关于张家港中环海陆高端装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮
审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2021] 216Z0074 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

中国北京市西城区
阜成门外大街 22 号 1 幢
外经贸大厦 901-22 至 901-26,100037
容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
RSM China CPA LLP

Tel：+86 010-66001391
Email：international@rsmchina.com.cn

关于张家港中环海陆高端装备股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核

问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2021] 216Z0074 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 10 月 26 日出具的审核函【2020】010647 号《关于张家港中环海陆高端装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（以下简称“我们”、“申报会计师”）对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。

张家港中环海陆高端装备股份有限公司（以下称“中环海陆”、“公司”或“发行人”）自 2020 年 1 月 1 日执行《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》（财会【2017】22 号）（以下简称“新收入准则”），新收入准则要求首次执行该准则的累积影响数调整首次执行当年年初（即 2020 年 1 月 1 日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。为保证数据的可比性，本专项说明 2020 年的数据采用不执行新收入准则的数据进行对比分析。

现将有关问题的核查情况和核查意见的说明如下：

一、问询函 2、提到：“关于收入增长。

根据首轮问询回复：

（1）报告期各期，发行人大重量环锻件收入占比逐渐提高，3 吨以上环锻件产品收入占比分别为 34.25%、37.59%、48.13%、66.98%。发行人不同重量锻件产品收入占比存在较大变化。产品采取“原材料成本+加工费”的定价方式。

（2）发行人受托加工服务收入系公司为客户提供来料加工服务所收取的加

工费。

请发行人：

（1）结合客户需求变化、产品应用领域变化分析说明报告期内发行人不同重量锻件产品收入结构发生较大变化的原因。

（2）结合发行人产品应用于风电领域设备的情况，包括产品类型、数量、功率规格、终端客户、陆上风电与海上风电设备的技术趋势等说明与发行人产品结构变化是否一致，是否存在落后于风电设备技术要求的潜在风险。

（3）分析说明报告期内对主要客户关于“原材料成本+加工费”的具体定价方式、原材料成本与加工费的参照依据、调价机制以及同行业可比公司做法等，并结合上述情况补充说明发行人未来持续经营能力会否出现重大不利变化。

（4）补充披露报告期内受托加工业务流程、对应的主要客户、计价方式、服务单价及数量等，并说明相关交易定价的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期内发行人是否存在将受托加工按照产品销售确认收入的情形，收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。”

回复：

（一）结合客户需求变化、产品应用领域变化分析说明报告期内发行人不同重量锻件产品收入结构发生较大变化的原因

1、报告期内发行人客户需求变化及产品应用领域变化情况

发行人主营产品为各类金属锻件，下游应用领域包括风电、工程机械、矿山机械、核电等行业，近年来，受国家政策鼓励，风电行业景气度持续提升，根据国家能源局数据，2017-2019 年，我国新增并网风电装机容量分别为 15.03GW、20.59GW 和 25.74GW，年均复合增长率为 30.87%，发展较快，发行人风电领域客户需求随之快速增加。

报告期内，发行人调整产品类型应对市场和客户需求变化，将更多的产能用于风电领域锻件产品的生产，风电锻件产品产销量逐年增加，报告期各期，发行

人风电领域收入占同期主营业务收入的比例分别为 70.43%、85.33%和 92.91%，逐年上升。

2、报告期内发行人不同重量锻件产品收入结构发生较大变化的原因

报告期内，发行人不同重量锻件产品收入占比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 吨及以下	3.38%	9.64%	17.19%
1-2 吨	6.10%	11.82%	17.09%
2-3 吨	21.23%	30.41%	28.13%
3 吨以上	69.29%	48.13%	37.59%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期内，发行人不同重量锻件产品收入结构发生变化的主要原因是，相比工程机械、矿山机械等其他领域的锻件产品，风电领域锻件产品一般尺寸更大、重量更重，随着发行人风电领域收入占比的逐年上升，发行人中大型锻件收入占比随之提升。

报告期各期，发行人不同应用领域锻件产品平均单重情况如下：

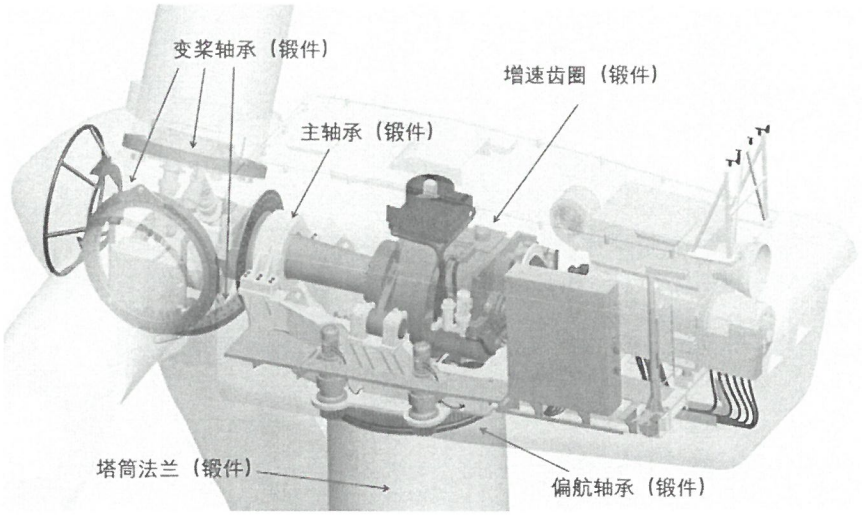
单位：吨/件

应用领域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
风电	3.13	2.41	2.17
工程机械	0.65	0.59	0.47
矿山机械	1.26	1.11	1.07
核电及其他	1.22	0.78	0.82

（二）结合发行人产品应用于风电领域设备的情况，包括产品类型、数量、功率规格、终端客户、陆上风电与海上风电设备的技术趋势等说明与发行人产品结构变化是否一致，是否存在落后于风电设备技术要求的潜在风险

1、发行人产品应用于风电领域设备的情况

发行人应用于风电领域的锻件产品主要包括变桨轴承锻件、偏航轴承锻件、主轴承锻件、塔筒法兰锻件、转子房法兰锻件、增速箱齿圈锻件等，在风电设备中的具体应用情况如下图所示：



报告期各期，发行人风电领域各类产品类型、销量情况如下：

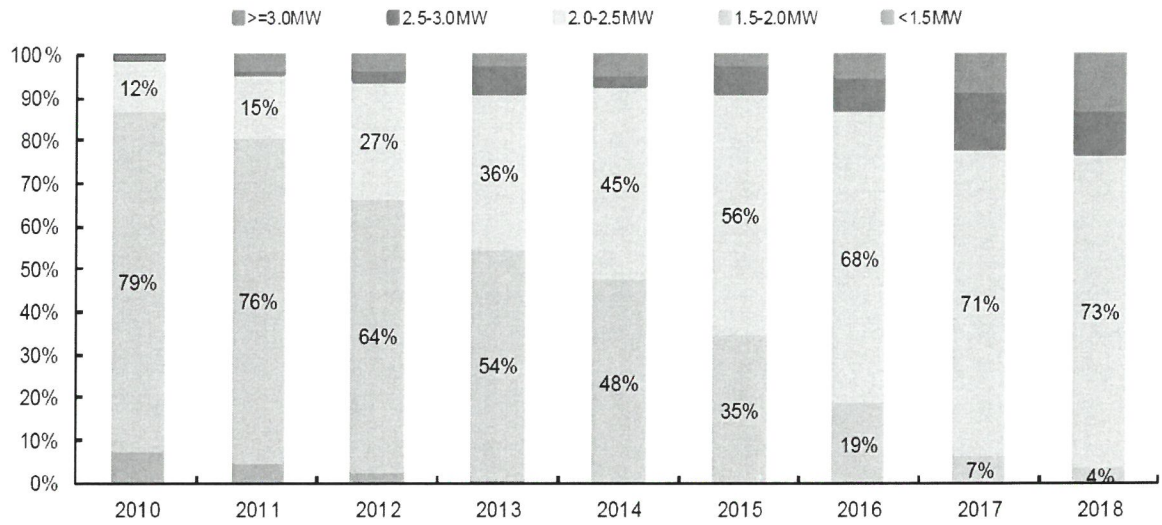
单位：吨

产品类型		2020 年度	2019 年度	2018 年度
轴承锻件	变桨轴承锻件	58,837.48	30,308.89	20,289.02
	偏航轴承锻件	35,283.03	35,815.40	26,053.14
	主轴承锻件	3,447.73	-	-
法兰锻件	风电塔筒法兰锻件	10,724.51	8,955.16	11,534.56
	转子房法兰锻件	7,835.88	9,234.54	3,899.17
齿圈锻件	增速箱齿圈锻件	8,729.55	9,163.21	5,201.33
合计		**124,858.17**	**93,477.19**	**66,977.22**

目前，国内陆上风电主流机型单机功率为 2.0-2.5MW，海上风电主流机型单机功率在 4MW 左右，发行人产品在上述主流机型中均有应用，终端客户涵盖了金风科技、远景能源、明阳智能、GE、Siemens Gamesa、Vestas 等国内外知名风电主机厂商。

2、陆上风电与海上风电设备的技术趋势与发行人产品结构变化是否一致

近年来，无论是陆上风电还是海上风电，从单机容量来看，风电机组装机功率均呈现出大型化的趋势。2010-2018 年，我国风电机组装机功率分布情况如下：



数据来源：中国风能协会（CWEA），平安证券研究所

一般而言，风机功率越大，所使用的锻件产品尺寸和吨位也越大。报告期内，发行人风电领域锻件产品平均单重分别为 2.17 吨、2.41 吨和 3.13 吨，逐年上升，与风电装机功率大型化的技术发展趋势一致。

3、是否存在落后于风电设备技术要求的潜在风险

发行人作为国内工业金属锻件的主要生产企业之一，在行业内率先开展对大型、重型、高性能锻件制造工艺技术的研发和产业化应用，掌握了大型环锻件控形控性技术，积累了丰富的制造经验和工艺技术优势，具备了大型、异形、高端、大规模工业金属锻件生产能力。特别是在超大型工业金属锻件领域，发行人积累了多项发明专利和工艺技术，超大型环件轧制技术先后获得中国机械工业科学技术二等奖、江苏省科技支撑计划项目、苏州市科学技术进步三等奖等，提升了发行人产品的市场竞争力。

在大型环锻件生产技术方面，发行人掌握了包括大型锻件无缝轧制技术等多项核心技术，具备最大直径 9 米、最大单重 50 吨的大型环锻件生产能力，并凭借此关键技术和装备获得国家科技进步二等奖。发行人 2.5-3.0MW 风机回转齿圈环锻件、6.0-7.0MW 转子房法兰锻件获得了江苏省新产品新技术鉴定，“风电机组驱动用偏航变桨大型环锻件的关键技术及成套装备”获得江苏省科学技术进步三等奖，“2MW 及以上风电机组主轴承用大型环件”获得江苏省优秀新产品金奖。

在产品应用方面，发行人 6.0MW 以上海上风电基础桩法兰锻件、7.0MW 以上转子房法兰锻件，已成功应用于西门子、上海电气等知名企业的海上风电项目，具备海上大兆瓦风机相关配套产品生产能力。

在行业标准制定方面，发行人主导起草了《风塔法兰大型环形锻件技术条件》、《2.5MW 以上风力发电机组偏航齿圈大型环锻件技术条件》等两项锻件行业标准。

综上所述，发行人产品生产能力、技术储备能够适应风电技术发展趋势，不存在落后于风电设备技术要求的潜在风险。

（三）分析说明报告期内对主要客户关于“原材料成本+加工费”的具体定价方式、原材料成本与加工费的参照依据、调价机制以及同行业可比公司做法等，并结合上述情况补充说明发行人未来持续经营能力会否出现重大不利变化

1、报告期内对主要客户关于“原材料成本+加工费”的具体定价方式、原材料成本与加工费的参照依据

发行人主营产品为各类工业金属锻件，原材料成本是锻件产品生产成本的主要构成部分，行业内企业普遍采用“原材料成本+加工费”的方式对产品进行定价。报告期内，发行人按照行业惯例，对主要客户也采用该定价方式，其中，原材料成本由钢材价格与钢材耗用量决定，加工费由制造费用、人工成本及合理的毛利构成。在此基础上，公司根据客户的合作年限、订单情况、产品要求灵活调整定价策略。

（1）原材料成本确定依据

原材料成本由钢材价格与钢材耗用量决定，发行人技术部为销售部门获取客户订单提供技术支持，根据客户需求制作生产工艺卡，确定钢材耗用量，销售部门结合钢材耗用量和钢材市场价格向客户报价。

（2）加工费确定依据

加工费主要由制造费用、人工成本及合理的毛利构成。不同的锻件产品，其原材料材质、规格、质量参数要求不同，加工费主要由生产工艺流程、工艺技术难度等因素确定。此外，影响加工费的因素还包括订单量、交货期限以及市场竞争环境等。

2、调价机制

报告期内，发行人会根据原材料市场价格走势及市场供求关系变化，与客户协商对产品售价进行调整，具体内容如下：

（1）当原材料采购价格上涨达到一定幅度时，发行人会与客户进行协商对产品进行提价，抵消原材料价格上涨带来的不利影响；

（2）当市场供求状况有利于发行人时，发行人会主动与客户协商对产品进行提价，提升自身盈利水平。

3、同行业可比公司做法

报告期内，发行人同行业可比公司具体定价方式及调价机制情况如下：

公司名称	具体定价方式	调价机制
恒润股份	公司产品的定价主要采取成本加成的定价模式	未披露
通裕重工	收到客户询价资料及图纸后，由发行人技术部门进行工艺分析，对投料、加工工序、工时等进行测算，结合财务提供的原材料价格等信息，并参考同类产品历史成本等，给出初步定价	未披露
宝鼎科技	采用“原材料成本+加工费”的方式定价	未披露
派克新材	按照行业惯例，采用“原材料成本+加工费”的方式进行定价	以“原材料成本+加工费”为基础，根据市场情况进行灵活调整

发行人定价方式与同行业可比公司基本一致，调价机制与同行业可比公司派克新材相近。

综上所述，发行人对主要客户的定价方式与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例。发行人根据原材料市场价格走势及市场供求关系变化，与客户协商对产品售价进行调整的调价机制，能够一定程度上抵消原材料价格上涨带来的不利影响，有利于提高发行人的抗风险能力、提升发行人盈利水平，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（四）补充披露报告期内受托加工业务流程、对应的主要客户、计价方式、服务单价及数量等，并说明相关交易定价的公允性

1、报告期内受托加工业务流程

报告期内，发行人受托加工业务收入占比较小。发行人承接部分受托加工业务，主要是为了在订单不足的情况下，充分利用产能。随着下游需求回暖，订单逐步充裕，发行人从2019年下半年起不再承接受托加工业务。

报告期内，发行人受托加工业务具体流程如下：委托方向发行人提供碳素钢、合金钢等原材料，原材料到货后，发行人按照委托方加工要求，通过锻造、热处理、机加工、探伤检测等工序，将原材料制成各类工业金属锻件，产品经检验合格后交付委托方。

2、受托加工业务主要客户、计价方式、服务单价、数量及定价公允性

2018-2020年，发行人受托加工业务主要客户基本情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

客户名称	计价方式	2020年度			2019年度			2018年度		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
上海欧际柯特回转支承有限公司	按加工锻件产品的下料重量计价	-	-	-	2,185.22	11,320.46	0.19	1,656.16	8,784.97	0.19
洛阳圣久锻件有限公司		-	-	-	-	-	-	260.07	1,359.73	0.19

注：洛阳圣久锻件有限公司为新强联（300850.SZ）子公司。

报告期内，发行人对主要受托加工客户的加工费基本一致，定价公允。

以上内容已在招股说明书"第八节/十/（一）/4、受托加工业务流程、对应的主要客户、计价方式、服务单价及数量及交易定价公允性"中补充披露。

3、报告期内发行人是否存在将受托加工按照产品销售确认收入的情形，收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人主营业务收入包括锻件产品销售收入和受托加工服务收入。

根据《首发业务若干问题解答》中对受托加工业务的解答，发行人由客户提供或指定原材料供应，或向加工商提供原材料，加工后予以购回，应根据其交易业务实质区别于受托/委托加工业务进行会计处理。

在受托加工业务中，由于发行人作为加工方，不承担原材料价格波动风险，不具备对最终产品的完整销售定价权，亦不承担最终产品销售对应账款的信用风险，根据《首发业务若干问题解答》的要求，发行人将受托加工收到的加工费确认为受托加工服务收入，报告期内发行人不存在将受托加工按照产品销售确认收入的情形。

发行人在申报期内将受托加工业务收到的加工费收入确认为受托加工服务收入，符合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答》的相关规定。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与受托加工业务相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）通过访谈发行人销售部、生产部、财务部负责人，了解报告期收入结构发现变化的原因；获取发行人销售收入明细表，分析报告期内发行人产品结构变化的原因；

（3）获取同行业可比公司各年年度报告、招股说明书等公开披露文件，比较发行人与同行业可比公司的定价策略，分析发行人定价的合理性，同时比较同行业可比公司收入增长情况及原因；

（4）通过走访主要受托加工物资客户，了解受托加工业务定价方式、服务数量等情况，了解交易的真实性、完整性；

（5）通过对不同客户不同年度之间的横向纵向对比，分析发行人受托加工业务定价的公允性。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期内，受国家政策鼓励，风电行业景气度持续提升，发行人风电领域客户需求随之快速增加，发行人来自风电领域收入逐年上升；由于风电领域锻

件产品一般尺寸更大、重量更重，随着发行人风电领域收入占比的逐年上升，发行人中大型锻件收入占比随之提升；

（2）报告期内，发行人产品结构变化与风电行业需求变化、风电装机功率大型化的技术发展趋势一致；发行人产品生产能力、技术储备能够适应风电技术发展趋势，不存在落后于风电设备技术要求的潜在风险；

（3）报告期内，发行人主要采用“原材料成本+加工费”的定价方式，原材料成本由钢材价格与钢材耗用量决定，加工费由制造费用、人工成本及合理的毛利构成。在此基础上，公司根据客户的合作年限、订单情况、产品要求灵活调整定价策略，与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例；发行人的调价机制，能够一定程度上抵消原材料价格上涨带来的不利影响，有利于提高发行人的抗风险能力、提升发行人盈利水平，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响；

（4）发行人对主要受托加工客户的加工费基本一致，定价公允；报告期内，发行人不存在将受托加工按照产品销售确认收入的情形，将受托加工业务收到的加工费收入确认为受托加工服务收入，符合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答》的相关规定。

二、问询函 3、提到：“关于主要客户。

根据首轮问询回复：

（1）报告期内发行人产品主要应用于风电、工程机械、矿山机械、核电等下游领域。报告期内发行人向 Laulagun Bearings 的销售收入增长较快。

（2）发行人与徐州罗特、德枫丹、烟台天成、南高齿等重要客户签署了长期供货的框架协议。

请发行人：

（1）按照产品应用领域分别披露主要客户情况、客户经营规模、发行人产品销售占客户同类采购比重、与发行人的关系、开始合作时间等。结合主要客户之一 Laulagun Bearings 的经营地、主营业务、下游客户、经营规模、股权结构、发行人与其合作过程、销售内容等，说明报告期内对其销售金额大幅上升的原因。

（2）补充说明发行人与徐州罗特、德枫丹、烟台天成、南高齿等重要客户签署的长期供货框架协议的主要内容，包括权利义务约定、采购执行方式、质量保证、违约责任、续约条件等，相关框架协议是否约定了向发行人未来采购量，如否，请补充论证说明对相关重要客户未来销售的可持续性。

（3）补充说明发行人向下游客户供货是否与下游客户向终端客户供货订单对应，如是，请补充披露报告期各期产品销售对应终端客户订单情况。如否，请补充说明其“进入 GE、西门子歌美飒、上海电气、远景能源、明阳智能等知名企业的供应链采购体系”的依据。补充说明发行人为 GE、西门子歌美飒、上海电气等终端客户供货是否需要取得相关企业的供应体系认证。

（4）补充说明发行人报告期内存在上海业捷国际贸易有限公司、青岛相志贸易咨询有限公司等贸易类公司的原因及合理性，相关公司注册资本规模较小的原因。分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况。结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期主要客户销售收入的核查过程、方法和结论。”

回复：

（一）按照产品应用领域分别披露主要客户情况、客户经营规模、发行人产品销售占客户同类采购比重、与发行人的关系、开始合作时间等。结合主要客户之一 Laulagun Bearings 的经营地、主营业务、下游客户、经营规模、股权结构、发行人与其合作过程、销售内容等，说明报告期内对其销售金额大幅上升的原因

1、按照产品应用领域分别披露主要客户情况、客户经营规模、发行人产品销售占客户同类采购比重、与发行人的关系、开始合作时间等

（1）风电类主要客户情况

报告期内，发行人风电类位列前五大客户的基本情况如下：

客户名称		设立时间	注册资本	开始合作时间	经营规模
Thyssenkrupp	徐州罗特艾德回转支承有限公司	2002/04/02	2.1 亿美元	2002 年	世界五百强 Thyssenkrupp 在中国的子公司，每年 10 亿以上
	德枫丹（青岛）机械有限公司	2006/04/07	4,400 万欧元	2014 年	世界五百强 Thyssenkrupp 在中国的子公司，Thyssenkrupp2019 年总收入 420 亿欧元
	Rothe Erde India Pvt.Ltd	2006/4/12	38 亿印度卢比	2014 年	世界五百强 Thyssenkrupp 在印度的子公司，印度回转支撑行业前三
烟台天成机械有限公司		2015/11/02	10,300 万元人民币	2016 年	2019 年收入 4 亿左右
江苏振江新能源装备股份有限公司		2004/03/01	12,807.14 万元人民币	2015 年	2019 年营业收入为 17.86 亿元，净利润为 3953.88 万元
南京高速齿轮制造有限公司		2003/07/08	20 亿元人民币	2006 年	2019 年收入 76 亿左右
Shilla	常州新罗机械制造有限公司	2002/07/26	350 万美元	2017 年	2019 年收入 8 千多万，下游客户包括日立、久保田、现代、金风科技、三一重机等
	Shilla Corporation	1986 年	无法获取数据	2017 年	全球知名的回转支撑制造商，常州新罗机械制造有限公司的母公司
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.		2007 年	无法获取数据	2014 年	是土耳其锻件制造行业内最大的企业之一
Laulagun Bearings	Laulagun Bearings S.L	1973 年	1,134 万欧元	2016 年	Laulagun 拥有超过 40 年的大型轴承和回转支撑制造经验，80%产品用于出口，是欧洲地区知名轴承制造商，2019 年收入规模约 7,050 万欧元
	Laulagun bearings India Privated Limited	2017/06/30	1.85 亿印度卢比	2019 年	该公司为 Laulagun 在印度的子公司
洛阳新强联回转支承股份有限公司		2005/08/03	10,600 万元	2011 年	2019 年营业收入 64,309.70 万元，净利润 9,983.05 万元

报告期各期，上述客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
烟台天成机械有限公司		24,635.33	11,393.16	7,594.49
Thyssenkrupp	徐州罗特艾德回转支承有限公司	14,890.65	11,185.43	8,145.49
	德枫丹（青岛）机械有限公司	4,616.08	4,110.09	1,779.58
	Rothe Erde India Pvt.Ltd	4,553.81	2,742.27	2,009.05
江苏振江新能源装备股份有限公司		6,477.67	7,448.92	2,850.38
洛阳新强联回转支承股份有限公司		6,466.02	268.00	-
Shilla	常州新罗机械制造有限公司	4,997.67	2,588.78	2,476.07
	Shilla Corporation	651.68	228.62	683.47
Laulagun Bearings	Laulagun Bearings S.L	3,742.89	4,828.84	961.94
	Laulagun bearings India Privated Limited	1,174.24	268.23	-

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
南京高速齿轮制造有限公司	3,184.77	3,795.87	2,283.17
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	-	1,108.14	2,974.25

上述内容已在招股说明书“第六节/三/（一）/9、风电领域主要客户情况”中补充披露。

（2）工程机械类主要客户情况

报告期内，发行人工程机械类位列前五大客户的基本情况如下：

客户名称		设立时间	注册资本	开始合作时间	经营规模
无锡立达齿轮制造有限公司		2003/04/17	3,200 万元人民币	2008 年	总资产 5 亿元，回转支撑年产量 2 万余套，下游客户包括三一重工、中联重工、徐工机械等
烟台浩阳机械有限公司		2005/03/11	10,000 万元人民币	2013 年	2019 年收入 1.6 亿元
Thyssenkrupp	徐州罗特艾德回转支承有限公司	2002/04/02	2.1 亿美元	2002 年	世界五百强 Thyssenkrupp 在中国的子公司，每年 10 亿以上
	Rothe Erde India Pvt.Ltd	2006/4/24	38 亿印度卢比	2014 年	世界五百强 Thyssenkrupp 在印度的子公司，印度回转支撑行业前三
马鞍山方圆精密机械有限公司（注）		2016/05/11	5,000 万元人民币	2015 年	总资产 11.81 亿元，是新中国第一批回转支承生产企业，拥有三十余年回转支承生产经验
Shilla	常州新罗机械制造有限公司	2002/07/26	350 万美元	2017 年	2019 年收入 8 千多万，下游客户包括日立、久保田、现代、金风科技、三一重机等
	Shilla Corporation	1986 年	无法获取数据	2017 年	全球知名的回转支撑制造商，常州新罗机械制造有限公司的母公司
中国铁建重工集团股份有限公司		2006/11/23	385,554 万人民币	2015 年	2019 年总资产 151.56 亿元，营业收入 72.82 亿元，净利润 15.30 亿元
郑州机械研究所有限公司		2000/12/04	15,000 万人民币	2012 年	央企机械科学总院的子公司，实际控制人为国务院

注：马鞍山方圆精密机械有限公司为上市公司新光圆成股份有限公司（002147.SZ，原马鞍山方圆回转支承股份有限公司）的子公司，发行人与其母公司合作开始于 2015 年。

报告期各期，上述客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
无锡立达齿轮制造有限公司		1,395.62	1,158.18	1,159.67
烟台浩阳机械有限公司		411.10	889.70	973.98
Thyssenkrupp	徐州罗特艾德回转支承有限公司	14,890.65	11,185.43	8,145.49
	Rothe Erde India Pvt.Ltd	4,553.81	2,742.27	2,009.05
马鞍山方圆精密机械有限公司		1,253.97	568.12	653.11

客户名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
Shilla	常州新罗机械制造有限公司	4,997.67	2,588.78	2,476.07
	Shilla Corporation	651.68	228.62	683.47
中国铁建重工集团股份有限公司		189.36	298.56	688.73
郑州机械研究所有限公司		188.18	365.59	556.23

（3）矿山机械类主要客户情况

报告期内，发行人矿山机械类位列前五大客户的基本情况如下：

客户名称		设立时间	注册资本	开始合作时间	经营规模
上海业捷国际贸易有限公司		2002/11/07	100 万人民币	2010 年	2019 年实现收入 3.5 亿元，下游客户包括卡特彼勒、三菱、日立等
TITAN	TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	1997/11/19	无法获取数据	2014 年	母公司 TWI 2019 年实现收入 14.49 亿美元
	TITAN AUSTRALIA PTY LTD	2004/7/6	无法获取数据	2008 年	
宜昌江峡船用机械有限责任公司		1989/11/16	43,075.76 万人民币	2009 年	中国重工（601989.SH）的全资子公司
CSJB HOLDINGS,INC		2007 年	100 万美元	2015 年	2019 年实现收入 5,400 万美元
沈阳露天采矿设备制造有限公司		2004/05/27	4,000 万人民币	2013 年	是东北及内蒙古地区专业设计制造大型挖掘机配件的生产厂家
中设集团装备制造有限责任公司		2002/02/06	12,500 万人民币	2009 年	中国机械工程（01829.HK）的全资子公司
郑州运达造纸设备有限公司		2003/03/19	2,000 万人民币	2017 年	国内专业设计研发、生产制浆设备的领军企业

报告期各期，上述客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海业捷国际贸易有限公司		954.52	1,269.83	1,438.37
TITAN	TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	-	479.56	1,050.53
	TITAN AUSTRALIA PTY LTD	323.44	441.88	432.73
宜昌江峡船用机械有限责任公司		16.81	490.40	167.07
CSJB HOLDINGS,INC		25.08	105.97	283.04
沈阳露天采矿设备制造有限公司		87.58	50.70	607.32
中设集团装备制造有限责任公司		131.53	92.10	577.27
郑州运达造纸设备有限公司		200.62	38.81	233.15

（4）核电及其他类主要客户情况

报告期内，发行人核电及其他类位列前五大客户的基本情况如下：

客户名称		所处行业	设立时间	注册资本	开始合作时间	经营规模
青岛相志	青岛相志贸易咨询有限公司	贸易	2005/07/29	50 万人民币	2009 年	青岛相志 2019 年实现收入 2400 万元，下游客户包括久保田、马自达等知名企业
	青岛金志明贸易有限公司	贸易	2020/03/03	50 万人民币	2020 年	
昆山成祥兴机械工业有限公司		机械制造	2008/03/19	1,300 万人民币	2013 年	无法获取相关数据
益阳康益机械发展有限公司		机械制造	2006/05/11	5,000 万人民币	2013 年	年产电力机车齿轮 300 台（套）、汽车变速箱 40000 台的生产能力，现有员工 350 人，总资产 1.69 亿元
东方电气集团东方汽轮机有限公司		核电	1989/10/26	549,727.89 万人民币	2009 年	东方电气（600875.SH）子公司，东方电气 2019 年营业收入 328.40 亿元，完成发电设备产量 1883 万千瓦
中国航发航空科技股份有限公司		核电	1999/12/28	33012.9367 万人民币	2015 年	2019 年总资产 54.12 亿元，实现收入 33.84 亿元，净利润 2257.75 万元
洛阳 LYC	洛阳 LYC 轴承有限公司	机械制造	2004/12/06	184,600 万人民币	2007 年	2019 年合计收入 30 亿以上
	洛阳轴承控股有限公司	机械制造	2008/02/18	21,850 万人民币		

报告期各期，上述客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
青岛相志	青岛相志贸易咨询有限公司	279.72	886.06	1,005.24
	青岛金志明贸易有限公司	254.09	-	-
昆山成祥兴机械工业有限公司		316.47	35.72	37.03
益阳康益机械发展有限公司		24.60	184.72	387.42
东方电气集团东方汽轮机有限公司		55.14	131.27	652.10
中国航发航空科技股份有限公司		0.93	121.84	7.54
洛阳 LYC	洛阳 LYC 轴承有限公司	-	214.02	316.03
	洛阳轴承控股有限公司	659.70	436.64	1,345.89

发行人上述客户主要为行业内知名企业或上市公司，经营规模较大，发行人产品销售占其同类采购比重较低；部分客户出于保密考虑，发行人无法获知其同类产品采购占比数据。

报告期内，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在上述客户中未持有任何权益，不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

2、结合主要客户之一 Laulagun Bearings 的经营地、主营业务、下游客户、经营规模、股权结构、发行人与其合作过程、销售内容等，说明报告期内对其销售金额大幅上升的原因

（1）Laulagun Bearings 的基本情况

Laulagun Bearings 的基本情况如下：

公司名称	Laulagun Bearings
成立时间	1973 年
经营地	西班牙
主营业务	从事大直径轴承和回转支承设计、生产和销售
下游客户	风电领域大型设备制造商
经营规模	Laulagun 拥有超过 40 年的大型轴承和回转支撑制造经验，80%产品用于出口，是欧洲地区知名轴承制造商，2019 年收入规模约 7,050 万欧元
股权结构	Legris Industries Spain S.L 持股 100%

（2）发行人与 Laulagun Bearings 的合作情况及销售规模变动原因

Laulagun Bearings S.L 成立于 1973 年，是西班牙知名的轴承制造商，拥有超过 40 年的大型轴承和回转支撑制造经验。Laulagun Bearings S.L 自 2016 年开始与发行人建立合作关系，发行人主要向其销售风电轴承锻件。报告期内，发行人与 Laulagun Bearings 保持了稳定合作关系，订单具有连续性和持续性。

报告期内，发行人对 Laulagun Bearings S.L 的销售收入分别为 961.94 万元、4,828.84 万元和 3,742.89 万元。作为欧洲地区知名轴承制造商，Laulagun Bearings S.L 对产品质量要求较高，在与发行人合作之初，其向发行人采购量较小。经过 2018 年的试用、磨合，发行人产品质量逐步获得 Laulagun Bearings S.L 的认可，每年均向发行人进行采购，采购规模逐年增加。

自 2019 年开始，Laulagun Bearings S.L 子公司 Laulagun Bearings India Privated Limited 开始向发行人采购，2019 年至 2020 年，发行人对 Laulagun Bearings India Privated Limited 销售收入分别为 268.23 万元和 1,174.24 万元。

（二）补充说明发行人与徐州罗特、德枫丹、烟台天成、南高齿等重要客户签署的长期供货框架协议的主要内容，包括权利义务约定、采购执行方式、质量保证、违约责任、续约条件等，相关框架协议是否约定了向发行人未来采购量，如否，请补充论证说明对相关重要客户未来销售的可持续性

1、发行人与徐州罗特、德枫丹、烟台天成、南高齿等重要客户签署的长期供

货框架协议的主要内容，包括权利义务约定、采购执行方式、质量保证、违约责任、续约条件等

报告期内，发行人与徐州罗特、德枫丹、烟台天成、南高齿等重要客户签署了长期供货的框架协议，框架协议中对双方合作关系、未来采购执行方式、质量保证、违约责任等通用条款进行了约定，主要约定情况如下：

客户	权利义务约定	采购执行方式	质量保证	违约责任	续约条件
徐州罗特艾德回转支承有限公司	甲方根据自身需求陆续向乙方订货；乙方在收到订单之日起3个工作日内回复乙方订单通知	以具体订单为准	货到甲方工厂内，加工成成品销售后质保三年	如果乙方没有按合同期限交付货物，应当承担逾期交货违约金	未约定
德枫丹（青岛）机械有限公司	甲方向乙方下达的订单一经发出，乙方应在2个工作日内发出书面接受或拒绝；乙方一经接受甲方下达的订单，除不可抗力外，任何情况下乙方均不得取消该订单	以具体订单为准	质量保证期为货物交付至德枫丹并验收合格之日起72个自然月	如果供应商未能按时交付货品，德枫丹可以要求强制执行相关货品交付并追索违约金	未约定
烟台天成机械有限公司	甲方需向乙方提供年度及月度需求预测计划，以便乙方及时备料；甲方有权要乙方随时提供相关生产数据；乙方负责100%按图纸和技术协议交付产品；乙方需按甲方分项合同100%保证交期	以具体订单为准	质保期五年，环件在使用过程中因质量问题造成的损失由供方承担	乙方应保证按时按量交付，因乙方责任导致甲方停线，甲方有权向乙方索赔	未约定
南京高速齿轮制造有限公司	甲方通过本协议希望能够持续控制货物和服务采购的质量；乙方应采取所有必要措施支持甲方达到此目的	以具体订单为准	铸件与锻件的质保期要求为20年	本协议期限不确定，任何一方要终止本协议的需要提前12个月以书面形式通知对方，否则应承担赔偿责任	未约定

2、相关框架协议是否约定了向发行人未来采购量，如否，请补充论证说明对相关重要客户未来销售的可持续性

（1）相关框架协议关于未来采购量的约定情况

发行人与重要客户签订的长期供货框架协议通常未约定具体的采购量，仅以框架形式对双方合作关系、付款条件、违约责任等予以约定，锻造行业需求大，周期短，客户一旦选取长期供货商后一般不轻易更换。

随着风电行业的需求快速发展，下游客户的需求旺盛，截至本回复出具之日，徐州罗特、烟台天成、新强联均与发行人针对框架协议进行了修订，要求发行人保障未来1-3年对其的产品供应能力。

（2）发行人对相关重要客户未来销售的可持续性

发行人下游行业由于使用环境的要求，对产品性能要求较高，下游主机厂商为保证产品性能、质量和稳定性，通常会对下游供应链中的供应商采取合格供应商制度进行管理，通过对供应商的人员资质、设备水平、生产条件、检验检测水平、质量控制流程等进行严格的检验，直至全部合格后，纳入其供应商目录。主机厂商的供应链体系一旦形成，会长时间内保持稳定。

发行人目前已进入天顺风能、航发科技、东方电气、南高齿、中国铁建、中核集团、三一集团、中船澄西、中船重工、振江股份、龙溪股份等国内知名企业的供应链体系，并通过下游客户进入通用电气（GE）、西门子歌美飒（Siemens Gamesa）、蒂森克虏伯（Thyssenkrupp）、远景能源的全球供应链体系。

发行人深耕锻造行业多年，作为重要客户的合格供应商，与重要客户保持着长年稳定的合作关系，对重要客户的未来销售具有可持续性。

（三）补充说明发行人向下游客户供货是否与下游客户向终端客户供货订单对应，如是，请补充披露报告期各期产品销售对应终端客户订单情况。如否，请补充说明其“进入 GE、西门子歌美飒、上海电气、远景能源、明阳智能等知名企业的供应链采购体系”的依据。补充说明发行人为 GE、西门子歌美飒、上海电气等终端客户供货是否需要取得相关企业的供应体系认证

