信永中和会计师事务所
ShineWing
certified public accountants
北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座9层
9/F, Block A, Fu Hua Mansion, No.8, Chaoyangmen Beidajie, Dongcheng District, Beijing, 100027, P.R.China
联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288
传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
《关于成都中寰流体控制设备股份有限公司
精选层挂牌申请文件的审查问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司2021年7月15 日出具的《关于成都中寰流体控制设备股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函》（以下简称“问询函”），信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“会计师”）会同成都中寰流体控制设备股份有限公司（以下简称“中寰股份”“发行人”或“公司”）对反馈意见中涉及的需要我们核查的问题进行了逐项核查，现将核查情况回复如下，请予审核。

本问询函回复所述的词语或简称与《成都中寰流体控制设备股份有限公司非公开发行股票》中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

本问询函回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

问题 1.报告期内收购又出售资产的原因及合理性

根据公开发行说明书，（1）2016 年 6 月发行人收购四川科比科 51%股权，2019 年 8 月将 51%转让给蒋某，蒋某经过减资后将其持有股权全部转让给四川华气清源科技有限公司。成都科比科系发行人全资子公司，发行人 2020 年 11 月吸收合并成都科比科。除发行人外，实际控制人还控制成都科比科企业管理咨询中心（有限合伙）。（2）2019 年发行人通过收购股权取得和美农业 100%股份，2020 年 9 月发行人将和美农业 68%股份转让给实际控制人李瑜，32%股份转让给西藏安裕投资有限公司。

（1）出售原子公司四川科比科公司的原因及合理性。请发行人：①补充披露四川科比科收购价款、对手方名称，收购后四川科比科主要客户、供应商、采购金额、销售金额，说明四川科比科收购后至处置前是否均具备独立承揽业务的能力，是否将获得项目主要外包给公司进行生产。②补充披露成都科比科成立时点，股权结构及变动情况，报告期各期四川科比科与成都科比科资产总额、货币资金、应收款项、固定资产、营业收入、净利润、人员数量、技术（研发）人员数量等情况，发行人直接控股成都科比科的具体时点。③补充披露四川科比科股权转让时受让方向原股东支付对价的计算方法是否一致，若否，说明四川科比科其他股东股权转让价格高于/低于发行人的原因；补充披露四川科比科股权转让时受让方未接收净资产的具体组成，未接收的原因，最新处置情况。④对比发行人出售四川科比科股权前后橇装设备主要客户是否出现较大变化，并说明橇装设备业务后续的经营策略，是否对通过四川科比科获取橇装设备业务订单存在依赖，后续是否具有持续获取稳定订单的能力，并进行风险揭示。⑤补充披露发行人与收购方的业务承接协议安排，四川科比科在被发行人出售当年成为发行人第二大客户的原因及合理性，发行人与四川科比科关联交易的主要构成、定价公允性及内部决策程序履行情况；说明发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在关联关系、是否存在应披露未披露的利益安排，发行人与四川科比科及其股东是否存在资金和业务往来、是否仍对四川科比科在经营和财务上存在控制，股权转让是否真实，是否为关联交易非关联化的情形，是否存在利益输送，纠纷或潜在纠纷；说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。⑥实际控制人控制的成都科比科企业管理咨询中心（有限合伙）的业务范围，与四川科比科公司名称相近的原因，是否存在潜在关联关系，是否与发行人存在同业竞争 。

（2）收购又剥离农业资产的合理性。请发行人补充披露：①和美农业报告期各期主要财务指标、主要供应商、客户名称，说明和美农业是否与发行人供应商、客户存在业务或资金往来，若是，补充披露具体情况。②报告期内历次收购及出售涉农子公司及参股公司股权情况，包括但不限于：交易背景及原因、时点、价格及确定依据、价款支

付情况，交易对手方是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高之间存在关联关系或者其他利益关系，特殊投资条款签订、执行及解除情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，量化分析对报告期各期业务、财务状况及经营业绩的影响。③生产性生物资产具体内容、取得方式、交易对象、交易价格、定价依据、入账时间、入账价值、减值测试的方法、过程与结果、是否符合生物资产生长特征，减值准备计提是否充分，相关会计核算是否合规，并说明生产性生物资产的盘点情况，盘点方法是否符合生物资产的自然生长规律、符合行业惯例。④上述收购及出售行为是否真实、合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，测算上述收购及出售行为对各期经营业绩、资产负债情况影响。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

问题回复：

一、发行人说明：

（一）出售原子公司四川科比科公司的原因及合理性。

1、补充披露四川科比科收购价款、对手方名称，收购后四川科比科主要客户、供应商、采购金额、销售金额，说明四川科比科收购后至处置前是否均具备独立承揽业务的能力，是否将获得项目主要外包给公司进行生产。

（1）补充披露四川科比科收购价款、对手方名称，收购后四川科比科主要客户、供应商、采购金额、销售金额

1）四川科比科

①四川科比科收购价款、对手方名称

四川科比科主要业务为提供油气地面工程设计和工程总承包服务，具体包括：天然气加工处理工艺的技术研究，天然气处理工程的设计，天然气处理装置的模块化技术研究和工程设计等。

公司于 2016 年 6 月 20 日与四川科比科股东李瑜签订《股权转让协议》，收购其持有四川科比科 51.00%股权，收购价款为 1,468.37 万元。公司收购四川科比科的主要原因为：

A、公司较为看好四川科比科所从事业务。四川科比科主要从事的橇装设备业务作为一种直接应用的机电一体化设备，由于橇装设备的生产、组装都在工厂内完成，其功能组件集成于一个整体底座，方便整体迁移，能够有效解决油气管网建设速度缓慢、现场施工周期长等问题，市场前景较好。

B、由于橇装设备主要应用于常规石油天然气、非常规油气、储气库开采中的各种地面加工处理，以及各种集输站场的集输处理；因此，橇装设备业务下游客户以中石油

和中石化为主，与公司的主要客户重合度相对较高。公司收购四川科比科可以弥补公司在橇装业务领域不足，扩大公司经营业务领域，实现公司业务向产业链下游延伸，符合公司在天然气行业的发展战略，有助于带动公司产品的销售，增加公司营业收入及盈利能力。

中寰股份于 2016 年 5 月 13 日召开了第一届董事会第四次会议审议通过了《关于收购四川科比科油气工程有限公司股权暨关联交易的议案》，并经 2016 年 5 月 30 日召开的 2016 年第一次临时股东大会审议通过。由于前述议案涉及关联交易，关联董事、股东在表决时已回避表决。

本次收购价款定价依据：经瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）审计（瑞华川审字[2016]51040043 号），截至 2015 年 12 月 31 日四川科比科净资产账面价值 2,879.16 万元；经四川公诚信资产评估有限公司进行评估（川公资评报字（2016）82 号），截至 2015 年 12 月 31 日四川科比科净资产评估价值为 2,879.33 万元，两者相差 0.17 万元；经交易双方协商，确定按净资产账面价值的 51.00%确认收购价格为 1,468.37 万元。

2）收购后四川科比科主要客户、供应商、采购金额、销售金额

四川科比科自 2016 年 7 月至 2019 年 7 月期间为公司合并报表范围内子公司，上述期间四川科比科主要客户及主要供应商情况如下：

①主要客户情况

主要客户名称	成立时间	注册资本（万元）
中油（新疆)石油工程有限公司	2000-10-25	41,921.47
中国石油工程建设有限公司西南分公司	2017-5-11	-
大庆油田工程有限公司及巴州分公司	2000-7-24	-
依欧格资源中国有限公司	2008-6-2	500
四川新顺通天然气有限责任公司	2000-10-31	5,000
山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	2013-5-16	20,000
北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	2002-8-22	1,680
四川科宏石油天然气工程有限公司	2002-01-15	1,000
新疆石油工程设计有限公司	2000-10-25	10,500
西安赫立盖斯新能源科技有限公司	2015-1-7	1,000
厦门博腾达石油工程设备有限公司	2016-5-24	1,000

主要客户名称	成立时间	注册资本（万元）
四川西油致诚石油技术有限公司	2016-3-23	1,000
成都惠士特机电成套工程有限公司	2005-3-17	3,050
中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司川东北气矿	2003-1-9	-
中石化河南石油工程设计有限公司	2001-6-13	3,000

②主要供应商情况

主要供应商名称	成立时间	注册资本（万元）
四川华气清源科技有限公司	2013-5-20	10,000
山东康博瑞燃气科技有限公司	2011-4-26	10,000
四川久源机械制造有限公司	2010-6-29	12,000
托普威尔石油技术股份公司	2002-3-26	6,639.795
大连帝国屏蔽电泵有限公司	1994-12-4	5,100
沧州市鑫联电气控制设备有限公司	2009-4-17	5,118
汉纬尔机械（上海）有限公司	2005-4-28	300（美元）
四川省精细化工研究设计院	2000-12-28	1,580
北京安控科技股份有限公司	1998-9-17	9,723.14
四川金星清洁能源装备股份有限公司	1995-8-8	14,167.08
四川精控阀门制造有限公司	2001-6-27	10,100
四川嘉科能源装备工程有限公司	2014-5-9	3,000
骏马石油装备制造有限公司	2012-1-18	26,000
成都中科华力机械有限责任公司	2006-10-12	2,000
梅思安（中国）安全设备有限公司	2007-3-28	1,785.21（美元）
成都瑞奇石化工程股份有限公司	2013-5-20	10,000

③各期前五大客户、前五大供应商

2019 年 1-7 月前五大客户及金额如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）

1	中油（新疆)石油工程有限公司	6,016.39
2	中国石油工程建设有限公司西南分公司	38.22
3	大庆油田工程有限公司（注 1）	33.99
4	依欧格资源中国有限公司	20.69
5	四川新顺通天然气有限责任公司	13.08
合计		**6,122.37**

注 1：大庆油田工程有限公司包括大庆油田工程有限公司巴州分公司。

2019 年 1-7 月前五大供应商及金额如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）
1	四川华气清源科技有限公司	3,057.40
2	山东康博瑞燃气科技有限公司	180.17
3	四川久源机械制造有限公司	51.72
4	托普威尔石油技术股份公司	23.89
5	大连帝国屏蔽电泵有限公司	18.36
合计		**3,331.54**

2018 年度前五大客户及金额如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	大庆油田工程有限公司巴州分公司	1,338.05
2	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	564.10
3	北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	394.14
4	依欧格资源中国有限公司	249.00
5	四川科宏石油天然气工程有限公司	98.08
合计		**2,643.37**

2018 年度前五大供应商及金额如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）
1	沧州市鑫联电气控制设备有限公司	836.91
2	四川华气清源科技有限公司	430.60
3	汉纬尔机械（上海）有限公司	33.41
4	四川省精细化工研究设计院	17.09

序号	供应商名称	采购金额（万元）
5	北京安控科技股份有限公司	12.24
合计		1,330.25

2017 年度前五大客户及金额如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	新疆石油工程设计有限公司	3,538.71
2	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	706.74
3	西安赫立盖斯新能源科技有限公司	514.99
4	厦门博腾达石油工程设备有限公司	491.81
5	依欧格资源中国有限公司	83.69
合计		5,335.94

2017 年度前五大供应商及金额如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）
1	四川金星清洁能源装备股份有限公司	924.08
2	四川精控阀门制造有限公司	551.95
3	四川嘉科能源装备工程有限公司	285.21
4	骏马石油装备制造有限公司	260.15
5	成都中科华力机械有限责任公司	196.90
合计		2,218.29

2016 年 7-12 月前五大客户及金额如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）
1	四川西油致诚石油技术有限公司	68.68
2	成都惠士特机电成套工程有限公司	26.14
3	四川科宏石油天然气工程有限公司	23.11
4	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司川东北气矿	18.26
5	中石化河南石油工程设计有限公司	2.68
合计		138.87

2016 年 7-12 月前五大供应商及金额如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）
1	四川金星清洁能源装备股份有限公司	338.08
2	四川精控阀门制造有限公司	37.49
3	梅思安（中国）安全设备有限公司	20.71
4	骏马石油装备制造有限公司	18.42
5	成都瑞奇石化工程股份有限公司	8.04
合计		**422.74**

2）说明四川科比科收购后至处置前是否均具备独立承揽业务的能力，是否将获得项目主要外包给公司进行生产。

1）四川科比科为中石油多年合格供应商、资质独立健全

四川科比科自 2014 年起为中石油物资供应商，主要提供油气地面工程设计和工程总承包服务，纳入中寰股份体系期间内持有的主要许可资质包括：

序号	资质名称	发证机关	编号
1	工程设计资质证书	四川省住房和城乡建设厅	A25106832
2	特种设备设计许可证（压力容器）	四川省质量技术监督局	TS1251098-2021
3	特种设备设计许可证（压力管道）	四川省质量技术监督局	TS1810739-2019

通过上表可以看出，四川科比科具有特定行业许可认证，其所从事的油气地面工程设计和工程总承包服务，与中寰股份提供产品制造销售模式存在本质上差异。

2）四川科比科具有独立销售、研发设计团队

四川科比科建立独立销售、研发设计、采购及工程团队，负责项目开拓、研发设计、物料采购及项目管理。项目执行时主要通过定制化采购方式完成，不开展具体的生产和制造。截至 2018 年 12 月 31 日，四川科比科共有 7 名销售人员、9 名研发人员、19 名设计人员及 9 名工程人员；截至 2019 年 7 月 31 日，四川科比科共有 4 名销售人员、4 名研发人员、15 名设计人员及 4 名工程人员。纳入中寰股份合并范围期间，四川科比科员工独立承揽四川科比科前五大客户业务合同，根据发行人披露四川科比科纳入中寰股份合并范围期间前五大供应商，中寰股份不属于四川科比科前五大供应商，因此四川科比科不存在将主要项目外包给公司的情形。

综上，四川科比科收购后至处置前具备独立承揽业务的能力，不存在将获得项目主要外包给公司进行生产的情形。

2、补充披露成都科比科成立时点，股权结构及变动情况，报告期各期四川科比科与成都科比科资产总额、货币资金、应收款项、固定资产、营业收入、净利润、人员数量、技术（研发）人员数量等情况，发行人直接控股成都科比科的具体时点。

（1）成都科比科成立时点，股权结构及变动情况

1）成都科比科系四川科比科出资设立的有限责任公司，成立于 2018 年 4 月 11 日，成立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	四川科比科	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

2）2019 年 7 月 20 日，成都科比科召开股东会，同意公司股东四川科比科将所持有的成都科比科 1,000.00 万出资额（合计 100.00%股权）以净资产价格 4,095,059.31 元转让给中寰股份。

3）2019 年 7 月 26 日，四川科比科与中寰股份签订《股权转让协议》，协议约定四川科比科自愿将所持有的成都科比科 1,000.00 万出资额（合计 100.00%股权）以净资产价格 4,095,059.31 元转让给中寰股份，中寰股份自愿购买以上股权。

4）2019 年 8 月 2 日，成都科比科完成工商登记变更，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	中寰股份	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

5）2020 年 9 月 11 日，中寰股份召开股东大会，同意中寰股份与全资子公司成都科比科吸收合并，完成后成都科比科注销，成都科比科的债权、债务由中寰股份承担。

6）2020 年 9 月 28 日，成都科比科股东中寰股份作出股东决定，同意中寰股份与全资子公司成都科比科吸收合并，完成后中寰股份续存，成都科比科注销，成都科比科的债权、债务由中寰股份承担。

7）2020 年 9 月 30 日，中寰股份与成都科比科签订《吸收合并协议》。

8）2020 年 11 月 26 日，成都科比科取得成都市双流区行政审批局核发的（双流）登记内注核字[2020]第 16668 号《准予注销登记通知书》。

（2）报告期各期成都科比科资产总额、货币资金、应收款项、固定资产、营业收入、净利润、人员数量、技术（研发）人员数量等情况

1）成都科比科资产总额、货币资金、应收款项、固定资产情况

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
资产总额（元）	12,222,757.84	3,466,727.92
货币资金（元）	2,583,946.22	703,926.59
应收款项（元）	1,588,289.23	248,844.47
其中：应收票据	1,000,000.00	
应收账款	334,499.65	183,223.70
其他应收款	253,789.58	65,620.77
固定资产（元）	2,123,487.53	2,032,372.17
其中：固定资产原值	2,311,650.58	2,062,339.67
累计折旧	188,163.05	29,967.50
净资产（元）	6,315,439.83	2,290,032.59

2）成都科比科营业收入、净利润、人员数量、技术（研发）人员数量等情况

项目	2020 年 1-11 月/ 2020 年 11 月 30 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
营业收入	16,161,685.99	19,473,682.64	177,981.05
净利润	1,319,600.12	1,825,407.24	-709,967.41
人员数量	0	21	14
技术（研发）人员数量			

（3）发行人直接控股成都科比科的具体时点

发行人于2019年7月31日直接控制成都科比科。收购日成都科比科报表数据如下：

单位：元

项目	2019 年 7 月 31 日/2019 年 1-7 月
资产总额	9,371,788.98
货币资金	143,131.48
应收款项	3,246,081.15
其中：应收票据	
应收账款	3,059,902.23
其他应收款	186,178.92
固定资产	2,028,980.11
其中：固定资产原值	2,102,039.93
累计折旧	73,059.82
净资产	4,095,059.31
营业收入	3,255,457.92
净利润	-394,973.28
人员数量	22.00
技术（研发）人员数量	

报告期各期四川科比科资产总额、货币资金、应收款项、固定资产、营业收入、净

利润、人员数量、技术（研发）人员数量等情况，具体如下：

1）四川科比科资产总额、货币资金、应收款项、固定资产情况

单位：元

项目	2019 年 7 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
资产总额	90,924,984.20	42,299,638.76	50,776,766.93	32,349,335.39
货币资金	191397.26	2,869,335.77	849,525.21	7,106,210.76
应收款项	79,908,114.61	32,650,463.66	43,982,400.68	9,376,486.68
其中：应收账款	75,953,056.62	31,851,904.02	33,147,768.43	6,905,086.77
应收票据	864,515.00	-	9,142,014.11	400,000.00
其他应收款	3,090,542.99	798,559.64	1,692,618.14	2,071,399.91
固定资产	148,579.30	710,147.77	517,675.85	770,741.05
其中：固定资产原值	397,616.80	2,189,066.96	2,026,720.77	1,981,660.78
累计折旧	249,037.50	1,478,919.19	1,509,044.92	1,210,919.73
净资产	35,777,073.55	22,963,112.83	25,798,271.85	22,261,741.75

2）四川科比科营业收入、净利润、人员数量、技术（研发）人员数量等情况

单位：元

项目	2019 年 1-7 月/2019 年 7 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日	2016 年 7 月-12 月/2016 年 12 月 31 日
营业收入	61,346,451.86	28,823,359.77	55,783,974.02	1,443,750.20
净利润	12,640,436.42	-2,835,159.02	3,536,530.10	-2,812,354.57
人员数量	33	55	50	40
技术（研发）人员数量	4	9	4	4

注：上述数据系四川科比科单体报表数据，未包含成都科比科。

发行人取得和持有四川科比科期间，对四川科比科的总投入为 14,683,742.95 元，最终出售取得价款 15,617,013.50 元（其中 2019 年度收取 15,527,980.25 元，2020 年度收取 89,033.25 元），投资四川科比科总共取得收益 933,270.55 元；发行人对四川科比科投资取得的收益较低，主要系持有期间四川科比科整体经营不及预期，且出售时还存在部分未作价资产净额。

3、补充披露四川科比科股权转让时受让方向原股东支付对价的计算方法是否一致，若否，说明四川科比科其他股东股权转让价格高于/低于发行人的原因；补充披露四川科比科股权转让时受让方未接收净资产的具体组成，未接收的原因，最新处置情况。

（1）四川科比科股权转让时定价依据、过程及未接收项目情况

2019 年 8 月，中寰股份将自身持有的四川科比科 51%的股份全部转让给无关联第三方蒋玲玲。交易谈判过程中，由于受让方认为四川科比科部分账面资产净额的收回存在不确定性，希望在对应资产收回或变现后再行作价支付；因此，双方在协议中约定，针对该部分资产净额暂不作价，待四川科比科收回或变现对应资产净额后，再由受让方蒋玲玲将该部分款项作为股权转让款的增加额支付给四川科比科原股东（未作价资产净额）。此外，四川科比科在转让时存在两个在执行项目仍未完成最终合同价款的确定，受让方认为项目存在不确定性，不愿针对项目未来的预期收益支付额外溢价；因此，双方在协议中约定，前述两个项目仍以四川科比科名义运作，但项目最终净收益仍归中寰股份和其他少数股东所有（未接收项目）。

1）股转转让定价依据及计算方法条款

根据发行人、成都科比科企业管理咨询中心（有限合伙）、李瑜、李才军、朱江、陈斯、刘敏、张迪作为四川科比科原股东（以下简称“乙方”或“原股东”）与四川科比科受让方蒋玲玲签订的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议》及《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》，各方达成股权支付对价的计算方法为：

以 2019 年 7 月 31 日为基准点，以受让方确认接收的未完成合同项目应收账款核减对应应付账款以及其他项目执行成本后，按九折计入净资产价值为基础协商确定，受让方暂以 28,556,407.91 元作为 100%股权转让价款总价，用于受让原股东持有的标的股权及其他所有与之相关的权利和利益，最终股权转让款总价以实际交割日当日资产核定价格为准。双方约定交割日为 2019 年 8 月 8 日。

受让方与乙方一致确认，目标公司在 2019 年 8 月 8 日财务账面净资产为 37,379,999.27 元。受让方接收的目标公司项目部分对应的净资产为 29,429,063.17 元，按照双方收购原则折算确定，受让方收购时的净资产为 26,678122.08 元。

2）股权转让作价及计算过程

中寰股份出售四川科比科 51%股权的作价包括转让时已确定作价和转让时暂未确定作价两个部分。其中，已确定作价部分 13,605,842.26 元，暂未确定作价部分 2,011,171.24 元，合计 15,617,013.50 元。

中寰股份系将持有的四川科比科 51%的股权全部出售，四川科比科账面所有资产和负债均由受让方按受让比例享有；协议中表述的对部分资产和负债未接收均指暂未作价。

①转让时已确定作价部分

a）协议约定

根据转让双方签署的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》约

定：

“双方一致确认，目标公司在 2019 年 8 月 8 日财务账面净资产为 37,379,999.27 元。甲方接收的目标公司项目部分对应的净资产为 29,429, 063.17 元,按照双方收购原则折算（折扣）后甲方收购行为的股权转让价格应调整为 26,544,731.47 元(26,678,122.08*99.5%)”。

b）作价计算过程

项目	协议约定	备 注
2019 年 8 月 8 日净资产总额（A）	37,379,999.27	
其中：暂未作价部分净资产(B)	7,950,936.10	
受让方确认作价净资产（C=A-B）	29,429,063.17	
其中：不参与打九折资产总额（D）	2,367,905.81	
其中：货币资金（D1）	1,504,685.07	
应收票据(D2)	864,515.00	需扣除 5.2%的贴现费
受让方确认作价净资产按九折计算（E=(C-D）*90%+D1+ D2*（1-5.2%）	26,678,122.08	
中寰股份应享有股权转让价款金额(F=E*51%)	13,605,842.26	

