



**关于江西金利隆橡胶履带股份有限公司
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的回复**

保荐机构（主承销商）



中泰证券股份有限公司
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

（山东省济南市市中区经七路 86 号）

二零二三年一月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 26 日出具的《关于江西金利隆橡胶履带股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010754 号）（以下简称“问询函”）已收悉，中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为江西金利隆橡胶履带股份有限公司（以下简称“金利隆”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同金利隆、湖南启元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对问询函相关问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。同时，文中各类字体释义如下：

字体	释义
黑体加粗	问询函中的问题
宋体	对问询函的回复、中介机构核查意见
楷体	引用招股说明书原文
楷体加粗	对招股说明书的修改、补充

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

目 录

1.关于创业板定位	4
2.关于业务与技术	29
3.关于研发投入	45
4.关于实际控制人	79
5.关于历史沿革	93
6.关于同业竞争	105
7.关于关联交易与独立性	112
8.关于原关联方银利隆公司	132
9.关于期后关联交易	141
10.关于土地使用权转让	157
11.关于合规经营	166
12.关于培训学校	177
13.关于募投项目	183
14.关于主营业务收入	198
15.关于外销收入	222
16.关于贸易商模式	250
17.关于主要客户	276
18.关于主营业务成本	294
19.关于主要供应商	323
20.关于毛利及毛利率	345
21.关于期间费用	366
22.关于应收款项	382
23.关于存货	391
24.关于固定资产及无形资产	408
25.关于财务内控	420
26. 关于第三方回款	447

27.关于大额现金分红	465
28.关于其他财务事项	472
29.关于资金流水核查	482

1.关于创业板定位

申报材料显示：

(1) 发行人从事橡胶履带的研发、设计、生产和销售，其中，报告期内贸易商销售占比 95%左右。贸易商模式主要面向存量履带式机械的替换市场。

(2) 橡胶履带市场由整机出厂配套市场和存量替换市场组成。配套市场主要依赖于履带式机械的产量，其周期性与下游应用领域的发展周期密切相关。

(3) 发行人已经取得国家发明专利 5 项，掌握了橡胶履带制备的橡胶配方创新技术、履带结构设计技术、组件一体化处理技术、成型脱模工艺技术等四大方面核心技术工艺。

请发行人：

(1) 说明整机出厂配套销售模式占比较低的原因，与同行业可比公司的差异及合理性，开拓主机厂客户存在的障碍及应对措施，是否缺乏进入主机厂供应链的能力；结合发行人整机出厂配套模式销售占比低、同行业竞争对手与下游主机厂的合作情况等进一步分析发行人技术实力和先进性、行业地位、核心竞争力。

(2) 说明核心技术门槛，发行人专有技术是否为行业主流技术，与同行业主流技术的差异情况；发行人核心竞争能力是否主要为技术优势，主要产品与同行业同类产品的技术参数对比情况，结合上述事项及主要业务模式分析核心技术先进性的具体体现。

(3) 结合与同行业可比公司在主要产品销售规模、市场认可度、毛利率水平、研发投入及成果、专利数量、研发的技术及其功能性能等方面的差异情况，分析发行人拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力。

(4) 结合基建和房地产投资周期性、农业机械市场成长性、发行人行业地位、产品市场空间、下游市场景气度、在手订单等情况，说明成长性特征是否来源于核心技术或产品，创新能力是否能够支撑成长性，成长性是否可持续。

请保荐人发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明整机出厂配套销售模式占比较低的原因，与同行业可比公司的差异及合理性，开拓主机厂客户存在的障碍及应对措施，是否缺乏进入主机厂供应链的能力；结合发行人整机出厂配套模式销售占比低、同行业竞争对手与下游主机厂的合作情况等进一步分析发行人技术实力和先进性、行业地位、核心竞争力。

（一）整机出厂配套销售模式占比较低的原因，与同行业可比公司的差异及合理性，开拓主机厂客户存在的障碍及应对措施，是否缺乏进入主机厂供应链的能力

1、整机出厂配套销售模式占比较低的原因，与同行业可比公司的差异及合理性

（1）整机出厂配套销售模式占比较低的原因

橡胶履带行业下游客户主要为贸易商和主机厂，贸易商通常回款速度较快、市场需求更具稳定性、产品规格需求更具多样性，而主机厂通常账期较长、市场需求具有一定的波动性、产品规格相对集中。具体情况分析如下：

①发行人在产能、资金有限的情况下优先发展替换市场，保证流动资金充足

由于整机厂商通常生产经营规模、产品采购量较大，在信用政策、账款周期、产品议价能力等方面占据优势主动地位，货款赊销周期较长，资金回流较慢；而贸易商大多以先款后货为主或账期较短，资金回流更快。发行人受限于产能不足和满足日常资金周转需求，通过与贸易商进行合作，能够保证发行人货款的回收效率，提供营运资金保障，降低有息负债规模，确保流动资金的安全，增强抗风险能力。基于以上考虑，在产能和资金有限的情况下，发行人未将整机配套销售模式作为发展重点。

②整机出厂配套市场需求随下游行业景气度变化而波动性较大，售后替换市场空间广阔且需求增长稳定

农业机械销量受农机补贴政策和粮食价格等因素影响、工程机械销量受宏观经济周期和基建投资规模等因素影响，通常都存在一定的波动性或周期性，因此

整机出厂配套市场需求随之具有一定的波动性和不确定性。售后替换市场主要与机械的保有量相关，机械保有量相较于每年度销量更加庞大，橡胶履带通常使用1-2年即需要进行替换，在机械连续作业的条件下更换周期更短，因此售后替换市场空间更加广阔且需求增长相对稳定。发行人通过贸易商模式深入国内外售后替换市场，并不断提高售后服务水平及市场口碑，与客户建立并维持了稳固的合作关系，提高了替换市场占有率及品牌知名度，有利于发行人未来经营业绩持续稳定增长。

(2) 与同行业可比公司的差异及合理性

报告期内，发行人与同行业可比公司元创股份分市场销售收入情况如下所示：

单位：万元

项目	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	
元创股份	整机市场	未披露	未披露	42,422.84	41.22%	29,908.17	38.13%	21,355.78	31.51%
	售后市场	未披露	未披露	60,487.13	58.78%	48,521.03	61.87%	46,427.89	68.49%
	主营业务收入	未披露	未披露	102,909.97	100.00%	78,429.20	100.00%	67,783.67	100.00%
发行人	整机市场	2,288.84	5.18%	4,217.55	5.69%	3,090.58	4.42%	2,548.00	4.34%
	售后市场	41,885.14	94.82%	69,910.16	94.31%	66,910.23	95.58%	56,112.01	95.66%
	主营业务收入	44,173.98	100.00%	74,127.71	100.00%	70,000.81	100.00%	58,660.01	100.00%

注：数据来源于元创股份招股说明书。

报告期内，发行人与元创股份主要以售后替换市场为主，但发行人仅有少量产品销往整机市场，而元创股份整机出厂配套市场销售收入占比相对较高且增长较快，主要原因系元创股份实施有限产量向大客户倾斜的经营策略，其第一大客户沃得农机为国内知名整机厂商，近年来产品销量增长迅速，橡胶履带需求也随之快速增长，2019年-2021年元创股份来自于沃得农机的收入占其主营业务收入的比例分别为21.40%、29.82%和30.51%，其他整机厂商占比维持在10%左右，保持相对稳定；发行人在产能受限的情况下，出于加速货款回收等方面的考虑，采取了以售后替换市场为主的经营策略，因此发行人售后替换市场占比较高。

综上，发行人与同行业可比公司客户结构有所差异，主要系各公司采取的发展战略不同，具有合理性。

2、开拓主机厂客户存在的障碍及应对措施，是否缺乏进入主机厂供应链的能力

(1) 发行人已与国内外多家主机厂进行合作，具备进入主机厂供应链的能力

①国内市场分析

主机厂客户通常制定专门的供应商管理制度，制定供应商准入条件，如国内农机行业龙头沃得农机主要对供应商的基础设施和生产设备、产品品质、产品价格水平和售后服务、财务状况和供货能力、人员的素质和经验等方面进行考察，在对供应商的样品及小批量产品进行检验合格的基础上将其列入合格供应商名单。

发行人作为国内橡胶履带行业生产规模领先的知名企业，产品规格型号齐全、技术工艺先进、质量管理严格、客户服务水平优异，在产品研发设计、价格质量、供货能力、品牌效应等方面均有较强的竞争优势，能够满足主机厂对零部件供应商的管理要求。发行人已是沃得农机、星光农机、中联重科的合格供应商，具体合作情况如下：

A、星光农机（603789.SH）

星光农机与发行人合作密切，2021 年系发行人前五大客户之一。报告期各期，发行人来自于星光农机的销售收入分别为 748.82 万元、525.86 万元、1,675.18 万元和 675.41 万元。

B、中联重科（000157.SZ）

发行人与中联重科下属企业中联重机浙江有限公司保持了良好的合作关系，报告期各期分别实现销售收入 379.71 万元、871.76 万元、1,076.58 万元和 775.08 万元。

C、沃得农机

沃得农机成立于 2003 年，系国内农机行业龙头企业，其招股说明书显示，元创股份与其合作时间超过 17 年，目前基本承接了沃得农机全部的橡胶履带订单。基于前述原因，发行人并未将整机配套市场作为发展重点，因此，在付款条

件和结算政策无法协商一致的情况下，发行人未与其开展深度合作，但仍保持少量合作关系，沃得农机招股说明书显示，发行人为其三家履带供应商之一，系其合格供应商。报告期各期，发行人来自于沃得农机的销售收入分别为 46.42 万元、19.11 万元、0 万元和 0.58 万元。

②国外市场分析

在国外市场，以普利司通、米其林为代表的国际轮胎厂商具有先发优势，在整机出厂配套市场中占据优势地位。国内橡胶履带市场起步较晚，虽然如发行人、元创股份等领军企业在国外售后替换市场取得了一定的市场份额，但在整机配套市场方面仍处于劣势地位。随着整体实力和品牌知名度的增长，国内企业在国外整机配套市场也必将占有一席之地。目前，元创股份已经成为日本洋马集团法国子公司的供应商，发行人也与国外知名主机厂建立了直接或间接的业务关系，具体合作情况如下：

发行人已与全球知名机械主机厂德国 CLAAS KGaA mbH（以下简称“德国科乐收”）的印度工厂、英国 J.C.BAMFORD EXCAVATORS LIMITED（以下简称“英国杰西博”）等直接合作，通过贸易商客户为前田精作所株式会社（以下简称“前田精作所”）、大桥株式会社、日本神钢建机株式会社（以下简称“日本神钢”）、Doosan Bobcat EMEA s.r.o.（以下简称“斗山山猫”）等提供定制化产品，已进入国外知名主机厂供应链。

报告期内，发行人与上述企业的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
德国科乐收	104.30	246.10	229.53	128.62
英国杰西博	83.79	161.32	124.76	--
前田精作所	杭州胜驰之客户，每年 2,000-3,000 条			
大桥株式会社	杭州胜驰之客户，每年 4,000-6,000 条			
日本神钢	杭州胜驰向其日本客户 KBL 年销售额约 8,000 万元，其中约 2.5% 由 KBL 销往日本神钢			
斗山山猫	杭州胜驰之客户，目前交易金额较小，正在洽谈进一步合作			

注 1：前田精作所（www.maeda-minicranes.com）成立于 1962 年，从事建筑设备、工业机械和钢结构产品的制造和售后服务以及租赁服务；

注 2：大桥株式会社（www.ohashi-inc.com）成立于 1988 年，主营环境设备、农林机械、工业机械的研发、制造、销售；

注 3：日本神钢（<https://www.kobelcocm-global.com/jp/>）为日本神户钢铁全资子公司，主营工程机械和运输机械的制造、销售；

注 4：斗山山猫（<https://www.doosan.com/cn>）是一家韩国上市公司，是拥有小型装载机、迷你挖掘机等业内最佳小型工程机械和移动动力、附属装置等各种业务组合的国际小型设备领先企业；

注 5：德国科乐收及英国杰西博简介详见本题回复之“（二）/1、与同行业竞争对手的对比”；除德国科乐收及英国杰西博外，发行人与其他主机厂的交易情况来自于销售部门订单统计、客户访谈等；

注 6：上述企业既有生产主机，同时也采购零配件用于其主机售后市场，因无法明确区分发行人产品最终去向，因此未认定其为整机配套市场销售。

综上，发行人具备进入主机厂供应链的能力。

（2）开拓主机厂客户存在的障碍及应对措施

当前，我国橡胶履带行业呈现较为明显的分层竞争格局，行业内企业主要分为两个层次，第一层次是国内少数几家企业通过自主研发和技术吸收消化，结合市场需求自主研发具有自身特点的橡胶履带产品，为国内外大型主机厂提供配套服务，在国内高端市场和国际市场上具有一定的竞争力；第二层次是以中小型企业或早期投资企业为主，这些企业技术水平较低，设备面临升级换代的压力，产品主要集中在中低端，利润率较低，市场竞争相对激烈。

发行人作为国内橡胶履带行业的领先企业，在技术工艺、产品质量、供货能力、售后服务等各方面均不存在进入主机厂的障碍，且已与多家知名主机厂进行合作，由于产能、资金有限且需保障贸易商客户日益增长的需求，目前与主机厂合作的规模有限。未来随着产能的增长和资金情况的改善，发行人将会加大主机厂客户的开拓力度。目前，除维护正在合作的主机厂客户外，发行人还在与三一重工、日本洋马集团等主机厂洽谈合作，为未来持续开拓整机配套市场做好准备。

（二）结合发行人整机出厂配套模式销售占比低、同行业竞争对手与下游主机厂的合作情况等进一步分析发行人技术实力和先进性、行业地位、核心竞争力

1、与同行业竞争对手的对比

报告期内，发行人及元创股份与下游主要主机厂的合作情况如下所示：

名称	简介	是否合作	
		发行人	元创股份
沃得农机	成立于 2003 年，是国内领先的大型现代化农业机械装备制造商，主要从事农业机械产品的研发、生产和销	是	是

名称	简介	是否合作	
		发行人	元创股份
	售，致力于为客户提供现代农业全程机械化的专业机械装备		
星光农机	成立于 2004 年，是集研发、制造、销售、服务于一体的农业机械制造企业，致力于中国现代农业装备的推广与应用，专业为客户打造作业性能优越和高效率的农业机械并提供技术支持	是	未披露
中联重科	成立于 1992 年，主要从事工程机械、农业机械等高新技术装备的研发制造，主导产品涵盖 11 大类别、70 个产品系列、近 600 个品种，是业内首家 A+H 股上市公司，位居全球工程机械企业第 5 位	是	未披露
三一重工股份有限公司	成立于 1994 年，是全球装备制造业领先企业之一，主导产品包括混凝土机械、挖掘机械、起重机械、筑路机械、桩工机械等全系列产品，是全球企业 500 强榜单中排名中国第一、全球第二的工程机械企业	洽谈中，尚未正式合作	是
潍柴雷沃重工股份有限公司	成立于 1998 年，是中国领先的机械装备制造企业，主要覆盖农业装备、工程机械、车辆、金融+互联网四大业务板块	否	是
日本洋马集团	成立于 1912 年，涉及农业、海事、能源系统、工程机械、工业发动机、商用发动机及组件七个商业领域	供样测试中，尚未正式合作	是
德国科乐收	成立于 1913 年，是欧洲第一、世界第四大农业机械制造商，在德国设有 5 个生产工厂，在欧洲其他地区设有 5 个生产基地，业务发展涉及欧洲、美洲、俄罗斯、巴基斯坦、非洲、中国等地	是	未披露
英国杰西博	成立于 1945 年，是世界著名的工程机械制造商之一，拥有 22 家工厂，2,000 多个销售网点和 300 多种型号的工程机械、农业机械、工业设备和园艺设备	是	未披露

由上表可见，发行人与元创股份作为国内橡胶履带行业的领军企业，均具备为国内外主机厂配套的实力，由于目前双方发展的侧重点不同，因而在整机配套市场的份额存在一定的差异。

2、发行人的技术实力和先进性

由于整机出厂配套模式及售后替换模式均以满足终端使用者定制化、专业化需求为主，因此主机厂和贸易商对于产品性能的要求并不存在显著差异，特别是发行人主要客户均为国内外专业的橡胶履带贸易商，对发行人产品质量要求较高。就是凭借出色的技术研发实力、过硬的产品质量，发行人才能够取得客户的认可并在橡胶履带行业拥有了较高的市场地位。发行人技术实力和核心技术先进性具体详见本题回复之“二/（一）说明核心技术门槛，发行人专有技术是否为行业主流技术，与同行业主流技术的差异情况”。

3、发行人行业地位

发行人凭借持续的研发创新、先进的生产体系、稳定且高品质的产品、快速响应的客户服务，在行业内树立了较高的品牌知名度和影响力，目前为国内橡胶履带行业领军企业之一，入选为工信部 2020 年-2022 年制造业单项冠军培育企业，2020 年在全球橡胶履带市场占有率 6.98%。发行人行业地位具体情况详见本题回复之“四/（三）/2、公司处于行业领先地位，在手订单充足”。

4、发行人核心竞争力

发行人的核心竞争力及技术实力主要体现在定制化产品开发能力、自动化柔性生产能力、优异的产品性能质量和完善的客户服务等方面，以满足终端客户对产品规格型号、花纹样式、承重能力、技术参数、使用寿命等方面的多样化定制要求。

（1）定制化产品开发能力

下游客户通常以产品规格型号或特殊需求定制的形式向生产企业下达订单。售后替换市场终端消费者众多且分散，应用场景、工况环境各异，对于规格型号、功能性能等方面的需求更加多元化，新产品专业化的定制需求旺盛，因而对生产企业的新产品研发、设计能力有较高要求。

发行人基于长期的生产、研发形成的技术实力，建立了江西省橡胶履带工程技术研究中心、江西省企业技术中心，具备橡胶配方、产品结构自主研发和优化设计的能力，对客户不同需求的响应能力更强。发行人根据产品应用的不同工况环境以及履带不同部位所需的胶料特性不同，现已形成了二十余种橡胶配方，储备了主流产品方案，产品系列丰富，既能够根据客户的基础规格尺寸需求迅速匹配现有的多种产品方案供客户选择，也可以根据应用场景、工况环境等特殊要求对配方、结构进一步优化，为客户定向研发性能、规格适配的新产品，不断扩充产品类型，使发行人在市场竞争中更具有产品品类优势，扩大受众群体，不断提升市场占有率。2017 年，发行人 2 项新产品被江西省科学技术厅评选为江西省重点新产品；2021 年，发行人 2 项新产品研发项目入选江西省重点新产品计划。

（2）自动化柔性生产能力

农收季节和工程建设等项目进度均具有严格的时效性要求，为避免机械关键

零部件损坏而延误作业工期，需要能够及时更换零部件，因此售后替换市场对供货时效性要求较高，且由于售后替换所需的规格型号各异，对生产企业排产能力、生产水平的要求亦较高。

经过多年的经营积累，发行人现已拥有数百种型号、数千种细分规格的产品方案及相应的模具储备，在售后替换市场客户订单小批量、多规格、定制化的条件下，无论是现有规格型号的方案匹配，还是新产品的研发设计，均能够保证产品及时、稳定、高质量供货的能力，缩短生产周期。

发行人重视对设备、工艺的创新优化，致力于全产业链由劳动密集型向技术密集型改造升级，与设备供应商合作研制并应用芯金预处理及浸胶工序一体化设备、预成型设备、自动化硫化机等先进设备，并将双螺杆挤出密炼机、销钉式冷喂料挤出机等自动化设备应用到生产中，已形成了多道工序自动化、一体化的生产体系，生产效率得以有效提升。在全自动定量配料、混炼及翻炼自动化胶料制备、各尺寸胶料自动挤出裁剪、芯金全工序一体化处理、多种规格钢丝帘自动缠绕成型、硫化成型等各环节，通过工艺参数精准控制、工装模具转换等实现自动化、可柔性化生产，确保各批次产品性能质量的一致性和稳定性，报告期内产品良品率达到 99% 以上。

（3）优异的产品性能

发行人制定了严格的质量控制措施和超过国家标准的内部性能参数标准，保证出厂产品的高质量、高性能，充分满足终端客户对产品的应用场景、使用寿命需求，发行人产品性能参数的具体情况详见本题回复之“二/（二）/2、发行人产品与行业标准相比具有先进性”。根据江西省科技厅认定的科技成果第三方评价机构江西金轩企业咨询集团有限公司评定结果，发行人高性能工程机械橡胶履带已达到了国际先进水平，2022 年发行人“高性能工程机械橡胶履带开发及产业化”项目、“橡胶履带芯金表面磷化处理技术”项目、“工程机械橡胶履带耐磨耐切割配方”项目被确认为江西省科学技术成果。

（4）完善的客户服务

发行人设置了专业的销售团队和售后服务部对售前、售后问题进行及时跟进，快速响应客户服务需求及处理产品售后问题，并为客户提供出厂半年或终端使用

800-1,000 小时的“三包”服务期，期内提供咨询、更换等售后服务，保证产品可靠使用。此外，为保证销售旺季产品送货的及时性，发行人在全国主要农业生产区域内布局了 7 个中心库，通常在客户下单后 24 至 48 小时内即可将产品送达客户指定地点，提升物流运输效率，保障客户生产，并为跨区客户提供全国联保，全面提升客户满意度。

发行人技术研发中心配合销售团队服务客户的定制化需求，结合现有的标准化橡胶履带组件参数数据，可以迅速提出产品方案供客户选择，提升技术服务效率，同时与主机厂客户进行技术交流，进行出厂配套产品技术合作，服务新需求、布局新产品，满足客户多样化的定制需求。

二、说明核心技术门槛，发行人专有技术是否为行业主流技术，与同行业主流技术的差异情况；发行人核心竞争能力是否主要为技术优势，主要产品与同行业同类产品的技术参数对比情况，结合上述事项及主要业务模式分析核心技术先进性的具体体现。

（一）说明核心技术门槛，发行人专有技术是否为行业主流技术，与同行业主流技术的差异情况

橡胶履带的研发、设计、生产涉及到橡胶、材料学、化学、力学、机械、自动化控制等多个学科专业知识，其作为机械车辆行走机构的关键零部件及承重的主体，需要配套的机械型号众多，且在生产中需要橡胶配方、结构设计、生产工艺等各方面一致配合，胶料性能效果、各组件规格尺寸、模具加工精度、硫化成型技术等均会对成品性能、质量造成重要影响，因此对产品设计、生产工艺等技术水平要求较高，具有一定的技术门槛。

发行人专有技术属于行业主流技术，但在主流技术路线的基础上，发行人通过多年的技术研发投入、生产经验积累和对行业前沿技术工艺的消化吸收，不断改进工艺、改善性能、提高质量，形成了发行人自有的核心技术以及核心技术产品的竞争优势。

发行人核心技术门槛及与同行业主流技术的差异情况以及发行人核心技术先进性具体如下：

技术类型	发行人核心技术	核心技术门槛	元创股份核心技术情况	同行业主流技术情况	与同行业主流技术的差异情况/发行人核心技术先进性
橡胶配方	橡胶配方优化技术、色彩特性橡胶配方技术	<p>①配方研发需要橡胶、材料学、化学等专业背景，经过研发及实践积累确定材料的最优配比，并根据设备、环境等生产因素制定相应的工艺参数，难以进行简单复制，且新配方形成的产品需要经过严格的性能检测和产品验证，保证配方的可靠性。</p> <p>②该技术形成了2项橡胶配方发明专利：“一种特殊环境下使用的履带用橡胶材料及制备方法（ZL 201711386245.2）”、“一种提高橡胶履带花纹面胶使用寿命的材料及其制备方法（ZL 201810693815.0）”，以及橡胶检测类发明专利“一种橡胶耐磨性能检测装置及其检测方法（ZL 202110032368.6）”，具有较高技术门槛。</p>	防龟裂、高强度、硬度、抗撕裂等配方	行业内优势企业一般具备橡胶配方研发能力，但在研发及使用的配方数量、配方性能上有所差异，最终影响产品整体性能、质量及应用场景范围。	发行人针对不同的应用场景、在履带不同部位中的作用等，形成了耐磨耐切割、抗撕裂、低温耐疲劳、高弹性低生热、高粘合性等二十余个橡胶配方，涵盖花纹侧胶、轮侧胶、中间胶、过渡层胶、钢丝胶等橡胶履带的不同部位以及农田、工地、雪地等不同工况环境，可以根据橡胶履带应用场景需求选择相应性能的配方，最大化提升产品使用寿命。
结构设计	减震脱轨、自清洁、防刺、防滑等	<p>①该项技术需要根据不同的工况环境及客户需求，结合结构力学分析，通过花纹、芯金、钢丝帘等设计，进行功能或性能优化。</p> <p>②该技术形成了“橡胶履带铁齿（ZL 202030638776.2）”、“凹槽式齿尖橡胶履带（ZL 201620721443.4）”、“辅助轨道履带（ZL 201620719809.4）”、“一种左右限位橡胶工程履带铁齿（ZL 202022877376.4）”、“一种全通过自洁型橡胶履带（ZL 202022895429.5）”、“一种防刺穿橡胶履带（ZL 202221679077.2）”、“一种长寿命橡胶履带（ZL 202221680887.X）”等专利，具有较高技术门槛。</p>	刮泥装置、改变接口材料、增加凹坑、花纹设计等	行业内企业在产品类型、结构设计能力、组件配套生产能力方面有所差异。行业内中小型企业及以整机出厂配套为主的企业通常产品规格型号较少，以需求量大的产品生产为主，产品类型储备少、较少具备各组件及模具等配套生产能力。	发行人下游客户以贸易商为主，终端客户需求多样，对产品研发设计能力要求较高，形成了规格型号更齐全的产品系列；同时，发行人拥有配套模具的自主设计、精准加工能力，保证最终产品精度及功能性的有效实现，并实现研发设计与配套组件、模具的快速响应，缩短新产品产业化应用的时间。
组件加工	芯金预处理及胶工序一体化工艺技术	<p>①该技术通过工艺和材料改良创新，将芯金的预处理与涂胶、自动温度调节烘干等工序相结合，开发出芯金预处理及浸胶工序一体化生产线，实现芯金处理工序全自动化，并优化芯金处理材料，芯金粘合性能和生产环保化水平高。</p> <p>②该技术形成的“一种橡胶履带芯金表面磷化处理工艺”发明专利正在审查中，具有较高的技术门槛。</p>	无	行业内普遍使用人工操作堆叠批量化处理芯金，除锈效果不佳且环保成本较高，自动化程度低，与橡胶粘合强度低。	发行人将芯金单个悬挂并进行超声波清洗、高温干燥定型处理，提高芯金除锈效果及与胶料的粘合强度，提升工作效率及环保化水平，行业内其他企业暂无类似技术。
	自动化接头钢丝绳缠绕技术	<p>①通过自动化改进，提高钢丝缠绕稳定性及生产效率，比原人工操作效率提高一倍以上；</p> <p>②结合履带结构设计进行设备参数设置，多种规格钢丝全自动绕线，绕线圈数精准控制，缠绕机构灵活，可以使每根钢丝张紧度、周</p>	钢丝绳挤出环形缠绕	行业内一般采用单根钢丝浸胶缠绕的生产方式，需要溶剂和胶料混合搅拌制成胶浆后浸入钢丝，存在钢丝覆胶不完全，缠绕机导	发行人采用自动化缠绕机直接通过挤出同步包裹钢丝进行覆胶的方法，增强钢丝胶粘合性能，彻底解决搅拌胶浆的缺陷，同时该技术能够提高每根钢丝

技术类型	发行人核心技术	核心技术门槛	元创股份核心技术情况	同行业主流技术情况	与同行业主流技术的差异情况/发行人核心技术先进性
		长、钢丝间距保持一致，且钢丝间距控制在0.4mm-0.6mm，确保钢丝覆胶均匀，品质稳定；钢丝精准裁断，确保两个接头搭接15度，裁断成功率99.99%； ③通过挤出同步包裹钢丝进行覆胶，整体覆胶均匀。		致的钢丝受力不均使钢丝帘整体形变等质量问题，且浸胶有污染、易燃，存在安全环保隐患；部分优势企业采用钢丝挤出缠绕方式，但在胶料性能、钢丝设计、精度控制等方面有所差异	的受力均匀性，在履带结构设计中可以减少钢丝根数而不降低整体拉力性能，降低钢丝材料成本；发行人采用具有高定伸应力、高抽出性能的专用钢丝胶配方，提升钢丝帘抗拉力。
成型脱模	智能导热硫化技术	①该技术使关键硫化环节从人工操作到自动化作业转变，使用更精确、稳定的导热油加热方式，热板温度与设定温度温差控制在5°C内，并通过长期生产经验积累及研发调试确定合适的工艺参数，智能控制两段硫化时接头部分欠硫化程度和区域一致，使胶料性能和成品质量更加稳定，产品良品率总体达到99%以上。 ②该技术形成了“一种中模加热板及其模具总成（ZL 202022013663.0）”、“一种橡胶履带成型设备的中模加热板及其模具总成（ZL 202010969276.6）”等专利，具有较高技术门槛。	防开裂硫化工艺	行业内一般使用平板硫化机电加热或蒸汽加热的生产方式，热传导不均，硫化一致性差；不同企业硫化工艺对应不同的温度、压力、时长等技术参数，需要长期的技术研发及生产经营积累。	发行人采用自动化硫化机使用导热油加热，利用PLC控制器能够精确控制一次硫化和二次硫化时导热油的油路走向，通过温度、压力等参数设定，智能控制两段接头欠硫化程度；精准的模具加热内部管路设计，让加热分布更均匀，确保产品整体硫化均匀，提升整体质量。
	自动脱模技术	①该技术通过工艺创新和自动化改造，开发出中间加热板和履带顶出机构，在硫化机上硫化过程结束时，通过耐高温气囊充气顶出，降低了劳动强度，工作效率高。 ②该技术形成了“一种橡胶履带快速脱模机（ZL 201610782435.5）”、“一种橡胶履带自动化生产设备及其方法（ZL 202010969254.X）”、“一种橡胶履带自动化生产设备（ZL 202022013658.X）”、“一种橡胶履带自动化生产辅助装置（ZL 202022013634.4）”、“一种橡胶履带硫化成型用快速脱模机构（ZL 202220001811.3）”等专利，具有较高技术门槛。	可快速装卸的橡胶履带硫化设备	行业内一般采用人工涂刷特氟龙后利用顶杆顶出的脱模方式，劳动强度大且容易破坏表面外观，降低产品质量。	发行人采用气囊控制顶出组件的脱模方式，有效保护履带带体，同时将设备进一步自动化改造，使用集上料、张紧、一次硫化、脱模等于一体的自动化硫化机，便于连续化和柔性化生产，提高工作效率。

（二）发行人核心竞争能力是否主要为技术优势，主要产品与同行业同类产品的技术参数对比情况，结合上述事项及主要业务模式分析核心技术先进性的具体体现

1、发行人核心竞争能力主要为技术优势

发行人的核心竞争力主要体现在橡胶配方种类多样、定制化产品开发能力、

全环节可柔性化生产和完善的客户服务，并依此形成了自身的核心技术优势，截至 2022 年 12 月 31 日，发行人取得了发明专利 6 项、实用新型专利 16 项、外观设计专利 1 项，涵盖了橡胶配方、结构设计、组件加工、自动化生产等橡胶履带全产业链。发行人产品性能质量、技术水平、供货能力等方面受到下游客户的广泛认可，产品已销往全国各地以及欧洲、北美、日韩、东南亚等国家及地区。发行人核心竞争力的具体情况详见本题回复之“一/（二）/4、发行人核心竞争力”。

2、发行人产品与行业标准相比具有先进性

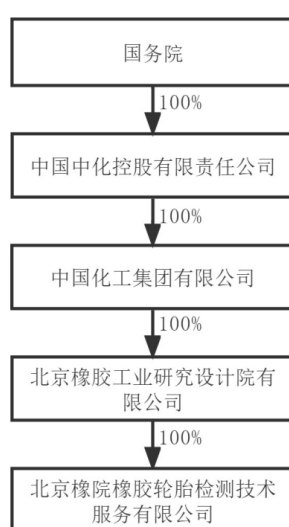
目前同行业可比公司均未公开披露产品技术参数情况，无法进行技术参数对比，从产品使用端来看，发行人产品国内市场占有率较高，国际市场认可度也不断提升，体现出发行人产品及核心技术的先进性。以发行人工程机械履带产品为例，根据第三方检测机构北京橡院橡胶轮胎检测技术服务有限公司的检测结果，其主要性能参数与发行人内部技术标准、国家标准的对比情况如下：

项目		性能参数	公司标准	参考国家标准 (GB/T 20786-2015)	
花纹侧胶	拉伸强度/MPa	21.4	≥18	≥14	
	拉断伸长率/%	613	≥500	≥400	
	拉断永久变形/%	30	≤40		
	撕裂强度/(kN/m)	111	≥75	≥50	
	阿克隆磨耗/(cm ³ /1.61km)	0.17	≤0.5		
	热空气老化后	拉伸强度变化率/%	2	≤25	≤30
		拉断伸长变化率/%	-8	≤23	≤30
轮侧胶	拉伸强度/Mpa	20.3	≥18	≥14	
	拉断伸长率/%	616	≥450	≥200	
	拉断永久变形/%	36	≤40		
	撕裂强度/(kN/m)	109	≥80	≥50	
	阿克隆磨耗/(cm ³ /1.61km)	0.12	≤0.5		
	热空气老化后	拉伸强度变化率/%	4	≤25	≤30
		拉断伸长变化率/%	-10	≤23	≤30
芯金与橡胶粘合强度(kN/m)		32.2	≥24	≥12	
钢丝绳线与橡胶粘合强度(kN/m)	Φ=3mm	122.66	≥50		

产品关键性能参数是核心技术先进性的具体体现之一，出于对产品质量、性

能的高要求，发行人已制定了高于国家标准的内部技术标准，依靠核心工艺技术保证产品性能的先进性和出厂良品率，产品的拉断伸长率、撕裂强度、阿克隆磨损、芯金及钢丝帘线与橡胶的粘合强度等关键参数远超国家标准和公司标准，具有较强的市场竞争力。

发行人聘请的第三方检测机构北京橡院橡胶轮胎检测技术服务有限公司系根据国家市场监督管理总局[2021]16号文件《市场监管总局关于进一步加强国家质检中心管理的意见》（以下简称“《意见》”）的要求，承担国家橡胶轮胎质量检验检测中心对外出具检验检测报告或证书法律责任的法人单位，其股权结构如下：



国家橡胶轮胎质量检验检测中心更名前为“国家橡胶轮胎质量监督检验中心”，于1987年经国家批准成立，是我国成立最早、技术全面的橡胶领域综合性国家级第三方检验检测机构，以轮胎成品室内外检验检测为主线，放射到橡胶原材料、半成品以及制成品检测，提供从轮胎橡胶源头到成品质量的全方位检验检测服务，是国家授权的橡胶轮胎强制性产品认证（CCC）检验机构、国家市场监督管理总局批准的缺陷汽车产品检测与实验机构、国家级科技成果鉴定检测机构、全国轮胎轮辋标准化技术委员会委员单位、汽车轮胎滚动阻力测试基准实验室，取得了国家认证认可监督管理委员会审查认可授权（CAL）、检验检测机构资质认定证书（CMA）以及国家认证认可监督管理委员会（CNAS）认证。此外，根据《意见》，国家橡胶轮胎质量检验检测中心属于国家质检中心，定位于高端检验检测服务的提供者、行业排头兵和技术高地。因此，北京橡院橡胶轮胎检测技术服务有限公司出具的相关检测报告具有权威性。

3、发行人具备为下游客户提供全方位服务的能力，成长性良好

发行人以售后替换市场为发展重点，通过贸易商为终端客户提供多样化的产品服务，并通过技术研发、生产经验积累和对行业前沿技术工艺的消化吸收，不断改进工艺、改善性能、提高质量，在橡胶配方、结构设计等方面形成了自有的核心技术，已拥有二十多项橡胶配方以及规格齐全的产品系列，能够满足售后替换市场客户多样化的产品需求；同时，凭借核心技术实力、产品研发能力、客户服务水平等优势，发行人不断加强与主机厂的合作，开拓整机配套市场，为下游客户提供全方位服务。随着发行人产能和资金实力的增长，未来将在保持售后替换市场稳步增长的同时，继续深入整机配套市场，形成售后替换市场和整机配套市场齐头并进的发展格局。

报告期内，发行人保持了良好的成长性。2019年至2021年，发行人营业收入从5.87亿元增长到7.66亿元，复合增长率为14.17%；2022年上半年实现营业收入4.56亿元，同比增长超过40%。未来的成长性离不开核心技术的支撑，发行人将持续加大研发力度，保持核心技术的先进性。

4、核心技术覆盖各生产环节，使各工序快速响应、精益生产

与整机配套市场不同，售后替换市场直接面对终端用户，通常要求的交货期较短，需要供应商具备快速的反应能力和稳定的交货能力。发行人通过产品研发积累，建立了完善的组件参数数据库，可以迅速完成产品选型匹配，提出可行的产品系列方案供客户选择，并利用现有模具快速响应排产；发行人拥有的芯金预处理及浸胶工序一体化工艺、自动化无接头钢丝帘缠绕技术等核心技术能够有效缩短芯金、钢丝处理时间，将混炼、翻炼与冷却工序相结合于一体的双螺杆挤出压片机，以及集上料、张紧、一次硫化、脱模等于一体的自动硫化机等先进自动化设备的应用，都能够显著提高工作效率，提高发行人交货能力。

发行人通过工艺参数精准控制、工装模具转换等实现自动化、可柔性化精益生产，确保各批次产品性能、质量的一致性和稳定性；智能化导热油硫化技术使关键硫化过程精准可靠，胶料性能和成品质量达标、稳定，有效保证产品良品率。发行人稳定可靠的产品质量赢得了客户的认可，也为发行人持续开拓市场打下良好的基础。

三、结合与同行业可比公司在主要产品销售规模、市场认可度、毛利率水平、研发投入及成果、专利数量、研发的技术及其功能性能等方面的差异情况，分析发行人拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力。

（一）主要产品销售规模对比情况

2019年-2021年，公司与元创股份主营业务收入对比情况如下：

单位：万元

产品类型	2021年度		2020年度		2019年度	
	元创股份	发行人	元创股份	发行人	元创股份	发行人
农机履带	58,281.23	29,639.50	41,897.41	29,746.69	33,526.23	22,848.21
工程履带	34,158.38	44,059.13	27,645.46	39,949.47	26,246.86	35,587.78
其他	10,470.36	429.08	8,886.33	304.65	8,010.58	224.02
合计	102,909.97	74,127.71	78,429.20	70,000.81	67,783.67	58,660.01

注：数据来源于元创股份招股说明书，因元创股份尚未披露2022年1-6月财务数据，因此未列示2022年1-6月营业收入对比情况。

2019-2020年，公司主营业务收入规模略低于元创股份，但均呈增长态势。2021年元创股份收入规模增幅较大，主要系其2020年新建厂区产能逐步释放，生产规模得到扩大，在市场需求旺盛的情况下产销量均有较大幅度的提高，致使销售收入增幅较大，而公司当前受限于产能不足，产销量及收入增幅相对较小。

产品结构方面，因元创股份来自于第一大客户沃得农机的收入占比较高，其农机履带销售额高于发行人，而在以国外客户为主的工程履带方面，发行人销售规模显著高于元创股份。除橡胶履带业务以外，元创股份履带板业务收入较高，而公司专注于橡胶履带主业，未重点开展此业务，其他产品收入较少。

（二）市场认可度对比情况

1、发行人市场占有率情况

根据QYResearch发布的《2021-2027全球与中国橡胶履带市场现状及未来发展趋势》研究报告，2020年橡胶履带全球市场规模约为100.20亿元、国内市场规模约为16.92亿元，以此测算全球橡胶履带主要厂商市场占有率情况如下：

企业名称	2020年橡胶履带总销售收入（亿元）	全球市场占有率	国内市场占有率
普利司通	22.76	22.71%	7.71%
卡摩速	13.10	13.07%	3.05%

企业名称	2020 年橡胶履带总销售收入（亿元）	全球市场占有率	国内市场占有率
德国马牌	11.19	11.17%	3.35%
元创股份	6.95	6.94%	23.76%
发行人	6.99	6.98%	19.82%

数据来源：QYResearch；元创股份招股说明书；其中市场规模为行业整体规模，包括整机出厂配套市场和售后替换市场

根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的《证明》，发行人在分会会员企业中 2019 年-2021 年在国内市场的占有率分别为 32.12%、33.62%和 36.04%，国内市场排名第二，江西省市场排名第一位。发行人是国家工信部 2020 年-2022 年制造业单项冠军培育企业，根据《工业和信息化部关于印发<制造业单项冠军企业培育提升专项行动实施方案>的通知》（工信部产业〔2016〕105 号），申请培育企业的条件为：

“……

2.在相关细分产品市场中，拥有较高的市场地位和市场份额，单项产品市场占有率位居全球前 5 位或国内前 2 位。

3.生产技术、工艺国内领先，产品质量高，相关关键性能指标处于国内同类产品的领先水平。企业创新能力较强，拥有自主知识产权。

4.企业经营业绩良好，利润水平高于同期一般制造企业的水平。企业重视并实施国际化经营战略，市场前景好，有发展成为相关领域国际领先企业的潜力。

……”

综上，发行人国内市场占有率较高。

2、国际市场认可度不断提升

报告期内，发行人外销收入情况及增长率如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入（万元）	26,237.58	38,568.13	36,481.75	32,704.51
增长率	66.60%	5.72%	11.55%	-

注：2022 年 1-6 月外销收入增长率系对比 2021 年同期数据

报告期内发行人外销收入持续增长，在手订单充足，产品直接或终端客户包括德国科乐收、英国杰西博、日本神钢、斗山山猫等国际知名企业。发行人不断

开发国内外知名客户，与斗山山猫的进一步合作以及与日本洋马集团的合作处于洽谈中，未来在国际市场上仍有进一步拓展的空间。2022年11月，发行人被江西省商务厅认定为“江西出口名牌”企业。

综上，发行人国际市场认可度不断提升。

除因市场战略差异等原因导致发行人在整机配套市场销售占比低于元创股份外，发行人与元创股份在市场区域、销售模式、市场占有率等各方面不存在显著差异。发行人在售后替换市场销售规模高于元创股份，同时也在积极开发整机配套市场，在该领域已与国内外知名主机厂形成合作，未来随着产能和资金实力的进一步加强，发行人的市场占有率和认可度将持续提升。

（三）毛利率水平对比情况

报告期内，公司主要产品毛利率与可比公司进行对比分析，具体情况如下：

项目	公司名称	2021年度		2020年度		2019年度
		毛利率	变动（百分点）	毛利率	变动（百分点）	毛利率
农机履带	元创股份	21.31%	-8.33	29.64%	5.17	24.47%
	公司	23.07%	-4.17	27.24%	8.44	18.80%
	差异（百分点）	-1.76	-4.16	2.40	-3.27	5.67
工程履带	元创股份	18.55%	-12.18	30.73%	4.46	26.27%
	公司	19.49%	-4.75	24.24%	5.69	18.55%
	差异（百分点）	-0.94	-7.43	6.49	-1.23	7.72
履带产品综合毛利率	元创股份	20.29%	-9.78	30.07%	4.81	25.26%
	公司	20.88%	-4.61	25.49%	6.77	18.72%
	差异（百分点）	-0.59	5.17	4.58	-1.96	6.54

注：元创股份数据来源于招股说明书；2021年度数据为可比公司招股说明书更新年报后的数据；元创股份履带产品综合毛利率系根据招股说明书公开披露数据计算的结果。

报告期内，公司与元创股份毛利率略有差异，主要系客户结构及市场定位方面有所不同导致，对比分析情况具体详见本问询函回复之“问题20/五/（二）结合市场定位、销售模式、客户结构、产品类别、成本结构等因素量化分析2019-2020年毛利率低于元创股份、2021年毛利率高于元创股份的原因，剔除储备低价橡胶原料因素后，相关产品毛利率与元创股份的比较情况”。

（四）研发投入及成果对比情况

报告期内，公司与元创股份研发投入及成果情况如下：

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
元创股份	研发投入/研发费用（万元）	未披露	474.96	602.24	564.7
	专利申请数量（个）	未披露	3	13	3
公司	研发投入（万元）	1,174.15	2,427.28	2,652.05	2,398.19
	其中：研发费用（万元）	248.24	131.84	151.75	115.31
	专利申请数量（个）	1	3	14	-

公司研发形成的专利申请数量与元创股份相近，研发投入高于元创股份，主要原因系公司下游终端客户较为分散，产品需求多样，因此在产品研发完成并初步投产后，为保证产品质量，公司需要进行模具试验、产品试生产等多种不同形式的试验以充分验证产品的性能及使用寿命，并根据试验结果或客户反馈进行追溯调整。

报告期内，公司承担了 2 项江西省重点新产品计划项目，取得了各项专利 16 项，完成了高新技术企业复审认定、两化融合管理体系评定，获得了江西省专精特新中小企业、江西省省级企业技术中心、宜春市高新技术进步奖等荣誉及奖项，具有较强的研发创新实力，技术研发能力广受认可。

（五）专利数量对比情况

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人与元创股份专利数量对比如下：

单位：个

项目	元创股份	发行人
已取得专利数量	28	23
其中：发明	6	6
实用新型	20	16
外观设计	2	1

注：元创股份专利数量情况来源于中国及多国专利审查信息查询网站。

公司专利数量略少于元创股份，主要系元创股份拥有较多的履带设计相关的实用新型专利，而公司因产品系列持续更新迭代导致早期部分专利产品不再使用、未缴纳年费而终止，后续较少对新产品重新申请专利。

（六）研发的技术及其功能性能等方面的差异情况

公司与元创股份的技术研发方向基本一致，均以提升配方性能，设计增强产品功能，以及生产过程自动化、信息化、环保化改造为主，总体技术水平处于同一区间，具体差异情况详见本题回复之“二/（一）说明核心技术门槛，发行人专有技术是否为行业主流技术，与同行业主流技术的差异情况”。

综上，公司及元创股份在主要产品销售规模、市场认可度、毛利率水平、研发成果、专利数量方面基本处于同一水平，技术研发方向基本一致，但在各主要环节的生产工艺、设备方面有所差别。公司的核心技术工艺涵盖了橡胶配方、结构设计、组件加工、自动化生产等橡胶履带全产业链，形成了二十余种橡胶配方，以及数百种型号、数千种细分规格的产品方案及相应的模具储备，经过多年的研发、生产经验积累，具备橡胶配方、结构设计、生产工艺的创新研发能力，能够充分满足客户对产品品质、性能的较高要求，公司产品性能指标远超国家标准；同时公司注重生产工艺优化和先进设备的研发应用，产品生产自动化、标准化水平不断提升，具有较强的创新能力。

四、结合基建和房地产投资周期性、农业机械市场成长性、发行人行业地位、产品市场空间、下游市场景气度、在手订单等情况，说明成长性特征是否来源于核心技术或产品，创新能力是否能够支撑成长性，成长性是否可持续。

（一）发行人成长性特征来源于核心技术或产品，创新能力能够支撑成长性

发行人主要经营橡胶履带一种产品，依靠科技创新形成了自有的核心技术，并将核心技术不断进行成果转化，使各项核心技术均应用于橡胶履带产品的研发设计、生产制造等各个环节，完成核心技术产品创新，保证技术和产品先进性，满足终端使用者对产品性能、质量的要求，提升产品竞争力、市场认可度和客户满意度，从而带动发行人的成长性。因此，发行人成长性特征来源于核心技术产品，创新能力能够支撑成长性。

（二）发行人具备良好的成长性，成长性可持续

2019年至2021年，发行人营业收入从5.87亿元增长到7.66亿元，复合增长率为14.17%；2022年上半年实现营业收入4.56亿元，同比增长超过40%，显

示了公司良好的成长性。发行人所处行业受到行业政策支持、下游行业景气度较高，产品市场空间广阔，且发行人在行业中处于领先地位，市场认可度高、在手订单充足，未来业绩仍有较大的成长空间，成长性可持续，具体情况如下：

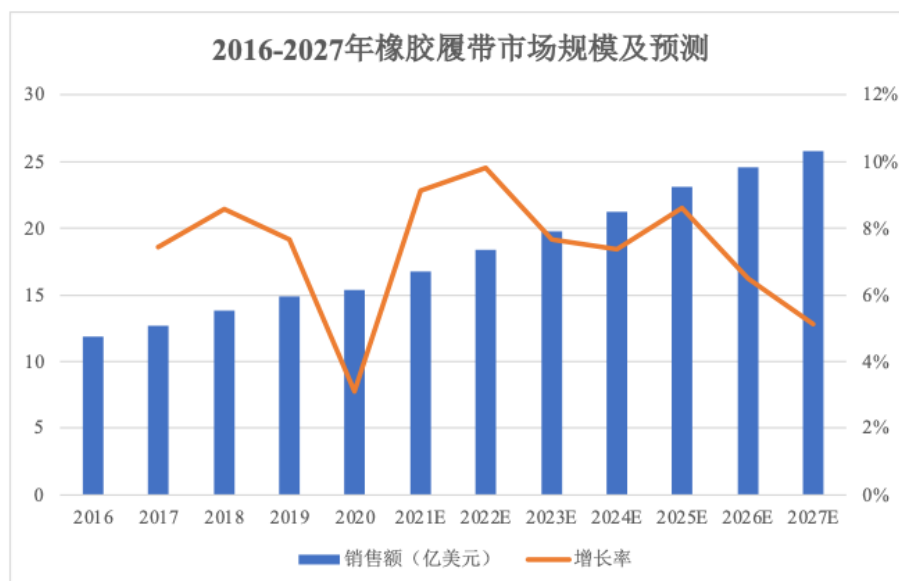
1、行业相关政策支持

根据中国橡胶工业协会发布的《橡胶行业“十四五”发展规划指导纲要》，“橡胶行业通过结构调整、科技创新、绿色发展，采取数字化、智能化、平台化和绿色化实现转型，推动质量变革、效率变革、动力变革，实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续、更为安全的发展。重点放在提高产品质量、自动化水平、信息化水平、生产效率、节能降耗、环境保护、产业集中度、企业竞争力和经济效益上，加快橡胶工业强国建设步伐。”

公司作为行业内领先企业，一直注重生产工艺优化和先进设备的研发应用，持续推动生产全流程智能化、环保化改造升级，研发并应用先进的自动化、信息化生产设备，对生产全过程精细化管控，促进传统制造行业与信息技术的深度融合，保障公司未来的可持续发展。

2、下游行业市场空间广阔

根据 QYResearch 统计数据，全球橡胶履带市场规模将持续保持增长态势，预计 2027 年全球橡胶履带市场规模将达到 25.83 亿美元，2016 年-2027 年复合增长率达到 7.35%，市场空间广阔，未来发展前景良好，公司收入规模有望进一步增长。



资料来源：QYResearch 《2021-2027 全球与中国橡胶履带市场现状及未来发展趋势》

(1) 基建、房地产投资周期性及工程机械市场景气度

工程机械市场景气度与基建、房地产投资息息相关。基建投资主要由政府主导，是政府托底经济的手段之一，具有明显的逆周期性，在经济下行期，政府通常将基建投资作为稳增长的重要抓手。房地产投资则是明显的周期性行业，同时受国家宏观调控政策的影响也较大。工程机械市场景气度能够从下图小松挖掘机开工小时数得到客观反映。



数据来源：wind

从上图来看，2019 年至今，受疫情等因素影响，开工小时数总体呈现下降趋势，欧洲、北美市场相比中国市场下降幅度较为平缓，特别是自 2021 年下半年以来，欧洲、北美市场基本处于上升通道，反映了工程机械景气度有所回升。

橡胶履带在工程机械领域的应用主要以小微型挖掘机为主，在市政基建、园林作业中使用广泛，其市场空间与工程机械景气度直接相关，受宏观经济环境、基建投资等因素影响较大。近年来，受疫情等因素的影响，全球经济增速下滑，为重振经济，多国政府提出大规模刺激计划，导致全球基建需求升温：美国政府推出万亿规模美元的基建计划，国内新增政府债券加速发行、基建固定资产投资累计同比回升、基建项目开工数量增加、工程机械开工率和平均作业量同比增长，叠加国家“十四五”规划 102 项重大工程和各省基建项目逐步落实，基建行业景气度已逐渐回升，进一步反映基建投资稳增长预期。

基建投资的升温将促进工程机械的增量和保有量持续增长，对橡胶履带的需求也将持续稳定增长。另外，我国的城市建设正在由“大拆大建”逐渐向“精雕

细刻”转变，城市建设的精细化已成为新的发展趋势。未来随着精细化建设的深入以及对橡胶履带认可度的提升，橡胶履带有望将对钢质履带形成渗透，橡胶履带在工程机械领域的市场空间广阔。

（2）农业机械市场成长性及景气度

公司农业机械履带主要销往国内种植农业较为发达的华东、华南、东北等地区。根据沃得农机市场调查，在当前国家补贴政策的影响下，农机产品更换周期较短，联合收割机的实际平均更换周期在 3-4 年左右，拖拉机的实际平均更换周期在 4-5 年左右，而农机履带的替换周期通常为 1 年，因此对橡胶履带的整机出厂配套和售后替换需求量均较高；受未来粮食产量和粮食价格有望继续上涨、土地流转速度加快促进规模化生产、农村劳动力短缺导致劳动力成本上升以及国家政策鼓励淘汰技术落后的农机装备、推行农机购置补贴政策等多因素的影响，未来几年国内农业机械的市场需求及农业机械化作业有望保持良好的增长态势，农机履带的市场规模也将随之增长。

3、公司处于行业领先地位，在手订单充足

公司是国内较早专业生产橡胶履带的国家高新技术企业之一，产品规格种类齐全，生产规模国内领先，入选为工信部 2020 年-2022 年制造业单项冠军培育企业，被认定为 2021 年江西省制造业单项冠军企业、江西省专精特新中小企业，拥有省级橡胶履带工程技术研究中心、省级企业技术中心，技术实力和创新能力受到广泛认可。

公司凭借持续的研发创新、先进的生产体系、稳定且高品质的产品、快速响应的客户服务，在行业内树立了较高的品牌知名度和影响力，产品已销往全国各地以及欧洲、北美、日韩、东南亚等国家或地区。2013 年，“金利隆”商标被国家工商行政管理总局认定为“中国驰名商标”；2020 年，“金利隆”牌橡胶履带被江西省名牌战略促进会认定为“江西名牌产品”。根据中国橡胶工业分会胶管胶带分会出具的证明，2021 年公司在分会会员企业中国国内市场排名第二位，江西省市场排名第一位。

报告期各期末，公司在手订单分别为 13,275.39 万元、18,089.82 万元、26,816.86 万元和 27,701.69 万元，订单充足且呈现增长趋势，为后续收入提供了

保障，公司具备良好的成长性。

综上所述，公司所处行业受到行业政策支持，公司处于行业领先地位，具有综合竞争优势和市场拓展能力，产品市场规模不断增长，下游市场处于稳定增长周期，公司在手订单充足，市场认可度高。未来随着募投项目的建成投产，公司产销规模将进一步扩大，成长性可持续。

【保荐人核查意见】

一、核查程序

保荐机构就上述事项执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人总经理，了解公司销售模式，查阅了同行业可比公司销售模式情况、下游主机厂供应商管理要求，分析整机出厂配套销售模式占比较低的合理性以及发行人技术实力、行业地位和核心竞争力；

2、访谈了发行人技术总监、生产部负责人，了解行业主流技术、发行人核心竞争力、产品技术参数情况，查阅橡胶履带国家标准文件、《科技成果评价报告》（金轩评字[2022]第 0812 号）、发行人制定的《胶料快验标准》等，分析发行人技术优势及核心技术先进性；

3、查阅了同行业可比公司公开披露信息，了解销售规模、市场认可度、毛利率水平、研发投入及成果、专利数量、研发的技术及其功能性能，分析发行人技术先进性及创新能力；

4、查阅了行业研究报告、同行业招股说明书、中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的《证明》、工信部《制造业单项冠军企业培育提升专项行动方案》；

5、访谈了发行人销售部负责人，查阅了下游机械市场公开资料，了解下游市场、在手订单等情况，分析发行人成长性特征、创新能力及可持续性；

6、通过官方网站、企查查等查询第三方检测机构北京橡院橡胶轮胎检测技术服务有限公司的权威性。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人整机出厂配套销售模式占比较低主要系发行人实行以售后替换市场为主的经营战略，具有合理性；发行人具有进入主机厂供应链的能力，不存在开拓主机厂的障碍，发行人技术具有先进性，在行业内具有较高的行业地位和核心竞争力；

2、发行人专有技术为行业主流技术，但发行人通过自主研发形成了有别于行业内其他企业的核心技术及竞争优势，产品主要技术参数远超国家标准，核心技术具有先进性，具有较强的创新能力；

3、公司及同行业的元创股份在销售规模、市场认可度、毛利率水平、研发成果、专利数量方面基本处于同一水平，技术研发方向基本一致，但在各主要环节的生产工艺等方面有所差别。发行人注重技术研发，具备橡胶配方、结构设计、生产工艺的创新研发能力，形成了自身的核心技术及专利；

4、发行人所处行业及下游行业均受到国家政策支持，下游工程机械行业处于回暖周期、农业机械景气度高，市场空间广阔，且公司在行业内处于领先地位，在手订单充足，具备可持续的成长性；发行人成长性均来源于核心技术及产品，创新能力能够支撑发行人成长性；

5、第三方检测机构北京橡院橡胶轮胎检测技术服务有限公司系承担国家橡胶轮胎质量检验检测中心对外出具检验检测报告或证书法律责任的法人单位，具有权威性。

2.关于业务与技术

申报材料显示：

(1) 发行人形成多种独特的橡胶配方和独有的工艺技术，产品多项性能参数远超国家标准。

(2) 发行人通过配方优化及胶料测试，研发出耐磨耐切割等多种橡胶履带面胶专用配方、环保型橡胶配方等，高性能绿色环保橡胶履带产品已通过欧盟 Reach 认证。

(3) 在生产工艺方面，橡胶履带生产最初采用钢丝帘搭接分段成型硫化法，逐渐发展为钢丝帘缠绕分段成型硫化法。此外，部分国内外生产企业逐步开展一次硫化成型生产工艺的研究探索。

(4) 发行人建立和优化了标准化橡胶履带组件参数数据库。

(5) 国家生态部宣布于 2022 年 12 月起实施非道路移动机械国四标准，生产商将停止生产和销售装有国三标准柴油机的工程机械、农业机械、林业机械等非道路移动机械。

请发行人：

(1) 说明橡胶配方在生产中的具体作用，配方的研发过程、周期、人员，配方开发难易程度，是否存在技术壁垒；结合与竞争对手以及国家、行业标准在配方技术、工艺、数量上的对比情况，分析发行人橡胶配方工艺技术是否具备先进性、独有性。

(2) 说明“绿色环保橡胶履带产品”环保性能的具体体现，Reach 认证是否是进入国际市场的必要条件，同行业可比公司通过检测与认证的情况，发行人与国内外主要竞争对手在产品绿色环保与安全性方面的对比情况。

(3) 说明硫化成型生产工艺的技术演变和迭代情况，发行人钢丝帘缠绕分段成型硫化法的技术来源，是否为行业通用技术和主流生产工艺，是否存在被一次硫化成型生产工艺或其他工艺替代的风险。

(4) 说明橡胶履带组件参数数据库的使用方式、使用范围，数据库为自建还是外购，是否收集客户尚未公开的信息，是否违反与客户合同中保密条款的

约定，是否侵害客户或其他主体知识产权，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(5)说明现有产品分别应用于国三和国四标准机械橡胶履带的收入及占比，国四标准机械橡胶履带的技术储备情况，国四标准对机械橡胶履带产品的具体影响，发行人的应对措施及有效性。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（2）（4）（5）发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明橡胶配方在生产中的具体作用，配方的研发过程、周期、人员，配方开发难易程度，是否存在技术壁垒；结合与竞争对手以及国家、行业标准在配方技术、工艺、数量上的对比情况，分析发行人橡胶配方工艺技术是否具备先进性、独有性。

（一）说明橡胶配方在生产中的具体作用，配方的研发过程、周期、人员，配方开发难易程度，是否存在技术壁垒

1、橡胶配方在生产中的具体作用

橡胶配方是影响橡胶履带实现耐磨性、抗撕裂、防刺穿、耐盐碱、耐寒耐疲劳等物理性能和使用寿命的关键因素，公司通过分析橡胶履带不同层面的受力情况和物理性能要求，根据下游机械设备的作业环境不同，针对性地调整各原材料、辅料配比，并根据材料组合、生产环境等条件变化设置不同生产环节的设备工艺参数，经过混炼、翻炼、硫化工序制成具有所需物理特性的胶体。

2、配方的研发过程、周期、人员

公司配方类型主要分为主动研发类和客户需求类，二者均为公司自主研发，不存在与客户合作研发的情形，公司配方形成的知识产权均归公司所有。主动研发类配方系公司根据多年研发、生产经验积累形成，并持续优化，使胶料在满足不同应用场景、履带不同部位使用性能要求的情况下，其他性能相对平衡；客户需求类配方系公司根据下游客户自身的使用需求和性能的特殊要求，对重点使用性能针对性研发加强。公司配方情况具体如下：

(1) 主动研发类配方

序号	配方名称	研发过程	主要作用、优势
1	工程履带花纹侧胶配方	针对农机履带侧重弹性、耐曲挠性，工程履带相对农机履带更侧重耐磨、耐切割性，轮侧胶相对工程及农机履带花纹侧胶更侧重耐切割性等特性需求，进行综合性能研发	采用半有效硫化体系，通过调整天然橡胶与丁苯橡胶 1502 与炭黑的并用比、优化胶料填充补强体系、软化体系及硫化体系，改善了胶料的加工性能，提升履带使用寿命。根据配方的应用场景和履带不同部位，具体调整炭黑、天然橡胶、丁苯橡胶、硫黄等用量比例，形成拉伸强度、耐磨耐切割或耐曲挠等性能优异的三种配方。其中，工程履带花纹侧胶配方形成《工程机械橡胶履带耐切割配方设计》论文，在国家级期刊《中国橡胶》发表；使用该配方生产的高性能工程机械橡胶履带荣获 2021 年度宜春市高新技术进步奖，且根据江西省科技厅认定的科技成果第三方评价机构江西金轩企业咨询集团有限公司评定达到了国际先进水平，2022 年发行人“高性能工程机械橡胶履带开发及产业化”项目、“工程机械橡胶履带耐磨耐切割配方”项目被评定为江西省科学技术成果
2	农机履带花纹侧胶配方		
3	橡胶履带轮侧胶配方		
4	高性能钢丝帘线胶配方	面对履带运行中钢丝、芳纶线容易受外力影响导致拉断的情形，针对配方粘合抽出性能进行研发，防止橡胶与钢丝帘、芳纶线脱离，同时芳纶线作为钢丝骨架材料的辅助加强受力设计，对粘合性能的要求低于钢丝帘，因此采用低成本材料体系降低原料成本	采用多硫硫化体系，增加不融性硫磺用量，提高交联密度，通过炭黑及间甲白钴粘合体系，使胶料硬度及与钢丝的粘合抽出性能更高，提升履带使用寿命
5	低成本芳纶线胶料配方		采用与钢丝帘线胶配方相比成本更低的间甲白钴粘合体系，增加芳纶线的粘合抽出性能且降低成本
6	中间缓冲胶配方	履带运行中内部产生热量不易散出，因此针对降低胶料生热性能进行研发，形成专用的中间缓冲胶	中间胶位于花纹侧胶和钢丝帘线之间，作为变形区起缓冲作用。采用 100%天然橡胶、100%N330 炭黑，使胶料生热低、硬度低、弹性好、成本低，减缓橡胶热老化，使变形区域应力匹配更合理，增加使用寿命
7	芯金薄皮胶配方	薄皮胶位于钢丝帘线和芯金中间，履带运行中接触金属芯金且内部热量不易散出，因此针对高硬度、低生热性能进行研发，形成专有的芯金薄皮胶	以天然橡胶为主，顺丁橡胶为辅，采用特殊的补强材料酚醛补强树脂，增加薄皮胶刚性、硬度的同时，不增加生热性，减缓橡胶老化速度，提升履带使用寿命
8	挖掘机花纹侧胶配方	面对挖掘机行驶速度慢但路面环境苛刻的应用场景，针对耐	相较于一般工程履带花纹侧胶，以丁苯橡胶为主、少量使用天然橡

序号	配方名称	研发过程	主要作用、优势
		切割性能进行研发，形成挖掘机专用花纹侧胶配方	胶，增强耐切割性能，提升履带使用寿命，同时改善全丁苯配方胶料可塑性、流动性等加工性能，同时增强耐切割性能，提升履带使用寿命；使用 N330 炭黑取代 N220 炭黑，降低胶料成本
9	雪地履带花纹侧胶配方	针对低温场景下橡胶履带的使用和具体应用部位需要，形成雪地专用配方	采用半有效硫化体系，以天然橡胶为主，顺丁橡胶为辅，适当减少炭黑量、添加软化剂用量，以降低胶料硬度、玻璃化转变温度，提高低温应用环境下拉伸强度、硬度、抗撕裂强度等机械物理性能的性能保持率，增加低温使用寿命
10	雪地履带轮侧胶配方		在雪地履带花纹侧胶配方的基础上，调整炭黑补强体系、软化剂比例，提高轮侧胶所需的耐磨耐切割性能
11	橡胶块配方	面对橡胶块应用环境的耐磨要求，针对耐磨性能进行研发	以天然橡胶为主，添加顺丁橡胶，较大增加炭黑用量，适当增加硫磺用量，提高胶料硬度，使胶料耐磨性能优异，提升履带块使用寿命
12	无芯金履带花纹侧胶配方	面对拖拉机无芯金履带在多种路面环境下的使用需求，设计提升综合性能	以天然橡胶为主，调整顺丁橡胶和丁苯橡胶比例，三种橡胶并用达到更好的耐切割、耐疲劳等多方面综合性能，提升无芯金履带使用寿命
13	无芯金履带轮侧胶配方	由于无芯金履带取消芯金，改用橡胶作为传动部件，因此对轮侧胶硬度、耐磨性的要求更高	以丁苯橡胶为主，天然橡胶为辅，增加炭黑、特殊的补强材料酚醛补强树脂的用量以增加硬度，是橡胶履带中硬度、耐磨性最高的配方，提升无芯金履带使用寿命
14	环保型白色履带胶料配方	根据室内机械应用场景的环保和客户对于产品外观颜色等个性化要求，针对路面保护、绝缘、抗静电等性能进行研发	大量使用白炭黑，起到绝缘、抗静电作用，适当增加染色剂调配不同颜色；增加活化剂、分散剂，解决白炭黑团聚效应、提高其在胶料中的分散度，从而提高加工性能以及拉伸强度、抗撕裂等机械物理性能
15	环保型绿色履带胶料配方		

(2) 客户需求类配方

序号	配方名称	研发过程	主要作用、优势
1	客户高弹性农机带花纹侧胶配方	根据客户对履带性能的特殊要求，对某项性能的提升进行定向研发	增加天然橡胶、顺丁橡胶用量，提升橡胶在配方中的使用占比，胶料弹性和耐疲劳性优异
2	客户耐磨耐切割农机带轮侧胶配方		在客户农机带花纹侧胶配方的基础上，调整炭黑补强体系、软化剂比例，提高轮侧胶所需的耐磨耐切割性能
3	客户高硬度农机带芯金		天然橡胶、顺丁橡胶、丁苯橡胶并用，平衡耐磨耐切割和耐疲劳等综

序号	配方名称	研发过程	主要作用、优势
	薄皮胶配方		合性能；提高炭黑用量，增加硬度
4	客户防老化抗拉高花纹侧胶配方		天然橡胶、顺丁橡胶、丁苯橡胶并用，平衡耐磨耐切割和耐疲劳等综合性能；使用长效性防老剂，增加长时间的防老化性能；使用烟片胶，提高拉伸强度等机械物理性能
5	客户高硬度防老化轮侧胶配方		天然橡胶、顺丁橡胶、丁苯橡胶并用，平衡耐磨耐切割和耐疲劳等综合性能；使用长效性防老剂，增加长时间的防老化性能；使用烟片胶，提高拉伸强度等机械物理性能；增加炭黑用量，硬度更高
6	客户高弹耐磨履带花纹胶配方		增加天然橡胶、丁苯橡胶用量，提升橡胶在配方原料中的占比，胶料弹性和耐磨耐切割性能优异
7	客户装载机履带花纹侧胶配方		相较于普通的工程履带花纹侧胶，该配方完全使用丁苯橡胶，耐磨耐切割性能最佳；使用长效性防老剂，增加长时间的防老化性能

(3) 配方研发过程

①立项阶段

公司技术研发中心根据客户的新产品性能要求或行业前沿技术资料，确定研发目标，提出新配方研发需求并进行项目立项，编制立项报告。

②配方开发、优化阶段

技术研发中心根据客户的专业化性能需求进行材料性能分析或对提供的橡胶履带样品进行样品成分、性能检测，形成配方开发或优化方案，制作相应的配方施工表。

③试验胶料生产

技术研发中心向生产部下达配方施工表，并协助生产部按照配方施工要求进行试验胶料生产。

④试验过程数据分析

技术研发中心对试验胶料各项物理性能进行全面检测，形成试验过程数据记录。技术部对试验过程数据进行统计分析，分析结果可行后，进行新配方产品小批量试生产；若分析结果未达预期，则调整配方优化方案后，继续进行试验胶料

的生产和试验过程数据分析。

⑤试生产阶段

试验过程数据合格后，技术研发中心向生产部下达技术通知单，由生产部进行试生产，同时技术研发中心对生产工艺过程进行监测，生产完成后由品管部进行成品检查，合格后发货交付客户，并跟进客户使用反馈情况。如存在产品性能问题，则由技术研发中心对具体问题进行研究改进、调整配方或生产工艺。产品开发完成后，进入量产阶段。

(4) 研发周期及人员

配方研发周期通常为1年左右，负责配方研发的主要人员包括姜在胜、潘蔡艳、谢远帆等，研发中心下设配方设计岗具体负责配方的开发设计及工艺优化及维护工作，研发技术中心负责人根据主要研究内容、工艺流程等环节，对研发项目人员进行统一分配。

3、配方开发难易程度及技术壁垒

橡胶制品的性能和质量主要由橡胶配方及生产工艺所决定，配方中的各种材料变化以及同一配方的生产工艺不同都会使橡胶呈现出不同的物理性能，因此行业内生产企业都以橡胶配方及配套生产工艺的突破作为研发的重点方向，对企业在配方研发创新能力、工艺技术水平及改进等方面都提出了更高的要求。配方的开发主要涉及到炼胶原材料的用量配比、加料时机和生产工艺的过程控制、多种模拟环境下的性能检测等方面，不同的配方开发需要相应的生产工艺共同配合，才能达到产品性能适配、寿命提升或者降低成本的目标。橡胶配方、技术工艺和专利等都是多年研发积累沉淀的结果，难以在短期内形成和完善，因此具备较高的技术壁垒，具体情况如下：

项目	配方开发难度及技术壁垒
原材料配比	由于炼胶使用的各类原材料性能具有一定的局限性，例如丁苯橡胶的耐切割性能好，但生热大、粘性和工艺流动性差，顺丁橡胶的弹性好、耐疲劳、低温性能好，但耐刺穿、耐撕裂性能差等，因此面对不同的应用场景需求，需要在选择提供相应性能的原材料品种，优化所需性能的基础上，考虑原材料的性能缺点进行针对性地补足，将各种材料进行合理配比，最终提升胶料的关键性能、保持甚至优化其它综合性能以达到更好的使用效果。
过程控制	由于橡胶配方中涉及的炼胶材料众多且各种原材料添加涉及的工序、顺序、条件各不相同，因此在不同配方的研发中，不仅需要材料用量比例进行研究，同时需要根据用料情况确定不同的原材料加料顺序、加入量和在生产过

项目	配方开发难度及技术壁垒
	程中的加入时机等流程设计，并根据材料特点、最终性能要求等方面分析设定和严格控制胶料生产中混炼、翻炼设备的转速、时间、温度、压力及胶料成型时的排胶温度等参数变量，使各类材料分别在特定条件下充分、均匀混合，最终使依据配方生产出的胶料达到预期性能。
性能检测	橡胶检测、试验的设备较多，对设备的稳定性、精确度、技术人员的熟练程度要求较高，同时依靠技术研发、生产经营经验积累，考虑到生产过程状况、客户实际使用情况等多方面测试条件，模拟并获取多种测试环境下的性能数据，精准实现配方性能研发的目标。

(二) 结合与竞争对手以及国家、行业标准在配方技术、工艺、数量上的对比情况，分析发行人橡胶配方工艺技术是否具备先进性、独有性

1、与竞争对手在配方技术、工艺、数量上的对比情况

公司与竞争对手元创股份在配方工艺、数量上的对比情况如下：

公司名称	配方数量(个)	配方发明专利数量(个)		橡胶制造工艺	
		已授权	在审	工艺名称	工艺介绍
元创股份	未披露	1	1	两段炼胶及低温一步法炼胶工艺	两段炼胶工艺中母炼与终炼分别进行，母炼完成原料胶、补强剂、化学助剂等的混合，终炼完成促进剂等小料混合，胶料质量稳定、分散度高，胶料强度高；低温一步炼胶工艺实现各种物料、辅料的有效控制，工艺参数更为精准，炼胶效率更高
				防开裂硫化工艺	本工艺通过调整履带成型时的温度、压力、配方等技术参数，减少了履带使用时的内外侧橡胶开裂情况，延长使用寿命
发行人	22	2	1	智能化导热油硫化技术	采用“油电”加热模式，精确控制热板单位压力、温度及导热油的油路走向，热板温度与设定温度温差小，可以使胶料性能更加稳定，提升了产品良品率

资料来源：元创股份招股说明书；中国及多国专利审查信息查询

在配方技术、数量方面，根据元创股份披露，其核心技术之一为防龟裂、高强度、高硬度、抗撕裂等不同特性的橡胶配方，但未明确披露具体配方数量以及性能参数。公司目前主要拥有耐磨耐切割、抗撕裂、低温耐疲劳、高弹性低生热、高粘合性等 22 个橡胶配方，涵盖花纹侧胶、轮侧胶、中间胶、过渡层胶、钢丝胶等橡胶履带的不同部位以及农田、工地、雪地等不同工况环境，可以根据橡胶履带应用场景需求选择相应性能的配方，最大化提升产品使用体验和使用寿命。由于各生产企业对技术工艺的研发方向、产品性能的要求标准不同，不同企业不同橡胶配方中各类材料比例亦各不相同，公司通过对炼胶材料配比、新材料应用的自主研发，形成了配方的独有性和技术壁垒，促使产品向高性能、高质量、环

保化的方向发展。公司致力于将新材料技术应用到配方研发、将研发目标与客户实际需求相结合，促进橡胶配方持续迭代，产品性能不断提升，在配方数量和性能方面具有先进性和独有性。

在技术工艺方面，行业内企业生产工序基本一致，但由于橡胶配方、生产设备、外部环境等条件的不同，因而工艺参数各不相同。公司通过长期生产经验积累和技术研发形成了独有的技术工艺及参数，使产品性能达到技术标准。同时，通过研发及应用预成型设备、自动化硫化机等先进设备，将生产设备与自身技术工艺有效结合，实现胶料、履带生产全过程精准控制以及自动化、一体化，既能保证产品性能、质量的一致性，又提高了生产效率，使公司产品更具有竞争力。

2、与国家、行业标准在技术参数上的对比情况

公司一直注重橡胶配方的研发，通过对配方及生产工艺的改进升级使产品多项关键参数远超国家标准，具体对比情况详见本问询函回复之“问题 1/二/(二) /2、发行人产品与行业标准相比具有先进性”。

综上，公司拥有橡胶配方及不同配方对应的技术工艺创新研发的能力，形成了二十余种应用于履带不同部位、不同工况环境下的专有橡胶配方及与之相对应的不同工艺参数，通过橡胶配方及生产工艺技术，公司研发出农机履带、工程履带、雪地履带、彩色履带、全地形履带等应用于多种机械领域的产品，产品系列丰富、性能优异，橡胶配方工艺技术具备先进性和独有性。

3、发行人申请专利数量较少的原因及合理性

由于专利申请要突出新颖性、创造性和实用性，需要公布配方核心材料的构成、实施方式和制造方法，反而容易暴露配方的成分和材料，不利于配方的保护。因此，行业内企业的配方相关技术大多以商业秘密的形式进行保护，一般较少申请配方技术专利。

除元创股份外，双箭股份（002381.SZ）、三力士（002224.SZ）、三维股份（603033.SH）主营橡胶输送带、橡胶三角带、V带等橡胶制品，与发行人同属于“C29 橡胶和塑料制品业”；且生产耗用原材料基本相同，均以橡胶、炭黑、铁件等为主要原材料。与发行人具有较强的可比性。

发行人与上述公司相关发明专利数量对比情况如下：

企业名称	配方相关发明专利数量（个）	
	已授权	审查中
三维股份（603033.SH）	1	3
双箭股份（002381.SZ）	2	5
三力士（002224.SZ）	6	0
元创股份	1	1
发行人	2	1

注：数据来源于中国及多国专利审查信息查询；三维股份、双箭股份、三力士的配方专利中包括配方与产品合并申请的产品专利，发行人及元创股份无此类专利

发行人在配方相关发明专利数量方面与同行业可比公司不存在显著差异，申请专利数量较少符合行业惯例。此外，发行人下游客户更看重发行人的定制化研发生产能力、产品性能质量、交货时间、售后服务水平等方面，未以专利数量的多少作为衡量公司技术研发实力的指标，因此发行人并未为追求专利的数量而将配方技术申请专利。

综上，发行人申请配方专利较少具备合理性。

4、除申请专利的配方外，其余配方商业秘密保护情况

对于非专利配方，发行人以商业秘密形式进行保护，制定了《技术保密管理规定》，在员工签署的《劳动合同》中约定保密条款，并与配方研发相关人员签署了《保密协议》、与核心技术人员签署了《保密协议》和《竞业禁止协议》，从人员职责、保密内容和范围、保密期限、权利和义务和违约责任等方面进行详细的规定，有效保护发行人各项配方技术。同时，发行人制订了《项目开发与创新及合理化建议实施管理制度》，对于新产品、新技术、新工艺开发及专利、论文成果进行相应激励，保证研发人员的稳定性和积极性，减少技术泄密风险。

此外，配方的使用需要与之匹配的生产工艺，由于胶料生产涉及原料多次配置环节，发行人对配方生产按照小料配合工序、密炼机上辅机、混炼工序及翻炼工序制定了相应的分工序施工标准，每个员工只能掌握本工序岗位的配方施工标准，无法掌握全部材料体系，保证非专利配方的保密性。

报告期内，发行人未发生非专利配方泄密的情形。

二、说明“绿色环保橡胶履带产品”环保性能的具体体现，Reach 认证是否是进入国际市场的必要条件，同行业可比公司通过检测与认证的情况，发行人与国内外主要竞争对手在产品绿色环保与安全性方面的对比情况。

（一）说明“绿色环保橡胶履带产品”环保性能的具体体现

公司绿色环保橡胶履带产品的环保性能主要体现在不含有 Reach 法规规定的致癌、有毒性或其他对人类及环境有严重危害影响的高度关注物质（SVHC, Substances of Very High Concern），且经过橡胶配方优化，提升履带抗静电和绝缘性能，避免工作中产生静电导致引燃可燃物品，使履带可以应用到食品行业室内机械、海上油田作业机械等对环保、安全有一定要求的工作场景，此外，可以根据客户需求添加不同的染色剂以适配工作场景需要，减少常规黑色胶料对路面造成污染。

（二）Reach 认证是否是进入国际市场的必要条件

根据欧盟 Reach 法规规定，对化学品中 SVHC 物质质量百分比超过 0.1%且每生产者/进口商物质总量超过 1 吨/年时，供应方应履行通报、注册义务，因此销往欧盟的橡胶履带产品必须对 SVHC 物质进行检测认定，是进入欧盟市场的必要条件，国际其他市场无此类规定或要求。

（三）同行业可比公司通过检测与认证的情况，发行人与国内外主要竞争对手在产品绿色环保与安全性方面的对比情况

1、环保性

公司按客户要求对销往欧盟市场的产品进行了 SVHC 物质检测，取得了华测检测认证集团股份有限公司出具的检测报告，未检出 SVHC 物质，符合欧盟环保标准。

根据元创股份招股说明书披露，其出口欧盟的产品中不含有 REACH 法规规定的 SVHC 相关物质，但未披露其他产品情况或具体参数信息；经查询同行业其他公司网站，其他同行业公司未公开披露 Reach 法规相关的产品检测或认证情况。

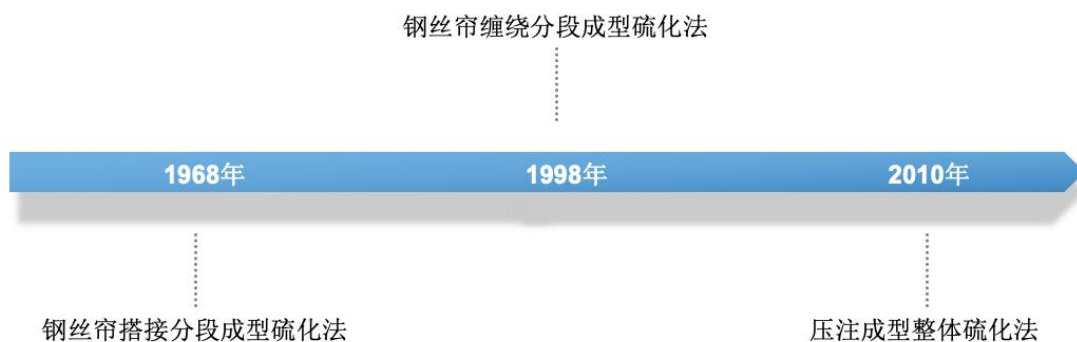
2、安全性

由于橡胶履带的正常使用或损耗仅会影响机械车辆的行进，且履带式机械通常行进速度较慢，因此不会造成安全隐患，安全性并非产品的主要性能，国内外主要竞争对手亦未披露产品安全性相关情况。

三、说明硫化成型生产工艺的技术演变和迭代情况，发行人钢丝帘缠绕分段成型硫化法的技术来源，是否为行业通用技术和主流生产工艺，是否存在被一次硫化成型生产工艺或其他工艺替代的风险。

（一）说明硫化成型生产工艺的技术演变和迭代情况，发行人钢丝帘缠绕分段成型硫化法的技术来源，是否为行业通用技术和主流生产工艺

1、硫化成型生产工艺的技术演变和迭代情况



橡胶履带生产工艺主要有钢丝帘搭接分段成型硫化法、钢丝帘缠绕分段成型硫化法和压注成型整体硫化法三种，具体情况如下：

技术工艺	特点	优势	劣势	是否为通用和主流生产工艺
钢丝帘搭接分段成型硫化法	将多条钢丝并列浸胶后，使用长模和接头模两副模具，接头处上下搭接成型硫化两次	①通过在平板硫化机上替换不同模具，可以生产各种型号规格的产品； ②模具根据客户定制化需求进行设计、制造，以生产出多样化的产品； ③生产设备、模具制造成本低	①钢丝帘搭接处易抽出伸长，同时两段带体接头部位较厚，影响机械行进，原材料耗用量大，增加成本； ②两次硫化重合部位的硫化程度不一致会导致履带易撕裂等质量问题，需要生产企业在生产过程中不断积累经验、提升工艺水平，精准控制橡胶硫化反应，保证重合部位硫化温度、硫化程度符合二次硫化要求	否。已逐渐被钢丝帘缠绕分段成型硫化法替代

技术工艺	特点	优势	劣势	是否为通用和主流生产工艺
钢丝帘缠绕分段成型硫化法	将钢丝通过挤出机覆胶后,缠绕制成环形钢丝帘,使用两幅相同模具对称成型硫化两次	对钢丝帘搭接分段成型硫化法进行改进,保留了其优势,钢丝帘缠绕成型无接头,带体不易伸长,减少带体厚度	同“钢丝帘搭接分段成型硫化法”之“劣势②”	是。可柔性化生产,充分满足下游多样化需求
压注成型整体硫化法	使用圆周形内、外模具使产品一次硫化成型	①产品一次成型,无需重复硫化,整体质量均匀一致; ②设备自动化水平高,生产效率高	一套成型硫化机设备只能生产一个型号规格的产品,生产设备复杂且辅助设备较多、体积大;脱模工艺不成熟	否。规格型号受限,生产场地、设备投资大,生产成本高昂,难以推广应用

2、发行人钢丝帘缠绕分段成型硫化法的技术来源

发行人董事长郑友直、总经理郑刚经过早期市场调研,发现钢丝帘搭接分段成型硫化法易抽出伸长导致橡胶履带使用寿命差的缺点,因此进行技术攻关,自主研发出应用于橡胶履带制造的无接头钢丝帘缠绕技术,形成了钢丝帘缠绕分段成型硫化法工艺,大幅提升了橡胶履带使用寿命,减少了钢丝等材料的使用,降低了生产成本,并因此在行业内迅速推广。

(二) 是否存在被一次硫化成型生产工艺或其他工艺替代的风险

市场上履带式机械的类型众多,主机厂生产的机械类型、规格各不相同且仍在不断更新迭代,因此需要的橡胶履带规格型号各异、集中度低,对产品尺寸和性能定制化需求较高,橡胶履带难以成为标准化的产品。

一次硫化成型生产工艺受限于圆周形模具周长固定,因此一套设备只能生产一种规格型号的产品,面对客户多样化的规格需求时,需要大量设备、模具、生产场地的投入,生产成本极高,目前仅少量应用到军用车辆橡胶履带中,市场空间有限,性价比低,难以推广应用。

对于钢丝帘缠绕分段成型硫化法,各种规格型号的履带均可以仅通过模具转换实现柔性化生产,便于满足客户的定制化要求,形成规格型号齐全的产品系列储备,目前国内主要生产企业如发行人、元创股份等均采用钢丝帘缠绕分段成型硫化法。随着生产设备自动化水平的不断提高,发行人、元创股份等国内先进企业已研发出自动化硫化机,进一步提升了钢丝帘缠绕分段成型硫化法生产的自动

化水平和生产效率，技术工艺优势明显，未来被一次硫化成型或其他工艺取代的概率较低。

四、说明橡胶履带组件参数数据库的使用方式、使用范围，数据库为自建还是外购，是否收集客户尚未公开的信息，是否违反与客户合同中保密条款的约定，是否侵害客户或其他主体知识产权，是否存在纠纷或潜在纠纷。

公司橡胶履带组件参数数据库系公司技术研发中心根据多年产品研发设计经验，积累形成的多种定制化产品方案集合，涵盖了各种主流及在产规格型号的产品，包括各部位胶料应用的橡胶配方类型，芯金型号、数量，钢丝长度、规格、钢丝帘圈数等橡胶履带基础数据。公司橡胶履带组件参数数据库的使用方式、使用范围等情况如下：

项目	具体情况
使用方式	根据客户对规格型号、产品结构、应用场景等方面的订单需求，在数据库中匹配现有的产品方案；针对新产品的特殊定制需求对现有方案进行专项改进，提交符合实际需求的最终产品方案供客户选择确认，缩短研发设计周期
使用范围	技术研发中心、生产部
数据库形成方式	自建

根据发行人与主要客户签订的合同约定，除买方提供知识产权生产的产品以外，与产品有关的专利、实用新型、外观设计、品牌、商标或任何其他知识产权的所有权应归于卖方所有。客户订单通常以规格型号的形式下单，明确履带的带宽、节距、齿数或花纹形状等要求以适配机械使用，履带尺寸、花纹外观等属于公开信息且相关数据易测量取得，不具有保密性，橡胶配方、芯金、钢丝等其他组件参数信息系公司在产品自主研发、设计中积累形成，属于公司自有数据，未收集客户或产品的未公开信息，未违反与客户合同中保密条款的约定，亦未侵害客户或其他主体知识产权。

报告期内，发行人不存在因该等事项受到客户及其他主体的投诉或者产生争议、诉讼的情形，发行人与客户或其他方不存在纠纷或潜在纠纷。

五、说明现有产品分别应用于国三和国四标准机械橡胶履带的收入及占比，国四标准机械橡胶履带的技术储备情况，国四标准对机械橡胶履带产品的具体影响，发行人的应对措施及有效性。

（一）现有产品分别应用于国三和国四标准机械橡胶履带的收入及占比，国四标准机械橡胶履带的技术储备情况

橡胶履带主要根据机械底盘的规格、承重要求、应用场景等需求进行研发、设计，不受机械型号、废气排放要求等方面的限制，产品规格型号、收入等与排放标准无对应关系，无需进行专门的技术储备。

（二）国四标准对机械橡胶履带产品的具体影响

国四标准对机械橡胶履带产品的影响主要体现在推动工程机械、农业机械的更新换代和转型升级，为橡胶履带市场带来更加广阔的发展空间。

在工程履带方面，其应用主要以小型挖掘机为主，挖掘机械使用寿命一般在8年-10年左右，小型挖掘机更新换代更快，而国二标准于2010年10月实施、国三标准于2016年4月实施，因此目前部分挖掘机已临近更新换代周期；同时，根据中国工程机械工业年鉴数据，2020年我国小型挖掘机销量为196,590台，销量同比增长40.2%，占挖掘机械销量总比例由2018年的57.1%增长到60.0%，挖掘机小型化的趋势明显，履带式挖掘机有望进一步推广应用。

在农机履带方面，国四标准的计划实施促使主机厂加快新机型的研发设计，推动农业机械大型化发展和部分轮式机械向履带式机械转型，大型履带式拖拉机、玉米收获机、棉花收获机等新兴机械有进一步拓展的市场空间。

在国内城镇化、农业机械化水平不断提升和“机器人”需求持续增长的情况下，国四标准的颁布及计划实施，一方面将加速老旧机械向新型机械的更新换代，另一方面加速履带式机械占比的不断提升，都将为橡胶履带整机配套市场及未来的售后替换市场带来更广阔的市场空间。

（三）发行人的应对措施及有效性

公司拥有完善的产品自主研发、设计能力和专业的技术研发团队，建立了研发团队与销售团队的有效沟通机制，及时跟进行业动态和产品趋势，项目研发瞄

准市场前沿,做到有的放矢,并凭借橡胶履带全产业链优势,从初期设计到模具、组件生产的快速响应,缩短新产品研发周期和产业化应用的时间,迅速抢占市场,不断提高未来市场占有率。

【保荐人、发行人律师核查意见】

一、核查程序

保荐机构、发行人律师就上述事项执行了如下核查程序:

1、访谈了发行人管理层及技术总监,查阅行业研究资料,了解发行人橡胶配方相关技术工艺及国家、行业标准、行业技术演变情况、发行人技术来源等;了解申请专利数量较少的原因及合理性,了解非专利配方的相关保护措施、内控制度、实施效果等;了解发行人组件参数数据库的使用、建立等情况;

2、取得了发行人关于橡胶配方具体名称、研发过程、主要作用、主要优势的说明;

3、查阅了发行人技术研发人员签署的《劳动合同》《保密协议》《竞业禁止协议》,发行人《技术保密管理规定》《项目开发与创新及合理化建议实施管理制度》等内控制度;

4、获取了发行人与主要客户的框架合同或订单,查阅了合同中保密条款相关约定;

5、通过国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、宜春市市场监督管理局、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网等网站进行检索,查询发行人是否存在侵权纠纷;

6、访谈销售部相关负责人,了解国四标准相关政策对发行人产品的影响。

二、核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、发行人通过自主研发创新,掌握了二十余种应用于不同工况环境、产品不同部位的橡胶配方,使橡胶履带产品性能不断提升,具有技术优势。橡胶作为履带性能和质量的关键因素,其配方、生产工艺和专利等都是多年研发积累沉淀的结果,难以在短期内形成和完善,存在一定的开发难度和技术壁垒;公司致力

于橡胶配方的自主研发迭代,使产品性能不断提升,关键技术参数远超行业标准,因此橡胶配方工艺技术具备先进性、独有性。发行人申请配方专利较少的的主要原因系避免公开配方成分细节,以商业秘密的形式加以保护,符合行业惯例,具备合理性;发行人制定了《技术保密管理规定》《项目开发与创新及合理化建议实施管理制度》等内控制度并有效执行,与配方研发相关技术人员签订了保密协议,有效保护了发行人各项配方技术,报告期内未发生非专利配方泄露的情况;

2、经过配方升级,发行人产品不断向高性能、高质量、环保化的方向发展,绿色环保橡胶履带通过了 Reach 认证,使产品能够进入欧盟市场,在产品环保和安全性方面与竞争对手处于同一水平;

3、钢丝帘缠绕分段成型法系行业通用和主流生产工艺,不存在被其他生产工艺替代的风险;

4、发行人组件参数数据库系发行人自建用于产品快速选型匹配,未收集客户未公开信息、未违反保密条款,报告期内不存在侵害客户或其他主体知识产权、不存在纠纷或潜在纠纷;

5、橡胶履带的产品规格型号、收入等与排放标准无对应关系,无需对国四标准机械进行专门的技术储备,国四标准的实施将推动工程机械、农业机械的更新换代和转型升级,为橡胶履带市场带来更加广阔的发展空间。

经核查,发行人律师认为:

1、经过配方升级,公司产品不断向高性能、高质量、环保化的方向发展,绿色环保橡胶履带通过了 Reach 认证,使产品能够进入欧盟市场,在产品环保和安全性方面与竞争对手处于同一水平;

2、发行人组件参数数据库系发行人自建用于产品快速选型匹配,未收集客户未公开信息、未违反保密条款,报告期内不存在侵害客户或其他主体知识产权、不存在纠纷或潜在纠纷;

3、橡胶履带的产品规格型号、收入等与排放标准无对应关系,无需对国四标准机械进行专门的技术储备,国四标准的实施将推动工程机械、农业机械的更新换代和转型升级,为橡胶履带市场带来更加广阔的发展空间。

3.关于研发投入

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人研发投入金额分别为2,398.19万元、2,652.05万元、2,427.28万元，主要为材料费和人工费。

(2) 研发投入中形成产品销售的相关费用计入产品成本，未形成产品的相关费用计入研发费用；报告期内研发费用分别为115.31万元、151.75万元、131.84万元，主要为人工费。

(3) 发行人研发活动的初试试验、复试试验或性能验证需要在生产线上进行批量生产，试验结束后将满足可对外出售的产品纳入库存商品核算，并按照实际销售情况确认收入结转成本。

(4) 发行人报告期内研发投入的项目均显示“已完成”，在研项目共8项，项目预算150-800万元，研发人员8-9名。

(5) 发行人2021年承担两项江西省重点新产品计划项目，分别为微型旋耕机橡胶履带和耐切割高性能工程橡胶履带组合物。

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，研发投入的认定标准、核算依据、具体内容及分类情况，研发投入归集是否准确；发行人研发投入是否与履行客户合同相关联，如相关，是否存在履行客户合同中无法控制相关研发成果的情形，如可控制，研发成果的相关证据是否足以支撑。

(2) 说明研发投入中职工薪酬与研发人员数量的匹配性，涉及的员工类型、人数、岗位和主要工作内容，是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能的情形；研发人员年龄和学历分布，对应的具体研发项目及研发成果，报告期内研发人员与销售人员、生产人员、管理人员人均薪酬的差异及合理性。

(3) 说明研发材料的具体构成、是否与生产用原材料区分管理，研发费用中无材料费的原因及合理性，是否将所有研发投入原材料均计入成本；研发材料最终形态与产成品形态是否基本一致、是否存在领用研发材料生产后对外销

售的情形。

(4) 说明将部分研发投入计入产品成本的会计处理合规性、计量准确性，是否符合行业特性，可比公司相关会计处理情况；研发投入计入产品成本的金额、占比、明细构成，相关研发材料和研发产品的进销存情况，实现销售收入及成本结转情况；比较研发生产产品与常规生产产品在良品率、销售价格、成本构成、毛利率方面的差异并分析合理性。

(5) 列表说明已完成研发项目的起止时间、参与人数及主要负责人情况、预算费用、实际费用、研发成果、计入研发费用的金额、计入产品成本的金额、取得的相关收入、是否持续应用于生产及预期收入。

(6) 说明在研项目起始时间、预计完成时间、预计成果、对应的客户需求及订单情况，研发项目人员分配机制、与项目预算的匹配情况及合理性；承担重要科研项目的具体内容、实施情况、相关费用核算及会计处理、未列入已完成或在研项目的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人研发投入真实性、准确性的核查情况、核查结论及依据，说明研发投入结转生产成本、计入研发费用的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

【发行人说明】

一、说明研发活动内部主要管理制度的主要内容及执行情况，研发投入的认定标准、核算依据、具体内容及分类情况，研发投入归集是否准确；发行人研发投入是否与履行客户合同相关联，如相关，是否存在履行客户合同中无法控制相关研发成果的情形，如可控制，研发成果的相关证据是否足以支撑。

(一) 研发活动内部主要管理制度的主要内容及执行情况

发行人制定了《研发项目管理制度》《研究开发费用归集制度》，对研发项目的立项、项目评审、项目实施与结项、研发费用归集核算等内容进行明确。

1、项目立项

公司管理层结合市场需求、产品改进需求、公司的技术和产品发展方向，提

出项目研发需求。由公司技术研发中心征求市场人员、财务人员、公司主管领导等有关人员意见，从发展方向、技术可行性、市场需求及风险状况、资源条件等方面，对项目进行可行性综合分析。经论证确定项目可行后，由技术研发中心确定项目负责人，进行项目立项。

2、项目评审

对确定立项的项目，由项目负责人从项目的技术方案角度及技术实施的角度对项目进行论证，提出具体的项目实施计划。由技术研发中心组织人员对研发项目立项表进行评审，根据评审结果，对立项进行修改完善，最终确定方案和实施计划。

项目负责人编制和完善《项目立项表》包括完成内容、性能指标要求、项目节点安排、预计完成时间、项目预算等，并报公司主管领导审批后实施。

3、项目实施与结项

研发项目组根据《项目立项表》确定的方案和计划组织实施，并负责记录试验过程中的试验数据、性能指标等技术参数。项目负责人根据研发进度对研发项目推进情况进行总结，包括计划完成情况、存在问题及解决方案。项目组在项目完成后，根据项目情况编写总结报告，并提供相关验收资料，经技术研发中心技术总监及公司主管领导审核。

4、研发费用归集核算

技术研发中心为公司研发项目的归口管理部门，财务部为研发费用核算归口管理部门。财务部根据技术研发中心提交的经审批的《项目立项表》设立研发费用辅助核算项目，并根据各研发项目实际发生的支出分别进行归集核算。

直接投入：技术研发中心进行研发项目的研发活动，研发材料由相应研发项目负责人进行审核，并根据研发进度、需求下达技术通知单，研发项目人员根据技术通知单交由物控计划部进行相应研发项目材料的领用。研发项目过程由研发人员全程跟踪，由财务部门根据各项目实际发生情况归集到具体的研发项目。

职工薪酬：各研发团队负责研发人员的考勤，制定考勤表并提交研发项目负责人审核，人力资源部按照经技术研发中心审核后的考勤表计算当月工资。财务

部门根据经公司领导审批后的工资表进行核算，并按照各研发项目归集金额核算至各研发项目。

折旧费用：按研发部门专用于研究开发活动的仪器设备等归集相关折旧，并分摊至各研发项目。

其他费用：其他费用主要系核算技术研发中心发生的差旅费、办公费等相关费用。其他报销费用按照公司《财务支出审批制度》执行，费用报销单应注明费用所归属的研发项目，并经部门负责人审批后交由财务部按照对应的研发项目归集核算。

发行人已按照《研发项目管理制度》《研究开发费用归集制度》进行管理并得到有效执行。

（二）研发投入的认定标准、核算依据、具体内容及分类情况，研发投入归集是否准确

报告期内，公司的研发活动主要分为橡胶履带产品配方设计与优化、新产品设计开发研究，其中：

胶料配方设计与优化：主要通过对橡胶原料及其他化工原料等相关材料的试验和改进，实现对橡胶、化工原料等基础材料、填充料、助剂的最佳配方比例，进一步提升胶料的耐磨、耐切割、防龟裂等工艺性能，达到满足复杂多样的环境下产品的应用需求，提高橡胶履带的使用寿命。通过对配方、工艺的改进和优化，进一步提升产品耐用性。

新产品设计：面向下游市场新的型号规格需求和新的应用场景的拓展，主动在产品的结构设计、配方优化、模具及组件等工艺流程方面进行创新与研发，通过新产品的不断试验，达到缩短产品产业化应用周期。

研发过程中，技术研发中心根据研发实验过程，将研发阶段分为产品方案/体系优化方案设计，进行小试选择优选方案、对优选方案进行初试、复试和性能验证几个主要阶段，并分别在各阶段对研发材料的领用、使用、性能等方面进行跟踪检测，将性能检测结果与方案设计进行对比分析。公司将上述与研发活动密切相关的投入计入研发投入，涉及的主要内容包括为研发项目所发生的职工薪酬、材料费用、相关设备的折旧费用以及其他费用。具体情况如下：

序号	研发投入分类	具体内容	核算依据
1	职工薪酬	按照参与项目研发的人员进行归集核算，包括参与项目研发人员的工资、奖金、社保、福利费等薪酬性支出。	人力资源部门按照研发部门提供的各研发项目人员清单，并结合员工考勤情况核算研发项目薪酬；财务部门根据经审核后的工资表按照对应的研发项目进行归集。
2	股份支付	是指2020年公司对员工进行股权激励并确认的股份支付费用。	按照股权激励对象所属部门、所属研发项目归集到对应的研发费用。
3	直接投入	公司为研发项目试验而发生的用于试验的材料费等。	研发材料由相应研发项目负责人进行审核，并根据研发进度、需求下达技术通知单，研发项目人员根据技术通知单交由物控计划部进行相应研发项目材料的领用，财务部门根据各研发项目实际领料情况进行归集核算。
4	折旧费用	是指专用于研究开发活动的仪器设备等折旧费。公司根据固定资产的具体用途和所属部门，将研发相关资产对应的折旧计入研发费用。	按研发部门使用设备归集相关折旧，并分摊至各研发项目。
5	其他费用	是指研发部门发生的差旅费、办公费等相关费用。	根据实际发生的差旅、评审等费用经审批后，按照对应的研发项目归集相关费用。

发行人制定了《研发项目管理制度》《研究开发费用归集制度》，确定了研发投入归集的范围和标准。报告期内，发行人按照研发投入的类别、用途，将研发部门发生的、与研发项目相关的支出计入研发投入，公司研发投入归集准确。

（三）发行人研发投入是否与履行客户合同相关联，如相关，是否存在履行客户合同中无法控制相关研发成果的情形，如可控制，研发成果的相关证据是否足以支撑。

报告期内，公司的研发投入系基于产品在市场应用过程中出现的问题、业务人员在开拓业务过程中获取到的客户反馈、为提高产品使用寿命、提高下游客户产品使用满意度和客户粘性而主动进行的研发与改进，公司研发的成果具有通用性，研发投入不存在与履行客户合同相关的情形。

由于公司的研发投入与履行客户合同不存在关联，均为公司自主研发投入，且公司对研发项目申请了相关专利、科技成果认定等成果，权利人均为公司，因此，公司能够控制研发成果。

二、说明研发投入中职工薪酬与研发人员数量的匹配性，涉及的员工类型、人数、岗位和主要工作内容，是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能的情形；研发人员年龄和学历分布，对应的具体研发项目及研发成果，报告期内研发人员与销售人员、生产人员、管理人员人均薪酬的差异及合理性。

(一) 说明研发投入中职工薪酬与研发人员数量的匹配性，涉及的员工类型、人数、岗位和主要工作内容，是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能的情形

1、研发投入中职工薪酬与研发人员数量的匹配性

报告期内，研发投入中职工薪酬与研发人员数量的匹配情况如下：

单位：万元，人

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发人员薪酬总额	346.77	562.94	570.48	526.53
研发人员平均人数	71	73	75	74
研发人员人均薪酬	4.88	7.71	7.61	7.12
人均薪酬变动率	--	1.31%	6.88%	--

注1：人员平均人数指按月计算的平均人数；

注2：人员人均薪酬=薪酬总额/人员平均人数

由上表可见，报告期内，公司研发人员平均人数相对稳定，研发人员平均薪酬小幅增长。研发人员职工薪酬与研发人员数量相匹配。

2、涉及的员工类型、人数、岗位和主要工作内容

报告期内研发投入涉及的员工类型、人数、岗位和主要工作内容如下：

执行岗位	主要工作内容	平均人数（人）			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
技术工艺研究	负责新工艺技术的策划、研究、开发及应用研究工作，持续优化和开发高效率、高质量的工艺技术	10	13	13	10
实验室	负责胶料的硫化性能、物理机械性能等检测	22	21	19	20
产品设计	负责橡胶履带产品研究和开发，开展产品的轮廓、花纹、构造及生产工艺等领域的新技术研究和创新	16	16	16	14

执行岗位	主要工作内容	平均人数（人）			
		2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	工作，负责持续优化设计思路、施工工艺等				
配方设计	负责新材料、新配方及新产品试制检验标准和工艺标准的制定,负责橡胶配方、产品工艺流程的优化和改进，负责配方性能的提升及胶料加工工艺的优化	6	6	6	8
模具及工艺研究	进行老模具的维护和新模具的设计	9	9	12	12
配套及市场服务	负责新型履带产品的市场信息收集整理，跟进新产品的市场性能检测，客户使用情况及市场使用情况的跟踪记录反馈	4	4	5	6
中心办公室	负责新材料、新配方、新产品等试验数据的收集和整理，负责研发过程的跟进和反馈	3	3	3	3
技术总监	负责制定工作范围内的技术工作计划和规划	1	1	1	1
总计		71	73	75	74

3、是否存在研发人员与生产人员混同，或研发人员兼具管理职能的情形

公司的研发人员与生产人员具有不同的工作职责，其中：研发人员任职于技术研发中心，下设产品设计、配方设计、实验室等职能岗位，主要从事产品的配方、工艺、实验等相关活动，研发人员拥有明确的岗位职责分工，与生产人员能够明确划分。

报告期内，公司产品的初试、复试和性能验证等阶段，需要借用生产线上现有生产设备进行试制产品，通过试制产品以确定规模化生产条件下的最佳工艺参数，获得符合生产标准的实验操作数据及配方比，以致后期正式生产时配方、工艺能够达到最佳的匹配状态，从而达到产品的质量目标，以实现研发产品的工业化生产。因此研发项目试产阶段存在利用部分生产人员的情形，但相对于正常生产相比耗用时间较少，且不会影响正常生产，因此公司未再将该部分人员、设备耗用的费用归集为研发费用。

公司专职的研发人员专门从事研发活动相关工作，不从事生产、管理、销售

等其他经营活动，技术研发中心总监岗位除了从事具体研发项目外，也负责公司研发部门、研发体系等与研发相关的管理工作，除此之外不存在研发人员兼具管理职能的情形。

（二）研发人员年龄和学历分布，对应的具体研发项目及研发成果，报告期内研发人员与销售人员、生产人员、管理人员人均薪酬的差异及合理性

1、研发人员年龄和学历分布

（1）发行人研发人员年龄和学历分布情况

报告期各期，研发人员学历分布情况如下：

单位：人

学历	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
本科	4	4	4	3
大专	12	15	11	7
大专以下	55	54	60	64
总计	71	73	75	74

注：人数指按月计算的平均人数。

报告期各期，研发人员年龄分布情况如下：

单位：人

年龄	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
21-35	21	21	22	22
36-50	30	36	41	44
51-60	20	16	12	8
总计	71	73	75	74

注：人数指按月计算的平均人数。

报告期内，公司研发人员学历水平主要为大专及以下，主要原因系公司为生产制造型企业，研发成果需经历中试、复试的技术验证，需要具备丰富工艺技术经验的员工，比起学历水平更注重研发人员工艺技术经验。虽然公司研发人员中大专及以上学历的占比较高，但其学历情况并不能完全反映其工作能力，在公司新技术、新配方的研制过程中，需要对于产品的工艺生产技术及流程具备充足的工作经验和技術积累。截至2022年6月30日，公司大专及以上学历的研发人员中，5年以上相关工作经验的占比达到了60%以上，研发人员具备与工作相匹配的知识、经验以及技术储备，能够胜任发行人的研发工作。

(2) 与同行业可比公司对比情况

结合橡胶制品行业可比上市公司、元创股份公开披露信息，对研发人员构成情况对比如下：

公司简称	研发人员学历分布情况
双箭股份 (002381.SZ)	2021年，研发人员合计116人，其中本科以下学历为41人，占比为35.34%；2020年，研发人员合计68人，其中本科以下学历为45人，占比为66.18%。
三力士 (002224.SZ)	2021年，研发人员合计113人，其中本科以下学历为86人，占比为76.11%；2020年，研发人员合计125人，其中本科以下学历为93人，占比为74.40%。
三维股份 (603033.SH)	2021年，研发人员合计129人，其中本科以下学历为103人，占比为79.84%。
元创股份	未披露。但截至2021年末，其全体员工中大专及以上学历占比达到94.79%

注：数据来源于可比公司年报、招股说明书

由上可见，与同行业可比公司、橡胶制品行业可比上市公司相比，该行业普遍存在本科以下学历的研发人员，且人员比重同样较高。公司与同行业其他公司相比，研发人员学历水平较为接近，不存在显著差异。

综上所述，公司研发人员学历分布具备合理性，公司相关研发人员具体承担的研发内容与自身学历、职业背景和工作经验相匹配，能够胜任研发工作。

2、对应的具体研发项目及研发成果

(1) 2019年度

研发项目	研发成果
无芯金特种车辆用钢丝帘橡胶履带产品研发	通过网状结构的钢丝帘与尼龙帘布结合的结构设计，将纵向钢丝转变为纵横交错的网状钢丝帘结构，解决了原先履带横向、纵向应力不足的问题，使履带得到最大的横向应力，履带带体达到最好的刚性，显著增加橡胶履带的使用耐久性。
高强度长寿命“E-20”彩色橡胶履带关键技术研发及应用	通过增加新型无机填料，在偶联剂的作用下使有机配合剂及橡胶高聚物与无机填料实现有效配合，侧重提高配方的拉伸强度、撕裂强度、阿克隆磨耗等综合性能，从而提高彩色橡胶的使用寿命。
碳纳米管增强橡胶履带关键技术研发及应用	通过碳纳米管新型材料的应用研究，利用碳纳米管优异的力学性能将橡胶基体填充网络内积聚的热量迅速散失，降低橡胶制品的热疲劳损失，延长使用寿命，利用碳纳米管大的长径比提高橡胶的耐撕裂性和耐磨性。
橡胶履带硅化处理关键技术研发及应用	通过纳米级二氧化硅填充技术的开发，减少橡胶履带的滚动阻力，使行驶车辆的履带温度降低，同时使用正硅酸乙酯作为二氧化硅前驱体，将纳米二氧化硅与天然橡胶进行前驱共混，完成湿法混炼，提升二氧化硅在橡胶中的分散性，提高履带的耐刺扎、耐磨损、以及耐老化性能。

研发项目	研发成果
新型防切边挖掘机橡胶履带产品研发	通过新型主辅轨道设计、防切边芯金设计、耐磨损抗剪切履带花纹面胶设计,解决了挖掘机用橡胶履带在使用过程中履带易脱落、侧滑、切边、内部芯金容易断裂等问题。
双防滑花纹块结构工程机械橡胶履带产品研发	通过设计梯形和三角形双防滑花纹块结构,两花纹块沿带体宽度方向均匀、间隔排列,机械作业时,能够更加深入接触贴合地面,且与梯形防滑凸块配合,增加橡胶履带与地面的摩擦力,减少工程机械的履带打滑情形,提高工作效率。

(2) 2020 年度

研发项目	研发成果
高性能耐磨、耐切割工程带面胶配方开发及应用	通过高性能耐磨、耐切割工程带面胶配方研发,调整丁苯橡胶 1502 与炭黑的并用比、优化胶料软化体系及硫化体系,改善了胶料的加工性能,提高了胶料的拉伸强度和耐磨耐切割性能。 在国家级期刊《中国橡胶》发表《工程机械橡胶履带耐切割配方设计》论文;荣获 2021 年度宜春市高新技术进步奖。
高性能耐切割齿胶配方开发及应用	通过高性能耐切割齿胶配方研发,取消顺丁橡胶的使用,增加丁苯橡胶的用量,同时调整填充体系、硫化体系,改善了胶料的加工性能,提高胶料的粘合强度和耐磨耐切割性能。
绿色低碳钢丝胶配方优化设计及炼胶工艺研究	通过绿色低碳钢丝胶配方优化设计及炼胶工艺研究,利用间甲树脂不含游离甲醛的特点,解决了使用间苯二酚单体在加工温度高于 150°C 时发生的起烟和重量减少的问题。同时间甲树脂和亚甲基给予体反应生成热固性树脂,能有效地起到橡胶与骨架材料粘合作用,老化后的粘合性能保持率更高,同时可以消除生产过程中间苯二酚冒烟现象,改善车间现场操作环境,具有环保优势。
复合胶应用配方设计及混炼工艺优化	通过复合胶应用配方设计及混炼工艺优化,利用 20# 复合胶门尼粘度低于全乳胶且加工性能好的优点,取消塑炼环节,使用 20# 复合胶直接混炼生产胶料,使新工艺降低能耗、设备维护费、人工成本等,并提高了胶料的拉伸强度。
防脱轨、减震特殊履带产品研发	通过平行四边形且增加副导轨履带芯金结构设计,芯金实现前后交错,限制履带在工作过程中左右偏移程度,减少履带的脱落及车辆侧滑现象,提高了橡胶履带在特殊路况下的使用寿命。
自清洁型履带产品研发	研发出全通过自清洁型橡胶履带,在履带内侧轨道面增加清洁加强筋、外侧凸出履带宽度,实现了履带行驶时自动清理收割机横梁堆积淤泥的目标,减少因淤泥将履带顶起造成履带脱落问题,提高履带的使用体验和寿命。

(3) 2021 年度

研发项目	研发成果
智能化大型密炼机关键设备及工艺技术研究及应用	通过复合胶在 GN300 大型密炼机进行免塑炼的工艺设计,提高了混炼胶的硫变性能及物理机械性能,提升生产效率和自动化水平。
高齿橡胶履带产品开发	研发出高齿橡胶履带,履带内齿采用矩形高齿设计,外花纹采用 U 型大花纹块结构设计,极大的提升了接地能力和通过性能,加强了履带和驱动轮的紧密配套程度,实现整车配套的需求。
履带芯金、钢丝帘设计及刚性研究	通过部分型号履带的钢丝帘设计优化,解决了部分履带刚性不足及残余应力过剩的问题,提高履带抗拉力;在保证产品质量的前提下,设计优化部分履带芯金规格,减少芯金品种,提高生产效

研发项目	研发成果
	率，降低成本。
高抽出性能钢丝胶配方开发	通过高抽出性能钢丝胶配方开发，用国标胶等量替换 3#烟片胶，减少原钢丝胶塑炼段数、调整硫化体系及炭黑填充体系，保证钢丝胶配方硫化速度、物理性能不变的情况下，提高钢丝的粘合强度，降低材料成本和生产成本。
高性能彩色特种配方优化设计及应用	通过高性能彩色特种配方优化设计及应用，在全乳胶原配方的基础上添加色膏，经过多轮不同颜色及浓度的色膏与炭黑填充情况的对比试验，实验各项物理性能及外观颜色均满足客户需求。
大型玉米收割机履带产品研发	通过设计超高齿履带芯金和八字花纹结构，实现大型玉米收割机配套的需求，减少普通履带易脱落的问题，提高履带使用体验，扩大了履带的应用范围。

(4) 2022 年 1-6 月，公司研发项目均处于在研状态，尚未取得研发成果。

3、报告期内研发人员与销售人员、生产人员、管理人员人均薪酬的差异及合理性

报告期内，研发人员与销售人员、生产人员、管理人员人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售人员	22.10	18.61	22.19	18.62
生产人员	9.46	8.99	8.01	7.72
管理人员	10.83	9.22	10.48	9.79
研发人员	9.77	7.71	7.61	7.12
人均薪酬	10.57	9.57	9.15	8.62

注 1：人员平均人数指按月计算的平均人数；

注 2：为保证可比性，2022 年 1-6 月数据采用年化处理；

注 3：生产人员包括计入生产成本的直接人工及制造费用中的间接人工。

研发人员薪酬主要以固定工资为主，报告期内，人均薪酬小幅增长，与其他类型人员人均薪酬相比较低，主要原因为：

(1) 与管理人员人均薪酬对比

管理人员人均薪酬较高主要系公司关键管理人员薪酬较高从而拉高了人均薪酬。

(2) 与销售人均薪酬对比

公司针对销售人员的工作性质制定了较为灵活的薪酬机制，销售员工资总

额主要由基本工资、业绩提成和年终奖金等构成，其中业绩提成与产品销量、回款相挂钩。报告期内，受益于公司业务的快速发展，使得销售人员的平均薪酬总体上高于研发人员的平均薪酬。