1、补充说明发行人向下游客户供货是否与下游客户向终端客户供货订单对应，如是，请补充披露报告期各期产品销售对应终端客户订单情况。如否，请补充说明其“进入 GE、西门子歌美飒、上海电气、远景能源、明阳智能等知名企业的供应链采购体系”的依据

（1）发行人向下游客户供货与下游客户向终端客户供货订单无直接对应关系

发行人风电领域下游客户一般为主机厂商的一级或二级供应商，根据其自身订单情况，确定向上游不同供应商的采购量，自主经营、自主决策。发行人向下游客户供货与下游客户向终端客户供货订单无直接对应关系，但是会随着下游客户向终端客户供货量的变化而变化。

（2）发行人通过下游客户进入知名企业供应链采购体系的依据

在风电行业领域，风电主机制造商为产业链上的终端客户，风电塔筒厂商、轴承厂商为产业链上的一级供应商，以发行人为代表的锻件厂商为产业链上的二级供应商。发行人的下游客户主要为风电塔筒厂商、轴承厂商等一级供应商，其

会根据自身的市场需求、生产能力、生产周期等因素向发行人下单采购，发行人作为二级供应商，在满足质量和技术要求的情况下向一级供应商交货，一级供应商在收到发行人的锻件产品后仍需进行加工、生产后才能向终端客户供货。

发行人为西门子歌美飒（Siemens Gamesa）和 GE 的合格供应商，拥有其颁发的合格供应商代码，西门子歌美飒（Siemens Gamesa）为发行人的直接销售客户；另外，发行人的直接客户如振江股份（603507.SH）、新强联（300850.SZ）等客户，其下游主要客户包括 GE、西门子歌美飒（Siemens Gamesa）、远景能源、上海电气、明阳智能等知名客户，发行人通过下游直接客户间接为终端风电主机供货，从而进入了下游风电主机终端客户的供应链采购体系。

目前，发行人产品得到了众多行业客户的认可，服务客户包括中船澄西、南高齿、天顺风能、航发科技、东方电气、中国铁建、中国电建、三一集团、中船重工、振江股份、龙溪股份等国内知名企业或上市公司；以及蒂森克虏伯（Thyssenkrupp）、西门子歌美飒（Siemens Gamesa）、日立（Hitachi）、东芝（Toshiba）、韩国新罗（Shilla）、美国泰坦（Titan）等国际知名企业。同时，发行人通过下游客户也进入了通用电气（GE）、维斯塔斯（Vestas）、卡特彼勒（CAT）、金风科技、远景能源、明阳智能、上海电气等全球知名企业的供应链采购体系。

2、补充说明发行人为 GE、西门子歌美飒、上海电气等终端客户供货是否需要取得相关企业的供应体系认证

风电主机制造商等终端客户在供应商的选取上都有严格的规范要求，对于具备较高技术实力及量产能力的供应商，风电主机制造商通常会与其建立长期、稳定的合作关系，以确保其产品生产的可靠性、稳定性和及时性。

相比于汽车行业成熟的供应链认证体系，风电行业由于发展时间较短，尚未形成一套行业公认的供应链认证体系，但是各家风电主机厂商对上游供应商都制定了各自的供应链管理规范标准，对其一级供应商或二级供应商进行规范管理。

发行人目前已通过了 GE、西门子歌美飒（Siemens Gamesa）的合格供应商审核，进入其合格供应商名录，拥有其颁发的合格供应商代码；另外，发行人还通过了上海电气的一级供应商振江股份（603507.SH）的审核，进入了上海电气的供应体系；通过了远景能源、明阳智能的一级供应商新强联（300850.SZ）、烟台天成等的审核，进入了远景能源、明阳智能的供应体系。

综上，发行人已直接或间接通过了 GE、西门子歌美飒（Siemens Gamesa）、上海电气等终端客户的供应商资质审核，具备为上述客户供货的资质条件。

（四）补充说明发行人报告期内存在上海业捷国际贸易有限公司、青岛相志贸易咨询有限公司等贸易类公司的原因及合理性，相关公司注册资本规模较小的原因。分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况。结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例

1、补充说明发行人报告期内存在上海业捷国际贸易有限公司、青岛相志贸易咨询有限公司等贸易类公司的原因及合理性，相关公司注册资本规模较小的原因

（1）发行人报告期内存在上海业捷、青岛相志等贸易类客户的原因及合理性

报告期内，发行人客户中存在上海业捷、青岛相志等贸易类公司，上海业捷、青岛相志分别成立于 2002 年和 2005 年，于 2010 年和 2009 年与发行人开始合作，合作关系稳定，由于该等贸易公司具有开展国际贸易的优势，熟悉境外市场，拥有广泛的客户资源，如上海业捷的下游客户包括卡特彼勒、三菱、日立等，青岛相志下游客户包括久保田、马自达等知名企业，发行人通过贸易公司拓展海外销售渠道，具有合理性。

（2）贸易类客户注册资本规模较小的原因

上海业捷、青岛相志均为贸易类公司，注册资本规模符合《公司法》等法规规定即可开展业务，贸易类公司通常不需要较大规模的资本性投入，因此，贸易类公司的注册资本规模较小具有合理性。

报告期内，发行人与上述客户合作情况稳定，上述客户回款情况良好，未发生坏账或纠纷。

2、分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况。结合贸易商经营规模、产业链地位及其经营产品种类、客户资源、交易习惯、发行人向其销售产品的定制化程度等，进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例

（1）分境内外销售，说明报告期各期贸易商客户数量、销售金额及占比、毛利率水平及变化情况，发行人主要贸易商客户的终端客户情况

①境内销售贸易商情况

报告期各期，境内销售贸易商客户的销售情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户数量（个）	4	2	4
贸易商客户销售金额（万元）	2,036.56	2,155.89	2,592.18
占主营业务收入比例	2.02%	2.91%	4.39%
毛利率	31.19%	20.74%	20.45%

境内贸易商的终端客户情况如下：

贸易商客户名称	发行人产品终端客户情况
上海业捷国际贸易有限公司	卡特彼勒、三菱、日立等
青岛相志贸易咨询有限公司	久保田、马自达等
扬州苏美达国际贸易有限公司	德国 IMO
青岛金志明贸易有限公司	久保田、马自达等
常州市海威客贸易有限公司	无锡斯吉利机械制造有限公司
张家港保税区奇利国际贸易有限公司	泰安华伟重工，张家港市长寿工业设备制造有限公司
石家庄拓成机械设备贸易有限公司	辽宁添翼矿山机械制造有限公司
宝银机械装备物贸江苏有限公司	江苏长风海洋装备制造有限公司等

②境外销售贸易商情况

报告期各期，境外销售贸易商客户的销售情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户数量（个）	2	2	2
贸易商客户销售金额（万元）	417.18	653.23	1,630.92
贸易商客户销售金额占比	0.41%	0.88%	2.76%
毛利率	43.95%	32.45%	21.17%

报告期内，境外贸易商客户的终端客户情况如下：

贸易商客户名称	终端客户情况
PRIMEX STEEL TRADING GMBH	主要从事钢板、钢管等钢材贸易，下游客户主要为风电塔筒厂商
巴西国际斯迈克采购有限公司	主要向发行人采购齿轮箱锻件，下游客户为巴西 SEW 等

（2）进一步分析发行人向贸易商销售产品的原因及合理性、是否符合行业惯例

发行人通过贸易商销售产品的原因主要以下几点：

① 贸易商具有广泛的客户资源，了解市场需求动态

贸易商了解全球锻件市场的发展动态，对于市场需求、价格变动较为敏感，部分贸易商经过长期发展，形成了较大的经营规模，具备广泛的客户资源，在行业细分领域中具备一定行业地位和品牌影响。

② 能够满足下游客户全球采购便利性需求

中国是全球锻件市场的第一大生产国和消费国，生产的锻件产品种类繁多，市场庞大。贸易商凭借自身的信息优势，通过提供专业的贸易服务及灵活的账期安排，能够帮助客户提高采购效率、降低采购成本，满足下游客户全球采购便利性的需求。

③ 能够满足客户小批量、特殊性采购需求

锻件生产商通常倾向于提供一定数量规模以上或者规格较为单一的产品，下游客户如需采购数量较少或者特殊规格的产品，通常难以直接从生产厂商采购，而贸易商可以批量采购后分散销售或者混合调制后进行销售，采购方式较为灵活，满足客户小批量或特殊规格产品的需求。

综上，报告期内发行人通过贸易商销售产品具有合理性，符合行业惯例。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）通过检查国家企业信用信息公示系统公示信息，实地、视频访谈发行人主要客户（包括主要贸易商客户），取得并查阅客户相关责任人签字确认的访谈记

录，了解主要客户的经营情况、与发行人的合作交易情况、合同签订情况、产品定价方式、货款结算方式等，核查销售客户的真实性；

（3）检查了发行人重要客户的合作协议主要条款，核查发行人客户合作是否存在对可持续性、稳定性产生影响的重大限制条款，是否存在对重要客户的重大依赖；

（4）对收入实施了相关的分析程序，评估各期收入和毛利率变动的合理性；对报告期贸易商客户执行了收入年度波动分析，主要产品变化分析，年度单价波动分析、客户间单价比对分析及毛利率年度波动分析；

（5）选取样本，检查申报期客户（包括贸易商客户）与收入确认相关的支持性文件，内销支持性文件包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货签收单、销售回款资金划拨凭证；外销支持性文件包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货单、出口报关单、电子口岸申报明细、出口退税申报明细、销售回款资金划拨凭证；

（6）针对资产负债表日前后确认的产品销售收入，选取样本核对相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间；

（7）选取样本，对发行人报告期客户（包含贸易商客户）执行函证程序，函证内容包括应收账款、预收账款各期余额及各期交易额。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）Laulagun Bearings S.L 是西班牙知名的轴承制造商，拥有超过 40 年的大型轴承和回转支撑制造经验。Laulagun Bearings S.L 自 2016 年开始与发行人建立合作关系，合作关系稳定。作为欧洲地区知名轴承制造商，Laulagun Bearings S.L 对产品质量要求较高，在与发行人合作之初，其向发行人采购量较小。经过 2018 年的试用、磨合，发行人产品质量逐步获得 Laulagun Bearings S.L 的认可，每年均向发行人进行采购，采购规模逐年增加；

自 2019 年开始，其子公司 Laulagun Bearings India Privated Limited 开始向发行人采购；

（2）徐州罗特、德枫丹、烟台天成、南高齿等重要客户，与发行人保持了长期的合作关系，合作关系稳定。报告期内，发行人与上述客户签署了供货框架协议，对双方合作关系、未来采购执行方式、质量保证、违约责任等进行了约定；

其中徐州罗特、烟台天成、新强联与发行人签订的框架协议，约定了未来 1-3 年向发行人的意向采购规模。由于风电行业供应链关系一旦形成较为稳定，因此发行人对上述客户的销售具有可持续性；

（3）发行人向下游客户供货与下游客户向终端客户供货订单无直接对应关系，但是会随着下游客户向终端客户供货量的变化而变化；发行人为西门子歌美飒和 GE 的合格供应商，拥有其颁发的合格供应商代码，西门子歌美飒为发行人的直接销售客户；另外，发行人的直接客户如振江股份、新强联等客户，其下游主要客户包括 GE、西门子歌美飒、远景能源、上海电气、明阳智能等知名客户，发行人通过下游直接客户间接为终端风电主机供货，从而进入了下游风电主机终端客户的供应链采购体系；发行人已直接或间接通过了 GE、西门子歌美飒、上海电气等终端客户的供应商资质审核，具备为上述客户供货的资质条件；

（4）报告期内，发行人客户中存在上海业捷、青岛相志等贸易类公司，与发行人开始合作较早，合作关系稳定，上海业捷、青岛相志具有广泛的客户资源，下游客户包括卡特彼勒、三菱、日立等，包括久保田、马自达等知名企业，发行人通过贸易公司拓展海外销售渠道，具有合理性；

贸易类公司通常不需要较大规模的资本性投入，因此，贸易类公司的注册资本规模较小具有合理性；

贸易商具有广泛的客户资源，了解市场需求动态，能够满足下游客户全球采购便利性需求，能够满足客户小批量、特殊性采购需求，报告期内发行人通过贸易商销售产品具有合理性，符合行业惯例。

（六）申报会计师对发行人报告期主要客户销售收入的核查过程、方法和结论

1、核查过程及方法

（1）了解、评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）选取样本，检查销售合同，复核重要条款，评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）对收入实施了相关的分析程序，评估各期收入和毛利率变动的合理性；对报告期各年销售收入前五名的客户执行了收入年度波动分析，主要产品变化分析，年度单价波动分析、客户间单价比对分析及毛利率年度波动分析，未发现异常；

（4）选取样本，检查与收入确认相关的支持性文件，内销支持性文件包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货签收单、销售回款资金划拨凭证；外销支持性文件包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货单、出口报关单、电子口岸申报明细、出口退税申报明细、销售回款资金划拨凭证；

（5）针对资产负债表日前后确认的产品销售收入，选取样本核对相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间；

（6）选取样本，执行函证程序，函证内容包括应收账款或预收账款期末余额及本期交易额。

2、核查结论

经核查，我们认为：

发行人对主要客户的销售真实、准确、完整，收入确认期间正确，符合《企业会计准则》的要求。

三、问询函 4、提到：“关于境外销售。

根据首轮问询回复：

（1）发行人获取客户方式有：承接常年稳定客户的订单，上下游产业链上的老客户介绍新客户订单，通过展会、网络宣传等市场推广方式获得新客户订单，业务员上门拜访、主动联系目标客户获取订单，通过市场公开招投标方式获取客户订单五种方式。

（2）发行人境外客户中存在贸易类客户，如 PRIMEX STEEL TRADING GMBH，其主要从事钢板、钢管等钢材贸易，2017 年、2018 年发行人向其销售金额为 1,278.88 万元、1,521.04 万元，应用于风电领域。

（3）2020 年 1-6 月，发行人外销客户数量较 2019 年减少了 6 家，主要是由于发行人产能不足，加之疫情影响，发行人减少了对部分外销客户的产品供应。2020 年 1-6 月发行人向德国销售的法兰锻件单价为 0.94 吨/万元，价格较高。

（4）2017 年之前，发行人外销收入规模较小，占比较低，2017 年和 2018 年，发行人为开拓境外市场，对于外销业务给予了相对优惠的报价，导致毛利率相对较低。

（5）保荐人视频访谈外销客户收入占当期外销收入的比例分别为 93.05%、90.38%、92.20%和 97.06%；保荐人发函金额占外销收入比例分别为 99.46%、98.04%、99.69%和 96.71%，回函金额占外销收入比例分别为 54.85%、63.11%、63.84%和 79.15%。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期不同客户获取方式获取订单或客户的数量及销售金额、占比，说明发行人 2017 年以来开拓境外市场、获取客户资源的主要方式及效果，对应外销客户新增销售金额。

（2）补充披露报告期各期发行人境外销售的国家/地区、对应销售金额。说明 2020 年 1-6 月发行人向德国销售的法兰锻件单价较高的原因。结合各国家或地区疫情情况、国际政治局势、产业政策及变化情况等，分析发行人对印度、土耳其、德国等国家的销售是否会受到不利影响。

（3）分析说明发行人对主要外销客户的定价方式，是否与内销“原材料成本+加工费”一致或存在差异。补充说明发行人外销产品单价是否显著高于内销，如是，请说明原因，是否与同行业可比公司一致。

（4）分析说明发行人对外销客户的信用政策及信用期约定情况，不同客户信用期存在较大差异的原因，发行人给予 Rothe Erde India Pvt.Ltd、ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.、REDUCEL,S.L. 较长信用期的原因。补充说明报告期内发行人对 Laulagun Bearings S.L 等客户存在信用期延长的原因，客户是否存在回款困难，如有其他类似情形，请补充披露。

（5）补充披露报告期各期发行人外销业务回款情况，包括回款金额、比例、具体回款方明细等，回款方与合同签署方是否存在不一致的情形。

（6）量化分析外销业务与内销业务的毛利率差异及原因，发行人外销业务毛利率较高的情况与同行业可比公司是否一致，发行人对各主要外销客户的毛利率及差异原因。

（7）补充披露报告期内发行人外销业务主要由发行人承担运费的原因，是否符合行业惯例，并结合各期外销业务承运方情况、运费计价方式、运费金额、比例明细等，说明报告期内外销业务运费与运输量的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对境外贸易商客户的核查程序、核查证据及核查结论，对境外部分客户未就函证进行回函的主要原因、合理性，保荐人执行的替代程序及有效性，对发行人外销业务真实性、与海关数据匹配性发表结论性意见。”

回复：

（一）补充披露报告期各期不同客户获取方式获取订单或客户的数量及销售金额、占比，说明发行人 2017 年以来开拓境外市场、获取客户资源的主要方式及效果，对应外销客户新增销售金额

1、补充披露报告期各期不同客户获取方式获取订单或客户的数量及销售金额、占比

报告期各期，发行人境外订单获取情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	客户数量	销售金额	金额占比	客户数量	销售金额	金额占比	客户数量	销售金额	金额占比
稳定客户订单	9	11,714.07	88.46%	12	12,877.51	87.36%	12	11,396.53	91.87%
老客户介绍订单	3	1,527.57	11.54%	4	1,125.94	7.64%	1	398.89	3.22%
市场推广订单	-	-	-	1	738.09	5.01%	5	609.63	4.91%
合计	**12**	**13,241.64**	**100.00%**	**17**	**14,741.55**	**100.00%**	**18**	**12,405.05**	**100.00%**

以上内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（5）外销业务基本情况”中补充披露。

2、说明发行人 2017 年以来开拓境外市场、获取客户资源的主要方式及效果，对应外销客户新增销售金额

2017 年以来，发行人积极开拓境外市场，主要原因如下：1、2017 年之前，发行人外销收入规模较小，占比较低，2017 年发行人产能利用率为 72.63%，拓展境外业务能够提升产能利用率，有利于形成规模效应，降低单位生产成本；2、报告期内，发行人风电领域收入占比较高。相比国内风电市场，境外风电市场更为成熟，周期性较弱，受政策影响较小，拓展境外业务能够提高发行人的抗风险能力，增强业绩稳定性。

发行人开拓境外市场的方式主要有：一是强化与稳定客户的合作关系，丰富供货产品种类，持续从该类客户手中获取更多的订单；二是通过老客户介绍或市场推广，开拓新客户，获取新订单。报告期内，发行人境外订单主要来源于稳定客户，主要原因如下：

（1）境外客户对于产品质量要求较高，一般会通过试用、小批量采购等方式对发行人产品质量进行评估，从客户开拓到建立稳定的合作关系，存在一定的磨合周期；

（2）报告期内，稳定客户经过前期的试用、磨合，对发行人产品质量认可度较高，订单量随之增加；

（3）2017-2020 年，发行人产能利用率逐年上升，分别为 72.63%、92.80%、111.47%和 111.92%，随着产能的逐步饱和，发行人对境外客户进行筛选，优先满足优质境外客户、优质订单的采购需求。

报告期内，发行人主要外销客户销售金额变动情况如下：

单位：万元

客户名称	订单获取方式	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Rothe Erde India Pvt.Ltd	稳定客户订单	4,553.81	2,742.27	2,009.05	2,974.74
Laulagun Bearings S.L	稳定客户订单	3,742.89	4,828.84	961.94	18.99
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	稳定客户订单	-	1,108.14	2,974.25	1,983.36
REDUCEL,S.L.	稳定客户订单	1,825.81	2,218.51	1,295.62	1,105.70
PRIMEX STEEL TRADING GMBH	稳定客户订单	291.72	431.71	1,521.04	1,278.88
TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	稳定客户订单	-	479.56	1,050.53	112.45

客户名称	订单获取方式	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Shilla Corporation	稳定客户订单	651.68	228.62	683.47	230.62
Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd	市场推广订单	-	738.09	-	589.67
Laulagun Bearings India Privated Limited	老客户介绍订单	1,174.24	268.23	-	-

（二）补充披露报告期各期发行人境外销售的国家/地区、对应销售金额。说明 2020 年 1-6 月发行人向德国销售的法兰锻件单价较高的原因。结合各国家或地区疫情情况、国际政治局势、产业政策及变化情况等，分析发行人对印度、土耳其、德国等国家的销售是否会受到不利影响

1、补充披露报告期各期发行人境外销售的国家/地区、对应销售金额

报告期各期，发行人境外销售不同国家/地区销售收入情况如下：

单位：万元

销售国家/地区	2020 年度	2019 年度	2018 年度
印度	5,902.22	3,815.42	2,071.63
西班牙	5,568.70	7,047.35	2,276.42
土耳其	-	1,108.14	3,057.88
德国	573.05	431.71	1,521.04
美国	25.08	585.54	1,712.93
韩国	651.68	228.62	683.47
巴西	197.47	749.27	521.18
澳大利亚	323.44	441.88	432.73
其他	-	333.62	127.78
合计	**13,241.64**	**14,741.55**	**12,405.05**

以上内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（4）主营业务收入分销售区域分析”中补充披露。

2、2020 年 1-6 月发行人向德国销售的法兰锻件单价较高的原因

2020 年上半年，风电行业继续保持较高的景气度，发行人在手订单充裕，产能不足，加之国内法兰市场需求大幅增加，法兰锻件价格持续走高。2020 年上半年，境外客户中，发行人法兰锻件客户只有德国公司 PRIMEX STEEL TRADING GMBH（以下简称 PRIMEX）一家，PRIMEX 订单规模较小，且对交货期要求严格，因此，发行人给出了较高的产品报价。

3、结合各国家或地区疫情情况、国际政治局势、产业政策及变化情况等，分析发行人对印度、土耳其、德国等国家的销售是否会受到不利影响

从全球新冠疫情发展情况看，随着秋冬季节的到来，全球新冠肺炎疫情开始进入第二波高峰阶段，全球累计确诊人数和死亡人数持续增加，美国、印度、巴西分列确诊人数的前三位。全球除了中国外，其他地区特别是美国、印度、欧洲部分地区的疫情形势较为严峻；另外，全球政治局势也较为动荡，不确定性增加。在各国忙于应对新冠疫情和局部地区处于复杂紧张的国际形势下，各国经济发展普遍受到了较大冲击。

中国作为全球最大的工业金属锻件生产国，在全球供应格局中拥有重要地位，因此，各国的产业政策对我国的锻件产品进口未发生重大不利变化。另外，锻件作为重要的基础工业品，发行人作为行业内具有规模、技术的主要锻件生产企业之一，报告期外销收入在 20%左右。因此，尽管全球疫情严重、国际政治局势动荡，对发行人生产经营并未产生重大不利影响。但是如果此种情况继续延续很长时间，可能对发行人的出口产生不利影响。

（三）分析说明发行人对主要外销客户的定价方式，是否与内销“原材料成本+加工费”一致或存在差异。补充说明发行人外销产品单价是否显著高于内销，如是，请说明原因，是否与同行业可比公司一致

报告期内，发行人外销业务的定价方式系以“原材料成本+加工费”为基础，与客户协商确定，与内销业务基本一致，不存在显著差异。

由于外销业务中海运费较高且主要由发行人承担，同时，外销客户以外币定价，存在一定的汇率波动风险，发行人在与外销客户协商确定产品售价时会综合考虑上述因素，由此导致报告期内发行人外销产品单价高于内销。

报告期各期，发行人及同行业可比公司内外销毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度（不考虑新收入准则）		2019 年度		2018 年度	
	内销毛利率	外销毛利率	内销毛利率	外销毛利率	内销毛利率	外销毛利率
恒润股份	31.54%	33.48%	26.30%	27.83%	25.43%	27.09%
通裕重工	/	/	26.32%	23.93%	23.57%	22.09%
宝鼎科技	14.99%	31.77%	15.33%	42.26%	20.43%	46.87%
派克新材	/	/	32.97%	24.60%	30.71%	34.19%
平均值	**23.27%**	**32.63%**	**25.23%**	**29.66%**	**25.04%**	**32.56%**
发行人	**22.68%**	**28.18%**	**20.45%**	**28.09%**	**19.79%**	**21.95%**

注：1、同行业可比公司的年度报告和招股说明书中未单独披露内销和外销产品销量，故无法计算内外销产品单价。当成本一定时，毛利率越高表明单价越高，因此上表通过比较内外销毛利率间接比较内外销产品单价；

2、除宝鼎科技外，发行人其他同行业可比公司暂未披露 2020 年年度报告。恒润股份 2020 年度数据为其 2020 年 1-6 月数据。

整体而言，报告期内发行人同行业可比公司外销毛利率高于内销，外销产品单价高于内销，发行人与同行业可比公司情况一致。

（四）分析说明发行人对外销客户的信用政策及信用期约定情况，不同客户信用期存在较大差异的原因，发行人给予 Rothe Erde India Pvt.Ltd、ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.、REDUCEL,S.L.较长信用期的原因。补充说明报告期内发行人对 Laulagun Bearings S.L 等客户存在信用期延长的原因，客户是否存在回款困难，如有其他类似情形，请补充披露

1、分析说明发行人对外销客户的信用政策及信用期约定情况，不同客户信用期存在较大差异的原因，发行人给予 Rothe Erde India Pvt.Ltd、ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.、REDUCEL,S.L.较长信用期的原因

（1）发行人对外销客户的信用政策及不同客户信用期存在较大差异的原因

报告期内，发行人对主要外销客户的信用政策情况如下：

序号	客户名称	具体产品类别	2018 年信用期	2019 年信用期	2020 年信用期	账期变动原因
1	Rothe Erde India Pvt.Ltd	轴承锻件	120 天	120 天	120 天	无变动
2	Laulagun Bearings S.L	轴承锻件	60 天	60 天	90 天	经双方协商一致调整
3	ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	法兰锻件	120 天信用证	120 天信用证	/	无变动
4	REDUCEL,S.L.	轴承锻件	135 天信用证	135 天信用证	135 天信用证	无变动
5	PRIMEX STEEL TRADING GMBH	法兰锻件	即期信用证	即期信用证	即期信用证	无变动
6	TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	其他锻件	45 天	45 天	/	无变动
7	Shilla Corporation	轴承锻件	60 天	60 天	60 天	无变动
8	Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd	法兰锻件	/	60 天	/	无变动
9	Laulagun Bearings India Privated Limited	轴承锻件	/	90 天	90 天	无变动

发行人主要境外客户一般为所在国知名企业，信用度较高，发行人给予的信用期一般较长，主要为 60-135 天。发行人对不同客户的信用期，主要在综合考虑合作历史、交易规模、结算方式等因素的基础上，由双方协商确定，因此，报告期内不同客户信用期存在一定差异。

根据同行业可比公司恒润股份招股说明书披露，对于境外知名客户，其给予的信用期主要为 60-120 天；对于境外其他客户，其给予的信用期主要为 30-60 天。总体而言，恒润股份对于境外客户的信用期主要为 30-120 天，发行人与其不存在显著差异。

（2）发行人给予 Rothe Erde India Pvt.Ltd、ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.、REDUCEL,S.L.较长信用期的原因

①Rothe Erde India Pvt.Ltd

报告期内，发行人给予 Rothe Erde India Pvt.Ltd 的信用期为 105-120 天，主要原因是，Rothe Erde India Pvt.Ltd 是德国蒂森克虏伯（Thyssenkrupp）集团旗下子公司，德国蒂森克虏伯集团作为德国工业巨头，规模大、信誉好，且其旗下包括徐州罗特艾德回转支承有限公司、德枫丹（青岛）机械有限公司在内的多家公司均与发行人保持长期合作关系。根据 Rothe Erde India Pvt.Ltd 的要求，并经双方协商，确定了 120 天的信用期。

②ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.及 REDUCEL,S.L.

报告期内，发行人给予 ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.（以下简称 ATES）和 REDUCEL,S.L.（以下简称 RSL）的信用期分别为 120 天信用证和 135 天信用证，主要原因是，ATES 和 RSL 均为其所在国的知名企业，信誉较好，同时，二者均采用信用证的结算方式，该结算方式下，货款支付责任由买方合作银行承担，违约风险较低。

2、报告期内发行人对 Laulagun Bearings S.L 等客户存在信用期延长的原因，客户是否存在回款困难，如有其他类似情形，请补充披露

Laulagun Bearings S.L（以下简称 LLG）成立于 1973 年，是西班牙知名的轴承制造商，拥有超过 40 年的大型轴承和回转支撑制造经验。LLG 自 2016 年开始与发行人建立合作关系，随着合作的深入，发行人对其销售金额逐年增加，2019

年，发行人对其收入金额达到 4,828.84 万元。鉴于双方合作关系逐步稳固以及 LLG 回款情况较好，应对方要求并经双方协商，2020 年发行人对其信用期由 60 天延长至 90 天，与发行人其他海外知名客户信用期不存在显著差异。

报告期内，LLG 回款情况良好，不存在回款困难的情形。

（五）补充披露报告期各期发行人外销业务回款情况，包括回款金额、比例、具体回款方明细等，回款方与合同签署方是否存在不一致的情形

报告期内，发行人外销业务汇款方均为对应的合同签署方，不存在回款方与合同签署方不一致的情形。

报告期各期，发行人外销业务中主要客户回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Rothe Erde India Pvt.Ltd	4,929.34	2,081.72	1,323.49
Laulagun Bearings S.L	4,105.24	3,869.29	415.94
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	198.07	1,933.47	3,113.42
REDUCEL,S.L.	2,304.14	2,019.21	1,267.64
PRIMEX STEEL TRADING GMBH	292.11	172.71	1,233.57
TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	/	718.57	851.70
Shilla Corporation	645.17	194.32	714.71
Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd	/	/	303.63
Laulagun Bearings India Privated Limited	1,105.02	/	/

截至 2021 年 3 月 31 日，发行人主要外销客户各期末应收账款的期后回款情况如下：

客户名称	应收账款期后回款比例		
	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Rothe Erde India Pvt.Ltd	38.51%	100.00%	100.00%
Laulagun Bearings S.L	100.00%	100.00%	100.00%
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	/	100.00%	100.00%
REDUCEL,S.L.	2.27%	100.00%	100.00%
PRIMEX STEEL TRADING GMBH	/	/	100.00%
TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	/	/	100.00%
Shilla Corporation	100.00%	100.00%	/
Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd	/	/	/
Laulagun Bearings India Privated Limited	28.00%	100.00%	/

注：“/”表示期末应收账款无余额或当年无交易。

报告期内，发行人外销业务整体回款情况良好。

以上内容已在招股说明书“第八节/十/（一）/2/（5）外销业务基本情况”中补充披露。

（六）量化分析外销业务与内销业务的毛利率差异及原因，发行人外销业务毛利率较高的情况与同行业可比公司是否一致，发行人对各主要外销客户的毛利率及差异原因

1、量化分析外销业务与内销业务的毛利率差异及原因

（1）发行人内外销毛利率整体情况

报告期各期，发行人内外销毛利率情况如下：

期间	内销毛利率	外销毛利率	内外销毛利率差异
2020 年度（不考虑新收入准则影响）	22.68%	28.18%	5.50%
2019 年度	20.45%	28.09%	7.64%
2018 年度	19.79%	21.95%	2.16%

报告期内，发行人外销业务毛利率整体高于内销毛利率，主要原因如下：①外销业务中海运费较高且主要由发行人承担；②外销客户以外币定价，存在一定的汇率波动风险。由于上述原因，外销产品售价相对高于内销，在生产成本基本相同的情况下，更高的售价导致外销业务具有更高的毛利率。

（2）发行人不同产品内外销毛利率情况及差异分析

报告期内，发行人内外销毛利率差异变动主要是由于内外销业务中产品结构变化，及不同产品毛利率变化所致。报告期各期，发行人各类产品内外销毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	内销	外销	差异	内销	外销	差异	内销	外销	差异
轴承锻件	19.42%	27.71%	8.30%	16.56%	27.37%	10.81%	16.90%	21.90%	4.99%
法兰锻件	35.66%	46.91%	11.25%	29.05%	30.58%	1.53%	26.29%	17.81%	-8.48%
齿圈锻件	24.66%	28.29%	3.63%	22.27%	-	-	23.90%	-	-
其他锻件	22.82%	29.03%	6.22%	24.92%	29.59%	4.67%	24.79%	33.80%	9.01%

① 轴承锻件内外销毛利率差异情况

2019年和2020年，轴承锻件外销毛利率由2018年的21.90%分别增至27.37%、27.71%，导致内外销毛利率差异由4.99%分别增至10.81%、8.30%，主要是由于2019年和2020年高毛利率客户Laulagun Bearings S.L的销售额显著提升所致。2018年、2019年和2020年，发行人向Laulagun Bearings S.L的销售额占轴承锻件外销总金额的比例分别为17.07%、43.50%和29.90%。

② 法兰锻件内外销毛利率差异及原因

发行人的法兰锻件产品包括转子房、风电塔筒和其他，其中，仅风电塔筒法兰锻件存在外销。报告期内，发行人法兰锻件产品内外销毛利率存在一定的差异，主要是由于内、外销具体产品不同所致。

报告期各期发行人各类法兰锻件产品毛利率情况已经申请豁免披露。发行人法兰锻件中内、外销情况如下：

单位：万元

项目	销售区域	2020年度（不考虑新收入准则）		2019年度		2018年度	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
转子房法兰锻件	内销	7,226.85	/	8,007.25	/	3,237.28	/
	外销	-	-	-	-	-	-
风电塔筒法兰锻件	内销	7,402.94	/	3,330.03	/	2,034.12	/
	外销	291.72	/	2,569.60	/	5,002.43	/
其他法兰锻件	内销	540.00	/	310.40	/	29.44	/
	外销	-	-	-	-	-	-

2019年和2020年，风电塔筒法兰锻件外销毛利率由17.81%分别增至30.58%和46.91%，主要原因是，2019年以来，国内风电塔筒及塔筒法兰市场需求增加、价格持续上升，发行人外销风电塔筒法兰锻件售价也随之提升。同时，2019年和2020年发行人订单充裕、产能不足，发行人通过提高报价的方式，保留了部分优质客户订单。

③ 齿圈锻件内外销毛利率差异及原因

2018 年和 2019 年，发行人的齿圈锻件产品仅在境内销售，不涉及内外销毛利率存在差异的情形。2020 年，发行人齿圈锻件外销收入金额为 83.83 万元，金额较小，外销毛利率高于内销毛利率。

报告期内，发行人齿圈锻件毛利率整体较为平稳。

④ 其他锻件内外销毛利率差异及原因

报告期内，发行人收入主要来自于风电和工程机械领域，从具体产品来看，轴承锻件和法兰锻件收入占比较高，其他锻件收入占当年主营业务收入的比例分别 12.85%、5.47%和 1.77%，占比较低并逐年下降。

发行人其他锻件涉及的产品种类较多，单一订单金额相对较小，毛利率差异较大。报告期内，内销和外销业务中其他锻件产品结构变化导致毛利率波动。

2、同行业可比公司内外销毛利率情况

报告期内，发行人同行业可比公司内外销毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	内销毛利率	外销毛利率	内销毛利率	外销毛利率	内销毛利率	外销毛利率
恒润股份	31.54%	33.48%	26.30%	27.83%	25.43%	27.09%
通裕重工	/	/	26.32%	23.93%	23.57%	22.09%
宝鼎科技	14.99%	31.77%	15.33%	42.26%	20.43%	46.87%
派克新材	/	/	32.97%	24.60%	30.71%	34.19%
平均值	**23.27%**	**32.63%**	**25.23%**	**29.66%**	**25.04%**	**32.56%**
发行人	**22.68%**	**28.18%**	**20.45%**	**28.09%**	**19.79%**	**21.95%**

注：除宝鼎科技外，发行人其他同行业可比公司暂未披露 2020 年年度报告。恒润股份 2020 年度数据为其 2020 年 1-6 月数据。

整体而言，报告期内发行人同行业可比公司外销毛利率高于内销，发行人与同行业可比公司情况一致。

3、发行人对各主要外销客户的毛利率及差异原因

发行人主要外销客户毛利率情况信息已申请信息豁免披露。

报告期内，受销售产品内容、产品具体应用领域、订单规模、销售区域以及合作关系紧密程度等因素影响，发行人对主要外销客户的毛利率存在一定差异。

（1）轴承锻件主要外销客户毛利率差异分析

①报告期内，发行人轴承锻件主要外销客户中，Rothe Erde India Pvt.Ltd 和 Shilla Corporation 毛利率相对较低。

Rothe Erde India Pvt.Ltd 是德国蒂森克虏伯（Thyssenkrupp）集团旗下子公司，信誉好、回款及时，且能够持续地为发行人提供稳定的订单需求，发行人对其报价较为优惠，由此导致毛利率偏低。

Shilla Corporation（韩国）是全球知名的回转支撑制造商，于 2017 年开始与发行人合作，2017 年和 2018 年尚处于磨合阶段，交易金额较小。韩国与中国均为全球主要锻件生产国，锻件产品竞争较为激烈，为开拓韩国市场，发行人报价相对较低，加之 2018 年国内钢材原材料价格上涨幅度较大，发行人价格调整相对滞后，导致 2018 年 Shilla Corporation 毛利率较低。随着合作的逐步深入，2018 年以后 Shilla Corporation 毛利率逐步回升。

