《关于江苏常友环保科技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》之回复说明（豁免版）

信会师函字[2022]第 ZL037 号

目 录

3. 关于员工持股和股份支付 2
4. 关于资产重组 23
9. 关于主营业务收入 44
10. 关于持续经营能力 87
11. 关于主要客户 124
12. 关于主营业务成本 158
13. 关于主要供应商及关联采购 184
14. 关于毛利及毛利率 225
15. 关于期间费用 252
16. 关于研发费用 266
17. 关于应收票据及应收款项融资 290
18. 关于应收账款及合同资产 324
19. 关于存货 347
20. 关于固定资产及使用权资产 363
21. 关于第三方回款 382
22. 关于财务内控 389
23. 关于其他财务事项 401
24. 关于资金流水核查 409

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

《关于江苏常友环保科技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》之回复说明（豁免版）

信会师函字[2022]第 ZL037 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 22 日印发的审核函〔2022〕010696 号《关于江苏常友环保科技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》（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”、“会计师”或“申报会计师”）作为江苏常友环保科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“常友科技”）本次发行的申报会计师，会同发行人对问询函中涉及申报会计师问题进行了逐项落实、核查及回复，具体回复如下，请审核。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《江苏常友环保科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在招股说明书中以楷体加粗方式列示。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列值总和不符的情况，均为四舍五入导致。

3、本回复报告的字体代表以下含义：

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

3.关于员工持股和股份支付

申报材料显示：

（1）常州君创为发行人员工持股平台。2019 年 12 月至 2021 年 12 月期间，员工持股平台发生 5 次人员退出或增加的情形，且曾存在非员工入股的情形。发行人在报告期内确认的股份支付费用分别为 1,675.05 万元、5,990.22 万元和 646.13 万元。

（2）2019 年 12 月，谢炎利参与股权激励计划并将其持有的兆庚新材 27.00%股权按照实缴出资 50.00 万元作价转让给发行人，岳永海参与股权激励计划并将其持有的承德常友 3.00%股权零对价转让给发行人。上述两人的股权激励均未约定转让限制和股权回购条款，相应股份支付金额均作为非经常性损益一次性计入当期损益。

（3）2020 年 12 月，员工孙凯以及其他 7 个外部人员将其合计持有的 146.57 万股常州君创股权转让给刘文叶，构成对刘文叶的股份支付并作为非经常性损益一次性计入当期损益，同时冲减孙凯的原股份支付金额。

（4）2021 年 8 月、12 月涉及的股份支付以 2020 年 12 月的外部融资估值确定，为 41.59 元/股。

请发行人：

（1）说明员工持股平台及股权激励计划相关内部管理机制、激励对象选择依据、份额流转机制；列表说明历次激励对象的名称、任职情况、激励原因、服务期限、所获得股份数量、出资情况和资金来源，是否存在发行人及控股股东、实际控制人或第三方为激励对象提供奖励、资助、补贴等安排；股份支付的确认依据及计算过程、授予日及确认依据；说明使用 2020 年 12 月的外部融资估值确定 2021 年 8 月、12 月股份支付价值的公允性，会计处理是否符合相关要求。

（2）说明谢炎利、岳永海通过股权激励间接持有发行人股份的数量，股份支付费用的计算过程及会计处理；针对谢炎利入股事项，相关股份支付金额扣除了其转让兆庚新材股权 50 万元对价的合理性，谢炎利、岳永海对发行人业务贡献的具体情况，对二人的股权激励方案未约定转让限制和股权回购条款的

原因及合理性。

（3）列表说明 2020 年 12 月员工孙凯及其他 7 名外部人员向刘文叶转让常州君创股权的具体情况，包括转让人名称、股份来源、转让数量、转让金额、转让价格等；说明将刘文叶回购孙凯及其他 7 位外部人员常州君创股权涉及股份支付的原因，一次性计入当期损益的合理性，该股份支付是否存在转让限制条款。

（4）说明发行人历次股权转让、增资中的受让方是否包含实际控制人、供应商、客户等，相关股份变动是否应确认股份支付费用，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》（以下简称《审核问答》）问题 22 的要求，并按照《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》第四十七条进行补充披露。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明员工持股平台及股权激励计划相关内部管理机制、激励对象选择依据、份额流转机制；列表说明历次激励对象的名称、任职情况、激励原因、服务期限、所获得股份数量、出资情况和资金来源，是否存在发行人及控股股东、实际控制人或第三方为激励对象提供奖励、资助、补贴等安排；股份支付的确认依据及计算过程、授予日及确认依据；说明使用 **2020** 年 **12** 月的外部融资估值确定 **2021** 年 **8** 月、**12** 月股份支付价值的公允性，会计处理是否符合相关要求。

（一）说明员工持股平台及股权激励计划相关内部管理机制、激励对象选择依据、份额流转机制

公司主要结合员工对公司的贡献程度、职位、司龄等多方面因素，最终确定了部分中高层管理人员以及核心骨干员工作为股权激励的实施对象。

公司股权激励计划份额流转机制如下：

1、若谢炎利和岳永海拟将所持股权/平台股权转让给发行人及其子公司业务构成直接或间接竞争关系的主体，同等条件下，刘文叶享有优先购买权。除

前述股权转让限制外，其所持的股权/持股平台股权不存在其他任何转让限制，具体转让价格由股权转让双方根据届时的市场公允价格为基础协商确定；

2、除了谢炎利、岳永海之外其余激励对象，在协议签署之日起至发行人上市满 36 个月（以下简称“锁定期”）内离职，应该按照协议的约定，将股权按照约定的年化收益率转让给刘文叶或者刘文叶指定的第三方。

发行人通过《公司法》等法律法规以及《股权激励协议》落实股权激励计划内部管理机制。常州君创作为有限公司，按照公司法的相关规定履行内部决策以及股权管理程序，各员工在涉及到《股权激励协议》约定的事项时，按照协议的约定履行相关程序。具体为：各员工在提出离职后，同步申请转出所持常州君创份额。刘文叶按照《公司法》相关规定以及《股权激励协议》约定，优先征求除其本人外现有股东是否履行认购权利。如现有股东认购，则按照《股权激励协议》价格的约定及各方商定的份额承接离职员工转出股份。如现有股东放弃认购，则由刘文叶本人或其根据发行人新增激励对象而指定的第三方进行承接。

（二）列表说明历次激励对象的名称、任职情况、激励原因、服务期限、所获得股份数量、出资情况和资金来源，是否存在发行人及控股股东、实际控制人或第三方为激励对象提供奖励、资助、补贴等安排；

报告期内，发行人历次股权激励对象基本情况如下：

序号	时间	姓名	任职	激励原因	服务期限	持股数量（万股）	出资金额（万元）	发行人及控股股东、实际控制人或第三方为激励对象提供奖励、资助、补贴等安排
1	2019.12	谢炎利	兆庚新材总经理、主任工艺师	为提高员工的积极性和归属感，促进发行人快速、稳健发展，同时让员工和股东共享公司高	无	81.00	283.50	向刘文叶借款，截至本问询函回复日已归还 5 万元
2		岳永海	副总经理		无	42.90	150.00	100 万元为向刘文叶借款，截至本问询函回复日已归还 5 万元； 30 万元为向发行人借款，已用自有资金偿还； 20 万元为自有资金
3		刘文君	董事、采购部副经理		78 个月	42.90	150.00	向胞兄刘文叶借款，截至本问询函回复日尚未归还

序号	时间	姓名	任职	激励原因	服务期限	持股数量（万股）	出资金额（万元）	发行人及控股股东、实际控制人或第三方为激励对象提供奖励、资助、补贴等安排
4		万慧荣	副总经理	速发展的经营成果。		28.60	100.00	50 万元为向发行人借款，已用自有资金偿还； 50 万元为自有资金。
5		吴网娟	财务总监			11.44	40.00	自有资金
6		颜景娟	财务经理			5.72	20.00	自有资金
7		徐海洋	研发经理			5.72	20.00	自有资金
8		薛必林	承德常凯总经理			5.72	20.00	自有资金
9		姜军芹	副总经理			5.72	20.00	自有资金
10		孙凯	前轨交生产部经理			4.29	15.00	自有资金
11		刘伟	技术中心总监			4.29	15.00	自有资金
12		史文强	前质量主管			4.29	15.00	自有资金
13		杨文金	前质量主管			4.29	15.00	自有资金
14		钱永强	技术中心工程部经理			4.29	15.00	自有资金
15		王超	常卓科技总经理			4.29	15.00	自有资金
16		王祯华	生产部副经理			4.29	15.00	自有资金
17		芮正芳	车间主任			4.29	15.00	自有资金
18		于霞	财务副经理			4.29	15.00	自有资金
19		荆火俊	安环部副经理			2.86	10.00	自有资金
20		熊成强	生产部经理			2.86	10.00	自有资金
21		蒋剑	前研发工程师			1.43	5.00	自有资金
22		姚仁余	安环部经理			1.43	5.00	自有资金
23		张盼盼	采购专员			1.43	5.00	自有资金
24		钱冬霞	兆庚新材总经理助理			1.43	5.00	自有资金
25		李杏琴	生产部副经理			1.43	5.00	自有资金
26		睢鹏	承德常凯工程部经理			1.43	5.00	自有资金
27		蒋坚强	人力行政专员			1.43	5.00	自有资金
28		丁晓彬	技术中心风电研发主任			0.86	3.00	自有资金
29		奚姜宇	前出纳			0.86	3.00	自有资金

序号	时间	姓名	任职	激励原因	服务期限	持股数量（万股）	出资金额（万元）	发行人及控股股东、实际控制人或第三方为激励对象提供奖励、资助、补贴等安排
30		曹燕	费用会计			0.86	2.00	自有资金
31		严思陶	湖南常友总经理			0.57	2.00	自有资金
32		张玲	前应付会计			0.57	2.00	自有资金
33		董慧	总账会计			0.57	2.00	自有资金
34		吴丹萍	前审计部经理			0.57	2.00	自有资金
34	2020.12	刘文叶	董事长、总经理		无	146.57	613.18	自有资金
35		马佩文	运营部经理		66 个月	5.72	20.00	自有资金
36		唐娜	董事、董事会秘书			5.72	20.00	自有资金
37		黄鑫	兆庚新材运营部经理			4.29	15.00	自有资金
38		徐霞	总经理助理			2.86	10.00	自有资金
39		许强	采购经理			2.86	10.00	自有资金
40	2021.08	刘文叶	董事长、总经理		无	0.57	2.19	自有资金
41	2021.12	严思陶	湖南常友总经理		57 个月	2.15	8.70	自有资金
42		姜军芹	副总经理			2.14	8.67	自有资金
43		薛必林	承德常凯总经理			1.43	4.04	自有资金
45		史贤汉	风电研发主管			0.86	3.47	自有资金

注 1：谢炎利和岳永海二人参与员工股权激励时，分别将其持有的兆庚新材、承德常友股权转让给发行人，由于二人持有的兆庚新材、承德常友股权无权利限制，结合二人在公司业务发展过程中的贡献，在股权激励时，发行人并未对其设置服务期限条件。

注 2：除谢炎利、岳永海二人外，其他员工服务期限系按照股份授予日与预计上市日后满三年日期的时间差确定，发行人预估 2023 年 6 月完成上市，据此计算服务期限为从授予员工股权之日至 2026 年 6 月止。

注 3：上述人员已全部实缴出资；

注 4：史文强已于 2022 年 7 月离职，并将所持常州君创出资额分别转让给移萍和姜军芹；吴丹萍已于 2022 年 9 月离职，并将所持常州君创出资额转让给吴网娟，目前工商变更登记正在办理中。

（三）股份支付的确认依据及计算过程、授予日及确认依据

1、授予日的确认依据

根据财政部 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——授予日的确定》，授予日定义中“获得批准”需要满足如下条件：（1）股权激励事项已经过股东会或股东大会的批准；（2）股权激励对象、授予股份数量及股份价

格均已确定，且激励对象与公司就股权激励条款已达成一致。

根据上述要求，公司历次股份激励的授予日为经过股东会或股东大会审批，且与激励对象签署《股权激励协议》或《股权转让协议》的日期。

2、历次股权激励授予日，股份支付的确认依据以及股份支付费用的计算过程

（1）历次股权激励确认股份支付费用

公司对谢炎利、岳永海的股权激励事项请参见本问询函回复之“问题 3”之第“二”点相关内容。

除谢炎利和岳永海外，公司历次股份支付费用确认依据及计算过程如下：

授予日	事项	确认方式	公允价格（元/股）①	公允价格确认依据	员工认购价格（元/股）②	认购价格确认依据	授予股数（万股）③	确认股份支付费用合计金额/万元 ④=（①-②）*③
2019.12.18	授予吴网娟等 32 人[1]股份	分期确认	24.03	根据中联评估出具的评估截至日为 2019 年年底的《资产评估报告》，确定公允价值为 7.22 亿元，按照 2019 年扣除非经常性损益归属于母公司净利润 4,441.52 万元计算，市盈率为 16.26 倍	3.50	参考截至 2019 年末发行人归属于母公司股东每股净资产为 3.44 元/股，协商确定	165.02	3,387.66

1 与招股说明书中披露 33 人差 1 人为岳永海，岳永海股份支付费用计算过程下文中单独列示。

授予日	事项	确认方式	公允价格（元/股）①	公允价格确认依据	员工认购价格（元/股）②	认购价格确认依据	授予股数（万股）③	确认股份支付费用合计金额/万元 ④=（①-②）*③
2020.12.01	刘文叶回购离职员工孙凯股份	一次性确认	41.59	参照 2020 年 12 月第三方机构入股价格确定增资前估值为 12.50 亿元，按照 2020 年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润 1.27 亿元计算，市盈率为 9.84 倍	3.78	根据出让方“原始出资额加成约定的年化收益率 8%”确定	4.29	162.22
	刘文叶回购 7 名外部人员股份		41.59		4.20	根据双方协商按照出让方“原始出资额加成年化 20%的收益率”确定	142.28	5,320.37
2020.12.01	授予唐娜等 5 人股份	分期确认	41.59		3.50	参考 2019 年末股权激励授予价格	21.45	817.03
2021.05.21	刘文叶回购离职员工张玲股份	一次性确认	41.59		3.82	根据出让方“原始出资额加约定的年化收益率”确定	0.57	21.79
2021.09.06	离职员工将股权转让给姜军芹等 4 人	分期确认	41.59		4.01 至 4.06[2]		6.578	250.69
合 计							**340.19**	**9,959.76**

（2）历次离职员工冲回股份支付费用

转出日期	事项	冲回方式	冲回公允价格（元/股）①	冲回公允价格确认依据	离职员工冲回认购价格（元/股）②	冲回认购价格确认依据	股份数量（万股）③	冲回股份支付费用合计金额/万元④=（①-②）*③
2020.12.01	离职员工孙	冲回	24.03	由于本表系计算离	3.50	由于本表系计算离	4.29	88.07

2 由于姜军芹等 4 人系受让离职员工股份，离职员工由于资金到账、离职时间不同，按收益率计算的退出价格不同，导致姜军芹等 4 人受让股份的价格存在微小差异。

	凯转出			职员工冲回股份支付费用金额，因此按照相关员工初始入股时点的发行人股权的公允价格确认此处的冲回的公允价格		职员工冲回股份支付费用金额，因此按照相关员工初始入股时点的认购价格确认此处的冲回价格		
2021.05.21	离职员工张玲转出						0.57	11.74
2021.09.06	离职员工杨文金等 3 人转出						6.58	135.03
合 计							**11.44**	**234.84**

（3）股份支付费用分期确认情况

公司各期确认股份支付费用金额如下：

单位：万元

批次	确认方式	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-6 月	股份支付合计
2019 年 12 月授予谢炎利及岳永海	一次性确认	1,675.05	-	-	-	-	-	-	-	**1,675.05**
2019 年 12 月授予吴网娟等 32 人	初始分期确认	-	521.18	521.18	521.18	521.18	521.18	521.18	260.59	**3,387.66**
2020 年 12 月末刘文叶回购员工孙凯以及其他 7 个外部人员	一次性确认	-	5,482.59	-	-	-	-	-	-	**5,482.59**
2020 年 12 月授予唐娜等 5 人	初始分期确认	-		148.55	148.55	148.55	148.55	148.55	74.28	**817.03**
2021 年 5 月刘文叶回购离职员工张玲股份	一次性确认	-		21.79	-	-	-	-	-	**21.79**
2021 年 9 月授予姜军	初始分期	-	-	13.32	52.75	52.75	52.75	52.75	26.37	**250.69**

芹等 4 人	确认									
减：离职员工冲回及后续期间不予确认			**13.55**	**58.71**	**36.13**	**36.13**	**36.13**	**36.13**	**18.06**	**234.84**
合计	**-**	**1,675.05**	**5,990.22**	**646.13**	**686.35**	**686.35**	**686.35**	**686.35**	**343.20**	**11,399.97**

（四）说明使用 2020 年 12 月的外部融资估值确定 2021 年 8 月、12 月股份支付价值的公允性，会计处理是否符合相关要求

2021 年 8 月和 12 月，公司仍然采用 2020 年 12 月末外部融资估值确定股份支付价值的公允性，主要原因为：

1、2021 年 8 月和 12 月是完成工商变更的日期，两次股权激励分别于 2021 年 5 月和 2021 年 9 月已完成《股权激励协议》的签署，距离 2020 年 12 月时间较为接近；

2、2021 年，虽然在风电行业“抢装潮”后，公司市场环境和业绩未来变动预期较 2020 年末相比趋于平缓，但公司上市预期更加明确，且在 2020 年 12 月之后公司并无其他外部投资者增资或股权转让，因此前次外部融资估值仍然具有参考性。

3、2021 年 12 月风电行业收购案例市盈率情况如下：

交易发生时间	买方	交易标的	标的公司行业及产品	交易总价值（亿元）	市盈率
2021 年 12 月	新强联	洛阳豪智机械有限公司 55%股权	风力发电机组锁紧盘和其他基础联结传动件	1.76	8.74

发行人 2020 年 12 月外部融资估值，参照 2020 年的业绩确定，发行人 2021 年业绩存在一定的下滑，如按照发行人 2021 年归属于母公司净利润计算，市盈率为 22.36 倍，高于 2021 年 12 月风电行业收购案例的市盈率 8.74 倍。因此，2021 年 8 月和 2021 年 12 月股份支付价值公允性的确定，发行人采用 2020 年 12 月的估值，更为谨慎。

综上所述，公司使用 2020 年 12 月外部融资估值确定的 2021 年 8 月、12 月股份支付的公允价格，具有合理性，会计处理符合会计准则的要求。

二、说明谢炎利、岳永海通过股权激励间接持有发行人股份的数量，股份支付费用的计算过程及会计处理；针对谢炎利入股事项，相关股份支付金额扣除了其转让兆庚新材股权 50 万元对价的合理性，谢炎利、岳永海对发行人业务贡献的具体情况，对二人的股权激励方案未约定转让限制和股权回购条款的原因及合理性。

（一）说明谢炎利、岳永海通过股权激励间接持有发行人股份的数量，股份支付费用的计算过程及会计处理

1、谢炎利股权激励事项

谢炎利直接持有发行人 81.00 万股股份，其股份支付费用计算过程如下：

授予日	确认方式	发行人授予日公允价格（元/股）①	授予价格（元/股）②	股份数量（万股）③	兆庚新材公允价格④	谢炎利兆庚新材持股比例⑤	谢炎利出售兆庚新材的股权对价/万元⑥	确认股份支付费用合计金额/万元⑦=（①-②）*③-（④*⑤-⑥）
2019.12.18	一次性确认	24.03	3.50	81.00	3,400.00 注	27.00%	50.00	794.53

注：2022 年 4 月 20 日，中联评估出具了《江苏常友环保科技股份有限公司因股份支付事项涉及的常州兆庚新材料有限公司股东全部权益评估项目资产评估报告》（中联评报字[2022]第 1801 号），截至评估基准日 2019 年 12 月 31 日，在市场法下兆庚新材全部权益评估值为 3,400 万元。

公司对于谢炎利的股权激励并未设定服务期限和转让限制条款，对其的股份支付费用确认了管理费用，一次性计入了当期损益并计入非经常性损益，同时确认资本公积。

2、岳永海股权激励情况

岳永海系通过常州君创间接持有发行人 42.90 万股股份，其股份支付费用的计算过程如下：

授予日	确认方式	发行人授予日公允价格（元/股）①	授予价格（元/股）②	股份数量（万股）③	确认股份支付费用合计金额/万元④=（①-②）*③
2019.12.18	一次性确认	24.03	3.50	42.90	880.52

公司对于岳永海的股权激励亦未设定服务期限和转让限制条款等，对其的

股份支付费用确认了管理费用，一次性计入了当期损益并计入非经常性损益，同时确认资本公积。

（二）针对谢炎利入股事项，相关股份支付金额扣除了其转让兆庚新材股权 50 万元对价的合理性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”

发行人对谢炎利的股权激励，与发行人收购谢炎利持有的兆庚新材少数股权，是同步沟通事项。本次交易发行人支付了自身 81 万股股份和收购兆庚新材股权转让款 50 万元，获取了谢炎利的劳务、认购 81 万股增资款 283.50 万元、以及谢炎利按持股比例持有的兆庚新材少数股权的公允价值。因此在计算股份支付费用时，需将谢炎利按持股比例对应兆庚新材股权的公允价值与兆庚新材股权转让款 50 万元之差予以扣除，具有合理性。

（三）谢炎利、岳永海对发行人业务贡献的具体情况，对二人的股权激励方案未约定转让限制和股权回购条款的原因及合理性

2015 年 3 月，岳永海入职发行人，协助刘文叶管理公司日常经营以及客户的维护；谢炎利在 2018 年 12 月与刘文叶组建兆庚新材，并担任兆庚新材的总经理，负责兆庚新材的日常经营管理工作，兆庚新材作为发行人风电轻量化芯材的经营主体，属于发行人重要的子公司。

2019 年 12 月，发行人分别收购谢炎利持有兆庚新材少数股权，以及岳永海持有承德常友的少数股权，并同步与二人沟通对其进行股权激励。由于谢炎利持有兆庚新材的股权，以及岳永海持有承德常友的股权均无转让方面的限制。因此在沟通过程中，发行人主要考虑到此情况，结合岳永海、谢炎利对发行人的贡献，同意在授予二人股份时不设置转让限制等条款，具有合理性。

三、列表说明 2020 年 12 月员工孙凯及其他 7 名外部人员向刘文叶转让常州君创股权的具体情况，包括转让人名称、股份来源、转让数量、转让金额、转让价格等；说明将刘文叶回购孙凯及其他 7 位外部人员常州君创股权涉及股份支付的原因，一次性计入当期损益的合理性，该股份支付是否存在转让限制条款。

（一）刘文叶受让孙凯及其他 7 名外部人员股权的基本情况

1、刘文叶受让孙凯及其他 7 名外部人员股权情况

由于发行人前员工孙凯离职，同时发行人为了优化员工持股平台、清理外部股东，刘文叶 2020 年 12 月受让前员工孙凯以及其他 7 名外部人员持有的常州君创股权。2020 年 12 月 1 日，孙凯等 8 名股东分别与股东刘文叶签署《股份转让协议》，将其合计持有的常州君创 146.57 万股转让给股东刘文叶。2020 年 12 月 1 日，常州君创召开股东会，同意本次股权转让。具体转让情况如下：

转让人名称	股份来源	转让数量（万股）	转让金额（万元）	转让价格（元/股）
孙凯	实际控制人出让认缴份额	4.29	16.20	3.78
李圣萍	实际控制人出让认缴份额及向常州君创增资	75.07	314.98	4.20
李鸣	实际控制人出让认缴份额	8.58	36.00	
宗意	实际控制人出让认缴份额	14.30	60.00	
梁琬婕	实际控制人出让认缴份额	17.16	72.00	
张莉平	实际控制人出让认缴份额	4.29	18.00	
杨保珍	实际控制人出让认缴份额	14.30	60.00	
刘永发	实际控制人出让认缴份额	8.58	36.00	
合计		**146.57**	**613.18**	

转让价格由双方协商确定，具体为：①员工孙凯因离职按照《股权激励协议》约定将股权转让给刘文叶，转让价格根据《股权激励协议》约定取得股权时的实际支付价格加上 8%-10%利率为基础协商确定，最终确定为 3.78 元/股；②因发行人决定优化员工持股平台、清理外部股东，刘永发等 7 名外部人员与刘文叶协商确定按照年化 20%的收益率退出常州君创，最终确定为 4.20 元/股。

7 名外部人员为刘文叶的亲属或者多年的朋友，双方之间存在良好的互信

关系，综合考虑 7 名外部人员通过常州君创投资发行人的成本，同时结合发行人上市之后，通过实际控制人控制的常州君创持有发行人股权锁定期长、减持的便利性差，以及 2020 年疫情对家庭、经营等产生的资金需求影响，协商确定按照年化 20.00%收益率确定退出的价格，具有合理性。

相关方已支付了转让价款，缴纳了相应的税费，刘文叶与孙凯及 7 名外部人员之间不存在纠纷或者潜在纠纷，不存在股权代持等情形。

2、7 名外部人员的基本情况，和发行人之间是否存在资金、业务往来

上述股权出让方中，除了孙凯之外，其他 7 名外部人员均为刘文叶的亲属或者朋友，基本情况如下：

姓名	身份证号	学历	截至 2020 年 12 月最近五年的工作经历
刘永发	440402198406******	/	珠海德驰执行董事、总经理及实际控制人
杨保珍	522729198703******	大专	2014 年 5 月至 2019 年 8 月，任巨宝精密加工（江苏）有限公司人力资源经理；2019 年 9 月起为自由职业者、商超经营者
梁琬婕	430203199002******	硕士	NGC Transmission Equipment America 部门主管
张莉平	310230196411******	/	自由职业者，主要从事工程承包业务
李鸣	422421195712******	本科	2005 年 9 月至 2018 年 1 月任桂林电子科技大学教授，2018 年 1 月退休
李圣萍	230804196603******	大专	2008 年 3 月至 2018 年 8 月任北大荒建设集团有限公司人事部部长，2018 年 8 月退休
宗意	320282199110******	本科	2015 年 1 月至 2020 年 11 月任株洲亿创机电科技有限公司总经理、法定代表人

上述股权转让方中，宗意为刘文叶外甥女配偶，其余人员为刘文叶朋友。2019 年 5 月左右，发行人开始筹备员工股权激励事宜，在日常沟通交流中，刘文叶上述亲戚朋友知悉该消息。基于双方的互信、友好关系，协商确定参照员工股权激励价格通过常州君创间接持有发行人股权。

除了刘永发控制的珠海德驰报告期内向发行人供应巴沙木原材料，并由此向发行人收取相关货款之外，其他人员不存在与发行人存在业务、资金之间的往来。报告期内，发行人向珠海德驰采购金额如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

采购金额	582.02	1,160.16	2,328.22	647.07

刘永发入股常州君创金额 30.00 万元，最高时点间接持有发行人股权比例为 0.29%，持股比例较低，且刘永发当时是以刘文叶朋友身份入股常州君创，与珠海德驰向发行人提供巴沙木相互区分，不会影响发行人向其采购价格。珠海德驰有多年巴沙木进口和加工业务经验，发行人基于业务发展需要，按照市场化采购价格向其采购巴沙木原材料，价格公允。

（二）刘文叶受让上述人员股权不存在权利限制，发行人依据谨慎性原则，将上述股权转让计入股份支付，一次性计入当期损益

根据证监会《首发业务若干问题解答》规定，“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付；确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益”。

2020 年 12 月，实际控制人刘文叶回购孙凯及其他 7 位外部人员常州君创股权的转让价格分别为 3.78 元/股和 4.20 元/股，低于同期发行人新增外部融资价格，且不属于《首发业务若干问题解答》规定的“所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份”的情形，因此发行人确认了股份支付。具体如下：

事项	公允价格（元/股）①	公允价格确认依据	认购价格（元/股）②	股数（万股）③	确认股份支付费用合计金额/万元④=（①-②）*③
刘文叶回购离职员工孙凯股份	41.59	参照 2020 年 12 月第三方机构入股价格确定	3.78	4.29	162.22
刘文叶回购 7 名外部人员股份			4.20	142.28	5,320.37

上述股权转让事项未设定服务期限或业绩条件等行权条件，不存在权利限制，属于授予后立即可行权的以权益结算股份支付，应当一次性计入当期损益，符合企业会计准则及《首发业务若干问题解答》的规定。

四、说明发行人历次股权转让、增资中的受让方是否包含实际控制人、供应商、客户等，相关股份变动是否应确认股份支付费用，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》（以下简称《审核问答》）问题 22 的要求，并按照《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》第四十七条进行补充披露。

（一）发行人历次股权变动情况

自发行人设立至本问询函回复日，发行人历次股权变动情况如下：

事项	转让方	受让方/增资方	新增股东背景	转让/增加注册资本/股本数量	转让/增资价格	股份变动是否应确认股份支付
2011 年 6 月，利恒机械第一次股权转让	周淑民	刘波涛、王迎春	刘波涛系刘文叶父亲，发行人实际控制人之一； 王迎春系刘波涛配偶	80 万美元	525 万元	否
2015 年 8 月，常友有限第一次增资至 1,000 万元	-	刘文叶	发行人实际控制人之一	350.00	1 元/注册资本	否，家族内部权益分配
	-	刘文君	刘文叶胞妹，发行人实际控制人之一	50.00	1 元/注册资本	
	-	刘铭宇	刘文叶兄弟	16.15	1 元/注册资本	
2015 年 8 月，常友有限第二次股权转让	刘波涛	刘铭宇	-	208.70	0 元	
	王迎春		-	75.16		
2018 年 5 月，常友有限第三次股权转让	刘文君	刘文叶	-	50.00（未实缴）	0 元	
	刘铭宇	刘文叶	-	283.85	1 元/注册资本	
			-	16.15（未实缴）	0 元	
	王迎春	刘波涛	-	100.00	1 元/注册资本	
2018 年 8 月，整体变更设立为股份有限公司	-	-	-	-	净资产折股	否，折股前后注册资本未变更
2019 年 11 月，股份公司第一次增加注册资本	-	常州君创	本次增资时点常州君创股东、龙卓合伙的合伙人均为刘文叶和包涵寓，二人均为发行人实际控制人	714.00	1 元/股	否，本次增资主要为家族内部财产结构的调整和发行人股权结构的优化
	-	龙卓合伙		860.00	1 元/股	
2019 年 12 月，股份公司第一次	刘波涛	刘文叶	-	75.00	1 元/股	否，家族内部权益分配

事项	转让方	受让方/增资方	新增股东背景	转让/增加注册资本/股本数量	转让/增资价格	股份变动是否应确认股份支付
股权转让						
2019 年 12 月，股份公司第二次增加注册资本	-	常州君创	发行人控股股东、员工持股平台	350.20	1 元/股	否，实际控制人持股比例未增加；员工入股常州君创确认了股份支付
	-	谢炎利	发行人其他核心人员	81.00	3.50 元/股	是，已确认股份支付费用
2020 年 12 月，股份公司第三次增资	-	南通杉富	外部投资者	24.04	41.59 元/股	否，按照公允价值入股，不涉及股份支付
	-	深圳杉创		48.08		
	-	姜绪荣		72.12		
	-	溧阳从容		24.04		
	-	青岛从容		5.05		
	-	后备基金		24.04		
	-	中投建华		37.26		
	-	中投嘉华		10.34		
	-	华翰裕源		0.48		
	-	苏州青域		72.12		
2020 年 12 月，股份公司第二次股份转让	龙卓合伙	江苏拓邦	外部投资者	48.08	41.59 元/股	
		黄跃群		48.08		
		赵旦		73.84	40.63 元/股	
		潍坊伟创		36.92		
		陈诚		33.23		
		韩明祥		33.23		
		常州艾方		33.23		
		吴绍先		19.69		
		久润投资		14.77		
		郑亚飞		9.85		

（二）发行人历次股权转让、增资中的受让方是否包含实际控制人、供应商、客户，相关股份变动是否应确认股份支付费用

根据上文表格所示，发行人历次股权转让和增资过程中存在实际控制人及实际控制人控制的公司，直接受让方和增资方中不存在发行人的供应商和客户，但发行人供应商珠海德驰的实际控制人刘永发曾于 2019 年 12 月至 2020 年 12

月之期间持有发行人的控股股东常州君创 8.58 万元的出资额，从而间接持有发行人股权，最高持股比例为 0.29%。除刘永发外，常州君创历次股权变动中不涉及发行人客户、供应商的情形。刘永发通过受让常州君创股权，间接持有发行人股权，不以其向发行人提供服务为条件，而是基于刘文叶朋友身份持有发行人股权，因此未确认股份支付。

报告期外，发行人股权变动涉及实际控制人情形的主要为刘波涛、王迎春夫妇按照市场化价格受让周淑民股权，以及刘文叶家族内部股权结构的调整，不涉及股份支付。

报告期内，发行人历次增资之后，实际控制人持有的发行人股权比例均未增加，因此未确认股份支付。刘文叶、刘文君受让常州君创股权，发行人按照谨慎性原则确认了股份支付。刘文叶受让刘波涛持有的发行人股权，属于家族财产分配，未确认股份支付。发行人股份支付确认符合会计准则规定。

（三）常州君创股东背景及穿透人数符合《审核问答》问题 22 的要求

截至本问询函回复日，常州君创股东均为发行人及子公司员工。在计算股东人数时，发行人已对常州君创按照穿透后股东计算人数，符合《审核问答》中问题 22 的要求。常州君创合伙人背景具体情况如下：

序号	姓名	任职	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	刘文叶	董事长、总经理	839.69	78.90%
2	岳永海	副总经理	42.90	4.03%
3	刘文君	董事、采购部副经理	42.90	4.03%
4	万慧荣	副总经理	28.60	2.69%
5	吴网娟	财务总监	11.44	1.07%
6	姜军芹	副总经理	7.86	0.74%
7	薛必林	承德常凯总经理	7.15	0.67%
8	颜景娟	财务经理	5.72	0.54%
9	徐海洋	研发经理	5.72	0.54%
10	马佩文	运营部经理	5.72	0.54%
11	唐娜	董事、董事会秘书	5.72	0.54%
12	刘伟	技术中心总监	4.29	0.40%
13	钱永强	技术中心工程部经理	4.29	0.40%

序号	姓名	任职	出资金额（万元）	出资比例（%）
14	王超	常卓科技总经理	4.29	0.40%
15	王祯华	生产部副经理	4.29	0.40%
16	芮正芳	车间主任	4.29	0.40%
17	于霞	财务副经理	4.29	0.40%
18	黄鑫	兆庚新材运营部经理	4.29	0.40%
19	史文强	前质量主管	4.29	0.40%
20	荆火俊	安环部副经理	2.86	0.27%
21	熊成强	生产部经理	2.86	0.27%
22	徐霞	总经理助理	2.86	0.27%
23	许强	采购经理	2.86	0.27%
24	严思陶	湖南常友总经理	2.72	0.26%
25	姚仁余	安环部经理	1.43	0.13%
26	张盼盼	采购专员	1.43	0.13%
27	钱冬霞	兆庚新材总经理助理	1.43	0.13%
28	李杏琴	生产部副经理	1.43	0.13%
29	睢鹏	承德常凯工程部经理	1.43	0.13%
30	蒋坚强	人力行政专员	1.43	0.13%
31	丁晓彬	技术中心风电研发主任	0.86	0.08%
32	曹燕	费用会计	0.86	0.08%
33	史贤汉	风电研发主管	0.86	0.08%
34	董慧	总账会计	0.57	0.05%
35	吴丹萍	前审计部经理	0.57	0.05%
合 计			**1,064.20**	**100.00%**

注：史文强已于 2022 年 7 月离职，并将所持常州君创出资额分别转让给移萍和姜军芹；吴丹萍已于 2022 年 9 月离职，并将所持常州君创出资额转让给吴网娟，目前工商变更登记正在办理中。

发行人已根据《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》第四十七条，在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十九、发行人本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”中对发行人股权激励情况进行了披露。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取发行人员工持股平台的人员名单、发行人员工花名册，核查激励对象的任职情况；获取各激励对象的《股权激励协议》、《股权转让协议》、《增资协议》，查看发行人股东大会决议、常州君创股东会决议，了解份额流转机制、授予日、服务期限、授予股份数量、出资方式；查看各股权激励对象实缴出资、认购股份缴款的银行单据，核查出资来源；

2、获取发行人及兆庚新材《资产评估报告》，对谢炎利和岳永海进行访谈，了解二人对发行人业务贡献情况，分析对二人不设置股份转让限制条款是否合理；访谈发行人财务总监，了解计算股份支付费用的过程，核查是否符合会计准则的要求；

3、获取刘文叶与孙凯及其他 7 名外部人员的股权转让协议、股权转让款银行单据，分析刘文叶受让股份是否符合一次性确认股份支付的条件；

4、获取发行人股东调查表、访谈常州君创的股东，了解相关人员身份，并与发行人主要客户、供应商核心人员名单进行比对，核查相关人员是否属于客户、供应商关键人员，对照《审核问答》22 问核查员工持股平台中是否存在非员工；

5、查看发行人、常州君创工商内档，历次股权变动涉及的《增资协议》、《股权转让协议》，查看历次股权变动涉及股东情况、历次股权变动价格；获取相关股东的调查表，核查股东身份是否属于发行人实际控制人、客户或供应商；根据企业会计准则要求，分析历次股权变动是否应当确认股份支付费用。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人股权激励建立了完善的内部管理机制及份额流转机制；谢炎利、岳永海、刘文君、万慧荣存在向发行人或发行人的实际控制人借款用于股权激励出资的情形；除上述情况外，不存在发行人及控股股东、实际控制人或第三

方为其他激励对象提供奖励、资助、补贴等安排；使用 2020 年 12 月的外部融资估值确定 2021 年 8 月、12 月股份支付价值的公允性合理、谨慎，会计处理符合相关要求。

2、对谢炎利入股事项，相关股份支付金额扣除了其转让兆庚新材股权 50 万元对价具有合理性，谢炎利和岳永海股权激励方案未约定转让限制和股权回购条款具有合理性。

3、员工孙凯及其他 7 名外部人员向刘文叶转让股份一次性计入当期损益具有合理性，该股份支付未设置转让限制条款。

4、发行人历次股权转让、增资等股份变动，已根据会计准则要求确认股份支付费用；截至本问询函回复签署日，发行人员工持股平台均由员工构成，符合《审核问答》问题 22 的要求，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》第四十七条在《招股说明书》中进行补充披露。

4. 关于资产重组

申报材料显示：

（1）兆庚新材成立于 2018 年 12 月，发行人于 2019 年 11 月分别按照各出让方实缴注册资本作价 80 万元、50 万元和 0 万元，收购刘文叶、谢炎利和闫凤梅持有的兆庚新材 63%、27%、10%的股权。

（2）2019 年 12 月，发行人按实缴注册资本无偿受让承德常友 100%股权；2020 年 6 月，因承租房产瑕疵，发行人向承德常友原股东转让承德常友股权，并设立承德常凯受让承德常友人员、资产、专利；2020 年 10 月，原股东将承德常友对外转让给非关联方张建强。

（3）2019 年 12 月，常州市金坛区土地收购储备中心对发行人当时主要生产经营场所所在地的国有土地使用权进行收储；被收储之前，发行人主要租赁隆英机械和隆英欧伯的土地厂房进行生产经营。

（4）2019 年 12 月，发行人的实际控制人所控制的企业库玛新材收购隆英机械及隆英欧伯，交易作价合计 6,870 万元，并约定库玛新材向隆英机械提供

2,390 万元无息借款用于其清偿相关贷款。库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯，主要为了取得上述公司的土地、厂房。

（5）2020 年 12 月，发行人以刘文叶和龙卓合伙实缴出资额合计 3,000.00 万元的价格收购库玛新材股权。根据评估报告，截至评估基准日 2020 年 4 月 30 日，资产基础法下库玛新材全部权益评估值为 3,941.98 万元。

（6）2019 年 8 月，兆庚新材与珠海德驰共同设立兆驰新材。2020 年 8 月，兆庚新材将所持兆驰新材股权零对价转让给非关联方宋洪兴。

请发行人：

（1）说明收购前兆庚新材的生产经营情况，设立后 1 年即出售给发行人而未由发行人发起设立的原因及合理性，按实缴注册资本而非评估结果作为收购价格的原因，发行人及实控人与少数股东谢炎利、闫凤梅是否存在纠纷或潜在纠纷，闫凤梅作为初始股东零对价退出的合理性。

（2）说明收购承德常友股权按照实缴资本无偿转让的原因及合理性，2019 年 12 月 31 日承德常友净资产为-1,253.99 万元的原因，其是否存在资不抵债的情形；人员、资产、专利转让后，承德常友的生产经营情况，对承德常友的收购、出售和业务合并是否存在税务风险；相关股东未对其进行注销而是转让其股权的原因和合理性；受让方张建强的基本情况和受让股权的原因，股权转让的交易价格和款项支付情况，是否存在关联交易非关联化情形；报告期内承德常友是否存在为发行人代垫成本费用，是否存在重大违法违规行为。

（3）说明主要生产经营场所所在的土地被收储的背景和过程，发行人采取的应对措施，搬迁时间和费用，对生产经营的具体影响。

（4）说明未由发行人直接收购隆英机械和隆英欧伯股权的背景和原因，库玛新材收购隆英机械及隆英欧伯的定价依据，2,390 万元无息借款的偿还情况；发行人收购库玛新材股权以实缴出资作为定价依据的原因，与评估值之间的差异，未以评估值定价的原因，是否存在税务风险。

（5）结合隆英机械 2019 年营业收入 6,195.42 万元、隆英欧伯 2019 年利润总额 3,873.92 万元等情况，说明对库玛新材、隆英机械及隆英欧伯的收购不构成业务合并的原因及合理性。

（6）说明报告期收购、出售、业务合并的董事会、股东大会审议程序是否按发行人关联交易制度履行了关联董事、关联股东回避表决，审计、评估是否为必要程序及其履行情况，是否存在程序瑕疵；重组价格的定价依据及其公允性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明收购前兆庚新材的生产经营情况，设立后 1 年即出售给发行人而未由发行人发起设立的原因及合理性，按实缴注册资本而非评估结果作为收购价格的原因，发行人及实控人与少数股东谢炎利、闫凤梅是否存在纠纷或潜在纠纷，闫凤梅作为初始股东零对价退出的合理性。

（一）收购前兆庚新材的生产经营情况

兆庚新材成立于 2018 年 12 月 3 日，主要从事轻量化夹芯材料制品的生产制造和销售。2019 年 12 月发行人收购兆庚新材全部股权，2019 年兆庚新材实现营业收入 3,292.29 万元，利润总额为-541.44 万元。由于发行人系根据员工劳动关系所属主体确认股份支付费用，即激励对象劳动关系在兆庚新材的员工，兆庚新材单体财务报表相应确认了股份支付费用 794.53 万元，对兆庚新材当期利润总额有所影响，剔除该股份支付费用影响后兆庚新材 2019 年实现利润总额为 253.09 万元。

（二）设立后 1 年即出售给发行人而未由发行人发起设立的原因及合理性

在筹划设立兆庚新材前，谢炎利、闫凤梅和刘文叶 3 人看好轻量化夹芯材料业务的发展前景，拟合作开展相关业务。

初始设立时兆庚新材未由发行人发起设立是因为该时点由于发行人并无上市方面的筹划，刘文叶对由其本人或发行人对兆庚新材进行出资并无特别倾向，为了简化工商手续，选择刘文叶作为兆庚新材的直接股东。

2019 年底，发行人开始筹划上市，为了避免同业竞争、减少关联交易，实现业务资产的整合和协同效应，发行人收购了兆庚新材 100.00%股权。

（三）按实缴注册资本而非评估结果作为收购价格的原因，发行人及实控人与少数股东谢炎利、闫凤梅是否存在纠纷或潜在纠纷，闫凤梅作为初始股东零对价退出的合理性

1、未按评估结果作为收购价格的原因

（1）兆庚新材评估值是收购完成后的追溯评估，并非为确定谈判价格的基础，因此未按照评估值确定收购价格

2022 年 4 月 20 日，中联评估出具了关于兆庚新材截至 2019 年末全部权益估值的《资产评估报告》（中联评报字[2022]第 1801 号），截至评估基准日 2019 年 12 月 31 日，兆庚新材全部权益评估值为 3,400 万元。该报告的目的主要是为了计算对谢炎利股份支付费用的抵减项而事后进行的事后追溯评估，并非为了确定谈判价格的基础，因此发行人并未按照评估结果作为收购价格。

2019 年 12 月，发行人收购兆庚新材 100%股权时，兆庚新材 2019 年扣除股份支付费用影响后的利润总额为 253.09 万元，根据 25.00%企业所得税税率测算净利润为 189.82 万元，结合评估值 3,400 万元计算得出兆庚新材的市盈率为 17.91 倍，低于近期同行业并购案例平均市盈率为 22.25 倍，但在同行业并购案例市盈率区间内，具体情况如下：

序号	交易发生时间	买方	交易标的	标的公司行业及产品	交易总价值（亿元）	市盈率
1	2019 年 12 月	丰远绿色能源有限公司；济南润和创投合伙企业(有限合伙)	梨树风电 70%股权	风电场投资建设及运营管理、风力发电。	2.98	21.39
2	2019 年 10 月	农银金融	天石风电 49%股权	风电及可再生能源项目的开发、生产、经营和建设	2.77	8.10
3	2019 年 3 月	江南化工（002226）	大漠风电 29%股权	风力发电的生产、销售；风力发电机组零部件销售、风电场相关装备销售，风力发电技术服务等	1.50	37.25
平均值						**22.25**

中位数	**21.39**
2019 年 12 月兆庚新材评估值计算的市盈率	**17.91**

综上所述，兆庚新材市盈率与同行业并购案例不存在明显差异，评估值具有公允性。

（2）确认谢炎利股份支付费用时将兆庚新材公允价值与兆庚新材股权转让款 50 万元之差予以扣除符合会计准则规定

发行人对谢炎利股权激励确认的股份支付费用计算过程如下：

授予日	确认方式	发行人授予日公允价格（元/股）①	授予价格（元/股）②	股份数量（万股）③	兆庚新材公允价格④	谢炎利兆庚新材持股比例⑤	谢炎利出售兆庚新材的股权对价/万元⑥	确认股份支付费用合计金额/万元⑦=（①-②）*③-（④*⑤-⑥）
2019.12.18	一次性确认	24.03	3.50	81.00	3,400.00	27.00%	50.00	794.53

上述股份支付费用计算过程中，将谢炎利按持股比例对应兆庚新材股权的公允价值与兆庚新材股权转让款 50 万元之差予以扣除，具体原因如下：

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”

发行人对谢炎利的股权激励，与发行人收购谢炎利持有的兆庚新材少数股权，是同步沟通事项。本次交易发行人支付了自身 81 万股股份和收购兆庚新材股权转让款 50 万元，获取了谢炎利的劳务、认购 81 万股增资款 283.50 万元、以及谢炎利按持股比例持有的兆庚新材少数股权的公允价值。因此在计算股份支付费用时，需将谢炎利按持股比例对应兆庚新材股权的公允价值与兆庚新材股权转让款 50 万元之差予以扣除。

综上所述，公司对谢炎利股份支付费用的计算准确，符合会计准则的要求。

2、按照实缴出资作价的原因

2019 年 12 月，发行人收购兆庚新材时按照实缴出资作价的原因是：

（1）对于刘文叶，本次股权转让时点，常友科技的股东为刘文叶家族，刘

文叶将持有的兆庚新材 63.00%股权转让给常友科技系家族内部财产结构调整，因此并未履行评估程序，按照实缴出资作价，具有合理性。

（2）对于谢炎利，2019 年 12 月其将持有的兆庚新材 27.00%股权转让给常友科技，与谢炎利按照员工股权激励价格 3.50 元/股增资取得常友科技当时 2.70%的股份是同步沟通事项，因此经协商，发行人按照谢炎利对兆庚新材的实缴出资 50 万元作价，具有合理性。

（3）对于闫凤梅，其主要从事电力能源行业的经营管理工作，由于看好风电轻量化芯材行业的前景，故与刘文叶、谢炎利设立兆庚新材，由于个人精力原因未实际参与兆庚新材的经营管理工作，且并未实缴出资，经过友好协商，按照零对价转让持有的兆庚新材股权，具有合理性。

3、发行人及实控人与少数股东谢炎利、闫凤梅是否存在纠纷或潜在纠纷

申报会计师取得了谢炎利、闫凤梅与发行人签署的《股权转让协议》，对谢炎利和闫凤梅进行了访谈，确认二人对转让兆庚新材股权给发行人的价格不存在争议，二人对本次交易不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明收购承德常友股权按照实缴资本无偿转让的原因及合理性，2019 年 12 月 31 日承德常友净资产为-1,253.99 万元的原因，其是否存在资不抵债的情形；人员、资产、专利转让后，承德常友的生产经营情况，对承德常友的收购、出售和业务合并是否存在税务风险；相关股东未对其进行注销而是转让其股权的原因和合理性；受让方张建强的基本情况和受让股权的原因，股权转让的交易价格和款项支付情况，是否存在关联交易非关联化情形；报告期内承德常友是否存在为发行人代垫成本费用，是否存在重大违法违规行为。

（一）说明收购承德常友股权按照实缴资本无偿转让的原因及合理性，2019 年 12 月 31 日承德常友净资产为-1,253.99 万元的原因，其是否存在资不抵债的情形

1、发行人收购承德常友零对价的原因及合理性

对于刘文叶和刘波涛，在常友科技本次收购承德常友时，常友科技股东穿透之后为刘文叶、刘文叶妻子包涵寓及父亲刘波涛，并且在 2019 年 12 月 31 日，承德常友净资产为负，因此常友科技按照刘文叶和刘波涛实缴注册资本作价 0

元受让其持有的承德常友股权，具有合理性。

对于岳永海，本次股权转让之前，承德常友主要客户为远景能源，主要依托常友科技母公司开拓，且岳永海将持有的承德常友股权转让给发行人，与岳永海按照 3.50 元/股作价参与发行人股权激励是同步沟通事项，并且在 2019 年 12 月 31 日，承德常友净资产为负，因此岳永海按照实缴注册资本作价 0 元转让，具有合理性。

2019 年，承德常友向远景能源营业收入为 7,867.90 万元，占发行人对远景能源营业收入比重为 36.42%。常友科技母公司向远景能源营业收入为 13,726.50 万元，占发行人对远景能源营业收入比重为 63.55%。

2、2019 年末承德常友净资产为负的原因，其是否存在资不抵债的情形

承德常友 2019 年 12 月 31 日净资产为-1,253.99 万元的主要原因为刘文叶通过承德常友在 2016 年、2017 年进行树脂贸易亏损，叠加经营管理不善综合所致。由于受到原材料成本等的影响，2016 年下半年以来不饱和树脂价格有较大幅度的增长。根据万德资讯，不饱和树脂的市场价格从 2016 年 7 月下旬 7,100.00 元/吨增长到 2017 年初的 10,400.00 元/吨，增长幅度 46.48%，又在 2017 年第三季度回调至 9,300.00 元/吨，相比高点价格下降 10.58%。由于承德常友在价格高位购入树脂在低位出售，造成亏损。

另外，承德常友设立于 2016 年 5 月，为刘文叶家族在常州之外设立的第一家公司，设立之初经营管理不到位。同时承德常友自设立之后，风电行业处于下行通道中，根据国家能源局数据，2015 年至 2017 年，我国风电新增并网装机容量分别为 33.0GW、19.3GW 和 15.0GW，分别同比下降 41.52%和 22.28%。在行业的下行过程中，承德常友经营管理并未针对性调整，是造成其净资产为负的原因之一。

（二）人员、资产、专利转让后，承德常友的生产经营情况，对承德常友的收购、出售和业务合并是否存在税务风险

2015 年常友科技承接常友能源的业务，开始从事风电机组罩体的研发、生产和销售，主要面向远景能源；为了进一步跟随远景能源业务拓展，2016 年 5 月设立承德常友配套远景能源河北基地。

承德常友 2020 年在将风电业务相关人员、资产和专利转让给发行人后，主要从事物流仓储业务，其客户除了远景能源之外，还包括上市公司中船重工、通裕重工等。2020 年 10 月张建强看重承德常友仓储物流业务客户资源，从刘文叶等处受让承德常友 100.00%股权开展相关业务的经营。

2019 年 12 月，发行人收购承德常友时，承德常友实缴资本为 0 元且净资产为负，发行人按照实缴资本 0 元/出资额收购承德常友，不存在税务风险。

2020 年 6 月，发行人转让承德常友的股权时，常友科技已对承德常友履行了 300.00 万元的实缴出资，因此本次股权转让按照实缴出资成本 300.00 万元的价格转让。由于发行人系股份有限公司，转让承德常友已纳入企业所得税汇算清缴并经税务局确认，不存在税务风险。

2020 年 10 月，发行人对承德常友风电业务合并中，主要是按照风电业务相关固定资产的账面价值作为收购交易的对价，不存在增值溢价的情形，不存在税务方面的风险。

综上，发行人对承德常友的收购、出售和业务合并不存在税务风险。

（三）相关股东未对其进行注销而是转让其股权的原因和合理性；受让方张建强的基本情况和受让股权的原因，股权转让的交易价格和款项支付情况，是否存在关联交易非关联化情形

1、受让方张建强基本情况和受让股权原因

承德常友在剥离风电业务后，主要剩余物流仓储业务。张建强原为承德常友物流协调员，具体牵头负责承德常友物流仓储事宜，从事物流仓储业务多年，具有丰富的行业经验。承德常友仓储物流业务拥有丰富的客户资源，除了远景能源之外，还包括上市公司中船重工、通裕重工等优质客户。张建强看重承德常友的客户资源，其与刘文叶商议，将承德常友股权承接从而自主经营物流仓储业务，因此刘文叶等将承德常友股权转让给张建强而并未进行注销。

另外，张建强存在通过其控制的常州富溢大件运输有限公司（以下简称“常州富溢”）和钟楼区邹区合发货运部（以下简称“合发货运部”）为发行人提供运输服务的情形。

2、转让承德常友作价及款项支付情况，不存在关联交易非关联化的情形

本次股权转让依据转让时点承德常友的净资产 98.55 万元，经过各方协商确定价格为 100.00 万元。张建强已经全额支付本次股权转让的款项，支付对价的资金来自其多年家庭积累和经营所得。

受让方张建强不存在代持股权的情形。承德常友对外转让后不存在与发行人产生交易的情形，不存在关联交易非关联化的情形。

3、报告期内发行人与张建强控制的运输公司交易情况

报告期内，张建强控制的合发货运部和常州富溢两家公司为发行人提供运输服务，与发行人交易金额较小、占运输费用比重较低，具体情况如下：

单位：万元

名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
常州富溢	78.75	230.95	-	-
合发货运部	-	19.24	43.14	107.96
合 计	**78.75**	**250.19**	**43.14**	**107.96**
公司运输费用	**1,031.77**	**2,848.74**	**2,423.25**	**898.97**
占公司运输费用比重	**7.63%**	**8.78%**	**1.78%**	**12.01%**

2019 年至 2021 年，合发货运部主要负责从常州金坛至江阴路线的运输，交易金额逐渐减少是因为自 2020 年下半年开始，张建强开始筹备组建承德片区运输队伍，并逐步将业务重心转移至承德片区，因此减少了金坛至江阴路线的运输，发行人交由其他运输商负责该路段的运输。2021 年 3 月，常州富溢成立，承接发行人部分承德地区的物流业务。

（1）合发货运部与其他第三方货运公司价格对比

报告期内，合发货运部相同线路对发行人的运输单价与其他第三方货运公司运输单价不存在明显差异，具体如下：

单位：万元、万元/趟

主要路段	公司名称	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年			2019 年		
		金额	占当期运费比	单价	金额	占当期运费比	单价	金额	占当期运费比	单价	金额	占当期运费比	单价

常州至江阴	合发货运部	-	-	-	10.32	0.36%	0.14	40.07	1.65%	0.15	68.40	7.61%	0.15
	其他第三方货运公司	17.47	1.69%	0.15	34.06	1.20%	0.14	204.61	8.44%	0.16	81.53	9.07%	0.15

（2）常州富溢与其他第三方货运公司价格对比

2021 年 3 月，常州富溢成立并开始为发行人提供运输服务。2021 年及 2022 年 1-6 月，常州富溢相同线路的运输单价与其他第三方货运公司运输单价不存在明显差异，具体如下：

单位：万元、万元/趟

主要路段	公司名称	2022 年 1-6 月			2021 年		
		金额	占当期运费比	单价	金额	占当期运费比	单价
丰宁至张北	常州富溢	21.15	2.05%	0.57	64.58	2.27%	0.49
	其他第三方货运公司	30.34	2.94%	0.55	128.38	4.51%	0.51
丰宁至北京	常州富溢	29.09	2.82%	0.53	42.06	1.48%	0.62
	其他第三方货运公司	25.29	2.45%	0.53	151.61	5.32%	0.62
丰宁至通榆	常州富溢	16.02	1.55%	1.46	78.96	2.77%	1.27
	其他第三方货运公司	45.90	4.45%	1.35	268.23	9.42%	1.32
丰宁至阜新	常州富溢	12.49	1.21%	0.78	25.30	0.89%	0.94
	其他第三方货运公司	29.85	2.89%	0.93	14.68	0.52%	0.92
常州富溢合计		**78.75**	**7.63%**	-	**210.90**	**7.41%**	-

（四）报告期内承德常友是否存在为发行人代垫成本费用，是否存在重大违法违规行为。

1、报告期内承德常友不存在为发行人代垫成本费用的情形

2019 年年初至 2020 年 6 月发行人出售承德常友之间，承德常友纳入发行人合并报表范围；发行人出让承德常友股权之后，至 2020 年 10 月刘文叶等向无关联第三方出售承德常友 100.00%股权之间，风电机组罩体业务以及相关的成本、费用纳入发行人合并报表范围之内。2020 年 10 月，刘文叶等将承德常友 100.00%股权转让给无关联第三方。经核查发行人及发行人主要关联方流水、取

得相关方说明、分析发行人期间费用率和毛利率水平，申报会计师认为，报告期内，承德常友不存在为发行人承担成本费用的情形。

2、承德常友是否存在重大违法违规行为

2019 年 12 月，承德市生态环境局丰宁满族自治县分局出具编号为丰环罚（2019）022 号的《行政处罚决定书》，因承德常友（处罚发生时，发行人并未持有承德常友股权）未依法取得排污许可证排放大气污染物，承德市生态环境局丰宁满族自治县分局依据《中华人民共和国大气污染防治法》等有关规定对承德常友处以 10 万元罚款。

2022 年 3 月，承德市生态环境局丰宁满族自治县分局出具《说明》，确认承德常友上述行政处罚不属于重大违法违规行为。

承德常友上述违规行为进行整改并按时缴纳了罚款，有关经办单位已认定不属于重大违法违规。

除上述处罚外，报告期内，承德常友不存在其他违法违规的情形，承德常友已取得了各主管机关开具的无违规证明。

三、说明主要生产经营场所所在的土地被收储的背景和过程，发行人采取的应对措施，搬迁时间和费用，对生产经营的具体影响。

（一）发行人主要生产经营场所所在的土地被收储的背景和过程

1、本次土地收储的背景

因城市建设规划需要，江苏省金坛经济开发区管理委员会拟对发行人位于金坛经济开发区汇康路 26 号的国有土地使用权（权属证号分别为“坛国用（2015）第 12542 号”和“坛国用（2015）第 12365 号”）进行收储。本次被收储的土地总面积为 19,739.5 平方米，房屋建筑总面积为 16,888.08 平方米。

2、本次土地收储的过程

发行人土地收储过程如下：

时间	事项
2019 年 3 月	江苏省金坛开发区管理委员会（以下简称：“金坛管委会”）下发了《关于常州华葵绣服制品有限公司等 6 家企业土地收购的工作方案》，发行人原经营场所被列入土地收储计划

2019 年 9 月	金坛管委会向发行人下发《企业搬迁及土地收购通知书》，要求发行人配合土地收购和搬迁相关工作
2019 年 11 月	发行人召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过《公司土地收储的议案》，同意上述土地收储事宜。
2019 年 12 月	金坛管委会与发行人签署了《开发区国有土地使用权收购合同》，经双方协商一致，上述土地收储的赔偿总价为 5,440.49 万元。
2020 年 1 月	常州市金坛区土地收购储备中心（以下简称“金坛收储中心”）、发行人、金坛管委会共同签署了《常州市金坛区国有土地使用权收回合同》，当月，发行人将产权证书上交至金坛收储中心。
截至 2020 年 5 月	金坛管委会已全额支付上述款项，上述土地收储工作已全部完成。

（二）发行人采取的应对措施，搬迁时间和费用，对生产经营的具体影响

1、发行人采取的应对措施

2019 年初，发行人收到《企业搬迁及土地收购通知书》后，便开始寻找新的生产场地。2020 年 4 月，库玛新材收购了隆英机械和隆英欧伯，取得了其名下的土地和厂房，并租赁给发行人作为新的生产场地，满足了发行人的生产需求。2020 年 12 月，发行人对库玛新材进行了同一控制下企业合并，上述土地和厂房置入了发行人体系内。

2、发行人厂房搬迁的具体时间和费用

发行人于 2020 年年初并完成整体搬迁工作，搬迁所涉费用为 69.48 万元，具体如下表所示：

序号	费用类型	金额/万元
1	垃圾处理费	29.13
2	搬迁费	19.58
3	其他费用	20.77
合计		**69.48**

3、厂房搬迁对发行人生产经营的具体影响

年初为发行人生产经营的淡季，加之 2020 年初新冠疫情的爆发，使得发行人生产需求整体不高，搬迁对生产经营影响较小。另外新老厂房距离较近，搬迁用时短，进一步降低了对生产经营的影响。综上所述，厂房搬迁对发行人生产经营状况不存在重大影响。

四、说明未由发行人直接收购隆英机械和隆英欧伯股权的背景和原因，库玛新材收购隆英机械及隆英欧伯的定价依据，2,390 万元无息借款的偿还情况；发行人收购库玛新材股权以实缴出资作为定价依据的原因，与评估值之间的差异，未以评估值定价的原因，是否存在税务风险。

（一）说明未由发行人直接收购隆英机械和隆英欧伯股权的背景和原因，库玛新材收购隆英机械及隆英欧伯的定价依据，2,390 万元无息借款的偿还情况；

1、未由发行人直接收购隆英机械和隆英欧伯股权的背景和原因

发行人收到《企业搬迁及土地收购通知书》后，便开始寻找新的生产场地。由于当时发行人并未有上市计划，因此由发行人实际控制人设立了库玛新材，专门用于收购土地和厂房。

2019 年末发行人开始筹划上市，为了夯实资产完整性，减少关联交易，发行人收购了库玛新材 100%股权。

2、库玛新材收购隆英机械及隆英欧伯的定价依据

库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯，主要是为了获得其名下的土地和厂房，因此，收购股权的价格主要是参考该时点工业用地及厂房的市场价格双方进行协商确定。

根据查询的 2019 年 12 月常州市工业用地公开拍卖价格以及常州市同期 IPO 募投项目工业厂房建筑装修价格情况，对于收购隆英机械及隆英欧伯股权价格公允性分析如下：

项目	隆英机械不动产【苏（2017）金坛区不动产权第 0015825 号】	隆英欧伯不动产【苏（2017）金坛区不动产权第 0020277 号】	合计
土地面积/平方米①	51,066.70	21,892.00	72,958.70
工业用地单价/万元每平方米②	0.045 注 1	0.045	-
土地金额③=①*②（万元）	2,298.00	985.14	3,283.14
房屋建筑面积④	28,825.87	8,399.53	37,225.40
房屋建筑物建设及装修单价⑤	0.1965 注 2	0.1965	
房屋建筑物金额⑥=④*⑤	5,664.28	1,650.51	7,314.79

合计金额⑦=③+⑥	7,962.28	2,635.65	10,597.93
收购隆英机械及隆英欧伯及偿还债务金额合计⑧			**9,260.00**
差异率⑨=（⑦-⑧）/ ⑦			**12.62%**

注 1：工业用地价格系参考常州市金坛区 2019 年 12 月工业用地公开拍卖价格；

注 2：房屋建筑物建设及装修单价系参考常州匠心独具智能家居股份有限公司招股说明书募投项目工程建设单价。

隆英机械和隆英欧伯土地及厂房金额低于测算金额，主要是因为隆英机械和隆英欧伯土地、厂房已使用一定年限，较新土地及新建厂房存在一定价差；另外不同厂房在实际建设过程中根据房屋用途、设计构造、装修材料不同，每平米建筑及装修单价存在一定波动，因此导致存在上述差异。综上分析，库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯股权价格公允。

3、2,390 万元无息借款的偿还情况

隆英机械 2,390 万元对外债务系 2018 年底至 2019 年初形成，其向债权人借款用于日常经营。2019 年 11 月 15 日，隆英机械在收到库玛新材的 2,390 万元无息借款后，即打款给债权人用于清偿相关债务。

隆英机械与库玛新材之间因上述借款形成的债务，后续在库玛新材收购隆英机械股权后，作为母子公司之间的往来，在库玛新材编制合并报表进行了合并抵消。

（二）发行人收购库玛新材股权以实缴出资作为定价依据的原因，与评估值之间的差异，未以评估值定价的原因，是否存在税务风险

1、发行人收购库玛新材股权选择以实缴注册资本定价未以估值定价的原因

（1）库玛新材在收购隆英机械和隆英欧伯时，股东以权益方式投入成本仅为 3,000.00 万元，剩余收购款项 6,260.00 万元系发行人、刘文叶及龙卓合伙借款给库玛新材，而非以股东权益形式投入库玛新材。截至 2020 年 12 月末库玛新材的净资产为 2,778.50 万元，发行人参考了净资产金额并按库玛新材股东实缴出资 3,000 万元收购了库玛新材 100%股权。

由于发行人收购库玛新材 100%股权的同时收购了上述 6,260.00 万元负债，因此与库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯以及偿还债务支付总金额 9,260.00 万元存在差异。另外根据开元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，截至

评估基准日，评估的范围包含了库玛新材对发行人、刘文叶及龙卓合伙的合计负债 6,188.72 万元。因此发行人在收购库玛新材 100%股权时，已考虑该部分负债。

（2）2020 年 12 月发行人收购库玛新材时，与库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯时点，间隔较短，库玛新材在此期间经营状况及股东权益未发生明显变化，因此仍参考库玛新材股东初始权益投入成本。

（3）未选择评估值作价是因为发行人收购库玛新材属于同一控制下的企业合并，评估值仅系参考且是交易之后进行追溯评估，发行人实际控制人不存在通过本交易损害发行人利益的情形。

2、常友科技收购库玛新材价格与库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯支付成本存在差异的分析

库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯以及偿还债务的支付对价为 9,260.00 万元，其中来自库玛新材股东实缴投入 3,000.00 万元，剩余 6,260.00 万元系库玛新材举债向发行人、刘文叶及龙卓合伙借款获得。2020 年 12 月末库玛新材的净资产为 2,778.50 万元，发行人参考了净资产金额并按库玛新材股东实缴出资 3,000 万元收购了库玛新材 100%股权。由于发行人收购库玛新材 100%股权的同时收购了该 6,260.00 万元负债，因此与库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯的价款 9,260.00 万元存在差异。具体分析如下：

（1）库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯的资金来源

库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯支付总成本为 9,260.00 万元，其中 3,000 万元来源于股东实缴出资，6,260 万元来源于向刘文叶、龙卓合伙及发行人借款，资金来源具体情况如下：

序号	资金性质	金额/万元	资金流向（→）		
1	股东实缴注册资本	2,970.00	龙卓合伙	库玛新材	2,390.00 万元支付给隆英机械用于偿还债务，其余 6,870.00 万元作为股权转让对价支付给隆英机械和隆英欧伯原
		30.00	刘文叶		
实缴出资小计		**3,000.00**	-		
2	龙卓合伙借款给库玛新材	300.00	龙卓合伙		
3	刘文叶借款给库玛新材	570.00	刘文叶		

序号	资金性质	金额/万元	资金流向（→）		
		500.00			股东
4	发行人借款给库玛新材	1,000.00	发行人		
5		500.00			
6		2,390.00			
7		1,000.00			
借款小计		**6,260.00**	-	-	-
合计		**9,260.00**	-	-	-

由于库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯的价款 9,260.00 万元中，仅 3,000.00 万元来源于股东权益，剩余 6,260.00 万元系举债，截至 2020 年 12 月末库玛新材的净资产为 2,778.50 万元。发行人参考了上述净资产并按照股东实缴注册资本 3,000 万元收购了库玛新材 100%股权，同时亦将上述 6,260.00 万元负债收购。

发行人收购库玛新材后，上述 6,260.00 万元负债中，向发行人的借款 4,890 万元，已作为母子公司之间的往来，在合并报表中予以抵消；剩余向刘文叶及龙卓合伙的借款 1,370.00 万元，已于 2021 年底之前全部归还。

（2）截至评估基准日，资产基础法下库玛新材全部权益评估值为 3,941.98 万元，已涵盖了对发行人、刘文叶以及龙卓合伙的合计负债 6,188.72 万元

2021 年 2 月 25 日，开元资产评估有限公司对库玛新材截至评估基准日的全部股东权益进行了追溯评估，并出具了《资产评估报告》。截至评估基准日，资产基础法下库玛新材全部权益评估值为 3,941.98 万元，评估增值率为 31.79%，评估的范围包含了库玛新材对发行人、刘文叶及龙卓合伙的合计负债 6,188.72 万元。因此发行人在收购库玛新材 100%股权时，已考虑该部分负债。

（3）发行人收购库玛新材距离库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯时间间隔相近，库玛新材股东权益的未发生明显变化

2020 年 12 月发行人收购库玛新材时，与库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯时点，间隔较短，库玛新材在此期间经营状况及股东权益未发生明显变化，因此仍参考库玛新材股东初始权益投入成本。

综上所述，发行人收购库玛新材价格与库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯

价格存在差异具有合理原因。

3、是否存在税务风险

发行人收购库玛新材股权已办税务登记手续，税务局确认不涉及税款。2021 年 4 月，常州市金坛区税务局针对发行人收购库玛新材股权转让事项出具《税收业务联系单》，确认本次股权变更不涉及税款。

2022 年 2 月、7 月，常州市金坛区税务局第一税务分局分别出具证明，确认龙卓合伙能够准期申报缴纳税款，暂无因违法国家税收法律、法规及政策或其他税务问题被处罚的情形，截至 2022 年 6 月 30 日，暂无欠缴任何税款。

2022 年 9 月，常州市金坛区税务局第一税务分局出具无欠税证明，经查询税收征管信息系统，截至 2022 年 9 月 3 日，未发现刘文叶有欠税的情形。

综上，本次股权转让发行人不存在税务风险。

五、结合隆英机械 2019 年营业收入 6,195.42 万元、隆英欧伯 2019 年利润总额 3,873.92 万元等情况，说明对库玛新材、隆英机械及隆英欧伯的收购不构成业务合并的原因及合理性。

隆英机械和隆英欧伯在出售前主要从事金属锻造业务，在出售前已经彻底停止。库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯股权系为了取得其名下的土地及房产，并非为了取得相关业务。

2019 年 10 月和 11 月，库玛新材分别与隆英机械和隆英欧伯原股东签署《股权转让合同》，分别在合同中约定如下：

序号	主要条款
1	转让方将在股权交割日前处理目标公司财务报表上的存货、 应收应付账款、其他负债及其他财务问题而产生的应付税款，因此产生的费用由转让方自行承担。
2	股权交割日前目标公司所有员工均已离职，不存在拖欠员工工资、加班费、经济补偿金及欠交社保费用、住房公积金及其他劳动纠纷

在上述条款的约定下，库玛新材收购时，隆英机械和隆英欧伯原从事的金属锻造业务已全部停止，与原业务相关的员工已完成离职，与原业务相关的应收应付账款、存货等由原股东进行处置。库玛新材通过收购股权的方式主要是取得了隆英机械和隆英欧伯的土地和厂房。

根据《企业会计准则》规定，业务是指“企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入，但不构成独立法人资格的部分。”

隆英机械和隆英欧伯土地和厂房不具备“具有投入、加工处理过程和产出能力”，因此库玛新材收购不构成业务合并。

发行人实际控制人于 2019 年 5 月设立了库玛新材，专门用于收购土地和厂房，将其组合作为租赁业务租给发行人作为新的生产基地，满足发行人的生产需求。发行人筹划上市，为了夯实资产完整性，减少关联交易，发行人收购了库玛新材 100%股权，构成了同一控制下企业合并。

六、说明报告期收购、出售、业务合并的董事会、股东大会审议程序是否按发行人关联交易制度履行了关联董事、关联股东回避表决，审计、评估是否为必要程序及其履行情况，是否存在程序瑕疵；重组价格的定价依据及其公允性

（一）报告期出售、收购、业务合并的董事会、股东大会审议程序是否按发行人关联交易制度履行了关联董事、关联股东回避表决

报告期内，发行人资产重组的董事会、股东大会审议程序已按照发行人关联交易制度履行了关联董事、关联股东回避表决，具体审议情况如下表所示：

时间	资产重组事项	已履行的内部程序	回避情况
2019 年 12 月	发行人收购兆庚新材 100%股权 发行人收购承德常友 100%股权	第一届董事会第三次会议 2019 年第一次临时股东大会审议通过	关联董事回避表决，无非关联股东，不存在侵害其他股东权益的情形。
2020 年 6 月	发行人出售承德常友 100%股权	第一届董事会第七次会议 2020 年第二次临时股东大会审议通过	关联董事、关联股东均已回避表决
2020 年 8 月	发行人出售兆驰新材 60%股权	第一届董事会第七次会议审议通过	不构成关联交易
2020 年 12 月	发行人收购库玛新材 100%股权	第一届董事会第九次会议 2020 年第三次临时股东大会审议通过	关联董事、关联股东均已回避表决

（二）审计、评估是否为上述资产重组事项的必要程序及其履行情况，是否存在程序瑕疵

1、上述重组事项已履行的审计、评估程序

报告期内，发行人发生的资产重组及其履行的评估、审计程序如下表所示：

时间	资产重组事项	是否履行审计、评估程序
2019 年 12 月	发行人收购兆庚新材 100%股权	收购时未履行专项审计、评估程序
2019 年 12 月	发行人收购承德常友 100%股权	收购时未履行专项审计、评估程序
2020 年 1 月	发行人国有土地使用权被收储	收储时履行了相关资产的估价、费用的审计程序，未履行其他审计程序
2020 年 6 月	发行人出售承德常友 100%股权	出售时未履行专项审计、评估程序
2020 年 8 月	发行人出售兆驰新材 60%股权	出售时未履行专项审计、评估程序
2020 年 12 月	发行人收购库玛新材 100%股权	收购时未履行专项审计、评估程序

2、审计、评估是否为上述资产重组事项的必要程序，是否存在程序瑕疵

根据《公司法》《证券法》《公司章程》及发行人其他内部制度的相关规定，审计、评估程序并非上述资产重组事项的必要程序，因此发行人上述重组事项并未履行审计、评估，不存在程序瑕疵。

（三）上述资产重组事项的定价依据及其公允性

报告期内，发行人上述重组事项定价公允，具体定价依据如下：

时间	事项	定价依据
2019 年 12 月	发行人收购兆庚新材 100%股权	按兆庚新材各股东的实缴出资进行定价。
2019 年 12 月	发行人收购承德常友 100%股权	由于承德常友各股东未实缴出资，且收购时点承德常友净资产为负，因此发行人按照 0 对价收购承德常友 100%股权。
2020 年 1 月	发行人国有土地使用权被收储	根据对各项资产的估价、费用的审计，最终计算得出收购补偿总价为 5,440.49 万元。
2020 年 6 月	发行人出售承德常友 100%股权	发行人持股承德常友股权期间存在 300 万元实缴出资，且本次转让距离上次时间较近，承德常友经营未发生重大变化，以及未进行分红，因此按照 300.00 万元总价转让。
2020 年 8 月	发行人出售兆驰新材	由于兆驰新材转让时点净资产为负，因此发行人按照零对价转让兆驰新材 100%股权。
2020 年 12 月	发行人收购库玛新材	发行人按照库玛新材股东的权益投入成本 3,000 万元作价。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、对刘文叶、谢炎利和闫凤梅进行访谈，查看了发行人收购兆庚新材支付价款的银行单据；

2、对刘文叶、岳永海和刘波涛就转让承德常友的相关事项进行访谈；

3、获取承德常友财务报表，访谈发行人实际控制人，查看 2019 年末净资产为负的原因；

4、查询中国裁判文书网、常州市各政府主管部门官方网站，获取承德常友各主管政府部门出具的报告期内合规证明，核查报告期内承德常友是否存在重大违法违规行为；

5、对受让方张建强进行访谈，了解其从业背景、受让承德常友股权的原因、价格及价款支付情况，与发行人是否存在关联关系，查看张建强支付股权转让款的银行单据；

6、与发行人总经理刘文叶进行了面谈，了解了发行人土地收储的背景，查阅了主管部门下发的文件、发行人 2019 年第一次临时股东大会的会议文件、发行人与主管部门签署的相关协议文件、发行人收到相关收储补偿款的银行凭证，取得了发行人关于此次厂房搬迁的说明；

7、访谈发行人实际控制人刘文叶、隆英机械和隆英欧伯的股权转让经办人，查看库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯的股权转让协议，核查库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯的定价依据；查看 2018 年底至 2019 年初隆英机械债权人打款给隆英机械 2,390 万元的银行凭据， 查看隆英机械、库玛新材的银行流水，核查 2,390 万元无息借款的偿还债务情况；访谈发行人实际控制人刘文叶，了解发行人收购库玛新材股权定价依据，以实缴出资而非评估值定价的原因；

8、获取发行人、承德常友以及刘文叶、刘波涛、岳永海、龙卓合伙的纳税证明；取得了发行人购买库玛新材的税务联系单，取得了龙卓合伙、刘文叶的税务合规证明；

9、查看库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯的股权转让协议中关于交割前经

营资产、原有人员的处置，查看隆英机械和隆英欧伯财务报表、银行流水，核查股权交割时点是否仍然存在业务经营，是否承接了业务而非仅承接了房产和土地，并对照会计准则要求分析是否构成业务合并；

10、查看发行人与重组相关历次董事会、股东大会的会议资料，发行人《关联交易制度》，核查发行人是否按照相关法规及制度履行了审批、关联董事及股东回避表决情况，以及是否需要进行审计和评估；查看历次重组协议，访谈发行人实际控制人刘文叶、重组其他各方代表，了解历次重组的定价依据，并分析交易价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、兆庚新材设立 1 年后出售给发行人具有合理原因，发行人按照实缴注册资本收购兆庚新材系各方协商结果，具有商业合理性；发行人及实控人与谢炎利和闫凤梅不存在纠纷或潜在纠纷，闫凤梅作为初始股东零对价退出具有合理性；

2、发行人按照实缴资本收购承德常友股权具有合理性，截至向第三方出售承德常友股权时，承德常友净资产为负的情形已消除，不存在资不抵债的情况；人员、资产和专利转让后，承德常友主要经营物流仓储业务；报告期内，发行人、承德常友、刘文叶、刘波涛以及岳永海不存在受到主管税务机关处罚的情形；相关股东未对其进行注销而是转让其股权具有合理性；受让方张建强股权转让价款均已支付，不存在关联交易非关联化的情形；报告期内承德常友不存在为发行人代垫成本费用的情形，不存在重大违法违规行为；

3、因主要生产经营场所所在的土地被收储而造成的厂房搬迁未对发行人生产经营状况造成重大影响；

4、库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯系参照同期土地和厂房的价格，协商确定收购价格，价格公允；2,390 万元无息借款已纳入合并报表，作为母子公司之间往来；发行人收购库玛新材按照实缴出资作价具有合理性；发行人不存在税务风险；

5、库玛新材收购隆英机械和隆英欧伯是为了获取土地和厂房，不构成业务

合并，符合企业会计准则的规定；

6、发行人已按照《公司法》、《关联交易制度》规定，对报告期内的重组进行了审议并进行表决，审议程序不存在瑕疵，历次重组价格定价公允。

9.关于主营业务收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 29,703.52 万元、84,101.20 万元和 60,757.47 万元，变化率分别为 183.14%和-27.76%；主营业务毛利率分别为 45.99%、32.59%和 24.10%。

（2）发行人按不负责安装的商品销售业务、负责安装的商品销售业务、维修服务、仓储服务制订收入确认原则。

（3）发行人主营业务收入集中于第三、四季度，解释为下游风电场建设周期所致，符合风电行业特征。

（4）发行人报告期内收入主要来自华北、华东、华中地区，来自东北、西北、西南地区的收入占比较低。

（5）2020 年度发生退货 1,489.87 万元，系巴沙木芯材产品质量缺陷所致。

（6）其他业务收入主要为仓库租赁、配送服务等，2020 年度取得受托研发服务收入 500 万元。

请发行人：

（1）按照产品型号、用途等细分类别，并结合订单获取情况、下游风电主要客户的装机量变化等，量化分析报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性；说明风电补贴退坡等政策对发行人收入的影响是否具有行业普遍性，分析与可比公司风电领域收入金额变动的差异及合理性；风电机组罩体类产品各型号金额及占比情况，并分析该类产品变动是否与风电行业大尺寸演变趋势一致。

（2）说明各类业务的收入确认方法、确认时点及依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；列表说明不负责安装的商品销售业务、负责

安装的商品销售业务、维修服务、仓储服务的收入金额及占比，变动原因及合理性；说明运费承担机制，涉及安装服务的，说明安装服务的主要合同条款、具体业务安排、安装验收标准及收入确认时点。

（3）说明报告期内营业收入、毛利各季度对比情况，结合同行业可比公司及下游主要客户各季度收入或销量占比，分析说明发行人收入、毛利季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，第三、四季度收入占比高是否符合行业与业务特征。

（4）区分风电产品、轨道交通产品说明地域收入分布情况，结合下游市场的地域特征分析发行人收入地域分布的合理性，发行人为响应国家产业政策做出的业务发展部署。

（5）说明产品质量控制制度，使用印尼产巴沙木替代南美等传统产地的巴沙木生产的芯材产品在出厂前是否经过质量测试，退换货过程中相关费用的承担机制，对退货产品核销的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

（6）说明仓库租赁服务涉及厂房的基本情况，主要租赁客户情况，租金定价方式及公允；受托研发的委托方、项目内容、主要合同条款、研发成果、参与人员、成本核算方式及相关会计处理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对收入截止性的核查方法、核查过程及核查结论，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。

（2）发行人收入函证的具体情况，包括各期函证金额及占营业收入比例，发函金额及占比，回函金额及占比，未回函主要客户名称、金额、原因及执行的替代程序，收入函证过程中是否发现异常情形。

【发行人回复】

一、按照产品型号、用途等细分类别，并结合订单获取情况、下游风电主要客户的装机量变化等，量化分析报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性；说明风电补贴退坡等政策对发行人收入的影响是否具有行业普遍性，分析与可比公司风电领域收入金额变动的差异及合理性；风电机组罩体类产品各型号金额及占比情况，并分析该类产品变动是否与风电行业大尺寸演变趋势一致。

（一）按照产品型号、用途等细分类别，并结合订单获取情况、下游风电主要客户的装机量变化等，量化分析报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性

公司风电领域各类产品按照用途可以分为风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和其他风电配套产品，其中风电机组罩体主要为机舱罩和导流罩等产品。

1、风电机组罩体销售收入变动原因分析

（1）订单获取情况

订单获取系发行人销售收入变动的重要驱动因素之一。发行人报告期内各类风电机组罩体的获取订单金额与主营业务收入金额变动趋势相同，2022 年 1-6 月订单获取金额大于主营业务收入金额，在手订单充沛，未来收入增长确定性较强，具体如下：

单位：万元

产品型号	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
小于 3MW	获取订单金额	-	-100.00%	16,748.89	-62.33%	44,463.90	124.31%	19,822.29
	主营业务收入金额	2,224.26	-70.48%	16,532.23	-59.99%	41,318.46	132.25%	17,790.88
3MW（含）-6MW（不含）	获取订单金额	36,978.63	104.74%	18,060.88	1.47%	17,799.58	399.74%	3,561.74
	主营业务收入金额	11,105.91	187.55%	18,029.16	52.88%	11,793.10	192.80%	4,027.69
6MW（含）-10MW（含）	获取订单金额	6,733.06	142.15%	2,780.48	125.57%	1,232.64	/	-
	主营业务收入金额	772.27	-59.33%	2,710.41	203.54%	892.92	/	-
合计	**获取订单金额**	**43,711.69**	**16.28%**	**37,590.25**	**-40.80%**	**63,496.12**	**171.54%**	**23,384.03**

	主营业务收入金额	**14,102.44**	**6.06%**	**37,271.80**	**-30.98%**	**54,004.48**	**147.52%**	**21,818.57**

注：2022 年 1-6 月主营业务收入增长率为同比数据，获取订单金额增长率以 2021 年全年数据为基数。

报告期内，公司风电机组罩体的销售收入分别为 21,818.57 万元、54,004.48 万元、37,271.80 万元和 14,102.44 万元，除 2022 年 1-6 月外，与获取订单金额波动趋势基本相同，主要系 2022 年 1-6 月营业收入同比增长，且仍在持续获得订单。

2019 年度及 2020 年度风电机组罩体获取订单金额大于主营业务收入金额，主要系陆上风电抢装潮下订单充沛、产能难以满足全部订单需求；2021 年度风电机组罩体获取订单金额与主营业务收入金额较为接近；2022 年 1-6 月获取订单金额大于主营业务收入金额，主要系产品生产与交付主要集中于下半年，目前在手订单金额较大。

2020 年度风电机组罩体销售收入增长较快，主要系陆上风电补贴退坡带来陆上风电项目抢装潮，下游客户加快项目建设进度，相关产品需求暴增；2021 年度风电机组罩体销售收入有所下降，主要系陆上风电补贴政策退出，导致下游客户短期需求以及销售价格均较 2020 年高峰期有所下降；2022 年 1-6 月风电机组罩体在手订单充沛，销售收入有所上升。

报告期内，公司 3MW 以下风电机组罩体销售收入增速较低或同比下降，主要系风机大型化趋势下，主要客户均加大了大兆瓦机型的建设比例，公司把握相关发展机遇，积极研发并推广 3MW 及以上风电机组罩体，3MW 及以上风电机组罩体销售收入显著增长，导致 3MW 以下风电机组罩体增速不及整体平均水平，3MW 及以上风电机组罩体增速高于整体平均水平。

3MW（含）-6MW（不含）为大兆瓦趋势下陆上风电主力机型，报告期内保持较高增速；6MW（含）-10MW（含）风电机组罩体销售收入经历先上升后下降的波动，但当前在手订单充沛，随着产品陆续交付，销售收入将进一步增加。

（2）下游风电主要客户的装机量变化

下游风电主要客户装机量变化直接体现对风电机组罩体的需求状况，2020

年陆上风电抢装潮时期远景能源、中国中车、电气风电、三一重能、运达股份等下游主要客户装机量大幅增长，体现为发行人风电机组罩体销售收入大幅增长；2021 年抢装潮结束后，前述客户中仅电气风电与运达股份装机量维持正增长，发行人风电机组罩体销售收入也有所下降。

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度
	销售收入	销售收入同比变动	下游客户营业收入同比变动	销售收入	销售收入变动	下游客户装机量变动	销售收入	销售收入变动	下游客户装机量变动	销售收入
远景能源	4,125.56	-39.17%	/	15,485.36	-54.98%	-22.44%	34,393.14	66.44%	85.79%	20,663.49
中国中车	2,329.11	18.53%	-14.84%	4,973.61	-11.78%	-21.88%	5,637.67	436.79%	490.77%	1,050.24
电气风电	267.12	-90.49%	-57.75%	4,200.74	-7.29%	2.17%	4,531.06	/	196.49%	-
三一重能	2,456.32	92.71%	3.43%	5,615.75	16.86%	-12.63%	4,805.43	/	428.41%	-
运达股份	4,832.34	937.94%	32.89%	6,962.32	59.12%	91.96%	4,375.41	6905.14%	93.20%	62.45
合计	**14,010.46**	**5.37%**	**-16.64%**	**37,237.78**	**-30.71%**	**0.75%**	**53,742.71**	**146.80%**	**171.14%**	**21,776.18**

注 1：三一重能 2019 年装机量取自其招股说明书披露的风机销售业务对应的新增装机容量，其他装机量数据来源为彭博新能源财经，装机量单位为兆瓦；
注 2：2022 年 1-6 月，主要客户披露装机容量数据较少，以下游客户营业收入同比变动代替。

同时，下游客户中电气风电、三一重能、运达股份披露了风电机组销售数量，发行人向客户销售机舱罩的数量占客户风电机组销售数量的比例情况具体如下：

单位单位：套、台

客户名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
电气风电	向客户销售机舱罩数量	24	155	156	-
	客户实现风机整机销售数量	-	1,084	1,707	658
	占比	-	14.30%	9.14%	-
三一重能	向客户销售机舱罩数量	212	461	413	-
	客户实现风机整机销售数量	-	966	1,063	131
	占比	-	47.72%	38.85%	-
运达股份	向客户销售机舱罩数量	408	569	339	5

	客户实现风机整机销售数量	711	1,785	1,386	674
	占比	57.38%	31.88%	24.46%	0.74%

注：电气风电、三一重能、运达股份销售数量取自其年度报告或招股说明书，电气风电、三一重能未披露 2022 年上半年风机销售数量

由上表，报告期内发行人向三一重能、运达股份的销售占比持续提升，发行人凭借自身较强的竞争优势，实现对客户销售占比持续提升；2022 年 1-6 月向电气风电销售机舱罩数量较少，主要系客户需求下降所致，结合前表中销售收入与下游客户装机量变动，具体分析如下：

A、远景能源风电机组罩体销售收入变动分析

2020 年公司向远景能源销售风电机组罩体的收入金额增长幅度小于其装机量增长幅度，主要系 2020 年为陆上风电抢装潮，下游客户需求暴增，发行人主要产能仍布局于江苏、河北两地，机舱罩产量从 1,892 套上升至 4,240 套，增长 124.10%，同时发行人新开拓的风电轻量化夹芯材料业务发展迅猛，均需要大量招聘熟练工人，短时间内产能难以完全满足下游客户的订单需求。

同时，2020 年中国中车、电气风电、三一重能、运达股份等主要客户的订单量均大幅增长，公司为摆脱单一客户依赖，分配部分产能用于开发新客户，导致 2020 年发行人向远景能源销售风电机组罩体的收入金额增长幅度小于其装机量增长幅度。

2021 年公司向远景能源销售风电机组罩体的收入下降幅度大于其装机量的下降幅度，主要系发行人为顺应大兆瓦的发展趋势，小兆瓦机型由于发电效率较低，不符合行业降本增效的发展需求，销售价格有所下降，发行人主动减少了部分预期利润较低的小兆瓦机型的销售；同时行业降本带动风电机组罩体价格下降，销售收入因此有所下降。

2022 年 1-6 月发行人对远景能源销售收入下降，主要系小兆瓦机型产品销售收入进一步下降，大兆瓦机型产品因客户计划延后而推迟交付，导致 2022 年 1-6 月对远景能源销售收入有所下降；截至 2022 年 6 月 30 日，发行人对远景能源在手订单逾 19,000 万元，随着下半年产销旺季到来以及联合开发机型 X4 以及 Model Y 上量，发行人对远景能源的销售收入具有可持续性。

B、中国中车风电机组罩体销售收入变动分析

2020 年发行人向中国中车销售风电机组罩体的收入金额增长幅度与其装机量增长幅度基本一致。

2021 年及 2022 年 1-6 月发行人向中国中车销售风电机组罩体的收入下降幅度小于其装机量的下降幅度。在行业降本增效以及风机大型化趋势下，发行人主动参与到客户的风机迭代和设计改良，同时发行人湖南子公司靠近中国中车位于株洲的生产基地，有利于配套主机厂商加快机型迭代和技术改进，因此公司在中国中车的同类产品采购份额有所上升，风电机组罩体销售收入的下降幅度小于中国中车装机量的下降幅度。

C、电气风电风电机组罩体销售收入变动分析

2021 年发行人向电气风电销售风电机组罩体的收入变动幅度与其装机量的变动幅度基本相当。

2022 年发行人对电气风电销售收入下降，主要系电气风电主要布局海上风电，随着国家层面海上风电补贴退出，下游客户需求量下降，导致发行人对电气风电销售收入下降幅度较大。

D、三一重能风电机组罩体销售收入变动分析

2019 年至 2021 年，三一重能发展迅速，其风机及配件收入从 87,768.69 万元上升至 886,135.93 万元，且在 2021 年陆上风电退补的情况下仍然保持增长势头。三一重能在自身业务快速发展、补贴政策变动和外部环境波动的情况下，存在大量的风机型号和技术迭代需求，发行人凭借多年积累的技术和经验优势，从设计环节就参与到客户机型的迭代与改良中，取得了三一重能的认可。因此在 2021 年行业整体下滑和三一重能装机量下降的背景下，发行人向三一重能销售风电机组罩体金额保持上升，并在 2022 年上半年保持增长态势。

E、运达股份风电机组罩体销售收入变动分析

2020 年发行人向运达股份销售风电机组罩体的收入金额变动幅度大于其装机量变动幅度，主要系发行人与运达股份于 2019 年第四季度开始业务往来，2019 年销售收入基数较小所致。

2021 年度发行人向运达股份销售风电机组罩体收入增幅小于其装机量增幅，而 2022 年上半年销售风电机组罩体收入增幅较高，主要系发行人 2021 年首次向运达股份销售 3.3MW 机型风电机组罩体，设计、试制、认证等流程所需时间较长，因此 2021 年上半年销售收入基数较小，导致 2021 年向运达股份销售风电机组罩体的收入增长幅度小于其装机量增长幅度，2022 年上半年销售收入大幅增长。

综上，报告期内发行人风电机组罩体销售收入变动原因主要有：1）客户装机量变动导致订单量变化；2）因产能不足而主动放弃订单；3）因发行人深度参与客户产品迭代与改良，获得客户认可，销量有所提升；4）新客户开发带来销售收入增量。因此，发行人风电机组罩体销售收入的变动具有合理性。

2、风电轻量化夹芯材料销售收入变动原因分析

（1）订单获取情况

发行人根据下游客户需求定制化生产风电轻量化夹芯材料。由于风机叶片的叶型差异以及所需填充夹芯材料的部位不同，需要使用不同材质、规格、形状的风电轻量化夹芯材料，公司无法仅根据风电轻量化夹芯材料的规格、形状准确划分具体用于何种叶型以及对应风机的装机容量，因此以材质作为风电轻量化夹芯材料的区分标准进行分析。

发行人报告期内各类风电轻量化夹芯材料获取订单金额与主营业收入金额基本匹配，具体如下：

单位：万元

产品型号	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
巴沙木制品	获取订单金额	9,544.38	126.72%	4,209.76	-63.21%	11,443.64	613.11%	1,604.75
	主营业务收入金额	2,183.97	12.57%	3,995.03	-64.81%	11,352.35	607.42%	1,604.75
PVC 泡沫制品	获取订单金额	2,738.57	-60.19%	6,878.75	75.36%	3,922.55	554.21%	599.59
	主营业务收入金额	2,154.02	122.61%	5,218.95	33.22%	3,917.45	553.36%	599.59
PET 泡沫	获取订单金额	14,983.04	51.13%	9,914.20	-9.33%	10,934.15	7688.00%	140.40

产品型号	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
制品	主营业务收入金额	5,398.52	94.92%	7,858.02	-27.35%	10,816.14	7603.95%	140.40
合计	**获取订单金额**	**27,266.00**	**29.82%**	**21,002.70**	**-20.14%**	**26,300.33**	**1021.68%**	**2,344.73**
	主营业务收入金额	**9,736.51**	**71.50%**	**17,072.00**	**-34.55%**	**26,085.94**	**1012.54%**	**2,344.73**

注：2022 年 1-6 月主营业务收入增长率为同比数据，获取订单金额增长率以 2021 年全年数据为基数。

2020 年度各类风电轻量化夹芯材料销售金额增长较快，主要原因为 2020 年为陆上风电抢装高峰，下游客户需求旺盛，公司风电轻量化夹芯材料业务起步较晚，2019 年销售额较低，因此 2020 年各类风电轻量化夹芯材料均增长较快。

2021 年风电轻量化夹芯材料收入下降，主要系国内陆上风电抢装潮结束，市场需求有所下滑，风电轻量化夹芯材料的销售单价随之下降。PVC 泡沫制品收入不降反升，主要系 PVC 泡沫制品本身质量更轻，在风电叶片中已有 30 多年的应用历史，在叶片使用生命周期中有更丰富的经验数据，因此在大型化风机叶片中运用更加广泛。由于工艺不确定性，下游客户在大型风机产品设计初期选择相对保守的方案，更多采用 PVC 材料进行研发试制，待产品设计相对成熟后会逐步使用成本更低的 PET 材料逐步替代部分 PVC 材料，2021 年补贴退坡后风电主机厂商加快产品迭代，因此 PVC 泡沫制品收入有所增长。

报告期内，发行人风电轻量化夹芯材料获取订单金额及变动趋势基本与其销售金额及变动趋势基本相同，2022 年公司在手订单充沛，随着持续接收客户订单以及产品交付，风电轻量化夹芯材料销售收入将进一步增加。

（2）风电轻量化夹芯材料销售数量与单价分析

报告期内，各类风电轻量化夹芯材料销售收入、数量与单价情况具体如下：

单位：立方米、万元、元/立方米

期间	项目	销售收入			销售数量			销售单价	
		收入金额	收入占比	收入变动	数量	数量占比	数量变动	单价	单价变动
2022 年	巴沙木制品	2,183.97	22.43%	12.57%	2,995.39	14.55%	70.16%	7,291.10	-33.84%

1-6 月	PVC 泡沫制品	2,154.02	22.12%	94.92%	4,171.81	20.26%	141.68%	5,163.28	-19.35%
	PET 泡沫制品	5,398.52	55.45%	122.61%	13,422.81	65.19%	134.27%	4,021.90	-4.98%
	合计	**9,736.51**	**100.00%**	**71.50%**	**20,590.01**	**100.00%**	**126.39%**	**4,728.76**	**-24.25%**
2021 年度	巴沙木制品	3,995.03	23.40%	-64.81%	4,179.60	12.76%	-43.21%	9,558.40	-38.04%
	PVC 泡沫制品	5,218.95	30.57%	33.22%	9,195.83	28.07%	58.25%	5,675.34	-15.82%
	PET 泡沫制品	7,858.02	46.03%	-27.35%	19,384.58	59.17%	73.33%	4,053.75	-58.09%
	合计	**17,072.00**	**100.00%**	**-34.55%**	**32,760.01**	**100.00%**	**34.52%**	**5,211.23**	**-51.35%**
2020 年度	巴沙木制品	11,352.35	43.52%	607.42%	7,359.24	30.22%	408.63%	15,425.98	39.08%
	PVC 泡沫制品	3,917.45	15.02%	553.36%	5,810.80	23.86%	470.15%	6,741.67	14.59%
	PET 泡沫制品	10,816.14	41.46%	7603.95%	11,183.33	45.92%	6645.34%	9,671.66	14.21%
	合计	**26,085.94**	**100.00%**	**1012.54%**	**24,353.37**	**100.00%**	**825.33%**	**10,711.43**	**20.23%**
2019 年度	巴沙木制品	1,604.75	68.44%	-	1,446.88	54.98%	-	11,091.06	-
	PVC 泡沫制品	599.59	25.57%	-	1,019.17	38.72%	-	5,883.06	-
	PET 泡沫制品	140.40	5.99%	-	165.79	6.30%	-	8,468.21	-
	合计	**2,344.73**	**100.00%**	**-**	**2,631.85**	**100.00%**	**-**	**8,909.06**	**-**

2020 年度，陆上风电抢装潮背景下，风电轻量化夹芯材料作为风电叶片的核心原材料之一，下游需求量暴增，销售价格上涨，同时 2019 年发行人风电轻量化夹芯材料尚处于起步阶段，收入规模较小，因而 2020 年度各类风电轻量化夹芯材料销售收入金额增长较大。

2021 年度，陆上风电抢装潮结束后，发行人风电轻量化夹芯材料销售收入较上年减少 9,013.94 万元，同比下降 34.55%，主要系巴沙木制品、PET 泡沫制品等销售价格下降幅度较大，虽然发行人凭借自身较强的竞争优势积极扩大业务规模，但销售收入仍有所下降。