（3）与生产人员人均薪酬对比

①生产人员工资与工作时长、产量等因素相挂钩

2019年至2021年公司研发人员薪酬略低于生产人员，主要系研发人员薪酬主要以固定工资为主，实行计时工资制；生产人员工资则以计件工资为基础进行核算，使用“两班倒”的生产排班方式。公司生产人员工资组成包含基本工资、计件工资、工龄补贴、全勤奖以及岗位补贴。计件工资计算标准以各产品规格单价乘以其对应产量并乘以个人岗位工资分配系数占系数总和的比例进行计算，因此计件工资的高低取决于生产工人当月生产产量。研发人员、生产人员结构中，除生产部部长、研发项目负责人等中层人员之外基础员工占比达到了70%以上，该类人员在工龄补贴、岗位补贴及其他奖金差异不大的前提下，因生产工人工作时长较研发人员相对更长，出勤天数通常较多，且由于公司目前产能利用率处于较高水平，在手订单充足，因此生产人员人均产量也逐年增加，计件工资相应增长，导致了生产人员薪酬水平高于研发人员。

2022年上半年，研发人员薪酬水平较生产人员基本持平，主要系随着公司业绩的增长，研发投入力度也不断加大，为鼓励公司研发人员的创新发展能力，而计提的奖金增加所致。

②公司为解决一线生产工人招工难问题提高了生产人员工资待遇

报告期内，公司生产人员平均薪酬高于研发人员平均薪酬，另一个因素是基于工作内容、时长和地理等因素综合考虑。公司生产车间工作环境、工作强度相对于其他岗位，较为辛苦，工作时长相对较长。随着公司销售订单的增长，为解决一线生产员工流失率较高、受新冠疫情影响招工难度增加等问题，保持生产人员的稳定性，公司通过提高薪酬水平待遇，如提高计件工资单价、按照操作熟练程度设立不等职级、设置不同工资分配系数以及加强员工考核奖励等方式以吸引和留住生产劳动力资源。

（4）与同行业可比公司及当地平均职工薪酬对比情况

①与同行业可比公司对比情况

报告期内，同行业可比公司研发人员薪酬与销售人员、生产人员薪酬对比情况如下：

单位：人/万元

公司名称	类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三维股份 (603033.SH)	研发人员	6.32	3.34	7.78
	生产人员	10.03	7.61	10.44
	销售人员	18.17	14.93	15.69
双箭股份 (002381.SZ)	研发人员	10.64	11.69	9.95
	生产人员	11.54	11.93	9.30
	销售人员	24.88	26.50	24.44
三力士 (002224.SZ)	研发人员	9.49	9.52	8.41
	生产人员	8.73	6.40	6.58
	销售人员	7.40	8.09	11.15

注 1：数据来源于可比公司年报，可比公司研发投入均无资本化的情形。

注 2：研发人员薪酬=研发费用职工薪酬/研发人员数量（期初期末平均人数）；销售人员薪酬=销售费用职工薪酬/销售人员数量（期初期末平均人数）；生产人员薪酬=（应付职工薪酬当期增加额-管理费用职工薪酬-研发费用职工薪酬-销售费用职工薪酬）/生产人员数量（期初期末平均人数）

注 3：三维股份 2020 年度研发人员薪酬偏低，系 2020 年末研发人员数量增加所致，可比公司年报未披露具体情况

由上表可见，可比公司三维股份、双箭股份在部分年度亦存在研发人员薪酬均低于生产人员、销售人员薪酬的情形。

经对比可见，研发人员薪酬低于生产人员、销售人员薪酬在行业内具有合理性。

②与当地平均职工薪酬对比

报告期内，公司研发人员薪酬与当地平均职工薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司-研发人员	9.77	7.71	7.61	7.12
宜春市城镇私营单位就业人员年平均工资	/	5.16	4.75	3.98
宜春市城镇非私营单位就业人员年平均工资	/	7.14	6.91	6.44

注：数据来源于江西省统计局发布的《2021、2020年、2019年江西省城镇就业人员年平均工资情况》

公司实际经营所在地为江西省宜春市上高县，以地级市宜春城镇私营/非私营单位从业人员年平均工资进行对比，公司研发人员人均薪酬高于该地级市平均水平，公司为研发人员提供的薪酬水平在当地具有一定竞争力。

综上所述，公司研发人员工资低于销售人员和生产人员，符合发行人、同行业可比公司以及发行人所在地的实际情况，具备合理性。

三、说明研发材料的具体构成、是否与生产用原材料区分管理，研发费用中无材料费的原因及合理性，是否将所有研发投入原材料均计入成本；研发材料最终形态与产成品形态是否基本一致、是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形。

（一）说明研发材料的具体构成、是否与生产用原材料区分管理，研发费用中无材料费的原因及合理性，是否将所有研发投入原材料均计入成本

1、说明研发材料的具体构成

报告期各期，发行人研发材料的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
橡胶	434.28	1,343.04	1,593.88	1,251.56
炭黑	225.07	102.24	--	16.53
芯金/钢丝	--	107.20	37.51	133.07
其他辅助原料	155.99	288.67	406.86	453.11
合计	815.34	1,841.16	2,038.26	1,854.27

报告期内，发行人配方、产品研发耗用的主要材料以橡胶及其他辅助原料为主，根据不同研发目的以及研发阶段，耗用少量芯金/钢丝材料。不同项目的研发目的、研发阶段存在差异导致耗用领料存在差异。

2、是否与生产用原材料区分管理

发行人研发用主要材料与生产用主要材料因无明显区别，因此均存放在仓库进行统一管理。针对研发项目管理，发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制，当研发项目产生用料需求时，由技术研发中心的研发人员发起技术通知

单及领料清单至仓库管理员，由仓库管理员根据领料清单安排材料出库，研发领料按项目进行归集，在研发材料的领用环节即与生产领料部门相分离，研发材料领用通过出库单据控制，涉及的单据、领用人员、领用金额能够与生产用原材料予以区分。

3、研发费用中无材料费的原因及合理性，是否将所有研发投入原材料均计入成本

如本题下述回复，报告期内，发行人研发领料均通过试制形成产品并最终实现对外销售，因此材料成本全部通过研发支出归集后，随成品的入库、销售结转至主营业务成本，因此研发费用中无材料费用符合发行人研发活动的实际情况，具备合理性。

(二) 研发材料最终形态与产成品形态是否基本一致、是否存在领用研发材料生产后对外销售的情形

发行人的研发活动与产品生产工序的关系如下图所示：



从上图可知，发行人的研发活动，无论是实验室小试，还是配方、结构、工艺研发的中试、复试，均为产成品工序的一个环节，研发领用材料经过试制过程最终均成为橡胶履带成品，与其他产品一样实现对外销售。

四、说明将部分研发投入计入产品成本的会计处理合规性、计量准确性，是否符合行业特性，可比公司相关会计处理情况；研发投入计入产品成本的金额、占比、明细构成，相关研发材料和研发产品的进销存情况，实现销售收入及成本结转情况；比较研发生产产品与常规生产产品在良品率、销售价格、成本构成、毛利率方面的差异并分析合理性。

(一) 说明将部分研发投入计入产品成本的会计处理合规性、计量准确性，是否符合行业特性，可比公司相关会计处理情况

1、研发投入对比情况

(1) 报告期内，发行人与元创股份研发投入对比情况

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	元创股份	发行人	元创股份	发行人	元创股份	发行人
材料费	204.28	1,841.16	370.56	2,038.26	348.88	1,854.27
人工费	196.05	562.94	201.6	570.48	167.96	526.53
折旧费	8.98	18.34	3.87	11.81	3.66	10.00
其他	65.65	4.84	26.21	31.50	44.21	7.39
研发投入合计	474.96	2,427.28	602.24	2,652.05	564.71	2,398.19
营业收入	103,974.27	76,559.54	78,705.46	70,237.33	67,865.02	58,738.67
研发投入/营业收入	0.46%	3.17%	0.77%	3.78%	0.83%	4.08%

注：数据来源于元创股份招股说明书，因元创股份未披露 2022 年 1-6 月财务数据，因此未列示 2022 年 1-6 月研发投入对比情况

2019 年至 2021 年，发行人研发投入均高于元创股份，主要原因分析如下：

①产品结构方面存在差异

2019 年至 2021 年，公司工程履带收入占主营业务产品收入的比重分别为 60.67%、57.07%和 59.44%，占比较高；而元创股份工程履带收入占比分别为 38.72%、35.25%和 33.19%，在产品结构方面与发行人存在较大差异。

工程机械较农机履带的应用环境相比，工况环境更加复杂和严苛，使用寿命受日常使用率及维护保养的影响较大，且国外客户对工程履带的应用环境要求更高。因此公司需通过不断进行配方优化及胶料测试，研发出耐磨耐切割、耐老化、抗撕裂、低温耐疲劳等多种橡胶履带面胶专用配方，并不断进行产品试制，保证

产品性能满足客户在特定环境下的使用需求。

②应用市场方面存在差异

元创股份实施有限产量向优质主机厂客户倾斜的经营策略，优先保证大客户的订单需求，客户及产品型号集中度较高。2019年至2021年，各期农机履带前五大型号销售金额占农机履带收入的比例分别为42.52%、51.67%和54.16%，而同期发行人的占比仅略高于10%，较低的产品集中度致使发行人不断加强对研发投入的需求。

发行人主要面向国内外替换市场需求，终端消费者众多且分散，应用场景差异对于规格型号、功能性能等方面的需求更加多元化，且存在新产品的定制需求。售后替换市场需求的多样化，对公司的新产品研发、设计能力有较高要求，因此公司通过不断增加研发投入以保证产品在质量、外观形态等方面能够满足不同客户的需求。

(2) 与橡胶制品行业上市公司对比情况

发行人与橡胶制品行业上市公司在研发投入占比方面对比如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
双箭股份(002381.SZ)	3.16%	3.07%	2.98%	3.08%
三力士(002224.SZ)	3.75%	3.62%	3.89%	3.72%
三维股份(603033.SH)	0.89%	1.18%	1.29%	1.13%
元创股份	--	0.46%	0.77%	0.83%
公司	2.57%	3.17%	3.78%	4.08%

注：数据来源于可比公司年报、半年报、招股说明书

如上表所示，发行人研发投入水平与双箭股份、三力士不存在显著差异，处于行业合理区间范围。

因此，发行人与元创股份在产品结构、定位等方面存在一定差异，研发投入存在差异具有合理性；同时，与橡胶制品行业可比上市公司相比，研发投入位于合理区间范围内，不存在显著差异。

2、说明将部分研发投入计入产品成本的会计处理合规性、计量准确性

由于发行人研发试制的成品最终实现对外销售并形成销售收入，发行人将研

发投入中与研发产品相关的原辅料成本、人工费用等归集至“研发支出”核算；资产负债表日，对于未完工或未合格验收入库的研发产品通过“生产成本”核算；对于已完工且合格验收入库的研发产品通过“库存商品”核算，研发产品实现对外销售后结转至“主营业务成本”核算。根据《科技部 财政部 国家税务总局关于修订印发〈高新技术企业认定管理工作指引〉的通知》（国科发火〔2016〕195号）的规定，该部分投入属于为研发活动发生的直接材料投入，故属于研发投入，但在会计核算上，由于该部分研发投入最终形成产品并实现对外销售，根据收入成本配比原则，应列入“营业成本”，而非“研发费用”列报。

根据财政部于2021年12月31日印发的《企业会计准则解释第15号》（财会〔2021〕35号）规定：“企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第14号-收入》、《企业会计准则第1号-存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出，试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第1号-存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。”

《企业会计准则第1号-存货》规定：“存货应当按照成本进行初始计量。存货的成本包括采购成本、加工成本和其他成本。存货的初始计量应为其历史实际成本。”

综上所述，发行人将因研发活动而形成的研发产品在具体销售时所形成的收入和对应的成本分别进行会计处理，并计入当期损益，符合《企业会计准则解释第15号》的基本精神。在结转存货成本时，按照《企业会计准则第1号-存货》的规定，从研发投入中将与研发产品相关的材料成本、人工费用等成本支出，转入存货，并按照历史实际成本计量。研发投入其他的部分，继续在研发费用中核算并列报。因此，发行人将部分研发投入计入产品成本的会计处理具有合规性，计量具有准确性。

3、是否符合行业特性，可比公司相关会计处理情况

可比公司元创股份招股说明书未披露研发投入形成产品的情况，但目前已上

市或审核通过的制造业企业中将研发形成产品并对外销售的情况较为普遍，举例说明如下：

公司简称	时间	所属行业	近三年的研发投入和研发费用	会计处理
仁信新材 (创业板上市委员会通过)	2022-07-21	化学原料和化学制品制造业	2021年度、2020年度、2019年度，研发投入分别为5,041.85万元、4,733.25万元、5,460.27万元；研发费用分别为480.59万元、702.22万元、313.40万元。	公司产品配方研发活动需要在现有生产装置上进行放量试验，因此研发试制的成品可以对外销售并形成销售收入。在试制品对外销售后，将研发投入中与研发试制成品相关的成本结转至“营业成本”核算。
隆华新材 (301149.SZ)	2021-11-10	化学原料和化学制品制造业	2021年度、2020年度、2019年度，研发投入分别为14,185.43万元、8,320.80万元、7,131.35万元，研发费用分别为686.96万元、396.58万元、469.20万元。	当期研发投入与研发费用产生的差异，原因系公司在生产线上进行试验或技术性验证时投入的原材料在试验结束后形成可供出售的产品，实现销售后确认至“营业成本”科目。
科隆股份 (300405.SZ)	2014-10-30	化学原料和化学制品制造业	2021年度、2020年度、2019年度，研发投入分别为4,724.68万元、3,229.00万元、3,751.19万元，研发费用分别为1,058.60万元、2,200.62万元、1,335.73万元。	公司对于达到试产阶段形成的部分产品虽尚未完全达到研发设计的预计要求，但仍可作为产品对外销售，对于该部分研发费用因为有明确的成本归集对象，故在成本项目中核算。

与发行人相同，上述企业研发活动也需要在生产线上试制并最终形成产品销售，对研发产品对外销售时的会计处理方式与发行人一致。根据上述公司披露的数据信息显示，形成研发产品的研发投入计入产品成本存在合理性。

(二) 研发投入计入产品成本的金额、占比、明细构成，相关研发材料和研发产品的进销存情况，实现销售收入及成本结转情况

1、研发投入计入产品成本的具体情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发投入金额	1,174.15	2,427.28	2,652.05	2,398.19
研发投入计入研发产品成本的金额	925.91	2,295.44	2,500.30	2,282.88
其中：直接材料投入	815.34	1,841.16	2,038.26	1,854.27

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
人工投入	110.57	453.66	450.64	428.61
股份支付/其他	--	0.62	11.40	--
研发产品成本金额	1,646.74	4,904.80	5,421.55	4,793.57
研发投入占研发产品成本比例	56.23%	46.80%	46.12%	47.62%

报告期内，公司研发投入具体构成包括直接材料、研发人员薪酬、折旧与摊销及其他费用，其中计入产品成本的研发投入主要为直接材料投入与人工投入：

(1) 如前所述，发行人研发领料均通过产品试制形成销售，各研发项目对应的生产工序耗用的材料通过研发支出归集后最终转入产品成本，试制过程中其他工序耗用的非研发材料直接计入成本，不作为研发投入。(2) 人工投入为与研发试制产品相关的人员投入，公司将产品的初试、复试和性能验证等阶段，根据参与研发产品试制人员在对应项目的考勤记录，将其与研发试制产品相关阶段的人工费用计入成本核算。

2、相关研发材料的进销存情况

报告期内，公司研发材料与生产耗用材料基本一致，因此与生产用原材料未单独区分管理，公司将其在存货收发存系统内统一进行核算。主要原材料进销存情况详见本问询函回复之“问题 23/二、说明各期主要原材料的进销存数量及金额，量化分析原材料账面余额波动的合理性”相关回复内容。

报告期内，研发活动所耗用的主要原材料情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
橡胶（吨）	387.38	1,243.29	1,707.27	1,252.40
炭黑（吨）	271.37	131.74	--	27.43
芯金/钢丝（吨）	--	116.99	32.35	108.91

报告期内，发行人研发材料主要以橡胶为主，炭黑、芯金、钢丝等材料占比较低，各期领料因研发目的、研发项目内容不同而存在一定差异。

3、相关研发产品的进销存情况

报告期内，发行人研发形成的试制产品具有可识别的序列编码，据此对研发活动试制的产品进行了备查登记。报告期内，相关研发试制产品进销存情况如下：

单位：条，万元

年度	产品名称	期初结存		本期入库		本期出库		期末结存	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2022年1-6月	工程履带	-	-	4,220.00	874.18	3,175.00	627.03	1,045.00	247.16
	农机履带	-	-	4,627.00	772.56	3,830.00	605.31	797.00	167.25
	小计	-	-	8,847.00	1,646.74	7,005.00	1,232.34	1,842.00	414.41
2021年度	工程履带	-	-	12,891.00	2,476.53	12,891.00	2,476.53	-	-
	农机履带	-	-	16,001.00	2,405.20	16,001.00	2,405.20	-	-
	特殊橡胶履带	-	-	340.00	23.08	340.00	23.08	-	-
	小计	-	-	29,232.00	4,904.80	29,232.00	4,904.80	-	-
2020年度	工程履带	-	-	20,478.00	2,845.12	20,478.00	2,845.12	-	-
	农机履带	-	-	19,984.00	2,576.42	19,984.00	2,576.42	-	-
	小计	-	-	40,462.00	5,421.55	40,462.00	5,421.55	-	-
2019年度	工程履带	-	-	16,940.00	2,691.43	16,940.00	2,691.43	-	-
	农机履带	-	-	14,852.00	2,102.14	14,852.00	2,102.14	-	-
	小计	-	-	31,792.00	4,793.57	31,792.00	4,793.57	-	-

2019年度至2021年度，研发产品均于当期全部实现了对外销售，各期末未形成存货。2022年1-6月，期末库存主要系已发货而未满足收入确认条件的发出商品。

4、研发产品实现收入及成本结转情况

报告期内，研发产品实现收入及成本情况如下：

年度	销量（条）	收入（万元）	成本（万元）
2022年1-6月	7,005	1,597.26	1,232.34
2021年	29,232	6,043.46	4,904.80
2020年	40,462	7,302.96	5,421.55
2019年	31,792	6,002.40	4,793.57

（三）比较研发生产产品与常规生产产品在良品率、销售价格、成本构成、毛利率方面的差异并分析合理性

1、研发生产产品与常规生产产品良品率对比

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

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
常规生产产品	99.92%	99.94%	99.94%	99.90%
研发生产产品	99.82%	99.88%	99.87%	99.85%

报告期各期，常规履带产品和研发产品良品率均维持在较高水平，不存在较大差异。较高的良品率主要得益于发行人橡胶履带生产工艺成熟、技术稳定，同时发行人不断加强全环节质量控制措施，实现了生产全流程的有效管控，提升了产品的稳定性和良品率。

2、研发生产产品与常规生产产品销售价格对比

公司的研发活动主要是基于提高产品使用寿命和客户满意度等而进行的自主研发，研发产品在满足客户需求的基础上实现销售，是否是研发产品与定价无关，因此研发产品和常规产品在销售价格方面不存在差异。

3、研发生产产品与常规生产产品成本构成对比

报告期内，发行人研发生产产品成本具体内容构成情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	研发产品	常规产品	研发产品	常规产品	研发产品	常规产品	研发产品	常规产品
直接材料	86.36%	86.66%	84.54%	86.54%	83.86%	84.93%	83.45%	84.99%
直接人工	6.71%	6.20%	9.26%	6.87%	8.52%	7.35%	8.94%	7.53%
制造费用	6.92%	7.14%	6.20%	6.60%	7.61%	7.72%	7.61%	7.48%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，发行人研发生产产品与常规生产产品成本结构无显著差异，成本结构相对稳定。

4、研发生产产品与常规生产产品毛利率情况对比

年份	产品类型	常规产品毛利率	研发产品毛利率
2022年1-6月	工程履带	21.48%	21.46%
	农机履带	24.25%	24.23%
	综合毛利率	22.33%	22.85%
2021年度	工程履带	15.65%	16.21%
	农机履带	22.53%	21.45%
	综合毛利率	18.35%	18.84%

年份	产品类型	常规产品毛利率	研发产品毛利率
2020 年度	工程履带	24.16%	23.51%
	农机履带	26.92%	28.10%
	综合毛利率	25.28%	25.76%
2019 年度	工程履带	18.36%	20.37%
	农机履带	18.66%	19.85%
	综合毛利率	18.56%	20.14%

注：2020 年起发行人执行新收入准则，将销售订单直接相关的运输及报关等相关费用作为合同履行成本核算。为保持前后期间毛利率可比性，上表分析毛利率时均已剔除新收入准则对收入、成本的影响。

报告期内，发行人研发产品综合毛利率为 20.14%、25.76%、18.84% 和 22.85%，常规产品综合毛利率为 18.56%、25.28%、18.35% 和 22.33%。从整体上看，报告期内，研发产品毛利率与常规产品毛利率不存在显著差异。2019 年，研发产品毛利率高于常规产品 1.58 个百分点，主要系当年研发产品主要用于外销订单，因 2019 年人民币对美元持续贬值，导致以人民币确认的销售收入提高，外销产品毛利率水平高于内销产品。

综上所述，发行人研发生产产品与常规生产产品在良品率、销售价格、成本构成、毛利率方面不存在显著差异。

五、列表说明已完成研发项目的起止时间、参与人数及主要负责人情况、预算费用、实际费用、研发成果、计入研发费用的金额、计入产品成本的金额、取得的相关收入、是否持续应用于生产及预期收入。

报告期内，发行人已完成研发项目的主要情况如下：

2021 年度

序号	研发项目	起止时间	参与人数 (人)	预算费用 (万元)	研发投入 (万元)	计入研发 费用金额 (万元)	计入产品成 本的金 额 (万元)	取得的收入 (万元)	主要负责 人 情况	是否持续应 用于生产及 预期收入
1	智能化大型密炼机关键设备及工艺技术研究及应用	2021.1.1-2021.12.31	12	580.00	562.81	47.65	515.16	1,476.38	姜在胜	是
2	高齿橡胶履带产品开发	2021.1.1-2021.11.15	12	400.00	399.47	27.38	372.09	1,120.72	郭新乐	是
3	履带芯金、钢丝帘设计及刚性研究	2021.1.1-2021.12.31	10	750.00	721.23	8.99	712.24	1,848.05	黄必成	是
4	高抽出性能钢丝胶配方开发	2021.1.1-2021.12.31	12	270.00	257.39	23.40	233.99	596.62	潘蔡艳	是
5	高性能彩色特种配方优化设计及应用	2021.1.1-2021.10.03	12	180.00	168.56	10.82	157.74	191.94	李维维	是
6	大型玉米收割机履带产品研发	2021.1.1-2021.12.15	13	350.00	317.82	13.60	304.22	809.74	龚凯强	是
--	合计	--	71	2,530.00	2,427.28	131.84	2,295.44	6,043.46	--	--

注：参与人数为截止各时点的期末人数，下同。

2020 年度

序号	研发项目	起止时间	参与人数 (人)	预算费用 (万元)	研发投入 (万元)	计入研发费用 金额(万元)	计入产品成本 的金额 (万元)	取得的收入 (万元)	主要负责人 情况	是否持续应 用于生产及 预期收入
1	高性能耐磨、耐切割工程带面胶配方开发及应用	2020.1.1-2021.3.5	11	400.00	387.71	11.24	376.47	1,153.04	潘蔡艳	是
2	高性能耐切割齿胶配方开发及应用	2020.1.1-2021.2.27	11	450.00	444.71	26.77	417.94	909.00	李维维	是
3	绿色低碳钢丝胶配方优化设计及炼胶工艺研究	2020.1.1-2020.12.31	18	760.00	746.02	62.94	683.08	1,787.70	姜在胜	是
4	复合胶应用配方设计及混炼工艺优化	2020.1.1-2021.1.20	17	520.00	520.25	17.22	503.03	1,367.90	晏珍	是
5	防脱轨、减震特殊履带产品研发	2020.1.1-2021.1.5	7	300.00	278.23	23.68	254.55	1,168.13	龚凯强	是
6	自清洁型履带产品研发	2020.1.1-2020.12.25	8	290.00	275.15	9.90	265.25	917.20	郭新乐	是
--	合计	--	72	2,720.00	2,652.05	151.75	2,500.30	7,302.96	--	--

2019 年度

序号	研发项目	起止时间	参与人数 (人)	预算费用 (万元)	研发投入 (万元)	计入研发费用 金额(万元)	计入产品成本 的金额 (万元)	取得的收入 (万元)	主要负责人 情况	是否持续应 用于生产及 预期收入
1	无芯金特种车辆用钢丝帘橡胶履带产品研发	2019.1.1-2020.1.06	6	90.00	82.61	6.74	75.87	160.17	王强	是
2	高强度长寿命“E-20”彩色橡胶履带关键技术研发及应用	2019.1.1-2020.1.14	5	150.00	147.15	9.90	137.25	305.65	钟淑敏	是
3	碳纳米管增强橡胶履带关键技术研发及应用	2019.1.1-2019.12.31	11	190.00	187.66	14.15	173.51	513.74	晏珍	是
4	橡胶履带硅化处理关键技术研发及应用	2019.1.1-2020.1.14	15	490.00	478.44	16.79	461.65	1,319.52	游景宇	是
5	新型防切边挖掘机橡胶履带产品研发	2019.1.1-2020.1.07	22	780.00	781.76	40.14	741.62	2,259.06	陈锦龙	是
6	双防滑花纹块结构工程机械橡胶履带产品研发	2019.1.1-2019.12.26	16	710.00	720.57	27.58	692.99	1,444.26	黎华	是
--	合计	--	75	2,410.00	2,398.19	115.31	2,282.88	6,002.40	--	--

六、说明在研项目起始时间、预计完成时间、预计成果、对应的客户需求及订单情况，研发项目人员分配机制、与项目预算的匹配情况及合理性；承担重要科研项目的具体内容、实施情况、相关费用核算及会计处理、未列入已完成或在研项目的原因。

(一) 在研项目起始时间、预计完成时间、预计成果、对应的客户需求及订单情况，研发项目人员分配机制、与项目预算的匹配情况及合理性

1、在研项目起始时间、预计完成时间、预计成果、与项目预算的匹配情况及合理性

截至 2022 年 6 月 30 日，在研项目的基本情况如下：

单位：万元

序号	在研项目	起始时间	预计完成时间	研发预算	研发投入	研发进度	预计研发成果
1	通用型花纹侧胶配方弹性优化设计及应用研究	2022.1.1	2022.9.30	300.00	179.72	59.91%	通过增加内聚强度高的橡胶材料及软化填充体系、硫化体系优化设计，侧重提高胶料的弹性、耐切割性能等综合性能，从而提高花纹侧胶的使用寿命；新配方提高履带花纹侧胶的弹性、耐切割性能等综合性能，使用寿命增加 5% 左右。新配方生产设备能耗、成本降低 5% 左右。预计在国家期刊发表一篇配方设计论文。
2	通用型轮侧胶配方刚性优化设计及应用研究	2022.1.1	2022.9.30	300.00	206.00	68.67%	侧重提高胶料的刚性、耐切割性能等综合性能，从而提高轮侧胶的使用寿命。预计使用寿命增加 5% 左右；新配方生产设备能耗、成本降低 5% 左右。预计在国家期刊发表一篇配方设计论文。
3	新型原材料配方开发及应用研究	2022.1.1	2022.12.31	500.00	210.01	42.00%	通过对多道生产工艺优化并将双重表面改性处理后的扁形硅酸盐等新型补强材料与传统补强材料进行对比应用研究，达到环保绿色生产的目标。新型补强材料的应用履带耐磨性能提升 5%。工艺优化生产效率提高 10%。预计在国家期刊发表配方新型材料应用设计论文。

序号	在研项目	起始时间	预计完成时间	研发预算	研发投入	研发进度	预计研发成果
4	大型工程车辆履带产品设计及应用研究	2022.1.1	2022.9.30	204.00	132.32	64.86%	通过结构改进设计,增加副导轨和大型花纹块,使机器在橡胶履带上行驶更平稳、安全,增强抗磨损性能,延长大型橡胶履带使用寿命达到环保绿色生产的目标。履带与机器的配合度达到 90%以上,实现整车配套的需求。预计申请一项实用新型专利。
5	大型拖拉机履带产品设计及应用研究	2022.1.1	2022.9.30	150.00	91.62	61.08%	采用“八字”花纹结构,通过合理的花纹角度设计,使得大型拖拉机在泥泞环境下快速行驶,同时保证花纹间泥土的有效排出和稳固的抓地力;进行超高芯金的结构设计,使得橡胶履带在复杂工作环境下不易脱带。正在申请实用新型专利 1 项。
6	防侧滑收割机橡胶履带产品设计及应用研究	2022.1.1	2022.11.30	210.00	183.75	87.50%	通过履带花纹和带体的特殊结构设计,使得农用收割机在工况泥泞、田埂、转弯等情况下,履带不会侧向滑动,实现履带与收割机底盘出现脱轨的现象明显减少 30%,保证使用的连续性和高通过性,正在申请实用新型专利 1 项。
7	双复合挤出机自动化关键设备及工艺技术	2022.1.1	2022.12.31	800.00	40.53	5.07%	通过开发自动化双复合挤出机并研发相应的工艺技术,进一步提升炼胶环节自动化、标准化生产水平,达到绿色低碳、高质量生产的目标。制定双复合挤出机自动化生产工艺标准。挤出胶料的致密度提升 10%,履带硫化气泡、窝气降低 10%。生产效率提高 30%。预计申请一项实用新型专利。
8	芯金前处理及浸胶一体化工艺优化及应用研究	2022.1.1	2022.12.31	420.00	130.21	31.00%	芯金超声波处理工序研究增加防锈药剂的使用效果,减少原纯水处理容易生锈的问题;改进中性除锈工序、优化除锈材料的应用,防止除锈过度的同时增强防锈效果,达到芯金除锈、

序号	在研项目	起始时间	预计完成时间	研发预算	研发投入	研发进度	预计研发成果
							防锈能力的平衡,减少芯金处理后的二次污染。芯金与橡胶的粘合提升 11%,解决危废的产生及芯金的返锈现象,达到环保要求。

2、对应的客户需求及订单情况

报告期内,公司的研发投入系基于产品在市场应用过程中出现的问题、业务人员在开拓业务过程中获取到的客户反馈,为提高产品使用寿命、提高下游客户产品使用满意度和客户粘性而主动进行的研发与改进。因此,研发项目与客户订单不存在明确的对应关系。公司可结合客户下达的订单需求,将满足客户需求的研发产品销售给客户,公司可通过产品序列编码追踪产品的销售和使用情况。

3、研发项目人员分配机制

公司技术研发中心下设产品设计、配方设计、实验室及技术工艺研究等岗位。由技术研发中心负责人根据研发项目的主要研究内容、工艺流程等环节,对研发项目人员进行统一分配。

项目人员结构分为项目负责人、项目助理工程师及其他辅助人员。各研发项目在研究方向、工作量、研发周期等情况不同,项目人员数量存在一定差异。

(二) 承担重要科研项目的具体内容、实施情况、相关费用核算及会计处理、未列入已完成或在研项目的原因

根据江西省科学技术厅《关于组织申报 2021 年度江西省重点新产品计划项目的通知》,凡在省内首次采用新技术原理、新设计思路研制生产的全新型产品;在结构、材质、工艺等任一方面比老产品有重大改进,显著提高产品性能、质量和扩大使用功能的改进型产品,均可申报。已列入省重点新产品计划项目,申报者需按照要求提交重点新产品《项目申报合同书》、产品检测报告、产品查新报告、用户单位使用产品后的意见证明等相关资料提请项目验收,经验收符合要求的将认定为江西省重点新产品。

公司承担的两项江西省重点新产品计划项目,系公司根据前述通知自主申报的拟申请认定江西省重点新产品而申报的项目。具体情况如下:

1、耐切割高性能工程橡胶履带组合物项目

2021年4月，公司自主申报“耐切割高性能工程橡胶履带组合物”江西省重点新产品计划项目，该项目主要为通过橡胶品种、填充软体体系及硫化体系优化设计，提升工程机械橡胶履带配方耐切割性能从而提高橡胶履带的使用寿命。

该项目系以公司2020年自主研发的已完结项目“高性能耐磨、耐切割工程带面胶配方开发及应用”进行申报。该项目累计研发投入387.71万元，均为公司自主研发投入，公司将研发投入作为研发费用核算，待其形成研发产品并对外销售时，计入营业成本。该项目荣获2021年度《宜春市高新技术进步奖》、申请1项发明专利“一种耐切割橡胶履带胶料”（实质审查阶段）、在国家级期刊上发表论文1篇等研发成果。

2、微型旋耕机橡胶履带项目

2021年4月，公司自主申报的“微型旋耕机橡胶履带”江西省重点新产品计划项目，主要从新产品的履带结构、花纹、配方、工艺等几方面优化设计，提高履带产品的性能、使用寿命。

该项目系以公司2020年“自清洁型履带产品研发项目”子课题进行申报，通过独特的配方设计、创新花纹设计及低温硫化工艺，使微型旋耕机履带的耐磨耐切割性能和生热耐久性能得到有效平衡，能够在有效保护路面及草地不被破坏的情况下提高作业效率。该项目累计研发投入275.15万元，均为公司自主研发投入，公司将研发投入作为研发费用核算，待其形成研发产品并对外销售时，计入营业成本。目前该研发项目已申请1项实用新型专利“一种全通过自洁型橡胶履带”。

【保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人研发活动相关的内部控制制度，访谈发行人技术研发中心负责人、财务负责人，了解与研发活动和研发投入核算相关的情况，包括研发活动开展的业务流程、研发活动相关投入的具体内容、研发材料耗用的用途、研发人

员的范围和各岗位人员在研发项目中的职责、公司对研发投入的归集和分配；了解报告期内是否存在研发投入与履行客户合同相关的情形；

2、查阅发行人工资明细表，访谈公司人力资源部门，了解不同岗位薪酬的构成情况，对比分析研发人员、销售人员、生产人员薪酬差异情况；根据研发台账中的研发人员明细表，汇总研发人员的人数、薪酬，检查研发人员的岗位，抽查研发人员劳动合同，分析报告期内研发人员平均薪酬的合理性，以及研发人员平均薪酬与销售人员、生产人员人均薪酬是否存在异常差异；查阅同行业可比公司研发人员、生产人员、销售人员薪酬，查阅发行人所在地平均职工薪酬，对比分析是否存在显著差异；

3、根据研发台账的研发领料明细表，检查领用材料内容是否与访谈了解的信息相符，汇总并分析研发领料类别情况，分析研发材料耗用与产品形态的匹配情况；

4、了解研发费用的归集方法，核查研发费用归集准确性；关注相关费用是否确实与研发活动相关，是否应当在研发费用中核算；查阅了同行业及可比公司公开数据及信息，比对研发投入和研发费用的会计处理差异，分析发行人的费用归集及会计处理的合规性；

5、获取研发产品流向明细表，分析并复核研发产品与常规产品相关差异及合理性；

6、取得发行人报告期内的研发台账，检查研发台账记录的各项投入的明细表金额与账面记录是否相符；抽查研发台账中的项目组成员是否与立项报告一致；检查各项研发投入的内容、以及研发投入在不同研发项目之间的归集、分配是否与访谈了解的情况相符；

7、获取研发的立项表、技术通知单、项目总结报告等与研发控制相关的文件；查看报告期内研发项目的立项、结项的审批时间，比对研发费用明细账中相关支出的时间，核查是否有超出立项、结项时间的研发费用；获取截至最新的研发项目进展情况说明进行复核，分析与项目预算的匹配情况；

8、对报告期各期研发费用实施截止测试，确认研发费用发生区间的准确性；

9、查阅可比公司招股说明书，对比分析发行人与可比公司业务模式、产品

结构、研发投入的差异情况；查阅同行业上市公司研发投入结构，与发行人对比是否存在显著差异；查阅同行业可比公司研发投入、研发人员结构，对比分析与发行人的差异情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人研发投入归集、结转及研发费用列报准确、完整，与研发活动相关内部控制制度健全，执行有效；发行人研发投入不存在与履行客户合同相关的情形，研发成果形成的专利及非专利技术权属清晰，不存在发行人无法实施控制的情况；

2、报告期内，发行人研发投入中职工薪酬的核算内容合理，薪酬与研发人员数量相匹配，涉及的员工类型、岗位合理；研发项目对应的研发成果属实；不存在研发人员与生产人员混同，技术研发中心总监岗位除了从事具体研发项目外，也负责公司研发部门、研发体系等与研发相关的管理工作，除此之外不存在研发人员兼具管理职能的情形；发行人研发学历较低，一方面系研发核心技术人员负责主导研发工艺路线，另一方面研发需要具备丰富工艺技术经验的员工，相比学历水平更注重研发人员工艺技术经验。与同行业可比公司相比，同样存在研发人员学历以本科以下为主的情形，与同行业相比不存在显著差异；研发人员低于销售人员、生产人员、管理人员薪酬，主要系薪酬结构差异影响所致；同行业可比公司同样存在研发人员薪酬低于销售人员、生产人员的情形，与行业相比不存在显著差异；

3、报告期内，发行人研发材料主要以橡胶为主，各期领料因研发目的、研发项目内容不同而存在一定差异；发行人研发用材料与生产用材料无明显区别，因此均存放在仓库进行统一管理。发行人研发领料均通过试制形成产品并最终实现对外销售，因此材料成本全部通过研发支出归集后，随成品的入库、销售结转至主营业务成本，因此研发费用中无材料费用符合发行人研发活动的实际情况，具备合理性。发行人的研发活动，无论是实验室小试，还是配方、结构、工艺研发的中试、复试，为产成品工序的一个环节，研发领用材料经过试制过程最终用于成品生产，与其他产品一样实现对外销售；

4、发行人与可比公司元创股份研发投入存在差异，主要系二者在产品结构、定位等方面存在差异所致，具有合理性；报告期内，发行人将部分研发投入计入存货或营业成本的相关依据充分，符合《企业会计准则》及《企业会计准则解释第 15 号》等相关规定及制造业行业惯例；发行人研发生产产品在良品率、销售价格、成本构成、毛利率方面不存在异常情况；

5、报告期内，发行人已完成的研发项目与预算进度一致，研发成果管理有效，能够持续应用于生产及预期收入；

6、报告期内，发行人在研项目与项目预算相匹配，具备合理性；重要科研项目实施系以发行人已完结项目进行自主申报，研发内容真实，相关费用核算及会计处理合理。

三、说明对发行人研发投入真实性、准确性的核查情况、核查结论及依据，说明研发投入结转生产成本、计入研发费用的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、获取发行人研发活动相关的内部控制制度，对技术研发中心、财务部等相关负责人进行访谈，了解研发活动相关的关键内部控制，并选取样本进行穿行测试和控制测试，评价研发活动相关内部控制设计的合理性及运行的有效性；

2、获取发行人研发项目辅助台账、研发项目相关立项、研发成果等资料，检查研发项目立项时间、项目预算、项目人员安排及项目进度情况，检查研发投入与预算是否存在重大差异，确认的研发投入是否准确；

3、访谈生产、研发部门主管，了解生产与研发活动的区分；向研发项目具体负责人了解研发项目相关研发物料领用、研发产品销售情况、研发成果转化情况，并获取项目结项报告和相关专利证书等资料，确认研发项目真实性；

4、检查研发投入明细账，抽查研发投入发生的凭证、发票及审批凭证、银行付款凭证等，检查研发投入及研发费用归集的准确性，相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发费用中核算的情形；

5、将发行人花名册中研发部门人员与研发费用归集人员进行核对，关注是否存在差异；检查研发部门工资计提表和工资发放单据，与账面核对是否相符，并分析研发人员薪酬水平及波动的合理性，研发人员薪酬分配的准确性；

6、查阅相关会计准则及已上市的制造业企业相关案例，比对研发投入和研发费用的会计处理差异，分析发行人将研发投入结转生产成本、计入研发费用会计处理的合规性。

经核查，发行人研发投入真实、准确，将因研发活动而形成的研发产品在具体销售时所形成的收入和对应的成本分别进行会计处理，并计入当期损益，符合《企业会计准则解释第15号》的基本精神。在结转存货成本时，按照《企业会计准则第1号-存货》的规定，从研发投入中将与研发产品相关的材料成本、人工费用等成本支出，转入存货，并按照历史实际成本计量。研发投入其他部分，继续在研发费用中核算并列报。因此，发行人将研发投入结转生产成本、计入研发费用的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4.关于实际控制人

申报材料显示：

(1) 郑友直、章水娟系夫妻关系，郑刚、郑强系郑友直、章水娟之子，上述四人可实际支配发行人股份表决权的比例为95.20%，系发行人的共同实际控制人。2021年3月11日，上述四人签署《一致行动协议》。

(2) 2020年11月，郑友直分别为将持有的发行人13.44%、13.41%股权转让给郑刚、郑强。

(3) 刘志系发行人实际控制人郑友直弟弟之女的配偶，持有发行人4.80%的股份，并担任发行人国内销售部总监。

请发行人：

(1) 说明《一致行动协议》发生意见分歧或纠纷时的解决机制，报告期内共同控制人是否存在意见不一致的情形，争议解决机制对共同控制的认定是否构成影响；《一致行动协议》是否附条件、附期限或可撤销；上市后，相关一致行动的安排是否稳定持续，发行人保持一致行动、股权和控制结构稳定的安排措施。

(2) 说明题干(2)所述事项是否导致发行人新增实际控制人，报告期内历次股权变动时实际控制人的认定情况，根据《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9的要求，说明最近两年实际控制人是否发生变更。

(3) 结合刘志持有发行人股份变动、在发行人处任职情况和经营决策中发挥的具体作用，说明未将刘志认定为共同实际控制人的原因及合理性，刘志及其近亲属控制、投资、施加重大影响的企业(含已注销)基本情况、股权结构、主要财务数据、主营业务及产品、主要销售模式及核心技术、主要客户及供应商基本情况，结合上述情况并参照《审核问答》问题5的相关要求，补充论证上述企业是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，与发行人是否存在显失公平的关联交易。

(4) 说明报告期内历次关联交易决策程序执行情况，特别是关联交易过程

中是否履行了必要的审议及回避措施，并分析实际控制人控股权集中是否影响公司治理结构和内部控制的有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明对发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法》第十二条“最近二年实际控制人没有发生变更”等相关规定的核查程序、范围、结论。

回复：

【发行人说明】

一、说明《一致行动协议》发生意见分歧或纠纷时的解决机制，报告期内共同控制人是否存在意见不一致的情形，争议解决机制对共同控制的认定是否构成影响；《一致行动协议》是否附条件、附期限或可撤销；上市后，相关一致行动的安排是否稳定持续，发行人保持一致行动、股权和控制结构稳定的安排措施

（一）说明《一致行动协议》发生意见分歧或纠纷时的解决机制，报告期内共同控制人是否存在意见不一致的情形，争议解决机制对共同控制的认定是否构成影响

1、说明《一致行动协议》发生意见分歧或纠纷时的解决机制，报告期内共同控制人是否存在意见不一致的情形

郑友直、章水娟、郑刚、郑强签订的《一致行动协议》约定，各方在作为公司股东期间，应保证其（包括代理人）全面履行本协议项下的义务，若各方无法达成一致意见时，应当以郑友直的意见为准，协议各方应当严格按照郑友直意见执行。

报告期内，郑友直与一致行动人章水娟、郑刚、郑强在发行人的历次股东（大）会、董事会上对相关事项表决时均保持一致，未发生意见分歧或纠纷。

2、争议解决机制对共同控制的认定是否构成影响

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。基于郑友直在发行人设立及历史经营过程中的贡献和主导作用以及其对行业发

展和企业管理的深刻理解,《一致行动协议》约定在一致行动人在无法达成一致意见时以郑友直意见为准。该机制并未否定其他一致行动人对发行人的共同控制权和参与决策权,但能够避免当协商不一致而导致僵局的情形,保证相关决策事项的有效进行,提升决策效率,进一步保证发行人经营活动的正常开展。根据公司报告期内历次股东(大)会、董事会表决情况,公司实际控制人均能按照上述《一致行动协议》的约定和一致行动安排,在公司董事会、股东大会决策层面保持一致行动。

章水娟、郑刚、郑强均为郑友直直系亲属,直接或间接持股比例均超过5%,且郑刚、郑强均为公司董事、高级管理人员,在公司经营决策中发挥重要作用,认定郑友直、章水娟、郑刚、郑强为共同实际控制人与实际情况相符,《一致行动协议》约定的争议解决机制不会对共同控制的认定构成影响。

(二)《一致行动协议》是否附条件、附期限或可撤销

根据《一致行动协议》约定,协议经各方签字之日起成立并生效,有效期为长期。协议未约定附条件、附期限等生效条件,也未约定可撤销情形。

(三)上市后,相关一致行动的安排是否稳定持续,发行人保持一致行动、股权和控制结构稳定的安排措施

根据《一致行动协议》约定,不论各方所持公司股份是否发生变动,公司实际控制人的一致行动安排将持续有效,除非任何一方不再持有公司股份。因此,公司上市后相关一致行动的安排能稳定持续。

上市后,发行人保持一致行动、股权和控制结构稳定的安排措施如下:

(1)《一致行动协议》继续有效;公司实际控制人在持有公司股份期间,一致行动安排将持续有效。

(2)为保持公司股权和控制结构的稳定,公司实际控制人均已出具《关于股份限售、减持意向及减持承诺函》,承诺自公司本次发行股票上市之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司股份,也不提议由公司回购其持有的公司股份;将遵守法律法规、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所业务规则对控股股东、实际控制人及其一致行动人有关股份锁定和减持的其他规定。

二、说明题干（2）所述事项是否导致发行人新增实际控制人，报告期内历次股权变动时实际控制人的认定情况，根据《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 9 的要求，说明最近两年实际控制人是否发生变更。

（一）题干（2）所述事项是否导致发行人新增实际控制人

郑刚自 2014 年 2 月起担任发行人总经理，负责发行人生产、采购、人事等管理工作；郑强自 2003 年 3 月起担任发行人副总经理，主要负责发行人销售工作。在上述期间，郑刚、郑强虽然未直接持有发行人股份，但通过担任发行人总经理、副总经理职务实质参与公司经营管理，在发行人的发展战略、发展方向、经营管理等经营决策中发挥重要作用，与其父母郑友直、章水娟共同对发行人的经营管理等重大事项实施控制。因此，报告期期初，郑友直、章水娟、郑刚、郑强四人即对发行人实施共同控制，为发行人的共同实际控制人。

2020 年 11 月，郑友直分别将持有的发行人 13.44%、13.41%股权转让给郑强、郑刚，本次股权转让为郑友直家族内部的股权再分配，属于对共同控制人范围内进行股权安排，且本次股权安排前后，郑友直一直是第一大股东，对发行人实际控制权不构成影响，不会导致发行人新增实际控制人。

（二）报告期内历次股权变动时实际控制人的认定情况

报告期内，发行人历次股权变动时，实际控制人均认定为郑友直家族，具体情况如下：

序号	时间	变动	内容	认定理由
1	2020.9	减资	公司减少注册资本至 500 万元	郑友直、章水娟直接持有发行人 100% 股权，郑友直、章水娟、郑刚、郑强分别在发行人担任执行董事、监事、高管职务
2	2020.11	增资	江西鑫鑫增资 3,500 万元，注册资本增至 4,000 万元	郑友直、章水娟直接、间接持有发行人 100% 股权，郑友直、章水娟、郑刚、郑强分别在发行人担任执行董事、监事、高管职务
3	2020.11	增资	注册资本由 4,000 万元增至 9,320 万元，其中，郑友直认缴 5,000.80 万元、章水娟认缴 319.20 万元	郑友直、章水娟直接、间接持有发行人 100% 股权，郑友直、章水娟、郑刚、郑强分别在发行人担任执行董事、监事、高管职务

序号	时间	变动	内容	认定理由
4	2020.11	转让	郑友直分别将 1,250 万元、1,253 万元股权赠与郑刚、郑强	郑友直家族直接、间接持有发行人 100% 股权，同时分别在发行人担任执行董事、监事、高管职务
5	2020.11	增资	注册资本增至 10,000 万元，其中刘志认缴 480 万元，聚利隆认缴 200 万元	郑友直家族直接、间接持有发行人 93.81% 股权，控制发行人 95.20% 的表决权，同时分别在发行人担任执行董事、监事、高管职务

(三) 根据《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 9 的要求, 说明最近两年实际控制人是否发生变更

经对照《审核问答》问题 9 的相关要求并逐项进行判断, 发行人最近 2 年实际控制人未发生变更。具体情况如下:

序号	核查要求	发行人情况
(一) 基本原则		
1	实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时, 应当本着实事求是的原则, 尊重企业的实际情况, 以发行人自身的认定为主, 由发行人股东予以确认。保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会(股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等)、董事会(重大决策的提议和表决过程等)、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。	1、报告期初至 2020 年 11 月, 郑刚、郑强通过担任发行人总经理、副总经理职务实质参与公司经营管理, 在发行人的发展战略、发展方向、经营管理等重经营决策中发挥重要作用, 与其父母郑友直、章水娟共同对发行人的经营管理等重大事项实施控制。 2、2020 年 11 月, 郑刚、郑强分别取得了郑友直赠与的股份, 成为直接股东, 通过出席股东(大)会参与公司重大事项决策, 与郑友直、章水娟签署《一致行动协议》并有效执行。 综上, 报告期内, 郑友直、章水娟、郑刚、郑强始终为发行人共同实际控制人, 未发生变化。
2	发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30% 的情形的, 若无相反的证据, 原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。存在下列情形之一的, 保荐人应进一步说明是否通过实际控制人认定而规避发行条件或监管并发表专项意见: (1) 公司认定存在实际控制人, 但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的; (2) 第一大股东持股接近 30%, 其他股东比例不高且较为分散, 公司认定无实际控制人的。	不适用
(二) 共同实际控制人		
1	法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况, 发行人及中介机构不应为扩大履行实际	1、郑友直直接持有发行人 29.68% 股权, 通过江西鑫鑫、聚利隆控制 37% 股权, 合计控制 66.68% 的股权, 为公司实际控

序号	核查要求	发行人情况
	控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人。实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5% 以上或者虽未超过 5% 但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。	制人； 2、郑友直直系亲属章水娟、郑刚、郑强直接与间接持有发行人的股份均为 5% 以上，郑刚、郑强担任董事、高级管理人员，在公司经营决策中发挥重要作用，为发行人的共同实际控制人。
2	共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。保荐人及发行人律师应重点关注最近三年内公司控制权是否发生变化，存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围嫌疑的，应从严把握，审慎进行核查及信息披露。	1、郑友直、章水娟、郑刚、郑强作为共同实际控制人，在《一致行动协议》中约定了纠纷解决机制，其直接、间接持有的股份自发行人上市之日锁定 36 个月；详见本题第一部分回复内容。 2、报告期内，发行人控制权未发生变化，不存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围的情形。
（三）实际控制人变动		
1	实际控制人为单名自然人或有亲属关系多名自然人，实际控制人去世导致股权变动，股份受让人为继承人的，通常不视为公司控制权发生变更。其他多名自然人为实际控制人，实际控制人之一去世的，保荐人及发行人律师应结合股权结构、去世自然人在股东大会或董事会决策中的作用、对发行人持续经营的影响等因素综合判断。	不适用
2	实际控制人认定中涉及股权代持情况的，发行人、相关股东应说明存在代持的原因，并提供支持性证据。对于存在代持关系但不影响发行条件的，发行人应在招股说明书中如实披露，保荐人、发行人律师应出具明确的核查意见。如经查实，股东之间知晓代持关系的存在，且对代持关系没有异议、代持的股东之间没有纠纷和争议，则应将代持股份还原至实际持有人。	不适用
3	发行人及中介机构通常不应以股东间存在代持关系、表决权让与协议、一致行动协议等为由，认定公司控制权未发生变动。	结合郑刚、郑强、郑友直、章水娟在公司经营管理决策中发挥的重要作用以及公司经营管理的实际运作情况等因素，报告期期初发行人实际控制人即为郑友直家族四人，发行人及中介机构未以一致行动协议为由认定公司控制权未发生变动。

经对比分析可见，发行人最近两年实际控制人未发生变更。

三、结合刘志持有发行人股份变动、在发行人处任职情况和经营决策中发挥的具体作用，说明未将刘志认定为共同实际控制人的原因及合理性，刘志及其近亲属控制、投资、施加重大影响的企业（含已注销）基本情况、股权结构、主要财务数据、主营业务及产品、主要销售模式及核心技术、主要客户及供应商基本情况，结合上述情况并参照《审核问答》问题 5 的相关要求，补充论证上述企业是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，与发行人是否存在显失公平的关联交易。

（一）结合刘志持有发行人股份变动、在发行人处任职情况和经营决策中发挥的具体作用，说明未将刘志认定为共同实际控制人的原因及合理性

2020 年 11 月，刘志认购发行人 480 万元股权，占发行人注册资本比例为 4.80%。刘志自入职发行人以来，一直从事销售工作，目前担任发行人国内销售部总监。未将刘志认定为共同实际控制人原因为：

（1）刘志仅担任发行人国内销售部总监，负责国内销售业务具体事项的管理工作，专注于内销业务市场的维护与开拓，不直接参与发行人发展战略、发展方向等重大事项的经营决策，同时亦不属于《公司法》《公司章程》规定的高级管理人员。

（2）刘志仅持有发行人 4.80%股份，持股比例未超过 5%，无法影响或控制发行人股东大会的审议结果，且未在公司担任董事、监事、高级管理人员，因而并不能在发行人的经营决策中发挥重要作用。

此外，发行人基于实质重于形式原则，将刘志认定为发行人关联方，同时将其持有发行人股权比照实际控制人标准自发行人股份上市之日起锁定三年，不存在通过未将其认定为共同实际控制人规避其他责任与义务的情形。

（二）刘志及其近亲属控制、投资、施加重大影响的企业（含已注销）基本情况、股权结构、主要财务数据、主营业务及产品、主要销售模式及核心技术、主要客户及供应商基本情况，结合上述情况并参照《审核问答》问题 5 的相关要求，补充论证上述企业是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，与发行人是否存在显失公平的关联交易。

刘志，1974 年 1 月生，1999 年至 2000 年 5 月，从事个体户经营；2000 年 5

月至 2014 年 3 月，在临海金利隆从事销售工作；2014 年 3 月至今在发行人处从事销售工作，目前任国内销售部总监。

刘志及其近亲属控制、投资、施加重大影响的企业（含已注销）基本情况如下：

1、上高县新敖山欣隆便利店

名称	上高县新敖山欣隆便利店
成立日期	2020-02-27
企业类型	个体工商户
经营者	刘志
统一社会信用代码	92360923MA394TD12Y
经营范围	许可项目：食品经营（预包装食品）（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：预包装食品，百货销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
主要业务	日用百货销售
股权结构	刘志，100%

上高县新敖山欣隆便利店主要从事日用百货销售，与发行人不存在同业竞争的情形，亦未发生关联交易。由于便利店未开设财务账套，不存在财务报表。根据便利店销售记录显示，2021 年购进商品花费 52.60 万元，销售商品收取 51.07 万元；2022 年 1-6 月购进商品花费 19.59 万元，销售商品收取 22.20 万元。

2、上高县金志农机设备有限公司

项目	内容
公司名称	上高县金志农机设备有限公司
注册资本	50 万元
实收资本	0 万元
法定代表人	刘志
成立日期	2016 年 9 月 29 日
注销日期	2021 年 3 月 8 日
统一社会信用代码	91360923MA35KNY64T
住 所	江西省宜春市上高县工业园区
注销前的经营范围	农业机械及附带电子设备与外围设备销售。（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）
股权结构	刘志，100%（为郑友直代持）

金志农机系刘志代郑友直持股 100% 的公司，该公司成立的目的系为处置发行人客户用以抵债的农机设备，鉴于用农机抵债的客户大部分为刘志负责联系，为了更好地与客户沟通，因此由刘志具体负责金志农机的经营管理。金志农机与发行人不存在同业竞争及显失公平的关联交易。2021 年 3 月，农机设备处置完毕，金志农机注销。金志农机 2020 年末资产总额 139.22 万元，净资产 0.58 万元，2020 年度净利润为-14.61 万元。

除上述情形外，刘志及其近亲属不存在其他控制、投资、施加重大影响的企业（含已注销）。

除已披露的公司外，不存在代郑友直持有其他公司股权情形。

四、说明报告期内历次关联交易决策程序执行情况，特别是关联交易过程中是否履行了必要的审议及回避措施，并分析实际控制人控股权集中是否影响公司治理结构和内部控制的有效性。

（一）说明报告期内历次关联交易决策程序执行情况，特别是关联交易过程中是否履行了必要的审议及回避措施

报告期内，发行人审议关联交易的相关会议决策程序如下：

2022 年 3 月，发行人第一届董事会第四次会议、第一届监事会第五次会议、2021 年度股东大会审议通过了《关于 2022 年度日常关联交易预计的议案》，预计公司 2022 年度向金橡湾物流采购运输服务不超过 1,400 万元，向江西赛力特采购芯金不超过 5,600 万元。关联董事予以了回避，因所有股东均为关联方，如均回避将无法通过该议案，故全体股东同意不予回避。独立董事对前述关联交易发表了事前认可意见。

发行人 2022 年 5 月召开的第一届董事会第五次会议、第一届监事会第六次会议和 6 月召开的 2022 年第二次临时股东大会以及 8 月召开的第一届董事会第六次会议、第一届监事会第七次会议、9 月召开的 2022 年第三次临时股东大会审议并通过了《关于对公司最近三年的关联交易予以确认的议案》《关于公司 2022 年 1-6 月关联交易予以确认的议案》，对 2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月的关联交易情况进行确认。关联董事对上述审议事项回避表决，独立董事对前述关联交易发表了事前认可意见以及独立意见。鉴于所有股东均为关联股

东，如回避将无法形成股东决议，股东对关联交易事项未回避表决，全体股东结合独立董事意见，对关联交易所述事项进行了认真审议、审慎决策，一致同意审议通过前述议案。

(二) 分析实际控制人控股权集中是否影响公司治理结构和内部控制的有效性

发行人针对公司治理结构和内部控制建立了完善的制约机制，主要包括：

1、建立较为完善的公司治理结构

发行人已按照《公司法》《上市公司章程指引》及相关规定设立了股东大会、董事会、监事会，并设立了战略委员会、审计委员会、提名委员会等专业委员会；依法聘请了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书和独立董事；根据业务运作的需要设置了内部职能部门，组织机构健全。发行人已设置了上市公司规范运作所必需的组织机构，该等组织机构的组成符合法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定。发行人公司治理结构健全，上述相关机构和人员能够依法履行职责。

公司现任董监高、各部门中层管理人员、财务部门岗位中，属于实际控制人亲属（不限于直系）的情况如下表：

序号	姓名	职务	与实际控制人关系
1	郑友直	董事长	共同实际控制人之一，系郑刚、郑强之父
2	郑刚	董事、总经理	共同实际控制人之一，系郑友直之子
3	郑强	董事、副总经理	共同实际控制人之一，系郑友直之子
4	刘志	国内销售部总监	系郑友直弟弟之女婿

除上述情形外，发行人董监高、各部门中层管理人员、财务部门关键岗位中不存在实际控制人亲属的情况。

2、建立了较为完善的内部控制体系

发行人已根据《公司法》和《上市公司章程指引》及相关规定，制定了《股东大会会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》和《对外投资管理制度》等相关制度。同时，发行人建立了一套较为完整的财务管理制度，独立于控股股东和实际

控制人，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。发行人已经建立了较为完善的内部控制制度。

针对发行人的内部控制情况，天职国际出具了《内部控制鉴证报告》，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

3、提升公司治理结构和内部控制的有效措施

为避免实际控制人利用其控制地位影响公司治理结构和内部控制的有效性，发行人已通过《公司章程》及其他内部控制制度规定了实际控制人、控股股东的相关义务，并将在发行人本次发行并上市后继续执行。具体措施如下：

(1) 发行人《公司章程》规定了累积投票制，发行人选举董事、监事实行累积投票制能够充分反映中小股东的意见；

(2) 发行人实行董事集体决策、多数通过的董事会表决机制，包括董事长在内的任何董事均无一票否决权或者一票通过权；

(3) 发行人《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》规定了关联交易的决策权限、决策程序以及独立董事在关联交易中的特别职权，规定关联股东及关联董事在股东大会及董事会审议关联交易事项时回避表决，对公司的关联交易行为进行了规范；

(4) 发行人制定了《独立董事工作制度》，在董事会成员中设有三名独立董事，其中一名为会计专业人士。独立董事制度的建立，能够保障全体股东特别是中小股东的合法权益，同时能够提高公司治理结构和内部控制的有效性。

综上所述，实际控制人控股权集中不会影响公司治理结构和内部控制的有效性。

【保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下主要核查程序：

1、取得并查阅了《一致行动协议》、发行人关于实际控制人的说明；

2、查阅了发行人自设立至今的工商登记资料；

3、查阅了发行人报告期内的总经理办公会、董事会、股东（大）会决议等内部会议文件；

4、查阅了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定的相关规定；

5、取得了刘志填写的调查表；就刘志及其近亲属对外投资、任职情况进行了网络查询；查阅刘志对外投资单位的财务报表、销货记录等财务数据；

6、访谈了郑友直、刘志，了解刘志的任职经历以及代持金志农机股权的背景；访谈实际控制人郑友直，了解是否存在股权代持的情形；

7、查阅了发行人报告期内关联交易审议情况；

8、查阅了发行人《公司章程》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》和《对外投资管理制度》等内部制度；

9、查阅了天职国际出具的《内部控制鉴证报告》；

10、取得了公司员工花名册，并与实际控制人填写的调查表进行比对，访谈实际控制人，了解发行人董监高、各部门中层管理人员、财务部门岗位中是否存在系实际控制人亲属的情况（不限于直系）。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、《一致行动协议》不存在附条件、附期限或可撤销的条款，且已明确了意见分歧或纠纷时的解决机制，该解决机制对共同控制的认定不存在影响；报告期内，共同控制人不存在意见不一致的情形，且根据协议约定，上市后相关一致行动的安排能够稳定持续，公司及实际控制人已采取了必要且合理的安排措施以保持一致行动、股权和控制结构稳定性。

2、郑友直分别将持有的发行人 13.44%、13.41%股权转让给郑强、郑刚，系郑友直家族内部股权的再分配，且郑刚、郑强一直通过担任发行人高管职务实质性参与公司的经营管理，并在公司发展方向、发展战略等重要经营决策事项中发

挥重要作用，该事项不会导致发行人新增实际控制人。

3、刘志仅在发行人担任国内销售部总监职务，不属于《公司法》《公司章程》规定的高级管理人员，且其仅持有发行人 4.80%的股份，持股比例较低，亦无法通过表决权对发行人股东大会的审议结果产生重要影响，因此未将其认定为共同实际控制人具有合理性，其持有发行人股权已比照实际控制人标准自发行人股份上市之日起锁定三年。

4、刘志及其近亲属控制、投资、施加重大影响的企业（含已注销）与发行人不存在同业竞争的情形，不存在显失公平的关联交易。刘志代郑友直持有金志农机股权原因为用农机设备抵债的客户大部分为刘志负责联系，由刘志代持可以方便金志农机的经营管理。除金志农机外，刘志不存在替郑友直持有其他公司股权情形。

5、发行人报告期内关联交易履行了必要的审议程序及回避措施；并建立了完善的公司治理结构和内部控制体系，能够保证内部控制的有效性。

6、公司现任董监高、各部门中层管理人员、财务部门岗位中，除郑友直、郑刚、郑强、刘志为实际控制人亲属外，不存在其他系实际控制人亲属情形。

三、说明对发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法》第十二条“最近二年实际控制人没有发生变更”等相关规定的核查程序、范围、结论

针对该事项，保荐机构、发行人律师执行了以下主要核查程序：

- 1、取得并查阅了发行人实际控制人签订的《一致行动协议》；
- 2、取得了发行人关于实际控制人的书面说明；
- 3、查阅了发行人自设立至今的工商登记资料；

4、查阅了发行人报告期内的总经理办公会、董事会、股东（大）会决议等内部会议文件；

5、查阅了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》《证券期货法律适用意见第 1 号-关于印发〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用的通知》等关于实际控制人认定的

相关规定并进行对比分析。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人最近二年实际控制人没有发生变更，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法》第十二条“最近二年实际控制人没有发生变更”的相关规定。

5.关于历史沿革

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人发生1次减资，3次增资和1次股权转让。其中，2020年11月，江西鑫鑫向发行人增资价格为1元/注册资本，郑友直、章水娟向发行人增资价格为2元/注册资本，刘志和员工持股平台聚利隆向发行人增资价格为4元/注册资本。

(2) 发行人对刘志和聚利隆增资确认股份支付费用。根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，确定股份支付的公允价值为7.80元/注册资本。2020年发行人一次性确认股份支付费用2,356.00万元。

(3) 刘志系实际控制人郑友直侄女的配偶，长年负责发行人内销业务。出于对其历史贡献的考虑，发行人对其进行了股权激励，并由实际控制人提供2,000万元借款用于出资，该借款由刘志分期偿还，目前已偿还220万元。

请发行人：

(1) 说明减资的原因，是否履行了必要的程序，是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 说明刘志未通过员工持股平台入股发行人原因，结合刘志具体工作内容和成果、刘志个人财务状况等说明由实际控制人借款出资的合理性，刘志是否具备清偿能力；双方是否签订借款协议，如是，说明具体条款，包括签订时间、借款期间、金额、利率、抵质押情况和违约责任等；结合上述情形说明刘志与郑友直之间是否存在委托持股或其他利益安排。

(3) 说明未对江西鑫鑫、郑友直、章水娟向发行人的增资确认股份支付费用的原因；按照《首发若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的相关规定逐条分析股份支付公允价值的确认依据及合规性；发行人与受激励员工是否签订“离职股份处置”条款，相关条款是否实质构成隐含的可行权条件或等待期，是否需要分摊确认股份支付费用；除前述股权激励外，发行人及员工持股平台历次股权转让、增资中的受让方是否包含管理层及员工、供应商、客户等，相关股份转让是否涉及股份支付。

(4) 说明报告期内历次增资的背景、原因、定价依据及公允性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；股权转让、增资、整体变更、分红等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税情况、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明减资的原因，是否履行了必要的程序，是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷

(一) 公司减资的目的主要系为了进行股权结构调整

公司减资前注册资本为 10,000 万元，其中实缴 500 万元，尚有 9,500 万元未实缴。因申请首次公开发行并上市要求注册资本全部实缴到位，且当时公司股东仅为郑友直、章水娟夫妇，存在优化股权结构、加强公司治理的需求，因此决定将未实缴出资部分进行减资，在此基础上进行股权调整。2020 年 11 月，公司实际控制人通过直接、间接方式对公司进行了增资并实施员工股权激励，股权结构得到优化调整，并将注册资本增加至减资前的水平。

(二) 公司减资履行了必要的程序，不存在纠纷或潜在纠纷

2020 年 9 月 15 日，经发行人股东会审议，同意公司注册资本由 10,000 万元减少至 500 万元，股东同比例减资，其中郑友直减少出资额 8,930 万元，章水娟减少出资额 570 万元。

发行人编制了资产负债表以及财产清单，于减资决议作出之日起 10 日内通知了债权人，并于 2020 年 9 月 17 日在《宜春日报》上发布了减资公告。

2020 年 11 月 3 日，发行人完成工商变更登记并领取新的营业执照。

综上所述，发行人减资程序合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明刘志未通过员工持股平台入股发行人原因，结合刘志具体工作内容和成果、刘志个人财务状况等说明由实际控制人借款出资的合理性，刘志是否具备清偿能力；双方是否签订借款协议，如是，说明具体条款，包括签订时间、借款期间、金额、利率、抵质押情况和违约责任等；结合上述情形说明刘志与郑友直之间是否存在委托持股或其他利益安排。

（一）刘志未通过员工持股平台入股的原因

刘志系郑友直侄女的配偶，长年负责发行人的内销业务，为发行人的发展壮大做出了突出贡献，发行人对其以与员工持股平台相同的价格进行了股权激励。出于对其历史贡献的考虑，以及考虑到刘志本人对持股方式的意愿，经股东会同意，刘志以直接持股的方式入股发行人。

（二）实际控制人借款出资的合理性及刘志的清偿能力

基于刘志对发行人市场开拓做出的重要贡献，实际控制人给予其较高比例的股权激励，虽然刘志个人具备可观的收入和积蓄，但其资金积累仍不足以支付入股款，因此需要通过借款方式筹集资金。实际控制人与刘志存在亲属关系，对刘志个人的品行操守、财产状况比较了解，且本次入股价格较低，该部分股份的公允价值显著高于入股款，刘志本人可以通过个人积蓄以及该部分股份未来的收益偿还借款，具备较强的清偿能力。因此，郑友直向刘志提供借款 2,000 万元用于出资具有合理性。

刘志的清偿能力主要来自家庭日常收入及激励股份未来的收益。除前述 2,000 万元借款外，刘志及其家庭未欠付大额负债，根据刘志提供的位于浙江杭州、临海的房屋产权证明、商铺产权证明、车位产权证明、银行流水以及刘志工资收入情况并经刘志确认，刘志具有相应清偿能力。刘志持有的股份未来可以取得发行人的现金分红，在满足条件的情况下可以通过减持回收资金。刘志家庭日常收入及未来股份收益完全可以覆盖借款本金和利息，具备较强的偿债能力。截至本问询函回复出具日，刘志已归还借款 300 万元。

（三）借款协议的相关内容

郑友直与刘志于 2020 年 10 月 25 日签订的《借款协议》，主要内容包括：

项目	具体内容
借款金额	2,000.00 万元
借款利率	4%/年
借款期限	5 年
抵押/担保	无
其他条款	如需延长借款期限的，应在借款到期日前 10 日内向出借人提出申请，征得其同意方可延长
违约条款	如未按协议规定归还借款，应当承担违约金以及因诉讼发生的律师费、诉讼费、差旅费等费用，郑友直有权向乙方追偿，直至还清全部借款本金为止

根据刘志的农业银行流水记录，刘志于 2020 年 11 月 26 日收到实际控制人郑友直借款 2,000 万元，于 2020 年 11 月 26 日增资发行人 1,920 万元；于 2020 年 11 月 26 日、2021 年 1 月 29 日、2021 年 12 月 24 日，分别归还 80 万元、200 万元、20 万元，合计归还 300 万元。

（四）刘志与郑友直之间是否存在委托持股或其他利益安排

如前所述，考虑刘志对发行人的贡献、亲属关系以及刘志的清偿能力等因素，发行人给予刘志股权激励并由郑友直提供借款支持，具备合理性。双方关于股份的安排以及签署的借款协议均为双方真实意思的表示，双方之间不存在委托持股或其他利益安排。

三、说明未对江西鑫鑫、郑友直、章水娟向发行人的增资确认股份支付费用的原因；按照《首发若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定逐条分析股份支付公允价值的确认依据及合规性；发行人与受激励员工是否签订“离职股份处置”条款，相关条款是否实质构成隐含的可行权条件或等待期，是否需要分摊确认股份支付费用；除前述股权激励外，发行人及员工持股平台历次股权转让、增资中的受让方是否包含管理层及员工、供应商、客户等，相关股份转让是否涉及股份支付。

（一）说明未对江西鑫鑫、郑友直、章水娟向发行人的增资确认股份支付费用的原因

2020 年 11 月，江西鑫鑫向发行人增资 3,500 万元，增资价格为每注册资本 1 元，郑友直、章水娟夫妇向发行人增资 5,320 万元，增资价格为每注册资本 2 元。本次增资前，郑友直、章水娟分别持有发行人 94%、6%的股权，本次增资

的最终出资人均均为实际控制人本人，不属于以获取服务为目的股权激励行为，亦未增加新股东，增资后，二人穿透后持有发行人的股权比例保持不变。本次增资系二人以原股东的身份同比例增资，根据《首发若干问题解答（2020年6月修订）》问题26“……向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理”的规定，无需确认股份支付费用。

（二）按照《首发若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的相关规定逐条分析股份支付公允价值的确认依据及合规性

《首发若干问题解答（2020年6月修订）》问题26明确了确定股份支付应综合考虑的几个因素，具体对照说明如下：

应考虑的因素	分析说明
入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化	发行人处于稳定发展阶段，具备成长性，市场环境预期不会发生重大变化
行业特点、同行业并购重组市盈率水平	不存在同行业并购重组市盈率数据
股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响	以收益法评估结果为基础确定公允价值，据此计算的2020年市盈率为7.66倍，2020年末市净率为3.57倍
熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价	不存在可以参考的PE入股价格
采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产	1、根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，截至2020年11月30日，公司以收益法评估的股东全部权益价值为78,044.86万元。由于无可以参考的其他因素，发行人据此确定股份支付的公允价值为每注册资本7.80元。 2、发行人经营稳定，具备较强的持续盈利能力，采用收益法评估能够公允反应发行人股东权益价值。

由于公司股权激励实施时无可以参考的PE入股价格，发行人选择采用评估结果确定股份支付的公允价值，根据沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，截至2020年11月30日，公司以收益法评估的股东全部权益价值为78,044.86万元。发行人据此确定股份支付的公允价值为每注册资本7.80元，据此计算公司2020年市盈率（将股份支付费用从非经常性损益中剔除后计算）为7.66倍。

经查阅公开信息，元创股份于2020年3月引进外部投资者，增资价格为12元/股，以2019年度净利润为基础测算此次增资对应的市盈率为7.37倍，与发行人本次股权激励对应的市盈率较为接近；双箭股份（002381.SZ）于2020年4月发布股权收购公告，但由于标的资产净利润为负，无法计算相应的市盈率指标；除此之外，2019年至2021年，与公司行业相同或相近的三维股份（603003.SH）、三力士（002224.SZ）、三角轮胎（601163.SH）、玲珑轮胎（601966.SH）、赛轮轮胎（601058.SH）均未实施并购重组。

综上所述，公司股份支付公允价值的确定依据充分，与同行业可比公司不存在显著差异，具有公允性，符合《企业会计准则》和《首发若干问题解答（2020年6月修订）》等相关文件的规定。

（三）发行人与受激励员工是否签订“离职股份处置”条款，相关条款是否实质构成隐含的可行权条件或等待期，是否需要分摊确认股份支付费用

2020年11月，金利隆有限召开股东会，审议通过《江西金利隆橡胶履带有限公司股权激励方案》（以下简称“股权激励方案”）。股权激励以增资的方式进行，其中，国内销售部总监刘志以货币资金认缴新增出资480万元、员工持股平台聚利隆认缴新增出资200万元，增资价格为4元/注册资本。本次股权激励未对服务对象的服务期限做出限制，2020年度一次性确认股份支付费用2,356.00万元。

截至本问询回复出具日，受激励员工离职情况如下：

序号	离职员工	间接持有股份数量（万股）	离职时间	离职股份处理	股份支付确认情况
1	杨文	1.00	2021.4	以4.08元/股的价格转让给实际控制人郑友直	持有时间较短，以参考2020年11月授予时的公允价值为基础，确认离职形成的股份支付费用3.72万元
2	李丽华	10.00	2022.3	未处置	因未处置离职股份，因此未确认股份支付费用

根据聚利隆《合伙协议》、聚利隆及刘志与发行人签订的《增资协议》以及股权激励方案，发行人与受激励员工未签订“离职股份处置”条款，员工离职后是否处置其合伙份额取决于离职员工本人。聚利隆成立至今，共有两名合伙人离职，李丽华离职后未处置其持有的合伙份额，杨文由于持有合伙份额较少、持有时间较短，离职时以略高于原出资价格的价格转让给实际控制人，具备合理性，

发行人亦就该行为确认股份支付费用。因此，无论从相关协议的约定还是员工离职的实际情况分析，发行人本次股权激励均不存在对激励对象服务期的约定。

综上所述，公司不存在实质构成隐含的可行权条件或等待期，不存在需要分摊确认股份支付费用的情形。

（四）除前述股权激励外，发行人及员工持股平台历次股权转让、增资中的受让方是否包含管理层及员工、供应商、客户等，相关股份转让是否涉及股份支付

除江西鑫鑫、郑友直、章水娟增资发行人外，发行人历史上曾存在一次股权转让，即 2020 年 11 月郑友直将持有发行人 13.44%、13.41% 股权分别转让给郑强、郑刚，该股权转让属于家族内部财产分割，不涉及股份支付。

2021 年 4 月，员工持股平台合伙人杨文离职，并将对应发行人 1 万股股份的合伙份额 4 万元以 4.08 万元的价格转让给实际控制人郑友直，该转让事项确认股份支付 3.72 万元。此外，2022 年 3 月，员工持股平台合伙人李丽华离职，因其持有的合伙份额未进行处置，因此不涉及股份支付。除此之外，发行人员工持股平台不存在其他转让、增资的情形。

除上述情形外，发行人及员工持股平台历次股权转让、增资中的受让方未包含管理层及员工、供应商、客户等。

四、说明报告期内历次增资的背景、原因、定价依据及公允性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；股权转让、增资、整体变更、分红等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税情况、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为。

（一）说明报告期内历次增资的背景、原因、定价依据及公允性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、2020 年以前增资至 10,000 万元的具体情况

2017 年 4 月，金利隆有限注册资本由 500 万元增加至 10,000 万元，主要系出于以下考虑：（1）经过多年经营发展，公司生产经营规模逐步扩大，公司盈利

能力持续增强，增资前 500 万元的注册资本与公司经营规模已不相匹配。基于对公司未来发展前景的信心，同时为进一步提升公司良好形象，公司股东决定增加注册资本规模。（2）根据《公司法》规定，有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任。金利隆有限增加注册资本，能够更好地保障债权人利益，进一步增强客户、供应商对公司的信心。

公司属于一般制造业，生产经营资质、所获补助等方面对注册资本不存在限制性条件；同时，公司下游客户以贸易商为主，对公司注册资本亦无特殊要求。因此，增资至 10,000 万元系公司主动提升经营形象，进一步承担公司责任的体现，与公司获取相关订单并无直接关系，亦不存在为了满足相关补助的情形。

2014 年新修订的《公司法》将注册资本由实缴登记制改为认缴登记制，公司股东可以自主约定认缴出资额、出资方式、出资期限等，并记载于章程。根据金利隆有限公司章程，本次增资中股东认缴的 9,500 万元出资款，须在 2023 年 3 月 31 日前实缴到位，金利隆有限于 2020 年 11 月将未实缴的 9,500 万元减资后，又通过江西鑫鑫、郑友直等股东增资的方式将注册资本增加至 10,000 万元并完成实缴，符合《公司法》等相关法律法规的规定，不存在因本次增资导致纠纷的情形。

2、报告期内，发行人历次增资的背景、原因、定价依据

报告期内，发行人历次增资的背景、原因、定价依据如下：

序号	时间	内容	背景与原因	价格	定价依据及公允性
1	2020.11	江西鑫鑫增资 3,500 万元，注册资本增至 4,000 万元	股权结构调整需要，郑友直、章水娟夫妇控制的江西鑫鑫入股发行人	1 元/注册资本	增资前后，郑友直、章水娟夫妇直接/间接持有发行人全部股权，股东协商确定价格，定价合理
2	2020.11	注册资本由 4,000 万元增至 9,320 万元，其中，郑友直认缴 5,000.80 万元、章水娟认缴 319.20 万元	股权结构调整，增加郑友直、章水娟直接持股比例	2 元/注册资本	
3	2020.11	注册资本增至 10,000 万元，其中刘志认缴 480 万元，聚利隆认缴 200 万元	公司对核心员工的股权激励安排	4 元/注册资本	企业净资产为基础，协商确定，定价合理

由上可见，发行人报告期内历次增资、股权转让均存在合理的背景和原因，

定价公允，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷和潜在纠纷。

(二) 股权转让、增资、整体变更、分红等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税情况、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

1、股权转让

2020年11月，金利隆有限召开股东会，郑友直将其持有的发行人1,250万元股权无偿赠与其子郑刚，将其持有的发行人1,253万元股权无偿赠与其子郑强。

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十三条规定：“符合下列条件之一的股权转让收入明显偏低，视为有正当理由：……（二）继承或将股权转让给其能提供具有法律效力身份关系证明的配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹以及对转让人承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人。”本次股权无偿赠与属于有正当理由的情形，转让方无需缴纳个人所得税。

2、增资

控股股东及实际控制人在发行人增资过程中，不存在所得，无需缴纳所得税。

3、整体变更

发行人整体变更前注册资本为10,000万元，整体变更后股份公司股本为10,000万元，各股东的持股数量及持股比例均未发生变化，不存在以未分配利润、盈余公积或资本公积转增股本情形，故发行人控股股东和实际控制人无需就整体变更缴纳相关企业所得税和个人所得税。上高县税务局于2020年11月2日出具了《关于对中泰证券咨询问题的回复》，对上述情形进行了确认。

4、分红

发行人于2020年11月10日通过股东会决议，同意将截至2020年10月30日的未分配利润为基数，根据股东认缴比例分配现金红利30,000万元。具体分配情况如下：

单位：万元

股东名称/姓名	分红金额	代扣代缴个税金额	实际到账金额
江西鑫鑫	26,250.00	--	26,250.00
郑友直	3,525.00	705.00	2,820.00
章水娟	225.00	45.00	180.00
合计	30,000.00	750.00	29,250.00

郑友直、章水娟已按规定缴纳 20% 个人所得税，并由发行人代扣代缴；江西鑫鑫为有限责任公司，取得金利隆有限分红款项无需缴纳企业所得税。

5、是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

国家税务总局上高县税务局于 2022 年 7 月 14 日出具《证明》，江西金利隆橡胶履带股份有限公司自 2019 年 1 月 1 日至今一直严格遵守税收监管相关法律、行政法规和部门规章，依法纳税，其适用的税种、税率及税收优惠均合法有效，无偷税、漏税、抗税、拖欠税款等违法违规行为，无税务行政处罚记录。江西金利隆橡胶履带股份有限公司的员工按照国家相关规定依法缴纳了个人所得税，不存在欠缴、少缴等个人所得税违法违规行为，不存在个人所得税方面行政处罚情况。

国家税务总局上高县税务局于 2022 年 8 月 25 日出具《证明》，江西鑫鑫企业管理集团有限公司自 2019 年 1 月 1 日至今一直严格遵守税收监管相关法律、行政法规和部门规章，依法纳税，其适用的税种、税率及税收优惠均合法有效，无偷税、漏税、抗税、拖欠税款等违法违规行为，无税务行政处罚记录。

综上所述，发行人股权转让、增资、整体变更、分红等过程中涉及到的控股股东及实际控制人需要缴纳所得税的事项均已履行纳税义务，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况。

【保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下主要核查程序：

1、访谈发行人实际控制人，了解减资的背景、原因；查阅发行人工商档案，

检查相关减资事项是否履行了必要的程序，是否合法合规；查阅了公司2017年增资至10,000万元的工商底档，访谈了公司实际控制人郑友直，了解公司增资至10,000万元的原因，了解增资至10,000万元是否为了获取订单和获取补助的情形；

2、访谈发行人实际控制人、刘志，了解刘志直接持股的原因、双方借款的背景、原因，是否存在委托持股或其他利益安排；

3、取得了郑友直与刘志的借款合同、银行转款凭证；取得了刘志银行流水、资产权属证明等相关资料，了解其是否具备偿债能力；

4、获取聚利隆合伙协议，聚利隆、刘志与发行人签订的增资协议，检查是否签订“离职股份处置”条款，分析相关条款是否实质构成隐含的可行权条件或等待期；

5、获取沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的《资产评估报告》和天职国际出具的《审计报告》，检查股份支付公允价值确认的依据及合规性；测算股份支付确认金额的准确性；

6、查阅可比公司招股说明书、年度报告，分析可比公司引进外部投资者的增资价格、市盈率，分析与发行人是否存在显著差异；

7、获取员工持股平台工商档案、合伙协议、合作人出资凭证等相关资料，检查持股平台合伙人是否为公司员工，是否存在供应商、客户入股等情形；

8、查阅了《首发若干问题解答（2020年6月修订）》问题26关于股份支付的相关规定；取得了发行人历次增资、股权转让的协议，杨文与郑友直签订的《份额转让协议》；分析发行人历次股权变动及员工持股平台股权变动是否构成股份支付；检查发行人股份支付确认情况，测算股份支付确认金额的准确性；

9、取得发行人分红的股东会决议和记账凭证、银行回单、完税凭证；

10、取得了税务局出具的《证明》。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人2017年4月增值至10,000万元系为了与公司规模相匹配，不存在获取订单和补助的目的；增资至10,000万元符合公司法规定，不存在纠纷；

2、公司减资的目的主要系为了进行股权结构调整，公司减资履行了必要的程序，不存在纠纷或潜在纠纷；

3、刘志系郑友直侄女的配偶，长年负责发行人的内销业务，为发行人的发展壮大做出了突出贡献，发行人对其以与员工持股平台相同的价格进行了股权激励。出于对其历史贡献的考虑，以及考虑到刘志本人对持股方式的意愿，经股东会同意，刘志以直接持股的方式入股、向实际控制人借款出资发行人具有合理性；刘志已与实际控制人签署借款协议，并得到有效执行，目前已还款 300 万元，刘志家庭日常收入及未来股份收益能够覆盖借款本金和利息，具备较强的偿债能力，与实际控制人之间不存在委托持股或其他利益安排；

4、江西鑫鑫、郑友直、章水娟向发行人的增资以原股东的身份同比例增资，与获取发行人服务无关，未确认股份支付符合《首发若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关规定；

5、发行人选择采用以收益法评估结果确定发行人股东权益价值，与同行业可比公司增资扩股对应的市盈率相比不存在显著差异，具有公允性。符合《企业会计准则》和《首发若干问题解答（2020 年 6 月修订）》等相关文件的规定；

6、发行人与受激励员工未签订“离职股份处置”条款，未约定实质构成隐含的可行权条件或等待期，无需分摊确认股份支付费用；除前述股权激励外，发行人历次股权转让、增资中的受让方为实际控制人家族，不包含管理层及员工、供应商、客户等，不涉及股份支付；员工持股平台存在股权转让事项，公司已对该事项确认了股份支付；

7、发行人报告期内历次增资、股权转让均存在合理的背景和原因，定价公允，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷和潜在纠纷；

8、发行人股权转让、增资、整体变更、分红等过程中涉及到的控股股东及实际控制人需要缴纳所得税的事项均已履行纳税义务，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在重大违法行为。

6.关于同业竞争

申报材料显示：

报告期内，发行人实际控制人控制的其他与发行人经营范围具有相似性包括金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫、上海金里隆，其中临海隆鑫、上海金里隆已注销，金隆农业原经营范围为橡胶三角带、输送带、胶管、密封条、工业橡胶制品生产制造销售，金利隆鞋业生产销售胶鞋、橡胶履带。

请发行人：

(1) 说明上述企业实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购及销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商之间存在资金、业务往来，是否与发行人存在客户及供应商重叠等情形，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排。

(2) 说明金隆农业、金利隆鞋业未注销的原因，同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例。

(3) 逐条对照《审核问答》问题5相关要求，说明发行人与上述企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明：

(1) 认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部关联企业。

(2) 上述企业的实际经营业务，说明是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争。

回复：

【发行人说明】

一、说明上述企业实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购及销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商之间存在资金、业务往来，是否与发行人存在客户及供应商重叠等情形，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排。

（一）金隆农业

金隆农业成立于 2009 年，原经营范围包括橡胶三角带、输送带、胶管、密封条、工业橡胶制品生产制造销售，2020 年 8 月变更经营范围为农业园艺服务、农业机械服务。报告期内无实际经营业务。

资金、业务往来情况：2019 年，发行人客户德阳市金兴农机制造有限责任公司操作失误，误将应付发行人货款 24.30 万元转入金隆农业银行账户，金隆农业已于当年将上述款项转回发行人。报告期内，金隆农业收到江西鑫鑫支付的 500 万元款项后支付给实际控制人郑友直，系为清理报告期以前实际经营过程中产生的往来款项，均为正常的往来款项收支，不涉及产品销售收入、成本费用等与业务相关的事项；发行人与金隆农业银行账户严格区分，不存在共用银行账户的情形。

根据金隆农业主管税务机关出具的证明，金隆农业在报告期内不存在违法违规行为。

（二）金利隆鞋业

金利隆鞋业成立于 1994 年，主营胶鞋、橡胶履带的生产和销售，于 2014 年停产。报告期内，金利隆鞋业除房产对外出租外，无其他实际经营业务。2014 年金利隆鞋业停产后，个别销售人员自愿加入发行人；发行人受让了金利隆鞋业少量机器设备。发行人现有专利、技术均为发行人自主研发。

资金、业务往来情况：2020 年 12 月，金利隆鞋业收取中联重机南陵有限公司 5.40 万元货款，系清欠 2012 年业务尾款。中联重机南陵有限公司系发行人客户。

根据金利隆鞋业主管税务机关、临海市市场监督管理局出具的证明，金利隆

鞋业在报告期内不存在违法违规行为。

(三) 临海隆鑫

临海隆鑫成立于2005年，主营业务为橡胶履带的生产，于2012年停产并于2020年注销。报告期内，不存在资金、业务往来的情形。

根据临海市税务局出具的《清税证明》，其所有税务事项均已结清，金隆农业在报告期内不存在违法违规行为。

(四) 上海金里隆

2019年、2020年，上海金里隆向发行人采购橡胶履带并转销出口，存在少量关联交易。另外，部分员工也实质承担了发行人华东地区出口销售职能，基于实际重于形式原则，发行人将上述人员报告期内薪酬纳入发行人核算，不构成上海金里隆为发行人承担成本费用情形。2021年上海金里隆注销后，其员工由发行人承接。

资金、业务往来情况：报告期内，上海金里隆与发行人之间的资金、业务往来系其向发行人采购橡胶履带和支付采购款；2019年、2020年上海金里隆向发行人供应商长江国际货物运输代理有限公司九江分公司支付代理出口费用4.49万元、3.37万元，系上海金里隆选择的报关代理公司与发行人存在重叠所致；2020年实际控制人郑强向上海金里隆提供资金往来款67.26万元，并于当期归还。

根据上海市虹口区税务局出具的《清税证明》，其所有税务事项均已结清，上海金里隆在报告期内不存在违法违规行为。

除上述事项外，上述企业在资产、人员、业务和技术等方面与发行人不存在关系，不存在违法违规的情形；发行人与金隆农业等公司银行账户严格区分，不存在共用银行账户的情形；不存在与发行人共同生产、共用采购及销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形；不存在与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商之间存在异常资金、业务往来的情形；不存在与发行人客户及供应商重叠以及关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情形。

二、说明金隆农业、金利隆鞋业未注销的原因，同类业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例。

金隆农业、金利隆鞋业均因存在土地房产等不动产而未予以注销，报告期内未实际生产经营，不存在同类业务收入。

三、逐条对照《审核问答》问题 5 相关要求，说明发行人与上述企业间是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

报告期内除上海金里隆外，金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫均不存在实际生产经营，因此金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫与发行人实质上不存在同业竞争。根据《审核问答》问题5相关要求，就上述企业与发行人不存在重大不利影响同业竞争具体对比如下：

内容	对比分析
<p>申请在创业板上市的企业，如存在同业竞争情形认定同业竞争是否构成重大不利影响时，保荐人及发行人律师应结合竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位，同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争，是否会导致发行人与竞争方之间存在利益输送、是否会导致发行人与竞争方之间相互或者单方让渡商业机会情形，对未来发展的潜在影响等方面，核查并出具明确意见。竞争方的同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例达 30%以上的，如无充分相反证据，原则上应认定为构成重大不利影响。</p>	<p>1、上海金里隆系贸易公司，与发行人均从事橡胶履带销售，存在潜在的同业竞争。但上海金里隆系从发行人采购橡胶履带，主要出口至柬埔寨，不存在共用客户情形，不会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会情形。因上海金里隆销售的橡胶履带全部来自于发行人，其与发行人实质上不存在同业竞争情形。</p> <p>2、上海金里隆 2019 年和 2020 年营业收入分别为 177.25 万元、71.39 万元，规模较小，不构成同类收入占发行人主营业务收入的比例达 30%以上的情形。</p> <p>3、上海金里隆已于 2021 年 4 月注销，不会对发行人未来形成潜在影响。</p> <p>综上，上海金里隆与发行人不构成重大不利影响的同业竞争，控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与发行人之间潜在的同业竞争均已消除。</p>
<p>发行人应当结合目前经营情况、未来发展战略等，在招股说明书中充分披露未来对上述构成同业竞争的资产、业务的安排，以及避免上市后出现重大不利影响同业竞争的措施。</p>	<p>不适用</p>

【保荐机构、发行人律师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下主要核查程序：

1、取得了金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫、上海金里隆工商档案，通过企查查等公开渠道查询上述企业相关信息；

2、获取上述企业银行流水以及财务报表等相关资料，核查其资金流水是否与发行人主要客户、供应商之间存在资金，是否与发行人存在客户、供应商重叠的情形；

3、实地考察了上述企业，并访谈相关人员，了解上述企业实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系；

4、查阅《审核问答》问题5相关规定，分析是否构成重大不利影响的同业竞争；

5、对发行人主要客户、主要供应商进行访谈，了解是否与发行人关联方存在资金、业务往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排；

6、获取发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员银行流水，核查相关人员与发行人关联方是否存在异常资金往来的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫报告期内不存在实际经营活动，上海金里隆2019年、2020年曾通过发行人采购橡胶履带产品并转销出口，与发行人存在少量关联交易；除发行人客户错将应付发行人货款转入金隆农业银行账户，该款项已于当期转回，以及金利隆鞋业收回清欠货款外，上述企业与发行人主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来；除上海金里隆、金利隆鞋业个别人员自愿加入发行人，及发行人受让金利隆鞋业少量机器设备外，上述其他企业与发行人在资产、人员、业务和技术等方面与发行人不存在关系；上述企业与发行人不存在共同生产、共用采购及销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形；不存在共用银行账户的情形；不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排。

2、金隆农业、金利隆鞋业两家关联方因名下尚有土地房产而未予以注销，

具备合理性，二者报告期内均无生产经营，与发行人不存在同类业务收入。

3、发行人与关联方之间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

三、认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部关联企业。

针对该事项，保荐机构、发行人律师主要执行以下核查程序：

1、取得了发行人控股股东、实际控制人填写的调查表，并访谈了控股股东、实际控制人，了解控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部关联企业；

2、就相关情况通过企查查等公开渠道查询关联企业情况；

3、查阅《审核问答》关于同业竞争的相关要求，并对比分析是否存在同业竞争的情形；

4、复核招股说明书披露的关联方及同业竞争情况；

5、通过核查发行人控股股东、实际控制人、董监高等主要人员银行流水，核查是否存在异常资金往来，交易对方是否存在关联企业。

经核查，保荐机构、发行人律师已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部关联企业，并已充分结合《审核问答》相关要求审慎认定不存在同业竞争关系。

四、上述企业的实际经营业务，说明是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争。

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行以下核查程序：

1、实地走访了金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫，并访谈了相关人员及周边居民，了解上述企业的经营开展情况；

2、取得了前述企业的银行流水以及相关财务报表，前述企业在报告期内不存在实际经营活动；

3、根据《审核问答》相关要求对上海金里隆是否与发行人存在重大不利影

响的同业竞争进行了对比分析。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：金隆农业、金利隆鞋业、临海隆鑫报告期内未开展实际生产经营活动，不存在同业竞争的情形；上海金里隆与发行人在报告期内存在同业竞争的情形，但上海金里隆已经注销，同业竞争情形已消除。发行人不存在简单依据经营范围对同业竞争做出判断以及仅以经营区域、细分产品、细分市场不同来认定不构成同业竞争的情形。

7.关于关联交易与独立性

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人注销的关联方包括临海隆鑫、江西鑫利隆、金利隆物流、上海金里隆、金志农机、金利隆科技，2021年1月，郑友直将江成棉麻100%股权对外转让。

(2) 2019年、2020年，发行人向上海金里隆销售橡胶履带并转销出口，销售的金额为156.96万元、63.61万元，上海金里隆已于2021年4月注销。

(3) 2019年至2020年3月，发行人向关联方金利隆物流采购运输服务。2020年，发行人终止与金利隆物流合作，转为向金橡湾物流采购运输服务。

(4) 2019年，发行人向关联方采购运输服务各区域单价均为250元，2020和2021年，浙江、江苏、湖南运费单价呈增长趋势，江西、湖北运费单价呈下降趋势。

(5) 2019年发行人向实际控制人郑友直拆入资金9,964.82万元，2020年发行人向郑友直控制的关联方金志农机拆入资金167.92万元，上述资金拆借利率为12%/年。

(6) 发行人与关联方金利隆鞋业共用商号。

请发行人：

(1) 说明题干(1)中相关公司的主营业务，转让、注销原因，存续期间是否存在违法违规行为，报告期内与发行人业务和资金往来情况，转让、注销前一年的主要财务数据，相关资产、人员、债务处置是否合法合规，是否存在转让后仍继续与发行人交易的情形，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

(2) 说明与上海金里隆关联交易的必要性、合理性及定价公允性，存在境外贸易商情况下仍向上海金里隆转销出口的原因。

(3) 说明向关联方采购货物运输服务的原因，注销金利隆物流而新设立金橡湾物流开展运输服务的原因，金利隆物流是否存在重大违法违规，金利隆物流、金橡湾物流是否专为发行人设立；结合与关联方采购运输服务必要性及合

理性、向其采购运输服务占发行人运费比例、占关联方运输服务收入比例、定价公允性等说明与金利隆物流、金橡湾物流的关联交易是否影响发行人独立性。

(4) 说明报告期内不同年度关联运输服务收费标准差异的原因, 2020年和2021年不同区域关联方运费单价趋势变动不一致的原因, 报告期内关联方运输平均价格变动趋势及原因; 结合市场价格、发行人向无关联第三方运费价格等对比分析关联交易定价的公允性。

(5) 说明发行人向关联方拆入资金的用途, 实际控制人资金来源, 拆借利率是否显著高于市场利率, 利率水平是否符合相关规定, 是否存在利益输送, 发行人对关联方资金支持是否存在重大依赖, 并分析对发行人独立性的影响。

(6) 说明发行人与关联方共用商号的背景、原因, 共用商号是否会导致业务及产品的混淆, 是否存在侵权情况, 对发行人资产完整性和独立性是否构成不利影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见, 并说明:

(1) 发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易, 是否存在关联交易非关联化的情形。

(2) 发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方。

(3) 关联方提供运输服务下运量、运费的真实性和完整性, 是否存在代发行人承担成本费用的核查程序、核查范围、核查比例和核查结论。

回复:

【发行人说明】

一、说明题干（1）中相关公司的主营业务，转让、注销原因，存续期间是否存在违法违规行为，报告期内与发行人业务和资金往来情况，转让、注销前一年的主要财务数据，相关资产、人员、债务处置是否合法合规，是否存在转让后仍继续与发行人交易的情形，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

（一）相关公司的主营业务，转让、注销原因，存续期间是否存在违法违规行为

报告期内，相关公司主营业务、注销、转让的原因及合法合规情况如下：

公司名称	主营业务、转让、注销原因	是否存在违法违规行为
临海隆鑫	报告期内未开展实质生产经营活动，为避免同业竞争，于 2020 年注销	根据临海市税务局出具的《清税证明》，其所有税务事项均已结清。临海隆鑫报告期内不存在违法违规行为
江西鑫利隆	长期未实际经营，不存在实际使用价值，于 2020 年注销	根据上高县税务局、上高县市场监督管理局出具的合法合规证明显示，江西鑫利隆自设立以来不存在违法违规行为
金利隆物流	金利隆物流系郑强与他人合作的公司且未办理道路运输资质，发行人实际控制人郑友直、章水娟于 2019 年 11 月设立金橡湾物流，于 2020 年 4 月取得道路运输经营许可证并开展运营活动，因此注销金利隆物流	根据上高县税务局、上高县市场监督管理局出具的合法合规证明显示，金利隆物流自设立以来不存在违法违规行为
上海金里隆	经营橡胶履带出口业务，为避免同业竞争，停止实际经营后，于 2021 年注销	根据上海市虹口区税务局出具的《清税证明》，其所有税务事项均已结清。上海金里隆在报告期内不存在违法违规行为
金志农机	该公司成立系为处置发行人客户用以抵债的农机设备，2021 年 3 月，上述农机设备处置完毕，遂注销	根据上高县税务局、上高县市场监督管理局出具的合法合规证明显示，金志农机自设立以来不存在违法违规行为
金利隆科技	长期未实际经营，不存在实际使用价值，于 2021 年注销	根据上高县市场监督管理局出具的合法合规证明显示，金利隆科技自设立以来不存在违法违规行为
江成棉麻	发行人实际控制人向江城棉麻股东提供借款，对方将江城棉麻股权转让给发行人实际控制人作为担保；债务清偿后，发行人实际控制人将股权归还	根据上高县税务局、上高县市场监督管理局出具的合法合规证明显示，江城棉麻自设立以来不存在违法违规行为

(二) 报告期内与发行人业务和资金往来情况，转让、注销前一年的主要财务数据，相关资产、人员、债务处置是否合法合规，是否存在转让后仍继续与发行人交易的情形，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

报告期内，临海隆鑫、江西鑫利隆、金利隆科技、江成棉麻与发行人不存在业务和资金往来，其他公司与发行人的业务、资金往来情况如下：

公司名称	业务类型	交易金额（万元）			资金往来情况
		2021年	2020年	2019年	
金利隆物流	向发行人提供运输服务	--	87.95	939.93	发行人通过金利隆物流的合作方向其支付运输费用
上海金里隆	向发行人采购	--	63.61	156.96	收取上海金里隆货款
金志农机	代销抵债农机	--	0.30	14.63	向金志农机支付代理费用

上述公司转让、注销前一年的主要财务数据如下：

关联方名称	性质	转让/注销时间	转让/注销前一年主要财务数据（万元）			资产、人员、债务处置是否合规	转让后是否与发行人继续交易或资金往来
			资产总额	净资产	净利润		
临海隆鑫	注销	2020-10	--	--	--	是	不适用
江西鑫利隆	注销	2020-07	0.03	--	--	是	不适用
金利隆物流	注销	2020-09	1,164.42	405.51	-15.16	是	不适用
上海金里隆	注销	2021-03	0.43	-8.27	-3.21	是	不适用
金志农机	注销	2021-03	139.22	0.58	-14.61	是	不适用
金利隆科技	注销	2021-03	--	--	--	是	不适用
江成棉麻	转让	2021-01	650.08	650.08	-32.85	不适用	否

注：上述数据未经审计。

上述公司中，江成棉麻系股权转让，转让前后均未与发行人产生交易；其他公司均已注销，注销过程中相关资产、人员、债务（如有）处置合法合规；报告期内，上述公司的成本费用均为其实际发生，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

二、说明与上海金里隆关联交易的必要性、合理性及定价公允性，存在境外贸易商情况下仍向上海金里隆转销出口的原因。

上海金里隆仅有柬埔寨金边一家客户 DAILY EQUIPMENT SUPPLY (CAMBODIA) CO., LTD, 因发行人在柬埔寨的部分客户与其形成直接竞争关

系，该客户出于其自身经营需要的考虑，要求从独立于发行人的公司进口橡胶履带，因此选择由郑强在上海设立公司负责该客户的业务，向发行人购买橡胶履带销售给该客户，从而产生与发行人的关联交易。

报告期内，该客户订单较少且逐渐下滑，2019年、2020年上海金里隆的销售收入分别为177.25万元、71.39万元，2021年初至注销前，上海金里隆无产品销售。上海金里隆注销后，该客户亦未与发行人发生交易。

因上海金里隆需要承担报关出口环节的费用，故发行人向上海金里隆销售的产品价格略低于发行人同系列橡胶履带的平均销售价格，具备公允性。具体对比情况如下：

单位：元/条

年度	规格型号	对金里隆销售价格 (A)	相同或类似规格平均售价 (B)	售价差异 (A-B) / B
2019年	D500/90P/53	1,749.14	1,865.88	-6.26%
	D550/90PT/56	2,149.09	2,206.15	-2.59%
	575/93/58	2,854.74	2,903.61	-1.68%
	D575/93PT/58	2,770.61	2,903.61	-4.58%
	KB575/93/58	2,854.74	3,008.85	-5.12%
2020年	D575/93PT/58	2,841.71	2,923.87	-2.81%
	D500/90PT/53	1,757.55	1,782.80	-1.42%

综上，设立上海金里隆并从发行人处采购橡胶履带用于出口系因国外客户的特殊要求，具有必要性和合理性，关联交易定价公允。为消除潜在的同业竞争，同时因该客户采购量持续下滑，上海金里隆不再从事橡胶履带出口业务从而注销，该项关联交易不再发生。

三、说明向关联方采购货物运输服务的原因，注销金利隆物流而新设立金橡湾物流开展运输服务的原因，金利隆物流是否存在重大违法违规，金利隆物流、金橡湾物流是否专为发行人设立；结合与关联方采购运输服务必要性及合理性、向其采购运输服务占发行人运费比例、占关联方运输服务收入比例、定价公允性等说明与金利隆物流、金橡湾物流的关联交易是否影响发行人独立性。

（一）说明向关联方采购货物运输服务的原因，注销金利隆物流而新设立金橡湾物流开展运输服务的原因，金利隆物流是否存在重大违法违规，金利隆物流、金橡湾物流是否专为发行人设立

发行人国内销售业务一般以整车运输、散单运输等多种运输方式为主，一般需要将货物运至客户指定地点或中心库；外销业务主要以整车运输等方式配送至港口为主。一般情况下，公司货物配送在下达指令当天或次日即需安排运输，考虑到物流运输的时效性、运输调度的灵活便利性，需要由熟悉公司业务的物流帮助协调公司安排运输车辆、承运司机等事宜。另外，公司外销业务一般在上海港报关出口，公司芯金、橡胶供应商也主要集中在长三角地区，希望利用发行人在上海发货的车辆将芯金、橡胶运回发行人处，以减少供应商安排运输车辆的工作。考虑到以上因素，发行人需要稳定的运输服务团队，但因发行人系招商引资在江西建厂，当时对当地的运输市场并不熟悉，同时考虑到运输业务固有的各种风险，发行人未选择自行运输，而选择由郑强与当地合作伙伴合资设立物流公司的方式。

由于金利隆物流未办理运输资质，一直挂靠经营，即金利隆物流挂靠具有道路运输资质的物流公司，并按照实际承运情况进行结算。具体操作流程为：金利隆物流的合作方根据实际运输情况向发行人开具运费发票，发行人根据运费结算单、运费发票等向该合作方支付运费，该合作方在收到运费后将运费转付金利隆物流。金利隆物流挂靠经营本质属于双方之间的合作经营模式，具有商业合理性。

2020年，从规范运作的角度考虑，加之当地合作伙伴决定退出，决定对金利隆物流予以注销并新设金橡湾物流承接。根据上高县税务局、上高县市场监督管理局出具的证明，金利隆物流不存在重大违法违规。

金利隆物流、金橡湾物流均系为解决发行人运输问题设立的公司，从实际运作情况来看，两家物流公司对发行人货物运输的时效性等方面起到了至关重要的

作用。报告期内，上述两家关联物流公司运输收入主要来自于发行人及其芯金等原材料供应商，其中来自于发行人的收入占比分别为 69.07%、76.90%、73.11% 和 78.18%。

综上，发行人向关联方采购运输服务存在必要性和合理性。

(二) 结合与关联方采购运输服务必要性及合理性、向其采购运输服务占发行人运费比例、占关联方运输服务收入比例、定价公允性等说明与金利隆物流、金橡湾物流的关联交易是否影响发行人独立性

1、采购运输服务必要性及合理性

具体详见本小题第一问“(一) 说明向关联方采购货物运输服务的原因，注销金利隆物流而新设立金橡湾物流开展运输服务的原因，金利隆物流是否存在重大违法违规，金利隆物流、金橡湾物流是否专为发行人设立”相关回复内容。

2、运输金额的比重

报告期内，关联方提供物流运输金额及比重情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金利隆物流运费金额	--	--	87.95	939.93
金橡湾物流运费金额	540.96	1,145.50	1,339.66	--
关联方运费合计	540.96	1,145.50	1,427.61	939.93
占发行人运费的比重	79.04%	78.93%	79.45%	78.68%
占关联方运费的比重	78.18%	73.11%	76.90%	69.07%
占发行人营业成本的比重	1.47%	1.77%	2.63%	1.97%

3、定价公允性

经过对比市场公开报价，发行人与关联方结算价格具备公允性。具体详见本题回复之“四、(三) 结合市场价格、发行人向无关联第三方运费价格等对比分析关联交易定价的公允性”。

综上所述，报告期内公司向关联方采购的运输服务占当期营业成本比重较低，且关联交易事项均已履行了内部决策程序，相关交易价格公允，对公司的独立性不构成重大影响。

四、说明报告期内不同年度关联运输服务收费标准差异的原因，2020 年和 2021 年不同区域关联方运费单价趋势变动不一致的原因，报告期内关联方运输平均价格变动趋势及原因；结合市场价格、发行人向无关联第三方运费价格等对比分析关联交易定价的公允性。

（一）说明报告期内不同年度关联运输服务收费标准差异的原因

报告期内，关联方运输服务的结算标准主要与发货区域的集散程度、物流运输市场价格以及调度难度等因素相关，具体如下：

运输起止地	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
长三角（上海、浙江、江苏、安徽）	250 元/吨	250 元/吨	250 元/吨	250 元/吨
江西、湖北、湖南	180 元/吨	180 元/吨	1-8 月：250 元/吨 9-12 月：180 元/吨	250 元/吨
云南、四川、山东、河北、河南、广西、广东、海南、东北三省及其他偏远地区	按实际结算+15%管理费	1-8 月：按实际结算 9-12 月：按实际结算+15%管理费	1-2 月：250 元/吨 3-12 月：按实际结算	250 元/吨
国内零担运输	实际结算基础上+10 元/条	实际结算基础上+10 元/条	1-2 月：250 元/吨 3-12 月：实际结算基础上+10 元/条	250 元/吨

报告期内，运输服务收费标准差异的主要原因为：

1、2019 年度，关联方运输按照 250 元/吨的统一标准结算

2019 年度，关联方运输主要集中在长三角及江西、湖南、湖北等地，上述区域运费占当期销售运费（含税）的比重为 71.44%。运输区域集中度较高且大多以整车运输、发货量相对集中，考虑到其他地区发货量相对较小、订单相对分散，为便于运费结算，参考运至江浙沪地区的公开市场报价，协商确定以 250 元/吨进行结算。

此外，江浙沪及安徽地区运输区域亦相对集中，主要运输区域分布情况如下：

运输起止地	运输距离	运费占该省/市的比重	物流平台报价区间（元/吨）
上高-上海	约 850 公里	100%	230 -300
上高-浙江湖州	约 750 公里	61.56%	200 -300
上高-浙江临海	约 750 公里	27.99%	200 -300
浙江地区小计	--	89.56%	--

运输起止地	运输距离	运费占该省/市的比重	物流平台报价区间 (元/吨)
上高-江苏淮安	约 900 公里	63.74%	210 -300
上高-江苏盐城	约 950 公里	11.96%	200-360
上高-江苏宿迁	约 900 公里	8.41%	200-300
上高-江苏徐州	约 900 公里	6.01%	280-300
江苏地区小计	--	90.12%	--
上高-安徽合肥	约 550 公里	96.87%	240 -300

注 1：物流平台报价来源于物通网 (<https://www.chinawutong.com/>)，已剔除显著偏低报价；物流平台报价区间选择公司主要送货地。

注 2：运输距离参考百度地图

公司以运至上海地区的参考价格为基础，确定江浙沪地区统一结算标准。由上表可见，公司运至上海、浙江、江苏主要区域的距离较为接近；安徽地区主要以合肥为主，运输距离相对较近，但考虑该区域为空车回程或自江苏配货回程，运输成本并未显著低于运至上海、浙江、江苏。因此，江浙沪地区统一按照 250 元/吨进行结算，已在考虑了运输距离、运输成本等情况下，结合市场公开行情确定，具有合理性。

假设分别以 2020 年度、2021 年度各运输区域年度平均运费单价为基础测算，2019 年度测算运费较实际结算运费分别增加 32.77 万元（含税）、44.09 万元（含税），整体差异较小。

2019 年度，公司按照 250 元/吨统一进行结算的方式与运输行业惯例存在差异，但考虑公司 2019 年运输区域相对集中的特点，该模式一定程度上简化了运费核算，贴合公司当时的运输情况。

2、2020 年对除长三角地区以外的运费标准进行调整

由于受到疫情等偶然性因素干扰，长途货运在运输时效、车辆调配等方面存在较大不确定性，运费市场报价亦存在一定波动，为进一步贴合市场实际情况，经双方协商一致，自 3 月起对于运输比重相对较低、运输距离较远、发货较为分散的区域以及外部车辆承运的部分，调整为按照实际价款进行结算。同时，零担运输则按照实际发生的运输成本进行结算，并加收 10 元/条的管理费用。

2020 年 9 月结合市场公开报价行情，经双方协商一致，将江西、湖北、湖南地区运费结算标准调整为 180 元/吨。

3、2021年9月起云南、四川等地运费进行调整

2021年9月起，考虑到市场报价波动较大、物流调度成本增加等因素，经双方协商，发行人对云南、四川等区域结算标准进行调整，在实际结算价款结算的基础上加收15%的管理费用。

综上所述，不同年度关联运输服务收费标准的调整，系充分考虑了公司销售区域结构变动、外部市场环境变化等因素，结合外部市场报价与关联方协商确定的结果，具有商业合理性。

(二) 2020年和2021年不同区域关联方运费单价趋势变动不一致的原因，报告期内关联方运输平均价格变动趋势及原因

报告期内，关联方销售运费按照主要销售区域划分的整体情况如下：

单位：万元，元/吨

区域	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度	
	金额	单价	波动	金额	单价	波动	金额	单价	波动	金额	单价
上海	128.16	250.30	-0.32%	450.19	251.11	0.36%	503.82	250.22	0.09%	374.25	250.00
安徽	15.09	265.41	8.34%	29.89	244.98	-2.80%	39.01	252.04	0.82%	52.90	250.00
浙江	54.55	271.52	-2.88%	74.69	279.56	4.67%	45.34	267.08	6.83%	31.87	250.00
江苏	39.20	279.23	-3.76%	66.52	290.14	8.04%	65.08	268.55	7.42%	45.00	250.00
湖南	11.56	222.61	-12.54%	26.22	254.53	7.53%	26.71	236.70	-5.32%	29.69	250.00
湖北	12.90	184.54	-3.63%	27.39	191.50	-16.47%	30.47	229.25	-8.30%	39.77	250.00
江西	9.65	145.29	9.10%	21.85	133.17	-28.56%	36.50	186.41	-25.44%	31.71	250.00
合计	271.11	--	--	696.75	--	--	746.93	--	--	605.19	--

注：运费单价均为含税金额，包含整车运输与零担运输。

关联方提供的运输区域集中度较高，上述区域运费单价变动的原因主要受零担运输比重变动以及结算标准调整的影响：

(1) 长三角地区：主要以整车运输并报关出口为主，报告期结算标准未发生变化，对报告期内的运费均价不产生影响；长三角地区四个省份中，上海地区零担发货量相对较少，近两年一期零担发货量占该地区发货量的比例分别为0.19%、0.57%和0.19%，对整体单价影响较小，运费单价波动幅度最小；浙江、江苏、安徽等地区零担运输与上海地区相比较为高，近两年一期零担发货量占该地区发货量的比重分别为7.62%、13.30%和13.43%，零担结算标准的调整及零担

发货量变动导致运费单价小幅波动；

(2) 湖南、湖北地区运费均价波动原因：①2020年9月整车运费结算标准由250元/吨调整为180元/吨，发行人在该地区主要销售农机带，农忙收割季节时间集中、周期较短，5-8月发运至武汉、长沙中心库较为集中，因此9月份的调价对当年运费均价影响有限；②2021年、2022年1-6月按照调整后结算标准执行，整车运费降幅较大，湖北地区主要发运至中心库且以整车运输为主，2021年运费均价较2020年下降16.47个百分点，2022年1-6月较2021年小幅波动；而湖南地区除发运至长沙中心库外，直接发往客户的零担运输比重增加，近一年一期零担发货量占比达到23.87%和31.45%，由于零担运输价格高于整车运输且波动幅度较大，致使运费单价亦存在较大波动；