②报告期内，发行人轴承锻件主要外销客户中，Laulagun Bearings S.L 及其子公司 Laulagun Bearings India Privated Limited 毛利率较高，主要原因如下：一方面，全球锻造产能主要集中在中国、韩国等亚洲国家，西班牙具有规模锻造能力的企业较少；另一方面，Laulagun Bearings S.L 作为西班牙拥有超过 40 年大型轴承和回转支撑制造经验的知名制造商，其对锻件产品质量要求高，主要体现在：A、LLG 对于锻件产品的组织性能要求高，对抗拉强度、屈服强度等性能指标要求范围窄，因此，发行人对 LLG 产品在辗环、热处理环节控制要求更高；B、LLG 要求发行人的锻件产品为精加工交货，对尺寸公差和形位公差要求更高。

（2）法兰锻件主要外销客户毛利率差异分析

报告期内，发行人法兰锻件主要外销客户毛利率差异较小。发行人法兰锻件的主要客户土耳其 ATES ，2018 年毛利率偏低，主要是由于 2018 年原材料价格上涨，而发行人对其价格调整相对滞后所致。

报告期内，国内风电塔筒法兰市场需求增加、价格上升，发行人外销风电塔筒法兰锻件售价也随之提升。同时，2019 年和 2020 年发行人订单充裕、产能不足，发行人通过提高报价的方式，保留了部分优质客户订单。2020 年，发行人法兰锻件外销收入金额较小，毛利率较高，具有合理性。

（七）补充披露报告期内发行人外销业务主要由发行人承担运费的原因，是否符合行业惯例，并结合各期外销业务承运方情况、运费计价方式、运费金额、比例明细等，说明报告期内外销业务运费与运输量的匹配性

1、补充披露报告期内发行人外销业务主要由发行人承担运费的原因，是否符合行业惯例

报告期内，发行人外销业务主要采用 CIF 模式进行结算，CIF 模式下，产品价格的构成因素中包括从装运港至约定目的地港的运费，因此，发行人外销业务中运费主要由发行人承担，符合行业惯例。

以上内容已在招股说明书“第八节/十/（三）/3/（3）发行人内外销毛利率对比分析”中补充披露。

2、外销业务承运方情况、运费计价方式、运费金额、比例明细

报告期内，发行人外销产品的运输均通过出口代理公司进行，代理公司负责代办订舱、报关、报验、报检、装箱、海运、转运等一系列货运代理工作。发行人与代理公司签订相关合同，并直接与代理公司进行结算，结算代理费用包括海运费以及报关装箱等运杂费，其中海运费占比较高。

（1）外销出口代理公司基本情况

报告期内，发行人外销出口主要代理主要包括张家港润天国际货运代理有限公司和唯派国际物流（张家港）有限公司，报告期各期，发行人向二者支付的出口运杂费合计占同期出口运杂费总额的比例分别为 89.67%、95.15%和 100.00%。

张家港润天国际货运代理有限公司和唯派国际物流（张家港）有限公司基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本（万元）	法定代表人	实际控制人	经营范围
1	张家港润天国际货运代理有限公司	2015-12-29	500	张静	张静	国际货运代理业务
2	唯派国际物流（张家港）有限公司	2017-12-20	1000	夏为民	夏为民	国际货运代理、货运经营（按许可证所列范围经营）、仓储服务、装卸搬运服务。

上述代理公司与发行人、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。

（2）外销业务代理费计价方式

发行人产品境外销售主要通过海运的方式，外销业务代理费中海运费占比较高。海运运输按集装箱收费，海运费金额受运输距离、产品规格尺寸及运输重量的影响。一般而言，运输距离越远、运输产品尺寸越大、运输重量越大，运费金额越高。

（3）外销运杂费金额、比例明细

报告期内，发行人外销业务中主要运输目的港对应的运杂费情况如下：

单位：万元

目的港	目的港所属国家	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
NHAVA SHEVA	印度	372.55	27.44%	214.77	14.86%	225.6	17.34%
VALENCIA	西班牙	348.76	25.68%	372.29	25.76%	200.64	15.42%
BILBAO		406.16	29.91%	551.44	38.15%	120.08	9.23%
ALIAGA、IZMIR	土耳其	-	-	109.00	7.54%	357.23	27.46%
HAMBURG	德国	74.39	5.46%	39.49	2.73%	159.78	12.28%
合计		**1,201.86**	**88.16%**	**1,286.99**	**89.05%**	**1,063.33**	**81.74%**

3、报告期内外销业务运费与运输量的匹配性

报告期各期，发行人外销业务中主要目的港单位运杂费用情况如下：

单位：元/吨

目的港	目的港所属国家	2020 年度	2019 年度	2018 年度
NHAVA SHEVA	印度	809.85	742.63	1,058.91
VALENCIA	西班牙	2,291.13	1,996.80	1,900.40
BILBAO		1,411.98	1,430.82	1,504.45
ALIAGA、IZMIR	土耳其	-	1,342.93	1,276.54
HAMBURG	德国	2,028.15	1,283.19	1,201.63

报告期内，发行人运送至西班牙 VALENCIA、BILBAO 港口、土耳其 ALIAGA、IZMIR 港口的单位运费费用基本保持稳定。

报告期内，发行人运送至印度 NHAVA SHEVA 港口的单位运费整体保持稳定，2018 年单位运输费用较高，主要原因是，Rothe Erde India Pvt.Ltd 部分订单紧急需要，应其要求，运输方式由海运改为空运，运费费用较高。增加的运输费用已通过提高该批订单产品价格的方式补足。

报告期内，发行人运送至德国HAMBURG港口的单位运费整体保持稳定，2020年单位运输费用较高，主要原因是，2020 下半年新开发的德国客户 Liebherr Components Biberach GmbH（以下简称 Liebherr），双方处于试合作阶段，单次量小、交期严格，加之新冠疫情海运费上涨因素，导致吨单位运费较高。

综上所述，报告期内，发行人外销业务单位运输费用变动合理，外销业务运费与运输量具有匹配性。

（八）中介机构核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与境外销售收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）选取样本，检查销售合同，复核重要条款，评价发行人境外销售收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）对境外销售收入实施了相关的分析程序，横向、纵向分析单价变化，分析收入、销量与运费之间的匹配关系，评估各期收入和毛利率变动的合理性、单位运费变动的合理性；

（4）选取样本，检查与收入确认相关的支持性文件，外销支持性文件包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货单、出口报关单、电子口岸申报明细、出口退税申报明细、销售回款资金划拨凭证；

（5）针对资产负债表日前后确认的产品销售收入，选取样本核对相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间；

（6）选取样本，执行函证程序，函证境外销售客户本期交易额；对未回函的客户执行替代程序；

（7）选取样本，对境外销售客户进行访谈，获取并查阅境外客户工商登记信息，了解与发行人交易情况、产品销售使用情况等相关信息，并与发行人记录信息进行核对；获取了访谈记录、访谈视频、访谈照片等资料，核查销售业务的真实性、完整性；

（8）访谈发行人管理层、生产部和销售部等部门，了解发行人产品定价机制及成本控制措施，了解市场竞争情况及下游行业变动趋势，分析毛利率变化趋势；

（9）获取并复核发行人的销售收入明细表、原材料采购明细表、生产成本计算明细表、产品成本构成明细表等，分析综合毛利率及主要产品毛利率在报告期变动原因及合理性；

（10）获取并复核发行人报告期内各类主要产品及服务的内外销单价、单位成本明细变动情况，量化分析各类主营业务及各类产品内外销毛利率变动情况；

（11）查阅同行业可比上市公司公开披露资料，对比分析同行业上市公司内外销毛利率差异情况及其原因。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）发行人开拓境外市场的方式主要有：一是强化与稳定客户的合作关系，丰富供货产品种类，持续从该类客户手中获取更多的订单；二是通过老客户介绍或市场推广，开拓新客户，获取新订单。报告期内，发行人境外订单主要来源于稳定客户；

（2）2020 年上半年，风电行业继续保持较高的景气度，发行人在手订单充裕，产能不足，加之国内法兰市场需求大幅增加，法兰锻件价格持续走高。2020 年上半年，境外客户中，发行人法兰锻件客户只有德国公司 PRIMEX STEEL TRADING GMBH（以下简称 PRIMEX）一家，PRIMEX 订单规模较小，且对交货期要求严格，因此，发行人给出了较高的产品报价；

中国作为全球最大的工业金属锻件生产国，在全球供应格局中拥有重要地位，因此，各国的产业政策对我国的锻件产品进口未发生重大不利变化。另外，锻件作为重要的基础工业品，发行人作为行业内具有规模、技术的主要锻件生产企业之一，报告期外销收入在 20%左右。因此，尽管全球疫情严重、国际政治局势动荡，对发行人生产经营并未产生重大不利影响。但是如果此种情况继续延续很长时间，可能对发行人的出口产生不利影响；

（3）报告期内，发行人外销业务的定价方式系以“原材料成本+加工费”为基础，与客户协商确定，与内销业务基本一致，不存在显著差异；报告期内发行人同行业可比公司外销毛利率高于内销，外销产品单价高于内销，发行人与同行业可比公司情况一致；

（4）发行人主要境外客户一般为所在国知名企业，信用度较高，发行人给予的信用期一般较长，主要为 60-135 天。发行人对不同客户的信用期，主要在综合考虑合作历史、交易规模、结算方式等因素的基础上，由双方协商确定，因此，报告期内不同客户信用期存在一定差异；

根据发行人的信用政策，并经双方协商，给予 Rothe Erde India Pvt.Ltd、ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.、REDUCEL,S.L.相对较长信用期，与发行人其他海外知名客户信用期不存在显著差异；

Laulagun Bearings S.L 是西班牙知名的轴承制造商，自 2016 年开始与发行人建立合作关系，鉴于双方合作关系逐步稳固以及 Laulagun Bearings S.L 回款情况较好，应对方要求并经双方协商，2020 年发行人对其信用期由 60 天延长至 90 天，与发行人其他海外知名客户信用期不存在显著差异；报告期内，Laulagun Bearings S.L 回款情况良好，不存在回款困难的情形；

（5）报告期内，发行人外销业务汇款方均为对应的合同签署方，不存在回款方与合同签署方不一致的情形；

（6）报告期内，发行人外销业务毛利率整体高于内销毛利率，主要原因如下：（1）外销业务中海运费较高且主要由发行人承担；（2）外销客户以外币定价，存在一定的汇率波动风险。由于上述原因，外销产品售价相对高于内销，在生产成本基本相同的情况下，更高的售价导致外销业务具有更高的毛利率，与同行业可比公司一致；

报告期内，受销售产品内容、产品具体应用领域、订单规模、销售区域以及合作关系紧密程度等因素影响，发行人对主要外销客户的毛利率存在一定差异；

（7）报告期内，发行人外销业务主要采用 CIF 模式进行结算，CIF 模式下，产品价格的构成因素中包括从装运港至约定目的地港的运费，因此，发行人外销业

务中运费主要由发行人承担，符合行业惯例；报告期内，发行人外销业务单位运输费用变动合理，外销业务运费与运输量具有匹配性。

（九）保荐机构、申报会计师对境外贸易商客户的核查程序、核查证据及核查结论，对境外部分客户未就函证进行回函的主要原因、合理性，执行的替代程序及有效性，对发行人外销业务真实性、与海关数据匹配性发表结论性意见

1、对境外贸易商客户的核查程序、核查证据及核查结论

（1）核查程序及核查证据

①了解、评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

②检查境外贸易商客户销售合同，复核重要条款，评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

③对境外贸易商客户收入实施了相关的分析程序，评估各期收入和毛利率变动的合理性；

④检查与境外贸易商客户收入确认相关的支持性文件，包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货单、出口报关单、电子口岸申报明细、出口退税申报明细、销售回款资金划拨凭证；

⑤针对资产负债表日前后确认的境外贸易商客户销售收入，选取样本核对相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间；

⑥针对境外贸易商客户执行函证程序，函证内容包括应收账款或预收账款余额及本期交易额；境外贸易商客户回函且相符；

⑦视频访谈发行人境外贸易商客户，获取访谈记录，了解客户采购金额变化情况，了解交易的真实性、完整性。

（2）核查结论

经核查，我们认为：

发行人境外贸易商交易真实、完整，符合《企业会计准则》的要求。

2、境外部分客户未就函证进行回函的主要原因、合理性，执行的替代程序及有效性

境外部分客户未就函证进行回函，主要原因是：（1）受新冠疫情影响，部分客户联系人员工作不便；（2）受产能瓶颈限制，发行人放弃了部分境外订单、终止了与部分境外客户的合作。上述原因具有合理性。

对于未回函客户，申报会计师执行的替代程序包括但不限于：①视频访谈；②选取样本，检查合同；③检查海关报关单；④出入库单据检查。申报会计师通过上述核查程序有效验证了发行人外销收入的真实性、完整性。

3、对发行人外销业务真实性、与海关数据匹配性发表结论性意见

（1）发行人出口退税与境外销售规模的匹配性

报告期内，发行人的出口退税情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年	2018 年
外销收入①	13,241.64	14,741.55	12,405.05
免抵退税额②	1,721.38	2,112.44	2,043.09
占比③=②/①	13.00%	14.33%	16.47%

注：免抵退税额系按免抵退清单实际报关出口日期统计至各年。

发行人出口退税率受到增值税税率改革的影响，2018 年 1 月-2018 年 7 月间使用 17%退税率，2018 年 8 月-2019 年 6 月使用 16%退税率，2019 年 7 月-2020 年 12 月使用 13%退税率，所以 2018 年、2019 年免抵退税额占外销收入的比例分别处于在 16%-17%，13%-16%之间。

报告期内，发行人的免抵退税额占外销收入的比例较为稳定，出口退税情况与境外销售规模相匹配。

（2）发行人境外销售规模与海关数据的匹配性

报告期各期，发行人境外销售收入与海关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人外销收入	13,241.64	14,741.55	12,405.05
海关数据	13,240.41	14,697.72	12,410.92
差异	1.22	43.83	-5.87
差异率	0.01%	0.30%	-0.05%

报告期各期，发行人外销收入金额与海关数据差异较小，差异主要系报告期内汇率波动等原因所致。发行人境外销售收入与海关数据具有匹配性。

综上所述，申报会计师认为，发行人外销业务真实，外销收入与海关数据具有匹配性。

四、问询函 5、关于产能产量与固定资产

根据首轮问询回复：

（1）报告期各期发行人人均实现收入增加，系根据市场需求对产线产能进行了调整和优化、优化人员排班所致，公司将更多的产能和生产人员投入到中、大型环锻件的生产，产量的增加提高了员工的人均单产。报告期各期，发行人产量分别为 72,632.39 吨、92,797.64 吨、111,467.10 吨和 60,968.82 吨，产能利用率为 72.63%、92.80%、111.47%和 110.85%。

（2）2019 年末，发行人对原有 3 米生产线进行自动化升级改造，改造后的 6 米生产线产能更大，从 2 万吨/年提高到 6 万吨/年。发行人目前共计拥有 4 条锻件生产线，合计年产能为 14 万吨/年。

（3）报告期内，发行人机器设备账面价值分别为 9,280.81 万元、8,201.63 万元、7,203.67 万元、7,860.21 万元。运输工具账面价值分别为 216.6 万元、130.53 万元、55.16 万元、68.47 万元。发行人及时淘汰性能不稳定的设备，并购置产能瓶颈工序设备，报告期各期新增机器设备金额分别为 2,060.50 万元、553.82 万元、533.09 万元和 1,479.32 万元，机器设备维修改造支出分别为 67.42 万元、198.60 万元、345.98 万元和 276.58 万元。

（4）发行人生产经营所需的能源主要为天然气和电力，其中天然气主要用于锻造环节。根据发行人天然气采购量与产量计算，报告期各期发行人单位产量耗用天然气数量为 100.69m^3/吨、91.26m^3/吨、99.02m^3/吨、107.00m^3/吨，存在一定波动。

请发行人：

（1）结合发行人瓶颈生产工序、对应机器设备及变化情况说明发行人产能计算方法，2019 年、2020 年发行人产能利用率均高于 100%的原因及合理性，超产能情况是否有被处罚的风险。

（2）补充说明发行人拥有的4条锻件生产线生产锻件的直径范围，并按照锻件直径说明报告期各期发行人产品的大小及生产数量情况。量化说明“产线产能进行调整和优化”“优化人员排班”的具体方式及对产品产量的具体影响，发行人人均产销数据是否符合生产经营实际、是否符合产线产能规模。

（3）结合生产人员数量、工时、平均薪酬及变化情况，进一步分析说明报告期各期发行人产量与生产人员及薪酬的匹配关系，2018年发行人产量增加但平均生产人员薪酬较2017年下降的原因及合理性。

（4）说明报告期各期单位产量耗用天然气数量存在波动的原因及合理性。结合同行业可比公公司情况，说明发行人锻造环节耗用天然气数量与同行业可比公司是否存在差异及原因。

（5）结合报告期各期末运输工具明细情况说明账面金额与实际盘存情况是否相符，运输工具折旧计提金额与会计政策、会计估计是否相符。结合报告期内机器设备增减情况说明其账面价值与实际购置、报废情况是否相符，说明各期会计折旧计提是否准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）结合发行人瓶颈生产工序、对应机器设备及变化情况说明发行人产能计算方法，2019年、2020年发行人产能利用率均高于100%的原因及合理性，超产能情况是否有被处罚的风险

1、发行人产能计算方法

发行人主要产品的生产流程包括切割下料、加热炉加热、油压机制坯、辗环、机加工、热处理、探伤检测等多道工序流程，其中核心生产工序为锻造工艺环节（包括加热、制坯、辗环）和热处理工艺环节。影响产能的主要因素是锻造能力和热处理能力，尤其是锻造能力，因此发行人招股说明书中披露的产能主要指的是锻造工序的产能。

发行人锻件工序的产能计算方法如下：发行人原有锻件生产线4条，分别为2米线、3米线、5米线和9米线，设计产能分别为1万吨、2万吨、3万吨和4万吨，合计年生产能力为10万吨/年。2019年末，发行人对3米线进行自动化升级

改造，改造后的 6 米线产能更大，从 2 万吨/年提高到 6 万吨/年。发行人目前共计拥有 4 条锻件生产线，合计年产能为 14 万吨/年。

2、2019 年、2020 年发行人产能利用率均高于 100%的原因及合理性

2019 年、2020 年，发行人产能利用率分别为 111.47%、111.92%，发行人披露的产能为通常生产条件下的理论产能。

随着风电行业的需求快速发展，下游客户的需求旺盛，产能供不应求，为了满足客户需求，发行人通过增加生产排班时间、优化人员排班等措施，产量逐年提高，导致 2019 年和 2020 年上半年，产能利用率高于 100%，具有合理性。

3、超产能情况是否有被处罚的风险

发行人环保主管部门审核批复的产能为 16 万吨/年，2018 年至 2020 年，发行人实际产量分别为 92,797.64 吨、111,467.10 吨和 139,904.50 吨，均在环保部门的批复范围之内，不存在超批复产能的情形。

根据江苏中泰检测检验有限公司于 2019 年 9 月出具的《工业废气、工业废水、厂界噪声检测报告》（【2019】中泰监（环境）字第（026）号）确认，发行人 2019 年度工业废水、废气、噪声等污染物排放检测值均未超标。

2020 年 8 月 12 日，江苏扬子江国际冶金工业园安全环保局出具《证明》，中环海陆严格遵守和执行国家和地方环境保护相关法律、法规及规范性文件的规定，不存在违反环保相关法律、法规及其他规范性文件的规定的情形，亦不存在因违反环保相关法律、法规及其他规范性文件而受到行政处罚的情形。

2021 年 1 月 12 日，江苏扬子江国际冶金工业园安全环保局出具《证明》，2020 年 8 月 12 日证明出具日，中环海陆严格遵守和执行国家和地方环境保护相关法律、法规及规范性文件的规定，不存在违反环保相关法律、法规及其他规范性文件的规定的情形，亦不存在因违反环保相关法律、法规及其他规范性文件而受到行政处罚的情形。

综上，报告期内发行人的产量均在环保部门的批复范围之内，不存在因超产能情况被处罚的风险。

（二）补充说明发行人拥有的 4 条锻件生产线生产锻件的直径范围，并按照锻件直径说明报告期各期发行人产品的大小及生产数量情况。量化说明“产线产能进行调整和优化”“优化人员排班”的具体方式及对产品产量的具体影响，发行人人均产销数据是否符合生产经营实际、是否符合产线产能规模

1、补充说明发行人拥有的 4 条锻件生产线生产锻件的直径范围，并按照锻件直径说明报告期各期发行人产品的大小及生产数量情况

（1）发行人拥有的 4 条锻件生产线生产锻件的直径范围

发行人原有环形锻件生产线 4 条，分别为 2 米线（指该产线的最大生产直径，下同）、3 米线、5 米线和 9 米线。2019 年末开始，发行人将原 3 米线升级改造为 6 米线。

（2）按照锻件直径说明报告期各期发行人产品的大小及生产数量情况

报告期各期，按照锻件直径分类发行人产量情况如下：

单位：吨

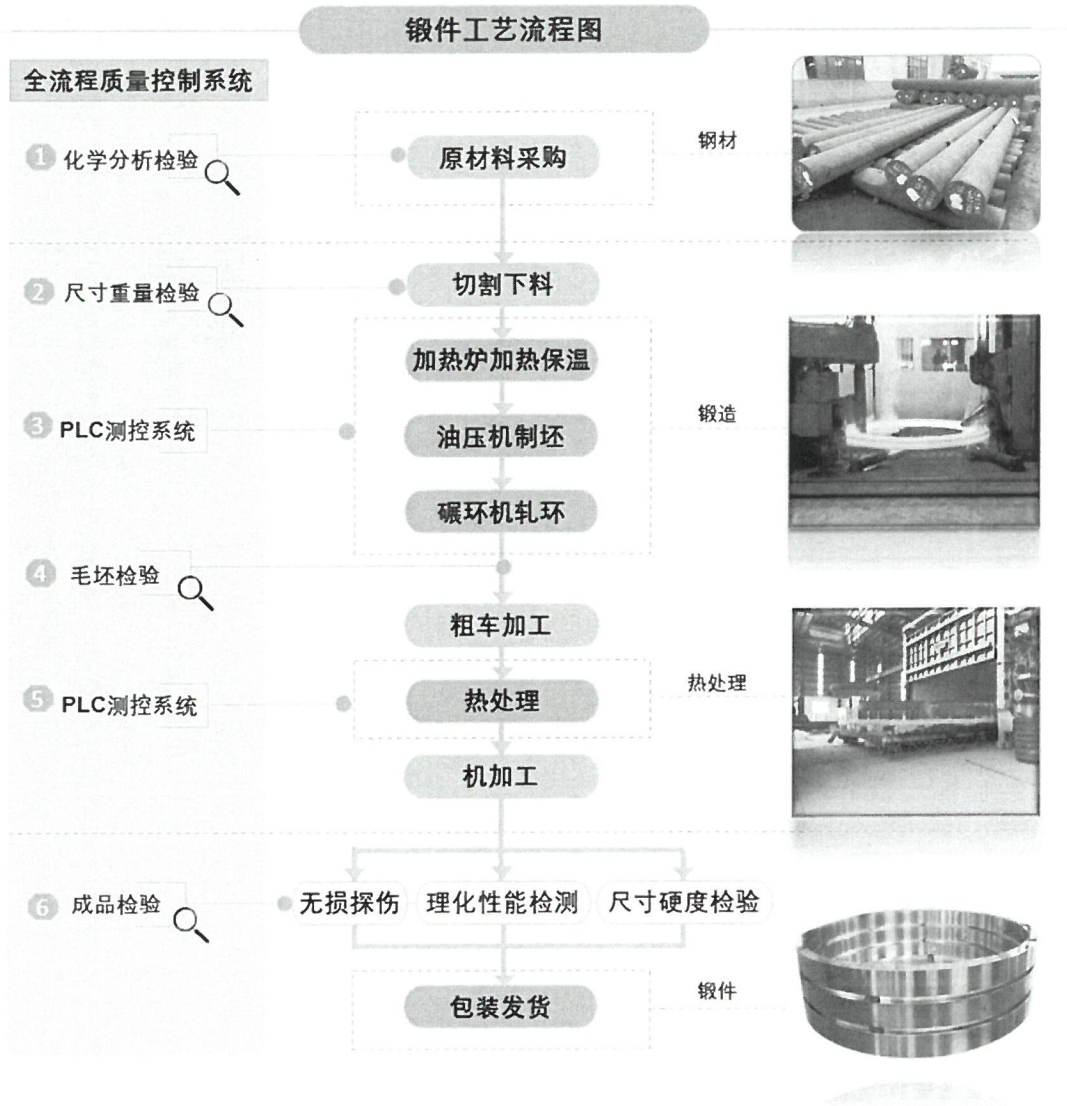
锻件直径	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
2 米以下	14,933.73	10.67%	22,130.81	19.85%	25,152.76	27.10%
2-3.5 米	90,919.33	64.99%	63,085.38	56.60%	47,386.46	51.06%
3.5-6 米	30,993.02	22.15%	24,183.80	21.70%	19,429.52	20.94%
6 米（含）以上	3,058.43	2.19%	2,067.11	1.85%	828.89	0.89%
合计	**139,904.50**	**100.00%**	**111,467.10**	**100.00%**	**92,797.64**	**100.00%**

报告期内，发行人直径 2 米以下环形锻件产量占比逐年下降，直径 2 米以上环形锻件产量占比逐年上升，发行人产品结构向大型化发展的趋势明显。

2、量化说明“产线产能进行调整和优化”“优化人员排班”的具体方式及对产品产量的具体影响，发行人人均产销数据是否符合生产经营实际、是否符合产线产能规模

（1）主要产品生产工艺流程

发行人主要产品生产工艺流程如下：



发行人主要产品的生产流程包括切割下料、加热炉加热、油压机制坯、辗环、机加工、热处理、探伤检测等多道工序流程，其中核心生产工序为锻造工艺环节（包括加热、制坯、辗环）和热处理工艺环节，相关生产工序简介如下：

工艺环节	工序	简介
锻造	加热	为了提高金属塑性变形能力，降低变形抗力，锻后获得良好的金相组织，利用天然气加热炉，按照加热工艺将钢锭加热。
	制坯	钢锭经加热后，利用油压机对其施加压力，按照制坯工艺将钢锭制坯的过程。
	辗环	制坯完成后的坯料，利用辗环机产生连续局部塑性变形，进而实现壁厚减小、直径扩大、截面轮廓成形的塑性加工的过程。
热处理	热处理	将锻造成型后的环坯件放在热处理设备内加热、保温、冷却，通过改变材料表面或内部的组织结构，来控制其性能的过程。
探伤检测	探伤检测	运用无损检测手段（包括超声、磁粉、渗透）对环锻件进行内部缺陷或外部缺陷的探伤，以保证产品质量。

影响产能的主要因素是锻造能力和热处理能力，尤其是锻造能力，发行人招股说明书中披露的产能利用率，主要指的是锻造产能的利用率。

目前发行人现有 4 条锻件生产线，情况如下：

产线名称	位置	主要生产工序	年产能
2 米线	南厂区	加热→制坯→辗环→热处理→探伤检测	1 万吨
5 米线	北厂区（环 2 车间）		3 万吨
6 米线（注）	北厂区（环 1 车间）		6 万吨
9 米线	南厂区		4 万吨
合计			**14 万吨**

注：6 米线为原 3 米线在 2019 年末改造而来，改造前年产能为 2 万吨。

（2）“产线产能进行调整和优化”“优化人员排班”的具体方式

报告期内，受下游行业特别是风电行业需求迅速增长影响，订单逐年增加，发行人通过调整和优化各条产线生产尺寸的加工量，根据各条生产线的生产负荷和交货期情况，将不同尺寸的订单合理分配到各条生产线。由于订单较多，发行人对产线人员采取增加产线排班的方式增加生产时间，提高产量，满足客户订单需求。

报告期内，由于公司大中型锻件的订单增加，特别是直径 2 米-3.5 米的锻件产品，公司原 3 米线（现 6 米线）、5 米线生产负荷较大，公司通过优化人员排班，将 2 米线、9 米线的部分生产人员，排班到原 3 米线（现 6 米线）、5 米线生产线上，提高生产效率，增加产量。另外，由于加热炉具有一定的通用性，通过优化产能和排班，将原材料钢锭在一条产线加热炉加热后，再安排转运到其他产线进行后续环节的生产。

通过增加产线的生产排班时间，以及产线产能调整和生产人员优化排班，报告期内，发行人的产量逐年增加，产能利用率逐年提高，分别为 92.80%、111.47%和 111.92%；中大型锻件比例逐年提高，2 米以上的中大型锻件报告期各期产量占比分别为 72.90%、80.15%和 89.33%；人均产量、销量也逐年提高，符合发行人生产经营实际情况，符合发行人的生产规模，具有合理性。

（三）结合生产人员数量、工时、平均薪酬及变化情况，进一步分析说明报告期各期发行人产量与生产人员及薪酬的匹配关系，2018 年发行人产量增加但平均生产人员薪酬较 2017 年下降的原因及合理性

1、结合生产人员数量、工时、平均薪酬及变化情况，进一步分析说明报告期各期发行人产量与生产人员及薪酬的匹配关系

报告期内，发行人生产人员工资薪酬与产量变化情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
锻件产品产量（吨）	139,904.50	111,467.10	92,797.64	72,632.39
生产人员薪酬总额（万元）	2,041.35	1,777.47	1,597.98	1,520.28
期末生产人员数量（人）	206	196	210	198
生产人员平均薪酬（万元）	9.91	9.07	7.61	7.68

报告期内，发行人生产人员薪酬以产量为考核标准，主要与产量挂钩，产量越高，生产人员薪酬也越高。报告期各期，随着产量的逐年增加，发行人生产人员薪酬总额和平均薪酬随之增加，具有匹配关系。

2、2018 年平均生产人员薪酬较 2017 年下降的原因及合理性

2018 年发行人生产人员平均薪酬较 2017 年略有下降，主要原因是，因业务增长，2018 年下半年公司新招了 13 名生产人员，导致期末生产人员增加 ，由于入职时间较晚，上述人员 2018 年的平均薪酬为 2.85 万元，导致以期末时点人数计算的人均薪酬略微下降，具有合理性。

（四）说明报告期各期单位产量耗用天然气数量存在波动的原因及合理性。结合同行业可比公公司情况，说明发行人锻造环节耗用天然气数量与同行业可比公司是否存在差异及原因

1、说明报告期各期单位产量耗用天然气数量存在波动的原因及合理性

报告期内，发行人单位产量耗用天然气数量如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
天然气（m^3）	13,927,867.00	11,037,549.00	8,468,774.00
产量（吨）	139,904.50	111,467.10	92,797.64
吨耗（m^3/吨）	99.55	99.02	91.26

总体上看，报告期内天然气单耗呈上升趋势，主要原因是：原材料钢锭在加热炉加热时要达到 1200℃以上，锻件直径越大，对应的原材料钢锭直径越大，钢

锭表面和芯部需要达到锻造温度所需消耗的天然气就越多，导致天然气单耗增加；同时，中大型风电锻件的生产，一般需要再次回加热炉加热保温，消耗天然气相应增加。2019 年、2020 年，受风电订单需求大幅增加影响，发行人中大型锻件产品比例逐年提高，从而导致天然气单耗总体呈上升趋势。

2、结合同行业可比公公司情况，说明发行人锻造环节耗用天然气数量与同行业可比公司是否存在差异及原因

公开可查询到的同行业可比公司派克新材天然气单耗情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
天然气（万 m^3）	512.67	552.35	504.69	426.89
产量（吨）	40,010.95	37,198.41	33,003.30	31,990.61
吨耗（m^3/吨）	128.13	148.49	152.92	133.44

由上表可见，同行业可比公司派克新材的天然气单位能耗也存在一定的波动。派克新材产品结构与发行人不同，其主营产品除环形锻件外，还包括自由锻件、精密模锻件等，通常情况下，自由锻产品和精密模锻产品需要多次煅烧，反复锻造才能达到产品形状和尺寸，其回炉加热的次数多，导致天然气消耗大，因此，其天然气单耗高于发行人。

综上，报告期内，发行人单位产量耗用天然气符合公司业务实际情况，与同行业可比公司派克新材相比，由于二者产品结构的不同导致天然气单耗存在差异，具有合理性。

（五）结合报告期各期末运输工具明细情况说明账面金额与实际盘存情况是否相符，运输工具折旧计提金额与会计政策、会计估计是否相符。结合报告期内机器设备增减情况说明其账面价值与实际购置、报废情况是否相符，说明各期会计折旧计提是否准确

1、结合报告期各期末运输工具明细情况说明账面金额与实际盘存情况是否相符，运输工具折旧计提金额与会计政策、会计估计是否相符

报告期内，发行人运输主要通过外部第三方专业运输公司进行；发行人厂区内用于生产装卸的叉车等工具，在“固定资产-办公设备及其他”科目中核算管理。

报告期内，发行人运输工具主要为生产用卡车和办公用汽车，各期末运输设备明细及盘存情况如下：

单位：万元

运输工具类型	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31		盘存是否一致
	期末数量	账面金额	期末数量	账面金额	期末数量	账面金额	
生产用卡车	1	0.58	1	0.58	1	0.58	一致
办公用汽车	11	69.05	10	54.58	11	129.95	一致
合计	**12**	**69.62**	**11**	**55.16**	**12**	**130.53**	-

由上表可知，报告期各期末运输工具账面金额与实际盘存情况相符。运输工具在达到预定可使用状态的次月起按年限平均法进行折旧，折旧年限 4 年，残值率 5%，折旧计提方式与会计政策、会计估计一致，各期末折旧金额计提准确。

2、结合报告期内机器设备增减情况说明其账面价值与实际购置、报废情况是否相符，说明各期会计折旧计提是否准确

报告期各期，发行人机器设备账面原值的增减情况如下：

单位：万元

类别	增加金额	增加原因	减少金额	减少原因
2020 年度				
机器设备	2,029.89	环一车间新上碾环机、加热炉和余热热处理设备	**557.40**	环一车间技术改造拆除碾环机、加热炉和锯床
2019 年度				
机器设备	533.09	新增数控车床、加热炉	-	-
2018 年度				
机器设备	553.82	新增数控车床、加热炉	-	-

报告期各期末，机器设备账面原值、账面价值变动与实际购置、报废情况相符，机器设备折旧政策符合《企业会计准则》规定，各期末机器设备折旧金额计提准确。

（六）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

会计师执行的主要核查程序如下：

（1）了解、评价管理层与生产管理相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）获取发行人的生产流程图，了解发行人生产环节的各道工序情况，了解各条生产线的设计情况、生产情况，了解影响产能的主要因素；

（3）复核发行人生产线的产品大小及类别，分析发行人人均产销数据与实际

生产经营、产能规模的匹配关系；

（4）获取发行人员工薪酬制度文件、员工花名册、工资表，分析员工薪酬分布情况；

（5）访谈了发行人生产部门负责人，实地察看了生产车间现场工作情况，了解各产线产能调整和优化情况、现场生产人员优化排班情况；

（6）检查报告期内天然气的实际耗用情况，分析发行人单位能耗变动情况，获取同行业可比公司的单耗数据，分析与发行人的可比性；

（7）对发行人的财务人员、设备部等相关人员进行访谈，了解固定资产增减变动的原因、折旧年限及账务处理方法；

（8）对固定资产增减变动进行抽查，对固定资产增加查验内部采购申请单、采购合同、验收单、发票、银行回单等单据进行查验；对大额的固定资产采购执行函证程序。对于固定资产本期减少，通过检查相应的审批单、合同、发票、验收单和处置单据，核实报告期内固定资产的购置和处置情况；

（9）根据发行人折旧政策，复核发行人固定资产的折旧年限，分析确定折旧年限的依据是否充分合理，重新计算各期末折旧金额，复核账面计提金额的准确性和完整性；

（10）对固定资产执行监盘程序，核实资产使用状况，确定是否存在，过时、毁损或者闲置废置的固定资产，查阅固定资产账面记录，分析是否存在减值准备未足额计提的情况、是否存在费用资本化情形。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）发行人主要产品的生产流程包括切割下料、加热炉加热、油压机制坯、辗环、机加工、热处理、探伤检测等多道工序流程，其中核心生产工序为锻造工艺环节（包括加热、制坯、辗环）和热处理工艺环节。影响产能的主要因素是锻造能力和热处理能力，尤其是锻造能力，因此发行人招股说明书中披露的产能主要指的是锻造工序的产能；

