情况如下：

年份	项目	收入（万元）	数量（万根）	毛利（万元）	毛利率
2020 年 1-6 月	对郑煤机体系销售情况	3,189.31	49.77	205.23	6.44%
	流体连接件业务总额	4,421.46	-	410.40	9.28%
	占比	72.13%	-	50.01%	-
2019 年度	对郑煤机体系销售情况	6,544.93	114.73	250.02	3.82%
	流体连接件业务总额	9,206.22	-	620.09	6.74%
	占比	71.09%	-	40.32%	-
2018 年度	对郑煤机体系销售情况	4,215.35	63.9	243.64	5.78%
	流体连接件业务总额	8,370.73	-	1,222.40	14.60%
	占比	50.36%	-	19.93%	-
2017 年度	对郑煤机体系销售情况	3,848.85	79.65	262.57	6.82%
	流体连接件业务总额	6,709.61	-	1,169.49	17.43%
	占比	57.36%	-	22.45%	-

报告期内，发行人向郑煤机及其子公司销售流体连接件毛利率相比于向其他客户销售流体连接件的毛利率较低，主要原因为：A、产品存在差异。由于发行人向郑煤机及其子公司销售流体连接件为液压支架制造所使用的流体连接件，而发行人向其他客户销售流体连接件主要是向中铁工业等工程机械行业客户提供

如盾构机等工程机械制造所使用的流体连接件，其产品应用领域及性质不同。B、定价模式差异。发行人向郑煤机销售流体连接件定价模式是由原材料的价格加上扣压费确定，原材料的价格由郑煤机统一向原材料供应商进行招标或谈判确定，而向其他流体连接件客户销售流体连接件的原材料为自主采购，并由双方协商确定价格。

虽然报告期内发行人向郑煤机销售流体连接件收入占发行人流体连接件销售收入占比较高，在该业务上对郑煤机存在一定的依赖，但流体连接件业务与郑煤机交易产生的毛利较低，占发行人主营业务综合毛利的比例较低，分别为1.58%、1.00%、1.48%和 2.36%，因此发行人流体连接件业务对郑煤机的销售占比较高不构成发行人生产经营活动依赖郑煤机的情形。

报告期内，发行人向郑煤机销售流体连接件的金额逐年上升的主要原因是郑煤机液压支架产销量逐年上升，对发行人流体连接件产品需求增加。2017 年至2019 年郑煤机煤炭机械板块营业收入逐年上升，从 2017 年的 475,214.01 万元增长至 2019 年的 955,159.10 万元，年均复合增长率 41.77%，相应的发行人向郑煤机销售流体连接件金额也逐年上升，从 2017 年的 3,848.85 万元增长至 2019 年的6,544.93 万元，年均复合增长率 30.40%，因此报告期内发行人向郑煤机流体连接件的销售金额逐年上升具有合理性。

2）全寿命周期专业化总包服务

① 业务模式

全寿命周期专业化总包业务是综合了备品配件供应管理和维修与再制造等服务内容，对液压支架全寿命周期进行“管家式”服务，发行人凭借在备品配件供应管理服务和维修与再制造优势，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，保障神东分公司正常生产运行，使神东分公司提高了运行效率，更加专注于煤炭开采的主业。三个专业化服务费用以对应的液压支架工作面产煤量为基础，按月进行结算。

虽然针对液压支架的专业化服务可公开查询的案例较少，目前液压支架的专业化服务提供者主要为发行人和北煤机，各自提供了 3 套液压支架的全寿命周期专业化总包服务，但是在煤矿开采行业专业化服务模式亦有相似案例。根据中国

煤炭安全生产网查询的《神东分公司外委专业化服务管理办法》，神东分公司按照效益原则、专业化原则将机电、生产、安全等领域的辅助业务委托社会专业性单位实施，社会专业性单位依照专业化服务合同的约定提供服务。通过查询国家能源招标网，国家能源集团下属神东分公司、宁煤集团等大型煤矿除了将液压支架对外进行专业化服务模式的招标采购外，还存在将特种车辆、煤粉锅炉、采煤机、刮板运输机等机器设备以及后勤服务、爆破作业等服务对外进行专业化招标采购。

因此，发行人向客户提供的全寿命周期专业化总包服务系行业内较为常见的服务类型之一，其他领域亦有相似案例。

② 商业背景

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，使其更专注于自身的主营业务，在行业内首创了专业化服务模式，即在液压支架等大型设备采购时要求主机厂同时提供全寿命周期专业化服务。针对石圪台、布尔台、补连塔三个大型煤矿，在当年只有郑煤机生产的液压支架在技术指标、可靠性等方面能达到神东分公司的要求，但郑煤机为液压支架制造型企业，本身不具备液压支架全寿命周期专业化总包服务能力，而速达股份作为煤机设备后市场专业服务商，具备提供液压支架全寿命周期专业化总包服务能力，因此神东分公司、郑煤机与发行人三方一起参与专业化服务的谈判。郑煤机与神东分公司签订液压支架加工定做（或租赁）及专业化服务合同后，将专业化服务分包给发行人实施。

根据 2019 年 9 月 19 日经神东分公司设备管理中心盖章确认的《关于液压支架专业化服务的确认书》，神东分公司设备管理中心知悉全寿命周期专业化总包服务工作实际系由发行人负责实施，并且未对专业化服务过程中业务往来正常提出异议。

神东分公司与郑煤机签订的石圪台煤矿、布尔台煤矿、补连塔煤矿专业化服务合同中约定，未经神东分公司同意，郑煤机自行将专业化服务工作转交他人实施的，郑煤机应承担违约责任并赔偿神东分公司的损失。由郑煤机分包的三个专业化服务合同已经取得了神东分公司设备管理中心的书面确认，其知悉上述 3 项

专业化服务工作实际系由发行人负责实施，并且未对专业化服务过程中业务往来正常提出异议，相关业务的获取过程合法合规，发行人、郑煤机、神东分公司各方之间不存在纠纷的情况。

根据神华神东煤炭集团有限责任公司下发的《关于下发高端设备研发中心、房产管理办公室等单位、部门职责的通知》（神东[2019]420 号）以及对神东分公司设备管理中心相关人员进行访谈，神东分公司设备管理中心的职责包括“负责公司机电专业化服务管理、检查、考核工作”，其有权代表神东分公司对三个专业化服务项目实际由发行人负责实施的事宜作出前述确认意见。

③ 定价依据

全寿命周期专业化总包服务的定价原则，包括保底及超过约定数每吨煤的费用标准均是由神东分公司确定。针对石圪台、布尔台专业化服务合同，郑煤机在与神东分公司约定的专业化服务费用的基础上向速达股份收取 10%左右的承揽费、管理费后，将全寿命周期专业化总包服务部分转交给速达股份实施。补连塔煤矿专业化服务是郑煤机在与神东分公司租赁物专业化服务费的基础上扣除液压支架租赁费用之后将全寿命周期专业化总包服务部分转交给速达股份。郑煤机向速达股份收取的差价是由双方之间正常的商业协商谈判确定，定价公允。

由于专业化总包服务往往针对主机厂商进行招标，目前业内提供液压支架专业化总包服务的主要为北煤机和发行人，其中发行人的专业化总包服务系郑煤机分包而来，故发行人与郑煤机的结算价格无行业可比价格。对发行人而言，神东分公司提出的专业化服务方案，合同金额大、服务期限长，且发行人看好专业化总包服务模式未来在煤机后市场的发展前景，因此发行人希望能够取得该项业务的合作机会。

发行人认为在与郑煤机确定的核算价格下，在合同服务期内，发行人依然能够保持较好的盈利水平，且有助于提升公司自身业务能力和经营抗风险能力：

A 在下游行业低谷时期提升经营抗风险能力。2012 年开始煤炭行业处于下行通道，此时发行人成立时间较短，业务规模相对较小，抗风险能力较弱，而神东分公司专业化总包服务项目服务期限长、现金流良好，项目收入逐月结算，而主要成本为所计提的项修/大修费用，在项目实施前期，由于设备处于刚投入使

用阶段，无需项修或大修，故专业化总包服务项目的前期阶段现金流支出较少，因此该业务有助于提升公司自身的业务能力和经营抗风险能力。

B 成本测算谨慎，盈利水平较好。从已实施的情况来看，石圪台项目从 2013 年以来已服务 7 年，剩余服务年限 5 年，该项目于 2018 年实施了第一次项修、2019 年实施了第一次大修；布尔台项目从 2014 年以来已服务 6 年，剩余服务年限 4 年，该项目于 2016 年实施了第一次大修、2017 年实施了第一次项修、2019 年实施了第二次项修。在剩余服务年限内，石圪台、布尔台项目原计划计提的维修次数和费用足以覆盖。

从三个专业化服务项目的盈利状况来看，截至 2020 年 6 月 30 日，布尔台项目总的毛利率为 23.39%，补连塔项目总的毛利率为 27.66%，石圪台项目因 2018 年、2019 年停工两年，若扣除停产因素，石圪台项目总的毛利率为 25.40%，达到预期水平。

因此，发行人当时从自身的经济利益角度和长远发展的角度出发按照与郑煤机协商确定的核算价格承接了该项业务，具有合理的商业逻辑。

神东分公司与郑煤机、神东分公司与其他公司签订的专业化服务合同均采用了收入和产煤量挂钩的模式。因此发行人向神东分公司提供的全寿命周期专业化总包服务合同的收入与产煤量挂钩的模式符合行业惯例。报告期，发行人全寿命周期专业化总包业务的收入与对应工作面的产煤量具有匹配关系。

与郑煤机签订的三个全寿命周期专业化总包服务合同具体情况如下：

A、石圪台煤矿专业化服务合同

神东分公司与郑煤机签订的《4.5 米大阻力液压支架加工定作及专业化服务合同》（石圪台煤矿）针对专业化服务主要条款约定，以及郑煤机与速达股份签订的《4.5 米大阻力液压支架专业化服务合同》（石圪台煤矿）主要对应的主要条款约定如下：

神东分公司（甲方）与郑煤机（乙方）的合同中主要约定	郑煤机（甲方）与速达股份（乙方）的合同中主要约定
2.1 专业化服务费用：标的物实际原煤产量*4.28 元/吨（含税）计提，按月一次性支付给乙方；	1、专业化服务费用：标的物实际原煤产量*3.82 元/吨（含税）计提，按月一次性支付给乙方；

2.3 合作期 10 年，以甲方实际使用乙方该套支架的出煤量计算，每年按 500 万吨原煤为基准。 2.3.1 若年产量低于 500 万吨，年度服务费（万元）=实际产量*4.28+（500-实际产量）*1.42； 2.3.2 若产量超出 500 万吨，年度服务费（万元）=500*4.28+（实际产量-500）*2.14；	2、合作期 10 年，以甲方实际使用乙方该套支架的出煤量计算，每年按 500 万吨原煤为基准。 2.1 若年产量低于 500 万吨，年度服务费（万元）=实际产量*3.82+（500-实际产量）*1.1； 3.2 若产量超出 500 万吨，年度服务费（万元）=500*3.82+（实际产量-500）*1.91；

注：此后，由于神东分公司该工作面缩短，使用的液压支架相应减少，吨煤单价同比例下调 24%。

B、布尔台煤矿专业化服务合同

神东分公司与郑煤机签订的《3.9 米放顶煤液压支架加工定作及专业化服务合同》（布尔台煤矿）针对专业化服务主要条款约定，以及郑煤机与速达股份签订的《3.9 米放顶煤液压支架专业化服务合同》（布尔台煤矿）主要对应的主要条款约定如下：

神东分公司（甲方）与郑煤机（乙方）的合同中主要约定	郑煤机（甲方）与速达股份（乙方）的合同中主要约定
2.1 专业化服务费用：标的物实际原煤产量*3.38 元/吨（含税）计提，按月一次性支付给乙方； 2.2 月费用计算公式：月结算总费用=月实际验收产量*吨煤计提费用； 2.3 合作期 10 年，以甲方实际使用乙方该套支架的出煤量计算，每年按 600 万吨原煤为基准。 2.3.1 若因甲方原因年产量低于 600 万吨，年度服务费（万元）=实际产量*3.38+（600-实际产量）*0.91（含税）；若因乙方原因年产量低于 600 万吨，年度服务费（万元）=实际产量*3.38（含税）-（600-实际产量）*0.91（含税）； 2.3.2 若产量超出 600 万吨，年度服务费（万元）=600*3.38+（实际产量-600）*0.5*3.38；	1、专业化服务费用：标的物实际原煤产量*3.028 元/吨（含税）计提，按月一次性支付给乙方； 2、月费用计算公式：月结算总费用=月实际验收产量*吨煤计提费用； 3、合作期 10 年，以甲方实际使用乙方该套支架的出煤量计算，每年按 600 万吨原煤为基准。 3.1 若因甲方原因年产量低于 600 万吨，年度服务费（万元）=实际产量*3.028+（600-实际产量）*0.91（含税）；若因乙方原因年产量低于 600 万吨，年度服务费（万元）=实际产量*3.028（含税）-（600-实际产量）*0.91（含税）； 3.2 若产量超出 600 万吨，年度服务费（万元）=600*3.028+（实际产量-600）*0.5*3.028；

注：此后，由于该工作面新增了液压支架数量，以及增值税下调，因此吨煤单价进行了同比例相应调整。

C、补连塔煤矿专业化服务合同

2017 年 4 月 10 日，神东分公司与郑煤机签订《21000KN/8.0m 液压支架租赁合同》（补连塔煤矿），该合同主要为郑煤机向神东分公司出租 167 架 21000KN/8.0m 液压支架并提供专业化服务，然后郑煤机将专业化服务部分转交给速达股份实施。合同约定的主要条款如下：

神东分公司（甲方）与郑煤机（乙方）的合同中主要约定	郑煤机（甲方）与速达股份（乙方）的合同中主要约定
租赁物专业化服务费（包含液压支架租赁费）按照甲方原煤产量 0.02859 元/吨/架计提，按月支付。	标的物专业化服务费，按服务矿井对应工作面的原煤产量 0.00835 元/吨/架计提。

注：此后，由于增值税下调，吨煤单价进行了同比例相应调整。

④ 价格对比情况

报告期内发行人三个主要的全寿命周期专业化总包服务均通过郑煤机分包取得，专业化总包服务价格系与无关联最终客户神东分公司根据市场情况协商确定，且由于这种模式属行业创新模式，无法与第三方进行价格比对。

⑤ 收入、数量、毛利及占比情况与毛利率情况

报告期内，发行人向郑煤机提供全寿命周期专业化总包服务的收入、数量、毛利及占比情况与毛利率情况如下：

年份	收入（万元）	毛利（万元）	毛利率
2020 年 1-6 月	2,716.61	978.02	36.00%
2019 年度	3,629.53	90.97	2.51%
2018 年度	3,584.94	642.05	17.91%
2017 年度	5,113.31	2,083.02	40.74%

报告期内，公司全寿命周期专业化总包服务业务毛利率波动较大。主要原因是专业化总包服务的收入与采煤量相关，而主要成本按照预计维修成本计提基本保持每年固定。因此毛利率的水平与每个项目煤矿的产煤量密切相关。

2018 年，公司全寿命周期专业化总包服务毛利率比 2017 年下降 22.83 个百分点，主要原因是石圪台项目涉及的工作面采区因工况治理停产，未产生收入，根据公司制定的会计核算政策，仍需继续计提维修成本，导致该项目毛利为负，进而造成该年公司全寿命周期专业化总包服务的毛利率下降。

2019 年，公司全寿命周期专业化总包服务毛利率比 2018 年下降 15.40 个百分点，主要原因为：1）首先石圪台项目涉及的工作采区因工况治理停产及大修，直至 2019 年 11 月份才投入生产；2）布尔台项目 2019 年关键配件千斤顶和阀进入了集中更换阶段，日常维护成本较高，因此专业化总包服务毛利率较 2018 年下降。

2020 年 1-6 月，全寿命周期专业化总包服务毛利率比 2019 年上升 33.49%，主要系石圪项目和布尔台项目毛利率上升所致。石圪台项目于 2019 年 11 月恢复生产后产煤量正常，且该项目于 2019 年大修后在投入使用前期日常维护材料成本将较低，从而 2020 年 1-6 月石圪台项目毛利率上升。布尔台项目 2019 年经过集中更换主要零部件后 2020 年 1-6 月日常维护的成本降低，故该项目 2020 年 1-6 月的毛利率也上升。

目前业内主要有发行人和北煤机提供液压支架的专业化总包服务，北煤机为上市公司中煤能源（601898.SH）的子公司，中煤能源并未单独披露专业化服务的毛利率情况，因此无法直接做比较。金诚信（603979.SH）系一家矿山工程建设与采矿运营管理、矿山设计与技术研发等业务为一体的专业性管理服务企业，金诚信的采矿运营管理业务与公司的专业化总包服务在业务模式、结算方式等方面较为接近，2017 年至 2019 年，金诚信采矿运营管理业务的毛利率如下：

业务类别	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采矿运营管理	23.26%	21.58%	25.97%

数据来源：金诚信各年度年报。

由上表，金诚信采矿运营管理业务的毛利率与公司三个专业化总包服务的总体毛利率较为接近。截至 2020 年 6 月 30 日，公司布尔台项目、补连塔项目的总体毛利率分别为 23.39%、27.66%，石圪台项目若扣除停产因素，总体毛利率为 25.40%。

2017 年-2019 年，金诚信采矿运营管理业务的毛利率较为平稳，主要系其服务的项目数量较多，经营较为稳定。截至 2019 年 12 月 31 日，其提供采矿运营管理服务的项目数量为 21 个。发行人专业化总包服务项目为 3 个，因此若个别项目停产等原因，易造成报告期内专业化总包服务的毛利率波动较大。

⑥ 同行业开展该项业务的情况

截至本招股说明书签署日，市场上开展液压支架全寿命周期专业化总包服务的企业主要为发行人和北煤机，为 6 套液压支架提供专业化服务，其中发行人 3 套，北煤机 3 套。发行人服务的神东分公司石圪台煤矿一套 3.9 米液压支架、布尔台煤矿一套 4.5 米液压支架和补连塔煤矿一套 8 米液压支架；北煤机服务的神

东分公司布尔台煤矿一套 3.9 米液压支架、神东分公司榆家梁矿一套 5 米液压支架和一套国神集团上榆泉煤矿一套 4.3 米液压支架。通过查询公开信息，北煤机为通过招投标的方式获取神东分公司专业化服务合同，北煤机主营煤矿综采液压支架生产和销售，兼营设备维修、备品配件供应、专业化总包等业务，其具备液压支架主机制造和后市场服务的能力，因此北煤机为与神东分公司直接签订专业化服务合同。

⑦会计处理相关情况

郑煤机的液压支架出售/出租行为与发行人向神东分公司提供的专业化总包服务能有效区分各自的服务内容，收入、成本均能独立核算。发行人全寿命周期专业化总包服务与备品配件供应管理、维修与再制造等业务在主要客户、服务内容、经营模式、盈利模式、收入确认政策、成本核算等方面均有明显差异，发行人未将其拆分纳入备品配件供应管理和维修再制造业务进行核算具有合理性。

从已发生大修/项修成本与预算成本比较来看，除 2019 年石圪台项目大修外，其余大修/项修实际发生的成本不存在大于预算成本且差异较大的情形，三个专业化服务项目累计计提成本均大于累计实际发生成本，发行人的费用计提较为谨慎。发行人全寿命周期专业化总包服务周期为 10-12 年，大修/项修是为了保障服务周期内煤炭机械正常运转而带来相应煤炭产量结算收入，且对其投入成本能合理预算，故按受益期大修/项修项目预算成本进行分摊，符合权责发生制，该会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3）维修与再制造服务

① 定价依据

发行人与郑煤机及其子公司郑煤机新疆公司存在维修与再制造业务往来。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。

郑煤机为了更好的服务煤矿等客户，增强客户黏性，在销售液压支架的同时，

也向客户推荐维修再制造等售后服务，但郑煤机是专业做液压支架主机制造的公司，并不擅长液压支架的维修，因此郑煤机取得液压支架维修订单后按照与发行人签订的关联交易框架协议的原则将业务转交给速达股份实施；与郑煤机新疆公司发生维修再制造业务往来是因为自 2017 年以来郑煤机新疆公司逐步停止经营，而发行人出于对全国煤炭主要产区后市场服务供应的长远布局，设立了新疆分公司，故郑煤机新疆公司将**订单**转交给速达股份新疆分公司实施。

发行人与郑煤机及郑煤机新疆公司维修与再制造业务的定价模式主要为郑煤机及郑煤机新疆公司按照其与下游煤矿客户签订的合同金额转交给发行人实施，同时按合同金额的 3%左右收取管理费。因此，发行人与郑煤机及郑煤机新疆公司的定价具有合理性，交易价格公允。

② 价格对比情况

公司维修与再制造业务可分为液压支架整体维修、千斤顶及其他液压支架零配件维修，其中液压支架整体维修占主要部分，报告期内液压支架整机维修占比分别为 90.67%、85.96%、87.11%和 92.81%。

报告期内，与郑煤机及其子公司之间的液压支架整体维修与其他第三方液压支架整体维修价格对比情况如下：

年份	项目	向郑煤机及其子公司的维修单价	向其他第三方客户的维修单价
2020 年 1-6 月	液压支架维修（元/架）	139,943.64	91,677.23
2019 年度	液压支架维修（元/架）	84,240.68	88,489.93
2018 年度	液压支架维修（元/架）	91,432.63	85,552.29
2017 年度	液压支架维修（元/架）	49,289.12	76,789.36

从上表可知，与郑煤机及其子公司之间的液压支架维修单价与其他第三方液压支架维修单价相比有高有低，主要是由于液压支架整体维修主要取决于两个因素：A、液压支架损坏程度；B、液压支架的的大小、规格。由于液压支架是非标准产品，大小和型号种类较多，以及受损程度各不相同，因此每个液压支架的维修单价具有差异，具备合理性。2020 年 1-6 月与郑煤机液压支架维修为郭家湾煤矿 176 架液压支架大修项目，由于该套液压支架损坏程度较高以及包含电液控维修，因此单价高于平均维修单价，同期对其他非关联方客户的液压支架大修也

存在类似的情况，如安徽精锐机械维修有限公司 83 架大修项目，平均单价为 135,601.77 万元，河南焦煤能源有限公司 94 架液压支架大修项目，平均单价为 149,115.04 万元。

郑煤机主业是液压支架制造，其从无关联第三方煤矿客户那承接的维修订单，维修价格系根据市场情况与客户协商确定的，郑煤机及其子公司收取 3%左右的管理费，交由发行人实施维修。因此从与郑煤机及其子公司之间的维修与再制造的定价机制来看，交易价格是公允的。

③收入、数量、毛利及占比情况与毛利率情况

发行人与客户签订维修与再制造合同是在下游煤矿客户（或终端客户）出具的合同样式的基础上进行谈判确定，因此与不同客户签订合同在内容表述上存在差异，但均具有业务实质。

报告期内，发行人向郑煤机及其子公司提供维修与再制造服务取得的收入、毛利及占比情况与毛利率的总体情况如下：

年份	项目	收入（万元）	数量（架）	毛利（万元）	毛利率
2020 年 1-6 月	维修与再制造-郑煤机系	2,463.01	176	479.29	19.46%
	维修与再制造-总额	10,476.80	968	2,308.00	22.03%
	郑煤机系维修与再制造占比	23.51%	18.18%	20.77%	-
2019 年度	维修与再制造-郑煤机系	1,461.74	168	-37.06	-2.54%
	维修与再制造-总额	16,526.86	1,635	3,804.16	23.02%
	郑煤机系维修与再制造占比	8.84%	10.28%	-0.97%	-
2018 年度	维修与再制造-郑煤机系	1,216.28	97	399.17	32.82%
	维修与再制造-总额	20,071.66	2,010	7,305.63	36.40%
	郑煤机系维修与再制造占比	6.06%	4.83%	5.46%	-
2017 年度	维修与再制造-郑煤机系	1,313.97	253	-241.31	-18.36%
	维修与再制造-总额	9,886.78	1,258	2,417.25	24.45%
	郑煤机系维修与再制造占比	13.29%	20.11%	-9.98%	-

注：表格中数量只统计了液压支架整体维修数量，液压支架整体维修占据了绝大部分维修再制造关联交易收入。

从上表可知，2017 年发行人与郑煤机系的维修再制造业务毛利率为-18.37%，其他同类客户的毛利率为 31.01%，主要是单个项目亏损所致，通过郑煤机转交

给发行人实施的“蒙西棋盘井 ZY6000/18/38、ZY6000/20/40 共 204 架大修”项目，该项目收入 800.78 万元，毛利为-234.65 万元。该项目为定额合同，合同约定了合同的报价包含维修方在维修过程中可能发生的各种费用，与客户确定维修总价后不再调整。造成该项目亏损的主要原因是液压支架维修项目为非标准化项目，发行人以修前鉴定报告为依据与客户进行合同金额谈判，但该项目在实际维修过程中发生的成本与修前鉴定发生了较大的偏差，主要为补置立柱、千斤顶、辅阀等新件的成本超出预算。除该项目以外，当年还存在对新疆焦煤（集团）有限责任公司 “新疆焦煤 ZZ5800/22/43 中间架 60 架支架大修”项目修前鉴定与实际维修成本存在较大差异的情况，该项目合同金额 296.41 万元，实际发生成本 438.03 万元，导致该项目亏损-141.62 万元，毛利率为-47.78%。

2019 年，发行人与郑煤机维修再制造业务毛利率为-2.54%，主要是由于发行人新疆分公司承接的郑煤机新疆公司转交的业务订单亏损导致，一方面是由发行人新疆分公司成立于 2017 年，业务量相对不饱和，项目执行期限较长，因此分摊的成本相对较高，另一方面郑煤机新疆公司将**取得**的维修订单转交给发行人实施前与终端客户的合同金额已经确定，发行人为了与客户保持长久的关系，仍然采用较高的维修标准。

2018 年，发行人与郑煤机系维修再制造业务毛利率为 32.82%，与其他同类客户毛利率不存在重大差异。2020 年 1-6 月，发行人与郑煤机系维修再制造业务毛利率为 19.46%，与其他同类客户毛利率不存在重大差异。

综上所述，发行人与郑煤机及其子公司维修与再制造业务的毛利率与同类其他客户毛利率存在差异且部分年份为负数具有合理性，不存在通过为郑煤机承担费用交换郑煤机客户资源或者其他单方输送利益的情形。

截至本招股说明书签署之日，发行人在手维修与再制造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。

根据双方 2015 年签订《关联交易框架协议》的原则，郑煤机将取得的维修业务订单优先转交给发行人实施。郑煤机新疆公司向发行人新疆分公司转交业务订单是由于郑煤机新疆公司经营不善于 2017 年停产，发行人出于对全国煤炭主

要产区后市场服务供应的长远布局，于 2017 年设立新疆分公司，郑煤机新疆公司将其维修订单转交给速达股份新疆分公司实施。报告期内，郑煤机、郑煤机新疆公司和发行人签订的维修合同金额与其和终端用户签订合同金额之差额分别为 39.18 万元、56.28 万、43.87 万元和 101.15 万元。郑煤机及郑煤机新疆公司与发行人签订的维修价格一般较其与终端客户签订的合同金额低 3%左右，主要是出于税收核定成本、人员管理成本及综合考虑维修与再制造业务的毛利率，经双方协商确定，因此具有商业合理性，发行人不存在向郑煤机输送利益或郑煤机向发行人输送利益的情形。除前述情形以外，不存在其他第三方将订单转交给发行人实施的情况，因此发行人不存在向其他第三方支付类似管理费用的情形。

（2）向其他关联方销售的情况

报告期内存在速达股份向智能工作面、嘉诺流体、嘉诺液压零星销售产品的情况，金额较小，双方按照市场情况确定交易价格，定价公允。

3、关联租赁

（1）交易概况

报告期内，公司向关联方租赁厂房产生的租赁费如下：

单位：万元

出租方	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
郑煤机	258.87	521.19	473.63	401.5
郑煤机新疆公司	95.24	190.48	190.48	78.1
合计	354.11	711.67	664.1	479.6

速达股份向郑煤机租赁的厂房作为公司郑州液压支架维修车间和备品配件供应管理的仓库，向郑煤机新疆公司租赁的厂房用于新疆分公司液压支架维修车间和日常办公，未来随着募集资金投资项目的落地，速达股份将停止向郑煤机租赁郑州的厂房；赛福流体向郑煤机租赁厂房用于液压胶管的生产车间，2019 年 3 月 31 日，赛福流体生产车间已搬迁至向无关联的第三方租赁的厂区，不再向郑煤机租赁厂房。

（2）租赁合同的主要内容

1）速达股份向郑煤机租赁的郑州厂房

承租人	出租人	地点	面积	签订日期	起始日期	价格	备注
速达股份	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	13,500 ㎡	2015 年 7 月 13 日	2015 年 8 月 1 日至 2018 年 7 月 31 日	每平方米按 0.7 元/日	-
速达股份	郑煤机		13,500 ㎡	2018 年 8 月 28 日	2018 年 8 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日	每平方米按 1 元/日	续租
					2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日	每平方米按 1.03 元/日	
速达股份	郑煤机		14,500 ㎡	2019 年 3 月 31 日	2019 年 4 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日	每平方米按 1 元/日	变更租赁面积
					2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日	每平方米按 1.03 元/日	

2）赛福流体向郑煤机租赁的郑州厂房

承租人	出租人	地点	面积	签订日期	起始日期	价格	备注
赛福流体	郑煤机	郑州经南三路南、经南四路北、经开第九大街东的厂房共一跨	3000 ㎡	2015 年 7 月 13 日	2015 年 8 月 1 日起至 2018 年 7 月 31 日	每平方米按 0.7 元/日	-
赛福流体	郑煤机		3000 ㎡	2018 年 8 月 28 日	2018 年 8 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日	每平方米按 1 元/日	续租
					2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日	每平方米按 1.03 元/日	
赛福流体	郑煤机	-	-	2019 年 3 月 31 日	自 2019 年 3 月 31 日起终止租赁协议	-	终止租赁

3）速达股份向郑煤机新疆公司租赁的新疆厂房

承租人	出租人	地点	面积	签订日期	起始日期	价格	备注
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 号的厂房（四跨大车间的北边两跨）及辅助配套设施、办公楼	6,840 ㎡	2017 年 3 月 22 日	2017 年 5 月 1 日起至 2020 年 4 月 30 日	123 万/年	-
新疆分公司	郑煤机新疆公	昌吉市高新技术开发区科技大道 11	6,840 ㎡	2018 年 6 月 12 日	2018 年 1 月 1 日起至	77 万/年	-

承租人	出租人	地点	面积	签订日期	起始日期	价格	备注
	司	号的厂房（四跨大车间的南边两跨）及辅助配套设施			2018 年 12 月 31 日		
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）以及办公楼	厂房 13,809.08 ㎡、办公楼 1025 ㎡	2018 年 12 月 29 日	2019 年 1 月 1 日起至 2020 年 4 月 30 日	200 万/年	上述两份合同重新合并签订
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）以及办公楼	厂房 13,809.08 ㎡、办公楼 1025 ㎡	2020 年 4 月 29 日	2020 年 5 月 1 日起至 2021 年 4 月 30 日	200 万/年	续租

（3）关联租赁的公允性

1）速达股份、赛福流体向郑煤机租赁的郑州厂房

报告期内，速达股份、赛福流体向郑煤机租赁的郑州厂房以及速达股份向郑煤机新疆公司租赁的新疆厂房分别参照周边厂房的市场租赁价格协商确定，租赁价格与周边厂房租赁价格基本一致，定价公允。

① 向郑煤机及子公司租赁定价情况

承租方	出租方	地址	租金单价	期限
速达股份	郑煤机	郑州经开区第九大街附近	1 元/天/㎡	2018 年 8 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日
赛福流体				2018 年 8 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日
速达股份			1.03 元/天/㎡	2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日

② 同等地段网上公开的租赁价格查询情况

速达股份会同保荐机构通过 58 同城专业租赁平台查看了郑州经开区厂房租赁价格的情况如下：

序号	地址	来源	面积（㎡）	挂牌价格（元/天 ㎡）	房屋类型	房源更新时间
1	郑州市经开区南三环	58 同城	3,000	1	厂房	2019.7.17
2	郑州市经开区海马汽车附近	58 同城	5,000	1	厂房	2019.7.18

3	郑州市经开区南三环	58 同城	2,600	1	厂房	2019.7.21
4	郑州市经开区第九大街	58 同城	10,000	1	厂房	2019.7.11

③ 同等地段向无关联的第三方租赁价格情况

2019 年 3 月，赛福流体停止向郑煤机租赁厂房，改为向无关联的第三方郑州水土坊结构有限公司租赁相同地段的厂房，租赁的价格情况如下：

承租方	出租方	地址	租金单价	期限
赛福流体	郑州水土坊结构有限公司	郑州市经济技术开发区经开第九大街西、经南六路北、第八大街 53 号院一、三号厂房	约 1 元/天·㎡	2018.12.1 至 2021.11.30

综上，通过对比公开租赁平台的价格和赛福流体向无关联的第三方租赁厂房的价格，不存在重大的差异，速达股份及其子公司赛福流体向郑煤机租赁的郑州厂房价格具有公允性。

2）速达股份向郑煤机新疆公司租赁的新疆厂房

报告期内，速达股份向郑煤机新疆公司租赁厂房参照周边厂房的市场租赁价格协商确定，定价公允。

① 速达股份新疆分公司租赁郑煤机新疆公司厂房的基本情况

承租方	出租方	地址	面积（㎡）	租金单价	期限
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	14,834.08	0.37 元/天·㎡	2020.5.1 至 2021.4.30

② 同等地段网上公开的租赁价格查询情况

速达股份会同保荐机构通过 58 同城专业租赁平台查看了新疆昌吉市厂房租赁价格的情况如下：

序号	地址	来源	面积（㎡）	挂牌价格（元/天·㎡）	房屋类型	房源更新时间
1	新疆昌吉	58 同城	900	0.33	厂房	2019.7.31
2	新疆昌吉	58 同城	3,200	0.43	厂房	2019.7.25

③ 相同厂区内郑煤机新疆公司向无关联的第三方租赁厂房情况

2018 年，郑煤机新疆公司也将同厂区内部分厂房租赁给非关联的第三方新疆宏新源机电设备有限公司，租赁价格情况如下：

承租方	出租方	地址	面积（㎡）	租赁单价	期限
新疆宏新源机电设备有限公司	郑煤机新疆公司	昌吉市高新技术开发区科技大道 11 号	6,084.93	0.42 元/天·㎡	2018.1.1 至 2022.12.31

综上，通过对比公开租赁平台的价格和郑煤机向无关联的第三方租赁厂房的价格，不存在重大的差异，速达股份新疆分公司向郑煤机新疆公司租赁的新疆昌吉厂房价格具有公允性。

（4）公司向郑煤机租赁房产用途、使用情况、取得营业收入情况、占公司全部房产面积的比例及重要性水平

1）公司向郑煤机租赁房产用途、使用情况

公司及分子公司目前向郑煤机及其子公司租赁的房产为郑州维修中心厂房、备品配件供应管理的仓库和新疆分公司维修中心厂房，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、经南三路北、经开第九大街东的厂房共三跨	14,500	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 的厂房及辅助配套设施（共 4 跨）及办公楼	厂房 13,809.08 ㎡、办公楼 1025 ㎡	2020 年 4 月 29 日	2017 年	新疆维修中心厂房

报告期内，公司子公司赛福流体曾向郑煤机租赁厂房用于液压胶管的生产车间，2019 年 3 月 31 日，赛福流体生产车间已搬迁至向无关联的第三方租赁的厂区，不再向郑煤机租赁厂房。

2）公司向郑煤机租赁房产取得营业收入、占全部房产面积的比例以及对公司的重要性水平

①关联租赁厂房面积占比情况

目前，公司经营性厂房均为租赁取得，公司向郑煤机及其子公司租赁的两处

房产面积合计共 29,334.08 平方米，发行人租赁房产总面积 57,196.57 平方米，因此上述两处关联租赁占总租赁面积的比例为 51.29%。

②关联租赁厂房产生的营业收入占比情况

公司向郑煤机租赁郑州的厂房作为公司郑州液压支架维修车间和备品配件供应管理的仓库，租赁的新疆厂房用于新疆分公司液压支架维修车间。

公司主营业务为维修与再制造业务、备品配件供应管理业务、全寿命周期专业化总包业务、二手设备租售业务以及流体连接件业务。公司维修与再制造业务主要依靠郑州、包头、大柳塔、新疆等四个维修中心展开，其中郑州维修中心和新疆维修中心为向郑煤机及其子公司租赁厂房。公司备品配件供应管理业务主要依靠公司三级库存体系和采购供应体系展开。全寿命周期专业化总包业务主要依靠公司专门成立的专业化服务部在客户煤矿现场展开。二手设备租售业务主要依靠公司对设备闲置方和设备需求方信息掌握以及公司维修能力展开。流体连接件业务主要由子公司赛福流体和武汉福莱德展开，赛福流体自 2018 年 12 月开始从郑煤机租赁的厂房搬迁，2019 年 3 月后已不再向郑煤机租赁厂房。

因此，公司向郑煤机及其子公司关联租赁厂房产生的营业收入主要为郑州维修中心、新疆维修中心以及 2018 年度以前赛福流体产生的营业收入。报告期内，公司向郑煤机及其子公司租赁厂房产生的营业收入及占比情况如下：

单位：万元

年度	涉及主体及业务	关联租赁产生的营业收入	营业收入	占比
2020 年 1-6 月	除包头分公司、大柳塔分公司以外的维修与再制造业务	5,539.22	29,399.38	18.84%
2019 年度		9,352.53	61,861.34	15.12%
2018 年度	除包头分公司、大柳塔分公司以外的维修与再制造业务以及子公司赛福流体的流体连接件业务	21,272.35	62,953.13	33.79%
2017 年度		12,381.28	44,995.24	27.52%

③公司向郑煤机租赁厂房的重要性水平

公司租赁郑煤机及其新疆子公司的厂房用于开展液压支架、千斤顶的维修业务，厂房为公司开展维修与再制造业务的重要生产要素之一，但公司向郑煤机及其子公司租赁厂房，对公司的生产经营不会造成重大不利影响，主要系：一方面，发行人自 2012 年开始租用郑煤机位于郑州的厂房，发行人新疆分公司自 2017 年

设立以来开始租用郑煤机新疆分公司位于新疆昌吉的厂房。长期以来，发行人及分子公司向郑煤机及郑煤机新疆公司租赁房产保持了长期稳定的租赁关系，发行人能够正常稳定的使用租赁的厂房，虽然发行人维修车间厂房对顶棚高度和地面承重有一定要求，但仍可在市场上找到相似条件的厂房作为替代；另一方面，发行人已在郑州空港区取得了 102,392.96 平方米的土地使用权，现在目前正在建设厂房，待郑州空港区厂房建设完成后，公司也将逐步停止向郑煤机租赁郑州厂房。郑煤机新疆公司已经停产，无实际经营业务，其租赁给发行人新疆分公司的房产于 2021 年 4 月 30 日到期，根据双方于 2020 年 4 月 29 日签订的租赁协议，在同等租赁条件下，发行人具有优先续租权，若郑煤机新疆公司转让房产时，发行人新疆分公司具有优先受让权。因此，能够确保发行人新疆分公司长期使用现有已租赁的厂房。

因此，公司向郑煤机及其子公司租赁厂房的情况不会对公司独立性产生影响，不会对公司生产经营产生重要影响。

4、代缴水电费

报告期内，速达股份向郑煤机租赁厂房，厂房内水表、电表户名为郑煤机，因此需通过郑煤机缴纳水电费，相应的水电费用按实际用量和供水供电部门规定的单价计算，报告期内由关联方代收代缴水电费具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
代缴水电费	64.37	142.27	120.64	55.57

5、关键管理人员报酬

报告期内，公司向关键管理人员支付的薪酬如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
关键管理人员报酬	60.88	471.33	1,157.36	766.37

关键管理人员报酬为董事、监事和高级管理人员薪酬，董事、监事薪酬方案通过了股东大会审议，高管人员薪酬方案经过董事会审议，价格公允。

（二）偶发性关联交易

1、与关联方共同投资

2018 年 12 月 1 日，公司第二届董事会第五次会议审议通过了《关于投资参股设立采煤机及配件生产制造项目的议案》。公司拟与郑煤机、自然人王义强、张文琦共同以现金方式出资 1 亿元设立合资公司，在采煤机研发制造及无人工作面研发等方面开展经营。其中速达股份出资 2,800 万元，占比 28%，郑煤机出资 2,800 万元，占比 28%，王义强出资 2,600 万元，占比 26%，张文琦出资 1,800 万元，占比 18%，关联董事张海斌回避表决。2018 年 12 月 20 日，郑州煤机智能工作面科技有限公司成立。

煤炭综采设备“三机一架”包括采煤机、掘进机、刮板运输机和液压支架，目前国内高端采煤机仍依赖于从国外进口，设立智能工作面的目的是从事高端采煤机及无人工作面的研发与制造。王义强、张文琦具有多年从事煤炭综采设备采煤机制造行业多年，具有深厚行业背景及技术能力；郑煤机作为国内液压支架的龙头企业，一直在寻找契机进入高端采煤机领域；速达股份作为煤炭机械后市场服务性企业，目前主要针对液压支架进行服务，公司下一步计划拓宽服务机械设备品类，进入采煤机、掘进机和刮板运“三机”领域，因此几方通过合作设立智能工作面。通过设立智能工作面可以使公司快速进入采煤机服务领域，促进公司快速发展。因此，公司与郑煤机、王义强、张文琦合理设立智能工作面具有合理性和必要性。王义强、张文琦个人履历如下：

王义强先生，1976 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科。2000 年 7 月至 2005 年 10 月任承德热河克罗尼仪表有限公司项目经理，2005 年 11 月至 2017 年 12 月历任中冶京诚工程技术有限公司自动工程技术所技术人员、技术总监，2018 年 1 月至今，任森迈尔（北京）园林建设工程有限公司项目总监。2019 年 5 月至今任智能工作面董事。

张文琦先生，1979 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士。1999 年 9 月至 2000 年 8 月任于大柳塔煤矿综采队工人，2000 年 9 月至 2005 年 2 月历任中国神华神东煤炭集团公司进口设备大修车间技术员、生产经理和车间主任，2005 年 3 月至 2009 年 8 月历任久益环球（包头）采矿设备有限公司制造经

理、运营总经理，2009 年 9 月至 2015 年 4 月历任中国神华神东煤炭集团公司设备维修中心副处长、处长，2015 年 5 月至今任北京华远众科科技有限公司董事长，2016 年 1 月至今担任西安思匠德装备制造有限公司董事长，2018 年 12 月至今担任智能工作面董事兼总经理。

2、采购劳务

2017 年度发生过一笔郑煤机向公司提供技术咨询服务，交易金额为 15 万元，及招标服务费 0.9 万元。

2019 年度，向郑煤机采购劳务金额 15.35 万元，主要为郑煤机向公司提供设备检测服务。

3、采购固定资产

2017 年度，公司向郑煤机新疆公司采购固定资产 3.30 万元。2018 年度，公司向上海嘉诺流体技术有限公司采购固定资产 0.68 万元。

4、其他物资采购

2018 年度，公司向郑州煤矿机械集团股份有限公司采购其他物资 46.46 万元。

5、与郑煤机签订的《关联交易框架协议》的情况

2009 年速达有限设立时，为了支持发行人快速切入液压支架后市场，同时保障发行人采购备品配件质量的稳定性，发行人与郑煤机签订了《协议书》，约定：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。2015 年发行人与郑煤机签订《关联交易框架协议》主要系基于当时双方交易的现状对原先 2009 年签订的《协议书》进行替代，同时基于历史合作对双方今后的关联交易进行了原则性的框架约定，具有商业合理性。

2015 年发行人与郑煤机签订的《关联交易框架协议》主要为原则性约定，不涉及双方强制性义务，不涉及具体的合同金额，根据发行人、郑煤机当时的《公司章程》等内部控制制度，该关联交易框架协议无须经过董事会、股东大会审议，因此双方未通过董事会、股东大会的形式对该协议进行审议。但是根据该框架协

议的原则，发行人与郑煤机历年具体发生的关联交易双方均履行了各自的关联交易内部审议程序。

由于相关法律法规对权益低于 5%的情况，一般认为不构成关联方，所以若郑煤机持有发行人比例低于 5%时，将不再为发行人关联方，双方的交易不构成关联交易。因此 2015 年在签订《关联交易框架协议》时，对协议的适用期进行了约定，即在双方属于关联关系期间适用，在持股比例低于 5%时，关联关系不存在的情形下，该框架协议不再适用。发行人具备自身的业务独立性，与郑煤机之间的关联交易对发行人经营状况不构成重大影响，即便未来协议自动失效，也不会对发行人的经营状况造成重大不利影响，不会影响发行人的持续经营能力。

《关联交易框架协议》主要原则性的约定了发行人向郑煤机及供应体系内采购液压支架零部件以及郑煤机取得液压支架维修订单后优先转交给发行人实施。报告期内发行人与郑煤机的关联采购占比较低，分别为 **12.11%、11.84%、5.72%和 11.37%**；发行人通过郑煤机转交给发行人实施的维修业务产生的收入占比较低，占当期维修与再制造业务收入的比例分别为13.29%、6.06%、8.84%和23.51%，占当期营业收入的比例分别为 2.92%、1.93%、2.36%和 8.38%。发行人具备独立的采购和销售体系，公司业务开展对郑煤机不构成重大依赖，因此《关联交易框架协议》未约定长期合作不会对发行人持续经营能力造成潜在风险。

发行人根据自身的业务需求向郑煤机体系内公司或其他供应商进行自主采购，与郑煤机向发行人优先转让维修订单不是互为前提，不属于捆绑销售和一揽子交易。发行人具备自身独立的销售体系，能够独立的获取维修订单，除郑煤机及郑煤机新疆公司将维修业务订单转交给发行人实施形成关联交易外，其他业务订单均为发行人独立获取，不存在关联交易非关联化的情形。

（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。

（三）转让或注销的关联方在转让或注销后与公司的交易情况

1、报告期内转让的关联方情况

报告期内，共同实际控制人李锡元对外转让了曾经控制的上海迈诺密封技术有限公司、曾参股的上海达霁商贸有限公司、上海嘉诺液压技术有限公司、上海嘉诺流体技术有限公司等四家企业，具体情况如下：

关联方名称	签订转让协议时间	报告期内是否与公司发生过交易	关联关系
上海迈诺密封技术有限公司	2019/8/21	否	李锡元曾持股 70%的企业
上海达霁商贸有限公司	2019/8/15	否	李锡元曾持股 30%的企业
上海嘉诺液压技术有限公司	2018/6/28	是	李锡元曾持股 17.16%，公司原董事雷刚持股 8%且任总经理的企业
上海嘉诺流体技术有限公司	2018/6/28	是	李锡元曾持股 20%，公司原董事雷刚持股 8%且任执行董事、法定代表人的企业

其中报告期内上海嘉诺液压技术有限公司、上海嘉诺流体技术有限公司与公司存在金额较小的零星交易，双方按照市场情况确定交易价格，定价公允，交易情况如下：

单位：万元

名称	主要交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海嘉诺流体技术有限公司	流体连接件及零部件	-	8.48	0.40	0.14
上海嘉诺液压技术有限公司	流体连接件及零部件	-	-	-	0.85

（1）转让迈诺密封股权相关情况

2019 年 8 月 21 日，李锡元将其持有的上海迈诺密封技术有限公司 70%的股权以 94.63145 万元的价格转让给嘉诺密封。

嘉诺密封成立于 2004 年 1 月 13 日，注册资本为 500 万元，住所为上海市普陀区真光路 1473 弄 3 号 4 层 4022 室。截至本招股说明书签署之日，嘉诺密封的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	雷元芳	215.75	43.15%
2	雷波	129.45	25.89%
3	李锡元	86.30	17.26%
4	陈旭	40.00	8.00%
5	上海垣墨企业管理事务所（普通合伙）	28.50	5.70%
合计		500.00	100%

根据嘉诺密封出具的说明，上海垣墨企业管理事务所（普通合伙）系嘉诺密封的员工持股平台。截至本招股说明书签署之日，上海垣墨企业管理事务所（普通合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	刘大鹏	163.06	52.60%
2	翟舒雯	65.10	21.00%
3	李伟	27.28	8.80%
4	顾晨兰	27.28	8.80%
5	刘航燕	27.28	8.80%
合计		**300.00**	**100%**

李锡元转让迈诺密封股权的目的是将精力更加集中投入发行人，而嘉诺密封亦有意愿受让李锡元持有的迈诺密封股权，受让股权的资金来源为嘉诺密封的自有资金。

除嘉诺密封的股东李锡元为发行人的第一大股东、共同实际控制人、董事长、总经理，嘉诺密封股东雷元芳、雷刚曾任发行人董事，嘉诺密封股东陈旭曾任发行人监事外，嘉诺密封与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

迈诺密封主要从事工程机械、汽车等领域的橡胶及塑料密封件的销售，为发行人的上游企业。报告期内，迈诺密封与发行人未发生过业务往来和资金往来的

情况。

迈诺密封转让前后与发行人主要客户、供应商的交易情况如下：

单位：万元

序号	交易对方名称	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	上海唯万密封科技股份有限公司	采购密封件	-	-	1.07	-
2	上海唯万密封科技股份有限公司	销售密封件	-	1.25	4.33	3.63

（2）转让上海达霁商贸有限公司相关情况

2019 年 8 月 15 日，李锡元将其持有的上海达霁商贸有限公司 30%的股权以 55.12 万元的价格转让给施晓红。

为了将精力更加集中投入发行人，李锡元有意转让其持有的上海达霁商贸有限公司股权，施晓虹与上海达霁商贸有限公司另一名自然人股东施霞敏为好友关系，因此有意愿受该等股权，受让股权的资金来源为施晓红的自有资金。施晓红与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

上海达霁商贸有限公司主要从事钢材、密封件、标准件、五金件等产品批发、零售，为发行人的上游企业。报告期内，上海达霁商贸有限公司与发行人未发生过业务往来和资金往来的情况，与发行人的主要客户、供应商之间不存在交易往来。

（3）转让嘉诺液压股权相关情况

2018 年 6 月 28 日，李锡元将其持有的 16.66%、0.50%上海嘉诺液压技术有限公司股权分别以 460.9223 万元、13.8332 万元的价格转让给雷元芳、上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）。

雷元芳系李锡元在迈诺密封、嘉诺液压和嘉诺流体的合作伙伴，曾担任发行人董事的职务，上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）为嘉诺液压、嘉诺流体的员工持股平台。截至本招股说明书签署日，上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	陈松	131.2462	48.3255%
2	翟舒雯	52.4187	19.3008%
3	刘航燕	21.9807	8.0934%
4	李伟	21.9807	8.0934%
5	朱海燕	21.9807	8.0934%
6	张晓燕	21.9807	8.0934%
合计		**271.5877**	**100%**

李锡元为了将精力更加集中投入发行人，而雷元芳作为嘉诺液压的实际控制人亦有意受让李锡元持有的嘉诺液压股权并同步实行员工持股计划，受让资金为雷元芳、上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）的自有资金。除雷元芳曾任发行人董事外，雷元芳、上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

嘉诺液压主要从事机械密封、液压气动阀泵、软管、接头等产品的销售，为发行人的上游企业。报告期内，发行人向嘉诺液压发生过零星采购，采购的金额为 0.85 万元、0.00 万元、0.00 万元和 0.00 万元，除此之外，发行人与嘉诺液压不存在其他业务往来和资金往来的情况。

嘉诺液压转让前后与发行人主要客户、供应商的交易情况如下：

单位：万元

序号	交易对方名称	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	上海唯万密封科技股份有限公司	采购密封	0.03	0.95	0.17	0.07
2	青岛橡六胶管有限公司	采购胶管	4.75	9.65	-	-

（4）转让嘉诺流体股权相关情况

2018 年 6 月 28 日，李锡元将其持有的 5.80%、8.00%、6.20%嘉诺流体股权分别以 110.20 万元、152 万元、117.80 万元的价格转让给雷元芳、雷刚、上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）。

雷元芳、雷刚系李锡元在迈诺密封、嘉诺液压和嘉诺流体的合作伙伴，曾担

任发行人董事的职务，上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）为嘉诺液压、嘉诺流体的员工持股平台。

李锡元为了将精力更加集中投入发行人，而雷元芳、雷刚作为嘉诺流体的原股东亦有意受让李锡元持有的嘉诺流体股权并同步实行员工持股计划，受让资金为雷元芳、雷刚、上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）的自有资金。除雷元芳、雷刚曾任发行人董事外，雷元芳、雷刚、上海豫垚企业管理事务所（普通合伙）与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

嘉诺流体主要从事机械密封、软管、接头及其他液压元件的销售，为发行人的上游企业。报告期内，发行人向嘉诺流体发生过零星采购，采购的金额为 0.14 万元、0.40 万元、8.48 万元和 0.00 万元，除此之外，发行人与嘉诺流体不存在其他业务往来和资金往来的情况。

嘉诺流体转让前后与发行人主要客户、供应商的交易情况如下：

单位：万元

序号	交易对方名称	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	青岛橡六胶管有限公司	采购胶管	2.16	5.10	-	0.32
2	玛努利液压器材（苏州）有限	采购胶管	0.44	-	-	-

2、报告期内注销的关联方情况

报告期内注销的关联方与公司未发生过交易，其注销不会对公司产生影响，具体情况如下：

关联方名称	注销时间	报告期内是否与公司发生过交易	关联关系	注销原因
上海福硕环保科技有限公司	2018/12/24	否	李锡元曾持股 30%的企业	无实际业务
武汉上古炉造电子商务有限公司	2018/1/31	否	公司原独立董事李康林持股 100%并担任执行董事、总经理的企业	无实际业务
安功夫股份有限公司	2019/3/12	否	公司副总经理刘欣扬亲属担任董事的企业	无实际业务
凯丰皓天信用担保有限公司	2019/8/9	否	公司副总经理刘欣扬亲属持股 100%的企业	无实际业务

关联方名称	注销时间	报告期内是否与公司发生过交易	关联关系	注销原因
富比世股权投资基金（天津）合伙企业（有限合伙）	2013/9/5	否	公司副总经理刘欣扬亲属持股 45%的企业	无实际业务
上海裕颂投资管理有限公司	2017/9/6	否	公司副总经理刘欣扬亲属担任执行董事的企业	无实际业务
成都融昇科技有限公司	2019/8/1	否	公司独立董事李云亲属持股 95%并担任执行董事、总经理的企业	无实际业务

（四）关联方应收应付款项余额

1、应收项目

单位：万元

项目名称	关联方	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收票据	郑煤机	1,609.82	-	242.2	-	136	-	873	-
小　计	-	1,609.82	-	242.2	-	136	-	873	-
应收账款	郑煤机	6,689.26	334.46	4,222.86	211.14	3,619.93	181	3,328.80	166.44
	郑州煤机长壁机械有限公司	6.82	0.46	4.16	0.21	9.47	0.47	6.1	0.31
	郑州煤机综机设备有限公司	-	-	-	-	-	-	136.24	6.81
	郑州煤机液压电控有限公司	-	-	0.15	0.01	2.5	0.12	15.26	0.76
	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,328.80	66.44	1,749.50	110.02	650.28	32.51	574.1	28.71
	智能工作面	28.95	1.45	0.02	0				
小　计	-	8,053.83	402.81	5,976.70	321.38	4,282.17	214.11	4,060.50	203.03
应收款项融资	郑煤机	1,085.86	-	159	-	-	-	-	-
小　计	-	1,085.86	-	159	-	-	-	-	-
其他应收款	郑煤机	228.25	11.43	228.25	11.42	334.05	149.47	334	56.83
小　计	-	228.25	11.43	228.25	11.42	334.05	149.47	334	56.83

2、应付项目

单位：万元

项目名称	关联方	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应付账款	郑州煤机液压电控有限公司	1,712.87	468.29	795.37	132.37
	郑煤机	-	58.74	316.58	35.9
	郑州煤机格林材料科技有限公司	6.68	12.8	3.98	-
	郑州煤机铸锻有限公司	-	-	2.13	2.25
	上海嘉诺流体技术有限公司	-	8.47	-	0.05
	智能工作面	-	7.79		
小　计		1,719.55	556.09	1,118.06	170.57
其他应付款	智能工作面	0.20	0.2	-	-
小　计		0.20	0.2	-	-

3、与郑煤机票据置换的情况

（1）票据置换的背景

2017年发行人与郑煤机之间发生过1笔票据置换的情形，发行人收到下游煤矿客户内蒙古伊泰煤炭股份有限公司的大额商业票据回款，该商业票据的开票人为宝山钢铁股份有限公司。由于金额较大，而发行人供应商规模较小，因此不接受该些商业票据背书转让，而宝山钢铁股份有限公司为郑煤机供应商，因此经协商发行人将该商业票据与郑煤机的银行承兑汇票进行置换。

（2）票据置换明细

报告期内，2017年发行人与郑煤机之间发生过1笔票据置换的情形，具体情况如下：

单位：万元

年份	回款客户名称	出票单位	置换单位	票据置换金额	置换回款金额	备注
2017 年度	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	宝山钢铁股份有限公司	郑煤机	1,274.79	1,274.00	余额计入应收账款

4、与郑煤机的抹账情况

（1）与郑煤机及其子公司三方抹账背景

报告期内，发行人向郑煤机体系内公司采购液压支架零配件，同时发行人及子公司赛福流体向郑煤机体系内公司关联销售取得销售收入，因此形成了相互之间的债权债务关系。三方通过签订三方抹账协议的方式进行债权债务相抵或转移。

（2）与郑煤机及其子公司三方抹账明细

报告期内，发行人与郑煤机及其子公司进行的三方抹账金额分别为 2,303.61 万元、659.13 万元、1,117.41 万元和 94.71 万元。三方抹账主要包括增加发行人债务的抹账、增加发行人债权的抹账、债权债务相抵的抹账三种情况，具体明细如下：

2017 年度				
发行人主体	**乙方**	**丙方**	**金额（万元）**	**抹账结果**
速达股份	液压公司	内蒙古上海庙矿业有限责任公司	16.00	债务转移，增加发行人主体对丙方的债权，同时增加对乙方的债务
速达股份	液压公司	赛福流体	0.63	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	4.37	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	6.62	债权债务相抵
速达股份	液压公司	包头分公司	17.64	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	包头分公司	23.68	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	新疆分公司	54.16	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	大柳塔分公司	79.31	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	大柳塔分公司	190.98	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	长壁机械	赛福流体	0.98	债权债务相抵
速达股份	综机公司	赛福流体	81.59	债权债务相抵
速达股份	综机公司	赛福流体	85.62	债权债务相抵
速达股份	郑煤机	包头分公司	7.66	债权债务相抵
速达股份	郑煤机	内蒙古上海庙矿业有限责任公司	21.40	债权转让，增加发行人主体对丙方的债权，同时减少对乙方的债权
速达股份	郑煤机	山西柳林兴无煤矿有限责任公司	86.64	债权债务相抵
速达股份	郑煤机	综机公司	150.00	债务转移，减少发行人主体对乙方的债权，同时减少对丙方的债务
速达股份	郑煤机	液压公司	1,151.02	债权债务相抵

赛福流体	郑煤机	平顶山市矿益胶管制品股份有限公司	62.73	债权债务相抵
赛福流体	郑煤机	平顶山市矿益胶管制品股份有限公司	42.60	债权债务相抵
赛福流体	郑煤机	平顶山市矿益胶管制品股份有限公司	97.34	债权债务相抵
赛福流体	郑煤机	平顶山市矿益胶管制品股份有限公司	100.01	债权债务相抵
赛福流体	郑煤机	平顶山市矿益胶管制品股份有限公司	22.64	债权债务相抵
2017 年度合计			2,303.61	-
2018 年度				
发行人主体	**乙方**	**丙方**	**金额（万元）**	**抹账结果**
速达股份	郑煤机	山西柳林兴无煤矿有限责任公司	34.40	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	4.29	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	7.78	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	9.87	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	15.22	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	16.76	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	53.71	债权债务相抵
速达股份	液压公司	包头分公司	33.22	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	包头分公司	39.91	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	大柳塔分公司	83.65	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	大柳塔分公司	87.67	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	新疆分公司	93.14	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	液压公司	新疆分公司	3.78	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时增加对丙方的债权
速达股份	综机公司	赛福流体	56.57	债权债务相抵
速达股份	郑煤机物资公司	河南裕安机械制造有限公司	39.15	债务转移，增加发行人主体对乙方的债务，同时减少对丙方的债权
赛福流体	郑煤机	综机公司	80.01	债权转让，增加发行人主体对乙方的债权，同时减少对丙方的债权
2018 年度合计			659.13	

