



关于张家港海锅新能源装备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核问询函之回复

保荐人（主承销商）



（苏州工业园区星阳街 5 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 22 日出具的《关于张家港海锅新能源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审核问询函》（审核函〔2020〕010621 号）（以下简称“问询函”）已收悉。

张家港海锅新能源装备股份有限公司（以下简称“海锅股份”、“发行人”、“公司”）会同东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩律师”、“发行人律师”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天衡会计师”或“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函列载的问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《张家港海锅新能源装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体格式说明如下：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	宋体（不加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1. 关于安全生产事故	3
问题 2. 关于对赌协议	5
问题 3. 关于收入	8
问题 4. 关于客户	36
问题 5. 关于外销	47
问题 6. 关于废钢销售	56
问题 7. 关于成本	65
问题 8. 关于供应商	84
问题 9. 关于毛利率	101
问题 10. 关于应收款项	113
问题 11. 关于存货	125
问题 12. 关于融资租赁	139
问题 13. 关于产能	146
问题 14. 关于资金管理与偿债能力	154
问题 15. 关于关联交易	169
问题 16. 关于现金流	178
问题 17. 关于核心技术	185
问题 18. 关于集体土地	196
问题 19. 关于研发费用	199
问题 20. 关于风电行业政策及风险提示	204
问题 21. 关于其他信息披露问题	210

问题 1. 关于安全生产事故

申报材料显示：

（1）2017 年 9 月，发行人发生安全生产事故，造成一人死亡。

（2）2017 年 10 月 23 日，张家港市安全生产监督管理局出具《安全生产监督管理行政处罚决定书》（张安监罚字〔2017〕49 号），对发行人处罚款 23 万元。

（3）2020 年 4 月 20 日，张家港市应急管理局出具《核查报告》，证明发行人报告期内未发生较大及以上生产安全事故。

请发行人：

（1）披露整改后是否符合有关安全生产规定、是否通过有权部门验收，报告期内是否还发生过其他安全生产事故，发行人安全生产相关内部控制制度的建立和执行情况，是否计提安全生产费，并就上述事项进行重大风险提示；

（2）提供《安全生产监督管理行政处罚决定书》和张家港市应急管理局出具的《核查报告》。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、披露整改后是否符合有关安全生产规定、是否通过有权部门验收，报告期内是否还发生过其他安全生产事故，发行人安全生产相关内部控制制度的建立和执行情况，是否计提安全生产费，并就上述事项进行重大风险提示；

（一）整改验收以及其他安全生产事故的情况

该事故发生后公司积极进行整改，主管部门按照规定程序对公司进行了复查，整改验收合格，整改后符合相关安全生产规定。除已披露的该次事故外，公司报告期内未发生其他安全生产事故。

（二）安全生产相关内部控制制度的建立和执行情况

公司根据“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，依据国家法律法规，结合自身实际情况，制订了包括《安全生产责任制》、《安全防护设施

管理制度》、《安全警示标志与安全防护管理制度》、《安全教育培训管理制度》等制度在内的一系列安全生产相关制度，并汇编成《安全管理制度汇编》，建立了较为完善的安全生产内部控制制度。

公司严格按照相关制度规定对各部门进行了安全管理职责分工，根据安全防护的管理要求在相应场所设置了安全防护设施及警示标志，定期对生产区域包括厂房、生产设备等进行安全检查并定期组织员工进行安全教育培训。

报告期内，公司未计提安全生产费，各期实际发生的安全生产相关费用在当期成本费用中直接列支。

（三）安全生产风险

2017 年 9 月，公司发生一起安全生产事故，造成一人死亡。2017 年 10 月 23 日，张家港市安全生产监督管理局出具《安全生产监督管理行政处罚决定书》（张安监罚字〔2017〕49 号），对公司处罚款 23 万元。事故发生后，公司积极整改并强化管理。虽然公司注重生产安全，制定了与安全生产相关的内部控制制度并严格执行，但如果未来发生类似的事故，仍可能会对公司造成一定的损失。

发行人已在招股说明书“重大事项提示/三、特别风险因素”以及“第四节风险因素/四、内控风险”中补充披露上述风险。

二、提供《安全生产监督管理行政处罚决定书》和张家港市应急管理局出具的《核查报告》。

发行人已在申报材料中补充提供《安全生产监督管理行政处罚决定书》和张家港市应急管理局出具的《核查报告》。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得《安全生产监督管理行政处罚决定书》（张安监罚字〔2017〕49 号），核查主管部门对该次事故的认定情况；

2、走访安全生产主管部门，就发行人行政处罚的复查验收和安全生产事故情况进行访谈；

3、取得张家港市应急管理局出具的核查报告，核查发行人是否存在其他安

全事故或行政处罚情况；

4、查阅发行人安全生产相关制度，并现场核查发行人安全生产制度执行情况；查阅报告期内发行人安全检查及安全培训记录文件；

5、了解发行人以及同行业可比公司安全生产费用的账务处理情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人在事故发生后积极采取了整改措施，整改后符合有关安全生产规定并通过了主管部门验收，报告期内发行人未发生其他安全生产事故；发行人建立了较为完善的安全生产内部控制制度，相关制度得到了有效落实和执行；报告期内，发行人未计提安全生产费，各期实际发生的安全生产相关费用在当期成本费用中直接列支。

问题 2. 关于对赌协议

申报材料显示：

（1）2018 年 4 月，裕隆创投向发行人增资 3,000 万元，其中 653.3 万元计入公司注册资本，其余 2,346.7 万元计入资本公积，增资价格为每股 4.59 元。本次增资完成后，裕隆创投与发行人、实际控制人之间存在对赌协议。

（2）2020 年 6 月 29 日，海锅股份及其股东盛雪华、盛天宇、钱丽萍、海锅创投签署《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议之补充协议（二）》，约定原协议中限制公司后续增资价格、股权转让、注册地址变更、分红及回购的条款，自公司向深交所申报首次公开发行股票并上市之日起终止。

请发行人：

（1）披露对赌协议相关终止条款及与对赌协议相关的信息披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求，“自公司向深交所申报首次公开发行股票并上市之日起终止”的明确含义；

（2）披露与其他股东是否存在对赌协议或类似协议，如存在，是否已根据相关规定清理。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、披露对赌协议相关终止条款及与对赌协议相关的信息披露是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求，“自公司向深交所申报首次公开发行股票并上市之日起终止”的明确含义；

（一）补充披露对赌协议信息

1、增资协议中特殊条款情况

2018 年 4 月 23 日，海锅股份及其股东盛雪华、盛天宇、钱丽萍、海锅创投与增资方裕隆创投签署《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议》，约定由裕隆创投（“丙方”）向海锅股份（“甲方、公司”）增资 3,000 万元，其中 653.3 万元计入公司注册资本，其余 2,346.7 万元计入资本公积。该增资协议存在如下特殊条款：

（1）若后续公司再引进其他股东进行增资的，其增资价格不得低于再次增资时每股净资产价格。在本次增资五年内，除经丙方许可，乙方（盛雪华、盛天宇、钱丽萍、海锅创投）不得对外转让持有公司的股权。

（2）本协议签署后十年内，除经丙方许可，公司不得更改注册地址及纳税地。

（3）为保证公司上市需要，丙方增资后，公司五年内不进行分红。若公司五年内未能上市的，丙方可将其股权转让，或要求乙方按年化收益率 8%的保底收益（税后）给予回购。丙方选择不转让股权的，可要求公司每年或每两年进行一次分红。

2、补充协议解除对赌条款约定

2019 年 12 月 25 日，海锅股份及其股东盛雪华、盛天宇、钱丽萍、海锅创投与裕隆创投签署《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议之补充协议》，约定：“《增资协议》第五条陈述和保证之‘（5）若后续公司再引进其他股东进行增资的，其增资价格不得低于再次增资时每股净资产价格。在本次增资五年内，除经丙方许可，乙方不得对外转让持有公司的股权。（6）本协议签署后十年内，除经丙方许可，公司不得更改注册地址及纳税地。（8）为保证公司上市需要，

丙方增资后，公司五年内不进行分红。若公司五年内未能上市的，丙方可将其股权转让，或要求乙方按年化收益率 8% 的保底收益（税后）给予回购。丙方选择不转让股权的，可要求公司每年或每两年进行一次分红。’条款约定于公司向中国证券监督管理委员会正式申报首次公开发行股票并上市（“IPO”）文件之日起终止。”

2020 年 6 月 29 日，海锅股份及其股东盛雪华、盛天宇、钱丽萍、海锅创投与裕隆创投签署《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议之补充协议（二）》，约定：“因公司拟申报的深圳证券交易所创业板上市改为注册制，故将原补充协议中‘约定于公司向中国证券监督管理委员会正式申报首次公开发行股票并上市（“IPO”）文件之日起终止’的表述改为‘约定于公司向深圳证券交易所正式申报首次公开发行股票并上市（“IPO”）文件之日起终止’”。

公司通过签署补充协议的方式对关于裕隆创投增资协议中特殊条款进行清理，公司正式申报 IPO 文件后已不存在对赌情形，相关终止条款符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求。

（二）“自公司向深交所申报首次公开发行股票并上市之日起终止”的明确含义

“自公司向深交所申报首次公开发行股票并上市之日起终止”的明确含义为对赌相关约定于公司向深圳证券交易所正式申报首次公开发行股票并上市（“IPO”）文件之日起终止。

裕隆创投于公司递交 IPO 申请材料后出具了相关确认函，确认原协议中限制发行人后续增资价格、股权转让、注册地址变更、分红及回购的条款已于 2020 年 9 月 17 日（即申报日）终止。

二、披露与其他股东是否存在对赌协议或类似协议，如存在，是否已根据相关规定清理。

公司与现有其他股东不存在对赌协议或类似协议。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/二、发行人设立情况以及报告期内的股本和股东变化情况/（三）报告期内的股本和股东变化情况/1、2018 年，注册资本增加至 4,453.30 万元”中补充披露上述内容。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议》、《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议之补充协议》、《张家港海锅新能源装备股份有限公司增资协议之补充协议（二）》；

2、查阅裕隆创投出具的明确对赌协议终止时间的《确认函》；

3、取得发行人相关增资协议、发行人以及其他外部股东出具的关于不存在对赌协议的承诺函。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人补充披露了对赌协议相关信息，发行人递交申报材料后已不存在对赌情形，对赌协议相关终止条款以及相关信息披露符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求；发行人与其现有其他股东不存在对赌协议或类似协议。

问题 3. 关于收入

申报材料显示：

（1）报告期内，油气装备锻件收入占比分别为 52.00%、60.26%、63.28% 和 50.08%，是发行人主要业务。油气装备锻件收入与油价密切相关。公开资料显示，2020 年国际油价大幅下跌，2020 年 4 月一度跌至负数，主要油气公司相应大幅减少资本性支出。2020 年第一季度，发行人销售收入较去年同期增长 25.10%。

（2）招股说明书披露，根据美国 EIA 短期原油预测，2020 年全年原油均价将维持在 47.53 美元/桶左右。公开资料显示，自 2020 年 6 月至今，ICE 布油、NYMEX 原油价格维持在 40 美元/桶左右。

（3）发行人的收入确认政策为：国内销售为发行人将商品发出，并经客户签收后确认销售收入；国外销售主要采用 EXW、FCA、FOB、CIF 等贸易模式，其中采用 EXW、FCA 方式交易的，在商品发出，并交货给客户委托物流公司（承

运人)后,确认销售收入;采用 FOB、CIF 等方式交易的,在商品发出,完成出口报关手续并取得报关单据后,确认销售收入。

(4) 报告期内,发行人主营业务收入分别为 31,132.43 万元、47,527.62 万元、58,446.13 万元和 16,603.82 万元。发行人未披露市场竞争格局、发行人及主要对手的市场占有率情况。

(5) 报告期内,发行人油气装备锻件产品平均价格分别为 0.8 万元、1.16 万元、1.22 万元和 1.31 万元。发行人采用成本加成法定价。2017-2019 年,迪威尔产品销售单价分别为 0.50 万元、0.72 万元和 0.99 万元。

(6) 报告期内,发行人其他业务收入主要为销售废钢、加工费以及钢材销售,金额合计分别为 809.45 万元、1,945.94 万元、6,239.39 万元和 739.58 万元。其中,钢材销售收入分别为 0、0、2,138.90 万元和 18.85 万元,加工费收入分别为 185.15 万元、139.29 万元、932.07 万元和 150.55 万元。

(7) 报告期各期,发行人增值税实缴金额分别为 14.50 万元、96.19 万元、243.62 万元和 78.59 万元。

请发行人:

(1) 结合期后业绩情况、同行业可比公司和发行人下游客户的经营情况,量化分析并披露国际油价下跌、油气公司减少资本性支出对发行人生产经营、应收账款回款和持续经营能力的影响,并进行特别风险提示;

(2) 结合最新情况,披露招股说明书对 2020 年全年油价的预测是否合理,是否发生重大不利变化;针对油气行业周期性较强的特点,披露发行人报告期外是否存在过全年或季节性亏损的情形,如有,请披露相关情况并进行重大风险提示;

(3) 结合 2019 年末存货情况、2020 年第一季度开工率情况,分析并披露 2020 年第一季度销售收入同比增长的原因,与同行业是否存在差异;

(4) 区分内外销,披露不同收入确认政策下的主要客户,收入确认金额及占比;结合主要客户相关合同条款,披露发行人产品是否需经客户质检和验收,签收与验收时点是否存在差异,以签收作为内销收入确认时点的依据是否充分;

披露发行人的产品质保期及报告期内退换货金额情况；

(5) 披露报告期内发行人主要产品油气装备锻件、风电装备锻件的市场竞争格局、发行人及主要对手的市场占有率及变动情况；

(6) 结合报告期内主要成本及成本加成率变动情况，分析并披露报告期内油气装备锻件产品平均价格持续上升的原因，与销售均价明显高于可比公司迪威尔的原因；

(7) 披露 2019 年开展大额钢材销售业务的原因，钢材销售业务的主要供应商和客户情况；加工费收入的具体内容和主要客户，在产能不足的情况下开展加工业务的合理性，报告期内加工费收入大幅波动的原因；

(8) 披露报告期内增值税实缴金额波动较大的原因，与收入规模是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、结合期后业绩情况、同行业可比公司和发行人下游客户的经营情况，量化分析并披露国际油价下跌、油气公司减少资本性支出对发行人生产经营、应收账款回款和持续经营能力的影响，并进行特别风险提示；

(一) 2020 年公司以及同行业可比公司业绩情况

2020 年公司以及同行业可比公司业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年	
	收入	净利润	收入	净利润
迪威尔	70,810.37	7,822.63	69,389.64	9,394.22
恒润股份	238,450.98	45,681.39	143,118.25	5,618.68
中环海陆	109,735.38	13,390.50	79,987.35	7,287.53
发行人	101,392.32	10,542.55	64,685.51	6,481.33

由上表可见，2020 年新冠疫情以及国际油价波动未对发行人及同行业可比公司经营业绩带来重大不利影响。

(二) 公司主要下游客户经营情况

2020 年公司主要下游客户营业收入情况如下：

客户名称	客户所属领域	2020 年	同比增长率
Baker Hughes	油气行业	207.05 亿美元	-13.14%
Technip FMC	油气行业	130.51 亿美元	-2.67%
Schlumberger	油气行业	236.01 亿美元	-28.30%
SKF	轴承行业	748,52 亿瑞典克朗	-12.98%
Thyssenkrupp	风电行业	265.46 亿美元	-16.86%

报告期内，公司主要客户多为相关领域全球知名的跨国性企业。2020 年受全球尤其是国外新冠疫情影响，公司主要客户营业收入较上年同期有所下降。

（三）国际油价波动对发行人生产经营、应收账款回款和持续经营能力的影响

1、2020 年发行人主营业务收入情况

2020 年公司主营业务收入分产品应用领域构成情况如下：

单位：万元；%

项目	收入	占比	上年同期收入	上年同期收入占比	同比增长率
油气装备锻件	26,454.19	27.62	36,985.46	63.28	-28.47
风电装备锻件	57,433.61	59.97	10,446.64	17.87	449.78
机械装备锻件	8,950.80	9.35	6,921.49	11.84	29.32
其他	2,936.96	3.07	4,092.54	7.00	-28.24
合计	95,775.55	100.00	58,446.13	100.00	63.87

2020 年，公司主营业务收入分内外销构成情况如下：

单位：万元；%

项目	收入	占比	上年同期收入	上年同期收入占比	同比增长率
内销	67,072.38	70.03	23,366.72	39.98	187.04
外销	28,703.17	29.97	35,079.41	60.02	-18.18
合计	95,775.55	100.00	58,446.13	100.00	63.87

2020 年，公司主营业务收入为 95,775.55 万元，同比增长达 63.87%，其中油气装备锻件以外销为主，风电装备锻件以内销为主；按产品应用领域分类，公司油气装备锻件收入同比下降 28.47%，风电装备锻件收入同比增长 449.78%，油气装备锻件占比下降至 27.62%；按内外销分类，公司内销收入同比增长 187.04%，外销收入同比下降 18.18%。

2020 年公司实现净利润 10,542.55 万元，同比增长 62.66%。

2、公司期后回款情况

2020 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 26,403.00 万元，其中油气装备锻件客户应收账款为 8,019.06 万元；截至 2021 年 3 月末，上述应收账款已回款 16,963.90 万元，回款比例为 64.25%，其中油气装备锻件客户应收账款回款 4,039.86 万元，回款比例为 50.38%。

公司期后回款情况良好，油气装备锻件主要客户回款正常，未出现因油价大幅度波动导致客户回款异常的情况。

3、发行人在手订单情况

截至 2021 年 3 月末，公司在手订单情况如下：

项目	2021 年 3 月末		2020 年 3 月末	
	内销订单金额 (万元)	外销订单金额 (万美元)	内销订单金额 (万元)	外销订单金额 (万美元)
在手订单金额	13,363.09	589.08	12,749.53	887.34
其中：油气装备锻件	553.24	544.11	616.87	728.99
风电装备锻件	10,496.11	3.81	10,323.00	1.78

截至 2021 年 3 月末，公司在手订单充足，内外销在手订单折合人民币合计约 1.67 亿元，其中风电装备锻件订单约有 1 亿元。

2020 年 2 月下旬以来，受新冠疫情以及国际形势影响，国际原油价格产生了较大幅度的波动，对公司油气装备锻件业务产生不利影响。2020 年公司油气装备锻件销量和收入金额同比有所下降，但公司主要油气装备锻件客户期后回款情况良好，且与公司仍保持着正常的业务往来。随着国内风电市场的快速发展以及公司对风电业务的大力开拓，公司风电装备锻件销售收入增长较快，风电装备锻件在主营业务收入中占比大幅提高，且在手订单充足。公司通过下游行业的多元化布局有效防范了下游单一行业的市场波动风险，国际原油价格下跌未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/2、主营业务收入结构分析/（4）2020 年国际油价大幅波动对公司的影响分析”中补充披露有关内容。

（四）补充披露风险提示

（一）受下游行业景气度影响的风险

公司产品主要应用于油气开采和风力发电等行业。2018 年、2019 年和 **2020 年**，油气装备锻件收入占主营业务收入比例分别为 60.26%、63.28%和 **27.62%**，风电装备锻件收入占主营业务收入比例分别为 10.24%、17.87%和 **59.97%**，二者收入合计占主营业务收入的比例分别为 70.50%、81.16%和 **87.59%**。

报告期内，公司油气装备锻件收入占主营业务收入比例较高。石油作为基础能源、工业燃料和原料，广泛应用于国民经济的各个领域，随着经济及社会的发展，油气行业呈现明显的周期性特征；油价则受到地缘政治、经济环境等多种因素的影响，在某段时间内，可能存在较大幅度的波动。2020 年 2 月下旬以来，受新冠疫情以及国际形势影响，国际原油价格产生了较大幅度的波动，对公司油气装备锻件的销售造成了一定不利影响，**2020 年**公司油气装备锻件销量和收入金额有所下降。若石油价格持续处于低位，低于油气公司的开采成本，油气公司可能阶段性减少油气勘探开发资本性支出，进而影响油气设备的市场需求，可能会对公司油气装备锻件业务造成不利影响，从而影响公司业绩。

报告期内，公司风电装备锻件收入占主营业务收入比例呈上升趋势。风电装备锻件需求量与风电装机容量有着密切关系。经济发展对可再生能源的需求日益增加，国家对风电行业出台了一系列的扶持政策，有效地刺激了国内风电行业的发展，但是短期快速增长可能透支一部分未来需求。如果未来风电新增装机容量不能保持增长或出现下降，可能会对公司风电装备锻件业务造成不利影响，进而影响公司业绩。

2010 年以来，我国风电行业不断发展。根据国家能源局统计数据，2010 年-2014 年，我国年平均装机容量增长率 30%左右，其中 2014 年为 45.1%。2014 年 9 月，国家发改委价格司召开“陆上风电价格座谈会”，通报调价设想方案并征求意见，市场出现抢装预期。2015 年我国风电装机增量为 33GW，增长率为 66.58%，出现爆发性增长。但随着 2015 年 1 月国家发改委发布《关于适当调整陆上风电标杆上网电价的通知》（发改价格[2014]3008 号），以及 2017 年国家能源局发布弃风检测预警，2016 年-2017 年我国新增装机容量出现下降。

2019 年、2020 年风电行业出现抢装潮，2021 年风力发电逐步全面实施平价上网后，短期内我国风电新增装机量可能会出现下降。同时，随着国内风电平价上网政策的逐步实施，短期内风电项目投资收益可能会受到不利影响，风电行业上游组件以及锻件供应商利润空间可能会被压缩，从而对发行人经营业绩带来不利影响。

二、结合最新情况，披露招股说明书对 2020 年全年油价的预测是否合理，是否发生重大不利变化；针对油气行业周期性较强的特点，披露发行人报告期外是否存在过全年或季节性亏损的情形，如有，请披露相关情况并进行重大风险提示；

（一）全球油价预测情况

招股书中关于 2020 年全年油价的预测数据来源于美国 EIA 短期原油预测，截止本反馈回复出具日，EIA 已经根据近期油价走势对其作出的短期原油预测进行了调整，公司已根据最新数据修改了招股书，内容如下：

“原油价格是全球大宗商品市场最为重要的价格指标之一，其主要受国际市场供求、国际地缘政治、美元汇率、国际公司竞争以及新能源技术革命等因素影响，具有很强的周期性。2019 年世界前三大石油净出口国分别是沙特阿拉伯、美国和俄罗斯，根据 EIA 发布的数据，国际油价布伦特原油（BRENT）和美国西德克萨斯轻质原油（WTI）2000 年至 2019 年周期性明显，2000 年至 2008 年价格一直处于上升期，2009 年出现短幅下跌后，2010 至 2014 年油价一直维持在 80 美元/桶以上，自 2014 中期至今油价在 30-70 美元/桶的区间波动。2020 年一季度受疫情以及远期原油交割双重影响，国际油价出现短期大幅下跌，但随着行业经济逐步复苏，2020 年二季度原油价格开始回升，自 2020 年 6 月至 2020 年底国际原油价格一直维持在 40 美元/桶左右。根据美国 EIA 公布数据，2021 年全年原油均价预计将上升至 60.59 美元/桶左右，2022 年全年原油均价预计为 58.62 美元/桶左右”

截至本回复签署日，国际原油价格未发生重大不利变化，招股说明书引用的美国 EIA 关于短期原油价格的预测具有合理性。

（二）公司报告期外各期业绩情况

2012-2016 年，公司各季度、各年度营业收入及利润总额情况如下：

单位：万元

年度	项目	营业收入	利润总额
2012 年	一季度	5,671.49	200.49
	二季度	4,864.78	299.39
	三季度	5,435.88	319.34
	四季度	5,892.19	456.21
	全年	21,864.34	1,275.43
2013 年	一季度	5,364.39	205.65
	二季度	7,957.49	669.62
	三季度	8,700.72	581.57
	四季度	7,518.87	221.59
	全年	29,541.47	1,678.43
2014 年	一季度	7,486.77	161.65
	二季度	10,993.90	836.43
	三季度	10,518.81	722.58
	四季度	9,655.54	1,911.70
	全年	38,655.02	3,632.36
2015 年	一季度	7,943.21	-47.63
	二季度	6,958.58	401.17
	三季度	5,835.10	739.29
	四季度	5,422.28	1,783.60
	全年	26,159.17	2,876.43
2016 年	一季度	5,559.21	303.49
	二季度	8,179.63	710.39
	三季度	5,769.63	329.00
	四季度	6,578.52	794.32
	全年	26,086.99	2,137.20

注：以上数据未经审计。

2012 年至 2016 年公司主营业务收入分类情况如下：

单位：万元；%

行业分类	2012 年		2013 年		2014 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
油气装备锻件	9,977.12	46.96	14,655.93	50.63	20,185.25	54.56
风电装备锻件	2,077.22	9.78	6,793.23	23.47	7,643.56	20.66
机械装备锻件	6,126.96	28.84	5,622.89	19.42	7,805.16	21.10
其他	3,064.45	14.42	1,875.77	6.48	1,362.25	3.68
合计	21,245.75	100.00	28,947.82	100.00	36,996.22	100.00

(续)

单位：万元；%

行业分类	2015 年		2016 年	
	收入	占比	收入	占比
油气装备锻件	10,672.04	41.63	11,386.89	44.31
风电装备锻件	7,529.84	29.37	7,657.65	29.80
机械装备锻件	6,112.80	23.85	5,676.20	22.09
其他	1,320.33	5.15	978.33	3.81
合计	25,635.01	100.00	25,699.07	100.00

注：以上数据未经审计。

2012 年至 2016 年五年间，公司除 2015 年一季度略有亏损外，其余各季度以及各年度未出现亏损情况。2012 年至 2014 年随着油价上涨，油气行业的发展较好，公司主营业务收入主要来源于油气装备锻件，公司油气装备锻件收入逐年增长带动公司销售收入规模和利润总额逐年增长；2015 年随着油价下跌，公司 2015 年度、2016 年度油气装备锻件销量下降，导致公司销售规模和利润总额有所下降。

虽然油气行业周期性较强，但由于公司同时具备油气装备锻件、风电装备锻件、机械装备锻件的生产能力和客户积累，公司可以根据下游行业变化趋势适时调整产品结构，以应对下游不同行业周期性波动带来的经营风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/(三) 所属行业的特点和发展趋势/2、下游市场发展趋势/(1) 油气行业概况及发展趋势”中补充披露有关内容。

三、结合 2019 年末存货情况、2020 年第一季度开工率情况,分析并披露 2020 年第一季度销售收入同比增长的原因,与同行业是否存在差异;

公司 2020 年一季度主营业务收入与上年同期对比情况如下:

单位: 万元; %

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度 1-3 月
	金额	同比增长率	
主营业务收入	16,603.82	25.10	13,272.69
其中: 油气装备锻件	8,315.89	-1.01	8,400.70
风电装备锻件	5,679.78	338.06	1,296.58
其中: 内销	7,671.87	45.24	5,282.16
外销	8,931.95	11.78	7,990.53

2020 年一季度, 公司主营业务收入同比增长率为 25.10%, 其中油气装备锻件同比增长率为-1.01%, 与 2019 年一季度基本持平; 风电装备锻件同比增长率为 338.06%, 增长较快。

(一) 2019 年末存货订单支持及一季度转销售情况

2019 年末, 公司存货余额中库存商品、在产品、委托加工物资、发出商品余额及对应订单支持金额、2020 年一季度实现收入情况如下表所示:

单位: 万元; %

项 目	2019 年末				
	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合计
账面余额	1,460.78	5,883.32	3,707.66	894.41	11,946.17
有订单支持金额	1,460.78	5,724.06	2,737.07	894.41	10,818.32
有订单支持比例	100.00	97.29	73.82	100.00	90.56
2020 一季度确认收入金额	1,670.52	7,697.80	2,990.86	1,071.46	13,430.64
2020 一季度确认收入对应 2019 年末存货成本余额	1,185.71	4,803.73	2,243.40	894.41	9,127.25

由上表可见, 2019 年末公司库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资对应订单支持金额的比例为 90.56%, 对应 2020 年一季度确认的收入金额为 13,430.64 万元, 占当期主营业务收入比例为 80.89%。2020 年一季度实现收入金额大部分为 2019 年在产订单或完工待发货订单形成。

（二）2020 年第一季度开工情况

受新冠疫情影响，公司春节后开工时间有所推迟。公司于 2020 年 2 月 10 日复工，由于订单多，客户要求的交货期急，公司一线生产人员和管理人员在做好充分的防疫措施和开工备案情况下及时开工生产，因此，疫情对公司生产经营影响有限。此外，公司大部分国内客户在做好疫情防控的基础上于 2 月中旬陆续复工，而国外疫情在 3 月中下旬开始爆发且由于国外疫情防控措施的出台相对迟缓，公司主要外销客户一季度尚未完全停工，因此疫情对公司一季度销售的影响较为有限。

（三）与同行业对比分析

公司一季度营业收入及同比增长率与同行业可比公司对比如下：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-3 月	上年同期	同比增长率
迪威尔	18,138.47	16,724.93	8.45
恒润股份	38,668.27	26,387.60	46.54
中环海陆	未披露	未披露	-
发行人	17,343.40	13,944.62	24.37

由上表可见，公司一季度营业收入变动趋势与同行业可比公司一致。

报告期内，得益于国内风电行业的快速发展以及发行人日常的客户积累，发行人风电装备锻件内销收入快速增长。疫情期间，公司在做好防疫措施的基础上及时复工，疫情未对公司生产经营造成重大不利影响。公司一季度收入增长反映了公司的实际业务情况，与同行业可比公司变动趋势一致。

四、区分内外销，披露不同收入确认政策下的主要客户，收入确认金额及占比；结合主要客户相关合同条款，披露发行人产品是否需经客户质检和验收，签收与验收时点是否存在差异，以签收作为内销收入确认时点的依据是否充分；披露发行人的产品质保期及报告期内退换货金额情况；

（一）区分内外销，披露不同收入确认政策下的主要客户，收入确认金额及占比

1、报告期内不同收入确认政策下的收入确认金额及在主营业务收入中占比情况如下：

单位：万元；%

类别		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
外销	交货委托 承运人后	14,260.05	14.89	17,828.78	30.50	12,348.17	25.98
	完成出口 报关手续 并取得报 关单据后	14,443.12	15.08	17,250.63	29.52	11,646.89	24.51
内销	客户签收 后	67,072.38	70.03	23,366.72	39.98	23,532.56	49.51
合 计		95,775.55	100.00	58,446.13	100.00	47,527.62	100.00

2、不同收入确认政策下的主要客户销售情况

(1) 交货委托承运人后确认收入的主要客户销售情况

单位：万元；%

年度	序号	客户	金额	占主营业务收入比
2020 年度	1	Baker Hughes	6,046.02	6.31
	2	TechnipFMC	3,661.49	3.82
	3	Schlumberger	2,264.45	2.36
	4	AME International Pte Ltd	1,425.23	1.49
	5	PREMIER HYTEMP	390.50	0.41
	合 计		13,787.68	14.40
2019 年度	1	TechnipFMC	8,407.78	14.39
	2	Baker Hughes	6,538.07	11.19
	3	Schlumberger	1,211.50	2.07
	4	AME International Pte Ltd	657.60	1.13
	5	V-NASS,a.s	165.32	0.28
	合 计		16,980.27	29.05
2018 年度	1	Technip FMC	8,387.04	17.65
	2	Baker Hughes	2,889.71	6.08
	3	Hydril Pressure Control Pvt Ltd	257.11	0.54
	4	Schlumberger	388.03	0.82
	5	Mitsubishi Hitachi Power Systems,LTD.	92.00	0.19
	合 计		12,013.88	25.28

(2) 完成出口报关手续并取得报关单据后确认收入的主要客户销售情况

单位：万元；%

年度	序号	客户	金额	占主营业务收入比
2020 年度	1	Baker Hughes	5,662.10	5.91
	2	SKF	3,500.99	3.66
	3	Dril-Quip Asia Pacific Pte Ltd	1,122.84	1.17
	4	普锐特	1,072.83	1.12
	5	SWOP ENGINEERING PVT LTD	882.89	0.92
	合 计		12,241.66	12.78
2019 年度	1	Baker Hughes	7,659.95	13.11
	2	SKF	4,272.13	7.31
	3	Dril-Quip Asia Pacific Pte Ltd	1,292.18	2.21
	4	普锐特	945.90	1.62
	5	Delta Corporation	688.39	1.18
	合 计		14,858.55	25.42
2018 年度	1	Baker Hughes	3,968.34	8.35
	2	SKF	3,450.62	7.26
	3	普锐特	1,158.05	2.44
	4	Delta Corporation	579.37	1.22
	5	NOV	548.82	1.15
	合 计		9,705.20	20.42

(3) 经签收后确认收入的主要客户销售情况

单位：万元；%

年度	序号	客户	金额	占主营业务收入比
2020 年度	1	Thyssenkrupp	20,456.23	21.36
	2	南高齿	8,730.76	9.12
	3	中国中车	3,997.24	4.17
	4	洛阳新强联回转支承股份有限公司	3,887.11	4.06
	5	天津华建天恒传动有限责任公司	3,649.05	3.81
	合 计		40,720.39	42.52
2019 年度	1	南高齿	2,484.61	4.25
	2	Thyssenkrupp	1,764.73	3.02
	3	伟瀚工程机械（上海）有限公司	1,520.63	2.60

年度	序号	客户	金额	占主营业务收入比
	4	Baker Hughes	1,459.32	2.50
	5	普锐特	919.46	1.57
	合 计		8,148.76	13.94
2018 年度	1	苏州比林特	1,923.33	4.05
	2	普锐特	1,620.26	3.41
	3	苏州道森钻采设备股份有限公司	1,228.73	2.59
	4	山东豪迈机械制造有限公司	1,201.85	2.53
	5	江苏曙光石油钻采设备有限公司	1,114.65	2.35
	合 计		7,088.82	14.92

公司对 Baker Hughes 集团的销售收入涉及三种确认方式，其中对其中国境内附属公司的销售收入确认时点为经客户签收后；对其新加坡、印度、印度尼西亚地区附属公司的销售收入确认时点主要为完成出口报关手续并取得报关单据后；对其其他地区附属公司的销售收入确认时点主要为交货委托承运人后。

公司对 Technip FMC 集团的销售收入确认时点主要为交货委托承运人后；对其新加坡、加拿大地区附属公司的销售收入存在部分确认时点为完成出口报关手续并取得报关单据后。

公司对 Schlumberger 集团的销售收入涉及三种确认方式，其中对其中国境内附属公司销售收入的确认时点为经客户签收后；对其中国境外地区附属公司销售收入的确认时点主要为交货委托承运人后，同时存在部分销售收入的确认时点为完成出口报关手续并取得报关单据后。

（二）结合主要客户相关合同条款，披露发行人产品是否需经客户质检和验收，签收与验收时点是否存在差异，以签收作为内销收入确认时点的依据是否充分

报告期内，公司主要内销客户产品交付相关合同条款如下：

客户	产品交付相关条款
普锐特	所有货物和服务在制造过程中，在最终目的地交货后，以及在需要进行操作测试的时候（如果有的话）都将接受检验。用户也可以拒绝任何被发现有缺陷、不合格或不符合任何合同要求的货物或服务。所有被发现有缺陷、不合格或未能满足卖方保证的服务，应由卖方承担费用，适当重新执行。优质金属公司的检验和拒收权是它可能

客户		产品交付相关条款
		拥有的任何其他权利的补充。
Schlumberger		未经用户的书面许可，产品不得早于约定交货日期的前十四（14）天或后三（3）天送达。在获悉任何可能的延迟后，供应商应立即通知用户该等延迟的可能原因和程度，以及供应商认为可以避免、弥补或限制该等延迟的适当措施。如果提出或由供应商实现措施不足以避免或恢复延迟,然后用户（但不限于本协议下任何权利）可能需要供应商采取必要措施,包括,但不限于,额外的加班工作,进行额外的人员和/或其他类似措施,包括但不限制任何溢价/空运条件运输需求。订约供应商无权就该等要求的措施要求对订单价格进行任何调整。同样，如果由于供应商在约定的交货日期延迟交付产品而导致用户产生额外费用，则用户有权向供应商索赔该等额外费用。
苏州比林特流体控制有限公司		按客户提供的图纸技术规范交付验收。
苏州道森钻采设备股份有限公司		按客户提供的图纸技术规范交付验收。
山东豪迈机械制造有限公司		乙方在向甲方提供产品时，应按照甲方要求免费提供产品检验合格证、质保证书及产品的质量控制、检验和测试记录等文件，甲方收到乙方的产品后，按照合同约定的验收标准验收，验收不合格的需通知乙方；甲方接收货物时，应在货物签收单上签字确认。
江苏曙光石油钻采设备有限公司		按照双方确认的锻件图纸及 FMC DBI 技术执行验收，出厂前需提供全套 QDP 包括钢厂证明书、锻件的机械性能、化学成份、几何尺寸、无损检测报告。在合同确认后一周内需提供 MPQ 给需方确认。
Baker Hughes	通用电气石油天然气压力控制（苏州）有限公司	（a）运往买方码头（上海港口）的货物应交付 FCA（卖方现场）；（b）作为材料直接运往来源国境外的货物应在海运时交付 FCA（卖方所在地）或 FOB（出口港）。所有交货要求均为 2010 年国际贸易术语解释通则。提前交付给买方的货物可以退还给卖方，费用由卖方承担。买方可在所有情况下指定运输合同和指定交货地点。在任何情况下，卖方应向买方提供装箱单和海关发票,原产国和出口分类编码，出口管制分类号（ECCN）和协调关税代码。卖方如果未能遵守买方的任何上述规格和其他要求，将导致所有由此产生的运输费用和其他损害由卖方承担。
伟灏工程机械（上海）有限公司		产品完成后，供货方应通知采购方对产品进行检验，所有产品需经过采购方检验人员验收确认，对首批样品应进行全数检验；所有权于货物交付或采购方付款完成时转移至采购方，以两者中孰早为准，风险依据订单所规定《国际贸易术语解释通则》术语转移给采购方，如无规定，在货物交付完成时转移。
南高齿		货物到达现场后，供应商与南高齿一起根据发运清单对货物的包装、外观及件数进行清点，双方确认，交付的材料/设备是否符合技术规范要求可能取决于南高齿执行的其他检验测试程序（如探伤、理化实验等），因此，到场检验合格并非是南高齿接收交付和/或供应商的交付符合合同/订单的证明，南高齿应在上述检验测试程序

客户		产品交付相关条款
		完成的合理时间内告知供应商检验测试的结果，对于不符合技术规范的交付，南高齿有权要求供应商退货、重新交付并承担责任。
Thyssenkrupp		质量和检验标准：按照双方确认的《技术协议》进行生产和检验；交货地点在甲方工厂内，由甲方特别指定除外，货物交甲方指定地点前的毁损、灭失均有乙方承担。
天津华建天恒传动有限责任公司		乙方发货前按甲方要求提供质量检验报告及试样给甲方指定代表，经甲方确认后方可发货至甲方工厂或甲方指定地点；所有的运输工作、运输安全、运输质量保证均由乙方负责，与之相关的运费、保险费、杂费及包装费用等所有费用由乙方承担，产品到达本合同检验条款约定的甲方工厂（或甲方指定地点前）前，灭失、毁损等风险均由乙方自行承担。
中国中车	中车戚墅堰机车车辆工艺研究所有限公司	验收方法：甲方组织验收，由甲方出具进货环节的验收结论。 异议期限：如对产品规格、数量、质量有异议的，甲方在货物质量保证期内向乙方提出，并要求乙方予以更换或补齐数量。
	中车福伊特传动技术（北京）有限公司	如果供应方需要交付货物或提供服务，必须要经过采购方的正式验收。采购方有权选择在供应方工厂或合同履行地进行验收。采购方的无条件付款不得视为其验收和认可了供应方提供的货物或服务，亦不得视为其放弃针对产品或服务缺陷的索赔。
洛阳新强联回转支承股份有限公司		按双方确认的技术协议制造与验收，对验收过程中出现的质量和数量问题，供应方应及时处理。

公司销售的产品主要为定制锻件，需严格按照约定的质量技术协议生产，产品发货前需要进行质量检验，质检合格后发货给客户。根据销售合同，客户签收货物后的质量检验主要为质保条款内容，从历史交易情况来看，客户签收后发生退换货的可能性较小。

在主要客户的采购合同条款中，天津华建天恒传动有限责任公司约定“供应商发货前按采购方要求提供质量检验报告及试样给采购方指定代表，经采购方确认后方可发货至甲方工厂或甲方指定地点”；其他一些客户约定“产品完成后，供货方应通知采购方对产品进行检验，所有产品需经过采购方检验人员验收确认。”

客户收到货物签收后会对产品再次进行质量检测，如南京高速齿轮制造有限公司合同条款约定“货物到达现场后，供应商与南高齿一起根据发运清单对货物的包装、外观及件数进行清点，双方确认，交付的材料/设备是否符合技术规范要求可能取决于南高齿执行的其他检验测试程序（如探伤、理化实验等）”。客

户内部的检测结果通常在产品质量存在瑕疵时，检测结果才会反馈到公司。

综上所述，客户签收后产品控制权以及相应风险报酬发生转移，客户验收与签收时间点存在差异，公司在取得客户的签收单或收货回执等实质性签收单据后确认收入。公司以签收作为内销收入确认时点符合企业会计准则的规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/1、营业收入总体构成情况分析”中补充披露有关内容。

（三）披露发行人的产品质保期及报告期内退换货金额情况

1、报告期内公司主要客户产品质保期条款如下：

客户	产品质保期条款
Thyssenkrupp	货物交付至采购方工厂并验收合格之日起 36 个月至 72 个月
中国中车	质量保证期从产品验收合格之日起算 6 年
天津华建天恒传动有限责任公司	质保期限为 2 年
普锐特	质保期限为 24 个月
豪利机械	合同未约定质量保证条款
苏州比林特	合同未约定质量保证条款
南高齿	铸件与锻件的质保期要求为 20 年
SKF	供应商应当立即通知 SKF 任何已知或察觉到的瑕疵产品。SKF 应当于发现瑕疵产品之日起六个月内通知供应商。
Baker Hughes	自货物投入使用之日起 24 个月，或自货物交付或服务履行起计 48 个月
Technip FMC	自货物投入使用之日起 24 个月，或自货物交付或服务履行起计 36 个月
洛阳新强联回转支承股份有限公司	合同未约定质量保证条款

2、报告期内退换货金额情况

单位：万元；%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	114.18	57.42	44.34
主营业务收入	95,775.55	58,446.13	47,527.62
占主营业务收入比例	0.12	0.10	0.09

公司报告期内退换货的金额较小，2018 年、2019 年、2020 年占主营业务

收入的比例分别为 0.09%、0.10%、0.12%，占主营业务收入的比例较低，公司退换货的可能性较小。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（三）产品质保期及退换货情况”中补充披露有关内容。

五、披露报告期内发行人主要产品油气装备锻件、风电装备锻件的市场竞争格局、发行人及主要对手的市场占有率及变动情况；

（一）市场竞争格局情况

1、油气装备锻件市场竞争格局

油气装备市场集中度高，根据 Spears&Associates 统计，陆上井口成套设备和深海井口成套设备市场中全球前五大油气技术服务公司占据了 75%以上的市场份额。

目前，国际大型油气装备制造商的锻件均进行全球采购，其根据采购策略在全球范围内遴选合格供应商。美国、意大利和法国等地的供应商业务起步早、经验积累较多、技术水平较高、距离客户制造工厂近，具有显著竞争优势。2014 年以来国际石油价格的波动使国际油气装备制造商面临较大的成本压力，其锻件以及成品零部件加大了向中国区域的采购力度。随着中国工业配套体系的完善，国内领先的少数锻件供应商已经具备较强的市场竞争力，成为国际知名油气装备制造商重要的合格供应商，如迪威尔、发行人等。

公司目前与国际知名油气装备制造商 Baker Hughes、TechnipFMC、Schlumberger、Weir Group 等建立了良好的合作关系，是上述国际知名油气装备制造商在国内的少数合格供应商之一。

2、风电装备锻件市场竞争格局

国内风电装备锻件制造企业数量众多，竞争比较激烈，低端产能充裕，高端产能稀缺。随着国民经济的发展以及国家对高端装备制造业和重要基础零部件行业的大力支持，国内锻造行业也在逐步朝“专、精、特、新”的方向发展。国内出现了一批在风电锻件领域具备较强技术优势的企业，如恒润股份、中环海陆、发行人等，其生产的高端锻件已逐步实现进口替代，并具备了参与国际竞争的能

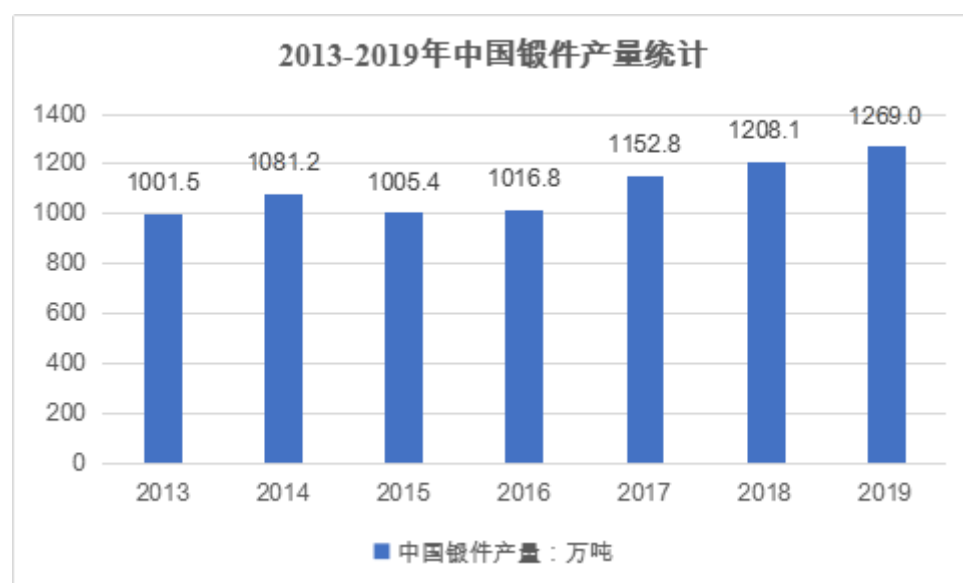
力。

根据全球风能理事会的统计，2019 年度全球风电新增装机容量排名前十的著名厂商包括 Vestas、Siemens Gamesa、金风科技、GE Renewable Energy、Enercon、远景能源、Nordex、明阳智能、Senvion、Suzlon。其中金风科技、远景能源、GE Renewable Energy、明阳智能等是公司产品的直接或间接使用客户。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（四）发行人市场地位及竞争情况/4、行业竞争格局”中补充披露有关内容。

（二）市场占有率情况

我国是全球制造业产业链中最主要的国家，一定程度上推动了我国锻造行业市场规模的增长。2013-2019 年中国锻件产量复合增长率为 4.02%，2019 年达 1,269 万吨。



资料来源：中国锻压协会

2017 年、2018 年以及 2019 年，公司及同行业可比公司锻件产量及市场占有率情况如下：

名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
中国	产量（万吨）	1,269.00	1,208.10	1,152.80
迪威尔	产量（万吨）	4.10	3.44	3.00
	市场占有率（%）	0.32	0.28	0.26

名称	项目	2019 年	2018 年	2017 年
恒润股份	产量（万吨）	14.04	12.31	8.25
	市场占有率（%）	1.11	1.02	0.72
中环海陆	产量（万吨）	11.15	9.28	7.26
	市场占有率（%）	0.88	0.77	0.63
发行人	产量（万吨）	5.52	4.63	3.74
	市场占有率（%）	0.43	0.38	0.32

注：同行业可比公司产量数据取自相关公司公开披露的招股说明书或年度报告，或根据相关公开数据折算。**截至本回复签署日，2020 年全国锻件产量数据尚未公布。**

发行人 2017 年、2018 年、2019 年油气装备锻件产量分别为 1.84 万吨、2.52 万吨、3.18 万吨。根据迪威尔招股说明书披露的相关数据，2017 年、2018 年、2019 年迪威尔陆上井口设备专用件、深海设备专用件和压裂设备专用件产量合计分别为 2.81 万吨、3.23 万吨及 4.00 万吨；陆上井口设备和深海设备约 20%-40% 的价值来自于专用件产品，在假设设备成本的 25% 来自于专用件产品的情况下，迪威尔陆上井口设备专用件、深海设备专用件和压裂设备专用件 2017 年至 2019 年合计占全球市场占有率分别为 0.79%、1.10% 和 1.39%。

报告期内随着公司业务规模的扩大以及生产能力的提升，2017 年、2018 年以及 2019 年，公司锻件产量占中国锻件总产量比例逐年提高，分别为 0.32%、0.38% 和 0.43%。国内锻件市场规模非常大，且市场集中度较低，公司未来仍有较大发展空间。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（四）发行人市场地位及竞争情况/2、发行人市场占有率”中补充披露有关内容。

六、结合报告期内主要成本及成本加成率变动情况，分析并披露报告期内油气装备锻件产品平均价格持续上升的原因，与销售均价明显高于可比公司迪威尔的原因；

（一）报告期内油气装备锻件产品销售单价、单位成本、毛利率情况

单位：万元/吨、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售单价	1.33	1.22	1.16

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位成本	0.96	0.89	0.85
其中：直接材料	0.53	0.51	0.46
直接人工	0.08	0.07	0.07
制造费用及其他	0.35	0.31	0.32
单位毛利	0.37	0.33	0.32
毛利率	27.56	26.81	27.31
直接材料占成本比例	54.95	56.88	54.16
原材料平均采购单价	0.53	0.55	0.52

报告期内，油气装备锻件成本构成相对稳定，单位材料成本、单位人工成本以及单位制造费用等均有所提高。受产品材料成本、加工工艺难度、劳动力成本、交货周期要求等因素影响，单位毛利有所波动，产品销售单价随着单位成本的增加逐年增长。单位材料成本变动趋势与公司原材料采购价格变动趋势基本一致。

（二）报告期内可比公司油气装备锻件平均售价情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪威尔（万元/吨）	1.57	1.63	1.47
发行人（万元/吨）	1.33	1.22	1.16

注：迪威尔销售重量数据根据披露的各产品平均锻件重量乘销量计算所得。

公司披露的油气装备锻件产销量单位为吨，迪威尔披露的产销量单位为件，单位不统一。按照迪威尔招股说明书相关数据进行单位换算后，报告期内公司油气装备锻件产品的平均售价均低于迪威尔，原因主要为：公司油气装备锻件产品主要用于陆地、水下井口装置及采油树装置，迪威尔产品除此之外还涉及较多的深海设备专用件、压裂设备专用件等，同时公司成品交货比例相对较低，不同产品材料成本、工艺要求等有所不同从而导致产品价格存在差异。报告期内，公司油气装备锻件产品价格变动趋势与迪威尔产品价格变动趋势一致。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（一）报告期内主要产品销售情况/4、报告期内主要产品的平均价格变动情况”中补充披露有关内容。

七、披露 2019 年开展大额钢材销售业务的原因，钢材销售业务的主要供应商和客户情况；加工费收入的具体内容和主要客户，在产能不足的情况下开展加工业务的合理性，报告期内加工费收入大幅波动的原因；

（一）披露 2019 年开展大额钢材销售业务的原因，钢材销售业务的主要供应商和客户情况；

1、钢材销售业务的主要供应商和客户情况

供应商名称	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围	公司类型
江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	1996 年 12 月 11 日	143,100.00	钢铁产品的开发、冶炼、加工及销售；冶金炉料的生产销售；普通机械修造及销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务；经营进料加工和“三来一补”业务；在港区内提供货物装卸服务。	股份有限公司（非上市）
客户名称	成立日期	注册资本 (万元)	经营范围	公司类型
无锡市斯必克钢铁有限公司	2012 年 11 月 8 日	201.00	金属材料、建筑用材料、装饰装修材料、通用机械及配件、电气机械及器材、五金交电、化工产品 & 原料（不含危险化学品）的销售。	有限责任公司（自然人独资）
无锡市迪富金属材料有限公司	2007 年 6 月 4 日	201.00	金属材料、建筑材料、化工产品 & 原料（不含化学危险品）、五金交电、机械设备、纸张、纸制品、包装印刷器材及材料的销售。	有限责任公司（自然人投资或控股）

2、2019 年钢材销售业务情况

单位：万元；吨；%

供应商	采购额	采购量	采购单价
江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	2,133.74	5,877.34	0.36
客户	销售额	销售量	销售单价
无锡市斯必克钢铁有限公司	1,612.00	4,414.21	0.37
无锡市迪富金属材料有限公司	526.90	1,463.13	0.36
钢材销售合计	2,138.90	5,877.34	0.36
钢材销售额占营业收入比例	3.31		

2019 年钢材销售收入占营业收入的比例为 3.31%，整体占比较小。钢材销售的供应商为江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司（以下简称“淮钢特钢”），开

展钢材销售业务的原因系公司及子公司海锅贸易与淮钢特钢签订合作协议约定根据采购量来确定采购返奖标准。公司为了获得更优惠的采购价，代无锡市斯必克钢铁有限公司和无锡市迪富金属材料有限公司向淮钢特钢采购钢材；由公司向淮钢特钢直接采购后，再将属于无锡市斯必克钢铁有限公司和无锡市迪富金属材料有限公司的钢材转售给这两家公司。淮钢特钢是公司前五大原材料供应商；无锡市斯必克钢铁有限公司和无锡市迪富金属材料有限公司与公司无其他关联方关系。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/6、其他业务收入/（3）钢材”中补充披露有关内容。