发行人披露的产能为通常生产条件下的理论产能，随着风电行业的需求快速发展，下游客户的需求旺盛，产能供不应求，为了满足客户需求，发行人通过增

加生产排班时间、优化人员排班等措施，产量逐年提高，导致 2019 年和 2020 年上半年，产能利用率高于 100%，具有合理性；

报告期内，发行人实际产量均在环保部门的批复范围之内，不存在超批复产能的情形。根据江苏中泰检测检验有限公司出具的检测报告以及江苏扬子江国际冶金工业园安全环保局出具《证明》，发行人各项排放水平均未超标，不存在违反环保相关法律、法规及其他规范性文件的规定的情形，亦不存在因违反环保相关法律、法规及其他规范性文件而受到行政处罚的情形；

（2）发行人原有环形锻件生产线 4 条，分别为 2 米线（指该产线的最大生产直径，下同）、3 米线、5 米线和 9 米线。2019 年末开始，发行人将原 3 米线升级改造为 6 米线；

通过增加产线的生产排班时间，以及产线产能调整和生产人员优化排班，报告期内，发行人的产量逐年增加，产能利用率逐年提高，分别为 92.80%、111.47%和 111.92%；中大型锻件比例逐年提高，2 米以上的中大型锻件报告期各期产量占比分别为 72.90%、80.15%和 89.33%；人均产量、销量也逐年提高，符合发行人生产经营实际情况，符合发行人的生产规模，具有合理性；

（3）报告期内，发行人生产人员薪酬以产量为考核标准，主要与产量挂钩，产量越高，生产人员薪酬也越高。报告期各期，随着产量的逐年增加，发行人生产人员薪酬总额和平均薪酬随之增加，具有匹配关系；

2018 年发行人生产人员平均薪酬较 2017 年略有下降，主要原因是，2018 年因业务增长，当年下半年新招了部分生产人员，导致期末生产人员增加，从而导致以期末时点人数计算的人均薪酬略微下降，具有合理性；

（4）报告期内，发行人单位产量耗用天然气符合公司业务实际情况，与同行业可比公司派克新材相比，由于二者产品结构的不同导致天然气单耗存在差异，具有合理性；

（5）报告期各期末，运输工具账面金额与实际盘存情况相符，折旧计提方式与会计政策、会计估计一致，各期末折旧金额计提准确；机器设备账面原值、账面价值变动与实际购置、报废情况相符，机器设备折旧政策符合《企业会计准则》规定，各期末机器设备折旧金额计提准确。

五、问询函 6、关于产品质量保证

根据首轮问询回复：

（1）报告期内，发行人对部分客户质保期约定为 72 个月、三年、五年不等，对部分客户如烟台浩阳机械有限公司、江苏振江新能源装备、Laulagun Bearings 等客户未约定质量保证条款。

（2）发行人未对质保计提预计负债，按照当期实际发生的产品质量保证费用计入当期损益。

请发行人：

（1）分析说明报告期内对客户关于质量保证条款约定方式，发行人是否被动接受客户要求，发行人向不同客户出售相同产品的质量保证义务是否存在差异，如是，请说明原因。结合发行人产品寿命、工艺、客户要求说明不同质保期对发行人经营成本或费用的影响。

（2）补充说明报告期内发行人对部分客户未约定质量保证条款的原因及合理性，是否存在补充约定的情形。如无，请说明与相关客户发生产品质量纠纷后的解决措施及依据，截至问询函回复日，发行人与主要客户是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

（3）结合发行人产品应用于风电、机械等不同领域终端客户产品的质量保证要求，说明发行人是否存在因产品质量问题导致终端客户索赔或承担其他连带赔偿责任的情形。

（4）补充披露报告期内关于产品质量保证费用的会计处理方式及入账方式，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）分析说明报告期内对客户关于质量保证条款约定方式，发行人是否被动接受客户要求，发行人向不同客户出售相同产品的质量保证义务是否存在差异，如是，请说明原因。结合发行人产品寿命、工艺、客户要求说明不同质保期对发行人经营成本或费用的影响

1、分析说明报告期内对客户关于质量保证条款约定方式，发行人是否被动接受客户要求，发行人向不同客户出售相同产品的质量保证义务是否存在差异，如是，请说明原因

报告期内，发行人前五大客户质量保证相关合同条款情况如下：

客户名称		质量保证相关合同条款
Thyssenkrupp	徐州罗特艾德回转支承有限公司	货到甲方工厂内，加工成成品销售后质保三年
	Rothe Erde India Pvt.Ltd	合同未约定质量保证条款
	Thyssenkrupp Brasil Ltda	合同未约定质量保证条款
	德枫丹（青岛）机械有限公司	质量保证期为货物交付至德枫丹并验收合格之日起 72 个自然月
烟台天成	烟台天成机械有限公司	质保期五年，环件在使用过程中因质量问题造成的损失由供方承担
	烟台浩阳机械有限公司	合同未约定质量保证条款
江苏振江新能源装备股份有限公司		合同未约定质量保证条款
Laulagun Bearings	Laulagun Bearings S.L	合同未约定质量保证条款
	Laulagun Bearings India Privated Limited	合同未约定质量保证条款
Shilla	常州新罗机械制造有限公司	合同未约定质量保证条款
	Shilla Corporation	合同未约定质量保证条款
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.		以其与下游客户的约定为准
南高齿	南京高速齿轮制造有限公司	铸件与锻件的质保期要求为 20 年
	南高齿（包头）传动设备有限公司	双方约定验收条件验收合格后 5.5 年
	南京朗劲风能设备制造有限公司	自交货之日起，必须提供 20 年的质保期
洛阳新强联回转支承股份有限公司		质保期为 3 个月

通常情况下，包括质量条款在内的合同各项条款，由发行人与客户协商确定。总体上，除南高齿外，发行人向不同客户出售相同产品的质量保证义务不存在显著差异。南高齿主要产品终端设备使用寿命一般为 20 年，因此对发行人产品也按 20 年确定质保期，双方合作较早，后续签署协议顺延。

2、结合发行人产品寿命、工艺、客户要求说明不同质保期对发行人经营成本或费用的影响

发行人生产的工业金属锻件属于高端装备制造业的关键基础部件，锻件产品质量直接影响下游高端装备的性能和使用寿命。因此，锻件产品相应地要求具备较长的使用寿命和较好的产品质量。

发行人的锻件产品为钢铁原材料产品，通过生产各环节的严格检验交付客户后，一般不会存在质量问题，发行人作为行业内工艺技术先进的锻件制造企业，产品得到了国内外众多知名客户的认可。报告期内，除与泰兴市现代压力容器制造有限公司诉讼之外，发行人与其他所有客户在合同约定的质保期间，未因产品质量问题发生纠纷。该笔诉讼造成损失金额为 11 万元，对发行人经营成本或费用的影响较小。

（二）补充说明报告期内发行人对部分客户未约定质量保证条款的原因及合理性，是否存在补充约定的情形。如无，请说明与相关客户发生产品质量纠纷后的解决措施及依据，截至问询函回复日，发行人与主要客户是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷

1、发行人对部分客户未约定质量保证条款的原因及合理性，是否存在补充约定的情形

发行人对部分客户未约定质量保证条款的原因主要如下：

（1）发行人下游行业由于使用环境的要求，对发行人产品的各项性能参数进行了明确的规定，只有符合性能要求的产品才能交货；

（2）发行人产品在原材料采购、生产、入库、交货等环节，需要经过层层检验，采取了充分的检测措施，如产品存在质量问题，通常在最终使用之前即可发现；

（3）发行人与主要客户建立了长期稳定的合作关系，客户对发行人产品的质量信任度较高。

对于未约定质量保证条款的客户，不存在补充约定的情形。

2、发行人与相关客户发生产品质量纠纷后的解决措施及依据

发行人设置了专门的售后服务团队，负责产品的后期服务和客户关系维护工作，强化市场响应速度和售后服务水平，持续提升市场开拓能力和客户粘性。

如果相关客户与发行人发生产品质量纠纷，发行人质检部会同技术部门对产品进行调查、检测和分析，必要时委托第三方独立检验机构进行复检，确认产品质量责任归属后，双方协商解决。如协商无法解决，则通过仲裁或诉讼方式解决。

3、截至问询函回复日，发行人与主要客户是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷

经核查，截至本问询函回复之日，发行人销售给主要客户的产品质量良好，合作关系稳定，发行人与主要客户之间不存在产品质量纠纷或潜在纠纷。

（三）结合发行人产品应用于风电、机械等不同领域终端客户产品的质量保证要求，说明发行人是否存在因产品质量问题导致终端客户索赔或承担其他连带赔偿责任的情形

发行人主营锻件产品通常应用于风电、工程机械、矿山机械、核电等领域，从生产制造和工艺技术要求来说，总体差异不大，发行人根据下游行业客户对产品质量的性能参数要求组织生产、供货。

报告期内，除与泰兴市现代压力容器制造有限公司的诉讼外，发行人不存在因产品质量问题导致终端客户索赔或承担其他连带赔偿责任的情形。

（四）补充披露报告期内关于产品质量保证费用的会计处理方式及入账方式，是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人未针对产品质量保证费用计提预计负债，按照当期实际发生的产品质量保证费用计入当期损益，与同行业可比公司会计政策一致。

报告期内，除与泰兴市现代压力容器制造有限公司诉讼产生 11 万元损失外，未发生其他产品质量保证费用。

发行人对质量保证费用的会计处理如下：借记“销售费用—产品质量保证”科目，贷记“银行存款”、“其他应付款”等科目。上述处理符合《企业会计准则》的相关规定。

以上内容已在招股说明书“第八集/十/(一)/ 8、报告期内关于产品质量保证费用的会计处理方式及入账方式，是否符合《企业会计准则》的规定”中补充披露。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与质量异议处理相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）通过检查发行人销售合同，识别质量保证条款，了解同行业关于质保金的的处理，判断发行人质量保证费用的处理是否符合准则要求；

（3）通过走访主要客户，了解质量赔偿及纠纷的情况，核查记录的质量保证赔款的真实性、完整性；

（4）通过向主要客户函证，核查往来发生额、余额是否一致，验证质量保证赔款记录是否均已入账；

（5）获取发行人向泰兴市人民法院提交答辩意见、民事调解书、补偿款支付凭证；

（6）通过人民法院公告网、中国执行信息公开网、中国裁判文书网，对发行人报告期内的诉讼案件进行查询；查阅报告期内发行人的负面新闻及资讯；取得发行人关于报告期内不存在因产品质量问题引发的相关诉讼、纠纷或负面报道的说明。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）通常情况下，包括质量条款在内的合同各项条款，由发行人与客户协商确定。总体上，除南高齿外，发行人向不同客户出售相同产品的质量保证义务不存在显著差异。南高齿主要产品终端设备使用寿命一般为 20 年，因此对发行人产品也按 20 年确定质保期，双方合作较早，后续签署协议顺延；

发行人生产的工业金属锻件具备较长的使用寿命和较好的产品质量。发行人的锻件产品为钢铁原材料产品，通过生产各环节的严格检验交付客户后，一般不会存在质量问题，发行人作为行业内工艺技术先进的锻件制造企业，产品得到了国内外众多知名客户的认可。报告期内，除与泰兴市现代压力容器制造有限公司诉讼之外，发行人与其他所有客户在合同约定的质保期间，未因产品质量问题发生纠纷。该笔诉讼造成损失金额为 11 万元，对发行人经营成本或费用的影响较小；

（2）发行人对部分客户未约定质量保证条款的原因具有合理性，不存在补充约定的情形；截至本问询函回复之日，发行人销售给主要客户的产品质量良好，合作关系稳定，发行人与主要客户之间不存在产品质量纠纷或潜在纠纷；

（3）报告期内，除与泰兴市现代压力容器制造有限公司的诉讼外，发行人不存在因产品质量问题导致终端客户索赔或承担其他连带赔偿责任的情形；

（4）报告期内，发行人未针对产品质量保证费用计提预计负债，按照当期实际发生的产品质量保证费用计入当期损益，与同行业可比公司会计政策一致；报告期内，除与泰兴市现代压力容器制造有限公司诉讼产生 11 万元损失外，未发生其他产品质量保证费用；发行人对质量保证费用的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

六、问询函 7、提到：“关于客户与供应商重叠

根据首轮问询回复：

（1）发行人为了临时补充少量原材料品种，或者基于减少资金占用考虑，存在向中设集团、龙溪股份等下游客户采购原材料的情形。2017 年-2019 年向相关客户采购金额分别为 11,850.57 万元、5,047.21 万元和 3,206.92 万元。2017 年，发行人向中设集团、龙溪股份采购原材料价格高于采购均价，2018 年、2019 年发行人向中设集团采购原材料价格与采购均价相同或低于采购均价。此外，由于向龙溪股份采购付款方式可以为“交付后 60 日付款”，不需要先款后货，价格比直接向钢厂采购价格略高。

（2）发行人向外协供应商销售刨花价格由双方根据市场废钢价格行情确定，随行就市，每月调整。报告期各期发行人向销售刨花的前五大外协厂商（占刨花销售的 80%左右）销售均价为 892.44 元/吨、1,406.69 元/吨、1,697.82 元/吨和 1,714.28 元/吨，价格增幅分别为 57.62%、20.07%、0.97%。此外，发行人向江阴市亚辉金属贸易有限公司等销售废钢，报告期各期销售均价为 1,328.89 元/吨、1,682.93 元/吨、2,231.70 元/吨和 2,300.88 元/吨，价格增幅分别为 26.64%、32.61%、3.10%。发行人报告期各期合金钢采购均价增幅分别为 11.63%、0%、0%，碳素钢采购均价增幅为 13.51%、4.76%和-2.27%。江阴市亚辉金属贸易

有限公司成立时间为2017年，为发行人销售刨花的第一大客户，但非发行人机加工的前五大供应商。

（3）报告期各期，发行人刨花销量占产量比重分别为23.35%、24.30%、24.61%和26.38%。根据披露的前五大刨花销售客户销售量及对应机外协厂商当期机加工数量，发行人向机加工厂商销售刨花数量占其委托机加工数量的20%左右。

请发行人：

（1）结合原材料具体类型、付款条件等，进一步分析报告期各期发行人向中设集团、龙溪股份采购原材料价格的公允性、合理性。结合报告期内发行人与中设集团、龙溪股份等供应商关于供货协议的具体约定，说明发行人对其存在大额采购同时披露为“向部分客户临时采购部分原材料作为补充”的原因及合理性。

（2）结合市场废钢价格行情具体情况及报告期内变化情况、刨花及废钢销售种类，进一步分析报告期各期发行人刨花、废钢销售价格增幅远高于主要原材料采购价格增幅的原因及合理性。补充说明2019年发行人向常熟市龙腾特种钢有限公司、江阴市亚辉金属贸易有限公司销售废钢价格差异的原因。

（3）补充披露江阴市亚辉金属贸易有限公司的基本情况、实际控制人、经营规模、主要经营地，发行人、实际控制人、董监高及其关联方与江阴市亚辉金属贸易有限公司是否存在关联关系或其他未披露的利益安排。补充说明发行人向江阴市亚辉金属贸易有限公司销售刨花的具体过程、刨花来源、江阴市亚辉金属贸易有限公司非发行人主要机加工外协厂商但向发行人大量采购刨花的原因及合理性，其2017年成立即成为发行人废料销售的主要客户的原因及合理性。

（4）结合产品结构变化等说明2020年1-6月刨花销量占产量比重提高的原因。结合刨花生产过程、产品类型变化等说明向主要机加工外协厂商销售刨花数量占委托其机加工数量比例低于刨花销量占产量比重的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）结合原材料具体类型、付款条件等，进一步分析报告期各期发行人向中设集团、龙溪股份采购原材料价格的公允性、合理性。结合报告期内发行人与中设集团、龙溪股份等供应商关于供货协议的具体约定，说明发行人对其存在大额采购同时披露为“向部分客户临时采购部分原材料作为补充”的原因及合理性

1、结合原材料具体类型、付款条件等，进一步分析报告期各期发行人向中设集团、龙溪股份采购原材料价格的公允性、合理性

报告期内，2020 年，发行人未向中设集团、龙溪股份采购原材料，2018 年、2019 年，发行人向中设集团、龙溪股份采购的主要原材料价格情况如下：

单位：万元/吨

序号	原材料供应商	原材料材质	具体牌号	锭型	采购单价	采购同类原材料平均单价
2019 年度						
1	中设集团装备制造有限责任公司	合金钢	42CrMo4	Φ600	0.48	0.47
		合金钢	42CrMo4	Φ500	0.51	0.47
		碳素钢	Q345E	Φ700	0.45	0.43
2018 年度						
1	中设集团装备制造有限责任公司	合金钢	42CrMo4	Φ600	0.49	0.46
		碳素钢	Q345E	Φ700	0.42	0.42
		碳素钢	Q345E	Φ800	0.43	0.42
2	福建龙溪轴承（集团）股份有限公司	碳素钢	Q345C	Φ500	0.41	0.40

报告期内，发行人向中设集团、龙溪股份采购的原材料主要为合金钢和碳素钢，合金钢的具体类型主要为 42CrMo4，碳素钢的具体类型包括 Q345E 和 Q345C。由于中设集团、龙溪股份向发行人提供了 60 天左右的账期，付款条件优于其他原材料供应商，因此，发行人向中设集团、龙溪股份采购的各类原材料单价均比采购同类产品平均单价略高。

综上，发行人向中设集团、龙溪股份采购原材料价格公允，具有合理性。

2、结合报告期内发行人与中设集团、龙溪股份等供应商关于供货协议的具体约定，说明发行人对其存在大额采购同时披露为“向部分客户临时采购部分原材料作为补充”的原因及合理性

（1）发行人与中设集团、龙溪股份关于供货协议的约定情况

报告期内，发行人与中设集团、龙溪股份关于供货协议的主要约定内容如下：

供应商	主要采购内容	采购执行约定	结算方式	违约责任
中设集团	连铸坯 42CrMo 系列、Q345E 系列	发行人直接向钢厂提货；发行人负责运输；质量问题自行与钢厂协商解决	银行承兑汇票	发行人中途退货的，应赔偿退货部分货款的 150%违约金；发行人未按期付款的，未付款部分按日 0.3%比例支付违约金
龙溪股份	连铸坯 42CrMo 系列	发行人直接向钢厂提货；发行人负责运输；质量问题自行与钢厂协商解决	银行承兑汇票	发行人未按期付款的，未付款部分按日 0.03%比例支付违约金；超过 30 日仍未付款的，卖方有权从应付给发行人的采购款中扣除相关款项

（2）说明发行人对其存在大额采购同时披露为“向部分客户临时采购部分原材料作为补充”的原因及合理性

报告期内，发行人存在向中设集团、龙溪股份、烟台浩阳和无锡立达等下游客户采购原材料的情形。上述企业为发行人下游客户，除了向发行人采购产品外，其本身也会直接采购钢铁原材料制造其他产品。其中，发行人为了临时补充少量原材料品种，向烟台浩阳和无锡立达采购部分原材料；另外，基于减少资金占用考虑，发行人在资金不充裕的情况下，向中设集团、龙溪股份进行采购。

为了使信息披露更加严谨，本次对该部分内容的标题进行了修改，修改后的标题为“发行人向部分客户采购部分原材料”。

（二）结合市场废钢价格行情具体情况及报告期内变化情况、刨花及废钢销售种类，进一步分析报告期各期发行人刨花、废钢销售价格增幅远高于主要原材料采购价格增幅的原因及合理性。补充说明 2019 年发行人向常熟市龙腾特种钢有限公司、江阴市亚辉金属贸易有限公司销售废钢价格差异的原因

1、结合市场废钢价格行情具体情况及报告期内变化情况、刨花及废钢销售种类，进一步分析报告期各期发行人刨花、废钢销售价格增幅远高于主要原材料采购价格增幅的原因及合理性

（1）废钢市场价格行情情况

发行人废钢以钢刨花、其他废钢（主要为芯料）为主，无市场公开价格数据，因此通过 wind 数据选取了发行人周边张家港废钢 6-8mm 均价作为比较对象，具体

如下图所示：



数据来源：wind

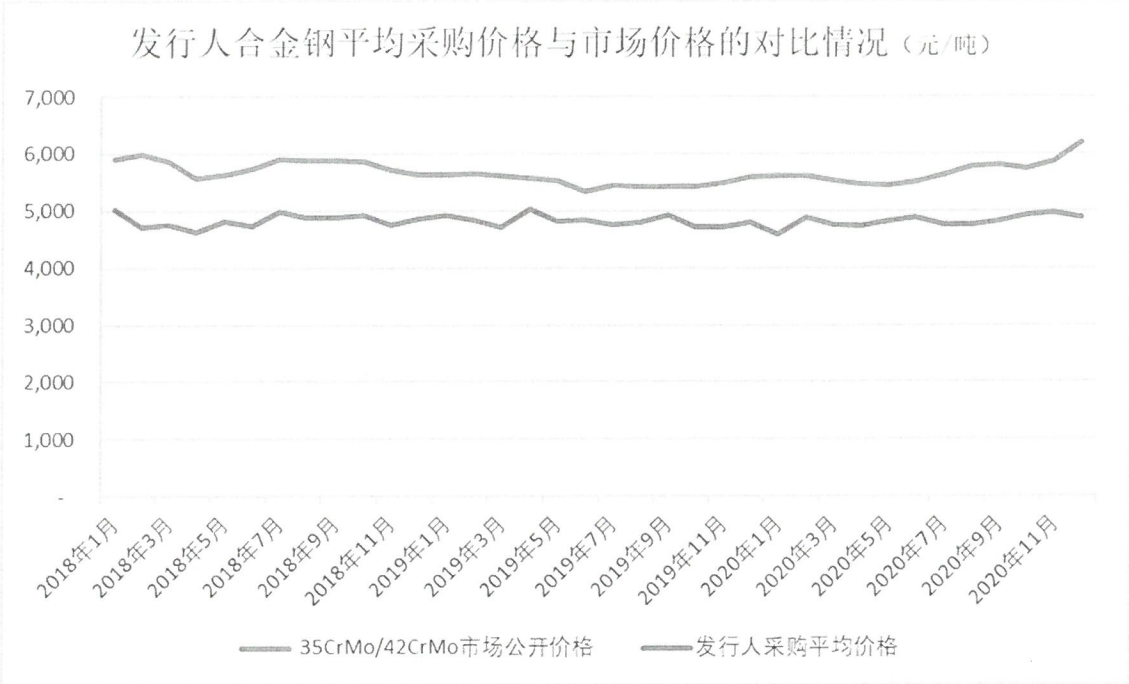
发行人对外销售刨花、废钢的价格根据市场价格行情确定，随行就市。报告期内，发行人废料销售价格总体变化趋势与市场价格基本一致，其他废钢销售价格存在一定差异，主要原因系：通常情况下，钢厂回收废钢会要求废钢销售方整理后自行运输到钢厂，发行人为了减少管理难度，将废钢销售给废旧金属回收公司，2019 年 2 月，龙腾特钢开始上门收购公司的废钢，由于直接卖给钢厂，没有中间环节，回收价格相对较高，因此发行人将其他废钢直接销售给龙腾特钢。

（2）原料钢市场价格行情情况

报告期，发行人采购的原材料主要为合金钢、碳素钢等特钢材料，发行人主要材料供应商为行业内规模较大的知名企业，发行人原材料采购价格均随行就市，符合行业惯例。

①合金钢

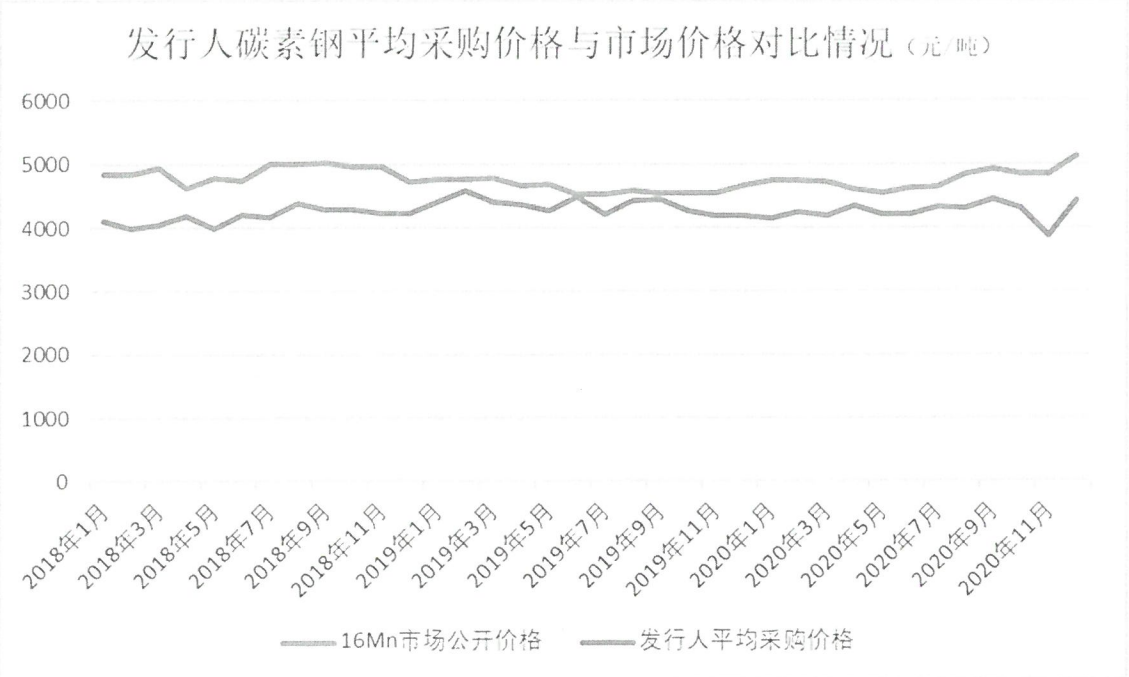
发行人采购的合金钢主要为 42CrMo 系列，发行人合金钢平均采购价格与可查询到的 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格进行比较，具体如下图所示：



数据来源：我的钢铁网

②碳素钢

发行人采购的碳钢主要包括 Q345 系列、45#、S48C 等品种，发行人碳钢平均采购价格与可查询到的 Q345 中细分牌号 16Mn 钢坯公开市场价格进行比较，具体如下图所示：

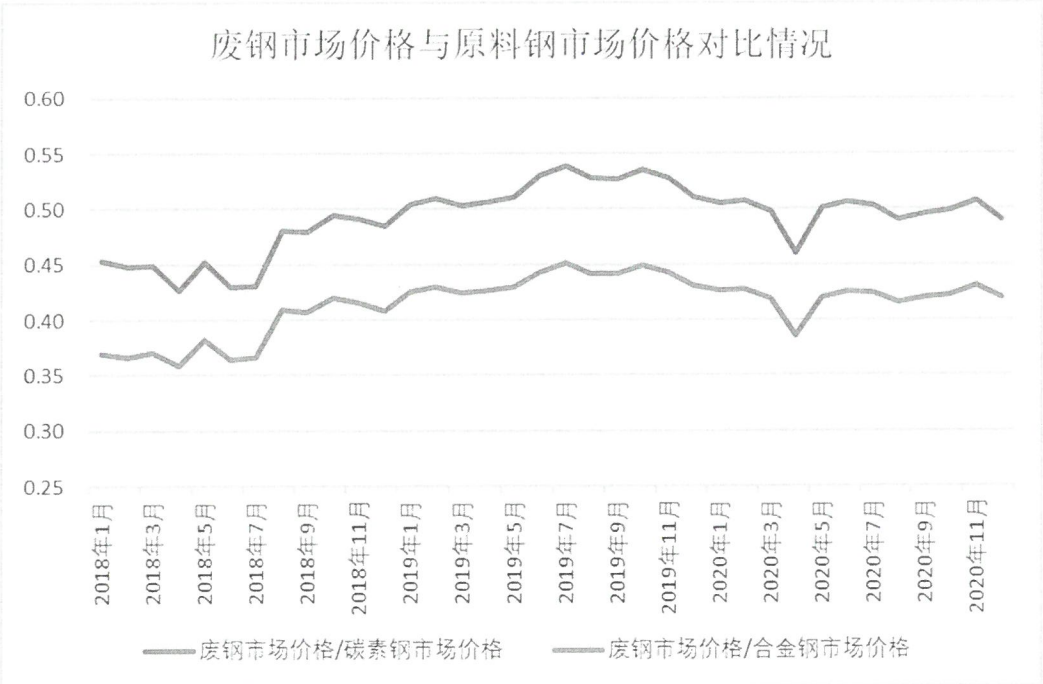


数据来源：我的钢铁网

报告期内，发行人合金钢、碳素钢采购价格总体变化趋势与市场价格基本一致。

（3）废钢市场价格与原料钢市场价格对比情况

报告期内，废钢公开市场价格涨幅高于原料钢公开市场价格涨幅，具体对比情况如下图所示：



报告期内，废钢公开市场价格除以合金钢、碳素钢公开市场价格的比例系数逐年升高，表明废钢公开市场价格的涨幅高于合金钢、碳素钢公开市场价格涨幅。

发行人对外销售刨花、废钢的价格和原料钢采购价格均根据市场价格行情确定，随行就市。报告期内，废钢公开市场价格增幅高于原料钢公开市场价格增幅，因此发行人刨花、废钢销售价格增幅高于主要原材料采购价格增幅的原因，具有合理性。

2、补充说明 2019 年发行人向常熟市龙腾特种钢有限公司、江阴市亚辉金属贸易有限公司销售废钢价格差异的原因

2019 年，发行人向常熟市龙腾特种钢有限公司、江阴市亚辉金属贸易有限公司销售废钢的情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

序号	客户名称	销售金额	销量	平均单价
1	江阴市亚辉金属贸易有限公司	549.66	2,462.96	2,231.70
2	常熟市龙腾特种钢有限公司	585.67	2,317.92	2,526.69

发行人对外销售废钢的价格由双方根据市场废钢价格行情确定，随行就市，具有公允性。

2019 年，发行人向龙腾特钢销售废钢的价格高于亚辉金属，价格差异的原因主要是：龙腾特钢作为钢铁生产企业，对废钢收购的要求较高，需要发行人安排人员进行分类、整理好后，对方才会收购；而亚辉金属为金属废品回收企业，发行人销售给其的废钢，其收集、整理、场地清理都是亚辉自己安排人员进行，考虑此因素影响，2019 年公司向亚辉金属销售废钢价格与龙腾特钢不存在显著差异。

（三）补充披露江阴市亚辉金属贸易有限公司的基本情况、实际控制人、经营规模、主要经营地，发行人、实际控制人、董监高及其关联方与江阴市亚辉金属贸易有限公司是否存在关联关系或其他未披露的利益安排。补充说明发行人向江阴市亚辉金属贸易有限公司销售刨花的具体过程、刨花来源、江阴市亚辉金属贸易有限公司非发行人主要机加工外协厂商但向发行人大量采购刨花的原因及合理性，其 2017 年成立即成为发行人废料销售的主要客户的原因及合理性

1、补充披露江阴市亚辉金属贸易有限公司的基本情况、实际控制人、经营规模、主要经营地，发行人、实际控制人、董监高及其关联方与江阴市亚辉金属贸易有限公司是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

江阴市亚辉金属贸易有限公司（以下简称“亚辉金属”）成立于 2017 年，注册地址江阴市顾山镇新龚村三官堂 29 号，法定代表人周晓辉，经营范围为金属材料、机械设备、五金产品、电子产品的销售。周晓辉持有亚辉金属 100%股权，为亚辉金属实际控制人。亚辉金属目前员工人数为 10 人左右，年废钢回收量为 3 万吨左右，主要经营地为江阴市、张家港市及周边地区。

发行人、实际控制人、董监高及其关联方与江阴市亚辉金属贸易有限公司不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

上述内容已在招股说明书“第六节/三/（一）/15、废料销售情况”中补充披露。

2、补充说明发行人向江阴市亚辉金属贸易有限公司销售刨花的具体过程、刨

花来源、江阴市亚辉金属贸易有限公司非发行人主要机加工外协厂商但向发行人大量采购刨花的原因及合理性，其2017年成立即成为发行人废料销售的主要客户的原因及合理性

（1）发行人向江阴市亚辉金属贸易有限公司销售刨花的具体过程、刨花来源、江阴市亚辉金属贸易有限公司非发行人主要机加工外协厂商但向发行人大量采购刨花的原因及合理性

报告期内，发行人向亚辉金属销售的刨花来源为发行人自身进行机加工过程中产生的刨花，该等刨花产生于发行人的生产厂区内，发行人将自身机加工产生的刨花统一堆放于废料区后，由亚辉金属自行上门取货、运输。亚辉金属的主营业务为金属材料的销售，属于贸易商性质，与发行人的机加工外协厂商性质不同。

因此，亚辉金属非发行人主要机加工外协厂商但向发行人大量采购刨花，符合实际情况。

（2）亚辉金属2017年成立即成为发行人废料销售的主要客户的原因及合理性

2014年，公司与亚辉金属的实际控制人开始合作，合作的主体为江阴市亚辉废旧金属回收有限公司。2017年，亚辉金属成立后，改以亚辉金属与发行人合作。因此，亚辉金属2017年成立即成为发行人废料销售的主要客户具有合理性。

（四）结合产品结构变化等说明2020年1-6月刨花销量占产量比重提高的原因。结合刨花生产过程、产品类型变化等说明向主要机加工外协厂商销售刨花数量占委托其机加工数量比例低于刨花销量占产量比重的原因及合理性

1、结合产品结构变化等说明2020年1-6月刨花销量占产量比重提高的原因

报告期各期，发行人刨花销量占产量比重情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年
刨花销量/产量	26.38%	24.61%	24.30%

发行人主营产品为各类金属环锻件，不同锻件产品由于规格尺寸、内部结构、加工精度等存在差异，生产过程中产生的刨花量占产量的比例不尽相同。一般而言，锻件尺寸越大、重量越重，刨花量相应越高。

2020年1-6月，发行人刨花销量占产量比重提高，主要是由于中大型锻件产量占比提升所致。2018年、2019年和2020年1-6月，发行人3吨以上锻件产量占

比分别为 34.16%、43.75%和 65.99%，逐年上升。

2、结合刨花生产过程、产品类型变化等说明向主要机加工外协厂商销售刨花数量占委托其机加工数量比例低于刨花销量占产量比重的原因及合理性

刨花为机加工环节产生的废料，发行人刨花包括两部分，一部分为发行人自行机加工产生，一部分是在机加工委外厂商处产生。

报告期内，外协机加工厂商受加工装备限制，一般难以承接尺寸大、重量大的锻件产品的加工业务，主要由发行人自行加工。一般而言，锻件尺寸越大、重量越重，刨花量相应越高，因此，机加工外协厂商销售刨花数量占委托其机加工数量比例低于刨花销量占产量比重，具有合理性。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与材料采购、产品销售、及废料销售、相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）实地走访发行人供应商和客户重叠的客商，了解向其采购与销售的真实性与必要性；

（3）访谈发行人的销售部、采购部负责人，了解不同供应商采购定价的方式、不同客户销售定价的方式；

（4）获取发行人与中设集团、龙溪股份等供应商的供货协议；分析发行人与中设集团、龙溪股份采购单价与兴澄特钢同类产品采购单价的差异；

（5）查询了 Wind、我的钢铁网等网站，获取废钢、合金钢、碳素钢的市场公开价格数据，分析二者之间的差异；

（6）走访了常熟市龙腾特种钢有限公司和江阴市亚辉金属贸易有限公司，访谈了主要业务负责人，获取了访谈记录，了解发行人向其销售废钢的情况；

（7）获取发行人与刨花销售客户的对账单，核查销售金额的真实性、完整性；通过分析发行人刨花、废钢销量与产量的匹配关系，核查废料销售的真实性、完整性；将发行人刨花、废钢分客户的销售单价横向对比分析，核查交易的公允性；

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人向中设集团、龙溪股份采购的原材料主要为合金钢和碳素钢，由于中设集团、龙溪股份向发行人提供了60天左右的账期，付款条件优于其他原材料供应商，因此，发行人向中设集团、龙溪股份采购的各类原材料单价均比采购同类产品平均单价略高。发行人向中设集团、龙溪股份采购原材料价格公允，具有合理性；

报告期内，发行人为了临时补充少量原材料品种，向烟台浩阳和无锡立达采购部分原材料；另外，基于减少资金占用考虑，发行人在资金不充裕的情况下，向中设集团、龙溪股份进行采购。为了使信息披露更加严谨，本次对该部分内容的标题进行了修改，修改后的标题为“发行人向部分客户采购部分原材料”；

（2）发行人对外销售刨花、废钢的价格和原料钢采购价格均根据市场价格行情确定，随行就市。报告期内，废钢公开市场价格增幅高于原料钢公开市场价格增幅，因此发行人刨花、废钢销售价格增幅高于主要原材料采购价格增幅的原因，具有合理性；

2019年，发行人向龙腾特钢销售废钢的价格高于亚辉金属，价格差异的原因主要是：龙腾特钢作为钢铁生产企业，对废钢收购的要求较高，需要发行人安排人员进行分类、整理好后，对方才会收购；而亚辉金属为金属废品回收企业，发行人销售给其的废钢，其收集、整理、场地清理都是亚辉自己安排人员进行，考虑此因素影响，2019年公司向亚辉金属销售废钢价格与龙腾特钢不存在显著差异；