注 1：由于交易时经双方确认的四川科比科财务报表数据未经审计，且应收账款均以账面余额计入，未包含计提的坏账准备；从而导致截至 2019 年 8 月 8 日的四川科比科交割账面净资产与前述经审计后的截至 2019 年 7 月 31 日的账面净资产 35,777,073.55 元存在差异。

注 2：前述及下文中协议约定提及的“目标公司”均指四川科比科。

注 3：打折的原因：发行人打折主要是四川科比科应收账款余额大。2019 年 8 月 8 日应收账款账面余额为 69,325,270.61 元，占同期资产总额比例为 79.60%，占比较高;其中按中石油同一控制下合并口径应收账面余额合计为 64,494,374.14 元，占应收账款账面余额比例为 97.54%，存在回款周期长、回款慢的特点。

c）会计处理

中寰股份在收到前述股权转让款 13,605,842.26 元时，具体会计处理情况如下：

借：银行存款

投资收益

贷：长期股权投资

由于本次出售价款低于转让时的净资产，因此取得该笔股权转让款时，投资收益为

负数。

②转让时暂未确定作价部分

a）协议约定

根据转让双方签署的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》约定：

“在乙方各股东内部达成一致协议基础上，在未接项目实际发生回款情况下，向甲方书面申请以增加相应股权收购价款的方式将未接项目的收益进行结算，乙方核对无误后，按乙方各股东原持有目标公司的股权比例支付到乙方账户或乙方指定账户，结算时间为每半年结算一次，最迟不超过 2020 年 12 月 31 日。（不包含乙方因申请诉讼而未执行完毕的应收账款）。逾期的回款，甲方不再按增加股权收购款的方式结算给乙方，由乙方按不含税价开发票同甲方结算。”

注 1：前述协议约定中提及的“未接项目”是指本次交易暂未作价的资产和负债。

注 2：截至 2020 年 12 月 31 日，四川科比科暂未作价部分中未收回款项主要为因申请诉讼而未执行完毕的应收账款（312.47 万元），该部分款项未来收回后仍将作为股权转让增加款处理。除此之外，未收回款项主要为零星应收账款（91.52 万元）和原材料（56.55 万元）；其中，该部分应收账款余额较小且收回难度较大，原材料由于型号规格特殊性高，变现难度较大；2021 年至今，公司未收到任何新增回款。

注：前述协议约定中提及的“未接项目”是指本次交易暂未作价的资产和负债。

b）作价计算过程

由于受让方认为四川科比科部分资产和负债的收回及支付具有不确定性，因此不愿意就该部分资产净额支付对价；经双方达成协议约定：转让时四川科比科的部分资产和负债暂未作价，受让方会根据期后该部分资产净额的实际收回或变现情况，将发生的实际回款作为增加的股权收购款支付给转让方。

暂未作价的资产净额明细及期后收回情况具体如下：

单位：元

科目	金额	期后执行情况	受让方期后确认作价金额（A）	中寰享有增加股权转让款金额（A*51%）
资产类：				

科目	金额	期后执行情况	受让方期后确认作价金额（A）	中寰享有增加股权转让款金额（A*51%）
应收账款	4,254,698.30	累计收回 214,800.00 元，扣除相关费用，收回净额 183,966.43 元	183,966.43	93,822.86
预付账款	9,115,431.75	对应项目已实现销售收入，款项已收回	9,115,431.75	4,648,870.19
其中：大庆装备太阳大寨项目	8,460,991.25	对应项目已实现销售收入，款项已收回	8,460,991.25	4,315,105.54
克拉美丽项目橇外物资采购	654,440.50	对应项目已实现销售收入，款项已收回	654,440.50	333,764.66
原材料	565,455.35	该批物资材料及规格特殊性高，难以用于其他项目，暂未处置	-	-
工程施工	1,506,989.44	对应项目已实现销售收入，款项已收回	1,506,989.44	768,564.61
其中：大庆装备太阳大寨项目	269,790.42	对应项目已实现销售收入，款项已收回	269,790.42	137,593.11
克拉美丽项目橇外物资采购	1,237,199.02	对应项目已实现销售收入，款项已收回	1,237,199.02	630,971.50
资产合计	**15,442,574.84**		**10,796,996.19**	**5,511,257.66**
负债类：				
应付账款	628,724.14	项目已完结，因四川科比科未收回山东科瑞应收款，故暂无需支付对应货款		
预收账款	6,862,914.60	已实现销售，相关款项已结转	-6,862,914.60	-3,500,086.42
其中：大庆装备太阳大寨项目	6,862,914.60	已实现销售，相关款项已结转	-6,862,914.60	-3,500,086.42
负债合计	**7,491,638.74**		**-6,862,914.60**	**-3,500,086.42**
资产净值	**7,950,936.10**		**3,934,081.59**	**2,011,171.24**

c）会计处理

根据《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》约定，在股权转让日（2019 年 8 月 8 日）前已形成的暂未作价的债权、债务，实际已随公司股权转让给收购方，同时收购方承诺收回这部分款项后作为股权收购价款结算支付给出售方，协议还约定 2020 年 12 月 31 日为最终结算时间。因此股权出售方是否能收到这部分股权款取决于四川科比科能否在限定的时间内收到款项，款项收到存在不确定性，形成股权转让的或有对价。

具体依据如下：

根据《企业会计准则讲解(2010)》第二十一章指出：某些情况下，合并各方可能在合并协议中约定，根据未来一项或多项或有事项的发生，购买方通过发行额外证券、支付额外现金或其他资产等方式追加合并对价，或者要求返还之前已经支付的对价。购买方应当将合并协议约定的或有对价作为企业合并转移对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。或有对价为资产或负债性质的，按照企业会计准则有关规定处理，如果属于《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》中的金融工具，应采用公允价值计量，公允价值变化产生的利得和损失应按该准则规定计入当期损益或计入资本公积；如果不属于《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》中的金融工具，应按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》或其他相应的准则处理。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，企业确认金融资产或金融负债的常见情形包括：当企业成为金融工具合同的一方，并因此拥有收取现金的权利或承担支付现金的义务时，应将无条件的应收款项或应付款项确认为金融资产或金融负债。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》应用指南（2014 年修订）指出：“4.或有对价：（1）同一控制下企业合并形成的长期股权投资的或有对价。同一控制下企业合并方式形成的长期股权投资，初始投资时，应按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》（以下简称或有事项准则）的规定，判断是否应就或有对价确认预计负债或者确认资产，以及应确认的金额；确认预计负债或资产的。（2）非同一控制下企业合并形成的长期股权投资的或有对价， 参照企业合并准则的有关规定进行会计处理。”

根据《企业会计准则——或有事项》相关规定，“或有事项形成的或有资产只有在企业基本确定能够收到的情况下，才转变为真正的资产，从而应当予以确认”。

股权转让协议中关于未作价资产净额的约定，是交易双方对股权交易价格存在分歧

的一种解决方案。是购买日转让股权中已存在资产，未作价只是需要期后的新的或者进一步证据出现而对应需要调整股权或有对价。同时，由于该或有对价是发行人转让股权时形成的，交易双方明确约定了“收回这部分未作价款项后作为股权收购价款结算支付给出售方”，系新的或进一步的证据出现而导致的交易双方对股权款进行的调整，相关款项作为股权转让符合双方的交易本质和业务实质，理应作为出售方股权转让收益。

若将该部分暂未作价资产净额确认为金融资产，会存在初始计量方法和价格难以确定，公允价值确认主观性强以及投资收益提前确认等问题，缺乏谨慎性。因此，公司未将该部分暂未作价资产净额确认为金融资产。

发行人将该部份暂未作价的收款作为股权或有对价处理，在收购方实际收到相关款项后支付给发行人，发行人将其作为股权交易收入确认满足或有资产只有在企业基本确定能够收到的情况下才能确认的规定。

此外，由于该部分暂未作价资产净额的收回绝大部分是发生在 2019 年当期，对 2020 年损益影响非常小；且无论将该部分暂未作价资产净额的收回款计入投资收益或营业外收入等科目，均属于非经常性损益，不影响 2019 年的扣非后净利润。

综上，公司关于四川科比科转让的会计处理符合相关会计准则要求，具有合理性。

发行人在收到款后的具体会计处理如下：

借：银行存款

贷：投资收益

③转让款收回情况

年度	收款金额（元）
2019 年	15,527,980.25
2020 年	89,033.25
合计	**15,617,013.50**

3）股权转让定价公允性

本次受让方蒋某系与发行人、发行人控股股东、实际控制人无关联关系；本次交易前发行人持有四川科比科 51.00%，少数股东持有 49.00%，发行人和少数股东一起与收购方充分协商确定本次定价，定价过程公平；发行人与少数股东定价依据及计算方法均一致。

同时，根据深圳中洲资产评估有限公司出具《成都中寰流体控制设备股份有限公司拟确定资产交易所涉及的四川科比科油气工程有限公司净资产价值追溯性资产评估报

告》（深中洲评字第 2021-195 号），四川科比科截至 2019 年 8 月 8 日的整体评估价值为 3,104.67 万元，其中确定作价部分净资产评估价值为 2,642.57 万元，与公司实际成交价格差异较小 。

综上，公司出售四川科比科股权的作价具有公允性。

4）未接收项目履行情况

本次股权转让存在两个未接收项目，分别为大庆装备太阳大寨项目和克拉美丽项目橇外物资采购项目；未接收的主要原因如下：

项目名称	不接收的原因
大庆装备太阳大寨项目	受让方认为合同金额尚未确定，且项目系发行人承揽，主要执行团队成员也选择留在发行人体系
克拉美丽项目橇外物资采购	受让方认为合同金额尚未确定，存在一定风险

未接收项目的具体情况如下：

①大庆装备太阳大寨项目

对于四川科比科在 2019 年 9 月 1 日之前新增加的大庆大寨销售合同

项目	具体情况
协议条款	根据转让双方签署的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》约定： “2.3.2 对于目标公司在 2019 年 9 月 1 日之前新增加的大庆大寨销售合同，由目标公司按总合同金额 98%与乙方指定的单位——成都科比科能源装备有限公司（以下简称成科公司）签订采购合同。” 注：2019 年 9 月 1 日之前新增加的大庆大寨销售合同是指在交割日至 2019 年 9 月 1 日前新增的销售合同。
实际执行情况	根据协议约定，四川科比科按新增大庆大寨销售合同总价（含税 1,778.82 万元）的 98%与成都科比科签订采购合同（含税 1,743.24 万元），向成都科比科采购成橇设备。
会计处理	成都科比科按协议完成相关产品交付，四川科比科取得自身客户验收资料并根据验收资料确认该部分合同收入，同时向成都科比科出具验收资料；成都科比科在 2019 年 11 月取得四川科比确认之后验收资料后按协议确认收入 1,542.69 万元，具体会计处理如下： 借：应收账款 贷：主营业务收入-橇装设备销售 应交税费-增值税（销项税）
会计处理符合会计准则要求	成都科比科根据《企业会计准则-收入》的规定，在将商品交付给最终客户，并取得验收资料后，并根据与四川科比科签订的协议金额确认收入；相关收入的确认符合《企业会计准则》相关规定。

对于 2019 年 8 月 8 日前以四川科比科名义对外签订的采购或其他合同

<table>
<tr><th>项目</th><th>具体情况</th></tr>
<tr><td>协议条款</td><td>根据转让双方签署的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》约定：
“2.3.3 对于 2019 年 8 月 8 日前以目标公司名义对外签订的采购或其他合同（不含与成科公司签订的相关合同），除目标公司于 2019 年 8 月 8 日前已对外支付的款项外，剩余应付款项全部委托成科公司进行实际支付；
2.3.4 目标公司每收到一笔本项目的货款，应及时通知乙方，由乙方提出经核算无误的书面申请，目标公司在 3 个工作日内核对无误后将应付额（包括货款及目标公司委托成科公司支付的应付款项）支付给成科公司；
2.3.5 待本项目最后一次收款按照上述方式结算完毕后，目标公司在收到款项 3 个工作日内与成科公司办理结算清查，将扣除和相关税费后的存在的收益支付给成科公司，成科公司对应开具增值税专用发票（不含增值税）。”
注：该项目在交割日涉及的资产和负债主要包括预付账款（846.10 万元）、工程施工（26.98 万元）以及预收账款（686.29 万元），该部分资产负债作为暂未作价资产净额，均已在四川科比科收到对应合同款后，由受让方将其作为股权转让款增加额按比例支付给中寰股份及其他少数股东。</td></tr>
<tr><td>实际执行情况</td><td>①代付款项
发行人（包括成都科比科）按协议约定代四川科比科支付该项目供应商款项，四川科比科按协议约定在收到客户回款后将该垫付款返还给发行人。报告期内，发行人与四川科比科发生的代收代付明细如下：
<table><tr><th>项目明细</th><th>2019 年 8-12 月</th><th>2020 年度</th><th>2021 年 1-6 月</th></tr><tr><td>本期代付金额</td><td>2,600,511.35</td><td>1,517,785.80</td><td>114,287.00</td></tr><tr><td>本期收回金额</td><td>2,594,565.75</td><td>787,354.94</td><td></td></tr><tr><td>其他应收款累计余额</td><td>5,945.60</td><td>736,376.46</td><td>850,663.46</td></tr></table>单位：元
②收益结算
根据协议约定，四川科比科应办理项目清算，将扣除相关税费后存在的收益支付给发行人；中寰股份与四川科比科签署了咨询服务协议金额共计 273.62 万元（含税），对应四川科比科与自身客户签署销售合同金额 1,166.99 万元（含税）；四川科比科将该部分项目的净收益 273.62 万元作为项目指导咨询费用支付给中寰股份，中寰股份在实际与四川科比科办理结算时确认该部分咨询服务收入。</td></tr>
</table>

项目	具体情况
会计处理	①报告期内因前述代付业务，会计处理如下： 代付货款时： 借：其他应收款 贷：银行存款 收到返还的垫付款时： 借：银行存款 贷：其他应收款 ②四川科比科在取得自身客户验收资料后确认对应部分合同收入，并在完成收入确认后，办理项目成本和费用的清理和结算；相关结算结果经中寰股份确认后，向中寰股份开具发票，中寰股份根据前述双方确认后的结算结果确认咨询服务收入。报告期内，中寰股份共计确认咨询服务收入 258.13 万元，相关款项均已在 2020 年 12 月 31 日前全部收回，具体处理如下： 借：应收账款 贷：主营业务收入-咨询服务 应交税费-增值税（销项税）
会计处理符合会计准则要求	根据《企业会计准则 14 号——收入》（2006 版） 第四条 销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认： （一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； （二）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； （三）收入的金额能够可靠地计量； （四）相关的经济利益很可能流入企业； （五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。 发行人根据相关规定，在四川科比科合同已经履行，取得客户的验收确认时，已满足准则要求的（一）、（二）、（四）条。但由于中寰股份需在四川科比科对项目结算后才能确定具体的收入确认金额，故在与四川科比科对项目进行结算确认后，满足准则要求的（三）、（五）条。因此，中寰股份在与四川科比科结算确认时确认该部分咨询服务收入，符合《企业会计准则 14 号——收入》（2006 版）的规定。 此外，中寰股份在整个交易中主要负责垫付货款，并享有项目结算后净收益部份，项目实际执行主体仍为四川科比科；四川科比科享有采购和销售合同的全部权益和义务，中寰股份垫付货款的成本均计入其自身的项目成本。同时，仅四川科比科拥有对客户收款的权利，中寰股份只有收取项目结算净额的权利。因此，中寰股份仅对结算后净额确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

该项目总体收入确认如下：

单位：万元

项目明细	2019 年 8-12 月	2020 年度

橇装设备销售	1,542.69	
咨询服务收入	77.44	180.69
合计	**1,620.13**	**180.69**

该项目系中寰股份承揽并交由四川科比科执行；四川科比科与大庆石油管理局有限公司装备制造分公司签订合同，发行人根据协议约定与四川科比科签订合同实现收入并收回全部款项。客户在执行完与四川科比科的项目后，于 2019 年 12 月与成都科比科签订橇装设备业务合同，成为中寰股份剥离四川科比科后重要的橇装业务类客户。

会计师查看了四川科比科与大庆石油管理局有限公司装备制造分公司签订的合同、项目回款情况及成都科比科与大庆石油管理局有限公司装备制造分公司签订的合同，认为：客户已知悉该项目的具体安排，未与发行人产生纠纷，且继续与发行人开展业务合作，未对发行人业务产生不利影响。

②克拉美丽项目橇外物资采购

项目	具体情况
协议条款	根据转让双方签署的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》约定： “2.4.2 对于与克拉美丽项目相关且尚未与供应商签订采购合同的物资，由目标公司向成都科比科进行采购； 2.4.3 对于以目标公司名义对外签订的与该项目相关的采购或其它合同，除目标公司已对外支付的款项外(已支付款项视作目标公司为该项目的垫款，简称“代垫款项”)，剩余应付款项委托成都科比科实际支付。待目标公司收到该项目货款后，首先扣除目标公司的代垫款项部份，剩余款项用于支付成都科比科购货款及受托实际支付的应付款项； 2.4.5 待目标公司收到本项目最后一笔款项，双方在 3 个工作日内采用多退少补方式办理结算清查，如果有剩余收益，目标公司扣除相关税费后将结算收益按照乙方的书面申请进行支付，乙方对应开具增值税专用发票。” 注 1：该项目涉及的主要工作内容在交割日时大部分已完成，但尚未与客户签署最终协议，因此受让方认为项目存在不确定风险，不愿意针对该项目未来收益进行估值作价；经双方协商最终确定，该项目作为不接受项目，虽然仍以四川科比科名义运作，但项目最终净收益归原股东按比例享有。 注 2：该项目在交割日涉及的资产和负债主要包括预付账款（65.44 万元）和工程施工（123.72 万元），该部分资产负债作为暂未作价资产净额，均已在四川科比科收到对应合同款后，由受让方将其作为股权转让款增加额按比例支付给中寰股份及其他少数

<table>
<tr><td></td><td>股东。</td></tr>
<tr><td>实际执行情况</td><td>①由目标公司向成都科比科进行采购的情况
由于不存在与克拉美丽项目相关且尚未与供应商签订采购合同的物资，因此四川科比科未向成都科比科进行采购。
②代付货款
发行人（包括成都科比科）按协议约定代四川科比科支付该项目供应商款项，四川科比科按协议约定在收到客户回款后将该垫付款返还给发行人。报告期内，发行人与四川科比科发生的代收代付明细如下：
单位：元<table><tr><th>项目明细</th><th>2019 年 8-12 月</th><th>2020 年度</th><th>2021 年 1-6 月</th></tr><tr><td>本期代付金额</td><td>34,732.08</td><td>301,743.40</td><td>0.00</td></tr><tr><td>本期收回金额</td><td>335,315.66</td><td></td><td></td></tr><tr><td>其他应收款累计余额</td><td>-300,583.58</td><td>1,159.82</td><td>1,159.82</td></tr></table>③收益结算
根据协议约定，四川科比科应办理项目清算，将扣除相关税费后存在的收益支付给原股东；中寰股份与四川科比科签署了咨询服务协议金额共计 86.31 万元（含税），对应四川科比科与自身客户签署销售合同金额 405.79 万元（含税）；四川科比科将该部分项目中归属于中寰股份的净收益作为项目指导咨询费用支付给中寰股份，中寰股份在实际与四川科比科办理结算时确认该部分咨询服务收入。</td></tr>
<tr><td>会计处理</td><td>①报告期内因前述代付业务，会计处理如下：
代付货款时：
借：其他应收款
贷：银行存款
收到返还的垫付款时：
借：银行存款
贷：其他应收款
②四川科比科在取得自身客户验收资料后一次性确认该项目收入，并在完成收入确认后，办理项目成本和费用的清理和结算；相关结算结果经中寰股份确认后，向中寰股份开具发票，中寰股份根据前述双方确认后的结算结果确认咨询服务收入。报告期内，中寰股份就该部分项目结算收益确认咨询服务收入 81.42 万元。截至 2021 年 6 月 30 日，该部分收入对应应收账款回款比例已达 96.32%。具体会计处理如下：
借：应收账款
贷：主营业务收入</td></tr>
</table>

	应交税费-增值税（销项税）

该项目总体收入确认情况如下：

单位：万元

项目明细	2019 年 8-12 月	2020 年度
橇装设备销售		
咨询服务收入		81.42
合计		**81.42**

该项目系四川科比科与中油（新疆）石油工程有限公司签订的合同，报告期内，中寰股份就该部分项目结算收益确认咨询服务收入 81.42 万元。截至 2021 年 6 月 30 日，该部分收入对应应收账款回款比例已达 96.32%。

会计师查看了四川科比科与中油（新疆）石油工程有限公司签订的合同、项目回款情况，认为：客户已知悉该项目的具体安排，发行人已经收回该项目主要款项，未与客户产生纠纷；该项目已经结束，未来不会对发行人业务产生不利影响。

（5）四川科比科股权转让时受让方未接收净资产的具体组成，未接收的原因，最新处置情况

受让方未接收的净资产均指转让时暂未确定作价部分，具体原因及处置情况详见“②转让时暂未确定作价部分”披露的内容；未接收项目具体及处置情况详见“4）未接收项目履行情况”的披露内容。

4、对比发行人出售四川科比科股权前后橇装设备主要客户是否出现较大变化，并说明橇装设备业务后续的经营策略，是否对通过四川科比科获取橇装设备业务订单存在依赖，后续是否具有持续获取稳定订单的能力，并进行风险揭示。

（1）发行人出售四川科比科股权前后橇装设备主要客户变化情况

发行人于 2019 年 8 月出售持有的四川科比科 51.00%股权，出售后不再持有四川科比科的股权，股权转让前后橇装设备主要客户变化情况如下：

转让前四川科比科橇装设备主要客户		转让后中寰股份橇装设备主要客户	
客户名称	客户之实际控制人	客户名称	客户之实际控制人
中油（新疆)石油工程有限公司	中石油	中国石油工程建设有限公司西南分公司	中石油

北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司		北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	
大庆油田工程有限公司巴州分公司		大庆石油管理局有限公司装备制造分公司	
大庆石油管理局有限公司装备制造分公司			
山东科瑞石油天然气工程集团有限公司			
依欧格资源中国有限公司			

报告期内，公司橇装设备业务主要客户及项目情况（占发行人总销售收入比例 1%以上）如下：

期间	客户名称	销售金额	占当期销售收入比例	订单获取方式	项目名称	执行主体
2018 年	大庆油田工程有限公司巴州分公司	1,338.05	9.79%	招投标	塔里木油田 3000 万吨地面工程一体化设计建设橇装设备	四川科比科
	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	564.10	4.13%	商业洽谈	科瑞硫磺回收	
	北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	394.14	2.88%	商业洽谈	富城能源 LPG	
2019 年	中油（新疆)石油工程有限公司	5,896.15	26.86%	招投标	克拉美丽气田增压及深冷提效工程-主体部分 深冷凝液回收装置及分子筛脱水装置	四川科比科
	四川科比科油气工程有限公司	1,520.00	6.92%	商业洽谈	大庆装备太阳大寨项目	发行人
2020 年	大庆石油管理有限公司装备制造分公司	1,367.59	7.26%	商业洽谈	加工定作项目	发行人