(3) 江西地区运费均价波动原因为：①2020年9月整车运费结算标准由250元/吨调整为180元/吨，3-12月零担运输改为按实际结算，导致当年运费均价较2019年下降；②2021年、2022年1-6月，南昌中心库调拨发货频率增加、单批次运输量下降，公司将发运方式调整为主要通过零担运输为主，占发货量的比重分别为95.70%和92.36%，运输方式的调整导致运费较2020年度有所下降。

(三) 结合市场价格、发行人向无关联第三方运费价格等对比分析关联交易定价的公允性

1、无关联第三方运价对比

无关联第三方提供的运输主要负责公司南昌、合肥等地中心库货物的对外运输，主要以当地省内及周边区域为主，与关联方相比在运输区域、运输方式上存在差异，且主要按照发货条数进行结算。结算方式、运输区域的差异性导致运价不具备较强的可比性。

2、与市场价格对比

关联方提供的零担及偏远地区运输服务，已由实际承运单位结合运输距离、运输的时间要求、运输路线的利用率、货车空载率、货物规格尺寸等多方面因素进行市场报价，在市场报价的基础上，关联方综合考虑了调度成本、运营成本等因素加收固定管理费用，交易定价具备商业合理性和公允性。

此外，采用固定结算标准的主要运输区域如上海、浙江、安徽等结算价格与

市场价格对比情况如下：

单位：元/吨

销售区域	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	物流平台报价区间
上海	250.00	250.00	250.00	250.00	230-300
浙江	250.00	250.00	250.00	250.00	200-300
安徽	250.00	250.00	250.00	250.00	240-360
江苏	250.00	250.00	250.00	250.00	210-300
江西	180.00	180.00	180.00	250.00	180-280
湖北	180.00	180.00	180.00	250.00	190-300
湖南	180.00	180.00	180.00	250.00	180-300

注：物流平台报价来源于物通网(<https://www.chinawutong.com/>)，已剔除显著偏低报价；物流平台报价区间选择公司主要送货地。

3、与关联方对外提供的物流运输对比

关联方对外提供的物流运输服务，主要为江苏常州、泰兴等地的钢丝、芯金供应商提供物流运输服务，关联方与外部单位运费结算参照市场报价、运输标的等综合因素协商确定为285元/吨-300元/吨。与发行人江浙沪地区相比，运输距离不存在显著差异，与发行人运费结算单价250元/吨相比，因运输标的不同存在小幅差异，具有合理性，不存在替发行人承担成本费用的情形。

经过对比可见，固定结算标准位于市场报价的合理区间范围内，具有商业合理性、公允性。

综上所述，关联方提供的零担与偏远地区结算标准系综合考虑了运营成本而在市场报价的基础上加收固定管理费用，其他主要区域采用固定结算标准且位于市场报价合理区间范围内，关联交易定价具有公允性及合理性。

五、说明发行人向关联方拆入资金的用途，实际控制人资金来源，拆借利率是否显著高于市场利率，利率水平是否符合相关规定，是否存在利益输送，发行人对关联方资金支持是否存在重大依赖，并分析对发行人独立性的影响。

(一) 发行人向关联方拆入资金的用途，实际控制人资金来源

实际控制人向发行人提供资金的主要来源于其多年创办企业的经营积累。发行人向关联方拆入资金主要用于支付供应商货款、支付票据保证金及承兑汇票到期解付款、支付日常费用开支等日常生产经营活动。

(二) 拆借利率是否显著高于市场利率，利率水平是否符合相关规定

经查询债券市场公开数据，多家 AA 评级民营企业发行的 3-5 年期公司债券的发行票面利率在 8-10%，考虑承销、评级、担保等融资费用，实际利率会较票面利率高出 1-2 个百分点，预计在 9%-12%之间。具体情况如下：

代码	证券简称	期限（年）	发行主体评级	发行利率（%）	企业性质
175505.SH	20 方圆 01	4	AA	10.00	民营企业
149565.SZ	21 绿景 01	5	AA	8.50	民营企业
149566.SZ	21 绿景 02	5	AA	8.80	民营企业
188342.SH	21 海怡 01	5	AA	8.50	民营企业
175616.SH	21 鑫苑 01	5	AA	8.35	民营企业
175387.SH	20 鑫苑 01	5	AA	8.35	民营企业
155291.SH	19 鑫苑 01	5	AA	8.40	民营企业
155228.SH	19 中希 01	3	AA	8.20	民营企业
114424.SZ	19 石榴 01	5	AA	8.50	民营企业
114442.SZ	19 石榴 02	5	AA	8.50	民营企业
151276.SH	19 三盛 02	5	AA	8.40	民营企业
151770.SH	19 三盛 03	3	AA	8.20	民营企业
151942.SH	19 三盛 05	3	AA	8.20	民营企业
177886.SH	21 万通 01	3	AA	9.00	民营企业

最高人民法院发布《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第二十五条规定：“出借人请求借款人按照合同约定利率支付利息的，人民法院应予支持，但是双方约定的利率超过合同成立时一年期贷款市场报价利率四倍的除外。前款所称‘一年期贷款市场报价利率’，是指中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心自 2019 年 8 月 20 日起每月发布的一年期贷款市场报价利率”。发行人与实际控制人约定的借款利率未超过上述文件规定的上限。

由此可见，发行人作为民营企业，为满足日常资金需求而向关联方拆借资金，在无市场信用评级且未提供担保的情况下，参考市场中公开发行人公司债券实际利率，发行人拆借利率 12%符合市场行情，且在相关规定利率上下限合理范围内，利率水平符合相关规定。

（三）是否存在利益输送，发行人对关联方资金支持是否存在重大依赖，并分析对发行人独立性的影响

发行人基于当时的资金需求考虑向关联方拆入资金均用于日常生产经营活动，该事项已履行了必要的内部决策程序，签署借款协议并按照公允借款利率支付借款利息，不存在利益输送的情形。2020年以来，发行人逐渐清理并规范向实际控制人拆借资金的行为，已于2021年末归还向郑友直拆借的全部借款及利息。具体情况如下：

单位：万元

出借方	期间	期初余额	本期拆入	本期偿还	期末余额	利息
郑友直	2019年	4,237.20	9,964.82	11,251.62	2,950.40	407.03
郑友直	2020年	2,950.40	--	2,152.72	797.68	195.95
郑友直	2021年	797.68	--	797.68	--	96.79

同时，报告期内发行人经营现金流量稳定，随着经营积累增加，能够满足日常资金需求，不存在对关联方资金支持产生重大依赖的情形，具备银行融资能力。具体分析如下：

发行人从实际控制人郑友直拆入资金主要发生在2019年，同年企业亦存在银行融资行为，2019年当年新增银行短期借款2,000.00万元，已于当年归还全部借款。截至2019年12月31日，公司借款余额为0万。

2020年后，发行人不再向实际控制人拆借资金，相应增加了银行融资来满足日常运营资金需求，2022年1-6月当期新增银行借款3,000.00万元。截至2022年6月30日，发行人银行借款余额为5,006.71万元，剩余授信额度1,300.00万元。

综上所述，发行人向实际控制人拆借资金已履行了必要的内部决策程序，借款利率公允，不存在利益输送、对关联方资金支持存在重大依赖的情形；具备银行融资能力，对发行人的独立性不构成重大不利影响。

六、说明发行人与关联方共用商号的背景、原因，共用商号是否会导致业务及产品的混淆，是否存在侵权情况，对发行人资产完整性和独立性是否构成不利影响

发行人实际控制人郑友直自1982年即从事橡胶制品行业工作，1994年创立

了金利隆鞋业。2003 年郑友直创立发行人时，基于“金利隆”商号的感情，发行人亦使用了“金利隆”商号。

金利隆鞋业自 2014 年起未实际进行生产经营，因此发行人与金利隆鞋业共用商号不会导致业务及产品的混淆。

《企业名称登记管理规定》第十七条规定，在同一企业登记机关，申请人拟定的企业名称中的字号不得与同行业的企业名称中的字号相同。发行人与金利隆鞋业企业登记机关不同，且不属于同一省级行政区域，因此发行人使用“金利隆”商号不存在违反法律法规强制性规定的情况。

综上，共用商号不会导致业务及产品的混淆，不存在侵权情况，对发行人资产完整性和独立性不构成不利影响。

【保荐机构、发行人律师、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、查阅关联方工商档案，核查关联方、注销的关联方的经营范围等基本信息；

2、访谈注销或转让关联企业管理人员和发行人的业务人员，核查注销或转让关联方的主营业务、注销原因等情况，以及相关资产、人员、债务处置情况；

3、获取报告期内关联方公司财务报表、明细账、银行流水、企业信用报告、银行账户开立清单等财务资料，了解关联方公司经营业务开展情况，与发行人的业务和资金往来情况；

4、通过企查查、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道，核查关联方合规经营情况；

5、获取关联方主管机关出具的合法合规证明；

6、获取发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及关键人员的银行流水，核查与关联方是否存在异常资金往来的情形；

7、访谈发行人主要管理人员，了解关联交易的背景、原因及必要性；

8、获取报告期内发行人与上海金里隆签署的关联交易合同、关联交易明细等数据，检查主要关联销售合同/订单、发货单、发票等原始单据，检查关联销售业务的真实性；获取上海金里隆报关出口明细、报关单、提单、银行流水等原始单据，并与发行人的发货记录进行核对，检查是否已真实对外销售；

9、获取报告期内发行人与关联方物流公司的交易合同、结算明细，检查运费结算与合同约定是否一致；核查发货记录、物流结算单、运费结算记录等相关信息是否一致；分析不同区域运费的变动情况；

10、获取非关联方销售记录，对比关联方销售价格与非关联方销售价格是否存在显著差异；通过物通网、运满满等网络运输平台查询物流报价情况，检查物流结算与市场公开行情是否存在显著差异；

11、获取发行人与实际控制人签署的借款协议，访谈发行人实际控制人资金的来源、资金用途；查阅发行人财务明细账、银行流水，复核资金主要流向；

12、通过访谈当地主要银行工作人员了解银行借贷利率的情况、通过查阅公开发行的债券等相关产品利率，了解公开市场债券发行的情况，分析发行人与实际控制人约定的利率是否符合市场利率；

13、取得了郑友直关于发行人使用金利隆字号的说明；

14、查阅了《企业名称登记管理规定》中关于企业商号登记注册使用的规定；

15、查阅了发行人商标注册证书。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、临海隆鑫、江西鑫利隆、金利隆科技因未开展实际经营活动遂办理注销，江成棉麻股权转让系原股东之间债权债务清偿完毕对股权进行还原；上海金里隆系为规避同业竞争而办理注销手续；金利隆物流因未办理道路运输许可证、合作方退出等原因而注销；金志农机已完成抵账农机设备的处置而注销。上述公司注销、转让具有商业合理性，报告期内不存在违法违规的行为，相关资产、人员、债务处置合法合规，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形；江成棉

麻转让后不存在继续与发行人交易的情形；

2、报告期内，上海金里隆通过向发行人采购并对外出口具备合理的商业背景，关联交易定价与非关联方交易定价不存在显著差异，交易定价具有公允性；

3、考虑到物流运输的时效性、运输调度的灵活便利性等因素，发行人采购关联方物流运输服务具备必要性和合理性；金利隆物流通过挂靠合作方经营，不存在违反相关法律法规的情形，系双方之间的业务合作经营模式，具有商业合理性；报告期内，金利隆物流不存在重大违法违规情形；报告期内，相关交易履行了必要的关联交易审议程序，定价参考市场公开报价执行，具有公允性，不会对发行人独立性产生影响；

4、2019年度，公司按照250元/吨统一进行结算的方式与运输行业惯例存在差异，但考虑公司2019年运输区域相对集中的特点，该模式一定程度上简化了运费核算成本，贴合公司当时的运输情况；

5、报告期内不同年度关联运输服务收费标准差异的主要原因为零担运输比重的变动以及结算标准调整的影响，致使2020年和2021年不同区域关联方运费单价趋势变动存在差异；报告期内关联方运输平均价格与市场价格相比不存在显著差异；关联方对外提供的物流运输服务，主要为江苏地区的钢丝、芯金供应商提供物流运输服务，关联方与外部单位运费结算参照市场报价、运输标的等综合因素协商确定为285元/吨-300元/吨。与公司江浙沪地区运费结算单价250元/吨相比，因运输标的不同存在小幅差异，具有合理性。关联交易定价具有合理性、公允性，不存在替发行人承担成本费用的情形。

6、发行人向实际控制人拆入的资金来源主要为实际控制人的经营积累，拆入资金主要用于支付供应商货款、支付票据保证金及承兑汇票到期解付款、支付日常费用开支等，以满足发行人日常生产经营资金需求，向关联方拆入资金具有合理性和必要性；拆借利率与民营企业债券市场票面利率不存在显著差异，具有合理性；不存在利益输送、重大依赖以及影响发行人独立性的情形；

7、发行人实际控制人自创业初期即开始使用“金利隆”商号，金利隆鞋业自2014年未实际进行生产经营，共用商号不会导致业务及产品的混淆，且发行人已注册了金利隆商标，不存在侵犯其商号权的情形，对发行人资产完整性和独

立性不构成不利影响。

三、发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形

发行人参照《深圳证券交易所股票上市规则》《企业会计准则-关联方关系及其交易的披露》的规定，对关联方认定情况进行梳理，并在《招股说明书（申报稿）》中进行了披露。根据前述规定，发行人关联方认定完整、真实、准确。

针对该事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、查阅《公司法》《企业会计准则》中国证监会及深圳证券交易所关于关联方的规定；

2、取得了发行人实际控制人、董监高填写的调查表，确认发行人披露的关联方是否完整、真实、准确；

3、复核招股说明书等申报文件关于关联方及关联交易的披露情况；

4、查阅报告期内公司董事会、监事会、股东（大）会会议材料，以及《董事会议事规则》《股东大会议事规则》和《关联交易管理制度》，查阅关联交易相关凭证，核查关联交易相关程序的执行情况，关联方及关联交易信息披露的真实性、准确性和完整性；

5、对主要客户及供应商通过企查查等渠道，查阅主要客户、主要供应商股东、主要管理人员、历史股东、历史主要管理人员名册，检查是否与发行人董监高等关键人员存在重叠的情形，并与发行人及其关联方进行核对；

6、对主要客户、主要供应商进行访谈，确认与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否存在代垫成本费用，是否曾经或现在入职发行人等情形；并取得主要客户及供应商出具的不存在关联关系的承诺；

7、获取发行人及其关联方，包括实际控制人、董监高及其配偶、关键岗位人员、关联法人银行流水，核查是否存在异常资金往来的情形。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：发行人已按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

四、发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方

针对该事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要执行以下核查程序：

- 1、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的个人调查表；
- 2、对主要客户及供应商通过企查查等渠道，查阅相关公司主要股东、主要人员、注册地址等相关信息，并与发行人及其关联方进行核对；
- 3、访谈主要客户及供应商，了解是否存在关联关系，并取得主要客户及供应商出具的不存在关联关系的承诺；
- 4、获取发行人出具的与主要客户、供应商不存在关联关系的承诺。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：发行人主要客户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方。

五、关联方提供运输服务下运量、运费的真实性和完整性，是否存在代发行人承担成本费用的核查程序、核查范围、核查比例和核查结论。

针对该事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师采取的主要核查程序、核查范围、核查比例情况如下：

- 1、获取关联方运输协议，了解关联方运输的背景、范围、运输方式以及结算模式等主要内容，访谈关联方运输主要负责人员，了解物流运输的基本流程；
- 2、获取发行人报告期内各月的物流结算单，将物流结算单与发行人账面记录进行核对，检查是否一致；
- 3、将物流结算记录与发行人发货记录、物流单进行双向核对，检查运输地、运量等主要信息是否一致，检查结算标准与合同约定是否一致，报告期内关联方运输核查比例为 66.17%、72.70%、86.31%和 78.13%；
- 4、获取物流公司主要车辆的通行记录数据，将通行记录与发运记录的时间进行匹配，检查是否存在异常的情形；
- 5、获取物流运输公开市场报价，对比关联交易定价是否公允，是否存在利益输送或代垫成本等情形；
- 6、检查物流公司财务报表、明细账、银行流水等相关资料，检查是否存在

代发行人承担成本费用的情形；

7、获取并查阅了发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员的银行流水，查验是否存在为发行人承担成本费用或其他利益安排的情形；

8、访谈主要客户和供应商，了解是否存在关联方代垫成本、输送利益等情形。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：关联方提供运输服务已真实、准确、完整纳入发行人财务账面核算，不存在代发行人承担成本费用的情形。

8.关于原关联方银利隆公司

申报材料显示：

(1) 发行人前五大供应商中，江西银利隆锻造有限公司系实际控制人郑友直曾参股的企业，其中郑友直于2016年4月7日将持有的银利隆锻造28.75%的全部股权转让给时任发行人副总经理葛献民；2017年10月25日，葛献民将其持有的28.75%的全部股权转让给非关联自然人梁新玲和丁允铨。

(2) 报告期各期，发行人向银利隆锻造采购芯金的金额分别为3,508.35万元、5,436.04万元、5,517.59万元。

请发行人：

(1) 说明银利隆锻造的基本情况和历史沿革，梁新玲和丁允铨个人履历，郑友直将银利隆锻造股权转让给葛献民以及葛献民将全部股权转让给梁新玲和丁允铨的原因，葛献民、梁新玲和丁允铨受让股权的资金来源，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在关联交易非关联化情形。

(2) 说明银利隆锻造目前股东情况，与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，发行人与银利隆锻造及其关联方是否存在非经营性资金往来、业务往来，是否存在为发行人分担成本费用情形。

(3) 对比芯金市场价格、发行人向其他供应商采购价格等说明发行人与银利隆锻造交易定价的公允性，是否存在利益输送。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人及其实际控制人与银利隆锻造、葛献民、梁新玲、丁允铨资金流水核查情况。

回复：

【发行人说明】

一、说明银利隆锻造的基本情况和历史沿革，梁新玲和丁允铨个人履历，郑友直将银利隆锻造股权转让给葛献民以及葛献民将全部股权转让给梁新玲和丁允铨的原因，葛献民、梁新玲和丁允铨受让股权的资金来源，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在关联交易非关联化情形。

（一）银利隆锻造的基本情况和历史沿革

银利隆锻造基本情况如下：

名称	江西银利隆锻造有限公司		
统一社会信用代码	91360923767007224W		
住所	江西省宜春市上高县科技工业园		
法定代表人	丁国文		
注册资本	400 万元		
成立日期	2004 年 9 月 20 日		
经营范围	金属锻造、生产销售（国家有专项规定的凭证经营）		
股权结构	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
	丁国文	204.00	51.00
	李锦锋	106.60	26.65
	李平华	89.40	22.35
	合计	400.00	100.00

注：丁国文、李平华系夫妻关系。

银利隆锻造历史沿革如下：

1、2004年9月，银利隆锻造设立

2004 年 8 月 31 日，上高县工商行政管理局核发（赣）名预核内字[2004]第 07944 号《企业名称预先核准通知书》，核准企业名称为“江西银利隆锻造有限公司”。

2004 年 9 月 20 日，上高县工商行政管理局核准银利隆锻造设立，银利隆锻造办理完毕了设立登记手续并领取了企业法人营业执照。银利隆锻造设立时的注册资本为 100 万元，经营范围为金属、锻造、生产销售，法定代表人和执行董事由郑友直担任。

银利隆锻造设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	丁国文	50.00	50.00	货币
2	聂红岩	35.00	35.00	货币
3	郑友直	15.00	15.00	货币
合计		100.00	100.00	--

2、2011年6月，第一次增资

2011年6月20日，银利隆锻造股东会会议决议，同意公司新增注册资本300万元，其中丁国文增资200万元，郑友直增资100万元。

2011年6月24日，银利隆锻造完成本次增资的工商变更登记手续。本次增资后，银利隆锻造的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	认缴比例（%）	出资形式
1	丁国文	250.00	62.50	货币
2	聂红岩	35.00	8.75	货币
3	郑友直	115.00	28.75	货币
合计		400.00	100.00	--

3、2013年3月，执行董事和法定代表人变更

2013年3月17日，银利隆锻造股东会会议审议同意免去郑友直法定代表人、执行董事的职务，选举丁国文为法定代表人和执行董事。

2013年3月28日，银利隆锻造完成本次董事和法定代表人变更的工商变更登记手续。

4、2016年4月，第一次股权转让

2016年4月5日，银利隆锻造股东会审议同意：（1）聂红岩将其持有的银利隆锻造35万元股权转让给梁新玲；（2）郑友直将其持有的银利隆锻造115万元股权转让给葛献民。

2016年4月13日，银利隆锻造完成本次股权转让的工商变更登记手续。本次股权转让后，银利隆锻造的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	丁国文	250.00	62.50	货币

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
2	梁新玲	35.00	8.75	货币
3	葛献民	115.00	28.75	货币
合计		400.00	100.00	--

注：梁新玲与聂红岩系夫妻关系。

5、2017年10月，第二次股权转让

2017年9月17日，银利隆锻造股东会审议同意：（1）丁国文将其持有的银利隆锻造46万元股权转让给梁新玲；（2）葛献民将其持有的银利隆锻造25.6万元股权转让给梁新玲；（3）葛献民将其持有的银利隆锻造89.4万元股权转让给丁允铨；

2017年10月25日，银利隆锻造完成本次股权转让的工商变更登记手续。本次股权转让后，银利隆锻造的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	丁国文	204.00	51.00	货币
2	梁新玲	106.60	26.65	货币
3	丁允铨	89.40	22.35	货币
合计		400.00	100.00	--

注：丁国文与丁允铨系父子关系。

6、2019年8月，第三次股权转让

2019年8月12日，银利隆锻造股东会审议同意丁允铨将其持有的银利隆锻造89.40万元股权转让给李平华。

2019年8月19日，银利隆锻造完成本次股权转让的工商变更登记手续。本次股权转让后，银利隆锻造的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	丁国文	204.00	51.00	货币
2	梁新玲	106.60	26.65	货币
3	李平华	89.40	22.35	货币
合计		400.00	100.00	--

7、2019年10月，第四次股权转让

2019年10月18日，银利隆锻造股东会审议同意梁新玲将其持有的银利隆

锻造 106.6 万元股权转让给李锦锋。

2019 年 10 月 23 日，银利隆锻造完成本次股权转让的工商变更登记手续。
本次股权转让后，银利隆锻造的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	丁国文	204.00	51.00	货币
2	李锦锋	106.60	26.65	货币
3	李平华	89.40	22.35	货币
合计		400.00	100.00	--

（二）梁新玲和丁允铨个人履历

梁新玲女士，1963 年生，系银利隆锻造公司设立股东聂红岩配偶，长期任职于江西标准件厂樟树服务中心，2021 年退休。

丁允铨先生，1995 年生，系银利隆锻造公司设立股东丁国文之子。2019 年 9 月起任职于上高县市场监督管理局。

（三）郑友直将银利隆锻造股权转让给葛献民以及葛献民将全部股权转让给梁新玲和丁允铨的原因，葛献民、梁新玲和丁允铨受让股权的资金来源，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在关联交易非关联化情形

郑友直将股权转让给葛献民以及葛献民对外转让股权的原因主要系当时郑友直与其他股东经营理念不合而选择退出。2004 年银利隆锻造成立后主要向发行人供应芯金，随着其锻造产能的增加，开始为其他生产规模较小的橡胶履带厂供应芯金，同时也出现了下游客户形成坏账、欠款无法收回的情况。此时，郑友直因担心未来货款无法收回、产生经营亏损等风险，与其他股东之间在经营理念上未能达成一致，因此有意退出银利隆锻造。在退出前，其先将股权转让给葛献民代为持有，主要是为了让葛献民代为履行股东权利，决定正式退出后，由葛献民将全部股权转让给梁新玲、丁允铨。

葛献民因系代郑友直持有股权，并未涉及股权转让款支付。梁新玲、丁允铨受让股权的资金来源均为自有资金，葛献民将股权全部转让给梁新玲、丁允铨后，不存在委托持股或其他利益安排，不存在关联交易非关联化情形。

二、说明银利隆锻造目前股东情况，与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，发行人与银利隆锻造及其关联方是否存在非经营性资金往来、业务往来，是否存在为发行人分担成本费用情形

银利隆锻造目前股东情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	丁国文	204.00	51.00	货币
2	李锦锋	106.60	26.65	货币
3	李平华	89.40	22.35	货币
合计		400.00	100.00	--

丁国文、李平华、李锦锋与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

除银利隆锻造向发行人销售芯金外，银利隆锻造及其关联方与发行人不存在非经营性资金往来、其他业务往来，不存在为发行人分担成本费用情形。

三、对比芯金市场价格、发行人向其他供应商采购价格等说明发行人与银利隆锻造交易定价的公允性，是否存在利益输送。

芯金属于橡胶履带产品生产耗用的主要材料，由于橡胶履带制造属于橡胶制品行业中的具体细分行业，与其他大宗商品相比，芯金不存在公开的市场行情，因此无法获取芯金公开市场价格进行对比。

报告期内，发行人向银利隆锻造与其他供应商采购均价对比情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	江苏俊云机械科技有限公司	9,457.20	9,196.44	7,630.32	7,876.49
2	常州市武进华诚锻造有限公司	8,879.07	8,792.70	7,324.46	7,561.12
	宜春佰畅机械有限公司	8,726.56	8,779.96	--	--
3	上高县越都机械有限公司	8,758.75	8,570.66	6,997.77	--
4	江西赛力特机械科技有限公司	8,749.02	--	--	--
加权平均采购单价（全部供应商）		8,997.14	8,977.48	7,401.32	7,694.69
江西银利隆锻造有限公司		9,076.29	8,993.85	7,374.31	7,617.16

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	差异率	0.88%	0.18%	-0.36%	-1.01%

总体来看，公司向银利隆锻造采购均价位于供应商合理的价格区间范围内，与其他芯金供应商采购均价相比不存在显著差异，交易定价具有公允性，不存在利益输送的情形。

【保荐机构、发行人律师、申报会计师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下主要核查程序：

- 1、取得了银利隆锻造的全套工商档案，核查其历次股权变动情况；
- 2、就银利隆锻造股权变动等事项访谈了郑友直和银利隆锻造相关股东，了解股权转让的原因、背景以及资金来源等情况；了解股权转让是否存在委托持股或其他利益安排；
- 3、访谈并获取银利隆锻造股东个人调查表，了解相关人员从业履历；确认银利隆股东与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来、业务往来，是否存在为发行人分担成本费用情形；通过企查查等平台查询相关人员对外投资情况，检查与发行人及其关联方是否存在关联关系；
- 4、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员个人调查表，检查是否与银利隆锻造股东存在关联关系；
- 5、取得报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及其他关键人员银行流水，核查是否与银利隆锻造及其股东存在异常资金往来的情形；
- 6、对报告期内发行人与银利隆锻造之间的采购交易、往来款项进行函证，确认交易及往来余额的真实性、准确性；
- 7、查阅了报告期内发行人与银利隆锻造的交易情况，将交易价格与向其他供应商的采购价格进行比对，核查其公允性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、郑友直将银利隆锻造股权转让给葛献民以及葛献民将全部股权转让给梁新玲和丁允铨，系基于对银利隆锻造经营风险的判断以及与合作方出现的理念分歧等原因，具有合理性；葛献民受让郑友直股权系为其代持，未涉及股权转让款支付；梁新玲和丁允铨受让葛献民股权的资金来源为其自有资金，不存在委托持股或其他利益安排，不存在关联交易非关联化情形；

2、银利隆锻造及其目前的股东与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员不存在关联关系、委托持股或其他利益安排；除银利隆锻造向发行人销售芯金外，银利隆锻造及其关联方与发行人不存在非经营性资金往来、其他业务往来，不存在为发行人分担成本费用情形；

3、发行人向银利隆锻造采购均价位于供应商合理的价格区间范围内，与芯金采购均价相比不存在显著差异，交易定价具有公允性，不存在利益输送的情形。

三、说明对发行人及其实际控制人与银利隆锻造、葛献民、梁新玲、丁允铨资金流水核查情况

（一）资金流水核查范围及核查程序

资金流水核查范围及核查程序，详见本问询函回复之“29.关于资金流水核查”。

（二）具体核查情况

报告期内，发行人及其实际控制人与梁新玲、丁允铨之间不存在资金往来，与银利隆锻造、葛献民之间的资金往来情况如下：

单位：万元

付款方	收款方	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	款项性质
发行人	银利隆锻造	935.00	5,873.38	1,620.00	2,350.00	支付原材料款
发行人	葛献民	--	2.00	22.09	22.09	发放薪酬
郑友直	葛献民	--	--	20.00	150.00	代付薪酬，发行人已调整入账
银利隆锻造及其员工	郑友直	--	--	22.80	36.00	收取供应商返点

付款方	收款方	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	款项性质
银利隆锻造及其员工	郑友直	--	--	--	170.00	股权转让款

发行人向银利隆锻造支付的资金均为发行人向银利隆锻造采购芯金而支付的货款，均为正常采购业务活动；发行人及实际控制人郑友直向葛献民支付的资金均为支付的离职补偿，并按双方约定分两年支付，其中由实际控制人郑友直个人代付部分已纳入公司财务账面核算。银利隆锻造及其员工向实际控制人郑友直支付的款项为供应商返点以及银利隆锻造股权退出款，其中由实际控制人郑友直代收的供应商返点系银利隆基于与发行人长期稳定的合作关系，对银行转账结算部分给予 2% 的折扣，出于收款的便利性及款项性质区分，由实际控制人郑友直通过个人卡收取供应商采购折扣，该事项已全部纳入公司当期财务账面核算，冲减当期材料采购成本。

9.关于期后关联交易

申报材料显示：

(1)2022年1-5月,发行人向江西赛力特采购芯金1,517.82万元(未经审计),占当期同类材料采购的比重为14.41%,占当期全部材料采购的比重为6.39%。

(2)江西赛力特于2020年12月29日成立,历史控股股东为冷艳,其持有江西赛力特1,400万股股份,持股比例为70%,其中:代江西鑫鑫持有800万股股份。2022年5月,江西赛力特对代持股权进行还原。江西鑫鑫最终持有江西赛力特6,100万股股份,持股比例为87.1429%,为江西赛力特的控股股东。郑友直为江西赛力特的实际控制人。

(3)2022年1-5月,发行人向江西赛力特采购芯金单价为8.72元,低于非关联方采购价格。

(4)未来随着发行人生产规模的不断增加,发行人与江西赛力特的关联交易规模可能呈不断增长的趋势。

请发行人：

(1)说明江西赛力特的基本情况、历史沿革、简要财务数据,冷艳和江西赛力特其他自然人股东的履历,与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排;冷艳代持股份的原因,代持及清理是否真实,是否存在纠纷或潜在纠纷,是否存在其他利益安排。

(2)说明江西赛力特是芯金生产商还是贸易商,若为生产商,说明江西赛力特技术来源,成立一年即成为发行人主要供应商原因,是否专为发行人设立,与银利隆锻造是否存在资产、技术、人员、客户承接关系;若为贸易商,说明终端供应商基本情况,发行人向江西赛力特采购价格与江西赛力特向终端供应商采购价格是否存在显著差异。

(3)结合芯金市场竞争格局、进入门槛、发行人与芯金供应商合作情况,说明与江西赛力特合作的背景、原因和商业合理性;发行人实际控制人退出银利隆锻造后又设立江西赛力特向发行人供应芯金的原因,未将其纳入上市主体

的原因，是否存在其他利益安排。

(4) 说明向江西赛力特采购芯金单价低于非关联方采购单价的原因，关联交易定价是否公允；与江西赛力特主要合同条款、信用政策、结算及付款方式和其他非关联供应商是否存在差异，是否设置排他性合作条款。

(5) 说明与江西赛力特的关联交易规模可能呈不断增长的趋势是否符合减少和规范关联交易相关承诺，相关关联交易是否影响发行人独立性及持续经营能力。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明江西赛力特的基本情况、历史沿革、简要财务数据，冷艳和江西赛力特其他自然人股东的履历，与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排；冷艳代持股份的原因，代持及清理是否真实，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他利益安排。

(一) 江西赛力特的基本情况、历史沿革、简要财务数据

1、基本情况

江西赛力特公司的基本情况如下：

公司名称	江西赛力特机械科技有限公司
成立时间	2020-12-29
注册资本	7,000 万元人民币
统一社会信用代码	91360924MA39TBUQ2M
注册地址	江西省宜春市宜丰县宜丰县工业园工樟路
股权结构	江西鑫鑫企业管理集团有限公司持股 87.1429%；冷艳持股 8.5714%；朱永红持股 2.1429%；粟近香持股 2.1429%
经营范围	一般项目：金属链条及其他金属制品销售，金属链条及其他金属制品制造，机械零件、零部件加工，机械零件、零部件销售，金属制品研发，通用零部件制造（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
主营业务	芯金的加工生产、销售

2、历史沿革

(1) 2020年12月，江西赛力特设立

2020年12月29日，江西赛力特取得了宜丰县市场监督管理局核发的《营业执照》，统一社会信用代码为91360924MA39TBUQ2M。江西赛力特设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）	出资方式
1	冷艳	1,400.00	70.00	货币
2	朱永红	400.00	20.00	货币
3	严毛多	200.00	10.00	货币
合计		2,000.00	100.00	-

(2) 2021年1月，第一次股权转让

2021年1月29日，江西赛力特召开股东会，同意严毛多向栗近香转让出资额为200万元的股权。并于同日办理工商变更登记手续。

本次股权转让后，江西赛力特股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）	出资方式
1	冷艳	1,400.00	70.00	货币
2	朱永红	400.00	20.00	货币
3	栗近香	200.00	10.00	货币
合计		2,000.00	100.00	-

(3) 2022年5月，第二次股权转让，注册资本增至7,000万元

2022年5月18日，江西赛力特召开股东会，同意朱永红、冷艳、栗近香分别向江西鑫鑫转让出资额为250万元、800万元、50万元的股权，同意江西赛力特公司注册资本由2,000万元增资至7,000万元，增加的出资额5,000万元全部由江西鑫鑫认缴。本次股权转让及增资事项完成后，江西赛力特股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）	出资方式
1	江西鑫鑫	6,100.00	87.1429	货币
2	冷艳	600.00	8.5713	货币
3	朱永红	150.00	2.1429	货币
4	栗近香	150.00	2.1429	货币

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）	出资方式
	合计	7,000.00	100.00	-

3、简要财务数据

最近一年及一期，江西赛力特简要财务数据情况如下：

项目	2022.6.30/2022年1-6月	2021.12.31/2021年度
总资产（万元）	9,133.04	8,117.16
净资产（万元）	6,981.20	1,659.23
净利润（万元）	21.97	-40.77

注：上述数据未经审计。

2021年度江西赛力特处于建设期，尚未正式投产，净利润为负主要系当期实际发生的工资、管理费用等费用性支出影响。

（二）冷艳和江西赛力特其他自然人股东的履历，与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排

1、江西赛力特自然人股东的履历

江西赛力特自然人股东包括冷艳、栗近香及朱永红，主要履历情况如下：

冷艳，1970年出生，1991年至2005年4月，分别任职于上高县供销合作社、上高县敖阳镇合作医院；2005年5月至2019年7月任职上高县台州/浙江商会办公室主任；2020年1月至2021年3月任职于上高县金橡湾物流有限公司；自2021年3月至今，任江西赛力特机械科技有限公司总经理。

栗近香，1978年出生，自参加工作以来长期从事餐饮行业。2022年5月至今，任上高县金橡湾物流有限公司员工。

朱永红，1969年出生，自参加工作以来历任上高县大理石厂、江西日之升矿物粉体科技有限公司。自2007年至今为江西日之升矿物粉体科技有限公司股东、监事。

2、与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排

冷艳和江西赛力特其他自然人股东与发行人及其实际控制人、控股股东、董

事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员不存在关联关系、不存在其他利益安排。

江西赛力特设立时，冷艳曾代江西鑫鑫持有江西赛力特出资额为 800 万元的股权，占江西赛力特设立时注册资本的 40%。该代持股份事项已于 2022 年 5 月清理完毕。除该情形外，冷艳和江西赛力特其他自然人股东与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员不存在委托持股的情形。

(三) 冷艳代持股份的原因，代持及清理是否真实，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他利益安排

1、设立时的股权代持情况

江西赛力特成立时，冷艳认缴出资 1,400 万元，为名义上的控股股东。实际情况为：冷艳向江西赛力特实缴出资 1,400 万元中，600 万元为其自有或自筹资金，剩余 800 万元为发行人实际控制人郑友直的自有资金，该部分股权为冷艳代江西鑫鑫持有。

2、选择股份代持原因及代持清理情况

发行人控股股东设立江西赛力特从事芯金生产主要是为了保障发行人芯金供应的及时性和稳定性，兼顾其他芯金生产商与发行人的合作关系，因此选择由他人代持股权。冷艳长期任职于上高县台州/浙江商会，而发行人实际控制人曾担任上高县台州/浙江商会会长，双方之间有良好的合作、信任关系，并且冷艳自离开商会后也有投资创业的想法，愿意与发行人实际控制人共同投资芯金的生产，因此选择由冷艳代持江西鑫鑫的股权。

2022 年，江西赛力特生产线投产，需要大量流动资金周转，实际控制人决定由江西鑫鑫直接出资对其进行增资，同时对之前存在的股权代持进行还原。2022 年 5 月，江西鑫鑫与冷艳签署股权转让协议受让其持有的 800 万元股权，同时受让股东朱永红、栗近香未实缴出资 300 万元对应的股权，并向江西赛力特增资 5,000 万元，出资比例达到 87.1429%，成为江西赛力特的控股股东。通过上述股权转让，股权代持得到清理。

江西赛力特设立时，冷艳出资中有 800 万元来自于实际控制人郑友直的自有

资金，江西鑫鑫受让冷艳股权亦未支付对价，股权代持及最终的清理情况真实准确。股权代持清理后，江西赛力特股权清晰，不存在纠纷或潜在纠纷以及其他利益安排。

二、说明江西赛力特是芯金生产商还是贸易商，若为生产商，说明江西赛力特技术来源，成立一年即成为发行人主要供应商原因，是否专为发行人设立，与银利隆锻造是否存在资产、技术、人员、客户承接关系；若为贸易商，说明终端供应商基本情况，发行人向江西赛力特采购价格与江西赛力特向终端供应商采购价格是否存在显著差异。

江西赛力特的主营业务为芯金的生产与销售，通过采购钢材自主加工成芯金，未从事芯金的贸易业务。芯金生产本质属于锻造行业，技术较为成熟，江西赛力特技术来源主要系通过外聘技术工程师负责技术生产；资产方面，主要为江西赛力特自建厂房与外购机器设备；人员方面，主要为江西赛力特在当地自主招工；客户方面，除发行人外，由江西赛力特自主开拓。江西赛力特与银利隆锻造在资产、技术、人员、客户方面不存在承接关系。

江西赛力特成立的主要目的系为保障芯金供应的稳定性，避免出现芯金供应紧张进而影响生产排产的情形。因此，江西赛力特达产后，因暂时性产能不足，优先向发行人提供芯金，并成为发行人主要供应商。除向发行人供应外，江西赛力特一直积极开发新客户，随着产能的逐步提高，向其他客户供货量将逐步提升。截至 2022 年 9 月末，江西赛力特与中策橡胶集团股份有限公司、嘉兴泰特橡胶有限公司签订销售合同并实现供货，目前合同正在履行中。

三、结合芯金市场竞争格局、进入门槛、发行人与芯金供应商合作情况，说明与江西赛力特合作的背景、原因和商业合理性；发行人实际控制人退出银利隆锻造后又设立江西赛力特向发行人供应芯金的原因，未将其纳入上市主体的原因，是否存在其他利益安排。

（一）结合芯金市场竞争格局、进入门槛、发行人与芯金供应商合作情况，说明与江西赛力特合作的背景、原因和商业合理性

1、芯金市场竞争格局

芯金面向的下游主要应用领域为橡胶履带产品，国内橡胶履带生产商以元创

股份、中策永固、发行人为主导地位，致使芯金的供应体系相对集中，芯金供需关系也受下游橡胶履带的产销量变动影响较大。

2、进入门槛

芯金生产本质属于锻造行业，本身不存在限制性准入条件或者排他性技术门槛，技术较为成熟，主要生产流程包括：切割下料、加热、预锻和精锻，切边、余热淬火、回火、抛丸，最终形成产品。整个生产流程中较为主要的工艺是锻压环节和余热淬火，系为达到所需要的锻件形状以及提高锻件的硬度和韧性。

虽然锻造行业生产厂家数量众多，但因近年来橡胶履带行业、工程机械行业、汽车配件行业等市场规模均呈现较大幅度的增长，从而对下游锻造件的需求均呈快速增长的趋势。而工程机械、汽车配件等行业较橡胶履带行业相比，整体市场规模较大，对锻造件的需求更多，从生产销售的性价比方面，其他未生产芯金的锻造厂商如要开展新业务则也需要面临开发新模具、锻造样品、样品检验等挑战，而自身其他锻造产品下游市场需求的增加，使得承接新产品的生产销售性价比比较低，较多锻造生产商承接意愿较低。

3、与芯金供应商的合作情况

发行人与主要芯金供应商如江苏俊云、常州武进华诚、银利隆锻造等建立了长期稳定的业务合作关系，但由于橡胶履带下游整体需求规模的增加，其他小型橡胶履带生产商生产规模也有所增加，通过现款现货、加价采购等方式抢占了部分市场供应份额，致使发行人 2020 年短期内出现芯金供应紧张的情形。2022 年 1-6 月，非关联的主要芯金供应商采购规模仍占据主要地位，占当期芯金采购比重为 84.34%。

综上，在芯金供应出现紧张的情况下，发行人实际控制人选择通过设立江西赛力特生产芯金，以解决供需紧张的情形，具有商业合理性。

（二）发行人实际控制人退出银利隆锻造后又设立江西赛力特向发行人供应芯金的原因，未将其纳入上市主体的原因，是否存在其他利益安排

1、发行人实际控制人退出银利隆锻造后又设立江西赛力特向发行人供应芯金的原因

因发行人实际控制人在银利隆锻造持股比例较低仅为 28.75%，且与银利隆锻造的其他股东在经营理念上存在分歧而退出银利隆锻造，具体详见本问询回复之“问题 8/一/（三）郑友直将银利隆锻造股权转让给葛献民以及葛献民将全部股权转让给梁新玲和丁允铨的原因”。

2017 年 10 月，发行人实际控制人退出银利隆锻造，专心从事发行人橡胶履带业务。2020 年国内芯金需求量呈快速增长的趋势，出现芯金供应紧张的局面，为保障芯金供应的稳定性，发行人实际控制人选择通过设立江西赛力特独立生产并向发行人供应芯金。

2、未将其纳入上市主体的原因，是否存在其他利益安排

基于芯金与橡胶履带为相互独立的业务模块，且出于对芯金业务未来发展以及防范发行人经营风险等方面的考虑，未将其纳入上市主体，不存在其他利益安排。具体如下：

（1）江西赛力特定位于芯金的生产销售，未来业务发展拟面向国内其他橡胶履带生产商等下游客户及外销出口业务，与发行人除为上下游关系外，在业务拓展、生产工艺、客户群体等方面不存在交集。由江西赛力特独立开展业务，也有利于发行人防范资源分散投入、管理跨度较大等风险，专注橡胶履带主业发展，不断提升公司的研发能力和创新能力，推动发行人生产经营的持续发展；

（2）选择关联方从事芯金生产可以为发行人隔离相关的经营风险，主要体现在：1）芯金的上游钢铁行业属于强周期行业，钢材价格波动频繁，对芯金的成本产生较大影响；2）芯金属于锻件，生产工艺包括电加热环节，能耗较高，随着国家能耗双控工作的持续推进，未来是否符合国家或所在地区的产业政策、能源管控措施存在不确定性。

综上，发行人实际控制人设立江西赛力特从事芯金生产，且未将其纳入上市主体范围，具备合理性，不存在其他利益安排。

四、说明向江西赛力特采购芯金单价低于非关联方采购单价的原因，关联交易定价是否公允；与江西赛力特主要合同条款、信用政策、结算及付款方式和其他非关联供应商是否存在差异，是否设置排他性合作条款。

(一) 江西赛力特采购芯金单价低于非关联方采购单价的原因，关联交易定价是否公允

自2022年起，公司开始向江西赛力特采购芯金。2022年1-6月，公司向江西赛力特及主要非关联方供应商采购芯金的均价对比情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022年1-6月
1	江苏俊云机械科技有限公司	9,457.20
2	江西银利隆锻造有限公司	9,076.29
3	常州市武进华诚锻造有限公司	8,879.07
	宜春佰畅机械有限公司	8,726.56
4	上高县越都机械有限公司	8,758.75
芯金采购均价（全部供应商）		8,997.14
江西赛力特机械科技有限公司		8,749.02
差异率		-2.76%

2022年1-6月，公司向江西赛力特采购芯金的均价略低于整体采购均价，主要系面向各供应商采购的芯金规格型号存在差异影响所致。

按照向江西赛力特采购的前五大芯金规格型号进行划分，与上述主要非关联方供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/吨

规格型号	供应商名称	2022年1-6月
500*90	常州市武进华诚锻造有限公司	8,881.24
	江苏俊云机械科技有限公司	9,025.03
	江西银利隆锻造有限公司	8,886.74
	上高县越都机械有限公司	8,877.59
	加权平均采购单价（含江西赛力特在内的全部供应商）	8,921.30
	江西赛力特机械科技有限公司	8,880.42
	差异率	-0.46%
450*86	常州市武进华诚锻造有限公司	8,883.27

规格型号	供应商名称	2022年1-6月
	上高县越都机械有限公司	8,591.81
	宜春佰畅机械有限公司	8,864.35
	加权平均采购单价（含江西赛力特在内的全部供应商）	8,663.31
	江西赛力特机械科技有限公司	8,626.27
	差异率	-0.43%
450*90	常州市武进华诚锻造有限公司	9,227.74
	江苏俊云机械科技有限公司	9,005.07
	江西银利隆锻造有限公司	8,885.22
	上高县越都机械有限公司	8,802.69
	宜春佰畅机械有限公司	8,880.07
	加权平均采购单价（含江西赛力特在内的全部供应商）	8,893.67
	江西赛力特机械科技有限公司	8,879.89
差异率	-0.15%	
400*86	常州市武进华诚锻造有限公司	8,139.59
	上高县越都机械有限公司	8,629.60
	宜春佰畅机械有限公司	8,614.20
	加权平均采购单价（含江西赛力特在内的全部供应商）	8,624.61
	江西赛力特机械科技有限公司	8,624.79
差异率	0.00%	
400*72.5	常州市武进华诚锻造有限公司	8,610.70
	宜春佰畅机械有限公司	8,626.27
	江西银利隆锻造有限公司	8,625.20
	加权平均采购单价（含江西赛力特在内的全部供应商）	8,622.46
	江西赛力特机械科技有限公司	8,627.62
差异率	0.06%	

经对比，江西赛力特采购均价介于非关联方供应商采购均价合理区间范围，与整体采购均价相比不存在显著差异。

（二）与江西赛力特主要合同条款、信用政策、结算及付款方式和其他非关联供应商是否存在差异，是否设置排他性合作条款

公司与江西赛力特、其他非关联方供应商签订的采购合同主要条款对比情况如下：

公司名称	信用政策	结算及付款方式	主要合同条款
江苏俊云机械科技有限公司	账期为 60 天	结算方式：收货以需方实际验收入库数量为准，货款以每月财务核算对账金额/数量开票； 付款方式：银行承兑或电汇支付	价格条款：货款根据采购订单约定的数量和价格，数量以甲方实际验收入合格入库数量为准； 报价：乙方接到甲方询价后，需于 2 个工作日内向甲方报价； 交付：交货地点为甲方指定地点
江西银利隆锻造有限公司	账期为 90 天		
常州市武进华诚锻造有限公司	账期为 90 天		
宜春佰畅机械有限公司	账期为 60 天		
上高县越都机械有限公司	账期为 60 天		
江西赛力特机械科技有限公司	每月开票金额留 10% 货款不付；累计至应付款金额达到两个自然月交易额		

公司与江西赛力特及其他非关联方供应商签订的采购合同主要条款不存在显著差异，不存在排他性合作条款。

五、说明与江西赛力特的关联交易规模可能呈不断增长的趋势是否符合减少和规范关联交易相关承诺，相关关联交易是否影响发行人独立性及持续经营能力。

（一）与江西赛力特的关联交易规模可能呈不断增长的趋势是否符合减少和规范关联交易相关承诺

江西赛力特于 2022 年 3 月份投产，初期供应量较低，随着其产能的逐步释放，其与发行人的关联交易规模可能呈现增长的趋势，但也将随着其生产的稳定而保持平稳。

公司实际控制人签署的《关于减少和规范关联交易的承诺函》主要内容与实际执行情况对比分析如下：

主要承诺内容	执行情况	是否符合承诺
对于确有必要且无法避免的关联交易，本人保证关联交易按照公平、公允和等价有偿的原则进行，依法与公司签署相关交易协议，以与无关联关系第三方相同或相似的交易价格为基础确定关联交易价格以确保其公允性、合理性，按照相关法律法规、规章及其他规范性文件和公司章程的规定履行关联交易审批程序，及时履行信息披露义务，并按照约定严格履行已签署的相关交易协议	（1）芯金属属于公司生产耗用的重要原材料之一，具有交易的商业合理性和必要性； （2）交易价格参考无关联关系第三方价格，并签署了采购协议，遵循了公平、公允的原则； （3）已按照相关制度履行了必要的审议程序，并在招股说明书进行披露，审议程序及信息披露符合相关规章制度的要求	符合
公司股东大会/或董事会对涉及本人及本人控股或实际控制的其他企业及本人其	（1）发行人审议报告期内与江西赛力特的关联交易时，相关董	符合

主要承诺内容	执行情况	是否符合承诺
他关联方与公司发生的相关关联交易进行表决时，本人将严格按照相关规定履行关联股东和/或关联董事回避表决义务	事在董事会上回避表决；但由于全体股东均为关联方，无法回避表决，因此全体股东均未回避； (2) 发行人未来上市后将引入社会公众股东，届时控股股东、实际控制人及其关联方将严格执行承诺，在审议关联交易时履行回避表决义务	
本人将依照公司章程的规定平等地行使股东权利并承担股东义务，保证不利用关联交易非法转移公司的资金、利润、谋取其他任何不正当利益或使公司承担任何不正当的义务，不利用关联交易损害公司及其他股东的利益	关联交易已按照公平、公允的原则进行，不存在利用关联交易非法转移公司的资金、利润、谋取其他任何不正当利益或使公司承担任何不正当的义务，不存在利用关联交易损害公司及其他股东的利益	符合
本人将严格履行上述承诺，如违反上述承诺与公司进行关联交易而给公司造成损失的，本人愿意承担赔偿责任	关联交易未给公司造成损失	符合

由上可见，控股股东投资江西赛力特主要系为公司芯金供应提供有效的补充，以确保芯金供应的稳定性、及时性，具有必要的商业合理性。报告期内，公司与江西赛力特的关联交易已按照公平、公允的原则进行，不存在利用关联交易非法转移公司的资金、利润、谋取其他任何不正当利益以及损害公司及其他股东的利益的情形。因此，上述关联交易与发行人实际控制人作出的减少和规范关联交易承诺相符合。

(二) 相关关联交易是否影响发行人独立性及持续经营能力

2022年1-6月，公司向江西赛力特采购的金额为2,016.95万元，占芯金采购总额的15.66%，占当期营业成本的5.49%，采购比重较低。除江西赛力特外，江苏俊云机械科技有限公司、常州市武进华诚锻造有限公司、银利隆锻造等多家重要的芯金供应商均与公司保持了多年良好的合作关系，2022年1-6月，上述主要供应商的供应规模为10,149.89万元，占芯金采购规模的78.79%，仍是公司芯金的主要供应来源。

综上所述，公司与关联方交易价格已参考无关联第三方的采购价格执行，且已履行了必要的决策程序，不会对公司的独立性及持续经营能力产生重大不利影响。

【保荐机构、发行人律师、申报会计师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、查阅江西赛力特的工商档案，了解江西赛力特公司的基本情况及历史沿革变动情况；

2、查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员以及江西赛力特自然人股东调查表并进行访谈，了解是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排，并获取相关人员出具的承诺；

3、通过企查查等工具查询相关人员的对外投资情况，检查与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否与发行人存在业务往来、资金往来的情形；

4、对发行人实际控制人、冷艳进行访谈，了解江西赛力特设立的背景、代持股份的原因以及代持股份的清理情况；了解出资的资金来源，获取相关付款凭证；获取相关人员签署的解除代持的承诺；并获取个人调查表、承诺函，了解冷艳及其近亲属及其控制、共同控制或施加重大影响的企业是否与发行人及发行人实际控制人、董监高等关键人员存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排；

5、获取并核查发行人及其关联方、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等的资金流水，确认是否存在异常资金往来；

6、获取江西赛力特公司成立至报告期末的财务报表、明细账、银行流水、银行账户开立清单、企业信用报告、员工花名册等财务资料，核查企业经营情况、相关资产购置情况、人员构成情况，检查是否存在异常资金往来或业务往来，检查主要客户、供应商是否与发行人存在重叠的情形，是否存在异常交易；

7、对主要重叠供应商进行访谈，确认其与发行人及江西赛力特交易内容的真实性，并分析其交易的合理性，确认是否存在关联关系、是否存在非经营性资金往来、是否存在利益输送等情形；

8、获取关联采购入库明细，对发行人报告期内向关联方采购原材料的单价与向非关联方采购原材料的单价进行比较，确认发行人关联交易的真实性、公允

性；对发行人管理层和采购人员进行访谈，了解价格差异的原因和合理性；

9、查阅公司与关联方、非关联方签署的采购合同，并对信用政策等主要合同条款进行对比分析，检查是否存在显著异常的情形；

10、查阅《公司章程》《关联交易管理办法》等制度性文件中关于关联交易审批程序的要求；查阅发行人三会文件，关注关联交易的审议情况、独立董事意见及关联董事、关联股东的回避情况；

11、复核发行人控股股东及实际控制人出具的《减少及规范关联交易的承诺》，结合关联采购规模、采购定价、审议程序等与承诺内容进行对比分析，确认关联采购是否存在违反承诺的情形；

12、对发行人实际控制人、冷艳及江西赛力特主要技术人员进行访谈，了解芯金市场竞争格局、进入门槛、生产工艺流程以及江西赛力特的技术来源，了解江西赛力特相关资产、人员、技术、客户的来源；

13、对发行人实际控制人进行访谈，了解江西赛力特的经营定位、未来发展方向以及未纳入发行人上市主体内的原因；

14、对银利隆锻造股东进行访谈，了解发行人实际控制人退出银利隆锻造的原因、了解芯金生产工艺流程、江西赛力特在资产、人员、技术、客户是否与其存在承接关系；

15、查阅锻造工艺流程相关资料，了解是否存在技术壁垒等限制性门槛；

16、查阅了《深圳证券交易所股票上市规则》《企业会计准则-关联方关系及其交易的披露》关于关联方的相关规定；

17、获取发行人及其关联方，包括实际控制人、董监高及其配偶、关键岗位人员、关联法人银行流水，核查是否存在异常资金往来的情形；

18、对主要客户、主要供应商进行访谈，确认与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否存在代垫成本费用，是否曾经或现在入职发行人等情形；

19、通过企查查等公开渠道，获取主要客户、主要供应商股东、主要管理人员、历史股东、历史主要管理人员名册，检查是否与发行人董监高等关键人员存在重叠的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、江西赛力特自然人股东与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员不存在关联关系、其他利益安排；

2、发行人控股股东设立江西赛力特从事芯金生产主要是为了保障发行人芯金供应的及时性和稳定性，兼顾其他芯金生产商与发行人的合作关系，因此选择由他人代持股权。冷艳长期任职于上高县台州/浙江商会，而发行人实际控制人曾担任上高县台州/浙江商会会长，双方之间有良好的合作、信任关系，并且冷艳自离开商会后也有投资创业的想法，愿意与发行人实际控制人共同投资芯金的生产，因此选择由冷艳代持江西鑫鑫的股权，该代持股份已进行清理，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他利益安排；除冷艳代持股份事项外，江西赛力特自然人股东与发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员不存在其他委托持股的情形；

3、江西赛力特作为芯金生产商，主要技术来源于外聘技术工程师，其资产均为自建或外购，在人员、资产、技术、客户方面与银利隆锻造不存在承接关系；

4、发行人实际控制人与银利隆锻造的其他股东在经营理念上存在分歧而退出银利隆锻造。2020年国内芯金需求量呈快速增长的趋势，出现芯金供应紧张的局面，为保障芯金供应的稳定性，发行人实际控制人选择通过设立江西赛力特生产并向发行人供应芯金以解决供需紧张的情形，具有商业合理性。基于芯金与橡胶履带为相互独立的业务模块，且出于对芯金业务未来发展以及防范发行人经营风险等方面考虑，未将其纳入上市主体，不存在其他利益安排；

5、江西赛力特主要合同条款、信用政策、结算及付款方式和其他非关联供应商相比不存在显著差异，不存在排他性合作条款；江西赛力特采购芯金单价低于非关联方采购单价主要系产品规格型号差异的影响，主要规格型号产品之间采购单价不存在显著差异，交易定价具有商业合理性、公允性；

6、发行人与江西赛力特的关联交易系基于芯金供应紧张背景下而发生，未来随着发行人生产规模的扩大，关联交易采购规模可能呈上升趋势具有商业合理性和必要性。且相关交易事项已按照承诺及相关制度的规定，遵循公平、公允

的原则，并履行了必要的审议程序，符合相关承诺和规定，对公司独立性及持续经营能力不构成重大不利影响。

10.关于土地使用权转让

申报材料显示：

在工业园区用地规划调整的大背景下，发行人取得参与原老厂区土地竞争开发顺序的资格，最终竞得土地并分别于2019年12月、2020年4月与上高县自然资源局签订土地使用权出让合同，实现土地性质的变更，用地条件为居住用地（沿街可兼容部分商业）。2020年7月，发行人将老厂区土地转让给恒垒置业，转让价格为4,600万元。发行人控股股东江西鑫鑫向恒垒置业提供2,000万元借款。

请发行人：

（1）说明被收储老厂区土地的相关情况，包括土地位置、面积、收储时间以及签订合同的主要内容，收储土地的评估价值，土地收储款的交易对价、交易对手方、发行人收款情况，相关交易的会计处理、确认时点。

（2）说明竞拍原老厂区土地的背景、原因，竞得土地后即转让给恒垒置业的原因、商业合理性，恒垒置业不直接参与土地竞拍而从发行人处受让土地使用权的合理性，交易定价是否公允，是否履行相关审批程序，土地使用权属变更手续是否办理完毕；发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

（3）说明恒垒置业的基本情况、历史沿革，是否具备房地产开发资质和开发经验；江西鑫鑫与恒垒置业借款相关情况，包括借款期限、金额、利率、抵质押情况、偿还进度、资金用途等，江西鑫鑫借款的资金来源；恒垒置业是否实质代发行人变相从事房地产业务，恒垒置业开发老厂区的土地资金是否来源于发行人及其实际控制人、控股股东等关联方。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明对发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方的资金流水核查情况。

回复：

【发行人说明】

一、说明被收储老厂区土地的相关情况，包括土地位置、面积、收储时间以及签订合同的主要内容，收储土地的评估价值，土地收储款的交易对价、交易对手方、发行人收款情况，相关交易的会计处理、确认时点。

发行人老厂区土地坐落在上高县工业园区 320 国道以南，位于上高县上高大道 18 号，土地面积共 49,777.35 平方米。根据江西地源土地房地产评估规划测绘有限公司出具的评估报告，发行人前述土地使用权评估值为 5,278.22 万元。

发行人老厂区土地开发资格系通过土地变性取得，而非收储后通过招、拍、挂方式取得。上高县人民政府于 2019 年 1 月 23 日下发《关于加强工业园区土地开发管理的通知》，决定开发工业园区范围内 2006-2011 年未开发的综合或商住用地，发行人老厂区土地即位于拟进行商业开发的范围内。根据规定，企业可以自主决定土地由政府收储或者自行申请开发资格，在不选择收储的情况下，申请开发资格的企业只能是拥有拟开发地块土地使用权的企业，在不同地块间采取竞价方式确定开发顺序，即在土地出让底价的基础上根据加价幅度的高低确定各地块的开发顺序。在确定开发顺序、签订土地出让合同并缴清土地出让金及相关税费后，可以进行开发建设，也可以对外转让。

发行人与上高县自然资源局签订的土地出让合同主要内容如下：

序号	签订时间	面积 (m ²)	用途	出让年限	土地出让金 (元)
1	2019年12月	30,015.35	居住用地（沿街可兼容部分商业）	70年、40年	26,449,644.00
2	2020年4月	19,762.00			13,899,526.20
合计		49,777.35	-	-	40,349,170.20

由于本次土地变性并未由政府收储，因此发行人未收取任何款项。在土地转让之前，发行人始终拥有相关地块的土地使用权，通过补缴出让金的方式由综合用地变更为商住用地。除补缴土地出让金 40,349,170.20 元外，发行人另外支付因此而产生的交易服务费 162,446.16 元、契税 1,613,966.81 元、印花税 20,174.60 元，合计支付 42,145,757.77 元。其中：土地出让金、交易服务费、契税在支付时计入无形资产，缴纳印花税时计入税金及附加。

二、说明竞拍原老厂区土地的背景、原因，竞得土地后即转让给恒垒置业的原因、商业合理性，恒垒置业不直接参与土地竞拍而从发行人处受让土地使用权的合理性，交易定价是否公允，是否履行相关审批程序，土地使用权属变更手续是否办理完毕；发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

如本题前述回复，发行人竞拍老厂区土地开发资格的背景系上高工业园区用地规划调整，拟对部分未开发的土地进行商业开发。根据规定，只有拥有原土地使用权的企业才能够申请参与开发资格（即由政府确认土地使用权归属）并通过竞拍方式确定开发顺序，因此由发行人通过资格审查并参与竞拍取得了老厂区土地开发资格。由于发行人专注于橡胶履带主业，实际控制人亦无房地产开发的经验和开发计划，因此将土地使用权对外转让。

参考江西地源土地房地产评估规划测绘有限公司出具的评估报告，发行人将原老厂变性后的土地以评估价值为基础确认转让价款 5,298.98 万元转让予上高县恒垒置业有限公司，上高县税务局亦以评估值为基础对本次土地使用权转让涉及的增值税、土地增值税等进行了核定，因此，发行人转让土地使用权定价公允、合理。

发行人向恒垒置业转让土地时间为 2020 年 7 月，此时公司尚为有限责任公司，其股东为发行人实际控制人郑友直、章水娟，郑友直作为执行董事审核并签署了《房地产开发项目转让协议》，土地使用权属变更手续已办理完毕。

发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

三、说明恒垒置业的基本情况、历史沿革，是否具备房地产开发资质和开发经验；江西鑫鑫与恒垒置业借款相关情况，包括借款期限、金额、利率、抵押情况、偿还进度、资金用途等，江西鑫鑫借款的资金来源；恒垒置业是否实质代发行人变相从事房地产业务，恒垒置业开发老厂区的土地资金是否来源于发行人及其实际控制人、控股股东等关联方。

(一) 恒垒置业的基本情况、历史沿革，是否具备房地产开发资质和开发经验

1、基本情况

名称	上高县恒垒置业有限公司		
统一社会信用代码	91360923MA397UPP46		
住所	江西省宜春市上高县工业园上高大道 23 号		
法定代表人	聂冬余		
注册资本	1,000 万元		
成立日期	2020 年 5 月 14 日		
经营范围	许可项目：房地产开发经营（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：物业管理，建筑材料销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
房地产开发资质	《房地产开发企业资质证书》（赣建房开字 0563 号）		
股权结构	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
	上高县恒俊置业有限公司	1,000.00	100.00

2、历史沿革

(1) 2020 年 5 月，恒垒置业设立

2020 年 5 月 14 日，恒垒置业在上高县市场监督管理局办理完毕设立登记手续并领取了企业法人营业执照。恒垒置业设立时的注册资本为 1,000 万元，经营范围为许可项目：房地产开发经营（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：物业管理，建筑材料销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）。法定代表人和执行董事为聂冬余。

恒垒置业设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	聂冬余	500.00	50.00	货币

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
2	谢跃辉	500.00	50.00	货币
合计		1,000.00	100.00	--

(2) 2020年6月，第一次股权转让

2020年6月19日，恒垒置业股东会审议同意：（1）聂余冬将其持有的恒垒置业500万元股权转让给上高县恒俊置业有限公司；（2）谢跃辉将其持有的恒垒置业500万元股权转让给上高县恒俊置业有限公司。

2020年6月19日，恒垒置业完成本次股权转让的工商变更登记手续。本次股权转让后，恒垒置业的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）	出资形式
1	上高县恒俊置业有限公司	1,000.00	100.00	货币
合计		1,000.00	100.00	--

3、房地产开发资质和经验

恒垒置业系为开发房地产而设立的项目公司，具备房地产开发资质。恒垒置业穿透后的自然人股东聂冬余、谢跃辉于2016年即设立了江西恒星置业有限公司，并于2017年在上高县开发了“都市绿洲”楼盘项目；2018年设立了上高恒俊置业有限公司，并于2018年在上高县开发了“都市江南”楼盘项目，前述楼盘均已竣工销售。2021年，聂冬余设立上高县恒满置业有限公司并投资了务川自治县源恒鑫置业有限公司，用于开发贵州东升首府楼盘项目。由此可见，恒垒置业股东具有丰富的房地产开发经验。

（二）江西鑫鑫与恒垒置业借款相关情况，包括借款期限、金额、利率、抵质押情况、偿还进度、资金用途等，江西鑫鑫借款的资金来源

江西鑫鑫向恒垒置业的借款实质是通过恒垒置业向江西赛力特提供的资金支持，具体情况为：2021年，江西赛力特处于建设期，需要大量资金购置设备和厂房建设，而股东前期投入不足以支付项目建设款，因此需要另外筹集资金。江西鑫鑫2020年从发行人处取得的分红款较多，可以用于江西赛力特的项目建设，但由于当时江西赛力特存在股权代持，江西鑫鑫并未成为显名股东，不方便向江西赛力特直接提供资金支持，因此选择通过恒垒置业周转一下，将款项付给

恒垒置业后再转付赛力特用于项目建设。因此，恒垒置业并未真正向江西鑫鑫借款，也未约定与借款相关的期限、金额、利率、抵质押等情况。

2022年，江西鑫鑫、恒垒置业、江西赛力特之间的往来款项进行了清理（详见本题回复之“保荐人、发行人律师核查程序和核查意见”部分），江西赛力特的股权也进行了还原，江西鑫鑫成为江西赛力特控股股东并直接向其增资，解决其资金需求。

（三）恒垒置业是否实质代发行人变相从事房地产业务，恒垒置业开发老厂区的土地资金是否来源于发行人及其实际控制人、控股股东等关联方

如本题前述回复，根据上高县关于竞争开发资格的规定，在土地未收储的情况下，只有原土地使用权人拥有参与竞争开发的资格，因此只能由发行人而非恒垒置业参与竞拍开发顺序并取得商住用地的土地使用权，但发行人及实际控制人并无房地产开发的经验和计划，因此将土地使用权对外转让，具备合理性，符合发行人实际情况；恒垒置业系为开发发行人老厂区土地而设立的项目公司，恒垒置业股东具备多年从事房地产开发的经验，其基于看好该地块的开发前景而受让该土地使用权，具备合理性，不存在代发行人变相从事房地产开发业务的情形。

恒垒置业开发发行人老厂区的资金来源于其自有或自筹资金，发行人控股股东向恒垒置业提供的2,000万元借款，实质系发行人控股股东通过恒垒置业向子公司江西赛力特提供的财务资助，且已经偿还，因此亦不存在恒垒置业资金来源于发行人及其实际控制人、控股股东等关联方的情形。

综上，恒垒置业开发老厂区的土地资金不存在来源于发行人及其实际控制人、控股股东等关联方情形，恒垒置业不存在实质代发行人变相从事房地产业务情形。

【保荐结构、发行人律师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行以下核查程序：

1、审阅了上高县人民政府《关于加强工业园区土地开发管理的通知》以及相关文件；

2、审阅了发行人与上高县自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同

补充协议》；

3、审阅了发行人上缴土地转性款项财务凭证；

4、取得了发行人老厂区土地的不动产权证；

5、取得了江西地源土地房地产评估规划测绘有限公司为发行人出具的评估报告；

6、取得了发行人的书面说明；

7、取得了发行人与恒垒置业签署《房地产开发项目转让协议》以及恒垒置业支付款项的相关银行凭证，发行人缴纳相关税费的凭证；

8、取得了恒垒置业的全套工商资料以及房地产开发资质；

9、网络查询了恒垒置业及相关公司房地产开发项目情况；

10、就土地使用权转让以及借款事项访谈了上高县自然资源局、郑友直、恒垒置业相关人员；

11、核查了发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员报告期内银行流水。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人老厂区土地开发资格系通过土地变性取得，而非收储后通过招、拍、挂方式取得。由于本次土地变性并未由政府收储，因此发行人未收取任何款项。在土地转让之前，发行人始终拥有相关地块的土地使用权，通过补缴出让金的方式由综合用地变更为商住用地。发行人已补缴相关土地出让金及税金，并分别计入无形资产及营业税金及附加，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

2、发行人老厂区土地开发资格的竞拍只有拥有原土地使用权的企业才能够申请参与开发资格并通过竞拍方式确定开发顺序，因此由发行人通过资格审查并参与竞拍取得了老厂区土地开发资格。但因发行人专注于橡胶履带主业，实际控制人亦无房地产开发的经验和开发计划，因此将竞拍后取得的土地使用权转让恒垒置业具有商业合理性。相关土地使用权的竞拍、转让已履行相关审批程序并办

理土地使用权属变更手续；发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方不存在关联关系、委托持股或其他利益安排。

3、恒垒置业系为开发房地产而设立的项目公司，具备房地产开发资质，恒垒置业的自然人股东具有相关的房地产开发经验。恒垒置业开发老厂区的土地资金来源于恒垒置业股东，与发行人及其实际控制人、控股股东等关联方不存在关系，不存在实质代发行人变相从事房地产业务的情形。江西鑫鑫向恒垒置业的借款实质是通过恒垒置业向江西赛力特提供的资金支持，恒垒置业并未真正向江西鑫鑫借款，也未约定与借款相关的期限、金额、利率、抵质押等情况；2022年，江西鑫鑫、恒垒置业、江西赛力特之间的往来款项进行了清理。

三、说明对发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方的资金流水核查情况

（一）核查范围及核查程序

核查范围及核查程序具体情况详见本问询函回复之“29.关于资金流水核查”。

（二）核查情况

1、发行人

报告期内，发行人与恒垒置业及其关联方资金往来情况如下：

单位：万元

收款方	付款方	年度	金额	款项性质
发行人	恒垒置业	2020年	958.79	土地款及相关税款
发行人	恒垒置业控股股东恒俊置业	2020年	4,156.96	代恒垒置业支付土地款
合计			5,115.75	--

注：转让价款差额183.22万元税款由恒垒置业直接向当地税务局缴纳。

除上述资金往来外，发行人与恒垒置业及其关联方之间不存在其他资金往来。

2、发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员

报告期内，发行人实际控制人郑友直、控股股东江西鑫鑫及其控制的江西赛

力特与恒垒置业及其关联方存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

时间	付款方	收款方	金额	说明
2020-6-8	郑友直	恒垒置业及其关联方	20.00	购房订金
2021-7-2	恒垒置业及其关联方	江西赛力特	1,276.00	①2021年7月初，江西赛力特项目建设存在资金需求，因当时江西鑫鑫资金大都存放定期或理财，因此先由恒垒置业及其关联方支付1,276万元；②7月29日，江西鑫鑫赎回理财资金2,000万元并于当日转至恒垒置业，恒垒置业根据赛力特的资金需求向其转账1,300万元，剩余700万元作为前述借款的偿还；③2022年，江西赛力特偿还了其对恒垒置业及其关联方的借款576万元。
2021-7-29	江西鑫鑫	恒垒置业及其关联方	2,000.00	
2021-7-30	恒垒置业及其关联方	江西赛力特	1,300.00	
2022-6-17	江西赛力特	恒垒置业及其关联方	576.00	
2022-3-30/31	恒垒置业及其关联方	江西鑫鑫	108.00	因恒垒置业及其关联方在日常经营中存在购买酒水用于消费的需求，而郑友直由于个人收藏爱好、酒店经营等需要储存了较多高档酒水，在台州湾大酒店于2021年11月停业后，恒垒置业向其购买了部分酒水。因郑友直存在对江西鑫鑫的欠款，因此由恒垒置业直接将款项支付给了江西鑫鑫。

除上述资金往来外，发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员与恒垒置业及其关联方不存在其他资金往来。

11.关于合规经营

申报材料显示：（1）报告期内，发行人年产60万条橡胶履带、5万条橡胶三角带整体搬迁扩建项目（以下简称“搬迁扩建项目”）存在未进行环保验收即开始生产经营的情形，年产60万条橡胶履带技术改造项目（以下简称“技改项目”）存在未履行项目备案、环境影响评价手续即进行开工建设的情形。

（2）报告期内发行人存在由于产品质量存在瑕疵导致退货后重新发货情形。

（3）发行人在生产经营过程中因操作不当、设备故障或自然灾害等因素而造成安全生产事故，将会对生产经营产生一定不利影响。

（4）报告期内，发行人存在部分应缴但未缴社会保险及住房公积金的情形。

（5）发行人持有的环境管理体系认证证书已于2022年7月7日到期。

请发行人：（1）说明相关项目未进行环保验收即开始生产经营、未履行项目备案及环评手续即开工建设的原因，是否完成整改，是否构成重大违法违规行为，前述事项对发行人生产经营的影响。

（2）模拟测算社保和公积金补缴金额对成本和利润的影响，如被有权机关要求补缴是否对发行人经营业绩产生不利影响。

（3）说明报告期内产品质量是否符合国家相关规定，是否存在质量抽查不合格、产品召回等情形，或因产品质量问题受到主管机关处罚、调查或媒体报道，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼。

（4）说明报告期内是否发生过安全生产事故，是否因安全生产受到相关部门处罚，是否存在安全生产问题造成的重大诉讼或纠纷，是否受到相关部门对其安全生产的调查及处理结果。

（5）说明报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

（6）说明是否已取得从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证等；即将临期的资质认证是否存在续期障碍，对发行人生产经营的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明相关项目未进行环保验收即开始生产经营、未履行项目备案及环评手续即开工建设的原因，是否完成整改，是否构成重大违法违规行为，前述事项对发行人生产经营的影响

（一）未进行环保验收即开始生产经营、未履行项目备案及环评手续即开工建设的原因

发行人年产 60 万条橡胶履带、5 万条橡胶三角带整体搬迁扩建项目因环评验收手续涉及环节较多，办理流程较长，基于订单量的增加，公司需通过搬迁尽快扩大产能，从而完成客户订单的较快交付、维护好客户关系并确保公司正常生产经营。鉴于搬迁扩建生产线已经达到生产条件，发行人在未取得环评验收的情况下开始投入生产使用。

由于金利隆年产 60 万条橡胶履带技术改造项目主要系对发行人现有工程的部分生产工序、设备和污染防治措施等方面进行升级优化和技术改造，技改后公司生产工艺流程、生产规模和产能、厂区占地和总图布局均不发生变化，发行人相关工作人员对相关法律法规认识不足、理解不到位，认为无需履行相关程序，故未另行履行建设项目备案和相关环境影响评价手续即开工建设。

（二）前述事项发行人已经完成整改，不构成重大违法违规行为，前述事项不会影响发行人生产经营

针对年产 60 万条橡胶履带、5 万条橡胶三角带整体搬迁扩建项目，发行人分别于 2018 年 12 月、2019 年 6 月通过建设项目竣工环境保护验收。

针对金利隆年产 60 万条橡胶履带技术改造项目，发行人于 2021 年 7 月取得上高县工业和信息化局下发的《江西省工业企业技术改造项目备案通知书》（JG2106-360923-07-02-992080），于 2022 年 4 月取得了宜春市上高生态环境局下发的《关于江西金利隆橡胶履带股份有限公司年产 60 万条橡胶履带技术改造项目环境影响报告书的批复》（上环评字[2022]16 号），并于 2022 年 6 月通过

了项目一期竣工环境保护验收。

2022年4月、7月，宜春市上高生态环境局出具《专项证明》，认为发行人虽然存在未批先建、未验先投情形，但发行人已经完成整改，发行人前述行为不构成重大违法行为。

2022年2月，上高县工业和信息化局出具的《专项证明》，发行人虽然存在未依法将项目信息告知备案机关即开工建设的情况，但发行人对前述行为已经进行了整改，履行了补办手续，没有造成危害后果，发行人前述行为不构成重大违法违规行为，也不会予以处罚。

报告期内，发行人未发生环境污染事件，发行人上述违法行为未导致严重环境污染、重大人员伤亡以及社会恶劣影响，上高县生态环境局出具证明确认发行人报告期内未发生环境污染事故，未收到关于金利隆违法方面的举报投诉，不存在收到环境行政处罚的情况。

综上，发行人上述行为已完成整改，并未造成危害后果，发行人上述事宜不构成重大违法违规行为，不会影响发行人生产经营，不构成本次上市的实质障碍。

（三）报告期内，公司环保设备正常运行，环保投资与处理公司生产经营的污染物相匹配

1、环保设备运行情况

截至2022年6月末，发行人环保设备明细如下：

设备名称	安装地点	使用目的	处理方式	是否正常运行
废气净化一体机 1#-6#、10#	硫化车间	吸收中和硫化 化废气	臭氧氧化、喷淋吸收	正常
废气净化一体机 7#	准备二车间	吸收中和出 型废气		正常
废气净化一体机 8#	磷化线	吸收中和磷 化废气		正常
废气净化一体机 9#	翻炼车间	吸收中和前 段废气		正常
EPA 高效净化一体 机	磷化线	吸附、处理有 机废气	吸附、浓缩、气体解析、 催化热解	正常
酸洗磷化循环水处 理	磷化线	处理磷化废 水污染物	PH 中和、絮凝沉淀	正常
循环水处理一体机	硫化一车间	处理喷淋塔 中循环废水	混凝沉淀	正常
循环水处理一体机	硫化六车间			正常

设备名称	安装地点	使用目的	处理方式	是否正常运行
循环水处理一体机	塑炼车间			正常
综合水处理站	厂区西南角	处理生活用水	生化处理、膜过滤、氯化消毒	正常

发行人按照环保相关要求对废气、废水及固废的排放均配置了相应的环保设备，环保设备均正常运行，处理能力符合环评要求。报告期内，未发生因环境污染而受到环保部门处罚的情形。

2、环保投资与处理公司生产经营的污染物相匹配

报告期内，发行人环保投资和费用成本支出情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
环保设备投入	-	55.75	0.71	-
日常环保费用	11.51	27.05	31.71	19.00
其中：危废处置费用	4.85	12.75	18.13	10.40
环保材料费用	5.44	13.93	13.58	8.60
环保检测及环评费用	27.50	27.06	3.10	1.58
合计	39.01	109.87	35.53	20.58

发行人不属于高污染、高排放企业，不属于环保主管部门认定的重点排污单位，污染物产生较少。

报告期内，发行人环保设备投入主要包括环保设备的采购、安装和维护等。发行人生产经营所需环保设备已于报告期前配置到位，处理能力已能满足日常生产所需，因此报告期内设备投入较少。2021年度环保设备投入相对较高，主要系发行人为加强磷化废水处理效果，更换了一套磷化生产污水处理系统。

发行人日常环保费用主要包括各类污水处理药剂、过滤材料等环保材料及危废处置费用。报告期内，随着发行人产品产量增加，环保材料的用量相应增加，危废处置费用先增后减，主要系2021年起发行人进行生产线技术改造，改进混炼、芯金处理、磷化废水处理等危废产生的主要环节相关设备及技术工艺，减少了危废产生量所致。

发行人环保检测及环评费用主要为环保检测、建设项目环评报告等阶段性环保投入，与发行人生产经营产生的污染物无匹配关系。

综上，报告期内发行人环保投资和费用成本支出情况与处理公司生产经营所产生的污染匹配。

二、模拟测算社保和公积金补缴金额对成本和利润的影响，如被有权机关要求补缴是否对发行人经营业绩产生不利影响

对于报告期内存在的未严格按照相关法律法规缴纳社保及住房公积金的情况，参考发行人缴纳标准，模拟测算如被要求补缴对发行人的影响如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
社保公积金应缴未缴金额	126.80	223.97	263.88	452.65
利润总额	5,592.45	7,052.54	8,731.84	5,360.28
社保公积金应缴未缴金额占利润总额的比例	2.27%	3.18%	3.02%	8.44%

注：测算应缴未缴金额时仅剔除退休返聘和超龄人员的情况，已缴纳新农合、新农保以及新入职尚未办理手续等情况均包含在应缴未缴范围内。

经测算，发行人如被有权机关要求补缴社保和公积金，对发行人成本和利润的影响较小，不会对发行人业绩产生不利影响。此外，发行人实际控制人亦作出承诺：“如因公司及其控股子公司在本次发行上市前违反社会保险、住房公积金相关法律、法规、政策规定，未及时、足额为全体员工缴纳各项社会保险及住房公积金，导致公司被行政主管部门要求补缴社会保险金或住房公积金，或者被行政主管部门进行处罚，或者有关人员向公司及其子公司追索，本人将全额承担该部分补缴、被处罚或被追索的支出及费用，且在承担前述费用后不向公司及其子公司追偿，保证公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

三、说明报告期内产品质量是否符合国家相关规定，是否存在质量抽查不合格、产品召回等情形，或因产品质量问题受到主管机关处罚、调查或媒体报道，是否存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼

（一）报告期内，发行人产品质量符合国家规定，不存在质量抽查不合格、产品召回等情形

公司一贯重视产品质量，在生产过程中进行严格的质量检验和监督管理，保证产品的质量稳定。公司已建立了完善的产品质量管理体系，并通过了质量管理体系认证，符合 GB/T19001-2016/ISO9001:2015 标准。报告期内公司产品质量符

合国家规定，不存在质量抽查不合格、产品召回等情况。

(二) 报告期内产品质量问题未受到主管机关处罚、调查或媒体报道，不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼

报告期内，发行人不存在因产品质量问题受到主管机关处罚、调查或媒体报道，不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼。

2022年7月13日，上高县市场监督管理局出具的证明，确认发行人及其子公司自2019年1月1日至今不存在因违反法律、法规及规范性文件而受到该局行政处罚的情形。

四、说明报告期内是否发生过安全生产事故，是否因安全生产受到相关部门处罚，是否存在安全生产问题造成的重大诉讼或纠纷，是否受到相关部门对其安全生产的调查及处理结果

报告期内，发行人未发生过安全生产事故，未因安全生产受到相关部门处罚，不存在安全生产问题造成的重大诉讼或纠纷，未受到相关部门对其安全生产的调查。

2022年7月11日，上高县应急管理局出具《证明》，确认发行人及其子公司自2019年1月1日至今能严格遵守安全生产方面的有关法律法规进行生产经营，未发生安全生产事故，未受到该局的行政处罚。

五、说明报告期内是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

报告期内，发行人制定了《反商业贿赂管理办法》《财务支出审批制度》《货币资金管理制度》《员工手册》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》等防止商业贿赂的系列内部控制管理制度，对发行人财务及业务行为进行规范，从销售、收款、资金审批、费用报销等方面采取措施，防范商业贿赂行为的出现。

发行人股东、董事、监事、高级管理人员及其相关员工签署了《反商业贿赂声明和承诺函》，承诺其将严格遵守法律法规关于禁止商业贿赂行为的规定，进行正当商业往来，绝不实施任何商业贿赂行为，拒绝任何索贿和介绍贿赂行为，

否则发行人有权解除劳动关系，自愿承担一切由此引起的法律后果，并赔偿公司因此遭受的所有损失。

根据发行人所在地市场监督管理部门和人民法院、公安部门出具无犯罪记录证明文件，发行人董事、监事、高级管理人员个人征信报告以及中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道信息显示，报告期内，发行人及其股东、董事、高级管理人员、关键员工等在业务活动中不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

综上，报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，发行人股东、董事、监事、高级管理人员、关键员工等在发行人业务活动中不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

六、说明是否已取得从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证等；即将临期的资质认证是否存在续期障碍，对发行人生产经营的影响。

(一) 从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证

发行人及其子公司、民办非企业单位取得的经营资质如下：

序号	持证主体	证照名称	编号	证照内容	核发单位	有效期至
1	发行人	排污许可证	91360923 74850166 5E001W	轮胎制造，锅炉	宜春市上高生态环境局	2020.07.03 至 2023.07.12
		高新技术企业证书	GR20203 6000961	--	江西省科学技术厅、江西省财政厅、国家税务总局江西省税务局	2020.9.14 至 2023.9.13
		环境管理体系认证证书	00522E28 37R0M	GB/T24001-2016/I SO14001:2015 橡胶履带的生产	中国船级社质量认证有限公司	2022.08.16 至 2025.08.15
		质量管理体系认证证书	00220Q25 420R0M	GB/T19001-2016/I SO9001:2015 橡胶履带的设计和开发及生产	方圆标志认证集团有限公司	2020.10.26 至 2023.10.25

序号	持证主体	证照名称	编号	证照内容	核发单位	有效期至
		质量管理体系认证证书	00522Q2836R0M	GB/T19001-2016/ISO9001:2015 橡胶履带的生产	中国船级社质量认证有限公司	2022.08.16 至 2025.08.15
		职业健康安全管理体系认证证书	00522S1965R0M	建立的职业健康安全管理体系符合标准：GB/T45001-2020/ISO45001:2018;对下述范围的职业健康安全管理体系有效：橡胶履带的生产	中国船级社质量认证有限公司	2022.06.16 至 2025.06.15
		对外贸易经营者备案登记表	02407269	--	对外贸易经营者备案登记机关（江西上高）	备案日期：2021.01.27
		报关单位注册登记证书/进出口货物收发货人备案回执	3608960296	海关进出口货物收发货人	中华人民共和国宜春海关	2003.12.17 至 2068.07.31
		两化融合管理体系评定证书	AIIITRE-0221IIIM S0429901	与 A 级新型能力对应等级的量化融合管理体系符合《信息化和工业化融合管理体系要求》（GB/T23001-2017）以及 T/AIIITRE10003-2020《信息化和工业化融合管理体系新型能力分级要求》	中国船级社质量认证有限公司	2021.11.20 至 2024.11.19
		安全生产标准化证书	赣（宜）AQBQG III2021000156	安全生产标准化三级企业（橡胶零件制造）	宜春市应急管理局	2021.11.25 至 2024 年 11 月
2	金利隆进出口	对外贸易经营者备案登记表	02393177	--	对外贸易经营者备案登记机关（江西上高）	备案日期：2016.07.28

序号	持证主体	证照名称	编号	证照内容	核发单位	有效期至
		自理报检单位备案登记证明书	3605600287	--	宜春出入境检验检疫局	发证日期：2007.02.13
3	金利隆技能培训学校	民办学校办学许可证	人社民1360923700015	职业技能培训	上高县人力资源和社会保障局	2021.9.30至2024.9.30

除对外贸易业务和排放污染物所涉及行政许可或备案外，发行人的生产经营不需要取得除《营业执照》外的其他特殊行政许可、备案、注册或者认证。

综上，公司及其子公司、民办非企业单位均已取得从事生产经营活动所必须的全部行政许可、备案、注册或者认证。

（二）即将临期的资质认证是否存在续期障碍，对发行人生产经营的影响

除环境管理体系认证证书外，公司及其子公司、民办非企业单位目前持有的经营资质证书均有效存续。公司原持有的环境管理体系认证证书于2022年7月7日到期，公司于2022年8月16日换领了新的环境管理体系认证证书，其有效期至2025年8月15日。由于环境管理体系认证并非属于生产资质认证，且已换发新证，因此不会对发行人生产经营产生影响。

【保荐机构、发行人律师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行以下核查程序：

- 1、取得发行人及子公司安全生产主管部门、市场监督主管部门、环保主管部门等主管机关出具的证明文件，并对前述主管单位进行了访谈；
- 2、查阅了发行人项目备案、环境影响报告书、环评批复、竣工环保验收、排污许可证等相关文件；详细了解生产项目的工艺流程和产生的相关废弃物；
- 3、检索了国家环境保护相关的法律法规和《行政处罚法》；
- 4、查阅了发行人大额环保投入和费用支出的合同及支付凭证、环保设备清单；

- 5、对发行人的生产场所进行了实地走访，检查环保设备实际运行情况；
- 6、对发行人环保部门负责人进行了访谈；
- 7、获取了实际控制人关于环保事项出具的承诺函；
- 8、查阅发行人的营业外支出明细，确认是否存在相关纠纷或者行政处罚情形；
- 9、查询发行人安全生产主管部门、市场监督主管部门、生态环境局等政府部门官网、裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，确认是否存在相关纠纷或者行政处罚情形；
- 10、取得并查阅了发行人及其子公司员工花名册及员工工资表，核查报告期内发行人及其子公司正式员工人数、年龄、入职时间及员工工资等信息；
- 11、取得并查阅了发行人及其子公司报告期内的社保及公积金的缴纳明细，了解报告期内发行人及其子公司员工社保、公积金缴纳金额、缴纳人数，分析报告期内发行人是否存在未为员工缴纳社保公积金的情况，并核查报告期内社保、公积金欠缴人数、测算如被要求补缴对成本和利润的影响；
- 12、查阅发行人报告期内退换货情况表；
- 13、查阅发行人主要客户的访谈笔录，确认是否存在产品质量纠纷或者争议；
- 14、查阅发行人的质量管理体系认证文件和相关国家标准文件及其发行人安全生产、环境保护等内控制度，并访谈了发行人生产部门和质检部门及环保部门负责人，了解发行人的产品质量管理、安全生产及其环境保护情况；
- 15、查阅发行人及子公司、民办非企业单位在报告期内有效的相关资质证书；
- 16、查阅发行人制定的《反商业贿赂管理办法》《财务支出审批制度》《货币资金管理制度》《员工手册》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》等公司治理制度文件；
- 17、查阅董事、监事、高级管理人员的无犯罪证明、个人征信记录及其出具的《反商业贿赂声明和承诺函》，取得发行人股东出具的不存在商业贿赂的确认函；

18、取得发行人就相关事项出具的书面说明。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人由于保证产品交付，对相关法律法规认识不足、理解不到位等原因存在未进行环保验收即开始生产经营、未履行项目备案及环评手续即开工建设的情形，该种情形已经完成整改，不构成重大违法违规行为，不会对发行人生产经营造成不利影响；

2、发行人按照环保要求配置了环保设备，环保设备运行正常，处理能力能够满足环评要求，报告期内未发生因环境污染而受到环保部门处罚的情形；

3、报告期内，发行人环保投资和费用成本支出与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；

4、经模拟测算应补缴的社保和公积金对发行人成本和利润影响较小，如被有权机关要求补缴不会对发行人经营业绩产生不利影响；

5、报告期内发行人产品质量符合国家相关规定，不存在质量抽查不合格、产品召回等情形，未因产品质量问题受到主管机关处罚、调查或媒体报道，亦不存在因产品质量问题引发的纠纷或诉讼；

6、报告期内发行人未发生过安全生产事故，未因安全生产受到相关部门处罚，不存在安全生产问题造成的重大诉讼或纠纷，亦未受到相关部门对发行人安全生产的调查处理；

7、报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、监事、高级管理人员、关键员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形；

8、发行人已取得从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证，原持有的环境管理体系认证证书于 2022 年 7 月 7 日到期，发行人已于 2022 年 8 月 16 日换领了新的环境管理体系认证证书，其有效期至 2025 年 8 月 15 日，因此不会对发行人生产经营产生影响。

12.关于培训学校

申报材料显示：2021年12月发行人设立金利隆技能培训学校，主要为发行人员工提供技能培训。

请发行人：

(1) 说明金利隆技能培训学校的历史沿革，设立程序是否完整合规，设立背景与必要性，与发行人主营业务之间的关系。

(2) 说明金利隆技能培训学校是否属于营利性民办学校，如是，说明取得营利性办学资质的具体情况，营业执照证载的经营范围中是否明确包括营利性办学相关内容；如否，说明将非营利性民办学校纳入上市主体是否符合《公司法》《民办教育促进法》及当地地方法规的规定。

(3) 说明金利隆技能培训学校是否符合国家产业政策要求，是否具备从事教育业务的全部必备生产经营资质和认证，办学过程是否符合《民办教育促进法》的规定，是否涉及实施义务教育或学前教育，是否存在超资质经营的情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明金利隆技能培训学校的历史沿革，设立程序是否完整合规，设立背景与必要性，与发行人主营业务之间的关系。

(一) 金利隆技能培训学校的历史沿革，设立程序是否完整合规

金利隆技能培训学校成立于2021年11月，系由发行人作为举办人出资设立的民办非企业单位，开办资金为20万元。自设立至今，未发生变更。

根据《民办教育促进法》《民办学校分类登记实施细则》的相关规定，金利隆技能培训学校的已履行了必要的设立审批程序，具体情况如下：

法律法规	设立规定	履行情况
《民办教育促进法》	第十条：举办民办学校的社会组织，应当具有法人资格	发行人为金利隆技能培训学校的举办人，具有法人资格
	第十二条：举办实施以职业技能为主的职业资格培训、职业技能培训的民办学	2021年9月30日，金利隆技能培训学校取得上高县人力资源和社

法律法规	设立规定	履行情况
	校，由县级以上人民政府人力资源社会保障行政部门按照国家规定的权限审批，并抄送同级教育行政部门备案。 第十八条：审批机关对批准正式设立的民办学校发给办学许可证。	会保障局核发的《民办学校办学许可证》（人社民 1260923700015号）
	第十九条：民办学校取得办学许可证后，进行法人登记，登记机关应当依法予以办理。	2021年12月11日，金利隆技能培训学校准予登记设立，并取得了上高县民政局核发的统一社会信用代码为 52360923MJD1980568的《民办非企业单位登记证书》（法人）
《民办学校分类登记实施细则》	第七条：正式批准设立的非营利性民办学校，符合《民办非企业单位登记管理暂行条例》等民办非企业单位登记管理有关规定的到民政部门登记为民办非企业单位。	

综上，金利隆技能培训学校设立程序完整合规。

（二）设立背景与必要性，与发行人主营业务之间的关系

根据《关于印发关于全面推行中国特色企业新型学徒制加强技能人才培养的指导意见》（人社部发〔2021〕39号）的通知：“以满足培育壮大发展新动能、促进产业转型升级和提高企业竞争力为根本，以产教融合、校企合作为重要手段，持续实施职业技能提升行动，面向企业全面推行新型学徒制培训，创新中国特色技能人才培养模式，进一步扩大技能人才培养规模”。

根据《江西省人力资源和社会保障厅、江西省财政厅关于全面推行企业新型学徒制的实施意见》（赣人社发〔2019〕33号）《宜春市人力资源和社会保障局、宜春市财政局关于全面推行企业新型学徒制的通知》（宜人社字〔2019〕99号）的通知：“企业新型学徒制培养目标由企业结合岗位需求确定，以培养符合企业岗位需求的中、高级技术工人为主。按照政府引导、企业为主、院校参与的原则，遴选当地重点产业和企业，全面推行以‘招工即招生、入企即入校、企校双师联合培养’为主要内容的企业新型学徒制，通过完善企业新型学徒制的政策措施，构建企校深度融合的培训体系，组织企业技能岗位新招用和新转岗人员参加企业新型学徒制培训，促进企业技能人才培养，壮大发展产业工人队伍。”

金利隆技能培训学校系根据相关文件指导意见设立，以“招工即招生、入企即入校”为宗旨，为进一步提高发行人员工职业技能，通过导师带徒方式帮助学徒逐步掌握并不断提升技能水平和职业素养，使学徒能够达到职业技能标准和岗位要求，具备从事相应技能岗位工作的能力。

金利隆技能学校的设立，既符合当前国家政策的要求，又能够提高发行人员工的基本劳动素质，将橡胶制品行业的知识、经验与公司经营理念结合，进一步建立和规范管理制度、人才培养机制和科学的创新激励措施，有助于员工更加专业、系统地了解工作职责及行业文化，作出更为清晰、长远的职业规划，有利于员工素质的整体提升及服务的标准化。在发行人品牌建设、人才培养、技能培训方面起到了较为积极的作用，有利于推动发行人主营业务的发展，进一步响应国家对职业技能升级的推动工作。

二、说明金利隆技能培训学校是否属于营利性民办学校，如是，说明取得营利性办学资质的具体情况，营业执照证载的经营范围中是否明确包括营利性办学相关内容；如否，说明将非营利性民办学校纳入上市主体是否符合《公司法》《民办教育促进法》及当地地方法规的规定。

（一）金利隆技能培训学校属于非营利性民办学校

根据《民办教育促进法》的相关规定，民办学校的举办者可以自主选择设立非营利性或者营利性民办学校；举办实施以职业技能为主的职业资格培训、职业技能培训的民办学校首先应在县级以上人民政府人力资源社会保障行政部门审批并取得办学许可证；根据《民办学校分类登记实施细则》的相关规定，正式批准设立的非营利性民办学校，符合《民办非企业单位登记管理暂行条例》等民办非企业单位登记管理有关规定的到民政部门登记为民办非企业单位。

同时，根据《金利隆技能培训学校章程》规定：“本单位的性质是非营利性社会服务活动的社会组织。”

综上所述，金利隆技能培训学校持有现行有效的《民办学校办学许可证》（人社民 1260923700015 号）《民办非企业单位登记证书》（52360923MJD1980568），属于以职业技能培训为主的非营利性民办学校。

（二）将非营利性民办学校纳入上市主体符合《公司法》《民办教育促进法》及当地地方法规的规定

金利隆技能培训学校系根据《民办教育促进法》《民办学校分类登记实施细则》《江西省民办教育促进条例》《江西省民办学校分类登记实施办法》等相关法律法规依法设立的非营利性民办学校，具有法人资格，并取得上高县人力资源

和社会保障局核发的《民办学校办学许可证》和上高县民政局核发的《民办非企业单位登记证书》。

根据《公司法》《民办教育促进法》《江西省民办教育促进条例》《江西省民办学校分类登记实施办法》等相关法律法规规定，并未对非营利性民办学校纳入公司或上市主体做出禁止性的规定。因此，将非营利性民办学校纳入发行人符合《公司法》《民办教育促进法》及当地地方法规的规定。

此外，上市公司中亦存在将非营利性机构纳入合并报表范围的情形，如中芯国际（688981.SH）将下属非营利性机构上海市民办中芯学校、北京市中芯学校纳入合并报表范围；香雪制药（300147.SZ）将下属非营利性机构广东省凉茶博物馆纳入合并报表范围。由此可见，发行人将非营利性机构纳入合并报表范围亦符合上市公司对非营利性机构并表的会计处理。

三、说明金利隆技能培训学校是否符合国家产业政策要求，是否具备从事教育业务的全部必备生产经营资质和认证，办学过程是否符合《民办教育促进法》的规定，是否涉及实施义务教育或学前教育，是否存在超资质经营的情况。

（一）金利隆技能培训学校符合国家产业政策要求

具体内容详见本题回复之“一/（二）设立背景与必要性，与发行人主营业务之间的关系”。

（二）金利隆技能培训学校具备从事教育业务的全部必备生产经营资质和认证，办学过程符合《民办教育促进法》的规定

如前所述，金利隆技能培训学校系根据相关法律法规依法设立，并取得上高县人力资源和社会保障局核发的《民办学校办学许可证》和上高县民政局核发的《民办非企业单位登记证书》，具备从事教育业务的全部必备生产经营资质和认证，办学过程符合《民办教育促进法》的规定。

（三）不涉及实施义务教育或学前教育，不存在超资质经营的情况。

根据上高县人力资源和社会保障局核发的《民办学校办学许可证》，金利隆技能培训学校办学类型为职业技能培训，不涉及实施义务教育或学前教育，设立以来亦未从事义务教育或学前教育。

金利隆技能培训学校系为提升发行人员工职业技能，未对外开展其他教育培训业务。根据上高县人力资源与社会保障局出具的证明显示：“金利隆技能培训学校（以下简称“金利隆学校”）自2021年12月11日成立至今依法办理了登记手续，设立程序完整合规。金利隆学校符合国家相关产业政策，严格遵守国家职业教育方面的法律法规，按照《民办教育促进法》《江西省民办教育促进条例》《技工学校工作规定》等相关法律、法规的要求规范运作，不存在超资质经营等违法行为，也未受到过任何的行政处罚。”

综上所述，金利隆技能培训学校不存在超资质经营的情况。

【保荐机构、发行人律师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下主要核查程序：

- 1、查阅金利隆技能培训学校的《民办非企业单位登记证书》《学校章程》《民办学校办学许可证》《验资报告》等设立相关资料；
- 2、查阅上高县人力资源和社会保障局出具的证明，核查金利隆技能培训学校设立经营的合法合规性；
- 3、查阅《民办教育促进法》《民办教育促进法实施条例》《江西省民办教育促进条例》《江西省民办学校分类登记实施办法》等相关规定，核查将金利隆技能培训学校纳入发行人主体范围是否符合相关规定；
- 4、核查金利隆技能培训学校自设立以来的银行账户资金流水；
- 5、查阅发行人、金利隆技能培训学校出具的书面说明；
- 6、查阅《江西省人力资源和社会保障厅、江西省财政厅关于全面推行企业新型学徒制的实施意见》（赣人社发〔2019〕33号）以及《宜春市人力资源和社会保障局、宜春市财政局关于全面推行企业新型学徒制的通知》，核查设立背景。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、金利隆技能培训学校依法取得了《民办学校办学许可证》《民办非企业

单位登记证书》，设立程序完整合规；金利隆技能培训学校旨在提高员工的职业技能和整体素质，将在发行人品牌建设、人才培养、技能培训方面起到较为积极的作用，有利于推动发行人主营业务的发展；

2、金利隆技能培训学校属于非营利性民办学校，将其纳入上市主体符合《公司法》《民办教育促进法》及当地地方法规的规定；

3、金利隆技能培训学校符合国家产业政策要求，具备从事教育业务的全部必备生产经营资质和认证，办学过程符合《民办教育促进法》的规定，不涉及实施义务教育或学前教育，亦不存在超资质经营的情况。

13.关于募投项目

申报材料显示：

(1) 发行人现有产能为 465,696 条/年，本次募集资金拟投向“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”、“营销及服务网络建设项目”。其中，“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”选址于江西省宜春市上高县科技工业园，项目用地拟通过出让方式取得。截至 2022 年 6 月 20 日，相关土地使用权证正在办理中。

(2) 本次募集 15,000.00 万元用于补充流动资金。2021 年末发行人货币资金余额为 9,400 万元。

请发行人：

(1) 结合账面可用货币资金、资产负债情况、现金流变动、大额资本支出、可用融资渠道等说明补充流动资金的必要性。

(2) 说明新增产能的客户储备情况，结合宏观市场环境、下游市场需要、行业竞争态势、市场开拓、主要客户扩产计划、新客户开拓、建设期成本投入等情况，分析本次募投项目实施的必要性及合理性，募投项目新增产品对应客户与发行人向客户销售规模的匹配性，是否存在新增产能无法消化的风险。

(3) 结合经营情况、财务状况、现有分公司数量及地域覆盖情况、业务发展目标、区域市场竞争情况等进一步说明营销及服务网络建设项目的必要性和合理性，是否与市场需求变化匹配，是否与发行人现有业务存在协同效应。

(4) 说明“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”土地使用权证办理进展，预计取得时间，是否存在实质性障碍及对本次募投项目建设的影响；结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性，是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师就问题（1）发表明确意见，请发行人律师就问题（4）发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合账面可用货币资金、资产负债情况、现金流变动、大额资本支出、可用融资渠道等说明补充流动资金的必要性。

（一）可支配货币资金较经营所需相对紧张

截至 2022 年 6 月 30 日，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日
货币资金余额	13,080.40
其中：受限资金余额（主要为票据保证金）	6,354.22
可自由支配货币资金	6,726.18

截至报告期末，公司可自由支配的货币资金为 6,726.18 万元，将主要用于维持日常生产经营、资金周转需要、偿还银行借款等。2022 年 1-6 月，公司经营性现金支出情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	每月平均金额
购买商品、接受劳务支付的现金	32,288.04	5,381.34
支付给职工以及为职工支付的现金	4,070.37	678.40
支付的各项税费	2,536.33	422.72
支付其他与经营活动有关的现金	2,481.66	413.61
小计	41,376.40	6,896.07

公司报告期末可自由支配的货币资金略低于平均每月需要支付的现金，未来随着募投项目建设投产，经营规模将进一步扩大。

此外，保持充足的货币资金能够增强公司经营稳定性和抗风险能力。公司主要原材料或其上游均为大宗商品，价格波动频繁且幅度较大，保持足够的资金能够灵活地根据市场形势适时进行材料储备，以降低材料价格波动对公司经营业绩的影响。因此，本次募投项目补充流动资金具有必要性。

（二）资产负债率水平显著高于同行业可比公司

报告期各期末，公司与同行业可比公司的资产负债率情况如下：

公司名称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
元创股份	未披露	42.23%	42.93%	39.28%
发行人	52.57%	53.95%	64.64%	52.87%

整体来看，公司资产负债率高于同行业可比公司，若再利用银行授信进行借款补充流动资金，将进一步提高公司的资产负债率水平，增加公司的财务风险，不利于公司的长远健康发展，因此本次募投项目补充流动资金具有必要性。

（三）现金流入难以满足未来市场开拓需求

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 9,459.45 万元、3,592.89 万元、3,565.19 万元和 4,651.11 万元，收益质量较好。但由于营运资金占用较高，近两年经营活动现金流量净额低于当期净利润。随着公司业务规模的不断提升，特别是未来大力开拓主机厂业务，对营运资金也将会提出更高的要求，因此本次募集资金补充流动资金具有必要性。

（四）大额资本支出需求较大

截至 2022 年 6 月 30 日，公司大额资本支出预算情况如下：

项目	金额（万元）
新设备购置	2,749.94
新建厂房、仓库等	2,350.00
厂区维护翻新	750.00
募投项目土地款项	712.00
合计	6,561.94

目前来看，公司短期资金投资需求相对较大，将在一定程度上占用日常营运资金，因此补充流动资金存在必要性。

（五）可用融资渠道单一

发行人可用融资渠道主要为银行借款。截至 2022 年 6 月 30 日，公司取得的综合授信额度为 12,700.00 万元，已使用的授信额度 11,400.00 万元，剩余授信额度 1,300.00 万元。通过银行授信方式难以满足未来工程建设投入、日常运营资金需求及其他相关费用，本次补充流动资金有助于缓解公司运营资金压力，降低财务成本。

综上所述，公司可用融资渠道以银行借款为主，未来短期大额资本支出及长期生产经营的资金需求较大，公司通过募投项目补充流动资金具有必要性。

二、说明新增产能的客户储备情况，结合宏观市场环境、下游市场需要、行业竞争态势、市场开拓、主要客户扩产计划、新客户开拓、建设期成本投入等情况，分析本次募投项目实施的必要性及合理性，募投项目新增产品对应客户与发行人向客户销售规模的匹配性，是否存在新增产能无法消化的风险。

（一）说明新增产能的客户储备情况

公司深耕橡胶履带行业多年，凭借持续的研发创新、稳定且高品质的产品、及时的订单交付能力、快速响应的客户服务，在行业内树立了较高的品牌知名度和影响力，积累了众多国内外优质客户资源。公司下游客户包括杭州胜驰、美国 KTSU AMERICA LLC、加拿大 TROJAN、意大利 USCO SPA 等国内外机械配件贸易商，以及星光农机、中联重科、沃得农机、德国科乐收、英国杰西博等知名主机厂客户，同时与洋马集团、三一重工等知名主机厂正在洽谈产品配套合作。报告期内，主要客户销售收入呈现较高比例的增长，在手订单充足，客户群体不断拓展，客户资源储备丰富，未来新增产能能够有效消化。

（二）结合宏观市场环境、下游市场需要、行业竞争态势、市场开拓、主要客户扩产计划、新客户开拓、建设期成本投入等情况，分析本次募投项目实施的必要性及合理性

1、宏观市场保持增长态势

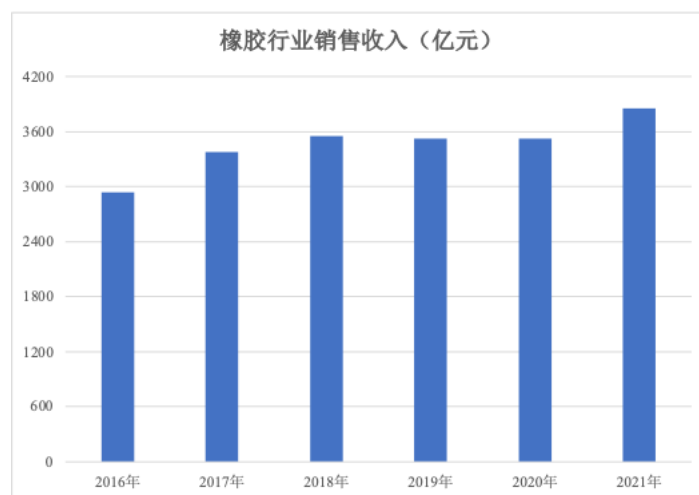
（1）橡胶制品需求的增长带动上游天然橡胶的需求和消费量上升

根据天然橡胶生产国联合会（ANRPC）发布的数据，尽管 2020 年全球经济受到新冠疫情的严重打击，但天然橡胶的需求强劲复苏，2021 年全球天然橡胶的需求量较 2020 年增长了 8.7%，产量较上年增长 1.7%；2022 年全球天然橡胶市场前景保持乐观，预计产量将增长 1.9%，达到 1,410.7 万吨，而消费量预计将增长 1.2%，达到 1,423.2 万吨。

（2）国内橡胶行业市场保持增长趋势

橡胶行业为我国现阶段力推发展的产业之一，中国橡胶工业协会发布的《橡胶行业“十四五”发展规划指导纲要》提出，“重点放在提高产品质量、自动化水平、信息化水平、生产效率、节能降耗、环境保护、产业集中度、企业竞争力和经济效益上。橡胶工业总量要保持平稳增长，继续稳固中国橡胶工业国际领先

的规模影响力和出口份额。争取在“十四五”末（2025年）进入橡胶工业强国中级阶段”。根据中国橡胶工业协会统计数据，橡胶行业销售收入除2019年及2020年受新冠疫情影响导致有所下降外，整体保持上涨趋势，2021年，橡胶行业销售收入达到3,856.11亿元，同比增长17.42%，增长态势明显。



资料来源：中国橡胶工业协会

2、下游市场需求旺盛

随着机械化作业进程的不断推进，机械车辆应用场景不断增加，对橡胶履带的需求越来越旺盛，下游市场需要情况具体详见本问询函回复之“问题1/四/（二）/2、下游行业市场空间广阔”。公司本次募投项目的实施，将迅速增加公司产能，提高产品研发、销售能力，有利于及时满足日益增长的市场需求，扩大规模优势。

3、行业竞争日益激烈

在国际市场，以普利司通、德国马牌、米其林为代表的国际大型轮胎厂商具有先发优势，技术工艺成熟、资金及研发实力雄厚，轮胎及橡胶履带全系列产品齐全，品牌优势明显，产品附加值较高，在国际市场保持着较高的市场占有率。后发企业需要依靠产品升级、研发实力和创新能力的支撑，才能满足下游市场的定制化、多样化需求，并通过扩大生产规模、自动化改造，提升生产效率和质量，降低成本，凭借可靠的产品质量、优异的产品性能和完善的客户服务，与大型跨国企业竞争，抢占市场份额。

在国内市场，我国橡胶履带行业经过多年的发展，市场格局相对稳定，少数国内生产企业产品性能质量已达到国际先进水平，以元创股份、中策永固及公

司为主的少数生产企业占据了国内大部分市场份额，实现了国产替代，并持续拓展国际市场。目前，除公司披露的募投项目建设计划以外，元创股份亦投资建设新厂区进行产能扩张及生产设备升级，中策永固母公司中策橡胶集团股份有限公司也已进入上市审核阶段，未来国内橡胶履带行业将进入快速、高质量发展的新阶段，市场竞争也会更加激烈，加速淘汰技术实力不足的落后企业，行业集中度进一步提高。

4、公司市场认可度高、客户资源丰富

公司经过近二十年的发展，凭借持续的创新能力和高质量的产品以及高效稳定的供货能力，在行业内享有较高的品牌知名度和市场认可度，公司产品曾荣获“中国驰名商标”、“江西名牌产品”、“江西省重点新产品”等多个奖项及荣誉。经过长期不断的市场开拓，公司建立了覆盖全国各大重点农业作业区域的销售和服务网络，且产品远销北美、欧洲、日韩、东南亚等众多国家及地区，积累了一批国内外优质客户资源，与大中型贸易商、知名主机厂客户建立了稳固的合作关系。

5、主要客户需求不断增长

根据主要客户访谈问卷调查，报告期各期公司前五大客户扩产计划如下所示：

客户名称	扩产计划
杭州胜驰	20%以下
KTSU AMERICA LLC	20%-50%
TROJAN	20%-50%
XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	20%-50%
星光农机	20%以下
USCO	20%以下
Midwest Equipment Sales LLC	20%-50%

由上表可见，公司主要客户均有扩大产品采购的计划，未来下游需求旺盛，具有较大的市场潜力。2022年1-6月，公司产能利用率为98.05%，处于较高水平，且在手订单充足，现有生产能力已难以充分满足客户日益增长的订单需求。

6、公司将持续开拓新客户，保证产能消化

报告期内，公司收入主要来自于售后替换市场，产品随着农机和工程机械保

有量的持续增长而保持较高的市场需求，公司现有客户订单稳定增长。除此之外，公司还在持续开拓新客户，包括替换市场和整机配套市场。募集资金到位后，随着产能的增长和资金实力的增强，公司将大力开拓整机配套市场，目前已经合作以及正在洽谈的国内外主机厂客户将成为未来产能消化的有效保障。

7、建设期成本投入较高，难以通过自身盈利积累完成项目建设

公司募投项目建设周期及成本投入概算情况如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年
年产 30 万条橡胶履带建设项目	8,754.16	8,754.16	7,503.56
研发中心建设项目	1,236.05	1,854.08	-
营销及服务网络建设项目	1,892.22	2,838.34	-
合计	11,882.43	13,446.58	7,503.56

发行人预计建设期内募集资金使用金额分别为 11,882.43 万元、13,446.58 万元和 7,503.56 万元，占 2021 年度净利润比例分别为 199.30%、225.53% 和 125.85%，发行人较难通过自身盈利积累完成募投项目投资。

综上，公司本次募投项目的建设实施符合产业政策要求和市场发展趋势，公司通过深耕主业，持续进行产品研发升级、技术工艺创新，在行业内已形成了一定的核心竞争力，积累了一批优质客户，并不断开拓新客户，随着橡胶履带产品的推广应用以及公司市场认可度的不断提升，客户订单需求日益旺盛，未来营收增长空间广阔，但目前公司流动资金不足，依靠自身盈利能力无法迅速完成新增产能建设，抢占市场先机。同时，面对国内外愈加激烈的市场竞争，下游客户对产品性能质量、设计创新能力、生产技术工艺以及客户服务水平也提出了更高的要求，通过研发中心、营销及服务网络建设，有助于公司进一步深入一线市场，切实了解客户需求，针对性地进行产品研发创新，提升研发实力，完善客户服务，增强公司的核心竞争力。因此，公司亟需通过本次募投项目建设有效扩大产能、增强研发创新能力和营销服务水平，全方位提升公司的综合实力，在未来的市场竞争中脱颖而出，本次募投项目建设具有必要性和合理性。

（三）募投项目新增产品对应客户与发行人向客户销售规模的匹配性，是否存在新增产能无法消化的风险

公司目前以贸易商销售模式为主，产品主要面向售后替换市场，占比为 95% 左右，下游农业机械、工程机械巨大的保有量为橡胶履带市场带来了广阔的市场空间。同时，公司未来也将加强与主机厂的合作，为主机厂提供产品配套服务，在整机配套市场和售后替换市场保持双向发展，公司向客户销售规模的匹配性具体详见本问询函回复之“问题 14/三/（一）区分内、外销市场，分析工程履带、农机履带收入波动与下游市场需求变化的匹配情况、市场占有率情况及发行人的竞争优势，营业收入增长是否具有可持续性”。报告期内，公司主营业务收入及产品销量不断增长，产能利用率及产销率均已处于较高水平，在手订单充足，下游市场规模庞大，预计未来仍将维持较高的产能利用率和产销率，新增产品对应客户与发行人向客户的销售规模匹配。