（3）发行人、实际控制人、董监高及其关联方与江阴市亚辉金属贸易有限公司不存在关联关系或其他未披露的利益安排；

报告期内，发行人向亚辉金属销售的刨花来源为发行人自身进行机加工过程中产生的刨花，该等刨花由亚辉金属自行上门回收，符合实际情况；

2014年，公司与亚辉金属的实际控制人开始合作，合作的主体为江阴市亚辉废旧金属回收有限公司。2017年，亚辉金属成立后，改以亚辉金属与发行人合作。因此，亚辉金属2017年成立即成为发行人废料销售的主要客户具有合理性；

（4）发行人主营产品为各类金属环锻件，不同锻件产品由于规格尺寸、内部结构、加工精度等存在差异，生产过程中产生的刨花量占产量的比例不尽相同。一般而言，锻件尺寸越大、重量越重，刨花量相应越高。2020 年 1-6 月，发行人刨花销量占产量比重提高，主要是由于中大型锻件产量占比提升所致；

报告期内，外协机加工厂商受加工装备限制，一般难以承接尺寸大、重量大的锻件产品的加工业务，主要由发行人自行加工。一般而言，锻件尺寸越大、重量越重，刨花量相应越高，因此，机加工外协厂商销售刨花数量占委托其机加工数量比例低于刨花销量占产量比重，具有合理性。

七、问询函 8、提到：“关于原材料与采购

根据首轮问询回复：

（1）发行人采购的合金钢主要为 42CrMo 系列，发行人合金钢平均采购价格与可查询到的 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格进行比较，变动趋势一致但发行人合金钢采购价格低于 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格。

（2）发行人采购的碳钢主要包括 Q345 系列、45#、S48C 等品种，发行人碳钢平均采购价格与可查询到的 Q345 中细分牌号 16Mn 钢坯公开市场价格进行比较，报告期发行人碳钢平均采购价格与 16Mn 钢坯公开市场价格逐渐接近，但低于 16Mn 钢坯公开市场价格。

（3）实际业务开展过程中，部分产品由于下游特定使用环境的要求，存在部分客户指定原材料供应商或指定原材料牌号的情形。

（4）发行人在“主要原材料供应之间同类原材料采购价格的对比情况”中简单解释了采购价格差异原因为牌号、锭型、原材料采购时点等。

（5）报告期内发行人向主要供应商之一江阴正腾金属材料采购合金钢平均单价 0.40 万元/吨、0.46 万元/吨、0.44 万元/吨、0.41 万元/吨，均低于同期发行人向其他供应商如兴澄特钢、江苏永钢等采购合金钢单价。

请发行人：

（1）补充说明报告期各期 42CrMo 系列合金钢占发行人合金钢采购比重，结合 42CrMo 系列合金钢采购价格与 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格比较情况，进一步分析 42CrMo 系列合金钢采购价格的公允性。

（2）结合合金钢及碳钢类型、数量、采购价格范围及变化情况等，进一步分析发行人合金钢平均采购价格低于 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格的原因，碳钢平均采购价格低于 16Mn 钢坯公开市场价格的原因。

（3）说明下游客户指定原材料供应商或指定原材料牌号的具体情况、供应商情况、发行人采购金额及占比、相关材料采购价格及公允性等。

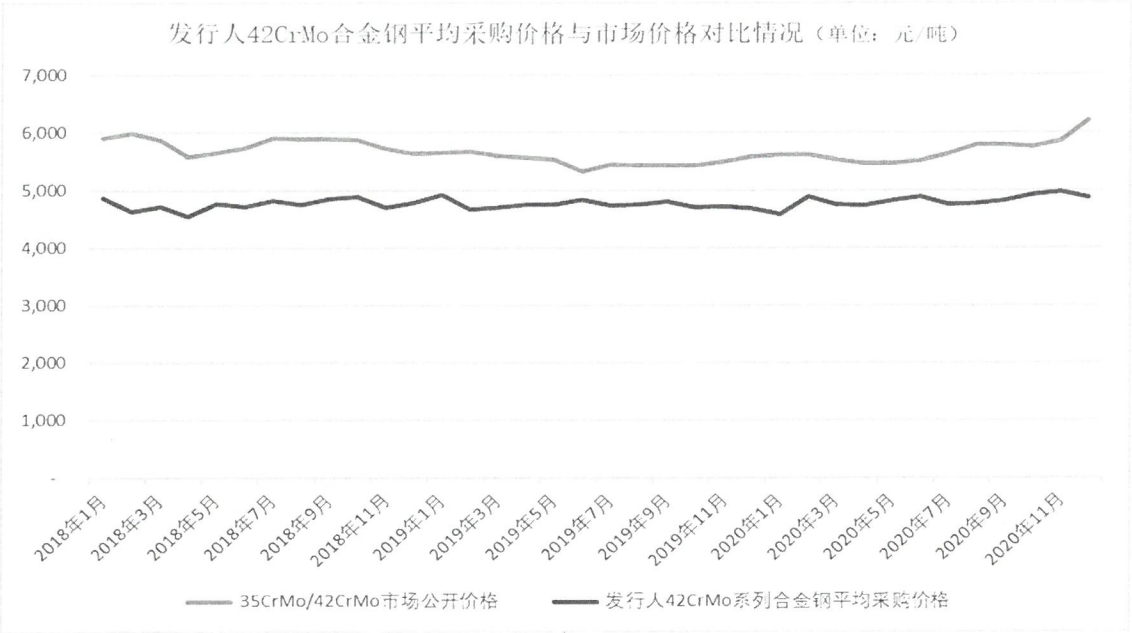
（4）结合向主要原材料供应商采购原材料的主要牌号、锭型、原材料采购时点等进一步分析向报告期各期不同供应商采购同类原材料价格的差异原因及合理性。分析报告期内向江阴正腾金属材料采购价格持续低于其他供应商的原因，且对其采购量低于其他供应商的商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）补充说明报告期各期 42CrMo 系列合金钢占发行人合金钢采购比重，结合 42CrMo 系列合金钢采购价格与 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格比较情况，进一步分析 42CrMo 系列合金钢采购价格的公允性

报告期各期，42CrMo 系列合金钢占发行人合金钢采购比例分别为 89.4%、92.96%、94.72%、99.62%，发行人采购的合金钢主要为42CrMo系列。发行人42CrMo系列合金钢平均采购价格与可查询到的35CrMo/42CrMo的公开市场价格进行比较，具体如下图所示：



数据来源：我的钢铁网

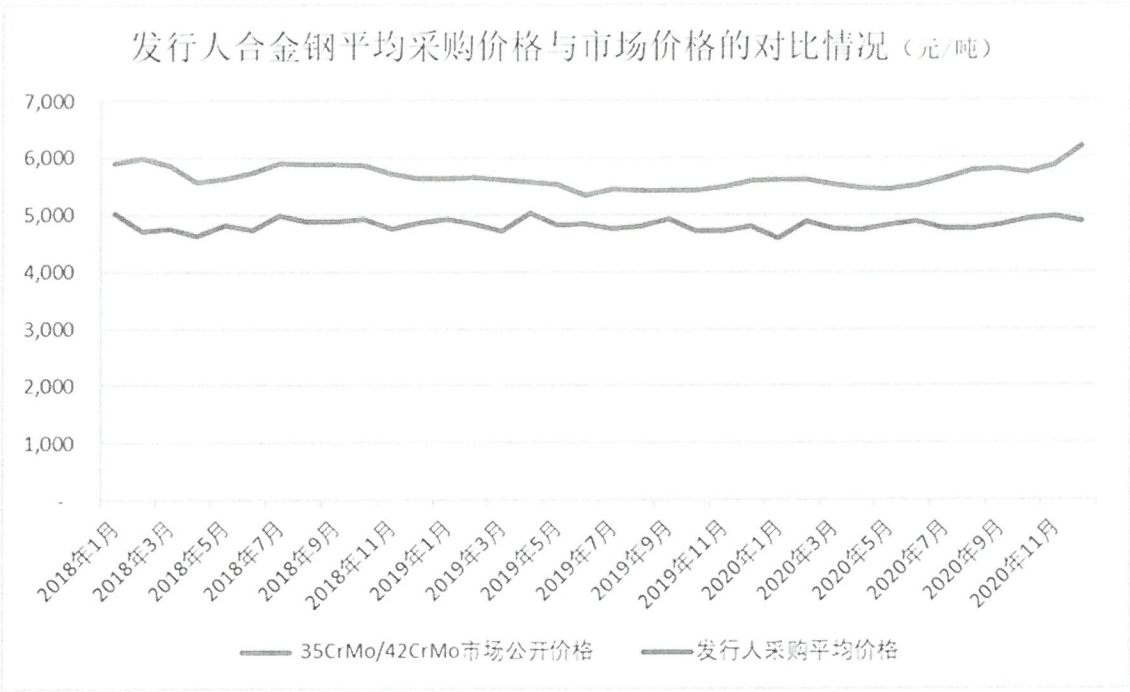
发行人采购的 42CrMo 系列合金钢细分牌号、锭型较多，包括 42CrMo4、42CrMoHM、42CrMo4LB 等多种细分牌号，不同牌号间由于添加合金元素的不同，采购单价差异较大，目前没有完整的市场公开价格信息可供查询。报告期内，发行人主要向兴澄特钢、永钢集团、龙腾特钢、马钢等国内钢铁制造企业采购 42CrMo 系列合金钢，主要供应商均为行业内规模较大的知名企业，合金钢的采购价格均随行就市，符合行业惯例，发行人 42CrMo 系列合金钢平均采购价格变动趋势与可选取的市场公开价格变动趋势基本一致，采购价格具有公允性。

（二）结合合金钢及碳钢类型、数量、采购价格范围及变化情况等，进一步分析发行人合金钢平均采购价格低于 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格的原因，碳钢平均采购价格低于 16Mn 钢坯公开市场价格的原因

1、发行人主要原材料采购价格与市场公开价格走势比较

（1）合金钢

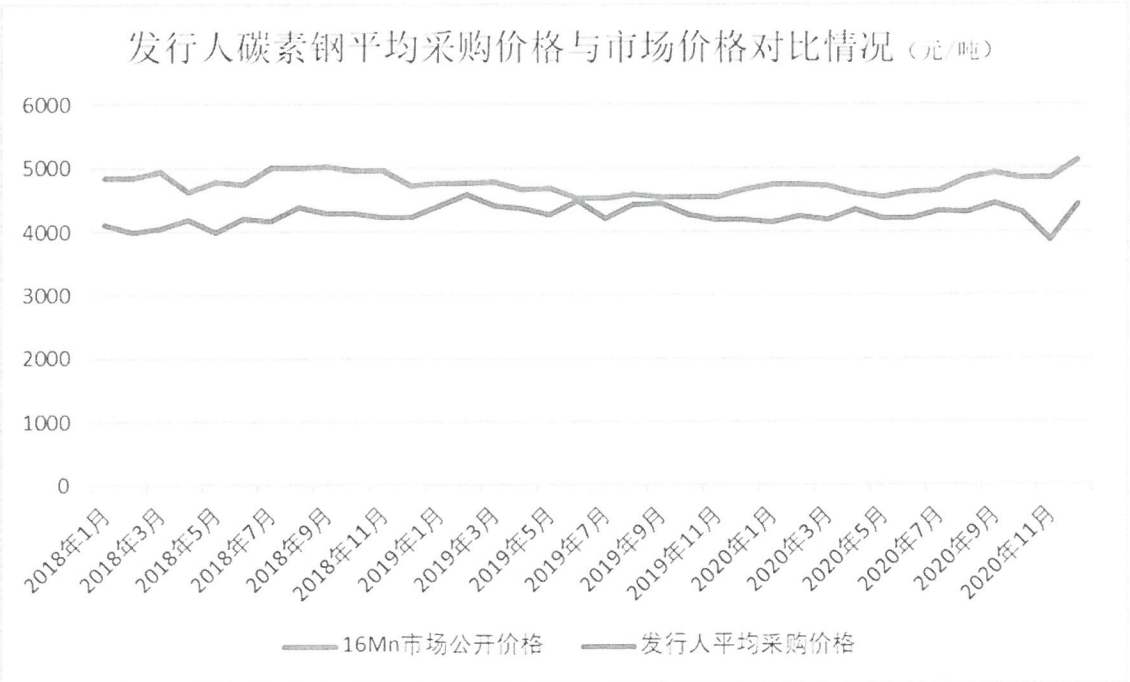
发行人采购的合金钢主要为 42CrMo 系列，发行人合金钢平均采购价格与可查询到的 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格进行比较，具体如下图所示：



数据来源：我的钢铁网

（2）碳素钢

发行人采购的碳钢主要包括 Q345 系列、45#、S48C 等品种，发行人碳钢平均采购价格与可查询到的 Q345 中细分牌号 16Mn 钢坯公开市场价格进行比较，具体如下图所示：



数据来源：我的钢铁网

报告期内，发行人合金钢、碳素钢采购价格总体变化趋势与市场价格基本一致。

2、发行人合金钢平均采购价格低于 35CrMo/42CrMo 的公开市场价格，碳钢平均采购价格低于 16Mn 钢坯公开市场价格的原因分析

发行人合金钢、碳素钢种类繁多，品牌、牌号、锭型不同，采购单价也不相同。

报告期内，发行人采购量大的合金钢、碳素钢情况如下：

单位：吨、万元/吨

材质	牌号	锭型		2020年		2019年		2018年	
				采购量	价格范围	采购量	价格范围	采购量	价格范围
合金钢	42CrMo4	连铸坯	Φ600	33,523.20	0.42~0.50	27,592.17	0.45~0.50	20,524.37	0.41~0.50
	42CrMo4	连铸坯	Φ500	7,036.00	0.42~0.48	11,204.75	0.44~0.51	6,356.53	0.46~0.49
	42CrMoHM	连铸坯	Φ600	40,130.01	0.45~0.50	13,794.12	0.45~0.53	6,719.61	0.46~0.49
碳素钢	Q345E	连铸坯	Φ700	6,343.28	0.41~0.43	6,364.12	0.41~0.46	5,651.14	0.40~0.44
	Q345E	模铸锭	24T	4,844.70	0.46~0.46	8,340.61	0.46~0.47	2,502.10	0.46~0.48
	Q345E	连铸坯	Φ600	3,694.02	0.40~0.42	2,427.79	0.41~0.42	3,836.23	0.39~0.42

报告期内，发行人合金钢、碳素钢采购价格总体变化趋势与市场价格基本一致，但平均采购价格低于可查询到的合金钢 35CrMo/42CrMo、碳素钢 16Mn 钢坯市场公开价格，主要原因是，发行人披露的平均采购价格为不含税价，考虑税价因素后，发行人合金钢、碳素钢平均采购价格与市场公开价格无显著差异。

（三）说明下游客户指定原材料供应商或指定原材料牌号的具体情况、供应商情况、发行人采购金额及占比、相关材料采购价格及公允性等

发行人的下游客户主要为风电领域客户，由于风电类产品的质量要求较高，下游客户通常会建立稳定可靠的供应链体系，原材料供应商需要通过供应商体系认证才能向客户供货。兴澄特钢作为国内著名的钢铁制造企业，具备年产 600 万吨特殊钢材料的生产能力，炼钢、主要装备均达到世界一流水平，其钢铁原材料得到了绝大多数客户的认可，能够满足绝大多数下游客户的质量和品质要求。

因此，在无特殊要求的情况下，发行人通常会优先采购兴澄特钢的原材料；少数客户在协议中明确指定供应商的，发行人会根据客户要求采购相应供应商的

原材料。报告期内，下游客户指定原材料供应商的情况如下：

下游客户	指定供应商
德力佳传动科技（江苏）有限公司	兴澄特钢
中船澄西船舶修造有限公司	兴澄特钢
烟台天成机械有限公司	兴澄特钢
烟台浩阳机械有限公司	兴澄特钢
洛阳新强联回转支承股份有限公司	兴澄特钢、永钢
马鞍山方圆精密机械有限公司	兴澄特钢、马钢
无锡立达齿轮制造有限公司	兴澄特钢、马钢

由上表可知，发行人下游客户指定原材料的供应商，主要为兴澄特钢、永钢、马钢。报告期内，发行人指定原材料采购量占当年采购总量的比例，分别为21.88%、23.55%和34.89%，具体情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

供应商名称	采购金额	占当期原材料采购总额比例	采购数量	采购单价	下游客户指定原材料采购量占当期采购总量的比例
2020年度					
兴澄特钢	46,859.72	63.08%	96,852.14	0.48	34.89%
永钢集团	19,711.57	26.53%	43,700.04	0.45	
马钢	2,748.11	3.70%	5,897.76	0.47	
2019年度					
兴澄特钢	25,524.74	50.82%	54,114.85	0.47	23.35%
永钢集团	13,842.58	27.56%	30,390.11	0.46	
马钢	537.55	1.07%	1,135.38	0.47	
2018年度					
兴澄特钢	21,888.17	57.11%	48,209.00	0.45	21.88%
永钢集团	5,943.14	15.51%	13,233.75	0.45	

兴澄特钢、永钢集团、马钢均为国内著名的钢铁制造企业，发行人与其建立了长期稳定的合作关系，相关材料采购价格随行就市，符合行业惯例，价格具有公允性。

（四）结合向主要原材料供应商采购原材料的主要牌号、锭型、原材料采购时点等进一步分析向报告期各期不同供应商采购同类原材料价格的差异原因及合理性。分析报告期内向江阴正腾金属材料采购价格持续低于其他供应商的原因，且对其采购量低于其他供应商的商业合理性

1、结合向主要原材料供应商采购原材料的主要牌号、锭型、原材料采购时点等进一步分析向报告期各期不同供应商采购同类原材料价格的差异原因及合理性

报告期内，发行人向前五大原材料供应商采购主要原材料的单价情况如下：

1、2020 年度

单位：万元/吨

材质	牌号	锭型	兴澄特钢	永钢集团	龙腾特钢	马钢	洛阳亚盛
碳素钢	Q345E	24T	-	-	0.46	-	-
	Q345E	Φ700	0.42	0.41	-	-	-
	Q345E	Φ900	0.45	-	-	-	-
	Q345E	Φ800	0.43	-	-	-	-
	S48C	Φ390	0.41				
合金钢	42CrMo4	Φ600	0.49	0.45	-	0.47	0.46
	42CrMo4	Φ700	0.50	0.46	-	-	-
	42CrMo4	Φ800	0.52	0.47	-	-	-
	42CrMoHM	Φ600	0.49	0.45	-	-	-
	42CrMo4LB	Φ700	0.51	-	-	-	-

（2）2019 年度

单位：万元/吨

材质	钢材牌号	锭型	兴澄特钢	永钢集团	龙腾特钢	中设集团	江阴正腾
碳素钢	Q345E	Φ700	0.42	0.42	-	0.45	-
	Q345E	24T	-	-	0.46	-	-
	S48C	Φ350	-	-	-	-	0.39
合金钢	42CrMo4	Φ500	0.47	0.44	-	0.51	0.44
	42CrMo4	Φ600	0.48	0.45	-	0.48	-
	42CrMo4	Φ700	0.50	0.46	-	-	-
	42CrMoHM	Φ600	0.49	0.45	-	0.53	-
	42CrMo4	Φ380	-	0.45	-	-	0.44
	42CrMo4	Φ300	-	-	-	-	0.44

（3）2018 年度

单位：万元/吨

材质	钢材牌号	锭型	兴澄特钢	永钢集团	中设集团	江阴正腾	龙腾特钢
碳素钢	28#	Φ600	-	-	-	0.38	-
	S48C	Φ350	-	-	-	0.40	-
	Q345E	Φ390	0.40	-	0.42	-	-
	Q345E	Φ700	0.42	-	0.42	-	-
	Q345E	Φ800	0.42	-	0.43	-	-
	Q345E	24T	-	-	-	-	0.46
合金钢	42CrMo4	Φ500	0.48	-	0.48	-	-
	42CrMo4	Φ600	0.48	0.44	0.49	0.46	-
	42CrMo4	Φ700	0.50	0.47	0.51	-	-
	42CrMoHM	Φ600	0.48	-	-	-	-

报告期内，发行人向兴澄特钢采购的同类原材料价格一般略高于其他供应商，主要原因是兴澄特钢的钢铁品质相对较高，能够满足绝大多数下游客户的质量和品质要求，受到众多客户的认可，因此其采购单价相对较高。

报告期内，发行人向中设集团、龙溪股份采购的同类原材料价格略高于其他供应商，主要原因是中设集团、龙溪股份向发行人提供了 60 天左右的账期，因此其采购单价相对较高。

除上述情况外，发行人其他供应商之间采购同类原材料的价格基本一致，不存在显著差异。

2、分析报告期内向江阴正腾金属材料采购价格持续低于其他供应商的原因，且对其采购量低于其他供应商的商业合理性

（1）正腾金属采购合金钢价格低于其他供应商的原因

报告期内，发行人向江阴正腾采购价格低于其他供应商的主要原因为：发行人向江阴正腾采购的合金钢的规格主要为 Φ400 以下，主要用于工程机械产品，其他主要原材料供应商的合金钢主要用于风电产品，规格在 Φ500 以上，一般而言，相同牌号的钢材，规格越小价格越低。

报告期各期，发行人向主要原材料供应商采购合金钢的价格对比情况如下：

① 2020 年

单位：万元/吨

钢材牌号	锭型	兴澄特钢	永钢集团	龙腾特钢	马钢	洛阳亚盛	江阴正腾
42CrMo4	Φ600	0.49	0.45	-	0.47	0.46	-
42CrMo4	Φ700	0.50	0.46	-	-	-	-
42CrMo4	Φ800	0.52	0.47	-	-	-	
42CrMoHM	Φ600	0.49	0.45	-	-	-	-
42CrMo4LB	Φ700	0.51	-	-	-	-	-

② 2019 年度

单位：万元/吨

钢材牌号	锭型	兴澄特钢	永钢集团	龙腾特钢	中设集团	江阴正腾
42CrMo4	Φ300	-	-	-	-	0.44
42CrMo4	Φ380	-	0.45	-	-	0.44
42CrMo4	Φ500	0.47	0.44	-	0.51	0.44
42CrMo4	Φ600	0.48	0.45	-	0.48	-
42CrMo4	Φ700	0.50	0.46	-	-	-
42CrMoHM	Φ600	0.48	0.45	-	0.53	-

③ 2018 年度

单位：万元/吨

钢材牌号	锭型	兴澄特钢	永钢集团	中设集团	龙腾特钢	江阴正腾
42CrMo4	Φ500	0.48	-	0.48	-	-
42CrMo4	Φ600	0.48	0.44	0.49	-	0.46
42CrMo4	Φ700	0.50	0.47	0.51	-	-
42CrMoHM	Φ600	0.48	-	-	-	-

（2）正腾金属采购量低于其他供应商的商业合理性

发行人向江阴正腾采购的合金钢，主要用于工程机械产品，其他主要原材料供应商的合金钢主要用于风电产品。报告期内，发行人产品中，工程机械产品的产量相对于风电产品较小，因此公司向正腾金属采购量低于其他主要原材料供应商。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与采购、付款循环相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）访谈了发行人的总经理、技术负责人、采购负责人，了解上游原材料市场的生产、供应情况，发行人对原材料的采购情况；

（3）查阅发行人与主要供应商签订的采购合同，检查材料出入库单据、付款申请单等，核查采购业务的真实性；

（4）访谈报告期内主要供应商，了解主要供应商市场定价依据、定价走势等定价情况，

（5）查阅报告期各期的入库明细，计算分析向主要供应商采购主要原材料的平均单价，向采购部门相关人员询问差异原因；

（6）查询 Wind、我的钢铁网等网站，获取 35CrMo/42CrMo、16Mn 的公开市场价格情况，比较发行人采购原材料价格与公开市场价格的差异情况；通过分月、分供应商等方式统计发行人原材料的采购单价，分析原材料采购单价波动的合理性；

（7）查阅了指定供应商情形下的客户采购合同，了解产业链上下游的供需情况和其指定供应商的原因，核查了下游客户与指定供应商的关联关系。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人主要向兴澄特钢、永钢集团、龙腾特钢、马钢等国内钢铁制造企业采购 42CrMo 系列合金钢，主要供应商均为行业内规模较大的知名企业，合金钢的采购价格均随行就市，符合行业惯例，发行人 42CrMo 系列合金钢平均采购价格变动趋势与可选取的市场公开价格变动趋势基本一致，采购价格具有公允性；

（2）报告期内，发行人合金钢、碳素钢采购价格总体变化趋势与市场价格基本一致，但平均采购价格低于可查询到的合金钢 35CrMo/42CrMo、碳素钢 16Mn

钢坯市场公开价格，主要原因是，发行人披露的平均采购价格为不含税价，考虑税价因素后，发行人合金钢、碳素钢平均采购价格与市场公开价格无显著差异；

（3）发行人的下游客户主要为风电领域客户，由于风电类产品的质量要求较高，在无特殊要求的情况下，发行人通常会优先采购兴澄特钢的原材料；少数客户在协议中明确指定供应商的，发行人会根据客户要求采购相应供应商的原材料；兴澄特钢为国内著名的钢铁制造企业，发行人与其建立了长期稳定的合作关系，相关材料采购价格随行就市，符合行业惯例，价格具有公允性；

（4）报告期内，发行人向兴澄特钢采购的同类原材料价格一般略高于其他供应商，主要原因是兴澄特钢的钢铁品质相对较高，能够满足绝大多数下游客户的质量和品质要求，受到众多客户的认可，因此其采购单价相对较高；发行人向中设集团、龙溪股份采购的同类原材料价格略高于其他供应商，主要原因是中设集团、龙溪股份向发行人提供了 60 天左右的账期，因此其采购单价相对较高；除上述情况外，发行人其他供应商之间采购同类原材料的价格基本一致，不存在显著差异；

报告期内，发行人向江阴正腾采购价格低于其他供应商的主要原因为：发行人向江阴正腾采购的合金钢的规格主要为 Φ400 以下，主要用于工程机械产品，其他主要原材料供应商的合金钢主要用于风电产品，规格在 Φ500 以上，规格越小价格越低；发行人向江阴正腾采购的合金钢，主要用于工程机械产品，其他主要原材料供应商的合金钢主要用于风电产品。报告期内，发行人产品中，工程机械产品的产量相对于风电产品较小，因此公司向正腾金属采购量低于其他主要原材料供应商。

八、问询函 9、提到：“关于营业成本

根据首轮问询回复：

（1）锻件产品生产在锻造前一次投料，仅使用单一材质原材料，不存在原材料配比的问题。

（2）发行人其他业务成本按照如下方式确定：其他业务成本=材料损耗重量*成品耗用的单位材料成本*其他业务成本分摊系数。报告期各期，发行人其他业务毛利率为 17.00%、17.67%、18.04%和 19.27%。

（3）报告期各期发行人原材料领用平均单价均高于结转至主营业务成本平均单价。

（4）报告期内发行人与同行业可比公司恒润股份采用的原材料均为碳钢、不锈钢、合金钢。恒润股份产品单位成本为 1.26 万元/吨、1.44 万元/吨、1.50 万元/吨，发行人单位成本为 0.51 万元/吨、0.55 万元/吨、0.57 万元/吨。发行人以下料重量作为销量的统计标准，而恒润股份以测算的成品重量作为统计标准，成品重量小于下料重量。

请发行人：

（1）补充说明各类产品投料产出比，报告期各期投料产出比是否发生较大变化，如是，请进一步分析原因。

（2）补充说明其他业务成本计算的各个参数含义、确定依据、报告期内是否发生变化，发行人主营业务成本中原材料耗用量与其他业务成本计算的关系，并说明其他业务毛利率逐渐上升的原因，发行人是否存在通过调整其他业务成本调节主营业务毛利率和其他业务毛利率的情形。

（3）结合主营业务成本计算方法、原材料领用与结转、在其他业务成本中分配情况，进一步分析报告期各期原材料领用平均单价均高于结转至主营业务成本平均单价的原因。

（4）结合报告期内不同产品销量、单位销量消耗原材料种类及数量、原材料单位结转成本等说明发行人材料成本与销量、销售金额的匹配性。进一步分析说明下料重量、成品重量的差异，并测算调整为同一口径后，发行人与恒润股份的单位成本是否存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）补充说明各类产品投料产出比，报告期各期投料产出比是否发生较大变化，如是，请进一步分析原因

报告期各期，发行人各类产品投料产出比（下料重量/成品重量）情况如下：

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
轴承锻件	1.37	1.32	1.31
法兰锻件	2.13	2.14	1.96
齿圈锻件	1.28	1.27	1.27
其他锻件	1.73	1.65	1.54

报告期内，发行人轴承锻件、齿圈锻件投料产出比较为稳定，未发生较大变化。法兰锻件的投料产出比整体呈上升趋势，主要是由于投料产出比较高的转子房法兰锻件产量占比变动所致。

报告期各期，发行人法兰锻件不同产品投料产出比和产量占比情况如下：

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	投料产出比	产量占比	投料产出比	产量占比	投料产出比	产量占比
转子房法兰锻件	2.52	41.36%	2.73	49.90%	2.64	25.28%
风电塔筒法兰锻件	1.91	56.00%	1.77	48.53%	1.80	74.51%
其他法兰锻件	2.13	2.64%	1.64	1.57%	1.35	0.21%

报告期各期，发行人其他锻件收入占同期主营业务收入的比例分别为 12.85%、5.47%和 1.77%，占比较低且呈逐年下降趋势。其他锻件涉及的产品种类较多，不同产品投料产出比差异较大，因此，平均投料产出比存在一定波动。

综上所述，报告期内发行人轴承锻件、齿圈锻件投料产出比较为稳定，未发生较大变化；法兰锻件和其他锻件投料产出比变动主要是由于产品结构变化所致，具有合理性。

（二）补充说明其他业务成本计算的各个参数含义、确定依据、报告期内是否发生变化，发行人主营业务成本中原材料耗用量与其他业务成本计算的关系，并说明其他业务毛利率逐渐上升的原因，发行人是否存在通过调整其他业务成本调节主营业务毛利率和其他业务毛利率的情形

1、补充说明其他业务成本计算的各个参数含义、确定依据、报告期内是否发生变化

报告期内，发行人其他业务成本主要系生产过程中产生的钢材废料对应的成本，钢材废料能够对外销售，形成其他业务收入，故相应分摊一定的材料成本。

其他业务成本由废料重量*废料单位成本构成。废料重量即生产过程中的材料损耗重量，废料单位成本系从原材料领用成本中根据分摊系数分摊得来：

其他业务成本=废料重量（即材料损耗重量）*废料单位成本（即生产成品耗用的原材料单位领用成本*分摊系数）

其他业务成本分摊系数=废料销售单价/(产品平均销售单价*折算系数)，其中，折算系数根据直接材料占生产成本比例的历史经验数值确定为75%。

报告期内，发行人其他业务成本计算公式中，各个参数含义及确定依据保持一致，未发生变化。

2、发行人主营业务成本中原材料耗用量与其他业务成本计算的关系

发行人其他业务成本主要构成系生产过程中产生的钢材废料对应的成本，钢材废料系发行人生产过程中的副产品，并非发行人业务经营的目标产品。

其他业务成本的计算按照本题上述1、的原则计算。

发行人结转至库存商品中的原材料成本=生产成品耗用原材料的领用成本-其他业务成本。库存商品在满足收入确认条件时，结转至主营业务成本。

故主营业务成本中原材料的耗用量，相当于原材料领用量扣除生产过程中的材料损耗量。

3、说明其他业务毛利率逐渐上升的原因，发行人是否存在通过调整其他业务成本调节主营业务毛利率和其他业务毛利率的情形

（1）说明其他业务毛利率逐渐上升的原因

报告期内，发行人其他业务毛利率整体保持相对稳定，略有上升，主要是由于报告期内废料销售单价涨幅高于原材料价格涨幅所致。

同行业可比公司中，恒润股份与发行人业务较为相近，报告期内发行人其他业务毛利率变动趋势与恒润股份基本一致，具体如下：

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
恒润股份	18.72%	21.06%	16.77%
发行人	21.64%	18.04%	17.67%

注：恒润股份暂未披露2020年年度报告，上表中恒润股份2020年其他业务毛利率数据为其2020年1-6月数据。

（2）发行人是否存在通过调整其他业务成本调节主营业务毛利率和其他业务毛利率的情形

报告期内，发行人其他业务成本分摊方法保持一致，未发生变化，不存在通过调整其他业务成本调节主营业务毛利率和其他业务毛利率的情形。

（三）结合主营业务成本计算方法、原材料领用与结转、在其他业务成本中分配情况，进一步分析报告期各期原材料领用平均单价均高于结转至主营业务成本平均单价的原因

1、主营业务成本计算方法、原材料领用与结转、在其他业务成本中分配情况

发行人的生产成本包括直接材料成本、人工成本和制造费用。报告期内，发行人直接材料成本、人工成本和制造费用归集方法如下：

发行人直接材料按照生产订单实际领用的原材料成本归集，原材料出库时采用月末一次加权平均法计价；人工成本按照生产人员的薪酬归集当月发生的人工费用，制造费用按当月实际发生的费用类别归集，人工成本和制造费用在当月的各生产订单中合理分摊。

完工入库时，归集在该生产订单下的直接材料成本分摊至库存商品和钢材废料，该生产订单下的人工成本和制造费用结转至库存商品。由于钢材废料主要产生于机加工环节，该环节生产周期较短，废料在当月全部实现销售，在完工入库时分摊的废料成本在月末结转为其他业务成本。分摊其他业务成本的计算方法如下：

其他业务成本=废料重量（即材料损耗重量）*废料单位成本（即生产成品耗用的原材料单位领用成本*分摊系数）

库存商品中的原材料成本=原材料领用成本-其他业务成本

发行人主营产品在满足销售收入确认条件时，确认主营业务收入，同时将相应订单的库存商品（或发出商品）结转主营业务成本，库存商品发出计价采用月末一次加权平均的计价方法。

2、报告期各期原材料领用平均单价均高于结转至主营业务成本平均单价的原因

报告期各期，发行人原材料领用平均单价和结转至主营业务成本平均单价如下：

单位：万元/吨

期间	原材料类别	领用平均单价	结转至主营业务成本平均单价
2020年度	合金钢	0.48	0.44
	碳素钢	0.43	0.36
2019年度	合金钢	0.48	0.46
	碳素钢	0.44	0.39
2018年度	合金钢	0.47	0.45
	碳素钢	0.42	0.37

报告期内，发行人领用原材料对应的原材料成本，需要在主营业成本和其他业务成本之间分摊，因此，原材料领用平均单价高于结转至主营业务成本平均单价。

（四）结合报告期内不同产品销量、单位销量消耗原材料种类及数量、原材料单位结转成本等说明发行人材料成本与销量、销售金额的匹配性。进一步分析说明下料重量、成品重量的差异，并测算调整为同一口径后，发行人与恒润股份的单位成本是否存在显著差异

1、结合报告期内不同产品销量、单位销量消耗原材料种类及数量、原材料单位结转成本等说明发行人材料成本与销量、销售金额的匹配性

（1）报告期内不同产品销量、单位销量消耗原材料种类及数量

报告期内，发行人不同产品销量情况如下：

单位：吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
轴承锻件	104,575.19	77.41%	64,667.56	66.20%	50,235.80	62.17%
法兰锻件	19,061.13	14.11%	18,456.00	18.89%	15,467.06	19.14%
齿圈锻件	8,729.55	6.46%	9,163.21	9.38%	5,201.33	6.44%
其他锻件	2,728.25	2.02%	5,400.42	5.53%	9,893.99	12.25%
合计	**135,094.12**	**100.00%**	**97,687.19**	**100.00%**	**80,798.19**	**100.00%**

报告期内，发行人生产用原材料包括合金钢、碳素钢和不锈钢，与铸件产品的生产工艺不同，锻件产品生产在锻造前一次投料，仅使用单一材质原材料，不存在原材料配比的问题。

按产品类别分，发行人主营产品包括轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件和其他锻件，每种锻件产品根据客户需要，使用合金钢、碳素钢或不锈钢。报告期各期，发行人不同锻件产品单位销量，消耗不同原材料种类及数量情况如下：

单位：吨

产品类别	原材料种类	单位销量原材料消耗量		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
轴承锻件	合金钢	0.98	0.92	0.87
	碳素钢	0.02	0.08	0.13
法兰锻件	合金钢	0.03	0.03	0.01
	碳素钢	0.97	0.97	0.99
齿圈锻件	合金钢	0.94	0.96	0.99
	碳素钢	0.06	0.04	0.01
其他锻件	合金钢	0.18	0.35	0.38
	碳素钢	0.81	0.62	0.60
	不锈钢	0.01	0.03	0.02

（2）报告期内原材料单位结转成本情况

单位：万元/吨

原材料类别	结转至主营业务成本平均材料单价		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
合金钢	0.44	0.46	0.45
碳素钢	0.36	0.39	0.37

注：不锈钢主要用于其他锻件产品的生产，且占比极低，故上表未予列示。

（3）发行人材料成本与销量、销售金额的匹配性

产品销售金额及销量共同决定产品平均销售单价，报告期各期，发行人不同产品单位材料成本与平均销售单价的匹配情况如下：

单位：万元/吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位材料成本	平均销售单价	单位材料成本	平均销售单价	单位材料成本	平均销售单价
轴承锻件	0.44	0.74	0.45	0.72	0.44	0.70
法兰锻件	0.38	0.81	0.42	0.77	0.38	0.67
齿圈锻件	0.44	0.77	0.47	0.77	0.45	0.77
其他锻件	0.35	0.65	0.42	0.75	0.43	0.77