期间	客户名称	销售金额	占当期销售收入比例	订单获取方式	项目名称	执行主体
2021 年 1-6 月	中国石油工程建设有限公司西南分公司	1,428.58	22.95%	招投标	金秋气田金华区块秋林 16 井区脱烃装置扩容工程橇装设备项目	发行人

从上表可以看出，转让后中寰股份现有橇装设备业务的客户与转让前四川科比科的主要客户都是以中石油为主，但与中石油下属的具体合作对象则变动较大，主要原因为：橇装设备业务具有订单金额大、周期长的特点，客户只有在需要建设加工处理厂、采输站点等项目时才需要对橇装设备进行采购，因此同一客户不同年度均有向公司采购的情况较少。

此外，中寰股份剥离四川科比科后减少的两个客户分别为山东科瑞石油天然气工程集团有限公司和依欧格资源中国有限公司，两个客户仅于 2018 年分别产生了 564.10 万元和 70.79 万元收入，而 2019 年开始未产生收入，对公司总体橇装设备业务收入影响较小。

由于橇装设备主要应用于常规石油天然气、非常规油气、储气库开采中的各种地面加工处理，以及各种集输站场的集输处理；因此，公司的橇装设备业务下游客户仍是以中石油和中石化为主。中寰股份剥离四川科比科后，公司仍然与中石油、中石化保持了密切合作关系，且已成功取得橇装业务制造资质并进入了中石油橇装设备的供应商名录，具备独立完成项目、持续获取订单的能力。

（2）橇装设备业务后续的经营策略

目前，公司已成功取得橇装业务制造资质，并具备了独立承揽、研发及生产和制造橇装设备的能力。未来，公司将在维持阀门执行机构和井口安全控制系统两个主打产品优势地位的基础上，充分利用公司在石油、天然气行业的客户资源以及自身精细制造的优势，大力拓展橇装设备业务，力争将橇装设备业务发展为公司稳定的核心业务之一，并成为橇装设备业务领域总包单位的头部合作伙伴。

具体经营策略方面，公司将专注于制造环节，在行业客户面临降低项目投资成本的背景下，缩短生产链条，降低项目成本，突出中寰股份质量优先的特色，并从工程设计市场上寻求优秀的合作伙伴；同时配套设计资源，力求高效、低成本地满足客户需求，

提高橇装设备业务市场竞争力。

（3）是否对通过四川科比科获取橇装设备业务订单存在依赖，后续是否具有持续获取稳定订单的能力

1）收购四川科比科的主要原因

四川科比科主要业务为提供油气地面工程设计和工程总承包服务，具体包括：天然气加工处理工艺的技术研究，天然气处理工程的设计，天然气处理装置的模块化技术研究和工程设计等。公司收购四川科比科的主要原因为： 1）公司较为看好四川科比科所从事业务。四川科比科主要从事的橇装设备业务作为一种直接应用的机电一体化设备，由于橇装设备的生产、组装都在工厂内完成，其功能组件集成于一个整体底座，方便整体迁移，能够有效解决油气管网建设速度缓慢、现场施工周期长等问题，市场前景较好。2）由于橇装设备主要应用于常规石油天然气、非常规油气、储气库开采中的各种地面加工处理，以及各种集输站场的集输处理；因此，橇装设备业务下游客户以中石油和中石化为主，与公司的主要客户重合度相对较高。公司收购四川科比科可以弥补公司在橇装业务领域不足，扩大公司经营业务领域，实现公司业务向产业链下游延伸，符合公司在天然气行业的发展战略，有助于带动公司产品的销售，增加公司营业收入及盈利能力。

2）剥离四川科比科的主要原因

①业绩未达预期

收购至处置前，四川科比科营业收入和净利润波动较大。其中，2016 年 7-12 月与 2018 年度均亏损超过 200 万元，而 2017 年虽然实现净利润 353.65 万元，但销售净利率仅为 6.34%；2019 年 1-7 月，四川科比科实现营业收入和净利润分别为 6,134.65 万元、1,264.04 万元，虽然较前期大幅增长，但主要系当年完成了克拉美丽气田增压及深冷提效橇装项目，该项目单项金额 6,016.39 万元，占四川科比科同期营业收入比例为 98.07%，从而拉高了当年四川科比科的整体收入和利润水平，但该类项目的取得不具备可持续。

此外，四川科比科原有的工程设计类业务毛利率持续下降，2016 年 7-12 月、2017 年、2018 年及 2019 年 1-7 月分别为 72.30%、72.24%、64.17%及 45.24%，其在市场中的整体竞争力下滑明显。

②行业模式发生变化，业务可持续性显现风险

四川科比科从 2018 年开始未能再取得中石油物资供应商准入资格，且四川科比科主要下游客户亦逐步在改革以设计公司为主体承接橇装制造总包的业务模式，四川科比

科后续业务承接难度加大，未来获取业务的可持续性存在较大不确定性。

③项目垫款多、回款周期长

收购至处置前，四川科比科承接的项目所需垫款较多，且部分客户付款条件苛刻、回款困难;四川科比科 2018 年 12 月 31 日、2017 年 7 月 31 日的应收账款分别为 3,185.19 万元和 7,595.31 万元，应收账款回款周期整体较长。报告期内，四川科比科流动资金压力较大，并多次向中寰股份借入资金，具体如下：

年份	向中寰股份借款（万元）	归还中寰股份借款及利息（万元）
2016 年 7-12 月	750.00	300.00
2017 年度	590.00	140.00
2018 年度	950.00	1,600.00
2019 年 1-7 月	500.00	750.00

④人员流失

2019 年四川科比科人员流失较多，截至 2019 年 7 月 31 日，总员工数量较 2018 年年末减少了 22 人，人员流失较为严重。

⑤文化差异

由于四川科比科员工薪酬收入和学历层较高，对工作环境的要求与发行人作为传统制造业企业提供的环境存在冲突，双方在饮食、娱乐、生活办公条件等方面需求差异较大，从而加大了公司管理成本，降低了公司工作效率。

⑥已具备独立开展橇装设备业务能力

如前所述，在对四川科比科进行剥离前，中寰股份完成了对成都科比科 100%股权的收购，包括其相应的生产人员、生产资质等；同时，公司承接了四川科比科部分设计人员，并主动培养了相关的橇装设计人员，从而公司具备了独立完成橇装设备项目的承揽、设计以及生产和制造的能力。因此，公司在剥离四川科比科前，已具备独立开展橇装设备业务能力，剥离四川科比科不会对公司未来开展橇装设备业务产生重大不利影响。

综上，由于收购完成后四川科比科的经营业绩未达预期，存在现有项目回款周期长、未来订单获取持续性差等问题，且双方在文化价值观方面存在较大差异，公司在已具备独立开展橇装设备业务能力的前提下，选择对外出售四川科比科。

3）持续获取稳定订单的能力

公司目前已具有独立获取订单能力，主要体现在以下几方面：

② 公司已具有独立生产橇装设备相关的资质，并成功取得中石油物资供应商准入

资格。

②公司在剥离四川科比科前，已完成了对成都科比科 100%股权的收购，包括其相应的生产人员、生产资质等；同时保留了四川科比科原有的优秀管理人员、设计人员和其他工程师等 9 名，进入公司装备制造事业部，并在此基础上进行了相应的人才扩充，具备了独立完成橇装设备项目的承揽、研发及生产和制造的能力。

③公司自身拥有宽敞的设备制造场地、配套的生产设备和完善的工厂管理经验，为制造橇装设备提供了生产基础。

④公司拥有独立的销售团队以及稳定的油气市场客户，2021 年 3 月成功取得了中石油物资供应商准入资格，并在橇装设备业绩上有所突破，新增了中国石油工程建设有限公司西南分公司、大庆石油管理局有限公司装备制造分公司等橇装设备业务客户，2021 年上半年公司橇装设备收入为 1,428.58 万元，超过 2020 年全年橇装设备收入。

报告期内，公司 2020 年橇装设备业务收入较 2019 年度大幅下滑，主要原因为：四川科比科于 2019 年完成了克拉美丽气田增压及深冷提效橇装项目，该项目单项金额较大，从而导致当年橇装设备收入大幅增加；受剥离四川科比科的影响，公司 2020 年缺少大额橇装业务订单，完成项目较少，从而导致收入大幅下降。2021 年 1-6 月，公司橇装设备收入为 1,428.58 万元，已超过 2020 年全年橇装设备收入，主要原因为公司自 2019 年出售原子公司四川科比科后开始独立承揽橇装设备业务，经过 1 年多的开拓，公司橇装设备业务已逐步恢复，业务量较 2020 年显著增加。

截至 2021 年 8 月 31 日，公司已中标或者确定执行的橇装业务订单金额合计超过 3,000 万元（截至 2021 年 6 月 30 日尚未确认收入），并预计将于 2021 年下半年完成交付；在手订单主要通过招投标方式取得，客户主要包括中石油工程建设集团有限公司西南分公司和北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司等。根据 2021 年上半年橇装业务收入以及下半年已有订单情况，预计公司 2021 年全年橇装设备业务收入较 2020 年大幅增长。

综上，公司拥有独立的橇装设备业务承揽能力，对四川科比科获取橇装设备业务订单不存在依赖；公司现有的橇装业务发展状况良好，订单充足，后续具有持续获取稳定订单的能力。

5、补充披露发行人与收购方的业务承接协议安排，四川科比科在被发行人出售当年成为发行人第二大客户的原因及合理性，发行人与四川科比科关联交易的主要构成、

定价公允性及内部决策程序履行情况；说明发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在关联关系、是否存在应披露未披露的利益安排，发行人与四川科比科及其股东是否存在资金和业务往来、是否仍对四川科比科在经营和财务上存在控制，股权转让是否真实，是否为关联交易非关联化的情形，是否存在利益输送，纠纷或潜在纠纷；说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（1）发行人与收购方的业务承接协议安排，四川科比科在被发行人出售当年成为发行人第二大客户的原因及合理性，发行人与四川科比科关联交易的主要构成、定价公允性及内部决策程序履行情况。

根据发行人、成都科比科企业管理咨询中心（有限公司）、李瑜、李才军、朱江、陈斯、刘敏、张迪作为四川科比科原股东（以下简称“乙方”或“原股东”）与四川科比科受让方蒋玲玲（以下简称“甲方”）签订的《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议》及《<四川科比科油气工程有限公司股权转让协议>之补充协议》约定的业务承接协议安排，具体如下：

发行人与收购方的业务承接协议安排主要条款

1）基本条款

甲甲方支付完全款之日为交割日，自交割日起甲方全面接管公司，对于经甲方确认的四川科比科债权债务产生的损益由甲方承担，与乙方无关。

在收购完成后，对于已经签订的合同或正在执行的项目，甲、乙双方都须全力相互配合支持履行完成合同项目；乙方自 2019 年 9 月 1 日起，不得再以四川科比科名义签订或执行新的合同项目。

2）未接收项目约定主要条款

甲方付完全款之日起，对于甲方没有接收、乙方保留的未完结的合同项目，甲方允许乙方以四川科比科名义继续执行。

甲方同意四川科比科为该类合同项目与乙方代表中寰股份建立共管账户进行款项接收；经过甲方同意并接受甲方监管，乙方可使用四川科比科的非主要账户作为共管账户；对于乙方以四川科比科名义履行合同项目造成损害的，由乙方承担全部责任，甲方可选择乙方全部或任意一方主张责任，实际承担责任的乙方主体可向其他乙方主体追偿。甲方承诺，对于乙方使用四川科比科的账户收回的属于乙方负责的未完成合同项目的款项不挪用，如果甲方未经中寰股份书面同意以任何形式挪用款项的情形，则要承担挪用款项 20%的违约金。

未完结的合同项目收尾工作及费用清算，按照甲方确认收购的未完成合同项目，由甲方全部接管负责；没有经过甲方确认的未完成合同项目和已经完成的合同项目引起的

纠纷，全部由成都中寰流体控制设备股份有限公司自行负责，中寰股份负责的，可对乙方其他股东追偿。

本次收购，仅限于甲方确认接收的合同项目，对于乙方保留的四川科比科部分已进行中的业务。以上业务中的成本与收益由乙方各股东之间另行约定分担和享有。四川科比科不承担项目成本，不享受对应的潜在收益。在四川科比科工商变更完成后，甲方对成都中寰流体控制设备股份有限公司保留的，以四川科比科名义执行的合同项目具有监管权。

注：经向转让双方确认，前述协议约定提及的“没有经过甲方确认的未完成合同项目和已经完成的合同项目引起的纠纷，全部由成都中寰流体控制设备股份有限公司自行负责，中寰股份负责的，可对乙方其他股东追偿”中未完成合同项目是指本次受让方未接收的大庆装备太阳大寨项目和克拉美丽项目橇外物资采购项目；而已经完成的合同项目是指在中寰股份控制四川科比科期间（2016.7-2019.7）已执行完毕的项目。截至本公开转让说明书签署之日，前述提及项目未出现因产品质量等原因而产生纠纷而被客户追偿的情形。

（2）四川科比科在被发行人出售当年成为发行人第二大客户的原因及合理性，发行人与四川科比科关联交易的主要构成、定价公允性及内部决策程序履行情况

1）中寰股份与四川科比科关联交易具有合理性

中寰股份持有四川科比科 51%股权，故在 2019 年 8 月转让四川科比科股权后 12 个月内，四川科比科仍为公司关联方。发行人与四川科比科发生的交易主要包括以下两类：

①股权转让前产品采购

2019 年 7 月 1 日，中寰股份与四川科比科签署《产品销售合同》，合同金额 1,050,575.00 元，合同内容主要为球阀和气动执行器。中寰股份于 2019 年 10-12 月期间完成了合同约定产品的交付，并确认了产品销售收入。

②股权转让时未接收项目

本次股权转让存在两个未接收项目，分别为大庆装备太阳大寨项目和克拉美丽项目橇外物资采购项目，具体项目执行及会计处理见本题第 3 小问题之“2）股权转让作价及计算过程”之 “4）未接收项目履行情况”。

综上，在满足收入确认条件前提下，在四川科比科出售当年（即 2019 年）四川科比科成为公司第二大客户，具有合理性。

2）报告期内，发行人与四川科比科关联交易主要构成如下：

①成都科比科向四川科比科提供成橇设备，具体如下：

序号	签订日期	产品	数量	合同金额（元）	平均销售单价(元)
1	2019 年	集气站仪控橇	4	3,958,020.00	989,505.00
		采出水回用处理成套设备	2	2,327,520.00	1,163,760.00
		大庆装备-太阳大寨项设计服务	1	177,234.66	177,234.66
2	2019 年	出站阀组橇	5	1,005,584.00	201,116.80
		进站阀组橇	24	3,706,404.00	154,433.50
		仪表风橇	4	970,317.00	242,579.25
		清管收球筒橇	18	3,121,788.00	173,432.67
		清管收发球筒橇	3	1,270,113.00	423,371.00
		燃料气调压橇	4	492,684.00	123,171.00
		计量橇	1	374,038.54	374,038.54

②中寰股份向四川科比科提供咨询服务，具体如下：

序号	签订日期	对应项目	数量	合同金额（元）	平均销售单价(元)
1	2019 年	大庆装备太阳大寨项目	1	2,736,200.00	2,736,200

③中寰股份向四川科比科提供零部件，具体如下：

序号	签订日期	产品类别	数量	合同金额（元）	平均销售单价(元)
1	2019 年	零部件	19	1,050,575.00	55,293.42

3）四川科比科关联交易的公允性

①大庆装备太阳大寨项目公允性分析

因橇装项目属于非标类产品，市场上无可比市场公允价格、第三方市场价格。

根据《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》该项目收益应全部归中寰股份所有；但考虑到四川科比科仍为项目执行主体，因此中寰股份作为出让方代表与购买方协商确定，四川科比科收取该项目合同总价 2%作为项目管理费，其余收益均归中寰股份所有。

该笔关联交易中四川科比科仅收取合同总价 2%作为管理费，作为其承担合同履约风险的收益，具有合理性。

四川科比科作为大庆装备太阳大寨橇装项目名义主体向成都科比科采购橇装设备、

向中寰股份采购咨询服务，发行人通过四川科比科执行该项目毛利率如下：

单位：万元

类别	项目收入	毛利	毛利率
成都科比科供应设备	1,542.69	348.63	22.60%
中寰股份提供咨询服务	1,012.08（注 1）	258.13（注 2）	25.51%
合计	**2,554.77**	**606.76**	**23.75%**

注 1：四川科比科与大庆石油管理局有限责任公司装备制造分公司签订的合同金额（不含税）为 2,606.91 万元。四川科比科向成都科比科采购 1,542.69 万元设备，考虑四川科比科 2%管理费影响，相当于成都科比科已按前述合同履行 1,574.18 万元合同义务，余下 1,032.73 元合同金额扣除四川科比科收取的 2%管理费 1,012.08 万元作为中寰股份咨询服务费对应模拟合同收入；

注 2：此处毛利为 2019 年及 2020 年中寰股份收取咨询服务收入合计。

如发行人加上四川科比科收取管理费，则发行人直接执行该项目的毛利率如下：

单位：万元

项目合同金额（不含税）（A）	四川科比科管理费（B=A*2%）	发行人对四川科比科毛利（C）	还原后项目毛利(D=B+C)	还原后项目毛利率
2,606.91	52.14	606.76	658.90	25.28%

综上，发行人通过四川科比科执行大庆装备太阳大寨项目毛利率为 23.75%，未通过四川科比科执行的话，大庆装备太阳大寨项目毛利率测算为 25.28%。

该项目于 2019 年完成，因此该项目与发行人 2018 年、2019 年橇装设备业务平均毛利率对照如下：

大庆装备太阳大寨还原后项目毛利率（A）	2018 年橇装设备平均毛利率（B）	2019 年橇装设备平均毛利率（C）	差异 1（A-B）	差异 2（A-C）
25.28%	24.56%	28.22%	0.72%	-2.94%

通过上表可以看出，该项目毛利率与发行人 2018 年、2019 年同类业务毛利率相差较小，不存在重大差异，差异原因系不同项目之间存在定制化。

综上，发行人对四川科比科的交易具有公允性。

②2019 年度中寰股份向四川科比科提供零部件公允性分析

报告期内，公司向市场第三方销售类似产品，具体如下：

序号	年份	客户	数量	合同金额（元）	平均销售单价（元）

1	2018 年	成都凯瑞特流体控制设备有限公司	32	1,800,000.00	56,250.00
2	2019 年	广西中管新桂机电设备有限公司	7	372,795.00	53,256.43
3	2019 年	重庆庆云石油工程技术有限责任公司	5	251,336.00	50,267.20
4	2019 年	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	9	445,000.00	49,444.44
5	2020 年	天津百利展发集团有限公司	1	48,025.00	48,025.00
6	2020 年	成都中燃乘龙科技有限公司	15	1,045,480.00	69,698.67
7	2021 年	上海凯工阀门股份有限公司	13	520,420.00	40,032.31
8	2021 年	成都成高阀门有限公司	3	156,165.00	52,055.00
平均售价（元）					**52,378.63**

因公司产品系非标准化产品，公司向市场第三方销售平均销售价格为52,378.63元，销售单价区间为40,032.31元至69,698.67元，与公司向四川科比科销售价格55,293.42元，差异较小，具有公允性。

③决策程序

对于前述产品采购，由于协议签署是在四川科比科股权转让前，系中寰股份合并范围内发生的交易，根据全国股转公司 2017 年 12 月 22 日生效的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》规定，公司无需按照关联交易履行决策和披露程序；

对于股权转让未接收项目产生的关联交易，根据全国股转公司 2017 年 12 月 22 日生效的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》规定，中寰股份无需认定四川科比科为关联方，因此公司未按关联交易相关规定履行决策和披露程序。但根据中国证监会 2019 年 12 月 18 日生效的《非上市公司信息披露管理办法》关于关联方的界定，四川科比科在 2019 年 8 月转让四川科比科股权后 12 个月内，四川科比科仍为公司关联方，因此中寰股份与四川科比科前述交易应该认定为关联交易。

综上，中寰股份于 2020 年 4 月 17 日召开的第二届董事会第九次会议对 2019 年度关联交易补充确认并提交股东大会审议通过；于 2021 年 3 月 23 日召开第二届董事会第十九次会议对 2020 年度发生的关联交易补充确认并提交了相应的股东大会审议通过。独立董事在第二届董事会第十九次会议，就追认 2020 年关联交易发表独立意见认为：关联交易系公司业务发展和生产经营正常所需，具有必要性和合理性，关联交易采用市场定价原则，定价方式公允，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形。。

2、说明发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在关联关系、是否存在应披露未披露的利益安排，发行人与四川科比科及其股东是否存在资金和业务往来、是否仍对四川科比科在经营和财务上存在控制，股权转让是否真实，是否为关联交易非关联化的情形，是否存在利益输送，纠纷或潜在纠纷。

（1）发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在关联关系、是否存在应披露未披露的利益安排

1）发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在关联关系

公司于 2019 年 8 月把持有的四川科比科 51.00%的股权转让给蒋某。随后，四川科比科进行了减资，注册资本由 4,000 万减至 500 万，其中蒋某出资额由 3,980 万元降至 480 万元，并于 2020 年 3 月 26 日完成工商登记变更；2020 年 7 月 1 日，四川科比科完成了股权转让及增资，注册资本由 500 万元增加至 4,000 万元，转让后股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	四川华气清源科技有限公司	2,040.00	51.00
2	成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）	800.00	20.00
3	袁东	640.00	16.00
4	薛超	520.00	13.00
合计		**4,000.00**	**100.00**

经查询四川华气清源科技有限公司（以下简称“华气清源”）官网（http://www.hqlng.com/），截至本问询回复出具之日，华气清源位于四川天府新区仁寿视高经济开发区，是一家专业提供 CNG/LNG 天然气装备解决方案一站式服务的科技型企业，同时具有设计及工厂端生产制造能力，主要围绕石油天然气上、下游产业链，提供油气集输橇装、油气加工处理模块、燃气调压装置等几大类产品的设计、制造、安装及相关技术服务，先后被授予“国家高新技术企业”、“四川省高成长型中小企业”、“市级企业技术中心”、“技术创新先进单位”、“AAA 级信用企业”等荣誉称号。

根据会计师国家企业信用信息公示系统（http://sc.gsxt.gov.cn/index.html）查询，截至本问询回复出具之日，四川科比科股东包括华气清源、成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“科华合伙”）、袁东、薛超 4 名，蒋某已于 2020 年 7 月退出；同时全面核查了公司提供的关联方清单、发行人及董事（不含独立董事）、监

事及高级管理人员银行流水，并访谈公司经营层，确认华气清源执行董事、经理与监事及其 5%以上的股东，成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）普通合伙人及有限合伙人，自然人股东袁东、薛超，以及原股东蒋某与发行人均无关联关系。

综上，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与蒋某、四川华气清源科技有限公司无关联关系。

2）发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在应披露未披露的利益安排

经访谈公司经营层，并核查发行人及董事（不含独立董事）、监事及高级管理人员银行流水，四川科比科原股东发行人、发行人实际控制人李瑜及其女婿张迪与四川科比科的购买方蒋某除了签订《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议》及《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议之补充协议》，不存在签署其他协议的情形，不存在应披露未披露的利益安排。