受产能瓶颈限制，公司收入规模已无法进一步迅速扩张，考虑到当前旺盛的客户端需求和广阔的市场空间，公司凭借持续的研发创新、稳定且高品质的产品、及时的订单交付能力、快速响应的客户服务等竞争优势和知名度较高的行业地位，能够较好地消化募投项目新增产能，新增产能无法消化的风险较低。公司新增产能无法消化的风险已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（二）募集资金投资项目市场拓展不及预期及新增折旧、摊销费用较大的风险”中披露。

三、结合经营情况、财务状况、现有分公司数量及地域覆盖情况、业务发展目标、区域市场竞争情况等进一步说明营销及服务网络建设项目的必要性和合理性，是否与市场需求变化匹配，是否与发行人现有业务存在协同效应。

（一）公司经营情况

2019-2021 年，公司经营业绩持续增长，实现主营业务收入 58,660.01 万元、70,151.51 万元和 76,463.75 万元，复合增长率为 14.17%，保持较快的增长速度。公司目前处于高速成长阶段，需要及时升级完善现有的营销网络，提升重点销售区域客户服务能力，为公司业务的进一步发展提供营销服务支持。

（二）财务状况

报告期各期末，公司合并口径资产负债率分别为 52.87%、64.64%、53.95% 和 52.57%。近年来业务发展较快，营运资金占用、银行短期借款等相应增加导致负债规模较大，若利用自有资金或银行借款进行营销及服务网络建设项目，则可能进一步增加公司负债水平，增加公司的经营风险，不利于公司稳定发展，因此通过募集资金用于营销及服务网络建设项目，符合公司当前的实际财务状况。

（三）现有营销网络地域覆盖、区域市场竞争情况及建设项目协同效应

目前公司在国内主要销售区域已设立了 7 个中心库，按照就近原则向华东、华中、华南、西南等主要区域市场配货，库存不足时由公司销售总部根据产品库存情况统一调度。

农忙时节是橡胶履带的销售旺季，农机作业有严格的时效性限制，因此对配件维修更换的及时性要求极高，对生产企业的物流配送能力提出了较高的要求。由于现有中心库场地及人员配置受限，仅能用于存放少量通用规格的产品作为旺季备货，无法充分保证供货及时性和有效开展区域营销服务。通过本次项目建设，公司在公司本部设立营销总部，在合肥、淮安、长沙、武汉四个地区设立区域营销网点，覆盖华东、华中等主要农业种植区域，提供产品展示平台，并增加库存容量、兼具仓储及物流功能，满足各区域大批量的产品需求，保证供货及时性。同时配置营销、管理人员，推动建立区域售前咨询、售中技术交流及售后服务，快速响应、深度服务重点区域客户。因此通过募集资金建设自有营销网点，能够提高公司的综合服务能力和客户开拓能力，推动公司业务进一步发展，与现有业务具有协同性。

（四）业务发展目标及市场需求变化情况

公司以“做全球装备履带一流供应商”为目标，凭借持续的研发创新、先进的生产体系、稳定且高品质的产品、快速响应的客户服务，在国内市场已树立了较高的品牌知名度和影响力。随着机械化作业进程的不断推进，机械车辆应用场景不断增加，对橡胶履带的需求越来越旺盛，根据 QYResearch 预测，2027 年全球橡胶履带市场规模将达到 25.83 亿美元，市场空间广阔。通过本项目的建设，公司将能够进一步加强与下游贸易商、终端使用者的联系，了解客户实际需求、

理解产品使用难点、展示产品研发升级成果，加大“金利隆”品牌和橡胶履带产品的市场推广和宣传力度，满足更多客户的产品需求，提升市场占有率，推动更多工况环境下“机器人”、履带式机械替代轮式机械的进一步转型升级，助力橡胶履带行业的不断发展。

综上，本次募集资金拟部分用于营销及服务网络建设项目与公司经营情况、财务状况、现有营销网络数量及覆盖地域、业务发展目标、区域市场竞争情况等因素相匹配，符合行业市场需求变化趋势，与公司现有业务具有协同效应，项目建设具有合理性与必要性。

四、说明“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”土地使用权证办理进展，预计取得时间，是否存在实质性障碍及对本次募投项目建设的影响；结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性，是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

（一）说明“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”土地使用权证办理进展，预计取得时间，是否存在实质性障碍及对本次募投项目建设的影响。

2022 年 6 月 20 日，发行人已与上高高新园区管理委员会（原为江西上高工业园区管理委员会）签订《招商项目合同》，约定发行人通过招拍挂方式取得“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”募投用地，前述募投所涉土地使用权面积为 90 亩左右。2022 年 7 月 29 日，发行人就其中 38.45 亩土地使用权出让与上高县自然资源局签订了《国有土地出让权合同》，2022 年 8 月，发行人已依法缴纳了土地出让金和相关税费。2022 年 8 月 22 日，发行人已取得编号为赣（2022）上高县不动产权第 0004583 号的上述土地的不动产权证书。

上高县自然资源局于 2022 年 9 月 5 日出具说明，确认政府相关部门正在依程序推进本次募投项目剩余意向用地的土地挂牌前期工作，预计于 2022 年 12 月可以进入挂牌程序。金利隆前述募投项目用地符合土地利用总体规划的要求，亦符合产业政策及土地政策，金利隆取得项目用地不存在实质性障碍。其将积极推动募投项目意向地块供地各项前期工作，全力协助金利隆开展意向用地竞拍工作，避免对募投项目实质性落地和项目整体进度产生重大不利影响。

发行人已出具说明，确认前述募投项目用地取得不存在实质性困难，且可替换性强，如剩余募投项目用地未按时取得，发行人将积极寻求其他募投项目用地，不会对募投项目实质性落地和项目实施整体进度产生重大不利影响。

综上，“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”土地使用权证取得不存在实质性障碍，不会对本次募投项目建设的产生不利影响。

（二）结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性，是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

1、结合项目建设内容说明实施的必要性、合理性

（1）年产 30 万条橡胶履带建设项目

发行人年产 30 万条橡胶履带建设项目拟建设新型的自动化、信息化、环保化的生产车间，引入先进的生产设备及配套设施，对橡胶履带产品进行产能扩充。本项目的实施能较好地解决公司的产能瓶颈，进一步扩大公司生产经营规模，同时提升产品的质量标准化水平，增强公司的规模效应和盈利水平。实施的必要性、合理性具体如下：

①下游市场空间广阔，客户需求日益增长

橡胶履带的使用极大地扩展了履带式机械设备的应用范围，克服了多种不利地形条件对机械作业的制约，满足了多种工况环境下机械设备的使用要求。随着新应用场景的不断扩展和履带式机械车辆保有量的不断增长，橡胶履带作为履带式工程及农业机械的重要零配件之一，在下游应用市场稳步发展的背景下，也将迎来更加广阔的市场空间。公司经过多年发展，在橡胶履带产品的研发设计、生产管理和营销服务方面有着丰富的实践经验和品牌优势，通过本项目的顺利实施，公司将有效抓住下游市场需求增长的机遇，满足日益增长的客户需求，提升产品市场占有率。

②突破公司产能瓶颈，实现公司进一步发展

近年来，公司主营业务快速发展，2019 年-2021 年公司主营业务收入分别为 58,660.01 万元、70,151.51 万元和 76,463.75 万元，复合增长率达到 14.17%，2022 年 1-6 月产品产能利用率已达到 98.04%，生产线处于高负荷运行状态。受制于

公司生产设备数量不足，现有厂区面积无法满足未来生产及仓储需要等因素，现有产能难以获得更大规模的提升，已无法有效满足日益增长的市场需求，制约了公司未来持续发展的空间。因此，公司亟需新建生产、仓储及配套办公场所，购置先进的生产设备，从而提高生产规模及解决产能瓶颈。本项目建成达产后可新增 30 万条橡胶履带生产能力，有利于缓解公司目前产能不足的状况，使得公司规模效益更加突出，进一步提升公司的盈利水平。

③生产线建设升级，实现自动化和环保化生产

国内橡胶履带企业起步较晚，与国外企业相比，生产过程的自动化、智能化水平相对有限，部分生产环节仍需要大量人工操作，同时，生产中存在一定的污染排放，随着市场竞争的加剧以及国家环保政策的日趋严格，实现自动化和环保化生产、兼顾经济效益和社会效益成为行业内企业亟需解决的问题。本项目以生产体系自动化、信息化、环保化为目标，拟引进性能更加优越的密炼机、双螺杆机、翻练密炼机、硫化机等先进生产设备，配合公司信息化管理系统的建设升级和逐步完善，将有助于提高生产线信息化和自动化水平，降低工人劳动强度、改善员工作业环境，使生产过程标准化、一体化、密封化，提升生产效率，降低生产成本，实现节能减排。同时，项目新增废气治理系统、污水处理站等环保设施，严格控制污染物排放。本项目建设将有助于推动公司新厂区生产体系自动化、信息化、环保化建设，提高清洁化生产水平，实现公司可持续发展。

（2）研发中心建设项目

发行人研发中心建设项目在公司现有的技术、产品、工艺、人才储备的基础上，结合未来市场发展的需求，构建高标准新型研发中心。通过整合公司现有科技研发力量，购置先进的检测、试验仪器设备，引进优秀技术人才等方式，进一步提升公司的研发创新能力，为公司的高质量发展提供技术保障。实施的必要性、合理性如下：

①有利于紧跟行业发展趋势，提高产品市场竞争力

随着下游行业的不断发展和技术进步，履带式机械的型号种类和应用范围也不断扩展，从而促使橡胶履带向着功能种类多样化、规格齐全化的方向发展。橡胶履带行业内生产企业通过产品升级来满足下游产品的配套需求，经过优化使用

新型橡胶配方、开发及应用新型环保材料、设计新型产品结构等多方面的产品创新，合理利用橡胶履带的不同物理特性应用到不同工况下使用的机械设备上，提升橡胶履带的使用性能和寿命。公司要保持行业竞争力，必须不断提升研发实力，紧跟行业发展趋势，根据下游市场需求及行业先进技术进行针对性、前瞻性研究，并购置先进的研发设备和检测仪器，引进专业技术人员进行技术研发。因此，本项目的顺利实施将有利于公司顺应行业发展趋势，增强技术创新能力，完善技术储备，提升公司的市场竞争力。

②有利于完善研发平台，增强公司综合实力

随着市场规模逐渐扩大，橡胶履带行业所面临的市场竞争越来越激烈，产品开发与技术创新是实现公司稳步发展的重要推动力。公司需要具备过硬的技术实力、创新能力，不断改进现有产品、研发新型产品，并进行生产工艺改进升级，快速响应并满足客户需求，才能在行业内占据优势地位。随着公司业务规模的快速扩张，公司现有研发硬件已无法满足未来公司创新发展的需要。因此，本项目通过增加研发资金投入建设研发中心，购置先进的高力值动态热机械频谱仪、核磁共振波谱仪、场发射扫描电镜、橡胶履带耐疲劳试验机等仪器设备，解决研发设备性能不足的问题，加快公司新产品、新工艺、新技术的研发及应用，以提升公司研发能力和综合竞争力。

③有助于公司吸引行业优秀人才，增强研发创新能力

公司橡胶履带产品研发设计和橡胶配方优化涉及橡胶、力学、材料学等多个学科，要求研发人员拥有相关多领域知识体系，但行业中复合型人才相对不足，依托公司研发中心的升级建设以及现有的省级企业技术中心平台，将有利于公司吸引更多优秀的技术研发人才，提高员工的综合素质，充实公司研发团队的人才储备，增强公司的研发创新能力，为公司的可持续发展奠定人才基础。

2、项目建设符合土地规划用途

根据发行人与上高高新园区管理委员会签订的《招商项目合同》，本次募投资项目用地为工业用地；根据上高县自然资源局出具的《关于江西金利隆橡胶履带股份有限公司募投资项目用地的情况说明》，本次募投资项目用地符合土地规划用途。

3、不存在变相用于房地产开发情形

本次募投项目围绕发行人主营业务展开，不涉及房地产开发，且发行人未取得房地产开发资质。同时，发行人已就本次募集资金的使用出具了《关于募集资金不用于房地产业务的承诺》，承诺将募集资金用于募投项目，不会投资于或者变相投资于房地产开发业务。

【保荐机构、申报会计师、发行人律师核查意见】

一、核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师就上述事项执行了如下核查程序：

1、取得发行人银行授信资料、银行借款合同、银行对账单、理财产品明细及投资合同等资料，并检查其是否受限或被占用；

2、查阅报告期内发行人的财务报表和审计报告、募投项目可行性分析报告、同行业可比公司公开披露的信息、行业研究报告、主要客户访谈问卷等；

3、访谈发行人高管，了解行业宏观市场环境、竞争态势、市场需求、市场及客户开拓情况等情况，分析募投项目实施的必要性、合理性及未来产能消化情况；

4、查阅了《招商项目合同》，取得了上高县自然资源局出具的《关于江西金利隆橡胶履带股份有限公司募投项目用地的情况说明》；

5、取得了发行人出具的《关于募集资金不用于房地产业务的承诺》。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、根据公司账面可用货币资金、资产负债情况、现金流变动、大额资本支出、可用融资渠道等情况分析，发行人补充流动资金具有必要性。

2、根据宏观市场环境、下游市场需要、行业竞争态势、市场开拓、主要客户扩产计划、新客户开拓、建设期成本投入等情况分析，发行人本次募投项目实施具有必要性和合理性；募投项目新增产品对应客户与发行人向客户销售规模匹配，新增产能无法消化的风险较低。

3、根据经营情况、财务状况、现有分公司数量及地域覆盖情况、业务发展目标、区域市场竞争情况等分析，发行人营销及服务网络建设项目具有必要性和合理性，与发行人现有业务存在协同效应。

4、“年产 30 万条橡胶履带建设项目”、“研发中心建设项目”土地使用权证目前正在办理，不存在实质性障碍、对本次募投项目建设不存在实质性障碍；募投项目建设具有必要性、合理性，符合土地规划用途，不存在变相用于房地产开发等情形。

14.关于主营业务收入

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人工程履带收入分别为35,587.78万元、39,949.47万元和44,059.13万元，农机履带收入分别为22,848.21万元、29,746.69万元和29,639.50万元。

(2) 报告期内，内销收入占比分别为44.25%、47.88%和47.97%，外销收入占比分别为55.75%、52.12%和52.03%。

(3) 2021年第四季度收入为21,597.82万元，占比29.14%，发行人解释称东南亚地区销售旺季为第一、四季度。

请发行人：

(1) 结合具体合同条款说明内、外销模式下的定价方式、运费承担机制、验收程序、“三包”责任、退货换、销售返利、货款结算政策，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，以客户签收单、承运司机签字记录确认收入后是否存在未通过客户验收而退货的情形，产品退换货、返利的会计处理及合规性。

(2) 说明工程履带、农机履带收入变动原因，按主要型号规格说明工程履带、农机履带细分产品的销售金额、数量、均价，变化原因及合理性；对比与竞争对手可比型号履带产品的价格差异，差异较大的，说明原因及合理性。

(3) 区分内、外销市场，分析工程履带、农机履带收入波动与下游市场需求变化的匹配情况、市场占有率情况及发行人的竞争优势，营业收入增长是否具有可持续性。

(4) 说明报告期内农机履带、工程履带收入分区域构成情况，结合客户分布、下游需求等因素分析收入区域构成的合理性及变化原因。

(5) 说明报告期各期12月份收入金额及占比、第四季度收入区域构成，结合地域特征与季节性说明第四季度收入占比较高的合理性。

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) 对发行人收入函证的具体情况、结论及依据，收入函证过程中是否发现异常情形。

回复：

【发行人说明】

一、结合具体合同条款说明内、外销模式下的定价方式、运费承担机制、验收程序、“三包”责任、退货换、销售返利、货款结算政策，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，以客户签收单、承运司机签字记录确认收入后是否存在未通过客户验收而退货的情形，产品退换货、返利的会计处理及合规性。

(一) 结合具体合同条款说明内、外销模式下的定价方式、运费承担机制、验收程序、“三包”责任、退货换、销售返利、货款结算政策，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司内、外销不同销售模式下的主要销售政策如下：

区域	业务模式	定价方式	运费承担机制	验收程序	“三包”责任	退换货	销售返利	货款结算
内销	贸易商	双方协议定价	供方承担或部分由买方承担	执行生产厂家出厂标准验收，该标准不能低于国家标准或其他标准；买方在交货后及时组织验收，如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在当日内通知卖方	以卖方三包卡为准或按照双方约定不执行“三包”责任	除产品质量问题外，未约定其他退换货条款	部分客户在销售数量达到标准后，按照合同约定给予返利	款到发货；买方出货后三十个工作日内一次性付清货款；卖方给予买方信用额度，超出信用额度的，款到发货
	主机厂		供方承担		以卖方三包卡为准或按照国家或行业及生产厂家的“三包”规定		无	供应商开出发票后次月付款
外销	FOB	双方协议定价	运至港口：公司承担 离港后海运费：客户承担	按照约定验收，品质异议须货到口岸起30天内提出，凡属数量异议，须于货到口岸起15天内提出	如买方提出索赔，凡属品质异议须于货到口岸起30天内提出，凡属数量异议，须于货到口岸起15天内提出，对所装货物所提出的任何异议，属于保险公司，轮船公司，其他有关运输机构或邮递机	除产品质量问题外，未约定其他退换货条款	无	提单后90天内付款；信保60天-90天；订单确认同时预收一定比例货款，剩余款项于发货或取得提单时支付
	CIF/CFR		公司承担					

区域	业务模式	定价方式	运费承担机制	验收程序	“三包”责任	退换货	销售返利	货款结算
					构所负责者,售方不负任何责任			

1、内、外销不同销售模式下，收入确认政策符合企业会计准则的规定

2020年1月1日以前，公司适用《企业会计准则14号-收入》对收入确认的具体条件，具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	FOB、CIF、CFR 模式	内销业务模式
1	公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方。	1、在买方指定地点交付予承运人并办理出口报关程序，货物装船后，根据《国际贸易术语解释通则》的规定，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自货物在装运港越过指定船只后转移给买方公司，买方取得了货物所有权，并从中获得全部的商业利益。 2、发行人在货物装船并得货运提单后，相关风险报酬已转移，公司对货物无管理权或控制权。	1、在买方指定地点交付后，根据合同规定，买方取得了货物所有权，并从中获得全部的商业利益。 2、买方的验收主要为数量、规格型号等形式验收，发行人在取得客户签收后，即代表客户已确认货物满足要求，相关风险报酬已转移，公司对货物无管理权或控制权。
2	企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。		
3	收入的金额能够可靠地计量。	根据合同/订单约定的价格，相关产品收入金额已确定，相关款项已收讫或预计可以收回。	
4	相关的经济利益很可能流入企业。		
5	相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。	公司使用 ERP 系统核算产品成本，成本核算方法合理有效且一贯执行，产品成本能够可靠地计量。	

2020年1月1日起，公司适用于《企业会计准则第14号-收入》（2017年修订）的收入确认政策，根据新收入准则的规定，“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入”、“在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品”。

在实施新收入准则前后，公司主要内、外销合同条款未发生变化，收入确认时点与实施旧收入准则期间保持一致。因此，公司实施新收入准则对内、外销收入确认未产生重大影响，执行新收入准则不会对公司收入确认政策造成实质变动影响。

2、产品质量保证、退换货以及信用期的约定对收入确认时点不存在重大影响

产品质量保证、退换货以及信用期的约定与企业会计准则的相关规定对比情况如下：

序号	企业会计准则规定	公司具体情形
1	产品质量保证：根据《企业会计准则第 14 号-收入》及其应用指南的相关规定，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，按照收入准则进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号-或有事项》规定进行会计处理。	根据公司与主要客户的合同约定，该质量保证不属于单项履约义务。公司已按《企业会计准则第 13 号-或有事项》规定进行了会计处理，不影响公司的收入确认政策。
2	退换货：《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。	公司报告期内的销售不存在承诺客户可以无条件进行退换货的情形，因此收入确认政策无需考虑无条件退换货政策的影响。
3	信用期：根据《企业会计准则第 14 号-收入》及其应用指南的相关规定，对于合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额（即，现销价格）确定交易价格。合同开始日，企业预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。	公司报告期内给予不同的客户一定的信用期，该结算政策不属于分期收款销售模式，不存在向客户提供融资服务的情形，对产品销售收入具体确认时点和金额没有影响。

综上所述，结合内、外销模式下的具体定价方式、运费承担机制、验收程序、“三包”责任、退换货、销售返利、货款结算政策等综合因素分析，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

（二）以客户签收单、承运司机签字记录确认收入后是否存在未通过客户验收而退货的情形

根据公司与客户签订的销售合同约定，客户验收程序主要是对产品的数量、规格型号、外观等进行验收，经验收无异议后签收确认。因此，客户签收后即表示客户已对产品完成验收程序。报告期内，不存在以客户签收单、承运司机签字记录确认收入后未通过客户验收而退货的情形。

如果因产品质量或产品在运输/领用过程中发生磕碰、外观损坏以及规格型号错误等原因，经买卖双方协商后，可以进行退换货处理。报告期内，公司退货

金额分别为 278.68 万元、349.84 万元、264.61 万元和 164.32 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.48%、0.50%、0.35%和 0.36%，退货比例较低，该退换货不属于严重的质量问题。

（三）产品退换货、返利的会计处理及合规性

1、产品退换货

报告期内，发行人不存在承诺客户可以无条件进行退换货的情形。按照《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定，“企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入”，在退换货货物收到时，冲减当期销售收入，并转回已结转的成本。发行人实际发生退换货时的会计处理方式如下：

借：主营业务收入

 应交税费-应交增值税

 贷：应收账款

借：库存商品

 贷：主营业务成本

换货时，将新发出的货物作正常销售处理，确认收入的同时结转产品成本。

2、返利

根据发行人与客户签署的销售合同，双方就返利的实现条件、计算方法等进行了具体约定。发行人于各资产负债表日根据与客户约定的返利政策计提销售返利，并按照约定于次年兑现返利时抵减应收账款。公司返利的具体会计处理方式如下：

计提返利时：

借：主营业务收入

 贷：其他应付款-返利

兑付返利时：

借：其他应付款-返利

贷：应收账款

应交税费-应交增值税（销项税额）（红字）

发行人给予客户返利的行为合法合规，具体分析如下：

类别	具体要求	合规性分析
会计处理	<p>《企业会计准则第 14 号-收入》规定：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重”。</p>	<p>发行人于各资产负债表日根据与客户约定的返利政策计提销售返利，并按照约定于次年兑现返利时抵减应收账款，符合会计准则的规定。</p>
税务处理	<p>《国家税务总局关于纳税人折扣折让行为开具红字增值税专用发票问题的通知》（国税函[2006]1279 号）规定：纳税人销售货物并向购买方开具增值税专用发票后，由于购货方在一定时期内累计购买货物达到一定数量，或者由于市场价格下降等原因，销货方给予购货方相应的价格优惠或补偿等折扣、折让行为，销货方可按现行《增值税专用发票使用规定》的有关规定开具红字增值税专用发票。</p>	<p>因发行人给予客户的返利实质上系商业折扣，兑付返利时，发行人开具增值税红字发票给客户，并据此冲减增值税销项税额，发行人返利的相关处理符合税务规定。</p>
其他法律法规	<p>《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》：“经营者销售商品，可以以明示方式给予对方折扣。经营者给予对方折扣的，必须如实入帐；经营者或者其他单位接受折扣的，必须如实入帐。本规定所称折扣，即商品购销中的让利，是指经营者在销售商品时，以明示并如实入帐的方式给予对方的价格优惠，包括支付价款时对价款总额按一定比例即时予以扣除和支付价款总额后再按一定比例予以退还两种形式。”</p> <p>《中华人民共和国反不正当竞争法》：“经营者在交易活动中，可以以明示方式向交易相对方支付折扣，或者向中间人支付佣金。经营者向交易相对方支付折扣、向中间人支付佣金的，应当如实入帐。接受折扣、佣金的经营者也应当如实入帐。”</p>	<p>1、发行人给予客户的返利，首先系以明示方式在合同中具体约定； 2、该返利属于经营者给予客户的折扣； 3、发行人已如实入账，不存在账务处理与客户实际取得返利情况不符的情形。 综上，发行人给予客户的返利不存在违反法律法规的情形。</p>

二、说明工程履带、农机履带收入变动原因，按主要型号规格说明工程履带、农机履带细分产品的销售金额、数量、均价，变化原因及合理性；对比与竞争对手可比型号履带产品的价格差异，差异较大的，说明原因及合理性。

(一) 说明工程履带、农机履带收入变动原因，按主要型号规格说明工程履带、农机履带细分产品的销售金额、数量、均价，变化原因及合理性

1、工程履带

报告期内，工程履带实现收入 35,587.78 万元、39,949.47 万元、44,059.13 万元和 30,795.14 万元（2020 年至 2022 年 6 月按照新收入准则核算，未包含海运费收入），呈逐年增长的趋势。2020 年、2021 年工程履带产品销量分别较上年增长 17.54%和 13.06%，是带动工程履带收入增长的主要原因。

报告期内，工程履带主要以带宽 200-400 以及 400-600 型号规格为主，实现销售收入 32,900.23 万元、36,058.60 万元、39,998.72 万元和 28,241.95 万元，占工程履带收入的 92.45%、90.26%、90.78%和 91.71%，具体情况如下：

单位：万元、条、元/条、%

产品系列	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
200-400	销售金额	13,250.06	58.45	19,543.65	12.65	17,349.67	10.47	15,705.59
	销售数量	90,321.00	35.78	148,271.00	8.62	136,502.00	13.20	120,585.00
	平均单价	1,467.00	11.30	1,318.10	3.70	1,271.02	-2.41	1,302.45
400-600	销售金额	14,991.89	69.21	20,455.07	9.33	18,708.93	8.81	17,194.64
	销售数量	39,479.00	45.82	60,799.00	7.66	56,472.00	10.37	51,167.00
	平均单价	3,797.43	12.87	3,364.38	1.55	3,312.96	-1.41	3,360.49
销售金额合计		28,241.95	63.98	39,998.72	10.93	36,058.60	9.60	32,900.23

注：2022 年 1-6 月销售金额、销售数量变动基于同期数据对比计算；平均单价变动基于 2021 年度数据对比计算。

由上表可见，报告期内，工程履带带宽 200-400 以及 400-600 型号规格产品实现销量 17.18 万条、19.30 万条、20.91 万条和 12.98 万条，呈逐年增长的趋势。一方面，由于工程履带主要面向城镇化率高、基础设施完备的北美、欧洲等发达国家或地区，工程机械保有量领先，新增市场及售后替换市场具有较大规模；另一方面，受国外新冠疫情影响，境外订单流入国内，外贸订单销量稳定增长。市场需求量的增加带动公司工程履带销量稳定增长。

售价方面，主要产品平均售价波动趋势基本一致，其中 2019 年至 2021 年均价波动较小，2022 年 1-6 月均价较上年度增幅较大，主要原因为受原材料价格上涨影响，公司于 2021 年逐步调整工程履带产品售价，随着以前年度在手订单的逐步交付，售价调整逐步完成致使 2022 年上半年均价增幅明显。

2、农机履带

报告期内，农机履带实现收入 22,848.21 万元、29,746.69 万元、29,639.50 万元和 13,090.16 万元（2020 年至 2022 年 6 月按照新收入准则核算，未包含海运费收入），整体稳定增长。农机履带主要以带宽 400-600 型号规格为主，实现销售收入 21,713.18 万元、27,113.33 万元、27,190.01 万元和 11,733.84 万元，占农机履带收入的 95.03%、91.15%、91.74%和 89.64%，具体情况如下：

单位：万元、条、元/条、%

产品系列	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
400-600	销售金额	11,733.84	7.84	27,190.01	0.28	27,113.33	24.87	21,713.18
	销售数量	55,568.00	-0.02	134,367.00	-11.68	152,137.00	22.11	124,587.00
	平均单价	2,111.62	4.35	2,023.56	13.54	1,782.17	2.26	1,742.81

注：2022 年 1-6 月销售金额、销售数量变动基于同期数据对比计算；平均单价变动基于 2021 年度数据对比计算。

2020 年带宽 400-600 系列产品收入较 2019 年度增加 5,400.15 万元，增幅 24.87%，主要系当期销量较上年增长 22.11%所致，而销售均价变动为 2.26%相对稳定，对收入规模影响较小。销量的增长得益于：

（1）2020 年 3 月农业农村部、财政部、商务部联合下发《农业机械报废更新补贴实施指导意见》，推动老旧农业机械报废更新进度，优化农机装备结构。受政策影响、农机水平的不断提高，农业机械朝着大型化和高效化的趋势发展。老旧设备的报废更新、农业机械大型化，使得公司农机履带 500/90 系列产品销量较上年度增加 1.98 万条，收入增加 3,848.22 万元，占农机履带增量收入的 55.78%；

（2）全国粮食播种面积、谷物播种面积分别较上年增加 1,056 万亩和 176 万亩，稻麦联合收割机、玉米联合收割机拥有量达到 160.66 万台和 58.85 万台。随着全国粮食播种面积的增加、农机作业水平的不断提高，农机设备保有量市场

带来大量的替换市场需求；同时，随着农机产品技术不断升级和更新换代也带动了农机履带产品更新需求的增长，为公司农机履带产品销量增长提供有利支撑；

(3) 公司亦不断开拓新客户群体、应用领域及新系列产品，并将农机履带产品在农林、果园等领域实现应用，相关型号产品收入较上年度增加 799.86 万元，占农机履带增量收入的 11.59%。

2021 年度主要产品收入较 2020 年度小幅增长，其中产品销量下降 11.68%，销售均价增长 13.54%，销售均价的增长对 2021 年度收入影响较大。产品销量与售价变动的主要原因为：(1) 农机履带产品销量的下降主要系公司外销工程履带订单较多，由于生产产能受限、芯金材料供应紧张的影响，公司现有产能无法满足工程履带和农机履带同时大批量生产，为保障外销订单的按时交付而压缩农机履带生产所致；(2) 平均售价的增长，主要系 2021 年度原材料价格上涨幅度较大，公司对产品售价进行调整。因农机履带主要面向国内市场且未交付的在手订单较少，因此价格调整可以较快的传导至下游客户。随着价格调整的完成，2022 年上半年销售均价较 2021 年度相对稳定，不存在异常波动。

(二) 与竞争对手可比型号履带产品的价格对比

从元创股份招股说明书已公开披露的主要规格型号来看，并未完全按照履带的宽度、节距、齿数三个主要参数进行披露，导致无法识别其披露的具体型号。因此发行人只能选择参照其披露的主要产品的宽度为标准，通过计算该宽度下主要产品的平均售价与元创股份进行对比，但由于产品节距、齿数不同，仍对产品销售均价存在一定影响。具体对比情况如下：

单位：元/条

公司	规格型号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一、工程 400 系列				
元创股份	400-A01724	3,403.39	3,394.09	3,436.73
	400-A02516	4,449.09	4,697.17	4,651.93
	400-A01848	3,267.85	3,209.40	3,268.68
发行人	400 系列主要产品	3,541.14	3,341.19	3,384.02
二、工程 450 系列				
元创股份	450-A02359	5,047.99	5,090.72	5,080.53
	450-A00921	3,495.91	3,661.21	3,621.14

公司	规格型号	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人	450 系列主要产品	3,768.64	3,520.15	3,576.26
三、农机 500 系列				
元创股份	500-C00292	2,381.91	2,239.00	2,115.00
	500-C00084	2,070.96	2,005.61	1,891.47
	500-C00293	2,558.62	2,346.33	2,460.70
发行人	500 系列主要产品	2,155.33	1,947.79	1,938.03
四、农机 550 系列				
元创股份	550-C00298	3,046.48	2,833.90	2,676.09
	550-C00295	2,855.93	2,682.87	2,712.58
发行人	550 系列主要产品	2,724.54	2,367.05	2,238.68
五、农机 450 系列				
元创股份	450-C00643	1,664.47	1,452.24	1,420.19
	450-C00973	1,726.79	1,522.63	1,480.39
	450-C00329	1,696.17	1,540.81	1,466.34
发行人	450 系列主要产品	1,927.54	1,662.02	1,642.93

由上表可见，发行人与可比公司的农机履带主要产品价格不存在显著差异；工程履带因具体规格型号不同，可比公司自身产品之间也存在较大差异，发行人与可比公司之间价格存在差异具有合理性。

三、区分内、外销市场，分析工程履带、农机履带收入波动与下游市场需求变化的匹配情况、市场占有率情况及发行人的竞争优势，营业收入增长是否具有可持续性。

（一）内销市场

橡胶履带最早于 20 世纪 60 年代出现在日本，凭借质量轻、接地压强较小、适应稻田中的泥水环境等特点，最早应用于水稻收割机械，并促进了水稻机械化收割的推广，随后逐渐渗透推广至其他机械品种。

作为农业大国，近年来我国农业发展迅速，农业成片化、规模化种植初显规模，农业机械化程度不断加深。我国的农业机械化作业面积，如机耕面积、机播面积、机收面积持续提升，农作物耕种收综合机械化水平大幅提高，主要粮食作物生产机械化稳步推进。橡胶履带在水田、泥地等特殊环境下作业，有着明显优

于金属履带的特性，在水稻、玉米、棉花等作物机械化作业过程中逐步被推广、应用，伴随我国农业机械工业的发展和农业机械化水平的不断提高，农机履带市场不断增长、深化，成为当前国内橡胶履带的主要应用市场。而在工程履带方面，由于钢质履带在综合成本方面较橡胶履带具备一定的优势，加之国内对路面保护、噪音控制等方面的重视程度不够，橡胶履带在国内工程机械领域的应用程度相对较低。

报告期内，发行人内销市场按照产品类别划分，主要产品主营业务收入情况如下：

单位：万元，万条

产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	销量	金额	销量	金额	销量	金额	销量
农机履带	8,347.57	4.59	19,682.84	10.91	20,106.66	12.56	15,650.46	9.68
工程履带	2,416.35	2.41	3,819.14	4.28	2,269.96	2.66	1,563.04	1.34
合计	10,763.92	7.00	23,501.98	15.19	22,376.62	15.22	17,213.50	11.01

注：报告期内，公司第一大客户杭州胜驰均为内销转出口，招股说明书将该部分分类为内销。为分析发行人产品销售情况与终端市场需求的匹配情况，本题回复中将其作为外销业务，下同。

报告期内，发行人内销市场主要以农机履带为主，占内销市场份额的比例为90.92%、89.86%、83.75%和77.55%，由于内销业务中工程履带份额增加，农机履带份额小幅下降。

1、内销农机履带下游市场需求的增长，带动公司内销农机履带销量稳定增长，为未来农机履带销量的增长提供有利市场需求保障

报告期内，内销农机履带分别实现收入 15,650.46 万元、20,106.66 万元、19,682.84 万元和 8,347.57 万元，实现产品销量 9.68 万条、12.56 万条、10.91 万条、4.59 万条，2020 年度、2021 年度销量分别较上年度变动 2.88 万条、-1.65 万条，变动幅度分别为 29.75%、-13.14%。

如前所述，2020 年度农机履带销量的增长主要受农机设备报废更新、替换市场需求增加以及新产品、新应用领域拓展等因素影响所致；2021 年度受公司工程履带在手订单较多，现有产能无法满足工程履带、农机履带同时大批量生产的影响，致使农机履带销量小幅下降。目前，国内农机履带仍存在较大市场需求，具体分析如下：

(1) 较大的市场保有量，为公司农机履带产品销售提供市场空间

2020 年，国内农业机械行业进入上升周期，农机履带主要应用的联合收割机、微耕机、旋耕机累计保有量达到 219.51 万台、796.67 万台和 660.38 万台；我国机械化耕种、播种、收获面积分别为 128,129.05 千公顷、98,777.91 千公顷、105,504.10 千公顷，全国农作物耕收综合机械化率达 71.25%。但与发达国家农业机械化水平普遍高于 90%的情况相比，我国农业机械化发展水平仍存在较大的发展空间。

在当前国家补贴政策的影响下，农机产品更换周期较短，联合收割机的实际平均更换周期在 3-4 年左右，农机履带的替换周期通常为 1-2 年。国内机械化作业面积以及机械化作业率的稳步提高，带来了较大的农机配件替换市场需求，为公司农机履带产品销售提供了较大的市场需求空间。

(2) 农机设备的更新换代以及政策引导，提供了有利的政策支持

2020 年 3 月，农业农村部、财政部和商务部三部委办公厅联合印发《农业机械报废更新补贴实施指导意见》，引导各地加快老旧农业机械报废更新进度，优化农机装备结构，推进农业机械化转型升级和农业绿色发展。

2021 年 4 月，农业农村部办公厅、财政部办公厅印发了《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》对新一轮农机购置补贴政策实施工作作出了全面部署，推动了我国农机装备水平和农业机械化水平的提升。

2021 年《“十四五”全国农业机械化发展规划》明确农业机械化发展目标，到 2025 年，全国农机总动力稳定在 11 亿千瓦左右，全国农作物耕种收综合机械化率达到 75%，全面实施农机报废更新补贴政策，加快淘汰能耗高、作业损失大、安全性能低的老旧农机，促进农机安全生产、节能减排和结构调整。随着我国农机技术水平的不断提高，农机设备的更新换代以及国家政策等方面影响，也为未来公司农机履带产品销量提供了有利的政策支持。

综上所述，公司农机履带产品销售除自身产能因素影响外，与下游市场需求变动基本一致，且受未来更新替换市场需求以及国家政策的有利引导，对未来公司农机履带产品的销售亦提供有利支持。

2、我国工程机械市场起步较晚，工程履带收入占比较低，随着未来工程机

械设备保有量的增长，国内工程履带销量仍具有较大市场空间

报告期内，内销工程履带分别实现收入 1,563.04 万元、2,269.96 万元、3,819.14 万元和 2,416.35 万元，实现产品销量 1.34 万条、2.66 万条、4.28 万条、2.41 万条，2020 年度、2021 年度销量分别较上年度增加 1.32 万条、1.62 万条，增幅 98.51%、60.90%。

2020 年、2021 年公司主要开拓了山东立派、莱州齐工、肯石重工等挖掘机、履带运输车、翻堆机等工程机械设备生产商和工程机械配件销售商的业务，主要开拓客户 2020 年、2021 年销量分别较上年增加 0.82 万条和 0.96 万条，占当期增量的 62.12%和 59.26%。

截止 2020 年末，国内工程机械主要产品保有量为 802 万台-869 万台，较 2019 年末增长了 4.94%。其中，挖掘机保有量为 188.1 万台-203.7 万台，装载机保有量为 121.9 万台-132.1 万台，摊铺机保有量为 2.03 万台-2.20 万台。工程机械设备保有量的增长，带动公司内销工程履带销量稳步增长。

目前，我国的城市建设正在由“大拆大建”逐渐向“精雕细刻”转变，城市建设的精细化已成为新的发展趋势。未来随着精细化建设的深入以及对橡胶履带认可度的提升，橡胶履带有望将对钢质履带形成渗透，未来在工程机械领域特别是小挖掘机上的应用空间广阔，未来工程履带替换市场的需求量有望进一步增长。

3、与同行业可比公司对比情况

2019 年至 2021 年，同行业可比公司元创股份内销市场实现收入 34,770.64 万元、43,218.69 万元和 59,100.79 万元，分别增长 24.30%和 36.75%，复合增长率为 30.37%。发行人内销市场分别增长 29.99%和 5.03%，复合增长率为 16.85%。经对比可见，2020 年发行人与同行业可比公司均实现了较快增长，且增幅较为接近；2021 年受产能等多方面因素影响，发行人增幅低于可比公司。

（二）外销市场

外销市场整体以工程履带为主，其中东南亚等传统农业国家或地区主要以农机履带为主。工程履带可应用于挖掘机、装载机、钻机、摊铺机、起重机等众多履带式工程机械，其中尤以小微挖掘机装备橡胶履带最为普遍。整体来看，工程机械行业的发展与全球宏观经济与政策及固定资产投资、基础设施投资、房地产

投资等密切相关，属于投资驱动型行业。

其中北美、西欧发达国家以及日本等经济体市场中，小微型挖掘机占比较高，构成了工程履带需求的主要版图。根据方正证券研究所援引 Bloomberg 数据，早在 2016 年欧洲、北美、日本地区挖掘机销量中微型挖掘机占比已经分别达到了 64.1%、50.4%、57.2%。而 2019 年微型挖掘机销量中北美、欧洲、日本等发达经济体销量占全球比例分别是 22.7%、18.3%、10%。上述市场小微型挖掘机的兴起主要受到人工成本上涨、城市化建设精细化等趋势影响，尤其是其市政建设、园林作业等城市作业环境，对于路面及土壤保护要求较高，橡胶履带与前述应用场景的匹配程度更高，因此发达经济体对于橡胶履带的接受程度普遍较高应用更加广泛，是当前全球范围内工程履带的主要需求来源。与之对应的，印度、南美等发展中国家的挖掘机需求以大、中型为主，主要应用于基建等大型施工领域，其作业环境对于地面保护等要求不高，更加倾向于耐用的金属履带。

报告期内，发行人外销市场按照产品类别划分，主要产品主营业务收入（2020 年至 2022 年 6 月按照新收入准则核算）情况如下：

单位：万元，万条

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	销量	金额	销量	金额	销量	金额	销量
农机履带	4,742.59	2.41	9,956.66	5.03	9,640.02	5.53	7,197.75	4.06
工程履带	28,378.80	14.58	40,239.98	23.68	37,679.51	22.06	34,024.74	19.70
合计	33,121.39	16.99	50,196.64	28.71	47,319.53	27.59	41,222.49	23.76

报告期内，发行人外销市场主要以工程履带为主，占外销市场份额的 82.54%、79.63%、80.16%和 85.68%，相对较为稳定；外销工程履带、农机履带均实现了稳步增长。

1、北美、欧洲等地区发达国家较大的工程机械保有量带来较大规模的售后替换市场以及新增市场，带动公司外销工程履带收入稳定增长的同时提供了有利的市场保障

报告期内，外销工程履带分别实现收入 34,024.74 万元、37,679.51 万元、40,239.98 万元和 28,378.80 万元，实现产品销量 19.70 万条、22.06 万条、23.68 万条、14.58 万条。2020 年度、2021 年度销量分别较上年度增加 2.36 万条、1.62

万条，增幅 11.98%、7.34%。

工程履带外销出口主要面向日本、北美、欧洲等国家或地区。由于北美、欧洲等地区发达国家城镇化率高、基础设施完备，工程机械保有量和使用率较高，因此具有较大规模的新增市场及售后替换市场。根据 QYResearch 数据显示，欧洲、北美地区橡胶履带市场份额占据了全球市场份额的 60%以上。

2020 年全球蔓延的新冠疫情在一定程度上影响了欧美企业的开工率，国内疫情的有效控制带动了外贸订单销量的稳定增长；此外，如美国通过颁布总投资额达 1.2 万亿美元基础设施建设法案等措施拉动经济恢复发展，国外基础设施建设的投入也将带动工程机械及配套产品市场需求的增长。同时，根据 iFinD 数据显示，2021 年履带式挖掘机出口数量达到 61.81 万台，较 2020 年增长 199.65%，体现了境外国家或地区对工程机械设备不断增长的市场需求，也将为公司未来工程履带产品销量的增长提供有利的市场需求保障。

2、外销农机履带主要面向东南亚等地区传统农业大国，随着该等地区国家农业机械化水平的提高，外销农机履带产品销量将有望稳定增长

报告期内，外销农机履带分别实现收入 7,197.75 万元、9,640.02 万元、9,956.66 万元和 4,742.59 万元，实现产品销量 4.06 万条、5.53 万条、5.03 万条、2.41 万条。2020 年度、2021 年度销量分别较上年度变动 1.47 万条、-0.50 万条，变动 36.21%、-9.04%。

外销农机履带主要销往越南、柬埔寨、印度等东南亚传统农业国家。得益于主要传统农业生产国不断加大对农机作业的扶持力度，以及各国经济环境、现代化农业的持续改善和发展，农业机械的普及程度越来越高，农机履带产品需求的日益增长，带动公司外销农机履带销售规模小幅增长。根据公开信息显示，东南亚传统农业大国亦出台了提高农业机械化作业的政策支持，如越南《2030 年农业和农林水产加工机械化发展战略》提出到 2030 年农作物耕种收综合机械化率超过 70%，传统农业国家农业机械化发展将对公司外销农机带市场的拓展提供了有利的政策支持，推动公司外销农机履带销量增长。

3、与同行业可比公司对比情况

2019 年至 2021 年，同行业可比公司元创股份外销市场实现收入 33,013.04

万元、35,210.51 万元和 43,809.17 万元，分别增长 6.66%和 24.42%，复合增长率为 15.20%。发行人外销市场分别增长 14.79%和 6.08%，复合增长率为 10.35%。经对比可见，发行人与同行业可比公司均实现稳定增长。

（三）市场占有率情况及发行人的竞争优势

根据 QYResearch 发布的《2021-2027 全球与中国橡胶履带市场现状及未来发展趋势》研究报告，2020 年全球橡胶履带市场规模约为 100.20 亿元，据此测算公司主要橡胶履带产品全球市场占有率约为 6.98%，其中按照国内市场规模、市场份额计算，发行人内销市场占有率约为 19.82%；按照国外市场规模、市场份额计算，外销市场占有率约为 4.38%。经过多年发展，公司已经成为我国橡胶履带行业生产规模领先的企业之一，在国内、外市场中占有一定的市场份额，具有一定的竞争优势，具体详见本问询函回复之“问题 1/一/（二）/ 4、发行人核心竞争力”。

（四）营业收入增长具有可持续性

发行人所处行业受到行业政策支持、下游行业景气度较高，产品市场空间广阔，且发行人在行业中处于领先地位，市场认可度高，在市场中具有较强的竞争优势，未来业绩仍有较大的成长空间，营业收入增长具有可持续性，具体详见本问询回复之“问题 1/四/（二）发行人具备良好的成长性，成长性可持续”。

四、说明报告期内农机履带、工程履带收入分区域构成情况，结合客户分布、下游需求等因素分析收入区域构成的合理性及变化原因。

（一）工程履带

报告期内，工程履带收入区域分布情况如下：

单位：万元，%

销售区域	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
内销收入	2,416.35	7.85	3,819.14	8.67	2,269.96	5.68	1,563.04	4.39
其中：华东地区	1,669.32	5.42	2,732.78	6.19	1,483.51	3.70	891.03	2.49
华中地区	235.31	0.76	283.08	0.64	295.36	0.74	326.87	0.92
华南地区	222.28	0.72	477.07	1.08	312.60	0.78	252.13	0.71
西南地区	141.4	0.46	151.34	0.34	66.47	0.17	17.83	0.05

销售区域	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
其他地区	134.21	0.44	109.94	0.26	88.73	0.23	52.94	0.16
东北地区	13.83	0.04	64.93	0.15	23.27	0.06	22.24	0.06
外销收入	28,378.80	92.15	40,239.98	91.33	37,679.51	94.32	34,024.74	95.61
其中：北美洲	15,836.37	51.42	19,936.91	45.25	18,808.26	47.08	17,706.19	49.75
欧洲	5,485.94	17.81	7,819.28	17.75	7,229.31	18.10	6,810.71	19.14
亚洲	914.35	2.97	1,595.81	3.62	1,852.53	4.64	1,427.96	4.01
其他	329.15	1.07	443.96	1.01	432.93	1.08	529.86	1.49
胜驰转出口	5,813.00	18.88	10,444.02	23.70	9,356.48	23.42	7,550.01	21.22
合计	30,795.14	100.00	44,059.13	100.00	39,949.47	100.00	35,587.79	100.00

通过上表可以看出，工程履带内销主要集中于华东地区，且报告期内呈现增长趋势，主要是因为公司2020年、2021年重点开拓的山东立派、莱州齐工、肯石重工等挖掘机、履带运输车、翻堆机等工程机械设备生产商和工程机械配件销售商主要分布在华东地区，上述主要客户华东地区收入分别较上年度增长431.69万元、667.75万元，占增量收入的72.86%和53.45%。

工程履带外销主要集中于北美洲、欧洲地区，杭州胜驰转出口主要面向日本、欧洲等国家或地区，且报告期呈现增长趋势，主要是因为上述地区市场需求增长带动了公司产品销量增加，详见本题回复之“三、区分内、外销市场，分析工程履带、农机履带收入波动与下游市场需求变化的匹配情况”。

（二）农机履带

报告期内，农机履带收入区域分布情况如下：

单位：万元，%

销售区域	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
内销收入	8,347.57	63.77	19,682.84	66.41	20,106.66	67.59	15,650.46	68.50
其中：华东地区	5,787.29	44.21	11,805.69	39.83	11,022.26	37.05	8,872.92	38.83
华中地区	1,101.16	8.41	2,861.69	9.65	2,786.19	9.37	2,499.54	10.94
华南地区	447.15	3.42	1,260.19	4.25	1,288.91	4.33	1,144.10	5.01
西南地区	357.94	2.73	1,209.67	4.08	2,043.39	6.87	1,616.13	7.07
东北地区	297.46	2.27	1,591.98	5.37	1,782.68	5.99	1,071.10	4.69

销售区域	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
其他地区	356.57	2.72	953.62	3.22	1,183.23	3.98	446.66	1.95
外销收入	4,742.59	36.23	9,956.66	33.59	9,640.02	32.41	7,197.75	31.50
其中：亚洲	3,387.39	25.88	8,550.23	28.85	7,583.66	25.49	5,865.63	25.67
非洲	151.68	1.16	22.42	0.08	385.78	1.30	138.59	0.61
南美洲	28.76	0.22	99.05	0.33	109.27	0.37	117.23	0.51
其他	38.97	0.30	6.00	0.02	0.05	0.00	48.44	0.21
胜驰转出口	1,135.79	8.68	1,278.96	4.32	1,561.26	5.25	1,027.86	4.50
合计	13,090.16	100.00	29,639.50	100.00	29,746.68	100.00	22,848.21	100.00

报告期内，农机履带主要以内销为主，各区域销售规模相对稳定，主要销售区域集中在华东、华中等地区，主要原因为：（1）农机履带销售与各地区农业作业面积、机械化水平密切相关，相对而言华东、华中地区农业种植范围较广，是我国主要农作物种植区；（2）如星光农机、中联重机等农业机械主机厂集中在华东地区，主机市场具有较大需求；（3）华南、西南、东北地区销售规模差异较小。整体来看，内销区域集中度与国内农作物分布区域市场需求相吻合。

外销农机履带主要以亚洲区域为主，主要面向印度、越南、柬埔寨等传统农业国家，与下游客户需求以及地域农业经济发展状况基本一致。

五、说明报告期各期12月份收入金额及占比、第四季度收入区域构成，结合地域特征与季节性说明第四季度收入占比较高的合理性

（一）报告期各期12月份收入金额及占比

2019年至2021年，各年12月份的主营业务产品收入金额及占比情况如下：

项目	2021年12月	2020年12月	2019年12月	合计
收入金额（万元）	6,782.75	5,652.41	4,313.96	16,749.12
当年收入总额（万元）	74,127.71	70,000.81	58,660.01	202,788.53
占当年收入总额的比重（%）	9.15	8.07	7.35	8.26

注：2020年12月、2021年12月按照新收入准则核算，未包含海运费收入。

2019年至2021年，各年12月份收入占全年的比例分别为7.35%、8.07%、9.15%，平均值为8.26%，处于较为合理的水平。

(二) 第四季度收入区域构成, 结合地域特征与季节性说明第四季度收入占比较高的合理性

报告期内, 公司第四季度收入按照区域结构划分情况如下:

单位: 万元, %

地域	地区	2021 年四季度		2020 年四季度		2019 年第四季度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
内销	华东地区	7,675.29	35.54	5,729.70	31.03	4,015.73	24.36
	华中地区	671.70	3.11	628.04	3.40	566.53	3.44
	华南地区	552.11	2.56	598.07	3.24	576.60	3.50
	东北地区	487.78	2.26	807.31	4.37	372.74	2.26
	西南地区	166.78	0.77	539.50	2.92	557.77	3.38
	其他地区	269.23	1.25	333.95	1.81	163.48	0.99
	收入小计	9,822.90	45.48	8,636.56	46.77	6,252.84	37.92
占内销收入比重	27.62	--	25.77	--	24.09	--	
外销	北美洲	6,102.03	28.25	4,580.87	24.81	5,970.13	36.21
	亚洲	3,148.68	14.58	2,993.30	16.21	2,598.43	15.76
	欧洲	2,302.51	10.66	2,152.53	11.66	1,519.24	9.21
	其他	221.70	1.02	103.12	0.56	147.03	0.89
	收入小计	11,774.92	54.52	9,829.82	53.23	10,234.82	62.08
	占外销收入比重	30.53	--	26.94	--	31.29	--

2019-2021 年度, 发行人内销四季度收入占全年内销收入的比重分别为 24.09%、25.77%和 27.62%, 主要是因为: 华东地区、华中地区、华南地区 10-11 月为晚稻收割季节, 东北地区 9-10 月为水稻集中收割季, 因此对产品需求较高。

2019-2021 年度, 发行人外销第四季度收入占外销全年收入的比重分别为 31.29%、26.94%和 30.53%, 整体相对稳定。其中工程履带收入分别为 8,017.56 万元、7,243.66 万元、9,083.80 万元, 占外销第四季度收入的 78.34%、73.69%、77.15%, 整体相对稳定, 2021 年四季度收入较高系受海运运力紧张导致的发货延迟; 农机履带收入分别为 2,191.94 万元、2,568.41 万元、2,654.19 万元, 整体相对稳定, 占外销第四季度收入的 21.42%、26.13%、22.54%, 由于第四季度是东南亚地区收割季节, 客户需求较高, 导致农机履带四季度外销收入较多。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人的合同台账，查阅内、外销主要客户合同关于定价方式、运费承担机制、验收程序、“三包”责任、退换货、销售返利、货款结算政策的约定，评价发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定；

2、访谈发行人销售部负责人，了解发行人的退换货政策及报告期内退货的情况，评价发行人关于退换货的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

3、了解发行人销售返利政策，获取销售返利合同及台账，评估销售返利会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，对照相关法律法规，评价发行人销售返利的合规性；

4、访谈发行人业务人员、获取发行人销售收入明细表，分析工程履带、农机履带主要型号规格产品的销售金额、数量、均价变化原因及合理性；查阅可比公司产品销售价格，对比分析产品价格差异的原因及合理性；

5、访谈发行人销售业务相关人员，了解工程履带、农机履带主要销售区域、下游市场需求波动情况，分析产品销售波动的原因及合理性；查阅公开资料，了解橡胶履带市场的需求、销售规模及变动情况，测算发行人销售市场占有率，分析对发行人收入持续性的影响；

6、取得发行人销售收入明细表，分析 2019 年-2021 年当年 12 月份以及第四季度收入的构成情况，检查是否存在异常波动；访谈发行人销售人员、查阅公开资料，了解下游市场需求的周期波动情况，结合各产品的主要应用领域分析各类产品的销售与区域性、季节性的匹配关系，分析和评价季节性波动的合理性；

7、实施收入截止测试，检查是否存在跨期确认收入的情形；检查期后退货情况，检查收入确认的合理性；

8、对报告期内的主要客户进行访谈，了解客户的基本情况、经营规模，并确认报告期内与发行人的销售金额、结算方式、返利条款、退换货条款等相关内容。客户访谈比例为 69.00%、69.10%、72.26%和 70.98%。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的规定；报告期内，公司不存在以客户签收单、承运司机签字记录确认收入后未通过客户验收而退货的情形；产品退换货、返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、工程履带主要以带宽 200-400 以及 400-600 型号规格产品为主，销量呈增长趋势，主要受北美、欧洲等地区发达国家新增市场及售后替换市场需求增加带动公司工程履带销量稳定增长。售价方面，2019 年至 2021 年均价相对稳定，2022 年 1-6 月均价较上年度增幅较大，主要原因为受原材料价格上涨影响，公司于 2021 年逐步调整工程履带产品售价，随着以前年度在手订单的逐步交付，售价调整逐步完成致使 2022 年上半年均价增幅明显。

3、农机履带主要以带宽 400-600 系列产品收入为主，随着全国粮食播种面积的增加、农机作业水平的不断提高，农机设备保有量市场带来大量的替换市场需求，带动公司农机履带产品销量的增长。售价方面，2019 年度、2020 年度主要产品平均售价相对稳定，2021 年度、2022 年上半年平均售价呈增长趋势，主要原因为 2021 年度原材料价格上涨幅度较大，公司对产品售价进行调整所致。

4、发行人与可比公司同系列主要产品受产品的节距、节数、市场竞争力等多方面因素影响，价格存在一定差异具有合理性。

5、发行人内销市场以农机履带为主，主要面向华东地区、华中地区、华南地区以及东北地区等农作物主要种植区域，随着全国粮食播种面积的增加、农机作业水平的不断提高，农机设备保有量市场带来大量的替换市场需求，带动公司农机履带产品销量小幅增长，并为未来公司农机履带产品销量提供了有利的市场保障；工程履带由于国内市场起步较晚，市场份额相对较低，随着工程机械设备保有量的增长、精细化建设的深入以及对橡胶履带认可度的提升，未来工程履带替换市场的需求量有望进一步增长进而带动公司内销工程履带销量增长。

6、发行人外销市场以工程履带为主，主要面向欧美地区发达国家，较大的工程机械设备保有量带来较大规模的售后替换市场以及新增市场，带动公司外销工程履带收入稳定增长的同时提供了有利的市场保障；外销市场农机履带主要面向东

南亚等地区传统农业大国，随着该等地区国家农业机械化水平的提高，为发行人外销农机履带产品提供较大的市场空间，外销农机履带产品销量将有望稳定增长。

7、第四季度是东南亚农作物收割季节，也是我国晚稻收割季节，农机履带需求较多；工程履带不具备明显的季节性，但国外客户通常在年底前备货较多，加之疫情期间运力紧张导致发货延迟等因素，四季度收入较高。发行人第四季度收入符合区域特征、季节性特征，具备合理性。

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

针对收入截止性测试，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、了解发行人内、外销模式收入确认时点，查阅相关销售合同，关注客户取得相关商品控制权时点，评价发行人的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

2、了解和测试公司关于销售订单/合同审批、发货、收入确认、收款相关的内部控制；

3、取得发行人销售收入明细表，分析资产负债表日前后月份的收入是否存在异常波动，访谈发行人销售人员，了解发行人销售收入季节性波动的原因，分析和评价季节性波动的合理性；

4、执行销售收入截止性测试，具体包括：从报告各期期末前后 1 个月的营业收入明细账选取凭证，核对是否存在签收单或提单，签收单日期或提单日期是否与账面确认收入日期处于同一会计期间；同时，检查签收单、提单等收入确认支持性单据，确认是否存在收入跨期。截止测试核查金额及占比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期 12 月/当期 6 月收入金额（含海运费）	8,623.01	7,021.89	5,685.97	4,313.96
核查金额	6,571.54	6,123.37	4,390.20	3,723.89
核查比例	76.21%	87.20%	77.21%	86.32%
期后 1 月/期后 7 月收入金额（含海运费）	9,390.98	7,614.89	5,255.96	3,340.72
核查金额	7,285.36	6,502.23	4,023.24	3,160.12

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查比例	77.58%	85.39%	76.55%	94.59%

5、结合应收账款及营业收入的函证程序，根据回函的信息，检查是否存在收入跨期；

6、结合存货的监盘，核查是否存在未发货确认收入的情形，分析判断是否符合《企业会计准则》的规定；

7、访谈发行人销售部负责人，了解发行人的退换货政策及报告期内的客户签收后退货的情况，评价发行人关于退换货的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；检查公司资产负债表日后的销售退回记录，了解退换货原因，判断是否存在跨期收入。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人不存在收入跨期、调整验收/结算时点的情形。

四、对发行人收入函证的具体情况、结论及依据，收入函证过程中是否发现异常情形。

保荐机构、申报会计师对发行人收入函证的具体情况如下：

1、报告期各期，收入函证具体发函金额、回函金额、发函金额及回函金额占各期收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额 A	45,643.64	76,559.54	70,237.33	58,738.67
收入发函金额 B	40,576.58	69,345.67	62,731.90	51,185.93
发函比例 C=B/A	88.90%	90.58%	89.31%	87.14%
回函金额 D	39,121.90	68,468.74	60,706.99	49,666.43
回函比例 E=D/A	85.71%	89.43%	86.43%	84.55%
其中：回函相符	85.68%	86.92%	84.64%	82.68%
回函不符	0.03%	2.51%	1.79%	1.87%
未回函替代测试金额 F	1,454.68	876.93	2,024.91	1,519.50
未回函替代测试比例 G=F/A	3.19%	1.15%	2.88%	2.59%
合计核查比例 H=E+G	88.90%	90.58%	89.31%	87.14%

2、针对回函不符事项，通过与相关人员进行沟通了解，查找差异原因，回函不符的主要原因系部分客户根据发票入账，而发行人采用签收/货运提单作为收入确认的依据，双方入账口径导致的时间性差异。同时，针对回函不符与未回函事项，通过检查销售合同/订单、发货单、签收单/提单、报关单、银行回单等单据，确认销售收入的真实性、准确性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：收入函证过程中未发现异常情形，报告期内，客户函证及其替代测试覆盖了报告期内主要收入，函证程序执行充分。

15.关于外销收入

申报材料显示：

报告期内，发行人外销收入分别为32,704.51万元、36,841.75万元和38,568.13万元，收入占比超过50%，主要销往欧美及东南亚地区；报告期内海运费分别为0万元、150.69万元和2,336.04万元。

请发行人：

(1) 说明外销中FOB、CIF等不同贸易方式的收入金额及占比，不同贸易方式下的收入确认原则、时点及依据，销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 说明各期境外销售额与海关报关单、海运费、出口退税额、出口保险金的匹配关系，海运费大幅增长的原因及合理性，海运费单价与市场公开价格变化趋势的一致性。

(3) 说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；结合汇率变化、结换汇金额及周期等分析境外收入与汇兑损益的匹配性，测算汇率波动对发行人毛利、净利润的影响，说明对汇率波动风险的应对措施及效果。

(4) 按国家/地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及占比、主要客户、进口国同类产品竞争格局等；结合数据分析新冠疫情、贸易政策、经济政治环境变化等因素对外销业务的具体影响，是否存在反倾销、反补贴调查风险，应对相关风险的措施，风险揭示是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明境外销售核查的具体措施、比例、结论及依据，核查比例是否足以支持核查结论；请发行人律师说明境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

回复：

【发行人说明】

一、说明外销中 FOB、CIF 等不同贸易方式的收入金额及占比，不同贸易方式下的收入确认原则、时点及依据，销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(一) 说明外销中 FOB、CIF 等不同贸易方式的收入金额及占比

报告期内，公司外销收入按照不同贸易方式划分具体情况如下：

单位：万元，%

贸易方式	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
FOB	19,591.42	74.67	25,783.10	66.85	31,487.30	86.31	28,328.06	86.62
CIF	6,195.16	23.61	12,761.49	33.09	4,890.59	13.41	4,302.11	13.15
CFR	451.00	1.72	23.54	0.06	103.86	0.28	74.34	0.23
合计	26,237.58	100.00	38,568.13	100.00	36,481.75	100.00	32,704.51	100.00

注：2020年至2022年6月按照新收入准则核算，未包含海运费收入。

由上表可见，公司外销收入主要以FOB业务模式为主，报告期内FOB业务模式下的收入占外销收入比例分别为86.62%、86.31%、66.85%和74.67%。2021年度FOB业务模式下收入比重有所下降，主要受海运运力紧张、订舱困难等因素影响，外销客户通过委托公司在国内订舱、发运的比重有所增长，致使CIF业务模式比重有所增加。

(二) 不同贸易方式下的收入确认原则、时点及依据，销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、不同贸易方式下的收入确认原则、时点及依据

公司与外销客户签订的合同根据《国际贸易术语解释通则》的通用规定执行，根据贸易术语通则，在 FOB、CIF、CFR 贸易模式下，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自在船上交付后转移给买方。因此，在 FOB、CIF、CFR 贸易模式下，公司根据合同约定将货物发出并取得货运提单后，与出口货物相关的主要风险和报酬已转移给客户，在客户取得产品控制权时作为收入的确认时点。公司财务部以合同/订单、出库单、报关单、货运提单等作为外销收入确认的依据，以取得的货运提单日期作为收入确认时点。

2、销售收入和运保费的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

(1) 销售收入的会计处理

报告期内，公司销售收入的会计处理方式如下：

贸易方式	2020年1月1日至今	2019年度
FOB	根据双方确认的销售合同/订单金额计入主营业务收入-产品收入。	根据双方确认的销售合同/订单金额计入主营业务收入。
CIF	根据双方确认的销售合同/订单金额扣减运保费后的金额计入主营业收入-产品收入；离港后发生的运保费金额计入主营业务收入-海运费收入。	根据双方确认的销售合同/订单金额计入主营业务收入。
CFR	根据双方确认的销售合同/订单金额扣减海运费后的金额计入主营业收入-产品收入；离港后的海运费金额计入主营业务收入-海运费收入。	根据双方确认的销售合同/订单金额计入主营业务收入。

报告期内，公司销售收入的会计处理符合企业会计准则的规定，具体分析如下：

① 收入确认政策符合企业会计准则的规定

具体分析详见本问询函回复之“问题 14/一、结合具体合同条款说明内、外销模式下的定价方式、运费承担机制、验收程序、“三包”责任、退货换、销售返利、货款结算政策，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定”。

②收入确认金额符合企业会计准则的规定

2020年1月1日以前，按照《企业会计准则第14号-收入》的相关规定“企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外”。公司按照双方确认的销售合同/订单金额计入主营业务收入符合企业会计准则的规定。

2020年1月1日起，公司执行《企业会计准则第14号-收入》(2017年修订)的相关规定“企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入，交易价格，是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。”“控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，公司与客户签订的 FOB 贸易模式的销售合同/

订单金额不涉及运保费，公司按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价确认收入，计入主营业务收入-产品收入符合企业会计准则的规定。CIF、CFR 贸易模式下，公司与客户签订的合同/订单交易金额中包含由发行人承担的海运费/保费，其中货物离港后发生的海运费即控制权转移之后发生的，构成单项履约义务，公司按照因向客户提供运保活动而有权收取的海运费单独确认收入，计入主营业务收入-海运费收入；公司按照合同/订单金额扣除单项履约义务对价后的金额确认收入，计入主营业务收入-产品收入符合企业会计准则的规定。货物离港前发生的运费属于在发行人所售商品控制权转移给客户之前发生的，不构成单项履约义务，无需单独确认收入。

(2) 运保费的会计处理

不同贸易方式下运费的会计处理情况如下：

贸易方式	2020年1月1日至今		2019年度	
	公司至港口	离港后	公司至港口	离港后
FOB	公司承担计入主营业务成本-产品成本。	客户承担，公司不做账务处理。	公司承担计入销售费用。	客户承担，公司不做账务处理。
CIF	公司承担计入主营业务成本-产品成本。	公司承担计入主营业务成本-海运费。	公司承担计入销售费用。	公司承担计入销售费用。
CFR	公司承担计入主营业务成本-产品成本。	公司承担计入主营业务成本-海运费。	公司承担计入销售费用。	公司承担计入销售费用。

不同贸易方式下保险费的会计处理情况如下：

贸易方式	2020年1月1日至今	2019年度
FOB	客户承担，公司不做账务处理。	客户承担，公司不做账务处理。
CIF	公司承担，计入主营业务成本。	公司承担，计入销售费用。
CFR	客户承担，公司不做账务处理。	客户承担，公司不做账务处理。

根据财政部印发的《会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等等以及为销售本企业商品而专设的销售机构的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。发行人销售过程中发生的运保费属于前述规定中描述的范围，2019年度公司均将相关费用计入销售费用。

2020年1月1日起，公司适用于《企业会计准则第14号-收入》（2017年修订）的收入确认政策，根据新收入准则及应用指南的相关规定，公司将CIF贸易

模式下离港后发生的运保费以及 CFR 贸易模式下离港后发生的运费作为单项履约义务，在实际发生时单独确认主营业务成本-海运费成本。

综上所述，公司运保费会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

二、说明各期境外销售额与海关报关单、海运费、出口退税额、出口保险金的匹配关系，海运费大幅增长的原因及合理性，海运费单价与市场公开价格变化趋势的一致性。

（一）说明各期境外销售额与海关报关单、海运费、出口退税额、出口保险金的匹配关系

1、报告期内，发行人外销收入与海关报关单的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
海关报关出口金额	26,274.97	38,700.37	36,680.61	32,149.56
外销收入	26,237.58	38,568.13	36,481.75	32,613.69
差异	-37.40	-132.24	-198.87	464.13

注：由于海关报关出口金额按照 FOB 价统计，表中 2019 年外销收入不包含 CIF 及 CFR 贸易方式下的海运费收入 90.82 万元。

经对比，账面外销收入与海关出口数据差异较小，主要系外销收入确认时点是按照货运提单日确认，货运提单日与海关出口日期存在时间差异以及报关时间与收入时间不同造成的外汇汇兑差异。

2、报告期内，发行人外销收入与海运费的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入-产品收入①	26,237.58	38,568.13	36,481.75	32,704.51
外销收入-海运费收入②	1,358.37	2,336.04	150.69	--
海运保费支出③	1,397.12	2,356.32	141.61	87.68
海运保费占境外销售收入比重③/（①+②）	5.06%	5.76%	0.39%	0.27%

注 1：公司海运保收入主要是 CIF、CFR 贸易模式下，发行人需要承担到运至目的港口的海运及保险履约义务，向客户收取运保服务收入，同时向物流公司货代公司支付海运保费；

注 2：2019 年按照原收入准则执行，外销收入-产品收入中包含海运费收入 90.82 万元。

报告期内，CIF、CFR 贸易模式下海运保费占收入的比重分别为 0.27%、0.39%、5.76%和 5.06%，其中自 2021 年起海运费上涨幅度较大，一方面受全球疫情、船

运公司集装箱海运运力紧张、订舱困难等因素影响致使海运集装箱运价大幅上涨所致；另一方面，CIF/CFR 业务模式收入较 2020 年增长 155.98%，综合致使海运保费占外销收入的比重增幅较大。

3、报告期内，发行人外销收入与出口退税额的匹配关系如下：

(1) 外销收入与出口退税额的匹配关系

报告期内，发行人外销收入均由其子公司金利隆进出口负责签订合同/订单、报关出口事宜。根据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税【2012】39 号）的相关规定“不具有生产能力的出口企业或其他单位出口货物劳务，免征增值税，相应的进项税额予以退还。增值税退（免）税的计税依据，为购进出口货物的增值税专用发票注明的金额或海关进口增值税专用缴款书注明的完税价格”。因此子公司金利隆进出口作为贸易公司按照境外销售对应货物的进项税额进行退税，退税金额与出口销售额不存在对应关系。

报告期内，出口退税额与境外销售对应货物的购进情况对比分析如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
母公司财务报表营业收入	43,663.01	74,223.83	69,369.03	58,252.96
其中：母公司销售给子公司收入①	25,615.32	38,568.45	35,764.14	32,218.80
加：②母公司对子公司上期已确认收入在本期开票金额	6,522.64	5,079.31	4,648.23	3,962.47
减：③母公司对子公司本期已确认收入在下期开票金额	7,534.12	6,522.64	5,079.31	4,648.23
调整后子公司申报出口退税对应的购进货物金额（④=①+②-③）	24,603.83	37,125.13	35,333.06	31,533.04
子公司当期申报出口退税的进货金额⑤	24,603.47	37,125.13	35,332.86	31,533.18
差异=④-⑤	0.36	--	0.20	-0.14
出口退税额⑥	3,198.45	4,826.27	4,593.27	4,296.97
出口退税率=⑥/④	13%	13%	13%	16%/13%

注：子公司是指江西金利隆进出口有限公司。

由上表可见，发行人子公司进出口业务适用外贸企业免退税政策，进出口申报出口退税额与购进出口货物金额匹配。

(2) 外销收入与出口退税申报的离岸金额的匹配情况

虽然申报出口退税的金额与外销收入金额不存在直接关系，但企业当期填报

出口退税申报时，仍需要申报出口退税货物对应的离岸金额，该金额与外销收入存在直接对应关系。报告期内，外销收入与出口退税申报的离岸金额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入①	26,237.58	38,568.13	36,481.75	32,613.69
加：本期已退货，但出口退税暂未申报②	61.59	--	--	--
减：申报出口退税与账面确认收入的时间性差异③	670.80	662.52	-191.88	447.91
测算申报出口退税的境外销售收入④=①+②-③	25,628.37	37,905.60	36,673.63	32,165.78
出口退税与确认收入时点汇率不同导致的差异⑤	5.41	-6.46	-7.47	--
申报退税的境外销售收入⑥	25,633.78	37,899.14	36,666.16	32,165.78
差异=④+⑤-⑥	--	--	--	--

注：由于海关报关出口金额按照 FOB 价统计，表中 2019 年外销收入不包含 CIF 及 CFR 贸易方式下的海运费收入 90.82 万元。

由上表可见，报告期内公司外销收入与出口退税申报的离岸金额差异主要为申报出口退税与账面确认收入的时间性差异以及出口退税与确认收入时点汇率不同导致的差异，不存在异常情形。

4、报告期内，发行人外销收入与出口保险金的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入-产品收入	26,237.58	38,568.13	36,481.75	32,704.51
出口保险金	54.16	91.02	93.56	85.77
出口保险金占境外销售收入比重	0.21%	0.24%	0.26%	0.26%

报告期内，发行人向中国出口信用保险公司购买中小企业综合保险(SSM)，并参照公司上期出口销售规模及出险情况确定保费金额，按年一次性缴纳。信保费一般与公司外销收入无直接的线性关系，信保费费率由保险公司结合公司投保规模、投保对象资信调查情况、所属行业、出口国别、货款账期等综合因素确定。

报告期内，公司出口保险金占外销收入比重相对稳定，2022年1-6月小幅下降系因发行人客户信用状况良好，实际出险赔付金额较小，降低了公司保险费率。整体来看，出口保险金与外销收入规模相匹配。

（二）海运费大幅增长的原因及合理性，海运费单价与市场公开价格变化趋势的一致性

1、海运费变动原因及合理性

报告期内，公司海运保费分别为 87.68 万元、141.61 万元、2,356.32 万元和 1,397.12 万元。受全球新冠疫情影响，出口货运舱位紧张、订舱困难且运输时效有所延长，北美、欧洲地区客户因订舱困难等情况影响，选择通过委托公司在国内订舱的订单数量呈逐年增长的趋势，2021 年度 CIF 贸易模式收入较 2019 年度增长 196.63%；另外自 2020 年下半年开始，外销海运价格大幅上涨，根据中国出口集装箱运价指数（CCFI）显示，出口集装箱运价指数从 2019 年初的 841.78 增长至 2021 年末的 3,344.24，增幅 297.28%。CIF 贸易模式收入的增加以及海运费大幅上涨综合影响致使公司海运费大幅增长。

报告期内，公司海运费综合单价与中国出口集装箱运价指数（CCFI）变动趋势对比情况如下：



经对比可见，公司海运费单价与市场公开价格变化趋势具有一致性，公司海运费幅增较大，具有商业合理性，符合实际情况。

2、海运费价格公允性

公司 CIF、CFR 贸易模式下由公司委托货运代理公司负责报关及对接船运公司，一般海运保费包括海运费、保险费、燃油附加费等费用，并根据集装箱数量、箱型、货物类型、运输航线、船期等综合因素确定，公司根据货运代理公司报价

择优选择。

2019年、2020年公司 CIF、CFR 贸易模式下收入比重较低，运抵国集中在越南、柬埔寨、荷兰、美国等国家，2021年、2022年1-6月相应收入比重增加，运抵国以美国为主，占当期海运费的64.19%和69.59%，同时受海运费市场变动影响增幅较大。通过查阅公开市场数据，IfinD从2021年9月9日开始收集主要航线（上海-纽约）即期运价，该期间市场报价与公司2021年、2022年1-6月前五大海运费订单对比情况如下：

发运日期及目的地	公开市场报价统计日期	公司海运费 (美元/柜)	市场价格 (美元/柜)
订单一-2021-9-17（美国.莫比尔）	2021-9-16（上海-纽约）	18,000.00	16,138.00
订单二-2021-9-17（美国.莫比尔）	2021-9-16（上海-纽约）	18,000.00	16,138.00
订单三-2021-9-29（美国.莫比尔）	2021-9-30（上海-纽约）	18,000.00	15,849.00
订单四-2021-9-23（美国.莫比尔）	2021-9-23（上海-纽约）	18,000.00	15,849.00
订单五-2021-9-19（美国.萨凡纳）	2021-9-16（上海-纽约）	18,000.00	16,138.00
订单六-2022-6-5（美国.莫比尔）	2022-6-2（上海-纽约）	12,500.00	10,871.00
订单七-2022-1-2（美国.莫比尔）	2022-1-6（上海-纽约）	16,000.00	13,518.00
订单八-2022-1-2（美国.莫比尔）	2022-1-6（上海-纽约）	16,000.00	13,518.00
订单九-2022-1-11（美国.莫比尔）	2022-1-13（上海-纽约）	16,000.00	13,771.00
订单十-2022-1-16（美国.莫比尔）	2022-1-13（上海-纽约）	16,000.00	13,771.00

注：公司海运费系按照结算金额、当期汇率计算的美元金额；市场报价系来源于 IfinD

由上可见，公司运费结算单价与市场价格存在小幅差异，一方面系公司海运费需结合目的地、船期等综合因素确定，订舱日期、实际发运日期与市场报价存在时间性差异；另一方面，海运费与集装箱箱型亦存在一定关系，目前市场主流箱型为20GP和40GP，不同箱型之间价格亦存在差异；另外，不同航线、不同船运公司的燃油附加费等附加费用也会存在一定差异。综上多种因素，导致公司海运费与市场报价存在差异具有商业合理性，整体差异相对较小，海运费价格具有公允性。

三、说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；结合汇率变化、结换汇金额及周期等分析境外收入与汇兑损益的匹配性，测算汇率波动对发行人毛利、净利润的影响，说明对汇率波动风险的应对措施及效果。

（一）说明报告期内汇兑损益的计算过程及会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

1、企业会计准则关于外币折算的规定

《企业会计准则第 19 号-外币折算》第十条规定：外币交易应当在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率将外币金额折算为记账本位币金额；也可以采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

第十一条规定：企业在资产负债表日，应当按照下列规定对外币货币性项目和外币非货币性项目进行处理：（1）外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益；（2）以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。

2、报告期内，发行人汇兑损益的计算过程及会计处理

初始确认时：外币交易在初始确认发生时，发行人采用交易日即期汇率的近似汇率折算为记账本位币金额，不产生汇兑损益；

实际结汇时：按照结汇当日即期汇率折算，因结汇时即期汇率与初始确认时或前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入“财务费用-汇兑损益”；

资产负债表日：外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率来折算，因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入“财务费用-汇兑损益”。

综上，发行人关于汇兑损益的会计处理符合《企业会计准则第 19 号-外币折算》的相关要求。

（二）结合汇率变化、结换汇金额及周期等分析境外收入与汇兑损益的匹配性

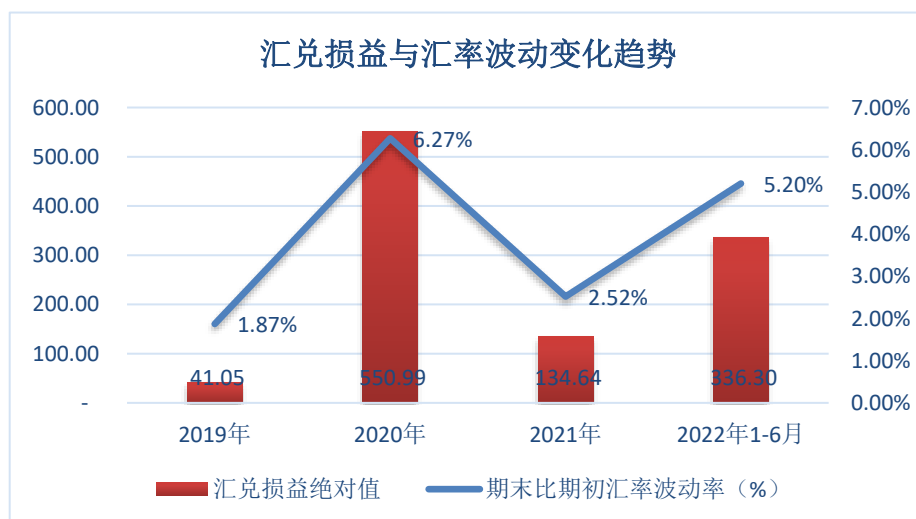
报告期内，公司外币资产的汇兑损益主要来自应收账款回款及折算汇兑损益和外币货币性资金形成的汇兑损益变动，具体情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外币货币资金结汇及折算汇兑损益（万元）	-80.54	-2.65	235.55	67.76
外币应收账款回款及折算汇兑损益（万元）	-255.76	137.28	315.44	-108.82
汇兑损益合计（万元）	-336.30	134.64	550.99	-41.05
主营业务收入美元结算金额对应人民币收入（万元）	27,426.14	40,335.83	35,143.07	31,436.24
汇兑损益/主营业务收入美元结算金额对应人民币收入	-1.23%	0.33%	1.57%	-0.13%
期初汇率	6.3794	6.5408	6.9614	6.8482
期末汇率	6.7114	6.3757	6.5249	6.9762
汇率波动	5.20%	-2.52%	-6.27%	1.87%

注1：负数表示汇兑收益，正数表示汇兑损失；

注2：汇率取自中国人民银行授权中国外汇交易中心公布人民币汇率中间价；期初、期末汇率是指各期1月1日、12月31日当天或者临近最近一次汇率。

公司外销业务主要以美元结算为主。报告期内，外汇结算不存在明显的周期特征，主要结合外汇汇率波动选择恰当时点进行结汇，美元兑人民币的汇率变动趋势呈现先降后升的趋势。汇率波动与发行人汇兑损益波动图例情况如下：



由上图可见：2019年汇率波动较为平稳，汇率波动1.87%，公司当年形成汇兑收益41.05万元；2020年美元兑人民币汇率降幅6.27%，导致公司2020年形

成汇兑损失 550.99 万元；2021 年美元兑人民币汇率下降 2.52%，公司当年形成汇兑损失 134.64 万元；2022 年 1-6 月美元兑人民币汇率上涨 5.20%，公司形成汇兑收益 336.30 万元。发行人境外销售所产生的汇兑损益受到境外销售收入的确认时点、外币款项收回后的结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度等多种因素的影响，报告期内美元兑人民币汇率变动方向与公司外销收入及汇兑损益的波动方向相符。

（三）测算汇率波动对发行人毛利、净利润的影响，说明对汇率波动风险的应对措施及效果

1、测算汇率波动对发行人毛利、净利润的影响

公司外销合同主要以美元计价结算，当人民币升值时将影响公司产品在国际市场的竞争力，对折合以人民币计算的销售收入也会产生显著不利影响。汇率波动对发行人毛利、净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度
营业收入①		45,643.64	76,559.54
其中：美元结算的销售收入②		27,426.14	40,335.83
营业成本③		36,740.38	64,778.87
期间费用及税费④		4,166.00	5,818.45
净利润⑤=（①-③-④）		4,737.26	5,962.22
汇率上涨 5%	毛利率的影响	3.00%	2.63%
	毛利额的影响	1,371.31	2,016.79
	净利润的影响	1,028.48	1,512.59
	汇率波动敏感系数	0.60	0.53
汇率下跌 5%	毛利率的影响	-3.00%	-2.63%
	毛利额的影响	-1,371.31	-2,016.79
	净利润的影响	-1,028.48	-1,512.59
	汇率波动敏感系数	0.60	0.53

注 1：汇率波动敏感系数=毛利率的影响/汇率浮动比例；

注 2：汇率影响主要体现在子公司，故所得税税率假设 25%计算

由上表可见，发行人毛利率对汇率波动的敏感系数在 0.5-0.6 左右，美元对人民币汇率波动对发行人毛利、净利润具有一定的影响。

2、说明对汇率波动风险的应对措施及效果

为应对汇率波动风险，降低可能给公司带来的损失，公司采取的应对措施包括：

(1) 密切关注汇率市场走势，设定外汇备用额度，在此基础上根据资金需求、汇率波动情况及时结汇，持续监控公司外币交易以及形成的外币资产规模，及时监测外汇风险敞口变动，将外汇资产控制在合理范围内；

(2) 针对外销应收款项，公司及时催促客户按期支付，确保外币应收账款在信用期内回款，减少期末外汇应收款项的余额；在提供销售报价时，综合考虑可预见的汇率波动风险，以降低汇率波动对公司经营业绩的影响；

(3) 定期测试汇率变动对经营业绩的影响，未来若有必要时，利用银行金融工具，开展外汇资金交易业务，实现外汇资产的保值增值。

报告期内，公司采取结合汇率波动及时结汇等措施，汇兑损失逐步减少，应对汇率波动取得了一定的效果。

四、按国家/地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及占比、主要客户、进口国同类产品竞争格局等；结合数据分析新冠疫情、贸易政策、经济政治环境变化等因素对外销业务的具体影响，是否存在反倾销、反补贴调查风险，应对相关风险的措施，风险揭示是否充分。

(一) 按国家/地区分类说明境外销售具体情况，包括主要产品、销售金额及占比、主要客户、进口国同类产品竞争格局等

报告期内，公司境外销售收入主要以工程履带和农机履带为主，两者合计占外销收入的比重分别为99.82%、99.78%、99.76%、99.76%，具体情况如下：

单位：万元，%

产品	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
工程履带	22,565.80	86.01	29,795.96	77.26	28,323.03	77.64	26,474.73	80.95
农机履带	3,606.80	13.75	8,677.70	22.50	8,078.76	22.14	6,169.89	18.87
特殊履带	62.80	0.24	94.46	0.24	79.96	0.22	59.90	0.18
橡胶块	2.19	0.01	--	--	--	--	--	--

产品	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
合计	26,237.59	100.00	38,568.13	100.00	36,481.75	100.00	32,704.51	100.00

注：2020年至2022年6月按照新收入准则核算，未包含海运费收入。

1、外销工程履带收入按照按国家/地区分类的主要情况

报告期内，公司工程履带产品外销收入按照国家/地区分类的销售金额及占比情况如下：

单位：万元，%

区域	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
北美洲	15,836.37	70.18	19,936.91	66.91	18,808.26	66.41	17,706.19	66.88
其中：美国	15,432.28	68.39	19,258.62	64.64	18,181.37	64.19	17,216.91	65.03
加拿大	404.09	1.79	678.29	2.28	626.89	2.21	489.28	1.85
欧洲	5,485.94	24.31	7,819.28	26.24	7,229.31	25.52	6,810.71	25.73
其中：意大利	1,758.09	7.79	2,550.97	8.56	2,192.90	7.74	2,206.74	8.34
荷兰	896.52	3.97	1,195.00	4.01	1,507.38	5.32	971.95	3.67
比利时	785.09	3.48	831.93	2.79	668.92	2.36	697.99	2.64
德国	70.18	0.31	799.56	2.68	653.22	2.31	784.87	2.96
波兰	416.08	1.84	677.97	2.28	654.63	2.31	723.80	2.73
其他	1,559.99	6.91	1,763.86	5.92	1,552.27	5.48	1,425.38	5.38
亚洲	914.35	4.05	1,595.81	5.36	1,852.53	6.54	1,427.96	5.39
其中：韩国	633.67	2.81	982.62	3.30	801.91	2.83	683.07	2.58
越南	67.41	0.30	284.32	0.95	219.98	0.78	210.68	0.80
印度	30.99	0.14	51.12	0.17	288.35	1.02	155.73	0.59
泰国	66.93	0.30	92.93	0.31	209.90	0.74	40.86	0.15
其他	115.34	0.51	184.83	0.62	332.37	1.17	337.61	1.28
其他大洲	329.15	1.46	443.96	1.49	432.93	1.53	529.86	2.00
合计	22,565.80	100.00	29,795.96	100.00	28,323.03	100.00	26,474.73	100.00

报告期内，公司工程履带境外销售主要面向北美洲地区和欧洲地区，其合计收入占工程履带境外销售收入比重超过90%，主要集中在美国、意大利、荷兰、加拿大等国家。其中：

由于北美、欧洲等地区发达国家城镇化率高、基础设施完备，是工程机械保

有量领先的地区，新增市场及售后替换市场具有较大规模。2020 年全球蔓延的新冠疫情在一定程度上影响了欧美企业的开工率，国内疫情的有效控制带动了外贸订单销量的稳定增长；此外，如美国颁布总投资额达 1.2 万亿美元的基础设施建设法案等刺激措施，也将带动工程机械及配套产品市场需求的增长。

此外，国外主要生产厂商橡胶履带产地分布及销售收入情况如下：

公司名称	产地分布	销售区域	2020 年履带销售收入（万元）
普利司通	波兰、日本、中国	亚洲、美洲、欧洲、中东、非洲等	227,587.43
米其林（卡摩速）	美国、意大利、斯里兰卡、越南、中国	美洲、亚洲、欧洲等	130,954.77
德国马牌	美国	全球	111,934.14
韩国东一	韩国、中国、越南、俄罗斯、斯洛伐克	全球	28,622.46

资料来源：各公司官网；QYResearch

欧美地区橡胶履带生产企业主要以米其林、普利司通、德国马牌等大型企业为主，但橡胶履带产品在其收入结构比重相对较低，同时其全球化的销售区域也会降低在欧美地区的市场份额。发行人通过发挥自身优势，深耕欧美市场多年，通过优质的产品质量、售后服务以及品牌效应，积累了众多客户资源并取得了长期信任与合作，在欧美市场格局中具有一定的竞争优势。

报告期内，工程履带外销前五大客户具体情况如下：

单位：万元，%

年度	客户名称	金额	占外销工程履带收入比重	客户所在区域
2022 年 1-6 月	TROJAN	3,268.37	14.48	美国/加拿大
	KTSU AMERICA LLC	3,129.94	13.87	美国
	GET SUPPLIED LLC	1,869.78	8.29	美国
	XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	1,706.93	7.56	韩国
	RUBBER SUPPLY COMPANY	1,316.26	5.83	美国
	合计	11,291.28	50.03	--
2021 年 度	TROJAN	5,105.94	17.14	美国/加拿大
	KTSU AMERICA LLC	4,722.32	15.85	美国
	XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	1,685.99	5.66	韩国

年度	客户名称	金额	占外销工程履带收入比重	客户所在区域
	RUBBER SUPPLY COMPANY	1,612.44	5.41	美国
	USCO	1,483.12	4.98	意大利
	合计	14,609.81	49.04	--
2020 年度	KTSU AMERICA LLC	5,240.77	18.50	美国
	TROJAN	4,514.16	15.94	美国/加拿大
	USCO	1,842.76	6.51	意大利
	XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	1,661.28	5.87	韩国
	Midwest Equipment Sales LLC	1,544.16	5.45	美国
	合计	14,803.13	52.27	--
2019 年度	KTSU AMERICA LLC	3,948.12	14.91	美国
	TROJAN	3,590.24	13.56	美国/加拿大
	Midwest Equipment Sales LLC	2,329.89	8.80	美国
	XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	2,259.52	8.53	韩国
	SRJ INC	1,662.80	6.28	美国
	合计	13,790.57	52.08	--

注：同一集团公司合并列示。

报告期内，工程履带外销主要客户与发行人建立了长期稳定的合作关系，主要分布于美国、意大利、韩国，其中：（1）TROJAN 在美国和加拿大均设有公司，通过采购发行人产品销往北美市场；（2）XT 公司主要通过采购发行人产品销往欧美市场，如美国、德国、意大利等。

2、农机履带收入按照按国家/地区分类的主要情况

报告期内，公司农机履带产品外销收入按照国家/地区分类的销售金额及占比情况如下：

单位：万元，%

区域	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
亚洲	3,387.39	93.92	8,550.23	98.53	7,583.66	93.87	5,865.63	95.07
其中：印度	1,102.02	30.55	1,523.67	17.56	1,136.95	14.07	733.12	11.88
越南	696.71	19.32	1,237.32	14.26	1,951.54	24.16	1,473.86	23.89

区域	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
柬埔寨	75.83	2.10	1,436.02	16.55	911.76	11.29	1,058.34	17.15
泰国	310.08	8.60	1,420.79	16.37	768.65	9.51	548.93	8.90
印尼	546.97	15.17	767.01	8.84	594.48	7.36	205.12	3.32
缅甸	156.46	4.34	601.00	6.93	971.44	12.02	913.19	14.80
其他	499.32	13.84	1,564.42	18.03	1,248.84	15.46	933.06	15.12
其他大洲	219.40	6.08	127.47	1.47	495.09	6.13	304.26	4.93
合计	3,606.80	100.00	8,677.70	100.00	8,078.76	100.00	6,169.89	100.00

报告期内，公司农机履带境外销售主要面向亚洲，占农机履带境外销售收入的比重超过 90%，主要以越南、印度、柬埔寨、泰国、印尼等农业种植大国为主。得益于上述主要传统农业生产国不断加大对农机作业的扶持力度，农机履带产品需求的日益增长，带动公司外销农机履带销售规模小幅增长。

相比于欧美地区不同，亚洲地区主要橡胶履带生产商除发行人、元创股份、中策永固等以外，还包括卡摩速、普利司通等跨国企业在亚洲的生产基地，而印度、缅甸、柬埔寨等国家自主知名橡胶履带生产商相对较少，大多以进口为主。随着近些年东南亚地区国家如印度、泰国等经济较快发展，农业机械等整机设备保有量及农业作业机械化率不断提高，具有较大的市场潜力，未来新增及替换市场将带来大量需求。

报告期内，农机履带外销前五大客户具体情况如下：

单位：万元，%

年度	客户名称	金额	占外销农机履带收入比重	客户所在区域
2022年1-6月	HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	654.30	18.14	越南
	RATNAM MOTORS LIMITED	313.82	8.70	印度
	ZHEJIANG STABLE INTERNATIONAL CO.,LIMITED	309.58	8.58	中国香港
	JUNG DO INDUSTRY	203.72	5.65	韩国
	CV.MESTAKUNG KREASINDO	197.58	5.48	印度尼西亚
	合计	1,679.00	46.55	--
2021年度	MAXX POW CO.,LTD	1,436.02	16.55	柬埔寨
	HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	1,054.57	12.15	越南

年度	客户名称	金额	占外销农机履带收入比重	客户所在区域
	SSM IMPORT EXPORT LIMITED PARTNER SHIP	981.70	11.31	泰国
	JUNG DO INDUSTRY	516.19	5.95	韩国
	ATTUR AGRO HARVEST CENTRE	404.76	4.66	印度
	合计	4,393.24	50.62	--
2020年度	MAXX POW CO.,LTD	911.76	11.29	柬埔寨
	HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	792.08	9.80	越南
	SSM IMPORT EXPORT LIMITED PARTNER SHIP	528.86	6.55	泰国
	BWT CO.,LTD	510.02	6.31	缅甸
	RATNAM MOTORS LIMITED	487.49	6.03	印度
	合计	3,230.21	39.98	--
2019年度	KHANG SEANG LY MACHINERY IMP AND EXP CO;LTD	1,058.34	17.15	柬埔寨
	HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	1,022.47	16.57	越南
	BWT CO.,LTD	515.87	8.36	缅甸
	SSM IMPORT EXPORT LIMITED PARTNER SHIP	424.72	6.88	泰国
	RATNAM MOTORS LIMITED	354.74	5.75	印度
	合计	3,376.14	54.71	--

注：同一集团公司合并列示。

报告期内，农机履带外销主要客户与发行人建立了长期稳定的合作关系，主要分布于柬埔寨、越南、泰国、印度、韩国等亚洲地区，相对较为稳定。

（二）结合数据分析新冠疫情、贸易政策、经济政治环境变化等因素对外销业务的具体影响，是否存在反倾销、反补贴调查风险，应对相关风险的措施，风险揭示是否充分

1、结合数据分析新冠疫情、贸易政策、经济政治环境变化等因素对外销业务的具体影响

报告期内，公司外销收入分别实现 32,704.51 万元、36,481.75 万元、38,568.13 万元和 26,237.59 万元，2020 年、2021 年收入分别较上年增长 11.55%和 5.72%。整体来看，新冠疫情、贸易政策、经济政治环境变化等因素对外销业务负面影响较小，具体分析如下：

（1）新冠疫情的影响

2020 全球蔓延的新冠疫情在一定程度上影响了欧美企业的开工率，在国内疫情得到有效控制的情况下，外贸订单销量稳定增长。随着疫情对于产业的冲击以及全球疫苗接种率提升，多国相继放松或者取消防疫措施，全球疫情影响趋缓。2021 年末、2022 年 6 月末公司在手订单金额为 26,816.86 万元、27,701.69 万元。

此外，2021 年由于疫情影响导致船舶压港、集装箱周转效率下降，运力供给出现短缺，同时国际运费大幅上涨，公司外销订单海运发货紧张，致使 2021 年末、2022 年 6 月末发出商品增长至 2,218.91 万元和 2,289.15 万元。

(2) 贸易政策的影响

报告期内，发行人产品外销主要面向的国家/地区包括亚洲（韩国、印度、越南等）、欧洲（意大利等欧盟国家）、北美洲（美国、加拿大）。公司出口至上述国家/地区的产品不存在出口方面的法律障碍。

报告期内，发行人主要出口国家/地区反倾销、反补贴或其他贸易壁垒情况如下：

序号	国家/地区	进口产品	目前进口关税	报告期内关税变化情况	其他贸易政策
1	韩国	橡胶履带	0%	无变化	针对橡胶履带，不存在其他如反倾销、反补贴、保障措施、数量限制和进口禁令等具有不利影响的限制政策
2	印度	橡胶履带	6%	无变化	针对橡胶履带，不存在其他如反倾销、反补贴、保障措施、数量限制和进口禁令等具有不利影响的限制政策
3	越南	橡胶履带	0%	无变化	针对橡胶履带，不存在其他如反倾销、反补贴、保障措施、数量限制和进口禁令等具有不利影响的限制政策
4	欧盟	橡胶履带	0%	无变化	针对橡胶履带，不存在其他如反倾销、反补贴、保障措施、数量限制和进口禁令等具有不利影响的限制政策
5	美国	橡胶履带	0%	根据美国贸易代表办公室公布的加征关税及排除清单，公司主营产品橡胶履带产品于 2018 年 7 月被纳入加征关税范围（加征比例 25%），	针对橡胶履带，不存在其他如反倾销、反补贴、保障措施、数量限制和进口禁令等具有不利影响的限制政策

序号	国家/地区	进口产品	目前进口关税	报告期内关税变化情况	其他贸易政策
				2019年3月至2021年3月以及2021年10月至2022年末被排除加征关税范围	

由上表可见，除美国之外，境外销售的主要国家贸易政策相对稳定，对公司境外业务影响较小。

美国为公司产品境外销售最大的市场，虽然美国政府多次对中国部分进口商品实施加征关税，但对公司的产品影响较小。2019年3月至2021年3月，公司产品被排除加征关税范围；2021年4月至2021年10月美国贸易代表办公室（USTR）未公布豁免加征关税的相关政策，经与美国客户确认，该期间未受到加征关税。2022年3月，美国贸易代表办公室（USTR）宣布对本公司产品在内的352项产品豁免加征关税，期限自2021年10月12日起至2022年12月31日。2022年12月，USTR宣布对本公司产品在内的352项产品继续实施豁免加征关税政策并延长至2023年9月。

报告期内，公司对美国客户销售金额分别为17,264.99万元、18,181.37万元、19,258.62万元和15,432.28万元，占外销收入的比重分别为52.79%、49.84%、49.93%和58.82%。发行人出口美国地区均采用FOB、C&F或CIF的贸易模式，由美国地区客户自行清关并支付关税，增加的关税成本由下游客户承担。加征关税系发行人产品出口的不利因素，但报告期内，公司出口美国收入整体呈上升趋势，发行人亦未因加征关税问题而对产品售价进行调整，中美贸易政策变化对发行人出口业务以及经营业绩影响较小。如果未来中美贸易摩擦持续进一步升级，可能存在对公司向美国出口产品产生不利影响。

（3）经济政治环境变化的影响

公司主要客户所在地区主要为北美地区、欧洲地区、亚洲地区，不存在重大的政治动荡，经济发展形势稳定。公司外销主要销售区域收入规模稳定增长，经济政治环境变化对公司的影响相对较小。

2、是否存在反倾销、反补贴调查风险，应对相关风险的措施，风险揭示是否充分

公司产品主要外销客户位于美国、欧洲、亚洲等国家和地区，除美国曾短期内对公司产品实施加征关税外，主要进口国家或地区未对公司产品采取反倾销、反补贴等贸易保护措施。为防范相关风险，公司主要采取以下应对措施：

（1）持续进行技术创新，扩大技术优势

公司作为国内较为领先的橡胶履带生产商，已建立起一套成熟的研发体系，并拥有行业经验丰富的研发团队，具备橡胶履带自主研发、设计及生产的能力，公司凭借多年的技术积累和对行业的深刻理解，不断进行新技术、新工艺、新产品的研发和新项目储备，积累并扩大技术领先优势。

（2）积极拓展境外销售渠道，提高服务能力

经过多年的经营，公司全面的客户服务、良好的产品质量、稳定的供货能力获得了广泛认可，形成了一定的境外客户资源，在行业内树立了良好的产品形象。公司将持续拓展境外销售渠道，充分利用公司产品优势，关注不同细分市场差异化需求，及时快速响应客户服务需求，积极开发不同区域市场，实现营业收入来源地理分布多样化。

（3）利用先进的生产系统和完整的业务体系，实现利润最大化

公司目前已形成集橡胶配方研发、产品结构设计、可柔性化生产于一体的业务体系，掌握关键工艺技术，能够保证产品质量、满足客户多样化需求。公司将发挥现有优势，对未来可能出现的反倾销、反补贴形势下，根据生产及市场变化合理调整销售策略。

（4）加强人才引进和人才储备，不断提高国际化水平

随着境外销售规模的不断扩大，公司将加大专业人才引进力度，不断完善管理机制和治理能力，培养和造就一批在管理、技术、经营方面有专长的经营队伍，不断提高国际化水平，与公司境外业务发展相适应，提高公司抵御反倾销、反补贴调查风险的能力。

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中披露如下：

“（五）贸易政策风险

美国市场是公司海外销售的主要市场之一。2018年7月开始，美国政府宣布对大约2,000亿美元的中国进口商品加征关税，公司出口至美国的橡胶履带产品在此次加征关税清单之内（加征25%）；2019年3月至2021年3月，公司产品被排除加征关税范围；2022年3月，美国贸易代表办公室（USTR）宣布对本公司产品在外的352项产品豁免加征关税，期限自2021年10月12日起至2022年12月31日。

公司产品出口至美国的关税税率受贸易政策影响，变动较为频繁。如果未来中美贸易关系进一步恶化，美国继续提高关税或采取其他贸易保护政策，则可能对公司直接出口美国市场带来不利影响。

除美国之外，境外销售的主要国家还包括加拿大、柬埔寨、越南、德国等，报告期内贸易政策相对稳定。若未来当地政策法规、政治经济局势等多种影响因素发生不利变化，则公司面临的境外市场环境将会更加复杂，若公司不能及时应对境外市场环境的变化，将会对境外业务带来一定的风险。”

【保荐机构、申报会计师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、检查发行人销售合同/订单，了解发行人收入确认方法、时点；统计发行人外销收入中 FOB、CIF 等不同贸易方式下的收入金额及占比，检查不同贸易方式下收入确认时点、运费和保险费会计处理是否合理；对比同行业可比公司的收入确认政策是否存在重大差异；

2、访谈公司相关业务人员，了解执行新收入准则后公司业务模式、合同条款、收入确认等方面的变化情况，结合公司业务模式、合同条款分析相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

3、获取电子口岸平台出口报关数据、外贸企业出口退税明细申报表，与账面外销收入记录进行分析核对；

4、获取出口保险信用合同，分析信用保险与外销收入规模的匹配性；获取运保费用明细，检查费用入账金额的真实性，获取中国出口集装箱运价指数

(CCFI) 对比分析海运费单价波动的合理性;

5、了解发行人外汇波动的应对措施; 获取销售收入对应的原币台账, 计算报告期内外销人民币兑美元平均汇率, 并计算汇率变动影响额, 进一步计算汇率变动对毛利、净利润的影响;

6、获取公司销售收入明细表, 结合公司外销区域、产品结构、客户结构等分析外销产品收入波动的原因;

7、通过中国贸易救济信息网、中华人民共和国商务部等渠道查询外销主要国家或地区的税收政策、贸易政策, 是否存在反倾销、反补贴调查风险。

二、核查意见

经核查, 保荐机构、申报会计师认为:

1、报告期内, 发行人外销业务中 FOB、CIF 等贸易方式下的收入确认原则、时点、依据恰当; 销售收入和运保费的会计处理符合《企业会计准则》的规定;

2、发行人各期境外销售额与海关报关单、海运费、出口退税额、出口保险金相匹配; 海运费受外部市场变动因素影响涨幅较大, 符合市场变化, 具有合理性, 且海运费单价波动与市场价格指数波动趋势相符;

3、报告期内发行人汇兑损益的计算过程及会计处理符合《企业会计准则》的规定; 发行人已采取积极有效的应对措施, 降低汇率波动对发行人经营业绩的不利影响;

4、发行人外销收入主要以工程履带为主, 主要面向北美、欧洲地区, 受该地区工程机械保有量较大、城镇化率高、基础设施完备等因素影响, 具有较大的售后替换市场以及新增市场需求, 随着国外市场需求的不断增加, 发行人外销收入规模小幅增长, 经过多年境外业务的拓展, 发行人已在外销市场形成自有的竞争优势和市场份额;

5、发行人主要产品曾短期内受中美贸易摩擦影响被加征关税, 但后期均被调整出加征关税清单范围。发行人与美国客户均建立了长期稳定的业务合作关系, 报告期内, 发行人对美国的销售额呈小幅增长趋势, 对发行人经营业绩未产生重大不利影响。除此之外, 境外销售的主要国家/地区不存在反倾销、反补贴调查

风险，新冠疫情、贸易政策、经济政治环境变动对发行人经营业绩未产生重大不利影响，发行人已对贸易政策风险在招股说明书中进行充分提示。

三、说明境外销售核查的具体措施、比例、结论及依据，核查比例是否足以支持核查结论

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、了解发行人与销售相关的业务流程及内部控制，并进行穿行测试和细节测试，评价内部控制设计的合理性和执行的有效性；

2、访谈公司相关业务人员，了解公司外销业务、外销模式、信用政策、定价策略和账务处理情况；

3、检查公司与境外客户签订的销售合同/订单，查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等条款；

4、获取公司销售收入明细表，结合公司销售成本分析内销和外销产品单价、销售毛利率及差异原因；

5、抽样检查报告期内外销收入对应的订单/合同、出口报关单、装运提单、发票、银行回单等支持性文件，核查发行人外销收入的真实性、准确性；抽样检查订单对应的船运公司运输记录，查看出港、到港、提货相关信息；

6、获取发行人电子口岸出口报关数据、增值税纳税申报表、外贸企业出口退税明细申报表等，将报告期内境外销售收入与电子口岸出口报关单、纳税申报等数据进行核对，核查销售业务的真实性、准确性；

7、获取国家外汇管理局服务平台数据，检查外汇回款与交易金额的匹配性，检查回款单位与发行人是否存在关联关系；

8、通过中信保获取境外主要客户的信用报告，或通过境外主要客户所在国家的企业登记平台等多种途径进行网络核查，获取境外主要客户的企业登记信息，核查境外主要客户的成立时间、股东、主要人员是否与公司存在关联关系；

9、通过查询境外主要客户的官方网站，了解境外客户的成立时间、公司简介、主要业务、经营范围、财务信息（如有）等相关信息；通过阿里云等网络平台，查询境外主要客户商业网站域名的注册时间、注册地址、IP 地址等相关信

息，核查是否存在国内注册等异常情形；

10、检查发行人对主要境外客户发货的运输单、报关单、货运提单及实际回款情况，验证境外销售收入真实性；

11、执行销售收入截止性测试，复核收入是否确认在恰当的会计期间；

12、对报告期内主要境外客户实施函证，核实交易金额和应收账款余额，具体情况如下：

(1) 外销客户交易金额函证比例、回函及替代测试比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
①外销营业收入金额	27,595.95	40,904.17	36,632.44	32,704.51
②收入发函金额	25,148.07	38,191.67	34,362.07	30,244.48
发函率(②/①)	91.13%	93.37%	93.80%	92.48%
③回函相符金额	23,746.84	35,641.44	31,297.97	27,947.31
④回函不符金额	14.33	1,743.24	1,258.96	1,099.51
⑤调查差异原因核实的金额	14.33	1,743.24	1,258.96	1,099.51
⑥回函金额合计(③+⑤)	23,761.17	37,384.68	32,556.93	29,046.82
⑦未回函进行替代测试金额	1,386.90	806.99	1,805.14	1,197.66
回函比例合计(⑥/②)	94.49%	97.89%	94.75%	96.04%
函证确认收入比例(⑥/①)	86.10%	91.40%	88.87%	88.82%
⑧核查程序确认金额(⑥+⑦)	25,148.07	38,191.67	34,362.07	30,244.48
核查程序确认比例(⑧/①)	91.13%	93.37%	93.80%	92.48%

注：外销营业收入金额包含海运费金额，下同。

(2) 外销客户应收账款余额函证比例、回函及替代测试比例如下：

单位：万元

项目	2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
①外销应收账款金额	10,062.24	7,214.03	5,791.01	6,070.56
②外销发函金额	9,911.54	7,044.40	5,679.68	6,004.79
发函率(②/①)	98.50%	97.65%	98.08%	98.92%
③外销回函相符金额	9,167.84	6,779.00	5,383.95	5,808.77
④外销回函不符金额	160.41	211.92	206.08	195.68
⑤外销调查差异原因核实的金额	160.41	211.92	206.08	195.68
⑥外销回函金额合计(③+⑤)	9,328.25	6,990.92	5,590.03	6,004.45

项目	2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
⑦未回函进行替代测试金额	583.29	53.48	89.65	0.34
回函比例合计（⑥/②）	94.12%	99.24%	98.42%	99.99%
函证确认应收账款比例（⑥/①）	92.71%	96.91%	96.53%	98.91%
⑧核查程序确认金额（⑥+⑦）	9,911.54	7,044.40	5,679.68	6,004.79
核查程序确认比例（⑧/①）	98.50%	97.65%	98.08%	98.92%

报告期各期，回函差异原因主要系个别客户不是以货运提单日期作为入账时点，而发行人采用签收或出口货物取得货运提单作为收入确认的依据，双方入账口径存在时间性差异所致。

针对回函差异金额以及未回函金额，保荐机构、申报会计师检查了相关销售合同及订单、发货单、报关单、货运提单、销售回款银行回单等单据。

13、对报告期内主要境外客户进行访谈，了解发行人与主要客户的合作背景、具体交易情况、主要合同条款及结算政策等，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
①外销营业收入金额	27,595.95	40,904.17	36,632.44	32,704.51
②访谈客户对应的收入金额	20,420.36	31,376.29	27,393.97	25,199.30
访谈比例（②/①）	74.00%	76.71%	74.78%	77.05%

14、对外销收入执行分析性程序，检查报告期内是否存在重大异常波动，是否存在季节性波动，了解波动原因并判断其合理性，分别统计和分析境内外产品单位销售价格及毛利率，对比是否存在异常和原因；

15、核查发行人实际控制人、董监高及其配偶，公司主要业务人员，实际控制人控制的其他公司等相关主体的银行流水，核查是否存在与客户存在资金往来。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人的境外收入真实、准确、完整，收入确认期间正确，符合《企业会计准则》的规定。

四、请发行人律师说明境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

（一）境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况

报告期内，公司与客户主要以美元计价和结算，付款方式为银行电汇(T/T)。

具体结算时，客户将货款打到公司外币账户，公司在收到外汇后，结合汇率情况进行结换汇。

报告期内，公司收汇为公司收取境外客户货款，付汇主要为支付境内货物运输代理公司承运费以及报关代理费等，收付汇具体情况如下：

项目	币种	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
收汇	美元（万美元）	3,710.29	6,185.85	5,166.39	4,436.18
	人民币（万元）	183.08	619.70	1,636.53	1,081.00
付汇	美元（万美元）	231.85	330.32	18.39	11.99

注：收汇人民币系境外客户以人民币进行结算。

报告期内，公司结换汇情况如下：

项目	币种	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
结汇	美元（万美元）	3,213.64	5,534.19	6,005.81	4,142.96
	英镑（万英镑）	--	--	--	26.00
换汇	人民币换美元（万美元）	--	--	--	--
	人民币换欧元（万欧元）	--	--	--	4.00

（二）是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

发行人取得了编号为 02407269 的《对外贸易经营者备案登记表》，拥有对外贸易经营权；金利隆进出口取得了编号为 02393177 的《对外经贸经营者备案登记表》。

发行人及其子公司金利隆进出口依据《中华人民共和国外汇管理条例》《货物贸易管理外汇指引》等规定，在国家外汇管理局上高县支局办理了贸易外汇收支企业名录登记并分类为 A 类企业，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。发行人及其子公司金利隆进出口已在具有经营外汇资质的银行开立了收取外汇的外币账户，以出口报关单等出口单证办理了出口收汇手续，并通过指定银行进行收汇及结算。

2022 年 7 月，中国人民银行上高县支行出具的《证明》确认，发行人及其子公司金利隆进出口自 2019 年 1 月 1 日至本证明出具之日，暂未发现两家公司存在违反货币信贷法律法规的行为，暂不存在受到我支行行政处罚的情况。2022 年 7 月，国家外汇管理局上高县支局出具《证明》确认，发行人及其子公司金利

隆进出口已依法在我局办理货物贸易外汇名录登记。自 2019 年 1 月 1 日至本证明开具之日，暂未发现两家公司存在违反外汇管理法规的行为，暂不存在受到我支局行政处罚的情形。经查询国家外汇管理局网站（<https://www.safe.gov.cn/>），未发现报告期内发行人及其子公司存在因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。

发行人及其子公司金利隆进出口依据《出口货物退（免）税管理办法（试行）》《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39 号）《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号）的规定，在主管税务机关办理了出口退（免）税资格认定，报告期内，依法向税务机关申报办理出口货物退（免）税。经查询主管税务部门网站，未发现报告期内发行人及其子公司存在因违反税收法规行为而受到行政处罚的记录。2022 年 7 月，国家税务总局上高县税务局出具《证明》确认，发行人及其子公司自 2019 年 1 月 1 日至今一直严格遵守税收监管相关法律、行政法规和部门规章，依法纳税，其适用的税种、税率及税收优惠均合法有效，无偷税、漏税、抗税、拖欠税款等违法违规行为，无税务行政处罚记录。

综上，发行人律师认为，公司境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

16.关于贸易商模式

申报材料显示：

(1)报告期内,贸易商模式收入占主营业务产品收入的比重为95.66%、95.58%和94.31%，发行人与贸易商签订买断式购销合同，按客户要求将产品发往贸易商或根据其指令直接送货至其下游客户或终端。

(2)报告期内，发行人向自然人贸易商销售金额分别为6,554.11万元、6,171.54万元和4,747.27万元。

请发行人：

(1)说明贸易商模式的必要性及合理性，向贸易商销售的主要产品、型号规格、是否为标准化产品，贸易商对发行人和终端客户的主要作用，是否提供设计、装卸等服务，如何通过贸易商实现客户定制化需求，贸易商为主的销售模式是否为行业惯例。

(2)比较贸易商和直销客户的销售模式、结算模式、配送方式及运费承担机制、退换货政策、返利政策、信用政策、收入确认具体方法等情况，说明直销与贸易商模式是否存在差异，将贸易商销售认定为买断式销售的依据。

(3)区分不同销售模式（直销、贸易商等）、不同区域（境内、境外等）说明销售的产品类型、数量、价格、收入及占比、毛利率情况，是否存在较大差异并分析合理性。

(4)说明报告期内新增和退出贸易商的数量、销售金额、毛利占比及变化原因，持续存在交易的贸易商数量、收入及占比；存在自然人贸易商的合理性；贸易商与发行人及其关联方、员工及前员工是否存在关联关系，是否存在新设即成为主要贸易商的情况，如存在，说明原因及合理性。

(5)结合物流单据，说明报告期内发往贸易商、直接送至下游客户或终端客户的金额及占比，贸易商下游客户及终端客户的具体情况，终端销售实现情况，贸易商库存与销售规模匹配情况及依据，是否存在压货情形；是否存在贸易商下游客户与发行人直销客户重叠的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 报告期内贸易商的终端销售、期末存货及期后结转情况，是否与经销规模匹配，是否存在压货情形。