从单位材料成本来看，报告期内，发行人生产轴承锻件、齿圈锻件主要使用合金钢，其单位材料成本与同期合金钢结转至主营业务成本平均材料单价基本一致；生产法兰锻件主要使用碳素钢，其单位材料成本与同期碳素钢结转至主营业务成本平均材料单价基本一致；其他锻件生产过程中，合金钢和碳素钢均有使用，其单位材料成本基本介于二者同期结转至主营业务成本平均材料单价之间。2020年，其他锻件单位材料成本较低，主要原因是，当期其他锻件主要为铁路机车轮毂锻件，以永钢生产的28#碳素钢为原材料，单价较低。发行人不同产品单位材料成本与其单位销量消耗原材料种类及数量相匹配，具有合理性。

从平均销售单价来看，报告期内，发行人各类产品平均销售单价变动趋势与单位材料成本变动趋势基本一致，与发行人“材料成本+加工费”的定价模式相匹配。

综上所述，发行人材料成本与销量、销售金额具有匹配性。

2、进一步分析说明下料重量、成品重量的差异，并测算调整为同一口径后，发行人与恒润股份的单位成本是否存在显著差异

（1）下料重量与成品重量的差异

发行人锻件产品的生产流程主要包括投料、锻造、热处理、机加工等环节，下料重量为生产锻件产品初始投入的原材料重量。由于原材料在锻造、热处理、机加工等各工序中均会产生一定的废料和损耗，最终交付客户的产成品重量一般低于下料重量。

与同行业可比公司派克新材相同，发行人以产品下料重量作为产量和销量的统计标准。

（2）测算调整为同一口径后，发行人与恒润股份的单位成本是否存在显著差异

报告期内，发行人与恒润股份单位成本对比情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

期间	公司名称	营业成本	销售量	单位成本
2020 年度	恒润股份	/	/	/
	发行人	87,264.60	135,094.12	0.65
2019 年度	恒润股份	105,668.30	70,499.18	1.50
	发行人	62,644.34	109,194.25	0.57
2018 年度	恒润股份	89,215.96	61,966.71	1.44
	发行人	50,404.54	91,317.05	0.55

发行人单位成本低于恒润股份，主要是由于二者销量统计口径存在差异所致。发行人以下料重量作为销量的统计标准，而恒润股份以测算的成品重量作为统计标准，成品重量小于下料重量，由此导致恒润股份单位成本较高。

恒润股份主营产品为辗制环形锻件，其中辗制法兰占比较高，2018 年和 2019 年，恒润股份辗制环形锻件中，辗制法兰收入占比分别为 97.81%和 98.80%。发行人主营产品为各类工业金属环锻件，其中轴承锻件占比较高，由于产品结构差异，发行人与恒润股份的整体单位成本不具有完全的可比性。恒润股份的辗制法兰与发行人的法兰锻件产品较为类似，可比性较高，将成品重量作为销量的统计标准后，测算发行人法兰锻件单位成本，与恒润股份辗制环形锻件单位成本对比情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目		2020 年度（不考虑新收入准则）	2019 年度	2018 年度
发行人（法兰锻件）	营业成本	9,914.82	10,047.80	8,018.38
	销量（成品重量口径）	8,789.58	8,618.01	7,923.46
	单位成本（成品重量口径）	1.13	1.17	1.01
恒润股份（辗制环形锻件，主要为辗制法兰）	营业成本	/	61,552.07	50,826.54
	销量（成品重量口径）	/	60,463.90	51,610.84
	单位成本（成品重量口径）	/	1.02	0.98

从上表可知，发行人法兰锻件单位成本与恒润股份辗制环形锻件单位成本基本一致，不存在显著差异。2019 年，发行人法兰锻件单位成本高于恒润股份，主要是由于单位成本较高的转子房法兰锻件占比提高所致；2020 年，发行人法兰锻

件单位成本（成品重量口径）较2019年有所下降，主要是由于转子房法兰锻件收入占比下降所致。报告期各期，发行人法兰锻件中转子房法兰锻件收入占比分别为31.42%、56.32%和46.47%。

综上所述，将销量统计标准调整为同一口径后，发行人与恒润股份同类产品的单位成本不存在显著差异。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与生产投料、成本归集相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）复核发行人披露的投料产出比，同时访谈发行人生产部和技术部人员，了解各产品的投料和技术工艺在报告期内是否发生变化；

（3）检查发行人成本核算方法是否合理，产品成本和废料成本的归集和分配是否正确，评价发行人成本计算的准确性、合理性；

（4）获取发行人报告期内产品销售明细及对应产品的成本明细，分析不同产品单位材料成本与其所用原材料类型、数量及结转主营业务成本平均单价的匹配关系；

（5）查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，获取其单位成本相关数据，分析与发行人的差异原因。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期内发行人轴承锻件、齿圈锻件投料产出比较为稳定，未发生较大变化；法兰锻件和其他锻件投料产出比变动主要是由于产品结构变化所致，具有合理性；

（2）报告期内，发行人其他业务成本计算公式中，各个参数含义及确定依据保持一致，未发生变化；

发行人其他业务毛利率整体保持相对稳定，略有上升，主要是由于报告期内废料销售单价涨幅高于原材料价格涨幅所致；同行业可比公司中，恒润股份与发行人业务较为相近，报告期内恒润股份其他业务毛利率整体保持上升趋势，发行人与其趋势基本一致；

发行人其他业务成本分摊方法保持一致，未发生变化，不存在通过调整其他业务成本调节主营业务毛利率和其他业务毛利率的情形；

（3）报告期内，发行人领用原材料对应的原材料成本，需要在主营业成本和其他业务成本之间分摊，因此，原材料领用平均单价高于结转至主营业务成本平均单价；

（4）发行人材料成本与销量、销售金额具有匹配性；发行人单位成本低于恒润股份，主要是由于二者销量统计口径存在差异所致，将销量统计标准调整为同一口径后，发行人与恒润股份同类产品的单位成本不存在显著差异。

九、问询函 10、提到：“关于外协加工

首轮问询回复显示：

（1）热处理属于锻件产品生产的核心工序，工艺门槛较高，能够提供热处理外协服务的厂商数量相对较少，报告期内，发行人仅委托易力制造进行热处理。

（2）报告期各期热处理外协单价分别为 591.72 元/吨、600.02 元/吨、624.00 元/吨和 619.47 元/吨。发行人热处理单位成本为 375.80 元/吨、372.05 元/吨、401.17 元/吨和 401.71 元/吨。

（3）报告期各期，发行人采购机加工外协单位价格逐年上升，且增速较大，原因为机加工行业市场需求快速增加，机加工厂商的议价能力增强，外协加工单价逐年上升。发行人自身机加工单位成本逐年下降。发行人主要机加工外协供应商价格存在一定差异，加工量、加工难度、工期要求、市场供求等因素影响。

（4）发行人向包括科陆机械在内的数十家委外厂商采购机加工服务。其中部分厂商如张家港市科陆机械、金港镇勒林机械厂、杨舍镇塘市江海废品回收

站、锦丰宏健五金加工厂、杨舍东莱鸿阳机械厂注册资本 1-30 万元之间，员工人数 6-30 之间，对关联方科陆机械采购价格持续高于其他机加工外协供应商。

请发行人：

（1）补充说明发行人委托易力制造进行热处理的具体内容、加工难度，与发行人自身进行热处理的技术难度比较情况，发行人向易力制造采购热处理的价格较发行人自身热处理成本高出较多的原因及合理性，发行人对易力制造是否存在依赖及应对措施。

（2）补充说明报告期各期发行人是否就热处理向其他外协供应商进行询价，如有，结合询价结果分析发行人向易力制造采购热处理外协价格的合理性及公允性。

（3）结合加工量、加工难度、工期要求、市场供求等因素，进一步量化分析发行人同期不同机加工供应商采购价格差异原因及合理性，向科陆机械采购价格远高于其他供应商的原因，是否存在利益输送情形。并结合加工工作量、加工难度、工期要求、市场供求、定价方式、发行人产量变化等，进一步分析报告期各期机加工外协价格大幅上升、发行人机加工成本下降、热处理外协加工价格上升幅度远小于机加工外协价格上升幅度的原因及合理性。

（4）补充披露报告期内外协加工服务种类、单价及金额。结合各外协服务厂商的技术能力、加工规模、发行人的技术要求说明选取上述厂商的原因，量化说明发行人对其采购规模占各自年产能的比例，部分厂商是否仅为发行人提供服务。杨舍镇塘市江海废品回收站等是否有足够技术能力为发行人提供服务。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对主要外协供应商及外协加工价格、数量的核查方式、核查证据和核查结论。”

回复：

（一）补充说明发行人委托易力制造进行热处理的具体内容、加工难度，与发行人自身进行热处理的技术难度比较情况，发行人向易力制造采购热处理的价格较发行人自身热处理成本高出较多的原因及合理性，发行人对易力制造是否存在依赖及应对措施

1、委托易力制造进行热处理的具体情况及原因

热处理属于锻件产品生产的核心工序，工艺门槛较高。锻件行业的热处理是指将锻造成型后的钢坯件放在热处理设备内加热、保温、冷却，通过改变材料表面或内部的组织结构，来控制其性能的过程。热处理的标准流程一般包括正火、退火、淬火、回火等环节。

锻造行业的热处理过程需要耗用大量电力能源，发行人受所在厂区电力负荷限制以及自身热处理设备不足，报告期内热处理产能不足，为了满足下游客户不断增长的订单需求，发行人将部分热处理工序进行委外处理。

2、委托易力制造进行热处理的技术难度和发行人自身热处理的技术难度比较

易力制造于 2002 年成立，注册资本 500 万元，从事热处理行业多年，积累了较为丰富的热处理技术经验，年热处理能力达 10 万吨左右，是张家港地区热处理能力较大、技术较强的企业之一。

发行人作为国内专业从事锻件制造的高新技术企业，深耕锻件行业多年，掌握了多项热处理核心技术，累计获得热处理相关发明专利 12 项，实用新型专利 3 项，发行人掌握的热处理相关技术，其技术能力在行业里属于先进水平。目前，公司已成为国内工业金属锻件的主要生产企业之一，在工业金属锻件市场树立了良好的口碑和形象，产品得到了众多国内外多个知名客户的认可。

易力制造和发行人自 2003 年就开始合作，双方合作时间较长，易力制造按照发行人委外产品的技术和产品质量要求进行热处理，报告期内，发行人委托易力制造热处理的主要为风电类锻件，材质和技术、质量要求较为稳定，相关热处理技术较为成熟。对于新材质的锻件、新客户的锻件，以及工艺要求复杂、质量要求较高的锻件，为了保证产品的质量，发行人都是自行进行热处理。

3、发行人向易力制造采购热处理的价格高于发行人自身热处理成本的原因及合理性

发行人向易力制造采购热处理服务的价格，主要根据热处理成本、工艺难度、工期要求、市场供求等因素，由双方综合协商确定，价格随行就市。而发行人由于自身热处理产能不足，将部分热处理委外加工，发行人热处理成本是按照财务会计核算的成本。易力制造作为具有较强技术水平和较大规模的企业，议价能力较强，市场价格一般都会高于成本，具有合理性。

经易力制造书面确认，易力制造向包括发行人在内的所有客户提供热处理服务的价格，采取相同的定价政策，不同客户的价格基本一致，不存在显著差异。

4、发行人对易力制造是否存在依赖及应对措施

从技术能力来讲，作为国家高新技术企业，锻件行业的知名企业，发行人掌握的热处理的相关技术和工艺，完全能够满足企业日常生产的要求，不存在对对易力制造产生依赖。

从热处理量的占比来看，报告期内，公司委托易力制造热处理均在30%以下。发行人和易力制造的合作是基于市场化原则，通过多年的合作，双方形成了较为稳定的合作关系。

随着公司经营规模的扩大、盈利能力的持续提高，自身资金实力的增强，发行人将根据生产经营的需要和利益最大化原则，来增加自身的热处理能力。因此，发行人对易力制造不存在依赖。

（二）补充说明报告期各期发行人是否就热处理向其他外协供应商进行询价，如有，结合询价结果分析发行人向易力制造采购热处理外协价格的合理性及公允性

热处理技术门槛较高，张家港地区从事热处理业务的企业数量较少。2003年，发行人开始与易力制造合作，通过询价、比价，2013-2015年，发行人新增张家港市盛源热处理有限公司、张家港市东莱金属热处理厂两家热处理合作企业。后续发行人为保证产品质量可控，综合考虑上述企业的技术实力、热处理规模、质量

等因素，经发行人质量审核部门审核、评定，最终选择易力制造作为热处理长期合作方。

发行人每年都会根据热处理市场行情，与易力制造协商，确定下一年度合作价格，价格随行就市，符合行业惯例，具有公允性。

（三）结合加工量、加工难度、工期要求、市场供求等因素，进一步量化分析发行人同期不同机加工供应商采购价格差异原因及合理性，向科陆机械采购价格远高于其他供应商的原因，是否存在利益输送情形。并结合加工工作量、加工难度、工期要求、市场供求、定价方式、发行人产量变化等，进一步分析报告期各期机加工外协价格大幅上升、发行人机加工成本下降、热处理外协加工价格上升幅度远小于机加工外协价格上升幅度的原因及合理性

1、结合加工量、加工难度、工期要求、市场供求等因素，进一步量化分析发行人同期不同机加工供应商采购价格差异原因及合理性，向科陆机械采购价格远高于其他供应商的原因，是否存在利益输送情形

（1）加工量、加工难度、工期要求、市场供求等因素对外协机加工单价的影响

①机加工行业进入门槛低，竞争较为激烈，机加工价格随行就市，市场供求关系是影响外协加工单价的重要因素。当市场行情低迷，加工需求较少时，对于机加工厂商而言，只要加工费收入足以覆盖变动成本即可开展业务，加工单价较低；当市场景气度提升，加工需求较大时，机加工企业议价能力增强，加工单价相应上涨；

②加工量主要是指外协厂商能够承接的加工规模，主要取决于自身装备水平、场地大小及熟练工人数量等因素。一般情况下，装备水平越高、场地越大、熟练工人数量越多，能够承接的加工规模越大，议价能力越强；

③一般而言，加工难度越大，对加工装备要求和工人技能要求越高，外协机加工单价相应越高；

④ 通常情况下，交期要求紧急的委外加工，加工单价较高。

上述因素共同影响发行人外协机加工单价，导致发行人同期不同机加工外协

厂商加工单价存在一定的差异。报告期各期，发行人对不同机加工供应商采购价格情况如下：

⑤ 单位：元/吨

机加工商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科陆机械	401.54	353.22	306.55
金港勒林	377.03	327.50	263.34
江海废品	355.55	308.50	258.13
锦丰宏健	389.28	327.96	257.14
鸿阳机械	348.46	339.57	284.91
苏信金属	374.64	321.15	270.07
明辉机械	376.04	332.61	258.20
旭锐金属	383.84	332.06	277.29

2、向科陆机械采购价格远高于其他供应商的原因，是否存在利益输送情形

报告期内，发行向科陆机械采购加工服务单价相对较高的主要原因如下：

①发行人地处张家港市，在张家港周边地区的机加工厂商中，科陆机械规模较大、装备水平较好、熟练工人较多，加工能力较强，具备承接中大型锻件的加工能力。一般情况下，装备水平越高、熟练工人数量越多、加工能力越强，能够承接的加工规模越大，议价能力越强，因此，科陆机械平均加工单价较高；

②科陆机械成立于 2012 年，与发行人合作时间较长，合作关系稳定。通过长期合作，科陆机械对发行人产品性能、加工要求等比较熟悉，加工质量稳定，因此，发行人会将部分加工难度较大的产品委托科陆机械进行加工，该因素也导致科陆机械平均加工单价相对较高。

综上所述，发行人向科陆机械采购机加工服务价格定价公允，具有合理性，不存在利益输送。

3、结合加工工作量、加工难度、工期要求、市场供求、定价方式、发行人产量变化等，进一步分析报告期各期机加工外协价格大幅上升、发行人机加工成本下降、热处理外协加工价格上升幅度远小于机加工外协价格上升幅度的原因及合理性

（1）报告期各期机加工外协价格大幅上升、发行人机加工成本下降的原因及合理性

①报告期各期机加工外协价格大幅上升的原因及合理性

报告期各期，发行人主要机加工外协产商外协价格情况如下：

单位：元/吨

机加工商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科陆机械	401.54	353.22	306.55
金港勒林	377.03	327.50	263.34
江海废品	355.55	308.50	258.13
锦丰宏健	389.28	327.96	257.14
鸿阳机械	348.46	339.57	284.91
苏信金属	374.64	321.15	270.07
明辉机械	376.04	332.61	258.20
旭锐金属	383.84	332.06	277.29

机加工行业进入门槛低，竞争较为激烈，机加工价格随行就市，市场供求关系是影响外协加工单价的重要因素。当市场行情低迷，加工需求较少时，对于机加工厂商而言，只要加工费收入足以覆盖变动成本即可开展业务，加工单价较低；当市场景气度提升，加工需求较大时，机加工企业议价能力增强，加工单价相应上涨。

2018 年以来，机加工外协价格整体稳中有升，趋势较为平稳。

2017-2019 年，与发行人同处江苏地区的同行业可比公司派克新材的外协单价变动情况如下：

单位：元/件

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	产品外协平均单价	变动幅度	产品外协平均单价	变动幅度	产品外协平均单价
派克新材	677.33	14.10%	593.60	150.75%	236.73

从上表可以看出，2018 年和 2019 年，派克新材产品外协平均单价分别较上年增长 150.75%和额 14.10%，总体变动趋势发行人与派克新材无显著差异。

综上所述，报告期各期，发行人机加工外协价格上升具有合理性。

②发行人机加工成本下降的原因及合理性

报告期内，发行人通过逐步增加机加工设备、增加机加工排班时间，提高自身机加工产能及产量。随着产量的提升，规模效应导致发行人自身机加工成本逐年下降。报告期各期，发行人自行机加工的产量分别为27,651.09吨、31,829.05吨和36,958.07 吨，逐年上升，发行人机加工成本下降具有合理性。

（2）热处理外协加工价格上升幅度远小于机加工外协价格上升幅度的原因及合理性

报告期各期，发行人热处理外协单价分别为600.02元/吨、624.00元/吨和631.19元/吨，整体保持相对稳定。

发行人热处理外协加工价格上升幅度小于机加工外协价格上升幅度，主要原因是，相比机加工而言，热处理工艺技术含量较高，相应的进入门槛也较高，热处理厂商经营规模较大，抗风险能力较强，发行人周边地区能够提供热处理外协服务且规模较大的厂商数量相对较少，而周边需要进行热处理的委托方也相对较少，因此热处理厂商都会有较为固定的委托方客户，且合作关系较为稳定，供需关系稳定，不易受市场需求波动影响，因此价格较为稳定。而机加工外协厂商通常规模较小，抗风险能力较差，机加工外协厂商数量易受经济环境的影响，波动较大，从而影响机加工行业的供求关系，机加工外协价格随之波动。

综上所述，报告期内，发行人热处理外协加工价格上升幅度小于机加工外协价格上升幅度具有合理性。

（四）补充披露报告期内外协加工服务种类、单价及金额。结合各外协服务厂商的技术能力、加工规模、发行人的技术要求说明选取上述厂商的原因，量化说明发行人对其采购规模占各自年产能的比例，部分厂商是否仅为发行人提供服务。杨舍镇塘市江海废品回收站等是否有足够技术能力为发行人提供服务

1、补充披露报告期内外协加工服务种类、单价及金额

报告期内，发行人主要产品外协加工服务情况如下：

单位：万元、元/吨

外协加工服务种类	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
机加工	4,017.83	391.00	2,721.83	341.78	1,906.96	292.72
热处理	3,147.13	631.19	1,900.65	624.00	1,454.16	600.02

报告期内，除机加工和热处理外，发行人还存在少量工装外协，包括割圈、取样、滚花等，种类繁多、单笔金额较小。

以上内容已在招股说明书“第六节/三/（二）/7、外协加工情况”中补充披露。

2、结合各外协服务厂商的技术能力、加工规模、发行人的技术要求说明选取上述厂商的原因，量化说明发行人对其采购规模占各自年产能的比例，部分厂商是否仅为发行人提供服务

机加工属于劳动密集型行业，技术要求和门槛较低。报告期内，发行人主要基于委外厂商的加工能力（或加工规模）、服务质量、响应速度、价格因素等多方面综合考虑，从众多外协候选厂商中选择合适的供应商进行合作。

报告期内，发行人前五大外协加工供应商情况如下：

序号	外协加工商名称	经营规模	公司委外量占其产量比例	服务的客户家数
1	张家港市易力工具制造有限公司	员工人数约 50 人，热处理机器 10 台，年加工规模约 100,000 吨	50%-60%	3 家
2	张家港市科陆机械加工有限公司	员工人数约 30 人，机加工机器 15 台，年加工规模约 30,000 吨	70%-80%	3 家
3	张家港市金港镇勒林机械厂	员工人数约 13 人，机加工机器 6 台，年加工规模约 10,000 吨	50%-60%	3 家
4	张家港市杨舍镇塘市江海废品回收站	员工人数为 6 人，机加工机器 5 台，年加工规模可达 3,000 多件	100%	1 家
5	张家港市锦丰宏健五金加工厂	员工人数约 20 人，机加工机器 8 台，年加工规模约 8,000 吨	70%左右	3 家
6	张家港市杨舍东莱鸿阳机械厂	员工人数约 18 人，机加工机器 10 台，年加工规模约 6,000 吨	60%左右	3 家
7	张家港市苏信金属制品有限公司	员工人数约 15 人，机加工机器 7 台，年加工规模约 20,000 吨	80%左右	2-3 家
8	江阴市明辉机械有限公司	员工人数约 35 人，机加工机器 21 台，年加工规模约 20,000 吨	40%左右	3 家以上
9	张家港旭锐金属制造有限公司	员工 13-15 人，机加工机器 6 台，年加工规模可达到 5000 件-6000 件	60%-70%	2 家

报告期内，发行人主要外协厂商中，除张家港市杨舍镇塘市江海废品回收站（以下简称“江海废品”）外，不存在其他仅为发行人提供机加工服务的外协厂商。

江海废品自 2010 年开始承接发行人的产品机加工业务，双方合作时间较长，合作关系稳定。整体而言，江海废品机加工规模相对较小，能够承接的加工量有

限，报告期内，随着发行人业务量的逐步增加，江海废品仅为发行人提供机加工服务。

3、杨舍镇塘市江海废品回收站等是否有足够技术能力为发行人提供服务

江海废品成立于 2007 年，经营范围包括废金属、废纸回收、五金加工，机加工业务在其经营范围之内。

江海废品自 2010 年开始承接发行人的产品机加工业务。

机加工行业技术要求和进入门槛较低，衡量一家企业加工能力的主要指标为其加工规模。目前，江海废品拥有机加工设备 5 台，年加工规模可达 3,000 多件。报告期各期，发行人委托江海废品进行机加工的产品数量较少，未超过江海废品加工能力范围。

综上所述，江海废品具备相应的技术能力和加工能力为发行人提供服务。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与外协加工相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）访谈发行人委托外协进行热处理和机加工的具体内容、加工难度，与发行人自身相关工序的技术难度比较情况，以及定价标准；

（3）取得发行人与主要外协加工厂商的委托加工合同，查阅相关合同条款，了解合同条款中公司与外协加工厂商的权利义务、定价机制、结算方式等约定；

（4）通过国家企业信用信息公示系统等查询主要外协加工商的工商信息，分析其与发行人及关联方的关系；

（5）分析比较报告期各期的外协加工数量、加工费金额和营业成本的匹配性；

（6）实地走访发行人的外协供应商，了解其与发行人的合作情况，包括外协加工商规模、合作起始时间、定价方式、采购内容、结算方式、与发行人的关联关系等。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）发行人向易力制造采购热处理服务的价格，主要根据热处理成本、工艺难度、工期要求、市场供求等因素，由双方综合协商确定，价格随行就市。而发行人由于自身热处理产能不足，将部分热处理委外加工，发行人热处理成本是按照财务会计核算的成本。易力制造作为具有较强技术水平和较大规模的企业，议价能力较强，市场价格一般都会高于成本，具有合理性；经易力制造书面确认，易力制造向包括发行人在内的所有客户提供热处理服务的价格，采取相同的定价政策，不同客户的价格基本一致，不存在显著差异；

（2）从技术能力来讲和热处理量的占比来看，发行人掌握的热处理的相关技术和工艺，完全能够满足企业日常生产的要求，且报告期内，公司委托易力制造热处理均在 30%以下，发行人和易力制造的合作是基于市场化原则，发行人对易力制造不存在依赖；

热处理技术门槛较高，张家港地区从事热处理业务的企业数量较少。2003 年，发行人开始与易力制造合作，通过询价、比价，2013-2015 年，发行人新增张家港其他两家热处理合作企业，后续综合考虑上述企业的技术实力、热处理规模、质量等因素，经发行人质量审核部门审核、评定，最终选择易力制造作为热处理长期合作方；发行人每年都会根据热处理市场行情，与易力制造协商，确定下一年度合作价格，价格随行就市，符合行业惯例，具有公允性；

（3）受加工量、加工难度、工期要求、市场供求等因素影响，发行人同期不同机加工外协厂商加工单价存在一定的差异，具有合理性；

报告期内，发行向科陆机械采购加工服务单价相对较高的主要原因是，一方面，科陆机械规模较大、装备水平较好、熟练工人较多，加工能力较强，具备承接中大型锻件的加工能力；另一方面，通过长期合作，科陆机械对发行人产品性能、加工要求等比较熟悉，加工质量稳定，发行人会将部分加工难度较大的产品委托科陆机械进行加工。发行人向科陆机械采购机加工服务价格定价公允，具有合理性，不存在利益输送；

报告期内，2018 年以来，机加工外协价格整体稳中有升，趋势较为平稳。发

行人机加工外协平均单价总体变动趋势与同行业可比公司派克新材无显著差异；

报告期内，发行人通过逐步增加机加工设备、增加机加工排班时间，提高自身机加工产能及产量。随着产量的提升，规模效应导致发行人自身机加工成本逐年下降；

发行人热处理外协加工价格上升幅度小于机加工外协价格上升幅度，主要原因是，相比机加工而言，热处理工艺技术含量较高，相应的进入门槛也较高，发行人周边地区能够提供热处理外协服务且规模较大的厂商数量相对较少，供需关系稳定，不易受市场需求波动影响，因此价格较为稳定。报告期内，发行人热处理外协加工价格上升幅度小于机加工外协价格上升幅度具有合理性；

（4）机加工属于劳动密集型行业，技术要求和门槛较低。报告期内，发行人主要基于委外厂商的加工能力（或加工规模）、服务质量、响应速度、价格因素等多方面综合考虑，从众多外协候选厂商中选择合适的供应商进行合作；

报告期内，发行人主要外协厂商中，除江海废品外，不存在其他仅为发行人提供机加工服务的外协厂商。江海废品机加工规模相对较小，能够承接的加工量有限，报告期内，随着发行人业务量的逐步增加，江海废品仅为发行人提供机加工服务；江海废品具备相应的技术能力和加工能力为发行人提供服务。

（六）对主要外协供应商及外协加工价格、数量的核查方式、核查证据和核查结论

1、核查方式及核查证据

（1）了解、评价管理层与外协加工相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）针对主要外协加工商执行核查程序：①从发行人处获取加工费明细账；根据加工费明细账，选取样本检查相关合同，核查结果表明加工明细账登记的准确；②跟踪订单处理情况，选取样本检查出库单、入库单，核查结果表明出入库单据登记数据准确；③选取样本，检查与主要加工商确认加工费的支持性文件，包括与客户签订的销售合同、发票、对账单等，核查结果表明加工费台账与其他相关信息相互验证无误，外协加工费单价、数量皆准确；

（3）实地走访。针对主要加工商主要负责人或关键业务人员进行走访，了解加工商的基本情况、经营规模、加工能力、与发行人的业务合作、产品质量等情况，并填写访谈问卷。报告期各期，走访的加工商占主要加工商比例分别为85.00%、88.32%、81.17%，均为现场访谈，访谈结果表明发行人加工业务真实、加工单价、加工数量准确、合理；

（4）函证程序。针对主要外协加工商进行函证，并将函证结果与公司账面记录进行核对。发函金额占主要外协加工商加工金额的比例分别为74.14%、76.73%、79.68%，确认外协加工费入账准确；

（5）分析性程序。针对主要加工商的加工业务执行分析性复核，了解具体原因及商业合理性，核查范围覆盖全部主要加工商。

2、核查结论

经核查，我们认为：

发行人对主要外协供应商采购价格定价方法一致，价格公允，数量核算准确。

十、问询函11、提到：“关于毛利率

根据首轮问询回复：

（1）报告期内，发行人锻件产品销售主要采用“原材料成本+加工费”的定价方式。当原材料采购价格上涨达到一定幅度时，发行人会与客户进行协商对产品进行提价；或当市场供求状况有利于发行人时，发行人也会主动与客户协商对产品进行提价。2017年、2018年，发行人主要因原材料价格上涨而提价，2019年以来，发行人因风电领域产品市场需求旺盛，主动与客户协商提价。

（2）报告期各期，发行人转子房法兰锻件较风电塔筒法兰锻件毛利率高出较多，且二者毛利率均呈现较快增长趋势。

请发行人：

（1）补充说明原材料涨价导致的提价频率、提价触发机制、提价幅度，相关提价安排是否在合同中进行约定。结合发行人与同行业可比公司同类产品价格变化幅度比较情况，分析发行人报告期内产品逐渐提价的合理性、是否符合

行业趋势。结合“原材料成本+服务费”的定价模式、人工成本及制造费用比例变化情况，说明该定价模式与报告期内发行人毛利率是否匹配。

（2）结合市场供需状况、价格调整机制说明轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件的产品价格调整是否存在差异，报告期内前述细分产品毛利率及变动存在较大差异的原因及合理性。

（3）补充披露报告期内法兰锻件下细分产品收入结构存在较大变化的原因，结合客户及订单明细说明转子房法兰锻件收入持续大幅上升的原因及合理性。结合转子房法兰锻件与风电塔筒法兰锻件原材料、工艺、技术、应用领域的差异分析二者毛利率水平差异较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）补充说明原材料涨价导致的提价频率、提价触发机制、提价幅度，相关提价安排是否在合同中进行约定。结合发行人与同行业可比公司同类产品价格变化幅度比较情况，分析发行人报告期内产品逐渐提价的合理性、是否符合行业趋势。结合“原材料成本+加工费”的定价模式、人工成本及制造费用比例变化情况，说明该定价模式与报告期内发行人毛利率是否匹配

1、补充说明原材料涨价导致的提价频率、提价触发机制、提价幅度，相关提价安排是否在合同中进行约定

（1）提价触发机制

报告期内，发行人会根据原材料市场价格走势及市场供求关系变化，与客户协商对产品售价进行调整，提价触发机制具体内容如下：

①当原材料采购价格上涨达到一定幅度时，发行人会与客户进行协商对产品进行提价，抵消原材料价格上涨带来的不利影响；

②当市场供求状况有利于发行人时，发行人会主动与客户协商对产品进行提价，提升自身盈利水平。

（2）提价频率、提价幅度及相关提价安排是否在合同中进行约定

报告期内，发行人与客户的合同中未对提价频率、提价幅度及相关提价安排进行明确约定。按照行业惯例，发行人会根据原材料市场价格变动及市场供求关系变化，与客户协商对价格进行调整。

报告期内，发行人产品平均售价变动情况如下：

单位：万元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均销售单价	0.75	0.74	0.71

报告期内，原材料价格整体平稳，同时，报告期内风电行业景气度持续提升，发行人轴承锻件、法兰锻件和齿圈锻件产品主要应用于风电领域，市场需求旺盛，因此，发行人主动与下游客户协商提价。2019 年和 2020 年，发行人平均每吨较上年提价 0.03 万元和 0.01 万元。

2、结合发行人与同行业可比公司同类产品价格变化幅度比较情况，分析发行人报告期内产品逐渐提价的合理性、是否符合行业趋势

同行业可比公司中恒润股份与发行人业务较为接近，恒润股份主营产品为辗制环形锻件，其中辗制法兰占比较高。报告期各期，发行人法兰锻件与恒润股份辗制环形锻件平均单价对比情况如下：

单位：万元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人-法兰锻件	1.76	1.65	1.30
恒润股份-辗制环形锻件（主要是辗制法兰）	-	1.42	1.31

注：1、上表中计算发行人法兰锻件平均单价是采用成品重量，与恒润股份口径一致；

2、恒润股份暂未披露 2020 年年度报告。

2018 年，风电行业景气度回升，风电锻件市场需求增加，加之原材料价格上涨，发行人法兰锻件平均单价随之上涨，与恒润股份辗制环形锻件平均单价基本一致；2019 年和 2020 年发行人法兰锻件平均单价较高，主要是由于法兰锻件中单价较高的转子房法兰锻件产品收入占比较高所致。

报告期内，发行人法兰锻件中转子房法兰锻件收入占比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
转子房法兰锻件	46.74%	56.32%	31.42%

报告期内，发行人风电领域收入占比较高。自 2018 年以来，风电行业保持较高的景气度，风电领域市场需求持续增加，市场供求关系有利于发行人，发行人与客户协对价格进行调整，产品平均价格逐年增加，符合行业发展趋势，具有合理性。

综上所述，发行人与恒润股份同类产品价格差异具有合理性，报告期内发行人产品逐渐提价符合行业发展趋势，具有合理性。

3、结合“原材料成本+加工费”的定价模式、人工成本及制造费用比例变化情况，说明该定价模式与报告期内发行人毛利率是否匹配

报告期各期，发行人主营产品销售单价，单位材料成本、人工成本、制造费用和毛利率情况如下：

单位：万元/吨

项目	2020 年度（不考虑新收入准则）	2019 年度	2018 年度
平均销售单价	0.75	0.74	0.71
单位成本	0.57	0.57	0.56
其中：单位材料成本	0.43	0.44	0.43
单位人工成本	0.014	0.015	0.016
单位制造费用	0.13	0.12	0.12
产品销售毛利率	23.40%	21.86%	20.16%

报告期内，发行人主营业务成本中单位人工成本、单位制造费用基本保持稳定，单位成本变动主要受单位材料成本变动影响。

报告期内，发行人主要采用“原材料成本+加工费”的定价模式，当原材料价格上涨超过一定幅度时，发行人会与客户协商对价格进行调整，因此，一般情况下，发行人产品售价变动趋势与原材料成本变动趋势基本一致，毛利率保持相对稳定。

报告期各期，发行人产品销售毛利率分别为 20.16%、21.86%和 23.40%，变动幅度较小，基本保持稳定，报告期内发行人定价模式与毛利率具有匹配性。

（二）结合市场供需状况、价格调整机制说明轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件的产品价格调整是否存在差异，报告期内前述细分产品毛利率及变动存在较大差异的原因及合理性

1、结合市场供需状况、价格调整机制说明轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件的产品价格调整是否存在差异

报告期内，发行人轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件产品平均价格变动情况如下：

单位：万元/吨

产品名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价
轴承锻件	0.74	2.32%	0.72	2.63%	0.70
法兰锻件	0.81	5.30%	0.77	15.64%	0.67
齿圈锻件	0.77	-0.14%	0.77	0.76%	0.77

发行人轴承锻件、法兰锻件和齿圈锻件的调价机制相同，即发行人根据原材料市场价格走势及市场供求关系变化，与客户协商对产品售价进行调。报告期内，发行人轴承锻件、法兰锻件和齿圈锻件的价格调整趋势基本一致。

国内塔筒法兰产能集中度较高，主要集中在恒润股份、伊莱特、中环海陆、罗特环段等少数几家大型锻件生产厂商，因此塔筒法兰生产厂家有较强的议价能力。2019 年和 2020 年，受国内风电抢装影响，国内法兰市场需求大幅增加，由于塔筒法兰集中度较高，产能供应紧张，价格持续走高，从而导致发行人法兰锻件平均价格持续上涨，毛利率提升，与同行业上市公司恒润股份一致，具有合理性。

综上所述，发行人轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件的产品价格调整机制相同、趋势一致，调价幅度差异具有合理性。

2、报告期轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件毛利率及变动存在较大差异的原因及合理性

报告期各期，发行人轴承锻件、法兰锻件和齿圈锻件毛利率及变动情况如下：

产品名称	2020 年度（不考虑新收入准则影响）		2019 年度		2018 年度
	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率
轴承锻件	20.76%	1.63	19.14%	1.44	17.70%
法兰锻件	35.87%	6.55	29.33%	7.15	22.18%
齿圈锻件	24.71%	2.43	22.27%	-1.63	23.90%