（二）加工费收入的具体内容和主要客户，在产能不足的情况下开展加工业务的合理性，报告期内加工费收入大幅波动的原因

1、加工费收入的具体内容和主要客户销售情况

单位：万元；%

年度	客户	加工工序	产品类型	加工费金额	加工费收入总额	占当期加工费收入比例	占当期营业收入比例
2020年度	上海欧际柯特回转支承有限公司	环锻、热处理、机加工	风电装备锻件产品	718.92	1,498.12	47.99	0.71
	洛阳圣久锻件有限公司			681.21		45.47	0.67
2019年度	上海欧际柯特回转支承有限公司	环锻、热处理、机加工	风电装备锻件产品	832.85	932.07	89.36	1.29
2018年度	普锐特冶金技术（中国）有限公司	热处理、机加工	机械装备锻件产品	105.25	139.29	75.56	0.21

2、在产能不足的情况下开展加工业务的合理性

公司开展加工业务的原因如下：

①公司部分大客户存在锻件加工业务的需求，为了维护与大客户的良好合作关系，公司向部分客户提供部分加工业务。2018年以及2019年，普锐特均为公司前五大客户；公司2020年对洛阳新强联回转支承股份有限公司的主营业务收入为3,887.11万元，其为公司较大客户。为了维护良好的客户关系，公司2018年承接了普锐特的加工业务，2020年承接了洛阳新强联回转支承股份有限公司

子公司洛阳圣久锻件有限公司的加工业务。

②2019 年公司 1600 吨四柱式开坯液压机、8000 吨水压机投入使用，环锻产能逐步释放并存在部分富余，为了充分利用环锻产能同时拓展风电行业客户，公司承接了部分环锻件加工业务，如上海欧际柯特回转支承有限公司、洛阳圣久锻件有限公司的加工业务都为风电行业环锻件的加工业务。

③锻件产品成本中原材料的占比较高，加工业务能减少原材料的资金占用额，在报价合理、回款正常的前提下，承接部分加工业务，有利于降低公司的资金压力。

3、报告期内加工费收入大幅波动的原因

报告期加工费收入变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年度 较 2019 年度	2019 年度 较 2018 年度	2018 年度 较 2017 年度
变动金额	566.05	792.78	-45.86
变动比例	60.73	569.18	-24.77

公司 2018 年、2019 年、2020 年加工费收入分别为 139.29 万元、932.07 万元、1,498.12 万元。2019 年大幅增长的主要原因为公司 2019 年拓展风电装备锻件产品市场业务，开发了新客户，其中上海欧际柯特回转支承有限公司为 2019 年新增客户，其 2019 年的加工费收入为 832.85 万元，占当期总加工费收入的比例为 89.36%，2020 年的加工费收入为 718.92 万元，占当期总加工费收入的比例为 47.99%；洛阳圣久锻件有限公司为 2020 年新增客户，其 2020 年的加工费收入为 681.21 万元，占当期总加工费收入的比例为 45.47%。同时 2019 年 1600 吨四柱式开坯液压机、8000 吨水压机投入使用，环锻产能的增加，为加工业务的开展提供了产能支持。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/6、其他业务收入/（2）加工费”中补充披露有关内容。

八、披露报告期内增值税实缴金额波动较大的原因，与收入规模是否匹配。

公司报告期内增值税实缴情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入金额①	101,392.32	64,685.51	49,473.56
其中：母公司营业收入金额（注）	101,320.70	62,546.61	49,431.53
实缴增值税②	511.04	243.62	96.23
其中：母公司实缴增值税	259.87	0.01	0.04
实缴增值税占比②÷①	0.50%	0.38%	0.19%

注：母公司收入金额不包含内部交易形成的收入金额。

报告期各期，母公司海锅股份营业收入占合并营业收入比重较高，但其 2018 年至 2019 年除因销售固定资产简易征收缴纳增值税外，均未实际缴纳增值税，2020 年度实际缴纳 259.87 万元增值税。具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
年初未抵扣数（用“-”反映）	-573.96	-277.08	-122.38
加：销项税额①	9,512.14	4,080.04	4,210.38
出口退税	1,985.45	2,822.47	2,236.97
进项税额转出	99.03	67.19	292.96
减：进项税额	11,216.50	7,266.58	6,894.96
已交税金	259.87	0.01	0.04
减免税款	0.03		
期末未抵扣数（多交数用“-”反映）	-453.74	-573.96	-277.08
内销收入②	72,694.97	27,709.18	25,691.27
销项税占比①÷②	13.09%	14.72%	16.39%

注：内销收入包含主营业务收入内销收入和其他业务收入。

如上表所示，母公司海锅股份 2018 年至 2019 年未实际缴纳增值税主要系外销收入占比较高，出口产品适用增值税免抵退政策，销项税整体税负偏低，而各期由于采购原材料及购建非流动资产产生大额进项税，因此各月末存在留抵税额，无需缴纳增值税。2020 年度，母公司内销收入增加，销项税同比增加，缴纳增值税 259.87 万元。

报告期各期，母公司销项税占内销收入比例分别为 16.39%、14.72%和 13.09%，总体维持在税率波动区间范围内，与收入相匹配。

报告期内，发行人实际缴纳增值税的主要是子公司海锅贸易、奥雷斯和迈格泰，其实缴增值税与收入规模均相匹配，具体列示如下：

1、海锅贸易

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入金额①	21,542.66	3,661.89	2,388.62
实缴增值税②	92.32	4.04	7.39
实缴增值税占比②÷①	0.43%	0.11%	0.31%

2、奥雷斯

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入金额①	271.98	271.98	271.88
实缴增值税②	13.67	14.53	13.33
实缴增值税占比②÷①	5.03%	5.34%	4.90%

子公司奥雷斯主要系向关联方迈格泰及海锅股份出租自有房产和设备而相应缴纳增值税，与其收入相匹配。

3、迈格泰

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入金额①	5,602.26	3,832.00	2,811.43
实缴增值税②	145.18	225.05	75.47
实缴增值税占比②÷①	2.59%	5.87%	2.68%

报告期内，迈格泰实缴增值税与收入规模相匹配。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/六、主要税收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况/（一）公司缴纳的主要税种及其税率”中补充披露有关内容。

九、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人期后财务报表、收入成本明细表、期末在手订单统计表以及期后回款统计表，复核相关数据，并分析国际油价下跌对发行人经营业绩的影响；

- 2、查询发行人同行业可比公司、主要下游客户期后业绩情况的公开信息，分析国际油价下跌对发行人经营业绩的影响；
- 3、查询公开资料，了解油价变动情况及油价预测情况；
- 4、获取发行人报告期前五年的财务报表、季度报表及分行业收入统计表，分析发行人报告期外经营情况，并结合分行业收入统计表，分析油气行业周期性较强的特点对发行人经营业绩的影响；
- 5、获取发行人报告期各期存货明细表、收入成本明细表，结合公司 2020 年一季度开工情况，分析 2020 年第一季度销售收入同比增长的原因；
- 6、获取发行人报告期各期销售明细表、销售合同或订单，查看产品验收、产品质量保证、退换货等合同条款；抽样检查主要客户质检记录、验收单据，判断公司产品控制权以及风险报酬转移时点是否符合《企业会计准则》的规定；
- 7、了解发行人退换货的内部控制程序并评价相关内部控制是否得到有效执行；获取发行人退换货相关记录，并核实是否与实际情况相符；
- 8、查询同行业资料和数据，分析发行人产品的市场占有率情况；
- 9、访谈公司销售、生产人员，了解产品的定价模式，并结合原材料采购价格及其他成本变动情况，分析报告期内产品单位售价变动趋势及合理性；
- 10、查阅同行业可比公司销售相关数据，对比同类产品单位售价与可比公司是否存在明显异常，并分析合理性；
- 11、获取发行人钢材采购和销售合同，分析合同中价格优惠条款及其商业合理性，并获取钢材采购及销售交易中的采购入库单、销售送货单及发票，核查交易真实性；查询钢材采购供应商与钢材销售客户的工商信息，核查供应商、客户、公司三者之间是否存在关联方关系；
- 12、获取主要加工客户的相关合同、加工费收入明细账，检查主要客户销售发票、送货单、回款单据等，判断加工费收入的准确性与真实性；
- 13、针对主要的材料供应商、加工业务客户实施函证程序；
- 14、获取发行人报告期内的增值税纳税申报表及增值税金缴纳明细，测算已缴纳增值税的合理性并分析实际缴纳税金与收入规模匹配关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020 年初，受新冠疫情以及国际形势影响，国际原油价格产生了较大幅度的波动，对公司油气装备锻件业务产生不利影响。2020 年公司油气装备锻件销量和收入金额同比有所减少，但公司主要油气装备锻件客户期后回款情况良好，且与公司仍保持着正常的业务往来。随着国内风电市场的快速发展以及公司对风电业务的大力开拓，公司风电装备锻件销售收入增长较快，风电装备锻件在主营业务收入中占比大幅提高，且公司在手订单充足。公司通过下游行业的多元化布局有效防范了单一行业的市场波动风险，国际原油价格下跌未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

2、招股书引用的油价预测来源于美国 EIA 短期原油预测，EIA 对原油的预测会定期调整，截至本回复签署日国际原油价格未发生重大不利变化；根据发行人 2012 年至 2016 年相关经营数据，发行人除 2015 年一季度略有亏损外，其余各季度以及各年度未出现亏损情况；虽然油气行业周期性较强，但由于公司同时具备油气装备锻件、风电装备锻件、机械装备锻件的生产能力和客户积累，公司可以根据下游行业变化趋势适时调整产品结构，以应对行业周期性波动带来的经营风险。

3、发行人 2019 年末结存的库存商品、在产品大部分有订单支撑，且于 2020 年一季度实现收入；疫情期间，发行人在做好防护措施的基础上及时开工，疫情未对发行人生产经营产生重大影响。发行人一季度收入增长情况合理，符合实际经营情况，与同行业可比公司业务趋势不存在重大差异。

4、由于发行人的产品为定制锻件，产品在发货前有质检程序，检验合格后发货给客户，客户签收后产品控制权以及相应风险报酬发生转移；客户签收货物后的质量检验主要为质保条款，客户签收后发生退换货的可能性较小；客户验收与签收时间点存在差异。发行人以签收作为内销收入确认时点具有合理性，符合企业会计准则的规定。

5、发行人在油气装备锻件、风电装备锻件领域均积累了许多优质客户，具有较强的竞争力。随着公司业务规模的扩大以及生产能力的提升，2017 年、2018

年以及 2019 年，公司锻件产量占中国锻件总产量比例逐年提高。国内锻件市场规模非常大，且市场集中度较低，公司未来仍有较大发展空间。

6、受原材料采购价格以及人工、制造费用上涨等因素影响，报告期内发行人油气装备锻件产品平均价格逐年上涨，产品价格变动趋势与同行业可比公司一致；

7、2019 年钢材销售业务属于发行人正常的市场化行为，存在合理性。发行人开展适当的加工业务主要为了充分利用环锻产能、开发新客户、开拓风电市场，有利于维护发行人与客户的良好合作关系。报告期内，发行人加工费收入逐年增长符合公司实际经营情况，具有合理性。

8、报告期内，发行人增值税实缴金额有所波动均存在具体合理原因，符合实际经营情况，与收入规模匹配。

问题 4. 关于客户

申报材料显示：

一、报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 45.73%、49.16%、50.93% 和 53.50%。

二、2018-2019 年发行人对 Baker Hughes 销售收入分别增长 101.49%、116.57%，2018 年对 Technip FMC 销售收入增长 224%，均远高于同期营业收入整体增速。公开资料显示，2018-2019 年 Baker Hughes 油气设备销售收入分别同比变动-1%、11%，2018 年 Technip FMC 收入同比下降 16.63%。

请发行人：

（1）分析并披露发行人对 Baker Hughes、Technip FMC 等主要客户销售收入增长速度远高于同期发行人油气设备业务收入整体增速，且与客户相关业务收入变动趋势不一致的原因；

（2）分析并披露油气装备锻件、风电装备锻件的主要客户之间的结算周期及方式、毛利率是否存在较大差异，主要客户变动的原因；

（3）结合目前在手订单情况、期后回款情况、主要客户项目情况及期后业

绩情况，分析 2020 年发行人主要油气设备客户是否发生重大不利变化；

(4) 披露发行人产品具体定价方式，发行人与客户在合同中是否就原材料价格的大幅波动约定了销售价格调整机制，发行人是否承担原材料大幅波动风险，并进一步完善相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分析并披露发行人对 Baker Hughes、Technip FMC 等主要客户销售收入增长速度远高于同期发行人油气设备业务收入整体增速，且与客户相关业务收入变动趋势不一致的原因；

报告期内，公司对 Baker Hughes、Technip FMC 销售收入以及公司油气装备锻件销售收入情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率
Baker Hughes	12,454.91	-20.45	15,657.34	116.57	7,229.70	101.49
Technip FMC	4,109.94	-52.55	8,662.43	-2.07	8,845.66	224.00
油气装备锻件	26,454.19	-28.47	36,985.46	29.13	28,641.70	76.94

2018 年、2019 年以及 2020 年，公司对 Baker Hughes、Technip FMC 销售收入合计占公司油气装备锻件收入比例分别为 56.13%、65.75%以及 62.62%。Baker Hughes、Technip FMC 是公司油气装备锻件领域的主要客户，公司与其合作时间较长，对两家客户产品需求较为熟悉，随着公司产能的不断提高，2018 年、2019 年对 Baker Hughes、Technip FMC 销售收入大幅增长从而带动公司油气装备锻件收入快速增长。因此公司对上述两家客户销售额增长速度远高于同期公司油气装备锻件收入整体增速具有合理性。

根据公开资料查询，最近三年 Baker Hughes、Technip FMC 营业收入情况如下：

单位：亿美元；%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	增长率	收入	增长率	收入	增长率
Baker Hughes	207.05	-13.14	238.38	4.20	228.77	32.55
其中：油田设备	28.44	-2.64	29.21	10.60	26.41	0.15
Technip FMC	130.51	-2.67	134.09	6.82	125.53	-16.63

Baker Hughes、Technip FMC 近几年营业收入规模较大，均达百亿美元以上，公司对其销售规模与其整体体量相比份额较小，2018 年至 2020 年该等客户营收规模的波动未对公司业务产生重大不利影响。

报告期内 2018 年及 2019 年，公司对上述两家客户销售金额增长较快的具体原因如下：

1、公司产品质量好，客户认可度高

公司产品广泛应用于油气开采、风力发电、机械装备等领域，相关领域尤其是油气装备领域客户对锻件产品质量有严格的要求，对锻件供应商有严苛的认证过程，一旦进入下游客户的合格供应商名单，则会形成一个长期、稳定的合作关系。公司凭借自身积累的工艺技术以及稳定的产品质量，成功获得了全球知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、Technip FMC 等行业标杆企业的认可，并与之建立了良好的合作关系。随着公司产品质量和性能的不不断提升，公司在客户中也积累了良好的口碑，客户的信任和认可带动了公司销售规模的不断增长。

2、公司新产品开发带动国外大客户采购量增加

报告期内，公司在原有油气装备锻件基础上加大研发，新开发了一系列海上油气装备锻件新产品，并通过了客户的产品认证，主要向 Baker Hughes 集团下属的印尼子公司和巴西子公司销售。2018 年以来，随着公司产能的提高以及海上油气装备锻件产品性能的成熟，相应产品订单以及销售收入快速增长，因此对 Baker Hughes 集团整体销售收入大幅提升。

3、公司产业链延伸、产能提升带动国外大客户采购量增加

Technip FMC 采购的油气装备锻件以成品零部件为主，采购的未经精加工的半成品锻件相对较少。公司作为 Technip FMC 的合格锻件供应商，在 2017 年以前不具备成品加工能力，仅能向其销售少量的半成品锻件，或者将毛坯锻件销售

给国内具有成品加工能力的厂商，由客户进行加工后再销售给 Technip FMC。2017 年随着迈格泰的成立，公司逐步具备了成品加工能力，能够向 Technip FMC 直接提供成品零部件，Technip FMC 直接向公司采购锻件成品能够更好的控制产品质量、节约成本。因此，2018 年公司对 Technip FMC 的销售收入较上年同期增长较快。

4、国外下游客户为了控制成本，采购转向中国

国际大型油气装备制造商的锻件均进行全球采购，其根据采购策略在全球范围内遴选合格供应商。美国、意大利和法国等地的供应商业务起步早、经验积累较多、技术水平较高，但是产品价格相对较高。随着中国工业配套体系的完善，国内领先的少数锻件供应商已经具备较强的市场竞争力，成为国际知名油气装备制造商重要的合格供应商，如迪威尔、发行人等。由于国内成本相对较低，同时国内领先的少数锻件供应商生产的锻件产品质量可靠，部分国际大型油气装备制造商逐步将锻件采购转向中国。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/3、主营业务收入分区域情况/（4）外销收入增长分析”中补充披露有关内容。

二、分析并披露油气装备锻件、风电装备锻件的主要客户之间的结算周期及方式、毛利率是否存在较大差异，主要客户变动的原因；

（一）主要客户结算周期及方式、毛利率情况

1、报告期各期，公司油气装备锻件前五大客户的结算周期及方式、毛利率情况如下：

单位：万元；%

年度	序号	客户名称	销售金额	占油气装备锻件收入比重	毛利率	信用期（天）	结算方式
2020年度	1	油气客户 1	12,454.91	47.08	29.40	90	现汇
	2	油气客户 2	4,109.94	15.54	15.87	90	现汇
	3	油气客户 3	2,347.60	8.87	27.34	55	现汇
	4	油气客户 4	1,502.63	5.68	35.69	60	现汇
	5	油气客户 5	1,122.84	4.24	33.78	30	现汇

年度	序号	客户名称	销售金额	占油气装备锻件收入比重	毛利率	信用期(天)	结算方式
	合计		21,537.92	81.42			
2019年度	1	油气客户 1	15,657.34	42.33	28.36	90	现汇
	2	油气客户 2	8,662.43	23.42	28.22	90	现汇
	3	油气客户 6	1,702.03	4.60	15.39	90	现汇
	4	油气客户 5	1,292.18	3.49	29.59	30	现汇
	5	油气客户 3	1,212.61	3.28	25.49	55	现汇
	合计		28,526.59	77.13			
2018年度	1	油气客户 2	8,845.66	30.88	32.32	90	现汇
	2	油气客户 1	7,229.70	25.24	29.26	90	现汇
	3	油气客户 7	1,923.33	6.72	13.16	90	票据
	4	油气客户 8	1,228.73	4.29	14.96	90	票据或现汇
	5	油气客户 9	1,201.85	4.20	42.38	30	票据或现汇
	合计		20,429.27	71.33			

2、报告期各期，公司风电装备锻件前五大客户的结算周期及方式、毛利率情况如下：

单位：万元；%

年度	序号	客户名称	销售金额	占风电装备锻件收入比重	毛利率	信用期(天)	结算方式
2020年度	1	风电客户 1	20,456.23	35.62	17.22	90	票据或现汇
	2	风电客户 2	8,730.76	15.20	13.30	30	票据
	3	风电客户 3	3,997.24	6.96	24.07	55	票据
	4	风电客户 9	3,887.11	6.77	19.19	30	票据
	5	风电客户 4	3,649.04	6.35	10.97	60	票据
	合计		40,720.38	70.90			
2019年度	1	风电客户 5	4,272.13	40.89	27.18	60	现汇
	2	风电客户 2	2,484.61	23.78	13.62	30	票据
	3	风电客户 1	1,764.73	16.89	8.84	90	票据或现汇
	4	风电客户 3	594.24	5.69	11.35	55	票据
	5	风电客户 6	305.69	2.93	3.65	30	票据

年度	序号	客户名称	销售金额	占风电装备锻件收入比重	毛利率	信用期(天)	结算方式
	合计		9,421.40	90.18			
2018年度	1	风电客户 5	3,452.89	70.97	18.05	60	现汇
	2	风电客户 2	415.91	8.55	8.60	30	票据
	3	风电客户 7	387.36	7.96	11.81	90	票据
	4	风电客户 8	226.70	4.66	5.33	30	票据
	5	风电客户 6	182.86	3.76	0.44	30	票据
	合计		4,665.72	95.89			

3、报告期各期，公司机械装备锻件前五大客户的结算周期及方式、毛利率情况如下：

单位：万元；%

年度	序号	客户名称	销售金额	占机械装备锻件收入比重	毛利率	信用期(天)	结算方式
2020年度	1	机械客户 1	2,632.17	29.41	20.76	90	票据或现汇
	2	机械客户 5	731.74	8.18	19.56	0	票据
	3	机械客户 2	717.55	8.02	19.07	90	票据
	4	机械客户 3	544.09	6.08	19.21	60	票据
	5	机械客户 4	534.57	5.97	14.97	30	现汇
	合计		5,160.13	57.65			
2019年度	1	机械客户 1	1,865.36	26.95	25.56	90	票据或现汇
	2	机械客户 4	420.82	6.08	15.90	30	现汇
	3	机械客户 6	349.63	5.05	14.01	90	现汇或票据
	4	机械客户 7	318.12	4.60	27.28	90	现汇
	5	机械客户 8	301.46	4.36	47.11	90	票据或现汇
	合计		3,255.39	47.03			
2018年度	1	机械客户 1	2,868.07	32.38	13.58	90	票据或现汇
	2	机械客户 8	773.66	8.73	32.22	90	票据或现汇
	3	机械客户 9	411.66	4.65	6.94	30	现汇
	4	机械客户 7	386.61	4.36	19.20	90	现汇
	5	机械客户 10	364.83	4.12	30.60	0	现汇或票据

年度	序号	客户名称	销售 金额	占机械装备锻 件收入比重	毛利率	信用期 (天)	结算 方式
		合计	4,804.83	54.24			

报告期内，公司主要客户的信用期通常为 30 天至 90 天，结算方式外销客户为现汇、内销客户以票据为主，主要客户之间结算周期及方式存在一定差异。

报告期内，公司油气装备锻件以外销为主，主要外销客户多为国际知名油气装备制造制造商，产品质量要求较高、加工工艺难度较大，产品附加值相对较高；主要内销客户为国内具有成品加工能力的厂商，其采购公司毛坯锻件后进一步加工，再销售给国外油气装备公司。因此，油气装备锻件外销客户毛利率高于内销客户。

报告期内，公司加大国内风电领域市场开拓力度，同时加大风电相关产能投入，公司风电装备锻件内销产品以毛坯锻件为主，产品加工难度相对较低，同时公司新增风电产品生产设备在产能释放过程中存在配套情况不佳以及跨行业产品切换等情形，部分风电产能尚未完全释放，生产成本相对较高，因此，风电装备锻件内销客户毛利率低于外销客户，风电装备锻件总体毛利率低于油气装备锻件。

总体而言，锻件产品具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期要求等各不相同，从而不同产品毛利率各不相同，因此，报告期公司主要客户之间毛利率存在一定差异。

（二）报告期主要客户变动原因

报告期内，随着公司生产能力以及产品结构的变化，前五大客户存在一定的变动。在油气装备锻件方面，随着公司成品加工能力的提升以及海上油气装备锻件等新产品的开发，公司外销比例逐年增长，对国内油气装备锻件主要客户苏州比林特等的销售规模逐渐减少，该部分厂商不再是公司前五大客户；随着公司风电装备锻件产能的提升以及对国内风电市场开拓力度的加大，公司风电装备锻件销售收入规模快速上涨，南高齿、Thyssenkrupp、**新强联**逐渐成为报告期内公司前五大客户。

综上，报告期内公司主要客户变动符合公司实际经营情况，具有合理性；公司不存在通过放宽信用政策来获取客户或扩大销售规模的情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/3、报告期前五大客户结算周期、方式、毛利率差异情况；前五大客户变动原因”中补充披露有关内容。

三、结合目前在手订单情况、期后回款情况、主要客户项目情况及期后业绩情况，分析 2020 年发行人主要油气设备客户是否发生重大不利变化；

（一）油气产品在手订单情况

截至 2021 年 3 月末，公司油气装备锻件在手订单情况如下：

项目	内销合同金额（万元）	外销合同金额（万美元）
油气装备锻件在手订单	553.24	544.11
其中：Baker Hughes	84.97	41.62
TechnipFMC	-	281.26
Schlumberger	53.27	150.09
主要客户在手订单占比	24.99	86.93

（二）油气客户期后回款情况

2020 年 12 月 31 日公司油气客户应收账款以及期后回款情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年末应收款 余额	截至 2021 年 3 月 末回款金额	期后回款比例
油气装备锻件客户应收款	8,019.06	4,039.86	50.38
其中：Baker Hughes	3,800.55	1,923.49	50.61
TechnipFMC	971.42	603.86	62.16
Schlumberger	863.03	482.28	55.88

公司油气装备锻件客户期后回款未出现重大不利变化，公司主要油气装备客户不存在长时间拖欠公司货款的情形。

（三）油气产品主要客户项目情况

报告期内，公司出售的油气装备锻件为油气装备的锻件及零部件产品，客户采购公司的产品后，仍需进一步加工、组装后方能运用于项目。公司大部分客户不会将其项目名称、地点、投资及产能规模、项目进展情况等信息告知公司，仅有小部分外销客户会在订单中标注项目名称以便其对订单情况进行跟踪管理，但公司无法获取项目的其他信息情况。

（四）油气产品 2021 年 1-3 月业绩情况

2021 年 1-3 月，公司油气装备锻件业绩情况如下：

单位：万元；%

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	同比增长率
油气装备锻件收入	4,126.32	8,315.89	-50.38
占主营业务收入比重	17.58	50.08	
毛利率	22.95	24.91	

2021 年 1-3 月，公司油气装备锻件产品销售收入较上年同期下降 50.38%，公司油气装备锻件收入占主营业务收入的比重下降至 17.58%。公司油气装备锻件以外销为主，受全球疫情影响，2021 年 1-3 月公司油气装备锻件收入较上年同期有所减少；同时公司主动调整产品结构，抓住国内风电行业发展机遇，大力拓展国内风电装备锻件市场，2021 年 1-3 月油气装备锻件收入在主营业务收入中占比有所下降。

综上，结合公司油气装备锻件客户在手订单、期后回款以及公司油气业务经营情况来看，公司油气装备锻件客户与公司仍保持着良好的业务关系，受国外疫情以及公司主动调整产品结构的影响，公司油气装备锻件收入有所减少，但主要油气装备客户期后回款未发生重大不利变化。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/2、主营业务收入结构分析/（4）2020 年国际油价大幅波动对公司的影响分析”中补充披露有关内容。

四、披露发行人产品具体定价方式，发行人与客户在合同中是否就原材料价格的大幅波动约定了销售价格调整机制，发行人是否承担原材料大幅波动风险，并进一步完善相关风险提示。

（一）产品具体定价方式

公司产品在销售时采用成本加成的定价模式，根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品价格，原材料成本由当时的原材料价格决定，原材料价格则根据原材料市场供需关系、材料种类及规格进行浮动定价，加工成本主要由企业的工艺流程决定，包括了锻造、热处理、粗加工、精加工等相关因素。公司的定价方式与同行业可比公司一致。

公司选取了油气装备锻件、风电装备锻件具体锻件产品，举例说明产品报价的具体方式如下：

序号	项目	油气装备锻件产品	风电装备锻件产品
1	订单号	4500250100	HG-XQL-20200820-01
2	订单日期	2019.2.21	2020.8.20
3	报价日期	2019.2.20	2020.8.19
4	零件号	P178070	环锻件 42CrMo4
5	材质	8630	42CrMo4
6	工艺重量（吨）	2.38	4.32
7	原材料单位价格（元/吨）	7,000.00	5,650.00
8	原材料利用率（%）	0.85	0.98
9	材料费报价（元）（9=6*7/8）	19,600.00	24,906.12
10	加工费单价（元/吨）	8,500.00	2,600.00
11	加工费报价（元）（11=6*10）	20,230.00	11,232.00
12	机加工费报价（元/件）	14,500.00	-
13	报价（元）（14=9+11+12）	54,330.00	36,138.12
14	订单价（元）	54,277.00	36,000.00

公司在确定订单报价时，根据订单上相应零件号对应的原材料材质，根据工艺重量和相应原材料的即期市场采购价及生产过程中材料的利用率情况，确定材料费报价；对锻造环节、热处理环节发生的加工费及检测费等，公司根据相应产品的工艺处理技术、加工难度等确定加工费价格；对需要进行机加工处理的产品，公司根据机加工处理要求、难度以及外协厂商询价情况确定机加工费报价。公司在综合原材料价格、锻造、热处理加工费和机加工加工费确定产品总体报价，经与客户协商后确定最终的订单价格。

（二）销售价格调整机制

公司与客户的定价通常采用“一单一议”的模式。公司在具体订单报价时，以客户订单产品对应的原材料最新市场价格和加工成本为基础，确定产品报价。在“一单一议”的模式下，公司产品报价反映了最新的原材料市场价格。由于公司从订单签订到生产、交货的周期较短，原材料价格小幅波动不会对订单利润产生重大不利影响。但若短期内原材料价格大幅上涨，可能会对公司已签订尚未采

购原材料的订单利润产生不利影响；若短期内原材料价格大幅下跌，则可能会对公司已备料但尚未签署的订单利润产生不利影响。

公司与部分客户在框架协议中约定了产品的具体价格，且约定了价格调整机制，当原材料价格大幅波动时，公司与客户可以协商调整产品价格，故公司无需承担原材料大幅波动风险。报告期内，公司未曾发生因原材料价格大幅波动进而与客户协商调整产品价格的情形。

综上，发行人产品的定价方式能够传导原材料价格变化，但短期内原材料价格大幅波动可能对公司经营产生不利影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（四）产品定价方式及销售价格调整机制”中补充披露有关内容。

（三）完善风险提示

主要原材料价格波动的风险

公司生产所用原材料主要为碳钢、不锈钢和合金钢。2018 年、2019 年和 2020 年，公司直接材料占主营业务成本的比重分别为 58.78%、60.69%和 68.57%。由于原材料成本占主营业务成本比重较高，原材料价格变动对公司的毛利率和盈利水平影响较大。公司产品在销售时采用成本加成的定价模式，根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品价格。公司与客户的定价通常采用“一单一议”的模式，公司在具体订单报价时，以客户订单产品对应的原材料最新市场价格和加工费为基础，确定产品报价；公司与部分客户在框架协议中就产品价格进行了约定，并约定当原材料价格大幅度波动时，可以协商调整产品价格。但若短期内原材料价格大幅上涨，可能会对公司已签订尚未采购原材料的订单利润产生不利影响；若短期内原材料价格大幅下跌，则可能会对公司已备料但尚未签署的订单利润产生不利影响。因此，发行人产品的定价方式能够传导原材料价格变化，但是如果原材料价格短期内出现大幅波动，可能对公司经营产生不利影响。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人销售总监、财务总监，了解 Baker Hughes、Technip FMC 销

售收入增长的原因，并通过国外上市公司公开披露的年报数据等公开渠道查询上述两家客户的财务数据、业务发展计划等情况；

2、获取发行人各类产品的销售收入明细表及成本构成明细表，复核报告期内主要客户交易产品、数量、金额、账期等，并分析主要客户毛利率波动的原因；

3、对发行人报告期内主要客户进行函证、实地走访和视频访谈，了解销售模式和合作情况；

4、获取发行人截止 **2021 年 3 月末** 的订单情况，获取发行人应收账款期后回款情况统计表，分析发行人油气装备锻件客户是否存在重大不利变化；

5、访谈发行人销售总监，了解发行人产品定价模式、销售价格调整机制。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对 Baker Hughes、Technip FMC 销售收入增长速度较高符合发行人实际经营情况，具有合理性，发行人对上述客户的收入真实、准确、完整。

2、发行人主要客户之间的结算周期、方式存在一定差异；发行人主要客户之间不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期要求等各不相同，从而不同产品毛利率各不相同，因此，报告期公司主要客户之间毛利率存在一定差异具有合理性；报告期内，随着公司生产能力以及产品结构的变化，前五大客户存在一定的变动，主要客户变动与公司实际经营情况相符。

3、受疫情影响，公司油气装备锻件收入有所减少，但期后回款以及其他方面未发生重大不利变化；

4、发行人产品的定价方式能够传导原材料价格变化，但短期内原材料价格大幅波动会对公司经营产生不利影响，发行人已就该事项完善相关风险提示。

问题 5. 关于外销

申报材料显示：

（1）发行人外销收入主要来源于亚洲、南美洲及北美洲，2018 年中美贸易

摩擦以来，美国对发行人出口产品关税有所增加。

(2) 报告期内，发行人外销收入分别为 13,405.20 万元、23,995.06 万元、35,079.41 万元和 8,931.95 万元，收到的税费返还金额分别为 1,670.96 万元、2,236.97 万元、2,822.47 万元和 738.05 万元。

(3) 报告期各期，发行人亚洲销售收入占外销收入比例分别为 39.60%、53.79%、59.31%、64.62%，收入占比较高，但发行人各期前五大客户中未见亚洲客户。

请发行人：

(1) 结合发行人外销产品最终应用的主要项目名称、地点、投资及产能规模、项目进展情况等，分析并披露报告期内发行人外销售收入增长较快的原因；

(2) 披露报告期内对美国销售的金额、占比，量化分析并披露中美贸易摩擦对发行人外销收入、毛利率的影响，关税的主要承担方、发行人应对贸易摩擦的措施，海外其他地区是否存在就发行人及发行人主要客户发起反倾销调查等贸易保护措施的情形，并就中美贸易摩擦对发行人的影响进一步完善风险提示；

(3) 分析并披露报告期各期发行人的外销收入与海关出口数据、收到的税费返还是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对外销收入的核查过程、比例及结论，对主要境外客户的走访、访谈情况。

【回复】：

一、结合发行人外销产品最终应用的主要项目名称、地点、投资及产能规模、项目进展情况等，分析并披露报告期内发行人外销售收入增长较快的原因；

报告期内，公司销售的油气装备锻件为油气装备的零部件产品及半成品，客户采购公司的产品后，仍需进一步加工、组装后方能运用于项目。公司大部分客户不会将锻件产品所应用的项目名称、地点告知公司，亦不会将客户的项目投资及产能规模、项目进展情况等信息告知公司。仅有小部分外销客户会在订单中标注项目名称以便其对订单情况进行管理，但公司无法获取项目的其他信息情况。

报告期内，公司主营业务收入按产品应用领域以及内外销分类情况如下：

单位：万元；%

产品类别		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
油气装备 锻件	内销	3,344.57	3.49	8,106.75	13.87	9,981.06	21.00
	外销	23,109.62	24.13	28,878.71	49.41	18,660.65	39.26
	小计	26,454.19	27.62	36,985.46	63.28	28,641.70	60.26
风电装备 锻件	内销	53,843.37	56.22	6,096.77	10.43	1,392.27	2.93
	外销	3,590.23	3.75	4,349.87	7.44	3,473.34	7.31
	小计	57,433.61	59.97	10,446.64	17.87	4,865.62	10.24
机械装备 锻件	内销	7,774.07	8.12	5,481.52	9.38	7,148.41	15.04
	外销	1,176.72	1.23	1,439.97	2.46	1,709.31	3.60
	小计	8,950.80	9.35	6,921.49	11.84	8,857.72	18.64
其他 锻件	内销	2,110.37	2.20	3,681.68	6.30	5,010.82	10.54
	外销	826.60	0.86	410.86	0.70	151.76	0.32
	小计	2,936.96	3.07	4,092.54	7.00	5,162.58	10.86
总计	内销	67,072.38	70.03	23,366.72	39.98	23,532.56	49.51
	外销	28,703.17	29.97	35,079.41	60.02	23,995.06	50.49
	小计	95,775.55	100.00	58,446.13	100.00	47,527.62	100.00

2018 年至 2019 年，公司外销收入金额及占主营业务收入的比重逐年上升，增长较快，主要是由于油气装备锻件外销收入增长较快。2020 年受全球疫情蔓延、石油价格波动等因素影响，公司油气装备锻件外销收入有所减少；同时公司抓住国内风电抢装潮势头，主动调整产品结构，大力拓展国内风电市场，2020 年公司外销收入金额和占比均有所下降。

2018 年至 2019 年，全球油气上游资本支出不断增加，油气装备锻件市场需求量不断增加。随着公司成品加工能力的提升以及海上油气装备锻件等新产品的开发，公司油气装备锻件外销订单增长较多，油气装备锻件外销收入增长较快。其中全球知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、TechnipFMC 等对公司采购金额增长较快，具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2019 年度		2018 年度	
	收入	增长率	收入	增长率

Baker Hughes	15,657.34	116.57	7,229.70	101.49
Technip FMC	8,662.43	-2.07	8,845.66	224.00

上述两家外销客户各期收入增长金额占公司外销收入各期收入增长金额占比情况如下：

单位：万元；%

项目	2019 年度	2018 年度
Baker Hughes 收入增长金额	8,427.64	3,641.50
Technip FMC 收入增长金额	-183.23	6,115.49
合计	8,244.41	9,756.99
外销收入增长金额	11,084.35	10,589.86
占比	74.38	92.14

上述两家外销客户收入增长较快的原因具体参见问题 4 “关于客户” 第（1）问的相关回复内容。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/3、主营业务收入分区域情况/（4）外销收入增长分析”中补充披露有关内容。

二、披露报告期内对美国销售的金额、占比，量化分析并披露中美贸易摩擦对发行人外销收入、毛利率的影响，关税的主要承担方、发行人应对贸易摩擦的措施，海外其他地区是否存在就发行人及发行人主要客户发起反倾销调查等贸易保护措施的情形，并就中美贸易摩擦对发行人的影响进一步完善风险提示；

1、报告期内对美国销售的金额、占比

报告期各期，公司对美国销售的金额及其在主营业务收入中占比情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
出口美国收入	3,851.70	4.02	6,974.46	11.93	6,108.12	12.85
出口其他区域收入	24,851.47	25.95	28,104.95	48.09	17,886.94	37.63
外销收入合计	28,703.17	29.97	35,079.41	60.02	23,995.06	50.49
主营业务收入	95,775.55	100.00	58,446.13	100.00	47,527.62	100.00

合计						
----	--	--	--	--	--	--

报告期各期，公司出口美国的产品主要为油气装备锻件和风电装备锻件。**2018-2019** 年出口美国的销售收入金额保持稳定，随着公司业务规模的不断扩大，公司出口美国收入占比逐渐降低。**2020 年**，受新冠疫情以及油价波动等因素影响，出口美国的收入金额有所下降。

2、中美贸易摩擦对发行人外销收入、毛利率的影响

2018 年中美发生贸易摩擦后，公司产品在美国关税清单中，已被加征 25% 关税。受中美贸易摩擦影响，公司对美国的出口销售占比逐年下降。公司外销客户订单中已明确约定产品价格金额，根据双方选择的贸易条款，关税由客户承担。若假设美国客户与公司在确定产品定价时，将加征关税的影响金额传导至产品采购价，即假设加征关税的影响金额实际最终由公司承担，则公司现有产品销售价格为不存在贸易摩擦、未加征关税情况下销售价格的 80%。据此测算 **2018 年度**、**2019 年度** 及 **2020 年度** 中美贸易摩擦对公司外销收入、毛利率影响情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年	2019 年	2018 年
1、现有出口美国收入数据	3,851.70	6,974.46	6,108.12
2、现有外销毛利率	27.58	29.57	28.99
3、如不存在贸易摩擦情况下的出口美国收入数据（3=1/80%）	4,814.63	8,718.07	7,635.14
4、受贸易摩擦影响的销售收入（4=3-1）	962.92	1,743.61	1,527.03
5、影响收入额占外销收入比例	3.25	4.74	5.98
6、如不存在贸易摩擦情况下的外销毛利率	29.93	32.90	33.24
7、受贸易摩擦影响的外销毛利率	2.35	3.33	4.25

3、公司应对贸易摩擦的措施

中美贸易摩擦发生后，公司积极调整销售策略，在维持美国市场原有客户的基础上，积极开拓其他区域的外销客户，随着公司海上油气装备锻件等新产品的开发以及成品加工能力的提升，**2018 年** 至 **2019 年** 公司外销销售收入逐年提高。同时，公司坚持下游应用领域多元化的产品结构，在保持油气装备锻件的基础上，抓住国内风电行业的发展机遇，大力开拓国内风电装备锻件客户，国内风电装备锻件收入保持总体增长趋势。

综上，中美贸易摩擦发生后，公司对美国的出口销售受到一定影响，对美国的销售收入占比逐年下降，但由于公司对美国出口的占比不大，中美贸易摩擦对公司外销收入、毛利率影响有限。

报告期内，公司外销客户主要集中于新加坡、印度尼西亚、巴西、美国等国家，除美国外，公司其他出口国家不存在对公司及公司主要客户发起反倾销调查等贸易保护措施的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/3、主营业务收入分区域情况/（3）外销区域分布”中补充披露有关内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”中对中美贸易摩擦事件提示如下：

（四）贸易政策及国际贸易保护措施的风险

2018年、2019年以及**2020年**，公司外销收入分别为23,995.06万元、35,079.41万元和**28,703.17万元**，占同期主营业务收入的比例分别达50.49%、60.02%和**29.97%**，公司产品主要销往新加坡、美国、印度尼西亚、巴西等全球多个国家和地区。

国际贸易双方所在国家会从本国自身利益出发，制定和出台贸易政策和贸易保护措施，这些政策的出台具有不可预测性、即时性的特点。如果国外政府出台的贸易政策及国际贸易保护措施对公司出口产品不利，或对公司产品的下游行业不利，将直接或间接导致公司产品竞争力下降或市场需求的下降，从而对公司经营业绩造成不利影响。

2018年中美发生贸易摩擦后，公司产品在美国关税清单中，已被加征25%关税。报告期内，公司对美国出口销售金额相对稳定，分别为6,108.12万元、6,974.46万元和**3,851.70万元**，随着公司销售规模的扩大，公司对美国的出口销售在主营业务收入中占比逐年下降，分别为12.85%、11.93%和**4.02%**。若假设美国客户与公司在确定产品定价时，将加征关税的影响金额传导至产品采购价，即假设加征关税的影响金额实际最终由公司承担，则公司现有产品销售价格为不存在贸易摩擦、未加征关税情况下销售价格的80%。据此测算2018年度、

2019 年度及 2020 年中美贸易摩擦对公司外销收入、毛利率影响情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年	2019 年	2018 年
1、现有出口美国收入数据	3,851.70	6,974.46	6,108.12
2、现有外销毛利率	27.58	29.57	28.99
3、如不存在贸易摩擦情况下的出口美国收入数据（3=1/80%）	4,814.63	8,718.07	7,635.14
4、受贸易摩擦影响的销售收入（4=3-1）	962.92	1,743.61	1,527.03
5、影响收入额占外销收入比例	3.25	4.74	5.98
6、如不存在贸易摩擦情况下的外销毛利率	29.93	32.90	33.24
7、受贸易摩擦影响的外销毛利率	2.35	3.33	4.25

综上，由于公司对美国销售金额相对稳定且在收入中占比逐年下降，因此中美贸易摩擦影响公司外销收入的金额和对公司毛利率影响有限。若国际贸易摩擦继续扩大，或未来出现其他阻碍国际双边或多边贸易的事件，可能会对公司外销业务进而对公司整体生产经营带来不利影响。

三、分析并披露报告期各期发行人的外销收入与海关出口数据、收到的税费返还是否匹配。

1、报告期各期公司的外销收入与海关出口数据的匹配情况

单位：万美元；%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	4,085.06	5,049.18	3,552.13
海关出口数据	4,087.06	4,967.28	3,481.96
差异	-2.01	81.90	70.16
差异率	-0.05	1.62	1.98

注：外销收入数据与海关出口数据的差异原因为收入确认的时点与海关结关时间存在时间上的差异。

报告期各期，公司的外销收入与海关出口数据差异的原因为：收入确认的时点与海关结关时间存在时间上的差异。公司外销收入与海关出口数据相匹配。

2、报告期各期公司的外销收入与收到的税费返还匹配情况

单位：万元；%

项目	序号	2020 年	2019 年	2018 年
外销收入	A	28,703.17	35,079.41	23,995.06

项目	序号	2020 年	2019 年	2018 年
申报表免抵退税额	B	3,712.70	5,332.88	3,124.56
申报表出口退税额	C	1,896.35	2,817.01	2,477.04
当期收到的出口退税额	D	1,985.45	2,822.47	2,236.97
出口退税率	E=B/A	12.93	15.20	13.02
公司产品适用的退税率		13、10	16、13、10	17、16、15、13、9、5

注：申报表免抵退税额为出口销售额乘产品适用的退税率计算所得。当期收到的出口退税额系报告期各期实际收到的出口退税额。

由上表可以看出，申报表免抵退税额与外销收入的比例在公司产品适用的退税率范围内，外销收入与收到的税费返还相匹配。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/3、主营业务收入分区域情况/（5）外销收入与海关出口数据的匹配情况、（6）外销收入与收到的税费返还匹配情况”中补充披露有关内容。

四、请保荐人、申报会计师说明对外销收入的核查过程、比例及结论，对主要境外客户的走访、访谈情况。

（一）对外销收入的核查过程

保荐机构和申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、了解和评价发行人与收入确认相关内部控制设计的合理性，并测试了运行的有效性；

2、检查主要的外销销售合同或订单，识别合同或订单中与商品控制权、商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、获取发行人外销收入成本明细表，分析外销产品毛利率、客户变动情况，并结合访谈发行人财务总监、销售总监，了解外销收入增长较快原因及合理性；

4、抽样检查发行人海外收入相关发票、销售合同（订单）、报关单、银行回款凭证等原始单据，结合函证程序，核查海外销售业务的真实性、准确性；针对发行人美国销售金额、比例进行统计、测算，分析中美贸易摩擦对公司造成的

影响；

5、对主要外销客户实施视频访谈，了解其基本信息、经营规模、与发行人业务合作情况及所在国贸易政策；

6、对主要外销客户进行函证，确认外销销售收入、应收账款的真实性、准确性；

7、对外销收入执行截止性测试，确认收入确认是否记录在正确的会计期间；

8、获取报告期内海关电子口岸数据，与发行人外销数据进行核对，以确认外销收入的真实、准确、完整；

9、获取发行人报告期纳税申报表、出口退税申报表，将海外销售收入数据与出口退税申报数据进行核对，分析差异形成原因及合理性。

（二）对主要境外客户的走访、访谈情况

受新冠疫情影响，对发行人境外客户，保荐人、申报会计师、申报律师以视频形式对主要客户进行访谈。具体内容如下：（1）对客户的主要负责人或关键业务人员就客户的基本情况、经营规模、与发行人的业务合作、产品质量、关联关系等情况进行视频访谈；（2）根据访谈内容，填写访谈问卷，客户通过邮件对访谈及回复内容进行确认；（3）保留与客户进行视频访谈的录像。

中介机构对发行人报告期各期主要外销客户的视频访谈情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年	2019 年	2018 年
访谈境外客户数量	8	8	8
访谈境外客户收入	14,388.72	20,023.48	13,425.86
外销收入总额	28,703.17	35,079.41	23,995.06
访谈境外客户占比	50.13	57.08	55.95

注：对同一控制下的集团客户，中介机构选取了其重要子公司进行了走访，走访金额和比例按单体销售收入金额统计。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

详见本题四之（一）对外销收入的核查过程。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、**2018 至 2019 年**，发行人外销业务规模快速增长符合其实际经营情况，具有合理性。

2、报告期内，发行人对美国销售金额相对稳定，在主营业务收入中占比逐年下降，因此中美贸易摩擦未对发行人外销收入以及毛利率产生重大不利影响。若国际贸易摩擦继续扩大，或未来出现其他阻碍国际双边或多边贸易的事件，可能会对公司外销业务进而对公司整体生产经营带来不利影响。发行人已就该事项进行风险提示。

3、报告期各期发行人的外销收入与海关出口数据、收到的税费返还匹配，外销收入真实、准确、完整。

问题 6. 关于废钢销售

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人废钢销售收入分别为 560.82 万元、1,802.77 万元、3,134.84 万元、550.33 万元，废钢销售收入增速高于同期发行人产量增速。

（2）报告期内，发行人存在客户、供应商重叠情况。发行人向客户采购加工服务，并向钢材供应商销售废钢、提供来料加工服务，但未披露具体情况。

请发行人：

（1）分析并披露报告期内废钢销售收入逐年大幅增长且高于同期产量增速的原因、对相关产品毛利率的影响，与可比公司的废钢销售收入占主营业务收入比例是否存在较大差异，报告期内发行人油气装备锻件、风电装备锻件产品良率是否出现下滑；

（2）披露报告期内发行人客户、供应商重叠的具体情况，包括公司名称、同时存在销售与采购的原因、是否符合行业惯例、相关交易事项及交易金额，并分析相关交易的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、分析并披露报告期内废钢销售收入逐年大幅增长且高于同期产量增速的原因、对相关产品毛利率的影响，与可比公司的废钢销售收入占主营业务收入比例是否存在较大差异，报告期内发行人油气装备锻件、风电装备锻件产品良率是否出现下滑；

（一）分析并披露报告期内废钢销售收入逐年大幅增长且高于同期产量增速的原因、对相关产品毛利率的影响

报告期内，公司废钢入库、销售情况以及锻件产销情况如下：

名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额/ 数量	同比变 动（%）	金额/ 数量	同比变 动（%）	金额/ 数量	同比变 动（%）
废钢	入库数量（吨）	16,389.68	37.50	11,919.55	20.33	9,905.70	46.08
	销售数量（吨）	14,629.36	27.91	11,437.00	43.39	7,975.97	144.48
	销售收入（万元）	4,028.46	27.45	3,160.94	74.96	1,806.65	190.98
	平均单价（万元/吨）	0.28	-0.37	0.28	22.02	0.23	19.02
	废钢市场价格（万元/吨）	0.26	-	0.26	13.04	0.23	27.78
锻件	产量（吨）	107,324.08	94.54	55,168.99	19.14	46,305.04	23.67
	销量（吨）	100,397.19	89.56	52,963.55	17.34	45,136.51	25.44
	收入（万元）	95,775.55	63.87	58,446.13	22.97	47,527.62	52.66
	平均单价（万元/吨）	0.95	-13.55	1.10	4.80	1.05	21.70
废钢入库数量/锻件产量（%）		15.27	-29.32	21.61	1.00	21.39	18.11

注：废钢市场价格数据来源于我的钢铁网。

1、报告期内，废钢销售情况

报告期内，公司废钢销售收入增长主要受销售数量及平均售价上升的影响。公司一般根据废钢市场价格行情、流动资金周转需求、废钢库存量等情况，综合考虑恰当的时点进行销售。废钢的售价由买卖双方根据废钢市场价格行情确定，随行就市，每月调整，价格公允，报告期内公司平均售价变动趋势与废钢市场价格行情保持一致。

报告期内随着公司经营规模的快速发展，2018 年废钢入库数量比 2017 年增长 46.08%，2019 年废钢入库数量比 2018 年增长 20.33%。同时，废钢市场价格逐年上涨，公司看好后续废钢市场价格，2018 年、2019 年入库废钢并未在当年度全部出售。因此，在数量、价格双重因素影响下，2018 年废钢销售收入较 2017 年增长 190.98%，2019 年废钢销售收入较 2018 年增长 74.96%，废钢销售收入增幅超过了同期产量增速。

2、报告期内，废钢入库情况

2018 年、2019 年及 **2020 年**，公司废钢销售数量与入库数量基本匹配。

报告期内，公司废钢入库数量符合公司实际生产经营情况，与公司产量基本匹配。2018 年、2019 年以及 **2020 年**，公司废钢入库数量占公司锻件产量比例分别为 21.39%、21.61%以及 **15.27%**。公司废钢入库数量与锻件产量比例主要受原材料类型、产品结构、产品交货状态等因素影响。

2018 年至 2019 年，随着公司业务规模的扩大，公司废钢入库量逐年增长；油气装备锻件在公司主营业务收入中占比逐年提高，且油气装备锻件逐渐由毛坯交货转向半成品交货、成品交货，从而在加工过程中产生的废钢有所增加，因此 **2018 年**至 2019 年，当期废钢入库量占锻件产量比重逐年提高。

2020 年，公司产品结构发生较大变化，风电装备锻件在公司主营业务收入中占比大幅提高，达到 **59.97%**。一方面公司风电装备锻件产品交货状态以毛坯锻件为主，生产过程中产生的废钢较少；另一方面，公司产品结构的变化导致相对应的原材料结构随之变化，原材料中连铸坯与模铸锭的相对占比发生变化，**2020 年**连铸坯在材料中占比显著提高，连铸坯材料利用率相对较高，使用过程中产生的废钢较少。因此，**2020 年**当期废钢入库量占锻件产量比重较报告期其他年度有所降低。

总体而言，报告期内公司废钢入库量占同期锻件产量比重在合理范围内，废钢入库以及销售情况符合公司的实际生产经营情况。

3、废钢销售情况对相关产品毛利率的影响

公司废钢主要有冒口、废锻件、铁屑三种类型，报告期内，废钢的产生及销售情况对相关产品毛利率的影响较小。

(1) 冒口是下料环节对原材料钢材进行切头去尾产生的废料，冒口的产量与钢材耗用量存在一定的比例关系，产品销售价格确认时已考虑了材料的利用率，因此冒口对相关产品毛利率基本无影响。

(2) 废锻件为生产过程中产生的不合格品，废锻件产生数量占锻件产量比例（不良品率）直接影响相关产品的毛利率。2018 年度、2019 年度及 **2020 年度**，发行人油气装备锻件的良率分别为 96.33%、98.48%、**96.43%**，风电装备锻件的良率分别为 93.03%、97.59%、**98.60%**。报告期各期，主要产品良率相对稳定，因此报告期内废锻件对相关产品的毛利率影响较小。

(3) 铁屑是机加工过程中形成的屑状废料，机加工过程中产生的铁屑价值与其机加工所需成本基本一致，铁屑对相关产品的毛利率影响较小。

(二) 与可比公司的废钢销售收入占主营业务收入比例是否存在较大差异

公司废钢销售收入占主营业务收入比例与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪威尔	未披露	未披露	未披露
恒润股份	12.66%	13.18%	10.27%
中环海陆	8.52%	7.96%	6.72%
平均	10.59%	10.57%	8.50%
公司	4.21%	5.41%	3.80%