(2) 对直销和贸易商销售的收入真实性、是否实现最终销售的核查方法、比例、过程及结论，核查方法的可执行性、核查样本的充分性，核查过程是否发现异常情况。

(3) 发行人及主要关联方、员工及前员工、前股东与发行人客户、贸易商的终端客户是否存在委托持股、关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来。

回复：

【发行人说明】

一、说明贸易商模式的必要性及合理性，向贸易商销售的主要产品、型号规格、是否为标准化产品，贸易商对发行人和终端客户的主要作用，是否提供设计、装卸等服务，如何通过贸易商实现客户定制化需求，贸易商为主的销售模式是否为行业惯例。

(一) 贸易商模式的必要性及合理性

公司产品销售主要面向存量履带式机械的替换市场需求，替换市场终端消费群体庞大，主要以贸易商模式为主，报告期各期贸易商模式收入占主营业务产品收入的比重为 95.66%、95.58%、94.31%和 94.82%。由于下游农业机械、工程机械使用寿命分别在 3-5 年、10 年左右，而橡胶履带作为消耗品，使用寿命在 1-2 年，大部分在 1 年以内，因此以贸易商为主的替换市场规模远大于以直销模式为主的整机配套市场。发行人在目前产能受限的情况下优先选择发展售后替换市场，存在必要性和合理性，具体详见本问询函回复之“问题 1/一/（一）/1、整机出厂配套销售模式占比较低的原因，与同行业可比公司的差异及合理性”。

(二) 向贸易商销售的主要产品、型号规格、是否为标准化产品

报告期内，发行人贸易商模式下销售的主要产品为工程履带和农机履带，合计销售金额占贸易商模式收入的 99.60%、99.54%、99.39%和 99.31%。

橡胶履带规格型号以履带带宽作为产品的划分标准。报告期内，按照规格型

号划分的各年前五名产品取并集情况如下：

单位：万元，%

规格型号（带宽/ 节距/齿数）	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
工程履带：								
工程 450 系列	8,809.11	28.93	11,562.14	26.64	11,157.76	28.23	10,103.46	28.67
工程 400 系列	5,708.66	18.75	8,059.44	18.57	6,867.41	17.37	6,586.76	18.69
工程 300 系列	4,596.39	15.10	7,792.81	17.96	6,698.73	16.95	6,165.84	17.50
工程 320 系列	3,345.99	10.99	4,352.56	10.03	3,875.02	9.80	3,614.31	10.26
工程 230 系列	2,433.00	7.99	3,207.83	7.39	2,831.30	7.16	2,400.42	6.81
小计/占工程履带贸易商模式收入比重	24,893.14	81.75	34,974.77	80.59	31,430.22	79.51	28,870.80	81.92
农机履带：								
农用 500 系列	4,719.78	42.34	12,118.47	46.46	12,022.32	44.40	8,293.18	40.17
农用 450 系列	2,534.25	22.74	6,459.39	24.76	7,850.70	28.99	7,232.29	35.03
农用 400 系列	1,219.10	10.94	2,341.63	8.98	2,367.59	8.74	2,377.10	11.51
农用 550 系列	1,044.11	9.37	1,626.40	6.24	1,408.93	5.20	754.03	3.65
农用 350 系列	629.59	5.65	1,412.24	5.41	1,736.06	6.41	567.50	2.75
农用 575 系列	184.67	1.66	1,011.03	3.88	694.63	2.57	694.67	3.36
小计/占农机履带贸易商模式收入比重	10,331.50	92.69	24,969.16	95.72	26,080.22	96.32	19,918.76	96.48
合计/占贸易商模式收入比重	35,224.64	84.10	59,943.93	85.74	57,510.44	85.95	48,789.56	86.95

从公司工程履带和农机履带前五大规格型号的销售情况看，主要产品的带宽/节距型号相对集中。由于橡胶履带产品在带宽、节距等尺寸大小方面需要与机械设备底盘相匹配，因此产品的外部尺寸大小相对标准化；除外部尺寸外，内部芯金形状及钢丝规格、表面花纹样式以及自清洁、防刺穿、耐磨耐切割、抗撕裂等特殊功能或性能的实现等方面需要根据工况环境、机械型号或使用端要求进行定制化设计、生产，最终形成差异化产品。

（三）贸易商对发行人和终端客户的主要作用，是否提供设计、装卸等服务，如何通过贸易商实现客户定制化需求

由于橡胶履带行业存量替换市场中产品品类繁多、应用领域广，下游客户存

在采购品类多、单一品类采购数量较小的特点。对于公司来说，一方面借助贸易商可以及时了解终端客户需求，减低开发、维护终端客户的成本，并通过贸易商为客户提供更好的商品；另一方面贸易商具有垫资能力，有利于公司加快回款速度缩短账期、优化企业的财务结构。对于终端客户来说，从贸易商处就近购买产品，具有一定的便利性，同时产品售后维护也比较方便及时，贸易商在公司与终端客户之间起到重要的桥梁作用。

贸易商根据收集到的终端客户产品需求信息，向公司下达销售订单，通常在销售订单中体现橡胶履带产品的宽度、节距、齿数、花纹样式等规格型号参数，部分需求订单中还体现花纹高低、履带承重、作业环境等参数信息。公司则采用自主研发模式，针对贸易商对产品的作业环境、设备配套参数等要求，完成相应的原料配比、结构设计、规格参数设置、工艺设计等研发工作，满足客户对产品定制化、专业化的需求。公司承担了全部产品设计研发等工作，贸易商未提供设计等服务。同时，橡胶履带的装卸由客户自主进行或贸易商协调人员负责，发行人不承担装卸义务。

（四）贸易商为主的销售模式是否为行业惯例

如前所述，售后替换市场规模远大于整机配套市场，而替换市场即以贸易商销售为主，决定了行业内企业的销售模式主要以贸易商销售为主。根据可比公司元创股份招股说明书披露数据，贸易商模式下收入占比情况对比如下：

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度	说明
元创股份	58.78%	61.87%	68.49%	售后市场主要为农用机械或工程机械配件贸易商
公司	94.31%	95.58%	95.66%	-

注：数据来源于可比公司招股说明书。

经对比，元创股份贸易商模式收入比重同样呈现较高水平，但低于公司，主要系元创股份第一大客户为国内主机厂沃得农机，单一客户采购金额占元创股份收入比重的 20%-30%，剔除该因素影响后，元创股份贸易商模式收入占比为 89% 左右，贸易商模式收入占比同样较高，符合行业惯例。

二、比较贸易商和直销客户的销售模式、结算模式、配送方式及运费承担机制、退换货政策、返利政策、信用政策、收入确认具体方法等情况，说明直销与贸易商模式是否存在差异，将贸易商销售认定为买断式销售的依据。

报告期内，贸易商和直销客户的销售模式、结算模式、配送方式及运费承担机制、退换货政策、返利政策、信用政策、收入确认具体方法等情况如下：

项目	贸易商	直销客户
销售模式	全部为买断式销售模式	以买断式销售模式为主
结算模式	银行电汇、银行承兑汇票	
配送方式	内销主要配送方式：针对需求量较大的订单从生产工厂通过整车物流发送；针对散单，主要通过各地中心库进行物流配送；部分客户到厂提货，公司不负责配送； 外销主要配送方式：主要通过整车物流发送到出口港口，报关后由船运公司运输	
运费承担机制	内销：公司承担运费；以及部分客户到厂提货时，运费由客户承担； 外销：公司厂区到港口一般由公司承担运费；离岸后的运输，FOB 模式下由客户承担，CIF/CRF 模式下由公司承担	一般为公司承担运费
退换货政策	除产品质量问题外，未约定其他退换货条款	
返利政策	对部分贸易商客户给予一定的返利优惠	不存在
信用政策	原则上对于采购规模较小的客户以先款后货为主，对于部分采购规模较大、合作稳定、信用良好的客户给予一定的赊销额度或信用期	给予一定的信用期
收入确认方法	内销：对于由公司负责发货并运输的，产品发出到达客户指定地点经签收，公司以经签字确认的签收单确认收入；对于由客户自提货物的，将货物装运至客户指定的承运人，货物离场，取得承运司机签字记录，公司以承运司机签字记录确认收入； 外销：公司在货物按照合同约定的运输方式发出，在产品装船发运并办妥报关出口手续后，以取得的货运提单日期确认收入	

经对比可见，贸易商客户与直销客户在销售模式、结算模式、配送方式、运费承担机制、退换货政策、信用政策以及收入确认方法等方面不存在显著差异；销售返利政策方面，仅部分贸易商客户存在返利条款，直销客户不存在返利条款。整体来看，贸易商客户与直销客户在销售模式等方面不存在显著差异。

公司与贸易商客户签订的合同/订单中不存在对贸易商的销售行为进行管理，除非产品质量问题可退换货外，未约定其他退换货条款。公司产品在按照客户指定地点交付并签收后，即实现了货物相关的法定所有权、主要风险和报酬转移给

贸易商客户，同时发行人就该商品取得了现时收款权利。因此，将贸易商客户销售确认为买断式销售符合业务实质。

三、区分不同销售模式（直销、贸易商等）、不同区域（境内、境外等）说明销售的产品类型、数量、价格、收入及占比、毛利率情况，是否存在较大差异并分析合理性

（一）按照直销模式、贸易商模式划分

1、直销模式、贸易商模式产品销售类型、数量、价格、收入及占比情况如下：

直销模式、贸易商模式总体情况如下：

单位：万元、%

类型	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
贸易商模式	41,885.14	94.82	69,910.15	94.31	66,910.23	95.58	56,112.01	95.66
直销模式	2,288.84	5.18	4,217.55	5.69	3,090.57	4.42	2,548.00	4.34
合计	44,173.98	100.00	74,127.70	100.00	70,000.80	100.00	58,660.01	100.00

直销模式、贸易商模式下产品销售类型、数量、价格、收入及占比情况如下：

单位：万条、万块、万千克、元/条、元/块、元/千克、万元、%

产品类型	贸易商模式				直销模式			
	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比
2022年1-6月								
工程履带	16.73	1,820.07	30,449.75	72.70	0.27	1,279.22	345.39	15.09
农机履带	5.99	1,860.89	11,146.71	26.61	1.01	1,924.21	1,943.45	84.91
特殊履带	0.17	1,234.76	209.91	0.50	--	--	--	--
橡胶块	1.03	76.48	78.77	0.19	--	--	--	--
合计	23.92	--	41,885.14	100.00	1.28	--	2,288.84	100.00
2021年度								
工程履带	27.43	1,582.07	43,396.17	62.07	0.53	1,250.85	662.95	15.72
农机履带	14.10	1,849.99	26,084.90	37.31	1.84	1,931.85	3,554.60	84.28
特殊履带	0.37	762.14	281.99	0.40	--	--	--	--
橡胶块	2.48	54.14	134.26	0.19	--	--	--	--
面胶	1.00	12.83	12.83	0.02	--	--	--	--

产品类型	贸易商模式				直销模式			
	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比
合计	45.38	--	69,910.15	100.00	2.37	-	4,217.55	100.00
2020 年度								
工程履带	24.33	1,624.67	39,528.26	59.08	0.39	1,080.00	421.20	13.63
农机履带	16.46	1,645.04	27,077.30	40.47	1.64	1,627.66	2,669.37	86.37
特殊履带	0.33	740.45	244.35	0.37	--	--	--	--
橡胶块	1.17	51.55	60.31	0.09	--	--	--	--
合计	42.29	--	66,910.22	100.00	2.03	--	3,090.57	100.00
2019 年度								
工程履带	20.69	1,703.38	35,242.91	62.81	0.35	985.34	344.87	13.53
农机履带	12.39	1,666.28	20,645.15	36.79	1.35	1,631.90	2,203.06	86.46
特殊履带	0.21	1,007.14	211.50	0.38	0.00	175.00	0.07	--
橡胶块	0.09	138.33	12.45	0.02	--	--	--	--
合计	33.38	--	56,112.01	100.00	1.70	--	2,548.00	100.00

报告期内，公司以贸易商模式为主，直销模式收入比重较低。从产品销售结构看，贸易商模式下工程履带和农机履带收入比重较高，主要系橡胶履带作为机械设备的配件属于易耗品，橡胶履带使用过程中出现磨损、损坏等情形需要进行更换以满足设备的正常使用，由于机械设备市场保有量较大，存在众多从事机械配件等产品的集采、销售业务的贸易商，因此贸易商模式下收入比重较高；贸易商模式下，工程履带收入比重较高，主要系国外工程履带应用起步较早，尤其是欧美等发达国家城镇化率高、基础设施完备，工程机械保有量领先，公司积极开拓国外工程履带市场，导致工程履带销售量较大；而直销模式下，农机履带收入比重较高，系主要面向国内农业机械主机厂用于整机配套组装，而受国内工程机械应用起步较晚的影响，工程履带收入比重较低，主要面向小型工程机械厂商，应用于小型履带式运输车等产品。

从产品售价来看：（1）不同模式下农机履带销售单价不存在显著差异，主要系农机履带销售的规格型号相对集中；（2）工程履带直销模式下的销售单价低于贸易商模式，主要系二者产品结构差异影响：其中贸易商模式下工程履带以带宽 400-600 系列为主，占该模式下收入的比重为 48.41%、46.83%、46.52%、48.72%，而直销模式下工程履带以带宽 200-400 系列为主，占该模式下收入的比重为

56.58%、47.37%、53.54%、44.70%。不同模式下工程履带同类产品平均售价对比情况如下：

单位：元/条，%

规格型号	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	平均售价	占该模式收入比重	平均售价	占该模式收入比重	平均售价	占该模式收入比重	平均售价	占该模式收入比重
400/**/**								
直销模式	2,613.33	37.07	2,526.08	29.00	2,300.88	38.62	2,277.99	26.03
贸易商模式	2,708.06	0.41	2,642.77	0.20	2,367.80	0.12	2,312.26	0.35
320/**/**								
直销模式	1,704.25	15.30	1,695.44	20.82	1,465.75	10.34	1,732.89	7.54
贸易商模式	1,724.81	0.16	1,713.27	0.06	1,462.09	0.12	1,676.99	0.02

注：不同模式下产品的具体规格型号存在差异，因此通过选择收入比重相对较低的直销模式主要产品类别与贸易商模式下同一规格型号产品进行对比，而该规格型号并非贸易商模式下的主要产品。

经对比可见，不同模式下主要同类产品平均售价不存在显著差异。

2、直销模式、贸易商模式下主要产品销售毛利率情况如下：

产品类型	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	贸易商	直销	贸易商	直销	贸易商	直销	贸易商	直销
工程履带	24.54%	21.68%	19.51%	18.16%	24.22%	26.51%	18.59%	13.97%
农机履带	25.09%	23.80%	23.60%	19.12%	27.53%	24.22%	19.03%	16.64%
综合	24.73%	23.47%	20.99%	18.97%	25.53%	24.53%	18.84%	16.28%

注：上述毛利率计算均未考虑新收入准则的影响，收入包含海运费收入，成本未包含运费及报关成本，下同。

整体来看，贸易商模式和直销模式的综合毛利率不存在显著差异。

(1) 工程履带

工程履带方面，受两种模式下产品销售结构差异影响，致使报告期内贸易商模式下毛利率较直销模式相比变动 4.62 个百分点、-2.29 个百分点、1.35 个百分点、2.86 个百分点。按照直销模式下第一大产品系列进行对比分析，具体情况如下：

产品	业务模式	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
----	------	-----------	--------	--------	--------

系列		毛利率	占该模式 销售收入 比例	毛利率	占该模式 销售收入 比例	毛利率	占该模式 销售收入 比例	毛利率	占该模式 销售收入 比例
带宽 200-4 00系 列	贸易商模式	23.27%	43.01%	17.71%	44.22%	23.01%	43.38%	17.57%	44.01%
	直销模式	24.27%	44.70%	21.23%	53.54%	24.97%	47.37%	14.77%	56.58%
	差异（百分 点）	-1.00	-1.69	-3.52	-9.32	-1.96	-3.99	2.80	-12.57

贸易商模式下该产品系列以外销为主，直销模式均为内销。贸易商模式下毛利率受外汇汇率波动、海运费收入影响较大，假定不考虑该因素影响，贸易商模式下该系列产品毛利率为 15.15%、23.06%、19.01%和 20.23%，与直销模式相比变动 0.38 个百分点、-1.91 个百分点、-2.22 个百分点和-4.04 个百分点，整体差异较小，其中 2022 年 1-6 月差异较大主要系产品结构差异所致：2022 年上半年直销模式下该系列第一大产品带宽 320 系列收入占该系列收入的比重为 48.82%，毛利率为 22.70%；贸易商模式下该产品收入的比重仅为 25.55%，毛利率为 23.24%，主要产品毛利率不存在显著差异。

（2）农机履带

农机履带方面，亦受两种模式下产品销售结构差异影响，致使报告期内贸易商模式下毛利率较直销模式相比变动 2.39 个百分点、3.31 个百分点、4.48 个百分点、1.29 个百分点。

贸易商模式下农机履带内销比重约为 60%，外销比重约为 40%；直销模式农机履带均为内销。贸易商模式下农机履带产品受外汇汇率波动、海运费收入等因素影响较大，假定不考虑该因素影响，贸易商模式下该系列产品毛利率为 18.24%、27.44%、24.53%和 24.11%，高于直销模式 1.60 个百分点、3.22 个百分点、5.41 个百分点和 0.31 个百分点，其中 2019 年度、2022 年上半年整体差异较小；2020 年度、2021 年度具体情况分析如下：

（1）2020 年贸易商模式下毛利率比直销模式高 3.22 个百分点，对比情况如下：

产品系列	贸易商模式			直销模式			毛利率 差异(百 分点)	毛利率 贡献率 差异(百 分点)
	毛利率	收入比重	毛利率 贡献率	毛利率	收入比重	毛利率贡 献率		
带宽 500/550 系列	27.95%	49.66%	13.88%	26.40%	38.25%	10.10%	1.54	3.78
带宽 400/450	26.38%	45.44%	11.99%	22.86%	61.75%	14.14%	3.51	-2.13

等其他系列								
其他系列	32.10%	4.90%	1.57%	--	--	--	--	1.57
合计	27.44%	100.00%	27.44%	24.22%	100.00%	24.22%	3.22	3.22

由上表可见，2020年主要产品系列毛利率相差1.54个百分点和3.51个百分点，整体差异相对较小；受不同模式下收入比重不同的影响，导致综合毛利率贡献率存在差异。

其他产品系列均面向贸易商用于售后市场，收入比重相对较低，对整体毛利率贡献率影响1.57个百分点。

(2) 2021年贸易商模式下毛利率比直销模式高5.41个百分点，对比情况如下：

产品系列	贸易商模式			直销模式			毛利率差异(百分点)	毛利率贡献率差异(百分点)
	毛利率	收入比重	毛利率贡献率	毛利率	收入比重	毛利率贡献率		
带宽 500/550 系列	24.54%	52.89%	12.98%	23.05%	48.09%	11.08%	1.49	1.89
带宽 400/450 等其他系列	24.06%	40.59%	9.77%	15.49%	51.91%	8.04%	8.58	1.73
其他系列	27.43%	6.52%	1.79%	--	--	--	--	1.79
合计	24.53%	100.00%	24.53%	19.12%	100.00%	19.12%	5.41	5.41

带宽 500/550 系列产品不同模式下收入比重较 2020 年度小幅增长，且毛利率差异 1.49 个百分点，整体相对较小，对整体毛利率贡献率影响 1.89 个百分点。

带宽 400/450 等其他系列产品直销模式下收入比重由 2020 年度的 61.75% 下降至 51.91%，受主机厂对带宽 400/450 等系列产品需求调整等因素影响，且 2021 年度主要原材料采购成本上升，使得该系列平均单位成本增幅 23.62%；受产品需求调整及采购规模降低等影响，公司与主机厂协商对售价进行调整，存在售价调整周期延迟且调增幅度低于成本增幅为 12.82%，致使直销模式下毛利率相对较低；而贸易商模式下，带宽 400/450 等系列产品结构相对稳定，受材料采购成本上升的影响，平均单位成本增幅 17.73%；售价调整方面，公司面对贸易商具有较强的议价能力，售价调增 14.13%，虽然略低于成本增幅，但整体趋于一致，使得贸易商模式下毛利率高于直销模式。二者综合影响毛利率贡献率 1.73 个百分点。

其他产品系列均面向贸易商用于售后市场，收入比重相对较低，对整体毛利率贡献率影响 1.79 个百分点。

（二）按照境内销售、境外销售

由于直销模式全部为境内销售，此处仅对贸易商模式区分境内销售和境外销售进行分析。

1、贸易商模式下，按照境内销售、境外销售分别披露销售产品类型、数量、价格、收入及占比情况如下：

贸易商模式下，境内销售、境外销售总体情况如下：

单位：万元、%

类型	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境外销售	26,237.59	62.64	38,568.12	55.17	36,481.75	54.52	32,704.52	58.28
境内销售	15,647.56	37.36	31,342.03	44.83	30,428.48	45.48	23,407.49	41.72
合计	41,885.15	100.00	69,910.15	100.00	66,910.23	100.00	56,112.01	100.00

按照境内销售、境外销售分别披露销售产品类型、数量、价格、收入及占比情况如下：

单位：万条、万块、万千克、元/条、元/块、元/千克、万元、%

产品类型	境外销售				境内销售			
	数量	单价	收入	占比	数量	单价	收入	占比
2022 年 1-6 月								
工程履带	10.61	2,126.84	22,565.80	86.01	6.12	1,288.23	7,883.95	50.38
农机履带	1.49	2,420.67	3,606.80	13.75	4.50	1,675.54	7,539.91	48.19
特殊履带	0.05	1,256.00	62.80	0.24	0.12	1,225.92	147.11	0.94
橡胶块	0.05	43.80	2.19	0.01	0.98	78.15	76.59	0.49
合计	12.20	--	26,237.59	100.00	11.72	--	15,647.56	100.00
2021 年度								
工程履带	16.58	1,797.10	29,795.96	77.26	10.84	1,254.63	13,600.21	43.39
农机履带	3.93	2,208.07	8,677.70	22.50	10.17	1,711.62	17,407.20	55.54
特殊履带	0.06	1,574.33	94.46	0.24	0.30	625.10	187.53	0.60
橡胶块	--	--	--	--	2.48	54.14	134.26	0.43
面胶	--	--	--	--	1.00	12.83	12.83	0.04

产品类型	境外销售				境内销售			
	数量	单价	收入	占比	数量	单价	收入	占比
合计	20.57	--	38,568.12	100.00	24.79	--	31,342.03	100.00
2020 年度								
工程履带	15.15	1,869.51	28,323.03	77.64	9.18	1,220.61	11,205.23	36.82
农机履带	4.11	1,965.64	8,078.76	22.14	12.35	1,538.34	18,998.55	62.44
特殊履带	0.06	1,332.67	79.96	0.22	0.27	608.85	164.39	0.54
橡胶块	--	--	--	--	1.17	51.55	60.31	0.20
合计	19.32	--	36,481.75	100.00	22.97	--	30,428.48	100.00
2019 年度								
工程履带	14.04	1,885.66	26,474.73	80.95	6.66	1,316.54	8,768.18	37.46
农机履带	3.14	1,964.93	6,169.89	18.87	9.24	1,566.59	14,475.26	61.84
特殊履带	0.03	1,996.67	59.90	0.18	0.18	842.22	151.60	0.65
橡胶块	--	--	--	--	0.09	138.33	12.45	0.05
合计	17.21	--	32,704.52	100.00	16.17	--	23,407.49	100.00

从产品销售结构看，公司贸易商模式下境外销售以工程履带为主，收入占外销收入的比重分别为 80.95%、77.64%、77.26%、86.01%，主要系欧美等发达国家或地区对于橡胶履带的接受程度普遍较高应用更加广泛，是当前全球范围内工程机械橡胶履带的主要需求来源；农机履带收入比重相对较低，主要系集中面向东南亚等地区传统农业国家。

境内销售以农机履带为主，收入占境内销售收入的比重分别为 61.84%、62.44%、55.54%、48.19%，主要原因系境内农业机械保有量较大，且农机履带需求保持稳定增长的态势；但工程机械起步较晚，需求相对较小。

从销售价格来看，外销产品平均售价高于内销产品，主要系产品结构差异所致，其中：（1）工程履带外销主要以工程 400-600 系列为主，占外销工程履带收入的 52.19%、52.98%、52.24%、53.14%，平均售价为 3,200 元/条-3,800 元/条；内销主要以工程 200-400 系列为主，占内销工程履带收入 49.73%、50.21%、48.95%、47.38%，平均售价为 1,100 元/条-1,500 元/条。产品结构差异导致平均售价存在差异。（2）农机履带内、外销均以农用 400-600 系列产品为主，但受各产品具体带宽、节距、齿数等规格存在差异，导致整体均价存在差异。其中农机履带外销主要规格型号 500/90/XX 收入占外销农机履带收入的 58.82%、56.55%、55.15%

和 49.34%，该规格型号产品内销收入比重较低为 32.20%、39.23%、42.12%和 38.99%，外销均价为 1,900 元/条-2,100 元/条，内销均价为 1,900 元/条-2,200 元/条，同规格型号产品销售均价差异较小。(3) 从各年度间销售价格变动趋势看，主要产品内、外销价格变动趋势基本一致，其中 2022 年 1-6 月外销产品销售价格增幅高于内销，主要系产业链价格传导延迟因素逐渐消除，境外售价调整逐步完成，致使 2022 年上半年境外销售平均售价增幅高于境内销售。

2、贸易商模式下，按照境内销售、境外销售产品毛利率情况如下：

产品类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内
工程履带	26.02%	20.08%	18.88%	20.99%	23.26%	26.65%	19.08%	17.14%
农机履带	27.35%	23.98%	25.32%	22.72%	28.78%	27.00%	20.11%	18.57%
综合	26.23%	22.09%	20.30%	21.89%	24.45%	26.83%	19.32%	18.16%

注：上述毛利率计算均未考虑新收入准则的影响，收入包含海运费收入，成本未包含运费及报关成本，下同。

从综合毛利率看，贸易商模式下境外销售与境内销售之间的综合毛利率相差 1.16 个百分点、-2.38 个百分点、-1.59 个百分点、4.14 个百分点，不存在显著差异，主要系受到产品系列、外汇汇率等因素影响。

(1) 工程履带

工程履带方面，内、外销毛利率变动趋势基本一致，外销工程履带毛利率较内销相比变动 1.94 个百分点、-3.39 个百分点、-2.11 个百分点、5.94 个百分点。

受外销海运费收入增加以及外汇汇率波动的影响，对外销工程履带整体毛利率影响分别为-3.34 个百分点、0.10 个百分点、0.11 个百分点和-4.82 个百分点。不考虑上述影响因素后，工程履带外销毛利率较内销相比变动-1.40 个百分点、-3.29 个百分点、-2.00 个百分点和 1.12 个百分点，由于工程履带产品系列相对分散，受内、外销工程履带销售结构差异的影响，毛利率小幅波动，但整体来看差异相对较小。

(2) 农机履带

农机履带方面，内、外销毛利率变动趋势基本一致，外销农机履带毛利率较内销相比变动 1.54 个百分点、1.78 个百分点、2.60 个百分点、3.37 个百分点。

受外销海运费收入增加以及外汇汇率波动的影响，对外销农机履带毛利率影响分别为-2.83 个百分点、-0.31 个百分点、2.61 个百分点和-2.96 个百分点。不考虑上述影响因素后，农机履带外销毛利率较内销相比变动 1.29 个百分点、1.47 个百分点、5.21 个百分点和 0.41 个百分点，受内、外销农机履带产品销售结构差异影响，毛利率小幅波动。其中 2021 年度外销毛利率较高主要系产品销售结构差异所致，具体分析情况如下：

产品系列	境内销售			境外销售		
	毛利率	收入比重	毛利率贡献率	毛利率	收入比重	毛利率贡献率
带宽 500 及以上（含 500）	25.17%	48.49%	12.21%	28.81%	74.06%	21.33%
带宽 400-500 系列（含 400）	20.86%	39.14%	8.16%	25.45%	25.85%	6.58%
带宽 400 以下系列	19.04%	12.37%	2.35%	21.85%	0.09%	0.02%
合计	22.72%	100.00%	22.72%	27.93%	100.00%	27.93%

由上表可见，外销农机履带带宽 500 及以上（含 500）系列产品收入比重为 74.06%，毛利率为 28.81%；内销同系列农机履带产品收入比重为 48.49%，毛利率为 25.17%。由于同系列具体规格型号差异的影响，二者毛利率差 3.64 个百分点，整体差异相对较小；销售收入比重结构的不同，使得内、外销整体毛利率贡献率不同；另外，由于内销包括面向主机厂销售，主机厂售价调整延迟亦对内销毛利率产生影响，综合导致外销毛利率整体略高于内销。

此外，按照农机履带内销模式下第一大产品系列进行对比分析，具体情况如下：

单位：元/条，%

项目	平均售价	单位成本	毛利率	占该模式收入比重
2022 年 1-6 月				
带宽 500 系列-境外销售	2,248.98	1,683.54	25.14	49.34
带宽 500 系列-境内销售	2,246.62	1,671.68	25.59	38.99
差异	2.36	11.86	-0.45	10.35
2021 年度				
带宽 500 系列-境外销售	2,098.34	1,598.07	23.84	55.15
带宽 500 系列-境内销售	2,159.43	1,619.55	25.00	42.13

项目	平均售价	单位成本	毛利率	占该模式收入比重
差异	-61.09	-21.48	-1.16	13.02
2020 年度				
带宽 500 系列-境外销售	1,944.96	1,390.40	28.51	56.55
带宽 500 系列-境内销售	1,935.60	1,361.45	29.66	39.23
差异	9.36	28.95	-1.15	17.32
2019 年度				
带宽 500 系列-境外销售	1,940.25	1,516.73	21.83	58.82
带宽 500 系列-境内销售	1,947.93	1,518.77	22.03	32.22
差异	-7.68	-2.04	-0.20	26.60

由上表可见，农机履带内、外销相同产品系列平均售价及单位成本不存在显著差异，毛利率不存在显著差异。

四、说明报告期内新增和退出贸易商的数量、销售金额、毛利占比及变化原因，持续存在交易的贸易商数量、收入及占比；存在自然人贸易商的合理性；贸易商与发行人及其关联方、员工及前员工是否存在关联关系，是否存在新设即成为主要贸易商的情况，如存在，说明原因及合理性

（一）报告期内新增和退出贸易商的数量、销售金额、毛利占比及变化原因，持续存在交易的贸易商数量、收入及占比情况

1、报告期内新增和退出贸易商的数量、销售金额、毛利占比及变化原因

报告期内，新增和退出贸易商的具体情况如下：

项目		2022年1-6月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
贸易商 总体情 况	贸易商数量（家）	644	1,102	1,707	2,238
	当期贸易商收入（万元）	41,885.14	69,910.15	66,910.23	56,112.01
新增贸 易商	新增贸易商数量（家）	158	485	910	1,311
	新增贸易商销售金额（万元）	2,542.73	5,708.38	8,846.25	8,623.37
	平均销售收入（万元/家）	16.09	11.77	9.72	6.58
	新增贸易商销售金额占比（%）	6.08	8.17	13.22	15.37
	新增贸易商毛利（万元）	539.74	1,157.64	2,083.71	1,694.43
	新增贸易商毛利占比（%）	6.39	10.44	13.67	16.03

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
减少贸易商	减少贸易商数量（家）	616	1,090	1,441	2,106
	减少贸易商上期销售金额（万元）	3,522.22	6,623.67	5,742.05	6,391.45
	平均销售收入（万元/家）	5.72	6.08	3.98	3.03
	减少贸易商占当期销售金额比例（%）	8.42	9.47	8.58	11.39
	减少贸易商上期毛利（万元）	539.42	1,655.89	1,040.90	358.34
	减少贸易商占当期毛利比例（%）	6.39	14.94	6.83	3.39

报告期内，公司新增贸易商客户收入规模占当期营业收入比重为 15.37%、13.22%、8.17%和 6.08%，平均采购金额为 6.58 万元、9.72 万元、11.77 万元和 16.09 万元；减少的贸易商客户收入规模占当期收入比重为 11.39%、8.58%、9.47%和 8.42%，对应平均采购规模为 3.03 万元、3.98 万元、6.08 万元和 5.72 万元。当期新增、减少贸易商客户占营业收入比重较低、平均采购规模较低。

报告期内，公司贸易商客户变动主要以国内农机履带客户为主。贸易商变动的主要原因为：

（1）国内拥有较大的农机配件市场规模，提供农机配件产品的贸易商/经营者数量众多，终端用户分布范围较广。公司建立了“1个生产基地+7个中心库”的生产销售网络，已覆盖全国主要农业作业区域，公司产品的终端用户遍布全国。通过借助贸易商客户在其所在地区积累的客户渠道及营销网络优势，公司能够更加顺利地在全国范围内进行业务的拓展；

（2）国内橡胶履带生产商相对集中，以发行人、元创股份、中策永固等为主，而下游客户需求较为分散，导致贸易商客户数量较多；

（3）终端用户根据设备的维护与更换需求进行采购，对于规模小、临时性、偶发性的产品需求，终端用户可能直接通过公司销售人员进行采购；同时由于橡胶履带产品市场价格较为透明，可能存在客户根据价格、交付时间等因素不断更换采购渠道，导致贸易商变动较大；

（4）报告期内，公司不断完善内部控制制度建设，为了杜绝业务员个人卡收款不规范的情形，公司对下游贸易商客户在付款方式等方面提出更高要求，对

于未能达到公司内控管理要求的客户，公司停止与其进行合作；另外，公司将采购规模相对较小的用户介绍给具有一定规模的贸易商，实现对下游资源的整合，减少直接面对小规模客户。

2、持续存在交易的贸易商数量、收入及占比情况

报告期内，持续与公司发生交易的贸易商情况如下：

单位：家，万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
持续交易贸易商数量	494	494	494	494
持续交易贸易商销售金额	34,172.25	61,782.69	57,623.46	44,374.15
全部贸易商客户销售金额	41,885.14	69,910.15	66,910.23	56,112.01
占销售金额比例	81.59%	88.37%	86.12%	79.08%

报告期内，与公司保持长期持续交易的贸易商有 494 家，其销售收入占贸易商模式整体收入的比例分别为 79.08%、86.12%、88.37%、81.59%，贸易商客户较为集中且相对稳定。

（二）存在自然人贸易商的合理性

报告期内，公司自然人贸易商存在于国内市场且以农机履带销售为主，主要体现在为个体经营者为终端用户提供机械配件销售、修理等服务。自然人贸易商采购产品主要与公司下游客户市场特点、终端需求和行业特性有关：

农机履带应用的稻麦联合收割机等农机设备均应用于农业生产领域，农机设备的终端需求者大多为农民、个体工商户、农业合作社等组织或个人。根据沃得农机披露，其 90% 以上的终端客户为个人客户。终端客户为基层使用者的特性为自然人贸易商的存在提供了合理且必要的前提条件；

国内农机配件市场规模较大，具有终端客户众多、规模大小不一、分布区域分散的特点，国内农机配件经营组织形式包括了贸易公司、个体经营者、农业合作社等多样化形式，根据中国农业机械化信息网公布的《2021 年全国农业机械化发展统计公报》显示：2021 年全国农机服务组织 19.34 万个，其中农机专业合作社 7.6 万个；农机户 3,947.57 万个、4,678.58 万人，其中农机作业服务专业户 415.90 万个、578 万人；农机维修厂及维修点 15.04 万个，农机维修人员 90.02 万人。较大规模的农机作业服务专业户、维修点大多以自然人为基础，自然人通

过采购农机配件为终端用户提供产品与维修服务具有存在的商业合理性。

(三) 贸易商与发行人及其关联方、员工及前员工是否存在关联关系，是否存在新设即成为主要贸易商的情况，如存在，说明原因及合理性。

报告期内，贸易商客户中除葛银和吴延杰为发行人员工配偶外，其他贸易商与发行人及其关联方、员工及前员工不存在关联关系。具体销售情况如下：

单位：万元，%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售金额	占营业收入比重	销售金额	占营业收入比重	销售金额	占营业收入比重	销售金额	占营业收入比重
葛银	68.08	0.15	166.66	0.22	236.66	0.34	209.22	0.36
吴延杰	0.12	0.00	8.54	0.01	7.45	0.01	--	--
合计	68.20	0.15	175.20	0.23	244.11	0.35	209.22	0.36

葛银、吴延杰系公司员工配偶，报告期内，对其销售金额占营业收入的比重较低，仅为0.36%、0.35%、0.23%和0.15%。主要系其个人在农机配件市场经营多年，积累了部分客户，基于正常的客户需求，与发行人产生购销关系。

报告期内，不存在新设即成为发行人主要贸易商的情况。

五、结合物流单据，说明报告期内发往贸易商、直接送至下游客户或终端客户的金额及占比，贸易商下游客户及终端客户的具体情况，终端销售实现情况，贸易商库存与销售规模匹配情况及依据，是否存在压货情形；是否存在贸易商下游客户与发行人直销客户重叠的情况。

报告期各期，发行人发往贸易商、直接送至下游客户或终端客户的金额及占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发往贸易商	36,719.86	87.67	61,623.91	88.15	58,744.46	87.80	47,959.82	85.47
发往下游/终端客户	5,165.28	12.33	8,286.25	11.85	8,165.77	12.20	8,152.19	14.53
合计	41,885.14	100.00	69,910.16	100.00	66,910.23	100.00	56,112.01	100.00

报告期内，发行人按照客户指令发往贸易商下游客户或终端客户收入金额占贸易商收入比例为 14.53%、12.20%、11.85%和 12.33%，相对较低。发行人直接发往贸易商的收入占比较高，比重较为稳定。

发行人依据发货记录/提单信息、访谈等方式对直接发往下游/终端客户的主要情况进行核查，贸易商下游/终端客户主要包括下游使用者、个体经营者及其他制造商、贸易商等。

由于发行人与贸易商之间均为买断式销售，根据与主要贸易商客户的访谈了解，贸易商产品最终实现销售情况良好。主要贸易商客户大部分采取先有下游客户订单后再向发行人下单采购的模式，期末一般无库存或库存量较小且期后能够实现销售（库存金额占其当期销售额的比例一般为 20%左右，总体备货金额一般不超过其 1-2 个月的采购额），且发行人主要贸易商客户不存在集中突击采购情形，主要贸易商客户销售规模与其自身经营规模匹配，不存在压货情形；主要贸易商的主要下游客户与发行人直销客户不存在重叠的情况。

【保荐机构、申报会计师核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司主要以贸易商为主的原因及合理性，了解贸易商在履带售后市场的定位；

2、查阅主要贸易商客户合同/订单，了解关于产品规格、型号等信息，了解是否存在设计、装卸等服务或产品定制化的情形；

3、查阅主要贸易商客户的合同/订单、发货记录、发货单等相关资料，了解贸易商客户、直销客户在销售模式、结算模式、配送方式及运费承担机制、退换货政策、返利政策、信用政策等方面是否存在差异；分析贸易商模式收入确认是否符合会计准则的规定，是否符合买断式销售模式；

4、获取发行人销售台账，分析不同销售模式、不同区域产品类型、数量、价格、收入及占比、毛利率情况，分析差异原因及合理性；

5、获取发行人销售台账、发货记录等相关信息，分析统计报告期内新增和

退出贸易商的数量、金额、毛利，分析变动的原因及合理性；

6、访谈内销业务负责人了解自然人贸易商存在的原因及定位，查阅公开信息资料，了解农机配件市场相关信息，分析自然人贸易商是否符合行业惯例；

7、对主要贸易商进行访谈，了解贸易商的基本情况、是否与发行人存在关联关系；

8、通过企查查等公开渠道，查询主要贸易商的股东信息、主要人员情况，并与发行人及其关联方等进行核对，检查是否存在关联关系；

9、获取发行人及其实际控制人出具的与贸易商不存在关联关系的承诺；

10、结合物流单据、货运提单，核查发行人报告期内发往贸易商、直接送至下游客户或终端客户的情况；通过网络查询以及访谈，了解下游客户或终端情况；

11、对主要贸易商进行访谈，向其了解最终销售情况以及库存情况；对比分析 12 月收入以及第四季度收入占全年收入比重，核查是否存在发行人向贸易商压货情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、贸易商通常回款速度较快、市场需求更具稳定性，与贸易商合作具有商业合理性，符合行业惯例。

2、贸易商和直销客户的销售模式、结算模式、配送方式及运费承担机制、退换货政策、返利政策、信用政策方面不存在显著差异，收入确认方法符合会计准则的规定。贸易商模式下，产品经客户签收确认后相关控制权转移，将其作为买断式销售依据充分。

3、贸易商模式下公司产品销售主要以工程履带、农机履带为主，直销模式以农机履带为主；内销产品主要以农机履带为主，外销产品主要以工程履带为主。不同模式下、不同销售区域产品价格、毛利率不存在显著差异。

4、报告期内新增和退出贸易商客户收入占营业收入比重较低、平均采购规模较低，主要贸易商客户相对稳定。由于国内市场以农机履带销售为主，主要体现在个体经营者为终端用户提供机械配件销售、修理等服务。自然人贸易商采购

产品符合公司下游客户市场特点、终端需求和行业特性。除发行人员工配偶葛银、吴延杰与发行人存在少量交易外，其他主要贸易商与发行人及其关联方、员工及前员工不存在关联关系，不存在新设即成为主要贸易商的情况。

5、报告期内发行人贸易商下游客户主要为包括个体经营、机械设备配件贸易商，直接送至下游客户或终端客户的金额及占比相对较低。报告期内，贸易商面向发行人采购的货物已实现对外销售，贸易商库存与销售规模相匹配，不存在发行人向贸易商压货的情形；主要贸易商直接发往下游、终端客户与发行人直销客户不存在重叠情况。

三、报告期内贸易商的终端销售、期末存货及期后结转情况，是否与经销规模匹配，是否存在压货情形

由于发行人与贸易商客户业务模式为买断式销售，商品销售给贸易商后相关控制权已转移给贸易商。经过与发行人主要贸易商客户访谈、获取贸易商客户最终销售及期末库存以及结合直接发货至下游/终端客户情况了解贸易商终端销售、期末库存等情况。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	核查对象
直接发货至下游/终端客户对应的收入 A	5,165.28	8,286.25	8,165.77	8,152.19	订单记录、发货记录
已获取客户报关出口数据对应的收入 B	7,141.09	11,998.02	11,083.77	8,664.01	客户电子口岸报关数据
已访谈了解或取得客户期末库存情况的客户对应的收入 C	23,818.09	44,949.76	40,603.67	33,097.58	访谈/获取客户期末库存
其中：实地走访	9,144.92	16,160.12	15,106.98	10,724.42	--
视频访谈	13,491.16	27,140.50	24,296.25	21,645.74	--
获取库存情况	10,766.65	20,404.62	18,188.40	12,849.66	--
减：前述重复项	9,584.65	18,755.48	16,987.97	12,122.24	--
扣减以上核查程序中重复的客户收入 D	9,674.22	17,582.34	15,753.71	12,431.97	--
已核查贸易商终端销售收入合计 E=A+B+C-D	26,450.24	47,651.69	44,099.50	37,481.81	--
贸易商客户收入金额 F	41,885.14	69,910.16	66,910.23	56,112.01	--
已核查贸易商终端销售客户收入占贸易商	63.15%	68.16%	65.91%	66.80%	--

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	核查对象
收入的比重 G=E/F					

注：“已访谈了解或取得客户期末库存情况的客户对应的收入”指通过访谈已被告知或取得客户其库存情况的客户对应的收入。

其中，结合获取客户报关出口数据、获取客户期末库存情况及对客户访谈情况，分析主要客户当期采购、销售规模的匹配性，并对客户对外销售规模、期末库存进行模拟测算，主要客户期末库存相对稳定，不存在显著异常的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	发行人向其销售额	客户期末库存	发行人向其销售额	客户期末库存	发行人向其销售额	客户期末库存	发行人向其销售额	客户期末库存
1.获取客户期末库存、报关出口数据	10,766.65	182.63	20,404.62	113.35	18,188.40	79.27	12,849.66	68.79
2.访谈客户获取其期末库存情况	13,051.44	4,439.46	24,545.14	2,974.96	22,415.26	2,929.38	20,247.92	2,742.35
合计	23,818.09	4,622.09	44,949.76	3,088.31	40,603.67	3,008.65	33,097.58	2,811.14

注1：发行人向其销售金额：系发行人向该客户销售产品的金额

注2：客户期末库存：系根据获取的客户期末库存数量/金额、访谈获取的期末结存比例，结合发行人当期向其销售产品的平均售价模拟测算。

注3：主要客户周转率：系根据测算的库存余额、对外销售金额计算

由上表可见，第一类获取客户期末库存、报关出口数据对应的客户为内销客户，该部分客户期末库存余额相对较小，主要系：一方面内销客户结合其销售情况进行采购，通常不会保留较大的库存规模；另一方内销客户存在通过采取委托公司直接发货至其下游客户的方式，降低了内销客户的库存规模；另外，农作物收割作业在10月、11月左右基本完成，随着下游客户年末产品需求的减少，客户采购规模亦呈下降趋势，并减少库存储备。

第二类访谈客户获取其期末库存对应的客户为外销客户，基于外销订单生产、发货时间间隔、客户的库存储备需求，一般保留1-2个月的库存规模，整体来看，该部分客户期末库存储备规模相对合理。

结合对客户访谈、获取客户期末库存等信息模拟测算，主要客户期末库存余额占其当期采购金额的比重分别为8.49%、7.41%、6.87%和19.41%，库存比重较低；主要客户存货周转率为11.77次、13.89次、14.72次和6.64次，存货周转速度较快，不存在囤货、期末集中采购的情形。其中2022年6月末主要客户库

存余额比重相对较高，主要系自5月开始，国内陆续进入农作物收割的季节，下游客户为保障产品交付的时效性，增加部分库存储备；同时，国内外工程作业等进入相对集中施工周期，客户适当增加库存储备缩短采购、销售发货时间跨度，提高对下游客户的订单响应速度。

此外，保荐机构、申报会计师执行了如下替代核查措施：

1、分析主要贸易商销售的地区分布情况；

2、查看主要贸易商订单情况及发行人对其销售金额的季度波动性，贸易商单笔订单金额较小，订单频次较高且在全年分布相对平均。除一季度受国内农历新年影响外，贸易商采购系根据其需求采购，各季度销售占比基本保持稳定。发行人对贸易商每年12月份销售额占当期贸易商销售额的比例分别为7.55%、7.93%和9.25%，占比较为稳定，发行人不存在期末向贸易商客户集中销售的情形；

3、对比发行人与可比公司元创股份主营业务产品收入销售季节性波动情况，其中发行人与元创股份第四季度收入比重分别为28.11%、26.38%、29.14%和23.56%、25.04%、27.35%，二者不存在显著差异；

4、对比分析主要贸易商与直销客户的结算政策和信用期、报告期新增贸易商与原有贸易商的结算政策和信用期，均不存在实质性差异，发行人不存在通过放宽贸易商信用期以刺激贸易商压货的情形；

5、对报告期内发行人贸易商客户退换货情况进行核查，报告期内贸易商退换货金额分别为247.48万元、321.52万元、101.79万元和98.18万元，占贸易商收入的比重为0.44%、0.48%、0.14%和0.23%，退换货金额及占比均较小；

6、查看期后主要贸易商回款情况，期后主要贸易商客户销售回款情况良好；

7、对主要贸易商客户往来期末余额、交易金额进行函证，访谈主要贸易商客户，了解期末库存、终端销售情况；

8、核查报告期内发行人的董监高、实际控制人及关键人员大额银行流水；

9、执行收入截止测试。

经核查，保荐机构、申报会计师认为报告期内贸易商客户不存在压货等异常情形。

四、对直销和贸易商销售的收入真实性、是否实现最终销售的核查方法、比例、过程及结论，核查方法的可执行性、核查样本的充分性，核查过程是否发现异常情况。

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

- 1、了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价控制设计的有效性；对销售与收款循环执行穿行测试、控制测试，测试内部控制运行的有效性；
- 2、检查销售合同/订单，了解主要条款，查阅同行业可比公司收入确认政策，与发行人收入确认政策进行比较，评价收入确认方法是否适当；
- 3、执行收入细节测试，选取订单样本检查收入确认的主要单据，包括合同/订单、发货单、签收单/提单、报关单、银行回单、发票等相关原始单据；
- 4、获取发行人销售台账，对报告期内收入、成本、毛利率按照产品类别、客户结构等实施分析程序，访谈发行人财务负责人及相关销售人员了解收入、成本、毛利率波动的原因及合理性；分析销售收入季度波动的原因及合理性；
- 5、对发行人报告期内的退换货情况进行核查，检查是否存在未实现销售大量退回的情形；
- 6、对报告期主要客户销售回款进行核查；获取国家外汇管理局服务平台数据，检查外汇回款与交易金额的匹配性；
- 7、对报告期内主要客户就交易金额、往来余额等信息进行函证，并对未回函/回函不符客户执行替代测试。具体情况如下：

（1）营业收入函证比例为 87.14%、89.31%、90.58%和 88.90%（具体情况详见本问询函回复之“问题 14/四、对发行人收入函证的具体情况、结论及依据，收入函证过程中是否发现异常情形”）；

（2）应收账款函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额①	17,837.71	14,739.72	11,155.00	10,043.78
应收账款发函金额②	17,317.57	14,479.36	10,939.07	9,888.06
发函比例（③=②/①）	97.08%	98.23%	98.06%	98.45%

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
回函金额④	16,657.70	14,398.13	10,810.76	9,806.33
回函比例（⑤=④/②）	96.19%	99.44%	98.83%	99.17%
其中：回函相符	95.39%	96.59%	96.94%	97.19%
回函不符	0.80%	2.85%	1.88%	1.98%
未回函替代测试金额⑥	659.87	81.23	128.31	81.73
未回函替代测试比例（⑦=⑥/②）	3.81%	0.56%	1.17%	0.83%
合计核查比例（⑥+④）/①	97.08%	98.23%	98.06%	98.45%

8、对报告期内主要客户进行现场走访/视频访谈，主要关注：（1）了解客户的基本情况、与发行人的业务合作关系、结算政策、信用期限、产品质量、退换货等情况；（2）了解贸易商客户采购产品最终销售情况、贸易商下游客户的情况；（3）与主要客户确认报告期内交易金额、往来余额、是否与发行人及其关联方存在关联关系、是否与发行人及其关联方存在非经营性资金往来等情形。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额	45,643.64	76,559.54	70,237.33	58,738.67
营业收入走访金额	32,396.27	55,320.76	48,533.67	40,530.04
其中：现场走访	11,155.13	20,625.72	18,498.02	13,243.97
视频走访	21,241.14	34,695.04	30,035.65	27,286.07
访谈比例	70.98%	72.26%	69.10%	69.00%

9、获取发行人电子口岸出口报关数据、增值税纳税申报表、外贸企业出口退税明细申报表，将报告期内境外销售收入与电子口岸出口报关单、纳税申报等数据进行核对，核查销售业务的真实性、准确性；

10、通过企查查、中信保报告、客户公开网站等渠道，了解主要客户的基本情况，核查是否与发行人存在关联关系；

11、执行销售收入截止性测试。从报告期各期末前后1个月的营业收入明细账选取凭证，核对签收单日期或提单日期是否与账面确认收入日期处于同一会计期间，确认是否存在收入跨期；

12、获取主要贸易商报关出口数据/库存余额表，并结合贸易商客户指定发

行人直接发货至下游/终端客户情况，检查贸易商终端销售情况。具体核查情况详见本题“三、报告期内贸易商的终端销售、期末存货及期后结转情况，是否与经销规模匹配，是否存在压货情形”之回复；13、通过企查查、下游客户的公开网站等渠道查询了解下游客户的基本情况、经营业务范围，分析经营范围的匹配性，检查是否与发行人及其关联方存在关系。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人直销和贸易商销售业务真实、准确，终端销售情况正常；核查方法具有可执行性，所选取样本量合理，核查过程不存在异常情况。

五、发行人及主要关联方、员工及前员工、前股东与发行人客户、贸易商的终端客户是否存在委托持股、关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来。

经核查，发行人存在员工配偶葛银、吴延杰为发行人贸易商的情形，交易定价与其他贸易商客户没有显著区别，不存在利益输送的情形，具体情况详见本题“四/（三）贸易商与发行人及其关联方、员工及前员工是否存在关联关系，是否存在新设即成为主要贸易商的情况，如存在，说明原因及合理性。”之回复。除上述情况外，发行人及主要关联方、主要员工及前员工、前股东与发行人主要客户、贸易商的主要终端客户不存在委托持股、关联关系或其他利益安排，不存在非经营性资金往来。

17.关于主要客户

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为35.62%、34.72%和34.62%。

(2) 报告期内，向第一大客户杭州胜驰机械有限公司的销售金额为8,664.01万元、11,083.77万元和11,998.02万元，占其同类产品采购的99%，相关产品均转销出口。

(3) 发行人部分境外客户存在信保资信调查报告未记录注册资本、参保/注册人数较少的情况。

请发行人：

(1) 说明前五大直销客户、前十大贸易商客户的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、主要经营地、主营业务及规模、业务获取方式、合作历史等，向上述客户销售的主要产品、金额及变化原因。

(2) 说明与杭州胜驰的业务合作情况，定价、结算、信用政策等是否与其他客户存在差异，杭州胜驰出口发行人产品的海关报关单、提货单与所采购发行人产品的匹配情况。

(3) 结合销售金额占客户同类产品采购的比例说明是否存在主要为发行人服务的贸易商，是否存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形，如存在，说明原因及合理性。

(4) 说明部分外销客户信保资信调查报告未记录注册资本、参保/注册人数较少的原因，结合合作历史、销售与回款情况说明是否存在信用风险，合作是否具有可持续性。

(5) 说明主要客户与发行人、实际控制人、董监高及前述人员关系密切的家庭成员、主要关联方、持有发行人5%以上股份的股东、前员工、前关联方、前股东等是否存在关联关系及其他可能导致利益输送的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明前五大直销客户、前十大贸易商客户的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、主要经营地、主营业务及规模、业务获取方式、合作历史等，向上述客户销售的主要产品、金额及变化原因

（一）前五大直销客户及其基本情况

1、前五大直销客户构成

报告期内，公司前五大直销客户的具体情况如下：

2022年1-6月

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	中联重机浙江有限公司	履带	775.08	1.70%
2	星光农机股份有限公司	履带	675.41	1.48%
3	湖南梅花机电科技有限公司	履带	229.97	0.51%
4	江苏万胜科技股份有限公司	履带	165.95	0.36%
5	湖州丰源农业装备制造有限公司	履带	124.27	0.27%
合计			1,970.68	4.32%

注：湖南梅花机电科技有限公司列示金额包含湖南梅花机电科技有限公司及其实际控制人章鑫的销售金额。下同。

2021年度

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	星光农机股份有限公司	履带	1,675.18	2.19%
2	中联重机浙江有限公司	履带	1,076.58	1.41%
3	江苏万胜科技股份有限公司	履带	460.21	0.60%
4	莱州齐工机械有限公司	履带	304.73	0.40%
5	湖南梅花机电科技有限公司	履带	286.49	0.37%
合计			3,803.19	4.97%

注1：江苏万胜科技股份有限公司列示销售金额包含泗洪县春云机械制造有限公司，两家公司受最终同一股东控制；

注2：莱州齐工机械有限公司列示销售金额包含莱州市鼎鑫建筑机械制造有限公司，两家公司受最终同一股东控制。

2020年度

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	中联重机浙江有限公司	履带	871.76	1.24%
2	星光农机股份有限公司	履带	525.86	0.75%
3	泗洪县春云机械制造有限公司	履带	412.67	0.59%
4	湖南梅花机电科技有限公司	履带	235.04	0.34%
5	湖州丰源农业装备制造有限公司	履带	217.87	0.31%
合计			2,263.20	3.23%

2019 年度

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	星光农机股份有限公司	履带	748.82	1.28%
2	中联重机浙江有限公司	履带	379.71	0.65%
3	湖南梅花机电科技有限公司	履带	320.14	0.55%
4	泗洪县春云机械制造有限公司	履带	316.82	0.54%
5	湖州丰源农业装备制造有限公司	履带	190.31	0.32%
合计			1,955.80	3.34%

报告期内，公司前五大直销客户营业收入占销售总额的比重分别为 3.34%、3.23%、4.97%和 4.32%，相对稳定，采购规模受下游客户需求变动的的影响小幅波动，其中采购规模增幅较大的主要为星光农机和中联重机浙江，其他客户采购规模相对稳定。

2020 年、2021 年，公司对星光农机实现销售收入同比变动-29.77%和 218.56%。根据星光农机（603789.SH）年度报告显示 2020 年、2021 年其营业收入规模同比变动-64.79%和 61.76%，受其业务规模变动影响，对公司采购需求也存在波动。

2020 年、2021 年，公司对中联重机浙江实现销售收入同比变动 129.59%、23.49%。根据中联重机浙江母公司中联重科(000157.SZ)年度报告显示 2020 年、2021 年农业机械收入同比变动 67.01%和 9.92%，受其业务规模增长的影响，对公司采购也随之增加。

2、前五大直销客户的基本情况

前五大直销客户的名称、成立时间、注册资本、主要经营地、主营业务及规模、业务获取方式、合作历史等基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要经营地	主营业务	业务规模	业务获取方式	合作历史
1	星光农机 (603789.SH)	2004-02	26,000.00	生产地: 浙江湖州 销售地: 全国	农机(旋耕机、联合收割机等)生产销售	2019年至2021年分别为7亿元、2.48亿元、4.02亿元	发行人主动拜访	2004年
2	中联重机浙江有限公司	2011-11	3,000.00	生产地: 浙江临海 销售地: 全国	农业机械(旋耕机、联合收割机)制造、批发、租赁	4.5亿元-5亿元	发行人主动拜访	2011年
3	湖南梅花机电科技有限公司	2014-08	300.00	生产地: 湖南长沙县 销售地: 全国	履带车、多用途运输车制造、销售	6,000万元左右	客户主动联系	2014年
4	莱州齐工机械有限公司	2020-07	300.00	生产地: 山东莱州 销售地: 全国	履带式运输机制造、销售	4,000万元左右	客户主动联系	2020年
	莱州市鼎鑫建筑机械制造有限公司	2009-08	200.00					2019年
5	江苏万胜科技股份有限公司	2019-06	2,000.00	生产地: 江苏泗洪 销售地: 全国	履带底盘、变速箱、工程机械等制造、销售	1亿元左右	客户主动联系	2021年
	泗洪县春云机械制造有限公司	2013-04	600.00					2013年
6	湖州丰源农业装备制造有限公司	2003-02	3,000.00	生产地: 浙江省湖州市 销售地: 全国	农机产品(收割机、旋耕机)生产销售	1亿元左右	客户主动联系	2003年

注：业务规模情况来源于与客户访谈、上市公司公开披露的年报信息。

(二) 前十大贸易商客户及其基本情况

1、前十大贸易商客户构成

报告期内，公司前十大贸易商客户的具体情况如下：

2022年1-6月

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	杭州胜驰	履带	7,141.09	15.68%
2	KTSU AMERICA LLC	履带	4,003.49	8.79%
3	TROJAN	履带	3,272.16	7.19%
4	GET SUPPLIED LLC	履带	1,869.78	4.11%
5	XT (EXCELLENTTRACK) KOREACO.,LTD	履带	1,706.93	3.75%
6	RUBBER SUPPLY COMPANY	履带	1,316.26	2.89%
7	USCO	履带	1,068.81	2.35%
8	MCLAREN	履带	1,038.53	2.28%
9	TRELLEBORG	履带	991.42	2.18%
10	JUNG DO INDUSTRY	履带	856.07	1.88%
合计			23,264.54	51.10%

注：同属同一集团公司合并列示。下同。

2021 年度

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	杭州胜驰	履带	11,998.02	15.69%
2	KTSU AMERICA LLC	履带	5,990.24	7.83%
3	TROJAN	履带	5,131.53	6.71%
4	XT (EXCELLENTTRACK) KOREACO.,LTD	履带	1,685.99	2.20%
5	SRJ,INC.	履带	1,646.95	2.15%
6	GRUPPO MINITOP S.R.L.	履带	1,636.56	2.14%
7	RUBBER SUPPLY COMPANY	履带	1,612.44	2.11%
8	USCO	履带	1,499.45	1.96%
9	MAXX POW CO.,LTD	履带	1,479.38	1.93%
10	JUNG DO INDUSTRY	履带	1,458.39	1.91%
合计			34,138.95	44.63%

2020 年度

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	杭州胜驰	履带	11,083.77	15.80%
2	KTSU AMERICA LLC	履带	5,240.77	7.47%
3	TROJAN	履带	4,515.35	6.44%

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
4	USCO	履带	1,854.47	2.64%
5	XT (EXCELLENTTRACK) KOREACO.,LTD	履带	1,661.52	2.37%
6	Midwest EquipmentSales,LLC	履带	1,544.16	2.20%
7	SRJ,INC.	履带	1,469.33	2.09%
8	RUBBER SUPPLY COMPANY	履带	1,349.33	1.92%
9	GRUPPO MINITOP S.R.L.	履带	1,258.96	1.79%
10	JUNG DO INDUSTRY	履带	1,018.12	1.45%
合计			30,995.78	44.17%

2019 年度

序号	客户名称	销售主要产品	销售金额 (万元)	占销售总额的比例
1	杭州胜驰	履带	8,664.01	14.77%
2	KTSU AMERICA LLC	履带	4,052.98	6.91%
3	TROJAN	履带	3,590.58	6.12%
4	Midwest Equipment Sales,LLC	履带	2,330.27	3.97%
5	XT (EXCELLENTTRACK) KOREACO.,LTD	履带	2,259.60	3.85%
6	SRJ,INC.	履带	1,668.68	2.84%
7	USCO	履带	1,631.33	2.78%
8	RUBBER SUPPLY COMPANY	履带	1,317.05	2.25%
9	TRELLEBORG	履带	1,187.43	2.02%
10	GRUPPO MINITOP S.R.L.	履带	1,074.67	1.83%
合计			27,776.60	47.34%

报告期内，公司前十大贸易商营业收入占销售总额的比重分别为 47.34%、44.17%、44.63%和 51.10%，前十大贸易商客户结构与收入比重相对稳定，采购规模受下游客户需求变动的的影响小幅波动。其中波动幅度较大的主要客户情况如下：

公司对杭州胜驰销售收入逐年上升，主要系公司产品逐步得到其客户认可从而促进合作的进一步加深；KTSU AMERICA LLC、TROJAN 主要面向北美地区市场，基建拉动工程机械市场发展导致工程履带需求增加，另外疫情原因开工不足导致订单向国内转移，从而带动公司销售收入的增长。

2、前十大贸易商客户的基本情况

前十大贸易商客户的名称、成立时间、注册资本、主要经营地、主营业务及规模、业务获取方式、合作历史等基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主要经营地	主营业务	业务规模	业务获取方式	合作历史
1	杭州胜驰	2007年07月	300万元	注册地：杭州 销售区域：国内及国外	机械设备、机电设备及其配件销售	3.2亿元-4.5亿元/年	洽谈	2007年
2	KTSU AMERICA LLC	2013年03月	--	注册地：美国	专注于北美市场，为履带式机器提供高质量的底盘部件、从链轮、节段组、惰轮和滚子到钢制履带链和橡胶履带等系列产品	2021年销售额1.189亿新元；2020年销售额1.294亿新元（约折算为5.61亿元人民币、6.38亿元人民币）注3	客户主动联系	2013年
3	TROJAN	TROJAN TRACKS CANADA LTD 成立于2010年10月	--	注册地：加拿大 销售区域：北美地区	橡胶履带；滑轮胎、底盘零件等产品	--	客户主动联系	2011年
		TROJAN TRACKS USA,INC.成立于2011年04月	--	注册地：美国 销售区域：北美地区				2011年
		NATIONAL 1 成立于2012年11月	--	注册地：加拿大 销售区域：北美地区				2014年
4	GET SUPPLIED LLC	2021年08月	--	注册地：美国	橡胶履带、轮胎的批发	2022年1-8月约930万美元	通过收购IMsupply 继承	2022年
	IMSUPPLY,LLC.	2019年02月	--	注册地：美国	橡胶履带、轮胎的批发	2019年约60万美元；2020年约180万美元；2021年约360万美元	通过客户推介	2019年
5	XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	2006年05月	--	注册地：韩国	橡胶履带销售	--	通过展会联系	2009年
6	RUBBER SUPPLY COMPANY	1999年06月	--	注册地：美国	经销橡胶履带、实心橡胶轮胎等工程机械零部件	--	客户主动联系	2009年
7	USCO	USCO SPA 成立于1989年02月	244万美元	注册地：意大利 销售区域：欧洲	设计、制造和分销轮胎、橡胶履带和车轮组件等	5.6亿美元-7亿美元/年	通过展会联系	2008年
		ITR BENELUX B.V. 成立于2013年11月	--	注册地：荷兰	农林机械及配件、橡胶履带等	--	通过展会联系	2014年

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主要经营地	主营业务	业务规模	业务获取方式	合作历史
		BYG S.A 成立于 1967 年 11 月	1,365,984 欧元	注册地：西班牙	制造和分销重型土方、采矿和建筑机械的备件以及橡胶履带等	2019 年、2020 年约 4,000 万欧元	通过展会联系	2017 年
8	MCLAREN	MCLAREN INDUSTRIES INC 成立于 1997 年 08 月	--	注册地：美国	重型工业橡胶履带、防刺穿轮胎、金属配件等	2020 年橡胶履带产品约 4,757 万美元	客户主动联系	2019 年
		MCLAREN BULGARIA LTD 成立于 2006 年 06 月	5,000 保加利亚列弗	注册地：保加利亚				2013 年
9	TRELLEBORG	1991 年 03 月	6,403.63 万美元	注册地：美国	橡胶履带、车轮组件分销；拖拉机、拖车和农业机械、叉车、悬臂式升降机等机械设备的设计、制造、分销	2019 年 4,950 万美元	客户主动联系	2010 年
10	JUNG DO INDUSTRY	2011 年 07 月	--	注册地：韩国	橡胶履带的批发和零售	2019 年 1,492 百万韩元	通过展会联系	2017 年
11	SRJ,INC.	1997 年 12 月	--	注册地：美国	工业机械的制造、进口和分销。包括起落架部件，用于农业应用的橡胶履带等	820 万美元-1200 万美元	通过展会联系	2018 年
12	GRUPPO MINITOP S.R.L.	1997 年 01 月	77 万欧元	注册地：意大利	小型挖掘机和土方机械橡胶履带的分销和营销	--	客户主动联系	2006 年
13	MAXX POW CO.,LTD	2016 年 06 月	5 万美元	注册地：柬埔寨	橡胶履带的批发及零售	800 万美元-1,350 万美元	客户主动联系	2020 年
14	Midwest Equipment Sales,LLC	2009 年 07 月	2,900 万美元	注册地：美国	橡胶履带产品和起落架的批发和零售	约 1,550 万美元 -1,710 万美元	通过展会联系	2011 年

注 1：信息来源于公开信息、中信保报告、研究报告、年度报告或客户访谈；

注 2：业务规模等部分数据客户以涉及商业秘密未予透露

注 3：KTSU 客户因商业秘密未予透露销售规模。根据其最终南非控股股东上市公司 Invicta 公司披露的年度报告显示，KTSU 的新加坡控股股东 Kian 集团 2021 年销售额 1.189 亿新元、2020 年销售额 1.294 亿新元

二、说明与杭州胜驰的业务合作情况，定价、结算、信用政策等是否与其他客户存在差异，杭州胜驰出口发行人产品的海关报关单、提货单与所采购发行人产品的匹配情况

（一）说明与杭州胜驰的业务合作情况

杭州胜驰成立于2007年，自成立起主要从事机械设备等相关设备的配件出口贸易业务，主要产品包括橡胶履带、驱动轮、导向轮、支重轮、托轮、挖掘机、挖斗、铸造斗齿、五金配件等，定位于为下游客户提供一站式的集采贸易服务。公司与杭州胜驰自2007年开始建立业务合作关系，在业务合作过程中，发行人提供了优质的产品与良好的售后服务，对客户提出的产品需求能够作出快速反应，产品性能、质量、使用寿命等方面具有竞争优势，使得双方之间建立长期的互信、共赢的合作关系，随着杭州胜驰下游客户需求规模的增长，通过发行人采购的规模逐步增长。

（二）定价、结算、信用政策等是否与其他客户存在差异

报告期内，公司与杭州胜驰的定价、结算、信用政策与其他主要贸易商客户对比情况如下：

主要客户	定价方式	结算方式	信用政策
杭州胜驰	双方协议定价	银行转账	发货后 60 天回款
KTSU AMERICA LLC	双方协议定价	银行转账	提单后 90/120 天内付清货款
TROJAN	双方协议定价	银行转账	提单后 90 天内付清货款
XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	双方协议定价	银行转账	订单确认时收取 40%，发货时收取 60%
USCO	双方协议定价	银行转账	提单后 90/120 天内付清货款
Midwest Equipment Sales LLC	双方协议定价	银行转账	提单后 90 天内付清货款
MCLAREN	双方协议定价	银行转账	提单后 90 天内付清货款
RUBBER SUPPLY COMPANY	双方协议定价	银行转账	提单后 90 天内付清货款
GRUPPO MINITOP S.R.L.	双方协议定价	银行转账	提单后 90 天内付清货款
Trelleborg	双方协议定价	银行转账	提单后 90 天内付清货款
SRJ,INC.	双方协议定价	银行转账	提单后 60 天内付清货款
JUNG DO INDUSTRY CO	双方协议定价	银行转账	提单后 60 天内付清货款
GET SUPPLIED LLC	双方协议定价	银行转账	提单后 60 天内付清货款

经对比可见，杭州胜驰与其他前主要贸易商客户定价方式、结算方式、信用政策方面不存在显著差异。

（三）杭州胜驰出口发行人产品的海关报关单、提货单与所采购发行人产品的匹配情况

发行人通过杭州胜驰获取了其各期报关出口数据，将杭州胜驰报关出口数量与发行人销售给其的数量进行匹配，了解杭州胜驰当期实际报关出口情况。具体匹配情况如下：

期间	发行人销售给杭州胜驰的数量 (kg)	杭州胜驰报关出口的数量 (kg)	数量差异 (kg)	差异率
2022年 1-6月	4,877,557.61	4,831,550.00	46,007.61	0.94%
2021年度	8,718,362.26	8,786,557.00	-68,194.74	-0.78%
2020年度	8,589,566.40	8,510,381.00	79,185.40	0.92%
2019年度	6,809,291.24	7,070,254.00	-260,962.76	-3.83%
合计	28,994,777.51	29,198,742.00	-203,964.49	-0.70%

经对比可见，杭州胜驰通过发行人采购的产品基本上已全部实现报关出口，各期少量差异系杭州胜驰向发行人采购与其报关出口存在一定的时间性差异所致。

三、结合销售金额占客户同类产品采购的比例说明是否存在主要为发行人服务的贸易商，是否存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形，如存在，说明原因及合理性

报告期内，发行人向前十大贸易商客户销售的金额占客户同类产品采购的比例情况如下：

序号	客户名称	成立时间	销售金额占客户同类产品采购的比例	合作历史
1	杭州胜驰机械有限公司	2007-07	约为 99%	2007年
2	KTSU AMERICA LLC	2013-03	约为 100%	2013年
3	TROJAN	TROJAN TRACKS CANADA LTD	75%-80%左右	2011年
		TROJAN TRACKS USA, INC.		2011年
		NATIONAL 1 TRACK & PARTS LTD		2014年
4	GET SUPPLIED	GET SUPPLIED LLC	80%左右	2022年
		IMSUPPLY, LLC.		2019年

序号	客户名称	成立时间	销售金额占客户同类产品采购的比例	合作历史	
5	XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD	2006-05	90%左右	2009年	
6	RUBBER SUPPLY COMPANY	1999-06	60%左右	2009年	
7	USCO	USCO SPA	1989-02	15%左右	2008年
		ITR BENELUX B.V.	2013-11	客户以涉及商业秘密未透露	2014年
		BYG S.A	1967-11		2017年
8	MCLAREN	MCLAREN INDUSTRIES INC	1997-08	客户以涉及商业秘密未透露	2019年
		MCLAREN BULGARIA LTD	2006-06		2013年
9	TRELLEBORG	1991-03	约为100%	2010年	
10	JUNG DO INDUSTRY	2011-07	约为100%	2017年	
11	SRJ,INC.	1997-12	20%-40%左右	2018年	
12	GRUPPO MINITOP S.R.L.	1997-01	客户以涉及商业秘密未透露	2006年	
13	MAXX POW CO.,LTD	2016-06	基本在100%	2020年	
14	Midwest Equipment Sales,LLC	2009-07	2019年大约75%左右; 2020年大约50%左右; 2021年大约35%	2011年	

主要贸易商客户成立时间较长,并经过多年长期的业务合作成为发行人主要客户,虽然部分客户向发行人采购橡胶履带产品占其同类产品采购比重较高,但由于客户自身经营范围广泛、产品种类繁多,不存在主要为发行人服务的情形。具体情况分析如下:

1、杭州胜驰:该公司成立于2007年,注册于杭州。自合作初期至今,双方已建立了长期稳定的业务合作关系,通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为99%。随着杭州胜驰对外出口业务规模的扩大,通过发行人采购橡胶履带产品的规模逐步增加。根据访谈了解,杭州胜驰主要从事出口橡胶履带、驱动轮、导向轮、支重轮、托轮、挖掘机、挖斗、铸造斗齿、五金配件等一站式集采贸易出口服务,橡胶履带产品约占其整体业务的30%左右,占比较低,不存在主要为发行人服务的情形。

2、KTSU AMERICA LLC:该公司成立于2013年,注册于美国,系新加坡原上市公司Kian Ann控制的公司(现被约翰内斯堡证券交易所上市公司Invicta收购)。自合作初期至今,双方已建立了长期稳定的业务合作关系,通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为100%。通过其官方网站及访谈

了解到，KTSU 主要提供紧凑型履带式装载机、小型挖掘机和履带式自卸车的底盘部件，产品系列涉及橡胶履带、链轮、节段组、惰轮和滚子到钢制履带链以及紧凑型履带式装载机、小型挖掘机、挖掘机底盘、推土机底盘等众多产品，拥有专门的资源提供售后市场零件的销售。虽然橡胶履带产品主要通过发行人采购，但其自身经营业务范围、产品种类广泛，不存在主要为发行人服务的情形。

3、TROJAN：该公司自合作初期至今，已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 75%-80%。根据其官方网站及访谈了解到，TROJAN 是橡胶履带、滑移转向轮胎和用于紧凑型履带式装载机、小型挖掘机、定向钻机和履带式自卸车的底盘部件的领先供应商，其主要面向北美地区的建筑、农业、园林绿化、拆除、回收等应用领域。虽然橡胶履带产品主要通过发行人采购，但其自身经营业务范围、产品种类广泛，不存在主要为发行人服务的情形。

4、GET SUPPLIED LLC：该公司成立于 2021 年 8 月，系通过收购发行人前期已合作的客户 IMSUPPLY LLC 后，继续与发行人合作，主要从事橡胶履带、轮胎和其他建筑机械消耗品等产品销售，不存在主要为发行人服务的情形

5、XT (EXCELLENT TRACK) KOREA CO.,LTD：该公司成立于 2006 年，注册于韩国。自 2009 年合作至今，已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 90%。根据访谈了解到，XT 主要从事橡胶履带等产品的批发和零售业务。基于双方长期多年的业务合作，发行人一直提供优质产品服务，在产品质量、产品种类、售后服务等方面具有竞争优势，建立了长期稳定的业务合作关系，不存在主要为发行人服务的情形。

6、RUBBER SUPPLY COMPANY：该公司成立于 1999 年，注册于美国。自 2009 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 60%左右。根据官方网站及访谈了解到，该公司是建筑和农业设备零件的贸易商，主要产品包括小型和中型挖掘机、履带式装载机和滑移装载机、使用履带的大马力农业拖拉机和其他专用机器、橡胶履带，用于挖掘机、紧凑型装载机和履带式运输车以及链轮、前后惰轮、承载滚轮和履带滚轮等底盘部件，销售的品牌涉及山猫、久保田、小松、日立、沃尔沃、洋马等系列，不存在主要为发行人服务的情形。

7、USCO SPA：该公司成立于 1989 年，注册于意大利。自 2008 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 15%左右。根据官方网站及访谈了解到，该公司旗下拥有 ITR、BYG 等众多品牌，拥有生产和配送中心，通过位于 5 大洲的 58 个配送中心覆盖全球 174 个国家，主要产品包括橡胶履带、链条、履带板等底盘系统、起落架、易损件、铲斗及其他备品备件等，不存在主要为发行人服务的情形。

8、McLaren：发行人先后于 2013 年、2019 年与 McLaren 集团各公司开展业务合作，基于商业秘密客户并未透露向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重。根据官方网站及访谈了解到，该公司是设计、制造和销售橡胶履带、钢制履带、橡胶垫、半充气工业轮胎和用于各种工程机械的轮胎式履带的世界领先企业之一，为 6,000 多种品牌和型号的小型挖掘机、滑移装载机、伸缩臂叉装机和反铲挖土机提供产品，不存在主要为发行人服务的情形。

9、TRELLEBORG WHEEL SYSTEMS AMERICAS,INC：该公司成立于 1991 年，注册于美国，系瑞典上市公司 Trelleborg 集团控制的公司。自 2010 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 100%左右。根据官方网站及访谈了解到，该公司主要面向美国、加拿大、墨西哥和拉丁美洲的客户，在农业领域提供拖拉机、拖车和农业机械设计、生产和分销各种轮胎和车轮系统；工业领域提供叉车、悬臂式升降机、集装箱装载机、乘客登机桥和滑移转向等工业设备设计、制造和分销轮胎、橡胶履带和车轮组件。虽然向发行人采购橡胶履带产品比重较高，但该公司经营业务的范围及产品较为广泛，不存在主要为发行人服务的情形。

10、JUNG DO INDUSTRY：该公司成立于 2011 年，注册于韩国。自 2017 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 100%左右。根据公开信息及访谈了解到，该公司主要经营工程机械、联合收割机用橡胶履带的制造、批发和零售，不存在主要为发行人服务的情形。

11、SRJ,INC.：该公司成立于 1997 年，注册于美国。自 2018 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 20%-40%左右。根据官方网站及访谈了解到，该公司主要

从事小型挖掘机和土方机械橡胶履带、驱动链轮、履带支重轮、惰轮、耙、斗叉及其它备件的销售。该公司向发行人采购产品比重相对较低，且其自身经营业务范围广泛，不存在主要为发行人服务的情形。

12、GRUPPO MINITOP S.R.L.：该公司成立于 1997 年，注册于意大利。自 2006 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，基于商业秘密客户并未透露向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重。根据官方网站及访谈了解到，该公司主要从事小型挖掘机和土方机械橡胶履带的销售，不存在主要为发行人服务的情形。

13、MAXX POW CO.,LTD：该公司成立于 2016 年，注册于柬埔寨。自 2020 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系，通过向发行人采购的橡胶履带产品占其同类产品的比重约为 100%左右。根据公开信息及访谈了解到，该公司是柬埔寨的农业设备、轮胎、橡胶履带和其他备件销售商，拥有多家零售网络。虽然橡胶履带产品主要通过发行人采购，但其自身经营业务范围广泛，不存在主要为发行人服务的情形。

14、Midwest Equipment Sales,LLC：该公司成立于 2009 年，注册于美国。自 2011 年合作至今，双方已建立了长期稳定的业务合作关系。根据官方网站及访谈了解，该公司为建筑设备制造商提供橡胶履带、滑移转向轮胎和底盘部件的销售商，专注于紧凑型履带式装载机、小型挖掘机、摊铺机和履带，为山猫、杰西博、久保田、纽荷兰、竹内、威猛、洋马等公司提供零件和服务。该客户通过发行人采购的产品比重较低，且其自身经营范围广泛，不存在主要为发行人服务的情形。

四、说明部分外销客户信保资信调查报告未记录注册资本、参保/注册人数较少的原因，结合合作历史、销售与回款情况说明是否存在信用风险，合作是否具有可持续性

由于各个国家或地区公司运营相关的法律法规不同，国外法律对公司成立注册资本、公司经营信息对外披露等方面并无强制要求，因此导致无法查询部分客户的注册资本。同时由于国外贸易商业务对人工投入的需求较低，故参保/注册人数较少具有合理性。

报告期内，发行人与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系，具体历史合作、报告期内销售情况详见本题回复之“一、说明前五大直销客户、前十大贸易商客户的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、主要经营地、主营业务及规模、业务获取方式、合作历史等，向上述客户销售的主要产品、金额及变化原因”。

报告期各期末，主要外销客户应收账款期后回款情况如下：

序号	客户名称	2022.6.30 期后回款比例	2021.12.31 期后回款比例	2020.12.31 期后回款比例	2019.12.31 期后回款比例
1	KTSU AMERICA LLC	97.86%	100.00%	100.00%	100.00%
2	TROJAN	97.72%	100.00%	100.00%	100.00%
3	Midwest Equipment Sales,LLC	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4	XT (EXCELLENTTR ACK) KOREACO.,LTD	期末系预收账款	期末系预收账款	期末系预收账款	期末系预收账款
5	SRJ,INC.	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
6	USCO	81.01%	100.00%	100.00%	100.00%
7	RUBBER SUPPLY COMPANY	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
8	TRELLEBORG	71.11%	100.00%	100.00%	100.00%
9	GRUPPO MINITOP S.R.L.	85.81%	100.00%	100.00%	100.00%
10	JUNG DO INDUSTRY	98.12%	100.00%	期末系预收账款	100.00%
11	MAXX POW CO.,LTD	期末系预收账款	期末系预收账款	100.00%	--
12	MCLAREN	94.01%	100.00%	100.00%	100.00%
13	GET SUPPLIED LLC	100.00%	--	--	--

注 1：期后回款统计截至 2022 年 9 月 30 日；

注 2：客户按照同一集团合并列示。

由上表可见，2019 年至 2021 年末外销主要客户应收账款期后均已全部收回，不存在坏账损失的情形；2022 年 6 月末外销主要客户应收账款期后回款情况良好。发行人对以上主要客户均购买了信保保险，结合历史数据显示信用违约风险较低，预计发生不能收回货款的信用风险相对较低，对持续经营合作不产生重大不利影响。

综上所述，发行人与主要客户在业务合作过程中，确定了长期稳定的良好的业务合作关系，客户信用情况与销售回款情况良好，信用风险相对较小，业务合作具有稳定性和持续性。

五、说明主要客户与发行人、实际控制人、董监高及前述人员关系密切的家庭成员、主要关联方、持有发行人 5%以上股份的股东、前员工、前关联方、前股东等是否存在关联关系及其他可能导致利益输送的情形

报告期内，主要客户与发行人、实际控制人、董监高及前述人员关系密切的家庭成员、主要关联方、持有发行人 5%以上股份的股东、前员工、前关联方、前股东等不存在关联关系及其他可能导致利益输送的情形。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈业务部门，了解发行人与客户的合作情况，结合客户销售收入明细表，分析主要客户报告期内销售收入变动的的原因；了解发行人主要客户的定价、结算、信用政策；

2、通过天眼查等网络方式查询主要客户的工商信息、获取国外客户中信保报告，对主要客户进行访谈了解主要客户的经营情况、与发行人的合作历史、合作背景、是否与发行人及其关联方存在关联关系；结合期后回款情况核查客户回款是否存在信用风险，合作是否具有可持续性；

3、通过访谈了解销售金额占客户同类产品采购的比例，核查客户是否主要为发行人服务的贸易商；

4、获取杭州胜驰 2019 年至 2022 年 6 月橡胶履带产品相关的出口报关数据、抽样检查提货单，与其对发行人的采购进行匹配；

5、获取并复核发行人的关联方清单，取得主要客户出具的不存在关联关系的承诺函；

6、取得主要客户与发行人及其关联方不存在关联关系及其他可能导致利益输送的情形的说明函；取得发行人关于其前员工、前关联方、前股东与主要客户不存在关联关系及其他可能导致利益输送的情形的承诺函。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人前五大直销客户、前十大贸易商客户销售收入变动主要受外部市场环境、客户区域内销售情况变动导致销量需求变化，以及销售结构变动、原材价格上涨等导致的销售单价变动等因素的影响，客户销售收入变化具有合理性；

2、杭州胜驰的定价方式、结算方式、信用期限与其他主要客户不存在显著差异；杭州胜驰向发行人采购产品的数据与其报关出口数据基本匹配，不存在显著差异；

3、发行人与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系，经过多年合作，随着下游客户自身经营规模的扩大，采购规模逐渐增加，不存在成立后短期内即成为发行人主要客户的情形，不存在主要为发行人服务的情形；

4、公司外销客户主要为贸易商，且因境外国家对注册公司资本、信息披露等要求不同，导致部分外销客户信保资信调查报告未记录注册资本、参保/注册人数较少具有合理性。根据发行人与主要客户的合作历史、销售回款分析，主要合作客户信用风险相对较低，合作具有可持续性；

5、主要客户与发行人、实际控制人、董监高及前述人员关系密切的家庭成员、主要关联方、持有发行人 5%以上股份的股东、前员工、前关联方、前股东等不存在关联关系及其他可能导致利益输送的情形。

18.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47,676.24万元、54,201.05万元和64,683.07万元，其中直接材料占比超80%，主要为芯金、橡胶、炭黑、钢丝等，部分采购价格存在与公开市场价格不一致的情况。

(2) 报告期内，发行人制造费用分别为3,572.17万元、4,027.84万元和3,972.43万元。

(3) 2021年工程履带销量增长13.06%，农机履带销量下降11.89%，发行人解释系因外销工程履带订单较大压缩了农机履带的生产规模。

请发行人：

(1) 说明主营业务成本结构的合理性及变化的原因，与同行业可比公司的差异；工程履带和农机履带的成本结构，分析两类产品成本结构的差异及合理性。

(2) 说明报告期内各主要原材料耗用量与农机履带、工程履带等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关系。

(3) 列表说明报告期内各类橡胶、炭黑的月度采购量并比较当月采购均价与市场均价的差异，分析采购均价与市场均价差异的原因及合理性；2020年下半年起芯金、钢丝采购均价与钢材价格指数变化存在差异的原因及合理性。

(4) 结合报告期内生产人员人数变动、薪酬变化、生产工时等因素说明直接人工费用变化的原因及合理性；制造费用的明细构成并分析变动原因，能源耗用量与产品产量的匹配关系。

(5) 结合主要生产设备、生产人员等情况说明农机履带、工程履带的产能占用情况、产能分配机制，是否共用生产线，如存在，说明共线生产下各产品生产转换的过程、周期、成本，各产品成本归集的方法、准确性及合规性，是否存在不同产品成本相互混淆的情形；2021年因外销工程履带订单较大而压缩农机履带生产规模的商业合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发行人成本核

算真实性、准确性、完整性的具体核查程序、核查范围、核查结论及依据，对发行人与成本相关的内部控制制度是否健全有效发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明主营业务成本结构的合理性及变化的原因，与同行业可比公司的差异；工程履带和农机履带的成本结构，分析两类产品成本结构的差异及合理性。

（一）说明主营业务成本结构的合理性及变化的原因，与同行业可比公司的差异

1、主营业务成本结构

报告期内，发行人主营业务成本情况如下：

单位：万元，%

项目	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
产品成本	35,228.37	96.19	62,326.75	96.36	54,059.44	99.74	47,676.24	100.00
其中：产品成本	34,299.91	93.65	60,498.06	93.53	52,271.78	96.44	47,676.25	100.00
运输及报关成本	928.45	2.53	1,828.69	2.83	1,787.65	3.30	--	--
海运费成本	1,397.12	3.81	2,356.32	3.64	141.61	0.26	--	--
主营业务成本	36,625.48	100.00	64,683.07	100.00	54,201.05	100.00	47,676.24	100.00

报告期内，发行人主营业务成本与销售规模变动趋势相同呈增长趋势，其中海运费成本为2020年适用新收入准则将单项履约义务单独确认成本所致。海运费成本变动分析详见本问询函回复之“问题15/二/（二）海运费大幅增长的原因及合理性，海运费单价与市场公开价格变化趋势的一致性”。

以下仅对主营业务产品成本构成及变动进行分析。

报告期内，主营业务产品成本结构（不含运输及报关成本）情况如下：

单位：万元

项目	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(%)
直接材料	29,719.64	86.65	52,261.79	86.39	44,337.82	84.82	40,448.60	84.84

项目	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(%)
直接人工	2,134.49	6.22	4,263.84	7.05	3,906.12	7.47	3,655.48	7.67
制造费用	2,445.78	7.13	3,972.43	6.57	4,027.84	7.71	3,572.17	7.49
合计	34,299.91	100.00	60,498.06	100.00	52,271.78	100.00	47,676.24	100.00

由上表可见，报告期内，发行人主营业务成本结构相对稳定，主营业务成本随着销售规模的增长呈增长趋势。主要成本项目变动分析情况如下：

直接材料：直接材料成本比重分别为 84.84%、84.82%、86.39%和 86.65%。2019 年度、2020 年度直接材料成本整体相对稳定；2021 年度、2022 年 1-6 月受当期材料采购价格上涨以及产量增加、固定成本占比下降等因素导致直接材料成本比重小幅增加。

直接人工：报告期内随着产品产量的增加直接人工成本呈逐年上升趋势，因 2021 年度、2022 年 1-6 月直接材料成本占比增幅的影响，直接人工成本占比略有下降，但整体保持相对稳定。

制造费用：报告期内，制造费用比重分别为 7.49%、7.71%、6.57%和 7.13%，小幅波动但整体相对稳定，其中：2020 年占比较高的原因主要系分摊了股份支付费用以及年终奖金增加影响所致；2021 年占比较低主要系因产量增加导致固定成本占比下降。

2、与同行业可比公司对比

报告期内，发行人与同行业可比公司元创股份主营业务成本结构对比情况如下：

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	元创股份	发行人	元创股份	发行人	元创股份	发行人
直接材料占比	83.64%	86.39%	83.83%	84.82%	86.02%	84.84%
直接人工占比	5.64%	7.05%	6.38%	7.47%	6.18%	7.67%
制造费用占比	10.72%	6.57%	9.79%	7.71%	7.80%	7.49%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于元创股份招股说明书，其 2022 年 1-6 月数据暂未披露。因 2020 年起发行人执行新收入准则，将销售订单直接相关的运输及报关等相关费用作为合同履行成本核算。为保持与可比公司口径一致，上表中发行人的结构剔除新收入准则对成本的影响。

经对比可见，发行人和元创股份主营业务成本结构基本一致，均以直接材料为主，直接人工与制造费用比重相对较低。其中：（1）2019 年度，发行人与元创股份主营业务成本结构不存在明显差异。（2）2020 年度、2021 年度，元创股份直接材料比重略低于发行人，制造费用比重略高于发行人且增幅较大，主要系元创股份 2020 年、2021 年折旧及燃料动力等制造费用分别较上年增长 36.09%、64.50%，导致其直接材料成本占比下降明显。（3）直接人工方面，发行人 2019 年至 2021 年整体变动较小，其中元创股份 2021 年度直接人工成本下降幅度较大，系其新厂区设备自动化程度明显提高，致使直接人工成本占比有所下降。

整体而言，发行人与同行业可比公司的成本结构不存在显著差异。

（二）工程履带和农机履带的成本结构，分析两类产品成本结构的差异及合理性

报告期内，发行人工程履带和农机履带的主营业务成本结构不存在显著差异，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	工程履带	农机履带	工程履带	农机履带	工程履带	农机履带	工程履带	农机履带
直接材料	86.48%	87.22%	86.24%	87.13%	84.65%	84.41%	84.67%	84.43%
直接人工	6.36%	5.76%	6.81%	6.06%	6.90%	6.91%	6.92%	7.23%
制造费用	7.16%	7.02%	6.95%	6.81%	8.46%	8.68%	8.42%	8.33%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

二、说明报告期内各主要原材料耗用量与农机履带、工程履带等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关系。

（一）报告期内各主要原材料耗用量与农机履带、工程履带等产品产量的匹配关系

因工程履带和农机履带在成本结构上不存在显著差异，耗用的主要原材料基本相同且未按照产品单独区分领料，因此选择按照橡胶履带总产量进行分析。同时，由于橡胶履带产品型号规格较多，不同型号规格产品对应的材料耗用量存在差异，但产品的重量与耗用材料的重量具有可比性，因此选择按照橡胶履带产出重量与材料耗用重量进行对比分析，更能反映材料单耗的波动情况。具体情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1.橡胶履带产量（吨）	31,249.89	58,803.14	57,083.44	47,587.06
2.1 橡胶耗用量（吨）	7,644.93	14,502.25	14,245.67	11,771.82
2.2 单位产品橡胶耗用量（吨）	0.2446	0.2466	0.2496	0.2474
2.3 单位产品橡胶耗用量变动率	-0.81%	-1.20%	0.89%	--
3.1 炭黑耗用量（吨）	5,087.05	9,774.82	9,424.22	7,935.49
3.2 单位产品炭黑耗用量（吨）	0.1628	0.1662	0.1651	0.1668
3.3 单位产品炭黑耗用量变动率	-2.05%	0.67%	-1.02%	--
4.1 芯金耗用量（吨）	14,510.55	26,932.24	25,915.52	22,041.32
4.2 单位产品芯金耗用量（吨）	0.4643	0.4580	0.4540	0.4632
4.3 单位产品芯金耗用量变动率	1.38%	0.88%	-1.99%	--
5.1 钢丝耗用量（吨）	1,605.93	2,789.71	2,697.98	2,315.45
5.2 单位产品钢丝耗用量（吨）	0.0514	0.0474	0.0473	0.0487
5.3 单位产品钢丝耗用量变动率	8.44%	0.21%	-2.87%	--
6.1 单位产品主要材料耗用量（吨）	0.9231	0.9182	0.9160	0.9261
6.2 单位产品主要材料耗用量变动率	0.54%	0.24%	-1.09%	--

注 1：为了保持数据可比性，上表中的橡胶履带产量不含橡胶块；

注 2：橡胶履带产量（吨）=Σ 橡胶履带产量（条）*单重/条；

注 3：单位产品橡胶/芯金/钢丝/炭黑耗用量=耗用量/橡胶履带产量；

注 4：单位产品主要材料耗用量=Σ 单位产品橡胶/芯金/钢丝/炭黑耗用量

报告期内，发行人橡胶履带产品按配方施工表进行生产，单位产品主要原材料耗用量基本保持稳定。2022 年 1-6 月，单位产品芯金及钢丝耗用量有所上升，主要系 2022 年上半年发行人外销工程履带产量较农用履带产量增加了 143.47%，因工程履带在材料耗用中所需芯金及钢丝的数量较多，因此使得 2022 年上半年单位产品钢丝及芯金耗用量增加。

（二）主要原材料采购金额与营业成本结转金额的匹配关系

报告期内，材料采购金额与营业成本中的直接材料成本匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
材料采购金额	29,978.53	54,183.66	52,177.50	40,395.13
直接材料成本	29,719.64	52,261.79	44,337.82	40,448.60
占比	100.87%	103.68%	117.68%	99.87%

报告期内，公司材料采购金额占直接材料成本比重分别为 99.87%、117.68%、

103.68%和 100.87%，其中：（1）2019 年材料采购金额与直接材料成本基本一致，略低于直接材料成本，主要系公司消化了部分的期初库存，减少原材料库存。（2）2020 年，材料采购金额大于直接材料成本，主要系橡胶等材料价格下降幅度较大，公司增加了橡胶等材料的采购储备，致使 2020 年材料采购规模上升、期末结存原材料增加所致。（3）2021 年，材料采购金额略高于直接材料成本，占比趋于一致且较 2020 年度下降明显，主要原因为：受原材料市场价格涨幅较大影响，当期材料采购均价涨幅较大；同时受 2020 年战略储备材料的影响，当期生产领用结转加权平均成本低于当期实际采购成本所致。（4）2022 年 1-6 月，材料市场价格基本维持在较高价位小幅波动，当期根据生产计划、安全库存适时采购材料，使得当期材料采购金额与直接材料成本趋于一致。

三、列表说明报告期内各类橡胶、炭黑的月度采购量并比较当月采购均价与市场均价的差异，分析采购均价与市场均价差异的原因及合理性；2020 年下半年起芯金、钢丝采购均价与钢材价格指数变化存在差异的原因及合理性。

（一）列表说明报告期内各类橡胶、炭黑的月度采购量并比较当月采购均价与市场均价的差异，分析采购均价与市场均价差异的原因及合理性

1、橡胶

（1）天然胶采购均价与市场均价对比情况

①按照当月采购入库数量、金额计算的采购均价与当月市场均价对比情况

报告期内，天然胶（包含国标胶、3 号橡胶、3L 胶、20 号混合胶）月度采购量、整体采购均价与天然橡胶市场均价对比情况如下：

入库时间	天然橡胶（国标胶等）		天然橡胶 市场价格 （元/吨）	采购均价 与市场价 格差异(元 /吨)	差异率	差异情况
	采购数量 （吨）	采购均价 （元/吨）				
2019 年 1 月	633.00	10,681.13	10,787.50	-106.37	-0.99%	差异较小
2019 年 2 月	315.00	11,307.90	11,386.36	-78.46	-0.69%	差异较小
2019 年 3 月	761.00	11,956.80	11,459.52	497.28	4.34%	差异较小
2019 年 4 月	742.97	11,258.01	11,109.52	148.49	1.34%	差异较小
2019 年 5 月	866.00	11,455.04	11,905.00	-449.96	-3.78%	差异较小
2019 年 6 月	796.00	11,494.85	11,942.11	-447.26	-3.75%	差异较小

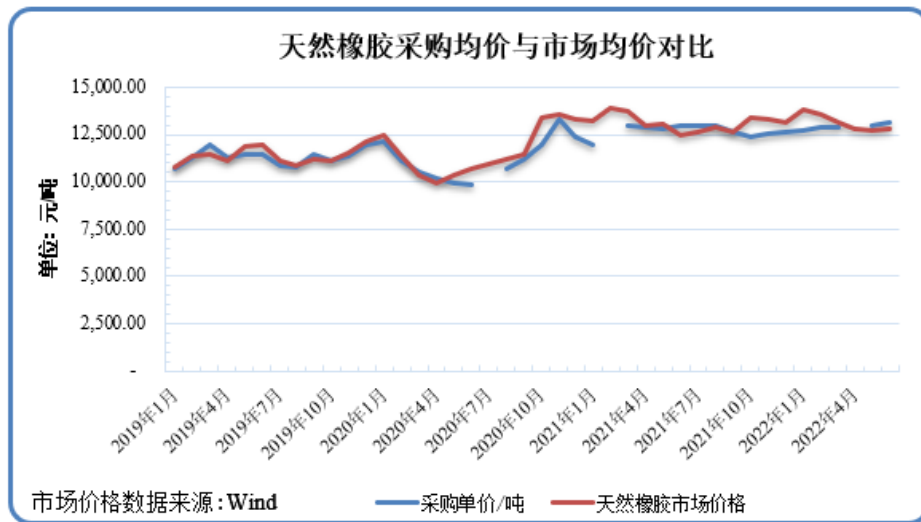
入库时间	天然橡胶（国标胶等）		天然橡胶 市场价格 （元/吨）	采购均价 与市场价 格差异（元 /吨）	差异率	差异情况
	采购数量 （吨）	采购均价 （元/吨）				
2019年7月	617.00	10,834.46	11,097.83	-263.36	-2.37%	差异较小
2019年8月	1,501.00	10,783.45	10,836.36	-52.91	-0.49%	差异较小
2019年9月	232.00	11,486.21	11,231.58	254.63	2.27%	差异较小
2019年10月	595.00	11,155.38	11,144.74	10.64	0.10%	差异较小
2019年11月	829.00	11,382.21	11,516.67	-134.46	-1.17%	差异较小
2019年12月	865.50	11,974.81	12,179.55	-204.73	-1.68%	差异较小
2020年1月	655.00	12,142.60	12,466.67	-324.07	-2.60%	差异较小
2020年2月	446.60	11,087.15	11,405.00	-317.85	-2.79%	差异较小
2020年3月	1,774.60	10,566.41	10,340.91	225.51	2.18%	差异较小
2020年4月	2,240.00	10,198.75	9,954.76	243.99	2.45%	差异较小
2020年5月	1,488.00	9,970.84	10,368.42	-397.58	-3.83%	差异较小
2020年6月	1,054.00	9,862.94	10,742.86	-879.92	-8.19%	详见下述分 析序号 1
2020年7月	--	--	10,965.22	--	--	当月无入库
2020年8月	64.00	10,700.00	11,200.00	-500.00	-4.46%	差异较小
2020年9月	739.85	11,240.96	11,496.74	-255.78	-2.22%	差异较小
2020年10月	2,048.47	11,962.54	13,379.41	-1,416.87	-10.59%	详见下述分 析序号 2
2020年11月	3,298.48	13,299.15	13,554.76	-255.61	-1.89%	差异较小
2020年12月	922.42	12,382.75	13,347.83	-965.08	-7.23%	详见下述分 析序号 3
2021年1月	267.00	12,000.00	13,272.50	-1,272.50	-9.59%	详见下述分 析序号 4
2021年2月	--	--	13,950.00	--	--	当月无入库
2021年3月	629.93	12,950.00	13,747.83	-797.83	-5.80%	详见下述分 析序号 5
2021年4月	828.80	12,904.05	12,976.19	-72.14	-0.56%	差异较小
2021年5月	1,062.40	12,841.27	13,050.00	-208.73	-1.60%	差异较小
2021年6月	423.20	12,954.73	12,492.86	461.87	3.70%	差异较小
2021年7月	201.60	12,950.00	12,640.91	309.09	2.45%	差异较小
2021年8月	403.20	12,950.00	12,930.68	19.32	0.15%	差异较小
2021年9月	1,040.76	12,613.08	12,633.33	-20.26	-0.16%	差异较小
2021年10月	1,378.44	12,356.12	13,440.63	-1,084.50	-8.07%	详见下述分 析序号 6

入库时间	天然橡胶（国标胶等）		天然橡胶 市场价格 (元/吨)	采购均价 与市场价 格差异(元 /吨)	差异率	差异情况
	采购数量 (吨)	采购均价 (元/吨)				
2021年11月	1,411.20	12,587.14	13,327.27	-740.13	-5.55%	详见下述分析序号7
2021年12月	1,008.00	12,636.00	13,165.22	-529.22	-4.02%	差异较小
2022年1月	1,008.00	12,740.00	13,826.32	-1,086.32	-7.86%	详见下述分析序号8
2022年2月	732.80	12,864.19	13,590.63	-726.43	-5.35%	详见下述分析序号9
2022年3月	1,190.40	12,935.28	13,129.35	-194.07	-1.48%	差异较小
2022年4月	--	--	12,830.56	--	--	当月无入库
2022年5月	604.80	12,956.67	12,769.74	186.93	1.46%	差异较小
2022年6月	1,366.40	13,162.91	12,836.25	326.66	2.54%	差异较小

注1：市场价格来源于wind数据；

注2：因市场价格为含税价格，为保持数据可比性，表格中所有采购价格均为含税价格，下同。

报告期内，发行人天然橡胶采购均价（含税价）与市场均价趋势对比情况如下：



②当月入库采购均价与当月市场均价差异较大的原因

受采购合同签订与实际入库的时间差异、与供应商议价能力、采购规模等多种因素影响，报告期内各月采购均价与市场均价存在一定差异，但整体来看，差异基本控制在5%以内，具有商业合理性。

其中，对于各月采购入库均价与市场均价差异大于5%的，通过与采购入库

订单/合同签订当月的市场价格进行对比，进一步分析价格差异的合理性。主要月份具体分析情况如下：

单位：元/吨

序号	入库时间	采购均价	采购入库对应合同签订时间	合同签订当月市场价格	与合同签订当月价格差异	差异原因
1	2020年6月	9,862.94	2020年3月	10,340.91	-4.62%	差异较小
2	2020年10月	11,962.54	2020年9月	11,496.74	4.05%	差异较小
3	2020年12月	12,382.75	2020年10月/12月	13,379.41	-7.45%	该月入库为2020年10月30日签署的20号混合胶合同，合同单价12,600元/吨及2020年12月24日签订的国标胶合同，合同单价12,000元/吨，由于橡胶具体牌号差异的影响，与市场均价存在一定差异。根据供应商提供的“昆明-SCR5-干胶”牌号，10月现货市场均价为12,023.53元/吨，与10月合同采购价格相比差异率为4.58%，差异较小；12月现货市场均价为12,115.22元/吨，与12月合同采购价格相比差异率为0.96%，差异较小。
4	2021年1月	12,000.00	2020年12月	13,347.83	-10.10%	该月入库为2020年12月28日\30日签署的国标胶合同，由于橡胶具体牌号差异的影响，与市场均价存在一定差异，根据供应商提供的“昆明-SCR5-干胶”牌号现货市场价格为11,800元/吨，差异率为1.69%，差异较小。
5	2021年3月	12,950.00	2021年2月	13,950.00	-7.17%	该月入库为2021年2月25日签署的国标胶合同，由于橡胶具体牌号差异的影响，导致与市场均价存在一定差异，根据供应商提供的“昆明-SCR5-干胶”牌号现货市场价格为12,850元/吨，差异率为0.78%，差异较小。
6	2021年10月	12,356.12	2021年7月	12,640.91	-2.25%	差异较小
7	2021年11月	12,587.14	2021年7月	12,640.91	-0.43%	差异较小
8	2022年1月	12,740.00	2021年8月	12,930.68	-1.47%	差异较小
9	2022年2月	12,864.19	2021年11月	13,327.27	-3.47%	差异较小

(2) 丁苯橡胶采购均价与市场均价对比情况

①按照当月采购入库数量、金额计算的采购均价与当月市场均价对比情况

报告期各月，丁苯橡胶（包含丁苯胶 1712、丁苯胶 1502、丁苯胶 1500E 及

丁苯 1723) 月度采购量、整体采购均价与丁苯橡胶市场均价对比情况如下:

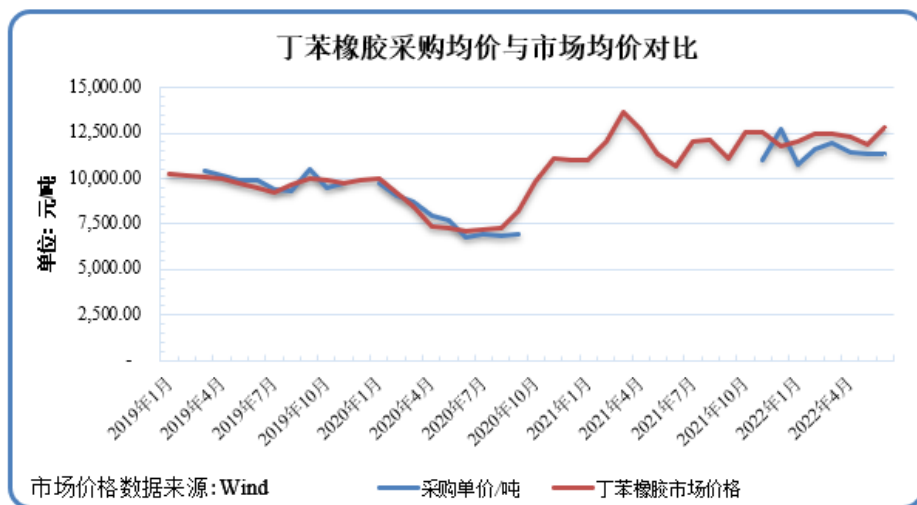
入库时间	丁苯橡胶		丁苯橡胶 市场价格 (元/吨)	采购均价 与市场价 格差异(元 /吨)	差异率	差异情况
	采购数量 (吨)	采购均价 (元/吨)				
2019年1月	63.00	10,383.67	10,270.00	113.67	1.11%	差异较小
2019年2月	--	--	10,175.00	--	--	当月无入库
2019年3月	70.35	10,396.81	10,097.62	299.19	2.96%	差异较小
2019年4月	221.55	10,167.71	9,977.27	190.43	1.91%	差异较小
2019年5月	157.50	9,920.00	9,745.24	174.76	1.79%	差异较小
2019年6月	68.25	9,907.69	9,471.05	436.64	4.61%	差异较小
2019年7月	75.08	9,438.11	9,271.74	166.37	1.79%	差异较小
2019年8月	157.50	9,300.00	9,663.64	-363.64	-3.76%	差异较小
2019年9月	71.05	10,524.63	10,026.19	498.44	4.97%	差异较小
2019年10月	126.00	9,500.00	9,876.32	-376.32	-3.81%	差异较小
2019年11月	220.50	9,757.82	9,740.48	17.35	0.18%	差异较小
2019年12月	--	--	9,950.00	--	--	当月无入库
2020年1月	315.00	9,700.00	9,996.67	-296.67	-2.97%	差异较小
2020年2月	441.00	9,082.14	9,205.00	-122.86	-1.33%	差异较小
2020年3月	441.00	8,732.14	8,445.24	286.90	3.40%	差异较小
2020年4月	441.00	7,985.71	7,350.00	635.71	8.65%	详见下述分 析序号 1
2020年5月	378.00	7,700.00	7,250.00	450.00	6.21%	详见下述分 析序号 2
2020年6月	598.50	6,805.26	7,140.48	-335.21	-4.69%	差异较小
2020年7月	409.50	6,911.54	7,215.22	-303.68	-4.21%	差异较小
2020年8月	531.30	6,846.25	7,250.00	-403.75	-5.57%	详见下述分 析序号 3
2020年9月	98.70	6,950.00	8,180.43	-1,230.43	-15.04%	详见下述分 析序号 4
2020年10月	--	--	9,832.35	--	--	当月无入库
2020年11月	--	--	11,076.32	--	--	当月无入库
2020年12月	--	--	11,032.61	--	--	当月无入库
2021年1月	0.32	12,666.67	11,035.00	1,631.67	14.79%	详见下述分 析序号 5
2021年2月	--	--	12,050.00	--	--	当月无入库
2021年3月	--	--	13,650.00	--	--	当月无入库
2021年4月	--	--	12,726.19	--	--	当月无入库

入库时间	丁苯橡胶		丁苯橡胶 市场价格 (元/吨)	采购均价 与市场价 格差异(元 /吨)	差异率	差异情况
	采购数量 (吨)	采购均价 (元/吨)				
2021年5月	--	--	11,371.05	--	--	当月无入库
2021年6月	--	--	10,650.00	--	--	当月无入库
2021年7月	15.75	13,050.00	12,068.18	981.82	8.14%	详见下述分 析序号6
2021年8月	--	--	12,150.00	--	--	当月无入库
2021年9月	--	--	11,104.55	--	--	当月无入库
2021年10月	--	--	12,573.53	--	--	当月无入库
2021年11月	94.50	11,015.56	12,527.27	-1,511.72	-12.07%	详见下述分 析序号7
2021年12月	31.50	12,700.00	11,823.91	876.09	7.41%	详见下述分 析序号8
2022年1月	94.50	10,800.00	11,455.26	-655.26	-5.72%	详见下述分 析序号9
2022年2月	94.50	11,600.00	11,631.25	-31.25	-0.27%	差异较小
2022年3月	94.50	11,916.67	11,604.55	312.12	2.69%	差异较小
2022年4月	94.50	11,400.00	11,545.24	-145.24	-1.26%	差异较小
2022年5月	283.50	11,388.89	11,233.33	155.56	1.38%	差异较小
2022年6月	174.20	11,360.58	12,321.43	-960.85	-7.80%	详见下述分 析序号10

注1：市场价格来源于 wind 数据，因报告期内丁苯胶 1712 采购比重较大，故市场价格取值为丁苯胶 1712；

注2：因市场价格为含税价格，为保持数据可比性，表格中所有采购价格均为含税价格。

报告期内，发行人丁苯橡胶采购均价（含税价）与市场均价趋势对比情况如下：



②当月入库采购均价与当月市场均价差异较大的原因

其中，对于各月采购入库均价与市场均价差异大于 5%的，通过与采购入库订单/合同签订当月的市场价格进行对比，进一步分析价格差异的合理性。主要月份具体分析情况如下：

单位：元/吨

序号	入库时间	采购均价	采购入库对应合同签订时间	合同签订当月市场价格	与合同签订当月价格差异	差异原因
1	2020年4月	7,985.71	2020年2月/4月	9,205.00	-13.25%	该月入库橡胶为2020年2月和4月签订的合同，入库数量占比为64.29%、35.71%。2月合同价格为8,700元/吨，与当月市场价格相比差异率为5.49%；4月合同价格为6700元/吨，与当月市场价格7,150元/吨相比差异率为6.29%。
2	2020年5月	7,700.00	2020年2月/4月	9,205.00	-16.35%	该月入库橡胶为2020年2月和4月签订的合同，入库数量各占50%。2月合同价格为8,700元/吨，与当月市场价格相比差异率为5.49%；4月合同价格为6700元/吨，与当月市场价格7,150元/吨相比差异率为6.29%。
3	2020年8月	6,846.25	2020年4月/5月	7,350.00	-6.85%	该月入库橡胶为2020年4月和5月签订的合同，入库数量占比为41.50%、58.50%。4月合同价格为6,700元/吨，与当月市场价格相比差异率为6.29%；5月合同价格为6,950元/吨，与当月市场价格7,150元/吨相比差异率为4.14%，差异较小。
4	2020年9月	6,950.00	2020年5月	7,250.00	-4.14%	差异较小
5	2021年1月	12,666.67	2020年12月	11,032.61	14.81%	该批入库橡胶包括丁苯胶1500E/丁苯1723，采购数量占比66.67%、33.33%，采购合同单价为12,500元/吨、13,000元/吨。因品种存在差异，致使均价高于丁苯1712市场均价
6	2021年7月	13,050.00	2021年7月	12,068.18	8.14%	该月入库为丁苯胶1502，丁苯胶1502当月市场均价为13,536.36元/吨，差异率为3.73%，差异较小。
7	2021年11月	11,015.56	2021年9月	11,104.55	-0.80%	差异较小
8	2021年12月	12,700.00	2021年12月	11,823.91	7.41%	该月入库为丁苯胶1502，丁苯胶1502当月市场均价为12,506.52元/吨，差异率为1.52%，差异较小。
9	2022年1月	10,800.00	2021年9月	11,104.55	-2.74%	差异较小
10	2022年6月	11,360.58	2022年5月	11,388.89	-0.25%	差异较小

(3) 顺丁橡胶采购均价与市场均价对比情况

①按照当月采购入库数量、金额计算的采购均价与当月市场均价对比情况

报告期各月，顺丁橡胶整体采购均价与顺丁橡胶市场均价对比情况如下：

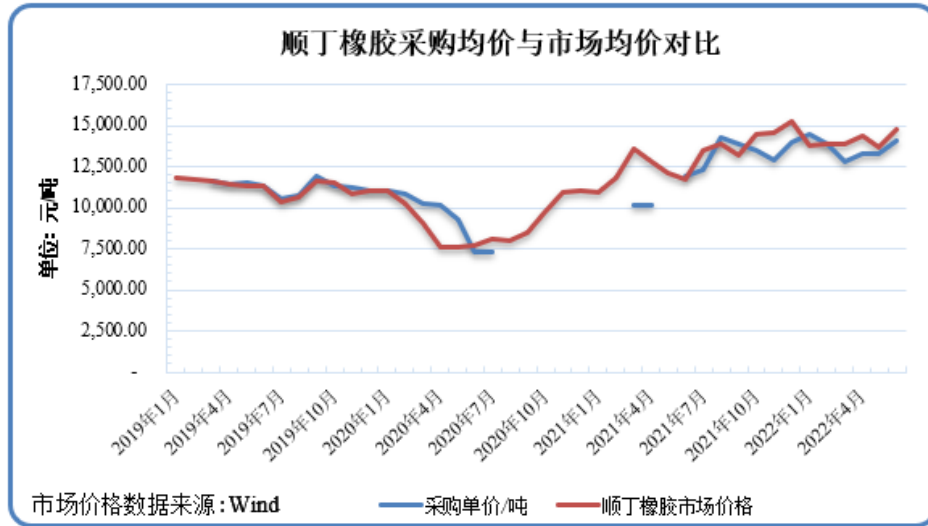
入库时间	顺丁橡胶		顺丁橡胶 市场价格 (元/吨)	采购均价 与市场价 格差异 (元/吨)	差异率	差异情况
	采购数量 (吨)	采购均价 (元/吨)				
2019年1月	64.00	12,000.00	11,805.00	195.00	1.65%	差异较小
2019年2月	--	--	11,750.00	--	--	当月无入库
2019年3月	154.00	11,634.49	11,638.10	-3.61	-0.03%	差异较小
2019年4月	127.98	11,425.00	11,400.00	25.00	0.22%	差异较小
2019年5月	61.00	11,518.86	11,314.29	204.57	1.81%	差异较小
2019年6月	154.00	11,366.23	11,344.44	21.79	0.19%	差异较小
2019年7月	120.50	10,579.67	10,400.00	179.67	1.73%	差异较小
2019年8月	160.00	10,760.00	10,681.82	78.18	0.73%	差异较小
2019年9月	160.00	11,910.00	11,633.33	276.67	2.38%	差异较小
2019年10月	192.00	11,333.33	11,515.79	-182.46	-1.58%	差异较小
2019年11月	160.00	11,200.00	10,809.52	390.48	3.61%	差异较小
2019年12月	96.00	11,000.00	11,000.00	--	--	--
2020年1月	224.00	11,000.00	11,014.29	-14.29	-0.13%	差异较小
2020年2月	160.00	10,800.00	10,219.05	580.95	5.68%	详见下述分 析序号1
2020年3月	320.00	10,260.00	9,050.00	1,210.00	13.37%	详见下述分 析序号2
2020年4月	96.00	10,200.00	7,595.00	2,605.00	34.30%	详见下述分 析序号3
2020年5月	320.00	9,240.00	7,582.35	1,657.65	21.86%	详见下述分 析序号4
2020年6月	414.00	7,350.00	7,755.00	-405.00	-5.22%	详见下述分 析序号5
2020年7月	86.00	7,350.00	8,069.57	-719.57	-8.92%	详见下述分 析序号6
2020年8月	--	--	8,000.00	--	--	当月无入库
2020年9月	378.00	7,350.00	8,482.61	-1,132.61	-13.35%	详见下述分 析序号7
2020年10月	--	--	9,811.76	--	--	当月无入库
2020年11月	46.90	10,500.00	10,926.32	-426.32	-3.90%	差异较小
2020年12月	--	--	11,031.82	--	--	当月无入库