其中，巴沙木制品由于受到原材料自然生长条件限制，且依赖国外原材料进口，在三种风电轻量化夹芯材料主要原材料中成本相对较高，下游客户及发行人积极探索通过调整开槽流道设计、在叶片不同受力位置调整芯材厚度及倒角角度等方面进行工艺优化，使 PET 泡沫制品灌注后的性能更接近于巴沙木制品，达到减重降本的效果，因此巴沙木制品销售数量及占比有所下降。

2022 年 1-6 月，下游客户不断降本及原材料价格下行的背景下，各类风电

轻量化夹芯材料销售价格有所下降，但发行人对中国中车、东方电气、远景能源等风电轻量化夹芯材料主要客户的销售量均不断上升，销售收入进一步增长。

综上所述，报告期内发行人订单充足，订单获取情况与相关产品的收入变动趋势相符，风电轻量化夹芯材料产销规模不断扩大，发展前景良好。

（二）说明风电补贴退坡等政策对发行人收入的影响是否具有行业普遍性，分析与可比公司风电领域收入金额变动的差异及合理性

2019 年 5 月，国家发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，明确了风电补贴政策退出的最后期限。该通知指出，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。

受上述风电补贴退坡政策影响，我国 2020 年新增风力发电并网装机容量达到 71.67GW，同比增长 178.44%，公司下游客户均加快项目建设进度，集中开展大规模风电场建设，形成风电抢装潮，带动上游风电装备配套供应商企业收入快速增长。

前述风电补贴退坡政策透支部分短期需求，风电新增装机容量在 2021 年出现明显回落。国家能源局发布的数据显示，2021 年我国风电新增并网装机 47.57GW，较 2020 年的 71.67GW 下降 33.63%，上游风电装备配套供应商企业营业收入同比回落。

报告期内，发行人与同行业可比公司风电领域收入金额变动情况如下表所示：

单位：万元

主体	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	风电领域收入	变动率	风电领域收入	变动率	风电领域收入	变动率	风电领域收入
发行人	24,096.72	24.39%	55,414.13	-31.24%	80,591.36	232.33%	24,250.46
双一科技	18,635.45	-33.72%	49,257.81	-31.59%	72,008.23	45.87%	49,366.16
保定维赛	未披露	/	80,730.50	-36.35%	126,843.23	237.49%	37,584.34

注 1：发行人风电领域收入包括风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和其他风电配套产品销售收入；

注 2：相关可比公司风电领域收入数据均来自其披露的年度报告或招股说明书，下同；

注 3：双一科技风电领域收入为其风电配套类产品销售收入；

注 4：保定维赛招股说明书中未披露风电领域业务收入，其下游客户对应的终端应用领域主要为风电行业，故以营业收入总额代替。

由上表可知，风电补贴退坡等政策对发行人收入的影响具有行业普遍性，风电产业链上游零部件企业 2020 年风电领域收入普遍高增长，2021 年则有所下滑，发行人与可比公司风电领域收入金额变动的差异较小，收入变动具有合理性。

2022 年 1-6 月，发行人风电领域收入上涨，同时双一科技风电配套类产品销售收入下降 33.72%，主要系其出口业务受疫情及海运费上升影响较大。发行人未受海运费上涨影响，通过参与客户机型的开发和改良以及凭借就近配套客户的优势，销售收入实现稳步增长，具有合理性。2022 年 1-6 月，发行人与双一科技收入变化差异的原因详见本问询函回复之“10.关于持续经营能力”之“四、结合发行人风电行业周期性特征及相关政策变动……”之“（三）同行业公司业绩变动”。

（三）风电机组罩体类产品各型号金额及占比情况，并分析该类产品变动是否与风电行业大尺寸演变趋势一致

报告期内，公司风电机组罩体类产品分型号销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

产品型号	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3MW 以下	2,224.26	15.77%	16,532.23	44.36%	41,318.46	76.51%	17,790.88	81.54%
3MW（含）-6MW（不含）	11,105.91	78.75%	18,029.16	48.37%	11,793.10	21.84%	4,027.69	18.46%
6MW（含）-10MW（含）	772.27	5.48%	2,710.41	7.27%	892.92	1.65%	-	-
合计	**14,102.44**	**100.00%**	**37,271.80**	**100.00%**	**54,004.48**	**100.00%**	**21,818.57**	**100.00%**

2019 至 2021 年，公司风电机组罩体类产品 3MW 及以上机型销售收入占比逐年增长，3MW 以下机型销售收入占比逐年下滑，由 2019 年的 81.54%下降至 2020 年的 76.51%，进一步下降至 2021 年的 44.36%，2022 年 1-6 月的 15.77%。

根据华泰证券的测算，2019 至 2021 年全国新增装机平均单机装机容量分

别为 2.47MW、2.65MW 和 3.69MW，行业风电装机大兆瓦趋势明显。报告期内，公司销售的风电机组罩体类产品平均兆瓦数为 2.24MW、2.39MW、2.69MW 和 3.64MW，与风电行业大尺寸演变趋势一致。发行人销售的单位兆瓦数略低于行业水平，主要由于发行人销售海上风电产品占比小，如 2021 年海上风电机组罩体销售收入占整体风电机组罩体收入比例为 10.81%，一般海上风电产品兆瓦数大于陆上风电。

二、说明各类业务的收入确认方法、确认时点及依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；列表说明不负责安装的商品销售业务、负责安装的商品销售业务、维修服务、仓储服务的收入金额及占比，变动原因及合理性；说明运费承担机制，涉及安装服务的，说明安装服务的主要合同条款、具体业务安排、安装验收标准及收入确认时点。

1、说明各类业务的收入确认方法、确认时点及依据，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（1）发行人各类业务的收入确认方法、确认时点及依据

根据收入确认政策不同，可将发行人收入分为不负责安装的商品销售业务、负责安装的商品销售业务、维修服务、仓储服务和受托研发服务。除部分轨道交通车辆部件产品需安装外，风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料以及大部分轨道交通车辆部件等主要产品无需提供安装服务，具体收入确认政策如下：

类别	收入确认方法	收入确认时点	收入确认依据
不负责安装的商品销售业务	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关经济利益很可能流入时确认	客户签收后确认收入	签收的送货单回单、客户入库单等
负责安装的商品销售业务	按照合同约定在公司产品交付并安装验收合格后确认收入	安装验收合格后确认收入	安装验收报告
维修服务	根据合同约定提供相关维修劳务，得到客户认可并收到款项或获取收款权利时，确认收入	在相应服务完成并经对方确认后确认收入	外出维护、维修确认记录单等
仓储服务	在提供服务的整个履约期间，平均分摊确认收入	根据服务期间按月确认收入	仓储租赁合同
受托研发服务	完成交付方案并经客户验收合格并出具项目验收报告后确认收入	取得项目验收报告后确认收入	项目验收报告

（2）发行人与同行业可比公司的收入确认政策

发行人各类业务的收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异，对比如下：

项目	双一科技	保定维赛	发行人
不负责安装的商品销售业务	在客户签收后确认收入	将产品送达客户指定地点后，以客户在公司送货单上的签收日期作为收入确认时点，以公司送货单回单作为收入确认依据	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关经济利益很可能流入时确认
负责安装的商品销售业务	大型非金属模具：将设备销售和安装服务确认为两项履约义务，分别于厂区验收通过且客户提货后确认产品销售，安装完成后确认安装收入； 其他：待安装完毕取得服务报告时确认收入	以相关产品通过客户验收作为收入确认时点，以验收单作为收入依据	按照合同约定在公司产品交付并安装验收合格后确认收入
维修服务	根据其 2017 年《招股说明书》，提供劳务的收入于已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认	不适用	根据合同约定提供相关维修劳务，得到客户认可并收到款项或获取收款权利时，确认收入
仓储服务	根据其 2017 年《招股说明书》，让渡资产使用权收入于相关的经济利益很可能流入并且收入的金额能够 可靠地计量时确认	不适用	在提供服务的整个履约期间，平均分摊确认收入
受托研发服务	不适用	不适用	完成交付方案并经客户验收合格并出具项目验收报告后确认收入

（3）相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

①2020 年 1 月 1 日起的会计政策

根据财政部 2017 年下发的《企业会计准则第 14 号——收入》，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，逐条分析如下：

收入确认条件	不负责安装的商品销售业务	负责安装的商品销售业务	维修服务	仓储服务	受托研发服务
合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司和客户就产品销售条款达成一致	公司和客户产品销售及产品安装条款达成一致	公司和客户维修服务条款达成一致	公司和客户就仓储服务条款达成一致	公司和客户就受托研发条款达成一致
该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务	合同条款中明确约定了产品销售的方式	合同条款中明确约定了产品销售、安装的方式及要求	合同条款中明确约定了维修的内容要求	合同条款中明确约定了提供仓储服务的地址、服务期限及服务内容	合同条款中明确了受托研发的主要内容、方案交付时间和验收条款等内容
该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	合同明确约定了转让商品、提供服务的对价及结算方式				
该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	合同具有商业实质，公司完成履约义务后能够拥有对客户收款的权利				
企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	公司与客户签订的销售合同/订单中明确约定了结算方式，使得与收入相关的对价很可能收回				

②2020 年 1 月 1 日前的会计政策

公司 2020 年以前执行财政部 2006 年下发的《企业会计准则第 14 号——收入》，收入确认应同时满足下列条件，逐条分析如下：

收入确认条件	不负责安装的商品销售业务	负责安装的商品销售业务	维修服务	仓储服务	受托研发服务
将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	产品销售为买断式，商品经客户签收后所有权及风险转移至客户	不涉及产品交付并安装验收合格后，所有权及风险转移至客户	提供相关维修劳务，得到客户认可后，所有权及风险转移至客户	提供服务后，所有权及风险转移至客户	不涉及
公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制	公司产品经客户签收后即不保留所有权、管理权及控制权	不涉及产品安装地址为客户指定的地址，安装验收后，不保留所有权、管理权及控制权	提供相关维修劳务，得到客户认可后，客户已享有对应的服务，公司不保留所有权、管理权及控制权	提供服务后，客户已享有对应的服务，公司不保留所有权、管理权及控制权	不涉及
收入的金额能够可靠地计量	公司与客户签订的销售合同/订单中明确约定了产品或服务的价格，收入金额能够可靠计量				不涉及
相关的经济利益很可能流入	公司与客户签订的销售合同/订单中明确约定了结算方式，使得与收入相关的经济利益很可能流入				不涉及
相关的已发生或	公司建立了可靠的成本核算流程和制度，相关成本能够可靠计量				不涉及

将发生的成本能够可靠地计量		

综上所述，发行人各类业务的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

2、列表说明不负责安装的商品销售业务、负责安装的商品销售业务、维修服务、仓储服务的收入金额及占比，变动原因及合理性

报告期内，公司各类业务的收入金额及占比如下表：

单位：万元

业务类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
不负责安装的商品销售业务	26,756.21	98.76%	60,945.71	98.36%	84,397.52	98.47%	29,779.81	96.57%
负责安装的商品销售业务	-	-	31.42	0.05%	71.32	0.08%	397.76	1.29%
维修服务	139.31	0.51%	196.02	0.32%	244.20	0.28%	364.12	1.18%
仓储服务	196.62	0.73%	786.83	1.27%	499.47	0.58%	296.80	0.96%
受托研发	-	-	-	-	500.00	0.58%	-	-
合计	**27,092.14**	**100.00%**	**61,959.98**	**100.00%**	**85,712.51**	**100.00%**	**30,838.50**	**100.00%**

（1）不负责安装的商品销售业务

报告期内，不负责安装的商品销售业务收入分别为 29,779.81 万元、84,397.52 万元、60,945.71 万元和 26,756.21 万元，呈波动趋势，占营业收入比例分别为 96.57%、98.47%、98.36%和 98.76%，占比较为稳定。

不负责安装的商品销售业务主要为风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料，其波动原因与发行人主要产品的波动原因相一致，具体详见本题回复之“一、按照产品型号、用途等细分类别，并结合订单获取情况……”之“（一）按照产品型号、用途等细分类别，并结合订单获取情况、下游风电主要客户的装机量变化等，量化分析报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性”。

（2）负责安装的商品销售业务

公司与中铁轨道交通装备有限公司（以下简称“中铁轨交”）签订的轨道交通车辆部件产品合同中约定需对内外装、顶部装饰提供协助安装服务且经中铁轨交外观验收及安装验收。除中铁轨交外，公司与其他客户签订的销售合同均无需提供安装服务。

报告期内，公司与中铁轨交的轨道交通车辆部件业务收入分别为 397.76 万元、71.32 万元、31.42 万元和 0 万元，相关收入逐年下降，主要系中铁轨交业务量减少所致。

（3）维修服务

报告期内各期，维修服务收入分别为 364.12 万元、244.20 万元、196.02 万元和 139.31 万元，金额及占比较小。维修服务主要针对非维修质保期内产品或非发行人产品原因发生的收费维修服务。发行人根据与客户事先约定的维修价格清单以及实际维修需求，在完成维修服务并取得客户维修确认单据后确认收入。

（4）仓储服务

报告期内，仓储服务系向部分下游客户提供的仓库租赁、仓储管理、物流配送等综合性服务，报告期内相关收入金额分别为 296.80 万元、499.47 万元、786.83 万元和 196.62 万元，占营业收入的比例较低。

（5）受托研发

2020 年发行人受三一重能委托研发对三一重能 2.5MW 机组的机舱罩导流罩进行技术开发，产生 500 万元受托研发服务收入，具体详见本题回复之“六、说明仓库租赁服务涉及厂房的基本情况，主要租赁客户情况，租金定价方式及公允；受托研发的委托方、项目内容、主要合同条款、研发成果、参与人员、成本核算方式及相关会计处理”。

3、说明运费承担机制，涉及安装服务的，说明安装服务的主要合同条款、具体业务安排、安装验收标准及收入确认时点。

（1）运费承担机制

报告期内，公司产品的销售主要通过陆上运输方式，运输费用由发行人承

担。

（2）安装服务主要合同条款、具体业务安排、安装验收标准及收入确认时点

公司向中铁轨交销售的轨道交通车辆部件产品涉及安装服务，除此之外，公司的产品销售业务均不涉及安装服务。公司与中铁轨交业务的主要情况如下：

主要合同条款	具体业务安排	安装验收标准	收入确认时点
安装、调试：乙方（发行人）负责对合同中的产品制造、检验、交付、安装、调试、交付、配合甲方（中铁轨交）验收，提供相关资料和技术支持等工作/服务 运输方式：乙方安排，费用由乙方承担 验收：乙方货物交付甲方指定场所验收之前，货物的所有风险由乙方承担；产品经组装、调试验收合格，甲方向乙方出具验收合格报告，即视为验收合格。 结算方式及期限：产品交货、安装并经甲方验收合格后，甲方累计向乙方支付合同总金额的 90%-100%，合同总金额的 0%-10%作为质保金 质量保证：甲方出具验收合格证明之日起 18-60 个月	1、甲方提出需求后，公司安排技术及业务人员，组织设计图纸及技术标准； 2、双方对产品达成一致意见后，签订合同； 3、组织生产人员对产品进行生产，进行内部检查，出具合格证； 4、将产品运输到指定地点，甲方对产品进行签收； 5、乙方组织安装和调试； 6、甲方组织验收工作。	根据双方签订的采购技术规范（如《5TM 项目内装顶部装饰采购技术规范（9205D000082）》、《5TM 项目风道系统采购技术规范（9205E000065）》等），向甲方提供约定的所有文件、图纸、资料、产品合格证等	安装验收合格后确认收入

综上，公司产品销售的运输费用由发行人承担，涉及安装服务的主要合同条款、具体业务安排、安装验收标准具有商业合理性，待安装验收合格后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

三、说明报告期内营业收入、毛利各季度对比情况，结合同行业可比公司及下游主要客户各季度收入或销量占比，分析说明发行人收入、毛利季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，第三、四季度收入占比高是否符合行业与业务特征。

1、公司收入及毛利呈现季节性变化，符合风电场建设周期的特征

风电场业主全年建设周期主要可以分为以下 4 个阶段：

（1）制定规划及招标阶段

风电行业由于政策及规划性较强，因此通常风电场业主会在每年年底对下一年的风电场的建设进行整体规划，并制定相应的物料采购计划，向上游核心部件厂商进行招投标。招投标后，一般自年初开工。

（2）风电场基础建设阶段

受到冬季天气条件（北方地区通常 12 月至次年 2 月为冻土期）及春节放假（通常风电施工单位放假时间较长）等因素的影响，风电场的基础建设通常在每年的 3 月以后大规模开展。在基础工程开始动工后，风电场业主会根据建设的交期情况，按月度滚动向上游核心部件供应商下达订单开始进行备货，以使得塔筒等基础工程完工验收后可以及时吊装主机、叶片等核心部件。因此受到上述基础建设时间的影响，核心部件的供应主要在集中在每年第二至第四季度。

（3）核心部件安装阶段

由于年底通常是风电场业主内部工程考核的时间节点，风电场业主通常会要求风电主机厂、叶片厂等核心部件供应商在每年四季度结束前将部件运输到场地进行吊装。因此四季度通常是风电主机、叶片等核心部件的交货高峰期。由于受到天气、地形等施工条件的影响，吊装过程需要时间不等，通常在具备吊装条件的前提下可达 1 天/台。

（4）完工调试进行并网

在全部核心部件吊装完成后，风电场业主通常会进行设备整体的调试，达到标准后申请并网，由于并网受到手续审批、电力输送统一安排等因素的影响，通常时间在 1 周至 1 个月不等。

公司业务主要集中于风电领域，作为风电配套装备制造商，公司生产周期及发货时点与上述风电场建设的周期特征具有较高的相关性。报告期内公司营业收入与毛利呈现季节性波动，具体如下：

单位：万元

期间		营业收入		毛利	
		金额	占比	金额	占比
2022 年 1-6 月	第一季度	8,727.67	32.21%	1,755.26	28.35%

	第二季度	18,364.47	67.79%	4,436.17	71.65%
	合计	**27,092.14**	**100.00%**	**6,191.43**	100.00%
2021 年度	第一季度	9,325.50	15.05%	2,719.23	18.13%
	第二季度	12,578.38	20.30%	2,374.56	15.83%
	第三季度	18,955.07	30.59%	3,767.30	25.12%
	第四季度	21,101.03	34.06%	6,138.94	40.93%
	合计	**61,959.98**	**100.00%**	**15,000.03**	100.00%
2020 年度	第一季度	4,491.20	5.24%	833.94	2.96%
	第二季度	19,707.73	22.99%	6,396.54	22.69%
	第三季度	27,515.88	32.10%	9,396.24	33.33%
	第四季度	33,997.68	39.66%	11,562.43	41.02%
	合计	**85,712.50**	**100.00%**	**28,189.15**	100.00%
2019 年度	第一季度	2,387.75	7.74%	1,138.90	7.96%
	第二季度	6,574.53	21.32%	3,229.31	22.56%
	第三季度	9,584.82	31.08%	4,754.83	33.22%
	第四季度	12,291.39	39.86%	5,190.47	36.26%
	合计	**30,838.50**	**100.00%**	**14,313.50**	100.00%

由上表，公司营业收入与毛利主要集中于下半年，且下半年毛利占比较高，主要系下半年为公司产销旺季，主要产品产销量大幅增加，摊薄固定成本，促进产品收益的边际贡献上升。

2、同行业公司各季度收入或销量占比

（1）同行业可比公司各季度收入或销量占比

同行业可比公司中，双一科技为 A 股上市公司，有披露各季度营业收入情况，但未披露各季度主要产品销量；保定维赛为拟 IPO 企业，未披露分季度的营业收入及销量情况；因此，选择同行业可比公司各季度收入与发行人对比，具体如下：

年度	季度	双一科技	保定维赛	发行人
2022 年 1-6 月	第一季度	40.94%	未披露	32.21%
	第二季度	59.06%		67.79%
2021 年度	第一季度	25.11%	未披露	15.05%
	第二季度	30.96%		20.30%

	第三季度	18.89%		30.59%
	第四季度	25.04%		34.06%
2020 年度	第一季度	13.54%	未披露	5.24%
	第二季度	25.31%		22.99%
	第三季度	38.85%		32.10%
	第四季度	22.29%		39.66%
2019 年度	第一季度	18.23%	未披露	7.74%
	第二季度	24.82%		21.32%
	第三季度	24.13%		31.08%
	第四季度	32.81%		39.86%

由上表，双一科技营业收入季节性特征弱于发行人，主要系双一科技在业务结构、客户群体等方面与发行人存在差异，双一科技营业收入中风电配套类产品收入仅占 50%左右，同时各期均存在一定比例出口收入，与发行人面向的客户群体有所差异。

（2）同行业其他公司各季度收入情况

除同行业可比公司外，与公司同处于产业链中游的其他风电核心零部件企业收入季节性特征明显，第三、四季度收入占比较高，与公司收入季节性的趋势相近，具体如下：

期间	公司名称	主营产品	收入占比			
			第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022 年 1-6 月	泰胜风能	风塔及相关产品	43.61%	56.39%	/	/
	飞沃科技	预埋螺套、整机螺栓、螺栓组件	/	/	/	/
	天顺风能	风塔及相关产品、叶片类产品	35.66%	64.34%	/	/
	天能重工	塔筒等风电设备制造	35.74%	64.26%	/	/
	平均值		**38.34%**	**61.66%**		
2021 年度	泰胜风能	风塔及相关产品	9.15%	27.03%	24.66%	39.15%
	飞沃科技	预埋螺套、整机螺栓、螺栓组件	18.31%	24.30%	28.57%	28.82%
	天顺风能	风塔及相关产品、叶片类产品	17.03%	23.24%	23.59%	36.15%
	天能重工	塔筒等风电设备制造	7.85%	16.67%	29.19%	46.29%

	平均值		**13.08%**	**22.81%**	**26.50%**	**37.60%**
2020年度	泰胜风能	风塔及相关产品	7.12%	24.59%	30.31%	37.98%
	飞沃科技	预埋螺套、整机螺栓、螺栓组件	13.22%	28.12%	31.29%	27.37%
	天顺风能	风塔及相关产品、叶片类产品	10.56%	29.47%	27.56%	32.41%
	天能重工	塔筒等风电设备制造	9.58%	26.36%	22.30%	41.77%
	平均值		**10.12%**	**27.14%**	**27.86%**	**34.88%**
2019年度	泰胜风能	风塔及相关产品	15.31%	26.04%	27.50%	31.15%
	飞沃科技	预埋螺套、整机螺栓、螺栓组件	20.02%	21.78%	23.88%	34.32%
	天顺风能	风塔及相关产品、叶片类产品	33.63%	21.40%	17.10%	27.88%
	天能重工	塔筒等风电设备制造	14.61%	20.10%	25.55%	39.74%
	平均值		**20.89%**	**22.33%**	**23.51%**	**33.27%**

注：飞沃科技尚未披露 2022 年 1-6 月财务数据。

3、下游主要客户各季度收入或销量占比

（1）下游主要客户各季度收入或销量季节特征明显

发行人下游客户主要为风电主机厂商，包括远景能源、中国中车、三一重能、运达股份、东方电气、电气风电、金风科技和明阳智能等，其中远景能源非 A 股上市公司，中国中车的风电业务占比较小，因此选择三一重能、运达股份、东方电气、电气风电、金风科技和明阳智能作为下游客户进行分析。

报告期内，发行人下游主要客户各季度收入与销量占比情况如下：

期间	公司名称	收入占比				销量占比			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年1-6月	三一重能	49.83%	50.17%	/	/	/	/	/	/
	运达股份	50.38%	49.62%	/	/	100%		/	/
	东方电气	50.55%	49.45%	/	/	/	/	/	/
	电气风电	87.66%	12.34%	/	/	/	/	/	/
	金风科技	38.31%	61.69%	/	/	34.54%	65.46%	/	/
	明阳智能	50.05%	49.95%	/	/	/	/	/	/
	平均值	**54.46%**	**45.54%**	/	/	/	/	/	/

2021年度	三一重能	19.15%	19.49%	16.27%	45.08%	/	/	/	/
	运达股份	12.57%	18.65%	23.49%	45.29%	28.64%		71.36%	
	东方电气	22.72%	24.79%	22.29%	30.20%	/	/	/	/
	电气风电	18.48%	32.63%	30.24%	18.65%	/	/	/	/
	金风科技	13.49%	21.91%	30.94%	33.66%	7.93%	30.44%	39.46%	22.16%
	明阳智能	15.89%	24.97%	26.71%	32.43%	/	/	/	/
	平均值	**17.05%**	**23.74%**	**24.99%**	**34.22%**	/	/	/	/
2020年度	三一重能	4.99%	20.21%	28.72%	46.08%	/	/	/	/
	运达股份	8.93%	21.92%	29.72%	39.43%	30.58%		69.42%	
	东方电气	21.85%	25.67%	25.04%	27.44%	/	/	/	/
	电气风电	1.25%	26.01%	22.77%	49.98%	/	/	/	/
	金风科技	9.72%	24.81%	31.29%	34.18%	6.55%	25.15%	32.60%	35.70%
	明阳智能	13.26%	23.79%	30.30%	32.64%	/	/	/	/
	平均值	**10.00%**	**23.74%**	**27.97%**	**38.29%**	/	/	/	/
2019年度	三一重能	6.38%	7.27%	17.80%	68.54%	/	/	/	/
	运达股份	13.55%	15.98%	24.52%	45.95%	30.09%		69.91%	
	东方电气	23.87%	24.31%	21.63%	30.19%	/	/	/	/
	电气风电	2.17%	29.91%	16.90%	51.02%	/	/	/	/
	金风科技	14.11%	27.03%	23.54%	35.32%	11.37%	27.68%	25.14%	35.81%
	明阳智能	16.64%	21.63%	30.45%	31.29%	/	/	/	/
	平均值	**12.79%**	**21.02%**	**22.47%**	**43.72%**	/	/	/	/

注：三一重能 2019-2021 年数据为主营业务收入，电气风电 2019-2020 年度数据为主营业务收入，其他数据为营业收入，口径差异不影响分析结果；除运达股份和金风科技外，下游客户未按照季度或半年度披露销量数据。

下游客户第三、四季度收入占全年收入比重相对较高，营业收入亦存在季节性特征。下游主要客户中，金风科技披露了分季度销量情况，运达股份披露了分半年度销量情况，金风科技、运达股份的销量占比也主要集中于下半年，存在季节性特征。

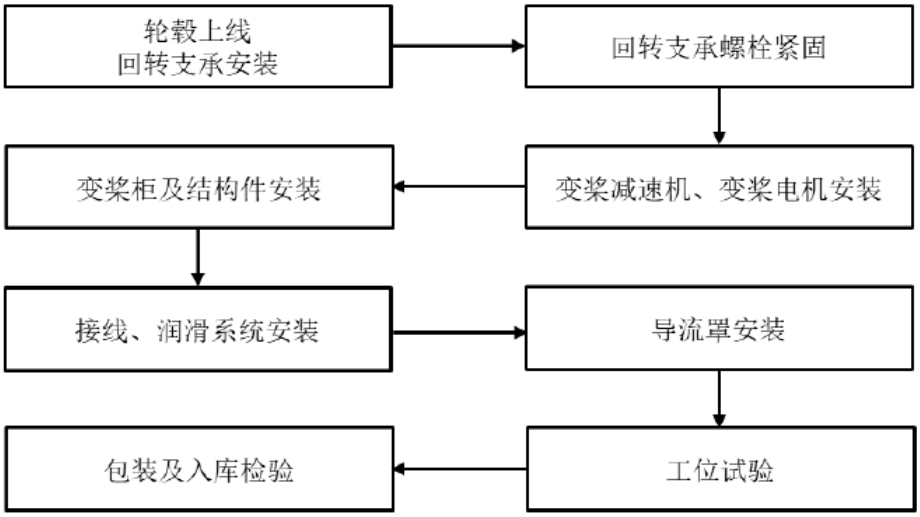
（2）公司与下游客户收入季节性趋势一致符合行业和自身的业务特征

报告期内，公司与下游客户收入季节性趋势相近主要是因为一般客户生产风电主机的最后环节是安装公司机舱罩、导流罩产品。公司产品在送达客户后，至客户完成风电主机生产并交付给风电场业主，通常时间间隔较短，最快可达

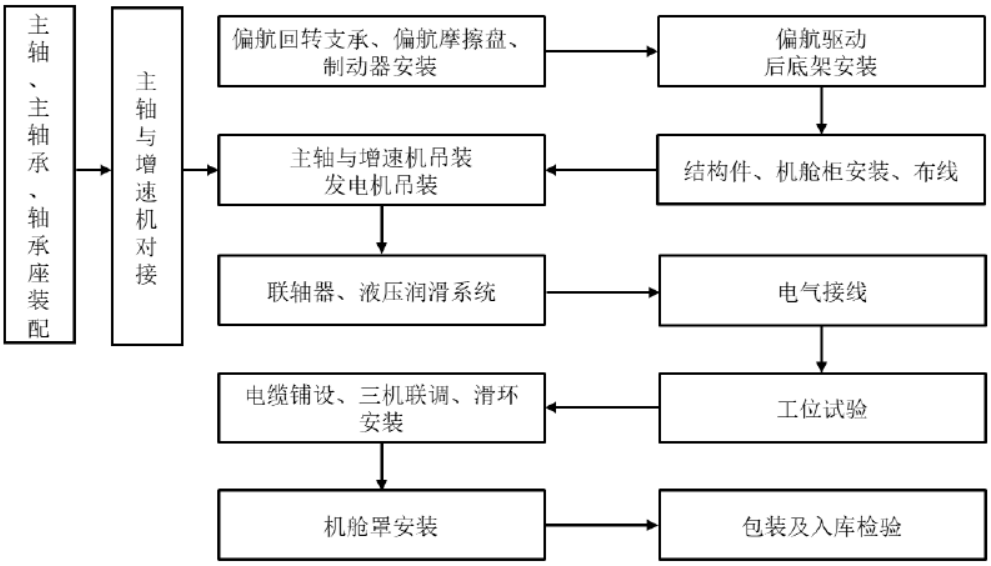
3-5 天。因此发行人与下游客户确认收入的时间间隔相差不大，收入季节性的趋势与客户一致符合行业和自身的业务特征。

以三一重能为例，公司产品在风电主机生产流程中安装环节如下：

①轮毂装配流程



②机舱组装流程



资料来源：三一重能招股说明书

公司上述客户风电主机产品确认收入主要以购货方签收、验收等作为依据，具体收入确认政策情况如下：

序号	客户简称	风电产品收入确认政策

1	三一重能	公司将风机整机、子件及配件按照协议合同规定运至约定交货地点，以业主签字确认盖章的《签收单》为依据确认风电场运行维护服务收入以外的销售收入。
2	运达股份	公司主要销售风力发电设备等产品，属于在某一时点履行的履约义务。产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，购货方开具验收单，产品销售收入金额已确定，已收回货款或取得了收款凭证且经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
3	东方电气	本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关资产（商品或服务）的控制权时确认收入
4	电气风电	本集团将产品按照协议合同规定运至约定交货地点，由购买方确认接收后，确认收入。
5	金风科技	本集团与客户之间的商品销售合同通常包含转让风机整机、子件及配件的履约义务。本集团通常在综合考虑下列因素的基础上，以商品控制权转移时点确认收入。考虑因素包括取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移和客户接受该商品的情况。
6	明阳智能	本公司与客户之间的销售商品合同通常包含转让风机整机及配件的履约义务，当风机整机及配件商品运送至客户且客户已接受该商品时，客户取得风机整机及配件商品的控制权，本公司确认收入

资料来源：年报、招股说明书

综上，同行业可比公司中仅双一科技披露了各季度收入情况，因业务结构与客户群体与发行人存在差异，其营业收入的季节性特征不明显；同行业其他公司收入季节性明显，与公司收入季节性趋势较为相近；从下游主要客户的各季度收入和销量占比角度，下游主要客户经营存在比较明显的季节性，与发行人第三、四季度收入占比高的特征相一致，发行人营业收入的季节性分布具有合理性。

四、区分风电产品、轨道交通产品说明地域收入分布情况，结合下游市场的地域特征分析发行人收入地域分布的合理性，发行人为响应国家产业政策做出的业务发展部署

（一）风电产品的地域收入分布情况，并结合下游市场的地域特征分析收入地域分布的合理性

公司风电领域产品的地域收入分布主要受下游客户分布的影响。下游客户主要为国内知名风电整机厂商，其子公司或生产基地的设立与风能资源的分布密切相关。我国东北、华北、西北地区风力资源较为丰富，华东地区电力需求

量大、消纳能力强，也是风电发展的重点地区。报告期内，公司风电产品主营业务收入的分地区构成如下：

单位：万元

地区	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华北	11,329.24	47.02%	23,183.03	41.84%	37,074.94	46.00%	9,026.11	37.22%
华东	2,623.11	10.89%	13,329.07	24.05%	25,252.87	31.33%	13,088.39	53.97%
华中	4,524.24	18.78%	12,414.77	22.40%	11,549.96	14.33%	1,984.53	8.18%
东北	1,040.08	4.32%	3,310.31	5.97%	498.08	0.62%	31.24	0.13%
西北	2,335.60	9.69%	2,990.67	5.40%	4,386.60	5.44%	-	-
西南	2,182.87	9.06%	169.09	0.31%	1,828.91	2.27%	120.20	0.50%
华南	61.59	0.26%	17.21	0.03%	-	-	-	-
合计	**24,096.72**	**100.00%**	**55,414.13**	**100.00%**	**80,591.36**	**100.00%**	**24,250.46**	**100.00%**

注：发行人风电产品主营业务收入包括风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和其他风电配套产品销售收入。

1、2019 年风电产品收入地域分布

2019 年公司的主要客户为远景能源，主要配套远景能源河北承德和江阴基地。2019 年，公司通过子公司承德常友配套远景能源河北承德基地，通过母公司配套远景能源江阴基地，故 2019 年华东和华北地区销售收入占比较高，合计占比 91.19%。华中地区销售客户为中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部和时代新材，合计占比 8.18%。

2、2020 年风电产品收入地域分布

2019 年下半年及 2020 年度公司成功地开拓了三一重能、运达股份、电气风电、东方电气等风电领域龙头客户，上述优质新客户为公司 2020 年带来了较大的收入增量，此外公司 2020 年风电领域轻量化夹芯材料制品业务产销两旺，推动收入同比增长，同时也造成公司风电领域产品地域分布结构的进一步分散。

2020 年风电产品华北地区收入占比 46.00%，相比 2019 年同比增长，主要系远景能源河北基地销售收入实现同比增长，同时新增三一重能北京基地、电气风电内蒙古基地、运达股份河北省张北基地和东方电气天津基地，带来较高的收入增量。2020 年华东地区销售新增电气风电莆田基地，但仍主要依赖远景

能源江阴基地和射阳基地，受其他地区销售收入增长影响，2020 年华东地区销售收入占比下降至 31.33%。

2020 年公司对时代新材（主要为风电轻量化夹芯材料）和中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部销售收入大幅增长，导致华中地区销售占比增长至 14.33%。2020 年公司新增对西北地区的销售收入，主要系公司当期新增对东方电气宁夏基地、运达股份宁夏基地和远景能源青海省海南州基地的销售。东北地区销售收入占比提高系新增对三一重能吉林省通榆基地的销售收入，西南地区销售占比提高系东方电气四川省剑阁基地、东方电气四川省凉山州基地销售收入增长所致。

3、2021 年风电产品收入地域分布

受“抢装潮”透支行业部分短期需求影响，2021 年公司风电领域收入同比下降。华北地区和西北地区销售收入占比较 2020 年基本保持稳定。华东地区销售收入占比同比下滑，主要系对远景能源江阴基地销售收入下降所致。华中地区销售收入占比进一步增长，主要系当期对时代新材和中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部销售收入同比仅小幅下滑，且新增对东方电气河南基地销售所致。

2021 年公司对三一重能吉林省通榆基地、远景能源吉林省通榆基地、远景能源辽宁省阜新基地收入大幅增长，致使东北地区销售收入占比同比上升。西南地区销售收入占比同比下降主要系公司对东方电气四川省剑阁基地和四川省凉山州基地收入下降所致。

4、2022 年 1-6 月风电产品收入地域分布

2022 年 1-6 月公司对华北地区客户的收入占比有所增加，主要系内蒙古子公司常卓科技投产后，对巴彦淖尔等地区的客户覆盖能力有所增加，对相关区域的销售占比增加。公司对华东地区客户的收入占比有所下降，主要系对电气风电及远景能源江阴基地销售金额下降所致。

综上，公司风电产品收入地域分布主要为华东、华北及华中地区，地域分布情况主要由公司下游客户生产基地所在地区决定。我国风能资源丰富地区主要聚集于东北、华北和西北等三北地区，华东地区电力需求量大、消纳能力强，

也是风电发展的重点地区。报告期内公司三北和华东地区销售收入占比合计分别为 91.32%、83.40%、77.26%和 71.91%，收入占比较高。因此，公司风电产品地域收入分布情况符合下游市场的地域特征，收入地域分布具有合理性。

（二）轨道交通产品的地域收入分布情况，并结合下游市场的地域特征分析收入地域分布的合理性

报告期内，公司轨道交通产品主营业务收入的分地区构成如下：

单位：万元

地区	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东	809.77	45.78%	1,652.69	42.67%	590.10	26.72%	878.25	20.56%
华中	124.67	7.05%	1,789.06	46.19%	1,334.25	60.40%	3,393.17	79.44%
西南	834.48	47.17%	431.35	11.14%	284.50	12.88%	-	-
合计	**1,768.92**	**100.00%**	**3,873.10**	**100.00%**	**2,208.85**	**100.00%**	**4,271.42**	**100.00%**

报告期内，公司轨道交通车辆部件产品华东地区主要客户为中车青岛四方车辆研究所有限公司。山东省青岛市集聚了包括中车青岛四方机车车辆股份有限公司、中车青岛四方车辆研究所有限公司、中车四方车辆有限公司、青岛中车四方轨道车辆有限公司在内的多家整车制造龙头企业，呈现轨道交通产业集聚发展态势。

华中地区主要客户为湖南中车智行科技有限公司、中车时代电动汽车股份有限公司和株洲时代新材料科技股份有限公司，均位于湖南省。据《湖南省先进轨道交通装备产业“十四五”发展规划》，湖南省已形成自主创新程度最高、核心竞争力最优、影响力最大的株洲千亿轨道交通装备产业集群，轨道交通装备产业产值整体行业占比超过 30%，构建了具有世界先进水平的现代轨道交通装备产业体系。

西南地区主要客户为四川省中车铁投轨道交通有限公司。四川省已在成都、内江、资阳、眉山、宜宾、广安等地建成了轨道交通产业重点园区，产业集聚初见规模。2021 年四川省人民政府办公厅发布《关于抢抓重大机遇推动轨道交通产业高质量发展的实施意见》指出，全省力争到 2025 年轨道交通制造业营业收入达到 2,000 亿元左右，到 2030 年建成集科技研发、勘察设计、工程建设、

装备制造、运营维护于一体的轨道交通全产业链体系。

综上，公司轨道交通产品地域收入分布情况符合下游市场的地域特征，收入地域分布具有合理性。

（三）发行人为响应国家产业政策做出的业务发展部署

公司风电领域产品具有定制化程度高、单位运输成本高的特点，其下游客户主要选择在风能资源丰富的地区建立生产基地。随着国家一系列产业政策出台，国内风电产业布局集群化的趋势日益明显，公司就近配套主机厂商设立生产基地，可以有效达到降低运输成本、缩短供货周期、提高协同能力等多重目的，使得公司具备一定的成本优势和先发优势。

1、积极响应风光大基地建设号召，公司在内蒙古新设生产基地

2022 年 2 月，国家发改委、国家能源局公布《以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏基地规划布局方案》，根据该方案，以库布齐、乌兰布和、腾格里、巴丹吉林沙漠为重点,以其他沙漠和戈壁地区为补充,综合考虑采煤沉陷区,规划建设大型风电光伏基地。规划提出到 2030 年建设风光基地总装机约 455GW，其中“十四五”时期建设规模约 200GW。与此前 2021 年 11 月公布的第一批大型风光电基地建设规模 97.05GW 相比，规模大幅增加。

2022 年 3 月，内蒙古自治区能源局印发《内蒙古自治区“十四五”可再生能源发展规划》，指出充分利用边境沿线戈壁荒漠地区丰富的风能资源，在阿拉善、巴彦淖尔、包头、乌兰察布、锡林郭勒盟等边境地区建设风电基地，集中连片开发打造边境清洁能源生产基地。“十四五”期间，在边境沿线、戈壁荒漠规划布局风电基地 20GW。

为响应国家风光大基地建设政策号召，发行人于 2021 年 12 月在巴彦淖尔市设立子公司常卓科技，于 2022 年 4 月在乌兰察布市设立子公司乌兰察布常友，扎根内蒙并辐射西北、东北和华北其他地区。

2、积极响应“水风光一体化”可再生能源基地建设政策，公司西南地区新设生产基地

我国西南地区金沙江、雅砻江、大渡河、澜沧江和怒江流域水电优势显著，

是国家“西电东送”重要水电基地，可以充分利用西南水电流域的风能开发资源和水、风出力互补的特性，在实现水电高效利用的前提下，联合运行可再生能源发电，促进西南区域可再生能源电力规模化开发建设与跨区域清洁电力外送。

2021 年 2 月，云南省人民政府印发《云南省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》，指出统筹协调风能、太阳能等新能源开发利用，以金沙江下游、澜沧江中下游大型水电站基地以及送出线路为依托，建设“风光水储一体化”国家示范基地。到 2025 年，全省电力装机达到 1.3 亿千瓦左右，绿色电源装机比重达到 86%以上。

2022 年 3 月，四川省人民政府印发《四川省“十四五”能源发展规划》，指出重点推进凉山州风电基地和“三州一市”光伏发电基地建设,规划建设金沙江上游、金沙江下游、雅砻江、大渡河中上游水风光一体化可再生能源综合开发基地,推进分布式光伏发电和盆周山区风电开发。“十四五” 期间新增风电 6GW 左右、太阳能发电 10GW 以上。

为响应政府政策号召，发行人于 2022 年 4 月在云南省曲靖市设立子公司云南常友，于 2022 年 6 月在四川省凉山州设立子公司四川常友，进一步完善公司生产基地布局，已形成生产基地覆盖江苏、河北、湖南、内蒙古、云南、四川、福建等地并辐射全国市场的良好业务布局。



资料来源：国家发改委、国家能源局。

3、积极响应海上风电发展规划，开展海上风电前瞻性研究

目前我国风电建设仍以陆上风电为主，但是我国拥有丰富的海洋资源，有发展海上风电的天然优势，海上风电发展迅速且潜力巨大。海上风电具备诸多优点，包括靠近负荷中心、不占用土地、能够有效拉动当地制造产业等，长期以来，其缺点也十分突出，那就是度电成本较高。

基于其突出的优点，尽管自 2022 年起中央财政补贴退出，各省发展海上风电的动力不减，广东省甚至出台省级补贴支持海上风电发展。“十四五”时期，广东、江苏、浙江、山东等多个沿海省份发布了海上风电相关的规划，海上风电有望迎来快速发展的黄金时代。公司正积极开展海上风电前瞻性研究，拓展新领域产品，以迎合海上风电快速发展机遇，保障新增产能的充分利用。公司海上风电研发项目如下：

序号	项目名称	所处阶段	预期完成时间	拟达到目标	预算（万元）
1	海上新型模块化机舱罩的研发	研发阶段	2023 年 12 月	实现机舱罩结构的模块化，方便前期安装和后期风机维修，提高散热性能，使舱内空气流	610.00

				通更顺畅，降低舱内的温度	
2	海上新型散热风道直驱机舱罩的研发	研发阶段	2023 年 12 月	通过研发海上新型散热风道直驱机舱罩解决了一般机舱罩顶部所需承受载荷最大，导致上罩体的顶部载荷通过上下罩体的对接法兰向下罩体传递，使得罩体额外的受力变形的情况	680.00
3	海上新型分片式导流罩的研发	研发阶段	2023 年 12 月	解决现有传统分体式的结构导流罩防水密封效果不够好的问题，并且解决导流罩长时间使用后防水密封性降低的问题	650.00
4	海上浮式风电平台浮筒结构的开发及应用	市场调研	2024 年 12 月	研发海上浮式风电平台浮筒结构，使海上风电不局限于使用固定式基础的海上浮式风电平台，适应海上风电平台逐渐向深海区域转移的现状，提供一种能承受海浪扰动，适用于深海区的风力发电，解决该领域的发展之需	758.00

五、说明产品质量控制制度，使用印尼产巴沙木替代南美等传统产地的巴沙木生产的芯材产品在出厂前是否经过质量测试，退换货过程中相关费用的承担机制，对退货产品核销的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

1、公司的产品质量控制制度

公司负责生产轻量化夹芯材料的子公司兆庚新材，高度重视产品质量工作，拥有国际风电行业顶级标准认证机构德国劳氏颁发《轻木 GL 认证证书》（编号：TA-DNVGL-CP-0084-06235-0），并通过《质量管理体系认证证书》（编号：38522Q5129R0M），建立了产品的质量控制制度，对每批芯材订单涵盖从来料检验、生产过程检验、成品检验及售后维护等各个环节可追溯的质量控制标准与要求，全面把控，保障产品质量。具体内容如下：

（1）建立质量流程部

公司设立了质量流程部，配置专职的质检人员，根据公司制定的质量检测标准和生产的工艺标准，对原材料、半成品、产成品、退库产品等进行检验，对发行人经营活动中各环节进行产品质量检验管理。

（2）建立并执行了相关产品质量控制的制度

公司制定了《持续改进控制过程》、《供应商管理》、《质量奖惩考核条

例》、《质量红线管理制度》、《质量管理制度》、《不合格品管理办法》等一系列与产品质量控制的有关制度。

针对供应商管理环节，质量流程部有供应商纳入、管理、评审和淘汰等管理要求，具体负责新增供应商的评定的审核，供应商来件质量数据信息的月度统计。

针对原材料来料检验环节，质量流程部负责原材料到货后检验测试工作，经检验合格后原材料进行入库处理，并对原材料进料不合格品的进行退货、反馈处理。

针对生产过程、成品检验环节，质量流程部负责进行过程品质控制，对生产过程进行巡回检验，并对过程产品进行品质检验，就产品生产过程进行严格的质量管控，生产加工完毕的产品经检验合格后进行入库。成品在出货之前为保证出货产品满足客户品质要求所进行的检验，经检验合格的产品才能予以放行出货。

针对不合格品，质量流程部作为不合格控制的归口管理部门，负责不合格的识别、标识、记录、隔离、评审；保存不合格品及处置措施的记录，包括审批让步接受或放行记录。对于客户退回的不合格品，由商务部填写《顾客反馈信息单》，连同不合格品一起转交质量流程部，由项目质量经理组织技术、生产、采购分析，对纠正/预防过程进行跟踪验证，并最终进行协商产品处置与制定改善措施和实施计划处理。

2、使用印尼产巴沙木替代南美等传统产地的巴沙木生产的芯材产品在出厂前的质量测试情况

子公司兆庚新材严格执行《轻木 GL 认证证书》、《质量管理制度》等规定，对印尼产巴沙木原料采购入库、生产加工、巴沙木芯材成品入库均执行了质量测试。相关质量测试符合标准，具体的主要检测情况如下：

环节	检验项目	标准要求	实测值	判定结果
原料采购入库	体积密度	135~176kg/m³	144~163kg/m³	合格
	含水率	≤12%	8.3%~10.8%	合格
	树芯树节缝隙	树芯树节总计不超过 4 处，	1~2	合格

		边缘可切除部分不计		
	霉变，软木	霉变和软木不超过 1 处。	0~1	合格
	异常颜色和硬木	不超过 2 处。	0~1	合格
	青变矿斑	青变不超过总面的 10%，矿斑和青变合计不超过总面的 15%。	≤10%	合格
生产加工	切片厚度	公差±0.5mm	实测厚度满足公差±0.5mm	合格
	圆塞修补	不允许存在霉变，软木，树芯树节缝隙，异常颜色和硬木	符合要求	合格
	含水率	含水率≤12%（每块板测 5 个点，任意一点≤12%），每托至少 2 块	7.4~8.9%	合格
	双端	常规 610*1220 公差+2/-1mm。两条对角线尺寸偏差≤3mm	满足公差+2/-1mm/对角线偏差≤3mm	合格
	精磨	厚度符合公差±0.5mm	实测厚度满足公差±0.5mm	合格
	涂胶	双面涂胶，单面克重 16±3g/面。	实测克重满足 16±3g/面。	合格
	开浅槽	槽间距 20*20±2mm，槽深 2±0.5mm	20*20±2mm/1.9-2.3mm	合格
	打孔	孔间距 20*20±2mm，孔径 3.0±0.5mm	20*20±2mm/2.5~3.1mm	合格
	贴布	粘结牢固（手撕无轻易脱落感或开深槽后不掉块）。玻纤覆盖整个板材面，边缘没贴到不超过 3mm，超出板材边缘不超过 5mm。玻纤无	符合要求	合格

		褶皱、鼓泡、断裂、夹杂异物等不良现象，不得有明显可见的废屑夹杂在网布内		
	开深槽	槽间距 50*25±2mm，槽宽≤0.9mm，槽深留底≤2mm	50*25±2mm/0.6~0.8mm/1~2mm	合格
	换块修补	符合修补作业文件，最多允许双层网布。	符合要求	合格
	画线	确保取用的模板版本与生产任务单一致，模板贴有检验合格标签	符合要求	合格
	切形	确认材料厚度、工艺、材质与图纸一致。单件尺寸满足订单图纸要求，公差+2/-1mm	符合要求	合格
	倒角	符合图纸要求，角度公差±1°。倒角面平滑，无起伏凹凸，边缘无破损	实测角度满足公差±1°	合格
成品入库	密度	135~176kg/m³	138~169kg/m³	合格
	0^0方向拉伸模量	≥3000MPA	≥6000MPA	合格
	0^0方向拉伸强度	≥10MPA	≥11MPA	合格
	0^0方向压缩模量	≥3000MPA	≥6000MPA	合格
	0^0方向压缩强度	≥10MPA	≥10.5MPA	合格
	90^0方向压缩模量	≥40MPA	≥200MPA	合格
	90^0方向压缩强度	≥0.6MPA	≥1.2MPA	合格
	剪切模量	≥150MPA	≥170MPA	合格
	剪切强度	≥2MPA	≥2.9MPA	合格

公司的巴沙木芯材相关质量测试符合标准，发生退换货的原因主要为公司跟随行业的需求步伐，采购了大批来自印尼产地的巴沙木作为原材料，并且受到疫情的影响，无法前往印尼进行前期的质量管控，后来经过行业的验证，发

现来自印尼产地的巴沙木制品整体力学性能较差，并且稳定性能较差。

随着 2020 年底国内陆上风电抢装潮截止日的临近，国内风电叶片用巴沙木芯材供应紧张局势得到缓解，整个行业对印尼产巴沙木开始持保有偏谨慎的态度， 公司出于维护产品质量口碑及保持长期业务合作关系的考虑，经双方协商后进行退换货处理。

同行业可比保定维赛的巴沙木芯材也存在 2020 年度未满足客户性能指标及表观要求而产生退货的情形，2020 年巴沙木芯材相关质量测试符合标准而发生退换货属于行业特殊情况。

3、退换货过程中相关费用的承担机制

公司与客户在销售合同中约定“产品的技术标准及质量要求：按甲方的采购技术要求供货，乙方产品承诺达到相关的技术要求，如存在质量问题无条件退货。质保期为该标的物正常使用周期内或者交货后 12 个月内。质保期内使用状况应满足国家标准、部颁标准或者协议要求，如产生异常状况，乙方应在 10 天内处理完成，质保期自然顺延。由于标的物本身质量问题导致的叶片产品质量损失全部由乙方承担，乙方在 20 天内不能处理标的物出现的异常状况，应作退货处理，由此产生的一切费用由乙方承担”。

公司的巴沙木芯材符合质量测试标准，芯材产品不存在因本身质量问题而导致下游客户叶片产品发生质量损失的情形，也未出现下游客户向公司追索或诉讼的情形。公司主要出于维护产品质量口碑及保持长期业务合作关系的考虑，经双方协商后进行退换货处理。对于客户退货产品，发行人承担退货过程中的相应费用并冲减相应产品的销售金额。因退货产品已按客户定制尺寸进行切割而无法重复利用，故对其全额计提跌价，金额为 741.61 万元。对于客户换货产品，发行人承担换货过程中的相应费用。

4、退货产品核销的具体会计处理

公司将退货产品作为废料予以出售并进行核销处理，会计处理如下：

①发生报废

借：待处理财产损溢（报废存货的账面价值）

借：存货跌价准备

贷：原材料、库存商品

②对外处置

借：银行存款

贷：其他业务收入

贷：应交税费——应交增值税（销项税额）

借：其他业务成本

贷：待处理财产损溢

如上，退货产品核销的具体会计处理符合《企业会计准则》的规定。

六、说明仓库租赁服务涉及厂房的基本情况，主要租赁客户情况，租金定价方式及公允；受托研发的委托方、项目内容、主要合同条款、研发成果、参与人员、成本核算方式及相关会计处理。

1、说明仓库租赁服务涉及厂房的基本情况，主要租赁客户情况，租金定价方式及公允

报告期内，发行人仓库租赁及配送服务收入分别为 296.80 万元、499.47 万元、786.83 万元和 196.62 万元，占各期营业收入的比例为 0.96%、0.58%、1.27%和 0.73%，主要系向中国中车、远景能源等下游客户提供仓库租赁、仓储管理以及物流配送服务。

发行人提供仓库租赁及配送服务所涉及厂房均为外部租入，租金定价方式主要为采用招投标和商业谈判方式确定，定价公允，对主要租赁客户的租赁销售具体情况如下：

单位：平方米、万元

客户名称	租赁资产	承租面积	租赁期限	定价方式	房屋所有人	仓库租赁及配送服务收入			
						2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中车株洲电力机电研究所有限公司风电事业部	湘潭县宏信创新产业园二期 A4 栋厂房	8,597.44	2020.4.1-2022.6.30	招投标	湖南天人合产业发展有限公司	196.62	386.44	311.26	-

株洲时代新材料科技股份有限公司射阳分公司	射阳县射阳港钱江国际石材产业园石材加工区蓝英车间 1-4、5、6	7,344.00	2020.12.24-2021.12.23	商业谈判	江苏钱塘江石材市场有限公司	-	400.39	-	-
远景能源河北有限公司	河北宁丰电气设备有限公司厂区内 1#厂房南二跨、南四跨、南五跨，2#厂房南二跨，3#厂房，5#厂房南侧，东北角空地	10,000.00 左右	2018.8.1-2021.6.4 期间若干	招投标及商业谈判	河北宁丰电气设备有限公司	-	-	170.08	248.25
合 计						**196.62**	**786.83**	**481.34**	**248.25**

如上表，主要租赁客户均为与公司具有产品购销关系的风电整机厂商及叶片制造厂商，其本身具有仓库租赁及配送服务需求，基于与发行人良好的合作关系，委托发行人提供相关服务，具有合理性。发行人与主要租赁客户采用招投标或商业谈判方式确定仓库租赁及配送服务的价格，定价公允。

2、受托研发的委托方、项目内容、主要合同条款、研发成果、参与人员、成本核算方式及相关会计处理

（1）受托研发的委托方、项目内容、主要合同条款、研发成果、参与人员

报告期内，仅 2020 年度产生 500 万元的受托研发服务收入，系三一重能委托发行人对三一重能 2.5MW 机组的机舱罩导流罩进行技术开发，具体情况如下：

项目名称	合同金额（万元）	项目内容	主要合同条款	研发成果	参与人员
三一重能 2.5MW 风电机组机舱罩导流罩项目	500.00	根据客户需求设计机舱罩导流罩模具、工艺流程规划、关键产品特性及其质量管控计划等，并提供必要释疑服务	1、研发开发主要内容： 甲方（三一重能）委托乙方（发行人）进行机舱罩导流罩的制造和工艺设计； 2、研究开发经费：分期支付； 3、验收：交付方案需经甲方及其委托机构验收合格并出具项目验收报告； 4、研发成果归属：研究开发成果及其相关知识产权权利归属，双方享有申请专利的权利，专利取得后的使用和有关利益分配由双方协商解决。	模具方案、原材料及其性能、纤维裁剪方案与铺层方案、原材料样板测试方案与机舱罩试验大纲、质量管控方案	丁晓彬、睢鹏、张可东、葛增余等员工

（2）受托研发项目的成本核算方式及相关会计处理

发行人与三一重能签订委托开发合同后，对该受托研发项目进行立项，组

织专门人员进行研究开发，并按照项目归集成本，项目成本包括人工成本、物料消耗和其他费用。

在人工成本方面，公司从技术中心、生产部门中抽调部分人员，并指定项目负责人，全程参与该定制化开发服务。人事主管负责归集上述人员实际参与受托研发项目的工时情况，并汇总报送财务部，财务部据此核算受托研发项目的人工成本。在物料消耗方面，由受托研发项目组人员提出领料申请，并注明材料领用至受托研发项目，财务部根据项目名称归集材料成本。在其他费用方面，发行人按照该项目实际发生情况进行归集与核算。

受托研发项目经三一重能验收合格并取得项目验收报告后，发行人将相关成本结转至其他业务成本。

受托研发项目的相关会计处理如下：

①成本归集与核算

借：存货

贷：应付职工薪酬、原材料等

②确认收入并结转成本

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费（增值税销项税）

借：营业成本

贷：存货

综上，受托研发项目的成本核算方式及相关会计处理符合企业会计准则的规定。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取公司销售收入明细表及订单台账，分析报告期内发行人各类产品销售收入变动的原因及合理性，各类产品销售收入变动是否与风电行业大尺寸演变趋势一致；

2、访谈销售负责人、商务经理，同时查阅同行业可比公司、下游风电主要客户相关公开数据，比较发行人对主要客户销售金额变化与下游风电主要客户装机量变化的趋势是否相同，分析风电补贴退坡等政策对发行人收入的影响是否具有行业普遍性；

3、查阅公司相关销售合同，访谈公司财务负责人，了解公司各业务模式收入确认时点和运费承担机制，将销售合同主要条款、业务流程与《企业会计准则》进行对比，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

4、获取公司分季度的财务报表，并结合同行业可比公司、下游主要客户各季度收入或销量占比，分析营业收入、毛利波动的原因；

5、结合国家产业政策和公司业务部署，分析风电产品、轨道交通产品销售收入地区分布的合理性；

6、获取公司关于产品质量控制制度的相关文件，访谈生产部门、销售部门、质量流程部相关负责人关于公司产品质量控制的主要标准和流程；

7、了解印尼产巴沙木产品在销售过程中发生退换货的原因、相关费用承担机制和会计处理，判断会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

8、获取仓库租赁服务的合同、结算单、发票、记账凭证等资料，了解仓库租赁服务的主要内容、合同条款、租赁面积、租赁期限、定价方式等主要情况；

9、访谈了三一重能关于发行人受托研发事项，获取受托研发服务的合同、方案交付文件、验收证明、发票、收入确认记账凭证等资料，了解受托研发的委托方、项目内容、主要合同条款、研发成果、参与人员、成本核算方式，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人风电机组罩体销售收入变动主要原因为：①客户装机量变动导致订单量变化；②因产能不足而主动放弃订单；③因发行人深度参与客户产品迭代与改良，获得客户认可，销量有所提升；④新客户开发带来销售收入增量等，销售收入变动具有合理性；

2、报告期内，发行人风电轻量化夹芯材料业务起步于 2019 年，2020 年抢装潮背景下取得较快发展，2021 年度发行人向不同客户销售风电轻量化夹芯材料的金额变动主要取决于：①客户采购模式的变化；②发行人优先保障核心客户的产品供应；③下游降本及上游材料成本下降导致风电轻量化夹芯材料的销售价格下降，报告期内发行人风电轻量化夹芯材料销售收入变动具有合理性；

3、风电补贴退坡等政策对发行人收入的影响具有行业普遍性，发行人与可比公司风电领域收入金额变动的差异较小，收入变动具有合理性；公司风电机组罩体类产品变动与风电行业大尺寸演变趋势一致；

4、发行人营业收入主要来源于不负责安装的商品销售业务，其波动原因与发行人风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等主要产品的波动原因相一致，各类业务的收入确认政策符合《企业会计准则》的规定；

5、公司产品销售的运输费用由发行人承担，涉及安装服务的主要合同条款、具体业务安排、安装验收标准具有商业合理性，待安装验收合格后确认收入，符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人收入、毛利季节性变化与同行业及下游主要客户保持一致，第三、四季度收入占比高符合行业与业务特征；

7、同行业可比公司中仅双一科技披露了各季度收入情况，因业务结构与客户群体与发行人存在差异，其营业收入的季节性特征不明显；从下游主要客户的各季度收入和销量占比角度，下游主要客户经营存在比较明显的季节性，与发行人第三、四季度收入占比高的特征相一致，发行人营业收入的季节性分布具有合理性；

8、公司风电产品收入地域分布主要为华东、华北及华中地区，公司轨道交通产品收入地域分布主要为华东、华中及西南地区，地域分布情况主要由公司下游客户生产基地所在地区决定，收入地域分布具有合理性；

9、公司建立了产品的质量控制制度，全面把控保障产品质量。使用印尼产巴沙木替代南美等传统产地的巴沙木生产的芯材产品在出厂前经过质量测试，公司出于维护产品质量口碑及保持长期业务合作关系的考虑，经双方协商后进行退换货处理，并承担退换货过程中的相应费用。对退货产品核销的具体会计处理，符合《企业会计准则》的规定；

10、报告期内，发行人仓库租赁服务主要系向中国中车、远景能源等下游客户提供仓库租赁、仓储管理以及物流配送服务，采用招投标或商业谈判方式确定仓库租赁及配送服务的价格，定价公允；

11、报告期内，发行人受托研发服务系三一重能委托发行人对三一重能2.5MW 机组的机舱罩导流罩进行技术开发，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（三）对收入截止性的核查方法、核查过程及核查结论，发行人是否存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。

针对以上事项，申报会计师对收入截止性测试执行了以下核查程序：

1、检查发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，并确定是否一贯应用；

2、取得报告期各资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在提前确认收入并于期后退货的情况；

3、取得包含发货单和签收单信息的销售清单以及与客户之间的对账单，判断账面收入是否跨期；

4、对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对收入确认依据相关文件，包括销售合同、出库单、签收单、销售发票等，检查收入是否在恰当的期间确认；

5、对主要客户进行函证和访谈，核查销售收入是否存在跨期情况。

经核查，报告期内发行人不存在收入跨期、调整验收或结算时点的情形。

（四）发行人收入函证的具体情况，包括各期函证金额及占营业收入比例，发函金额及占比，回函金额及占比，未回函主要客户名称、金额、原因及执行的

替代程序，收入函证过程中是否发现异常情形。

1、发行人收入函证的具体情况，包括各期函证金额及占营业收入比例，发函金额及占比，回函金额及占比

申报会计师对发行人报告期各期销售收入进行了函证，回函比例均在 90%以上，具体情况如下：

单位：万元

函证情况	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	27,092.14	61,959.98	85,712.50	30,838.50
发函金额	26,434.29	58,882.87	83,286.58	30,441.14
发函比例	97.57%	95.03%	97.17%	98.71%
回函金额	26,400.74	58,691.41	83,223.65	30,429.20
回函比例	97.45%	94.72%	97.10%	98.67%
未回函替代测试金额	33.55	191.45	62.94	11.94
未回函替代测试比例	0.12%	0.31%	0.07%	0.04%
回函及替代测试比例	97.57%	95.03%	97.17%	98.71%

2、未回函主要客户名称、金额、原因及执行的替代程序，收入函证过程中是否发现异常情形

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	未回函原因
今创集团股份有限公司	16.41	49.15	62.28	11.94	不受理函证
甘肃九鼎风电复合材料有限公司	-	142.31	0.65	0.00	不受理函证
上海三一重机股份有限公司	17.13	-	-	-	不受理函证
合计	**33.55**	**191.45**	**62.94**	**11.94**	

针对上述未回函的客户执行了以下替代程序：

（1）检查了收入确认凭证及支持性文件，核对销售合同或销售订单、销售发票、出库单、签收（或验收）单等文件，评估确认收入的真实性；

（2）检查收款凭证，核对银行回单的付款方、金额是否与账面一致；

（3）检查期后的回款情况，确认交易是否真实、完整、准确。

经核查，收入函证过程及替代核查程序不存在异常情形，可以确认营业收入的真实性、完整性、准确性。

10.关于持续经营能力

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人扣非归母净利润分别为 4,441.52 万元、12,683.99 万元和 5,562.28 万元。

（2）报告期内，发行人速动比率分别为 0.94 倍、1.24 倍和 1.52 倍，低于行业平均值的 2.10 倍、1.92 倍和 2.29 倍，流动比率亦低于行业平均值。

（3）下游风电行业 2020 年经历“抢装潮”， 2021 年风电补贴退坡后产业链采购“量价齐跌”，发行人 2021 年度降幅与双一科技接近、高于创一新材。

请发行人：

（1）定量分析发行人 2021 年业绩下滑的原因，相关不利因素是否已消除，如未消除，说明发行人的应对措施。

（2）说明发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因及合理性，是否存在资金压力或流动性风险。

（3）说明审计截止日后的主要经营状况以及 2022 年上半年的业绩情况；2022 年上半年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

（4）结合发行人风电行业周期性特征及相关政策变动、市场需求及下游客户业绩变动、同行业公司业绩变动、原材料价格波动、发行人流动性、期后业绩情况、在手订单及新客户开拓情况等因素，分析发行人持续经营能力是否面临重大不利变化，重大事项风险提示是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、定量分析发行人 2021 年业绩下滑的原因，相关不利因素是否已消除，如未消除，说明发行人的应对措施。

（一）发行人 2021 年业绩下滑的原因

发行人 2020 年业绩创新高属于特定产业政策下的特殊情形，2021 年业绩下滑主要由于行业回归理性造成市场需求下降，以及能耗双控等政策造成大宗商品价格上涨，传导至发行人主要原材料采购价格有较大幅度上涨，以及持续进行较高的研发费用投入导致 2021 年业绩有所下降。

1、2020 年公司业绩创新高，属于“抢装潮”特定产业政策背景下的特殊情形，但公司 2021 年业绩相比 2019 年有所增长；

2020 年公司业绩创新高主要受益于发改委发布的《关于完善风电上网电价政策的通知》政策影响，我国 2020 年新增风力发电并网装机容量从 2019 年的 25.74 GW 达到 71.67GW，从 2019 年度的 25.01%的同比增速上升至 178.44%，并网装机容量达到了历史最高峰。2020 年风电并网装机容量同比大幅上涨 178.44%，属于特定产业政策下的特殊情形，催生下游市场的需求大幅增长。

因“抢装潮”属于特定产业政策背景下的特殊情形，特定的产业政策催生下游行业在 2020 年产生特定的爆发式需求，因此发行人 2021 年业绩下滑具有商业合理性。2021 年度公司基于已有技术优势和产品优势，与远景能源、三一重能、运达股份、电气风电、东方电气等风电领域龙头客户的合作进一步加强，2021 年的整体经营业绩相比 2019 年增长明显。公司的经营业绩对比情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	61,959.98	85,712.50	30,838.50
利润总额	7,716.28	13,850.43	6,595.82
归属于母公司普通股股东净利润	6,182.28	10,418.95	4,965.43
扣非后归属于母公司普通股股东净利润	5,562.28	12,683.99	4,441.52

2、2021 年业绩下滑主要由于行业回归理性造成市场需求下降，以及能耗双控等政策造成大宗商品价格上涨，传导至发行人主要原材料采购价格有较大幅度上涨以及持续进行较高的研发费用投入

公司 2021 年业绩下滑主要由于行业回归理性造成市场需求下降，以及能耗双

控等政策造成大宗商品价格上涨，传导至公司主要原材料采购价格有较大幅度上涨。

同时，公司为了保持具有竞争力的技术水平，将研发费用持续保持在较高的水平，并未随着营业收入的下降而减少对研发的投入，也是造成公司 2021 年业绩下滑的原因之一。公司 2021 年度及上年同期的经营业绩对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	变动比例	金额
营业收入	61,959.98	-27.71%	85,712.50
营业毛利	15,000.03	-46.79%	28,189.15
研发费用	1,827.59	6.62%	1,714.06
利润总额	7,716.28	-44.29%	13,850.43
扣非后归属于母公司普通股股东净利润	5,562.28	-56.15%	12,683.99

由上表，受上述三方面因素的影响，2021 年公司营业收入为 61,959.98 万元，营业收入较上年下降 27.71%，扣非后归属于母公司普通股股东净利润为 5,562.28 万元，较上年下降 56.15%，具体分析如下：

（1）陆上风电抢装潮阶段性透支国内风电行业部分短期需求，风电领域相关公司的经营业绩均呈现短暂下滑趋势，行业整体发展趋势短暂下调是导致公司 2021 年度业绩波动的主要原因之一

①公司业绩与行业变动趋势相一致，2021 年度行业整体发展趋势短暂下调是公司业绩波动的重要原因

风电行业退补造成了 2021 年市场整体需求的短期下滑，导致风电行业新增装机量、公司与同行业可比公司的经营业绩相比上年同期均有所下降，2021 年度行业整体发展趋势的短暂下调是导致公司 2021 年度业绩波动的主要原因之一。报告期内，体现风电行业发展情况的各年新增风电装机容量情况及公司与同行业可比公司的经营业绩情况如下：

项 目	2021 年度		2020 年度
	金额	变动比例	金额
国家能源局公布的新增装机容量（GW）	47.57	-33.63%	71.67

项目		2021 年度		2020 年度
		金额	变动比例	金额
营业收入（万元）	发行人	61,959.98	-27.71%	85,712.50
	双一科技	100,162.40	-28.04%	139,196.20
	保定维赛	80,730.50	-36.35%	126,843.23

②公司风电领域相关产品因市场需求的短期下滑导致营业收入下降，是经营业绩波动的具体体现

陆上风电抢装潮结束后，2021 年公司的风电机组罩体收入较上年同期下降 30.98%，主要体现为销量下降，风电轻量化夹芯材料收入较上年同期下降 34.55%，主要体现为销售单价下跌，具体分析如下：

产品类别	项目	2021 年度		2020 年度
		金额/数量	变动率	金额/数量
机舱罩	收入（万元）	30,219.45	-30.27%	43,340.66
	销量（套）	3,124.00	-27.75%	4,324.00
	单价（元/套）	96,733.21	-3.49%	100,232.80
导流罩	收入（万元）	7,052.35	-33.87%	10,663.82
	销量（套）	3,693.00	-20.19%	4,627.00
	单价（元/套）	19,096.53	-17.14%	23,046.94
风电轻量化夹芯材料	收入（万元）	17,072.00	-34.55%	26,085.94
	销量（m^3）	32,760.01	34.52%	24,353.37
	单价（元/ m^3）	5,211.23	-51.35%	10,711.43

2021 年度，陆上风电补贴政策退出，下游风电场运营商投资意愿降低，风电产业链采购量和采购价格出现下降，公司的机舱罩、导流罩产品的销售单价、销售数量均出现下滑，导致风电机组罩体收入下降。

2021 年度风电轻量化夹芯材料单价下降幅度较大，主要由于陆上风电抢装潮时期相关原材料尤其是巴沙木原材料价格较高，随着供应紧缺的情况有所缓和，公司产品的销售单价有所回调。

（2）风电行业短期新增需求被抑制导致风电产业链降本，以及原材料上涨客观上压缩公司的盈利空间

①风电领域主要产品毛利率下滑导致营业毛利下降较多

公司 2021 年度及上年同期的风电领域主要产品的营业毛利及毛利率如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率
风电机组罩体	10,809.82	29.00%	19,709.55	36.50%
风电轻量化夹芯材料	1,822.08	10.67%	6,471.41	24.81%
小计	**12,631.90**		**26,180.96**	

由上表，2021 年度受风电产业链降本、产品销售降价及原材料上涨影响，2021 年公司的风电机组罩体毛利较上年同期下降了 8,899.73 万元，风电轻量化夹芯材料毛利较上年同期下降了 4,649.33 万元，导致 2021 年度的营业毛利下降较多。

②邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品等部分主要原材料价格上涨客观上压缩公司的盈利空间向上增长

2021 年，受能耗双控等政策影响，发行人主要原材料邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品的市场价格增长较多，虽然公司通过优化采购策略，通过集中采购增强议价能力，在受到上游原材料价格上涨情况下，公司生产经营依然面临一定的原材料成本压力。2021 年度及上年同期邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品的平均采购价格及同比增长情况如下：

原材料类别	2021 年		2020 年
	金额	变动幅度	金额
邻苯通用型树脂（元/千克）	10.08	40.00%	7.20
玻璃纤维制品（元/千克）	6.76	17.36%	5.76

（3）持续进行较高的研发费用投入导致 2021 年业绩有所下降

2021 年度尽管公司业务规模有所下降，而为了保持产品的竞争力技术水平，将研发费用持续保持在较高的水平，并未随着营业收入的下降而减少对研发的投入，也是造成公司 2021 年业绩下滑的原因之一。公司 2021 年度及上年同期的期间费用及占营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	变动比例	金额
营业收入	61,959.98	-27.71%	85,712.50
研发费用	1,827.59	6.62%	1,714.06
占营业收入比	2.95%		2.00%

（二）2021 年业绩下滑的相关不利因素已消除

1、风电行业技术成熟度已处于稳步爬升阶段，未来行业发展由政策驱动转向市场驱动，因保护性支持政策的调整导致巨幅波动的可能性大幅降低

我国风电行业受政策调控影响，在 2010 年、2015 年、2020 年分别经历了三轮风电装机量呈爆发式增长后回调的情况，但历次重大政策调控后，进一步促进了风电行业的技术发展，新增风电装机容量呈现稳步发展的态势。

2020 年的风电抢装潮属于特定产业政策背景下的特殊情形，其政策制定的初衷在于我国风电整机的进口替代与国产化率显著提升，国内风电整机厂商占据主导地位，风电行业技术成熟度已处于稳步爬升阶段，因政策的调整导致巨幅波动的可能性大幅降低。取消风电行业的保护性政策，促进风电发展由政策驱动转向市场驱动，倒逼行业的技术升级迭代，使风电行业发展的持续性得到增强。

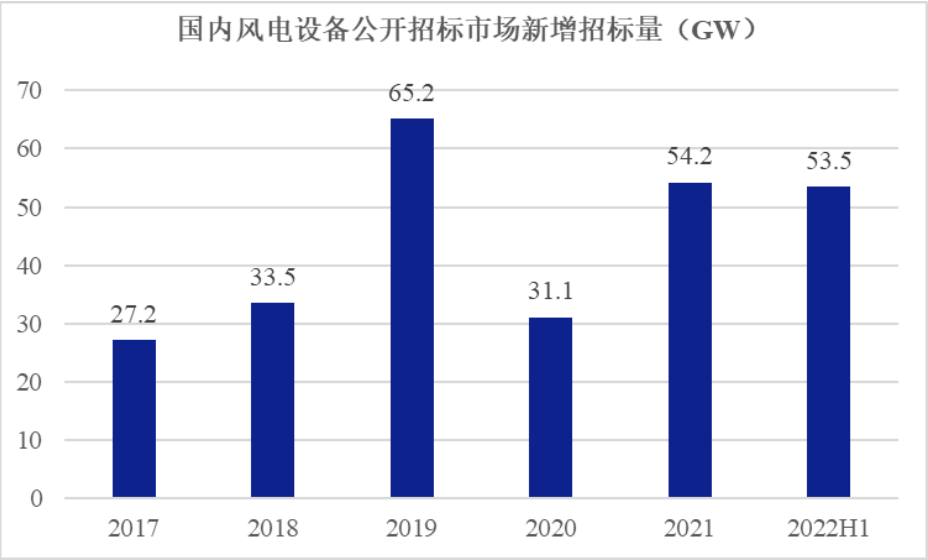
2、风电行业经历 2021 年短暂性调整后，自 2022 年起下游市场需求均回归增长态势，风电项目价格企稳、招标量充沛，逐步回归稳定、良性发展状态

在“碳达峰、碳中和” 政策调控与指导下，2022 年以来国家和各地纷纷出台政策鼓励风电行业的快速发展，风电装机容量重回高增长趋势，招标放量指引需求向好可持续。根据国家能源局发布的数据，2022 年 1 至 6 月，全国风电新增并网装机规模为 12.94GW，同比增长 19.37%，下游需求重回高增长态势。说明 2020 年“抢装潮”下爆发式增长的市场需求，虽然提前透支了 2021 年的并网装机量，但并未改变风电行业长期向好的趋势。

2021 年，在平价上网等风电价格政策的倒逼下，风电产业链经历了降价的过程，使得陆上风电达到了平价上网的条件。经过 2021 年风电产业链的消化，2022 年风电产业链由于去补贴造成产业链降价的因素日益下降,风电退补的影响

已经在 2021 年得到消化，公司 2022 年产品售价开始企稳。

从预计未来市场需求的招标规模来看，根据金风科技和光大证券的统计，2022 年上半年风电项目招标规模达 53.46GW，同比增长 69.71%。结合风电项目一般年初开工、年中建设、年底并网装机等特点，因此 2022 年上半年新增风电招标量同比高增可以预示未来一段时间内风电行业需求持续向好。



资料来源：金风科技、光大证券。

3、2021 年树脂、玻纤等主要原材料价格处于高位，未来继续单边大幅增长的可能性较低，2022 年原材料价格已开始回调对公司成本的冲击得到缓解

2021 年，树脂、玻纤等主要原材料受国家调控政策以及市场变化等综合因素影响，市场供应阶段性减少，原材料短期快速上涨，材料采购价格处于高位，对公司成本造成冲击。但 2022 年以来，上游主要原材料树脂、玻纤上涨的趋势已经得到遏制，价格企稳回落，风电机组罩体生产行业的成本压力正被有效缓解。2019 年初以来不饱和聚酯树脂和玻璃纤维的价格变动趋势如下：



资料来源：万得资讯、卓创资讯。

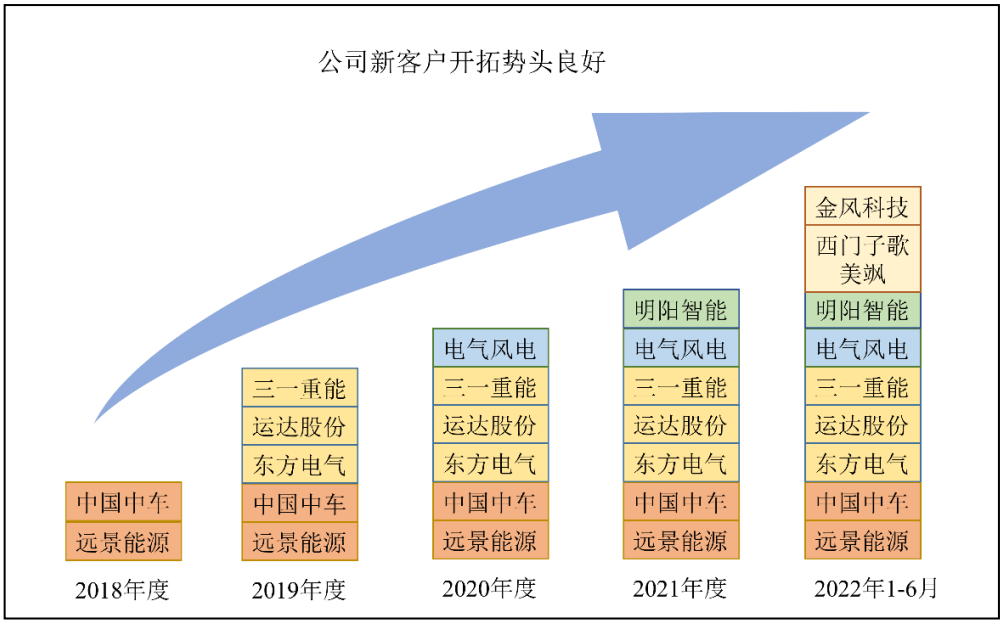
不饱和聚酯树脂（191#）的出厂价格已从 2021 年 10 月最高峰的 11,300 元/吨下降到 2022 年 9 月的 9,500 元/吨，下降了 15.93%；泰山玻纤无碱 2400 号缠绕直接纱的出厂价格已从 2022 年初最高峰的 6,500 元/吨下降到 2022 年 9 月的 4,450 元/吨，下降了 31.54%，降幅明显，原材料价格上涨对公司成本的冲击已经得到缓解。

（三）发行人应对业绩下滑的具体措施

1、公司凭借设计前延、机型大型化、轻量化、模块化等技术优势加深与下游客户的合作，实行巩固存量客户的市场份额与持续开发新客户并举，持续提升销售收入及市场占有率

公司凭借设计前延、机型大型化、轻量化、模块化等技术优势，在既有客户远景能源和中国中车的基础上，陆续开拓三一重能、运达股份、东方电气、电气风电、明阳智能、金风科技、西门子歌美飒（间接销售）等风电领域优质客户，并开始着手布局海外市场。

报告期公司收入的发展趋势良好，主要受益于对在存量客户和新开拓的客户均实现了较高的销售收入。随着行业及下游客户的持续增长，以及公司与上述客户的深度合作持续加深，公司的市场占有率持续提升，核心产品的收入有望进一步上升。



注：西门子歌美飒为间接销售。

由上表，随着公司客户开拓的广度、深度不断提高，市场占有率有明显的提升。就风电机组罩体类产品中占比最高的机舱罩而言，以 2019 至 2021 年销售该类产品的总瓦数计算的市场占有率分别为 15.74%、14.41%和 17.63%。

2、公司在产品大型化、轻量化等方面持续加大技术投入力度，扩大产品竞争优势，提升盈利空间

公司把技术创新作为提高核心竞争力的重要举措，继续保持公司在风电领域的技术优势，如顺应行业大机型的发展趋势，通过加快推动生产销售大兆瓦机型风电机组罩体类产品，建立行业内的先发优势；优化铺层设计减少树脂和玻璃纤维制品等主要原材料的使用实现风电机组罩体轻量型的生产工艺改进。通过上述技术手段进一步提升产品的品质，增强产品议价能力，扩大市场份额，提升盈利空间。

3、发行人紧跟国家产业政策发展规划，在国家规划、鼓励的风电资源发展区域，配套客户建立生产基地，形成产业集群、提升客户响应能力、降低运输成本、增强客户粘性

在双碳目标的顶层设计之下，国家针对风电、光伏等新能源产业的发展，通过“十四五规划纲要”、各类产业政策，谋划了 9 大陆上清洁能源基地、5 大海上风电基地、第一二批风光大基地等，为风电行业未来区域布局，展开了发展的蓝图。

公司紧跟国家风电发展政策及区域布局特点，除在江苏常州设有生产基地外，分别在河北、内蒙古、湖南、云南、四川、福建等地设有生产基地，是行业内生产基地布局较完善的企业。完善的生产基地布局可以就近配套主机厂商，充分辐射全国市场，形成产业集群、提升客户响应能力、降低运输成本、缩短供货周期、增强客户粘性。



资料来源：国家发改委、国家能源局。

从上图可以看出，发行人生产基地布局紧跟国家风电鼓励发展区域。

二、说明发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因及合理性，是否存在资金压力或流动性风险。

1、发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因及合理性

报告期各期末，双一科技流动比率和速动比率显著高于发行人，拉高了行业平均值，导致发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平；保定维赛的流动比率和速动比率与发行人差异相对较小，比较如下：

项 目	公司	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
流动比率（倍）	双一科技	3.12	3.96	3.27	3.83
	保定维赛	未披露	2.20	1.45	0.98
	行业平均值	**3.12**	**3.08**	**2.36**	**2.41**
	发行人	**2.00**	**1.77**	**1.40**	**1.12**
速动比率（倍）	双一科技	2.32	3.41	2.77	3.19
	保定维赛	未披露	1.83	1.08	0.74
	行业平均值	**2.32**	**2.62**	**1.93**	**1.97**
	发行人	**1.67**	**1.52**	**1.24**	**0.94**

注：财务指标计算如下：

1、流动比率＝流动资产/流动负债；

2、速动比率＝速动资产/流动负债=（流动资产-存货净额）/流动负债；

（1）发行人与双一科技流动比率和速动比率比较分析

报告期各期末，发行人与双一科技流动比率和速动比率对比如下：

项 目	公司	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
流动比率（倍）	双一科技	3.12	3.96	3.27	3.83
	发行人	2.00	1.77	1.40	1.12
速动比率（倍）	双一科技	2.32	3.41	2.77	3.19
	发行人	1.67	1.52	1.24	0.94

报告期各期末，双一科技流动比率和速度比率优于发行人，主要原因如下：

①双一科技对金融负债融资需求较低

2019 年至 2022 年 6 月各期末，双一科技流动负债主要为经营负债，金融负债（短期借款和应付股利）占比较低，分别为 0%、0.38%、4.09%和 5.20%。

②双一科技主要利用募集资金完成固定资产投资，无需产生额外负债

2017 年双一科技首次公开发行并在创业板上市，募集资金净额 48,264.00 万元。2019 年度至 2022 年 1-6 月，双一科技通过使用募集资金完成的项目投入分别为 4,235.73 万元、6,119.11 万元、5,679.41 万元和 7,424.04 万元，无需产生额外负债。

③双一科技募集资金尚未使用完毕，增加其流动资产

除 2019 年双一科技使用结余募集资金 9,427.69 万元永久补充流动资金外，

2019年至2022年6月各期末，双一科技募集资金存放与使用情况专项报告显示，其尚未使用的募集资金金额（募集资金专户余额及利用闲置募集资金购买理财产品余额）分别为 22,798.70 万元、17,316.14 万元、12,087.54 万元和 4,754.11 万元，占各期末流动资产的比例为23.31%、13.63%、10.96%和4.21%。

④双一科技对境外销售客户的信用政策较为严苛

根据双一科技 2021 年年度报告，“公司境外销售主要结算币种为美元，由于公司给予国外客户的应收账款账期较短，因此公司确认收入至收款结汇的时间较短”。

出口业务是双一科技营业收入的重要组成，双一科技主营业务整体的销售回款情况较好，现金流量相对充沛，同时能够利用首次公开发行所募集的资金开展固定资产投资，且尚未使用完毕，因此双一科技资产流动性较好、对金融负债需求较低，流动比率和速动比率优于发行人。

（2）发行人与保定维赛流动比率和速动比率比较分析

项目	公司	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
流动比率（倍）	保定维赛	未披露	2.20	1.45	0.98
	发行人	2.00	1.77	1.40	1.12
速动比率（倍）	保定维赛	未披露	1.83	1.08	0.74
	发行人	1.67	1.52	1.24	0.94

发行人与保定维赛的流动比率和速动比率较为接近，除 2021 年末外，发行人速动比率优于保定维赛。

2021 年末保定维赛流动比率和速动比例优于发行人，主要系保定维赛 2020 年度及 2021 年度吸收投资收到的现金为 9,400.14 万元和 19,000 万元，有效改善了保定维赛的财务状况，2020 年末及 2021 年末持有较大规模的交易性金融资产。剔除交易性金融资产后，2020 年末及 2021 年末保定维赛流动比率为 1.38 和 1.83，速动比率为 1.01 和 1.47，与发行人较为接近。

（3）发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因及合理性

2020 年度公司因按照政府规划要求进行厂房搬迁，新生产基地的设备和厂房资金投入较大；同时公司全部收入均为内销，相较于双一科技的出口业务，

公司对主要客户的信用政策及结算周期相对较长，且存在票据结算比例较高的情况。

2020 年抢装潮背景下客户需求暴增，为应对持续补充营运资金、加大设备和厂房等固定资产投资，公司需要通过银行借款、票据贴现等方式融资，流动负债中金融负债的比例高于同行业可比公司均值。

上述因素叠加导致发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值，具有合理性。

2、公司存在一定资金压力，但流动性风险的可能性较小

截至 2022 年 6 月 30 日，公司短期借款余额为 2,500 万元，应付票据、应付账款、应付职工薪酬、应交税费等经营性负债的余额合计为 23,794.87 万元。公司持有的不受限货币资金、用于开具银行承兑汇票的保证金、以及可随时贴现的银行承兑汇票、供应链金融（包括三一金票、云信）余额合计达到 17,304.22 万元，未能完全覆盖短期借款及经营性负债余额。虽然 2022 年度内应收账款无法收回、贷款逾期等流动性风险较小，但公司仍存在一定资金压力。

（1）公司目前运营情况良好，营运资金不足及流动性风险发生的可能性较小，未对公司生产经营构成重大不利影响

2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 27,092.14 万元，较 2021 年 1-6 月增长 23.69%，公司归属母公司股东扣除非经常性损益后的净利润增长 78.04%。总体来看，公司最近一期的经营业绩同比显著上升。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润，主要系使用经营活动收到的承兑汇票进行贴现、支付固定资产等长期资产款项、偿还保理公司款项等因素影响。公司客户主要系风电主机厂商，客户经营规模较大，信用情况良好，长期以来均及时回款，并且其所支付的票据变现能力较强，能够有效满足公司流动性需求。假设将收到及支付的票据和供应链金融视同现金方式，则模拟测算公司 2019 年至 2022 年 6 月的经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
经营活动产生的现金流量净额	1,836.97	-7,231.69	-6,918.62	-2,690.86
票据贴现等因素对经营活动产生的现金流量模拟调整金额	2,635.76	12,648.97	597.27	1,069.69
调整后经营活动产生的现金流量净额	4,472.73	5,417.28	-6,321.35	-1,621.17
净利润	3,093.37	6,182.28	10,369.17	5,149.59
调整后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额	1,379.36	-765.00	-16,690.52	-6,770.76

综上，公司目前经营业绩和现金流情况良好，营运资金充足，流动性风险发生的可能性较小。

（2）公司应收账款无法收回的可能性较小

截至 2022 年 6 月 30 日，公司应收账款余额为 17,996.55 万元，一年以内应收账款余额占比为 95.17%。公司应收账款的客户主要为风电行业的大型企业集团或者上市公司，资金实力雄厚，信誉良好，应收账款质量高，发生坏账的可能性较小。

2022 年 6 月 30 日公司应收账款余额较上年末下降 10,882.00 万元，下降比例达 37.68%，截至 2022 年 9 月 7 日，上年末应收账款通过票据、银行转账等方式回款 88.74%，应收账款回收状况较好。

综上，公司应收账款质量较高、回收状况较好，因应收账款无法收回导致流动性风险的可能性较小。

（3）公司与多家银行保持良好合作关系

公司与多家银行保持良好合作关系，一方面，公司可通过固定资产抵押、银行承兑汇票质押等方式实现贷款增信，另一方面国家信贷政策对风电行业企业的扶持，公司保持较为充沛的授信额度，并且无需抵押、质押的信用贷款额度增加。因此公司信用良好，发生流动性风险的可能性较小。

综上所示，截至报告期末，公司负债主要为流动负债，公司偿债能力指标良好，公司不存在影响现金流量的重要事件或承诺事项，发行人的流动性没有产生重大变化或风险。

未来，公司将积极加强财务及资金管理能力，密切跟踪行业市场动态，加强对客户信用的管理，提高应收账款的回款效率。同时，公司将积极拓展外部融资渠道，加强与各大银行的合作与联系，为公司持续发展提供有效的资金保障。公司将通过首次公开发行股票等方式筹集资金优化财务结构，以提升公司应对流动性风险的能力。

三、说明审计截止日后的主要经营状况以及 2022 年上半年的业绩情况；2022 年上半年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

（一）审计截止日后的主要经营状况以及 2022 年上半年的业绩情况

财务报告审计基准日（2022 年 6 月 30 日）至本问询函回复日之间，公司积极响应国家政策，根据行业发展特点提前做好经营计划和布局，不断提升公司的盈利能力。

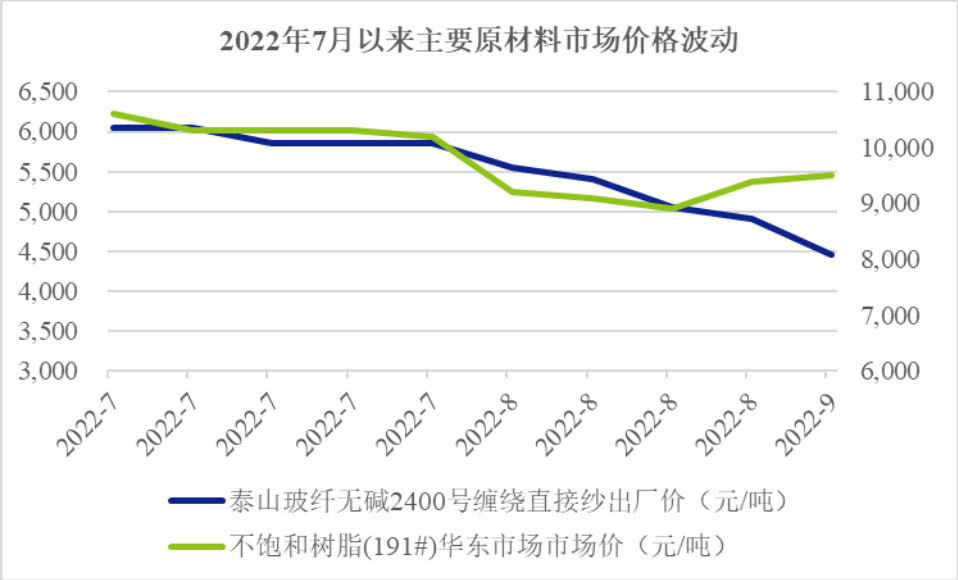
1、陆上风电机组中标价格持续回升，风电产业链降本压力有所缓和，下游市场需求持续回升

根据国金证券的统计数据，2022 年 6 月、7 月、8 月陆上风电中标均价持续走高，环比分别提升 5.41%、0.86%、1.51%。风电招标价格企稳回升趋势明显，随着下半年风电旺季的到来，价格将有较好支撑，风电产业链由于去补贴造成产业链降价的因素日益下降。

从下游需求量来看，我国风电并网装机容量在 2022 年 1-6 月同比增长 19.37%的情况下，有望持续保持较高的增长态势。2022 年 7 月 1 日，国家能源局召开 6 月全国可再生能源开发建设形势分析会，指出可再生能源总装机和月新增装机较以往大幅增长是新常态，并要求加快推进大型风电、光伏基地等可再生能源重大工程、重大项目建设。

2、上游主要原材料价格逐步回落

2022 年 7 月以来，随着供需关系的变化，公司风电机组罩体产品的主要原材料不饱和聚酯树脂和玻璃纤维制品市场价格出现明显回落，其中玻璃纤维纱 2022 年 9 月初的市场价格已回落至 2020 年的平均价格水平。



资料来源：万得资讯、卓创资讯

3、发行人经营状况良好，持续强化自身竞争优势

财务报告审计截止日至招股说明书签署日，公司积极把握下游风电行业历史性发展机遇，加大技术投入力度，扩大业务规模，抢占市场份额，不断强化自身创新能力和竞争优势。经营状况良好，主要原材料采购情况、主要产品销售情况、主要客户及供应商的构成情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项方面未发生重大变化，未发生会对发行人持续经营能力及发行条件产生重大不利影响的事项。

（二）2022 年上半年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

公司最新审计报告截止日为 2022 年 6 月 30 日。2022 年上半年，公司营业收入金额持续增长，经营状况良好，公司产业政策、行业市场环境、主要原材料的采购、主要产品的生产和销售、主要客户和供应商、公司经营模式均未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未发生重大变更。

1、公司 2022 年上半年业绩以及同比变动情况

（1）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2022/6/30	2021/12/31	变动比例

资产总额	76,339.55	77,779.54	-1.85%
负债总额	29,035.41	33,911.94	-14.38%
所有者权益总额	47,304.14	43,867.60	7.83%
其中：归属于母公司所有者权益	47,304.14	43,867.60	7.83%

公司业务规模不断扩张，净利润同比增长，所有者权益增长，同时加强了应收账款回收力度，并降低了银行借款、应付票据等负债金额，资产总额和负债总额均有所下降。

（2）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动比例
营业收入	27,092.14	21,903.88	23.69%
利润总额	3,771.56	1,841.97	104.76%
净利润	3,093.37	1,488.17	107.86%
归属于母公司所有者的净利润	3,093.37	1,488.17	107.86%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,637.42	1,481.33	78.04%

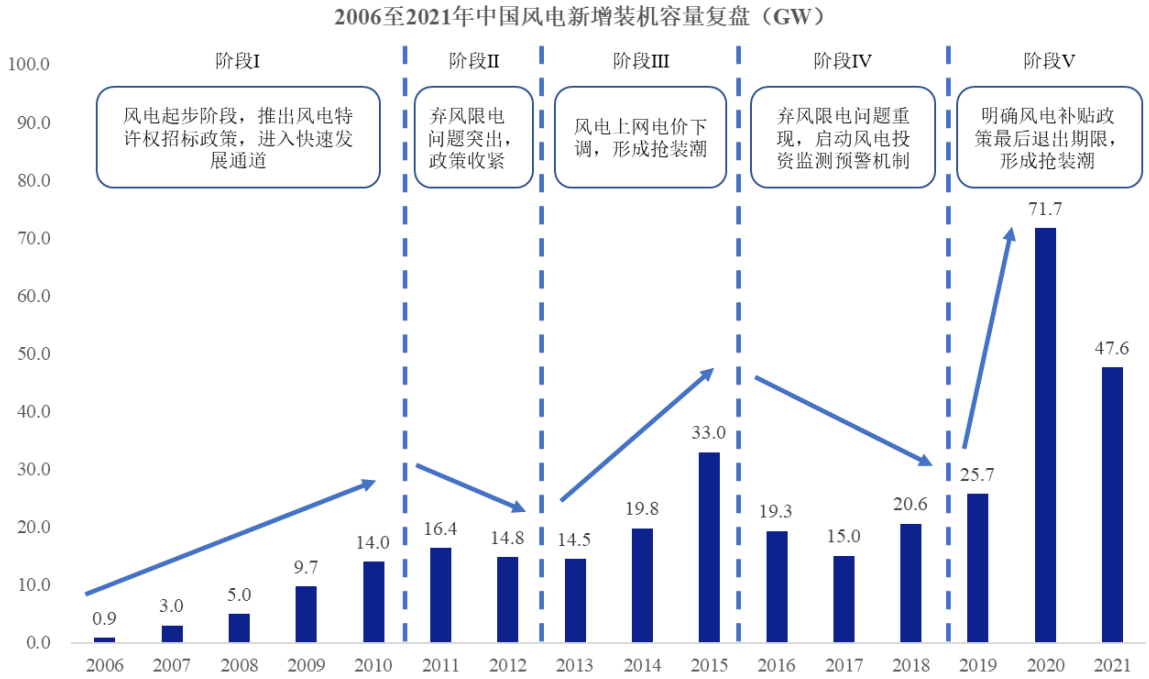
公司 2022 年 1-6 月营业收入较去年同期增长 23.69%，净利润大幅增长，主要系公司通过与客户联合开发新机型，加深了与主要客户的合作，对中国中车、运达股份、三一重能、东方电气等主要客户的销售收入有所增长。营业收入增长带动营业毛利增长，期间费用相对稳定，带动扣非后归属于母公司股东的净利润较快增长。

公司拥有一支覆盖产品开发、模具设计与生产、产品制造等全链条的高素质工程技术队伍，具备满足客户“概念需求→解决方案→模具→产品”的全链条需求的能力；与此同时，公司持续拓展产品的广度和深度，具备满足客户一站式采购需求的能力。随着公司与主要客户的合作加深，其产品开发与设计能力能够有效增强客户粘性，市场占有率稳步提升，业绩增长具有可持续性。

四、结合发行人风电行业周期性特征及相关政策变动、市场需求及下游客户业绩变动、同行业公司业绩变动、原材料价格波动、发行人流动性、期后业绩情况、在手订单及新客户开拓情况等因素，分析发行人持续经营能力是否面临重大不利变化，重大事项风险提示是否充分。

（一）陆上和国家层面海上风电补贴相继退坡，弃风限电问题得到实质性解决，风电行业周期性特征已然弱化

我国风电累计并网装机容量从 2010 年的 31.07GW 增长至 2021 年的 328.48GW，年均复合增长率高达 23.91%，取得了十足的发展。但长期以来，我国风电行业受价格补贴政策和弃风限电问题两方面因素共同影响，呈现一定的周期性波动特征。根据新增并网装机容量的变动趋势可大致分成五个发展阶段，各个阶段装机容量变化情况及主要驱动因素如下：