发行人在转让四川科比科股权时，并不清楚收购方蒋某与四川华气清源科技有限公司后续约定；在完成四川科比科股权转让后，发行人才知晓蒋某系代华气清源对四川科比科进行收购，采用该操作的具体原因为：1）华气清源主要业务之一是橇装设备组件的生产和制造，但其橇装设计能力有所不足，因此希望通过收购四川科比科来完善自身的产业链；2）华气清源与公司原全资子成都科比科均从事橇装设备生产和制造，存在一定的竞争关系，其担心由自己实施收购会不利于交易的促成；3）华气清源希望搭建员工持股平台，由员工持股平台参与收购后四川科比科的股权，但相关平台组建需要时间，因此选择先由自然人蒋某代为收购，待相关平台搭建完成后再进行转让。发行人与华气清源未签署任何协议，除报告期内四川华气清源科技有限公司曾为发行人子公司四川科比科供应商及中寰股份为华气清源提供阀门执行机构外，不存在应披露未披露的利益安排。

综上，发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司不存在应披露未披露的利益安排。

（2）发行人与四川科比科及其股东是否存在资金和业务往来、是否仍对四川科比科在经营和财务上存在控制，股权转让是否真实，是否为关联交易非关联化的情形，是否存在利益输送，纠纷或潜在纠纷。

1）剥离四川科比科后至 2021 年 6 月 30 日，发行人与四川科比科因执行四川科比科转让时收购方未接收项目及已签订协议存在资金及业务往来，具体如下：

单位：元

销售主体	具体业务	收入确认年度	收入金额	已回款比例（截止 2021 年 6 月 30 日）	业务来源
成都科比科	大庆装备太阳大寨橇装项目-成橇设备（注1）	2019年度	15,426,940.88	100.00%	系四川科比科转让前收购方未接收项目
中寰股份	大庆装备太阳大寨橇装项目-咨询服务费	2019、2020年度	2,581,320.76	100.00%	
中寰股份	克拉美丽项目橇外物资采购	2020年度	814,232.08	96.32%	
中寰股份	零部件	2019年度	929,712.38	100.00%	四川科比科转让前已签订协议

注 1：该项目产生的收入共计 1,542.69 万元，其中 1,520.00 万元计入了橇装设备业务收入，22.69 万元计入了零部件销售收入。

2021 年 1-6 月，发行人与四川科比科未发生业务往来，有资金往来。

2）报告期内发行人与四川科比科代付代收资金

报告期内，发行人依据与四川科比科的收购方签署《<四川科比科油气工程有限公司股权转让协议>之补充协议》，为以四川科比科名义履行未接收的两个项目对应已签约采购垫付相关货款，四川科比科在收到客户的货款后，归还发行人垫付款项，具体如下：

单位：元

项目明细	2019 年 8-12 月	2020 年度	2021 年 1-6 月（注 1）
本期代付金额	2,635,243.43	1,819,529.20	114,287.00
本期收回金额	2,929,881.41	787,354.94	
累计余额	-294,637.98	737,536.28	850,663.46

3）报告期内发行人与四川科比科股东业务往来及资金往来

报告期内四川华气清源科技有限公司为发行人原子公司四川科比科提供橇装设备组件并收取货款，及发行人因转让四川科比科 51.00%股权收到其股东蒋某转来的股权转让款，及发行人 2019 年度向华气清源提供阀门执行机构并收取货款。除前述交易外，发行人与四川科比科股东四川华气清源科技有限公司、成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）、袁东、薛超未发生业务及资金往来。

4）发行人是否仍对四川科比科在经营和财务上存在控制

发行人（乙方之一）与四川科比科的收购方（甲方）在《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议》明确约定：在收购完成后，对于已经签订的合同或正在执行的项目，

甲、乙双方都须全力相互配合支持履行完成合同项目；乙方自 2019 年 9 月 1 日起，不得再以目标公司名义签订或执行新的合同项目。

发行人（乙方之一）与四川科比科的收购方（甲方）签署《<四川科比科油气工程有限公司股权转让协议>之补充协议》约定未接收的项目确定结算依据及结算方法，以保障公司的应得利益，并非是对四川科比科实施经营和财务控制。双方实际操作为：对于未接收的净资产（资产及债务），收购方会在收回或变现对应资产后将其作为增加的股权转让款按持股比例支付给发行人及其他原股东；对于收购方未接收的两个项目，发行人主要承担的是项目的指导、协调、款项代付等工作。前述工作内容均不涉及发行人对四川科比科日常经营和财务实施影响或控制。

发行人在四川科比科转让后的 12 个月内，根据全国股转公司相关规定认定其为关联方，并将该期间内发生的交易追认关联交易并履行了信息披露义务。发行人与四川科比科除履行转让前已签订协议及转让中未接收项目以外，未再产生新的业务往来，也未委派相关人员参与四川科比科的日常业务运作。

综上，报告期内，因履行四川科比科股权转让前已签订协议及未接收项目，发行人与四川科比科发生业务及资金往来；及发行人处置四川科比科股权，发行人与四川科比科及其股东蒋某有业务及资金往来；及发行人 2019 年度向华气清源提供阀门执行机构并收取货款。除前述交易外，发行人及其实际控制人、董事、监事以及高级管理人员与四川科比科及其收购方、现有关联方不存在资金和业务往来，不存在仍然控制四川科比科的情况；发行人及其实际控制人、董事、监事以及高级管理人员与四川科比科及其收购方、现有关联方均不存在潜在的关联关系。

5）股权转让是否真实，是否为关联交易非关联化的情形，是否存在利益输送，纠纷或潜在纠纷。

发行人已按照《四川科比科油气工程有限公司股权转让协议》足额收取本次股权转让款，发行人与四川科比科购买方无关联关系，且四川科比科已完成本次股权转让工商登记。除因履行四川科比科股权转让前已签订协议及未接收项目，发行人与四川科比科无业务往来，不存在关联交易非关联化情形；转让定价系在四川科比科截至 2019 年 7 月 31 日账面净资产的基础上，综合考虑了已接收项目及未接收项目具体情况，并经双方多轮谈判之后最终确定，交易价格公允，不存在利益输送、纠纷或潜在纠纷。

3、说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

相关会计处理详见在本题第（三）小问题之“2）股权转让作价及计算过程”之“②转让时暂未确定作价部分”及“4）未接收项目履行情况”。

发行人针对四川科比科股权转让及后续交易的账务处理正确且合理，能够真实准确

反应双方的商业合作关系。

6、实际控制人控制的成都科比科企业管理咨询中心（有限合伙）的业务范围，与四川科比科公司名称相近的原因，是否存在潜在关联关系，是否与发行人存在同业竞争。

（1）科比科合伙的经营范围和主营业务

科比科合伙的经营范围为“企业营销策划及管理咨询服务；商务信息咨询；油田油气工程设计及技术服务”；自设立以来除投资四川科比科外，未开展其他业务。该企业承诺在 2021 年 9 月内完成对经营范围变更，删除“油田油气工程设计及技术服务”。

（2）科比科合伙与四川科比科名称相近的原因

科比科合伙与四川科比科名称相近系历史原因形成。发行人于 2016 年 5 月 13 日在全国股转系统官网（www.neeq.com.cn）披露的《收购资产暨关联交易公告》（公告编号：2016-017）载明：为扩大公司经营业务范围，使公司的产业链向上游延伸，发行人拟受让实际控制人李瑜持有的四川科比科 51.00%股权。同时，发行人部分员工与四川科比科部分员工看好四川科比科成长前景，希望共同参与投资，故以“科比科”作为关键字于 2016 年 6 月设立科比科合伙，并受让李瑜持有的四川科比科 26.00%股权。

（3）是否存在潜在关联关系

四川科比科股东为四川华气清源科技有限公司、成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）、袁东及薛超，上述主体分别持股 51.00%、20.00%、16.00%及 13.00%。

其中，成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）的合伙人包括李才军（担任执行事务合伙人）、朱江、刘敏、秦茂权，上述主体分别持有该合伙企业 50.00%、20.00%、20.00%及 10.00%份额，科比科合伙的合伙人包括李瑜（担任执行事务合伙人）、李才军、刘敏、朱江、陈斯，上述主体分别持有该合伙企业 53.1490%、24.4572%、8.1474%、8.1408%及 6.1056%份额。经科比科合伙及其实际控制人李瑜确认，除科比科合伙与成都科华清能企业管理合伙企业（有限合伙）部分合伙人相同外，科比科合伙及其实际控制人并未通过委托持股或其他利益安排持有四川科比科的股权，科比科合伙与四川科比科不存在潜在关联关系。

（4）是否与发行人存在同业竞争

发行人的主营业务为阀门执行机构、井口安全控制系统和橇装设备的设计/研发、生产及销售，科比科合伙除原作为四川科比科持股平台参股投资外未开展其他经营业务，亦未投资任何与发行人经营业务相似或相近的经营实体，科比科合伙与发行人不存在同业竞争。

为维护公司及股东的合法权益，避免与公司的同业竞争，发行人实际控制人李瑜已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，该承诺处于正常履行状态。

（二）收购又剥离农业资产的合理性。

1、和美农业报告期各期主要财务指标、主要供应商、客户名称，说明和美农业是否与发行人供应商、客户存在业务或资金往来，若是，补充披露具体情况。

（1）报告期和美农业主要财务指标

发行人于 2019 年 3 月取得和美农业控制权，并于 2020 年 9 月出售和美农业全部股权，具体财务指标如下：

项目	2020 年 9 月 30 日 /2020 年 1-9 月	2019 年 12 月 31 日 /2019 年 4 月-12 月
资产总额(元)	27,704,734.29	23,589,354.66
股东权益合计(元)	22,719,637.06	22,016,018.78
所有者的股东权益(元)	22,459,836.27	22,016,018.78
资产负债率（%）	17.99	6.67
营业收入(元)	472,449.21	437,396.60
净利润(元)	-1,557,861.30	-776,050.26
经营活动产生的现金流量净额(元)	-1,706,609.09	-701,102.76

（2）和美农业主要供应商、客户名称

2020 年 1-9 月，和美农业主要客户为成都中科华力机械有限责任公司、四川淳于府生物科技有限公司及个人零售客户，前五大供应商为青神县祥云果业家庭农场、简阳市江源镇新晟工程服务部、成都志诚农资中心、四川金杯化工有限公司及东坡区宏达水产繁殖场；2019 年 4-12 月，和美农业只有一个客户为四川和美致远实业有限公司，前五大供应商为资中县泽科苗木有限公司、四川朝清农业科技有限公司、金牛区佳鑫鑫建材经营部、青神县祥云果业家庭农场及成都鑫辉弘建筑劳务有限公司。除和美农业向成都中科华力机械有限责任公司销售 12,716.00 元水果外，和美农业与发行人供应商、客户不存在业务或资金往来。

2、补充披露报告期内历次收购及出售涉农子公司及参股公司股权情况，包括但不限于：交易背景及原因、时点、价格及确定依据、价款支付情况，交易对手方是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高之间存在关联关系或者其他利益关系，特殊投资条款签订、执行及解除情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，量化分析对报告期各期业务、财务状况及经营业绩的影响。

报告期内，和美实业曾为发行人参股公司，和美农业、成都新世季曾为发行人下属子公司，经营范围如下：

序号	公司名称	经营范围
1	四川和美致远实业有限公司	水果种植与销售；柑橘新技术、新品种推广及提供其相关的技术服务；农副产品销售，仓储服务（不含石油、成油品、危险爆炸及国家限制经营品种仓储服务）；基础设施建设；土地平整、园林绿化工程施工、供水设施工程施工、道路工程施工；房地产开发经营；房屋建筑工程，市政工程，园林绿化工程，农业观光旅游、旅游项目开发及经营；老年人养护服务、养生服务。
2	四川和美致远农业科技有限公司	水果种植与销售；柑橘新技术、新品种推广及提供其相关的技术服务；农副产品销售，仓储服务（不含石油、成品油、危险爆炸及国家限制经营品种仓储服务）；基础设施建设；土地平整、园林绿化工程施工、供水设施工程施工、道路工程施工；房地产开发经营；房屋建筑工程，市政工程，园林绿化工程，农业观光旅游、旅游项目开发及经营；老年人养护服务、养生服务。
3	成都新世季园林绿化有限公司	园林绿化；蔬菜、水果种植与销售；农业技术推广及技术服务；水产品养殖与销售；农副产品销售；仓储服务（不含危险品）；供水工程；公路工程。

（1）涉农公司股权收购及出售情况

1）公司收购及出售和美农业基本情况如下：

交易时间	交易背景及原因	价格（万元）	定价依据	交易对方及标的	交易后股东情况
2018 年 6 月	和美农业成立，注册资本 2,000 万元，和美实业持股 100.00%				
2019 年 4 月	与和美实业其他股东经营理念差异，发行人计划通过直接控股方式主导和美农业种植，提升经营效率	382.50	和美农业成立时间较短，尚处于试运营阶段，无账面盈利，发行人按照和美农业账面 2,000 万注册资本，按 1.00 元/出资额受让和美实业 51.00%股权；由于转让时和美农业实收资本仅为 750 万元，因此本次转让发行人共计支付 382.50 万元股权	和美实业及其所持 51.00%股权（对应 382.50 万实缴出资额及 637.50 万元认缴出资额）	发行人 51.00% 和美实业 49.00%

交易时间	交易背景及原因	价格（万元）	定价依据	交易对方及标的	交易后股东情况
			转让款，并在后续履行了 637.50 万元的实缴出资义务		
2019 年 12 月	将农业种植业务纳入公司的全面管理控制	980.00	交易前和美农业注册资本已缴足，双方协商确定按照 1.00 元/出资额收购和美实业 49.00%股权	和美实业及其所持 49.00%股权（对应 980.00 万元实缴出资额）	发行人 100.00%
2020 年 9 月	和美农业所从事的果树种植业务投入较大，且产出周期较长，预计短期内将持续亏损；公司认为持有农业资产会一定程度上影响自身在二级市场估值，以及对公司未来精选层挂牌或 IPO 产生不利影响	2,370.10	经银信资产评估有限公司评估，股东权益账面值为 2,370.10 万元，股东全部权益评估价值为 2,106.07 万元，发行人按孰高原则以股权权益账面价值 2,370.10 万元作为定价依据	发行人及所持 100.00%股权（对应 2,000 万元实缴出资额）	李瑜 68.00% 西藏安裕 32.00%

以上历次交易过程中，交易双方均已按照协议履行相应的价款支付义务，不存在尚未履行完毕的债务责任。

发行人取得和持有和美农业期间，对和美农业的总投入为 25,000,000.00 元，最终出售取得价款 23,701,000.00 元，投资和美农业总共产生亏损 1,299,000.00 元；亏损原因系和美农业主要从事水果种植与销售业务，而该类业务的产出周期较长，持有期间和美农业持续亏损。

2）成都新世季交易情况

成都新世季增资前，注册资本为 3.00 万元，李元仁、张钰英分别持股 85.00%、15.00%。和美农业增资成都新世季后，具体情况如下：

交易时间	交易背景及原因	价格（万元）	定价依据	交易对方及标的	交易后股东情况
2020 年 7 月	和美农业地处简阳市江源镇，地处郊区；成都新世季与发行人同位于双流区，种植品类与和美农业相似，且交通区位便利，便于对外展示	153.00	和美农业按 1 元/出资额方式取得成都新世季控股权，本次成都新世季增加至 180 万元，其中和美农业认缴新增出资 153 万元。	-	和美农业 85.00% 李承昊 13.34% 李元仁 1.58% 张钰英 0.08%

3）和美实业交易基本情况如下：

鉴于发行人已在公开发行说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人子公司情况”之“（二）参股公司”披露发行人参与设立及出售和美实业股权呢而，考虑到信息披露可理解性，已删除“公司在 2018 年 6 月 15 日参与设立四川和美致远实业有限公司，注册资本：8,000.00 万，出资比例为 30.00%。2018 年 10 月，公司 0 元受让深圳恒佳润资本管理有限公司持有的四川和美致远实业有限公司股权 240.00 万（占注册资本比例 3.00%，未实缴到位）。公司于 2019 年 4 月 9 日与四川和美易通投资有限公司（乙方）签订股权转让协议，将持有和美实业 11.00%股权（对应实缴出资 440 万元）以人民币 440.00 万元转让给乙方；2019 年 12 月 11 日，公司与四川和美易通投资有限公司（乙方）签订股权转让协议，将持有和美实业 22.00%股权（对应实缴出资 880 万元）以 880.00 万元转让给乙方。”重新列表表述如下：

交易时间	交易背景及原因	价格（万元）	定价依据	交易对方及标的	交易后股东情况
2018 年 6 月	2018 年度，考虑到发行人现有业务相对单一，且现金流较为充裕；经仔细调研和考察，发行人决定与和美易通共同进行农业投资	2,400.00	和美实业成立，注册资本为 8,000 万元，其中发行人认缴出资 2,400 万元	-	和美易通[注1] 35.00% 发行人 30.00% 西藏安裕[注2] 25.00% 恒佳润资本[注3] 10.00%
2018 年 10 月	恒佳润资本决定退出，包	0.00	和美实业成立时间较短，尚	恒佳润资本及其所	和美易通 40.00%

交易时间	交易背景及原因	价格（万元）	定价依据	交易对方及标的	交易后股东情况
	括发行人在内的其余股东商议后共同购买恒佳润资本的股权		处于试运营阶段，无账面盈利，因恒润资本未实缴出资，发行人按照以 0 元受让其持有的和美实业 3.00%股权，并继续履行该部分股权的出资义务。	持 3.00%股权（对应 240 万元出资额）	发行人 33.00% 西藏安裕 27.00%
2019 年 4 月	由于经营理念存在较大差异，发行人决定逐步退出和美实业，独自经营和美农业	440.00	和美实业成立时间较短，尚处于试运营阶段，无账面盈利，公司按照按 1.00 元/出资额以 440 万元转让 11.00%股权	和美易通及发行人所持 11.00%股权（对应 440 万实缴出资额及 440 万元认缴出资额）	和美易通 51.00% 西藏安裕 27.00% 发行人 22.00%
2019 年 12 月		880.00	和美农业成立时间较短，尚处于试运营阶段，无账面盈利，公司按照 1.00 元/出资额以 880 万元转让 22.00%股权	和美易通及发行人所持 22%股权（对应 880 万实缴出资额及 880 万元认缴出资额）	和美易通 100.00%

注 1：“和美易通”全称为四川和美易通投资有限公司。

注 2：“西藏安裕”全称为西藏安裕投资有限公司。

注 3：“恒佳润资本”全称为深圳恒佳润资本管理有限公司。

公司在 2018 年 6 月至 2019 年 12 月期间，涉及和美实业股权交易情况如下：

交易时间	交易背景及原因
2018 年 6 月	2017 年度，发行人现金流较为充裕，希望能够在现有主营业务基础上，进一步拓宽投资、经营渠道，遂开展为期一年的仔细调研和考察，最终发行人决定与和美易通共同在成都市简阳市进行农业投资，因此发行人与和美易通等共同设立和美实业。同时和美实业于 2018 年 7 月成立和美农业负责具体农业相关业务。

2018 年 10 月	恒佳润资本因自身的原因决定退出和美实业，包括发行人在内的其余股东商议后按持股比例共同购买恒佳润资本的股权。
2019 年 4 月、2019 年 12 月	由于发行人对和美实业关于农业板块的经营理念与和美易通存在较大差异，发行人决定逐步退出和美实业，只负责经营和美农业（即只负责经营农业板块）。由此，发行人与和美易通达成一致，于 2019 年 4 月、2019 年 12 月分两次转让自身持有的和美实业股份给和美易通，同时向和美易通收购和美农业股份。

以上历次交易过程中，交易双方均已按照协议履行相应的价款支付义务，不存在尚未履行完毕的债务责任。

综上，收购及出售农业资产行为真实、合理。

（2）交易对手方与发行人控股股东、实际控制人、董监高之间关联关系或者其他利益关系，特殊投资条款签订、执行及解除情况，存在纠纷或潜在纠纷

发行人向实际控制人出售所持和美农业控股权定价公允，已履行相应审议及披露程序，除和美农业和成都新世季外，交易对手方与发行人控股股东、实际控制人、董监高之间不存在其他关联关系或者其他利益关系，相关交易不存在特殊投资条款，且均已执行完毕，发行人与交易对方不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）量化分析对报告期各期业务、财务状况及经营业绩的影响

1）对 2019 年经营业绩、资产负债影响情况

单位：元

项目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度			
	实施收购后①	模拟未进行收购②	影响金额 ③=①-②	占比 ③/①
营业收入	219,548,513.97	219,111,117.37	437,396.60	0.20%
利润总额	54,593,319.94	55,369,370.20	-776,050.26	-1.42%
净利润	49,047,225.41	49,823,275.67	-776,050.26	-1.58%
资产总额	291,747,332.26	290,950,046.64	797,285.62	0.27%
负债总额	80,764,850.24	79,191,514.36	1,573,335.88	1.95%
股东权益总额	210,982,482.02	211,758,532.28	-776,050.26	-0.37%

注：模拟未进行收购系模拟发行人未对和美农业进行收购、和美实业在 2019 年 4 月后对报表不存在影响的情况。

2）对 2020 年经营业绩、资产负债影响情况

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度

	实施剥离后①	模拟未进行剥离②	影响金额 ③=①-②	占比 ③/①
营业收入	188,323,494.03	188,323,494.03	-	-
利润总额	51,734,829.71	53,341,896.94	-1,607,067.23	-3.11%
净利润	44,615,674.70	46,222,741.93	-1,607,067.23	-3.60%
资产总额	305,843,147.08	312,054,812.33	-6,211,665.25	-2.03%
负债总额	62,823,011.57	67,808,108.80	-4,985,097.23	-7.94%
股东权益总额	243,020,135.51	244,246,703.53	-1,226,568.02	-0.50%

注：模拟未进行剥离系若模拟发行人未进行农业公司剥离，则不会因处置子公司价格低于账面净资产形成投资损失，未考虑剥离后和美农业持续经营导致的损失

若 2019 年没有收购农业资产，公司利润总额将增加 776,050.26 元，占当期利润总额的 1.42%，影响较小。若 2020 年没有进行农业资产的剥离，公司利润总额将增加 1,607,067.23 元，占当期利润总额的 3.11%，影响较小。综上，收购与剥离农业资产仅对 2020 年 12 月 31 日的资产负债表中负债总额科目影响较大外，对资产负债表、利润表科目影响较小。

3、生产性生物资产具体内容、取得方式、交易对象、交易价格、定价依据、入账时间、入账价值、减值测试的方法、过程与结果、是否符合生物资产生长特征，减值准备计提是否充分，相关会计核算是否合规，并说明生产性生物资产的盘点情况，盘点方法是否符合生物资产的自然生长规律、符合行业惯例。

（1）生物性资产具体内容、取得方式、交易价格

公司的生物性资产均为树苗、成熟果树，树苗包括春见粑粑柑树苗、爱媛 38 树苗、春见粑粑柑育苗、明日见育苗，成熟果树包括耙耙柑、红心柚成熟果树、阳光玫瑰葡萄果树。生物性资产的取得方式主要为外购和收购成都新世季形成。