报告期内，发行人不同锻件产品采用相同的定价方式和调价机制，当原材料价格上涨时，发行人与客户协商对价格进行调整。但由于不同锻件产品使用原材料类别以及对应的客户不尽相同，受不同种类原材料价格波动及不同客户价格敏感度差异影响，发行人不同产品价格调整幅度、毛利率及其变动趋势、幅度也会存在一定差异。

2019 年和 2020 年，发行人法兰锻件毛利率涨幅高于轴承锻件和齿圈锻件，主要原因是，2019 年以来，风电行业始终维持较高的景气度，风电领域市场需求持续增加，发行人订单充裕、产能不足，加之国内法兰市场需求大幅增加，法兰锻件价格持续走高，发行人法兰锻件提价幅度较大。

综上所述，报告期内发行人轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件毛利率及变动存在差异具有合理性。

（三）补充披露报告期内法兰锻件下细分产品收入结构存在较大变化的原因，结合客户及订单明细说明转子房法兰锻件收入持续大幅上升的原因及合理性。结合转子房法兰锻件与风电塔筒法兰锻件原材料、工艺、技术、应用领域的差异分析二者毛利率水平差异较大的原因及合理性

1、补充披露报告期内法兰锻件下细分产品收入结构存在较大变化的原因，结合客户及订单明细说明转子房法兰锻件收入持续大幅上升的原因及合理性

（1）报告期内法兰锻件下细分产品收入结构存在较大变化的原因

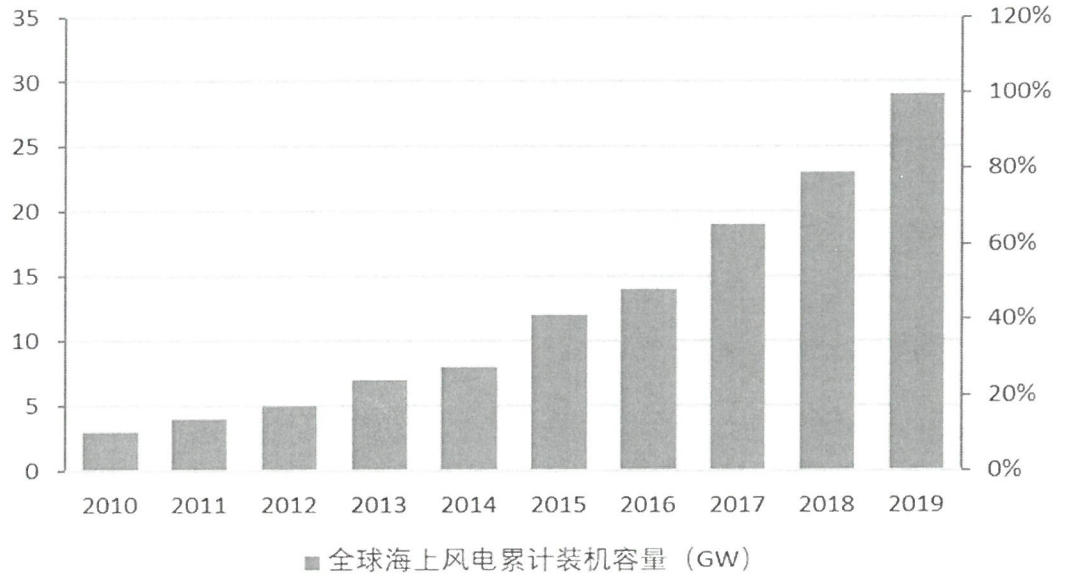
报告期内，发行人法兰锻件主要包括风电塔筒法兰锻件和转子房法兰锻件，整体结构较为稳定。报告期各期，发行人法兰锻件下细分产品收入占比情况如下：

产品名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
转子房法兰锻件	46.74%	56.32%	31.42%
风电塔筒法兰锻件	49.77%	41.50%	68.29%
其他法兰锻件	3.49%	2.18%	0.29%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期内，发行人法兰锻件中转子房法兰锻件收入占比整体呈上升趋势，主要原因是，发行人生产的转子房法兰锻件产品主要用于海上风电机组，根据全球风能理事会（GWEC）的统计，2010 年至 2019 年全球海上风电累计装机容量快速增长，年均复合增长率高达 28.67%，海上风电的发展潜力广阔，发行人调整产

品类型应对市场变化，逐步加大了对于转子房法兰锻件的投入。

2010-2019 年全球海上风电累计装机容量



数据来源：全球风能理事会

（2）结合客户及订单明细说明转子房法兰锻件收入持续大幅上升的原因及合理性

报告期各期，发行人转子房法兰锻件主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
江苏振江新能源装备股份有限公司	6,477.67	89.63%	7,448.92	93.03%	2,836.66	87.62%
山东豪迈机械制造有限公司	180.06	2.49%	451.80	5.64%	126.31	3.90%
上海双菱风能电力设备有限公司	-	-	18.34	0.23%	138.11	4.27%
江苏双菱重工有限公司	-	-	86.12	1.08%	109.38	3.38%
宝银机械装备物贸江苏有限公司	548.23	7.59%	-	-	-	-
合计	**7,205.96**	**99.71%**	**8,005.18**	**99.97%**	**3,210.46**	**99.17%**

发行人转子房法兰锻件主要客户中，江苏振江新能源装备股份有限公司（以下简称“振江股份”）收入占比较高、增长较快。振江股份订单金额的持续快速增长，是发行人转子房法兰锻件产品收入持续上升的主要原因。

振江股份成立于 2004 年，于 2017 年 11 月在上海证券交易所主板上市，股票

代码 603507。振江股份主营业务为风电设备和光伏设备零部件的设计、加工与销售，主要产品包括机舱罩、转子房等风电设备产品，以及固定/可调式光伏支架、追踪式光伏支架等光伏设备产品。发行人的转子房法兰锻件产品主要用于其转子房产品的生产。

2018年和2019年，振江股份转子房产品收入分别为11,469.49万元和34,878.54万元，增长率为204.10%，同期发行人对振江股份转子房法兰锻件产品的销售金额增长率为162.59%，二者具有匹配性。

综上所述，发行人转子房法兰锻件收入持续大幅上升主要是由于振江股份订单需求增加所致，发行人对振江股份转子房法兰锻件产品的销售金额增速与振江股份转子房产品收入增速基本一致，具有合理性。

以上内容已在招股说明书"第八节/十/（三）/3/（2）主营业务毛利率分析"中补充披露。

2、结合转子房法兰锻件与风电塔筒法兰锻件原材料、工艺、技术、应用领域的差异分析二者毛利率水平差异较大的原因及合理性

发行人转子房法兰锻件和风电塔筒法兰锻件的毛利率情况已申请信息豁免披露。

报告期内，发行人转子房法兰锻件毛利率高于风电塔筒法兰，主要原因如下：

（1）应用领域方面，目前，发行人转子房法兰锻件主要应用于海上风电领域，而风电塔筒法兰锻件在陆上风电和海上风电均有应用。整体而言，相比风电塔筒法兰锻件，用于海上风电的转子房法兰锻件尺寸更大、重量更重，质量和性能要求更高。

①相比风电塔筒法兰锻件，转子房法兰锻件尺寸更大、重量更重。报告期各期，发行人风电塔筒法兰锻件和转子房法兰锻件尺寸及重量对比情况如下：

项目	产品类别	2020年度	2019年度	2018年度
主要产品直径范围（米）	转子房法兰锻件	4.30~7.50	3.06~6.48	2.85~6.48
	风电塔筒法兰锻件	3.09~5.37	2.78~5.67	1.00~5.67
平均单重（吨/件）	转子房法兰锻件	12.55	10.57	6.78
	风电塔筒法兰锻件	4.21	3.69	3.10

②海上风电设备及相关基础部件对质量和性能要求更高，主要原因如下：一方面，与陆上风电相比，海上风电设备所处的自然环境更为恶劣，盐雾腐蚀、海

浪荷载、台风破坏等因素均会影响风电设备性能的稳定性，只有性能更好的设备才能满足海上风电要求；另一方面，相对于陆上风电，海上风电由于远离海岸，检修维护的难度较大、成本较高，过硬的产品质量是海上风电设备的客观要求。

（2）原材料方面，发行人转子房法兰锻件和风电塔筒法兰锻件均主要以碳素钢为原料，但是，由于转子房法兰锻件尺寸更大，其生产过程所使用的钢锭的直径更大，对锻造和热处理设备要求更高，加工难度更大；

（3）工艺技术方面，在锻造和热处理阶段，由于转子房法兰锻件性能要求更高，因此其锻造和热处理工艺要求更高、难度更大；在机加工阶段，由于转子房锻件产品形状更为复杂，机加工难度大、耗时长。

以上因素共同导致发行人转子房法兰锻件产品毛利率较高。

（四）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）访谈发行人管理层、生产部和销售部等部门，了解发行人产品的定价、调价机制及成本控制措施，了解市场竞争情况及下游行业变动趋势，分析毛利率变化趋势；

（2）获取同行业可比公司同类产品报告期内价格数据，与发行人进行比较，分析发行人报告期内产品价格变动合理性、与行业趋势的匹配性；

（3）访谈发行人销售部、技术部负责人，了解转子房法兰锻件与风电塔筒法兰锻件原材料、工艺、技术、应用领域的差异，分析二者毛利率差异的原因。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人与客户的合同中未对提价频率、提价幅度及相关提价安排进行明确约定。按照行业惯例，发行人会根据原材料市场价格变动及市场供求关系变化，与客户协商对价格进行调整；

报告期内，发行人风电领域收入占比较高。自 2018 年以来，风电行业保持较高的景气度，风电领域市场需求持续增加，市场供求关系有利于发行人，发行人与客户协对价格进行调整，产品平均价格逐年增加，符合行业发展趋势，具有合理性；发行人与同行业可比公司恒润股份同类产品价格差异具有合理性；

报告期内，发行人主要采用“原材料成本+加工费”的定价模式，当原材料价格上涨超过一定幅度时，发行人会与客户协商对价格进行调整，因此，一般情况下，发行人产品售价变动趋势与原材料成本变动趋势基本一致，毛利率保持相对稳定。报告期各期，发行人产品销售毛利率分别为 20.16%、21.86%和 23.40%，变动幅度较小，基本保持稳定，报告期内发行人定价模式与毛利率具有匹配性；

（2）发行人轴承锻件、法兰锻件和齿圈锻件的调价机制相同，即发行人根据原材料市场价格走势及市场供求关系变化，与客户协商对产品售价进行调。发行人轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件的产品价格调整机制相同、趋势一致，调价幅度差异具有合理性；

报告期内，发行人不同锻件产品采用相同的定价方式和调价机制，受不同种类原材料价格波动及不同客户价格敏感度差异影响，发行人不同产品价格调整幅度、毛利率及其变动趋势、幅度也会存在一定差异，具有合理性；

（3）报告期内，发行人法兰锻件中转子房法兰锻件收入占比整体呈上升趋势，主要原因是，发行人生产的转子房法兰锻件产品主要用于海上风电机组，2010 年至 2019 年全球海上风电累计装机容量快速增长，年均复合增长率高达 28.67%，发行人调整产品类型应对市场变化，逐步加大了对于转子房法兰锻件的投入；

发行人转子房法兰锻件收入持续大幅上升主要是由于振江股份订单需求增加所致，发行人对振江股份转子房法兰锻件产品的销售金额增速与振江股份转子房产品收入增速基本一致，具有合理性；

由于应用领域、原材料和工艺技术方面差异，发行人转子房法兰锻件产品毛利率高于风电塔筒法兰锻件，具有合理性。

十一、问询函 12、提到：“关于销售费用

根据首轮问询回复：

（1）报告期内受规模效应影响，发行人各销售区域运费占比逐年小幅下降，原因主要为发行人客户集中度提高、运输规模扩大、增强发行人对运输公司的议价能力，2019 年下半年发行人与客户洛阳新强联约定销售费用由客户承担、降低华中地区运输费用。

（2）报告期内，发行人为了拓展海外业务，会向在所在国有客户资源的居间方支付销售佣金。报告期支付海外销售佣金金额分别为 114.30 万元、160.53 万元、224.33 万元和 135.79 万元，占外销收入的比例分别为 1.22%、1.29%、1.52%和 1.85%，支付海外销售佣金占回款比例约为 3%。

请发行人：

（1）结合报告期各期主要运输公司定价情况、单位运费变化情况，量化分析各销售区域运费占比逐年小幅下降的原因。

（2）补充说明报告期各期向洛阳新强联销售金额及占比、销售产品内容、变更运输方式前后产品价格是否发生变化，报告期内是否存在其他客户变更运输方式的情形、变更运输方式的原因、对应客户销售金额及占比。

（3）补充说明报告期内海外销售佣金对应的居间方明细情况、居间方实际控制人情况，居间方与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否与海外客户控股股东、实际控制人或董监高存在关联关系或其他未披露的利益安排。

（4）补充说明报告期内海外销售佣金明细金额、对应客户、对应销售产品种类、数量及金额、佣金费约定方式、定价依据及公允性、居间方协助开拓客户的方式、发行人与各居间方的权利义务约定。补充说明通过居间的形式取得的销售收入占发行人各期海外销售的比例及变化情况。

（5）补充说明居间模式是否符合行业惯例，发行人关于销售佣金的主要约定与同行业可比公司是否存在差异。居间模式是否直接或间接影响发行人向海外客户销售产品的种类、数量、单价、信用期等条件。

（6）补充披露发行人对部分海外客户报告期内销售收入大增是否与居间模式有关，是否存在商业贿赂情形。发行人海外客户资源是否被居间方掌握，发行人未来海外销售是否具备独立自主性及可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）结合报告期各期主要运输公司定价情况、单位运费变化情况，量化分析各销售区域运费占比逐年小幅下降的原因

1、报告期各期主要运输公司定价情况

报告期内，发行人境内产品销售运输以公路运输为主，均采用最大载重限额30吨的运输车辆，根据运输产品直径的不同，按车计价。相同运输线路中，发行人与不同运输公司结算的单位运费相同。

以发行人主要客户徐州罗特和烟台天成对应的“张家港-徐州”和“张家港-烟台”运输线路为例，发行人主要运输公司对主要规格产品运输费用定价情况（含税）如下：

单位：元/车（最大载重限额30吨）

运输线路	主要运输公司	期间	定价方式	不同直径锻件产品运费		
				2.4-3米	3-3.5米	3.5-4米
张家港-徐州	徐州鼎胜运输有限公司	2018年度	招标定价	5,400	6,000	6,480
		2019年度		5,100	5,600	6,150
		2020年度		5,100	5,600	6,150
张家港-烟台	江苏润生物流有限公司、无锡中阳物流有限公司、江苏中耀国际物流有限公司	2018年度	招标定价	8,900	9,450	10,500
		2019年1-9月		8,700	9,250	10,200
		2019年10-12月		8,400	8,950	9,900
		2020年度		8,400	8,950	9,900

报告期内，随着发行人产品销量的逐年上升，运输量增加，对运输公司的议价能力增强，主要运输线路的运输价格整体呈下降趋势。

2、报告期内发行人单位运费变动情况

报告期各期，发行人各销售区域单位运费变化情况如下：

单位：元/吨

期间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华东地区	210.86	181.50	181.94
华中地区	383.75	356.82	317.21
东北地区	433.10	470.37	445.19
其他地区	295.76	365.77	552.19

注：1、上表按折算的成品重量计算；

2、2020 年，华中地区客户主要为新强联，根据双方协议约定产品销售运输费用由其承担，为增强数据可比性，上表中华中地区 2020 年单位运费数据不考虑新强联。

受产品尺寸、运输距离、运输重量等因素影响，各销售区域单位运费存在一定波动。

报告期内，发行人华东地区、华中地区和东北地区单位运费波动较小，整体保持相对稳定；报告期各期，发行人其他地区收入占当期内销业务收入总额比例分别为 5.95%、4.04%和 1.44%，占比较低且逐年下降。其他地区由于销售规模较小，且客户位置较为分散，单位运费差异较大，因此，其他地区单位运费波动具有合理性。

综上所述，发行人各销售区域单位运费变动具有合理性，发行人内销运输费用与运输量具有匹配性。

3、各销售区域运费占比逐年小幅下降的原因

报告期内，各销售区域运输费用占主营业务收入比例（以下简称“运费占比”）情况如下：

销售区域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华东地区	1.97%	1.99%	2.17%
华中地区	0.61%	3.23%	3.88%
东北地区	3.88%	4.62%	4.12%
其他地区	2.33%	3.10%	2.41%
合计	**1.91%**	**2.12%**	**2.48%**

注：2020 年，华中地区运输费用占主营业务收入的比例由 2019 年的 3.23%下降至 0.61%，主要原因是，2020 年华中地区客户主要为新强联，占比超过 80%，根据双方协议约定产品销售运输费用由其承担，由此导致 2020 年华中地区运费占比下降。

报告期内，受规模效应影响，发行人各销售区域运费占比逐年小幅下降，主要原因如下：

（1）报告期各期，发行人各销售区域运输费用与运输量具有匹配性，报告期内，发行人产品平均销售单价逐年上升，发行人主营业务收入增幅高于当期产品销量增幅，由此导致各销售区域运费占比逐年小幅下降；

（2）报告期内，发行人订单逐步充裕，产品销量快速增长，同时，发行人客户集中度进一步提高，前十大客户主营业务收入占比分别为62.86%、73.45%和83.79%。随着运输规模的扩大，客户集中度提高和运输线路相对固定，增强了发行人对运输公司的议价能力，主要运输公司对于主要运输线路的运输价格整体呈下降趋势，由此导致运费占比逐年小幅下降。

（二）补充说明报告期各期向洛阳新强联销售金额及占比、销售产品内容、变更运输方式前后产品价格是否发生变化，报告期内是否存在其他客户变更运输方式的情形、变更运输方式的原因、对应客户销售金额及占比

1、补充说明报告期各期向洛阳新强联销售金额及占比、销售产品内容、变更运输方式前后产品价格是否发生变化

报告期各期，发行人向洛阳新强联销售金额、占比、销售内容、单价情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	销售内容	销售金额	销售金额占当期主营业务收入比例	平均销售单价	运输方式
2020年度	轴承锻件	6,466.02	6.40%	0.72	买方负责运输
2019年度	轴承锻件	268.00	0.36%	0.71	买方负责运输
2018年度	/	-	-	-	

洛阳新强联自2011年开始与发行人建立合作关系，主要向发行人采购用于生产回转支承的轴承锻件产品。2018年，洛阳新强联未向发行人采购产品，自2019年下半年开始，洛阳新强联重新向发行人采购轴承锻件产品，根据双方协议约定，产品销售运输费用由洛阳新强联承担。因此，报告期内，发行人向洛阳新强联销售产品的价格，不存在因运输方式变更而发生变化的情形。

2、报告期内是否存在其他客户变更运输方式的情形、变更运输方式的原因、对应客户销售金额及占比

报告期内，发行人客户不存在变更运输方式的情形。

（三）补充说明报告期内海外销售佣金对应的居间方明细情况、居间方实际控制人情况，居间方与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否与海外客户控股股东、实际控制人或董监高存在关联关系或其他未披露的利益安排

报告期内，发行人海外销售对应的居间方情况如下：

居间方名称	居间方实际控制人	海外销售佣金金额（万元）		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
R.K.M GEMS LIMITED	VINOD MODI	163.52	179.28	68.59
Algedis Consulting, S.L.	Carlos Zamorano	51.40	45.06	0.00
闫正宇	/	-	-	91.93
合计	/	**214.92**	**224.33**	**160.53**

闫正宇在土耳其大型钢铁施工工程承包商从事供应链采购工作，对土耳其的语言、文化、市场较为熟悉，协助公司在土耳其开拓市场、拓展客户，提供市场拓展方面的咨询建议。

发行人海外销售佣金对应的居间方，与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员均不存在关联关系或其他未披露的利益安排；居间方 Algedis Consulting, S.L.的实际控制人 Carlos Zamorano，持有发行人客户 REDUCEL,S.L. 49.89%的股权并担任总经理，除此以外，发行人居间方与相应海外客户控股股东、实际控制人或董监高不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

（四）补充说明报告期内海外销售佣金明细金额、对应客户、对应销售产品种类、数量及金额、佣金费约定方式、定价依据及公允性、居间方协助开拓客户的方式、发行人与各居间方的权利义务约定。补充说明通过居间的形式取得的销售收入占发行人各期海外销售的比例及变化情况

1、补充说明报告期内海外销售佣金明细金额、对应客户、对应销售产品种类、数量及金额、佣金费约定方式、定价依据及公允性、居间方协助开拓客户的方式、发行人与各居间方的权利义务约定

（1）报告期内海外销售佣金明细金额、对应客户、对应销售产品种类、数量及金额

报告期内，发行人海外销售佣金相关情况如下：

单位：万元、吨

居间方	客户名称	销售产品种类	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			销售金额	销量	佣金金额	销售金额	销量	佣金金额	销售金额	销量	佣金金额
R.K.M GEMS LIMITED	PRIMEX STEEL TRADING GMBH	法兰锻件	291.72	309.26	8.67	431.71	587.25	21.76	1,521.04	2,351.95	38.17
	Laulagun Bearings S.L	轴承锻件	3,742.89	4,186.18	119.92	4,828.84	5,388.90	124.37	961.94	1,083.24	3.52
	Laulagun Bearings India Privated Limited	轴承锻件	1,174.24	1,384.19	32.56	268.23	308.97	-	-	-	-
	VenTower Industries	法兰锻件	-	-	-	-	-	10.34	379.36	483.82	11.31
	Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd	法兰锻件	-	-	-	738.09	1,055.38	22.80	-	-	8.79
	Suzlon Energy Limited	法兰锻件	-	-	-	-	-	-	-	-	0.83
	Tibex Dis Ticaret Ltd.Sti	轴承锻件	-	-	-	-	-	-	5.01	6.26	0.16
	Ozkaraoglu Endustri Imalat Sanayi Ticaret Limited	轴承锻件	-	-	-	-	-	-	78.62	101.64	1.64
	Fabrication Delta Inc	法兰锻件	-	-	-	-	-	-	127.78	139.93	4.16
	Liebherr Components Biberach GmbH	轴承锻件	281.33	423.16	2.37	-	-	-	-	-	-
Algedis Consulting, S.L.	REDUCEL,S.L.	轴承锻件	1,825.81	2,256.49	51.40	2,218.51	2,783.48	45.06	1,295.62	1,545.05	-
闫正宇	ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	法兰锻件	-	-	-	1,108.14	1,477.17	-	2,974.25	5,075.07	91.93

2、佣金费约定方式、定价依据及公允性

发行人与主要居间方关于佣金费的约定方式为，按照佣金客户销售回款金额的一定比例计提并支付佣金，因此，收入确认与销售回款、支付佣金存在一定的时间差。

报告期内，发行人与主要居间方约定的佣金费率均在3%左右，不存在显著差异，佣金定价具有公允性。

3、居间方协助开拓客户的方式、发行人与各居间方的权利义务约定

居间方主要职能包括为发行人发现海外客户产品需求、协助企业进行初期的沟通、促成公司与客户的交易、客户商务关系维护等。各居间方提供的具体服务内容约定如下：

居间方	开拓客户的方式	双方主要的权利义务
R.K.M GEMS LIMITED	实地走访、电话访谈的方式与潜在客户进行沟通，获取客户信任	甲方：按照合同约定及时向乙方结算佣金； 乙方：作为公司市场代理商，对其产品进行推广
Algedis Consulting, S.L.	利用自身在西班牙的本土化优势，规避文化及沟通障碍，与产品需求者进行友好洽谈	甲方：按照合同约定及时向乙方结算佣金； 乙方：向甲方提供支持，协助其销售环形锻件
闫正宇	利用其对土耳其市场相关行业的理解，向有锻件需求的客户推销，并协助企业进行沟通	甲方：按照合同约定及时向乙方结算佣金； 乙方：作为公司市场代理商，对其产品进行推广

2、补充说明通过居间的形式取得的销售收入占发行人各期海外销售的比例及变化情况

报告期各期，发行人通过居间的形式取得的销售收入占发行人各期海外销售的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
居间形式取得的销售收入①	7,315.99	8,485.39	6,048.00
外销收入②	13,241.64	14,741.55	12,405.05
占比①/②	55.25%	57.56%	48.75%

报告期内，发行人通过居间的形式取得的销售收入占发行人各期海外销售的比例整体保持稳定。发行人按照与居间方约定的比例支付海外销售佣金，随着居间客户订单需求变动，报告期各期居间形式取得的销售收入占外销收入比例存在一定波动。

（五）补充说明居间模式是否符合行业惯例，发行人关于销售佣金的主要约定与同行业可比公司是否存在差异。居间模式是否直接或间接影响发行人向海外客户销售产品的种类、数量、单价、信用期等条件

1、补充说明居间模式是否符合行业惯例，发行人关于销售佣金的主要约定与同行业可比公司是否存在差异

（1）补充说明居间模式是否符合行业惯例

报告期内，发行人外销产品中风电领域锻件产品占比较高。报告期各期，发行人风电锻件产品外销收入占外销总收入的比例分别为 67.79%、80.62%和 94.53%。

发行人生产的轴承锻件、法兰锻件等产品，其下游直接客户为轴承厂商、塔筒厂等风电设备零部件制造企业，而非直接面向风电主机厂商。从全球风电市场来看，风电主机厂商数量相对较少，市场集中度较高，而风电设备零部件企业则数量众多，较为分散。

受文化差异、语言障碍、法律风险等因素影响，发行人直接拓展国外客户成本较高、难度较大。由于居间方对所在国法律、文化、语言、行业发展比较熟悉，拥有一定的客户资源和专业知识，通过居间模式开拓下游客户是一种较为高效的市场拓展手段。因此，发行人外销业务中的居间模式具有商业合理性。

其他制造行业上市公司中，存在部分通过居间方获取销售收入并向其支付销售佣金的情况。例如，制造业上市公司豪美新材（002988.SZ）在铝型材销售环节，主要采用“直销为主，经销、居间代理为辅”的销售模式，海外居间商提供居间服务，为其进行客户开发，并与潜在客户接洽、谈判。公司获得订单后，与客户签署销售协议，组织发货、结算，在完成销售后向居间商支付一定比例的服务费；制造业上市公司威派格（603956.SH）采取居间代理模式，与居间服务商协助开拓的下游客户直接签署销售合同，并与居间服务商签署合作协议，以取得客户款项为基础向居间服务商支付服务费；制造业上市公司明新旭腾（605068.SH）通过向境外服务商支付销售顾问费，获取境外服务商提供的市场咨询、售后服务及市场开发等服务，以保证现有海外业务的顺利执行，并进一步开拓海外市场；制造业上市公司大宏立（300865.SZ）销售费用中的劳务费用系向第三方介绍人支付的业务介绍费。

综上所述，制造业上市公司中存在通过居间方获取业务，向居间方支付不同形式居间费用的情形，发行人采用的居间模式符合行业惯例。

（2）发行人关于销售佣金的主要约定与同行业可比公司是否存在差异

发行人同行业可比公司未披露销售佣金的约定情况。同行业可比公司恒润股份海外销售占比较高，发行人与其销售费用率不存在显著差异，据此可以判断，发行人销售佣金具有合理性。

报告期各期，发行人与恒润股份销售费用率情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度（不考虑新收入准则）	2019 年度	2018 年度
恒润股份	/	4.38	5.19
发行人	3.45	4.16	4.83

2、居间模式是否直接或间接影响发行人向海外客户销售产品的种类、数量、单价、信用期等条件

对于发行人而言，居间模式是一种成本较低且效率较高的获取境外客户、开拓境外市场的方式。居间模式下，居间方负责促成发行人与客户的合作关系。在整个过程中，居间服务商仅提供居间服务，实际承担销售顾问的角色，主要职能包括为公司开发客户并促成公司与客户的交易、客户关系维护、公司与客户之间商务信息的传递等。公司借助居间方在当地锻件下游产业具有的客户资源优势，通过居间服务商介绍与潜在客户接洽，经公司与客户直接谈判后确定业务合作关系，居间服务商为公司提供销售协调和信息反馈等服务。

锻件产品应用于风电行业，风电行业对产品的质量要求高，需要长时间的磨合、审核才能成为客户的合格供应商，合作关系一旦建立，合作一般较为稳固。发行人向境外客户销售产品的种类、数量，主要取决于境外客户的实际订单需求，以及发行人自身的供货能力，销售单价则按市场化原则，由双方协商确定。

综上所述，居间模式不会直接或间接影响发行人向海外客户销售产品的种类、数量、单价、信用期等条件。

（六）补充披露发行人对部分海外客户报告期内销售收入大增是否与居间模式有关，是否存在商业贿赂情形。发行人海外客户资源是否被居间方掌握，发行人未来海外销售是否具备独立自主性及可持续性

1、补充披露发行人对部分海外客户报告期内销售收入大增是否与居间模式有关，是否存在商业贿赂情形

报告期内，发行人海外销售前五大客户销售收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否为居间模式
Rothe Erde India Pvt.Ltd	4,553.81	2,742.27	2,009.05	否
Shilla Corporation	651.68	228.62	683.47	否
TITAN WHEEL CORPORATION OF ILLIONIS	-	479.56	1,050.53	否
Laulagun Bearings S.L	3,742.89	4,828.84	961.94	是
Laulagun Bearings India Privated Limited	1,174.24	268.23	-	是
REDUCEL,S.L.	1,825.81	2,218.51	1,295.62	是
ATES CELIK INSAAT TAAHHUT PROJE MUH.SAN. VE TIC.A.S.	-	1,108.14	2,974.25	是
Siemens Gamesa Renewable Power Pvt Ltd	-	738.09	-	是
PRIMEX STEEL TRADING GMBH	291.72	431.71	1,521.04	是
合计	**12,240.15**	**13,043.97**	**10,495.90**	-

报告期内，发行人采用居间模式的主要外销客户中，Laulagun Bearings S.L 及子公司 Laulagun Bearings India Privated Limited，以及 REDUCEL,S.L.收入增长相对较快，主要原因如下：

（1）Laulagun Bearings S.L 成立于 1973 年，是西班牙知名的轴承制造商，拥有超过 40 年的大型轴承和回转支撑制造经验。Laulagun Bearings S.L 自 2016 年开始与发行人建立合作关系，发行人主要向其销售风电轴承锻件。报告期内，发行人与 Laulagun Bearings 保持了稳定合作关系。报告期内，发行人对 Laulagun Bearings S.L 的销售收入分别为 961.94 万元、4,828.84 万元和 3,742.89 万元。作为欧洲地区知名轴承制造商，Laulagun Bearings S.L 对产品质量要求较高，在与发行人合作之初，其向发行人采购量较小。经过 2017 年和 2018 年的试用、磨合，发行人产品质量逐步获得 Laulagun Bearings S.L 的认可，每年均向发行人进行采购，采购规模逐年增加，订单具有连续性和持续性。

（2）REDUCEL,S.L.成立于 1994 年，是西班牙知名的风电设备零部件制造商，主

要致力于为风力发电领域中大型部件的制造。REDUCEL,S.L.自 2017 年开始正式与发行人建立合作关系。2017 年和 2018 年，REDUCEL,S.L.向发行人的采购额基本保持稳定，2019 年和 2020 年受风电行业景气度提升带动，REDUCEL,S.L.向发行人采购额增加。

综上所述，Laulagun Bearings S.L 等部分海外客户，通过和发行人不断的试用、磨合，发行人产品质量得到客户认可后，逐步提高采购规模，具有合理的商业逻辑，与是否采用居间模式无关。

发行人按照双方约定向居间方支付销售佣金，符合《合同法》关于居间合同的规定，支付过程合法合规，不存在商业贿赂的情形。

公司控股股东、实际控制人及各部门领导层人员及业务部门主要销售人员均出具了《承诺函》，承诺："本人在张家港中环海陆高端装备股份有限公司任职期间，严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》、《中华人民共和国刑法》等有关禁止商业贿赂行为的规定，坚决拒绝受贿、行贿及其他不正当之商业行为；本人在张家港中环海陆高端装备股份有限公司任职期间，本人及本人近亲属从未接受任何供应商、客户、合作方等各种名义的回扣以及其他形式的利益输送等；本人及近亲属不存在以任何形式向客户、合作方、供应商进行商业贿赂及其他形式的利益输送。本人及近亲属不存在因商业贿赂等行为受到公安机关立案侦查、检察机关立案侦查或审查起诉以及受到法院判决处罚等情形"。

以上内容已在招股说明书"第八节/十/（四）/1/（2）海外销售佣金"中补充披露。

2、发行人海外客户资源是否被居间方掌握，发行人未来海外销售是否具备独立自主性及可持续性

随着装备制造业的快速发展，我国锻件产量持续保持高位，连续多年成为全球锻件的第一大生产国和消费国。全球风电主机厂商包括轴承、法兰等风电重要零部件，中国是主要进口国之一。发行人作为国内具有较大规模的锻件生产企业，产品受到国内外多个知名客户的认可。

（1）发行人海外客户资源是否被居间方掌握

报告期内，发行人海外客户资源不存在被居间方掌握的情形，主要原因如下：

首先，报告期内，发行人外销业务中居间模式下，居间方仅负责提供境外客户信息，促成发行人与客户的合作关系。合作关系一旦建立，发行人与相关客户的具体交易情况，由双方基于客户的需求及发行人的供货能力协商确定，与是否采用居间模式无关；

其次，报告期内，发行人居间模式中风电领域客户收入占比较高。风电由于使用环境的要求，对产品性能要求较高，下游主机厂商为保证产品性能、质量和稳定性，通常会对下游供应链中的供应商采取合格供应商制度进行管理，通过对供应商的人员资质、设备水平、生产条件、检验检测水平、质量控制流程等进行严格的检验，直至全部合格后，纳入其供应商目录。主机厂商的供应链体系一旦形成，会长时间内保持稳定。因此，发行人与相关客户的合作关系一旦形成，稳定性较高。

（2）发行人未来海外销售是否具备独立自主性及可持续性

报告期内，受产能瓶颈限制，发行人境外市场供应能力有限，报告期各期，外销收入占同期营业收入的比例分别为 19.67%、18.43%和 12.07%，整体比例较低。在发行人目前的业务规模下，采用居间模式来开拓和维护境外客户，相比在境外设立子公司或办事处而言，是一种更为高效的方式。发行人海外客户资源不存在被居间方掌握的情形。

未来，随着募投项目的顺利实施，发行人产能提升，能够有效满足境外客户的订单需求，发行人将通过设立子公司或办事处的形式，安排专职人员，负责境外可获的开拓和维护，降低居间模式收入占比。

综上所述，发行人未来海外销售具备独立自主性及可持续性。

（七）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）将内销运费与出库单匹配，外销运费与报关单匹配，核查运输费用的真实性、完整性；

（2）分销售区域分析各区域单位运费的变动情况，以及运费与主营业务收入的关系，核查运输费用的完整性、真实性；

（3）获取并查阅了报告期海外销售佣金合同，复核佣金计算方式；通过检查银行流水记录，核查销售佣金的支付是否与记录一致，核实发行人销售费用入账的及时、准确、完整性；通过检查董监高个人流水，核查是否存在未记录的佣金；

（4）访谈发行人外贸部负责人及财务负责人，了解了报告期内发行人佣金费用支出情况、发行人与各居间方的合作背景、合作服务的内容、佣金的结算方式等情况；

（5）了解并确认各居间方的主要股东与发行人及其控股股东、实际控制人及其近亲属是否存在关联关系，并获取居间方的无关联关系承诺函。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期内，受规模效应影响，发行人各销售区域运费占比逐年小幅下降，原因一方面是，发行人产品平均销售单价逐年上升，发行人主营业务收入增幅高于当期产品销量增幅，另一方面原因是，客户区域集中度提高和运输线路相对固定，对运输公司的议价能力增强；

（2）2018 年，洛阳新强联未向发行人采购产品，自 2019 年下半年开始，洛阳新强联向发行人采购轴承锻件产品，根据双方协议约定，产品销售运输费用由洛

阳新强联承担。因此，报告期内，发行人向洛阳新强联销售产品的价格，不存在因运输方式变更而发生变化的情形；报告期内，发行人客户不存在变更运输方式的情形；

（3）发行人海外销售佣金对应的居间方，与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员均不存在关联关系或其他未披露的利益安排；居间方Algedis Consulting, S.L.的实际控制人 Carlos Zamorano，持有发行人客户REDUCEL,S.L. 49.89%的股权并担任总经理，除此以外，发行人居间方与相应海外客户控股股东、实际控制人或董监高不存在关联关系或其他未披露的利益安排；

（4）报告期内，发行人与主要居间方关于佣金费的约定方式为，按照佣金客户销售回款金额的一定比例计提并支付佣金，发行人对主要居间方约定的佣金费率基本一致，佣金定价具有公允性；

（5）由于居间方对所在国法律、文化、语言、行业发展比较熟悉，拥有一定的客户资源和专业知识，通过居间模式开拓下游客户是一种较为高效的市场拓展手段。因此，发行人外销业务中的居间模式具有商业合理性，居间模式在外销业务占比较高的企业中较为常见；发行人同行业可比公司未披露销售佣金的约定情况，同行业可比公司恒润股份海外销售占比较高，发行人与其销售费用率不存在显著差异，据此可以判断，发行人销售佣金具有合理性；居间模式不会直接或间接影响发行人向海外客户销售产品的种类、数量、单价、信用期等条件；