入库时间	顺丁橡胶		顺丁橡胶 市场价格 (元/吨)	采购均价 与市场价 格差异 (元/吨)	差异率	差异情况
	采购数量 (吨)	采购均价 (元/吨)				
2021年1月	256.00	10,200.00	10,950.00	-750.00	-6.85%	详见下述分 析序号 8
2021年2月	--	--	11,864.71	--	--	当月无入库
2021年3月	224.00	10,200.00	13,550.00	-3,350.00	-24.72%	详见下述分 析序号 9
2021年4月	32.00	10,200.00	12,818.18	-2,618.18	-20.43%	详见下述分 析序号 10
2021年5月	--	--	12,168.42	--	--	当月无入库
2021年6月	64.00	11,900.00	11,757.14	142.86	1.22%	差异较小
2021年7月	175.00	12,356.86	13,459.09	-1,102.23	-8.19%	详见下述分 析序号 11
2021年8月	195.50	14,240.15	13,900.00	340.15	2.45%	差异较小
2021年9月	194.50	13,900.00	13,186.36	713.64	5.41%	详见下述分 析序号 12
2021年10月	96.00	13,500.00	14,505.88	-1,005.88	-6.93%	详见下述分 析序号 13
2021年11月	96.00	12,933.33	14,561.90	-1,628.57	-11.18%	详见下述分 析序号 14
2021年12月	290.50	14,003.27	15,266.67	-1,263.40	-8.28%	详见下述分 析序号 15
2022年1月	90.00	14,468.89	13,740.00	728.89	5.30%	详见下述分 析序号 16
2022年2月	129.98	13,919.23	13,900.00	19.23	0.14%	差异较小
2022年3月	128.00	12,826.00	13,870.00	-1,044.00	-7.53%	详见下述分 析序号 17
2022年4月	128.00	13,308.46	14,343.33	-1,034.88	-7.22%	详见下述分 析序号 18
2022年5月	180.60	13,341.91	13,723.33	-381.42	-2.78%	差异较小
2022年6月	98.00	14,063.51	14,724.00	-660.49	-4.49%	差异较小

注 1：市场价格来源于 wind 数据；

注 2：因市场价格为含税价格，为保持数据可比性，表格中所有采购价格均为含税价格。

报告期内，发行人顺丁橡胶采购均价（含税价）与市场均价趋势对比情况如下：



②当月入库采购均价与当月市场均价差异较大的原因

其中，对于各月采购入库均价与市场均价差异大于 5%的，通过与采购入库订单/合同签订当月的市场价格进行对比，进一步分析价格差异的合理性。主要月份具体分析情况如下：

单位：元/吨

序号	入库时间	采购均价	采购入库对应合同签订时间	合同签订当月市场价格	与合同签订当月价格差异	差异原因
1	2020年2月	10,800.00	2020年1月	11,014.29	-1.95%	差异较小
2	2020年3月	10,260.00	2020年2月	10,219.05	0.40%	差异较小
3	2020年4月	10,200.00	2020年2月	10,219.05	-0.19%	差异较小
4	2020年5月	9,240.00	2020年3月	9,050.00	2.10%	差异较小
5	2020年6月	7,350.00	2020年5月	7,582.35	-3.06%	差异较小
6	2020年7月	7,350.00	2020年5月	7,582.35	-3.06%	差异较小
7	2020年9月	7,350.00	2020年5月	7,582.35	-3.06%	差异较小
8	2021年1月	10,200.00	2020年12月	11,031.82	-7.54%	2020年12月23日签署合同并锁定了价格，签署日市场价格为10,700元，差异率为4.67%。因2020年12月市场价格前高后低，波动较大，导致月度均价存在差异。
9	2021年3月	10,200.00	2020年12月	11,031.82	-7.54%	
10	2021年4月	10,200.00	2020年12月	11,031.82	-7.54%	
11	2021年7月	12,356.86	2021年5月	12,168.42	1.55%	差异较小
12	2021年9月	13,900.00	2021年8月	13,900.00	0.00%	差异较小
13	2021年10月	13,500.00	2021年9月	13,186.36	2.38%	差异较小
14	2021年11月	12,933.33	2021年9月	13,186.36	-1.92%	差异较小

序号	入库时间	采购均价	采购入库对应合同签订时间	合同签订当月市场价格	与合同签订当月价格差异	差异原因
15	2021年12月	14,003.27	2021年9月/12月	13,186.36	6.20%	该月入库橡胶为9月28日、12月5日、12月6日、12月8日签署的合同。9月28日合同价格13,000元/吨,与当日市场价格12,900元/吨相比差异率为0.78%;10月5日合同价格15,700元/吨,与当日市场价格为15,400元/吨相比差异率为1.95%;12月6日合同价格为15,400元/吨,与当日市场价格15,400元/吨相比不存在差异;12月6日合同价格为14,600元/吨,与当日市场价格15,000元/吨相比差异率为2.67%。整体来看,不存在显著差异
16	2022年1月	14,468.89	2021年12月	15,266.67	-5.23%	该月入库橡胶为12月8日/14日签署的合同。12月8日合同价格为14,600元/吨,与当日市场价格15,000元/吨相比差异率为2.67%;12月14日合同价格为14,400元/吨,与当日市场价格15,000元/吨相比差异率为4.00%。因合同签订当月市场价格波动较大,导致均价存在差异。
17	2022年3月	12,826.00	2022年1月	13,740.00	-6.65%	该月入库橡胶主要为2022年1月10日签署的合同,合同价格为12,800元/吨,合同签署日前后市场均价维持在13,350元/吨左右,差异率为4.12%。由于1月市场价格波动较大,导致与均价存在差异。
18	2022年4月	13,308.46	2022年2月	13,900.00	-4.26%	差异较小

2、炭黑

报告期内,按照炭黑采购的主要品种划分具体情况如下:

单位:万元

序号	品种	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	220 炭黑	3,057.16	6,423.99	3,638.09	3,957.11
2	白炭黑	284.97	616.48	517.00	377.09
3	330 炭黑	137.31	232.32	136.38	108.61
4	其他	--	--	0.14	0.52
合计		3,479.44	7,272.79	4,291.61	4,443.32

报告期内,220 炭黑采购数量、均价与市场均价对比情况如下:

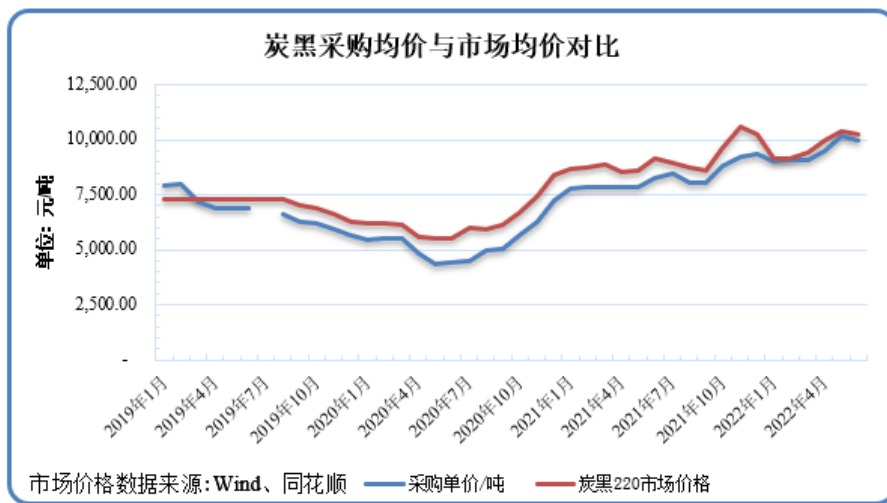
入库时间	220 炭黑		220 炭黑 市场价格 (元/吨)	采购均价与市 场均价差异(元 /吨)	差异率
	采购数量 (吨)	采购均价(元 /吨)			
2019年1月	415.86	7,900.06	7,300.00	600.06	8.22%
2019年2月	304.64	7,984.54	7,300.00	684.54	9.38%
2019年3月	612.58	7,153.42	7,300.00	-146.58	-2.01%
2019年4月	541.07	6,893.18	7,300.00	-406.82	-5.57%
2019年5月	1,060.48	6,919.34	7,300.00	-380.66	-5.21%
2019年6月	637.05	6,882.67	7,300.00	-417.33	-5.72%
2019年7月	--	--	7,300.00	--	--
2019年8月	595.42	6,635.11	7,300.00	-664.89	-9.11%
2019年9月	690.83	6,250.00	7,038.00	-788.00	-11.20%
2019年10月	697.76	6,216.72	6,900.00	-683.28	-9.90%
2019年11月	606.69	5,900.00	6,650.00	-750.00	-11.28%
2019年12月	654.12	5,647.32	6,264.00	-616.68	-9.84%
2020年1月	313.70	5,440.52	6,200.00	-759.48	-12.25%
2020年2月	224.83	5,500.00	6,200.00	-700.00	-11.29%
2020年3月	1,109.65	5,534.97	6,168.00	-633.03	-10.26%
2020年4月	633.81	4,852.93	5,612.50	-759.57	-13.53%
2020年5月	868.00	4,350.00	5,500.00	-1,150.00	-20.91%
2020年6月	1,484.45	4,407.58	5,540.00	-1,132.42	-20.44%
2020年7月	494.64	4,484.21	6,025.00	-1,540.79	-25.57%
2020年8月	202.61	4,950.00	5,956.00	-1,006.00	-16.89%
2020年9月	468.82	5,058.78	6,105.00	-1,046.22	-17.14%
2020年10月	663.07	5,664.88	6,680.00	-1,015.12	-15.20%
2020年11月	688.72	6,244.30	7,448.00	-1,203.70	-16.16%
2020年12月	691.91	7,206.76	8,400.00	-1,193.24	-14.21%
2021年1月	764.86	7,783.64	8,700.00	-916.36	-10.53%
2021年2月	337.96	7,824.46	8,720.00	-895.54	-10.27%
2021年3月	507.44	7,842.91	8,900.00	-1,057.09	-11.88%
2021年4月	873.71	7,831.09	8,525.00	-693.91	-8.14%
2021年5月	1,087.00	7,838.79	8,606.67	-767.87	-8.92%
2021年6月	946.75	8,277.08	9,135.00	-857.92	-9.39%
2021年7月	484.88	8,436.41	8,930.00	-493.59	-5.53%

入库时间	220 炭黑		220 炭黑 市场价格 (元/吨)	采购均价与市 场均价差异(元 /吨)	差异率
	采购数量 (吨)	采购均价(元 /吨)			
2021年8月	503.55	8,033.41	8,728.00	-694.59	-7.96%
2021年9月	702.75	8,067.26	8,637.50	-570.24	-6.60%
2021年10月	725.20	8,818.79	9,660.00	-841.21	-8.71%
2021年11月	861.15	9,216.84	10,590.00	-1,373.16	-12.97%
2021年12月	924.20	9,388.40	10,250.00	-861.60	-8.41%
2022年1月	237.67	9,019.44	9,136.90	-117.47	-1.29%
2022年2月	399.09	9,075.17	9,135.00	-59.83	-0.65%
2022年3月	650.38	9,055.18	9,409.78	-354.60	-3.77%
2022年4月	682.56	9,516.39	9,988.10	-471.71	-4.72%
2022年5月	822.60	10,208.33	10,354.55	-146.21	-1.41%
2022年6月	801.91	9,974.02	10,250.00	-275.98	-2.69%

注 1: 市场价格来源于 wind 数据; 采购运费一般由卖方承担;

注 2: 因市场价格为含税价格, 为保持数据可比性, 表格中所有采购价格均为含税价格。

报告期内, 发行人炭黑采购均价(含税价)与市场均价趋势对比情况如下:



由上可见, 炭黑采购均价变动趋势与市场价格变动趋势一致, 但整体采购均价略低于市场价格, 主要原因为: 公司炭黑主要通过丰城黑豹炭黑有限公司、江西黑猫炭黑股份有限公司(002068.SZ)进行采购, 公司所在地与生产厂家距离较近, 节约了部分运输成本; 另外, 公司与供应商建立了稳定合作关系, 采购规模相对集中, 供应商在市场价格基础上给予价格优惠。

此外, 根据同行业可比公司元创股份公开披露信息显示, 其 2019 年至 2021

年炭黑采购均价分别为 5,282.13 元/吨、4,418.93 元/吨、6,738.84 元/吨，与发行人平均采购单价 5,629.37 元/吨、4,482.98 元/吨、6,971.85 元/吨相比，差异率为 6.57%、1.45%和 3.46%，发行人采购均价略高于可比公司，整体来看不存在显著差异。由此可见，炭黑采购均价虽然低于市场均价，但与同行业相比不存在显著差异，符合行业惯例，具有商业合理性。

（二）说明 2020 年下半年起芯金、钢丝采购均价与钢材价格指数变化存在差异的原因及合理性

1、芯金、钢丝采购均价与钢材价格指数变化存在差异的原因

2020 年下半年起发行人芯金、钢丝采购均价涨幅低于钢材价格指数上涨幅度，主要原因为：公司与芯金、钢丝供应商建立了长期稳定的业务合作关系，钢材价格短期小幅上涨不会对发行人采购价格即刻产生影响，随着钢材价格长期维持在较高价位时，供应商通过调整报价的方式对采购价格进行调整。因此芯金、钢丝采购价格调整幅度相比于钢材指数调整存在一定滞后性。

此外，2019 年至 2021 年发行人与可比公司元创股份芯金采购均价差异率为 -0.17%、-4.05%和-0.88%，不存在显著差异。芯金、钢丝采购均价变动幅度趋于一致，具体对比情况如下：

产品名称	项目	2021年度较2020年度	2020年度较2019年度
芯金	元创股份采购均价变动幅度	17.42%	0.07%
	发行人采购均价变动幅度	21.30%	-3.81%
	差异（百分点）	-3.88	3.88
钢丝	元创股份采购均价变动幅度	10.19%	-1.58%
	发行人采购均价变动幅度	6.78%	-5.61%
	差异（百分点）	3.41	4.03

经对比可见，发行人与可比公司芯金、钢丝采购价格受钢材市场价格波动的影响呈先降后升的趋势，受各公司与供应商的议价能力、合作稳定性、采购规模等因素影响，采购均价变动幅度存在差异，但整体来看，变动幅度差异较小。

综上所述，公司芯金、钢丝采购均价与钢材价格指数变化存在时间差异，但与行业变动趋势基本一致，具有商业合理性。

2、钢丝、芯金采购价格与市场价格对比情况

芯金作为锻造件主要应用于橡胶履带产品生产，受橡胶履带生产厂家相对集中的影响，芯金供应商亦呈现相对集中的供应格局。发行人与多家芯金合格供应商建立了业务合作关系，供应商结合原材料市场价格等因素变动对芯金价格进行调整。报告期内，发行人与芯金供应商采购均价按照市场价格执行，不存在显著差异，具体详见本问询回复“19/一/（一）/3、同类产品不同供应商的价格差异及合理性”。

钢丝材料作为金属线材制品，上游面向钢材大宗市场，下游应用客户领域相对广泛，行业集中度相对较低，但受钢丝规格型号、工艺流程、应用领域等不同，市场价格存在一定差异。报告期内，发行人与钢丝供应商采购均价按照市场价格执行，不存在显著差异，具体详见本问询回复“19/一/（一）/3、同类产品不同供应商的价格差异及合理性”。

由于钢丝材料采购规模占发行人材料整体采购规模的比重相对较低为6.92%、6.15%、6.28%和6.95%，发行人通过储备两个合格供应商能够满足公司的生产需求，且通过二者采购钢丝的价格不存在显著差异。此外，通过选择发行人生产用钢丝的主要规格型号并利用外部公开市场渠道进行询价、查阅公开报价。结合外部钢丝市场相近规格型号公开报价情况来看，整体采购均价与市场报价不存在显著差异，具体情况如下：

单位：元/吨

期间	张家港中久	江苏恒熠	供应商1市场报价	供应商2市场报价
2022年1-6月	12,551.22	12,578.65	1.06万元/吨-1.29 万元/吨	1.04万元/吨-1.32 万元/吨
2021年度	12,134.68	12,319.83		
2020年度	11,338.39	11,552.31		
2019年度	12,149.03	12,091.67		

注：供应商1、2市场报价：来源于阿里巴巴1688采购平台 <https://www.1688.com>

四、结合报告期内生产人员人数变动、薪酬变化、生产工时等因素说明直接人工费用变化的原因及合理性；制造费用的明细构成并分析变动原因，能源耗用量与产品产量的匹配关系。

(一) 结合报告期内生产人员人数变动、薪酬变化、生产工时等因素说明直接人工费用变化的原因及合理性

报告期内，发行人生产人员人数及薪酬变动情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
直接人工（万元）	2,142.57	4,085.55	3,515.99	3,275.53
平均人数（人）	454	446	460	427
平均薪酬（万元/年）	9.44	9.16	7.64	7.67
橡胶履带产量（吨）	31,249.89	58,803.14	57,083.44	47,587.06
人均产量（吨/年）	137.66	131.85	124.09	111.45

注1：直接人工指的是计入当期生产成本核算的直接人工费用；

注2：为保证可比性，2022年1-6月人均薪酬、人均产量计算采取年化处理；

注3：平均人数指按月计算的平均人数；

注4：因发行人生产人员薪酬系按照计件制进行核算，故不适用人均工时，采用人均产量进行说明。

1、人员数量变动分析

报告期内，公司产能逐步释放，生产人员人数整体呈增加趋势，但有所波动：

(1) 2020年平均人数增长7.73%，主要受公司在手订单数量增加，公司扩招较多硫化成型车间工人，致使平均人员数量增加；(2) 2021年平均人数较2020年下降3.04%，主要系公司通过生产自动化改造，减少了人工操作和劳动强度，同时优化排产，避免操作人员冗余。

2、人均薪酬变动分析

报告期内，公司制定了完善的薪酬管理制度，根据不同人员的岗位、产出等确定每个员工的薪酬。

2020年生产人员人均薪酬较2019年基本持平，受疫情影响国家给予社保费用减免，2020年生产人员社保费用较2019年减少212.41万元，节约了部分人工成本。假定不考虑该因素影响，2020年生产人员人均薪酬为8.11万元，较2019年增长5.74%，与人均投入产出变动趋势一致。

2021 年生产人员人均薪酬较 2020 年增长 19.90%，一方面公司 2021 年已完善了社保费用及住房公积金缴纳体系，为员工缴纳五险一金，对已缴纳新农合新农保员工予以报销相应的费用，增加了公司直接人工成本；另一方面随着人员数量的精简，人均投入产出效率得到提高，致使人均薪酬小幅提升。

2022 年上半年，随着产量的增加，计件员工薪酬相应增长，年化人均薪酬较 2021 年度相比小幅增加。

综上所述，随着发行人业务规模扩大，生产人员人数随之增加，人均产出增加对应直接人工成本增加，具备匹配性及合理性。

（二）制造费用的明细构成并分析变动原因，能源耗用量与产品产量的匹配关系

1、制造费用的明细构成及变动原因

报告期各期，公司制造费用明细及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
燃料动力费用	1,326.18	51.37	2,263.26	53.51	2,061.47	47.71	1,895.92	49.84
折旧费	525.95	20.37	895.92	21.18	875.96	20.27	877.07	23.06
机物料消耗	282.00	10.92	447.39	10.58	448.06	10.37	375.24	9.87
职工薪酬	195.95	7.59	336.63	7.96	551.13	12.76	372.10	9.78
其他	251.66	9.75	286.35	6.78	384.17	8.88	283.36	7.45
合计	2,581.73	100.00	4,229.56	100.00	4,320.79	100.00	3,803.68	100.00

注：上表所列示的制造费用，系归集为生产产品而发生的各项间接费用，为当期实际发生额，与主营业务成本结构中的制造费用存在差异。

报告期内，公司制造费用以燃料动力费用、折旧费、机物料消耗以及职工薪酬为主，合计金额占当期制造费用的比重分别为 92.55%、91.11%、93.23%和 90.25%。其中：（1）燃料动力费用分别为 1,895.92 万元、2,061.47 万元、2,263.26 万元和 1,326.18 万元，占制造费用的比重分别为 49.84%、47.71%、53.51%和 51.37%，随着公司生产规模的增加，耗用的燃料动力费用呈现增长趋势；（2）折旧费用分别为 877.07 万元、875.96 万元、895.92 万元和 525.95 万元，占制造费用的比重分别为 23.06%、20.27%、21.18%和 20.37%，整体相对稳定。随着发行

人产能提升，2021年末新增设备的正式投产，导致2021年、2022年上半年折旧费用增加；(3)机物料消耗分别为375.24万元、448.06万元、447.39万元和282.00万元，占制造费用的比重分别为9.87%、10.37%、10.58%和10.92%，小幅增长，主要系生产车间设备耗用的液压油等备品备件增加所致；(4)职工薪酬分别为372.10万元、551.13万元、336.63万元和195.95万元，占制造费用的比重分别为9.78%、12.76%、7.96%和7.59%，2020年度职工薪酬金额及占比较高系当期确认股份支付费用以及年终奖增加所致，2021年、2022年1-6月占比下降，主要系因产量增加而导致相对固定的人工成本占比下降所致。

2、能源耗用量与产品产量的匹配关系

报告期内，主要能源耗用量与产品产量的匹配关系如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
生产耗用电量（万度）①	1,843.88	3,422.06	3,438.75	3,023.58
橡胶履带产量（吨）②	31,249.89	58,803.14	57,083.44	47,587.06
每吨履带生产耗电量①/②	0.0590	0.0582	0.0602	0.0635

注：橡胶履带产量（吨）=Σ橡胶履带条数*单重/条。

报告期内，单位耗电量略有下降，主要原因为：随着公司订单规模的增加，公司提高了在混炼、翻炼环节的生产规模和效率，通过大批量、满负荷生产为后续硫化成型环节提前储备半成品，进一步提高产能利用率。整体来看，能源耗用量与产品产量相匹配，不存在异常波动。

五、结合主要生产设备、生产人员等情况说明农机履带、工程履带的产能占用情况、产能分配机制，是否共用生产线，如存在，说明共线生产下各产品生产转换的过程、周期、成本，各产品成本归集的方法、准确性及合规性，是否存在不同产品成本相互混淆的情形；2021年因外销工程履带订单较大而压缩农机履带生产规模的商业合理性。

(一) 结合主要生产设备、生产人员等情况说明农机履带、工程履带的产能占用情况、产能分配机制，是否共用生产线，如存在，说明共线生产下各产品生产转换的过程、周期、成本，各产品成本归集的方法、准确性及合规性，是否存在不同产品成本相互混淆的情形

1、结合主要生产设备、生产人员等情况说明农机履带、工程履带的产能占用情况、产能分配机制，是否共用生产线

报告期内，公司生产设备主要以硫化机、炼胶机、密炼机等设备为主，其中炼胶机、密炼机负责前置环节，生产所需要的前置环节半成品；硫化机负责对前段工序硫化成型并形成成品。农机履带和工程履带生产工艺流程相同，且生产设备通用性较强，具有可交叉生产不同履带产品的生产能力，为了高效、合理的协调各生产环节，公司未按照产品类别对生产设备和生产人员进行明确区分，存在共用生产线组织生产的情形。

报告期内，公司生产部门结合生产订单、生产计划、库存需求等情况调整农机履带、工程履带的产能分配，组织柔性化生产以满足订单/供货需求；同时按照生产工序将生产人员主要划分为前段和成型两类，其中前段工序生产人员按照公司生产部门下达的物料计划生产前置半成品，成型工序生产人员按照公司生产部下发的成品生产计划进行生产。以关键硫化环节核心生产设备为测算基础，统一折算为标准产品计算的农机履带、工程履带产能占用情况如下：

单位：条，%

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	标准产量	占比	标准产量	占比	标准产量	占比	标准产量	占比
工程履带	167,731	69.90	288,227	64.14	262,227	60.43	218,329	59.98
农机履带	70,878	29.54	158,013	35.16	167,381	38.57	143,086	39.31
特殊履带	1,335	0.56	3,113	0.69	4,362	1.01	2,575	0.71

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	标准产量	占比	标准产量	占比	标准产量	占比	标准产量	占比
合计	239,944	100.00	449,353	100.00	433,970	100.00	363,990	100.00

由上表可知，公司橡胶履带产品产能占用情况主要以工程履带为主，其中：工程履带标准产能占比分别为 59.98%、60.43%、64.14%、69.90%，农机履带标准产能占比分别为 39.31%、38.57%、35.16%、29.54%，与公司产品销售收入规模及销售结构相匹配。

2、说明共线生产下各产品生产转换的过程、周期、成本，各产品成本归集的方法、准确性及合规性，是否存在不同产品成本相互混淆的情形

(1) 共线生产下各产品生产转换的过程、周期、成本

硫化工艺之前如配料、混炼、翻炼、胶料成型、钢丝帘成型、芯金处理等工艺环节的生产转换过程较为简单，生产设备经简单清理后即可进行不同产品的生产转换，按照排产计划柔性生产即可，整体转换耗时较短，转换成本较低。

硫化工艺流程需要根据排产计划，更换生产线上与产品相匹配的模具设备，完成生产线与产品的适配后方能生产所需产品。模具的更换和调试周期相对较短，单次整体更换完成约在 1 小时左右，整体转换耗时较短，转换成本较低。参照报告期内历史换模次数并按照标准产品换算，转换周期大约 4-5 天，转换频率大约每月 6-7 次。

(2) 各产品成本归集的方法、准确性及合规性，是否存在不同产品成本相互混淆的情形

发行人的产品成本主要分为直接材料、直接人工和制造费用。各产品成本归集的具体方法如下：

直接材料：根据车间生产领料单归集所耗用的原材料，并按照实际领用数量乘以按月加权平均单价计算直接材料成本。当月完工产品直接材料耗用量按照技术部门提供的 BOM 清单确定。各工艺段在产品生产周期较短，报告期各期末在产品较少，在后续生产步骤中归集计入完工产品成本。

直接人工：由人力资源部按照各车间审核确认后的实际产量为基础，计算各生产车间人员薪酬，财务部根据经审核确认后的工资明细表归集直接人工成本。

制造费用：按照生产车间实际发生的管理人员的工资费用、福利费、办公费、水电费、折旧费等费用归集核算。

由于公司直接人工以及制造费用占产品总成本的比重较低，且公司生产过程连续，各月末在产品规模不会出现较大变化，因此公司采用期末在成品不承担人工以及制造费用的方式，每月财务部将各个车间实际发生的直接人工以及制造费用在各产成品之间分摊。

公司根据企业会计准则和内控指引的要求，制定了相关财务管理制度文件，规范了存货实物管理及成本归集核算等行为。公司的相关内部控制活动能够有效保证原材料领用、成本归集、费用分摊等环节按企业会计准则和公司成本核算的规定进行，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性及合规性，不存在不同产品成本相互混淆的情形。

（二）2021 年因外销工程履带订单较大而压缩农机履带生产规模的商业合理性

具体情况详见本问询函回复之“问题 20/三/（二）说明在工程履带毛利率低于农机履带的情况下，2021 年因外销工程履带订单量大而压缩农机履带生产规模的商业合理性”。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人成本明细表，计算并分析发行人报告期内各类产品的单位成本及成本结构变化情况，分析主营业务成本结构变化的合理性，并与同行业可比公司进行比较；

2、获取发行人主要原材料采购及耗用情况表、产品出入库明细表及产量数据，分析原材料耗用量与产品产量是否匹配，主要原材料采购金额与成本结转金额是否存在异常；

3、关注主要原材料在报告期内采购价格的变动情况，并查阅市场公开数据获取主要原材料市场均价，分析市场均价与发行人主要原材料报告期各月度采购

均价是否存在差异，变动是否一致；

4、获取公司各期生产人员名单，关注公司的人员配置是否与公司生产规模相匹配，人均产值是否合理；了解行业人员薪资水平、当地薪资平均水平，关注公司生产人员薪资是否处于合理水平；

5、获取公司主要能源（燃料及动力）消耗金额、数量、单价等资料，结合各期产量变动情况，分析主要能源成本变化的原因及合理性；检查大额制造费用支出相关的发票、合同以及其他会计凭证，复核制造费用的准确性；

6、访谈了解农机履带、工程履带的产能占用情况、产能分配机制以及各产品生产转换过程的过程、周期、成本，分析各产品成本归集的方法是否合理；了解压缩农机履带生产规模的原因，分析其合理性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人主营业务成本结构变动具有合理性，且与同行业可比公司不存在重大差异；工程履带和农机履带在成本结构上不存在重大差异；

2、报告期内各主要原材料耗用量与农机履带、工程履带等产品产量相匹配；主要原材料采购金额与营业成本结转金额之间具有匹配性；

3、报告期内发行人主要原材料采购均价变动合理，与市场均价变动趋势保持一致；

4、报告期内直接人工费用及制造费用变动合理，能源耗用量与产品产量基本匹配；

5、共线生产下各产品生产转换的过程相对简单，对于前段工序仅需将生产设备经简单清理后即可进行不同产品的生产转换，硫化工序需更换生产线上与产品相匹配的模具，整体而言生产转换周期相对较短、转换成本相对较低；报告期内发行人各产品成本归集的方法准确，不存在不同产品成本相互混淆的情形；2021年因外销工程履带在手订单较大，为保证工程履带在手订单交付而压缩农机履带生产规模具备商业合理性。

三、说明对发行人成本核算真实性、准确性、完整性的具体核查程序、核查范围、核查结论及依据，对发行人与成本相关的内部控制制度是否健全有效发表明确意见

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈生产人员、财务主管及仓库管理人员，了解发行人的生产流程、存货及成本的核算及结转方法，评价相关控制的设计，识别关键的控制点，并对控制的有效性进行测试；

2、对主要产品各期成本结构中各项目金额及占比的变动情况进行量化分析，结合单位直接材料、单位直接人工和单位制造费用的变动情况，分析单位成本波动的主要原因；比较主要产品成本结转数量与销售数量，核查营业成本结转完整性；进行成本倒轧分析；

3、针对原材料采购，了解主要原材料采购单价的波动原因，对比分析主要原材料单价波动是否合理；检查主要原材料采购量、耗用量与公司产量、销量之间的对应关系和配比关系是否存在重大异常情况；

4、获取发行人各期生产人员名单，核实发行人的人员配置是否与公司生产规模相匹配，人均产值是否合理；了解行业人员薪资水平、当地薪资平均水平，关注公司生产人员薪资是否处于合理水平；

5、获取发行人主要能源（燃料及动力）消耗金额、数量、单价等资料，结合各期产量变动情况，分析主要能源成本变化的原因及合理性；对大额制造费用支出核查。检查大额制造费用支出相关的发票、合同以及其他会计凭证，复核制造费用主要项目的准确性；

6、获取报告期内公司主要产品产能、产量、销量统计表，结合生产线投入、固定资产增减情况，实地查看车间生产情况及固定资产投入情况，访谈生产管理人员了解车间实际开工情况等，分析公司产能、产量数据的合理性和准确性；

7、检查存货的计价方法，对存货进行计价测试，检查发行人账面存货结转金额是否一致；

8、对报告期各期资产负债表日前、后记录的存货实施截止性测试，评价存

货及成本是否被记录于恰当的会计期间；对报告期各期末的发出商品，抽样检查与商品发出相关的文件及期后的签收文件及收入确认凭证，评价成本是否被记录于恰当的会计期间；

9、对报告期内主要供应商的采购额进行函证，了解回函差异的原因并获取相关的支持文件，未收到回函的，执行替代程序；

10、对报告期前十大供应商和当期主要新增供应商进行实地走访或视频访谈，对采购的真实性、准确性以及是否存在关联关系进行核查。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人与成本相关的内部控制制度有效，成本核算真实、准确、完整。

19.关于主要供应商

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人向前五大供应商采购额占比分别为56.64%、51.44%和53.54%。

(2) 2021年度发行人芯金、橡胶、钢丝、炭黑的前五大供应商采购比重分别为96.91%、95.17%、100%、100%。

请发行人：

(1) 区分芯金、橡胶、钢丝、炭黑分类说明各原材料主要供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、主营业务、与发行人的合作历史、采购金额及其占供应商同类产品销售额的比例、采购金额变动及原因，同类产品不同供应商的价格差异及合理性。

(2) 说明是否存在供应商为贸易商的情况，如是，说明通过贸易商采购的原因、付款条件及信用期情况，贸易商对应的终端生产商情况，同类材料向贸易商与向终端生产商采购的价格差异；关联方是否与贸易商存在资金往来。

(3) 说明主要原材料供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司的差异，是否符合行业特征；结合供应商合作历史、原材料市场格局等说明与供应商的合作稳定性，供应商集中度较高是否对持续经营能力构成重大不利影响。

(4) 说明报告期主要供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排或异常资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用、输送利益的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、区分芯金、橡胶、钢丝、炭黑分类说明各原材料主要供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、主营业务、与发行人的合作历史、采购金额及其占供应商同类产品销售额的比例、采购金额变动及原因，同类产品不同供应商的价格差异及合理性。

（一）芯金供应商

1、芯金主要供应商的基本情况

报告期内，芯金前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	简称	成立时间	主营业务	合作历史	占供应商同类产品销售额的比例
1	江苏俊云机械科技有限公司	江苏俊云	2014-12-18	普通机械设备及配件、机械零部件制造、加工	2014年	50%-60%
2	江西银利隆锻造有限公司	银利隆锻造	2004-09-20	金属锻造生产销售	2004年	30%-40%
3	常州市武进华诚锻造有限公司	常州武进	1997-06-27	锻件、法兰制造，机械零部件加工	2003年	35%-45%
	宜春佰畅机械有限公司	宜春佰畅	2019-04-11	机械设备及配件、机械零部件、锻件、机械模具研发、制造	2021年	90%
4	上高县越都机械有限公司	上高越都	2019-03-12	锻件、机械配件、五金配件的制造、加工、销售	2020年	70%-90%
5	江西赛力特机械科技有限公司	江西赛力特	2020-12-29	金属链条及其他金属制品制造	2022年	99%
6	江西冀凯顺锻造有限公司	江西冀凯顺	2016-04-05	金属锻件等产品制造	2021年	55%左右

注：占供应商同类产品销售额的比例系根据供应商访谈获悉；受同一实际控制人控制的公司合并披露，下同。

2、芯金主要供应商采购金额变动及原因

报告期内，公司芯金材料主要供应商具体采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	江苏俊云	3,278.21	7,530.46	5,854.24	6,185.94
2	银利隆锻造	1,675.86	5,517.59	5,436.04	3,508.35
3	常州武进	1,654.35	5,123.57	5,579.30	6,503.02
	宜春佰畅	1,865.95	1,262.83	--	--

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
4	上高越都	1,675.52	4,090.27	2,028.96	--
5	江西赛力特	2,016.95	--	--	--
6	江西冀凯顺	76.27	456.39	--	--
合计		12,243.11	23,981.11	18,898.54	16,197.31
占同类材料采购金额的比重		95.04%	96.91%	98.25%	99.83%

注：受同一实际控制人控制的供应商合并披露，下同。

报告期内，随着公司生产规模的扩大，芯金采购呈增长趋势，各主要供应商采购规模亦相应增长。为保障芯金供应，报告期内新增上高越都、江西赛力特两家供应商，其中江西赛力特为公司实际控制人控制的关联方。

3、同类产品不同供应商的价格差异及合理性

(1) 报告期内，芯金主要供应商整体采购均价对比情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	江苏俊云	9,457.20	9,196.44	7,630.32	7,876.49
2	银利隆锻造	9,076.29	8,993.85	7,374.31	7,617.16
3	常州武进	8,879.07	8,792.70	7,324.46	7,561.12
	宜春佰畅	8,726.56	8,779.96	--	--
4	上高越都	8,758.75	8,570.66	6,997.77	--
5	江西赛力特	8,749.02	--	--	--
6	江西冀凯顺	9,769.77	9,653.85	--	--
加权平均采购单价		8,997.14	8,977.48	7,401.32	7,694.69

注：采购均价为不含税均价，下同。

不同供应商价格差异主要系面向各供应商采购产品的具体规格型号存在差异影响所致。

(2) 按照芯金主要规格型号对比

按照报告期各期芯金采购的前五大规格型号划分，前述主要供应商的采购均价对比情况如下：

单位：吨，万元，元/吨

型号规格	供应商名称	2022年1-6月					2021年度				
		采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异	采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异

500*90	常州武进	9.83	8.73	0.06%	8,881.24	-0.45%	57.95	51.03	0.21%	8,805.77	-3.39%
	江苏俊云	400.70	361.63	2.81%	9,025.03	1.16%	1,455.68	1,321.45	5.34%	9,077.89	-0.41%
	银利隆锻造	77.02	68.44	2.39%	8,886.74	-0.39%	508.33	462.01	1.87%	9,088.78	-0.29%
	上高越都	556.30	493.86	3.83%	8,877.59	-0.49%	1,020.68	915.91	3.70%	8,973.52	-1.55%
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	1.81	1.65	0.01%	9,148.05	0.36%
	江西赛力特	346.96	308.12	0.53%	8,880.42	-0.46%	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	8,921.30	--	--	--	--	9,114.97	--
300*52.5	常州武进	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江苏俊云	917.67	831.10	6.45%	9,056.58	0.39%	2,385.46	2,136.53	8.63%	8,956.47	-0.55%
	银利隆锻造	282.87	256.16	1.99%	9,055.86	0.38%	389.33	356.23	1.44%	9,149.88	1.60%
	上高越都	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西赛力特	54.09	48.03	0.37%	8,880.71	-1.56%	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	9,021.33	--	--	--	--	9,005.79	--
450*86	常州武进	23.70	21.05	0.16%	8,883.27	2.54%	611.02	539.28	2.18%	8,825.89	0.85%
	江苏俊云	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	银利隆锻造	--	--	--	--	--	200.91	174.61	0.71%	8,691.08	-0.69%
	上高越都	430.04	369.48	2.87%	8,591.81	-0.83%	1,510.96	1,316.24	5.32%	8,711.27	-0.46%
	宜春佰畅	232.18	205.81	1.60%	8,864.35	2.32%	116.21	104.39	0.42%	8,982.55	2.64%
	江西赛力特	571.02	492.58	3.82%	8,626.27	-0.43%	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	8,663.31	--	--	--	--	8,751.24	--
450*90	常州武进	93.66	86.43	0.67%	9,227.74	3.76%	488.10	444.57	1.80%	9,108.24	0.54%
	江苏俊云	88.82	80.00	0.62%	9,005.07	1.25%	1,134.16	1,029.58	4.16%	9,077.93	0.21%
	银利隆锻造	40.07	35.60	0.28%	8,885.22	-0.10%	294.25	259.88	1.05%	8,831.95	-2.51%
	上高越都	24.39	21.47	0.17%	8,802.69	-1.02%	188.98	171.08	0.69%	9,052.76	-0.07%

	宜春佰畅	2.23	1.98	0.02%	8,880.07	-0.15%	6.28	5.74	0.02%	9,145.13	0.95%
	江西赛力特	196.31	174.32	1.35%	8,879.89	-0.15%	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	8,893.67	--	--	--	--	9,059.08	--
400*7 2.5	常州武进	324.99	279.84	2.17%	8,610.70	-0.14%	1,057.76	902.15	3.65%	8,528.89	-0.40%
	江苏俊云	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	银利隆锻造	64.29	55.45	0.43%	8,625.20	0.03%	556.56	473.85	1.91%	8,513.81	-0.58%
	上高越都	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	603.58	520.66	4.04%	8,626.27	0.04%	642.34	556.45	2.25%	8,662.85	1.16%
	江西赛力特	255.40	220.35	1.71%	8,627.62	0.06%	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	8,622.46	--	--	--	--	--	8,563.30
400*8 6	常州武进	0.33	0.27	0.00%	8,139.59	-5.62%	245.06	209.08	0.84%	8,531.62	4.62%
	江苏俊云	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	银利隆锻造	--	--	--	--	--	53.94	41.66	0.17%	7,723.43	-5.29%
	上高越都	447.94	386.55	3.00%	8,629.60	0.06%	1,632.87	1,318.49	5.33%	8,074.69	-0.98%
	宜春佰畅	206.91	178.24	1.38%	8,614.20	-0.12%	119.26	103.46	0.42%	8,675.65	6.38%
	江西赛力特	478.72	412.88	3.48%	8,624.79	0.00%	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	8,624.61	--	--	--	--	--	8,154.99

(续)

规格型号	供应商名称	2020年度					2019年度				
		采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异	采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异
500*9 0	常州武进	164.59	124.18	0.65%	7,544.42	2.25%	425.63	342.68	2.11%	8,051.31	3.37%
	江苏俊云	1,095.33	820.07	4.26%	7,487.00	1.47%	1,421.88	1,104.70	6.81%	7,769.31	-0.25%
	银利隆锻造	1,055.42	776.84	4.04%	7,360.49	-0.25%	545.85	416.76	2.57%	7,635.11	-1.97%
	上高越都	1,004.05	728.78	3.79%	7,258.40	-1.63%	--	--	--	--	--

规格型号	供应商名称	2020年度					2019年度				
		采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异	采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西赛力特	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	7,378.75	--	--	--	--	7,788.85	--
300*5 2.5	常州武进	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江苏俊云	2,043.15	1,529.68	7.95%	7,486.84	0.24%	1,692.35	1,317.65	8.12%	7,785.92	0.08%
	银利隆锻造	506.14	374.44	1.95%	7,398.06	-0.95%	286.17	221.51	1.37%	7,740.46	-0.50%
	上高越都	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西赛力特	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	7,469.21	--	--	--	--	7,779.34	--
450*8 6	常州武进	1,128.43	824.18	4.28%	7,303.76	1.92%	1,596.94	1,204.88	7.43%	7,544.90	0.06%
	江苏俊云	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	银利隆锻造	210.32	156.40	0.81%	7,436.03	3.77%	248.00	186.26	1.15%	7,510.59	-0.39%
	上高越都	769.57	530.22	2.76%	6,889.79	-3.85%	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西赛力特	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	7,165.85	--	--	--	--	7,540.29	--
450*9 0	常州武进	465.96	353.66	1.84%	7,589.92	2.18%	383.29	300.27	1.85%	7,833.90	1.58%
	江苏俊云	1,619.58	1,202.09	6.25%	7,422.24	-0.07%	1,779.57	1,371.15	8.45%	7,704.91	-0.09%
	银利隆锻造	430.63	315.68	1.64%	7,330.60	-1.31%	411.29	313.81	1.93%	7,629.84	-1.07%
	上高越都	141.06	102.29	0.53%	7,251.56	-2.37%	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

规格型号	供应商名称	2020年度					2019年度				
		采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异	采购数量	采购金额	采购金额占芯金总额比重	均价	与采购均价差异
	江西赛力特	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	7,427.73	--	--	--	--	7,712.12	--
400*7 2.5	常州武进	1,210.61	853.85	4.44%	7,053.11	0.58%	1,504.52	1,097.05	6.76%	7,291.72	0.07%
	江苏俊云	1.16	0.84	0.00%	7,188.71	2.51%	--	--	--	--	--
	银利隆锻造	663.61	460.41	2.39%	6,937.93	-1.06%	247.65	179.65	1.11%	7,254.19	-0.44%
	上高越都	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西赛力特	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	7,012.44	--	--	--	--	--	7,286.41
400*8 6	常州武进	795.57	575.19	2.99%	7,229.90	4.56%	1,319.59	990.45	6.10%	7,505.76	1.01%
	江苏俊云	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	银利隆锻造	200.59	136.17	0.71%	6,788.56	-4.40%	173.61	119.13	0.73%	6,862.11	-7.65%
	上高越都	742.03	490.49	2.55%	6,610.19	-1.82%	--	--	--	--	--
	宜春佰畅	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西赛力特	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	江西冀凯顺	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	加权平均采购单价(全部供应商)	--	--	--	6,914.42	--	--	--	--	--	7,430.92

注：均价=采购金额（元）/采购重量（吨）

经对比可见，整体来看，同一规格型号下主要供应商采购价格差异相对较小。

（二）橡胶供应商

1、橡胶主要供应商的基本情况

报告期内，橡胶前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	简称	成立时间	主营业务	合作历史	占供应商同类产品销售额的比例
1	上海锦燧国际贸易有限公司	上海锦燧	2018-01-24	橡胶贸易	2020年	5%左右
2	湖南新联益国际贸易有限公司	湖南新联益	2018-07-04	橡胶制品、塑料制品	2021年	0.4%左右
3	国贸启润(上海)有限公司	国贸启润	2001-06-28	橡胶经销、铁矿、有色金属、纸业、纸浆等贸易	2020年	2%左右
4	青岛宝润兴业贸易有限公司	青岛宝润	2014-09-09	橡胶经销、铁矿、有色金属、纸业、纸浆等贸易	2022年	6%左右
5	宁波道源橡塑科技有限公司	宁波道源	2017-02-07	橡胶基础原料	2017年	2%左右
6	上海珪璋贸易有限公司	上海珪璋	2010-01-25	大宗商品、塑料、橡胶	2019年	2%左右
7	上海杉叶化工贸易有限公司	上海杉叶	2016-09-02	大宗商品塑料橡胶	2019年	2%左右
8	上海四联飞扬化工新材料有限公司	上海四联	2007-08-30	橡胶、塑料销售	2018年	1%左右
9	浙江杭实善成实业有限公司	浙江杭实	2017-06-06	橡胶贸易	2019年	3%-5%
10	杭州怡创橡胶有限公司	杭州怡创	2014-08-15	橡胶销售	2016年	10%左右
11	上海成俊橡塑有限公司	上海成俊	2011-08-30	自然橡胶和合成橡胶销售	2011年	1%左右
12	南京和润新材料科技有限公司	南京和润	2015-09-09	塑料、橡胶制品的加工、制造	2019年	1%左右

2、橡胶主要供应商采购金额变动及原因

报告期内，公司向橡胶主要供应商具体采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	上海锦燧	1,904.67	4,523.68	607.89	--
	湖南新联益	--	748.41	--	--
2	国贸启润	3,370.32	3,517.58	1,488.00	--
	青岛宝润	474.56	--	--	--
3	宁波道源	90.32	1,155.48	1,396.04	--
4	上海珪璋	--	673.34	5,721.47	73.14
	上海杉叶	--	--	--	3,260.02

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
5	上海四联	--	497.49	2,142.17	799.69
6	浙江杭实	--	--	4,248.32	1,910.00
7	杭州怡创	--	--	1,170.78	1,761.66
8	上海成俊	--	73.76	938.66	2,986.76
9	南京和润	1,286.73	489.79	325.22	215.86
合计		7,126.60	11,679.53	18,038.55	11,007.13
占同类材料采购金额的比重		96.72%	100.00%	92.69%	95.72%

报告期内，橡胶主要供应商采购金额变动的主要原因为：

第一，2020年，受新冠疫情、原油价格下跌等因素影响，橡胶价格下降。随着国内疫情的有效控制、国外订单增加，公司对橡胶材料的生产需求不断增加。公司综合分析橡胶价格波动、生产需求、库存储备等情况，加大了橡胶储备，使得橡胶主要供应商采购规模呈增长趋势，同时新增三家橡胶材料供应商。

第二，2020年第四季度开始，公司逐步开始进行产品工艺的调整，优化生产工艺流程，逐步转变以采购混合胶为主，减少国标胶的采购。因此，2021年以混合胶为主的供应商上海锦燧、国贸启润、宁波道源采购规模增幅较大，而以国标胶为主的上海珪璋、浙江杭实、杭州怡创采购规模下降幅度较大。

第三，各橡胶供应商对于不同品种橡胶的进货渠道、橡胶期货交割周期等方面存在差异，致使不同橡胶品种的价格、交货期等方面均存在一定竞争差异。公司结合各供应商的产品报价，择优选择更有价格优势、交货优势的供应商进行合作。

3、同类产品不同供应商的价格差异及合理性

报告期内，按照橡胶主要类别划分情况如下：

单位：万元

序号	规格型号	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	国标胶	--	1,042.35	11,155.48	7,796.18
2	顺丁橡胶	906.58	1,791.11	1,624.51	1,449.28
3	丁苯胶 1712	773.35	74.13	2,500.49	1,010.77
4	20号混合胶	4,383.82	8,122.70	2,324.64	33.45
5	3L胶	1,234.67	577.43	641.15	31.23

序号	规格型号	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
	合计	7,298.42	11,607.72	18,246.27	10,320.91
	占橡胶采购总额的比重	99.05%	99.38%	93.75%	89.75%

按照橡胶采购的主要类别划分，主要供应商的采购均价对比情况如下：

(1) 报告期内，橡胶主要供应商整体采购均价对比情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	上海锦燧	11,416.12	11,427.19	11,920.11	--
	湖南新联益	--	11,880.84	--	--
2	国贸启润	11,396.61	11,047.68	11,204.82	--
	青岛宝润	11,769.91	--	--	--
3	宁波道源	9,557.52	11,353.84	6,924.80	--
4	上海珪璋	--	11,162.80	10,480.80	12,190.27
	上海杉叶	--	--	--	9,978.63
5	上海四联	--	9,164.75	7,767.11	9,320.40
6	浙江杭实	--	--	9,220.24	10,538.05
7	杭州怡创	--	--	11,626.19	10,281.05
8	上海成俊	--	11,008.96	10,466.19	10,121.87
9	南京和润	11,205.85	11,759.71	6,504.42	9,471.76
橡胶采购均价		11,348.57	11,208.90	9,525.95	10,057.69

由于橡胶属于大宗商品，在国内具有成熟的期货交易市场，其价格受到供需关系、原油价格等外部市场环境变动的影 响，波动较为频繁。受橡胶采购时点、橡胶品种等方面影响，导致不同供应商采购均价存在一定差异。

(2) 按照橡胶主要类别划分

按照橡胶采购的主要类别划分，主要供应商的采购均价对比情况如下：

① 2022 年 1-6 月与 2021 年度

单位：元/吨

规格型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度	
		均价	与采购均价差异	均价	与采购均价差异
国标胶	湖南新联益	--	--	11,880.73	2.23%
	上海珪璋	--	--	11,009.17	-5.27%

规格型号	供应商名称	2022年1-6月		2021年度	
		均价	与采购均价差异	均价	与采购均价差异
	上海成俊	--	--	11,009.17	-5.27%
	加权平均采购单价	--	--	11,621.29	--
	宁波道源	--	--	11,871.85	7.61%
顺丁橡胶	上海四联	--	--	9,090.78	-17.60%
	南京和润	11,963.27	-0.43%	11,802.32	6.98%
	国贸启润	11,946.90	-0.56%	12,283.19	11.34%
	上海锦燧	--	--	13,893.81	25.94%
	加权平均采购单价	12,014.42	--	11,032.38	--
	丁苯胶 1712	宁波道源	9,557.52	-4.51%	9,540.78
	南京和润	10,015.37	0.07%	--	--
	国贸启润	9,823.01	-1.85%	--	--
	加权平均采购单价	10,008.48	--	9,540.78	--
20号混合 胶	上海锦燧	11,327.43	-1.03%	11,386.78	1.74%
	国贸启润	11,430.91	-0.12%	10,982.30	-1.87%
	上海珪璋	--	--	11,238.94	0.42%
	宁波道源	--	--	11,061.95	-1.16%
	青岛宝润	11,769.91	2.84%	--	--
	加权平均采购单价	11,444.81	--	11,191.99	--
3L胶	上海锦燧	11,499.09	-0.16%	11,548.67	--
	国贸启润	11,592.92	0.66%	--	--
	加权平均采购单价	11,517.47	--	11,548.67	--

2022年上半年，橡胶市场价格整体维持在较高价位，并小幅波动，整体来看，主要橡胶供应商采购价格差异整体相对较小。

2021年度，橡胶市场价格呈现年初快速上涨，后期有所下降但仍在较高价位区间波动。经对比可见，2021年度顺丁橡胶各供应商采购价格差异较大，主要原因为面向各供应商具体采购的时点存在差异，其中：上海四联采购合同签订于2020年12月，价格较2021年度相比较低，致使平均单价较低；宁波道源、南京和润、国贸启润和上海锦燧采购合同签订于2021年下半年，2021年橡胶市场价格整体呈上涨趋势，致使采购均价较高。

由上可见，公司结合橡胶整体市场均价波动情况、具体采购时点、供应商报价，择优选择具有价格优势的供应商进行合作，导致各供应商采购均价存在一定差异，具有商业合理性。

② 2020年度与2019年度

单位：元/吨

规格型号	供应商名称	2020年度		2019年度	
		均价	与采购均价差异	均价	与采购均价差异
国标胶	上海珪璋	10,480.80	0.59%	--	--
	浙江杭实	9,124.91	-12.42%	10,572.88	3.64%
	杭州怡创	11,422.29	9.63%	10,422.07	2.16%
	上海锦燧	11,920.13	14.41%	--	--
	杭州怡创	12,208.35	17.18%	--	--
	上海成俊	11,009.17	5.67%	10,078.99	-1.20%
	国贸启润	11,376.15	9.19%	--	--
	上海杉叶	--	--	9,978.64	-2.19%
	采购均价	10,418.90	--	10,201.79	--
顺丁橡胶	浙江杭实	6,504.42	-18.12%	10,240.00	2.41%
	上海四联	9,016.43	13.50%	9,935.10	-0.64%
	南京和润	6,504.42	-18.12%	10,060.53	0.62%
	杭州怡创	--	--	10,088.50	0.90%
	上海成俊	--	--	10,155.48	1.57%
	采购均价	7,944.20	--	9,998.68	--
丁苯胶 1712	宁波道源	6,924.78	0.32%	--	--
	上海四联	6,874.89	-0.40%	8,539.82	-1.53%
	上海成俊	--	--	9,058.90	4.46%
	杭州怡创	--	--	8,991.15	3.68%
	南京和润	--	--	8,672.57	--
	采购均价	6,902.65	--	8,672.39	--
20号混合 胶	浙江杭实	9,926.25	-5.31%	10,619.47	--
	国贸启润	11,150.44	6.37%	--	--
	采购均价	10,482.70	--	10,619.47	--
3L胶	浙江杭实	10,221.24	0.43%	--	--

规格型号	供应商名称	2020年度		2019年度	
		均价	与采购均价差异	均价	与采购均价差异
	上海成俊	10,088.50	-0.87%	8,922.40	--
	采购均价	10,176.99	--	8,922.40	--

经对比可见，2019年度各类主要橡胶供应商采购价格差异整体相对较小；2020年度受全球疫情、原油价格下跌、市场需求下降等因素影响，橡胶市场价格在2020年上半年下跌至最低点，随着2020年下半年国内疫情得到控制，橡胶价格有所回升。公司结合具体采购时点、供应商报价，择优选择具有价格优势的供应商进行合作，致使2020年度各供应商采购均价存在一定差异。

（三）钢丝供应商

1、钢丝主要供应商的基本情况

报告期内，钢丝主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	简称	成立时间	主营业务	合作历史	占供应商同类产品销售额的比例
1	张家港市中久金属制品有限公司	张家港中久	2015-5-20	金属丝绳制造、加工、销售；橡塑制品、化工原料购销	2015年	30%左右
2	江苏恒熠金属制品有限公司	江苏恒熠	2007-10-22	钢帘线、铜包钢线、铜包铝线、电梯钢丝绳及机械配件生产、销售	2007年	25%左右

2、钢丝主要供应商采购金额变动及原因

报告期内，公司向钢丝主要供应商具体采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	张家港中久	1,027.69	1,717.64	1,654.68	1,447.52
2	江苏恒熠	1,057.09	1,684.33	1,530.60	1,334.34
	合计	2,084.77	3,401.97	3,185.28	2,781.87
	占同类材料采购金额的比重	100.00%	100.00%	99.22%	99.51%

报告期内，钢丝主要供应商整体采购规模随着公司生产规模的增加而呈增长趋势。

3、同类产品不同供应商的价格差异及合理性

报告期内，钢丝采购均价对比情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	张家港中久	12,551.22	12,134.68	11,338.39	12,149.03
2	江苏恒熠	12,578.65	12,319.83	11,552.31	12,091.67

经对比，公司向同类原材料供应商采购钢丝价格不存在显著差异。

(四) 炭黑供应商

1、炭黑主要供应商的基本情况

报告期内，炭黑主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	简称	成立时间	主营业务	合作历史	占供应商同类产品销售额的比例
1	丰城黑豹炭黑有限公司	丰城黑豹	2010-01-13	炭黑制造、销售	2019年	6%-10%
2	江西黑猫炭黑股份有限公司	黑猫股份	2001-07-12	炭黑等产品的生产与销售	2020年	1%左右
3	株洲兴隆新材料股份有限公司	株洲兴隆	1998-03-26	炭黑产品的研发、制造和销售	2015年	1%左右
4	山西三强新能源科技有限公司	山西三强	2017-02-14	炭黑生产与销售	2019年	1%左右
5	萍乡市稳固商贸有限公司	萍乡稳固	2015-05-27	炭黑、煤炭贸易	2016年	90%左右
6	确成硅化学股份有限公司	确成硅化学	2003-01-28	研发、生产无机粉体填料(限白炭黑、二氧化硅、纳米二氧化硅)	2021年	比例较低

2、炭黑主要供应商采购金额变动及原因

报告期内，公司向炭黑主要供应商具体采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	丰城黑豹	2,852.52	4,192.68	2,046.20	3,349.24
2	黑猫股份	415.25	2,210.65	--	--
3	株洲兴隆	211.66	527.01	516.87	377.09

序号	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
4	山西三强	--	317.17	1,674.26	117.29
5	萍乡稳固	--	--	--	599.70
6	确成硅化学	--	25.27	--	--
合计		3,479.44	7,272.79	4,237.33	4,443.32
占同类材料采购金额的比重		100.00%	100.00%	98.74%	100.00%

报告期内，公司炭黑采购规模呈增长趋势，主要受炭黑市场价格涨幅较大、公司采购量小幅增长影响。

3、同类产品不同供应商的价格差异及合理性

报告期内，按照炭黑主要产品类别划分的采购均价对比情况如下：

单位：元/吨

序号	产品类别	供应商名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	220 炭黑	丰城黑豹	8,553.98	7,306.46	4,889.19	5,664.67
		山西三强	--	7,079.65	4,350.61	4,928.24
		黑猫股份	8,141.59	7,531.44	--	--
		萍乡稳固	--	--	--	7,049.96
2	白炭黑	黑猫股份	5,221.24	5,486.73	--	--
		确成硅化学	--	5,265.49	--	--
		株洲兴隆	5,177.60	5,187.98	3,691.40	4,310.63

经对比，公司向同类原材料供应商采购炭黑价格因采购时点及供货时间分布不同致使存在小幅波动，其中萍乡稳固2019年采购价格相对较高，主要系采购时间集中在2019年初，2019年初220炭黑市场价格为7,300元/吨，相对较高且全年呈下降趋势，致使采购均价高于其他供应商。整体来看，与市场均价相比不存在显著差异。

二、说明是否存在供应商为贸易商的情况，如是，说明通过贸易商采购的原因、付款条件及信用期情况，贸易商对应的终端生产商情况，同类材料向贸易商与向终端生产商采购的价格差异；关联方是否与贸易商存在资金往来。

（一）供应商为贸易商的情况

报告期内，公司主要原材料芯金、钢丝供应商均为生产商，不存在贸易商的情形；主要材料炭黑2019年通过贸易商采购的金额占炭黑当期采购总额的比重为

13.50%，剩余均通过生产商进行采购；主要原材料橡胶的供应商均为贸易商。通过贸易商采购的主要原因为：

1、橡胶作为大宗商品，国内橡胶贸易、橡胶期货市场交易活跃，贸易厂商数量众多，同时具有公开透明的市场价格与广泛的交易渠道；

2、公司橡胶采购量需要结合生产、价格、库存等因素综合判断，单批采购量难以满足橡胶原始生产商的起订要求，通过贸易商采购可以结合公司实际需求对采购数量进行灵活调整；

3、橡胶贸易商除现货采购外，一般还通过橡胶期货交易方式进行套期保值，可以进行议价比价，交货周期也具有一定的灵活性；

4、此外，炭黑作为化工产品应用领域众多，下游分销商较多，通过贸易商采购具有合理性。

（二）主要贸易商的付款条件及信用期

报告期内，橡胶前五大贸易商及炭黑贸易商的付款条件及信用期情况如下：

序号	公司名称	采购内容	主要付款条件及信用期
1	上海锦燧	橡胶	货到付款；款到发货；预付款+货到付款
2	湖南新联益	橡胶	货到付款
3	国贸启润	橡胶	预付款 10%-20%+货到付款
4	青岛宝润	橡胶	预付款 10%+货到付款
5	宁波道源	橡胶	货到付款
6	上海珪璋	橡胶	款到发货；货到付款
7	上海杉叶	橡胶	款到发货
8	上海四联	橡胶	货到付款；款到发货；预付款+货到付款
9	浙江杭实	橡胶	预付款 10%+货到付款；货到付款
10	杭州怡创	橡胶	货到付款
11	上海成俊	橡胶	款到发货
12	南京和润	橡胶	预付款 10%+剩余部分货到付款
13	萍乡稳固	炭黑	信用期 2 个月

经对比可见，主要贸易商采取款到发货、货到付款、预付10%-20%货款剩余部分货到付款相结合的付款模式，整体信用周期相对较短，货款一般于货到验收

入库后短期内结清。受采购时点不同、具体订单采购规模不同，致使各订单约定的付款条件及信用期存在变动，但总体来看，各贸易商付款条件及信用期不存在显著差异。

（三）贸易商对应的终端生产商情况，同类材料向贸易商与向终端生产商采购的价格差异

报告期内，橡胶贸易商对应的终端生产商为国内外主要橡胶原始生产商，炭黑贸易商对应的终端生产商为国内主要炭黑原始生产商。具体情况如下：

序号	供应商	终端生产商
1	上海锦燧	SRI TRANG AGRO-INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED（泰国）、TAVORN RUBBER INDUSTRY（1982）CO.,LTD（泰国）、THAI HUA RUBBER PUBLIC COMPANY LIMITED（泰国）等
2	湖南新联益	
3	国贸启润	SRI TRANG AGRO-INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED（泰国）、Southland Rubber（泰国）、GUANGKEN RUBBER（THAI SOUTHERN）CO.,LTD（泰国）等
4	青岛宝润	SRI TRANG AGRO-INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED（泰国）、THAI HUA RUBBER PUBLIC COMPANY LIMITED（泰国）等
5	宁波道源	中国石油天然气集团有限公司、中国石油化工集团有限公司等
6	上海珪璋	云南农垦集团有限责任公司、广东省广垦橡胶集团有限公司等
7	上海杉叶	云南农垦集团有限责任公司、广东省广垦橡胶集团有限公司等
8	上海四联	杭州宜邦橡胶有限公司、中国石油天然气集团有限公司、中国石油化工集团有限公司等
9	浙江杭实	中国石油天然气集团有限公司、中国石油化工集团有限公司等
10	杭州怡创	云南农垦集团有限责任公司等
11	上海成俊	云南农垦集团有限责任公司，孟定腾鑫实业有限责任公司等
12	南京和润	中国石油天然气集团有限公司、中国石油化工集团有限公司等
13	萍乡稳固	丰城黑豹、江西云维

注：终端生产商情况系来源于供应商访谈。

由于公司的橡胶材料不存在直接面向终端生产商采购的情形，炭黑材料在相同时间段内不存在同时面向贸易商和终端生产商采购的情形，导致无法直接对比通过贸易商采购和向终端生产商采购的价格差异。因此，选择对比橡胶、炭黑采购均价与市场均价亦能反映采购价格差异和合理性，对比情况详见本问询函回复之“问题18/三、列表说明报告期内各类橡胶、炭黑的月度采购量并比较当月采购均价与市场均价的差异，分析采购均价与市场均价差异的原因及合理性”。

（四）关联方是否与贸易商存在资金往来

2019年，发行人实际控制人收取贸易商返点8.80万元，已调整纳入发行人账内核算。除此之外，发行人关联方与贸易商不存在资金往来的情形。

三、说明主要原材料供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司的差异，是否符合行业特征；结合供应商合作历史、原材料市场格局等说明与供应商的合作稳定性，供应商集中度较高是否对持续经营能力构成重大不利影响。

（一）说明主要原材料供应商集中度较高的合理性，与同行业可比公司的差异，是否符合行业特征

1、主要原材料供应商集中度较高的合理性

报告期内发行人主要原材料供应商集中度较高的原因为：

（1）发行人耗用的主要原材料相对集中，发行人通过储备多家主要原材料供应商并集中采购，能够与主要原材料供应商建立长期稳定的业务合作关系，在供货稳定性、及时性、产品质量、产品型号丰富程度等方面能够满足公司的生产需求；

（2）上游主要原材料生产厂家相对集中，如公司芯金供应商银利隆锻造亦是同行业元创股份、中策永固的主要供应商；炭黑供应商黑猫股份(002068.SZ)、山西三强均为炭黑国内前十大生产厂家之一，株洲兴隆为国内白炭黑主要生产厂家之一，产能相对集中；

（3）距离优势，丰城黑豹、黑猫股份、株洲兴隆、银利隆锻造等主要供应商位于公司周边城市，能够缩短运输距离，提高效率节约成本。

2、同行业可比公司对比

由于同行业可比公司元创股份未按照主要材料类别披露主要供应商的采购情况，因此选择通过对招股说明书公开披露的前五大供应商整体采购情况进行分析：

整体来看，2019年至2021年元创股份前五大供应商采购金额占当期材料采购总额的43.27%、38.02%和40.47%；发行人前五大供应商采购总额占当期材料采购总额的56.64%、51.44%和53.34%，整体均较为集中，其中发行人略高于元

创股份。前五大供应商按照主要细分材料类别分析，具体情况如下：

材料类别	公司名称	2021年度		2020年度		2019年度	
		供应商数量/家	金额占同类材料比重	供应商数量/家	金额占同类材料比重	供应商数量/家	金额占同类材料比重
炭黑	发行人	1	57.65%	--	--	1	75.38%
	元创股份	1	65.92%	1	75.70%	1	86.53%
橡胶	发行人	1	45.14%	2	51.23%	1	28.98%
	元创股份	2	65.69%	3	80.37%	2	73.46%
芯金	发行人	3	78.54%	3	87.70%	3	99.83%
	元创股份	2	42.42%	1	22.42%	2	41.32%

注：元创股份供应商数量系来源于招股说明书公开披露的前五大供应商；金额占同类材料比重系公开披露的前五大供应商采购金额占当期同类材料采购总额的比重。元创股份尚未披露2022年1-6月财务数据，因为未对比2022年1-6月相关情况。

由上可见，元创股份炭黑各年集中度均高于发行人；2019年度元创股份橡胶集中度高于发行人，与此相反，发行人的芯金集中度则高于元创股份；2020年度、2021年度二者在橡胶、芯金的集中度方面较为接近。整体来看，发行人与元创股份在主要材料供应商方面均呈现较为集中的情形，符合行业惯例。

（二）结合供应商合作历史、原材料市场格局等说明与供应商的合作稳定性，供应商集中度较高是否对持续经营能力构成重大不利影响

1、芯金

芯金作为锻造件主要应用于橡胶履带产品生产，受橡胶履带生产厂家相对集中的影响，芯金供应商亦呈现相对集中的供应格局，但锻造行业相对较为普及。公司与主要芯金生产商建立了长期稳定的业务合作关系，随着公司生产规模的扩大，公司亦不断扩大芯金供应链体系。虽然在下游需求较为旺盛的情况下，发行人短期内曾出现芯金供应紧张的情形，但通过加强与供应商沟通、实际控制人设立江西赛力特生产芯金等方式予以解决，公司生产未受到显著影响，整体来看对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

2、橡胶

我国是橡胶消费大国和生产大国，根据公开数据显示2021年度我国天然橡胶产量达到85.10万吨、进口量达到219万吨，具有较大的市场供应规模。作为大宗

商品，橡胶具有较为活跃的橡胶贸易及期货市场交易，贸易厂商数量众多，并具有公开透明的市场价格与广泛的交易渠道。

报告期内，公司与主要橡胶供应商建立了良好的业务合作关系，并结合生产需求、不同供应商的竞争优势、橡胶品种、市场报价等实际情况，在橡胶供应商选择方面进行适当调整。虽然橡胶供应商集中度较高，但由于橡胶供应市场规模较大、贸易商数量众多、市场价格公开透明，公司可通过寻求其他供应商进行采购，因此橡胶供应商集中度较高对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

3、钢丝

钢丝材料作为金属线材制品，行业集中度相对较低，是一个完全竞争的行业，具有较广泛的市场供应渠道。公司与钢丝材料主要供应商经过近十年的业务合作，始终保持着长期稳定的业务合作关系，钢丝材料主要供应商亦能够积极响应、满足公司对钢丝材料的需求。

公司采购的钢丝占原材料采购规模比重较低，且均为常规产品，不存在定制等特殊情形，未来公司若未能与主要供应商保持稳定的业务合作关系，公司仍可通过寻求其他合格供应商满足公司产品需求。因此，钢丝供应商集中度较高对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响。

4、炭黑

炭黑作为基础化工产品，主要用于橡胶的补强剂和填充剂，提高橡胶的强度和耐磨性等物理性能，具有稳定的市场供应关系。根据中国炭黑网、中商情报网数据显示：2019年至2021年，全国炭黑产量为575万吨、482万吨和520万吨；全国炭黑产能为769万吨、795万吨和820万吨，炭黑材料具有较充足的市场供应。

报告期内，公司与国内炭黑主要生产企业建立了稳定的业务合作关系，如黑猫股份、山西三强为国内炭黑十大生产企业之一，株洲兴隆为白炭黑的主要生产企业之一，具有较为充足的产能供应能力，且公司炭黑材料整体需求规模相对较小，因此炭黑供应商集中对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响。

四、说明报告期主要供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系、其他利益安排或异常资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用、输送利益的情形。

报告期内，芯金供应商江西赛力特系发行人控股股东江西鑫鑫对外投资设立的公司。除该公司外，其他主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系、不存在其他利益安排。

2019年、2020年，发行人实际控制人通过个人卡代收供应商采购返点等170.91万元、98.03万元，上述款项均已纳入公司账册核算。除上述资金往来外，主要供应商与发行人及其关联方不存在其他异常资金往来，不存在为发行人代垫成本费用、输送利益的情形。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、了解和评价发行人与采购活动相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；

2、访谈发行人采购负责人，了解主要材料的采购情况、采购价格、供应商变动情况及主要原材料市场供应情况等，了解贸易商采购业务的原因及合理性，了解供应商选取及供应商管理业务流程；

3、查阅同行业可比公司公开信息，对比同行业可比公司采购模式，检查是否存在显著差异；

4、获取发行人报告期内的采购合同台账、采购入库明细等数据，检查主要供应商采购合同/订单、采购入库单、发票等原始单据，检查采购业务的真实性；

5、通过企查查等平台查询主要供应商的基本信息，了解供应商主营业务情况、与发行人是否存在关联关系；通过全国裁判文书网、中国执行信息公开网查询主要供应商与发行人是否存在诉讼纠纷、仲裁等情形；

6、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要核心人员调查表，了解是否与发行人供应商存在关联关系；

7、对发行人主要供应商进行实地走访/视频访谈，包括了解供应商基本情况，

了解发行人与主要供应商的合作情况、交易定价方式、发行人采购金额占其同类产品销售的比重、与发行人是否存在关联关系及是否存在为发行人代垫成本费用、输送利益等；获取主要供应商出具的不存在关联关系、不存在利益输送情形的声明和承诺；

8、选取主要供应商实施函证程序，对报告期内交易金额、往来余额等信息进行确认；

9、核查发行人及其关联方的资金流水，检查与主要供应商是否存在资金往来。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人向主要供应商采购金额的变动与公司业务规模、工艺调整等存在关系，采购价格受市场行情波动、采购时点、采购规模及议价能力等因素影响，采购金额变动、供应商之间采购价格存在差异具有商业合理性；

2、发行人供应商为贸易商的情况主要以橡胶材料为主，通过向贸易商采购的价格与市场公开价格相比不存在显著差异，具有商业合理性；2019年发行人实际控制人收取贸易商返点8.80万元。除此之外，发行人关联方与贸易商不存在资金往来的情形；

3、发行人报告期内供应商集中度与同行业可比公司较为相近，符合行业特征；橡胶、钢丝、炭黑主要原材料供应商集中对发行人生产经营不构成重大不利影响；芯金短期内曾出现供应紧张的情形，但通过与供应商加强沟通、实际控制人设立芯金公司开展芯金生产业务等方式得到解决，对发行人生产经营不构成重大不利影响；

4、除江西赛力特与发行人及其关联方存在关联关系外，其他供应商与发行人及其关联方不存在关联关系和其他利益安排；

5、除发行人实际控制人通过个人卡代收供应商采购返点外，主要供应商与发行人及其关联方不存在其他异常资金往来，不存在为发行人代垫成本费用、输送利益的情形。

20.关于毛利及毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人运费还原后的综合毛利率为18.72%、25.49%和20.88%，发行人解释毛利率波动主要受原材料价格、外汇汇率波动的影响。

(2) 报告期内，工程履带单位成本变化率分别为-11.00%和8.35%，销售均价变化率分别为-4.31%和1.95%；农机履带单位成本变化率分别为-11.18%和20.27%，销售均价变化率分别为-0.88%和13.76%。

(3) 2021年发行人毛利率下降4.61个百分点，主要系工程履带、农机履带产品毛利率均下降，且毛利率更低的工程履带收入占比小幅上升。

(4) 报告期内，发行人内销毛利率分别为17.97%、26.62%和21.54%，外销毛利率分别为19.32%、24.45%和20.30%。

(5) 发行人毛利率2019-2020年低于可比公司元创股份、2021年略高于元创股份，发行人解释系2020年度橡胶价格低谷时储备原材料降低了其后续价格上涨的影响。

请发行人：

(1) 结合工程履带、农机履带的细分产品结构、单位成本构成、主要客户及变化等因素，量化分析工程履带和农机履带均价变化的原因及合理性，报告期内产品售价变化是否与同行业可比公司一致。

(2) 结合销售渠道、产品构成、成本结构等量化分析原材料价格波动、汇率波动对毛利、毛利率、净利润的影响；结合销售合同约定的调价机制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，结合在手订单、原材料价格走势等分析影响2021年毛利率下滑的因素是否已消除，如否，充分揭示相关风险。

(3) 量化分析工程履带、农机履带毛利率差异的原因及合理性；说明在工程履带毛利率低于农机履带的情况下，2021年因外销工程履带订单量大而压缩农机履带生产规模的商业合理性。

(4) 说明2019年外销毛利率高于内销的原因及合理性。

(5) 说明2020年度橡胶价格低谷时储备原材料的具体情况，包括储备量、采购价格及与2021年市场价格的差异、耗用情况；结合市场定位、销售模式、客户结构、产品类别、成本结构等因素量化分析2019-2020年毛利率低于元创股份、2021年毛利率高于元创股份的原因，剔除储备低价橡胶原料因素后，相关产品毛利率与元创股份的比较情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合工程履带、农机履带的细分产品结构、单位成本构成、主要客户及变化等因素，量化分析工程履带和农机履带均价变化的原因及合理性，报告期内产品售价变化是否与同行业可比公司一致

(一) 结合工程履带、农机履带的细分产品结构、单位成本构成、主要客户及变化等因素，量化分析工程履带和农机履带均价变化的原因及合理性

自2020年起公司执行新收入准则，为保持报告期内可比性，公司2020年至2022年6月平均售价包含了海运费的影响、单位成本不包含运费/报关费的影响。

1、工程履带

报告期内，发行人工程履带按照细分产品结构划分情况如下：

单位：元/条，万条

项目	2022年1-6月					2021年度				
	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动
工程 100-200	384.70	3.96	298.65	6.98%	11.98%	359.59	6.94	266.71	16.39%	10.64%
工程 200-400	1,512.81	9.03	1,160.66	11.49%	4.03%	1,356.86	14.83	1,115.66	6.48%	13.76%
工程 400-600	3,988.68	3.95	2,964.31	11.98%	4.01%	3,561.89	6.08	2,849.89	7.36%	14.68%
工程 600-800	18,620.85	0.06	13,757.65	16.01%	12.32%	16,050.79	0.12	12,248.24	4.80%	11.18%
合计/均价	1,884.22	17.00	1,422.32	14.18%	7.06%	1,650.17	27.96	1,328.55	1.95%	8.35%

(续)

项目	2020 年度					2019 年度		
	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动	平均售价	销量	单位成本
工程 100-200	308.94	5.28	241.07	0.06%	-8.45%	308.74	3.76	263.32
工程 200-400	1,274.30	13.65	980.73	-2.16%	-8.69%	1,302.45	12.06	1,074.02
工程 400-600	3,317.78	5.65	2,485.03	-1.27%	-8.49%	3,360.49	5.12	2,715.54
工程 600-800	15,315.54	0.15	11,016.74	4.93%	0.10%	14,596.35	0.10	11,005.70
合计/均价	1,618.56	24.73	1,226.15	-4.31%	-11.00%	1,691.43	21.04	1,377.70

报告期内，工程履带整体均价分别较上年度变动-72.87 元、31.61 元、234.05 元，变动率分别为-4.31%、1.95%和 14.18%，具体分析如下：

(1) 产品均价与产品结构的关系

从产品结构分析，发行人产品均价的波动与各产品系列销量占比及其平均售价波动相关，采用连环替代法对相关因素对于报告期内工程履带均价变动的影响分析如下：

单位：元/条，万条，元

项目	产品类别	2019 年度			2020 年度			均价影响因素	
		平均售价	销量	销量占比	平均售价	销量	销量占比	结构影响	售价影响
2020 年 较 2019 年变动	工程 100-200	308.74	3.76	17.87%	308.94	5.28	21.35%	10.72	0.03
	工程 200-400	1,302.45	12.06	57.31%	1,274.30	13.65	55.21%	-27.37	-15.56
	工程 400-600	3,360.49	5.12	24.32%	3,317.78	5.65	22.84%	-49.76	-9.77
	工程 600-800	14,596.35	0.10	0.50%	15,315.54	0.15	0.60%	14.59	4.31
	合计/均价	1,691.43	21.04	100.00%	1,618.56	24.73	100.00%	-51.82	-21.05
2021 年 较 2020 年变动	项目	2020 年度			2021 年度			均价影响因素	
		平均售价	销量	销量占比	平均售价	销量	销量占比	结构影响	售价影响
	工程 100-200	308.94	5.28	21.35%	359.59	6.94	24.81%	10.71	12.59
	工程 200-400	1,274.30	13.65	55.21%	1,356.86	14.83	53.03%	-27.76	43.80
	工程 400-600	3,317.78	5.65	22.84%	3,561.89	6.08	21.74%	-36.48	53.09
	工程 600-800	15,315.54	0.15	0.60%	16,050.79	0.12	0.42%	-27.45	3.11
合计/均价	1,618.56	24.73	100.00%	1,650.17	27.96	100.00%	-80.98	112.59	
2022 年 1-6 月较 2021 年 变动	项目	2021 年度			2022 年 1-6 月			均价影响因素	
		平均售价	销量	销量占比	平均售价	销量	销量占比	结构影响	售价影响
	工程 100-200	359.59	6.94	24.81%	384.70	3.96	23.28%	-5.49	5.85
工程 200-400	1,356.86	14.83	53.03%	1,512.81	9.03	53.14%	1.54	82.87	

工程 400-600	3,561.89	6.08	21.74%	3,988.68	3.95	23.23%	53.07	99.09
工程 600-800	16,050.79	0.12	0.42%	18,620.85	0.06	0.35%	-11.88	9.00
合计/均价	1,650.17	27.96	100.00%	1,884.22	17.00	100.00%	37.24	196.81

注：结构影响金额=上期各型号平均售价×(当期该型号销量占比-上期该型号销量占比)；
 售价影响金额=(当期各型号平均售价-上期各型号平均售价)×当期该型号销量占比

从上表来看，2020 年度各系列产品平均售价与 2019 年度相比有升有降，总体变动幅度较小，对工程履带均价的影响也较小，为-21.05 元；产品结构变动对均价的影响为-51.82 元，系导致工程履带均价同比下降的主要因素。

2021 年度各产品系列平均售价较 2020 年度均有所提高，对当年工程履带均价的影响为 112.59 元，一方面受材料价格上涨影响产品售价有所上调，但由于向下游客户传导延迟，导致对工程履带整体均价影响相对较小，另一方面工程履带 CIF 业务模式比重增加，导致海运费收入增加，对工程履带整体均价影响为 71.25 元；同时由于价格较低的工程 400 以下系列产品销量占比提高，导致均价下降 80.98 元，综合影响导致工程履带平均售价同比小幅增加。

因 2021 年度材料价格上涨，发行人逐步提高了产品售价，提价因素在 2022 年上半年完全体现，主要系列产品平均售价涨幅均在两位数以上，拉动当期工程履带均价上涨 196.81 元，系当期工程履带均价提高的主要因素。

(2) 产品均价与单位成本的关系

报告期内，工程履带平均售价与单位成本变动趋势对比如下：

项目	2022 年 1-6 月较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度	
	销售均价波动	单位成本波动	销售均价波动	单位成本波动	销售均价波动	单位成本波动
工程 100-200	6.98%	11.98%	16.40%	10.64%	0.06%	-8.45%
工程 200-400	11.49%	4.03%	6.48%	13.76%	-2.16%	-8.69%
工程 400-600	11.98%	4.01%	7.36%	14.68%	-1.27%	-8.49%
工程 600-800	16.01%	12.32%	4.80%	11.18%	4.93%	0.10%
平均变动	14.18%	7.06%	1.95%	8.35%	-4.31%	-11.00%

受 2020 年度主要原材料价格下降的影响，工程履带单位成本下降 11.00%，材料价格短期内的下降对公司产品销售定价未产生直接影响，公司沿用以往定价标准执行，销售均价小幅波动但低于成本的降幅。

2021 年度，各系列产品单位成本均随原材料价格上涨而提高，由于价格调整传导至下游客户存在时间延迟以及受汇率波动等因素影响，各系列产品平均价格增幅小于单位成本增幅，受前述产品结构的影响，工程履带平均售价同比增加 1.95%。

随着以前年度在手订单逐步交付，2022 年 1-6 月产品均价调整效果显现，销售均价增幅略高于单位成本增幅。

(3) 工程履带主要以贸易商客户为主。报告期内，贸易商模式下工程履带销售收入分别占工程履带内、外销主营业务收入的比重如下：

销售区域	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
内销	95.80%	95.35%	96.38%	96.22%
外销	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
占工程履带整体收入比重	98.88%	98.50%	98.95%	99.03%

由上表可见，报告期内工程履带客户结构未发生显著变动，客户结构对产品销售价格影响较小。

2、农机履带

报告期内，发行人农机履带按照细分产品结构划分情况如下：

单位：元/条，万条

项目	2022 年 1-6 月					2021 年度				
	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动
农机 100-200	299.56	0.01	236.42	8.99%	1.99%	274.85	0.03	231.80	-0.60%	16.89%
农机 200-400	927.51	1.43	731.88	-2.64%	-5.83%	952.69	2.44	777.19	5.20%	12.30%
农机 400-600	2,131.98	5.55	1,592.07	4.39%	1.83%	2,042.25	13.44	1,563.47	14.29%	20.77%
农机 600-800	3,733.29	0.01	2,704.92	8.41%	10.43%	3,443.65	0.03	2,449.52	10.59%	19.86%
合计/均价	1,886.23	7.00	1,416.50	0.59%	-1.81%	1,875.20	15.94	1,442.56	13.76%	20.27%

(续)

项目	2020 年度					2019 年度		
	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动	平均售价	销量	单位成本
农机 100-200	276.50	0.06	198.31	4.59%	-9.57%	264.37	0.02	219.30
农机 200-400	905.60	2.79	692.07	3.71%	-3.92%	873.20	1.24	720.30
农机 400-600	1,786.87	15.21	1,294.56	2.53%	-8.46%	1,742.81	12.46	1,414.13

项目	2020 年度					2019 年度		
	平均售价	销量	单位成本	均价波动	成本波动	平均售价	销量	单位成本
农机 600-800	3,114.00	0.03	2,043.68	-0.25%	-18.40%	3,121.85	0.01	2,504.57
合计/均价	1,648.33	18.09	1,199.40	-0.88%	-11.18%	1,662.90	13.74	1,350.33

报告期内，农机履带整体均价分别较上年度变动-14.57 元、226.87 元、11.03 元，变动率分别为-0.88%、13.76%和 0.59%，具体分析如下：

(1) 产品均价与产品结构的关系

采用连环替代法对相关因素对于报告期内农机履带均价变动的分析如下：

单位：元/条，万条，元

项目	产品类别	2019 年度			2020 年度			均价影响因素	
		平均售价	销量	销量占比	平均售价	销量	销量占比	结构影响	售价影响
2020 年较 2019 年变动	农机 100-200	264.37	0.02	0.14%	276.50	0.06	0.32%	0.47	0.04
	农机 200-400	873.20	1.24	9.06%	905.60	2.79	15.43%	55.62	5.00
	农机 400-600	1,742.81	12.46	90.70%	1,786.87	15.21	84.09%	-114.61	37.05
	农机 600-800	3,121.85	0.01	0.10%	3,114.00	0.03	0.16%	1.87	-0.01
	合计/均价	1,662.90	13.74	100.00%	1,648.33	18.09	100.00%	-56.65	42.08
项目	产品类别	2020 年度			2021 年度			均价影响因素	
		平均售价	销量	销量占比	平均售价	销量	销量占比	结构影响	售价影响
2021 年较 2020 年变动	农机 100-200	276.50	0.06	0.32%	274.85	0.03	0.21%	-0.28	0.02
	农机 200-400	905.60	2.79	15.43%	952.69	2.44	15.30%	-1.18	7.20
	农机 400-600	1,786.87	15.21	84.09%	2,042.25	13.44	84.28%	3.40	215.46
	农机 600-800	3,114.00	0.03	0.16%	3,443.65	0.03	0.21%	1.56	0.69
	合计/均价	1,648.33	18.09	100.00%	1,875.20	15.94	100.00%	3.50	223.37
项目	产品类别	2021 年度			2022 年 1-6 月			均价影响因素	
		平均售价	销量	销量占比	平均售价	销量	销量占比	结构影响	售价影响
2022 年 1-6 月较 2021 年变动	农机 100-200	274.85	0.03	0.21%	299.56	0.01	0.16%	-0.14	0.04
	农机 200-400	952.69	2.44	15.30%	927.51	1.43	20.39%	48.49	-5.13
	农机 400-600	2,042.25	13.44	84.28%	2,131.98	5.55	79.34%	-100.30	71.19
	农机 600-800	3,443.65	0.03	0.21%	3,733.29	0.01	0.11%	-3.44	0.32
	合计/均价	1,875.20	15.94	100.00%	1,886.23	7.00	100.00%	-55.39	66.42

注：结构影响金额=上期各型号平均售价×(当期该型号销量占比-上期该型号销量占比)；

售价影响金额=(当期各型号平均售价-上期各型号平均售价)×当期该型号销量占比

从上表来看,2020年度各系列产品平均售价与2019年度相比总体变动幅度较小,对农机履带均价的影响也较小,为42.08元;产品结构变动对均价的影响为-56.65元,综合导致农机履带均价同比下降。

除占比较小的农机100-200系列外,2021年度其他产品系列平均售价较2020年度均有显著提高,对当年农机履带均价的影响为223.37元,为当年农机履带均价提高的主要原因;当年各系列产品销量占比变动较小,对农机履带均价的影响也较低。

2022年1-6月,各系列产品价格有升有降,其中占比最高的农机400-600系列价格上涨4.39%,拉动当期农机履带均价上涨;由于价格较低的农机400以下系列产品占比提高5.04个百分点,对当期农机履带均价产生了负面影响。在二者的综合作用下,当期农机履带均价较上年度提高了11.03元,涨幅较小。

(2) 产品均价与单位成本的关系

报告期内,农机履带平均售价与单位成本变动趋势对比如下:

项目	2022年1-6月较2021年度		2021年度较2020年度		2020年度较2019年度	
	销售均价波动	单位成本波动	销售均价波动	单位成本波动	销售均价波动	单位成本波动
农机100-200	8.99%	1.99%	-0.60%	16.89%	4.59%	-9.57%
农机200-400	-2.64%	-5.83%	5.20%	12.30%	3.71%	-3.92%
农机400-600	4.39%	1.83%	14.29%	20.77%	2.53%	-8.46%
农机600-800	8.41%	10.43%	10.59%	19.86%	-0.25%	-18.40%
平均变动	0.59%	-1.81%	13.76%	20.27%	-0.88%	-11.18%

2020年度主要原材料价格下降导致单位成本下降,但对农机履带产品售价未产生直接影响,公司沿用以往定价标准执行。2021年度原材料价格上涨,导致单位成本上涨,由于农机履带主要面向国内市场,采取“以销定产”的模式,因此能够较快通过调整销售价格应对材料成本上涨的影响,销售均价涨幅较为明显,各系列产品销售均价与单位成本波动趋势一致。2022年1-6月,产品售价及原材料价格小幅波动,但整体相对稳定。

(3) 客户结构方面,农机履带主要面向贸易商和国内主机厂。报告期内,

贸易商模式下农机履带销售收入分别占农机履带内、外销主营业务收入的比重如下：

销售区域	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销	79.51%	83.04%	87.68%	86.79%
外销	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
占农机履带整体收入比重	85.15%	88.01%	91.03%	90.36%

由上表可见，报告期内农机履带客户结构相对稳定，对产品销售价格影响较小。

（二）报告期内产品售价变化是否与同行业可比公司一致

与同行业可比公司主要产品类别平均售价对比情况如下：

单位：元/条

产品类别	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
工程履带	元创股份（A）	暂未披露	1,809.41	1,870.68	1,824.88
	变动幅度	--	-3.28%	2.51%	--
	发行人（B）	1,811.48	1,575.79	1,615.43	1,691.43
	变动幅度	14.98%	-2.45%	-4.49%	--
农机履带	元创股份（A）	暂未披露	2,154.74	1,948.46	1,724.64
	变动幅度	--	10.59%	12.98%	--
	发行人（B）	1,870.02	1,859.44	1,644.37	1,662.90
	变动幅度	0.57%	13.08%	-1.11%	--

注 1：数据来源于元创股份招股说明书；

注 2：为保持可比性，发行人平均售价按照可比公司计算口径，即 2020 年至 2022 年 6 月平均售价未包含海运费收入对售价的影响。

经对比可见：

2020 年度，发行人工程履带平均售价较 2019 年度相比下降 4.49%，可比公司平均售价增长 2.51%，主要系发行人带宽 200-400 及以下工程履带产品销量增加，致使平均售价有所下降；发行人农机履带产品规格型号相对集中，2020 年度平均售价相对稳定，较 2019 年度相比小幅下降 1.11%，可比公司平均售价增长 12.98%，主要系可比公司售价较高的大型号产品销售占比有所提升导致平均售价提高，其中，一批大尺寸、大齿高的新型号农用履带集中于 2020 年和 2021 年形成大规模销售，导致可比公司农用履带销售单价较上年增长较多。

2021年度发行人与元创股份平均售价变动幅度基本一致,不存在显著差异。

2022年1-6月,随着外销以前年度在手订单交付完成以及售价调整逐步完成,发行人工程履带、农机履带平均售价较上年度增长14.98%和0.57%;可比公司元创股份尚未披露2022年上半年财务数据,但根据其招股说明书披露显示,其工程履带以外销为主,虽然2021年工程履带美元定价随着原材料价格的上涨有所上调,但人民币单价仍有所下降;同时由于产业链价格传导存在一定的延迟滞后性,元创股份与客户协商调价完成时间较晚,售价调整未能完全覆盖原材料价格的涨幅。

二、结合销售渠道、产品构成、成本结构等量化分析原材料价格波动、汇率波动对毛利、毛利率、净利润的影响;结合销售合同约定的调价机制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,结合在手订单、原材料价格走势等分析影响2021年毛利率下滑的因素是否已消除,如否,充分揭示相关风险。

(一) 结合销售渠道、产品构成、成本结构等量化分析原材料价格波动、汇率波动对毛利、毛利率、净利润的影响

1、原材料价格波动对毛利、毛利率、净利润的影响

报告期内,公司直接材料占当期主营业务成本(不含运输及报关成本)的比例分别为84.84%、84.82%、86.39%和86.65%。材料价格波动对产品毛利影响较大。

在发行人产品销售价格及销售模式、产品结构等其他因素不发生变动的情况下,主要原材料采购价格每增长1%对各业务模式、各类产品毛利、毛利率及净利润的影响以及对发行人整体影响如下:

(1) 业务模式

单位:万元,百分点

项目		贸易商模式	主机厂模式	对发行人整体影响
对毛利的影响	2022年1-6月	-282.04	-15.17	-297.21
	2021年度	-493.12	-29.52	-522.64
	2020年度	-423.59	-19.78	-443.37
	2019年度	-386.39	-18.10	-404.49

项目		贸易商模式	主机厂模式	对发行人整体影响
对毛利率的影响	2022年1-6月	-0.65	-0.66	-0.65
	2021年度	-0.68	-0.70	-0.68
	2020年度	-0.63	-0.64	-0.63
	2019年度	-0.69	-0.71	-0.69
对净利润的影响	2022年1-6月	-239.73	-12.90	-252.63
	2021年度	-419.15	-25.09	-444.24
	2020年度	-360.05	-16.82	-376.87
	2019年度	-328.43	-15.38	-343.81

由于发行人贸易商模式收入比重较高，因此原材料价格波动对贸易商模式下毛利、净利润及毛利率影响较大。经测算可见，主要原材料价格波动1%，对贸易商模式下净利润的影响约为200万元-420万元，对整体毛利率影响约为0.65个百分点。

(2) 产品结构

单位：万元，百分点

项目		农机履带	工程履带	其他产品	对发行人整体影响
对毛利的影响	2022年1-6月	-85.92	-209.52	-1.78	-297.21
	2021年度	-198.65	-320.91	-3.09	-522.64
	2020年度	-184.04	-257.20	-2.14	-443.37
	2019年度	-157.41	-245.92	-1.15	-404.49
对毛利率的影响	2022年1-6月	-0.65	-0.65	-0.60	-0.65
	2021年度	-0.66	-0.70	-0.71	-0.68
	2020年度	-0.62	-0.64	-0.70	-0.63
	2019年度	-0.69	-0.69	-0.51	-0.69
对净利润的影响	2022年1-6月	-73.03	-178.09	-1.51	-252.63
	2021年度	-168.85	-272.77	-2.62	-444.24
	2020年度	-156.43	-218.62	-1.82	-376.87
	2019年度	-133.80	-209.04	-0.98	-343.81

经测算可见，原材料价格波动1%对发行人工程履带产品净利润的影响较大，约为170万元-280万元；对农机履带产品净利润的影响约为70万元-170万元；对主要产品毛利率的影响约为0.65个百分点。

2、汇率波动对毛利、毛利率、净利润的影响

报告期内，公司外销合同主要以美元计价结算、内销合同以人民币计价结算、材料采购以人民币计价结算。外汇汇率波动主要是通过影响外销业务以人民币确认的收入金额从而对毛利、毛利率和净利润产生影响。从销售渠道方面看，公司外销业务均为贸易商模式，因此汇率变动仅影响贸易商模式下的毛利及毛利率，对主机厂业务不产生影响。

在美元对人民币汇率升值时，以人民币确认的外销收入增加，毛利及毛利率随之增长；反之，毛利及毛利率将会减少。假定以当期平均结算汇率为基础，在其他因素不变的情况下，美元兑人民币汇率每贬值 1%对外销工程履带、农机履带毛利、毛利率和净利润的以及对发行人整体的影响如下：

单位：万元，百分点

项目		对各类产品的影响			对发行人整体影响
		工程履带	农机履带	其他产品	
对毛利的 影响	2022 年 1-6 月	-238.02	-35.50	-0.73	-274.25
	2021 年度	-318.69	-83.67	-1.00	-403.36
	2020 年度	-283.86	-66.75	-0.82	-351.43
	2019 年度	-264.75	-49.02	-0.60	-314.37
对净利润的 影响	2022 年 1-6 月	-178.52	-26.63	-0.55	-205.70
	2021 年度	-239.02	-62.75	-0.75	-302.52
	2020 年度	-212.90	-50.06	-0.61	-263.57
	2019 年度	-198.56	-36.76	-0.45	-235.77
对发行人该产 品整体毛 利率的影 响	2022 年 1-6 月	-0.56	-0.20	-0.17	-0.45
	2021 年度	-0.55	-0.21	-0.19	-0.42
	2020 年度	-0.53	-0.16	-0.22	-0.37
	2019 年度	-0.60	-0.17	-0.16	-0.43

外销业务主要以工程履带为主，因此汇率波动对工程履带产品影响较大。经测算可见，汇率波动 1%对工程履带产品净利润影响约为 170 万元-240 万元，对工程履带整体毛利率影响约为 0.55 个百分点。

（二）结合销售合同约定的调价机制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，结合在手订单、原材料价格走势等分析影响 2021 年毛利率下滑的因素是否已消除，如否，充分揭示相关风险

公司的定价方式多为一单一议，销售合同一般不约定价格调整机制。由于公司上游原材料市场价格较为公开透明，下游客户亦可以通过公开渠道获取主要材料价格波动信息，对于在手订单，公司按照已签订的合同/订单价格执行；对于新签订单，由公司通过发布工厂出货价目表的方式完成调价工作，实际签订时由双方在此基础上协商确认。在实际经营中，如原材料价格短期震荡，公司一般不会对产品价格进行大幅调整，如原材料价格持续维持高位，公司则会对价格做出相应调整。2021 年度，主要原材料价格涨幅较大且持续时间较长，公司对各类产品均实施了价格调整，充分体现了公司向下游客户传导原材料价格波动的能力。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手订单 27,701.69 万元，其中当期签订的在手订单为 25,401.85 万元，均按照调价后的价格执行。2022 年上半年，主要原材料价格维持在较高价位并小幅波动，当期主要材料橡胶、芯金采购成本较上年增幅约为 2%。随着价格调整逐步完成，2022 年上半年实现销售收入 45,643.64 万元，实现净利润 4,737.25 万元，产品毛利率较上年增长 3.79 个百分点。销售定价、材料价格上涨对毛利率的影响已逐步得到消除。

公司已在招股说明书“重大事项”之“一、（二）原材料价格波动风险”部分充分提示材料价格波动对公司经营业绩的影响。

三、量化分析工程履带、农机履带毛利率差异的原因及合理性；说明在工程履带毛利率低于农机履带的情况下，2021 年因外销工程履带订单量大而压缩农机履带生产规模的商业合理性

（一）量化分析工程履带、农机履带毛利率差异的原因及合理性

报告期内，发行人工程履带、农机履带毛利率情况如下：

单位：元/条

年度	系列	农机履带					工程履带				
		平均售价	单位成本	毛利率	销量占比	毛利率贡献	平均售价	单位成本	毛利率	销量占比	毛利率贡献
202	100-200	299.56	236.42	21.08%	0.16%	0.03%	384.70	298.65	22.37%	23.28%	5.21%

年度	系列	农机履带					工程履带				
		平均售价	单位成本	毛利率	销量占比	毛利率贡献	平均售价	单位成本	毛利率	销量占比	毛利率贡献
2021-6月	200-400	927.51	731.88	21.09%	20.39%	4.30%	1,512.81	1,160.66	23.28%	53.14%	12.37%
	400-600	2,131.98	1,592.07	25.32%	79.34%	20.09%	3,988.68	2,964.31	25.68%	23.23%	5.97%
	600-800	3,733.29	2,704.92	27.55%	0.11%	0.03%	18,620.85	13,757.65	26.12%	0.35%	0.09%
	综合	1,886.23	1,416.50	24.90%	100.00%	24.90%	1,884.22	1,422.32	24.51%	100.00%	24.51%
2021年度	100-200	274.85	231.80	15.66%	0.21%	0.03%	359.59	266.71	25.83%	24.81%	6.41%
	200-400	952.69	777.19	18.42%	15.30%	2.82%	1,356.86	1,115.66	17.78%	53.03%	9.43%
	400-600	2,042.25	1,563.47	23.44%	84.28%	19.76%	3,561.89	2,849.89	19.99%	21.74%	4.35%
	600-800	3,443.65	2,449.52	28.87%	0.21%	0.06%	16,050.79	12,248.24	23.69%	0.42%	0.10%
	综合	1,875.20	1,442.56	23.07%	100.00%	23.07%	1,650.17	1,328.55	19.49%	100.00%	19.49%
2020年度	100-200	276.50	198.31	28.28%	0.32%	0.09%	308.94	241.07	21.97%	21.35%	4.69%
	200-400	905.60	692.07	23.58%	15.43%	3.64%	1,274.30	980.73	23.04%	55.21%	12.72%
	400-600	1,786.87	1,294.56	27.55%	84.09%	23.17%	3,317.78	2,485.03	25.10%	22.84%	5.73%
	600-800	3,114.00	2,043.68	34.37%	0.16%	0.05%	15,315.54	11,016.74	28.07%	0.60%	0.17%
	综合	1,648.33	1,199.40	27.24%	100.00%	27.24%	1,618.56	1,226.15	24.24%	100.00%	24.24%
2019年度	100-200	264.37	219.30	17.05%	0.14%	0.02%	308.74	263.32	14.71%	17.87%	2.63%
	200-400	873.20	720.30	17.51%	9.06%	1.59%	1,302.45	1,074.02	17.54%	57.31%	10.05%
	400-600	1,742.81	1,414.13	18.86%	90.70%	17.11%	3,360.49	2,715.54	19.19%	24.32%	4.67%
	600-800	3,121.85	2,504.57	19.77%	0.10%	0.02%	14,596.35	11,005.70	24.60%	0.50%	0.12%
	综合	1,662.90	1,350.33	18.80%	100.00%	18.80%	1,691.43	1,377.70	18.55%	100.00%	18.55%

报告期内，工程履带、农机履带主要产品系列毛利率较为接近，差异约在2-3个百分点左右，其中2021年度毛利率差异较大主要系外汇汇率波动对工程履带毛利率影响较大，如本题前述回复，外汇汇率波动1%，将导致工程履带毛利率波动0.55个百分点，2021年度平均汇率较2020年下降6.47%，据此测算将导致毛利率下降3.56%，不考虑该因素影响，工程履带综合毛利率为23.05%，略低于农机履带0.02个百分点。

由于农机履带、工程履带主要产品系列存在差异，且应用领域不同导致产品定价存在差异。农机履带主要应用于稻麦联合收割机等农机设备，应用领域、应用环境相对单一，主要产品相对集中，带宽400-600系列产品销量占农机履带销量的80%左右；工程履带主要应用于挖掘机、装载机、推土机等工程机械设备，

应用领域、应用环境相对复杂多样，为匹配对应的工程机械设备，产品系列相对分散，带宽 200-400 系列产品销量占工程履带销量的 50%左右。

成本结构方面，工程履带、农机履带直接材料成本均占产品成本的 80%以上，主要耗用的材料不存在显著差异，但受各产品配方、产品性能要求等差异影响，各产品成本之间存在一定差异。

客户群体方面，工程履带主要面向外销出口，农机履带主要为内销，外汇汇率波动对工程履带平均售价产生一定影响。

综上所述，工程履带、农机履带主要产品系列毛利率差异约为 2-3 个百分点，不存在显著差异，二者受具体产品、产品技术配方、外汇汇率等因素的影响，导致产品成本、定价之间存在小幅差异，进而导致二者毛利率小幅波动。

（二）说明在工程履带毛利率低于农机履带的情况下，2021 年因外销工程履带订单量大而压缩农机履带生产规模的商业合理性

由前述回复可知，2021 年度受产品售价调整传导延迟以及外汇汇率波动影响，工程履带毛利率低于农机履带，上述因素属于外部环境变动而产生的不可抗力因素，不考虑该因素的影响，工程履带毛利率与农机履带毛利率差异较小。

此外，2020 年末公司在手订单 18,089.82 万元，其中外销在手订单 17,704.37 万元，占在手订单的比重为 97.87%，工程履带在手订单 15,825.50 万元，占外销在手订单的比重为 89.39%。随着外销在手订单不断增加，公司遵守契约精神，努力执行外销在手订单/合同，保证外销订单/合同及时交付，避免逾期违约风险、信用风险以及客户流失风险。

综上所述，在芯金材料供应紧张、现有产能无法满足农机履带与工程履带同步大批量生产的情况下，发行人克服外汇汇率下降、价格传导延迟对生产经营的不利影响，适当压缩农机履带的生产，积极履行工程履带在手订单/合同，维护公司商业信用与客户稳定性，具有商业合理性。

四、说明 2019 年外销毛利率高于内销的原因及合理性

公司 2019 年度外销毛利率为 19.32%，内销毛利率为 17.97%，外销毛利率较内销毛利率高 1.35%。公司外销合同主要以美元计价结算，2019 年人民币对美

元持续贬值，对公司外销收入影响较大。2019 年人民币兑换美元汇率波动情况如下：



汇率波动对外销收入及毛利率影响测算情况如下：

项目	2019 年度
当期确认收入的外销金额（含海运费）（万美元）	4,558.87
当期平均汇率	6.8985
上期平均汇率	6.6174
外汇汇率变动比例	4.25%
外汇汇率变动对收入的影响（万元/人民币）	1,281.50
外汇汇率变动对收入的影响占外销毛利额比重	20.28%

经测算可见，外汇汇率变动影响外销收入 1,281.50 万元，若不考虑汇率波动对收入的影响，则 2019 年外销毛利率为 16.03%。受 2019 年外汇汇率影响，外销毛利率高于内销毛利率具有合理性。

五、说明 2020 年度橡胶价格低谷时储备原材料的具体情况，包括储备量、采购价格及与 2021 年市场价格的差异、耗用情况；结合市场定位、销售模式、客户结构、产品类别、成本结构等因素量化分析 2019-2020 年毛利率低于元创股份、2021 年毛利率高于元创股份的原因，剔除储备低价橡胶原料因素后，相关产品毛利率与元创股份的比较情况

(一)说明 2020 年度橡胶价格低谷时储备原材料的具体情况，包括储备量、采购价格及与 2021 年市场价格的差异、耗用情况

2020 年末橡胶原材料储备情况以及 2021 年耗用情况如下：

单位：吨，万元

材料名称	2021.1.1		本期采购		本期领用		2021.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
橡胶	6,451.35	6,456.46	10,420.17	11,679.87	14,502.25	15,632.41	2,369.27	2,503.92

2020 年因储备橡胶原料致使期末原材料库存增加至 6,451.35 吨，期末橡胶原材料库存余额为 6,456.46 万元，期末库存单位成本为 10,007.92 元/吨。

2021 年公司实际采购橡胶 10,420.17 吨，采购均价为 11,208.91 元/吨，较 2020 年末库存单位成本增长 12.00%。2021 年公司当期实际领用橡胶 14,502.25 吨，期初库存储备量占当期领用量的比重为 44.49%。

(二)结合市场定位、销售模式、客户结构、产品类别、成本结构等因素量化分析 2019-2020 年毛利率低于元创股份、2021 年毛利率高于元创股份的原因，剔除储备低价橡胶原料因素后，相关产品毛利率与元创股份的比较情况

1、与可比公司毛利率对比情况

2019 年至 2021 年，公司主要产品毛利率与可比公司对比情况如下：

项目	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动（百分点）	毛利率	变动（百分点）	毛利率
农机履带	元创股份	21.31%	-8.33	29.64%	5.17	24.47%
	公司	23.07%	-4.17	27.24%	8.44	18.80%
	差异（百分点）	-1.76	-4.16	2.40	-3.27	5.67
工程履带	元创股份	18.55%	-12.18	30.73%	4.46	26.27%
	公司	19.49%	-4.75	24.24%	5.69	18.55%

项目	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动（百分点）	毛利率	变动（百分点）	毛利率
	差异（百分点）	-0.94	-7.43	6.49	-1.23	7.72
履带产品综合毛利率	元创股份	20.29%	-9.78	30.07%	4.81	25.26%
	公司	20.88%	-4.61	25.49%	6.77	18.72%
	差异（百分点）	-0.59	5.17	4.58	-1.96	6.54

注：数据来源于元创股份招股说明书；2021 年度数据为可比公司招股说明书更新年报后的数据；元创股份履带产品综合毛利率系根据招股说明书公开披露数据计算的结果。

由上表可见，发行人与可比公司毛利率变动趋势相同，2019 年、2020 年主要产品毛利率略低于可比公司，2021 年主要产品毛利率略高于可比公司。二者在市场定位等方面对比如下：

项目	发行人	元创股份
市场定位	外销市场占比 50%以上，以工程履带为主，约占外销市场的 80%	内销市场占比 50%以上，以农机履带为主，约占内销市场的 80%
销售模式	买断式销售模式为主	买断式销售模式为主
客户结构	贸易商占比 95%左右，主机厂占比 5%左右	主机厂占比 30%-40%；贸易商占比 60%-70%
产品类别	工程履带占比 60%左右、农机履带占比 40%左右	工程履带占比 40%左右、农机履带占比 50%左右、履带板占比 10%左右
成本结构	直接材料成本占比 80%以上	直接材料成本占比 80%以上

经对比可见：发行人与元创股份在销售模式、成本结构方面不存在显著差异。由于市场定位、客户结构、产品类别方面存在差异，导致产品销售定价、成本存在一定差异。二者主要产品的对比情况如下：

单位：元/条

产品	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		发行人	元创股份	发行人	元创股份	发行人	元创股份
农机履带	平均售价	1,875.20	2,154.74	1,648.33	1,948.46	1,662.90	1,724.64
	单位成本	1,442.56	1,695.60	1,199.40	1,370.98	1,350.33	1,302.63
	毛利率	23.07%	21.31%	27.24%	29.64%	18.80%	24.47%
工程履带	平均售价	1,650.17	1,809.41	1,618.56	1,870.68	1,691.43	1,824.88
	单位成本	1,328.55	1,473.78	1,226.15	1,295.84	1,377.70	1,345.54
	毛利率	19.49%	18.55%	24.24%	30.73%	18.55%	26.27%

2019 年、2020 年发行人毛利率低于元创股份，但差距逐步缩小，一方面元创股份农机履带以带宽 450\500\550 系列为主，发行人以带宽 400\450\500 系列为

主；工程履带方面，元创股份以带宽 400\450\750 系列为主，发行人以带宽 400\450\300\320 系列为主。产品结构的差异导致销售均价存在差异。此外，2020 年受原材料价格下降发行人储备较多原材料所致，产品单位成本小幅下降，毛利率有所提升，但略低于元创股份。

2021 年受原材料价格上涨的影响，发行人、元创股份对产品售价进行调整，其中农机履带平均售价分别上涨 13.75%和 10.59%，单位成本分别上涨 20.26%和 23.68%，涨幅基本一致，但受 2020 年发行人原材料储备的影响，成本涨幅低于元创股份，致使毛利率略高于元创股份 1 个百分点。而工程履带方面由于产品系列差异导致售价、成本涨幅存在差异，但均受外汇汇率波动影响，毛利率呈下降趋势，发行人毛利率略高于元创股份。

2、剔除储备低价橡胶原料因素后，相关产品毛利率与元创股份的比较情况

假定 2020 年末橡胶材料库存均于 2021 年当期采购的情况下，对 2021 年材料成本影响情况测算如下：

项目	计算说明	数量/金额
一、橡胶材料期初库存情况		
期初原材料库存数量（吨）	2020 年末橡胶原材料库存 A	6,451.35
期初原材料库存金额（万元）	2020 年末橡胶原材料库存 B	6,456.46
期初在产品数量（吨）	2020 年末橡胶在产品库存 C	310.00
期初在产品金额（万元）	2020 年末橡胶在产品库存 D	313.31
期初库存数量（吨）	2020 年末库存（原材料及在产品）①=A+C	6,761.35
期初库存金额（万元）	2020 年末库存（原材料及在产品）②=B+D	6,769.77
二、以期初库存数量为基础模拟测算在 2021 年的采购成本		
模拟测算当期采购金额（万元）	期初库存于 2021 年各月领用量*2021 年各月实际采购均价③	7,413.77
三、差异（万元）	模拟测算当期采购金额-期初库存金额（④=③-②）	644.00
当期主营业务收入（万元）	2021 年度主营业务收入⑤	76,463.75
当期实际成本（万元）	2021 年度主营业务成本⑥	60,498.06
调整后成本（万元）	⑦=④+⑥	61,142.06
调整前综合毛利率	--	20.88%
调整后综合毛利率	--	20.04%

注：未考虑新收入准则的影响，2021 年度主营业务成本不包含运输及报关成本。

经测算可见,橡胶材料储备对发行人当期产品成本影响金额为 644.00 万元,调整后综合毛利率为 20.04%,较调整前综合毛利率 20.88%相比下降 0.84 个百分点。剔除储备低价橡胶原料因素后,综合毛利率较元创股份橡胶履带产品毛利率 20.29%相比,下降 0.25 个百分点。

【保荐机构、申报会计师核查程序和核查意见】

一、核查程序:

针对上述事项,保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序:

1、获取发行人的销售收入成本明细账,对发行人产品的毛利率、收入、成本、各年变动情况进行分析;

2、获取发行人的销售收入成本明细账,对比分析报告期内不同客户、不同产品结构的工程履带和农机履带毛利率;

3、访谈发行人管理层与销售部门负责人、财务部门负责人等了解橡胶履带行业下游需求结构的变化以及单价和单位成本的变动情况;

4、查阅报告期内可比公司公开披露的招股说明书等公开资料,对比分析发行人与可比公司历年各产品售价、毛利率差异及原因;

5、获取发行人报告期内收入成本匹配表,结合销售渠道、产品构成、成本结构等方面量化分析原材料价格波动、汇率波动对发行人毛利、毛利率、净利润的影响;

6、访谈发行人管理层与销售部门负责人,了解发行人销售业务的调价机制。并检查发行人主要客户销售合同是否就调价条款作出明确约定,结合发行人实际销售价格调价机制,判断发行人是否具备向下游客户传导原材料价格波动的能力;

7、获取发行人报告期各期末在手订单统计表,并查询发行人主要原材料市场价格走势情况,综合分析发行人 2021 年毛利率下滑的因素是否已消除;

8、获取报告期内发行人采购明细,统计发行人采购的主要原材料种类、金额及其占比情况,对单价变动情况进行分析;

9、访谈发行人管理层与销售部门负责人,了解 2021 年因外销工程履带订单量大而压缩农机履带生产规模的商业合理性;

10、获取发行人的销售收入成本明细表，按照境内外、产品类别等维度进行分析，分析 2019 年外销毛利率高于内销毛利率的原因及合理性；

11、查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司与发行人在市场定位、销售模式、客户结构、产品类别及成本结构等方面的异同，分析公司与同行业可比公司毛利率差异的原因；

12、了解 2020 年度橡胶价格低谷时发行人储备原材料的具体情况，并结合 2020 年末存货监盘核查发行人储备原材料的库存情况。通过查阅 2021 年橡胶市场价格，对比发行人 2020 年储备原材料采购价格与 2021 年市场价格的差异；

13、获取发行人主要原材料收发存明细表，结合期初库存量、当期采购量、当期领用量、期末库存量等数据，模拟测算剔除储备低价橡胶原料因素后，发行人相关产品毛利率与元创股份的对比情况。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人工程履带、农机履带主要以直接材料为主，单位成本构成相对稳定，客户结构相对稳定。受产品结构、原材料成本上涨、汇率变动影响，工程履带、农机履带销售均价小幅波动，与同行业可比公司相比，销售均价波动趋势基本相同，销售均价波动具有商业合理性、符合行业变动趋势。