注：相关数据来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书或年度报告。

报告期内，公司废钢销售收入占主营业务收入比例均低于可比公司。不同公司的原材料类型、产品结构、产品交货状态等情况各不相同，废钢产生数量存在差异；同时，各公司通常根据废钢市场价格行情、流动资金周转需求等情况，综合考虑各自废钢的销售时点和销售量。因此，公司废钢销售收入占主营业务收入比例与同行业可比公司存在差异具有合理性。

(三) 报告期内发行人油气装备锻件、风电装备锻件产品良率是否出现下滑

报告期内公司油气装备锻件、风电装备锻件产品良率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
油气装备锻件	96.43%	98.48%	96.33%

风电装备锻件	98.60%	97.59%	93.03%
--------	--------	--------	--------

报告期内，公司油气装备锻件、风电装备锻件产品良率相对稳定。

废钢构成中，废锻件是影响产品良率的主要因素。2018 年、2019 年以及 2020 年度，公司废钢总体入库数量分别为 9,905.70 吨、11,919.55 吨以及 16,389.68 吨，其中废锻件入库数量分别为 1,453.67 吨、1,503.87 吨以及 2,744.66 吨，产品报废比例分别为 3.66%、2.46%以及 2.46%，报废比例波动较小。因此，虽然报告期内废钢总体入库数量存在波动，但主要产品良率相对稳定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（三）营业收入分析/6、其他业务收入/（1）废钢”中补充披露有关内容。

二、披露报告期内发行人客户、供应商重叠的具体情况，包括公司名称、同时存在销售与采购的原因、是否符合行业惯例、相关交易事项及交易金额，并分析相关交易的公允性

（一）向客户采购加工服务

报告期内，公司部分客户具备较强的精加工能力，亦为下游油气装备制造商的锻件供应商，该部分具备精加工能力的客户会向公司采购毛坯锻件，偶尔也会为公司提供加工服务。

报告期内，公司向客户销售和采购的具体情况如下：

单位：万元；%

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
2020 年度				
豪利机械（苏州）有限公司	油气装备锻件	128.96	机加工	36.19
苏州比林特流体控制有限公司	油气装备锻件	321.54	机加工	19.91
苏州鼎盛机械设备装配有限公司	油气装备锻件	0.59	机加工	28.05
合 计		451.09		84.14
占采购额比重				0.10
2019 年度				
张家港市华通重型锻件有限公司	机械装备锻件	—	机加工	0.75
张家港市三环特种环锻法兰有限公司	风电装备锻件	6.39	锻造	67.98

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
合 计		6.39		68.73
占采购额比重				0.15
2018 年度				
上海芮豪石油设备有限责任公司	油气装备锻件	222.15	机加工	82.25
苏州恩威尔机械有限公司	油气装备锻件	151.74	机加工	0.81
张家港市华通重型锻件有限公司	机械装备锻件	36.20	机加工	5.46
张家港市三环特种环锻法兰有限公司	风电装备锻件	2.76	锻造	85.08
合 计		412.86		173.60
占采购额比重				0.48

公司采用成本加成的定价模式，根据原材料成本、加工成本以及一定的利润水平确定产品价格；公司在考虑加工难度、工期要求、市场价格等基础上，通常向三家或三家以上供应商进行询价，从中确定合适的供应商。

公司与部分客户之间存在向其销售商品同时向其采购少量加工服务的情形，同一客户购销重叠金额较小，属于正常交易，采购、销售交易真实，价格公允。

（二）向钢材供应商销售废钢、提供加工服务

报告期内，公司钢材供应商主要为钢厂，购买的钢材为各种规格型号的特钢。公司生产过程中产生的废钢对钢厂来说可以回收重新炼制。此外，公司存在少量向供应商提供加工服务的情形。

1、报告期内，公司向供应商销售废钢情况如下：

单位：万元；%

公司名称	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
2020 年度				
张家港广大特材股份有限公司	合金钢	5,246.79	废钢	1,962.96
三鑫重工机械有限公司	合金钢	1,101.81	废钢	984.59
浙江大隆合金钢有限公司	碳钢、合金钢、不锈钢	310.23	废钢	456.71
常熟市龙腾特种钢有限公司	合金钢、碳钢	762.20	废钢	361.53
江苏天隆铸锻有限公司	合金钢、碳钢	1,048.51	废钢	133.61
马鞍山市中桥金属材料有限公司	不锈钢	163.91	废钢	53.26
常州林洪特钢有限公司	合金钢	60.11	废钢	7.23

公司名称	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
合 计		8,693.56		3,959.90
占废钢收入比重				98.30
2019 年度				
浙江大隆合金钢有限公司	合金钢、不锈钢	1,629.86	废钢	959.07
三鑫重工机械有限公司	合金钢	294.02	废钢	827.32
张家港广大特材股份有限公司	合金钢	1,263.47	废钢	604.31
常州林洪特钢有限公司	合金钢	2,789.52	废钢	293.92
浙江大江合金钢钢管有限公司	合金钢、不锈钢		废钢	213.67
马鞍山市中桥金属材料有限公司	不锈钢、合金钢	690.54	废钢	83.73
无锡隆迪精密锻件有限公司	合金钢	74.93	废钢	74.73
江阴市劲松科技有限公司	不锈钢	11.28	废钢	53.03
常熟市龙腾特种钢有限公司	合金钢、碳钢	6,175.02	废钢	17.78
江阴市新华强特钢有限公司	合金钢、不锈钢		废钢	7.26
合 计		12,928.64		3,134.84
占废钢收入比重				99.17
2018 年度				
浙江大隆合金钢有限公司	合金钢、碳钢	2,475.07	废钢	883.73
浙江大江合金钢钢管有限公司	合金钢	828.44	废钢	533.92
江阴市新华强特钢有限公司	合金钢、碳钢	1,320.40	废钢	157.33
三鑫重工机械有限公司	合金钢	154.60	废钢	121.62
马鞍山市中桥金属材料有限公司	不锈钢	869.99	废钢	75.91
马鞍山市星新材料有限公司	合金钢、碳钢	35.46	废钢	30.25
合 计		5,683.96		1,802.77
占废钢收入比重				99.79

报告期内，除向供应商销售废钢外，公司还向供应商提供少量、零星的加工服务。2019 年、2018 年，公司向浙江大隆合金钢有限公司提供加工服务收入分别为 1.76 万元、5.19 万元；2018 年，公司向无锡隆迪精密锻件有限公司提供加工服务收入分别为 11.15 万元。

以上供应商采购价格具有公允性，采购金额较大的供应商价格分析见本反馈意见“问题 8 之一”的回复。

2、报告期内，公司向钢材供应商销售废钢的价格与废钢市场公开价对比情

况如下：

单位：万元/吨

公司名称	单价	废钢市场公开价	差额
2020 年度			
常熟市龙腾特种钢有限公司	0.29	0.26	0.03
常州林洪特钢有限公司	0.32	0.26	0.06
江苏天隆铸锻有限公司	0.28	0.26	0.02
马鞍山市中桥金属材料有限公司	0.61	0.26	0.35
三鑫重工机械有限公司	0.23	0.26	-0.03
张家港广大特材股份有限公司	0.30	0.26	0.04
浙江大隆合金钢有限公司	0.25	0.26	-0.01
合 计	0.28	0.26	0.02
2019 年度			
浙江大隆合金钢有限公司	0.25	0.26	-0.01
三鑫重工机械有限公司	0.26	0.26	0.00
张家港广大特材股份有限公司	0.33	0.26	0.07
常州林洪特钢有限公司	0.31	0.26	0.06
浙江大江合金钢钢管有限公司	0.23	0.26	-0.03
马鞍山市中桥金属材料有限公司	0.34	0.26	0.08
无锡隆迪精密锻件有限公司	0.50	0.26	0.24
江阴市劲松科技有限公司	0.34	0.26	0.08
常熟市龙腾特种钢有限公司	0.37	0.26	0.11
江阴市新华强特钢有限公司	0.28	0.26	0.02
合 计	0.27	0.26	0.02
2018 年度			
浙江大隆合金钢有限公司	0.23	0.23	-0.00
浙江大江合金钢钢管有限公司	0.20	0.23	-0.03
江阴市新华强特钢有限公司	0.21	0.23	-0.03
三鑫重工机械有限公司	0.26	0.23	0.03
马鞍山市中桥金属材料有限公司	0.37	0.23	0.13
马鞍山市星新材料有限公司	0.22	0.23	-0.02
合 计	0.23	0.23	-0.01

注：废钢市场均价数据来源于我的钢铁网。

废钢市场公开价为综合性均价。由于废钢在规格、型号、材质等方面存在不同，公司销售给供应商的废钢价格与市场公开价存在一定差异，该差异在较小范围内波动，具有合理性。

2018 年、2019 年以及 **2020 年**，发行人向马鞍山市中桥金属材料有限公司销售废钢收入分别为 75.91 万元、83.73 万元以及 **53.26** 万元，废钢平均售价分别为 0.37 万元/吨、0.34 万元/吨以及 **0.61** 万元/吨。发行人销售给马鞍山市中桥金属材料有限公司的废钢合金化成分较高，其平均售价普遍高于合金化成分较低的废钢，而废钢市场公开价为综合性均价，因此，报告期各期，发行人销售给马鞍山市中桥金属材料有限公司的废钢售价高于废钢市场公开价。

2019 年度，发行人销售给无锡隆迪精密锻件有限公司（以下简称“无锡隆迪”）的废钢销售金额为 74.73 万元，计 150.53 吨。该批废钢销售为发行人采购的一批 42CrMo 系列材料，由于检测后无法满足公司使用要求但可以满足无锡隆迪使用需求，故销售给无锡隆迪。因此，公司将相关销售作为废钢收入处理，但售价高于废钢市场公开价。

根据公开披露信息，同行业可比公司迪威尔、中环海陆均存在供应商与客户重叠情形。公司对客户和供应商同时存在销售与采购交易的情况，符合行业惯例。

公司供应商、客户重叠属于购销独立的交易，采购、销售交易真实，价格公允。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（二）报告期内向前五大客户销售情况/4、客户与供应商重叠情况”中补充披露有关内容。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、通过与发行人管理层、生产业务人员沟通，了解公司生产过程材料的主要损耗环节、生产损耗率、公司废钢相关的内部控制制度建设及实际执行情况；

2、获取可比公司公开信息，分析公司与可比公司的废钢销售收入占主营业务收入比例情况，判断其合理性；

3、获取废钢市场价信息，核查公司废钢销售价格公允性；

4、获取公司报告期废钢进销存明细，分析废钢入库量与锻件产品产量的匹配度、产品合格率；

5、获取公司废钢销售明细，检查销售合同、送货单、发票、过磅单等单据，核查废钢销售的真实性、完整性；

6、获取发行人报告期内的销售明细表、采购明细表，比对供应商和客户名单，核查发行人客户和供应商重叠的采购和销售情况，向相关业务负责人了解形成原因、商业合理性，并核查其价格是否公允。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人废钢销售收入增幅与同期产量增幅存在不一致具有合理性，符合实际生产经营情况；废钢的产生与销售对相关产品毛利率的影响较小；公司与同行业可比公司废钢销售收入占主营业务收入比例存在差异符合行业特点，具有合理性；报告期内公司油气装备锻件、风电装备锻件产品良率基本保持稳定。

2、报告期内，公司客户与供应商重叠的情形存在商业合理性，符合行业惯例，交易金额真实、准确，交易价格公允。

问题 7. 关于成本

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务成本中直接材料占比分别为 59.44%、58.78%、60.69%和 61.21%，单位直接材料金额分别为 0.40 万元/吨、0.47 万元/吨、0.50 万元/吨和 0.53 万元/吨，主要为合金钢、碳钢、不锈钢等特钢。

（2）报告期内，发行人主要原材料合金钢、碳钢和不锈钢的采购均价分别为 4,405.97 元/吨、5,166.17 元/吨、5,483.11 元/吨和 5,171.43 元/吨。发行人采购价格变化与钢材综合价格指数变动不完全一致，发行人主要产品采用成本加成法定价。

(3) 报告期内, 发行人天然气采购量分别为 582.98 万立方、656.46 万立方、792.33 万立方和 193.14 万立方, 电力采购量分别为 1,733.92 万度、1,768.27 万度、2,122.79 万度和 429.30 万度。结合产量数据推算, 发行人每吨产品天然气耗电量分别为 463.10 立方、381.87 立方、384.78 立方和 274.60 立方, 每吨产品电力耗用量分别为 155.70 度、141.77 度、143.62 度和 123.54 度。报告期内, 天然气和电力采购金额占采购总额比例分别为 11.02%、8.64%、8.36%和 5.87%。

(4) 发行人将部分工序委托外部企业加工, 报告期各期外协采购金额分别为 3,189.01 万元、4,982.22 万元、5,530.51 万元和 1,650.25 万元, 占采购总额比例分别为 12.15%、13.87%、12.37%和 11.39%。

请发行人:

(1) 披露报告期内主营业务成本-直接材料的主要构成情况, 主营业务毛利率对主要原材料采购价格的敏感性测试结果;

(2) 区分合金钢、碳钢和不锈钢, 以表格形式按月说明发行人采购平均单价、市场公开报价及差异情况, 分析并披露发行人采购价格与市场公开报价、可比公司采购价格是否存在较大差异, 采购价格是否公允;

(3) 分析并披露单位产品天然气和电力消耗量逐年下降、天然气和电力采购金额占采购总额比例逐年下降的原因, 与同行业可比公司是否存在较大差异;

(4) 披露外协加工占比较高的原因, 向主要外协供应商采购的具体内容和工序, 是否存在核心工序外协的情形, 并分析外协加工的公允性。

请保荐人、申报会计师说明核查过程并发表明确意见。

【回复】:

一、披露报告期内主营业务成本-直接材料的主要构成情况, 主营业务毛利率对主要原材料采购价格的敏感性测试结果;

报告期内, 公司主营业务成本-直接材料包括不同型号、规格的合金钢、碳钢、不锈钢等特钢。合金钢主要为 4130、42CrMo、18CrNiMo7-6、F22 等系列, 碳钢主要为 45#、1552 等系列, 不锈钢主要为 F6NM、2Cr13、316L 等系列。

（一）报告期内主营业务成本-直接材料的主要构成情况

报告期内，公司主营业务成本-直接材料按合金钢、碳钢、不锈钢分类如下：

单位：万元；%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合金钢	46,140.81	88.82	20,454.14	76.67	15,770.05	74.42
碳钢	5,209.67	10.03	4,761.43	17.85	4,191.12	19.78
不锈钢	598.83	1.15	1,463.90	5.49	1,228.20	5.80
合 计	51,949.30	100.00	26,679.47	100.00	21,189.37	100.00

报告期内，公司主营业务成本-直接材料主要为合金钢及碳钢。报告期内，随着油气装备锻件、风电装备锻件在主营业务收入中占比的逐年提高，产品使用材料类型集中度逐年提高，合金钢占主营业务成本-直接材料的比重呈上升趋势，碳钢占主营业务成本-直接材料的比重整体呈下降趋势。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（四）营业成本分析/3、主营业务成本构成分析”中补充披露有关内容。

（二）主营业务毛利率对主要原材料采购价格的敏感性测试结果

公司主营业务毛利率对主要原材料采购价格的敏感性测试结果如下表所示：

单位：万元；%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入金额	95,775.55	58,446.13	47,527.62
主营业务成本-直接材料金额	51,949.30	26,679.47	21,189.37
其中：主营业务成本-合金钢金额	46,140.81	20,454.14	15,770.05
主营业务成本-碳钢金额	5,209.67	4,761.43	4,191.12
主营业务成本-不锈钢金额	598.83	1,463.90	1,228.20
采购单价变动 5%对主营业务毛利影响	2,597.47	1,333.97	1,059.47
其中：合金钢采购单价变动 5%	2,307.04	1,022.71	788.50
碳钢采购单价变动 5%	260.48	238.07	209.56
不锈钢采购单价变动 5%	29.94	73.20	61.41
主营业务毛利率对采购单价的敏感性	2.71	2.28	2.23
其中：对合金钢采购单价的敏感性	2.41	1.75	1.66
对碳钢采购单价的敏感性	0.27	0.41	0.44

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对不锈钢采购单价的敏感性	0.03	0.13	0.13

公司的主要原材料为各种规格型号的合金钢、碳钢。2018 年、2019 年和 2020 年，公司直接材料占当期主营业务成本的比重分别为 58.78%、60.69%和 68.57%。发行人 2018 年及 2019 年主营业务成本中直接材料占比相对稳定，2020 年，随着产品结构的变化，风电装备锻件收入占主营业务收入的比重提升至 59.97%，直接材料占主营业务成本的比重也随之提升。若主要原材料中的合金钢采购单价变动 5%，将使主营业务毛利率相应变动 1.66%、1.75%和 2.41%。由于合金钢占公司主要原材料的比重较高，若合金钢采购单价出现较大幅度波动，将对公司经营业绩产生较大影响。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（6）主营业务毛利率对主要原材料采购价格的敏感性测试结果”中补充披露有关内容。

二、区分合金钢、碳钢和不锈钢，以表格形式按月说明发行人采购平均单价、市场公开报价及差异情况，分析并披露发行人采购价格与市场公开报价、可比公司采购价格是否存在较大差异，采购价格是否公允；

（一）区分合金钢、碳钢和不锈钢，以表格形式按月说明发行人采购平均单价、市场公开报价及差异情况

1、报告期内，公司合金钢分月采购平均单价与市场公开报价差异情况

公司采购的合金钢主要为 4130、42CrMo、18CrNiMo7-6、F22 等牌号，因产品结构不同，上述牌号分月采购占比不尽相同。总体而言，4130 及 42CrMo 牌号采购量占合金钢总采购量的比重较高，2018 年、2019 年及 2020 年，4130 及 42CrMo 采购量占合金钢总采购量的比重分别为 64.70%、57.07%及 70.59%，公司 18CrNiMo7-6、F22 等牌号的合金钢各期采购量相对较小，且各期采购量占合金钢总采购量的比重因产品结构不同而略有波动。因此，以 4130 及 42CrMo 牌号的合金钢分月采购平均单价与市场公开报价（取 35-42CrMo 系列市场公开报价）进行比较，具体情况如下：

单位：元/吨

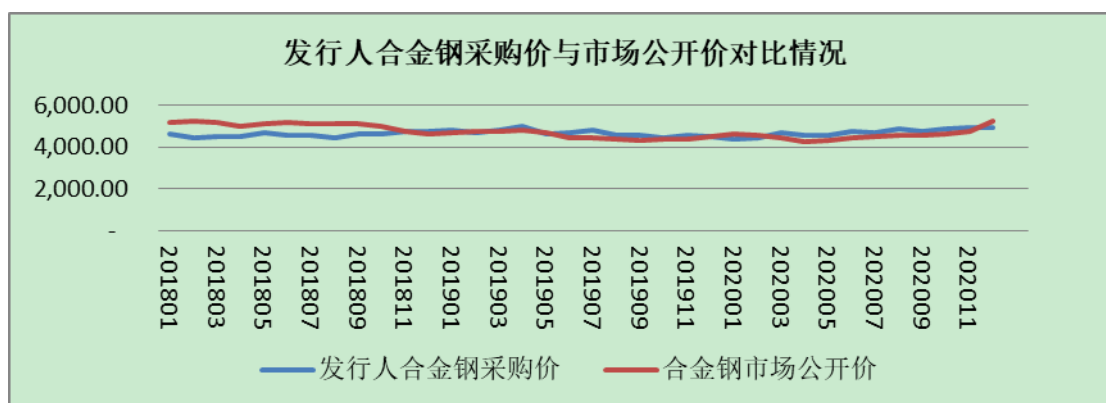
月份	采购平均单价	市场公开报价	差异
201801	4,597.46	5,181.82	-584.36
201802	4,410.01	5,232.35	-822.34
201803	4,513.41	5,154.55	-641.14
201804	4,527.78	4,997.50	-469.72
201805	4,671.84	5,120.00	-448.16
201806	4,578.28	5,172.00	-593.72
201807	4,572.98	5,125.00	-552.02
201808	4,452.25	5,126.96	-674.71
201809	4,609.50	5,115.24	-505.74
201810	4,648.28	5,006.11	-357.83
201811	4,745.22	4,774.09	-28.87
201812	4,717.32	4,641.90	75.42
201901	4,810.03	4,700.00	110.03
201902	4,690.24	4,754.71	-64.47
201903	4,794.90	4,764.29	30.61
201904	4,998.47	4,795.00	203.47
201905	4,647.71	4,687.62	-39.91
201906	4,700.68	4,468.42	232.26
201907	4,813.46	4,448.70	364.76
201908	4,576.25	4,360.00	216.25
201909	4,541.32	4,337.62	203.70
201910	4,462.72	4,347.89	114.83
201911	4,580.96	4,389.52	191.44
201912	4,493.00	4,502.27	-9.27
202001	4,384.39	4,617.06	-232.67
202002	4,445.12	4,579.00	-133.88
202003	4,714.74	4,435.91	278.83
202004	4,532.50	4,261.36	271.14
202005	4,535.90	4,296.32	239.58
202006	4,759.53	4,425.71	333.82
202007	4,681.25	4,501.30	179.95

月份	采购平均单价	市场公开报价	差异
202008	4,873.79	4,574.29	299.50
202009	4,748.68	4,580.00	168.68
202010	4, 876. 22	4, 634. 12	242. 10
202011	4, 907. 77	4, 761. 43	146. 34
202012	4, 938. 97	5, 247. 83	-308. 86

数据来源：我的钢铁网。

合金钢分月采购平均价与市场公开报价趋势对比情况如下图所示：

单位：元/吨



报告期内，公司合金钢分月采购价与市场公开报价总体差异较小，月度采购平均价的走势与市场公开报价走势总体一致。由于公司在与钢材供应商签订购买合同时已确定采购单价，而从签订采购合同到钢材入库需要一定的时间周期，公司采购价较市场公开报价存在一定滞后。

2018 年，公司合金钢采购均价低于市场公开报价，主要因为我的钢铁网的市场公开价为圆钢价格，公司合金钢采购价为模铸锭、连铸坯价格。2018 年末开始，因下游油气行业标准改版，要求提高，油气装备锻件材料要求合金化成分及质量要求提高，公司采购的合金钢成分和质量比以前的同品种合金钢有了很大的提高，因此 2018 年末以后公司合金钢采购均价整体高于市场公开价。

综上，公司合金钢分月采购价格与市场公开报价差异较小，公司合金钢月度采购平均价的走势与市场公开报价走势一致，采购价格公允。

2、报告期内，公司碳钢分月采购平均单价与市场公开报价差异情况：

公司采购的碳钢主要为 45#、1552 等牌号，以公司碳钢分月采购平均单价与市场公开报价（取碳结圆钢 45#市场公开报价）进行比较如下：

单位：元/吨

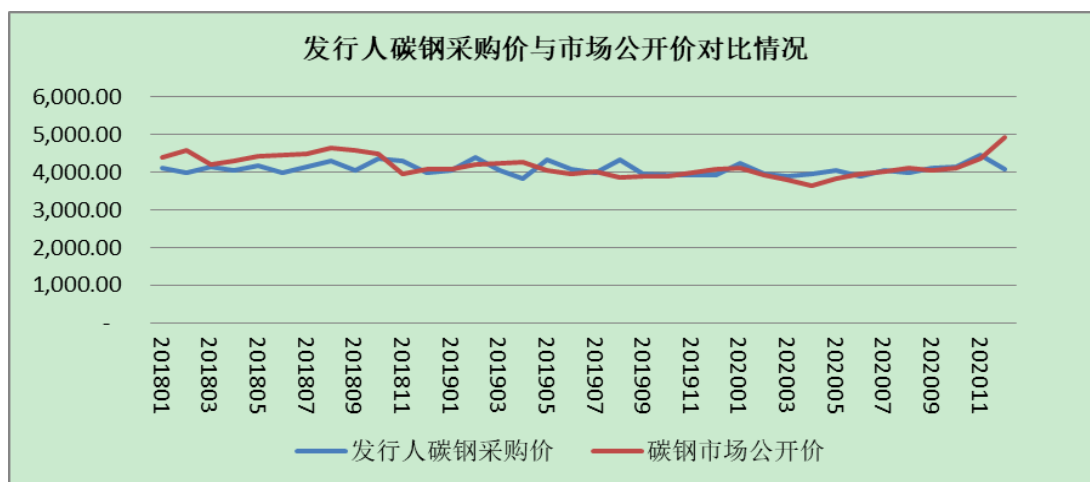
月份	采购平均单价	市场公开报价	差异
201801	4,096.57	4,399.70	-303.13
201802	4,000.20	4,585.90	-585.70
201803	4,128.16	4,219.00	-90.84
201804	4,063.31	4,308.50	-245.19
201805	4,184.45	4,414.10	-229.65
201806	3,998.29	4,466.50	-468.21
201807	4,145.29	4,482.40	-337.11
201808	4,299.90	4,644.20	-344.30
201809	4,044.68	4,569.90	-525.22
201810	4,359.58	4,480.80	-121.22
201811	4,305.06	3,960.90	344.16
201812	3,996.12	4,080.40	-84.28
201901	4,035.54	4,089.20	-53.66
201902	4,406.26	4,193.20	213.06
201903	4,044.48	4,229.40	-184.92
201904	3,820.10	4,254.00	-433.90
201905	4,319.32	4,057.30	262.02
201906	4,064.38	3,948.60	115.78
201907	3,979.64	4,012.90	-33.26
201908	4,328.53	3,846.00	482.53
201909	3,965.72	3,902.50	63.22
201910	3,917.76	3,876.20	41.56
201911	3,909.20	3,995.30	-86.10
201912	3,918.50	4,064.60	-146.10
202001	4,243.07	4,096.40	146.67
202002	3,939.53	3,929.40	10.13
202003	3,901.84	3,791.10	110.74
202004	3,945.51	3,636.20	309.31
202005	4,053.35	3,827.20	226.15
202006	3,900.69	3,944.00	-43.31
202007	4,036.46	4,032.00	4.46

月份	采购平均单价	市场公开报价	差异
202008	3,982.36	4,126.00	-143.64
202009	4,111.29	4,039.60	71.69
202010	4, 151. 72	4, 106. 00	45. 72
202011	4, 455. 97	4, 358. 30	97. 67
202012	4, 078. 25	4, 934. 00	-855. 75

数据来源：我的钢铁网。

碳钢分月采购平均价与市场公开报价趋势对比情况如下图所示：

单位：元/吨



报告期内，公司碳钢分月采购价与市场公开报价总体差异较小，月度采购平均价的走势与市场公开报价走势总体一致。由于公司在与钢材供应商签订购买合同时已确定采购单价，而从签订采购合同到钢材入库需要一定的时间周期，公司采购价较市场公开报价存在一定滞后。

2018 年，公司碳钢采购均价低于市场公开报价，主要因为我的钢铁网的市场公开价为圆钢价格，公司碳钢采购价为模铸锭、连铸坯价格。2018 年末开始，因下游油气行业标准改版，要求提高，油气装备锻件材料要求合金化成分及质量要求提高，公司采购的碳钢成分和质量比以前的同品种碳钢有了很大的提高，因此 2018 年末以后公司碳钢采购均价整体高于市场公开价。

综上，公司碳钢分月采购价格与市场公开报价差异较小，公司碳钢月度采购平均价的走势与市场公开报价走势一致，采购价格公允。

3、报告期内，公司不锈钢分月采购平均单价与市场公开报价差异情况：

报告期内，公司根据客户需求情况零星采购不锈钢，不锈钢采购金额占当期采购总额的比例分别为 4.85%、3.60%、0.36%，占比较低。不锈钢涉及牌号、钢锭类型较多，价格差异较大。报告期内，公司不锈钢平均采购单价从 7,000 元/吨至 20,000 元/吨不等。不同期间采购的不锈钢类别变动较大，导致不锈钢月度采购平均单价变动较大，但与市场公开报价趋势基本一致。

（二）分析并披露发行人采购价格与可比公司采购价格是否存在较大差异，采购价格是否公允

报告期内，发行人采购价格与可比公司采购价格比较情况如下：

单位：万元/吨

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	发行人	中环海陆	差异	发行人	中环海陆	差异	发行人	中环海陆	差异
合金钢	0.55	0.48	0.07	0.57	0.48	0.09	0.53	0.48	0.05
碳钢	0.41	0.43	-0.02	0.40	0.44	-0.04	0.42	0.42	-0.00
不锈钢	1.07	1.05	0.02	1.13	1.08	0.05	1.00	0.87	0.13

注：恒润股份未披露相关信息；迪威尔未区分合金钢、碳钢、不锈钢披露相关信息，因此未进行比较；中环海陆 2020 年数据参考其注册稿招股说明书披露的相关数据计算得出。

报告期内，公司采购价格与可比公司采购价格总体差异不大。由于公司采购的合金钢主要为 4130、42CrMo、18CrNiMo7-6、F22 等牌号，而根据公开资料，中环海陆采购的合金钢主要为 42CrMo 系列；18CrNiMo7-6、F22 等牌号钢材的同期采购单价普遍高于 42CrMo 系列钢材的采购单价，因此公司合金钢采购平均单价略高于中环海陆。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（一）主要原材料和能源采购情况/1、主要原材料采购情况”中补充披露有关内容。

三、分析并披露单位产品天然气和电力消耗量逐年下降、天然气和电力采购金额占采购总额比例逐年下降的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；

（一）公司单位产品天然气和电力消耗量

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
天然气（万立方米）	1,219.99	792.33	656.46

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电力（万度）	2,960.85	2,122.79	1,768.27
产量（吨）	107,324.08	55,168.99	46,305.04
单位产品天然气耗用（立方米/吨）	113.67	143.62	141.77
单位产品电力耗用（度/吨）	275.88	384.78	381.87

报告期内，公司单位产品天然气及电力耗用量整体呈现出下降的趋势。2018 年度及 2019 年度保持平稳，**2020 年**相对较低。公司单位产品天然气及电力耗用量与产量提升带动设备规模化生产程度提高及产品结构变化密切相关，报告期内，公司分行业的产量及占比情况如表所示：

单位：吨、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
油气装备锻件	19,428.67	18.10	31,791.95	57.63	25,164.03	54.34
风电装备锻件	77,957.40	72.64	12,714.03	23.05	5,286.52	11.42
机械装备锻件	7,783.93	7.25	7,158.06	12.97	10,237.61	22.11
其他锻件	2,154.08	2.01	3,504.95	6.35	5,616.88	12.13
合 计	107,324.08	100.00	55,168.99	100.00	46,305.04	100.00

2019 年度，公司产品结构与 2018 年相比未发生较大变化，在设备产能充分利用的情况下，单位产品天然气及电力耗用量与 2018 年度相对持平。

2020 年度，公司单位产品天然气及电力耗用量较 2019 年度分别下降 **20.85%**、**28.30%**，原因主要为：**2020 年**公司产品结构变化较大，风电装备锻件在主营业务收入中占比大幅提高。风电装备锻件产品类型较少，规格、型号相对稳定，生产周期相对较短，设备规模化生产程度较高，从而降低了单位产品天然气及电力耗用量。

综上，报告期内，公司单位产品天然气及电力耗用量逐年下降与其产量提升、设备规模化生产程度提高及产品结构变化等实际经营情况相符。

（二）公司天然气和电力采购金额占比情况

单位：万元；%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

	金额	采购占比	金额	采购占比	金额	采购占比
原材料采购	67,423.73	83.12	35,125.46	78.56	27,346.85	76.13
外协采购	7,994.18	9.86	5,530.51	12.37	4,982.22	13.87
能源采购	5,211.49	6.42	3,739.64	8.36	3,102.87	8.64
其中：天然气	3,279.36	4.04	2,370.10	5.30	1,981.05	5.52
电力	1,932.13	2.38	1,369.54	3.06	1,121.82	3.12
其他	484.15	0.60	318.68	0.71	486.96	1.36
合 计	81,113.56	100.00	44,714.29	100.00	35,918.90	100.00

报告期内，公司能源采购占比呈现出逐年下降的趋势。其中，2019 年度及 2018 年度能源采购占比基本持平；2020 年能源采购占比相对较低。公司能源采购占比的变动趋势与其单位产品能源耗用量的变动趋势一致。公司能源采购占比的变动趋势与其产量提升、设备规模化生产程度提高及产品结构变化等实际经营情况相符。此外，报告期内，公司主要原材料的采购单价尤其是合金钢及碳钢的采购单价呈上升趋势，从而使得原材料采购占比逐年上升，进而降低了能源采购占采购总额的比重。

（三）同行业可比公司对比情况

1、公司天然气和电力采购金额占采购总额比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪威尔	未披露	10.54%	12.09%
中环海陆	5.90%	7.57%	7.80%
发行人	6.42%	8.36%	8.64%

注：迪威尔及中环海陆采购总额数据根据相关数据计算得出。恒润股份未公开披露相关数据。

由上表可知，公司天然气和电力采购金额占采购总额比例均呈现出逐年下降的趋势，与同行业可比公司变动趋势一致。因公司及同行业可比公司具体产品结构存在差异，能源采购金额占采购总额比例存在一定差异，其中迪威尔能源采购总额占采购总额的比重最高，公司次之，中环海陆最低。

报告期内，公司与同行业可比公司主要产品应用领域收入金额及占主营业务收入的比重如下：

单位：万元；%

项目	产品领域	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
中环海陆	风电	93,804.00	92.91	63,213.15	85.33	41,617.43	70.43
迪威尔	油气	69,815.27	98.64	68,300.64	98.66	49,137.68	98.06
发行人	油气	26,454.19	27.62	36,985.46	63.28	28,641.70	60.26
	风电	57,433.61	59.97	10,446.64	17.87	4,865.62	10.24

注：中环海陆、迪威尔数据取自相关公开数据。

中环海陆主营业务收入主要为风电领域收入，迪威尔主营业务收入主要为油气领域收入。公司主营业务收入主要包括油气装备锻件收入、风电装备锻件收入。公司各期风电装备锻件收入占比均低于中环海陆，油气装备锻件收入占比均低于迪威尔。由于风电装备锻件产品类型相对较少，规格型号相对稳定，生产周期较短，从而单位产品能耗相对较低；而油气等装备锻件规格型号多种多样，生产周期较长，从而单位产品能耗相对较高。公司天然气和电力采购金额占采购总额比例介于中环海陆与迪威尔之间具有合理性。

2、公司单位产品天然气和电力消耗量与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万立方米；万度；吨；立方米/吨；度/吨

项目	2020 年度			2019 年度		
	发行人	中环海陆	迪威尔	发行人	中环海陆	迪威尔
天然气	1,219.99	1,392.79	未披露	792.33	1,103.75	944.59
电力	2,960.85	2,524.67	未披露	2,122.79	2,194.15	3,168.14
产量	107,324.08	139,904.50	未披露	55,168.99	111,467.10	41,042.23
单位产品天然气耗用	113.67	99.55	未披露	143.62	99.02	230.15
单位产品电力耗用	275.88	180.46	未披露	384.78	196.84	771.92

续表：

项目	2018 年度		
	发行人	中环海陆	迪威尔
天然气	656.46	846.88	804.88
电力	1,768.27	2,056.92	2,824.81
产量	46,305.04	92,797.64	34,361.30
单位产品天然气耗用	141.77	91.26	234.24

项目	2018 年度		
	发行人	中环海陆	迪威尔
单位产品电力耗用	381.87	221.66	822.09

注：中环海陆、迪威尔相关数据取自其招股说明书或根据招股说明书数据计算所得。恒润股份未披露与公司同一报告期的相关信息。

报告期内，可比公司中环海陆的单位产品天然气耗用量相对稳定，单位产品电力耗用量逐年下降。2018 年度及 2019 年度，公司单位产品天然气耗用量及单位产品电力耗用量相对稳定；**2020 年度**，公司单位产品天然气耗用量及单位产品电力耗用量相对较低。报告期各期，公司单位产品能耗介于中环海陆与迪威尔之间，符合公司产品结构特点，具有合理性。

2020 年度，随着公司风电装备锻件收入占主营业务收入的比重提升至**59.97%**，公司单位产品天然气耗用量已与可比公司中环海陆接近，单位产品电力耗用量也大幅下降。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（一）主要原材料和能源采购情况/2、能源采购情况”中补充披露有关内容。

四、披露外协加工占比较高的原因，向主要外协供应商采购的具体内容和工序，是否存在核心工序外协的情形，并分析外协加工的公允性。

（一）外协加工总体采购情况

报告期内，公司在生产经营过程中存在各车间单道工序委托外部企业加工的情况。报告期内公司外协加工采购的具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年	2019 年	2018 年
外协加工采购金额	7,994.18	5,530.51	4,982.22
占采购总额比例	9.86	12.37	13.87

1、外协加工占比较高的原因

公司的外协加工占比较高，主要是由于公司自身产能存在不足。发行人热处理以及机加工能力不足，是限制产能的主要因素，锻造环节不同设备之间的配套情况也会影响发行人产能的发挥；公司主要通过外协加工的方式解决部分工序限

制产能的问题。

有关公司产能限制的情况，详见“问题 13.关于产能”第（1）问的回复。

公司综合考虑订单所需加工量、交货周期等因素，将产品的部分工序委托外协厂商进行加工；充分利用周边企业的加工资源，提高生产效率，控制生产成本。

2、同行业可比公司外协加工情况比较

根据同行业可比公司的公开数据，外协加工费占营业成本的比例如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
迪威尔	未披露	9.28%	7.65%
恒润股份	未披露	未披露	未披露
中环海陆	8.57%	7.50%	7.26%
发行人	9.14%	10.60%	12.46%

注：同行业可比公司部分公开数据未披露外协加工费

同行业可比公司均存在一定比例的外协加工情形。产品定制化的特点决定了公司产品规格众多且差别很大，会出现公司设备较难满足订单中的某些规格产品生产，或者使用现有设备生产不经济的情况；公司承接的订单数量在一定时期不均匀，部分时段订单数量较大，客户要求交货期比较短，同时公司各工序产能不能高效匹配；个别特殊工序涉及数量价值较小，公司投资相关设备不具有经济合理性。这些因素都促使公司通过部分工序外协加工的方式充分释放产能、及时完成订单。外协加工在同行业可比公司中普遍存在，符合公司所处行业特点。

（二）外协加工前五大供应商

报告期内，公司向外协加工前五大供应商采购金额、采购的具体内容和工序以及采购金额占外协方营业收入的比例情况如下：

单位：万元；%

年度	序号	供应商名称	采购金额	采购内容	工序	占外协方营业收入的比例
2020 年	1	张家港市易力工具制造有限公司	1,480.10	热处理	热处理	18.41
	2	张家港市盛源热处理有限公司	1,281.13	热处理	热处理	70.37
	3	江苏中油能机械有限公司	496.80	锻造	锻造	50.93
	4	张家港市万庆锻压有限公司	432.58	锻造	锻造	29.25
	5	江苏裕隆锻造有限公司	324.79	锻造	锻造	2.90

年度	序号	供应商名称	采购金额	采购内容	工序	占外协方营业收入的比例
	合计		4,015.40			
2019 年	1	张家港市盛源热处理有限公司	1,020.60	热处理	热处理	89.55
	2	张家港市易力工具制造有限公司	637.44	热处理	热处理	15.83
	3	张家港市万庆锻压有限公司	290.40	锻造	锻造	12.32
	4	张家港市天立锻造法兰有限公司	226.57	锻造	锻造	24.55
	5	上海加翔涂装有限公司	208.03	涂层	表面处理	4.33
	合计		2,383.04			
2018 年	1	张家港市盛源热处理有限公司	819.06	热处理	热处理	63.74
	2	张家港市易力工具制造有限公司	276.72	热处理	热处理	9.53
	3	江阴市一飞锻造有限公司	240.90	锻造	锻造	16.39
	4	张家港市天立锻造法兰有限公司	225.94	锻造	锻造	18.58
	5	上海加翔涂装有限公司	214.15	涂层	表面处理	5.96
	合计		1,776.77			

（三）核心工序外协的情况

公司的核心工序包括锻造、热处理；报告期内，发行人存在部分锻造、热处理工序外协的情形。

在锻造工序中，外协加工主要为开坯锻造，以及其他相对容易的锻造。难度系数高、质量要求严的产品由公司自行锻造；加工容易、指标要求不高的产品由公司根据锻造车间繁忙状况灵活安排。

在热处理工序中，外协加工主要为正火、调质等环节。公司在热处理车间产能饱和的情况下，根据产品的重要性以及工艺要求选择部分产品进行热处理外协。

对于锻造和热处理外协，公司有特定的要求，对外协厂商的锻造设备、热处理设备、检测设备等方面要求达到特定的标准，通过公司的审核后才能成为外协加工方，而且外协加工过程中必须按照公司工艺文件的要求进行作业，接受公司的现场监督。

公司周边可选择的外协加工企业较多，主要外协工序均有多家外协厂商可供选择，不存在依赖单一外协厂商的情形。公司对部分产品进行外协加工，可以充

分利用当地资源，提高生产效率，增强生产能力，有效满足客户对交期的要求。同时，公司将根据资金状况、生产场地等情况，适时加大设备投入力度，增加锻造、热处理产能，从而降低外协比例。

（四）外协加工的公允性

公司的生产过程中存在锻造、热处理、机加工、涂层等的外协加工。外协加工是公司制造能力的有益补充，公司所处地区外协加工厂商众多，锻造、热处理、机加工等工序均能找到多家外协厂商，可替代性较强，竞争较为充分，价格随行就市。

1、锻造外协的公允性

（1）与同行业可比公司的比较

同行业可比公司迪威尔披露了锻造外协单价，公司与之相比较的情况如下：

单位：元/吨

锻造外协单价	2020 年	2019 年	2018 年
迪威尔	未披露	3,337.92	2,614.44
发行人	1,044.11	1,116.72	1,288.80

注：同行业可比公司恒润股份、中环海陆未披露锻造外协单价。

由上表可见，发行人的锻造外协单价显著低于迪威尔。由于公司的锻造外协主要是相对容易的锻造，以及开坯锻造，锻造外协单价相对较低。

（2）公司的主要锻造外协厂商的比较

报告期内，外协加工前五名供应商中的锻造外协单价情况如下：

年度	供应商名称	采购单价（元/吨）
2020 年度	江苏中油能机械有限公司	1,407.84
	张家港市万庆锻压有限公司	1,403.41
	江苏裕隆锻造有限公司	959.59
2019 年度	张家港市万庆锻压有限公司	1,383.13
	张家港市天立锻造法兰有限公司	1,222.13
2018 年度	江阴市一飞锻造有限公司	1,358.81
	张家港市天立锻造法兰有限公司	1,309.83

由上表可见，2020 年，江苏裕隆锻造有限公司的锻造外协单价为 959.59 元

/吨，低于其他主要锻造外协厂商的单价，主要由于公司向其采购开坯锻造较多，加工难度较低。除此以外，公司各期向其他锻造外协厂商进行锻造外协的加工单价差距不大，在 1,300 元/吨±10%的范围内波动，因此，锻造外协具有公允性。

2、热处理外协的公允性

同行业可比公司中环海陆披露了热处理外协单价，公司与之相比较的情况如下：

单位：元/吨

热处理外协单价	2020 年	2019 年	2018 年
迪威尔	未披露	995.33	799.62
中环海陆	631.19	624.00	600.02
发行人	608.25	638.19	595.77

注：同行业可比公司迪威尔披露的热处理外协单价单位是元/件，上表数据为根据其平均锻件重量换算计算所得；恒润股份未披露外协单价。

热处理外协加工价格主要根据加工产品材质、重量以及热处理工艺等因素确定，与下游行业应用领域关系较小。迪威尔披露的热处理外协单价单位为元/件，上表中热处理外协单价为根据迪威尔披露的各类产品平均锻件重量按产量加权的平均值换算计算所得，该换算值并不是迪威尔热处理外协单价的准确数据，由于迪威尔各类产品的平均锻件重量约为 350 千克至 1,970 千克不等，产品重量差异较大，且无法获取迪威尔进行热处理外协的主要产品类别，因此上述换算数据不具有可比性；公司的热处理外协单价与中环海陆的热处理外协单价相差较小，处于同一水平，因此，热处理外协具有公允性。

3、机加工外协的公允性

发行人所在地区机加工外协厂商较多，市场竞争充分，价格随行就市。机加工单价受加工形状、加工难度等因素影响，不同零件的机加工单价差异较大；因此，在同行业可比公司的产品差异较大的情况下，各企业的机加工外协单价之间缺乏可比性。

报告期内，发行人的机加工外协厂商较为分散，各家外协厂商的加工内容各不相同，单件产品的加工量差距悬殊，外协加工单价相差较大。鉴于机加工外协加工市场竞争充分，发行人通过询比价的结果选择外协供应商，发行人的机加工外协具有公允性。

4、涂层加工外协的公允性

报告期内，涂层加工外协的业务量较小；涂层加工外协金额分别为 214.15 万元、208.03 万元和 **265.73 万元**，占外协加工采购金额的比分别为 4.30%、3.76% 和 **3.32%**，占采购总额的比分别为 0.60%、0.47%和 **0.33%**。

涂层加工并非公司所有产品必须经过的工序，公司也没有涂层加工的生产设备，仅在客户特定要求下进行涂层外协加工。涂层是对锻件产品进行的后续加工，涂层完成后，经过检验包装即可发货。客户的供应商名录内有多家涂层加工供应商可选，公司根据运输距离等因素选择涂层加工外协厂商。

报告期内，与公司存在业务往来的涂层加工外协厂商仅有一家，即上海加翔涂装有限公司。根据迪威尔的公开披露信息，迪威尔涂层加工的外协厂商仅有一家，为上海加翔涂装有限公司，**2018 年、2019 年**迪威尔向上海加翔涂装有限公司采购涂层外协金额分别为 310.41 万元和 238.33 万元；其他同行业可比公司未披露涂层加工外协情况。

涂层加工外协厂商的选择具有合理性。根据上海加翔涂装有限公司的宣传资料，其主要客户包括 Schlumberger、Baker Hughes、TechnipFMC 等国际知名油气装备制造制造商，该等客户同时也是公司的主要客户；为该等客户提供服务说明了上海加翔涂装有限公司具有良好的品质能力。

同行业可比公司未披露涂层加工外协单价，无法取得涂层加工价格的公开数据，公司仅有一家涂层外协厂商且公司自身不进行涂层加工，因此无法对涂层外协的公允性进行比较。公司涂层加工外协的业务量较小，加工单价由公司与外协厂商协商确定，经过多年的业务往来，公司与涂层加工外协厂商保持良好的合作关系。

综上所述，外协加工涉及的具体工序有所不同，价格随行就市；锻造外协的加工单价在各外协厂商之间差距较小，具有公允性；热处理外协的加工单价与同行业可比公司接近，具有公允性；机加工外协市场竞争充分，具有公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（三）报告期内外协加工采购情况”中补充披露有关内容。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取报告期内发行人成本计算表，了解成本核算方法及核算过程，包括成本的归集、在各期间之间的分配、各产品之间的分配，复核成本计算表以确认成本核算准确性；分析报告期各期主要产品单位成本的构成及其变动情况，判断其波动合理性；

2、对发行人主营业务毛利及主营业务毛利率与主要材料采购价格进行敏感性分析，分析主要材料采购价格波动对发行人毛利率影响情况；

3、获取报告期内发行人分月的原材料收发存明细表，复核合金钢、碳钢及不锈钢月度的平均采购单价的准确性；

4、查询合金钢、碳钢及不锈钢的市场公开报价、可比公司平均采购单价，将发行人合金钢、碳钢及不锈钢的平均采购单价与其分别进行比较，访谈发行人原材料采购负责人，了解报告期内发行人原材料采购单价变动的原因并分析其合理性；

5、获取报告期内，发行人天然气及电费结算单，复核账面天然气及电力耗用量准确性；

6、获取报告期内，发行人库存商品收发存明细表，复核分行业的产量数据，重新计算单位产品能源消耗量，并分析其合理性；

7、查询可比公司天然气耗用量、电力耗用量及产量等公开数据，将发行人单位产品能源耗用量与可比公司进行比较，并分析其合理性；

8、访谈公司生产管理人员和技术人员，了解公司外协加工占比较高的原因，了解向主要外协供应商采购的具体内容和工序，是否存在核心工序外协的情形；

9、获取外协供应商名单，比较各工序主要外协供应商之间单价和可比公司外协单价，分析外协加工公允性；

10、对主要外协供应商进行实地走访，了解外协供应商的加工能力，评价发行人外协加工质量控制制度执行的有效性。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司主营业务成本-直接材料包括不同型号、规格的合金钢、碳钢、不锈钢等特钢。若发行人主要原材料的采购单价尤其是合金钢的采购价格短期内大幅波动，将对发行人经营业绩产生一定影响。

2、报告期内，发行人合金钢、碳钢及不锈钢采购平均单价与市场公开报价总体趋势一致，与可比公司采购价格不存在较大差异，发行人主要原材料采购价格公允。

3、报告期内，因产量提升、设备规模化生产程度提高及产品结构变化，发行人单位产品天然气和电力消耗量逐年下降、天然气和电力采购金额占采购总额比例逐年下降，相关数据变动趋势与同行业可比公司一致。报告期内，发行人单位产品天然气和电力消耗量介于中环海陆与迪威尔之间，符合发行人产品结构特点以及实际经营情况。

4、报告期内，公司外协加工占比较高有其必要性和合理性，符合行业特点，外协加工价格具有公允性。

问题 8. 关于供应商

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人前五大供应商共有 11 家。报告期各期向前五大供应商采购金额占比分别为 58.56%、49.31%、56.92%和 64.95%。

(2) 2017-2019 年，发行人向常熟市龙腾特种钢有限公司采购金额分别为 1,776.95 万元、1,830.65 万元和 6,175.02 万元。2020 年 1-3 月，常熟市龙腾特种钢有限公司未进入发行人前五大供应商。

(3) 发行人关联方张家港市盛源热处理有限公司（以下简称盛源热处理）2017-2019 年为发行人第一大外协供应商、2020 年 1-3 月为第二大供应商，发行人向其采购金额分别为 613.45 万元、819.06 万元、1,020.60 万元和 202.80 万元。

(4) 2016 年 11 月，发行人实际控制人盛雪华认缴盛源热处理 30 万元增资

对应其 37.5% 股权。2019 年 12 月，盛雪华将其持有的盛源热处理 37.5% 股权以 30 万元的价格转让给盛源热处理原股东陈泽伟。截至该股权转让时，盛雪华认缴盛源热处理增资款并未实际缴纳。

请发行人：

（1）区分合金钢、碳钢和不锈钢，分析并披露同种钢材向不同供应商的采购价格是否存在较大差异；

（2）披露前五大供应商变化较大的原因，向前五大供应商采购金额占比波动较大的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；

（3）披露向盛源热处理采购的必要性及合理性，报告期各期向其采购金额占其营业收入比例，结合相同工序向其他供应商的采购价格、可比公司采购价格等，分析并披露向其采购价格是否公允；

（4）披露 2017-2019 年向常熟市龙腾特种钢有限公司采购金额大幅上升的原因，2020 年 1-3 月常熟市龙腾特种钢有限公司未进入前五大供应商的原因；

（5）披露盛雪华 0 元入股盛源热处理股权的合理性，转让股权给原股东陈泽伟是否为真实转让，盛雪华持股期间盛源热处理的分红情况。

请保荐人、申报会计师对事项（1）-（4）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对事项（5）发表明确意见。

请保荐人详细说明对盛雪华及其主要关联方与盛源热处理股东、陈泽伟的资金流水核查情况及核查结论。

【回复】：

一、区分合金钢、碳钢和不锈钢，分析并披露同种钢材向不同供应商的采购价格是否存在较大差异；

（一）公司钢材采购价格情况

公司原材料主要分为合金钢、碳钢和不锈钢，同种钢材向不同的主要供应商的采购价格情况如下：

1、合金钢采购价格情况

报告期内，2020 年、2019 年度、2018 年度选取合金钢采购金额占当期合金钢采购总额的比重分别为 89.97%、82.72%、72.54%。

单位：万元/吨

材质	类型	供应商名称	平均采购单价
2020 年度			
4130	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.47
4130	连铸坯	苏州道森材料有限公司	0.48
4130	模铸锭	江苏天隆铸锻有限公司	0.48
4130	连铸坯	苏州宝业锻造有限公司	0.48
4130	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.51
8630	模铸锭	张家港广大特材股份有限公司	0.68
8630	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.62
8630	模铸锭	江苏天隆铸锻有限公司	0.55
8630	模铸锭	常州林洪特钢有限公司	0.70
18CrNiMo7-6	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.74
18CrNiMo7-6	模铸锭	江苏永钢集团有限公司	0.69
18CrNiMo7-6	模铸锭	张家港广大特材股份有限公司	0.82
18CrNiMo7-6	连铸坯	中信泰富特钢集团股份有限公司	0.80
18CrNiMo7-6	模铸锭	三鑫重工机械有限公司	0.79
42CrMo	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.41
42CrMo	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.51
42CrMo	连铸坯	马鞍山钢铁股份有限公司	0.46
42CrMo	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.49
42CrMo	连铸坯	苏州道森材料有限公司	0.49
F22	模铸锭	江苏永钢集团有限公司	0.78
F22	模铸锭	张家港广大特材股份有限公司	0.84
F22	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.75
F22	板坯	上海祈同实业有限公司	0.74
2019 年度			
4130	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.47
4130	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.46
4130	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.53
4130	连铸坯	大冶特殊钢股份有限公司	0.47