注：根据公开资料搜集整理。

由上图可知，我国风电行业周期性波动呈现出两大主要特征：①风电上网电价下调后，为了争取更多的电价补贴，风电行业集中开展风电场建设，形成大规模抢装潮，如阶段III和阶段Ⅴ；②当弃风率抬头，弃风限电问题突出时，受风电场业主开发意愿下降和行业政策边际收紧共同影响，新增装机容量出现阶段性下滑，如阶段Ⅱ和阶段Ⅳ，但总体而言风电新增装机容量呈波动向上趋势。

立足当下，2021 年陆上和国家层面海上风电上网电价补贴政策均已退出，弃风限电问题也已得到实质性解决，“双碳目标”的顶层设计下风电行业利好政策持续加码，风电产业周期属性已然弱化。

1、弃风限电问题得到实质性解决

我国风能资源丰富地区主要聚集于东北、华北和西北等三北地区，但三北地区电力需求有限，同时历史上缺乏特高压输电通道将电力有效外送，导致历史上出现大规模的弃风限电现象。

2017 年国家发改委和国家能源局下发《关于有序放开发用电计划的通知》，国家发改委 2019 年下发《关于建立健全可再生能源电力消纳保障机制的通知》，旨在保障可再生能源电力的消纳。此外，“十三五”期间，多个特高压输电基础设施的建设和投入使用，使华北、东北和西北等本地难以消化的电能外送条件得到良好的改善，有力地解决了风电消纳所面临的空间错配问题。

在一系列针对可再生能源消纳的政策推动以及特高压输电线路的逐步建成完善下，我国弃风限电问题逐步好转，全国风电弃风率从 2015 年的 15.0%逐步下降至 2021 年的 3.1%，弃风限电问题得到实质性解决。



资料来源：国家能源局。

回顾历史，历次风电抢装潮后全国弃风率均出现不同幅度的跃升，如 2010 年新增风电装机容量大幅增长后 2011 年弃风率达到 16.2%，2015 年抢装潮后 2016 年弃风率达到 17.1%，但 2020 年抢装潮后 2021 年弃风率维持在 3.1%的低水平，仅同比增长 0.2 个百分点，进一步佐证弃风限电问题的实质性解决，已

不构成行业周期性波动的重要影响因素。

2、风电进入平价上网时代，电价补贴退坡问题已基本消除

根据《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》和《关于完善风电上网电价政策的通知》的规定，自 2021 年开始，新核准的陆上风电项目全面平价上网；自 2022 年开始，新增并网海上风电项目国家不再给予补贴，由地方按照实际情况予以支持。若不考虑海上风电可能出台的省补政策，风电已然进入全面平价上网阶段，补贴政策的时间节点临近与否或将不再是左右风电行业发展节奏的影响因素。

3、陆上风电度电成本已基本持平于火电，海上风电度电成本竞争力逐步增强

近年来，在技术进步、供应链逐步成熟、风机大型化趋势等多重因素的共同催化下，风机成本、风电装配成本整体持续下降，风电平准化度电成本（LCOE）竞争力不断上升。根据国际可再生能源署（IRENA）的数据，中国陆上风电 LCOE 已由 2010 年的 0.55 元/kWh 下降至 2021 年的 0.18 元/kWh，低于华能国际（600011.SH）2021 年年报披露的同期境内火电厂售电单位燃料成本 0.32 元/kwh，已具备全面平价上网的条件。海上风电 LCOE 也由 2010 年的 1.18 元/kWh 下降至 2021 年的 0.50 元/kWh，海上风电的竞争力也得到大幅提升。



资料来源：IRENA（国际可再生能源署），已根据各年期末人民币-美元汇率换算。

另据国际可再生能源署的数据，风电已成为主要可再生能源中具备较强经

济竞争力的发电方式，2021 年我国主要可再生能源发电方式 LCOE 的对比情况如下：

单位：元/kWh

发电方式	陆上风电	海上风电	光伏	水电
2021 年度 LCOE 度电成本	0.18	0.50	0.22	0.31

资料来源：IRENA（国际可再生能源署），已根据各年期末人民币-美元汇率换算，水电度电成本取全球平均值。

风电项目投资收益和经济性的不断提升，将使得风电项目具备平价开发的吸引力，从而进一步催生更多的市场需求，推升风电可开发空间，这成为风电行业发展的内在驱动力，促使风电行业进入“降本-增需”的良性循环。

综上，在弃风限电问题得到实质性解决、风电价格补贴政策基本退出和风电平价上网条件已基本具备等多种因素的催化下，风电行业长期以来的周期性波动属性被弱化，“双碳目标”下国家层面和行业层面均出台了系列支持性政策和发展规划。风力发电作为目前技术较为成熟、经济性价比较高、具备大规模开发潜力的先进能源生产方式，在我国能源结构中的比重预计将持续提升，风电行业正迈入良性发展轨道，行业需求仍有较大的成长空间。

（二）市场需求及下游客户业绩变动

1、市场需求重回高增长，招标规模放量、风光大基地规划、风电下乡、老旧风场改造和“十四五”能源规划等支撑行业景气度，海外市场或提供需求增量

风电作为技术相对成熟、具备较强经济效益的可再生能源，将长期受益于我国新能源产业的发展，据东吴证券预计，2022 至 2025 年我国风电年均新增装机需求量达 70GW。

项目	2021	2022E	2023E	2024E	2025E
风力发电量（亿千瓦时）	81,122	85,178	89,437	93,909	98,604
风力发电占比	8.0%	9.2%	10.5%	11.9%	13.4%
风电新增装机需求量（GW）	48	59	66	74	82

资料来源：国家能源局、东吴证券

风电行业有望进入由市场需求驱动的稳步成长阶段，无论未来短期或长期，行业都保持高景气度，关于行业政策和行业发展趋势的具体分析如下。

（1）基于 2021 年和 2022 年上半年招标容量数据，今明两年风电行业需求有望实现高增长，上半年新增装机容量数据已初步验证该增长趋势

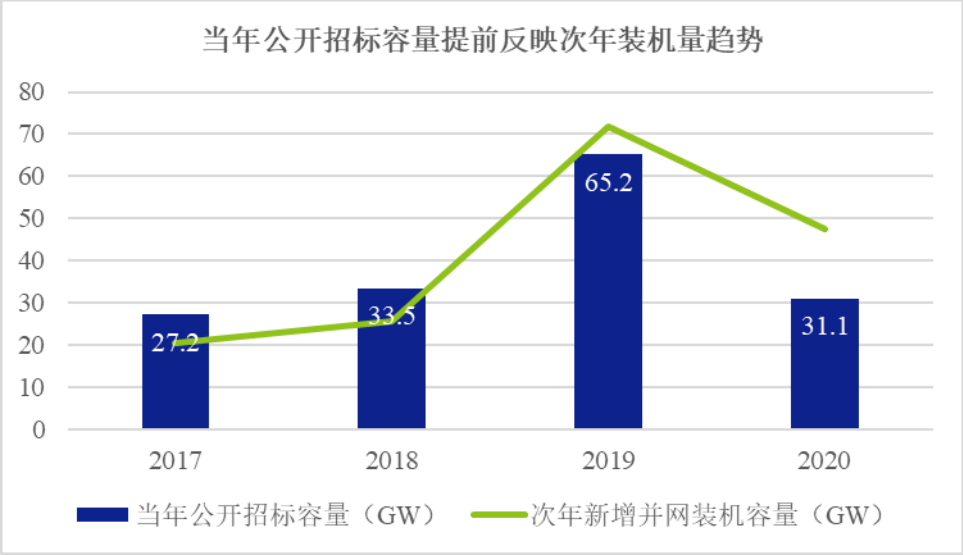
①2022 年上半年国内风电新增装机容量重回高增长趋势，全年有望保持较高的增长速度

根据国家能源局发布的统计数据，2022 年 1 至 6 月，全国风电新增并网装机容量为 12.94GW，同比增长 19.37%，下游需求重回高增长态势。随着国内局部疫情等不利影响的消除和三四季度传统装机旺季的到临，下半年新增装机容量将维持高增长。表明 2020 年抢装潮下爆发式增长的市场需求，虽然提前透支了 2021 年的并网装机量，但并未改变风电行业长期向好的趋势。

2022 年 7 月 1 日，国家能源局召开 6 月全国可再生能源开发建设形势分析会，该次会议提出，可再生能源总装机和月新增装机较以往大幅增长是新常态，并要求加快推进大型风电、光伏基地等可再生能源重大工程、重大项目建设。

②当年招投标数据是第二年新增装机容量的晴雨表，2022 年上半年风电招标容量同比增长 69.71%，高达 53.46GW，与 2021 年全年规模基本持平，预示来年市场需求存在较大增长潜力

风电项目建设一般经历项目招标、开工建设、机组吊装、并网发电等流程，风电整机厂商从中标到最终交付并网一般需要 9 到 12 个月。结合风电项目建设周期特点，根据历史经验，风电项目招标容量数据一般是来年风电行情的晴雨表，可以提前反映后续年度的新增装机量趋势。如 2017 年至 2020 年以来历年公开市场风电招标容量与次年全国新增并网装机容量基本一致，具体如下：



资料来源：国家能源局、金风科技。

因此，2021 年招标规模达到 54.2GW，同比增长 174.28%，充沛的招标容量将为 2022 年风电新增装机容量提供有力支撑。

此外，根据金风科技和光大证券行业周报《锂电设备大规模招标有望开启，半导体设备处于快速国产化窗口期》的统计，2022 年上半年风电项目招标规模达 53.46GW，同比增长 69.71%，仅上半年风电招标容量已与 2021 年全年招标规模基本持平。2022 年上半年公开市场招标容量延续了 2021 年的大幅上涨趋势，可以预示未来一段时间内风电行业需求持续向好。

③第一批 97.05GW 风光大基地今明两年投产，刺激短期市场需求

2021 年 11 月，国家能源局、国家发改委印发《第一批以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电、光伏基地建设项目清单的通知》，第一批风光大基地规划建设规模 97.05GW，项目投产时间为 2022 至 2023 年。据国家能源局 2022 年 5 月 3 日消息，第一批风光大基地一亿千瓦（约合 100GW）的装机规模已开工近九成，各项工程进展顺利。结合风电项目通常于下半年完成验收及并网的特点，第一批风光大基地项目有望在今年下半年形成部分装机，其余最晚在明年年底前形成装机，将大幅刺激短期市场需求。

（2）系列利好政策和行业发展趋势保障下，长期市场需求将保持旺盛态势

长期来看，系列行业政策为“十四五”和“十五五”期间新增风电装机容量提供了规划指引：

单位：GW

相关政策	“十四五”期间建设规模	“十五五”期间建设规模
第二批风光大基地	200	255
分散式风电	50	
老旧风场改造	30	
各省“十四五”能源发展规划	超过 300	

资料来源：国家能源局、国家发改委、东吴证券、中银证券

①第二批 455GW 风光大基地规划落地，行业需求持续向好

2022 年 2 月，国家能源局、国家发改委印发《以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏基地规划布局方案》，提出以库布齐、乌兰布和、腾格里、巴丹吉林沙漠为重点，以其他沙漠和戈壁地区为补充，综合考虑采煤沉陷区，建设大型风电光伏基地。第二批风光大基地“十四五”时期规划建设 200GW，“十五五”时期规划建设 255GW，合计 455GW，风电行业景气度将延续。

②分散式风电迎来快速发展窗口期，“十四五”风电下乡规模达 50GW

分散式风电靠近用电负荷中心，产生的电力就近接入电网，并在当地消纳。与集中式风电相比，分散式风电规模相对较小，就近消纳，建设周期短，选址和开发方式更为灵活，可充分有效利用我国广袤的低风速区资源。长期以来国内风电以集中式开发为主，近年来国家不断加大对分散式风电的支持和引导力度。

2021 年 5 月国家能源局发布的《关于 2021 年风电、光伏发电开发建设有关事项的通知》提出，结合乡村振兴战略，启动“千乡万村驭风计划”。2021 年 10 月“风电伙伴行动·零碳城市富美乡村”计划提出，“十四五”期间，在全国 100 个县优选 5,000 个村安装 1 万台风机，总装机规模达 50GW。

CWEA 编制的《中国风电产业地图 2021》数据显示，2021 年国内分散式风电新增装机容量 8.03GW，同比增长 701.90%，累计装机容量 9.96GW，同比增长 414.62%。在政策的扶持与引导下，分散式风电迎来快速发展期。

③老旧风场改造创造存量市场需求，“十四五”期间规模可达 30GW

目前我国大量风电场运行已超过 10 年，2011 年全国累计并网装机容量高达 46.23GW，老旧风电场普遍存在发电能力差、故障率高和安全隐患多等问题。

2021 年 12 月国家能源局发布了《风电场改造升级和退役管理办法》（征求意见稿），鼓励并网运行超过 15 年的风电场开展改造升级和退役，并明确了改造升级项目补贴的具体方案。据东吴证券《三一重能-688349-藏器于身十四载，平价已来风满楼》研究报告测算，“十四五”期间老旧机组改造带来的市场规模有望超 30GW。

④“十四五”大型清洁能源基地规划总量 744GW，规划风电装机容量超过 300GW，年均装机超过 60GW

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出建立大型清洁能源基地，包括 9 大陆上清洁能源基地和 5 大海上风电基地，光大证券测算上述基地合计规划总量达 744GW。陆上清洁能源基地和海上风电基地的具体情况如下：

基地类型	基地名称	涉及省份
九大集风光（水火）储于一体的大型清洁能源基地	松辽清洁能源基地	黑龙江、吉林、辽宁
	冀北清洁能源基地	河北
	黄河几字弯清洁能源基地	内蒙古、宁夏、山西
	河西走廊清洁能源基地	甘肃
	黄河上游清洁能源基地	青海
	新疆清洁能源基地	新疆
	金沙江上游清洁能源基地	四川
	雅砻江流域清洁能源基地	贵州
	金沙江下游清洁能源基地	云南
五大海上风电基地	广东海上风电基地	广东
	福建海上风电基地	福建
	浙江海上风电基地	浙江
	江苏海上风电基地	江苏
	山东海上风电基地	山东

资料来源：国家发改委、国家能源局

清洁能源基地建设规划容量中风电占据较大比重。多个省份、直辖市和自治区已下发“十四五”能源发展规划，明确提出“十四五”期间五年风电新增装机目标，其余省份也在公开政策文件或公开场合，宣布未来风电建设目标。根据中银证券的统计，按照各省“十四五”新能源装机要求，“十四五”期间

全国新增风电装机容量将超过 300GW，年平均装机容量超过 60GW，可保证行业需求稳步增长。

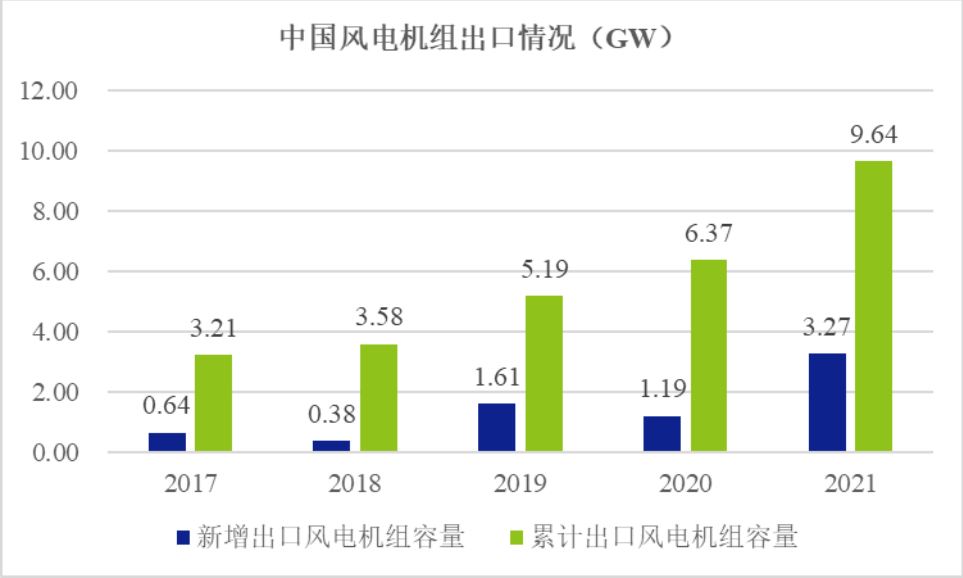
⑤全球碳中和背景下，海外市场需求逐步打开

世界已经进入全球气候变化时代，成为人类发展面临的最大的非传统安全挑战，应对气候变化已成为各国的重要课题，多个国家和地区陆续提出了碳中和目标。大力发展风电等可再生清洁能源成为实现碳中和的重要路径之一，例如 2022 年 5 月欧盟发布 REPowerEU 计划，提出到 2030 年风电装机新增 290GW。

根据全球风能理事会（GWEC）公布的数据，2021 年全球新增风电装机容量 93.6GW，为历史第二高年份，相比于 2020 年仅同比下降 1.8%，展现出了风电行业强大的韧性。预计未来五年内，即 2022 年至 2026 年间，全球风电新增装机容量 557GW，复合年均增长率为 6.6%，国际市场风电需求旺盛。

中国是全球风电装机容量第一大国，2021 年中国新增风电装机容量占全球 51%，累计装机容量占全球 40%。国产风机正凭借性价比优势，逐步走向国际。

根据 CWEA《2021 年中国风电吊装容量统计简报》数据，截至 2021 年底，中国风电机组已累计出口至 42 个国家，累计出口风电机组 3,614 台，累计出口容量达 9.64GW，其中 2021 年新增出口容量为 3.27GW，同比上涨 175.2%。随着中国风电产业链“走出去”步伐加快，国内风电产业链市场需求空间将被打开，有望在国际市场占据一定市场份额。



资料来源：CWEA。

2、下游客户业绩高增长，带动上游产业链盈利能力提升

2022 年上半年，发行人下游风电整机厂商的主要业绩指标如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		扣非后归属于母公司普通股股东净利润	
	金额	同比增长	金额	同比增长
运达股份	677,565.73	32.89%	26,936.50	35.99%
明阳智能	1,423,795.77	27.18%	230,119.61	114.61%
三一重能	408,289.65	3.02%	73,790.20	-9.35%
金风科技	1,666,335.23	-8.09%	187,254.75	-2.25%
电气风电	517,752.54	-57.75%	3,813.69	-87.81%
东方电气	2,790,901.04	22.75%	143,811.31	17.14%
中国中车	8,129,709.80	-14.84%	187,515.40	-33.03%

注：资料来源为相关公司披露的 2022 年中报。

2022 年上半年，发行人下游风电整机厂商中运达股份、明阳智能和东方电气业绩增长较快，营业收入增速高于同期国内风电装机容量增速。三一重能营业收入增长放缓，主要系发电收入和风电建设服务下滑，其风电及配件收入同比增长 21.99%。

电气风电系海上风电装机容量第二大整机厂商，2022 年 1-6 月营业收入下降较大，主要系 2021 年度受政策影响，海上风电出现装机高峰，同时 2022 年上半年部分订单交付延期，导致同比波动明显。金风科技也受到海上风电补贴退坡的影响，2022 年 1-6 月其 GW6S/8S 销售收入较上年同期下降 89.05%，是导致其营业收入下降的主要原因。

风电业务收入占中国中车营业收入的比重较低，其营业收入下降主要来源于铁路装备的收入下滑，且未披露风电业务收入的具体金额，无法进行比较。

综上所述，2022 年上半年发行人主要客户运达股份、三一重能、东方电气等下游风电整机厂商整体经营业绩实现同比增长，有效带动发行人业绩增长。

（三）同行业公司业绩变动

公司与同行业可比公司的业绩情况对比如下：

单位：万元

项目	公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
主营业务收入	双一科技	39,693.63	-29.27%	100,143.51	-28.04%	139,167.61	68.24%	82,717.31
	保定维赛	-	-	80,730.50	-36.13%	126,389.43	236.28%	37,584.34
	公司	26,734.52	26.14%	60,757.47	-27.76%	84,101.20	183.14%	29,703.52
扣除非经常性损益后的净利润	双一科技	2,672.51	-73.12%	13,585.83	-56.11%	30,955.30	124.22%	13,805.83
	保定维赛	-	-	10,736.72	-72.42%	38,925.54	2244.71%	1,660.14
	公司	2,637.42	78.04%	5,562.28	-56.15%	12,683.99	185.58%	4,441.52

1、2020 年业绩变动情况

2020 年同行业可比公司主营业务收入、扣除非经常性损益后的净利润均呈快速增长趋势，与公司变动趋势一致。公司业绩增幅高于双一科技，系公司 2019 年度相较双一科技规模较小，2020 年公司处于快速发展时期，因此经营业绩大幅增长。公司业绩增幅低于保定维赛，保定维赛新建的 8 条生产线陆续投产，公司产能大幅提升，经营业绩增幅较大。

2、2021 年业绩变动情况

2021 年，公司经营业绩的降幅与双一科技接近，低于保定维赛。主要原因为抢装潮阶段性透支国内风电行业部分短期需求，风电全产业链招标价格出现下滑趋势，而保定维赛主营的 PVC 泡沫材料销售价格降幅为 25.98%，PET 泡沫材料销售价格降幅为 50.49%，相比公司、双一科技产品价格降幅较大，因此经营业绩降幅较大。

3、2022 年 1-6 月业绩变动情况

2022 年上半年，保定维赛未披露财务数据，发行人主要经营业绩指标与同行业可比公司双一科技的对比情况如下：

单位：万元

项 目	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动率
主营业务收入	双一科技	39,693.63	56,116.17	-29.27%
	发行人	26,734.52	21,193.60	26.14%

扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	双一科技	2,672.51	9,943.35	-73.12%
	发行人	2,637.42	1,481.33	78.04%

由上表，2022 年上半年发行人主要经营业绩较 2021 年同期变动情况与双一科技存在较大差异，以下对差异原因作具体分析。

（1）双一科技风电配套类产品以出口为主，受国际海运价格高企影响；非金属模具类产品因疫情原因影响交付。发行人聚焦国内市场，就近配套客户的全国性基地布局受疫情影响较小

双一科技 2022 年上半年实现主营业务收入 39,693.63 万元，同比下降 29.27%，经营业绩出现较大幅度的下滑。主要原因为双一科技主营业务以风电配套类、模具类产品为主，其中双一科技的风电配套类产品以销售维斯塔斯和西门子歌美飒为主，受国际海运价格高企、新冠肺炎疫情等不利因素影响出口短暂受阻，风电配套类产品销售收入从上年同期的 28,114.88 万元下降至本期的 18,635.45 万元。双一科技 2019 年年报问询函专项说明中显示，2019 年当年度第一、二大客户分别为维斯塔斯和西门子歌美飒，二者合计风电配套类产品收入 3.41 亿元，占该类产品营业收入的 69.02%。同时彭博新能源财经统计数据显示，中国风电市场以国内本土风电整机制造商占主导地位，维斯塔斯和西门子歌美飒主要装机地区在海外。因此，双一科技风电配套类产品以出口销售为主，受上半年海运价格高企和新冠疫情影响较大。

双一科技模具类产品主要是风电叶片模具，由于风电叶片模具分段运输，且需要供应商团队到各个叶片厂中进行模具交付的安装调试，因疫情防控政策不便于相关人员在叶片厂之间及时转场，影响最终交付并确认收入，其收入从上年同期的 20,755.87 万元下降至本期的 15,902.11 万元。上述因素导致双一科技经营业绩下滑较大。

发行人则主要聚焦于国内市场，公司紧跟国家风电发展政策及区域布局特点，分别在江苏、河北、内蒙古、湖南、云南、四川、福建等地设有生产基地，就近配套主机厂商，及时反应能力和产品交付能力较强。故 2022 年上半年新冠肺炎疫情对公司生产经营影响较为有限，公司主要产品交付和结算情况良好。

（2）双一科技大力发展海上风电业务，受海上风电“国补”退坡影响较大。

发行人以陆上风电为主，受影响程度较小

《国家发展改革委关于 2021 年新能源上网电价政策有关事项的通知》等规定，自 2022 年开始，新增海上风电国家不再补贴。据国家能源局数据，2022 年上半年国内海上风电新增并网装机容量 0.27GW，较 2021 年同期海上风电新增并网装机容量 2.15GW 同比下降 87.44%。

双一科技公开资料显示，子公司盐城双一和汕尾双一均主要面向海上风电市场，其中盐城双一 2021 年营业收入达 1.03 亿元，占双一科技当年度主营业务收入的 10.32%，双一科技海上风电收入占比较高，受海上风电抢装潮退坡影响较大，海上风电相关收入同比下降。

发行人下游客户以陆上风电为主，受下游客户业务布局影响，公司报告期内也主要聚焦于陆上风电，销售占比均超过 90%，受海上风电国家层面补贴退坡政策影响较小。

（3）双一科技国内主要客户金风科技上半年风力发电机组销售收入同比下滑。发行人下游主要客户风电设备销售维持高增长态势，带动公司风电领域收入同比正增长

双一科技 2022 年半年报中披露的国内客户包括金风科技、三一重能、明阳智能等，其中国内主要客户金风科技 2022 年上半年风力发电机组及零部件销售收入为 108.29 亿元，同比下降 15.87%。在海外客户销售受阻、国内客户业绩下滑和风电叶片模具交付不利等多重因素影响下，双一科技主营业务收入呈下降趋势。

发行人风电领域下游主要客户运达股份、三一重能和东方电气披露的 2022 年上半年经营业绩情况如下：

单位：万元

客户名称	项目	收入金额	同比增长
运达股份	风电机组销售收入	652,373.63	32.60%
三一重能	风机及配件销售收入	372,628.61	21.99%
东方电气	风电板块销售收入	688,922.16	7.71%

资料来源：相关公司披露的定期报告。

可见公司下游主要客户上半年业绩实现高增长，带动发行人风电领域营业收入提升。发行人按部分主要客户划分的风电领域营业收入及其变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	收入增加额	收入变动率
运达股份	4,834.33	465.58	4,368.75	938.36%
东方电气	3,689.01	1,349.06	2,339.95	173.45%
中国中车	7,326.70	5,708.63	1,618.07	28.34%
三一重能	2,533.52	1,276.38	1,257.14	98.49%

注：发行人风电领域收入包括风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和其他风电配套产品销售收入。

由上表，2022 年 1 至 6 月公司对部分主要客户风电领域营业收入同比增长较多，主要原因包括：

①公司自 2020 年开始积极主动参与运达股份和三一重能新机型设计阶段，并进行相关产品的联合开发，凭借自身较强的研发设计能力积极向客户需求端延伸，通过参与客户的产品开发设计阶段，赢得了客户信任，战略合作关系不断深入，供货份额得到提升，且运达股份和三一重能上半年风电机组销售收入实现高增长，公司对其风电机组罩体产品销售显著放量；

②公司风电轻量化夹芯材料产品订单获取势头良好，在手订单充沛，对中国中车、东方电气和远景能源的风电轻量化夹芯材料销售收入均实现同比高增长；

③2022 年上半年国内陆上风电市场需求回暖，发行人子公司常卓科技和云南常友上半年顺利投产，全国性基地布局成果显著，新冠肺炎疫情对公司生产经营影响相对较小。

（4）双一科技风电叶片模具产品订单量增幅明显，与下游风电行业市场需求回暖以及发行人业绩增长趋势一致

国家能源局统计数据显示，2022 年 1 至 6 月，全国风电新增并网装机容量为 12.94GW，同比增长 19.37%，下游需求重回高增长态势。双一科技 2022 年半年报显示，双一科技非金属模具类产品订单量增幅明显，2022 年 6 月末双一科技合同负债余额 2,939.35 万元，较 2021 年 12 月末的 1,211.44 万元环比增长

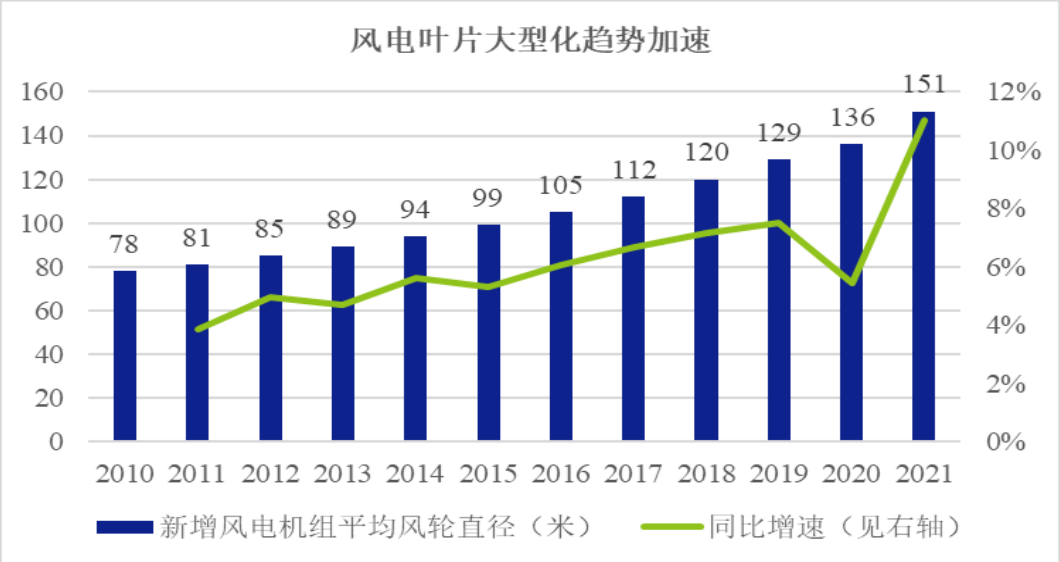
142.63%，与下游风电行业回暖以及发行人业绩增长趋势一致。

（5）双一科技风电配套类产品毛利率与发行人基本持平，受叶片大型化趋势加速影响，非金属模具类产品毛利率同比下滑

2022 年 1-6 月，双一科技风电配套类产品和非金属模具类产品毛利率与上年同期对比情况如下：

产品类别	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月		
	营业收入	毛利率	毛利额	营业收入	毛利率	毛利额
风电配套类	18,635.45	23.29%	4,340.42	28,114.88	30.03%	8,441.72
非金属模具类	15,902.11	19.20%	3,053.24	20,755.87	36.24%	7,522.14
小计	**34,537.55**	**21.41%**	**7,393.66**	**48,870.75**	**32.67%**	**15,963.86**

2022 年上半年双一科技风电配套类产品毛利率为 23.29%，发行人风电机组罩体产品同期毛利率为 26.49%，发行人与双一科技风电配套类产品毛利率基本一致。双一科技风电叶片模具类产品毛利率同比大幅下滑，主要系风电叶片大型化趋势下，叶片产品换代频率大幅加快，叶片模具的使用寿命也随之缩短，叶片模具厂商面临较大的价格压力。根据《风能》杂志 2022 年第 03 期《风电叶片创新进行时》一文，叶片大型化趋势提速，导致叶片换代周期也在加快，2020 年前一款新叶片的市场生命周期为 3 至 5 年，2021 年以来则缩短至 2 年，从而给从叶片研发到模具生产都带来巨大的压力，目前一个叶片型号的模具仅能使用 2 年甚至更短。



资料来源：CWEA，华安证券

叶片换代频率加速，模具使用寿命变短，导致叶片厂商在定制模具时更为谨慎，面临更大的成本压力，并进一步传导至下游叶片模具厂商。并且叶片大型化带动模具尺寸的增大，模具生产耗用时间更长，库存占用也会降低生产效率。因此，双一科技风电叶片模具类产品毛利率出现同比下滑。

与此同时，叶片大型化对控制叶片自重，使之具备更高的强度和刚度，从而保障整机系统安全平稳运行提出了更高的要求，轻量化成为叶片发展的又一大趋势。夹芯材料位于叶片夹芯结构复合材料内部，对设备起到保持稳定性、减轻重量同时增强刚度的作用。报告期内，公司凭借先进的生产技术和完善的产品结构，风电轻量化夹芯材料产品市场竞争力不断提高，2022 年上半年收入同比大幅增长，毛利率亦有所回升。

（6）双一科技主营业务收入和主营业务毛利率均同比下滑，拖累扣非后归母净利润，发行人扣非后归母净利润增长主要由收入增长贡献

双一科技与发行人主营业务收入、主营业务毛利额和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的对比情况如下：

单位：万元

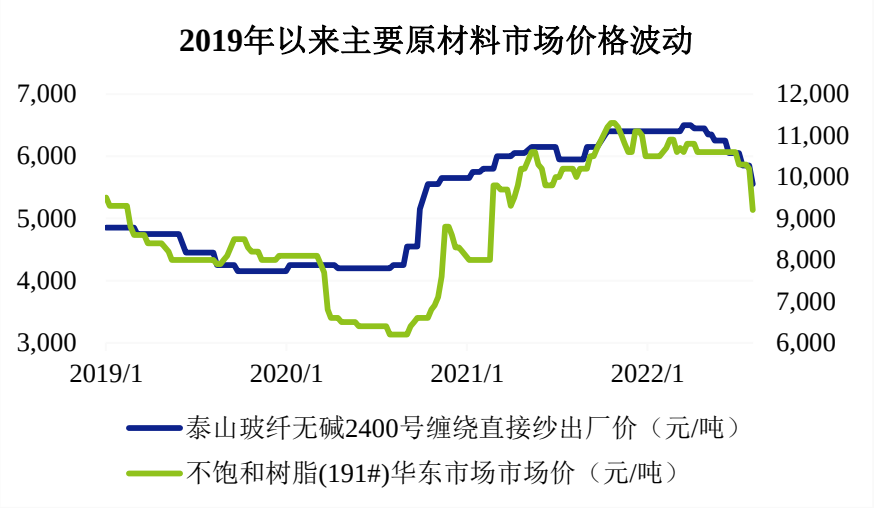
公司名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动额
双一科技	主营业务收入	39,693.63	56,116.17	-16,422.54
	主营业务毛利率	19.67%	31.17%	-11.50%
	主营业务毛利额	7,805.81	17,489.00	-9,683.20
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,672.51	9,943.35	-7,270.84
发行人	主营业务收入	26,734.52	21,193.60	5,540.92
	主营业务毛利率	22.42%	23.12%	-0.70%
	主营业务毛利额	5,994.82	4,900.69	1,094.14
	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,637.42	1,481.33	1,156.09

由上表，2022 年上半年双一科技主营业务收入和主营业务毛利率均同比下滑，主营业务毛利额大幅减少，导致扣非后归母净利润同比大幅下降。发行人主营业务收入较上半年同期增长 5,540.92 万元，带动主营业务毛利额同比增长，与扣非后归母净利润同比增长额相接近。

（四）原材料价格波动

邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、胶衣等均为常见的工业品，相关行业市场化程度很高，市场供应相对充足，进入 2022 年以来，受供给增加、需求不振等因素影响，相关原材料市场价格整体处于下行通道，今年上半年以来存在明显、较大的下降，主要原材料采购成本有望明显回落。

根据万得资讯、卓创资讯发布的数据，报告期内邻苯通用型树脂（主要为不饱和聚酯树脂）和玻璃纤维的价格变动趋势如下：



不饱和聚酯树脂（191#）的出厂价格已从 2021 年 10 月最高峰的 11,300 元/吨下降到 2022 年 9 月的 9,500 元/吨，下降了 15.93%；泰山玻纤无碱 2400 号缠绕直接纱的出厂价格已从 2022 年初最高峰的 6,500 元/吨下降到 2022 年 9 月的 4,450 元/吨，下降了 31.54%，降幅明显。

报告期内，存在因陆上风电抢装潮导致部分主要原材料阶段性供应紧缺而价格上涨，随着风电补贴政策退坡，风电行业长期以来的周期性波动属性被弱化，风电产业链进入稳步增长阶段，主要原材料的供需关系趋于缓和，价格波动区间将明显缩窄，原材料价格波动不会对发行人持续经营能力构成重大不利变化。

（五）发行人流动性

报告期内，发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司双一科技，与保定维赛较为接近，同时发行人最近一期末货币资金、可随时贴现的银行承兑汇票、三一金票、云信等未能完全覆盖流动负债，存在一定的资金压力，但发

生流动性风险的可能性较小。

公司通过加强客户信用的管理、提高资金周转效率、积极开拓外部融资渠道等措施，为公司持续发展提供有效的资金保障，因此公司不存在因流动性风险对持续经营能力构成重大不利变化。

（六）期后业绩情况

公司最新审计报告截止日为 2022 年 6 月 30 日。审计报告截止日至本问询函回复出具日，公司营业收入金额持续增长，经营状况良好，公司产业政策、行业市场环境、主要原材料的采购、主要产品的生产和销售、主要客户和供应商、公司经营模式均未发生重大变化。

（七）在手订单及新客户开拓情况

1、在手订单

2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 27,092.14 万元，同比增长 23.69%。同时，下游客户主要通过招投标或签订框架合同、销售订单等方式预先 3-6 个月下达采购订单，截至 2022 年 6 月末公司主要产品在手订单金额为 50,012.93 万元，具体情况如下：

单位：万元

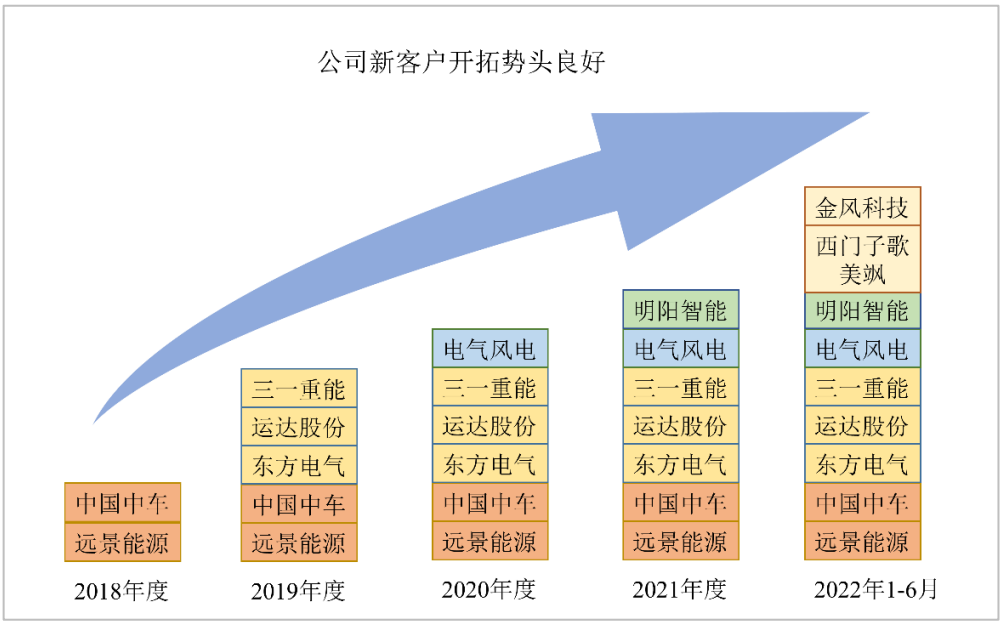
项 目	在手订单金额	占比
风电机组罩体	29,609.23	59.20%
风电轻量化夹芯材料	17,529.49	35.05%
轨道交通车辆部件	759.22	1.52%
其他	2,114.99	4.23%
合计	**50,012.93**	**100.00%**

发行人在手订单充裕，行业空间发展潜力大，与主要客户合作稳定，具有可持续性。未来，发行人保持和客户的紧密合作，在下游市场需求旺盛的情况下，有望持续获得订单。

2、与国内前十大风机整机制造商中的八家建立合作关系，其中前五大风机整机制造商均为发行人客户，客户新客户开拓势头良好

发行人在既有客户远景能源和中国中车的基础上，于 2019 年陆续开拓三一

重能、运达股份、东方电气，于 2020 年开拓电气风电，2021 年开拓明阳智能，并于 2022 年开拓金风科技、西门子歌美飒（间接销售）等风电领域优质客户，开始布局海外市场。发行人对新开拓的客户保持了较高的销售收入，说明发行人对新开拓的客户主要采用深度合作的态势。随着行业及下游客户的持续增长，以及公司开拓新客户、提高在客户中的供货比例，发行人核心产品的收入有望进一步上升。



注：西门子歌美飒为间接销售。

发行人开拓新客户后与其进行深度合作，销售收入增长明显，报告期内发行人对主要新开拓客户的销售收入情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三一重能	2,865.91	5,657.38	7,244.71	17.77
运达股份	5,172.56	6,967.06	4,386.78	62.45
东方电气	3,689.01	5,063.53	7,645.45	413.76
电气风电	307.81	5,266.85	5,473.41	尚未开拓
明阳智能	50.79	3.30	尚未开拓	尚未开拓
西门子歌美飒（间接销售）	10.37	尚未开拓	尚未开拓	尚未开拓

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取销售收入明细表，分析公司 2021 年度经营业绩下降的原因，访谈公司管理层，向其了解公司针对经营业绩下降的相关应对措施，了解审计截止日后经营情况；

2、查阅了双一科技、保定维赛等同行业可比公司年度报告或招股说明书，获取其关键财务指标数据，分析公司流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因及合理性；

3、查阅发行人财务报告，分析公司是否存在资金压力或者流动性风险；

4、通过公开渠道查阅风电行业相关政策文件、主要下游客户的经营业绩、同行业公司业绩、原材料价格等公开资料，判断发行人经营环境是否发生重大不利变化，并结合发行人财务状况、期后经营状况、客户及订单获取情况等内因，判断持续经营能力是否存在异常，重大事项风险提示是否充分。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2020 年业绩属于特定产业政策下的特殊情形，2021 年业绩下滑主要由于行业回归理性造成市场需求下降，以及能耗双控等政策造成大宗商品价格上涨，传导至发行人主要原材料采购价格有较大幅度上涨。发行人采取多措施应对业绩下滑，导致 2021 年业绩下滑的相关不利因素已消除。

2、公司流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值具有合理性，公司存在一定资金压力，但流动性风险的可能性较小；

3、2022 年上半年公司营业收入稳步增长，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增长较快，经营情况良好；

4、导致风电产业周期性波动的因素已经弱化，市场需求及下游客户业绩增长的确定性较强，2019 至 2021 年同行业可比公司与发行人业绩变化趋势相同，2022 年 1-6 月变化趋势存在差异具有合理性，主要原材料价格企稳回落，公司新客户开拓能力突出，在手订单充沛，持续经营能力未面临重大不利变化，重

大事项风险提示充分。

11.关于主要客户

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人对前五大客户的销售收入合计占比分别为 97.26%、90.57%、87.68%，客户集中度高于同行业可比公司，除远景能源和中国中车外的前五大客户合作时间均始于 2019 年及以后年份。

（2）发行人 2019 年度、2020 年度第一大客户为远景能源， 2021 年度对其销售金额比 2020 年度下降了 24,574.76 万元；对三一重能、运达股份、电气风电、东方电气等新客户 2020 年度实现销售收入合计为 24,750.35 万元。

（3）发行人存在客户与供应商重叠的情况。

请发行人：

（1）结合市场定位、产品特性、收入结构、主要客户等，量化分析发行人客户集中度高于同行业可比公司的原因及合理性。

（2）说明与前五大客户合作基本情况，包括但不限于名称、注册资本、注册地、成立时间、主要业务及规模、向发行人采购的主要产品、发行人业务获取方式、定价原则及公允性、向发行人采购额占同类产品采购的比例，结合产品竞争力、在手订单、行业空间等因素论证与主要客户的合作稳定性及可持续性。

（3）说明 2021 年向远景能源销售金额下降的原因，报告期内发行人来自远景能源的收入与远景能源业绩、装机量的匹配性。

（4）说明风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料销售前十大客户的销售金额及占比，轨道交通车辆部件销售前五大客户的销售金额及占比，对主要客户收入波动较大的，请分析原因及合理性。

（5）说明供应商与客户重叠情况下购销业务定价的公允性，向部分供应商采购 Balsa、PVC 并向其销售 Balsa、PVC 等叶片芯材的合理性，发行人对上述产品的加工增值及销售毛利率情况，是否存在受托加工，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

（6）说明发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系；主要客户及其控股股东、实际控制人是否为发行人前员工、前关联方、前股东；是否存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形，如是，请说明具体情况及商业合理性。

请保荐人、申报会计师对问题（1）-（5）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（6）发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合市场定位、产品特性、收入结构、主要客户等，量化分析发行人客户集中度高于同行业可比公司的原因及合理性。

发行人客户集中度高于同行业可比公司具有合理性，符合行业特性。报告期内，公司与双一科技、保定维赛的前五大客户销售收入占比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
双一科技	未披露	52.17%	53.31%	60.44%
保定维赛	未披露	73.97%	68.34%	73.58%
平均值	-	**63.07%**	**60.83%**	**67.01%**
发行人	**92.64%**	**87.68%**	**90.57%**	**97.26%**

由上表可知，同行业可比公司对前五大客户的销售收入占比均较高，因双一科技、保定维赛均同时在国内、国外市场布局，并且他们的直接下游行业集中度总体较低，因此客户集中度低于发行人。

（一）市场定位的差异导致发行人与可比公司之间的客户集中度存在差异，符合市场和行业特性

1、发行人专注于国内风电市场，与同时布局国内、国外市场的双一科技、保定维赛存在差异

报告期内，发行人专注于国内风电市场，核心产品是用于风电领域的风电机组罩体和轻量化夹芯材料。

双一科技与发行人相同的产品主要是风电机组罩体。其风电机组罩体产品同时面向国内市场和国外市场，其主要客户除金风科技、三一重能、中国中车等国内风电主机厂商外，还包括维斯塔斯、西门子歌美飒等国外风电主机厂商，

市场区域相对较广，因此客户相对分散。其 2019 年、2020 年和 2021 年营业收入的境外占比分别为 34.49%、27.69%和 22.42%，境外收入占比较高。

保定维赛与发行人相同的产品是风电轻量化夹芯材料。其该类产品同时面向境内和境外市场销售，主要客户除中建材集团、三一重能、明阳智能等国内风电行业企业外，还包括 JSB Group A/S（杰思比）、LM WIND POWER（荷兰艾尔姆风能公司）等国外风电叶片厂商。其中，JSB Group A/S 为其 2019 年前五大客户，收入占比达 12.69%；LM WIND POWER 为其 2019 年和 2021 年前五大客户，收入占比分别为 6.87%和 10.21%，占比较高。

2、下游风电整机行业集中度高的特性决定了发行人客户集中度高的特征

发行人核心产品风电机组罩体和轻量化夹芯材料的下游最终用户为国内风电整机厂商。风电整机行业具有很高的技术、资金、资源壁垒，属于资金和技术密集型行业，市场进入难度大。历多年整合发展，国内风电整机行业形成了目前高集中度的市场格局。2019 年、2020 年和 2021 年，国内前十大风电整机厂商在国内的市场份额分别为 95%、91%、97%。

报告期内，发行人抓住国内风电产业快速发展的历史机遇，坚持发展大客户战略，集中资源开发和服务国内主流风电整机厂商。由于国内风电整机行业非常集中，致使发行人报告期内的客户集中较高，符合行业特性，具有合理性。发行人前五大客户主要为国内大型风电主机厂商，客户结构优质。

（二）发行人收入主要来自风电领域，双一科技等可比公司的收入来源更为分散，导致发行人与可比公司的客户集中度存在差异

报告期内，公司与双一科技、保定维赛的收入结构情况如下：

项 目	产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
双一科技	风电配套类	46.95%	49.18%	51.73%	59.66%
	模具类	40.06%	37.46%	40.69%	31.09%
	其他	12.99%	13.36%	7.58%	9.25%
保定维赛	结构化泡沫产品	未披露	100.00%	97.76%	86.25%
	其他	未披露	-	2.24%	13.75%
发行人	风电类	88.94%	89.44%	94.03%	78.64%
	其他	11.06%	10.56%	5.97%	21.36%

由上表可知，报告期内，发行人的收入主要来自风电领域，相关收入占营业收入的比例分别为 78.64%、94.03%、89.44%、88.94%，主要原因系发行人高度看好我国风电行业的市场前景，报告期内深耕风电行业，持续推进风电领域产品的多元化。

双一科技业务布局较分散，其产品包括风电配套产品、大型非金属模具、工程及农用机械设备覆盖件、车辆碳纤维复合材料制品、钓鱼艇等。2019-2021 年及 2022 年 1-6 月，其风电配套类产品收入占比分别为 59.66%、51.73%和 49.18%和 46.95%，占比远低于发行人，并且呈现逐年下降趋势。因此，双一科技的客户较为分散。

保定维赛的主要收入来源为 PVC 泡沫的销售收入。根据保定维赛 IPO 招股说明书披露，国内 PVC 泡沫生产行业较为集中，2020 年保定维赛拥有国内 PVC 泡沫市场 35%的份额，市场份额和市场知名度均较高。PVC 泡沫生产行业的直接下游是数量较多的风电叶片企业及从事风电轻量化夹芯材料生产的厂家，该市场相对分散，因此，其客户集中度相对较低。

（三）发行人产品特性优良，主要应用于风电领域，客户集中度高具有合理性

发行人的主要产品包括风电机组罩体和风电轻量化夹芯材料，其中风电机组罩体具备重量轻、强度高、承载能力强、安装便捷、外表美观、抗压等多种优良特性，风电轻量化夹芯材料具有重量轻、刚性高、强度好、结实耐用等特性。加之发行人产品已通过 ISO9001《质量管理体系》、ISO14001《环境管理体系认证》、ISO22163《铁路行业质量管理体系》、DIN 6701-2《铁路车辆和车辆部件的粘接质量保证》等质量认证，产品质量优异，产品在下游风电行业应用能力强，下游客户所在行业集中使得。

双一科技的产品种类相对多样，涵盖领域相对广泛，保定维赛的产品下游客户分布相对风电整机厂商更为分散，因而双一科技及保定维赛的客户集中度相对更低。

（四）发行人坚持发展大客户战略是导致客户集中度较高的原因之一；发行人客户结构优质，客户集中的情形不会对经营稳定性造成不利影响

报告期内，发行人坚持发展大客户战略，集中资源开发和服务国内主流风电整机厂商，因此，报告期各期，发行人前五大客户主要为 2021 年国内前十大风电整机厂商，客户结构优质。

双一科技的产品种类较多，应用领域分散，因此客户相对分散，这是其客户集中度低的重要原因；保定维赛的核心产品 PVC 泡沫产品的直接下游是数量较多的风电叶片企业及从事风电轻量化夹芯材料生产的厂家，该市场相对分散，因此，其客户集中度相对较低。

二、说明与前五大客户合作基本情况，包括但不限于名称、注册资本、注册地、成立时间、主要业务及规模、向发行人采购的主要产品、发行人业务获取方式、定价原则及公允性、向发行人采购额占同类产品采购的比例，结合产品竞争力、在手订单、行业空间等因素论证与主要客户的合作稳定性及可持续性。

（一）报告期内前五大客户合作基本情况，包括名称、注册资本、注册地、成立时间、主要业务及规模、向发行人采购的主要产品、发行人业务获取方式、定价原则及公允性、向发行人采购额占同类产品采购的比例

序号	合并客户名称	注册资本	注册地	成立日期	营收规模（亿元）	资产规模（亿元）	主营业务	采购的主要产品	业务获取方式及定价原则	向发行人采购占同类产品采购额比例
1	中国中车	2,869,886.41 万元	北京市	2007-12-28	2,257.32	4,268.26	轨交装备制造及风电整机	风电机组罩体、轨道交通车辆部件、风电轻量化夹芯材料等	招投标及商务谈判	35%左右
2	远景能源	16,500.00 万美元	江苏省无锡市	2008-03-19	615.69	非上市公司，无公开数据	风电整机、物联网、光伏、储能、充电等	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等	招投标及商务谈判	60%左右
3	运达股份	54,225.63 万元	浙江省杭州市	2001-11-30	160.41	247.14	风电整机	风电机组罩体等	主要为招投标	15%左右
4	三一重能	98,850.00 万元	北京市	2008-04-17	101.75	177.62	机械装备制造	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等	商务谈判	30%左右
5	电气风电	133,333.34 万元	上海市	2006-09-07	239.72	306.93	风电整机	风电机组罩体等	商务谈判	10%左右
6	东方电气	311,879.21 万元	四川省成都市	1993-12-28	467.56	1,031.05	风电等发电设备及电站工程服务	风电轻量化夹芯材料等	主要为招投标	5%-18%
7	中铁轨道交通装备有限公司	55,000.00 万元	江苏省南京市	2018-01-08	非上市公司，无公开数据		城轨设备	轨道交通车辆部件等	商务谈判	90%左右
8	南京泰宜盛新型材料有限公司	550.00 万元	江苏省南京市	2012-02-10	0.10	0.12	新型材料及机电设备等销售	复合材料制品等	商务谈判	100%

注 1：营收规模与资产规模为 2021 年度/2021 年末数据。其中，远景能源营收规模数据为 2022 年 9 月公布的民营企业 500 强榜单列示的营业收入金额。南京泰宜盛新型材料有限公司的营收规模、资产规模来自客户访谈问卷。

注 2：向发行人采购占同类产品采购额比例数据取自发行人向客户销售机舱罩产品兆瓦数占该客户当年度装机容量比例，其中东方电气、中铁轨道交通装备有限公司及南京泰宜盛新型材料有限公司取自客户访谈问卷数据。

报告期内，发行人前五大客户多为集团型客户，注册地以长三角地区为主，而实际生产基地布局广泛，成立时间普遍较长，经营发展稳定。

报告期内，发行人前五大客户主要为风电整机厂商，相应资产规模及营收规模较大，具有良好的经营运转基础和发展实力，在行业内和市场上具有一定影响力，其中 6 家风电整机厂商均位列 2021 年国内风电整机厂商新增吊装容量排名前十企业名单，业务获取及定价原则为招投标及商务谈判，定价一般参照市场价格，定价公允。

（二）结合产品竞争力、在手订单、行业空间等因素论证与主要客户的合作稳定性及可持续性

发行人与现有客户建立了长期稳定的合作关系，其中与远景能源、中国中车均有多年合作历史。发行人建立客户档案管理系统，通过不定期实地拜访、电话、邮件等方式与客户保持沟通，主动了解客户需求及产品研发进展，进行技术跟进，调整自身产品的研发方向及投入，与客户共同成长。发行人积极采取措施维持客户关系，与主要客户之间有较高的信赖度，合作稳定。

1、产品竞争力上，发行人产品质量优异，客户需求响应快速，持续进行产品研发，产品竞争力突出且不断持续提升，为经营稳定奠定坚实基础

（1）完善的产品结构，优异的产品质量

公司以强大的技术团队为依托，紧跟客户需求，持续推进产品创新，丰富产品结构，能够很好地满足客户多样化需求。例如，公司风电机组罩体类产品的型号从早期的 1MW 机型发展到目前国内领先的 10MW 大兆瓦机型，并且公司正从事 11MW 以上更大型号风电机组罩体的研发。

为满足客户对产品使用寿命、产品质量稳定性等方面的特殊需求，发行人持续改进生产工艺，引进先进生产设备和产品质量检测设备，打造了较高的产品制造技术水平。公司建立了专业的质量管理及检验部门，构建了严格完整的质量控制和管理体系，先后通过了 ISO9001《质量管理体系》、ISO14001《环境管理体系认证》、ISO22163《铁路行业质量管理体系》、DIN 6701-2《铁路车辆和车辆部件的粘接质量保证》，对产品生产涉及的关键环节进行了全方位的质量控制，确保产品质量。

凭借较强的产品研发实力和质量把控能力，公司风电机组罩体产品性能优异，主要性能指标优于国家标准和国内风电整机头部厂商的标准要求，具体对比如下：

核心指标项目	单位	国家标准	某国内风电整机头部厂商要求	公司产品性能指标
弯曲强度	MPa	≥280	≥300	≥375
弯曲弹性模量	GPa	≥10	≥13	≥15
拉伸强度	MPa	≥240	≥280	≥400
拉伸强度模量	GPa	≥10	≥16	≥18
冲击韧性	Kj/㎡	≥200	≥200	≥262
断裂延长率	%	≥1.4	≥1.4	≥1.99
巴氏硬度	-	≥45	≥40	≥63
热变形温度	℃	-	≥70	≥200

注：1、上述国家标准数据来自国家质检总局和国家标准化委员会于 2013 年联合发布的《风力发电复合材料机舱罩》（GB/T29760-2013）；2、上表某风电整机头部厂商要求来自其 2022 年向公司发送的技术文件。

（2）成熟、快速的客户响应机制

公司具备系统性解决方案的能力，构建了成熟的产品设计开发管控流程，以客户需求为核心，打造了项目制的业务管理模式，项目组提供从客户需求分析、协同研发、试验验证、加工制造、现场装配、用户反馈改进等环节的全流程服务模式，从原料采购到检验交付全过程通过 ERP 系统控制，能够快速、高效满足客户个性化需求，在各流程节点做到精确控制成本，保障公司项目收益最大化和客户利益最大化，多次被中国中车、远景能源、三一重能等客户授予“最佳供应商”、“年度优秀供应商”等荣誉称号。

（3）多点布局生产基地，就近配套下游风电主机厂

公司除在江苏常州设有生产基地外，分别在河北、内蒙古、湖南、云南、四川、福建等地设有生产基地，是行业内生产基地布局较完善的企业。完善的生产基地布局可以就近配套主机厂商，充分辐射全国市场，有效降低运输成本，缩短供货周期，提高与客户的协同能力和客户粘性。



资料来源：国家发改委、国家能源局。

①发行人各生产基地产销量情况

发行人在风资源丰富的区域，配套客户建立了江苏常州、河北承德、湖南株洲、内蒙古巴彦淖尔、云南曲靖等多个生产基地。其中除母公司外，承德生产基地是发行人重要的生产基地，其 2019 年机舱罩和导流罩的产销量占发行人总产销量的比重（以下简称“产销量占比”）已超过 38%，2022 年上半年，产销量占比已超过 49.00%。湖南生产基地自 2020 年开始运营以来，机舱罩和导流罩产销量占比持续保持在 9%以上，是发行人另一重要的生产基地。

发行人各生产基地机舱罩和导流罩产销量占比的具体情况如下：

公司名称	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年			
		销量/套	占当期总销量比	产量/套	占当期总产量比	销量/套	占当期总销量比	产量/套	占当期总产量比
常友科技	机舱罩	173	14.36%	153	12.39%	1,188	38.03%	1,149	36.73%
	导流罩	115	10.18%	84	7.20%	1,167	31.60%	1,142	30.90%
承德常凯	机舱罩	607	50.37%	618	50.04%	1,536	49.17%	1,587	50.74%
	导流罩	646	57.17%	663	56.86%	2,077	56.24%	2,11	57.17%

公司名称	产品类别	2022年1-6月				2021年			
		销量/套	占当期总销量比	产量/套	占当期总产量比	销量/套	占当期总销量比	产量/套	占当期总产量比
								3	
湖南常友	机舱罩	147	12.20%	171	13.85%	362	11.59%	354	11.32%
	导流罩	102	9.03%	108	9.26%	405	10.97%	397	10.74%
盐城常友	机舱罩	-	-	-	-	38	1.22%	38	1.21%
	导流罩	-	-	-	-	44	1.19%	44	1.19%
常卓科技	机舱罩	234	19.42%	249	20.16%	-	-	-	-
	导流罩	219	19.38%	257	22.04%	-	-	-	-
云南常友	机舱罩	44	3.65%	44	3.56%	-	-	-	-
	导流罩	48	4.25%	54	4.63%	-	-	-	-
合计	**机舱罩**	**1,205**	**100.00%**	**1,235**	**100.00%**	**3,124**	**100.00%**	**3,128**	**100.00%**
	导流罩	**1,130**	**100.00%**	**1,166**	**100.00%**	**3,693**	**100.00%**	**3,696**	**100.00%**
公司名称	**产品类别**	**2020年**				**2019年**			
		销量/套	**占当期总销量比**	**产量/套**	**占当期总产量比**	**销量/套**	**占当期总销量比**	**产量/套**	**占当期总产量比**
常友科技	机舱罩	2,012	46.53%	2,015	47.52%	1,063	58.73%	1,055	55.76%
	导流罩	2,034	43.96%	2,057	44.65%	1,213	63.47%	1,190	61.85%
承德常凯 承德常友	机舱罩	1,716	39.69%	1,615	38.09%	747	41.27%	837	44.24%
	导流罩	1,816	39.25%	1,765	38.31%	698	36.53%	734	38.15%
湖南常友	机舱罩	451	10.43%	465	10.97%	-	-	-	-
	导流罩	635	13.72%	643	13.96%	-	-	-	-
盐城常友	机舱罩	145	3.35%	145	3.42%	-	-	-	-
	导流罩	142	3.07%	142	3.08%	-	-	-	-
合计	**机舱罩**	**4,324**	**100.00%**	**4,240**	**100.00%**	**1,810**	**100.00%**	**1,892**	**100.00%**
	导流罩	**4,627**	**100.00%**	**4,607**	**100.00%**	**1,911**	**100.00%**	**1,924**	**100.00%**

注 1：常卓科技和云南常友自 2022 年开始生产，因此 2019 至 2021 年并无产销量数据。注 2：2020 年发行人设立盐城常友主要是为了配合远景能源海上风电业务，由于远景能源后续的战略调整，2021 年逐步停止相关海上风电业务，因此盐城常友自 2022 年初起已无生产经营，并迁址至常州。

②发行人各生产基地配套客户情况

截至本问询函回复日，公司已建立了以江苏常州生产基地主要服务华东片区，河北承德和内蒙古巴彦淖尔生产基地主要配套服务华北、西北、东北地区，以湖南株洲生产基地主要配套服务华中地区，以云南曲靖生产基地主要配套服

务西南地区的布局。各生产基地主要配套客户及注册地情况如下：

序号	公司名称	合并客户	客户名称	注册地		
				省	市	县
1	常友科技	远景能源	江阴远景投资有限公司	江苏省	无锡市	江阴市
2			射阳远景能源科技有限公司	江苏省	盐城市	射阳县
3		中国中车	中车山东风电有限公司	山东省	济南市	-
4		电气风电	上海电气风电设备东台有限公司	江苏省	盐城市	东台市
5		运达股份	宁夏运达风电有限公司	宁夏	吴忠市	-
6	承德常凯	远景能源	远景能源河北有限公司	河北省	承德市	丰宁满族自治县
7			阜新蒙古族自治县远景能源有限公司	辽宁省	阜新市	-
8			远景能源通榆有限公司	吉林省	白城市	通榆县
9			远景能源海南州有限公司	青海省	海南藏族自治州	共和县
10			巴彦淖尔远景能源有限公司	内蒙古	巴彦淖尔市	-
11		运达股份	张北运达风电有限公司	河北省	张家口市	张北县
12			乌兰察布运达风电有限公司	内蒙古	乌兰察布市	-
13			宁夏运达风电有限公司	宁夏	吴忠市	-
14		三一重能	三一重能股份有限公司	北京市	昌平区	-
15			通榆县三一风电装备技术有限责任公司	吉林省	白城市	通榆县
16	湖南常友	中国中车	中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部	湖南省	株洲市	-
17	盐城常友	远景能源	射阳远景能源科技有限公司	江苏省	盐城市	射阳县
18	常卓科技	远景能源	巴彦淖尔远景能源有限公司	内蒙古	巴彦淖尔市	-
19			榆林远腾润科技有限公司	陕西省	榆林市	-
21		运达股份	张北运达风电有限公司	河北省	张家口市	张北县
22			乌兰察布运达风电有限公司	内蒙古	乌兰察布市	-
23			宁夏运达风电有限公司	宁夏	吴忠市	-
24	云南常友	远景能源	远景能源（云南）有限公司	云南省	曲靖市	-

（4）产品研发实力带动产品竞争力不断提升

①发行人自主研发设计能力突出

公司凭借多年的复合材料应用经验、优秀的研发设计团队和先进的工业设计系统软硬件设施，结合新兴产业前沿市场需求，创造性地进行了多项研发活动，取得了丰硕的研发成果。

例如，针对风机罩体轻量化发展趋势，公司依托在复合材料及夹芯材料应用领域的双重经验，打破传统设计思路，将夹芯结构应用于风电机组罩体和轨道交通车辆内装生产领域，很好地满足了产品轻量化需求，并提高了产品的经济性、隔音性和保温性。

②发行人构建了富有特色的工艺技术体系，积累了丰富的数据库资源，为发行人的产品研发提供有力支撑

经过多年积累，发行人在系统掌握行业基础技术原理的基础上持续推进工艺创新，构建了独特的工艺技术体系，包括纤维泡沫复合成型技术、预埋件一体成型工装结构设计、碳纤维制品表层纹理修复技术、纤维制品表面刻字技术等。

此外，公司凭借多年深耕复合材料行业的经验，构建了产品结构设计及有限元计算评估、PFMEA（过程潜在失效模式及影响分析）复合材料设计、APQP（产品质量先期策划）等数据库资源，可以充分匹配不同客户多种功率规格产品对保护罩体的设计和生产需求，有效提高了客户响应速度和产品研发的成功率。

③发行人模具研发和生产能力突出

模具是风电机组罩体产品成型工艺中的主要装备，模具的结构形式、强度、表面质量对风电机组罩体产品的质量、生产成本和生产效率有决定性影响。

公司模具设计和加工能力覆盖的模具尺寸面广，具备小到列车摄像头外壳模具，大到风电机组罩体模具的不同尺寸模具设计及生产能力，并且公司拥有风电直驱、半直驱、双馈等全部风机类型的丰富设计生产经验；公司拥有先进的大台面五轴加工中心设备，加工精度达±0.5mm，模具加工能力突出。先进

的模具设计和加工能力一方面保证了产品研发设计理念落地的及时性、准确性；另一方面提高了公司模具设计和生产的灵活性；并且可以确保模具的可靠性和使用寿命。

2、在手订单上，发行人持续获取在手订单，在手订单金额较高，有力保证经营业绩稳定

发行人与主要客户保持良好合作关系。2022 年 1-6 月发行人营业收入 27,092.14 万元，截至 2022 年 6 月末，发行人在手订单金额为 50,012.93 万元。

其中截至 2022 年 6 月 30 日，在手订单分客户统计情况如下：

序号	客户名称	在手订单		订单产品内容
		金额（万元）	比例	
1	远景能源	19,315.69	38.62%	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等
2	中国中车	10,488.11	20.97%	风电机组罩体、轨道交通部件、风电轻量化夹芯材料
3	东方电气	8,217.56	16.43%	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等
4	三一重能	4,368.81	8.74%	风电机组罩体等
5	运达股份	2,225.67	4.45%	风电机组罩体等
小计		**44,615.83**	**89.21%**	-
其他		5,397.10	10.79%	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等
合计		**50,012.93**	**100.00%**	-

发行人在手订单充裕，其中与前五大客户的在手订单金额占比高达 89.21%。报告期内，发行人与主要客户通过招投标及商务谈判方式展开合作，2022 年以来持续获取订单且金额较高。此外，除上述在手订单外，发行人还存在持续的潜在订单机会。发行人 2022 年与主要客户合作稳定，对主要客户的销售具有良好持续性。

3、行业空间上，风电行业短期增速显著，长期发展潜力巨大，行业发展前景良好，下游客户需要优质的原材料供应商，有利于发行人与下游客户保持持续稳定的合作关系

（1）短期来看，风电行业增速明显

在新冠疫情对我国 2022 年上半年经济社会影响较大的情况下，2022 年 1-6

月我国新增风电装机容量为 12.94GW，同比增长 19.37%，成绩斐然。考虑到上半年是装机淡季，并且疫情影响已经慢慢消退，预计全年新增装机容量将较去年大幅增长。据光大证券统计，2022 年上半年我国风电项目招标高达 53.46GW，同比增长 69.71%，与去年全年招标量几乎齐平，并且超过了去年全年的新增装机容量。风电项目招标量是第二年新增装机容量的晴雨表，2022 年上半年风电项目招标量大，为 2022 年下半年和 2023 年全国风电装机量提供有力保证。

（2）长期来看，风电行业发展潜力巨大

在碳达峰、碳中和国家战略大背景下，各级政府纷纷出台产业政策为风电的长期发展保驾护航。国家能源局、国家发改委陆续发布第一批、第二批风光大基地建设，叠加分散式风电、老旧风场改造、各省份的“十四五”能源发展规划，为未来风电装机总量提供了坚实的基础。兴业证券预计“十四五”期间风电将保持年化 60GW 的装机增量。据东吴证券预计，2022 至 2025 年我国风电年均新增装机需求量达 70GW。

项目	2021	2022E	2023E	2024E	2025E
风力发电量（亿千瓦时）	81,122	85,178	89,437	93,909	98,604
风力发电占比	8.0%	9.2%	10.5%	11.9%	13.4%
风电新增装机需求量（GW）	48	59	66	74	82

资料来源：国家能源局、东吴证券

长期来看，系列行业政策为“十四五”和“十五五”期间新增风电装机容量提供了规划指引。风光大基地建设、分散式风场的规划布局、老旧风场改造以及各个省份“十四五”规划纲要中，对于风电行业的重视，都为发行人下游行业长期的需求提供了坚实的基础：

单位：GW

相关政策	“十四五”期间建设规模	“十五五”期间建设规模
第二批风光大基地	200	255
分散式风电	50	
老旧风场改造	30	
各省“十四五”能源发展规划	超过 300	

资料来源：国家能源局、国家发改委、东吴证券、中银证券

三、说明 2021 年向远景能源销售金额下降的原因，报告期内发行人来自远景能源的收入与远景能源业绩、装机量的匹配性。

（一）2021 年向远景能源销售金额下降的原因

2021 年，公司对远景能源的销售金额情况如下：

产品	2021 年		2020 年
	销售金额（万元）	同比变动	销售金额（万元）
风电机组罩体	15,485.36	-54.98%	34,393.14
风电轻量化夹芯材料	122.63	-97.77%	5,494.12
其他	390.77	-43.06%	686.25
合计	**15,998.76**	**-60.57%**	**40,573.52**

发行人 2021 年向远景能源销售金额下降，主要系风电机组罩体和风电轻量化夹芯材料的销售收入下降。主要原因包括：①风电抢装潮影响下，远景能源 2021 年装机容量下降 22.44%，对上游风电机组罩体的采购需求和采购单价下降；②远景能源自身经营战略调整，2021 年基本未对外直接采购芯材产品，造成发行人 2021 年度对其芯材销售同比下降 97.77%。具体情况分析如下：

1、风电抢装潮影响下，远景能源 2021 年装机容量下降 22.44%，对上游风电机组罩体的采购需求和采购单价下降，2022 年起采购需求和采购单价均有明显回升；

受 2020 年抢装潮影响，国内风电行业部分短期需求阶段性透支，因而 2021 年风电新增装机容量出现明显回落。2021 年全国风电新增并网装机容量为 47.57GW，相比 2020 年新增并网装机容量 71.67GW 同比下降 33.63%。远景能源作为我国主要的风电整机厂商之一，其装机容量由 2020 年的 10.07GW 下降到 2021 年的 7.81GW，同比下降 22.44%。

（1）发行人为了积极应对远景能源大兆瓦数发展趋势并优化客户结构，为集中优势资源主动提前布局大兆瓦机型产品，主动放弃远景能源部分利润较低的小兆瓦型号产品订单，造成 2021 年对远景能源销售收入下降

在风电产业链降本的趋势之下，催生出行业的大兆瓦发展路径。远景能源顺应市场发展趋势，未来主流机型以大兆瓦为主，未来 1-2 年的主流大兆瓦机

型分别为针对陆上风电的 X4 机型和针对海上风电的 MODEL Y 机型，发行人顺应行业发展趋势，集中优势资源提前布局客户上述大兆瓦机型，分别在 2020 年下半年和 2021 年年底提前参与上述两大机型的前期联合设计，因而主动放弃部分利润较低的小兆瓦的产品，导致 2021 年对远景能源销售收入有所下降。

由于上述主动放弃小兆瓦产品订单的战略选择，发行人对远景能源的风电机组罩体类产品销售量及销售金额有所下降，整体呈现向大兆瓦转型趋势。

2022 年 1-6 月，发行人对远景能源的大兆瓦产品型号销售占比显著提升，报告期内发行人向远景能源不同型号销售金额情况如下：

单位：万元

适用机型	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年	
	销售金额	占比	同比变动	销售金额	占比	同比变动	销售金额	占比
3MW 以下（不含 3MW）	375.20	9.09%	-93.21%	11,185.35	72.23%	-61.79%	29,273.92	85.12%
3MW 以上（含 3MW）	3,750.36	90.91%	197.84%	4,300.01	27.77%	-16.00%	5,119.23	14.88%
合计	**4,125.56**	**100.00%**	**-39.17%**	**15,485.36**	**100.00%**	**-54.98%**	**34,393.14**	**100.00%**

2022 年 1-6 月，发行人对远景能源销售金额为 5,240.13 万元，其中风电机组罩体类收入为 4,125.56 万元，同比下降 39.17%主要系小兆瓦机型产品销售收入进一步下降，大兆瓦机型产品因客户计划延后而推迟交付，导致 2022 年 1-6 月对远景能源销售收入有所下降。

截至 2022 年 6 月末，发行人对远景能源的在手订单金额为 19,315.69 万元，简单加总预计 2022 年对远景能源的销售收入为 24,555.82 万元（不构成盈利预测），较之 2021 年对远景能源的销售收入 15,998.76 万元，预计同比增长 53.49%，与远景能源的业务合作具有稳定性和持续性。截至 2022 年 10 月 29 日，发行人期后实现对远景能源的销售收入为 10,224.98 万元（未审数），期后在手订单执行情况良好。

（2）2021 年陆上风电补贴退坡催生产业链降本，发行人对远景能源的风电机组罩体销售单价下降

2021 年由于陆上风电补贴取消，催生产业链降本，发行人向远景能源销售

的风电机组罩体产品销售单价下降，具体情况如下表所示：

单位：万元/套

类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度
	单价	变动	单价	变动	单价
机舱罩	9.30	13.81%	8.17	-14.34%	9.53
导流罩	2.10	16.98%	1.79	-15.65%	2.12

整体上，在 2021 年风电行业补贴退坡造成产业链降本的情形下，发行人 2021 年对远景能源的机舱罩和导流罩销售单价分别同比下降 14.34%和 15.65%。

随着风电产业链在 2021 年对降本的消化，加上风电度电成本相比火电已经有较强的竞争优势，同时发行人通过前期参与远景能源对新机型的联合开发设计，增强了产品的议价能力，叠加对远景能源新机型的上量，2022 年 1-6 月，发行人对远景能源的风电机组罩体均价有所上升，其中机舱罩和导流罩销售单价分别相较 2021 年上升 13.81%和 16.98%。

2、2021 年远景能源自身经营调整导致对外采购芯材下降，2022 年起产生持续稳定采购需求

2020 年因抢装潮影响，原材料供应紧张，远景能源对外直接采购芯材以保证叶片供应稳定，2020 年向发行人采购风电轻量化夹芯材料金额达 5,494.12 万元。2021 年行业回归正常后，远景能源继续直接采购叶片用于生产，因而该年度基本未对包括发行人在内的供应商采购风电轻量化夹芯材料，2021 年向远景能源的芯材销售金额为 122.63 万元，同比下降 97.77%。

远景能源 2021 年开始在无锡江阴、南通如东和乌兰察布等基地设立叶片厂。2022 年叶片厂投产后，对芯材类产品产生持续采购需求。发行人作为被远景能源多次授予“供应商优质服务奖”、“卓越交付奖”荣誉称号的企业，凭借多年的合作经验以及产品质量优异的稳定性能，在 2022 年远景能源叶片基地投产后，向其销售芯材类产品且于 2022 年上半年开始上量，2022 年 1-6 月销售金额为 980.01 万元。随着远景能源叶片产能的逐步投产，其对发行人芯材采购将进一步上量，截至 2022 年 6 月末，发行人对远景能源的芯材类产品在手订单金额达 5,968.50 万元，发行人对其芯材销售业务具有持续性和稳定性。

（二）报告期内发行人来自远景能源的收入与远景能源业绩、装机量的匹配性

报告期内，公司对远景能源的销售金额与远景能源业绩、装机量数据情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
销售金额（万元）	5,240.13	15,998.76	40,573.52	21,600.49
远景能源新增吊装容量（GW）	/	7.81	10.07	5.42
销售金额变动率	/	-60.57%	87.84%	/
远景能源新增吊装容量变动率	/	-22.44%	85.79%	/

注：远景能源为非上市公司，业绩数据不公开披露

从上表可知，报告期内，发行人对远景能源的销售收入呈现先上升后下降趋势，与远景能源装机容量变动趋势一致；其中 2020 年销售金额变化幅度与远景能源自身装机容量变化幅度基本接近，2021 年销售收入下降幅度超过远景能源装机容量下降幅度，主要原因详见本问题回复之“三、说明 2021 年向远景能源销售金额下降的原因，报告期内发行人来自远景能源的收入与远景能源业绩、装机量的匹配性。”之“（一）2021 年向远景能源销售金额下降的原因”。

四、说明风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料销售前十大客户的销售金额及占比，轨道交通车辆部件销售前五大客户的销售金额及占比，对主要客户收入波动较大的，请分析原因及合理性。

（一）风电机组罩体销售前十大客户的销售金额及占比

报告期内各期风电机组罩体前十大客户共计 14 家，其中主要客户为远景能源、中国中车、运达股份、三一重能和电气风电，主要客户的风电机组罩体销售收入占比超过 99%，具体情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	远景能源	4,125.56	29.25	15,485.36	41.55	34,393.14	63.69	20,663.49	94.71
2	中国中车	2,329.11	16.52	4,973.61	13.34	5,637.67	10.44	1,050.24	4.81
3	运达股份	4,832.34	34.27	6,962.32	18.68	4,375.41	8.10	62.45	0.29
4	三一重能	2,456.32	17.42	5,615.75	15.07	4,805.43	8.90	-	-

5	电气风电	267.12	1.89	4,200.74	11.27	4,531.06	8.39	-	-
6	潍坊鸿蒙机械科技有限公司	24.70	0.18	-	-	-	-	-	-
7	江苏振江新能源装备股份有限公司	10.37	0.07	-	-	-	-	-	-
8	昆山巧林钢结构制造有限公司	-	-	16.77	0.04	-	-	-	-
9	哈电风能有限公司	56.92	0.40	10.97	0.03	-	-	-	-
10	华纳环保科技（通榆）有限公司	-	-	6.28	0.02	-	-	-	-
11	江苏海锋能源科技有限公司	-	-	-	-	259.03	0.48	-	-
12	林西国龙新能源有限公司	-	-	-	-	2.74	0.01	-	-
13	中电华运国际物流（大连）有限公司	-	-	-	-	-	-	31.24	0.14
14	成武县汇科风电有限公司	-	-	-	-	-	-	11.15	0.05
合计		**14,102.44**	**100.00**	**37,271.80**	**100.00**	**54,004.48**	**100.00**	**21,818.57**	**100.00**

报告期内，发行人风电机组罩体销售收入分别为 21,818.57 万元、54,004.48 万元、37,271.80 万元和 14,102.44 万元，主要集中于远景能源、中国中车、运达股份、三一重能和电气风电等主要客户，其销售金额变动及原因如下：

单位：万元、%

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
远景能源	4,125.56	-39.17	15,485.36	-54.98	34,393.14	66.44	20,663.49
中国中车	2,329.11	18.53	4,973.61	-11.78	5,637.67	436.80	1,050.24
运达股份	4,832.34	937.94	6,962.32	59.12	4,375.41	6,906.26	62.45
三一重能	2,456.32	92.71	5,615.75	16.86	4,805.43	-	-
电气风电	267.12	-90.49	4,200.74	-7.29	4,531.06	-	-

（1）远景能源

报告期内，发行人向远景能源销售风电机组罩体的金额分别为 20,663.49 万元、34,393.14 万元、15,485.36 万元和 4,125.56 万元，呈现先上升后下降的波动。

2020 年度发行人向远景能源销售风电机组罩体收入同比增长 66.44%，主要系抢装潮下远景能源当年新增装机容量增长带动风电机组罩体需求增加所致。2020 年远景能源装机容量同比增长 85.79%，超出发行人对其销售风电机组罩体 66.44%的增幅，主要原因发行人 2019 年、2020 年新开拓了三一重能、运达股份、电气风电等客户，产能有限。

2021 年度向远景能源销售风电机组罩体收入同比下降 54.98%，主要系为顺应大兆瓦的发展趋势，发行人主动放弃部分利润较低的小兆瓦机型订单，同时行业降本带动机舱罩价格下降，销售收入因此有所下降。

2022 年 1-6 月向远景能源销售风电机组罩体收入 4,125.56 万元，同比下降 39.17%，主要系小兆瓦机型产品销售收入进一步下降，大兆瓦机型产品因客户计划延后而推迟交付，导致 2022 年 1-6 月对远景能源销售收入有所下降。

（2）中国中车

报告期内，发行人向中国中车销售风电机组罩体的金额分别为 1,050.24 万元、5,637.67 万元、4,973.61 万元和 2,329.11 万元，除 2021 年小幅下降以外，其余各期风电机组罩体销售收入均为增长。

2020 年度向中国中车销售风电机组罩体收入同比增长 436.80%，主要系中国中车 2020 年新增风电装机容量 3.84GW，同比增长 490.77%，带动风电机组罩体需求量增加。

2021 年度向中国中车销售风电机组罩体收入同比下降 11.78%，主要系发行人通过从设计环节参与中国中车的产品迭代，加深双方合作关系，3MW 及以上机型产品销量增加，在 2021 年陆上风电抢装潮结束，中国中车新增风电装机容量同比下降 21.88%的背景下，发行人向中国中车销售风电机组罩体的销售收入下降幅度较小。

2022 年 1-6 月向中国中车销售风电机组罩体收入 2,329.11 万元，维持在较高水平，同时风电行业存在明显的季节性，一般每年的三、四季度是销售旺季。

（3）运达股份

报告期内，发行人向运达股份销售风电机组罩体的金额分别为 62.45 万元、

4,375.41 万元、6,962.32 万元和 4,832.34 万元，自 2019 年开拓该客户以来，风电机组罩体的销售收入持续上升。

2020 年度向运达股份销售风电机组罩体收入同比增加 6,906.26%，一方面是由于 2019 年底通过招投标形式与运达股份开展合作，因合作时间较短导致当年销售基数较低；另一方面，2020 年抢装潮下运达股份当年新增装机容量增长 93.20%，增幅较快。

2021 年度向运达股份销售风电机组罩体收入同比增加 59.12%，主要系在手订单充沛，运达股份当年新增装机容量增长 91.96%，带动风电机组罩体需求量增加。

2022 年 1-6 月，发行人向运达股份销售风电机组罩体收入 4,832.34 万元，同比增加 937.94%，主要系 2021 年上半年销售机型主要为 2.5MW 小兆瓦机型，主力机型 3.3MW 于下半年开始上量，导致 2021 年上半年收入基数较小，收入同比增速较高。

（4）三一重能

发行人 2019 年与三一重能达成合作关系，2020 年至 2022 年 6 月向其销售风电机组罩体的销售收入分别为 4,805.43 万元、5,615.75 万元和 2,456.32 万元，销售收入保持增长。

2021 年度向三一重能销售风电机组罩体收入增长 16.86%，主要系发行人通过受托研发、前期介入等方式参与三一重能机舱罩、导流罩的生产方案及工艺设计，加深与三一重能合作关系，风电机组罩体销售有所增加。

2022 年 1-6 月发行人延续了之前的增长态势，风电机组罩体收入同比增加 92.71%，维持在较高水平。主要由于三一重能 2022 年 1-6 月风机销售收入同比增长 21.69%，对上游原材料需求增长较快。

（5）电气风电

发行人 2020 年与电气风电达成合作关系，2020 年至 2022 年 6 月向其销售风电机组罩体的销售收入分别为 4,531.06 万元、4,200.74 万元和 267.12 万元。

2021 年度，发行人向电气风电销售风电机组罩体收入同比小幅下降 7.29%，

波动较小。

2022 年 1-6 月，发行人向电气风电销售风电机组罩体收入 267.12 万元，金额较低，主要由于电气风电自身对下游客户的部分订单交付延迟、以及海上风电补贴退出等综合因素影响，2022 年 1-6 月销售收入同比下降 57.75%。

（二）风电轻量化夹芯材料销售前十大客户的销售金额及占比

报告期内各期风电轻量化夹芯材料前十大客户共计 13 家，其中主要客户为中国中车、东方电气、远景能源和三一重能，主要客户的风电轻量化夹芯材料销售收入占比超过 90%，具体情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	中国中车	4,916.51	50.50	10,824.47	63.40	8,512.65	32.63	1,927.37	82.20
2	东方电气	3,689.01	37.89	5,061.32	29.65	7,610.04	29.17	411.27	17.54
3	远景能源	980.01	10.07	122.63	0.72	5,494.12	21.06	6.09	0.26
4	三一重能	67.11	0.69	16.74	0.10	1,934.02	7.41	-	-
5	苏州天顺复合材料科技有限公司	-	-	357.12	2.09	1,003.19	3.85	-	-
6	中科宇能科技发展有限公司	-	-	-	-	746.09	2.86	-	-
7	电气风电	-	-	-	-	528.85	2.03	-	-
8	安徽驭风风电设备有限公司	0.07	0.01	108.14	0.63	217.27	0.83	-	-
9	江苏正威新材料股份有限公司	21.74	0.22	579.03	3.39	34.36	0.13	-	-
10	上海玻璃钢研究院东台有限公司	-	-	-	0.00	5.32	0.02	-	-
11	哈尔滨新科锐复合材料制造有限公司	-	-	2.44	0.01	-	-	-	-
12	安徽东远新材料有限公司	62.06	0.64	-	-	-	-	-	-
13	山东国创风叶制造有限公司	-	-	0.12	0.01	-	-	-	-
合计		**9,736.51**	**100.00**	**17,072.00**	**100.00**	**26,085.94**	**100.00**	**2,344.73**	**100.00**

注：中国中车包括其同一控制下关联公司时代新材等。

报告期内，发行人风电轻量化夹芯材料销售收入分别为 2,344.73 万元、26,085.94 万元、17,072.00 万元和 9,736.51 万元，主要集中于中国中车、东方电

气、远景能源和三一重能等主要客户，其销售金额变动及原因如下：

单位：万元、%

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
中国中车	4,916.51	33.43	10,824.47	27.16	8,512.65	341.67	1,927.37
东方电气	3,689.01	173.45	5,061.32	-33.49	7,610.04	1,750.38	411.27
远景能源	980.01	1411.69	122.63	-97.77	5,494.12	90,115.44	6.09
三一重能	67.11	/	16.74	-99.13	1,934.02	-	-

（1）中国中车

报告期内，发行人向中国中车销售风电轻量化夹芯材料的金额分别为1,927.37 万元、8,512.65 万元、10,824.47 万元和 4,916.51 万元，呈现先上升后下降的趋势。

2020 年为陆上风电抢装潮，发行人向中国中车销售风电轻量化夹芯材料的金额大幅增加，与中国中车当年新增装机容量增幅相适应。中国中车自身新增装机容量由 2019 年的 0.65GW 增长至 2020 年的 3.84GW，增长率达到 490.77%。2020 年发行人对中国中车销售芯材的收入增幅为 341.67%，趋势具有一致性。

因 2020 年度发行人全力保障中国中车的风电轻量化夹芯材料供应，发行人成为其核心供应商，加上 2021 年发行人完成中国中车多个标段的中标，覆盖巴沙木制品、PVC 泡沫制品及 PET 泡沫制品等主要风电轻量化夹芯材料，故 2021 年发行人对中国中车的风电轻量化夹芯材料销售金额进一步上升，同比增长 27.16%。

2022 年 1-6 月，发行人向中国中车销售风电轻量化夹芯材料的金额为 4,916.51 万元，维持在较高水平，同时风电行业存在明显的季节性，一般每年的三、四季度是销售旺季。

（2）东方电气

报告期内，发行人向东方电气销售风电轻量化夹芯材料的金额分别为411.27 万元、7,610.04 万元、5,061.32 万元和 3,689.01 万元，呈现先上升后下降的趋势。

2020 年，发行人向东方电气销售风电轻量化夹芯材料的金额上升1,750.38%，主要原因系 2020 年陆上风电抢装潮时期客户需求量较高，以及2019 年销售额基数较小所致。

2021 年，发行人向东方电气销售风电轻量化夹芯材料的金额下降 33.49%，其装机量小幅上升 6.43%，原因系受下游降本需求和上游原材料价格下跌的影响，风电轻量化夹芯材料的价格下降较大。

2022 年 1-6 月，发行人向东方电气销售风电轻量化夹芯材料金额为3,689.01 万元，同比增长 173.45%，主要系 2022 年 1-6 月东方电气营业收入同比增长 23.00%，发展较为迅速，对外采购需求较大，同时因发行人 2021 年对其销售收入下降较高，导致 2021 年 1-6 月对其销售基数较低。

（3）远景能源

报告期内，发行人向远景能源销售风电轻量化夹芯材料的金额分别为 6.09 万元、5,494.12 万元、122.63 万元和 980.01 万元，呈现大幅波动趋势。

2020 年为抢装高峰期，上游原材料供应紧张，远景能源向发行人采购风电轻量化夹芯材料后，主要发往风电叶片生产企业加工叶片，以保证其主要零部件叶片的供应。2021 年陆上风电补贴退坡，上游原材料供应不再趋紧，远景能源向包括发行人在内的供应商停止采购风电轻量化夹芯材料，导致当年度向发行人采购风电轻量化夹芯材料的金额大幅下降。

2022 年 1-6 月，远景能源开始涉足自产风机叶片，向发行人采购风电轻量化夹芯材料的金额有所上升，同时由于 2021 年 1-6 月向远景销售风电轻量化夹芯材料的收入基数较低，导致 2022 年 1-6 月收入增速较高。

（4）三一重能

报告期内，发行人向三一重能销售风电轻量化夹芯材料的金额分别为 0 万元、1,934.02 万元、16.74 万元和 67.11 万元，呈现先上升后下降的趋势。

发行人 2021 年向三一重能销售风电轻量化夹芯材料大幅下降，主要原因为发行人产能有限，优先向中国中车、东方电气等主要客户供应，承接三一重能的订单相对较少。

（三）轨道交通车辆部件销售前五大客户的销售金额及占比

报告期内各期轨道交通车辆部件前五大客户共计 7 家，其中主要客户为中国中车、四川省中车铁投轨道交通有限公司和中车浦镇阿尔斯通运输系统有限公司，主要客户的轨道交通车辆部件销售收入占比超过 90%，具体情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	四川省中车铁投轨道交通有限公司	834.48	47.17	431.35	11.14	284.50	12.88	-	-
2	中国中车	606.80	34.30	3,197.32	82.55	1,776.53	80.43	3,849.85	90.13
3	中车浦镇阿尔斯通运输系统有限公司	310.11	17.53	213.01	5.50	28.93	1.31	-	-
4	中铁轨道交通装备有限公司	-	-	31.42	0.81	71.32	3.23	397.76	9.31
5	湖北吉利太力飞车有限公司	-	-	-	-	27.13	1.23	23.81	0.56
6	金鑫美莱克空调系统（无锡）有限公司	0.39	0.02						
7	三一重能	17.13	0.97						
合计		1,768.92	100.00	3,873.10	100.00	2,188.41	99.07	4,271.42	100.00

报告期内，发行人轨道交通车辆部件前五大客户销售收入分别为 4,271.42 万元、2,188.41 万元、3,873.10 万元和 1,768.92 万元，主要集中于中国中车、四川省中车铁投轨道交通有限公司和中车浦镇阿尔斯通运输系统有限公司等主要客户，其销售金额变动及原因如下：

单位：万元、%

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	同比变动	收入金额	同比变动	收入金额	同比变动	收入金额
四川省中车铁投轨道交通有限公司	834.48	822.86	431.35	51.61	284.50	-	-
中国中车	606.80	-47.67	3,197.32	79.98	1,776.53	-53.85	3,849.85
中车浦镇阿尔斯通运输系统有限公司	310.11	255.42	213.01	636.30	28.93	-	-

报告期内，主要客户中四川省中车铁投轨道交通有限公司与中车浦镇阿尔斯通运输系统有限公司收入基数较小，因此收入变动幅度较大。

2020 年发行人对中国中车销售金额下降 53.85%，主要系该客户主要位于华中地区，属于新冠疫情爆发初期受影响较为严重的地区，相关客户生产复工延

迟，公司产品订单的交付也相应延后，2021 年恢复正常后收入有所回升。

2022 年 1-6 月，发行人的轨交业务收入为 1,768.92 万元，维持在较高水平。

五、说明供应商与客户重叠情况下购销业务定价的公允性，向部分供应商采购 Balsa、PVC 并向其销售 Balsa、PVC 等叶片芯材的合理性，发行人对上述产品的加工增值及销售毛利率情况，是否存在受托加工，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）供应商与客户重叠情况下购销业务定价的公允性

报告期内，发行人存在供应商与客户重叠情形，包括向客户采购和向供应商销售两种情形，具体分析如下：

1、向客户采购

报告期内，发行人存在向风电轻量化夹芯材料客户采购巴沙木原材料及 PVC 泡沫的情况，主要系陆上风电抢装潮时期，巴沙木、PVC 泡沫等原材料供应紧张，为保障装机进度和产品交付，下游客户利用业内渠道资源锁定部分原材料并销售给发行人。

此外，发行人存在向客户零星采购的情形，例如向轨道交通车辆部件客户中车青岛四方车辆研究所有限公司采购少量铆钉、螺母等零部件；向风电轻量化夹芯材料客户江苏正威新材料股份有限公司采购零星玻纤原材料等。

发行人与客户发生采购业务，采购金额超过 100 万元的具体情况如下：

单位：万元

交易对方	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	交易内容
远景能源	销售金额	5,240.13	15,998.76	40,573.52	21,600.49	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等
	采购金额	1,308.97	518.93	506.89	-	PVC 泡沫、PET 泡沫、巴沙木原材料等
株洲时代新材料科技股份有限公司	销售金额	4,920.56	11,448.19	8,596.24	1,962.72	轨道交通车辆部件、风电轻量化夹芯材料等
	采购金额	-	-	602.37	305.29	巴沙木原材料、PVC 泡沫等
苏州天顺	销售金额	-	357.12	1,090.02	-	风电轻量化夹芯材料

交易对方	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	交易内容
复合材料科技有限公司						等
	采购金额	-	-	486.49	-	巴沙木原材料、PVC 泡沫等

注 1：远景能源有限公司为远景能源及其同一控制下关联公司，包括江阴远景投资有限公司、远景能源有限公司、远景能源河北有限公司、远景能源（南京）软件技术有限公司、射阳远景能源科技有限公司、远景能源海南州有限公司、远景能源（海阳）有限公司、巴彦淖尔远景能源有限公司、定远远景能源科技有限公司、阜新蒙古族自治县远景能源有限公司、远景能源通榆有限公司、远景能源（云南）有限公司、榆林远腾润科技有限公司、钦州远景能源科技有限公司。

注 2：株洲时代新材料科技股份有限公司包括株洲时代新材料科技股份有限公司及其同一控制下关联公司，包括天津中车风电叶片工程有限公司、株洲时代新材料科技股份有限公司、株洲时代新材料科技股份有限公司光明分公司、株洲时代新材料科技股份有限公司蒙西分公司、株洲时代新材料科技股份有限公司射阳分公司。

注 3：苏州天顺复合材料科技有限公司包含苏州天顺复合材料科技有限公司及其同一控制下关联公司，包括苏州天顺复合材料科技有限公司、启东天顺风电叶片有限公司。

2019-2021 年客户与供应商重叠主要系抢装潮影响下下游客户为保证供货稳定，将其采购叶片芯材销售给发行人。2022 年 1-6 月远景能源向发行人销售的叶片芯材原材料金额较高，主要原因发行人存在对巴沙木等芯材原材料较高的需求，同时远景能源在其本身业务经营模式下，2022 年自建叶片厂陆续投产存在对风电轻量化夹芯材料的需求，将其采购的巴沙木原材料销售给其上游芯材供应商，该部分业务按照市场价格定价，定价公允。

2、向供应商销售

发行人存在向供应商销售的情形，主要系发行人供应商对叶片芯材等产品存在临时采购需求，如向 PET 泡沫供应商阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司零星销售非风电 PET 芯材等，累计销售金额不超过 5 万元。

报告期内，发行人向供应商的销售均为零星销售，不存在销售金额超过 100 万元的情形。

发行人对客户暨供应商购销业务采用招投标或商务谈判方式定价，具有公允性。其中商务谈判下，客户暨供应商一般会综合考虑产品质量、交货能力、供货稳定性等因素后确定价格。采购与销售业务均独立定价结算，定价公允。

（二）向部分供应商采购 Balsa、PVC 并向其销售 Balsa、PVC 等叶片芯材的合理性，发行人对上述产品的加工增值及销售毛利率情况，是否存在受托加工，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

1、向部分供应商采购 Balsa、PVC 并向其销售 Balsa、PVC 等叶片芯材的合理性

陆上风电抢装潮时期，巴沙木、PVC 泡沫等原材料供应紧张，尤其是巴沙木原材料受自然生长条件的制约，且主要产地位于南美，其供应的不稳定性难以满足陆上风电抢装潮下对相关原材料的需求。

发行人下游客户大多为风电整机厂商或叶片制造商，成立时间久、经营规模大，具有一定的行业资源，为保障风机装机进度和产品交付，纷纷向上游锁定了部分核心原材料供应。发行人客户中远景能源、时代新材、苏州天顺等也采取了锁定核心原材料的行动，发行人向其采购主要原材料，具有合理性。

同行业可比公司保定维赛也存在向其客户三一重能采购巴沙木原材料及销售巴沙木叶片芯材与泡沫芯材产品的情形。根据其招股说明书披露，2020 年度，受国内风电行业“抢装”行情影响，芯材市场供应明显偏紧，保定维赛自三一重能采购 Balsa 木原材料，与保定维赛其他渠道采购的 Balsa 木原材料一起加工成 Balsa 木芯材，销售给包括三一系客户在内的风电叶片厂商客户。

因此，陆上风电抢装潮时期，相关原材料供应紧张，下游客户向上游锁定原材料并销售给中游零部件生产商的情形具有历史特殊性和行业普遍性，发行人向部分客户采购巴沙木原材料、PVC 泡沫的行为具有合理性。

2、上述业务不属于受托加工，收入确认符合《企业会计准则》的规定

发行人向具备相关渠道资源的客户采购原材料。此情形下，发行人与客户签订独立的采购合同，原材料采购入库后控制权转移至发行人，按照存货管理规定与其他采购渠道入库的原材料统一管理。发行人领用统一管理的原材料进行生产，完工入库后，销售给包括远景能源、时代新材、苏州天顺在内的风电轻量化夹芯材料客户。

业务实质方面，发行人向客户采购原材料存在历史背景，且向客户采购原材料仅作为常规采购渠道的补充。

合同约定方面，发行人向上述客户采购原材料，均分别签订了独立的采购合同、销售合同，采购与销售不互为前提。合同条款中，对于风险转移、货物接收、质量验收等条款进行约定，未要求采购原材料需用于相应客户的产品生产中，具体如下：

交易对方	采购合同主要条款	销售合同主要条款
远景能源	买方（发行人）应自收到卖方产品三日内对产品进行检验，如有异议应于到货 15 日之内向卖方提出书面通知，逾期不验货或者没有书面通知，即表示卖方产品质量符合约定。	远景能源只认可由订单指定收货人或收货人书面指定之人员所签收的收货单据，而无论供应商采用何种配送方式。以下两种收货方式中，任何一种均为远景能源所承认：1）收货人签收并加盖收货单的送货单据；2）远景能源仓库收货处当场打印的入库单据。
时代新材	货物的毁损、灭失风险自标的物交付日或提货期限最后一日或实际交付后转移至乙方（发行人）； 不论产品是否经过验收，产品毁损、灭失的风险从货交乙方时由乙方承担。代办运输的，风险从货交第一承运人时起由乙方承担，是否付清货款，不影响风险的转移	货物毁损、灭失的风险由乙方（发行人）将全部货物交付甲方验收地点时起，经甲方人员确认后，风险完成转移
苏州天顺	采购订单形式，未明确约定	销售订单形式，未明确约定

因此，发行人向部分客户采购巴沙木原材料、PVC 泡沫，不属于受托加工。

发行人对上述交易分别按照独立的采购业务和销售业务进行会计处理，按照销售合同中约定的产品价格和实际交付的产品数量确认销售收入，符合《企业会计准则》的规定。

同行业可比公司中，保定维赛也存在向其客户三一重能采购 Balsa 木原材料并向其销售 Balsa 木芯材的情况，保定维赛也将其视同为独立的采购与销售业务，按总额法确认销售收入，与发行人的会计处理无重大差异。