2019 年度				
发行人主体	**乙方**	**丙方**	**金额（万元）**	**抹账结果**
速达股份	郑煤机	赛福流体	1,000.00	债权转让，增加发行人主体对乙方的债权，同时减少对丙方的债权
速达股份	液压公司	赛福流体	0.88	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	2.47	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	3.06	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	4.99	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	6.21	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	10.87	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	14.64	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	19.19	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	55.11	债权债务相抵
2019 年度合计			1,117.41	-
2020 年 1-6 月				
发行人主体	**乙方**	**丙方**	**金额（万元）**	**抹账结果**
速达股份	液压公司	赛福流体	81.46	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	3.51	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	2.61	债权债务相抵
速达股份	液压公司	赛福流体	1.64	债权债务相抵
速达股份	河南煤炭建设集团机电安装有限公司郑州分公司	郑煤机	5.49	债权债务相抵
2020 年 1-6 月合计			94.71	-

5、内部控制制度的建立与执行情况

发行人与郑煤机票据置换的行为发生在报告期初 2017 年度，经过规范和整改已不再发生票据置换，公司已经制定并严格执行了《票据管理制度》。对于三方抹账的情况，发行人制定并严格执行了《债权债务抵抹账管理办法》，三方抹账必须与其他方签订抹账协议，抹账协议由业务部门根据业务具体情况提出抹账申请，财务部核实账面余额情况后，经业务部门主管领导和财务负责人审批后方可与其他方签订抹账协议。报告期内，公司内控制度健全并得到了有效执行，申报会计师对公司内部控制制度的设置与执行发表了标准无保留的意见。

（五）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，本公司经常性关联交易及相应占比情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购商品和接受劳务	1,625.59	2,616.56	4,419.69	3,042.72
采购总额	14,302.71	36,979.14	37,336.38	25,111.15
占采购总额比例	11.37%	5.72%	11.84%	12.11%
出售商品和提供劳务	8,369.39	11,639.70	9,016.57	10,276.22
营业收入	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
占营业收入比例	28.47%	18.82%	14.32%	22.84%
向郑煤机及下属子公司关联销售形成的毛利占比	19.16%	1.78%	5.27%	12.62%
向关联方租赁房产	354.11	711.67	664.1	479.6
代缴水电费	90.15	142.27	120.64	55.57
董事、监事、高级管理人员领取薪酬	60.88	471.33	1,157.36	766.37

报告期内，公司与关联方发生的经常性关联销售占当期营业收入、经常性关联采购占当期营业成本比例呈逐年下降趋势，该等关联交易对公司的经营状况不构成重大影响。其他经常性关联交易主要包括关键管理人员薪酬、支付房租、代缴水电费等其他费用，是公司日常经营过程中所产生，交易金额均不大，未对公司财务状况和经营成果产生不利影响。

发行人向郑煤机采购千斤顶类产品的价格与其他公司向郑煤机采购千斤顶类产品的价格相近，发行人向郑煤机采购阀类产品的价格与发行人向其他供应商采购阀类产品的价格相近，发行人与郑煤机的关联采购遵循市场化原则定价，价格公允，具有商业合理性。

发行人对郑煤机的关联销售中，向郑煤机供应流体连接件产品的定价模式和收取的扣压费与郑煤机的其他供应商一致；维修与再制造业务系郑煤机、郑煤机新疆公司的订单转交发行人实施，2018 年、2020 年 1-6 月关联订单的毛利率与其他无关联订单的毛利率不存在重大差异，2017 年、2019 年关联订单的毛利率为负数存在合理的原因；专业化总包业务关联销售系郑煤机向发行人分包神东分公司的专业化服务，从多年的合同执行结果来看，发行人专业化总包服务的毛利

率符合预期，跟近似领域类似服务的毛利率相近。因此，发行人与郑煤机之间的关联销售遵循市场化原则定价，价格公允，具有商业合理性。

发行人向郑煤机销售和采购价格的形成是双方市场化博弈的结果，具有商业合理性，不存在发行人向郑煤机输送利益或郑煤机向发行人输送利益的情形。发行人生产经营具备独立面向市场经营的能力，本次发行符合发行条件。

综上，公司经常性关联交易均根据生产经营需要产生，并按照市场化协商定价原则制定交易价格和交易条件，不影响本公司经营活动和财务状况的独立性。

十一、公司关联交易的决策程序及执行情况

（一）公司关于规范关联交易的制度安排

公司已在《公司章程》及《关联交易管理办法》、《独立董事工作制度》等制度中对关联交易公允决策的程序等进行了规定，以保护发行人及其股东的利益不因关联交易而受损害。

1、公司章程对规范关联交易的安排

公司《公司章程》（草案）第七十八条规定：

“第七十八条　股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

股东大会有关联关系的股东的回避和表决程序如下：

（一）股东大会审议的某一事项与某股东存在关联关系，该关联股东应当在股东大会召开前向董事会详细披露其关联关系；

（二）股东大会在审议关联交易事项时，会议主持人宣布有关联关系的股东与关联交易事项的关联关系；会议主持人明确宣布关联股东回避，而由非关联股东对关联交易事项进行审议表决；

（三）关联交易事项形成决议须由非关联股东以具有表决权的股份数的二分之一以上通过，但是，该关联交易事项涉及本章程第七十六条规定的事项时，股

东大会决议必须经出席股东大会的非关联股东所持表决权的股份数的三分之二以上通过方为有效；

（四）关联股东未就关联交易事项按上述程序进行关联信息披露或回避的，股东大会有权撤销有关该关联交易事项的一切决议。”

公司拟进行须提交股东大会审议的关联交易，应当在提交董事会审议前，取得独立董事事前认可意见。

独立董事事前认可意见应当取得全体独立董事半数以上同意，并在关联交易公告中披露。

2、《关联交易决策制度》对规范关联交易的安排

“第十条 公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足 3 人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。

第十一条 股东大会审议关联交易事项时，下列股东应当回避表决：

（一）交易对方；

（二）拥有交易对方直接或者间接控制权的；

（三）被交易对方直接或者间接控制的；

（四）与交易对方受同一法人或者自然人直接或者间接控制的；

（五）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的（适用于股东为自然人的）；

（六）因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制或者影响的。

（七）可能造成公司对其利益倾斜的法人或自然人。

第十二条 除本制度第十四条之规定外，公司拟与关联自然人发生的交易金额低于 30 万元人民币的关联交易，或者公司拟与关联法人发生的交易金额低于

300 万元人民币以下或低于公司最近一期经审计净资产值绝对值 0.5%的关联交易，由公司总经理决定。

第十三条 公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元人民币以上的关联交易，或者公司拟与关联法人发生的交易金额在 300 万元人民币以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，应提交董事会审议。

第十四条 公司为关联人提供担保的，不论金额大小，均应当由董事会审议，并在经董事会审议后提交股东大会审议。

第十五条 公司与关联人（包含关联自然人以及关联法人）发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，应当提交股东大会审议。”

3、《独立董事工作细则》对规范关联交易的安排

2019 年 6 月 27 日，公司股东大会通过《独立董事工作细则》。根据该独立董事工作细则：

第十六条 为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除应当具有法律、法规、规范性文件及公司章程赋予董事的职权外，公司还应当赋予独立董事以下特别职权：（一）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据…

第十七条 公司重大关联交易、聘用或解聘会计师事务所，应由二分之一以上独立董事同意后，方可提交董事会讨论。独立董事向董事会提请召开临时股东大会、提议召开董事会会议和股东大会召开前公开向股东征集投票权，应由二分之一以上独立董事同意。经二分之一以上独立董事同意，独立董事可独立聘请外部审计机构和咨询机构，对公司的具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担。

第二十条 独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：…（三）公司董事、高级管理人员的薪酬；（四）关联交易

（含公司向股东、实际控制人及其关联企业提供资金）…

（二）公司报告期关联交易的执行情况

2017 年 4 月 5 日，速达股份召开 2016 年年度股东大会审议通过《2017 年公司预计日常关联交易》的议案，关联股东李锡元、郑煤机回避表决，并在全国股份转让系统进行公告。

2018 年 4 月 30 日，速达股份召开 2017 年年度股东大会审议通过《关于预计 2018 年公司日常关联交易的议案》，关联股东郑煤机回避表决。

2019 年 5 月 14 日，速达股份 2018 年年度股东大会审议通过了《关于 2018 年预计关联方交易超标及预计 2019 年公司日常关联交易的议案》，关联股东李锡元、新余鸿鹄、郑煤机回避表决。

2019 年 11 月 6 日，公司 2019 年第四次临时股东大会审议通过《关于对报告期内关联交易予以确认的议案》。

2020 年 5 月 8 日，公司 2019 年年度股东大会审议通过了《关于 2019 年预计关联方交易超标及预计 2020 年公司日常关联交易的议案》，关联股东李锡元、郑煤机、新余鸿鹄、长兴臻信回避表决。

（三）独立董事及其他机构对关联交易的意见

公司独立董事李云、经纬对公司第二届董事会第十一次会议关于关联交易相关事项发表如下独立意见：

“公司在报告期内（2016 年至 2019 年 6 月）的关联交易遵循公允定价的原则，不存在损害公司和全体股东利益的情况。对公司报告期财务状况以及未来的财务状况、经营成果没有明显影响，公司主营业务也不因上述交易而对其产生依赖关系，因此对公司独立性亦没有影响。”

公司独立董事李云、经纬对公司第二届董事会第十二次会议关于关联交易相关事项发表如下独立意见：

“我们认为，2019 年关联销售实际发生金额超过预计金额，主要系发行人向郑州煤矿机械集团股份有限公司销售胶管业务增加以及郑煤机集团潞安新疆

机械有限公司的大修业务增加，前述业务的定价公允，不存在损害股东利益的情形。由于公司所处行业及业务特点，公司的日常关联交易属于正常的经营活动，是无法避免的，交易必要且将一直持续。日常关联交易是按照‘公平自愿，互惠互利’的原则进行的，决策程序合法有效；交易价格公允，没有违反公开、公平、公正的原则，不损害公司利益，不影响公司独立性，对全体股东平等，没有损害非关联股东利益的行为。在审议关联交易时，关联董事已回避表决，表决程序符合有关法律法规的规定。”

十二、发行人减少关联交易的措施

（一）完善法人治理结构和关联交易制度

公司进一步在《公司章程》、《关联交易管理制度》等制度中规定了更为细化的关联交易决策程序并严格执行。

（二）增强与控股股东之间的独立性，严格执行关联交易决策程序

报告期内，公司与关联方之间的关联交易主要系与第二大股东郑煤机及其子公司发生的交易，与控股股东、实际控制人李锡元、贾建国、李优生及其控制的公司不存在关联交易。

公司在人员、资产、机构、财务、业务等方面均独立于控股股东，具备独立经营的必备条件。公司目前已采取一系列措施以保证公司在生产经营过程中减少关联交易。对于不可避免的关联交易，公司将严格执行公司章程规定的关联交易决策程序、回避表决制度和信息披露制度。

（三）设立独立董事制度，增强独立董事在关联交易管理制度上的作用

为完善法人治理结构，维护公司利益，避免发生可能导致损害公司及股东利益的关联交易的发生，公司设立了独立董事制度以加强对关联交易的监管，保证关联交易的公平、公正和公允。目前公司有独立董事 2 名，占公司董事总数的三分之一。

（四）共同实际控制人、持股 5%以上的股东及全体董事、监事、高级管理人员出具了减少关联交易的承诺

本公司共同实际控制人、持股 5%以上的股东及全体董事、监事、高级管理人员出具《关于规范关联交易的承诺函》，内容如下：

“一、本人/本企业不利用其实际控制人及持股 5%以上股东或董事、监事、高级管理人员的地位，占用公司及其子公司的资金。本人/本企业及其控制的其他企业将尽量减少与公司及其子公司的关联交易。对于无法回避的任何业务往来或交易均应按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格应按市场公认的合理价格确定，并按规定履行信息披露义务。

二、在公司或其子公司认定是否与本人/本企业及其控制的其他企业存在关联交易的董事会或股东大会上，本人/本企业承诺，本人/本企业及其控制的其他企业有关的董事、股东代表将按公司章程规定回避，不参与表决。

三、本人/本企业保证严格遵守公司章程的规定，与其他股东一样平等的行使股东权利、履行股东义务，不利用其实际控制人、控股股东及持股 5%以上股东或董事、监事、高级管理人员的地位谋求不当利益，不损害公司和其他股东的合法权益。

四、本承诺函自出具之日起具有法律效力，构成对本人/本企业及其控制的其他企业具有法律约束力的法律文件，如有违反并给公司或其子公司以及其他股东造成损失的，本人/本企业及其控制的其他企业承诺将承担相应赔偿责任。”

十三、报告期内公司关联方变化情况

报告期内公司关联方变化情况详见本节之“九、关联方与关联关系”之“（七）其他关联方”之“2、报告期内曾经的关联方”。

报告期内，对关联方变为非关联方的，公司仍按照关联交易进行了持续披露，具体交易情况详见本节之“十、关联交易”。

十四、比照关联交易披露的交易情况

（一）与上海唯万密封科技有限公司的交易情况

郑煤机参股子公司华轩（上海）股权投资基金有限公司持有速达股份供应商上海唯万密封科技有限公司 15.49%股权。速达股份向上海唯万密封科技有限公司采购密封产品，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月采购额分别为 1,139.55 万元、1,087.76 万元、896.42 万元和 347.51 万元，占当年采购总额占比分别为 4.54%、2.91%、2.42%和 2.43%。

（二）与河南强力油缸制造有限公司的交易情况

河南强力油缸制造有限公司成立于 2004 年，持有其 88.81%股份的股东代国勤为原郑煤机员工。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，速达股份向河南强力油缸制造有限公司采购额分别为 614.10 万元、178.11 万元、5.01 万元和 0.00 万元，占当年采购总额占比分别为 2.45%、0.48%、0.01%和 0.00%。报告期内，河南强力油缸制造有限公司由于政府拆迁及环保问题，其厂房逐步关停，因此速达股份向其采购金额逐年大幅下降。

第八节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据及有关的分析引用的财务数据，非经特别说明，均引自经天健会计师审计的 2017 年度、2018 年度、2019 年和 2020 年 1-6 月的财务报表。

公司提醒投资者关注本招股说明书所附财务报告和审计报告全文，以获取更详尽的财务资料。

一、最近三年一期经审计的财务报表

（一）合并资产负债表

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	7,367.00	6,688.33	10,465.02	6,322.45
应收票据	6,912.33	4,997.63	8,147.88	9,421.46
应收账款	34,063.46	30,928.76	34,102.71	25,042.91
应收款项融资	2,679.80	676.93	-	-
预付款项	107.04	190.68	203.36	52.97
其他应收款	1,197.02	810.67	544.23	411.27
存货	8,436.02	11,697.79	14,599.17	8,919.83
其他流动资产	271.44	1,039.79	1,082.59	195.59
流动资产合计	**61,034.10**	**57,030.59**	**69,144.96**	**50,366.47**
非流动资产：				
长期股权投资	3,167.20	3,081.57	-	-
固定资产	4,423.02	4,608.09	3,630.40	1,810.71
在建工程	1,311.77	81.34	19.23	-
无形资产	5,129.36	239.53	39.24	52.33
长期待摊费用	404.34	557.33	541.54	485.86
递延所得税资产	2,914.30	2,816.40	3,362.42	2,313.69
其他非流动资产	202.00	4,821.24	522.34	438.32
非流动资产合计	**17,552.00**	**16,205.50**	**8,115.17**	**5,100.91**

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
资产总计	**78,586.09**	**73,236.09**	**77,260.12**	**55,467.38**

（二）合并资产负债表（续）

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动负债：				
短期借款	200.00	-	-	-
应付票据	8,325.09	8,493.55	8,680.87	3,122.70
应付账款	13,354.79	12,923.52	17,001.79	13,596.82
预收款项	1.23	76.20	234.24	1,027.84
合同负债	76.87			
应付职工薪酬	1,946.29	2,889.61	4,409.95	2,585.45
应交税费	2,309.24	123.68	2,871.86	1,942.20
其他应付款	203.71	622.43	548.52	557.99
流动负债合计	**26,417.23**	**25,128.99**	**33,747.23**	**22,833.00**
非流动负债：		-		
递延所得税负债	774.62	772.55	444.89	-
其他非流动负债	4,490.88	4,475.14	5,884.68	4,864.94
非流动负债合计	**5,265.50**	**5,247.69**	**6,329.57**	**4,864.94**
负债合计	**31,682.73**	**30,376.68**	**40,076.80**	**27,697.94**
所有者权益：		-		
股本	5,700.00	5,700.00	5,515.00	5,400.00
资本公积	12,292.92	12,313.36	10,082.78	9,047.78
盈余公积	2,976.20	2,976.20	2,306.73	1,321.00
未分配利润	25,934.25	21,869.85	18,974.10	11,675.76
归属于母公司所有者权益合计	**46,903.37**	**42,859.41**	**36,878.61**	**27,444.54**
少数股东权益	-	-	304.71	324.90
所有者权益合计	**46,903.37**	**42,859.41**	**37,183.32**	**27,769.44**
负债和所有者权益总计	**78,586.09**	**73,236.09**	**77,260.12**	**55,467.38**

（三）合并利润表

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	**29,399.38**	**61,861.34**	**62,953.13**	**44,995.24**
减：营业成本	20,720.21	44,774.59	38,579.75	28,318.29
税金及附加	243.80	394.61	546.81	393.40
销售费用	1,532.05	4,316.10	3,946.99	3,231.61
管理费用	813.05	2,407.27	3,133.98	2,107.58
研发费用	349.13	1,521.89	1,447.30	404.07
财务费用	-62.20	-207.39	-15.64	-36.68
其中：利息费用	0.04	-	-	4.75
利息收入	14.83	63.68	25.42	22.38
加：其他收益	53.28	215.54	21.18	23.15
投资收益（损失以“-”号填列）	131.66	97.69	112.15	80.75
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	106.08	-48.55	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-573.54	215.27	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-134.89	-167.76	-1,965.22	-392.72
资产处置收益（损失以“-”号填列）	8.88	19.26	-7.72	9.33
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	**5,288.72**	**9,034.26**	**13,474.33**	**10,297.49**
加：营业外收入	194.02	132.03	36.26	55.63
减：营业外支出	57.55	218.25	109.16	89.19
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**5,425.19**	**8,948.04**	**13,401.44**	**10,263.93**
减：所得税费用	1,360.79	2,087.91	2,977.55	2,701.36
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	**4,064.40**	**6,860.13**	**10,423.88**	**7,562.58**
归属于母公司所有者净利润	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
少数股东损益	-	-14.09	-20.19	33.50
五、综合收益总额	**4,064.40**	**6,860.13**	**10,423.88**	**7,562.58**
归属于母公司所有者的综合收益总额	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
归属于少数股东的综合收益总额	-	-14.09	-20.19	33.50
六、每股收益				
（一）基本每股收益	0.71	1.23	1.92	1.39
（二）稀释每股收益	0.71	1.23	1.92	1.39

（四）合并现金流量表

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	19,511.19	57,065.58	39,768.93	21,435.47
收到的税收返还	687.89	2.12	-	8.00
收到其他与经营活动有关的现金	3,873.72	3,206.75	1,494.16	674.99
经营活动现金流入小计	**24,072.80**	**60,274.45**	**41,263.09**	**22,118.46**
购买商品、接受劳务支付的现金	10,645.80	29,770.09	13,912.22	7,687.95
支付给职工以及为职工支付的现金	3,850.45	9,265.74	6,422.10	4,384.84
支付的各项税费	1,087.70	7,718.91	7,337.26	5,827.75
支付其他与经营活动有关的现金	4,117.03	9,975.90	6,674.51	3,691.35
经营活动现金流出小计	**19,700.98**	**56,730.64**	**34,346.09**	**21,591.89**
经营活动产生的现金流量净额	**4,371.82**	**3,543.81**	**6,917.00**	**526.57**
二、投资活动产生的现金流量				
取得投资收益所收到的现金	29.87	159.37	112.15	80.75
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	20.86	41.57	49.60	78.90
收到其他与投资活动有关的现金	21,630.00	117,230.71	52,140.59	29,845.00
投资活动现金流入小计	**21,680.73**	**117,431.64**	**52,302.34**	**30,004.65**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,846.76	6,005.53	2,077.62	1,353.31
投资支付的现金	-	2,800.00	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	21,580.00	113,800.00	55,571.30	29,845.00
投资活动现金流出小计	**23,426.76**	**122,605.53**	**57,648.92**	**31,198.31**
投资活动产生的现金流量净额	**-1,746.03**	**-5,173.89**	**-5,346.58**	**-1,193.65**
三、筹资活动产生的现金流量		-		
吸收投资收到的现金	-	2,405.00	1,150.00	-
取得借款收到的现金	300.00	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**300.00**	**2,405.00**	**1,150.00**	**-**
偿还债务支付的现金	100.00	-	-	500.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	0.04	3,309.00	2,160.00	1,085.39
支付其他与筹资活动有关的现金	123.53	405.54	-	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
筹资活动现金流出小计	**223.57**	**3,714.54**	**2,160.00**	**1,585.39**
筹资活动产生的现金流量净额	**76.43**	**-1,309.54**	**-1,010.00**	**-1,585.39**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	**-**	**-**	**-**	**-**
五、现金及现金等价物净增加额	**2,702.23**	**-2,939.62**	**560.42**	**-2,252.48**
加：期初现金及现金等价物余额	3,281.61	6,221.23	5,660.81	7,913.29
六、期末现金及现金等价物余额	**5.983.83**	**3,281.61**	**6,221.23**	**5,660.81**

（五）母公司资产负债表

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	6,823.47	6,364.58	10,400.35	6,058.63
应收票据	6,353.01	4,712.63	8,017.88	9,299.46
应收账款	30,634.30	26,628.90	30,708.20	21,324.23
应收款项融资	1,473.00	472.20	-	-
预付款项	1,456.78	1,462.66	192.41	45.70
其他应收款	1,172.51	795.11	523.94	399.65
存货	6,894.09	10,037.89	12,438.73	7,669.75
其他流动资产	235.02	1,025.57	1,016.84	189.19
流动资产合计	**55,042.19**	**51,499.54**	**63,298.34**	**44,986.61**
非流动资产：				
长期股权投资	10,389.76	8,756.22	1,050.00	1,000.00
固定资产	4,021.51	4,294.27	3,449.72	1,636.93
无形资产	20.08	26.20	39.24	52.33
长期待摊费用	386.40	534.29	534.04	472.36
递延所得税资产	2,813.34	2,728.76	3,285.01	2,255.00
其他非流动资产	177.71	151.22	490.44	437.47
非流动资产合计	**17,808.79**	**16,490.97**	**8,848.45**	**5,854.10**
资产总计	**72,850.98**	**67,990.51**	**72,146.79**	**50,840.71**

（六）母公司资产负债表（续）

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动负债：				
应付票据	8,325.09	8,493.55	8,680.87	3,122.70
应付账款	9,846.42	9,546.55	13,864.99	10,366.99
预收款项	0.80	75.59	227.39	1,023.17
合同负债	69.46	-	-	-
应付职工薪酬	1,896.43	2,755.54	4,247.72	2,472.44
应交税费	2,267.12	88.33	2,836.14	1,859.02
其他应付款	152.86	589.59	545.79	553.66
流动负债合计	**22,558.17**	**21,549.16**	**30,402.89**	**19,397.97**
非流动负债：				
递延所得税负债	698.29	725.78	434.10	-
其他非流动负债	4,490.88	4,475.14	5,884.68	4,864.94
非流动负债合计	**5,189.17**	**5,200.91**	**6,318.78**	**4,864.94**
负债合计	**27,747.34**	**26,750.07**	**36,721.66**	**24,262.92**
所有者权益：				
股本	5,700.00	5,700.00	5,515.00	5,400.00
资本公积	12,307.00	12,327.45	10,082.78	9,047.78
盈余公积	2,976.20	2,976.20	2,306.73	1,321.00
未分配利润	24,120.44	20,236.79	17,520.61	10,809.02
所有者权益合计	**45,103.64**	**41,240.44**	**35,425.12**	**26,577.79**
负债和所有者权益总计	**72,850.98**	**67,990.51**	**72,146.79**	**50,840.71**

（七）母公司利润表

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	**24,973.20**	**52,655.60**	**54,548.04**	**38,285.85**
减：营业成本	16,776.70	36,454.09	31,611.77	22,903.91
税金及附加	199.14	359.37	506.94	356.21
销售费用	1,408.00	3,918.04	3,592.83	2,968.67
管理费用	779.67	2,314.07	3,057.66	2,041.85
研发费用	282.59	1,363.43	1,348.16	322.49
财务费用	-4.19	-108.27	-16.62	-32.04
其中：利息费用	0.04	-	-	4.75
利息收入	14.08	63.04	24.93	21.27
加：其他收益	52.48	202.77	20.89	22.79
投资收益（损失以“-”号填列）	135.95	97.69	112.15	79.52
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	106.08	-48.55	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-539.47	289.77	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-136.41	-153.22	-1,871.36	-278.95
资产处置收益（损失以“-”号填列）	8.88	19.26	-2.95	9.33
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	**5,052.72**	**8,811.15**	**12,706.03**	**9,557.45**
加：营业外收入	193.42	129.95	36.03	55.14
减：营业外支出	50.78	205.40	103.65	89.04
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**5,195.36**	**8,735.71**	**12,638.40**	**9,523.55**
减：所得税费用	1,311.71	2,041.07	2,781.07	2,512.08
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	**3,883.65**	**6,694.64**	**9,857.33**	**7,011.47**
五、综合收益总额	**3,883.65**	**6,694.64**	**9,857.33**	**7,011.47**

（八）母公司现金流量表

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	18,498.70	53,942.15	37,069.25	19,939.08
收到的税收返还	687.89	-	-	8.00
收到其他与经营活动有关的现金	3,849.50	3,180.35	1,492.96	670.64
经营活动现金流入小计	**23,036.10**	**57,122.50**	**38,562.21**	**20,617.72**
购买商品、接受劳务支付的现金	10,343.38	28,565.58	12,812.37	7,061.36
支付给职工以及为职工支付的现金	3,432.97	8,333.62	5,606.68	3,777.50
支付的各项税费	948.62	7,449.70	6,772.91	5,347.18
支付其他与经营活动有关的现金	4,021.45	9,736.90	6,323.83	3,516.52
经营活动现金流出小计	**18,746.42**	**54,085.80**	**31,515.79**	**19,702.56**
经营活动产生的现金流量净额	**4,289.67**	**3,036.70**	**7,046.41**	**915.16**
二、投资活动产生的现金流量				
取得投资收益所收到的现金	29.87	159.37	112.15	79.52
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	20.75	41.57	40.06	78.90
收到其他与投资活动有关的现金	21,200.00	117,245.71	52,140.59	29,665.00
投资活动现金流入小计	**21,250.62**	**117,446.64**	**52,292.80**	**29,823.42**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	215.58	1,100.87	1,948.34	1,248.87
投资支付的现金	1,547.90	7,730.10	50.00	-
支付其他与投资活动有关的现金	21,200.00	113,815.00	55,571.30	29,665.00
投资活动现金流出小计	**22,963.48**	**122,645.97**	**57,569.64**	**30,913.87**
投资活动产生的现金流量净额	**-1,712.85**	**-5,199.32**	**-5,276.84**	**-1,090.44**
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	2,405.00	1,150.00	-
取得借款收到的现金	100.00	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**100.00**	**2,405.00**	**1,150.00**	**-**
偿还债务支付的现金	100.00	-	-	500.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	0.04	3,309.00	2,160.00	1,085.39
支付其他与筹资活动有关的现金	94.34	132.08	-	-
筹资活动现金流出小计	**194.38**	**3,441.08**	**2,160.00**	**1,585.39**

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
筹资活动产生的现金流量净额	**-94.38**	**-1,036.08**	**-1,010.00**	**-1,585.39**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**2,482.45**	**-3,198.70**	**759.57**	**-1,760.67**
加：期初现金及现金等价物余额	2,957.86	6,156.56	5,396.99	7,157.67
六、期末现金及现金等价物余额	**5,440.30**	**2,957.86**	**6,156.56**	**5,396.99**

二、审计意见及关键审计事项

（一）审计意见

天健会计师接受公司的委托，审计了截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日的合并及公司资产负债表，2017 年度、2018 年度、2019 年和 2020 年 1-6 月的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司所有者权益变动表以及财务报表附注，并出具了“天健审〔2020〕9208 号”标准无保留意见的审计报告，认为公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况，以及 2017 年度、2018 年度、2019 年和 2020 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

（二）关键审计事项

关键审计事项是会计师根据职业判断，认为对 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月财务报表审计最为重要的事项。关键审计事项汇总如下：

关键审计事项	该事项在审计中是如何应对的
(一) 收入确认	
速达股份公司的营业收入主要来自于备品配件供应管理服务和维修与再制造服务。2020 年 1-6 月、2019 年度、2018 年度以及 2017 年度，速达股份公司财务报表所示营业收入项目金额分别为人民币 29,399.38 万元、61,861.34 万元、62,953.13 万元和 44,995.24 万元。 由于营业收入是速达股份公司关键业绩指标之一，可能存在速达股份公司管理层（以下简称管理层）通过不恰当的收入确认以达到特定目标或预期的固有风险。同时，收入确认涉及重大管理层判断。因此，会计师将收入确认确定为关键审计事项。	审计过程中，会计师实施的审计程序主要包括： (1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性； (2) 对公司重要客户进行现场访谈，了解双方合作的契机以及交易情况等； (3) 检查主要的销售合同，识别与商品所有权及相关服务的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定； (4) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因； (5) 检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、验收单及客户签收单等； (6) 结合应收账款函证，向主要客户函证本期销售额； (7) 以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至出库单、发货单、客户签收单、验收单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

关键审计事项	该事项在审计中是如何应对的
	(8) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况； (9) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。
（二）应收账款减值	
截至 2020 年 6 月 30 日，速达股份公司应收账款账面余额为人民币 37,370.62 万元，坏账准备为人民币 3,307.17 万元，账面价值为人民币 34,063.46 万元。 截至 2019 年 12 月 31 日，速达股份公司应收账款账面余额为人民币 33,879.81 万元，坏账准备为人民币 2,951.05 万元，账面价值为人民币 30,928.76 万元。 截至 2018 年 12 月 31 日，速达股份公司应收账款账面余额为人民币 37,171.60 万元，坏账准备为人民币 3,068.89 万元，账面价值为人民币 34,102.71 万元。 截至 2017 年 12 月 31 日，速达股份公司应收账款账面余额为人民币 26,733.96 万元，坏账准备为人民币 1,691.05 万元，账面价值为人民币 25,042.91 万元。 由于应收账款金额重大，且应收账款减值涉及重大管理层判断，会计师将应收账款减值确定为关键审计事项。	针对应收账款减值，会计师实施的审计程序主要包括： (1) 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性； (2) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性； (3) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征； (4) 2019 年度对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对； 2019 年度对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确； (5) 2018 年度对于单独进行减值测试的应收账款，获取并检查管理层对未来现金流量现值的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对； 2018 年度、2017 年度对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征的历史损失率及反应当前情况相关可观察数据等，评价管理层减值测试方法的合理性（包括各组合坏账准备的计提比例）；测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对应计提坏账准备的计算是否准确。 (6) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性； (7) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

（三）重要性水平

公司根据自身所处的行业和发展阶段，财务会计信息相关事项的性质和金额两方面判断其重要性。在判断财务会计信息相关事项的性质重要性时，公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响本公司的财务状况、经营

成果和现金流量等因素；在判断事项金额大小的重要性时，基于对公司业务性质及规模的考虑，报告期内主要参照经营性业务税前利润的 5%确定财务报表重要性水平。

三、财务报表的编制基础及合并财务报表范围

（一）财务报表的编制基础

本公司财务报表以持续经营为编制基础，本公司不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、报告期末合并报表范围

报告期内，公司合并报表范围包括郑州赛福流体技术有限公司、武汉福莱德流体技术有限公司、鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司和郑州航空港区速达工业机械服务有限公司。

序号	公司名称	注册地	持股比例	取得方式
1	赛福流体	河南郑州	直接持股 100%	出资新设
2	武汉福莱德	湖北武汉	间接持股 100%	非同一控制下企业合并；收购少数股东权益
3	鄂尔多斯速达	内蒙古鄂尔多斯	直接持股 100%	出资新设
4	空港速达	河南郑州	直接持股 100%	出资新设

2、报告期内合并范围的变化情况

2018 年 6 月，发行人新设子公司鄂尔多斯速达。

2019 年 5 月，发行人收购少数股东权益获得武汉福莱德 37%股权，累计持有武汉福莱德 100%股权。

2019 年 7 月，发行人新设子公司空港速达。

四、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务

指标分析

（一）影响收入、成本、费用和利润的主要因素

1、影响公司收入的主要因素

公司属于机械设备工业服务行业，主要为机械设备前后端市场提供综合工业服务，尤其以煤炭综采设备后市场为主。公司的收入与机械设备的使用企业，特别是煤炭综采设备使用企业对于后市场的服务需求密切相关。煤炭生产企业基于效益和成本的考虑，将设备维护交给发行人这样的专业综合服务商来提供，提高了煤炭企业使用综采机器设备的使用效率，节约了运营成本。

2、影响公司成本的主要因素

公司的成本主要为原材料采购价格和人工成本。公司的原材料包括千斤顶、阀、胶管等零配件，这类配件的主要原材料为钢铁或橡胶，受国际大宗商品交易价格影响较大。公司的人工成本主要包括备品配件供应管理人员和维修与再制造人员的薪酬。

3、影响公司费用的主要因素

影响公司费用的主要因素包括销售模式、管理模式、研发投入、融资方式等。其中，销售费用主要包括运输费、业务招待费、职工薪酬、办公费等，管理费用主要包括职工薪酬、差旅招待费等，研发费用主要包括职工薪酬、材料及动力等，财务费用主要为利息收入和利息支出。

4、影响公司利润的主要因素

报告期内，影响公司利润的因素主要为营业收入、营业利润和期间费用。其他收益、投资收益、资产减值损失、营业外收支规模相对较小，对公司业绩未产生重大影响。

（二）对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析

根据公司所处的行业状况及自身业务特点，本公司管理层认为毛利率、净资

产收益率、应收账款周转率和存货周转率为对公司具有核心意义的指标。

1、毛利率

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司综合毛利率分别为 37.06%、38.72%、27.62%和 29.52%。2017 年至 2018 年，公司保持了较高的毛利率水平，2019 年公司毛利率下降 11.10 个百分点，主要系低毛利率的二手设备租售服务等业务的收入占比上升，及 2019 年下游煤炭生产企业对综采设备后市场服务的需求增速放缓造成公司维修与再制造业务、备品配件供应管理业务毛利率下降等因素所致。

2、净资产收益率

公司所属的工业机械服务行业为轻资产行业， 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别为 31.10%、33.01%、16.80%和 8.67%。2017 年至 2018 年，净资产收益率处于较高水平，体现了公司自有资本较高的使用效率、较强的盈利能力和经营管理能力。2019 年公司净资产收益率下降 16.21 个百分点，主要原因是受神东分公司备品配件年度采购波动和下游行业需求增速放缓等因素共同作用，2019 年的净利润相比 2018 年下降。

3、应收账款周转率和存货周转率

应收账款周转率和存货周转率可用来判断公司的资本运营能力。报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.04、1.97、1.74 和 1.65，存货周转率分别为 3.51、3.05、3.17 和 3.75，应收账款周转率和存货周转率处于良好水平，体现出公司较强的现金经营管理能力和良好的存货管理能力。

五、报告期内主要会计估计和会计政策

（一）遵循企业会计准则的声明

本公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量等有关信息。

（二）会计期间

会计年度自公历 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。本招股书所载财务信息的会计期间为 2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 6 月 30 日止。

（三）营业周期

公司经营业务的营业周期较短，以 12 个月作为资产和负债的流动性划分标准。

（四）记账本位币

公司记账本位币和编制财务报表所采用的货币均为人民币。

（五）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。公司按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值份额与支付的合并对价账面价值或发行股份面值总额的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

2、非同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；如果合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

（六）合并财务报表的编制方法

母公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并财务报表以母公司及其子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由母公司按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》编制。

（七）应收款项

1、2020 年 1-6 月和 2019 年度

（1） 按组合计量预期信用损失的应收款项

① 具体组合及计量预期信用损失的方法

项　目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收票据——银行承兑汇票	承兑人	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收票据——商业承兑汇票		
应收账款——账龄组合	账龄组合	

② 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内（含，下同）	5.00
1-2 年	20.00
2-3 年	50.00
3 年以上	100.00

（2）对于单项风险特征明显的应收款项，根据应收款项类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力），按历史款项损失情况及债务人经济状况预计可能存在的损失情况，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

2、2017 年度和 2018 年度

（1） 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 500 万元以上（含）且占应收款项账面余额 10%以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

（2） 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1） 具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	账龄分析法

2） 账龄分析法

账龄	应收账款计提比例（%）	应收商业承兑汇票计提比例(%)	其他应收款计提比例（%）
1 年以内（含，下同）	5.00	5.00	5.00
1-2 年	20.00	20.00	20.00
2-3 年	50.00	50.00	50.00
3 年以上	100.00	100.00	100.00

（3） 单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

对应收票据、应收利息、长期应收款等其他应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（八）存货

1、存货的分类

存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

2、发出存货的计价方法

发出存货采用月末一次加权平均法。

3、存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他

部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

4、存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

（1） 低值易耗品

按照一次转销法进行摊销。

（2） 包装物

按照一次转销法进行摊销。

（九）长期股权投资

1、共同控制、重要影响的判断

按照相关约定对某项安排存在共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策，认定为共同控制。对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，认定为重大影响。

2、投资成本的确定

（1） 同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的合并对价的账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日，根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额确定初始

投资成本。合并日长期股权投资的初始投资成本，与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（2） 非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。

公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

1） 在个别财务报表中，按照原持有的股权投资的账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。

2） 在合并财务报表中，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益等的，与其相关的其他综合收益等转为购买日所属当期收益。但由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（3） 除企业合并形成以外的：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本；以债务重组方式取得的，按《企业会计准则第 12 号——债务重组》确定其初始投资成本；以非货币性资产交换取得的，按《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》确定其初始投资成本。

3、后续计量及损益确认方法

对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。

4、通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权的处理方法

（1） 个别财务报表

对处置的股权，其账面价值与实际取得价款之间的差额，计入当期损益。对于剩余股权，对被投资单位仍具有重大影响或者与其他方一起实施共同控制的，转为权益法核算；不能再对被投资单位实施控制、共同控制或重大影响的，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定进行核算。

（2） 合并财务报表

1） 通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且不属于“一揽子交易”的

在丧失控制权之前，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（资本溢价），资本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

丧失对原子公司控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

2） 通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且属于“一揽子交易”的

将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理。但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

（十）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量时予以确认。

2、各类固定资产的折旧方法

类　别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	3.00	4.85
通用设备	年限平均法	3-5	3.00	19.40-32.33
专用设备	年限平均法	3-10	3.00	9.70-32.33
运输工具	年限平均法	4	3.00	24.25

（十一）在建工程

1、在建工程同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量则予以确认。在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。

2、在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

（十二）无形资产

1、无形资产包括土地使用权、专利权及非专利技术等，按成本进行初始计量。

2、使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。

具体年限如下：

项　目	摊销年限（年）
软件	5-10
土地使用权	土地证登记使用年限

（十三）部分长期资产减值

对长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、采用成本模式计量的生产性生物资产、油气资产、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。对因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年

都进行减值测试。商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。

若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

（十四）长期待摊费用

长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

（十五）职工薪酬

1、职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。

2、短期薪酬的会计处理方法

在职工为公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

3、离职后福利的会计处理方法

离职后福利分为设定提存计划和设定受益计划。

（1） 在职工为公司提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2） 对设定受益计划的会计处理通常包括下列步骤：

1） 根据预期累计福利单位法，采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等作出估计，计量设定受益计划所产生的义务，并确定相关义务的所属期间。同时，对设定受益计划所产生的义务予以折现，以确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本；

2） 设定受益计划存在资产的，将设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。设定受益计划存在盈余的，以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设

定受益计划净资产；

3） 期末，将设定受益计划产生的职工薪酬成本确认为服务成本、设定受益计划净负债或净资产的利息净额以及重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动等三部分，其中服务成本和设定受益计划净负债或净资产的利息净额计入当期损益或相关资产成本，重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动计入其他综合收益，并且在后续会计期间不允许转回至损益，但可以在权益范围内转移这些在其他综合收益确认的金额。

4、辞退福利的会计处理方法

向职工提供的辞退福利，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：（1） 公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；（2） 公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

5、其他长期职工福利的会计处理方法

向职工提供的其他长期福利，符合设定提存计划条件的，按照设定提存计划的有关规定进行会计处理；除此之外的其他长期福利，按照设定受益计划的有关规定进行会计处理，为简化相关会计处理，将其产生的职工薪酬成本确认为服务成本、其他长期职工福利净负债或净资产的利息净额以及重新计量其他长期职工福利净负债或净资产所产生的变动等组成项目的总净额计入当期损益或相关资产成本。

（十六）预计负债

1、因对外提供担保、诉讼事项、产品质量保证、亏损合同等或有事项形成的义务成为公司承担的现时义务，履行该义务很可能导致经济利益流出公司，且该义务的金额能够可靠的计量时，公司将该项义务确认为预计负债。

2、公司按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。

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。

（十七）收入

1、2020 年 1-6 月

(1) 收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：1) 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；2) 客户能够控制公司履约过程中在建商品或服务；3) 公司履约过程中所产出的商品或服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：1) 公司就该商品享有现时收款权

利，即客户就该商品负有现时付款义务；2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3) 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5) 客户已接受该商品；6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

(2) 收入计量原则

1) 公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。

2) 合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

3) 合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。

4) 合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

(3) 收入确认的具体方法

1) 备品配件供应管理服务

公司备品配件供应管理有日常销售和寄售两种模式，均属于在某一时点履行履约义务。日常销售模式下，收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户的确认，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；寄售模式下，公司根据客户需求量备货于客户仓库，客户收到货物并根据实际使用量定期与公司进行结算，公司以收到客户已使用产品清单的出库日期（如有）或结算日期作为风险和报酬转移时点确认收入。

2) 维修与再制造

公司提供维修与再制造，属于在某一时点履行履约义务，收入确认需满足以下条件：为客户提供维修时，公司已根据合同约定将客户的设备通过更换配件等方式维修完毕，取得客户的确认，且收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

3) 全寿命周期专业化总包服务

公司提供全寿命周期专业化总包服务，属于在某一时段履行履约义务，收入确认需满足以下条件：根据客户要求在约定期限内持续提供维修服务，且按客户提供产煤量结算服务收入。

4) 二手设备租售

公司提供二手设备租赁，属于在某一时段履行履约义务，在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期收入；公司提供二手设备销售，属于在某一时点履行履约义务，公司已根据合同约定将产品交付给购货方，取得客户的确认，按销售合同确认销售收入。

5) 流体连接件

公司销售流体连接件产品，属于在某一时点履行履约义务，收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

2、2017 年、2018 年和 2019 年

（1）收入确认原则

1）销售商品

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：① 将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③ 收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2）提供劳务

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

3）让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（2）收入确认的具体方法

1）备品配件供应管理

发行人备品配件供应管理业务有日常销售和寄售两种模式。日常销售模式下，当客户有备品配件采购需求时，根据确认的种类、单价、数量、总价等进行单次采购，发行人将存放于自有仓库的货物发运销售，该业务模式下以验收为风险报酬转移时点，以验收单或验收结算明细作为依据；寄售模式下，公司根据客户需求量备货于客户仓库，客户收到货物并根据实际使用量定期与公司进行结算，公司以收到客户已使用产品清单的出库日期（如有）或结算日期作为风险和报酬转移时点确认收入。

2）维修与再制造

维修与再制造业务以验收时间为收入确认的具体时点，结合公司实际业务情况，维修完成后，需要按照合同约定的内容进行验收，验收是合同执行的重要组成部分。发行人以验收单作为收入确认的具体依据。

3）全寿命周期专业化总包服务

根据合同约定，全寿命周期专业化总包服务业务的收入与产煤量相关，该业务以每月末为收入确认具体时点。发行人以煤矿出具的产煤量证明为具体依据。

4）二手设备租售业务

二手设备租售业务中，二手设备销售以验收时间为收入确认的具体时点，以验收单为收入确认的具体依据；二手设备租赁业务在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期收入，以验收单为收入确认的具体依据。

5）流体连接件业务

流体连接件以签收时间为收入确认的具体时点，流体连接件到货后根据合同约定的交货地点由需求方签收，发行人以签收单为收入确认的具体依据。

3、报告期内，公司各类收入确认具体原则的依据、金额、占比如下：

单位：万元

业务类型		收入确认原则	收入确认依据	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
				金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
备品配件供应管理	日销	验收确认	验收单（少量签收即验收）或验收结算明细	7,296.15	24.88%	20,899.96	33.91%	11,357.93	18.08%	12,867.53	28.64%
	寄售	根据客户出库时间确认收入	寄售物资付款凭证	3,276.77	11.18%	2,973.65	4.82%	15,800.35	25.15%	8,515.54	18.95%
		与客户的结算日期确认收入	出库结算单	99.56	0.34%	1,376.62	2.23%	1,729.68	2.75%	1,415.26	3.15%
维修与再制造		验收确认	验收单	10,476.80	35.73%	16,526.86	26.81%	20,071.66	31.95%	9,886.78	22.00%

全寿命期专业化总包服务		每月末为收入确认具体时点	煤矿出具的产煤量证明	2,716.61	9.26%	3,629.53	5.89%	3,584.94	5.71%	5,113.31	11.38%
二手设备租售	租赁	验收后按照租赁期间确认	租赁期间	115.25	0.39%	750.64	1.22%	1,025.64	1.63%	427.35	0.95%
	销售	验收确认	验收单	920.91	3.14%	6,275.91	10.18%	887.50	1.41%	-	-
流体连接件		签收确认	签收单	4,421.46	15.08%	9,206.22	14.94%	8,370.73	13.32%	6,709.61	14.93%
合计				**29,323.51**	**100.00%**	**61,639.39**	**100.00%**	**62,828.43**	**100.00%**	**44,935.38**	**100.00%**

报告期内，公司各类收入确认政策和依据报告期内未发生变动。

4、发行人备品配件如用于维修与再制造业务，不存在该部分零部件在维修服务完成前已提前单独确认收入的情形

备品配件供应管理模式下，零部件外购后均计入库存商品，销售出库与客户确认收货后确认收入并结转成本；维修与再制造业务按照项目进行核算，项目领料、工人工时工资及分摊的制造费用均计入在产品，项目完工经客户验收后，在产品项目结转库存商品，再确认收入并结转成本。公司能够清晰地区分备品配件供应管理和维修与再制造业务中零部件的使用及对应收入确认。

若涉及少量零部件由备品配件成品仓库调拨到维修与再制造业务项目的，公司先做移库处理，将该些备品配件从库存商品调整到原材料，再根据需要进行项目领用，计入在产品，待项目完工验收通过后，确认收入并结转成本。

综上，公司备品如用于维修与再制造业务，不存在该部分零部件在维修服务完成前已提前单独确认收入的情形。

5、匹配不同客户类型、业务模式的收入确认方法、依据、时点和销售结算方式

公司主要销售备品配件、二手设备、流体连接件等产品，提供维修与再制造、

全寿命周期专业化总包服务和二手设备租赁服务。报告期内，公司上述五类收入模式确认方法、时点、依据及销售结算方式情况如下：

序号	客户类型	业务模式		收入确认方法	收入确认依据	收入确认时点	销售结算方式
1	煤炭生产企业为主	备品配件供应管理服务	日销	当客户有备品配件采购需求时，根据确认的种类、单价、数量、总价等进行单次采购，发行人将存放于自有仓库的货物发运销售，该业务模式下以验收为风险报酬转移时点	验收单（少量签收即验收）或验收结算明细	验收时间或验收结算时间	银行电汇或承兑汇票
			寄售	公司根据客户需求量备货于客户仓库，客户收到货物并根据实际使用量定期与公司进行结算，公司以收到客户已使用产品清单的出库日期（如有）或结算日期作为风险和报酬转移时点确认收入	寄售物资付款凭证或出库结算单	客户已使用产品清单的出库日期（如有）或结算日期	银行电汇或承兑汇票
2	煤炭生产企业为主	维修与再制造		维修与再制造完成后，需要按照合同约定的内容进行验收，验收是风险报酬转移时点	验收单	验收时间	银行电汇或承兑汇票
3	终端用户为煤炭生产企业	全寿命周期专业化总包服务		根据合同约定，全寿命周期专业化总包服务业务的收入与产煤量相关	煤矿出具的产煤量证明	每月末	银行电汇或承兑汇票
4	煤炭生产企业或设备使用方	二手设备租售	二手设备租赁	在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期收入	验收单	租赁期内各个期间按照直线法	银行电汇或承兑汇票
			二手设备销售	到货后根据合同约定的交货地点后进行验收，该业务模式下以验收完成作为风险报酬转移时点	验收单	验收时间	银行电汇或承兑汇票
5	煤机行业客户及其他客户	流体连接件		流体连接件到货后根据合同约定的交货地点由需求方签收，该业务模式下以签收作为风险报酬转移时点	签收单	签收时间	银行电汇或承兑汇票

6、是否存在未签订合同提前确认收入的情况、是否存在延期确认收入的情况

公司建立了健全的与收入相关内部控制制度，备品配件、二手设备、流体连接件销售在其产品按合同约定运至客户指定处并取得客户验收单、签收单或寄售

相关结算单时一次性确认收入；二手设备租赁业务在签订合同后，由财务部根据销售合同服务期限分期确认收入；维修与再制造在签订合同后，由公司完成维修再制造后在合同指定地点由双方共同验收，取得客户签字的验收单后确认收入；全寿命周期专业化总包服务根据合同约定其收入与产煤量相关，故每月末取得煤矿出具的产煤量证明后确认收入。

另外，公司设置销售台账，记录合同信息、交付信息、财务信息、账款信息等信息，通过合同台账，完整反映合同签订、发货、验收、开票、收款、收入成本的确认、应收账款、已发货未验收等完整业务流程。

公司已严格按照内部控制制度执行，公司报告期内不存在未签订合同提前确认收入的情况、延期确认收入的情况。

7、同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异和发行人收入确认政策的合理性的说明

公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比上市公司收入确认政策不存在重大差异，公司收入确认政策合理。

8、向郑煤机销售流体连接件采用总额法确认收入是否恰当，是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条规定“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任；(2) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格；(4) 其他相关事实和情况。”

根据《首发业务若干问题解答》(2020 年 6 月修订）问题 32，由客户提供或指定供应商的原材料采购价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购买和销售业务相对独立，双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，对于此类交易，通常应当按照实质重于形式原则，以控制权转移认定是否为购销业务处理，从而确定是以总额法确认加工后成品的销售收入，还是仅将加工费确认为销售收入。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》以及《首发业务若干问题解答》(2020 年 6 月修订)，由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售，应采用总额法还是净额法核算，核心在于控制权转移认定。

结合发行人向郑煤机销售流体连接件的业务情况，公司向客户郑煤机转让商品前拥有对该商品的控制权，转让商品后承担对商品的质量或性能负责、提供售后服务和解决客户投诉等主要责任，公司承担最终产品销售对应收账款的信用风险，为主要责任人，不是代理人，因此采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。具体分析如下：

（1）公司承担向客户转让商品的主要责任

公司与郑煤机自主签订了供货合同，根据合同约定，公司承担向客户转让商品的主要责任，是首要的义务人。公司与郑煤机签订的销售合同相关条款如下：

“八、质量承诺：质保期为到货 18 个月或下井使用 12 个月，以先到为准。在质保期内出现的所有问题，由供方负责解决并承担相应损失。同时视损失情况，需方有权利对供方处以合同金额 0~5%的违约金。

九、违约责任：供方必须按实际订货合同要求日期内交货,如超期按合同总金额的 0.5%/天支付违约金。

十、解决合同纠纷的方式：双方协商，协商不成交合同签订地法院。”

（2）发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

①公司自主决定采购品种及采购数量

根据公司与郑煤机的约定，公司只要在按期交货的前提下，可以自主决定向指定厂商采购主要原材料的时间、品种规格和数量。公司日常会派人询问郑煤机的大致生产计划，并根据生产计划、公司资金和市场价格波动等因素综合考虑后，决定与供应商签订采购合同。

②公司承担了价格波动风险

流体连接件主要材料为毛管和扣头，郑煤机为了产品质量严格控制以及集中采购控制成本的需要，对毛管、扣头均采取统一招标的方式确定原材料供应商和采购价格。公司与郑煤机之间按照“毛管采购单价*长度+扣头采购单价+扣压费”价格结算，其中毛管采购单价、扣头采购单价系按照郑煤机通过统一招标方式确定的采购价格作为结算价格，扣压费按照“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”确定。公司会结合采购数量、市场价格波动以及付款方式等，与供应商进一步谈判采购价格，向郑煤机指定供应商采购材料价格一般略低于郑煤机招标价格，公司承担了材料价格波动的风险。

③公司承担主要材料的保管和灭失风险

郑煤机与公司签署的供货合同并没有兜底条款，约定流体连接件以及对应使用的原材料滞销风险或所有权归属郑煤机。公司独立进行流体连接件所需原材料采购、存储与管理，流体连接件所需原材料保管、积压、灭失等风险由公司承担。公司自行租赁仓库用于存储主要材料、库存商品，公司采购量的毛管除用于郑煤机的产品，还用于公司内部消耗和其他客户。

（3）其他相关事实和情况

公司承担了与产品销售相关的主要风险，承担最终产品销售对应的应收账

款的信用风险。如郑煤机无法及时支付货款，公司仍必须按照合同义务向供应商按期支付材料采购款。

综上，向郑煤机销售流体连接件采用总额法确认收入是恰当的，是符合《企业会计准则》的规定。

（十八）政府补助

1、 政府补助在同时满足下列条件时予以确认：1） 公司能够满足政府补助所附的条件；2） 公司能够收到政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

2、与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

3、与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

4、与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

（十九）递延所得税资产、递延所得税负债

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。

3、资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，转回减记的金额。

4、公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：（1） 企业合并；（2） 直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

（二十）经营租赁

公司为承租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金计入相关资产成本或确认为当期损益，发生的初始直接费用，直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

公司为出租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期损益，发生的初始直接费用，除金额较大的予以资本化并分期计入损益外，均直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

（二十一）分部报告

公司以内部组织结构、管理要求、内部报告制度等为依据确定经营分部。公司的经营分部是指同时满足下列条件的组成部分：

1、该组成部分能够在日常活动中产生收入、发生费用；

2、管理层能够定期评价该组成部分的经营成果，以决定向其配置资源、评价其业绩；

3、能够通过分析取得该组成部分的财务状况、经营成果和现金流量等有关会计信息。

（二十二）新收入准则的影响

根据财政部于 2017 年发布修订后的《企业会计准则第 14 号—收入》（以下简称“新收入准则”），公司自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则。公司实施新收入准则后，收入确认的具体方法未发生变化，公司业务模式、合同条款、收入确认等也未受新收入准则实施的影响。公司实施新收入准则对首次执行日前各年合并财务报表主要财务指标无影响。

（二十三）报告期内重要会计政策会计估计变更和会计差错更正情况

1、报告期内公司重要会计政策变更情形及原因

（1）2019 年 1 月 1 日首次执行新金融工具准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期保值》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》(以下简称新金融工具准则)。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整 2019 年 1 月 1 日的留存收益或其他综合收益。

1）执行新金融工具准则对公司 2019 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

项　目	资产负债表		
	2018 年 12 月 31 日	**新金融工具准则调整影响**	**2019 年 1 月 1 日**
其他流动资产	10,825,897.33	-4,307,062.50	6,518,834.83
交易性金融资产	-	4,307,062.50	4,307,062.50

应收票据	81,478,809.72	-9,780,000.00	71,698,809.72
应收款项融资	-	9,780,000.00	9,780,000.00

2）2019 年 1 月 1 日，公司金融资产和金融负债按照新金融工具准则和按原金融工具准则的规定进行分类和计量结果对比如下表：

项目	原金融工具准则		新金融工具准则	
	计量类别	账面价值	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本	104,650,152.15	摊余成本	104,650,152.15
应收票据	摊余成本	81,478,809.72	摊余成本	71,698,809.72
			以公允价值计量且其变动计入其他综合收益	9,780,000.00
应收账款	摊余成本	341,027,144.32	摊余成本	341,027,144.32
其他应收款	摊余成本	5,442,286.91	摊余成本	5,442,286.91
其他流动资产	摊余成本	4,307,062.50	以公允价值计量且其变动计入当期损益	4,307,062.50
应付票据	摊余成本	86,808,673.80	摊余成本	86,808,673.80
应付账款	摊余成本	170,017,922.59	摊余成本	170,017,922.59
其他应付款	摊余成本	5,485,247.94	摊余成本	5,485,247.94

3）2019 年 1 月 1 日，公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下：

项目	按原金融工具准则列示的账面价值（2018 年 12 月 31 日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值（2019 年 1 月 1 日）
（1）金融资产				
1）摊余成本				
货币资金	104,650,152.15			104,650,152.15
应收票据	81,478,809.72	-9,780,000.00		71,698,809.72
应收账款	341,027,144.32			341,027,144.32
其他应收款	5,442,286.91			5,442,286.91
其他流动资产	4,307,062.50	-4,307,062.50		
以摊余成本计量的总金融资产	536,905,455.60	-14,087,062.50		522,818,393.10
2）以公允价值计量且其变动计入当期损益				

项目	按原金融工具准则列示的账面价值（2018 年 12 月 31 日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值（2019 年 1 月 1 日）
交易性金融资产		4,307,062.50		4,307,062.50
以公允价值计量且其变动计入当期损益的总金融资产		4,307,062.50		4,307,062.50
3）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益				
应收款项融资		9,780,000.00		9,780,000.00
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的总金融资产		9,780,000.00		9,780,000.00
（2）金融负债				
摊余成本				
应付票据	86,808,673.80			86,808,673.80
应付账款	170,017,922.59			170,017,922.59
其他应付款	5,485,247.94			5,485,247.94
以摊余成本计量的总金融负债	262,311,844.33			262,311,844.33

4）2019 年 1 月 1 日，公司原金融资产减值准备期末金额调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新损失准备的调节表如下：

项目	按原金融工具准则计提损失准备/按或有事项准则确认的预计负债（2018 年 12 月 31 日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则计提损失准备（2019 年 1 月 1 日）
应收账款	30,688,845.96			30,688,845.96
其他应收款	1,725,716.18			1,725,716.18

（2）2020 年 1 月 1 日首次执行新收入准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称新收入准则）。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整 2020 年 1 月 1 日的留存收益及财务报表其他相关项目金额。

执行新收入准则对公司 2020 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

项目	资产负债表		
	2019 年 12 月 31 日	新收入准则调整影响	2020 年 1 月 1 日
预收款项	761,973.93	-754,186.04	7,787.89
合同负债		754,186.04	754,186.04

（3）其他会计政策变更

财政部于 2017 年度发布了《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自 2017 年 5 月 28 日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则自 2017 年 6 月 12 日起施行，对于 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于 2017 年 1 月 1 日至施行日新增的政府补助，也要求按照修订后的准则进行调整。

根据财会〔2019〕8 号《关于印发修订<企业会计准则>第 7 号——非货币性资产交换的通知》和财会〔2019〕9 号《关于印发修订<企业会计准则第 12 号——债务重组>的通知》，财政部修订了非货币性资产交换及债务重组和核算要求，相关修订适用于 2019 年 1 月 1 日之后的交易，前述准则的采用未对公司财务报告产生重大影响。

2019 年 4 月 30 日，财政部发布《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号），公司根据财会〔2019〕6 号规定的财务报表格式编制比较报表，并采用追溯调整法变更了相关财务报表列报。

2、公司重要会计估计变更及原因

报告期内，公司不存在会计估计变更。

3、会计差错更正情形及原因

报告期内，公司不存在会计差错更正情形。

六、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

依据经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表，公司报告期内各年度非经常性损益的具体内容如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	8.15	-0.05	-18.37	9.11
计入当期损益的政府补助（不含与本公司业务密切相关、按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助）	153.07	215.44	13.98	42.24
债务重组损益	-0.57	-9.38	-48.23	-27.32
委托他人投资或管理资产的损益	29.87	159.37	112.15	80.75
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	-	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	10.35	-61.68	-4.09	-23.59
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-52.11	-	-	-
税前非经常性损益合计	**148.76**	**303.71**	**55.43**	**81.20**
减：非经常性损益的所得税影响数	38.08	82.49	14.21	27.57
归属于少数股东的税后非经常性损益	-	-	0.08	0.34
归属于母公司股东的税后非经常性损益	**171.96**	**221.22**	**41.14**	**53.28**
归属于母公司股东的净利润	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	3,892.44	6,653.00	10,402.94	7,475.79
非经常性损益（绝对值）占归属于母公司股东净利润的比例	**4.23%**	**3.22%**	**0.39%**	**0.71%**