材质	类型	供应商名称	平均采购单价
4130	连铸坯	苏州宝业锻造有限公司	0.48
8630	模铸锭	常州林洪特钢有限公司	0.68
8630	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.59
8630	模铸锭	张家港广大特材股份有限公司	0.67
8630	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.67
8630	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	0.52
18CrNiMo7-6	连铸坯	中信泰富特钢集团股份有限公司	0.75
18CrNiMo7-6	模铸锭	常州林洪特钢有限公司	0.70
18CrNiMo7-6	模铸锭	张家港广大特材股份有限公司	0.76
18CrNiMo7-6	电渣锭	大冶特殊钢股份有限公司	1.33
42CrMo	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.41
42CrMo	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.47
42CrMo	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.46
42CrMo	模铸锭	无锡联钢元贸易有限公司	0.46
42CrMo	连铸坯	无锡川冶商贸有限公司	0.42
F22	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.79
F22	模铸锭	张家港广大特材股份有限公司	0.79
F22	模铸锭	三鑫重工机械有限公司	0.95
F22	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	0.76
F22	模铸锭	江苏永钢集团有限公司	0.77
2018 年度			
4130	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.46
4130	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.52
4130	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.47
4130	连铸坯	承德建龙特殊钢有限公司	0.47
4130	连铸坯	马鞍山市嘉兴元商贸有限公司	0.49
8630	模铸锭	江阴市新华强特钢有限公司	0.62
8630	模铸锭	浙江大江合金钢钢管有限公司	0.60
8630	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	0.60
8630	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.60
8630	模铸锭	建湖厚锐压力控制设备有限公司	0.65
18CrNiMo7-6	连铸坯	中信泰富特钢集团股份有限公司	0.73

材质	类型	供应商名称	平均采购单价
18CrNiMo7-6	模铸锭	常州林洪特钢有限公司	0.62
18CrNiMo7-6	电渣锭	大冶特殊钢股份有限公司	1.44
42CrMo	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.42
42CrMo	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.45
42CrMo	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.46
42CrMo	连铸坯	无锡金来达金属物资有限公司	0.44
42CrMo	连铸坯	无锡川冶商贸有限公司	0.45
F22	模铸锭	江阴市新华强特钢有限公司	0.59
F22	模铸锭	建湖厚锐压力控制设备有限公司	0.79
F22	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	0.75
F22	连铸坯	马鞍山市嘉兴元商贸有限公司	0.73

报告期内，随着发行人产品结构的变化，合金钢采购金额占钢材采购金额比例不断提高，分别为 74.96%、79.87%以及 **90.57%**。通常同材质合金钢电渣锭价格高于模铸锭，模铸锭价格高于连铸坯，例如公司向大冶特殊钢股份有限公司采购的电渣锭产品价格远高于同种材质其他类型的产品；同时，不同钢铁制造企业有其优势产品，例如兴澄特钢的材料受到下游成套装备制造制造商尤其是风电装备制造制造商的普遍认可，其同种材质、同种类型产品价格要高于其他钢铁企业，报告期内公司向上海日昌升物资有限公司、中信泰富特钢集团股份有限公司采购的**主要**为兴澄特钢的材料。

2、碳钢采购价格情况

报告期内，**2020 年**、2019 年度、2018 年度选取碳钢采购金额占当期碳钢采购总额的比重分别为 **62.89%**、80.75%、75.29%。

单位：万元/吨

材质	锭型	供应商名称	平均采购单价
2020 年度			
20Mn2	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.40
20Mn2	模铸锭	江苏天隆铸锻有限公司	0.48
45#	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.38
45#	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.37
45#	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.44

材质	锭型	供应商名称	平均采购单价
45#	模铸锭	无锡联钢元贸易有限公司	0.40
45#	模铸锭	马鞍山市星新机械材料有限公司	0.41
Q345E (16MnD)	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.41
Q345E (16MnD)	连铸坯	苏州道森材料有限公司	0.42
Q345E (16MnD)	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.42
Q345E (16MnD)	连铸坯	马鞍山钢铁股份有限公司	0.40
Q345E (16MnD)	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.39
S355NL	连铸坯	马鞍山钢铁股份有限公司	0.40
S355NL	模铸锭	江苏永钢集团有限公司	0.41
S355NL	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.43
1552	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.38
2019 年度			
1552	连铸坯	承德建龙特殊钢有限公司	0.38
1552	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.37
1552	模铸锭	马鞍山市星新机械材料有限公司	0.35
20Mn2	连铸坯	承德建龙特殊钢有限公司	0.43
20Mn2	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.37
20Mn2	连铸坯	湖北新冶钢有限公司	0.41
20Mn2	连铸坯	中信泰富特钢集团股份有限公司	0.39
20Mn2	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.51
45#	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.39
45#	连铸坯	无锡川冶商贸有限公司	0.37
45#	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.38
45#	模铸锭	无锡联钢元贸易有限公司	0.41
45#	连铸坯	江苏钢小二科技有限公司	0.39
Q345E (16MnD)	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.42
Q345E (16MnD)	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.41
Q345E (16MnD)	模铸锭	江苏天隆铸锻有限公司	0.45
SA105	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.41
SA105	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.40
SA105	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.45
SA105	连铸坯	无锡川冶商贸有限公司	0.39

材质	锭型	供应商名称	平均采购单价
2018 年度			
20Mn2	连铸坯	湖北新冶钢有限公司	0.43
20Mn2	连铸坯	承德建龙特殊钢有限公司	0.46
20Mn2	模铸锭	浙江大江合金钢钢管有限公司	0.47
20Mn2	模铸锭	江阴市新华强特钢有限公司	0.48
45#	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.39
45#	模铸锭	无锡联钢元贸易有限公司	0.41
45#	连铸坯	无锡川冶商贸有限公司	0.39
45#	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.40
45#	模铸锭	新余新良特殊钢有限责任公司	0.40
LF2	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.40
LF2	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.41
LF2	连铸坯	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	0.39
LF2	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.47
Q345E（16MnD）	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.42
Q345E（16MnD）	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.43
Q345E（16MnD）	连铸坯	无锡川冶商贸有限公司	0.41
Q345E（16MnD）	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.40
Q345E（16MnD）	模铸锭	常熟市龙腾特种钢有限公司	0.45
SA105	连铸坯	江苏永钢集团有限公司	0.40
SA105	连铸坯	江苏卓丰国际贸易有限公司	0.42
SA105	连铸坯	上海日昌升物资有限公司	0.44
SA105	连铸坯	无锡金来达金属物资有限公司	0.39
SA105	模铸锭	马鞍山市星新机械材料有限公司	0.40

通常同种材质碳钢模铸锭价格高于连铸坯。报告期内，公司同一期间向不同供应商采购同种材质、同种类型碳钢的平均采购价格不存在较大差异。

3、不锈钢采购价格情况

报告期内，**2020 年度**、2019 年度、2018 年度选取不锈钢采购金额占当期不锈钢采购总额的比重分别为 **93.82%**、95.91%、85.38%。

单位：万元/吨

材质	类型	供应商名称	平均采购单价
----	----	-------	--------

材质	类型	供应商名称	平均采购单价
2020 年度			
410	电渣锭	马鞍山市中桥金属材料有限公司	1.01
316L	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	1.81
F6NM	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	1.10
Z2CN18-10	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	1.55
2019 年度			
410	电渣锭	马鞍山市中桥金属材料有限公司	1.03
0Cr18Ni9 (F304)	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	1.20
2Cr12MoV	模铸锭 (已出坯成圆钢)	浙江大隆合金钢有限公司	1.15
316L	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	1.37
F6NM	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	1.14
2018 年度			
410	电渣锭	马鞍山市中桥金属材料有限公司	1.02
0Cr17Ni4Cu4Nb (17-4PH)	电渣锭	马鞍山市中桥金属材料有限公司	1.78
2Cr12MoV	模铸锭 (小圆)	江苏龙泰合金科技有限公司	0.84
2Cr12MoV	模铸锭 (已出坯成圆钢)	浙江大隆合金钢有限公司	1.15
2Cr13	模铸锭	马鞍山市中桥金属材料有限公司	0.63
2Cr13	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	0.79
F6NM	模铸锭	浙江大隆合金钢有限公司	0.88

报告期内，随着发行人产品结构的变化，不锈钢采购金额占钢材采购金额比例逐渐降低，分别为 6.37%、4.59%以及 0.43%。同种材质、同种类型不锈钢向不同供应商采购价格不存在较大差异。

同材质同类型钢材向不同供应商采购，采购价格存在一定波动，主要原因为：①报告期内，钢材市场价格存在波动，同种材质钢材，公司向不同供应商的采购时点不同；②同种材质不同供应商冶炼水平、关键合金含量、质量指标不同；③公司同种材质钢材向不同供应商采购的数量、周期不同。

公司同年度同种材质同种类型钢材的供应商采购价格基本稳定，波动在合理范围内，采购价格不存在较大差异。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（一）主要原材料和能源采购情况/1、主要原材料采购情况”中补充披露有关内容。

二、披露前五大供应商变化较大的原因，向前五大供应商采购金额占比波动较大的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；

（一）报告期前五大供应商采购金额

报告期内，公司向前五大供应商采购金额如下：

单位：万元；%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比重
2020 年度	1	上海日昌升物资有限公司	18,846.14	23.23
	2	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	14,636.34	18.04
	3	马鞍山钢铁股份有限公司	10,305.41	12.70
	4	江苏永钢集团有限公司	7,672.59	9.46
	5	张家港广大特材股份有限公司	5,246.79	6.47
	合计		56,707.27	69.91
2019 年度	1	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	7,207.68	16.12
	2	常熟市龙腾特种钢有限公司	6,175.02	13.81
	3	江苏永钢集团有限公司	5,421.58	12.12
	4	中信泰富特钢集团股份有限公司	3,855.90	8.62
	5	常州林洪特钢有限公司	2,789.52	6.24
	合计		25,449.71	56.92
2018 年度	1	江苏永钢集团有限公司	8,646.36	24.07
	2	江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司	2,777.42	7.73
	3	浙江大隆合金钢有限公司	2,475.07	6.89
	4	张家港港华燃气有限公司	1,981.05	5.52
	5	常熟市龙腾特种钢有限公司	1,830.65	5.10
	合计		17,710.55	49.31

注：受同一实际控制人控制的供应商采购金额已合并计算。

报告期内，公司不存在向单个供应商采购的比例超过采购总额 50%或严重依赖少数供应商的情况。

根据相关上市公司定期报告，江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司 2020 年度营业收入 136.99 亿元，马鞍山钢铁股份有限公司 2020 年度营业收入 816.14 亿元，张家港广大特材股份有限公司 2020 年度营业收入 18.10 亿元，中信泰富特钢集团股份有限公司 2020 年度营业收入 747.28 亿元。根据相关企业网站信息，江苏永钢集团有限公司 2020 年度营业收入 1,010 亿元，常熟市龙腾特种钢有限公司 2018 年营业收入 190 亿元。根据供应商提供的数据，上海日昌升物资有限公司 2020 年度营业收入 12.88 亿元。发行人采购金额占上述供应商的营业收入比例很低。

张家港港华燃气有限公司是张家港市的管道天然气供应商，提供当地众多企事业单位及居民用气，公司采购金额占其营业收入比例很低。常州林洪特钢有限公司为当地具有一定规模的钢厂，现已关厂，无相关营业收入的公开信息。

发行人、发行人控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与以上供应商不存在关联关系；不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（二）前五大供应商变化的原因

报告期内，公司前五大供应商有所变动，主要是由于公司产品结构变化，风电装备锻件占比扩大，从而向风电装备锻件用钢的供应商采购比例增大；客户对产品要求升级，促使所用钢材牌号规格变化，导致相关供应商结构调整。

1、两家供应商保持稳定

公司前五大供应商中，江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司、江苏永钢集团有限公司始终位居公司前五大供应商，采购金额每年有所波动。报告期内，该两家供应商合计采购金额分别为 11,423.78 万元、12,629.26 万元和 22,308.93 万元，合计采购金额占采购总额的比分别为 31.80%、28.24%和 27.50%。该两家供应商合计采购金额有所增长但占采购总额的比有所下降，主要是由于公司业务规模不断扩大，产品结构变化，向其他供应商的采购比例有所上升。

2、2019 年前五大供应商变动原因

（1）浙江大隆合金钢有限公司是公司 2018 年度前五大供应商，公司主要向

其采购不锈钢、合金钢。从公司整体来看，不锈钢用量较小；2019 年以来公司就近开发了张家港广大特材股份有限公司作为公司钢材供应商，减少了向浙江大隆合金钢有限公司采购合金钢的金额，因此其他年份浙江大隆合金钢有限公司并未进入前五大供应商。

(2) 张家港港华燃气有限公司报告期内一直是公司天然气供应商，2018 年度进入公司前五大供应商，此后未进入公司前五大供应商。

(3) 常州林洪特钢有限公司是公司 2019 年度前五大供应商，公司向其采购钢材主要用于风电装备锻件，随着公司风电装备锻件业务规模扩大，常州林洪特钢有限公司进入前五大供应商，但其因拆迁原因关厂，公司逐步转向张家港广大特材股份有限公司采购钢材用于部分风电装备锻件。

(4) 中信泰富特钢集团股份有限公司是公司 2019 年度前五大供应商，公司向其采购其旗下江阴兴澄特种钢铁有限公司产的钢材主要用于风电装备锻件，随着公司风电装备锻件业务规模扩大，中信泰富特钢集团股份有限公司进入前五大供应商；后来，公司开始了与钢材贸易商上海日昌升物资有限公司的合作，上海日昌升物资有限公司能够提供江阴兴澄特种钢铁有限公司产的钢材，不但价格具有竞争力，而且还能向公司提供账期，因此公司逐步减少向中信泰富特钢集团股份有限公司的采购，转向上海日昌升物资有限公司采购。

3、2020 年前五大供应商变动原因

(1) 常熟市龙腾特种钢有限公司是公司 2018-2019 年度前五大供应商，公司向其采购钢材主要用于油气装备锻件，2020 年因产品结构变化公司减少了向常熟市龙腾特种钢有限公司的采购。

(2) 由于常州林洪特钢有限公司关厂以及公司减少中信泰富特钢集团股份有限公司的采购，2020 年，上海日昌升物资有限公司、张家港广大特材股份有限公司成为公司前五大供应商。

(3) 马鞍山钢铁股份有限公司是公司 2020 年前五大供应商，公司向其采购钢材主要用于风电装备锻件，随着公司风电装备锻件业务规模扩大，马鞍山钢铁股份有限公司进入前五大供应商。

（三）向前五大供应商采购金额占比波动的原因

报告期内，公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比重分别为 49.31%、56.92%和 **69.91%**。

公司向前五大供应商采购金额占比波动的原因主要是公司产品结构变化，带来原材料牌号规格有所调整；其次，公司基于业务发展、质量管理等情况适时调整供应商分布，开发新的供应商。2018 年、2019 年和 **2020 年**，公司的风电装备锻件收入占比分别为 10.24%、17.87%和 **59.97%**，风电业务占比上升带来前五大供应商结构变动；**2018 年**的前五大供应商中没有风电装备锻件用钢的供应商，2019 年、**2020 年**的前五大供应商中主要提供风电装备锻件用钢的供应商有：中信泰富特钢集团股份有限公司、常州林洪特钢有限公司、上海日昌升物资有限公司、马鞍山钢铁股份有限公司、张家港广大特材股份有限公司。近年来风电业务占比的提升带来前五大供应商采购金额占比的上升。

（四）同行业可比公司的前五大供应商占比波动情况比较

同行业可比公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比例情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年	波动幅度
迪威尔	70.03%	78.77%	81.46%	11.43%
恒润股份	76.76%	70.38%	71.20%	6.38%
中环海陆	81.05%	77.23%	73.71%	7.34%
本公司	69.91%	56.92%	49.31%	20.60%

注：波动幅度是指 2018 年至 2020 年相关指标的最大值减最小值。

上表可见，公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比例在 **2018-2020 年度**之间的波动幅度为 **20.60%**；迪威尔相应的波动幅度为 **11.43%**，恒润股份相应的波动幅度为 **6.38%**，中环海陆相应的波动幅度为 **7.34%**；公司的波动幅度**高于同行业可比公司相关指标**。**2020 年**，公司向前五大供应商采购金额占采购总额的比例提升至 **69.91%**，带来波动幅度由 **7.61%提高至 20.60%**，主要是由于 **2020 年**公司产品结构变化，风电装备锻件占比扩大，风电装备锻件以及油气装备锻件收入在主营业务收入中占比进一步提高，从而主要材料相对集中，公司向主要供应商钢材采购集中度有所提高。

公司及同行业可比公司向前五大供应商采购比例均存在波动；同行业可比公

公司产品主要应用于单一领域，而公司产品下游应用领域相对分散，不同应用领域锻件产品对原材料材质要求存在差异，不同钢厂又各有其优势产品，因此公司向五大供应商采购比例低于同行业可比公司。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（二）报告期内向前五大供应商采购情况”中补充披露有关内容。

三、披露向盛源热处理采购的必要性及合理性，报告期各期向其采购金额占其营业收入比例，结合相同工序向其他供应商的采购价格、可比公司采购价格等，分析并披露向其采购价格是否公允；

（一）向盛源热处理采购的必要性及合理性

报告期内，公司向盛源热处理采购的服务主要为热处理加工服务。

由于公司热处理产能不足，公司采用外协方式提升热处理的产能，以满足客户需要。热处理工艺是锻造企业的重要工序，为了确保产品质量和交货时间，公司需要同有一定规模且热处理技术强的专业厂家进行长期合作。

经过公司质量管理部对多年合作的周边热处理厂家产品质量进行分析及实地审核，公司认为盛源热处理公司能够符合公司产品所需的生产条件，所以公司与盛源热处理签订《热处理加工合作战略协议》。协议约定，公司与盛源公司采用的战略合作模式为：盛源热处理需要满足公司对热处理工艺的特殊控制要求，严格遵守公司的工艺纪律，保质保量按时完成公司的热处理加工任务，公司指定的设备必须优先用于公司产品生产；盛源热处理在满足以上条件下，公司优先向盛源热处理提供业务，特别是保障公司指定设备的产能利用。

同时，战略协议中约定了盛源公司生产设备改进和检测的要求，主要涉及的设备为 SAE2750E 热处理炉、API 热处理炉、淬火槽，设备必须按公司的《监视和测量设备控制程序》文件进行定期检测并经公司审核确认。生产时必须执行公司的工艺文件，按公司的《热处理作业指导书》要求进行作业操作，并接受公司的现场监督。在协议中，公司与盛源热处理公司还约定了保密条款，不得向其他方泄露公司的客户信息、产品信息、公司对设备的控制要求、工艺文件以及不得向其他方传播任何来自公司的文件和记录等。

为了保证产品质量、交货周期、工艺的严格执行进而对公司热处理产能进行

补充，公司采用了以上战略合作方式。因此，公司向盛源热处理采购具有必要性和合理性。

(二) 报告期各期向其采购金额占其营业收入比例，结合相同工序向其他供应商的采购价格、可比公司采购价格等，分析并披露向其采购价格是否公允；

1、报告期内，公司向盛源热处理采购外协加工服务情况如下：

单位：吨；万元；元/吨；%

期间	数量	加工费金额	单价	采购金额占盛源热处理营业收入比重	定价方法
2020 年度	20,393.25	1,281.13	628.21	70.37	市场化定价
2019 年度	15,394.94	1,020.60	662.94	89.55	市场化定价
2018 年度	13,428.98	819.06	609.92	63.74	市场化定价

注：盛源热处理公司营业收入数据未经审计。

报告期内，公司由盛源热处理外协加工的产品材质、热处理工序以及工艺要求等各不相同，公司向盛源热处理采购加工服务的均价有所变动。

2、相同工序向其他主要供应商的采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

期间	盛源热处理单价	相同工序其他主要供应商均价	差额
2020 年度	628.21	588.49	39.72
2019 年度	662.94	613.52	49.43
2018 年度	609.92	562.63	47.28

公司采购盛源热处理的采购均价与其他相同供应商均价存在差异，主要原因：①各个供应商提供的热处理工艺方式略不同，而热处理工艺包含多种工艺方式，如调质、正火、退火等，每种工艺方式的价格不同；②不同供应商加工的产品材质不同，热加工处理复杂度不一。公司向盛源热处理采购的均价与其他供应商相比差价在合理范围，价格具有公允性。

3、相同工序可比公司采购价格对比情况如下：

报告期内，根据公开信息，可比公司中中环海陆存在外协热处理情况，与公司各期采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中环海陆	631.19	624.00	600.02
盛源热处理	628.21	662.94	609.92
价格差额	2.98	-38.94	-9.90

由上表比对可见，公司向盛源热处理各期采购均价与可比公司相比，差异较小，采购价格具有公允性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（一）经常性关联交易”中作补充披露。

四、披露 2017-2019 年向常熟市龙腾特种钢有限公司采购金额大幅上升的原因，2020 年 1-3 月常熟市龙腾特种钢有限公司未进入前五大供应商的原因；

2018 年、2019 年和 2020 年，公司向常熟市龙腾特种钢有限公司的采购金额分别为 1,830.65 万元、6,175.02 万元和 762.20 万元。

2018-2019 年，常熟市龙腾特种钢有限公司是公司前五大供应商。2019 年公司向常熟市龙腾特种钢有限公司采购金额增长较多，主要是由于 2019 年公司开发的用于深海的部分油气装备锻件新产品需使用 F22 钢，公司因此向常熟市龙腾特种钢有限公司采购了较多 F22 钢。

2020 年，常熟市龙腾特种钢有限公司的采购量有所减少，未进入前五大供应商。一方面是由于 2020 年受全球疫情影响，公司油气业务有所减少，油气装备锻件用钢量相应下降，同时 F22 钢转向其他更具优势的供应商采购；另一方面，常熟市龙腾特种钢有限公司未列入公司风电装备锻件用钢的供应商目录，公司风电业务规模扩大但并未因此增加向常熟市龙腾特种钢有限公司的采购。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/四、发行人的采购情况及主要供应商/（二）报告期内向前五大供应商采购情况”中补充披露有关内容。

五、披露盛雪华 0 元入股盛源热处理股权的合理性，转让股权给原股东陈泽伟是否为真实转让，盛雪华持股期间盛源热处理的分红情况。

盛源热处理系发行人外协供应商，为补充公司热处理产能并加强对外协厂商的管理，公司控股股东盛雪华于 2016 年 11 月以货币 30 万元认购盛源热处理新增注册资本 30 万元。根据盛源热处理的公司章程记载，盛雪华认缴的 30 万元出

资额出资截止时间为 2035 年 12 月 31 日，截至该股权转让时，盛雪华尚未对盛源热处理实际出资。

为减少公司关联交易，2019 年 12 月，盛雪华将其持有的盛源热处理全部 30 万元认缴出资（实缴 0 元）零对价转让给陈泽伟。盛雪华转让的盛源热处理出资尚未实缴，且盛雪华在持股期间未曾参与盛源热处理的任何生产、经营及决策，因此该股权实际系以零对价转让具有合理性。

盛雪华持股期间盛源热处理未曾进行分红。盛雪华、陈泽伟均确认该次股权转让系双方真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

盛源热处理成立于 2015 年 8 月 31 日，成立时注册资本 50 万元，其中陈泽伟认缴出资 30 万元、陈福才认缴出资 20 万元；2016 年 11 月，盛雪华认购盛源热处理新增注册资本 30 万元，盛源热处理注册资本变更为 80 万元；2019 年 12 月，盛雪华将其持有的盛源热处理全部 30 万元认缴出资（实缴 0 元）零对价转让给陈泽伟。截至本回复签署日，盛源热处理注册资本 80 万元均未实缴。

根据盛源热处理提供的未审财务报表，截至 2020 年 9 月 30 日，盛源热处理总资产为 815.71 万元，其中固定资产原值 419.71 万元；总负债为 694.31 万元；所有者权益为 121.40 万元，其中实收资本为 80 万元。根据对盛源热处理股东陈泽伟以及财务人员访谈，盛源热处理财务人员根据公司章程，将未缴出资一方面计入实收资本，一方面计入其他应收款，所有股东均未实际出资，公司经营所需资金主要通过向陈泽伟、陈福才借款解决。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/九、关联方和关联关系/（六）其他关联方”中作补充披露。

六、请保荐人详细说明对盛雪华及其主要关联方与盛源热处理股东、陈泽伟的资金流水核查情况及核查结论。

保荐机构取得了盛雪华及其主要关联方钱丽萍、盛天宇以及盛源热处理股东陈福才、陈泽伟的资金流水，逐条比对 5 万元以上资金流水的往来信息；未发现盛雪华及其主要关联方与盛源热处理股东陈泽伟、陈福才存在 5 万元以上的资金往来。

综上，保荐机构认为，盛雪华及其主要关联方与盛源热处理股东、陈泽伟之

间不存在 5 万元以上的资金往来。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询公开信息，了解报告期内钢材市场价格波动情况，及不同材质钢材上游市场的供求情况；获取报告期内合金钢、碳钢和不锈钢的供应商采购明细，计算分析主要钢材均价，向采购部询问价格差异原因并分析其合理性；

2、获取公司供应商明细表，统计前五大供应商并获取其采购合同，与同行业可比公司进行比较分析；获取发行人报告期内的采购明细，抽样对供应商进行访谈，了解前五大供应商变动情况，了解前五大供应商采购额发生变动的背景及原因；

3、获取公司与盛源热处理公司签订的《热处理加工合作战略协议》，了解外协加工工艺的主要内容、权利义务条款、定价等情况，分析向其采购必要性及合理性；

4、查阅可比公司公开信息，了解相同热处理工艺可比公司的采购价格情况；获取公司热处理工艺的其他供应商加工劳务采购明细，分析盛源热处理公司与其他供应商热处理加工价格的差异，询问管理层价格差异的原因并分析其价格公允性；

5、获取报告期内盛源热处理公司的报表，分析公司对其外协采购额在其营业收入中占比情况；

6、访谈盛雪华、陈泽伟，了解二人股权交易的背景及商业合理性；获取盛雪华、钱丽萍、盛天宇以及盛源热处理股东、陈泽伟银行流水，检查是否存在大额异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司同种钢材向不同供应商的采购价格不存在较大差异。

2、因公司产品结构变化以及客户对产品品质要求的提高，发行人所用钢材牌号规格变化，报告期公司前五大供应商有所变动；公司产品下游应用领域相对

分散，不同应用领域锻件产品对原材料材质要求存在差异，不同钢厂又各有其优势产品，因此公司向前五大供应商采购比例低于同行业可比公司。发行人前五大供应商的变化符合发行人经营需求，具有合理性。

3、公司向盛源热处理采购外协服务具有必要性及合理性，采购价格具有公允性。

4、报告期内，公司产品结构调整、所需钢材规格有所变化，向常熟市龙腾特种钢有限公司的采购量在报告期出现波动具有合理性。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

5、盛雪华对盛源热处理的增资行为具有合理性，股权转让真实、有效，不存在任何纠纷或潜在纠纷。盛雪华持股期间，盛源热处理未曾进行分红。

问题 9. 关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 21.77%、24.16%、24.78% 和 19.60%，同行业可比公司平均水平分别为 25.01%、23.93%、25.95% 和 27.17%。

（2）报告期内，发行人油气装备锻件销售单价分别为 0.88 万元/吨、1.16 万元/吨、1.22 万元/吨和 1.31 万元/吨，单位成本分别为 0.68 万元/吨、0.85 万元/吨、0.89 万元/吨和 0.98 万元/吨，其中直接材料分别 0.39 万元/吨、0.46 万元/吨、0.51 万元/吨和 0.55 万元/吨。油气装备锻件主要原材料为 F22、4130 等高品质合金钢。

（3）报告期内，发行人风电装备锻件销售单价分别为 0.79 万元/吨、0.79 万元/吨、0.88 万元/吨和 0.84 万元/吨，单位成本分别为 0.61 万元/吨、0.67 万元/吨、0.72 万元/吨和 0.75 万元/吨。风电装备锻件主要原材料为 18CrNiMo、42CrMo 等不同规格的合金钢。

（4）报告期内，发行人外销毛利率显著高于内销毛利率。发行人解释主要原因为油气装备外销产品由为下游客户提供半成品锻件逐渐转向提供成品零部

件，产品对材料品质以及工艺要求不断提高。

请发行人：

(1) 区分油气装备锻件、风电装备锻件，结合平均单价和成本变化，分析并披露报告期内发行人相关业务毛利率与可比公司可比业务是否存在较大差异；

(2) 分析并披露 2020 年 1-3 月主营业务毛利率大幅下降的原因，与同行业均值变动趋势不同的原因；

(3) 分别披露油气锻件业务内外销收入中半成品锻件及成品零部件的收入、占比、毛利率情况，并结合上述情况分析发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的原因、外销毛利率逐年下滑的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；分析并披露油气装备锻件外销与内销毛利率变动趋势不一致的原因；

(4) 披露在风电锻件业务内销毛利率显著低于外销毛利率、整体产能利用率较高的情况下，发行人大力开拓国内风电市场、报告期内风电装备锻件内销比例大幅提升的原因；分析并披露报告期内风电装备锻件外销毛利率大幅波动的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、区分油气装备锻件、风电装备锻件，结合平均单价和成本变化，分析并披露报告期内发行人相关业务毛利率与可比公司可比业务是否存在较大差异；

(一) 油气装备锻件

报告期内，发行人油气装备锻件毛利率与可比公司可比业务比较情况如下：

单位：万元/吨；%

名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
迪威尔	平均单价	1.57	-3.39	1.63	10.52	1.47	30.57
	单位成本	1.14	0.00	1.14	6.01	1.08	24.60
	毛利率	27.89	-7.01	29.99	11.04	27.01	14.89

名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
发行人	平均单价	1.33	9.00	1.22	4.59	1.16	31.82
	单位成本	0.96	7.87	0.89	5.30	0.85	25.00
	毛利率	27.56	2.81	26.81	-1.83	27.31	19.94

注：迪威尔相关数据为根据其招股说明书、2020 年年度报告相关数据推算。

油气装备锻件具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期要求等各不相同，因此发行人油气装备锻件平均单价、单位成本与可比公司有所不同。

2018 年、2019 年，发行人油气装备锻件产品平均单价以及单位成本变动趋势与可比公司可比业务基本一致；2020 年，发行人外销海上油气装备锻件产品增加，平均单价有所提高，迪威尔由于内销价格较低产品占比提高，产品平均单价略有下降。报告期内，发行人油气装备锻件产品毛利率与可比公司可比业务接近，不存在较大差异。

（二）风电装备锻件

报告期内，发行人风电装备锻件毛利率与可比公司可比业务比较情况如下：

单位：万元/吨；%

名称	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
中环海陆	平均单价	0.73	-5.70	0.77	5.21	0.73	15.96
	单位成本	0.58	-3.69	0.60	1.19	0.59	15.85
	毛利率	20.42	-8.63	22.35	16.02	19.27	0.40
恒润股份	平均单价	0.92	29.54	0.71	8.25	0.65	-7.99
	单位成本	0.57	12.70	0.51	3.37	0.49	7.62
	毛利率	37.51	32.41	28.33	13.57	24.94	-30.39
平均	平均单价	0.82	11.21	0.74	6.64	0.69	3.29
	单位成本	0.58	4.78	0.55	2.18	0.54	11.97
	毛利率	29.97	18.88	25.21	14.91	21.94	-21.62
发行人	平均单价	0.84	-4.80	0.88	12.40	0.79	0.00
	单位成本	0.69	-3.85	0.72	8.09	0.67	9.84
	毛利率	17.48	-4.46	18.30	21.68	15.04	-32.50

注：可比公司相关数据为根据其招股说明书或年度报告相关数据推算；可比公司最近一期相关数据无法根据公开数据获取，因此未予比较分析。

风电装备锻件具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期要求等各不相同，因此发行人风电装备锻件平均单价、单位成本与可比公司有所不同。

2018 年至 2019 年，发行人风电装备锻件产品平均单价以及单位成本变动趋势与可比公司可比业务平均水平变动趋势一致。报告期内，发行人加大国内风电市场开拓力度，风电装备锻件收入尤其是内销收入在发行人主营业务收入中占比逐年提升，2019 年度，发行人风电装备收入占主营业务收入比例为 17.87%，2020 年发行人风电装备收入占主营业务收入比例达 59.97%。2019 年度，中环海陆风电行业收入占主营业务收入比例为 82.37%，恒润股份碾制环形锻件收入（主要为风电行业）占主营业务收入比例为 68.48%。

2017 年以来，发行人陆续新增 6.5 米环机、1.3 米环机、8000 吨水压机、1600 吨油压机等锻造核心设备以及加热炉等配套设备，新增设备在产能释放过程中存在配套性不佳的情形，不同产品需要在不同车间转运进行二次加热；发行人新增设备除用于生产风电装备锻件外，还用于油气装备锻件部分工序，跨行业的产品结构使相关设备不能进行单一产品连续规模化生产，部分环锻产能未能充分释放，因此发行人风电装备锻件产品生产成本较高。同时恒润股份风电业务以风电塔筒法兰成品为主，发行人风电装备锻件以齿轮箱传动类产品、塔筒法兰、偏航、变桨轴承等的毛坯锻件为主，恒润股份相关业务毛利率高于发行人以及中环海陆。因此，2018 年至 2020 年发行人风电装备锻件毛利率低于可比公司可比业务平均毛利率。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（4）毛利率与同行业可比公司比较情况”中补充披露有关内容。

二、分析并披露 2020 年 1-3 月主营业务毛利率大幅下降的原因，与同行业均值变动趋势不同的原因；

（一）发行人与同行业可比公司毛利率比较情况

报告期内，发行人与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

单位：%

名称	2020 年	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年
迪威尔	27.92	28.28	29.99	26.98
恒润股份	30.02	26.06	26.17	24.73
中环海陆	20.48	未披露	21.68	20.08
平均	26.14	27.17	25.95	23.93
发行人	20.90	19.60	24.78	24.16

注：可比公司相关数据为根据其招股说明书或年度报告相关数据计算。

锻件产品具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期要求等各不相同，从而不同产品毛利率各不相同，因此报告期内发行人毛利率与同行业可比公司毛利率均值存在差异。

2020 年 1-3 月，同行业可比公司中毛利率较高的迪威尔、恒润股份毛利率均有所下降，毛利率相对较低的中环海陆未披露该期数据，因此计算所得同行业可比公司毛利率均值较上期有所提高。2020 年，同行业可比公司迪威尔、中环海陆毛利率较上期有所下降，发行人毛利率与同行业均值变动趋势不存在较大差异。

（二）发行人最近一期毛利率下降原因分析

报告期内，发行人各类产品收入占比以及毛利率情况如下：

单位：%

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
油气装备锻件	27.62	27.56	63.28	26.81	60.26	27.31
风电装备锻件	59.97	17.48	17.87	18.30	10.24	15.04
机械装备锻件	9.35	20.95	11.84	23.42	18.64	17.94
其他锻件	3.07	27.52	7.00	25.31	10.86	25.96
合计	100.00	20.90	100.00	24.78	100.00	24.16

最近一年，发行人毛利率有所下降，主要原因一方面为发行人收入结构发生变化，毛利率相对较低的风电装备锻件产品收入占比大幅提升；另一方面发行人2020年1月1日开始执行新收入准则，运输及代理费计入营业成本，2020年发行人运输及代理费占主营业务收入比例为1.26%。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析”中补充披露有关内容。

三、分别披露油气锻件业务内外销收入中半成品锻件及成品零部件的收入、占比、毛利率情况，并结合上述情况分析发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的原因、外销毛利率逐年下滑的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异；分析并披露油气装备锻件外销与内销毛利率变动趋势不一致的原因；

（一）油气装备锻件业务半成品锻件及成品零部件占比、毛利率情况

单位：万元；%

期间	区域	类别	收入	占比	毛利率
2020 年度	外销	成品	8,820.00	33.34	24.87
		半成品	14,289.62	54.02	31.44
		小计	23,109.62	87.36	28.93
	内销	半成品	3,344.57	12.64	18.13
	合计		26,454.19	100.00	27.56
2019 年度	外销	成品	9,435.51	25.51	30.11
		半成品	19,443.20	52.57	29.27
		小计	28,878.71	78.08	29.54
	内销	半成品	8,106.75	21.92	17.07
	合计		36,985.46	100.00	26.81
2018 年度	外销	成品	7,884.47	27.53	34.31
		半成品	10,776.18	37.62	31.19
		小计	18,660.65	65.15	32.51
	内销	半成品	9,981.06	34.85	17.57
	合计		28,641.70	100.00	27.31

2017年5月发行人子公司迈格泰设立，主要为发行人提供成品加工服务，从而公司油气装备外销业务开始逐步向客户提供成品零部件。随着发行人成品加工业务的成熟与相关产能的释放，2018年度、2019年度以及2020年，发行人外

销成品占油气装备锻件收入的比例分别达到 27.53%、25.51%以及 **33.34%**。2018 年、2019 年发行人外销成品毛利率分别为 34.31%、30.11%，均高于同期外销半成品毛利率；**2020 年**，因疫情原因 FMC 新加坡子公司与发行人协商后调低产品订单价格，同时相关产品加工成本有所提高，导致该客户本期毛利率较低，剔除该因素后，发行人外销成品毛利率为 **31.11%**。

（二）油气装备锻件业务外销毛利率高于内销毛利率原因分析

报告期内，发行人油气装备锻件内外销平均单价及单位成本构成情况如下：

单位：万元/吨；%

区域	项目	2020 年	2019 年	2018 年
内销	销售单价	1.05	0.96	0.89
	直接材料	0.47	0.48	0.45
	人工成本	0.07	0.05	0.04
	制造费用	0.32	0.26	0.24
	进项税转出	0.00	0.00	0.00
	运输及代理费	0.01		
	单位成本	0.86	0.80	0.74
	单位毛利	0.19	0.16	0.16
	毛利率	18.13	17.07	17.57
外销	销售单价	1.38	1.32	1.39
	直接材料	0.54	0.52	0.47
	人工成本	0.08	0.08	0.09
	制造费用	0.34	0.33	0.37
	进项税转出	0.00	0.00	0.01
	运输及代理费	0.02		
	单位成本	0.98	0.93	0.94
	单位毛利	0.40	0.39	0.45
	毛利率	28.93	29.54	32.51

报告期内，发行人油气装备锻件外销毛利率高于内销毛利率，一方面，公司由为下游客户提供半成品锻件逐渐转向提供成品零部件，提升了产品盈利水平；另一方面公司外销客户主要为全球知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、TechnipFMC 等，该等客户在中国的合格供应商较少，且客户订单产品要求较高，

工艺难度较大，外销产品材料成本、人工成本以及制造费用等均高于内销产品，使公司外销产品具有较高的附加值。

（三）与同行业可比公司内外销毛利率比较情况

发行人油气装备锻件内外销毛利率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪威尔	内销毛利率	23.97	20.88	11.63
	外销毛利率	30.79	34.87	32.30
	毛利率	27.89	29.99	27.01
发行人	内销毛利率	18.13	17.07	17.57
	外销毛利率	28.93	29.54	32.51
	毛利率	27.56	26.81	27.31

由上表数据可见，发行人油气装备锻件外销毛利率高于内销毛利率的情形与同行业可比公司一致。

油气装备锻件具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期等各不相同，从而不同产品毛利率各不相同，因此报告期内发行人油气装备锻件内销毛利率、外销毛利率有所波动，且与同行业可比公司存在差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（1）油气装备锻件”中补充披露有关内容。

四、披露在风电锻件业务内销毛利率显著低于外销毛利率、整体产能利用率较高的情况下，发行人大力开拓国内风电市场、报告期内风电装备锻件内销比例大幅提升的原因；分析并披露报告期内风电装备锻件外销毛利率大幅波动的原因。

（一）报告期内风电装备锻件内销比例大幅提升原因分析

1、发行人注重分散行业布局，降低经营风险

锻件产品作为装备制造业所必须的关键基础部件，其下游主要为油气开采、

风力发电、冶金机械、工程机械、船舶、核电、航空航天及其他机械等行业的装备制造制造商，最终应用于国民经济和国防工业的各相关行业。

发行人在经营过程中注重分散行业布局，积极开拓油气开采、风力发电、机械装备以及船舶、核电等锻件应用领域的市场。公司凭借自身积累的工艺技术以及产品质量，与全球知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger 等，知名风电装备制造制造商 SKF、Thyssenkrupp、南高齿、中国中车等，知名机械装备制造制造商普锐特、KSB 等，知名船舶装备制造制造商日本三菱、韩国现代等行业标杆企业建立了良好的合作关系，从而可以根据下游不同行业市场需求的变化主动调整产品结构，以最大限度地防范下游不同行业的市场波动风险。

2017 年以来，全球经济形势严峻，国际贸易争端频繁，发行人一方面抓住国际油气行业增长机遇，扩大油气装备锻件外销规模，另一方面加大设备投入，大力拓展国内风电市场。2017 年以来，发行人陆续新增 6.5 米环机、8000 吨水压机等锻造核心设备以及加热炉等配套设备，有效匹配了国内大规格风电锻件产品的需求；公司国外风电客户产品需求仍主要为小规格锻件，与公司新增大型风电锻件产能不相匹配。2020 年全球新冠疫情爆发后，国内经济率先恢复，风电行业迅速发展，发行人提前布局有效防范了国内外不同区域以及下游不同行业的市场波动风险。

2、国内风电市场发展迅速，中长期市场需求旺盛

风力发电具有蕴藏量大、可再生、分布广、无污染、技术成熟、良好的经济性等特点，是最成熟的清洁能源利用形式之一。我国政府近年来陆续出台一系列风电相关发展政策和产业规划，大力支持风电产业健康快速发展。



根据国家能源局的数据，全国新增风电装机量由 2018 年的 20.59GW 增长到 2020 年 71.67GW，其中 2020 年新增风电装机量同比增加 34.14%；累计风电并网容量由 2018 年的 184.2GW 增长到 2020 年的 281.57GW。2020 年风电发电量 4,665 亿千瓦时，占全部发电量的 6.29%；平均弃风率 3%，同比下降 1 个百分点，全国弃风电量和弃风率实现“双降”，弃风情况得到明显好转。

2020 年 9 月，习近平主席在联合国大会提出，中国将提高国家自主贡献力度，采取更加有力的政策和措施，力争于 2030 年前实现二氧化碳排放达峰，努力争取 2060 年前实现碳中和。为应对二氧化碳减排，控制煤电规模和发电量比重将是重要抓手，这将对我国未来的电源结构产生重要影响，推动光伏、风电在我国电力结构中扮演更重要的角色。

2020 年 10 月，风电行业在北京发布《风电北京宣言》，表示为了应对气候变化和低碳转型，实现国内在 2030 年之前碳排放达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和，风电行业倡议在“十四五”规划中，须为风电设定与碳中和国家战略相适应的发展空间：保证年均新增装机 50GW 以上。2025 年后，中国风电年均新增装机容量应不低于 60GW，到 2030 年至少达到 8 亿千瓦，到 2060 年至少达到 30 亿千瓦。随着“十四五”规划的逐步临近，风电作为可再生能源中不可或缺的能源，在未来发展中有望迎来加速。

报告期内，得益于国内风电行业的快速发展以及发行人日常的客户积累，2018 年、2019 年以及 2020 年，发行人风电装备锻件内销收入快速增长，分别为

1,392.27 万元、6,096.77 万元以及 **53,843.37** 万元。

（二）报告期内风电装备锻件外销毛利率大幅波动的原因

报告期内，发行人风电装备锻件外销收入及毛利率情况如下：

单位：万元；%

期间	外销收入	毛利率	SKF 收入金额	SKF 收入占比
2020 年	3,590.23	19.17	3,590.23	100.00
2019 年	4,349.87	27.58	4,272.13	98.21
2018 年	3,473.34	18.30	3,452.89	99.41

报告期内，发行人风电装备锻件外销客户主要为 SKF。SKF 是全球著名的轴承制造公司，在风电行业致力于为齿轮箱、发电机和轴等应用设计提供解决方案，能够提高现有和新风力发电机的可靠性和性能。发行人向 SKF 销售的产品包括偏航、变桨轴承毛坯产品等，因各期产品类型不同，相应价格以及成本均存在差异，毛利率有所波动。

2018 年毛利率较低，主要系 2018 年相关产品生产过程中所需设备涉及不同车间，从而需要跨车间转运，转运过程中锻件温度降低需要二次加热，导致生产成本提高，因此当期毛利率有所下降；2019 年随着公司对该产品销售价格调整及设备配套情况的改善，减少了部分产品在生产过程中二次加热，成本得到控制，毛利率有所提高。2019 年底 SKF 巴西公司部分分批发货订单于 **2020 年**陆续发货实现收入，受汇率波动、材料成本上涨以及运输费用计入主营业务成本等因素影响，相关产品毛利率有所降低，导致 **2020 年** SKF 整体毛利率比上年有所降低。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（五）毛利及毛利率分析/2、主营业务毛利分析/（2）风电装备锻件”中补充披露有关内容。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层、生产部和销售部等部门，了解公司产品定价方式及成本控制措施，了解发行人所处行业发展趋势和市场竞争环境，分析毛利率变化趋势；

2、复核发行人各类业务毛利率、综合毛利率的计算结果，复核发行人的收入确认及成本核算过程，分析主要产品毛利率在报告期变动原因及合理性；

3、获取并分析发行人报告期内各类主要产品的单价、单位成本、产品结构的变动，量化分析各类主营业务及各类产品毛利率变动情况；

4、查阅同行业可比上市公司招股说明书、年度报告等公开披露资料，对比分析同行业上市公司毛利率差异情况及其原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、最近三年，发行人油气装备锻件平均价格、单位成本与可比公司可比业务变动趋势**略有差异**，发行人油气装备锻件毛利率与可比公司可比业务接近；最近三年，发行人风电装备锻件平均价格、单位成本与可比公司可比业务变动趋势一致，因新增生产设备配套情况不佳、产能尚未充分释放以及设备跨行业产品切换等原因发行人风电装备锻件生产成本较高，同时产品类型及交付状态与可比公司存在差异，发行人风电装备锻件毛利率低于可比公司可比业务毛利率具有合理性；

2、由于发行人收入结构发生变化，毛利率相对较低的风电装备锻件产品收入占比大幅提升，同时发行人 2020 年 1 月 1 日开始执行新收入准则，运输及代理费计入营业成本，发行人最近**一年**毛利率有所下降，与同行业均值变动趋势一致；

3、发行人外销客户主要为全球知名油气装备制造厂商 Baker Hughes、TechnipFMC 等，该等客户在中国的合格供应商较少，且客户订单产品要求较高，工艺难度较大，使公司产品具有较大的附加值；同时发行人由为下游客户提供半成品锻件逐渐转向提供成品零部件，提升了产品盈利水平，因此发行人外销毛利率显著高于内销毛利率具有合理性，该情形与同行业可比公司一致；发行人油气装备锻件具有定制化特点，不同产品的材料成本、加工工艺难易程度以及不同客户的交货周期等各不相同，从而不同产品毛利率各不相同，因此报告期内发行人油气装备锻件内销毛利率、外销毛利率有所波动符合行业特点，具有合理性；

4、发行人在经营过程中注重分散行业布局，与油气开采、风力发电、机械

装备等领域知名公司建立了良好的合作关系，从而可以根据下游不同行业市场需求的变化主动调整产品结构，以最大限度地防范下游不同行业的市场波动风险。2017 年以来随着国际贸易形势的日益严峻以及国内风电市场的快速发展，发行人加大拓展国内风电市场、风电装备锻件内销比例大幅提升具有合理性；发行人风电装备锻件外销毛利率有所波动符合其实际经营情况。

问题 10. 关于应收款项

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 11,947.91 万元、18,849.57 万元、20,204.64 万元和 24,413.02 万元，占当期营业收入比例分别为 39.73%、41.52%、33.99%和 38.08%。

（2）2018 年发行人对常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd.的应收账款合计 663.58 万元全额计提坏账准备，发行人解释称两家公司均发生经营困难。

（3）2020 年 3 月 31 日，发行人对 PT VETCO GRAY INDONESIA 应收账款余额为 3,577.04 万元。报告期各期末，PT VETCO GRAY INDONESIA 分别为发行人应收账款余额第五名、第二名、第二名、第一名，但该公司未进入发行人前五大客户。

（4）发行人披露的前五大客户为受同一实际控制人控制的客户销售金额合并计算，但披露的应收账款前五名未按同一控制合并口径披露。应收账款前五名无法与前五大客户进行对比。

请发行人：

（1）披露 PT VETCO GRAY INDONESIA 的基本情况、报告期各期对其销售收入金额、应收账款余额占当期对其销售收入比例情况、信用期、逾期情况等，分析并披露对其应收账款坏账准备计提是否充分，应收账款余额较大但未进入发行人前五大客户的原因；披露中介机构对其销售收入与应收账款的核查情况；

(2) 披露报告期各期应收账款期后回款情况，逾期情况包括逾期的主要客户名称、逾期金额、期后回款比例，报告期内坏账实际发生情况；

(3) 披露 2018 年常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd.经营困难的具体原因，发行人的其他客户是否存在类似情况，发行人下游主要客户是否发生重大不利变化；

(4) 按同一控制口径，合并计算并披露报告期各期末的应收账款余额前五名情况。

请保荐人、申报会计师详细说明境内外收入及应收账款函证情况，包括发函金额及比例、回函金额及比例、回函差异及差异原因等，并发表明确意见。

【回复】：

一、披露 PT VETCO GRAY INDONESIA 的基本情况、报告期各期对其销售收入金额、应收账款余额占当期对其销售收入比例情况、信用期、逾期情况等，分析并披露对其应收账款坏账准备计提是否充分，应收账款余额较大但未进入发行人前五大客户的原因；披露中介机构对其销售收入与应收账款的核查情况；

(一) PT VETCO GRAY INDONESIA 的基本情况

PT VETCO GRAY INDONESIA 隶属于 Baker Hughes 集团，是一家全球著名油气服务商，位于印度尼西亚，成立于 1985 年，VETCO GRAY, LLC 持有其 95% 股份，GE OIL & GAS, LLC 持有其 5% 股份。

Baker Hughes 原名为 BHGE (Baker Hughes a GE company)，美国纽约证券交易所上市公司，股票代码 BKR.N。总部位于美国休斯敦和英国伦敦，由 GE 旗下石油天然气板块及 Baker Hughes 于 2017 年 7 月合并组建成为 GE 子公司，是仅次于 Schlumberger 的全球第二大油服公司，2019 年 GE 出售其持有 BHGE 的股份，不再具有控制权，BHGE 重新更名为 Baker Hughes。报告期内，Baker Hughes 均为公司前五大客户。

(二) 报告期内公司对 PT VETCO GRAY INDONESIA 销售情况

报告期内，公司对 PT VETCO GRAY INDONESIA 销售收入金额、应收账款

余额、信用期、逾期金额、期后回款情况如下：

单位：万元；%

年度	销售收入	应收账款	占比	账龄情况		信用期	逾期金额	期后回款金额
				1年以内	1年以上			
2018年	2,295.75	1,683.30	73.32	1,683.30	-	90天	-	1,683.30
2019年	5,200.05	1,861.03	35.79	1,861.03	-	90天	351.66	1,861.03
2020年	3,785.77	1,466.25	38.73	1,466.25	-	90天		501.01

注：期后回款统计至2021年3月末。

报告期内，公司与PT VETCO GRAY INDONESIA约定的信用期为90天，但从公司完成出关手续到到货后客户收货、货款录入到客户供应商管理系统会存在一个多月的时间差，故其实际的付款周期会在90-135天左右。

（三）PT VETCO GRAY INDONESIA 坏账准备计提情况

报告期各期末，PT VETCO GRAY INDONESIA 应收账款账龄均在1年以内，应收账款期后回款情况较好，公司对PT VETCO GRAY INDONESIA 按照账龄计提坏账准备，计提比例为5%。公司对PT VETCO GRAY INDONESIA 计提的坏账充分。

招股书中披露的前五大客户系按照同一控制下的合并口径统计，应收账款系按照客户单体披露。PT VETCO GRAY INDONESIA 隶属于公司前五大客户中的Baker Hughes 集团。

（四）中介机构对PT VETCO GRAY INDONESIA 销售收入及应收账款的核查情况

中介机构对PT VETCO GRAY INDONESIA 销售收入与应收账款执行了如下的核查程序：

1、对PT VETCO GRAY INDONESIA 报告期各期收入、应收账款余额实施函证程序；

2、访谈PT VETCO GRAY INDONESIA 与公司业务往来的经办人员，了解其与海锅业务发展情况及真实性，对访谈内容进行了视频录像、形成书面记录并通过邮件取得了对方签字确认的书面访谈记录；

3、选取样本，抽查与 PT VETCO GRAY INDONESIA 相关的收入记账凭证，并抽查订单、发票、报关单据、送货单等原始资料，核查收入的真实性；

4、选取样本，抽查与 PT VETCO GRAY INDONESIA 相关的发货记录，追查至合同、发票、报关单据、记账凭证等记录，验证收入的完整性；

5、选取样本，抽查与 PT VETCO GRAY INDONESIA 相关的回款记账凭证，取得对应的银行回单、并与银行流水进行勾对。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/4、应收账款/（3）应收账款前五名单位情况”中补充披露有关内容。

二、披露报告期各期应收账款期后回款情况，逾期情况包括逾期的主要客户名称、逾期金额、期后回款比例，报告期内坏账实际发生情况；

（一）报告期各期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元；%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内应收账款余额	19,822.60	75.08	14,885.84	67.70	15,782.35	76.83
超信用期应收账款余额	6,580.39	24.92	7,103.06	32.30	4,759.85	23.17
应收账款余额	26,403.00	100.00	21,988.90	100.00	20,542.20	100.00
期后回款进度	16,963.90	64.25	21,152.15	96.19	19,821.15	96.49

注：期后回款进度统计至 2021 年 3 月 31 日。

报告期内，公司为控制应收账款回收风险，与客户约定了信用期，内销客户应收账款信用期通常为 90 天或 90 天以内，但由于客户单据传输、财务处理的时间差异，以及客户支付结算周期导致的短期逾期或者由于账务核对需要延迟付款等，实际回款可能会延迟至 90 天-120 天；外销客户应收账款信用期通常为 90 天，但从公司完成出关手续到客户收货、货款录入到客户供应商管理系统会存在一个月左右的时间差，因此部分客户付款周期也会达到 90 天-135 天。