综上，发行人向部分风电轻量化夹芯材料客户采购巴沙木原材料、PVC 泡沫，具有特殊的历史背景和行业普遍性，相关业务不属于受托加工，定价公允，相关收入确认符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例。

3、发行人对上述产品的加工增值及销售毛利率情况

发行人向部分风电轻量化夹芯材料客户采购巴沙木原材料、PVC 泡沫，采购业务与销售业务相互独立，发行人对采购来料进行统一管理，而非仅能用于

相应客户的产品生产，因此相关收入不属于加工收入，从销售端出发考虑风电轻量化夹芯材料销售金额、毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	名称	销售金额	毛利	毛利率
2022 年 1-6 月	远景能源	980.01	110.14	11.24%
	整体	9,736.51	1,534.68	15.76%
2021 年度	远景能源	122.63	22.87	18.65%
	整体	17,072.00	1,822.08	10.67%
2020 年度	远景能源	5,494.12	1,800.34	32.77%
	时代新材	8,512.65	1,433.35	16.84%
	苏州天顺	1,003.19	194.08	19.35%
	整体	26,085.94	6,471.41	24.81%
2019 年度	时代新材	1,927.37	354.26	18.38%
	整体	2,344.73	492.78	21.02%

注：上述客户包含其同一控制下关联公司。表中数据仅考虑对同一主体存在采购及销售的年份。

发行人向远景能源、时代新材、苏州天顺销售的风电轻量化夹芯材料毛利率与整体存在一定差异，主要系客户业务发展阶段和发行人销售产品结构不同。

2019 年度，发行人向时代新材销售风电轻量化夹芯材料的毛利率低于整体水平，主要系销售产品结构中巴沙木制品占比较大，该部分毛利率相对较低。

2020 年度，发行人向远景能源销售风电轻量化夹芯材料的毛利率高于整体水平，主要系销售产品结构中 PET 泡沫制品占比较大，该年度因抢装潮影响，风电轻量化夹芯材料销售价格明显上涨，而 PET 泡沫采购价较 2019 年有所下降，使得 PET 泡沫制品毛利率较高，因此该部分产品毛利较高。发行人向时代新材、苏州天顺的风电轻量化夹芯材料销售毛利率低于整体水平，系销售产品结构中巴沙木制品占比较大，该部分毛利率较低。

2021 年度，发行人向远景能源销售风电轻量化夹芯材料的毛利率高于整体水平，主要系销售产品结构中 PET 泡沫制品占比较大，该部分毛利率相对较高。

2022 年 1-6 月，发行人向远景能源销售风电轻量化夹芯材料的毛利率低于整体水平，主要系 2022 年远景能源自建叶片厂陆续投产，发行人对其供货存在爬坡过程，前期毛利率相对较低。

六、说明发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系；主要客户及其控股股东、实际控制人是否为发行人前员工、前关联方、前股东；是否存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形，如是，请说明具体情况及商业合理性

（一）说明发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系

发行人报告期内前五大客户主要为大型风电整机厂商，多为 A 股上市公司，检索公开披露的相关公告、企查查等网站，查阅发行人及控股股东工商资料，实际控制人及董监高调查问卷、确认函，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切的家庭成员与相关客户不存在关联关系。

（二）主要客户及其控股股东、实际控制人是否为发行人前员工、前关联方、前股东

发行人报告期前五大客户控股股东、实际控制人情况如下：

序号	客户名称	控股股东	实际控制人
1	远景能源有限公司	Envision Energy International Limited	张雷
2	中国中车股份有限公司	中国中车集团有限公司	国务院国资委
3	浙江运达风电股份有限公司	浙江省机电集团有限公司	浙江省国资委
4	东方电气股份有限公司	中国东方电气集团有限公司	国务院国资委
5	中铁轨道交通装备有限公司	中铁高新工业股份有限公司	国务院国资委
6	南京泰宜盛新型材料有限公司	邵贵祥	邵贵祥
7	三一重能股份有限公司	梁稳根	梁稳根
8	上海电气风电集团股份有限公司	上海电气集团股份有限公司	上海市国资委

发行人不存在前五大客户及其控股股东、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。

（三）是否存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形，如是，请说明具体情况及商业合理性

发行人报告期前五大客户的与发行人的成立日期及其合作时间如下表所示：

序号	客户名称	成立日期	与发行人开始合作的时间
1	远景能源有限公司	2008-03-19	2015 年
2	中国中车股份有限公司	2007-12-28	2016 年
3	浙江运达风电股份有限公司	2001-11-30	2019 年
4	东方电气股份有限公司	1993-12-28	2019 年
5	中铁轨道交通装备有限公司	2018-01-08	2019 年
6	南京泰宜盛新型材料有限公司	2012-02-10	2019 年
7	三一重能股份有限公司	2008-04-17	2019 年
8	上海电气风电集团股份有限公司	2006-09-07	2020 年

发行人前五大客户中不存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对上述问题（1）-（5）事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书了解其客户集中度与发行人存在差异的原因；

2、通过企查查、巨潮资讯网等公开网站核查了发行人前五大客户的工商信息，包括注册资本、注册地、成立时间、主要业务、收入及资产规模情况；

3、查阅发行人报告期内收入明细表，访谈发行人主要客户，了解报告期内对主要客户的销售产品内容、业务获取方式等情况，并根据向客户销售机舱罩兆瓦数及主要客户当年装机容量计算主要客户同类产品采购占比；

4、访谈技术部门、生产部门、销售部门负责人，查阅在手订单统计表和正在履行的重大销售合同，了解公司产品的竞争优劣势，分析公司与主要客户的合作是否稳定、可持续；

5、查阅风电机组罩体的国家标准和国内风电整机厂商龙头金风科技的标准要求，并与发行人产品性能指标对比，分析公司是否具备与主要客户维持长期稳定合作关系的产品品质；

6、查阅国家能源局、国家发改委、各级政府出台的产业政策，以及行业研

究报告对“十四五”期间风电新增装机容量的预测，结合 2022 年上半年新增风电装机容量和风电项目招投标情况，了解发行人所属行业的发展空间与发展潜力；

7、取得报告期内发行人对远景能源的销售明细，按产品类型分析 2021 年向远景能源销售金额下降的原因，分析与远景能源的装机量的匹配性；查阅发行人与远景能源就 X4 机型与 MODEL Y 机型前期联合开发的会议纪要、邮件等资料，了解发行人向远景能源销售的罩体的主要机型变化情况；

8、取得报告期内风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料销售前十大客户及轨道交通车辆部件销售前五大客户的销售明细表，分析主要客户收入波动的合理性；

9、查阅发行人报告期内收入明细表与采购明细表，核查比对客户与供应商重叠的具体情况，向发行人销售及采购业务人员访谈了解客户与供应商重叠的形成原因，相关业务是否属于受托加工；取得客户与供应商重叠部分的购销合同，并访谈远景能源和时代新材，确认采购业务和销售业务的结算模式，判断购销业务的独立性。

（二）核查意见

针对上述问题（1）-（5）事项，经核查，申报会计师认为：

1、发行人市场聚焦境内，产品主要布局风电领域，发行人客户集中度高于同行业公司具有合理性；

2、发行人产品竞争力强，在手订单充裕，行业空间发展潜力大，与主要客户合作稳定，具有可持续性。

3、2021 年向远景能源销售金额下降主要系其本身装机容量下降，发行人应对大兆瓦发展趋势而主动放弃部分利润较低的小兆瓦订单，对其销售单价下降及远景能源自身经营调整下 2021 年基本未对外采购芯材等原因，发行人来自远景能源的收入与其装机量具有匹配性。

4、报告期内，发行人的风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料、轨道交通部件产品销售收入存在一定波动，符合实际经营情况，具有商业合理性。

5、供应商与客户重叠购销业务定价具有公允性，向部分风电整机厂商与风电叶片厂商采购 Balsa、PVC 泡沫并向其销售 Balsa 芯材、PVC 芯材系行业抢装潮影响下为保证供货平稳通行做法，采购销售价格定价公允，符合行业发展实际。发行人销售毛利率合理，发行人不存在受托加工，收入确认符合企业会计准则的规定。

12.关于主营业务成本

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务成本分别为 16,042.88 万元、56,694.63 万元和 46,112.59 万元，其中直接材料占比超过 60%。

（2）报告期内，PET 泡沫、巴沙木等主要原材料采购价格波动较大，发行人解释系 2019-2020 年陆上风电抢装潮使原材料需求增加导致价格上升；原材料采购中其他原材料占比超过 30%。

（3）报告期内，以生产部门员工总工时数测算风电机组罩体类产品产能利用率分别为 116.36%、118.61%和 120.99%，轨道交通车辆部件类产品产能利用率分别为 104.82%、112.02%和 114.72%。

请发行人：

（1）说明报告期内邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木等主要原材料的采购数量、消耗数量与风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料、轨道交通部件等主要产品产量的匹配关系，主要原材料采购金额与营业成本结转金额的匹配性，能源消耗量与产量的匹配关系。

（2）逐月比较邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木采购价格与公开市场价格的差异，差异较大的，请分析合理性。

（3）量化分析主要原材料价格波动对成本、毛利、净利润的影响并进行敏感性分析，说明发行人对原材料价格波动风险的管理机制和应对方案。

（4）说明报告期内采购其他原材料的主要内容、用途、金额及占比。

（5）说明报告期内生产人员人数及平均薪酬，以生产人员总工时计算产能利用率的合理性，在产量减少的情况下能否反映生产车间机械设备、生产人员的实际运转情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人成本核算是否真实、准确、完整，与成本相关的内部控制制度是否健全有效。

【发行人回复】

一、说明报告期内邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木等主要原材料的采购数量、消耗数量与风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料、轨道交通部件等主要产品产量的匹配关系，主要原材料采购金额与营业成本结转金额的匹配性，能源消耗量与产量的匹配关系。

（一）邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木等主要原材料的采购数量、消耗数量与风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料、轨道交通部件等主要产品产量的匹配关系

1、主要原材料采购数量与消耗数量的匹配关系

邻苯通用型树脂和玻璃纤维制品主要用于机舱罩、导流罩和轨道交通车辆部件的生产，PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木原材料主要用于风电轻量化夹芯材料的生产，其采购数量与生产消耗数量的匹配关系如下：

单位：吨、立方米

原材料类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
邻苯通用型树脂	采购数量	1,622.89	3,741.15	6,070.74	2,471.80
	主要产品生产消耗数量	1,234.90	3,497.22	4,993.60	2,080.99
	采购数量与主要产品消耗数量差异	387.99	243.93	1,077.14	390.81
	其中：非主要产品生产消耗数量	31.03	241.42	294.49	52.07
	研发领用数量	33.92	159.67	435.16	347.68
	其他领用	0.05	-	8.94	5.98
	库存量变动	323.00	-157.15	338.55	-14.92
玻璃纤维制品	采购数量	2,187.21	5,247.09	8,185.49	3,418.17
	主要产品生产消耗数量	1,612.16	4,950.06	7,798.95	3,128.62
	采购数量与主要产品消耗数量差异	575.05	297.03	386.53	289.55
	其中：非主要产品生产消耗数量	26.00	327.60	400.46	75.02
	研发领用数量	12.08	19.01	313.96	235.47
	其他领用	16.43	-	33.95	21.86
	库存量变动	520.54	-49.58	-361.85	-42.81
PET 泡沫	采购数量	16,018.53	23,670.31	12,646.87	927.47
	主要产品生产消耗数量	13,790.29	22,257.73	12,218.94	349.79
	采购数量与主要产品消耗数量差异	2,228.24	1,412.58	427.93	577.68
	其中：非主要产品生产消耗数量	107.26	1,364.99	82.25	317.39

原材料类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	研发领用数量	-	-	-	13.65
	其他领用	0.78	-	-	0.59
	库存量变动	2,120.20	47.59	345.68	246.05
PVC 泡沫	采购数量	4,388.22	11,946.30	7,589.44	2,652.02
	主要产品生产消耗数量	4,440.56	10,806.70	6,815.30	1,606.73
	采购数量与主要产品消耗数量差异	-52.34	1,139.60	774.14	1,045.28
	其中：非主要产品生产消耗数量	128.10	582.70	876.81	701.56
	研发领用数量	-	-	-	129.51
	其他领用	1.60	3.20	-	61.77
	库存量变动	-182.04	553.70	-102.67	152.44
巴沙木原材料	采购数量	5,743.44	5,145.03	15,061.74	3,165.52
	主要产品生产消耗数量	3,505.01	4,868.45	13,779.47	2,512.85
	采购数量与主要产品消耗数量差异	2,238.43	276.58	1,282.27	652.67
	其中：研发领用数量	-	-	-	73.19
	其他领用	-	874.41	156.01	330.00
	库存量变动	2,238.43	-597.83	1,126.26	249.48

注：主要产品包括风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料、轨道交通车辆部件，非主要产品主要包括罩体模具、其他风电配套产品（如风电机组罩体配件）及其他复合材料制品（如非风电芯材）。

上述主要原材料的采购数量与生产消耗数量存在差异，主要系研发领用、维修领用以及库存量变动等因素的影响。2019 年主要原材料的采购数量大于生产消耗数量，主要系公司规模不断扩大且面临陆上风电抢装潮而积极备货；2022 年 1-6 月除 PVC 泡沫外，其他上述材料采购数量大于生产耗用量，主要系第三、四季度通常为公司的生产和销售旺季，公司提前积极备货所致。

2、主要原材料的消耗数量与主要产品产量的匹配关系

（1）风电机组罩体

单位：吨、套、千克/套

产品类型	主要原材料	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
机舱罩	邻苯通用型	主要原材料耗用量	989.8	2,654.22	3,856.60	1,631.06

产品类型	主要原材料	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	树脂	主要产品产量	1,235.00	3,128.00	4,240.00	1,892.00
		单位耗用量	801.46	848.54	909.58	862.09
		单位耗用量变动率	-5.55%	-6.71%	5.51%	
	玻璃纤维制品	主要原材料耗用量	1,266.26	3,742.44	6,038.93	2,446.36
		主要产品产量	1,235.00	3,128.00	4,240.00	1,892.00
		单位耗用量	1,025.31	1,196.43	1,424.28	1,293.00
		单位耗用量变动率	-14.30%	-16.00%	10.15%	
导流罩	邻苯通用型树脂	主要原材料耗用量	243.92	839.89	1,132.88	446.57
		主要产品产量	1,166.00	3,696.00	4,607.00	1,924.00
		单位耗用量	209.19	227.24	245.90	232.10
		单位耗用量变动率	-7.94%	-7.59%	5.95%	
	玻璃纤维制品	主要原材料耗用量	317.31	1,182.29	1,741.72	658.46
		主要产品产量	1,166.00	3,696.00	4,607.00	1,924.00
		单位耗用量	272.14	319.88	378.06	342.23
		单位耗用量变动率	-14.93%	-15.39%	10.47%	

由于复合材料成型工艺的特性，玻璃纤维制品与邻苯通用型树脂的用量比例通常在 6.6:3.4 至 5.6:4.4 之间，玻璃纤维制品用量的变化也使得邻苯通用型树脂同向变化。报告期内，玻璃纤维制品和邻苯通用型树脂单位耗用量呈现先上升后下降的变化。

2020 年单位耗用量上升，主要原因为 2020 年抢装高峰期，发行人产能迅速扩大，以优先交付产品满足客户需求作为第一目标，针对多品类、多型号产品生产过程的精益管理能力提升较慢，材料利用效率下降，例如存在部分邻苯通用型树脂生产过程中因处理不当等原因而固化的情况，使得单位产品材料耗用量有所提升。

2021 年公司强化生产过程的精益管理，通过向供应商定制采购适用于公司工艺的玻璃纤维制品、减少铺层过程中不必要的剪裁浪费，加强邻苯通用型树脂生产中处理与使用管理等措施，提高材料利用效率，避免树脂因生产过程中处理不当等原因而固化浪费，使得玻璃纤维制品和邻苯通用型树脂的单位耗用量有所下降，单耗与 2019 年水平基本一致。

2022 年 1-6 月，风电机组罩体玻璃纤维制品和邻苯通用型树脂的单位耗用量下降，主要原因抢装潮过后，风电产业链各环节进一步重视降本增效，公司不断研发创新，使得包括机舱罩在内的各部件进一步实现设计优化与生产效率提升，达到轻量化与成本控制的效果，具体如下：

A、与客户联合改良产品工艺，结合客户风机产品所在风场载荷需求特点，通过载荷分析 CAE 计算对产品工艺结构进行优化，改良铺层工艺，从而达到减少玻璃纤维制品、树脂用量的同时满足客户产品使用需求的效果。

以主要客户远景能源为例，通过对远景能源销售的主要机型 X4 研究分析，优化产品的加强筋布局，同时减少一层玻璃纤维制品（LT800）铺层，从原先 5 层减少到 4 层，使得产品实现轻量化的同时能够满足产品综合性能要求。

X4 机型是发行人 2021 年和 2022 年 1-6 月向远景能源销售的主流机型，该生产工艺改良自 2022 年 3 月开始，今年销售的产品主要采用改良后的工艺生产，通过减少铺层有效地减少了玻璃纤维制品的用量，由此同时减少邻苯通用型树脂的用量。减少主体部分约 15%的玻璃纤维制品和邻苯通用型树脂用量。

B、公司通过与客户联合开发，优化风电机组罩体内部设计，合理布局，减小了产品体积和重量，所需铺层面积下降，玻璃纤维制品及邻苯通用型树脂的单位耗用量下降。

以报告期内新开拓客户三一重能为例，2022 年上半年公司对 SE15332 产品的前面板组件进行了优化，将产品重量由 2,724.51 千克下降至 2,576.19 千克，产品总减重 148.32 千克，主要减少了玻璃纤维制品及邻苯通用型树脂的使用量，相比原始用量分别下降 7%左右。

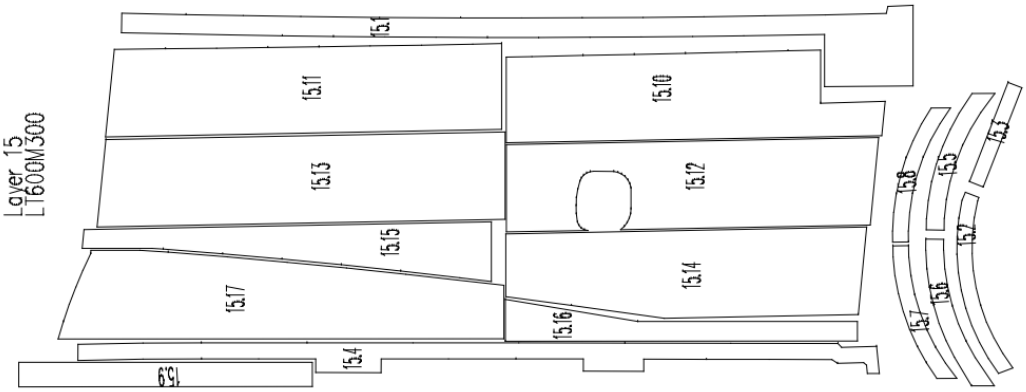
SE15332 产品是发行人向三一重能 2021 年和 2022 年 1-6 月销售的主流机型，该生产工艺改良在 2022 年 3 月初，2022 年 1-6 月向三一重能销售的该机型主要采用改良后的工艺生产，有效地减少的原材料的使用量。

C、优化产品铺层玻纤套裁工艺，使用排版软件对玻璃纤维制品进行套裁设计，控制产品切割余量，以提高玻璃纤维制品的利用率。

发行人铺层工艺所需的玻璃纤维制品为不规则形状，需先对外购的玻璃纤维制品进行套裁，随着发行人产品型号的增加，所需套裁的玻璃纤维织物也大

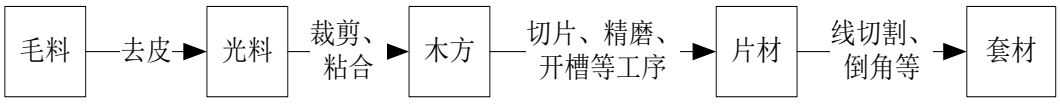
量增加，拥有更多的排列组合可能性，通过软件进行套裁设计，可尽量减少对玻璃纤维制品的余量浪费。

使用计算机软件排版后的图例如下所示：



（2）风电轻量化夹芯材料

发行人风电轻量化夹芯材料分为 PET 泡沫制品、PVC 泡沫制品和巴沙木制品，其主要原材料分别为 PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木原材料。其中，发行人报告期内采购的巴沙木原材料分为毛料、光料、木方及片材，系巴沙木加工链条中的不同产品形态：



不同形态巴沙木原材料的材料利用率差异较大，为便于比较，下表将毛料、光料的耗用数量折算为木方及片材的数量后进行比较。

风电轻量化夹芯材料产量与主要原材料耗用情况如下：

单位：m^3、m^3/m^3

产品类型	主要原材料	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
PET 泡沫	PET 泡沫	主要原材料耗用量	13,790.29	22,257.73	12,218.94	349.79

产品类型	主要原材料	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
制品		主要产品产量	12,612.08	19,894.85	11,268.35	315.72
		单位耗用量	1.09	1.12	1.08	1.11
		单位耗用量变动率	-2.27%	3.17%	-2.13%	
PVC 泡沫制品	PVC 泡沫	主要原材料耗用量	4,440.56	10,806.70	6,815.30	1,606.73
		主要产品产量	3,915.48	9,408.60	5,630.35	1,226.37
		单位耗用量	1.13	1.15	1.21	1.31
		单位耗用量变动率	-1.26%	-5.11%	-7.61%	
巴沙木制品	巴沙木原材料	主要原材料耗用量	3,505.01	4,835.30	9,297.21	2,217.94
		主要产品产量	3,138.27	4,231.53	7,763.66	1,517.06
		单位耗用量	1.12	1.14	1.20	1.46
		单位耗用量变动率	-2.26%	-4.58%	-18.09%	

报告期内，PET 泡沫制品的原材料单位耗用量相对稳定，PVC 泡沫制品和巴沙木制品单位耗用量呈现下降趋势，具体分析如下：

①PVC 泡沫制品单位耗用量分析

报告期内，PVC 泡沫制品的原材料单位耗用量呈现下降趋势，主要系 2019 年公司的风电轻量化夹芯材料处于起步阶段，产量较少、生产经验不足，相关工艺及工序均处于探索阶段，生产所耗用的原材料相对较多；2020 年起公司风电轻量化夹芯材料步入快速发展期，公司相应积累了一定了生产经验，材料利用率有所提升，原材料单位耗用量下降具有合理性；2021 年度及 2022 年 1-6 月 PVC 泡沫制品的单位耗用量基本保持平稳。

②巴沙木制品单位耗用量分析

2019 年 5 月发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，风电行业进入抢装潮，对巴沙木的行业需求旺盛。2019 年和 2020 年发行人通过采购毛料、光料、木方及片材等多种方式保证巴沙木的供货稳定性；2021 年起巴沙木的供求关系有所缓和，同时发行人根据生产和管理经验，放弃了巴沙木毛料、光料的加工环节，直接向供应商采购木方及片材。

毛料、光料、木方及片材系巴沙木原材料在不同加工工序中的不同产品形态，其中毛料加工成光料会产生 30%-40%的损耗，光料进一步加工成木方及片

材将产生 10%-20%的损耗。将发行人生产领用不同形态巴沙木原材料及统一折算为木方和片材的单位耗用量情况如下：

单位：m^3、m^3/m^3

项目		2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
生产领用的巴沙木原材料	毛料	-	-	38.50	0.79%	8,942.96	64.90%	239.79	9.54%
	光料	-	-	220.51	4.53%	1,210.30	8.78%	587.83	23.39%
	木方及片材	3,505.01	100.00%	4,609.44	94.68%	3,626.21	26.32%	1,685.23	67.06%
	小计	3,505.01	100.00%	4,868.45	100.00%	13,779.47	100.00%	2,512.85	100.00%
折算为木方及片材		3,505.01		4,835.30		9,297.21		2,217.94	
巴沙木制品产量		3,138.27		4,231.53		7,763.66		1,517.06	
木方及片材单位耗用量		1.12		1.14		1.20		1.46	
单位耗用量变动率		-2.26%		-4.58%		-18.09%			

由上表，将各类形态的巴沙木原材料全部折算为木方及片材后，巴沙木原材料的单位耗用量呈现逐年下降的趋势。

2019 年单位耗用量较高，主要系 2019 年巴沙木制品业务处于起步阶段，缺乏生产经验导致损耗率较高。

2020 年巴沙木制品的单位耗用量为 1.20m^3/m^3，高于 2021 年的 1.14m^3/m^3，主要原因为：2020 年因印尼产巴沙木原材料存在质量缺陷，接受东方电气（天津）风电叶片工程有限公司、株洲时代新材料科技股份有限公司和天津中车风电叶片工程有限公司等客户的换货要求，发生换货修补耗用。

随着原材料供应趋于稳定，巴沙木制品的生产工艺逐渐成熟，2021 年度及 2022 年 1-6 月单位耗用量相对稳定。

（3）轨道交通车辆部件

公司轨道交通车辆部件与风电机组罩体同属于高分子复合材料制品，其生产过程均需使用邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品等原材料，但生产工艺及所需原材料有较大差异。

轨道交通车辆部件具有产品种类多、定制化程度高、工序复杂等特点，且以车辆装饰件为主，对产品外观要求较高。因此轨道交通车辆部件的人工成本

占产品成本的比例高于风电机组罩体，直接材料成本占比相对较低，其生产成本与材料耗用的关联度较弱。

同时，轨道交通车辆部件产品种类众多，产品涵盖但不限于司控台、风道格栅、电池舱组成、灯罩、电器舱罩等，不同车型的同一类别产品因规格、型号、材质不同，所用原材料也存在差异；公司在不同轨道交通车辆项目中的市场参与程度也存在较大差异。

根据轨道交通设备制造公司今创集团的招股说明书披露，因无法将各类产品数量汇总，今创集团通过将典型动车产品的销售价格定义为标准列单价，采用销售总金额除以标准列单价折算出销售数量，该折算方法主观性较强。因此，轨道交通车辆部件的业务模式、行业特征决定了各类产品单位无法统一，难以汇总产量。

最后，轨道交通车辆部件产品的上述特点，也决定了其耗用的原材料种类较多，每种原材料的耗用量均不大，单一种类原材料与产品产量的关联度较弱。报告期内，生产轨道交通车辆部件的邻苯通用型树脂耗用量分别为 3.36 吨、4.12 吨、3.11 吨和 1.18 吨，玻璃纤维制品耗用量分别为 23.80 吨、18.30 吨、25.33 吨和 28.59 吨，占相应原材料的比重较小。

综上所述，报告期内邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木等主要原材料的采购数量、消耗数量匹配，与风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料产量匹配，与轨道交通车辆部件产量的关联度较弱，具有合理性。

（二）主要原材料采购金额与营业成本结转金额的匹配性

公司产品的主要原材料为邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、胶衣、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木原材料，除用于研发领料及采购备货形成期末库存等因素外，上述主要原材料采购金额与营业成本结转金额匹配，对比如下：

原材料类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
邻苯通用型树脂	采购金额	1,600.09	3,772.70	4,370.29	2,037.28
	结转至营业成本金额	1,183.97	3,558.07	3,708.42	1,608.41
	差异金额	416.11	214.63	661.87	428.87

原材料类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	差异率	26.01%	5.69%	15.14%	21.05%
玻璃纤维制品	采购金额	1,512.26	3,545.39	4,716.74	2,010.44
	结转至营业成本金额	1,055.88	3,302.62	4,590.08	1,155.94
	差异金额	456.38	242.77	126.66	854.49
	差异率	30.18%	6.85%	2.69%	42.50%
胶衣	采购金额	511.79	1,267.25	1,683.05	902.64
	结转至营业成本金额	419.03	1,175.53	1,735.10	669.26
	差异金额	92.76	91.73	-52.04	233.38
	差异率	18.12%	7.24%	-3.09%	25.86%
PET 泡沫	采购金额	3,009.34	4,909.78	4,110.30	338.11
	结转至营业成本金额	2,771.09	4,824.60	3,989.96	188.83
	差异金额	238.25	85.17	120.34	149.27
	差异率	7.92%	1.73%	2.93%	44.15%
PVC 泡沫	采购金额	1,225.64	4,275.08	2,974.75	830.34
	结转至营业成本金额	1,413.39	3,989.90	3,109.51	627.45
	差异金额	-187.75	285.18	-134.76	202.89
	差异率	-15.32%	6.67%	-4.53%	24.43%
巴沙木原材料	采购金额	2,460.30	3,040.57	10,855.76	1,676.16
	结转至营业成本金额	1,488.18	3,014.33	9,127.88	1,228.56
	差异金额	972.12	26.24	1,727.87	447.60
	差异率	39.51%	0.86%	15.92%	26.70%

上述主要原材料的采购金额与结转至营业成本金额存在差异，主要系研发领用、维修领用以及库存量变动等因素的影响。2019 年主要原材料的采购金额大于结转至营业成本金额，主要系公司规模不断扩大且面临陆上风电抢装潮而积极备货；2020 年巴沙木原材料的采购金额大于结转至营业成本金额，主要系公司对自部分巴沙木原材料计提了跌价准备，相关成本未结转至营业成本；2022 年 1-6 月除 PVC 泡沫外，其他上述材料采购数量大于生产耗用量，主要系第三、四季度通常为公司的生产和销售旺季，公司提前积极备货所致。

（三）能源消耗量与产量的匹配关系

报告期内，发行人生产经营所需的主要能源为电，电力消耗量与主要产品产量具有匹配性，具体如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量	同比变动	数量	同比变动	数量	同比变动	数量
用电数量（万度）	297.52	13.18%	615.46	-6.39%	657.46	295.89%	166.07
其中：兆庚新材用电数量（万度）	163.89	20.06%	294.85	1.96%	289.19	1,131.51%	23.48
对应：轻量化夹芯材料类产品产量（立方米）	20,105.84	61.07%	35,253.30	38.20%	25,509.73	588.61%	3,704.51
其中：其他主体用电数量（万度）	133.63	5.74%	320.61	-12.94%	368.26	158.27%	142.59
对应：机舱罩产量（套）	1,235	8.43%	3,128	-26.23%	4,240	124.10%	1,892
导流罩产量（套）	1,166	-6.87%	3,696	-19.77%	4,607	139.45%	1,924

发行人子公司兆庚新材主要经营轻量化夹芯材料业务，随着公司轻量化夹芯材料业务产销量的不断扩大，报告期内兆庚新材耗电量占比逐步提升。轻量化夹芯材料生产过程中主要耗电的机器设备为除尘净化系统和烘箱，其中烘箱主要用于巴沙木原材料的烘干除湿。

2020 年兆庚新材轻量化夹芯材料产量同比上涨 588.61%，产量大幅提升导致当年度用电量大幅增长。2021 年公司轻量化夹芯材料中巴沙木夹芯材料产量占比下降，相应的巴沙木原材料采购量下降，2021 年巴沙木原材料采购数量 5,145.03 立方米，较 2020 年 15,061.74 立方米的采购量同比下降 65.84%，因此烘箱开机时间下降致使单位产量用电量呈现较大幅度的下降，导致 2021 年轻量化芯材产量同比大幅提高但总用电量维持稳定。

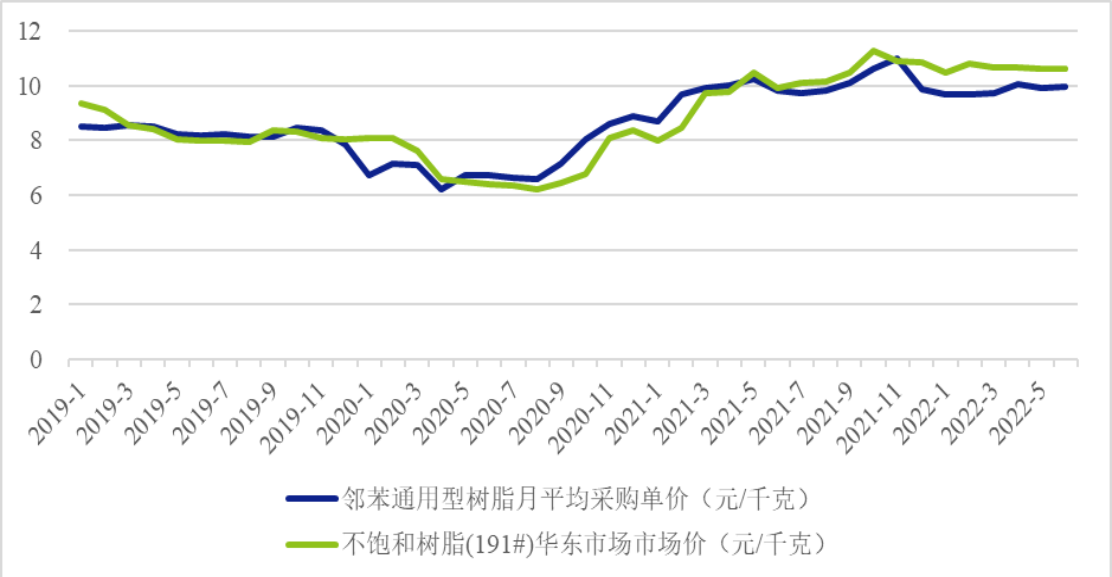
公司风电机组罩体类产品用电的主要生产环节是成型和装配环节，2020 年由于风电机组罩体内产销量同比大幅上涨，母公司常友科技以及除子公司兆庚新材外的其他主体用电量相应同比上涨，2021 年产销量下滑，用电量相应下滑，单位产品用电量基本一致，电力消耗的变化与风电机组罩体类产品产量的变化趋势相匹配。

二、逐月比较邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木采购价格与公开市场价格的差异，差异较大的，请分析合理性

公司主要原材料中，PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木非大宗物料，且公司采购的为特定规格产品，均无公开市场价格或可参考价格。报告期内，邻苯通用型树脂和玻璃纤维制品采购价格与公开市场价格对比情况如下：

（一）邻苯通用型树脂采购价格公允性分析

报告期内，公司主要原材料邻苯通用型树脂采购金额分别为 2,037.28 万元、4,370.29 万元、3,772.70 万元和 1,600.09 万元，占各期原材料采购总额的 13.71%、10.42%、11.58%和 9.74%。邻苯通用型树脂每月加权平均采购价格与市场平均价格对比如下图所示：



注：191 系列树脂属于通用型邻苯不饱和聚酯树脂，故以不饱和树脂（191#）华东市场市场价的月度简单算数平均值作为公司邻苯通用型树脂可比公开市场价格，数据来源为万得资讯。

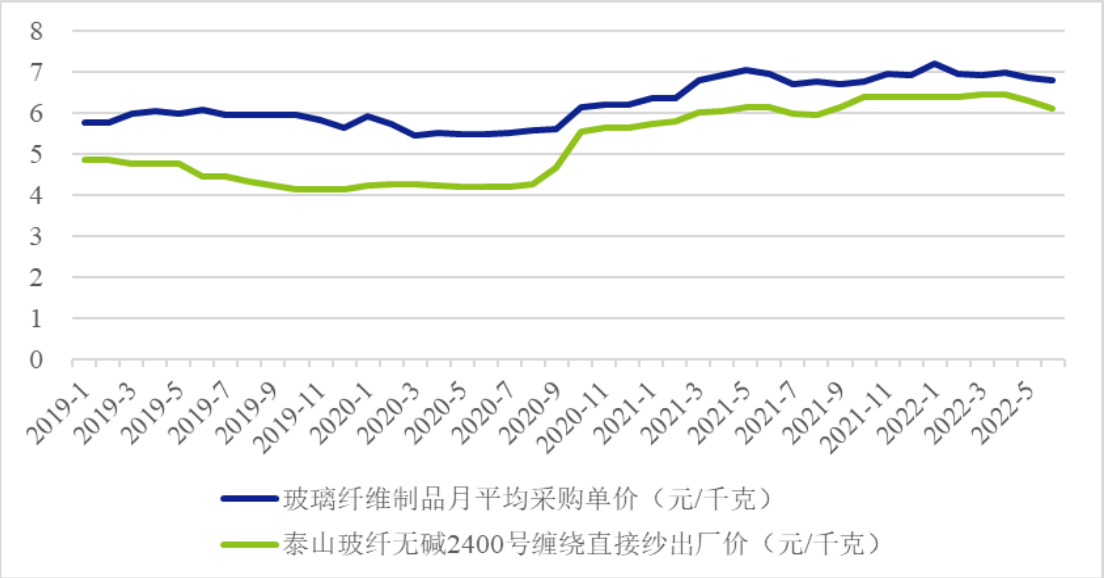
由上图可知，2019 年初至 2020 年 1 月邻苯通用型树脂市场价格震荡波动，2020 年 2 月开始市场价格出现一定幅度的下跌，2020 年 8 月开始逐步震荡走高，2021 年 11 月开始市场价格有所下降。报告期内，公司邻苯通用型树脂采购价格与公开市场价格变动趋势一致，不存在较大差异。

（二）玻璃纤维制品采购价格公允性分析

报告期内，公司主要原材料玻璃纤维制品采购金额分别为 2,010.44 万元、4,716.74 万元、3,545.39 万元和 1,512.26 万元，占各期原材料采购总额的

13.53%、11.25%、10.88%和 9.20%。公司采购的玻璃纤维制品主要为玻璃纤维布，由于玻璃纤维布的细分产品型号众多，不同规格价格差异较大，公开市场价格难以获取。

无碱玻璃纤维直接纱经过整经、编织、质检等工序可制作成玻璃纤维布，故以泰山玻纤无碱 2400 号缠绕直接纱出厂价作为市场价格与公司玻璃纤维制品每月加权平均采购价格的对比情况如下：



注：以泰山玻纤无碱 2400 号缠绕直接纱出厂价的月度简单算术平均值作为公司玻璃纤维制品可比公开市场价格，数据来源为卓创资讯。

由上图可知，2019 年初至 2020 年 7 月无碱玻璃纤维直接纱市场价格震荡波动，2020 年 8 月开始市场价格逐步震荡走高。由于从玻璃纤维直接纱制成玻璃纤维布需经历整经、编织、质检等加工步骤，故报告期内公司玻璃纤维制品采购价格高于无碱玻璃纤维直接纱市场价格，但变动趋势基本一致，价差基本保持稳定。因此公司玻璃纤维制品采购价格与公开市场价格不存在较大差异，采购价格公允。

三、量化分析主要原材料价格波动对成本、毛利、净利润的影响并进行敏感性分析，说明发行人对原材料价格波动风险的管理机制和应对方案

（一）量化分析主要原材料价格波动对成本、毛利、净利润的影响并进行敏感性分析

报告期内各期，发行人主营业务成本中直接材料占比为 65%左右，同时受到陆上风电抢装潮影响，主要原材料价格存在较大幅度的波动，主要原材料价

格波动对成本、毛利及净利润影响较大。

2021 年邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品的市场价格增长较多，主要系我国 2021 年实行“能耗双控”政策导致相关原材料市场供应阶段性减少，叠加 2021 年全球经济复苏导致市场需求增加导致，2022 年 1-6 月邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品的市场价格已有明显下降。

PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木原材料价格波动较大，主要原因是，2019 年至 2020 年陆上风电抢装潮导致相关原材料的市场需求急剧增加，市场价格随之大幅上升；2021 年至 2022 年 6 月因国内陆上风电抢装潮结束，市场需求有所下滑，价格随之走低。

随着风电行业长期以来的周期性波动属性被弱化，风电产业链进入稳步增长阶段，主要原材料的供需关系趋于缓和，价格波动区间将明显缩窄，主要原材料价格均处于下行通道。

以 2022 年 1-6 月经营业绩为基数，假设主要原材料价格上涨 10%且销售定价不变的情况下对成本、毛利、净利润的具体影响如下：

项目	营业成本	营业毛利	净利润
邻苯通用型树脂	0.60%	-2.03%	-3.12%
玻璃纤维制品	0.54%	-1.83%	-2.76%
胶衣	0.23%	-0.77%	-1.19%
PET 泡沫	1.25%	-4.22%	-6.32%
PVC 泡沫	0.64%	-2.15%	-3.22%
巴沙木原材料	0.75%	-2.52%	-3.78%

由上表，假设主要原材料价格上涨 10%且销售定价不变的情况下，对成本、毛利、净利润均不超过 10%。PET 泡沫价格上涨对净利润的影响较大，主要系 PET 泡沫制品下游需求量增加，相应原材料占营业成本的比重有所增加所致。

（二）说明发行人对原材料价格波动风险的管理机制和应对方案

为减少原材料价格波动对成本、毛利、净利润的潜在不利影响，发行人制定了一系列管理机制和应对方案，主要包括：

1、与主要原材料供应商建立长期稳定合作关系

公司选择主要供应商时，主要结合采购价格、产品质量、合作稳定性及物流成本等诸多因素综合考虑。目前，公司与主要供应商合作历史较长，均建立了长期合作关系，利用自身规模以及稳定采购的优势建立了一定的议价能力。

2、产品定价过程充分考虑原材料价格波动因素

公司主要通过与客户签订年度框架协议的形式对产品进行定价，定价时基于签订框架协议的时点，主要参考原材料的框架协议时点价格以及预期未来的价格波动情况，并结合相应产品的生产工艺、运输距离，与客户协商定价，以将原材料价格波动的影响尽可能向下游传导。

3、优化生产工艺，提高材料利用效率

公司将不断优化生产工艺、提高生产效率，减少原材料的损耗与浪费，以降低原材料价格波动的影响。

4、加强主要原材料市场价格监测

公司将主要原材料纳入日常价格监测范围。由采购部和财务部每月对 6 大类约 50 种主要原材料采购价格和大宗商品市场价格进行监测，结合行业发展及供求关系分析价格变动趋势，对主要原材料的未来价格变化作出预先研判，以此作为制定采购计划和调整库存量的依据之一。

四、说明报告期内采购其他原材料的主要内容、用途、金额及占比

报告期内，公司采购的其他原材料主要用于风电机组罩体的连接、固定、保护、防雷、包装等，按照用途及材质对其他原材料进行分类，具体如下：

单位：万元、%

类别	主要内容	用途	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
连接件及安装钣金件	吊点、支架、连接件、安全锚点等	用于机舱罩部件的固定及机舱罩整体承载等	301.57	4.93	753.64	6.40	727.87	5.50	398.56	5.64
主承载件预埋件	尾部预埋件、中部预埋件、主机架预埋板等	罩体生产过程中预埋在树脂中，固定在罩体内，主要用于舱体与主机连接部分，承载整个机舱及导流罩壳体重量结构件	115.42	1.89	554.29	4.71	751.78	5.69	421.25	5.96
内置结构件预埋件	摄像预埋板、吊环预埋板、急停开关预埋件等	罩体生产过程中预埋在树脂中，固定在罩体内，主要是用于机舱内部消防系统、吊机接口、安全锚点等次承载件接口	176.84	2.89	473.97	4.02	493.99	3.74	230.89	3.27
其他结构件预埋件	起吊预埋件、舱门预埋板、安全预埋板等	罩体生产过程中预埋在树脂中，固定在罩体内，温感传感、气象站、挂梯、照明系统、防雷等钣金结构接口。	44.88	0.73	109.45	0.93	157.01	1.19	92.29	1.31
紧固件	螺母、螺栓、螺钉	将两个或多个元件以机械方式固定或粘合在一起的机械元件，确保整机安全运行	206.21	3.37	403.89	3.43	584.99	4.42	239.79	3.40
其他钣金类	舱门、踏步板、逃生缺口辅件、旋转锚点垫套等	功能性部件，用于固定、踩脚等	276.06	4.52	736.41	6.25	852.58	6.45	413.29	5.85
铜带类	镀锡铜带、裸铜铜带、双头压接铜带、无压接铜带等	将空中可能出现的静电、雷电传递到塔架等并加以引至地面	298.48	4.88	615.19	5.22	600.15	4.54	247.64	3.51
窗体类	不锈钢百叶窗、天窗等	人员进出、舱内空气循环等	221.09	3.62	551.00	4.68	674.94	5.10	217.42	3.08
真空袋膜	真空袋膜、高温真空袋膜、中温环氧胶膜等	用于产品真空成型，保证舱内负压	165.68	2.71	372.09	3.16	691.69	5.23	268.73	3.81
喷胶	喷胶	用于玻纤贴合、固定	131.38	2.15	427.92	3.63	575.33	4.35	196.92	2.79

类别	主要内容	用途	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
平纹网格涂胶布	平纹网格涂胶布	用于深槽工艺，防止芯材开裂脱落	275.25	4.50	545.76	4.63	418.42	3.16	44.54	0.63
真空管材	真空管、缠绕管、单网管、耐高温真空管等	用于产品真空成型时，促使舱内树脂和空气的流动	159.72	2.61	364.15	3.09	511.96	3.87	206.97	2.93
玻璃钢小件	积碳筒、轴承座端盖-左、吊装孔盖板、风扇盖板、积碳筒等	功能性玻璃钢零部件，用于整机吊装、通风、排碳等	67.26	1.10	349.80	2.97	607.47	4.59	112.35	1.59
其他树脂	不饱和聚酯树脂、酚醛树脂、手糊酚醛乙烯基树脂、零收缩树脂等	邻苯通用型树脂之外的树脂，用于制作不同需求的玻璃钢产品	231.63	3.79	317.17	2.69	339.98	2.57	201.58	2.85
助剂类原材料	苯乙烯抑制剂、促进剂、酚醛树脂固化剂、环氧底漆固化剂	树脂发生聚合反应的引发剂，液体树脂放热聚合成固体，本质发生化学反应	117.25	1.92	275.40	2.34	364.99	2.76	254.79	3.61
电气类	应急灯、电源、灯具驱动线接插件、三相变频异步电机	用于机舱罩内部照明，及设备运转	59.59	0.98	317.46	2.69	338.70	2.56	248.61	3.52
包装辅料	托盘、包装纸箱、缠绕膜	用于产品包装的材料	220.47	3.61	398.58	3.38	274.22	2.07	34.87	0.49
PET原材料	聚酯瓶级切片、助剂母粒等	用于生产PET的材料	185.13	3.03	282.02	2.39	103.62	0.78	0.00	0.00
脱模布	脱模布900、脱模布100等	防止树脂与模具相粘，便于脱模，保证产品成型光滑	65.79	1.08	114.44	0.97	243.78	1.84	142.88	2.02
其他原材料-其他			2,791.64	45.69	3,817.05	32.40	3,910.31	29.57	3,089.06	43.74
合计			**6,111.34**	**100.00**	**11,779.67**	**100.00**	**13,223.78**	**100.00**	**7,062.43**	**100.00**

五、说明报告期内生产人员人数及平均薪酬，以生产人员总工时计算产能利用率的合理性，在产量减少的情况下能否反映生产车间机械设备、生产人员的实际运转情况

（一）报告期内生产人员人数及平均薪酬

报告期内，公司生产人员人数及平均薪酬情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人工薪酬总额（万元）	3,521.37	8,841.80	10,690.30	3,768.43
生产人员平均人数（人）	762	902	1,089	388
人均薪酬（万元/人）	4.62	9.80	9.82	9.71

注：生产人员包括直接生产人员和间接生产人员，平均人数为月度平均人数。

由上表可知，报告期内公司生产人员数量存在一定波动，2020 年生产人员平均人数较高，较 2019 年人数大幅上升，主要系 2020 年度产销形势较好，公司招聘了相对较多的生产人员，随着经营效益的提升生产人员人均薪酬亦有所提高。

2021 年公司销售收入相比 2020 年同比有所下滑，相应减少了部分生产人员。同时为提高生产效率，公司及时进行降本增效管理，优化了部分生产工艺和工序，相应减少了部分基层生产人员，人均薪酬基本保持稳定。

2022 年人均薪酬相对稳定，平均人数有所下降，主要系上半年非生产旺季，生产人员数量相对较少。

（二）以生产人员总工时计算产能利用率的合理性，在产量减少的情况下能否反映生产车间机械设备、生产人员的实际运转情况

1、发行人产能利用率的具体计算方式

（1）风电机舱罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品

报告期内，公司风电机组罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品具有多型号、非标准、定制化的特点，不同系列产品需要根据客户实际需求进行设计、成型及装配等。例如，公司报告期内生产的风电机组罩体类产品型号覆盖 1.8MW-10MW，型号差异大的不同产品在体积、重量、原材料耗用量、人工工时数以及生产所需场地等均差异很大。

公司生产不同机型产品的生产流程差异较小，所需的生产设备基本一致，但所需占用生产设备的数量、耗用生产设备的时间差异较大，难以通过标准化的口径对不同产品统一衡量产能。

在生产模式上，公司采取“以销定产”的销售模式，各种规格型号产品共线生产，在成型、装配等生产环节需要较多的人力投入，公司可通过人力的调配和优化来调整不同类别产品产能的要求，因而公司无固定的产能指标。此外为提高生产效率，公司实行柔性化生产，即同一生产设备及同一班组的生产人员可根据生产计划的安排高效率、低成本地在不同生产任务间转换。因此人工是影响产能的重要因素。

因此，在场地充足和机器设备正常运转的情况下，与之相匹配的生产部门员工全年理论可利用总工时数是衡量全年产能的主要指标，生产部门员工全年实际工时数是衡量全年产量的主要指标，以实际利用工时数与理论可利用工时数的比值作为公司产能利用率，具体计算方式如下：

项目	公式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
风电机组罩体类产品					
生产人员平均人数（人）	A	438	546	762	250
每日工时（小时/天）	B	8	8	8	8
工作天数（天）	C	126	252	252	252
理论可利用工时数（万工时）	D=A*B*C	44.15	110.16	153.52	50.40
实际利用工时数（万工时）	E	52.13	133.28	182.09	58.65
产能利用率	F=E/D	118.08%	120.99%	118.61%	116.36%
轨道交通车辆部件类产品					
生产人员平均人数（人）	A	83	91	70	61
每日工时（小时/天）	B	9	9	9	9
工作天数（天）	C	142	305	289	300
理论可利用工时数（万工时）	D=A*B*C	10.61	24.91	18.32	16.58
实际利用工时数（万工时）	E	12.41	28.57	20.53	17.38
产能利用率	F=E/D	117.00%	114.72%	112.02%	104.82%

注 1：生产人员平均人数为公司相关产品直接生产人员按月度加权平均人数；

注 2：计算理论可利用产能时，风电机组罩体类产品生产工时按 8 小时/天计算，轨道交通车辆部件类产品生产工时按 9 小时/天计算；

注 3：风电机组罩体类产品工作天数按照每月 21 个工作日计算，轨道交通车辆部件类产品工作天数系考虑周休息日和法定节假日；

注 4：实际利用工时主要按照公司相关产品直接生产人员考勤情况，按照实际发生工时计算。

（2）轻量化夹芯材料类产品

就轻量化夹芯材料类产品而言，其自动化程度较高，主要生产工序包括切片、打孔、外形裁切等，产能决定因素在于生产工序中关键生产设备的加工能力。以限制产能的切片机、排钻机、外形裁切设备等关键生产设备的加工能力代替产能，测算报告期内公司轻量化夹芯材料类产品的生产能力，并据此测算产能利用率如下：

产品	期间	产能（立方米）	产量（立方米）	产能利用率
轻量化夹芯材料类产品	2022 年 1-6 月	19,051.20	20,105.84	105.54%
	2021 年	35,619.47	35,253.30	98.97%
	2020 年	26,265.60	25,509.73	97.12%
	2019 年	11,131.08	3,704.51	33.28%

2、同行业可比上市公司产能利用率的具体计算方式

（1）风电机组罩体类产品

双一科技招股说明书中披露的产能、产量、销量情况如下：

产品	年份	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
风电配套类（套）	2016 年	3,300	3,291	3,286	99.73%	99.85%
	2015 年	2,800	2,546	2,554	90.93%	100.33%
	2014 年	2,000	1,935	1,902	96.75%	98.29%

双一科技招股说明书披露的风电配套类产品产能为产品套数，与发行人按生产人员理论可利用总工时数作为产能存在差异。由于公司风电机组罩体类产品可比公司较少，考虑发行人风电机组罩体类产品非标准化和生产柔性化等特征，选取部分主营产品同为非标准化和实行柔性化生产的公司作为可比公司，其招股说明书中关于产能及产能利用率的描述情况如下：

公司名称	上市时间	产品特点	生产模式	产能计算方式	报告期内产能利用率情况		
					报告期最后一年	报告期第二年	报告期首年

科瑞技术（002957.SZ）	2019年	主要从事非标自动化业务，具有定制化研发和订单式生产的特点	产品完全按照客户需求进行设计和生产，不存在标准化生产模式	以装配、研发设计人员工时数为标准统计产能	118.08%	119.71%	112.58%
同飞股份（300990.SZ）	2021年	产品具有一定程度的非标特性，且规格型号众多，存在应用场景差异、客户个性化需求等因素	不同类产品具体生产工艺存在差异，部分生产环节需要较多的人工劳动	以人力投入（采用生产工时作为度量指标）衡量生产能力利用情况	122.72%	123.09%	122.08%
利和兴（301013.SZ）	2021年	主要产品原材料及原器件种类繁多、生产工艺复杂，不同客户需求之间具有差异性，且设备不断更新换代	生产方式具备高柔性的特点，采用离散型生产方式	以生产人员的工时数为指标反映公司产能利用率指标，其中实际工时作为产量的反映指标，定额工时作为产能的反映指标	111.24%	114.67%	115.95%
雷尔伟（301016.SZ）	2021年	主要产品具有定制化、多品种等特点，采取订单导向生产模式	柔性化生产，机器加工设备、焊接设备等具有较高的通用性	以生产人员理论可用工时数计算产能	118.83%	114.91%	110.72%
仕净科技（301030.SZ）	2021年	根据客户实际需求进行设计、生产、安装调试，属于定制化设备	不存在标准化、大批量的产品生产情况，不同产品存在较大差异	以生产人员工时为标准计算产能利用率	113.77%	114.35%	116.00%
金鹰重工（301048.SZ）	2021年	产品具有定制化设计和订单式生产的特点，各型号产品的工序复杂程度不一	采取柔性生产方式组织生产，设备数量、场地面积指标并非制约产能的主要因素	选取生产事业部相关生产人员理论工时作为产能衡量指标	90.26%	85.58%	88.49%
强瑞技术（301128.SZ）	2021年	主要根据客户需求研发并定制化生产，客户订单具有典型的批次多、批量小、交期短、订单分布不均的特征	不同品号产品用料情况、加工工艺、装配与调试程序都存在差异，不同产品生产过程的标准化程度较低	采用研发设计人员和装配调试人员的工时合计数作为产能	132.06%	138.35%	132.28%
迈赫股份（301199.SZ）	2021年	产品非标准化，需要根据客户个性化需求进行定制化设计	采购和加工过程并非流水线作业，需要将非标准的设备、组件装	采用设计人员及装配人员的工时数作为产能	104.70%	105.79%	104.95%

			配、调试				
金道科技（301279.SZ）	2022年	产品规格和型号较多，不同系列产品需要根据客户实际需求进行设计、加工及组装	根据客户订单安排生产，各种规格型号产品共线生产，具有柔性制造的特点	以齿轮车间生产人员全年标准生产工时和实际生产工时计算产能利用率	123.49%	119.06%	123.30%
智立方（301312.SZ）	2022年	产品属于非标定制化设备，具有多种类、多型号和定制化的特点	采取柔性生产方式组织生产，根据需求调配生产设备和生产人员	以生产装配及研发设计人员（不含调试服务人员）的工时为标准计算产能利用率	124.02%	122.49%	125.23%

上表所列示可比公司产品特征和生产模式与发行人相似，产品具有多型号、非标准、定制化的特点，主要采取柔性化生产方式，其衡量产能利用率时同样以相关人员的理论工时和实际工时为标准，故公司风电机组罩体类产品以生产部门员工总工时数计算产能利用率的方式具备合理性。

（2）轨道交通车辆部件类产品

轨道交通车辆部件类产品可比上市公司今创集团在其招股说明书中披露，轨道交通车辆内装和设备产品种类多、规格型号差异大，且公司实行柔性生产，同一生产线可以生产不同车型的内装和设备产品，因此公司产能及产能利用率无法单独测算。

今创集团综合设备数量、场地面积、人员数量等因素，加总主要由员工数量决定的可利用工时数和主要由机器设备决定的可利用工时数，测算得出每年正常状态下的理论可利用工时数，并以实际利用的工时数除以理论可利用工时数得出产能利用率，与发行人计算产能利用率方法类似。今创集团披露的产能及产能利用率的具体情况如下：

项目	2017年1-6月	2016年	2015年	2014年
理论可利用工时数（万工时）	776.51	1,260.39	1,093.93	965
实际利用工时数（万工时）	986.88	1,535.51	1,310.32	1,240.14
产能利用率	127.09%	121.83%	119.78%	128.57%

注：2017年经计算的全年理论可利用工时数为1,553.03万工时。

（3）轻量化夹芯材料类产品

轻量化夹芯材料类产品可比上市公司保定维赛招股说明书披露的主要产品

产能利用率如下：

产品类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
PVC 结构泡沫	套材产能（m³）	178,500	178,500	76,500
	产量（m³）	142,535	173,693	51,867
	销量（m³）	145,002	164,564	51,009
	产能利用率	79.85%	97.31%	67.80%
	产销率	101.73%	94.74%	98.35%
PET 结构泡沫	套材产能（m³）	42,500	42,500	-
	产量（m³）	33,456	9,593	-
	销量（m³）	31,233	9,338	-
	产能利用率	78.72%	22.57%	-
	产销率	93.36%	97.34%	-

其中，保定维赛产能的计算依据为生产线数量及生产能力，产能利用率为产量与加工产能的比值。发行人轻量化夹芯材料类产品以限制产能的关键生产设备的加工能力测算生产能力，与保定维赛产能计算方式不存在重大差异。

综上，风电机组罩体和轨道交通车辆部件同行业可比上市公司的产品均具有非标准化、定制化、不同型号差异较大的特点，生产模式高度柔性化，故产能计算采用理论可利用人工工时数具备合理性。保定维赛 PVC 结构泡沫产品和 PET 结构泡沫产品按照生产线的生产能力计算，与发行人产能计算方式相似。因此，公司产能利用率的计算方式符合行业惯例。

依据前述产能利用率的具体计算方式，发行人风电机组罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品具有多型号、非标准、定制化的特点，不同型号产品生产流程差异较小、所需的生产设备基本一致，多种规格型号产品共线生产，同一生产设备及同一班组的生产人员可以根据生产计划安排高效率、低成本地在不同生产任务间转换。

在场地充足和机器设备正常运转的情况下，生产人员的实际工作时间安排是决定产能大小的关键性因素，在生产人员不同的生产班次安排下，生产车间机械设备、生产人员班组均为满负荷生产，实际运转情况良好。报告期内，发行人固定资产周转率和实际工时情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	27,092.14	61,959.98	85,712.50	30,838.50
固定资产平均账面价值	10,399.96	10,531.52	7,037.32	3,002.81
固定资产周转率（次/年）	2.61	5.88	12.18	10.27
风电机组罩体类产品实际工时数（万小时）	52.13	133.28	182.09	58.65
轨道交通车辆部件类产品实际工时数（万小时）	12.41	28.57	20.53	17.38
实际工时合计数（万小时）	64.54	161.85	202.62	76.03
直接生产人员每日工时数（小时）	7.94	8.12	7.78	7.81

注：直接生产人员每日工时数以实际工时合计数除以生产人员月度平均人数，再除以全年 313 个工作日（按一年 365 天扣除 52 个单休日计算）天数计算得出，2022 年 1-6 月每日工时数按半年 156 个工作日天数计算。

由上表，报告期内公司固定资产周转率维持在较高水平，直接生产人员按每周单休计算的每日工时数为 8 小时左右，公司生产设备和生产人员生产经营状况良好。

综上，发行人的产能利用率能够反映在产量减少的情况下，生产车间设备、人员的实际运转情况。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取了公司的采购明细表、收发存明细表，分析公司主要原材料采购和消耗数量与主要产品产量是否具有匹配性，采购金额与营业成本结转金额是否具有匹配性，能源消耗量与产量是否具有匹配性；

2、查询主要原材料的公开市场价格，并分析与采购价格之间差异的合理性；

3、对主要原材料价格波动对成本、毛利和净利润进行敏感性测试，了解发行人应对原材料价格波动的管理机制和具体措施；

4、查阅采购明细表，了解报告期内发行人采购其他原材料的主要内容、用途、采购金额及占比情况，分析采购金额及占比变动的原因；

5、获取审计报告、员工花名册，复核报告期内生产人员人数和平均薪酬的计算过程，并分析人均薪酬变动的合理性；了解生产车间机械设备、生产人员的实际运转，分析以生产人员总工时作为决定产能大小的关键性因素的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，各主要原材料的采购数量、消耗数量与主要产品产量具有匹配性；主要原材料采购金额与营业成本结转金额具有匹配性；能源消耗量与产量具有匹配性；

2、报告期内，邻苯通用型树脂和玻璃纤维制品与公开市场价格变动趋势一致，不存在较大差异，采购价格公允；PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木非大宗物料，无公开市场价格或可参考价格。

3、原材料价格上涨对成本、毛利、净利润影响不敏感，发行人已针对原材料价格波动风险指定了相应管理机制和具体措施，相关应对方案可有效减少原材料价格波动对发行人盈利能力的不利影响；

4、在场地充足和机器设备正常运转的情况下，生产人员的实际工作时间安排是决定产能大小的关键性因素，以生产人员总工时计算产能利用率具有合理性。

（三）说明发行人成本核算是否真实、准确、完整，与成本相关的内部控制制度是否健全有效

1、发行人成本核算

公司产品成本核算流程具体分为以下几个步骤：

（1）生产费用支出审核。根据《企业会计准则》和公司相关内控制度规定，对生产过程中发生的各项支出进行严格审核，以保证相关支出与产品生产的相关性。

（2）根据公司生产类型的特点和成本管理的要求，确定成本计算对象和成本项目，将直接材料、直接人工和制造费用确定为成本项目。其中，直接材料是指生产产品耗用的主料和辅料，主要包括邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、

PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木原材料、胶衣等原材料；直接人工是指直接从事产品生产的员工薪酬，主要包括工资、社保、公积金等；制造费用是指公司为生产产品而发生的各项间接费用，包括车间管理人员和间接从事生产人员的员工薪酬、折旧费、水电气费、物料消耗等。

（3）对成本费用进行归集和分配。公司对生产过程中发生的各项成本费用进行归集，并在生产成本中按照直接材料、直接人工和制造费用分别核算，直接材料按照生产工单归集生产耗用的物料，直接人工和制造费用月末采用一定的分配方法将其分配至各成本对象。具成本核算方法体如下：

直接材料的核算：直接材料按照生产工单直接归集，原材料发出单价采用月末一次加权平均法进行计价，按照生产工单领料数量，计算各工单的直接材料成本。

直接人工的核算：直接人工核算生产相关部门人员的薪酬、福利等费用。直接人工成本按成本中心归集，按标准工时分配至各产品。

制造费用的核算：制造费用核算公司为组织和管理生产而发生的各项间接费用，包括车间管理人员和间接从事生产人员的员工薪酬、折旧费、水电气费、物料消耗等。制造费用按成本中心归集，按标准工时分配至各产品。

（4）计算完工产品成本和期末在产品成本：公司根据生产工单核算产品成本，材料成本按照生产工单归集，完工工单与期末未完工工单材料成本均根据实际已领用的材料成本计算，直接人工和制造费用只在完工产品中按照标准工时进行分配，期末在产品不分配直接人工和制造费用。

（5）计算结转完工产成品发出成本。生产工单完工产品总成本除以完工工单数量，计算出产品单位成本。公司完工产成品发出时，按月末一次加权平均单位成本计算应结转成本，收入确认的同时结转主营业务成本。

综上，公司根据企业会计准则相关要求及公司业务情况制定公司成本核算方法，产品成本按生产工单归集、分配，产品成本归集准确、分配方法合理、成本结转方法合理、成本与收入相匹配，成本核算真实准确完整，符合《企业会计准则》规定。

2、发行人的相关内部控制

发行人建立了《生产管理制度》，规定生产过程中的部门职责和岗位职责，规范了公司的生产流程和生产计划管理。此外，公司建立了《采购内控制度》、《仓库管理制度》，颁布并实施了《成本核算手册》，对于物料采购及 ERP 系统物料维护、生产过程中的物料领用及财务核算过程中的成本归集、BOM 清单更新的准确性和及时性等作出规定。

公司对生产过程中发生的各项生产费用支出进行严格审查，成本核算方法符合其实际经营需要，符合《企业会计准则》的要求，并在报告期内保持了一贯性原则，相关内部控制能够确保发行人成本核算真实、准确、完整。

13.关于主要供应商及关联采购

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人向前五大供应商采购金额分别为 4,704.99 万元、13,299.58 万元和 13,575.63 万元。

（2）报告期内，发行人向关联方采购金额占营业成本的比例分别为 12.67%、13.52%和 5.64%，其中向东谷新材、中亚包装、苏州联恒、兆驰新材等关联方主要采购巴沙木原材料及加工服务。

（3）中亚包装的巴沙木进口代理服务由陈洪坚（发行人实控人刘文叶的表兄）经办，发行人从 2020 年 8 月起改为直接向陈洪坚控制的苏州联恒采购巴沙木原材料。

（4）发行人子公司兆庚新材与供应商珠海德驰共同成立兆驰新材，兆庚新材委托兆驰新材加工巴沙木木条，兆驰新材进一步委托给跃薪机械。兆庚新材于 2020 年 8 月将所持兆驰新材股权全部转让给跃薪机械股东宋洪兴，兆庚新材继续委托兆驰新材加工巴沙木木条；2021 年 3 月起发行人改为直接向供应商采购巴沙木木方，不再向兆驰新材采购加工服务。

（5）发行人向新春帆、嘉泽芮军、嘉泽庆洛、常州科迈等关联方采购产品配件、生产辅助工具、运输服务等，报告期内金额合计分别为 1,828.98 万元、2,686.56 万元和 1,085.31 万元，其中向常州科迈采购劳务外包服务的价格参照发行人自行生产的人工成本定价。

请发行人：

（1）说明报告期各期向前十大供应商采购的内容、金额、占比及基本情况，包括但不限于名称、注册资本、注册地、成立时间、主要业务及规模、发行人采购的主要产品、发行人采购额占供应商销售额的比例；同类产品不同供应商采购价格差异及原因。

（2）列表比较向关联方与向非关联方采购的巴沙木原材料价格、加工费用并分析差异及合理性。

（3）说明东谷新材、苏州联恒作为贸易商提供的巴沙木与中亚包装代理进口巴沙木的区别，包括但不限于主要合同条款、具体业务安排、结算方式及周期、信用政策、定价方式、平均采购价格、运费及货物风险承担机制等，中亚包装收取 3.22%代理费的合理性。

（4）说明采购巴沙木加工服务的主要合同条款、具体业务安排及计价方式，是否所有巴沙木原材料均需加工；列表说明发行人巴沙木加工业务的采购明细，包括但不限于供应商名称、金额、加工量、产成品量、平均加工价格等。

（5）说明陈洪坚在中亚包装的持股、任职情况，比较由中亚包装转为向苏州联恒采购前后的业务流程、采购价格、信用政策、结算周期、关键合同条款等相关变化情况。

（6）说明发行人将加工业务经兆驰新材委托至跃薪机械的商业合理性，相关方之间的合同安排、定价机制及公允性；2020 年 8 月转让股权后至 2021 年 3 月期间仍委托兆驰新材加工巴沙木木条的原因，比较 2021 年 3 月后直接采购巴沙木木方与原委托加工模式的采购成本差异，股权转让前后发行人与兆庚新材发生的交易金额及内容。

（7）比较向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务与同类产品向非关联方采购的价格差异，并分析合理性，说明向常州科迈采购劳务外包服务参照其自行生产人工成本定价的原因及公允性。

（8）说明是否存在关联方为发行人承担成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情况。

请发行人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明报告期各期向前十大供应商采购的内容、金额、占比及基本情况，包括但不限于名称、注册资本、注册地、成立时间、主要业务及规模、发行人采购的主要产品、发行人采购额占供应商销售额的比例；同类产品不同供应商采购价格差异及原因。

（一）说明报告期各期向前十大供应商采购的内容、金额、占比

报告期内各期，发行人向前十大供应商采购金额分别为 7,147.96 万元、20,918.78 万元、18,129.16 万元和 8,972.67 万元，占当期采购总金额的比例分别为 48.13%、49.88%、55.63%和 54.61%，前十大供应商集中度有所上升，主要系风电轻量化夹芯材料业务迅速增长，其耗用的原材料种类较少，供应商相对集中所致，具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
2022 年 1-6 月	1	阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	PET 泡沫	2,441.34	14.86%
	2	远景能源有限公司	巴沙木原材料、PVC 泡沫	1,308.97	7.97%
	3	保定维赛新材料科技股份有限公司	PVC 泡沫	1,203.32	7.32%
	4	常州华日新材有限公司	邻苯通用型树脂等	817.53	4.98%
	5	常州天马集团有限公司（原建材二五三厂）	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂等	687.67	4.19%
	6	珠海德驰科技有限公司	巴沙木原材料	582.02	3.54%
	7	中山市乌金贸易有限公司	巴沙木原材料	528.45	3.22%
	8	浙江伟通复合材料有限公司	玻璃纤维制品	478.63	2.91%
	9	江苏和宇新材料有限公司	胶衣等	463.86	2.82%
	10	思瑞安复合材料（中国）有限公司	PVC、PET 泡沫制品	460.88	2.80%
		合计		**8,972.67**	**54.61%**
2021 年度	1	保定维赛新材料科技股份有限公司	PVC 泡沫等	4,032.22	12.37%

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
	2	阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	PET 泡沫	3,303.40	10.14%
	3	常州天马集团有限公司（原建材二五三厂）	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂等	2,709.43	8.31%
	4	南通方鑫化工有限公司	邻苯通用型树脂	2,139.86	6.57%
	5	苏州联恒环保科技有限公司	巴沙木原材料及其加工服务等	1,390.73	4.27%
	6	珠海德驰科技有限公司	巴沙木原材料	1,160.16	3.56%
	7	安徽东远新材料有限公司	PET 泡沫	908.80	2.79%
	8	江苏和宇新材料有限公司	胶衣等	888.56	2.73%
	9	浙江伟通复合材料有限公司	玻璃纤维制品	805.66	2.47%
	10	常州新春帆新材料科技有限公司	采购钣金件及钣金加工服务	790.34	2.43%
		合计		**18,129.16**	**55.63%**
2020 年度	1	阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	PET 泡沫	3,603.41	8.59%
	2	常州天马集团有限公司（原建材二五三厂）	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂等	3,118.93	7.44%
	3	珠海德驰科技有限公司	巴沙木原材料	2,328.22	5.55%
	4	保定维赛新材料科技股份有限公司	PVC 泡沫	2,267.31	5.41%
	5	东谷（常州）新材料有限公司	巴沙木原材料	1,981.71	4.73%
	6	常州新春帆新材料科技有限公司	采购钣金件及钣金加工服务	1,873.19	4.47%
	7	苏州联恒环保科技有限公司	巴沙木原材料及其加工服务等	1,638.28	3.91%
	8	常州华日新材有限公司	邻苯通用型树脂等	1,465.06	3.49%
	9	浙江伟通复合材料有限公司	玻璃纤维制品	1,331.92	3.18%
	10	昆山中亚包装材料设计有限公司	代理采购巴沙木原材料	1,310.75	3.13%
		合计		**20,918.78**	**49.88%**
2019 年度	1	常州天马集团有限公司（原建材二五三厂）	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂等	1,554.86	10.46%
	2	南通方鑫化工有限公司	邻苯通用型树脂	892.60	6.01%
	3	常州新春帆新材料科技有限公司	采购钣金件及钣金加工服务	855.52	5.76%
	4	保定维赛新材料科技股份有限	PVC 泡沫等	754.94	5.08%

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额的比例
		公司			
	5	珠海德驰科技有限公司	巴沙木原材料	647.07	4.35%
	6	浙江伟通复合材料有限公司	玻璃纤维制品	623.61	4.20%
	7	常州众杰复合材料有限公司	玻璃纤维制品等	525.94	3.54%
	8	江苏和宇新材料有限公司	胶衣等	440.88	2.97%
	9	常州市武进恒丰金属制品有限公司	钣金及标准件	428.16	2.88%
	10	常州日新化学有限公司	胶衣等	424.39	2.86%
		合计		**7,147.96**	**48.13%**

注：受同一实际控制人控制的供应商，合并计算采购金额。

（二）报告期各期前十大供应商基本情况

报告期内各期前十大供应商共计 19 家，除从事巴沙木贸易的供应商外，均为相关原材料的生产厂商，前十大供应商均具备一定的财务实力和业务规模，具体情况如下：

序号	供应商名称	注册资本	注册地	成立时间	主要业务	供应商规模	发行人采购的主要产品	发行人采购额占供应商销售额的比例
1	保定维赛新材料科技股份有限公司	11,147.80 万元	河北省保定市	2011/9/1	结构泡沫材料的研发、生产和销售	根据其招股说明书，2019-2021 年度营业收入分别为 37,584.34 万元、126,843.23 万元和 80,730.50 万元	PVC 泡沫	低于 5.00%
2	南通方鑫化工有限公司	18,000 万元	江苏省南通市	2011/6/17	树脂类产品的生产和销售	年销售规模约为 200,000.00 万元	邻苯通用型树脂	低于 5.00%
3	苏州联恒环保科技有限公司	500 万元	江苏省苏州市	2020/5/9	巴沙木的加工与销售	2020 年及 2021 年销售规模约为 1,600 万元	巴沙木原材料	2020 年及 2021 年采购占比约为 90%，2022 年 1-6 月发行人向其采购金额较小[注 1]
4	阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	250 万美元	江苏省苏州市	2002/12/18	PET 泡沫等保温、隔热材料的生产	年销售规模约为 40,000.00-47,500.00 万元	PET 泡沫	2019 年为 5%以下，2020 年至 2022 年 1-6 月为 5%-15%
5	常州天马集团有限公司（原建材二五三厂）	21,300 万元	江苏省常州市	1980/6/30	不饱和聚酯树脂、玻璃纤维及制品、胶衣树脂及辅料、乙烯基树脂等的生产和销售	年销售规模约为 110,000.00-120,000.00 万元	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂	低于 5.00%
6	珠海德驰科技有限公司	1,000 万元	广东省珠海市	2011/7/4	巴沙木的加工与销售	2019 年至 2021 年收入规模约为 1,500 万元、13,000 万元和 6,500 万元	巴沙木原材料	17.00%-42.00%
7	常州新春帆新材料科技有限公司	880 万元	江苏省常州市	2015/7/31	金属结构制品的加工制造	年销售规模约为 900-1,700 万元	钣金件及钣金加工服务	2019-2020 年为 90%左右，2021 年及 2022 年 1-6 月为

序号	供应商名称	注册资本	注册地	成立时间	主要业务	供应商规模	发行人采购的主要产品	发行人采购额占供应商销售额的比例
								60%左右[注2]
8	东谷（常州）新材料有限公司	100 万元	江苏省常州市	2019/5/10	巴沙木制品的加工和销售	2019 年及 2021 年收入规模约为 500 万元，2020 年收入规模约为 6,000 万元	巴沙木原材料	2019 年及 2022 年 1-6 月未向其采购，2020 年及 2021 年约为 30%
9	安徽东远新材料有限公司	3,000 万元	安徽省黄山市	2019/1/29	PET 泡沫、风电叶片的生产和销售	年销售规模约为 9,000.00-11,000.00 万元	PET 泡沫	2019-2020 年未向其采购，2021 年及 2022 年 1-6 月约为 5.00%-10.00%
10	江苏和宇新材料有限公司	2,850 万元	江苏省常州市	2014/3/13	轨道交通、建材等表面材料的生产和销售	2019 年收入规模约为 2,000 万元，2020-2021 年收入规模均超过 1 亿元	胶衣	10%左右
11	浙江伟通复合材料有限公司	1,000 万元	浙江省嘉兴市	2016/3/24	玻璃纤维制品的生产、销售	年销售规模约为 9,000.00-15,000.00 万元	玻璃纤维制品	5.00%-15.00%
12	常州市武进恒丰金属制品有限公司	100 万元	江苏省常州市	1992/7/11	旅游用轻金属家具、机械零部件等的制造	年销售规模约为 1,400.00-2,500.00 万元	钣金及标准件	2019 年约为 15.00%，2020-2021 年约为 50%，2022 年 1-6 月约为 70%[注3]
13	常州华日新材有限公司	1,530 万美元	江苏省常州市	1995/5/9	合成树脂、模塑料及其制品、玻璃钢原材料的生产和销售	年销售规模约为 5 亿元	邻苯通用型树脂	低于 5.00%

序号	供应商名称	注册资本	注册地	成立时间	主要业务	供应商规模	发行人采购的主要产品	发行人采购额占供应商销售额的比例
14	常州众杰复合材料有限公司	3,000 万元	江苏省常州市	2009/2/25	玻璃纤维复合织物及各种玻璃钢原辅材料的生产和销售	年销售规模约为 18,000.00-21,000.00 万元	玻璃纤维制品	低于 5.00%
15	昆山中亚包装材料设计有限公司	300 万元	江苏省苏州市	2008/3/14	货物进出口；木制品、纸制品等的销售	除 2020 年收入规模为 1,400 万元左右外，其余各期收入规模均小于 100 万元	代理采购巴沙木原材料	2020 年占比约为 90%，其余各期未采购或采购金额较小[注 4]
16	常州日新化学有限公司	300 万元	江苏省常州市	2010/5/24	不饱和树脂、胶衣、色浆等产品的生产和销售	年销售规模约为 9,000.00- 12,500.00 万元	胶衣等	1.00%-10.00%
17	思瑞安复合材料（中国）有限公司	1000 万美元	上海市	1997/12/16	铝复合板、其半成品及复合材料的生产和销售	年销售规模约为 80 亿元	PVC、PET 泡沫制品	低于 1.00%
18	中山市乌金贸易有限公司	1000 万元	广东省中山市	2018/8/21	货物进出口；木材的加工和销售	2021 年收入规模约为 22,000 万元	巴沙木原材料	2019-2020 年未向其采购，2021 年占比小于 1%，2022 年 1-6 月占比约为 10%
19	远景能源有限公司[注 5]	16500 万美元	江苏省无锡市	2008/3/19	风力发电设备的研发、生产	619.59 亿元	巴沙木原材料、PVC 泡沫、PET 泡沫	低于 1.00%

注 1：发行人原通过中亚包装代理进口巴沙木原材料。陈洪坚任中亚包装销售和采购业务负责人，具体经办发行人巴沙木进口代理相关业务，在此过程中积累了一定的巴沙木供应商资源。在此背景下，陈洪坚成立苏州联恒向发行人销售巴沙木原材料，因其掌握的巴沙木资源有限、品质稳定，因此其境外采购的巴沙木主要由发行人采购，因此发行人采购额占苏州联恒销售额的比例较高。

注 2：新春帆主要从事金属结构制品的加工和制造，2015 年即开始为发行人供应钣金件，并且主要配套发行人，因此发行人采购额占新春帆销售额的比例较高。

注 3：报告期内发行人向该供应商的采购规模相对稳定，根据供应商提供的收入规模专项说明，2022 年 1-6 月其销售收入较低，导致相应期间发行

人采购额占供应商销售额的比例较高。

注 4：2020 年陆上风电抢装潮时期，中亚包装利用其在跨境业务方面的丰富经验为公司提供巴沙木原材料进口代理服务，因此当年度发行人采购额占中亚包装销售额的比例较高。

注 5：远景能源为发行人主要客户，为保障其风机零部件供应，远景能源向上游锁定了部分巴沙木原材料、PVC 泡沫等原材料，并销售给包括发行人在内的中游风电零部件制造商，具体详见本回复之“11.关于主要客户”之“五、说明供应商与客户重叠情况下购销业务定价的公允性，向部分供应商采购 Balsa、PVC 并向其销售 Balsa、PVC 等叶片芯材的合理性……”。

注 6：供应商规模数据主要来自供应商收入规模专项说明文件，其中保定维赛来源于其招股说明书，远景能源数据来源于中华全国工商业联合会发布的《2022 中国民营企业 500 强调研分析报告》。

（三）同类产品不同供应商采购价格差异及原因

报告期内，发行人主要原材料包括邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木原材料、胶衣等，前述原材料占各期原材料采购总额的比例为 52.47%、68.46%、63.87%和 62.81%。

发行人主要原材料均由 2 家以上主要供应商供货，公司在充分询价、比价的基础上选择供应商进行采购，除产品品质、规格、采购时间等影响因素外，同类产品不同供应商采购价格无重大差异，具体分析如下：

1、邻苯通用型树脂

报告期内，发行人向主要供应商采购邻苯通用型树脂的平均价格如下表所示：

单位：元/Kg

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州天马集团有限公司	9.87	9.82	7.35	8.23
南通方鑫化工有限公司	9.29	10.21	6.16	8.09
常州华日新材有限公司	10.08	8.90	7.52	8.65
常州华科聚合物股份有限公司	9.83	10.49	-	-
采购均价	9.86	10.08	7.20	8.24

注 1：受同一实际控制人控制的供应商，合并计算采购单价；
注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

2020 年度向南通方鑫化工有限公司的采购价格较低，主要系发行人向该供应商采购集中于上半年，相应期间邻苯通用型树脂市场价格较低；2021 年度向常州华日新材有限公司的采购价格较低，主要系发行人向该供应商采购的时间为 1-7 月，而 8-12 月市场价格有所上涨，且公司下半年采购原材料占比较高，拉高了全年采购均价。

除上述原因外，公司邻苯通用型树脂的主要供应商之间采购价格不存在重大差异。

2、玻璃纤维制品

单位：元/Kg

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常州天马集团有限公司	7.05	6.83	5.84	5.93
浙江伟通复合材料有限公司	6.83	6.64	5.87	6.02
江苏盛扬复合材料有限公司	6.85	6.66	5.82	5.58
常州众杰复合材料有限公司	-	6.88	6.10	5.98
北京科拉斯科技有限公司常州分公司	12.12	12.21	5.52	5.41
常州普泰玻纤制品有限公司	-	-	5.62	5.37
威远内华科工贸易有限公司	-	-	5.54	5.04
采购均价	6.91	6.76	5.76	5.88

注 1：受同一实际控制人控制的供应商，合并计算采购单价。

注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

2021 年及 2022 年 1-6 月向北京科拉斯科技有限公司常州分公司的采购价格较高，主要系 2021 年及 2022 年 1-6 月采购金额均不足 1 万元，公司零星采购其玻璃纤维膨体纱用于翻边工艺，因此采购价格较高。除此之外，公司玻璃纤维制品主要供应商之间的采购价格不存在重大差异。

3、PET 泡沫

报告期内，公司 PET 主要供应商采购金额、占比以及数量情况如下：

单位：万元、立方米

供应商名称	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	占比	数量	金额	占比	数量
阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	2,441.34	81.13%	12,633.17	3,303.40	67.28%	15,929.52
远景能源	-		-	269.24	5.48%	706.38
安徽东远新材料有限公司	378.73	12.59%	2,193.61	908.80	18.51%	4,392.15
浙江佑威新材料股份有限公司	189.27	6.29%	1,191.75	328.36	6.69%	1,745.18
小计	**3,009.34**	**100.00%**	**16,018.53**	**4,809.81**	**97.96%**	**22,773.23**
PET 采购合计	**3,009.34**	**100.00%**	**16,018.53**	**4,909.78**	**100.00%**	**23,670.31**
供应商名称	**2020 年度**			**2019 年度**		
	金额	**占比**	**数量**	**金额**	**占比**	**数量**
阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	3,603.41	87.67%	11,605.44	336.34	99.48%	922.83
远景能源	506.89	12.33%	1,041.43	-	-	-

安徽东远新材料有限公司	-	-	-	-	-	-
浙江佑威新材料股份有限公司	-	-	-	-	-	-
小计	**4,110.30**	**100.00%**	**12,646.87**	**336.34**	**99.48%**	**922.83**
PET 采购合计	**4,110.30**	**100.00%**	**12,646.87**	**338.11**	**100.00%**	**927.47**

报告期内，公司向上述供应商采购 PET 平均单价情况如下：

单位：元/ m^3

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	1,932.48	2,073.76	3,104.93	3,644.70
远景能源	-	3,811.59	4,867.25	-
安徽东远新材料有限公司	1,726.53	2,069.15	-	-
浙江佑威新材料股份有限公司	1,588.18	1,881.53	-	-
采购均价	1,878.66	2,074.23	3,250.05	3,645.46

注 1：受同一实际控制人控制的供应商，合并计算采购单价；

注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

2019-2020 年陆上风电抢装潮时期，叶片芯材原材料供应紧缺，下游客户如远景能源、株洲时代新材料科技股份有限公司（以下简称“时代新材”）等利用其深耕风电行业多年的渠道资源锁定部分上游原材料供应，以保障其叶片供应。

2020 年度公司向远景能源采购部分 PET 泡沫价格较高，主要系抢装潮下远景能源向上游锁定原材料的价格较高，公司原采购渠道难以满足生产需求，向远景能源采购部分 PET 泡沫。2021 年度向远景能源的采购价格较高，主要系仅 1 月及 2 月采购了少量 PET 泡沫，价格上基本延续了 2020 年的采购价格。

2021 年度及 2022 年 1-6 月公司向浙江佑威新材料股份有限公司的采购价格较低，主要系 PET 泡沫市场竞争相对激烈，该供应商市场占有率较低，为开拓市场，销售价格较低。

除上述情形外，公司 PET 泡沫供应商之间的采购价格不存在重大差异。

4、PVC 泡沫

报告期内，公司 PVC 主要供应商采购金额、占比以及数量情况如下：

单位：万元、立方米

供应商名称	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	占比	数量	金额	占比	数量
保定维赛新材料科技股份有限公司	1,203.32	98.18%	4,325.17	3,979.14	93.08%	11,084.64
远景能源有限公司	22.32	1.82%	63.05	249.69	5.84%	689.35
时代新材	-	-	-	-	-	-
小计	**1,225.64**	**100.00%**	**4,388.22**	**4,228.83**	**98.92%**	**11,773.99**
PVC 采购合计	**1,225.64**	**100.00%**	**4,388.22**	**4,275.08**	**100.00%**	**11,946.30**
供应商名称	**2020 年度**			**2019 年度**		
	金额	**占比**	**数量**	**金额**	**占比**	**数量**
保定维赛新材料科技股份有限公司	2,267.31	76.22%	5,994.20	735.35	88.56%	2,436.10
远景能源有限公司	-	-	-	-	-	-
时代新材	378.98	12.74%	689.10	69.19	8.33%	139.74
小计	**2,646.29**	**88.96%**	**6,683.30**	**804.54**	**96.89%**	**2,575.84**
PVC 采购合计	**2,974.75**	**100.00%**	**7,589.44**	**830.34**	**100.00%**	**2,652.02**

报告期内，公司向上述供应商采购 PVC 平均单价情况如下：

单位：元/ m^3

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
保定维赛新材料科技股份有限公司	2,782.14	3,589.78	3,782.50	3,018.54
远景能源有限公司	3,539.82	3,622.10	-	-
时代新材	-	-	5,499.63	4,951.74
采购均价	2,793.03	3,578.58	3,919.59	3,130.97

注 1：受同一实际控制人控制的供应，合并计算采购单价；

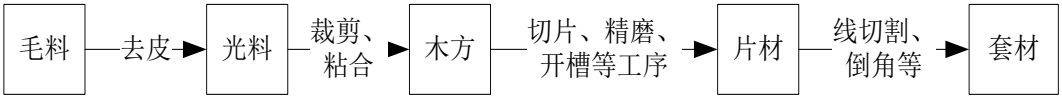
注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

2019 年和 2020 年公司向时代新材的采购价格较高，主要系时代新材抢装潮时期向上游供应商锁定了部分 PVC 泡沫，其 PVC 泡沫的生产厂家意大利 Maricell 系全球知名的 PVC 生产商，在抢装潮时期定价较高，公司原采购渠道供应不足，选择向时代新材采购 PVC 泡沫。

2022 年 1-6 月，公司向远景能源的采购价格较高，原因为公司仅 3 月向远景能源采购少量 PVC 泡沫，采购定价基本延续 2021 年的价格。

5、巴沙木原材料

发行人报告期内采购的巴沙木原材料分为毛料、光料、木方及片材，系巴沙木加工链条中的不同产品形态：



2019 年 5 月发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，风电行业进入抢装潮，对巴沙木的行业需求旺盛。2019 年和 2020 年发行人通过采购毛料、光料、木方及片材等多种方式保证巴沙木的供货稳定性；2021 年起巴沙木的供求关系有所缓和，同时发行人根据生产和管理经验，放弃了巴沙木毛料、光料的加工环节，直接向供应商采购木方及片材。

（1）光料、毛料的主要供应商

单位：元/ m³

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
珠海德驰	-	5,575.22	5,846.12	3,951.49
中亚包装	-	-	5,224.40	-
东谷新材	-	6,250.16	6,140.76	-
曼纳索（南通）复合材料有限公司	-	-	8,028.03	-
苏州联恒	-	-	6,576.79	-
采购均价	-	5,928.49	6,115.63	4,013.62

注 1：受同一实际控制人控制的供应，合并计算采购单价；

注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

2020 年发行人向曼纳索（南通）复合材料有限公司的采购价格较高，主要系该供应商非长期合作供应商，公司在巴沙木原材料紧缺的情况下向其采购，定价较高。

（2）木方及片材的主要供应商

单位：元/ m³

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
英纬（常州）智能科技有限公司	-	-	-	3,906.79
时代新材	-	-	11,790.29	7,548.42
珠海德驰	3,665.37	5,486.99	7,479.67	5,327.21
苏州市羽童复合材料有限公司	4,690.27	-	10,820.68	10,926.64
曼纳索（南通）复合材料有限公司	-	-	11,530.62	-

东谷（常州）新材料有限公司	-	6,766.16	8,731.63	-
上海大广瑞新材料科技有限公司	-	-	13,274.34	-
苏州联恒	4,642.65	6,394.74	-	-
中山市乌金贸易有限公司	4,313.78	5,928.94	-	-
丹阳市跃驰新材料科技有限公司	-	5,254.71	-	-
远景能源	4,601.77	-	-	-
采购均价	4,283.66	5,908.78	9,525.19	5,900.53

注 1：受同一实际控制人控制的供应，合并计算采购单价；

注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

2019-2020 年为陆上风电抢装潮，巴沙木收到自然生长条件的制约，其产量难以满足市场爆发式的需求。巴沙木的主要产地位于南美洲，公司寻求具备巴沙木相关资源和渠道的供应商，短期内供应商数量增加；同时不同供应商掌握的巴沙木渠道资源、在巴沙木进口和粗加工业务中承担的角色、与发行人的合作关系等存在差异，不同供应商之间价格差异较大。

2019-2020 年度，公司向苏州市羽童复合材料有限公司、曼纳索（南通）复合材料有限公司和上海大广瑞新材料科技有限公司采购价格较高，主要系上述供应商为巴沙木原材料紧缺时期发行人寻求的临时供应商，采购价格高于常年合作的供应商。

2019-2020 年度，公司向时代新材的采购价格较高，主要系抢装潮时期时代新材锁定了部分原材料，公司在巴沙木原材料紧缺时向其采购，价格较高。

2022 年 1-6 月，公司向珠海德驰采购价格较低，主要系公司与珠海德驰合作历史较久，公司向珠海德驰的预付款较多，在采购价格方面取得一定优惠。

6、胶衣采购价格分析

单位：元/Kg

供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏和宇新材料有限公司	14.82	14.96	15.86	16.93
常州市日新树脂有限公司	15.15	14.29	15.11	15.82
采购均价	15.03	15.03	15.90	16.69

注 1：受同一实际控制人控制的供应商，合并计算采购单价；

注 2：上表未列示当期采购金额小于 200 万元的零星供应商。

报告期内，公司胶衣的主要供应商之间采购价格不存在重大差异。

二、列表比较向关联方与向非关联方采购的巴沙木原材料价格、加工费用并分析差异及合理性。

报告期内，公司与关联方之间的巴沙木原材料采购和加工服务相关的交易如下：

单位：万元

类别	关联方	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
巴沙木原材料采购	英纬科技	-	-	-	265.46
	东谷新材	-	163.51	1,981.71	-
	苏州联恒	13.15	1,365.76	1,583.17	-
巴沙木原材料加工服务	苏州联恒	-	-	55.11	-
	兆驰新材	-	8.10	160.78	-
合计		**13.15**	**1,537.37**	**3,780.77**	**265.46**
占各期营业成本比重		**0.06%**	**3.27%**	**6.57%**	**1.61%**

注：上表中向苏州联恒采购巴沙木原材料及加工服务的金额不包含向其采购的少量木托盘、锯条的金额，采购木托盘、锯条相关情况详见本问题回复之“七、比较向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务与同类产品向非关联方采购的价格差异，并分析合理性，说明向常州科迈采购劳务外包服务参照其自行生产人工成本定价的原因及公允性”

由上表可知，报告期内，发行人向关联方采购巴沙木原材料及巴沙木原材料加工服务的金额自2020年以来呈逐年下降趋势。

报告期内，发行人参照市场价格确定向关联方采购巴沙木原材料及巴沙木原材料加工服务的价格，具有公允性。具体说明如下：

（一）公司向关联方与向非关联方采购巴沙木原材料的价格公允

1、向英纬科技采购巴沙木原材料

公司在2019年初涉足巴沙木轻量化夹芯材料业务早期，仅有英纬科技一家巴沙木原材料供应商，公司在2019年下半年新开发了珠海德驰作为巴沙木原材料供应商。公司与英纬科技之间的交易全部发生于2019年1-10月；在此期间，公司与珠海德驰之间发生采购业务的月仅有7月、9月、10月，并且公司在此期间无其他巴沙木原材料供应商。

受2019年5月开始的陆上风电抢装行情影响，巴沙木原材料的市场价格在2019年整体处于快速上升趋势，为增加可比性，如下仅将公司与珠海德驰之间

发生采购业务的月份即 2019 年 7 月、9 月、10 月相关采购价格与相应月份对英纬科技的采购价格进行对比：

单位：元/立方米

项 目	2019 年 7 月	2019 年 9 月	2019 年 10 月
向英纬科技采购平均单价	4,086.33	4,139.17	4,166.77
向非关联方采购平均单价	4,421.22	4,811.39	5,221.24
单价差异率	-7.57%	-13.97%	-20.20%

注：1、单价差异率=(向英纬科技采购平均单价-向非关联方采购平均单价)/向非关联方采购平均单价，下同；

2、公司向英纬科技采购的巴沙木原材料为巴沙木木方，因此，上表中选取的向非关联方采购巴沙木原材料范围与之对应

巴沙木依靠自然生长取得，质量把控难度较大。珠海德驰有多年巴沙木进口和加工业务经验，向公司供应的巴沙木原材料质量稳定性、出材率较高，并且其生产经营规模较大，议价能力较强，因此公司向其采购价格偏高；由于英纬科技在巴沙木进口贸易方面经验相对欠缺，并且其向公司供应的巴沙木原材料质量稳定性和出材率偏低，因此，公司向其采购的价格偏低。

综上，公司向英纬科技采购巴沙木原材料价格偏低具有合理性，价格公允。

2、向东谷新材采购巴沙木原材料

报告期内，公司向东谷新材采购的巴沙木原材料业务全部发生于 2020 年和 2021 年一季度。报告期内，公司向东谷新材采购巴沙木原材料的价格和向非关联方采购的价格对比如下：

单位：元/立方米

项 目	2021 年	2020 年
向东谷新材采购平均单价	6,499.07	7,834.17
向非关联方采购平均单价	6,626.76	7,823.72
单价差异率	-1.93%	0.13%

注：1、由于公司 2021 年向东谷新材采购巴沙木原材料全部发生于 2021 年一季度，因此，上述向非关联方采购的平均单价为公司 2021 年 1-3 月向非关联方采购巴沙木的平

均采购单价；2、2020 年公司向东谷新材采购的巴沙木原材料全部是巴沙木毛料和巴沙木木方，2021 年采购的全部为巴沙木光料和巴沙木木方，上表中选取的 2020 年、2021 年向非关联方采购巴沙木原材料范围与之对应。

由上表可知，公司向东谷新材采购巴沙木原材料的价格和向非关联方采购的价格差异较小。因此，公司向东谷新材采购巴沙木木方的价格具有合理性和公允性。

3、向苏州联恒采购巴沙木原材料

（1）2020 年采购价格对比

2020 年公司向苏州联恒采购前述巴沙木原材料的价格和向非关联企业采购同类巴沙木原材料的价格对比如下：

单位：元/立方米

项 目	2020 年 8-11 月平均单价
向苏州联恒采购平均单价	6,576.79
向非关联方采购平均单价	6,229.17
单价差异率	5.58%

注：1、公司 2020 年向苏州联恒采购的巴沙木原材料仅包括巴沙木毛料和光料，因此，上表中选取的 2020 年向非关联方采购巴沙木原材料范围与之对应；2、公司 2020 年向苏州联恒采购巴沙木原材料的时间为 2020 年 8-11 月，因此选择 2020 年 8-11 月向非关联方采购同类原材料的平均单价进行对比。

由上表可知，公司 2020 年向苏州联恒采购巴沙木原材料的平均单价与向非关联方采购的平均单价接近。因此，相关采购定价具有合理性和公允性。

（2）2021 年采购价格对比

2021 年公司向苏州联恒采购巴沙木原材料的平均单价与向非关联方采购同类原材料的平均单价对比如下：

单位：元/立方米

项 目	2021 年平均单价
向苏州联恒采购平均单价	6,394.96
向非关联方采购平均单价	5,480.33

单价差异率	16.69%

注：2021 年仅向苏州联恒采购巴沙木木方和少量毛料，因此，上表中选取的向非关联方采购巴沙木原材料范围与之对应

由上表可知，公司 2021 年向苏州联恒采购巴沙木原材料的单价高于向非关联方采购巴沙木原材料的平均单价，主要原因是公司 2021 年初从苏州联恒采购入库的部分巴沙木原材料相关采购合同签署于 2020 年 12 月。受陆上风电抢装潮影响，巴沙木原材料的市场价格在 2020 年高位运行，因此依据前述合同采购的相关巴沙木原材料价格偏高，进而拉高了公司 2021 年向苏州联恒采购把巴沙木原材料的整体平均单价。

基于上述公司与苏州联恒签署于 2020 年 12 月的采购合同发生的巴沙木原材料采购平均单价，与公司 2020 年 12 月向非关联方采购的平均单价对比如下：

单位：元/立方米

项 目	平均采购单价
向苏州联恒采购平均单价	8,495.58
向非关联方采购平均单价	7,823.66
单价差异率	8.59%

由上表可知，公司向苏州联恒采购巴沙木原材料的平均单价与向非关联方采购的平均单价差异较小，具有合理性。

剔除上述因素影响，公司 2021 年向苏州联恒采购巴沙木原材料的平均单价与向非关联方采购的平均单价对比如下：

单位：元/立方米

项 目	平均采购单价
向苏州联恒采购平均单价	5,378.06
向非关联方采购平均单价	5,480.33
单价差异率	-1.87%

由上表可知，公司 2021 年向苏州联恒新材采购巴沙木原材料的价格和向非关联方采购的平均单价差异较小。

（3）2022 年 1-6 月采购价格对比

2022 年 1-6 月公司向苏州联恒采购前述巴沙木原材料的价格和向非关联企业采购同类巴沙木原材料的价格对比如下：

单位：元/立方米

项 目	2022 年 1-6 月平均单价
向苏州联恒采购平均单价	4,642.65
向非关联方采购平均单价	4,272.52
单价差异率	8.66%

由上表可知，公司 2022 年 1-6 月向苏州联恒采购巴沙木原材料的平均单价与向非关联方采购的平均单价接近。因此，相关采购定价具有合理性和公允性。

综上，报告期内公司向苏州联恒采购巴沙木原材料的价格公允。

（二）公司向关联方与向非关联方采购巴沙木加工服务的价格公允

1、向兆驰新材采购巴沙木原材料加工服务

2020 年和 2021 年 1-3 月期间向兆驰新材采购巴沙木原材料加工服务的价格与向无关联第三方采购价格对比如下：

期 间	项 目	向兆驰新材采购的平均单价（元/立方米）	向非关联方采购的平均单价（元/立方米）	单价差异率
2020 年	光料加工为木方	300.88	291.26	3.30%
	毛料加工为木方	1,026.55	1,019.42	0.70%
2021 年	光料加工为木方	292.04	291.26	0.27%
	毛料加工为木方	1,017.70	1,019.42	-0.17%