报告期内，发行人归属于母公司股东的税后非经常性损益分别为 53.28 万元、41.14 万元、221.22 万元和 171.96 万元，占归属于母公司股东净利润的比例分别为 0.71%、0.39%、3.22%和 4.23%，对归属于母公司股东的净利润影响较小。

2019 年度，发行人非经常性损益（绝对值）占归属于母公司股东净利润的比例为 3.22%，主要原因是该年发行人获得了郑州经济技术开发区财政局郑州市 2019 年制造强市专项资金各类试点示范奖励、郑州市规上企业研发费用补助等政府补助较多。2020 年 1-6 月，发行人非经常性损益益（绝对值）占归属于母公司股东净利润的比例为 4.23%，主要原因是该年发行人获得了郑州市金融工作局 2019 年度拟上市企业辅导备案阶段奖补资金和郑州市规上企业研发费用补助等政府补助较多。

七、公司主要税种和税率

（一）公司主要税种和税率

1、企业所得税

2017 年至 2020 年 6 月 30 日，发行人各纳税主体的企业所得税税率如下：

纳税主体名称	税率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母公司速达股份	25%	25%	25%	25%
其中：包头分公司	25%	25%	25%	25%
大柳塔分公司	25%	25%	25%	25%
新疆分公司	25%	25%	25%	25%
子公司武汉福莱德	20%	20%	20%	25%
子公司鄂尔多斯速达	25%	25%	25%	-
子公司空港速达	25%	25%	-	-

2、增值税

发行人从事的维修与再制造业务、备品配件供应管理业务、二手设备租售业务、全寿命周期专业化总包服务以及赛福流体、武汉福莱德生产的流体连接件产品均适用执行增值税。公司从事的维修与再制造业务、备品配件供应管理业务、二手设备租售业务、全寿命周期专业化总包服务适用的税率均一致。

报告期内，公司各纳税主体的适用增值税税率如下：

纳税主体名称	税率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母公司速达股份				
维修与再制造业务	13%	16%、13%	17%、16%	17%
备品配件供应管理业务	13%	16%、13%	17%、16%	17%
二手设备租售业务	13%	16%、13%	17%、16%	17%
全寿命周期专业化总包服务	13%	16%、13%	17%、16%	17%
包头分公司--维修与再制造业务	13%	16%、13%	17%、16%	17%
大柳塔分公司--维修与再制造业务	13%	16%、13%	17%、16%	17%

纳税主体名称	税率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新疆分公司--维修与再制造业务	13%	16%、13%	17%、16%	17%
子公司赛福流体				
流体连接件产品	13%	16%、13%	17%、16%	17%
子公司武汉福莱德				
流体连接件产品	13%	16%、13%	17%、16%	17%
子公司鄂尔多斯速达	13%	16%、13%	17%、16%	-
子公司空港速达	13%	13%	-	-

注：根据国务院的相关规定，从 2018 年 5 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 17%税率的，税率调整为 16%；根据《关于深化增值税改革有关政策的公告》，自 2019 年 4 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%税率的，税率调整为 13%。

3、其他税种及税率

报告期内，公司执行的其他税种及税率如下：

税种	计税依据	税率
城市维护建设税	应缴流转税税额	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育附加	应缴流转税税额	2%、1.5%

（二）税收优惠及批文

1、地方教育附加税收优惠

根据鄂政办发〔2016〕27 号《湖北省人民政府办公厅关于降低企业成本激发市场活力的意见》和鄂政办发〔2018〕13 号《省人民政府办公厅关于进一步降低企业成本增强经济发展新动能的意见》文件。报告期内，发行人的子公司武汉福莱德的地方教育附加征收率按 1.5%执行。

2、企业所得税税收优惠

（1）根据财税〔2018〕77 号《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知（2018）》，武汉福莱德 2018 年度符合小型微利企业所得税优惠政策，企业所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

（2）根据财税〔2019〕13 号《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》，武汉福莱德 2019 年度和 2020 年 1-6 月符合小型微利企业所得税优惠政策，年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

3、研发费用加计扣除

根据《中华人民共和国企业所得税法》第三十条、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第九十五条以及财税〔2018〕99 号《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》的规定，企业为开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按照规定据实扣除的基础上，2020 年 1-6 月、2018 年、2019 年按照研究开发费用的 75%加计扣除，2016 年、2017 年按照研究开发费用的 50%加计扣除；形成无形资产的，2020 年 1-6 月、2018 年、2019 年按照无形资产成本的 175%摊销，2016 年、2017 年按照无形资产成本的 150%摊销。

（三）税收优惠分析

报告期内，公司每期税收优惠占税前利润的比例分别为 0.38%、3.34%、3.26%和 0.18%，公司对税收优惠不存在严重依赖。

截至本招股说明书签署日，公司的税收优惠未发生重大变化，若公司能够持续满足该税收优惠条件，未来税收优惠的可持续性较高。

八、财务指标

（一）主要财务指标

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	2.31	2.27	2.05	2.21
速动比率（倍）	1.98	1.76	1.58	1.80
资产负债率（母公司）	38.09%	39.34%	50.90%	47.72%
归属于母公司股东的每股净资产（元）	8.23	7.52	6.69	5.08

无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	10.94%	0.06%	0.11%	0.19%
项目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
应收账款周转率（次/年）	1.65	1.74	1.97	2.04
存货周转率（次/年）	3.75	3.17	3.05	3.51
息税折旧摊销前利润（万元）	6,024.54	9,956.74	14,086.17	10,637.30
利息保障倍数（倍）	143,081.71	-	-	2,161.88
研发费用占营业收入的比例	1.19%	2.46%	2.30%	0.90%
归属于母公司股东的净利润（万元）	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	3,892.44	6,653.00	10,402.94	7,475.79
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.77	0.62	1.25	0.10
每股净现金流量（元）	0.47	-0.52	0.10	-0.42

注：上述财务指标计算如果未特别指出，均为合并财务报表口径，其计算公式如下：

（1）流动比率=流动资产÷流动负债

（2）速动比率=速动资产÷流动负债，速动资产=流动资产-预付账款-存货-其他流动资产-一年内到期的非流动资产

（3）母公司资产负债率=母公司负债总额÷母公司资产总额*100%

（4）应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额

（5）存货周转率=营业成本÷存货期初期末平均余额

（6）息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销

（7）利息保障倍数=（利润总额+利息支出）÷利息支出

（8）每股经营活动的现金流量净额=经营活动现金流量净额÷期末股本（或实收资本）

（9）每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末股本（或实收资本）

（10）无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比率=（无形资产账面价值-土地使用权账面价值）/归属于母公司所有者权益合计*100%

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）的要求，公司各年净资产收益率和每股收益如下：

报告期		加权平均净资产收益率（%）	基本每股收益（元）	稀释每股收益（元）
2020 年 1-6 月	归属于公司普通股股东的净利润	9.06	0.71	0.71
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	8.67	0.68	0.69

报告期		加权平均净资产收益率（%）	基本每股收益（元）	稀释每股收益（元）
2019 年	归属于公司普通股股东的净利润	17.36	1.23	1.23
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	16.80	1.19	1.19
2018 年	归属于公司普通股股东的净利润	33.14	1.92	1.92
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	33.01	1.91	1.91
2017 年	归属于公司普通股股东的净利润	31.32	1.39	1.39
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	31.10	1.38	1.38

注：（1）加权平均净资产收益＝P0/（E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0-Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0）

其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

（2）基本每股收益=P÷S S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0－Sk

其中：P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 为报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

（3）稀释每股收益＝[P+（已确认为费用的稀释性潜在普通股利息－转换费用）×（1-所得税率）]÷（S0+S1+Si×Mi÷M0-Sj×Mj÷M0-Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数）

其中：P 为报告期利润；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购或缩股等减少股份数；M0 为报告期月份数；Mi 为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

九、经营成果分析

报告期内，公司总体经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
二、营业毛利	8,649.17	17,086.75	24,373.38	16,676.95
三、营业利润	5,288.72	9,034.26	13,474.33	10,297.49

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
四、利润总额	5,425.19	8,948.04	13,401.44	10,263.93
五、净利润	4,064.40	6,860.13	10,423.88	7,562.58
六、归属于母公司股东的净利润	4,064.40	6,874.22	10,444.08	7,529.08
七、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,892.44	6,653.00	10,402.94	7,475.79
八、销售毛利率	29.52%	27.62%	38.72%	37.06%
九、销售净利率	13.89%	11.09%	16.56%	16.81%

（一）营业收入分析

1、营业收入构成分析

报告期内，公司营业收入构成具体情况如下：

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
主营业务收入	29,323.51	99.74%	61,639.39	99.64%	62,828.43	99.80%	44,935.38	99.87%
其他业务收入	75.87	0.26%	221.95	0.36%	124.69	0.20%	59.86	0.13%
合计	**29,399.38**	**100.00%**	**61,861.34**	**100.00%**	**62,953.13**	**100.00%**	**44,995.24**	**100.00%**

公司是一家专注于机械设备全寿命周期管理的专业化服务公司，致力于为客户提供优质的机械设备综合后市场服务，并兼顾机械设备前端市场。公司业务主要围绕煤炭综采设备液压支架开展，为煤炭生产企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。

报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比重均在 99%以上，主营业务突出。公司其他业务收入占营业收入总额的比例较低，主要是公司生产过程中产生的废料出售实现的收入。

报告期内，公司营业收入分别为 44,995.24 万元、62,953.13 万元、61,861.34 万元和 29,399.38 万元，2017 年至 2018 年呈上升趋势，2019 年营业收入略微下降，主要原因如下：

（1）煤炭机械后市场服务行业正处于恢复增长期

2016年是煤炭行业的低谷期，2016年之后煤炭行情逐渐复苏。2012年至2016年煤矿机械存量市场没有得到有效维护，随着煤炭行情复苏，各大煤矿开采企业的备品配件更换，设备维修需求进一步释放，以满足安全生产及设备开机率，公司作为行业内服务产品全且技术领先的专业化服务商得到了较多的商业机会，同时后市场服务产品中的二手设备租售业务也越来越得到煤炭企业的认可，拥有完整服务体系的较强实力、技术过硬的综合性服务公司将获得了较大的发展空间。

（2）公司后市场服务质量和种类不断丰富，关键核心维修再制造工艺渐趋成熟

近年来，通过人才队伍建设和强化服务质量和种类，公司后市场服务质量和种类得到有序提升。公司从煤炭综采设备后市场的备品配件供应管理、维修与再制造服务逐步拓展到全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售业务等其他全寿命周期的服务。公司顺应市场的需求，将行业领先的内壁熔铜技术和冷弧合金技术应用到维修与再制造服务，提升公司服务质量和种类，通过完善的营销和服务网络，为煤炭企业提供高效率和高质量的后市场服务。新技术、新模式的不断应用能够为公司业绩的增长提供持续的动力。

（3）供给侧的改革使得煤炭行业得到了持续健康发展，有利地保障了公司快速发展

煤炭综采设备行业及煤炭综采设备后市场行业的经营状况会受到下游煤炭行业的经营影响。煤炭行业景气时，煤炭企业为了保证生产，会增加购置备用的机械设备并加大在机械设备维护上的费用投入，同时也会将之前该修未修的机械设备进行维修保养，故煤矿机械后市场行业随之加快发展。煤炭行业属于长周期行业，我国煤炭行情在2004年以前长期没有太大发展，从2004年起我国煤炭行业进入上升期，并于2011年左右到达顶峰，2012年至2016年煤炭行业经历了下行期并于2016年初到达行业低谷。受益始于2016年的供给侧改革，从2016年开始煤炭行业重新进入景气上升周期，因此煤炭综采设备后市场行业也受到了下游煤炭行业运行情况好转带来的有利影响。

（4）2018年营业收入大幅增长的原因

2018 年公司营业收入较 2017 年大幅增长，主要是由于随着下游煤炭行业的复苏，综采设备后市场服务需求旺盛，2018 年公司通过开拓新客户、与老客户拓展业务合作品种并举的方式，实现了该年收入较快的增长，其中该年新增客户实现收入为 7,751.18 万元，与持续合作的客户所实现的收入较上年增加 10,141.87 万元；从各业务的收入增长贡献来看，该年维修与再制造业务新增营业收入 10,184.88 万元，备品配件供应管理业务新增营业收入 6,089.64 万元。2018 年公司业绩上涨，与共同服务于煤炭生产企业的公司和下游市场的变化趋势一致。公司业绩大幅增长的驱动因素是产业政策支持、专业化服务模式的主流化以及后市场服务渗透率和行业集中度的提升。

2、服务或产品构成分析

报告期内，公司主营业务收入按服务或产品分类的情况如下：

服务类别	服务/产品名称	服务/产品描述
后市场服务	备品配件供应管理	为煤炭生产企业综采设备的日常运行以及维修提供备品配件供应管理服务
	维修与再制造	通过专业的技术、工艺与设备，对废旧设备进行维修或再制造，使其性能不亚于新设备的服务
	全寿命周期专业化总包服务	在设备的全寿命周期内，提供日常维护保养、配件供应、维修与再制造，以吨煤服务费方式结算的总包服务
	二手设备租售	承租或购买二手设备，经过维修技改，再将其销售或出租给客户
前端市场产品供应	流体连接件	向煤炭综采设备和工程机械设备生产商提供液压管路系统中的软管、硬管总成

公司自成立以来通过精准的市场定位，不断完善服务产品，帮助客户聚焦主业，目前已发展成为国内较大的煤炭综采设备后市场专业服务商，服务产品全、服务网络广，目前已覆盖内蒙古、陕西、山西、河南、新疆等主要煤炭生产区域，与中国神华、宁夏煤业、伊泰集团、河南能源化工集团、华电集团、中煤能源、中铁高新等大型国有企业保持着长期、稳定的合作关系。

报告期内，公司主营业务收入按产品分类的情况如下：

单位：万元

服务或产品		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
后市场服务	备品配件供应管理	10,672.48	36.40%	25,250.23	40.96%	28,887.96	45.98%	22,798.32	50.74%
	维修与再制造	10,476.80	35.73%	16,526.86	26.81%	20,071.66	31.95%	9,886.78	22.00%
	专业化总包服务	2,716.61	9.26%	3,629.53	5.89%	3,584.94	5.71%	5,113.31	11.38%
	二手设备租售	1,036.16	3.53%	7,026.55	11.40%	1,913.14	3.05%	427.35	0.95%
前端市场产品供应	流体连接件	4,421.46	15.08%	9,206.22	14.94%	8,370.73	13.32%	6,709.61	14.93%
合计		**29,323.51**	**100.00%**	**61,639.39**	**100.00%**	**62,828.43**	**100.00%**	**44,935.38**	**100.00%**

（1）备品配件供应管理服务收入增长分析

1）从产品角度分析备品配件业务的收入增长

公司的备品配件供应管理业务是为煤炭生产企业供应煤炭综采设备日常运行以及维修中所需的各类备品配件，所涉品种有成千上万种，大到价值量几十万元的千斤顶组件，小到价值量不足一元的密封圈，按照类别分为千斤顶、阀、结构件、直属件等。千斤顶和阀属于液压支架的核心零部件，液压支架在使用中由于磨损需要周期性维修和更换千斤顶和阀。公司的技术人员通过分析客户液压支架设备的工况条件、使用情况、备品配件库存情况，合理预测客户对各类配件的更换需求和维修需求，为客户提供备品的维护和修理工作。

报告期内，公司备品配件供应管理业务的销售明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
千斤顶类	6,771.00	63.44%	17,380.39	68.83%	18,500.94	64.04%	12,904.09	56.60%
阀类	314.45	2.95%	1,874.94	7.43%	4,328.35	14.98%	4,851.88	21.28%
结构件	2,038.77	19.10%	3,049.51	12.08%	4,011.26	13.89%	2,397.29	10.52%
直属件	395.27	3.70%	1,272.97	5.04%	976.68	3.38%	892.39	3.91%
其他	1,153.00	10.80%	1,672.42	6.62%	1,070.73	3.71%	1,752.67	7.69%
合计	**10,672.48**	**100.00%**	**25,250.23**	**100.00%**	**28,887.96**	**100.00%**	**22,798.32**	**100.00%**

① 千斤顶类产品销售分析

千斤顶类产品可分为千斤顶组件和千斤顶子件，由于千斤顶在液压支架工作中所起的关键作用，其使用频繁，较易损坏，需经常维修或更换，因此在备品配件中需求量最大。煤矿客户采购千斤顶组件可直接用于更换损坏的千斤顶，也会购买导向套、缸体、活塞等千斤顶子件用于千斤顶的维修。

一般而言，一架液压支架有 10-15 个千斤顶，千斤顶的大小与液压支架的型号及其在液压支架中的部位及所起的作用相关，单个千斤顶组件或子件的价格因型号原因差异较大。按行业惯例，千斤顶的采购与销售均可以采取单位重量报价，然后再按型号、口径折算成单个千斤顶组件或子件的价格。

报告期内，公司备品配件中千斤顶类产品的销售情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
千斤顶-组件	销售重量（万千克）	125.70	333.20	313.26	301.69
	销售单价（元/千克）	34.18	36.94[注]	37.97	31.51
	销售收入（万元）	4,296.70	12,660.59	11,895.36	9,505.42
千斤顶-子件	销售重量（万千克）	60.39	96.33	116.50	75.48
	销售单价（元/千克）	40.97	49.00	56.70	45.03
	销售收入（万元）	2,474.30	4,719.80	6,605.58	3,398.67
小计	销售重量（万千克）	186.09	429.53	429.76	377.17
	销售单价（元/千克）	36.39	39.65	43.05	34.21
	销售收入（万元）	6,771.00	17,380.39	18,500.94	12,904.09

注：2019 年计算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， 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司备品配件供应管理业务对外出售的千斤顶类产品的销售收入分别为 12,904.09 万元、18,500.94 万元、17,380.39 万元和 6,771.00 万元，呈总体上升趋势，这与行业的发展及需求状况相符。

2012 年至 2016 年煤炭行业处于下行周期，为了节省资本支出，煤矿机械存量市场没有得到有效维护，大量的综采设备应修未修，维修需求的压缩、减少，也造成了备品配件产品整体供应链产能有所收缩。待 2016 年煤炭行业复苏后，

煤炭生产企业开工率逐渐上升，煤炭生产企业为了提高采煤量和保障安全生产，加大了对综采设备的维修，由此对备品配件的需求也随之旺盛。

2018 年公司千斤顶产品的销售收入较上年增长 43.37%，主要是由于：一方面，受益于下游行业对备品配件需求的旺盛，该年公司千斤顶组件产品、子件产品的销量分别较上年上涨了 3.84%和 54.35%；另一方面，由于 2018 年备品配件市场供应较为紧张，产品价格处于上涨过程，2018 年公司千斤顶组件产品、子件产品的销售单价较上年分别上涨了 20.50%和 25.92%。

2019 年公司千斤顶产品的销售收入较 2018 年下降 6.06%，主要系千斤顶子件产品的销售收入下降 28.55%所致，2019 年公司千斤顶子件产品的销量、销售单价较 2018 年分别下降 17.31%、13.58%。千斤顶子件产品的销量下降主要是由于 2019 年中国神华神东分公司将导向套产品单独作为寄售包对外招标，发行人未获得该寄售合同，从而导致 2019 年公司对神东分公司的导向套产品销量减少。2019 年公司千斤顶组件产品、子件产品的销售单价下降，主要是由于客户要求产品降价或者对公司的报价有最高指导价限制。

2019 年和 2020 年 1-6 月公司千斤顶产品销售单价的下降主要是由于客户降价以及销售结构变动所致；经测算，客户降价因素对 2019 年千斤顶组件、子件产品销售价格的影响数分别为 6.38%和 1.65%，对备品配件供应管理业务的销售收入影响为 1.55%，总体来说对发行人经营业绩不产生重大影响。

② 阀类产品销售分析

阀类产品可分为主阀、辅阀、电液控、子件，按照数量单位计算价格。主阀价值较高，更换频率较低；辅阀价值较低，更换比较频繁；子件属于阀的附属配件，价值低，多用于高价值产品易损耗配件的更换；电液控旨在将人工控制变为计算机程序控制的电子信号操作，通过液压支架不同位置的传感器将工作环境和不同状态的信号传输给计算机，计算机将对电液阀发出控制信号，达到对工作面设备进行控制的目的。阀类产品属于较为精密的配件，细分种类型号较多，即使是同种型号但材质、供应商不同也会较大影响销售价格，因此阀类产品的单位销售价格波动较大。

报告期内，公司备品配件供应管理中阀类产品的销售情况如下：

项 目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
阀-主阀	销售数量（个）	167.00	358.00	38.00	355.00
	销售单价（元/个）	5,397.68	3,389.68	18,028.34	4,388.50
	销售收入（万元）	90.14	121.35	68.51	155.79
阀-辅阀	销售数量（个）	3,581.00	17,636.00	21,891.00	22,846.00
	销售单价（元/个）	519.80	555.90	1,133.87	1,458.75
	销售收入（万元）	186.14	980.39	2,482.15	3,332.67
阀-电液控	销售数量（个）	6.00	390.00	322.00	294.00
	销售单价（元/个）	1,841.25	5,901.43	11,965.98	5,355.67
	销售收入（万元）	1.10	230.16	385.30	157.46
阀-子件	销售数量（个）	2,603.00	19,271.00	28,905.00	41,034.00
	销售单价（元/个）	142.37	281.79	481.71	293.89
	销售收入（万元）	37.06	543.04	1,392.39	1,205.96
阀类合计销售金额（万元）		314.45	1,874.94	4,328.35	4,851.88

由上表，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司备品配件供应管理业务对外出售的阀类产品收入分别为 4,851.88 万元、4,328.35 万元、1,874.94 万元和 314.45 万元，以辅阀及子件销售为主。

公司 2017 年、2018 年阀类产品收入较高，2019 年和 2020 年 1-6 月该类产品收入下降较多，主要原因是 2019 年起公司对主要客户神东分公司的寄售清单中未包含阀类产品，因此该类产品 2019 年及 2020 年 1-6 月收入下降。

阀类产品型号较多，单位价格差异较大，销售产品的比例不同就会导致产品的单位价格波动。在阀类产品中，电液控产品属于较为精密的配件，主要包括隔离匹配器、行程传感器、驱动器等，单位价格较高；阀类产品中，主阀单位价格一般低于电液控，单位价格排在第二，主要包括电液换向阀组、主操作阀组等；阀类产品中，单位价格第三高为辅阀，主要包括大流量供液阀、安全阀、电磁先导阀等。综上所述，阀类产品的销售价格波动主要是由于该类产品型号众多，单位价格差异较大导致的。

报告期内公司向不同客户销售同类型阀类产品的销售价格存在差异，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。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。因此，不同客户销售同类型阀类产品价格存在差异具有合理性。总体而言，同一客户不同年度销售同类型阀产品的销售单价基本较为稳定，具有合理性。

③ 结构件产品销售分析

结构件系液压支架顶梁、底座等钢材大框架结构产品。报告期内，公司备品配件供应管理业务中结构件产品的销售情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
结构件	销售重量（万千克）	71.29	142.84	199.41	110.54
	销售单价（元/千克）	28.60	21.35	20.12	21.69
	销售收入（万元）	2,038.77	3,049.51	4,011.26	2,397.29

报告期内，发行人结构件产品的销售收入分别为 2,397.29 万元、4,011.26 万元、3,049.51 万元和 2,038.77 万元。

2018 年公司结构件产品的销售收入较 2017 年增长 67.32%，主要是由于该年公司结构件产品的销量较上年增长了 80.40%。2018 年主要客户神东分公司依照寄售协议兜底条款的约定，于该年末年度寄售协议到期日前将按约供货的物资进行了集中办理出库，由此导致该年公司结构件产品的销量较上年上升。

2019 年公司结构件产品的销售收入较 2018 年下降 23.98%，主要是由于该年公司结构件产品的销量较上年减少 28.37%。神东分公司 2018 年末的集中出库造成其 2019 年对结构件产品的需求减少。

报告期内，结构件的单位销售价格为 21.69 元/千克、20.12 元/千克、21.35 元/千克和 28.60 元/千克，2017 年-2019 年销售价格比较平稳，2020 年 1-6 月公司结构件产品的销售单价较 2019 年有较大上升，主要是公司具有小批量测绘结构件优势和技术创新能力，取得高价值的结构件订单，故 2020 年上半年其销售单价较 2019 年上升 33.96%。

④ 直属件类产品销售分析

直属件属于连接液压支架各部件的连接器，如销轴、转轴等。报告期内，公司备品配件供应管理业务中直属件产品的销售情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
直属件	销售重量（万千克）	16.57	55.17	39.64	41.11
	销售单价（元/千克）	23.85	23.07	24.64	21.70
	销售收入（万元）	395.27	1,272.97	976.68	892.39

报告期内，发行人直属件产品的销售收入分别为 892.39 万元、976.68 万元、1,272.97 万元和 395.27 万元，整体处于呈增长趋势。报告期内，直属件的单位销售价格为 21.70 元/千克、24.64 元/千克、23.07 元/千克和 23.85 元/千克，销售价格总体比较平稳。

2）从客户角度分析备品配件业务的收入增长

公司备品配件供应管理业务的主要客户为中国神华神东分公司和宁煤集团，其中对中国神华神东分公司的备品配件供应管理有寄售和日销两种模式。报告期内，公司对中国神华神东分公司和宁煤集团的备品配件供应收入及占同类业务的比例情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国神华神东分公司	寄售模式	3,276.77	30.70%	2,973.65	11.78%	15,800.35	54.70%	8,515.54	37.35%
	日销模式	2,559.18	23.98%	8,915.74	35.31%	3,434.50	11.89%	3,282.99	14.40%
	小计	5,835.95	54.68%	11,889.39	47.09%	19,234.85	66.58%	11,798.53	51.75%
宁煤集团		2,587.13	24.24%	6,940.83	27.49%	4,651.72	16.10%	7,519.85	32.98%
两家客户合计		8,423.08	78.92%	18,830.22	74.57%	23,886.57	82.69%	19,318.38	84.74%

中国神华神东分公司、宁煤集团为我国重要的煤炭生产企业，向公司采购备品配件产品用于其内部液压支架的维修及日常零部件的更换。自 2016 年以来，该两家客户对发行人的备品配件业务采购金额处于增长的态势。

2012 年至 2016 年煤炭行业处于下行周期，综采设备维修需求的减少，使得

备品配件的供应产能也有所收缩。待 2016 年煤炭行业复苏后，综采设备维修维护需求集中爆发后，2017 年、2018 年市场上一度出现备品配件供应紧张的局面，进而造成维修企业或煤企内部维修中心因备品配件供应不到位而无法实施设备维修的情形。因此，大型的煤炭生产企业于 2017 年、2018 年开始考虑大规模采购备品配件，以满足自身维修需求及保障生产任务。

2018 年度公司备品配件供应管理业务收入较 2017 年度增长 26.71%，主要是由于该年对中国神华神东分公司的寄售收入增加所致。2018 年 1 月开始，公司与中国神华神东分公司签订的寄售合同中新增兜底条款，在寄售期满前，中国神华神东分公司需按照寄售协议的约定将符合要求的物资进行集中出库。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 年制定了较大规模的备品配件采购计划，向公司陆续下达备品配件订单，公司组织采购、供应，及时入寄售库。2018 年 12 月，中国神华神东分公司按照寄售协议的约定将寄售库中符合要求的物资进行集中办理出库。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 2018 年 12 月 29 日集中办理出库物资金额 8,284.43 万元，故 2018 年全年公司对中国神华神东分公司的备品配件供应管理收入增长 63.03%。

2018 年 12 月 29 日集中出库的物资并非神东分公司 2018 年度领用使用量，而是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 年度对发行人备品配件的采购量，2019 年发行人对中国神华神东分公司的备品配件供应收入较上年减少了 7,345.46 万元，由此造成 2019 年度发行人备品配件供应管理业务收入较 2018 年度下降 12.59%。

（2）维修与再制造服务收入增长分析

报告期内，维修与再制造服务收入金额分别为 9,886.78 万元、20,071.66 万元、16,526.86 万元和 10,476.80 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 22.00%、31.95%、26.81%和 35.73%。公司维修与再制造业务可分为液压支架维修、千斤顶维修及其他维修。报告期内，公司维修与再制造业务的具体情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
液压支架	维修销量（架）	968	1,635	2,010	1,258

项 目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
维修	维修单价（万元/架）	10.05	8.81	8.58	7.13
	销售收入（万元）	9,723.84	14,396.72	17,253.05	8,964.35
千斤顶维修	维修销量（个）	2,875	5,744	5,359	2,613
	维修单价（万元/个）	0.26	0.36	0.41	0.31
	销售收入（万元）	752.96	2,092.27	2,172.07	815.01
其他	销售收入（万元）	-	37.87	646.54	107.43
维修再制造业务总收入		**10,476.80**	**16,526.86**	**20,071.66**	**9,886.78**

由上表，公司维修与再制造业务主要系液压支架的维修。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司液压支架的维修收入占当期维修与再制造业务总收入的比重分别为 90.67%、85.96%、87.11%和 92.81%。

1）液压支架维修分析

报告期内，公司液压支架的维修销量分别为 1,258 架、2,010 架、1,635 架和 968 架，实现的维修收入分别为 8,964.35 万元、17,253.05 万元、14,396.72 万元和 9,723.84 万元。

液压支架的维修价格与型号及维修程度相关，一般而言，型号大的液压支架维修价格会高，损耗厉害、维修效果要求高的，维修价格也会高。2016 年以前，由于煤炭行情较为低迷，煤炭生产企业为了减少资本支出，对液压支架的维修投入较少，维修程度较浅。2016 年以后煤炭行业开始复苏，煤炭生产企业的开工率上升，为了提高产煤量及保障安全生产，煤炭生产企业开始将之前大量应修未修的液压支架，尤其是型号较大的主力机型对外进行维修，同时为了保障连续生产减少后续维修次数，普遍加深了维修程度，因此 2017 年以来公司维修单价上升。

从维修销量来看，2017 年、2018 年，公司液压支架维修销量处于增长的态势，与行业需求的快速增长相匹配。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。2020 年 1-6 月公司开拓了安徽精锐机械维修有限公司（淮南矿业局下属企业）、内蒙古大雁矿业集团有限责任公司（神华国能集团下属企业）等新客户，液压支架维修业务数量呈现上升趋势。报告期内，公司液压支架维修合同的数量

与维修架数如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
维修数量（架）	968	1,635	2,010	1,258
合同数量（笔）	10	17	19	14
单个合同的平均维修量（架）	96.80	96.18	105.79	89.86

2）千斤顶维修分析

千斤顶系液压支架的核心零部件，因使用频繁较易损坏，可单独拆卸维修。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司千斤顶维修的销量分别为 2,613 个、5,359 个、5,744 个和 2,875 个，实现的收入分别为 815.01 万元、2,172.07 万元、2,092.27 万元和 752.96 万元，千斤顶维修单价保持相对平稳。

（3）全寿命周期专业化总包服务收入分析

全寿命周期专业化总包服务是煤炭企业基于成本和效率的考虑，将综采设备备品配件更换和维修维护交给发行人此类专业综合服务商来提供。在国内，该模式由运营水平较高的中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司最先提出，旨在提高煤炭企业综采设备的使用效率，节约运营成本，使煤炭企业专注于主营业务。

全寿命周期专业化总包服务实际上是综合了公司的备品配件供应管理和维修与再制造两个服务内容。发行人凭借在备品配件供应管理服务和维修与再制造服务积累的液压支架备品配件更换和维护维修经验，以专业化的服务团队保障客户液压支架正常运行。公司与客户以服务设备采煤量为全寿命周期专业化总包服务收入结算依据，而不是以更换的备品配件或维修与再制造服务单独作为定价依据。发行人该业务的收入与客户的采煤量相关，因此收入的波动较大。

报告期内，全寿命周期专业化总包服务情况如下：

序号	最终客户	实施地	签订日期	服务周期	备注
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	石圪台煤矿	2014 年 5 月	2013 年 9 月-2025 年 9 月	服务期内
2	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	布尔台煤矿	2014 年 5 月	2014 年 1 月-2024 年 1 月	服务期内

序号	最终客户	实施地	签订日期	服务周期	备注
3	山东东山王楼煤矿有限公司	王楼煤矿	2015 年 8 月	工作面试生产之日满 6 年	2016 年 11 月因矿方原因终止
4	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	补连塔煤矿	2017 年 7 月	采煤量最少 9,100 万吨	服务期内

目前有石圪台、布尔台、补连塔三个项目正在服务。报告期内，全寿命周期专业化总包服务收入金额分别为 5,113.31 万元、3,584.94 万元、3,629.53 万元和 2,716.61 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 11.38%、5.71%、5.89%和 9.26%。具体各服务项目的收入情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
布尔台项目	产煤量（万吨）	378.59	823.62	747.28	741.69
	服务单价（元/吨）	2.56	2.19	2.98	3.14
	收入（万元）	969.99	1,806.82	2,229.35	2,325.34
补连塔项目	产煤量（万吨）	567.40	1,133.94	963.10	997.95
	服务单价（元/吨）	1.34	1.39	1.34	1.24
	收入（万元）	762.59	1,576.86	1,288.39	1,233.20
石圪台项目	产煤量（万吨）	257.60	64.36	-	491.56
	服务单价（元/吨）	3.82	3.82	-	3.16
	收入（万元）	984.02	245.85	67.20	1,554.77
专业化总包服务收入小计		2,716.61	3,629.53	3,584.94	5,113.31

2018 年全寿命周期专业化总包服务收入下降 1,528.37 万元，主要原因是 2018 年开始，石圪台项目涉及的工作面采区因工况治理停产，石圪台项目收入比 2017 年减少 1,487.57 万元。随着石圪台项目于 2019 年 11 月复产，2020 年其产煤量逐渐恢复至正常水平，故 2020 年 1-6 月公司专业化总包服务收入增多。

报告期，布尔台项目的服务单价分别为 3.14 元/吨、2.98 元/吨、2.19 元/吨和 2.56 元/吨，2017 年至 2019 年服务单价下降的原因为：1）合同约定产量在 600 万吨以下，公司的服务单价为 3.028 元/吨（含税），600 万吨以上产量部分的服务单价为 1.514 元/吨（含税），布尔台项目产煤量逐年上升，因此平均服务单价会下降；2）2017 年布尔台项目的开采工作面长度扩大，矿方临时增加了支架设备，公司的维护工作量增加，经协商调增了服务单价，2018 年 10 月矿方撤走临

时增加的支架设备，服务单价恢复原合同金额。

（4）二手设备租售服务收入增长分析

二手设备租售服务为公司近年来发展较快的业务分部，公司通过居间服务，视客户需求，购买或租入二手液压支架设备，经过维修和技改，将设备销售或出租给有设备需求的客户。二手设备转租或转售一般不能直接使用，而需要维修和技改才能适合承租人或购买人使用。公司拥有优秀的维修与再制造技术，能够将旧设备进行维修和技改以适应客户的需求。

报告期内，二手设备租售业务按照服务类别分类情况如下：

单位：万元

类别	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
二手设备销售	920.91	88.88%	6,275.91	89.32%	887.50	46.39%	-	-
二手设备租赁	115.25	11.12%	750.64	10.68%	1,025.64	53.61%	427.35	100.00%
总计	**1,036.16**	**100.00%**	**7,026.55**	**100.00%**	**1,913.14**	**100.00%**	**427.35**	**100.00%**

由上表，2018 年、2019 年公司二手设备租售业务增长较快，主要系 2018 年、2019 年公司二手设备销售业务分别实现销售收入 887.50 万元、6,275.91 万元。2020 年 1-6 月二手设备租售业务收入较上年有所下降，主要原因是本期二手设备销售业务较上年金额减少。

1）二手设备出售

报告期内，公司二手液压支架设备出售的情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
二手液压支架设备销售	数量（架）	77	278	134	-
	单价（万元/架）	11.96	22.58	6.62	-
	收入（万元）	920.91	6,275.91	887.5	-

报告期内，公司二手设备销售数量呈现上升趋势，销售收入也有较大增长。我国煤炭机械二手设备租售业务目前还处于一个起步阶段，未来市场潜力很大。公司报告期内二手设备销售客户较少，每一笔订单销售价格与二手支架的型号、成新度、客户需求等要素相关，故每笔订单销售金额具有较大变化。

2019 年公司二手液压支架设备对外出售实现收入 6,275.91 万元，为报告期内该业务实现收入最多的一年，主要是由于该年公司向伊泰煤炭采购一套 130 架旧液压支架经维修后出售给内蒙古李家塔煤矿，该套二手液压支架的销售单价为 40.38 万元/架，实现的销售收入为 5,249.36 万元。

2）二手设备租赁

报告期内，公司二手液压支架设备出租的租金情况如下：

单位：万元

租赁物	租赁期间	租金			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
120 架液压支架	2017/8/18 至 2019/7/7	-	530.69	1,025.64	427.35
26 架液压支架	2019/7/25 至 2019/10/31	-	200.25	-	-
2 架液压支架	2019/9/8 至 2020/3/7	26.84	19.70	-	-
6 架液压支架	2020/1/4 至 2020/9/3	88.41			
小计		**115.25**	**750.64**	**1,025.64**	**427.35**

报告期内，公司二手设备租赁业务产生的收入分别为 427.35 万元、1,025.64 万元、750.64 万元和 115.25 万元。

（5）流体连接件产品销售分析

报告期内，公司流体连接件产品的销售情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
软管总成	数量（万根）	54.75	136.52	100.71	90.92
	单价（元/根）	63.11	53.57	59.26	51.93
	收入（万元）	3,455.29	7,313.73	5,968.24	4,721.36
硬管总成	收入（万元）	826.71	1,673.13	2,351.80	1,878.40
其他	收入（万元）	139.46	219.36	50.69	109.85
收入合计（万元）		**4,421.46**	**9,206.22**	**8,370.73**	**6,709.61**

注：因硬管总成业务包含了硬管总装服务，因此该部分收入无法确定销售数量。

流体连接件业务分为软管总成、硬管总成及其他。公司软管总成的主要客户为液压支架主机厂，硬管总成的主要客户为盾构机等工程机械的生产企业或使用

企业。

2014 年 12 月公司设立赛福流体专门从事流体连接件的生产业务，该业务与工业机械后市场服务密切相关：1）生产流体连接件是对煤矿机械后市场服务的有力补充。流体连接件主要供应给液压支架主机厂作为生产液压支架的零部件，部分流体连接件用于备品配件供应服务和维修与再制造服务。2）流体连接件是进入其他工程机械后市场领域的切入点。报告期内，公司子公司赛福流体获得工程机械盾构机硬管总成总装服务订单，将业务拓展到更广阔的工程机械领域。未来公司将根据市场情况进行评估，探索切入其他工程机械后市场的业务机会。

报告期内，流体连接件业务收入金额分别为 6,709.61 万元、8,370.73 万元、9,206.22 万元和 4,421.46 万元。2018 年、2019 年流体连接件业务收入增长率分别为 24.76%和 9.98%，流体连接件业务收入保持较快增长的趋势。

软管总成是由毛管和扣头通过扣压工艺形成的，毛管的型号和长度、扣头的型号、材质及生产厂家是影响销售价格的主要因素，单位价格的波动主要是由产品结构的差异造成。报告期内，软管总成的单位价格分别为 51.93 元/根、59.26 元/根、53.57 元/根和 63.11 元/根。2018 年软管总成的单位销售价格较高，主要原因是 2018 年销售的软管总成中长型号的产品占比较高，且当年销售的以进口毛管为原材料的流体连接件较多，因此 2018 年单位销售价格较高。2020 年 1-6 月软管总成单位价格较高，主要原因是当期软管总成接头材质价格较高，同时本期出售的软管总成终端多用于采矿工作面，毛管材质较好和长度相对较长，因此单位销售价格较高。

3、主营业务收入按服务或销售地区构成分析

报告期内，公司主营业务收入按地区划分情况如下：

单位：万元

地区	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
西北	12,739.34	43.44%	29,819.12	48.38%	38,481.44	61.25%	22,765.54	50.66%
华北	3,578.52	12.20%	17,151.19	27.83%	10,763.73	17.13%	7,667.06	17.06%
华中	10,939.68	37.31%	13,871.64	22.50%	12,335.11	19.63%	14,062.23	31.29%

华东	1,987.57	6.78%	650.10	1.05%	1,204.10	1.92%	410.55	0.91%
其他	78.41	0.27%	147.33	0.24%	44.06	0.07%	30.00	0.07%
总计	**29,323.51**	**100.00%**	**61,639.39**	**100.00%**	**62,828.43**	**100.00%**	**44,935.38**	**100.00%**

报告期内，公司服务或销售地区主要集中在西北、华北、华中和华东，报告期上述区域合计销售额占当年主营业务收入的比重分别为 99.93%、99.93%、99.76%和 99.73%，与我国主要煤矿地区匹配。

4、主营业务收入的季节性分析

报告期内，公司主营业务收入各季度情况如下：

单位：万元

季度	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
一季度	10,482.79	35.75%	20,287.17	32.91%	14,353.64	22.85%	7,366.41	16.39%
二季度	18,840.72	64.25%	14,854.66	24.10%	18,351.09	29.21%	7,725.02	17.19%
三季度	-	-	14,332.26	23.25%	10,155.81	16.16%	16,086.56	35.80%
四季度	-	-	12,165.30	19.74%	19,967.89	31.78%	13,757.39	30.62%
合计	**29,323.51**	**100.00%**	**61,639.39**	**100.00%**	**62,828.43**	**100.00%**	**44,935.38**	**100.00%**

煤炭行业自 2016 年经历行业低谷后，2017 年、2018 年行业保持较快的增长，2019 年开始景气度在高位略有下降，故 2017 年开始至 2019 年第一季度公司收入整体呈现明显的增长趋势，其中公司 2018 年第四季度和 2019 年第一季度收入较高，主要原因是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。在经历 2017 年、2018 年快速增长后，行业需求增速放缓，故公司 2019 年第二季度开始收入明显较上年减少。2020 年上半年第一季度受新冠疫情影响，收入处于低位；二季度开始随着行业复工复产推进，备品配件采购和综采设备的维修需求随之增大，故公司第二季度收入较高。

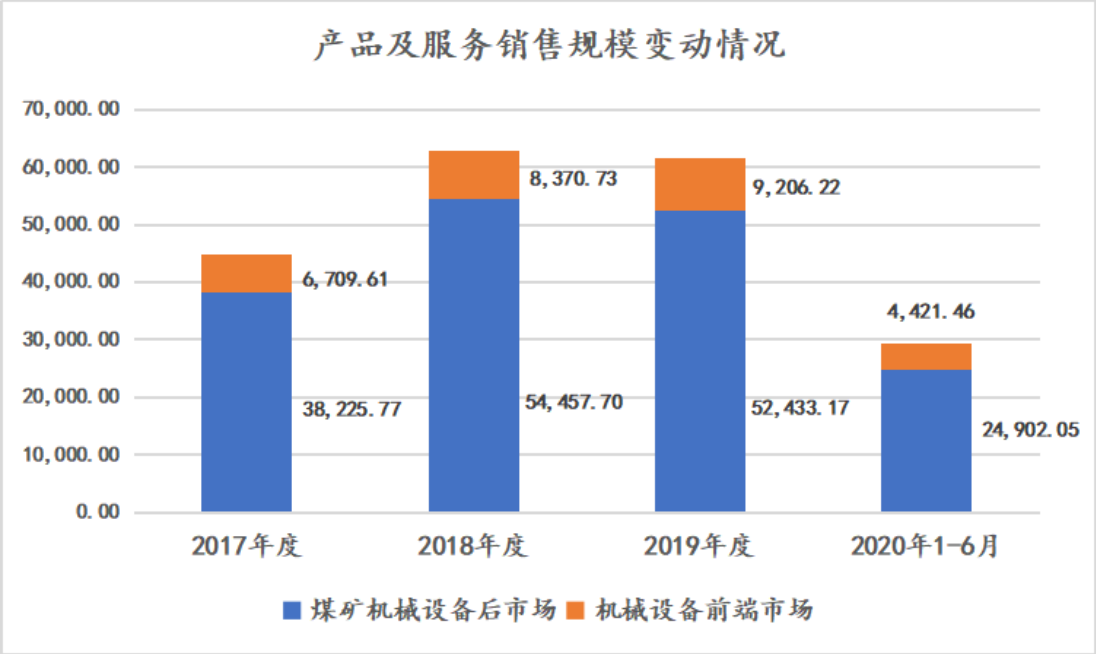
整体来看，公司报告期各期季节性收入波动较大原因主要系行业增速变化所致，变动合理。

5、服务或产品销售规模变动情况

公司产品及服务根据服务客户性质可以分为机械设备后市场服务业务及机械设备前端市场业务，其中机械设备后市场服务业务包括备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务及二手设备租售，机械设备前端市场业务目前主要为流体连接件。

报告期内，公司机械设备前后端市场产品及服务销售规模及变动情况如下：

单位：万元



如上图所示， 2018 年公司在煤矿机械设备后市场领域业务销售收入年上升幅度较大，2019 年该数据略有下降；2017-2019 年，公司在机械设备前端市场销售收入逐年上升；2020 年 1-6 月，公司在煤矿机械设备后市场及机械设备前端市场收入保持稳定。

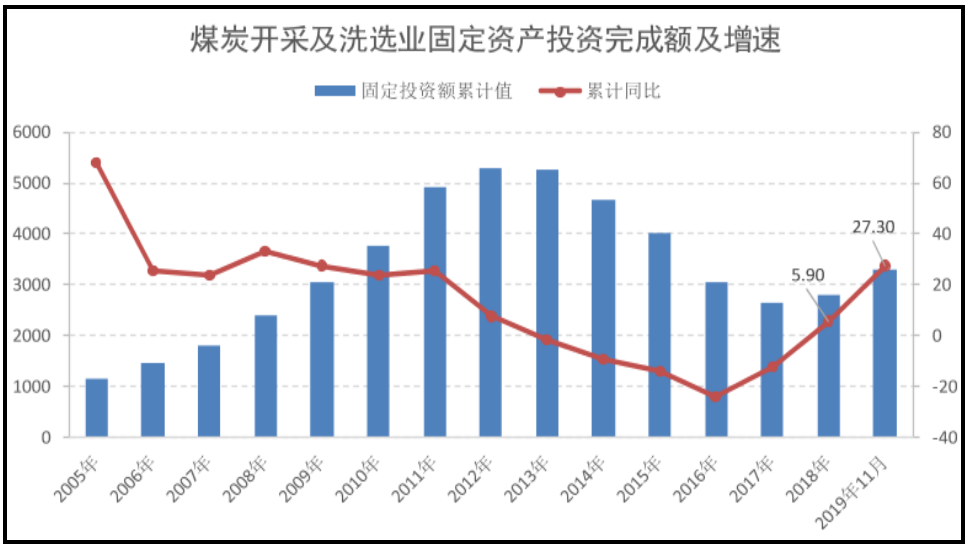
（1）煤矿机械设备后市场业务

① 市场整体规模情况

公司机械设备后市场业务目前围绕煤矿机械设备液压支架开展，主要服务于使用煤矿机械设备的煤炭生产企业，向其提供维修养护等后市场服务。随着后市场行业逐渐成熟，又逐渐发展出了按吨煤计价的全寿命周期专业化总包服务和对闲置设备进行资源整合的二手设备租售业务。

我国煤矿机械设备后市场行业起步较晚，虽然已经逐渐发展成为了一个独立竞争行业，但目前行业内竞争主体仍然存在规模较小、服务区域窄、品种单一的特点，行业公开数据积累较少。煤矿机械后市场整体规模变动主要取决于煤矿机械设备的存量变动情况。煤炭开采及洗选业固定资产投资完成额情况如下：

单位：亿元



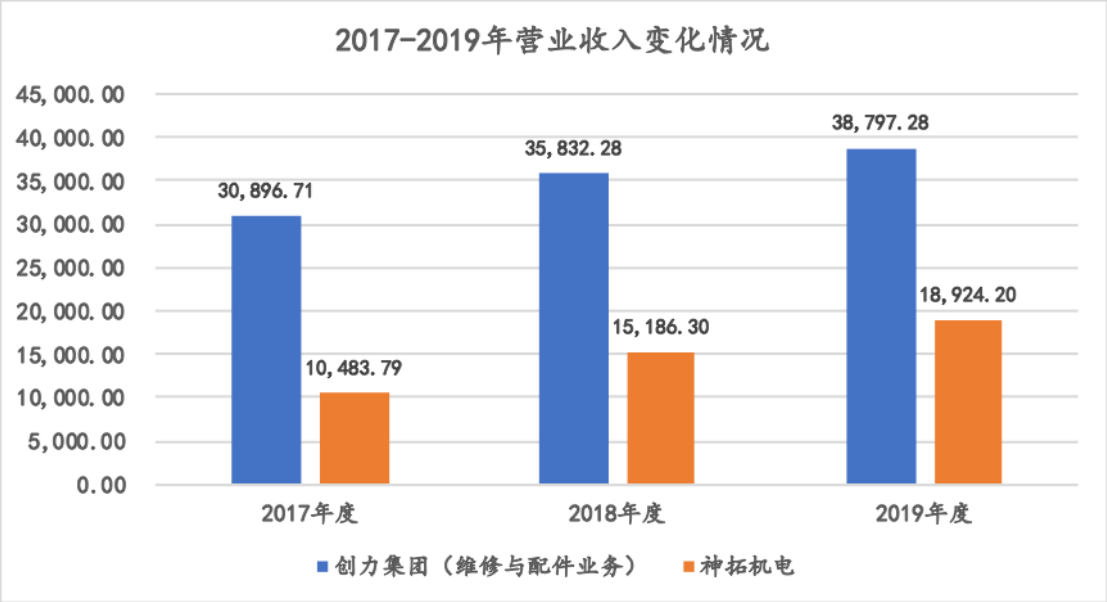
数据来源：国家统计局，南华期货

如上图所示，2017-2019 年，煤炭开采及洗选业固定资产投资逐年上升，与公司实际面对下游行业需求趋势相同。

② 同行业可比公司收入变动情况比较

根据公司的业务实质，目前尚不存在与公司具有相同领域相同业务的上市公司。创力集团（603012.SH）系煤炭综采设备采煤机主机制造公司，其主营业务中包含采煤机的维修及配件销售；神拓机电（833275.OC）为综采设备备品配件贸易商。发行人与上述公司均服务于煤炭生产企业，报告期各期，发行人的营业收入分别为 44,995.24 万元、62,953.13 万元、61,861.34 万元和 29,399.38 万元，上述两家公司 2017-2019 年营业收入变化情况如下：

单位：万元



注：上表中创力集团的营业收入为其维修与配件业务的收入。

如图所示，2017-2019 年上述两家公司销售收入均逐年上升，而公司 2018-2019 年度销售收入基本持平，存在差异的主要原因是 2018 年公司备品配件供应管理业务主要客户神东分公司因寄售合同条款变更以及采购计划波动，2018 年向公司采购较多的备品配件产品，而 2019 年的采购额有所下降。剔除此影响后，公司 2017-2019 年收入同可比公司一样，保持逐年上升趋势。因此，公司的收入变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异。

（2）机械设备前端市场

① 市场整体规模情况

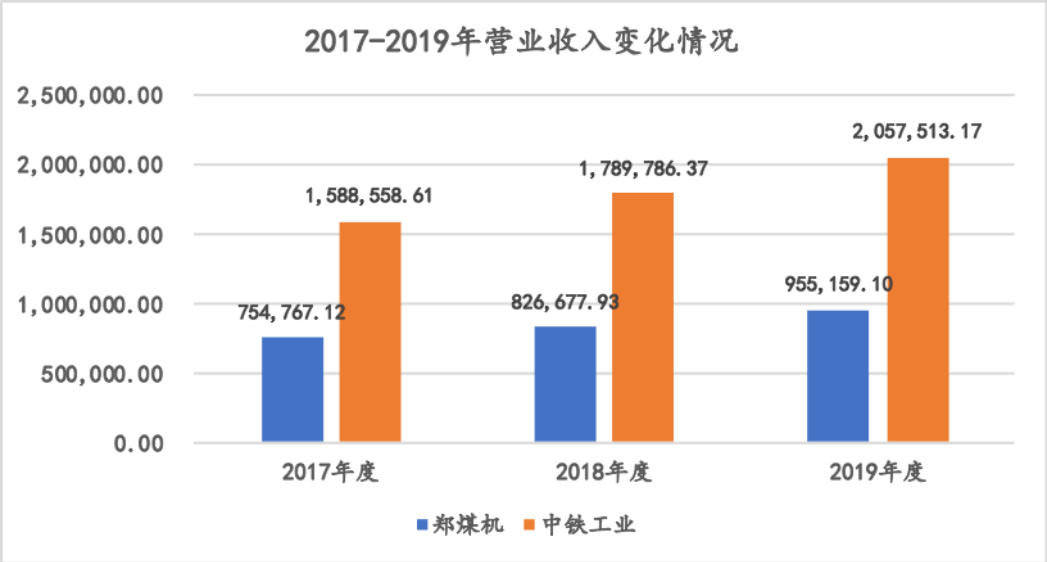
公司流体连接件业务主要向煤矿机械设备生产商及工程机械设备生产商提供软管总成、硬管总成等，销售收入主要取决于当年机械设备生产中对流体连接件的需求，与煤矿机械设备及工程机械设备市场变化情况联系紧密。因此，除受到煤炭开采及洗选业固定资产投资情况影响外，本行业还受到工程机械设备产销量情况影响，尤其是盾构机即隧道挖掘机。

② 同行业可比公司收入变动情况比较

公司流体连接件业务的可比公司为鹏翎股份，鹏翎股份与公司都生产软管总成，但鹏翎股份主要围绕汽车胶管开展业务，市场领域与公司不同，收入变化趋势可比性较低。

郑煤机（601717.SH）作为煤炭综采设备液压支架主机制造公司，其煤机板块收入趋势具有一定可比性；此外，中铁工业（600528.SH）作为工程机械生产厂商，其营收变动情况具有一定可比性。郑煤机、中铁工业 2017-2019 年营业收入情况如下：

单位：万元



注：上表中郑煤机的营业收入为其煤机板块的收入。

如图所示，2017 年-2019 年，公司流体连接件产品下游用户郑煤机、中铁工业的营业收入均逐年上升，与公司流体连接件业务收入变动趋势相同。

6、主要产品或服务单价变动趋势与同行业可比公司的差异情况及原因

公司备品配件供应管理业务和维修与再制造业务占收入的比重最大，主要产品销售单价和维修单价和收入变动趋势与同行业不存在重大差异。具体分析如下：

（1）备品配件供应管理业务销售单价与同行业可比公司比较

报告期内，备品配件供应管理业务主要的产品包括千斤顶、阀、结构件和直属件。其中，千斤顶、结构件和直属件以重量计价，单价波动相对较小，具有可比性。阀类产品以数量计价，单位价格从几百到几万，单价不具有可比性。此外，由于公司出售的备品配件无公开市场报价，故采取公司备品配件供应管理销售单价与客户提供的其向其他供应商采购的价格进行比较，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 1：2019 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

注 2：可比价格来源于公司客户神东分公司、宁煤集团及伊泰集团提供的采购其他供应商同类型产品价格的平均数。每个产品类型提供两份采购其他单位的平均价格，其中 2017 年千斤顶-子件的可比价格只有客户宁煤集团提供的一个价格

由上表，公司备品配件供应管理业务销售单价与可比价格不存在重大差异，可比价格的波动趋势与公司基本一致。

（2）维修与再制造业务维修单价与同行业可比公司比较

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。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
平均	10.05	8.89	8.81	8.55	8.58	9.88	7.13	7.75

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，2017 年至 2019 年公司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不存在重大差异，同行业可比公司的维修销售单价波动趋势与公司基本一致。

（二）营业成本分析

1、营业成本构成分析

报告期内，公司营业成本构成具体情况如下：

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
主营业务成本	20,702.99	99.92%	44,746.04	99.94%	38,502.80	99.80%	28,318.29	100.00%
其他业务成本	17.22	0.08%	28.55	0.06%	76.95	0.20%	-	-
合计	**20,720.21**	**100.00%**	**44,774.59**	**100.00%**	**38,579.75**	**100.00%**	**28,318.29**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务成本分别为 28,318.29 万元、38,502.80 万元、44,746.04 万元和 20,702.99 万元，占营业成本的比例 99%以上，与主营业务收入的规模相匹配。

报告期内，公司主营业务成本呈上升趋势。2017 年、2018 年公司主营业务成本与主营业务收入呈同向增长趋势。2019 年公司营业收入较上年略有下降，但主营业务成本较上年增长，主要是由于 2019 年公司备品配件供应管理业务和维修与再制造业务收入下降，但二手设备租售业务和流体连接件产品的销售收入上升，二手设备租售业务和流体连接件产品的毛利率水平要低于备品配件供应管理业务和维修与再制造业务，故该年主营业务收入略有下降，但主营业务成本却上升。

2、主营业务成本按业务类别构成分析

报告期内，公司主营业务成本按产品分类的情况如下：

单位：万元

服务或产品		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
后市场服务	备品配件供应管理	6,029.17	29.12%	14,077.33	31.46%	14,293.96	37.12%	12,020.55	42.45%
	维修与再制造	8,168.81	39.46%	12,722.70	28.43%	12,766.03	33.16%	7,469.54	26.38%
	全寿命周期专业化总包服务	1,738.58	8.40%	3,538.56	7.91%	2,942.89	7.64%	3,030.29	10.70%

服务或产品		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
	二手设备租售	755.38	3.65%	5,821.33	13.01%	1,351.60	3.51%	257.79	0.91%
前端市场	流体连接件	4,011.06	19.37%	8,586.13	19.19%	7,148.33	18.57%	5,540.12	19.56%
合计		**20,702.99**	**100.00%**	**44,746.04**	**100.00%**	**38,502.80**	**100.00%**	**28,318.29**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务成本逐年增加。2018 年公司主营业务收入和主营业务成本较上年分别增加 39.82%和 35.96%，主营业务成本增加趋势与主营业务收入基本一致。2019 年公司主营业务成本较上年上升 16.22%，但主营业务收入较上年下降 1.89%，主要原因是二手设备租售业务 2019 年成本占比较高。公司该期新增内蒙古李家塔煤矿的二手设备销售业务，公司从内蒙古伊泰煤炭股份有限公司采购一套旧液压支架，通过维修和技改，出售给内蒙古李家塔煤矿。

（1）备品配件供应管理业务

报告期内，公司备品配件供应管理业务的销售成本明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
千斤顶类	3,974.02	65.91%	9,413.53	66.87%	9,043.98	63.27%	7,215.86	60.03%
阀类	173.23	2.87%	1,144.63	8.13%	2,065.36	14.45%	2,045.30	17.02%
结构件	922.83	15.31%	1,575.22	11.19%	1,981.25	13.86%	1,102.29	9.17%
直属件	239.65	3.97%	767.42	5.45%	505.59	3.54%	482.98	4.02%
其他	719.45	11.93%	1,176.52	8.36%	697.78	4.88%	1,174.12	9.77%
合计	**6,029.17**	**100.00%**	**14,077.33**	**100.00%**	**14,293.96**	**100.00%**	**12,020.55**	**100.00%**

2018 年公司备品配件供应管理业务的营业成本较 2017 年增加 2,273.41 万元，增幅为 18.91%，主要是由于该年公司备品配件供应管理业务的销售收入较上年增长 26.71%，相关产品的销量上升致使该业务的营业成本增加。

2019 年公司备品配件供应管理业务的营业成本较 2018 年减少 216.63 万元，降幅为 1.52%，少于当年该业务销售收入 12.59%的降幅，主要是由于：1）2019 年销售收入的减少除了销量下降的因素外，因客户要求降价或者对公司的报价有

最高指导价限制，产品销售均价也下降；2）部分产品的采购价格上涨导致单位营业成本上升。上述两方面的因素，致使 2019 年公司备品配件供应管理业务的营业成本降幅少于销售收入的降幅。

1）千斤顶类产品成本分析

报告期内，公司千斤顶类产品的成本情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
千斤顶-组件	销售重量（万千克）	125.70	333.20	313.26	301.69
	销售单位成本（元/千克）	20.91	20.50	21.13	18.94
	销售成本（万元）	2,628.27	7,093.79	6,619.26	5,715.09
千斤顶-子件	销售重量（万千克）	60.39	96.33	116.50	75.48
	销售单位成本（元/千克）	22.29	24.08	20.81	19.88
	销售成本（万元）	1,345.75	2,319.74	2,424.72	1,500.76
千斤顶类合计成本金额（万元）		**3,974.02**	**9,413.53**	**9,043.98**	**7,215.86**