1）外购形成的生物性资产具体情况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司的生物性资产余额为 1,385.65 万元，具体明细如下：

明细	2019 年 12 月 31 日金额 （万元）
种苗费	582.23
人工成本	255.63
农用材料	148.85

租赁费	163.09
低值易耗	60.99
折旧摊销费用	81.84
土地平整挖机费用	37.72
其他	55.31
合计	1,385.65

其中，公司的种苗费用均系外购各类树苗所发生的费用，其余费用均系培育和种植种苗所发生的各项费用。

种苗外购情况具体如下：

生物性资产名称	取得方式	交易对象	定价依据	入账时间	入账价值（万元）
阳光玫瑰葡萄	外购果树苗	绥中县小庄子镇洪武葡萄苗种植专业合作社	合同约定价	2019 年	4.74
春见耙耙柑	外购果树苗	四川朝清农业科技有限公司	合同约定价	2019 年	117.03
		郑尚龙	合同约定价	2019 年	46.80
		零星采购		2019 年	1.92
爱媛 38	外购果树苗	四川朝清农业科技有限公司	合同约定价	2019 年	44.82
香橙育苗	外购嫁接苗、实生苗	资中县泽科苗木有限公司	合同约定价	2019 年	302.07
	外购种子	零星采购		2019 年	2.71
明日见育苗	外购枝条嫁接	青神县祥云果业家庭农场	合同约定价	2019 年	62.15
合计					582.23

同样规格的苗木价格与产地、苗木质量等有关，因此没有可以参考的市场价格。公司采购相关苗木的价格为该供应商对外销售的价格的 70%-80%，采购价格较低的原因系公司采购的苗木数量较大，与供应商签订了带量采购协议，因此价格较供应商直接对外小批量销售价格低，相关采购价格公允，存在商业合理性。

2）收购成都新世季园林绿化有限公司形成的生物性资产

2020 年 7 月公司全资子公司和美农业向成都新世季增资 153.00 万元，增资完成后，和美农业持有成都新世季 85.00%股权并形成控制。控制日（2020 年 7 月 15 日）成都新世季账面生产性生物资产包括耙耙柑、红心柚账面资产价值 639,480.04 元。

（2）生物性资产核算、减值、盘点情况

1）生物性资产的核算

公司生产性生物资产分类树苗、成熟果树两类，公司对于生物性资产的核算严格遵循《企业会计准则第 5 号--生物资产》进行核算。外购的生物性资产均为树苗，相关树苗达到预定生产经营目的前发生的造林费、抚育费、营林设施费、良种试验费、调查设计费和应分摊的间接费用等必要支出，计入未成熟生产性生物资产成本。

阳光玫瑰葡萄自嫁接到移栽定植周期为 1 年，定植后第 1 年试果，第二年初挂果，第 3 年达到盛产期。春见耙耙柑、明日见、香橙等柑橘类果树自嫁苗至移栽定植生长周期为 2 年，定植后 3 年试果，定植第 4 年初挂果，定植第 5 年达到盛产期。公司以果树开始试果作为达到预定生产目的，果树达到试果时，相关资产价值由未成熟生产性生物资产转入成熟生产性生物资产。

公司对收购成都新世季园林绿化有限公司获得的成熟性生物资产，按期计提折旧，并根据用途分别计入农业生产成本或当期损益。

2）生物性资产的减值测试与结果

公司每年年终对生产性生物资产进行检查，若有确凿证据表明由于遭受自然灾害、病虫害或市场需求变化等原因使生产性生物资产的可收回金额低于其账面价值的，则按照可收回金额低于账面价值的差额计提减值准备，并确认为当期损益。公司种植果树为最新品种，阳光玫瑰葡萄、爱媛等品种具有较高的市场价值，报告期内不存在自然灾害、病虫害、市场需求变化等原因致使生产性生物资产的可收回金额低于其账面价值情况。因此，公司并未对生物性资产进行减值计提。

3）生物性资产盘点情况

公司于 2019 年年末对生产性生物资产进行盘点。由于果树是等间距种植，盘点时在成片的果树林随机选取 5 个点，每个点 100 平方米，计算每百平方米的平均棵数，从而估算种植区内各品种的种植总数，估算总数为 990,307 棵，与账面记载数量 991,206 棵进行比较，盘点差异率为 0.57%，考虑小部分地方处于坡地及地形不规则的情况，盘点差异在合理范围内，公司期末生物性资产具有真实性。

由于公司的生物性资产为生产性生物资产，树苗间按照等间距进行种植，可通过抽样盘查，测算种植密度并推算期末数量。盘点方法符合生物资产的自然生长规律、符合行业惯例。

4、上述收购及出售行为是否真实、合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，测算上述收购及出售行为对各期经营业绩、资产负债情况影响。

（1）收购及出售农业资产行为真实、合理

公司收购及出售农业资产行为真实、合理，详见本问题之“（二）收购又剥离农业资产的合理性”之“补充披露报告期内历次收购及出售涉农子公司及参股公司股权情况”所述交易原因及背景。

（2）收购、出售农业资产的会计处理符合《企业会计准则》相关规定

由于和美农业成立时间较短，收购时点和美农业处于发展初期阶段。因此，此次股权按照和美农业账面 2,000 万注册资本，按 1.00 元/出资额受让和美实业持有的 51.00%股权，由于和美农业实缴的注册资本为 750.00 万，公司 2019 年 4 月以 382.50 万元购买实缴部分 51.00%的股权并记入长期股权投资成本。公司收购和美农业少数股东股权前和美农业注册资本已增资至 2,000 万元，故 2019 年 12 月公司收购和美农业少数股东股权时，公司按照 1.00 元/出资额购买和美农业 49.00%少数股东股权，收购支付对价 980.00 万元计入长期股权投资。

2020 年 9 月公司将持有和美农业 68.00%的股权转让给李瑜，持有和美农业 32.00%的股权转让给西藏安裕。协议约定的股权转让总价为 2,370.10 万元。根据银信资产评估有限公司 2020 年 9 月 4 日出具的《资产评估报告》（银信评报字[2020]沪第 1198 号），截至评估基准日 2020 年 7 月 31 日，股权全部收益评估价值为 2,106.07 万元。但由于协议约定的股权转让价款高于评估价，且和美农业受让方李瑜是本公司的实际控制人，故公司以和美农业账面价格 2,370.10 万元作为股权转让对价，故母公司报表减少长期股权投资 2,500 万元，母公司报表确认投资收益-3,939,300.00 元，实际收到股权款与股权转让对价差额计入资本公积。

上述收购、出售和美农业的相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（3）收购又剥离农业资产对各期经营业绩、资产负债情况影响

公司收购又剥离农业资产对各期经营业绩、资产负债情况影响，详见本问题之“（二）

收购又剥离农业资产的合理性”之“补充披露报告期内历次收购及出售涉农子公司及参股公司股权情况”所述“4、量化分析对报告期各期业务、财务状况及经营业绩的影响。”

二、会计师的核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、查阅四川科比科、成都科比科的工商档案、并获取了发行人收购四川科比科股权转让协议及处置四川科比科股权转让协议及补充协议，访谈公司经营层了解未接收项目进展情况、客户对未接收项目安排是否知悉，是否存在纠纷或对发行人业务产生影响；

2、与公司实际控制人、副总经理、董事会秘书详细谈论，了解购买与出售四川科比科具体背景及公司具体内部决策程序，查阅发行人提供四川科比科收购后及处置前主要客户、主要供应商情况及四川科比科员工名册，了解四川科比科独立承揽业务能力；

3、查阅与四川科比科财务报表及相关审计报告、评估报告、资质证书等及成都科比科财务报表及审计报告等；

4、查阅发行人客户明细表，并查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn）及企查查等，核查橇装设备主要客户的工商信息；

5、查阅了关联交易相关的合同、出库明细、产品签收和验收资料，并执行函证、现场走访以及回款抽查等程序，核查关联交易公允性、必要性；

6、查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn）、企查查，及华气清源官网（http://www.hqlng.com/），核查华气清源、科华合伙公开信息；

7、查阅报告期内发行人及发行人董事、监事、高级管理人员银行流水，访谈公司经营层，了解发行人及其关联方与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在关联关系及发行人与蒋某、四川华气清源科技有限公司是否存在应披露未披露的利益安排；

8、查阅科比科合伙工商档案，访谈发行人经营层了解科比科合伙成立背景、主营业务情况，并获取了发行人实际控制人李瑜出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；

9、查阅和美农业生物性资产明细、盘点表并对财务人员进行访谈，了解生物性资产的交易价格、取得方式、会计核算处理，分析性资产是否真实存在、是否应该计提减值、会计处理是否正确。在 2021 年 9 月 1 日对生物性资产执行监盘程序，核查和美农业生物性资产是否真实存在，和美农业是否真实运营；

10、访谈发行人董事长关于收购后又剥离农业资产的原因，获得收购及处理农业资产时的相关文件及会计凭证，分析收购、剥离农业资产的事项是否真实、合理，价格是

否公允，会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

11、对收购又剥离农业资产对各期经营业绩、资产负债情况进行模拟分析，分析相关事项对财务报表的影响是否重大。

12、获得与生物性资产购入、培育相关的采购合同、单据等，检查相关付款情况，并对生物性资产主要供应商进行访谈，了解发行人采购的价格是否合理。并将采购价格与市场采购价格进行对比，分析相关采购价格是否公允，相关采购是否存在利益输送行为；

13、获取新世季工商资料、财务报表、合作协议，核查和美农业收购成都新世季交易真实性、公允性，以及分析收购及剥离成都新世季过程中是否存在利益输送或占用公司资产的行为。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、四川科比科收购后至处置前均具备独立承揽业务的能力，不存在将获得项目主要外包给公司生产的情形；

2、四川科比科股权转让时受让方向原股东支付对价的计算方法，四川科比科其他股东与发行人计算方法一致；客户已知悉未接收项目的安排，与发行人未产生纠纷，未对发行人业务产生不利影响；

3、公司具备自主持续获取橇装设备业务稳定订单的能力，对四川科比科不存在业务依赖；

4、四川科比科在被发行人出售当年成为发行人第二大客户的原因合理，关联交易主要构成已披露，关联交易的定价公允性，且履行内部决策程序履行；发行人、实际控制人李瑜及其女婿张迪与蒋某、四川华气清源科技有限公司不存在关联关系、不存在应披露未披露的利益安排；除因履行四川科比科股权转让前已签订协议、未接收项目及因发行人处置四川科比科股权与四川科比科及其股东蒋某有业务及资金往来及发行人2019年度向华气清源提供阀门执行机构并收取货款外，发行人与四川科比科及股东不存在资金和业务往来，不存在经营和财务上对四川科比科控制的情况，双方不存在潜在的关联关系，股权转让真实，不存在关联交易非关联化的情形，不存在利益输送，纠纷或潜在纠纷；相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、实际控制人控制的成都科比科企业管理咨询中心（有限合伙）与四川科比科公

司名称相近系历史遗留原因，不存在潜在关联关系，与发行人不存在同业竞争；

6、发行人在报告期内历次收购及出售涉农子公司及参股公司交易真实合理、价格公允、价款已完成支付；除和美农业及成都新世季交易对手方为发行人控股股东外，其他交易对手方不存在与发行人控股股东、实际控制人、董监高之间存在关联关系；收购与剥离农业资产对公司报告期各期业务、财务状况及经营业绩影响较小；

7、报告期内，发行人的生物性资产会计核算合规，处理过程符合生物性资产生长特性，不存在需要计提减值的情况；

8、发行人对生物性资产的盘点方式符合自然生长规律、行业惯例；

9、发行人收购及出售农业资产的行为真实、合理，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，相关行为对各期经营业绩、资产负债情况影响较小；

10、和美农业的生物性资产真实存在。报告期内，发行人获得生物性资产的价格公允，不存在利益输送或占用公司资产的情况。在控股及剥离成都新世季的过程中亦不存在利益输送或占用公司资产的行为。

问题 4.大客户依赖以及贸易商客户情况

根据公开发行说明书，公司主要销售阀门执行机构、井口安全控制系统、橇装设备和零部件。2018 年至 2020 年前五大客户收入占比分别为 67.58%、74.67%、62.58%，各期第一大客户均为中石油，占比分别为 45.08%、55.32%、36.97%。此外，各期前五大客户中存在贸易类企业与境外企业。

请发行人：（1）补充披露阀门执行机构、井口安全控制系统、橇装设备各期前十大客户（个别主体口径）名称、成立时间、注册资本、合作历史、销售数量、销售金额及占比、说明报告期内客户变动的原因。（2）补充披露中石油、中石化集团内部各期前五大客户名称、销售金额、销售产品类型、公司产品占其当期采购比例，主要竞争对手。（3）补充披露各期零部件销售的前五大客户（个别主体口径）名称、销售产品类型及用途、成立时间、合作历史、销售金额、是否均为公司现有客户。补充披露各期零部件销售中外购零部件金额、主要类型及用途、客户未直接向生产商/贸易商采购的原因。（4）根据申报材料显示，中石油、中石化的订单主要通过招投标取得。补充披露报告期各期投标项目、中标项目、中标率，说明是否均为单独参与招投标，若否，补充披露联合投标主体名称；说明报告期内中石油、中石化旗下不同子公司是否同时存在商务洽谈和招投标模式，若是，补充披露相关情况并说明原因。（5）补充披露报告期各期退、换货情况，包括不限于退、换货金额、对应的主要客户及产品类型、退、换货时点、退、换货原因，说明报告期内是否存在因产品质量问题引发的纠纷及诉讼，若是，补充披露相关情况。（6）补充披露各期贸易商客户数量、销售金额，结合企业性质（终端客户/经销商）补充披露境外客户数量、销售金额。（7）补充披露成都市莱斯利商贸有限公司、成都摩根电子有限公司的基本情况、合作背景、公司对其销售占两家公司的业务比例、成立不久则成为前五大客户的原因及合理性，结合公司业务模式、产品的高定制化属性，说明通过贸易商销售产品的原因及合理性。（8）根据《审查问答（一）》问题 19 补充披露境外销售情况。（9）补充披露报告期各期同时发生销售或采购业务的交易对手方、交易金额及占比、是否存在关联关系、发生原因及商业合理性。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查上述事项并发表明确意见，对于问题（1）依据《审查问答（一）》问题 13 的核查情况逐条说明，对于问题（7）说明对两个贸易商及对应终端客户的核查、走访情况，终端销售是否真实，是否存在关联关系或其他利益安排，对于问题（8）则说明境外客户函证执行情况（发函数量、回函比例）、境外客户访谈结果，对外销提货单、境外运单、报关单等原始凭证核查情况，原始凭证是否与外销销售收入勾稽一致。

问题回复：

一、发行人说明：

（一）补充披露阀门执行机构、井口安全控制系统、橇装设备各期前十大客户（个别主体口径）名称、成立时间、注册资本、合作历史、销售数量、销售金额及占比、说明报告期内客户变动的原因。

1、各类业务前十大客户情况

（1）阀门执行机构

1）前十大客户销售情况

①2021 年 1-6 月

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	成都成高阀门有限公司	52	418.63	6.72%
2	博思特能源装备(天津)股份有限公司	23	218.66	3.51%
3	重庆渝通天然气管道有限公司	9	144.78	2.33%
4	成都艾克玛科技有限公司	14	102.73	1.65%
5	Primrose Enterprise Group LP	70	98.65	1.58%
6	咸阳市天然气有限公司	4	86.60	1.39%
7	广西中管薪桂机电设备有限公司	9	85.70	1.38%
8	张家口万全中燃建业能源发展有限公司	4	72.01	1.16%
9	卓程仪控有限公司	4	69.64	1.12%
10	上海美科阀门有限公司	10	60.12	0.97%
合计		**199**	**1,357.52**	**21.80%**

②2020 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	成都市莱斯利商贸有限公司	124	1,168.39	6.20%
2	中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	76	1,039.97	5.52%
3	成都摩根电子有限公司	54	975.13	5.18%
4	渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限	61	891.84	4.74%

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
	公司			
5	Primrose Enterprise Group LP	72	880.08	4.67%
6	自贡自高阀门有限公司	59	471.43	2.50%
7	中石化国际事业南京有限公司	36	425.74	2.26%
8	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司(原四川石油管理局物资总公司)	22	365.79	1.94%
9	成都成高阀门有限公司	24	294.19	1.56%
10	四川精控阀门制造有限公司	24	293.79	1.56%
合计		**552**	**6,806.35**	**36.14%**

③2019 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	成都成高阀门有限公司	101	1,154.21	5.26%
2	中石化国际事业南京有限公司	42	758.14	3.45%
3	渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	29	474.93	2.16%
4	成都市莱斯利商贸有限公司	52	484.23	2.21%
5	成都凯瑞特流体控制设备有限公司	50	421.27	1.92%
6	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	47	342.75	1.56%
7	四川精控阀门制造有限公司	25	294.45	1.34%
8	五洲阀门股份有限公司	19	233.95	1.07%
9	苏州纽威阀门股份有限公司	18	219.00	1.00%
10	信阳中能机电设备有限公司	15	136.94	0.62%
合计		398	4,519.89	20.59%

④2018 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	中石化国际事业南京有限公司	32	649.43	4.75%

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
2	成都成高阀门有限公司	42	543.16	3.98%
3	成都凯瑞特流体控制设备有限公司	52	448.31	3.28%
4	苏州纽威阀门股份有限公司	29	388.44	2.84%
5	四川石达能源发展有限公司	31	276.59	2.02%
6	欧维克集团有限公司	9	200.85	1.47%
7	成都市莱斯利商贸有限公司	18	191.14	1.40%
8	自贡自高阀门有限公司	26	169.56	1.24%
9	伯特利阀门集团有限公司	19	158.70	1.16%
10	苏州中核苏阀球阀有限公司	9	131.98	0.97%
合计		267	3,158.17	23.11%

2）前十大客户基本情况

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史
1	成都成高阀门有限公司	2005-01-12	17798.01 万人民币	2010 年
2	博思特能源装备(天津)股份有限公司	2004-07-27	8691 万人民币	2015 年
3	重庆渝通天然气管道有限公司	2020-06-17	8000 万	2021 年
4	成都艾克玛科技有限公司	2019-03-18	500 万人民币	2021 年
5	Primrose Enterprise Group LP	2018-05-03	-	2020 年
6	咸阳市天然气有限公司	2008-12-26	10000 万	2019 年
7	广西中管薪桂机电设备有限公司	2016-11-28	200 万人民币	2018 年
8	张家口万全中燃建业能源发展有限公司	2017-07-31	500 万人民币	2021 年
9	卓程仪控有限公司	2000-03-01	-	2021 年
10	上海美科阀门有限公司	2000-12-11	30000 万人民币	2016 年
11	成都市莱斯利商贸有限公司	2017-10-09	50 万人民币	2018 年
12	中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	2008-10-06	-	2020 年
13	成都摩根电子有限公司	2004-01-18	500.1 万人民币	2020 年

14	渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	2013-1-29	5000 万人民币	2015 年
15	自贡自高阀门有限公司	2008-07-15	11090 万人民币	2013 年
16	中石化国际事业南京有限公司	1993-07-02	734.72484 万人民币	2018 年
17	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	2017-03-31	-	2017 年
18	四川精控阀门制造有限公司	2001-06-27	10100 万人民币	2010 年
19	成都凯瑞特流体控制设备有限公司	2014-03-31	100 万人民币	2016 年
20	五洲阀门股份有限公司	1993-08-13	21000 万人民币	2012 年
21	苏州纽威阀门股份有限公司	2002-11-14	75000 万人民币	2015 年
22	信阳中能机电设备有限公司	2009-12-03	500 万人民币	2016 年
23	四川石达能源发展有限公司	2006-03-03	1000 万人民币	2016 年
25	欧维克集团有限公司	2004-10-29	12800 万人民币	2017 年
27	伯特利阀门集团有限公司	1998-11-20	10100 万人民币	2018 年
29	苏州中核苏阀球阀有限公司	2003-12-16	4500 万人民币	2018 年

3）客户变动原因

公司阀门执行机构业务的主要客户为阀门厂商、贸易商以及部分中石油、中石化集团下属物资采购公司等。其中，公司主要阀门厂商客户较为稳定，合作历史一般较长，但由于阀门厂商客户各年采购量会有所波动，从而导致个别年度未进入阀门执行机构客户前十名；公司主要贸易商客户变动较大，且合作历史一般较短，主要系贸易商客户仅会在取得阀门厂商或终端客户具体订单后才会转而向公司采购执行机构，但其能否获得阀门厂商或终端客户的订单具有一定不确定性，从而导致各年度向公司的采购金额变动较大；公司阀门执行机构业务的中石油、中石化客户变动主要系不同项目对应的中石油、中石化内部采购主体有所不同。

（2）井口安全控制系统

1）前十大客户销售情况

①2021 年 1-6 月

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	19	790.27	12.69%
2	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	20	388.79	6.24%
3	辽河石油勘探局有限公司物资分公司	10	160.88	2.58%
4	中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	23	145.80	2.34%
5	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	9	126.16	2.03%
6	中国石油天然气管道工程有限公司天津分公司	7	110.80	1.78%
7	辽宁跨克石油装备有限公司	9	90.99	1.46%
8	中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	12	86.58	1.39%
9	乌鲁木齐百志工贸有限公司	4	39.08	0.63%
10	中国石油工程建设有限公司西南分公司	3	32.84	0.53%
合计		**116**	**1,972.18**	**31.68%**

②2020 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	89	1,720.25	9.13%
2	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	21	304.46	1.62%
3	中澳煤层气能源有限公司	21	285.26	1.51%
4	中国石油工程建设有限公司西南分公司	12	251.09	1.33%
5	中国石油工程建设有限公司	6	210.29	1.12%
6	辽宁跨克石油装备有限公司	21	205.62	1.09%
7	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司蜀南气矿	25	171.68	0.91%
8	中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	21	152.16	0.81%
9	中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	9	149.14	0.79%

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
10	辽河石油勘探局有限公司物资分公司	2	99.20	0.53%
合计		227	3,549.14	18.85%

③2019 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	77	1,815.38	8.27%
2	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	52	804.38	3.66%
3	中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	50	438.25	2.00%
4	EBS Petroleum Company Limited	50	354.37	1.61%
5	中澳煤层气能源有限公司	49	294.00	1.34%
6	辽宁跨克石油装备有限公司	16	192.73	0.88%
7	大庆石油管理局有限公司	5	166.00	0.76%
8	中国石油管道局工程有限公司天津分公司	10	144.24	0.66%
9	苏州道森钻采设备股份有限公司阳澄湖分公司	40	136.70	0.62%
10	辽河油田建设有限公司	11	135.97	0.62%
合计		360	4,482.03	20.41%

④2018 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	国家管网集团中原储气库有限责任公司（原中石化中原储气库有限责任公司）	12	794.48	5.81%
2	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	26	793.79	5.81%
3	中国石油工程建设有限公司西南分公司	41	426.12	3.12%
4	中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	11	335.15	2.45%
5	苏州道森钻采设备股份有限公司	7	85.44	0.63%
6	辽河油田建设有限公司	4	73.74	0.54%