（6）Laulagun Bearings S.L 等部分海外客户，通过和发行人不断的试用、磨合，发行人产品质量得到客户认可后，逐步提高采购规模，具有合理的商业逻辑，与是否采用居间模式无关；

发行人按照双方约定向居间方支付销售佣金，符合《合同法》关于居间合同的规定，支付过程合法合规，不存在商业贿赂的情形；

中国连续多年成为全球锻件的第一大生产国和消费国，作为国内具有较大规模的锻件生产企业，发行人产品受到国内外多个知名客户的认可，发行人的技术能力、供货能力、质量是取得海外订单的主要因素，居间方仅负责提供境外客户信息，促成发行人与客户的合作关系，发行人海外客户资源不存在被居间方掌握的情形；发行人未来海外销售具备独立自主性及可持续性。

十二、问询函 13、提到：“关于存货跌价

根据首轮问询回复：

（1）报告期各期，发行人库存商品中有订单支撑的比例为 86.72%、82.56%、82.50%和 86.14%，少量无订单对应的库存商品，为少数客户因需求变化等原因放弃部分订单所致（以下简称弃单），已按要求正常计提跌价准备。

（2）发行人库龄 1 年以上的库存商品报告期各期分别为 217.20 万元、331.04 万元、345.06 万元和 370.66 万元，计提存货跌价准备分别为 77.85 万元、98.86 万元、112.26 万元和 98.29 万元。

请发行人：

（1）区分有、无订单支撑的库存商品种类、数量及金额情况，分别说明上述两类库存商品的存货跌价计提方式、计算过程，并详细说明发行人存货跌价准备计提比例低于同行业公司的原因及合理性。

（2）补充说明报告期各期库存商品中因客户弃单所致的库存商品金额、跌价准备计提情况，如未全部计提跌价准备的，结合库存商品再利用或再销售的可能性、预计相应发生的成本、费用等，进一步分析未全部计提跌价准备的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）区分有、无订单支撑的库存商品种类、数量及金额情况，分别说明上述两类库存商品的存货跌价计提方式、计算过程，并详细说明发行人存货跌价准备计提比例低于同行业公司的原因及合理性

1、区分有、无订单支撑的库存商品种类、数量及金额情况，分别说明上述两类库存商品的存货跌价计提方式、计算过程

报告期各期，发行人库存商品种类、数量、金额及订单支撑情况如下：

单位：吨、万元

订单支撑情况	产品种类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
有订单支撑	轴承锻件	4,094.03	2,625.53	2,157.28	1,199.30	1,704.55	927.42
	法兰锻件	92.15	56.81	81.47	45.39	91.82	27.14
	齿圈锻件	217.59	126.29	191.13	99.32	134.15	77.99
	其他锻件	43.10	27.45	51.75	24.27	230.32	111.18
	小计	**4,446.86**	**2,836.08**	**2,481.62**	**1,368.28**	**2,160.85**	**1,143.73**
无订单支撑	轴承锻件	310.51	179.69	375.68	195.78	270.73	142.53
	法兰锻件	35.00	18.43	55.21	22.64	82.22	34.30
	齿圈锻件	165.04	113.82	112.26	67.94	79.45	60.75
	其他锻件	51.12	28.17	9.56	3.97	9.56	3.97
	小计	**561.66**	**340.12**	**552.71**	**290.34**	**441.96**	**241.55**
合计		**5,008.53**	**3,176.19**	**3,034.33**	**1,658.62**	**2,602.81**	**1,385.28**

报告期各期末，发行人库存商品账面价值以期末成本与可变现净值孰低计量，库存商品成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。根据库存商品的订单支撑情况，发行人库存商品可变现净值及跌价准备计算过程如下：

订单支撑情况		可变现净值	存货跌价准备
有订单支撑		将预计售价减去预计发生的相关税费后的金额作为可变现净值	可变现净值低于账面结存部分确认存货跌价准备
无订单支撑	经销售部和技术部判定未来实现销售可能性较高	按同类产品预计售价减去预计发生的相关税费后的金额作为可变现净值	
	经销售部和技术部判定未来实现销售可能性较低	将废钢预计售价减去预计发生的相关税费后作为可变现净值	

2、发行人存货跌价准备计提比例低于同行业公司的原因及合理性

报告期各期，发行人与同行业可比公司库存商品存货跌价准备计提比例计提情况如下：

公司名称	主要产品	下游应用领域	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
恒润股份	风电塔筒法兰等	风电等	/	40.51%	8.36%
			/	5.80%（注）	8.36%
通裕重工	风电主轴、铸件等	风电等	/	0.64%	1.12%
宝鼎科技	船舶配套大型铸锻件等	船舶等	18.70%	14.23%	4.03%

公司名称	主要产品	下游应用领域	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
派克新材	石化锻件、电力锻件、航空锻件、航天锻件等	石化、电力、航空航天等	/	8.57%	7.13%
发行人	轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件等	风电、工程机械、矿山机械等	2.47%	7.49%	7.98%

注：2016 年末至 2019 年末，恒润股份库存商品存货跌价准备余额分别为 884.68 万元、558.29 万元、537.90 万元和 3,759.92 万元，除 2019 年末外，其各期库存商品跌价准备余额均较小，且随着风电行业市场需求的增加，呈逐年下降趋势。根据恒润股份 2019 年年度报告披露，2019 年末其库存商品存货跌价准备余额大幅增加，主要原因是，受客户债务危机影响，其控股子公司光科光电计提了金额较大存货跌价准备。若不考虑其子公司光科光电计提存货跌价准备的影响，假定其 2019 年末，库存商品存货跌价准备余额与 2018 年末相同，测算恒润股份 2019 年末库存商品存货跌价准备计提比例为 5.80%。

发行人同行业可比公司中，宝鼎科技主营产品为船舶配套大型铸锻件等，主要应用于船舶等领域，派克新材主营产品为石化锻件、电力锻件、航空锻件、航天锻件等，主要应用于石化、电力、航空航天等领域，二者库存商品与发行人存在较大差异，存货跌价计提比例可比性不强。

恒润股份与通裕重工风电领域锻件产品占比较高，库存商品与发行人具有一定的可比性。其中，通裕重工对库存商品的存货跌价准备计提比例低于发行人；恒润股份剔除其子公司光科光电计提存货跌价准备的影响后，库存商品的存货跌价准备计提比例与发行人亦不存在显著差异。自 2018 年以来，风电行业始终保持较高的景气度，市场需求持续增加，风电相关产品发生跌价的概率较小。恒润股份剔除子公司光科光电影响后，库存商品的存货跌价准备计提比例呈逐年下降趋势，与发行人情况一致，符合行业发展趋势。

综上所述，发行人库存商品存货跌价准备计提比例低于同行业公司具有合理性，在考虑产品结构和应用领域差异，并剔除特殊事项影响后，发行人库存商品存货跌价准备计提比例，与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）补充说明报告期各期库存商品中因客户弃单所致的库存商品金额、跌价准备计提情况，如未全部计提跌价准备的，结合库存商品再利用或再销售的可能性、预计相应发生的成本、费用等，进一步分析未全部计提跌价准备的原因及合理性

报告期各期，发行人库存商品中因客户弃单所致的库存商品金额、跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
因客户弃单所致的库存商品金额	145.18	290.34	241.55
存货跌价准备	36.44	57.81	22.58
计提比例	25.10%	19.91%	9.35%

发行人产品库存商品锻件产品的主要原材料为钢材，钢材能够存放时间较长，因客户弃单的库存商品，未来可能再利用或再销售，如不能再利用，也能作为废钢销售，因此，发行人库存商品不需要全额计提跌价准备，具有合理性。

报告期各期末，对于因客户弃单形成的无订单支撑库存商品，发行人销售部和技术部会进行综合评估，评估其未来再利用或再销售的可能性。如经评估，未来再利用或再销售可能性较高的，按同类产品预计售价减去预计发生的相关税费后的金额作为其可变现净值；如经评估，未来再利用或再销售可能性较低的，按废钢预计售价减去预计发生的相关税费作为其可变现净值。在此基础上，按账面价值和可变现净值孰低的原则，计提相应的跌价准备。

（三）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）了解、评价管理层与存货跌价准备计提相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）查阅发行人存货跌价准备计提政策，复核发行人存货跌价准备计算过程；

（3）获取发行人库存商品期末结存清单、销售合同台账，复核有、无订单的分类的准确性；

（4）取得发行人各期存货盘点情况表，对发行人期末存货执行监盘程序。监盘过程中实地查看各类存货的保管情况，确认存货保管情况是否良好，是否存在重大毁损、报废等迹象；

（5）获取并复核发行人存货库龄明细表，选取样本，检查存货出入库单据，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性；

（6）结合发行人将弃单库存商品再利用或再销售的情形，分析发行人库存商品跌价准备是否足额计提；

（7）检查同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，计算其跌价占存货原值的比例，分析与发行人的差异原因。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）报告期各期末，发行人库存商品账面价值以期末成本与可变现净值孰低计量，库存商品成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益；

发行人库存商品存货跌价准备计提比例低于同行业公司具有合理性，在考虑产品结构和应用领域差异，并剔除特殊事项影响后，发行人库存商品存货跌价准备计提比例，与同行业可比公司不存在显著差异；

（2）发行人产品库存商品锻件产品的主要原材料为钢材，钢材能够存放时间较长，因客户弃单的库存商品，未来可能再利用或再销售，如不能再利用，也能作为废钢销售，因此，发行人库存商品不需要全额计提跌价准备，具有合理性。

十三、问询函 15、提到：“关于财务内控制度

根据首轮问询回复：

（1）2017 年和 2018 年，公司出于便捷性考虑，通过顾玉华个人银行账户收取江阴市亚辉金属贸易有限公司部分废料销售款，顾玉华从贡柱新合计收取 1,200.39 万元。

（2）顾玉华向戴玉同等 49 人汇款，主要费用用于奖金、业务招待费、办公费、差旅费、销售佣金等。

请发行人：

（1）补充说明贡柱新与江阴市亚辉金属贸易有限公司的关联关系，通过贡柱新个人账户汇款的原因及合理性，贡柱新的资金来源情况，与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员是否存在亲属关系、关联关系委托持股或其他未披露的利益安排。

（2）补充说明 49 位收款方的基本情况，是否均在公司任职等，并进一步说明报告期支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费的具体情况及用途，是否用于公司日常经营，是否存在商业贿赂等不正当竞争情形；发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况。

（3）结合顾玉华报告期内为发行人代收代付事项补充说明会计差错更正过程，以及对报告期内财务报表主要科目的影响金额及比例。对于无票报销等事项，发行人会计更正的具体方法，相关费用是否应当由发行人承担。

（4）补充说明报告期内是否存在其他个人账户为发行人代收代付的情形，如存在，请补充披露具体情况及整改措施。请发行人及控股股东、实际控制人、财务负责人补充出具相关专项承诺，确保发行人财务内控的有效性和规范性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）补充说明贡柱新与江阴市亚辉金属贸易有限公司的关联关系，通过贡柱新个人账户汇款的原因及合理性，贡柱新的资金来源情况，与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员是否存在亲属关系、关联关系委托持股或其他未披露的利益安排

1、贡柱新与江阴市亚辉金属贸易有限公司的关联关系

江阴市亚辉金属贸易有限公司（以下简称“亚辉金属”）主要从事废旧金属的回收、销售业务，其基本情况如下：

公司名称	江阴市亚辉金属贸易有限公司
统一社会信用代码	91320281MA1T7TUK7M
住所	江阴市顾山镇新龚村三官堂 29 号
法定代表人	周晓辉
注册资本	50 万元
经营范围	金属材料、机械设备、五金产品、电子产品的销售。
股权结构	周晓辉持有 100%股权
董监高任职情况	周晓辉任执行董事、总经理，周关超任监事

贡柱新为亚辉金属的业务经办人，自 2012 年起为亚辉工作，主要负责废旧金属的回收，并将回收的废旧金属向下游销售。经访谈确认，贡柱新与亚辉金属的实际控制人周关超、周晓辉父子没有亲属关系或其他关联关系，由于贡柱新在亚辉金属工作多年，合作关系良好，双方具有很强的信任关系。

2、通过贡柱新个人账户汇款的原因及合理性

（1）通过贡柱新个人账户汇款的原因及合理性

废旧品回收行业利用个人账户进行结算较为普遍。由于废旧金属回收及销售业务比较多，收支比较频繁，出于结算便捷性考虑，亚辉金属通过其控制的贡柱新个人卡，进行部分废旧金属回收及销售款项的收支。除了向公司支付废料回收款以外，亚辉金属与其他客户和供应商之间的部分废料款也会通过贡柱新个人卡进行结算。因此，亚辉金属通过个人卡向公司支付废料回收款具有合理性。

（2）整改及后续交易情况

自 2018 年 12 月开始，发行人与亚辉金属停止使用个人银行账户进行废料款结算，双方之间的资金结算全部通过双方的公司银行账户进行。

3、贡柱新的资金来源情况

亚辉金属通过其控制的贡柱新个人卡，进行部分废旧金属回收及销售款项的收支，贡柱新个人卡资金来源于亚辉金属日常经营中通过个人卡收取的废旧金属销售回款。

4、与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股或其他未披露的利益安排

经访谈确认，贡柱新与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股或其他未披露的利益安排。

（二）补充说明 49 位收款方的基本情况，是否均在公司任职等，并进一步说明报告期支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费的具体情况及用途，是否用于公司日常经营，是否存在商业贿赂等不正当竞争情形；发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况

1、补充说明 49 位收款方的基本情况，是否均在公司任职等，并进一步说明报告期支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费的具体情况及用途，是否用于公司日常经营，是否存在商业贿赂等不正当竞争情形

（1）个人卡收款方的基本情况及任职情况

公司通过个人银行卡支付款项的收款方基本情况如下：

序号	收款方名称	收款时是否在公司任职	任职情况/基本情况
1	戴玉同	是	副总经理
2	吴君三	是	董事长
3	曹景荣	是	副总经理
4	顾玉华	是	总经办
5	顾益	是	销售部长
6	朱乾皓	是	副总经理
7	张秀玲	否	烟酒商行业务经办人
8	徐小霞	是	外贸部长
9	吴剑	是	总经理
10	宋亚东	是	副总经理
11	闫正宇	否	居间业务经办人
12	刘天承	是	业务员
13	朱芳	是	收款时为公司业务员，现已离职
14	蔡锋	是	业务员
15	王为民	是	收款时为公司业务员，现已退休
16	路军政	否	客户货款现金折扣代收人
17	耿海滨	是	业务员
18	牟培荣	否	烟酒商行业务经办人
19	张志刚	是	收款时为公司业务员，现已退休
20	张丽萍	是	办公室主任
21	周立鹤	是	收款时为办公室主任，现已离职
22	王涛	否	烟酒商行业务经办人
23	胡正寰	否	技术顾问

序号	收款方名称	收款时是否在公司任职	任职情况/基本情况
24	钱东升	否	技术顾问
25	朱珍花	否	办公家具店业务经办人
26	钱兵	是	车间主任
27	蔡忠良	是	车间主任
28	耿玲	是	销售部内勤
29	史锦千	是	车间主任
30	周云鹤	是	收款时为公司技术顾问，现已退休
31	苏德文	是	车间主任
32	王楚翘	否	技术顾问
33	徐慧琴	是	办公室文员
34	黄鑫	是	质检部副部长
35	高红丽	否	公司周边村民
36	秦虎	是	内勤
37	周寅峰	是	收款时为公司业务员，现已离职
38	孙恺	是	收款时为公司业务员，现已离职
39	朱一冬	否	公司周边村民
40	朱正东	是	设备部副部长
41	徐军	是	车间主任
42	陈建	是	外贸助理
43	王有文	是	收款时为公司质管部内勤，现已退休
44	蔡建林	是	电工
45	宋雪丰	是	车间副主任
46	李元波	是	车间副主任
47	郭炳刚	是	机修工
48	张惠军	是	司机
49	顾瑞兴	否	餐馆业务经办人

上述 49 位收款方中，37 名收款方为公司员工或前员工，发生的相关费用均为其在公司任职期间因公司开展经营业务发生。

其余 12 名收款方不在公司任职，具体情况为：（1）闫正宇为公司拓展土耳其销售客户的业务居间人，公司按照双方协议的约定，向其支付销售佣金；（2）路军政为客户控股股东，其代客户收取货款现金折扣；（3）胡正寰、钱东升、王楚翘为公司技术顾问，向公司提供技术咨询服务，其收取的是技术咨询费；（4）张秀玲、牟培荣、王涛、朱珍花、顾瑞兴为公司采买烟酒茶、办公家具、餐饮的交

易对手方经办人员，公司向其支付相关的采购款；（5）高红丽、朱一冬为公司周边村民，公司向其支付村民补贴费。

上述 12 名未在公司任职的收款方中，除路军政为客户控股股东外，其余 11 名收款方均未在公司客户或供应商处任职。

（2）报告期支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费的具体情况及用途

报告期内，发行人通过个人卡支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费的具体情况及用途如下表：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	用途	是否履行审批程序
业务招待费	40.64	144.80	商务接待、宴请及所需烟酒茶叶等费用支出	是
销售佣金	-	91.93	海外客户拓展过程中支付给居间方的报酬	是
办公费	-	30.33	办公用品、茶叶、水果及资料制作等费用	是
修理费	-	5.08	设备及车辆维修费用	是

报告期内，公司通过个人银行卡支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费为公司正常业务开展过程中正常发生的无票费用，其中业务招待费主要是公司与客户在业务合作中产生的商务接待、宴请及所需烟酒茶叶等费用支出；销售佣金主要是海外客户拓展过程中支付给居间方的报酬；办公费主要是公司零星采购的办公用品、茶叶、水果及资料制作等费用；修理费主要是设备及车辆维修费用。上述费用未取得正规发票主要原因为：（1）烟酒商行或餐馆等无法开具发票；（2）出于节约成本考虑，未向对方索取发票。上述原因具有合理性。

上述费用虽未均取得正规发票，但均按照公司内部审批流程提供了收据等其他原始凭证，履行了内部控制程序。

（3）公司已杜绝个人卡代收代付，并采取相关整改措施规范

发行人已于 2019 年 2 月中旬停止使用顾玉华个人银行账户代收代付公司款项，该账户已于 2019 年 5 月注销，自此发行人不存在通过个人银行账户代收代付公司款项的情形。

为杜绝个人卡使用并进一步加强内部控制建设，2019 年 6 月，公司董事会增

选了三名独立董事，设立审计委员会和内审部，进一步加强了公司内部控制制度建设，同时对公司货币资金及银行账户的使用、员工薪酬、费用报销等内控方面制定了更加严格的管理制度并得到有效执行，具体情况如下：

①在员工薪酬内控方面，公司梳理并完善了《考勤及休假制度》、《加班管理细则》、《薪酬管理制度》等制度，建立了较为完备的员工薪酬及福利管理体系；职工薪酬包括奖金在内，全部纳入工资单核算，按月缴纳个税，通过公司账户发放工资。

②在费用报销内控方面，公司梳理并完善了《采购控制程序》、《财务管理制度》、《内部控制手册》、《内部审核实施程序》、《费用支出管理办法》等内部制度，规范了发行人借款与备用金、费用报销等资金业务的内部控制措施，对费用支出的管理责任、审批权限和程序、费用报销标准、费用报销的支付等方面作出了详细的规定。员工报销时要提供详细凭据资料并填写《费用报销单》，财务部门对报销凭证严格按照费用报销的相关制度审核，对于未按照规定取得发票的费用原则上不予报销，特殊原因的需上报总经理批准，并登记备查簿，在申报企业所得税时进行纳税调增。全部报销款由公司账户支付至经办人账户。

通过上述整改及规范，公司自 2019 年 2 月中旬起未再发生使用个人银行账户用于公司结算的情形，相关内控制度运行有效。

（4）是否用于公司日常经营，是否存在商业贿赂等不正当竞争情形

上述业务招待费、销售佣金、办公费、修理费等费用均是公司开展经营业务中产生的，相关的费用都用于公司日常经营之需，相关费用的支出按照实报实销原则，履行了费用申请、分管部门负责人、财务总监、总经理审批等必要的费用报销审批程序，不存在商业贿赂等不正当竞争方式的情形。

公司控股股东、实际控制人、各部门主要负责人员及主要销售人员均出具了《承诺函》，承诺：“本人在公司任职期间，严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》、《中华人民共和国刑法》、《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等有关禁止商业贿赂行为的规定，坚决拒绝受贿、行贿及其他不正当之商业行为，本人及本人近亲属从未接受任何供应商、客户、合作方等各种名义的回扣以及其他形式的利益输送等，不存在以任何形式向客户、合作方、供应商进行商业贿赂及其他

形式的利益输送，亦不存在因商业贿赂等行为受到公安机关立案侦查、检察机关立案侦查或审查起诉以及受到法院判决处罚等情形”。

2、发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施及其执行情况

经核查，公司已制定了《采购控制程序》、《产品销售、交付与结算管理办法》、《财务管理制度》、《内部控制手册》、《内部审核实施程序》等内部制度，规范了发行人资金预算与计划、现金、借款与备用金、费用报销等资金业务的内部控制措施，明确了报销审批权限、报销流程、各项费用的报销标准、报销要求等，员工报销时要提供详细凭据资料并填写《费用报销单》，财务部门对报销凭证严格按照费用报销的相关制度审核、多重复核。

报告期内，发行人不存在因商业贿赂被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形，不存在受到主管行政部门、司法部门处罚的情形，不存在违反《中华人民共和国反不正当竞争法》、《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律、法规规定，不存在涉嫌不正当竞争或商业贿赂行为。

（三）结合顾玉华报告期内为发行人代收代付事项补充说明会计差错更正过程，以及对报告期内财务报表主要科目的影响金额及比例。对于无票报销等事项，发行人会计更正的具体方法，相关费用是否应当由发行人承担

1、结合顾玉华报告期内为发行人代收代付事项补充说明会计差错更正过程，以及对报告期内财务报表主要科目的影响金额及比例

2017 年公司存在通过员工个人银行账户代收废料销售款，并通过该个人账户代付相关费用的情形。根据企业会计准则中权责发生制的要求，本次申报财务报表已将相关收入和费用完整纳入。具体调整过程及对报表数据的影响如下：

（1）公司将员工代收的款项调整入账

该调整事项影响申报财务报表科目：调增营业收入 2,682,011.50 元，调增应交税费 348,661.50 元，调减其他应付款 3,030,673.00 元。

（2）公司将员工代垫的款项调整入账

该调整事项影响申报财务报表科目：调增销售费用 3,090,507.07 元，调增管理费用 1,781,280.00 元，调增其他应付款 4,674,449.28 元，调增应付职工薪酬 1,383,000.00 元，调增应交税费 497,093.15 元，调减未分配利润 1,682,755.36 元。

综上，对 2017 年财务报表主要科目的影响金额及比例如下：

单位：万元

影响科目	调整金额	报表数	占比（%）
其他应付款	164.38	512.42	32.08
应付职工薪酬	138.30	658.26	21.01
应交税费	84.58	549.01	15.40
未分配利润	-168.28	5,612.35	-3.00
营业收入	268.20	45,710.96	0.59
销售费用	309.05	2,530.23	12.21
管理费用	178.13	2,119.48	8.40

2、对于无票报销等事项，发行人会计更正的具体方法，相关费用是否应当由发行人承担

2017 年公司通过个人银行卡代收代付事项未纳入公司账面管理，根据企业会计准则中权责发生制的要求，发行人采用追溯调整法，本次申报财务报表将相关收入和费用完整纳入。

公司通过个人银行卡支付无票报销费用，业务经办人均按照公司要求履行了审批程序，仅在出纳付款流程时使用个人卡进行报销，出纳将以上业务发生的所有原始单据留存保管，单独登记账册。上述无票报销费用均为公司开展业务活动实际发生的费用，应当由发行人承担。

（四）补充说明报告期内是否存在其他个人账户为发行人代收代付的情形，如存在，请补充披露具体情况及整改措施。请发行人及控股股东、实际控制人、财务负责人补充出具相关专项承诺，确保发行人财务内控的有效性和规范性

1、报告期内是否存在其他个人账户为发行人代收代付的情形

报告期内，除通过顾玉华个人银行账户进行代收代付外，公司不存在其他人员通过个人账户为发行人代收代付的情形。

2、发行人及控股股东、实际控制人、财务负责人补充出具相关专项承诺

为了进一步保证发行人财务内控的有效性和规范性，发行人及控股股东、实际控制人、财务负责人均出具专项承诺：报告期内，中环海陆除通过顾玉华个人银行账户进行代收代付外，不存在通过其他人员个人账户为公司代收代付的情形；

在今后的经营中，本公司/本人将严格按照国家相关规定及公司财务管理内控制度，彻底杜绝使用个人银行账户用于公司结算，确保公司财务内控的有效性和规范性。

以上内容已在招股说明书"第七节/四/（三）发行人已制定并有效执行相关的财务管理制度以防止此类不规范行为的发生，保证发行人相关内控制度的有效性"中补充披露。

（五）申报会计师核查程序及核查意见

1、申报会计师的主要核查程序

（1）与亚辉金属的实际控制人周晓辉、亚辉金属业务负责人贡柱新进行访谈，确认周晓辉、贡柱新是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员存在亲属关系、关联关系、委托持股或其他未披露的利益安排；

（2）与公司财务负责人、通过个人银行卡付款业务的请款人进行访谈，确认49位收款人的基本情况；

（3）查阅通过个人银行卡进行付款的相关审批流程、单据；

（4）取得发行人、发行人控股股东、实际控制人、财务负责人的专项承诺函；

（5）查阅公司《货币资金管理制度》、《采购与付款管理制度》、《销售与收款管理制度》、《成本与费用管理制度》、《员工管理制度》、《内部审核控制程序》等内部制度；

（6）查阅发行人董事、监事、高级管理人员提供的《无犯罪记录证明》；

（7）查阅发行人主要股东、董事、高级管理人员、各部门领导层人员及业务部门主要销售人员出具的不存在商业贿赂行为的《承诺函》；

（8）登陆百度（https://www.baidu.com/）、国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn/）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/）、信用中国网（ww.creditchina.gov.cn）等网站检索报告期内发行人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及各部门领导层人员及业务部门主要销售人员是否存在涉诉情况、行政处罚或被立案调查的情况。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）贡柱新为亚辉金属的业务经办人，出于结算便捷性考虑，亚辉金属通过贡柱新个人卡进行部分废旧金属回收及销售款项的收支。贡柱新与亚辉金属的实际控制人周关超、周晓辉父子没有亲属关系或其他关联关系。亚辉金属通过贡柱新个人卡支付的废料收购款来源于亚辉金属日常经营中通过个人账户收取的废旧金属销售回款；贡柱新与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股或其他未披露的利益安排；

（2）顾玉华个人银行卡 49 位收款方中，闫正宇为公司海外销售业务的居间人，其收取的是业务佣金；路军政为客户控股股东，其代客户收取货款现金折扣；胡正寰、钱东升、王楚翘为公司技术顾问，临时向公司提供技术咨询服务，收取技术咨询费；高红丽、朱一冬为公司周边村民，公司向其支付村民补贴费；张秀玲、牟培荣、王涛、朱珍花、顾瑞兴为公司采买烟酒茶、办公家具、餐饮的交易对手方经办人员，公司向其支付相关的采购款。除上述人员外，其他人员收款时均为公司员工；

报告期内，发行人通过个人银行卡支付业务招待费、销售佣金、办公费、修理费为公司正常业务开展过程中正常发生的无票费用，其中业务招待费主要是公司与客户在业务合作中产生的商务接待、宴请及所需烟酒茶叶等费用支出；销售佣金主要是海外客户拓展过程中支付给居间方的报酬；办公费主要是公司零星采购的办公用品、茶叶、水果及资料制作等费用；修理费主要是设备及车辆维修费用。上述费用的支出执行严格的报销审批流程和实报实销原则，履行了费用申请、分管部门负责人、财务总监、总经理审批等审批程序，均用于公司日常经营，不存在通过商业贿赂等不正当竞争方式获得客户的情形。

发行人已制定了防范商业贿赂的内部管理制度，并按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。报告期内，发行人不存在因违反《中华人民共和国反不正当竞争法》、《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律、法规、规范性文件受到主管行政部门处罚的情形，亦不存在因商业贿赂被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形。

（3）公司通过个人银行卡支付无票报销费用，业务经办人均按照公司要求履行了审批程序，仅在出纳付款流程时使用个人卡进行报销，出纳将以上业务发生

的所有原始单据留存保管，单独登记账册。上述无票报销费用均为公司开展业务活动实际发生的费用，应当由发行人承担；

（4）报告期内，除通过顾玉华个人银行账户进行代收代付外，公司不存在其他人员通过个人账户为发行人代收代付的情形。发行人及控股股东、实际控制人、财务负责人均出具专项承诺：报告期内，中环海陆除通过顾玉华个人银行账户进行代收代付外，不存在通过其他人员个人账户为公司代收代付的情形；在今后的经营中，本公司/本人将严格按照国家相关规定及公司财务管理内控制度，彻底杜绝使用个人银行账户用于公司结算，确保公司财务内控的有效性和规范性。

（六）按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 41 的要求，说明对发行人内部控制制度健全及有效性的核查过程及结论

1、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 41 的要求进行的核查

（1）核查情况

比照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 41 的要求，具体核查情况如下：

序号	核查事项	报告期内发行人是否存在相关情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	否
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4	通过关联方或第三方代收货款	是，报告期内发行人存在通过关联方个人银行卡代发行人收取废料销售款，代付相关费用的情形（注 1）
5	利用个人账户对外收付款项	
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金	否

注 1：上述内容已在招股说明书“第七节/四/（一）关联方代收代付情况”中作了披露。

（2）整改及规范情况

①发行人通过关联方个人卡代收代付公司款项的规范情况

针对通过关联方个人银行账户代收代付款项的不规范情形，发行人采取了一系列整改措施：

a、发行人已于 2018 年 12 月停止使用顾玉华个人银行账户代收公司款项，2019 年 2 月中旬停止使用顾玉华个人银行账户代付公司款项，该账户已于 2019 年 5 月注销，自此发行人不存在通过个人银行账户代收代付款项的情形；

b、2019 年 6 月，公司董事会增选了三名独立董事，设立审计委员会和内审部，进一步加强了公司内部控制制度建设，对公司货币资金及银行账户的使用制定了更加严格的规定并得到有效执行。

c、发行人出具承诺：将严格遵守《公司法》、公司内部控制制度，彻底杜绝使用个人银行账户用于公司结算的情形。公司控股股东、实际控制人均出具了相关承诺函“本人保证不利用作为中环海海陆控股股东/实际控制人的地位，要求中环海陆或者协助中环海陆通过本人或本人指定的其他主体名下银行账户收付款或进行其他资金往来”。

经上述整改措施，发行人自 2019 年 2 月中旬起未再发生使用个人银行账户用于公司结算的情形。

综上，发行人已对使用顾玉华个人银行账户进行公司业务结算的所有事项进行了会计差错更正，将通过该银行账户结算的业务如实反映在公司财务报表中，相关的增值税、企业所得所、个人所得税均已如实缴纳，公司会计基础工作规范。

B 发行人已制定并有效执行相关的财务管理制度以防止此类不规范行为的发生，并保证发行人相关内控制度的有效性

公司已将代收代付的个人银行账户进行清理并注销，并增选了三名独立董事，设立审计委员会和内审部，进一步加强了公司内部控制制度建设，对公司货币资金及银行账户的使用制定了更加严格的规定并得到有效执行，同时，发行人及控股股东、实际控制人均承诺杜绝使用个人银行账户用于公司结算的情形，以保证发行人相关内控制度的有效性。

报告期内，除通过顾玉华个人银行账户进行代收代付外，公司不存在其他人员通过个人账户为发行人代收代付的情形。

发行人及控股股东、实际控制人、财务负责人均出具专项承诺：中环海陆除通过顾玉华个人银行账户进行代收代付外，不存在通过其他人员个人账户为公司代收代付的情形；本公司/本人将严格遵守《公司法》、公司内部控制制度，彻底杜绝使用个人银行账户用于公司结算的情形，确保公司财务内控的有效性和规范性。

2、核查程序及取得的核查证据

申报会计师执行的主要核查程序及取得的核查证据如下：

（1）了解、评价管理层与现金交易相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）核查了公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、主要财务人员的银行账户流水，并对公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要客户和供应商进行了访谈，检查公司是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等财务内控不规范的情形；

（3）查阅了公司银行贷款合同，并核查了银行贷款相关的明细账、会计凭证及资金流水，以检查公司是否存在“转贷”等财务内控不规范的情形；

（4）对公司销售负责人进行访谈，了解第三方付款的形成原因及合理性；取得公司报告期内第三方回款的统计明细表、银行回单以及相应的关系说明，检查第三方回款的支付方与公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

（5）核查报告期内公司大额流水、银行日记账及往来款明细账及相应凭证，对银行回单列示的对方单位名称与账面对方单位名称核对，确认是否存在出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等内控不规范的情况；

（6）了解公司与关联方之间的非经营性资金往来背景和归还情况，核对银行流水，非经营性资金往来情况，确认是否产生法律纠纷，是否损害公司及公司股东的利益。

3、核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，公司不存在通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”）的行为；

（2）报告期内，公司不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，进行票据贴现后获得银行融资的行为；

（3）报告期内，发行人曾存在通过实际控制人之一吴剑配偶顾玉华个人银行账户代收款项代付费用的情形；发行人已对报告期内通过关联方个人账户代收代付的行为进行了整改，首次申报审计截止日后，未再出现上述内控不规范的情形，上述行为不构成重大违法违规，不存在后续影响或重大风险隐患，不会影响发行人的独立性及内部控制的有效性，满足相关发行条件的要求；发行人已对使用个人银行账户进行公司业务结算的所有事项进行了会计差错更正，将通过个人银行账户结算的业务如实反映在公司财务报表中，相关款项已全额转回发行人账户，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

（4）报告期内，发行人不存在出借公司账户为他人收付款项的情形；

（5）报告期内，发行人不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形。

综上，发行人严格执行相关内部控制制度，有效保证了发行人资金管理的有效性与规范性，其财务内控符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 41 的相关规范性要求，内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

我们根据问询函的落实情况及再次履行审慎核查义务之后，提供了本落实问询函的专项说明。

我们未对申报的审计报告作任何修改。

（此页无正文，为张家港中环海陆高端装备股份有限公司容诚专字[2021]216Z0074 号报告之盖章页。）

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 3 月 31 日

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING

RSM China CPA LLP is a member of the RSM network and trades as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network. Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity in any jurisdiction.

统一社会信用代码

91110102085492787 4

营业执照

(副 本) (5-1)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　肖厚发

经营范围　审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；软件开发。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期　2013年12月10日

合伙期限　2013年12月10日至 长期

主要经营场所　北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

登记机关　北京市西城区市场监督管理局

2020年 12月 21日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

会计师事务所

执业证书

名　　称：容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：肖厚发

主任会计师：

经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日

证书序号：0011869

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局

二〇一九年六月十日

中华人民共和国财政部制

证书序号：000392

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：肖厚发

证书号：18　　发证时间：二〇一九年七月二日

证书有效期至：二〇二一年七月二日



姓名 Full name 潘汝彬
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1975-02-12
工作单位 Working unit 致同会计师事务所（特殊普通合伙）江苏分所
身份证号码 Identity card No. 320583197502128339



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs

JICPA

转出协会盖章
Stamp of the transferring-out Institute of CPAs

2019 年 11 月 12 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs

JICPA

转入协会盖章
Stamp of the transferring-in Institute of CPAs

2019 年 11 月 12 日
/y /m /d

10

证书编号：110001640052
No. of Certificate

批准注册协会：江苏省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2007 年 11 月 15 日
Date of Issuance /y /m /d

2017 4 20

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

潘汝彬(110001640052)
您已通过2017年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

潘汝彬(110001640052)
您已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

5

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

潘汝彬(110001640052)
您已通过2019年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

潘汝彬(110001640052)
您已通过2020年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

7

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

11

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

7

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

12

注 意 事 项

一、注册会计师执行业务，必要时须向委托人出示本证书。
二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

江苏省注册会计师协会 3201020362092

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

原证(110001580218)
已通过2015年年检
江苏省注册会计师协会

原证(110001580218)
已通过2016年年检
江苏省注册会计师协会

年 月 日
/y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师

姓名 Full name 刘
性别 Sex 女
出生日期 Date of birth 1988-04-10
工作单位 Working unit 天健正信会计师事务所有限公司南京分所
身份证号码 Identity card No. 320601198804100821

证书编号：
No. of Certificate 110001580218

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 江苏省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 年 月 日
/y /m /d

二〇一一 九 二九

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

原证(110001580218)
已通过2017年年检
江苏省注册会计师协会

原证(110001580218)
已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会

原证(110001580218)
已通过2019年年检
江苏省注册会计师协会

原证(110001580218)
已通过2018年年检
江苏省注册会计师协会

2012 年 1 月 1 日

5