注：计算 2019 年千斤顶组件产品的销售单位成本时，未考虑工程千斤顶因素，该部分工程千斤顶的成本为 261.62 万。

2019 年公司千斤顶组件产品的平均单位成本较 2018 年下降，与 2019 年的采购单价下降趋势一致。

2019 年公司千斤顶子件产品的平均单位成本较 2018 年上升，主要是由于：①2019 年公司千斤顶子件产品的采购单价上涨；②2019 年公司对外出售的千斤顶子件中小重量产品的数量占比上升，小重量产品的采购单价较高。

2020 年 1-6 月，千斤顶组件单位成本较 2019 年略微上升，与本期销售单价、采购单价下降的趋势相反，主要是因为 2019 年末结存的千斤顶组件库存商品单价较高。2020 年 1-6 月，千斤顶子件产品的单位成本较 2019 年度略有下降，与销售单价下降趋势一致，无异常波动。

2）阀类产品成本分析

报告期内，公司阀类产品的成本情况如下：

项 目		2020年1-6月	2019 年	2018 年	2017 年
阀-主阀	销售数量（个）	167	358	38	355
	销售单位成本（元/个）	3,488.81	2,568.74	11,529.47	3,121.41
	销售成本（万元）	58.26	91.96	43.81	110.81
阀-辅阀	销售数量（个）	3,581	17,636	21,891	22,846
	销售单位成本（元/个）	269.11	338.53	576.84	598.31
	销售成本（万元）	96.37	597.03	1,262.77	1,366.89
阀 - 电 液控	销售数量（个）	6	390	322	294
	销售单位成本（元/个）	1,714.95	2,768.27	6,230.78	3,025.08
	销售成本（万元）	1.03	107.96	200.63	88.94
阀-子件	销售数量（个）	2,603	19,271	28,905	41,034
	销售单位成本（元/个）	67.47	180.41	193.10	116.65
	销售成本（万元）	17.56	347.68	558.15	478.66
阀类合计成本金额（万元）		**173.23**	**1,144.63**	**2,065.36**	**2,045.30**

阀类产品的种类及型号较多，不同型号、不同材质的阀类产品的采购价格差异较大。2018 年，公司主阀产品、电液控产品的销售单位成本明显高于 2017 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的销售单位成本，主要是由于该年公司对外出售的主阀、电液控部分系进口产品，采购单价较高。

2018 年公司销售的 38 个主阀均为 18 功能电液换向阀组和 12 功能电液换向阀组，该两种阀组因为自动电控且功能较多，单位成本较高。而其他年度除 18 功能电液换向阀组和 12 功能电液换向阀组外，销售了较多的手动阀组、操纵阀组，故平均单位成本较低。

2017 年、2018 年，公司辅阀产品销售单价、单位成本高于 2019 年、2020 年 1-6 月，原因是 2017 年、2018 年供应给客户的反冲洗过滤器、大流量立柱控制阀、大流量供液阀、电磁先导阀、立柱液控单向阀、多通块等高价值产品在 2019 和 2020 年销售业务减少。

2018 年公司电液控产品销售单价、单位成本高于其它三年，是因为 2018 年出售的进口液压支架品牌 DBT 的控制单元、驱动器、耦合器、电源箱等产品因品牌特殊和货源稀缺，价值大幅高于其它常规品牌的电控产品。

2018 和 2019 年阀类子件单位成本高于 2017 和 2020 年 1-6 月，是因为 2018 和 2019 年销售的高价值产品（过滤站滤芯、水管、进回液管等）销售量较其它年份数量较大。

3）结构件产品成本分析

报告期内，公司结构件产品的成本情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
结构件	销售重量（万千克）	71.29	142.84	199.41	110.54
	销售单位成本(元/千克）	12.94	11.03	9.94	9.97
	销售成本（万元）	922.83	1,575.22	1,981.25	1,102.29

报告期内，公司结构件产品的单位销售成本呈上升趋势，与所出售的结构件产品相对应的采购价格的趋势一致。

4）直属件类产品成本分析

报告期内，公司直属件产品的成本情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
直属件	销售重量（万千克）	16.57	55.17	39.64	41.11
	销售单位成本(元/千克）	14.46	13.91	12.75	11.75
	销售成本（万元）	239.65	767.42	505.59	482.98

报告期内，公司直属件产品的单位销售成本呈上升趋势，与采购价格的趋势一致。

（2）维修与再制造业务的营业成本分析

报告期内，公司维修与再制造业务的营业成本具体情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
液压支架维修	维修销量（架）	968.00	1,635	2,010	1,258
	单位成本（万元/架）	7.88	6.80	5.44	5.42
	主营成本（万元）	7,629.68	11,110.09	10,928.81	6,821.87
千斤顶维	维修销量（个）	2,875.00	5,744	5,359	2,613

项 目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
修	单位成本（万元/个）	0.19	0.28	0.29	0.21
	主营成本（万元）	539.12	1,583.07	1,552.09	550.22
其他	维修成本（万元）	-	29.54	285.13	97.45
维修与再制造业务营业成本		**8,168.81**	**12,722.70**	**12,766.03**	**7,469.54**

2018年公司维修与再制造业务营业成本较2018年增长70.91%，主要是由于该年公司液压支架、千斤顶的维修销量较上年分别增长59.78%和105.09%。

2019年公司维修与再制造业务收入较2018年下降，但营业成本与2018年接近，主要系2019年液压支架单位维修成本上升所致。2019年公司液压支架维修的单位成本上身主要是由于：1）2019年度维修销量下降，单位人工和单位制造费用增加；2）2019年下游行业需求增速放缓，市场竞争处于激烈，维修报价虽下降，但公司为扩大市场影响力，对维修质量仍保持了较高标准，内壁熔铜、外圆熔覆等新工艺仍大量应用于各维修项目，由此导致单位直接材料上升。

2020年1-6月公司维修与再制造业务中液压支架维修单位成本比2019年上升25.29%，与单位收入上升25.31%相匹配。

（3）全寿命周期专业化总包服务成本分析

报告期内，公司全寿命周期专业化总包服务的营业成本具体情况如下：

项 目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
石圪台项目	产煤量（万吨）	257.60	64.36	-	491.56
	服务单位成本（元/吨）	1.84	10.01	-	2.17
	成本（万元）	472.74	644.10	623.80	1,068.54
布尔台项目	产煤量（万吨）	378.59	823.62	747.28	741.69
	服务单位成本（元/吨）	1.77	2.17	1.74	1.58
	成本（万元）	668.70	1,784.31	1,299.81	1,169.34
补连塔项目	产煤量（万吨）	567.40	1,133.94	963.10	997.95
	服务单位成本（元/吨）	1.05	0.98	1.06	0.79
	成本（万元）	597.14	1,110.15	1,019.28	790.13
王楼项目	成本（万元）	-	-	-	2.28

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
专业化总包服务成本小计	**1,738.58**	**3,538.56**	**2,942.89**	**3,030.29**

2018 年公司专业化总包服务的营业成本与 2017 年基本持平，2019 年专业化总包服务的营业成本较 2018 年增加 595.67 万元，主要是由于布尔台项目 2018 年为大修和项修后第一年，日常维护更换配件较少，2019 年开始进行了集中更换千斤顶和阀等主要零部件，日常维护成本升高。

（4）二手设备租售服务成本情况

报告期内，二手设备租售业务按照服务类别分类的营业成本情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
二手设备销售	714.48	94.59%	5,556.80	95.46%	732.55	54.20%	-	-
二手设备租赁	40.90	5.41%	264.53	4.54%	619.05	45.80%	257.79	100.00%
总计	**755.38**	**100.00%**	**5,821.33**	**100.00%**	**1,351.60**	**100.00%**	**257.79**	**100.00%**

报告期内，公司二手设备租售业务的营业成本上升较快，与该业务的收入变化趋势一致。2018 年开始，公司向客户出售二手液压支架，二手液压支架出售的成本中包含了旧液压支架的采购成本，二手设备销售业务的营业成本高于二手设备租赁业务。

报告期内，公司二手液压支架设备出售的情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
二手液压支架设备销售	数量（架）	77.00	278.00	134.00	-
	单位成本（万元/架）	9.28	19.99	5.47	-
	成本（万元）	714.48	5,556.80	732.55	-

二手设备出售业务的销售单价、单位成本与所出售的二手设备的型号、成新度有较大关系，因此 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月单位成本波动较大。2019 年公司向伊泰煤炭采购一套 130 架旧液压支架，采购单价为 22.22 万元/架，经维修后出售给内蒙古李家塔煤矿。

（5）流体连接件产品销售分析

报告期内，公司流体连接件产品的营业成本情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
软管总成	销售数量（万根）	54.75	136.52	100.71	90.92
	单位成本（元/根）	58.38	50.64	53.29	45.77
	成本（万元）	3,196.18	6,913.67	5,366.76	4,161.71
硬管总成	成本（万元）	706.43	1,377.30	1,381.51	1,041.38
其他	成本（万元）	108.44	295.16	400.06	337.03
流体连接件成本小计（万元）		**4,011.06**	**8,586.13**	**7,148.33**	**5,540.12**

注：因硬管总成业务包含了硬管总装服务，因此该部分收入无法确定销售数量。

报告期内，公司流体连接件产品的营业成本逐年上升，与该产品的销售收入变动趋势一致。

报告期内，公司软管总成产品的单位成为分别为 45.77 元/根、53.29 元/根、50.64 元/根和 58.38 元/根。2018 年软管总成产品的单位成本较高，主要是由于该年公司软管总成产品长度较长的产品数量占比较高，且该年以进口毛管为原料的产品比例较高。2020 年 1-6 月，软管总成单位成本较高，主要原因是当期软管总成原材料接头材质价格较高，加上当期用于工作面的软管总成规格较大单价相对升高，因此单位成本较高，与单位收入的变动趋势一致。

3、公司成本核算流程和方法，直接材料、人工费用、能源消耗、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法

公司所处行业系机械设备工业服务业，公司目前拥有备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包、二手设备租售和流体连接件五大相互协同的完整服务产品体系，其中属于公司自产产品类型的有流体连接件产品。

（1）备品配件供应管理

公司客户服务部和物流部的费用在备品配件供应管理归集，主要原因是公司成立之初主营业务为备品配件供应管理，该成本核算方式自公司成立后开始执行，秉承一贯性原则。

项目	成本归集	成本分配方法
直接材料	备品配件采购成本	均按实际领用直接归集成本
直接人工	客户服务部和物流部的人工及社保	公司备品配件均系公司提供设计后外购或直接采购，发生的直接人工、能耗以及制造费用均直接与当期实现销售产品相关，因此分摊计入当期实现销售对应备品配件成本，备品配件之间按销售收入比重进行分摊
能耗	水电气：根据月末客户服务部和物流部抄表数及当月发票单价计算总金额计入水电气费用	
制造费用	客户服务部和物流部的其他费用直接归集，采购部和供应商发展部费用归集后按收入比例分摊间接费用归入制造费用	

（2）维修与再制造

维修与再制造业务包含维修车间、生产部、运营部、安环部、采购部、供应商发展部等成本中心。公司维修与再制造业务的核算流程如下：

项目	成本归集	成本分配方法
直接材料	根据维修车间领用原材料单据上的数量，结合材料单位成本，归集材料成本	产成品及在产品均按实际领用直接归集成本
直接人工	根据工资分配表中维修车间的工资费用，归集各项目直接人工	按维修项目归集耗用工时，直接人工、能耗以及制造费用于维修项目之间按耗用工时占当月总工时的比重进行分摊
能耗	水电气：根据月末维修车间抄表数及当月发票单价计算总金额计入水电气费用	
制造费用	包含间接人工、折旧费、修理费、物料消耗等二级明细科目，维修车间、生产部、运营部、安环部的费用直接归集，采购部和供应商发展部费用归集后按收入比例分摊到各分部制造费用	

公司维修与再制造业务按照项目进行核算，根据维修合同设立项目，项目领料、工人工时工资及分摊的制造费用均计入在产品。库存商品科目系公司维修与再制造业务的过渡科目，公司于项目获得客户验收通过后，先将在产品项目结转入库存商品，同时确认收入并结转成本。期末公司对维修与再制造项目在产品采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

综上，公司的维修与再制造业务在修产品和库存商品账面价值的确定符合《企业会计准则》的规定。

（3）全寿命周期专业化总包

项目	成本归集	成本分配方法
直接材料	日常巡检、项修、大修过程中更换的配件	按项目直接归集直接材料、直接人工、能耗以及制造费用，如项目处于项修/大修,则归集后冲减预提成本；日常维修归集成本则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	
能耗	水电气：根据月末综合保障服务部抄表数及当月发票单价计算总金额计入水电气费用	
制造费用	综合保障服务部的其他费用直接归集，采购部和供应商发展部费用归集后按收入比例分摊到各分部制造费用	
预提成本	按预算成本计提，实际发生时冲销	按项目预算进行归集

（4）二手设备租售

项目	成本归集	成本分配方法
直接材料	租入或采购旧支架成本；如果需要维修后租出或销售，直接材料核算方式同维修与再制造业务	租入或采购旧支架成本按实际领用直接归集成本，如需维修后租出或销售的，按维修验收时点归集成本
直接人工	如果需要维修后租出或销售，直接人工核算方式同维修与再制造业务	如需维修后租出或销售的，按维修验收时点归集成本
能耗	水电：根据月末维修车间抄表数及当月发票单价计算总金额计入水电气费用	如需维修项目按项目号归集当月工时费用，该项目当月耗用工时占当月总工时的比例即为当月能耗的分摊比例
制造费用	需要维修的有间接人工、折旧费、修理费、物料消耗等二级明细科目，维修车间、生产部、运营部、安环部的费用直接归集，采购部和供应商发展部费用归集后按收入比例分摊到各分部制造费用	如需维修的项目成本在不同项目间的分配：该项目当月耗用工时占当月总工时的比例即为当月制造费用的分摊比例

（5）流体连接件

流体连接件业务的基本生产车间包括胶管总成生产车间及硬管生产车间，配备有仓库物流部辅助部门。

项目	成本归集	成本分配方法
直接材料	根据基本生产车间领用原材料单据上的数量，结合材料单位成本，归集材料成本	产成品及在产品均按实际领用直接归集成本
直接人工	根据工资分配表中基本生产车间的工资费用，归集各基本生产车间人员工资	首先按耗用原材料成本比例在各产品之间分配，其次根据产品耗用原材料成本在在产品及完工成品之间分配
能耗	水电：根据月末车间抄表数及合同约定单价计算总金额计入水电费用	
制造费用	包含间接人工、折旧费、修理费、	

项目	成本归集	成本分配方法
	物料消耗等二级明细科目，按明细科目分别归集生产车间的费用	

产品成本结转方法：公司成本结转于销售实现时对应产品成本按月末一次加权平均方法结转营业成本。

综上所述，公司各业务条线成本核算流程和方法，直接材料、人工费用、能源消耗、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法，符合《企业会计准则》相关要求。

4、采购主要材料平均价格与成本结转单价的比较情况及差异原因

公司采购的千斤顶类、阀类、结构件以及直属件等产品，可作为备品配件对外出售，也可作为原材料用于维修与再制造业务，以及专业化总包服务项目的领用；公司采购毛管用于生产流体连接件产品。报告期内主要材料的采购平均价格和成本结转单价的比较情况和差异原因如下：

①2020 年 1-6 月

主要原材料	采购价格	成本结转价格		
		备品配件供应业务	维修与再制造业务或流体连接件生产	专业化总包业务
千斤顶-组件（元/千克）	17.48	18.83	14.51	24.87
千斤顶-子件（元/千克）	17.91	20.17	13.44	17.80
阀-主阀（元/个）	10,230.09	3,089.62	11,696.59	6,733.00
阀-辅阀（元/个）	329.21	238.70	310.55	460.85
阀-电液控（元/个）	598.37	1,653.50	587.81	671.31
阀-子件（元/个）	38.56	61.34	14.39	86.55
结构件（元/千克）	8.78	11.81	7.09	11.02
直属件（元/千克）	13.18	13.40	11.59	11.57
毛管（元/米）	24.38	-	25.13	-

②2019 年

主要原材料	采购价格	成本结转价格		
		备品配件供应业务	维修与再制造业务或流体连接件生产	专业化总包业务
千斤顶-组件（元/千克）	18.34	19.10	16.33	24.62
千斤顶-子件（元/千克）	16.47	21.05	18.93	18.48
阀-主阀（元/个）	3,589.77	2,197.58	3,983.46	-
阀-辅阀（元/个）	363.51	305.21	303.71	426.91
阀-电液控（元/个）	665.49	2,287.17	449.83	813.14
阀-子件（元/个）	38.93	160.84	21.55	59.25
结构件（元/千克）	10.30	9.63	9.56	13.21
直属件（元/千克）	12.35	12.22	8.73	11.07
毛管（元/米）	24.53	-	24.62	-

③2018 年

主要原材料	采购价格	成本结转价格		
		备品配件供应业务	维修与再制造业务或流体连接件生产	专业化总包业务
千斤顶-组件（元/千克）	18.48	18.67	16.15	31.01
千斤顶-子件（元/千克）	16.36	18.26	14.17	16.12
阀-主阀（元/个）	2,727.14	9,712.10	2,806.94	4,545.47
阀-辅阀（元/个）	339.47	491.25	247.09	664.14
阀-电液控（元/个）	562.50	4,689.78	541.28	1,645.94
阀-子件（元/个）	35.29	153.96	18.25	130.95
结构件（元/千克）	9.35	8.35	10.08	16.59
直属件（元/千克）	11.73	10.98	12.23	10.95
毛管（元/米）	28.49	-	27.49	-

④2017 年

主要原材料	采购价格	成本结转价格		
		备品配件供应业务	维修与再制造业务或流体连接件生产	专业化总包业务
千斤顶-组件（元/千克）	16.09	16.72	15.82	36.31
千斤顶-子件（元/千克）	15.74	17.48	14.74	15.50

主要原材料	采购价格	成本结转价格		
		备品配件供应业务	维修与再制造业务或流体连接件生产	专业化总包业务
阀-主阀（元/个）	3,329.36	2,817.90	3,313.44	-
阀-辅阀（元/个）	374.44	534.20	312.71	183.81
阀-电液控（元/个）	823.10	2,383.78	4,812.37	1,091.31
阀-子件（元/个）	40.22	101.88	17.12	101.37
结构件（元/千克）	8.62	8.50	8.33	10.68
直属件（元/千克）	10.20	10.30	10.12	10.71
毛管（元/米）	19.72	-	19.53	-

一般而言，专业化总包服务项目领用的材料单价较高，质量品质较佳，一方面是客户注重煤矿生产的安全性，另一方面公司也希望通过更换质量较好的产品来减少日常维修成本；维修与再制造业务领用的外购材料一般为单价较低的配件产品，对于维修过程中价值较高的配件一般采取维修；备品配件供应管理业务的发出成本与销售产品结构相关。

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

（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）公司专业化总包服务的计提及维修情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司专业化总包服务业务的计提情况及维修情况如下：

单位：万元

项目名称	已服务年限	剩余服务年限	总计提金额	维修情况	维修支出金额	剩余计提金额
石圪台项目	7 年	5 年	4,906.31	第一次项修（2018 年）	943.46	722.02
				第一次大修（2019 年）	3,240.83	
布尔台项目	6 年	4 年	5,283.33	第一次项修（2017 年）	956.99	1,888.47
				第二次项修（2020 年）	1,097.77	
				第一次大修（2016 年）	1,340.10	
补连塔项目	3 年	7 年	1,880.39	未维修	-	1,880.39
合计	-	-	12,070.03	-	7,579.15	4,490.88

从已发生大修/项修成本与预算成本比较来看，除2019年的石圪台大修项目因公司从2013年8月开始服务以来未实施过大修、维修时间间隔较长导致实际成本高于单次预算成本外，大修/项修实际发生均小于预算成本。综上，公司的费用计提较谨慎。

全寿命周期专业化总包服务周期为10-12年，大修/项修是为了保障服务周期内煤炭机械正常运转而带来相应煤炭产量结算收入，且对其投入成本能合理预算，故按受益期大修/项修项目预算成本进行分摊，符合权责发生制，该会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（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。

6、直接材料、直接人工及制造费用情况

报告期内，公司主营业务成本的直接材料、直接人工、制造费用构成如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	15,723.30	75.95%	34,270.92	76.59%	28,946.47	75.18%	21,405.39	75.59%
直接人工	2,115.97	10.22%	4,481.18	10.01%	4,022.46	10.45%	2,571.68	9.08%
制造费用	1,882.12	9.09%	4,030.74	9.01%	3,570.67	9.27%	2,265.17	8.00%
计提费用	981.60	4.74%	1,963.20	4.39%	1,963.20	5.10%	2,076.05	7.33%
成本合计	**20,702.99**	**100.00%**	**44,746.04**	**100.00%**	**38,502.80**	**100.00%**	**28,318.29**	**100.00%**

报告期内，公司的成本结构相对较稳定，成本占比的变化主要是因为业务占比的不同引起的。分业务的主营业务成本的具体描述如下：

（1）备品配件供应管理业务

报告期内，备品配件供应管理业务的直接材料、直接人工、制造费用的情况如下：

单位：万元

备品配件供应业务	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	5,467.51	90.68%	12,575.48	89.33%	12,918.83	90.38%	10,840.54	90.19%
直接人工	266.16	4.41%	695.43	4.94%	638.06	4.46%	545.93	4.54%
制造费用	295.51	4.90%	806.42	5.73%	737.07	5.16%	634.08	5.27%
成本合计	**6,029.17**	**100.00%**	**14,077.33**	**100.00%**	**14,293.96**	**100.00%**	**12,020.55**	**100.00%**

由上表，报告期内，公司备品配件供应管理业务的营业成本中，直接材料、直接人工以及制造费用的占比相对稳定。公司备品配件供应管理业务的直接材料占比均在 90%左右，营业成本中以直接材料成本为主。

（2）维修与再制造业务

报告期内，维修与再制造业务的直接材料、直接人工、制造费用的情况如下：

单位：万元

维修与再制造业务	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	5,682.58	69.56%	8,121.91	63.84%	8,034.80	62.94%	5,107.98	68.38%
直接人工	1,261.54	15.44%	2,422.76	19.04%	2,536.47	19.87%	1,215.43	16.27%
制造费用	1,224.69	14.99%	2,178.02	17.12%	2,194.75	17.19%	1,146.12	15.34%
成本合计	**8,168.81**	**100.00%**	**12,722.69**	**100.00%**	**12,766.02**	**100.00%**	**7,469.53**	**100.00%**

2018 年公司维修与再制造业务订单量较 2017 年增长较多，该年公司招聘了较多的生产人员，且公司通过开发外圆合金熔覆工艺、新建合金熔覆工作单元，新建阀维修生产线等固定资产投资增多致使折旧增加，故 2018 年直接人工和制造费用较上年增加较多，由此导致公司 2018 年公司维修与再制造业务直接材料占比下降，直接人工、制造费用的占比上升。

2019 年公司维修与再制造业务的直接材料、直接人工和制造费用的占比与 2018 年保持稳定。

2020 年 1-6 月公司维修与再制造业务的直接材料占比较 2019 年上升，直接人工和制造费用的占比下降，主要是由于该年公司维修的液压支架项目材料耗用增多，如客户安徽精锐机械维修有限公司、河南焦煤能源有限公司的 2 套液压支架大修项目更新整套阀组系统，造成阀类材料耗用较多；客户山西怀仁联顺玺达

柴沟煤业有限公司要求支架前梁技改，补置新前梁、伸缩梁，造成结构件材料耗用较高。

（3）全寿命周期专业化总包

报告期内，全寿命周期专业化总包业务的料工费金额和结构如下：

单位：万元

全寿命周期专业化总包	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
产煤量（万吨）	1,203.59		2,021.92		1,710.38		2,231.20	
营业成本	1,738.58	100.00%	3,538.56	100.00%	2,942.89	100.00%	3,030.29	100.00%
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%
计提费用	981.60	56.46%	1,963.20	55.48%	1,963.20	66.71%	2,076.05	68.51%

从金额角度来看，报告期内公司全寿命周期专业化总包的营业成本中，直接材料成本呈上升趋势，主要是由于补连塔项目和布尔台项目设备老化，每年日常维修更换材料支出随使用时间增加所致。补连塔项目自 2017 年开始服务至今尚未实施大修，布尔台项目于 2016 年大修、2017 年项修后，至 2019 年底才实施第二次项修。直接人工成本处于稳步增加状态，2018 年直接人工成本较上年下降主要是由于当年石圪台项目因工作面工矿治理处于停工状态，该项目未发生直接人工；预提的维修费用保持相对固定状态，石圪台项目于 2018 年停工后，公司与业主单位约定服务期延长两年，因此公司相应调整了石圪台项目大修/项修费用的剩余分摊期限。

从占比角度看，由于预提的维修费用金额相对稳定，其占营业成本中的比例受当年直接发生的材料成本、人工成本、制造费用金额的影响，尤其是直接材料成本支出。随着设备使用时间的增加，2017 年至 2019 年日常维修更换材料支出逐年上升，造成这三年公司专业化总包服务的营业成本逐年增加，故营业成本中预提的维修费用占比呈下降趋势，直接材料成本占比处于上升趋势。2019 年石圪台项目大修后于 2019 年 11 月复产、布尔台项目于 2020 年完成项修后，2020 年 1-6 月公司专业化总包服务业务当期直接材料支出有所下降。营业成本中，直

接工人占比较为稳定。

（4）二手设备租售业务

报告期内，二手设备租售业务的直接材料、直接人工、制造费用的情况如下：

单位：万元

二手设备租售业务	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	583.16	77.20%	5,174.26	88.88%	1,204.25	89.10%	196.95	76.40%
直接人工	93.68	12.40%	332.26	5.71%	55.45	4.10%	23.10	8.96%
制造费用	78.54	10.40%	314.80	5.41%	91.90	6.80%	37.74	14.64%
成本合计	**755.38**	**100.00%**	**5,821.32**	**100.00%**	**1,351.60**	**100.00%**	**257.79**	**100.00%**

报告期内，公司二手设备租售业务料工费占比变化较大，主要系公司取得的二手设备根据新旧情况投入的直接人工和工时不同所致。2019 年发生额较大主要系由于向内蒙古李家塔煤矿销售二手支架发生所致。报告期内，公司二手设备租售业务主要系二手设备销售业务，报告期内二手设备租赁业务营业成本分别为 40.90 万元、264.53 万元、619.05 万元和 257.79 万元，二手设备租赁业务发生额较小。

（5）流体连接件

报告期内，流体连接件产品料工费金额和结构如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	3,574.66	89.12%	7,480.54	87.12%	6,142.17	85.92%	4,838.16	87.33%
直接人工	159.78	3.98%	466.71	5.44%	422.11	5.91%	274.60	4.96%
制造费用	276.62	6.90%	638.88	7.44%	584.04	8.17%	427.35	7.71%
成本合计	**4,011.06**	**100.00%**	**8,586.13**	**100.00%**	**7,148.32**	**100.00%**	**5,540.11**	**100.00%**

由上表，报告期内，公司流体连接件业务的营业成本中，直接材料、直接人工以及制造费用的占比相对稳定。

7、报告期内公司直接人工变动的原因

报告期内，公司生产人员（其工资薪酬计入到营业成本，包括直接人工和制造费用中的工资部分）的变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
生产人员数量（人）	401.19	1.00%	397.22	4.27%	380.95	30.75%	291.36
生产人员工资成本（万元）	2,056.78	-	4,747.73	1.94%	4,657.39	38.30%	3,367.68

注：公司工人人数统计采用有效人力的统计方式：月度有效人力=Σ人员当月（实际出勤天数+带薪调休天数+加班抵调休天数）/对应人员任职岗位月度标准出勤天数；年度有效人力：=Σ月度有效人力/12。

报告期内工人总人数呈增加趋势，2018 年度生产人员人数变动明显主要系 2018 年为公司重要上升阶段，当期公司接到了大量客户订单，为完成生产需要，公司人事部根据生产计划招募了大量生产人员。

报告期内，工人平均工资的变化情况如下：

单位：万元/年

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
工资	5.13	-	11.22	3.14%	10.88	9.43%	9.94
奖金	-	-	0.73	-45.78%	1.34	-16.77%	1.62
合计	**5.13**	**-**	**11.95**	**-2.24%**	**12.23**	**5.77%**	**11.56**

注 1：公司工人平均薪酬=支付生产人员薪酬总额/生产人员年度有效人力

将 2020 年 1-6 月生产人员工资换算成一年期工资进行比较，工资金额为 10.26 万元，增长率为-14.14%，其中，10%的薪酬波动影响主要系当期年终奖金尚未计提。总体来看，报告期内公司工人平均工资变化趋势与公司业务规模变化、薪酬调整政策基本保持一致，呈现合理的变动趋势。

报告期内营业成本中的人工成本变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
工资	2,056.78	-	4,458.18	7.55%	4,145.26	43.08%	2,897.07
奖金	-	-	289.55	-43.46%	512.13	8.82%	470.61

合计	**2,056.78**	**-**	**4,747.73**	**1.94%**	**4,657.39**	**38.30%**	**3,367.68**

生产人员的工资计算主要是月标准岗位工资加工时工资，因此，工人工资的波动主要与当期业务量以及工作工时长短紧密相关，这也是直接人工成本变动的主要原因。

2017 年、2018 年煤炭行业保持较快的增长，公司的业务量增加，效益比较好。公司根据利润情况多次薪酬调整以及增加奖金发放的方式激励员工。2018 年因业务订单需求，公司招募了较多工人投入生产，当期直接人工成本增长明显。2019 年下游煤炭行业行情略有下降，但整体仍然处于相对高位，公司营业收入较上年略微下滑，当期人工成本变动较为平稳。2020 年 1-6 月直接人工成本换算成一年期，金额为 4,113.57 万元，增长率为-13.36%，除去年终奖未计入影响，此外受新冠病毒疫情影响，公司业务量有所下降，工人工作工时相应减少，由此导致当期人均工资下降。

报告期内，公司外协采购金额与直接人工的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产人员年度有效人数（人）	401.19	397.22	380.95	291.36
生产人员工资	2,056.78	4,747.73	4,657.39	3,367.68
外协采购金额	689.26	1,608.90	2,964.66	2,143.16
固定资产增加额	175.23	1,312.09	1,883.77	712.35

2018 年公司生产人员的工资支出与外协采购金额较 2017 年均上升，主要系 2018 年维修与再制造业务的维修量、销售收入较上年有大幅度的上升。2019 年、2020 年 1-6 月，公司生产人员的数量、工资支出相对稳定，但外协采购金额呈下降趋势，主要原因是公司通过开发外圆合金熔覆工艺、新建合金熔覆工作单元，逐步减少外协千斤顶维修-电镀的采购，通过自建阀生产线逐步减少外协阀维修的采购。

综上所述，发行人外协维修采购金额的下降主要通过新建生产线、新增工序等方式实现，而非仅通过增加生产人员的方式实现，因此外协维修采购的下降并未造成公司直接人工的大幅上升。

（三）毛利及毛利率分析

报告期内，公司毛利和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
营业成本	20,720.21	44,774.59	38,579.75	28,318.29
营业毛利	8,679.17	17,086.75	24,373.38	16,676.95
其中：主营业务毛利	8,620.52	16,893.34	24,325.63	16,617.09
综合毛利率	29.52%	27.62%	38.72%	37.06%
其中：主营业务毛利率	29.40%	27.41%	38.72%	36.98%

1、毛利构成分析

报告期内，公司主营业务毛利的构成情况如下：

单位：万元

服务或产品		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
后市场服务	备品配件供应管理	4,643.31	53.86%	11,172.90	66.14%	14,594.00	59.99%	10,777.78	64.86%
	维修与再制造	2,308.00	26.77%	3,804.16	22.52%	7,305.63	30.03%	2,417.25	14.55%
	全寿命周期专业化总包服务	978.02	11.35%	90.97	0.54%	642.05	2.64%	2,083.02	12.54%
	二手设备租售	280.78	3.26%	1,205.22	7.13%	561.54	2.31%	169.56	1.02%
前端市场	流体连接件	410.40	4.76%	620.09	3.67%	1,222.40	5.03%	1,169.49	7.04%
合 计		**8,620.52**	**100.00%**	**16,893.34**	**100.00%**	**24,325.63**	**100.00%**	**16,617.09**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务毛利分别为 16,617.09 万元、24,325.63 万元、16,893.34 万元和 8,620.52 万元。备品配件供应管理和维修与再制造两项业务贡献了毛利总额的 75%以上。

2018 年，公司毛利总额较上年同期增长 46.39%。主要原因是该年下游煤炭行业对综采设备后市场服务的需求保持旺盛，公司备品配件供应管理、维修与再制造等业务的销售收入及毛利率均上升，从而使得 2018 年公司毛利总额较上年增加。

2019 年，公司毛利总额较上年同期下降 30.55%。主要原因是毛利贡献较大

的备品配件供应管理和维修与再制造业务本期收入和毛利率下降，因此发行人的毛利总额下降。

（1）备品配件供应管理业务的毛利分析

报告期内，公司备品配件供应管理业务实现的毛利分别为 10,777.78 万元、14,594.00 万元、11,172.90 万元和 4,643.31 万元。2018 年备品配件供应管理业务产生的毛利最多，主要是由于该年公司备品配件供应管理业务实现的收入最多。由于 2017 年、2018 年综采设备后市场服务需求旺盛，造成备品配件市场供应较为紧张，大型煤炭生产企业出于保障生产任务以及提高自身维修产能的考虑，加大对备品配件的采购。2018 年 12 月中国神华神东分公司根据寄售合同的约定在寄售合同到期前集中出库了较多物资。神东分公司于 2018 年 12 月集中出库较多物资后，2019 年减少了对公司备品配件产品的采购，故 2019 年公司备品配件供应管理业务实现的收入较上年减少，相应地，2019 年该业务产生的毛利较上年减少。

（2）维修与再制造业务的毛利分析

报告期内，公司维修与再制造业务实现的毛利分别为 2,417.25 万元、7,305.63 万元、3,804.16 万元和 2,308.00 万元，波动较大。

2018 年公司维修与再制造业务实现的毛利较 2017 年增加 4,888.38 万元，增幅为 202.23%，主要是由于：①该年公司维修与再制造业务承接的项目数量及液压支架维修量增加，全年该业务实现营业收入 20,071.66 万元，较上年增长 103.02%；②由于维修单价的上升幅度超过了单位成本的增长幅度，2018 年公司维修与再制造业务的毛利率由 2017 年的 24.45%上升至 36.40%。收入的增加及毛利率的上升双重作用，故 2018 年公司维修与再制造业务实现的毛利较 2017 年增长了 202.23%。

2019 年公司维修与再制造业务实现的毛利较 2018 年减少 3,501.47 万元，降幅为 47.93%，主要是由于：①在经历 2017 年、2018 年快速增长后，2019 年下游行业对综采设备后市场服务的需求增速放缓，该年公司维修与再制造业务收入较上年下降了 17.66%；②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，因此该年毛利率较上年下降。

受上述两方面因素影响，2019 年公司维修与再制造业务实现的毛利较上年下降 47.93%。

2020 年 1-6 月，公司维修与再制造业务实现毛利 2,308.00 万元，主要系当期公司维修与再制造业务开拓了安徽精锐机械维修有限公司（淮南矿业局下属企业）、内蒙古大雁矿业集团有限责任公司（神华国能集团下属企业）等新客户，维修收入较上年同期有所上升，故本期实现的毛利增多。

（3）专业化总包服务的毛利分析

报告期内，公司专业化总包服务业务实现的毛利分别为 2,083.02 万元、642.05 万元、90.97 万元和 978.02 万元，2017 年至 2019 年逐年减少的主要原因为公司所服务的石圪台煤矿因工况治理于 2018 年 1 月至 2019 年 10 月期间停产，未实现服务收入但仍需计提维修成本。随着石圪台煤矿恢复正常生产，2020 年上半年专业化总包服务的毛利增加。

（4）二手设备租售服务的毛利分析

报告期内，公司二手设备租售业务实现的毛利分别为 169.56 万元、561.54 万元、1,205.22 万元和 280.78 万元。二手设备租售服务是公司近年来发展较快的产品，未来市场空间也较为广阔，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司二手设备租售业务实现的收入分别为 427.35 万元、1,913.14 万元、7,026.55 万元和 1,036.16 万元，2017 年至 2019 年该业务实现的毛利呈逐年上升趋势。

（5）流体连接件产品的毛利分析

报告期内，公司流体连接件业务实现的毛利分别为 1,169.49 万元、1,222.40 万元、620.09 万元和 410.40 万元。2017 年、2018 年公司流体连接件产品实现的毛利较为稳定，2019 年下降较多，主要是： 1）软管总成的主要客户郑煤机是按照加工费定价的，毛利较低，2019 年度郑煤机收入占比上升，因此软管总成的毛利下降。2）2019 年度硬管总成中高毛利率的总装收入下降，同时与主要客户中铁高新的硬管订单价格下调，因此硬管总成的毛利下降。

2、毛利率分析

报告期内，公司主营业务的毛利率按服务或产品类别构成情况如下：

服务或产品		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
后市场服务	备品配件供应管理	43.51%	44.25%	50.52%	47.27%
	维修与再制造	22.03%	23.02%	36.40%	24.45%
	全寿命周期专业化总包服务	36.00%	2.51%	17.91%	40.74%
	二手设备租售	27.10%	17.15%	29.35%	39.68%
前端市场	流体连接件	9.28%	6.74%	14.60%	17.43%
主营业务毛利率		**29.40%**	**27.41%**	**38.72%**	**36.98%**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.98%、38.72%、27.41%和 29.40%，呈现先上升后下降的趋势。主要原因是毛利贡献最大的备品配件供应和维修与再制造两个业务毛利率先上升后下降，造成公司的主营业务毛利率也呈先上升后下降的趋势。

2018 年，公司主营业务毛利率较 2017 年上升 1.74 个百分点，主要原因是 2016 年以来煤炭行业景气度逐步上升，客户对专业第三方服务需求增大。公司拥有良好的服务质量和效率，并且服务种类不断丰富，获得了市场的认可。公司经营情况良好，优质和高效的服务在定价上享有更多优势，收入的增长高于成本的增长，主营业务毛利率呈上升趋势。

2019 年主营业务毛利率比 2018 年下降 11.31 个百分点，主要是由于主要业务备品配件供应管理和维修与再制造毛利率下降所致，2019 年毛利率贡献最大的业务与 2018 年相同，均为备品配件供应管理与维修与再制造业务。2019 年备品配件供应管理业务毛利率较 2018 年下降 6.27 个百分点，毛利率贡献率较 2018 年下降 5.10 个百分点；2019 年维修与再制造毛利率较 2018 年下降 13.38 个百分点，毛利率贡献率较 2018 年下降 5.46 个百分点。

从下游行业需求变化和煤炭行业专业第三方服务发展情况来看，2017 年和 2018 年，受到煤炭行业复苏的驱动，煤炭机械后市场需求量保持较快增长，煤炭行业专业第三方服务迎来快速发展契机。公司作为第三方把握住行业复苏的机会，加上公司完善库存体系建设、提升产品服务质量和应用先进的外圆熔覆、内壁熔铜维修工艺，公司的收入和毛利率保持较快增长。2019 年煤炭行业的景气度在高位略有下降，下游煤炭行业需求增速放缓，市场竞争趋于激烈，公司主营

业务中备品配件供应管理和维修与再制造的报价有所下滑，因此毛利率下降。

2020 年 1-6 月，公司主营业务毛利率较 2019 年上涨 1.99 个百分点，主营业务毛利率整体保持稳定。公司专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件毛利率回升，带动整体毛利率比 2019 年略微上升。

公司具体业务的毛利率分析如下：

（1）备品配件供应管理

公司备品配件供应管理业务为煤炭企业客户进行备品配件需求检测，并通过寄售和订单相结合的方式向客户提供一站式的机械设备配件供应服务，供应的备品配件包括千斤顶、阀、结构件、直属件等。

大类	细分	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		毛利率	毛利率贡献率	毛利率	毛利率贡献率	毛利率	毛利率贡献率	毛利率	毛利率贡献率
千斤顶	组件	38.83%	15.63%	43.97%	22.05%	44.35%	18.26%	39.88%	16.63%
	子件	45.61%	10.57%	50.85%	9.51%	63.29%	14.47%	55.84%	8.32%
	小计	41.31%	26.21%	45.84%	31.55%	51.12%	32.74%	44.08%	24.95%
阀	主阀	35.37%	0.30%	24.22%	0.12%	36.05%	0.09%	28.87%	0.20%
	辅阀	48.23%	0.84%	39.10%	1.52%	49.13%	4.22%	58.99%	8.62%
	电液控	6.36%	0.00%	53.09%	0.48%	47.93%	0.64%	43.52%	0.30%
	子件	52.62%	0.18%	35.98%	0.77%	59.91%	2.89%	60.31%	3.19%
	小计	44.91%	1.32%	38.95%	2.89%	52.28%	7.83%	57.85%	12.31%
结构件		54.74%	10.46%	48.35%	5.84%	50.61%	7.03%	54.02%	5.68%
直属件		39.37%	1.46%	39.71%	2.00%	48.23%	1.63%	45.88%	1.80%
其他		37.60%	4.06%	29.64%	1.96%	34.83%	1.29%	33.01%	2.54%
合计		**43.51%**	**43.51%**	**44.25%**	**44.25%**	**50.52%**	**50.52%**	**47.27%**	**47.27%**

报告期内，公司备品配件供应管理服务的毛利率分别为 47.27%、50.52%、44.25%和 43.51%，其中 2018 年毛利率增长 3.25 个百分点，2019 年和 2020 年 1-6 月毛利率分别较上期下降 6.27 个百分点和 0.74 个百分点，整体保持较高的毛利水平。

2017 年、2018 年千斤顶类、阀类产品为公司备品配件供应管理业务毛利率

的主要贡献来源，该两类产品的毛利率、收入占比变动直接影响公司备品配件供应管理业务毛利率年度间的波动。2018 年公司备品配件供应管理业务的毛利率为 50.52%，较 2017 年上升 3.25 个百分点，主要是由千斤顶子件产品的毛利率及收入占比上升而驱动产生的。2019 年公司未中标主要客户神东分公司的阀类产品寄售协议，因此该类产品 2019 年和 2020 年 1-6 月收入下降，千斤顶类产品和结构件产品成为公司备品配件供应管理业务毛利率的主要贡献来源。2019 年公司备品配件供应管理业务的毛利率为 44.25%，较 2018 年下降 6.27 个百分点，主要系千斤顶子件产品和阀类的毛利率下降所致的。2020 年 1-6 月公司备品配件供应管理业务的毛利率为 43.51%，与 2019 年毛利率相比保持稳定。

报告期内，公司备品配件供应管理服务的毛利率较高的主要原因是：公司备品配件供应管理并非简单的配件贸易，其中还包含了公司提供的相关增值服务内容。与传统的简单配件供应不同，公司采用三级库存体系和寄售模式，对客户工况条件、使用情况、配件库存情况进行分析，合理预测液压支架设备各类配件的更换需求，协助客户进行配件选型和更换，并提供运行监测等多种后续服务，是综合化的全流程配件供应解决方案。一方面，公司提供专业人员和设备进行包装、运输和运行监测，节省客户的人力投入，精简团队、降低成本，提高客户的经营效率；另一方面，公司的基于设备更换需求的服务能够解除客户库存管理压力，节省客户采购和物流时间，降低客户库存管理风险和成本，提高客户的经营效率。综上，从客户需求角度来看，公司备品配件供应管理业务有效降低了客户采购成本，优化产业链效率，其高毛利率符合商业实质。从发行人自身提供的服务内容来看，公司并非简单的订单式产品贸易，附加了高效、快速等有保障的增值服务，高毛利率是附加增值服务的体现。因此公司备品配件供应管理业务毛利率较高具有合理性。

1）千斤顶类产品毛利率变动分析

报告期内，公司备品配件业务中千斤顶类产品的销售情况如下：

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
千斤顶-组件	单位售价（元/千克）	34.18	36.94	37.97	31.51
	单位成本（元/千克）	20.91	20.50	21.13	18.94

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	单位毛利（元/千克）	13.27	16.44	16.84	12.56
	毛利率	38.82%	43.97%	44.35%	39.88%
千斤顶-子件	单位售价（元/千克）	40.97	49.00	56.70	45.03
	单位成本（元/千克）	22.29	24.08	20.81	19.88
	单位毛利（元/千克）	18.68	24.92	35.89	25.14
	毛利率	45.59%	50.85%	63.29%	55.84%
千斤顶-小计	单位售价（元/千克）	36.39	39.65	43.05	34.21
	单位成本（元/千克）	21.36	21.31	21.04	19.13
	单位毛利（元/千克）	15.03	18.34	22.01	15.08
	毛利率	41.32%	45.84%	51.12%	44.08%

注：千斤顶-组件产品 2019 年的单位售价和单位成本未考虑不按重量计价的工程千斤顶。

报告期内，公司千斤顶类产品整体毛利率分别为 44.08%、51.12%、45.84%和 41.32%，变动趋势与公司备品配件供应管理业务整体毛利率一致，千斤顶类产品在公司备品配件供应管理业务的收入占比为 60%左右，其毛利率的波动直接影响公司备品配件业务的毛利率变动。

千斤顶的毛利率变化趋势与行业的发展需求状况一致。2017 年、2018 年综采设备维修需求快速增长，造成备品配件市场供应一度偏紧，千斤顶作为液压支架最重要的零部件之一，价格处于上涨过程，销售价格的涨幅大于采购成本的增长，因此 2018 年公司千斤顶类产品的毛利率上升。

2019 年煤炭行情略有下降，但整体仍然处于相对高位运行，下游企业对综采设备后市场服务需求的增速有所放缓，市场竞争趋于激烈，主要客户要求公司备品配件产品降价或对公司的报价有最高限价，故该年公司千斤顶类产品的销售单价下降，而该年公司千斤顶类产品的采购单价与上年基本上持平，由此造成 2019 年公司千斤顶类产品毛利率的下降，进而影响公司备品配件供应管理业务的毛利率下降。

2020 年 1-6 月，公司千斤顶类产品的毛利率较 2019 年下降 4.52 个百分点，主要由于受降价或最高限价因素的影响，以及销售产品结构的变动，2020 年 1-6 月公司千斤顶类产品的销售均价下降了 8.22%，而另一方面，千斤顶子件产品的平均采购价格上升以及 2019 年末结存的千斤顶组件库存商品单价较高，2020 年

1-6 月公司千斤顶类产品的平均单位成本略高于上年的平均单位成本，由此导致 2020 年 1-6 月公司千斤顶类产品毛利率的下降。

2）阀类产品毛利率变动分析

报告期内，公司阀类产品的销售情况如下：

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
阀-主阀	单位售价（元/个）	5,397.68	3,389.68	18,028.34	4,388.50
	单位成本（元/个）	3,488.81	2,568.74	11,529.47	3,121.41
	单位毛利（元/个）	1,908.87	820.94	6,498.87	1,267.09
	毛利率	35.36%	24.22%	36.05%	28.87%
阀-辅阀	单位售价（元/个）	519.80	555.90	1,133.87	1,458.75
	单位成本（元/个）	269.11	338.53	576.84	598.31
	单位毛利（元/个）	250.69	217.37	557.03	860.45
	毛利率	48.23%	39.10%	49.13%	58.99%
阀-电液控	单位售价（元/个）	1,841.25	5,901.43	11,965.98	5,355.67
	单位成本（元/个）	1,714.95	2,768.27	6,230.78	3,025.08
	单位毛利（元/个）	126.30	3,133.16	5,735.19	2,330.59
	毛利率	6.86%	53.09%	47.93%	43.52%
阀-子件	单位售价（元/个）	142.37	281.79	481.71	293.89
	单位成本（元/个）	67.47	180.41	193.10	116.65
	单位毛利（元/个）	74.90	101.37	288.61	177.24
	毛利率	52.61%	35.98%	59.91%	60.31%
阀类产品毛利率		**44.91%**	**38.95%**	**52.28%**	**57.85%**

报告期内，公司阀类产品整体毛利率分别为 57.85%、52.28%、38.95%和 44.91%。阀类产品中辅阀及子件产品的收入占比较高，报告期内该两类产品的销售收入占阀类产品的比重分别为 93.45%、89.52%、81.25%和 70.98%，因此该两类产品的毛利率变动主导着公司阀类产品的毛利率变化趋势。

2018 年公司阀类产品的毛利率较 2017 年下降 5.57 个百分点，主要系该年公司辅阀产品的毛利率下降了 9.86 个百分点所致。2018 年公司辅阀产品毛利率下降主要是由于高毛利率的大流量立柱控制阀产品的收入占比下降。

2019 年公司阀类产品的毛利率较 2018 年下降 13.33 个百分点，主要是由于

该年公司辅阀产品的毛利率下降了 10.03 个百分点、阀子件产品的毛利率下降了 23.93%。2019 年公司主要客户神东分公司的寄售清单中未包含阀类产品目录，因寄售收入的毛利率高于日销收入的毛利率，故造成该年公司辅阀、阀子件产品的毛利率下降较多。

2020 年上半年公司阀类产品的毛利率较 2019 年上升 5.96 个百分点，主要是由于当期主阀、辅阀及子件产品的毛利率均有所上升。该期电液控产品的毛利率为 6.86%，主要是由于该期对外出售的电液控产品为 6 个，其中 4 个电液控产品出售给徐州舜威矿山机械有限公司，该公司在安装过程中损坏发行人配件，发行人按采购成本价销售给该公司，供安装使用。

3）结构件产品毛利率变动分析

报告期内，公司结构件产品的销售情况如下：

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结构件	单位售价（元/千克）	28.60	21.35	20.12	21.69
	单位成本（元/千克）	12.94	11.03	9.94	9.97
	单位毛利（元/千克）	15.66	10.32	10.18	11.72
	毛利率	54.76%	48.35%	50.61%	54.02%

报告期内，公司结构件产品单位毛利分别为 11.72 元/千克、10.18 元/千克、10.32 元/千克和 15.66 元/千克，毛利率分别为 54.02%、50.61%、48.35%和 54.76%，维持在相对较高的毛利率水平。2020 年 1-6 月，结构件产品的毛利率较 2019 年上升 6.41 个百分点，主要是由于公司依靠小批量测绘优势和技术创新能力，当期取得高价值的结构件订单，造成当期销售单价的上升幅度大于单位成本的上升幅度。

4）直属件产品毛利率变动分析

报告期内，公司直属件产品的销售情况如下：

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直属件	单位售价（元/千克）	23.85	23.07	24.64	21.70
	单位成本（元/千克）	14.46	13.91	12.75	11.75

	单位毛利（元/千克）	9.39	9.16	11.88	9.96
	毛利率	39.37%	39.71%	48.23%	45.88%

报告期内，公司直属件产品单位毛利分别为 9.96 元/千克、11.88 元/千克、9.16 元/千克和 9.39 元/千克，整体毛利率分别为 45.88%、48.23%、39.71%和 39.37%。2019 年和 2020 年 1-6 月直属件产品的毛利率较 2018 年下降 8.52 个百分点和 8.86 个百分点，主要是由于该年直属件产品的销售单价分别下降了 6.37%和 3.21%，但采购价格仍上涨，故造成单位成本较上年增长。2020 年 1-6 月，直属件产品的毛利率与上年保持平稳。

（2）维修与再制造业务毛利率

报告期内，公司维修与再制造业务的单位收入、单位成本及毛利率如下：

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
液压支架维修	销售单价（万元/架）	10.05	8.81	8.58	7.13
	单位成本（万元/架）	7.88	6.80	5.44	5.42
	单位毛利（万元/架）	2.17	2.01	3.15	1.70
	支架维修毛利率	21.54%	22.83%	36.66%	23.90%
千斤顶维修	销售单价（万元/个）	0.26	0.36	0.41	0.31
	单位成本（万元/个）	0.19	0.28	0.29	0.21
	单位毛利（万元/个）	0.07	0.09	0.12	0.10
	千斤顶维修毛利率	28.40%	24.38%	28.54%	32.49%
其他维修	毛利率	-	22.01%	55.90%	9.29%
维修与再制造业务毛利率		**22.03%**	**23.02%**	**36.40%**	**24.45%**

报告期内，维修与再制造服务毛利率分别为 24.45%、36.40%、23.02%和 22.03%，毛利率先上升再下降。液压支架系公司主要的维修对象，报告期内公司液压支架维修产生的收入占维修与再制造业务收入的 85%以上，因此液压支架维修的情况主导公司维修与再制造业务毛利率的波动。

2018 年度公司维修与再制造业务毛利率比 2017 年度上升 11.95 个百分点，主要原因是前几年由于煤炭行业景气度较差，煤炭企业为了减少支出，大量的煤炭机械设备该修未修。而 2016 年开始煤炭行业行情好转，煤炭价格逐步上涨，煤企开工率上升，故对后市场维修服务需求旺盛。从单位价格来看，2018 年维

修液压支架单位价格较 2017 年上涨了 20.34%，但单位维修成本仅上涨了 0.37%，由此该年毛利率上升。单位维修价格上涨主要是由于当年维修的型号较大的液压支架数量占比上升，其中包括维修神东分公司的 180 架 6.3 米液压支架和 215 架 4 米液压支架。

2019 年度公司维修与再制造业务毛利率比 2018 年度下降 13.38 个百分点，主要原因是经历 2017 年和 2018 年下游行业需求高速增长后，2019 年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，因此整体的毛利率下降。从单位价格来看，因较大型号的液压支架维修数量占比继续上升，2019 年公司液压支架维修平均单价较上年增长了 2.68%，但相同类型液压支架，该年的维修单价要低于上年；另外一方面，公司为了扩大市场影响力，仍保持较高的维修质量标准，内壁熔铜、外圆熔覆等新工艺大量应用于各维修项目，由此造成公司 2019 年液压支架的维修单位成本较 2018 年上升 24.08%，从而导致该年公司维修与再制造业务的毛利率较上年下降 13.38 个百分点。2020 年 1-6 月，公司维修与再制造业务毛利率与 2019 年基本持平。

公司维修与再制造业务是非标准化的，维修同型号产品，受到市场需求、公司产能安排、招投标或商务报价策略、市场开拓等多个因素的影响，维修同型号产品单架维修收入存在差异；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，维修同型号产品单架维修成本存在差异。因此，考虑影响收入和成本的多个因素共同影响，同型号维修与再制造业务销售的毛利率存在差异具有合理性。

（3）全寿命周期专业化总包服务

报告期内，全寿命周期专业化总包服务项目的营收及成本情况如下：

单位：万元

项目	实施地	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入	石圪台	984.02	245.85	67.20	1,554.77
	布尔台	969.99	1,806.82	2,229.35	2,325.34
	王楼	-	-	-	-
	补连塔	762.59	1,576.86	1,288.39	1,233.20

项目	实施地	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	小计	2716.57	3,629.53	3,584.94	5,113.31
成本	石圪台	472.74	644.10	623.80	1,068.54
	布尔台	668.70	1,784.31	1,299.81	1,169.34
	王楼	-	-	-	2.28
	补连塔	597.14	1,110.15	1,019.28	790.13
	小计	1738.58	3,538.56	2,942.89	3,030.29
毛利	毛利额	977.99	90.97	642.05	2,083.02
	毛利率	36.00%	2.51%	17.91%	40.74%

报告期内，公司全寿命周期专业化总包服务业务毛利率分别为 40.74%、17.91%、2.51%和 36.00%，波动较大。主要原因是专业化总包服务的收入与采煤量相关，而主要成本按照预计维修成本计提基本保持每年固定。因此毛利率的水平与每个项目煤矿的产煤量密切相关。

报告期内，全寿命周期专业化总包服务项目的服务单价、服务单位成本、单位毛利、毛利率情况如下：

年度	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
布尔台项目	服务单价（元/吨）	2.56	2.19	2.98	3.14
	服务单位成本（元/吨）	1.77	2.17	1.74	1.58
	单位毛利（元/吨）	0.79	0.03	1.24	1.56
	毛利率	30.86%	1.25%	41.70%	49.71%
补连塔项目	服务单价（元/吨）	1.34	1.39	1.34	1.24
	服务单位成本（元/吨）	1.05	0.98	1.06	0.79
	单位毛利（元/吨）	0.29	0.41	0.28	0.44
	毛利率	21.64%	29.60%	20.89%	35.93%
石圪台项目	服务单价（元/吨）	3.82	3.82	-	3.16
	服务单位成本（元/吨）	1.84	10.01	-	2.17
	单位毛利（元/吨）	1.98	-6.19	-	0.99
	毛利率	51.83%	-161.98%	-828.27%	31.27%
专业化总包业务毛利率		36.00%	2.51%	17.91%	40.74%

注：石圪台项目因工况治理于 2018 年 1 月至 2019 年 10 月停产，期间仍需计提维修成本。

2018 年，公司全寿命周期专业化总包服务毛利率比 2017 年下降 22.83 个百

分点，主要系石圪台项目停产导致该项目毛利为负以及布尔台项目、补连塔项目的毛利率下降所致。补连塔项目毛利率下降的主要原因是该项目于 2017 年 3 月开始服务，2018 年预提维修成本按全年计提，以及当年更换的配件较上年增多，导致单位成本上升，进而造成毛利率下降。

2019 年，公司全寿命周期专业化总包服务毛利率比 2018 年下降 15.40 个百分点，主要原因是布尔台项目的毛利率由 2018 年的 41.70%下降至 1.25%。2019 年布尔台项目的毛利率下降主要是由于：1）2018 年 10 月前，布尔台项目因开采工作面长度扩大，矿方临时增加了支架设备，公司的维护工作量增加，经协商调增了服务单价。2018 年 10 月矿方撤走临时增加的支架设备，服务单价恢复原合同金额，由此 2019 年度的服务单价较 2018 年下降 26.51%；2）布尔台项目 2018 年为大修和项修后第一年，日常维护更换配件较少，2019 年开始进行了集中更换千斤顶和阀等主要零部件，日常维护成本较高，因此 2019 年该项目的单位成本较 2018 年上升 24.71%。

2020 年 1-6 月，全寿命周期专业化总包服务毛利率比 2019 年上升 33.49 个百分点，主要系石圪项目和布尔台项目毛利率上升所致。石圪台项目于 2019 年 11 月恢复生产后产煤量正常，且该项目于 2019 年大修后在投入使用前期日常维护材料成本将较低，从而 2020 年 1-6 月石圪台项目毛利率上升。布尔台项目 2019 年经过集中更换主要零部件后 2020 年 1-6 月日常维护的成本降低，故该项目 2020 年 1-6 月的毛利率也上升。

（4）二手设备租售业务

报告期内，二手设备租售服务毛利率分别为 39.68%、29.35%、17.15%和 27.10%，呈现下降的趋势。二手设备租售业务可分为二手设备租赁和二手设备销售。该业务是公司针对工业机械后市场大力开拓的新业务，旨在提高煤矿企业的闲置机械设备的利用效率，降低客户的购买成本。

报告期内，二手设备租售情况分类如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
二手设备销售	920.91	22.42%	6,275.91	11.46%	887.50	17.46%	-	-
二手设备租赁	115.25	64.51%	750.64	64.76%	1,025.64	39.64%	427.35	39.68%
总计	**1,036.16**	**27.10%**	**7,026.55**	**17.15%**	**1,913.14**	**29.35%**	**427.35**	**39.68%**

二手设备租售业务的毛利率与业务类型占比有关。二手设备租赁的成本主要为租入旧设备成本及发生的维修与再制造成本的摊销，二手设备销售的成本主要为买入旧设备成本及发生的维修与再制造成本。二手设备的购入成本往往要大于租入成本，因此在核算毛利率时，二手设备销售的毛利率一般低于二手设备租赁。

2018 年度，公司二手设备租售服务毛利率较 2017 年下降 10.33 个百分点，主要原因是 2018 年度公司二手设备销售订单收入占该业务的比例为 46.39%，二手设备销售毛利率较低，故 2018 年毛利率有所下降。

2019 年度，公司二手设备租售服务毛利率较 2018 年下降 12.20 个百分点，主要原因是二手设备销售收入占该业务的比重由 2018 年度 46.39%上升到 89.32%，二手设备销售的毛利率低于二手设备租赁，因此 2019 年度毛利率下降。

2020 年 1-6 月，公司二手设备租售服务毛利率较 2019 年上升 9.95 个百分点，主要是由于当期二手设备销售业务的毛利率上升。

报告期内，二手设备出售的单价、单位成本、单位毛利的情况如下：

项 目		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
二手液压支架设备销售	单价（万元/架）	11.96	22.58	6.62	-
	单位成本（万元/架）	9.28	19.99	5.47	-
	单位毛利（万元/架）	2.68	2.59	1.15	-
	毛利率	22.42%	11.46%	17.46%	-