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
7	中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	5	62.16	0.45%
8	中国石油管道局工程有限公司新疆分公司	19	61.01	0.45%
9	克拉玛依市科威科技发展有限公司	2	37.93	0.28%
10	依欧格资源中国有限公司(EOG Resources China Limited)	6	37.32	0.27%
合计		133	2,707.14	19.81%

2）前十大客户基本情况

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史
1	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	1994-07-04	-	2021 年
2	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	2017-03-31	-	2017 年
3	辽河石油勘探局有限公司物资分公司	1992-05-27	56000 万人民币	2019 年
4	中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	2012-11-23	-	2016 年
5	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	2000-01-01	-	2014 年
6	中国石油天然气管道工程有限公司天津分公司	2005-02-28	-	2021 年
7	辽宁跨克石油装备有限公司	2004-08-02	10000 万人民币	2018 年
8	中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	1999-12-26	-	2010 年
9	乌鲁木齐百志工贸有限公司	2003-01-02	510 万人民币	2020 年
10	中国石油工程建设有限公司西南分公司	2017-05-11	-	2017 年
11	中澳煤层气能源有限公司	2006-07-06	2000 万美元	2019 年
12	中国石油工程建设有限公司	1981-01-12	240956.2 万人民币	2016 年
13	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司蜀南气矿	2002-01-17	-	2019 年
14	依欧格资源中国有限公司	2004-10-29	12800 万人民币	2017 年
15	EBS Petroleum Company Limited	-	-	2019 年
16	大庆石油管理局有限公司	1991-09-14	4650000 万人民币	2019 年

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史
17	中国石油管道局工程有限公司天津分公司	2010-11-23	-	2019 年
18	苏州道森钻采设备股份有限公司阳澄湖分公司	2015-09-02	-	2019 年
19	辽河油田建设有限公司	2001-8-24	125407.6 万人民币	2018 年
20	国家管网集团中原储气库有限责任公司（原中石化中原储气库有限责任公司）	2015-8-12	383825.88 万人民币	2018 年
21	苏州道森钻采设备股份有限公司	2001-10-29	20800 万人民币	2014 年
22	中国石油管道局工程有限公司新疆分公司	2017-02-16	-	2017 年
23	克拉玛依市科威科技发展有限公司	2013-03-19	200 万人民币	2018 年

3）客户变动原因

公司井口安全控制系统业务客户主要为中石油和中石化集团下属公司，该类客户较为稳定，且与公司合作历史一般较长。报告期内，井口安全控制系统业务客户变动的原因主要系具体项目所在地有所不同，对应的中石油、中石化内部采购主体有所不同所致。

（3）橇装设备

1）前十大客户销售情况

①2021 年 1-6 月

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额（万元）	占销售收入比例
1	中国石油工程建设有限公司西南分公司	32	1,428.58	22.95%
合计		**32**	**1,428.58**	**22.95%**

②2020 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额	占销售收入比例
1	大庆石油管理局限公司装备制造分公司	83	1,367.59	7.26%
合计		**83**	**1,367.59**	**7.26%**

③2019 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额	占销售收入比例

1	中油(新疆)石油工程有限公司	123	5,896.15	26.86%
2	四川科比科油气工程有限公司	66	1,520.00	6.92%
3	新疆瑞诚源清洁能源有限责任公司	1	5.45	0.02%
合计		190	7,421.60	33.80%

④2018 年度

序号	客户名称	销售数量（台/套）	销售金额	占销售收入比例
1	大庆油田工程有限公司巴州分公司	15	1,338.05	9.79%
2	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	18	564.10	4.13%
3	北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	8	394.14	2.88%
4	依欧格资源中国有限公司	1	70.79	0.52%
5	吉林省松原石油化工股份有限公司	2	25.43	0.19%
6	新疆瑞诚源清洁能源有限责任公司	1	25.41	0.19%
合计		45	2,417.92	17.70%

2）前十大客户基本情况

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史
1	中国石油工程建设有限公司西南分公司	2017-5-11	-	2017 年
2	大庆石油管理有限公司装备制造分公司	2009-3-25	-	2019 年
3	中油（新疆)石油工程有限公司	2000-10-25	41,921.47 万人民币	2016 年
4	四川科比科油气工程有限公司	2008-08-11	4,000.00 万人民币	2016 年成为公司子公司，2019 年完成剥离
5	大庆油田设计院有限公司巴州分公司（原大庆油田工程有限公司巴州分公司）	2000-7-24	-	2018 年
6	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	2013-05-16	20,000.00 万人民币	2017 年

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史
7	北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	2002-08-22	-	2018 年
8	依欧格资源中国有限公司	2008-06-02	-	2017 年
9	吉林省松原石油化工股份有限公司	2009-05-11	46,920.55 万人民币	2017 年
10	新疆瑞诚源清洁能源有限责任公司	2017-01-19	2,000.00 万人民币	2018 年

3）客户变动原因

公司橇装设备系根据客户要求和实际用途设计和生产，具有高度定制化的特点，客户主要为油气工程建设总包方；由于不同项目的总包方有所不同，且公司橇装设备项目数量较少，从而导致公司各期橇装设备业务的主要客户变动较大。

（二）补充披露中石油、中石化集团内部各期前五大客户名称、销售金额、销售产品类型、公司产品占其当期采购比例，主要竞争对手。

（1）中石油集团各期前五大客户情况如下：

1）2021 年 1-6 月

客户名称	2021 年 1-6 月			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中国石油工程建设有限公司西南分公司	1,461.42	橇装设备、井口安全控制系统	1%以下	四川华气清源科技有限公司、四川金星清洁能源装备股份有限公司、西安向阳航天材料股份有限公司、深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	439.26	井口安全控制系统、阀门执行机构及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司、特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司

客户名称	2021 年 1-6 月			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
辽河石油勘探局有限公司物资分公司	164.91	井口安全控制系统及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司
中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	152.27	井口安全控制系统、阀门执行机构及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司、特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	126.16	井口安全控制系统及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、美钻能源科技(上海)有限公司

2）2020 年度

客户名称	2020 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	2,376.43	井口安全控制系统、阀门执行机构及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司、特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
大庆石油管理有限公司装备制造分公司	1,367.59	橇装设备	1%以下	四川华气清源科技有限公司、四川金星清洁能源装备股份有限公司、西安向阳航天材料股份有限公司
渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	930.08	阀门执行机构以及零部件销售	10-15%	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	304.46	井口安全控制系统	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、美钻能源科技(上海)有限公司
中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	269.25	井口安全控制系统、阀门执行机构及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司、特福隆集团有限公

客户名称	2020 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
				司、成都迈可森流体控制设备有限公司

3）2019 年度

客户名称	2019 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中油（新疆)石油工程有限公司	6,016.39	橇装设备及其他	约 12.5%	四川华气清源科技有限公司、四川金星清洁能源装备股份有限公司、西安向阳航天材料股份有限公司
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	2,243.87	井口安全控制系统、阀门执行机构及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司、特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	948.69	井口安全控制系统及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、美钻能源科技(上海)有限公司
渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	517.71	阀门执行机构及零部件销售	约 1%	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	459.57	井口安全控制系统	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司

4）2018 年度

客户名称	2018 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
大庆油田工程有限公司巴州分公司	1,338.05	橇装设备	约 20%	四川华气清源科技有限公司、四川金星清洁能源装备股份有限公司、西安向阳航天材料股份有限公司

中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	1,224.01	井口安全控制系统、阀门执行机构以及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司、特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油工程建设有限公司西南分公司	1,089.77	井口安全控制系统及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司
中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	403.98	井口安全控制系统及零部件销售	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司、四川华宇石油钻采装备有限公司、重庆市正华钻采设备有限公司
北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	394.14	橇装设备	1%以下	四川华气清源科技有限公司、四川金星清洁能源装备股份有限公司、西安向阳航天材料股份有限公司

（2）中石化集团各期前五大客户情况

1）2021 年 1-6 月

客户名称	2021 年 1-6 月			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	790.27	井口安全控制系统	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司
中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	43.12	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
山东省天然气管道有限责任公司	32.29	阀门执行机构及零部件销售	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油化工股份有限公司天然气榆济管道分公司	11.38	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油化工股份有限公司天然气分公司计量研	8.85	维修保养	1%以下	北京德泰瑞驰机电工程有限公司

客户名称	2021 年 1-6 月			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
究中心				

2）2020 年度

客户名称	2020 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	1,059.09	阀门执行机构及零部件销售	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中石化国际事业南京有限公司	437.6	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中石化中原储气库有限责任公司	61.11	井口安全控制系统	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司
中国石油化工股份有限公司天然气分公司计量研究中心	23.85	维修保养	1%以下	北京德泰瑞驰机电工程有限公司
中国石油化工股份有限公司江苏油田分公司	12.83	井口安全控制系统	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司

3）2019 年度

客户名称	2019 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中石化国际事业南京有限公司	785.12	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司

中国石油化工股份有限公司天然气分公司计量研究中心	47.19	维修保养	1%以下	北京德泰瑞驰机电工程有限公司
中国石油化工股份有限公司中原油田普光分公司	45.13	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中石化中原建设工程有限公司	13.05	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中石化天津液化天然气有限责任公司	4.72	零部件销售	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司

4）2018 年度

客户名称	2018 年度			
	销售金额（万元）	主要销售产品类型	占客户采购比例	主要竞争对手
中石化中原储气库有限责任公司	794.48	井口安全控制系统	1%以下	深圳市弗赛特科技股份有限公司
中石化国际事业南京有限公司	649.43	阀门执行机构	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
中国石油化工股份有限公司天然气分公司计量研究中心	41.08	维修保养	1%以下	北京德泰瑞驰机电工程有限公司
中石化北海液化天然气有限责任公司	2.66	零部件销售	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司
山东省天然气管道有限责任公司	1.03	零部件销售	1%以下	特福隆集团有限公司、成都迈可森流体控制设备有限公司

（三）补充披露各期零部件销售的前五大客户（个别主体口径）名称、销售产品类型及用途、成立时间、合作历史、销售金额、是否均为公司现有客户。补充披露各期零部件销售中外购零部件金额、主要类型及用途、客户未直接向生产商/贸易商采购的原因。

1、零部件销售情况

（1）各期零部件销售的前五大客户情况

期间	排名	客户名称	产品类型	用途	收入金额（万元）	成立时间	合作起始日	是否现有客户
2021年1-6月	1	厦门兰地进出口有限公司	机械零部件	产品的备品备件	49.81	2001-05-14	2013年	是
	2	新地能源工程技术有限公司	机械零部件、通用标准件、电气部件	产品的备品备件	45.09	1999-04-07	2010年	是
	3	Primrose Enterprise Group LP	辅料	产品的备品备件	44.32	2018-05-03	2020年	是
	4	泉州市顺高阀门有限公司	机械零部件、电气部件	产品的备品备件	31.68	2018-10-12	2020年	是
	5	苏州道森阀门有限公司	机械零部件、电气部件	产品的备品备件	27.26	2007-01-17	2015年	是
	合计				198.16			
2020年度	1	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	机械零部件、电气部件、通用标准件、辅料	产品的备品备件	264.36	2017-03-31	2017年	是
	2	成都市莱斯利商贸有限公司	机械零部件、辅料	产品的备品备件	172.35	2017-10-09	2018年	是
	3	重庆庆云石油工程技术有限责任公司	机械零部件、电气部件、通用标准件	产品的备品备件	123.42	1998-02-18	2014年	是
	4	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司重庆气矿	机械零部件	产品的备品备件	116.76	2000-01-19	2010年	是
	5	四川精控阀门制造有限公司	机械零部件、电气部件、通用标准	产品的备品备件	68.32	2001-06-27	2010年	是

期间	排名	客户名称	产品类型	用途	收入金额（万元）	成立时间	合作起始日	是否现有客户
			件、辅料					
	合计				745.22			
2019年度	1	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	电气部件	产品的备品备件	144.31	2000-01-01	2014年	是
	2	北京大漠石油工程技术有限公司	机械零部件	产品的备品备件	143.59	2012-10-16	2019年	是
	3	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	机械零部件、辅料、电气部件	产品的备品备件	122.04	2017-03-31	2017年	是
	4	四川科比科油气工程有限公司	机械零部件	橇装设备制造	115.66	2008-08-11	2016年成为公司子公司，2019年完成剥离	是
	5	乌鲁木齐市石运驰援贸易有限责任公司	电气部件	产品的备品备件	108.62	1995-09-18	2018年	是
	合计				634.22			
2018年度	1	中国石油工程建设有限公司西南分公司	机械零部件、电气部件、辅料	产品的备品备件	619.32	2017-05-11	2017年	是
	2	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	机械零部件、电气部件、通用标准件、辅料	产品的备品备件	287.92	2017-03-31	2017年	是

期间	排名	客户名称	产品类型	用途	收入金额（万元）	成立时间	合作起始日	是否现有客户
	3	西安方正机械配件制造有限公司	机械零部件、电气部件、通用标准件、辅料	产品的备品备件	284.48	2003-03-06	2015年	是
	4	中国石油工程建设有限公司	机械零部件、电气部件	产品的备品备件	250.95	1981-01-12	2016年	是
	5	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	机械零部件、电气部件、通用标准件	产品的备品备件	228.49	2000-01-01	2014年	是
	合计				1,671.17			

（2）各期零部件销售中外购零部件情况

单位：万元

类型	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
机械零部件	120.43	44.43%	858.47	57.75%	946.28	66.82%	469.33	59.31%
辅料	117.02	43.17%	406.35	27.33%	297.06	20.97%	177.95	22.48%
电气部件	10.92	4.03%	99.49	6.69%	63.98	4.52%	66.14	8.36%
通用标准件	22.70	8.37%	122.32	8.23%	108.92	7.69%	77.94	9.85%
合计	**271.06**	**100.00%**	**1,486.63**	**100.00%**	**1,416.24**	**100.00%**	**791.37**	**100.00%**

由上表可知，发行人销售的外购零部件类别包括机械零部件、辅料、电气部件以及通用标准件等，主要作为发行人销售产品的备品备件。

客户未直接向生产商/贸易商采购的原因：

1）发行人产品具有高度定制化的特点，市场上能够与原产品完全匹配的零部件相对较少；相较在市场中寻找匹配的零部件或通过贸易商采购相关的零部件，客户直接向发行人采购能够有效节约采购时间，且能够保证产品的匹配程度和产品质量。

2）由客户从发行人直接采购零部件，可以由发行人售后人员提供相应的维护服务；此外，由于发行人产品的应用领域对安全性要求较高，客户在需要更换部分零部件时，更多是注重产品质量和稳定性，而发行人由于属于整体产品的生产和出售方，对产品结

构和性能等更为了解，产品质量和稳定性能够得到有效保障。因此，客户一般会更倾向于直接向发行人采购零部件，而不直接从生产商或贸易商处购买。

（四）根据申报材料显示，中石油、中石化的订单主要通过招投标取得。补充披露报告期各期投标项目、中标项目、中标率，说明是否均为单独参与招投标

1、公司参与的中石油、中石化投标项目、中标项目及中标率

（1）公司参与的中石油、中石化投标项目、中标项目及中标率

公司主要产品包括阀门执行机构、井口安全控制系统、橇装设备等。报告期内，公司各类主要产品参与的中石油、中石化投标项目、中标项目及中标率情况如下：

1）阀门执行机构

报告期内，公司参与的中石油、中石化投标项目共 6 项，其中中石油 5 项、中石化 1 项，具体如下：

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
1	中石油	2021 年 1-6 月	西南油气田分公司二级物资集中采购（气动执行机构）招标项目	是
2	中石油	2021 年 1-6 月	西南油气田分公司气液联动执行机构集中采购招标项目	是
3	中石油	2019 年度	2019 年长庆油田分公司气动执行机构集中采购项目	否
4	中石油	2019 年度	2019 年西气东输分公司执行机构框架采购项目 C 包项目（三次公告）	是
5	中石化	2019 年度	2020 年度管线阀门框架协议招标项目	是
6	中石油	2018 年度	楚雄-攀枝花天然气管道工程气液联动执行机构（共 9 套）物资采购招标项目	否

2）井口安全控制系统

报告期内，公司参与的中石油、中石化投标项目 37 项，其中中石油 31 项、中石化 6 项，具体如下：

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
1	中石油	2021 年 1-6 月	吐哈井口控制柜 ZY21-XJH16-WZ014-00 项目	是
2	中石油	2021 年 1-6 月	新疆油田井口安全阀控制系统项目	否

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
3	中石油	2021 年 1-6 月	吉林油田双坨子储气库二期工程自力式液压反向闸板阀采购项目	是
4	中石油	2021 年 1-6 月	吉林油田双坨子储气库二期工程单井控制盘采购项目	是
5	中石油	2021 年 1-6 月	井口地面安全系统（2021 年定商定价）项目	否
6	中石油	2021 年 1-6 月	土库曼斯坦巴格德雷合同区 B 区西部气田 EPCC 项目	是
7	中石化	2021 年 1-6 月	中原油田储气库老井井口安全控制系统项目	是
8	中石化	2021 年 1-6 月	井口控制柜项目-中原油田	是
9	中石油	2020 年度	2020 年 10 月应急物资采购计划 22 大类注采井井口控制系统（22-02-YⅡ-202010 包）项目（第二次招标）	是
10	中石油	2020 年度	西南油气田分公司二级物资集中采购-井口地面安全系统（HH 级）项目	是
11	中石油	2020 年度	单井地面安全控制系统物资采购项目	否
12	中石油	2020 年度	中澳煤层气能源有限公司临兴区块井口紧急切断阀采购项目（重新招标）	否
13	中石油	2020 年度	塔里木油田井口安全截断装置年度采购项目	是
14	中石油	2020 年度	2019 年 12 月应急物资采购计划 22 大类注采井井口控制系统（22-03-YⅡ-201912 包）项目	是
15	中石油	2020 年度	土库曼斯坦东部气田二期工程及 B 区增压项目	是
16	中石化	2020 年度	华东油气田 2020 年度井口切断阀（381722）框架招标项目	否
17	中石油	2019 年度	相国寺储气库扩容达产完善工程井口安全系统一批采购项目	是
18	中石油	2019 年度	吉林油田液动紧急切断阀物资采购招标项目	是
19	中石油	2019 年度	井口地面安全系统设备采购项目（二次）	是
20	中石油	2019 年度	西南油气田分公司二级物资集中采购井口地面安全系统项目	是
21	中石油	2019 年度	塔里木油田井口安全截断装置年度采购项目	是
22	中石油	2019 年度	吉林油田双坨子储气库一期工程地面工程单井控制盘项目	是
23	中石油	2019 年度	2019 年 2 月应急物资采购计划 22 大类注采井井口控制系统项目（22-06-YⅡ-201902 包）	是

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
24	中石油	2019 年度	塔里木油田紧急切断阀年度采购项目	是
25	中石油	2019 年度	临兴区块井口紧急切断阀采购项目	是
26	中石化	2019 年度	2019-2021 年西南油气页岩气井口安全截断系统框架公开招标项目	否
27	中石化	2019 年度	普光 D4011 双井组井口控制柜公开招标项目	是
28	中石油	2018 年度	九龙山气田二、三叠系气藏地面集输工程井口安全系统物资采购二次招标项目	是
29	中石油	2018 年度	长宁 216 井区内部集输 EPC 工程井口地面安全截断系统项目	是
30	中石油	2018 年度	储气库井口安全阀控制系统采购项目	否
31	中石油	2018 年度	塔里木油田井口紧急截断阀采购项目	是
32	中石油	2018 年度	海南福山油田井口紧急切断阀采购项目（二次招标）	否
33	中石油	2018 年度	中国石油西南油气田公司二级物资集中采购井口地面安全系统（新增）物资采购二次招标项目	是
34	中石油	2018 年度	浙江油田井口地面安全系统 2018 年定商定价二次公告项目	是
35	中石油	2018 年度	巴格德雷合同区域 B 区东部气田地面工程一期井口安全系统采购	是
36	中石油	2018 年度	土库曼斯坦 B 区集输项目	是
37	中石化	2018 年度	普光 2019 井口控制柜公开招标项目	是

3）橇装设备

报告期内，公司参与的中石油、中石化投标项目共 17 项，其中中石油 13 项、中石化 4 项，具体如下：

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
1	中石油	2021 年 1-6 月	2021 年富城天然气公司脱硫橇装装置委托采购项目-组橇配管	否
2	中石油	2021 年 1-6 月	金秋气田金华区块秋林 16 井区脱烃装置扩容工程橇装设备项目	是
3	中石油	2019 年度	龙鼓滩末站滤油分离器改造方案设计项目	否
4	中石油	2018 年度	长城钻探四川页岩气项目部威远区块 2018 年压裂供水工程勘察设计框架服务项目	否
5	中石油	2018 年度	塔里木油田 2018 年地面产能建设工程项目-橇装装置	否

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
6	中石油	2018 年度	克拉美丽气田增压及深冷提效工程-主体部分 深冷凝液回收装置及分子筛脱水装置	是
7	中石油	2018 年度	龙鼓滩末站排污改造一期工程项目	否
8	中石油	2018 年度	油气田地面工程橇装装置采购 2018-2020 年度框架招标项目	否
9	中石油	2018 年度	玛河气田增压及深冷提效工程 深冷凝液回收模块及脱水脱固体杂质模块	否
10	中石油	2018 年度	克拉美丽气田增压及深冷提效工程-主体部分 橇装设备	否
11	中石油	2018 年度	四川科宏石油天然气工程有限公司地面工程设计技术服务战略合作单位 2018-2021 年度框架招标项目	是
12	中石油	2018 年度	中国石油工程建设有限公司 2018 年页岩气平台一体化橇装集气装置定商定价框架采购项目	否
13	中石油	2018 年度	塔里木油田 3000 万吨地面工程一休化设计建设橇装设备	是
14	中石化	2018 年度	中国石油化工股份有限公司华北分公司 2018-2019 年度数字化橇装式天然气集气装置框架协议招标项目	否
15	中石化	2018 年度	中国石油化工股份有限公司华北分公司 2018-2019 年度进站阀组计量橇\PN63500000m3/d 框架协议招标项目	否
16	中石化	2018 年度	2018 华北油气集气一体化装置招标项目	否
17	中石化	2018 年度	中原设计公司-拐 6-伴生气处理装置项目	否

4）其他

报告期内，公司参与的中石油、中石化投标项目共 7 项，其中中石油 5 项、中石化 2 项，具体如下：

序号	招标方	期间	招标项目名称	是否中标
1	中石油	2020 年度	中国石化天然气分公司计量研究中心武汉分站、齐河检定点阀门维保项目	是
2	中石化	2020 年度	川气东送电子控制单元项目	否
3	中石油	2019 年度	中国石化天然气分公司计量研究中心武汉分站、齐河检定点阀门维保项目	是
4	中石油	2019 年度	2019-2020 年中油（新疆）石油工程有限公司三维设计及数字化移交合作单位框架协议项目	是

5	中石油	2019 年度	三维设计(劳务服务）框架协议（本地）项目	否
6	中石油	2019 年度	异地协同三维设计（劳务服务）框架协议项目	否
7	中石化	2018 年度	武汉分站阀门维护保养招标项目	是