注：2021 年公司仅向兆驰新材采购巴沙木原材料加工服务，上表中 2021 年向非关联方采购巴沙木原材料加工服务的单价以 2020 年单价代替

由上表可知，报告期内，公司 2020 年 8 月对外转让兆驰新材股权后向兆驰新材采购巴沙木原材料加工服务的平均单价与向非关联方采购的平均单价差异较小，交易价格公允。

2、向苏州联恒采购巴沙木原材料加工服务

公司向苏州联恒采购巴沙木原材料加工服务全部发生于 2020 年。2020 年，公司向苏州联恒采购巴沙木原材料加工服务的价格与向无关联第三方采购价格对比如下：

单位：元/立方米

项 目	向苏州联恒采购的平均单价	向非关联方采购的平均单价	单价差异率
光料加工为木方	283.19	291.26	-2.77%
毛料加工为木方	973.45	1,019.42	-4.51%

由上表可知，公司向苏州联恒采购巴沙木原材料加工服务的单价与向非关联方采购的平均单价差异较小，定价公允。

三、说明东谷新材、苏州联恒作为贸易商提供的巴沙木与中亚包装代理进口巴沙木的区别，包括但不限于主要合同条款、具体业务安排、结算方式及周期、信用政策、定价方式、平均采购价格、运费及货物风险承担机制等，中亚包装收取 3.22%代理费的合理性。

（一）说明东谷新材、苏州联恒作为贸易商提供的巴沙木与中亚包装代理进口巴沙木的区别，包括但不限于主要合同条款、具体业务安排、结算方式及周期、信用政策、定价方式、平均采购价格、运费及货物风险承担机制等

1、上游巴沙木原材料供应端概况

巴沙木是传统用于风电叶片生产的优质夹芯材料。在 2019-2020 年的陆上风电抢装潮下，全球巴沙木原材料出现严重供不应求的局面，价格一路走高。我国用于风电夹芯材料生产的巴沙木原材料主要依赖进口。为提前锁定有限的巴沙木资源并从中赚取更多利润，国内外厂商纷纷到巴沙木原产地寻找货源。在上游巴沙木原材料供应端，我国出现了如下 2 类企业：

第一类，贸易型企业：在境外找到货源后进口到国内，然后以较高的价格向国内生产企业销售，从中赚取差价，如东谷新材、苏州联恒；

第二类，生产型企业：部分生产型企业越过贸易商，直接到境外原产地寻找相对便宜的巴沙木原材料货源，采购并进口到国内后用于风电夹芯材料生产。发行人到境外寻找货源后委托中亚包装代理进口到国内就是该种模式。

2、东谷新材、苏州联恒作为贸易商提供的巴沙木与中亚包装代理进口巴沙木的区别，包括但不限于主要合同条款、具体业务安排、结算方式及周期、信用政策、定价方式、平均采购价格、运费及货物风险承担机制等

（1）主要合同条款的区别

公司向东谷新材、苏州联恒等贸易商采购巴沙木原材料时，签署一般性的采购协议，协议中对采购单价、数量、货物标准、结算时间等内容作出约定。

在中亚包装代理发行人进口巴沙木原材料业务中，公司与中亚包装之间除签署一般的采购协议并对上述内容作出约定外，公司还与中亚包装签署专门的《受托代理进口协议》。《受托代理进口协议》中约定，公司委托中亚包装进口巴沙木原材料，中亚包装以自己的名义代理公司办理进口报关、商检、办理有关进口文件等事宜；前述协议同时约定了公司向中亚包装支付代理费的标准等内容。

（2）具体业务安排的区别

公司向东谷新材、苏州联恒等贸易商采购巴沙木原材料时，公司与对方参照市场行情确定交易价格并支付货款，对方根据合同约定向公司供货，自主掌控其上游供货渠道。

在公司委托中亚包装代理进口巴沙木原材料业务中，中亚包装的主要义务包括：根据公司指示以自己的名义与境外供应商签署采购合同、根据公司指示在收到发行人款项后将相关款项向境外供应商支付、办理货物进口相关报关、商检、货运等手续，从中赚取代理费。中亚包装的上游供货渠道由公司掌控，采购价格由公司直接与相关供应商洽谈。

（3）结算方式、结算周期、信用政策等的区别

在向不同的供应商采购巴沙木原材料时，公司通常采用全额预付货款或预付一定比例货款并在收货后结清尾款的方式结算，并且通常采用银行转账的方式结算，在结算方式、结算周期、信用政策等方面无明显差异。公司采用预付货款的方式采购主要原因系优质巴沙木原材料具有稀缺性，公司采用预付货款的方式采购可以提前锁定优质巴沙木原材料，获得较优惠的价格。

因此，在公司委托中亚包装代理进口巴沙木原材料业务中，同样采用预付货款方式结算，相关款项由公司通过中亚包装向境外供应商预付。

（4）定价方式的区别

公司向东谷新材、苏州联恒等贸易商采购巴沙木原材料时，公司与对方参照市场行情确定交易价格；

公司委托中亚包装代为采购巴沙木原材料时，公司与境外巴沙木供应商协商确定价格后，中亚包装据此与相应供应商签署采购合同；公司与中亚包装签署的采购合同约定的价款，是在前述中亚包装与上游供应商签署合同约定的价款基础上，加上中亚包装在代理公司进口巴沙木原材料过程中发生的各项费用及合理利润确定。

（5）平均采购价格的区别

公司委托中亚包装采购巴沙木原材料全部发生于 2020 年，并且全部为巴沙木毛料，为增加可比性，将公司 2020 年从中亚包装采购巴沙木毛料的平均单价与从东谷新材和苏州联恒采购毛料的平均单价进行对比如下：

项 目	单 价（元/立方米）	与中亚包装单价对比
从中亚包装采购的平均单价	5,207.50	-
从东谷新材采购的平均单价	6,140.76	-15.20%
从苏州联恒采购的平均单价	6,560.91	-20.63%
从非关联方采购的平均单价	6,336.69	-17.82%

由上表可知，公司从中亚包装采购的巴沙木毛料的平均单价低于公司从东谷新材、苏州联恒及非关联方采购的平均单价，主要原因系公司直接到境外锁定货源，省去了中间环节。

（6）运费方面的区别

报告期内，公司采购巴沙木原材料时的相关运费通常由供方承担。在公司向苏州联恒和东谷新材采购巴沙木原材料时，运费全部由对方承担。

公司委托中亚包装采购的过程中，从境外到境内港口的运费由境外供应商承担；境内港口到公司的相关运费全部由中亚包装承担。

（7）货物风险承担机制的区别

在公司向东谷新材、苏州联恒等贸易商采购巴沙木原材料时，对方将货物运输到公司指定地点前的全部风险由对方承担；

在公司委托中亚包装采购的过程中的主要货物风险，全部由境外贸易商和发行人承担。

（二）中亚包装收取 3.22%代理费的合理性

中亚包装从事包装出口销售业务多年，在跨境业务、国际货运代理方面有丰富的经验，其在为发行人代理过程中提供的服务主要包括办理进口报关、商检、运输等相关代理服务。其依据多年的代理经验、结合为发行人的代理采购业务规模，在代理公司进口巴沙木原材料过程，以代理采购巴沙木原材料总额为基础计算，中亚包装合计向公司收取 3.22%代理费，具有合理性。

中亚包装与发行人按照市场价格确定代理进口巴沙木原材料业务的收费标准。如下对比中亚包装同期为其他客户提供代理服务的收费费率和为发行人提供代理服务的收费费率：

项 目		代理费费率
中亚包装向无关联第三方收费的费率	江苏柏悦尼全屋定制家具有限公司	3.10%
	昆山市玉山镇兰澳欣商贸行	3.45%
	对无关联第三方平均收费费率	**3.28%**
对发行人收费费率		**3.22%**
差异率		**1.86%**

注：差异率=（对无关联第三方平均收费费率-对发行人收费费率）/对发行人收费费率

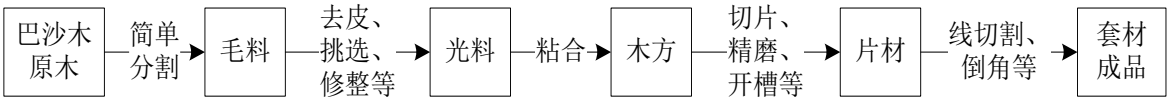
由上表可知，中亚包装为公司提供代理服务的价格和向其他客户提供服务的价格接近，定价公允。

四、说明采购巴沙木加工服务的主要合同条款、具体业务安排及计价方式，是否所有巴沙木原材料均需加工；列表说明发行人巴沙木加工业务的采购明细，包括但不限于供应商名称、金额、加工量、产成品量、平均加工价格等。

（一）说明采购巴沙木加工服务的主要合同条款、具体业务安排及计价方式，是否所有巴沙木原材料均需加工

1、公司巴沙木轻量化夹芯材料生产过程中的委外加工环节

从巴沙木原木加工为轻量化夹芯材料的生产工序较多，主要如下：



公司自 2019 年初涉足巴沙木轻量化夹芯材料生产业务以来，生产能力不断发育，业务模式逐步改进，在此期间，发行人巴沙木轻量化夹芯材料生产业务的具体模式和委外加工的工序演变过程简要说明如下：

阶段	委外加工的工序	背景说明	主要外协厂商
2019.1-2019.11	采购毛料、光料或木方后委外加工为片材	1、成立之初，公司产能有限，因此重点把控片材到套材的核心生产环节，将采购的毛料、光料或木方等原材料委托外协厂商加工为片材，然后自行将片材加工为套材； 2、发行人下属子公司兆庚新材于 2019 年 8 月与具备丰富木材商贸与加工经验的供应商珠海德驰共同成立兆驰新材，双方计划以该主体为载体共同拓展巴沙木木方生产业务；由于缺乏人员和技术储备，兆驰新材成立后未能形成良好的巴沙木木方生产能力，将巴沙木原材料委外加工为片材的模式一直延续	浙江佑威新材料股份有限公司、上海赛赢实业有限公司、常熟市卡柏先进复合材料有限公司、江苏林德曼新材料科技有限公司、山东盈九新能源科技有限公司等
2019.12-2020.7	主要为采购毛料、光料后委外加工为木方	经与兆驰新材的外部股东珠海德驰协商一致，公司采购毛料或光料后，通过兆驰新材委托外协厂商加工为木方	主要为跃薪机械，少量委托浙江佑威新材料股份有限公司加工
2020.8-2021.3	采购毛料、光料后委外加工为木方	1、出于精简业务的考虑，经与珠海德驰协商一致，2020 年 8 月，公司将所持兆驰新材 60%股权向跃薪机械转让； 2、苏州联恒于 2020 年 8 月成立主要从事巴沙木木方生产业务的子公司常州联恒； 3、公司同时向兆驰新材和苏州联恒采购巴沙木加工业务	兆驰新材、苏州联恒
2021.3 以后	不再委外加工	不再采购毛料、光料，直接采购巴沙木木方并在此基础上进一步生产为产品	-

2、说明采购巴沙木加工服务的主要合同条款、具体业务安排及计价方式

公司（以下简称“甲方”）与受托加工方（以下简称“乙方”）签订的加

工合同主要条款如下：

序号	主要内容	合同条款的约定
1	关于委托加工原材料的提供	甲方将委托乙方加工的巴沙木原材料运送至乙方指定的场地
2	关于加工内容	乙方根据甲方要求的产品技术标准、交货时间等对巴沙木原材料进行加工
3	关于辅料采购	乙方自行负责辅料的采购、验收、使用
4	加工费计算标准	根据加工工序的不同约定加工费的单价，根据加工所得的木方或片材的数量计算加工费金额
5	付款条件	乙方加工完成后将加工所得的木方或片材交付甲方并经甲方验收合格后，乙方开具增值税发票，甲方收到增值税发票后在一定期限内付款

在巴沙木委托加工业务中，通常由公司将采购的巴沙木原材料送至受托加工方指定的场地后，由受托加工方根据公司提供的产品技术标准、交货期等对巴沙木原材料进行加工后发送至公司。

公司与受托加工方根据加工工序的不同约定加工费单价，在受托加工方交货后根据加工成品的面积（平方米数）或者体积（立方米数）结算；不同加工工序及加工成品的规格，数量单位和加工费单价存在一定差异。

（二）列表说明发行人巴沙木加工业务的采购明细，包括但不限于供应商名称、金额、加工量、产成品量、平均加工价格等

1、2019 年巴沙木委外加工业务

2019 年发行人巴沙木委外加工业务的采购明细如下：

外协厂商名称	加工工序	加工费金额（万元）	委托加工量	成品量	平均加工价格
上海赛赢实业有限公司	从木方加工为轮廓板	8.92	161.73 立方米	4,120.65 平方米	21.64 元/平方米
浙江佑威新材料股份有限公司	从木方加工为轮廓板	22.16	257.38 立方米	7,400.31 平方米	29.95 元/平方米
常熟市卡柏先进复合材料有限公司	从片材加工为轮廓板	0.58	187.54 平方米	187.54 平方米	30.81 元/平方米
	光料加工为木方	12.46	487.55 立方米	422.61 立方米	294.82 元/立方米
江苏林德曼新材料科技有限公司	从木方加工为轮廓板	12.66	150.00 立方米	5,340.3 平方米	23.70 元/平方米
跃薪机械	从光料加工为木方	2.86	100.28 立方米	89.25 立方米	320.39 元/立方米
	从毛料加工	2.23	39.34 立方米	20.85 立方米	1,067.96 元/立方

外协厂商名称	加工工序	加工费金额（万元）	委托加工量	成品量	平均加工价格
	为木方				米
合 计		61.87	-	-	-

由上表可知：（1）在巴沙木轻量化夹芯材料生产中，发行人 2019 年委外加工的工序较多，包含了从片材加工工序之前的全部生产工序；（2）由于不同客户对产品的规格、型号、具体技术指标等要求差异较大，因此加工费单价差异较大，但就相同的加工工序，不同加工商间加工费单价差异较小。

2、2020 年巴沙木委外加工业务

2020 年发行人巴沙木委外加工业务的采购明细：

外协厂商名称	加工工序	加工费金额（万元）	加工量	成品量	平均加工价格
浙江佑威新材料股份有限公司	从木方加工为片材（轮廓板）	0.77	62.89 立方米	261.96 平方米	29.20 元/平方米
跃薪机械	光料加工为木方	7.34	274.61 立方米	251.87 立方米	291.26 元/立方米
	毛料加工为木方	273.11	5,253.14 立方米	2,679.10 立方米	1,019.42 元/立方米
兆驰新材	光料加工为木方	12.37	448.30 立方米	411.18 立方米	300.88 元/立方米
	毛料加工为木方	148.41	2,834.69 立方米	1,445.69 立方米	1,026.55 元/立方米
苏州联恒	光料加工为木方	12.66	487.39 立方米	447.04 立方米	283.19 元/立方米
	毛料加工为木方	42.45	855.13 立方米	436.12 立方米	973.45 元/立方米
合计		497.11	-	-	-

由上表可知，随着公司生产能力的不断提升，2020 年已全面掌握了从木方到成品套材的全部核心生产工序。因此，公司 2020 年委外加工的工序主要是采购毛料、光料后委外加工为木方，然后公司在木方的基础上进一步生产为成品套材。2020 年公司加工费金额较 2019 年大幅增加，主要原因系在陆上风电抢装潮的带动下，公司 2020 年巴沙木夹芯材料业务规模迅速扩大。

3、2021 年巴沙木委外加工业务

2021 年发行人巴沙木委外加工业务的采购明细如下：

外协厂商名称	加工工序	加工费金额（万元）	加工量（立方米）	成品量（立方米）	平均加工价格（元/立方米）
兆驰新材	将光料加工为木方	5.99	220.51	205.07	292.04
	将毛料加工为木方	2.12	38.50	20.79	1,017.70
合计		**8.10**	-	-	-

由上表可知，公司 2021 年仅有少量毛料、光料委外加工业务，主要原因系公司为简化业务流程，将业务模式调整为直接采购巴沙木木方后进行生产加工，减少了对毛料、光料的采购。

五、说明陈洪坚在中亚包装的持股、任职情况，比较由中亚包装转为向苏州联恒采购前后的业务流程、采购价格、信用政策、结算周期、关键合同条款等相关变化情况

（一）说明陈洪坚在中亚包装的持股、任职情况

报告期内，陈洪坚在中亚包装持股比例为 33%，报告期内未发生变化；陈洪坚任中亚包装销售和采购业务负责人，具体经办中亚包装为发行人提供的巴沙木进口代理相关业务。

（二）比较由中亚包装转为向苏州联恒采购前后的业务流程、采购价格、信用政策、结算周期、关键合同条款等相关变化情况

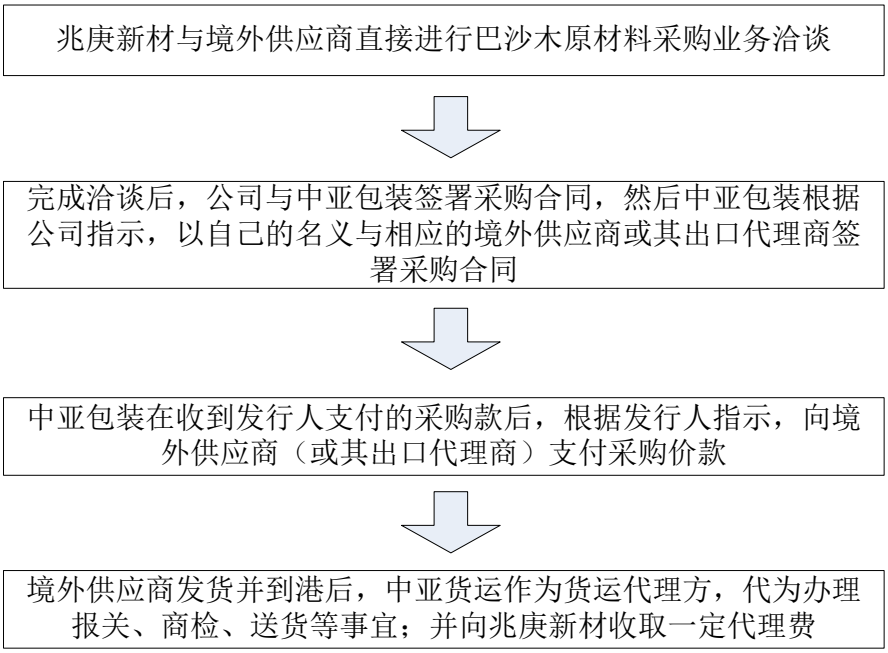
报告期内，中亚包装利用其在跨境业务方面的丰富经验为公司提供巴沙木原材料进口代理服务。在为发行人提供巴沙木进口代理服务过程中，陈洪坚积累了一定的巴沙木供应商资源。为了缩短业务链条，降低业务管控难度，同时为了简化业务流程，公司从 2020 年 8 月开始改为直接向陈洪坚控制的苏州联恒采购巴沙木原材料，不再委托中亚包装代理其向境外供应商采购巴沙木原材料。

公司委托中亚包装代理进口巴沙木原材料和直接向苏州联恒采购在业务流程、采购价格、信用政策、结算周期、关键合同条款等相关变化情况如下：

1、业务流程的变化

在公司委托中亚包装代理进口巴沙木原材料业务中，中亚包装的主要职责是根据发行人指示以自己的名义与境外供应商签署采购合同，根据发行人指示

在收到发行人款项后将相关款项向境外供应商支付，办理货物进口相关报关、商检、货运等手续，具体流程如下：



公司改为向苏州联恒直接采购后，公司与苏州联恒直接签署采购合同，向其支付采购款，苏州联恒则根据合同约定向公司交付货物。公司不干预苏州联恒与其上游的任何业务合作事宜。

2、采购价格

在公司委托中亚包装代理进口巴沙木原材料业务中，相关采购价格完全由公司与境外供应商直接洽谈，中亚包装不参与该洽谈过程。

公司改为向苏州联恒直接采购后，公司参照向无关联第三方采购的价格向苏州联恒采购。苏州联恒与其上游供应商之间的采购价格完全由苏州联恒与其供应商协商确定，公司不干预。

3、信用政策及结算周期

受风电抢装行情的影响，2020 年巴沙木原材料供不应求。为提早锁定优质巴沙木原材料，公司在委托中亚包装代理进口巴沙木原材料业务中，通常就每笔采购交易预付一定比例货款并在取得相应提单后结清尾款，甚至全额预付货款。

在转为直接向苏州联恒采购后，为提早锁定优质巴沙木原材料，公司同样采用预付一定比例货款并在收货后结清尾款，或全额预付货款的方式结算。与此前相比变化较小。

4、关键合同条款

在中亚包装代理发行人进口巴沙木原材料业务中，公司与中亚包装之间除签署一般的采购协议并对采购单价、数量、货物标准、结算时间等内容作出约定外，公司还与中亚包装签署专门的《受托代理进口协议》。《受托代理进口协议》中约定，公司委托中亚包装进口巴沙木原材料，中亚包装以自己的名义代理公司办理进口报关、商检、办理有关进口文件等事宜；前述协议同时约定了公司向中亚包装支付代理费的标准等内容。

公司改为向苏州联恒直接采购后，公司仅与苏州联恒签署一般的采购协议，对采购单价、数量、货物标准、结算时间等内容作出约定

六、说明发行人将加工业务经兆驰新材委托至跃薪机械的商业合理性，相关方之间的合同安排、定价机制及公允性；2020 年 8 月转让股权后至 2021 年 3 月期间仍委托兆驰新材加工巴沙木木条的原因，比较 2021 年 3 月后直接采购巴沙木木方与原委托加工模式的采购成本差异，股权转让前后发行人与兆庚新材发生的交易金额及内容。

（一）说明发行人将加工业务经兆驰新材委托至跃薪机械的商业合理性，相关方之间的合同安排、定价机制及公允性

1、发行人将加工业务经兆驰新材委托至跃薪机械的商业合理性

兆驰新材成立于 2019 年 8 月 13 日，注册资本 200 万元，由发行人全资子公司兆庚新材和珠海德驰分别持股 60.00%和 40.00%。合作的背景为：珠海德驰拥有多年木材商贸经验，积累了丰富的巴沙木原材料采购渠道；在 2019 年风电抢装潮下，发行人看好巴沙木夹芯材料产品的市场前景，发行人为确保自身巴沙木原材料的稳定供应，兆庚新材与珠海德驰共同发起设立兆驰新材，双方计划以该主体为载体共同拓展巴沙木木方生产业务。

但由于缺乏人员和技术储备，兆驰新材成立后，未能顺利开展巴沙木木方

生产业务。发行人 2019 年初涉足巴沙木夹芯材料业务，在 2019-2020 年的陆上风电抢装潮背景下，发行人风电轻量化夹芯材料业务规模短时间内快速扩大，业务管控难度随之大幅提高。为确保顺利完成客户订单，发行人将工作重心聚焦于从巴沙木木方到巴沙木套材产品的核心生产工序，对其他业务环节的管控投入相对较少。兆驰新材承接兆庚新材的巴沙木木方生产业务后将相关业务转委托至跃薪机械进行加工的情况，虽提高了相关业务的成本，但具有合理的背景。

2、合同安排、定价机制及公允性

（1）兆庚新材对外转让所持兆驰新材 60%股权前的相关合同安排、定价机制、公允性

兆驰新材分别与兆庚新材和跃薪机械签署加工合同，兆驰新材作为加工方接受兆庚新材的委托将毛料、光料加工至木方；同时兆驰新材作为委托方将前述业务委托给跃薪机械。上述两份合同中价格条款不同。除此之外，关于验收标准、货物交期、结算等主要条款均保持一致。

兆驰新材与跃薪机械系参考市场价格，按照加工巴沙木木方成品的体积（立方米数）确定毛料、光料加工至木方的加工费用。兆驰新材在与兆庚新材定价时，双方综合考虑兆驰新材的运营成本的基础上协商确定，约在跃薪机械对兆驰新材加工价格基础上，上浮 7%。兆驰新材与跃薪机械和兆庚新材之间的定价合理。

兆庚新材对外转让所持兆驰新材 60%股权前，兆驰新材为发行人控股子公司，发行人与兆驰新材之间交易属于合并范围内公司之间交易，定价不影响发行人合并口径经营业绩。

（2）发行人对外转让兆驰新材股权后发行人与兆驰新材交易价格公允

2020 年 8 月，发行人向跃薪机械出售所持兆驰新材全部 60%股权后，发行人向兆驰新材采购加工服务的价格与此前向跃薪机械采购的价格差异较小，具体对比如下：

委托加工工序	期间	项目	平均加工价格（元/立方米）	与跃薪机械价格差异情况
光料加工为木方	2020 年	转让股权前委托跃薪机械加工单价	291.26	-
		转让后委托兆驰新材加工单价	300.88	3.30%
	2021 年	转让后委托兆驰新材加工单价	292.04	0.27%
毛料加工为木方	2020 年	转让股权前委托跃薪机械加工单价	1,019.42	-
		转让后委托兆驰新材加工单价	1,026.55	0.70%
	2021 年	转让后委托兆驰新材加工单价	1,017.70	-0.17%

（二）2020 年 8 月转让股权后至 2021 年 3 月期间仍委托兆驰新材加工巴沙木木条的原因，比较 2021 年 3 月后直接采购巴沙木木方与原委托加工模式的采购成本差异，股权转让前后发行人与兆驰新材发生的交易金额及内容

1、转让后与兆驰新材交易的必要性

发行人所持兆驰新材 60%股权的受让方宋洪兴是跃薪机械的股东，其持有跃薪机械 100%的股权，其受让兆驰新材 60%股权后成为兆驰新材的控股股东。宋洪兴看好巴沙木木方生产业务的市场前景，在收购兆驰新材后计划以兆驰新材为平台，与珠海德驰加强合作，发挥各自优势，发展巴沙木木方生产业务。因此，兆驰新材代替跃薪机械为发行人提供巴沙木木方加工服务。

2、直接采购巴沙木木方与原委托加工模式采购成本差异分析

2021 年初公司逐步停止了委托加工获取木方的模式，当期相关委托加工费仅 8.10 万元，主要采用直接采购巴沙木木方的模式，因此 2021 年两种模式获取巴沙木木方的成本的可比性较低。

2020 年公司两种模式获取巴沙木木方的业务量均较大，成本具有可比性，2020 年相关成本具体对比如下：

计算过程	金 额
巴沙木毛料、光料金额（万元）	6,232.72
加工费金额（万元）	496.34
金额合计（万元）①	6,729.06
加工回收巴沙木木方数量（立方米）②	5,671.00
加工方式巴沙木木方单价（万元/立方米）③=①/②	1.19
直接采购巴沙木木方单价（万元/立方米）④	0.96
差异（万元/立方米）⑤=③-④	0.23

2020 年，公司以托加工方式获取巴沙木木方的成本高于直接采购的成本。

公司 2020 年采用委托加工获取巴沙木木方的模式，主要系受到当期陆上风电行业抢装潮的影响，巴沙木木方货源紧缺，为保证巴沙木木方的稳定供应，公司采购巴沙木毛料和光料并委外加工为木方。陆上风电抢装潮在 2020 年末结束，2021 年巴沙木木方供需格局转向宽松，因此公司转为直接采购巴沙木木方的模式。

3、转让前后发行人与兆驰新材交易内容及金额

发行人对外转让所持兆驰新材股权前后，均系向兆驰新材采购巴沙木的加工服务，具体交易金额如下：

单位：万元

交易内容	发行人转让兆驰新材股权后		发行人转让兆驰新材股权前	
	2021 年 1-3 月	2020 年 8-12 月	2020 年 1-7 月	2019 年
巴沙木加工费用	8.10	160.78	274.31	5.09

发行人对外转让所持兆驰新材股权后，参照市场价格向兆驰新材采购巴沙木加工服务，不存在代发行人承担成本费用的情况。

七、比较向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务与同类产品向非关联方采购的价格差异，并分析合理性，说明向常州科迈采购劳务外包服务参照其自行生产人工成本定价的原因及公允性。

（一）比较向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务与同类产品向非关联方采购的价格差异，并分析合理性

报告期内，公司向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务情况如下：

单位：万元

关联方	关联采购主要内容	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
嘉泽芮军	管材、进胶块	22.74	131.13	428.29	198.54
新春帆	采购钣金件及钣金加工服务	261.26	790.34	1,873.19	855.52
嘉泽庆洛	运输服务	25.08	163.85	240.16	142.34
常州诺博	小型复合材料制品委托加工服务	-	-	-	292.59
苏州联恒	木托盘	30.68	24.98	-	-
合 计		**339.76**	**1,110.30**	**2,541.64**	**1,488.99**
占当期营业成本的比重		**1.63%**	**2.36%**	**4.42%**	**9.01%**

由上表可知，报告期内，公司向关联方采购产品配件、生产辅助工具、运

输服务等占各期营业成本的比重呈快速下降趋势，主要原因系发行人采取多项措施，积极减少对关联方的采购。

报告期内公司向关联方采购产品配件、生产辅助工具、运输服务等的价格均参照市场价格确定，具有公允性。具体说明如下：

1、向嘉泽芮军采购单价对比

报告期内，公司向嘉泽芮军采购的内容主要是塑料管材等生产辅助工具，具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
塑料管材	19.03	83.66%	117.76	89.81%	410.74	95.90%	196.68	99.06%
其他	3.72	16.34%	13.36	10.19%	17.55	4.10%	1.86	0.94%
合计	22.74	100%	131.13	100%	428.29	100%	198.54	100%

由上表可知，报告期内，公司向嘉泽芮军采购的主要是塑料管材，各期金额占比均在 83%以上。

公司与嘉泽芮军之间的采购交易均参照市场价格确定，如下重点对比公司向嘉泽芮军采购塑料管材价格和向非关联方采购：

（1）2019-2021 年采购价格对比

2019-2021 年，公司向嘉泽芮军采购管材的价格和向非关联企业采购管材的价格对比如下：

单位：元/米

供应商	2021 年	2020 年	2019 年
向嘉泽芮军采购均价	0.57	0.61	0.58
向非关联企业采购均价	0.56	0.57	0.57
价格差异率	1.79%	7.02%	1.75%

注：价格差异率=（向嘉泽芮军采购均价-向非关联企业采购均价）/向非关联企业采购均价

由上表可知，公司向嘉泽芮军采购塑料管材的价格与向非关联企业采购的

价格差异较小，公司向嘉泽芮军采购塑料管材的价格公允。

（2）2022 年 1-6 月价格对比

2022 年 1-6 月，公司向嘉泽芮军采购的塑料管材趋于多元化，细分管材类别后价格对比如下：

采购管材类别	向嘉泽芮军采购均价	向非关联企业采购均价	单价差异率
缠绕管	0.39	0.39	-
单网管	1.28	1.28	-
双网管	1.50	1.50	-
真空管	0.59	0.59	-

由上表可知，公司向嘉泽芮军采购塑料管材的价格与向非关联企业采购的价格不存在差异，公司向嘉泽芮军采购塑料管材的价格公允。

2、公司向新春帆采购钣金件

报告期内，公司向新春帆采购物料主要为普通钣金件，相关采购情况具体如下：

单位：万元

类 别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普通钣金件	222.56	85.19%	578.55	73.20%	1,323.89	70.68%	654.21	76.47%
其 他	38.70	14.81%	211.79	26.80%	549.30	29.32%	201.31	23.53%
合 计	**261.26**	**100%**	**790.34**	**100%**	**1,873.19**	**100%**	**855.52**	**100%**

由上表可知，报告期内，公司向新春帆采购普通钣金件金额占各期对新春帆采购金额的比例均在 70%以上，其他采购类别主要是零星小型金属件、工装、铜带加工服务等。普通钣金件均为生产工序较简单的金属件，根据材质不同，公司生产使用的普通钣金件包括不锈钢件、喷塑不锈钢件、镀锌碳钢件、碳钢件等类别，该类钣金件均按重量计价。

报告期内，公司与新春帆之间的采购交易均参照市场价格确定，如下重点对比分析采购普通钣金件价格的公允性。报告期内，公司普通钣金件的主要供

应商除新春帆外，还包括常州方能和常州恒丰，公司向新春帆采购的单价和向常州方能、常州恒丰采购单价对比如下：

单位：元/千克

类别	2019 年					2020 年				
	新春帆	非关联方			差异率	新春帆	非关联方			差异率
		常州方能	常州恒丰	平均			常州恒丰	常州方能	平均	
不锈钢件	40.00	39.00	37.60	38.30	4.44%	39.00	38.50	37.50	38.00	2.63%
喷塑不锈钢件	54.50	55.00	52.50	53.75	1.40%	52.00	50.00	49.50	49.75	4.52%
镀锌碳钢件	14.50	14.50	13.70	14.10	2.84%	14.00	13.80	13.50	13.65	2.56%
普通碳钢件	14.00	14.20	13.50	13.85	1.08%	13.50	12.80	13.00	12.90	4.65%
类别	2021 年					2022 年 1-6 月				
	新春帆	非关联方			差异率	新春帆	非关联方			差异率
		常州方能	常州恒丰	平均			常州恒丰	常州方能	平均	
不锈钢件	43.50	45.00	43.00	44.00	-1.14%	42.00	43.50	42.00	42.75	-1.75%
喷塑不锈钢件	55.00	57.50	53.40	55.45	-0.81%	53.40	54.00	51.50	52.75	1.23%
镀锌碳钢件	15.00	15.00	14.70	14.85	1.01%	14.60	14.60	14.20	14.40	1.39%
普通碳钢件	14.40	14.30	14.00	14.15	1.77%	14.20	14.20	14.00	14.10	0.71%

由上表可知，报告期内，公司向新春帆采购和向非关联方采购单价差异较小，具有公允性。

3、向嘉泽庆洛采购运输服务

嘉泽庆洛为公司提供运输服务的线路是如下三条产品销售运输线：常友科技母公司厂区（江苏金坛）到远景能源江阴厂区、常友科技母公司厂区（江苏金坛）到远景能源射阳厂区、湖南常友厂区到中车株洲风电事业部，三条主要运输线的运输费金额如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏金坛-江苏江阴	0.29	1.16%	84.37	51.49%	19.71	8.21%	98.64	69.30%
江苏金坛-江苏射阳	-	-	-	-	158.25	65.89%	38.76	27.23%
湖南湘潭-湖南株洲	23.39	93.26%	69.14	42.19%	41.17	17.14%	-	-
三条主要运输线小计	**23.68**	**94.41%**	**153.50**	**93.69%**	**219.12**	**91.24%**	**137.40**	**96.53%**
其 他	1.40	5.59%	10.34	6.31%	21.04	8.76%	4.94	3.47%
合 计	**25.08**	**100%**	**163.85**	**100%**	**240.16**	**100%**	**142.34**	**100%**

公司对嘉泽庆洛的运输服务采购价格均参照市场价格确定，如下重点对比嘉泽庆洛为公司提供运输服务的三条主要运输线路的价格与非关联方采购价格。

（1）常友科技母公司厂区到远景能源江阴厂区线路

嘉泽庆洛为公司提供该线路运输服务的时间是 2019 年 1 月至 2022 年 2 月，相关服务采购价格与非关联企业提供同类服务的价格对比如下：

单位：元/次（含税）

项 目	2021 年 3 月-2022 年 2 月	2021 年 2 月	2021 年 1 月	2020 年	2019 年
向嘉泽庆洛采购单价	1,500.00	1,500.00	1,600.00	1600.00	1600.00
向非关联企业采购均价	1,500.00	1,550.00	1,550.00	1600.00	1600.00
价格差异率	**-**	**-3.23%**	**3.23%**	**-**	**-**

注：公司向嘉泽庆洛采购单价及向非关联企业采购均价均为含税价，下同

由上表可知，公司向嘉泽庆洛采购运输服务的单价和向非关联企业采购均价差异较小，交易价格公允。

（2）常友科技母公司厂区到远景能源射阳厂区

嘉泽庆洛为公司提供该线路运输服务的时间是 2019 年至 2022 年，相关服务采购价格与非关联企业提供同类服务的价格对比如下：

单位：元/次（含税）

项 目	2020 年	2019 年 7-12 月	2019 年 1-6 月
向嘉泽庆洛采购单价	7,000.00	7,000.00	8,000.00

向非关联企业采购均价	7,250.00	7,550.00	7,800.00
差异率	-3.45%	-7.28%	2.56%

注：上述向非关联企业采购均价为公司各期向非关联方询价结果的平均值，该线路全部由嘉泽庆洛为公司提供运输服务，公司在向非关联方询价并比价后确定向嘉泽庆洛采购的价格

由上表可知，公司向嘉泽庆洛采购运输服务的单价和向非关联企业采购均价差异较小，交易价格公允。

（3）湖南常友厂区到中车株洲风电事业部

嘉泽庆洛为公司提供该线路运输服务的时间是 2020 年至 2022 年 4 月，相关服务采购价格与非关联企业提供同类服务的价格对比如下：

单位：元/次（含税）

项 目	2022 年 3-4 月	2022 年 1-2 月	2021 年 4-12 月	2021 年 1-3 月	2020 年
向嘉泽庆洛采购单价	600.00	700.00	700.00	800.00	800.00
向非关联企业采购均价	625.00	675.00	725.00	800.00	805.00
差异率	-4.00%	3.70%	-3.45%	-	-0.62%

注：上述部分时间段内向非关联企业采购均价为公司各期向非关联方询价结果的平均值，公司在向非关联方询价并比价后确定向嘉泽庆洛采购的价格

由上表可知，公司向嘉泽庆洛采购运输服务的单价和向非关联企业采购均价差异较小，交易价格公允。

4、向常州诺博采购小型复合材料制品委托加工服务

公司与常州诺博之间的交易仅发生于 2019 年。常州诺博与发行人距离较近，材料运输成本相对较低。经向市场上其他潜在供应商询价对比后公司选择与常州诺博合作，相关价格对比情况如下：

项 目		单价（元/千克）
无关联第三方报价	丹阳市斯普瑞升车辆饰件有限公司	13.50
	丹阳康茂布厂	14.50
	常州市双马塑料型材有限公司	15.00
	无关联第三方平均报价	**14.33**
公司向常州诺博采购单价		**14.00**

项 目	单价（元/千克）
差异率	**2.36%**

由上表可知，发行人向常州诺博采购单价与独立第三方平均报价接近，定价公允。

5、向苏州联恒采购木托盘和锯条等巴沙木加工及运输相关辅助工具

报告期内，公司主要向苏州联恒采购巴沙木原材料及巴沙木加工服务，此外还向其采购少量木托盘等用于巴沙木夹芯材料的搬运等，向苏州联恒采购的各类物料具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
采购巴沙木原材料及加工服务	13.15	30.01%	1,365.76	98.20%	1,638.28	100%	-	-
发货托盘	30.68	69.99%	24.18	1.74%	-	-	-	-
其他	-	-	0.80	0.06%	-	-	-	-
合 计	**43.83**	**100%**	**1,390.73**	**100%**	**1,638.28**	**100%**	**-**	**-**

报告期内公司均参照市场价格向苏州联恒采购巴沙木原材料及加工服务、发货托盘等。如下重点分析公司向苏州联恒采购发货托盘的价格公允性：

公司向苏州联恒采购发货托盘价格与向非关联方采购均价对比如下：

单位：元/个

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年
向苏州联恒采购单价	36.85	40.29
向非关联企业采购均价	37.86	41.59
差异率	-2.66%	-3.12%

由上表可知，公司向苏州联恒采购发货托盘价格与向非关联方采购均价差异较小，具有公允性。

（二）说明向常州科迈采购劳务外包服务参照其自行生产人工成本定价的原因及公允性

为方便计算员工工资，同时为充分激发积极性，公司通常根据工作量、工作难易程度等将需要人工操作的系列工序确定不同的工价，并将此作为核算和发放员工工资的核心依据。

在生产高峰期自身生产能力不足时，公司将部分简单生产工序向常州科迈等劳务公司发包。公司参照内部员工完成相关工序的工价为基础与劳务公司洽谈相关工序外包的价格，具有合理性，价格公允。

八、说明是否存在关联方为发行人承担成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情况。

报告期内，公司与关联方之间的采购决策均基于真实的交易背景和业务需求而作出，公司与关联供应商之间的交易定价公允，不存在关联方为发行人承担成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情况。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取采购明细表，了解报告期内前十大供应商的采购内容、金额、占比及供应商基本情况，分析同类产品不同供应商采购价格存在差异的原因；

2、获取兆驰新材与兆庚新材和跃薪机械签署的《轻木 BLOCK 加工合同》，计算兆驰新材与兆庚新材和跃薪机械之间的加工费单价，分析定价的公允性；

3、计算分析直接采购巴沙木木方的价格与通过委托加工方式获得巴沙木木方价格的差异及原因；

4、获取发行人巴沙木原材料采购明细及委托加工明细，分析向关联方与向非关联方采购的巴沙木原材料价格、委托加工巴沙木原材料的单价差异情况及差异原因；

5、获取发行人向东谷新材、苏州联恒采购巴沙木的合同以及发行人委托中亚包装代理进口巴沙木的相关合同，访谈发行人及中亚包装相关负责人员，了解发行人向东谷新材、苏州联恒采购巴沙木以及发行人委托中亚包装代理进口巴沙木相关业务的区别，了解中亚包装代理进口巴沙木的相关代理费构成及定价的公允性；

6、获取并核查发行人采购巴沙木加工服务的主要合同；获取发行人巴沙木加工业务的采购明细，了解相关采购的包括但不限于供应商名称、金额、加工量、产成品量、平均加工价格等信息；

7、对陈洪坚进行访谈，了解其在中亚包装的持股、任职情况；

8、比较由中亚包装转为向苏州联恒采购前后的业务流程、采购价格、信用政策、结算周期、关键合同条款等相关变化情况；

9、获取宋洪兴调查表，了解宋洪兴的背景情况，对外投资企业情况；对谢炎利、宋洪兴进行访谈，了解发行人通过兆驰新材委托跃薪加工的原因、定价依据，股权转让后仍然委托兆驰新材加工巴沙木的原因，股权转让前后与兆驰新材发生交易的内容；

10、获取发行人关联采购明细，比较向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务与同类产品向非关联方采购的价格差异，并分析合理性；

11、分析发行人向常州科迈采购劳务外包服务参照其自行生产人工成本定价的原因及公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、除陆上风电抢装潮时期巴沙木主要供应商存在较大变动外，报告期各期主要供应商较为稳定，同类产品不同主要供应商的价格差异具有合理性；

2、发行人向关联方与向非关联方采购的巴沙木原材料价格、委托加工巴沙木原材料的单价差异较小，定价具备合理性和公允性；

3、东谷新材、苏州联恒作为贸易商提供的巴沙木与中亚包装代理进口巴沙

木的区别合理；中亚包装收取 3.22%代理费具备合理性；

4、发行人采购巴沙木加工服务的主要合同条款系依据发行人采购需求制定；

5、发行人由中亚包装转为向苏州联恒采购前后的业务流程、采购价格、信用政策、结算周期、关键合同条款等相关变化合理；

6、发行人经兆驰新材委托跃薪机械加工是为了稳定供应巴沙木木方，具有商业合理性，兆驰新材与兆庚新材和跃薪机械定价公允；股权转让后仍然委托兆驰新材加工巴沙木木方是为了维持巴沙木供应的稳定，直接采购巴沙木木方与原委托加工模式采购成本不存在重大差异；股权转让前后发行人与兆驰新材交易均系巴沙木的加工服务，不存在其他异常交易的情形；

7、发行人向关联方采购的产品配件、生产辅助工具、运输服务与同类产品向非关联方采购的价格差异较小，具备合理性和公允性；发行人向常州科迈采购劳务外包服务参照其自行生产人工成本定价公允，具有合理性；

8、报告期内，公司与关联方之间的采购决策均基于真实的交易背景和业务需求而作出，公司与关联供应商之间的交易定价公允，不存在关联方为发行人承担成本费用、对发行人进行利益输送或存在其他利益安排的情况。

14. 关于毛利及毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分比为 45.99%、32.59%和 24.10%，低于双一科技，高于创一新材。

（2）报告期内，风电机组罩体毛利率分别为 47.67%、36.50%和 29.00%，其中机舱罩单位毛利年度变化为-21.43%和-19.32%，导流罩单位毛利年度变化为-16.42%和-59.84%。

（3）报告期内，风电轻量化夹芯材料毛利率分别为 21.02%、24.80%和 10.67%，最近一期单位价格下降 51.35%，单位毛利下降 79.07%，发行人解释系风电主机厂降低零部件采购价格所致。

请发行人：

（1）从销售端和成本端量化分析毛利率的影响因素，结合上下游议价能力、销售合同调价机制等说明发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；从产品类别、收入构成、客户结构等方面量化分析发行人毛利率与双一科技、创一新材的差异及合理性。

（2）结合机舱罩和导流罩的配套销售情况、成本结构等，量化分析机舱罩和导流罩单位价格、单位成本及单位毛利变动差异较大的原因。

（3）结合风电轻量化夹芯材料的下游客户需求、原材料价格变化、产品竞争优势及可替代性等，分析风电轻量化夹芯材料价格下降的原因及对收入和毛利率的影响。

请发行人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、从销售端和成本端量化分析毛利率的影响因素，结合上下游议价能力、销售合同调价机制等说明发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；从产品类别、收入构成、客户结构等方面量化分析发行人毛利率与双一科技、创一新材的差异及合理性。

1、从销售端和成本端量化分析毛利率的影响因素

报告期各期，公司的风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料二类主要产品收入占比达 80%以上，对公司的主营业务毛利率影响较大，公司主营业务毛利率主要受上述产品的收入占比和毛利率变动影响，分产品的相关变动情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
风电机组罩体	52.75%	26.49%	61.35%	29.00%	64.21%	36.50%	73.45%	47.67%
风电轻量化夹芯材料	36.42%	15.76%	28.10%	10.67%	31.02%	24.81%	7.89%	21.02%

由上表，风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料的毛利率变动是导致毛利率变动的主要影响因素，从销售端和成本端对主要产品的毛利率变动具体分析如下：

（1）风电机组罩体毛利率变动分析

1）机舱罩

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额（元）	变动率	金额（元）	变动率	金额（元）	变动率	金额（元）
单位价格	96,527.61	-0.21%	96,733.21	-3.49%	100,232.80	1.97%	98,295.96
单位成本	69,002.09	6.51%	64,784.58	6.85%	60,632.29	26.60%	47,894.18
单位毛利	27,525.52	-13.84%	31,948.63	-19.32%	39,600.51	-21.43%	50,401.78
毛利率	28.52%		33.03%		39.51%		51.28%

①机舱罩销售单价变动分析

报告期内，公司机舱罩的单位价格分别为 98,295.96 元/套、100,232.80 元/套、96,733.21 元/套和 96,527.61 元/套，机舱罩的单位价格呈波动趋势，主要系产品兆瓦规格、客户需求、机型迭代等因素影响。

A、高兆瓦规格的产品销售单价较高，公司产品结构调整使高兆瓦规格产品占比提高，使得产品平均售价有所波动

报告期内，机舱罩的销售单价跟兆瓦规格大致呈正比关系，主要原因为产品的兆瓦规格越高，机型相对较新、研发设计要求更高、生产工艺和加工难度较大。风机大型化将加速风电成本优化，提升风电装机容量空间，是行业发展的主流趋势。公司追随行业风机大型化发展趋势，不断提升高兆瓦规格的销售比例，导致机舱罩的单位售价存在波动。主要机型具体销售情况如下：

单位：元/套

项目	2022年1-6月			2021年度		
	收入占比	销售单价	单价变动幅度	收入占比	销售单价	单价变动幅度
小于3MW	14.28%	80,268.74	-2.40%	44.55%	82,245.91	-8.78%
3MW-6MW	79.89%	98,439.00	-2.63%	47.74%	101,100.39	-32.90%
项目	2020年度			2019年度		
	收入占比	销售单价	单价变动幅度	收入占比	销售单价	单价变动幅度
小于3MW	76.77%	90,165.72	-1.72%	81.11%	91,745.36	-

3-6MW	21.41%	150,670.21	6.28%	18.89%	141,773.19	-

2020 年度，公司的机舱罩销售单价相比上年同期上升，主要系 3-6MW 规格机舱罩销售比例从 2019 年度的 18.89%增加到 21.41%，售价高的产品占比有所增加，使得整体单价有所提升。

2021 年度，公司的机舱罩销售单价相比上年同期下降，主要原因为国内风电行业短期新增需求被阶段性透支，公司结合行业现状、市场需求情况，适当调低部分产品价格以提升市场竞争力，因此虽然高兆瓦规格的销售占比有所提升，但 2021 年度公司的机舱罩销售单价仍有所下降。

2022 年 1-6 月，公司的机舱罩销售单价与上年度差异较小，销售价格略微下降，公司产品价格开始企稳。

B、公司的生产具有高度定制化的特点，下游客户对机舱罩机型的个性化需求导致相同兆瓦规格产品型号差异较大，定价有所不同

机舱罩需根据风力发电机组整体结构进行定制化设计和制造，下游客户出于自身产品设计、成本控制等多重因素的考量对机舱罩的兆瓦规格、性能要求各不相同，机舱罩机型的个性化需求导致产品在原材料要求、制备工艺、技术难度、运输距离等方面存在一定的差异，会影响到相应产品的定价。

2020 年度，公司 3-6MW 规格的机舱罩产品的平均销售单价较上年同期上升，主要原因为 2020 年公司客户群体进一步扩大，3-6MW 规格产品从 2019 年远景能源占比 99.43%的单一客户结构，增加了三一重能、电气风电、运达股份等诸多客户。其中，公司向电气风电的销售占比为 32.89%且平均销售价格较高，进一步拉高了公司 2020 年 3-6MW 规格的产品销售单价。报告期内，公司主要客户 3-6MW 规格收入占比及销售单价如下所示：

单位：万元、元/套

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	销售金额	销售单价	占比	销售金额	销售单价	占比
3-6MW 规格	9,292.64	98,439.00	100.00%	14,427.03	101,100.39	100.00%
其中：远景能源	2,962.73	98,429.61	31.88%	3,519.90	106,020.99	24.40%

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	销售金额	销售单价	占比	销售金额	销售单价	占比
电气风电	231.95	96,646.75	2.50%	363.42	98,221.06	2.52%
项 目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	销售单价	占比	销售金额	销售单价	占比
3-6MW 规格	9,281.28	150,670.21	100.00%	3,360.02	141,773.19	100.00%
其中：远景能源	3,890.70	143,568.40	41.92%	3,340.73	141,556.47	99.43%
电气风电	3,052.56	221,199.76	32.89%			

2021 年度，公司各规格的机舱罩的平均销售单价较上年同期均有所下降，主要原因为受风电行情影响，各下游客户对其机型的成本控制的需求增加，2021 年各规格的产品平均售价有所下降。其中 2021 年的 3-6MW 规格平均销售单价较 2020 年下滑较大，主要受电气风电从 3X-II机型向 3.6MW-168 机型改变、远景能源从海上 5A、4E 机型向陆上 X4 机型变动导致。

2022 年 1-6 月，公司机舱罩的平均销售单价较上年相对稳定。

C、不同客户机舱罩产品机型的迭代周期及量产阶段差异，导致产品的价格存在年度调整

公司凭借生产基地就近配套、机型持续开发等优势逐步构建较强的核心竞争力，公司通过进一步开拓三一重能、电气风电、中国中车、运达股份等知名客户并实现量产配套，新机型通常在爬坡量产初期产品价格相对较高，随着规模化量产以及新机型的迭代，公司与下游客户在签订次年框架合同，相应产品的价格逐年调低，价格“年降”属于行业内的普遍情况。

②机舱罩单位成本变动分析

单位：元/套

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
单位成本	**69,002.09**	**6.51%**	**64,784.58**	**6.85%**	**60,632.29**	**26.60%**	**47,894.18**
单位直接材料	40,614.21	8.04%	37,593.42	2.97%	36,510.81	15.46%	31,622.92

单位人工	14,781.64	7.52%	13,747.33	4.81%	13,115.99	22.64%	10,694.89
单位制造费用	8,941.12	12.61%	7,939.81	8.53%	7,316.03	31.20%	5,576.37
单位运输费用	4,665.12	-15.24%	5,504.01	49.18%	3,689.45	-	-

由上表可得，报告期内，公司的机舱罩产品单位成本分别为 47,894.18 元/套、60,632.29 元/套、64,784.58 元/套和 69,002.09 元/套，单位成本呈上升趋势。单位成本上涨主要受原材料价格变动和产量影响较大，具体分析如下：

A、单位直接材料变动情况

报告期内，公司机舱罩产品的单位直接材料成本主要受原材料单价及产品单耗影响的共同影响，分析如下：

2020 年，公司机舱罩单位直接材料较 2019 年上升了 15.46%，主要原因为 2020 年度公司整体处于赶工期状态，公司为追求生产速度，对原材料的使用管理相对简化，原材料单位耗用有所上升，如树脂、玻纤单耗分别同比上升 5.51%和 10.15%，导致单位直接材料成本上升。另外，电气风电、运达股份等客户销售放量明显，公司生产的机型种类增多，部分新机型的单位直接材料相对较高。

2021 年，公司机舱罩单位直接材料较 2020 年上升了 2.97%，主要是由于原材料树脂、玻纤的市场价格较上期有所增长，采购价格分别较上年同期上升 40.00%和 17.36%，而树脂、玻纤的单耗降幅分别为 6.71%和 16.00%不足以抵消原材料价格上涨的影响，因此公司单位直接材料上升。

2022 年 1-6 月，公司机舱罩单位直接材料较 2021 年度上升了 8.04%，主要原因为本期公司销售给运达股份的机舱罩产品大幅上升，其机型对五金件的配置要求较多，因五金件耗用投入的增多，导致本期单位直接材料上升。

B、单位人工变动情况

报告期内，公司将直接从事机舱罩、导流罩产品生产的工人工资、奖金、五险一金和福利费等汇总归集，按机舱罩、导流罩的产量和标准工时为基础确定的权重系数进行分配，风电机组罩体的生产人员平均人数、人均薪酬等情况如下：

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
风电机组罩体产量（套）	机舱罩	1,235.00	3,128.00	4,240.00	1,892.00
	导流罩	1,166.00	3,696.00	4,607.00	1,924.00
	小计	2,401.00	6,824.00	8,847.00	3,816.00
主营业务成本-直接人工（万元）	机舱罩	1,781.19	4,294.67	5,671.35	1,935.78
	导流罩	576.86	1,722.23	2,344.22	700.90
	小计	2,358.05	6,016.90	8,015.57	2,636.68
风电机组罩体生产人员平均人数（人）		438.00	546.00	762.00	250.00
风电机组罩体生产人员平均薪酬（万元/年）		5.38	11.02	10.52	10.55
机舱罩单位人工（元/套）		14,781.64	13,747.33	13,115.99	10,694.89
导流罩单位人工（元/套）		5,105.00	4,663.49	5,066.39	3,667.71

2020 年，公司机舱罩的单位人工较 2019 年增长 22.64%，主要原因 2020 年公司为了追求生产速度，保证供货的及时性，风电机组罩体生产人员的人数 204.80%增幅高于产量 131.84%的增幅，而生产人员平均工资相比上年度接近，导致单位人工有所增长。

2021 年，公司机舱罩的单位人工较 2020 年增长 4.81%，主要系风电机组罩体生产人员的人数 28.35%的降幅高于产量的 22.87%降幅，2021 年生产人员平均工资相比上年度有所增长，导致单位人工略有增长。

2022 年 1-6 月，公司机舱罩的单位人工较 2021 年增长 7.52%，主要原因为上半年一般为公司生产淡季，机舱罩的产量、生产效率相对低下，因此单位人工较高。

C、单位制造费用变动情况

2020 年，公司的单位制造费用上升系本期公司因按照政府规划要求进行厂房搬迁新增房屋及建筑物 7,096.84 万元，新生产基地加大设备投入，新增的切割器、五轴加工中心等专用设备较 2019 年末增加 3,043.29 万元。以及受到“抢装潮”影响，公司增加了车间管理人员、仓库人员及质检人员的人数和辅助物料投入量，以适配生产规模的快速扩张，导致单位制造费用上升。

2021 年，公司机舱罩的单位制造费用较 2020 年增长 8.53%，主要系高兆瓦规格的机舱罩占比上升所致，生产所需的单位制造费用投入较多，导致单位制

造费用有所增长。

2022 年 1-6 月，公司机舱罩的单位制造费用较 2021 年增长 12.61%，主要原因为 2022 年上半年一般为公司生产淡季，机舱罩的产量、生产效率相对低下，因此单位制造费用较高。

D、单位运输费用变动情况

根据新会计准则，运输费等作为合同成本的一部分自 2020 年度起计入营业成本，导致产品单位成本上升。

2020 年度至 2022 年 1-6 月，因单位运输距离波动，导致单位运输费用随之变动。运费费用的具体分析参见本问询函回复“15.关于期间费用”之“一、（三）结合区域销售结构变化、总运输距离、平均运输价格等因素量化分析 2021 年运输费占营业收入比例大幅提升的原因”。

2）导流罩

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额（元）	变动率	金额（元）	变动率	金额（元）	变动率	金额（元）
单位价格	21,866.07	14.50%	19,096.53	-17.14%	23,046.94	9.37%	21,072.76
单位成本	18,159.86	7.76%	16,851.57	-3.47%	17,457.38	21.36%	14,385.09
单位毛利	3,706.21	65.09%	2,244.96	-59.84%	5,589.56	-16.42%	6,687.67
毛利率	16.95%		11.76%		24.25%		31.74%

①导流罩销售单价变动分析

导流罩产品为机舱罩产品的配套产品，一般和机舱罩搭配销售和报价，因此销售单价变动趋势与机舱罩产品一致。

②导流罩单位成本变动分析

单位：元/套

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
单位成本	**18,159.86**	**7.76%**	**16,851.57**	**-3.47%**	**17,457.38**	**21.36%**	**14,385.09**
单位直接材料	8,592.74	5.44%	8,149.41	-6.08%	8,676.87	3.58%	8,376.99
单位人工	5,105.00	9.47%	4,663.49	-7.95%	5,066.39	38.13%	3,667.71
单位制造费用	3,564.19	17.08%	3,044.16	-1.10%	3,078.08	31.52%	2,340.38
单位运输费用	897.93	-9.71%	994.51	56.36%	636.04	-	-

由上表可得，报告期内，公司的导流罩产品单位成本分别为 14,385.09 元/套、17,457.38 元/套、16,851.57 元/套和 18,159.86 元/套，单位成本呈波动趋势。具体分析如下：

A、单位直接材料变动情况

2020 年，公司导流罩单位直接材料较 2019 年上升了 3.58%，主要原因为 2020 年度公司整体处于赶工期状态，公司为追求生产速度，对原材料的使用管理相对简便，原材料单位耗用有所上升，如树脂单耗分别同比上升 5.95%，导致单位直接材料成本上升。

2021 年，公司导流罩单位直接材料较 2020 年下降了 6.08%，主要公司为维护与三一重工的客户关系，为其生产的 D 系列小兆瓦导流罩产品尾单，产品数量占比达 22.85%，而该型号产品单位成本较低，导致单位直接材料较低。

2022 年 1-6 月，公司导流罩单位直接材料较 2021 年度上升了 5.44%，主要原因为本期公司未继续为三一重工生产 D 系列导流罩产品，本期单位直接材料有所上升。

B、单位人工变动情况

2020 年，公司导流罩的单位人工较 2019 年增长 38.13%，涨幅高于机舱罩产品。主要原因为 2020 年风电机组罩体生产人员的人数 204.80%增幅高于产量 131.84%的增幅，而生产人员平均工资相比上年度接近，单位人工有所增长。而导流罩物理体积较小、相比机舱罩产品不规则，单位人工相对较低，导致波动幅度相对较大。

2021 年，公司导流罩的单位人工较 2020 年下降 7.95%，主要系为是三一重

工生产较多数量的 D 系列导流罩产品，产品数量占比达 22.85%，而该型号产品单位成本较低，产量 19.77%的降幅低于生产成本 26.53%的降幅，因此单位人工降低。

2022 年 1-6 月，公司导流罩的单位人工较 2021 年增长 9.47%，主要原因为 2022 年上半年一般为公司生产淡季，导流罩的产量、生产效率相对低下，因此单位人工较高。

C、单位制造费用变动情况

2020 年，公司导流罩的单位制造费用上升系本期公司因按照政府规划要求进行厂房搬迁新增房屋及建筑物 7,096.84 万元，新生产基地加大设备投入，新增的切割器、五轴加工中心等专用设备较 2019 年末增加 3,043.29 万元。以及受到“抢装潮”影响，公司增加了车间管理人员、仓库人员及质检人员的人数和辅助物料投入量，以适配生产规模的快速扩张，导致单位制造费用上升。

2021 年，公司导流罩的单位制造费用与 2020 年基本接近。

2022 年 1-6 月，公司导流罩的单位制造费用较 2021 年增长 17.08%，主要原因为 2022 年上半年一般为公司生产淡季，机舱罩的产量、生产效率相对低下，因此单位制造费用较高。

D、单位运输费用变动情况

根据新会计准则，运输费等作为合同成本的一部分自 2020 年度起计入营业成本，导致产品单位成本上升。

2020 年度至 2022 年 1-6 月，因单位运输距离波动，导致单位运输费用随之变动。运费费用的具体分析参见本问询函回复“15.关于期间费用”之“一、（三）结合区域销售结构变化、总运输距离、平均运输价格等因素量化分析 2021 年运输费占营业收入比例大幅提升的原因”。

（2）风电轻量化夹芯材料毛利率变动分析

单位：万元

期间	项目	收入	成本	毛利	毛利占比	毛利率

2022 年 1-6 月	巴沙木制品	2,183.97	1,830.06	353.91	23.06%	16.20%
	PVC 泡沫制品	2,154.02	1,883.88	270.14	17.60%	12.54%
	PET 泡沫制品	5,398.52	4,487.89	910.63	59.34%	16.87%
	合计	**9,736.51**	**8,201.83**	**1,534.68**	**100.00%**	**15.76%**
2021 年	巴沙木制品	3,995.03	3,795.62	199.41	10.94%	4.99%
	PVC 泡沫制品	5,218.95	4,927.60	291.35	15.99%	5.58%
	PET 泡沫制品	7,858.02	6,526.70	1,331.32	73.07%	16.94%
	合计	**17,072.00**	**15,249.91**	**1,822.08**	**100.00%**	**10.67%**
2020 年	巴沙木制品	11,352.35	10,944.74	407.61	6.30%	3.59%
	PVC 泡沫制品	3,917.45	3,501.02	416.43	6.43%	10.63%
	PET 泡沫制品	10,816.14	5,168.77	5,647.37	87.27%	52.21%
	合计	**26,085.94**	**19,614.53**	**6,471.41**	**100.00%**	**24.81%**
2019 年	巴沙木制品	1,604.75	1,281.84	322.91	65.53%	20.12%
	PVC 泡沫制品	599.59	484.45	115.14	23.36%	19.20%
	PET 泡沫制品	140.40	85.66	54.73	11.11%	38.99%
	合计	**2,344.73**	**1,851.95**	**492.78**	**100.00%**	**21.02%**

报告期内，风电轻量化夹芯材料的毛利变动较大，主要系收入结构、毛利率变动影响所致，具体分析如下：

2019 年度，发行人风电轻量化夹芯材料业务尚处于起步阶段，毛利额较小。

2020 年度，陆上风电抢装潮下相关产品收入大幅提升，带动毛利额增长。其中 PET 泡沫制品毛利及毛利率较高，主要系 2020 年 PET 泡沫制品主要被国外生产厂商垄断，且大多数国外生产厂商如固瑞特、思瑞安、戴铂等主要销售芯材套材而极少对外销售原材料，因此风电轻量化夹芯材料产品价格较高。发行人 2019 年开始与阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司接洽合作，凭借其出色的综合实力，于 2020 年 1 月获得了其 PET 材料的代理授权，拥有了较为稳定的 PET 泡沫采购渠道，在同行业产品价格较高的情况下取得了较高的毛利率。

2020 年度巴沙木制品毛利率较低，一方面为受限于巴沙木自然生长条件限制，巴沙木原材料采购价格上涨 36.12%，另一方面发行人跟随行业步伐，尝试使用印尼产地巴沙木作为原材料，后经行业实践验证，印尼产巴沙木制品整体力学性能及稳定性较差，客户对印尼产巴沙木制品的接受程度有所降低，发行

人接受客户退换货导致部分订单亏损，拉低了整体毛利率。

2021 年度，陆上风电抢装潮结束后，巴沙木制品、PET 泡沫制品等的销售价格出现较大程度的下降，因而毛利率下降幅度较大，同时因发行人掌握价格相对较低的 PET 泡沫供应渠道，PET 泡沫制品的毛利率相对较高。

2022 年上半年，随着陆上风电抢装潮对行业需求的透支效应减弱，行业需求整体回暖，同时巴沙木原材料、PET 泡沫、PVC 泡沫等主要原材料供应不再紧张，主要原材料价格下降，毛利率有所回升。

2、结合上下游议价能力、销售合同调价机制等说明发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力

（1）上下游议价能力

1）发行人通过集团化集中采购，并通过增强研发和技术实力，进行基础材料的改进，并结合主要原材料 PET 和 PVC 国产化趋势，增强对上游原材料的供应商的议价能力

公司主要原材料包括邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木原材料、胶衣等。其中，邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、胶衣为常见的高分子聚合物，价格市场化程度高，随着采购规模的逐渐扩大以及与供应商的持续合作，发行人通过集团化集中式采购，对上述供应商的议价能力有所改善。此外，风电行业市场规模的逐步扩大，上游供应商已着手针对风电行业的技术特点，进行基础材料改进，提供性价比更高的基础原材料。

PET 泡沫、PVC 泡沫目前已实现国产替代、国内产能增长较快，供应商市场竞争加剧，PET 泡沫、PVC 泡沫采购单价呈现下降趋势，公司议价能力较大程度提高。

巴沙木原材料自 2021 年风电抢装潮降温以来，采购单价下降，目前已呈现相对平稳的趋势。同时随着研发设计能力的提升、生产工艺的优化，在一定范围内可以通过采用 PET 等对巴沙木进行替代，以减少对受自然生产条件制约的

巴沙木的需求。

2）发行人通过深度参与到主要客户产品前期研发设计阶段，增强客户的粘性，同时不断开拓新的客户形成丰富的客户资源，增强对下游客户订单的甄选，并依据原材料价格情况，对下游客户进行报价，增强对下游客户的议价能力

经过多年的研发技术的积累，发行人是目前国内少数能够参与到客户前期开发阶段的风电机组罩体供应商。在风电产业链降本的趋势下，发行人通过参与到主要客户新产品的研发设计阶段，为发行人客户在新产品研发设计阶段，提供降本的助力，提升发行人对主要客户的粘性。如发行人通过参与远景能源 X4 和 Model Y 主流新机型的研发，提前布局，增强客户的粘性。

发行人在原有中国中车、远景能源客户基础上，陆续开拓运达股份、三一重能、电气风电、明阳智能、东方电气、金风科技以及西门子歌美飒（间接销售）等国内外主流主机厂商，且对新开拓的客户销售规模维持在较高的水平，体现了发行人对客户的开拓深度。发行人丰富的客户资源，有利于发行人在产能趋紧的情况下，结合下游客户报价，增强对下游客户销售订单的甄选，以提高对下游客户的溢价能力。

（2）销售合同调价机制

公司下游客户主要为大型主机厂，客户采购一般通过签订框架协议、招投标等方式进行定价。公司与下游客户签署年度框架协议后，会针对具体的机型分别制定产品价格，交易价格以实际下达的采购订单为准，订单价格以框架协议约定的报价为基准。除签订年度框架协议或机型升级改造外，公司与下游客户约定的合同价格相对稳定。报告期内，公司的主要客户价格形成机制如下：

客户名称	主要客户销售合同（订单）约定的调价机制
远景能源	签订框架合同，产品销售价格以双方协商约定的《采购说明书》为准。在合同期限内，未经甲方事先书面许可，不得变更《采购说明书》中约定的合同产品价格。
中国中车	签订框架合同，产品销售价格以双方协商约定的采购单价为准。
运达股份	签订框架合同，产品销售价格以双方协商约定的采购单价为准。
三一重能	签订框架合同，在具体合同中另行约定交易的产品及价格。
电气风电	框架协议是甲方双方签订采购订单的基础，交易价格以双方书面协议签订的采购订单为主。

东方电气	逐笔订单确定价格，产品定价以协商议价为主。

（3）发行人向下游客户传导原材料价格波动的能力情况

报告期内，公司的产品具备非标准化生产特征，根据客户性能指标要求而开发的定制化产品，产品的销售定价通常需要考虑行业情况、原材料价格、产品工艺复杂程度、技术性能指标、运输距离等因素综合定价。

公司的产品定价与下游主要客户定价时，一般与客户签署年度框架协议后，原则上公司与下游客户执行的订单价格以框架协议约定的报价为基准。公司定价时基于签订框架协议的时点，主要参考原材料的框架协议时点价格以及预期未来的价格波动情况，并结合相应产品的生产工艺、运输距离，与客户协商定价。而原材料采购价格随行就市，销售价格则是根据签订协议时点的核定成本与客户谈判确定，原材料价格波动传导至销售价格的过程有一定的滞后性。目前，发行人主要原材料采购价格处于下行通道，有利于增强发行人的盈利能力。

报告期内，公司除在签订框架协议时考虑原材料价格波动情况外，通过多种途径向下游客户传导原材料价格波动。如 2021 年度公司对运达股份的机型进行升级改造提升产品的附加值、针对大型化的行业发展趋势持续开发大型号风电机组罩体产品增加竞争力等。

综上所述，基于公司的产品定价策略、技术竞争优势，公司针对原材料价格波动已制定了相对有效的应对措施，能在一定程度上保障公司各项生产经营活动按计划有序开展，稳定公司经营业绩。

3、从产品类别、收入构成、客户结构等方面量化分析发行人毛利率与双一科技、创一新材的差异及合理性

创一新材主要产品为叶片，其机舱罩、后端盖收入占比和绝对金额较小，如 2021 年创一新材机舱罩、后端盖收入合计金额为 6,442.80 万元，占其营业收入的比例为 13.42%，与发行人可比性较差。因此，发行人通过研究，并结合数据的可获得性，将创一新材剔除同行业可比公司范围，新增保定维赛作为同行业可比公司。

报告期内，公司与双一科技的主营业务毛利率均有所下降。同行业可比公

司产品的应用领域与公司具有一定相似性，但各公司产品目标客户群体、产品收入结构差异存在一定差异，故毛利率变动有所差异。公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率的比较如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双一科技	19.67%	29.26%	40.06%	41.25%
保定维赛	-	33.06%	49.34%	35.40%
行业平均	**19.67%**	**31.16%**	**44.70%**	**38.33%**
发行人（主营业务毛利率）	**22.42%**	**24.10%**	**32.59%**	**45.99%**

（1）与双一科技毛利率差异原因分析

①产品类别、收入构成差异分析

报告期内，双一科技主营业务以风电配套类、模具类产品为主，其中模具类以叶片模具为主，收入占比、毛利率较高。而公司的风电轻量化夹芯材料毛利率较低、罩体模具收入占比低，导致公司与双一科技毛利率存在差异。公司与双一科技分产品的收入占比及毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
双一科技	风电配套类	46.95%	23.29%	49.18%	26.50%	51.73%	38.55%	59.66%	39.47%
	模具类	40.06%	19.20%	37.46%	36.01%	40.69%	43.36%	31.09%	46.53%
	其他产品小计	12.99%	8.04%	13.36%	20.49%	7.58%	32.66%	9.25%	34.99%
	合计	**100.00%**	**19.67%**	**100.00%**	**29.26%**	**100.00%**	**40.06%**	**100.00%**	**41.25%**
公司	风电机组罩体	52.75%	26.49%	61.35%	29.00%	64.21%	36.50%	73.45%	47.67%
	风电轻量化夹芯材料	36.42%	15.76%	28.10%	10.67%	31.02%	24.81%	7.89%	21.02%
	罩体模具	3.04%	42.08%	1.28%	49.24%	0.44%	20.55%	1.22%	58.31%
	其他产品小计	7.79%	18. 32%	9.27%	2.68%	4.33%	1.37%	17.44%	8.60%
	合计	**100.00%**	**22.42%**	**100.00%**	**24.10%**	**100.00%**	**32.59%**	**100.00%**	**45.99%**

A、同类产品风电机组罩体毛利率对比分析

公司名称	产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双一科技	风电配套类	23.29%	26.50%	38.55%	39.47%

公司	风电机组罩体	26.49%	29.00%	36.50%	47.67%

公司 2019 年毛利率高于双一科技，2019 年公司的主要客户为远景能源，主要配套远景能源河北承德和江阴基地。公司通过就近配套主要客户，降低产品的运输成本，保持产品的价格竞争力，形成一定的竞争壁垒，保持较高的毛利率。

2020 年公司同类产品的毛利率低于双一科技，主要原因为公司及时把握风电抢装潮的契机，积极拓展三一重能、运达股份、电气风电等风电领域龙头客户，风电机组罩体销量增幅明显，为加强与新客户的合作关系，公司选择适当让利，因此毛利率较双一科技低；

2021 年至 2022 年 1-6 月，公司同类产品的毛利率高于双一科技，主要因为双一科技风电配套类海外销售较多，其 2021 年海外收入占比达 22.42%，而 2021 年度以来国际海运价格维持高位，导致双一科技毛利率下滑较大。

②客户区域结构差异分析

公司的客户群体主要集中在国内，主要客户为远景能源、运达股份、三一重能、中国中车等。双一科技公开数据披露，双一科技国外客户主要为维斯塔斯、西门子歌美飒，其 2019 年年报问询函专项说明中显示，2019 年当年度第一、二大客户分别为维斯塔斯和西门子歌美飒，二者合计风电配套类产品收入 3.41 亿元，占该类产品营业收入的 69.02%。双一科技国内客户主要为金风科技、明阳智能、三一重能、中国中车等。因客户区域结构、客户群体、客户集中度的差异导致公司与双一科技毛利率存在差异。公司与双一科技分客户结构的收入占比及毛利率情况如下：

公司名称	客户结构	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
双一科技	国内客户	-	-	77.58%	25.73%	72.31%	37.64%	65.51%	39.87%
	国外客户	-	-	22.42%	41.49%	27.69%	46.43%	34.49%	43.95%
	小计	100.00%	19.67%	100.00%	29.26%	100.00%	40.06%	100.00%	41.25%
公司	国内客户	100.00%	22.42%	100.00%	24.10%	100.00%	32.59%	100.00%	45.99%

注：双一科技未公开披露 2022 年 1-6 月国内客户、国外客户收入占比及毛利率情况；

2019 年度，公司的国内客户毛利率高于双一科技，主要原因为 2019 年度公司客户集中度较高，前二大客户远景能源、中国中车的营业收入占比达 93.84%，加之公司对远景能源实现就近配套，保持较高的毛利率。2020 年度，公司的国内客户毛利率低于双一科技，系公司开拓新客户让利所致。

（2）与保定维赛毛利率差异原因分析

①产品类别、收入构成差异分析

报告期内，保定维赛主营业务以结构化泡沫产品为主，与公司的风电轻量化夹芯材料可比性较高，但保定维赛具备以聚氯乙烯及异氰酸酯为主要原材料自产 PVC 结构泡沫，成本竞争优势大，其 PVC 结构泡沫芯材占比大、毛利率高，导致公司与保定维赛毛利率存在差异。公司与保定维赛分产品的收入占比及毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
保定维赛	结构化泡沫产品	-	-	100.00%	33.06%	97.76%	49.62%	86.25%	34.29%
	其他产品小计	-	-	-	-	2.24%	37.29%	13.75%	42.36%
	合计	-	-	100.00%	33.06%	100.00%	49.34%	100.00%	35.40%
公司	风电机组罩体	52.75%	26.49%	61.35%	29.00%	64.21%	36.50%	73.45%	47.67%
	风电轻量化夹芯材料	36.42%	15.76%	28.10%	10.67%	31.02%	24.81%	7.89%	21.02%
	罩体模具	3.04%	42.08%	1.28%	49.24%	0.44%	20.55%	1.22%	58.31%
	其他产品小计	7.79%	18.32%	9.27%	2.68%	4.33%	1.37%	17.44%	8.60%
	合计	**100.00%**	**22.42%**	**100.00%**	**24.10%**	**100.00%**	**32.59%**	**100.00%**	**45.99%**

注：保定维赛未公开披露 2022 年 1-6 月分产品收入占比及毛利率情况；

国内 PVC、PET 等结构泡沫的进口依赖度较高，风电叶片的结构泡沫材料的主要供应商为瑞典戴铂、思瑞安集团、意大利科拉斯等境外大型复合材料供应商的市场占有率较高。

保定维赛是国内少数几家自主研发出具有高耐温性能的 PVC 结构泡沫芯材

的厂商，实现降低对外资供应商依赖及国产替代化，是国内风电叶片企业 PVC 结构泡沫芯材的主要供应商。保定维赛具备自产 PVC 泡沫的全产业链生产规模优势，PVC 泡沫收入占比 80%以上，产品集中度高、成本具有较大竞争优势，因此毛利率较高。

②客户结构差异分析

公司的客户群体主要为风电叶片厂商客户，而保定维赛具备全产业链生产能力，除了销售给叶片厂商之外，还销售给向公司这类叶片产业链的其他企业。保定维赛具备全产业链生产优势，客户涵盖面广， 因此毛利率较高。

二、结合机舱罩和导流罩的配套销售情况、成本结构等，量化分析机舱罩和导流罩单位价格、单位成本及单位毛利变动差异较大的原因。

1、机舱罩和导流罩的配套销售情况

机舱罩、导流罩是大型风力发电机的常见外壳保护装置，公司凭借自身较强的研发设计能力积极向客户需求端延伸，直接介入客户的产品开发设计阶段，参与客户原材料的选择、引导客户的产品结构设计，为客户提供整体机组罩体解决方案，一般而言完整的整体机组罩体解决方案由一套机舱罩和一套导流罩产品构成，因此，下游客户一般选择向公司采购完整的整体机组罩体解决方案。

与下游客户定价时，机舱罩、导流罩分别根据其原材料耗用、生产工时、运输费用等因素综合报价，同一机型的风电机组罩体产品，机舱罩产品耗用的原材料、生产周期高于导流罩，存在机舱罩产品价格高于导流罩产品的情况。

2、机舱罩和导流罩的成本结构

机舱罩的物理体积大，生产过程耗用的原材料多，成本结构中直接材料占比较高。导流罩产品主要安装在三支叶片的旋转中心，用于保护风电叶片的连接部位相关装置，其物理体积较小、原材料耗用较少，形状相比机舱罩产品不规则，生产环节的玻纤平铺、树脂灌注的精细化程度高，导致导流罩产品相比机舱罩直接材料、运输费用占比低，直接人工、制造费用占比高。产品的成本结构如下：

成本构成	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	机舱罩	导流罩	机舱罩	导流罩	机舱罩	导流罩	机舱罩	导流罩
直接材料	58.86%	47.32%	58.03%	48.36%	60.22%	49.70%	66.03%	58.23%
直接人工	21.42%	28.11%	21.22%	27.67%	21.63%	29.02%	22.33%	25.50%
制造费用	12.96%	19.63%	12.26%	18.06%	12.07%	17.63%	11.64%	16.27%
运输费用	6.76%	4.94%	8.50%	5.90%	6.08%	3.64%	-	-
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

3、机舱罩和导流罩单位价格、单位成本及单位毛利变动差异较大的原因

报告期内，公司的机舱罩和导流罩产品的单位价格、单位成本及单位毛利情况如下：

单位：元/套

项目	产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位价格	机舱罩	96,527.61	-0.21%	96,733.21	-3.49%	100,232.80	1.97%	98,295.96
	导流罩	21,866.07	14.50%	19,096.53	-17.14%	23,046.94	9.37%	21,072.76
单位成本	机舱罩	69,002.09	6.51%	64,784.58	6.85%	60,632.29	26.60%	47,894.18
	导流罩	18,159.86	7.76%	16,851.57	-3.47%	17,457.38	21.36%	14,385.09
单位毛利	机舱罩	27,525.52	-13.84%	31,948.63	-19.32%	39,600.51	-21.43%	50,401.78
	导流罩	3,706.21	65.09%	2,244.96	-59.84%	5,589.56	-16.42%	6,687.67

（1）单位价格变动差异

报告期内，公司的机舱罩和导流罩单位价格波动趋势一致，而各年度之间导流罩单位价格的变动幅度大于机舱罩，主要原因为发行人对外销售时主要采用机舱罩和导流罩联合定价方式，后续再根据定价金额分别确定机舱罩和导流罩的价格，其中机舱罩是发行人风电机组罩体的主打产品，导流罩主要是配套机舱罩进行销售，且其销售单价相对较低，造成基数更低，因此销售价格波动

幅度大于机舱罩。具体分析如下：

2020 年度，公司的导流罩产品的价格上涨幅度高于机舱罩产品，主要原因为 2020 年度风电抢装潮的瓶颈主要在风电的安装施工。公司下游客户为加速施工建设以及考虑导流罩的成本占风机总成本比例较小，对导流罩的价格浮动敏感性较弱，因此 2020 年度，导流罩的单位价格上涨幅度较大。

2021 年度，公司的导流罩产品的价格下降幅度高于机舱罩产品，主要原因为国内风电行业短期新增需求被阶段性透支，市场竞争相对激烈，公司制定产品定价策略时，考虑导流罩产品作为配套产品，且导流罩价格在 2020 年同比上涨幅度较大，价格整体基数相对较高，因此导流罩的单位价格下降幅度较大。

2022 年 1-6 月，公司的导流罩产品的价格上升，而机舱罩产品略微下降，主要原因为 2022 年度下游风电领域行情回暖，下游客户对导流罩的价格浮动敏感性较弱，因此导流罩产品的价格上升。

（2）单位成本变动差异

2020 年，公司机舱罩和导流罩单位成本分别同比上涨 26.60%、21.36%，上涨幅度基本接近。2020 年风电机组罩体单位成本上涨较高，主要原因为 2020 年发行人为了应对下游客户抢装潮催生的爆发式市场需求，以按时、保质给客户提供产品为优先，生产管理较为简单，造成 2020 年单位成本上涨较高。

2021 年度，公司的机舱罩产品的成本上涨而导流罩产品成本下降，主要原因系公司为维护与三一重工的客户关系，为其生产部分小兆瓦规格的导流罩产品，该部分产品的单位成本相对较低，拉低了整体导流罩的单位成本。

2022 年 1-6 月，公司机舱罩和导流罩单位成本分别同比上涨 6.51%、7.76%，上涨幅度基本接近。

（3）单位毛利变动差异

机舱罩单位毛利的变动幅度小于导流罩，主要原因为机舱罩的单位售价变动幅度更小。机舱罩是发行人风电机组罩体的主打产品，且机舱罩销售价格较导流罩更高，基数更大，导流罩是主要是配套机舱罩进行销售，且其销售单价

相对较低，因此导流罩单位售价变动幅度较机舱罩高。

2020 年度，公司的机舱罩产品的单位毛利下降幅度高于导流罩产品，主要原因为导流罩产品作为机舱罩的配套产品，其产品单位成本受产品结构、客户机型变动的影响小于机舱罩。

2021 年度，公司的导流罩产品的单位毛利下降幅度高于机舱罩产品，主要原因为公司为了集中优势资源积极应对远景能源大兆瓦数发展趋势，与其制定产品定价策略时，对配套销售的导流罩产品调价力度较大。此外，公司于 2021 年度生产淡季承接三一重能的某系列导流罩产品，因产量相对较高，导致单位毛利较低，进一步降低了导流罩整体的单位毛利。

2022 年 1-6 月，公司的导流罩产品的单位毛利上升，导流罩的价格敏感性更弱，产品价格回调较快，因此单位毛利上升较快。

三、结合风电轻量化夹芯材料的下游客户需求、原材料价格变化、产品竞争优势及可替代性等，分析风电轻量化夹芯材料价格下降的原因及对收入和毛利率的影响。

1、风电轻量化夹芯材料的下游客户需求

风电轻量化夹芯材料的下游客户为风电叶片生产厂商和整机厂商，其需求量主要取决于不断提升的能源需求，以及风电等清洁能源在能源市场中的结构比例。在“碳达峰、碳中和”背景下，风电行业迎来历史性发展机遇，其在我国能源结构中的占比预计将持续提高，多重政策与行业规划均支撑风电装机量长期保持高增态势，具体详见本回复之“10 关于持续经营能力”之“四、结合发行人风电行业周期性特征及相关政策变动、市场需求及下游客户业绩变动、同行业公司业绩变动、原材料价格波动、发行人流动性、期后业绩情况、在手订单及新客户开拓情况等因素，分析发行人持续经营能力是否面临重大不利变化，重大事项风险提示是否充分。”之“（二）市场需求及下游客户业绩变动”。

2021 年度风电轻量化夹芯材料价格有所下降，主要系以 2020 年抢装潮下的供需失衡形成的市场价格为对比，以及风电补贴退坡后行业降本增效压力传

导。随着抢装潮对行业需求透支的影响逐渐减少，以及在一系列降本措施下风电度电成本已持平火电，实现“平价上网”，风电产业链将步入良性发展阶段，风电轻量化夹芯材料价格及毛利率均持续下降的可能性较小。

2、原材料价格变化对经营业绩的影响

（1）原材料价格变化情况

报告期内，公司风电轻量化夹芯材料所使用的主要原材料采购情况如下所示：

单位：万元、立方米、元/立方米

期间	原材料类别	采购金额	采购数量	单价	单价变动率
2022 年 1-6 月	PET 泡沫	3,009.34	16,018.53	1,878.66	-9.43%
	PVC 泡沫	1,225.64	4,388.22	2,793.03	-21.95%
	巴沙木原材料	2,460.30	5,743.44	4,283.66	-27.52%
	合计	**6,695.28**	**26,150.19**	**2,560.32**	**-14.63%**
2021 年度	PET 泡沫	4,909.78	23,670.31	2,074.23	-36.18%
	PVC 泡沫	4,275.08	11,946.30	3,578.58	-8.70%
	巴沙木原材料	3,040.57	5,145.03	5,909.73	-18.01%
	合计	**12,225.43**	**40,761.64**	**2,999.25**	**-40.99%**
2020 年度	PET 泡沫	4,110.30	12,646.87	3,250.05	-10.85%
	PVC 泡沫	2,974.75	7,589.44	3,919.59	25.19%
	巴沙木原材料	10,855.76	15,061.74	7,207.51	36.12%
	合计	**17,940.81**	**35,298.05**	**5,082.66**	**20.52%**
2019 年度	PET 泡沫	338.11	927.47	3,645.46	/
	PVC 泡沫	830.34	2,652.02	3,130.97	/
	巴沙木原材料	1,676.16	3,165.52	5,295.06	/
	合计	**2,844.61**	**6,745.01**	**4,217.35**	**/**

报告期内，风电轻量化夹芯材料的主要原材料采购价格呈现先上升后下降的波动趋势，其中 PVC 泡沫与巴沙木原材料的采购价格先上升后下降，PET 泡沫采购价格持续下降。

PET 泡沫采购单价持续下降，一方面是国内 PET 泡沫材料供应商相对分散，市场竞争激烈，PET 泡沫采购价格并未随着陆上风电抢装潮上升，且 2021 年抢装潮结束后采购单价跌幅较大；另一方面发行人采购量上升，采购单价相应有

所下调。

PVC 泡沫供应商集中度相对较高，而巴沙木受到自然生长条件的制约，在陆上风电抢装潮叠加新冠疫情冲击的背景下，均出现了供不应求的局面，2020 年采购单价出现较大幅度上涨，2021 年抢装潮结束后，价格也随之回落。

（2）原材料价格波动对经营业绩的影响

公司风电轻量化夹芯材料的直接材料成本占比较高，原材料价格波动对其经营业绩的影响较大。

①直接材料的价格波动，是风电轻量化夹芯材料产品价格波动的首要原因

单位：元/立方米

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
PET 泡沫采购均价	1,878.66	-25.07%	2,074.23	-36.18%	3,250.05	-10.85%	3,645.46
PET 泡沫制品销售均价	4,021.90	-19.35%	4,053.75	-58.09%	9,671.66	14.21%	8,468.21
PVC 泡沫采购均价	2,793.03	-23.26%	3,578.58	-8.70%	3,919.59	25.19%	3,130.97
PVC 泡沫制品销售均价	5,163.28	-4.98%	5,675.34	-15.82%	6,741.67	14.59%	5,883.06
巴沙木原材料采购均价	4,283.66	-35.36%	5,909.73	-18.01%	7,207.51	36.12%	5,295.06
巴沙木制品销售均价	7,291.10	-33.84%	9,558.40	-38.04%	15,425.98	39.08%	11,091.06

由上表，除 2020 年 PET 泡沫采购均价下降，而 PET 泡沫制品销售均价上升外，直接材料采购均价与相应风电轻量化夹芯材料销售均价变动趋势相同。

2020 年度 PET 泡沫采购均价下降，而 PET 泡沫制品销售均价上升主要系发行人 2020 年向 PET 主要供应商阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司（德国企业在华全资子公司）的 PET 采购金额由 2019 年的 336.34 万元增长至 3,603.41 万元，加上国内潜在竞争对手开始建设 PET 泡沫产能，发行人的 PET 泡沫材料采购价格有所下降，与抢装潮下 PET 泡沫制品价格上升的趋势相反。PVC 泡沫采购价格上涨幅度大于 PVC 泡沫制品销售价格上涨幅度，主要系 PVC 材料可用于制作一次性手套等防疫用品，市场需求量较大导致价格上涨。巴沙木原材料采购价格上涨幅度与巴沙木制品销售价格上涨幅度基本相当。

2021 年度各类风电轻量化夹芯材料销售价格下降幅度均大于其相应主要原

材料的采购价格下降幅度，主要系陆上风电抢装潮结束后，行业面临较大的降本压力，毛利率有所收窄。

2022 年上半年，随着陆上风电抢装潮对行业需求的透支效应减弱，行业需求整体回暖，同时巴沙木原材料、PET 泡沫、PVC 泡沫等主要原材料供应不再紧张，主要原材料价格下降幅度大于产成品销售价格下降幅度，毛利率有所回升。

②2020 年抢装潮导致销售收入暴增，2021 年销售单价下降导致销售收入回落，2022 年 1-6 月销售数量增长对收入增长的贡献较大

单位：元/立方米、立方米、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
销售单价	4,728.76	5,211.23	10,711.43	8,909.06
销售数量	20,590.01	32,760.01	24,353.37	2,631.85
销售收入	9,736.51	17,072.00	26,085.94	2,344.73
销售收入变动	4,059.27	-9,013.94	23,741.21	-
销售数量贡献	6,926.36	9,004.71	19,351.83	-
销售单价贡献	-2,867.10	-18,018.65	4,389.38	-

注 1：销售数量贡献=本期数量变动额*上期销售单价；销售单价贡献=本期单价变动额*本期销售数量；

注 2：2022 年 1-6 月的对比基期为 2021 年 1-6 月。

销售数量和销售单价的变动共同导致了销售收入的变动，2020 年销售数量变动对销售收入的影响较大，2021 年销售单价的变动对销售收入的影响较大。2022 年 1-6 月销售收入较同期有所增加，主要系销售数量增加所致。

③2021 年行业降本导致毛利率承压，随着行业需求回暖已有明显改善，2022 年 1-6 月毛利率有所回升

报告期内，风电轻量化夹芯材料的直接材料成本主要为 PET 泡沫、PVC 泡沫和巴沙木原材料，其价格波动与平均直接材料成本波动趋势一致，对毛利率的影响如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
毛利率变动量（a=b+c）	4.11%	-14.14%	3.79%

平均售价对毛利率影响（b）	-26.01%	-79.36%	13.29%
平均成本对毛利率影响（c）	30.12%	65.23%	-9.50%
其中：平均直接材料对毛利率影响（d）	27.12%	55.79%	-9.14%
平均人工制费及运输费对毛利率的影响（e）	3.00%	9.44%	-0.36%
平均售价对毛利率变动的影响（b/a）	-633.39%	561.24%	350.66%
平均成本对毛利率变动的影响（c/a）	733.48%	-461.32%	-250.66%
其中：直接材料价格变动对毛利率变动的影响（d/a）	660.42%	-394.55%	-241.16%
平均人工制费及运输费对毛利率的影响（e/a）	73.06%	-66.76%	-9.50%

注 1：平均售价对毛利率变动影响=（本期平均售价-上期平均成本）/本期平均售价-上期毛利率；

注 2：平均成本对毛利率变动影响=（上期平均成本-本期平均成本）/本期平均售价；

注 3：平均直接材料对毛利率影响=（上期平均直接材料成本-本期平均直接材料成本）/本期平均售价；

注 4：2022 年 1-6 月对比基期为 2021 年 1-6 月。

由上表可见，平均售价、平均成本变动共同导致了毛利率同比波动，2020 年至 2022 年 1-6 月，平均售价变动叠加平均成本变动分别导致毛利率同比变动 3.79 个百分点、-14.14 个百分点和 4.11 个百分点。其中直接材料价格变动是平均成本变动的主要原因，对毛利率变动的影响较大，2020 年至 2022 年 1-6 月直接材料价格变动分别导致毛利率变动-9.14 个百分点、55.79 个百分点和 27.12 个百分点。

2020 年度为陆上风电退补政策下导致行业需求暴增，以及后续抢装潮结束后导致行业需求的暂时性回落，均对原材料采购价格及风电轻量化夹芯材料销售价格形成了较强的冲击，发行人的风电轻量化夹芯材料业务仍能保持销售量的增长，体现其产品竞争优势和抗风险能力，随着风电退补政策的后续影响逐渐消散。

3、产品竞争优势及可替代性

发行人 2019 年通过同一控制下合并收购兆庚新材，以兆庚新材为平台从事风电轻量化夹芯材料制品的生产制造和销售，在 2020 年陆上风电抢装潮时期风电轻量化夹芯材料业务迅速发展，且在 2021 年度仍保持良好的发展势头，产品销量进一步增长，体现出其产品具有较强的竞争优势。

（1）产品层面，产品覆盖风电叶片主要芯材材料，加工能力突出

目前国内风电叶片芯材以 PET 泡沫制品、PVC 泡沫制品和巴沙木制品为主，发行人是国内少数能够同时提供上述风电轻量化夹芯材料产品，且被产业内广泛认可并大量使用的供应商。

发行人在生产风电轻量化夹芯材料的过程中，充分考虑下游客户的使用需求进行产品定制化生产，加工尺寸精度高，拥有自动进料裁切、线切割机、三轴及五轴加工中心、竖切锯等全套加工机器设备，能够运用多种加工手段满足客户需求。

（2）客户层面，承接母公司常友科技客户资源，实现协同发展

风电机组具有建设成本高、使用时间长、运行环境暴露的特点，下游客户对上游原材料及零部件供应有着较为严苛的准入管理，但一旦成为合格供应商后能够保持相对稳定的合作关系。发行人收购兆庚新材后，兆庚新材能够借助母公司常友科技客户资源快速接触核心客户，获得风电叶片生产厂商和整机厂商的合格供应商认证，实现产业协同发展。

（3）供应商层面，公司深耕风电行业多年，积累充足了的供应链资源

2020 年陆上风电抢装潮叠加新冠疫情背景下，巴沙木原材料、PVC 泡沫等主要原材料供应紧张，发行人凭借风电行业多年积累的供应链资源，出色完成了对中国中车、东方电气等核心客户的产品订单，取得了“二〇二〇年度交付配合供应商奖”“2020 年度最佳交付供应商”等荣誉称号，并成为其核心供应商。

综上，发行人风电轻量化夹芯材料具有较强的产品竞争优势，具备一定进入壁垒。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取发行人各产品的收入构成及毛利率情况，从销售端和成本端分析影

响各产品单位售价、单位成本的具体因素；

2、与公司管理层进行访谈，了解公司的采购、销售情况，结合公司的上下游议价能力、销售合同调价机制等，分析发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力；

3、查阅双一科技、创一新材、保定维赛的公开资料，获取双一科技、保定维赛的产品类别、收入构成、客户结构等相关数据，比较发行人毛利率与双一科技、保定维赛的差异及合理性。

4、获取公司的机舱罩和导流罩单位价格、单位成本及单位毛利明细，结合机舱罩和导流罩的产品报价、成本构成，分析机舱罩和导流罩的变动差异；

5、访谈风电轻量化夹芯材料业务负责人，了解该产品的下游客户情况、行业前景、原材料价格变化、产品竞争优势及可替代性等情况，获取风电轻量化夹芯材料的销售明细、采购明细，分析风电轻量化夹芯材料价格下降的原因及对收入和毛利率的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司毛利率主要受产品结构、客户需求、机型迭代、原材料价格波动等因素影响，发行人具备向下游客户传导原材料价格波动的能力，但传导至销售价格的过程有一定的滞后性。双一科技产品以风电配套类、模具类产品为主，毛利率与发行人存在差异具有合理性。保定维赛的毛利率受 PVC 结构泡沫影响重大，因此毛利率高于公司。

2、机舱罩和导流罩单位价格、单位成本及单位毛利变动差异主要受产品配套销售以及成本结构影响，相关变动具有合理性。

3、风电轻量化夹芯材料的下游客户需求旺盛，具有较强的产品竞争优势，具备一定进入壁垒。2021 年风电轻量化夹芯材料价格随行业降本导致毛利率承压，随着行业需求回暖已有明显改善。

15. 关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人销售费用率分别为 4.10%、0.66%和 1.41%，还原运输费后的销售费用分别为 1,265.71 万元、2,992.99 万元和 3,722.66 万元，运输费占营业收入比例分别为 2.92%、2.83%和 4.60%。

（2）报告期内，发行人管理费用分别为 3,788.76 万元、10,304.22 万元和 3,943.73 万元，发生的股权支付费用全部计入管理费用；剔除股份支付费用影响后的管理费用率分别为 6.85%、5.03%和 5.32%，低于行业平均值。

（3）报告期内，发行人员工总人数分别为 712 人、1,284 人和 845 人，最近一年员工人数大幅下降。

请发行人：

（1）说明在 2021 年销量减少的背景下销售费用升高、销售费用率高于同行业可比公司的合理性，销售人员数量、人均薪酬增长与业务规模的匹配情况；结合区域销售结构变化、总运输距离、平均运输价格等因素量化分析 2021 年运输费占营业收入比例大幅提升的原因。

（2）结合股权激励对象的人员类型说明股权支付费用全部归入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定，报告期内剔除股份支付后管理费用率波动的原因，低于行业平均值的合理性。

（3）结合各类别员工数量、平均薪酬等说明各类成本费用（主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用）中计提的职工薪酬金额与发行人生产经营的匹配性，人员数量波动较大的合理性，2021 年离职员工的去向，是否在关联方任职，是否存在劳务纠纷或潜在纠纷。

（4）说明发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明在 2021 年销量减少的背景下销售费用升高、销售费用率高于同行业可比公司的合理性，销售人员数量、人均薪酬增长与业务规模的匹配情况；结合区域销售结构变化、总运输距离、平均运输价格等因素量化分析 2021 年运输费占营业收入比例大幅提升的原因。

（一）说明在 2021 年销量减少的背景下销售费用升高、销售费用率高于同行业可比公司的合理性

受陆上风电抢装潮结束影响，2021 年下游客户需求发生暂时性回落导致营业收入下滑，而同期销售费用有所上升，导致销售费用率升高。销售费用上升主要系公司加大客户拓展力度，积极储备相关领域销售人才，于 2021 年成功开拓明阳智能、2022 年成功开拓金风科技、西门子歌美飒（间接销售）等风电领域核心客户。

1、2021 年销量减少的背景下销售费用升高的原因

公司 2020 年和 2021 年销售费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	同比变动
职工薪酬	469.45	330.00	42.26%
业务招待费	150.92	101.32	48.95%
交通差旅费	85.78	49.24	74.21%
售后服务费	117.17	53.36	119.58%
其他项目	50.61	35.82	41.29%
合 计	**873.92**	**569.74**	**53.39%**