虽然 2019 年公司二手设备出售业务的单位毛利由上年的 1.15 万元/架上升至 2.59 万元/架，但由于销售单价上升幅度大，因此该年毛利率较上年下降。

（5）流体连接件

报告期内，流体连接件业务毛利率分别为 17.43%、14.60%、6.74%和 9.28%，

呈现先上升后下降的趋势。流体连接件业务分为软管总成和硬管总成。公司软管总成的主要客户为液压支架主机厂，硬管总成的主要客户为盾构机等工程机械的生产企业或使用企业。发行人软管业务的主要客户为郑煤机集团及其子公司，硬管总成业务的主要客户为中铁工业的子公司，两个客户合并口径收入占比超过流体连接件业务收入的 70%。

报告期内，流体连接件业务的毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
软管总成	7.50%	78.15%	5.47%	79.44%	10.08%	71.30%	11.85%	70.37%
硬管总成	14.55%	18.70%	9.86%	18.17%	25.98%	28.10%	31.21%	28.00%
其他	22.24%	3.15%	25.12%	2.38%	19.36%	0.61%	21.42%	1.64%
合计	**9.28%**	**100.00%**	**6.74%**	**100.00%**	**14.60%**	**100.00%**	**17.43%**	**100.00%**

报告期内，流体连接件业务中软管总成的单位价格、单位成本和单位毛利情况如下：

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软管总成	单位价格（元/根）	63.11	53.57	59.26	51.93
	单位成本（元/根）	58.38	50.64	53.29	45.77
	单位毛利（元/根）	4.73	2.93	5.97	6.16
	毛利率	7.50%	5.47%	10.08%	11.85%

2018 年流体连接件业务毛利率比 2017 年下降 2.83 个百分点，主要原因是 2018 年软管总成单位价格上升 14.12%，但是直接材料和直接人工分别上涨 17.04%和 25.30%，造成当年软管总成的单位成本上升 16.43%，当年软管总成的的毛利率下降 1.77 个百分点。

2019 年流体连接件业务毛利率比 2018 年下降 7.86 个百分点，主要系 2019 年度软管总成和硬管总成的毛利率均下降所致：1）因产品型号的差异，2019 年软管总成的销售单价下降了 9.60%，但单位成本下降幅度为 4.97%，单位成本下降幅度小于销售单价主要是由于部分原材料采购价格上升，直接材料的下降 4.73%小于销售收入下降 9.60%。2）2019 年度硬管总成中高毛利率的总装收入下降，同时与主要客户中铁工业的硬管订单价格下调，因此硬管总成的毛利率下

降。

2020 年 1-6 月流体连接件业务毛利率较上年上升 2.54 个百分点，主要系软管总成产品的毛利率上升 2.03 个百分点所致，当期因为出售的软管总成多用于终端采矿工作面，毛管材质较好和长度相对较长，单位售价上涨 17.80%,虽然单位直接材料同步上涨 16.47%，但由于加工特性，单位人工和制造费用并未达到同步涨幅，故单位成本的上涨幅度为 15.28%，由此当期软管总成的毛利率上升了 2.03 个百分点。

3、与同行业可比上市公司毛利率对比分析

根据公司的业务实质，不存在与公司具有相同领域业务的上市公司。为了保持数据的可比性，我们选取了不同领域具有相似业务的上市公司。可比公司的具体情况如下：

序号	可比公司	股票代码	行业	公司主营业务
1	海特高新	002023	航空	公司是我国现代飞机机载设备维修规模大、维修设备全、用户覆盖面广的航空维修企业，也是中国一家综合航空技术服务类上市公司。公司主营业务包括航空维修、检测、租赁及研发制造、航空培训、航空租赁、微电子
2	杰瑞股份	002353	油田	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
3	特力 A	000025	汽车	公司的主营业务包括汽车销售、汽车检测维修及配件销售、物业租赁及服务、珠宝批发及零售
4	广汇汽车	600297	汽车	公司的主营业务包括整车销售、维修服务、佣金代理、汽车租赁、其他
5	创力集团	603012	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	鹏翎股份	300375	汽车	公司是一家集设计、研发、生产、销售于一体的汽车流体管路制造企业。主营业务包括冷却管路及总成产品、燃油管路及总成产品及空调管路及总成产品
7	耐普矿机	300818	煤炭	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。

注：耐普矿机为 2020 年 2 月 12 日上市，因业务可比性较高，故增为同行业可比上市公司

公司主要提供的是工业机械后市场服务，在工业机械逐渐国产化过程中，备

品配件更换、维修和二手设备交易的后市场逐步扩大，成为工业机械领域的重要组成部分。目前还没有完全和公司具有相似业务且又在工业机械领域后市场服务的上市公司，因此选取了上市公司的部分业务作比较。

（1）备品配件供应管理

针对备品配件供应管理业务，公司的可比公司为杰瑞股份、创力集团和耐普矿机。报告期内，公司与可比公司的毛利率如下：

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	杰瑞股份	油田设备配件销售和维修	36.40%	35.33%	31.10%	31.84%
2	创力集团	煤机配件销售及维修	-	65.06%	72.66%	68.83%
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%**
3	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%
公司		**备品配件供应管理**	**43.51%**	**44.25%**	**50.52%**	**47.27%**

注：创力集团 2020 年中报未披露可比业务的毛利率

公司备品配件供应管理业务服务下游煤炭开采企业，可比公司杰瑞股份、创力集团和耐普矿机的配件业务服务下游油田开采和煤炭开采等能源行业，与公司具有可比性。可比公司杰瑞股份和创力集团备品配件销售的毛利率未单独披露，杰瑞股份配件销售和维修合计的毛利率与发行人同类型两个业务毛利率类似。创力集团配件销售和维修的毛利率高于发行人同类型两个两个业务，主要原因是创力集团为煤矿综合采掘机械设备为主的高端煤机装备供应商，在配件销售及维修具有技术和规模领先优势。耐普矿机的主营业务是重型矿山选矿装备及其新材料耐磨备件，其备件的销售毛利率与公司备品配件供应管理业务的毛利率相似。综上所述，公司与可比公司备品配件供应管理的毛利率不存在重大差异。

（2）配件供应管理和维修与再制造

发行人配件供应管理和维修与再制造的可比公司包括：海特高新、杰瑞股份、特力 A、广汇汽车和创力集团，可比公司相关业务的毛利率水平如下：

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	海特高新	航空维修、检测及研制	-	31.74%	40.43%	37.97%
2	杰瑞股份	油田设备配件销售和维修	36.43%	35.33%	31.10%	31.84%
3	特力 A	汽车配件销售和维修	14.90%	15.19%	23.25%	23.89%
4	广汇汽车	汽车配件销售和维修	35.68%	34.02%	35.73%	37.47%
5	创力集团	煤机配件销售及维修	-	65.06%	72.66%	68.83%
最高值			36.43%	65.06%	72.66%	68.83%
最低值			14.90%	15.19%	23.25%	23.89%
平均值			**29.00%**	**36.27%**	**40.63%**	**40.00%**

注：海特高新和创力集团 2020 年中报未披露可比业务的毛利率

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，可比公司配件销售和维修的算术平均毛利率分别为 40.00%、40.63%、36.27%和 29.00%。发行人的业务配件供应管理和维修与再制造作为两个业务分部确认收入和成本，如果将发行人的这两项业务合并计算，报告期内毛利率分别为 40.37%、44.73%、35.85%和 32.87%。发行人的毛利率与可比公司的毛利率变动趋势一致。

（3）流体连接件

发行人流体连接件的可比公司包括：鹏翎股份，可比公司相关业务的毛利率水平如下：

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	鹏翎股份	汽车发动机附件系统软管及总成	20.00%	20.68%	20.91%	25.54%
2		汽车燃油系统软管及总成	-	-	21.76%	26.64%
平均值			**20.00%**	**20.68%**	**21.34%**	**26.09%**

注：鹏翎股份 2019 年度和 2020 年 1-6 月未公布汽车燃油系统软管及总成业务的毛利率

2017 年度、 2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，可比公司流体连接件的算术平均毛利率分别为 26.09%、21.34%、20.68%和 20.00%。发行人该业务 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月的毛利率分别为 17.43%、14.60%、6.74%和 9.28%，较可比公司该项业务的平均毛利率偏低。主要原因是鹏翎股份是胶管的生产厂商，而公司流体连接件采购软管、硬管和扣头加工扣压成流体连

接总成。可比公司的生产工艺和复杂程度较高，因此公司的毛利率低于可比公司。

综上所述，发行人备品配件供应管理业务和维修与再制造业务与可比公司的平均毛利率接近，不存在显著差异；流体连接件业务比可比公司的毛利率低，主要原因是公司的工艺是软管和硬管的扣压加工，生产工艺和复杂程度低于可比公司。

4、主要原材料价格波动情况对公司盈利影响及相关风险

公司服务与产品的销售价格与原材料的采购价格通常具有正向相关关系，但由于合同执行通常有一定期限，这一变动具有一定的滞后性。对于合同期限较短的订单，通常销售价格不会跟随原材料价格波动而变动；对于执行期限较长的寄售合同或长协合同，原则上不在合同期内调整价格，但若在执行合同期间，原材料价格出现大幅波动，则双方可以商讨价格调整。由此，原材料价格的上涨，对公司的毛利率及盈利水平会造成一定的不利影响。

假设其他因素不变，公司原材料价格上涨 5%，对报告期内公司主营业务毛利率的影响如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
主营业务毛利率	29.40%	27.41%	38.72%	36.98%
原材料上涨 5%后毛利率	26.72%	24.63%	36.41%	34.60%
变动率	-2.68%	-2.78%	-2.30%	-2.38%

（四）税金及附加分析

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
城市维护建设税	110.21	197.63	291.50	213.60
教育费附加	48.61	86.18	126.68	92.42
地方教育附加	32.29	57.32	81.47	58.33
印花税	23.09	49.29	46.14	28.12
车船税	0.50	1.22	1.03	0.92
土地使用税	29.00	2.97	-	-
税金及附加合计	**243.80**	**394.61**	**546.81**	**393.40**

公司的税金及附加包括城市建设维护税、教育费附加、地方教育附加、印花

税、车船税和土地使用税。报告期内，税金及附加分别为 393.40 万元、546.81 万元、394.61 万元和 243.80 万元。2018 年度税金及附加较 2017 年度增加 39.00%，主要原因是随着公司主营业务规模的扩大，税金及附加相应增加。2019 年度税金及附加较 2018 年度减少 27.83%，主要原因是公司 2019 年营业收入以及毛利率均有所下降，故税金及附加相应减少。

（五）期间费用分析

报告期内，公司的期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	1,532.05	5.21%	4,316.10	6.98%	3,946.99	6.27%	3,231.61	7.18%
管理费用	813.05	2.77%	2,407.27	3.89%	3,133.98	4.98%	2,107.58	4.68%
研发费用	349.13	1.19%	1,521.89	2.46%	1,447.30	2.30%	404.07	0.90%
财务费用	-62.20	-0.21%	-207.39	-0.34%	-15.64	-0.02%	-36.68	-0.08%
期间费用合计	**2,632.03**	**8.95%**	**8,037.88**	**12.99%**	**8,512.63**	**13.52%**	**5,706.57**	**12.68%**

报告期内，公司期间费用分别为 5,706.57 万元、8,512.63 万元、8,037.88 万元和 2,632.03 万元，占营业收入比例分别为 12.68%、13.52%、12.99%和 8.95%，公司期间费用占营业收入的比例相对稳定。具体的期间费用分析如下：

1、销售费用

报告期内，公司销售费用明细如下：

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
运输费	716.11	46.74%	1,941.24	44.98%	1,792.13	45.41%	1,520.05	47.04%
职工薪酬	271.85	17.74%	970.32	22.48%	924.22	23.42%	816.93	25.28%
业务招待费	215.70	14.08%	596.13	13.81%	367.67	9.32%	305.64	9.46%
办公费	66.62	4.35%	248.62	5.76%	272.15	6.90%	167.27	5.18%
差旅费	68.19	4.45%	196.11	4.54%	173.81	4.40%	156.20	4.83%

折旧费	28.94	1.89%	47.76	1.11%	36.47	0.92%	33.70	1.04%
中标服务费	148.56	9.70%	295.88	6.86%	337.15	8.54%	168.52	5.21%
其他	16.08	1.05%	20.04	0.46%	43.38	1.10%	63.30	1.96%
合　计	**1,532.05**	**100.00%**	**4,316.10**	**100.00%**	**3,946.99**	**100.00%**	**3,231.61**	**100.00%**

公司的销售费用主要包括运输费、职工薪酬和业务招待费等。报告期内，公司销售费用分别为 3,231.61 万元、3,946.99 万元、4,316.10 万元和 1,532.05 万元，销售费用保持逐年增长的趋势。销售费用占营业收入比例分别为 7.18%、6.27%、6.98%和 5.21%，与营业收入的比例较为稳定。

（1）运输费

公司的销售费用中运输费占比最大，主要是备品配件和维修的液压支架、千斤顶运输产生的费用。运输费主要受到公司与客户之间的运输距离、运输产品的影响。2019 年度，公司营业收入下降 1.73%，运输费上涨 8.32%，主要原因是该年公司二手设备租售业务收入增加较多，相应产生运费增多所致。

公司运输费主要服务于公司的五大主营业务，其构成可分为：备品配件供应管理业务运输费、维修与再制造运输费、全寿命周期专业化总包服务运输费、二手设备租售运输费以及流体连接件运输费。报告期内，销售费用运输费明细具体见下：

单位：万元

运输所服务分部	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
维修与再制造	538.88	1,345.00	1,395.90	1,212.07
备品配件供应管理	87.94	241.94	276.53	253.42
全寿命周期专业化总包服务	32.23	38.19	11.55	13.46
二手设备租售	21.87	168.42	14.73	-
流体连接件	35.19	98.96	93.35	41.09
其他	-	48.73	0.07	-
合计	**716.11**	**1,941.24**	**1,792.13**	**1,520.05**

2017 年至 2019 年，公司销售费用运输费呈总体上升趋势，主要系随着公司经营规模的增大，相应的运输费用增加。2020 年 1-6 月，公司销售费用运输费有所下降主要受疫情期间国家高速公路通行免费优惠政策影响。

（2）职工薪酬

公司销售费用中的职工薪酬为销售人员的工资，2018 年度销售费用职工薪酬较2017年度上涨13.13%，2019年度销售费用职工薪酬较2018年度上涨4.99%。主要原因是随着公司业务规模的扩大，销售人员人数增加，公司的销售人员职工薪酬保持增长趋势。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用明细如下：

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
职工薪酬	395.52	48.65%	1,426.88	59.27%	2,328.36	74.29%	1,624.44	77.08%
差旅费、招待费等	148.37	18.25%	295.64	12.28%	212.93	6.79%	115.96	5.50%
办公费	70.90	8.72%	178.65	7.42%	198.98	6.35%	105.32	5.00%
中介服务费	34.50	4.24%	95.78	3.98%	103.92	3.32%	97.04	4.60%
折旧费与摊销	29.19	3.59%	62.76	2.61%	56.63	1.81%	46.36	2.20%
租赁费	62.68	7.71%	125.96	5.23%	90.95	2.90%	38.45	1.82%
其他	71.89	8.84%	221.61	9.21%	142.20	4.54%	80.00	3.80%
合　计	**813.05**	**100.00%**	**2,407.27**	**100.00%**	**3,133.98**	**100.00%**	**2,107.58**	**100.00%**

公司的管理费用主要包括职工薪酬、差旅费、招待费、中介服务费、租赁费、办公费和折旧费与摊销等。报告期内，公司管理费用分别为 2,107.58 万元、3,133.98 万元、2,407.27 万元和 813.05 万元，占营业收入的比例分别为 4.68%、4.98%、3.89%和 2.77%。

2018 年度相较于 2017 年度，公司管理人员的职工薪酬上升 43.33%，主要原因是公司业绩良好，公司高级管理人员和核心员工获得相应绩效奖金。2017 年发行人董事会审议通过了《公司高管任期激励办法》，以 2016 年净利润为基础，在 2017 年至 2020 年任期周期内公司净利润复合增长率达到每年 20%时，且公司当年净资产收益率≥11%，则按 3%比例从目标净利润（即上年目标净利润*120%）中提取奖金费用，超过目标净利润部分（即本年实际净利润-目标净利润）按 20%计提奖励基金。激励对象为公司现任高级管理人员、核心员工及预留的未来新进

高级管理人员和核心人员。

2019 年度相较于 2018 年度，公司管理人员的职工薪酬下降 38.72%，主要原因是 2019 年公司净利润下降，按照《公司高管任期激励办法》计提的高级管理人员绩效奖金相应减少。

2020 年 1-6 月，公司管理费用中职工薪酬占比较小，主要原因是高管的奖金以年度业绩作为计算基准，半年时未计提。

报告期内，公司计提的高管绩效激励分别为 845.00 万元、1,460.00 万元、421.00 万元和 0.00 万元。

3、研发费用

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
材料及动力	30.14	8.63%	444.41	29.20%	903.38	62.42%	89.85	22.24%
职工薪酬	153.49	43.96%	609.96	40.08%	331.97	22.94%	212.39	52.56%
折旧与摊销	66.44	19.03%	197.77	12.99%	85.93	5.94%	9.38	2.32%
其他	99.06	28.37%	269.76	17.73%	126.02	8.71%	92.46	22.88%
合　计	**349.13**	**100.00%**	**1,521.89**	**100.00%**	**1,447.30**	**100.00%**	**404.07**	**100.00%**

随着公司近年来的快速发展，现有的维修与再制造技术已经无法满足维修与再制造的需求，因此公司的研发内容不断细化，研发方向不断分化。随着公司市场地位的不断提升，与大型客户合作的日益紧密，公司对未来服务或工艺的技术积累以及潜在的服务或工艺的提升更加迫切。公司具体的研发情况请参见“第六节 业务和技术”的“七、发行人核心技术和研发情况”。

（1）研发费用的计算口径、核算方法与会计处理

公司研发部门在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，主要归集范围包括职工薪酬、原材料等直接投入、固定资产折旧费用和其他费用，并按照研发项目进行区分。

研发费用具体归集与核算方式如下：①按照每月人力资源部提供的技术部人员名单及统计的工资、保险、公积金等个人薪酬部分计入研发费用的职工薪酬；②按照仓库每月提供的领料汇总情况归集由研发部门领用的材料以及每月研发消耗燃料动力费，计入研发费用的材料及动力费用；③技术部人员使用的设备及技术部办公设备等累计折旧计入研发费用的折旧与摊销；④其他费用核算主要为研发部门发生的差旅费及其他办公费用。

研发费用会计处理时，公司自行研发发生的研发支出，不满足资本化条件的，借记“研发支出—费用化支出”科目，满足资本化条件的，借记“研发支出—资本化支出”，贷记“库存商品”、 “应付职工薪酬”等科目。研究开发项目达到预定用途形成无形资产的，按“研发支出－资本化支出”科目余额，借记“无形资产”科目，贷记“研发支出—资本化支出”科目。期末，将“研发支出”科目归集的费用化支出金额转入“研发费用”科目。借记“研发费用”科目，贷记“研发支出－费用化支出”。

（2）报告期内研发费用的明细内容及其所对应的研发项目、研发成果情况

①公司报告期内各研发项目发生费用明细内容

单位：万元

项目名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
J070006TIG 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用	-	-	481.91	96.77	578.68
JD70006 活塞杆外圆熔覆再制造关联工艺研发	-	346.71	130.05	-	476.77
电液控多元化维修单元	-	0.02	393.30	14.57	407.88
油缸内壁熔铜工艺在不同工矿下应用研究	75.16	271.1	20.76	-	367.02
合金熔覆厚度与防腐性关系的研究	58.60	238.00	4.66	-	301.26
千斤顶新工艺小批量实验	41.24	134.29	78.16	1.06	254.75
缸筒内壁腐蚀关系实验	-	-	119.22	49.77	168.99
JG70006 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用	-	101.56	42.81	-	144.36
J060004 油缸内壁再制造修复工艺	-	-	26.64	102.13	128.77
高端电液控自动化再制造研究	33.88	76.80	0.06	-	110.74
导向套新工艺研发项目	31.99	70.87	-	-	102.86
JD60004 油缸内壁再制造修复工艺开发	-	34.78	36.04	-	70.82
阀维修研发项目	-	-	10.54	55.45	65.99

项目名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
集中供液液压管路系统（原高压大流量）	-	26.21	35.54	-	61.76
软管接头的创新设计	-	-	9.03	48.64	57.67
液压支架智能化拆装流水线的研发	27.62	52.84	-	-	80.46
海工打桩锤管路系统的设计	9.77	48.34	-	-	58.12
液压支架千斤顶腐蚀因素定向分析	14.10	36.47	1.21	-	51.78
非焊接流体管路连接机构的设计	22.14	37.31	-	-	59.45
新型内扩式流体软管接头的设计	-	-	21.24	15.71	36.95
连杆模锻液压系统	-	16.27	16.88	-	33.16
矿用超高压接头的设计	-	30.32	-	-	30.32
盾构机砂浆管路系统的设计	21.08				21.08
连杆模锻液压自动化系统	-	-	-	17.25	17.25
液压支架管路系统改造的设计	13.54				13.54
其他	-		19.23	2.74	21.97
合计	349.13	1,521.89	1,447.30	404.07	3,722.39

注 1：J060004 油缸内壁再制造修复工艺以及 JD60004 油缸内壁再制造修复工艺开发两个研发项目分别由速达股份和包头分公司立项，项目研究目的一致，由双方合作开展研发活动，母公司牵头做主要技术研究，分公司负责区域性试验；

注 2：J070006TIG 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用、JD70006 活塞杆外圆熔覆再制造关联工艺研发以及 JG70006 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用三个研发项目分别由速达股份、包头分公司和新疆分公司立项，研究目的一致，母公司负责主要技术研究，分公司负责区域性试验。

公司研发主要集中在维修与再制造和流体连接件业务。2017 年、2018 年、2019年和2020年1-6月，公司研发费用分别为404.07万元、1,447.30万元、1,521.89万元和 349.13 万元，2017 年至 2019 年呈逐年上涨的趋势，主要系公司业务规模增大，需要相应的增加研发投入以完善工艺并节约成本。根据公司经营战略以及从未来发展考量，公司从 2018 年开始加大研发投入，增加公司新工艺和新产品的研发，以保证产品品质的不断提升，并为公司巩固现有市场和拓展新市场寻找新的利润增长点，为实现可持续发展提供强大技术支持。从经营管理方面及客观经济规律方面来看，研发费用的波动合理。2020 年 1-6 月研发费用整体下降原因除受新冠疫情影响外，主要系材料及动力费用支出大幅减少，该减少情况涉及以下几个方面的原因：①研发项目数量减少，多数研发项目已于 2019 年完成或 2020 年完成收尾工作，2020 年仅新立项 2 个研发项目，且新项目投入预算较低；②

根据研发项目阶段性质决定领料及能耗情况，研发项目正处于初期研究设计以及理论分析阶段或处于趋近完成阶段均基本不产生材料及动力费用；③由研发项目本身需求决定，对目前生产工艺改进研究不需大量材料及动力投入。

②报告期内主要研发项目开展情况及研发成果

研发项目	说明	经费预算	完工情况	成果说明
TIG 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用	研究 TIG 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用，用 TIG 合金熔覆替代电镀	620.00	2018 年 12 月完工	完成新设备、新材料和新工艺的开发，小批量实验以及井下实用性能测试
活塞杆外圆熔覆再制造关联工艺研发	研究 TIG 合金熔覆在活塞杆防腐方面的应用，用 TIG 合金熔覆替代电镀	423.00	2019 年 12 月已完工	完成新设备、新材料和新工艺的开发，小批量实验以及井下实用性能测试
电液控多元化维修单元	研究各厂家的电控设备的结构、原理及信号，使我公司具备电控设备的检测及维修能力，降低外协费用	220.00	2018 年 12 月完工	初步建立电液控产品维修再制造生产线、完善电液控制维修再制造工艺、设计并推广使用便携式行程传感器检测装置
油缸内壁熔铜工艺在不同工矿下应用研究	实现油缸内壁再制造修复，提高油缸内壁耐腐蚀性能延长油缸内壁使用寿命	550.00	小批量试验阶段，预计 2020 年 12 月完工	N/A
合金熔覆厚度与防腐性关系的研究	研究 TIG 合金熔覆厚度与防腐性关系，试验出最经济，防腐效果最好的熔覆层厚度。在满足防腐性能要求的情况下，确定最低熔覆厚度	600.00	小批量试验阶段，预计 2020 年 12 月完工	N/A
千斤顶新工艺小批量实验	研究不同缸体材质在井下使用中的性能及寿命；研究活塞杆焊接结构在使用中的效性及寿命；研究活塞杆通径结构在使用中的效性及寿命	253.00	数据整理、分析总结阶段，2020 年 4 月完工	完成最终工艺方法。设备、专用工装夹具的确定，并完成了部分专用设备的采购及调试
缸筒内壁腐蚀关系实验	研究缸体材质、工作介质、浓度、水质、煤质对油缸内壁腐蚀行为的影响，通过控制单一变量来达到研究目的，最终形成一个一定时间范围内的各因素关系表	38.50	2018 年 12 月完工	完成缸体材质、工作介质、浓度、水质、煤质 5 种影响因子数据收集及曲线分析图和试验数据的报告分析
油缸内壁再制造修复工艺开发	通过不同油缸内壁修复工艺实验对比分析，确定油缸内壁熔铜再制造修复工艺；通过不同加工工艺研究，确定油缸盲孔	259.00	预计 2020 年 12 月完工	N/A

研发项目	说明	经费预算	完工情况	成果说明
	加工工艺及相关设备选型；解决油缸内壁因锈蚀、划伤等问题造成报废，进行再制造修复			
高端电液控自动化再制造研究	对煤矿用液压支架的高端电液控进行研究，制定维修流程、标准，国产化替代及制造方案	200.00	批量试验阶段，预计2020年10月完工	N/A
导向套新工艺研发项目	研发旧导向套无人化表面尺寸无伤处理技术代替现有抛光工序；研发导向套无人化快速检测圆度，同轴度等变形量检测装置；研发导向套冷焊局部修复工艺	500.00	前期方案研发和设备设计阶段，预计2020年12月完工	N/A
液压支架智能化拆装流水线的研发	实现液压支架的智能化拆解和装配，降低作业风险、提升产品质量和生产效率	1,000.00	前期方案研发和设备设计阶段，预计2020年12月完工	N/A
集中供液液压管路系统（原高压大流量）	研究集供液液压管路系统接头连接方式的设计及接头尺寸和耐压性能	97.76	2019年5月完工	可以有效避免能源和人员浪费，减少投入成本，并使国内流体管路的性能达到很大提升
软管接头的创新设计	研究扣压接头的尺寸设计、材质设计、热处理方式、镀层工艺和有限元分析，使软管总成产品具有更长的使用寿命	33.86	2018年11月已完工	完成DN（企标/欧标）、KJ（企标/欧标）系列扣压接头的优化设计，增加软管总成使用寿命
非焊接流体管路连接机构的设计	非焊接流体管路连接机构的设计、材质设计、热处理方式、尺寸设计、接头连接形式设计、密封性能检测及压力性能测试	65.80	2020年4月已完工	完成非焊接流体管路连接机构的设计，并根据设计图纸对管路系统接头进行了耐压性能测试，测试结果良好并已批量应用
盾构机砂浆管路系统的设计	研究液压支架管路连接方式原理、改造液压支架管路连接方式、研究不锈钢钢管在管路改造过程中的应用	60.95	预计2021年2月完工	N/A
液压支架管路系统改造的设计	研究液压支架管路连接方式原理、改造液压支架管路连接方式、研究不锈钢钢管在管路改造过程中的应用	56.26	预计2020年12月完工	N/A

③研发过程中，公司获得数项专利成果，获取专利情况及其对应项目具体见下：

研发项目名称	专利名称	专利类型	权利人	专利号	授权日期
电液控多元化维修单元	一种便携式矿用千斤顶耐久性检测装置	实用新型	速达股份	ZL201721902109.X	2018/9/21
	一种多用途压紧装置	实用新型	速达股份	ZL201721901878.8	2018/10/12
千斤顶新工艺小批量实验	一种矿用活塞杆	实用新型	速达股份	ZL201721901932.9	2018/10/12
	一种分体加工的抬底千斤顶	实用新型	速达股份	ZL201721902742.9	2018/10/12
	一种液压支架的导向套	实用新型	速达股份	ZL201721905420.X	2018/10/12
软管接头的创新设计	缠绕式软管扣压接头	实用新型	赛福流体	ZL201820137546.5	2018/9/28
	编制软管扣压接头	实用新型	赛福流体	ZL201820137545.0	2018/9/28
新型内扩式流体软管接头的设计	沟槽内扩式软管接头	实用新型	赛福流体	ZL201820136038.5	2018/9/28

4、财务费用

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息收入	-14.83	-63.68	-25.42	-22.38
利息支出	0.04	-	-	4.75
手续费	12.09	17.54	12.79	6.68
现金折扣	-59.49	-161.25	-3.00	-25.73
合　计	**-62.20**	**-207.39**	**-15.64**	**-36.68**

报告期内，公司的财务费用分别为-36.68 万元、-15.64 万元、-207.39 万元和-62.20 万元，主要为利息的收入、利息支出、手续费和现金折扣。报告期内，公司的财务费用占营业收入比重较低，对利润总额的影响较小。现金折扣为公司与供应商谈判付款条件获取的折扣。

5、与同行业可比上市公司的比较情况

发行人与同行业可比上市公司的期间费用比较的具体情况如下：

（1）销售费用率

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海特高新	2.17%	2.51%	3.78%	3.42%
杰瑞股份	4.58%	5.65%	7.53%	8.74%
特力 A	3.44%	4.19%	4.83%	4.75%

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
广汇汽车	3.34%	3.14%	3.16%	2.72%
创力集团	14.24%	17.00%	8.37%	10.56%
耐普矿机	12.99%	11.12%	11.86%	10.83%
最高值	14.24%	17.00%	8.37%	10.56%
最低值	2.17%	2.51%	3.16%	2.72%
平均值	6.79%	7.27%	6.59%	6.84%
发行人	5.21%	6.98%	6.27%	7.18%

由上表，发行人销售费用率与可比公司销售费用率平均值接近。

（2）管理费用率

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海特高新	19.62%	23.05%	33.62%	36.48%
杰瑞股份	3.84%	4.15%	5.31%	6.92%
特力 A	8.73%	7.65%	10.68%	10.58%
广汇汽车	1.86%	1.57%	1.68%	1.51%
创力集团	4.49%	4.36%	4.26%	5.68%
耐普矿机	14.75%	10.21%	9.10%	7.90%
最高值	19.62%	23.05%	33.62%	36.48%
最低值	1.86%	1.57%	1.68%	1.51%
平均值（除异常值海特高新）	6.73%	5.59%	6.21%	6.52%
发行人	2.77%	3.89%	4.98%	4.68%

由上表，报告期内，可比上市公司中广汇汽车的管理费用率较低，海特高新的管理费用率相对较高，发行人的管理费用率与创力集团、杰瑞股份接近。

广汇汽车管理费用率较低，主要是由于其以整车经销收入为主，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的营业收入分别达到 1,607.12 亿元、1,661.73 亿元、1,704.56 亿元和 660.77 亿元，虽然报告期内其管理费用金额分别为 24.33 亿元、27.87 亿元、26.81 亿元和 15.18 亿元，绝对数额较大，但因收入基数较高，从而导致管理费用率较低。

海特高新管理费用率较高，主要是由于其管理费用中职工薪酬占比较高，

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，海特高新管理费用中的职工薪酬金额占其营业收入的比例分别为 16.75%、15.89%、9.93%和 9.05%。

（3）研发费用率

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海特高新	5.16%	5.32%	6.63%	6.36%
杰瑞股份	3.31%	3.94%	3.14%	4.02%
特力 A	-	-	-	-
广汇汽车	-	-	-	-
创力集团	3.76%	3.40%	2.10%	3.18%
耐普矿机	5.04%	3.19%	3.71%	3.07%
最高值	5.16%	5.32%	6.63%	6.36%
最低值	-	-	-	-
平均值	2.88%	2.64%	2.60%	2.77%
发行人	1.19%	2.46%	2.30%	0.90%

注：特力 A 和广汇汽车利润表中研发费用为 0。

由上表，发行人研发费用率低于可比上市公司海特高新、杰瑞股份以及创力集团，主要是因为可比上市公司以设备制造或设备维修为主业，其生产制造领域的收入占比较高，配件服务的收入占比较低，而发行人服务类产品的收入占比要高于生产类产品收入的占比。

发行人研发活动主要集中在维修与再制造和流体连接件业务。2017 年、2018 年和 2019 年，公司研发费用为 404.07 万元、1,447.30 万元、1,521.89 万元和 349.13 万元，每年度维修与再制造业务和流体连接件产品收入之和为 16,596.39 万元、28,442.39 万元、25,733.08 万元和 14,898.26 万元，两者之比为 2.43%、5.09%、5.91%和 2.34%，接近海特高新、杰瑞股份以及创力集团等可比上市公司。2020 年 1-6 月研发费用整体下降原因除受新冠疫情影响外，主要系材料及动力费用支出大幅减少，该减少情况涉及以下几个方面的原因：①研发项目数量减少，多数研发项目已于 2019 年完成或 2020 年完成收尾工作，2020 年仅新立项 2 个研发项目，且新项目投入预算较低；②根据研发项目阶段性质决定领料及能耗情况，研发项目正处于初期研究设计以及理论分析阶段或处于趋近完成阶段均基本不产生材料及动力费用；③由研发项目本身需求决定，对目前生产工艺改进研究不

需大量材料及动力投入。

（4）财务费用率

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海特高新	13.49%	13.98%	13.53%	9.92%
杰瑞股份	-0.41%	-0.06%	-0.75%	2.82%
特力 A	-1.12%	0.87%	1.57%	0.44%
广汇汽车	2.30%	1.87%	1.81%	1.53%
创力集团	0.66%	0.92%	0.81%	1.00%
耐普矿机	-2.58%	-0.05%	-1.21%	5.09%
最高值	13.49%	13.98%	13.53%	9.92%
最低值	-2.58%	-0.06%	-0.75%	0.44%
平均值	2.06%	2.92%	2.63%	3.47%
发行人	-0.21%	-0.34%	-0.02%	-0.08%

从上表可以看出，发行人财务费用率低于可比公司财务费用率平均值，并且为负值。2016 年度末发行人存在 500 万元短期借款并于 2017 年归还，除此之外，发行人不存在银行借款，并且发行人货币资金取得较多利息收入，因此发行人财务费用率为负值。

（六）其他收益分析

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
政府补助	153.07	215.44	13.98	22.24
个税手续费返还	0.20	0.10	7.20	0.91
合　计	**153.27**	**215.54**	**21.18**	**23.15**

报告期内，公司其他收益主要是与本公司日常生产经营活动相关的政府补助。计入其他收益的政府补助的具体明细如下：

单位：万元

补助项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	与资产相关/与收益相关
郑州市金融工作局 2019 年度拟上市企业辅导备案阶段奖补资金	100.00	-	-	-	与资产相关

补助项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	与资产相关/与收益相关
稳岗补贴	2.75	9.00	6.88	9.48	与收益相关
郑州市规上企业研发费用补助	50.00	62.54	-	-	与收益相关
郑州经济技术开发区财政局郑州市 2019 年制造强市专项资金各类试点示范奖励	-	100.00	-	-	与收益相关
郑州市财政局社会保障基金财政专户 2019 年第一批企业新型学徒制补贴	-	43.50	-	-	与收益相关
高校毕业生就业见习基地补贴金	-	-	7.10	-	与收益相关
中心资金部扶持资金	-	-	-	12.00	与收益相关
人社部高校毕业生就业培训补贴	-	-	-	0.40	与收益相关
专利资助	0.32	0.40	-	0.36	与收益相关
合 计	**153.07**	**215.44**	**13.98**	**22.24**	**与收益相关**

报告期内，公司政府补助金额较少，公司经营对政府补助不存在重大依赖。

（七）投资收益分析

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
权益法核算的长期股权投资收益	106.08	-48.55	-	-
处置金融工具取得的投资收益	-	-3.75	-	-
其中：分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合损益的金融资产	-	-3.75	-	-
理财产品收益	29.87	159.37	112.15	80.75
债务重组	-	-9.38	-	-
投资收益合计	**135.95**	**97.69**	**112.15**	**80.75**

报告期内，公司的投资收益分别为 80.75 万元、112.15 万元、97.69 万元和 135.95 万元，主要为理财产品收益。2019 年度，公司采用权益法核算的参股企业智能工作面单体报表盈利 132.06 万元，但由于公司委托其维修的采煤机尚未最终出售，根据企业会计准则，公司确认 48.55 万元投资损失。

（八）信用减值损失

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
坏账损失	-573.54	215.27	-	-
合　计	**-573.54**	**215.27**	**-**	**-**

2019 年，公司信用减值损失为坏账损失 215.27 万元，公司按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）的要求计提应收票据、应收账款和其他应收款信用减值准备所确认的信用损失。

（九）资产减值损失分析

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
坏账损失	-	-	-1,549.35	130.01
存货跌价损失	-134.89	-167.76	-415.87	-522.73
资产减值损失合计	**-134.89**	**-167.76**	**-1,965.22**	**-392.72**

报告期内，公司的资产减值损失分别为-392.72 万元、-1,965.22 万元、-167.76 万元和-134.89 万元。2018 年度坏账损失较多，主要原因是：（1）公司的营收规模扩大，2018 年末应收账款的余额较年初增长较多，计提的坏账准备增多。（2）因山西凌志集团实际控制人被刑事拘留，公司预计客户凌志兴家沟、凌志成家庄、凌志柳家庄应收账款无法收回，对相关应收账款 870.44 万元全部计提坏账准备。

（十）资产处置收益分析

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产处置收益	8.88	19.26	-7.72	9.33
资产处置收益合计	**8.88**	**19.26**	**-7.72**	**9.33**

报告期内，公司的资产处置收益分别为 9.33 万元、-7.72 万元、19.26 万元和 8.88 万元，主要为旧设备、运输工具等变卖的损益。

（十一）营业外收支分析

1、营业外收入

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
罚款收入、扣款收入	12.31	15.30	16.07	29.55
政府补助	100.00	-	-	20.00
无法支付的款项	-	16.43	-	-
客户奖励款	-	100.00	20.00	
赔偿收入	81.71	-	-	-
其他	0.0001	0.30	0.20	6.08
合　计	**194.02**	**132.03**	**36.26**	**55.63**

报告期内，公司的营业外收入占营业收入的比例分别为 0.12%、0.06%、0.21%和 0.66%，对经营业绩无重大影响。2018 年度和 2019 年度，公司分别获得客户中国神华神东分公司的优秀供应商奖励款 20 万元和 100 万元。

计入营业外收入的政府补助的具体明细如下：

单位：万元

补助项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	与资产相关/与收益相关
新三板市级奖励	-	-	-	20.00	与收益相关
合计	-	-	-	**20.00**	-

2、营业外支出

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
赔款支出	2.17	158.87	44.01	27.31
非流动资产毁损报废损失	0.73	19.31	10.65	0.21
地方水利建设基金	2.54	5.13	2.71	1.52
滞纳金	-	18.25	1.36	26.08
债务重组损失	-	-	48.23	27.32
罚款支出	-	-	1.00	3.00
停工损失	52.11			
其他	-	16.68	1.20	3.75

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合计	57.55	218.25	109.16	89.19

报告期内，公司的营业外支出主要为赔款支出、非流动资产毁损报废损失、地方水利建设基金、滞纳金、债务重组损失、罚款支出等。

2019 年赔款支出主要为工亡赔偿金。2019 年 5 月 20 日速达股份大柳塔分公司发生一起物体打击安全事故，1 名员工经抢救后于 5 月 24 日晚上 8 点死亡。事故发生后，公司立即启动应急救援预案，采取有效措施，组织事故抢险，并及时进行了工伤备案与工伤认定申请。公司与死者家属达成一致，已于 2019 年 5 月 28 日提前垫付工亡相关费用共计 101.04 万元。

（十二）利润情况

报告期内，公司利润表主要科目如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年度		2017 年	
	金额	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
营业收入	29,399.38	61,861.34	-1.73%	62,953.13	39.91%	44,995.24	60.75%
营业成本	20,720.21	44,774.59	16.06%	38,579.75	36.24%	28,318.29	35.10%
综合毛利	8,679.17	17,086.75	-29.90%	24,373.38	46.15%	16,676.95	137.24%
期间费用	2,632.03	8,037.87	-5.58%	8,512.63	49.17%	5,706.58	87.50%
营业利润	5,288.72	9,034.26	-32.95%	13,474.33	30.85%	10,297.49	167.66%
净利润	4,064.40	6,860.13	-34.19%	10,423.88	37.83%	7,562.58	169.67%
扣除非经常损益后净利润	3,892.44	6,653.00	-36.05%	10,402.94	39.16%	7,475.79	185.40%

由上表，2017 年公司营业收入较上年增长 60.75%，扣除非经常性损益后净利润增长 185.40%，该年公司净利润增幅超过营业收入增幅，主要原因为：①下游煤炭行业于 2016 年开始复苏，对综采设备的后市场服务需求增长迅速，带动该年公司营业收入较上年增长了 60.75%；同时备品配件供应管理业务、维修与再制造业务及专业化总包服务等业务的毛利率提升，使得公司综合毛利率由 2016 年的 25.11%上升至 2017 年的 37.06%，营业收入的快速增长及毛利率的提升双重作用，使得 2017 年公司综合毛利额较上年增加 9,647.52 万元，增幅为 137.24%；

②2017 年公司期间费用较 2016 年增加了 2,663.13 万元，增幅为 87.50%，与营业收入的增幅相匹配，但低于综合毛利额的增幅，从而该年公司净利润、扣除非经常性损益后的净利润较上年的增幅达到 169.67%、185.40%。

2018 年公司营业收入较 2017 年增长 39.91%，继续保持较快的增长，但由于该年公司综合毛利率为 38.72%，与 2017 年相当，故该年公司综合毛利额的增幅为 46.15%，与营业收入的增幅相近。2018 年公司期间费用的增幅为 49.17%，与综合毛利额的增幅变动相近，故 2018 年公司净利润、扣除非经常性损益后的净利润较上年分别增长 37.83%、39.16%，与营业收入的增幅相同。

2019 年公司营业收入较上年下降 1.73%，由于受市场需求增速放缓、市场竞争趋烈的影响，备品配件供应管理、维修与再制造等业务的毛利率均较上年下降，2019 年公司综合毛利率降至 27.62%，较上年下降 11.10 个百分点，由此导致 2019 年公司综合毛利额较 2018 年下降 29.90%，而期间费用保持相对稳定，故 2019 年公司净利润、扣除非经常性损益后的净利润较上年分别下降 34.19%、36.05%。

2019 年公司营业收入及净利润下滑且下滑幅度超过收入，主要原因是：（1）重要客户神东分公司采购计划波动及 2019 年下游行业需求增速放缓导致 2019 年公司高毛利率的备品配件供应管理业务和维修再制造业务收入和毛利率均下降；（2）虽然该年公司二手设备租售业务、流体连接件业务的收入有所上升，但该些业务的毛利率偏低，并未抵消公司备品配件供应管理业务和维修再制造业务毛利额下降的不利影响，因此该年公司净利润的下滑幅度超过收入的降幅。

2020 年 1-6 月公司实现的营业收入和扣除非经常性损益后净利润分别为 29,399.38 万元和 3,892.44 万元，相较 2019 年 1-6 月同比下降 16.64%和 31.57%，但相较 2019 年 6-12 月环比上升 10.55%和 303.36%。2020 年度 1-6 月，受到新冠疫情的影响，公司备品配件跨地区运输和维修再制造车间人员生产受到一定影响，备品配件供应管理和维修与再制造业务毛利率略微下滑，但是随着专业化服务石圪台项目保持持续稳定生产、二手设备新开拓的销售业务和租赁业务实现收入，公司主营业务整体毛利率略微上升。2020 年 1-6 月，公司整体经营效益虽然与上年同期相比下降，但优于 2019 年下半年，生产经营处于稳定状态。

（十三）纳税情况

1、所得税费用

报告期内，发行人企业所得税构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期所得税费用	1,456.63	1,214.23	3,581.39	3,396.69
递延所得税费用	-95.83	873.68	-603.84	-695.33
所得税费用	**1,360.79**	**2,087.91**	**2,977.55**	**2,701.36**
利润总额	5,425.19	8,948.04	13,401.44	10,263.93
所得税费用占利润总额比例	**25.08%**	**23.33%**	**22.22%**	**26.32%**

报告期内，公司所得税费用分别为 2,701.36 万元、2,977.55 万元、2,087.91 万元和 1,360.79 万元，公司所得税费用占利润总额比例分别为 26.32%、22.22%、23.33%和 25.08%，总体保持稳定。

2、主要税种的缴纳情况

（1）企业所得税的缴纳情况

报告期内，发行人的企业所得税缴纳情况如下：

单位：万元

期间	期初金额	本期应交	本期已交	退回税费	期末金额	转列其他流动资产	期末应交税费
2017 年度	93.88	3,396.69	2,038.75	8.00	1,459.83	-	1,459.83
2018 年度	1,459.83	3,581.39	3,792.50	-	1,248.71	175.86	1,424.58
2019 年度	1,248.71	1,214.23	3,159.99	2.12	-694.93	694.93	-
2020 年 1-6 月	-694.93	1,456.63	324.21	687.89	1,125.38	1.75	1,127.13

（2）增值税的纳税情况

报告期内，发行人增值税纳税情况如下：

单位：万元

期间	期初金额	本期应交	本期已交	期末金额	转列其他流动资产	期末应交税费
2017 年度	354.74	3,330.13	3,360.69	324.18	128.94	453.12

2018 年度	324.18	3,961.25	3,129.42	1,156.01	132.50	1,288.51
2019 年度	1,156.01	2,778.93	4,020.51	-85.57	179.06	93.48
2020 年 1-6 月	-85.57	1,741.05	651.72	1,003.76	26.11	1,029.87

（十四）2019 年经营业绩下滑情况分析

1、公司的核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化

（1）公司核心业务未发生重大不利变化

报告期内，发行人核心业务未发生重大不利变化。发行人是一家专注于机械设备全寿命周期管理的专业化服务公司，发行人业务主要围绕煤炭综采设备液压支架开展，为煤炭生产企业提供备品配件供应管理、维修与再制造、全寿命周期专业化总包服务、二手设备租售等综合后市场服务，并为机械设备生产商提供流体连接件产品。虽然受神东分公司年度采购波动以及下游需求增速放缓的影响，2019 年发行人备品配件供应业务及维修与再制造业务的收入有所下降，但二手设备租售业务、流体连接件业务仍处于增长趋势，使得公司营业收入总体上仍保持上升趋势。

2020 年度上半年，受到新冠疫情的影响，公司备品配件跨地区运输和维修再制造车间人员生产受到一定影响，但是随着专业化服务石圪台项目保持持续稳定生产、二手设备新开拓的销售业务和租赁业务实现收入，公司 2020 年 1-6 月实现的营业收入和净利润分别为 29,399.38 万元和 4,064.40 万元，相较 2019 年 1-6 月同比下降 16.64%和 27.98%，但相较 2019 年 6-12 月环比上升 10.55%和 234.14%，2019 年公司净利润下降幅度超过收入的情况已得到一些改善。

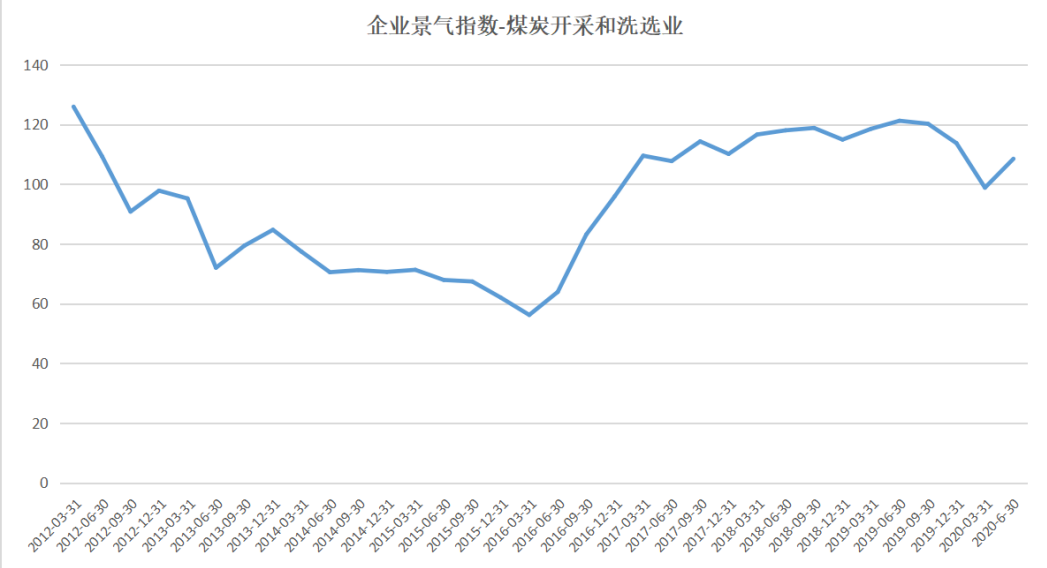
因此，发行人核心业务未发生重大不利变化。

（2）发行人经营环境未发生重大不利变化

①发行人所处行业和市场环境未发生重大不利变化

发行人所处行业为机械设备工业服务行业，下游客户主要为煤炭开采企业。下游煤炭开采企业的存量综采设备的使用情况和新增综采设备的投资将直接影响其对后市场服务的需求。而煤炭开采企业存量综采设备的使用率和新增综采设备的投资计划会受到下游煤炭行业运行情况的影响，因而，下游煤炭行业的运行

情况间接影响煤炭开采企业对综采设备后市场服务的需求。近几年，中国煤炭开采及洗选行业景气指数的情况如下：



数据来源：国家统计局。

我国煤炭行业主要上市公司近几年的经营情况如下：

单位：亿元

公司	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
中国神华	营业收入	1050.16	2,418.71	2,641.01	2,487.46	1,831.27
	净利润	248.13	515.40	540.41	540.50	295.36
中煤能源	营业收入	613.93	1,292.94	1,041.40	815.13	606.64
	净利润	38.39	85.93	61.45	41.92	29.33
伊泰煤炭	营业收入	153.96	409.29	391.85	370.09	228.59
	净利润	10.36	48.07	51.72	57.14	21.25
陕西煤业	营业收入	387.33	734.03	572.24	509.27	331.32
	净利润	69.56	165.97	159.29	157.26	43.80

从煤炭开采和洗选业企业景气指数和煤炭行业主要上市企业的经营情况可以看出，2016 年煤炭行业复苏以来，2017 年、2018 年煤炭行业保持较快的增长，煤炭企业的效益得到明显的好转与提升，虽然 2019 年和 2020 年 1-6 月煤炭行情略有下降，但整体仍然处于相对高位，煤炭企业的生产经营整体保持稳定，煤炭企业对综采设备后市场服务的需求也基本平稳。

因此，发行人所处行业和市场环境未发生重大不利变化。

②发行人客户资源稳定

报告期内，发行人客户资源稳定。客户主要是国内大型煤炭企业、煤矿机械设备制造商和工程机械制造商及其下属企业，上述客户多为央企或国企，有较强的资金实力和较高的信誉度。发行人与主要客户的合作历史较长，发行人凭借快速、专业、高效的服务水平，获取了较多订单。截至 2020 年 7 月 31 日，发行人在手合同订单金额为 20,137.86 万元(含税），比去年同期增加 13.23%。

因此，发行人客户未发生重大不利变化。

③发行人原材料供应渠道稳定

报告期内，发行人原材料供应渠道稳定。发行人的供应商主要是液压支架零部件的生产企业和二手设备的出售方。

因此，发行人供应商未发生重大不利变化。

（3）发行人主要指标未发生重大不利变化

①偿债能力指标

指标	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	2.31	2.27	2.05	2.21
速动比率（倍）	1.98	1.76	1.58	1.80
资产负债率（母公司，%）	38.09%	39.34%	50.90%	47.72%

报告期内，发行人流动比率和速动比率保持较高水平。2019 年度，发行人获得外部机构和高管增资，负债水平有所下降，资产负债率于 2019 年末和 2020 年 6 月末分别降至 39.34%和 38.09%。公司整体财务状况和资产流动性良好，具有较强的偿债能力。

②资产周转能力指标

指标	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次）	1.65	1.74	1.97	2.04
存货周转率（次）	3.75	3.17	3.05	3.51

报告期内，发行人应收账款周转率和存货周转率相对稳定。发行人对经营性

应收项目进行了良好的管控，同时加强了存货管理，存货的数量既能满足业务发展需求，又不存在积压情况。

综上所述，发行人主要指标未发生重大不利变化。

2、公司业绩变动情况与行业变化情况

根据公司的业务实质，不存在与公司具有相同领域相同业务的上市公司。发行人所处机械设备工业服务行业，主要为煤炭生产企业提供综采设备后市场服务，市场需求与煤炭生产企业综采设备的使用情况相关。创力集团（603012.SH）为煤炭综采设备采煤机主机制造公司，郑煤机（601717.SH）为煤炭综采设备液压支架主机制造公司，神拓机电（833275.OC）为综采设备备品配件贸易商。发行人与上述公司一起共同服务于煤炭生产企业，各自市场需求与煤炭企业的生产情况均有所相关。如下为上述三家上市公司/挂牌公司最近一期的财务数据：

单位：万元

公司名称	营业收入			归属于母公司股东的净利润		
	2019 年	上年同期	变动比例	2019 年	上年同期	变动比例
创力集团	228,847.36	195,721.42	16.93%	29,545.35	23,049.89	28.18%
郑煤机	955,159.10	826,677.93	15.54%	162,543.58	87,668.60	85.41%
神拓机电	18,924.20	15,186.30	24.61%	2,180.85	2,288.88	-4.72%

注：郑煤机为液压支架研发制造和汽车零部件制造双主业，表格中为煤机板块的收入和净利润。

由上表，创力集团、郑煤机最近一期的营业收入和净利润处于增长趋势，神拓机电营业收入处于增长趋势，净利润略微下降。

发行人 2019 年营业收入和净利润较上年下滑，主要是受神东分公司年度采购波动和下游行业市场需求增速放缓的影响。神东分公司 2018 年末按照寄售合同的兜底条款集中办理 8,284.43 万元物资出库，该些集中出库产品不是神东分公司 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。若神东分公司 2018 年年末未实施集中出库，则该批物资将在 2019 年及以后年度陆续出库领用。若将该批物资在 2019 年及以后年度陆续出库领用时确认为收入，则发行人 2019 年及以后年度的营业收入和毛利会相应有所增长，发行人报告期内的业绩波动将会有所减小。

3、经营业务和业绩水准仍处于正常状态

综上所述，公司的核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化。目前公司经营业务和业绩水准处于正常状态，仍具有良好的业务发展能力和持续盈利能力。

十、资产质量分析

（一）资产结构和质量分析

报告期各期末，公司的各类资产结构情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	61,034.10	77.67%	57,030.59	77.87%	69,144.96	89.50%	50,366.47	90.80%
非流动资产	17,552.00	22.33%	16,205.50	22.13%	8,115.17	10.50%	5,100.91	9.20%
资产合计	**78,586.09**	**100.00%**	**73,236.09**	**100.00%**	**77,260.12**	**100.00%**	**55,467.38**	**100.00%**

报告期内，公司的资产总额分别为 55,467.38 万元、77,260.12、73,236.09 万元和 78,586.09 万元。2018 年相较于 2017 年总资产增长 39.29%，总资产规模随着业务的扩张呈现增长的趋势。2019 年相较于 2018 年总资产下降 5.21%，主要系期末流动资产中应收账款和存货下降导致的。

资产科目具体分析如下所示：

1、流动资产分析

报告期各期末，公司流动资产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	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	7,367.00	12.07%	6,688.33	11.73%	10,465.02	15.13%	6,322.45	12.55%
应收票据	6,912.33	11.33%	4,997.63	8.76%	8,147.88	11.78%	9,421.46	18.71%
应收账款	34,063.46	55.81%	30,928.76	54.23%	34,102.71	49.32%	25,042.91	49.72%
应收款项融资	2,679.80	4.39%	676.93	1.19%	-	-	-	-
预付款项	107.04	0.18%	190.68	0.33%	203.36	0.29%	52.97	0.11%
其他应收款	1,197.02	1.96%	810.67	1.42%	544.23	0.79%	411.27	0.82%

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
存货	8,436.02	13.82%	11,697.79	20.51%	14,599.17	21.11%	8,919.83	17.71%
其他流动资产	271.44	0.44%	1,039.79	1.82%	1,082.59	1.57%	195.59	0.39%
流动资产合计	**61,034.10**	**100.00%**	**57,030.59**	**100.00%**	**69,144.96**	**100.00%**	**50,366.47**	**100.00%**

报告期内，公司的流动资产主要是由主营业务活动密切相关的货币资金、应收票据、应收账款和存货构成，前四项合计占流动资产的比例分别为 98.69%、97.35%、95.23%和 93.03%。

（1）货币资金

报告期各期末，公司货币资金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
库存现金	2.07	1.79	6.36	0.44
银行存款	5,981.77	3,279.82	9,214.87	5,660.37
其他货币资金	1,383.16	3,406.72	1,243.78	661.64
合计	**7,367.00**	**6,688.33**	**10,465.02**	**6,322.45**

2019 年末，公司货币资金余额较 2018 年末下降 36.09%，主要原因是 2019 年 12 月公司购买位于郑州航空港经济综合试验区的一幅宗地面积为 102,392.96 平米的土地用于实施募投项目，而支付了土地出让金 4,545 万元。

（2）应收票据

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。

1）公司对报告期收取的承兑汇票的风控措施及有效性

报告期内，公司制定并严格执行《票据管理制度》，与承兑汇票管理的具体如下：

①纸质票据

销售人员从外部单位取得的应收票据交财务部出纳，登记《应收票据备查账》，内容包括接收日期、票据号码、出票人、出票日期、到期日、票据前手、真实前手、经办人等内容，并由财务相应人员负责保管。

支付时给外部供应商时，由收款单位经办人持收据到出纳处领取纸质承兑，出纳复印票据正反面并与收据一起交会计入账。

②电子票据：

外部公司支付电子票据后，出纳应及时在网银系统中签收，并打印票面、连续背书信息交会计入账，同时登记《应收票据备查账》，登记内容同纸质票据。

③其他

出纳人员要经常查验票据，到期的应及时托收。票据到期日在三个月以内的应安排到期托收，不允许支付使用，特殊情况应单独审批。票据支付应遵循到期日先远后近，先商承后银承的原则合理安排。

票据应首先安排支付、托收或质押使用，确因需要贴现的，应比较银行贴现率，选择贴现率较低的银行进行贴现。

出纳每周一整理《应收票据备查账》，与账面核对无误后发财务副总经理、财务经理。每月末，由会计打印应收票据明细表，和出纳库存纸质票据及网银实存票据核对，进行盘点，编制应收票据盘点表，保证账实相符。

分公司票据由总公司拨付，需遵循拨付即支付的原则，月末分公司账面应收票据余额应为零。

公司应收票据的管理措施满足不相容岗位相互分离、各环节具备审核批准流程、备查簿信息完善等风控要求，且公司在报告期内未发生应收票据丢失、账实不符等情况。综上所述，公司报告期内对应收票据的风控措施是有效的。

2）应收票据期后回收情况

公司报告期各期期末应收票据及 2019 年开始应收款项融资中应收票据结存情况及其对应的期后回收情况统计如下：

单位：万元

报告期	科目	期末账面余额	期后背书金额	期后托收金额	期后贴现金额	期后结存金额
2017 年 12 月 31 日	应收票据	9,421.46	6,246.46	3,175.00	-	-
2018 年 12 月 31 日	应收票据	8,184.13	7,459.13	725.00	-	-
2019 年 12 月 31 日	应收票据	5,051.24	764.55	4,323.62	-	640.00
	应收款项融资	676.93				
2020 年 6 月 30 日	应收票据	7,157.71	1,381.04	772.51	-	7,683.95
	应收款项融资	2,679.80				

注：上表数据统计截止日为 2020 年 7 月 31 日。

由上表可见，2017 年、2018 年各年末公司应收票据均已全部收回，2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日应收票据和应收票据融资截至 2020 年 7 月 31 日收回比例分别为 88.83%和 21.89%。

3）到期无法兑付汇票的情形

2018 年度公司商业承兑汇票在银行托收途中已到期，但款项于期末尚未收回。该部分票据金额已在当年末调整至应收账款，并于 2019 年 1 月、3 月收到银行托收款项。票据具体信息见下：