2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日以及 2020 年 12 月 31 日，公司应收账款逾期金额分别为 4,759.85 万元、7,103.06 万元及 6,580.39 万元。截至 2021 年 3 月 31 日，各期末应收账款余额期后回款率分别为 96.49%、96.19%、64.25%。

如果不考虑已单项全额计提坏账准备的常州浩瑞石油设备制造有限公司和 M & R Manufacturing Sdn. Bhd., 则报告期各期末应收账款余额期后回款率分别为 99.37%、98.83%、64.63%, 应收账款回款状况良好, 客户回款风险较低。

(二) 报告期各期末, 公司逾期的主要客户名称、逾期金额、期后回款比例情况如下:

1、2020 年 12 月 31 日

单位: 万元

序号	逾期主要客户	逾期金额	占逾期总额比例	期后回款金额	期后回款比例
1	天津华建天恒传动有限责任公司	1,533.83	23.31%	298.28	19.45%
2	中国中材进出口有限公司	767.95	11.67%	-	0.00%
3	SWOP Engineering Private Limited	648.74	9.86%	-	0.00%
4	南京新能极齿轮技术有限公司	328.74	5.00%	8.00	2.43%
5	南京长升机械工程有限公司	301.27	4.58%	250.00	82.98%
6	VETCO GRAY PTE, LTD	248.78	3.78%	248.78	100.00%
7	苏州亚太金属有限公司	217.39	3.30%	130.00	59.80%
8	HYDRIL USA DISTRIBUTION LLC	190.78	2.90%	45.08	23.63%
9	M & R Manufacturing Sdn. Bhd.	156.26	2.37%	-	0.00%
10	江麓机电集团有限公司	154.45	2.35%	-	0.00%
合计		4,548.19	69.12%	980.14	21.55%

注: 逾期金额为超过合同约定的信用期限而尚未回款的应收账款, 期后回款进度统计至 2021 年 3 月 31 日。

2、2019 年 12 月 31 日

单位: 万元

序号	逾期主要客户	逾期金额	占逾期总额比例	期后回款金额	期后回款比例
1	SKF DO BRASIL LTDA	1,411.93	19.88%	1,411.93	100.00%
2	Primetals Technologies France SAS	522.18	7.35%	522.18	100.00%
3	常州浩瑞石油设备制造有限公司	484.46	6.82%	53.60	11.06%
4	PT VETCO GRAY INDONESIA	351.66	4.95%	351.66	100.00%
5	GE Oil & Gas India Pvt Ltd	305.61	4.30%	305.61	100.00%
6	苏州海陆重工股份有限公司	263.78	3.71%	263.78	100.00%
7	NATIONAL OILWELL VARCO	258.26	3.64%	258.26	100.00%

序号	逾期主要客户	逾期金额	占逾期总额比例	期后回款金额	期后回款比例
8	AME INTERNATIONAL PTE LTD	193.82	2.73%	193.82	100.00%
9	M & R Manufacturing Sdn. Bhd.	180.64	2.54%	24.06	13.32%
10	HYDRIL USA DISTRIBUTION LLC	167.00	2.35%	167.00	100.00%
合 计		4,139.35	58.28%	3,551.90	85.81%

注：逾期金额为超过合同约定的信用期限而尚未回款的应收账款，期后回款进度统计至 2021 年 3 月 31 日。

3、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	逾期主要客户	逾期金额	占逾期总额比例	期后回款金额	期后回款比例
1	常州浩瑞石油设备制造有限公司	485.49	10.20%	54.63	11.25%
2	HYDRIL USA DISTRIBUTION LLC	270.55	5.68%	270.55	100.00%
3	常州天山重工机械有限公司	241.67	5.08%	241.67	100.00%
4	苏州海陆重工股份有限公司	230.46	4.84%	230.46	100.00%
5	苏州圣汇装备有限公司	224.18	4.71%	224.18	100.00%
6	山东科瑞井控系统制造有限公司	181.22	3.81%	181.22	100.00%
7	苏州道森钻采设备股份有限公司	177.90	3.74%	177.90	100.00%
8	M & R Manufacturing Sdn. Bhd.	175.81	3.69%	13.92	7.92%
9	苏州法塔机械科技有限公司	174.57	3.67%	174.57	100.00%
10	秦川机床工具集团股份公司	159.10	3.34%	159.10	100.00%
合 计		2,320.96	48.76%	1,728.20	74.46%

注：逾期金额为超过合同约定的信用期限而尚未回款的应收账款，期后回款进度统计至 2021 年 3 月 31 日。

针对逾期情况，公司已采取必要措施加快应收账款回收工作。尽管部分客户存在逾期的情况，但逾期后 1 年以内大多数可以收回欠款。截至 2021 年 3 月 31 日，公司报告期各期末前十大客户逾期金额的期后回款比例分别为 74.46%、85.81%、21.55%，如果不考虑已单项全额计提坏账准备的常州浩瑞石油设备制造有限公司和 M & R Manufacturing Sdn. Bhd.，则报告期各期末前十大客户逾期金额的期后回款比例分别为 100.00%、100.00%、22.32%。

（三）报告期内坏账实际发生情况

单位：万元

项 目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
-----	------------	------------	------------

项 目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款坏账实际发生金额	442.46	-	-
应收账款余额	26,403.00	21,988.90	20,542.20
占比	1.68%	0.00%	0.00%
单项计提坏账准备的应收账款金额	156.26	665.10	663.58
单项计提坏账准备金额	156.26	665.10	663.58
单项计提坏账准备金额占应收账款余额的比例	0.59%	3.02%	3.23%

由上表可知，报告期内 2018 年和 2019 年公司应收账款无坏账实际发生的情况。2020 年，公司对预计无法收回的应收账款 442.46 万元进行了核销，故 2020 年应收账款实际发生坏账。

报告期内基于谨慎性原则，公司对应收账款中常州浩瑞石油设备制造有限公司和 M & R Manufacturing Sdn. Bhd. 单项全额计提了坏账准备。具体原因如下：

（1）常州浩瑞石油设备制造有限公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日应收账款期末余额分别为 485.49 万元、484.46 万元。由于常州浩瑞石油设备制造有限公司拖欠货款，公司于 2018 年 10 月份起诉该客户，请求对方支付 485.49 万元货款及银行同期同档利率计算的利息。法院于 2018 年 11 月 5 日判决支持本公司的诉讼请求，但因常州浩瑞石油设备制造有限公司偿债能力弱，预计无法收回，因此，公司自 2018 年起全额计提坏账。此外，公司分别于 2019 年收到回款 1.03 万元、2020 年 1-10 月收到回款 53.60 万元。2020 年末，由于预期剩余款项无法收回，公司对该笔应收账款进行了核销。

（2）M & R Manufacturing Sdn. Bhd. 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日应收账款期末余额分别为 178.09 万元、180.64 万元和 156.26 万元。由于 M & R Manufacturing Sdn. Bhd. 自 2018 年下半年起经营困难，预计款项收回可能性较低，因此，公司自 2018 年起全额计提坏账。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/4、应收账款/（5）应收账款期后回款情况、逾期情况”中补充披露有关内容。

三、披露 2018 年常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd.经营困难的具体原因，发行人的其他客户是否存在类似情况，发行人下游主要客户是否发生重大不利变化；

常州浩瑞石油设备制造有限公司系公司客户，其因经营不善资金链断裂，2017 年起曾多次被列入失信被执行人。由于常州浩瑞石油设备制造有限公司拖欠货款，公司于 2018 年 10 月份起诉该客户，请求对方支付 485.49 万元货款及银行同期同档利率计算的利息。法院于 2018 年 11 月 5 日判决支持本公司的诉讼请求，但因常州浩瑞石油设备制造有限公司偿债能力弱，未按法院判决期限偿还款项，预计无法收回，因此，公司自 2018 年起全额计提坏账，**2020 年对该笔应收账款进行了核销**。此外，公司分别于 2019 年收到回款 1.03 万元、2020 年 1-10 月收到回款 53.60 万元。

M & R Manufacturing Sdn. Bhd 系公司客户，由于其 2018 年下半年起经营困难，资金周转紧张，经公司多次催收并发律师函后仍未能偿还货款，且预计无法收回。

截至 2018 年末，常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd 的账龄情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	1 年 以内	1—2 年	2—3 年	3—4 年	4—5 年
常州浩瑞石油设备制造有限公司	485.49	0.00	17.87	467.63	0.00	0.00
M & R Manufacturing Sdn. Bhd.	178.09	14.21	0.00	64.64	99.25	0.00
合计	663.58	14.21	17.87	532.27	99.25	0.00

上述两家客户由于经营困难，无力偿还货款且账龄均较长，货款预计无法收回，出于谨慎性原则，公司对上述两家客户应收账款全额计提坏账准备，**并于 2020 年对常州浩瑞的应收账款进行了核销**。

报告期内，公司下游主要客户主要为油气、风电行业的知名企业，如全球知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、Technip FMC 等以及知名风电装备制造制造商 SKF、Thyssenkrupp、南高齿等。公司主要客户经营状况良好，未发生重大不利变化，公司主要及其他客户与公司均保持着正常的经营往来，不存在长期拖欠货款的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/4、应收账款/（2）应收账款账龄及坏账准备”中补充披露有关内容。

四、按同一控制口径，合并计算并披露报告期各期末的应收账款余额前五名情况。

报告期各期末，按同一控制口径，合并计算的应收账款余额前五名情况如下：

单位：万元；%

项目	客户名称	金额	应收占比
2020-12-31	Thyssenkrupp	5,773.51	21.87
	Baker Hughes	3,800.55	14.39
	南高齿	2,375.02	9.00
	天津华建天恒传动有限责任公司	1,754.37	6.64
	嘉兴荣硕机械有限公司	1,001.71	3.79
	合计	14,705.17	55.70
2019-12-31	Baker Hughes	6,374.19	28.99
	SKF	2,057.38	9.36
	Thyssenkrupp	1,846.14	8.40
	普锐特	1,577.31	7.17
	南高齿	883.45	4.02
	合计	12,738.47	57.93
2018-12-31	Technip FMC	4,799.84	23.37
	Baker Hughes	3,696.90	18.00
	苏州道森	781.70	3.81
	普锐特	778.91	3.79
	苏州比林特	584.65	2.85
	合计	10,642.01	51.81

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/4、应收账款/（4）按同一控制口径的应收账款余额前五名情况”中补充披露有关内容。

五、请保荐人、申报会计师详细说明境内外收入及应收账款函证情况，包括发函金额及比例、回函金额及比例、回函差异及差异原因等，并发表明确意见。

(一) 境外收入及应收账款函证情况如下：

1、境外收入函证情况

单位：万元

项 目	计算公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售收入总额	A	28,703.17	35,079.41	23,995.06
收入发函金额	B	24,054.84	32,156.17	22,759.99
发函比例	C=B/A	83.81%	91.67%	94.85%
回函相符金额	D	22,195.33	31,091.49	21,786.64
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	54.83	243.92	97.31
回函确认收入金额	F=D+E	22,250.15	31,335.41	21,883.95
回函比例	G=F/B	92.50%	97.45%	96.15%
替代测试可确认金额	H	1,804.68	820.76	876.04
经核实后可确认金额	I=F+H	24,054.84	32,156.17	22,759.99
经核实后可确认金额占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期各期，保荐机构及申报会计师选择样本进行函证，发函金额均占收入总额的 80% 以上，因受海外疫情影响，为提高函证效率，保荐机构及申报会计师同时采用邮寄函证以及电子邮件函证的方式，回函比例较高。2020 年度境外收入发函有所下降，主要原因为：公司 2020 年拓展了国内风电市场业务，内销收入占比扩大，内销发函金额占比升高，而外销发函金额占比有所降低。

2、境外应收账款函证情况

单位：万元

项 目	计算公式	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额	A	8,154.80	12,507.71	10,883.51
境外应收账款发函金额	B	6,923.50	11,604.31	10,251.07
发函比例	C=B/A	84.90%	92.78%	94.19%
回函相符金额	D	6,023.52	10,061.41	9,472.38
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	132.20	310.45	110.43
回函可确认金额	F=D+E	6,155.72	10,371.86	9,582.81
回函比例	G=F/B	88.91%	89.38%	93.48%
替代测试可确认金额	H	767.78	1,232.45	668.26

项 目	计算公式	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
经核实后可确认金额	I=F+H	6,923.50	11,604.31	10,251.07
经核实后可确认金额占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%

(二) 境内收入及应收账款函证情况如下:

1、境内收入函证情况

单位: 万元

项 目	计算方式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内销售收入总额	A	67,072.38	23,366.72	23,532.56
收入发函金额	B	58,106.32	18,758.61	19,180.15
发函比例	C=B/A	86.63%	80.28%	81.50%
回函相符金额	D	54,181.45	17,319.17	16,786.72
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	-418.79	770.12	137.64
回函确认收入金额	F=D+E	53,762.66	18,089.30	16,924.36
回函比例	G=F/B	92.52%	96.43%	88.24%
替代测试可确认金额	H	4,343.66	669.31	2,255.79
经核实后可确认金额	I=F+H	58,106.32	18,758.61	19,180.15
经核实后可确认金额占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%

注: 境内销售收入总额为境内主营业务收入总额。

2、境内应收账款函证情况

单位: 万元

项 目	计算公式	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额	A	18,248.19	9,481.19	9,658.69
境内应收账款发函金额	B	16,361.83	7,854.17	8,217.85
发函比例	C=B/A	89.66%	82.84%	85.08%
回函相符金额	D	14,818.76	6,131.28	6,526.84
回函存在差异查明原因后可确认金额	E	614.25	870.24	159.67
回函可确认金额	F=D+E	15,433.02	7,001.52	6,686.51
回函比例	G=F/B	94.32%	89.14%	81.37%
替代测试可确认金额	H	928.81	852.65	1,531.34
经核实后可确认金额	I=F+H	16,361.83	7,854.17	8,217.85
经核实后可确认金额占发函金额比例	J=I/B	100.00%	100.00%	100.00%

回函不符的原因主要为双方记账时点不同。对于内销，发行人在将商品发出，并经客户签收后确认销售收入；对于外销，对于采用 EXW、FCA 方式交易的，发行人在商品发出，并交货给客户委托物流公司（承运人）后，确认销售收入；采用 FOB、CIF 等方式交易的，发行人在商品发出，完成出口报关手续并取得报关单据后，确认销售收入。经核查，不符函证和未回函证不存在重大异常情况。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、了解并检查应收账款信用管理的相关内部控制制度，评价相关内部控制制度设计是否合理，执行是否有效；

2、查看主要客户报告期内合同结算条款和信用条款；询问公司管理层、销售人员报告期内与主要客户的信用政策是否发生变化及变化原因；

3、根据客户的信用期限，关注逾期的应收账款情况以及长账龄的应收账款情况；了解发行人对逾期应收账款的管理及催收措施相关制度及执行情况；

4、获取并审阅公司应收账款明细及账龄分析明细表等，核查公司应收账款坏账计提情况、期后回款情况；

5、了解公司长账龄应收账款未收回的原因，客户的基本情况及其偿债能力，期后回款情况，判断坏账准备计提是否充分；对比公司与同行业可比上市公司坏账准备计提政策差异情况；

6、访谈发行人销售总监，了解公司与常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd 的业务开展情况；获取并查看公司起诉常州浩瑞的法院判决书；

7、对主要客户的各期销售收入及应收账款各期期末余额进行发函确认；

8、获取主要客户的工商资料信息，对主要客户进行现场走访或视频访谈，实地走访主要客户的经营场所，并核实与海锅股份公司的业务合作情况、关联方关系等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，PT VETCO GRAY INDONESIA 系 Baker Hughes 集团子公司，发行人在招股书披露的前五大客户系按合并口径披露，应收账款前五名系按单体口径披露，发行人已在招股书中补充披露了按合并口径披露的前五大应收账款明细。

2、报告期各期末发行人应收账款余额期后回款率分别为 96.49%、96.19%、64.25%，回款状况良好，客户回款风险较低。

3、常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd.经营困难均为其自身原因，发行人其他客户不存在类似情形，发行人下游主要客户未发生重大不利变化。

4、经函证发行人境内外客户，并对回函差异进行调节，发行人相关收入真实、准确、完整，收入和应收账款金额可以确认。

问题 11. 关于存货

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 12,626.44 万元、16,073.18 万元、20,134.28 万元和 22,030.41 万元，其中在产品账面余额分别为 2,719.67 万元、5,283.35 万元、5,883.32 万元和 4,888.63 万元。

(2) 报告期内，发行人库存商品存在库龄一年以上的情况，各期末库龄一年以上库存商品账面余额分别为 662.82 万元、793.78 万元、924.47 万元和 922.63 万元。报告期各期，发行人对库龄一年以内存货的跌价准备计提比例分别为 1.63%、2.08%、0.38%和 0.62%，对库龄一年以上存货的跌价准备计提比例分别为 65.84%、69.47%、71.84%和 72.67%。

(3) 发行人对期末库存商品区分是否存在对应订单，对存在订单的产成品以相应订单预计售价为基础计算可变现净值；对于无订单的产成品，按废钢预计售价为基础计算其可变现净值。2017-2019 年末，发行人库存商品跌价准备计提比例分别为 30.28%、35.99%和 21.48%。

(4) 发行人对期末在产品区以及委托加工物资中客户临时取消订单的锻件，

以预期未来废钢销售价格为基础计算其可变现净值，并测算存货跌价金额。

(5) 发行人对期末原材料区分是否正常流转原材料。对于可以正常流转的原材料，发行人以其所生产的产成品的估计售价为基础计算其可变现净值；对于不能正常流转的原材料，发行人以预期未来废钢销售价格为基础计算其可变现净值，并测算存货跌价金额。

(6) 2017-2019 年，发行人存货周转率分别为 2.76、2.85 和 2.98，同行业可比公司平均值分别为 2.21、3.46 和 3.96。

请发行人：

(1) 披露保荐人、申报会计师对发行人库龄准确性的核查方法、过程及结论；

(2) 披露各期末库存商品中有订单支持的比例，保荐人、申报会计师对订单支持存货的核查方法和结论，分析并披露 2019 年末发行人库存商品跌价准备计提比例大幅下降的原因；

(3) 结合合同约定和实际情况，披露各期期末在产品和委托加工物资中客户取消订单的具体情况，客户是否可以无条件取消订单，取消订单是否需向发行人支付违约金或提供其他补偿；

(4) 披露原材料“正常流转”的含义，发行人预期未来废钢销售价格的主要依据；

(5) 结合在手订单、备货政策、生产周期、交货周期等，分析并披露报告期内在产品金额快速增长、占比波动较大的原因；

(6) 分析并披露发行人存货周转率低于同行业可比公司的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货的监盘情况。

【回复】：

一、披露保荐人、申报会计师对发行人库龄准确性的核查方法、过程及结论；

（一）核查方法、过程

保荐人、申报会计师对发行人库龄准确性的核查方法、过程包括：

1、获取报告期内各类存货收发存明细表、公司编制的存货库龄明细表，复核存货库龄；

2、对于库龄一年以上的存货，访谈采购、生产、销售及仓库管理人员，了解库龄较长的原因，分析其合理性；

3、对于库龄较长的原材料，抽查原材料采购合同、采购发票、送货单及原材料入库单等原始资料，核实原材料库龄的准确性；对于库龄较长的在产品，抽查原始生产记录，核实在产品库龄的准确性；对于库龄较长的库存商品，抽查成品入库的相关单据，核实库存商品库龄的准确性；

4、结合存货监盘过程中发现的存货呆滞、毁损等可能表明存货库龄较长的情形，与期末库龄表核对，关注其库龄准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：报告期各期末，发行人存货库龄准确。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/5、存货/（3）存货库龄情况”中补充披露有关内容。

二、披露各期末库存商品中有订单支持的比例，保荐人、申报会计师对订单支持存货的核查方法和结论，分析并披露 2019 年末发行人库存商品跌价准备计提比例大幅下降的原因；

（一）披露各期末库存商品中有订单支持的比例

报告期各期末，公司库存商品有订单支持的比例情况如下：

单位：万元；%

项目	库存商品账面余额	库存商品有订单金额	有订单库存商品占比
2020-12-31	8, 251. 85	7, 317. 27	88. 67

项目	库存商品账面余额	库存商品有订单金额	有订单库存商品占比
2019-12-31	3,707.66	2,737.07	73.82
2018-12-31	2,421.98	1,378.48	56.92

报告期各期末公司库存商品有订单支持的比例较高，与公司主要采用以订单制为主、以销定产的生产模式相吻合。公司 2019 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日库存商品在手订单支持率略高于 2018 年 12 月 31 日，原因主要为：2019 年及 2020 年生产管理水平较 2018 年得以进一步提升，使得超过订单数量生产的零星多余品减少，进而提高了库存商品的在手订单支持率。

（二）保荐人、申报会计师对订单支持存货的核查方法和结论

1、核查方法

保荐人、申报会计师对订单支持存货的核查方法如下：

1) 获取发行人报告期内的库存商品进销存明细表、在手订单统计表，检查其准确性，计算报告期各期末库存商品中有订单支持的比例，并抽样检查相关订单是否真实有效；

2) 检查在手订单统计表是否包含库龄较长的库存商品项目，并分析其合理性；

3) 检查期末有订单支持的库存商品在期后的销售情况。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人订单支持存货的比例与其主要采用以订单制为主、以销定产的生产模式相吻合。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/5、存货/（5）库存商品有订单支持比例情况”中补充披露有关内容。

（三）分析并披露 2019 年末发行人库存商品跌价准备计提比例大幅下降的原因

报告期各期，公司库存商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	期初余额	本期计提额	本期减少		期末余额
			转回	转销	
2020-12-31	796.58	44.20	19.53	83.68	737.57
2019-12-31	871.60	62.89	35.49	102.42	796.58
2018-12-31	652.17	245.92	-	26.48	871.60

2019 年末公司库存商品跌价准备计提比例大幅下降的原因主要为：①随着公司存货管理水平的不断提升，超过订单数量生产的零星多余品减少，入库滞销品数量减少，进而使得 2019 年存货跌价计提额下降。②2019 年废钢市场行情较 2018 年回暖，废钢预计售价较 2018 年上升，从而按废钢预计售价为基础计算的可变现净值提高，进而使得 2019 年转回库存商品跌价准备 35.49 万元。③于 2018 年计提的库存商品跌价在 2019 年转销 102.42 万元。

在上述因素的综合影响下，使得公司 2019 年存货跌价准备计提比例大幅下降。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/5、存货/（4）存货跌价准备”中补充披露有关内容

三、结合合同约定和实际情况，披露各期期末在产品和委托加工物资中客户取消订单的具体情况，客户是否可以无条件取消订单，取消订单是否需向发行人支付违约金或提供其他补偿；

（一）结合合同约定和实际情况，披露各期期末在产品和委托加工物资中客户取消订单的具体情况

各期期末，公司在产品和委托加工物资中客户取消订单的具体情况如下：

单位：件；吨

项目	对应客户数	对应产品件数	对应交货重量	取消订单原因
2020 年度	6	31	23.77	客户项目变更，材料转新订单继续生产
		7	4.53	客户产品无法满足终端客户要求
		6	0.01	交货期无法满足
合 计		44	28.30	

项目	对应客户数	对应产品件数	对应交货重量	取消订单原因
2019 年度	2	4	3.67	客户项目变更，材料转新订单继续生产
		7	7.44	客户修改订单数量，多余品
合 计		11	11.11	
2018 年度	6	29	27.88	客户项目变更，材料转新订单继续生产
		109	92.17	客户项目变更，材料后续考虑改生产其他工件
合 计		138	120.05	

报告期各期末，公司在产品和委托加工物资中客户取消订单涉及的客户数分别为：6 家、2 家及 6 家。对应的产品件数分别为：138 件、11 件及 44 件。对应的产品交货重量分别为：120.05 吨、11.11 吨及 28.30 吨。取消订单所涉及的客户较少，涉及的产品数量及交货重量均较小。客户取消订单的原因主要为：①公司客户项目变更或发行人客户的产品无法满足最终客户的需求。②公司客户修改订单数量。③公司因客户订单数量较小，在自身产能优先满足优质客户需求的前提下，导致交货期无法满足客户的需求。

（二）客户是否可以无条件取消订单，取消订单是否需向发行人支付违约金或提供其他补偿

对于长期合作的客户，公司通常与客户保持紧密联系，基于维护优质客户的考虑，如客户因市场需求变动有意向临时修改订单数量或取消订单时：若公司尚未生产，或虽已生产，但相关材料仍然可以转为新订单继续使用，在不损害公司利益的前提下，公司接受客户修改订单数量或取消订单的需求，不收取取消订单的补偿金；若公司已生产，且相关材料无法转为新订单继续使用，则公司通常向客户收取相应的补偿金。

报告期内，公司收取的取消订单补偿金如下：

单位：万元

项目	记账科目	补偿款金额
2020 年度	营业外收入	15.57
2019 年度	营业外收入	-
2018 年度	营业外收入	0.98

2019 年度未有客户取消订单而收取的补偿金，2018 年度、2020 年度收取的

客户补偿金相对较小。公司在收到客户的补偿金时，借记“银行存款”科目，贷记“营业外收入”科目，账务处理符合《企业会计准则》的规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/5、存货/（6）各期末在产品和委托加工物资中客户取消订单的具体情况”中补充披露有关内容

四、披露原材料“正常流转”的含义，发行人预期未来废钢销售价格的主要依据；

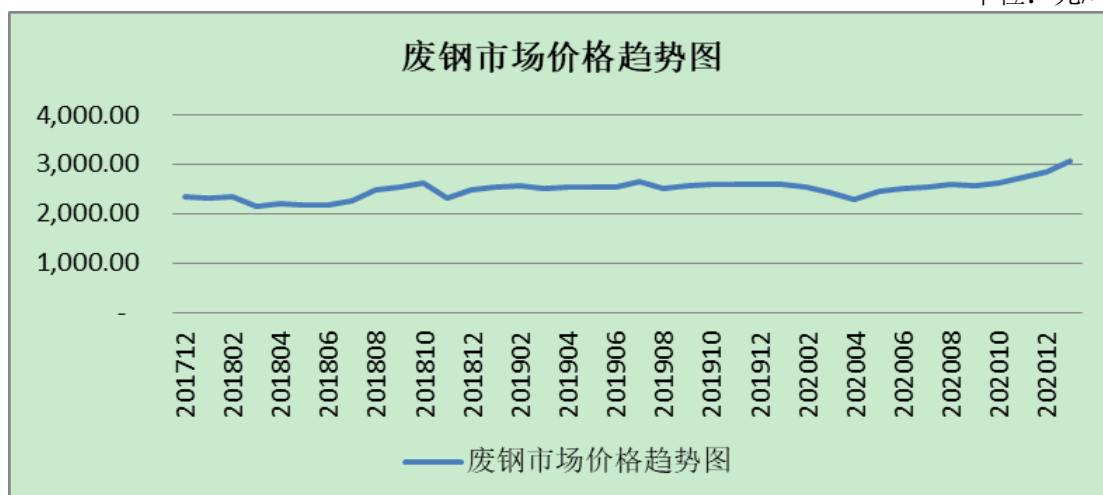
（一）披露原材料“正常流转”的含义

由于公司产品定制化程度较高，不同细分行业的产品、同一细分行业不同客户的产品，对原材料牌号、质量、技术指标、规格等都具有特定要求，进而使得公司的原材料定制化程度也较高。公司基于谨慎性原则考虑：将超过1年仍未生产领用的原材料视同滞料并做相应财务处理。公司在其内部控制制度《仓库管理制度》一章专门明确：“在仓储过程中，凡是在十二个月中无领用的原材料物资均应作为滞料”。因此，公司将凡是在1年中有领用的原材料作为“正常流转”的原材料，将1年中无领用的原材料作为滞料。

（二）发行人预期未来废钢销售价格的主要依据

报告期各期末，公司预期未来废钢售价主要根据未来三个月废钢市场平均销售价格确定。公司结合近期废钢市场行情的走势情况并向主要废钢回收公司进行询价后确定预期未来废钢销售价格，进而以此售价作为可变现净值的计算基础。2017年12月31日，2018年12月31日，2019年12月31日及**2020年12月31日**公司预期未来废钢销售价格分别为：2,360.00元/吨、2,300.00元/吨、2,600.00元/吨、**2,930.00元/吨**。通过查询废钢市场公开报价，报告期内，废钢市场价格趋势如下：

单位：元/吨



数据来源：我的钢铁网。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/5、存货/（4）存货跌价准备”中补充披露有关内容

五、结合在手订单、备货政策、生产周期、交货周期等，分析并披露报告期内在产品金额快速增长、占比波动较大的原因；

（一）在产品金额快速增长、占比波动较大的原因

1、报告期内，公司在产品及委托加工物资增长率如下：

单位：万元；%

项目	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面余额	增长率	账面余额	增长率	账面余额	增长率
委托加工物资	1,287.27	-11.88	1,460.78	56.54	933.14	-8.02
在产品	5,872.15	-0.19	5,883.32	11.36	5,283.35	94.26
合 计	7,159.42	-2.51	7,344.10	18.14	6,216.49	66.48

报告期内，公司 2018 年 12 月 31 日在产品余额较 2017 年 12 月 31 日快速增长，2019 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日在产品余额相对均衡。

2018 年底，在产品金额较 2017 年底快速增长的原因主要为：受益于下游油气行业的发展及自身产能的释放，公司 2018 年油气装备锻件收入较 2017 年增长 76.94%，而油气装备锻件加工工序相对复杂，油气锻件产品的生产周期通常在 7-13 周，进而使得在产品金额在 2018 年底快速增长。

2、报告期内，公司在产品金额占存货账面余额的比重如下：

单位：万元；%

项目	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
在途物资	563.57	2.02				
原材料	11,783.35	42.33	8,188.10	40.67	7,073.74	44.01
委托加工物资	1,287.27	4.62	1,460.78	7.26	933.14	5.81
在产品	5,872.15	21.10	5,883.32	29.22	5,283.35	32.87
库存商品	8,251.85	29.65	3,707.66	18.41	2,421.98	15.07
发出商品	76.20	0.27	894.41	4.44	360.96	2.25
合 计	27,834.39	100.00	20,134.28	100.00	16,073.18	100.00

报告期各期末，公司在产品及委托加工物资占存货账面余额的比重分别为：38.68%、36.48%、**25.72%**。其中 2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日占比相对稳定，**2020 年 12 月 31 日占比较 2019 年 12 月 31 日有所下降。**

2020 年 12 月 31 日，公司在产品及委托加工物资占存货账面余额的比重较 2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日**有所下降**的原因主要为：**2020 年**公司风电装备锻件收入占主营业务收入的比重为 **59.97 %**，风电装备锻件收入已超过油气装备锻件收入成为公司主营业务收入的重要贡献点。公司风电装备锻件产品生产工艺相对简单，生产周期较油气装备锻件短，从而使得 **2020 年 12 月 31 日**产成品占存货账面余额的比重较高，进而拉低了在产品及委托加工物资占存货账面余额的比重。

综上，公司在产品金额快速增长、占比波动较大与其原材料备货政策、产品生产周期及产品结构变化等实际经营情况相符，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/5、存货/（2）存货构成情况”中补充披露有关内容

六、分析并披露发行人存货周转率低于同行业可比公司的原因。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：次

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪威尔	2.42	2.33	2.33
恒润股份	3.68	2.83	2.84
中环海陆	6.48	6.71	5.22
平均	4.19	3.96	3.46
发行人	3.58	2.98	2.85

报告期内，公司业务规模不断扩大，同时加强了存货管理，各年存货周转率均有所提高。公司存货周转率与其 1 个月左右的原材料备货周期、1.5-2.5 个月左右的生产周期及 0.5 个月左右的发货周期相符。公司 2018 年、2019 年存货周转率均略高于迪威尔、恒润股份，低于中环海陆；2020 年存货周转率略高于迪威尔，低于中环海陆，与恒润股份接近。

公司从原材料采购、安排生产至产品发货大致周期情况举例说明如下：

2017 年 10 月 25 日，发行人与江苏沙钢集团淮钢特钢股份有限公司签订原材料采购合同，采购牌号为 42CrMo、型号为 $\phi 600*6$ 的合金钢，该批材料于 2017 年 12 月 26 日入库。2018 年 3 月 5 日，发行人取得风电装备锻件客户 SKF 的采购订单，并于 2018 年 3 月 22 日开始生产，2018 年 4 月 30 日完成生产，2018 年 6 月 15 日发货出库。

2019 年 9 月 25 日，发行人与张家港广大特材股份有限公司签订原材料采购合同，采购牌号为 F22、规格为 9T*6 支的合金钢，该批材料于 2019 年 11 月 5 日入库。2020 年 2 月 5 日，发行人取得油气装备锻件客户 Technip FMC 的采购订单，并于 2020 年 2 月 12 日开始生产，2020 年 4 月 5 日完成生产，2020 年 4 月 30 日发货出库。

发行人原材料包括合金钢、碳钢及不锈钢三大类，每一大类又包含多种牌号及规格型号的材质，不同材质的原材料订货周期均存在一定差异，综合来看，原材料备货周期在 1 个月左右。发行人油气装备锻件平均生产周期略长于风电装备锻件，综合来看，发行人生产周期通常在 1.5-2.5 个月左右。

由于产品结构、下游客户所处行业的差异，公司与同行业可比公司存货周转率存在一定差异，具体分析如下：

2018 年、2019 年，公司产品中油气装备锻件占主导，2020 年随着公司国内风电业务的快速发展，产品结构有所变化，各年油气装备锻件收入占主营业务收

入的比重分别为 60.26%、63.28%、**27.62%**。而同期中环海陆产品结构中，风电领域锻件占主导，风电领域锻件收入占主营业务收入的比重分别为 70.43%、85.33%、**92.91%**。同期迪威尔产品结构中，油气领域锻件占主导，油气领域锻件收入占主营业务收入的比重分别为 98.06%、98.66%、**98.64%**。风电装备锻件生产周期相对较短，油气装备锻件生产周期较长。因此，公司各年存货周转率低于中环海陆，高于迪威尔具有内在合理性。

2020 年，公司风电装备锻件收入占主营业务收入的比重为 **59.97%**，随着风电装备锻件在公司产品结构中的比重逐渐提高，公司存货周转率逐渐上升。

发行人已在招股说明书“**第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（二）资产周转能力分析/2、存货周转率**”中补充披露有关内容

七、请保荐人、申报会计师说明对存货的监盘情况。

（一）报告期内，实施的存货监盘程序

保荐人及申报会计师按照《中国注册会计师审计准则第 1311 号——存货监盘》对发行人存货盘点实施了监盘程序。具体监盘程序包括：

①获取发行人《存货管理制度》、《仓库管理制度》以及报告期内的盘点计划，了解并评价发行人盘点计划的合理性和相关内部控制的有效性；

②了解存货的内容、性质及存放场所，制定存货监盘计划，确定存货监盘的目标、范围、时间安排及人员分工、监盘的要点及关注的事项等；

③现场查看各类别的存货是否有序摆放，确保监盘计划的实施；

④观察发行人财务人员和仓库保管人员实际盘点过程；

⑤抽取部分存货品种与发行人员工共同清点；

⑥监盘过程中，核查存货流转情况，确保不存在漏盘、重复盘点等情况，同时核查是否存在库龄较长或毁损存货；

⑦在发行人存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；检查盘点表单，复核盘点结果汇总记录；

⑧监盘结束，对监盘结果进行评价，形成存货监盘小结。

（二）存货监盘比例及监盘结果

保荐人及申报会计师于 2019 年末、2020 年 3 月末、2020 年 9 月末及 2020 年末均实施了存货监盘程序。各期末存货的监盘确认金额及比例如下：

1、2019 年 12 月 31 日存货监盘金额及监盘比例如下：

单位：万元；%

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	8,188.10	6,391.77	78.06
委托加工物资	1,460.78	1,043.83	71.46
在产品	5,883.32	4,493.95	76.38
库存商品	3,707.66	3,138.98	84.66
发出商品	894.41	-	-
合 计	20,134.28	15,068.52	74.84

2、2020 年 3 月 31 日存货监盘金额及监盘比例如下：

单位：万元；%

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	10,368.88	8,535.13	82.31
委托加工物资	2,457.84	1,767.05	71.89
在产品	4,888.63	3,677.95	75.23
库存商品	3,884.85	3,302.91	85.02
发出商品	430.22	-	-
合 计	22,030.41	17,283.04	78.45

3、2020 年 9 月 30 日存货监盘金额及监盘比例如下：

单位：万元；%

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
在途物资	227.06	-	-
原材料	9,465.12	6,707.29	70.86
委托加工物资	1,112.80	882.51	79.31
在产品	5,902.51	4,794.86	81.23
库存商品	4,899.60	4,038.72	82.43
发出商品	319.39	-	-
合 计	21,926.49	16,423.38	74.90

4、2020 年 12 月 31 日存货监盘金额及监盘比例如下：

单位：万元；%

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
在途物资	563.57	-	-
原材料	11,783.35	8,478.81	71.96
委托加工物资	1,287.27	1,154.54	89.69
在产品	5,872.15	4,797.41	81.70
库存商品	8,251.85	4,042.04	48.98
发出商品	76.20	-	-
合 计	27,834.39	18,472.79	66.37

2019 年末、2020 年 3 月末、2020 年 9 月末及 **2020 年末**，保荐人及申报会计师对发行人存货进行了较为全面的监盘，存货监盘比例分别为 74.84%、78.45%、74.90%、**66.37%**，监盘比例较高，监盘结果不存在差异的情况。

报告期内，因在途物资及发出商品金额占比较小，未进行监盘，通过执行以下替代程序进行了确认：

①针对在途物资，获取采购合同、采购发票、对方送货单、期后入库单等资料，核对在途物资余额是否与相应的采购合同及采购发票金额一致。

②针对发出商品，对期末发出商品余额较大的客户执行函证程序；此外，通过取得发出商品期后确认收入的相关资料，如：送货单、报关单等原始单据以证实发出商品余额的真实性及准确性。

（三）核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人已经建立了较为完善的存货盘点制度并能够有效执行，存货管理较好，存货盘点未发现异常，存货真实、准确、完整。保荐人及申报会计师报告期内履行了存货监盘程序，监盘结果与发行人账面记录一致。

八、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、了解及评价管理层存货管理相关内部控制设计和运行的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、获取管理层计提存货跌价准备的相关资料，复核管理层对存货的售价、相关税费估计的合理性，检查存货可变现净值计算是否准确、存货跌价准备计提是否充分；

3、获取存货期末库龄明细表，结合产品状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

4、实施存货监盘程序，检查和观察存货的数量、状况等；

5、检查以前年度计提的存货跌价准备本年的变化情况，分析存货跌价准备变化的合理性；

6、获取报告期内发行人在产品及委托加工物资中客户取消订单的明细清单，抽查客户取消订单的原始资料；

7、向发行人销售总监了解客户取消订单的具体情况以及是否需要支付违约金，并抽查客户取消订单支付的违约金回单及相关原始资料；

8、向发行人采购人员、生产人员、销售人员了解原材料“正常流转”的含义；查阅发行人《仓库管理制度》中关于原材料“正常流转”的定义；

9、查询废钢市场公开报价，将发行人关于预期未来废钢售价与废钢市场公开报价比较，分析其合理性；

10、查询同行业可比公司存货周转率指标，分析发行人存货周转水平与同行业可比公司情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人存货库龄准确。

2、发行人订单支持存货的比例与其主要采用以订单制为主、以销定产的生产模式相吻合。2019 年末发行人库存商品跌价准备计提比例下降原因合理，符合发行人实际经营情况。

3、报告期内，发行人客户取消订单涉及客户面较少，涉及的产品数量及重量均较小。对于发行人已生产且相关材料无法转为新订单继续使用的客户取消订

单，发行人已向客户收取相应的补偿金。发行人收取的取消订单补偿金会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、发行人关于原材料“正常流转”的定义符合其生产经营特点、较为谨慎。发行人预期未来废钢销售价格与废钢市场公开报价不存在显著差异，发行人关于预期未来废钢销售价格的会计估计合理。

5、报告期内，发行人在产品金额快速增长、占比波动较大与其原材料备货政策、产品生产周期及产品结构变化等实际经营情况相符，具有合理性。

6、发行人存货周转率低于中环海陆，高于迪威尔及恒润股份，符合发行人产品结构特点。发行人各年存货周转率与其产品结构相适应，与其备料周期、生产周期及发货周期相符。

问题 12. 关于融资租赁

申报材料显示：

(1)报告期各期末,发行人合计应付融资租赁款分别为 203.83 万元、3,313.88 万元、2,950.18 万元、2,363.43 万元。

(2) 发行人关联方就发行人售后回租业务向远东国际租赁有限公司提供担保，担保金额为 2,100 万元；向远东宏信融资租赁有限公司提供担保，担保金额为 1,300 万元。

请发行人

(1) 披露融资租赁情况，包括但不限于有关主要资产情况、金额、租赁期限、交易对方情况、合同主要条款等；

(2) 披露融资租赁设备产能占比，对发行人生产经营的稳定性是否构成重大影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、披露融资租赁情况，包括但不限于有关主要资产情况、金额、租赁期限、交易对方情况、合同主要条款等；

报告期内，公司融资租赁情况如下：

单位：万元

序号	出租方	合同编号	金额	主要资产名称	原值	累计折旧	租赁期限	合同主要条款	融资租赁类型	租赁合同状态
1	海通恒信国际租赁股份有限公司	L17B100162	120.00	龙门加工中心(1台)	103.18	34.26	2017.6.5-2019.5.5	到租赁期的最后一天，若承租人不存在违约行为或违约行为得以完全救济，则承租人可以按约定行使留购、续或退还租赁物件的权利。若承租人选择留购租赁物件，则留购价格为 100.00 元	融资租赁（直租）	已到期
2	海通恒信国际租赁股份有限公司	L17B101044	125.00	数控立车(1台)	107.48	34.83	2017.7.18-2019.7.17	到租赁期的最后一天，若承租人不存在违约行为或违约行为得以完全救济，则承租人可以按约定行使留购、续或退还租赁物件的权利。若承租人选择留购租赁物件，则留购价格为 100.00 元	融资租赁（直租）	已到期
3	海通恒信国际租赁股份有限公司	L17B102795	110.00	数控卧式车床(1台)	94.02	26.76	2017.12.28-2019.12.27	到租赁期的最后一天，若承租人不存在违约行为或违约行为得以完全救济，则承租人可以按约定行使留购、续或退还租赁物件的权利。若承租人选择留购租赁物件，则留购价格为 100.00 元	融资租赁（回租）	已到期
4	海通恒信国际租赁股份有限公司	L17B103975001	166.00	卧式加工中心(1台)	142.45	39.42	2018.1.12-2020.1.11	到租赁期的最后一天，若承租人不存在违约行为或违约行为得以完全救济，	融资租赁（直租）	已到期

序号	出租方	合同编号	金额	主要资产名称	原值	累计折旧	租赁期限	合同主要条款	融资租赁类型	租赁合同状态
								则承租人可以按约定行使留购、续或退还租赁物件的权利。若承租人选择留购租赁物件，则留购价格为 100.00 元		
5	海通恒信国际租赁股份有限公司	L17B103975003	175.00	卧式加工中心（1 台）	150.17	39.18	2018.3.16-2020.3.15	到租赁期的最后一天，若承租人不存在违约行为或违约行为得以完全救济，则承租人可以按约定行使留购、续或退还租赁物件的权利。若承租人选择留购租赁物件，则留购价格为 100.00 元	融资租赁（直租）	已到期
6	海通恒信国际租赁股份有限公司	L17B103975004	335.00	龙门立式加工中心（1 台）	67.79	18.76	2018.1.12-2020.1.11	到租赁期的最后一天，若承租人不存在违约行为或违约行为得以完全救济，则承租人可以按约定行使留购、续或退还租赁物件的权利。若承租人选择留购租赁物件，则留购价格为 100.00 元	融资租赁（直租）	已到期
				卧式加工中心（2 台）	219.68	60.79				已到期
7	仲利国际租赁有限公司	AA18040053NBX	239.00	数控径向碾环机 D53K-1300（1 台）	210.60	53.24	2018.4.4-2021.4.10	合同第二十三条（6）优先购买价格 0 元	融资租赁（直租）	已到期（提前偿还）

序号	出租方	合同编号	金额	主要资产名称	原值	累计折旧	租赁期限	合同主要条款	融资租赁类型	租赁合同状态
8	仲利国际租赁有限公司	AA18070284NBX	532.18	20 吨有轨出料机(1 台)	87.40	21.07	2018.7.19-2021.7.13	合同第二十三条（6）优先购买价格 0 元	融资租赁（回租）	已到期（提前偿还）
				电动葫芦双梁起重机（5 台）	80.68	23.34				
9	仲利国际租赁有限公司	AA18090599NBX	510.83	悬链通过式抛丸机（1 台）	48.28	10.69	2018.9.29-2021.9.25	合同第二十三条（6）优先购买价格 0 元	融资租赁（回租）	未到期
				天然气双炉门室式蓄热式加热炉（1 台）	88.03	18.80				
10	远东国际租赁有限公司	IFELC18D031ZLP-L-01	2,100.00	8000 吨水压机（1 组）	2,503.92	336.61	2018.12.11—2020.12.11	合同约定留购价款 1,000.00 元	融资租赁（回租）	已到期
				单臂自由锻锤机(1 台)	154.10	146.40				
11	上海中成融资租赁有限公司	ZC2019-HZ-020007	299.60	30 吨有轨出料机(1 台)	120.69	21.95	2019.6.6-2021.6.5	合同第 12 条 12.1：乙方应在合同规定的最后一期租金支付日将租赁物留购价款 100.00 元连同最后一期	融资租赁（回租）	未到期
				四柱式	248.28	41.24				

序号	出租方	合同编号	金额	主要资产名称	原值	累计折旧	租赁期限	合同主要条款	融资租赁类型	租赁合同状态
				开坯液压机(1台)				租金一并支付给甲方		
12	上海中成融资租赁有限公司	ZC2019-HZ-020008	221.20	DBC1300II型卧式镗铣加工中心(1台)	269.76	40.82	2019.6.6-2021.6.5	合同第12条12.1:乙方应在合同规定的最后一期租金支付日将租赁物留购价款100.00元连同最后一期租金一并支付给甲方	融资租赁(回租)	未到期
13	远东宏信融资租赁有限公司	FEHPT19D039PBD-L-01	1,300.00	锻造操作机(两台)	236.03	186.84	2019.4.29-2021.4.29	合同约定留购价款1,000.00元	融资租赁(回租)	未到期
				MG型双梁门式起重机(1台)	101.72	21.72				

注1: 租赁合同状态截至时间为2020年12月31日;

注2: 累计折旧截至时间为2020年12月31日。

对于融资租赁业务，公司在承租开始日，将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认的融资费用。公司采用实际利率法对未确认的融资费用在资产租赁期间内摊销，计入财务费用。公司发生的初始直接费用，计入租入资产价值。

对于售后租回业务，根据《会计监管工作通讯》2015 年第一期关于“售后租回交易是否可以按照抵押借款进行会计处理”问题的回复“在固定资产出售及租赁相互关联、且基本能确定将在租赁期满回购的情况下，如果把这一系列交易作为一个整体更能反映其总体经济影响，那么可以作为一项交易按照抵押借款进行会计处理。”考虑公司固定资产出售及租赁交易相互关联、且基本能确定将在租赁期满回购，该业务的实质是以标的资产为抵押或者质押的融资，因此把这一系列交易作为一个整体更能反映其总体经济影响，将整体作为一项交易按照抵押借款进行会计处理。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（一）负债构成分析/8、长期应付款”中补充披露有关内容。

二、披露融资租赁设备产能占比，对发行人生产经营的稳定性是否构成重大影响。

截至 2020 年末，公司应付融资租赁款余额为 460.80 万元，公司融资租赁设备主要为锻造设备中的压机及其配套设备，包括四柱式开坯液压机、锻造操作机等，相关设备产能占比约 5%。

根据相关融资租赁协议，公司在协议到期后对融资租赁设备均享有以极低价格（100 元、1000 元等）留购的权利，报告期内，公司到期的融资租赁协议相关设备均已完成留购。尚未到期的融资租赁协议将陆续在 2021 年底之前到期，融资租赁协议到期后公司将行使留购权利。融资租赁事项不会对公司生产经营的稳定性构成重大影响。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（一）负债构成分析/8、长期应付款”中补充

披露有关内容。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人融资租赁合同，复核融资租赁机器设备名称、出租方名称、租赁期开始日、租赁期限、租赁资产公允价值、最低租赁付款额现值、融资费用、租金的付款安排等条款；

2、复核发行人的会计处理是否正确以及是否符合《企业会计准则》的规定，重新计算报告期各期应付租金金额，检查发行人是否少计租金；复核报告期各期末直租、售后租回形成的长期应付款余额是否准确；

3、实施函证程序，确认发行人账面长期应付款、未确认融资费用的准确性；

4、获取并核实各融资租赁设备产能情况，并对融资租赁的固定资产进行监盘。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内融资租赁业务符合融资租赁、售后租回的确认条件；融资租赁的相关会计处理符合会计准则的规定；上述融资租赁方与发行人及其关联方不存在关联关系或者其他应当披露事项。

2、报告期内，发行人已到期的融资租赁协议相关设备均已完成留购。尚未到期的融资租赁协议将陆续在 2021 年底之前到期，融资租赁协议到期后发行人将行使留购权利。融资租赁事项不会对发行人生产经营的稳定性构成重大影响。

问题 13. 关于产能

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人产能利用率分别为 93.60% 、 92.61% 、 91.95% 和 78.17%。2017 年-2019 年，发行人产能分别为 40,000 吨、50,000.00 吨和 60,000.00 吨，发行人各期末机器设备账面原值分别为 9,867.69 万元、11,905.39 万元、

16,284.47 万元和 16,294.60 万元。发行人主要生产设备成新率较高，截至 2020 年 3 月 31 日，其中近半成新率在 90%左右。

(2) 发行人目前具备 8.5 万吨锻造能力，可以满足各种类型的自由锻、环锻产品的需求，募投项目达产后锻造能力可达 10.7 万吨。

(3) 本次募投项目高品质锻造扩产及技术改造项目拟新增设备投资 15,215.00 万元，预计技改完成后每年新增 22,000 吨锻件产能，新增营业收入 22,000.00 万元/年。

(4) 本次募投项目高端装备关键零组件精密加工项目拟新增设备投资 24,220.00 万元，预计将实现深海油气设备专用件产能 5,000.00 吨/年，风电设备专用件产能 6,000.00 吨/年，通用件产能 4,000.00 吨/年。发行人未披露预计新增营业收入情况。

请发行人：

(1) 披露主要机器设备购入时间，限制产能的主要工序和生产设备，结合报告期各期主要生产设备的数量，并对比发行人与可比公司机器设备占营业收入比例情况，分析并披露相关生产设备与产能是否匹配；

(2) 结合 2020 年新增产能情况，分析并披露发行人目前具有 8.5 万吨锻造能力与发行人 2020 年 1-3 月产能利用情况、发行人 2019 年底 6 万吨产能的表述是否矛盾；

(3) 结合现有生产设备与产能配比情况，分析并披露新增募投项目机器设备投资与新增产能是否匹配；

(4) 结合报告期后的产能利用率情况，分析并披露发行人产能利用率逐年降低的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、披露主要机器设备购入时间，限制产能的主要工序和生产设备，结合报告期各期主要生产设备的数量，并对比发行人与可比公司机器设备占营业收入比例情况，分析并披露相关生产设备与产能是否匹配；

(一) 主要机器设备购入时间

截至 2020 年 12 月 31 日，公司原值 200 万元以上生产设备如下：

单位：万元；%

序号	名称	原值	账面价值	成新率	投入使用时间
1	8000 吨水压机	2,503.92	2,167.31	86.56	2019 年 7 月
2	RAM6500FY 型数控轧环机	1,013.35	736.98	72.73	2017 年 6 月
3	锻造液压机	309.99	202.17	65.22	2017 年 4 月
4	8T 锤	284.46	261.94	92.08	2014 年 1 月
5	卧式镗铣加工中心	269.76	228.94	84.87	2019 年 5 月
6	油机 CNC 立式车床 VTL1600ATC-II	263.51	176.03	66.8	2017 年 6 月
7	四柱式开坯液压机	248.28	207.04	83.39	2019 年 3 月
8	蓄热式台车热处理炉	241.38	218.45	90.5	2019 年 12 月
9	干式变压器	228.83	187.21	81.81	2019 年 1 月
10	双柱立车 DVT500*31/50	212.86	133.78	62.85	2017 年 1 月
11	数控径轴向碾环机 D53K-1300	210.60	157.36	74.72	2018 年 4 月
12	油机 CNC 立式车床 YV1600ATC	203.98	133.03	65.22	2017 年 4 月
13	蓄热式台车加热炉 10*4.5*3.2	303.96	284.71	93.67	2020 年 4 月
14	E07 天然气热处理炉 11*6.9*3.6	287.83	280.99	97.62	2020 年 9 月

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/五、发行人的主要固定资产及无形资产情况/(一) 发行人主要固定资产/2、主要生产设备”中作补充披露。

(二) 限制产能的主要工序和生产设备

公司主要生产工序包括下料、锻造、热处理、粗加工、精加工等，其中锻造、热处理为核心工序。公司下料环节由材料准备车间完成，主要机器设备为带锯床、起重机等；锻造环节由锻造车间完成，主要机器设备包括压机、锤机、环机、加热炉等核心设备，以及操作机、出料机、起重机等辅助设备；热处理环

节由热处理车间完成，主要机器设备包括回火炉、淬火炉等各种热处理炉；粗加工、精加工由金工车间以及成品车间完成，主要机器设备包括车床、铣床、镗床、加工中心等各式机床。

目前公司热处理以及机加工能力不足，成为限制产能的主要因素，锻造环节不同核心设备之间以及辅助设备的配套情况也会影响公司产能的发挥。报告期内，公司主要通过外协加工的方式解决部分工序产能限制的问题。