2021 年公司销量减少的背景下销售费用升高，主要系职工薪酬、业务招待费、交通差旅费和售后服务费较上年同期有所增加所致，具体分析如下：

①2021 年度销售费用中的职工薪酬同比有所增长，系 2021 年公司积极布局开拓西门子歌美飒、明阳智能、金风科技，同时拟开拓军工领域产品，积极储备相关领域的销售人员，销售人员数量和销售人员人均薪酬均同比增长；②随着新冠肺炎疫情的缓解，2021 年度公司销售人员商务、差旅活动逐渐增多，业务招待费和交通差旅费同比有所增加；③受公司业务规模快速扩张影响，售

后服务费增长较多。

2、2021 年销售费用率高于同行业可比公司的合理性

2021 年公司销售费用率高于保定维赛，低于双一科技，主要系职工薪酬支出差异所致。公司销售费用率高于保定维赛，主要系保定维赛专注于风电叶片芯材行业，业务领域较为单一，职工薪酬、交通差旅费等支出相对较少；公司销售费用率低于双一科技，主要系双一科技产品应用领域广、客户数量多，外销收入高，外销业务对销售人员的综合素质要求高，职工薪酬支出大。具体对比如下：

单位：万元

项目	双一科技		保定维赛		公司	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
职工薪酬	1,287.72	1.29%	88.71	0.11%	469.45	0.76%
交通差旅费	76.39	0.08%	61.72	0.08%	85.78	0.14%
其他费用	694.19	0.69%	88.19	0.11%	318.7	0.51%
合计	**2,058.29**	**2.05%**	**238.62**	**0.30%**	**873.92**	**1.41%**

注：根据公司与同行业可比公司披露口径不同，其他费用包括业务招待费、宣传费、办公费、折旧与摊销、广告费、其他等费用。

综上，公司 2021 年销量减少的背景下销售费用升高具有合理性，公司 2021 年销售费用率高于保定维赛，低于双一科技，销售费用真实、准确、完整。

（二）销售人员数量、人均薪酬增长与业务规模的匹配情况

报告期内，公司客户拓展卓有成效，在既有客户远景能源和中国中车的基础上，于 2019 年开拓三一重能、运达股份、东方电气，于 2020 年开拓电气风电，2021 年开拓明阳智能，并于 2022 年开拓金风科技、西门子歌美飒（间接销售）等风电领域优质客户，客户开拓情况与销售人员数量、人均薪酬增长相匹配，具体如下：

单位：万元、人

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
职工薪酬	223.42	-7.96%	469.45	42.26%	330.00	68.93%	195.35

平均人数	28	-9.68%	30	25.00%	24	50.00%	16
人均薪酬	7.98	1.91%	15.65	13.81%	13.75	12.62%	12.21
新增风电领域核心客户	金风科技、西门子歌美飒（间接销售）		明阳智能		电气风电		三一重能、运达股份、东方电气

注：销售人员平均人数为按月度加权平均人数；

报告期内，销售人员平均人数逐年上升，主要系公司业务规模扩大和下游新客户开拓情况良好，公司陆续在江苏盐城、湖南、内蒙古、云南、四川新设生产基地就近配套客户，销售人员数量相应增加。

报告期内，销售人员人均薪酬逐年上升，主要系①随着销售人员工作经验积累正常晋升；②新客户开拓情况良好而发放绩效奖金；③2021 年积极布局开拓西门子歌美飒、明阳智能、金风科技，同时拟开拓军工领域产品，积极储备相关领域的销售人才。

因此，报告期内公司销售人员数量、人均薪酬增长具有合理性，与业务规模和新客户开拓情况相匹配。

（三）结合区域销售结构变化、总运输距离、平均运输价格等因素量化分析 2021 年运输费占营业收入比例大幅提升的原因

2020 年度及 2021 年度公司运输费占营业收入比例变化情况如下所示：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度
运输费	2,848.74	2,423.25
营业收入	61,959.98	85,712.50
运输费占营业收入比例	4.60%	2.83%

2020 年度及 2021 年度，公司营业收入有所下降，但运输费规模呈现增长，运费占营业收入比例分别为 2.83%和 4.60%，运输费占营业收入比例 2021 年大幅提升。

公司运费主要由风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料运费构成，上述两项产品运费占总运费比例 2020 年、2021 年分别为 91.95%、89.39%，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
风电机组罩体	2,086.72	73.25%	1,889.62	77.98%
其中：机舱罩运费	1,719.45	60.36%	1,595.32	65.83%
风电轻量化夹芯材料	459.86	16.14%	338.47	13.97%
合计	**2,546.58**	**89.39%**	**2,228.09**	**91.95%**

2021 年，风电机组罩体运输费用上升，主要原因为受销售区域结构变化，导致总运输距离增加、运输费用上升；风电轻量化夹芯材料运输费用占产品收入上升，主要由于产品销售单价存在较大幅度下降的影响。

1、风电机组罩体运输费分析

风电机组罩体中机舱罩体积大，单位运输价格高，风电机组罩体运输费主要由机舱罩运输费构成，因此以机舱罩为例分析如下：

2020 年及 2021 年，公司销售机舱罩发生的运输费分别为 1,595.32 万元、1,719.45 万元，产品单位公里运费基本保持稳定，运费增长主要受机舱罩销售区域结构变化，导致总运输距离增加、单位产品运输费用上升的影响。

（1）2021 年，销售区域结构发生变化，东北、西北地区销售增长较快，导致总运输距离增加

2020 年度及 2021 年度，公司主要生产基地位于江苏常州、河北承德以及湖南湘潭，主要服务于华北、华东、华中三地客户，并辐射全国。 2021 年度机舱罩销售区域发生变化，具体如下：

单位：万元

机舱罩销售区域	2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比
华北	12,267.85	40.60%	20,642.84	47.63%
华东	9,963.03	32.97%	17,869.00	41.23%
华中	3,288.06	10.88%	3,563.23	8.22%
东北	2,693.85	8.91%	-	-
西北	1,959.09	6.48%	1,265.59	2.92%
西南	47.58	0.16%	-	-
合计	**30,219.45**	**100.00%**	**43,340.66**	**100.00%**

2021 年，公司的销售区域结构变动主要由于 1）新增向三一重能和远景能源位于东北地区的生产基地销售；2）向运达股份位于西北地区生产基地的销售量增加；3）华东区域中向福建、山东等距离生产基地较远客户的销售量增加；4）由于 2021 年承德常凯产能不足，部分华北片区客户的产品由常友科技在常州的生产基地生产及发货。

（2）单位公里运费保持稳定，机舱罩运输费用因运输距离增长而提升

在上述因素综合影响下，2021 年发行人虽然机舱罩销售金额、销售数量下降，但是单位机舱罩的运输距离上升，在每公里运费基本稳定的情况下，运费总额增长，具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	同比增长
机舱罩总运输距离（万公里）□	115.48	105.99	8.95%
机舱罩销售数量（套）□	3,124	4,324	-27.75%
机舱罩单位运输距离（公里/套）□/□	369.64	245.11	50.80%
机舱罩总运输费用（万元）□	1,719.45	1,595.32	7.78%
单位公里运输费用（元/公里）□/□	14.89	15.05	-1.08%
单位机舱罩运输价格（元/套）□/□	5,504.01	3,689.45	49.18%

综上，2021 年，发行人机舱罩单位运输费用为 5,504.01 元/套，同比增长 49.18%，机舱罩单位运输距离为 369.64 公里，同比增长 50.80%，增长幅度与机舱罩单位运输价格增幅基本一致。

2、风电轻量化夹芯材料运输费分析

2020 年及 2021 年，发行人销售风电轻量化夹芯材料发生的运输费分别为 338.47 万元、459.86 万元，产品运输费占营业收入的比例分别为 1.30%、2.69%，运费增长主要系产品销售数量增长所致，运费占产品营业收入比例大幅提升主要系产品销售单价下降所致。

（1）因 2021 年度风电轻量化夹芯材料销量增加，总运输距离有所增长

2021 年风电轻量化夹芯材料实现销售量 32,760.01 立方米，较 2020 年度增长 34.52%，受此影响，总运输距离有所增长，具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2021 年同比增长
总运输距离（万公里）①	39.03	28.00	39.40%
销售数量（立方米）②	32,760.01	24,353.37	34.52%
单位产品运输距离（公里/立方米）①/②	11.91	11.50	3.62%
总运输费用（万元）③	459.86	338.47	35.86%
单位公里运输费用③/□	11.78	12.09	-2.53%
单位产品运输费用（元/立方米）③/②	140.37	138.98	1.00%

2021 年，发行人风电轻量化夹芯材料单位公里运费、单位产品运输费用基本保持稳定，总运输费用因销量增长、总运输距离增加而提升。

（2）风电轻量化夹芯材料销售价格下降，是导致其运输费占营业收入比重上升的主要因素

风电轻量化夹芯材料销售价格下降，一方面，陆上风电抢装潮结束后风电产业链需求暂时性回落，以巴沙木为主的上游原材料价格松动，材料成本下降明显，为风电轻量化夹芯材料的降价打开了空间；另一方面，随着 2021 年风电行业退补，陆上风电正式进入平价上网时代，倒逼风电产业供应链加快技术进步和加速降本，风电轻量化夹芯材料的市场价格出现较大幅度的下调，是运输费占销售收入比例上升的主要原因。

单位：元/立方米

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	变动率/变动	金额
单位运输费用	140.37	1.00%	138.98
单位销售价格	5,211.23	-51.35%	10,711.43
运输费占销售收入比例	2.69%	1.40%	1.30%

由上表，2020 年度与 2021 年度风电轻量化夹芯材料单位运输费用基本稳定，运输费占销售收入比例上升的主要原因为单位销售价格的下降。

综上，2021 年运输费占营业收入比例大幅提升，主要为风电机组罩体及风

电轻量化夹芯材料运输费上涨所致。其中因风电机组罩体销售区域结构变化，导致总运输距离增加，运输费相应上涨；因风电轻量化夹芯材料销量增长，其运输费相应上涨，同时受产品价格下降影响，运输费占营业收入的比重有所增加。2021 年运输费占营业收入比例大幅提升具有合理性。

二、结合股权激励对象的人员类型说明股权支付费用全部归入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定，报告期内剔除股份支付后管理费用率波动的原因，低于行业平均值的合理性。

（一）结合股权激励对象的人员类型说明股权支付费用全部归入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定

股权激励对象包括管理人员、销售人员、研发人员和生产管理人员，发行人将历次股权激励费用全部计入管理费用，原因如下：

（1）股权激励费用体现综合管理成本，并非固定岗位的薪酬支出，公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》准则规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，按取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据《企业会计准则讲解 2010》第十二章股份支付所列举的 12-5 案例所述，在 A 公司为其 200 名中层以上职员进行股权激励时，未区分中层以上职员的岗位，将所有人员的股份支付费用全部计入管理费用。

发行人股份支付是综合管理成本的体现，将股份支付费用计入相关成本或费用，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。股权激励的本质是基于管理需要，为了激励和留住管理团队、业务骨干以及核心人才等，以获取公司股权的方式而推行的一种长期激励机制，股份支付费用的支出不是单纯的固定岗位的薪酬支出，而是为了实现个人与公司整体协同发展的综合性的成本支出体现，实质为一种管理成本。

因此，公司将股份支付费用全部确认为管理费用符合《企业会计准则》的规定。

（2）有利于不同年度间成本费用的比较，更符合谨慎性及可比性的会计信息质量要求

在管理费用中以股份支付费用单独列示该部分金额更能方便统计，并在财务数据分析比较时能更真实、有效地反映公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，符合谨慎性及可比性的会计信息质量要求。

（3）发行人将股份支付费用全部列入管理费用符合实务惯例

发行人将股份支付费用全部列入管理费用符合实务惯例，经查询同行业及其他创业板上市公司案例，存在股权激励计划的激励对象除管理人员外也包括销售、研发和生产人员，但是将股份支付费用全部计入管理费用的情形，例如双一科技、东田微、泓博医药、捷邦科技、瑞晨环保、联特科技等均将研发人员、销售人员或生产人员的股份支付费用列入了管理费用。

综上，发行人将相关人员的股份支付费用均列入管理费用，未违反会计准则相关原则，符合公司实际情况；相关会计处理更符合谨慎性及可比性的会计信息质量要求，与同行业及其他创业板上市公司不存在重大差异。

（二）报告期内剔除股份支付后管理费用率波动的原因，低于行业平均值的合理性

（1）报告期内剔除股份支付后管理费用率波动的原因

报告期内，公司剔除股份支付后管理费用率分别为 6.85%、5.03%、5.32%和 5.30%，管理费用率呈波动态势，分析如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	管理费用率	金额	管理费用率	金额	管理费用率	金额	管理费用率
职工薪酬	810.83	2.99%	1,874.83	3.03%	2,435.90	2.84%	784.47	2.54%
折旧与摊销	277.07	1.02%	521.10	0.84%	376.03	0.44%	220.75	0.72%
中介咨询费用	118.68	0.44%	285.89	0.46%	450.64	0.53%	549.67	1.78%
办公费	18.96	0.07%	48.12	0.08%	189.15	0.22%	109.39	0.35%
业务招待费	95.18	0.35%	210.86	0.34%	190.81	0.22%	135.51	0.44%

房租物业费	18.80	0.07%	19.07	0.03%	84.03	0.10%	7.59	0.02%
交通差旅费	21.72	0.08%	135.33	0.22%	197.76	0.23%	115.94	0.38%
保险费	11.57	0.04%	44.17	0.07%	52.12	0.06%	57.31	0.19%
修理费	7.35	0.03%	18.65	0.03%	41.60	0.05%	34.90	0.11%
其它	56.59	0.21%	139.59	0.23%	295.97	0.35%	98.17	0.32%
合计	**1,436.75**	**5.30%**	**3,297.61**	**5.32%**	**4,314.01**	**5.03%**	**2,113.70**	**6.85%**

报告期内，剔除股份支付费用后的管理费用率波动主要原因：①公司 2020 年年初完成厂房搬迁，新增房屋折旧摊销金额较高；②报告期内，随着下游行业需求的变化，发行人营业收入波动幅度较大。

2020 年年初，公司按照政府规划要求进行厂房搬迁，对新厂区进行装修改造，导致折旧与摊销费用增加。2020 年年末发行人固定资产账面原值 15,069.39 万元，相比 2019 年固定资产账面原值 4,299.13 万元同比增长 250.52%。另外，公司紧随国家政策，临近客户周边布局新设湖南、内蒙古、云南、四川等生产基地，因分支机构数量的增加，也是发行人管理费用增长的原因之一。

随着下游行业需求的变化，发行人报告期内营业收入分别为 30,838.50 万元、85,712.50 万元、61,959.98 万元和 27,092.14 万元，其中 2020 年、2021 年分别同比增长 177.94%、-27.71%，造成发行人管理费用率存在一定的波动。

（2）低于行业平均值的合理性

将同行业可比公司更新为双一科技与保定维赛以及剔除股份支付费用影响后，2020 年度公司的管理费用率略高于同行业可比公司，2022 年 1-6 月公司的管理费用率低于同行业可比公司，其他期间公司管理费用率与同行业可比公司较为接近，对比如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双一科技	6.24%	5.74%	5.85%	7.98%
保定维赛	未披露	5.35%	2.65%	5.31%
平均值	**6.24%**	**5.55%**	**4.25%**	**6.65%**
公司	**5.30%**	**5.32%**	**5.03%**	**6.85%**

A、2020 年度公司的管理费用率略高于同行业可比公司

2020 年度，公司管理费用率低于双一科技，高于保定维赛。

公司管理费用率低于双一科技系 2020 年度双一科技大型非金属模具类产品的销售收入也实现了大幅增长，实现销售收入 5.66 亿元，同比增长 120.11%，该产品主要用于叶片生产，运营管理的复杂程度高，导致双一科技的修理费从 2019 年的 495.27 万元增长到 2020 年度的 1,379.88 万元，因此 2020 年度双一科技管理费用率较高。

公司管理费用率高于保定维赛系 2020 年为国内陆上风电抢装最后一年，叶片芯材需求及销售价格均出现较大增长，保定维赛营业收入同比增长 236.28%，高于同期管理费用增幅，管理费用率下降明显。

B、2022 年 1-6 月公司的管理费用率低于同行业可比公司

2022 年 1-6 月保定维赛未披露财务数据，公司管理费用率低于同行业可比公司双一科技，主要系双一科技出口业务受海运费上涨影响有所下降，管理费用中职工薪酬、折旧摊销等费用相对刚性，导致管理费用下降低于营业收入下降，因此管理费用率上升较高。

综上，剔除股份支付费用影响后，2020 年度公司的管理费用率略高于同行业可比公司，2022 年 1-6 月公司的管理费用率低于同行业可比公司，其他期间公司管理费用率与同行业可比公司较为接近，公司管理费用率与同行业可比公司存在差异具有合理性，管理费用真实、准确、完整。

三、结合各类别员工数量、平均薪酬等说明各类成本费用（主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用）中计提的职工薪酬金额与发行人生产经营的匹配性，人员数量波动较大的合理性，2021 年离职员工的去向，是否在关联方任职，是否存在劳务纠纷或潜在纠纷。

报告期内，公司各类成本费用中计提的职工薪酬呈波动趋势，平均薪酬相对稳定，主要系人员数量波动的影响，与发行人生产经营具有匹配性，具体如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	金额	人数	人均薪酬	金额	人数	人均薪酬
生产成本	3,521.37	762	4.62	8,841.80	902	9.80
销售费用	223.42	28	7.98	469.45	30	15.65

管理费用	810.83	131	6.19	1,874.83	158	11.87
研发费用	531.52	63	8.44	997.96	64	15.59
合计	**5,087.14**	**984**	**5.17**	**12,184.03**	**1,154**	**10.56**
项目	**2020 年**			**2019 年**		
	金额	**人数**	**人均薪酬**	**金额**	**人数**	**人均薪酬**
生产成本	10,690.30	1,089	9.82	3,768.43	388	9.71
销售费用	330.00	24	13.75	195.35	16	12.21
管理费用	2,435.90	186	13.10	784.47	67	11.71
研发费用	890.86	61	14.60	610.72	42	14.54
合计	**14,347.05**	**1,360**	**10.55**	**5,358.97**	**513**	**10.45**

注：各类人员人数为按月度加权平均人数

由上表，公司职工薪酬总额分别为 5,358.97 万元、14,347.05 万元、12,184.03 万元和 5,087.14 万元，整体呈波动趋势。公司的职工平均薪酬相对稳定，职工薪酬总额的波动主要由生产部门、管理部门的人员数量波动导致，与公司整体经营规模的变动趋势一致，发行人各类成本费用中计提的职工薪酬金额与对应类别员工数量及实际生产经营情况相匹配。

报告期内，发行人按照业务需求、经营业绩配置相应的人员，2020 年和 2021 年，发行人营业收入分别同比增长 177.94%和-27.71%，经营业绩波动较大，造成发行人报告期内人员数量波动较大。

根据发行人离职人员登记表、主要关联方员工花名册，2021 年离职人员去向主要为在其他非关联单位任职、创业、自由职业等，不存在在发行人关联方任职的情形。

查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家企业信用信息公示系统等相关网络公开信息，获取了主要关联方员工花名册，确认 2021 年离职员工未在关联方任职，离职相关事项不存在劳务纠纷或潜在纠纷。

四、说明发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

报告期内，发行人的期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务

费用，具体如下：

销售费用科目核算公司提供商品服务过程中发生的相关费用，包括职工薪酬、业务招待费、交通差旅费、售后服务费、运输费等。根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）、《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》，公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，公司将与合同履约直接相关的运输费由销售费用调整至营业成本。

管理费用科目核算公司为组织和管理生产经营活动而发生的相关费用，包括职工薪酬、股份支付、折旧与摊销、中介咨询费用、业务招待费、交通差旅费等。

研发费用科目核算公司与研发活动相关的各项费用，包括职工薪酬、材料支出、折旧与摊销费、委外研发等。

财务费用科目核算公司为筹集生产经营所需资金等而发生的筹资费用，包括利息费用（含租赁负债利息费用）、利息收入及相关手续费等。

根据《企业会计准则》相关规定，公司按费用实际归属期间，根据业务内容、费用性质确定核算科目并分配至相关项目，不存在漏记或者跨期确认的情形。

申报会计师核查银行流水的范围包括：①发行人实际控制人、持股 5%以上的自然人股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、与刘文叶以及包涵寓存在资金往来的但是不在上述核查范围之内其父母往来个人卡、主要关联供应商（包括按照谨慎性原则认定）实际控制人或主要经营人员银行账户的资金流水；②发行人控股股东银行账户；③发行人实际控制人刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君控制的或者有重大影响的除发行人之外的法人、合伙企业账户；④发行人（包括常友科技及其合并范围内的子公司）银行账户的资金流水，具体核查范围、核查程序及核查标准详见本回复之“24. 关于资金流水核查”之“一、说明对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数

量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。”

经上述核查，报告期内公司存在通过实际控制人个人卡代付部分职工薪酬及费用的情形，公司已据实将上述费用反映在申报报表中，除此之外不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取了公司销售费用明细表、员工花名册，分析公司的销售费用率高于同行业可比公司的原因以及销售人员数量、人均薪酬增长与业务规模的匹配性；

2、获取了公司运输台账，分析 2021 年运输费用占营业收入比例提升的原因；

3、获取并分析公司销售费用的明细构成表，访谈销售部门负责人、财务负责人，了解销售费用的变动原因；

4、查阅股权激励对象的相关名单及归属部门，查阅《企业会计准则》的相关规定以及同行业可比上市公司的处理口径，分析股权支付费用全部归入管理费用的合理性；

5、获取剔除股份支付后管理费用明细构成及对应的管理费用率，分析公司剔除股份支付后管理费用率波动的原因，低于行业平均值的合理性；

6、获取主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用中计提的职工薪酬金额及对应的人数，了解生产成本及各费用对应人数的变动原因；

7、获取发行人离职人员登记表、主要关联方员工花名册，了解离职员工是否在关联方任职，是否存在劳务纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司 2021 年销量减少的背景下销售费用升高、销售费用率高于同行业可比公司主要系公司加大客户开拓力度，同时拟开拓新领域产品，积极储备相关领域的人员等，具有合理性；销售人员数量、人均薪酬增长与业务规模具有匹配性；

2、2021 年运输费占营业收入比例大幅提升，主要为销售区域结构、总运输距离和平均运输价格变化，以及风电轻量化夹芯材料单价下降等因素综合影响所致，具有合理性；

3、公司根据自身经营管理需要发生相关期间费用，包括销售费用、管理费用、研发费用及财务费用，相关费用严格按照《企业会计准则》的要求进行确认和计量，报告期内期间费用的估计准确；

4、发行人将相关人员的股份支付费用均列入管理费用，未违反会计准则相关原则，符合公司实际情况；相关会计处理对财务报表无重大影响，与同行业及其他创业板上市公司不存在重大差异；

5、报告期内剔除股份支付后管理费用率波动，主要系公司 2020 年年初完成厂房搬迁，新增房屋折旧摊销金额较高，以及报告期内，随着下游行业需求的变化，发行人营业收入波动幅度较大所致；公司的管理费用率与行业平均值存在一定差异，具有合理性；

6、报告期各期，发行人各类成本费用中计提的职工薪酬金额与对应类别员工数量及实际生产经营情况相匹配，人员数量波动为实际生产经营情况下发生的人员正常流动情况，具有合理性。2021 年离职员工未在关联方任职，离职相关事项不存在劳务纠纷或潜在纠纷。

16. 关于研发费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人研发费用分别为 1,463.38 万元、1,714.06 万元和

1,827.59 万元，占营业收入比例为 4.75%、2.00%和 2.95%，最近两年低于同行业可比公司，三年累计研发费用 5,005.03 万元。

（2）报告期内，研发费用中职工薪酬分别为 610.72 万元、890.86 万元和 997.96 万元，材料支出分别为 790.23 万元、750.03 万元和 473.79 万元，2021 年委托江苏理工学院两项研发项目确认委托研发费用 196.8 万元。

（3）发行人存在介入客户产品开发设计阶段、引导客户产品结构设计的情况；罩体模具产品围绕客户需求进行的定制化设计和生产。

请发行人：

（1）说明研发活动内部管理制度的主要内容及执行情况、研发费用归集方式及相关内部控制措施，是否存在研发费用归集不恰当的情况。

（2）说明研发项目的开始时间、主要研发人员、经费投入、进度及依据、预计完成时间、科研项目与行业技术水平的比较；最近两年研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

（3）说明研发费用中职工薪酬的具体范围，是否存在虚增研发人员数量或薪酬归集不当的情况；研发材料管理制度，研发材料是否与生产用料区分，是否形成研发产成品，如有，进一步说明相关会计处理；研发费用中职工薪酬持续增长而材料支出在 2021 年度大幅减少的原因。

（4）说明委托江苏理工学院研发的必要性及合理性，委托研发合同主要条款，委托研发金额、定价依据及公允性、预计取得成果、研发进度、研发费用及确认依据。

（5）说明涉及客户定制化设计的研发活动，是否存在研发投入与履行客户合同相关的情形，如存在，说明相关研发投入的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明研发活动内部管理制度的主要内容及执行情况、研发费用归集方式及相关内部控制措施，是否存在研发费用归集不恰当的情况。

1、研发活动内部管理制度的主要内容及执行情况

报告期内，公司研发活动以项目制的形式进行，并针对所有研发项目建立了项目基础信息档案，从项目立项、项目过程、项目验收等方面进行全方位监控，详细记录各研发项目的进展情况。并通过明确关键控制点的职能部门、负责人员以及形成书面报告的形式来实现对研发项目流程的管控，并在项目各关键控制点分别形成了相关的市场调研报告、立项审批文件及结题文件等。公司的研发活动内部管理制度设计有效且严格执行到位。

公司研发活动内部管理制度的主要内容如下：

阶段	管理制度主要内容	执行情况
立项阶段	由技术中心研发部、工程部负责收集产品前沿市场和预测客户的数据和信息，整理编制市场调研报告，经技术负责人审批通过并整理策划市场分析和产品开发方向，编制项目立项文件，经公司决策层审批后，开展设计开发活动。项目立项文件内容应包括：1、确定所设计产品的目的，质量水平和功能；2、确定所设计产品的目标和成本界限。	严格按照立项阶段的规定进行审批。
设计开发阶段	设计开发活动由技术中心组织实施，编制设计开发任务书，其内容应包括：1、项目设计负责人；2、设计开发工作的进行所必须确定的任务顺序、须遵循的步骤、重要的阶段、设计内容、责任人、预计完成时间、所需要的资源等。由研发项目小组实施研发设计及工艺设计，小组成员包括项目设计负责人、主要研发人员及辅助人员。	严格按照设计开发阶段中的规定开展相关活动。
试制阶段	研发设计及工艺设计完成以后，由研发项目小组成员牵头，依据设计开发阶段的要求，实施试制工作。	严格按照试制阶段中的规定进行生产活动。
验证阶段	试制品制作完成后，由质量部对试制品进行测试和鉴定，研发部对其材料性能、结构的合理性，可靠性进行设计验证，验证结果如满足要求，则可转入下一阶段；若验证不能满足规定要求，研发项目小组需分析原因，改进工艺或设计。	严格按照验证阶段中的规定进行查验。
结题阶段	通过验证阶段后，研发项目小组需编制项目结题报告，其内容应包括但不限于：立项目的、主要内容、项目创新点以及取得的阶段性成果等，交由验收相关负责人签字，最后上交至技术中心保存。	严格按照结题阶段的规定进行结项活动。

2、研发费用归集方式及相关内部控制措施，是否存在研发费用归集不恰当的情况

报告期内，公司研发费用归集方式真实准确完整，相关内部控制措施健全有效，执行情况良好，不存在研发费用归集不恰当的情况。

公司严格遵守研发相关的内控制度，按研发项目进行费用归集，并对研发费用相关的材料管理、人员支出、费用核算等内容设计严格的内部控制措施。在核定研发部门发生的支出时，根据公司部门岗位设置相关人员的审批权限，由不同层级的人员审批，最后由财务进行相应的账务处理。财务部门根据研发费用支出范围和标准、支出受益对象和性质，判断是否可以将发生的支出列入研发费用，避免将与研发无关的费用计入研发费用中。

公司研发费用的归集方式及相关内部控制措施如下：

项 目	归集对象及归集核算方法	相关内部控制措施
职工薪酬	归集对象：直接参与研发项目的研发人员及辅助人员； 归集核算方法：公司研发项目在立项后形成项目小组，参与研发的人员的工资单独归集，按照研发项目设立研发项目台账，根据研发项目工时占比将研发人员薪酬、社保公积金等费用在不同项目之间进行分配。	由技术中心、人力行政部、财务部等部门按各自权限、共同负责各研发项目人员及工时的审核，保证职工薪酬支出的准确性、合理性。
材料支出	归集对象：研发人员领用的原材料等相关物料； 归集核算方法：研发人员根据研发项目需求申请领料，研发领料时研发人员填写领料单，财务部门根据各研发项目实际领料情况，采用月末一次加权平均法核算研发费用直接材料成本。	由技术中心研发部、仓储物流部、财务部等部门按各自权限、共同负责研发领料单的审核，避免研发材料与生产用料混同。
折旧与摊销费	归集对象：研发部门使用的固定资产折旧及无形资产摊销； 归集核算方法：财务部每月末根据固定资产及无形资产使用部分分摊对应的折旧摊销费，并将研发部门的折旧摊销费在不同项目之间平均分摊。	由技术中心、财务部等部门按各自权限，保证按分摊标准执行。
委外研发	归集对象：研发部门委托外部单位进行研发的项目； 归集核算方法：财务部根据委外研发合同将相关委外研发费用计入对应项目的研发费用。	由技术中心研发部、财务部等部门审核委外研发对象的执行进度。
其他相关费用	归集对象：研发部门发生的各类其他费用； 归集核算方法：根据实际的发生情况进行统计，按项目归集。	根据研发部门的实际发生据实列支，财务部根据相关费用发生的部门，费用性质和内容进行审核。

3、说明公司原始报表和申报报表存在研发费用调整的具体事项

报告期内，公司根据研发活动内部管理制度、研发费用归集方式及相关内

部控制措施，进一步明确和完善了研发费用的核算范围与核算方法，并根据完善后的核算标准梳理报告期内的会计处理，调整相关差异。报告期内，仅 2019 年度及 2020 年度原始报表和申报报表存在研发费用调整，具体事项的说明如下：

（1）2019 年度

2019 年度，原始财务报表研发费用金额为 1,278.51 万元，申报报表金额为 1,463.38 万元，差异金额为 184.87 万元。研发费用存在调整的原因为子公司兆庚新材未执行《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会（2018）15 号）的规定，单独设置“研发费用”科目核算，仍将研发费用在管理费用科目下核算所致。根据规定，增设兆庚新材研发费用核算科目，调增研发费用 184.87 万元，调减管理费用 184.87 万元。

（2）2020 年度

2020 年度，原始财务报表研发费用金额为 1,737.98 万元，申报报表金额为 1,714.06 万元，差异金额为 23.92 万元。研发费用存在调整的原因为子公司承德常友将未经研发立项的部分机型产品性能提升的小额支出 23.92 万元计入研发费用。公司基于谨慎角度，将上述金额予以调整，调减研发费用 23.92 万元，调增管理费用 23.92 万元，并未对子公司承德常友进行研发加计扣除。

4、按产品类别披露对应的研发费用情况

报告期内，公司主要产品分为风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和轨道交通车辆部件三大类，三大类产品收入及对应的研发费用如下：

单位：万元

产品类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
风电机组罩体	研发费用	596.18	964.51	721.43	861.49
	营业收入	14,102.44	37,271.80	54,004.48	21,818.57
	占比	4.23%	2.59%	1.34%	3.95%
风电轻量化夹芯材料	研发费用	60.67	107.49	-	184.87
	营业收入	9,736.51	17,072.00	26,085.94	2,344.73
	占比	0.62%	0.63%	-	7.88%
轨道交通车	研发费用	116.44	755.59	992.63	225.29

产品类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
辆部件	营业收入	1,768.92	3,873.10	2,208.85	4,271.42
	占比	6.58%	19.51%	44.94%	5.27%

（1）风电机组罩体

报告期内，公司对风电机组罩体产品均投入较高的研发费用。风电机组罩体的研发费用率呈先下降后上升的趋势，存在一定波动。具体分析如下：

2019 年由于公司风电机组罩体客户相对单一，主要为远景能源、中国中车，且处于市场开拓阶段销售额较小，而公司积极在风电机组罩体产品进行研发投入，导致研发费用率较高。

2020 年-2021 年，风电抢装潮导致的营业收入波动较大，导致研发费用率随之波动。

2022 年 1-6 月，因风电机组罩体营业收入存在季节性的特点，上半年营业收入较低导致研发费用率较高。

（2）风电轻量化夹芯材料

报告期内，公司风电轻量化夹芯材料的研发费用占相应营业收入比例较低，主要系轻量化夹芯材料的优势在于公司研发的二维图纸自动排版技术、并结合定制化智能化加工设备，持续改进和优化生产工序，提高生产效率、材料利用率以及加工精度，无需投入大量研发设备和研发人员开展原材料成品进行的配方、配比及原材料选择方向的研究，因此研发支出也较小。

（3）轨道交通车辆部件

报告期内，轨道交通车辆部件涉及的细分产品明细类别较多，公司从高铁车厢车体结构、内部集成电暖器门立罩、座椅集成轮罩、电器柜门板、一体式面罩、司机台罩板等诸多产品进行研发，因此研发费用投入较多，而该业务受国内轨道交通建设放缓影响，营业收入增长缓慢，因此研发费用率较高。

二、说明研发项目的开始时间、主要研发人员、经费投入、进度及依据、预计完成时间、科研项目与行业技术水平的比较；最近两年研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

1、研发项目的开始时间、主要研发人员、经费投入、进度及依据、预计完成时间、科研项目与行业技术水平的比较情况

（1）研发完成的项目情况

项目名称	开始时间	主要研发人员	项目预算金额	实际研发费用投入	完成时间	项目拟达成目标	领先情况	形成的技术成果及专利情况
碳纤维在高铁车厢车体结构中的开发	2018 年	徐海洋	250	225.29	2019 年	使用碳纤维减轻司机室重量的同时增强内装材料的强度，进而提升高速铁路的运行性能。	轨道列车的司机室一般采用金属结构或聚氨酯泡塑料结构，存在焊接点多、易变形、不环保等弊病。而碳纤维材料在强度、刚度、人形以及烟毒性等方面具有显著的优势。	本项目形成 2 项实用新型专利：“具有碳纤维车体结构的高铁车厢安装总成”、“具有复合材料车体结构的高铁车厢安装总成”。
2MW 平台机舱罩/导流罩统型开发	2017 年	钱永强、徐海洋	145	172.46	2019 年	基于最终业务端以及制造端的需求，开发 2MW 统型机舱罩/导流罩，适配 2MW 不同功率主机。	市面上分为 2.0MW、2.1MW、2.3MW 等等多机型。而公司 2MW 机型的机舱罩/导流罩在制造端及装备端有着较强的优势和竞争力，且成本更低，市场更广阔。	本项目形成 2 项实用新型专利“风力发电机用导流罩”和“风力发电用散热型机舱罩”。
风力发电机叶片腹板 PVC 芯材的研发	2019 年度	黄鑫	235	98.35	2019 年	开发设计一种新的 PVC 腹板工艺，保证风电叶片腹板 PVC 芯材的拉伸、剪切、压缩强度和支撑性，增加叶片灌注时固定树脂的流动性，从而减少树脂用量，减少客户的固化时间，最终降低整支叶尖的总体成本；并能够为 PET 芯材和巴沙木生产风电叶片夹芯产品提供很好	固化树脂导流效率提升 20%，腹板整体强度提升 6%，安全系统提升 21%。	本项目形成 1 项实用新型专利“风力发电机叶片腹板 PVC 芯材组件”。

项目名称	开始时间	主要研发人员	项目预算金额	实际研发费用投入	完成时间	项目拟达成目标	领先情况	形成的技术成果及专利情况
						的借鉴。		
风力发电机叶片腹板巴沙木芯材的研发	2019 年度	黄鑫	227	86.52	2019 年	研究巴沙木在腹板的使用位置、加工工艺及其可加工性，实现巴沙木在腹板中替换部分泡沫，增强整体强度；并能够为 PET 和 PVC 生产风电叶片夹芯产品提供很好的借鉴。	改变了风力发电机腹板的结构和材质，提高了整体的叶片强度，有效地解决了腹板容易断裂的问题；优化腹板的加工工艺，使腹板套材生产可加工性更高，以及腹板灌注更为充分、顺畅。	本项目形成 1 项发明专利“风力发电机叶片腹板巴沙木芯材的制备方法”。
集成式生物滤床的开发	2018 年	严思陶	250	191.73	2019 年度	开发全新高强度 SMC 模压壳体，新型生物滤床颗粒填料，采用膜过滤和生物处理相结合的新工艺，取消二级沉淀池，开发专用耐腐蚀 PVC 管道和接头，集澄清、过滤、生物氧化、生物吸附与截留悬浮物固体于一体的高效过滤装置。	SMC 模压壳体重量比传统手糊减重 30%，强度提高 50%，价格降低 20%，生产能耗更低，对环境更加友好。采用新型陶瓷颗粒滤料，终生免更换，代谢自养型循环生物滤料。有效去除污水中的 CL、S、氨氮、重金属等有机污染物。	本项目形成 3 项实用新型专利：“集成式生物滤床”、“集成式生物滤床用连接接头”、“集成式生物滤床用三通转接头”。
碳纤维涡扇在机舱罩上产品的开发	2019 年	钱永强、徐海洋	385	416.67	2020 年	改变了目前发电机组传统的冷却方式，整体利用机舱罩尾部空间，在不降低机舱罩自身强度的前提下，通过优化设计结构，借鉴航空发动机的涡轮结构造型及无动力通风设备的运动原理，并在	改善后的冷却系统较原系统重量减少 32%，通风效率调高 41%，舱罩内部运行温度降低 15%以上。	本项目形成 1 项发明专利“一种风电机舱罩接闪器”，形成 1 项实用新型专利“风力发电机用水冷罩”。

项目名称	开始时间	主要研发人员	项目预算金额	实际研发费用投入	完成时间	项目拟达成目标	领先情况	形成的技术成果及专利情况
						进风口设置强制进风设备，实现更高的通 风量和空气对流路线达到更好的发电机组内部冷却效果。		
复合材料阳模检验验证技术开发项目	2020 年	丁晓彬	65	60.21	2020 年	可实现风力发电及轨道交通业务符合产品对应阳模的检测验证功能，确保阳模符合设计图纸精度需求，进而确保阳模翻制的阴模精度，以及阴模翻制产品后的精度。	行业内其他企业使用接触式测量检测方式，公司实现手持式三维扫描仪进行验证技术开发。	本项目未形成专利。
防风防尘海上型大功率 4MW 机舱罩的研发	2019 年	钱永强、徐海洋	470	475.08	2020 年	通过不断的调整产品结构，产品树脂的配比及不同的树脂及铺层张数，来确保此次项目的研制成功，同时开发分片模具，从而得到批量生产的技术能力。最终解决机舱罩导流罩在海洋应用的难题，同时为陆上产品的应用提供有利的参考。	分片模具的研制，从而降低模具的加工难度，同时降低了模具成本，三维软件模拟海洋环境从而为实验提供理论数据，从而减少了实验次数，降低了成本。树脂及产品结构的设计从而使产品更加适合海洋环境。	本项目形成 1 项实用新型专利“风力发电机用防沙尘机舱罩”，在申请 1 项发明专利“一种机舱罩翻转工装及其翻转方法”。
外装饰面一体式风力发电机舱罩的研究与开发	2020 年	徐海洋	485	504.29	2021 年	提供可对内部风力发电机组产生热能进行有效散发，避免内部过热且可有效避免外部尘沙对内部风力发电机组侵蚀的一体式风力发电机用机舱罩。	改变风电机舱罩的结构和连接方式，提高了产品机械强度，增强了抗老化、抗风载能力，使机舱罩罩体大型化，不仅重量轻、强度高、承载力大，而且	本项目形成 1 项发明专利“一种截面为不规则形状的风道”，在申请 1 项发明专利“机舱罩内外法兰一体成型组合模具”。

项目名称	开始时间	主要研发人员	项目预算金额	实际研发费用投入	完成时间	项目拟达成目标	领先情况	形成的技术成果及专利情况
							经济安全、安装便捷。	
机舱罩全生命周期管理与制造管理系统联合开发项目	2019 年	徐海洋	155	139.80	2019 年	通过对机舱罩全生命周期系统（PLM)与制造管理系统（金碟）两系统的联合开发定制，强化产品全生命周期数据管理，并提升产品制造管理效率，最终达到最终降低成本、提高效率、提升生产力、提升核心竞争力的目的。	目前制造管理系统为鼎捷系统，辅助生产管理效率不高；产品数据管理为 PDM 系统，仅针对技术资料管理，未对全生命周期资料管理，有局限性；公司实际生产背景，最终确定采用更先进的金碟云星空系统与 PLM 系统联合开发。	本项目未形成专利。
轨道交通车辆用内部集成电暖器门立罩的研究与开发	2020 年	刘伟、丁晓彬	399	505.56	2021 年	项目涉及取暖设备的技术领域，解决了对流式电暖器罩壳上方呈平整设置，减少了手或身体的其它部位与出气口接触时的面积，使手或身体的其它部位不易被烫伤，提高了取暖器使用时的安全性的效果。	门立罩的外形与车体外形和窗间立罩外形弧线协调一致，在门立罩内设有预埋件固定扶手，同时兼顾挡板的安装，使其在不破坏内装整体效果的前提下生根在钢结构上，既保证安装强度又保证了美观，设计结构合理化，大大减轻了重量。	本项目形成 1 项实用新型专利“智能轨道快运系统车辆用车钩罩板总成”，在申请 1 项发明专利“车体滑动顶罩”。
轨道交通车辆用座椅集成轮罩的研究与开发	2020 年	刘伟、丁晓彬	370	621.19	2021 年	研究一种重量较轻、布置方式多变、舒适度高的城市轨道交通座椅轮罩。	本座椅主体结构采用铝镁合金，可提高座椅的阻燃能力，降低座椅的重量。采用玻璃丝布纹效果的靠背垫和座垫，可增加座椅的美观性，以及装配的可	本项目未形成专利。

项目名称	开始时间	主要研发人员	项目预算金额	实际研发费用投入	完成时间	项目拟达成目标	领先情况	形成的技术成果及专利情况
							靠性和简便操作	
轨道交通车辆用二次折叠打开电器柜门板的研究与开发	2020 年	刘伟、丁晓彬	403	621.48	2021 年	解决现有技术中电器柜门的密封结构，解决柜门的边缘与柜体边缘之间的密封问题。	柜体与密封装置利用凸耳连接，所以结构简单、无需胶水就能方便安装。	本项目在申请 1 项发明专利“一种轨道交通用密封锁具”。
全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统设计与开发（注）	2021 年	江苏理工学院	200	196.80	2021 年	研制出一套基于机器人的全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统，实现机器人对玻璃钢管道相贯线的自动化铣削。	为发行人开展模块化机舱罩的研发、生产、安装等提供了一定技术和工艺储备。	本项目在申请 4 项发明专利：“一种基于工业机器人的玻璃钢管道相贯线铣削装置”、“一种基于工业机器人的玻璃钢管道相贯线铣削平台”、“一种全自动玻璃钢管道相贯线铣削装置及智能加工方法”、“一种基于机器人的全自动玻璃钢管道相贯线铣削装置”。
改性不饱和聚酯用于风力发电机舱罩的技术研究	2021 年	江苏理工学院	100	30.00	2022 年	通过熔融法缩聚合成一种不饱和聚酯树脂，与通用型树脂相比，具有更低的放热峰，更低的固化体积收缩率，以提高大型玻璃钢制件的性能和成品率。	进一步增强了发行人对树脂等主要原材料的选择范围，提高了发行人通过从材料端实现产品性能提升、降本的技术储备。	本项目未形成专利。

注：相关专利由发行人与江苏理工学院共有。

发行人上述研发成果大部分适用于风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料、轨道交通车辆部件等主要产品或其核心零部件中，直接在产品销售中获得收益。报告期内，受益于上述研发成果的产品实现的营业收入金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发项目对应的收入金额	26,420.22	58,995.48	82,667.82	29,230.44
营业收入	27,092.14	61,959.98	85,712.50	30,838.50
占比	97.52%	95.22%	96.45%	94.79%

（2）在研的项目情况

截至报告期末，公司在研项目的开始时间、主要研发人员、经费投入、进度及依据、预计完成时间、科研项目与行业技术水平的比较情况具体如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	开始时间	主要研发人员	计划经费投入	进度及依据	预计完成时间	项目拟达成目标	领先情况
1	海上新型模块化机舱罩的研发	2022 年 1 月	徐海洋、于宽波	610.00	研发中	2023 年 12 月	实现机舱罩结构的模块化，方便前期安装和后期风机维修，提高散热性能，使舱内空气流通更顺畅，降低舱内的温度	当前市场普遍采用常规六角螺栓+硅胶密封；公司采用特制粘接螺钉安装，粘接过程用双组分结构胶固定螺钉法兰，可免除后期硅胶维护成本
2	海上新型散热风道直驱机舱罩的研发	2022 年 1 月	刘伟、徐海洋	680.00	研发中	2023 年 12 月	本项目通过研发海上新型散热风道直驱机舱罩解决了一般机舱罩顶部所需承受载荷最大，导致上罩体的顶部载荷通过上下罩体的对接法兰向下罩体传递，使得罩体额外的受力变形的情况	市场普遍采用的风道设计是圆管吊悬挂于机舱罩内部；公司研发的一体化风道与机舱罩内壁融合为一体，节省机舱空间，增强机舱罩刚度
3	低介电复合材料芳纶蜂窝夹芯结构在天线罩防护壳类的开发及应用	2022 年 1 月	丁晓彬、钱永强	616.00	研发中	2023 年 12 月	解决现有新型改性塑料在使用过程中受到垂直天线罩冲击容易被破坏并且天线罩的介电常数、介电损耗改善有限，且与原有方案相比依然较重的问题	目前市场上普遍以聚氨酯材料为基础制造天线罩，重量较重，在高要求的透波工况下难以满足需求，本项目开发的材料结构能够有效解决该问题
4	海上新型分片式导流罩的研发	2022 年 1 月	刘伟、徐海洋	650.00	研发中	2023 年 12 月	解决现有传统分体式的结构导流罩防水密封效果不够好的问题，并且解决导流罩长时间使用后防水密封性降低的问题	市场现有分体式的结构导流罩防水密封效果不够好；公司在法兰内部粘贴 EPDM 密封条，结合传统硅胶密封，有效解决防水问题
5	碳/碳复合材料坩埚的开发及应用	2022 年 1 月	刘伟、丁晓彬	723.00	研发中	2024 年 12 月	解决现有传统石英坩埚置于石墨坩埚中制备单晶硅时挥发的一氧化硅降低了石英坩埚使用寿命，在此过程中石英与石墨发生反应产生的一	目前市场上普遍以静压石墨用于石英坩埚衬托，但其仅适合小尺寸设备使用；当拉晶设备达到一定程度时，对坩埚自身

序号	项目名称	开始时间	主要研发人员	计划经费投入	进度及依据	预计完成时间	项目拟达成目标	领先情况
							氧化碳会影响单晶硅的品质的问题，提供一种物理和化学反应稳定，散热性好，拆卸方便的坩埚	强度提出更高的要求，碳碳材料在其自身的性能及其结构可设计性，优于静压石墨，能够更好地满足大尺寸的拉晶设备要求
6	海上浮式风电平台浮筒结构的开发及应用	2022 年 1 月	刘伟、丁晓彬	758.00	研发中	2024 年 12 月	研发海上浮式风电平台浮筒结构，使海上风电不局限于使用固定式基础的海上浮式风电平台，适应海上风电平台逐渐向深海区域转移的现状，提供一种能承受海浪扰动，适用于深海区的风力发电，解决该领域的发展之需	目前深海浮筒项目全国处于开发试产阶段，暂无大批量应用。公司独创性开发超大复合成型模具，实现 30 米*15 米超大产品的成型、组装生产，相对市面上的产品尺寸精度更高，变形量小
7	轨道交通车辆用内外装饰面一体式面罩的开发及应用	2022 年 3 月	刘伟、钱永强	820.00	研发中	2024 年 12 月	解决现有车辆使用的面罩在车辆行驶过程中形成威胁的问题；面罩使用材料不够环保，替换下来的设备不能进行二次利用，不利于环境卫生。提供一种新型面罩，结构简单，环保节约，减排降污，使用寿命长	该项目拟研发的面罩产品同时保证内外表面光滑平整。相对市场上传统面罩，可节约单独的内表装饰成本，节省了内表装饰产品，成本节约 15~20%
8	新型防渗水风力发电机机舱罩的研发	2021 年 1 月	刘伟、徐海洋	650.00	研发中	2022 年 12 月	拟达到的目标为解决传统机舱罩防渗水性能差导致的机舱罩使用寿命短、发电机易损坏的问题	市场普遍采用结构对接与搭接法兰，需要密封胶防水；公司采用结构性物理防水，卡扣式结构有效阻挡法兰边积水，有效提升防水效果
9	散热优良的环保型风力发电机导流罩的研发	2021 年 1 月	刘伟、徐海洋	600.00	研发中	2022 年 12 月	开发一种散热优良的环保型风力发电机导流罩，提高导流罩的散热性能、韧性及耐腐蚀性	市场普遍采用封闭式，散热方式还是间隙性散热，效果欠佳；公司导流罩前端采用球形绕流散热系统，且有效防水

序号	项目名称	开始时间	主要研发人员	计划经费投入	进度及依据	预计完成时间	项目拟达成目标	领先情况
10	风力发电机叶片 PET 芯材的研发	2021 年 1 月	栾锁文、余纪全	296.00	研发中	2022 年 12 月	进一步提高 PET 泡沫材料对传统巴沙木芯材的替代程度，达到降本提效的目的	行业内 PET 芯材的树脂固化温度下限一般在 65°C，公司 PET 泡沫的树脂固化温度提高了 20°C，可缩短固化时间，提升灌注效率；公司 PET 泡沫的吸胶量为 167Kg/m³，行业平均为 191Kg/m³，公司 PET 壳板的吸胶量低明显降低
11	轨道交通车辆用碳纤维纹理司机台罩板的开发及应用	2022 年 3 月	钱永强、于宽波	616.00	研发中	2024 年 12 月	研究一种可以减少司机和机车之间的碰撞，保护司机的安全的轨道交通车碳纤维司机台罩板，利用节能环保的碳纤维材料，可以避免发生火灾时燃烧产生有害气体	表面硬度方面，独创开发表面 6H 超高耐磨亚光清漆，相对市场上普通的 2H 漆，硬度更高，更耐划伤；表面质量方面，使用 RTM 金属模具制作罩板，可以 100%还原罩板碳纤维纹路效果，相对市场上大多数碳纤维贴纸方式，碳纤维立体感更强，纹理更加饱满。

2、最近两年研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

（1）2020 年和 2021 年研发费用率低于同行业可比公司主要由于材料支出较低

公司研发费用率低于同行业可比公司，主要系公司研发费用中材料支出相关比例低于同行业可比公司，具体如下表所示：

研发费用项目	2021 年度			2020 年度		
	双一科技	保定维赛	发行人	双一科技	保定维赛	发行人
职工薪酬	1.50%	0.61%	1.61%	1.28%	0.57%	1.04%
材料支出	1.30%	1.44%	0.76%	2.07%	2.46%	0.88%
其他项目	0.51%	0.49%	0.57%	0.81%	0.45%	0.09%
小计	**3.31%**	**2.53%**	**2.95%**	**4.17%**	**3.48%**	**2.00%**

由上表，最近两年发行人研发费用率低于同行业可比公司，主要系材料支出比例较低，具体分析如下：

双一科技在非金属模具类产品、工程机械农用机械车罩等诸多产品投入大额研发费用，其中研发大型非金属模具所用的树脂价格较高，约为研发其他产品所用的树脂价格的 4~5 倍[3]，导致双一科技的研发费用材料支出占比较高，因此双一科技的研发费用率较高。发行人的研发项目专注于风电领域及轨道交通领域产品，研发目标相对明确，研发资源与投入较为集中，研发团队规模、物料支出相比同行业公司较为精简。

保定维赛 2020 年研发费用率较高，主要系 2020 年度 PET 结构泡沫开始投产，为 PET 结构泡沫产品配方、生产工艺等研发投入较大，因此研发费用率较高。2021 年，公司研发费用率高于保定维赛。发行人的研发项目主要涉及新产品、新工艺的开发，较少涉及产品配方的调制，因此材料投入相对低于保定维赛。

综上，公司最近两年研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。

（2）发行人存在较强的研发投入需求，研发投入绝对金额较大

发行人始终重视研发投入对发展的支持力度，报告期内保持了较高的研发

[3] 该数据源于双一科技招股说明书

投入水平，2019 年至 2022 年 1-6 月研发费用金额分别为 1,463.38 万元、1,714.06 万元、1,827.59 万元和 863.74 万元。

随着下游客户数量增长带来的新需求的变化，同时为了保持产品的竞争力，维护行业地位，发行人未来存在较高的研发投入需求。2022 年 1-6 月，发行人实现营业收入 27,092.14 万元，研发费用率为 3.19%。截至 2022 年 6 月 30 日，发行人在手订单为 50,012.93 万元，假如在手订单均能转换成营业收入，并且根据发行人的研发需求，2022 年 7-12 月维持上半年 3.19%的研发费用率，则 2022 年 7-12 月研发费用金额为 1,594.48 万元，2022 年全年合计为 2,458.22 万元，研发费用绝对金额较高。

三、说明研发费用中职工薪酬的具体范围，是否存在虚增研发人员数量或薪酬归集不当的情况；研发材料管理制度，研发材料是否与生产用料区分，是否形成研发产成品，如有，进一步说明相关会计处理；研发费用中职工薪酬持续增长而材料支出在 2021 年度大幅减少的原因。

1、研发费用中职工薪酬的具体范围，是否存在虚增研发人员数量或薪酬归集不当的情况

公司研发费用中职工薪酬的核算范围既包括直接参与研发项目的研发人员薪酬，也包括辅助研发人员进行研发工作的生产人员薪酬。公司设有专门的技术中心负责公司的相关研发活动，技术中心依据研发项目设立研发项目台账，并记录研发人员及辅助人员的工时，财务部门根据研发项目工时占比将研发人员薪酬、社保公积金等费用在不同项目之间进行分配，不存在虚增研发人员数量或薪酬归集不当的情况。

2、研发材料管理制度，研发材料是否与生产用料区分，是否形成研发产成品，如有，进一步说明相关会计处理

公司高度重视研发材料的管理，建立了研发材料管理制度，规定了研发材料领用流程，研发领料在领料申请、部门审核、仓库审核、领料出库及费用归集全过程均独立进行，涉及的单据、人员、入账依据均能与生产领料严格区分，具体如下：

履行程序	研发领料	生产领料
领料申请	研发人员依据研发项目所需研发材料数量，填写领料申请单，申请单应包括但不限于研发材料种类及数量等	生产人员依据生产订单填列生产所需物料清单表，并形成发料通知单，发料通知单应包括但不限于生产材料种类及数量等
部门审核	技术中心相关负责人需依据研发项目的具体情况审核领料申请单	生产部门负责人负责审核生产订单及发料通知单
仓库审核	领料申请单下推至仓库管理人员进行审核	发料通知单下推至仓库管理人员，经审核后形成生产领料单
领料出库	经领料人确认后，仓库管理人员制作研发领料出库单，出库单应包括但不限于研发项目名称、研发材料种类及数量等	经领料人确认后，仓库管理人员制作生产领料出库单，出库单应包括但不限于生产订单编号、生产材料种类及数量等
费用归集	领料完成后由仓库管理人员将出库单交于财务部门进行费用的归集	领料完成后由仓库管理人员将出库单交于财务部门进行费用的归集

报告期内，公司形成了部分研发产成品，但未形成存货，亦未实现对外销售，主要系公司的研发产成品需用于高温、高压测试，以测量产品所能承受的最高压力、温度等，经测试后，研发产成品外观或结构将会产生形变，影响产品的质量，因此不再对外销售。具体的会计处理如下：

借：研发费用

贷：原材料、应付职工薪酬、制造费用等

3、研发费用中职工薪酬持续增长而材料支出在 2021 年度大幅减少的原因

（1）重视研发人员储备，职工薪酬持续增长

报告期内，公司高度重视研发创新，不断加大技术研发投入，大力培养、引进在复合材料研究、生产工艺研究、产品研发设计等方面的高端专业人才。公司的研发人员数量和人均薪酬均呈现逐年上升趋势，促进研发费用中职工薪酬持续增长。

（2）研发费用材料支出存在阶段性特点

公司研发活动共分为立项、设计开发、试制、验证、结题五大阶段，不同阶段对材料支出的要求不同，其中立项、设计开发、验证、结题阶段一般职工薪酬支出较多，试制阶段材料支出较多。

公司 2021 年研发费用中材料支出相较于 2020 年下降的原因主要系研发项目所处的阶段不同，2020 年度公司研发项目主要处于试制阶段，研发材料耗用较多，因此材料支出较高；2021 年度公司研发项目主要出于验证或者设计开发

阶段，研发材料耗用较少，因此材料支出较少。具体情况如下：

单位：万元

研发项目名称	材料支出			
	2020 年度	所处阶段	2021 年度	所处阶段
碳纤维涡扇在机舱罩上产品的开发	105.27	试制、验证、结题	-	已完成
防风防尘海上型大功率 4MW 机舱罩的研发	100.87	试制、验证、结题	-	已完成
外装饰面一体式风力发电机舱罩的研究与开发	128.34	立项、设计开发、试制	67.51	验证、结题
轨道交通车辆用内部集成电暖器门立罩的研究与开发	134.60	立项、设计开发、试制	69.08	验证、结题
轨道交通车辆用座椅集成轮罩的研究与开发	141.19	立项、设计开发、试制	69.21	验证、结题
轨道交通车辆用二次折叠打开电器柜门板的研究与开发	139.78	立项、设计开发、试制	71.56	验证、结题
新型防渗水风力发电机机舱罩的研发	-	未开始	72.13	立项、设计开发
散热优良的环保型风力发电机导流罩的研发	-	未开始	73.85	立项、设计开发
风力发电机叶片 PET 芯材的研发	-	未开始	50.45	立项、设计开发
合计	**750.03**	-	**473.79**	-

四、说明委托江苏理工学院研发的必要性及合理性，委托研发合同主要条款，委托研发金额、定价依据及公允性、预计取得成果、研发进度、研发费用及确认依据。

公司主要依靠自主研发，并且也积极与外部高校进行产学研合作，报告期内公司与江苏理工学院合作开展部分研发项目，研发项目的基本情况如下：

研发项目名称	合作期限	对应产品	研发目标	研发阶段
全自动玻璃钢管道相贯性锉削系统设计与开发	2020.11.5-2022.1.5	玻璃钢管道制品	研发全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统，以为发行人模块化机舱罩生产、安装等进行技术储备	完成研发
改性不饱和聚酯树脂用于风力发电机舱罩的技术研究	2021.3.25-2022.12.31	风电机组罩体	通过熔融法缩聚合成一种不饱和聚酯树脂，与通用型树脂相比，具有更低的放热峰，更低的粘度，更低的固化体积收缩率，以提高大型玻璃钢制件的性能和成品率。	完成研发

注：研发阶段为截至本问询函回复日的情况

（一）委托江苏理工学院研发的必要性和合理性

发行人风电机组罩体属于风电的核心零部件，发行人持续通过提升研发水平、改进生产工艺、加强设计等多措并举提供产品竞争力，以更好的满足下游市场的需求。在提升发行人研发实力途径上，对于核心的技术领域、关键的生产工艺和有决定意义的材料选型等，发行人主要通过自主研发实现，对于其他非关键技术环节，发行人为了提高研发效率，通过委托专业的科研院所进行研发。

江苏理工学院的机械设计制造及其自动化专业为国家级特色专业，在数字化制造与装备、精密特种加工与成形等领域具有丰富的技术储备和研发能力；同时地处江苏省常州市，与公司经营所在地临近，区域优势明显，有助于双方进行及时沟通协作，提升研发效率，因此公司与江苏理工学院签订委托研发项目，具备必要性和合理性。

（二）委托研发合同主要条款，委托研发金额、定价依据及公允性、预计取得成果、研发进度、研发费用及确认依据

公司全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统设计与开发项目、改性不饱和聚酯用于风力发电机舱罩的技术研究项目委托研发合同主要条款如下：

项目	全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统设计与开发	改性不饱和聚酯用于风力发电机舱罩的技术研究
协议主体	发行人、江苏理工学院	发行人、江苏理工学院
技术目标	研制出一套基于机器人的全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统，实现机器人对玻璃钢管道相贯线的自动化铣削	通过熔融法缩聚合成一种不饱和聚酯树脂，与通用型树脂相比，具有更低的放热峰，更低的固化体积收缩率，以提高大型玻璃钢制件的性能和成品率
合同总价款（含税）	200.00 万元	30.00 万元
权利义务约定	受托单位负责按协议内容及期限交付相应开发成果，公司负责提供必要的技术资料和协助，并支付相应研发费用	受托单位负责按协议内容及期限交付相应开发成果，公司负责提供必要的技术资料和协助，并支付相应研发费用
研发成果及其相关知	研发成果归双方所有，双方享有申请	研发成果归双方所有，双方享有申请专利

识产权权利归属	专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益各占 50%，知识产权归双方共同拥有	的权利，专利权取得后的使用和有关利益各占 50%，知识产权归双方共同拥有

全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统设计与开发项目、改性不饱和聚酯用于风力发电机舱罩的技术研究项目委托研发合同含税总价款分别为 200.00 万元和 30.00 万元，均系公司与江苏理工学院依据市场化原则，综合考虑研发物料消耗、人工投入、相关资产折旧和长期待摊费用、装备调试以及实验测试等因素公平协商谈判确定，定价具有公允性。

根据合同规定，委托研发项目分阶段按交付进度付款，公司根据各期受托研发单位的阶段性项目进展、付款通知等依据分期确认委托研发费用，委托研发费的确认符合《企业会计准则》的规定。

截至本问询函回复签署日，两个委托开发项目均已完毕，达到了研发目标。其中通过基于全自动玻璃钢管道相贯线铣削系统设计与开发项目，发行人积累了玻璃钢制品的机加工技术和工艺能力，为发行人开展模块化机舱罩的研发、生产、安装等提供了一定技术和工艺储备；通过改性不饱和聚酯用于风力发电机舱罩的技术研究项目，进一步增强了发行人对树脂等主要原材料的选择范围，提高了发行人通过从材料端实现产品性能提升、降本的技术储备。

五、说明涉及客户定制化设计的研发活动，是否存在研发投入与履行客户合同相关的情形，如存在，说明相关研发投入的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）公司相关产品的开发设计活动不属于研发活动

报告期内，公司存在凭借自身较强的研发设计能力直接介入客户风电机组罩体类产品开发设计阶段，参与客户原材料选择、引导客户产品结构设计，以及定制化设计和生产模具的情形，相关产品的开发设计活动不属于研发活动。

发行人自身研发活动，主要为针对行业和技术发展趋势、客户共性需求和市场需求变化等所进行的前瞻性、通用性、基础性研究开发，与具体客户订单无关。上述产品的开发设计活动系公司与客户签订产品购销合同，合同仅约定产品种类、规格型号、技术规格和质量保证期限等要求，公司为引导客户提前规避潜在产品设计失败风险，在购销合同约定的技术服务条款下结合公司此前

的研发成果和设计开发实践的经验积累，根据客户需求在已有产品设计方案的基础上进行定制化的结构设计或功能调整从而形成开发设计方案，不属于研发活动。

（二）公司的研发活动不存在研发投入与履行客户合同相关的情形

报告期内，公司研发活动围绕复合材料应用领域开展。高分子复合材料具有多种传统材料无法比拟的优势，是钢铁等传统材料的重要替代材料。发行人凭借深耕于高分子复合材料等新材料应用领域多年的经验、优秀的研发设计团队和先进的工业设计系统软硬件设施，结合新兴产业前沿市场需求，开展相应研发活动，并持续推进工艺创新。

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》中 2-8 规定：“企业与客户签订合同，为客户研发、生产定制化产品。客户向企业提出产品研发需求，企业按照客户需求进行产品设计与研发。对于履行前述定制化产品客户合同过程中发生的研发支出，若企业无法控制相关研发成果，如研发成果仅可用于该合同、无法用于其他合同，企业应按照收入准则中合同履约成本的规定进行处理，最终计入营业成本。”

公司的一般研发活动投入不属于与履行客户合同相关的情形，主要原因系：①上述研发活动系公司基于下游市场需求而自主进行的，并非针对特定客户的委托或对应特定的合同，公司需要自行承担该研发活动的资源耗费和无法取得预期成果的风险；②上述研发活动不形成直接交付客户的产品，企业可控制相关研发成果，且研发成果具备通用性，可应用于不同类项目或不同客户的需求，如公司拥有的“一种风力发电机机舱罩”专利技术经针对性调整后可应用于多家客户的风电机组罩体型号。因此，上述研发活动符合研发费用核算范围，公司将此类研发活动相关投入支出计入研发费用，符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取公司研发活动内部管理的制度，访谈公司研发部门负责人、财务总监，了解公司研发费用的归集及核算方法、相关内控制度建设和执行情况，并对研发费用关键控制点运行有效性进行测试；

2、获取公司在研项目相关台账及立项资料，访谈公司研发部门负责人，了解在研项目的开始时间、主要研发人员等信息；

3、查询同行业可比上市公司情况，核查公司两年研发费用率与同行业可比公司差异及合理性；

4、访谈公司研发部门负责人，结合研发活动管理制度，了解各岗位研发人员的工作职责和研发领料制度，分析研发人员、研发领料划分的准确性；取得并查阅公司研发人员名单及工资表、研发领料单等，检查研发费用核算的准确性；

5、获取 2020、2021 年度的研发费用项目台账，分项目访谈公司研发部门负责人，了解各研发项目支出情况；

6、获取公司与江苏理工学院签订的研发合同，访谈研发部门负责人。了解合同主要条款、定价依据及公允性、预计取得成果、研发进度等相关信息；

7、了解公司涉及客户定制化设计的研发活动，结合《企业会计准则》的规定，分析公司相关活动是否符合研发投入与履行客户合同相关的情形，会计处理是否准确。

8、获取原始报表和申报报表关于研发费用的明细，对比调整事项明细，了解差异原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司研发活动以项目制的形式进行，分阶段进行研发活动内部管理，研发费用归集方式真实准确完整，相关内部控制措施健全有效，执行情况良好，不存在研发费用归集不恰当的情况。

2、公司列表说明在研项目的开始时间、主要研发人员、经费投入、进度及依据、预计完成时间、科研项目与行业技术水平的比较情况。公司研发费用率

低于同行业可比公司，主要原因为公司研发费用中材料支出相关比例低于同行业可比公司。

3、公司建立了严格的研发费用管制制度，不存在虚增研发人员数量或薪酬归集不当的情况，区分研发材料与生产用料的情况，公司形成了部分研发产成品，但未实现对外销售。研发费用中职工薪酬持续增长而材料支出在 2021 年度大幅减少主要原因为重视研发人员储备，职工薪酬持续增长以及研发费用材料支出存在阶段性特点；

4、委托江苏理工学院研发有利于提高研发效率，具有必要性和合理性；委托研发定价具有公允性，托研发费的确认符合《企业会计准则》的规定；截至本问询函回复日，委托研发项目已经研发完毕，江苏理工学院已交付相关研究开发成果并经公司验收合格。

5、公司涉及客户定制化设计的研发活动系公司为引导客户提前规避潜在产品设计失败风险从而赢得客户信赖，在购销合同约定的技术服务条款下结合公司此前的研发成果和设计开发实践的经验积累，根据客户需求在已有产品设计方案的基础上进行定制化的结构设计或功能调整等形成开发设计方案，不属于研发活动，公司的一般研发活动不存在研发投入与履行客户合同相关的情形，相关研发投入的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

6、报告期内，仅 2019 年度及 2020 年度原始报表和申报报表存在研发费用调整，相关调整事项主要系执行《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会（2018）15 号）的规定、研发活动内部管理制度、研发费用归集方式及相关内部控制措施所致。

17. 关于应收票据及应收款项融资

申报材料显示：

（1）报告期各期末，应收票据和应收款项融资合计金额分别为 5,128.25 万元、8,951.26 万元和 12,221.68 万元，主要为银行承兑汇票、商业承兑汇票及云信、三一金票。

（2）应收票据中银行承兑汇票金额分别为 2,681.60 万元、7,334.83 万元和 1,414.94 万元，商业承兑汇票金额分别为 1,675.01 万元、440.00 万元和

4,425.39 万元。

（3）报告期内发行人已质押票据金额分别为 3,607.86 万元、7,334.83 万元和 1,414.94 万元，主要用于银行承兑汇票保证金或取得银行贷款。

（4）应收款项融资包括应收票据和应收账款，发行人对商业承兑汇票计提 5%减值准备，未对银行承兑汇票、应收款项融资计提减值准备。

（5）2019 年、2020 年发行人存在大额第三方票据贴现、“大票换小票”“票据找零”等不规范情形，就上述票据不规范行为取得了相关部门出具的合法合规情况说明。

请发行人：

（1）说明报告期内票据结算金额及占比，最近一年收入下降而期末应收票据及应收款项融资增长的原因，结合同行业可比公司情况说明发行人票据规模较大是否符合行业特征。

（2）分类说明报告期各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票及云信、三一金票的金额及占比情况，区分银行信用风险等级分类说明报告期各期末银行承兑汇票的金额及占比情况，按终止确认与否分类列示报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据和应收款项融资情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（3）结合主要客户报告期内结算方式的变化情况，说明 2020 年银行承兑汇票增多而商业承兑汇票减少，2021 年银行承兑汇票减少、商业承兑汇票增多的原因，并分析应收票据和应收款项融资总体信用的变化情况，是否存在到期无法兑付的情形。

（4）说明各期质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额、占各期末应付票据余额的比例，质押票据获得银行贷款的时间、金额、期限、利息、偿还情况、占各期末借款的比例；结合信用额度、银行承兑汇票保证金存款、应收票据质押规模，分析发行人报告期开具票据的规模是否合理，根据票据采购货物的合同、实物交割数量、交易对手方情况及向其采购金额、内容，分析是否存在缺乏真实交易背景开具票据的情况。

（5）说明未对应收款项融资计提减值的原因，比较同行业可比公司应收票据及应收款项融资的坏账政策及计提比例与发行人的差异，说明发行人报告期各期末应收票据、应收款项融资坏账计提的充分性。

（6）说明第三方票据贴现的贴现方或被贴现方名称、企业性质、主营业务、与发行人的业务关系、贴现利率、与同期可比银行贷款利率差异、支付或取得的贴现利息、资金用途；历次“票据找零”“大票换小票”的业务背景，是否存在无真实交易背景的票据行为，出具相关证明的部门是否为有权机关。

请保荐人、申报会计师说明发表明确意见，请发行人律师对问题（6）中有关部门出具证明的法律效力发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明报告期内票据结算金额及占比，最近一年收入下降而期末应收票据及应收款项融资增长的原因，结合同行业可比公司情况说明发行人票据规模较大是否符合行业特征。

（一）报告期内票据结算金额及占比

报告期各期，公司与客户采用应收票据方式结算的金额占当期收款总额的比例分别为 58.00%、60.25%、66.88%和 60.41%，占比较高。

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收到客户支付的票据金额	24,446.87	53,457.13	35,038.41	23,895.84
当期向客户结算总额	40,547.56	79,924.04	58,151.75	41,201.98
票据结算比例	60.29%	66.88%	60.25%	58.00%

（二）近一年收入下降而期末应收票据及应收款项融资增长的原因

2021 年度，发行人实现主营业务收入 60,757.47 万元，同比下降 27.76%，2021 年末应收票据及应收款项融资金额合计 12,221.68 万元，较 2020 年末上升 36.54%，呈现相反趋势，原因分析如下：

1、风电轻量化夹芯材料的主要客户由先款后货逐渐转变为正常信用政策

风电轻量化夹芯材料为制作风机叶片的主要材料之一。2020 年度陆上风电

抢装潮催生下游需求暴增，上游原材料供应不足，造成风电轻量化夹芯材料供不应求，下游客户为锁定材料供应，大多采取了先款后货、现款现货的结算方式。随着陆上风电抢装潮结束，上述客户也逐渐恢复了行业内正常的信用政策，应收票据及应收款项融资金额因此有所增长。

发行人报告期内风电轻量化夹芯材料主要客户信用政策及结算方式变化列示如下：

合并客户名称	期间	信用政策	结算方式
远景能源	2020 年度	预付款/现款现货/到货后 30 天付款	电汇
	2021 年度及 2022 年 1-6 月	到货后 30 天付款	电汇及银行承兑汇票
中国中车	2019 年度	到货且开票后 30 日支付 95%货款，质保期满支付尾款	银行承兑汇票
	2020 年度	甲乙双方确定排产的当月或次月月底前支付 95%，质保期满支付尾款	银行承兑汇票为主，电汇为辅
	2021 年度及 2022 年 1-6 月	到货且开票后 30 日支付 95%货款，质保期满支付尾款	云信为主，承兑汇票及电汇为辅少
东方电气	2019 年度	货到且开票后 30-120 日支付 100%货款	银行承兑汇票为主，电汇为辅
	2020 年度	1）预付 100%货款；2）预付 30%货款，货到且开票后 30 日支付 70%货款；3）货到且开票后 90 日支付 100%货款	电汇为主，银行承兑汇票为辅
	2021 年度及 2022 年 1-6 月	货到且开票后 30-120 日支付 100%货款	商业承兑汇票为主，银行承兑汇票及电汇为辅

2、综合考虑应收票据、应收账款及应收款项融资金额，未出现增长

应收票据、应收账款及应收款项融资金额合计 39,197.00 万元，较 2020 年末下降 16.45%，与主营业务收入的变动方向相同，具有合理性。

3、2021 年度票据结算比例有所上升

使用票据结算可起到节约资金占用、延缓资金支付的作用，在补贴政策逐步退出，行业整体降本提效的背景下，部分风电主机厂商采用票据结算的比例增加。2021 年度公司与客户的票据结算比例为 66.88%，较 2020 年度上升 6.63 个百分点，导致期末应收票据及应收款项融资出现增长，与主营业务收入同比下降的趋势出现背离，具有合理性。

综上，发行人近一年收入下降而期末应收票据及应收款项融资增长，但结合应收账款金额后，应收票据、应收账款及应收款项融资合计金额同比下降，与主营业务收入变动趋势相同；2021 年度受行业整体降本提效影响，下游客户采用票据结算比例增加，导致期末应收票据及应收款项融资增长，具有合理性。

（三）结合同行业可比公司情况说明发行人票据规模较大是否符合行业特征

报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资金额合计分别为 5,128.25 万元、8,951.26 万元、12,221.68 万元和 17,869.05 万元，规模呈现逐年上升趋势。

公司处于风电行业，下游为风电机组整机厂商，属于资金和技术密集型行业，门槛较高，规模较大。根据彭博新能源财经发布的数据，2021 年我国前十大风电整机厂商的市场份额合计为 97%，行业集中度较高。

风电行业使用票据结算的比例较高，一方面是因为下游风电机组整机厂商建设风电场所需资金较大，通过风力发电回收投资的周期较长，使用票据结算能有效缓解资金压力、合理安排付款计划；另一方面，风电行业下游客户集中度高的特点，风机零部件供应商为维护客户关系，通常愿意接受客户的票据结算；最后，风电机组整机厂大多为大型上市公司或国企、央企背景，资产规模大、财务实力强、信誉度好，通常能够以较低成本开具承兑汇票或通过供应链金融方式进行结算，相应承兑汇票或供应链金融具有较高的市场认可度，便于产业链上企业进一步融资。因此，风电行业使用票据结算的比例较高具有其合理性。

1、发行人票据规模较大的情况与其他风电行业零部件供应商相一致

风电行业零部件主要分为机组罩体、叶片、夹芯材料、铸锻件、轴承、塔筒等，不同零部件供应商对下游整机厂商具有相似的信用政策和结算方式。查询公开信息披露的风电行业中零部件供应商的财务数据，以应收票据及应收款项融资周转率作为评价指标，对比如下：

公司名称	主要产品	主要客户	2022 年 6 月末	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双一科技	风电配套类产品主要为风电	风电配套类产品主要客户为 Vestas（丹麦维斯塔斯）、	2.78	6.69	12.62	13.10

	机组罩体及叶片根	Siemens Gamesa（西门子歌美飒）、金风科技、明阳智能、南车株州时代、三一重工、中国中车等				
保定维赛	风电叶片芯材	中建材集团、三一重能、明阳智能、中科宇能、LM WIND POWER、JSB Group A/S、时代新材等	未披露	9.10	24.60	未披露
艾朗科技	风电叶片	维斯塔斯、金风科技 、西门子歌美飒、电气风电、中船重工、远景能源、许继集团等	未披露	未披露	35.90	14.23
飞沃科技	风电紧固件	中车株洲、明阳智能、时代新材、远景能源、中材科技、三一重能等	未披露	7.42	12.44	未披露
金雷股份	风力发电机主轴	维斯塔斯、西门子歌美飒、GE、恩德安信能、金风科技、远景能源、上海电气、运达股份、东方电气、三一重能、中国中车等	3.23	7.40	10.76	15.04
日月股份	风电铸件	金风科技、远景能源、明阳智能、电气风电、中船重工等	1.24	2.97	4.04	3.91
中材科技	风电叶片	金风科技、远景能源等	2.15	4.54	5.43	5.02
时代新材	风电叶片	金风、远景、运达、上海电气、中车风电等	2.22	5.53	6.42	4.42
吉鑫科技	风力发电机轮毂、底座	GE、维斯塔斯、恩德-安信能、金风、中车、运达等	2.23	5.03	5.98	4.56
新强联	风力发电机主轴	明阳智能、远景能源、湘电风能及三一重能等	1.70	4.43	9.82	11.95
行业公司均值	-	-	**2.22**	**5.90**	**12.80**	**9.03**
发行人	**风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料**	**金风科技、远景能源、运达股份、明阳智能、电气风电、东方电气、三一重能、中国中车等行业头部企业**	**1.80**	**5.85**	**12.18**	**12.02**

注：应收票据及应收款项融资周转率=营业收入/（应收票据平均账面价值+应收款项融资平均账面价值）

由上表，2019 年发行人应收票据及应收款项融资周转率高于行业公司均值，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月发行人应收票据及应收款项融资周转率与行业公司均值较为接近。不同风电产业链公司的应收票据及应收款项融资周转率存在差异，主要受境内业务比例、资金需求等因素的影响。整体而言，风电产业链中游公司于各期末均持有了相当规模的票据，发行人票据规模较大符合行业特征。

2、发行人票据规模较大，与下游客户较多通过票据结算特征相一致

下游风电整机厂商具有资产规模大、财务实力强、资信状况好、资金需求量大等特点，利用票据进行供应链付款的情况比较常见。查询公开信息中主要风电整机厂商的财务数据，以应付票据占比作为评价指标，与发行人应收票据、应收款项融资占比对比如下：

公司名称	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
金风科技	31.03%	35.43%	41.21%	52.92%
东方电气	31.56%	30.94%	26.28%	23.58%
三一重能	41.09%	32.86%	35.70%	50.83%
运达股份	57.00%	44.22%	53.52%	63.53%
明阳智能	42.62%	47.66%	39.82%	36.22%
电气风电	46.80%	43.44%	17.32%	19.66%
下游客户均值	**41.68%**	**39.09%**	**35.64%**	**41.12%**
发行人	**51.46%**	**31.18%**	**19.08%**	**26.52%**

注：下游客户所用指标为应付票据占比，发行人所用指标为应收票据、应收款项融资占比，计算公式如下：

1、应付票据占比=应付票据/（应付票据+应付账款）

2、应收票据、应收款项融资占比=（应收票据+应收款项融资）/（应收票据+应收款项融资+应收账款）

由上表，风电整机厂商应付票据占比均较高，下游客户较多通过票据结算，发行人票据规模较大符合行业特征。2022 年 6 月末发行人应收票据、应收款项融资占比较高，主要系上半年发行人加强了应收账款回收力度，应收账款余额下降所致。

综上，风电行业下游客户集中度高，风电行业中其他零部件企业与发行人具有相似的信用政策和结算方式，结合同行业可比公司、其他风电行业零部件公司和风电整机厂商公开披露的财务数据，发行人持有票据比例、应收票据及应收款项融资周转率与行业数据相比无重大异常，发行人票据规模较大符合行业特征。

二、分类说明报告期各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票及云信、三一金票的金额及占比情况，区分银行信用风险等级分类说明报告期各期末银行承兑汇票的金额及占比情况，按终止确认与否分类列示报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据和应收款项融资情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）报告期各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票及云信、三一金票的金额及占比情况

报告期各期末，发行人银行承兑汇票、商业承兑汇票及云信、三一金票的情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年6月末		2021年末		2020年末		2019年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行承兑汇票	10,260.91	56.76	6,722.52	54.03	7,756.40	86.44	2,990.36	57.37
其中：用于质押的银行承兑汇票	866.23	4.79	1,414.94	11.37	7,334.83	81.74	2,681.60	51.45
商业承兑汇票	3,900.17	21.58	4,425.39	35.57	440.00	4.90	1,675.01	32.14
其中：用于质押的商业承兑汇票	-	-	-	-	-	-	975.01	18.71
云信	2,383.77	13.19	492.53	3.96	15.16	0.17	546.63	10.49
三一金票	1,532.31	8.48	802.52	6.45	761.70	8.49	-	-
合计	**18,077.15**	**100.00**	**12,442.95**	**100.00**	**8,973.26**	**100.00**	**5,212.00**	**100.00**

报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资余额主要为银行承兑汇票和商业承兑汇票。2020年末银行承兑汇票占比较高，主要是由于公司为向供应商开具银行承兑汇票，将取得的银行承兑汇票用于质押以获取银行授信额度，此类银行承兑汇票未进行背书或贴现，构成了银行承兑汇票期末余额。2021年末银行承兑汇票余额较2020年下降，主要系向银行贴现金额增加并终止确认所致；2022年6月末银行承兑汇票余额上升，主要系公司产销旺季为下半年，公司收到客户支付的承兑汇票后用于背书供应商或向银行贴现的金额较小。

2021年末及2022年6月末商业承兑汇票余额较高，主要系2019-2020年陆

上风电抢装潮时期，风电轻量化夹芯材料供应紧缺，行业内普遍采用预付款形式，抢装潮结束后恢复了正常商业信用期，主要客户东方电气、时代新材支付商业承兑汇票较多，因东方电气、时代新材均为央企暨上市公司，信誉度好，公司接受其支付的商业承兑汇票。

同时，因公司接收的商业承兑汇票信誉度较好，可正常进行背书及贴现，2021 年末及 2022 年 6 月末已背书或贴现未到期的商业承兑汇票分别为 2,170.37 万元和 2,084.24 万元，未终止确认，也导致了期末应收票据中商业承兑汇票余额较高。

（二）区分银行信用风险等级分类说明报告期各期末银行承兑汇票的金额及占比情况

按照通行做法，将 6 家大型商业银行和 9 家全国性上市股份制商业银行划分为高信用等级银行，将其他银行划分为一般信用等级银行，报告期各期末发行人银行承兑汇票情况如下：

单位：万元

项目		高信用等级银行	一般信用等级银行
2022 年 6 月末	金额	9,245.94	1,014.97
	占比	90.11%	9.89%
2021 年末	金额	6,118.68	603.83
	占比	91.02%	8.98%
2020 年末	金额	4,259.39	3,497.01
	占比	54.91%	45.09%
2019 年末	金额	2,866.80	123.55
	占比	95.87%	4.13%

注：高信用等级银行为 6 家大型商业银行和 9 家全国性上市股份制商业银行，包括中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行和浙商银行。

报告期内各期末，发行人银行承兑汇票中由高信用等级银行承兑的占比为 95.87%、54.91%、91.02%和 90.11%，2020 年末比例较低，主要系期末持有的由广发银行和上海农商银行承兑的票据余额较高。

由一般信用等级银行承兑的汇票情况如下：

单位：万元

承兑银行	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
广发银行	-	190.52	1,642.78	100.00
上海农商行	-	-	1,710.28	-
长沙银行	500.00	-	-	-
宁波银行	243.96	1.23	70.50	-
成都银行	-	270.08	-	-
湘潭农村商业银行	200.00	-	-	-
江苏银行	-	100.00	-	-
南京银行	-	-	73.46	-
杭州银行	60.00	-	-	-
上海银行	6.01	-	-	-
天津金城银行	5.00	-	-	-
宜兴农商行	-	42.00	-	-
嘉兴银行	-	-	-	20.00
江苏江南农村商业银行	-	-	-	3.55
合 计	**1,014.97**	**603.83**	**3,497.01**	**123.55**

由上表，一般信用等级银行主要为广发银行、上海农商银行、长沙银行、宁波银行、成都银行等资信状况优良、兑付能力较强的全国性股份制商业银行或城商行，发行人银行承兑汇票的资产质量较好。

（三）按终止确认与否分类列示报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据和应收款项融资情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、已背书或贴现但尚未到期的应收票据和应收款项融资情况

单位：万元

项 目	2022 年 6 月末		2021 年末	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
应收票据	-	2,084.24	-	2,189.37
其中：银行承兑汇票	-	-	-	-

商业承兑汇票	-	2,084.24	-	2,189.37
应收款项融资	34,968.00	-	22,756.10	-
其中：银行承兑汇票	16,543.49	-	11,077.96	-
云信	12,879.58	-	9,960.09	-
三一金票	5,544.94	-	1,718.05	-
合 计	**34,968.00**	**2,084.24**	**22,756.10**	**2,189.37**

项目	2020 年末		2019 年末	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
应收票据	-	440.00	-	600.00
其中：银行承兑汇票	-	-	-	-
商业承兑汇票	-	440.00	-	600.00
应收款项融资	12,563.75	-	13,487.14	-
其中：银行承兑汇票	11,929.45	-	11,456.85	-
云信	634.30	-	2,030.29	-
三一金票	-	-	-	-
合计	**12,563.75**	**440.00**	**13,487.14**	**600.00**

2、公司各类票据及供应链金融债权的会计政策

公司根据不同的承兑汇票和供应链金融的信用风险和追索权情况，结合财政部、国务院国资委、银保监会和证监会 2021 年发布的《关于严格执行企业会计准则，切实做好 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号，以下简称财会 32 号文）的相关规定、《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及其应用指南的相关规定，制定了详细的会计政策，具体情况如下：

项目	管理模式	背书或贴现是否附追索权	背书或贴现后是否终止确认	金融资产分类	列报项目	备注
银行承兑汇票	背书、贴现、持有至到期	附追索权	是	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	以公允价值计量
银行承兑汇票	质押并持有至到期	附追索权	均持有至到期	以摊余成本计量的金融资产	应收票据	由于信用风险很低，不计提信用减值损失

商业承兑汇票	背书、贴现、质押、持有至到期	附追索权	否	以摊余成本计量的金融资产	应收票据	按应收账款连续计算的账龄计提信用减值损失
云信	背书、贴现或持有至到期	不附追索权	是	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	以公允价值计量
三一金票	背书、贴现或持有至到期	不附追索权	是	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	以公允价值计量

（1）承兑汇票

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及其应用指南的相关规定，结合自身管理模式将承兑汇票分为应收票据和应收款项融资列报；应收票据主要核算商业承兑汇票和用于质押的银行承兑汇票，应收款项融资主要核算未质押的银行承兑汇票。

由于银行承兑汇票信用较高，公司历史上未发生银行承兑汇票到期无法兑付的情形，因此公司对银行承兑汇票的背书或贴现均终止确认。同时，若银行承兑汇票用于向银行质押，公司对其的管理模式系以收取合同现金流量为目标，作为应收票据列报，除此之外的银行承兑汇票均作为应收款项融资列报。

商业承兑汇票的信用等级低于银行承兑汇票，在背书转让或贴现时不满足终止确认的条件，因此无论未来是否发生背书转让、贴现或质押，其以收取合同现金流量为目标的业务模式都不受影响，作为应收票据列报。

（2）供应链金融

财会 32 号文关于供应链金融规定如下：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的‘云信’、‘融信’等数字化应收账款债权凭证，不应当在‘应收票据’项目中列示。企业管理‘云信’、‘融信’等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在‘应收账款’项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在‘应收款项融资’项目中列示。企业转让‘云信’、‘融信’等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符

合终止确认的条件并进行相应的会计处理”。

根据《云信使用协议》、《三一金票开通服务协议》及贴现、背书相关协议，云信和三一金票转让或者贴现之后，满足终止确认的条件，具体约定如下：

协议名称	主要内容
云信使用协议	不可追索：云信流转的，按照债权转让基本原则完成权利变更，已流转的云信由于云信开立方信用风险到期无法兑付时，云信到期时的最终持有人不能基于云信权利向云信流转过程中的各参与方追偿，但可以向云信开立方追偿
三一金票服务平台“金票”服务功能开通协议及贴现、背书相关协议	“金票”的担保是指由三一集团有限公司或三一重工股份有限公司对核心企业在“金票”项下应付账款债务提供连带责任保证，当核心企业到期未履行无条件付款义务时，由三一集团有限公司或三一重工股份有限公司对该等债务承担无条件付款义务。“金票”一经签发并由相应供应商完成持有债权的确认记载，核心企业即应按平台记载的金额、债权到期日向相应“金票”持有人履行相应的债务清偿义务。核心企业不因任何事由向“金票”持有人主张债权抵销或就履行“金票”项下债务清偿义务进行抗辩。贴现、背书时，约定贴现方和被背书方对发行人不可追索。

公司从客户处收到的云信、三一金票等供应链金融平台债权凭证后，可在相应平台将上述凭证进行转让，根据相关平台的协议规定，公司供应链金融中云信、三一金票背书转让和保理贴现均不附追索权，属于买断式的转让和保理贴现。因此公司持有的云信、三一金票在处置后予以终止确认，作为应收款项融资列报，符合财会 32 号文和相关会计准则的规定。

（3）相关会计处理符合行业惯例

①承兑汇票

发行人关于承兑汇票的会计处理与同行业可比公司无重大差异，具体如下：

公司名称	银行承兑汇票	商业承兑汇票
双一科技	分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为应收款项融资	分类为摊余成本计量的金融资产，列报为应收票据，计提坏账准备
保定维赛	在应收票据、应收款项融资中均有列示，不计提坏账准备	分类为摊余成本计量的金融资产，列报为应收票据，计提坏账准备
发行人	将质押的银行承兑汇票分类为摊余成本计量的金融资产，列报为应收票据，不计提坏账准备；将未质押的银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为应收款项融资	分类为摊余成本计量的金融资产，列报为应收票据，按连续账龄计提坏账准备

②供应链金融

经查询同行业可比公司及风电行业上市公司关于供应链金融信息的会计处理，发行人云信、三一金票的会计处理与同行业可比公司、风电行业上市公司无重大差异，具体如下：

公司	所属板块	主要产品	供应链金融情况	金融资产分类	列报项目	是否计提坏账
保定维赛	深主板	风电叶片芯材	云信	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	是
时代新材	沪主板	风电叶片	云信	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	否
金雷股份	创业板	风电主轴	云信、融信	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	否
飞沃科技	创业板	风电紧固件	云信、三一金票	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	否
发行人	创业板	风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料	云信、三一金票	以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	应收款项融资	否

注：同行业可比公司双一科技未披露其供应链金融业务及具体的会计处理请况

由上表，保定维赛、时代新材、金雷股份和飞沃科技对云信、三一金票等将供应链金融债权分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，作为应收款项融资列报，除保定维赛外，其他上市公司未对列报为应收款项融资的供应链金融债权计提坏账准备，发行人云信、三一金票的会计处理与同行业可比公司、风电行业上市公司无重大差异。

综上，发行人关于应收票据和应收款项融资的会计处理与同行业公司无重大差异，符合《企业会计准则》的规定。

三、结合主要客户报告期内结算方式的变化情况，说明 2020 年银行承兑汇票增多而商业承兑汇票减少，2021 年银行承兑汇票减少、商业承兑汇票增多的原因，并分析应收票据和应收款项融资总体信用的变化情况，是否存在到期无法兑付的情形。

1、主要客户报告期内结算方式的变化情况

报告期内，主要客户的结算方式未发生显著变化，具体结算方式如下表所示：

主要客户	时间			
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
运达股份	电汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票、国内信用证及双方认可的其他金融支付方式；	电汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票、国内信用证及双方认可的其他金融支付方式；	电汇、银行承兑汇票，在双方协商一致的情况下还可以使用商业承兑汇票、国内信用证及双方认可的其他金融支付方式；	电汇、银行承兑汇票，在双方协商一致的情况下还可以使用商业承兑汇票、国内信用证及双方认可的其他金融支付方式；
三一重能	在具体合同中从电汇、银行承兑汇票、三一金票、信用证、商业承兑汇票 5 种方式中选择一种	在具体合同中从电汇、银行承兑汇票、三一金票、信用证、商业承兑汇票 5 种方式中选择一种	按 6 个月银行承兑（含电子银行承兑）方式支付 100%货款	按 6 个月银行承兑（含电子银行承兑）方式支付 100%货款
电气风电	银行转账、汇兑、票据	银行转账、汇兑、票据	银行转账、汇兑、票据	-
远景能源	银行电汇、银行承兑	银行电汇、银行承兑	银行电汇、银行承兑	银行电汇、银行承兑
中国中车	电汇或者票据	电汇或者票据	电汇或者票据	电汇或者票据
东方电气	电汇或者承兑支付（银行承兑汇票或商业承兑汇票）	电汇或者承兑支付（银行承兑汇票或商业承兑汇票）	电汇或者承兑支付	电汇或者承兑支付

2、2020 年银行承兑汇票增多而商业承兑汇票减少，2021 年银行承兑汇票减少、商业承兑汇票增多的原因

2019 年至 2021 年各期末，公司应收票据及应收款项融资中承兑汇票汇总情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
银行承兑汇票	6,722.52	7,756.40	2,990.36
商业承兑汇票	4,425.39	440.00	1,675.01

2020 年银行承兑汇票较上年期末增加 4,766.04 万元而商业承兑汇票减少 1,235.01 万元，主要原因为 2020 年公司抓住风电抢装潮机遇，公司收入规模显著扩张，收到的银行承兑汇票增加，因此银行承兑汇票年末余额随之相应增加。2020 年商业承兑汇票减少系 2019 年末持有的商业承兑汇票到期承兑，同时当年收取客户商业承兑汇票较少所致。

2021 年银行承兑汇票较上年期末减少 1,033.88 万元而商业承兑汇票增加 3,985.39 万元，主要原因为 2021 年公司公司收入规模略有下降，因此 2021 年度银行承兑汇票减少。

2021 年末商业承兑汇票增多，主要系 2019-2020 年陆上风电抢装潮时期，风电轻量化夹芯材料供应紧缺，行业内普遍采用预付款形式，抢装潮结束后恢复了正常商业信用期，主要客户东方电气、时代新材支付商业承兑汇票较多，因东方电气、时代新材均为央企暨上市公司，信誉度好，公司接受其支付的商业承兑汇票。同时，因公司接收的商业承兑汇票信誉度较好，可正常进行背书及贴现，2021 年末已背书或贴现未到期的商业承兑汇票为 2,170.37 万元，未终止确认，也导致了期末应收票据中商业承兑汇票余额较高。

3、应收票据和应收款项融资总体信用良好，不存在到期无法兑付的情形

报告期内，公司取得的应收票据和应收款项融资均具有较高的信用，信用期稳定，整体信用情况良好，不存在到期无法兑付的情形。

四、说明各期质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额、占各期末应付票据余额的比例，质押票据获得银行贷款的时间、金额、期限、利息、偿还情况、占各期末借款的比例；结合信用额度、银行承兑汇票保证金存款、应收票据质押规模，分析发行人报告期开具票据的规模是否合理，根据票据采购货物的合同、实物交割数量、交易对手方情况及向其采购金额、内容，分析是否存在缺乏真实交易背景开具票据的情况。

报告期各期末，公司质押票据按用途分类的基本情况如下所示：

单位：万元

票据类型	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
质押票据作为保证金	866.23	1,414.94	7,334.83	2,136.60
质押票据获得银行贷款	-	-	-	1,520.01
合 计	**866.23**	**1,414.94**	**7,334.83**	**3,656.61**

1、说明各期质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额、占各期末应付票据余额的比例

报告期各期，公司质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额、占各期末应付票据余额的比例情况如下所示：

单位：万元

票据类型	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
质押票据作为保证金获得的银	866.23	1,414.94	7,334.83	2,136.60

行承兑汇票金额				
占各期末应付票据余额的比例	12.82%	17.41%	93.74%	89.42%

由上表可知，报告期各期公司质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额、占各期末应付票据余额的比例波动较大，导致上述情况的主要原因为公司通过银行承兑汇票保证金存款、及与银行签订综合授信协议、应收票据质押等多种方式结合开具应付票据所致，分年度具体分析如下：

期间	项目	风险敞口	用途		
			已开具应付票据的金额	未开具应付票据的金额	合计
2022 年 1-6 月	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	100%保证金，0%敞口	816.85	49.38	866.23
	作为银行承兑汇票保证金的货币资金	100%保证金，0%敞口	904.56	89.08	2,378.75
		30%保证金，70%敞口/35%保证金，65%敞口	4,431.58	-	
	用信用额度开具的银行承兑汇票金额	0%保证金，100%敞口	601.29	-	3,647.76
	合计		**6,754.28**	**138.46**	**6,892.74**
2021 年度	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	100%保证金，0%敞口	936.6	478.33	1,414.94
	作为银行承兑汇票保证金的货币资金	100%保证金，0%敞口	1,492.43	230.98	2,799.99
		30%保证金，70%敞口	3,588.59	-	
	使用信用额度开具的银行承兑汇票金额	0%保证金，100%敞口	2,110.76	-	4,622.77
	合计		**8,128.39**	**709.31**	**8,837.70**
2020 年度	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	100%保证金，0%敞口	7,300.38	34.45	7,334.83
	银行承兑汇票保证金存款	100%保证金，0%敞口	524.06	-	524.06
	合计		**7,824.44**	**34.45**	**7,858.89**
2019 年度	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	100%保证金，0%敞口	2,092.95	43.65	2,136.60
	银行承兑汇票保证金存款	100%保证金，0%敞口	296.38	-	296.38
	合计		**2,389.33**	**43.65**	**2,432.98**

报告期内各期，公司采取质押票据作为保证金、银行承兑汇票保证金存款、

使用信用额度三种方式开具应付票据，上述金额与期末应付票据金额勾稽相一致。

2、质押票据获得银行贷款的时间、金额、期限、利息、偿还情况、占各期末借款的比例

单位：万元

质押票据获得银行贷款的时间	质押票据金额	借款金额	借款期限	利息	偿还情况	占2019年期末借款的比例
2019年度	975.01	900.00	2019年7月-2020年2月	26.95	2020年2月全部偿还	21.62%
2019年度	545.00	545.00	2019年12月-2020年11月	16.35	2020年11月全部偿还	13.09%
合计	**1,520.01**	**1,445.00**		**43.30**		**34.72%**

3、结合信用额度、银行承兑汇票保证金存款、应收票据质押规模，分析发行人报告期开具票据的规模是否合理，根据票据采购货物的合同、实物交割数量、交易对手方情况及向其采购金额、内容，分析是否存在缺乏真实交易背景开具票据的情况

报告期各期，公司开具应付票据的情况如下：

单位：万元

时间	期初金额	本期开具	到期兑付	期末余额
2019年	-	2,391.51	2.19	2,389.33
2020年	2,389.33	11,706.98	6,271.87	7,824.44
2021年	7,824.44	17,421.69	17,117.73	8,128.39
2022年1-6月	8,128.39	6,425.63	7,799.74	6,754.28

（1）结合信用额度、银行承兑汇票保证金存款、应收票据质押规模，分析发行人报告期开具票据的规模是否合理

报告期各期，公司通过与银行签订综合授信协议、存入作为开具的银行承兑汇票保证金存款的货币资金、应收票据质押等方式开具应付票据，与开具票据的规模匹配。具体情况如下所示：