单位：万元

收到日期	票号	应收票据金额	出票日	到期日
2018/4/27	0010006225192413	50.00	2018/4/23	2018/10/23
2018/6/5	0010006225194883	30.00	2018/5/21	2018/11/21

除上述情况以外，报告期各期末公司已背书或已贴现且未到期的应收票据除截至本招股书出具日仍未到期外均已如期兑付，不存在未能兑现的情况。

4）公司以汇票作为结算方式与同行业公司比较情况

序号	可比公司	期末应收票据占比			
		2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1	海特高新	0.11%	1.61%	1.70%	0.22%
2	杰瑞股份	28.74%	28.53%	18.38%	12.13%
3	特力 A	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4	广汇汽车	0.00%	0.28%	1.54%	0.04%
5	创力集团	20.52%	27.75%	25.04%	22.33%
6	鹏翎股份	35.08%	27.17%	20.75%	30.31%
7	耐普矿机	1.71%	8.20%	7.43%	8.65%
最高值		35.08%	28.53%	25.04%	30.31%
最低值		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
平均值		17.54%	14.26%	12.52%	15.15%
本公司		20.84%	14.46%	18.04%	26.06%
较同行业差异率		3.30%	0.20%	5.53%	10.90%

注：各期期末应收票据占比=（应收票据账面余额+应收款项融资）/(应收账款账面余额+应收票据账面余额+应收款项融资+合同资产账面余额）

由上表，报告期各期末公司应收票据占比与可比上市公司创力集团、杰瑞股份、鹏翎股份等较为接近。特力A、广汇汽车主要以整车经销为主业，票据结算较少。

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。

（3）应收账款

报告期各期末，公司应收账款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
账面原值	37,370.62	33,879.81	37,171.60	26,733.96
减：坏账准备	3,305.48	2,951.05	3,068.88	1,691.05
账面价值	34,063.46	30,928.76	34,102.71	25,042.91

1）应收账款增长率分析

2017 年末和 2018 年末，公司应收账款原值增长率分别为 53.78%和 39.04%，2017 年度和 2018 年度公司营业收入增长率分别为 60.75%和 39.91%，应收账款增长趋势与营业收入增长趋势相匹配。2019 年末，公司应收账款原值下降 8.86%，主要原因是 2019 年第四季度收入下降。2020 年 6 月末，公司应收账款原值较 2019 年末上升 10.30%，主要原因是 2020 年第二季度收入增加所致。

公司综合考虑客户的合作期限、交易金额、信用情况、合作前景等因素，给予不同客户不同的信用政策。报告期内，公司执行的信用政策整体稳定，一般给予备品配件供应管理服务客户的信用期为 3-6 个月；维修与再制造的客户一般采用 3-3-3-1 的付款模式，即合同签订后、支付合同金额的 30%，设备发往现场支付合同金额的 30%，设备验收合格后支付合同金额的 30%，质保金 10%于验收合格安全运行一年后支付，公司一般按照合同条款执行收款；全寿命周期专业化总包服务的客户一般次月结算；二手设备租售的客户一般为租赁期内分次支付，对于出售的业务主要为签订合同后付 30%，验收合格后 30%，使用满一年付 30%，质保期满付 10%；流体连接件的客户信用期一般为 6-9 个月。

报告期，公司营业收入情况与应收账款及应收票据的变动情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入		29,399.38	61,861.34	62,953.13	44,995.24
营业收入变动率		-	-1.73%	39.91%	60.75%
应收款项	应收账款账面余额	37,370.62	33,879.81	37,171.60	26,733.96
	应收票据账面余额	7,157.71	5,051.24	8,184.13	9,421.45
	应收款项融资余额	2,679.80	676.93	-	-
	小计	47,208.13	39,607.98	45,355.73	36,155.41
应收款项变动率		19.19%	-12.67%	25.45%	79.53%

受益于下游行业对综采设备后市场服务需求的快速增长，2017 年、2018 年公司营业收入分别增长了 60.75%、39.91%，相应地，2017 年末、2018 年末，公司应收账款账面余额与应收票据账面余额合计数分别较上年末增长了 79.53%、25.45%；2019 年度公司营业收入较 2018 年下降了 1.73%，2019 年末应收款项账面余额合计数也较 2018 年末下降了 12.67%；2020 年 1-6 月受新冠疫情影响，公

司主要销售集中在第二季度，故 2020 年 6 月末公司应收账款账面余额与应收票据账面余额合计数分别较 2019 年末增长了 10.30%、41.70%。2017 年至 2019 年，公司应收账款、应收票据账面余额总数的变化情况与各期营业收入的变化情况相一致。应收票据及应收账款余额占营业收入的比例逐期下降，公司应收回款情况趋势较好。报告期内，公司应收账款及应收票据的变化主要与营业收入的增长及产品结构变动相关，信用政策未发生重大变化。

2）应收账款坏账准备明细

①2020 年 6 月 30 日和 2019 年 12 月 31 日

截至 2020 年 6 月 30 日和 2019 年 12 月 31 日，发行人应收账款坏账准备明细如下：

单位：万元

种类	2020.6.30		2019.12.31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项计提坏账准备	870.44	870.44	870.44	870.44
按组合计提坏账准备	32,861.81	2,227.51	33,009.37	2,080.61
合　计	33,732.24	3,097.94	33,879.81	2,951.05

②2017 年 12 月 31 日和 2018 年 12 月 31 日

截至 2017 年末和 2018 年末，发行人应收账款坏账准备明细如下：

单位：万元

种类	2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大并单项计提坏账准备	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备	36,301.16	2,198.45	26,733.96	1,691.05
单项金额不重大但单项计提坏账准备	870.44	870.44	-	-
合　计	**37,171.60**	**3,068.88**	**26,733.96**	**1,691.05**

3）采用组合计提坏账准备的应收账款

①2020 年 6 月 30 日和 2019 年 12 月 31 日

截至 2020 年 6 月 30 日和 2019 年 12 月 31 日，信用风险特征组合中，发行

人采用账龄损失率对照表计提坏账准备的应收账款明细如下：

单位：万元

账　龄	计提比例	2020.6.30		2019.12.31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	5%	33,207.18	1,660.36	30,948.24	1,547.41
1-2 年	20%	2,957.93	591.59	1,718.37	343.67
2-3 年	50%	300.58	150.29	306.47	153.24
3 年以上	100%	34.50	34.50	36.29	36.29
合计		**36,500.19**	**2,436.73**	**33,009.37**	**2,080.61**

②2017 年 12 月 31 日和 2018 年 12 月 31 日

组合中，发行人采用账龄分析法计提坏账准备的应收账款，截至 2017 年末和 2018 年末的具体情况如下：

单位：万元

账龄	计提比例	2018.12.31		2017.12.31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	5%	34,096.82	1,704.84	25,385.28	1,269.26
1-2 年	20%	2,107.56	421.51	1,076.21	215.24
2-3 年	50%	49.38	24.69	131.85	65.93
3 年以上	100%	47.41	47.41	140.62	140.62
合计		**36,301.16**	**2,198.45**	**26,733.96**	**1,691.05**

发行人应收账款的坏账准备计提充分。

4）应收账款主要单位

截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收账款的前五名客户如下：

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例（%）	坏账准备
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	6,230.49	16.67	311.70
	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	3,167.08	8.47	158.35
	内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	1,694.74	4.53	84.74
	内蒙古蒙东能源有限公司	548.12	1.47	27.41

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例（%）	坏账准备
	国家能源投资集团同体系其他公司	910.98	2.44	45.55
	国家能源投资集团小计	12,551.42	33.58	627.74
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	6,689.26	17.90	334.46
	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,328.80	3.56	66.44
	郑州煤机长壁机械有限公司	6.82	0.02	0.46
	郑煤机小计	8,024.88	21.48	401.36
3	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	1,715.00	4.59	85.75
	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	1,384.47	3.70	187.79
	山西朔州山阴中煤顺通北祖煤业有限公司	71.80	0.19	3.59
	山西中煤顺通煤业小计	3,171.27	8.48	277.13
4	河南焦煤能源有限公司	1,839.70	4.92	106.27
	焦作煤业集团赵固（新乡）能源有限责任公司	915.05	2.45	183.01
	河南能源化工集团同体系其他公司	241.70	0.65	12.08
	河南能源化工集团小计	2,996.44	8.02	301.37
5	安徽精锐机械维修有限公司	2,006.74	5.37	100.34
前五名小计		**28,750.74**	**76.93**	**1,707.94**

报告期各期期末，公司应收账款前五大客户主要是国内大型煤炭企业、煤矿机械设备制造商和工程机械制造商及其下属企业。上述客户多为央企或国企，有较强的资金实力和较高的信誉度。公司严格执行相应的信用期政策，应收账款的回款有较好的保障。

5）报告期各期末主要欠款客户应收账款形成时间、合同规定结算周期，是否如期还款及原因、相关收入确认的具体依据，期后还款情况

① 2020 年 6 月 30 日

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因
1	郑州煤矿机械集团股份有限公司	6,689.26	17.90%	2020 年	1）维修与再制造：验收合格并发票挂账 9 个月内付到合同总额的 90%，留质保金合同的 10%，保留 15 个月。2）全寿命周期专业化总包服务：甲方每月先按实际产量支付乙方费用，双方年底前对该年度超产、欠产的费用再进行一次结算；3）流体连接件：货到验收合格 9 个月内付 90%，留 10%质保金，质保期 15 个月	1,180.63	验收单、产煤量证明、签收单	是
2	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	6,230.49	16.67%	2019 年及 2020 年	1）备品配件供应管理：货到验收合格挂账后付款 90%，质保期满，甲方确认无争议后付 10%；寄售标的物资出库领用乙方挂账后付 90%，质保期满，甲方确认无争议后支付 10%。2）维修与再制造：验收合格，乙方提供发票挂账后付 90%合同价款,质保期满无质量问题够付 10%合同价款	1,640.48	验收单、寄售物资付款凭证	是，留存质保金
3	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	3,167.08	8.47%	2020 年	先使用，后结算，使用合格后付款，货到验收合格后支付货款的 90%，留 10%的质保金。质保期：大部件 12 个月，配件 6 个月，易损件除外	500.00	验收单	是
4	安徽精锐机械维修有限公司	2,006.74	5.37%	2019 年及 2020 年	1）备品配件供应管理：发票挂账后三个月内付 50%，第六个月付 40%，留 10%质保金；2）维修与再制造：合同约定的设备维修项目全部履行、验收合格、发票进账后，三个月内付 50%，第六个月付 40%，留 10%质保期（6 个月）满无质量问题后无息支付。	-	验收单	期后一个月内未回款，符合合同约定
5	河南焦煤能源有限公司	1,839.70	4.92%	2019 年及 2020 年	1）备品配件供应管理：受托人不办理结算手续。受托人结算挂账后分期以承兑汇票或电汇方式支付货款。产品在受托人下游用户未使用前，委托人不得向受托人索要货款。2）维修与再制造：验收合格并开具全额增值税专用	-	验收单、寄售结算单	期后一个月内未回款，符合合同约定

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因
					发票后设备实际使用三个月无问题付总价款的 80%，质保金 20%，在质保期（6 个月）届满无质量问题后无息退还			
6	山西朔州山阴中煤顺通辛安煤业有限公司	1,715.00	4.59%	2020 年	合同签订之日起 7 日内支付合同总额的 30%；待液压支架全部拆解后 7 日内支付合同总额的 30%；立柱、千斤顶类全部返回郑州维修完毕后返回送修单前 7 日支付合同总额的 35%。剩余合同总额的 5%作为质保金。质保期（6 个月）满 7 日内一次性支付全部质保金。	-	验收单	否，对方资金周转延误
7	内蒙古大雁矿业集团有限责任公司	1,694.74	4.53%	2020 年	修理完毕后，货到甲方厂房并安装调试验收合格开票后付合同价款的 90%，预留合同价款的 10%作为质保金，质保期为两年，质保期满后无质量问题，付齐余款。	-	验收单	期后一个月内未回款，符合合同约定
小计		23,343.01	62.46%	-	-	-	-	-

注：期后还款金额指截至 2020 年 7 月 31 日已回款金额。

② 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	7,425.80	21.92	2018 年及 2019 年	货到验收合格挂账后付款 90%，质保期满，甲方确认无争议后付 10%；寄售标的物资出库领用乙方挂账后付 90%，质保期满，甲方确认无争议后支付 10%。	6,800.26	验收单、寄售物资付款凭证	是，留存质保金
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	4,222.86	12.46	2019 年	1）全寿命周期专业化总包服务：甲方每月先按实际产量支付乙方费用，双方年底前对该年度超产、欠产的费用再进行一次结算；2）流体连接件：货到验收合格 9 个月内付到 90%，留 10%质保金，质保期 15 个月。	4,222.86	产煤量证明、签收单、验收单	是

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因
3	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	2,998.56	8.85	2018 年及 2019 年	先使用，后结算，使用合格后付款，货到验收合格后支付货款的 90%，留 10%的质保金。质保期：大部件 12 个月，配件 6 个月，易损件除外。	2,998.56	验收单	是
4	内蒙古李家塔煤矿	2,384.14	7.04	2019 年	1）签订合同后 7 日内付 30%，验收合格发票挂账后付 30%，使用满一年付 30%，质保期（18 个月）满付 10%；2）到货安装验收合格发票挂账后付 90%，质保期满无质量问题付 10%。	1,779.53	验收单	是
5	山西怀仁联顺玺达柴沟煤业有限公司	1,790.47	5.28	2019 年	双方签订合同后七日内，甲方支付乙方合同总金额的 30%预付款；支架维修（技改）完毕乙方验收合格，发货前甲方支付乙方合同总金额的 65%，剩余 5%为质保金，质保期到期后七日内，甲方支付乙方合同总金额的 5%。	1,000.00	验收单	否，对方整体付款进度调整
6	郑煤机集团潞安新疆机械有限公司	1,749.50	5.16	2018 年及 2019 年	甲方收到神新的维修款后，5 日内结算给已方	420.70	验收单	否，对方资金周转延误
7	内蒙古蒙东能源有限公司	1,441.12	4.25	2019 年	货到交验完毕 45 日内，支付 30%，安装完成投入使用 3 个月无质量问题 45 日内付 60%，两个工作面的生产量或过煤量 500 万吨或 18 个月后无质量问题付 10%。	893.00	验收单	是
小计		22,012.46	64.96	-	-	-	-	-

注：期后还款金额指截至 2020 年 7 月 31 日已回款金额。

③ 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	17,947.20	48.28	2018 年及 2017 年	货到验收合格挂账后付款 90%，质保期满，甲方确认无争议后付 10%；寄售标的物资出库领用乙方挂账后付 90%，质保期满，甲方确认无争议后支付 10%。	17,947.20	验收单、寄售物资付款凭证	是
2	郑州煤矿机械集团股份有限公司	3,619.93	9.74	2018 年	1）全寿命周期专业化总包服务：甲方每月先按实际产量支付乙方费用，双方年底前对该年度超产、欠产的费用再进行一次结算 ；2）流体连接件：货到验收合格 9 个月内付到 90%，留 10%质保金，质保期 15 个月。	3,619.93	产煤量证明、签收单、验收单	是
3	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	1,872.71	5.04	2018 年	先使用，后结算，使用合格后付款，货到验收合格后支付货款的 90%，留 10%的质保金。质保期：大部件 12 个月，配件 6 个月，易损件除外。	1,872.71	验收单	**是**
4	神木汇森凉水井矿业有限责任公司	1,586.58	4.27	2018 年	货到验收合格发票挂账后次月付 60%，使用 3 个月后无质量问题付 30%,质保期满一年无质量问题付 10%。	1,586.58	验收单	**是**
小计		25,026.42	67.33	-	-	-	-	-

注：期后还款金额指截至 2020 年 7 月 31 日已回款金额。

④ 2017 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因

序号	单位名称	账面余额	占应收账款余额的比例(%)	形成时间	合同规定结算周期	期后还款金额	相关收入确认的具体依据	是否如期还款及原因
1	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	7,475.98	27.96	2017 年	货到验收合格挂账后分期付款，质保期满后付 10%；寄售标的物资出库领用乙方挂账后付 90%，质保期满，甲方确认无争议后支付 10%。	7,475.98	验收单、寄售物资付款凭证	是
2	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	5,522.00	20.66	2017 年	按照采购订单开具总价全额的增值税发票，买方在办理完结算手续后支付给卖方采购订单总价 90%的货款，货物质量保证金为货物总价款的 10%，质量保证期满并且货物无质量问题时，买方将保证金一次性无息返还卖方。质保期:卖方对采购订单项下货物的质保期为货到验收并使用合格后 6 个月。	5,522.00	验收单	是
3	郑州煤矿机械集团股份有限公司	3,328.80	12.45	2017 年	1）全寿命周期专业化总包服务：甲方每月先按实际产量支付乙方费用，双方年底前对该年度超产、欠产的费用再进行一次结算 ；2）流体连接件：货到验收合格 9 个月内付到 90%，留 10%质保金，质保期 15 个月。	3,328.80	产煤量证明、签收单、验收单	是
小计		16,326.78	61.07	-	-	-	-	-

注：期后还款金额指截至截至 2020 年 7 月 31 日已回款金额。

6）公司各期末应收款项对应收入形成时间

报告期各期末，公司各期末应收款项对应收入形成时间、期末应收账款占当年营业收入的比例，以及账龄一年以上应收账款的比例的情况如下：

单位：万元

报告期		2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款期末账面余额		37,370.62	33,879.81	37,171.60	26,733.96
对应 1 年以内的收入	金额	33,207.18	30,948.24	34,967.25	25,385.28
	占比	88.86%	91.35%	94.07%	94.96%
对应 1-2 年的收入	金额	3,382.21	2,588.81	2,107.56	1,076.21
	占比	9.05%	7.64%	5.67%	4.03%
对应 2-3 年的收入	金额	746.73	306.47	49.38	131.85
	占比	2.00%	0.90%	0.13%	0.49%
对应 3 年以上的收入	金额	34.50	36.29	47.41	140.62
	占比	0.09%	0.11%	0.13%	0.53%
期末应收账款占当年营业收入比例		112.49%	48.47%	50.90%	50.78%
账龄 1 年以上应收账款比例		11.14%	8.65%	5.93%	5.04%

报告期内，发行人期末应收账款主要为当年收入形成对应的应收款项余额。大部分欠款均在合同期内，也存在少数逾期情况，主要系客户的特殊性，公司主要客户系大型煤矿生产企业、国企单位等，对方内部资金划拨及审批时长、少数矿产单位资金运营紧张等原因，会影响回款进度，其中 2019 年期末逾期付款比例较高主要系期末应收较大客户中，山西中煤顺通煤业等公司因自身暂停所有供应商付款，统一延后支付所致。2020 年 6 月末逾期付款比例较高主要系受新冠疫情影响，部分客户资金紧张延期付款。针对上述逾期款项，公司安排专人对接跟进催收，加上主要客户资质良好，信用度较高，偿还能力基本无异常。

7）应收账款期后回收情况

报告期内，公司应收账款期后回收情况统计如下：

单位：万元

报告期	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款期末账面余额	37,370.62	33,879.81	37,171.60	26,733.96

报告期		2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期后半年	金额	4,170.95	24,407.61	29,994.43	20,113.62
	占比	11.16%	72.04%	80.69%	75.24%
期后半年至一年	金额	-	621.90	3,847.58	3,746.68
	占比	-	1.84%	10.35%	14.01%
期后一年至两年	金额	-	-	1,580.28	2,451.48
	占比	-	-	1.07%	9.17%
期后两年以上	金额	-	-	-	271.66
	占比	-	-	-	1.02%
未回款	金额	33,199.67	8,850.30	1,749.31	150.52
	占比	88.84%	26.12%	4.71%	0.56%

注：统计截至 2020 年 7 月 31 日回款情况。

从上表可以看出，各报告期期末应收款余额期后半年内回款比例超过 70%，期后一年内回款比例超过 85%，应收账款的期后回款情况较为正常。

8）应收账款账龄的统计方法

报告期内，公司应收账款账龄的统计方法如下：

公司根据收入确认时点确认应收账款发生时点，根据款项的先进先出法确认报告期各期末客户应收账款余额的账龄，并由此统计报告期内各期末应收账款账龄的整体分布情况。

9）制定应收账款坏账准备政策的依据

管理层根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

对于单独进行减值测试的应收账款，当存在客观证据表明其发生减值时，管理层综合考虑债务人的行业状况、经营情况、财务状况、涉诉情况、还款记录、

担保物价值等因素，估计未来现金流量现值，并确定应计提的坏账准备；对于采用组合方式进行减值测试的应收账款，管理层根据账龄依据划分组合，以与该等组合具有类似信用风险特征组合的历史损失率为基础，结合现实情况进行调整，估计未来现金流量现值，并确定应计提的坏账准备。

10）质保金

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
逾期质保金 C	529.14	880.00	238.35	84.04
逾期质保金比	19.70%	39.30%	10.22%	7.56%

例 D=C/A				
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。

③应收质保金坏账准备计提是否充分

A、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

B、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。

（4）应收款项融资

公司根据日常资金管理的需要，将银行承兑汇票和商业承兑汇票进行贴现和背书，公司管理银行承兑汇票的业务模式既包括以收取合同现金流量为目标又包括以出售为目标。2019 年 1 月 1 日之后，公司根据新金融工具准则将该类应收票据重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，将其列报为应收款项融资，2020 年 6 月 30 日公司应收款项融资余额 2,679.80 万元。2020 年 6 月末应收款项融资余额比 2019 年末增长 295.88%，主要原因是 2020 年 6 月收到拟背书转让的票据增加所致。

（5）预付账款

报告期各期末，公司预付账款的构成情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	100.52	93.91%	182.84	95.89%	202.83	99.74%	52.97	100.00%
1-2 年	0.89	0.83%	7.82	4.10%	0.53	0.26%	-	-
2-3 年	5.63	5.26%	0.02	0.01%	-	-	-	-
合计	**107.04**	**100.00%**	**190.68**	**100.00%**	**203.36**	**100.00%**	**52.97**	**100.00%**

截至 2020 年 6 月 30 日，公司预付款项前五名单位如下：

单位：万元

单位名称	与本公司关系	期末余额	占比	款项性质
常州大谷液压器材有限公司	非关联方	26.25	24.53%	原材料
中国石油天然气股份有限公司河南销售分公司	非关联方	15.37	14.36%	汽油
昌吉金源热力有限责任公司	非关联方	12.90	12.05%	暖气
中国石化销售股份有限公司河南郑州石油分公司	非关联方	8.50	7.94%	汽油
浙江雄鹏机械股份有限公司	非关联方	6.00	5.60%	原材料
合计	**-**	**69.02**	**64.48%**	**-**

报告期末，公司的预付账款主要是原材料、汽油和暖气。

（6）其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款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
押金保证金	865.72	593.64	609.60	423.77
备用金	100.14	48.36	41.60	8.16
应收暂付款	82.77	88.96	65.61	50.57
IPO 上市费用	226.42	132.08		
账面余额合计	1,275.04	863.03	716.80	482.50
减：坏账准备	78.02	52.36	172.57	71.23
账面价值	**1,197.02**	**810.67**	**544.23**	**411.27**

报告期各期末，公司的其他应收款主要是押金保证金、IPO 上市费用和养老保险费等社会保险和住房公积金的应收暂付款。

截至 2020 年 6 月 30 日，前五大其他应收款具体情况如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	账面余额	账龄	占其他应收款余额的比例	坏账准备
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司（设备管理中心）	押金保证金	280.00	1 年以内	21.96%	14.00
郑州煤矿机械集团股	押金保证金	228.20	1 年以内	17.90%	11.41

份有限公司		0.05	2-3 年	0.01%	0.02
天健会计师事务所(特殊普通合伙）	IPO 上市费用	169.81	1 年以内	13.32%	8.49
中国神华国际工程有限公司	押金保证金	128.78	1 年以内	10.10%	6.44
平煤神马机械装备集团河南矿机有限公司	押金保证金	79.00	1 年以内	6.20%	3.95
合计	-	**885.84**	-	**69.49%**	**44.31**

（7）存货

报告期各期末，公司存货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	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	3,315.53	35.00%	3,875.91	30.72%	5,495.23	35.08%	2,915.27	30.34%
在产品	658.08	6.95%	2,410.70	19.10%	3,353.62	21.41%	2,923.17	30.43%
库存商品	4,752.69	50.18%	5,537.11	43.88%	6,368.17	40.66%	3,553.78	36.99%
发出商品	745.36	7.87%	795.11	6.30%	446.14	2.85%	215.03	2.24%
账面余额	**9,471.66**	**100.00%**	**12,618.82**	**100.00%**	**15,663.15**	**100.00%**	**9,607.25**	**100.00%**

报告期各期末，公司的存货主要为采购的备品配件和生产流体连接件的原材料以及正在维修尚未完工的在产品。

1）存货余额分析

2018 年末，存货账面余额较上年末增加 6,055.90 万元，增幅为 63.03%，主要原因是：1）备品配件供应管理服务规模扩大和采购一套二手支架，相应的待售库存商品增加 2,814.38 万元；2）维修与再制造和流体连接件业务规模扩大，原材料库存增加 2,579.96 万元；

2019 年末，存货账面余额较上年末下降 3,044.33 万元，降幅为 19.44%，主要原因是：1）2019 年末在维修的液压支架减少，因此 2019 年末在产品比 2018 年末降低 28.12%，相应的，与维修对应的原材料减少；2）2019 年备品配件营业收入相比于 2018 年下降 12.59%，公司库存商品备货也相应减少。

2020 年末，存货账面余额较上年末下降 3,147.16 万元，降幅为 24.94%，主要原因是：1）2020 年二季度主要维修项目已验收确认收入，其余在产项目普遍

处于初始维修状态，因此较 2019 年末在产品下降了 72.70%；2）2020 年 1-6 月备品配件业务存在部分集中出库，因此较 2019 年末库存商品下降了 14.17%。

2）发行人各期存货中原材料、在产品、发出商品以及库存商品的金额、周转率的合理性

① 原材料

原材料的核算内容包括：A、维修与再制造业务的配件（大修库）；B、流体连接件业务的原材料。

报告期，公司原材料的账面余额、周转率和周转天数如下：

项 目		2020 年 6 月 30 日 /2020 年 1-6 月	2019 年末/ 2019 年	2018 年末/ 2018 年	2017 年末/ 2017 年
维修与再制造业务原材料	账面原值（万元）	1,549.71	1,931.92	3,234.19	1,680.39
	周转次数（次）	9.39	4.93	5.20	6.02
	周转天数（天）	38.89	74.10	70.26	60.64
流体连接件原材料	账面原值（万元）	1,765.82	1,943.99	2,261.04	1,234.88
	周转次数（次）	4.32	4.08	4.09	5.78
	周转天数（天）	84.40	89.38	89.25	63.18

注：2020 年 1-6 月的数据已做年化处理。

（1）维修与再制造业务原材料周转率的分析

公司针对维修与再制造业务主要采用以产定购的采购和存货管理办法，因此报告期各期末维修与再制造业务原材料的金额主要与在修项目的数量以及所需维修内容相关。报告期各期末，公司维修与再制造业务的原材料、在产品及在修液压支架的项目数量情况如下：

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
金额较大的液压支架在维修合同（个）	2.00	4.00	7.00	7.00
在产品金额（万元）	605.36	2,322.90	3,331.35	2,901.61
原材料金额（万元）	1,549.71	1,931.92	3,234.19	1,680.39
原材料期末和期初平均值（万元）	1,740.82	2,583.06	2,457.29	1,240.87
当年维修与再制造业务的营业成本（万元）	8,168.81	12,722.70	12,766.03	7,469.54

维修与再制造业务的原材料周转率	9.39	4.93	5.20	6.02
维修与再制造业务的原材料周转天数	38.89	74.10	70.26	60.64

由上表，2017 年、2018 年和 2019 年公司维修与再制造业务的原材料周转天数分别为 60.64 天、70.26 天、74.10 天，与公司一套液压支架的平均维修周期为 2.5 个月相匹配。2018 年维修与再制造业务的原材料周转天数较 2017 年增加，主要系 2018 年末公司维修业务的原材料金额增多所致。2019 年维修与再制造业务的原材料周转天数与 2018 年基本保持相同。

2020 年 1-6 月，公司维修与再制造业务原材料周转率的上升主要系 2020 年 6 月末原材料账面余额下降所致。受疫情影响，2020 年一季度公司维修车间生产受到一定影响，待全面复工复产后，于二季度末完成了前续订单生产任务并交付客户验收通过，由于公司车间场地面积受限，若前续订单维修的液压支架未交付客户，则后续维修订单的液压支架无法进场，所以 2020 年 6 月末在维修的项目数量较少，且普遍处于初始维修状态，故 2020 年 6 月末公司维修与再制造业务的在产品及原材料均较 2019 年末下降，由此导致 2020 年 1-6 月年化的原材料周转率上升。

（2）流体连接件产品业务原材料周转率的分析

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司流体连接件产品的原材料周转率分别为 5.78 次、4.09 次、4.08 次和 4.32 次，相应的周转天数分别为 63.18 天、89.25 天、89.38 天和 84.40 天。2018 年公司流体连接件产品的原材料周转率较 2017 年下降，主要是由于 2018 年初流体连接件另外一种主要原材料扣压接头货源较为紧张及公司预期原材料价格将上涨，当年备货了较多扣压接头，超过当期正常生产使用量，致使 2018 年末流体连接件原材料账面原值较 2017 年末增加了 1,026.16 万元，从而导致 2018 年流体连接件原材料的周转次数下降。随生产消耗趋于正常，2019 年末、2020 年 6 月末，公司流体连接件原材料的账面原值逐年减少，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司流体连接件原材料的周转次数保持稳定。

报告期各期末，原材料主要产品数量和金额情况如下：

项目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
千斤顶-组件	数量（千克）	35,429.95	28,258.13	73,533.00	45,194.51
	金额（万元）	49.04	37.73	96.32	74.24
	占比	1.48%	0.97%	1.75%	2.55%
千斤顶-子件	数量（千克）	173,032.64	236,362.18	167,477.50	73,438.49
	金额（万元）	359.64	358.20	320.76	126.01
	占比	10.85%	9.24%	5.84%	4.32%
阀-主阀	数量（个）	42.00	1.00	1.00	24.00
	金额（万元）	14.22	0.08	0.08	7.05
	占比	0.43%	0.00%	0.00%	0.24%
阀-辅阀	数量（个）	3,799.00	2,154.00	6,490.00	2,793.00
	金额（万元）	128.55	82.23	198.11	61.62
	占比	3.88%	2.12%	3.61%	2.11%
阀-电液控	数量（个）	486.00	493.00	664.00	454.00
	金额（万元）	13.23	19.22	22.71	12.62
	占比	0.40%	0.50%	0.41%	0.43%
阀-子件	数量（个）	18,318.00	18,914.00	9,483.00	6,177.00
	金额（万元）	59.12	70.80	53.01	22.98
	占比	1.78%	1.83%	0.96%	0.79%
结构件	数量（千克）	26,818.72	27,079.02	92,544.73	24,953.13
	金额（万元）	24.75	30.82	93.80	23.53
	占比	0.75%	0.80%	1.71%	0.81%
直属件	数量（千克）	37,772.81	34,280.80	140,393.08	40,977.06
	金额（万元）	38.76	38.71	170.30	42.74
	占比	1.17%	1.00%	3.10%	1.47%
毛管	数量（米）	147,943.44	188,081.82	245,541.83	200,780.04
	金额（万元）	551.01	719.29	883.91	587.37
	占比	16.62%	18.56%	16.09%	20.15%
小计		1,238.32	1,357.08	1,839.00	958.15
占比		37.35%	35.01%	33.47%	32.87%

发行人 2019 年末“千斤顶-子件”和“阀-子件”数量同比大幅增多，其余细分原材料数量均同比大幅减少的原因系公司 2018 年末、2019 年末所承接的维

修再制造各具体项目需要的配件不同所致。

② 在产品

在产品的核算内容包括：A、维修与再制造业务的在修产品；B、流体连接件的在产产品；C、二手设备租售业务的在修产品。

报告期内，在产品的账面余额、周转率和周转天数如下：

项 目		2020 年 6 月 30 日 /2020 年 1-6 月	2019 年末/ 2019 年	2018 年末/ 2018 年	2017 年末/ 2017 年
维修与再制造业务在产品	账面原值（万元）	605.36	2,322.90	3,331.35	2,901.61
	周转次数（次）	11.16	4.50	4.10	5.15
	周转天数（天）	32.71	81.11	89.10	70.89
流体连接件在产品	账面原值（万元）	52.72	87.80	22.27	21.56
	周转次数（次）	114.18	156.01	326.22	346.76
	周转天数（天）	3.20	2.34	1.12	1.05

报告期各期末，公司的在产品主要为维修与再制造业务的在修产品。公司维修与再制造业务一套液压支架的平均维修周期为2.5月，周期较长，故报告期各期末的在产品金额与各期末公司在维修的项目数及已修理时间、程度有关。报告期内，维修与再制造业务在产品的周转天数分别为70.89天、89.10天、81.11天和32.71天，与公司维修业务的生产周期基本匹配。2020年6月末，公司维修与再制造业务的在产品较上年末下降较多，主要是由于受疫情影响，2020年一季度公司维修车间生产受到一定影响，待全面复工复产后，于二季度末完成了前续订单生产任务并交付客户验收通过，由于公司车间场地面积受限，若前续订单维修的液压支架未交付客户，则后续维修订单的液压支架无法进场，所以2020年6月末在维修的项目数量较少，且普遍处于初始维修状态。报告期内，流体连接件在产品的周转天数分别为1.05天、1.12天、2.34天和3.20天，与流体连接件产品的生产周期相匹配。

③ 库存商品

库存商品的核算内容包括：A、备品配件供应管理业务采购的备品配件；B、已维修完毕的维修再制造项目；C、用于全寿命专业化总包服务更换的备品配件；D、二手设备租售业务购入或维修完毕的旧支架；E、生产完毕入库的流体连接

件。

报告期内，库存商品的账面余额、周转率和周转天数如下：

项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年	2018 年末/2018 年	2017 年末/2017 年
库存商品账面余额（万元）	4,752.69	5,537.11	6,368.17	3,553.78
库存商品周转率（次）	8.05	7.52	7.76	8.00
库存商品周转天数（天）	45.35	48.56	47.03	45.63

2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，发行人库存商品的周转率分别为8.00次、7.76次、7.52次和8.05次，相应的周转天数分别为45.63天、47.03天、48.56天和45.35天，保持相对稳定。发行人库存商品主要是备品配件供应管理业务所需的从外采购的备品配件，发行人采取以销定采的经营模式。除了常用的备品配件外，发行人根据客户的需求下单采购相应的备品配件，库存商品的账面余额和周转天数与发行人的经营模式相匹配。

报告期各期末，库存商品主要产品数量和金额情况如下：

项目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
二手液压支架	数量（架）	278.00	278.00	148.00	-
	金额	1,460.37	1,460.37	745.92	-
	占比	30.73%	26.37%	11.71%	-
千斤顶-组件	数量（万千克）	75.30	71.95	109.19	47.80
	金额（万元）	1,144.80	1,414.75	2,148.36	995.25
	占比	24.09%	25.55%	33.74%	28.01%
千斤顶-子件	数量（万千克）	9.98	34.35	39.46	32.07
	金额（万元）	178.99	681.28	828.88	493.91
	占比	3.77%	12.30%	13.02%	13.90%
阀-主阀	数量（个）	82.00	150.00	351.00	90.00
	金额（万元）	24.44	44.51	92.99	53.23
	占比	0.51%	0.80%	1.46%	1.50%
阀-辅阀	数量（个）	7,138.00	6,960.00	17,519.00	8,382.00
	金额（万元）	198.25	188.91	540.78	323.41
	占比	4.17%	3.41%	8.49%	9.10%
阀-电液控	数量（个）	701.00	576.00	501.00	400.00

项目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
	金额（万元）	70.22	51.10	41.68	31.94
	占比	1.48%	0.92%	0.65%	0.90%
阀-子件	数量（个）	61,422.00	59,092.00	57,379.00	45,384.00
	金额（万元）	195.21	173.97	210.02	273.08
	占比	4.11%	3.14%	3.30%	7.68%
结构件	数量（千克）	402,240.61	406,938.81	541,787.67	406,915.44
	金额（万元）	381.79	408.31	524.95	403.89
	占比	8.03%	7.37%	8.24%	11.37%
直属件	数量（千克）	190,258.75	207,019.41	301,202.37	189,919.73
	金额（万元）	223.36	238.00	343.18	208.34
	占比	4.70%	4.30%	5.39%	5.86%
软管总成	数量（根）	28,892.00	5,705.00	7,061.00	3,635.00
	金额（万元）	178.34	29.07	36.52	13.76
	占比	3.75%	0.92%	0.81%	1.07%
小计		4,055.77	4,690.27	5,513.28	2,796.81
占比		85.34%	84.71%	86.58%	78.70%

④发出商品

发出商品的核算内容包括：A、已发货未验收的备品配件；B、已发货未验收的维修再制造项目；C、已发货未验收的二手设备租售业务设备；D、已发货未验收的流体连接件。

报告期各期末，公司发出商品的主要构成为备品配件供应管理业务的发出商品，占比分别为92.08%、98.00%、97.35%和94.72%。报告期内，公司备品配件供应管理业务的发出商品的账面余额、周转率和周转天数如下：

项 目		2020年6月30日/2020年1-6月	2019年末/2019年	2018年末/2018年	2017年末/2017年
备品配件供应管理业务发出商品	账面原值（万元）	705.98	774.03	437.20	197.99
	周转次数（次）	16.29	23.24	45.01	80.91
	周转天数（天）	22.40	15.70	8.11	4.51

报告期内，备品配件供应管理业务发出商品的周转次数分别为80.91次、45.01次、23.24次和16.29次，周转天数分别为4.51天、8.11天、15.70天和22.40天。2019

年和2020年1-6月周转次数较低和周转天数较高，主要系2019年末和2020年6月末公司发出商品金额变大所致，2019年末、2020年6月末，公司发出商品金额的对应客户主要为神东分公司和宁煤集团。

报告期各期末发出商品金额较大的客户主要为宁煤集团和神东分公司。公司与宁煤集团签署了《液压支架配件框架采购协议》，在取得宁煤集团提供的《物资采购计划审定表》后发货，后续再取得宁煤集团正式的采购订单和验收单进行结算；公司向神东分公司的配件供应有按照采购合同进行的，也有在取得《中选通知书》后发货，后续再签订采购合同和验收单后进行结算。2019 年底和 2020 年 6 月底公司向神东分公司的发出商品金额中分别有 265.24 万元和 90.22 万元的发出商品为取得《中选通知书》尚未签订采购合同，其余发出商品均为已签订合同尚未取得验收单的情况。此外，公司向其他公司的发出商品均为先取得采购订单后发货，期末均为尚未取得验收单的情况。

该些发出商品虽然未及时签订合同，但大都已经取得了客户的中标通知书或紧急备货函，后续均履行了或将需要履行合同签订手续，且发货时经过公司相应内控审批。发行人的发出商品最终以签订合同或取得采购订单，并获得验收单作为收入确认的时点。

发行人已根据《企业会计准则》及相关规定、公司生产经营特点制定了完善的财务核算体系和销售商品的内部控制制度，并严格执行，确保企业会计基础工作规范，财务报告编制有良好基础。

报告期各期末，发出商品主要产品数量和金额情况如下：

发出商品					
项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
千斤顶-组件	数量（万千克）	11.81	4.38	13.24	9.40
	金额（万元）	190.82	77.90	226.84	145.80
	占比	25.60%	9.80%	50.85%	67.80%
千斤顶-子件	数量（万千克）	9.53	3.40	2.78	0.76
	金额（万元）	178.21	62.94	52.10	16.74
	占比	23.91%	7.92%	11.68%	7.79%

发出商品					
项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
阀-主阀	数量（个）	10.00	4.00	-	-
	金额	2.86	12.14	-	-
	占比	0.38%	1.53%	-	-
阀-辅阀	数量（个）	357.00	521.00	283.00	340.00
	金额	28.34	16.79	20.66	2.59
	占比	3.80%	2.11%	4.63%	1.20%
阀-子件	数量（个）	545.00	403.00	518.00	294.00
	金额	14.93	2.77	2.83	3.08
	占比	2.00%	0.35%	0.63%	1.43%
结构件	数量（万千克）	15.96	21.43	4.48	1.36
	金额	130.85	315.11	38.84	15.69
	占比	17.56%	39.63%	8.71%	7.30%
直属件	数量（万千克）	2.11	0.97	3.82	1.89
	金额	34.61	12.02	49.86	19.58
	占比	4.64%	1.51%	11.18%	9.11%
小计		580.62	499.67	336.20	183.65
占比		77.90%	62.84%	75.36%	85.41%

综上所述，公司报告期各期存货中原材料、在产品、发出商品以及库存商品数量、金额、周转率具有合理性。

3）各期末各类库存商品、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

① 各期末各类库存商品、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属

报告期各期末，公司各类库存商品、发出商品的存放情况如下：

A、2020 年 6 月 30 日

单位：万元

存货名称	金额	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品-郑州库	3,156.47	等待出售	河南省郑州市	租赁仓库

存货名称	金额	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品-外地库	919.90	等待出售	内蒙古鄂尔多斯市/陕西省神木市大柳塔镇/宁夏市银川市/上海市	租赁仓库
库存商品-寄售库	676.33	等待出售	陕西省神木市大柳塔镇神华寄售库/河南省焦作市/安徽省凤台县/内蒙古鄂尔多斯/山东省济宁市/陕西省彬州市/陕西省神木市隆德寄售库/陕西省黄陵县/陕西省榆林市/山西吕梁市/河南省郑州市	客户管理
发出商品	745.36	等待出售	客户仓库或在途	-

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

存货名称	金额	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品-郑州库	2,943.46	等待出售	河南省郑州市	租赁仓库
库存商品-外地库	1,348.37	等待出售	内蒙古包头市/内蒙古鄂尔多斯市/陕西省神木市大柳塔镇/宁夏市银川市	租赁仓库
库存商品-寄售库	1,245.29	等待出售	陕西省神木市大柳塔镇神华寄售库/河南省焦作市/安徽省凤台县/内蒙古鄂尔多斯/山东省济宁市/陕西省彬州市/陕西省神木市隆德寄售库/陕西省黄陵县/陕西省榆林市	客户管理
发出商品	795.11	等待出售	客户仓库或在途	-

C、2018 年 12 月 31 日

存货名称	金额	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品-郑州库	4,085.60	等待出售	河南省郑州市	租赁仓库
库存商品-外地库	687.75	等待出售	内蒙古鄂尔多斯市/陕西省神木市大柳塔镇	租赁仓库
库存商品-寄售库	1,594.82	等待出售	陕西省神木市大柳塔镇神华寄售库/河南省焦作市/安徽省凤台县/内蒙古鄂尔多斯市/山东省济宁市/陕西省彬州市/陕西省黄陵县/陕西省神木市隆德寄售库/陕西省榆林市/新疆乌鲁木齐市/新疆昌吉市	客户管理
发出商品	446.14	等待出售	客户仓库或在途	-

D、2017 年 12 月 31 日

存货名称	金额	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品-郑州库	1,627.17	等待出售	河南省郑州市	租赁仓库

存货名称	金额	具体状态	存放地点	存放地权属
库存商品-外地库	784.62	等待出售	内蒙古鄂尔多斯市/陕西省神木市大柳塔镇/山东省济宁市	租赁仓库
库存商品-寄售库	1,142.00	等待出售	陕西省神木市大柳塔镇神华寄售库/河南省焦作市/安徽省凤台县/内蒙古鄂尔多斯/山东省济宁市/陕西省黄陵县/陕西省神木市隆德寄售库/宁夏固原市/宁夏银川市/山西柳林县	客户管理
发出商品	215.03	等待出售	客户仓库或在途	-

② 公司存货盘点过程

公司已建立完善的存货盘点制度对存货盘点进行制度约束和流程规范，主要盘点过程如下：

半年末、年终时，由公司财务部会同物流部对全部仓库实施全面盘点。同时开展月度抽盘和随机抽盘，月度抽盘由各仓库于每月末或次月初，抽取部分库位进行盘点；随机抽盘即抽盘日期及抽盘项目不事先通知相关管理部门。

公司采用实盘实点的方式对存货进行盘点，禁止目测数量、估计数量。盘点前，财务部事先编制《存货盘点实施表》，相关部门做好其他盘点准备工作。盘点物品时，监盘人根据盘点人实际盘点数，详实记录于《存货盘点表》，盘点人、监盘人、物流部经理核实无误后签名确认。盘点后进行结果分析，对于盘盈、盘亏存货，查清原因，及时进行处理，并进行相应地责任确认。若盘点差异需要调整，由财务部进行相关调整。

4）公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

① 2020 年 6 月 30 日

单位：万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3-4 年		4 年以上		小计
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比(%)	
原材料	1,998.46	60.28	776.20	23.41	240.70	7.26	192.79	5.81	107.38	3.24	3,315.53
库存商品	2,867.98	60.34	535.96	11.28	444.98	9.36	122.79	2.58	780.98	16.43	4,752.69
在产品	594.27	90.30	63.81	9.70	-	-	-	-	-	-	658.08
发出商品	733.16	98.36	12.16	1.63	0.04	0.01	-	-	-	-	745.36
合 计	6,193.87	65.39	1,388.13	14.66	685.72	7.24	315.58	3.33	888.36	9.38	9,471.66

② 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3-4 年		4 年以上		小计
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	
原材料	2,758.28	71.16	721.72	18.62	251.75	6.5	33.77	0.87	110.39	2.85	3,875.91
库存商品	3,772.24	68.12	706.4	12.76	139.88	2.53	166.46	3.01	752.13	13.58	5,537.11
在产品	2,346.88	97.35	63.81	2.65	-	-	-	-	-	-	2,410.69
发出商品	789.98	99.35	5.13	0.65	-	-	-	-	-	-	795.11
合 计	9,667.38	76.61	1,497.06	11.86	391.63	3.10	200.23	1.59	862.52	6.84	12,618.82

③ 2018 年 12 月 31 日

单位:万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3-4 年		4 年以上		小计
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	
原材料	4,906.98	89.29	351.99	6.41	77.26	1.41	117.50	2.14	41.50	0.76	5,495.23
库存商品	4,714.29	74.03	253.81	3.99	279.75	4.39	299.23	4.70	821.09	12.89	6,368.17
在产品	3,353.62	100	-	-	-	-	-	-	-	-	3,353.62
发出商品	426.37	95.57	10.28	2.3	9.49	2.13	-	-	-	-	446.14
合 计	13,401.26	85.57	616.08	3.93	366.5	2.34	416.73	2.66	862.59	5.51	15,663.16

④ 2017 年 12 月 31 日

单位:万元

存货类别	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3-4 年		4 年以上		小计
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	
原材料	2,567.04	88.06	107.1	3.67	197.18	6.76	32.46	1.11	11.49	0.39	2,915.27
库存商品	1,601.93	45.07	442.4	12.45	395.91	11.14	385.48	10.85	728.06	20.49	3,553.78
在产品	2,923.17	100	-	-	-	-	-	-	-	-	2,923.17
发出商品	204.76	95.22	10.27	4.78	-	-	-	-	-	-	215.03

合 计	7,296.90	75.95	559.77	5.83	593.09	6.17	417.94	4.35	739.55	7.70	9,607.25

报告期各期末，原材料库龄1年以内的金额占比均超过60%；在产品除2019年末、2020年6月末因客户原因停工导致存在1-2年库龄结存外，其余均为1年以内；发出商品库龄基本为1年以内，1年以上的主要系客户中国神华神东分公司未及时验收；库存商品库龄较长的原因主要系公司批量采购备品配件，部分备品配件储备较多。

报告期内公司 1-2 年库龄存货的增加主要系原材料和库存商品金额有所增加。1-2 年库龄原材料增加的原因系流体连接件备货和维修与再制造业务备货均有所增加。流体连接件备货备货增加原因主要系：2018 年 1-2 年的存货增加系子公司武汉福莱德于 2017 年采购一批二手材料用于生产客户定制产品，2018 年客户订单取消后无继续使用，已充分计提跌价准备；赛福流体于 2018 年备货较多的芯子外套，导致 2019 年底和 2020 年 6 月底 1-2 年库龄的原材料增加。 1-2 年库龄库存商品增加主要系备品配件业务的存货增加，备品配件的存货增加主要系：1）随着业务规模增加，公司备货材料在本期末尚未完成消化的部分；2）个别客户修改或取消部分采购订单所致，针对此类库龄较长的存货，公司通常在期后与客户协商通过改板、变更型号或少量价格折让形式实现消化，同时亦在各期末谨慎进行减值测试、充分计提了跌价准备。

5）公司存货跌价准备测试及计提情况

① 存货跌价准备的测试情况

公司存货跌价准备按存货账面价值高于其可变现净值的差额计提，公司报告期各期末存货跌价准备测试情况如下：

A、原材料和在产品可变现净值的确定方法及计算过程

原材料和在产品可变现净值=存货预估售价-至完工估计将要发生的成本-估计销售费用-相关税金

B、库存商品和发出商品可变现净值的确定方法及计算过程

库存商品和发出商品可变现净值=库存商品预估售价-估计销售费用-相关税金

报告期内，公司技术部对物料进行技术鉴定，按照存货期末账面价值与可变现净值孰低判断各个存货明细是否存在跌价。

② 存货跌价准备

A、报告期各期，存货跌价准备的计提情况：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	32.53	44.86	171.51	14.75
在产品	0.62	-	56.43	-
库存商品	101.75	125.16	187.92	507.99
合计	**134.89**	**170.02**	**415.87**	**522.73**

报告期内，原材料跌价准备计提主要是 2017 年子公司武汉福莱德采购一批二手材料，2018 年该批原材料因系客户定制产品，客户订单取消后无继续使用价值，因此 2018 年和 2019 年计提较多原材料跌价准备，2020 年 1-6 月主要系长库龄原材料增加导致原材料跌价准备增多；在产品跌价准备主要是因山西凌志集团原实际控制人被刑事拘留，因此对山西凌志集团委托的立柱千斤顶维修项目计提跌价准备；库存商品跌价准备主要系对长库龄的备品配件计提存货跌价准备。

B、报告期各期末，公司存货的账面余额及跌价准备余额情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	3,315.53	213.94	3,875.91	187.88	5,495.23	192.52	2,915.27	24.38
在产品	658.08	54.79	2,410.70	54.18	3,353.62	56.43	2,923.17	-
库存商品	4,752.69	766.91	5,537.11	678.98	6,368.17	815.03	3,553.78	663.05
发出商品	745.36	-	795.11	-	446.14	-	215.03	-
合计	**9,471.66**	**1,035.64**	**12,618.82**	**921.03**	**15,663.15**	**1,063.98**	**9,607.25**	**687.43**

C、公司存货跌价准备余额及对应的存货库龄

单位：万元

项目	年度	存货跌价准备计提余额					
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计
原材料	2017 年	-	-	4.15	10.82	9.40	24.38
	2018 年	-	100.01	5.12	50.49	36.90	192.52
	2019 年	-	-	108.09	6.94	72.84	187.88
	2020 年 6 月末	-	-	35.00	110.36	68.58	213.94
库存商品	2017 年	-	-	14.63	122.37	526.04	663.05
	2018 年	-	-	9.77	169.51	635.75	815.03
	2019 年	-	-	7.68	56.96	614.34	678.98
	2020 年 6 月末	-	-	7.87	95.48	663.55	766.90
在产品	2017 年	-	-	-	-	-	-
	2018 年	56.43	-	-	-	-	56.43
	2019 年	-	54.18	-	-	-	54.18
	2020 年 6 月末	-	54.79	-	-	-	54.79
发出商品	2017 年	-	-	-	-	-	-
	2018 年	-	-	-	-	-	-
	2019 年	-	-	-	-	-	-
	2020 年 6 月末	-	-	-	-	-	-
合计	2017 年	-	-	18.79	133.19	535.45	687.43
	2018 年	56.43	100.01	14.89	220.00	672.66	1,063.98
	2019 年	-	54.18	115.77	63.90	687.18	921.03
	2020 年 6 月末	-	54.79	42.87	205.84	732.13	1,035.63
存货跌价	2017 年	0.00%	0.00%	3.17%	31.87%	72.40%	7.16%

项目	年度	存货跌价准备计提余额					
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	合计
计提比例	2018 年	0.42%	16.23%	4.06%	52.79%	77.98%	6.79%
	2019 年	0.00%	3.62%	29.56%	31.91%	79.67%	7.30%
	2020 年 6 月末	-	3.95%	6.25%	65.23%	82.41%	10.93%

注：存货跌价计提比例=存货跌价准备余额/存货账面余额。

由上表，2017年、2018年、2019年和2020年6月末，公司库龄4年以上的存货跌价准备计提比例分别为79.67%、77.98%、72.40%和82.41%，库龄3-4年的存货跌价准备计提比例分别为31.91%、52.79%、31.87%和65.23%，计提比例均较高。

报告期内各期末，公司 4 年以上库龄的存货未全额计提存货跌价准备的原因为：1）对于按照废料销售价格作为可变现净值计算依据的存货，废料销售价格一般为公司期末存货价值的 2%-10%；2）部分原材料、库存商品因仍可继续使用，故未计提存货跌价准备。截至 2020 年 6 月末，4 年以上未计提跌价的原材料为 36.03 万元，主要为焊丝等，焊丝用于公司外圆合金熔覆工艺，虽然库龄较长，但公司判断后期仍可再利用，故不做跌价计提；4 年以上未计提跌价的库存商品为 68.79 万元，主要为立柱千斤顶、结构件等钢结构产品，因其保存期限较长尚可使用故未计提跌价。

综上所述，报告期内公司存货跌价准备计提合理，存货跌价风险较小。

6）寄售模式下报告期各期的存货核算方式，在存货项目中的归类方式

寄售模式下，公司根据与客户签订的寄售协议，将备品配件根据客户需求量备货于客户仓库，客户收到货物并根据实际使用量定期与公司进行结算。公司对各寄售库单独在 ERP 中进行核算，备品配件从仓库发出至寄售库，视同仓库调拨处理。报告期各期将寄售库均列示在库存商品科目核算；公司在确认收入时将备品配件成本从库存商品计入营业成本。

公司对于寄售库产品在结算或领用前拥有货物所有权，因此将寄售库存货归类为库存商品。

7）结合对备品配件供应管理和维修与再制造业务中零部件的发货、仓储、运输、核算等管理安排，说明发行人如何区分用于备品配件供应管理和用于维修

与再制造业务的备品零部件

公司与客户按具体业务签订独立的销售合同，根据合同业务类型区分为备品配件供应管理或维修与再制造，公司对维修与再制造的项目进行统一的分类编号，明确各项目所使用零部件的数量、价格和金额，按项目分别核算收入、成本。两种业务中零部件具体管理安排如下：

零部件管理安排内容	备品配件供应管理	维修与再制造
合同签订内容	该业务模式下，公司与客户签订合同基本为：“备件采购合同”、“原材料采购合同”，合同附件清单中会列明零部件明细清单	该业务模式下，公司与客户签订合同一般为：“液压支架维修合同”、“设备维修合同”、“大修合同”等，合同中一般列明液压支架、千斤顶等需要维修与再制造的项目，双方的技术协议中一般有零部件明细
仓储	公司对此业务模式设立备品配件主仓库，名称为“W10 仓库”（郑州总库）、“W11 仓库”（李家畔）、“W12 仓库”（银川）及客户端寄售库，该业务模式下的进销存均在此仓库中进行	该业务模式下公司设立“D10 仓库”（郑州）、“C30 仓库”（包头）、“D30 仓库”（大柳塔）、“F30 仓库”（新疆）作为维修业务原材料仓库
发货	具备发货条件的情况下，由公司助销人员录入系统备品配件发货通知单并完成发货指令	公司各地维修中心根据项目领料单领用
运输	主仓库“W10 仓库”（郑州）发出后直接送达客户指定交货地点，附发货清单并由双方清点	所需零部件一般外购后直接入“D10 仓库”（郑州）、“C30 仓库”（包头）、“D30 仓库”（大柳塔）、“F30 仓库”（新疆），少量零部件由备品配件成品仓库调拨的，先做移库处理，再领用或发往各地维修业务原材料仓库后领用
核算	与客户确认收货后，根据发货清单及合同约定单价办理结算手续	项目完工后，客户就“液压支架”或“千斤顶”的项目的性能情况进行整体验收，达到技术协议要求后办理验收手续并结算

公司备品配件供应管理业务按照订单模式采购，备品配件入库后直接核算为库存商品，在专设的备品配件供应业务仓库中存放；维修与再制造业务按照项目制采购，所采购的备品配件入库后核算为原材料，按照项目进行领料，在维修业务专设的仓库中存放。公司能够清晰地区分用于备品配件供应管理和用于维修与再制造业务的备品零部件，公司对于备品配件供应管理和用于维修与再制造业务的备品零部件内部控制措施执行有效。

8）发行人不存在对原材料和库存商品重复计算的情形

千斤顶类、阀类、直属件以及结构件等备品配件均可用到发行人备品配件供应管理业务、维修与再制造业务以及全寿命周期专业化总包服务业务中，相关备品配件在各项业务中的用途、仓储存放及存货核算情况如下：

项目	备品配件供应管理业务	维修与再制造业务	专业化总包服务
备品配件用途	作为商品，直接对外出售	作为原材料，用于液压支架、千斤顶的维修	用于所服务煤矿液压支架的日常零部件更换，保障设备正常开机
仓储存放	“W10 仓库”（郑州总库）、“W11 仓库”（李家畔）、“W12 仓库”（银川）及各地客户端寄售库等	“D10 仓库”（郑州）、“C30 仓库”（包头分公司）、“D30 仓库”（大柳塔分公司）、“F30 仓库”（新疆分公司）等	“D21 仓库”（石圪台）、“D22 仓库”（布尔台）、“D26 仓库”（补连塔）
存货的核算科目	库存商品	原材料	库存商品

公司备品配件供应管理业务按照订单模式采购，备品配件入库后直接核算为库存商品；维修与再制造业务按照项目制采购，所采购的备品配件入库后核算为原材料，按照项目进行领料；专业化总包服务按照各服务项目需求制定采购，备品配件入库后核算为库存商品，按各自所服务项目领用。各业务均有所属各自仓库存放备品配件，若有改变备品配件用途，或相互调拨，先做移库处理，再做发货或者领用。发行人能准确核算备品配件的账面结存余额和结转金额，不存在对原材料和库存商品重复计算的情形。

9）关于原材料、库存商品备货量的确定方式

公司目前已经开发了较为完善的煤炭综采设备相关全部配件的供应商体系，以满足客户对备件供应、设备维修等配件品质和及时响应的后市场服务需求，相应配件的采购周期各不相同，具体情况如下：

主要产品生产工期			
序号	类别	明细	采购工期（日）
1	油缸类	成组油缸/外缸体/活塞杆	30-35
2	盘套件	导向套/活塞	30
3	油缸附件	接头座/通液管/护罩/压块	20
4	结构件	底座/顶梁/掩护梁/伸缩梁/插板/尾梁等	25-35
5	直属件	销轴类	20-30

主要产品生产工期			
序号	**类别**	**明细**	**采购工期（日）**
6	阀及电液控	主阀/辅阀/电液控	国产 30 天 进口 2-6 月
7	管路件	直通、弯头、接头、丝堵、进回液管	20-25

对备品配件供应管理业务相应需要采购的库存商品，针对出入库批次频繁的通用件，根据相应的采购周期设置最低安全库存，其余库存均按销售订单下达采购计划，属订单式管理库存。

对维修与再制造业务所需的原材料，针对常用的辅助耗材如焊丝、乳化油、管路件等，根据历史维修数据、生产计划核算用量进行日常采购，备有一定量的安全库存，原则上到安全库存以下就需采购；主要耗材如千斤顶类、阀类、直属件以及结构件等原材料均按维修内容由技术部搭建 BOM 结构，按补制件需求计划及外协维修工序订单根据不同的采购周期执行采购计划，进入专设的原材料仓库进行管理，属项目制管理库存。

对流体连接件所需毛管产品，由于客户对流体连接件产品需求急，交货时间紧，公司会提前对常用规格的毛管及接头根据供应商生产周期提前采购安全库存，进入专设的胶管仓库管理。

10）同行业可比公司比较分析

①存货周转率的对比

由于同行业可比公司未披露分业务数据，故从整体存货周转率角度进行对比：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	2.27	3.16	3.05	3.51
海特高新	0.67	1.29	0.85	0.74
杰瑞股份	0.44	1.31	1.57	1.30
特力 A	3.26	9.37	7.97	6.12
广汇汽车	3.26	7.95	7.88	8.85
创力集团	0.71	1.57	1.96	2.44
鹏翎股份	1.37	3.09	3.52	3.43