结合上表，公司参与中石油、中石化招标项目的中标率如下：

期间	招标方	中标率			
		阀门执行机构	井口安全控制系统	橇装设备	其他
2018 年度	中石油	-	77.78%	30.00%	-
	中石化	-	100.00%	-	100.00%
2019 年度	中石油	50.00%	100.00%	-	50.00%
	中石化	100.00%	50.00%	-	-
2020 年度	中石油	-	71.43%	-	100.00%
	中石化	-	-	-	-
2021 年 1-6 月	中石油	100.00%	66.67%	50.00%	-
	中石化	-	100.00%	-	-
综合中标率[注1]	-	66.67%	78.38%	23.53%	57.14%

注 1：“综合中标率”指该产品于报告期内中标项目总数占投标项目总数的比例。

报告期内公司总共投标 67 个项目，中标 41 个，中标率达 61.19%，其中，①公司的阀门执行机构和井口安全控制系统的综合中标率均为 66.00%以上，属于合理的较高水平，主要系公司产品竞争力强，且竞争对手数量较少；②公司的橇装设备综合中标率为 23.53%，中标率较低，主要系该类业务项目金额较大，竞争激烈；③公司的其他业务主要包括维修保养业务和三维设计业务，该类业务单项合同金额一般较小，公司较少参与该类项目投标，其中，维修保养系由阀门执行机构和井口安全控制系统业务衍生，综合中标率 75.00%，三维设计项目为原子公司四川科比科基于其橇装业务能力参与项目方油气工程设计招标，综合中标率 33.33%，该两类业务综合中标水平与发行人相关主营产品中标率相当。

2、说明是否均为单独参与招投标，若否，补充披露联合投标主体名称

报告期内，公司基于独立的生产及销售系统独立参与招投标，不存在与第三方联合投标的情形。

3、说明报告期内中石油、中石化旗下不同子公司是否同时存在商务洽谈和招投标模式，若是，补充披露相关情况并说明原因

中石油、中石化集团内部报告期各期前五大客户对公司产品的采购方式如下：

序号	公司名称	采购方式
中石油		
1	北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	商业洽谈
2	渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	商业洽谈
3	大庆石油管理有限公司装备制造分公司	商业洽谈
4	大庆油田工程有限公司巴州分公司	招投标
5	辽河石油勘探局有限公司物资分公司	招投标
6	中国石油工程建设有限公司西南分公司	招投标、商业洽谈
7	中国石油天然气股份有限公司吉林油田分公司	招投标
8	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	招投标
9	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	商业洽谈、招投标
10	中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	商业洽谈
11	中油（新疆）石油工程有限公司	商业洽谈、招投标
中石化		
12	中石化中原建设工程有限公司	商业洽谈
13	中石化中原储气库有限责任公司	招投标、商业洽谈
14	中石化天津液化天然气有限责任公司	商业洽谈
15	中石化国际事业南京有限公司	商业洽谈、招投标
16	中石化北海液化天然气有限责任公司	商业洽谈
17	中国石油化工股份有限公司中原油田普光分公司	招投标
18	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	商业洽谈、招投标
19	中国石油化工股份有限公司天然气榆济管道分公司	招投标
20	中国石油化工股份有限公司天然气分公司计量研究中心	商业洽谈
21	中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	商业洽谈、招投标
22	中国石油化工股份有限公司江苏油田分公司	商业洽谈
23	山东省天然气管道有限责任公司	招投标

结合上表，报告期内中石油、中石化旗下分子公司同时存在商务洽谈和招投标模式的情况，该情况集中于与公司交易频次较高的下属公司，主要原因包括：（1）公司主要产品包括阀门执行机构、井口安全控制系统、橇装设备和零部件，不同产品类别价值差异较大，客户基于建设项目需求所采购产品及总金额存在差异，根据《中华人民共和国招标投标法》等相关法规规定及集团采购政策的要求，不同建设项目所选用的采购模式不同；（2）根据《中华人民共和国招标投标法》等相关法律规定应当招投标的情况下，因建设项目特性差异（如工期安排、技术门槛、所属地域等），客户采用招投标方式可

能导致难以满足三家以上投标方、招标成本过高等问题，故按照内部审定流程采用单一来源方式进行采购。

综上，中石油、中石化旗下分子公司采购模式的选择系基于建设项目需求确定，公司向其销售产品不存在恶意规避《中华人民共和国招标投标法》等相关法规规定及中石油、中石化采购政策的情况，中石油、中石化主要下属公司客户亦确认其与公司之间的交易不存在应招标未招标、私下利益交换或签订无真实交易背景协议的情况，双方交易真实合法。

（五）补充披露报告期各期退、换货情况，包括不限于退、换货金额、对应的主要客户及产品类型、退、换货时点、退、换货原因，说明报告期内是否存在因产品质量问题引发的纠纷及诉讼，若是，补充披露相关情况。

1、退换货情况

（1）退货情况

报告期内，公司退货情况如下：

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
退货金额	12,176.99	121,031.86	203,448.28	248,368.97
主营业务收入	62,032,956.87	187,032,759.85	218,712,331.12	135,177,975.50
退货率	0.02%	0.06%	0.09%	0.18%
退货客户数量（家）	1	2	1	1

报告期内，公司退货金额分别为 248,368.97 元，203,448.28 元、121,031.86 元和 12,176.99 元，占主营业务收入的比例均不及 1.00%，占比较小。

具体退货明细如下：

单位：元

客户名称	产品名称	数量	销售金额	退换货时点	退、换货的具体原因
新疆华油新海石油工程技术有限公司	卡套螺母组、排放阀等气液联动执行器备件	1 批	248,368.97	2018 年 9 月	客户现场未使用，将产品退回
中国石油天然气股	气液联动	2 台	203,448.28	2019 年 3	最终用户取消需

客户名称	产品名称	数量	销售金额	退换货时点	退、换货的具体原因
份有限公司西南油气田物资分公司	执行器			月	求，将产品退回
成都成高阀门有限公司	气液联动执行器	1 台	115,987.61	2020 年 6 月	最终用户取消需求，将产品退回
天津贝特尔流体控制阀门有限公司	电磁阀-联接杆(LBP、大底板)	2 只	5,044.25	2020 年 9 月	未达到客户技术要求，将产品退回
湖南华燃能源服务有限公司	清洗液	16 瓶	6,513.27	2021 年 2 月	客户现场未使用，将产品退回
湖南华燃能源服务有限公司	密封脂	32 瓶	5,663.72	2021 年 2 月	客户现场未使用，将产品退回

（2）换货情况

报告期内，公司仅于 2019 年发生 1 笔订单换货情况，因只涉及对该订单产品中某一部件的更换，因此无换货金额。

客户名称	产品名称	数量	销售金额（含税）	退换货时点	退、换货的具体原因
伯特利阀门集团有限公司	无线监控系统	11 台	-	2020 年 3 月	此订单为产品部件更换，因最终用户要求变更，重新设计产品

2、报告期内，公司不存在因产品质量问题引发的纠纷及诉讼。

（六）补充披露各期贸易商客户数量、销售金额，结合企业性质（终端客户/经销商）补充披露境外客户数量、销售金额。

1、贸易商销售情况

（1）各期贸易商客户数量、销售金额情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商数量（家）	11	21	12	11
贸易商销售金额（万元）	566.99	4,576.91	1,481.50	938.11

其中，公司 2020 年向贸易商销售金额较 2019 年大幅增加，主要原因为：

1）公司 2020 年新增拓展境外贸易商客户 2 家，并实现销售收入 969.91 万元；而 2018、2019 年均无该类境外贸易商客户。

2）阀门厂商是中寰股份阀门执行机构的主要销售对象之一，其根据自身的采购策略，会选择直接向阀门执行机构的生产厂家采购产品或通过与自身有合作关系的贸易商来采购相关产品；2020 年，阀门执行机构相关产品整体市场需求较大，且阀门厂商当年通过贸易商采购的比例显著提升，从而导致公司向代阀门厂商采购的贸易商销售收入大幅增加。

2、境外销售客户情况

客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售金（万元）	客户数（家）	销售额（万元）	客户数（家）	销售额（万元）	客户数（家）	销售额（万元）	客户数（家）
贸易商	142.96	1	969.91	2	0		0	
终端用户	0	0	0	0	354.37	1	0	0
设备生产商或总包方	69.64	1	0		0		0	
阀门厂	0		285.04	2	96.66	1	119.98	1
零星销售	28.32	2	6.78	1	24.72	2	51.81	4
合计	**240.92**	**4**	**1,261.72**	**5**	**475.75**	**4**	**171.79**	**5**

（七）补充披露成都市莱斯利商贸有限公司、成都摩根电子有限公司的基本情况、合作背景、公司对其销售占两家公司的业务比例、成立不久则成为前五大客户的原因及合理性，结合公司业务模式、产品的高定制化属性，说明通过贸易商销售产品的原因及合理性。

1、成都市莱斯利商贸有限公司与成都摩根电子有限公司销售情况

1）基本情况及合作背景

①成都市莱斯利商贸有限公司

客户名称	成都市莱斯利商贸有限公司
成立时间	2017-10-09
注册资本	50.00 万元人民币
注册地址	成都市金牛区乡农市街 59 号 1 栋 3 层 12 号
实际控制人	王红伟
股东结构	王红伟持股 100%
主营业务	机械设备、五金产品等销售及安装
对其销售产品主要种类	阀门执行机构
占客户当年采购额的比例	2018 年：60.00%，2019 年：50.00%-60.00%，2020 年：30.00%-40.00%，2021 年 1-6 月：0.00%

②成都摩根电子有限公司

客户名称	成都摩根电子有限公司
成立时间	2004-01-18
注册资本	500.10 万元人民币
注册地址	成都市武侯区一环路南二段 17 号世界 812、813 号
实际控制人	张俊
股东结构	张俊持股 79.0042%，康宇持股 20.9958%
主营业务	弱电及机械设备销售
对其销售产品主要种类	阀门执行机构
占客户当年采购额的比例	2018 年：0.00%，2019 年：0.00%，2020 年：50.00%，2021 年 1-6 月：0.00%

2）合作背景

阀门厂商是中寰股份阀门执行机构的主要销售对象之一，其根据自身的采购策略，会选择直接向阀门执行机构的生产厂家（如中寰股份）采购产品或通过与自身关系较好的贸易商来采购相关产品；而由于中寰股份是行业内主要的阀门执行机构供应商，且与阀门厂商亦合作多年，因此贸易商一般会将中寰股份作为自己对应订单的主要供应商。

成都莱斯利商贸有限公司和成都摩根电子有限公司均为成都市的商贸企业，主营业务为各类机械设备的销售。两家公司于近年与成都部分阀门厂商建立了业务合作关系，能够从阀门厂商处取得阀门执行机构订单；由于其自身无法生产相关产品，因此在取得相关订单后，即通过商务洽谈的方式与中寰股份达成合作并签署协议。

3）成立不久则成为前五大客户的原因及合理性

①成都莱斯利商贸有限公司

成都莱斯利商贸有限公司成立于 2017 年，于 2018 年与公司建立合作关系，2019 年成为公司第五大客户。成都莱斯利商贸有限公司与公司的交易金额取决于其当年从阀门厂商处获取的订单数量。

成都莱斯利商贸有限公司于 2017 年成立，2019 年即成为公司前五大客户，主要原因为：阀门厂商近年来通过贸易商采购阀门执行机构的比例有所提升，导致成都莱斯利商贸有限公司作为贸易商 2019 年从阀门厂商处获取的订单数量增加较多，因此转而向公司采购的阀门执行机构数量较多；已披露的前五大客户系按同一控制口径合并，若按个别口径统计，成都莱斯利商贸有限公司仅为公司 2019 年第 8 大客户，且与第 9、10 名客户收入差异较小。

②成都摩根电子有限公司

成都摩根电子有限公司成立于 2004 年，成立时间较早，不存在成立不久则成为公司前五大客户的情形。

4）公司通过贸易商销售产品的原因及合理性

公司的贸易商客户可大致分为三类：

①代阀门厂商采购的贸易商

阀门厂商是中寰股份阀门执行机构的主要销售对象之一，其根据自身的采购策略，会选择直接向阀门执行机构的生产厂家采购产品或通过与自身有合作关系的贸易商来采购相关产品；而由于中寰股份是行业内主要的阀门执行机构供应商，市场占有率较高，且与前述阀门厂商亦合作多年，因此贸易商在取得阀门厂商的订单后可选择的采购途径较少，且阀门厂商一般会推荐或指定其从中寰股份采购订单相关产品。

公司客户中属于代阀门厂商采购的贸易商主要为成都莱斯利商贸有限公司和成都摩根电子有限公司等公司。由于该类贸易商主要代阀门厂商进行采购，因此公司主要根据贸易商客户要求将完工产品直接运送至阀门厂商处进行交付。

报告期内，公司向该类贸易商销售的金额分别为 726.72 万元、1,071.47 万元、3,402.43 万元以及 312.56 万元，向该类贸易商的销售金额占当期贸易商总体收入的比例分别为 77.47%、72.32%、74.34%以及 55.13%；公司 2018-2020 年向该类贸易商销售的金额逐年增长，且占当期贸易商总体收入的比例均超过 70%。其中，公司 2020 年向该类贸易商的销售金额较 2019 年大幅增长，主要系 2020 年阀门执行机构整体市场需求较大，且阀门厂商当年通过贸易商采购的比例显著提升。公司 2021 年 1-6 月向该类贸易商的销售金额及占比均较小，主要原因为：由于阀门执行机构一般需配套在阀门上才能销售给最终用户使用，因此主要由阀门厂商参与最终用户（中石油和中石化下属管道公司）的招投标，并在取得对应订单后再向执行机构生产企业或贸易商采购配套的执行机构，公司直接向中石油和中石化下属管道公司销售执行机构的情况较少；2019 年 12 月，国家管网公司成立，主要负责统筹规划建设全国油气干线管网，以减少重复投资和管道资源浪费，促进管网互联互通，而原中石油和中石化下属管道公司则划归国家管网公司统一管理；由于国家管网公司于 2020 年年底才开始对外招标采购相关产品，因此阀门厂商自身取得下游客户订单时间及向阀门执行机构生产厂商或贸易商配套采购的时间均较以往年度有所推迟，从而导致公司 2021 年 1-6 月向阀门厂商或阀门厂商相关贸易商销售的金额及占比较低。

由于国家管网公司主要是对中石油和中石化下属管道公司进行整合，而公司主要通过阀门厂商向其销售产品，国家管网公司的成立暂未导致公司阀门执行机构主要客户发生变化；并且，国家管网公司对上游设备供应商采购计划等并未发生明显变化；因此，随着国家管网公司的日常采购趋于正常，公司取得的阀门执行机构订单数量已逐步恢复。

客户类型	各期销售毛利率			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
代阀门厂商采购的贸易商	46.90%	56.37%	49.88%	55.14%
阀门厂商	37.33%	53.44%	52.43%	58.00%

公司产品的定价模式主要如下：

公司对每类产品的销售毛利率会有一个大致的预期，如对阀门执行机构产品的毛利率预期大致在 30%-60%之间，不同类型的阀门执行机构会有所差异。实际定价时，公司会结合客户拟采购产品的型号和技术参数要求，并综合考虑与客户的预沟通和对该客户同类产品的历史报价情况；如若客户所采购产品的技术难度相对较高，且客户对价格敏感度相对较低，则公司的报价一般会较高。此外，公司产品定价还会根据竞争对手数量和报价情况进行调整；如若对应订单的竞争对手数量较多，或预计竞争对手报价较低，公司为了成功获取订单，会在自身可接受的毛利率范围内，选择降低对应订单产品的定价。

报告期内，公司向代阀门厂商采购的贸易商销售和直接向阀门厂商销售的定价方式完全一致。2018-2020 年，公司对代阀门厂商采购的贸易商销售的毛利率与直接向阀门厂商销售的毛利率不存在重大差异，现有差异原因主要为：

a）公司销售给前述两类客户的产品主要为阀门执行机构和部分零部件，阀门执行机构主要包括气液联动阀门执行机构、气动阀门执行机构以及电液联动阀门执行机构三类，且气液联动阀门执行机构的毛利率一般高于另外两类产品；而不同客户采购的公司产品类别有所不同，若其采购的全部为气液联动执行机构，则对应的毛利率水平往往较高；若其采购的气动阀门执行机构或电液联动阀门执行机构比例较高，则对应的毛利率会相对较低。

b)公司产品主要为定制化的非标产品，每个订单的价格均系通过招投标或商务洽谈的方式确定，不存在对某类产品或某一型号产品的统一定价。由于每个订单产品所应用的项目有所不同，对产品的具体规格型号、适用管道口径、具体技术参数等均有所不同，

因此对应产品的售价会有所不同，从而导致即使同类产品不同订单间的毛利率也会有所差异。此外，如前所述，由于公司产品实际报价时会考虑获取订单时对应竞争对手数量和报价情况；因此，即使同一客户类似产品，亦会由于具体订单报价的不同而造成毛利率差异。

2021 年 1-6 月，公司对代阀门厂商采购的贸易商销售的毛利率与直接向阀门厂商销售的毛利率差异相对较大，主要系 2021 年 1-6 月公司整体阀门执行机构销售收入较少，项目间毛利率的差异对该类客户整体的毛利率影响较大。

由于公司产品主要为定制化的非标产品，系根据客户具体订单进行生产和销售，不存在同一个订单既直接销售给阀门厂商又通过贸易商销售的情形。同时，由于公司每个订单的价格均系通过招投标或商务洽谈的方式确定，不存在对某类产品或某一型号产品的统一定价；因此，虽然公司向代阀门厂商采购的贸易商销售和直接向阀门厂商销售的定价方式完全一致，但涉及订单不同，对应的产品售价亦有所差异。

②境外贸易商

公司的境外客户中有两家贸易商客户，分别为 Primrose Enterprise Group LP 和 Chen Dawn International Limited 。其中，Chen Dawn International Limited 的采购额较小，仅在 2020 年向公司采购产品 80.70 万元，占当期贸易商总体收入的比例为 1.76%；Primrose Enterprise Group LP 的采购金额较大，2020 年和 2021 年 1-6 月分别向公司采购产品 889.21 万元和 142.96 万元，占当期贸易商总体收入的比例分别为 19.43%及 25.21%。

Primrose Enterprise Group LP 系 2019 年来到中国寻找阀门执行机构合作单位，并在多方考察后，2020 年最终决定从中寰股份采购相关产品。Primrose Enterprise Group LP 在购买中寰股份相关产品后，主要销售给俄罗斯的阀门厂商。

③零星采购贸易商

该类客户主要为地方性的商贸企业，其在接到自身客户的订单需求后，会在市场中选取符合要求的产品供应商，而中寰股份的相关产品市场占有率较高，口碑较好，因此往往会成为该类贸易商的主要考虑对象。报告期内，公司向该类贸易商销售的金额分别为 211.39 万元、410.03 万元、204.57 万元以及 111.47 万元，占当期贸易商总体收入的比例分别为 22.53%、27.68%、4.47%以及 19.66%；其中，公司 2020 年向该类贸易商的销售收入占比大幅下降，主要系当年贸易商总体销售收入金额较大所致。

该类贸易商主要为零星采购，采购金额较小，且一般不会与公司开展长期合作，因此公司对该类客户的具体情况了解较少。

综上，公司的贸易商客户主要为代阀门厂商采购的贸易商。由于公司生产的产品主要为非标产品，具有高度定制化的特性；因此，不同于传统意义上的经销商，公司现有贸易商客户并不会先行购买和囤积公司产品，而是在其自身取得下游客户（主要为阀门厂商）订单后，才会根据已签订的订单要求转而向中寰进行定制化采购。

在公司与前述贸易商签署的销售协议中，一般会注明产品后期投入使用项目名称和最终用户名称，以及产品的具体型号和技术指标要求。公司根据订单要求设计和生产指定型号产品，并在完成产品生产后根据贸易商客户要求将产品运送至指定地点进行交付。

由于阀门厂商会根据自身的采购策略，选择直接向阀门执行机构的生产厂家采购产品或通过与自身关系较好的贸易商来采购相关产品；而公司作为配套方，无法干涉阀门厂商的采购策略和选择，亦不能无故拒绝客户订单，因此只能被动接受阀门厂商的采购安排，与阀门厂商直接签署销售协议或与贸易商签署销售协议。但是，对于公司而言，将产品销售给贸易商或直接销售给阀门厂商并无实质区别，具体体现在：两类销售均是根据终端客户提出的应用环境、技术指标等要求进行单独设计和生产，产品均为非标产品；产品完工后主要系运送至阀门厂商处进行交付；产品最终投入使用后，公司均需保证产品质量，并承担相关产品的指导安装及售后服务义务。

综上所述，公司通过贸易商销售产品具有合理性。

（八）根据《审查问答（一）》问题 19 补充披露境外销售情况。

1、报告期内，公司境外销售主要客户情况如下：

（1）2021 年 1-6 月境外销售主要客户

序号	客户名称	销售金额（万元）	进口国或地区	占本年总收入比	占本年境外收入比	信用政策
1	Primrose Enterprise Group LP	142.96	俄罗斯	2.31%	59.34%	先款后货
2	卓程仪控有限公司	69.64	中国香港	1.12%	28.90%	先款后货
3	K-Electric Limited	25.58	巴基斯坦	0.41%	10.62%	先款后货
	合计	**238.18**		**3.84%**	**98.86%**	

（2）2020 年度境外销售主要客户

序号	客户名称	销售金额（万元）	进口国或地区	占本年总收入比	占本年境外收入比	信用政策
1	Primrose Enterprise Group LP	889.21	俄罗斯	4.72%	70.48%	先款后货
2	Coretech Flow America Inc	252.97	美国	1.34%	20.05%	赊销
3	Chen Dawn International Limited	80.70	新加坡	0.43%	6.40%	先款后货
	合计	**1,222.88**		**6.49%**	**96.92%**	

（3）2019 年度境外销售主要客户

序号	客户名称	销售金额（万元）	进口国或地区	占本年总收入比	占本年境外收入比	信用政策
1	EBS Petroleum Company Limited	354.37	伊拉克	1.61%	74.49%	赊销
2	COWAN DYNAMICS INC.	19.79	加拿大	0.09%	4.16%	先款后货
3	Master Valve USA Inc.	96.66	美国	0.44%	20.32%	赊销
	合计	**470.82**		**2.14%**	**98.96%**	

（4）2018 年度境外销售主要客户

序号	客户名称	销售金额（万元）	进口国或地区	占本年总收入比	占本年境外收入比	信用政策
1	Master Valve USA Inc.	119.98	美国	0.88%	69.84%	赊销
2	PISHGAM Industrial Equipment Designers Co.	28.98	伊朗	0.21%	16.87%	先款后货
3	TPP Partner LLC	12.91	俄罗斯	0.09%	7.51%	先款后货
	合计	**161.87**		**1.18%**	**94.23%**	

报告期内，各年度境外销售业务占总收入的比例较低，境外收入占主营业务收入比例分别为 1.27%、2.18%、6.75%和 3.88%，除了 2020 年其他年度均未超过 5%。

其中，公司 2020 年境外销售收入较 2019 年大幅增长，主要系公司 2020 年新增了境外客户 Primrose Enterprise Group LP,并向其销售阀门执行机构产品 889.21 万元。Primrose Enterprise Group LP 系 2019 年来到中国寻找阀门执行机构合作单位，并在