（三）报告期各期主要生产设备情况

1、各车间机器设备情况

报告期各期末公司机器设备原值以及公司报告期各期产能情况如下：

单位：万元；吨

工序	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
下料	782.21	687.68	641.03
锻造	8,323.64	7,801.84	4,178.06
热处理	2,624.80	2,203.69	1,928.35
机加工	5,443.31	5,241.47	4,905.12
其他	474.75	349.77	252.83
合计	17,648.71	16,284.47	11,905.39
各期平均产能	85,000.00	60,000.00	50,000.00

由上表数据可见，报告期内，公司机器设备投入增长较快，尤其是锻造设备增加较多，锻造设备原值占机器设备原值总额的比例由 2018 年底的 35.09% 增长至 2020 年底的 47.16%，热处理及机加工设备增加相对较少。锻造设备数量是决定公司产能的直接因素，随着报告期内锻造设备的不断增加，公司产能逐年提高。

2、主要锻造设备情况

公司目前锻造核心设备包括四台锻造锤（1 吨，2 吨，5 吨，8 吨）、三台压机（1600 吨油压机，3000 吨油压机，8000 吨水压机）、三台碾环机（1.3 米，3.5 米，6.5 米），锻造锤主要用于生产油气装备锻件、风电齿轮箱等自由锻产品，碾环机主要用于生产风电装备锻件等环锻产品，压机可单独用于生产自由锻产品，亦可以用于环锻产品的前道工序。锻造核心设备投产情况如下：

期间	锤机	压机	环机
2020 年度	一季度 8 吨锤改造	无新增	无新增
2019 年度	无新增	新增 1600 吨油压机、8000 吨水压机	无新增
2018 年度	无新增	无新增	新增 1.3 米环机
2017 年度	无新增	3000 吨油压机改造	新增 6.5 米环机
以前年度	1 吨锤, 2 吨锤, 5 吨锤, 8 吨锤	3000 吨油压机	3.5 米环机

(四) 发行人与可比公司机器设备占营业收入比例对比情况

报告期内，公司与可比公司机器设备占营业收入比例对比情况如下：

单位：万元

名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
迪威尔	机器设备	24,667.06	24,410.01	23,747.89
	营业收入	70,810.37	69,389.64	50,253.32
	比例	34.84%	35.18%	47.26%
恒润股份	机器设备	32,676.15	26,395.23	18,789.25
	营业收入	238,450.98	143,118.25	118,532.38
	比例	13.70%	18.44%	15.85%
中环海陆	机器设备	7,401.85	7,702.65	8,741.22
	营业收入	109,735.38	79,987.35	63,070.24
	比例	6.75%	9.63%	13.86%
平均	机器设备	21,581.69	19,502.63	17,092.79
	营业收入	139,665.58	97,498.41	77,285.31
	比例	15.45%	20.00%	22.12%
海锅股份	机器设备	11,329.80	9,547.74	7,381.29
	营业收入	101,392.32	64,685.51	49,473.56
	比例	11.17%	14.76%	14.92%

注：可比公司相关数据为根据其审计报告相关数据计算；各期机器设备金额为期初期末机器设备账面价值平均数。

报告期内，公司营业收入快速增长，机器设备投入不断增加，机器设备占营业收入比例略有下降，该趋势与可比公司平均水平一致。可比公司中，因产品结构不同，各公司机器设备占营业收入比例各不相同。迪威尔产品主要用于油气行业，工艺上以自由锻为主，且产品中成品比例较高，产品生产周期较长，设备周

转率较低，机器设备占营业收入比例较高；中环海陆产品主要用于风电行业，工艺上以环锻为主，产品生产周期较短，设备周转率较高，机器设备占营业收入比例较低；恒润股份产品主要用于风电行业以及其他行业，工艺上既有环锻又有自由锻，其中环锻产品占比较高，其机器设备占营业收入比例高于中环海陆，低于迪威尔；公司报告期内收入以油气装备锻件、风电装备锻件为主，其中环锻设备投资增加较多，风电装备锻件收入增长较快，同时，因资金短缺，公司机加工以及热处理设备尚未加大投入，公司机器设备占营业收入比例低于可比公司平均水平。

综上，报告期内，随着下游市场需求的增长，公司加大机器设备投入，公司产能逐年提升，公司相关机器设备与产能匹配。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（一）报告期内主要产品销售情况/2、公司主要产品的产能情况”中作补充披露。

二、结合 2020 年新增产能情况，分析并披露发行人目前具有 8.5 万吨锻造能力与发行人 2020 年 1-3 月产能利用情况、发行人 2019 年底 6 万吨产能的表述是否矛盾；

招股说明书披露的产能为公司报告期各期的平均产能。公司 2018 年的产能为 5 万吨；2019 年公司 1600 吨油压机、8000 吨水压机陆续投产，当期释放新增产能为 1 万吨，2019 年度全年产能约为 6 万吨，2019 年底公司已具备年产 8.5 万吨锻造能力；2020 年 1-3 月份，公司自由锻设备 8 吨锤大修，对当期锻造产能略有影响，2020 年 1-3 月发行人产能约为 2 万吨；随着 2019 年新增锻造设备的产能释放，目前公司具有年产 8.5 万吨锻造能力，与公司 2020 年 1-3 月产能利用情况、公司 2019 年 6 万吨产能的表述并不矛盾。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（一）报告期内主要产品销售情况/2、公司主要产品的产能情况”中作补充披露。

三、结合现有生产设备与产能配比情况，分析并披露新增募投项目机器设备投资与新增产能是否匹配；

公司现有生产设备、新增募投项目机器设备与产能匹配情况如下：

单位：万元；吨

工序	现有机器设备	高品质锻造扩产及技术改造项目-设备投资	高端装备关键零组件精密加工项目-设备投资
下料	782.21		
锻造	8,323.64	6,095.00	
热处理	2,624.80		
机加工	5,443.31	9,120.00	24,220.00
其他	474.75		
合计	17,648.71	15,215.00	24,220.00
产能	85,000.00	22,000.00	-

公司拟通过本次募集资金投资高品质锻造扩产及技术改造项目，提升公司的锻造和粗加工能力，增加公司产能。该项目设备总投资为 15,215.00 万元，其中金工车间设备投资 9,120 万元，主要用于提升粗加工能力；锻造车间设备投资 6,095 万元，2,190 万元用于新增锻造核心设备 5000 吨油压机一台、1600 吨油压机一台，3,905 万元用于原有设备改造及新增辅助设备。锻造车间设备投入可以提高设备的整体配套性，满足高端品质产品的生产要求，可新增锻造能力 22,000 吨。

公司拟通过本次募集资金投资高端装备关键零组件精密加工项目，提升公司的精加工能力，提高成品交货能力、满足客户对成品采购的需求，从而提高公司产品附加值。该项目设备投资 24,220.00 万元，均为精加工相关机床设备，该部分投入不新增锻造能力。

根据现有生产设备与产能的匹配情况，并结合募集资金投资项目计划实施情况，新增募投项目机器设备投资与新增产能匹配。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（一）报告期内主要产品销售情况/2、公司主要产品的产能情况”中作补充披露。

四、结合报告期后的产能利用率情况，分析并披露发行人产能利用率逐年降低的原因。

报告期内，公司总体产能及产能利用率情况如下：

项目	2020 年度	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度
产能（吨）	85,000.00	20,000.00	60,000.00	50,000.00
产量（吨）	107,324.08	15,633.79	55,168.99	46,305.04
产能利用率（%）	126.26	78.17	91.95	92.61

2018 年度至 2019 年度，发行人产能利用率略有降低，主要系发行人各期均有新增产能，新增产能投产当期并未完全释放；2020 年 1-3 月，受春节及疫情因素影响，当期产能利用率较低；2020 年，随着国内生产恢复正常，下游风电行业需求旺盛，公司报告期内新增产能逐步释放，当期产能利用率达 126.26%。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/三、发行人的销售情况及主要客户/（一）报告期内主要产品销售情况/2、公司主要产品的产能情况”中作补充披露。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

1、访谈发行人生产人员、销售人员、关键业务负责人，了解发行人各类产品的生产工艺、产能与产量的统计方式、产量变动原因、生产设备的增减情况及其对产能影响等；

2、获取发行人固定资产、在建工程等明细账，了解发行人为各生产环节配置的主要机器设备数量、价值、成新率、技术性能等情况；

3、核查发行人主要设备投入使用时间、设备用途、各车间机器设备配置情况等，分析主要机器设备是否与公司的产能及经营规模情况相匹配；

4、查阅可比上市公司报告期各期机器设备原值及产量变动情况，对比分析发行人与同行业可比公司机器设备原值及产量变动差异情况，分析公司产能产量变动的合理性；

5、查阅可比公司相关资料，对比分析发行人报告期内机器设备与营业收入匹配情况与同行业可比公司差异原因及合理性；

6、结合发行人生产、销售的核查，计算并分析发行人报告期各期产能利用率是否合理；

7、对发行人车间和生产部门、仓库进行实地走访，对主要资产进行盘点，对产能的真实性情况进行核查；

8、获取发行人募集资金投资项目可行性研究报告，了解募集资金投资项目具体设备清单，对比募集资金投资项目机器设备投资与新增产能是否匹配。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人设备投资逐年增加，产能逐年提高，相关生产设备与各期产能匹配；因可比公司之间产品应用行业以及产品结构并不完全相同，可比公司机器设备占营业收入的比例各有不同，发行人机器设备占营业收入比例与其产品结构以及下游应用行业等实际经营情况匹配。

2、发行人 2019 年度产能为 6 万吨，该年度新增设备为中期投入，新增产能下一年度才完全体现，同时 2020 年 1-3 月存在个别锻造核心设备大修的情形，发行人目前具有 8.5 万吨锻造能力与发行人 2020 年 1-3 月产能利用情况、发行人 2019 年 6 万吨产能的表述并不矛盾。

3、根据募集资金投资项目可行性研究报告以及现有生产设备与产能的匹配情况，新增募投项目机器设备投资与新增产能匹配。

4、受报告期各期新增设备投资相关产能释放情况的影响，**2018 年**至 2019 年，发行人产能利用率略有降低；2020 年 1-3 月，受春节及疫情因素影响，当期产能利用率较低；**2020 年**，随着国内生产恢复正常，下游风电行业需求旺盛，公司报告期内新增产能逐步释放，当期产能利用率达 **126.26%**。报告期各期，发行人产能利用率的变动与其实际经营情况一致。

问题 14. 关于资金管理与偿债能力

申报材料显示：

（1）2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 3 月 31 日，发行人

交易性金融资产及其他流动资产科目列报的银行理财及结构性存款余额分别为 8,000 万元、13,581.57 万元、15,204.53 万元。截至 2020 年 3 月 31 日，发行人以交易性金融资产中结构性存款 13,120.00 万元为开具的银行承兑汇票提供质押。

(2) 报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 6,241.35 万元、7,067.25 万元、8,252.38 万元、6,113.40 万元，短期借款余额分别为 8,990.00 万元、17,369.87 万元、9,968.89 万元以及 12,537.98 万元。

(3) 报告期各期，发行人利息支出远大于利息收入及理财产品投资收益。

(4) 报告期内，发行人资产负债率分别为 67.28%、67.69%、52.10% 和 52.77%，高于同行业平均水平。

请发行人：

(1) 披露理财产品利息、期限、类型等具体情况，分别披露利息支出中短期借款及承兑汇票利率及利息金额；

(2) 分析并披露在利息收入及理财产品投资收益小于利息支出的情况下，发行人借款进行银行理财并作为保证金开具应付承兑汇票结算的原因，存贷双高的原因；

(3) 披露资产负债率与同行业可比公司上市前 3 年资产负债率比较是否存在较大差异，发行人是否存在偿债能力风险。

请保荐人、申报会计师说明对货币资金、银行理财、结构性存款等执行的核查程序及结果，并对发行人货币资金、银行理财、结构性存款的真实性及准确性发表明确意见。

【回复】：

一、披露理财产品利息、期限、类型等具体情况，分别披露利息支出中短期借款及承兑汇票利率及利息金额；

(一) 理财产品利息、期限、类型等具体情况

1、报告期各期末银行理财及结构性存款期末余额情况

单位：万元

项 目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
结构性存款	2,512.60	12,808.19	-
其中公允价值变动	10.61	48.19	-
银行理财	-	770.00	8,000.00
合 计	2,512.60	13,578.19	8,000.00

2、2020 年购买的银行理财及结构性存款明细

单位：万元

序号	银行	产品名称	类型	本期购买	到期赎回	期限	预期收益率	收益
1	江苏张家港农村商业 银行南丰支行	公司结构性存 款 2020013 期 (编号: JGCK2020013)	保本浮动 收益型结 构性存款	1,000.00	1,000.00	2020.01.17 - 2020.07.17	1.8850%- 3.5239%	17.57
2	江苏张家港农村商业 银行南丰支行	公司结构性存 款 2020024 期 (编号: JGCK2020024)	保本浮动 收益型结 构性存款	1,000.00	1,000.00	2020.02.14 - 2020.08.14	1.8850%- 3.5239%	9.4
3	江苏张家港农村商业 银行南丰支行	公司结构性存 款 2020049 期 (编号: JGCK2020049)	保本浮动 收益型结 构性存款	500.00	500.00	2020.03.19 - 2020.09.18	1.8850%- 3.5239%	8.83
4	江苏张家港农村商业 银行南丰支行	公司结构性存 款 2020057 期 (编号: JGCK2020057)	保本浮动 收益型结 构性存款	700.00	700.00	2020.04.03 - 2020.09.30	1.8850%- 3.5239%	12.16
5	江苏张家港农村商业 银行南丰支行	“金港湾 Hi 钱 包(企业版)”	非保本浮 动收益型	32,381.00	35,579.00	无固定期限	2.60%- 3.00%	65.10
6	上海浦东发 展银行张家 港支行	公司稳利新客 固定持有期 JG6008 期(180 天)	保本浮动 收益型	1,000.00	1,000.00	2020.01.17 - 2020.07.15	1.40%- 3.75%	18.54
7	上海浦东发 展银行张家 港支行	利多多公司稳 利固定持有期 JG6005 期人民 币对公结构性 存款(180 天)	保本浮动 收益型	500.00	500.00	2020.02.25 - 2020.08.23	1.25%- 3.65%	9.13
8	上海浦东发 展银行张家 港支行	利多多公司稳 利固定持有期 JG6005 期人民 币对公结构性 存款(180 天)	保本浮动 收益型	640.00	640.00	2020.03.10 - 2020.09.06	1.30%- 3.65%	11.55
9	中国农业银 行张家港美 食街支行	“汇利 丰”2020 年第 4118 期对公定	保本浮动 收益	1,000.00	1,000.00	2020.01.14 - 2020.07.24	3.60%	18.84

序号	银行	产品名称	类型	本期购买	到期赎回	期限	预期收益率	收益
		制人民币结构性存款产品						
10	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	1,000.00	1,000.00	2020.03.25 - 2020.09.21	1.50%- 3.0775%	15.18
11	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	1,060.00	1,060.00	2020.04.26 - 2020.10.26	1.80%- 3.336%	17.73
12	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	1,000.00	1,000.00	2020.04.29 - 2020.10.26	1.50%- 2.9345%	14.47
13	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	750.00	750.00	2020.05.20 - 2020.11.16	1.50%- 2.7325%	9.80
14	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	1,100.00	1,100.00	2020.05.27 - 2020.11.23	1.50%- 2.732%	14.82
15	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	400.00	400.00	2020.04.23 - 2020.10.20	1.50%- 2.9345%	5.79
16	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	570.00	570.00	2020.05.13 - 2020.11.09	1.50%- 2.7320%	7.59
17	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	610.00	610.00	2020.05.25 - 2020.11.20	1.50%- 2.7320%	8.08
18	兴业银行苏州分行	结构性存款	保本浮动收益型	1,450.00	未到期	2020.10.16 - 2021.4.16	1.8%- 2.88%	8.72
19	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2020082 期 (编号: JGCK2020082)	保本浮动收益型结构性存款	500.00	500.00	2020.04.29 - 2020.10.29	1.885%- 3.5239%	4.73
20	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 202040C 期 (编号: JGCK202040C)	保本浮动收益型结构性存款	270.00	未到期	2020.04.29 - 2020.10.29	1.885%- 3.5239%	1.89
	合 计			47,431.00	48,909.00			279.92

注 1: 由于银行理财无固定期限, 故各报告期统计金额为累计发生额。

注 2: 截至 2020 年 12 月 31 日未到期的结构性存款共计 1,720.00 万元, 其中兴业银行股份有限公司张家港支行未到期的结构性存款金额为 1,450.00 万元, 江苏张家港农村商业银行南丰支行未到期的结构性存款为 270.00 万元。对于未到期的结构性存款按预期收益率计算其自购买日至报告期末的公允价值变动收益, 金额共计 10.61 万元。

3、2019 年购买的银行理财及结构性存款明细

单位: 万元

序号	银行	产品名称	类型	本期购买	到期赎回	期限	预期收益率	收益
1	江苏张家港农村商业银行南	公司结构性存款 2019007 期	保本浮动收益型结	600.00	600.00	2019.05.07 - 2019.11.07	2.02%- 3.75%	11.34

序号	银行	产品名称	类型	本期购买	到期赎回	期限	预期收益率	收益
	丰支行	(编号: JGCK2019007)	结构性存款					
2	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2019029 期 (编号: JGCK2019029)	保本浮动 收益型结 构性存款	500.00	500.00	2019.05.17 - 2019.11.18	2.33%- 3.75%	9.50
3	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2019057 期 (编号: JGCK2019057)	保本浮动 收益型结 构性存款	1,000.00	1,000.00	2019.06.10 - 2019.12.10	2.02%- 3.75%	18.80
4	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2019066 期 (编号: JGCK2019066)	保本浮动 收益型结 构性存款	500.00	500.00	2019.06.21 - 2019.12.23	2.33%- 3.75%	9.50
5	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2019107 期 (编号: JGCK2019107)	保本浮动 收益型结 构性存款	500.00	500.00	2019.08.30 - 2020.02.11	2.02%- 3.25%	7.35
6	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2019109 期 (编号: JGCK2019109)	保本浮动 收益型结 构性存款	800.00	800.00	2019.09.04 - 2020.02.11	2.02%- 3.25%	11.40
7	江苏张家港农村商业银行南丰支行	公司结构性存款 2019180 期 (编号: JGCK2019180)	保本浮动 收益型结 构性存款	1,000.00	1,000.00	2019.12.26 - 2020.06.24	3.55%- 3.75%	17.61
8	江苏张家港农村商业银行南丰支行	金港湾 Hi 钱包 (企业版)	非保本浮 动收益型	44,018.00	48,038.00	无固定期限	3.0%	66.25
9	上海浦东发展银行张家港支行	上海浦东发展银行利多多对公结构性存款(新客专属)固定持有期 JG403 期	保本浮动 收益型结 构性存款	770.00	770.00	2019.09.24 - 2020.03.23	3.80%	14.47
10	上海浦东发展银行张家港支行	公司新客固定持有期 JG403 期	保本浮动 收益型	1,000.00	1,000.00	2019.09.27 - 2020.03.25	3.80%	18.68
11	上海浦东发展银行张家港支行	公司固定持有期 JG1003 期 (180 天)	保本浮动 收益型	500.00	500.00	2019.12.11 - 2020.06.08	3.5%- 3.6%	8.65
12	兴业银行股份有限公司张家港支行	结构性存款	保本浮动 收益型	510.00	510.00	2019.10.17 - 2020.04.14	3.1%- 3.1730%	7.86
13	兴业银行股份有限公司张家港支行	结构性存款	保本浮动 收益型	1,000.00	1,000.00	2019.10.28 - 2020.04.24	3.1%- 3.1765%	15.32
14	兴业银行股份	结构性存款	保本浮动	940.00	940.00	2019.11.04	3.1%-	14.41

序号	银行	产品名称	类型	本期购买	到期赎回	期限	预期收益率	收益
	有限公司张家港支行		收益型			- 2020.05.01	3.1765%	
15	兴业银行股份有限公司张家港支行	结构性存款	保本浮动收益型	500.00	500.00	2019.11.20 - 2020.05.18	3.1%- 3.1760%	7.71
16	兴业银行股份有限公司张家港支行	结构性存款	保本浮动收益型	1,000.00	1,000.00	2019.11.26 - 2020.05.22	3.1%- 3.1780%	15.25
17	兴业银行股份有限公司张家港支行	结构性存款	保本浮动收益型	930.00	930.00	2019.11.28 - 2020.05.26	3.1%- 3.1765%	13.80
18	兴业银行股份有限公司张家港支行	结构性存款	保本浮动收益型	100.00	100.00	2019.11.04 - 2020.05.01	3.1%- 3.1780%	1.53
19	交通银行张家港南丰支行	“蕴通财富 生息 365”系列人民币理财产品	非保本浮动收益型	1,500.00	1,500.00	无固定期限	央行公布一年期存款基准利率+1.2%	0.44
	合 计			57,668.00	61,688.00			269.87

注 1：由于银行理财无固定期限，故各报告期统计金额为累计发生额。

注 2：截至 2019 年末，发行人本期在交通银行张家港南丰支行购买的无固定期限的理财产品已全部赎回。

4、2018 年购买的银行理财及结构性存款明细

单位：万元

序号	银行	产品名称	类型	本期购买	到期赎回	期限	预期收益率	收益
1	交通银行张家港南丰支行	“蕴通财富 生息 365”系列人民币理财产品	非保本浮动收益型	1,900.00	1,900.00	无固定期限	央行公布一年期存款基准利率+1.2%	1.54
2	中国工商银行张家港南丰支行	“e 灵通”净值型法人无固定期限人民币理财产品	开放式、非保本、浮动收益型	200.00	200.00	无固定期限	3.0%	0.06
3	江苏张家港农村商业银行南丰支行	“金港湾 Hi 钱包（企业版）”	非保本浮动收益型	19,730.00	11,730.00	无固定期限	3.0%	8.28
	合 计			21,830.00	13,830.00			9.88

注 1：由于银行理财无固定期限，故各报告期统计金额为累计发生额；

注 2：截至 2018 年末，发行人本期在交通银行张家港南丰支行及中国工商银行张家港南丰支行购买的无固定期限的理财产品已全部赎回。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（一）资产质量与构成分析/2、交易性金融资产”中补充披露有关内容。

（二）利息支出中短期借款及承兑汇票利率及利息金额情况

1、报告期内，公司利息支出明细

单位：万元

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
利息支出金额	1,052.35	997.62	658.01
其中：短期借款利息支出	757.27	547.44	485.84
票据贴现息	87.53	26.40	

2、利息支出中短期借款明细

（1）人民币借款明细

1）海锅股份母公司

单位：万元

序号	借款银行	金额	借款日期	还款日期	利率	利息
1	交通银行张家港南丰支行	1,390.00	2017-7-10	2018-6-29	4.8800%	33.29
2	交通银行张家港南丰支行	700.00	2018-6-27	2019-6-24	5.2200%	34.00
3	交通银行张家港南丰支行	690.00	2018-6-29	2019-6-26	5.2200%	33.32
4	交通银行张家港南丰支行	1,390.00	2019-6-5	2019-12-19	5.2200%	39.10
5	交通银行张家港南丰支行	1,000.00	2020-1-13	2020-10-28	5.2200%	41.91
6	交通银行张家港南丰支行	350.00	2020-10-16	2021-10-16	4.0500%	3.01
7	交通银行张家港南丰支行	1,300.00	2020-10-20	2021-10-20	4.0500%	10.68
8	交通银行张家港南丰支行	1,000.00	2020-10-29	2021-10-28	4.0500%	7.20
9	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	50.00	2017-11-23	2018-6-29	5.0025%	74.26
10	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	150.00	2017-11-23	2018-9-26	5.0025%	
11	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,500.00	2017-11-23	2018-11-19	5.0025%	
12	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,000.00	2017-12-14	2018-10-15	5.3000%	85.02
13	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	650.00	2017-12-14	2018-10-16	5.3000%	
14	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	350.00	2017-12-14	2018-10-23	5.3000%	
15	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,500.00	2017-12-21	2018-10-17	5.3000%	96.40
16	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	750.00	2017-12-21	2018-10-23	5.3000%	
17	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,000.00	2017-12-26	2018-12-13	4.9200%	47.29

序号	借款银行	金额	借款日期	还款日期	利率	利息
18	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,650.00	2018-10-16	2019-8-27	5.3000%	76.52
19	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,500.00	2018-10-22	2019-8-28	5.3000%	68.46
20	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,100.00	2018-10-23	2019-8-29	5.3000%	50.20
21	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,000.00	2018-11-21	2019-11-19	5.3000%	53.44
22	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,000.00	2018-12-17	2019-12-13	4.9200%	49.34
23	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	8,000.00	2018-12-28	2019-1-2	4.3500%	4.83
24	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,650.00	2019-8-27	2019-10-22	5.3000%	13.60
25	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,500.00	2019-8-28	2019-10-23	5.3000%	12.37
26	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,100.00	2019-8-29	2019-10-24	5.3000%	9.07
27	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,650.00	2019-10-22	2020-10-21	5.3000%	88.63
28	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,500.00	2019-10-23	2020-10-22	5.3000%	80.38
29	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,100.00	2019-10-24	2020-10-23	5.3000%	58.95
30	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,000.00	2019-12-25	2020-12-22	4.9200%	49.50
31	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,650.00	2020-10-20	2021-10-19	4.50%	14.85
32	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,500.00	2020-10-21	2021-10-20	4.50%	13.50
33	江苏张家港农村商业银行 南丰支行	1,100.00	2020-10-22	2021-10-21	4.50%	9.87
34	中国工商银行张家港南丰 支行	3,000.00	2020-12-7	2021-12-3	4.00%	8.33
35	张家港市南丰农村小额贷 款有限公司	800.00	2018-8-24	2018-10-11	10.0800%	10.98
36	华夏银行张家港支行	500.00	2018-9-21	2019-9-16	6.0900%	30.45
37	华夏银行张家港支行	500.00	2019-9-23	2020-1-8	5.6550%	8.40
38	上海浦东发展银行张家港 支行	2,000.00	2019-8-30	2020-8-30	5.2200%	104.98
39	上海浦东发展银行张家港 支行	2,000.00	2020-8-28	2021-8-28	4.7850%	33.50
40	苏州银行股份有限公司张 家港支行	500.00	2020-1-17	2021-1-15	5.0000%	24.31
41	苏州银行股份有限公司张 家港支行	500.00	2020-3-25	2021-3-24	5.0000%	19.58

序号	借款银行	金额	借款日期	还款日期	利率	利息
42	兴业银行股份有限公司张家港支行	1,000.00	2019-8-22	2020-8-21	6.0000%	54.33
43	兴业银行股份有限公司张家港支行	900.00	2020-5-22	2021-5-21	4.8000%	26.88
44	兴业银行股份有限公司张家港支行	1,000.00	2020-7-14	2021-7-13	4.8000%	22.80
45	中国民生银行张家港支行	3,000.00	2020-6-18	2020-11-20	8.0000%	103.33
46	中国农业银行张家港美食街支行	650.00	2017-11-7	2018-10-24	5.2200%	26.67
47	中国农业银行张家港美食街支行	650.00	2018-10-16	2019-10-14	5.5245%	33.42
48	中国农业银行张家港美食街支行	650.00	2019-9-19	2020-9-17	5.5245%	35.61
49	中国农业银行张家港美食街支行	450.00	2020-9-18	2020-12-17	4.6000%	5.51
50	中国农业银行张家港美食街支行	350.00	2020-9-22	2020-12-17	4.6000%	3.87
51	中国农业银行张家港美食街支行	400.00	2020-9-25	2020-12-17	4.1000%	3.76
52	中国农业银行张家港美食街支行	600.00	2020-9-25	2020-12-17	4.1000%	5.34
	合 计	62,220.00				1,721.02

2) 迈格泰

单位：万元

序号	借款银行	金额	借款日期	还款日期	利率	利息
1	兴业银行股份有限公司张家港支行	999.90	2020-06-30	2021-06-29	4.8000%	24.66
	合 计	999.90				24.66

(2) 海锅股份母公司美元借款明细

序号	借款银行	金额 (万美元)	金额 (万元)	借款日期	还款日期	利率	利息 (万元)
1	江苏张家港农村商业银行南丰支行	81.81	567.42	2018-12-26	2019-2-22	5.0000%	4.42
2	江苏张家港农村商业银行南丰支行	16.23	108.68	2019-3-4	2019-5-16	5.0000%	1.11
3	江苏张家港农村商业银行南丰支行	18.98	127.10	2019-3-5	2019-5-10	5.0000%	1.17
4	江苏张家港农村商业银行南丰支行	49.03	328.29	2019-3-5	2019-5-14	5.0000%	3.21
5	江苏张家港农村商业银行南丰支行	7.84	52.78	2019-5-21	2019-6-26	5.0000%	0.27
6	江苏张家港农村商业银行南丰支行	9.11	61.29	2019-5-21	2019-8-8	5.0000%	0.68

序号	借款银行	金额 (万美元)	金额 (万元)	借款日期	还款日期	利率	利息 (万元)
7	江苏张家港农村商业银行南丰支行	30.59	205.81	2019-5-21	2019-8-12	5.0000%	2.43
8	江苏张家港农村商业银行南丰支行	30.65	206.21	2019-5-21	2019-8-13	5.0000%	2.46
9	江苏张家港农村商业银行南丰支行	16.48	110.86	2019-5-22	2019-8-13	5.0000%	1.31
10	江苏张家港农村商业银行南丰支行	40.58	279.73	2019-8-15	2019-10-21	5.0000%	2.67
11	江苏张家港农村商业银行南丰支行	78.97	544.40	2019-8-15	2019-11-7	5.0000%	6.39
12	江苏张家港农村商业银行南丰支行	1.65	11.40	2019-8-16	2019-10-9	5.0000%	0.09
13	江苏张家港农村商业银行南丰支行	8.60	59.28	2019-8-16	2019-10-21	5.0000%	0.56
14	江苏张家港农村商业银行南丰支行	1.51	10.38	2019-8-17	2019-9-16	5.0000%	0.04
15	江苏张家港农村商业银行南丰支行	18.65	131.91	2019-10-29	2019-12-23	5.0000%	0.79
16	江苏张家港农村商业银行南丰支行	32.17	227.52	2019-10-30	2019-12-23	5.0000%	1.33
17	江苏张家港农村商业银行南丰支行	7.45	51.86	2020-1-8	2020-2-18	4.8000%	0.28
18	江苏张家港农村商业银行南丰支行	14.56	101.34	2020-1-8	2020-3-5	4.8000%	0.77
19	江苏张家港农村商业银行南丰支行	18.48	128.67	2020-1-8	2020-4-7	4.8000%	1.50
20	江苏张家港农村商业银行南丰支行	4.96	34.52	2020-1-8	2020-4-9	4.8000%	0.40
21	江苏张家港农村商业银行南丰支行	4.28	29.78	2020-1-8	2020-4-11	4.8000%	0.38
22	江苏张家港农村商业银行南丰支行	16.73	116.44	2020-1-8	2020-4-14	4.8000%	1.47
23	江苏张家港农村商业银行南丰支行	3.21	22.38	2020-1-8	2020-4-16	4.8000%	0.28
24	江苏张家港农村商业银行南丰支行	12.97	90.26	2020-1-8	2020-5-3	4.8000%	1.28
25	江苏张家港农村商业银行南丰支行	31.26	217.59	2020-1-10	2020-3-5	4.8000%	1.60
26	江苏张家港农村商业银行南丰支行	1.72	11.97	2020-1-10	2020-4-26	4.8000%	0.17
27	江苏张家港农村商业银行南丰支行	16.57	115.37	2020-1-10	2020-4-30	4.8000%	1.61
28	江苏张家港农村商业银行南丰支行	10.20	71.20	2020-3-20	2020-6-16	4.4000%	0.06
29	江苏张家港农村商业银行南丰支行	17.99	125.57	2020-3-20	2020-6-23	4.4000%	2.68

序号	借款银行	金额 (万美元)	金额 (万元)	借款日期	还款日期	利率	利息 (万元)
30	江苏张家港农村商业银行南丰支行	17.07	119.15	2020-3-20	2020-7-16	4.4000%	3.28
31	江苏张家港农村商业银行南丰支行	13.63	95.17	2020-3-20	2020-7-19	4.4000%	0.10
32	江苏张家港农村商业银行南丰支行	4.35	30.37	2020-3-20	2020-8-4	4.4000%	0.03
33	江苏张家港农村商业银行南丰支行	7.41	51.76	2020-3-23	2020-6-24	4.4000%	0.05
	合 计	645.69	4,446.46				44.87

3、利息支出中承兑汇票贴现明细

单位：万元

序号	主体	贴现银行	金额	出票日期	到期日期	贴现日期	贴现率	贴现息
1	迈格泰	宁波银行股份有限公司张家港支行	100.00	2019-8-5	2020-8-5	2019-8-5	5.00%	4.77
2	迈格泰	宁波银行股份有限公司张家港支行	454.00	2019-11-19	2020-11-19	2019-11-20	5.00%	21.63
3	海锅股份母公司	江苏张家港农村商业银行南丰支行	100.00	2019-10-31	2020-01-31	2020-1-13	2.85%	0.14
4	海锅贸易	宁波银行股份有限公司张家港支行	1,500.00	2020-7-2	2021-06-02	2020-7-2	4.70%	65.60
5	海锅股份母公司	江苏张家港农村商业银行南丰支行	1,339.84	2020-11-26	2021-5-26	2020-12-24	4.50%	21.78
		合 计	3,493.84					113.92

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（六）利润表其他项目分析/1、期间费用/（4）财务费用”中补充披露有关内容。

二、分析并披露在利息收入及理财产品投资收益小于利息支出的情况下，发行人借款进行银行理财并作为保证金开具应付承兑汇票结算的原因，存贷双高的原因；

（一）银行借款较高的原因

1、行业特殊性，资金需求较大

锻造行业具有投资大、建设周期长的特征，属于典型的资本密集型行业，且辗制环形锻件、大型自由锻件对设备要求较高，大型锻造设备价值不菲，对资金要求较高。此外，由于行业特征，原材料在主营业务成本构成中占较大比例，原材料采购及生产经营周转需占用大量流动资金。

2、公司融资渠道单一

报告期内，公司经营规模不断扩大，固定资产投资快速增加，资金需求量较大，同时，公司融资渠道单一，主要通过银行借款解决资金需求，因此银行借款规模较大。

（二）进行银行理财并作为保证金开具银行承兑汇票的合理性

公司存在大额短期银行借款的同时，将部分资金进行银行理财并作为保证金开具银行承兑汇票结算，其目的主要是为了提高资金的使用效率，降低资金使用成本：

1、公司为开具票据提供的保证金比例在 30.00%至 100.00%之间，敞口部分由银行提供授信，公司开具银行承兑汇票期限一般为 6 个月，通过使用银行承兑汇票可以缓解公司现金流压力，同时提高资金使用效率；

2、以银行理财及结构性存款为开具银行承兑汇票提供质押担保，可以收取相对较高的投资收益，各银行理财及结构性存款的预期收益率在 1.25%-3.80%之间，投资收益可以对冲部分借款成本。

因此，公司银行借款规模较大，同时购买银行理财并作为保证金开具应付承兑汇票结算的行为具有合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（一）负债构成分析/1、短期借款”中补充披

露有关内容。

三、披露资产负债率与同行业可比公司上市前 3 年资产负债率比较是否存在较大差异，发行人是否存在偿债能力风险。

（一）资产负债率与同行业可比公司上市前 3 年资产负债率比较情况

公司与同行业可比公司上市前 3 年资产负债率比较情况如下：

财务指标	名称	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
资产负债率	迪威尔	38.60%	38.48%	36.87%
		2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
	恒润股份	51.08%	56.66%	64.41%
		2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
	中环海陆	40.46%	38.96%	42.87%
	平均值	43.38%	44.70%	48.05%
		2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
	发行人	52.11%	52.10%	67.69%

由上表可见，公司资产负债率略高于同行业可比公司上市前 3 年资产负债率，主要是由于报告期内，公司业务规模快速增长，但融资渠道相对单一，主要通过增加流动负债来满足公司固定资产投资增加以及业务规模扩大带来的资金需求。

（二）发行人偿债能力

公司银行借款均为短期借款，相关短期偿债能力指标如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
息税前利润（万元）	13,102.69	8,387.67	6,105.63
利息保障倍数（倍）	12.45	8.41	9.28
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-16,101.03	11,256.52	2,140.84
流动比率（倍）	1.62	1.46	1.11
速动比率（倍）	1.08	0.99	0.62

注：2020 年经营活动产生的现金流量净额为负数是主要由于公司当期业务规模快速增长，2020 年 12 月 31 日公司应收账款较期初大幅增加；同时当期内销收入占比大幅提高，国内客户多采用票据结算，发行人在收到与销售商品有关的票据时未产生现金的实际流入。

报告期内，随着公司盈利能力提高，息税前利润也逐年提高，各年利息保障

倍数较大，支付利息能力较强。同时，公司信誉良好，报告期内未出现过到期不能偿还借款和延期付息的情况。此外，公司与合作银行长期以来保持稳定的合作关系，能从银行获得较好的信用支持，银行授信额度较高。截至 2020 年 12 月 31 日，公司贷款授信额度合计约 35,400.00 万元，已使用授信额度 21,345.31 万元，剩余授信额度充足，公司的偿债能力可以得到保障。

但公司资产负债率较高，流动比率及速动比率较低，因此仍存在一定的短期偿债风险。公司已就该事项进行风险提示。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（二）公司偿债能力分析”中补充披露有关内容。

四、请保荐人、申报会计师说明对货币资金、银行理财、结构性存款等执行的核查程序及结果，并对发行人货币资金、银行理财、结构性存款的真实性及准确性发表明确意见。

（一）核查过程

1、对货币资金的核查

1）获取并查阅公司的货币资金管理制度，了解与货币资金管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2）获取公司报告期的信用报告和已开立银行结算账户清单，关注银行账户用途，了解报告期内新开立账户和注销账户的原因；

3）获取公司报告期内全部银行对账单，与银行存款账面余额进行核对；对银行流水进行核查，关注是否有异常的往来情况，重点关注大额、频繁的资金往来情况；

4）比对银行资金流水和银行日记账大于 100.00 万元的发生额，检查资金进出是否存在异常，核查资金流水真实流向与日记账是否一致。从银行对账单出发与银行日记账核对，获取大额资金原始凭证，核查大额资金进出是否存在异常。从银行日记账、原始凭证出发与银行对账单核对，核查大额资金进出是否存在异

常；

5) 获取公司报告期各期末的银行余额调节表，检查调节事项，关注是否存在未达账项；

6) 对报告期所有银行账户实施函证程序，确认银行存款及其他货币资金余额的真实性、准确性以及是否存在使用受限的情况；

7) 核对货币资金日记账与总账金额是否相符，检查非记账本位币货币资金的折算汇率及折算金额是否正确；

8) 对期末的库存现金进行盘点，确认现金的真实性、完整性。

2、对银行理财和结构性存款的核查

1) 获取公司报告期内资金管理制度，了解与货币资金及银行理财和结构性存款购买、赎回相关的内部控制，并对其是否有效运行进行测试；

2) 对报告期内各期末持有的银行理财产品实施函证程序，确认期末银行理财和结构性存款余额的准确性；

3) 获取公司报告期内银行理财和结构性存款产品说明书、理财产品协议书、银行回单和相应凭证，核查理财合同金额、期限、预期收益率、风险等级等信息；

4) 获取报告期内银行理财和结构性存款购买和赎回交易记录及收益明细，检查会计处理是否符合企业会计准则的规定；

5) 对报告期公司银行理财和结构性存款投资收益进行测算，复核银行理财和结构性存款投资收益与银行理财和结构性存款金额的匹配性。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期各期末发行人货币资金、银行理财、结构性存款的余额真实、准确。公司银行借款规模较大，同时购买银行理财并作为保证金开具应付承兑汇票结算的行为具有合理性。

问题 15. 关于关联交易

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人对盛源热处理的应付账款金额均较大。2017 年向盛源热处理借出 150 万元，盛源热处理已于 2017 年归还相关款项。

(2) 发行人 2018 年、2019 年分别向上海乔日贸易商行采购技术咨询服务 28.30 万元、169.81 万元，上海乔日贸易商行为实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业。

(3) 报告期内，发行人多笔融资接受关联方担保，发行人未披露担保起止日期。

(4) 张家港海锅机械工程有限公司系单美琴、张林夫妻合计持股 100% 的公司，报告期内是发行人备品备件供应商之一。

请发行人：

(1) 披露在向盛源热存在大额应付账款的情况下向其提供借款的合理性，借款的实际用途；

(2) 披露向上海乔日贸易商行采购技术咨询服务的具体内容，相关交易价格是否公允；

(3) 披露关联方担保的起止日期；

(4) 披露发行人股东与单美琴、张林是否存在亲属关系或其他密切关系，张家港海锅机械工程有限公司与发行人共用商号的原因，报告期内该公司的主营业务、经营情况，发行人向其采购金额占其营业收入比例，并分析采购价格的公允性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

【回复】：

一、披露在向盛源热处理存在大额应付账款的情况下向其提供借款的合理性，借款的实际用途；

2017年6月26日，盛源热处理因短期资金周转需要，与公司子公司海锅贸易签订《借款协议》，约定海锅贸易向盛源热处理提供借款150万元，借款时间9天（2017年6月26日至2017年7月5日）。海锅贸易于2017年6月26日将150万元款项借出，于2017年7月3日收回全部款项。

公司子公司向盛源热处理提供借款，主要是供其应急之用，约定借款期限为9天，实际借款期间为7天，与公司的应付账款无关。

按照公司与盛源热处理签订的锻件热处理加工合同，委托热处理形成的应付账款应在3个月内结清。截至2017年6月末，公司对盛源热处理超过3个月的应付账款为3.28万元；不满3个月的应付账款为246.94万元，该部分应付账款未到付款期。

公司在向盛源热处理存在大额应付账款的情况下向其提供借款，主要是由于大部分应付账款尚未到期，向其提供借款随即收回有利于公司充分利用资金，具有合理性。

二、披露向上海乔日贸易商行采购技术咨询服务的具体内容，相关交易价格是否公允；

公司于2018年、2019年分别向上海乔日贸易商行采购技术咨询服务28.30万元、169.81万元，相关交易款项已于交易年度结清。

2018年12月1日，海锅股份与上海乔日贸易商行签订《咨询服务合同》，约定咨询服务内容，甲方（海锅股份）委托乙方（上海乔日贸易商行）利用其在区位优势、信息渠道、专业人员的知识和经验等方面的优势，根据甲方需求，为甲方提供下列咨询服务：（一）常年管理咨询顾问：为甲方提供常年管理咨询顾问，包括：专业人才的推荐、项目可行性研究及评估、项目经济评价、项目投资估算、项目投资管理及咨询等。（二）生产技术咨询：根据甲方的实际情况为其提供市场动态以及生产技术等咨询服务。约定咨询服务费用为360万元，每月支付30万元。

合同签订后，上海乔日贸易商行开始向公司提供常年管理咨询顾问、生产技

术咨询服务。合同执行一段时间后，公司认为上海乔日贸易商行无法提供更具价值的服务，于 2019 年 7 月与上海乔日贸易商行协商提前终止合同。公司自 2018 年 12 月至 2019 年 6 月期间，按月向上海乔日贸易商行采购咨询服务 30 万元/月（含税），此后便不再与上海乔日贸易商行发生交易。

鉴于上海乔日贸易商行所提供的咨询服务并没有公开透明的市场，不存在市场公允价格可以参考。公司累计向上海乔日贸易商行采购咨询服务 198.11 万元，计入管理费用-审计、咨询等服务费科目，且此后未再发生，相关交易对公司经营成果影响较小。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（二）偶发性关联交易/4、向关联方接受劳务”中作补充披露。

三、披露关联方担保的起止日期；

报告期内，发行人接受关联方担保情况如下：

单位：元

提供担保方	担保事项	提供借款/承兑方	担保金额		担保起止日期	是否履行完毕
盛雪华、钱丽萍	银行借款	华夏银行股份有限公司张家港支行	5,000,000		2018 年 9 月 21 日 -2019 年 9 月 16 日	是
张家港保税区海锅创业投资管理企业（有限合伙）、盛雪华、钱丽萍			5,000,000		2019 年 9 月 23 日 -2020 年 1 月 8 日	是
张家港市奥雷斯机械有限公司	银行借款/ 开立银行承兑汇票	交通银行张家港南丰支行	31,695,100	26,552,200	借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为 2019 年 5 月 29 日-2024 年 5 月 28 日）	否
				5,142,900	借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为 2020 年 9 月 22 日-2024 年 5 月 28 日）	
	银行借款		19,489,800		2016 年 7 月 12 日 -2019 年 5 月 28 日	是
盛雪华、钱丽萍	银行借款/ 开立银行承兑汇票		110,000,000	30,000,000	借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为 2019 年 5 月 29 日-2024 年 5 月 28 日）	否
				30,000,000	2016 年 7 月 12 日 -2019 年 5 月 28 日	是

提供担保方	担保事项	提供借款/承兑方	担保金额		担保起止日期	是否履行完毕
				50,000,000	借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为2020年9月22日-2025年9月21日）	否
盛雪华、钱丽萍、盛天宇	银行借款	上海浦东发展银行张家港支行	22,000,000		2019年8月29日-2020年8月26日	是
盛雪华、钱丽萍、盛天宇、王微			22,000,000		借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为2020年8月25日-2021年8月17日）	否
盛雪华、钱丽萍、盛天宇	银行借款	苏州银行股份有限公司张家港支行	10,000,000	5,000,000	借款期限届满之日后两年（主债权期间为2020年1月17日-2021年1月15日）	否
				5,000,000	借款期限届满之日后两年（主债权期间为2020年3月25日-2021年3月24日）	
苏州迈格泰精密机械有限公司、盛雪华、钱丽萍	银行借款	兴业银行股份有限公司张家港支行	10,000,000		2019年8月22日-2020年7月13日	是
苏州迈格泰精密机械有限公司、盛雪华、钱丽萍、盛天宇、王微			46,000,000		借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为2020年5月15日-2021年4月22日）	否
盛雪华、钱丽萍、盛天宇、王微			10,000,000		借款期限届满之日后两年（担保债权的发生期间为2020年5月15日-2021年4月22日）	否
张家港保税区海锅创业投资管理企业（有限合伙）、盛雪华、钱丽萍、盛天宇	银行借款	张家港农村商业银行南丰支行	20,000,000	10,000,000	2018年12月14日-2019年12月13日	是
				10,000,000	2018年12月24日-2019年3月10日	是
80,000,000			2018年12月28日-2019年1月2日	是		
10,000,000			2018年11月20日-2019年11月19日	是		
7,500,000			履行债务期限届满之日起三年（担保债权的发生期间为2019年	否		

提供担保方	担保事项	提供借款/承兑方	担保金额		担保起止日期	是否履行完毕
					11月27日-2021年11月26日)	
			10,000,000		2019年12月24日-2020年12月22日	是
盛雪华、钱丽萍	银行借款/开立银行承兑汇票	中国农业银行股份有限公司张家港美食街支行	30,000,000		主债务履行期届满之日起两年（担保债权的发生期间为2018年8月1日-2021年8月1日）	否
盛雪华、钱丽萍			35,000,000		主债务履行期届满之日起二年（担保债权的发生期间为2020.9.15-2025.9.14）	否
盛雪华、钱丽萍、盛天宇			5,500,000		2020.9.15-2025.9.15	否
盛雪华、钱丽萍	银行借款/开立银行承兑汇票	中国工商银行股份有限公司张家港南丰支行	120,000,000.00		借款期限届满之次日起两年（主债权的发生期限2020年11月27日-2023年12月31日）	否
盛雪华、钱丽萍、盛天宇	融资租赁（直租）	海通恒信国际租赁股份有限公司	2,450,000	1,200,000	2017年6月5日-2019年5月2日	是
				1,250,000	2017年7月18日-2019年5月14日	
盛雪华、钱丽萍、盛天宇、张家港市奥雷斯机械有限公司	融资租赁（回租）		1,100,000		2017年12月13日-2019年11月29日	是
盛雪华、钱丽萍、盛天宇、张家港市奥雷斯机械有限公司	融资租赁（直租）		6,760,000	1,660,000	2018年1月12日-2019年12月16日	是
				1,750,000	2018年3月16日-2019年12月11日	
				3,350,000	2018年1月12日-2020年2月19日	
张家港市奥雷斯机械有限公司、苏州迈格泰精密机械有限公司、张家港保税区海锅创业投资管理企业（有限合伙）、盛雪华、钱丽萍、盛天宇	融资租赁（售后回租）	远东国际租赁有限公司	21,000,000		2018年12月11日-2020年11月23日	是
苏州迈格泰精密机械有限公司、盛雪华、钱丽萍、盛天宇	融资租赁（回租）	上海中成融资租赁有限公司	5,208,000.00	2,996,000	主债务履行期届满之日起三年（回租期间为2019年6月6日-2021年6月5日）	否
				2,212,000		

提供担保方	担保事项	提供借款/承兑方	担保金额		担保起止日期	是否履行完毕
张家港市奥雷斯机械有限公司、苏州迈格泰精密机械有限公司、张家港保税区海锅创业投资管理企业（有限合伙）、盛雪华、钱丽萍、盛天宇	融资租赁（售后回租）	远东宏信融资租赁有限公司	13,000,000		主债务履行期届满之日起两年（回租期间为2019年5月25日-2021年5月25日）	否
盛雪华、钱丽萍	开立银行承兑汇票	华夏银行股份有限公司张家港支行	3,120,000		2018.12.27-2019.6.27	是
			4,000,000		2019.7.5-2020.1.5	是
盛雪华、钱丽萍	开立银行承兑汇票	宁波银行股份有限公司张家港支行	25,000,000	15,000,000	主债务履行期届满之日起两年（担保债权的发生期间为2019年7月26日-2022年7月26日）	否
				10,000,000	主债务履行期届满之日起两年（担保债权的发生期间为2018年7月4日-2023年7月4日）	
张家港市奥雷斯机械有限公司	开立银行承兑汇票	宁波银行股份有限公司张家港支行	15,500,000		2020.6.12-2025.6.12	否
盛雪华、钱丽萍	开立银行承兑汇票	苏州银行股份有限公司张家港支行	4,720,000		2018.8.16-2019.2.16	是
			4,700,000		2019.8.29-2020.2.29	是
	开立银行承兑汇票	张家港农村商业银行南丰支行	2,000,000		2018.8.6-2019.2.6	是
			6,000,000		2018.10.26-2019.4.26	是
			2,400,000		2018.11.1-2019.5.1	是
			6,000,000		2019.8.29-2020.2.12	是
			2,400,000		2020.3.20-2020.9.20	是
钱丽萍、盛雪华	开立银行承兑汇票	中国工商银行张家港南丰支行	20,000,000		2017年11月29日-2018年6月6日	是
盛雪华、钱丽萍			2,500,000		2018.11.9-2019.5.9	是
盛雪华			2,572,687.67		2019.11.21-2020.5.20	是
盛华、黄卫红	开立银行承兑汇票	中国农业银行股份有限公司张家港美食街支行	2,000,000		2017.5.8-2020.5.8	是
钱丽萍、盛雪华、盛天宇			6,100,000		2017.7.28-2020.7.27	是
盛雪华、钱丽萍			40,000,000		2017年11月7日-2018年10月11日	是

提供担保方	担保事项	提供借款/承兑方	担保金额	担保起止日期	是否履行完毕
钱丽萍、盛天宇			2,500,000	2019.10.23-2020.4.23	是
			2,500,000	2019.11.25-2020.5.25	是
			2,500,000	2018.11.9-2019.5.9	是
			3,913,000	2018.12.6-2019.6.6	是
			3,300,000	2020.5.15-2020.11.15	是

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（二）偶发性关联交易/5、接受关联方担保”中作补充披露。

四、披露发行人股东与单美琴、张林是否存在亲属关系或其他密切关系，张家港海锅机械工程有限公司与发行人共用商号的原因，报告期内该公司的主营业务、经营情况，发行人向其采购金额占其营业收入比例，并分析采购价格的公允性。

（一）披露发行人股东与单美琴、张林是否存在亲属关系或其他密切关系，张家港海锅机械工程有限公司与发行人共用商号的原因

1、关联关系

单美琴系发行人股东盛驰合伙的执行事务合伙人，除此之外，发行人股东与单美琴、张林（单美琴配偶）不存在任何亲属关系或其他关联关系。

2、共用商号原因

张林与发行人实际控制人盛雪华曾在张家港市沙洲船用锅炉厂共事。

1998 年，张林成立张家港市海锅石化机械制造有限公司（已注销），首次使用“海锅”字号，后于 2003 年、2008 年先后成立张家港海锅机械有限公司（“海锅机械”）、张家港海锅机械工程有限公司（“海锅机械工程”），均沿用“海锅”字号。

发行人前身海锅有限公司 2001 年设立，设立之初主要为与其合作的大型锅炉厂提供产品，故在公司名称中使用了“海锅”字号，该字号因与张林成立的公司字号重合，因此在成立时征得了张林及其公司的同意。

（二）报告期内该公司的主营业务、经营情况，发行人向其采购金额占其营业收入比例，并分析采购价格的公允性

报告期内，海锅机械工程主营业务为金属带锯条的经销，其主要经营情况如下：

单位：万元

期间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	357.20	316.09	923.31
营业利润	-6.53	9.08	95.23
净利润	0.37	12.64	88.33

注：相关数据未经审计。

报告期内，公司主要向海锅机械工程采购备品备件及少量修理服务，公司向其采购金额、采购价格情况如下：

单位：万元；元/米

期间	采购金额	占海锅机械工程营业收入比例	采购平均单价	公司向其他供应商采购同类产品平均单价	海锅机械工程同类规格产品代理指定销售价格
2020 年	245.33	68.68%	105.65	-	99.12/116.81
2019 年	212.37	67.19%	104.97	-	99.12/116.81
2018 年	171.56	18.58%	100.23	-	99.12/116.81