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
耐普矿机	0.83	1.86	1.98	2.42
可比公司平均值	1.51	3.77	3.68	3.62

广汇汽车、特力 A 主营以整车经销为主，故其存货周转率相对较高。报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的平均值较为接近。2018 年由于业务规模扩大，公司期末存货增加，存货周转率较低，但仍处在合理水平。

②存货跌价准备计提

报告期各期末，同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比如下：

公司名称	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
发行人	10.93%	7.30%	6.79%	7.16%
海特高新	0.62%	0.64%	0.67%	0.67%
杰瑞股份	1.82%	2.06%	4.08%	3.68%
特力 A	65.66%	57.46%	70.05%	69.54%
广汇汽车	0.22%	0.22%	0.19%	0.63%
创力集团	6.18%	5.61%	4.05%	7.77%
鹏翎股份	2.23%	2.00%	1.66%	0.99%
耐普矿机	0.02%	0.09%	1.17%	0.22%

除特力 A 以外，公司存货跌价计提比例高于其他可比公司较高。2017 年末、2018 年末和 2019 年末，特力 A 存货账面原值分别为 4,151.54 万元、4,121.77 万元和 5,028.35 万元，新增计提的存货跌价准备分别为 8.86 万元、0.56 万元和 1.90 万元，每年度新增计提跌价准备的金额占期末存货账面金额的比例分别为 0.21%、0.01%和 0.04%。

报告期内，公司依据会计政策在每个资产负债表日对存货分类别、逐项进行减值测试，成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司计提的存货跌价准备分别为 687.43 万元、1,063.98 万元、921.03 万元和 1,035.63 万元，占存货余额的比例分别为 7.16%、6.79%、7.30%及 10.93%。总体而言，公司存货质量较好，跌价准备计提充分。

（8）其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产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
预付房租费	225.63	153.51	319.58	60.78
预缴所得税	1.75	694.93	175.86	-
增值税留抵税额	26.11	179.06	132.50	128.94
理财产品	-	-	430.71	-
其他	17.95	12.30	23.94	5.88
合　计	**271.44**	**1,039.79**	**1,082.59**	**195.59**

报告期内，公司的其他流动资产主要是理财产品、预付房租费等。2018 年末，其他流动资产大幅增加，主要原因是公司购买了理财产品和发行人新办公室预付房租费和子公司赛福流体搬迁新厂房的预付房租费。

2、非流动资产分析

报告期内，公司的非流动资产总额分别为 5,100.91 万元、8,115.17 万元、16,205.50 万元和 17,552.00 万元，主要为固定资产、长期股权投资、长期待摊费用、递延所得税资产和其他非流动资产等，其明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期股权投资	3,167.20	18.04%	3,081.57	19.02%	-	-	-	-
固定资产	4,423.02	25.20%	4,608.09	28.44%	3,630.40	44.74%	1,810.71	35.50%
在建工程	1311.77	7.47%	81.34	0.50%	19.23	0.24%	-	-
无形资产	5,129.36	29.22%	239.53	1.48%	39.24	0.48%	52.33	1.03%
长期待摊费用	404.34	2.30%	557.33	3.44%	541.54	6.67%	485.86	9.53%
递延所得税资产	2,914.30	16.60%	2,816.40	17.38%	3,362.42	41.43%	2,313.69	45.36%
其他非流动资产	202.00	1.15%	4,821.24	29.75%	522.34	6.44%	438.32	8.59%
非流动资产合计	**17,552.00**	**100.00%**	**16,205.50**	**100.00%**	**8,115.17**	**100.00%**	**5,100.91**	**100.00%**

（1）长期股权投资

截至 2020 年 6 月 30 日，公司长期股权投资金额为 3,167.20 万元，系对智能工作面的长期股权投资，公司持有其 28%的股权，采用权益法核算。

鉴于智能工作面为 2018 年 12 月新增企业，2019 年和 2020 年 1-6 月实现净利润 132.06 万元和 378.85 万元，预期业务盈利能力较强，不存在减值迹象。

（2）固定资产

报告期各期末，公司固定资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
房屋及建筑物	194.49	194.49	188.83	-
通用设备	336.97	335.75	328.03	232.73
专用设备	5,382.69	5,213.01	4,089.27	2,257.15
运输工具	720.59	736.81	561.38	531.75
账面原值合计	**6,634.74**	**6,480.06**	**5,167.52**	**3,021.63**
房屋及建筑物	14.09	9.37	-	-
通用设备	227.68	202.16	166.81	179.65
专用设备	1,562.17	1,299.86	984.50	713.85
运输工具	407.79	360.59	385.80	317.43
累计折旧合计	**2,211.72**	**1,871.97**	**1,537.12**	**1,210.93**
房屋及建筑物	180.41	185.13	188.83	-
通用设备	109.29	133.59	161.22	53.08
专用设备	3,820.52	3,913.15	3,104.77	1,543.31
运输工具	312.80	376.22	175.58	214.32
账面价值合计	**4,423.02**	**4,608.09**	**3,630.40**	**1,810.71**

报告期各期末，公司固定资产未发生明显减值迹象，故未计提固定资产减值准备。公司主要固定资产情况请参见本招股说明书 “第六节 业务和技术”之“五、与业务相关的主要固定资产和无形资产”。

2018 年末，发行人固定资产原值较 2017 年末增加 2,145.89 万元，主要原因是：1）发行人、新疆分公司和包头分公司因为业务量增大和旧设备报废，购入维修与再制造业务所需的专用设备原值 1,883.77 万元；2）债务重组获得房产两套，增加房屋原值 188.83 万元。

2019 年末，发行人固定资产原值较 2018 年末增加 1,312.54 万元，主要原因是本期发行人购入维修与再制造业务所需的专用设备 1,307.91 万元。

（3）无形资产

报告期各期末，公司无形资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
账面原值	5,295.74	350.56	136.15	136.15
累计摊销	166.38	111.02	96.91	83.82
减值准备	-	-	-	-
账面价值	5,129.36	239.53	39.24	52.33

报告期各期期末，公司的无形资产为土地使用权、ERP 软件和财务软件。2019 年末，公司无形资产原值较 2018 年末增加 214.41 万元，系当年公司购买位于鄂尔多斯的土地使用权用于实施募投项目。2020 年 6 月 30 日，公司无形资产原值较 2019 年末增加 4,945.18 万元，系公司购买位于鄂尔多斯的土地使用权和港区的土地使用权用于实施募投项目。

公司无形资产均为使用寿命有限的无形资产，其应摊销金额在使用寿命内合理摊销。本公司采用直线法摊销，土地使用权、ERP 软件和财务软件无形资产处于正常使用状态，期末未出现减值迹象，未计提减值准备。

（4）长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期初数	557.33	541.54	485.86	89.27
本期增加	22.77	353.20	296.46	463.09
本期摊销	175.76	337.41	240.78	66.50
其他减少	-	-	-	-
期末数	404.34	557.33	541.54	485.86

2017 年长期待摊费用增加 463.09 万元，主要为员工住宿区域维修改造、阀维修和再制造车间改造、喷漆流水线改造、物流室外打包转运场地改造。

2018 年长期待摊费用增加 296.46 万元，主要为电力增容改造工程、支架总装单元清洗池改造、本土流水线地基施工。

2019 年长期待摊费用增加 353.20 万元，主要为银川办事处装修款、郑州车间土建改造工程和大门装饰工程和厂区油漆房、危废间、料场基建项目。

2020 年 1-6 月长期待摊费用增加 22.77 万元，主要为郑州维修中心地坪处理房屋改造。

（5）递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
资产减值准备	1,123.52	951.57	1,019.86	594.62
预提性质的负债	1,497.34	1,495.69	2,151.31	1,563.00
内部交易未实现利润	7.28	18.52	125.75	69.40
可弥补亏损	286.16	350.62	65.49	86.67
合　计	**2,914.30**	**2,816.40**	**3,362.42**	**2,313.69**

资产减值准备的递延所得税资产是计提应收账款和应收票据坏账准备、计提存货跌价准备形成的；预提性质的负债的递延所得税资产是由全寿命周期专业化总包服务维修成本、预提高管和中层绩效形成的。

（6）其他非流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
预付长期资产购置款	202.00	4,821.24	522.34	438.32
合计	**202.00**	**4,821.24**	**522.34**	**438.32**

报告期各期末，公司的其他非流动资产主要是预付设备的购置款。

2019 年末其他非流动资产期末余额较大，主要原因：2019 年 12 月 31 日，空港速达与郑州航空港经济综合实验区（郑州新郑综合保税区）国土资源局、新郑市自然资源和规划局签订了《国有建设用地使用权出让合同》,取得了面积为

102,392.96 平方米的土地使用权，土地出让金 4,545 万元。截至 2019 年末，已全额支付上述出让金。该土地于 2020 年 1 月办妥交付手续，因此 2019 年期末列于其他非流动资产。

（二）资产运营能力分析

财务指标	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次/年）	1.65	1.74	1.97	2.04
存货周转率（次/年）	3.75	3.17	3.05	3.51

1、应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.04、1.97、1.74 和 1.65，应收账款的周转率较高，主要原因是公司对经营性应收项目进行了良好的管控。

2、存货周转能力分析

报告期内，公司存货周转率分别为 3.51、3.05、3.17 和 3.75，存货的周转率较高，主要原因是随着营业成本增加，公司加强了存货管理，存货的数量既能满足业务发展需求，又不存在积压情况。

十一、偿债能力、流动性与持续经营能力分析

（一）负债结构分析

报告期各期末，公司的各类负债结构情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	26,417.23	83.38%	25,128.99	82.72%	33,747.23	84.21%	22,833.00	82.44%
非流动负债	5,265.50	16.62%	5,247.69	17.28%	6,329.57	15.79%	4,864.94	17.56%
负债合计	**31,682.73**	**100.00%**	**30,376.68**	**100.00%**	**40,076.80**	**100.00%**	**27,697.94**	**100.00%**

报告期内，公司的负债总额分别为 27,697.94 万元、40,076.80 万元、30,376.68 万元和 31,682.73 万元，负债随着资产规模的变化先上升后下降，主要原因分析如下所示：

1、流动负债分析

报告期各期末，公司流动负债的构成情况如下表：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	200.00	0.76%						
应付票据	8,325.09	31.51%	8,493.55	33.80%	8,680.87	25.72%	3,122.70	13.68%
应付账款	13,354.79	50.55%	12,923.52	51.43%	17,001.79	50.38%	13,596.82	59.55%
预收款项	1.23	0.00%	76.20	0.30%	234.24	0.69%	1,027.84	4.50%
合同负债	76.87	0.29%	-	-	-	-	-	-
应付职工薪酬	1,946.29	7.37%	2,889.61	11.50%	4,409.95	13.07%	2,585.45	11.32%
应交税费	2,309.24	8.74%	123.68	0.49%	2,871.86	8.51%	1,942.20	8.51%
其他应付款	203.71	0.77%	622.43	2.48%	548.52	1.63%	557.99	2.44%
流动负债合计	**26,417.23**	**100.00%**	**25,128.99**	**100.00%**	**33,747.23**	**100.00%**	**22,833.00**	**100.00%**

报告期内，公司的流动负债主要是由主营业务活动密切相关的应付票据、应付账款、应付职工薪酬构成，上述项目合计占流动负债的比例分别为 84.55%、89.17%、96.73%和 89.43%。

（1）应付票据

报告期各期末，公司应付票据的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行承兑汇票	8,325.09	8,493.55	8,680.87	3,122.70
合计	**8,325.09**	**8,493.55**	**8,680.87**	**3,122.70**

报告期各期期末，公司的应付票据分别为 3,122.70 万元、8,680.87 万元、8,493.55 万元和 8,325.09 万元，均为银行承兑汇票。2018 年末公司的应付票据余额大幅上升，主要原因是随着公司业务规模的扩大，公司加强资金管理与票据应用，提供资金的使用效率，向供应商开具较多银行承兑汇票支付款项所致。

（2）应付账款

报告期各期末，公司应付账款的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付材料款	12,764.05	12,229.32	15,960.03	13,064.29
应付工程设备款	222.25	270.06	246.59	114.04
应付费用款	368.49	424.14	795.18	418.49
合计	**13,354.79**	**12,923.52**	**17,001.79**	**13,596.82**

2018 年末，公司的应付账款余额大幅上升，主要为随着公司营业收入规模的扩大，应付给供应商的材料款、运费也相应增多。2019 年末，公司的应付账款下降，主要原因是公司 2019 年的采购规模有所下降。

公司下游行业客户主要是国内大型煤炭企业、煤矿机械设备制造商和工程机械制造商及其下属企业，客户资金实力和支付能力较强，因此付款基本按照信用条款执行，这也保证了公司对外支付材料、设备、运费等款项能够按照资金需求计划进行。

报告期各期末，公司应付账款余额前五名的情况如下：

1）2020 年 6 月末

供应商名称	采购内容	采购金额	期末余额	占比	账龄
郑州煤矿机械集团股份有限公司	阀类、立柱千斤顶、支架、电液控等	1,621.39	1,719.55	12.88	1 年以内
济源市丰泽特钢实业有限公司	立柱千斤顶、电液控等	1,288.50	1,131.32	8.47	1 年以内
恒宇集团液压流体科技河北有限公司	毛管、芯子外套等	713.82	911.06	6.82	1 年以内
青岛橡六胶管有限公司	毛管	751.52	511.97	3.83	1 年以内
上海唯万密封科技有限公司	立柱千斤顶、密封件等	347.51	463.70	3.47	1 年以内
合计		**4,722.74**	**4,737.60**	**35.47**	**-**

2）2019 年末

供应商名称	采购内容	采购金额	期末余额	占比	账龄
济源市丰泽特钢实业有限公司	立柱千斤顶、电液控	3,690.67	1,167.05	9.03%	1 年以内
恒宇集团液压流体科技河北有限公司	毛管、芯子外套	2,160.86	861.65	6.67%	1 年以内

郑州煤矿机械集团股份有限公司	阀类、立柱千斤顶、支架、电液控等	2,624.06	539.83	4.18%	1 年以内占比 98.10%；1-2 年占比 1.90%
青岛橡六胶管有限公司	毛管	1,315.99	527.85	4.08%	1 年以内
上海唯万密封科技有限公司	密封件	897.50	490.18	3.79%	1 年以内
合计		**10,689.08**	**3,586.55**	**27.75%**	-

3）2018 年末

供应商名称	采购内容	采购金额	期末余额	占比	账龄
济源市丰泽特钢实业有限公司	立柱千斤顶、电液控	3,437.55	1,805.15	10.62%	1 年以内
郑州煤矿机械集团股份有限公司	阀类、立柱千斤顶、支架、电液控等	4,403.48	1,118.06	6.58%	1 年以内
青岛橡六胶管有限公司	毛管	1,701.84	877.45	5.16%	1 年以内
上海唯万密封科技有限公司	密封件	1,082.77	691.38	4.07%	1 年以内
枣庄东海三联煤矿机械有限公司	立柱千斤顶	881.34	568.48	3.34%	1 年以内占比 99.94%；1-2 年占比 0.06%
合计		**11,506.98**	**5,060.51**	**29.76%**	-

4）2017 年末

供应商名称	采购内容	采购金额	期末余额	占比	账龄
济源市丰泽特钢实业有限公司	立柱千斤顶、电液控	3,632.19	2,362.99	17.38%	1 年以内占比 97.99%；1-2 年占比 2.01%
恒宇集团液压流体科技河北有限公司	毛管、芯子外套	1,383.39	1,106.15	8.14%	1 年以内
上海唯万密封科技有限公司	密封件	1,143.80	648.95	4.77%	1 年以内
青岛橡六胶管有限公司	毛管	797.83	624.96	4.60%	1 年以内
国投新集能源股份有限公司	废钢	83.67	396.93	2.92%	1 年以内占比 24.99%；2-3 年占比 0.18%；3-4 年占比 74.83%
合计		**7,040.87**	**5,139.99**	**37.80%**	-

（3）预收款项和合同负债

报告期各期末，公司预收款项和合同负债的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
预收账款-货款	1.23	76.20	234.24	1,027.84
合同负债	76.87	-	-	-
合计	**78.10**	**76.20**	**234.24**	**1,027.84**

报告期各期期末，公司预收账款和合同负债金额分别为1,027.84万元、234.24万元、76.20 万元和 78.10 万元，公司的预收款和合同负债金额较少，且账龄主要在 1 年以内。

2017 年末公司的预收货款较大，主要原因是 2017 年公司取得了多个维修与再制造订单，按照合同约定收取了预收款项，2017 年末维修工序正在进行，因此 2017 年末公司的预收账款较大。

（4）应付职工薪酬

报告期各期末，公司应付职工薪酬的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
短期薪酬	1,946.29	2,889.61	4,409.95	2,585.45
其中：工资、奖金、津贴和补贴	1,894.49	2,827.08	4,347.45	2,520.84
职工福利费	-	-	-	-
社会保险费	-	-	-	-
住房公积金	-	-	-	-
工会经费和职工教育经费	51.81	62.53	62.50	64.61
离职后福利-设定提存计划	-	-	-	-
其中：基本养老保险	-	-	-	-
失业保险费	-	-	-	-
合计	**1,946.29**	**2,889.61**	**4,409.95**	**2,585.45**

报告期各期末，应付职工薪酬主要为计提的待发工资、年终奖以及高管和中层绩效激励。

公司管理人员的职工薪酬增幅较大，主要原因是公司业绩良好，公司高级管

理人员和核心员工获得相应绩效奖金。根据发行人董事会审议通过的《公司高管任期激励办法》，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司计提的高管绩效激励分别为 845.00 万元、1,460.00 万元、421.00 万元和 0.00 万元。2019 年末，公司应付职工薪酬余额较上年末减少 1,520.34 万元，主要是由于 2019 年 6 月公司向高级管理人员和核心人员发放高管绩效激励 1,378.61 万元，在代扣个人所得税后用于设立长兴臻信并对公司进行增资。

（5）应交税费

报告期各期末，公司应交税费的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
增值税	1,029.87	93.48	1,288.51	453.12
企业所得税	1,127.13	-	1,424.58	1,459.83
代扣代缴个人所得税	2.41	15.10	5.61	10.28
城市维护建设税	71.79	5.68	86.23	9.20
教育费附加	31.81	2.71	36.99	4.16
地方教育附加	21.20	1.79	24.58	2.19
印花税	7.97	4.91	5.36	3.42
土地使用税	17.07	-	-	-
合计	**2,309.24**	**123.68**	**2,871.86**	**1,942.20**

报告期各期末，公司的应交税费分别为 1,942.20 万元、2,871.86 万元、123.68 万元和 2,309.24 万元，主要为应交增值税和应交企业所得税。

2019 年末，公司应交税费较上年末减少 2,748.18 万元，降幅为 95.69%，主要是由于本年预缴的企业所得税金额大于应交企业所得税金额，期末无应交企业所得税。

（6）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
押金保证金	117.72	458.88	344.41	306.01

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应计未付费用	86.00	142.99	204.12	231.63
其他	-	20.57	-	20.36
合计	**203.71**	**622.43**	**548.52**	**557.99**

报告期各期期末，公司的其他应付款金额分别为 557.99 万元、548.52 万元、622.43 万元和 203.71 万元。押金保证金主要为供应商质量保证金，应计未付费用为待支付的员工报销及工亡赔偿金。。

报告期各期末，公司其他应付款余额前五名的情况如下：

1）2020 年 6 月 30 日

单位名称	款项性质	期末余额	占比%	账龄
南通五建控股集团有限公司	押金保证金	50.00	24.54	1 年以内
公亡赔偿金	应计未付费用	31.20	15.31	3-4 年
商丘吉运物流集团柘城有限公司	押金保证金	10.00	4.91	1-2 年
山东交运物流集团有限公司	押金保证金	10.00	4.91	1-2 年
鄂尔多斯市腾跃物流运输有限公司	押金保证金	10.00	4.91	1 年以内
合计		**111.20**	**54.58**	**-**

2）2019 年末

单位名称	款项性质	期末余额	占比%	账龄
鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	押金保证金	300.00	48.20	2-3 年
山西河曲晋神磁窑沟煤业有限公司	押金保证金	100.00	16.07	1 年以内
工亡赔偿金	应计未付费用	31.20	5.01	3-4 年
股权转让款-刘玮	其他	29.19	4.69	1 年以内
商丘吉运物流集团柘城有限公司	押金保证金	10.00	1.61	1-2 年
合计		**470.39**	**75.58**	**-**

3）2018 年末

单位名称	款项性质	期末余额	占比%	账龄
鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	押金保证金	300.00	54.69	1-2 年

单位名称	款项性质	期末余额	占比%	账龄
神木县新力德煤矿机械维修有限公司	应计未付费用	98.25	17.91	1 年以内
工亡赔偿金	应计未付费用	31.20	5.69	2-3 年
榆林市乔峰物业管理有限公司	应计未付费用	12.82	2.34	1 年以内
商丘吉运物流集团柘城有限公司	押金保证金	10.00	1.82	1 年以内
合计		**452.27**	**82.45**	**-**

4）2017 年末

单位名称	款项性质	期末余额	占比%	账龄
鄂尔多斯市嘉泰矿业有限责任公司	押金保证金	300.00	53.76	1 年以内
神木县新力德煤矿机械维修有限公司	其他	79.69	14.28	1 年以内
包头长安永磁电机有限公司	应计未付费用	16.42	2.94	1 年以内
工亡补偿金	应计未付费用	31.20	5.59	1-2 年
员工宿舍押金	押金保证金	2.32	0.42	1 年以内
合计		**429.63**	**77.00**	**-**

2、非流动负债分析

报告期内，公司非流动负债的构成情况如下表：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
递延所得税负债	774.62	14.71%	772.55	14.72%	444.89	7.03%	-	-
其他非流动负债	4,490.88	85.29%	4,475.14	85.28%	5,884.68	92.97%	4,864.94	100.00%
非流动负债合计	**5,265.50**	**100.00%**	**5,247.69**	**100.00%**	**6,329.57**	**100.00%**	**4,864.94**	**100.00%**

报告期内，公司的流动负债由递延所得税负债和其它非流动负债构成。

（1）递延所得税负债

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
固定资产折旧	774.62	772.55	444.89	-
合计	**774.62**	**772.55**	**444.89**	**-**

公司递延所得税负债主要是计算应纳税所得额时，购入固定资产一次性计入当期成本费用扣除形成的。

（2）其它非流动负债

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
预提维修成本	4,490.88	4,475.14	5,884.68	4,864.94
合计	**4,490.88**	**4,475.14**	**5,884.68**	**4,864.94**

报告期各期期末，公司的其他非流负债为全寿命周期专业化总包服务预提的大修和项修成本。全寿命周期专业化总包服务的会计政策如下：对于日常发生的维护人员人工费、日常维护的备品配件及检修成本每月据实列支为当期成本，公司根据矿方生产条件和维修经验等编制大修、项修的预算成本，按月度计提确认为当期成本，计入其他非流动负债科目。全寿命周期专业化总包服务项目液压支架设备大修、项目实际发生支出时，冲减其他非流动负债科目。

2019 年末，其他非流动负债减少，主要原因是全寿命周期专业化总包服务石圪台项目的液压支架维修结束，发生的支出本期冲减预提的维修成本。

（二）偿债能力分析

财务指标	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
流动比率（倍）	2.31	2.27	2.05	2.21
速动比率（倍）	1.98	1.76	1.58	1.80
资产负债率（母公司）	38.09%	39.34%	50.90%	47.72%
财务指标	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	6,024.54	9,956.74	14,086.17	10,637.30
利息保障倍数（倍）	143,081.71	-	-	2,161.88

1、短期偿债能力分析

报告期各期末，公司流动比率分别为 2.21、2.05、2.27 和 2.31，速动比率分别为 1.80、1.58、1.76 和 1.98，流动比率和速动比率保持较高水平。报告期内，公司流动资产主要以货币资金、应收票据、应收账款和存货等构成，流动负债以应付票据、应付账款、应付职工薪酬等构成。

2、资本结构及利息保障倍数分析

报告期内，公司的息税折旧摊销前利润分别为 10,637.30 万元、14,086.17 万元、9,956.74 万元和 6,024.54 万元，公司财务稳健，公司较强的盈利能力使息税折旧摊销前利润较高。

2017 年，公司的利息保障倍数为 2,161.88，公司存在少量有息负债，利息费用为借款利息和贴现利息。2018 年和 2019 年，公司不存在有息负债。2020 年 1-6 月，公司的利息保障倍数为 143,081.71，利息费用是商业汇票贴现产生的。

综上所述，公司财务结构合理，资产负债率较低，资产流动性良好。同时，公司在银行的信用较好，间接融资能力较强。因此，公司具有较强的偿债能力。

3、可预计的未来需要偿还的负债金额及利息金额

截至报告期末，公司需要偿还的主要负债为应付票据、应付账款和应付职工薪酬，上述三项合计金额为 23,626.17 万元，利息金额为 0。报告期内，公司的流体比例和速动比例相对较高；2017 年公司的利息保障倍数较高，2018 和 2019 年公司不存在有息负债，2020 年 1-6 月利息保障倍数为 143,081.71，公司的偿债能力较好。

（三）报告期内股利分配情况

2018 年 4 月 30 日，根据公司 2017 年年度股东大会决议，以公司总股本 5,400 万股为基数，向全体股东每 10 股派发 4 元人民币现金（税前），共分配 2,160.00 万元。

2019 年 5 月 14 日，根据公司 2018 年年度股东大会决议，以公司总股份 5,515 万股为基数，向全体股东每 10 股派发 6 元人民币现金（税前），共分配 3,309.00 万元。

2020 年，根据公司 2019 年年度股东大会决议，公司不进行利润分配。

（四）现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

财务指标	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金流量净额	4,371.82	3,543.81	6,917.00	526.57
投资活动产生的现金流量净额	-1,746.03	-5,173.89	-5,346.58	-1,193.65
筹资活动产生的现金流量净额	76.43	-1,309.54	-1,010.00	-1,585.39
现金流量净额合计	**2,702.23**	**-2,939.62**	**560.42**	**-2,252.48**

1、经营活动产生的现金流量

报告期内，公司经营活动的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	19,511.19	57,065.58	39,768.93	21,435.47
收到的税收返还	687.89	2.12	-	8.00
收到其他与经营活动有关的现金	3,873.72	3,206.75	1,494.16	674.99
经营活动现金流入小计	**24,072.80**	**60,274.45**	**41,263.09**	**22,118.46**
购买商品、接受劳务支付的现金	10,645.80	29,770.09	13,912.22	7,687.95
支付给职工以及为职工支付的现金	3,850.45	9,265.74	6,422.10	4,384.84
支付的各项税费	1,087.70	7,718.91	7,337.26	5,827.75
支付其他与经营活动有关的现金	4,117.03	9,975.90	6,674.51	3,691.35
经营活动现金流出小计	**19,700.98**	**56,730.64**	**34,346.09**	**21,591.89**
经营活动产生的现金流量净额	**4,371.82**	**3,543.81**	**6,917.00**	**526.57**

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 526.57 万元、6,917.00 万元、3,543.81 万元和 4,371.82 万元。报告期内公司经营活动产生的现金净额均为正数。

报告期内，发行人经营活动产生现金流量净额与净利润差异的调整表如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	4,064.40	6,860.13	10,423.88	7,562.58
加：资产减值准备	708.43	-47.51	1,965.22	392.72
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	368.19	657.18	430.87	288.35
无形资产摊销	55.36	14.11	13.09	13.77

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
长期待摊费用摊销	175.76	337.41	240.78	66.50
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-8.88	-19.26	7.72	-9.33
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.73	19.31	10.65	0.21
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	-0.94	-	-	4.75
投资损失（收益以“－”号填列）	-135.95	-110.82	-112.15	-80.75
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-97.90	546.02	-1,048.73	-695.28
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	2.07	327.66	444.89	-0.05
存货的减少（增加以“－”号填列）	3,126.88	2,428.17	-6,095.21	-3,105.90
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-5,057.04	2,458.14	-11,569.74	-17,322.16
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	1,170.72	-9,926.74	12,205.73	13,411.17
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	4,371.82	3,543.81	6,917.00	526.57

报告期内，公司净利润分别为 7,562.58 万元、10,423.88 万元、6,860.13 万元和 4,064.40 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 526.57 万元、6,917.00 万元、3,543.81 万元和 4,371.82 万元，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例分别为 6.96%、66.36%、51.66%和 107.56%。

2017 年，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 7,036.01 万元，差异的主要原因是： 1）公司营收规模扩大，原材料、库存商品等存货增加，存货比 2016 年末增加较多；2）公司营收规模扩大，应收账款和应付账款相应增加，应收账款的增加金额大于应付账款增加的金额。

2018 年，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 3,506.88 万元，差异的主要原因是：公司营收规模继续扩大，2017 年存货比 2016 年增加，调减经营活动现金流量。

2019 年，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润低 3,316.32 万元，差异的主要原因是：2019 年度应付职工薪酬、应交税款等经营性应付项目期末较

期初减少较多所致。

2020 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润高 307.42 万元，经营活动产生的现金流量净额与净利润趋较为匹配。

2、投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
取得投资收益所收到的现金	29.87	159.37	112.15	80.75
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	20.86	41.57	49.60	78.90
收到其他与投资活动有关的现金	21,630.00	117,230.71	52,140.59	29,845.00
投资活动现金流入小计	**21,680.73**	**117,431.64**	**52,302.34**	**30,004.65**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,846.76	6,005.53	2,077.62	1,353.31
投资支付的现金	-	2,800.00	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	21,580.00	113,800.00	55,571.30	29,845.00
投资活动现金流出小计	**23,426.76**	**122,605.53**	**57,648.92**	**31,198.31**
投资活动产生的现金流量净额	**-1,746.03**	**-5,173.89**	**-5,346.58**	**-1,193.65**

报告期内，公司的投资活动产生的现金流量净额分别为-1,193.65 万元、-5,346.58 万元、-5,173.89 万元和-1,746.03 万元。收到和支付其他与投资活动的现金流主要是购买和赎回理财产品。2019 年度，公司投资郑州煤机智能工作面科技有限公司支付了 2,800 万元投资款，购买位于郑州航空港经济综合试验区的募投项目土地支付了土地出让金 4,545 万元。

3、筹资活动产生的现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
吸收投资收到的现金	-	2,405.00	1,150.00	-
取得借款收到的现金	300.00	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**300.00**	**2,405.00**	**1,150.00**	**-**

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
偿还债务支付的现金	100.00	-	-	500.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	0.04	3,309.00	2,160.00	1,085.39
支付其他与筹资活动有关的现金	123.53	405.54	-	-
筹资活动现金流出小计	**223.57**	**3,714.54**	**2,160.00**	**1,585.39**
筹资活动产生的现金流量净额	**76.43**	**-1,309.54**	**-1,010.00**	**-1,585.39**

报告期内，公司的筹资活动产生的现金流量净额分别为-1,585.39 万元、-1,010.00 万元、-1,309.54 万元和 76.43 万元。报告期内，筹资活动现金流入主要是股东投入和借款取得的现金，筹资活动现金流出主要是分配股利、利润或偿付利息支付的现金。

（五）未来可预见的重大资本支出计划及资金需求量

截至本招股说明书签署日，公司除利用本次发行募集资金投资项目外，无其他可预见的重大资本性支出计划。本次发行募集资金投资项目具体情况参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

（六）流动性分析

公司的业务特点决定了公司的应收款项和存货规模较大，公司业务开展所需占用的流动资金较大，在公司业务规模扩张阶段，公司的经营活动现金流量净额相应较少。但基于以下几点因素分析，公司不存在重大的流动性风险：1、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 526.57 万元、6,917.00 万元、3,543.81 万元和 4,371.82 万元，公司的经营活动现金为正。2、报告期内，公司主要应收账款客户主要是国内大型煤炭企业、煤矿机械设备制造商和工程机械制造商及其下属企业，客户资金实力和支付能力较强；同时，公司应收票据主要为银行承兑汇票，公司应收账款和应收票据的可回收风险较低；3、报告期各期末，公司资产负债率分别为 47.72%、50.90%、39.34%和 38.09%，保持在适中水平。公司银行融资渠道通畅，可以满足公司正常经营的资金需求。

（七）持续经营能力

公司管理层对可能影响公司持续经营能力的各要素进行审慎评估，从目前的业务发展状况和市场环境方面看，在可预见的未来，公司能够保持良好的持续经

营能力。可能对公司持续经营产生重大不利影响的因素包括行业、市场竞争及客户相对集中风险、经营业绩下滑风险等，公司已在本招股说明书“第四节 风险因素”中进行了分析和披露。

十二、或有事项、承诺事项、期后事项及其他重要事项

（一）日后事项

截至本招股书签署日，公司无需要披露的资产负债表日后事项。

（二）或有事项

截至本招股书签署日，公司无需要披露的或有事项。

（三）其他重要事项

截至本招股书签署日，公司无需要披露的其他重要事项和其他对投资者决策有影响的重要交易和事项。

（四）重大担保、诉讼等事项

截至本招股书签署日，公司无重大担保事项。

公司诉讼事项详见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼及仲裁”之“（一）公司涉及的重大诉讼事项或仲裁情况”。

十三、盈利预测

公司未编制盈利预测报告。

十四、财务报告审计截止日至招股说明书签署日之间的财务信息和经营状况

发行人财务报告审计截止日为 2020 年 6 月 30 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙)对发行人 2020 年 9 月 30 日合并及母公司资产负债表、2020 年 1-9 月合并及母公司利润表、2020 年 1-9 月合并及母公司现金流量表及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天健审〔2020〕10434 号），发表了如下意见：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信速达股份公

司2020年1-9月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映速达股份公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

发行人及董事、监事、高级管理人员保证该等财务报表不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。发行人负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证该等财务报表的真实、准确、完整。

（一）主要财务数据

发行人2020年9月30日/2020年1-9月的主要财务数据与上年末/上年同期的主要财务数据对比如下：

单位：万元

项 目	2020年9月30日	2019年12月31日	变动比率
资产总计	80,051.80	73,236.09	9.31%
负债总计	31,056.42	30,376.68	2.24%
所有者权益	48,995.38	42,859.41	14.32%
项 目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动比率
营业收入	40,621.18	49,796.13	-18.43%
营业利润	7,851.61	8,787.42	-10.65%
利润总额	8,019.79	8,645.50	-7.24%
净利润	6,160.64	6,626.68	-7.03%
归属于母公司股东的净利润	6,160.64	6,640.77	-7.23%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,945.08	6,542.44	-9.13%
经营活动产生的现金流量净额	7,307.94	5,102.12	43.23%

如上表所示，发行人2020年1-9月的营业收入和归属于母公司股东的净利润相较于2019年1-9月均有所下降，主要是由于受到新冠疫情的影响，2020年一季度发行人备品配件产品跨地区运输和维修生产车间人员生产活动受到一定影响，2020年第一季度营业收入较低。随着疫情防控持续向好，公司业务逐步得到了恢复。

2020年1-9月发行人归属于母公司股东的净利润下降幅度小于营业收入的

下降幅度，主要是由于石圪台专业化总包服务项目复产提升了全寿命周期专业化总包业务的毛利率，以及2020年发行人维修与再制造业务毛利率的上升，从而使得2020年1-9月发行人主营业务毛利率较上年同期有所提升。

（二）2020年1-9月非经常性损益明细表主要数据

2020年1-9月，公司非经常性损益明细表主要数据如下：

项　目	2020年1-9月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	13.17
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	203.07
委托他人投资或管理资产的损益	44.29
债务重组损益	-13.83
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	41.89
小　计	288.60
减：企业所得税影响数	73.05
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	215.55

如上表所示，2020年1-9月非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助，包括郑州市金融工作局2019年度拟上市企业辅导备案阶段奖补资金100万元、郑州市规上企业研发费用补助50万元和2019年省级金融业发展专项奖补50万元。

财务报告审计截止日至招股说明书签署日，发行人经营模式、税收政策等未发生重大变化，主要客户及供应商未发生重大变化，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、募集资金运用计划

（一）预计募集资金总量及拟投资项目

经公司 2019 年第四次临时股东大会决议审议通过，本次募集资金到位后，将按轻重缓急分别投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	募集资金投资额	建设期	实施主体
一、扩大再制造暨后市场服务能力项目					
1	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目	52,392.00	32,392.00	24 个月	空港速达
2	郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目	16,600.00	16,600.00	10 个月	鄂尔多斯速达
二、研发中心建设项目					
1	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司研发中心及办公楼建设项目	10,524.00	10,524.00	24 个月	空港速达
合计		**79,516.00**	**59,516.00**	-	-

（二）本次募集资金投资项目审批及环保审批情况

序号	项目名称	备案文号/项目号	环评批复/备案文号
一、扩大再制造暨后市场服务能力项目			
1	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目	2019-410173-43-03-045488	郑港环表〔2019〕63 号
2	郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务项目	伊经信发[2018]74 号	伊环审字[2019]108 号
二、研发中心建设项目			
1	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司研发中心及办公楼建设项目	2019-410173-43-03-045499	20194199000100000216

（三）实际募集资金量与投资项目需求出现差异时的安排

若本次股票发行后，实际募集资金数额（扣除发行费用后）大于上述投资项目的资金需求，超过部分将根据中国证监会及深圳证券交易所的有关规定用于公司主营业务的发展。若本次股票发行后，实际募集资金小于上述投资项目的资金需求，不足部分公司将用自筹资金补足。如果本次募集资金到位前公司需要对上述拟投资项目进行先期投入，则公司将用自筹资金投入，待募集资金到位后以募集资金置换自筹资金。

（四）募集资金专户存储安排

为了规范公司募集资金管理，提高募集资金使用效率，切实保护投资者的利益，公司 2019 年第四次临时股东大会审议通过了《募集资金管理制度》（草案）。根据《募集资金管理制度》（草案），公司募集资金实施专户存储制度，募集资金存放于公司董事会决定的专项账户集中管理。公司将在募集资金到帐后 1 个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，严格按照三方监管协议管理和使用募集资金。

（五）董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

截至 2020 年 6 月 30 日，公司资产总额为 78,586.09 万元，本次募集资金投资项目投资总额为 79,516.00 万元，占公司资产总额的比例为 101.18%，与公司现有生产规模相适应。募集资金投资项目的建成有利于进一步增强公司煤炭机械维修与再制造、后市场服务能力及研发能力，有利于公司更好的满足市场需求，扩大市场份额。

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司营业收入总额分别为 44,995.24 万元、62,953.13 万元、61,861.34 万元和 29,399.38 万元，归属于母公司的净利润分别为 7,529.08 万元、10,444.08 万元、6,874.22 万元和 4,064.40 万元，盈利能力较强，公司募集资金到位后将进一步增强公司的盈利能力，公司财务状况能够有效支持募集资金投资项目的建设和实施。

本次募集资金投资项目是在现有主营业务的基础上进行产能扩张，同时研发中心建设项目可进一步增强公司整体研发水平及技术实力，进一步提升公司的核

心竞争力，巩固公司市场竞争优势并进一步开拓市场空间。

公司已逐步建立了一套较为完整的公司治理制度和内部控制措施，随着公司资产和业务规模的扩大，公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步完善法人治理结构，充分发挥股东大会、董事会和监事会在重大决策、经营管理和监督等方面的作用。

公司董事会经分析后认为：公司本次募集资金数额和投资项目与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应，投资项目具有较好的市场前景和盈利能力，具有较好的抗风险能力，项目切实可行。

（六）本次募集资金投资项目不会新增同业竞争，对公司独立性不会产生不利影响

公司上述募集资金投资项目实施后不会导致公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业之间产生同业竞争或者对公司的独立性产生不利影响。

（七）募集资金投资项目与现有业务的关系，对公司主营业务的贡献，对公司未来经营战略的影响以及对公司业务创新创造创意的支持作用

本次募集资金投资项目均围绕公司主营业务进行，符合公司的发展规划。其中郑州速达航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目和郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目是在现有主营业务的基础上新增产能，随着该项目的实施，将增强公司的盈利能力。

研发中心建设项目是在现有维修业务的基础上进行技术升级与改造，优化生产流程，提高维修服务的效率和质量，将显著提升公司自主研发能力、技术成果转化能力和检测维修能力，切实增强公司技术水平，满足公司业务发展的需要，为公司的可持续发展提供有力的保障。

通过上述募投项目的实施，在扩大公司煤炭机械再制造与后市场服务的能力的同时，显著提升公司的研发水平，符合公司的战略方向，使公司不断提升创新创造水平，为客户提供专业服务，帮助客户聚焦主业、持续提升经营效率，以工业服务的价值创新来推动社会进步、创造社会财富。

二、本次募集资金投资项目情况

（一）扩大再制造暨后市场服务能力项目

1、项目实施的必要性

（1）满足市场对煤机后市场服务的需求

长期以来，煤炭是我国最主要的能源，2013 年至 2016 年期间，受煤炭产能过剩影响，煤炭价值指数呈下降趋势。为改善供需格局，抑制煤价下跌，2016 年我国开始的供给侧改革，淘汰过剩落后产能规模，减量置换和优化布局增加先进产能规模。2017 年我国煤炭产量连续下滑三年之后，首次出现恢复性增长。2017 年全国煤炭产量 35.2 亿吨，同比增长 3.3%。未来几年，随着煤炭供给侧结构性改革的深入推进，需求侧稳中看涨的情况下，煤炭行业供需格局仍处于较为紧张的状态。

在煤炭行业供需紧平衡的背景下，国内对煤炭机械设备的需求在未来几年将保持一定的稳定，其中液压支架为煤炭机械的重要设备。液压支架的维修市场需求与煤炭机械设备的市场需求相关，而液压支架的维修市场需求可以按照煤炭企业的不同需求而分为更新、新增、改造三类：一、传统煤矿大量的存量液压支架进入淘汰期而产生的更新需求；二、新建改建扩建的产能所带来的新增液压支架需求；三、为保障采煤安全高效而进行传统煤矿升级改造所引发的液压支架改造需求。

未来几年，预计液压支架等煤炭机械设备需求将得以持续释放。第一，根据《煤炭工业发展“十三五”规划》，2020 年我国煤炭产量预计可达到 39 亿吨左右，煤炭产量增加将持续带液压支架的更新、新增和改造需求；第二，2011-2013 年为煤炭行业固定资产投资高峰，液压支架设的生命周期一般在 6-9 年。由于前两年产能过剩，液压支架正常更新被延迟，未来 2-3 年将是煤机设备的更新高峰；第三，《煤炭工业发展“十三五”规划》提出到 2020 年科技创新对行业发展贡献率将进一步提高，通过减量置换和优化布局增加先进产能 5 亿吨/年，采煤机械化程度将达到 85%，这也会带来煤炭机械新增、改造需求。目前，随着我国煤炭产业逐年淘汰落后产能，煤矿综采比例也不断提高，相应地，对液压支架的维修

和备品配件供应等工业服务需求也将不断扩大。

（2）解决公司产能瓶颈，提升工业服务能力

近年来，随着公司经营规模持续扩大，现有工业服务中心的服务能力已无法满足公司的业务发展需求，在备品配件供应服务和维修与再制造服务中均出现了一定的服务能力不足现象，导致公司目前出现工业服务能力无法完全匹配潜在客户需求的情况。本项目在郑州和鄂尔多斯新增维修中心，服务辐射内蒙古、陕西、山西等煤矿资源丰富及公司主要客户集中的地区，通过购置各类设备来扩产公司工业服务能力，缓解现有工业服务能力瓶颈，解决公司工业服务能力不足与销售规模增长之间的矛盾，为企业未来市场进一步拓展奠定坚实的基础。

2、项目建设的可行性

（1）国家产业政策的鼓励和支持

2014 年 8 月，国务院发布《国务院关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》（以下简称“意见”），意见中明确指出要大力发展专业维护维修服务，加快技术研发与应用，促进维护维修服务业务和服务模式创新，鼓励开展设备监理、维护、修理和运行等全生命周期服务。积极发展专业化、社会化的第三方维护维修服务，支持具备条件的工业企业内设机构向专业维护维修公司转变。完善售后服务标准，加强售后服务专业队伍建设，健全售后服务认证制度和质量监测体系，不断提高用户满意度。

2015 年 5 月，国务院印发《中国制造 2025》，指出我国产业结构不合理，高端装备制造业和生产性服务业发展滞后，要加快制造与服务的协同发展，推动商业模式创新和业态创新，促进生产型制造向服务型制造转变。大力发展与制造业紧密相关的生产性服务业，推动服务功能区和服务平台建设。

2016 年 8 月，质检总局、国家标准委、工业和信息化部联合印发《装备制造业标准化和质量提升规划》，鼓励企业优化产品设计，加快质量技术创新，开展个性化定制、柔性化生产，增加优质新型产品有效供给，满足不同群体不断升级的多样化消费需求。适应生产性服务业社会化、专业化发展要求，发展技术支持和设备监理、保养、维修、改造、备品配件等专业化服务，提高设备运行质量。

我国政府相继出台一系列鼓励、支持产业发展的政策法规，从制度层面提供了产业发展的良好环境，在生产性服务业产业结构调整的大背景下，工业服务企业将迎来重大发展机遇。

（2）募集资金投资项目市场发展前景广阔

根据国家《煤炭工业发展“十三五”规划》，“十三五”期间，采煤机械化程度将从 2015 年 76%增长到 2020 年 85%，掘进机械化程度将从 2015 年 58%提高到 2020 年 65%。煤炭机械设备后市场服务行业市场规模取决于煤炭机械设备现有存量和每年新增量。随着煤炭机械化程度的提高，煤机后市场服务行业空间将进一步提升。根据中国机电装备维修与改造技术协会的测算，仅统计维修及配件支出，煤机综采设备后市场目前已有 200 多亿元的市场空间，公司募集资金投资项目发展前景广阔。

（3）稳定的优质客户资源为公司进一步发展提供了可靠保障

公司是国内较大的工业机械后市场服务提供商，公司凭借多年的服务经验优势、成熟的服务体系优势和高效的服务能力优势积累了优质的客户资源，公司的服务能力获得了行业内知名煤矿企业的认可，包括中国神华能源股份有限公司、国家能源集团宁夏煤业集团公司、国电建投内蒙古能源有限公司、内蒙古伊泰集团有限公司、山西焦煤集团有限责任公司等行业内知名客户。公司业已形成的优质客户资源和与客户长期合作关系是公司下一步加快发展的重要保障。

3、郑州航空港区速达工业机械服务有限公司航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目

（1）项目概况

本项目围绕液压支架维修再制造、立柱、千斤顶、液压及电液控制阀等部件维修，液压流体连接管生产销售，易装备服务及备品配件供给服务所需，拟在郑州新建厂房，购置维修服务设备、智能仓库设备、环保设备，建设易装备平台，扩大公司维修及配件供给规模，提高公司维修效率及配件供给能量。项目计划通过 24 个月完成建设，将实现维修与再制造支架 1,000 架/年，维修立柱 6,000 件/年，维修千斤顶 30,000 件/年，维修液压及电液控制阀 80 套/年，实现维修服务

产值 56,000.00 万元；生产液压流体连接管 70 套/年，小油缸制造及组装年产量 15,000 件/年，实现液压流体连接管生产产值 8,000.00 万元，实现易装备服务产值 30,000.00 万元，实现备品配件供给服务产值 26,000.00 万元，合计总产值 120,000.00 万元。

本项目能够提高公司的备品配件供应服务和维修与再制造的服务能力，具有良好的市场前景和较强的盈利能力。公司通过提高服务质量和能力，进一步满足下游市场客户的需求，在巩固现有客户的基础上，进一步提高市场占有率，增强公司综合实力。

（2）项目投资概算

本项目拟投资 52,392.00 万元，其中土地购置及配套费投资 5,000.00 万元，场地建设和装修投资 10,389.00 万元，设备购置及安装投资 10,563.00 万元，包括维修车间配置设备、智能仓库配置设备购置及安装费等，易装备平台建设投资 3,000.00 万元，煤机配件配送仓库投资 15,000.00 万元，铺底流动资金投资 8,440.00 万元。

本项目建设期两年，所需资金将根据项目进度分期投入。土地购置及配套费、厂房场地建设及装修在项目建设期第一年投入，设备购置及安装在项目建设期第二年投入，易装备平台建设及煤机配件配送仓库投资在项目建设期第一年、第二年投入，铺底流动资金分两期在项目建设期第一年、第二年投入。项目投资金额总量及使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	小计	占比
1	**土地购置及配套费**	**5,000.00**	**0.00**	**5,000.00**	**9.54%**
2	**场地投资**	**10,389.00**	**0.00**	**10,389.00**	**19.83%**
2.1	场地建设	4,889.00	0.00	4,889.00	9.33%
2.2	场地装修	5,500.00	0.00	5,500.00	10.50%
3	**设备投资**	**0.00**	**10,563.00**	**10,563.00**	**20.16%**
3.1	维修服务设备	0.00	6,700.00	6,700.00	12.79%
3.2	智能仓库设备	0.00	3,000.00	3,000.00	5.73%
3.3	环保设备	0.00	360.00	360.00	0.69%

序号	项目	第一年	第二年	小计	占比
3.4	设备安装费	0.00	503.00	503.00	0.96%
4	**易装备平台建设及推广**	**1,500.00**	**1,500.00**	**3,000.00**	**5.73%**
4.1	平台建设	1,500.00	700.00	2,200.00	4.20%
4.2	平台推广	0.00	800.00	800.00	1.53%
5	**煤机配件配送仓库**	**8,600.00**	**6,400.00**	**15,000.00**	**28.63%**
6	**铺底流动资金**	**3,645.00**	**4,795.00**	**8,440.00**	**16.11%**
合计		**29,134.00**	**23,258.00**	**52,392.00**	**100.00%**

（3）项目选址

本项目拟建于郑州航空港经济综合实验区华夏大道以东，黄海路以北，商登高速辅路以南，规划工业五街。项目需用地 69,333.33 平方米。公司已取得了编号为“豫（2020）郑港区不动产权第 0005114 号”国有建设用地使用权证书，土地面积为 102,392.96 平米。

（4）项目进展安排

本项目建设预计需要 24 个月。项目实施初步进度如下表所示：

项目实施内容	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1、成立项目筹建领导小组、落实相关工作人员； 2、规划设计，确认设计方案及申报和审批。	■							
1、厂房内部布局规划； 2、厂房建设及装修、配套工程建设。	■	■	■	■				
1、考察拟选设备的厂家情况； 2、设备选择、商务洽谈，并签订意向合同订购。				■	■	■		
1、人员招聘及培训，制定落实各岗位操作规程和岗位责任制。					■	■	■	■
1、设备验收、安装、调试； 2、设备的试生产。								■

（5）募投项目环境保护

本项目在施工过程中的污染源主要为建筑、安装过程中泥水污染、建筑、装

修扬尘、安装调试噪声等；生产过程中会产生一定的金属粉（烟）尘、噪声。本项目已于 2019 年 11 月 29 日取得郑州航空港经济综合试验区（郑州新郑综合保税区）规划市政建设环保局批复，公司将严格按照环境保护法律法规的要求采取环境保护措施，具体情况如下：

1）污水环保措施

①建筑、装修场地修建沉淀池，使生产废水沉淀后排放，沉淀池内淤泥定期清理，运往碴场堆放；

②在建筑、装修过程中应加强对机械设备的检修，以防止设备漏油现象的发生；

③采取措施控制地表降尘积累，以减小降水前地表积累的污染负荷；

④生活污水严格经隔油池、化粪池预处理后排入市政管网进入园区污水处理厂处理；

⑤生产废水经厂区废水处理系统处理后回用于冲洗工序，不外排。

2）噪声环保措施

①安装调试时闲置的机械设备等应该予以关闭；一切动力机械设备都应该经常检修，特别是那些会因为部件松动而产生噪声的机械，以及那些降噪部件容易损坏而导致强噪声产生的机械设备；

②对运输车辆造成的噪声影响要加强管理，运输车辆尽量采用较低声级的喇叭，并在所经过的道路禁止鸣笛，以免影响沿途居民的正常生活；

③在高噪声设备周围设置临时性声屏障，在装修场地周围设置简易隔声屏障，减轻噪声对周围环境的影响；

④生产设备的采用带隔声降噪功能的设备，采取隔声降噪措施，厂界噪声应达到《工业企业厂界噪声标准》（GB12348-2008）要求。

3）大气污染物环保措施

①注意堆料的保护，加盖蓬布密封保存，避免造成大范围的空气污染；

②废弃沙石、水泥必须及时清运并按照指定的运输线路行驶，送往指定的倾倒地点，以减少由于沙石等产生的扬尘对环境空气质量的影响；

③在抛丸除锈工序设一套封闭除尘系统，粉尘经旋风布袋除尘后经 15m 高的排气筒排入大气，废气排放应满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）表 2 二级标准。加强车间通风，焊接烟尘排放应满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）表 2 无组织排放监控浓度限值要求。

4）固体废弃物环保措施

①装修单位应该在对于装修期固体废物应集中处理，及时清运出装修区域；

②对于如废油漆、废涂料及其内包装物等，属于危险废物，必须严格执行危险废物管理规定，由专人、专用容器进行收集，并定期交送有资质的专业部门处置；

③零部件、边角料、煤等收集后回收利用，粉尘颗粒物、废焊丝等收集交由环卫部门处理。

（6）本项目经济效益情况

本募投项目建成达产后，年均将实现营业收入 104,400.00 万元，年均将实现净利润 12,105.18 万元，项目投资财务内部收益率为 18.20%（税后），项目税后投资回收期为 6.50 年（包含建设期 2 年）。

本项目达产后预期经济效益较好，具有较强的盈利能力。

4、郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目介绍

（1）项目概况

本项目围绕液压支架设备维修及煤矿用胶管生产所需，拟在鄂尔多斯新建液压支架维修与再制造服务基地，包括厂房、办公楼、宿舍楼及其附属设施等建设，购置维修及生产设备、智能仓库设备、环保设备、办公设备等，扩大公司维修服务能力及煤矿用胶管供给规模，提高公司维修效率及配件供给能力。项目计划通过 10 个月完成建设，将实现维修液压支架 2,000 架/年，生产煤矿用胶管 40 套/年能力（假设平均每套液压支架 150 架，每架平均需用 83 根流体连接管），实现

产值 27,200.00 万元。本项目能够提高公司液压支架维修与再制造服务能力和煤矿用胶管供给能力，进一步满足下游市场客户的需求，提高市场占有率，增强公司综合实力。

（2）项目投资概算

本项目拟投资 16,600.00 万元，其中场地建设和装修投资 6,226.53 万元，设备购置及安装投资 7,945.99 万元，包括维修及生产设备、智能仓库设备、环保设备、办公设备等设备购置及安装，铺底流动资金投资 2,427.48 万元。项目投资金额总量及使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比
1	**场地投资**	**6,226.53**	**37.51%**
1.1	场地建设	4,167.11	25.10%
1.2	场地装修	2,059.42	12.41%
2	**设备投资**	**7,945.99**	**47.87%**
2.1	维修及生产设备投资	5,500.00	33.13%
2.2	智能仓库设备投资	1,665.00	10.03%
2.3	环保设备	360.00	2.17%
2.4	办公设备	44.74	0.27%
2.5	设备安装费	376.25	2.27%
3	**铺底流动资金**	**2,427.48**	**14.62%**
合计		**16,600.00**	**100.00%**

（3）项目选址

本项目选址鄂尔多斯江苏工业园区东片区经二路东、纬一路南、经三路西、阿松线北。项目需用地 50,024 平方米，已取得了编号为“蒙（2020）伊金霍洛旗不动产权第 0005847 号”和编号为“蒙（2020）伊金霍洛旗不动产权第 0014278 号”国有建设用地使用权证书。

（4）项目进展安排

本项目建设期为 10 个月，具体建设进度计划如下：

项目实施内容	建设期（T）									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1、成立项目筹建领导小组、落实相关工作人员； 2、规划设计，确认设计方案及申报和审批。										
1、厂房内部布局规划； 2、厂房建设及装修、配套工程建设。										
1、考察拟选设备的厂家情况； 2、设备选择、商务洽谈，并签订意向合同订购。										
1、人员招聘及培训，制定落实各岗位操作规程和岗位责任制。										
1、设备验收、安装、调试； 2、设备的试生产。										

（5）募投项目环境保护

本项目在施工过程中的污染源主要为建筑、安装过程中泥水污染、建筑、装修扬尘、安装调试噪声等；生产过程中会产生一定的金属粉（烟）尘、噪声。本项目已于 2019 年 7 月 23 日取得伊金霍洛旗环境保护局的审批意见，公司将严格按照环境保护法律法规的要求采取环境保护措施，具体情况如下：

1）污水环保措施

①建筑、装修场地修建沉淀池，使生产废水沉淀后排放，沉淀池内淤泥定期清理，运往碴场堆放；

②在建筑、装修过程中应加强对机械设备的检修，以防止设备漏油现象的发生；

③采取措施控制地表降尘积累，以减小降水前地表积累的污染负荷；

④生活污水严格经隔油池、化粪池预处理后排入市政管网进入园区污水处理厂处理；

⑤生产废水经厂区废水处理系统处理后回用于冲洗工序，不外排。

2）噪声环保措施

①安装调试时闲置的机械设备等应该予以关闭；一切动力机械设备都应该经常检修，特别是那些会因为部件松动而产生噪声的机械，以及那些降噪部件容易

损坏而导致强噪声产生的机械设备；

②对运输车辆造成的噪声影响要加强管理，运输车辆尽量采用较低声级的喇叭，并在所经过的道路禁止鸣笛，以免影响沿途居民的正常生活；

③在高噪声设备周围设置临时性声屏障，在装修场地周围设置简易隔声屏障，减轻噪声对周围环境的影响；

④生产设备的采用带隔声降噪功能的设备，采取隔声降噪措施，厂界噪声应达到《工业企业厂界噪声标准》（GB12348-2008）要求。

3）大气污染物环保措施

①要注意堆料的保护，加盖蓬布密封保存，避免造成大范围的空气污染；

②废弃沙石、水泥必须及时清运并按照指定的运输线路行驶，送往指定的倾倒地点，以减少由于沙石等产生的扬尘对环境空气质量的影响；

③在抛丸除锈工序设一套封闭除尘系统，粉尘经旋风布袋除尘后经 15m 高的排气筒排入大气，废气排放应满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）表 2 二级标准。加强车间通风，焊接烟尘排放应满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）表 2 无组织排放监控浓度限值要求。

4）固体废弃物环保措施

①装修单位应该在对于装修期固体废物应集中处理，及时清运出装修区域；

②对于如废油漆、废涂料及其内包装物等，属于危险废物，必须严格执行危险废物管理规定，由专人、专用容器进行收集，并定期交送有资质的专业部门处置；

③零部件、边角料、煤等收集后回收利用，粉尘颗粒物、废焊丝等收集交由环卫部门处理。

（6）本项目经济效益情况

本募投项目建成达产后，年均实现营业收入 25,296.00 万元，年均实现净利润 2,382.13 万元，项目投资财务内部收益率为 16.07%（税后），项目税后投资回

收期为 6.03 年（包含建设期 10 个月）。

本项目达产后预期经济效益较好，具有较强的盈利能力。

（二）郑州航空港区速达工业机械服务有限公司研发中心及办公楼建设项目

1、项目概况

本项目将通过研发中心及办公场地建设，购置 KBK 组合起重机、MIG 数控液压缸内壁自动堆焊设备（不含护罩）、大型卧式车床、弹簧拉压试验机、缸筒及活塞杆环缝焊接专机（福尼斯）、高负压烟尘净化器、高频电火花工具机、活性炭吸附箱控制器检测台、热丝 TIG 环缝双枪自动堆焊专机、手持式合金分析仪、数控车床、数控液压缸内壁自动修复设备、数字示波器、卧式车床、油缸双枪热丝 TIG 自动堆焊设备等先进研发设备，引进高素质人才，提供公司研发能力。

项目拟定研发方向包括：纯水液压支架改造关键技术研发项目、高端电液控阀国产化改造技术研发项目、导向套超薄激光熔覆修复技术研发项目和液压支架自动化装配流水线研发项目。

本项目的实施将显著提升公司自主研发能力、技术成果转化能力和检测维修能力，切实增强公司技术水平，满足公司业务发展的需要，完善技术研发创新体系，有效提升公司的研发实力，为公司的快速发展打下坚实的技术基础。

2、研发中心及办公楼建设项目的意义

（1）响应国家号召，迎合市场需求

由于国家产业政策的支持和行业市场环境的成熟，第三方液压机械维修行业竞争环境的将日益激烈，社会环保意识的逐渐加强，环保、安全、效率等成为工业企业发展的方向，工业服务业企业也应加大技术研发力度，通过新工艺、新材料的引进，开发更稳定更可靠的工艺，并寻找降低成本的途径。在此背景下，公司为了顺应国家及行业发展的趋势，提升产品的市场竞争力，就必须加大技术投入的力度、提高技术研发资源的使用效率，提高机械维修精度和效率。