2、报告期内发行人销售渠道、产品构成、成本结构较为稳定，原材料价格以及汇率波动对发行人毛利、毛利率、净利润有一定影响。发行人已通过对销售价格的逐步调整应对材料价格上涨带来的不利影响，随着以前年度在手订单的逐步交付，向下游客户传导逐步完成，2022 年 1-6 月公司毛利率较 2021 年度增长 3.79 个百分点，影响因素逐步消除。

3、工程履带、农机履带二者产品毛利率基本一致，存在差异的主要原因系受产品结构、原材料价格波动、汇率波动影响，毛利率存在差异具有商业合理性。2021 年由于外销在手订单增加、芯金材料供应紧张等因素影响，公司现有产能无法满足农机履带与工程履带同步大批量生产，发行人克服外汇汇率下降、价格传导延迟对毛利率的不利影响，适当压缩农机履带的生产，努力执行外销在手订单/合同，保证外销订单/合同及时交付，避免逾期违约风险、信用风险以及客户

流失风险，具有商业合理性。

4、2019 年度外销毛利率高主要系公司外销合同主要以美元计价结算，2019 年人民币对美元持续贬值，是导致公司 2019 年外销毛利率高于内销毛利率的主要原因。

5、公司因储备橡胶原料致使 2020 年末橡胶库存余额增幅较大，随着 2021 年生产的逐步消化，储备原材料均已生产领用。发行人与可比公司元创股份在销售模式、成本结构方面不存在显著差异。由于市场定位、客户结构、产品类别方面存在差异，导致产品销售定价、成本存在一定差异，发行人与可比公司毛利率存在差异具有合理性。

21.关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，剔除股份支付影响的销售费用为3,475.87万元、4,397.83万元和2,260.29万元，销售人员部分薪酬与产品销量和回款挂钩；管理费用分别为1,909.2万元、2,720.88万元，2,019.29万元。

(2) 报告期内，发行人质保费分别为334.43万元、430.90万元和471.55万元；运输仓储费分别为1,141.01万元、1,457.75万元和1,292.44万元，主要为物流运输及中心库仓储租赁费用。

请发行人：

(1) 结合销售人员和管理人员数量、平均薪酬等说明销售费用、管理费用中计提的职工薪酬金额与发行人生产经营的匹配性；销售人员薪酬与产品销量、回款挂钩的具体机制，挂钩部分激励金额、对应收入金额及相关会计处理。

(2) 说明销售合同中质保条款的主要内容，对质保义务的约定是否构成单项履约义务；结合历史质保费用情况说明内、外销质量保证费预提比例的合理性、充分性，与可比公司是否存在显著差异。

(3) 结合内外销运输方式、运输价格等因素，说明报告期内运输费用与发行人收入的匹配关系，物流运输、中心库仓储租赁金额、占比及变化的合理性。

(4) 说明期间费用率与同行业可比公司的差异及原因；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。

回复：

【发行人说明】

一、结合销售人员和管理人员数量、平均薪酬等说明销售费用、管理费用中计提的职工薪酬金额与发行人生产经营的匹配性；销售人员薪酬与产品销量、回款挂钩的具体机制，挂钩部分激励金额、对应收入金额及相关会计处理。

(一) 结合销售人员和管理人员数量、平均薪酬等说明销售费用、管理费用中计提的职工薪酬金额与发行人生产经营的匹配性

1、销售人员数量及平均薪酬情况

报告期内，发行人销售人员数量及平均薪酬变动情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
薪酬总额（万元）①	552.55	930.54	976.18	819.07
其中：奖金（万元）②	56.50	11.04	66.08	49.94
提成（万元）③	312.46	577.43	655.87	489.84
平均人数（人）④	50	50	44	44
人均薪酬（万元/人）①/④	22.10	18.61	22.19	18.62

注1：平均人数指按月计算的平均人数，下同；

注2：为保证可比性，2022年1-6月人均薪酬采用年化处理，下同。

报告期内，销售人员数量小幅增长，人均薪酬小幅波动，主要原因为：

(1) 销售人员人数增加的主要原因为发行人销售规模持续扩大，为了及时处理销售活动中的日常事务性工作，增加销售辅助人员所致。

(2) 报告期内，销售人员人均薪酬分别为 18.62 万元、22.19 万元、18.61 万元、22.10 万元，其中 2020 年、2022 年上半年较高，主要系公司业绩较好而发放/计提的奖金、提成较高所致。

综上所述，销售人员数量、人均薪酬的波动与公司销售规模、经营业绩变动相关，与公司实际生产经营状况相匹配，具有合理性。

2、管理人员数量及平均薪酬情况

报告期内，发行人管理人员数量及平均薪酬变动情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
薪酬总额（万元）①	628.13	894.62	880.40	773.71
其中：奖金（万元）②	158.30	90.08	272.28	38.30
平均人数（人）③	116	97	84	79

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
人均薪酬（万元/人）①/③	10.83	9.22	10.48	9.79

注：管理人员人数及薪酬总额中包含劳务派遣人员。

报告期内，随着公司经营规模的扩张和加强管理的需要，公司管理人员数量呈现逐年增长的趋势，各期人均薪酬总额分别为 9.79 万元、10.48 万元、9.22 万元、10.83 万元，2020 年度和 2022 年上半年较高，系因公司业绩较好导致奖金较多所致。管理人员数量及平均薪酬波动与发行人生产经营具有匹配性，波动具有合理性。

（二）销售人员薪酬与产品销量、回款挂钩的具体机制，挂钩部分激励金额、对应收入金额及相关会计处理

1、销售人员薪酬与产品销量、回款挂钩的具体机制

为适应发行人发展需要，规范薪酬及福利待遇标准，提高薪酬管理科学性、合理性，调动职工工作积极性，发行人制定了薪酬管理办法。销售人员工资总额主要由基本工资、业绩提成和年终奖金等构成，其中业绩提成与产品销量、回款相挂钩。报告期内，发行人销售人员业绩提成主要基于销售回款、销售量、与客户合作时间为指标计算提成。

为规范发行人销售部门年度绩效管理，鼓励业务员开发用户、拓展市场的积极性，每年度由总经理办公会审议通过年度销售目标及考核办法。发行人每年度根据销售部门销售目标完成情况及提成比例，确定个人具体提成金额。

发行人销售人员薪酬与产品销量、回款挂钩的具体机制如下：

业务人员类型	主要业绩提成政策
内销业务员	年度销售量超过任务基数则计算提成，并按超出比例计算提成。2019年：农用履带按超额完成的部分 50 元/条计算，工程履带按超额完成部分 20 元/条计算。2020 年及以后：农用履带按超额完成比例分别按照 20-50 元/条的标准计算，工程履带按超额完成部分销售额的 2% 计算；同时内销业务整体销量达预定目标，内销业务负责人根据总销量完成比例，按照 4-6 元/条的标准计算提成。
外销业务员	以每年截止 12 月 31 日对已完成发货并收齐货款的订单进行提成结算。根据回款金额与客户合作时期限计算提成金额。合作时间 7 年（不含）以内的客户，提成计算比例为当年收款额的 0.80%-2.00%；合作时间 7 年（含）以上客户，按照 300 元/柜或 3 元/条计算。

2、挂钩部分激励金额、对应收入金额及相关会计处理

报告期内，发行人销售人员提成金额、对应收入金额情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
业务员提成 A	312.46	577.43	655.87	489.84
年度提成对应收入 B	34,555.89	55,899.15	52,451.48	40,456.52
占比 (A/B)	0.90%	1.03%	1.25%	1.21%

注：未完成年度销售任务基数的扣减部分、公司客户对应的收入以及未全部收回货款对应的收入不予计算提成。

报告期内，发行人提成计算标准整体保持稳定、销售提成占营业收入比重相对稳定，均未发生显著变动。根据既定的销售考核政策，发行人于资产负债表日对销售人员业绩完成情况进行考核，并根据考核结果计算当年度应计提的提成，将其确认为销售费用，同时确认为一项负债，计入应付职工薪酬核算；待实际支付业务提成时，通过银行转账方式直接支付给销售人员，并冲减应付职工薪酬。

综上所述，报告期内发行人根据销售提成政策确认的销售业务提成的会计处理系基于权责发生制、及时性原则、准确性原则以及实际情况，符合《企业会计准则》的相关规定。

二、说明销售合同中质保条款的主要内容，对质保义务的约定是否构成单项履约义务；结合历史质保费用情况说明内、外销质量保证费预提比例的合理性、充分性，与可比公司是否存在显著差异

（一）销售合同中质保条款的主要内容，对质保义务的约定是否构成单项履约义务

报告期内，发行人销售合同中关于质保条款的主要内容如下：

类型	质保条款主要内容	是否构成单项履约义务
内销业务	三包规则：橡胶履带三包责任期以销售发票为准，否则以橡胶履带制造方出厂日期为准，三包期有两种表达方式，以最先达到的条件为准：（1）农用履带三包期为半年；工程履带三包期为3个月；（2）序列号磨损的履带一律不再提供三包	否
外销业务	如买方提出索赔，凡属品质异议须于货到目的口岸起 T 天（多数为 30 天左右）内提出，凡属数量异议须于货到目的口岸之日起 N 天（多数为 15 天左右）内提出，对所装货物所提出的任何异议属于保险公司、轮船公司、其他有关运输机构或	否

类型	质保条款主要内容	是否构成单项履约义务
	邮递机构所负责者，售方不负任何责任	

结合合同条款判断发行人销售合同中对质保义务的约定不构成单项履约义务，具体分析如下：

企业会计准则	发行人具体情况
《企业会计准则第 14 号-收入》及其应用指南的相关规定：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，按照收入准则进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号-或有事项》规定进行会计处理。	发行人提供的质量保证是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，以免其购买的商品因质量问题而无法使用，即保证类质量保证，不属于向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供的一项单独的服务，因此不构成单项履约义务。
《企业会计准则第 13 号-或有事项》及其应用指南，“产品质量保证属于常见的或有事项，应当在或有事项相关的义务同时满足下列条件的，确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。	公司于资产负债表日对预计负债按照履行现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，计入销售费用，增加预计负债。在收到客户三包售后服务申请并经公司审批通过后，确认实际发生的三包费用，相应冲减预计负债。

综上对比可见，公司对质保义务的约定不构成单项履约义务，质保义务的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（二）结合历史质保费用情况说明内、外销质量保证费预提比例的合理性、充分性，与可比公司是否存在显著差异

报告期内，发行人根据以往的质保经验，按内、外销收入的一定比例分别测算预计负债应有余额，依据期初预计负债的金额，对差额补提销售费用-质量保证费。

发行人各期末预计负债余额需保证下一年（或下 12 个月）预期发生的质量保证费，将公司预计负债各期末余额数与余额对应期间实际发生的质量保证费进行比较如下：

性质	项目	2022 年 1-6 月 /2022.6.30	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
内销	预计负债余额（万元）	469.24	463.52	436.86	338.44
	实际发生金额（万元）	--	302.87	440.55	332.17
	差异（万元）	--	160.65	-3.69	6.27
外销	预计负债余额（万元）	143.50	106.35	95.24	85.03
	实际发生金额（万元）	--	35.99	68.26	79.08

性质	项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31
	差异（万元）	--	70.36	26.98	5.95

经对比可见，发行人预计负债余额与实际发生金额不存在显著差异，略高于实际发生金额。2021年度差异较大主要系对应的实际发生金额仅为2022年半年度金额。

报告期内，发行人质量保证费与同行业可比公司元创股份对比如下：

可比公司	主要产品	计提基数	计提比例	计提依据
元创股份	橡胶履带	主营业务收入	0.21%-0.35%	本公司就出售、维修及改造所售商品向客户提供的售后质量维修承诺预计负债。预计负债已考虑本公司近期的维修经验数据，但近期的维修经验可能无法反映将来的维修情况。
发行人	橡胶履带	主营业务收入	内销：1.30%； 外销：0.26%； 综合比例： 0.57%-0.73%	公司就预期发生的三包费用确认为预计负债，计提时已考虑公司历史销售产品实际发生三包的的经验数据。因内外销在合同索赔条款、触发标准、历史索赔支出方面存在差异，公司结合历史经验数据对内、外销确定了不同的计提比例。外销计提比例低于内销，符合公司实际情况。

注：数据来源于元创股份招股说明书

经对比可见，发行人质量保证费计提比例与可比公司不存在显著差异。

综上所述，发行人各期末预计负债余额需保证下一年预期发生的质量保证费，发行人各期末预计负债余额略高于实际发生金额，计提比例与同行业公司相比不存在显著差异，质量保证费计提充分、质量保证费计提比例合理。

三、结合内外销运输方式、运输价格等因素，说明报告期内运输费用与发行人收入的匹配关系，物流运输、中心库仓储租赁金额、占比及变化的合理性

（一）运输仓储费用构成情况

报告期内，公司运输仓储费用分别为1,141.01万元、1,457.75万元、1,345.07万元和600.82万元，具体构成如下：

单位：万元

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
物流运输费用	金额	569.35	1,292.44	1,383.71	1,092.28
	占比	94.76%	96.09%	94.92%	95.73%

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
仓储租赁费用	金额	31.47	52.63	74.04	48.73
	占比	5.24%	3.91%	5.08%	4.27%
合计		600.82	1,345.07	1,457.75	1,141.01

注：报告期内，因会计准则变化，2020年之后发生的与销售相关的运输费用计入营业成本；2021年之后发生的租赁费用计入使用权资产，并按照期限摊销计入销售费用-使用权资产摊销。2021年、2022年1-6月当期实际发生租赁费52.63万元、31.47万元，计入销售费用-使用权资产摊销50.27万元、28.80万元。因此上述费用与计入销售费用中的运输仓储费用存在差异。

从上表看出，报告期内物流运输仓储费用主要为物流运输费用，各期占比均在95%左右，中心库仓储租赁费用占比较低，与公司实际情况相符。

（二）物流运输费用与收入的匹配关系

报告期内，发行人内、外销运输的具体方式如下：

业务类型	运输方式	费用核算
内销	通过公路运输，将货物运至客户指定地点，或公司各地中心库调拨运输	1、2019年：计入销售费用 2、2020年至今，与销售订单相关的计入营业成本，仓库调拨等与销售订单无关的计入销售费用
外销	FOB模式下，公司通过公路运输将货物发运至港口；CIF模式下，除发运至港口的运输费用外，仍承担离港后的海运费	1、2019年：计入销售费用 2、2020年至今，计入营业成本

报告期内，按照业务模式、运输区域划分，公司物流运输费用主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
中心库发货运费	119.65	304.38	334.82	285.24
公司厂区发货运费	388.44	838.98	856.26	554.19
仓库调拨运费	61.25	149.09	192.63	165.16
计入销售费用-运输费的海运费	--	--	--	87.68
合计	569.35	1,292.44	1,383.71	1,092.28
主营业务收入	45,532.35	76,463.75	70,151.51	58,660.01
占主营业务收入比重	1.25%	1.69%	1.97%	1.86%

注：上述金额均为不含税金额，下同。

2020年运费较2019年度增长26.68%，主要系发行人销售规模扩大，2020年度橡胶履带销量较2019年度增长所致。

2021年运费较2020年下降6.60%，主要系2020年9月以后，关联方为发行人运输到江西、湖南、湖北等地的运费单价由250元/吨调整为180元/吨所致。详见本问询函回复之“问题7/四、说明报告期内不同年度关联运输服务收费标准差异的原因，2020年和2021年不同区域关联方运费单价趋势变动不一致的原因，报告期内关联方运输平均价格变动趋势及原因；结合市场价格、发行人向无关联第三方运费价格等对比分析关联交易定价的公允性”。

2022年1-6月物流运输费用占主营业务收入的比例为1.25%，较2021年度下降0.44个百分点，主要原因包括：1）2022年上半年产品销售单价上调，而运费结算标准未发生重大变动，随着收入规模的增加，运费占收入比重小幅下降；2）公司部分出口业务系由货代公司到公司厂区提货并负责运输，费用计入销售费用中的报关代理费，2022年1-6月该部分业务占比提高，导致报关代理费占比增加，物流运输费用降低。

报告期内，按照各业务模式、运输区域具体分析如下：

1、中心库发货运费

报告期内，各中心库运费整体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
武汉库	41.34	85.78	67.87	76.55
南昌库	32.38	77.87	85.81	42.01
淮安库	19.72	33.36	42.00	44.09
合肥库	12.06	30.49	37.94	35.16
长沙库	7.54	16.58	25.21	22.14
哈尔滨库	1.44	20.44	21.67	21.28
南宁库	5.17	39.86	54.21	42.91
临海库	--	--	0.11	1.10
合计	119.65	304.38	334.82	285.24

由上表可见，各中心库受发货量变动影响小幅波动，但整体相对稳定。各地中心库主要由公司委派当地物流公司负责周边区域的运输，并按照发货条数进行结算。报告期内，各中心库平均运费单价变动情况如下：

单位：元/条

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
武汉库	81.47	80.73	62.51	64.78
南昌库	69.06	65.41	65.23	56.80
淮安库	36.75	35.19	34.07	33.46
合肥库	39.46	38.30	38.51	34.65
长沙库	39.56	40.20	40.96	38.86
哈尔滨库	41.13	41.01	35.35	38.39
南宁库	73.14	71.97	70.78	71.51
临海库	--	--	45.63	47.27

由上表可见，各中心库运费单价整体相对稳定，其中武汉库 2021 年平均运费单价较 2020 年上涨 18.21 元/条，主要系 2021 年发运至四川、河南的运输价格上涨 20 元/条，致使平均运费小幅上涨；南昌库 2020 年平均运费单价较 2019 年上涨 8.43 元/条，主要系 2020 年发货到四川的数量占比由 1.51% 增长到 6.19%，该路线运费单价相对较高，使得平均运费单价小幅上涨。

2、公司厂区发货运费

报告期内，公司厂区发货相关运费构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
整车运输-运费（内销）	74.33	130.53	129.78	113.62
零担运输-运费（内销）	92.91	195.10	108.90	--
整车运输-运费（外销）	155.00	431.38	522.78	384.82
管理费及其他费用	66.20	81.97	94.80	55.75
合计	388.44	838.98	856.26	554.19

注：管理费及其他费用主要为根据公司与关联方的运输协议，对零担运输以及第三方运输加收的管理费以及货物在港口的装卸费等。

由上表可见，随着销售规模的增加，运费金额呈上升趋势，同时受关联方运费结算标准的调整，零担运输比重增加。报告期各期，主要销售区域平均运费单价变动情况如下：

（1）内销业务整车运输方式下，报告期各期前五大销售区域平均运费单价波动情况如下：

单位：元/吨

运输区域	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
江苏省	228.51	232.73	229.36	229.36
浙江省	231.09	232.82	229.36	229.36
山东省	349.27	333.32	376.86	229.36
黑龙江省	513.21	465.64	477.20	229.36
河北省	319.21	290.35	373.05	229.36
湖南省	175.61	167.00	206.21	229.36
江西省	165.14	165.14	207.19	229.36
安徽省	273.65	--	--	229.36
云南省	--	534.99	618.20	229.36
湖北省	--	--	229.36	229.36

由上表可见，报告期内江苏、浙江、安徽、湖北地区平均运费单价相对稳定；山东、黑龙江、河北地区2020年平均运费单价较2019年变动的的原因主要系关联方运输结算标准调整为按照实际结算所致，2020年至2022年6月平均运费单价相对稳定；湖南、江西地区2021年受关联方为发行人提供的运费单价由250元/吨调整为180元/吨所致，运费单价小幅下降。

(2) 内销业务零担运输模式下，报告期各期前五大销售区域平均运费单价波动情况如下：

单位：元/吨

区域	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
山东省	636.26	668.65	715.39	--
河北省	685.14	693.70	651.55	--
广东省	534.76	529.42	543.83	--
云南省	1,072.06	1,031.84	1,114.14	--
浙江省	535.96	500.78	327.19	--
江苏省	571.33	597.54	408.37	--

2019年由关联方提供运输，按照统一标准进行结算；2020年至2022年6月，零担运输模式下，主要运输区域平均运费单价未发生显著波动。

(3) 报告期内，外销业务主要运至上海港口报关出口，该部分业务运费占外销业务运费的比重分别为91.87%、97.18%、94.74%和75.34%，平均运费单价

为 229.36 元/吨、228.95 元/吨、229.46 元/吨、229.45 元/吨，不存在显著差异。2022 年 1-6 月上海地区运费比重下降，主要受上海地区疫情影响，公司部分外销业务转至浙江、福建港口出口所致。

3、仓库调拨运费

仓库调拨运费系公司厂区与各地中心库货物调拨产生的运费。报告期内，调拨业务主要运费构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
整单运输	43.94	132.39	185.13	165.16
零担运输	17.31	16.70	7.50	--
合计	61.25	149.09	192.63	165.16

由上表可见，调拨业务运费整体相对稳定。报告期内各中心库调拨运费单价波动情况如下：

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
合肥库	231.44	229.36	229.36	229.36
南宁库	234.49	223.43	251.18	229.36
淮安库	229.36	229.36	229.36	229.36
哈尔滨库	517.90	444.65	477.87	229.36
武汉库	165.14	165.14	208.14	229.36
长沙库	165.14	165.14	204.50	229.36
南昌库	124.96	121.12	229.36	229.36
临海库	--	--	--	229.36

由上表可见，各中心库调拨业务运费整体相对稳定，其中 2019 年度平均运费单价一致，系调拨运输由关联方承运，按照统一标准进行结算；哈尔滨库 2020 年平均运费较 2019 年变动主要系运输距离较远，运输由统一定价调整为实际结算所致；武汉库、南昌库、长沙库 2021 年度平均运费较 2020 年相比下降，主要系距离公司生产基地较近，运费结算标准按照市场行情进行调整所致。

四、说明期间费用率与同行业可比公司的差异及原因；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。

（一）说明期间费用率与同行业可比公司的差异及原因

报告期内，发行人期间费用率与可比公司元创股份对比情况如下：

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售费用率	元创股份	未披露	2.14%	2.25%	5.24%
	发行人	2.98%	2.95%	3.50%	5.92%
	差异（百分点）	--	-0.81	-1.25	-0.68
管理费用率	元创股份	未披露	2.68%	2.70%	2.50%
	发行人	3.39%	2.63%	3.41%	3.25%
	差异（百分点）	--	0.05	-0.71	-0.75
研发费用率	元创股份	未披露	0.46%	0.77%	0.83%
	发行人	0.54%	0.17%	0.19%	0.20%
	差异（百分点）	--	0.29	0.58	0.63
财务费用率	元创股份	未披露	0.87%	1.37%	-0.69%
	发行人	-0.56%	0.58%	1.07%	0.64%
	差异（百分点）	--	0.29	0.30	-1.33

注1：发行人上述期间费用率不包括股份支付影响数；

注2：数据来源于元创股份招股说明书。

经对比可见，发行人期间费用率与可比公司变动趋势基本一致，整体略高于可比公司。其中：发行人与可比公司财务费用率基本一致，不存在显著差异；发行人研发费用率低于可比公司，主要系发行人将研发投入形成产品部分计入产品成本核算所致；销售费用率、管理费用率高于可比公司，具体分析如下：

1、销售费用率

发行人销售费用率与可比公司差异情况如下：

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	发行人	元创股份	发行人	元创股份	发行人	元创股份
职工薪酬	1.22%	1.04%	1.39%	1.12%	1.39%	1.16%
质量保证费	0.62%	0.32%	0.61%	0.28%	0.57%	0.21%
包装费/低值易耗品	0.38%	0.20%	0.46%	0.19%	0.41%	0.56%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	发行人	元创股份	发行人	元创股份	发行人	元创股份
运输仓储费	0.19%	--	0.38%	--	1.94%	2.50%
信保费	0.12%	0.11%	0.13%	0.11%	0.15%	0.16%
其他	0.43%	0.47%	0.52%	0.55%	1.46%	0.65%
合计	2.95%	2.14%	3.50%	2.25%	5.92%	5.24%

经对比可见，发行人销售费用率略高于可比公司主要原因为：（1）报告期内，发行人职工薪酬整体计提比例略高于可比公司 0.23 个百分点、0.27 个百分点和 0.18 个百分点。通过可比公司公开披露信息测算，可比公司 2021 年度销售人均薪酬 17.75 万元，略低于发行人的 18.61 万元；（2）发行人质量保证费用计提比例略高于可比公司 0.36 个百分点、0.33 个百分点和 0.30 个百分点，主要系发行人结合历史经验对内、外销业务分别计提质量保证费所致；（3）发行人与可比公司 2019 年度包装费用计提比例较为接近，2020 年度、2021 年度高于可比公司，主要系可比公司将包装费纳入营业成本核算所致；（4）发行人 2020 年度、2021 年度运输仓储费用均高于可比公司，主要系可比公司将运输仓储费用全部纳入营业成本核算，而发行人则将与订单无关的调拨运费、租赁费仍作为销售费用核算所致。

整体来看，发行人与可比公司销售费用率较为接近，不存在显著差异。

2、管理费用率

发行人管理费用率与可比公司差异情况如下：

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	发行人	元创股份	差异(百分点)	发行人	元创股份	差异(百分点)	发行人	元创股份	差异(百分点)
职工薪酬	1.17%	1.24%	-0.07	1.25%	1.11%	0.14	1.32%	1.14%	0.18
折旧与摊销	0.55%	0.52%	0.03	0.77%	0.44%	0.33	0.98%	0.39%	0.59
修理费	0.22%	0.04%	0.18	0.20%	0.02%	0.18	0.30%	0.02%	0.28
办公费用	0.12%	0.20%	-0.08	0.12%	0.22%	-0.10	0.15%	0.20%	-0.05
咨询服务费	0.08%	0.19%	-0.11	0.57%	0.37%	0.20	0.10%	0.17%	-0.07
其他	0.49%	0.50%	-0.01	0.50%	0.54%	-0.04	0.39%	0.57%	-0.18
合计	2.63%	2.68%	-0.05	3.41%	2.70%	0.71	3.25%	2.50%	0.75

经对比可见，发行人管理费用率与可比公司变动趋势一致，整体费用率略高于可比公司，主要原因为：（1）发行人折旧与摊销计提比例略高于可比公司，主要系发行人对报告期内闲置资产计提的折旧计入管理费用所致，随着发行人对闲置资产的处置，折旧摊销费用率呈下降趋势但整体仍略高于可比公司；（2）发行人修理费用计提比例略高于可比公司，主要系发行人日常设备、基建维修维护费用投入较多所致。

综上所述，报告期内发行人期间费用率整体高于同行业可比公司，符合公司的实际生产经营情况，差异具有合理性。

（二）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，发行人期间费用主要包括：（1）每月发生的固定费用，如资产的折旧、摊销，根据财务系统每月自动计算并记账；（2）每月发生的人工成本，由人力资源部负责计算并交由财务部核对入账；（3）费用报销方面，发行人制定了规范的《财务支出审批制度》，发行人每月结账前对于当月已经发生且已经取得原始凭证的支出，根据原始凭证金额计入当期损益；对于尚未取得原始凭证的支出，由业务部门提报已发生的金额，财务部门据此进行预提计入当期损益。

报告期内，发行人已按照《企业会计准则》的相关规定对期间费用进行确认和计量，报告期内期间费用归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，亦不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情形。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

- 1、获取发行人工资薪金有关的文件，包括员工花名册、职工薪酬明细表、薪酬发放的银行回单等；统计分析发行人薪酬总额及各岗位人均薪酬变动情况；
- 2、访谈管理层，了解员工薪资构成、奖金绩效及销售提成考核、计提、发放标准，测算奖金、提成计提与标准执行情况；
- 3、测算公司计提的质量保证金，并与实际质保金进行比较，分析质量保证

金计提标准的合理性；获取同行业可比公司计提标准，对比分析计提标准差异的合理性；

4、获取发行人运输费用清单、主要承运公司运输合同、销售明细表等，分析公司运输价格变动的合理性、公允性；

5、获取发行人与主要客户签订的合同，查看运输费用承担条款，并结合对客户访谈，检查公司运输费用承担方式是否发生变化、是否符合行业惯例；

6、取得期间费用明细账，对发行人期间费用各明细项目进行分析复核；检查报告期内期间费用合同、发票、银行付款回单等相关原始凭证，核查费用的期间记录是否准确和完整性；

7、查阅同行业可比公司招股说明书等公开资料，对比分析发行人与同行业可比公司期间费用情况；

8、执行期间费用截止测试，检查期间费用入账的准确性、完整性；

9、核查发行人及其关联方财务报表、明细账、银行流水等相关资料，检查是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况；

10、查阅控股股东及实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行账户资料，获取了银行开户清单以及自然人出具的关于银行账户完整的承诺函；对于控股股东、实际控制人及其配偶、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人，通过各开户银行出具的开户清单等查询其所提供的账户是否存在遗漏。核查是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人销售费用、管理费用的职工薪酬变动与实际经营情况相符，业务员提成与其业务量具有匹配性；

2、发行人提供的售后服务性质上属于保证类质量保证，不构成单项履约义务；质量保证费计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，质量保证费计提充分、合理；

3、发行人运输费用承担方式在报告期内未发生重大变化；报告期内发行人运输费用与收入变动相匹配，不存在重大异常；

4、发行人报告期内期间费用率与可比公司变动趋势基本一致，整体略高于可比公司，主要系各公司经营管理、业务模式等方面存在差异，具有合理性；

5、报告期内发行人期间费用归集准确、合理，不存在漏记或跨期确认情形，不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

22.关于应收款项

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款（含合同资产）余额持续增长，占营业收入的比例分别为17.10%、15.88%和19.25%；应收票据及应收款项融资金额分别为607.32万元、858.14万元和543.31万元，均为银行承兑汇票。

(2) 发行人1年以上应收账款坏账计提比例低于元创股份。

请发行人：

(1) 分析应收账款增长的原因及合理性，报告期内主要客户信用政策变化情况及原因，最近一年应收账款占收入的比例增长的原因。

(2) 结合客户信用水平、结算周期、信用政策等因素说明1年以上应收账款坏账计提比例整体低于元创股份的合理性；结合应收账款账龄结构、期后收款及逾期情况，分析应收账款坏账计提的充分性。

(3) 结合票据背书或贴现是否附追索权的情况说明已背书或贴现但未到期的应收票据是否满足终止确认条件，应收款项融资列报及相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；各期末银行承兑汇票承兑方的信用等级分布，是否存在到期无法承兑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、分析应收账款增长的原因及合理性，报告期内主要客户信用政策变化情况及原因，最近一年应收账款占收入的比例增长的原因

(一) 应收账款增长的原因及合理性，最近一年应收账款占收入的比例增长的原因

报告期各期末，公司应收账款余额（含合同资产余额）占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31
应收账款余额	17,837.71	14,739.72	11,155.00	10,043.78
应收账款同比增幅	21.02%	32.14%	11.06%	--
营业收入	45,643.64	76,559.54	70,237.33	58,738.67
营业收入同比增幅	44.56%	9.00%	19.58%	--
应收账款余额占营业收入比例	39.08%	19.25%	15.88%	17.10%

注：2022年1-6月营业收入同比增幅按同期营业收入数据计算；应收账款余额占营业收入比例按2022年6月30日应收账款余额、2022年1-6月营业收入数据计算。

由上表可见，应收账款余额占营业收入的比重分别为 17.10%、15.88%和 19.25%，相对较为稳定。2021 年末应收账款余额较上年末增加 3,584.71 万元，增幅 32.14%，高于营业收入增幅，主要受杭州胜驰期末应收账款余额增加 1,918.95 万元影响所致，2022 年上半年上述欠款已全部收回。扣除该因素的影响，2021 年末应收账款余额占当年营业收入的比例为 16.75%，与其他年度基本一致。

（二）报告期内主要客户信用政策变化情况及原因

报告期各期末，公司应收账款前五名客户的销售信用政策具体如下：

客户名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	是否发生变动
杭州胜驰	出货后 60 日内付款	出货后 60 日内付款	出货后 60 日内付款	出货后 60 日内付款	否
TROJAN	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	否
Get Supplied LLC	提单后 60 天内付款	提单后 60 天内付款	提单后 60 天内付款	无交易，不适用	否
USCO	提单后 120 天内付款	提单后 120 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	是
KTSU AMERICA LLC	提单后 120 天内付款	提单后 120 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	是
RUBBER SUPPLY COMPANY	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	否
Midwest Equipment Sales LLC	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	提单后 90 天内付款	否
星光农机	供应商开出发票后 2 月内按照发票金额付款	供应商开出发票后 2 月内按照发票金额付款	供应商开出发票后 2 月内按照发票金额付款	供应商开出发票后 2 月内按照发票金额付款	否

由上表可见，报告期内发行人主要应收账款客户除 USCO、KTSU AMERICA LLC 结合采购规模、合作历史及双方商业谈判调整信用账期外，其他客户信用

政策未发生调整，整体保持稳定。

二、结合客户信用水平、结算周期、信用政策等因素说明 1 年以上应收账款坏账计提比例整体低于元创股份的合理性；结合应收账款账龄结构、期后收款及逾期情况，分析应收账款坏账计提的充分性

（一）结合客户信用水平、结算周期、信用政策等因素说明 1 年以上应收账款坏账计提比例整体低于元创股份的合理性

报告期内，应收账款账龄 1 年以上的余额分别为 232.11 万元、159.05 万元、151.95 万元和 156.28 万元，占应收账款余额的 2.31%、1.44%、1.04%和 0.88%。其中 1 年以上应收账款主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
浙江柳林科技有限公司	111.97	111.97	42.95	176.14
中联重机南陵有限公司	27.76	27.76	27.76	42.88
南宁世逸农机有限公司	--	--	76.79	--
合计	139.73	139.73	147.50	219.02
占 1 年以上应收账款余额的比重	89.41%	91.96%	92.74%	94.36%

由上表可见，应收账款账龄 1 年以上的客户主要以浙江柳林科技公司和中联重机南陵有限公司为主，该客户信用水平、结算周期、信用政策情况如下：

客户名称	信用水平	结算周期/信用政策	单项计提坏账准备
浙江柳林科技有限公司	信用良好	按约定分期付款	是
中联重机南陵有限公司	信用良好	约为 60 天	是

虽然公司 1 年以上应收账款坏账计提比例低于可比公司，但由于公司 1 年以上应收账款余额较小，且对主要应收账款客户单项计提坏账准备，因此坏账计提比例差异对计提的坏账准备影响较小，按照可比公司坏账计提比例测算坏账准备差异仅为 23.23 万元、22.84 万元、8.31 万元、-0.39 万元，坏账计提比例差异对公司影响较小。

综上所述，公司已结合 1 年以上应收账款客户的信用水平、信用政策等综合因素充分计提了坏账准备，虽然公司 1 年以上坏账准备计提比例低于可比公司，但由于公司 1 年以上应收账款规模相对较小，应收账款坏账计提比例具有合理性。

(二) 结合应收账款账龄结构、期后收款及逾期情况，分析应收账款坏账计提的充分性

1、应收账款账龄结构

报告期各期末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元，%

账龄	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内(含1年)	17,580.87	99.12	14,487.21	98.96	10,894.17	98.56	9,811.67	97.69
1-2年(含2年)	106.42	0.60	102.10	0.70	89.67	0.81	231.95	2.31
2-3年(含3年)	1.68	0.01	1.68	0.01	69.38	0.63	0.15	--
3-4年(含4年)	48.18	0.27	48.18	0.33	--	--	--	--
合计	17,737.15	100.00	14,639.16	100.00	11,053.22	100.00	10,043.78	100.00
减：坏账准备		954.36		785.45		574.49		513.83
应收账款净额		16,782.78		13,853.71		10,478.73		9,529.96

注：按账龄划分的应收账款包含单项计提坏账部分。

由上表可见，公司应收账款账龄主要为1年以内，占应收账款余额的97.69%、98.56%、98.96%和99.12%，体现出公司良好的应收账款管理控制水平。公司应收账款出现坏账的风险较低。

2、应收账款期后收款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	17,737.15	14,639.16	11,053.22	10,043.78
期后回款金额	15,290.16	14,491.54	10,901.27	9,884.73
回款占比	86.20%	98.99%	98.63%	98.42%

注：2019年12月31日、2020年12月31日应收账款期后回款时间截至次年12月31日，2021年12月31日、2022年6月30日应收账款期后回款时间截至2022年9月30日。

由上可见，应收账款期后回款情况良好，应收账款坏账风险相对较低。

3、应收账款逾期情况

报告期各期末，逾期应收账款情况如下：

单位：万元

逾期时间/项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
1 个月以内	1,465.76	2,347.11	1,449.14	1,592.04
1-2 个月	302.41	700.50	306.64	687.46
2-3 个月	75.96	330.07	229.50	217.41
3-6 个月	34.78	497.08	658.30	372.65
6 个月-1 年	17.57	23.35	71.72	474.87
1 年以上	156.28	151.95	159.05	232.11
合计	2,052.75	4,050.07	2,874.34	3,576.54
逾期金额占应收账款余额比重	11.57%	27.67%	26.00%	35.61%
逾期 3 个月以上占应收账款比重	1.18%	4.59%	8.04%	10.75%
逾期应收账款期后回款金额	1,479.81	3,914.09	2,714.30	3,494.57
占逾期应收账款的比例	72.09%	96.64%	94.43%	97.71%

注：2019年12月31日、2020年12月31日逾期应收账款期后回款时间截至次年12月31日，2021年12月31日、2022年6月30日逾期应收账款期后回款时间截至2022年9月30日。

公司与客户建立了良好的业务合作关系，并结合客户资金周转等实际情况适当延长信用账期。由上表可见，逾期应收账款主要集中在 3 个月以内，逾期 3 个月以上的应收账款占应收账款余额的比重分别为 10.75%、8.04%、4.59%和 1.18%，占比较低，且报告期后，逾期应收账款回款情况良好，不存在大额无法收回的情形。

综上所述，公司应收账款账龄以 1 年以内为主，应收账款质量较好；逾期应收账款比重较低，且应收账款期后回款情况良好，不存在大额逾期无法收回的情形。综合来看，应收账款实际发生坏账准备的风险较小，公司已根据坏账准备计提政策足额计提了应收账款坏账准备。

三、结合票据背书或贴现是否附追索权的情况说明已背书或贴现但未到期的应收票据是否满足终止确认条件，应收款项融资列报及相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；各期末银行承兑汇票承兑方的信用等级分布，是否存在到期无法承兑的风险

(一) 结合票据背书或贴现是否附追索权的情况说明已背书或贴现但未到期的应收票据是否满足终止确认条件，应收款项融资列报及相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、已背书或贴现但未到期的应收票据终止确认情况

报告期各期末，发行人已背书且在资产负债表日尚未到期的应收票据终止确认情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31	是否附追索权
终止确认金额	1,326.36	868.12	643.46	261.70	是
未终止确认金额	245.70	543.31	163.00	163.12	是
合计	1,572.06	1,411.43	806.46	424.82	--

报告期各期末，公司已背书且在资产负债表日尚未到期应收票据均为银行承兑汇票。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》的相关规定，公司将应收票据背书或贴现时，应判断是否将该资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移，如果经过判断已将该资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认。

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》，公司根据银行承兑汇票的承兑单位的信用风险及延期付款风险的大小，将银行承兑汇票分为两类：一类承兑单位是信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（6 家大型商业银行分别为中国银行、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，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、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、浙商银行），由于其信用风险和延期付款风险较小，未发现曾出现票据违约到期无法兑付的情形，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移，背

书或者贴现后满足金融资产终止确认条件；另一类承兑单位是信用等级一般的其他商业银行及财务公司，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，背书或者贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，相应的应收票据背书或者贴现不予终止确认。

综上，根据《企业会计准则》等相关规定，公司将由信用等级较高的银行承兑的汇票在背书时予以终止确认、将由信用等级一般的银行承兑的汇票在背书时未予终止确认，符合上述规定。

2、应收款项融资列报及相关会计处理符合《企业会计准则》规定

公司日常经营活动中收取的银行承兑汇票主要用于背书转让支付供应商款项。根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》的相关规定，公司结合承兑单位的信用等级，对于由信用等级较高的银行承兑的汇票，背书后实际被追索的可能性较小，发行人承担的潜在信用风险较低，在其背书时终止确认。发行人根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》将信用等级较高的银行承兑的汇票认定为兼有收取合同现金流量目的及出售目的的业务模式，划分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，并根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的规定，将其列报于应收款项融资。

因此，发行人应收款项融资的列报及相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）各期末银行承兑汇票承兑方的信用等级分布，是否存在到期无法承兑的风险

报告期各期末，发行人持有的应收票据和应收款项融资按承兑方信用等级分布情况如下：

单位：万元，%

项目	信用等级	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
应收款项融资	较高	221.25	45.44	--	--	560.55	65.32	374.20	61.61
应收票据	一般	265.70	54.56	543.31	100.00	297.59	34.68	233.12	38.39

项目	信用等级	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
合计		486.95	100.00	543.31	100.00	858.14	100.00	607.32	100.00

报告期各期末，发行人应收款项融资均为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行承兑的票据；应收票据为信用等级一般的其他商业银行及财务公司承兑的票据。

截至 2022 年 9 月 30 日，2019 年末、2020 年末已背书尚未到期的应收票据均已到期得到正常承兑，不存在到期无法承兑的情况；2021 年末已背书未到期而尚未承兑 20 万元，其余均已到期得到正常承兑。

公司对银行承兑汇票的终止确认已经充分考虑承兑方的信用状况、到期无法承兑的风险。报告期内，公司不存在票据到期无法兑付或公司被行使追索权的情形，预计到期无法承兑的风险较低。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、对发行人销售部门负责人、财务部门负责人进行访谈，了解发行人信用政策、结算方式和结算周期的相关规定，询问并核查报告期内最近一年应收账款占收入比例增长的原因，分析其合理性；

2、查阅主要客户信用政策及销售合同，对公司主要客户信用政策情况进行分析；

3、取得应收账款明细表，复核账龄的合理性，结合一年以上应收账款对应的主要客户的信用水平、结算周期、信用政策，分析公司坏账计提政策的合理性；

4、检查预期信用损失的计量模型，评估模型中重大假设和关键参数的合理性以及信用风险组合划分方法的恰当性；参考客户的信用政策、历史付款记录、期后回款并考虑前瞻性信息等因素，评估管理层对整个存续期信用损失预计的适当性；

5、获取同行业可比公司公开披露信息，复核发行人与同行业可比公司坏账

计提政策差异情况及合理性，复核发行人应收账款坏账准备计提方法的合理性和坏账准备计提的充分性；

6、对发行人应收账款账龄结构进行分析，复核账龄划分的准确性，测试坏账准备计提金额是否充分；

7、根据报告期各期末账龄余额和信用政策，计算各期期末应收账款逾期金额及逾期金额占应收账款余额比例，对应收账款进行期后回款检查；

8、取得并检查公司应收票据台账，检查报告期内应收票据背书转让与贴现情况，结合承兑银行信用等级评价其是否符合《企业会计准则》关于终止确认的规定；

9、结合合同现金流量特征以及业务模式，分析汇票列报于“应收款项融资”和“应收票据”的准确性；

10、检查发行人各期末应收票据期后实现情况，复核应收票据期后背书、贴现是否已在账面正确反映，复核是否存在票据到期无法承兑的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、应收账款增长主要系营业收入规模增长，应收账款同步增长，2021年末应收账款增幅高于营业收入的增幅，主要受杭州胜驰期末应收账款余额增加1,918.95万元影响所致，2022年上半年上述欠款已全部收回，应收账款增长及最近一年应收账款占收入的比例增长具有合理性。报告期内发行人对主要客户的信用额度和信用政策并未进行重大调整；

2、发行人1年以上应收账款坏账计提比例整体低于元创股份具有合理性，应收账款坏账计提充分；

3、对承兑人为“6+9”家信用等级较高的银行，已经背书转让但尚未到期的应收票据终止确认，将由信用等级一般的银行承兑的汇票背书转让时不终止确认；应收款项融资列报及相关会计处理符合《企业会计准则》规定；各期末银行承兑汇票不存在到期无法承兑的风险。

23.关于存货

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，存货账面价值分别为6,700.15万元、13,656.73万元和14,609.97万元，存货周转率分别为6.50、5.29和4.55。

(2) 2020年末原材料从上年末的806.96万元增加至7,356.75万元，发行人解释系生产规模增长和原材料库存储备所致，2021年末原材料减少至4,870.95万元。

(3) 报告期各期末，库存商品余额分别为4,563.21万元、4,305.43万元和6,617.87万元；发出商品余额分别为703.68万元、1,287.82万元和2,218.91万元，发行人解释系2021年出口运力紧张、已经发货但尚未取得提单的订单数量增加所致。

请发行人：

(1) 说明各类存货的账龄结构、跌价计提比例及金额，比较存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异，结合在手订单、期后收入等情况说明存货跌价准备计提的充分性，存货周转率持续下降的原因。

(2) 说明各期主要原材料的进销存数量及金额，量化分析原材料账面余额波动的合理性。

(3) 说明2021年库存商品增长的原因及合理性，结合库存商品库龄、在手订单、期后销售等情况分析是否存在存货滞销，相关存货跌价计提情况及其充分性。

(4) 说明发出商品的确认依据、产品结构、各期末盘点情况，已发货而未取得提单的金额及占比、仓储安排、是否存在逾期交付风险，发出商品的期后收入确认情况。

请保荐人、申报会计师核查上述情况，说明对各类存货的核查程序、比例、结论及依据，存货监盘的具体情况。

回复：

【发行人说明】

一、说明各类存货的账龄结构、跌价计提比例及金额，比较存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异，结合在手订单、期后收入等情况说明存货跌价准备计提的充分性，存货周转率持续下降的原因

（一）各类存货的账龄结构、跌价计提比例及金额

1、存货库龄结构情况

报告期各期末，发行人各类存货的库龄结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元，%

项目	2022.6.30				2021.12.31			
	存货余额	存货余额占比	跌价准备金额	存货跌价计提比例	存货余额	存货余额占比	跌价准备金额	存货跌价计提比例
原材料：	2,918.93	100.00	75.83	2.60	4,870.95	100.00	64.87	1.33
1年以内	2,839.69	97.29	--	--	4,554.65	93.51	--	--
1-2年	3.12	0.11	--	--	239.47	4.92	1.28	0.53
2-3年	10.20	0.35	9.91	97.17	35.66	0.73	24.91	69.85
3年以上	65.91	2.26	65.91	100.00	41.17	0.85	38.68	93.95
在产品：	1,052.64	100.00	--	--	872.47	100.00	--	--
1年以内	1,052.64	100.00	--	--	872.47	100.00	--	--
库存商品：	7,882.47	100.00	47.74	0.61	6,617.87	100.00	35.53	0.54
1年以内	7,639.85	96.92	12.92	0.17	6,457.81	97.58	1.66	0.03
1-2年	182.60	2.32	1.54	0.84	102.55	1.55	0.17	0.17
2-3年	22.10	0.28	4.15	18.77	17.86	0.27	3.19	17.86
3年以上	37.92	0.48	29.13	76.83	39.65	0.60	30.50	76.93
发出商品：	2,289.15	100.00	24.47	1.07	2,218.91	100.00	23.48	1.06
1年以内	2,265.87	98.98	1.19	0.05	2,195.62	98.95	0.20	0.01
1-2年	--	--	--	--	4.58	0.21	4.58	100.00
2-3年	4.58	0.20	4.58	100.00	18.70	0.84	18.70	100.00
3年以上	18.70	0.82	18.70	100.00	--	--	--	--
低值易耗品	134.54	100.00	--	--	144.90	100.00	--	--
1年以内	134.54	100.00	--	--	144.90	100.00	--	--
合同履约成本	3.09	100.00	--	--	8.76	100.00	--	--
1年以内	3.09	100.00	--	--	8.76	100.00	--	--

项目	2022.6.30				2021.12.31			
	存货余额	存货余额占比	跌价准备金额	存货跌价计提比例	存货余额	存货余额占比	跌价准备金额	存货跌价计提比例
合计	14,280.82	100.00	148.04	1.05	14,733.86	100.00	123.89	0.85

(续)

项目	2020.12.31				2019.12.31			
	存货余额	存货余额占比	跌价准备金额	存货跌价计提比例	存货余额	存货余额占比	跌价准备金额	存货跌价计提比例
原材料:	7,356.75	100.00	54.04	0.73	806.96	100.00	57.39	7.11
1年以内	7,261.53	98.71	--	--	739.00	91.58	--	--
1-2年	40.44	0.55	--	--	4.37	0.54	--	--
2-3年	1.71	0.02	0.97	56.73	13.07	1.62	6.95	53.18
3年以上	53.07	0.72	53.07	100.00	50.52	6.26	50.44	99.85
在产品:	670.76	100.00	--	--	623.86	100.00	--	--
1年以内	670.76	100.00	--	--	623.86	100.00	--	--
库存商品:	4,305.43	100.00	30.69	0.71	4,563.21	100.00	35.90	0.79
1年以内	4,207.36	97.72	2.06	0.05	4,446.17	97.44	9.80	0.22
1-2年	47.63	1.11	0.76	1.59	68.47	1.50	0.96	1.39
2-3年	19.23	0.45	4.78	24.87	21.61	0.47	4.52	20.91
3年以上	31.21	0.72	23.10	74.00	26.96	0.59	20.63	76.52
发出商品:	1,287.82	100.00	--	--	703.68	100.00	--	--
1年以内	1,269.12	98.55	--	--	703.68	100.00	--	--
1-2年	18.70	1.45	--	--	--	--	--	--
低值易耗品	112.62	100.00	--	--	95.73	100.00	--	--
1年以内	112.62	100.00	--	--	95.73	100.00	--	--
合同履约成本	8.08	100.00	--	--	--	--	--	--
1年以内	8.08	100.00	--	--	--	--	--	--
合计	13,741.46	100.00	84.73	0.62	6,793.45	100.00	93.30	1.37

发行人采取“以销定产+安全库存”的生产、销售模式，库龄为1年以内的存货比重为97.28%、98.46%、96.61%和97.58%。整体来看，发行人对存货的管理较好，库龄整体较短，结构较为合理，与公司经营情况相匹配。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第1号-存货》的相关规定进行存

货跌价测试,并将可变现净值低于存货账面余额的部分计提存货跌价准备,其中:

(1) 原材料: 原材料可变现净值以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定,并充分考虑各类原材料库龄结构的影响。经测试,主要原材料库龄时间较短、未来均可正常生产使用且产成品毛利率较高,不存在减值的情形;对于库龄2年以上的化工类原材料、库龄3年以上的非化工类原材料对其全额计提减值准备。报告期各期末分别计提原材料跌价准备57.39万元、54.04万元、64.87万元和75.83万元。

(2) 在产品: 在产品可变现净值以所对应的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。经测试,发行人在产品库龄均在一年以内且产品市场价格、市场销售情况良好,主要库存商品未计提跌价准备,因此在产品不存在减值的情形,未对在产品计提存货跌价准备。

(3) 库存商品: 库存商品的估计售价结合合同/订单约定的售价、期后市场价格等综合确定,并扣除销售费用和相关税费后作为可变现净值。经测试,主要库存商品库龄时间较短、市场销售情况以及市场行情良好,不存在减值迹象;少量库龄时间较长的库存商品,则以现行产品价格给予部分折扣,按照预计可变现净值低于账面金额的差额计提了存货跌价准备。报告期各期末分别计提库存商品跌价准备35.90万元、30.69万元、35.53万元和47.74万元。

(4) 发出商品: 发出商品的估计售价均以合同/订单约定的价格确定,并扣除销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。经测试,主要发出商品库龄时间较短、期后市场销售情况良好且产品毛利率较高,不存在减值迹象;1年以上库龄的发出商品,主要系已存放在主机厂客户东风井关农业机械有限公司的供应商库存管理仓库,但尚未取得其确认故未能确认收入,公司结合预计未来销售情况对其全额计提减值准备。报告期各期末分别计提发出商品跌价准备0万元、0万元、23.48万元和24.47万元。

(5) 低值易耗品主要为备品备件,具有通用性,种类多、相对价值较低且周转率较高,不存在跌价风险,因此公司未对低值易耗品计提存货跌价准备。

综上所述,发行人报告期各期末存货跌价准备测试时,已按照存货成本与可

变现净值孰低的原则进行计量，并充分综合考虑了存货库龄、预期使用及市场销售等因素，已充分计提存货跌准备。

（二）存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异

报告期各期末，发行人与元创股份存货跌价准备计提比例对比如下：

项目	公司	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
原材料	元创股份	--	1.86%	1.78%	2.85%
	发行人	2.60%	1.33%	0.73%	7.11%
库存商品	元创股份	--	5.09%	5.38%	7.06%
	发行人	0.61%	0.54%	0.71%	0.79%
发出商品	元创股份	--	0.67%	0.33%	1.61%
	发行人	1.07%	1.06%	--	--
存货整体	元创股份	--	3.18%	3.43%	4.85%
	发行人	1.04%	0.84%	0.62%	1.37%

注：同行业可比公司数据来源于招股说明书；可比公司暂未披露 2022 年 1-6 月财务信息。

经对比可见，公司存货跌价准备计提比例低于元创股份主要是因为库存商品计提比例较低所致，库存商品计提比例较低的原因为：（1）公司采取“以销定产+安全库存”的生产模式，而元创股份采取“预生产为主、订单生产为辅”的生产模式。根据元创股份公开披露的信息显示，在橡胶履带产品产能规模较为接近的情况下，公司库存商品规模低于元创股份。（2）公司库存商品中库龄为1年以上的比重分别为2.56%、2.28%和2.42%，低于元创股份的9.05%、5.67%和5.83%。（3）2019年至2021年，公司库存商品周转率分别为10.48次、12.24次和11.86次，元创股份库存商品周转率为8.20次、7.55次和8.78次，公司库存商品较元创股份周转更为顺畅。公司库存商品的库龄结构相对更稳健，周转速度较快。因此存货跌价准备计提比例低于可比公司具有合理性。

（三）结合在手订单、期后收入等情况说明存货跌价准备计提的充分性

1、在手订单情况

报告期各期末，发行人在手订单及覆盖率情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
库存商品余额 A	7,882.47	6,617.87	4,305.43	4,563.21
发出商品余额 B	2,289.15	2,218.91	1,287.82	703.68
在产品余额 C	1,052.64	872.47	670.76	623.86
在手订单金额 D	27,701.69	26,816.86	18,089.82	13,275.39
在手订单覆盖比例 D/(A+B+C)	246.80%	276.20%	288.79%	225.36%

注：在手订单金额为不含税金额。

由于发行人采取“以销定产+安全库存”的生产模式，报告期各期末在手未完成订单覆盖率分别为225.36%、288.79%、276.20%和246.80%，在手订单规模充裕，对库存商品覆盖率高。

2、期后收入确认情况

单位：万元

时间	库存商品余额	期后确认收入金额	期后收入结转对应的成本结转金额	期后累计结转比例
2022年6月30日	7,882.47	7,235.77	5,692.77	72.22%
2021年12月31日	6,617.87	7,977.94	6,156.84	93.03%
2020年12月31日	4,305.43	5,494.10	4,145.37	96.28%
2019年12月31日	4,563.21	5,691.76	4,465.14	97.85%

注1：2019年末及2020年末期后销售统计至期后一年；2021年末及2022年6月30日期后销售统计截至2022年8月31日；

注2：期后确认收入及结转成本金额系剔除新收入准则影响的金额

由上表可见，报告期各期末库存商品余额期后累计结转比例分别为97.85%、96.28%、93.03%和72.22%，期后销售情况良好、存货整体变现能力较强、存货积压风险较小。

综上所述，发行人报告期各期末在手订单覆盖率较高且在期后实现了较好的销售，存货周转速度较快，不存在显著的滞销、呆滞情况，整体来看存货跌价准备计提充分。

（四）存货周转率持续下降的原因

报告期内，发行人存货周转率分别为6.50次、5.29次、4.55次和5.07次，报告期前三年呈下降趋势。其中：

2020年度存货周转率下降的主要原因为：发行人在2020年原材料价格低位时，

增加了橡胶原料的战略储备，使得原材料库存余额增幅较大，致使存货周转率有所下降。2020年末原材料库存余额较2019年末增加6,549.79万元，增幅811.66%，原材料库存余额的增加，致使存货周转率下降18.62%。

2021年度存货周转率下降的主要原因为：受新冠疫情等因素影响海运市场出现港口拥堵、海运运力紧张、订舱困难等因素导致交货期延长，致使库存商品和发出商品均有小幅的增长。2021年末库存商品和发出商品余额较2020年末增加3,243.53万元，增幅57.99%，致使存货周转率下降13.99%。

2022年1-6月，年化计算存货周转率为5.07次，较2021年度小幅提升，主要原因为销售规模增加的情况下，存货余额相对稳定。

综上所述，受库存储备、海运运力紧张等因素影响，发行人期末存货库存规模小幅上升，致使存货周转率小幅下降，符合发行人经营业务情况，具有合理性。

二、说明各期主要原材料的进销存数量及金额，量化分析原材料账面余额波动的合理性

报告期各期末，发行人原材料余额波动情况如下：

单位：万元

材料名称	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
橡胶	1,394.81	-44.30%	2,503.92	-61.22%	6,456.46	2,239.62%	275.96
炭黑	99.19	-85.21%	670.42	439.21%	124.33	97.65%	62.90
芯金	562.35	-25.47%	754.49	397.95%	151.52	59.98%	94.71
钢丝	244.06	34.74%	181.13	10.59%	163.78	246.34%	47.29
其他材料	618.53	-18.72%	761.00	65.20%	460.66	41.26%	326.10
合计	2,918.93	-40.07%	4,870.95	-33.79%	7,356.75	811.66%	806.96

公司主要生产的生产具有连续性，产品生产周期较短，为满足供货需求，需要维持一定量的原材料来保障生产的及时性和连续性。公司根据自身产能、预期销售情况、生产计划、原材料的市场价格趋势等综合因素协调原材料的采购进度，进而影响到公司相关原材料的采购及库存金额。结合报告期内主要原材料进销存情况对库存余额波动情况具体分析如下：

1、2019年主要原材料进销存情况

单位：万元，吨

材料名称	2019.1.1		本期采购		本期领用		2019.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
橡胶	604.80	602.64	11,433.72	11,499.69	11,771.82	11,826.37	266.70	275.96
炭黑	174.02	88.36	7,893.10	4,443.32	7,935.49	4,468.78	131.63	62.90
芯金	1,070.46	859.45	21,085.25	16,224.45	22,041.32	16,989.20	114.39	94.71
钢丝	49.81	61.44	2,304.82	2,795.61	2,315.45	2,809.76	39.18	47.29
合计	1,899.09	1,611.89	42,716.89	34,963.07	44,064.08	36,094.11	551.90	480.86

由上表可见：2019年度主要原材料当期采购金额为34,963.07万元，与当期领用金额36,094.11万元相差1,131.03万元，偏差率仅为3.23%；采购数量方面，主要原材料当期采购总量为42,716.89吨，与当期领用量44,064.08吨相差1,347.19吨，偏差率仅为3.15%，整体来看，当期主要原材料采购规模与当期耗用规模基本匹配，2019年末库存余额的减少主要系对期初库存的领用消耗所致。

2、2020年主要原材料进销存情况

单位：万元，吨

材料名称	2020.1.1		本期采购		本期领用		2020.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
橡胶	266.70	275.96	20,430.32	19,461.81	14,245.67	13,281.31	6,451.35	6,456.46
炭黑	131.63	62.90	9,573.11	4,291.61	9,424.22	4,230.18	280.52	124.33
芯金	114.39	94.71	25,988.27	19,234.74	25,915.52	19,177.93	187.13	151.52
钢丝	39.18	47.29	2,804.06	3,210.39	2,697.98	3,093.90	145.26	163.78
合计	551.90	480.86	58,795.76	46,198.55	52,283.39	39,783.32	7,064.26	6,896.09

2020年末原材料库存为7,356.75万元较2019年末相比增加6,549.79万元，增幅811.66%，其中：

（1）2020年橡胶价格受全球疫情、原油价格下跌、市场需求下降等不利因素影响下降幅度较大，公司结合橡胶市场行情、未来的订单生产需求进行橡胶库存储备，橡胶本期采购数量大于耗用数量6,184.65吨，是导致2020年末原材料库存量增幅较大的主要因素。虽然2020年末库存均价低于期初库存均价，但由于库存量的大幅增长，致使期末库存金额同比增幅较大。

（2）炭黑、芯金、钢丝当期采购量为38,365.44吨与当期耗用量38,037.72吨相比基本处于平衡状态。期末库存数量的小幅增长，使得期末库存余额较上年末

增加234.73万元，对存货整体余额的增长影响较小。

3、2021年主要原材料进销存情况

单位：万元，吨

材料名称	2021.1.1		本期采购		本期领用		2021.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
橡胶	6,451.35	6,456.46	10,420.17	11,679.87	14,502.25	15,632.41	2,369.27	2,503.92
炭黑	280.52	124.33	10,431.65	7,272.79	9,774.82	6,726.70	937.35	670.42
芯金	187.13	151.52	27,563.26	24,744.87	26,932.24	24,141.90	818.16	754.49
钢丝	145.26	163.78	2,782.65	3,401.97	2,789.71	3,384.62	138.20	181.13
合计	7,064.26	6,896.09	51,197.73	47,099.50	53,999.02	49,885.63	4,262.98	4,109.96

2021年末原材料库存为4,870.95万元较2020年末相比减少2,485.80万元，下降33.79%。其中：

(1) 随着2021年橡胶市场价格的逐步上涨，公司在消化期初库存储备的同时，结合生产计划、安全库存等因素按需适时采购橡胶，放缓了橡胶库存储备规模。橡胶本期采购数量小于耗用数量4,082.08吨，是导致2021年末原材料库存量降幅较大的主要因素。虽然期末库存均价较期初库存均价增长5.60%，但由于期末库存量下降幅度较大，仍导致橡胶库存余额较期初减少3,952.54万元。

(2) 炭黑、芯金、钢丝当期采购量为40,777.56吨与当期耗用量39,496.77吨相比基本处于平衡状态。期末库存数量以及采购均价的小幅增长，使得期末库存余额较上年末增加1,166.41万元，其中：①受炭黑市场价格快速增长以及生产需求增加的影响，公司期末库存储备量较上年期末增加656.83吨，库存均价7,152.29元/吨较上年末库存均价增长61.37%，致使库存余额增长546.09万元；②受钢材市场价格上涨的影响，钢丝期末库存均价13,106.37元/吨较上年期末库存均价增长16.24%，芯金期末库存均价9,221.79元/吨较上年期末库存均价增长13.89%；同时因芯金供应紧张的影响，芯金库存储备增加631.03吨，致使芯金库存余额增长602.97万元。

4、2022年1-6月主要原材料进销存情况

单位：万元，吨

材料名称	2022.1.1		本期采购		本期领用		2022.6.30	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
橡胶	2,369.27	2,503.92	6,492.67	7,368.25	7,644.93	8,477.36	1,217.02	1,394.81
炭黑	937.35	670.42	4,324.45	3,479.44	5,087.05	4,050.67	174.75	99.19
芯金	818.16	754.49	14,318.49	12,882.54	14,510.55	13,074.69	626.09	562.35
钢丝	138.20	181.13	1,659.23	2,084.77	1,605.93	2,021.85	191.50	244.06
合计	4,262.98	4,109.96	26,794.84	25,815.00	28,848.46	27,624.57	2,209.36	2,300.41

2022年6月末原材料期末库存为2,918.93万元较2021年末相比减少1,952.02万元，下降40.07%。其中：

(1) 2022年1-6月橡胶与炭黑市场价格仍位于较高价位并呈波动趋势，公司结合期初库存、生产计划以及安全库存等因素按需适时采购材料，减少库存储备，进一步优化了库存结构。橡胶本期采购数量小于耗用数量1,152.26吨，虽然橡胶期末库存均价较期初库存均价增长8.45%，但受库存量减少明显，致使期末库存下降1,109.11万元。

炭黑本期采购数量小于耗用数量762.60吨，同时期末库存调整为以单价相对较低的白炭黑为主，由期初库存余额的25.08%增长至79.06%，单价相对较高的220炭黑则下降至20.94%。当期采购量的减少以及期末库存结构的变动，导致炭黑期末库存较期初下降571.23万元；

(2) 芯金、钢丝当期采购量为15,977.72吨与当期耗用量16,116.48吨相比基本处于平衡状态，对期末库存变动影响较小。

综上所述，报告期内公司结合市场价格、生产需求、安全库存等综合因素适时调整采购规模及库存储备，原材料账面余额波动具有合理性。

三、说明 2021 年库存商品增长的原因及合理性，结合库存商品库龄、在手订单、期后销售等情况分析是否存在存货滞销，相关存货跌价计提情况及其充分性

2021年末库存商品余额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日	2020年12月31日	变动比例
库存商品金额	6,617.87	4,305.43	53.71%
其中：1年以内	6,457.81	4,207.36	53.49%
1-2年	102.55	47.63	115.31%
2-3年	17.86	19.23	-7.15%
3年以上	39.65	31.21	27.07%

2021年末，发行人库存商品余额较2020年末增加2,312.45万元，增幅53.71%，其中：（1）1年以内库存商品较2020年末增加2,250.45万元，主要受国外疫情、海运费上涨、集装箱订舱困难及船运运力紧张等因素影响，导致发行人外销订单发货周期延长，库存商品余额增加所致，其中外销订单库存余额占比59.09%，较2020年末增长35.82%；（2）1年以上库存商品余额较2020年末增长61.99万元，主要系以前年度储备的库存商品未实现销售所致。

发行人已按照《企业会计准则第1号-存货》的相关规定充分计提存货跌价准备。库存商品库龄、在手订单、期后销售等情况详见本题回复之“一、说明各类存货的账龄结构、跌价计提比例及金额，比较存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的差异，结合在手订单、期后收入等情况说明存货跌价准备计提的充分性，存货周转率持续下降的原因”。

四、说明发出商品的确认依据、产品结构、各期末盘点情况，已发货而未取得提单的金额及占比、仓储安排、是否存在逾期交付风险，发出商品的期后收入确认情况

（一）说明发出商品的确认依据、产品结构、各期末盘点情况

按照财政部印发的《会计科目和主要账务处理》规定，发出商品核算内容为未满足收入确认条件，但已实际发出的产成品成本。具体而言，对于内销业务系将已发出但尚未取得客户签收的产成品成本计入发出商品核算；对于外销业务系将已发出但尚未取得出口货运提单的产成品成本计入发出商品核算。

1、报告期各期末，发出商品的产品结构情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
工程履带	1,670.06	1,788.36	825.33	448.35
农用履带	615.34	416.62	460.29	255.05
特殊履带	2.24	13.93	2.19	0.29
橡胶块	1.51	--	--	--
合计	2,289.15	2,218.91	1,287.82	703.68

报告期各期末，发出商品余额分别为 703.68 万元、1,287.82 万元、2,218.91 万元和 2,289.15 万元，其中工程履带占发出商品余额的 63.72%、64.09%、80.60% 和 72.96%。主要系外销业务以工程履带为主，因已发货但尚未取得出口货运提单的外销业务订单比重较高影响所致。

2、发出商品各期末盘点情况

报告期各期末，公司发出商品为已交付承运人承运但尚未运抵至客户指定地点或已交付但尚未取得客户签收/尚未取得提单的商品。由于发出商品一般处于运输过程或者暂存在货代公司仓库尚未装船，公司一般不对发出商品执行盘点程序，但通过内部控制等措施保障发出商品的真实性、准确性：

(1) 产品发出：公司在与第三方物流公司的货物运输合同中，明确约定第三方物流公司对发运商品的有关管理责任；公司销售人员建立发出商品管理台账并进行追踪管理，及时跟踪发运、到港/收货情况，定期与第三方货代及物流进行核对，确保一致。

(2) 过程跟踪：公司主要以产品发货单、客户签收单、提单确认发出商品的真实存在。产品发出后，销售部持续跟踪物流状态：内销业务由销售人员及时与客户沟通确认产品到货签收情况；外销业务由销售跟单员及时向报关代理公司了解产品到港、报关、装箱等情况，及时获取报关、提单等资料。

(3) 确认管理：内销业务由销售人员以最终货物到达客户后所取得的签收单来作为确认发出商品真实性的依据；外销业务以最终获取的报关单、提单作为确认发出商品真实性的依据。

同时，公司通过检查销售合同/订单、销售出库单、物流信息等确认库存商品是否发出，通过取得的客户签收单/提单作为发行人确认收入时点，并结合各

期末、期后与相应客户的对账情况，确认各期末发出商品的真实性、准确性。

（二）已发货而未取得提单的金额及占比、仓储安排、是否存在逾期交付风险

报告期各期末，已发货而未取得提单的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
已发货未取得提单的金额	1,737.14	1,865.85	993.30	489.11
占期末发出商品金额比例	75.89%	84.09%	77.13%	69.51%

报告期内，发行人已发货而未取得提单的金额分别为 489.11 万元、993.30 万元、1,865.85 万元和 1,737.14 万元，占发出商品金额的比例分别为 69.51%、77.13%、84.09%和 75.89%。

报告期各期末，发行人已发货而尚未取得提单的产品系发行人委托货运代理公司进行货物出口报关，货物已发往货运代理公司指定港口或仓库，但尚未装船的产品。发行人委托货运代理公司负责安排拖车、订舱、报关、装船的手续，在尚未完成订舱时，该部分产品暂存至货运代理公司仓库进行保管，待货运代理公司与船公司完成订舱并确认舱位后，再将集装箱从堆场中提出运到仓库进行装货，装货完成后即运送至码头进行报关、装船。

公司采用以销定产及备货生产相结合的模式开展生产经营，以保证合同/订单按照约定时间交付。如在合同/订单约定的交货期前，公司发现因需要延迟交付的，则会立即与客户协商延长发货周期，以不影响客户自身的经营计划。报告期内，公司未曾发生过由于逾期交付而产生损失的情形。

（三）发出商品的期后收入确认情况

报告期各期末，发行人发出商品对应的期后收入确认情况列示如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品期末余额	2,289.15	2,218.91	1,287.82	703.68
期后确认收入金额	2,840.75	2,885.75	1,620.72	883.74
期后已结转确认成本金额	2,215.31	2,195.62	1,264.54	684.98
期后结转比例	96.77%	98.95%	98.19%	97.34%

注：上述发出商品期后收入确认时间为截至 2022 年 7 月 30 日。

发出商品期后结转比例分别为 97.34%、98.19%、98.95%和 96.77%，基本全部实现收入确认，其中：（1）2019 年至 2021 年期后未确认收入的发出商品，系已存放在主机厂客户东风井关农业机械有限公司的供应商库存管理仓库，由于该客户业务重点向插秧机、拖拉机等产品转移，履带式产品减少致使发行人产品尚未生产领用，未能取得该客户确认致使未能确认收入，该部分发出商品已全额计提存货跌价准备；（2）2022 年 6 月末期后结转除上述情形外，另有 50.56 万元发出商品因外观缺陷问题需退回并经处理后重新发送客户，致使尚未确认收入。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、复核发行人存货核算内容、核算方法是否符合企业会计准则的相关规定，获取发行人与生产、仓储、存货管理相关的内部控制制度，检查发行人是否严格按制度对存货进行管理，测试相关内部控制运行的有效性；

2、获取发行人存货库龄明细表，了解公司生产采购情况，确定库龄划分的准确性，结合库龄情况，评价存货跌价准备计提充分性；

3、了解发行人存货减值的测试方法及存货跌价准备的计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理；

4、复核发行人存货跌价准备的计算方法，并结合库龄情况，确定存货跌价准备计提是否充分；

5、分析存货跌价与期末存货账面价值比例波动的原因和合理性，并与同行业可比公司相比较；

6、获取发行人客户订单信息，结合在手订单情况，分析报告期各期末存货对应的在手订单情况，分析发行人存货跌价准备计提的充分性；

7、核查报告期各期末存货期后确认收入情况，检查销售合同或订单、发票、出库单、货运凭证、报关单、提单、客户签收单及期后回款凭证等确认期后实现收入的真实性；

8、获取报告期各期末发行人原材料进销存明细表，分析原材料账面余额波动的合理性；

9、检查在产品领料记录和车间生产记录表，检查盘点数量与当月各批次投入产出是否存在较大差异；获取在产品的期末明细，检查期后转入库存商品情况；

10、获取库存商品期末余额明细表，分析各期结存数量、单价、金额波动情况；结合各类产品销售价格及毛利率波动情况，分析存货跌价准备计提的充分性；获取各期末的在手订单进行检查，了解、分析各期末在手订单对存货的覆盖情况；

11、对原材料和库存商品发出进行计价测试；

12、保荐机构项目组成员和申报会计师事务所项目组成员对 2020 年末、2021 年末、2022 年 6 月末存货情况实施监盘程序，监盘范围为原材料、库存商品、在产品、低值易耗品；

(1) 监盘程序如下

1) 了解发行人的存货盘存制度，评价其盘点时间是否合理、相关内部控制是否有效；

2) 了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，获取发行人书面盘点计划、盘点时间及人员分工，了解发行人存货盘点程序及管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序是否有效；

3) 获取发行人存货的收发存明细表；

4) 确保发行人严格执行盘点计划并准确记录各类存货实际盘点数据；

5) 观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货已经适当整理和排列，检查存货是否附有盘点标识、是否损毁或残次、是否存在未纳入盘点范围的存货；

6) 对除发出商品、合同履行成本以外的全部的存货进行监盘，从存货盘点记录选取项目追查至存货实物，以测试存货记录的准确性；从存货实物选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；对于发出商品，通过实施函证、检查发货记录、对应合同及期后签收文件等确认该存货；

7) 取得发行人报告期各期末存货自盘表，与发行人财务系统存货数量金额核对；

8) 盘点如发现差异，对盘点人员核实差异的过程进行监督，确保差异原因真实、合理；

9) 存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入存货盘点范围的存货均已盘点；

10) 取得并复核盘点结果汇总记录，形成存货盘点记录，完成存货监盘报告。

(2) 监盘比例及监盘结果

发行人主要存货监盘比例及监盘结果（含复核）如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货余额	14,280.82	14,733.86	13,741.46
监盘金额	10,050.01	10,996.93	11,396.03
监盘比例	70.37%	74.64%	82.93%

经监盘，发行人存货盘点流程不存在重大异常，发行人的盘点结果合理、可靠。

13、核查报告期各期末发出商品期后确认收入情况；对发行人财务总监、销售人员等相关人员进行访谈，了解发行人发出商品的仓储安排、与主要客户的销售模式、期末存在发出商品的原因，发出商品期后未确认收入的合理性；

14、对发出商品进行发函确认，核实报告期各期末发出商品的存在性和真实性，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品金额	2,289.15	2,218.91	1,287.82	703.68
发出商品发函金额	2,092.52	2,173.61	1,236.43	654.37
发出商品发函比例	91.41%	97.96%	96.01%	92.99%
发出商品回函金额	2,091.85	2,150.33	1,135.89	630.37
其中：回函相符	2,091.85	2,150.33	1,135.89	630.37
发出商品回函比例	99.97%	98.93%	91.87%	96.33%
未回函替代测试金额	0.67	23.28	100.54	24.01
未回函替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：发出商品发函金额统计数在函证金额上折减了内含利润，即还原为合并口径发出商品发函金额。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司具有合理性；

2、发行人报告期各期末库存商品订单覆盖率相对较高且各期末主要存货均在期后实现一定比例的销售，存货期后总体流转较快，不存在较大的滞销、呆滞情况，整体存货跌价准备计提充分；

3、发行人报告期各期末原材料账面金额波动具有合理性；

4、2021年末发行人库存商品增长具有合理性，相应存货周转速度良好，不存在呆滞情况，相关存货跌价计提充分；

5、发行人发出商品的确认依据充分，产品结构构成合理，实现了有效管理，已发货而未取得提单的发出商品不存在逾期交付风险，发出商品期后收入实现情况较好，不存在重大异常情况。

24.关于固定资产及无形资产

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，固定资产原值分别为21,799.15万元、22,321.90万元和23,143.86万元，主要为房屋及建筑物、机器设备；固定资产减值准备分别为333.77万元、347.56万元和30.93万元。

(2) 报告期各期末，无形资产原值分别为5,882.75万元、2,926.67万元和2,926.67万元，主要为土地使用权，2020年无形资产原值减少主要系转让老厂部分土地。

请发行人：

(1) 说明主要房屋及建筑物、机器设备的明细情况，报告期内机器设备处置、购置具体情况及会计处理；机器设备原值与产量、销量的匹配关系，与同行业可比公司对比并分析合理性。

(2) 说明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，折旧政策的合理性；固定资产减值测试的具体情况，2021年减值准备减少的原因。

(3) 说明2020年土地转让价格的公允性，处置部分土地的基本情况、原值、累计摊销额，资产处置收益的具体计算过程及会计处理；未转让部分老厂土地的账面原值、累计摊销额、使用情况，是否合理计提减值准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期各期末固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

回复：

【发行人说明】

一、说明主要房屋及建筑物、机器设备的明细情况，报告期内机器设备处置、购置具体情况及会计处理；机器设备原值与产量、销量的匹配关系，与同行业可比公司对比并分析合理性

(一) 主要房屋及建筑物、机器设备的明细情况，报告期内机器设备处置、购置具体情况及会计处理

1、主要房屋建筑物明细情况

截至报告期末，公司房屋建筑物主要以生产车间、行政办公用楼为主，主要房屋建筑物原值为 10,315.09 万元，账面价值为 7,374.81 万元，占房屋建筑物账面价值的 75.30%，具体明细如下：

资产名称	资产原值 (万元)	累计折旧 (万元)	减值准备 (万元)	账面价值 (万元)
成品车间	1,737.83	508.90	--	1,228.93
准备车间	1,716.04	502.52	--	1,213.52
硫化车间	1,716.04	502.52	--	1,213.52
炼胶车间	1,399.62	387.81	--	1,011.81
通道钢屋面	1,239.47	348.34	--	891.13
配料车间	639.08	177.08	--	462.00
员工宿舍	585.33	164.50	--	420.83
办公楼	398.89	112.10	--	286.79
备品车间	328.07	92.20	--	235.87
食堂	209.54	58.89	--	150.65
机修车间	152.45	38.02	--	114.43
化验楼	109.15	27.22	--	81.93
办公楼	83.58	20.18	--	63.40
合计	10,315.09	2,940.28	--	7,374.81

2、机器设备明细情况

截至报告期末，公司机器设备以硫化机、密炼机、炼胶机等相关设备为主，主要机器设备原值为 6,455.81 万元，账面价值为 4,194.59 万元，占机器设备账面价值的 76.10%。具体明细情况如下：

资产名称	数量 (台/套)	资产原值 (万元)	累计折旧 (万元)	减值准备 (万元)	账面价值 (万元)
硫化机	167	2,830.63	822.15	27.18	1,981.30
炼胶机/挤出机	29	1,233.26	392.18	5.26	835.82
密炼机	19	1,094.62	462.76	80.68	551.18
硫化车间废气治理系统	3	487.18	241.71	--	245.47
磷化线前处理烘干设备	1	164.59	7.82	--	156.77
四工位履带线	1	172.41	58.69	--	113.72
三工位履带线	1	132.74	21.02	--	111.72
二工位履带线	1	106.19	16.81	--	89.38
熟练车间废气治理系统	1	124.79	65.20	--	59.59
立式综合加工机	1	109.40	59.76	--	49.64
合计		6,455.81	2,148.10	113.12	4,194.59

3、报告期内机器设备处置、购置具体情况及会计处理

(1) 机器设备处置及会计处理情况

公司对已陈旧过时或者实体已经损坏的机器设备通过报废或出售的形式进行处置。报告期内，公司机器设备处置的具体情况如下：

时间	资产原值 (万元)	累计折旧 (万元)	减值准备 (万元)	资产净值 (万元)	处置价款 (万元)	处置收益 (万元)
2019 年度	--	--	--	--	--	--
2020 年度	235.85	156.42	54.27	25.16	18.82	-8.49
2021 年度	1,442.23	948.85	316.63	176.75	147.79	-46.08
2022 年 1-6 月	323.02	200.63	89.62	32.77	17.92	-16.91

根据《企业会计准则第4号-固定资产》的相关规定，公司将收取的资产处置收入扣除资产账面价值和相关税费后的金额分别计入营业外收支与资产处置收益，其中将因毁损、报废而产生的利得或损失计入营业外收支；因出售、转让而产生的利得或损失计入资产处置损益。具体会计处理如下：

2020年度，公司处置机器设备收入18.82万元，扣除相关税费和资产净值后的金额-8.49万元，分别计入资产处置收益-11.97万元和营业外收入3.48万元。

2021年度，公司处置机器设备收入147.79万元，扣除相关税费和资产净值后的金额-46.08万元，分别计入资产处置收益-28.49万元和营业外支出17.59万元。

2022年1-6月，公司处置机器设备收入17.92万元，扣除相关税费和资产净值后的金额-16.91万元计入资产处置收益。

(2) 机器设备购置情况及会计处理情况

报告期内，公司新增机器设备（含在建工程转固）原值分别为350.36万元、415.96万元、2,157.55万元和1,688.00万元，主要为硫化机、工位履带线、自动计量磅秤等相关设备。具体情况如下：

2019年度主要机器设备购置情况如下：

资产名称	数量 (台/套)	投入使用时间	预计使用寿命 (年)	资产原值 (万元)
正将微量配方自动计量磅秤	3	2019.11	10	146.02
平板硫化机	12	2019.02-2019.08 陆续投入	10	73.16
超高压数控万能水切割机	1	2019.05	10	22.41
冷风机及管道	31	2019.08	10	18.65
降温设备	1	2019.09	10	15.49
齿轮减速机	1	2019.09	10	14.38
合计	--	--	--	290.11
占新增机器设备原值的比重	--	--	--	82.80%

2020年度主要机器设备购置情况如下：

资产名称	数量 (台/套)	投入使用时间	预计使用寿命 (年)	资产原值 (万元)
三工位履带线	1	2020.10	10	132.74
二工位履带线	1	2020.10	10	106.19
蒸汽加热硫化机	3	2020.02-2020.09 陆续投入	10	58.56
模具存放架	2	2020.11	5	15.94
电控系统	1	2020.08	10	15.03
钢帘线对焊机	2	2020.06	5	14.51
空压机变频控制柜	4	2020.06	5	13.81
合计	--	--	--	356.78
占新增机器设备原值的比重	--	--	--	85.77%

2021年度主要机器设备购置情况如下：

资产名称	数量 (台/套)	投入使用时间	预计使用寿命 (年)	资产原值 (万元)
硫化机	10	2021.12	10	445.08
密炼机	1	2021.12	10	378.20
型胶挤出冷却联动线	1	2021.12	10	244.33
钉式冷喂料橡胶挤出机	1	2021.12	10	171.64
磷化线前处理烘干设备	1	2021.12	10	164.59
胶片冷却联动线	1	2021.12	10	127.18
锥形双螺杆挤出压片机	1	2021.12	10	119.79
上辅机系统	1	2021.12	10	88.50
磷化生产污水处理系统	1	2021.12	10	56.90
空压机热回收系统	1	2021.11	10	48.67
叉车等	7	2021.01-2021.12 陆续投入	5	47.83
终炼胶翻炼生产线辅助设施	1	2021.12	10	44.25
履带钢帘缠绕机	1	2021.12	10	40.71
合计	--	--	--	1,977.67
占新增机器设备原值的比重	--	--	--	91.66%

2022年1-6月主要机器设备购置情况如下：

资产名称	数量 (台/套)	投入使用时间	预计使用寿命 (年)	资产原值 (万元)
硫化机	21	2022.05-2022.0 6 陆续投入	10	1,539.78
立式数控铣床	1	2022.04	10	42.92
橡胶板码垛	1	2022.01	10	28.32
保温烤箱	1	2022.03	10	22.30
碳黑分析仪	1	2022.03	5	10.13
叉车、搬运车	4	2022.03-2022.0 6 陆续投入	5	21.86
导热油加热器	10	2022.03	5	22.12
合计	--	--	--	1,687.43
占新增机器设备原值的比重	--	--	--	99.97%

根据《企业会计准则第4号-固定资产》的相关规定，外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等。报告期内，发行人将为购置固定资产发生的成本计入固定资产核算，并于次月起计提固定资产折旧。

根据企业会计准则及相关规定，发行人购置的不需要安装可直接使用的设备，通过固定资产科目核算；对于需要安装的设备发行人将相关支出先通过在建工程—在安装设备科目核算，待达到预定可使用状态时，由动力设备部、资产使用部门验收通过后，出具验收报告单，根据合同金额或者实际成本等转入固定资产，并于次月起计提固定资产折旧。

（二）机器设备原值与产量、销量的匹配关系，与同行业可比公司对比并分析合理性

1、机器设备原值与产量、销量的匹配关系

报告期内，发行人机器设备原值与产量、销量的匹配关系如下：

项目	2022年1-6月/ 2022.6.30	2021年度/ 2021.12.31	2020年度/ 2020.12.31	2019年度/ 2019.12.31
机器设备原值（万元）A	8,762.86	7,842.95	7,127.63	6,947.51
橡胶履带产量（万条）B	25.18	46.18	43.59	35.59
橡胶履带销量（万条）C	24.36	44.57	43.40	35.31
橡胶履带产能（万条）D	48.94	46.57	46.25	44.67
产销率 C/B	96.75%	96.52%	99.57%	99.20%
单位产量设备投入 A/B（元/条）	174.00	169.83	163.52	195.21
单位销量设备投入 A/C（元/条）	179.86	175.97	164.23	196.76
单位产能设备投入 A/D（元/条）	179.05	168.41	154.11	155.53

注：橡胶履带产量为实际产量，未折算为标准产量。2022年1-6月指标采取年化处理。

报告期内，随着发行人产能规模的扩大，机器设备投入小幅增长，设备的更新、改造带动设备利用效率得到明显提升，产能小幅增长。

2020年度，单位产量设备使用效率提升到163.52元/条，主要系公司提高了在混炼、翻炼环节的生产规模和效率，通过大批量、满负荷生产为后续硫化、成型环节提前储备原料，提高产能利用率。

2021年度，单位产量设备使用效率略有下降，为169.83元/条，当期新增设备投入使用有效提高了生产效率，但由于投入使用时间较短，单位产量设备利用效率尚未全部体现。

2022年上半年，单位产量设备使用效率略有下降，主要为公司为提升设备自动化水平，持续加大设备投入强度，致使设备投入增长幅度略大于产量增幅

所致。

2、与同行业可比公司对比

报告期内，与同行业可比公司元创股份对比分析情况如下：

单位：元/条

项目	公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
单位产量设备投入	元创股份	未披露	455.97	431.23	210.19
	发行人	174.00	169.83	163.52	195.21
	差异	--	-286.14	-267.71	-14.98
单位销量设备投入	元创股份	未披露	468.68	438.24	205.97
	发行人	179.86	175.97	164.23	196.76
	差异	--	-292.71	-274.01	-9.21

注：元创股份单位产量设备投入=机器设备原值/橡胶履带产量；单位销量设备投入=机器设备原值/橡胶履带销量。

通过上表可见，2019年度发行人与可比公司在单位产量设备投入与单位销量设备投入方面不存在显著差异；2020年度、2021年度差异较大，主要原因为可比公司2020年下半年新厂区投入使用，机器设备原值分别增长128.28%和35.39%；而发行人机器设备原值则相对稳定，增幅为2.59%和10.04%。2020年、2021年假定不考虑元创股份新增机器设备投入的影响，单位产量设备投入为188.92元/条和147.55元/条，与发行人单位产量设备投入差异为-25.40元/条和22.28元/条，差异较小。新购置机器设备投入规模差异使得当期设备产值存在差异。

综上所述，发行人机器设备产值受产能利用率的提升以及新购置设备投入影响，小幅提升；与同行业可比公司存在差异主要系可比公司新厂区投入使用，机器设备投入增幅较大所致，而新厂区未投入使用前与发行人产值不存在显著差异。整体来看，发行人机器设备原值与产量、销量具有匹配关系，产值变动具有合理性。

二、说明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，折旧政策的合理性；固定资产减值测试的具体情况，2021年减值准备减少的原因。

（一）说明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，折旧政策的合理性

报告期内，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元创

股份对比情况如下：

资产类别	公司	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋及建筑物	发行人	年限平均法	10-20	5.00	4.75-9.50
	元创股份	年限平均法	20	5.00	4.75
机器设备	发行人	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
	元创股份	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输工具	发行人	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
	元创股份	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
电子设备及其他	发行人	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	元创股份	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

经对比可见，发行人与同行业可比公司固定资产均采用年限平均法计提折旧，折旧年限基本一致，不存在显著差异，折旧政策具有合理性。

（二）固定资产减值测试的具体情况，2021 年减值准备减少的原因

1、固定资产减值测试的具体情况

根据《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定，企业对于存在减值迹象的固定资产应按照账面价值和可收回金额孰低的原则计提减值准备。报告期各期末，发行人对固定资产是否存在减值迹象与资产实际使用情况进行比对，具体情况如下：

序号	判断标准	是否存在减值迹象	理由
1	资产的市价当期大幅度下跌，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。	否	报告期内公司资产主要用于生产经营，不存在跌幅显著高于正常使用而预计的情形
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。	否	发行人经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化
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。	否	报告期内公司资产主要用于生产经营，不存在导致资产收回金额大幅降低的情形
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	是	发行人通过日常固定资产保养及定期固定资产盘点，对已损坏的资产记录在册

序号	判断标准	是否存在减值迹象	理由
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	是	发行人结合资产使用状态，制定资产更新计划；通过日常固定资产保养及定期固定资产盘点，发现并记录生产中实际已闲置的资产。
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。	否	报告期内发行人拥有较好的净现金流量及营业利润
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

发行人综合上述判断将已经陈旧过时或者实体已损坏、闲置或终止使用的固定资产，按照账面价值扣除残值后的余额计提减值准备，其他不存在减值迹象的固定资产未计提减值准备。

报告期内，发行人计提的固定资产减值准备金额分别为24.78万元、68.06万元、0.00万元和171.82万元。公司固定资产减值准备计提符合企业会计准则的规定，减值准备计提充分。

2、2021年减值准备减少的原因

2021年公司将部分已计提减值准备的固定资产进行报废/处置，同时核销已计提的固定资产减值准备316.63万元。

三、说明2020年土地转让价格的公允性，处置部分土地的基本情况、原值、累计摊销额，资产处置收益的具体计算过程及会计处理；未转让部分老厂土地的账面原值、累计摊销额、使用情况，是否合理计提减值准备。

（一）说明2020年土地转让价格的公允性，处置部分土地的基本情况、原值、累计摊销额，资产处置收益的具体计算过程及会计处理

根据发行人与上高县恒垒置业有限公司（以下简称“恒垒置业”）签订的《转让协议》约定，发行人将其拥有的坐落于上高大道18号、土地面积49,777.35m²的土地使用权转让给恒垒置业，其中：转让价格为4,600.00万元，由恒垒置业承担土地使用权转让产生的一切税金。本次交易中恒垒置业因转让事宜共承担土地增值税、增值税、契税等税费合计698.98万元，该款项实际构成本次土地转让的成交成本。考虑恒垒置业承担的税费后，土地成交价格为5,298.98万元。

根据江西地源土地房地产评估规划测绘有限公司于2019年10月23日、2020年3月4日分别出具的“赣地源[2019]（宜估）字第385号”、“赣地源[2019]（宜估）字第386号”、“赣地源[2020]（宜估）字第143号”评估报告显示，该地块评估价值合计为5,278.22万元。与实际转让价格5,298.98万元相比偏幅为0.39%，转让价格具有公允性。

截至土地使用权处置时点，该资产账面原值、累计摊销及资产处置收益的具体计算过程及会计处理情况如下：

实际成交价格 A（万元）	土地原值 B（万元）	累计摊销 C（万元）	增值税 D（万元）	土地增值税 E（万元）	资产处置收益 A-（B-C）-D-E （万元）
5,298.98	4,407.00	91.77	420.46	124.38	438.91

根据《企业会计准则第6号-无形资产》《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2017〕30号）的相关规定，发行人将转让收入扣除相关税费和无形资产账面净值后的价值438.91万元计入资产处置收益。

（二）未转让部分老厂土地的账面原值、累计摊销额、使用情况，是否合理计提减值准备

未转让部分老厂土地账面原值10.34万元，截至2022年6月30日累计摊销金额为2.40万元，账面价值为7.94万元。目前该土地暂时闲置，报告期各期末该土地未发生减值迹象且预计未来发生减值可能性较小，故未计提减值准备。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、获取并查阅了发行人关于固定资产、无形资产内部控制制度的设立及执行情况；

2、对报告期内新增的固定资产，检查合同、发票、固定资产验收单据、付款凭证等支持性单据；查阅房屋建筑物竣工验收报告、结算报告，复核固定资产入账价值与账面是否一致；检查固定资产入账会计处理是否符合规定；

3、获取发行人固定资产明细表，了解发行人的折旧政策和方法，复核计算折旧费用的计提金额，将计提折旧额与相关科目进行勾稽核对，并进行分析性

复核；查阅可比公司固定资产折旧政策，对比分析是否存在显著差异；

4、了解发行人固定资产、无形资产减值测试情况，分析固定资产、无形资产是否存在减值迹象、是否存在减值准备未足额计提的情况；

5、访谈发行人生产部门负责人，了解发行人机器设备利用效率；测算机器设备原值与产量、销量的匹配关系，分析是否存在异常情形；查阅同行业可比公司招股说明书，对比分析机器设备产值差异并分析差异原因；

6、获取报告期内减少的固定资产、无形资产明细表，检查资产处置内部审批程序、处置时点、资产处置的会计处理是否符合规定；获取与处置无形资产相关的评估报告、处置协议等相关文件，检查资产处置价值的公允性，复核处置收益的准确性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人房屋建筑物主要以生产性厂房为主，机器设备主要为硫化、塑炼等生产性设备，资产构成、资产使用效率与发行人生产经营业务相匹配；机器设备产值与同行业公司相比存在差异具有合理性；

2、报告期内公司结合机器设备使用寿命、使用状态对其进行更新换代，处置部分闲置、老旧设备，新增自动化设备，符合发行人生产经营的需要，相关资产账务处理符合企业会计准则的规定；

3、报告期内公司固定资产折旧政策与同行业公司相比不存在显著差异，折旧计提方法合理，公司已充分计提固定资产折旧与减值准备；

4、报告期内公司按照评估价值转让老厂土地，转让价格公允、相关会计处理符合企业会计准则的规定；无形资产因不存在减值迹象未计提减值准备。

三、报告期各期末固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果

2020年末、2021年末、2022年6月末，保荐机构、申报会计师对发行人固定资产主要实施以下监盘程序：

1、监盘前取得公司的盘点计划、固定资产盘点表，与固定资产台账核对是否相符，确定固定资产放置地点，在此基础上编制固定资产监盘计划、监盘范

围、监盘比例；

2、根据既定的监盘计划抽盘固定资产，观察发行人盘点人员是否遵守盘点计划并准确地记录固定资产的数量和状况；

3、对于已盘固定资产，将盘点表内固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产；

4、观察资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。监盘时，实施从实物到账，账到实物的双向检查。在盘点过程中形成书面记录，做好盘点核对工作；

5、固定资产监盘结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的固定资产是否均已盘点，并对盘点结果进行复核。

2020年末、2021年末、2022年6月末，保荐机构、申报会计师对发行人固定资产原值监盘比例分别为89.95%、93.91%和89.63%。经监盘，除已计提减值的固定资产外，发行人固定资产保管完好，监盘账实相符，不存在异常情况。

25.关于财务内控

申报材料显示：

(1) 报告期内发行人通过个人卡代收货款7,152.51万元、1,807.32万元和7.70万元，发行人解释部分零售客户为交易便捷将款项转给销售人员，由销售人员向发行人付款。

(2) 发行人业务员将收取的货款定期交回发行人入账，其中一部分为高于公司定价的货款，该部分货款已经调整入账并作为职工薪酬并缴纳了个人所得税。

(3) 报告期各期末，其他流动负债中未开票收入待转销项税金额分别为1,323.48万元、838.91万元和1,103.67万元。

请发行人：

(1) 说明个人卡代收款的明细情况，包括但不限于付款人、法人类型、代收金额、交易背景、代收款人及其任职情况、代收款原因、业务合作持续性，个人卡收付款是否能与真实交易、客户相对应；发行人对个人卡收付的控制措施、整改情况、是否已注销所有代收款的个人卡，是否存在资金被挪用、占用或相关方代发行人承担成本、费用，通过个人卡进行资金体外循环等情形。

(2) 说明零售客户的认定标准，报告期内零售客户的数量、销售金额及收入占比，代收货款零售客户数量、代收金额及占零售客户销售额的比例，零售客户是否与发行人、控股股东、实控人、董监高、员工、前员工及上述人员关系密切的家庭成员存在关联关系或其他利益安排。

(3) 说明对销售定价、结算、回款的管理制度及内控措施，业务员直接收取货款是否符合内部管理要求，收取货款高于发行人定价的原因，对应的主要客户情况，相关账务处理及调整情况。

(4) 说明报告期内未开票收入金额、对应客户及其基本情况、业务背景及形成原因、确认时点及依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在涉税风险，相关客户与发行人控股股东、实际控制人及董监高、员工之间是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并参照《审核问答》问题25的要求，说明是否存在尚未披露的财务内控不规范情形，对财务内控不规范情形及其整改情况的核查情况，财务内控制度是否健全有效，针对未开票收入所执行的核查工作，包括核查的具体情况、结论及依据等。

回复：

【发行人说明】

一、说明个人卡代收款的明细情况，包括但不限于付款人、法人类型、代收金额、交易背景、代收款人及其任职情况、代收款原因、业务合作持续性，个人卡收付款是否能与真实交易、客户相对应；发行人对个人卡收付的控制措施、整改情况、是否已注销所有代收款的个人卡，是否存在资金被挪用、占用或相关方代发行人承担成本、费用，通过个人卡进行资金体外循环等情形

(一) 说明个人卡代收款的明细情况，包括但不限于付款人、法人类型、代收金额、交易背景、代收款人及其任职情况、代收款原因、业务合作持续性，个人卡收付款是否能与真实交易、客户相对应

2019年至2021年，代收客户货款均为公司内销业务。公司内销业务面向的下游客户主要为农机配件的贸易商、个体经营者等，在实际开展业务过程中，部分零售客户出于交易的便捷性考虑，选择将款项通过个人卡、微信或支付宝账户转给公司销售人员，由销售人员向公司付款。公司为配合客户的交易习惯，遵循零售业务先款后货的交易原则，允许销售人员先向客户收款后再转至公司账户。上述交易均按照客户指令，将货物发往终端或其指定位置，与客户下单记录、发货单相匹配，具有真实业务交易背景。

相关订单发货由公司销售人员结合客户收货地址、厂区及中心库库存情况等多方面因素综合判断，选择通过公司厂区直发或中心库发货，其中以中心库发货为主，系由各中心库交由当地合作的物流公司负责承运。

代收货款主要发生在2019年-2020年，2021年金额仅为7.70万元。2019年-2020年度代收货款按照款项金额、付款人数量划分情况如下：

单位：家，万元，万元/家，%

当期累计付	2020 年度	2019 年度
-------	---------	---------

款金额	数量	金额	平均	占比	数量	金额	平均	占比
10 万以下	819	947.15	1.16	52.41	1,519	2,598.28	1.71	36.33
10 万-20 万	22	290.48	13.20	16.07	95	1,283.06	13.51	17.94
20 万-50 万	11	331.01	30.09	18.31	53	1,613.99	30.45	22.57
50 万-100 万	3	238.68	79.56	13.21	10	683.22	68.32	9.55
100 万以上	--	--	--	--	5	973.96	194.79	13.62
合计	855	1,807.32	2.11	100.00	1,682	7,152.51	4.25	100.00

由上表可见,代收货款涉及付款人数量众多、较为分散、平均付款金额较小。

年度累计付款金额10万元以上的付款人具体情况如下:

单位:万元

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
1	2019	*萌	自然人	281.98	郑小华、刘志	销售人员	持续合作
2	2019	*银	自然人	254.73	游建成、王玉	销售人员	持续合作
3	2019	梅花机电员工	有限公司	214.01	王玉	销售人员	持续合作
4	2019	陈*银	自然人	121.49	王玉	销售人员	2022 年因客户不再经营履带生意,双方结束合作
5	2019	郭*楠	自然人	101.76	刘志	销售人员	持续合作
6	2019	陈*太	自然人	99.50	卢金桥	销售人员	持续合作
7	2019	*梅	自然人	86.03	张战	销售人员	持续合作
8	2019	张*洋	自然人	70.42	张战	销售人员	持续合作
9	2019	宋*申	自然人	70.00	张战	销售人员	持续合作
10	2019	*香	自然人	64.65	卢金桥、刘志	销售人员	持续合作
11	2019	周*安	自然人	63.78	李小龙	销售人员	持续合作
12	2019	*勇	自然人	60.54	张战	销售人员	持续合作
13	2019	史*伟	自然人	59.53	刘志	销售人员	持续合作
14	2019	*光	自然人	56.77	郑友直	实际控制人	持续合作
15	2019	张*海	自然人	52.00	刘志	销售人员	2021 年结束合作
16	2019	现金存款(注)	自然人	48.22	张战	销售人员	2020 年结束合作
17	2019	张*启	自然人	48.00	刘志	销售人员	2021 年结束合作
18	2019	徐*营	自然人	46.48	谢晓宇、郑小华	销售人员	持续合作
19	2019	吕*生	自然人	45.59	卢金桥	销售人员	2021 年结束合作
20	2019	*威	自然人	45.00	刘志	销售人员	2021 年结束合作
21	2019	朱*青	自然人	42.88	卢金桥	销售人员	持续合作

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
22	2019	许*兰	自然人	41.27	张战	销售人员	2021年结束合作
23	2019	万*辉	自然人	41.12	游建成	销售人员	2021年结束合作
24	2019	唐*军	自然人	40.99	刘志	销售人员	持续合作
25	2019	沈*华	自然人	39.77	张战	销售人员	2021年结束合作
26	2019	史*鹭	自然人	37.39	张战	销售人员	持续合作
27	2019	*斌	自然人	37.07	李小龙、卢金 桥、谢晓宇、 郑小华	销售人员	持续合作
28	2019	陈*红	自然人	36.91	张战	销售人员	持续合作
29	2019	冯*罡	自然人	36.27	刘志	销售人员	持续合作
30	2019	高*祥	自然人	36.13	刘志、卢金桥	销售人员	持续合作
31	2019	*真	自然人	35.91	张战	销售人员	持续合作
32	2019	邢*林	自然人	35.21	郑小华	销售人员	2021年结束合作
33	2019	徐*生	自然人	33.66	卢金桥	销售人员	持续合作
34	2019	黄*珍	自然人	33.16	刘志	销售人员	持续合作
35	2019	王*伟	自然人	32.26	刘志、郑小华	销售人员	2021年结束合作
36	2019	**秀兰	自然人	32.02	谢晓宇	销售人员	2020年结束合作
37	2019	*影	自然人	31.88	张战	销售人员	持续合作
38	2019	孟*明	自然人	30.42	张战	销售人员	持续合作
39	2019	*建	自然人	30.27	卢金桥	销售人员	持续合作
40	2019	王*波	自然人	29.76	张战	销售人员	持续合作
41	2019	王*成	自然人	29.54	谢晓宇、卢金 桥	销售人员	持续合作
42	2019	胡*华	自然人	28.16	张战	销售人员	持续合作
43	2019	吴*香	自然人	28.00	李小龙	销售人员	持续合作
44	2019	*雷	自然人	27.79	刘志	销售人员	持续合作
45	2019	康*彬	自然人	26.54	谢晓宇	销售人员	2021年结束合作
46	2019	童*忠	自然人	26.44	刘志	销售人员	持续合作
47	2019	*忠	自然人	25.84	李小龙	销售人员	持续合作
48	2019	张*新	自然人	25.66	郑小华	销售人员	持续合作
49	2019	孟*新	自然人	25.63	张战	销售人员	持续合作
50	2019	夏*明	自然人	24.79	卢金桥	销售人员	2022年结束合作
51	2019	聂*文	自然人	24.59	谢晓宇	销售人员	2021年结束合作
52	2019	周*超	自然人	24.56	卢金桥、郑小 华	销售人员	2021年结束合作

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
53	2019	张*涛	自然人	24.56	谢晓宇	销售人员	持续合作
54	2019	王*国	自然人	24.55	张战	销售人员	持续合作
55	2019	*强	自然人	24.31	张战	销售人员	2021年结束合作
56	2019	*卫	自然人	23.14	张战	销售人员	持续合作
57	2019	鲍*军	自然人	22.64	游建成	销售人员	2021年结束合作
58	2019	韩*平	自然人	22.57	谢晓宇	销售人员	持续合作
59	2019	赵*元	自然人	22.14	郑小华	销售人员	2022年结束合作
60	2019	*荣	自然人	21.58	张战	销售人员	持续合作
61	2019	范*超	自然人	21.22	况海荣	销售人员	持续合作
62	2019	朱*建	自然人	21.00	张战	销售人员	持续合作
63	2019	王*业	自然人	20.91	谢晓宇	销售人员	持续合作
64	2019	陆*伟	自然人	20.29	郑小华	销售人员	持续合作
65	2019	*燕	自然人	20.00	卢金桥	销售人员	2020年结束合作
66	2019	刘*阳	自然人	20.00	张战	销售人员	持续合作
67	2019	*晓	自然人	20.00	张战	销售人员	持续合作
68	2019	薛*成	自然人	20.00	刘志	销售人员	2021年结束合作
69	2019	汪*锦	自然人	19.61	谢晓宇	销售人员	2022年结束合作
70	2019	唐*滔	自然人	19.16	谢晓宇、张战	销售人员	持续合作
71	2019	于*怀	自然人	19.12	况海荣	销售人员	持续合作
72	2019	许*超	自然人	19.06	张战	销售人员	持续合作
73	2019	何*荣	自然人	18.80	李小龙、谢晓宇、张战	销售人员	持续合作
74	2019	唐*根	自然人	18.67	张战	销售人员	持续合作
75	2019	*辉	自然人	18.52	张战	销售人员	2022年结束合作
76	2019	孙*生	自然人	18.20	张战	销售人员	持续合作
77	2019	*勇	自然人	17.91	张战	销售人员	持续合作
78	2019	*强	自然人	17.81	游建成	销售人员	2021年结束合作
79	2019	杨*珍	自然人	17.66	王玉	销售人员	2022年结束合作
80	2019	马*佩	自然人	17.38	张战	销售人员	持续合作
81	2019	朱*波	自然人	17.04	李小龙	销售人员	2020年结束合作
82	2019	刘*军	自然人	17.01	李小龙	销售人员	持续合作
83	2019	陈*翠	自然人	16.32	张战	销售人员	2021年结束合作
84	2019	朱*军	自然人	16.12	刘志	销售人员	持续合作

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
85	2019	曾*红	自然人	16.09	谢晓宇	销售人员	2021年结束合作
86	2019	赵*伟	自然人	16.05	郑小华	销售人员	持续合作
87	2019	*欢	自然人	16.04	卢金桥	销售人员	2022年结束合作
88	2019	倪*梅	自然人	15.97	张战	销售人员	持续合作
89	2019	莫*明	自然人	15.62	李小龙	销售人员	2022年结束合作
90	2019	刘*梅	自然人	15.50	刘志	销售人员	持续合作
91	2019	*俊	自然人	15.44	谢晓宇	销售人员	持续合作
92	2019	赵*玉	自然人	15.40	况海荣	销售人员	持续合作
93	2019	*卫	自然人	15.26	谢晓宇、郑小华	销售人员	持续合作
94	2019	*乙	自然人	15.26	刘志	销售人员	2020年结束合作
95	2019	吕*容	自然人	15.24	卢金桥	销售人员	持续合作
96	2019	马*勇	自然人	15.19	郑小华	销售人员	持续合作
97	2019	颜*梅	自然人	15.02	刘志	销售人员	持续合作
98	2019	王*灵	自然人	15.00	刘志	销售人员	2021年结束合作
99	2019	吴*芽	自然人	14.99	谢晓宇	销售人员	持续合作
100	2019	李*业	自然人	14.96	李小龙	销售人员	2021年结束合作
101	2019	马*莲	自然人	14.77	张战	销售人员	持续合作
102	2019	沈*峰	自然人	14.54	张战	销售人员	2022年结束合作
103	2019	陈*乾	自然人	14.04	张战	销售人员	持续合作
104	2019	朱*刚	自然人	13.99	张战	销售人员	持续合作
105	2019	王*保	自然人	13.95	游建成	销售人员	2021年结束合作
106	2019	张*星	自然人	13.88	卢金桥	销售人员	持续合作
107	2019	谢*文	自然人	13.78	谢晓宇	销售人员	2020年结束合作
108	2019	吴*杰	自然人	13.64	李小龙	销售人员	持续合作
109	2019	*华	自然人	13.57	李小龙	销售人员	2022年结束合作
110	2019	*华	自然人	13.47	游建成	销售人员	持续合作
111	2019	王*军	自然人	13.45	卢金桥、张战	销售人员	2021年结束合作
112	2019	丁*荣	自然人	13.23	张战	销售人员	持续合作
113	2019	孟*新	自然人	12.93	刘志、郑小华	销售人员	2022年结束合作
114	2019	王*喜	自然人	12.90	卢金桥	销售人员	2021年结束合作
115	2019	莫*刚	自然人	12.70	游建成	销售人员	2021年结束合作
116	2019	白*萍	自然人	12.56	张战	销售人员	2021年结束合作

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
117	2019	*娟	自然人	12.55	况海荣	销售人员	2020年结束合作
118	2019	朱*清	自然人	12.55	张战	销售人员	持续合作
119	2019	薛*云	自然人	12.40	张战	销售人员	持续合作
120	2019	*伟	自然人	12.38	郑小华	销售人员	持续合作
121	2019	李*顺	自然人	12.36	刘志、游建成	销售人员	2022年结束合作
122	2019	董*均	自然人	12.29	李小龙	销售人员	2022年结束合作
123	2019	崔*东	自然人	12.25	况海荣	销售人员	2021年结束合作
124	2019	孔*宏	自然人	12.16	李小龙	销售人员	2021年结束合作
125	2019	*勇	自然人	12.16	郑小华	销售人员	持续合作
126	2019	袁*忠	自然人	12.13	郑小华	销售人员	持续合作
127	2019	陈*洪	自然人	12.01	张战	销售人员	持续合作
128	2019	王*容	自然人	11.92	李小龙	销售人员	2022年结束合作
129	2019	纪*龙	自然人	11.90	张战	销售人员	2022年结束合作
130	2019	董*志	自然人	11.89	卢金桥	销售人员	持续合作
131	2019	顾*辰	自然人	11.83	张战	销售人员	持续合作
132	2019	周*海	自然人	11.79	张战	销售人员	2022年结束合作
133	2019	侯*胜	自然人	11.75	张战	销售人员	2022年结束合作
134	2019	刘*锋	自然人	11.74	卢金桥	销售人员	持续合作
135	2019	林*贞	自然人	11.72	李小龙	销售人员	持续合作
136	2019	*辉	自然人	11.61	卢金桥	销售人员	2022年结束合作
137	2019	夏*达	自然人	11.41	谢晓宇	销售人员	2020年结束合作
138	2019	朱*雪	自然人	11.39	张战	销售人员	持续合作
139	2019	黄*功	自然人	11.35	张战	销售人员	持续合作
140	2019	杨*恩	自然人	11.31	郑小华	销售人员	持续合作
141	2019	潘*磊	自然人	11.07	谢晓宇	销售人员	持续合作
142	2019	侯*东	自然人	11.06	张战	销售人员	2020年结束合作
143	2019	郑*明	自然人	11.05	张战	销售人员	持续合作
144	2019	刘*玲	自然人	10.99	郑小华	销售人员	持续合作
145	2019	孟*雷	自然人	10.92	张战	销售人员	持续合作
146	2019	*琳	自然人	10.86	李小龙	销售人员	持续合作
147	2019	*辉	自然人	10.82	张战	销售人员	2021年结束合作
148	2019	*龙	自然人	10.73	李小龙	销售人员	持续合作

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
149	2019	徐*燕	自然人	10.70	张战	销售人员	持续合作
150	2019	*金	自然人	10.63	王玉	销售人员	2020年结束合作
151	2019	苏*宾	自然人	10.60	张战	销售人员	持续合作
152	2019	吴*伟	自然人	10.58	游建成	销售人员	2021年结束合作
153	2019	张*利	自然人	10.53	李小龙	销售人员	2021年结束合作
154	2019	杜*吉	自然人	10.46	卢金桥	销售人员	2021年结束合作
155	2019	陆*照	自然人	10.42	游建成	销售人员	2021年结束合作
156	2019	王*飞	自然人	10.39	郑小华	销售人员	持续合作
157	2019	陈*国	自然人	10.35	张战	销售人员	持续合作
158	2019	侯*雷	自然人	10.34	张战	销售人员	2020年结束合作
159	2019	李*成	自然人	10.29	郑小华	销售人员	持续合作
160	2019	郭*亮	自然人	10.27	李小龙	销售人员	2021年结束合作
161	2019	曹*林	自然人	10.19	张战	销售人员	2022年结束合作
162	2019	郑*芬	自然人	10.18	刘志	销售人员	持续合作
163	2019	杨*勤	自然人	10.13	张战	销售人员	2021年结束合作
	小计	--	--	4,554.23	--	--	--
1	2020	张*洋	自然人	93.68	张战	销售人员	持续合作
2	2020	陈*太	自然人	85.00	卢金桥	销售人员	持续合作
3	2020	郭*楠	自然人	60.00	刘志	销售人员	持续合作
4	2020	陈*银	自然人	41.66	王玉	销售人员	2022年因客户不再经营履带生意，双方结束合作
5	2020	*勇	自然人	41.16	张战	销售人员	持续合作
6	2020	*陆	自然人	39.83	王玉	销售人员	2021年结束合作
7	2020	*忠	自然人	36.44	李小龙	销售人员	持续合作
8	2020	王*国	自然人	29.97	张战	销售人员	持续合作
9	2020	*银	自然人	28.48	游建成、况海荣、郑小华	销售人员	持续合作
10	2020	童*忠	自然人	28.13	刘志	销售人员	持续合作
11	2020	*梅	自然人	22.46	张战	销售人员	持续合作
12	2020	*旭	自然人	21.58	谢晓宇	销售人员	2021年结束合作
13	2020	冯*松	自然人	21.30	郑小华	销售人员	2021年结束合作
14	2020	宋*申	自然人	20.00	张战	销售人员	持续合作
15	2020	袁*兵	自然人	18.71	李小龙	销售人员	2022年结束合作

序号	年度	付款人/客户	类型	代收金额	代收款人	任职情况	业务合作持续性
16	2020	*豹	自然人	15.45	王玉	销售人员	2021年结束合作
17	2020	苗*卫	自然人	15.44	刘志	销售人员	持续合作
18	2020	张*星	自然人	14.50	卢金桥	销售人员	持续合作
19	2020	*勇	自然人	14.18	张战	销售人员	持续合作
20	2020	徐*营	自然人	13.80	郑小华	销售人员	持续合作
21	2020	*香	自然人	13.77	卢金桥、刘志	销售人员	持续合作
22	2020	万*辉	自然人	13.64	游建成	销售人员	2021年结束合作
23	2020	傅*博	自然人	13.50	李小龙	销售人员	2022年结束合作
24	2020	*卫	自然人	13.40	郑小华、王玉	销售人员	持续合作
25	2020	刘*花	自然人	13.18	谢晓宇	销售人员	2021年结束合作
26	2020	周*安	自然人	13.12	李小龙	销售人员	持续合作
27	2020	马*文	自然人	13.06	谢晓宇	销售人员	2022年结束合作
28	2020	孔*娟	自然人	12.90	王玉	销售人员	2021年结束合作
29	2020	邢*林	自然人	12.52	郑小华	销售人员	2021年结束合作
30	2020	赵*伟	自然人	12.38	郑小华	销售人员	持续合作
31	2020	吴*香	自然人	12.20	李小龙	销售人员	持续合作
32	2020	高*祥	自然人	11.82	卢金桥	销售人员	持续合作
33	2020	刘*梅	自然人	11.23	刘志	销售人员	持续合作
34	2020	朱*青	自然人	10.19	游建成、卢金桥	销售人员	持续合作
35	2020	杨*勤	自然人	10.11	张战	销售人员	2021年结束合作
36	2020	*怡	自然人	11.43	郑友直	实际控制人	持续合作
	小计	--	--	860.17	--	--	--