注：海锅机械工程同类规格产品代理指定销售价格系两款产品的价格。

海锅机械工程为知名品牌锯条生产厂家（泰嘉股份，002843.SZ）在张家港地区的特约经销商，报告期内公司向海锅机械工程采购的备品备件为两种不同规格的锯条，公司未向其他供应商采购同类备品备件。由上表数据可见，公司向海锅机械工程采购平均价格与海锅机械工程同类规格产品代理销售价格不存在较大差异；海锅机械工程向发行人销售的是规格为 54*1.60mm 以及 67*1.60mm 的 TANCUT 泰钜高速钢系列锯条，海锅机械工程该两款锯条指定代理价格分别为 99.12 元/米、116.81 元/米，其按指定代理价格向发行人销售，其向其他客户销售该两款锯条较少，向其他客户平均销售价格分别为 123.89 元/米、139.82 元/米。

因此，发行人向海锅机械工程采购金额较小，采购价格与其他供应商以及海锅机械工程代理价格不存在较大差异，采购价格具有公允性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易/（四）其他交易”中作补充披露。

五、请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

（一）核查过程

- 1、获取海锅贸易与盛源热处理签订《借款协议》，相关资金借出归还的凭证；
- 2、查阅借款时点公司对盛源热处理的应付款项及账期情况；
- 3、查阅盛源热处理的《锻件热处理加工合同》；
- 4、获取公司与上海乔日贸易商行签订《咨询服务合同》以及终止协议，相关服务费支付凭证；
- 5、查阅公司与上海乔日贸易商行交易的账务处理；
- 6、向公司管理层了解上海乔日贸易商行提供的服务情况，通过上海乔日贸易商行引进的人才情况；
- 7、获取发行人正在履行的借款合同、对应的关联担保合同及相关凭证；
- 8、访谈张林和单美琴与发行人共用商号的原因，并取得张家港海锅机械有限公司出具的关于发行人使用“海锅”商号的《情况说明》；
- 9、获取张家港海锅机械工程有限公司、张家港海锅机械有限公司、张家港海锅石化机械制造有限公司的工商内档资料；
- 10、访谈发行人的实际控制人，了解发行人与张家港海锅机械工程有限公司共用商号的具体情况与关联交易的具体情况；
- 11、获取并函证各报告期发行人与张家港海锅机械工程有限公司关联交易明细及各报告期末往来余额；
- 12、获取张家港海锅机械工程有限公司财务报表，计算发行人向其采购金额占其营业收入比例、检查相关合同以及原始资料，对比其他同类型采购合同，分析采购价格是否公允。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人在向盛源热处理存在大额应付账款的情况下向其提供借款，主要是供其应急之用，具有合理性。

2、发行人与上海乔日贸易商行的交易金额有限，且已终止服务，对发行人经营成果影响较小。鉴于上海乔日贸易商行所提供的咨询服务并没有公开透明的市场，不存在市场公允价格可以参考。

3、发行人已对关联担保起止日期补充披露。

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

4、单美琴系发行人股东盛驰合伙的执行事务合伙人，除此之外，发行人股东与单美琴、张林（单美琴配偶）不存在任何亲属关系或其他关联关系。张家港海锅机械工程有限公司与发行人共用商号有其历史原因，程序合规，具有合理性。发行人向海锅机械工程采购平均价格与公司向其他供应商采购同类产品平均单价以及海锅机械工程同类规格产品代理销售价格不存在较大差异，采购价格具有公允性。

问题 16. 关于现金流

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人净利润分别为 2,016.53 万元、4,729.26 万元、6,481.33 万元和 1,838.93 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 310.75 万元、2,140.84 万元、11,256.52 万元和 142.10 万元。

（2）报告期各期，发行人收到、支付其他与经营、筹资活动有关的现金金额较大。

（3）2017 年及 2018 年发行人其他应付款中往来款余额分别为 4,131.75 万元、2,717.15 万元。

请发行人：

（1）披露报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因，各期收到、支付其他与经营、筹资活动有关的现金的明细构成；

（2）披露往来款的款项性质，是否与关联方存在非经营性资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、披露报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因，各期收到、支付其他与经营、筹资活动有关的现金的明细构成；

（一）披露报告期内经营活动产生的现金流量净额大幅波动的原因

报告期各期，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、将净利润调节为经营活动的现金流量：			
净利润	10,542.55	6,481.33	4,729.26
加：信用减值损失	241.47	99.42	-
资产减值损失	-130.12	129.00	1,292.33
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,949.23	1,659.89	1,359.61
无形资产摊销	101.30	101.47	90.37
长期待摊费用摊销	4.57	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-	-0.18	-1.70
固定资产报废损失	91.07	51.92	0.87
公允价值变动损失	-1.64	-51.57	-
财务费用	1,767.21	618.34	363.16
投资损失	-384.00	-66.69	-43.25
递延所得税资产减少	40.46	-28.35	-161.15
递延所得税负债增加	0.41	0.02	-
存货的减少	-7,700.11	-4,061.10	-3,446.74
经营性应收项目的减少	-23,695.96	601.30	-9,449.16
经营性应付项目的增加	1,072.54	5,721.72	7,407.22
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-16,101.03	11,256.52	2,140.84

由上表可知，报告期内，经营活动现金流量净额相比净利润大幅波动的原因主要是资产减值损失、固定资产折旧、经营性应收项目的变动。具体情况如下：

1、资产/信用减值损失的影响

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款坏账准备	153.17	91.63	950.42
其他应收款坏账准备	-35.55	-3.46	-18.44
应收票据坏账准备	123.85	11.25	0.50
存货跌价准备	-130.12	129.00	359.84
合 计	111.35	228.42	1,292.33

资产/信用减值损失于 2018 年波动较大,主要系应收账款坏账准备波动较大。公司于 2018 年起全额计提常州浩瑞石油设备制造有限公司、M & R Manufacturing Sdn. Bhd.两家公司应收账款坏账准备共 663.58 万元,并且由于 2018 年应收账款期末余额较 2017 年末增加 7,852.08 万元,相应按组合计提坏账准备金额较 2017 年末增加 286.84 万元,合计增加应收账款坏账准备金额 950.42 万元。

2、固定资产折旧的影响

报告期内,固定资产折旧分别为 1,359.61 万元、1,659.89 万元和 **1,949.23** 万元,各年折旧额呈上升趋势,主要系发行人新增机器设备和新建厂房、办公楼导致。

3、经营性应收项目的影响

报告期内,经营性应收项目分别增加 9,449.16 万元、-601.30 万元和 **23,695.96** 万元。受下游客户回款方式变化的影响,2019 年和 **2020 年**经营性应收项目波动较大。

报告期内,应收账款回款方式列示如下:

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金			
人民币	10,217.02	13,490.82	10,250.03
外币	32,104.81	33,750.13	16,694.62
现金回款小计	42,321.83	47,240.95	26,944.66
票据			

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收票据	49,975.27	15,116.72	14,724.29
应收款项融资	7,639.29	418.68	-
票据回款小计	57,614.56	15,535.41	14,724.29
合 计	99,936.39	62,776.36	41,668.95

2019 年，公司现金回款 47,240.95 万元，较 2018 年增加 20,296.30 万元，增长率为 75.33%。其中，增幅最大的是外币回款，同比增加 17,055.51 万元，增长率为 102.16%。主要原因系发行人 2019 年外销收入增长较多，外销客户付款方式为外币现汇，因此 2019 年与经营活动有关的现金流入增加。

2020 年，公司现金回款 42,321.83 万元，票据回款 57,614.56 万元。其中，票据回款比 2019 年增长 42,079.15 万元。2020 年，公司业务规模快速增长，2020 年 12 月 31 日公司应收账款较期初大幅增加；同时随着公司产品结构的变化，外销收入减少，内销收入占比大幅提高，国内客户多采用票据结算。因此 2020 年与经营活动有关的现金流入减少。

（二）各期收到、支付其他与经营、筹资活动有关的现金的明细构成

1、收到其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到的押金、备用金及保证金	265.65	56.79	225.60
收到政府补助	612.53	101.70	148.84
收到利息收入	71.05	126.57	52.38
收到代付款项	84.70	44.18	27.90
其他	25.53	25.34	9.35
合 计	1,059.45	354.58	464.08

2、支付其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
支付的各项期间费用	1,787.75	2,738.94	1,340.04
支付的银行手续费	35.41	28.74	17.40
支付的押金、备用金及保证金	-	323.08	7.18
支付的代付款	33.54	-	47.71

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业外支出	59.24	37.31	19.74
合 计	1,915.93	3,128.07	1,432.07

3、收到其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到售后回租的融资租赁款	-	550.80	809.32
收到的票据贴现款	2,852.31	527.60	-
同一控制下企业合并被合并方收到的投资款	-	-	98.50
合 计	2,852.31	1,078.40	907.82

4、支付其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
归还的融资租赁款	2,496.05	2,629.14	941.36
支付的筹资费用	40.84	49.52	19.52
支付的资金拆借款	-	1,515.83	1,440.00
同一控制下企业合并取得子公司股权支付的股权转让款	-	329.31	-
合 计	2,536.89	4,523.79	2,400.88

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（四）现金流量分析”中补充披露有关内容。

二、披露往来款的款项性质，是否与关联方存在非经营性资金往来。

（一）报告期各期末，其他应付款中往来款明细

单位：万元

项目	关联关系	性质	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
张家港新重电站冶金机械制造有限公司	非关联方	借款	-	-	500.00
上海同舟特殊钢有限公司	非关联方	借款	-	-	300.00
钱丽萍	关联方	借款	-	-	1,223.00
黄卫红	关联方	借款	-	-	525.00
张家港保税区华创金属贸易有限公司	关联方	借款	-	-	167.33
盛天宇	关联方	代垫款	-	1.85	1.82

项目	关联关系	性质	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
合 计			-	1.85	2,717.15

1、张家港新重电站冶金机械制造有限公司（以下简称“新重”）系发行人长期合作客户，双方合作良好。为获得采购优惠价，同时考虑未来采购锻件数量存在不确定性，新重与发行人商定于2016年3月、2017年12月及2018年8月由新重向发行人分别提供300万元、400万元及500万元的无息借款以缓解发行人资金周转压力。发行人已于2018年偿还700万元借款，2019年偿还500万元借款。截至2019年12月，上述借款已全部清偿完毕。

2、上海同舟特殊钢有限公司（以下简称“同舟”）系发行人长期合作客户，报告期各期向发行人采购金额分别为1,096.65万元、745.09万元和**317.94万元**。因交易额较大，为获得稳定价格，并使发行人能够尽量优先安排供货，同时考虑未来采购锻件数量存在不确定性，发行人与同舟商定于2017年11月和12月由同舟向发行人提供无息借款共计900万元以缓解发行人资金周转压力。截至2019年12月，上述借款已全部清偿完毕。

3、钱丽萍为发行人实际控制人，黄卫红为发行人控股股东盛雪华之兄弟的配偶，提供借款以支持子公司奥雷斯正常运营，按银行同期利率收取利息。2019年9月，钱丽萍1,223万元债权转为对奥雷斯的股权投资。2019年12月，发行人偿还黄卫红500万借款本息合计548.5万元（其中包含2018年借款利息25万元，2019年借款利息23.5万元）。

4、张家港保税区华创金属贸易有限公司为发行人实际控制人控制的企业，提供借款以支持子公司奥雷斯正常运营，借款协议约定免除借款利息，截至2019年12月，该部分借款已全部清偿完毕。

5、盛天宇为发行人实际控制人，同时为子公司美国海锅的负责人，往来款系其为美国海锅代垫前期开办费及会计服务费。

（二）利息测算

报告期各期，其他应付款往来款中部分向关联方及非关联方借款为无息借款，按银行同期贷款利率测算如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度
无锡隆迪精密锻件有限公司		23.93
上海同舟特殊钢有限公司	13.05	39.15
张家港新重电站冶金机械制造有限公司	21.75	27.33
张家港保税区华创金属贸易有限公司	7.11	8.32
利息合计①	41.91	98.73
利润总额②	7,390.06	5,447.62
利息占比①÷②	0.57%	1.81%

注：无锡隆迪精密锻件有限公司（以下简称“隆迪”）与发行人在报告期内存在一定采购和销售交易，其原总经理夏旭平、副总经理崔昱系发行人实际控制人盛雪华原单位同事。为缓解发行人资金紧张问题，隆迪于 2017 年 12 月向发行人提供无息借款 600 万元。截至 2018 年 11 月，该部分借款已全部清偿完毕。

截止 2019 年 12 月 31 日，上述借款均已偿还完毕。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（一）负债构成分析/4、其他应付款”中补充披露有关内容。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、复核报告期内各年度现金流量表主要构成的内容及变动情况，分析经营活动现金流量净额波动原因及经营活动现金流量净额与净利润差异原因，并判断其合理性；

2、通过检查银行流水核对现金流真实性，检查与实际业务的一致性；

3、获取发行人其他应付款往来款项的明细账，复核其他应付款款项性质，检查是否存在大额异常的分录，抽取大额分录，追查至业务合同等原始凭证，从而判断是否存在非经营性资金往来的情形；

4、针对其他应付款余额中大额往来款实施函证程序；

5、获取并核实关联方清单，检查往来款及其他应付款中的对方单位是否与发行人存在关联关系；

6、查验发行人及其子公司报告期内的所有银行账户流水、明细账及相关原

始凭证，访谈与发行人存在非经营性资金往来的关联方，测算非经营性资金往来利息，以确认关联方非经营性资金往来的原因、资金用途、资金占用利息以及后续归还情况等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额有所波动与发行人实际经营情况相符，具有合理性。发行人现金流量表中列报的其他经营、筹资活动有关的现金流入流出项目真实、准确、完整，符合企业会计准则的规定，各类现金流量变动与实际业务变动相符，现金流量信息已公允地反映了发行人的生产经营情况。

2、其他应付款往来款款项主要为借款，其中钱丽萍、黄卫红、盛天宇及张家港保税区华创金属贸易有限公司为发行人关联方，张家港新重电站冶金机械制造有限公司、上海同舟特殊钢有限公司及无锡隆迪精密锻件有限公司与发行人不存在关联关系，期末余额与实际情况相符。

问题 17. 关于核心技术

申报材料显示：

（1）发行人的核心技术涵盖了工艺设计、锻造、热处理、检测等各个方面，贯穿产品生产的各个环节，是高品质锻件生产的必要技术工艺。发行人通过国内外多项技术认证。

（2）发行人拥有发明专利 9 项，其中 3 项与南京工程学院共有，1 项与张家港江苏科技大学产业技术研究院共有。

请发行人：

（1）结合客户的合格供应商认证和准入情况，进一步披露发行人核心竞争力；

（2）以通俗易懂的语言披露发行人核心技术是否存在技术壁垒，并结合发行人与主要竞争对手的经营成果、专利数量等差异分析并披露发行人核心技术

的先进性，招股说明书中关于发行人行业地位、技术水平的论述是否与事实相符。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、结合客户的合格供应商认证和准入情况，进一步披露发行人核心竞争力；

针对下游不同应用领域，锻件的生产和销售有不同的资质准入要求。如供应主要油气装备产品需通过 API 认证，供应船舶用产品需取得相应船级社认证，同时各大装备制造制造商都有严格的供应商认证体系。资质要求以及严格的供应商准入体系形成了较高的行业壁垒。

（一）客户的合格供应商认证和准入情况

公司通过的主要客户认证情况如下：

企业名称	主要内容/过程	公司准入情况/荣誉
Baker Hughes	1、质量管理体系符合客户标准 BHGE-SOU-001 和 API Q1 的要求； 2、制造过程以及各个过程控制点要严格符合 API 标准和客户标准的要求； 3、每年度对公司的 EHS（环保、安全和合规）进行审核，对关键工序进行审核验证，包括锻造、热处理、无损检测、精加工等工序； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方； 2016 年 GE 最佳服务奖； 2019 年 BHGE 油气亚太最佳成长奖 2020 年 BH 成长奖
Technip FMC	1、质量管理体系符合 API Q1 的要求； 2、过程控制符合 API 标准和客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核认证，包括锻造、热处理、无损检测、精加工等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方； 2019 年 TechnipFMC 中国区质量安全奖
Schlumberger	1、质量管理体系符合 API Q1 的要求； 2、过程控制符合 API 标准和客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核认证，包括锻造、热处理、无损检测、精加工等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方

企业名称	主要内容/过程	公司准入情况/荣誉
Dril-Quip	1、质量管理体系符合 API Q1 的要求； 2、过程控制符合 API 标准和客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核认证，包括锻造、热处理、无损检测、精加工等工序； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力。	合格供方
Weir Group	1、质量管理体系符合 API Q1 的要求； 2、过程控制符合 API 标准和客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核认证，包括锻造、热处理、无损检测、精加工等工序； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方
SKF	1、质量管理体系符合 ISO、IATA16949 以及 SKF Qs 等标准的要求； 2、过程控制符合 SKF 标准和客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核认证，包括锻造、热处理等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、对关键工序的设备进行现场认证，以及试生产验证； 5、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方
Thyssenkrupp	1、质量管理体系符合 ISO9001 等标准的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括热处理、无损检测、精加工等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力。	合格供方
南高齿	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核认证，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、对关键工序的设备进行审核认证； 5、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方
中国中车	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过样品试制以及对样品的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方 2015 年中国南车最佳 合作供应商 2019 年优秀供应商

企业名称	主要内容/过程	公司准入情况/荣誉
日本三菱	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力； 5、涉及船用产品公司需要取得相应船级社的认证。	合格供方
韩国现代	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过见证样品试制以及对样品进行破坏性的测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力； 5、涉及船用产品公司需要取得相应船级社的认证； 6、涉及低速柴油机产品公司需要取得 MAN 证书。	合格供方
中国中船重工	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过样品试制和测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力； 5、涉及船用产品公司需要取得相应船级社的认证； 6、涉及低速柴油机产品公司需要取得 MAN 证书。	合格供方
普锐特	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过样品试制和测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方 2019 年度关键供应商奖
KSB	1、质量管理体系符合 ISO9001 的要求； 2、过程控制符合客户的标准要求； 3、对关键工序进行审核，包括锻造、热处理、无损检测等工序；审核供应商装备能力、质量控制能力以及产品检测能力； 4、通过样品试制和测试，评审公司的制造和技术能力，证实公司具备生产满足客户规范要求产品的能力。	合格供方 2010 年优秀供应商 2011 年优秀供应商 2020 年优秀供应商

企业名称	主要内容/过程	公司准入情况/荣誉
	品的能力。	

(二) 下游行业主要准入资质:

公司取得的下游行业准入资质包括 API 认证、TPG 认证、PED 认证、MAN 认证以及船级社认证等，具体情况如下:

名称	资质名称	主要内容	认证许可事项
API 认证	美国石油和天然气工业质量规范纲要 API Specification Q1	石油天然气行业锻件的设计与制造	1、可以制造全系列级别 (PSL1-4) 的用于石油天然气行业的锻件。 2、材料范围包括碳钢和微合金钢、低合金钢、奥氏体不锈钢、马氏体不锈钢、马氏体硬化沉淀不锈钢。
API 认证	美国石油协会会标产品认证 API Monogram API-6A	可以设计开发和制造用于石油天然气开采设备的部件，并授权可以在部件上使用 API 的会标。	经美国石油协会授权可以在以下产品上使用 API 的会标：油管头、套管头、悬挂器、法兰、连接头适配器、三通四通等。产品级别为 PSL1-3。
API 认证	美国石油协会会标产品认证 API Monogram API-20B	可以制造用于石油天然气开采设备的锻件，并授权可以在锻件上使用 API 的会标。	经美国石油协会授权可以在以下锻件上使用 API 的会标：碳钢和微合金钢、低合金钢、马氏体不锈钢锻件等。产品级别为 FSL1-3。
TPG 认证	美国 PRI 的 TPG 热处理工序认证证书 (Heat Treating Certificate)	美国 PRI 审核机构根据美国航空标准中的特殊工序标准 AC7102 对热处理工序的认证	公司的热处理工序符合美国航空标准 AC7102 Rev C 的要求，可以为航空、轨道交通的产品进行热处理。
TPG 认证	美国 PRI 的 TPG 无损检测工序认证证书 (NDT Certificate)	美国 PRI 审核机构根据美国航空标准中的特殊工序标准 AC7114 对无损检测工序的认证	公司的无损检测工序符合美国航空标准 AC7114 的要求，可以为航空、轨道交通的产品进行探伤检测。
PED 认证	欧盟质量保证体系认证	对公司产品和质量管理体系的审核，确定符合欧盟 PED 相关标准的要求	锻造法兰和锻件的制造的质量体系符合 EN764-5, article 4.2 和 AD 2000-Merkblatt W0 的要求。
MAN 认证	德国船用大缸径柴油机制造商认证	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	制造符合 MAN Diesel & Turbo 要求的船用柴油发动机锻件，包括： 1、S30、S42 材料的最大 90 缸径及以下所有型号活塞杆； 2、S20 材料的最大 90 缸径及以下所有型号活塞顶； 3、S20 材料的最大 90 缸径及以下所有型号气缸盖。
ABS 认证	美国船级社 ABS 工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品	可以制造符合船级社 ABS 要求的船用锻制部件，包括： 1、最大重量 12000kg 等级碳钢、碳锰钢、

名称	资质名称	主要内容	认证许可事项
		现场测试认证。	低合金钢开式模锻和环锻锻件； 2、最大重量 8000kg 等级双相不锈钢自由锻锻件； 3、锻件最大重量 8000kg 奥氏体不锈钢环锻锻件。
BV 认证	法国 BV 工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	通过认证和评审，确定公司可以制造符合船级社 BV 要求的船用锻制部件，包括 10 吨等级的碳钢、C-Mn 及合金钢锻件。
CCS 认证	中国船级社 CCS 工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	通过认证和评审，确定可以制造符合船级社 CCS 要求的船用锻制部件，包括：1、轴系与机构结构用锻钢最大尺寸要求：轴：φ700×5000mm、轴套：φ2400（外径）×170（壁厚）×500（长度）mm；最大重量 15000kg 的自由锻碳钢与碳锰钢锻件；2.合金钢船体结构用锻钢件最大尺寸：轴：φ700×5000mm、轴套：φ2400（外径）×170（壁厚）×500（长度）mm；最大重量 15000kg 的自由锻碳钢、碳锰钢、合金钢锻件。
DNV & GL 认证	挪威 DNV&德国劳氏 GL 船级社工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	可以制造符合船级社 DNV&GL 要求的船用锻制部件，包括： 1、最大重量 15000kg，最大尺寸 650mm 符合开模锻、正火、回火+淬火要求的碳钢、碳锰钢锻件； 2、最大重量 6000kg，最大尺寸 200mm 符合开模锻、淬火、回火要求的合金钢锻件； 3、最大重量 2500kg，符合固溶退火、开模锻要求的不锈钢锻件。
KR 认证	韩国船级社 KR 工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	可以制造符合船级社 KR 要求的船用锻制部件，包括：最大重量 15000kg、最大直径 3500mm 的轴、环等碳钢、合金钢和奥氏体不锈钢锻件。
Class NK 认证	日本船级社 NK 工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	可以制造符合船级社 NK 要求的船用锻制部件，包括：碳钢、低合金钢、不锈钢的锻制船用部件。
RINA 认证	意大利船级社 RINA 工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品现场测试认证。	可以制造符合船级社 RINA 要求的船用锻制部件，包括环锻件和轴锻件等。范围包括： 1、最大重量 15000kg，符合正火、淬火+回火要求的碳钢、碳锰钢锻件； 2、最大重量 2500kg，符合固溶退火要求的低合金钢锻件。
LR 认证	英国劳氏 LR 船级社工厂和工艺认可证书	1、对工厂流程和工艺现场审核； 2、对申请材料最大样品	可以制造符合船级社 LR 要求的船用锻制部件，包括： 1、最大重量 7.5 吨的合金钢锻件；

名称	资质名称	主要内容	认证许可事项
		现场测试认证。	2、最大重量 2.5 吨的奥氏体不锈钢锻件； 3、最大重量 16.5 吨的碳钢、碳锰钢锻件。

（三）核心竞争力

公司长期以来对生产过程中的有效生产经验进行系统性、流程化总结，逐渐探索出适合自身发展的生产管理制度及技术研发路线，并形成了一系列专有技术和发明专利。公司通过对生产部门的有效管理、技术提升以及对生产装备的大力投入顺利通过了国内外一系列高标准行业资质认证，相关资质认证是下游不同领域国际知名客户供应商准入的重要条件。

公司在锻件市场知名度较高，是国内具有自主研发能力、全流程生产技术的企业，也是国内少数能同时进入全球主要知名大型油气装备制造制造商以及全球主要大型风电装备制造制造商供应商体系的企业之一。公司获得了国际知名油气装备制造制造商 Baker Hughes、Technip FMC、Schlumberger、Weir Group、Dril-Quip，国际知名风电装备制造制造商中国高速传动设备集团有限公司、SKF、Thyssenkrupp、中国中车等国内外著名企业的认可，并多次被评为优秀供应商，行业内知名客户的认可可是公司在行业内保持竞争力的重要保障。

公司在下游不同应用领域国际知名优质客户的积累是核心竞争力的重要体现。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（四）发行人市场地位及竞争情况/7、发行人核心竞争力”中作补充披露。

二、以简明易懂的语言披露发行人核心技术是否存在技术壁垒，并结合发行人与主要竞争对手的经营成果、专利数量等差异分析并披露发行人核心技术的先进性，招股说明书中关于发行人行业地位、技术水平的论述是否与事实相符。

（一）公司核心技术的技术壁垒

公司生产技术、生产装备可以满足下游不同应用领域的定制化产品需求，尤其在油气装备、风电装备等性能要求高的领域，公司不论在产品性能、产品规格

以及生产规模上，都能满足现有高端客户的要求。对于不同材质、不同结构锻件的生产需要执行不同的锻造、热处理及机加工工艺，客户对产品规格及性能的认证是公司核心技术的主要壁垒。

油气开采环境复杂，对开采设备及其零部件要求形状各异、能够适应恶劣工作环境，尤其深海油气开采核心部件，需要具有低温韧性强、承压高、耐腐蚀等特性；风力发电设备的核心在于传动装置，主要由齿轮箱及连接部位的轴承组成，要求设备的齿轮、轴承具有耐磨损、高韧性、抗冲击、高承载等特性，尤其是海上风电机组部件，对耐腐蚀等特性有更高的要求；机械装备锻件、压力容器、海工机械装备锻件同样要求满足特定的使用条件，如冶金机械锻件需要耐高温、强韧性等特点，压力容器则需要耐高压，海工机械装备需要满足耐腐蚀等特性。

公司经过多年的生产实践和总结，在锻造、热处理、检测等方面形成了一系列较为先进、成熟的工艺技术；在原材料成份中关键合金元素的配比上制订了一系列内控标准，这些核心技术确保产品技术性能可以满足客户要求。公司核心技术的形成，需要在设备、人员以及客户等方面投入大量资金和时间，需要长期的积累与完善，才能逐步实现。因此，本行业进入的壁垒较高，尤其是在自由锻、环锻均衡发展 的情况下，公司核心技术不存在快速迭代的风险。公司核心技术具有一定的技术壁垒。

（二）结合发行人与主要竞争对手的经营成果、专利数量等差异分析并披露发行人核心技术的先进性

1、经营成果

公司选取了中环海陆、迪威尔、恒润股份作为同行业可比公司，其中，公司与迪威尔在油气装备锻件领域存在一定的竞争，公司与中环海陆、恒润股份在风电装备锻件领域存在一定的竞争。公司与同行业可比公司经营成果的比较情况如下：

指标	名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入 (万元)	迪威尔	70,810.37	69,389.64	50,253.32
	恒润股份	238,450.98	143,118.25	118,532.38
	中环海陆	109,735.38	79,987.35	63,070.24

指标	名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	发行人	101,392.32	64,685.51	49,473.56
营业利润 (万元)	迪威尔	8,330.33	10,908.36	5,732.84
	恒润股份	55,090.43	7,724.87	14,870.81
	中环海陆	15,385.25	8,295.05	3,743.35
	发行人	12,251.90	7,525.72	5,457.57
净利润 (万元)	迪威尔	7,822.63	9,394.22	5,187.73
	恒润股份	45,681.39	5,618.68	12,714.75
	中环海陆	13,390.50	7,287.53	3,295.88
	发行人	10,542.55	6,481.33	4,729.26
毛利率 (%)	迪威尔	27.92	29.99	26.98
	恒润股份	30.02	26.17	24.73
	中环海陆	20.48	21.68	20.08
	发行人	20.90	24.78	24.16
销量 (万吨)	迪威尔	44,943.65	42,481.34	33,985.45
	恒润股份	187,662.65	136,983.10	123,814.77
	中环海陆	135,094.12	97,687.19	80,798.19
	发行人	100,397.19	52,963.55	45,136.51

注：可比公司数据取自各公司公开披露的审计报告或招股说明书；迪威尔、恒润股份销量数据为根据发行人相同口径进行计算所得。

公司在油气、风电、机械设备锻件等领域都取得了一系列专利技术，能够根据不同的市场需求生产不同领域的锻件，且对各类锻件生产的核心技术掌握均衡。与同行业竞争对手一样，公司已成为国际知名油气装备制造制造商、国内大型风电装备制造制造商的主要锻件供应商，除生产规模外，公司与同行业可比公司不存在技术上的显著差异。

2、与主要竞争对手专利数量差异分析

根据锻件行业特点，公司与主要竞争对手的生产流程基本一致，在生产规模和具体产品差异性方面略有不同，公司根据不同客户、不同产品的具体要求和性能进行研发、设计和生产，在材料研发、锻造、热处理、机加工、检测等主要生产环节形成了一系列材料研发专利、工艺专利、以及工艺装备专利。

根据主要竞争对手招股说明书和年度报告显示，迪威尔拥有境内外专利 116

项，其中发明专利 37 项；中环海陆拥有专利 84 项，其中发明专利 47 项；恒润股份拥有专利 40 项，其中发明专利 12 项。主要竞争对手专利较多，在数量上较公司具有一定优势，但锻件制造主要是以制造工艺、辅助工艺以及辅助材料为主，除机加工能力不足以外，公司发明均为工艺专利，已涵盖了整个制造过程，能够生产与竞争对手相同品质的锻件产品。

公司现有发明专利 10 项，均为锻造工艺及工艺材料专利，主要技术水平能够通过产品实际应用领域和客户分布有所体现。公司在油气领域已成为国际知名油气装备制造制造商（包括 Baker Hughes、TechnipFMC、Schlumberger、Weir Group 等企业）的重要供应商；在风电领域是国内外知名风电装备制造制造商（包括、南高齿、中国中车、ThyssenKrupp、SKF 等企业）的合格供应商；在机械设备领域是普锐特主要合格供应商。公司的技术水平与主要竞争对手无明显差异。

3、技术先进性

公司主要竞争对手集中在油气锻件和风电锻件领域，行业主要技术是通过材料微合金化、锻造、热处理和检测等工序体现，公司相关工序技术与同行业可比公司主要工序技术无明显差异，但由于生产经验、生产规模、设备能力和技术水平不同，在各工序细节指标和最终产品综合能力体现方面存在部分差异。

公司自设立以来，不断提升技术先进性，一直注重高端锻件的设计、研发和制造，涉足多个行业，从成立初的压力容器制造到油气装备、风电装备、船用装备、核电领域的开发，公司一直专注于各种领域不同装备制造及不同产品性能要求下锻件的研究与开发，在材料研发、锻造、热处理、精加工、检测等生产制造的各个环节中都有着不断的提升和突破，形成了一系列先进的制造经验与技术，并通过最终产品体现在如下几个方面：

（1）公司技术能够根据不同要求制造高性能产品

公司凭借多年的技术积淀、专业的人才队伍，能够根据客户的条件参与研发，并制造符合要求的高性能产品。如公司研发生产的深海防喷器组件（用于钻井、完井、修井作业中关闭井口防止井喷事故），能够适应深海温度-60℃到 177℃差异变化的复杂工况，满足深海作业时的强度高、低温冲击韧性高等特点；公司根据中国海洋石油 982 深海钻井国内首套隔水管项目要求生产的关键锻件，顺利实

现了满足 GE 技术及质量认证的隔水管锻件产品国产化；公司为巴西生产的深海采油树锻件，符合挪威 DNVGL RP0034 最新要求并顺利通过下游客户的认证验收，公司也成为国际上少数能生产深海采油树的锻件厂商之一。此外，公司生产的齿轮箱传动锻件，能够满足 20 年年限使用条件，能够在沙漠、海洋等恶劣环境使用条件下，维持部件的高韧性，抗腐蚀等特征。

（2）公司技术能够改进材料性能、提高材料价值

公司通过多年的技术和经验积累，能够在研发生产过程中通过优化工序和材料等方式降低成本。例如油气锻件生产过程中，相关部件要求高，公司通过微合金技术，采用特殊订制的 4130 材料使得生产出来的“厚、薄”壁件屈服强度由 75K 提升至 95K，从而可以满足更高的性能要求，提高材料价值。

（三）关于发行人行业地位、技术水平的论述是否与事实相符

招股说明书中关于发行人行业地位、技术水平的论述与事实相符。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/七、发行人主要产品及服务的核心技术情况/（一）核心技术”中作补充披露。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人技术部、质量管理部负责人员、了解客户准入涉及资质的范围、要求等具体情况；

2、查阅相关资质证书、认证文件，根据认证具体规范和要求与企业实际申请材料和产品的关键指标进行比对；

3、核对企业销售客户清单，了解客户主要经营业务与范围；

4、查看公司主要生产设备，并查阅公司主要生产、检测设备固定资产入账情况；

5、核对公司专利情况、专利说明及主要应用场景和范围，并与公司主要生产流程进行比对；

6、查阅主要竞争对手公开资料，了解主要竞争对手经营资质与范围；查阅

主要竞争对手披露的核心技术，并与公司主要核心技术进行比对；查阅竞争对手公开客户与产品，并与公司主要产品和客户进行比较；

7、核对公司客户名单以及参与科研项目相关证明，对比描述是否准确；

8、查看公司合同，核对相关材料情况是否准确。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人通过的客户认证以及取得的相关资质是发行人核心竞争力的重要体现。

2、发行人核心技术具有较高的技术壁垒；招股说明书中关于发行人行业地位、技术水平的论述与事实相符。

问题 18. 关于集体土地

申报材料显示：

（1） 发行人产权证号为苏（2017）张家港市不动产权第 0092037 号的土地为集体建设用地，宗地面积 10,233.90 平方米，上盖建筑面积 6,927.01 平方米。

（2） 根据苏州市人民政府办公室《转发市国土资源局关于开展城镇规划区内集体建设用地使用权流转方式试点的实施意见》（苏府办〔2002〕76 号），张家港市国土资源局出具《关于张家港海锅重型锻件有限公司置换使用集体建设用地的批复》（张土置使（2004）第 14 号），核准该土地以“集体建设用地使用权流转形式供地给张家港海锅重型锻件有限公司用作建造生产及办公用房工程项目使用，其流转形式为转让，流转转让面积为 10,233.9 平方米，流转土地年限为 50 年，流转转让价格为 130.8 元/平方米。

请发行人：

（1） 披露该等土地及上盖厂房的主要用途，其生产产品占发行人各期收入和利润总额比例，如因土地问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体、有无下一步解决措施等；

(2) 披露 2004 年至今，有关部门的意见、批复是否仍然有效，是否发生重大变化。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、披露该等土地及上盖厂房的主要用途，其生产产品占发行人各期收入和利润总额比例，如因土地问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体、有无下一步解决措施等；

(一) 该等土地及上盖厂房的主要用途，及其生产产品占发行人各期收入和利润总额比例

该集体建设用地使用权是发行人较早取得的土地使用权之一，目前该地块面积占发行人土地使用权总面积的 12.38%。该土地及上盖厂房为发行人生产车间的一部分，主要用于锻造工序的部分环节，该部分车间不能独立完成公司产品的全部工序，因此无法直接统计其生产产品占发行人各期收入和利润总额的比例。

随着报告期内发行人资产规模的扩大，该土地及上盖厂房相关资产在发行人总资产中占比有所下降，涉及机器设备在发行人全部机器设备中占比亦逐渐降低。2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日以及 **2020 年 12 月 31 日**，该土地及上盖厂房涉及机器设备账面价值占发行人机器设备账面价值比例分别为 23.88%、16.59%以及 **15.66%**。

(二) 如因土地问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体、有无下一步解决措施等

公司按照相关规定通过流转的方式取得了上述集体建设用地使用权，合法持有该集体建设用地产权证书，公司取得该宗土地使用权符合国家有关土地管理的规定。发行人实际控制人出具承诺：“(1) 若公司之后因该集体土地问题受到处罚、无法继续使用或因其他风险而使公司或者第三方相关权益遭受损失的，本人愿意以自身财产为公司承担相关责任、罚款以及可能发生的一切费用，以避免影响公司及公司投资者的相关权益。(2) 本人承诺上述土地部分或全部无法继续使用时，愿意为公司提供替代用地，并承担相应的搬迁费用。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/五、发行人的主要固定资产及无形资产情况/（二）发行人主要无形资产/1、土地使用权”中补充披露相关内容。

二、披露 2004 年至今，有关部门的意见、批复是否仍然有效，是否发生重大变化。

根据张家港市国土资源局出具《关于张家港海锅重型锻件有限公司置换使用集体建设用地的批复》（张土置使（2004）第 14 号），发行人按照规定程序取得了相关集体建设用地土地使用权。截至本回复签署日，该宗土地由发行人正常使用，相关批复仍然有效，未发生重大变化。截至本回复签署日，苏州市人民政府办公室关于《转发市国土资源局关于开展城镇规划区内集体建设用地使用权流转方式试点的实施意见》（苏府办〔2002〕76 号）的文件仍然有效。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/五、发行人的主要固定资产及无形资产情况/（二）发行人主要无形资产/1、土地使用权”中补充披露有关内容。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

- 1、查阅发行人集体建设用地取得的相关批复、合同等资料；
- 2、查询相关土地使用政策；
- 3、取得集体土地涉机器设备等信息，核查相关机器设备占发行人总体机器设备的比例；
- 4、取得张家港市自然资源和规划局出具的合规证明；
- 5、取得实际控制人相关承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为，发行人按照相关规定通过流转的方式取得了上述集体建设用地使用权，合法持有该集体建设用地产权证书，发行人取得该宗土地使用权符合国家有关土地管理的规定；同时，发行人取得了张家港市自然资源和规划局出具的证明，证实发行人报告期内不存在因违反土地管理方面

法律法规及规范性文件而受到处罚的情形。截至本回复签署日，有关部门的意见、批复仍然有效，未发生重大变化。

问题 19. 关于研发费用

申报材料显示，发行人报告期各期研发费用中直接材料占比较高，均超过55%。

请发行人：

（1）披露研发费用归集相关内部控制措施，研发费用与其他费用或生产成本是否能够明确区分；

（2）披露研发费用中直接材料主要内容、占比较高的原因及合理性，是否存在研发费用与营业成本混淆的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、披露研发费用归集相关内部控制措施，研发费用与其他费用或生产成本是否能够明确区分；

发行人建立了《技术研发管理制度》，对公司研发项目的立项、档案管理、研发费用的归集等内容进行了规范，且在报告期内得到严格执行。

发行人研发费用主要归集研发领料、研发人员薪酬、研发设备折旧、研发检测费用及与研发直接相关的其他费用。

1、研发领料的归集和区分

研发项目所需领用的材料，由研发中心填写领料单，并在领料单上列明研发项目名称，由研发中心工作人员至仓库登记领料。仓库管理员根据领料单做出库处理，出库单类别为“研发领用”。财务部门根据领料单内容和出库记录，在“研发费用-材料费”科目中下设各研发项目明细进行归集核算。

公司取得研发过程中形成的下脚料、残次品、中间试制品等特殊收入，从已归集研发费用中扣减该特殊收入；研发过程如形成产品且实现销售，对应研发项

目已经归集的研发费用转入生产成本核算。

2、研发人员薪酬的归集和区分

研发人员薪酬费用，由研发部门负责统计研发相关工时，经研发部门负责人审批，再经人事行政部审核，作为研发人员薪酬计算的依据。财务部根据人事行政部编制的公司员工月度薪酬汇总表中研发人员的薪酬费用，作为研发费用-职工薪酬登记入账，考虑工作量等因素，合理分摊至各研发项目，在“研发费用-职工薪酬”中进行归集。

3、研发设备折旧的归集和区分

公司固定资产按部门进行分类管理，财务部门根据设备具体使用部门归集设备折旧费用。研发部门使用的固定资产发生的折旧费用，合理分摊至各研发项目，在“研发费用-折旧费”科目进行归集核算。

4、研发检测费用的归集和区分

公司的研发产品委托第三方实验室进行检测时，由研发中心负责人对发生的检测费用进行审核确认，财务部门根据实际发生并经审核确认的检测费用，在“研发费用-检测费”科目进行归集核算。

5、与研发直接相关的其他费用的归集和区分

与研发直接相关的办公费、差旅费、专利申请维护费等，由经办人填写报销单，在报销单上列明报销部门、研发项目名称，经审批后，连同发票、合同等原始凭证提交财务部报销。财务部根据实际发生的与研发直接相关的费用金额，在“研发费用-其他”中归集核算。

综上所述，报告期内，公司已制定研发相关的内部控制制度，严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，研发人员、资产、费用划分清晰。公司在归集研发支出时，严格考虑了费用或支出是否与研发活动相关，对于各研发项目共用的分摊费用，公司建立了分摊标准，在报告期内保持了一致的归集及分摊方法，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（六）利润表其他项目分析/1、期间费用/（3）研发费用”中补充披露

有关内容。

二、披露研发费用中直接材料主要内容、占比较高的原因及合理性，是否存在研发费用与营业成本混淆的情况

（一）研发费用中直接材料主要内容、占比较高的原因及合理性

公司主要产品为油气开采、风力发电、机械装备等领域装备制造商所需的锻件及零部件。苛刻的使用环境对锻件的可靠性（内部组织和力学性能）要求很高。

一般情况下，锻件的综合力学性能由化学成分、组织状态等因素决定，合金组元越多、成分越优化、工艺越成熟就越能够使这类锻件达到高强度高韧性高寿命的要求，但合金含量越复杂，钢的成型能力就越差、热加工的工艺要求就越高。公司能够根据客户的具体验收要求，通过不断实验与探究，对合金材料的化学成分进行优化设计，并对与此相关的各种热加工生产要素、质控条件进行有效配合，在达到产品要求基础上，进一步降本增效，提高市场竞争力。

发行人研发项目主要围绕金属锻件开展，包括增强产品强度、耐腐蚀性、耐压性、高韧性及综合机械性能、生产效率和检测效率等。

研发费用中直接材料主要包括研发耗用的各类合金钢、不锈钢、碳钢等原材料。为适应市场及客户对锻件性能的需求，进一步开拓产品多样性，发行人有针对性的加大研发投入。在研发进程中，为进一步研究加工工艺、原材料材质等因素对产品性能的影响，发行人在研究、小试、中试过程中，均需领用大量不同材质原材料，根据产品性能参数变化改善工艺流程或确定最终原材料。为测试产品产出质量，在试生产阶段也同样需要耗费一定量原材料，以验证产品的各项指标是否达标，最终形成市场认可、性能稳定的成熟产品。

因此，发行人整个研发过程历时长、环节多，研发部门需根据内部测试及客户反馈对锻件的工艺流程等进行反复调整和优化。在新产品研发过程中，其投入产出率明显低于正常产品，原材料的单位耗用量更高，导致直接材料占比较高，属于研发过程中正常、合理的损耗。

报告期内，同行业可比公司研发费用中研发材料投入占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
迪威尔	2,634.87	74.36%	2,379.74	82.44%	1,172.55	76.43%
恒润股份	6,098.70	61.53%	3,253.04	54.66%	2,990.19	64.19%
中环海陆	2,808.22	82.57%	2,042.04	81.94%	1,560.64	78.46%
平均值	3,847.26	72.82%	2,558.27	73.01%	1,907.79	73.03%
发行人	2,345.70	71.27%	1,355.05	66.84%	923.03	61.15%

2018 年、2019 年及 2020 年，同行业可比公司研发费用中研发材料投入占比均值分别为 73.03% 73.01%和 **72.82%**，公司研发费用中研发材料投入占比略低于同行业可比公司。

（二）是否存在研发费用与营业成本混淆的情况

报告期内，发行人研发领用原材料均系根据研发实际需求发生。研发领料与生产领料的流程相互独立、部门相互独立、单据类型不同，可以与生产领料予以区分。

发行人研发领料实物流转相关会计处理为：（1）从仓库领用材料，取得研发领料单，财务处理如下：借：研发费用-直接材料，贷：存货-原材料；（2）研发剩余材料退回至仓库，做红字分录；（3）对于研发过程中产生的废料，账务处理如下：借：原材料-废钢，贷：研发费用-直接材料，与生产过程中产生的废料一同处理。

由上述研发领用材料的相关会计处理可以看出，研发过程中耗用材料账务处理独立，与生产领料和生产成本结转无关。报告期内，发行人严格根据研发相关内部控制确认研发费用并进行相应的会计核算，不存在研发费用与营业成本混淆的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（六）利润表其他项目分析/1、期间费用/（3）研发费用”中补充披露有关内容。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、了解管理层与研发费用归集相关的关键内部控制设计，评价其设计有效性，并测试关键控制执行的有效性；
- 2、了解公司研发费用的会计核算和研发项目核算内容与范围，获取报告期内公司研发费用明细账及项目台账，检查研发费用明细项目的设置是否符合规定，并对研发费用构成、变动、规模与经营管理的匹配性进行合理性分析；
- 3、获取并查阅报告期内公司的研发项目立项文件、进度记录、经费预算及结题报告等资料，是否与实际发生的研究项目、进度、金额一致；
- 4、获取报告期内公司的研发领料清单，抽查发行人研发领料单，确认是否与研发活动有关，核对研发领料清单与账面研发列支的直接材料投入金额，确认研发领料计入研发费用的金额是否准确；
- 5、获取发行人研发部门的花名册、研发部门统计的研发工时表、人力资源部编制的工资表，复核计入研发费用的职工薪酬是否准确；
- 6、获取发行人固定资产卡片及折旧明细表，复核研发设备折旧计算过程，与计入研发费用的设备折旧费进行核对；
- 7、了解并分析发行人研发费用分摊依据的合理性，对发行人的研发费用分摊进行重新计算，检查是否准确；
- 8、对研发费用进行抽样测试，检查研发费用的支持性文件，如合同、发票、审批单、银行回单等，检查账务处理是否正确；
- 9、选取各期资产负债表日前后一个月内的研发费用原始凭证，执行截止性测试，核查各期研发费用是否存在跨期情形；
- 10、将研发费用率与同行业可比公司进行对比分析，检查与同行业公司是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已制定研发相关的内部控制制度，严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，研发人员、资产、费用划分清晰，且在重大方面保持了内部控制的有效性，研发费用归集符合《企业会计准则》和相关内部控制的规定，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分。

2、发行人研发费用中直接材料占比较高具备合理性，不存在研发费用与营业成本混淆的情况。

问题 20. 关于风电行业政策及风险提示

(1) 公开信息显示，2020 年 10 月 14 日，《风能北京宣言》发布，提出十四五期间年均 50GW 装机目标。10 月 20 日，财政部、发改委、国家能源局发布关于《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》有关事项的补充通知，进一步明确风电、光伏等非水可再生能源发电补贴事项。

(2) 申报材料显示，国家对风电行业出台了一系列的扶持政策，发行人认为“短期快速增长可能透支一部分未来需求”。

请发行人结合发行人风电装备锻件的项目应用情况，报告期内国内风电新增装机量、不同地区弃风率及变化情况，披露风电行业最新政策对发行人风电装备锻件收入的影响，对于“短期快速增长可能透支一部分未来需求”的风险披露是否充分。

请保荐人发表明确意见。

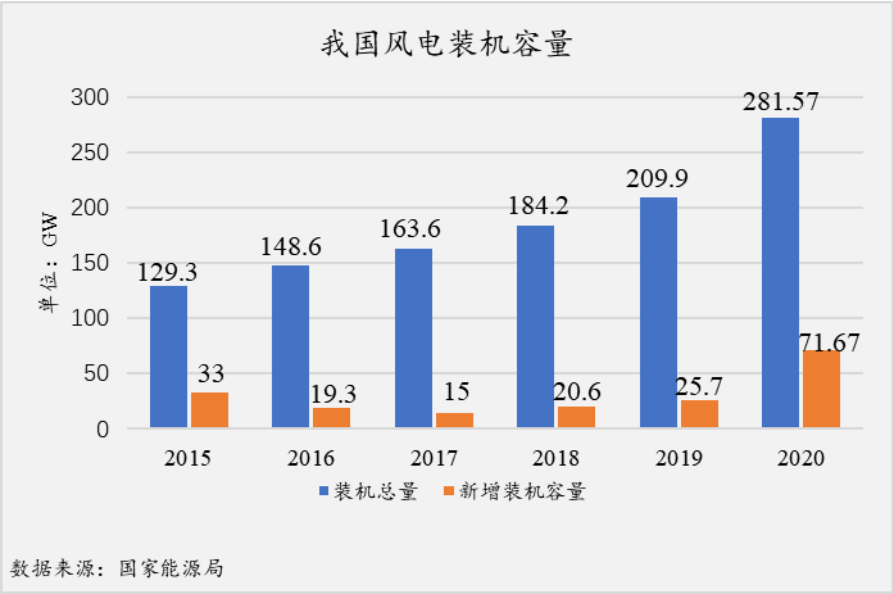
【回复】：

一、请发行人结合发行人风电装备锻件的项目应用情况，报告期内国内风电新增装机量、不同地区弃风率及变化情况，披露风电行业最新政策对发行人风电装备锻件收入的影响，对于“短期快速增长可能透支一部分未来需求”的风险披露是否充分。

(一) 报告期内国内风电新增装机量

2018 年至 2020 年，国内风电并网新增装机容量分别为 2059 万千瓦、2574 万千瓦、7167 万千瓦，增长率分别为 12.4%、14%、34.14%。截至 2020 年底，

我国风电并网装机容量达 **2.81** 亿千瓦，其中陆上风电累计装机 **2.71** 亿千瓦，海上风电累计装机 **900** 万千瓦，稳居世界第一。

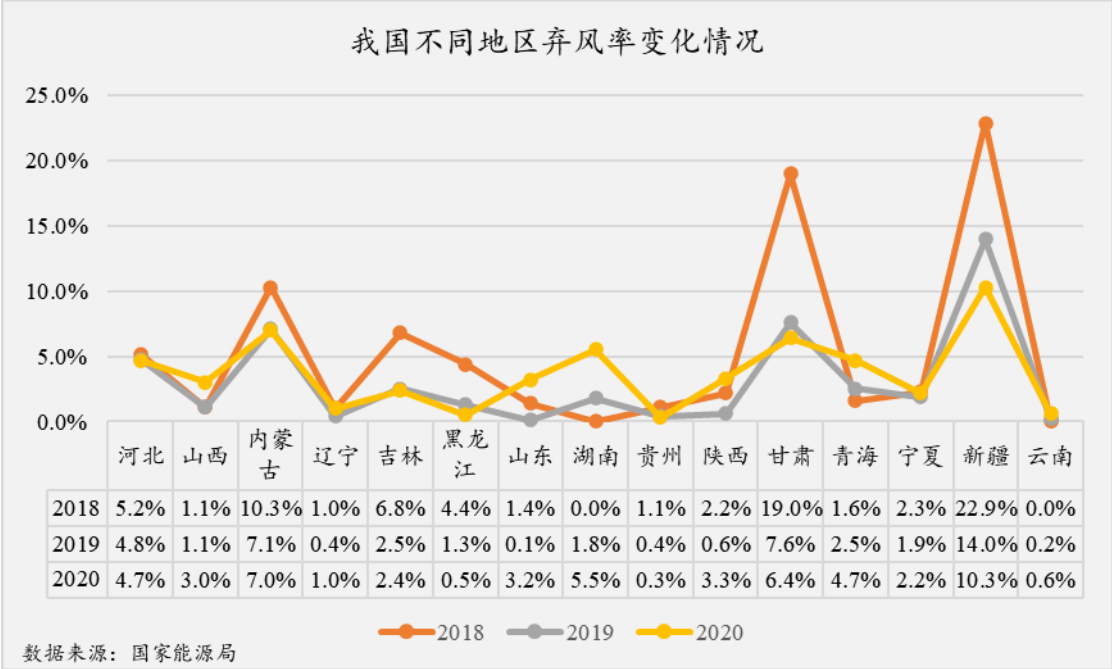


（二）不同地区弃风率及变化情况

我国自 2009 年开始发展风力发电，但由于前期电网接纳能力与市场消纳能力不足，导致弃风情况严重。“十三五”以来随着国家出台政策禁止红六省新建风电装机，以及《关于做好“三北”地区可再生能源消纳工作的通知》、《关于建立可再生能源开发利用目标引导制度的指导意见》、《可再生能源发电全额保障性收购管理办法》等一系列政策出台，自 2017 年开始我国风电弃风情况得到较大改善，弃风量以及弃风率均呈逐年下降趋势。**2018** 年至 **2020** 年，我国弃风量分别为 277 亿千瓦时、168.6 亿千瓦时、**166** 亿千瓦时，平均弃风率分别为 7%、4%、**3%**。

我国弃风较高的六个地区为内蒙古、甘肃、吉林、新疆、黑龙江、宁夏。随着国家发改委颁布《关于同意甘肃省、内蒙古自治区、吉林省开展可再生能源就近消纳试点复函》以及各地区部门有关弃风消纳、电量计算细则的陆续出台，平均弃风率得到了有效改善，吉林、黑龙江、河北、山西、辽宁等地区弃风率较 2017 年呈现大幅下降趋势。2019 年，全国弃风量 168.6 亿千瓦时，平均弃风率 4%；其中仅有新疆、甘肃、内蒙古弃风率高于 5%，分别为 14%、7.6%、7.1%，三省（区）弃风电量合计 136 亿千瓦时，占全国弃风电量 81%；原红六省中黑龙江、吉林和宁夏弃风率已经低于全国平均弃风率。**2020** 年，全国弃风电量为 **166**