单位：万元

时间	方式	金额/授信规模	开具应付票据的金额	是否匹配
2019 年度	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	2,136.60	2,391.51	是
	存入作为开具的银行承兑汇票保证金存款的货币资金	296.38		
	小计	**2,432.98**		
2020 年度	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	11,435.76	11,706.98	是
	存入作为开具的银行承兑汇票保证金存款的货币资金	524.06		
	小计	**11,959.82**		
2021 年度	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	6,466.60	17,421.69	是
	存入作为开具的银行承兑汇票保证金存款的货币资金	2,799.99		
	信用额度最高开具的银行承兑汇票金额	18,000.00		
	小计	**27,266.59**		
2022 年 1-6 月	质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额	721.32	6,425.63	是
	存入作为开具的银行承兑汇票保证金存款的货币资金	2,378.75		
	信用额度最高开具的银行承兑汇票金额	13,000.00		
	小计	**16,100.07**		

注 1：存入作为开具的银行承兑汇票保证金存款的货币资金取期末金额。

（2）根据票据采购货物的合同、实物交割数量、交易对手方情况及向其采购金额、内容，分析是否存在缺乏真实交易背景开具票据的情况

公司开具票据付款系高频发生的日常行为，票据开具对象数量较多，主要交易内容涉及原材料、工程、设备、加工费、运输费、房租等，根据交易对手方性质分类如下：

单位：万元、家

性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数
关联方	200.95	4	709.87	5	859.98	6	205.00	4
非关联方	6,234.68	159	16,663.82	244	10,847.00	225	2,186.51	85

合计	**6,435.63**	**163**	**17,373.69**	**249**	**11,706.98**	**231**	**2,391.51**	**89**

公司向关联方及非关联方开具票据均具有真实交易背景，具体如下：

①关联方

单位：万元

期间	供应商名称	采购金额（不含税）	主要交易内容	开具票据金额	实物交割情况
2022 年 1-6 月	嘉泽芮军	22.74	管材、进胶块	69.84	已按合同约定进行实物交割
	嘉泽庆洛	25.08	运输服务	51.91	已按合同约定进行服务结算
	苏州联恒	43.83	巴沙木原材料及其加工服务等	45.77	已按合同约定进行实物交割
	新春帆	261.26	采购钣金件及钣金加工服务	33.43	已按合同约定进行实物交割
2021 年度	苏州联恒环保科技有限公司	1,390.73	巴沙木原材料及其加工服务等	212.28	已按合同约定进行实物交割
	嘉泽芮军	131.13	管材、进胶块	182.43	已按合同约定进行实物交割
	嘉泽庆洛	163.85	运输服务	173.96	已按合同约定进行服务结算
	新春帆	790.34	采购钣金件及钣金加工服务	90.44	已按合同约定进行实物交割
	兆驰新材	8.10	巴沙木原材料及其加工服务等	50.77	已按合同约定进行实物交割
2020 年度	嘉泽芮军	428.29	管材、进胶块	242.62	已按合同约定进行实物交割
	新春帆	1,873.19	采购钣金件及钣金加工服务	186.36	已按合同约定进行实物交割
	东谷新材	1,981.71	巴沙木原材料	150.00	已按合同约定进行实物交割
	嘉泽庆洛	240.16	运输服务	111.00	已按合同约定进行服务结算
	苏州联恒	1,638.28	巴沙木原材料及其加工服务等	120.00	已按合同约定进行实物交割
	兆驰新材	160.78	巴沙木原材料及其加工服务等	50.00	已按合同约定进行实物交割
2019 年度	新春帆	855.52	采购钣金件及钣金加工服务	80.00	已按合同约定进行实物交割
	嘉泽芮军	198.54	管材、进胶块	75.00	已按合同约定进行实物交割
	常州诺博	292.59	小型复合材料制品委托加工服务	35.00	已按合同约定进行实物交割
	嘉泽庆洛	142.34	运输服务	15.00	已按合同约定进行服务结算

注：2022 年 1-6 月向嘉泽芮军和嘉泽庆洛开具的票据部分用于 2021 年度的采购款；

2021 年向兆驰新材开具的票据主要用于支付 2020 年度的采购款。

②非关联方

发行人向非关联方供应商开具票据的对象较多，以下列示报告期各期开具应付票据金额前十大的非关联方供应商的交易结算情况，具体如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购金额（不含税）	主要采购内容	开具票据金额	实物交割情况
2022 年 1-6 月	常州天马集团有限公司	687.67	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂	712.54	已按合同约定进行实物交割
	中山市乌金贸易有限公司	528.45	巴沙木原材料	407.31	已按合同约定进行实物交割
	江苏科立迩新材料科技有限公司	279.50	平纹网格布	405.97	已按合同约定进行实物交割
	常州华日新材有限公司	817.53	邻苯通用型树脂	303.36	已按合同约定进行实物交割
	河北振辉运输有限公司	72.56	运输服务	210.00	已按合同约定进行服务结算
	天津中正物流有限公司	62.16	运输服务	194.40	已按合同约定进行服务结算
	常州华科聚合物股份有限公司	298.31	邻苯通用型树脂	190.28	已按合同约定进行实物交割
	浙江佑威新材料股份有限公司	190.70	PET 泡沫	153.71	已按合同约定进行实物交割
	东莞市大洋化工科技有限公司	129.60	喷胶	149.32	已按合同约定进行实物交割
	山西中电科新能源技术有限公司	136.00	研发设备	136.00	预付设备款，实物尚未交割
2021 年度	常州天马集团有限公司	2,709.43	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂	991.49	已按合同约定进行实物交割
	保定维赛新材料科技股份有限公司	4,032.22	PET 泡沫、PVC 泡沫	969.34	已按合同约定进行实物交割
	南通方鑫化工有限公司	2,139.86	邻苯通用型树脂	727.97	已按合同约定进行实物交割
	常州华日新材有限公司	270.79	邻苯通用型树脂	724.18	已按合同约定进行实物交割
	浙江伟通复合材料有限公司	805.66	玻璃纤维制品	660.00	已按合同约定进行实物交割
	东莞市大洋化工科技有限公司	425.77	喷胶	416.26	已按合同约定进行实物交割
	河北振珲运输有限公司	542.81	运输服务	404.18	已按合同约定进行服务结算
	天津万德风能源科技有限公司	345.84	天窗	387.26	已按合同约定进行实物交割

	江苏科立迩新材料科技有限公司	506.54	平纹网格布	375.09	已按合同约定进行实物交割
	泰弥斯能源（江苏）有限公司	85.23	钣金件	340.28	已按合同约定进行实物交割
2020 年度	常州天马集团有限公司	3,118.93	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂	841.17	已按合同约定进行实物交割
	南通方鑫化工有限公司	782.15	邻苯通用型树脂	428.00	已按合同约定进行实物交割
	常州华日新材有限公司	1,465.06	邻苯通用型树脂	399.93	已按合同约定进行实物交割
	东莞市大洋化工科技有限公司	396.68	喷胶	313.45	已按合同约定进行实物交割
	珠海德驰科技有限公司	2,328.22	巴沙木原材料	300.00	已按合同约定进行实物交割
	常州乐邦复合材料有限公司	290.92	胶衣、邻苯通用型树脂	283.86	已按合同约定进行实物交割
	常州超洁光伏新能源有限公司	453.10	节能设备	277.99	已按合同约定进行实物交割
	常州博尧工程项目管理有限公司	230.09	装修工程	260.00	已按合同约定进行实物交割
	浙江伟通复合材料有限公司	1,331.92	玻璃纤维制品	234.31	已按合同约定进行实物交割
	天津万德风能源科技有限公司	512.84	天窗	223.56	已按合同约定进行实物交割
2019 年度	常州天马集团有限公司	1,554.86	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂	248.00	已按合同约定进行实物交割
	南通方鑫化工有限公司	892.60	邻苯通用型树脂	200.00	已按合同约定进行实物交割
	江苏恒神股份有限公司	249.69	预浸料	80.00	已按合同约定进行实物交割
	常州市汇新环保设备有限公司	74.34	环保设备	74.00	已按合同约定进行实物交割
	江苏和宇新材料有限公司	440.88	胶衣	70.00	已按合同约定进行实物交割
	常州乐邦复合材料有限公司	144.31	胶衣、邻苯通用型树脂	66.48	已按合同约定进行实物交割
	江苏鸿杰铝业科技有限公司	70.38	铝型材	64.44	已按合同约定进行实物交割
	马卡（常州）智能科技有限公司	91.58	模具	57.00	已按合同约定进行实物交割
	天津万德风电能源科技有限公司	170.93	天窗	55.00	已按合同约定进行实物交割
	常州富中复合材料有限公司	94.00	特殊树脂、固化剂	50.00	已按合同约定进行实物交割

注：2022 年 1-6 月向江苏科立迩新材料科技有限公司、河北振辉运输有限公司、天津中正物流有限公司开具的部分票据及 2021 年度向常州华日新材有限公司、泰弥斯能源（江苏）有限公司开具的部分票据用于上一年度的采购款

综上，报告期内，公司开具应付票据的供应商采购情况与开具票据情况匹

配，不存在缺乏真实交易背景开具票据的情况。

五、说明未对应收款项融资计提减值的原因，比较同行业可比公司应收票据及应收款项融资的坏账政策及计提比例与发行人的差异，说明发行人报告期各期末应收票据、应收款项融资坏账计提的充分性

报告期各期末，公司应收票据坏账准备余额如下：

单位：万元

项目	2022年6月末		
	账面余额	坏账准备	计提比例
银行承兑汇票	866.23	-	-
商业承兑汇票	3,900.17	208.10	5.34%
小计	**4,766.39**	**208.10**	**4.37%**
项目	**2021年末**		
	账面余额	**坏账准备**	**计提比例**
银行承兑汇票	1,414.94	-	-
商业承兑汇票	4,425.39	221.27	5.00%
小计	**5,840.33**	**221.27**	**3.79%**
项目	**2020年末**		
	账面余额	**坏账准备**	**计提比例**
银行承兑汇票	7,334.83	-	-
商业承兑汇票	440.00	22.00	5.00%
小计	**7,774.83**	**22.00**	**0.28%**
项目	**2019年末**		
	账面余额	**坏账准备**	**计提比例**
银行承兑汇票	2,681.60	-	-
商业承兑汇票	1,675.01	83.75	5.00%
小计	**4,356.61**	**83.75**	**1.92%**

报告期内，公司按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》关于金融资产减值的规定，以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和财务担保合同等进行减值会计处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权

平均值。公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。

公司应收款项融资主要为银行承兑汇票、应收云信和三一金票。其中，应收云信是由中国中车和所属核心企业提供到期确保支付的承诺，三一金票是三一集团旗下供应链金融服务平台开发的支付类票据。上述银行承兑汇票、应收云信和三一金票承兑方资金实力较强，信誉情况良好，剩余期限均在一年以内，报告期内也未发生过相关票据或应收款不兑付或延迟兑付的情形，信用风险较低，故未计提减值准备。

公司与同行业公司应收票据及应收款项融资的坏账政策及计提比例的对比情况如下：

公司名称	类别	应收票据及应收款项融资的坏账政策	应收票据及应收款项融资坏账计提比例
发行人	银行承兑汇票	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失	未计提坏账准备
	应收云信、三一金票		未计提坏账准备
	商业承兑汇票	参照应收款项坏账准备计提政策，按账龄组合计提坏账准备，账龄起算点追溯至对应的应收款项账龄起始日	按与应收账款相同的方式计提坏账
双一科技	银行承兑汇票	预期不存在信用损失	未计提坏账准备
	商业承兑汇票	视同为应收账款予以预期信用损失	2019 至 2021 年坏账计提比例为 2%
保定维赛	银行承兑汇票	预期不存在信用损失	未计提坏账准备
	商业承兑汇票	视同为应收账款予以预期信用损失	2019 至 2021 年坏账计提比例为 5%
	应收云信	视同为应收账款予以预期信用损失	2019 至 2021 年坏账计提比例为 5%
时代新材	银行承兑汇票	按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备，因不存在重大的信用风险，未计提损失准备	未计提坏账准备
	应收云信		未计提坏账准备
	商业承兑汇票	预期信用损失的确定方法及会计处理方法与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致	2021 年末坏账计提比例为 0.91%，2020 年末坏账计提比例为 7.32%，2019

			年末坏账计提比例为0.22%
飞沃科技	银行承兑汇票	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	未计提坏账准备
	应收云信、三一金票		未计提坏账准备
	商业承兑汇票		2021 年末坏账计提比例为 5%，2020 年末坏账计提比例为 5.25%，2019 年末坏账计提比例为 5%

注：同行业可比公司应收票据及应收款项融资坏账政策及计提比例相关信息取自其年度报告和招股说明书。

发行人对应收云信、三一金票未计提坏账准备，与同行业公司时代新材、飞沃科技的会计政策一致，但保定维赛对应收云信按照 5%的比例计提了坏账准备。若发行人按照保定维赛的会计政策模拟测算，对报告期各期财务数据的影响较小，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟测算对净利润的影响	111.39	22.02	9.78	23.23
净利润	3,093.37	6,182.28	10,369.17	5,149.59
占比	**3.60%**	**0.36%**	**0.09%**	**0.45%**

综上，发行人应收票据及应收款项融资的坏账政策及计提比例与同行业公司不存在重大差异，模拟测算对应收云信、三一金票按照 5%比例计提坏账对发行人报告期各期净利润的影响较小，发行人报告期各期末应收票据、应收款项融资坏账计提充分。

六、说明第三方票据贴现的贴现方或被贴现方名称、企业性质、主营业务、与发行人的业务关系、贴现利率、与同期可比银行贷款利率差异、支付或取得的贴现利息、资金用途；历次“票据找零”“大票换小票”的业务背景，是否存在无真实交易背景的票据行为，出具相关证明的部门是否为有权机关。

（一）说明第三方票据贴现的贴现方或被贴现方名称、企业性质、主营业务、与发行人的业务关系、贴现利率、与同期可比银行贷款利率差异、支付或取得的贴现利息、资金用途

报告期内，发行人“第三方票据贴现”主要有两种情形，一是从客户处取得的票据，向非银机构进行贴现用于经营，二是接受第三方向公司进行票据贴现。

1、发行人向非银机构进行贴现

（1）接受公司贴现方基本情况

报告期内接受公司票据贴现的非银机构共有 12 家，企业性质为私营企业和个体工商户。除新春帆、西科玛（天津）新材料科技有限公司（以下简称“西科玛”）、河北振珲运输有限公司（以下简称“河北振珲”）、以及上海汉得商业保理有限公司（以下简称“汉得保理”）4 家公司外，其他 8 家机构除接受公司票据贴现外，与公司无其他业务关系。

①报告期内，与发行人仅存在票据贴现业务的 8 家机构主要从事化工原料、五金、日用百货等业务，除与发行人存在票据交易外，无其他业务关系，具体情况如下：

序号	名 称	企业性质	主要经营范围	与发行人的业务关系
1	常州精卫化工有限公司	私营企业	化工原料、金属材料等	除票据业务外，与发行人无其他业务关系
2	天宁区青龙鸿钧五金经营部	私营企业	五金、水暖、器材、机电设备等	
3	钟楼区西林牛犇财务信息咨询服务部	私营企业	金融、财务等技术和咨询服务等	
4	钟楼区西林治冶五金建材商行	个体工商户	五金、电子、建材、橡塑制品等	
5	钟楼区西林弘亿五金商行	个体工商户	绿化养护、塑料制管等	

6	新北区奔牛戈兰百货经营部	个体工商户	日用百货、五金产品、针纺织品、包装材料、橡塑制品、建筑材料批发、零售等	
7	钟楼区西林栩竞液压气动商行	个体工商户	液压气动、机床配件、润滑油、水暖管道、卫生洁具等	
8	新北区奔牛九稳日用品商行	个体工商户	鞋帽、日用品、金属制品等	

②新春帆、西科玛及河北振珲系发行人供应商或者运输提供方，报告期内3家公司基本情况及与发行人交易情况如下：

单位：万元

名 称	企业性质	主要业务	与发行人的业务关系	交易金额			
				2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
新春帆	私营企业	钣金件等生产及加工业务	向发行人提供钣金件及钣金加工服务	261.26	790.34	1,873.19	855.52
河北振珲	私营企业	货物运输等业务	为发行人提供运输服务	72.56	542.81	184.19	-
西科玛	私营企业	碳纤维制品、环氧树脂制品、木材、真空袋膜等销售	采购巴沙木原料	-	-	-	7.59

报告期内，发行人与上述 3 家公司分别仅发生过一笔票据贴现，与发行人向其采购付款能够有效区分。发行人向上述供应商或者运输服务提供方，采购定价公允，与向对方票据贴现分开定价。

③报告期内，汉得保理主要为发行人提供应收账款保理，其基本情况及与发行人交易情况如下：

名 称	企业性质	主要业务
上海汉得商业保理有限公司	私营企业	出口保理，国内保理，与商业保理相关的咨询服务

汉得保理系金融公司，发行人向其进行票据贴现的利率 4.08%以及 4.12%与同期银行贷款利率4.35%不存在明显差异。

报告期各期间，汉得保理存在与发行人开展应收账款保理业务的情形，金额分别为1,389.00万元、2,377.14万元、0万元和0万元。

（2）向非银机构贴现利息及利率情况

2021 年以来，发行人已不存在向非银机构贴现的情形。2019 年及 2020 年，公司选择向非银行机构进行票据贴现，是因为该类公司办理贴现利率较低、贴现速度快、手续简便、条件宽松。发行人票据贴现获得的资金发主要用于发放工资、支付费用、支付供应商货款等经营性用途。发行人向非银机构贴现的具体情况如下：

单位：万元

名 称	2020 年				2019 年			
	金额	贴现利息	平均年化贴现利率	同期银行贷款利率	金额	贴现利息	平均年化贴现利率	同期银行贷款利率
常州精卫化工有限公司	-	-	-	4.35%	4,812.08	64.28	3.11%	4.35%
天宁区青龙鸿钧五金经营部	-	-	-		1,100.00	19.45	3.75%	
钟楼区西林牛犇财务信息咨询服务部	-	-	-		660.12	8.35	2.60%	
钟楼区西林治冶五金建材商行	-	-	-		554.00	6.65	2.55%	
钟楼区西林弘亿五金商行	60.00	0.64	2.36%		571.59	5.16	2.97%	
新北区奔牛戈兰百货经营部	-	-	-		425.00	5.01	2.62%	
钟楼区西林栩竞液压气动商行	-	-	-		320.00	3.81	2.71%	
新北区奔牛九稳日用品商行	-	-	-		145.00	1.59	2.46%	
常州新春帆新材料科技有限公司	668.18	10.52	3.28%		-	-	-	
河北振珲运输有限公司	48.50	0.36	1.60%		-	-	-	
西科玛（天津）新材料科技有限公司	-	-	-		9.02	0.16	4.11%	
上海汉得商业保理有限公司	64.77	1.25	4.12%		159.22	1.56	4.08%	

合 计	**841.45**	**12.77**	**-**		**8,756.03**	**116.02**	**-**	

注：同期银行贷款利率系中国人民银行公布的 1 年以内贷款利率。

对于 8 家仅与发行人存在票据交易的公司，其平均年化贴现利率略低于同期银行贷款利率，主要是因为票据贴现业务的市场利率本身即低于银行贷款利率。与公司存在采购交易的 3 家公司中，与其他 8 家公司基本接近，小幅差异主要受到资金紧张程度等影响，不存在通过贴现业务而影响发行人与 3 家公司采购业务公允性的情形。

2、发行人接受非经营性往来的第三方票据贴现

（1）向公司贴现方主营业务等基本情况

接受公司贴现的非银机构主要为私营企业和个体工商户，从事的主营业务主要为五金、日用百货、化工原料、建筑材料等，与公司均无其他业务关系，具体情况如下：

序号	名称	企业性质	主要经营范围	与发行人的业务关系
1	常州精卫化工有限公司	私营企业	化工原料、金属材料等	除票据业务外，与发行人无其他业务关系
2	钟楼区西林弘亿五金商行	个体工商户	绿化养护、塑料制管等	
3	金坛区尧塘润东建材经营部	个体工商户	建筑材料、卫生洁具、苗木、花土、花盆零售	
4	天宁区青龙鸿钧五金经营部	私营企业	五金、水暖、器材、机电设备等	
5	浙江兴冉信息科技有限公司	私营企业	计算机信息技术、软硬件开发等	
6	钟楼区西林栩竞液压气动商行	个体工商户	液压气动、机床配件、润滑油、水暖管道、卫生洁具等	
7	钟楼区西林牛犇财务信息咨询服务部	私营企业	金融、财务等技术和咨询服务等	
8	武进区嘉泽小树五金件经营部	个体工商户	五金产品、电线电缆、电气设备销售	
9	安阳颂盈农业有限公司	私营企业	农作物种植，林木育苗，初级农产品、苗木批发零售	
10	新北区奔牛戈兰百货经营部	个体工商户	日用百货、五金产品、针纺织品、包装材料、橡塑制品、建筑材料批发、	

			零售等	

（2）向公司进行票据贴现的基本情况

2019 年及 2020 年，发行人为了节约费用提高公司的资金使用效率，接受第三方票据的贴现，接受的票据发行人主要用于背书给供应商支付货款。发行人接受第三方票据贴现的具体情况如下：

单位：万元

名称	2020 年				2019 年			
	金额	贴现利息	平均贴现利率	同期银行贷款利率	金额	贴现利息	平均贴现利率	同期银行贷款利率
常州精卫化工有限公司	-	-	-	4.35%	816.41	12.09	3.08%	4.35%
钟楼区西林弘亿五金商行	8.00	0.08	2.04%		374.00	5.29	2.83%	
金坛区尧塘润东建材经营部	-	-	-		79.80	1.26	3.40%	
天宁区青龙鸿钧五金经营部	-	-	-		30.00	0.45	3.21%	
浙江兴冉信息科技有限公司	-	-	-		40.00	0.47	4.82%	
钟楼区西林栩竞液压气动商行	-	-	-		20.00	0.26	2.73%	
钟楼区西林牛犇财务信息咨询服务部	-	-	-		18.00	0.25	2.82%	
武进区嘉泽小树五金件经营部	-	-	-		18.69	0.21	2.50%	
安阳颂盈农业有限公司	-	-	-		10.00	0.13	3.57%	
江苏恒神股份有限公司	-	-	-		10.00	0.14	2.75%	
新北区奔牛戈兰百货经营部	-	-	-		6.33	0.05	2.41%	
合 计	**8.00**	**0.08**	-		**1,423.22**	**20.60**	-	

注 1：同期银行贷款利率系中国人民银行公布的 1 年以内贷款利率；

注 2：由于谢泽民是常州精卫化工有限公司实际控制人，因此将谢泽民与常州精卫化工有限公司票据合并计算。

（二）历次“票据找零”“大票换小票”的业务背景，是否存在无真实交易背景的票据行为

1、票据找零

报告期内，发行人历次“票据找零”均系与发行人供应商进行，具有真实的业务背景。具体情况为发行人在支付供应商货款时，票面金额大于应付供应商款项金额，因此多出的余额由供应商通过票据找回。自 2020 年底以来，发行人已对“票据找零”进行了规范，2019 年及 2020 年发行人“票据找零”的具

体情况如下：

单位：万元

序号	名称	主要采购内容	2020 年	2019 年
1	常州华日新材有限公司	邻苯通用型树脂等	630.00	325.00
2	浙江伟通复合材料有限公司	玻璃纤维制品等	279.00	316.00
3	常州众杰复合材料有限公司	玻璃纤维制品	-	397.00
4	泰州恒阳复合材料有限公司	设备	-	180.00
5	吴江市南方化纤织造厂	脱模布	-	120.04
6	常州天马集团有限公司	玻璃纤维制品、邻苯通用型树脂等	282.81	99.53
7	吴江市南骏纺织有限公司	脱模布	-	85.00
8	江苏润江复合材料科技有限公司	辅料	-	70.00
9	常州日新化学有限公司	胶衣等	-	70.00
10	保定市朗诺复合材料有限公司	袋膜、铰链等	110.00	69.06
11	常州市榛润复合材料科技有限公司	邻苯通用型树脂等	-	30.00
12	天津万德风电设备配件有限公司	设备	-	23.00
13	常州乐邦复合材料有限公司	胶衣、邻苯通用型树脂等	284.72	20.00
14	安徽博林刷业有限公司	毛刷、其他辅料等	-	19.24
15	常州合天电力设备有限公司	设备	-	18.89
16	常州特斯克模具科技有限公司	模具	-	12.38
17	常州德誉诚新材料科技有限公司	硅胶、其他辅料等	-	12.00
18	吴江苏奥保温材料有限公司	聚氨酯板、其他辅料等	-	10.00
19	常州雄灿金属材料有限公司	其他辅料等	-	10.00
20	南京甬博能源科技有限公司	模具	-	10.00
21	丹阳市永宏涂装设备有限公司	设备	-	10.00
22	安徽振达刷业有限公司	毛刷	-	9.04
23	常州金钻砂轮抛光材料有限公司	其他辅料	-	5.00
24	常州普泰玻纤制品有限公司	玻璃纤维制品	80.00	-
25	洛阳双月固化剂有限公司	固化剂	75.22	-
26	天津万德风能源科技有限公司	天窗、其他辅料等	59.09	-
27	常州富中复合材料有限公司	零收缩树脂等	30.00	-
28	常州新春帆新材料科技有限公司	钣金件及钣金加工服务	30.00	-
29	南通方鑫化工有限公司	邻苯通用型树脂	25.00	-
30	常州市武进恒丰金属制品有限公司	钣金及标准件	10.00	-

合 计	**1,895.83**	**1,921.19**

2、大票换小票

报告期内，发行人进行“大票换小票”主要目的是为了将票面金额大的票据通过第三方非银机构换为票面金额小的票据，发行人换回小票后，主要用于向供应商背书支付货款，换票目的具有实际的业务背景。报告期内，发行人仅在 2019 年存在“大票换小票”，“大票换小票”具体情况如下：

单位：万元

换票机构名称	2019 年金额
常州精卫化工有限公司	1,372.14
新北区奔牛戈兰百货经营部	660.00
钟楼区西林弘亿五金商行	241.00
天宁区青龙鸿钧五金经营部	200.00
钟楼区西林牛犇财务信息咨询服务部	197.85
合 计	**2,671.00**

（三）出具相关证明的部门是否为有权机关

1、相关部门出具证明文件的具体情况

报告期内，发行人票据不规范行为的主体为常友科技母公司、兆庚新材和承德常友。2021 年 1 月和 2021 年 9 月，中国人民银行金坛支行和中国人民银行丰宁满族自治县支行就常友科技母公司、兆庚新材和承德常友报告期内票据使用不规范的出具证明的文件如下表所示：

序号	出具部门	出具内容
1	中国人民银行金坛支行	确认常友科技、兆庚新材与非银行等金融机构第三方进行银行承兑汇票贴现，或者接受第三方银行承兑汇票贴现行为，以及大额票据支付采购款，并由供应商找回小票据的行为不构成重大违法违规行为，且该支行在 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，未对上述过往情况给予常友科技、兆庚新材行政处罚
2	中国人民银行丰宁满族自治县支行	确认承德常友在 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 11 月于丰宁辖区经营期间，在金融方面认真遵守金融法律法规，诚实守信。在辖区内支付结算、信贷借款、票据业务、征信记录等方面，未出现违法违纪和不良行为

2、上述部门是否为有权机关

根据《中华人民共和国票据法（2004 修正）》第一百零九条和《票据管理实施办法（2011 修订）》第三条的相关规定，中国人民银行是票据的管理部门，票据管理的具体实施办法，由中国人民银行依照本法制定，报国务院批准后施行。

根据中国人民银行（http://www.pbc.gov.cn/）公示的相关信息，中国人民银行具有“监督管理银行间债券市场、货币市场、外汇市场、票据市场、黄金市场及上述市场有关场外衍生产品”的相关职能。

根据上述法律法规和中国人民银行的公示信息，中国人民银行系票据的管理部门。中国人民银行金坛支行和中国人民银行丰宁满族自治县支行作为中国人民银行的派出机构，具备就所在辖区内的票据流转行为实施监管的相关权限。

为发行人及其子公司出具相关证明的部门系有权机关。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取了发行人应收票据、应收款项融资登记台账，了解报告期内票据结算情况，获取同行业可比公司的相关情况，分析期末余额变动的合理性；获取了发行人 2019 年、2020 年末应收票据、应收款项融资的盘点表并进行复核，并对 2021 年末和 2022 年 6 月末应收票据、应收款项融资进行了监盘；

2、获取报告期各期末银行承兑汇票、商业承兑汇票及云信、三一金票的明细表，按银行信用风险等级分类的报告期各期末银行承兑汇票的明细表，按终止确认与否分类列示的报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据和应收款项融资的明细表，结合金融工具准则分析公司的会计处理；

3、查阅与主要客户签订的合同，对比主要客户报告期内的结算方式变化情况，分析应收票据和应收款项融资总体信用的变化情况。获取 2020 年、2021 年期末银行承兑汇票、商业承兑汇票的明细表，分析票据变动的原因，并核查是否存在到期无法兑付的情形；

4、获取报告期应付票据台账，了解报告期应付票据的开具方式，核查各期质押票据的具体用途、开具票据规模及真实性、合理性；

5、了解发行人及其同行业可比公司各类票据及供应链金融债权的会计政策，分析发行人关于应收票据和应收款项融资的会计处理是否与同行业公司类似，是否符合《企业会计准则》的规定；

6、查阅同行业上市公司应收票据及应收款项融资的坏账政策及计提比例，结合发行人历史坏账发生情况进行对比分析，检查坏账准备是否计提充分；

7、获取了发行人票据台账，访谈发行人财务总监，了解第三方票据贴现方或被贴现方的企业性质、主营业务、与发行人的业务关系、贴现后的资金用途，通过天眼查查询第三方票据贴现的贴现方或被贴现方的企业性质和经营范围；获取票据贴现利息，重新计算贴现利率，并与同期向银行贴现利率进行比较，分析差异；查看“票据找零”、“大票换小票”的对手方报告期内是否存在向公司供货，与公司交易内容是否具有合理性，分析票据行为是否具有的真实交易背景；

8、查阅了《中华人民共和国票据法（2004 修正）》和《票据管理实施办法（2011 修订）》的相关规定、中国人民银行金坛支行和中国人民银行丰宁满族自治县支行出具的证明原件，就中国人民银行、中国人民银行金坛支行的职责进行了网络检索。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司已对应收票据、应收款项融资实施了全面盘点，盘点结果显示，公司应收票据、应收款项融资账实相符；报告期内公司票据结算金额占比较高，主要原因为下游客户采用票据结算的比例增加；结合同行业可比公司的情况，发行人票据规模较大符合行业特征。

2、发行人已按票据类别、银行信用风险等级、终止确认与否补充列示相关金融资产，金融资产的划分依据充分、合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

3、报告期内，主要客户的结算方式未发生显著变化。2020 年银行承兑汇票增多而商业承兑汇票减少，主要原因为 2020 年公司收入规模显著扩张，收到的银行承兑汇票增加， 2020 年商业承兑汇票减少系 2019 年质押获得银行贷到期承兑所致。2021 年银行承兑汇票减少、商业承兑汇票增多的原因系公司主要客户东方电气，根据其资金使用计划增加了商业承兑票据结算规模所致。报告期内，公司取得的应收票据和应收款项融资均具有较高的信用，信用期稳定，整体信用情况良好，不存在到期无法兑付的情形；

4、公司已说明各期质押票据作为保证金获得的银行承兑汇票金额、质押票据获得银行贷款的具体情况，发行人报告期开具票据的规模合理，不存在缺乏真实交易背景开具票据的情况；

5、发行人应收款项融资主要为银行承兑汇票、应收云信和三一金票，上述承兑方资金实力较强，信誉情况良好，剩余期限均在一年以内，报告期内也未发生过相关票据或应收款不兑付或延迟兑付的情形，信用风险较低，故未计提减值准备；发行人应收票据及应收款项融资的坏账政策及计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，发行人报告期各期末应收票据、应收款项融资坏账计提充分。

6、发行人第三方票据贴现低于同期银行票据贴现利率具有商业合理性，资金主要用于生产经营；历次“票据找零”均存在真实的交易背景，“大票换小票”系基于实际采购付款需求而进行，与换票方的票据交易无业务背景；出具证明的部门为具有管辖权力的权力机关。

18. 关于应收账款及合同资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，应收账款余额分别为 15,208.51 万元、40,179.97 万元和 28,878.55 万元；1 年以内应收账款占比分别为 83.88%、96.79%和 94.16%，2020 年末 1-2 年账龄应收账款余额为 578.09 万元，2021 年末 2-3 年账龄应收账款余额为 601.12 万元。

（2）截至 2021 年末逾期一年以上的应收账款 1,048.04 万元；按账龄组合计提的坏账比例分别为 6.58%、5.52%和 6.59%，坏账准备计提比例低于双一

科技、高于创一新材。

（3）报告期内，发行人应收账款周转率分别为 2.22、3.03 和 1.65，低于行业平均值 3.27、5.57 和 4.01。

（4）2020 年末和 2021 年末，合同资产净值分别为 4,381.29 万元、5,576.02 万元，全部为未到期质保金，参照应收款项计提坏账准备，未预提质保费。

请发行人：

（1）结合主要客户信用政策说明应收账款账龄结构的合理性，说明 2021 年末 2-3 年账龄应收账款余额高于 2020 年末 1-2 年账龄应收账款的原因。

（2）说明逾期一年以上应收账款对应的主要客户财务状况、资信情况，是否应单项计提坏账准备；结合客户结构、信用政策等因素说明发行人坏账计提比例与同行业可比公司差异的原因及合理性，坏账计提的充分性。

（3）从主要客户信用政策、产品竞争优势、上下游议价能力等角度结合数据分析发行人应收账款周转率低于行业平均值的原因。

（4）说明销售合同中质量保证条款的主要内容，质保余额与应收账款余额的匹配性，质保义务是否构成单项履约义务，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；未预提质保费的合理性，是否符合行业惯例；结合质保金账龄、回收情况说明合同资产坏账计提的充分性。

请保荐人、申报会计师说明应收账款和合同资产函证情况，发函、未回函、回函不符的比例，替代程序的核查结果，应收款项减值计提的合理性充分性，对上述事项发表明确核查意见。

【发行人回复】

一、结合主要客户信用政策说明应收账款账龄结构的合理性，说明 **2021** 年末 **2-3** 年账龄应收账款余额高于 **2020** 年末 **1-2** 年账龄应收账款的原因。

（一）结合主要客户信用政策说明应收账款账龄结构的合理性

1、主要客户信用政策

报告期内，公司的主要客户为远景能源、中国中车、运达股份、三一重能、东方电气、电气风电等，其销售收入占比达 85%以上，对上述客户约定的应收账款信用期一般在到货并开票后 120 天以内，除 2020 年陆上风电抢装潮时期部分风电轻量化夹芯材料客户预付款或缩短信用期以外，报告期内主要客户信用政策不存在重大变化。

（1）远景能源

合并客户名称	业务类型	主要客户	信用政策
远景能源	风电机组罩体	远景能源有限公司、远景能源河北有限公司、江阴远景投资有限公司、江阴远景投资有限公司、射阳远景能源科技有限公司、远景能源（海阳）有限公司、远景能源海南州有限公司、阜新蒙古族自治县远景能源有限公司、远景能源（云南）有限公司、远景能源通榆有限公司、巴彦淖尔远景能源有限公司	到货且开票后 90 天支付货款的 95%，36 个月后支付尾款
	风电轻量化夹芯材料	远景能源有限公司	2020 年：预付款/现款现货/到货后 30 天付款； 2021 年-2022 年 6 月：到货后 30 天付款

注：仅列示报告期内累计销售收入大于 500 万元的主要客户

（2）中国中车

合并客户名称	业务类型	主要客户	信用政策
中国中车	风电机组罩体	中车株洲电力机车研究所有限公司风电事业部	到货且开票后 45 天支付 95%货款，质保期满支付尾款
		山东中车风电有限公司	到货且开票后 60 天支付 82%-85%货款，试运行初验后支付 10%货款，质保期满支付尾款
	风电轻量化夹芯材料	天津中车风电叶片工程有限公司、株洲时代新材料科技股份有限公司、株洲时代新材料科技股份有限公司光明分公司、株洲时代新材料科技股份有限公司蒙西分公司、株洲时代新材料科技股份有限公司射阳分公司	2019 年、2021 年及 2022 年 1-6 月：到货且开票后 30 日支付 95%货款，质保期满支付尾款； 2020 年：甲乙双方确定排产的当月或次月月底前支付 95%，质保期满支付尾款
	轨道交通车辆部件	中车青岛四方车辆研究所有限公司、湖南中车智行科技有限公司	到货且开票后 90 日支付 95%货款，质保期满支付尾款

注：仅列示报告期内累计销售收入大于 500 万元的主要客户

（3）运达股份

合并客户名称	业务类型	主要客户	信用政策
运达股份	风电机组罩体	张北运达风电有限公司、宁夏运达风电有限公司、浙江运达风电股份有限公司、乌兰察布运达风电有限公司	到货且开票后 60 天支付 50%货款，120 天支付 45%货款，质保期满支付尾款

注：仅列示报告期内累计销售收入大于 500 万元的主要客户

（4）三一重能

合并客户名称	业务类型	主要客户	信用政策
三一重能	风电机组罩体	三一重能股份有限公司、通榆县三一风电装备技术有限责任公司	到货且开票后 1 个月后支付 100%货款
	风电轻量化夹芯材料	三一张家口风电技术有限公司、通榆县三一风电装备技术有限责任公司	2019 年、2021 年及 2022 年 1-6 月：货到且开票后 1 个月支付 100%货款； 2020 年：1）预付 50%货款，货到且开票后 1 个月支付 50%货款；2）货到且开票当月或次月支付 100%货款

注：仅列示报告期内累计销售收入大于 500 万元的主要客户

（5）东方电气

合并客户名称	业务类型	主要客户	信用政策
东方电气	风电轻量化夹芯材料	东方电气风电（凉山）有限公司、东方电气（天津）风电叶片工程有限公司、东方电气（天津）风电叶片工程有限公司剑阁分公司	2019 年、2021 年及 2022 年 1-6 月：货到且开票后 30-120 日支付 100%货款； 2020 年：1）预付 100%货款；2）预付 30%货款，货到且开票后 30 日支付 70%货款；3）货到且开票后 90 日支付 100%货款

注：仅列示报告期内累计销售收入大于 500 万元的主要客户

（6）电气风电

合并客户名称	业务类型	主要客户	信用政策
电气风电	风电机组罩体	上海电气风电集团股份有限公司、上海电	到货且开票后 90 天支付 95%货

		气风电设备莆田有限公司、上海电气能源装备（内蒙古）有限公司	款，质保期满后支付尾款
	风电轻量化夹芯材料	上海电气风电集团股份有限公司	到货且开票后 90 天支付货款

2、主要客户信用政策与应收账款账龄结构的匹配性

报告期各期末，应收账款主要集中于一年以内，具体如下：

单位：万元、%

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	17,127.85	95.17	27,191.74	94.16	38,891.48	96.79	12,756.24	83.88
1-2 年	315.48	1.75	455.93	1.58	578.09	1.44	1,870.06	12.30
2-3 年	180.39	1.00	601.12	2.08	704.73	1.75	575.54	3.78
3-4 年	316.59	1.76	624.08	2.16	-	-	6.68	0.04
4-5 年	50.56	0.28	-	-	5.68	0.01	-	-
5 年以上	5.68	0.03	5.68	0.02	-	-	-	-
合计	**17,996.55**	**100.00**	**28,878.55**	**100.00**	**40,179.97**	**100.00**	**15,208.51**	**100.00**

报告期各期末，发行人应收账款集中于一年以内，占比分别为 83.88%、96.79%、94.16%和 95.17%，2019 年一年以内应收账款占比相对较低，主要系 2019 年尚未执行新收入准则，应收质量保证金仍在应收账款核算，而应收质量保证金账龄较长，导致 1 年以内应收账款占比相对较低。

报告期内，主要客户均为国内风电行业知名大型整机厂商，资信情况较好，部分客户因资金周转安排及付款流程较长等原因存在少量逾期情况，整体应收账款账龄与信用政策匹配，具体分析如下：

（1）2022 年 1-6 月

单位：万元、%

客户名称	应收账款余额	信用期内余额	信用期内余额占比	逾期金额	逾期款期后回款比例
远景能源	3,161.45	3,134.58	99.15	26.87	-
运达股份	5,226.94	5,226.94	100.00	-	/
三一重能	1,044.74	993.87	95.13	50.87	100.00
电气风电	311.33	171.92	55.22	139.41	2.06

客户名称	应收账款余额	信用期内余额	信用期内余额占比	逾期金额	逾期款期后回款比例
东方电气	2,391.11	2,391.11	100.00	-	/
中国中车	3,730.16	2,401.43	64.38	1,328.73	32.10
合计	**15,865.73**	-			
占期末应收账款余额比例	**88.16**	-			

注：受同一实际控制人控制的客户，合并计算销售收入金额及应收账款余额。

远景能源、电气风电存在少量逾期，主要系客户资金安排、付款审批等内部流程较多，导致付款周期延长，公司已加强款项催收。

中国中车的逾期客户为中车山东机车车辆有限公司上海分公司和江苏中车环保设备有限公司，系以前年度销售产生的应收账款，因资金紧张出现应收逾期，公司已陆续收到上述公司回款。

（2）2021 年度

单位：万元、%

客户名称	应收账款余额	信用期内余额	信用期内余额占比	逾期金额	逾期款期后回款比例
远景能源	8,334.03	6,561.94	78.74	1,772.10	100.00
运达股份	5,774.20	5,662.56	98.07	111.64	100.00
三一重能	2,438.28	1,930.85	79.19	507.43	100.00
电气风电	920.23	432.59	47.01	487.64	100.00
东方电气	2,786.68	2,666.62	95.69	120.06	100.00
中国中车	7,318.39	4,823.46	65.91	2,494.94	74.44
合计	**27,571.81**	-			
占期末应收账款余额比例	**95.48**	-			

注：受同一实际控制人控制的客户，合并计算销售收入金额及应收账款余额。

公司下游客户主要为风电整机制造商，客户规模较大，资金安排、付款审批等内部流程较多，导致付款周期延长，部分客户有所逾期。

（3）2020 年度

单位：万元、%

客户名称	应收账款余额	信用期内余额	信用期内余额占比	逾期金额	逾期款期后回款比例
远景能源	22,500.89	19,802.13	88.01	2,698.76	100.00
运达股份	2,570.10	2,464.13	95.88	105.97	100.00
三一重能	2,549.42	1,696.36	66.54	853.06	100.00
电气风电	3,296.83	3,081.84	93.48	214.99	100.00
东方电气	1,905.18	1,692.18	88.82	213.00	100.00
中国中车	6,157.83	3,976.56	64.58	2,181.27	70.77
合计	**38,980.25**	-			
占期末应收账款余额比例	**97.01**	-			

注：受同一实际控制人控制的客户，合并计算销售收入金额及应收账款余额。

公司下游客户主要为风电整机制造商，客户规模较大，资金安排、付款审批等内部流程较多，导致付款周期延长，部分客户有所逾期。

（4）2019 年度

单位：万元、%

客户名称	应收账款余额	信用期内余额	信用期内余额占比	逾期金额	逾期款期后回款比例
远景能源	9,348.19	8,645.75	92.49	702.44	100.00
运达股份	70.57	70.57	100.00	-	/
三一重能	20.09	20.09	100.00	-	/
东方电气	68.14	68.14	100.00	-	/
中国中车	5,189.21	3,418.52	65.88	1,770.69	72.44
合计	**14,696.20**	-			
占期末应收账款余额比例	**96.63**	-			

注：受同一实际控制人控制的客户，合并计算销售收入金额及应收账款余额。

公司下游客户主要为风电整机制造商，客户规模较大，资金安排、付款审批等内部流程较多，导致付款周期延长，部分客户有所逾期。

综上，发行人根据与客户确定的信用政策，及时收回货款，回款情况较好，期末应收账款与信用政策基本匹配，应收账款账龄结构合理。

（二）2021 年末 2-3 年账龄应收账款余额高于 2020 年末 1-2 年账龄应收账款的原因

2021 年末 2-3 年账龄应收账款余额 601.12 万元，高于 2020 年末 1-2 年账龄应收账款余额 578.09 万元，原因系公司对中铁轨道交通装备有限公司的质保金 24 个月期满后由合同资产转为应收账款后账龄连续计算所致，相应款项已于报告期内收回。

发行人列示的合同资产为未到期质保金，待质保期届满后，合同资产转为应收账款，对应合同资产转为应收账款的账龄已连续计算，相关坏账准备已根据信用风险特征充分计提。

二、说明逾期一年以上应收账款对应的主要客户财务状况、资信情况，是否应单项计提坏账准备；结合客户结构、信用政策等因素说明发行人坏账计提比例与同行业可比公司差异的原因及合理性，坏账计提的充分性。

（一）说明逾期一年以上应收账款对应的主要客户财务状况、资信情况，是否应单项计提坏账准备

截至 2022 年 6 月 30 日，逾期一年以上应收账款主要情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄	金额	计提坏账准备金额	是否单项计提坏账	逾期原因
中车山东机车车辆有限公司上海分公司	488.04	2-3 年	144.76	43.43	否	资金压力
		3-4 年	316.59	158.30		
		4-5 年	26.69	21.35		
江苏中车环保设备有限公司	149.64	1-2 年	149.64	14.96	否	资金压力

主要逾期客户与发行人不存在合同、质量等任何形式的纠纷，逾期原因主要系客户资金紧张，付款有所延后。上述逾期客户均为中国中车（601766.SH）集团内企业，实际控制人为国资委，财务状况及资信状况较好。2022 年 1-8 月，上述主要逾期客户已累计回款 660.54 万元，应收账款无法收回的可能性较小，发行人已按会计政策计提相应坏账准备，无需单项计提坏账准备。申报会计师对上述逾期客户发送往来账项询证函，均取得了相符回函。

（二）结合客户结构、信用政策等因素说明发行人坏账计提比例与同行业可比公司差异的原因及合理性，坏账计提的充分性。

发行人应收账款坏账计提比例与同行业可比公司存在差异，对比如下：

账龄	双一科技		保定维赛	平均数	发行人
	类别	计提比例			
6 个月内	未逾期	2%	5%	**3.50%**	**5%**
6 个月-1 年					
1 至 2 年	逾期 1 年以内	15%	20%	**17.50%**	**10%**
2 至 3 年	逾期 1-2 年	50%	50%	**50%**	**30%**
3 至 4 年	逾期 2 年以上	100%	100%	**100%**	**50%**
4 至 5 年			100%	**100%**	**80%**
5 年以上			100%	**100%**	**100%**

发行人的应收款项坏账准备计提政策系公司结合自身信用政策、客户信誉及参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测进行制定。报告期内，发行人一年以上应收账款的坏账计提比例低于同行业可比公司，主要原因如下：

1、发行人与同行业可比公司在产品结构、客户类型方面存在差异

公司名称	产品结构	主要客户名称	主要客户类型
双一科技	产品覆盖风电新能源领域、工程与农用机械领域、游艇与船舶领域、轨道交通与公共交通领域、电动新能源汽车领域以及航空航天领域；其 2021 年年报披露，风电配套类产品收入占比为 49.18%	风电配套类产品主要客户为 Vestas（丹麦维斯塔斯）、Siemens Gamesa（西门子歌美飒）、金风科技、明阳智能、南车株州时代、三一重工、中国中车等	国内外风电整机制造商
保定维赛	主要为风电行业客户，面向经营规模较大的风电叶片制造商及具有叶片自产能力的主机制造商	中建材集团、三一重能、明阳智能、中科宇能、LM WIND POWER、JSB Group	国内外叶片生产商、国内风电整机制造商

		A/S、时代新材、重通成飞等	
发行人	主要为国内风电行业客户，覆盖国内主要风机整机制造商	金风科技、远景能源、运达股份、明阳智能、电气风电、东方电气、三一重能、中国中车等行业头部企业	国内风电整机制造商

由上表可见，双一科技处于产业链中游，下游客户主要为国内外风电整机制造商，保定维赛同时处于风电行业产业链上游和中游，下游客户除国内风电整机制造商外，还包括国内外叶片生产商，发行人的主要客户则为国内风电整机制造商，与双一科技、保定维赛均存在一定差异。

国内风电整机制造商多为上市公司，业务规模大、信誉好，一般会给与 30-120 天账期，但应收账款的可收回性较高。而出口业务因涉及外贸相关较为复杂的流程，不确定因素较多，通常采用预付款、保理或给与较短的信用期。

2、发行人与同行业可比公司在信用政策方面不存在显著差异

保定维赛未披露其主要客户信用政策。双一科技的信用政策为：对于国内客户，双一科技给予机舱罩客户的应收账款信用期一般为 65 天、90 天，模具产品的付款方式一般为进度款加一年期的质保金；对于境外客户，双一科技境外销售主要结算币种为美元，给予国外客户的应收账款账期较短。

发行人对国内风电行业客户的信用政策通常为票到 30-120 天，同时发行人在产品供应紧俏的情形下，也会要求客户预付部分账款。

因此，发行人与同行业可比公司在信用政策方面不存在显著差异。

3、发行人坏账准备计提政策符合自身实际经营状况

发行人按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，使用“预期信用损失法”测算理论预期信用损失率，计算过程如下：

①应收账款迁徙率

迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月的应收账款迁徙率情况如下表：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上

2019 年迁徙率	13.96%	91.50%	1.97%	/	/	100.00%
2020 年迁徙率	13.11%	69.05%	/	85.03%	/	100.00%
2021 年迁徙率	7.29%	81.66%	48.33%	/	100.00%	100.00%
2022 年 1-6 月迁徙率	10.20%	41.90%	23.17%	8.10%	/	100.00%
平均迁徙率	**11.14%**	**71.03%**	**24.49%**	**46.57%**	**100.00%**	**100.00%**

注 1：基于谨慎性考虑，5 年以上应收账款平均迁徙率直接认定为 100%；

注 2：2019 年 1 年以内应收账款迁徙率=2020 年 1-2 年应收账款余额（含合同资产）/2019 年 1 年以内应收账款余额（含合同资产），以此类推，平均迁徙率=（2019 年迁徙率+2020 年迁徙率+2021 年迁徙率+2022 年 1-6 月迁徙率）/4

②预期信用损失率

发行人根据与客户的合作时间、资信情况、历史信用损失经验以及前瞻信息计算预期信用损失率，低于坏账计提比例，具体如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
平均迁徙率	11.14%	71.03%	24.49%	46.57%	100.00%	100.00%
历史损失率（a）	0.90%	8.10%	11.40%	46.57%	100.00%	100.00%
前瞻信息调整（b）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	/
理论预期损失率（a）*（1+b）	0.95%	8.51%	11.97%	48.89%	100.00%	100.00%
发行人坏账计提比例	**5.00%**	**10.00%**	**30.00%**	**50.00%**	**80.00%**	**100.00%**

注：基于谨慎性考虑，5 年以上应收账款历史损失率直接认定为 100%

由上表，根据迁徙率、历史损失率、前瞻信息调整后，除 4-5 年账龄区间因历史数据较少导致理论预期信用损失率较高外，其余区间理论预期损失率均低于实际坏账计提比例，发行人坏账计提充分。

4、发行人坏账计提比例与风电行业产业链上市公司接近

新强联、恒润股份、飞沃科技的主要客户均为风电整机制造商，与发行人的客户群体较为接近，具体如下：

公司名称	所属板块	主要产品	主要客户
新强联	创业板	风力发电机主轴	明阳智能、远景能源、湘电风能及三一重能等
恒润股份	沪主板	风电塔筒法兰	泰胜风能、天顺风能、上海电气、金风科技、明阳智能等
飞沃科技	创业板	风电紧固件	中车株洲、明阳智能、时代新材、远景能源、中材科技、三一重能等

上述客户坏账计提比例与发行人较为接近，具体如下：

账龄	新强联	恒润股份	飞沃科技	平均	发行人
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	**5.00%**	**5%**
1-2 年	10.00%	10.00%	20.00%	**13.33%**	**10%**
2-3 年	20.00%	30.00%	50.00%	**33.33%**	**30%**
3-4 年	50.00%	50.00%	100.00%	**66.67%**	**50%**
4-5 年	80.00%	50.00%	100.00%	**76.67%**	**80%**
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	**100.00%**	**100%**

数据来源：相应上市公司 2021 年年度报告

综上所述，发行人制定的一年以上应收款项坏账准备计提政策与公司自身实际经营情况相符，具有准确性和可靠性，低于同行业可比公司平均值具有合理性。

三、从主要客户信用政策、产品竞争优势、上下游议价能力等角度结合数据分析发行人应收账款周转率低于行业平均值的原因。

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

财务指标	可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应收账款周转率（次）	双一科技	1.22	3.04	4.55	3.42
	保定维赛	未披露	2.60	5.98	3.35
	行业平均值	**1.22**	**4.01**	**5.57**	**3.27**
	公司	**0.98**	**1.65**	**3.03**	**2.22**

2019 年至 2021 年，公司应收账款周转率与同行业可比公司的变化趋势较为一致，均呈上升趋势。报告期内，应收账款周转率低于可比公司平均值，主要受产品结构、客户结构等因素的影响。

（一）发行人主要客户信用政策、产品竞争优势、上下游议价能力等与同行业可比公司对比情况

1、发行人与同行业可比公司的信用政策相比不存在重大差异

报告期内，公司与同行业可比公司的客户信用政策对比情况如下：

公司	信用政策

双一科技	对于国内客户，双一科技给予机舱罩客户的应收账款信用期一般为 65 天、90 天，模具产品的付款方式一般为进度款加一年期的质保金；对于境外客户，双一科技境外销售主要结算币种为美元，给予国外客户的应收账款账期较短
保定维赛	其主要客户为中建材集团、三一重能和 LM WIND POWER 等公司，其公开资料未披露其对主要客户的信用政策
公司	公司与远景能源、中国中车、运达股份、三一重能、电气风电等前五大客户销售收入占比达 85%以上，对上述客户约定的应收账款信用期为 30 天到 120 天付款。同时，发行人在产品供应紧俏的情形下，也会要求客户预付部分账款。

由上表，公司与同行业可比公司给予客户的信用政策不存在重大差异。发行人以及同行业可比公司依据销售产品结构、客户群体等不同，综合相关因素，与客户商定包括信用政策在内的商务条款，信用政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。

2、发行人与同行业可比公司在各自的竞争领域形成一定的竞争优势，发行人产品质量以及综合实力有效地经受住主流的风机主机厂的验证，主流客户群体不断增长

报告期内，公司与同行业可比公司的产品竞争优势对比情况如下：

公司	产品竞争优势
双一科技	双一科技的主要产品为公司产品分为风电配套类、车辆覆盖件类、非金属模具类及其他四大类产品，自 2000 年以来一直从事复合材料制品生产，拥有复合材料产品研发、工艺设计、模具制造、产品制造、试验验证等完整的生产工艺流程，产品较早通过 Vestas（丹麦维斯塔斯）、SiemensGamesa（西门子歌美飒）、Caterpillar（美国卡特彼勒）等知名客户的审核认证，能够稳定、持续地满足用户的质量要求，在产品的质量和品牌形成较强的竞争力。
保定维赛	保定维赛专注于高性能风电叶片芯材的研发和生产，拥有完整的产品线。保定维赛是国内少数能够同时提供 PVC 泡沫、PET 泡沫以及 Balsa 木芯材产品，且产品被业内广泛认可并大量使用的风电叶片芯材供应商。
公司	公司针对客户非标准、定制化的配套需求自创的产品一次成型技术，通过对客户就近配套的生产模式创新，并改变行业内传统的纯粹产品制造型的经营模式,实现产品研发设计向客户需求端延伸，形成产品开发、材料选择、结构设计的整体机组罩体解决方案，形成了快速响应客户，持续开发新客户的竞争优势。

由上表，发行人与同行业可比公司在各自的竞争领域形成一定的竞争优势。就发行人来说，发行人凭借优异的产品竞争优势，被多家客户授予“最佳供应商”、“年度优秀供应商”等荣誉称号，同时在原有客户基础上，不断拓展新的主流风电主机厂商客户，产品质量以及综合实力有效地经受住主流的风机主机厂的验证，主流客户群体不断增长。

3、发行人与同行业可比公司上下游议价能力对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的上下游议价能力对比情况如下：

公司	上下游议价能力
双一科技	双一科技主要原材料包括玻璃纤维、树脂、胶衣、钢材及其他金属构件等，主要供应商对于当年采购达到一定规模的客户，会在下一年度给予一定的折扣优惠。 双一科技主要产品为风电机舱罩类产品、大型非金属模具、工程及农用机械设备覆盖件、车辆碳纤维复合材料制品等，与 Vestas（丹麦维斯塔斯）、Siemens Gamesa（西班牙歌美飒）、中复连众、南车株州时代、大唐华创、Caterpillar（美国卡特彼勒）等全球知名企业建立长期稳定的业务合作关系，主要客户选取供应商会结合产品质量报价，产品具有较高的竞争优势。
保定维赛	保定维赛原材料主要包括聚氯乙烯糊树脂、异氰酸酯、聚酯切片等，其对上游原材料的议价能力取决于其采购的原材料是否为定制化；对于通用型的原材料，市场供应充足；对于需要定制化配方，则采购价格相对较高。 保定维赛对下游的议价能力主要受到产品的竞争程度影响，其主要产品之一 PVC 泡沫市场集中度相对较高；PET 泡沫的市场供给则相对分散，竞争企业相对较多；巴沙木芯材则由于受到自然生产条件的影响，在行业需求旺盛时，议价能力较强。
公司	公司主要原材料包括邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木原材料、胶衣等，除巴沙木之外，其他原材料市场供应充足，发行人通过集中采购、综合比价、结算方式以及账期等优化采购条款，不断提高对上游供应商的议价能力。对于巴沙木，由于受到自然生长条件的制约，供应相对紧张，发行人通过与行业内具有丰富经验的供应商达成合作，结合付款条件、结算模式等提高议价能力。 公司生产的产品为非标准化产品，发行人通过积累的研发优势，主动切入下游客户新产品设计阶段，增强下游客户对发行人产品的粘性，不断提高对下游客户的议价能力。

由上表，发行人与同行业可比公司结合自身原材料种类、产品结构和下游客户特点，均探索出符合自身业务发展的与上下游的议价体系。

（二）发行人与同行业可比公司应收账款周转率差异分析

1、发行人与双一科技应收账款周转率差异主要由于产品结构及市场差异，造成销售收入季节性的差异

报告期内，发行人与双一科技相比，应收账款周转率比较情况如下：

可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
双一科技	1.22	3.04	4.55	3.42
公司	**0.98**	**1.65**	**3.03**	**2.22**

（1）销售产品结构不同造成的销售季节性差异，是发行人应收账款周转率

低于双一科技的主要原因之一

报告期内，发行人最主要的产品为应用于风电领域的风电机组罩体和轻量化夹芯材料，且产品全部境内销售。由于国内风电行业年初开工、年中建设、年底并网装机等特点，造成发行人销售收入存在明显的季节性。

在产品方面，双一科技除了应用于风电领域的风电配套类产品外，还包括工程车罩类、模具类等；在销售区域方面，双一科技存在一定规模的销售出口。双一科技 2021 年的销售收入分产品及区域划分情况如下：

分类标准	产品	收入占比
按照产品分类	风电配套类	49.18%
	工程车罩类	10.77%
	模具类	37.46%
	其他	2.59%
	合计	**100.00%**
销售区域分类	**区域**	**收入占比**
	国内	77.58%
	国外	22.42%
	合计	**100.00%**

数据来源：双一科技 2021 年年报

在上述因素共同影响下，双一科技和发行人的销售季节性存在一定的差异。2019 至 2021 年，发行人和双一科技第四季度收入占当年收入比例如下：

季度	名称	2021 年	2020 年	2019 年
第一季度	双一科技	25.11%	13.54%	18.23%
	发行人	14.47%	5.31%	7.67%
第二季度	双一科技	30.96%	25.31%	24.82%
	发行人	20.42%	22.86%	21.20%
第三季度	双一科技	18.89%	38.85%	24.13%
	发行人	30.84%	31.87%	31.37%
第四季度	双一科技	25.04%	22.29%	32.81%
	发行人	34.28%	39.96%	39.76%

注：双一科技数据来自其年度报告；发行人收入口径为主营业务收入，双一科技收入口径为营业收入，由于发行人和双一科技均主营业务突出，口径数据差异不影响结果

从上表可以看出，发行人第四季度销售收入占比超出双一科技 10 个百分点

左右。双一科技对国内客户信用期一般为 65 天或者 90 天，发行人信用期一般为 30 天到 120 天。在此种信用期下，第四季度的销售收入一般在第二年回款，第四季度销售占比更高，预示当年年末应收账款占收入比例更高。因此，由于产品结构不同造成的销售季节性差异，是发行人应收账款周转率低于双一科技的主要原因之一。

（2）双一科技出口业务收入回款周期更短，是发行人应收账款周转率低于双一科技的又一重要原因

根据双一科技 2019 年度《关于对公司的年报问询函专项说明》披露，由于其出口业务采用美元结算，为了减少汇率变动对盈利能力的影响，其对出口业务账期更短，2019 年至 2021 年，双一科技出口销售占其收入的比例分别为 34.49%、27.69%和 22.42%。而发行人产品全部采用内销，是发行人应收账款周转率低于双一科技的又一原因。

2、发行人与保定维赛的应收账款周转率差异，主要原因为产品结构的不同

报告期内，发行人与保定维赛的应收账款周转率对比情况如下：

可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
保定维赛	未披露	2.60	5.98	3.35
公司	**0.98**	**1.65**	**3.03**	**2.22**

保定维赛的主要产品为 PVC 泡沫，其销售占比在 80.00%左右。PVC 泡沫作为轻量化夹芯材料的原材料，在一定程度上能够实现对巴沙木的替代。在风电抢装潮的情况下，巴沙木由于受到自然生长条件的制约，难以满足市场的需求，因此行业采用的主要替代品之一为 PVC 泡沫。在风电抢装潮情形下，保定维赛作为国内 PVC 泡沫的主要生产者，因此其对客户的回款要求相对较高，应收账款周转率相对发行人较高。

四、说明销售合同中质量保证条款的主要内容，质保余额与应收账款余额的匹配性，质保义务是否构成单项履约义务，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；未预提质保费的合理性，是否符合行业惯例；结合质保金账龄、回收情况说明合同资产坏账计提的充分性。

（一）说明销售合同中质量保证条款的主要内容，质保余额与应收账款余额的匹配性，质保义务是否构成单项履约义务，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

1、说明销售合同中质量保证条款的主要内容

报告期内，主要客户与公司签订销售合同中均有对产品质量保证的相关约定，部分客户约定了明确的质保期限和质保金条款，具体如下：

客户名称	业务类型	质量保证责任	质保期	质保金比例
远景能源	风电机组罩体	质量保证期间，乙方保证合同产品的正常稳定运行并负责自担费用排除合同产品的任何缺陷	60 个月[注]	5%
	风电轻量化夹芯材料	合同未具体约定，交付的各系列芯材产品应符合双方另行签订的《技术协议》和《质量协议》中约定的产品质量标准	未约定	-
中国中车	风电机组罩体	质保期内，非因需方原因导致产品出现质量问题，由需方决定更换、维修或退货，供方应承担更换和修复工作的一切风险和费用	5 年	5%、8%
	风电轻量化夹芯材料	在质量保证期内，由于乙方原因出现质量问题，由甲方决定更换或退货，由此产生的费用由乙方承担	12 个月	5%
	轨道交通车辆部件	质量保证期内，由于供方原因导致产品出现质量问题的，供方需尽快消除质量问题并赔偿损失	25 个月、36 个月	5%
运达风电	风电机组罩体	质量保证期内，供方保证货物在满足本合同规定的技术性能和保证指标下稳定运行，负责消除合同货物的故障与缺陷，承担与之相关的所有费用和对需方造成的损失补偿责任	66 个月	5%
三一重能	风电机组罩体	产品在质保期发生质量问题的，卖方在接到买方通知之日起七日内予以更换、修复和赔偿损失，逾期更换、修复或赔偿的，按产品价款的 2‰/日承担违约金；买方有权根据需要自行更换、修复故障产品，并由卖方承担相应费用	5 年	-
	风电轻量化夹芯材料	产品在质保期发生质量问题的，卖方在接到买方通知之日起七日内予以更换、修复和赔偿损失，逾期	12 个月	-

客户名称	业务类型	质量保证责任	质保期	质保金比例
		更换、修复或赔偿的，按产品价款的 2‰/日承担违约金；买方有权根据需要自行更换、修复故障产品，并由卖方承担相应费用		
电气风电	风电机组罩体	在质保期内，如果产品出现任何质量问题，乙方应负责解决并承担所有费用	5 年	5%
	风电轻量化夹芯材料	在质保期内，如果产品出现任何质量问题，乙方应负责解决并承担所有费用	12 个月	-
东方电气	风电轻量化夹芯材料	质保期内合同产品如果出现质量问题，买方有权主张以下权利中的一项或多项：1）维修；2）更换；3）延长质保期；4）降低合同产价格；5）退货退款。由此产生的一切费用和损失由责任方承担。	12 个月	-

注：远景能源合同中约定质保期为 60 个月，信用期条款中约定质量保证金为销售金额的 5%，于到货且开票后 36 个月内支付，实际收取质保金时按照该条款执行

发行人于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将应收产品销售的质量保证金从应收账款划分到合同资产科目列示。发行人根据与客户销售合同中约定的质量保证条款按照销售收入的一定比例计提产品质量保证金。

报告期内，发行人对主要客户风电机组罩体产品质保期在 5 年左右，因此当期期末的质保金余额与最近五年的销售收入相关；发行人对主要客户的信用期一般在 30 天至 120 天之间，因此应收账款余额主要与最近 120 天的销售收入相关，受此影响，发行人质保金余额与应收账款余额不具有匹配性，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
质保金余额（a）	6,514.13	6,208.19	4,823.88	3,126.70
其中：合同资产-质保金	6,514.13	6,208.19	4,823.88	-
应收账款-质保金	-	-	-	3,126.70
应收账款余额（不含质保金）（b）	17,996.55	28,878.55	40,179.97	12,081.81
质保金与应收账款比值（a/b）	36.20%	21.50%	12.01%	25.88%

从上表可以看出，发行人质保金与应收账款的比值存在波动，不具有匹配性。

质保金系根据合同中约定质保金递延支付的相关收入计提，因此当期新增的质保金余额与约定了质保金条款的销售收入相关度更高，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末 /2022 年 1-6 月	2021 年末 /2021 年度	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度
新增质保金余额（a）	1,098.92	2,864.49	3,423.99	1,525.81
存在质保金递延支付的销售收入（含税）（b）	21,447.59	57,030.88	67,947.57	29,962.35
新增质保金余额与相关销售收入比值（a/b）	5.12%	5.02%	5.04%	5.09%

报告期各期，公司新增质保金余额与相关销售收入比值分别为 5.09%、5.04%、5.02%和 5.12%，比值基本稳定，主要原因系公司与客户签订的销售合同中，约定了质保金递延支付的比例通常为 5%-8%，且大部分质保金比例为 5%。

报告期各期新增质保金金额与相关销售收入的变动趋势一致，各期的新增保证金金额与业务规模相匹配，质保金余额具有合理性。

3、质保义务是否构成单项履约义务，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

根据财政部于 2017 年颁布的经修订的《企业会计准则第 14 号——收入》（简称“新收入准则”）第三十三条规定：“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

公司与客户约定的质保义务属于行业惯例。产品销售后，在质保期间，产品存在质量问题及安全问题，公司负责免费维修、更换零部件，确保产品使用状态良好。公司在销售合同中列示的质保义务条款，是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，属于一般的保证性质保。公司针对销售合同约定的质保期服务不收取额外费用，不单独计价，客户不能单独选择是否购买该项质量保证服务，不构成单项履约义务。

因此公司与客户关于质保义务的约定不构成单项履约义务，相关收入确认

符合《企业会计准则》规定。

（二）未预提质保费的合理性，是否符合行业惯例

发行人未对质保费进行预提，相关费用在实际发生时计入当期损益，报告期内各期售后服务费的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
售后服务费	72.22	117.17	53.36	40.52
主营业务成本	20,739.70	46,112.59	56,694.63	16,042.88
售后服务费与主营业务成本比值	0.35%	0.25%	0.09%	0.25%

报告期各期，售后服务费的金额较低，占当期主营业务成本的比例较低。发行人的产品质量保证主要是针对其产品符合既定标准的一般性保证，而发行人产品生产入库及发货出库时均需经质量检验，且实际发生的售后服务费金额较低。因此公司结合实际业务情况，预计需承担的质保费金额较小，根据重要性原则，未预提质保费。

经检索，同行业公司也未预提质保费，发行人的会计处理符合行业惯例，具体如下：

公司名称	主要客户	质保服务费计提政策
双一科技	Vestas（丹麦维斯塔斯）、SiemensGamesa（西门子歌美飒）、金风科技、三一重能、Caterpillar（美国卡特彼勒）、中国中车等企业	未计提预计负债，在质保费用发生时直接计入当期损益
保定维赛	中材科技风电叶片股份有限公司、三一重能、中科宇能科技发展有限公司、明阳智能、远景能源等国内风电行业知名厂商	未计提预计负债，在质保费用发生时直接计入当期损益
金雷股份	远景能源、运达股份、上海电气、海装风电、东方电气、国电联合动力、山东中车、维斯塔斯、西门子歌美飒、GE、恩德安信能、	未计提预计负债，在质保费用发生时直接计入当期损益
吉鑫科技	GE、维斯塔斯、恩德-安信能、金风、中车、运达	未计提预计负债，在质保费用发生时直接计入当期损益
飞沃科技	远景能源、中车株洲、明阳智能、时代新材、中材科技、三一重能、艾尔姆（LM）、维斯塔斯（Vestas）、恩德安迅能（Nordex-Acciona）、GE、ENERCON、TPI、AERIS、东方电气、中国海装、中复连众、特变电工新能源	未计提预计负债，在质保费用发生时直接计入当期损益
发行人	远景能源、中国中车、电气风电、运达股份、三一重能等客户	未计提预计负债，在质保费用发生时直接计入当期损益

综上，结合发行人所作产品质量保证的性质、实际业务情况以及实际发生的售后服务

费金额，预计发行人需承担的质保费金额较小，发行人根据重要性原则未预提质保费，于相关费用实际发生时计入当期损益的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）结合质保金账龄、回收情况说明合同资产坏账计提的充分性

报告期各期末，合同资产账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2022/6/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	2,661.79	40.86%	2,833.09	45.63%	3,142.51	65.14%	-	-
1-2 年	2,748.12	42.19%	2,610.11	42.04%	1,094.74	22.69%	-	-
2-3 年	1,104.22	16.95%	764.99	12.32%	586.62	12.16%	-	-
合计	**6,514.13**	**100%**	**6,208.19**	**100%**	**4,823.88**	**100%**	-	-

从上表可知，合同资产账龄均在 3 年以内，账龄结构存在波动，主要系质保期及客户开始合作日期影响，截至 2022 年 6 月 30 日，合同资产余额均处于正常的质保期限内。

报告期各期末，除 2021 年存在 23.03 万元到期质保金转入应收账款并于次年收回外，其他质保金期满后均已收回。质保期内主要客户的经营情况良好，均为国内风电行业知名大型整机厂商，且以国企、央企或 A 股上市公司为主，整体资信实力较强，具备相应的付款能力，质保期期满后质保金无法回收的可能性较小。

发行人合同资产减值准备与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致，坏账准备计提比例符合公司实际情况，计提比例充分。

【中介机构核查程序及意见】

一、报告期各期末应收账款及合同资产函证及回函核查情况

（一）核查过程

报告期各期末应收账款及合同资产发函及回函情况统计如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款及合同资产期末余额	24,510.67	35,086.74	45,003.85	15,208.51

发函金额	23,513.49	32,686.31	41,486.50	14,943.53
发函比例	95.93%	93.16%	92.18%	98.26%
回函金额	23,487.38	32,671.77	41,464.24	14,930.03
回函比例	95.83%	93.12%	92.13%	98.17%
未回函替代测试金额	26.11	14.54	22.26	13.50
未回函替代测试比例	0.11%	0.04%	0.05%	0.09%
回函及替代测试比例	95.93%	93.16%	92.18%	98.26%

截至本回复签署日，报告期各期末，发行人应收账款和合同资产函证回函比例分别为 98.17%、92.13%、93.12%和 95.83%，整体回函比例高。

对于未回函的应收账款和合同资产函证，执行了如下替代程序：

1、对未回函的客户执行细节测试，检查销售合同、发票，出库单、客户验收单等原始凭证，查验应收账款和合同资产的真实性；

2、执行回款检查，查验客户回款的银行单据，核对回款方与客户名称是否一致，回款性质与收入是否相关；

3、检查客户的期后收款情况，进一步验证收入真实性。

对应收款项减值计提的合理性充分性详见本问询函回复之“18. 关于应收账款及合同资产”之“二、说明逾期一年以上应收账款对应的主要客户财务状况、资信情况，是否应单项计提坏账准备；结合客户结构、信用政策等因素说明发行人坏账计提比例与同行业可比公司差异的原因及合理性，坏账计提的充分性。”

（二）核查意见

申报会计师对发行人报告期内各期末应收账款、合同资产执行函证程序，对未回函客户执行替代程序。经核查，和申报会计师认为：发行人报告期内各期末应收账款、合同资产真实、准确，坏账准备计提充分。

二、核查程序及意见

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、了解发行人的业务模式、应收账款管理政策，了解主要客户信用政策，取得报告期各期末应收账款明细表、应收账款账龄表，复核期末应收账款账龄，与同行业可比公司对比分析；

2、了解逾期一年以上应收账款对应的主要客户财务状况、资信情况，获取并复核发行人坏账准备的计算过程，判断坏账计提的充分性，并与同行业可比公司进行比较分析；

3、通过公开渠道，查阅公司与同行业可比的主要客户信用政策、产品竞争优势、上下游议价能力等相关信息，比较分析发行人应收账款周转率低于行业平均值的原因；

4、了解发行人销售合同中质量保证条款的主要内容，判断质保余额与应收账款余额的匹配性、质保义务是否构成单项履约义务，以确认相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人应收账款账龄结构具有合理性，2021 年末 2-3 年账龄应收账款余额高于 2020 年末 1-2 年账龄应收账款的主要原因为合同资产转为应收账款后账龄连续计算。

2、发行人逾期一年以上应收账款对应的主要客户存在资金压力，均为 A 股上市公司集团内企业，应收账款无法收回的可能性较小；发行人已经严格按照会计政策计提相应坏账准备，对相关客户足额计提坏账，无需再单项计提坏账准备；发行人应收账款坏账准备计提比例充足，具有合理性，坏账准备计提比例符合公司实际情况。

3、发行人与双一科技应收账款周转率差异主要由于产品结构及市场差异，造成销售收入季节性的差异；发行人与保定维赛的应收账款周转率差异，主要原因为产品结构的不同。

4、发行人质保余额与应收账款余额不具有匹配性，其与客户关于质保义务的约定，不构成单项履约义务，相关收入确认符合《企业会计准则》规定；发行人各期质保费用发生额较小，符合行业惯例，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；发行人合同资产减值准备与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致，坏账准备计提比例符合公司实际情况，计提比例充足。

19.关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 6,691.40 万元、7,221.33 万元和 8,375.54 万元，主要为原材料、库存商品和发出商品。

（2）报告期各期末，存货跌价准备金额分别为 0 万元、1,544.99 万元和 58.41 万元；2020 年针对印尼产巴沙木涉及的存货计提跌价准备，2021 年发行人对 2020 年度已计提跌价准备的部分呆滞原材料、库存商品对外处置，仅对原材料计提跌价准备 58.41 万元。

请发行人：

（1）说明存货账面价值持续增长、存货周转率持续降低的原因及合理性；各类存货的账龄结构、跌价准备计提比例及金额，结合业务规模分析存货账面价值持续增长的合理性。

（2）说明发出商品的明细、确认依据管理措施、发出至确认收入的平均周期、各期末盘点情况，是否存在寄售模式，如是，请做进一步说明。

（3）说明报告期内各项存货的进销存数量及金额；2021 年度对外处置部分呆滞原材料、库存商品的详细情况，包括处置金额、库龄、对应客户基本情况及与发行人是否存在关联关系，相关会计处理情况；未处置原材料、库存商品的金额、库龄、跌价准备计提情况，涉及印尼产巴沙木的存货跌价准备计提是否充分。

（4）说明 2019 年及 2021 年存货跌价准备金额占存货余额的比例大幅低于行业平均值的合理性，结合存货库龄结构、在手订单及期后销售情况说明存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明存货账面价值持续增长、存货周转率持续降低的原因及合理性；各类存货的账龄结构、跌价准备计提比例及金额，结合业务规模分析存货账面价值持续增长的合理性。

（一）存货账面价值持续增长、存货周转率持续降低的原因及合理性

报告期内，公司的存货账面价值、存货周转率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
存货账面价值	9,692.37	8,375.54	7,221.33	6,691.40
存货周转率（次/年）	2.31	6.02	8.27	2.98

由上表，报告期内公司的存货账面价值与存货周转率的变动趋势不一致，差异的主要原因为：

2020 年公司存货账面价值增长的主要原因为 2020 年度公司抓住抢装潮发展契机，为满足下游客户的需求，新增盐城、湖南二大生产基地，截至 2020 年末盐城、湖南二大生产基地期末存货为 926.94 万元，导致公司存货价值相比上年同期增长。2020 年存货周转率加快，主要系 2020 年度公司经营业绩发展较快，公司的原材料采购周期、生产周期、销售周期均比上年有所加快。

2021 年公司存货账面价值增长的主要原因为 2021 年度轻量化夹芯材料销量较上期增加 34.52%，公司根据销售情况进行生产备货，导致公司存货价值相比上年同期增长。2021 年存货周转率降低，主要系 2021 年度抢装潮降温、行业景气度有所下降，公司的产品销量较上期下降，且原材料价格上涨较大，公司的原材料采购周期、生产周期、销售周期均比上年有所减缓。

2022 年 6 月末，公司存货账面价值增长的主要原因公司在手订单充沛，新布局内蒙古、云南、四川等生产基地，且 2022 年下半年为生产旺季，故公司增加原材料储备，导致 2022 年 6 月末存货增加较大。2022 年 6 月末，存货周转率降低，主要系公司为生产经营所储备的原材料尚未流转所致。

（二）各类存货的账龄结构、跌价准备计提比例及金额，结合业务规模分析存货账面价值持续增长的合理性

1、各类存货库龄和跌价准备计提情况

报告期各期末，发行人各类存货库龄及计提跌价准备情况如下表所示：

单位：万元

报告期末	项目	账面余额	1年以内		1年以上		跌价准备	计提比例
			金额	占比	金额	占比		
2022.6.30	原材料	6,935.16	6,849.24	98.76%	85.92	1.24%	58.41	0.84%
	在产品	501.44	501.44	100.00%	-	-	-	-
	库存商品	2,004.66	2,004.66	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	309.53	309.53	100.00%	-	-	-	-
	合计	**9,750.78**	**9,664.86**	**99.12%**	**85.92**	**0.88%**	**58.41**	0.60%
2021.12.31	原材料	4,669.32	4,588.85	98.28%	80.47	1.72%	58.41	1.25%
	在产品	427.21	427.21	100.00%	-	-	-	-
	库存商品	2,342.56	2,342.56	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	994.87	994.87	100.00%	-	-	-	-
	合计	**8,433.96**	**8,353.49**	**99.05%**	**80.47**	**0.95%**	**58.41**	**0.69%**
2020.12.31	原材料	5,051.35	5,004.27	99.07%	47.08	0.93%	803.38	15.90%
	在产品	143.33	143.33	100.00%	-	-	-	-
	库存商品	2,658.35	2,658.35	100.00%	-	-	741.61	27.90%
	发出商品	913.3	913.3	100.00%	-	-	-	-
	合计	**8,766.33**	**8,719.25**	**99.46%**	**47.08**	**0.54%**	**1,544.99**	**17.62%**
2019.12.31	原材料	4,607.83	4,572.25	99.23%	35.58	0.77%	-	-
	在产品	108.87	108.87	100.00%	-	-	-	-
	库存商品	1,271.44	1,271.44	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	703.27	703.27	100.00%	-	-	-	-
	合计	**6,691.41**	**6,655.83**	**99.47%**	**35.58**	**0.53%**	-	-

报告期各期末，发行人的存货库龄主要集中在 1 年以内，占比均在 98%以上；库龄超过 1 年的存货主要为钣金件及玻璃钢制品等原材料，无保质期限制。

2020 年末，发行人对来自印尼采购的巴沙木及相关产成品计提了大额存货跌价准备，并于 2021 年陆续处置上述存货。

2、存货账面价值持续增长的合理性

发行人存货账面价值持续增长，与其业务发展和产业布局密切相关。一方

面，发行人 2019 年开始发展的风电轻量化夹芯材料业务，2020 年及 2021 年销量均实现较快增长，存货规模相应增长；另一方面，发行人立足于江苏、河北两大生产基地，并陆续在湖南、内蒙古和云南等地设立子公司，就近服务下游客户，形成了多点布局、辐射全国的生产布局，各生产基地也需要保有一定的生产库存。

（1）风电轻量化夹芯材料业务持续增长，原材料备货相应增加

子公司兆庚新材主要从事轻量化夹芯材料制品的生产制造和销售，报告期内存货金额与轻量化夹芯材料制品产量情况如下：

项目	2022 年 6 月末/2022 年 1-6 月		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度		2019 年末/2019 年度
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
期末存货（万元）	2,683.14	10.12%	1,524.66	84.79%	825.06	-6.22%	879.82
产量（立方米）	20,105.84	61.07%	35,253.30	38.20%	25,509.73	588.61%	3,704.51

注：2022 年 6 月末数据对比基期为 2021 年 6 月末

报告期内各期，轻量化夹芯材料制品的产量分别为 3,704.51 立方米、25,509.73 立方米、35,253.30 立方米和 20,105.84 立方米，产量持续上升，与期末存货的变动趋势基本相同。

2020 年末期末存货同比下降，而当期产量大幅上升，主要系 2020 年陆上风电抢装潮时期原材料供应紧缺，采购原材料均用于生产及产品交付，期末库存金额较少。2021 年期末存货金额增幅大于产量增幅，主要系 2020 年末存货金额处于较低水平，以此为基数导致 2021 年末存货金额增幅较大。2022 年 6 月末存货金额进一步增加，系产量增加以及为下半年交付高峰备货所致。

（2）发行人完善基地布局，各生产基地发挥就近配套主机厂商的优势，存货金额与产量相匹配

发行人母公司常友科技以及各子公司（兆庚新材除外）主要为生产风电机组罩体，母公司还承担轨道交通车辆部件、罩体模具等产品的生产职能。风电机组罩体中，机舱罩的单位生产成本较高，具有代表性，报告期内存货金额与机舱罩产量情况如下：

单位：万元、套

生产基地位置	2022年6月末/2022年1-6月		2021年末/2021年度		2020年末/2020年度		2019年末/2019年度	
	存货金额	机舱罩产量	存货金额	机舱罩产量	存货金额	机舱罩产量	存货金额	机舱罩产量
江苏	2,760.97	153	3,492.38	1,187	4,064.75	2,160	4,001.21	1,055
河北	2,354.02	618	2,431.34	1,587	1,795.21	1,615	1,810.38	837
湖南	327.09	171	756.68	354	536.32	465	-	-
内蒙古	1,097.67	249	170.48	-	-	-	-	-
云南	469.49	44	-	-	-	-	-	-
合计	**7,009.24**	**1,235**	**6,850.88**	**3,128**	**6,396.27**	**4,240**	**5,811.58**	**1,892**

报告期内，发行人在原有江苏和河北两大基地的基础上，陆续增加了湖南、内蒙古和云南生产基地，一方面，各子公司正常运转需保留一定的安全库存，另一方面，各基地的产量增加，与之匹配的原材料以及库存商品等均有所增加。

随着生产基地布局的逐渐完善，各地子公司已具备向当地及周边客户的供货能力，产品的远距离运输也随之减少，位于江苏的母公司常友科技则主要承担新机型的开发与试制工作，工艺完善后将相应机型由子公司进行批量化生产。同时公司追随行业发展趋势，放弃了远景能源 2D+等老机型的生产，向远景能源江阴基地的供货也随之减少，因此 2022 年 1-6 月江苏母公司常友科技的机舱罩产量明显下降，期末存货金额亦随之下降。

二、说明发出商品的明细、确认依据管理措施、发出至确认收入的平均周期、各期末盘点情况，是否存在寄售模式，如是，请做进一步说明。

（一）发出商品的明细

报告期各期末，公司发出商品主要为已发出但尚未结算的风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和轨道交通车辆部件等，具体构成明细如下：

单位：万元、%

类别	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
风电机组罩体	156.15	50.45	445.69	44.80	332.61	36.42	82.62	11.75
风电轻量化夹芯材料	-	-	167.15	16.80	74.01	8.10	330.96	47.06

轨道交通车辆部件	135.03	43.62	300.28	30.18	464.20	50.83	287.40	40.87
其他	18.35	5.93	81.75	8.22	42.49	4.65	2.29	0.33
合计	**309.53**	**100.00**	**994.87**	**100.00**	**913.30**	**100.00**	**703.27**	**100.00**

（二）发出商品的确认依据及管理措施

公司发出商品系已发出但尚未结算的产品。对于发出商品，公司制定了物流管理、收入确认等管理制度，对销售发货、物流跟踪、设备签收或安装验收、收入确认等流程进行规范。

对于发出商品，货物出库后，公司根据出库单结转对应的库存商品到发出商品，根据出库数量和金额确认发出商品。待公司仓储部门发货后，由销售部门负责跟踪产品的物流情况，产品运送至客户指定交付地点后，与对方预约工作人员时间，待工作人员完成现场货物交接并经验收合格取得签收的送货单回单（或验收单）后，将相关信息反馈至财务部门进行收入确认，结转对应发出商品。

（三）报告期内公司发出产品至确认收入的平均周期

报告期内，公司发出商品主要为风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料和轨道交通车辆部件，上述产品从发出产品至确认收入的平均周期如下：

序号	产品	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	风电机组罩体	3-5 天	3-7 天	3-5 天	3-5 天
2	风电轻量化夹芯材料	3-5 天	3-5 天	3-5 天	3-5 天
3	轨道交通车辆部件	10-20 天	10-20 天	10-20 天	10-20 天

风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料从发出商品至确认收入的平均周期主要为 3-5 天，系陆上运输及客户确认所耗用的时间。2021 年度，公司向部分客户基地运输距离较远，运输所需时间增加，风电机组罩体从发出商品至确认收入的平均周期有所增加，随着生产基地布局的完善，在途时间及运输成本也有所下降。

轨道交通车辆部件从发出商品至确认收入的平均周期为 10-20 天，主要系轨道交通车间部件通常为按列发货，产品种类较多，客户确认时间较长所致。

（四）发出商品各期末盘点情况

发出商品尚在运输途中或客户尚未入库，难以进行实地盘点，因此通过向客户发放发出商品询证函，具体如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品金额	309.53	994.87	913.30	703.27
发函金额	275.77	883.21	643.30	557.79
发函比例	89.09%	88.78%	70.44%	79.31%
回函金额	269.02	881.09	643.22	557.69
回函比例	86.91%	88.56%	70.43%	79.30%
未回函替代测试金额	6.75	2.12	0.08	0.10
未回函替代测试比例	2.18%	0.21%	0.01%	0.01%
回函及替代测试比例	89.09%	88.78%	70.44%	79.31%

对于发出商品函证未回函的执行了替代性测试程序，获取了未回函客户的发出商品明细清单，抽查发出商品对应的合同或订单及出货单、发货运输单据等原始凭证，如该发出商品期后已结转确认收入，则同时收集相应的收入确认凭证、销售发票及回款单据等。

（五）是否存在寄售模式

寄售模式是指供应商根据客户的需求安排发货，送至客户的仓库或车间后，定期与客户结算产品的实际消耗量，并与客户进行结算，剩余未销售部分仍然为供应商的存货，但存放于客户的仓库或车间。

发行人的风电机组罩体、风电轻量化夹芯材料等主要产品根据客户的采购需求安排生产计划，完成生产后，公司根据客户要求，将产品送至客户指定地点，客户签收后，公司即完成了销售，因此，公司不存在寄售模式。

三、说明报告期内各项存货的进销存数量及金额；2021 年度对外处置部分呆滞原材料、库存商品的详细情况，包括处置金额、库龄、对应客户基本情况及与发行人是否存在关联关系，相关会计处理情况；未处置原材料、库存商品的金额、库龄、跌价准备计提情况，涉及印尼产巴沙木的存货跌价准备计提是否充分。

（一）报告期内各项存货的进销存数量及金额

报告期内，发行人存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，其进销存数量及金额如下：

1、原材料进销存情况

发行人采取“以销定产”的生产模式，产品主要系定制化产品，原材料细分种类多，按照存货编码统计的各期原材料采购种类超过 10,000 个。报告期各期，发行人主要原材料采购金额分别为 7,794.97 万元、28,710.89 万元、20,810.77 万元和 10,319.42 万元，占各期采购总额比例分别为 52.47%、68.47%、63.86%和 62.81%，占比相对较高，由此选择主要原材料分析进销存数量及金额的匹配性，具体如下：

单位：吨、立方米、万元

项目		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
邻苯通用型树脂	期初结存	731.66	693.25	888.81	686.74	550.26	444.50	565.18	393.78
	采购入库	1,622.89	1,600.09	3,741.15	3,772.70	6,070.74	4,370.29	2,471.80	2,037.28
	领用出库	1,299.89	1,280.92	3,898.31	3,766.19	5,732.19	4,128.05	2,486.72	1,986.56
	其中：生产领用	1,265.93	1,246.40	3,738.64	3,640.94	5,288.09	3,814.20	2,133.06	1,707.77
	期末结存	1,054.65	1,012.42	731.66	693.25	888.81	686.74	550.26	444.50
玻璃纤维制品	期初结存	928.12	627.03	977.71	593.61	1,339.55	766.48	1,382.36	747.95
	采购入库	2,187.21	1,512.26	5,247.09	3,545.39	8,185.49	4,716.74	3,418.17	2,010.44
	领用出库	1,666.67	1,152.04	5,296.67	3,511.98	8,547.34	4,889.61	3,460.98	1,991.91
	其中：生产领用	1,638.16	1,132.47	5,277.66	3,498.35	8,199.42	4,688.48	3,203.64	1,844.48
	期末结存	1,448.66	987.25	928.12	627.03	977.71	593.61	1,339.55	766.48
胶衣	期初结存	75.67	108.07	69.93	115.74	179.04	291.80	81.39	119.70
	采购入库	340.41	511.79	843.11	1,267.25	1,058.19	1,683.05	540.95	902.64

项目		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
	领用出库	296.30	443.28	837.37	1,274.92	1,167.30	1,859.11	443.30	730.54
	其中：生产领用	289.42	425.20	819.89	1,248.27	1,140.20	1,809.41	426.38	700.49
	期末结存	119.79	176.58	75.67	108.07	69.93	115.74	179.04	291.80
PET 泡沫	期初结存	639.31	126.35	591.73	155.63	246.05	81.50	-	-
	采购入库	16,018.53	3,009.34	23,670.31	4,909.78	12,646.87	4,110.30	927.47	338.11
	领用出库	13,898.33	2,604.95	23,622.72	4,939.06	12,301.19	4,036.17	681.42	256.60
	其中：生产领用	13,897.55	2,604.81	23,622.72	4,939.06	12,301.19	4,036.17	667.18	251.10
	期末结存	2,759.51	530.75	639.31	126.35	591.73	155.63	246.05	81.50
PVC 泡沫	期初结存	603.47	213.96	49.77	11.67	152.44	61.63	-	-
	采购入库	4,388.22	1,225.64	11,946.30	4,275.08	7,589.44	2,974.75	2,652.02	830.34
	领用出库	4,570.26	1,328.97	11,392.60	4,072.79	7,692.11	3,024.71	2,499.58	768.71
	其中：生产领用	4,568.66	1,328.84	11,389.40	4,071.29	7,692.11	3,024.71	2,308.30	687.35
	期末结存	421.43	110.64	603.47	213.96	49.77	11.67	152.44	61.63
巴沙木原材料	期初结存	777.90	401.68	1,375.73	1,021.48	249.48	142.30	-	-
	采购入库	5,743.44	2,460.30	5,145.03	3,040.57	15,061.74	10,855.76	3,165.52	1,676.16
	领用出库	3,505.01	1,559.17	5,742.86	3,660.37	13,935.48	9,976.58	2,916.04	1,533.86
	其中：生产领用	3,505.01	1,559.17	4,868.45	2,915.40	13,779.47	9,887.41	2,512.85	1,291.33
	期末结存	3,016.32	1,302.81	777.90	401.68	1,375.73	1,021.48	249.48	142.30

2、库存商品进销存情况

发行人库存商品主要为机舱罩、导流罩、风电机组罩体组件、轻量化夹芯材料等，期末余额构成如下：

单位：万元

项目	2022/6/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
机舱罩	740.23	228.98	338.75	972.72
导流罩	143.77	96.24	115.59	164.69
风电机组罩体组件	202.04	1,183.70	706.72	-
轻量化夹芯材料	464.87	291.41	929.51	-
轨道交通车辆部件	377.96	410.19	450.19	63.55
罩体模具	57.94	85.73	53.48	-
其他	17.85	46.31	64.10	70.47

合计	**2,004.66**	**2,342.56**	**2,658.35**	**1,271.44**

风电机组罩体组件为已完成主要生产工艺，仅需进行简单组装即可对外销售的产成品

公司风电机组罩体以组件形式生产完工入库，待所有组件齐备且客户通知发货后，一般仅需 3-5 个小时即可完成组件组装及发货前的检查工作，为便于生产和仓储管理，一般在临近发货时才进行组装工作，公司将此类风电机组罩体组件纳入库存商品核算。

因数量单位统一，以下列示机舱罩、导流罩、轻量化夹芯材料的进销存：

单位：套、立方米、万元

项目		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
机舱罩	期初结存	36.00	228.98	53.00	338.75	168.00	972.72	96.00	528.05
	本期入库	1,235.00	7,971.12	3,128.00	18,552.12	4,240.00	24,176.44	1,892.00	9,168.33
	本期出库	1,155.00	7,459.86	3,145.00	18,661.89	4,355.00	24,810.40	1,820.00	8,723.66
	期末结存	116.00	740.23	36.00	228.98	53.00	338.75	168.00	972.72
导流罩	期初结存	62.00	96.24	67.00	115.59	97.00	164.69	104.00	167.75
	本期入库	1,166.00	2,001.33	3,696.00	5,807.10	4,607.00	7,795.79	1,924.00	2,773.75
	本期出库	1,131.00	1,953.80	3,701.00	5,826.45	4,637.00	7,844.89	1,931.00	2,776.81
	期末结存	97.00	143.77	62.00	96.24	67.00	115.59	97.00	164.69
轻量化夹芯材料	期初结存	787.78	291.41	622.99	929.51	-	-	-	-
	本期入库	21,226.22	8,046.05	35,253.30	15,667.38	25,509.73	20,346.53	3,704.51	2,480.61
	本期出库	20,544.59	7,872.59	35,088.51	16,305.48	24,886.74	19,417.02	3,704.51	2,480.61
	期末结存	1,469.41	464.87	787.78	291.41	622.99	929.51	-	-

3、发出商品进销存情况

发行人主要产品为机舱罩、导流罩、轻量化夹芯材料，货物出库时先确认发出商品，待客户签收后将发出商品结转至营业成本，其进销存情况如下：

单位：套、立方米、万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额

机舱罩	期初结存	62.00	385.77	41.00	243.13	10.00	54.81	-	-
	本期增加	1,155.00	7,459.86	3,145.00	18,661.89	4,355.00	24,810.40	1,820.00	8,723.66
	本期结转	1,205.00	7,752.60	3,124.00	18,519.25	4,324.00	24,622.08	1,810.00	8,668.85
	期末结存	12.00	93.03	62.00	385.77	41.00	243.13	10.00	54.81
导流罩	期初结存	38.00	59.92	30.00	89.48	20.00	27.82	-	-
	本期增加	1,131.00	1,953.80	3,701.00	5,826.45	4,637.00	7,844.89	1,931.00	2,776.81
	本期结转	1,130.00	1,950.60	3,693.00	5,856.01	4,627.00	7,783.23	1,911.00	2,748.99
	期末结存	39.00	63.12	38.00	59.92	30.00	89.48	20.00	27.82
轻量化夹芯材料	期初结存	429.05	167.15	174.78	74.01	440.96	330.96	-	-
	本期增加	20,309.23	7,772.24	33,363.57	14,928.25	24,622.79	19,210.56	3,518.37	2,358.00
	本期结转	20,738.28	7,939.39	33,109.29	14,835.10	24,888.97	19,467.51	3,077.41	2,027.04
	期末结存	-	-	429.05	167.15	174.78	74.01	440.96	330.96

（二）2021 年度对外处置部分呆滞原材料、库存商品的详细情况，包括处置金额、库龄、对应客户基本情况及与发行人是否存在关联关系，相关会计处理情况

（1）处置原材料、库存商品的详细情况

2020 年，在行业对巴沙木原材料需求爆发式增长的情况下，巴沙木传统产区产量无法满足市场爆发式需求，发行人追随行业步伐，尝试使用印尼产地巴沙木作为原材料。后经行业实践验证，印尼产巴沙木制品整体力学性能及稳定性较差，对印尼产巴沙木制品的接受程度有所降低，发行人出于谨慎角度对印尼产巴沙木相关原材料及库存商品计提了跌价。

对于尚未使用的巴沙木原材料，发行人以较低的市场价格对外出售，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	已计提跌价金额	处置金额	库龄	对应客户
原材料	744.97	744.97	1.23	1 年以内	金科
			10.73	1 年以内	李征兰
			8.72	1 年以内	苏州市羽童复合材料有限公司

对于已生产为库存商品的巴沙木制品，因已按客户定制尺寸进行切割而无

法重复利用，故通过固废处理公司进行报废处理，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	已计提跌价金额	处置费用	库龄	固废处理供应商
库存商品	741.61	741.61	4.86	1 年以内	常州市绿泽环境科技有限公司

（2）对应客户基本情况

2021 年，公司向苏州市羽童复合材料有限公司及自然人金科、李征兰出售上述原材料，并委托常州市绿泽环境科技有限公司对上述库存商品进行报废处理。出售价格系根据当时市场情况与买家协商确定，出售价格具有公允性，前述买家、固废处理公司与发行人不存在关联关系。

①苏州市羽童复合材料有限公司

主体名称	苏州市羽童复合材料有限公司
成立时间	2018/5/21
注册资本	100 万元人民币
经营范围	复合材料销售，塑料制品销售，玻璃纤维及制品销售，玻璃钢及制品销售，木制品销售，纺织、服装及家庭用品批发，机械设备、五金产品及电子产品批发；道路普通货物运输；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：模具销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；石墨及碳素制品销售；合成材料销售；高性能纤维及复合材料销售；金属基复合材料和陶瓷基复合材料销售；润滑油销售；橡胶制品销售；玻璃纤维增强塑料制品销售；包装材料及制品销售；建筑材料销售；金属制品销售；劳动保护用品销售；日用百货销售；电气设备销售；仪器仪表销售；液压动力机械及元件销售；金属工具销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主要股东	薛静妮持股 80%，姚敏燕持股 20%
是否存在关联关系	否

②常州市绿泽环境科技有限公司

主体名称	常州市绿泽环境科技有限公司
成立时间	2014/1/2
注册资本	300 万元人民币
经营范围	环境保护技术开发与咨询服务；纳米产品的研究、生产与销售；环保工程的设计、施工；环保设备、设施的维护、保养；环境监测及污染治理；环境保护设备、计算机软、硬件及

	耗材、电子产品、建筑材料、塑料制品、金属材料、橡胶制品、五金制品、化工原料及产品（不含危险化学品）的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；固体废物治理（不含危险品）；搬运装卸服务；仓储服务（不含危险化学品）；石材加工；玻璃制品制造、加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要股东	陆静持股 90%，邓国祥持股 10%
是否存在关联关系	否