注：2019年列示的48.22万元现金存款系付款人使用现金存入销售人员张战的个人银行账户共计34笔，由于流水无法显示现金存款人信息，故披露为“现金存款”。

（二）发行人对个人卡收付的控制措施、整改情况、是否已注销所有代收款的个人卡，是否存在资金被挪用、占用或相关方代发行人承担成本、费用，通过个人卡进行资金体外循环等情形

整改之前，为对销售人员个人卡收付货款进行有效控制，保障回款率，发行人要求财务每月定期与销售人员对账，同时严格要求销售人员定期跟催货款，若销售人员经办的应收账款一年之内无法收回至公司账户，则由其个人承担坏账损失。

针对上述不规范使用资金的行为，发行人及时进行了整改，制定了如下控制措施：

1、发行人已将通过个人卡结算的业务如实反映在财务报表中。于2021年以来已主动终止个人卡收支。对于因个人卡代收代付形成的资金往来，与各当事人书面对账确认，并全部予以清算。

2、发行人已制定了《货币资金管理制度》《内部审计制度》《财务支出审批制度》等相关制度，加强对账户开立、使用和监督管理，建立了完善的资金管理内控制度，并得到有效控制，杜绝个人卡情况的发生。

3、公司相关的董监高及财务部、销售部主要人员均出具专项承诺：“本人承诺今后不将个人名下的银行账户提供给公司使用，严格按照公司的资金管理制度申请使用资金，严格按照公司的报销管理制度申请费用报销。如违反上述承诺，本人将承担因此造成的一切个别和连带法律责任。”

因相关个人卡为相关人员的常用账户，发行人未强制要求各当事人注销所有代收款的个人卡。截至2021年12月31日，发行人个人卡收付已整改完毕，相关欠款已全部收回，相关收入、成本费用均已补充入账。报告期内，不存在资金被挪用、占用或相关方代发行人承担成本、费用，通过个人卡进行资金体外循环等情形。

二、说明零售客户的认定标准，报告期内零售客户的数量、销售金额及收入占比，代收货款零售客户数量、代收金额及占零售客户销售额的比例，零售客户是否与发行人、控股股东、实控人、董监高、员工、前员工及上述人员关系密切的家庭成员存在关联关系或其他利益安排

发行人产品销售主要以面向存量履带式机械替换市场需求的贸易商销售模式为主。在国内贸易商客户中，对于具有单次购买履带数量少、年度采购规模小、自身销售渠道有限特点的一类客户，发行人将其划分为零售客户，具体认定标准为年销售额（含税）在20万以下。报告期内，零售客户的具体情况列示如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
零售客户数量（家）	419	785	1,392	1,927
零售客户营业收入（万元）	1,262.85	2,862.05	3,671.18	3,992.75

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平均采购规模（万元/家）	3.01	3.65	2.64	2.07
内销营业收入（万元）	18,047.69	35,655.38	33,604.89	26,034.16
零售客户收入占比	7.00%	8.03%	10.92%	15.34%
代收货款零售客户数量（家）	--	--	696	1,518
代收货款零售客户数量占比	--	--	50.00%	78.78%
代收零售客户货款金额（万元）	--	--	1,058.20	3,589.05
代收金额占零售客户收入比重	--	--	28.82%	89.89%

注：内销营业收入包括主营业务收入、其他业务收入。

由于国内存量履带式机械替换市场的贸易商数量众多，受行业特点影响，发行人零售客户数量较多且较为分散，整体来看，零售客户收入占比较低且呈逐年下降趋势，零售客户数量呈下降趋势，主要原因为公司制定并完善了销售管理制度，要求客户全部对公结算，并主动放弃无法达到公司内部控制标准的客户。

经核查，零售客户中，吴延杰系公司员工的配偶，报告期内销售金额分别为0万元、7.45万元、8.54万元、0.12万元，销售规模较小，发行人向其发货定价与其他正常贸易商客户销售没有显著区别，不存在利益输送的情形。除吴延杰外，其他零售客户与发行人、控股股东、实控人、董监高、员工、前员工及上述人员关系密切的家庭成员不存在关联关系或其他利益安排。

三、说明对销售定价、结算、回款的管理制度及内控措施，业务员直接收取货款是否符合内部管理要求，收取货款高于发行人定价的原因，对应的主要客户情况，相关账务处理及调整情况

（一）说明对销售定价、结算、回款的管理制度及内控措施，业务员直接收取货款是否符合内部管理要求

发行人对销售定价、结算、回款的管理制度及内控措施如下：

1、销售定价：每年初由财务部门提供产品成本构成作为定价基础，由销售部门根据市场、客户制定售价，售价确定后报公司董事长批准，财务部门备案，以此作为销售货款结算依据。

2、结算、回款：

整改之前：出于配合客户交易习惯的考虑，发行人允许销售人员先向客户收

款后再转至公司账户，每月3日前会计将上月发货情况及回款情况制成对账单发给销售人员核对，每月15日前销售人员进行对账回复；

整改之后：严禁接受客户使用现金支付货款，不论是公司客户还是个人客户，均要求统一以银行转账的方式，直接转到发行人对公账户，严禁员工通过个人卡收取货款。对于客户通过银行承兑汇票支付货款的，收到票据后由财务总监在网银上签收，每月末由会计主管根据财务总账上的月末余额制作对账表交由出纳核对并签字，财务主管审核。每月初，财务发出对账单，销售人员每月15日前完成当月的对账并回复财务，财务不定期及年度末与主要客户进行对账。

报告期前期，发行人规范意识不足，同时为照顾客户付款便利性、快捷性的需求，当时制定的销售管理制度未强制要求客户直接将货款转账至发行人对公账户，允许销售人员先向客户收款后再转至公司账户，但发行人要求财务每月定期与销售人员进行对账，同时严格要求销售人员定期跟催货款，保障回款率，以此作为对其业绩考核的重要指标，若销售人员经办的应收账款一年之内无法收回至公司账户，则由其个人承担坏账损失。业务员直接收取货款未违背发行人整改前的内部管理制度要求，整改前发行人制定了严格的定期对账制度和回款制度，能够对个人卡收款进行有效管理，控制回款风险。

发行人管理层已认识到个人卡问题的合规风险及内控缺陷，且深刻理解内部控制建设对企业长期发展的重要性，于2021年以来已主动终止个人卡收支。对于因个人卡代收代付形成的资金往来，与业务员书面对账确认，完整纳入财务核算并全部予以清算，同时对业务员树立禁止个人收款的红线理念，纳入考核。2021年以来，除2021年个别业务员违背公司管理制度代收小金额货款外，发行人未再发生上述不规范的情形。

（二）收取货款高于发行人定价的原因，对应的主要客户情况，相关账务处理及调整情况

面向零售客户时，对于一次性交易或交易次数、交易规模相对较小的业务，业务员存在向客户报价高于发行人定价从而获得溢价收益的情形。2019年至2021年，收取货款高于发行人定价的金额分别为36.55万元、19.92万元和4.54万元，占各期营业收入的比重分别为0.06%、0.03%和0.01%，比例较低且呈逐年降低趋

势。涉及客户数量分别为194家、206家和1家，平均溢价分别为0.19万元、0.10万元和4.54万元。发行人已将该部分溢价收益还原作为收入入账并申报增值税，同时将溢价部分作为业务员的奖金入账并缴纳个人所得税。

相关账务处理如下：

情形	账务处理	是否已调整
确认商品销售收入（包括溢价收益）	借：应收账款-X 客户 贷：主营业务收入 应交税费-增值税（销项税额）	是
业务员收取货款	借：其他应收款-X 业务员 贷：应收账款-X 客户	是
根据定期对账结果将溢价确认为业务员奖金	借：销售费用 贷：应付职工薪酬 借：应付职工薪酬 贷：其他应收款-X 业务员 应交税费-个人所得税	是
收到业务员回款	借：银行存款 贷：其他应收款-X 业务员	是

四、说明报告期内未开票收入金额、对应客户及其基本情况、业务背景及形成原因、确认时点及依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在涉税风险，相关客户与发行人控股股东、实际控制人及董监高、员工之间是否存在关联关系或其他利益安排。

（一）报告期内未开票收入金额、对应客户及其基本情况、业务背景及形成原因、确认时点及依据

1、报告期内未开票收入金额、业务背景及形成原因、确认时点及依据

报告期各期末，其他流动负债中未开票收入待转销项税金额分别为1,323.48万元、838.91万元、1,103.67万元和1,551.53万元，主要系针对已达到收入确认条件但尚未开具发票的部分计提的销项税额，具体情况如下：

序号	交易对方	业务背景及原因	确认时点及依据
1	合并范围内子公司	由于合并范围内销售一方确认收入的同时并计提销项税额，采购一方因未能取得增值税发票，而按照不含增值税金额暂估入账，在合并抵消后将销售一方计提的销项税额列报其他流动负债	已达到收入确认条件的，按照收入金额、适用税率计算销项税额
2	合并范围外的下游客户	面向下游客户销售，对已达到收入确认条件确认收入但尚未开具发票部分计提销项税额	已达到收入确认条件的，按照收入金额、适用税率计算销项税额

报告期各期末，未开票收入金额与待转销项税匹配情况如下：

单位：万元，%

项目	交易对方	2022年1-6月 /2022.6.30		2021年度 /2021.12.31		2020年 度/2020.12.31		2019年度 /2019.12.31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未开票收入(A)	合并范围内子公司	7,534.12	64.05	6,522.64	77.65	5,079.31	81.36	4,648.23	56.92
	合并范围外的下游客户	4,228.75	35.95	1,877.62	22.35	1,163.47	18.64	3,517.67	43.08
	合计	11,762.87	100.00	8,400.26	100.00	6,242.78	100.00	8,165.90	100.00
待转销项税(B)	合并范围内子公司	979.44	63.13	847.94	76.83	660.31	78.71	604.27	45.66
	合并范围外的下游客户	572.09	36.87	255.73	23.17	178.60	21.29	719.21	54.34
	合计	1,551.53	100.00	1,103.67	100.00	838.91	100.00	1,323.48	100.00
匹配关系(%) (B/A)		13.19		13.14		13.44		16.21	

2020年、2021年、2022年1-6月份待转销项税金额与未开票收入比例大于13%，系有前期待转销项税额累计未申报影响，金额分别为27.35万元、11.63万元、22.63万元；2019年待转销项税额与未开票收入比例为16.21%，系2019年累计的前期末开票收入待转销项税，在2020年申报缴纳。

由上表可见，未开票收入主要系合并范围内子公司产生。根据国家税务总局《出口货物退（免）税管理办法（试行）》规定，外销出口退（免）税申报需要待报关单、提单、装箱单、出口发票、进项发票等原始单据齐备后进行申报。母公司待子公司拟申报出口退（免）税时再开具发票，由于时间性差异导致对子公司未开票收入金额较大。

合并范围外的下游客户未开票收入，主要系在货物发出并经客户签收确认后，发行人需要与客户对账结算，经客户同意后方开具发票而产生的时间延迟差异。报告期内，合并范围外的下游客户期后开票情况如下：

单位：万元，%

项目	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
未开票收入	4,228.75	100.00	1,877.62	100.00	1,163.47	100.00	3,517.67	100.00
次年开票情况	4,077.08	96.41	1,877.62	100.00	1,163.47	100.00	3,517.67	100.00
其中：次年1个月内	2,759.27	65.25	1,295.61	69.00	744.27	63.97	644.00	18.31
次年1-2个月	650.26	15.38	75.31	4.01	2.71	0.23	171.96	4.89
次年2-3个月	292.06	6.91	125.56	6.69	95.22	8.18	469.94	13.36
次年3-4个月	375.49	8.88	35.92	1.91	45.36	3.90	475.23	13.51
次年4个月以上	--	--	345.22	18.39	275.91	23.71	1,756.54	49.93

由上表可见，合并范围外的下游客户资产负债表日后开票情况良好，基本在资产负债表日后4个月内开票完成，其中2019年4个月以上开票比例较高，主要系公司客户以贸易商为主，贸易商的下游客户较为分散，包括个体经营者、终端用户等多层次客户，贸易商根据自身税务筹划等多方面因素通知公司开票时间存在延迟所致。

报告期内，公司已按照税务局关于《国家税务总局关于增值税发票开具有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第16号）的文件要求，对销售发票开具流程进行规范管理。自2020年起，公司积极协调客户对账按时开具发票，减少时间延迟性差异。

同时，公司原则上对于采购规模较小的客户以先款后货为主，对于部分采购规模较大、合作稳定、信用良好的客户给予一定的赊销额度或信用期。报告期内公司销售回款情况良好，具体情况详见本问询回复“22.关于应收款项”之“二/（二）/2、应收账款期后收款情况”。

2、未开票收入对应的主要客户及其基本情况

报告期各期末，未开票收入对应的前五大客户情况如下：

2022年6月30日

单位：万元，%

客户名称	关系	未开票收入	占当期未开票收入比例
江西金利隆进出口有限公司	合并范围内子公司	7,534.12	64.05
杭州胜驰机械有限公司	非关联方	1,736.66	14.76
杭州东欧橡胶有限公司	非关联方	397.06	3.38

客户名称	关系	未开票收入	占当期未开票收入比例
青岛爱斯凯机械有限公司	非关联方	245.99	2.09
盐城市宏波兴机电有限公司	非关联方	177.23	1.51
合计		10,091.06	85.79

2021年12月31日

单位：万元，%

客户名称	关系	未开票收入	占当期未开票收入比例
江西金利隆进出口有限公司	合并范围内子公司	6,522.64	77.65
杭州胜驰机械有限公司	非关联方	626.16	7.45
杭州东欧橡胶有限公司	非关联方	206.69	2.46
南宁世逸农机有限公司	非关联方	110.06	1.31
盐城市宏波兴机电有限公司	非关联方	109.68	1.31
合计		7,575.23	90.18

2020年12月31日

单位：万元，%

客户名称	关系	未开票收入	占当期未开票收入比例
江西金利隆进出口有限公司	合并范围内子公司	5,079.31	81.36
杭州东欧橡胶有限公司	非关联方	224.09	3.59
杭州胜驰机械有限公司	非关联方	165.33	2.65
泗洪县春云机械制造有限公司	非关联方	139.24	2.23
瑞丽市润恒进出口有限责任公司	非关联方	122.96	1.97
合计		5,730.93	91.80

2019年12月31日

单位：万元，%

客户名称	关系	未开票收入	占当期未开票收入比例
江西金利隆进出口有限公司	合并范围内子公司	4,648.23	56.92
长春市奋飞经贸有限公司	非关联方	340.18	4.17
葫芦岛市惠晟实业有限公司	非关联方	236.26	2.89
南宁世逸农机有限公司	非关联方	217.22	2.66
*萌	非关联方	186.71	2.29
合计		5,628.61	68.93

前述未开票收入对应主要客户的基本情况如下：

(1) 江西金利隆进出口有限公司：系发行人全资子公司。

(2) 杭州胜驰机械有限公司

企业名称	杭州胜驰机械有限公司
成立日期	2007-07-18
主要股东	黄真、黄巍、黄日广
董事、监事及高级管理人员	黄真、黄日广
注册资本	300 万人民币
经营范围	批发、零售：机械设备，机电设备及配件，塑料制品，家居用品，体育用品，金属制品；预包装食品销售；服务：商务信息咨询（除中介）；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外、法律、行政法规限制的项目取得许可后方可从事经营活动）；其它无需报经审批的一切合法项目

(3) 杭州东欧橡胶有限公司

企业名称	杭州东欧橡胶有限公司
成立日期	2004-11-15
主要股东	周掌良、周齐浦、周齐腾
董事、监事及高级管理人员	周齐腾、周齐浦
注册资本	1,000 万人民币
经营范围	一般项目：五金产品批发（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）

(4) 青岛爱斯凯机械有限公司

企业名称	青岛爱斯凯机械有限公司
成立日期	2015-8-13
主要股东	赵紫薇
董事、监事及高级管理人员	朴勇吉、赵紫薇
注册资本	150 万人民币
经营范围	农业专用机械、工程机械、汽车配件、机械零部件制造、销售（不含特种设备），批发、零售：普通机械设备、机械零部件、普通劳保用品，经营本企业自产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（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）

(5) 盐城市宏波兴机电有限公司

企业名称	盐城市宏波兴机电有限公司
------	--------------

成立日期	2013-08-16
主要股东	崔兴波、史春红
董事、监事及高级管理人员	史春红、王夫雷
注册资本	200 万人民币
经营范围	通用设备、电气设备、环保设备、涂装设备、普通机械、五金产品（除电动三轮车）、金属材料、仪器仪表、农机配件、煤炭、润滑油批发、零售。（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）

(6) 南宁世逸农机有限公司

企业名称	南宁世逸农机有限公司
成立日期	2014-5-23
主要股东	吴世逸
董事、监事及高级管理人员	吴世逸、禰露露
注册资本	1000 万人民币
经营范围	道路货物运输（不含危险货物）（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：农业机械销售；农业机械服务；农业机械租赁；农林牧渔机械配件销售；农、林、牧、副、渔业专业机械的销售；农林牧副渔业专业机械的安装、维修；农业专业及辅助性活动；农作物收割服务（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）

(7) 泗洪县春云机械制造有限公司

企业名称	泗洪县春云机械制造有限公司
成立日期	2013-04-09
主要股东	刘桂含、陈晓梅
董事、监事及高级管理人员	刘桂含、陈晓梅
注册资本	600 万人民币
经营范围	生产、销售：农业机械及零部件、汽车零部件、机械模具、模型。（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）许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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，具体经营项目以审批结果为准）

(8) 瑞丽市润恒进出口有限责任公司

企业名称	瑞丽市润恒进出口有限责任公司
成立日期	2012-07-06

主要股东	张多云
董事、监事及高级管理人员	张多云、张莺
注册资本	100 万人民币
经营范围	化肥、货物进出口、技术进出口（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）

(9) 葫芦岛市惠晟实业有限公司

企业名称	葫芦岛市惠晟实业有限公司
成立日期	2010-5-24
主要股东	谢贤禹、谢相志、谢相慧
董事、监事及高级管理人员	谢贤禹、谢相慧
注册资本	500 万人民币
经营范围	石化产品（不含成品油和化学危险品及监控化学品）、矿产品、金属材料、五金交电、机电产品、汽车配件、船用配件、钢材、建筑材料、电子产品、橡胶制品、针纺织品、日用杂品、办公用品销售；机械加工及维修；咨询服务。（国家限制及禁止经营的品种除外、涉及许可经营的、批准后经营）（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）

(10) 长春市奋飞经贸有限公司

企业名称	长春市奋飞经贸有限公司
成立日期	2007-04-04
主要股东	陈翠萍、陈文通
董事、监事及高级管理人员	陈翠萍、陈文通
注册资本	50 万人民币
经营范围	机械设备、五金工具、水暖部件、照明器材、劳保用品、橡胶制品经销；普通货运（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）

(11) *萌为个体工商户，经营范围为农机配件，其身份证号码为412826***0358。

(二) 会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在涉税风险

对于由公司负责发货并运输的，产品发出到达客户指定地点经签收，公司以经签字确认的签收单确认收入；对于由客户自提货物的，将货物装运至客户指定的承运人，货物离场，取得承运司机签字记录，公司以承运司机签字记录确认收入。公司收入确认遵循权责发生制原则，符合《企业会计准则》的规定。

根据财政部发布的《增值税会计处理规定》（财会[2016]22号）的相关规定：“按照国家统一的会计制度确认收入或利得的时点早于按照增值税制度确认增值税纳税义务发生时点的，应将相关销项税额计入“应交税费-待转销项税额”科目，待实际发生纳税义务时再转入“应交税费-应交增值税（销项税额）”科目。同时，“应交税费-待转销项税额”科目期末贷方余额应根据情况，在资产负债表中的“其他流动负债”或“其他非流动负债”项目列示。”

根据《增值税暂行条例》的规定，增值税纳税义务发生时间为收讫销售款项或者取得索取销售款项凭据的当天，先开具发票的，为开具发票的当天。同时，《增值税暂行条例实施细则》规定了具体的纳税义务发生时间：采取赊销收款方式销售货物，为书面合同约定的收款日期的当天，无书面合同的或者书面合同没有约定收款日期的，为货物发出的当天。

综上，公司按照国家统一的会计制度确认收入或利得的时点早于按照增值税相关规定的纳税义务发生时点，公司在发出货物，取得客户签收单或承运司机签字记录时确认销售收入，计提增值税销项税税额并将相关销项税额计入“应交税费-待转销项税额”，根据其流动性在资产负债表中的“其他流动负债”列报，符合《企业会计准则》的规定。

公司采取赊销方式销售的，根据不同客户的合同约定，公司对主要客户的收款期在开票日起30天、60天或者一定赊销额度。公司根据客户要求对账无误后开具增值税发票，客户收到发票后根据账期安排付款。受对账时间、对账周期等因素的影响，公司开票时间通常略晚于收入确认时间。对于跨期未开票收入，公司账面确认收入，同时计提相应的增值税，并在收到客户开票申请后及时开具增值税发票，并申报增值税销售收入，符合税法规定。

此外，根据国家税务总局上高县税务局2022年7月14日出具的证明显示：“发行人及其子公司自2019年1月1日至今一直严格遵守税收监管相关法律、行政法规和部门规章，依法纳税，其适用的税种、税率及税收优惠均合法有效，无偷税、漏税、抗税、拖欠税款等违法违规行为，无税务行政处罚记录。”

综上所述，公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在涉税风险。

（三）相关客户与发行人控股股东、实际控制人及董监高、员工之间是否存在关联关系或其他利益安排

未开票收入客户中，除金利隆进出口系发行人全资子公司外，其他主要客户与发行人控股股东、实际控制人及董监高、员工之间不存在关联关系或其他利益安排。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、陪同发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员前往银行查询个人借记账户开立情况，并打印报告期内个人银行账户流水；

2、通过检查上述人员银行流水，识别是否存在个人卡代收货款现象，识别出代收事项后访谈代收货款当事人，全面了解、核查包括付款人、代收货款人、代收原因、交易背景等具体情况；

3、针对个人卡，主要核查程序如下：

2019-2020年，发行人通过个人卡代收货款金额分别为7,152.51万元、1,807.32万元，占营业收入的比重为12.18%、2.57%，整体规模较小。保荐机构及申报会计师通过核对销售人员银行流水交易对手方、交易内容，获取个人卡代收货款明细表、发行人与代收货款业务员的对账单，将代收货款客户的回款金额、发货金额进行核对，验证收入与回款的匹配性；

同时，针对个人卡代收货款呈现出的客户数量分散、单次交易规模较小、交易次数频繁等特点，保荐机构及申报会计师结合函证、访谈、获取付款人说明函、抽样检查物流记录等程序进行核查，具体情况如下：

（1）对于主要客户进行函证、访谈，确认交易的真实性以及交易数据的准确性。具体函证、访谈情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度
个人卡代收货款金额	1,807.32	7,152.51

个人卡代收货款发函金额	662.07	2,887.64
发函比例	36.63%	40.37%
个人卡代收货款回函金额	662.07	2,887.64
回函比例	100.00%	100.00%
其中：回函相符比例	100.00%	100.00%
个人卡代收货款访谈金额	292.13	1,607.25
访谈比例	16.16%	22.47%
函证+访谈（剔除重复项）	771.19	2,982.92
合计核查比例	42.67%	41.70%

对于主要客户并获取付款人出具的支付货款相关事项的说明，主要内容包括：

（1）微信/支付宝/银行账户系为客户真实所有；（2）客户通过金利隆公司业务人员采购商品是基于真实、公平的交易背景，采购的商品用途为自用/对外销售等，该交易均为真实业务。不存在金利隆公司或金利隆公司人员委托本人采购或囤货等情况；（3）客户支付货款的资金来源，均为自有资金/经营资金积累。不存在金利隆公司、金利隆公司人员及金利隆公司关联方替客户代为支付货款的情况。

（2）运输记录核查

2019年、2020年，保荐机构及申报会计师通过分层抽样的方式，采取重点选择与随机抽查相结合的方法确定客户样本：1）将当期累计付款金额20万元以上的客户作为重点选择样本；2）对于当期累计付款金额20万元以下的客户，采取简单随机抽样方法确定。选取客户样本，核查该客户名下销售记录、发货信息与物流结算明细记录的发运信息，检查交易真实性。具体情况如下：

单位：家，万元，%

个人卡代收货款按当期累计付款金额分层	2020年度			2019年度		
	抽样数量	抽样金额	占对应分层金额比例	抽样数量	抽样金额	占对应分层金额比例
10万以下	34	103.53	10.93	10	73.40	2.83
10万-20万	12	164.19	56.52	5	85.72	6.68
20万-50万	11	331.01	100.00	31	1,036.38	64.21
50万-100万	3	238.68	100.00	9	626.45	91.69
100万以上	--	--	--	5	973.96	100.00
合计	60	837.41	46.33	60	2,795.91	39.09

4、复核发行人个人卡代收货款会计处理，检查是否已如实入账；

5、了解发行人对个人卡收付的控制措施和管理制度，评价整改的有效性；

6、访谈销售和财务部门负责人，了解发行人对于零售客户的认定标准，取得发行人关于发行人、控股股东、实控人、董监高、员工、前员工及上述人员关系密切的家庭成员与零售客户不存在关联关系或其他利益安排的承诺函；

7、访谈销售和财务部门负责人，了解发行人及对销售定价、结算、回款的管理制度、内控措施，评价业务员收取货款的合规性。了解收取货款高于发行人定价的原因及收入还原的过程，评价原因是否合理，相关账务处理是否准确；

8、获取报告各期末开票收入明细表，检查未开票收入与待转销项税额的匹配情况，检查未开票收入主要客户基本情况，问询发行人客户未开票原因；

9、对主要未开票收入客户进行函证/访谈，核实未开票收入的真实性；

10、查阅纳税申报表，检查前五大未开票收入客户在次年开具发票的情况；

11、取得国家税务总局上高县税务局出具的无税务违法记录证明。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人个人卡代收款能与真实交易、客户相对应，具有真实的交易背景和商业合理性。因相关个人卡为相关人员的常用账户，未强制要求各当事人注销所有代收款的个人卡。截至首次申报基准日，发行人个人卡收付已整改完毕。经整改，不存在资金被挪用、占用或相关方代发行人承担成本、费用，通过个人卡进行资金体外循环等情形；

2、除发行人员工配偶吴延杰外，零售客户与发行人、控股股东、实际控制人、董监高、员工、前员工及上述人员关系密切的家庭成员不存在关联关系或其他利益安排；

3、报告期前期，发行人规范意识不足，存在业务员直接收取货款的行为，不符合规范治理要求，截至首次申报基准日，已整改完毕。业务员收取货款高于发行人定价的原因具有合理性。经调整后，该部分金额已被还原成发行人主营业务收入，并作为业务员的职工薪酬，已缴纳了个人所得税，账务处理准确，税务合规；

4、报告期内发行人未开票收入分别为8,165.90万元、6,242.78万元、8,400.26万元和11,762.87万元，前五大未开票客户金额占比为68.93%、91.80%、90.18%和85.79%，主要系收入确认时点与增值税纳税义务时间差导致；未开票收入确认时点及依据、会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在涉税风险；未开票收入客户中，除金利隆进出口系发行人全资子公司外，其他主要客户与发行人控股股东、实际控制人及董监高、员工之间不存在关联关系或其他利益安排。

三、说明是否存在尚未披露的财务内控不规范情形，对财务内控不规范情形及其整改情况的核查情况，财务内控制度是否健全有效，针对未开票收入所执行的核查工作，包括核查的具体情况、结论及依据等

(一) 说明是否存在尚未披露的财务内控不规范情形，对财务内控不规范情形及其整改情况的核查情况，财务内控制度是否健全有效

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的规定，下列情况属于财务内控不规范的情形：

序号	财务不规范情形	报告期内是否存在该情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形	存在
4	通过关联方或第三方代收货款的情形	存在
5	利用个人账户对外收付款项的情形	存在
6	出借公司账户为他人收付款项的情形	不存在
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、挪用资金的情形	不存在

保荐机构及申报会计师对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的规定，对发行人财务内控不规范情形进行了逐条核查。发行人已在招股说明书第七节之“九、(二)2、偶发性关联交易”中披露了与关联方直接进行资金拆借的背景、拆入金额、偿还金额、拆借余额、利息等情况。已在招股说明书第七节之“四、(一)报告期内存在的内控不规范的情形”中披露了个人卡收付款等相关财务内控不规范情形发生的原因、性质、金额、整改措施、相关内控建立及运行等情况；已在招股说明书第八节之“十一、(一)6、第三方

回款”中披露了第三方回款的性质、金额、占营业收入比及保荐机构核查意见。除第三方回款不属于审核问答中需整改事项且具有商业合理性，其余事项均于申报前全部完成整改，除此之外，发行人不存在其他财务不规范的情形。

发行人个人卡事项交易金额占发行人收入、费用的占比较低，不属于主观故意或恶意行为，相关信息已充分披露。发行人已于首次申报基准日前整改完毕且未新发生，整改后的内控制度已合理、正常运行并持续有效，不存在重大风险隐患。整改后的财务核算真实、准确、完整，该事项不存在通过体外资金循环粉饰业绩。

2022年5月27日、2022年8月20日，申报会计师对发行人内部控制的有效性出具了《内部控制鉴证报告》（天职业字[2022]28286-1号、天职业字[2022]42372-1号），并发表意见认为：金利隆按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2021年12月31日、2022年6月30日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

综上，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

（二）针对未开票收入所执行的核查工作，包括核查的具体情况、结论及依据等

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告各期末开票收入明细表，检查未开票收入与待转销项税额的匹配情况，查询未开票收入主要客户基本情况，了解未开票收入的业务背景、形成原因；

2、访谈发行人财务负责人，了解发行人未开票收入确认时点、依据，具体会计处理；

3、对主要未开票收入客户进行函证，函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
①未开票客户对应的营业收入金额（不包含对子公司）	13,826.58	22,708.65	18,028.93	20,200.43
②发函金额	13,362.53	22,444.85	17,918.29	16,878.22

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
发函率(②/①)	96.64%	98.84%	99.39%	83.55%
③回函相符金额	13,294.77	22,267.54	17,918.29	16,714.38
④回函不符金额	--	177.32	--	--
⑤调查差异原因核实的金额	--	177.32	--	--
⑥回函金额合计(③+⑤)	13,294.77	22,444.85	17,918.29	16,714.38
回函比例合计(⑥/②)	99.49%	100.00%	100.00%	99.03%
函证确认未开票客户收入比例(⑥/①)	96.15%	98.84%	99.39%	82.74%

针对回函不符事项，通过与相关人员进行沟通了解，查找差异原因，回函不符的主要原因系部分客户根据发票入账，而发行人采用签收单作为收入确认的依据，双方入账口径导致的时间性差异。同时，针对回函不符与未回函事项，通过检查销售合同/订单、发货单、签收单、银行回单等单据，确认销售收入的真实性、准确性。

4、对主要未开票收入客户进行走访/视频访谈，情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
①未开票客户对应的营业收入金额(不包含对子公司)	13,826.58	22,708.65	18,028.93	20,200.43
②走访客户金额	11,585.89	20,332.01	16,527.80	13,589.84
其中：实地走访	10,506.01	18,551.22	13,964.32	12,117.31
视频访谈	1,079.88	1,780.79	2,563.48	1,472.53
走访覆盖比例(②/①)	83.79%	89.53%	91.67%	67.28%

2019年走访未开票客户比例较低，主要系长春市奋飞经贸有限公司、葫芦岛市惠晟实业有限公司与公司已停止合作，未接受发行人视频访谈或实地走访要求。

5、查阅纳税申报表，检查前五大未开票收入客户未开票收入在次年开具发票比例为100%、100%、100%和94.07%；

6、查询未开票收入主要客户基本信息，是否与发行人控股股东、实际控制人及董监高、员工之间存在关联关系或其他利益安排；

7、取得国家税务总局上高县税务局出具的无税务违法记录证明；

8、执行收入截止测试，从报告各期期末前后1个月的营业收入明细账选取凭

证，核对签收单日期或提单日期是否与账面确认收入日期处于同一会计期间；同时，检查签收单、提单等收入确认支持性单据，确认是否存在收入跨期。资产负债表日前检查比例分别为86.32%、77.21%、87.20%和76.21%；资产负债表日后检查比例分别为94.59%、76.55%、85.39%和77.58%。具体详见本问询回复“14. 关于主营业务收入”之“三、对收入截止性的核查方法、核查过程及核查结论”。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人未开票收入真实、准确，会计处理符合《企业会计准则》相关规定，不存在涉税风险。

26. 关于第三方回款

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人第三方回款金额分别为10,324.75万元、10,611.81万元和7,404.71万元，主要系境外客户基于交易便捷性或因受外汇管制等因素委托集团公司、关联方、外汇兑换机构等金融机构或其合作公司等代为付款。

(2) 发行人销售业务中存在资金流与实物流、合同约定不一致的情形。

请发行人：

(1) 说明境外第三方回款的客户情况、销售金额及占比、主要产品、合作历史、支付方基本情况、支付方与发行人客户的关系、平均回款周期；第三方回款是否均具有真实交易背景，充分论述其必要性、合理性及相关内部控制措施，是否为行业普遍现象，比较与可比公司第三方回款情况的差异并分析合理性。

(2) 说明境外第三方回款如何实现交易便捷性并分析其合法合规性；因外汇管制需第三方代付款的主要地区、客户、涉及金额及占比、使用第三方代付款的具体方式，是否存在外汇相关法律风险。

(3) 说明资金流、实物流、合同约定及商业实质的匹配情况，报告期内资金流与实物流、合同约定不一致的具体金额、占比及对应主要客户，是否存在除第三方回款以外的不匹配情况。

(4) 说明第三方回款的支付方与发行人及其实控人、控股股东、董监高或其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并根据《审核问答》问题26的要求，说明对第三方回款及销售确认真实性的核查工作，包括核查程序、比例、结论及依据等。

回复：

【发行人说明】

一、说明境外第三方回款的客户情况、销售金额及占比、主要产品、合作历史、支付方基本情况、支付方与发行人客户的关系、平均回款周期；第三方回款是否均具有真实交易背景，充分论述其必要性、合理性及相关内部控制措施，是否为行业普遍现象，比较与可比公司第三方回款情况的差异并分析合理性。

(一) 说明境外第三方回款的客户情况、销售金额及占比、主要产品、合作历史、支付方基本情况、支付方与发行人客户的关系、平均回款周期

1、境外第三方回款的客户情况

报告期各期，发行人境外第三方回款的客户情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
涉及境外第三方回款的客户对应的销售收入（含海运费）A	8,836.13	13,770.24	12,177.66	14,383.33
外销收入金额（含海运费）B	27,595.95	40,904.17	36,632.44	32,704.51
收入占比 A/B	32.02%	33.66%	33.24%	43.98%
涉及第三方回款金额 C	3,344.65	7,347.38	10,106.35	8,435.12
第三方回款占外销收入比重 C/B	12.12%	17.96%	27.59%	25.79%
涉及第三方回款的境外客户数量（家）D	23	35	29	35
当期确认收入的境外客户数量（家）E	97	123	122	125
第三方回款客户数量占外销客户数量比重 D/E	23.71%	28.46%	23.77%	28.00%
涉及第三方回款的前五名客户的回款金额 F	2,550.75	4,927.57	7,305.42	6,329.43
涉及第三方回款的前五名客户的回款金额占境外第三方回款金额的比重 F/C	76.26%	67.07%	72.29%	75.04%

注：外销收入金额包括了海运费收入；前五大第三方回款的客户按第三方回款口径统计。

报告期各期，涉及境外第三方回款的客户对应的收入金额占外销收入比重整体呈下降趋势。涉及第三方回款的前五名客户的回款金额占境外第三方回款金额的比重为75.04%、72.29%、67.07%、76.26%。报告期内涉及第三方回款的前五名客户的主要情况说明如下：

2022年1-6月

单位：万元

涉及第三方回款的客户	第三方回款金额	销售金额	主要产品	合作时间	销售金额占外销收入比重
TROJAN	633.33	3,272.16	橡胶履带	2011年	11.86%
JUNG DO INDUSTRY	584.29	856.07	橡胶履带	2017年	3.10%
IMSupply, LLC	563.39	1,869.78	橡胶履带	2019年	6.78%
HUE NGUYENCOMPANY LIMITED	438.58	675.36	橡胶履带	2014年	2.45%
BWT CO.,LTD	331.17	164.36	橡胶履带	2015年	0.60%
合计	2,550.75	6,837.73	--	--	24.78%

注：受同一控制人控制的公司合并披露，下同。

2021年度

单位：万元

涉及第三方回款的客户	第三方回款金额	销售金额	主要产品	合作时间	销售金额占外销收入比重
TROJAN	1,620.28	5,131.53	橡胶履带	2011年	12.55%
JUNG DO INDUSTRY	1,282.17	1,458.39	橡胶履带	2017年	3.57%
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	1,174.62	1,080.04	橡胶履带	2014年	2.64%
SSM IMPORT EXPORT LIMITED PARTNER SHIP	439.24	982.75	橡胶履带	2016年	2.40%
BWT CO.,LTD	411.28	409.17	橡胶履带	2015年	1.00%
合计	4,927.57	9,061.88	--	--	22.16%

2020年度

单位：万元

涉及第三方回款的客户	第三方回款金额	销售金额	主要产品	合作时间	销售金额占外销收入比重
TROJAN	4,240.15	4,515.35	橡胶履带	2011年	12.33%
JUNG DO INDUSTRY	1,020.58	1,018.12	橡胶履带	2017年	2.78%
TRELLEBORG	1,008.34	991.49	橡胶履带	2010年	2.71%
MAXX POW CO.,LTD	518.96	937.83	橡胶履带	2020年	2.56%
BWT CO.,LTD	517.39	510.02	橡胶履带	2015年	1.39%
合计	7,305.42	7,972.81	--	--	21.77%

2019年度

单位：万元

涉及第三方回款的客户	第三方回款金额	销售金额	主要产品	合作时间	销售金额占外销收入比重
TROJAN	3,414.08	3,590.58	橡胶履带	2011年	10.98%
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	965.96	1,026.72	橡胶履带	2014年	3.14%
KHANG SEANGLY MACHINERY IMPAND EXPCO;LTD	892.15	1,058.34	橡胶履带	2019年	3.24%
JUNG DO INDUSTRY	540.41	604.35	橡胶履带	2017年	1.85%
BWT CO.,LTD	516.83	515.87	橡胶履带	2015年	1.58%
合计	6,329.43	6,795.86	--	--	20.79%

2、第三方回款的客户与支付方关系

上述涉及第三方回款的客户与支付方关系及支付方基本情况如下：

第三方回款客户	支付方	支付方基本情况	支付方与客户之间的关系	报告期内平均回款周期/天
TROJAN	TROJAN TRACKS USA, INC.	成立于 2011 年 4 月, 注册地: 美国, 主要业务为销售橡胶履带, 滑 行轮胎、底盘零件等产品	同一集团公司	75.06 天、90.34 天、103.93 天、95.56 天
JUNG DO INDUSTRY	KIM KWAE HWAN (JUNG DO INDUSTRY)	该公司实际控制人	委托实际控制人代付	48.44 天、58.48 天、56.57 天、 69.00 天
IMSupply, LLC	GET SUPPLIED LLC	成立于 2021 年 8 月, 注册地: 美国, 主要业务为橡胶履带、轮胎的 批发。(注 1)	GET SUPPLIED LLC2021 年 9 月收购 IMSUPPLY,LLC	2019 年为预收款, 2020 年至 2022 年 6 月为 75.00 天、62.39 天、76.61 天
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	CONG TY TNHH DICH VU THUONG MAI	通过对客户访谈了解, 支付方为资 金服务机构/代理公司。支付方数量 较多, 主要为原因: 越南外汇管 制较为严格, 客户根据外汇兑换交 易费用、手续费率等因素, 选择费 用较低的公司购买外汇并委托支 付货款。	越南外汇管制较严格, 政府 大力推广“去美元化”策 略, 鼓励企业和个人持有越 南盾, 以提高越南盾的市 场地位, 因此, 越南客户通过 第三方机构付款。	16.70 天、10.05 天、16.21 天、 11.00 天
	IGEAR COMPANY LIMITED			
	THIEN DUC IMPORT EXPORT SERVICE TRADING COMPANY			
	VTIN INTERNATIONAL TELECOMMUNICA			
	其他 24 家付款单位			
BWT CO.,LTD	AXER CAPITAL SDN. BHD.	通过对客户访谈了解, 支付方为资 金服务机构/代理公司。支付方数量 较多, 主要原因: 缅甸外汇汇率 变动频繁, 客户结合外汇汇率波动 等因素, 寻求拥有外汇资源且兑换 价格合理的公司购买外汇并委托 支付货款。	外汇管制委托代理公司付款	均为预收款
	CENTURIST SOLUTION SDN. BHD.			
	K WIN TRADING AND SERVICES CO.,LTD.			
	SAYED AND SON IMPORT EXPORT LTD PART			
	其他 24 家付款单位			
SSM IMPORT EXPORT LIMITED PARTNER SHIP	MR. KAWEE TIYAWORANUN AND/OR MRS.	付款方为股东 Mr. Kawee Tiyaworanun 的家族成员	委托关联方代付	均为预收款
TRELLEBORG	TRELLEBORG WHEEL SYSTEMS AMERICAS,INC	成立于 1991 年 3 月, 注册地: 美国, 主要业务为橡胶履带、车轮组 件分销; 拖拉机、拖车和农业机械、 叉车、悬臂式升降机等机械设备 的设计、制造、分销。	同一集团公司	96.61 天、94.48 天、110.03 天、102.16 天

第三方回款客户	支付方	支付方基本情况	支付方与客户之间的关系	报告期内平均回款周期/天
MAXX POW CO., LTD	HUOT SROENG GROUP CO., LTD.	成立于 2016 年 2 月，注册地：柬埔寨，主要业务为拖拉机、联合收割机、插秧机、挖掘机、动力舵机、柴油机等农业机械的零售。	委托关联方付款	2020 年度 15.30 天、2021 年度 19.82 天
KHANG SEANG LY MACHINERY IMP AND EXP CO;LTD	HUOT SROENG GROUP CO., LTD.	成立于 2016 年 2 月，注册地：柬埔寨，主要业务为拖拉机、联合收割机、插秧机、挖掘机、动力舵机、柴油机等农业机械的零售。	委托关联方付款	2019 年度 39.13 天、2020 年度 30 天
	MAXX POW CO., LTD.	成立于 2016 年 6 月，注册资本：5 万美元，注册地：柬埔寨，主要业务为橡胶履带的批发及零售。	委托关联方代付	

注1：IMSUPPLY,LLC公司于2019年与发行人正式建立商务合作关系。根据IMSUPPLY,LLC 公司出具的声明函显示，2021年9月GET SUPPLIED LLC收购了IMSUPPLY,LLC公司，并告知发行人后续将以GET SUPPLIED LLC名义与公司继续开展合作。GET SUPPLIED LLC是承继了IMSUPPLY,LLC与发行人的商务合作资源，刚成立即成为发行人客户具有合理性。

3、第三方回款的客户的基本情况

其中TROJAN、JUNG DO INDUSTRY、IMSupply, LLC、TRELLEBORG和MAXX POW CO.,LTD公司基本情况详见本问询回复第17题“一、（二）、2前十大贸易商客户的基本情况”相关回复内容。除此之外，其他客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主要经营地	主营业务	业务规模	业务获取方式	合作历史
1	HUE NGUYENCOMPANY LIMITED	2009.08	110 亿越南盾	越南	农业机械、设备和用品批发	2021 年约 784 亿越南盾（折算约 2,000 万人民币）	直接联系	2014 年
2	BWT CO.,LTD	2012.12	1 亿缅元	缅甸	农业机械配件	净利润约 30 万美元	展会联系	2015 年
3	SSM IMPORT EXPORT LIMITED PARTNER SHIP	2014.08	500 万泰铢	泰国	拖拉机和联合收割机备件等产品的经销	2020 年约 9,100 万泰铢（折算约 2,000 万人民币）	直接联系	2016 年
4	KHANG SEANG LY MACHINERY IMP AND EXP CO;LTD	2004.07	5 万美元	柬埔寨	轮胎制品、农业机械配件销售	2019 年约 1,000 万美元；2020 年约 1,350 万美元	直接联系	2019 年

注：上述信息来源于客户访谈，部分信息因涉及客户隐私未予提供

(二) 第三方回款是否均具有真实交易背景，充分论述其必要性、合理性及相关内部控制措施

1、第三方回款是否均具有真实交易背景，充分论述其必要性、合理性

报告期内，第三方回款具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销第三方回款情况				
委托集团公司或实际控制人付款	1,811.58	2,902.45	6,296.36	4,050.17
外汇管制而委托合作方代付	903.11	2,381.84	2,269.27	2,702.93
委托关联方代付	96.70	991.09	985.48	1,143.20
委托金融机构/财务公司付款	104.30	433.59	98.21	213.11
委托商业合作伙伴付款	428.96	638.41	457.03	325.70
小计	3,344.65	7,347.38	10,106.35	8,435.12
内销第三方回款情况				
委托关联方代付	--	54.40	--	--
委托商业合作伙伴付款	--	2.93	505.46	1,889.63
小计	--	57.33	505.46	1,889.63
合计	3,344.65	7,404.71	10,611.81	10,324.75

由上表可见，外销业务第三方回款的主要原因为：（1）诸如东南亚等地区的客户，因所在国家存在外汇管制或限制、汇款出境手续繁琐等原因，这类客户根据其所在国长期形成的外贸交易习惯，通常选择通过指定付款方或其他商业合作机构如专业付款机构等向发行人支付货款；（2）客户基于自身业务管理，选择由其集团内其他公司统一支付货款，或由实际控制人代为支付货款。（3）客户因交易习惯、资金周转等原因，选择通过当地专门从事进出口贸易的中介机构、客户上下游或委托其商业合作伙伴等合作方代为付款。

根据中华人民共和国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件，对处于外汇管制/限制地区且需通过第三方付款机构代为支付货款的客户，在实践中通常需委托当地金融市场的外汇兑换机构等渠道获取外汇并由其安排支付。上述情形产生系受限于客观管控环境制约或者客户管理方式等原因，具有商业合理性和必要性。

报告期内，公司根据客户订单需求组织发货，货物已报关出口并取得货运提单，客户第三方回款与相关销售收入具有可验证性，第三方回款具有真实交易背景。

2、相关内部控制措施

报告期内，发行人制定了《第三方回款管理规定》具体情况如下：（1）发行人对涉及第三方回款的业务，在对客户进行背景调查以外，还需获取主要客户出具的委托付款确认函等。（2）发行人在收到第三方付款的款项后，财务部核对收款金额是否与出货记录、与委托付款函约定的付款方一致，并根据银行回单进行财务处理。（3）发行人财务部和销售部定期就销售收款情况进行对账，销售业务人员与客户定期进行对账，核对发货金额、回款金额等信息。

（三）是否为行业普遍现象，比较与可比公司第三方回款情况的差异并分析合理性

报告期内，发行人与可比公司元创股份第三方回款占营业收入比重对比情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
元创股份	尚未披露	11.90%	12.18%	18.70%
发行人	7.33%	9.67%	15.11%	17.58%

注：数据来源于元创股份招股说明书。

经对比可见，发行人第三方回款占营业收入的比重略低于可比公司，不存在显著差异。元创股份第三方回款比例较高，根据其公开信息披露显示，主要系：（1）元创股份外销农机履带收入占主营业务收入的比重超过8%，且主要面向越南、印度等东南亚国家，部分境外客户面临结算条件较差、收汇结汇手续复杂等情形。（2）元创股份为了减轻业务与财务人员对外销出口报关及第三方回款等事项的工作量、简化与规范外销业务流程，针对部分小而散或付款方不固定的外销客户，委托具备国际贸易收款便利性的出口服务商完成与这类客户相关的出口业务报关，相关外销订单由出口服务商回款。（3）报告期内，元创股份第三方回款比例呈下降趋势，主要系其对出口服务商模式进行规范整改所致。

二、说明境外第三方回款如何实现交易便捷性并分析其合法合规性；因外汇管制需第三方代付款的主要地区、客户、涉及金额及占比、使用第三方代付款的具体方式，是否存在外汇相关法律风险。

（一）说明境外第三方回款如何实现交易便捷性并分析其合法合规性

基于交易便捷性考虑，一方面由于东南亚及南亚当地货币属于小币种，客户付汇需要进行换汇操作，且该地区外汇政策管理严格，汇款出境手续繁琐耗时较长。根据行业经验，当地客户一般与合规的资金服务机构/代理机构合作，由该类服务机构换汇、结汇至境内，以满足客户付款的需要；另一方面，出于集团内部资金管理等自身业务需求，委托集团公司内部或关联方之间代为付款，节约内部资金划转的时间，能够满足付款的时间需求。

根据中华人民共和国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件，对处于外汇管制/限制地区且需通过第三方付款机构代为支付货款的客户，在实践中通常需委托当地金融市场的外汇兑换机构等渠道获取外汇并由其安排支付。

公司境外第三方回款基于真实的销售行为，公司报告期内不存在受到国家外汇主管部门行政处罚的情形。根据2022年7月7日国家外汇管理局上高县支局出具的证明：江西金利隆橡胶履带股份有限公司及其子公司江西金利隆进出口有限公司系我支局辖内的企业，已依法在我局办理货物贸易外汇名录登记。自2019年1月1日至本证明出具之日，暂未发现两家公司存在违反外汇管理法规的行为，暂不存在受到我支局行政处罚的情况。

综上所述，公司境外销售涉及的第三方回款合法合规。

（二）因外汇管制需第三方代付款的主要地区、客户、涉及金额及占比、使用第三方代付款的具体方式，是否存在外汇相关法律风险。

1、因外汇管制需第三方代付款的主要地区、客户、涉及金额及占比、使用第三方代付款的具体方式、外汇相关法律风险

报告期内，客户因外汇管制需要选择通过资金服务机构/代理机构等向发行人支付货款的主要情况如下：

单位：家，万元

期间	地区	家数	第三方回款金额	占第三方回款总额比重
2022年1-6月	东南亚	5	903.11	27.00%
2021年度	东南亚	12	2,375.44	32.08%
	南亚	1	6.40	0.09%
	小计	13	2,381.84	32.17%
2020年度	东南亚	10	2,269.27	21.38%
2019年度	东南亚	15	2,573.13	24.92%
	南亚	1	129.80	1.26%
	小计	16	2,702.93	26.18%

公司因外汇管制涉及第三方回款客户主要在东南亚、南亚地区，通过委托关联方/资金服务机构/代理机构进行付款，其中前五名第三方回款的金额占该情形第三方回款总额的比重分别为75.59%、77.25%、89.87%和100%，具体情况如下：

2022年1-6月

单位：万元

外汇管制第三方回款客户	第三方回款金额	占比第三方回款比例
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	438.58	13.11%
BWT CO.,LTD	331.17	9.90%
WIN&SOE COMPANY LIMITED	83.25	2.49%
A CHAU CONSTRUCTION MACHINERY EQUIPMENTS JSC	35.51	1.06%
VIET NHAT MACHINERY EQUIPMENT JOINT STOCK COMPANY	14.59	0.44%
合计	903.11	27.00%

2021年度

单位：万元

外汇管制第三方回款客户	第三方回款金额	占比第三方回款比例
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	1,174.62	15.86%
BWT CO.,LTD	369.22	4.99%
WIN&SOE COMPANY LIMITED	273.75	3.70%
AYE MAGA AGRICULTURE SERVICES	179.03	2.42%
CV.NUSA INDO LOGISTIC	143.94	1.94%
合计	2,140.55	28.91%

2020年度

单位：万元

外汇管制第三方回款客户	第三方回款金额	占比第三方回款比例
BWT CO.,LTD	517.39	4.88%
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	406.64	3.83%
WIN&SOE COMPANY LIMITED	337.94	3.18%
VIET NHAT MACHINERY EQUIPMENT JOINT STOCK COMPANY	266.13	2.51%
CV.SUMBER	224.84	2.12%
合计	1,752.94	16.52%

2019年度

单位：万元

外汇管制第三方回款客户	第三方回款金额	占比第三方回款比例
HUE NGUYEN COMPANY LIMITED	965.96	9.36%
BWT CO.,LTD	516.83	5.01%
KAH TRADING AND AGRICULTURE ONE MEMBER COMPANY LIMITED	263.26	2.55%
WIN&SOE COMPANY LIMITED	154.73	1.50%
KBK trading co.,Ltd	142.27	1.38%
合计	2,043.04	19.79%

报告期内，发行人外销出口业务具有真实交易背景，外汇收支严格遵循《外汇管理条例》《货物贸易外汇管理指引》等相关规定并接受外汇管理机构的监督检查。公司相关外汇业务合法、合规，不存在外汇相关法律风险。具体详见本问询函回复之“问题15/四、请发行人律师说明境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定”。

2、因外汇管制需第三方代付款的客户的基本情况

前述客户中HUE NGUYEN COMPANY LIMITED、BWT CO.,LTD公司基本情况详见本题第一问相关回复内容。其他客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主要经营地	主营业务	业务规模	业务获取方式	合作历史
1	A CHAU CONSTRUCTION MACHINERY EQUIPMENTS JSC	2009.09	180 万美元	越南	进口各种工程机械，汽车配件	--	直接联系	2018 年
2	WIN&SOE COMPANY LIMITED	2019.06	3 亿缅甸元	缅甸	农业机械的整体销售	--	直接联系	2019 年
3	VIET NHAT MACHINERY EQUIPMENT JOINT STOCK COMPANY	2019.01	15 万美元	越南	从事进口和销售农业机械零配件	2019 年约 430 万人民币；2020 年约 1,000 万人民币；约 2021 年 880 万人民币	展会联系	2019 年

注：部分客户因涉及商业秘密未予透露

除前述客户外，其余5家客户因自身保密等原因未透露其基本情况。报告期内，该部分客户通过发行人合计采购产品规模分别为612.45万元、1,190.31万元、526.49万元和212.28万元，占发行人整体收入比重较低，对发行人而言不构成重大影响。

（三）说明资金流、实物流、合同约定及商业实质的匹配情况，报告期内资金流与实物流、合同约定不一致的具体金额、占比及对应主要客户，是否存在除第三方回款以外的不匹配情况

从资金流及合同约定角度看，一般发行人与客户在销售合同或订单中未就付款方作出明确约定。发行人为管控第三方回款的不规范行为，会要求客户以签订合同主体来履约货款交付义务。但部分客户受限于外汇管制环境或自身管理方式等因素，导致仍会出现第三方回款情形。

从实物流及合同约定角度看，发行人按照客户要求发运。归属发行人承担物流义务的，发行人会将货物委托物流公司或货代公司送至客户指定地点及收货人或指定报关港口；发行人不承担物流义务的，发行人会将货物在工厂或中心库交付给客户指定的承运方；CIF模式下，发行人会委托第三方货代公司将货物报关出口，运输至客户指定的目的地港口。

报告期内，发行人与存在第三方回款情形的客户签订有销售合同或订单，发行人严格按照合同条款履行约定义务，货物发往客户时取得了客户的签收单据或提单，第三方回款对应收入真实、与相关收入勾稽一致，具有可验证性。资金流、实物流、合同约定及商业实质具有匹配关系。

报告期内资金流与实物流、合同约定不一致的情形系第三方回款所致，不存在除第三方回款以外的不匹配情况。第三方回款具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
委托集团公司或实际控制人付款	1,811.58	2,902.45	6,296.36	4,050.17
委托关联方付款	96.70	1,045.49	985.48	1,143.20
委托金融机构付款	104.30	430.52	98.21	213.11
委托商业合作伙伴付款	428.96	641.34	962.49	2,215.33
外汇管制而委托合作方代付	903.11	2,381.84	2,269.27	2,702.93
保险公司	--	3.07	--	--
合计	3,344.65	7,404.71	10,611.81	10,324.75
占营业收入比重	7.33%	9.67%	15.11%	17.58%

报告期内，涉及第三方回款的前五名客户回款金额占第三方回款金额的比重

分别为61.30%、68.23%、68.84%和76.26%，客户具体情况详见本题回复之“一、说明境外第三方回款的客户情况、销售金额及占比、主要产品、合作历史、支付方基本情况、支付方与发行人客户的关系、平均回款周期；第三方回款是否均具有真实交易背景，充分论述其必要性、合理性及相关内部控制措施，是否为行业普遍现象，比较与可比公司第三方回款情况的差异并分析合理性”。

（四）说明第三方回款的支付方与发行人及其实控人、控股股东、董监高或其他关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

报告期内，第三方回款的支付方与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

【保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行以下核查程序：

1、查阅发行人与客户回款相关的内控制度文件，访谈发行人管理层，了解发行人销售与收款的内部控制程序，分析流程设计的有效性并通过穿行测试核查内控流程执行的有效性；关注发行人对第三方回款的控制措施是否得到有效执行；

2、对发行人主要客户进行访谈、函证，对是否存在第三方回款情况与客户进行确认，了解第三方回款的形成原因、是否与发行人及其关联方存在关联关系等相关内容。具体访谈、函证情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
涉及第三方回款的客户对应销售金额（万元）	8,836.13	13,810.09	13,346.46	18,395.33
涉及第三方回款的客户函证发函金额（万元）	8,320.54	13,143.72	11,931.73	16,073.34
函证比例	94.16%	95.17%	89.40%	87.38%
涉及第三方回款的客户函证回函金额（万元）	8,235.92	12,725.28	11,047.01	15,537.73
回函占第三方回款的客户对应销售金额比例（万元）	93.21%	92.14%	82.77%	84.47%
涉及第三方回款的客户访谈金额（万元）	7,960.17	11,200.09	9,753.12	13,630.18
访谈比例	90.09%	81.10%	73.08%	74.10%

3、获取发行人报告期内的销售收入明细表以及银行流水，核查客户名称、

付款方名称是否一致，确认发行人第三方回款记录的准确性和完整性；

4、查阅第三方回款涉及的销售合同/订单、发货单、银行回款单据等原始凭证，核查发行人第三方回款与销售收入的勾稽与可验证性；

5、复核发行人第三方回款的统计情况；

6、访谈发行人管理层，结合整体行业特征、公司自身经营模式、公开信息查询及相关客户出具的说明，分析第三方回款的原因、必要性及商业合理性；获取同行业可比公司公开文件，核查同行业可比公司是否存在第三方回款情况，是否为行业特点；

7、获取公司实际控制人及董监高的关联方调查表，核查公司实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款支付方之间是否存在关联关系或其他利益安排；

8、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等网站，了解发行人是否存在与第三方回款相关的法律诉讼；获取发行人各项费用的科目明细账，核查是否存在与第三方回款相关的律师费用及诉讼费用；取得发行人主管部门出具的不存在违法违规的证明；

9、查阅报告期内发行人签订的销售合同或协议；取得发行人第三方回款统计明细表、发行人银行对账单，将银行对账单记录的货款支付方与销售合同或协议的签订方进行比对，与第三方回款统计表交叉核对，并结合函证、走访/访谈、获取相关客户代付款确认依据等程序，综合判断确认发行人报告期内资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。资金流水核查情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
第三方回款金额（万元）	3,344.65	7,404.71	10,611.81	10,324.75
核查第三方回款流水金额（万元）	3,344.65	7,347.38	10,106.35	8,435.12
占比	100.00%	99.23%	95.24%	81.70%

10、在执行函证、走访/访谈程序时，向第三方回款客户获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，具体包括：（1）获取客户签章确认的付款授权书；（2）获取其他可直接证明付款方与委托方关系的证据，如结婚证、客户签章的声明函、中信保报告等；（3）取得客户在函证、访谈中回复确认的交易数据信息。已获取

代付款确认依据的客户对应的第三方回款金额占第三方回款总额的比重分别为79.45%、85.78%、89.90%和78.08%；

11、查询第三方回款涉及的主要国家和地区的外汇管理政策，分析第三方回款的必要性和合理性；

12、通过中信保、公开网站等途径了解第三方付款方相关信息，确认其公司性质及基本信息。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人第三方回款的主要原因系境外客户基于交易的便捷性或受外汇管制等因素委托集团公司、关联方、外汇兑换机构等公司代为付款，符合行业经营特点，境外第三方代付具有商业合理性、合法合规性；发行人制定了《第三方回款管理规定》对第三方回款事项进行管控；发行人与同行业可比公司均存在第三回款的情况，第三方回款金额占营业收入比重略低于可比公司，符合行业惯例。

2、公司因外汇管制涉及第三方回款客户主要在东南亚、南亚地区，通过委托关联方/资金服务机构/代理机构进行付款，由该类服务机构换汇、结汇至境内，以满足客户付款时间的要求；另外出于集团内部资金管理自身业务需求，委托集团公司内部或关联方之间代为付款，节约内部资金划转的时间，能够满足付款的时间需求实现交易便捷性。报告期内，公司不存在因境外第三方回款而受到国家外汇主管部门行政处罚的情形。

3、发行人与客户在销售合同或订单中未就付款方作出明确约定，业务执行过程中部分客户受限于外汇管制环境或自身管理方式等因素，导致出现第三方回款情形；从实物流及合同约定角度看，发行人按照客户要求发运。归属发行人承担物流义务的，发行人会将货物委托物流公司或货代公司送至客户指定地点及收货人或指定报关港口。发行人资金流、实物流、合同约定及商业实质具有匹配关系。报告期内不存在除第三方回款以外的不匹配情况。

4、第三方回款的支付方与发行人及其实际控制人、控股股东、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

三、根据《审核问答》问题26的要求，说明对第三方回款及销售确认真实性的核查工作，包括核查程序、比例、结论及依据等

保荐机构、申报会计师按照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题26的核查要求，主要执行以下核查程序：

重点核查方面	核查程序	核查意见
第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	<p>1、抽查第三方回款记录，追查至相关销售订单及资金流水凭证、银行回单，核实第三方回款的真实性；</p> <p>2、向主要第三方客户发函询证，以核实交易额、往来余额。报告期各期，涉及第三方回款的客户回函金额占涉及第三方回款的客户对应销售金额的比例分别为 84.47%、82.77%、92.14%、93.21%；</p> <p>3、访谈主要客户，了解出现第三方回款的原因、必要性及商业合理性；报告期各期，涉及第三方回款的客户访谈占涉及第三方回款的客户对应销售金额的比例分别为 74.10%、73.08%、81.10%、90.09%；</p> <p>4、获取相关客户代付款确认依据，以核实委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系。已获取代付款确认依据的客户对应第的三方回款金额占第三方回款总额的比重分别为 79.45%、85.78%、89.90%和 78.08%。</p> <p>5、核查发行人及其关联方银行流水，检查是否与第三方回款的支付方存在资金往来等情形。</p>	<p>经核查，第三方回款具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄的情形</p>
第三方回款形成收入占营业收入的比例	<p>获取公司的回款台账，核查发行人第三方回款金额、分析第三方回款占营业收入的比例及变动趋势</p>	<p>报告期各期，发行人第三方回款金额占营业收入的比例分别为 17.58%、15.11%、9.67%、7.33%呈下降趋势</p>
第三方回款的原因、必要性及商业合理性	<p>1、访谈发行人管理层，了解第三方回款的背景、原因，并查阅第三方回款的代付款方与客户的关系，核实第三方回款的商业合理性；</p> <p>2、访谈主要客户，了解第三方回款的背景、原因；</p>	<p>经核查，报告期内，发行人第三方回款主要系客户委托集团公司或实际控制人、关联方、合作单位等代为付款的情形</p>
发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	<p>1、通过中信保报告、企查查等网络公开渠道查询第三方回款客户的基本信息。与发行人控股股东、实际控制人及其关联方、发行人董事、监事、高级管理人员、主要员工等进行匹配。了解是否与第三方回款客户存在关联关系或其他利益安排；</p> <p>2、核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等的银行流水，核实是否与客户及代付第三方存在资金往来</p>	<p>发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排</p>

重点核查方面	核查程序	核查意见
境外销售涉及境外第三方的,其代付行为的商业合理性或合法合规性	获取境外销售第三方回款情况,查询第三方回款涉及的主要国家和地区的外汇管理政策,分析复核其代付行为的商业合理性或合法合规性;	报告期内,主要系客户委托集团公司、关联方、外汇兑换机构等公司等代为付款,其代付行为具备商业合理性及合法合规性
报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	通过中国裁判文书网、企查查等网络公开渠道查询核实发行人是否存在涉及货款归属纠纷的诉讼	报告期内,发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款,该交易安排是否具有合理原因	查阅发行人主要合同及相关条款,核查条款中是否存在第三方代付款的规定	发行人不存在签订合同时已明确约定由其他第三方代付货款的情形
资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	抽查第三方回款客户销售合同或订单、发货通知单、签收单或提单及报关单、银行回单等资料。核查公司资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致

27.关于大额现金分红

申报材料显示：

(1) 2020年，发行人分配现金股利30,000.00万元，控股股东江西鑫鑫将所获股利中的2,000.00万元用于为江西赛力特提供资金支持；2020年发行人合并报表中未分配利润为负。

(2) 本次募集15,000.00万元用于补充流动资金。

请发行人：

(1) 结合经营及财务状况、现金流及资金需求等情况，说明2020年进行大额现金分红的必要性，相关股东获得分红款后的实际用途；2020年未分配利润为负的原因及合理性。

(2) 说明江西鑫鑫向江西赛力特提供资金支持的原因，是否存在通过现金分红采购原材料等垫付成本费用或进行体外资金循环的情形。

(3) 说明大额现金分红后又通过募集资金补充流动资金的必要性及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对2020年大额现金分红款项用途和流向的核查过程、核查结论，是否存在利益输送情形及判断依据。

回复：

【发行人说明】

一、结合经营及财务状况、现金流及资金需求等情况，说明2020年进行大额现金分红的必要性，相关股东获得分红款后的实际用途；2020年未分配利润为负的原因及合理性。

(一) 结合经营及财务状况、现金流及资金需求等情况，说明2020年进行大额现金分红的必要性

发行人经过多年的发展和经营积累，盈利能力良好，产生并积累了一定的留存收益，股东郑友直、章水娟在发行人多年经营中未分享到经营收益，存在现金分红诉求。为保证股东的合理投资回报，在充分考虑发行人现金情况及日常经营所需资金的基础上，发行人于2020年11月10日通过股东会决议，同意将截至2020

年10月30日的未分配利润为基数，根据股东认缴比例分配现金红利30,000万元。

本次分红所属年度及近一年度经营及财务状况、现金流情况如下：

项目	2020年度/ 2020年12月31日	2019年度/ 2019年12月31日
净利润（万元）	7,301.45	4,731.90
息税折旧摊销前利润（万元）	10,433.83	7,315.62
经营活动产生的现金流量净额（万元）	3,592.89	9,459.45
资产负债率（合并）	64.64%	52.87%
利息保障倍数（倍）	37.47	12.72
流动比率（倍）	1.12	1.17

2019年度、2020年度发行人净利润呈快速增长趋势，经营性净现金流良好，整体呈净流入态势。此外，2019年末、2020年末，发行人的资产负债率分别为52.87%、64.64%，利息保障倍数分别为12.72倍、37.47倍，资产负债结构合理且具备较强的偿债能力。报告期内，发行人资金需求主要为日常生产经营活动的资金需求，且取得了银行的授信额度。鉴于发行人盈利能力较好，财务状况良好，账面资金充足，发行人实施的现金分红不会对发行人的财务状况、现金流及资金需求产生重大不利影响。

综上所述，为满足股东的收益诉求，发行人在充分考虑业务发展及财务状况等因素的情况下进行的现金分红，体现了发行人重视对股东的合理回报，在资本市场树立良好健康形象，有利于公司长期、稳定发展，且相关决策程序符合公司章程及相关内部制度的约定。因此，发行人在报告期内的现金分红具有必要性、合理性。

（二）相关股东获得分红款后的实际用途

截至2022年6月30日，股东分红款主要资金用途如下：

1、江西鑫鑫

交易对象	资金用途	金额/万元	依据资料/备注
一、收到现金分红			
江西鑫鑫	分红金额	26,250.00	股东会决议
江西鑫鑫	实际到账金额	26,250.00	银行回单
二、对外支付			

交易对象	资金用途	金额/万元	依据资料/备注
郑友直	借款	14,285.00	银行回单。具体用途详见郑友直对外支付明细
章水娟	借款	585.00	银行回单。具体用途详见章水娟对外支付明细
发行人	增资入股款	3,500.00	股东会决议、章程、增资款银行回单、验资报告
购买理财产品	银行理财投资	2,380.00	理财申购记录、理财持仓查询证明
金隆农业	2021年郑友直家族春节红包（最终用于个人消费、理财投资等）	500.00	流水记录、当事人访谈记录
江西赛力特	增资入股款	5,000.00	股东会决议、章程、增资款银行回单等
对外支付合计		26,250.00	--

2、郑友直

交易对象	资金用途	金额/万元	依据资料/备注
一、收到现金分红/借款			
郑友直	分红金额 A	3,525.00	股东会决议
郑友直	实际到账金额 B	2,820.00	银行回单。其中扣除个人所得税 705 万元
江西鑫鑫	加：借款 C	14,285.00	银行回单
实际到账金额	合计=B+C	17,105.00	银行回单
二、对外支付			
发行人	增资入股款	10,001.60	股东会决议、章程、增资款银行回单、验资报告等
购买理财产品	银行理财投资	2,200.00	理财申购、赎回流水
刘志	向刘志提供借款，用于对发行人增资	2,000.00	借款协议、银行流水记录、银行回单
个人储蓄	个人银行账户积累	2,900.00	银行流水记录、个人信用报告
个人消费	个人日常消费	3.40	银行流水记录
对外支付合计		17,105.00	--

3、章水娟

交易对象	资金用途	金额/万元	依据资料/备注
一、收到现金分红/借款			
章水娟	分红金额 A	225.00	股东会决议
章水娟	实际到账金额 B	180.00	银行回单。其中扣除个人所得税 45 万元
江西鑫鑫	加：借款 C	585.00	银行回单
实际到账金额	合计=B+C	765.00	银行回单
二、对外支付			

交易对象	资金用途	金额/万元	依据资料/备注
发行人	增资入股款	638.40	股东会决议、章程、增资款银行回单、验资报告等
购买理财产品	银行理财投资	100.00	理财申购、赎回流水
孙佳	家属生活开支	20.00	银行流水记录、当事人访谈记录
个人消费	个人日常消费	6.60	银行流水记录
对外支付合计		765.00	--

（三）2020 年未分配利润为负的原因及合理性

截至2020年12月31日，发行人合并口径未分配利润为-108.73万元，母公司未分配利润为477.75万元。合并口径未分配利润为负的主要原因为合并范围内子公司金利隆进出口因历史经营亏损致使累计未分配利润亏损786.53万元所致。

二、说明江西鑫鑫向江西赛力特提供资金支持的原因，是否存在通过现金分红采购原材料等垫付成本费用或进行体外资金循环的情形

江西赛力特成立时注册资本为2,000万元，由于初始投入资本金较少，无法满足新建厂房、购置设备等前期建设投入对资金的较大需求，因此江西鑫鑫向江西赛力特提供资金支持缓解了江西赛力特资金紧张的情形，保障江西赛力特的按期投产，也有利于缓解发行人芯金供应紧张的局面，保障发行人生产排产和产品交期。此外，江西鑫鑫作为江西赛力特的控股股东，也有支持江西赛力特早日投产运营，获取投资回报的诉求。

向江西赛力特提供的资金支持最终用于江西赛力特芯金项目的工程建设、设备购置、钢材原材料备料支出等，不存在通过现金分红采购原材料等为发行人垫付成本费用或进行体外资金循环的情形。

三、说明大额现金分红后又通过募集资金补充流动资金的必要性及合理性

报告期内发行人大额现金分红是为保证股东的合理投资回报，在充分考虑发行人现金情况及日常经营所需资金的基础上作出的决策。通过募集资金补充流动资金的必要性及合理性分析详见本问询函回复之“问题13/一、结合账面可用货币资金、资产负债情况、现金流变动、大额资本支出、可用融资渠道等说明补充流动资金的必要性”。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人报告期内关于现金分红事项的股东会决议、发行人《公司章程》关于利润分配的规定；
- 2、查阅分红前后发行人经营业绩、经营现金流状况；
- 3、访谈发行人主要管理人员，了解报告期内发行人的财务状况、现金流及资金需求，并分析大额现金分红的原因及合理性；
- 4、取得发行人、发行人控股股东江西鑫鑫的《已开立银行结算账户清单》，以及其他自然人股东签署的《个人银行账户情况声明书》《承诺函》；
- 5、核查发行人、发行人控股股东江西鑫鑫报告期内银行资金流水中超过50万元的交易；以及其他自然人股东报告期内银行资金流水中超过5万元的交易，向相关人员进行确认，了解相关交易背景，获取关于部分大额银行收支的资金实际用途的说明文件；
- 6、复核发行人现金股利计算依据，并检查了发行人现金股利的实际发放情况；
- 7、访谈发行人主要管理人员，了解2020年末未分配利润为负的原因及合理性；
- 8、访谈江西鑫鑫主要管理人员，了解向江西赛力特提供资金支持的原因及合理性；
- 9、取得江西赛力特的《已开立银行结算账户清单》，并依据清单取得江西赛力特自设立至报告期末的银行资金流水；
- 10、查阅江西赛力特的主要工程合同、设备合同、原材料采购合同等；
- 11、访谈发行人主要管理人员，了解大额现金分红后又通过募集资金补充流动资金的必要性及合理性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人经过多年的发展和经营积累，盈利能力良好，产生并积累了一定

的留存收益，股东郑友直、章水娟在发行人多年经营中未分享到经营收益，存在现金分红诉求。2020年现金分红，是为保证股东的合理投资回报，在充分考虑发行人经营及财务状况、现金流、日常经营所需资金的情况下实施的，具有必要性；发行人股东取得分红款主要流向为投资理财、增资入股发行人、投资江西赛力特、向关联方提供借款用于对发行人增资等。

2、2020年合并口径未分配利润为负的主要原因为合并范围内子公司江西金利隆进出口有限公司累计未分配利润亏损786.53万元所致，系历史经营亏损，具有合理性。

3、江西鑫鑫向江西赛力特提供资金支持的原因主要江西赛力特初始投入资本金较少，无法满足厂房建设、设备购置等基础建设投资对资金的需求，为缓解江西赛力特资金紧张而对其提供资本投入；向江西赛力特提供的资金支持最终用于江西赛力特芯金项目的工程建设、设备购置、钢材原材料备料支出等，不存在通过现金分红采购原材料等为发行人垫付成本费用或进行体外资金循环的情形。

4、通过募集资金补充流动资金有助于满足发行人日益增加的经营性流动资金需求，有助于保障发行人的财务稳健、增强发行人的综合竞争力，具有必要性及合理性。

三、针对2020年大额现金分红款项用途和流向的核查过程、核查结论，是否存在利益输送情形及判断依据

针对该事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、访谈发行人董事长、财务总监，了解报告期内进行利润分配的背景；
- 2、查阅发行人2020年分红的记账凭证、银行转账凭证及个人所得税代扣代缴凭证；复核发行人现金股利计算依据，并检查了发行人现金股利的实际发放情况；
- 3、核查法人股东的银行流水明细及财务报表；
- 4、查阅发行人的《公司章程》、利润分配相关的董事会决议、股东大会决议等文件；查阅郑友直、章水娟、江西鑫鑫参与发行人2020年增资的股东会决议、章程、增资款银行回单、验资报告等；江西鑫鑫参与赛力特增资的股东会决议、

章程、增资款银行回单等；

5、取得发行人、发行人控股股东江西鑫鑫的《已开立银行结算账户清单》，以及其他自然人股东签署的《个人银行账户情况声明书》《承诺函》；

6、核查发行人、发行人控股股东江西鑫鑫报告期内银行资金流水中超过50万元的交易；以及其他自然人股东报告期内银行资金流水中超过5万元的交易，向相关人员进行确认，了解相关交易背景，获取关于部分大额银行收支的资金实际用途的说明文件；

7、查阅理财申购记录、理财持仓查询证明等。

经核查，2020年发行人股东取得分红款用于认购发行人增资、理财投资、投资江西赛力特、向关联方提供借款用于对发行人增资等，不存在利益输送情形。

28.关于其他财务事项

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人应交税费分别为1,530.00万元、1,695.49万元和937.62万元。

(2) 报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为9,459.45万元、3,592.89万元和3,565.19万元，净利润分别为4,731.90万元、7,301.45万元和5,962.22万元。

(3) 发行人招股书中180页和189页工程履带均价披露不一致，181页和189页农机履带均价披露不一致。

请发行人：

(1) 说明应交税费的明细构成及合理性，2021年应交税费下降的原因，与营业收入波动的匹配关系。

(2) 结合应收应付款项结算、存货变动、产业链地位等因素说明报告期内净利润和经营活动产生的现金流量净额存在较大差异的原因。

(3) 说明工程履带、农机履带均价前后披露不一致的原因，是否存在其他前后披露不一致的情形；全面梳理和复核申报材料的信息披露内容，切实提高信息披露质量。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请保荐人相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论。

回复：

【发行人说明】

一、说明应交税费的明细构成及合理性，2021年应交税费下降的原因，与营业收入波动的匹配关系

(一) 应交税费的明细构成及合理性

报告期各期末，公司应交税费的具体构成及变动情况如下：

单位：万元

税费项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
企业所得税	613.90	747.24	1,183.79	586.81
增值税	--	4.92	192.70	216.81
城市维护建设税	77.50	55.36	51.72	76.87
教育费附加	46.51	33.22	31.04	46.13
地方教育附加	31.00	22.14	20.68	30.75
土地使用税	30.40	30.40	30.40	149.50
房产税	24.70	24.70	24.70	311.91
个人所得税	13.69	15.67	154.07	4.83
印花税	3.32	3.32	5.24	0.44
契税	--	--	--	105.80
其他	0.31	0.65	1.15	0.15
合计	841.33	937.62	1,695.49	1,530.00

由上表可见，报告期各期末应交税费余额主要由应交增值税、应交企业所得税构成，受报告期内经营业绩波动以及可抵扣进项税变动等因素影响，应交增值税、应交企业所得税余额有所波动；其他税费各期末余额相对稳定，其中：2020年末应交个人所得税余额较大，系2020年末因现金分红而计提代扣代缴个人所得税125万元所致；2019年末房产税、土地使用税余额较大，系已计提尚未缴纳的房产税、土地使用税增加所致，契税系当期缴纳土地出让金的同时计提契税尚未缴纳所致。整体来看，报告期各期末应交税费明细构成具有合理性。

（二）2021年应交税费下降的原因，与营业收入波动的匹配关系

2021年末应交税费余额较2020年末减少757.87万元，降幅44.70%，主要系应交增值税、应交企业所得税及应交个人所得税余额下降的影响，分别较2020年末减少187.78万元、436.55万元和138.40万元。具体下降原因与营业收入波动匹配关系如下：

1、应交增值税：系期初应交增值税在次年缴纳，以及2021年、2022年1-6月当期机器设备更新投入较高，可抵扣进项税增加，导致期末应交增值税余额下降。增值税与营业收入的具体匹配关系如下：

项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年度 /2021.12.31
当期母公司营业收入（万元）①	43,663.01	74,223.83
当期销项税额（万元）②	5,229.65	9,395.81
其中：处置资产等产生的销项税额（万元）③	2.09	13.33
当期待转销项税（期末-期初）（万元）④	447.87	264.75
增值税税率（②-③+④）/①	13.00%	13.00%
当期可抵扣进项税额（万元）⑤	4,197.69	7,608.96
期初应交增值税额（万元）⑥	4.92	192.70
本期实际缴纳增值税额（万元）⑦	1,201.90	1,955.70
期末留抵进项税额（万元）⑧	179.42	--
本期减免增值税（万元）⑨	14.40	18.93
期末应交增值税额（万元）②-⑤+⑥-⑦+⑧-⑨	--	4.92

注：子公司金利隆进出口主营外贸出口，适用增值税0%，因此仅列示母公司营业收入与增值税的匹配关系。

2、应交企业所得税：2021年末、2022年6月末应交企业所得税分别较上年末相比下降436.55万元、133.34万元，主要系公司当期利润总额下降导致期末计算的当期应缴纳企业所得税减少所致。企业所得税与营业收入的具体匹配关系如下：

项目	2022年1-6月	2021年度
营业收入（万元）	45,643.64	76,559.54
利润总额（万元）	5,592.45	7,052.54
当期应纳税额（万元）	961.10	1,051.81
当期应纳税额/利润总额（%）	17.19	14.90

3、应交个人所得税余额的减少主要系2020年末现金分红而计提代扣代缴个人所得税于2021年度缴纳所致。

二、结合应收应付款项结算、存货变动、产业链地位等因素说明报告期内净利润和经营活动产生的现金流量净额存在较大差异的原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量与净利润的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经营活动产生的现金流量净额	4,651.11	3,565.19	3,592.89	9,459.45
净利润	4,737.25	5,962.22	7,301.45	4,731.90
差额	-86.15	-2,397.03	-3,708.56	4,727.55

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
其中：非付现费用	1,214.08	1,748.44	1,580.42	1,599.17
非经营性收支	-70.50	456.08	-253.80	487.10
存货变动形成的净流量	432.17	-1,015.33	-6,968.25	1,091.43
经营性应收项目的净流量	-5,427.02	1,240.55	-7,078.41	-1,368.93
经营性应付项目的净流量	3,765.13	-4,830.50	6,655.48	2,918.79
其他（股份支付）	--	3.72	2,356.00	--

报告期内，经营活动产生的现金流量与净利润的差异主要原因如下：

1、存货规模变动

报告期内，存货规模变动对经营现金流量的影响分别为1,091.43万元、-6,968.25万元、-1,015.33万元和432.17万元，主要原因为：

2019年随着公司对期初库存材料的消耗使用，期末库存较期初减少1,208.95万元，是影响经营现金流量变动的主要因素；

2020年随着公司生产规模的增加以及在原材料价格下降过程中增加库存储备，致使期末原材料库存余额较2019年末增加6,549.79万元，是影响当期存货规模变动的主要因素；

2021年随着外销出口运力紧张、已经发货但尚未取得提单的订单数量增加、正常生产备货等因素影响，致使期末库存商品及发出商品分别增加2,312.44万元和931.09万元；同时2021年随着橡胶等原材料出现较大幅度上涨，发行人基于对原材料市场的判断，调整了采购规模及节奏，在不影响生产节奏前提下，实行按需采购，导致原材料减少2,485.80万元。二者综合影响经营现金流量-757.73万元；

2022年1-6月，存货规模整体变动较小，对经营现金流量影响相对较小。

2、经营性应收款项规模变动

报告期内，经营性应收项目的变动对现金流量的影响及主要变动影响因素情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	-5,427.02	1,240.55	-7,078.41	-1,368.93
其中：票据保证金变动	-1,148.88	5,411.22	-5,778.01	-949.44
应收账款变动	-3,097.99	-3,585.94	-1,009.44	177.89
预付款项变动	-884.91	-155.46	-19.39	286.50
经营性其他应收款变动	-77.10	230.18	529.16	-794.11
其他	-218.13	-659.45	-800.73	-89.77

报告期内，公司结合流动资金在手规模，为提高资金使用效率等方面考虑，银行承兑汇票的使用规模小幅波动，对应的票据保证金规模略有波动。报告期内票据保证金规模的变动对经营现金流量的影响分别为-949.44万元、-5,778.01万元、5,411.22万元和-1,148.88万元；

报告期内，公司经营性应收账款变动对经营现金流量的影响分别为177.89万元、-1,009.44万元、-3,585.94万元和-3,097.99万元。随着公司营业收入规模的增长，应收账款期末余额呈小幅增长趋势；另外，公司与下游客户约定了付款政策及信用账期，并得到有效执行；虽然受国外疫情影响，销售回款周期有所延长，但公司基于长期合作建立的信任关系，并未对下游客户采取强制催收等措施，而是给予客户一定周转时间，致使应收账款期末余额增幅较大，但应收账款期后回款情况良好；

报告期内，公司经营性预付款项对经营现金流量的影响分别为286.50万元、-19.39万元、-155.46万元和-884.91万元。随着公司采购规模的变动，公司结合资金使用效率、流动资金规模等因素，调整对供应商使用流动资金预付规模及票据使用频率，致使小幅波动；

此外，2019年度、2020年度经营性其他应收款项对经营现金流量的影响分别为-794.11万元和529.16万元，主要系当期业务员代收货款缴回公司所致。

3、经营性应付款项规模变动

发行人与芯金、钢丝、炭黑等原材料供应商建立了长期稳定的合作关系，具有一定的议价能力并与供应商建立了2-3个月相对稳定的信用账期，在上下游供应关系方面具有一定的优势地位。报告期内，经营性应付项目的变动对现金

流量的影响分别为2,918.79万元、6,655.48万元、-4,830.50万元和3,765.13万元，主要变动影响因素分析如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	3,765.13	-4,830.50	6,655.48	2,918.79
其中：应付票据变动	3,585.27	-5,544.26	4,990.35	1,939.87
经营性应付账款变动	779.07	-398.04	18.38	791.65
应付职工薪酬变动	-195.42	-286.51	596.68	178.33
递延收益变动	198.15	12.86	802.92	--
合同负债（预收款项）变动	-887.64	1,052.85	760.58	93.28
其他	285.70	332.61	-513.42	-84.34

报告期内，随着公司材料采购规模的增加，公司提高了票据结算的比重，报告期各期末由于尚未到期的票据结算规模变动的的影响，对经营性现金流量的影响分别为1,939.87万元、4,990.35万元、-5,544.26万元和3,585.27万元；

报告期内，公司与上游供应商拥有较为稳定的付款周期，除票据结算的比重小幅波动外，结算周期未发生显著变化。随着公司采购规模的变动，经营性应付账款变动对经营现金流量的影响分别为791.65万元、18.38万元、-398.04万元和779.07万元；

报告期内，受公司当期经营业绩波动的影响，公司年度奖金计提规模亦存在较大波动。期末未发放薪酬对经营现金流量的影响分别为178.33万元、596.68万元、-286.51万元和-195.42万元；

此外，2021年受海运运力紧张等因素影响，已预收货款但尚未实现交付的订单增加，致使期末预收款项增加对经营现金流量影响1,052.85万元；2022年以来，受益于国际海运运力紧张局面得到缓解，货物逐步交付，期末预收款项较上年末减少进而影响经营现金流量887.64万元。

综上所述，报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异具有合理性。

三、说明工程履带、农机履带均价前后披露不一致的原因，是否存在其他前后披露不一致的情形；全面梳理和复核申报材料的信息披露内容，切实提高信息披露质量

（一）说明工程履带、农机履带均价前后披露不一致的原因，是否存在其他前后披露不一致的情形

招股说明书中对公司工程履带和农机履带销售均价前后披露不一致是由于新收入准则对收入的影响所致。具体情况如下：

产品	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
工程履带	产品收入（万元）A	30,795.14	44,059.13	39,949.47	35,587.78
	海运费收入（万元）B	1,236.61	2,079.53	77.41	--
	收入合计（万元）C=A+B	32,031.75	46,138.66	40,026.88	35,587.78
	销量（万条）D	17.00	27.96	24.73	21.04
	新收入准则下的销售均价（元/条）=A/D	1,811.48	1,575.79	1,615.43	1,691.43
	未考虑新收入准则的销售均价（元/条）=C/D	1,884.22	1,650.17	1,618.56	1,691.43
农机履带	产品收入（万元）A	13,090.16	29,639.50	29,746.69	22,848.21
	海运费收入（万元）B	113.47	251.25	71.68	--
	收入合计（万元）C=A+B	13,203.63	29,890.75	29,818.37	22,848.21
	销量（万条）D	7.00	15.94	18.09	13.74
	新收入准则下的销售均价（元/条）=A/D	1,870.02	1,859.44	1,644.37	1,662.90
	未考虑新收入准则的销售均价（元/条）=C/D	1,886.23	1,875.20	1,648.33	1,662.90

其中：

1、发行人在 180 页和 189 页披露工程履带均价仅针对主营业务产品收入进行分析，考虑了新收入准则的影响，不包含海运费收入。发行人已在招股说明书中披露如下：

“2、主营业务收入构成分析

以下仅针对主营业务产品收入进行分析，不包含海运费收入。

……”

2、按照产品分析毛利率变动时，由于 2019 年执行旧收入准则，而 2020 年和 2021 年执行新收入准则，为保持前后期间毛利率可比性，分析毛利率时，统

一口径，剔除新收入准则对收入、成本的影响，所以导致工程履带、农机履带均价前后披露存在差异。发行人已在招股说明书中披露并补充披露如下：

“2、主营业务毛利率变动分析

以下分析毛利率时剔除新收入准则对收入、成本的影响。

……

注：产品销售均价未考虑新收入准则的影响”

经核查，除上述情形外，招股说明书不存在其他前后披露不一致的情形。

（二）全面梳理和复核申报材料的信息披露内容，切实提高信息披露质量

发行人根据《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》等相关信息披露规则编制招股说明书及相关申报文件，发行人、保荐机构、申报会计师及发行人律师进行了全面梳理和复核，对信息披露部分内容进行了修改和完善，并以楷体加粗列示，除上述事项外，不存在其他修订的情形。相关修订内容不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏的情形，不会对投资者作出价值判断和投资决策产生重大不利影响，不存在欺诈发行、重大信息披露违法的情形。

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人报告期应交税费明细表、各税种纳税申报表，进行相互比对；检查发行人是否依据各项税收法规申报缴纳税费；
- 2、对发行人申报期内主要税种进行测算，检查账面是否足额计提；检查主要税种银行缴款单，是否足额纳税；获取税务机关出具的各税种税收完税证明，并与账面核对；
- 3、结合税费测算以及税金缴纳情况，分析发行人应交税费的明细构成及合理性，应交税费变动原因以及与营业收入波动的匹配关系；
- 4、复核发行人报告期各期现金流量表及其编制过程，结合应收应付款项结

算、存货变动以及与供应商的关系等检查净利润与经营活动产生的现金流量净额差异的原因；

5、核查招股说明书披露的各项数据，工程履带、农机履带均价前后披露不一致，系新收入准则影响导致计算口径不一致。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内应交税费主要由增值税、企业所得税等税种构成，期末余额的变动主要受当期经营业绩以及税收缴纳情况影响，变动具有合理性，主要税费变动与营业收入波动具有匹配关系。

2、报告期内，发行人存货规模变动主要受原材料价格、海运运力等因素影响，致使报告期各期末原材料、产成品规模小幅波动；发行人对主要客户、供应商的信用政策、付款政策未发生重大变动。净利润和经营活动产生的现金流量净额存在较大差异主要系存货规模变动、营业收入增长以及应付票据结算金额波动的因素影响，具有合理性。

3、招股说明书披露的工程履带、农机履带均价前后披露不一致系新收入准则导致计算口径不一致。

三、保荐人相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论

保荐机构根据《证券公司投资银行类业务内部控制指引》，建立了“三道防线”内部控制架构，构建了分工合理、权责明确、相互制衡、有效监督的投行类业务内部控制体系。保荐机构在向深圳证券交易所推荐本项目前，通过项目立项审批、投资银行委员会质量控制部门审核及内核机构审核等内部核查程序对项目进行质量管理和风险控制，履行了审慎核查职责。

保荐机构质控及内核部门按照法律法规规定以及中泰证券相关内部规定，进行项目立项、质控及内核程序，在立项和内核过程中就发行人法律、业务、财务等方面的核查工作的充分性和有效性对项目组进行了询问沟通，对相关工作底稿进行检查，出具书面意见，要求对相关文件进行修改、补充或完善，要求补充相应核查工作底稿，对项目进行问核，组织召开内核会议形成内核意见，督促项目

组完成内核意见的回复。

保荐机构质控及内核部门针对首次申报申请材料、2022 年半年报更新材料及相关问询函回复材料等文件进行了认真审核，就报告期内发行人法律、业务、财务等方面执行的核查工作的充分性和有效性及相关信息的披露、相关问询函回复内容及涉及的相关工作底稿进行严格把关、复核，历次报送材料经过逐级审批完成，履行上述内部控制程序并经项目组逐一落实相关复核意见后，相关申报文件方可对外报送。

经复核，反馈问题中出现的工程履带、农机履带均价前后披露不一致的原因系新收入准则对前后收入分析口径影响所致，不属于重大遗漏或者重大疏忽而导致的数据错误。保荐机构质控和内核部门认为，项目组已根据保荐人尽职调查工作准则、创业板上市审核问答及其他相关规则的要求，对发行人进行了充分、有效核查，相关核实情况真实合理，已履行必要的质量把关工作。

29.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。

回复：

【保荐机构、申报会计师的核查程序和核查意见】

一、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）资金流水核查的范围、核查账户数量

1、发行人、发行人控股股东及发行人关联法人

报告期内，保荐机构及申报会计师对发行人及其控股股东、发行人关联方法人在银行开立的共计 64 个银行账户进行了核查，具体情况如下：

序号	核查主体	关联关系	核查账户数量
1	江西金利隆橡胶履带股份有限公司	发行人	14
2	江西金利隆进出口有限公司	发行人全资子公司	29
3	金利隆技能培训学校	发行人全资子公司	1
4	江西鑫鑫企业管理集团有限公司	发行人控股股东	2
5	共青城聚利隆投资合伙企业（有限合伙）	发行人员工持股平台	1
6	临海市东方制鞋有限公司	发行人关联方	1
7	临海金利隆鞋业有限公司	发行人关联方	2
8	江西金隆农业发展有限公司	发行人关联方	1
9	上高县金橡湾物流有限公司	发行人关联方	1
10	上高县台州湾大酒店	发行人关联方	1
11	江西赛力特机械科技有限公司	发行人关联方	4
12	上高江成棉麻纺织有限公司	报告期内曾为发行人关联方	1
13	上高县金志农机设备有限公司	发行人关联方，已注销	2
14	江西鑫利隆房地产开发有限公司	发行人关联方，已注销	1
15	上海金里隆履带进出口有限公司	发行人关联方，已注销	2
16	江西金利隆物流有限公司	发行人关联方，已注销	1
17	江西金利隆科技有限公司	发行人关联方，已注销	未开立
18	临海市隆鑫橡胶履带有限公司	发行人关联方，已注销	未开立
19	江西顺超运输有限公司	发行人关联方，已吊销	未开立

注：上表中不含票据保证金账户。上述单位已注销或已对外转让的，流水核查至注销或转让时点。

2、发行人实际控制人及其配偶、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员

报告期内，保荐机构及申报会计师对发行人实际控制人、董监高等关键人员开立的共计 1,036 个银行账户进行了核查，具体情况如下：

序号	与发行人关系/职务	核查主体	核查账户数量
1	实际控制人及其配偶	郑友直、章水娟；郑刚及其配偶王馨、年满 18 岁子女郑乔予；郑强及其配偶孙佳	268
2	发行人董事及其配偶(不含实际控制人任职董事以及独立董事)	龙小红及其配偶黄健	36
3	发行人监事及其配偶	黄东平及其配偶游世勇；李丽华（2022 年 3 月离职）；李仲乐及其配偶黄黎；陈胜桂（2022 年 3 月任职监事）及其配偶戈群华	138
4	发行人高级管理人员及其配偶(不含实际控制人任职高管)	陈松平及其配偶王会珠；梅阿敏及其配偶黄益兵；毛玲军及其配偶谢彦平	129
5	发行人关键岗位人员-核心技术人员	姜在胜；龚凯强	43
6	发行人关键岗位人员-财务人员	出纳黄秋萍及其配偶李江荣；伍雪花、罗佳敏、李望平、况苏娟、兰玉婷、彭喜梅（2022 年 5 月离职）、左璐（2022 年 5 月入职）、李丽华（财务）	253
7	发行人关键岗位人员-主要销售人员	况海荣、李小龙、卢金桥、王玉、谢晓宇、游建成、张战、郑小华、熊志华；刘志（国内销售部总监、主要股东）及其配偶郑玲	169

注：新入职员工自入职时间作为核查起点；离职员工核查至2021年末。

（二）取得资金流水的方法

1、针对发行人及其控股股东、发行人主要关联方

对于报告期内发行人及其控股股东、发行人主要关联方（法人），保荐机构与申报会计师前往被核查主体的开户银行打印报告期内银行账户交易流水；少数资产、营收规模占比极小的发行人关联方采用相应主体取得资金流水后邮寄中介机构的方式取得。

2、针对发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员

保荐机构与申报会计师集中相关人员统一前往纳入核查范围的银行打印流水；或通过取得相关人员的书面授权，由保荐机构与申报会计师直接前往银行调取相关人员银行流水，以获取相关人员在该银行名下开立的全部银行账户。其中，纳入核查范围的银行包括：

A、发行人所在地上高县及南昌市已开立的全国性大型银行分支机构，包括：中国银行、农业银行、建设银行、工商银行、邮储银行、交通银行；

B、发行人省会南昌市已开立的主要股份制银行分支机构，包括浦发银行、招商银行、光大银行、兴业银行、民生银行、平安银行、中信银行、广发银行；

C、发行人所在地上高县已开立的省内主要银行分支机构，包括：江西银行、江西农商银行、九江银行、上饶银行、赣州银行、富民银行；

D、控股股东、实际控制人及其关联方人员户籍所在地浙江临海的主要银行，包括：浙江农信社、宁波银行、台州银行、泰隆银行、民泰商行、临海农商行；

除亲赴银行查询外，保荐机构和申报会计师还通过中国银联的“云闪付”平台的“一键查卡”功能，获取核查范围内相关人员个人名下银行卡清单查询记录，并获取相关银行账户。同时，对发行人关键岗位人员-主要销售人员使用的微信与支付宝账户进行了查询。

（三）银行账户核查的完整性

1、针对发行人及其控股股东、发行人主要关联方

保荐机构与申报会计师获取该类核查主体已开立银行结算账户清单，比对银行账户的完整性；通过对银行对账单和银行日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性以确认该账户银行流水的完整性；通过已打印账户银行流水中的交易对方名称及对方账户信息，进行交叉核验银行账户的完整性。

2、针对发行人实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员

保荐机构与申报会计师获取了相关人员出具的已提供全部资金流水的承诺函以及在各开户银行打印的开户清单；通过核对报告期内自然人银行流水转账记录，交叉核对流水交易对方户名和对方账户信息等方法验证银行账户的完整性；通过“云闪付”APP查询个人名下银行卡清单记录；获取实际控制人、董监高及关键核心技术人员的个人征信报告。

（四）核查金额的重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序

1、大额资金流水的重要性水平

报告期内，按照财务报表审计重要性水平并综合考虑公司的经营模式、内部控制的有效性等因素，确定发行人及其控股股东、主要关联方（法人）流水核查的重要性水平为单笔 50 万元。

报告期内，对于发行人实际控制人、董监高及其关键人员等个人银行流水，确定其流水核查的重要性水平为单笔 5 万元。

2、流水异常标准及确定程序

针对银行流水交易超过重要性水平且存在以下异常情形的，将其作为异常流水核查标准：

（1）发行人及其关联方（法人）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；或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；

（2）发行人及其关联方（法人）存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；发行人及其关联方（法人）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；

（3）发行人及其关联方（法人）是否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，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

（4）发行人及其关联方（法人）与实际控制人、董监高及关键岗位人员等存在异常大额资金往来；

（5）发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员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；

（6）发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

（7）存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

3、资金流水核查的核查程序

- (1) 了解发行人的业务模式及资金收付相关的内部控制；
- (2) 获取核查对象的银行账户并保证其完整性；
- (3) 根据发行人的业务情况及内控确定重要性水平；
- (4) 对于筛选出的资金流水样本与发行人及相关人员了解形成背景与原因，并获取相关支持性证据；
- (5) 查阅相关交易往来的支持性文件，确认交易的性质与真实性；
- (6) 访谈与交易对方确认借款、往来等款项性质；
- (7) 对于实际控制人与其近亲属或近亲属控制的公司之间的资金往来，核查至资金的最终去向；
- (8) 对于除发行人自身以外的核查对象，通过比对发行人客户和供应商名单，检查其是否存在与发行人客户、供应商的资金往来；
- (9) 获取了相关自然人关于银行关于账户完整性的承诺函。

(五) 流水核查受限的情况及替代措施

1、受限情况

发行人独立董事不参与实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水。

2、替代措施

- (1) 了解独立董事的任职背景，与发行人的关联关系；
- (2) 通过对上述相关账户银行流水、银行日记账的核查，关注发行人以及关联方是否与独立董事及其直接或间接控制或任董事、监事、高级管理人员的法人主体存在大额异常资金往来；
- (3) 取得独立董事关于与发行人及其关联方、发行人客户、供应商之间不存在资金往来的说明。

经核查，独立董事自 2020 年 12 月 26 日起任职，任职期间内除在发行人获取独立董事津贴外，与发行人及其关联方不存在资金往来。

二、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。

（一）实际控制人家族成员

报告期内，实际控制人家族成员主要资金往来情况如下：

单位：万元

交易对手方	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
与客户、供应商资金往来	--	-5.00	194.97	388.52
与发行人其他员工及其他关联自然人相关资金	--	--	-71.55	-225.99
大额存现取现情况	-85.50	-60.00	-56.61	-148.00

注：正数表示流入，负数表示流出

1、实际控制人家族成员与客户、供应商资金往来情况

（1）郑友直与客户、供应商的资金往来情况

2019年至2020年，郑友直与客户之间的资金往来主要系代收客户货款和代收租赁费，与供应商之间的资金往来主要系代收供应商返点及代收运输车辆使用费，涉及金额分别为305.18万元和136.47万元。2021年至2022年6月不存在上述情形。

以上流水涉及到的个人账户实际归属于实际控制人郑友直，代收相关资金来源于发行人客户及供应商，代收款项均已纳入发行人财务核算。保荐机构和申报会计师通过核查资金流水，取得发货单、物流联、合同、访谈问卷、返点确认表等相关资料，对实际控制人访谈并获取实际控制人出具的代收付款确认说明予以确认。

（2）郑刚与客户、供应商的资金往来情况

2019年至2021年，郑刚与客户之间的资金往来主要包括代收废品款、代收代付客户押金、代收客户三包服务费、代付客户销售佣金等；郑刚与供应商之间的资金往来主要包括代付货物存管费用、代付无票费用。上述涉及金额分别为

83.34 万元、58.50 万元和-5.00 万元。2022 年 1-6 月不存在上述情形。

以上流水涉及到的个人账户实际归属于实际控制人郑刚，代收相关资金来源于发行人客户，代付相关资金来源于郑刚个人卡代收款项/自有资金。相关代收/代付款项均已纳入发行人财务核算。保荐机构和申报会计师通过取得押金收据、过磅单、计量单、收付款通知审批单、售后服务处理单、银行回单、三包服务台账、费用明细等相关资料，对实际控制人访谈并获取实际控制人出具的代收付款确认说明予以确认。

除上述郑友直、郑刚相关个人卡代收代付资金已纳入发行人财务核算外，章水娟、王馨、郑强、孙佳及郑乔予与客户及供应商不存在资金流水往来的情形。

2、实际控制人家族成员与发行人其他员工及其他关联自然人相关资金往来情况

(1) 郑友直与发行人其他员工及其他关联自然人相关资金往来情况

2019 年至 2020 年，郑友直与发行人其他员工及其他关联自然人之间的资金往来系为发行人代付职工薪酬，涉及金额分别为 220.00 万元和 70.00 万元，均已纳入发行人财务核算。2021 年至 2022 年 6 月不存在上述情形。

以上流水涉及到的个人账户归属于实际控制人郑友直，资金来源于实际控制人郑友直自有资金，代付款项均已纳入发行人财务核算。保荐机构和申报会计师通过核查银行流水、对相关人员进行访谈，并获取代付薪酬说明予以确认。

(2) 郑刚与发行人其他员工及其他关联自然人相关资金往来情况

2019 年至 2020 年，郑刚与发行人其他员工及其他关联自然人之间的资金往来系为发行人代付职工薪酬、向员工提供备用金，涉及金额分别为 5.99 万元和 1.55 万元。2021 年至 2022 年 6 月不存在上述情形。

以上流水涉及到的个人账户归属于郑刚，资金来源于郑刚自有资金。其中：代付职工薪酬已纳入发行人财务核算；向员工提供备用金相关的资金流水已归还郑刚，实际发生的费用支出发行人已纳入财务核算。保荐机构和申报会计师通过核查银行流水，取得付款审批单、领款明细、访谈问卷予以确认。

除上述郑友直、郑刚相关个人卡涉及代付资金外，章水娟、王馨、郑强、孙

佳及郑乔予不存在与发行人其他员工及其他关联自然人之间的异常资金往来。

3、实际控制人家族成员大额存取现情况

(1) 郑友直/章水娟夫妇大额存取现情况

按照 5 万元的核查标准，报告期内，郑友直/章水娟夫妇存在的大额取现主要系过节期间取现发放红包及家人日常生活开支。

以上流水涉及到的个人账户归属于实际控制人郑友直/章水娟，资金来源于实际控制人郑友直/章水娟自有资金。报告期内，累计取现金额分别为 28.00 万元、37.47 万元、50.00 万元和 77.00 万元，用于家庭日常消费，发放春节过节红包及孙女日常生活费。保荐机构和申报会计师通过核查银行流水、访谈予以确认。

(2) 郑强/孙佳夫妇大额存取现情况

按照 5 万元的核查标准，报告期内，郑强/孙佳夫妇大额取现主要系用于日常生活消费支出及过节期间发放红包、帮助朋友代为取现、朋友借款使用现金收付等原因，其中用于家庭日常消费和春节过节期间取现用于发放过节红包金额分别为 25.00 万元、10.00 万元、0.00 万元和 10.00 万元，涉及存现金额 8.14 万元；2019 年受朋友委托帮助朋友代为取现交给朋友家老人用于生活支出 70.00 万元；2019 年向朋友提供借款 20.00 万元以及收到朋友还款 11.00 万元。。

以上流水涉及到的个人账户归属于实际控制人郑强/孙佳，日常消费及红包等资金来源于实际控制人郑强/孙佳自有资金，帮助朋友代为取现资金来源于朋友银行转账。保荐机构和申报会计师通过核查银行流水、借款/还款记录、访谈予以确认。

(3) 郑刚/王馨夫妇及其女儿郑乔予大额存取现情况

按照 5 万元的核查标准，报告期内，郑刚/王馨夫妇及其女儿郑乔予大额取现主要系日常生活开支，涉及金额分别为 5.00 万元、0.00 万元、0.00 万元和 5.00 万元；2022 年收到给予的生活费用 6.50 万元。以上流水涉及到的个人账户分别归属于郑刚/王馨及其女儿郑乔予，资金来源于自有资金。保荐机构通过查阅银行流水、访谈予以确认。

（二）发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员

报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员主要资金流水情况如下：

单位：万元

被核查人员	交易方向	交易对手方	交易内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
陈松平（副总经理）	收款	实际控制人郑友直	薪酬	--	50.00	25.00	
姜在胜（技术总监）	收款	实际控制人郑友直	薪酬	--	--	45.00	
李仲乐（监事）	收款	实际控制人郑刚	薪酬	--	--	0.21	
黄东平（监事）	收款	实际控制人郑刚	薪酬	--	--	0.20	
销售人员	收款	客户	货款/费用	6.55	1,890.73	6,980.33	
出纳	收款	与实际控制人相关的资金	委托理财	--	--	3,600.00	
			收取实际控制人家族资金	--	997.16	1,191.12	
			小计	--	997.16	4,791.11	
	付款		委托理财	--	--	3,600.00	
			支付实际控制人家族资金	--	1,001.88	940.49	
			支付员工薪酬	--	70.00	175.00	
			小计	--	1,071.88	4,715.49	
	与实际控制人相关的资金净额（收款-付款）				--	-74.72	75.62
	付款	发行人其他员工及其他关联自然人	薪酬	--	--	8.92	
	取现	与实际控制人相关的资金	支付实际控制人家族资金	--	80.00	104.00	
存现	出纳及其配偶大额存取	商铺出租/购置房产/饭店经营等日常经营资金	--	105.40	190.56		
取现	出纳及其配偶大额存取		20.00	80.12	185.82		

注：与实际控制人相关的资金流水主要系代付薪酬，该部分资金均已纳入发行人财务账面核算；销售人员、出纳与发行人相关的资金流水已纳入发行人财务账面核算，具体明细详见下述说明。2022年1-6月无大额异常资金流水。

报告期内，除销售人员及出纳个人银行卡存在异常流水、部分高管及核心人员与实际控制人之间存在资金往来（已在实际控制人流水核查部分说明）外，其余核查范围内人员资金流水不存在异常情形。

1、销售人员资金流水情况

2019年至2021年，销售人员涉及到的资金流水主要是通过个人卡、微信或

者支付宝等方式代收客户货款及代付部分返利/费用，2022年1-6月不存在上述情形。

相关个人账户均归属于销售人员本人，代收代付资金来源于客户支付的货款。相关款项均已纳入发行人财务核算，保荐机构及申报会计师通过取得销售合同/订单/出库单/签收单/个人卡银行流水、涉及代收款的微信流水和支付宝流水等证据，并通过对销售人员、主要客户进行访谈，对主要客户进行函证、抽样检查发运记录等相关资料进行确认。

除上述业务员存在与客户之间的资金往来，且已纳入发行人财务核算外，销售人员不存在与发行人供应商及实际控制人、发行人股东及发行人其他员工及其他关联自然人的大额异常频繁资金往来情况。

2、出纳及其配偶的资金流水往来情况

(1) 出纳与发行人股东、董监高资金往来情况

由于实际控制人郑友直年纪较大，不熟悉银行理财产品种类，基于出纳入职发行人十余年未发生重大差错而建立的信任关系，实际控制人郑友直将部分自有资金委托给出纳管理，由其负责资金理财购买、赎回等事项，出纳银行卡中该部分资金实际归属于实控人郑友直所有。2019年、2020年出纳存在与郑友直及其家庭成员的资金往来的情形，主要系郑友直将自有资金转给出纳，出纳根据郑友直指示调度归属于郑友直的资金。2021年及2022年1-6月，出纳与郑友直及其家庭成员未发生资金往来，也未再动用上述属于郑友直的资金，仅用于银行理财。具体情况如下：

A、2019年，郑友直为帮朋友完成存款任务，向出纳银行卡付款3,600万元并委托其购买短期理财产品，理财赎回后归还郑友直。

B、2019及2020年春节前，出纳收到郑友直转入资金，由出纳代为取现或转给郑友直家人及发行人部分高管，其中：（1）2019年收到实际控制人郑友直家族转入资金639.90万元，并按照实际控制人指令取现以及转账用于支付实际控制人家族过节费以及春节红包464.00万元；用于支付发行人高管年终奖175.00万元，该部分与发行人相关且已纳入发行人账面核算。（2）2020年收到实际控制人郑友直家族转入资金800.00万元，并按照实际控制人指令取现以及转账用

于支付实际控制人家族过节费以及春节红包 530.00 万元；用于支付实际控制人别墅装修款 200.00 万元；用于支付发行人前任高管年终奖 70.00 万元，该部分与发行人相关且已纳入发行人账面核算。

C、除上述资金往来外，报告期内出纳与郑友直家族其他资金往来主要系收取实际控制人家族相关资金并按照实际控制人家族指令在郑友直家庭内部成员之间资金互转，未涉及其他人，涉及资金流水 748.37 万元。

（2）出纳与发行人其他员工及其他关联自然人资金往来情况

2019 年，出纳为卢*才、廖*辉、喻*高等公司员工代发工资 8.92 万元，主要原因系发行人发放工资时由于部分员工个人银行卡号错误等原因未能通过银行转账成功，待银行退回后，出纳将该款项转入其个人银行卡由其代为支付工资。已通过取得工资领款签字明细表及流水访谈进行确认。

（3）出纳及其配偶大额存取现情况

A、出纳代实际控制人存取现情况

2019 年、2020 年，实际控制人郑友直分别以自有资金转账支付出纳 104.00 万元、80.00 万元，委托其取现用于春节期间发放红包，详见本题“二/（二）/2/（1）/B”部分回复。2021 年、2022 年 1-6 月不存在代实际控制人大额存取现情况。

B、出纳及其配偶个人资金存取现情况

报告期内，出纳及其配偶个人资金大额存取现情况，其中存现主要为商铺出租、经营饭店、人情往来以及尚有部分取现资金未使用完再存现等情形；取现主要为日常家庭开支、经营饭店、人情往来、购置房产等。保荐机构和申报会计师通过访谈、查阅购房合同/发票/不动产证等方式确认。

除上述情形外，不存在其他 5 万元以上大额异常存取现的情形。

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

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要实施以下核查程序：

1、获取了公司及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账以及银行账户开立清单，并与公司账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。同时对超过重要性水平的银行流水进行双向核对，关注关联方在报告期内是否与公司及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

2、核查包括公司实际控制人、控股股东、其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员和公司主要关联方的资金流水，是否存在大额异常互转/取现/支付等情形，确认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、了解该等情形是否表明其代替公司承担成本费用，并对相关自然人频繁大额资金往来及现金存取情况进行了访谈确认。检查相关自然人银行流水是否与公司关联方、主要客户和供应商存在异常大额资金往来，检查是否存在体外资金循环形成销售回款或代替公司承担成本费用的情况，并获取其不存在为公司及其子公司进行体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的承诺；

3、了解公司资金管理相关内控制度并进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷。访谈公司财务负责人，了解公司资金管理、收支审批程序、资金保管、现金及银行总账与日记账的登记、票据的收付及管理等相关内部控制制度情况；执行相关的穿行及控制测试，确认资金管理相关内部控制的设计和执行情况；

4、根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的主要客户与供应商的名称及其实际控制人、股东、董监高的名称进行了交叉核对。检查记账凭

证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。如为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人、股东、董监高，检查交易性质是否具备合理性。关注公司与股东、董监高等相关重要人员是否存在异常往来；

5、获取公司采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对公司采购循环执行穿行测试和细节测试，测试公司采购内部控制的运行有效性；检查与客户签订的合同/订单、发货单据、运输单据、回款单据等支持性单据，对公司的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和细节测试；

6、关注公司与关联方之间的资金往来，通过获取完整的关联方清单，在序时账中进行检索核查公司是否与关联方有异常往来；

7、对公司主要客户和主要供应商进行访谈、函证，确认是否与公司及实际控制人、控股股东、董监高、主要关联方等存在资金往来、利益安排、代垫成本费用等情形。访谈、函证覆盖和确认比例如下：

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售	访谈	70.98%	72.26%	69.10%	69.00%
	函证及替代措施	88.90%	90.58%	89.31%	87.14%
采购	访谈	86.58%	90.92%	89.36%	89.10%
	函证及替代措施	95.28%	94.08%	95.02%	94.36%

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情况。

（二）针对是否存在股份代持等情形的核查

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要实施以下核查程序：

1、核查包括公司控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水，确认是否存在大额异常情况；

2、获取公司股东历年的增资入股资料，包括入股协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查公司报告期内是否存在股份代持情形；

3、向发行人全体直接/间接股东进行访谈，并获取相关声明，核查是否存在

股份代持情形；

4、核查了发行人根据《监管规则适用指引-关于申请首发上市企业股东信息披露》出具的股东信息披露专项承诺。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人不存在股份代持的情况。

（三）针对实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的核查

针对该事项，保荐机构、申报会计师主要实施以下核查程序：

1、获取公司实际控制人及其一致行动人的银行流水，核查其银行卡资金余额及是否存在大额资金收付的情形；

2、获取实际控制人及其一致行动人的个人征信报告，核查个人债务情况；通过企查查、信用中国、全国裁判文书网等公开途径，查询实际控制人是否存在债务纠纷等情形；

3、获取实际控制人及其一致行动人个人调查表以及关于不存在大额未偿债务的声明。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：实际控制人不存在大额未清偿债务的情况。

（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

报告期内，发行人根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等有关法律法规，结合公司实际情况，逐步修订并完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》等制度文件，并在公司董事会下设了审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会四个专门委员会。发行人已按照各项规章制度规范运行，已经逐步建立健全了符合上市公司要求的公司治理体系。

申报会计师出具的“天职业字[2022]28286-1号”、“天职业字[2022]42372-1号”《内部控制鉴证报告》认为，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2021年12月31日、2022年6月30日在所有重大方面保持了有效的与

财务报告有关的内部控制。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司内部控制健全有效、公司财务报表不存在重大错报风险。

（本页无正文，为江西金利隆橡胶履带股份有限公司关于《关于江西金利隆橡胶履带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的回复》之签章页）

江西金利隆橡胶履带股份有限公司



2023年1月19日

发行人董事长声明

本人已认真阅读江西金利隆橡胶履带股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，本人承诺本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

董事长签字： 郑友直
郑友直

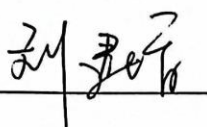
江西金利隆橡胶履带股份有限公司



2023年1月19日

(本页无正文,为中泰证券股份有限公司关于《关于江西金利隆橡胶履带股份有限公司首次公开发行并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人签字:



刘建增



刘 霆



2023年 1月 19日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读江西金利隆橡胶履带股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本次问询函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

保荐机构（主承销商）总经理：_____



冯艺东