亿千瓦时，平均弃风率 **3%**，较去年同比下降 **1%**，下降趋势显著；其中仅新疆弃风率高于 10%，为 10.3%，但也已实现同比下降 5.1%。总体弃风率下行，为国内风电周期向上提供了有效保障。



发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（三）所属行业的特点和发展趋势/2、下游市场发展趋势/（2）风电行业概况及发展趋势”中补充披露相关内容。

（三）风电行业最新政策对发行人风电装备锻件收入的影响

1、新政策背景和内容

近年来，我国风电持续快速发展，技术水平不断提升，成本显著降低，开发建设质量和消纳利用明显改善。2019 年，国家为支持风电平价上网，出台多项政策，积极推进平价上网项目建设、严格规范补贴项目竞争配置、全面落实电力送出消纳条件、优化建设投资营商环境。相关政策主要内容如下：

发文单位/时间	文件名称/时间	主要内容
能源局 2019 年 5 月	《国家能源局关于 2019 年风电、光伏发电项目建设有关事项的通知》 （国能发新能[2019]49 号）	一、积极推进平价上网项目建设：按照（发改能源[2019]19 号）要求，研究论证各省/区建设风电平价上网条件，在上网项目的电力送出和消纳条件基础上，优先推进平价上网项目建设； 二、严格规范补贴项目竞争配置：各省级能源主管部门，将上网电价作为重要竞争条件，优先建设补贴强度低、退坡力度大项目；

发文单位/时间	文件名称/时间	主要内容
		三、全面落实电力送出消纳条件：对各省/地区风电新增建设规模的消纳条件进行测算论证，优先保障平价上网项目的电力送出和消纳； 四、优化建设投资运营环境：各省级核实拟建风电项目土地使用条件及相关税费政策，并加强相关事项的监督。
发展改革委 2019 年 5 月	《国家发展改革委关于完善风电上网电价政策的通知》 (发改价格[2019]882 号)	将风电标杆上网电价改为指导价，2019 年新核准陆上风电指导价分别调整为每千瓦时 0.34 元、0.39 元、0.43 元、0.52 元（含税、下同）；2020 年指导价分别调整为每千瓦时 0.29 元、0.34 元、0.38 元、0.47 元；新核准近海风电指导价调整为每千瓦时 0.8 元，2020 年调整为每千瓦时 0.75 元； 2018 年底之前核准的陆上风电项目，2020 年底前仍未完成并网的，国家不再补贴；2019 年 1 月 1 日至 2020 年底前核准的陆上风电项目，2021 年底前仍未完成并网的，国家不再补贴。自 2021 年 1 月 1 日开始，新核准的陆上风电项目全面实现平价上网，国家不再补贴。对 2018 年底前已核准的海上风电项目，如在 2021 年底前全部机组完成并网的，执行核准时的上网电价；2022 年及以后全部机组完成并网的，执行并网年份的指导价。
发展改革委 能源局 2019 年 1 月	《国家发展改革委国家能源局关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》 (发改能源[2019] 19 号)	风电、光伏电价平价上网项目需保障优先发电和全额保障性收购； 省级电网企业通过签订长期固定电价购售电合同承担收购者两类项目的电量收购责任，期限不少于 20 年； 国家试点分布式市场化交易项目，执行风电、光伏发电项目接网及消纳所涉及电压等级的配电网输配电价。
财政部、发展改革委、 能源局 2020 年 3 月	《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》 (财建[2020]4 号)	一是坚持以收定支原则，新增补贴项目规模由新增补贴收入决定，做到新增项目不新欠；二是开源节流，通过多种方式增加补贴收入、减少不合规补贴需求，缓解存量项目补贴压力；三是凡符合条件的存量项目均纳入补贴清单；四是部门间相互配合，增强政策协同性，对不同可再生能源发电项目实施分类管理。

2、风电新政策对发行人风电装备锻件带来的影响

(1) 短期市场需求增加

自 2019 年国家发改委《关于完善风电上网电价政策的通知》发布以来，为了使相应的风电项目能在规定时间内实现并网，以享受补贴电价，相关企业开始进行项目抢装建设，风电行业出现“抢装潮”。根据中国可再生能源学会风能专业委员会编著的《2019 年风电产业地图》，2019 年中国（港、澳、台地区外）风电新增装机容量 2679 万千瓦，同比增长 26.7%；2019 年，中国风电市场公开

招标量创新高，达 6,838.29 万千瓦，较 2018 年增长 2 倍。**2020 年，国内风电并网新增装机容量 7,167 万千瓦，同比增长 34.14%。**

风电行业的抢装带动风电装备相关产业的需求激增，导致上游锻件量价齐升。随着风电市场的快速增长，公司风电装备锻件销售收入占比快速上升，**2020 年占公司主营业务收入比例达 59.97%。**

（2）中期市场竞争加剧

未来两年，我国风电行业将逐步全面进入平价时代，行业将从补贴政策导向彻底转向资源与市场导向，风电运营商利润将会被压缩，通过技术创新、提升管理进而降低成本将是风电运营商、风机厂商的发展方向。同时，国内主要风电设备供应商头部效应从 2017 年开始逐步凸显，2017-2019 年我国前十风电整机制造企业历年新增装机市占率在 80%-90%左右，规模更大、技术更先进的企业将会在未来平价市场中占据优势地位。

风电平价上网将导致短期内风电项目投资收益下降，同时风电整机厂商行业集中度的提高使得头部企业具有较强的议价能力，上游风电锻件供应商市场比较分散，规模、质量等级参差不齐，风电装备锻件厂商竞争将有所加剧、利润空间可能会被压缩。

（3）长期行业整体向好

2019 年 1 月，国家发改委与能源局下发《关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》（发改能源[2019]19 号），明确了对无补贴平价上网风电项目提供多项支持措施；2019 年 5 月，2019 年第一批风电、光伏发电平价上网项目公布；同期，国家能源局又下发《关于 2019 年风电、光伏发电项目建设有关事项的通知》（国能发新能[2019]49 号）；2020 年 3 月为严格规范补贴项目竞争配置、全面落实电力送出消纳条件、优化建设投资营商环境，国家财政部、发展改革委、能源局联合下发了《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》（财建[2020]4 号）。多项政策举措为科学合理引导新能源投资，推动风电产业健康可持续发展，提供了有效保障。

习总书记在联合国第七十五届联合国大会指出：力争于 2030 年我国二氧化碳排放达到峰值，争取 2060 年前实现碳中和。这对我国新能源发展提出了重要

目标与方向。2020 年 10 月，来自全球 300 多家风电企业在北京风能大会上达成共识，并发布《北京风能宣言》。为达到与碳中和目标实现起步衔接的目的，在“十四五”规划中，须为风电设定与碳中和国家战略相适应的发展空间：保证年均新增装机 5,000 万千瓦以上。2025 年后，中国风电年均新增装机容量应不低于 6,000 万千瓦，到 2030 年至少达到 8 亿千瓦，到 2060 年至少达到 30 亿千瓦。根据全球风能理事会预测，未来至 2024 年全球装机容量仍将维持 4%以上的复合增长率，中国风电未来仍将会是新增容量主力市场板块，我国风电市场需求长期稳中向好。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策及相关影响/3、行业主要法律法规政策对发行人的影响”中补充披露相关内容。

（四）对于“短期快速增长可能透支一部分未来需求”的风险披露是否充分

2010 年以来，我国风电行业不断发展。根据国家能源局统计数据，2010 年-2014 年，我国年平均装机容量增长率 30%左右，其中 2014 年为 45.1%。2014 年 9 月，国家发改委价格司召开“陆上风电价格座谈会”，通报调价设想方案并征求意见，市场出现抢装预期。2015 年我国风电装机增量为 33GW，增长率为 66.58%，出现爆发性增长。但随着 2015 年 1 月国家发改委发布《关于适当调整陆上风电标杆上网电价的通知》（发改价格[2014]3008 号），以及 2017 年国家能源局发布弃风检测预警，2016 年-2017 年我国新增装机容量出现下降。

2019 年、2020 年风电行业出现抢装潮，**2020 年，国内风电并网新增装机容量 7167 万千瓦，同比增长 34.14%**；2021 年风力发电逐步全面实施平价上网后，短期内我国风电新增装机量可能会出现下降。同时，随着国内风电平价上网政策的逐步实施，短期内风电项目投资收益可能会受到不利影响，风电行业上游组件以及锻件供应商利润空间可能会被压缩，从而对发行人经营业绩带来不利影响。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查询能源局、发改委相关网站，查阅行业最新政策以及装机、弃风等相

关数据；

2、网络查询国家领导人在联合国大会发表关于清洁能源相关讲话、风能大会相关信息等，了解行业最新动态；

3、查询能源局公布的以前年度关于行业相关新闻和公开数据；

4、查阅国际风能理事会 2019 年全球风能报告、中国可再生能源学会风能专业委员会编著《2019 年风电产业地图》相关数据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内国内风电并网装机量增长快速，主要原因：受风电政策影响，《国家发展改革委 国家能源局关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》、《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》等一系列政策，对风电平价上网、补贴都划定了明确的时间和具体的规范条款，促进了风电行业短期内快速增长；发行人作为风电行业上游风电装备锻件生产企业风电业务增长与行业下游装机增长趋势一致。

2、报告期内我国总体弃风率持续下行，从 2017 年 12%下降到 3%，除新疆、内蒙外，弃风率较高的“三北”地区都有较大改善，2020 年，从新增装机分布看，中东部和南方地区占比约 40%，“三北”地区占 60%，为国内风电周期向上提供了有效保障。

3、风电行业在 2019 年相关政策颁布后出现抢装，行业整体增速较快，2020 年全国风电新增并网装机 7,167 万千瓦，同期增长 34.14%，较 2019 同期增速较大，根据《北京风能宣言》及我国领导人对未来新能源发展要求，风电行业未来发展整体向上，但随着风电平价上网日期渐近，未来风电装机市场可能会出现短期波动，并对发行人短期业绩造成波动影响。

问题 21. 关于其他信息披露问题

申报材料显示：

（1）发行人未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28

号——创业板公司招股说明书》第四十三条的要求，披露董监高学历、专业背景、职称等信息。

(2) 公开资料显示，道森股份（603800.SH）主要从事油气钻采井口装置、阀门及井控设备研发、锻造，迪威尔（688377.SH）招股说明书将其列为主要可比公司之一。

(3) 发行人未按照《审核关注要点》的要求，披露与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，发行人竞争劣势为融资渠道单一和精加工产能不足。

(4) 发行人未按照《审核关注要点》的要求，披露是否已获得生产经营所需取得的全部资质、许可、认证。

(5) 发行人未披露“其他关联方”中列举的其他关联法人与发行人具体关联关系。

(6) 发行人未披露所有权或使用权受到限制的资产情况。

(7) 发行人未披露股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在亲属关系、共同投资关系或其他密切关系。

(8) 2019 年，盛瑞合伙、盛畅合伙作为公司员工持股平台增资入股海锅股份，分别与钱晓达、陈一凡、蒋伟、赵玉宝、盛爱舟、李欣、李建、周勇慧、崔海东等人签订了《激励股权授予协议》。发行人未披露《激励股权授予协议》的主要内容，未披露盛瑞合伙、盛畅合伙的合伙人在发行人处的具体任职情况和入职时间。

(9) 发行人子公司迈格泰 2018 年至 2020 年 3 月 31 日总资产分别为 1,683.18 万元、2,639.65 万元和 1,839.29 万元；发行人境外子公司美国海锅成立于 2016 年 1 月 27 日，曾于 2018 年为发行人出口少量货物，2019 年后未实际开展经营活动，已于 2020 年 9 月 1 日完成注销。

(10) 报告期各期，发行人管理费用-技术服务费金额分别为 61.53 万元、149.87 万元、146.35 万元和 28.54 万元。

(11) 发行人董事王舰现任南丰镇经济服务中心副主任。

请发行人：

(1) 按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第四十三条的要求，披露董监高学历与专业背景；

(2) 披露未将道森股份列为可比公司的原因；

(3) 披露与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；详细披露发行人的竞争劣势，相关披露应体现发行人具体业务特点，避免缺乏针对性；

(4) 披露是否已获得生产经营所需取得的全部资质、许可、认证，报告期内是否持续符合取得该等资质、许可、认证所需条件，是否存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险；如存在，是否会对发行人持续经营造成重大不利影响；

(5) 披露其他关联法人与发行人具体关联关系，涉及具体自然人的，请披露相关自然人姓名；

(6) 披露资产受限情况；

(7) 披露股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在亲属关系、共同投资关系或其他密切关系；

(8) 披露《激励股权授予协议》的主要内容，盛瑞合伙、盛畅合伙的合伙人在发行人处的具体任职情况和入职时间，是否存在入股时部分合伙人尚未入职发行人的情况；

(9) 披露迈格泰 2018 年至 2020 年 3 月 31 日总资产金额波动较大的原因；美国海锅报告期内主要从事的业务，报告期内总资产、净资产、收入、净利润情况，注销的原因，存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置是否合法合规；

(10) 披露王舰是否为公务员，担任发行人董事是否违反《公务员法》有关规定；

(11) 披露技术服务费的主要内容、支付对象。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（4）至（10）发表明确意见，

请申报会计师对问题（11）发表明确意见。

【回复】：

一、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第四十三条的要求，披露董监高学历与专业背景；

发行人已按《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书》第四十三条的要求，披露董监高学历与专业背景，已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”补充披露如下：

盛雪华，男，1964 年 2 月生，中国国籍，无境外永久居留权，党校函授本科学历，经济管理专业，工程师。1982 年 9 月至 1985 年 7 月就读于江苏省无锡机械制造学校，机械制造专业中专，1985 年 7 月至 2000 年 1 月就职于张家港市沙洲船用锅炉厂，任设备科副科长；2000 年 1 月至 2003 年 12 月就职于张家港海陆环形锻件有限公司，任总经理助理；2003 年 12 月至今就职于海锅股份及其前身，现任公司董事长、总经理。

盛天宇，男，1990 年 12 月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，机械工程专业。2013 年至 2015 年就读于 University of Houston（美国休斯顿大学），机械工程专业硕士，2016 年至 2017 年就职于美国密尔沃基 Felss Rotaform LLC，任项目工程师；2017 年至今就职于海锅股份，现任公司董事、副总经理。

钱晓达，男，1984 年 4 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，英语专业。2003 年 9 月至 2007 年 6 月就读于天津科技大学，英语专业本科，2007 年 7 月至 2008 年 6 月就职于江苏国泰华联进出口有限公司；2008 年 7 月至 2009 年 8 月就职于张家港市新港星科技有限公司；2011 年 9 月至今就职于海锅股份及其前身，现任公司董事、市场开发部经理。

王舰，男，1983 年 7 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，国际经济与贸易专业。2004 年 9 月至 2007 年 7 月就读于南京理工大学，国际经济与贸易专业本科，2007 年 7 月至今，就职于南丰镇经济服务中心，历任招商办工作人员、企管办工作人员、办公室工作人员、招商办副主任、企管办副主任、

企管办主任，现任南丰镇经济服务中心副主任。2019 年 12 月起任海锅股份董事。

顾建平，男，1966 年 8 月生，中国国籍，无境外永久居留权，博士研究生学历，经济管理专业，教授。1999 年 9 月至 2002 年 12 月就读于南京农业大学，经贸学院博士研究生，1991 年至今就职于苏州大学，历任讲师、副教授、教授。2019 年 12 月至今任海锅股份独立董事。

方世南，男，1954 年 6 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，政治教育专业，教授。1978 年 3 月至 1982 年 2 月就读于江苏师范学院，政治教育专业本科，1982 年至今就职于苏州大学，历任助教、讲师、副教授、教授。2019 年 12 月至今任海锅股份独立董事。

冯晓东，男，1966 年 9 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，铸造专业，会计师，中国注册会计师。1984 年 9 月至 1989 年 7 月就读于上海交通大学，铸造专业本科，1989 年 7 月至 1998 年 7 月就职于张家港市金属材料总公司，历任业务员、科长、副总经理；1998 年 8 月至 1999 年 12 月就职于张家港市审计事务所；2000 年 1 月至 2014 年 11 月就职于张家港华景会计师事务所，任合伙人；2014 年 12 月至今，就职于苏州方本会计师事务所有限公司张家港华景分所，任副所长。2019 年 12 月至今任海锅股份独立董事。

陈一凡，男，1962 年 9 月生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历，机械制造专业，工程师。1981 年 9 月至 1984 年 7 月就读于江苏省无锡机械制造学校，机械制造专业中专，1984 年 7 月至 1990 年 10 月就职于张家港海师洗涤机械厂，任技术科长；1990 年 11 月至 1997 年 10 月就职于张家港市计划委员会；1997 年 11 月至 1999 年 10 月就职于淮阴新时代纯净水有限公司，任总经理；1999 年 11 月至 2006 年 11 月就职于张家港市东鸥客车厂，任副总经理；2006 年 12 月至今就职于海锅股份及其前身，现任公司监事会主席。

施小玲，女，1986 年 3 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，自动化专业。2004 年 9 月至 2008 年 6 月就读于常熟理工学院，自动化专业本科，2008 年 8 月至 2009 年 9 月就职于江苏永钢集团；2009 年 9 月至今就职于张家港市南丰镇人民政府，现任南丰镇资产（财务）办副主任。2018 年 4 月至今任海锅股份监事。

蒋伟，男，1982 年 11 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，机械设计制造及其自动化专业，工程师。2001 年 9 月至 2005 年 7 月就读于淮海工学院，机械设计制造及其自动化专业本科，2005 年 7 月至 2007 年 1 月就职于美星三和株式会社，任技术员；2007 年 1 月至 2010 年 2 月就职于江苏星 A 集团，任技术员；2010 年 3 月至今，就职于海锅股份及其前身，现任公司监事、技术中心经理。

赵玉宝，男，1978 年 10 月生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，工商管理专业。1994 年 9 月至 1998 年 7 月就读于江苏省无锡机械制造学校，工商管理专业大专，1998 年 9 月至 2007 年 4 月就职于一汽无锡柴油机厂，任技术测试；2007 年 4 月至今就职于海锅股份及其前身，历任公司技术员、质量部经理、技术部经理、外贸部经理，现任公司副总经理。

盛爱舟，男，1978 年 3 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，机械设计制造及其自动化专业。1996 年 9 月至 2000 年 7 月就读于上海海洋大学，机械设计制造及其自动化专业本科，2000 年 8 月至 2004 年 1 月就职于沪东重机股份有限公司，任产品主管；2004 年 2 月至 2005 年 3 月就职于上海海斯特叉车有限公司，任服务工程师；2005 年 4 月至 2016 年 3 月就职于维高格雷石油设备有限公司，任物料计划经理、生产经理；2016 年 7 月至 2017 年 7 月就职于山东科瑞控股集团有限公司，任生产副总；2017 年 7 月至 2018 年 9 月就职于上海凯士比泵有限公司，任运营经理；2018 年 9 月至 2018 年 11 月就职于海锅股份，未实际到岗；2018 年 12 月至 2019 年 6 月就职于上海乔日贸易商行，为乔日贸易员工，委派至海锅股份担任运营经理；2019 年 7 月至今就职于海锅股份，现任公司运营总监。

李欣，男，1986 年 12 月生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，机械工程专业。2009 年 3 月至 2011 年 7 月就读于 The University of Adelaide（澳大利亚阿德莱德大学），机械工程专业、项目管理专业硕士，2011 年 8 月至 2013 年 5 月就职于张家港宏宝锻造有限公司，任工程师；2013 年 6 月至今，就职于海锅股份及其前身，现任公司销售总监。

李建，男，1974 年 1 月生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，工业外贸专业，会计师。1992 年 9 月至 1996 年 8 月就读于南京理工大学，工业外

贸专业本科,1996年8月至1998年9月就职于连云港市财政局,任审计员;1998年10月至2010年12月就职于江苏公证会计师事务所有限公司,历任审计师、项目经理和高级经理;2011年1月至2012年12月,就职于无锡远东置业有限公司,任财务总监;2013年1月至2013年9月就职于天诚建设集团有限公司,任财务总监;2013年11月至2015年6月就职于无锡汉神电气有限公司,任财务总监;2015年7月至2017年6月就职于无锡金利达生态科技股份有限公司,任董事、财务总监、董事会秘书;2017年9月至2018年5月,就职于无锡索力得新材料集团有限公司,任财务总监;2018年10月至2019年6月,就职于上海沪深诚会计师事务所有限公司,任项目经理;2019年7月至今,就职于海锅股份,现任公司财务总监、董事会秘书。

周勇慧,工程师,男,1987年11月生,中国国籍,无境外永久居留权,大专学历,机电一体化专业。2005年9月至2008年7月就读于镇江高等专科学校,机电一体化专业大专,2008年至2010年就职于江苏双良空调设备股份有限公司,任压力容器设计技术员;2010年至今就职于海锅股份及其前身,现任公司技术部副经理。

崔海东,高级工程师,男,1969年7月生,中国国籍,无境外永久居留权,本科学历,金属材料及热处理专业。1987年7月至1991年7月就读于佳木斯工学院,金属材料及热处理专业本科,曾就职于齐齐哈尔北方机器有限责任公司热处理表面分厂,历任助理工程师、工程师、分厂助理、分厂技术副厂长;2012年至今就职于海锅股份及其前身,现任公司热处理车间工程师。

二、披露未将道森股份列为可比公司的原因;

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/(五)发行人与同行业可比公司比较情况”中补充披露如下内容:

根据道森股份(603800.SH)2020年度报告,道森股份主要从事石油、天然气及页岩气钻采设备的研发、生产和销售,主要产品为井口装置及采油(气)树、井控设备、管线阀门等油气钻采设备。

发行人主要从事大中型装备专用锻件的研发、生产和销售,是道森股份的上

游零部件厂商，公司的产品涵盖井口装置零部件、采油树零部件、井控设备零部件、阀门零部件。

发行人与道森股份之间关系属于零部件厂商与设备厂商的上下游关系，因此道森股份不是发行人的同行业可比公司。

根据迪威尔的招股说明书，迪威尔主要研发、生产和销售油气设备专用件，有井口及采油树专用件、深海设备专用件、压裂设备专用件及钻采设备专用件为主的四大产品系列。根据迪威尔招股说明书列示各类专用件的图示，迪威尔的各类专用件与公司油气装备锻件相类似，因此迪威尔是发行人的同行业可比公司。

三、披露与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；详细披露发行人的竞争劣势，相关披露应体现发行人具体业务特点，避免缺乏针对性；

（一）披露与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（五）发行人与同行业可比公司比较情况”中补充披露如下内容：

1、与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力的比较情况

发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力等方面对比情况如下：

名称	业务情况	市场地位与技术实力
迪威尔	成立于 2009 年 8 月，位于江苏省南京市。主要产品包括井口及采油树专用件、深海设备专用件、压裂设备专用件及钻采设备专用件等，下游以油气领域为主。主要客户包括 Schlumberger Limited、TechnipFMC plc、杰瑞股份、Baker Hughes 等。	迪威尔一直专注于油气设备制造行业，是国内少数能同时进入多家全球大型油气技术服务公司采购体系的供应商之一；公司产品以 API 产品规范级别划分的 PSL3-4 级为主，产品规定的屈服强度最高达到 150ksi 以上，体现了较高的生产技术水平。
恒润股份	成立于 2003 年 7 月，位于江苏省江阴市。主要产品涵盖风电法兰、压力容器、海上油气装备等，下游以风电领域为主。主要客户包括 GE、西门子等。	恒润股份是辗制环形锻件和锻制法兰行业重要供应商，在国内同行业中具备较强装备工艺优势及研发优势。在辗制环形锻件市场，恒润股份已成为海上风电塔筒法兰的重要供应商，在全球同行业同类产品

名称	业务情况	市场地位与技术实力
		处于领先地位。恒润股份也是目前全球较少能制造 7.0MW 及以上海上风电塔筒法兰的企业之一，同时已量产 9MW 海上风电塔筒法兰。
中环海陆	成立于 2000 年 1 月，位于江苏省张家港市。主要产品包括轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件等工业金属锻件，下游以风电领域为主。主要客户包括 Thyssenkrupp、南高齿等。	中环海陆是国家级高新技术企业，经过多年发展，在锻造、热处理、机加工和检测等生产环节方面，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，在技术、工艺以及制造能力等方面均已处于国内先进水平。 2018 年至 2019 年，中环海陆锻件产品年产能 10 万吨，通过对原有生产线进行更新改造，现有年产能 14 万吨
发行人	成立于 2001 年 6 月，位于江苏省张家港市。主要产品包括油气装备锻件、风电装备锻件、机械装备锻件以及其他锻件等，下游以油气领域、风电领域为主。主要客户包括 Baker Hughes 、TechnipFMC plc、SKF、Thyssenkrupp、南高齿等。	发行人在国际锻件市场知名度较高，是国内少数能同时成为全球主要知名大型油气设备制造商以及全球主要大型风电设备制造商合格供应商的企业之一。 油气装备锻件：国内少数可以量产深海油气装备锻件的厂商之一； 风电装备锻件：国内少数可以量产 7MW 风电齿轮箱锻件以及偏航变桨锻件的厂商之一。 公司拥有一台 8000 吨水压机，目前具备 8.5 万吨锻造能力，可以同时满足各种类型的自由锻、环锻产品的需求。

2、与同行业可比公司在衡量核心竞争力的关键业务数据、指标方面的比较情况

发行人与同行业可比公司在衡量核心竞争力的关键业务数据、指标方面的比较情况如下：

指标	名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入 (万元)	迪威尔	70,810.37	69,389.64	50,253.32
	恒润股份	238,450.98	143,118.25	118,532.38
	中环海陆	109,735.38	79,987.35	63,070.24
	发行人	101,392.32	64,685.51	49,473.56
营业利润 (万元)	迪威尔	8,330.33	10,908.36	5,732.84
	恒润股份	55,090.43	7,724.87	14,870.81
	中环海陆	15,385.25	8,295.05	3,743.35
	发行人	12,251.90	7,525.72	5,457.57

指标	名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润 (万元)	迪威尔	7,822.63	9,394.22	5,187.73
	恒润股份	45,681.39	5,618.68	12,714.75
	中环海陆	13,390.50	7,287.53	3,295.88
	发行人	10,542.55	6,481.33	4,729.26
毛利率(%)	迪威尔	27.92	29.99	26.98
	恒润股份	30.02	26.17	24.73
	中环海陆	20.48	21.68	20.08
	发行人	20.90	24.78	24.16
销量 (万吨)	迪威尔	44,943.65	42,481.34	33,985.45
	恒润股份	187,662.65	136,983.10	123,814.77
	中环海陆	135,094.12	97,687.19	80,798.19
	发行人	100,397.19	52,963.55	45,136.51

注：可比公司数据取自各公司公开披露的审计报告或招股说明书；迪威尔、恒润股份销量数据为根据发行人相同口径进行计算所得。

（二）详细披露发行人的竞争劣势，相关披露应体现发行人具体业务特点，避免缺乏针对性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况/（四）发行人市场地位及竞争情况/6、发行人的竞争优势与劣势”中补充披露相关内容：

① 融资渠道单一

随着近几年下游油气、风电等行业资本性支出的增加，相关装备制造对锻件需求快速提高，公司取得了较快发展。但是由于锻造属于资本密集型行业，原材料和设备都需要大量的资金投入，公司融资渠道单一，资金实力偏小，阻碍了公司产能和规模进一步扩大。截至 2020 年 12 月 31 日，同行业可比公司迪威尔资产负债率为 17.80%、恒润股份资产负债率为 42.47%、中环海陆资产负债率为 40.46%，发行人资产负债率为 52.11%，发行人资产负债率远高于同行业可比公司。公司拟通过此次公开发行股票筹集资金，进一步扩大经营规模、提升产品技术含量、增强市场竞争力、拓展高端产品新领域。

② 精加工产能不足

公司专注于锻件产品的研发、生产与销售，产品经过简单的粗加工后交付客户，客户再将粗加工产品交由下游精加工企业对相关锻件进行加工和组装。随着 Baker Hughes、Technip FMC、SKF 等企业对于锻件供应商产品精度要求的不断提高，公司逐步加强自身精加工能力，从为下游客户提供半成品逐渐转向提供成品零部件，但公司精加工产能不足的劣势表现得越来越明显。目前，公司 CNC 加工中心现拥有各类数控立车、卧车、钻床等加工设备 40 多台，能够满足部分油气和风电设备锻件的精加工作业，但产能远不能满足客户全部需求。**2018 年至 2020 年**，发行人机加工环节外协平均比例达 **49.74%**。公司拟通过本次募投项目的实施来提高自身精加工能力，以解决产能瓶颈。

四、披露是否已获得生产经营所需取得的全部资质、许可、认证，报告期内是否持续符合取得该等资质、许可、认证所需条件，是否存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险；如存在，是否会对发行人持续经营造成重大不利影响；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/六、业务相关资质、许可及认证/（二）业务资质及证书”中补充披露如下内容：

公司产品生产不需要行政许可。公司目前已取得生产经营所需的全部资质和认证，公司及其控股子公司的业务和经营已取得了必要的经营资质和许可，前述经营资质和认证证书不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险，亦不存在到期无法延续的风险。

五、披露其他关联法人与发行人具体关联关系，涉及具体自然人的，请披露相关自然人姓名；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/九、关联方和关联关系/（六）其他关联方/2、其他关联法人”中补充披露如下：

公司其他关联法人与发行人具体关联关系情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	张家港市盛源热处理有限公司	控股股东盛雪华曾持股 37.5%的企业
2	上海乔日贸易商行	实际控制人之一盛天宇的岳父王开城控制的企业
3	张家港市南丰镇村级经济联合发展有限公司	董事王舰担任其董事长兼总经理

序号	关联方名称	关联关系
4	江苏南丰建工集团有限公司	董事王舰担任其执行董事兼总经理
5	张家港市荣兴农业发展有限公司	董事王舰担任其执行董事兼总经理
6	江苏华鑫永南能源科技有限公司	董事王舰担任其董事
7	张家港市静脉科技产业园开发发展有限公司	董事王舰担任其董事
8	张家港东沙物流园开发有限公司	董事王舰担任其董事
9	张家港市南丰城建投资开发有限公司	董事王舰担任其执行董事兼总经理
10	张家港盛畅企业管理合伙企业（有限合伙）	监事陈一凡担任其执行事务合伙人
11	张家港盛瑞企业管理合伙企业（有限合伙）	销售总监李欣担任其执行事务合伙人
12	江苏楼尼伽进出口有限公司	运营总监盛爱舟的配偶的兄弟姐妹王海明担任其执行董事兼总经理
13	楠新文化传播（上海）有限公司	运营总监盛爱舟的配偶王丽萍担任其执行董事
14	太原威维煤层气综合利用有限公司	运营总监盛爱舟的配偶王丽萍担任其执行董事兼总经理
15	光大绿色环保固废处置（张家港）有限公司	报告期内辞任董事茅庆花担任其董事
16	张家港保税区东创贸易有限公司（吊销未注销）	监事陈一凡控制的企业
17	张家港市东鸥客车有限公司禹城分公司（吊销未注销）	监事陈一凡担任其经理
18	张家港市杨舍尊望阁二毛布店	控股股东盛雪华关系密切的家庭成员控制的企业
19	张家港市杨舍东城鲜芋仙甜品店（已于 2020 年 9 月 3 日注销）	销售总监李欣最近 12 个月内控制的企业
20	张家港市杨舍镇御之怡甜品店（已于 2020 年 9 月 3 日注销）	销售总监李欣最近 12 个月内控制的企业
21	张家港市杨舍镇御之怡小吃店（2020 年 9 月 3 日成立）	销售总监李欣关系密切的家庭成员控制的企业

六、披露资产受限情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/九、财务状况分析/（三）资产受限情况”中补充披露如下内容：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司资产受限情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日余额	受限制的原因
货币资金	6,526.96	
其中：银行承兑汇票保证金	5,506.96	为开具银行承兑汇票提供担保
定期存款	1,020.00	为开具银行承兑汇票提供质押
交易性金融资产	1,720.00	

项目	2020 年 12 月 31 日余额	受限制的原因
其中：结构性存款	1,720.00	为开具银行承兑汇票提供质押
应收票据	10,433.55	
其中：银行承兑汇票	9,093.71	已背书未到期未终止确认票据
商业承兑汇票	1,339.84	已贴现未到期未终止确认票据
应收款项融资	3,352.26	
其中：银行承兑汇票	3,352.26	为开具银行承兑汇票提供质押
固定资产	5,965.53	
其中：房屋建筑物	5,079.85	为银行借款提供抵押
机器设备	876.11	为融资租赁提供抵押
运输设备	0.67	为融资租赁提供抵押
电子及其他设备	8.91	为融资租赁提供抵押
无形资产	1,647.94	
其中：土地使用权	1,647.94	为银行借款提供抵押

七、披露股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在亲属关系、共同投资关系或其他密切关系；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/六、发行人股本情况/（六）发行人股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、共同投资关系或其他密切关系”补充披露如下内容：

发行人股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、共同投资关系或其他密切关系情况如下：

1、发行人控股股东盛雪华担任发行人董事长兼总经理，发行人股东盛天宇担任发行人董事兼副总经理，盛雪华与发行人股东钱丽萍系夫妻关系，发行人股东盛天宇系盛雪华、钱丽萍之子，盛雪华、钱丽萍和盛天宇为发行人的共同实际控制人。

2、盛驰合伙的有限合伙人盛卫民系发行人实际控制人盛雪华父亲的兄弟；有限合伙人王秀娟系发行人高级管理人员李欣配偶的母亲。

3、盛瑞合伙的普通合伙人李欣、有限合伙人赵玉宝、有限合伙人盛爱舟系发行人高级管理人员；有限合伙人蒋伟系发行人监事；有限合伙人盛华系发行人实际控制人盛雪华的兄弟；有限合伙人钱卫刚系发行人实际控制人钱丽萍兄弟之

子；有限合伙人盛天原系发行人实际控制人盛雪华兄弟之子。

4、盛畅合伙的普通合伙人陈一凡系发行人监事、有限合伙人李建系发行人高级管理人员、有限合伙人钱晓达系发行人董事；有限合伙人钱正平系发行人实际控制人钱丽萍的兄弟。

八、披露《激励股权授予协议》的主要内容，盛瑞合伙、盛畅合伙的合伙人在发行人处的具体任职情况和入职时间，是否存在入股时部分合伙人尚未入职发行人的情况；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/十四、股权激励及员工持股平台相关情况”补充披露如下内容：

1、《激励股权授予协议》的主要内容

2019年11月26日，股权激励对象合计69人分别与发行人及持股平台签署《张家港海锅新能源装备股份有限公司激励股权授予协议》，主要内容如下：

（1）激励股权的认缴

员工通过认缴合伙企业（持股平台）出资额，成为合伙企业的合伙人，并间接拥有公司股权权益。

（2）激励份额及激励股权的价格

激励份额的授予价格为1元/元合伙企业财产份额（“激励份额授予价格”），激励股权的授予价格按照每元公司注册资本7.5元的价格确定（“激励股权授予价格”）。

（3）激励股权数额及价款支付

被授予人应于协议签署后的五（5）个自然日内以银行汇款的方式一次性缴纳前述认购价款。

（4）服务期及转让限制

协议约定的60个月服务期限内，激励对象不得向任何第三方以抵押、质押、转让、赠与、交换、抵债或为该激励股权设置权利负担或为第三方的利益创设与该激励股权有关的任何权益等任何方式处置其持有的相应激励份额。

在相关法律法规、上市规则、上市监管机构、公司上市中介机构要求的相应限售期内不得对其所持有的激励份额或间接拥有的激励股权进行转让、抵押、质押、授予任何购买方面的权利等任何方式的处置。

在公司上市后一年内，未经持股平台普通合伙人同意，亦不得对其所持有的激励份额或间接拥有的激励股权进行转让、抵押、质押、授予任何购买方面的权利等任何方式的处置。

(5) 劳动关系终止

如被授予人在服务期限届满前从公司离职（包括在劳动合同履行期间主动辞职、劳动合同到期未续签或者其它导致被授予人不在公司及其控股子公司、参股子公司任职的情形，下同），公司有权要求被授予人将其获授的全部激励份额转让给公司指定的第三方，转让价格为激励份额授予价格；若被授予人离职前已通过二级市场出售部分或全部激励股权的，被授予人出售激励股权所获得的所有收益应全部退还给公司，被授予人离职时尚持有的激励份额应全部转让给公司指定的第三方，转让价格为激励份额授予价格。

2、盛瑞合伙、盛畅合伙的合伙人在发行人处的具体任职情况和入职时间

序号	姓名	持股平台	入职时间	所在部门
1	李欣	盛瑞合伙	2013 年 6 月	销售总监
2	赵玉宝	盛瑞合伙	2007 年 4 月	副总经理
3	盛爱舟	盛瑞合伙	2018 年 9 月	运营总监
4	蒋伟	盛瑞合伙	2010 年 3 月	监事
5	余黎华	盛瑞合伙	2009 年 2 月	财务部
6	盛华	盛瑞合伙	2008 年 8 月	供应链中心
7	赵鑫	盛瑞合伙	2017 年 5 月	销售中心
8	吴永华	盛瑞合伙	2019 年 5 月	生产运营中心
9	潘明模	盛瑞合伙	2018 年 1 月	生产运营中心
10	胡晓东	盛瑞合伙	2019 年 5 月	质量管理部
11	钱建石	盛瑞合伙	2008 年 7 月	生产运营中心
12	钱卫刚	盛瑞合伙	2004 年 12 月	供应链中心
13	明经鸿	盛瑞合伙	2018 年 4 月	生产运营中心
14	严炯	盛瑞合伙	2011 年 2 月	销售中心

序号	姓名	持股平台	入职时间	所在部门
15	黄毅	盛瑞合伙	2017 年 11 月	生产运营中心
16	关兴武	盛瑞合伙	2007 年 9 月	生产运营中心
17	张会欣	盛瑞合伙	2014 年 4 月	生产运营中心
18	刘云鹏	盛瑞合伙	2006 年 10 月	生产运营中心
19	钱永兵	盛瑞合伙	2013 年 4 月	生产运营中心
20	成东	盛瑞合伙	2009 年 4 月	生产运营中心间
21	黄平	盛瑞合伙	2011 年 11 月	生产运营中心
22	盛国华（注）	盛瑞合伙	2014 年 8 月	供应链中心
23	刘辉	盛瑞合伙	2018 年 10 月	销售中心
24	杨然亭	盛瑞合伙	2008 年 1 月	生产运营中心
25	盛天原	盛瑞合伙	2018 年 1 月	生产运营中心
26	吴云华	盛瑞合伙	2010 年 3 月	技术中心
27	许文艳	盛瑞合伙	2011 年 9 月	质量管理部
28	马荣华	盛瑞合伙	2007 年 12 月	质量管理部
29	陆栋阳	盛瑞合伙	2018 年 10 月	销售中心
30	常军林	盛瑞合伙	2010 年 3 月	生产运营中心
31	朱丽娟	盛瑞合伙	2014 年 7 月	财务部
32	王燕	盛瑞合伙	2011 年 10 月	生产运营中心
33	余涛	盛瑞合伙	2014 年 6 月	销售中心
34	徐峰	盛瑞合伙	2012 年 1 月	生产运营中心
35	周玉洁	盛瑞合伙	2017 年 5 月	质量管理部
36	陈一凡	盛畅合伙	2006 年 12 月	发行人监事
37	李建	盛畅合伙	2019 年 7 月	发行人财务总监、董 事会秘书
38	钱晓达	盛畅合伙	2011 年 9 月	发行人董事
39	崔海东	盛畅合伙	2012 年 3 月	技术中心
40	钱正平	盛畅合伙	2004 年 12 月	生产运营中心
41	周勇慧	盛畅合伙	2010 年 3 月	技术中心
42	陈华	盛畅合伙	2009 年 12 月	生产运营中心
43	施建东	盛畅合伙	2008 年 9 月	生产运营中心
44	姚强	盛畅合伙	2016 年 11 月	质量管理部
45	苏建明	盛畅合伙	2009 年 6 月	生产运营中心
46	何建平	盛畅合伙	2003 年 12 月	生产运营中心

序号	姓名	持股平台	入职时间	所在部门
47	钱香平	盛畅合伙	2013 年 8 月	人事行政部
48	肖枫	盛畅合伙	2010 年 4 月	销售中心
49	王兆信	盛畅合伙	2004 年 3 月	生产运营中心
50	吴伟群	盛畅合伙	2016 年 2 月	质量管理部
51	张吕兵	盛畅合伙	2006 年 1 月	生产运营中心
52	崔立和	盛畅合伙	2010 年 9 月	生产运营中心
53	杨成权	盛畅合伙	2015 年 10 月	生产运营中心
54	沙飞	盛畅合伙	2009 年 8 月	生产运营中心
55	袁云华	盛畅合伙	2008 年 8 月	生产运营中心
56	周南方	盛畅合伙	2018 年 6 月	技术中心
57	钱利浩	盛畅合伙	2007 年 3 月	生产运营中心
58	展炎东	盛畅合伙	2010 年 10 月	销售中心
59	李杨平	盛畅合伙	2010 年 5 月	销售中心
60	戴立东	盛畅合伙	2008 年 2 月	质量管理部
61	宋春涛	盛畅合伙	2013 年 5 月	销售中心
62	宋洁	盛畅合伙	2014 年 2 月	供应链中心
63	薛成东	盛畅合伙	2009 年 2 月	生产运营中心
64	李桂秋	盛畅合伙	2009 年 5 月	销售中心
65	石盛燕	盛畅合伙	2015 年 3 月	销售中心
66	任静娟	盛畅合伙	2010 年 6 月	人事行政部
67	张先荣	盛畅合伙	2015 年 12 月	财务部
68	金保生	盛畅合伙	2014 年 8 月	生产运营中心
69	刘闯	盛畅合伙	2018 年 7 月	质量管理部

注：盛瑞合伙中原合伙人刘军因离职，于 2021 年 1 月将其持有的盛瑞合伙 37.5 万元份额（实缴 37.5 万元）以人民币 37.5 万元的价格转让给盛国华。

综上，盛畅合伙及盛瑞合伙的合伙人在入股时均已在发行人处任职，不存在入股时部分合伙人尚未入职发行人的情况。

九、披露迈格泰 2018 年至 2020 年 3 月 31 日总资产金额波动较大的原因；美国海锅报告期内主要从事的业务，报告期内总资产、净资产、收入、净利润情况，注销的原因，存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置是否合法合规；

（一）迈格泰总资产变动原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/四、发行人控股、参股公司基本情况/（三）迈格泰”中补充披露如下内容：

2019 年末股份公司收购迈格泰以后，逐步调整加工制造布局；2020 年二季度起，迈格泰不再进行加工制造，原有的精加工业务并入股份公司统一管理；迈格泰转而为股份公司进行材料采购。

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 **2020 年末**，迈格泰总资产分别为 1,743.18 万元、2,639.65 万元、1,839.29 万元和 **2,929.46 万元**。

迈格泰的总资产金额波动较大，主要是各期货币资金、交易性金融资产、应收票据、应收账款变动较大，具体情况如下：

单位：万元

资产	2020 年末	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末
货币资金	188.11	29.94	55.17	16.19
交易性金融资产	601.89	520.00	1,240.00	-
应收票据	1,057.27	715.34	722.36	60.00
应收账款	1,050.92	63.30	-	1,188.50
小计	2,898.18	1,328.58	2,017.53	1,264.69
资产总计	2,929.46	1,839.29	2,639.65	1,743.18

注：2018 年末资产总计与海锅股份收购前一年迈格泰的总资产数据存在 60 万元差异，为公司合并财务报表时将已背书未到期的 60 万元银行承兑汇票未终止确认所致。

相应的，迈格泰的总负债也有所波动，主要是各期短期借款、应付票据、应付账款、预收账款、其他流动负债变动较大，具体情况如下：

单位：万元

负债和所有者权益	2020 年末	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末
短期借款	1,001.37	554.00	554.00	-
应付票据	418.96	-	-	-
应付账款	173.84	744.86	913.99	1,162.90

负债和所有者权益	2020 年末	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末
预收账款	-	-	515.56	-
其他流动负债	1,057.27	161.34	168.36	60.00
小计	2,651.43	1,460.20	2,151.91	1,222.90
负债合计	2,681.65	1,570.05	2,381.91	1,520.40
所有者权益合计	247.81	269.24	257.74	222.78

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 **2020 年末**，迈格泰的应收票据分别为 60.00 万元、722.36 万元、715.34 万元和 **1,057.27 万元**，应收票据大幅增长的主要原因是已贴现的商业承兑汇票和已背书未到期的银行承兑汇票较大。

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 **2020 年末**，迈格泰的交易性金融资产分别为 0 万元、1,240 万元、520 万元和 **601.89 万元**，交易性金融资产是结构性存款和短期银行理财产品，受迈格泰资金情况波动。

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 **2020 年末**，迈格泰的短期借款分别为 0 万元、554.00 万元、554.00 万元和 **1,001.37 万元**，主要是迈格泰的票据贴现和短期贷款增长。

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 **2020 年末**，迈格泰的预收账款分别为 0 万元、515.56 万元、0 万元和 0 万元，预收账款波动较大的原因是股份公司向迈格泰支付商业承兑汇票。

2020 年末，迈格泰的其他流动负债为 **1,057.27 万元**，其他流动负债大幅增长主要是已背书未到期的银行承兑汇票，来源于应收票据的增长。

2018 年末、2019 年末、2020 年 3 月末和 **2020 年末**，迈格泰的应付账款分别为 1,162.90 万元、913.99 万元、744.86 万元和 **173.84 万元**，应付账款下降较多，主要是由于迈格泰不再进行加工制造，相应地，迈格泰对外协供应商的应付账款逐步减少。

综上，迈格泰 2019 年末的总资产较 2018 年末增长较多，主要是由于其收到票据后进行背书或贴现但相应票据未终止确认从而资产规模、负债规模同时增加；迈格泰 2020 年 3 月末的总资产较 2019 年末有所下降，主要是由于随着加工业务进行，预收账款减少形成收入，交易性金融资产减少用于支付成本；迈格泰

2020 年末的总资产较 2020 年 3 月末增长较多，主要是由于其增加了银行短期贷款以及增加了已背书未到期的银行承兑汇票。

（二）美国海锅的相关情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/八、发行人境外经营情况”中补充披露如下内容：

截至本回复签署日，发行人无境外经营机构、境外子公司或分公司，发行人无在境外进行生产经营的情况。报告期内，发行人存在外销收入；境外子公司美国海锅曾于 2018 年为公司出口少量货物，2019 年后未实际开展经营活动，已于 2020 年 9 月 1 日完成注销。

报告期内，美国海锅的主要财务数据如下：

单位：万美元

项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
总资产	-	0.43	0.68
净资产	-	0.17	0.21
收入	-	-	1.18
净利润	-0.17	-0.04	-0.12

设立美国海锅的目的是为扩大海外销售，美国海锅向股份公司采购产品后再销售给当地客户；2018 年存在少量收入，2019 年后并未实际开展经营活动，仅有少量维持费用。2020 年 9 月 1 日美国海锅完成注销，截至本回复签署日相关资产负债等已清理完毕。

2020 年注销美国海锅主要是为了公司便于管理。美国海锅存续期间不存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置合法合规。

十、披露王舰是否为公务员，担任发行人董事是否违反《公务员法》有关规定；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况/七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况/（一）董事”补充披露如下内容：

根据王舰提供的社保单据及张家港市南丰镇人民政府出具的证明，王舰系张家港市南丰镇财务结算中心自用人员（编外人员），非公务员，其担任发行人董

事系由发行人股东裕隆创投推荐并经发行人 2019 年第三次临时股东大会审议通过，任职期间未在发行人处领取薪酬。王舰担任发行人董事合法合规。

十一、披露技术服务费的主要内容、支付对象。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/八、经营成果分析/（六）利润表其他项目分析/1、期间费用/（2）管理费用”中补充披露如下内容：

报告期内，公司技术服务费主要为审核认证费、检测费、咨询费等，管理费用-技术服务费的情况如下：

单位：万元

支付对象	主要内容	金额
2020 年度		
上海埃比埃斯技术检验有限公司	审核认证费	21.02
Amrrican Petroieum Institute	审核认证费	14.31
挪威船级社（中国）有限公司江阴分公司	检测费	7.12
美国船级社（中国）有限公司	检测费	6.97
必维船级社（中国）有限公司	检测费	6.88
其他零星供应商	其他	39.07
合 计		95.36
2019 年度		
张家港海宇检测服务有限公司	检测费	25.85
上海埃比埃斯技术检验有限公司	审核认证费	24.93
上海埃比埃斯技术检验有限公司	检测费	21.09
Amrrican Petroieum Institute	审核认证费	14.89
上海楚川企业管理咨询有限公司	咨询费	8.40
必维船级社（中国）有限公司	审核认证费	6.55
Performance Review Institute Inc	审核认证费	6.36
美国船级社（中国）有限公司	检测费	6.29
其他零星供应商	其他	32.00
合 计		146.35
2018 年度		
美国船级社（中国）有限公司	检测费	19.89

支付对象	主要内容	金额
Performance Review Institute Inc	审核认证费	10.05
江苏君信新华安全科技有限公司	其他	9.95
挪威船级社（中国）有限公司江阴分公司	审核认证费	9.47
上海埃比埃斯技术检验有限公司	审核认证费	7.66
苏州新苏理化测试服务有限公司	检测费	6.66
必维质量技术服务（上海）有限公司	审核认证费	6.36
无锡中瑞知识产权代理有限公司	其他	5.83
莱茵检测认证服务（中国）有限公司	审核认证费	5.10
其他零星供应商	其他	68.90
合 计		149.87

十二、请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（4）至（10）发表明确意见，请申报会计师对问题（11）发表明确意见。

（一）核查过程

- 1、获取行人董事、监事、高级管理人员问卷调查表，核查相关人员学历、专业背景、关联方关系等；
- 2、查阅道森股份公开资料，了解其业务情况；
- 3、查阅公开资料，了解同行业可比公司经营情况、市场地位、技术实力、关键业务数据、指标等；
- 4、查阅发行人的营业执照及现行有效的全部资质证书和认证证书；
- 5、查阅发行人关联方清单，对关联方进行网络核查；查阅发行人实际控制人的身份证及户口本，查阅发行人法人股东的工商资料，核查发行人关联方关系；
- 6、查阅发行人土地使用权证书、房屋产权证书及不动产登记簿查询记录，查阅发行人借款合同、融资租赁合同及相关凭证，核查发行人资产受限情况；
- 7、获取发行人股东盛畅合伙、盛瑞合伙的合伙人调查表，获取发行人股权激励相关会议文件及所有《激励股权授予协议》，查阅了发行人 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日的员工名册，核查盛畅合伙、盛瑞合伙的合伙人情况；
- 8、获取发行人子公司财务报表，核查子公司相关财务数据变动情况；获取

美国海锅注销的资料、境外律师出具的法律意见书，核查美国海锅合法合规情况；

9、查阅了发行人董事王舰的社保单据、张家港市南丰镇镇政府出具的证明；

10、获取发行人管理费用-技术服务费明细表，检查主要服务合同的服务内容及支付条款等，并对管理费用-技术服务费的计提与支付情况进行核查；选取各报告期资产负债表日前后一个月内的管理费用-技术服务费原始凭证，执行截止性测试，核查各期管理费用-技术服务费是否存在跨期情形。

（二）核查意见

1、经核查，保荐机构认为：发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》第四十三条的要求，披露董监高学历与专业背景；

2、经核查，保荐机构认为：发行人与道森股份之间关系属于零部件厂商与设备厂商的上下游关系，因此道森股份不是发行人的同行业可比公司；

3、经核查，保荐机构认为：发行人在招股书中补充披露与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况；详细披露发行人的竞争劣势，相关披露体现了发行人具体业务特点，具有针对性；

4、经核查，保荐机构、发行人律师认为：公司目前已取得生产经营所需的全部资质和认证，公司及其控股子公司的业务和经营已取得了必要的经营资质和许可，前述经营资质和认证证书不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险，亦不存在到期无法延续的风险；

5、经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已在招股书中完整披露了关联方及关联关系；

6、经核查，保荐机构、发行人律师认为：除招股书中披露的资产受限情形，公司的其他资产不存在资产受限情况；

7、经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已披露了股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、共同投资关系或其他密切关系情况；

8、经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已披露《激励股权授予协

议》的主要内容，盛瑞合伙、盛畅合伙的合伙人在发行人处的具体任职情况和入职时间，不存在入股时部分合伙人尚未入职发行人的情况；

9、经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已披露迈格泰总资产金额波动较大的原因，已披露美国海锅报告期内主要从事的业务，报告期内主要财务情况，注销的原因，美国海锅存续期间不存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置合法合规；

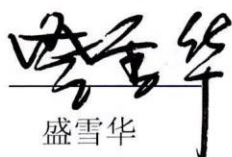
10、经核查，保荐机构、发行人律师认为：王舰不是公务员，担任发行人董事没有违反《公务员法》有关规定；

11、经核查，保荐机构、申报会计师认为：管理费用-技术服务费用列报真实准确，符合企业会计准则的列报要求。

（以下无正文）

（此页无正文，系《关于张家港海锅新能源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审核问询函之回复》之签章页）

法定代表人：


盛雪华

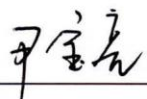
张家港海锅新能源装备股份有限公司

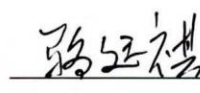


2021年5月12日

（此页无正文，系《关于张家港海锅新能源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审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人：


尹宝亮


骆廷祺



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于张家港海锅新能源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审核问询函之回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



范 力