（3）相关会计处理情况

①发生报废

借：待处理财产损溢（报废存货的账面价值）

借：存货跌价准备

贷：原材料、库存商品

②对外处置

借：银行存款

贷：其他业务收入

贷：应交税费——应交增值税（销项税额）

借：其他业务成本

贷：待处理财产损溢

（三）未处置原材料、库存商品的金额、库龄、跌价准备计提情况，涉及印尼产巴沙木的存货跌价准备计提是否充分

2021 年度仅存在未处置原材料，相关库龄、跌价准备计提情况如下：

类别	未处置的金额（万元）	库龄	跌价准备计提情况（万元）
原材料	58.41	1-2 年	58.41

未处置原材料的主要系公司向湖州龙毅木业有限公司采购的巴沙木存在质量问题，双方存在合同纠纷，目前已结案，公司尚未处置该部分原材料。

2021 年度，公司对涉及印尼产巴沙木的存货进行全额计提减值处理，涉及印尼产巴沙木的存货跌价准备计提充分。

四、说明 2019 年及 2021 年存货跌价准备金额占存货余额的比例大幅低于行业平均值的合理性，结合存货库龄结构、在手订单及期后销售情况说明存货跌价准备计提的充分性。

（一）2019 年及 2021 年存货跌价准备金额占存货余额的比例大幅低于行业平均值的合理性

报告期内，公司及同行业可比公司存货跌价准备金额及占存货账面余额比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
双一科技	45.25	0.16%	162.54	1.05%	45.25	0.23%	47.38	0.29%
保定维赛	未披露	未披露	3,075.91	19.39%	2,045.29	11.25%	15.49	0.17%
可比公司平均值	**45.25**	**0.16%**	**1,619.23**	**10.22%**	**1,045.27**	**5.74%**	**31.44**	**0.23%**
公司	**58.41**	**0.60%**	**58.41**	**0.69%**	**1,544.99**	**17.62%**	**-**	**-**

2019 年，公司存货跌价准备金额占存货余额的比例低于行业平均值主要原因为双一科技产品种类较多，个别产品订单单价较低按照产品的订单售价减去需发生的费用及税金低于账面价值，计提 47.38 万元的存货跌价准备金额。保定维赛对少量结存的已加工成型产成品但无相关订单计提少额的存货跌价准备。

2020 年，公司存货跌价准备金额占存货余额的比例与行业平均值的差异系受国内风电“抢装”及“新冠疫情”蔓延导致巴沙木原料主产国厄瓜多尔出口受到冲击双重影响，国内市场巴沙木原料供应紧张，公司与保定维赛采购的巴沙木均出现瑕疵情况，双方根据各自情况对相关原料及产品计提存货跌价准备。

2021 年，公司存货跌价准备金额占存货余额的比例低于行业平均值主要原因为双一科技存货账面余额较高，达 15,542.80 万元，期末对个别产品订单单价较低的存货计提跌价准备。保定维赛某型号的 PVC 产品因客户 Vestas 相关风电项目结项，导致使用价值低，对期末结存的该型号产品全部计提存货跌价准备。而公司及时总结 2020 年度的存货管理经验，高度重视 2021 年的存货工作，并及时处置了大部分计提跌价的存货，因此存货跌价准备较低。

（二）结合存货库龄结构、在手订单及期后销售情况说明存货跌价准备计提的充分性

（1）结合存货库龄结构分析存货跌价准备计提的充分性

公司存货库龄结构请参见本问询函回复之“19.关于存货”之“一、（二）各类存货的账龄结构、跌价准备计提比例及金额，结合业务规模分析存货账面价值持续增长的合理性”。

2019 年末及 2021 年末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 99.47%和 99.05%，库龄超过 1 年的存货主要为钣金件及玻璃钢制品等原材料，无保质期限制。

（2）结合在手订单分析存货跌价准备计提的充分性

2019 年末及 2021 年末，公司在手订单金额分别为 4,016.47 万元及 10,822.93 万元，2021 年末未计提存货跌价准备的原因主要系公司在手订单金额较高，公司产品滞销风险较小；2019 年末未计提存货跌价准备的原因主要系 2019 年下半年至 2020 年末，公司下游客户受政策影响均加快项目建设进度，集中开展大规模风电场建设，形成风电抢装潮，因此公司存货呆滞的可能性较小，未计提存货跌价准备具有合理性。

（3）结合期后销售情况分析存货跌价准备计提的充分性

2019 年末及 2021 年末，公司库存商品及发出商品均已实现期后销售，具体如下：

单位：万元

时间	项目	账面余额	期后销售金额	期后结转比率
2021 年末	库存商品	2,342.56	2,342.56	100%
	发出商品	994.87	994.87	100%
	合计	**3,337.43**	**3,337.43**	**100%**
2019 年末	库存商品	1,271.44	1,271.44	100%
	发出商品	703.27	703.27	100%
	合计	**1,974.71**	**1,974.71**	**100%**

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、查阅报告期内存货的账面价值明细表，访谈采购、生产部门负责人，了解存货管理相关情况，分析存货账面价值持续增长、存货周转率持续降低的原因及合理性；了解存货账龄结构、存货减值测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理；

2、获取发行人发出商品明细，访谈公司销售人员，了解公司从出库到验收的相关流程，确认依据管理措施，计算发出至确认收入的平均周期，了解发行人是否存在寄售模式；

3、获取报告期内各项存货的主要原材料、库存商品、发出商品的进销存数量及金额；访谈公司仓管人员，了解 2021 年度对外处置部分呆滞原材料、库存商品的详细情况，查阅对应客户基本情况，核查是否与发行人存在关联关系及相关会计处理情况。了解未处置原材料、库存商品的金额、库龄、跌价准备计提情况，分析印尼产巴沙木的存货跌价准备计提是否充分；

4、获取同行业可比公司关于存货跌价准备的相关资料，结合产品类别等分析公司与同行业可比公司存货跌价准备计提差异原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司的存货账面价值持续增长主要系生产基地增加，根据销售情况进行生产备货所致。公司存货周转率波动受业绩波动影响，波动趋势与业绩波动相对一致。存货库龄主要集中在 1 年以内，存货跌价准备计提充分；

2、对于发出商品，发行人制定了物流管理、收入确认等管理制度，对销售发货、物流跟踪、设备签收或安装验收、收入确认等流程进行规范；报告期内，公司不存在寄售模式，对主要产品从发出产品至确认收入的平均周期合理。

3、公司已说明报告期内各项存货的主要原材料、库存商品、发出商品的进销存数量及金额，以及 2021 年度对外处置部分呆滞原材料、库存商品的详细情况、对应客户等，接受呆滞原材料的客户均为常州地区周边的单位或人员，与发行人不存在关联关系。2021 年度仅存在未处置原材料，已补充说明未处置原

材料的金额、库龄、跌价准备计提情况，涉及印尼产巴沙木的存货跌价准备计提充分。

4、2019 年及 2021 年存货跌价准备金额占存货余额的比例低于双一科技，系双一科技对个别产品订单单价较低或者部分产品售价、用途不及预期的存货计提跌价准备所致。2021 年存货跌价准备金额占存货余额比例低于保定维赛，系保定维赛巴沙木原料采购规模及 PVC 产品因客户风电项目结项等，且相关跌价准备未结转，导致存货跌价准备与公司差异较大。

20.关于固定资产及使用权资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 4,299.13 万元、15,069.39 万元和 16,393.42 万元，主要为房屋及建筑物、机械设备等。

（2）发行人原厂区被当地政府征收，2020 年收购隆英机械、隆英欧伯增加厂房及办公场地，2021 年购置机械设备、原材料仓库竣工转固。发行人未对固定资产计提减值准备。

（3）最近一期发行人确认房屋及建筑物的使用权资产账面原值 2,679.70 万元，累计折旧 822.71 万元。

请发行人：

（1）说明 2020 年新增房屋及建筑物的成新率、折旧年限及确认依据、折旧费用、厂房利用率及上述指标与原厂房的差异情况。

（2）说明机器设备原值与产能、产量的匹配关系，与同行业可比公司进行对比并说明合理性。

（3）比较各类固定资产使用的主要折旧年限与同行业可比公司的差异，说明折旧政策的合理性；说明资产减值测试的具体情况，未计提减值准备的合理性。

（4）结合相关房屋及建筑物的租赁合同说明使用权资产及租赁负债的确认依据、形成过程、计量准确性，使用权资产的折旧政策及合理性，是否应计提减值准备，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、2020 年新增房屋及建筑物的成新率、折旧年限及确认依据、折旧费用、厂房利用率及上述指标与原厂房的差异情况。

因金坛区城市建设规划需要，常州市金坛区土地收购储备中心对发行人位于金坛经济开发区汇康路 26 号（下称“原厂房”）的国有土地使用权进行收储。基于上述原厂房被当地政府征收，为解决发行人生产中所缺土地、厂房问题，发行人于 2020 年度收购了隆英机械、隆英欧伯公司，主要为了取得隆英机械和隆英欧伯位于金坛大道 92 号的土地、厂房（下称“新厂房”），解决了发行人厂房及办公场地的需要。

2020 年新增房屋及建筑物与原厂房的成新率、折旧年限及确认依据、折旧费用、厂房利用率情况对比如下：

单位：万元

项 目	新厂房	原厂房
成新率	83.00%	85.00%
折旧年限	20.00	20.00
折旧年限确认依据	按照房屋所有权证规定年限与管理层评估可使用年限孰低	按照房屋所有权证规定年限与管理层评估可使用年限孰低
房屋建筑物面积（平方米）	37,225.40	16,888.08
每年折旧费用	437.45	100.59
厂房利用率	接近饱和	接近饱和

从上表中可知，2020 年新增房屋及建筑物与原厂房在成新率、折旧年限及确认依据、厂房利用率等方面不存在显著差异。

折旧费用增加主要是可使用面积增加。一方面由于 2020 年业绩增加，房屋建筑物的面积需求增加，另一方面，子公司兆庚新材由原来的向合并外公司租赁房产，转变成使用合并内房屋建筑物，减少了房屋租赁支出。

二、说明机器设备原值与产能、产量的匹配关系，与同行业可比公司进行对比并说明合理性。

（一）说明机器设备原值与产能、产量的匹配关系

1、产能与固定资产规模的匹配关系及计算过程

（1）风电机舱罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品

报告期内，公司风电机舱罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品以生产人员全年理论工时数衡量产能，产能与固定资产规模无显著匹配关系，机器设备、模具原值与理论可利用小时数的比较情况如下：

项 目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度		2019 年末/2019 年度
	金额/数量	变动/变动率	金额/数量	变动/变动率	金额/数量	变动/变动率	金额/数量
风电机组罩体类产品							
机器设备原值	2,390.69	3.51%	2,309.71	55.50%	1,485.35	654.16%	196.96
模具原值	2,239.34	36.30%	1,642.95	36.27%	1,205.65	136.75%	509.24
理论可利用工时数（万小时）	44.15	-	110.16	-28.24%	153.52	204.60%	50.40
投产基地数量	5	1	4	-	4	2	2
轨道交通车辆部件类产品							
机器设备原值	319.66	-	319.66	46.04%	218.89	65.47%	132.28
模具原值	609.18	13.10%	538.64	11.63%	482.52	41.15%	341.84
理论可利用工时数（万小时）	10.61	-	24.91	35.92%	18.32	10.50%	16.58

注：机器设备原值和模具原值为各类产品对应生产机器设备和模具的期末原值，下同。

报告期内，公司为主动迎合下游风电和轨道交通行业的积极变化，逐年新增购置机器设备和增加模具以满足新设立生产基地、不断扩大的产品类别生产需求和保障充足的产品供应能力。

（2）轻量化夹芯材料类产品

公司轻量化夹芯材料类产品以生产工序中关键生产设备的加工能力作为产能，其产能与机器设备规模的匹配关系如下：

单位：万元

项 目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度		2019 年末/2019 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
机器设备原值	2,366.50	2.37%	2,311.63	3.07%	2,242.80	290.64%	574.14
产能（立方米）	19,051.20		35,619.47	35.61%	26,265.60	135.97%	11,131.08

公司 2019 年轻量化夹芯材料业务规模较小，2020 年下游风电行业需求旺盛，公司购置机器设备扩大产能，2020 年末机器设备原值相比于 2019 年末增长 290.64%，相应地 2020 年产能较 2019 年增长 135.97%。

2021 年公司对于因加工能力不足而导致整体产能受限的生产工序针对性购置机器设备，2020 年产能受限的关键生产工序为外形裁切工序，公司 2021 年相应新增外形裁切用设备以解决外形裁切工序加工能力不足问题，故 2021 年产能同比增长 35.61%。

2、产能与生产设备数量的匹配关系及计算过程

（1）风电机舱罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品

公司风电机舱罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品同属于高分子复合材料制品，生产流程差异较小，均经过成型、切割打磨、装配等环节，所需生产设备基本类似，其产能与主要生产设备数量的匹配关系如下：

单位：台/套

主要生产设备	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度		2019 年末/2019 年度
	数量	变动/变动率	数量	变动/变动率	数量	变动/变动率	数量
胶衣喷涂设备	15	1	14	5	9	5	4
真空泵、真空系统	33	5	28	10	18	12	6
数控加工中心	7	-	7	2	5	4	1
起重机	7	-	7	1	6	2	4
除尘设备、废气净化系统	12	3	9	5	4	1	3
模具	2,119	398	1,721	531	1,190	627	563
理论可利用小时数（万小时）							

主要生产设备	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度		2019 年末/2019 年度
	数量	变动/变动率	数量	变动/变动率	数量	变动/变动率	数量
风电机舱罩体类产品	44.15		110.16	-28.24%	153.52	204.60%	50.40
轨道交通车辆部件类产品	10.61		24.91	35.92%	18.32	10.50%	16.58

注：机器设备数量和模具数量为各类产品对应生产机器设备和模具的期末数量，下同。

风电机舱罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品产能与生产设备数量无显著的匹配关系，报告期内公司不断完善全国性生产基地布局，主要生产设备数量和模具数量逐年增加。

（2）轻量化夹芯材料类产品

轻量化夹芯材料类产品以生产工序中关键生产设备的加工能力作为产能，其产能与生产设备数量的匹配关系如下：

单位：台

主要生产工序	主要生产设备	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度		2019 年末/2019 年度
		变动/变动率	变动/变动率	数量	变动/变动率	数量	变动/变动率	数量
切片	开片机	8	-	8	-	8	7	1
开槽	浅槽机、深槽机、开槽机	14	-	14	-	14	10	4
打孔	打孔机	8	-	8	-	8	6	2
裁四边	双端锯、数控四边锯	3	-	3	1	2	1	1
外形裁切	线切割机、竖切机、推台锯、自动裁切机	11	2	9	1	8	3	5
倒角	倒角锯、倒角机、小角度机	11	-	11	-	11	8	3
UD 加工	五轴加工中心	3	-	3	-	3	2	1
除尘	除尘系统	5	-	5	-	5	3	2
-	PET 生产线	1	-	1	-	1	1	-
产能（立方米）		19,051.20		35,619.47	35.61%	26,265.60	135.97%	11,131.08

为抓住 2020 年下游市场需求蓬勃发展的机遇，公司 2020 年对轻量化夹芯材料各主要生产工序均购置机器设备提高生产加工能力，从而扩大整体产能。

2021 年针对外形裁切工序加工能力不足问题，公司 2021 年新增购置外形裁切用机器设备，故产能较 2020 年实现同比增长。

3、产能与生产人员数量的匹配关系及计算过程

风电机组罩体类产品和轨道交通车辆部件类产品产能与生产人员数量的匹配关系及计算过程参见本问询函回复之“一、说明产能利用率的具体计算方式，是否符合行业惯例，结合发行人……”之“（一）说明产能利用率的具体计算方式，是否符合行业惯例”。轻量化夹芯材料类产品产能与生产人员数量的匹配关系及计算过程如下：

项目	公式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员平均人数（人）	A	156	150	140	26
每日工时（小时/天）	B	8	8	8	8
工作天数（天）	C	126	252	252	252
产能（立方米）	D	19,051.20	35,619.47	26,265.60	11,131.08
产量（立方米）	E	20,105.84	35,253.30	25,509.73	3,704.51
产能利用率	F=E/D	105.54%	98.97%	97.12%	33.28%

注：生产人员平均人数为轻量化夹芯材料直接生产人员按月度加权平均人数

公司轻量化夹芯材料产品产能主要由生产工序中关键生产设备的加工能力决定，与生产人员数量无明显的匹配关系，报告期内轻量化夹芯材料产品生产人员人数稳定增加，与产能变动趋势一致。

（二）与同行业可比公司进行对比并说明合理性

由于同行业可比公司双一科技和保定维赛经营业务均涉及多个产品类别，且未披露各类产品对应的机器设备原值，因此无法按各类产品的产能、产量和对应机器设备原值的比例，与同行业可比公司进行对比分析。发行人与同行业可比公司营业收入与机器设备原值的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
公司	机器设备账面原值	5,082.64	4,941.00	3,946.66	903.37
	模具账面原值	2,848.52	2,181.59	1,688.17	851.08

公司名称	项目	2022年6月30日/2022年1-6月	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度
	模具账面原值+机器设备账面原值	7,931.16	7,122.59	5,634.83	1,754.45
	营业收入	27,092.14	61,959.98	85,712.50	30,838.50
	营业收入/机器设备账面原值	**5.33**	**12.54**	**21.72**	**34.14**
	营业收入/（模具账面原值+机器设备账面原值）	**3.42**	**8.70**	**15.21**	**17.58**
双一科技	机器设备账面原值	16,294.52	16,122.32	13,986.51	10,610.58
	营业收入	39,769.61	100,162.40	139,196.20	82,751.54
	营业收入/机器设备账面原值	**2.44**	**6.21**	**9.95**	**7.80**
保定维赛	机器设备账面原值	未披露	11,353.11	12,110.11	6,828.55
	营业收入	未披露	80,730.50	126,843.23	37,584.34
	营业收入/机器设备账面原值	**未披露**	**7.11**	**10.47**	**5.50**

注：同行业可比公司营业收入为不区分产品类别的营业收入总额，机器设备账面原值亦不区分产品类别，相关数据来自其招股说明书和年度报告。

由上表可知，报告期内，发行人营业收入与机器设备账面原值的比例，相较于同行业可比公司有较明显的差异，主要原因系：

（1）发行人生产用模具计入长期待摊费用科目核算，同行业可比公司双一科技将相关生产用模具计入固定资产科目核算，若将发行人长期待摊科目中的模具金额计入固定资产科目-机器设备类别中，则报告期内发行人营业收入与机器设备账面原值的比例分别为 17.58、15.21、8.70 和 3.42，与同行业可比公司的差异显著缩窄。

（2）双一科技车辆用复合材料制品采用长纤维增强热塑性复合材料模压成型工艺（LFT-D）和高压树脂传递模塑成型工艺（HP-RTM）生产，此类工艺下便于实现机器自动化批量生产，因而该产品业务对应的机器设备金额较高，单位机器设备收入金额较低。

（3）保定维赛主营产品 PVC 结构泡沫、PET 结构泡沫和 Balsa 木芯材均具有利用机器设备批量化生产的特点，故机器设备金额较高，营业收入与机器设备账面原值的比例较低。

综上，与同行业可比公司相比，公司机器设备原值与产能、产量的匹配关

系具有合理性。

三、比较各类固定资产使用的主要折旧年限与同行业可比公司的差异，说明折旧政策的合理性；说明资产减值测试的具体情况，未计提减值准备的合理性。

（一）发行人各类固定资产使用的主要折旧年限与同行业可比公司对比

报告期内，发行人与可比公司固定资产均使用年限平均法计提折旧，折旧年限对比分析如下：

资产类别	发行人	双一科技	保定维赛
房屋及建筑物	20 年	5 年-30 年	25 年
机器设备	3 年-10 年	5 年-10 年	10 年
运输工具	3 年-5 年	5 年	4 年
办公设备及其他	3 年-10 年	5 年-10 年	5 年

注：根据双一科技首次公开发行上市招股说明书，房屋建筑物中预计使用寿命为 5 年的资产为自动门，预计使用寿命为 10 年的资产为简易厂棚。

报告期内，发行人主要固定资产折旧年限与同行业可比公司无重大差异。

（二）固定资产减值测试的具体情况，未计提减值准备的合理性。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，发行人应当于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，发行人应当进行减值测试，估计其可收回金额。报告期各期末，发行人对固定资产是否存在减值迹象进行了分析，具体如下：

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况
1	资产的市价当期大幅下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	发行人固定资产未发生市价大幅下降的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	发行人经营所处的经济、技术或者法律等环境以及固定资产所处的市场未发生重大变化，未对发行人产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未明显提高
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	发行人定期盘点等方式对固定资产进行观察、确认，对于损坏或陈旧的资产已进行维修、报废等处理

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，发行人产能利用率较高，无已经或者将被闲置、停止使用或计划提前处置的固定资产
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	发行人不存在固定资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形
7	发行人不存在固定资产和在建工程的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形	发行人不存在其他表明固定资产可能已经发生减值的迹象

报告期内，发行人经营情况良好，固定资产运营情况良好，不存在上述企业会计准则所认定的减值迹象，无需计提资产减值准备。

发行人与同行业可比公司的固定资产减值准备计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面原值	减值准备	账面原值	减值准备
双一科技	43,586.67	-	43,070.39	-
保定维赛	未披露	未披露	26,485.34	91.59
发行人	16,720.61	-	16,393.42	-

数据来源：双一科技数据来自其定期报告，保定维赛数据来自其招股说明书

如上所示，同行业可比公司仅保定维赛对固定资产计提了 91.59 万元的减值准备，计提比例为 0.35%，主要系其生产基地发泡车间永久性停产事项所致。除此之外，发行人使用权资产的减值准备计提与同行业可比公司不存在显著差异。

四、结合相关房屋及建筑物的租赁合同说明使用权资产及租赁负债的确认依据、形成过程、计量准确性，使用权资产的折旧政策及合理性，是否应计提减值准备，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）结合相关房屋及建筑物的租赁合同说明使用权资产及租赁负债的确认依据、形成过程、计量准确性

1、使用权资产及租赁负债的确认情况

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人使用权资产和租赁负债的具体情况如下：

单位：万元

序号	租赁标的	资产性质	原值	累计折旧	账面价值	租赁负债（含一年内到期部分）
1	江苏常友力驰仓库及食堂	仓库	235.45	146.14	89.31	
2	承德常凯丰宁仓储物流园厂房及场地	厂房、场地	1,242.98	440.90	802.08	
3	承德常凯丰宁仓储物流园辅房	仓库	44.04	16.87	27.17	
4	承德常凯丰宁仓储物流园 5 号仓库	仓库	89.52	48.49	41.03	
5	承德常凯丰宁仓储物流园宿舍楼食堂餐厅	办公室、宿舍、食堂	232.03	90.79	141.24	
6	湖南常友宏信创业创新产业园二期 A4 栋厂房	仓库	394.15	262.77	131.38	87.30
7	湖南常友宏信创业创新产业园二期 A6 栋厂房	厂房、仓库、办公室、宿舍、食堂	321.16	222.34	98.82	
8-1	内蒙古常卓鸿信泰院内厂房	厂房	78.18	19.54	58.64	39.09
8-2	内蒙古常卓鸿信泰院内仓库	仓库	74.63	18.66	55.97	36.41
8-3	内蒙古常卓鸿信泰院内 3 楼办公室	办公室、宿舍	38.07	9.52	28.55	18.57
9-1	内蒙古常卓鸿信泰东仓库	仓库	62.59	6.95	55.64	11.68
9-2	内蒙古常卓鸿信泰院内 4 楼办公室	宿舍	23.46	4.89	18.57	41.40
10	云南常友小寨工业园区办	办公室、宿	23.50	1.07	22.43	10.96

序号	租赁标的	资产性质	原值	累计折旧	账面价值	租赁负债（含一年内到期部分）
	公及宿舍楼	舍、食堂				
11	云南常友小寨工业园区二号厂房及场地	厂房、场地	326.91	27.24	299.67	160.93
	合计		**3,186.67**	**1,316.17**	**1,870.50**	**406.33**

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人确认使用权资产对应的相关房屋及建筑物的租赁合同如下：

序号	出租方	承租方	租赁地址	面积（㎡）	租金	用途
1	江苏力弛新能源科技有限公司	常友科技	常州市亿晶路 198 号	厂房：8,415.04 食堂：218.75	第一、二年：每年 145 元/平方米； 第三年：每年 150 元/平方米	仓库
2	丰商集团有限公司（原名丰淘物流服务有限公司，下同）	承德常凯	丰宁经济开发区广平路北端西侧（仓储物流园厂房）	房屋：10,312.00 场地：12,980.00	房屋：216.55 万元/年 场地：114.30 万元/年	厂房
3	丰商集团有限公司	承德常凯	丰宁经济开发区广平路北端西侧（仓储物流园厂房的简易辅房）	1,000.00	12.00 万元/年	仓库
4	丰商集团有限公司	承德常凯	丰宁物流园 5#库房	4,050.00	第一年 81.00 万元，调价后第二年 40.50 万元/年	仓库
5	丰商集团有限公司	承德常凯	丰宁经济开发区广平路北端西侧（仓储物流园整体宿舍楼及餐厅）	宿舍 78 间 餐厅：942	56.16 万元/年 10.00 万元/年	员工宿舍、食堂
6	湖南天人合产业发展有限公司	湖南常友	湘潭市宏信创新产业园二期 A4 栋	8,597.44	185.70 万元/年，第三年起递增 5%，但不高于市场价	仓库
7	湖南天人合产业发展有限公司	湖南常友	湘潭市宏信创新产业园二期 A6 栋	6,864.23	149.91 万元/年，第三年起递增 5%，但不高于市场价	厂房
8	内蒙古鸿信泰仓储物流有限公司	常卓科技	巴彦淖尔市经济开发区东区内蒙古鸿信泰仓储物流有限公司院内办公楼第三层及厂房	厂房：3,333.00	43.60 万元/年	厂房
				仓库：3,333.00	43.60 万元/年	厂房
				办公楼：第三层整层	22.24 万元/年	办公
9	内蒙古鸿信泰仓储物流有限公司	常卓科技	巴彦淖尔市经济开发区东区内蒙古鸿信泰仓储物流有限公司院内办公	仓库：2,800.00	21.84 万元/年（不含税）	仓库

序号	出租方	承租方	租赁地址	面积（㎡）	租金	用途
			楼第四层及东仓库	4 楼办公室：第四层整层	12 万元/年（不含税）	宿舍
10	曲靖市首锋矿山配件有限公司	云南常友	曲靖市马龙区小寨工业园区内	一号办公室：430 二号宿舍：302 三号宿舍：579	12.59 万元/年（不含税）	办公室 宿舍
11	曲靖市首锋矿山配件有限公司	云南常友	曲靖市马龙区小寨工业园区内	10,324.00	167.25 万元/年（不含税）	厂房

2、使用权资产及租赁负债的确认依据、形成过程

发行人按照租赁期开始日尚未支付的租赁付款额的现值对租赁负债进行初始计量，并按照成本对使用权资产进行初始计量，该成本包括：①租赁负债的初始计量金额；②在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；③发生的初始直接费用；④为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本，但不包括属于为生产存货而发生的成本。

结合相关房屋及建筑物的租赁合同条款，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人使用权资产的形成过程如下：

单位：万元

序号	项目	租赁付款额	租赁负债初始计量金额①	租赁期开始日前已支付的租赁付款额②	租赁激励相关金额、初始直接费用及复原成本③	合同变更影响金额④	使用权资产原值⑤=①+②-③+④
1	江苏常友力驰仓库及食堂	249.94	200.50	34.96	-	-	235.45
2	承德常凯丰宁仓储物流园厂房及场地	1,184.17	602.57	548.66	-	91.74	1,242.98
3	承德常凯丰宁仓储物流园辅房	44.04	-	44.04	-	-	44.04
4	承德常凯丰宁仓储物流园 5 号仓库	148.62	70.94	74.31	-	-55.73	89.52
5	承德常凯丰宁仓储物流园宿舍楼食堂餐厅	242.79	110.63	121.39	-	-	232.03
6	湖南常友宏信创业创新产业园二期 A4 栋厂房	406.77	349.93	44.21	-	-	394.15
7	湖南常友宏信创业创新产业园二期 A6 栋厂房	327.96	285.89	35.27	-	-	321.16
8-1	内蒙古常卓鸿信泰院内厂房	79.99	38.18	40.00	-	-	78.18
8-2	内蒙古常卓鸿信泰院内仓库	79.99	74.63	-	-	-	74.63
8-3	内蒙古常卓鸿信泰院内 3 楼办公室	40.80	38.07	-	-	-	38.07
9-1	内蒙古常卓鸿信泰东仓库	65.52	62.59	-	-	-	62.59

序号	项目	租赁付款额	租赁负债初始计量金额①	租赁期开始日前已支付的租赁付款额②	租赁激励相关金额、初始直接费用及复原成本③	合同变更影响金额④	使用权资产原值⑤=①+②-③+④
9-2	内蒙古常卓鸿信泰院内 4 楼办公室	24.00	23.46	-	-	-	23.46
10	云南常友小寨工业园区办公及宿舍楼	24.02	10.91	12.59	-	-	23.50
11	云南常友小寨工业园区二号厂房及场地	334.50	159.66	167.25	-	-	326.91
	合计	**3,253.11**	**2,027.98**	**1,122.68**	-	**36.01**	**3,186.67**

综上，发行人使用权资产及租赁负债以租赁合同条款为计算依据，计量准确，符合企业会计准则的规定。

（二）使用权资产的折旧政策及合理性，是否应计提减值准备，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、使用权资产的折旧政策及合理性

发行人使用权资产从租赁开始日按照直线法计提折旧，其折旧年限如下表所示：

序号	项目	折旧期限（月）	租赁选择权
1	江苏常友力驰仓库及食堂	29	未约定
2	承德常凯丰宁仓储物流园厂房及场地	47	未约定
3	承德常凯丰宁仓储物流园辅房	47	未约定
4	承德常凯丰宁仓储物流园 5 号仓库	24	未约定
5	承德常凯丰宁仓储物流园宿舍楼食堂餐厅	50	未约定
6	湖南常友宏信创业创新产业园二期 A4 栋厂房	27	未约定
7	湖南常友宏信创业创新产业园二期 A6 栋厂房	26	未约定
8-1	内蒙古常卓鸿信泰院内厂房	25	未约定
8-2	内蒙古常卓鸿信泰院内仓库	27	未约定
8-3	内蒙古常卓鸿信泰院内 3 楼办公室	25	未约定
9-1	内蒙古常卓鸿信泰东仓库	24	未约定

序号	项目	折旧期限（月）	租赁选择权
9-2	内蒙古常卓鸿信泰院内 4 楼办公室	36	未约定
10	云南常友小寨工业园区办公及宿舍楼	22	未约定
11	云南常友小寨工业园区二号厂房及场地	24	未约定

根据《企业会计准则应用指南》规定，承租人应当参照《企业会计准则第 4 号——固定资产》有关折旧规定，自租赁期开始日起对使用权资产计提折旧。使用权资产通常应自租赁期开始的当月计提折旧。

承租人在确定使用权资产的折旧年限时，应遵循以下原则：承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；承租人无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

发行人按照租赁期限确定使用权资产的折旧年限，并按年限平均法折旧，符合《企业会计准则》的规定。

2、发行人无需计提使用权资产减值准备

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，发行人应当于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，发行人应当进行减值测试，估计其可收回金额。报告期各期末，发行人对使用权资产进行了减值分析，具体如下：

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况
1	资产的市价当期大幅下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，使用权资产主要为公司以租赁形式取得厂房、办公室及仓库，使用权资产的价格由租金水平决定，不存在租金大幅下跌的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	发行人经营所处的经济、技术或者法律等环境以及使用权资产所处的市场未发生重大变化，未对发行人产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未明显提高
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经	报告期，租赁房屋未过时或者损坏

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况
	损坏	
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期资产负债表日，租赁房屋未闲置、终止使用
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	发行人不存在租赁资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形
7	发行人不存在固定资产和在建工程的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形	发行人不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

报告期内，发行人经营情况良好，使用权资产运营情况良好，不存在上述企业会计准则所认定的减值迹象，无需计提资产减值准备。

发行人与同行业可比公司的使用权资产减值准备计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面原值	减值准备	账面原值	减值准备
双一科技	606.7	-	606.70	-
保定维赛	尚未披露	尚未披露	661.99	-
发行人	3,186.67	-	2,679.70	-

注：双一科技数据来源于其定期报告，保定维赛数据来源于其招股说明书

由上表可知，发行人与同行业可比公司均未对使用权资产计提减值准备

综上，发行人租赁的房屋及建筑物主要系生产经营用的厂房、仓库，发行人生产经营情况良好，使用权资产未出现减值迹象，发行人未计提使用权资产减值准备，符合企业会计准则的规定及行业惯例。

3、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

财政部于 2018 年度修订了《企业会计准则第 21 号——租赁》（简称“新租赁准则”）。发行人自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，相关会计处理如

下：

（1）初始确认：

于租赁期开始日，公司对除短期租赁和低价值租赁以外的租赁确认使用权资产及租赁负债。使用权资产的计量除了考虑按租赁付款额现值（不包括或有租金）外，还包括按租赁交易相关的初始直接费用及复原成本。租赁负债根据租赁期的租赁付款额及增量借款利率作为折现率计算得出。未来一年到期的租赁负债计入一年内到期的非流动负债。

（2）后续计量

①使用权资产的后续计量：公司参照《企业会计准则第 4 号——固定资产》有关折旧规定，采用直线法计提折旧。在确定使用权资产的折旧年限时，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。因此，公司在租赁期内按直线法计提折旧，并计入当期损益。如果使用权资产发生减值，公司按照扣除减值损失之后的使用权资产的账面价值，进行后续折旧。

②租赁负债的后续计量：公司按照确认租赁付款额现值的折现率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入当期损益。

③于资产负债表日，公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，发行人应当进行减值测试，估计其可收回金额，并对已识别的减值损失进行会计处理。

（3）财务报表列报

①资产负债表：单独列示使用权资产和租赁负债，其中，租赁负债分别按非流动负债和一年内到期的非流动负债列示。

②利润表：分别列示租赁负债的利息费用与使用权资产的折旧费用。租赁负债的利息费用在财务费用项目列示。简化处理的短期租赁付款额和低价值资产租赁付款额直接计入当期损益。

③现金流量表：偿还租赁负债本金和利息所支付的现金计入筹资活动现金流出；支付的简化处理的短期租赁付款额和低价值资产租赁付款额以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额计入经营活动现金流出。

综上，发行人使用权资产相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取 2020 年新增房屋及建筑物与原厂房的明细表，对比成新率、折旧年限、折旧费用、厂房利用率情况，分析 2020 年新增房屋及建筑物折旧计算是否合理；

2、获取公司与同行业可比公司的机器设备原值、产能、产量、营业收入等相关数据，对比机器设备单位产出与同行业可比公司的差异及合理性；

3、查阅同行业可比公司的招股说明书及年报，分析发行人关于固定资产的折旧年限等会计估计，是否与同行业存在差异，是否符合行业惯例；

4、查阅《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，复核公司各期末对固定资产、使用权资产减值迹象的判断是否准确，发行人与同行业可比公司的固定资产、使用权资产减值准备计提情况是否相符；

5、了解和评价管理层租赁相关的会计政策及租赁合同条款；获取租赁清单，复核发行人关于新租赁准则的计算及会计处理是否正确，是否符合《企业会计准则》的要求。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2020 年新增房屋及建筑物与原厂房在成新率、折旧年限及确认依据、折旧费用、厂房利用率等方面不存在显著差异；

2、与同行业可比公司相比，公司机器设备原值与产能、产量的匹配关系具有合理性；

3、发行人各类固定资产折旧方法、折旧年限与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例和发行人实际情况；报告期内，发行人经营情况良好，固

定资产、使用权资产运营情况良好，无需计提资产减值准备；

4、发行人使用权资产及租赁负债的确认、计量准确，使用权资产的折旧政策合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

21. 关于第三方回款

申报材料显示：

报告期内，第三方回款占营业收入比例分别为 33.89%、12.20%和 19.57%，主要为客户所属集团指定相关公司代客户对外付款和应收账款保理两种情形。

请发行人：

（1）说明两类第三方回款情形的金额、占比及变化原因。

（2）针对客户所属集团指定相关公司代客户对外付款导致的第三方回款，说明对应客户名称、实际付款方、付款方与客户的关系、采购金额、第三方回款金额、回款周期情况。

（3）针对应收保理导致的第三方回款，说明上海汉得商业保理有限公司的基本情况，选择其为唯一保理商的商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对第三方回款所对应收入的核查情况，并对相关收入真实性发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明两类第三方回款情形的金额、占比及变化原因。

报告期内，两类第三方回款情形的金额、占营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	占营业收入比例	占第三方回款比例	金额	占营业收入比例	占第三方回款比例
客户所属集团指定相关公司代客户对外付款	6,945.58	25.64%	100.00%	12,123.41	19.57%	100.00%
应收账款保理	-	-	-	-	-	-
合计	**6,945.58**	**25.64%**	**100.00%**	**12,123.41**	**19.57%**	**100.00%**
项 目	**2020 年度**			**2019 年度**		

	金额	占营业收入比例	占第三方回款比例	金额	占营业收入比例	占第三方回款比例
客户所属集团指定相关公司代客户对外付款	8,083.34	9.43%	77.28%	9,062.98	29.39%	86.71%
应收账款保理	2,377.14	2.77%	22.72%	1,389.00	4.50%	13.29%
合计	**10,460.48**	**12.20%**	**100.00%**	**10,451.98**	**33.89%**	**100.00%**

由上表可知，报告期各期间，发行人第三方回款占营业收入的比例分别为33.89%、12.20%、19.57%和 25.64%，呈波动趋势。发行人第三方回款主要为客户所属集团指定相关公司代客户对外付款，第三方回款各类别具体变动情况如下：

1、客户所属集团指定相关公司代客户对外付款

报告期各期间，客户所属集团指定相关公司代客户对外付款分别为9,062.98 万元、8,083.34 万元、12,123.41 万元和 6,945.58 万元。客户所属集团指定相关公司代客户对外付款主要受远景能源各期回款波动所致。

2、应收账款保理

报告期各期间，公司通过应收账款保理形式的第三方回款金额分别为1,389.00 万元、2,377.14 万元、0 万元和 0 万元，具体分析如下：

2019 年度至 2020 年度，公司通过应收账款保理形式的第三方回款金额逐年递增，系公司经营规模持续扩大，为有效满足公司未来融资需求，公司加大应收账款保理融资行为。

2020 年度，公司综合实力不断上升，并通过引入外部投资者、增强与金融机构合作的方式丰富融资渠道，鉴于应收账款保理融资额度相对较低、融资成本较高，公司选择与上海汉得商业保理有限公司签订《终止协议》，终止开展相关保理业务，故 2020 年度公司不存在通过应收账款保理形式的第三方回款的情形。

二、针对客户所属集团指定相关公司代客户对外付款导致的第三方回款，说明对应客户名称、实际付款方、付款方与客户的关系、采购金额、第三方回款金额、回款周期情况。

针对客户所属集团指定相关公司代客户对外付款导致的第三方回款，付款方与客户之间均为受同一控制下的企业，涉及到的客户最主要的为远景能源，

其次包括中国中车控制下的公司以及白银中科宇能科技有限公司，根据保定维赛招股说明书，其对上述三家客户也存在与发行人类似第三方回款情形。报告期内具体明细情况如下：

（1）2022 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	实际付款方	付款方与客户的关系	采购金额	第三方回款金额	回款周期
巴彦淖尔远景能源有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	1,413.26	340.81	开票后计算回款周期，一般在 90-120 天
定远远景能源科技有限公司		同一控制下关联公司	-	118.20	
阜新蒙古族自治县远景能源有限公司		同一控制下关联公司	383.80	557.94	
射阳远景能源科技有限公司		同一控制下关联公司	0.08	463.27	
远景能源（海阳）有限公司		同一控制下关联公司	8.27	287.49	
远景能源（云南）有限公司		同一控制下关联公司	682.00	63.94	
远景能源海南州有限公司		同一控制下关联公司	-	154.38	
远景能源河北有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	1,167.07	2,465.23	
	远景能源有限公司	同一控制下关联公司		1,100.00	
	赵越超	公司员工		0.70	
远景能源通榆有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	96.09	1,168.12	
远景能源有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	1,099.12	225.49	
合计			**6,017.46**	**6,945.58**	

注 1：2022 年 1-6 月除巴彦淖尔远景能源有限公司、远景能源（云南）有限公司、远景能源有限公司外的第三方回款主要系收回上年度的货款；

（2）2021 年度

单位：万元

客户名称	实际付款方	付款方与客户的关系	采购金额	第三方回款金额	回款周期
白银中科宇能科技有限公司	保定华翼风电叶片研究开发有限公司	同一控制下关联公司	-	77.39	开票后计算回款周期，一般为 90 天
	大连中科新型复合材料科技有限公司			28.29	

客户名称	实际付款方	付款方与客户的关系	采购金额	第三方回款金额	回款周期
	湖南中科宇能科技有限公司			13.01	
射阳远景能源科技有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	981.99	2,468.97	开票后计算回款周期，一般在 90-120 天
远景能源（海阳）有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	485.80	231.67	
远景能源海南州有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	143.26	48.40	
远景能源河北有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	5,012.49	8,445.02	
远景能源通榆有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	1,136.12	129.00	
远景能源有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	385.14	178.36	
天津中车风电叶片工程有限公司	株洲时代新材料科技股份有限公司	同一控制下关联公司	3,017.72	503.30	开票后计算回款周期，一般为 90 天
合计			**11,162.52**	**12,123.41**	

注 1：2021 年度白银中科宇能科技有限公司、射阳远景能源科技有限公司、远景能源河北有限公司的第三方回款主要系收回上年度的货款；

（3）2020 年度

单位：万元

客户名称	实际付款方	付款方与客户的关系	采购金额	第三方回款金额	回款周期
白银中科宇能科技有限公司	保定华翼风电叶片研究开发有限公司	同一控制下关联公司	332.07	202.01	开票后计算回款周期，一般为 90 天
湖南中科宇能科技有限公司		同一控制下关联公司	94.06	39.30	
射阳远景能源科技有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	3,294.86	2,269.87	开票后计算回款周期，一般在 90-120 天
远景能源（南京）软件技术有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	47.97	47.99	
远景能源海南州有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	1,319.48	511.60	
远景能源河北有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	12,875.49	4,773.87	
远景能源有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	5,944.40	234.23	
	远景能源河北	同一控制下关联公司		4.48	

	有限公司				
合计		-	**23,908.33**	**8,083.34**	

（4）2019 年度

单位：万元

客户名称	实际付款方	付款方与客户的关系	采购金额	第三方回款金额	回款周期
远景能源河北有限公司	远景能源有限公司	同一控制下关联公司	7,924.28	81.28	开票后计算回款周期，一般在 90-120 天
	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司		6,408.23	
射阳远景能源科技有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	2,318.29	1,396.43	
远景能源有限公司	江阴远景投资有限公司	同一控制下关联公司	647.58	577.04	
株洲时代新材料科技股份有限公司	天津中车风电叶片工程有限公司	同一控制下关联公司	995.89	600.00	开票后计算回款周期，一般为 90 天
合计		-	**11,886.04**	**9,062.98**	

三、针对应收保理导致的第三方回款，说明上海汉得商业保理有限公司的基本情况，选择其为唯一保理商的商业合理性。

1、基本情况

公司名称	上海汉得商业保理有限公司
主要股东及持股比例	上海汉得信息技术股份有限公司（上市公司汉得信息 300170）持股 100%
法定代表人	范建震
成立日期	2015 年 5 月 19 日
注册资本	10,000 万元人民币
经营范围	出口保理，国内保理，与商业保理相关的咨询服务，信用风险管理平台开发。

上海汉得商业保理有限公司系上市公司汉得信息全资子公司，于 2015 年 5 月 19 日经相关部门审批后在上海市青浦区注册成立。上海汉得商业保理有限公司依托股东汉得信息的核心企业客户资源，以中小企业供应链金融云平台的形式，经股东核心企业客户授权后对接其 ERP 信息系统及供应链模块，以获取订单、收货、发票、付款等真实的供应链交易数据后，为其供应商提供核心企业

客户的应收账款保理服务实现盈利。

2、选择上海汉得商业保理有限公司为唯一保理商的商业合理性

公司与上海汉得商业保理有限公司的业务合作始于 2016 年 11 月，合作背景为公司开始从事风电机组罩体生产业务，资金规模小、融资手段有限，且客户结构相对单一，主要客户为远景能源。而远景能源为上市公司汉得信息积累的核心企业客户之一，汉得信息于上一年度刚设立上海汉得商业保理有限公司，保理业务的服务对象聚焦于核心企业客户及其上游供应商，其主动前来推广保理业务，因双方需求适配，保理业务办理程序简便、可靠性高，故公司选择上海汉得商业保理有限公司作为保理业务合作对象。

报告期内，公司选择商业保理业务合作对象主要基于融资便利性、稳定性等因素考虑，上海汉得商业保理有限公司作为公司唯一保理商具有偶然性。

四、中介机构对第三方回款所对应收入的核查情况

申报会计师针对上述情况执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层、销售及财务部门人员，查阅与第三方回款客户的签订框架合同及相关的保理合同，了解第三方回款的原因及合理性。

2、获取了经客户确认的第三方客户回款明细表或三方代付协议，检查相关合同或订单及资金流水凭证等原始交易凭证，以核查第三方回款及销售的真实性，确认第三方回款与销售收入的勾稽与可验证性；

3、查阅客户及主要第三方回款方工商信息等资料，以核查第三方回款行为的真实性及付款方和委托方之间的关系；

4、对主要客户执行了函证和走访程序，以核实营业收入的真实性。

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人第三方回款具有商业合理性和合法合规性，第三方回款对应的营业收入真实准确。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、了解并评估发行人关于第三方回款相关内部控制制度的有效性，取得发行人报告期内第三方回款统计表并与客户进行对账，访谈销售负责人，分析两类第三方回款的具体金额、占收入比重，以及各年度第三方回款金额变动的原因；

2、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络公开渠道，查询实际付款方与客户的关系、实际付款方与发行人的关系；查阅公司与第三方回款客户的采购金额、回款金额、回款周期等信息，判断业务的真实性、匹配性；

3、通过公开渠道核查了上海汉得商业保理有限公司设立时间、注册资本、股权结构、业务背景等基本信息，访谈财务负责人，了解公司与上海汉得商业保理有限公司开展业务合作的原因，核查第三方回款方与客户的股权控制关系。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期间，发行人第三方回款分为客户所属集团指定相关公司代客户对外付款和应收账款保理两种情形，金额、占比及核查情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户所属集团指定相关公司代客户对外付款	6,945.58	12,123.41	8,083.34	9,062.98
应收账款保理	-	-	2,377.14	1,389.00
合计	6,945.58	12,123.41	10,460.48	10,451.98
第三方回款占营业收入比例	25.64%	19.57%	12.20%	33.89%
第三方回款核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2、会计师取得第三方回款的明细样本和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取经客户确认的第三方客户回款明细表或三方代付协议，发行人第三方回款对应的交易真实，不存在虚构交易和调节账龄的情形，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

3、发行人关于第三方回款相关内部控制制度设计合理并得到有效执行，实际付款方与发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排，且不涉及境外第三方回款；

4、客户所属集团指定相关公司代客户对外付款主要系考虑付款便利性及集团统一资金政策，第三方回款涉及的交易与合同约定、原始单据一致，具有真实性、必要性及商业合理性；

5、中介机构查验了保理业务合同、流水记录等，相关第三方回款具有真实性、必要性和商业合理性；发行人选择商业保理业务合作对象主要基于融资便利性、稳定性等因素考虑，选择上海汉得商业保理有限公司作为公司唯一保理商具有偶然性。

22. 关于财务内控

申报材料显示：

（1）2019 年发行人向远景能源实际控制人张雷父亲张士泉借款 1,000.00 万元，按照年化 8%计提利息，于 2020 年偿还。

（2）报告期内，发行人通过关联供应商新春帆以“转贷”的方式获取流动资金贷款。

（3）发行人曾为关联方新春帆提供担保。

（4）2019 年和 2020 年，发行人存在通过刘文叶个人卡收付相关款项的情况。

请发行人：

（1）说明向 2019 年第一大客户实控人父亲借款的背景，借款利率与同期银行贷款的利率是否存在重大差异，是否存在利益交换情形。

（2）说明通过关联供应商新春帆“转贷”的相关贷款发放时间、转入时

间、贷款银行、贷款金额、资金用途，转贷行为是否有真实的交易背景，是否符合相关法律法规的要求。

（3）说明关联担保的具体情况，是否履行相关的内部决策程序；是否存在尚未披露的对外担保、资金占用情况。

（4）说明通过刘文叶个人卡收付的原因及必要性，是否能与真实交易、客户、供应商、员工相对应，个人卡代收付的对手方与发行人及其主要人员是否存在关联关系，个人卡资金的公司用途和个人用途区分管理情况，结合资金流水核查情况说明是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用，或资金被挪用、占用的情形。

（5）参照《审核问答》问题 25 的要求，逐项说明发行人是否存在其他财务内控不规范情形，相关问题的整改情况，发行人财务内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明向 2019 年第一大客户实控人父亲借款的背景，借款利率与同期银行贷款的利率是否存在重大差异，是否存在利益交换情形。

（一）2019 年发行人向张士泉借款，原因为下游市场需求旺盛背景下造成营运资金紧张，且难以获得银行借款

发行人向张士泉借款主要由于发行人营运资金紧张，且难以获得银行借款，因此向张士泉借款 1,000.00 万元。

2019 年 5 月，国家发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，拉开了风电行业的抢装潮，催生了下游市场的巨大需求。在受到政策催生市场需求情况下，发行人产销两旺，催生了较大的营运资金需求。发行人向张士泉借款 1,000.00 万元，主要用于支付供应商采购款、发放工资、交纳税款、偿还到期银行借款等。

（二）发行人向张士泉借款为民间借贷，借款利率略高于同期银行借款，且张士泉存在向远景能源其他供应商提供借款，利率基本一致，不存在重大差异，发行人向张士泉借款不存在利益交换的情形

公司向张士泉借款利率为 8%，略高于公司同期向江南农村商业银行贷款的利率 6.99%。公司向张士泉借款属于民间借贷，利率略高于同期银行贷款利率，具有商业合理性。

远景能源主要通过招投标、商务谈判等方式确定风电机组罩体、轻量化夹芯材料供应商。在招投标或者商务谈判中，主要考察潜在供应商整体实力、产品性能、研发技术水平、供货能力、价格水平等。发行人向张士泉的借款不会影响发行人与远景能源之间的业务独立性与交易公允性。另外，经过访谈张士泉，除了发行人之外，其还存在向远景能源其他供应商或者供应商关联方提供借款的情形，借款利率基本一致，不存在重大差异。发行人向张士泉借款不存在与远景能源进行利益交换的情形。

上述借款已于 2020 年 12 月归还完毕。

二、说明通过关联供应商新春帆“转贷”的相关贷款发放时间、转入时间、贷款银行、贷款金额、资金用途，转贷行为是否有真实的交易背景，是否符合相关法律法规的要求。

报告期内，发行人涉及转贷的主体为母公司常友科技。发行人通过新春帆转贷取得的资金，主要用于支付其他供应商货款、发放工资等日常经营用途，以及借款给库玛新材用于收购隆英机械，具体情况如下：

序号	转贷金额/万元	贷款发放时间	转入公司时间	贷款银行	贷款金额（万元）	资金用途	贷款清偿时间
1	400.00	2019.10.08	2019.10.08	江南农村商业银行	400.00	支付其他供应商货款等经营性用途	2020.01.02
2	2,690.00	2019.11.14	2019.11.15	江南农村商业银行	2,690.00	借款给库玛新材支付给隆英机械	2020.12.21
3	1,238.00	2020.04.09	2020.04.10-2020.04.11	江南农村商业银行	1,238.00	支付供应商货款、发放工资等日常经营用途	2020.12.21

截至 2020 年 12 月末，常友科技已将上述转贷涉及银行贷款全额归还。

2021 年 1 月，发行人已获得中国银保监会常州监管分局出具的《关于江苏

常友环保科技股份有限公司相关情况的复函》，“2018 年至 2020 年 4 月期间，江苏常友环保科技股份有限公司在江南农商行办理的贷款业务，截至 2021 年 1 月 29 日，均能按期归还，未出现逾期、欠息或其他违约情形，未造成金融资产损失，未产生风险，我分局未有相关行政处罚记录。”

三、说明关联担保的具体情况，是否履行相关的内部决策程序；是否存在尚未披露的对外担保、资金占用情况。

（一）说明关联担保的具体情况，是否履行相关的内部决策程序

报告期内，新春帆因借款需要担保，因此与发行人协商为其进行担保，发行人为新春帆提供担保事项具体情况如下：

被担保方	担保合同金额（万元）	债务起始日	债务清偿日
新春帆	150.00	2019.07.03	2020.07.02
新春帆	150.00	2020.07.02	2020.10.28

截至 2020 年 10 月末，上述担保合同均已履行完毕。

2020 年 2 月及 3 月，发行人分别召开了公司第一届董事会第六次会议以及 2019 年年度股东大会，审议确认了上述对外担保事项。另外，发行人于 2022 年 4 月及 5 月分别召开了第二届董事会第三次会议和 2021 年年度股东大会，对发行人 2019 年至 2021 年发生的关联交易进行了审议确认，独立董事发表了明确的确认意见。

报告期内，关联方为发行人提供担保请参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易与关联方资金往来”之“2、偶发性关联交易”的相关内容。该类关联担保均按照相关法律法规履行了内部决策程序。

（二）是否存在尚未披露的对外担保、资金占用情况

申报会计师查询了国家企业信用信息系统、对银行进行了函证、获取了发行人及各子公司征信报告，查阅了发行人历次股东大会、董事会及监事会的会议资料，核查了发行人及其董监高（独立董事除外）、发行人各子公司的银行

流水。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人不存在其他未披露的对外担保、资金占用的情形。

四、说明通过刘文叶个人卡收付的原因及必要性，是否能与真实交易、客户、供应商、员工相对应，个人卡代收付的对手方与发行人及其主要人员是否存在关联关系，个人卡资金的公司用途和个人用途区分管理情况，结合资金流水核查情况说明是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用，或资金被挪用、占用的情形

（一）说明通过刘文叶个人卡收付的原因及必要性，是否能与真实交易、客户、供应商、员工相对应，个人卡代收付的对手方与发行人及其主要人员是否存在关联关系，个人卡资金的公司用途和个人用途区分管理情况

1、说明通过刘文叶个人卡收付的原因及必要性，是否能与真实交易、客户、供应商、员工相对应

报告期初，发行人资金相对短缺，日常经营中存在向发行人实际控制人刘文叶借款经营的情形。刘文叶向公司直接提供借款，并为了操作方便和提高支付效率，直接代发行人支付相关款项，因此存在使用个人卡代为支付工资、支付费用、支付采购款以及第三方票据贴现等情形，已经完整入账，其中支付工资涉及的个税已经交纳。个人卡代收款则是对刘文叶款项的偿还，以及采用个人账户收取部分零星的售后服务回款较为方便。综合，报告期期初发行人通过刘文叶个人卡收付具有合理性和必要性。

通过刘文叶个人卡收付的情形，能够与真实的交易、客户、供应商、员工相对应。其中，对于代为支付采购款，有真实的采购合同、发票以及入库单；对于代为支付费用，有真实的报销发票和流水记录；对于代为支付工资，有工资表和纳税记录；对于购买或者处置固定资产代为收付款，有合同、发票以及固定资产卡片；对于票据相关的代为收付款行为，有相关的票据；对于代为收取货款，有签收单等。

自 2020 年 10 月以来，发行人未再发生个人卡不规范的情形，对于报告期内刘文叶个人卡事项已经整改完毕。

2、个人卡代收付的对手方与发行人及其主要人员是否存在关联关系

个人卡代收付的对手方中，代为支付采购款、支付工资和支付费用等情形，交易对手方与发行人及其主要人员存在关联关系情形，具体如下。

（1）支付采购款

个人卡收付中，支付采购款交易对手方为发行人及其主要人员关联方的情形具体情况如下：

单位：万元

支付时间	支付对象	支付金额	对应的供应商	关联关系及备注
2020 年	常州叶涵	5.00	常州叶涵	常州叶涵为刘文叶表弟芮军控制的公司，发行人技术服务供应商
2019 年度	王建春	32.77	新春帆	王建春为新春帆实际控制人王一帆的父亲，刘波涛配偶王迎春胞兄；经过与王一帆、王建春沟通，将对新春帆的部分采购款支付给王建春。
	王迎春	20.00		王迎春为王一帆的姑姑，王建春胞妹；王建春、王一帆父子在 2015 年共同居住的老房子进行拆除重建、2016 年年底落成以及后续装修过程中，王迎春向王建春提供借款或者通过代替支付相关款项，形成王建春、王一帆父子对王迎春的欠款，截至 2018 年 2 月 14 日，王建春、王一帆父子欠王迎春 61.60 万元，此次通过刘文叶将对新春帆的采购款支付给王迎春进行偿还。
	包涵寓	7.00		刘文叶在 2019 年 1 月 8 号分别支付 7.00 万元和 5.00 万元给包涵寓、刘文君，包涵寓、刘文君分别在 2018 年 6 月 7 日以及 2018 年 2 月 16 日向王建春、王一帆父子提供 7.00 万元和 5.00 万元借款支付房屋装修尾款，因此刘文叶此次支付给包涵寓和刘文君进行偿还。
	刘文君	5.00		
	芮军	29.34	嘉泽芮军	芮军为刘文叶表弟、嘉泽芮军实际控制人
	合计	**94.11**	-	-

支付采购款交易对手方为关联方的涉及三家供应商新春帆、嘉泽芮军和常州叶涵。其中与新春帆相关的代为支付中，王建春、王一帆在对父子二人共同的住所翻建过程中，与王迎春、包涵寓和刘文君形成相应的债务，因此收款方除了包括王建春之外，还包括王迎春、包涵寓和刘文君等关联方；嘉泽芮军和常州叶涵收款方则为供应商的实际控制人或者供应商本身。

（2）支付工资

个人卡收付中，支付工资交易对手方为发行人及其主要人员关联方的情形具体情况如下：

单位：万元

支付时间	交易对手方	金额	与发行人关联关系
2020 年度	姜军芹	9.24	副总经理
	刘文君	15.00	实际控制人、董事
	岳永海	11.67	副总经理
	小计	**35.91**	
2019 年度	芮林芳	24.00	刘文叶舅舅；发行人曾经从事环保滤床业务，在上海崇明进行售后服务，刘文叶委托其舅舅在当地管理相关工作，并支付当地售后服务人员相关薪酬。
	史文强	3.03	监事
	吴网娟	7.41	财务总监
	小计	**34.44**	

申报会计师对芮林芳的个人卡进行了穿透核查，取得了工资表，核查工资发放、金额等准确性和完整性。

除芮林芳为刘文叶通过其发放上海崇明地区人员的工资外，其他收款方收到的款项均为个人工资。刘文叶个人卡代付的工资涉及的税款已经交纳、做账完整准确。

（3）支付费用

个人卡收付中，支付费用交易对手方为发行人及其主要人员关联方的情形具体情况如下：

单位：万元

支付时间	支付对象	金额	与发行人关联关系
2020 年度	陈洪坚	7.50	刘文叶表哥
	刘文君	2.23	实际控制人之一、董事
	岳永海	3.00	副总经理
	小计	**12.73**	
2019 年度	包涵寓	6.60	实际控制人之一
	刘琳	0.27	刘文叶表妹

	芮军	0.45	刘文叶表弟
	芮正芳	22.37	刘文叶舅舅
	史文强	2.33	发行人监事
	万慧荣	4.01	副总经理
	吴网娟	41.22	财务总监
	徐云华	0.04	监事
	岳永海	2.91	副总经理
	小计	**80.21**	

上述代为支付的费用中，吴网娟费用主要为报销费用，报销主要内容为2019 年业务招待费、快递费、安全标准化评审费、差旅费等；芮正芳费用主要为支付的运输费用，其控制的嘉泽庆洛为发行人的运输提供方；向陈洪坚支付的费用主要为 2020 年委托其购买的口罩费用，其购买口罩之后向发行人报销。其余人员的费用主要为差旅费、业务招待费、办公用品等采购费用的报销款。

3、个人卡资金的公司用途和个人用途区分管理情况

发行人个人卡的公司用途和个人用途有明确的管理方法，发行人个人卡主要是刘文叶名下的江南农商行 7260 卡。刘文叶配偶包涵寓在 2020 年 8 月之前担任发行人的出纳，江南农商行 7260 卡涉及到公司的用途，主要由包涵寓负责进行收付，并且由发行人的财务总监吴网娟进行复核并登记入账。即涉及到公司用途部分，由包涵寓负责操作个人卡收支，由吴网娟负责进行登记复核入账；江南农商行 7260 卡涉及个人用途，由刘文叶自己进行收付。发行人个人卡资金的公司用途和个人用途区分管理明确。

除了江南农商行 7260 卡外，报告期内，刘文叶名下的农业银行 6679 卡和刘文叶控制的芮军名下江苏银行 5784 卡存在零星几笔涉及代发行人收付情形，具体的内容主要如下：

单位：万元

卡信息	笔数	收入金额	支出金额	主要内容
农业银行 6679 卡	8	142.28	55.96	购买固定资产付款、出售固定资产回款
江苏银行 5784 卡	13	7.5	27.25	购买固定资产付款、代付工资等

刘文叶上述两张存在为发行人收付的卡涉及的笔数较少，是零星偶发的代

为收付行为，且时间较为集中，区分管理方便。采用这两张个人卡进行偶发零星的收付，主要原因为方便操作、效率更高以及方便查收。

农行 6679 卡代为收付时间集中在发行人 2019 年年底、2020 年年初老厂房拆迁、新厂房建设期间，少数老设备的销售回款与新固定资产的采购付款通过农业银行 6679 卡进行；江苏银行 5784 个人卡代为收付时间集中在发行人 2020 年第二季度旺季开始至发行人 2020 年第四季度初，主要用于购买固定资产付款、代付工资等。

针对个人卡资金的公司用途和个人用途区分管理情况，申报会计师根据取得的上述三张卡资金流水，逐笔核查了涉及三个账户所有资金流水，根据交易对手方性质、访谈相关方、结合公司账务等进行核查。经过核查，个人卡资金的公司用途和个人用途区分明确。

（二）结合资金流水核查情况说明是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用，或资金被挪用、占用的情形

经查阅发行人关键人员及相关关联方报告期内的银行流水，针对 5 万以上流水逐笔确认交易背景，并针对大额往来进一步追查资金去向，将交易对手方与公司客户、供应商及其关键人员进行交叉核对检查，查看交易对手方是否为发行人的关联方、客户或供应商及其主要人员、员工，查阅关于提供银行账户的承诺函，访谈发行人关键人员，走访发行人主要客户、供应商，访谈主要股东、主要关联方，核查确认：发行人存在通过个人卡代付情形，并已在招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“四、公司内部控制制度的情况简述”之“（一）报告期内公司存在的财务内部控制缺陷及整改情况”之“4、发行人存在个人卡问题”披露，且个人卡代为收付情形已经完整入账。发行人报告期内存在与关联方资金往来情形，已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易与关联方资金往来”之“2、偶发性关联交易”披露，并已规范。发行人不存在通过体现资金循环形成销售回款、承担成本费用，或者资金被挪用、占用的情形。

五、参照《审核问答》问题 25 的要求，逐项说明发行人是否存在其他财务内控不规范情形，相关问题的整改情况，发行人财务内控制度是否健全有效。

（一）发行人财务内控不规范情形

根据《审核问答》问题 25，发行人存在转贷等财务内控不规范情形，发行人均已在 2021 年 12 月前整改完毕，除此之外，发行人不存在其他财务内控不规范的情形，具体如下：

序号	事项	是否存在不规范	整改完成时间
1	转贷行为	报告期内存在	2020 年 12 月前已归还全部转贷银行贷款
2	票据不规范问题		2020 年 11 月前已停止
3	与关联方或第三方进行资金拆借		2021 年 12 月前全部清偿完毕
4	利用个人账户对外收付款项		2020 年 10 月前已规范
5	通过关联方或第三方代收货款	除刘文叶个人卡中存在代收少量货款外，发行人不存在其他通过关联方或者第三方代收货款的情形	2020 年 10 月前已停止
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形		

（二）发行人财务内控制度是否健全有效

针对上述财务内控不规范的事项，报告期内发行人均已完成了整改规范，并进一步健全和完善公司的内部控制制度，加强公司内部管理，通过引入机构投资者、建立独立董事制度、设立内审部门等措施，提高公司治理水平。自 2021 年末以来，发行人未再发生上述不规范的情形。

综上所述，公司现有内部控制制度能够适应公司管理的要求，能够为编制真实、完整、公允的财务报表提供合理保证，能够为公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律、法规和公司内部规章制度的贯彻执行提供保证，能够保护公司资产的安全、完整。随着国家法律法规的逐步深化完善和公司不断发展的需要，公司将根据自身的实际情况，不断改进、健全和完善，及时修订内部

控制制度、完善内部控制体系、不断提高公司的治理水平。

根据立信所出具的内部控制鉴证报告，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定分别于 2021 年 12 月 31 日及 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表编制相关的有效、健全的内部控制。

六、核查程序及意见

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、获取发行人与张士泉的借款协议，支付利息和还款的银行单据，与同期发行人向银行贷款的利率进行比对，查看是否存在重大差异；访谈了张士泉，取得了张士泉与发行人之间的借款协议；

2、获取与转贷相关的银行《借款协议》，查看发行人银行流水，核查转贷后资金用途，发行人归还银行贷款的支付凭据，主管政府部门关于发行人转贷事项的无行政处罚证明；

3、查看关联担保协议，核查发行人三会资料，查看关联担保的审议情况；获取发行人的征信报告、查询企业信用信息网，核查发行人是否存在对外担保情况；核查发行人银行流水，查看是否存在未披露的资金占用情况；

4、访谈吴网娟、包涵寓以及刘文叶，确认对江南农商行 7260 卡个人用途和公司用途的管理情况，以及确认使用个人卡的原因以及必要性；

5、陪同前往打印取得江南农商行 7260 卡、农业银行 6679 卡以及江苏银行 5784 卡等流水，针对这三张卡流水，无论金额大小逐笔核查了每笔流水，根据发行人账务处理、对方户名等信息初步判断其款项性质，并针对性的访谈刘文叶及交易对手方、收集相关证明材料，确认该笔资金往来的性质并区分公司用途和个人用途；针对公司用途，逐一核查交易对手方性质，并与取得的关联方清单进行核对，确认交易对手方是否为关联方；

6、将个人卡收付按照性质进行分类，并根据分类进行进一步核查：针对款项性质为代公司收付票据的情形，取得了发行人的票据台账、记账凭证，将银

行流水与票据进行了匹配，逐笔核对报告期的票据上手、下手方，将票据上手、下手分别和客户、供应商进行比对，并核查了票据相关方的工商资料；针对款项性质为代公司支付采购款的情形，取得了采购合同、发票、入库单、记账凭证，并访谈了相关的供应商；针对款项性质为代公司购置固定资产回款或者采购固定资产付款的情形，取得了合同、发票、固定资产卡片，对所采购的固定资产进行了盘点，并访谈了交易对手方；针对款项性质为代公司支付费用的情形，取得了支付费用的明细台账，核查了支付费用的完整性，取得了相关的合同、发票，并进行了对相关方的访谈和抽凭核查；针对款项性质为代公司支付工资的情形，将发行人的员工花名册、工资表与其匹配，取得了支付工资的缴税凭证，分析了报告期内发行人工资薪资水平与当地平均水平的对比，并进行了抽凭；针对款项性质为代公司收取货款的情形，取得了相对方的确认、收入确认凭证，取得了增值税缴纳记录；

7、取得了报告期内发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键管理人员以及其他主要相关方银行流水，针对自然人核查单笔 5 万元以上银行流水性质，针对法人或者合伙企业逐笔核查单笔 50.00 万元以上流水性质，逐一确认交易对手方是否为发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东以及员工等；

8、核查发行人、持股 5%以上股东、全体董监高以及重要关联方的银行流水，核查是否存在代发行人收付款项的情形；获取上述各方关于账户完整性的承诺；对于机构，打印开户清单，对于自然人通过云闪付、陪同前往主要银行核查账户完整性；

9、核查公司账户资金流水中是否存在代他人收付款项的情形；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与张士泉的借款利率略高于同期银行贷款利率具有合理性，不存在与张士泉进行利益交换的情形；

2、发行人通过新春帆转贷相关贷款已经归还，已取得主管机关专项证明；

3、发行人历次关联担保已经履行了内部决策程序，不存在尚未披露的对外

担保和资金占用情况；

4、发行人采用刘文叶个人卡收付具有合理性和必要性，能与真实交易、客户、供应商、员工相对应；个人卡收付的情形中的支付工资、支付费用、支付采购款交易对手方存在与发行人及其主要人员存在关联关系的情形；个人卡资金的公司用途和个人用途区分明确，存在较为完善的管理方法；发行人通过个人卡代为收付的情形已经完整入账，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用，或资金被挪用、占用的情形；

5、发行人存在《审核问答》问题 25 中其他财务内控不规范的情形，发行人已对财务内控不规范情况进行了有效整改，发行人内部控制健全有效。

23.关于其他财务事项

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人实控人刘文叶和包涵寓夫妇合计存在 1,138.43 万元和 1,046.00 万元民间借贷存取。

（2）报告期内，发行人计入其他收益的政府补助金额分别为 170.89 万元、90.54 万元和 874.53 万元，其中 2021 年收到财政奖励 819.54 万元。

（3）报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-2,690.86 万元、-6,918.62 万元和-7,231.69 万元，票据贴现等因素对经营活动产生的现金流量模拟调整金额分别为 1,069.69 万元、597.27 万元和 12,648.97 万元。

（4）报告期各期末，货币资金中使用受限的银行承兑汇票保证金分别为 296.38 万元、524.06 万元和 2,799.99 万元，发行人各期末向供应商开具的银行承兑汇票余额分别为 2,389.33 万元、7,824.44 万元和 8,128.39 万元。

请发行人：

（1）说明实控人进行民间借贷的利率、资金去向、本息偿还情况，实控人是否存在大额未清偿债务情况，是否影响发行人实际控制权的稳定性。

（2）说明 2021 年获得财政奖励的背景及原因，对净利润的影响，是否具有可持续性。

（3）从结算方式、结算周期等角度量化分析主要供应商和主要客户结算

差异对发行人经营活动现金流的影响，报告期内经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大的合理性及拟采取的应对措施；说明第三方票据贴现产生现金流的归类及合理性。

（4）结合应付票据变化情况说明最近一期银行承兑汇票保证金大幅上升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明实控人进行民间借贷的利率、资金去向、本息偿还情况，实控人是否存在大额未清偿债务情况，是否影响发行人实际控制权的稳定性。

报告期内，发行人实际控制人民间借贷利率根据借款对象、借款时间以及同期银行贷款利率不同而有所差异，一般在年化 6%-8%之间，对于个别期限较短、资金使用较急利率在 12%左右。发行人实际控制人民间借贷借入的资金主要用于发行人经营、家庭用途等，借出的资金主要用于借款对象的房产购置、家庭用途等。发行人实际控制人的民间借贷均能正常还本付息，不存在逾期未偿还的情形。

截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人之一刘文叶存在对张士泉的 1,500.00 万元的未清偿负债。除此之外，刘文叶及发行人其他实际控制人不存在其他大额未清偿负债的情形。

张士泉为发行人客户远景能源实际控制人张雷的父亲。刘文叶控制的常友能源在 2015 年 5 月、7 月分别向张士泉借款 1,000.00 万元和 500.00 万元，约定年化利率为 8%，一般半年左右支付一次利息。由于常友能源拟注销，因此常友能源、张士泉和刘文叶签订三方协议，将常友能源对张士泉的 1,500.00 万元借款由常友能源实际控制人刘文叶承担。根据签订的三方协议，刘文叶对张士泉的借款还款截止日为 2027 年。刘文叶均能按期偿还利息，刘文叶不存在对张士泉的大额逾期负债。且刘文叶偿债能力较强，对张士泉的未清偿债务不会影响发行人实际控制权的稳定性。刘文叶和张士泉的款项情况详见本问询函回复第 24 题。

取得了 2015 年常友能源向张士泉借款 1,500.00 万元的银行回单、取得了

2015 年取得贷款以来历年利息支付银行回单、取得了历史上刘文叶被提醒支付借款利息的微信聊天记录、访谈了张士泉、取得了借款协议。且经过访谈张士泉确认，除了刘文叶之外，张士泉还存在向远景能源其他供应商或供应商关联方提供借款的情形，且其对刘文叶提供的借款占其向远景能源供应商或者供应商关联方合计的小部分，借款利率基本一致，不存在重大差异。刘文叶对张士泉 1,500.00 万元未清偿债务余额真实、准确。

二、说明 2021 年获得财政奖励的背景及原因，对净利润的影响，是否具有可持续性。

（一）2021 年获得财政奖励的背景及原因，不具有可持续性

2021 年公司收到财政奖励 819.54 万元，主要系江苏省常州市金坛经济开发区管委会（以下简称“金坛管委会”）对发行人投资、招商引资引入子公司兆庚新材以及支持企业上市的综合奖励，该综合奖励分次下达。

2019 年 11 月，金坛管委会与发行人签署《金坛经济开发区项目投资协议》，并分别在 2020 年 4 月、6 月签署两个补充协议，为了支持发行人的如下工作，对发行人进行综合奖励：

1、支持发行人开展能源设备、轨道交通部件的投资工作；

2、常友科技于 2020 年初将全资子公司兆庚新材迁入金坛区；

3、支持常友科技积极筹划上市工作。

上述事项均具有时效性，该财政奖励作为非经常性损益一次性计入当期损益，发行人后续不再持续享受该奖励，因而不具有可持续性。

（二）2021 年财政奖励对净利润的影响

该财政奖励对公司 2021 年度净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年度
财政奖励金额	819.54
所得税影响金额[注]	122.93
所得税后财政奖励对净利润的影响金额	696.61
净利润金额	6,182.28

对净利润的影响比例	11.27%
对扣非后净利润的影响金额	-

注：报告期内，公司作为高新技术企业，企业所得税税率为 15%。

2021 年公司享受财政奖励占公司净利润的比例为 11.27%，因财政奖励与企业日常活动无关，一次性计入当期非经常性损益，故对 2021 年扣除非经常性损益后净利润不产生影响。

三、从结算方式、结算周期等角度量化分析主要供应商和主要客户结算差异对发行人经营活动现金流的影响，报告期内经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大的合理性及拟采取的应对措施；说明第三方票据贴现产生现金流的归类及合理性。

（一）主要供应商和主要客户结算差异对发行人经营活动现金流的影响

报告期内，主要供应商和主要客户的结算方式、结算周期如下所示：

类别	单位名称	结算方式	主要结算周期
主要供应商	阿乐斯绝热材料（苏州）有限公司	电汇、云信	款到发货、票到 30 天
	保定维赛新材料科技股份有限公司	现金、电汇	30 天货款账期
	常州天马集团有限公司	承兑、电汇	票到 90 天
	常州新春帆新材料科技有限公司	承兑、电汇、云信、金票	票到 90 天
	东谷（常州）新材料有限公司	电汇、承兑、云信	按一定比例预付款、货到付款
	南通方鑫化工有限公司	电汇	预付 35-50%
	苏州联恒环保科技有限公司	电汇、承兑、云信	按一定比例预付款、货到付款
	珠海德驰科技有限公司	电汇、承兑、云信	按一定比例预付款、货到付款
主要客户	运达股份	电汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票、国内信用证及双方认可的其他金融支付方式；	到货且开票后 60 天支付 50%货款，120 天支付 45%货款，质保期满支付尾款
	三一重能	在具体合同中从电汇、银行承兑汇票、三一金票、信用证、商业承兑汇票 5 种方式中选择一种	到货且开票后 1 个月后支付 100%货款
	电气风电	银行转账、汇兑、票据	到货且开票后 90 天支付 95%货款，质保期满后支付尾款
	远景能源	银行电汇、银行承兑	到货且开票后 90 天支付货款的 95%，

			36 个月后支付尾款
	中国中车	电汇或者票据	到货且开票后 45 天支付 95%货款，质保期满支付尾款
	东方电气	电汇或者承兑支付（银行承兑汇票或商业承兑汇票）	2019 年、2021 年及 2022 年 1-6 月：货到且开票后 30-120 日支付 100%货款；2020 年：1）预付 100%货款；2）预付 30%货款，货到且开票后 30 日支付 70%货款；3）货到且开票后 90 日支付 100%货款

由上表可知，报告期内公司的主要供应商为邻苯通用型树脂、玻璃纤维制品、PET 泡沫、PVC 泡沫、巴沙木原材料、胶衣等生产企业，发行人将对供应商的信用政策作为采购价格谈判要点之一，为了优化采购成本，保证原材料的采购品质，发行人一般对供应商的信用政策在 90 天以内；同时在 2020 年为了锁定部分紧张原材料的供应，发行人存在向主要供应商支付预付款、或采用现款现货方式。

而公司主要客户均为国内的大型风电设备制造企业，客户回款周期一般在 30 天至 120 天，同时在 2020 年抢装潮影响下，部分风电轻量化夹芯材料产品存在向客户预收款的情形。因此，发行人对主要供应商和主要客户的信用政策不存在较大差异。

（二）报告期内经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大的合理性及拟采取的应对措施

1、经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大的原因

报告期内，公司经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大，主要由于公司经营业绩快速增长且主要客户采用票据进行款项结算较大所致。

2020 年度，经营活动产生的现金流量净额为-6,918.62 万元，较 2019 年度减少 4,227.76 万元，主要原因是 2020 年度公司经营业绩较上年同期增长较大，以及经营活动存在较为明显的季节性特征，2020 年下半年的收入占比达 71.83%且销售回款主要集中在 2021 年，而采购端需支付货款进行备货、生产端需及时支付人员薪酬，进而导致经营活动产生的现金流量净额较上年有所减少。

2021 年度，经营活动产生的现金流量净额为-7,231.69 万元，较 2020 年度减少 313.08 万元，主要原因为 2020 年下半年的销售回款在 2021 年采用票据结

算的形式收回，公司因营运资金需要将上述票据予以贴现或支付长期资产购置款，剔除票据因素模拟测算的经营活动产生的现金流量净额为 5,417.28 万元，与当年度净利润 6,182.28 万元基本相等，经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大予以扭转。

2022 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额为 1,836.97 万元，主要原因为上年度第三、四季度的货款得以收回，有效改善了经营活动现流。

2、拟采取的应对措施

随着补贴退出政策对风电行业阶段性影响逐渐消散，风电行业步入正常发展阶段，产品价格以及原材料市场趋稳，经营活动产生的现金流为负的情况有所缓解，2021 年扣除票据因素影响，发行人经营活动产生的现金流量净额为 5,417.28 万元，与当年度净利润基本接近；2022 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额为 1,836.97 万元，已经实现转正。在此情况下，公司采取多种措施进行资金融通，以实现公司资金流正常运转，具体措施如下：

（1）加大应收账款催收力度以及库存周转速度

报告期内，公司应收账款账龄保持合理水平。报告期各期末，公司 1 年以内的应收账款比例分别为 83.88%、96.79%、94.16%和 95.17%，资产流动性较好。公司采取多项措施加快应收账款回款以及库存周转，以提高资产周转效率。

（2）与供应商的结算货款的议价优势有所增加

报告期内，随着公司经营业绩持续增长，相关原材料的采购规模不断扩大以及与相关供应商的合作关系深入，发行人在与供应商进行结算时，采取票据结算以及支付货款期限的议价有所改善，进一步缓解了公司经营活动现金流支出的压力。

（三）第三方票据贴现产生现金流的归类及合理性

报告期内，发行人第三方票据贴现分为接受第三方票据贴现以及向非银机构贴现，具体金额如下：

单位：万元

性质	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
接受第三方票据贴现	-	-	8.00	1,423.22
向非银机构进行贴现	-	-	841.45	8,756.03

1、接受第三方票据贴现

2019 年度及 2020 年度，发行人接受第三方票据贴现的金额分别为 1,423.22 万元和 8.00 万元。因发行人取得上述票据后，主要用于向供应商支付货款，相关现金流量计入购买商品、接受劳务支付的现金，具有合理性。

2、向非银机构进行贴现

2019 年度及 2020 年度，发行人向非银机构进行贴现的金额分别为 8,756.03 万元和 841.45 万元。发行人区分银行承兑汇票和商业承兑汇票分别进行会计处理，对于使用银行承兑汇票向非银机构贴现的，现金流计入销售商品、提供劳务收到的现金；对于使用商业承兑汇票向非银机构贴现的，现金流计入取得借款收到的现金，具有合理性，符合企业会计准则的规定。

四、结合应付票据变化情况说明最近一期银行承兑汇票保证金大幅上升的原因及合理性。

报告期最近一期及上年同期银行承兑汇票保证金、应付票据情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末
银行承兑汇票保证金	2,799.99	524.06
应付票据	8,128.39	7,824.44

2021 年末应付票据期末余额较上期末增加 303.95 万元，而银行承兑汇票保证金同比上升 2,275.93 万元，最近一期银行承兑汇票保证金大幅上升的原因为 2020 年末公司主要采取质押票据作为保证金开具应付票据， 2020 年末公司质押 7,334.83 万元的应收票据和缴纳 524.06 万元的银行承兑汇票保证金存款用于开具应付票据。

而 2021 年，公司开始使用票据池业务和银行信用额度开具应付票据导致银行承兑汇票保证金上升较大，具体情况如下：

①2021 年，子公司承德常凯、湖南常友、盐城常友开始使用票据池业务开具应付票据活动，上述三家子公司质押票据的承兑期早于开具的应付票据承兑期，期末三家子公司银行承兑汇票保证金合计 1,073.01 万元，应付票据金额合计 1,486.52 万元。

②母公司常友科技与江苏江南农村商业银行股份有限公司进一步开展金融合作业务，与银行约定的开具承兑汇票的现金缴纳保证金比例为 30%，其余 70%的比例为综合授信额度。公司 2021 年末，缴纳 1,076.58 万元银行承兑汇票保证金开具 3,588.59 万元的应付票据。

综上，因承德常凯、湖南常友、盐城常友三家子公司质押票据的承兑期早于开具的应付票据承兑期，以及常友环保约定缴纳 30%比例的现金，70%比例的综合授信额度开具应付票据，导致最近一期银行承兑汇票保证金大幅上升具有合理性。

【中介机构核查程序及意见】

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师履行了包括但不限于以下主要核查程序：

1、取得了 2015 年常友能源向张士泉借款 1,500.00 万元的银行回单、取得了 2015 年取得贷款以来历年利息支付银行回单、取得了历史上刘文叶被提醒支付借款利息的微信聊天记录、访谈了张士泉、取得了借款协议；核查了刘文叶的财务状况、访谈了刘文叶，取得了征信报告；

2、查阅财政奖励的相关依据文件，获取财政奖励相关协议、银行回单和记账凭证，分析该笔财政奖励属于收益相关的、与日常经营活动无关的政府补助；

3、查阅报告期公司与主要供应商和主要客户签订的合同，了解主要的结算方式、结算周期等信息，分析主要供应商和主要客户结算差异对发行人经营活动现金流的影响。获取企业的现金流表，访谈企业财务负责人，了解报告期内经营活动现金流持续为负且绝对值不断增大的原因及拟采取的应对措施；

4、获取了发行人票据台账，访谈发行人财务负责人，了解第三方票据贴现

方或被贴现方的企业性质、贴现金额、贴现后的资金用途；

5、获取最近一期银行承兑汇票保证金、应付票据的明细表，结合应付票据开具方式，对比分析最近一期银行承兑汇票保证金大幅上升的原因及合理性；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人实际控制人民间借贷均能按时还本付息，不存在逾期未偿还大额负债等情形；实际控制人的民间借贷主要用于公司及个人家庭用途；刘文叶存在对张士泉的 1,500.00 万元的未清偿债务，该项债务到期日为 2027 年，且到期可以展期，不属于到期未偿付债务；刘文叶的偿债能力较强，对张士泉的未清偿债务不会影响控制权的稳定性；除了刘文叶对张士泉的未偿债务之外，截至本问询函回复出具日，其他实际控制人不存在大额未清偿债务。

2、发行人 2021 年获得财政奖励系与综合性奖励，该奖励在 2021 年对发行人净利润存在一定影响，但因其性质属于与收益有关而与企业日常经营活动无关的政府补助，故计入当期非经常性损益，对扣非后净利润不产生影响，不具有可持续性。

3、发行人主要供应商和主要客户的结算不存在重大差异，发行人经营活动产生的现金流量净额在 2022 年 1-6 月实现转正；发行人区分银行承兑汇票和商业承兑汇票的会计处理符合企业会计准则的规定，第三方票据贴现产生的现金流划分具有合理性。

4、2021 年度子公司开展票据池业务，质押票据的承兑期早于开具的应付票据承兑期，以及母公司通过综合授信额度开具应付票据，导致最近一期银行承兑汇票保证金大幅上升具有合理性。

24. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具

体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

【中介机构回复】

一、说明对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（一）对资金流水的核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平

1、对资金流水的核查范围、核查账户数量、核查金额重要性水平

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求及结合常友科技的实际情况，常友科技创业板 IPO 项目资金流水核查范围包括：

（1）发行人实际控制人、持股 5%以上的自然人股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、与刘文叶以及包涵寓存在资金往来的但是不在上述核查范围之内其父母往来个人卡、主要关联供应商（包括按照谨慎性原则认定）实际控制人或主要经营人员银行账户的资金流水

申报会计师核查的发行人实际控制人、持股 5%以上的自然人股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及其他关联方控制的银行账户的资金流水账户情况如下：

分类	姓名	职务/关联关系	核查账户数量
实际控制人	刘文叶、包涵寓、刘文君、刘波涛	刘文叶：董事长、总经理；包涵寓：董事、刘文叶配偶；刘文君：董事、刘文叶胞妹；刘波涛：持股 5%以上股东、刘文叶父亲	61
实际控制人家庭成员	朱来英、芮腊秀、王迎春、包益民	朱来英：包涵寓母亲；芮腊秀：刘文叶母亲； 王迎春：报告期内曾任董事、刘波涛配偶； 包益民：包涵寓父亲	25
其他董事、监事、高级管理人员	唐娜、徐霞、徐云华、史文强、岳永海、万慧荣、姜军芹、吴网娟	唐娜：董事兼董事会秘书；徐霞：监事会主席；徐云华：职工代表监事；史文强：报告期内曾任监事；岳永海：副总经理；万慧荣：副总经理；姜军芹：副总经理；吴网娟：财务总监	108
其他关键岗位人员	谢炎利、刘伟、钱永强、薛必林、黄鑫、颜景娟、陆科、蒋坚强、奚姜宇、丁晓彬、许强	谢炎利：兆庚新材总经理、主任工艺师；刘伟：技术中心总监；钱永强：技术中心工程部经理；薛必林：承德常凯总经理；黄鑫：兆庚新材运营经理；颜景娟：财务经理；陆科：出纳人员；蒋坚强：人力行政专员；奚姜宇：前出纳人员；丁晓彬：技术中心风电研发主管；许强：采购经理	128
主要关联供应商实际控制人或者主要经营者	王一帆、陈洪坚、李可人	王一帆：按照谨慎性原则认定的关联方供应商新春帆实际控制人；陈洪坚：按照谨慎性原则认定的关联方供应商苏州联恒、中亚包装主要经营者；李可人：主要关联方供应商东谷新材实际控制人、刘文君配偶	33
合计			**355**

注：唐娜于 2020 年 10 月开始入职发行人任职公司董事、董事会秘书；徐霞于 2019 年 8 月开始入职发行人任职于常友科技，史文强于 2020 年 3 月任监事会主席；姜军芹于 2019 年 8 月开始入职发行人任副总经理；核查范围内刘文叶个人卡包括其控制的芮军名下江苏银行 5784 卡；颜景娟于 2019 年 5 月开始入职发行人任财务经理；奚姜宇于 2020 年 4 月至 2021 年 7 月任发行人出纳，陆科 2021 年 8 月至今任发行人出纳；许强于 2020 年 4 月入职，上述资金流水核查期间为其报告期内任职期间；朱来英、芮腊秀和包益民三人并未在公司任职，该三人核查的个人卡仅包括与其他核查范围人员存在往来的账户

对于纳入核查范围的个人流水，申报会计师依据谨慎性原则，核查了单笔超过 5 万元的流水情况。

（2）发行人控股股东银行账户

申报会计师核查了发行人控股股东君创有限全部的 1 个银行账户。申报会计师取得了君创有限的开立账户清单，核查了君创有限报告期内所有账户（包括注销）所有单笔 50.00 万元以上的资金流水。

（3）发行人实际控制人刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君控制的或者有重大影响的除发行人之外的法人、合伙企业账户

报告期内，发行人实际控制人刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君控制的或者有重大影响的除发行人之外的其他法人、合伙企业的开立的账户数量如下：

公司名称	核查账户数量
惠缇科技、常州永创、龙卓合伙、常州嘉创、江苏常景、盐城凯宇、常州君创、文森合伙	15

申报会计师取得了上述机构的开立账户清单，对于纳入核查范围的账户，申报会计师核查了所有单笔超过 50 万元以上的流水。

（4）发行人（包括常友科技及其合并范围内的子公司）银行账户的资金流水

报告期内，发行人开立的账户数量如下：

与公司关系	公司名称	核查账户数量
发行人	常友科技	18
子公司	盐城常友	5
子公司	湖南常友	4
子公司	兆庚新材	11
子公司	承德常凯	3
子公司	常州冠君	3
子公司	库玛新材	3
子公司	常友绿能	1
子公司	常卓科技	2
子公司	云南常友	1
子公司	四川常友	1
子公司	乌兰察布常友	1
子公司	科凝新材	1
孙公司	隆英欧伯	3

孙公司	隆英机械	1
报告期内发行人曾经的子公司	承德常友	5
报告期内发行人曾经控制的孙公司	兆驰新材	1
合计		**64**

申报会计师取得了上述公司的开立账户清单，核查了上述公司单笔超过 50 万元的流水。

2、取得资金流水的方法、核查完整性

（1）取得自然人流水的方法，以及自然人提供账户完整性核查过程

针对自然人流水，申报会计师主要通过访谈、交叉验证、陪同打印流水以及借助相关工具等方式取得流水，以及核查各方提供流水的完整性：①访谈了实际控制人、持股 5%以上股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他关联方，了解其开立账户情况，取得了各个自然人签署的提供银行账户完整性声明；②根据取得的各个自然人银行流水，同时取得了纳入核查范围的人员征信报告，通过银行账户之间、征信报告之间进行交叉验证，核实自然人提供流水的完整性；③对上述自然人提供的银行账户流水进行了核查，并实地前往主要银行获取其个人银行账户流水；④对纳入核查范围内的人员，采用云闪付等工具，逐一核查上述人员开户情况，进一步核查是否有遗漏。

（2）取得法人、合伙企业流水的方法，以及提供账户完整性核查过程

针对法人、合伙企业银行流水，申报会计师通过核对开立账户清单和与征信报告交叉核对进行完整性核查：①获取了纳入核查范围内法人、合伙企业的开立账户清单，并将其提供的信息明细清单进行了核对，确认了账户信息的完整性，并取得了征信报告；②针对发行人银行账户，申报会计师进行了函证；

综上所述，申报会计师对纳入核查范围内的自然人、法人及合伙企业开立的账户进行了核查，申报会计师对上述资金流水的核查完整充分。

（二）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得了发行人、发行人实际控制人控制的或者具有重大影响的其他法人/合伙企业报告期内所有银行账户（包括注销），取得了上述机构的开立账户清

单，核查取得银行账户的完整性；取得了发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳、关键管理人员、其他重要关联自然人、主要关联供应商（包括按照谨慎性原则认定）实际控制人或主要经营人员的银行流水。逐笔核查自然人单笔 5 万以上、机构 50 万以上的流水；

2、通过访谈、陪同核查范围内自然人前往主要银行打印流水、交叉核对不同账户之间转账、借助云闪付等协助工具，对自然人流水账户的完整性进行核查；

3、针对取得的除发行人之外的流水，分别按照交易对手方性质、款项性质进行区分，并进一步的核查：在交易对手方性质方面，关注交易对手方是否为发行人客户、供应商、员工（包括报告期内离职员工）及股东等；在款项性质方面，关注是否和发行人相关，并按照消费、投资理财、股权转让、借贷、购置资产等进行划分，根据款项性质，取得了支持性的底稿；

4、查阅了发行人《现金管理制度》《货币资金管理制度》《关联交易管理制度》等内部管理制度；

5、访谈了发行人财务人员，了解公司的货币资金审批、支付、日常清查、保管等情况；对银行存款、票据、现金及资金计划的管理情况与发行人进行沟通确认；

6、对发行人进行采购付款、销售回款、货币资金等进行穿行测试及控制测试，评价发行人的内部控制制度的设计合理性以及执行的有效性；

7、对发行人期间费用率、毛利率、营业收入增长率等关键财务指标进行分析性测试，并与同行业公司进行对比。

（三）异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1、异常标准及确定程序

（1）发行人大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

（2）发行人与实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常

大额资金往来；

（3）发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；

（4）发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

（5）发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，相关交易的商业合理性存在疑问；

（6）发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等个人账户存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形，或者存在流水摘要异常情形；

（7）相关个人账户从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

（8）相关个人账户与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

（9）相关个人账户存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，申报会计师逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源及其合理性。

2、受限情况及替代措施等

纳入核查范围主体均积极配合提供相关银行流水，核查过程中不存在受到限制的情形。

二、说明核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

发行人实际控制人为刘文叶、包涵寓、刘波涛和刘文君，其中刘文叶和包涵寓为夫妻关系，刘文叶与刘波涛为父子关系，刘文叶与刘文君为兄妹关系。如下汇总将刘文叶、刘波涛、刘文君以及包涵寓流水进行核查说明。

报告期内，发行人存在使用个人卡的情形，具体详见招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“四、公司内部控制制度的情况简述” 之“（一）报告期内公司存在的财务内部控制缺陷及整改情况”之“4、发行人存在个人卡问题”。除个人卡情形之外，其他核查情况说明如下。

（一）大额存取现金

报告期内，发行人不存在大额、频繁存取的情形。发行人实际控制人存在大额存取的情形。

报告期内，发行人实际控制人刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君存现、取现主要用于民间借款、个人家庭用途等，存现金额和取现金额基本相等，不存在为发行人代垫成本费用、不存在通过大额存取现进行发行人体外循环或者用于商业贿赂的情形。

（二）相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来

报告期内，扣除股权转让款、家庭成员之间转账、员工对常州君创出资参与发行人股权激励之外，发行人实际控制人与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人资金往来主要为借贷往来款或利息、购房款、股权转让款定金，不存在商业贿赂、代垫成本费用以及形成体外资金循环的情形。

报告期内，除发行人实际控制人刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君外，其他核查范围内自然人存在单笔超过 5 万元以上存取现情形，存取现主要与个人家庭用途有关，不存在为发行人代垫成本费用、支付工资等情形，不存在为发行人代收货款。

报告期内，除发行人实际控制人刘文叶、包涵寓、刘波涛、刘文君外，其他核查范围内自然人与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人往来主要包括近亲属之间往来等情形。不存在为发行人代垫成本费用、支付工资等情形，不存在为发行人代收货款等情形。

另外，其他关联法人与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、

发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人往来主要为惠缇科技与相关方之间的往来。

惠缇科技主要从事成套电子设备、机械设备和机械零部件的贸易类业务，包涵寓和李可人分别持股 70.00%和 30.00%。自 2020 年 12 月以来，惠缇科技已经停止相关业务。

惠缇科技与发行人存在客户、供应商重叠，因此惠缇科技与发行人存在重叠的客户、供应商之间发生资金往来均为惠缇科技自身业务产生，不存在通过惠缇科技代垫成本费用、商业贿赂和体外资金循环的情形。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

（一）针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的核查

1、核查程序

针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形，申报会计师履行的核查程序具体如下：

（1）获取了报告期内发行人及其子公司的已开立银行结算账户清单、企业信用报告、报告期内银行对账单，对银行对账单中出现的银行账户进行交叉核对，核查是否存在银行账户清单以外的账户、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况；

（2）核查了报告期内发行人单笔收支金额 50 万元及以上的资金流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，并将交易对方与发行人的客户、供应商及其关联方进行交叉核对，检查相关交易性质的真实性；

（3）对发行人的采购循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，获取并检查了相关的采购合同、采购发票、采购入库单、付款单据等资料；对发行人的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，获取并检查了相关的销售合同、订货单、发货单据、运输单据、回款单据等资料；

（4）核查了报告期内控股股东、实际控制人及其控制的公司、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及其他相关关联方单笔收支金额 5 万元及以上的资金流水，确认是否存在大额取现、大额异常收付情形，并将交易对方与发行人的客户、供应商、员工、股东及其关联方进行交叉核对，核查是否存在代收代付客户、供应商等往来款项，代付成本、费用、代发工资等情形；

（5）对发行人主要客户、供应商进行了走访，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及其他关联方存在资金往来、利益安排等情形，确认上述主体是否存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形，其中，走访客户对应的销售金额占报告期各期主营业务收入的比例分别为 98.09%、96.58%、95.71%和 83.57%，走访供应商对应的采购金额占报告期各期采购总额的比例分别为 77.74%、83.49%、80.83%和 79.30%；

（6）对发行人主要客户、供应商的交易额和往来余额进行了函证，确认其往来的真实性，其中，报告期内客户销售额回函比例分别为 98.67%、97.10%、94.72%和 97.45%，供应商采购额回函比例分别为 74.32%、85.89%、88.37%和 93.58%；

（7）访谈了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员以及其他相关关联方，确认其是否存在代收代付客户、供应商等往来款项，代付成本、费用等情形。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人不存在银行账户清单以外的账户，亦不存在银行账户不受控制或未在财务核算中全面反映的情况；

（2）2019 年和 2020 年期间，发行人存在通过个人卡代为收付相关款项的情形，但上述情形均已纳入财务核算，并且经整改后自 2020 年 10 月起至本问询回复之日未再发生上述情形；

（3）发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）针对发行人是否存在股份代持的核查

1、核查程序

针对发行人是否存在股份代持的情形，申报会计师履行的核查程序具体如下：

（1）查阅了发行人报告期内资金流水，核查其股东出资的具体情况；

（2）获取并查阅了发行人自成立以来历次股权变动的工商底档、股权转让和增资的相关协议、付款凭证、验资报告等资料，同时借助国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息，核查发行人报告期内是否存在股份代持情形；

（3）核查了发行人控股股东、实际控制人及其控制的公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他相关关联方报告期内单笔收支金额 5 万元及以上的资金流水，检查是否存在大额异常情形；

（4）访谈了发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他相关关联方，确认是否存在股份代持的情形。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人不存在股份代持的情形。

（三）针对实际控制人是否存在大额未偿债务的核查

1、核查程序

针对是实际控制人是否存在大额未偿债务的情形，申报会计师履行的核查程序具体如下：

（1）访谈了实际控制人，了解其负债情况并确认是否存在大额未偿债务；

（2）获取了实际控制人的个人信用报告，查阅了实际控制人及其控制的公

司、实际控制人近亲属等相关主体报告期内的资金流水，核查其大额资金流水的具体情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人刘文叶存在对张士泉的 1,500.00 万元大额未偿付债务，上述债务并未到期，不会对发行人的实际控制权产生影响；除此之外，发行人实际控制人不存在其他大额未偿付债务。

（四）针对发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险的核查

1、核查程序

针对发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险的情形，申报会计师履行的核查程序具体如下：

（1）查阅了发行人《财务管理制度》、《资金管理制度》、《现金管理制度》、《票据管理制度》、《财务管理内部控制制度》、《内部审计监督管理制度》、《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《反舞弊管理办法》、《授权审批控制制度》、《信息披露管理制度》等内部控制制度文件，针对资金管理制度访谈了财务部人员，了解发行人货币资金的支付、审批、保管、日常清查等情况；

（2）对发行人销售与收款管理、采购与付款管理、货币资金管理、存货管理等财务内控制度执行了控制测试程序，对销售收入、采购付款、期间费用等主要会计科目执行了穿行测试和截止性测试等程序；

（3）立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制进行了审核，并分别于 2022 年 4 月、2022 年 8 月出具了编号为“信会师报字[2022]第 ZL10341 号”和编号为“信会师报字[2022]第 ZL10391 号”的《内部控制鉴证报告》，认为常友科技于 2021 年 12 月 31 日、2022 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》的相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报风险。

(以下无正文)

（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于〈关于江苏常友环保科技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〉之回复说明（豁免版）》之签字盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·上海

中国注册会计师：

（项目合伙人）

中国注册会计师：

二〇二二年十月31日