（2）保持公司竞争优势，增强可持续发展能力

保持对行业技术基础性和前瞻性的研究和开发是企业创新的重要手段。未来随着激烈的市场竞争，伴随工业服务技术创新的发展方向，将有更多、更先进的生产工艺和技术应用于液压机械维修行业。本次项目的四个研发方向是针对公司的核心维修技术的提升和关键零部件升级改造。公司在过去多年的研发投入中已拥有了自主研发的检测方法、维修设备及维修技术等，包括了超声检测、磁粉检测等无损检测技术、抛丸除锈外表面处理技术、冷弧合金熔覆技术等国内先进的液压支架维修技术。由于多年的技术投入和研发，公司的技术水平在行业内一直处于领先地位。可见，加大行业前沿技术的引进和开发，是提升公司核心技术优势、提高产品竞争力的必然途径。

本研发中心项目的建设，将通过引进先进的研发设备和技术人才，通过研发平台和对行业前沿技术的应用研究，提高公司技术开发工作效率和核心技术成果转化能力。项目实施后，公司同步设计开发、技术引进吸收和再创新能力将得到进一步强化，整体创新水平和市场竞争力将得到进一步提升，为公司长期可持续发展提供技术推动力。

（3）缓解公司研发场地紧张的状态，改善研发条件

目前公司技术部无单独的办公、研发场所，随着公司主营业务规模的不断增长，研发需求的不断增加，研发场地紧张、研发设备不足的矛盾越来越凸显。通过本研发项目的实施，购买先进的检测和维修设备，改变公司现有技术中心和实验中心场地不足的局面，改善技术人员工作环境和辅助手段，吸引和容纳更多优秀的技术人员，建立一个研发设施更加完善、更具人性化设计的技术研发场地，为开发设计人才施展才华创造良好的平台。项目的建设有利于吸引更多的高素质人才，增强公司的技术实力，进一步提高公司核心技术研发水平和产品核心竞争力，满足公司长期发展的战略需求。同时，提高公司的检测和维修效率，降低检测和维修成本，能够确保公司为客户提供更专业的服务和为客户创造价值，从而实现更好、更全面支撑公司主营业务的目标。

3、项目投资概算

本项目拟投资 10,524.00 万元，其中场地建设及装修投资 4,620.00 万元，设

备投资 3,794.00 万元，研发费用投资 1,910.00 万元，项目预备费 200.00 万元。

项目建设期为 2 年，所需资金将根据项目进度分期投入。场地建设及装修在项目建设期第一年投入，设备购置及安装、研发费用支出、预备费分两期在项目建设期第一年、第二年投入。项目投资金额及使用计划如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	小计	占比
1	**场地投资**	**4,620.00**	**0.00**	**4,620.00**	**43.90%**
1.1	场地建设	2,080.00	0.00	2,080.00	19.76%
1.2	场地装修	2,540.00	0.00	2,540.00	24.14%
2	**设备投资**	**2,896.53**	**897.48**	**3,794.00**	**36.05%**
2.1	设备购置费	2,761.00	857.00	3,618.00	34.38%
2.2	设备安装费	135.53	40.48	176.00	1.67%
3	**研发费用**	**705.00**	**1,207.00**	**1,910.00**	**18.15%**
4	**预备费**	**57.00**	**143.00**	**200.00**	**1.90%**
合计		**8,278.53**	**2,247.48**	**10,524.00**	**100.00%**

4、项目选址和用地情况

本项目选址郑州航空经济综合试验区华夏大道以东，黄海路以北，商登高速辅路以南，规划工业五街。本项目需用地 13,333.33 平方米。公司已取得了编号为“豫（2020）郑港区不动产权第 0005114 号”国有建设用地使用权证书，土地面积为 102,392.96 平米。

5、项目环境保护情况

本项目建设项目环境影响登记表已完成备案，本研发项目产生的废气、废水等污染物排放较少，公司将严格按照环境保护法律法规的要求落实项目环境管理、环境监测以及污染物排放总量控制的各项要求，符合国家环保相关规定标准。

6、项目实施进度安排

本项目建设预计需要 24 个月。项目实施初步进度如下表所示：

建设内容	建设期第一年				建设期第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
实施方案设计	■							
研发中心建设及装修	■	■	■	■				
设备招标采购			■	■	■			
设备安装及调试			■	■	■			
人员招聘与培训			■	■	■	■		
研发项目开发与实施				■	■	■	■	
研发项目检测、认证				■	■	■	■	■

7、项目经济效益情况

本研发项目实施后，虽不产生直接的经济效益，但可提升公司研发实力，为公司带来巨大潜在经济效益。通过研发中心的建设，公司整体研发实力和创新能力的大幅提高，有利于公司开发新的产品，创造新的利润增长点，提高公司的整体核心竞争力，从而保障公司可持续发展能力。

三、募集资金运用对公司财务和经营状况的整体影响

本次募集资金投资项目，紧密围绕公司现有的主营业务，项目有效实施后，公司将增加现有产能和新建研发中心，进一步增强公司工业服务能力，提高公司技术水平、研发能力，从而有利于快速提升公司的市场竞争力，提高公司的盈利水平。因此，本次募集资金投资项目的实施，将对本公司的财务状况和经营成果产生积极的影响。

（一）对公司资产规模的影响

本次发行募集资金到位后，公司净资产和总资产将大幅增加，有助于优化公司的财务结构，提高公司的抗风险能力，有利于保持公司业务发展的稳定性和连续性。

（二）对公司偿债能力的影响

本次募集资金到位后，公司的净资产将显著增加，资产负债率将有所下降，有利于优化公司资本结构，降低财务风险，增强公司偿债能力。

（三）对公司盈利能力的影响

本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅增长，由于募集资金投资项目在短期内难以完全产生效益，因此公司在短期内净资产收益率将有所下降。但是随着募集资金投资项目的逐步建成及达产，公司营业收入和净利润将逐步增加，公司盈利水平将不断增强，增强公司的持续盈利能力和抗风险能力。

（四）新增固定资产和无形资产折旧摊销的影响

本次募集资金投资项目的投资主要包括购买土地、厂房建筑场地投资和机器设备，均按照公司现行会计政策进行折旧摊销。募投项目达产后，公司每年新增折旧摊销总计 3,212.38 万元，按照 2019 年度综合毛利率 27.62%，只要募投项目达产后产生的营业收入超过 11,630.63 万元，即可抵消因募投项目产生的折旧摊销费用的增加，确保公司主营业务利润不会因此而受到影响。

四、未来发展规划及拟采取的措施

（一）公司总体发展目标

速达股份秉承为客户创造价值为己任，通过自己专业、快速、优质的服务来立足市场，推进工业行业的进步。在以客户需求为导向的不断创新中，通过专业的服务，帮助客户聚焦主业、持续提升经营效率，致力于以工业服务的价值创新来推动社会进步、创造社会财富。最终实现 “成为中国工业服务行业领跑者”的愿景。

公司未来发展的战略为差异化战略——“快速、专业、优质”的服务，将通过先进的管理机制和高效的组织能力，结合公司体系化、品质化、平台化、集中化的发展方向，稳健经营，充分发挥核心竞争力，不断创新服务产品、促进工业制造业服务化，从而达到推动工业经济运行效率提升、经济增长与结构优化，助力中国制造业的高质量发展。

（二）公司当年及未来三年的具体规划与措施

1、公司的业务发展计划及具体措施

（1）对于备品配件供应管理业务，公司计划制定营销战略地图，开拓新市

场，提高老客户市场占有率，扩大业务市场。公司三年内计划平均年化复合增长率达到 15%以上，以拓宽服务产品的客户群。为此，公司将对核心零部件实行物联网技术，实时动态监测、追溯和跟踪备品配件的交付和运行状态。从而对客户的需求做提前预知，以满足客户要求；提升备件供应的快速反应能力，通过服务网络的进一步完善和服务标准的提升来满足客户对时间的需求。

（2）对于维修与再制造业务，公司计划提升维修与再制造服务的质量，扩大产能以缩短整个维修与再制造的周期，管理高效，生产精益。为此，公司在三年内将增设至 6-8 个维修中心予以扩大产能，并且通过生产车间智能化和自动化、产品生产标准化、技术工艺标准化、流程标准化和质量控制标准化的实施，将公司生产组织能力提升，从而提高核心竞争力，保证维修与再制造的周期和品质。

（3）对于全生命周期专业化总包服务，计划在三年内将营业额增长 50%，公司计划继续完善专业的服务团队，持续为客户提供定制化的服务。为此，公司将会把服务产品做成模块化与定制化，在设备现场维护过程中、维修服务过程中、配件供应服务过程中，按需服务。并努力提升员工的服务技能水平，构建结构完善的专业团队，提高服务的响应速度。

（4）对于二手设备租售业务，公司计划完善专业共享平台，挖掘闲置资产拥有者和闲置资产受让者的通道，使得供需双方受益。为此，公司成立独立事业部结构，专项负责易装备业务，精准定位客户，个性化销售。拓宽供货渠道，搭建信用平台，并通过一系列的展会、交流活动、发布会、以及对客户营销方案等宣传活动，提高品牌知名度，立足成为全国最专业的闲置设备交易的协同共享服务平台，在未来三年内，达到业务增长量翻 2 番。

（5）对于流体连接件业务，公司计划拓展非煤行业，从而进一步深入走向工业行业服务领域。为此，公司将以流体连接件为载体，开展石油、船舶、盾构、环卫等工程机械市场。并将通过工程机械行业上游整合资源，并购重组流体厂商，以及在工程机械和盾构机械开展再制造业务领域。最终达到内生式业务增长超过 30%，外延式增长达到 2.5 亿。

2、公司的技术发展计划及具体措施

为适应社会发展需要，公司将加大绿色制造技术和增材再制造技术的研发；

同时为适应市场及公司持续发展需要，公司将保持对行业基础技术的深入研究和前瞻性技术的开发利用并发展物联网技术在工业服务中的应用。为达到对技术发展规划的目标，公司将执行的具体措施如下：

（1）建立专业研发团队，有计划的引入领域资深复合型技术人才 10 人以上，并优化人才结构，逐步形成多元化的科技研发队伍，全面增强公司的自主研发创新能力。结合推进“精益服务”模式，将精益服务的诸多工具应用于现场，帮助员工“干中学、学中干”，为公司培养一大批实用技术人才，为公司发展提供人才支撑。

（2）追踪行业前沿知识，与知名高校、科研机构、政府主管部门深度合作，推动科学技术成果向现实生产力转化。未来 3 年，准备在液压支架再制造拆装生产线上实现自动化，在机械设备外表面修复与处理技术上进行探索开发以达到性能等同新品水平。

（3）引进、消化、吸收国内外先进生产线和工艺技术，在高端电液控再制造工艺和流程、失效油缸导向套再制造加工工艺方面上进行突破研究，使企业主要装备与工艺的整体技术达到国内领先水平，部分技术达到国际先进水平。

（4）制定公司级科研预算，按预算保持研发投入资金年度 10%以上比例递增，不断的进行各项新工艺的试验、新设备的试用、新产品结构的试制等。

（5）将“互联网+制造”的理念运用到工业服务产品中，要通过人才引进、业务匹配研发、产品载体实现，进行一系列的信息化、物联网等研究，达到智能化服务。

3、公司的资本发展计划及具体措施

公司本次发行所募集资金将用于公司现阶段计划投资项目。同时，根据经营发展需要，采取多元化的融资方式，满足不同时期发展规划的资金需求，推动公司持续、快速、健康发展。公司将继续与各银行保持密切合作，利用银行贷款等间接融资工具满足企业发展需要。在时机成熟的情况下，考虑实施对外投资和兼并收购活动：

（1）并购重组液压管路件渠道和工厂，形成综合竞争力较强的液压管路产

业规模。

（2）在国有企业混改期间，可与其维修中心合资组建再制造中心或购买其维修中心进行升级改造。

（三）发行人确保上述发展规划的方法或者途径

1、扩大生产销售规模，促进公司营业收入增长

一是要巩固和发展传统市场，重点维系和服务老客户，及时响应客户的需求，保证服务的质量和速度，确保市场占有率稳定提升，销售业绩持续增长；二是积极拓展新工业领域的市场，不断适应下游客户对工业服务能力的高要求；三是培育发展暂时未普及工业服务的工业领域市场，基于公司多年供应于国内一流煤企的服务经验和技术储备，持续推广公司成功的工业服务体系，提升业务收入水平，培育新的利润增长点。

2、加快技术工艺升级换代，开发多项新技术、新产品，促进研发创新体系建设和落实

大力推动新工艺的产业化批量生产，并形成规模化，使公司的竞争力始终维持在行业领先地位。同时，提高公司自主创新的能力，努力掌握行业主要核心技术。进一步完善研发创新体系，是以市场为导向，以提高企业自主创新服务能力和产业竞争力为主要目标，发展先进工艺和传统产业改造提升相结合，重点突破和一般提升相结合，以完善创新投入、运行和激励机制为重点，加快新工艺产业化和传统产业改造提升，推动企业技术进步，实现经济可持续发展。

3、改善公司财务状况和融资能力

募集资金到位后，公司资本结构将得到优化，银行信用等级提升，融资条件改善，综合实力增强，公司发展规划有了资金支持。募集资金项目将有助于公司扩大市场份额，拓展公司产品的应用领域，增加公司的营业收入。研发能力的提升将会加快公司产品的技术升级，带动高附加值产品，打开高端产品的市场需求，形成新的利润增长点，有利于公司保持成长性，进一步提升公司竞争力。

4、人力资源保障计划实施

公司将进一步完善员工治理结构等，实施公司运行机制升级，提升公司的知名度和社会影响力，增加公司员工的凝聚力和对优秀人才的吸引力。在保障现有人才队伍稳定及后续人才持续培养的同时，以优厚的待遇及激励机制，引进生产、销售、研发、管理等各方面优秀的人才为公司服务，并通过内部培训机制保持和提高员工的专业胜任能力。后续还将建立战略型人力资源管理体系，重点进行绩效考核机制的研究与实施，完善岗位责任机制、评价机制、晋升机制和管理干部任用机制，以满足公司业务持续快速发展的需要。

（四）公司业务发展规划和目标与现有业务的关系

公司的业务发展目标与规划和现有主营业务有密切关系，发展规划立足于现有业务，是在现有主营业务、核心技术基础上的规模化扩张与深度延伸、广度扩展。业务发展目标与规划和现有主营业务之间紧密洽接，其顺利实现有利于公司的增强核心技术的技术精度与应用广度，丰富公司工业服务体系、提升综合服务能力。现有业务将会为公司发展目标与计划提供坚实的基础与支持。公司近年来在液压支架的工业服务和市场拓展方面积累了丰富的经验，在液压支架维修领域也获得了多项研发成果，各项竞争力的提升与本次募集资金的成功实施将有效保障上述发展规划与目标的实现。公司未来发展目标的落实，将提升公司在技术、产品研发、人力资源、生产能力等各方面的竞争实力。

第十节 投资者保护

一、投资者关系的主要安排

为保障投资者利益，尤其是中小投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利，公司根据《公司法》、《证券法》等法律、行政法规、部门规章，结合公司实际情况，在公司章程（草案）、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》中规定了相关的内容。

（一）建立健全内部信息披露制度和流程

公司已按照《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法规制定公司的《信息披露管理制度》，本次公开发行股票上市后，公司将严格按照上述法律、法规、规则、信息披露制度以及公司章程（草案）的规定，认真履行公司的信息披露义务，及时公告公司在涉及重要生产经营、重大投资、重大财务决策等方面的事项，包括公布公司年报、中报、季报及临时公告等。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

公司董秘办是公司信息披露事务的日常工作机构，董事会秘书谢立智统一负责公司的信息披露事务。公司将保证董事会秘书能够及时、畅通地获取相关信息，除董事会秘书外的其他董事、监事、高级管理人员和其他人员，非经董事会的书面授权并遵守《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2014 年修订）》及《深圳证券交易创业板上市工作规范运作指引》等有关规定，不得对外发布任何公司未公开重大信息。

（三）未来开展投资者关系管理的规划

根据《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律、法规及规范性文件的规定，公司于 2019 年 10 月 21 日经第二届董事会十一次会议通过《投资者关系管理办法》，并于 2020 年 6 月 15 日第二届董事会十三次会议对《投资者关系管理办法》进行了修订，

以明确公司在投资者关系管理工作的基本原则、与投资者沟通的内容以及公司的主要职责等，主要内容如下：

“第五条 投资者关系工作的基本原则是：

（一）充分披露信息原则。除强制的信息披露以外，公司可主动披露投资者关心的其他相关信息；

（二）合规披露信息原则。公司应遵守国家法律、法规及证券监管部门、证券交易所对上市公司信息披露的规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时。在开展投资者关系工作时应注意尚未公布信息及其他内部信息的保密，一旦出现泄密的情形，公司应当按有关规定及时予以披露；

（三）投资者机会均等原则。公司应公平对待公司的所有股东及潜在投资者，避免进行选择性信息披露；

（四）诚实守信原则。公司的投资者关系工作应客观、真实和准确，避免过度宣传和误导；

（五）高效低耗原则。选择投资者关系工作方式时，公司应充分考虑提高沟通效率，降低沟通成本；

（六）互动沟通原则。公司应主动听取投资者的意见、建议，实现公司与投资者之间的双向沟通，形成良性互动。

第八条 投资者关系工作中公司与投资者沟通的内容主要包括：

（一）公司的发展战略，包括公司的发展方向、发展规划、竞争战略和经营方针等；

（二）法定信息披露及其说明，包括定期报告和临时公告等；

（三）公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配等；

（四）公司依法可以披露的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、资产重组、收购兼并、对外合作、对外担保、重大合同、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动以及大股东变化等信息；

（五）企业文化建设；

（六）公司的其他相关信息。

第十条 公司尽可能通过多种方式与投资者进行及时、深入和广泛的沟通，并借助互联网等快捷手段，提高沟通效率、降低沟通成本。”

二、发行后的股利分配政策和决策程序

（一）发行后的股利分配政策及决策程序

根据《公司章程（草案）》的规定，本次发行后公司的利润分配政策如下：

1、利润分配原则

公司的利润分配应充分重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性，并坚持如下原则：

（1）按法定顺序分配的原则；

（2）存在未弥补亏损，不得向股东分配利润的原则；

（3）同股同权、同股同利的原则；

（4）公司持有的本公司股份不得参与分配利润的原则。

2、利润分配形式

公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润；利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

3、利润分配的期间间隔

在当年归属于母公司股东的净利润为正的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配，董事会可以根据公司的盈利及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。

4、利润分配形式的优先顺序

公司在具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配。

5、利润分配的条件

（1）现金分红的比例

在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化，公司每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可供分配利润的百分之十。

（2）发放股票股利的具体条件

公司经营状况良好，公司可以在满足上述现金分红后，提出股票股利分配预案。

（3）如公司同时采取现金及股票股利分配利润的，在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，公司实施差异化现金分红政策：

① 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

② 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③ 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

股东大会授权董事会每年在综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，根据上述原则提出当年利润分配方案。

具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配。

6、利润分配应履行的审议程序

（1）利润分配预案应经公司董事会、监事会分别审议通过后方能提交股东大会审议。董事会在审议利润分配预案时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意。监事会在审议利润分配预案时，须经全体

监事过半数以上表决同意。

（2）股东大会在审议利润分配方案时，须经出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上表决同意；股东大会在表决时，应向股东提供网络投票方式。

（3）公司对留存的未分配利润使用计划安排或原则作出调整时，应重新报经董事会、监事会及股东大会按照上述审议程序批准，并在相关提案中详细论证和说明调整的原因，独立董事应当对此发表独立意见。

（4）公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利派发事项。

7、董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的研究论证程序和决策机制

（1）定期报告公布前，公司董事会应在充分考虑公司持续经营能力、保证生产正常经营及发展所需资金和重视对投资者的合理投资回报的前提下，研究论证利润分配的预案，独立董事应在制定现金分红预案时发表明确意见。

（2）独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

（3）公司董事会制定具体的利润分配预案时，应遵守法律、法规和本章程规定的利润分配政策；利润分配预案中应当对留存的当年未分配利润的使用计划安排或原则进行说明，独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见。

（4）公司董事会审议并在定期报告中公告利润分配预案，提交股东大会批准；公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当征询独立董事和监事的意见，并在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

（5）董事会、监事会和股东大会在有关决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见。

8、利润分配政策调整

（1）公司如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

“外部经营环境或者自身经营状况的较大变化” 是指以下情形之一：

① 国家制定的法律法规及行业政策发生重大变化，非因公司自身原因导致公司经营亏损；

② 出现地震、台风、水灾、战争等不能预见、不能避免并不能克服的不可抗力因素，对公司生产经营造成重大不利影响导致公司经营亏损；

③ 公司法定公积金弥补以前年度亏损后，公司当年实现净利润仍不足以弥补以前年度亏损；

④ 中国证监会和证券交易所规定的其他事项。

（2）公司董事会在利润分配政策的调整过程中，应当充分考虑独立董事、监事会和公众投资者的意见。董事会在审议调整利润分配政策时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意；监事会在审议利润分配政策调整时，须经全体监事过半数以上表决同意。

（3）利润分配政策调整应分别经董事会和监事会审议通过后方能提交股东大会审议。公司应以股东权益保护为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因。股东大会在审议利润分配政策调整时，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上表决同意。

（二）发行前后股利分配政策的差异

本次发行前后股利分配政策的差异主要在于进一步完善了发行后的利润分配政策，对利润分配期间间隔、现金分红的条件和比例、利润分配方案的决策程序和机制、利润分配政策的披露等进行了明确。

三、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序

经公司 2019 年第四次临时股东大会决议，公司首次公开发行股票前的滚存的未分配利润由发行后的新老股东按持股比例共同享有。

四、发行人建立的股东投票机制

根据上市后适用的《公司章程（草案）》、《股东大会议事规则》、《累积投票

实施细则》等相关规定，公司将通过建立和完善累积投票制度、中小投资者单独计票机制、股东大会网络投票机制、征集投票权等各项制度安排，保障投资者尤其是中小投资者参与公司重大决策和选择管理者等事项的权利。

（一）累积投票制

股东大会就选举董事、监事进行表决时，如拟选董事、监事的人数多于一人，实行累积投票制。

前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。董事会应当向股东公告候选董事、监事的简历和基本情况。

（二）中小投资者单独计票机制

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

（三）网络投票制

公司应当在公司住所地或《公司章程》规定的其他地点召开股东大会。

股东大会应当设置会场，以现场会议形式召开。公司还将提供网络投票的方式为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

股东可以亲自出席股东大会，也可以委托代理人代为出席和表决。

股东大会采用网络或其他方式的，应当在股东大会通知中明确载明网络或其他方式的表决时间及表决程序。股东大会网络或其他方式投票的开始时间，不得早于现场股东大会召开前一日下午 3:00，并不得迟于现场股东大会召开当日上午 9:30，其结束时间不得早于现场股东大会结束当日下午 3:00。

股东大会现场结束时间不得早于网络或其他方式，会议主持人应当宣布每一提案的表决情况和结果，并根据表决结果宣布提案是否通过。

在正式公布表决结果前，股东大会现场、网络及其他表决方式中所涉及的公司、计票人、监票人、主要股东、网络服务方等相关各方对表决情况均负有保密义务。

（四）征集投票权

公司董事会、独立董事和持有 1%以上有表决权股份的的股东可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

五、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、履行情况以及未能履行承诺的约束措施

（一）本次发行前股东所持股份的股份锁定、延长锁定期的承诺

1、共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺

（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

（2）公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价），或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价），本人所持有的公司股票锁定期自动延长 6 个月。

（3）上述锁定期届满后，在本人担任公司董事、监事、高级管理人员的期间，每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的 25%；在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不得转让其直接持有的本公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不得转让其直接持有的公司股份。因公司进行权益分派等导致持有公司股份发生变化的，亦遵守上述规定。

（4）如果本人违反上述承诺内容的，因违反承诺出售股份所取得的收益无条件归公司所有，公司或其他符合法定条件的股东均有权代表公司直接向公司所在地人民法院起诉，本人将无条件按上述所承诺内容承担相应的法律责任。

2、共同实际控制人之一李锡元控制的公司股东新余鸿鹄、长兴臻信承诺

自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

如果本企业违反上述承诺内容的，因违反承诺出售股份所取得的收益无条件归公司所有，公司或其他符合法定条件的股东均有权代表公司直接向公司所在地人民法院起诉，本企业将无条件按上述所承诺内容承担相应的法律责任。

3、公司股东郑煤机、琪韵投资、刘继涛、栗靖、董小波承诺

自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本企业/本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

如果本企业/本人违反上述承诺内容的，因违反承诺出售股份所取得的收益无条件归公司所有，公司或其他符合法定条件的股东均有权代表公司直接向公司所在地人民法院起诉，本企业/本人将无条件按上述所承诺内容承担相应的法律责任。

4、担任公司董事、监事、高级管理人员的股东刘润平、姜红、李新智、谢立智、刘欣扬承诺

（1）自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

（2）上述锁定期届满后，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员的期间，每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的 25%；在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不得转让本人直接持有的本公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不得转让本人直接持有的公司股份。因公司进行权益分派等导致持有公司股份发生变化的，亦遵守上述规定。

（3）在本人担任公司董事/高级管理人员的期间公司上市后 6 个月内如公司

股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价），或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价），持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。

（4）本人承诺减持行为严格遵守减持行为发生时对本人具有强制性效力的相关法律、法规及证券交易所关于减持的数量、比例、通知公告、备案等的规定。如中国证监会、证券交易所就上市公司股份减持出台新的需要适用于本人的强制性规定的，本人自愿遵守该等强制性规定。

（5）如果本人违反上述承诺内容的，因违反承诺出售股份所取得的收益无条件归公司所有，公司或其他符合法定条件的股东均有权代表公司直接向公司所在地人民法院起诉，本人将无条件按上述所承诺内容承担相应的法律责任。

5、申报前六个月内新增股东君润恒惠、霍尔果斯蓝杉承诺

自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，且自登记成为公司股东之日起（2019 年 6 月 28 日）36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

如果本企业违反上述承诺内容的，因违反承诺出售股份所取得的收益无条件归公司所有，公司或其他符合法定条件的股东均有权代表公司直接向公司所在地人民法院起诉，本企业将无条件按上述所承诺内容承担相应的法律责任。

6、根据《公司法》等法律法规的规定，深圳市前海新农投资管理有限公司、杨洚、郭元先、曹水水、李维华、王卫、丁小林、郭田、尹俊杰、霍锦连、孙柏荣等所持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 12 个月内不得转让。

（二）本次发行前相关股东的持股意向及减持意向

1、共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺

对于本人在本次发行前持有的公司股份，本人将严格遵守已做出的关于所持公司股份流通限制及自愿锁定的承诺，在限售期内，不出售本次发行前持有的公司股份。限售期届满后的 24 个月内，本人将根据自身需要选择集中竞价、大宗

交易及协议转让等法律、法规规定的方式减持，减持价格不低于本次发行时的发行价格（如发生除权除息，发行价格将作相应的调整）。采用集中竞价方式减持的，本人保证在首次卖出的 15 个交易日前预先披露减持计划；采取其他方式减持的，本人保证提前 3 个交易日通知公司予以公告。

如本人违反减持比例的承诺，本人应将超比例出售股票所取得的收益（如有）上缴公司。

如本人违反减持价格的承诺，本人应向发行人作出补偿，补偿金额按发行价格与减持价格之差，以及转让股份数相乘计算。

本人未及时上缴收益或作出补偿时，公司有权从对本人的应付现金股利中扣除相应的金额。

2、其他 5%以上股东郑煤机、琪韵投资承诺

对于本企业在本次发行前持有的公司股份，本企业将严格遵守已做出的关于所持公司股份流通限制及自愿锁定的承诺，在限售期内，不出售本次发行前持有的公司股份。限售期届满后的两年内，本企业将根据自身需要选择集中竞价、大宗交易及协议转让等法律、法规规定的方式减持，减持价格不低于公司上市前上一年度经审计每股净资产的价格（如发生除权除息，公司上市前上一年度经审计每股净资产的价格将作相应的调整）。本企业保证减持时遵守相关法律、法规、部门规章和规范性文件的规定。若仍持有公司 5%以上股份的，采用集中竞价方式减持的，本企业保证在首次卖出的 15 个交易日前预先披露减持计划；采取其他方式减持的，本企业保证提前 3 个交易日通知公司予以公告。若届时相关减持规则相应调整的，本承诺内容相应调整。

如本企业违反减持比例的承诺，本企业应将超比例出售股票所取得的收益（如有）上缴公司。

如本企业违反减持价格的承诺，本企业应向发行人作出补偿，补偿金额按公司上市前上一年度经审计每股净资产的价格与减持价格之差，以及转让股份数相乘计算。

本企业未及时上缴收益或作出补偿时，公司有权从对本企业的应付现金股利

中扣除相应的金额。

3、公司全体董事、高级管理人员承诺

对于本人在本次发行前持有的公司股份，本人将严格遵守已做出的关于所持公司股份流通限制及自愿锁定的承诺，在限售期内，不出售本次发行前持有的公司股份。限售期届满后的 24 个月内，本人将根据自身需要选择集中竞价、大宗交易及协议转让等法律、法规规定的方式减持，减持价格不低于本次发行时的发行价格（如发生除权除息，发行价格将作相应的调整）。采用集中竞价方式减持的，本人保证在首次卖出的 15 个交易日前预先披露减持计划；采取其他方式减持的，本人保证提前 3 个交易日通知公司予以公告。

如本人违反减持比例的承诺，本人应将超比例出售股票所取得的收益（如有）上缴公司。

如本人违反减持价格的承诺，本人应向发行人作出补偿，补偿金额按发行价格与减持价格之差，以及转让股份数相乘计算。

本人未及时上缴收益或作出补偿时，公司有权从对本人的应付现金股利中扣除相应的金额。

（三）关于稳定股价的相关承诺

公司制定了《关于稳定公司股价的预案》，如果首次公开发行上市后三年内公司股价出现低于每股净资产的情况时，将启动稳定股价的预案，具体如下：

1、启动股价稳定措施的具体条件

（1）预警条件：当公司股票连续 5 个交易日的收盘价低于每股净资产的 120%时，公司应当在 10 个工作日内召开投资者见面会，与投资者就上市公司经营状况、财务指标、发展战略进行深入沟通；

（2）启动条件：当公司股票连续 20 个交易日的收盘价低于每股净资产时；公司应当在 30 日内实施相关稳定股价的方案，并应提前公告具体实施方案；

（3）停止条件：在稳定股价具体方案的实施期间内，如公司股票连续 20 个交易日是收盘价高于每股净资产，将停止实施股价稳定措施；

（4）公司董事会公告稳定公司股价的预案后，公司股票若连续 5 个交易日收盘价超过每股净资产时，公司董事会可以做出决议终止稳定公司股价事宜。

2、稳定公司股价的措施及实施顺序

当上述启动股价稳定措施的条件成就时，公司将及时依次采取以下部分或全部措施稳定公司股价：

（1）由公司回购股票

① 公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规及与回购有关的部门规章、规范性文件的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件；

② 公司股东大会对回购股份做出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过；

③ 公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合以下条件：

公司单次用于回购股份的资金不得低于人民币 1,000 万元。

（2）控股股东、实际控制人增持

① 公司控股股东、实际控制人应在符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规及与上市公司股东增持有关的部门规章、规范性文件所规定条件的前提下，对公司股票进行增持；

② 用于增持公司股份的货币资金不少于其上一年度从公司取得的薪酬和现金分红总和（税后，下同）的 50%；

③ 单次及/或连续十二个月增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%，如上述第②项与本项冲突的，按照本项执行。

（3）董事、高级管理人员增持

① 在公司任职并领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员应在符合《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律法规及与上

市公司董事、高级管理人员增持有关的部门规章、规范性文件所规定条件的前提下，对公司股票进行增持；

② 有义务增持的公司董事、高级管理人员承诺，其用于增持公司股份的货币资金不少于其上一年度从公司取得的薪酬和现金分红总和（税后，下同）的20%。

（4）法律、法规以及中国证券监督管理委员会、证券交易所的部门规章、规范性文件所允许的其它措施。

公司在未来聘任新的董事、高级管理人员前，将要求其签署承诺书，保证其履行公司首次公开发行上市时董事、高级管理人员已做出的相应承诺。

3、稳定股价的相关承诺

（1）发行人承诺

公司将严格遵守执行公司股东大会审议通过的《关于稳定公司股价的议案》，包括但不限于按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务并接受未能履行稳定股价的义务时的约束措施。

（2）共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺

本人将严格遵守执行公司股东大会审议通过的《关于稳定公司股价的议案》，包括但不限于按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务并接受未能履行稳定股价的义务时的约束措施。

（3）在公司任职并领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员承诺

本人将严格遵守执行公司股东大会审议通过的《关于稳定公司股价的议案》，包括但不限于按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务并接受未能履行稳定股价义务时的约束措施。

（四）本次发行上市后公司的利润分配政策

根据《公司章程（草案）》的规定，本次发行后公司的利润分配政策如下：

1、利润分配原则

公司的利润分配应充分重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性，并坚持如下原则：

（1）按法定顺序分配的原则；

（2）存在未弥补亏损，不得向股东分配利润的原则；

（3）同股同权、同股同利的原则；

（4）公司持有的本公司股份不得参与分配利润的原则。

2、利润分配形式

公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润；利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

3、利润分配的期间间隔

在当年归属于母公司股东的净利润为正的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配，董事会可以根据公司的盈利及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。

4、利润分配形式的优先顺序

公司在具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配。

5、利润分配的条件

（1）现金分红的比例

在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，如公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化，公司每年以现金形式分配的利润应当不少于当年实现的可供分配利润的百分之十。

（2）发放股票股利的具体条件

公司经营状况良好，公司可以在满足上述现金分红后，提出股票股利分配预案。

（3）如公司同时采取现金及股票股利分配利润的，在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，公司实施差异化现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

股东大会授权董事会每年在综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，根据上述原则提出当年利润分配方案。

具备现金分红条件下，应当优先采用现金分红进行利润分配。

6、利润分配应履行的审议程序

（1）利润分配预案应经公司董事会、监事会分别审议通过后方能提交股东大会审议。董事会在审议利润分配预案时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意。监事会在审议利润分配预案时，须经全体监事过半数以上表决同意。

（2）股东大会在审议利润分配方案时，须经出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上表决同意；股东大会在表决时，应向股东提供网络投票方式。

（3）公司对留存的未分配利润使用计划安排或原则作出调整时，应重新报经董事会、监事会及股东大会按照上述审议程序批准，并在相关提案中详细论证和说明调整的原因，独立董事应当对此发表独立意见。

（4）公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利派发事项。

7、董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的研究论证程序和决策机制

（1）定期报告公布前，公司董事会应在充分考虑公司持续经营能力、保证生产正常经营及发展所需资金和重视对投资者的合理投资回报的前提下，研究论证利润分配的预案，独立董事应在制定现金分红预案时发表明确意见。

（2）独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

（3）公司董事会制定具体的利润分配预案时，应遵守法律、法规和本章程规定的利润分配政策；利润分配预案中应当对留存的当年未分配利润的使用计划安排或原则进行说明，独立董事应当就利润分配预案的合理性发表独立意见。

（4）公司董事会审议并在定期报告中公告利润分配预案，提交股东大会批准；公司董事会未做出现金利润分配预案的，应当征询独立董事和监事的意见，并在定期报告中披露原因，独立董事应当对此发表独立意见。

（5）董事会、监事会和股东大会在有关决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见。

8、利润分配政策调整

（1）公司如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

“外部经营环境或者自身经营状况的较大变化” 是指以下情形之一：

①国家制定的法律法规及行业政策发生重大变化，非因公司自身原因导致公司经营亏损；

②出现地震、台风、水灾、战争等不能预见、不能避免并不能克服的不可抗力因素，对公司生产经营造成重大不利影响导致公司经营亏损；

③公司法定公积金弥补以前年度亏损后，公司当年实现净利润仍不足以弥补以前年度亏损；

④中国证监会和证券交易所规定的其他事项。

（2）公司董事会在利润分配政策的调整过程中，应当充分考虑独立董事、监事会和公众投资者的意见。董事会在审议调整利润分配政策时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意；监事会在审议利润分配政策调整时，须经全体监事过半数以上表决同意。

（3）利润分配政策调整应分别经董事会和监事会审议通过后方能提交股东大会审议。公司应以股东权益保护为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因。股东大会在审议利润分配政策调整时，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上表决同意。

（五）关于不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺

就发行人本次发行事宜，发行人、发行人实际控制人、全体董事、监事及高级管理人员、保荐机构、主承销商国信证券股份有限公司、发行人律师北京市中伦律师事务所、会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）特向投资者作出如下承诺：

1、发行人承诺

公司本次发行的《招股说明书》不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

若《招股说明书》有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，在相关部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后 30 个工作日内，公司将依法回购首次公开发行的全部新股。公司已发行尚未上市的，回购价格为发行价并加算银行同期存款利息；公司已上市的，回购价格为发行价加算银行同期存款利息与公布回购方案前 30 个交易日公司股票的每日加权平均价格的算术平均值的孰高者。期间公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，回购价格相应进行调整。

若《招股说明书》有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将依法赔偿投资者损失，按照司法程序履行相关义务。

若相关法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对公司因违反上述承诺而应承担的相关责任有不同规定的，公司将自愿无条件遵从该等规

定。

2、共同实际控制人的相关承诺及相应约束措施

公司本次发行的《招股说明书》不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，且本人对招股说明书所载内容之真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。若发行人本次公开发行股票的招股说明书有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，导致对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股，并根据相关法律、法规规定的程序实施。

若《招股说明书》有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失，按照司法程序履行相关义务。

若相关法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对公司因违反上述承诺而应承担的相关责任有不同规定的，本人将自愿无条件遵从该等规定。

3、公司全体董事、监事及高级管理人员的相关承诺及相应约束措施

公司本次发行的《招股说明书》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、完整性和及时性承担个别和连带的法律责任。

若《招股说明书》有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失，按照司法程序履行相关义务，并且，上述承诺不因本人在公司的职务调整或离职而发生变化。

若相关法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对公司因违反上述承诺而应承担的相关责任有不同规定的，本人将自愿无条件遵从该等规定。

4、国信证券股份有限公司承诺

国信证券为发行人本次发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。若因国信证券为发行人本次发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，国信证券将依法赔偿投资者损

失。

国信证券保证遵守以上承诺，勤勉尽责地开展业务，维护投资者合法权益，并对此承担责任。

5、北京市中伦律师事务所承诺

本所为发行人本次发行上市制作、出具的上述法律文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如因本所过错致使上述法律文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成直接损失的，本所将依法与发行人承担连带赔偿责任。

作为中国境内专业法律服务机构及执业律师，本所及本所律师与发行人的关系受《中华人民共和国律师法》的规定及本所与发行人签署的律师聘用协议所约束。本承诺函所述本所承担连带赔偿责任的证据审查、过错认定、因果关系及相关程序等均适用本承诺函出具之日有效的相关法律及最高人民法院相关司法解释的规定。如果投资者依据本承诺函起诉本所，赔偿责任及赔偿金额由被告所在地或发行人本次公开发行股票的上市交易地有管辖权的法院确定。

6、天健会计师事务所（特殊普通合伙）承诺

本所承诺：因本所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制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失，如能证明本所没有过错的除外。

（六）关于填补被摊薄即期回报的措施及承诺

1、发行人承诺

为降低本次发行对公司即期回报摊薄的风险，增强公司持续回报能力，公司拟采取以下措施以填补被摊薄即期回报：

（1）增强现有业务板块的竞争力，进一步提高公司盈利能力

公司将进一步积极探索有利于公司持续发展的生产管理及销售模式，进一步拓展国内外客户，以提高业务收入，降低成本费用，增加利润；加强应收账款的催收力度，努力提高资金的使用效率，设计更合理的资金使用方案，控制资金成

本，节省公司的财务费用支出；公司也将加强企业内部控制，进一步推进预算管理，优化预算管理流程，加强成本控制，强化预算执行监督，全面有效地控制公司经营和管控风险。

（2）加快募投项目建设进度，争取早日实现项目预期效益

本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募集资金投资项目建设，争取募投项目早日实现预期效益。同时，公司将根据相关法规和公司募集资金管理制度的要求，严格管理募集资金使用，保证募集资金按照原定用途得到充分有效利用。

（3）建立健全持续稳定的利润分配政策，强化投资者回报机制

公司已根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37 号）、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》（证监会公告[2013]43 号）等规定要求，在充分考虑公司经营发展实际情况及股东回报等各个因素基础上，为明确对公司股东权益分红的回报，进一步细化《公司章程》中关于股利分配原则的条款，增加股利分配决策透明度和可操作性，并制定了《公司未来三年分红回报计划的议案》。未来，公司将严格执行利润分配政策，在符合分配条件的情况下，积极实施对股东的利润分配，优化投资回报机制。

（4）进一步完善公司治理，为公司持续稳定发展提供治理结构和制度保障

公司将严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使股东权利，董事会能够按照公司章程的规定行使职权，做出科学决策，独立董事能够独立履行职责，保护公司尤其是中小投资者的合法权益，为公司持续稳定的发展提供科学有效的治理结构和制度保障。

2、共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺

为了保证公司填补被摊薄即期回报的措施能够得到切实履行，发行人、共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺：

（1）不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益，切实履行对公司填补摊薄即期回报的相关措施；

（2）在中国证监会、深圳证券交易所另行发布摊薄即期填补回报措施及其承诺的相关意见及实施细则后，如果公司的相关规定及本人承诺与该等规定不符时，本人承诺将立即按照中国证监会及深圳证券交易所的规定出具补充承诺，并积极推进公司作出新的规定，以符合中国证监会及深圳证券交易所的要求；

（3）本人承诺全面、完整、及时履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺。若本人违反该等承诺，本人愿意：①在股东大会及中国证监会指定报刊公开作出解释并道歉；②无条件接受中国证监会、深圳证券交易所、中国上市公司协会等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本人作出的处罚或采取的相关监管措施；③给公司或者股东造成损失的，依法承担对公司和/或股东的补偿责任。

3、董事、高级管理人员承诺

为了保证公司填补被摊薄即期回报的措施能够得到切实履行，发行人董事、高级管理人员承诺：

（1）承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（2）承诺对本人（作为董事和/或高级管理人员）的职务消费行为进行约束；

（3）承诺不动用发行人资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

（4）承诺由董事会或薪酬和考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（5）承诺拟公布的公司股权激励（如有）的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

（6）在中国证监会、深圳证券交易所另行发布摊薄即期填补回报措施及其承诺的相关意见及实施细则后，如果公司的相关规定及本人承诺与该等规定不符时，本人承诺将立即按照中国证监会及深圳证券交易所的规定出具补充承诺，并积极推进公司作出新的规定，以符合中国证监会及深圳证券交易所的要求；

（7）本人承诺全面、完整、及时履行公司制定的有关填补回报措施以及本

人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺。若本人违反该等承诺，本人愿意：①在股东大会及中国证监会指定报刊公开作出解释并道歉；②无条件接受中国证监会、深圳证券交易所、中国上市公司协会等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本人作出的处罚或采取的相关监管措施；③给公司或者股东造成损失的，依法承担对公司和/或股东的补偿责任。

（七）关于未履行承诺的约束措施的承诺

1、发行人承诺

如公司违反首次公开发行上市作出的任何公开承诺，公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因，并向全体股东及社会公众投资者道歉。如果因未履行相关公开承诺事项给投资者造成损失的，公司将依法向投资者赔偿相关损失。如该等已违反的承诺仍可继续履行，公司将继续履行该等承诺。

2、共同实际控制人李锡元、贾建国、李优生承诺

（1）如本人违反在公司首次公开发行上市时作出的任何公开承诺，本人将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因，并向全体股东及社会公众投资者道歉；

（2）如本人未能履行相关承诺事项，公司有权将应付给本人的现金分红、薪酬暂时扣留，直至本人实际履行上述各项承诺义务为止；

（3）本人因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的 5 个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；

（4）本人未履行招股说明书的公开承诺事项，给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失。

3、全体董事、监事、高级管理人员承诺

（1）如本人违反在公司首次公开发行上市时作出的任何公开承诺，本人将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因，并向全体股东及社会公众投资者道歉；

（2）如本人未能履行相关承诺事项，公司有权将应付给本人的现金分红、薪酬暂时扣留，直至本人实际履行上述各项承诺义务为止；

（3）本人因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有，并在获得收益的 5 个工作日内将所获收益支付给公司指定账户；

（4）本人未履行招股说明书的公开承诺事项，给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

发行人的重大合同，是指发行人及其控股子公司已经履行或正在履行的金额较大，或者虽然金额不大但对发行人生产经营、未来发展或财务状况有较大影响的合同。截至报告期末，发行人及其子公司签订的正在履行的重大合同包括：

（一）采购合同

公司报告期内已履行完毕或截至本招股书签署日正在履行的总价 500.00 万元以上的采购合同情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	合同标的	合同总价	签订时间
1	山西山阴宝山腰寨煤业有限公司	二手液压支架	721.00	2018-04-25
2	郑州煤机液压电控有限公司	液压阀类	661.04	2018-4-28
3	郑州煤机液压电控有限公司	液压阀类	684.83	2018-6-25
4	郑州煤矿机械集团股份有限公司	立柱、导向套	516.76	2018-8-30
5	济源市丰泽特钢实业有限公司	千斤顶	1,276.53	2019-01-18
6	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	二手液压支架	3,324.75	2019-1-21
7	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	二手液压支架	795.60	2019-10-22
8	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	二手液压支架	664.77	2019-10-22
9	深圳市凡泰机械设备有限公司	进口液压阀	535.06	2019-10-29
10	郑州煤机智能工作面科技有限公司	采煤机大修	548.74	2019-12-20
11	郑州煤机液压电控有限公司	整套阀及电液控	920.00	2020-2-28

（二）销售合同

公司报告期内已履行完毕或截至本招股书签署日正在履行的总价 2,000.00 万元以上或对公司经营产生较大影响的重大销售合同如下：

序号	客户名称	合同标的	合同模式	合同总价	签订时间
1	中铁工程装备集团盾构制造有限公司	盾构机软管总成	框架合同	框架协议无确定总额	2017-03-30
2	鄂尔多斯嘉泰矿业有限责任公司	二手液压支架租赁	单签合同	2,125.00	2017-06-08
3	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	液压支架大修	单签合同	3,597.67	2017-12-26
4	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	液压支架大修	单签合同	3,885.70	2018-03-12
5	国家能源集团宁夏煤业有限责任公司	千斤顶、标准件、直属件、管路件、阀等配件供应	框架合同	框架协议无确定总额	2018-08-13
6	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	油缸等配件供应	单签合同	2,959.82	2018-10-30
7	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	液压支架大修	单签合同	2,456.34	2018-11-19
8	内蒙古李家塔煤矿	二手液压支架	单签合同	6,089.26	2019-01-17
9	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	千斤顶等配件供应	寄售协议	寄售合同无确定总额	2019-04-12
10	内蒙古伊泰煤炭股份有限公司	结构件、管路件等配件供应	框架合同	框架协议无确定总额	2019-04-15
11	郑州煤矿机械集团股份有限公司	液压支架大修	单签合同	2,846.45	2019-12-14
12	内蒙古蒙东能源有限公司	液压支架大修	单签合同	3,196.24	2020-06-20
13	郑州煤矿机械集团股份有限公司	布尔台专业化服务	框架合同	按照3.028元/吨煤结算	2014-05-01
14	郑州煤矿机械集团股份有限公司	石圪台专业化	框架合同	按照3.82元/吨煤结算	2014-05-01
15	郑州煤矿机械集团股份有限公司	补连塔专业化	框架合同	按照0.00835元/吨煤/架结算	2017-07-24

发行人的备品配件供应管理业务主要分为寄售和日销两种模式，其中寄售以及日销中的长协模式均为框架性协议，合同不约定总价，仅约定货物明细单价。框架合同期限一般较长，与主要客户的寄售协议、框架合同涉及金额也一般较大，在此从实质的角度认定为重大销售合同。

（三）授信合同

报告期内，发行人的授信合同如下：

单位：万元

序号	受信人	授信人	最高授信额度/敞口额度	授信期限	担保资产	费率	合同编号
1	速达股份	浙商银行股份有限公司	8,000.00	2020 年 4 月 29 日-2021 年 3 月 26 日	银行承兑汇票、商业承兑汇票等	6.5250%	（33100000）浙商资产池质字（2017）第 03248 号
2	速达股份	招商银行股份有限公司郑州分行	3,000.00	2020 年 3 月 19 日-2021 年 3 月 18 日	信用担保	根据具体业务约定	371XY2020003147
3	速达股份	中原银行股份有限公司郑州分行	10,000.00	2019 年 11 月 14 日-2020 年 11 月 13 日	1,000.00 万元额度内信用担保，超出部分需要提供质押担保	根据具体业务约定	-
4	速达股份	兴业银行股份有限公司郑州分行	40,000.00	2019 年 9 月 23 日-2020 年 8 月 22 日	3,000.00 万元额度内信用担保，超出部分需要提供质押担保	根据具体业务约定	tz201910090058
5	速达股份	中信银行股份有限公司郑州分行	20,000.00	2020 年 7 月 31 日-2028 年 7 月 30 日	位于河南省郑州市黄海路以北、规划工业五街以西的国有建设用地使用权	根据具体业务约定	2020 银信字第 2037035 号

（四）施工合同

截至本招股书签署日，公司已签署且正在履行的工程合同情况如下：

单位：万元

序号	建设单位	施工方	工程名称	工程地点	签约合同金额
1	鄂尔多斯市速达工业机械服务有限责任公司	河南省第二建设集团有限公司	郑州速达鄂尔多斯煤炭机械再制造暨后市场服务项目	内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗鄂尔多斯江苏工业园区东片区经二路东、纬一路南、经三路西、阿松线北	6,406.00
2	郑州航空港区速达工业	南通五建控股集团	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司	郑州航空港区华夏大道以东、黄海路以北、	12,100.00

	机械服务股份有限公司	有限公司	研发中心及办公楼建设项目、航空港区煤炭机械再制造暨后市场服务建设项目	规划工业四街以东、规划工业五街以西	

（五）抵押合同

截至本招股书签署日，公司已签署且正在履行的抵押合同情况如下：

单位：万元

序号	抵押权人	担保金额	抵押人	抵押物	抵押期限
1	中信银行股份有限公司郑州分行	5,017.26	郑州航空港区速达工业机械服务有限公司	位于河南省郑州市黄海路以北、规划工业五街以西的国有建设用地使用权	2020 年 7 月 31 日-2028 年 7 月 30 日

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保情况。

三、重大诉讼或仲裁

（一）公司涉及的重大诉讼事项或仲裁情况

截至本招股说明书签署日，公司涉及的未了解的标的金额在 100 万以上的重大诉讼、仲裁案件为与山西凌志能源投资集团有限公司的 3 家全资子公司（山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司、山西柳林凌志成家庄煤业有限公司、山西柳林凌志兴家沟煤业有限公司）的修理合同纠纷案。3 起诉讼标的金额分别为 424.28 万元、297.11 万元和 149.04 万元，合计为 870.44 万元。具体案件如下：

1、与山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司修理合同纠纷

2017 年 11 月 24 日，发行人与被告山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司签订了《委托维修合同》，约定发行人为其维修支架立柱、千斤顶等设备。发行人依约进行维修，双方确认维修金额为 724.28 万元，被告已支付维修款 300 万元，尚欠 424.28 万元未支付。因被告逾期未支付剩余货款，发行人向山西省柳林县人民法院提起诉讼，主要请求被告向发行人支付 424.28 万元并支付逾期付款的利息损失 12.56 万元。

2019 年 6 月 24 日，山西省柳林县人民法院作出“（2019）晋 1125 民初 531

号”《民事判决书》，主要判决如下：

①被告山西柳林凌志柳家庄煤业有限公司于判决生效后十五日之内给付发行人维修费 424.28 万元；

②被告于本判决生效后十五日内给付公司逾期付款利息（以 351.85 万元为基数，从 2018 年 9 月 25 日起至 2019 年 4 月 9 日止按中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率的标准计算；以 72.43 万元为基数，从 2018 年 5 月 6 日起实际清偿之日止按中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率的标准计算）。

③如果未按照本判决指定的履行期间履行给付义务，应当依照《中华人民共和国民事诉讼法》第二百五十三条之规定，加倍支付迟延履行期间的债务利息。

2019 年 10 月公司向山西省柳林县人民法院申请强制执行。截至本招股说明书签署日，尚未执行完毕。公司已对上述货款全额计提了坏账准备。

2、与山西柳林凌志成家庄煤业有限公司修理合同纠纷

2017 年 4 月 1 日，发行人与被告山西柳林凌志成家庄煤业有限公司签订了《委托维修合同》，约定发行人为其维修支架立柱、千斤顶等设备。发行人依约进行维修，双方确认维修金额合计为 797.11 万元，被告已支付维修款 500 万元，尚欠 297.11 万元未支付。因被告逾期未支付剩余货款，发行人向山西省柳林县人民法院提起诉讼，主要请求被告向发行人支付 297.11 万元并支付逾期付款的利息损失 13.78 万元

2019 年 7 月 12 日，山西省柳林县人民法院作出“（2019）晋 1125 民初 532 号”《民事判决书》，判决：

①被告山西柳林凌志成家庄煤业有限公司于判决生效后十五日之内给付发行人维修费 297.11 万元并承担逾期付款损失，即以 201.14 万元为基数，从 2018 年 4 月 13 日起至本判决确定的履行期限届满之日止按中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率计算逾期付款损失；以 16.26 万元为基数，从 2018 年 9 月 25 日起至本判决确定的履行期限届满之日止按中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率计算逾期付款损失；以 79.71 万元为基数，从 2019 年 5 月 6 日起至本判决确定的履行期限届满之日止按中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率

计算逾期付款损失。

②如果未按照本判决指定的履行期间履行给付义务，应当依照《中华人民共和国民事诉讼法》第二百五十三条之规定，加倍支付迟延履行期间的债务利息。

2019 年 10 月公司向山西省柳林县人民法院申请强制执行。截至本招股说明书签署日，尚未执行完毕。公司已对上述货款全额计提了坏账准备。

3、与山西柳林凌志兴家沟煤业有限公司修理合同纠纷

2017 年 9 月 11 日，发行人与被告山西柳林凌志兴家沟煤业有限公司签订了《委托维修合同》，约定发行人为其维修支架立柱、千斤顶等设备。发行人依约进行维修，双方确认维修金额合计为 242.18 万元。被告于之前尚欠发行人 56.87 万元，被告已支付维修款 150 万元，尚欠 149.04 万元未支付。因被告逾期未支付剩余货款，发行人向山西省柳林县人民法院提起诉讼，主要请求被告向发行人支付 149.04 万元并支付逾期付款的利息损失 12.04 万元。

2019 年 6 月 18 日，山西省柳林县人民法院作出“（2019）晋 1125 民初 533 号”《民事判决书》，判决：

①被告山西柳林凌志兴家沟煤业有限公司于判决生效后十五日之内给付发行人维修费 149.04 万元；

②被告于本判决生效后十五日内给付公司逾期付款利息（以 54.23 万元为基数，从 2018 年 4 月 13 日起至实际清偿之日止；以 13.72 万元为基数，从 2018 年 9 月 25 日起至实际清偿之日止；以 81.08 万元为基数，从 2019 年 4 月 26 日起至实际清偿之日止，均已中国人民银行同期同类人民币贷款基准利率 4.35%利率标准计算）。

③如果未按照本判决指定的履行期间履行给付义务，应当依照《中华人民共和国民事诉讼法》第二百五十三条之规定，加倍支付迟延履行期间的债务利息。

2019 年 10 月公司向山西省柳林县人民法院申请强制执行。截至本招股说明书签署日，尚未执行完毕。公司已对上述货款全额计提了坏账准备。

发行人在上述诉讼、仲裁事项中均为债权人（原告方），因合同对方未按合

同约定履行给付义务，故向法院或仲裁委员会提起诉讼、仲裁，属于发行人正当行使索取被告所欠款项的权利，且发行人已遵循谨慎性原则相应计提了坏账准备，上述诉讼、仲裁案件不会对发行人生产经营产生重大不利影响。

（二）公司控股股东或实际控制人、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股书签署日，公司共同实际控制人、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员均未发生作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

（三）发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心技术人员涉及刑事诉讼、行政处罚、立案调查等情况

截至本招股书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未涉及刑事诉讼的情况。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在重大行政处罚、被司法机关立案侦查以及被中国证监会立案调查的情形。

四、公司共同实际控制人报告期内不存在重大违法行为

报告期内，公司共同实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

第十二节 声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

李锡元　　贾建国　　张海斌

刘润平　　李　云　　经　纬

全体监事签名：

张易辰　　姜　红　　李新智

全体高级管理人员签名：

李锡元　　刘润平　　刘欣扬

谢立智

郑州速达工业机械服务股份有限公司

2021年 1月 5日

发行人共同实际控制人声明

本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

共同实际控制人签名：

李锡元　　贾建国　　李优生

郑州速达工业机械服务股份有限公司

2021年1月5日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

本人已认真阅读郑州速达工业机械服务股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

范 超

保荐代表人：

葛体武 刘凌云

总经理：

邓 舸

法定代表人：

何 如

国信证券股份有限公司

2021年 1月 5日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师：

顾 峰

田无忌

律师事务所负责人：

张学兵

北京市中伦律师事务所

2024年 1月 5日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《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招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《审计报告》（天健审〔2020〕9208 号）、《内部控制鉴证报告》（天健审〔2020〕9209 号）及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对郑州速达工业机械服务股份有限公司在招股说明书中引用的上述审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

陈中江

叶怀敏

天健会计师事务所负责人：

郑启华

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年 一 月 五 日

评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读《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招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本机构出具的坤元评报〔2014〕331号资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

毛永丰 离职

毛永丰 张叔进

资产评估机构负责人：

潘文夫

坤元资产评估有限公司

2021 年 1 月 5 日

关于签字评估师离职的说明

本公司于 2014 年 9 月 10 日出具《资产评估报告》（坤元评报〔2014〕331 号）。签字评估师为毛永丰、张叔进，其中张叔进已从我公司离职，故声明的签字评估师签字人张叔进缺失。

资产评估机构负责人：

潘文夫

坤元资产评估有限公司

2021 年 1 月 5 日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

验资机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《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招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《验资报告》（天健验〔2014〕200 号、天健验〔2019〕198 号、天健验〔2019〕298 号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对郑州速达工业机械服务股份有限公司在招股说明书中引用的上述报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

李德勇 叶艳里

陈中江 叶怀敏

天健会计师事务所负责人：

郑启华

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年 一月 22 日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

说 明

深圳证券交易所：

本所李德勇同志现担任中国证券监督管理委员会第十八届发行审核委员会委员。根据中国证券监督管理委员会相关规定，李德勇同志在担任发行审核委员会委员期间需与本所业务脱钩，本所不再安排其任何工作。故其原以经办注册会计师名义签署的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报材料中的验资机构声明，本所不再安排其签署。

特此说明。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

负责人：

郑启华

二〇二一年 一月 五 日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

关于签字注册会计师离职的说明

深圳证券交易所：

本所作为郑州速达工业机械服务股份有限公司申请公开发行股票并在创业板上市验资机构，出具了《验资报告》（天健验〔2014〕200 号），签字注册会计师为李德勇同志和叶艳里同志。

叶艳里同志已于 2016 年 6 月从本所离职，故无法在《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招股说明书》之“验资机构声明”中签字。

专此说明，请予察核！

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

负责人：

郑启华

二〇二一年 一月 五 日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报表及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）发行人、 股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施。主要包括：

1、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺；

2、关于稳定股价的措施和承诺；

3、关于欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺；

4、填补被摊薄即期回报的措施及承诺；

5、利润分配政策的承诺；

6、依法承担赔偿责任的承诺；

7、其他承诺事项

（七）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的承诺事项；

（八）内部控制鉴证报告；

（九）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（十）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十一）其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查文件查阅时间

查阅时间为发行期间每个工作日的上午 9：00--11：00，下午 2：00--5：00。

三、备查文件查阅地点

（一）发行人：郑州速达工业机械服务股份有限公司

公司地址：河南自贸试验区郑州片区（经开）经北一路 138 号新亚大厦 15 层

电　　话：0371-67682221

网　　址：http：//www.su-da.cn/

联 系 人：谢立智

（二）保荐人（主承销商）：国信证券股份有限公司

公司地址：上海市浦东新区民生路 1199 弄 1 号楼 15 层

电　　话：021-60893200

传　　真：021-60933172

联 系 人：葛体武、刘凌云