多方考察后，2020 年最终决定从中寰股份采购相关产品。Primrose Enterprise Group LP 在购买中寰股份相关产品后，主要销售给俄罗斯的阀门厂商。

（5）发行人报告期内报关数据与境外销售收入数据情况如下：

期间	境外销售收入（万元）	报关单金额（万元）	差异
2021 年 1-6 月	240.92	240.92	
2020 年	1,261.72	1,261.72	
2019 年	475.75	475.75	
2018 年	171.79	171.79	
合计	**2,150.18**	**2,150.18**	

（6）境外销售业务中，发行人均未与客户签订框架协议，发行人与客户签订单笔销售协议；境外销售模式主要为直销模式；定价原则主要为成本加成法。

2、境外销售获取以下资质、许可及认证情况

报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形，发行人出口主要产品为阀门执行机构、井口安全控制系统，为满足出口国家和地区的要求，获取以下资质、许可及认证：

序号	许可、资质证书名称/认证/试验项目名称	发证机关/认证/试验机构	证书编号/文件号	有效期至
1	API 6A 认证证书（Certificate of Authority to use the official API Monogram）	American Petroleum Institute	6A-1377	2021-11-10
2	ATEX 防爆认证	法国必维公司	LCIE 12 ATEX 3067 X	N/A
3	ATEX 防爆认证	德国莱茵公司	TUV 11 ATEX 7063 X	N/A
4	ASME U 证书	The American Society of Mechanical Engineers	59186	2024-01-27

3、境外销售结算情况

发行人与境外客户的结算方式包括现汇结算和信用证结算，使用的货币主要是为美元和欧元，并设立了独立的外汇结算账户进行结算。公司境外销售收款及时，回款情况良好；截至报告期末，公司应收账款外币余额较少，为 8.30 万美元。

发行人的跨境资金流动严格遵守人民银行等主管机构的监管要求,出口业务均依法办理货物出口收汇手续，符合外汇监管规定。

根据国家外汇管理局四川省分局外汇行政处罚信息查询，截至 2021 年 8 月 4 日，

报告期内发行人不存在因违反外汇管理法规行为而受到行政处罚的记录。

4、出口税收优惠情况

根据《财政部 国家税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》，增值税一般纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%税率的，税率调整为13%。本公司于2019年7月13日取得《税务事项通知书》（增值税即征即退备案通知书），增值税即征即退期限由2019年7月1日至9999年12月31日。

5、国际贸易环境影响情况

发行人境外销售的主要出口区域包括美国、俄罗斯、伊拉克、新加披等国家和地区。报告期内，出现中美贸易摩擦，公司出口美国产品的销售额占公司总销售收入的比例0.8%，且公司出口美国主要产品的成交方式为FOB，该成交方式下公司不负责货物跨洋运输及进口报关，因此公司出口美国产品的关税的直接纳税方为进口产品的美国公司，公司不直接支付美国关税。故美国加征关税不会对公司经营构成重大不利影响；发行人在其他国家和地区不存在受到出口政策限制等情形。

报告期内，发行人产品出口主要结算货币为美元以及少量跨境人民币。报告期内，汇兑损益对发行人的业绩影响情况如下表所示：

单位：元

项目	2021年1-6月	2020 年	2019 年	2018 年
汇兑损益	-118,315.39	304,141.90	34,158.13	-41,077.48
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	9,142,630.82	42,441,527.71	38,749,720.94	25,263,618.90
占比	-1.00%	1.66%	-0.26%	-0.85%

如上表所示，报告期内，汇兑损益占发行人各期扣除非经常性损益后净利润的比例较低，对经营业绩影响较小。

综上，进口国和地区的有关进口政策、汇率变动等贸易环境变化对发行人持续经营能力不形成较大影响。

6、资金往来情况

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及业务范围以外的资金往来。

（九）补充披露报告期各期同时发生销售或采购业务的交易对手方、交易金额及占比、是否存在关联关系、发生原因及商业合理性。

1、同一单位既是客户又是供应商情况

（1）2018 年度同时发生销售或采购业务的交易，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	占同期营业收入比重（%）	当期采购额	占同期采购额比重（%）	关联关系
1	重庆新泰机械有限责任公司	11.73	0.09	131.09	1.90	否
2	成都成高阀门有限公司	558.92	4.09	15.24	0.22	否
3	四川精控阀门制造有限公司	119.60	0.88	31.62	0.46	否
4	苏州道森钻采设备股份有限公司	110.82	0.81	583.15	8.46	否
5	淄博沃泰斯石化设备销售有限公司	0.57	0.00	8.79	0.13	否
6	成都科耐信自控工程有限公司	23.50	0.17	93.58	1.36	否

（续）

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
1	重庆新泰机械有限责任公司	平板闸阀	气动执行机构	行业一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀用于井口安全控制系统；气动执行机构与井口安全控制系统系不同类别产品；采购合同与销售合同无对应关系。
2	成都成高阀门有限公司	球阀	气液联动执行机构	行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；部分项目客户指定阀门品牌，公司向成高阀门购买球阀，成套供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
3	四川精控阀门制造有限公司	球阀	气液联动执行机构	行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；部分项目，公司需要成套提供阀门和气液联动执行机构，考虑价格、交货期，公司向其购买球阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
4	苏州道森钻采设	平板闸阀	液动\气	行业内有一定知名度阀门厂，长期向发

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
	备股份有限公司		动执行器、自力式紧急截断系统	行人供应平板闸阀用于井口安全控制系统;执行机构与井口安全控制系统系不同类别产品;采购合同与销售合同无对应关系。
5	淄博沃泰斯石化设备销售有限公司	清洗液、密封脂等	注脂枪	发行人向其采购用于阀门维护,向其销售属于零星业务。采购合同与销售合同无对应关系。
6	成都科耐信自控工程有限公司	调压阀	气液联动执行机构	发行人采购调压阀用在井口安全控制系统，向其销售属于阀门执行机构，采购合同与销售合同无对应关系。

（2）2019 年度同时发生销售或采购业务的交易，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	占同期营业收入比重（%）	当期采购额	占同期采购额比重（%）	关联关系
1	重庆新泰机械有限责任公司	8.53	0.04	352.98	2.73	否
2	成都成高阀门有限公司	1,154.21	5.26	47.24	0.36	否
3	自贡自高阀门有限公司	40.99	0.19	12.02	0.09	否
4	四川精控阀门制造有限公司	316.27	1.44	45.94	0.35	否
5	苏州道森钻采设备股份有限公司	178.08	0.81	666.66	5.15	否
6	四川洪硕机械设备有限公司	2.93	0.01	18.86	0.15	否
7	江苏科维仪表控制工程有限公司	6.86	0.03	33.07	0.26	否
8	四川华气清源科技有限公司	100.00	0.46	3,057.40	23.62	否

（续）

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
1	重庆新泰机械有限责任公司	平板闸阀	快速泄放阀	行业一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀用于井口安全控制系统；快速泄放阀系井口安全控制系统配件，系公司对其零星销售;

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
				采购合同与销售合同无对应关系。
2	成都成高阀门有限公司	球阀	气液/气动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；部分项目客户指定阀门品牌，发行人向其购买球阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
3	自贡自高阀门有限公司	球阀	气液联动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；部分项目，公司需要成套提供阀门和执行机构，考虑价格、交货期，发行人向其购买球阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
4	四川精控阀门制造有限公司	隔离阀、球阀	气液联动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；公司向其购买隔离阀、球阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
5	苏州道森钻采设备股份有限公司	平板闸阀	气液/气动执行机构、井口安全控制柜	系行业内有一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀用于井口安全控制系统；执行机构与井口安全控制系统系不同类别产品；采购合同与销售合同无对应关系。
6	四川洪硕机械设备有限公司	手动泵	压力传感器	公司向其零星销售，采购合同与销售合同无对应关系。
7	江苏科维仪表控制工程有限公司	针阀、表阀	不锈钢盘管	公司向其零星销售，采购合同与销售合同无对应关系。
8	四川华气清源科技有限公司	橇装组件	气动执行机构	华气清源系公司橇装设备的重要供应商，公司向其提供阀门执行机构；气动执行机构与井口安全控制系统系不同类别产品；采购合同与销售合同无对应关系。

（3）2020 年度同时发生销售或采购业务的交易，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	占同期营业收入比重（%）	当期采购额	占同期采购额比重（%）	关联关系
1	重庆新泰机械有限责任公司	9.87	0.05	251.22	3.79	否
2	自贡自高阀门有限公司	482.45	2.56	19.68	0.30	否
3	四川精控阀门制	362.11	1.92	28.94	0.44	否

序号	客户名称	当期销售额	占同期营业收入比重（%）	当期采购额	占同期采购额比重（%）	关联关系
	造有限公司					
4	苏州道森钻采设备股份有限公司	44.68	0.24	221.01	3.08	否
5	江苏苏盐阀门机械有限公司	4.68	0.02	0.75	0.01	否
6	四川拓力泰工业设备制造有限公司	46.77	0.25	0.07	0.00	否
7	五洲阀门股份有限公司	201.16	1.07	0.37	0.01	否
8	江苏科维仪表控制工程有限公司	1.86	0.01	49.19	0.74	否
9	什邡慧丰采油机械有限责任公司	54.80	0.29	110.42	1.67	否
10	成都中科华力机械有限责任公司	1.27	0.00	352.79	5.33	否

（续）

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
1	重庆新泰机械有限责任公司	平板闸阀	快速泄放阀	行业一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀用于井口安全控制系统；快速泄放阀系井口安全控制系统配件，系公司零星对其销售;采购合同与销售合同无对应关系。
2	自贡自高阀门有限公司	球阀	气液联动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；部分项目，公司需要成套提供阀门和执行机构，考虑价格、交货期，发行人向其购买球阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
3	四川精控阀门制造有限公司	球阀、隔离阀	气液联动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；部分项目，公司需要成套提供阀门和执行机构，公司向其购买隔离阀、球阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
4	苏州道森钻采设备股份有限公司	平板闸阀	液动执行机构	系行业内有一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀；执

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
				行机构与井口安全控制系统系不同类别产品；采购合同与销售合同无对应关系。
5	江苏苏盐阀门机械有限公司	球阀	气动执行机构	公司向其零星采购，采购合同与销售合同无对应关系。
6	四川拓力泰工业设备制造有限公司	压力表活接头	不锈钢盘管	公司向其零星采购，采购合同与销售合同无对应关系。
7	五洲阀门股份有限公司	球阀	气液联动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户，公司向其零星采购，采购合同与销售合同无对应关系。
8	江苏科维仪表控制工程有限公司	针阀、球阀	不锈钢盘管	公司向其零星销售，公司采购合同与销售合同无对应关系。
9	什邡慧丰采油机械有限责任公司	平板闸阀	井口安全控制系统	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人供应商；公司向其购买平板闸阀供应给其他客户。公司采购合同与销售合同无对应关系。
10	成都中科华力机械有限责任公司	水果	机械零部件	系发行人长期供应商，公司对其销售水果系零星销售。公司采购合同与销售合同无对应关系。

（4）2021 年 1-6 月同时发生销售或采购业务的交易，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	当期销售额	占同期营业收入比重（%）	当期采购额	占同期采购额比重（%）	关联关系
1	重庆新泰机械有限责任公司	2.66	0.04	91.31	1.88	否
2	四川精控阀门制造有限公司	17.99	0.29	7.86	0.16	否
3	苏州道森钻采设备股份有限公司	20.09	0.32	90.42	1.87	否
4	四川拓力泰工业设备制造有限公司	8.20	0.13	0.29	0.01	否
5	宣达实业集团有限公司	2.61	0.04	29.04	0.60	否

（续）

序号	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	原因及合理性
1	重庆新泰机械有限责任公司	平板闸阀	快速泄放阀	行业一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀用于井口安全控制系统；快速泄放阀系井口安全控制系统配件，系公司零星对其销售;采购合同与销售合同无对应关系。
2	四川精控阀门制造有限公司	隔离阀	气液联动执行机构	系行业内一定知名度的阀门厂，为发行人老客户；公司向其购买隔离阀供应给其他客户；采购合同与销售合同无对应关系。
3	苏州道森钻采设备股份有限公司	平板闸阀	液动执行机构	系行业内有一定知名度阀门厂，长期向发行人供应平板闸阀；执行机构与井口安全控制系统系不同类别产品；采购合同与销售合同无对应关系。
4	四川拓力泰工业设备制造有限公司	多通道表阀	不锈钢盘管	公司向其零星采购，采购合同与销售合同无对应关系。
5	宣达实业集团有限公司	工艺阀门	安装维护费	公司向其提供零星服务；公司向其采购的工艺阀门用于橇装设备；采购合同与销售合同无对应关系。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅公司阀门执行机构、井口安全控制系统以及橇装设备的销售明细表和出库明细等资料，查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn），核查各类业务前十大客户工商信息，并了解公司与前述客户的合作历史及客户变化的主要原因；

2、查阅公司在报告期内与中石油、中石化下属分子公司前五大客户的销售明细，查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn），核查公司主要竞争对手的工商信息；

3、查阅公司零部件销售明细，查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn），核查公司报告期内零部件销售前五大客户工商信息，了解公司零部件销售的主要类型及用途，以及公司与前述客户的合作历史；

4、查阅公司退换货明细表，了解并分析出现退换货的具体原因以及对公司的影响；

5、查阅公司贸易商客户及境外客户销售明细表；

6、查阅公司主要贸易商客户的合同、收入确认凭证以及收款情况，查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn），核查公司主要贸易商客户的工商信息，执行函证和走访程序对产品销售的真实性及终端销售实现情况进行核查，了解成都市莱斯利商贸有限公司和成都摩根电子有限公司与公司交易的背景及合理性；比较分析公司向贸易商销售和直接向阀门厂销售的毛利率差异及原因；查询中国裁判文书网、人民法院公告网、国家企业信用信息公示系统等公开信息，查阅相关主管部门出具的合规证明，核查发行人及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为；核查发行人及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员银行流水；

7、查阅公司主要境外客户销售明细表以及相关合同、外销提货单、报关单以及外币账户流水情况等原始凭证，查阅与出口税收优惠相关政策以及公司的具体情况，执行函证和走访程序对产品销售的真实性进行核查；境外客户函证的走访具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
已走访客户涉及交易金额	142.96	1,142.18	0	0
发函金额	142.96	1,142.18	451.03	119.98
发函单位数量（家）	1	2	2	1
回函金额	142.96	1,142.18	354.37	119.98
未函证及未回函替代测试金额	97.96	119.54	121.38	51.81
函证及替代程序确认金额	240.92	1,261.72	475.75	171.79
函证及替代程序确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：已对未函证或未回函的主要境外销售交易实施了替代测试程序，具体包括检查销售合同、提货单、报关单以及销售回款情况等。

8、获取并查阅各期既是客户也是供应商的明细表，了解相关情形存在的背景及商业合理性，获取并查阅相关销售及采购合同，查询国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn），核查既是客户也是供应商类企业的工商信息。

9、针对贸易商核查：

（1）关联关系核查

经查询成都市莱斯利商贸有限公司、成都摩根电子有限公司等主要贸易商客户及相关阀门厂商的工商信息，并通过走访核实，确认发行人与前述贸易商客户及阀门厂商均不存在任何关联关系。

经查阅发行人明细账、银行流水以及发行人董事、监事及高级管理人员银行流水，发行人及发行人董事、监事及高级管理人员与前述贸易商客户及阀门厂商均不存在关联关系；除已披露的销售交易外，发行人与前述贸易商不存在其他利益安排。

（2）交易真实性核查

经查阅发行人与主要贸易商客户的业务合同、出库明细以及签收单等资料，并实施了走访、函证以及销售回款抽查等核查手段。发行人与前述贸易商客户的交易均具有真实性。

贸易商客户的具体核查情况如下：

1）函证情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
贸易商销售收入	566.99	4,576.91	1,481.50	938.11
已函证确认金额	359.05	3,968.84	1,374.14	754.88
未函证替代测试金额	132.44	176.33	0.00	0.00
函证及替代程序确认金额	491.49	4,145.17	1,374.14	754.88
函证及替代程序确认比例	86.68%	90.57%	92.75%	80.47%

注：替代测试程序主要包括检查业务合同、出库明细以及签收单等资料。

2）走访情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
贸易商销售收入	566.99	4,576.91	1,481.50	938.11
已走访单位涉及交易金额	359.05	3,968.84	1,374.14	754.88

已走访单位涉及交易金额占贸易商销售收入的比例	63.33%	77.82%	68.39%	72.24%

（3）最终销售实现情况核查

1）代阀门厂商采购的贸易商

针对销售给代阀门厂商采购的贸易商的收入，已查阅相关订单的送货签收单等资料，确认发行人已直接将订单相关产品运送至阀门厂商，并经阀门厂商相关人员签收；已就该类主要贸易商客户的销售情况向相关阀门厂商实施函证，确认其已接收前述公司交付产品，且该类产品均系其购买和使用；已抽查部分项目期后服务情况，确认相关产品已最终投入使用。

最终销售核查情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
代阀门厂商采购的贸易商收入	312.56	3,402.43	1,071.47	726.72
已核查最终销售情况的收入	259.63	2,747.98	1,013.26	677.73
已核查比例	83.07%	80.77%	94.57%	93.26%

2）境外贸易商

公司的境外贸易商客户分别为 Primrose Enterprise Group LP 和 Chen Dawn International Limited。由于境外贸易商客户在购入公司产品后，均在国外完成销售，因此无法核实其最终销售情况。

经核查，公司对境外贸易商客户的销售均已在销售当年完成绝大部分回款，考虑到公司产品定制化程度较高的特点，并结合对相关合同、外销提货单、报关单等原始单据的检查，公司不存在利用境外贸易商虚增收入的情形。

境外贸易商客户回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

一、Primrose Enterprise Group LP				
收入金额	142.96	889.21		
当期回款比例	100.00%	100.00%		
二、Chen Dawn International Limited				
收入金额		80.70		
当期回款比例		95.15%		

3）零星采购贸易商

该类贸易商主要为零星采购，采购金额较小，且一般不会与公司开展长期合作，公司对该类客户的具体情况了解较少。因此，本次未对该类客户的终端销售情况进行核查。

（4）对贸易商销售价格公允性的核查

经核查，中寰股份向代阀门厂商采购的贸易商销售产品的毛利率水平与直接向阀门厂商销售产品的毛利率水平不存在重大差异，差异原因主要系公司产品定制化程度较高且不同客户采购的公司产品类别有所不同所致。经比较分析，并通过访谈确认，中寰股份对前述贸易商的销售价格具有公允性，不存在通过向贸易商销售产品输送利益的情形。

（5）商业贿赂核查

经核查，报告期内，发行人及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为，亦不存在因不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为而受到行政处罚或被人民检察院立案调查、起诉或构成犯罪的记录。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人不存在因产品质量问题引发的纠纷及诉讼；

2、发行人与成都市莱斯利商贸有限公司、成都摩根电子有限公司两家客户不存在关联关系或其他利益安排，相关销售具有真实性，且相关产品已实现最终销售；

3、公司境外销售真实，相关原始凭证与外销销售收入勾稽一致。

4、公司存在同一单位既是客户又是供应商情况，发行人与前述交易对手方无关联关系，相关业务真实且具备商业合理性。

问题 5.主要供应商采购以及存货构成情况

根据公开发行说明书，发行人采购的主要原材料为机械零部件、外购成品、通用标准件、电气部件、橇装设备组件等。2018 年至 2020 年前五大供应商采购占比分别为 38.32%、40.08%、26.03%。2020 年第三大供应商成都中科华力机械有限责任公司（以下简称中科华力）关联方成都中科信达机械设备制造有限责任公司（以下简称中科信达）2019 年以 918 万元收购发行人旧工厂土地及地上建筑物。

请发行人：（1）补充披露报告期各期前五大供应商采购的原材料具体名称、用途、对应公司产品类型；结合各大类产品代表型号，补充披露外购原材料与公司自制部件各自的功能作用，价值占比，说明自制部件是否属于产品核心部件。（2）说明各期前五大供应商中是否存在贸易商，若是，补充披露供应商名称、采购金额、采购产品类型及用途，说明该类型产品向贸易商采购是否属于行业惯例。（3）补充披露报告期各期水、电（气）等能源消耗情况，说明与各期产品产量是否相匹配，若否，说明具体原因。（4）补充披露报告期各期外协加工情况，包括不限于各期外协加工采购金额，前五大外协厂商名称、采购金额及占比、具体外协加工环节，说明外协加工环节是否属于产品制造的关键环节。（5）说明中科华力是否为 2020 年度新增供应商，若是，说明发行人向中科信达出售旧厂房土地及地上建筑物与向中科华力采购产品是否为一揽子交易。补充披露出售的旧厂房土地及地上建筑物目前使用情况，中科信达购买公司上述资产的原因，说明公司是否真实出售上述资产。（6）补充披露 2019 年发出商品对应的客户名称、销售金额及收入确认时点。根据公开发行说明书，公司产品具有较高定制化特点，说明各期是否存在订单签订后无法履行情况，若是，补充披露对应客户名称，订单金额，签订及解除时点，说明在订单无法履行情况下未计提存货跌价准备的合理性。（7）根据申报材料显示，公司期末存货中存在阀门。说明报告期内是否存在阀门执行机构与阀门配套销售的情况，若是，补充披露相关客户、销售金额、获取方式（商务洽谈/招投标），说明配套销售是否是行业通用模式。（8）补充披露报告期内供应商的变化情况、各期新增或退出供应商的原因，各类供应商的选取方式，说明采购金额是否与供应商的产能、业务规模相匹配、供应商相对分散的原因及是否符合行业惯例，供应商的变动是否会对公司产品质量产生影响。

请保荐机构核查并发表明确意见。请律师核查事项（5）并发表明确意见。请申报会计师核查事项（6）并发表明确意见。

问题回复

一、发行人说明：

（一）补充披露报告期各期前五大供应商情况及核心部件情况。

1、补充披露报告期各期前五大供应商采购的原材料具体名称、用途、对应公司产品类型

期间	序号	供应商名称	原材料具体名称	对应公司产品类型
2021年1-6月	1	深圳市飞托克实业有限公司	接头、直管、球阀	阀门执行机构 井口安全控制系统
	2	BWB Control Inc.	控制器、中继阀	井口安全控制系统
	3	四川协启金属制品有限公司	钢管、圆钢、钢板	橇装设备
	4	成都天康大河仪表有限公司	压力变送器	井口安全控制系统
	5	成都中科华力机械有限责任公司	箱体、柜体	井口安全控制系统
2020年	1	深圳市飞托克实业有限公司	接头、直管、球阀	阀门执行机构 井口安全控制系统
	2	成都天人压力容器有限公司	压力容器	阀门执行机构
	3	成都中科华力机械有限责任公司	箱体、柜体	井口安全控制系统
	4	双流区板桥晋豪机械加工厂	机机械加工、支架	阀门执行机构
	5	重庆新泰机械有限责任公司	平板闸阀	井口安全控制系统
2019年	1	四川华气清源科技有限公司	橇装组件	橇装设备
	2	苏州道森钻采设备股份有限公司	平板闸阀	井口安全控制系统
	3	BWB Control In.	控制器、中继阀	井口安全控制系统
	4	深圳市飞托克实业有限公司	接头、直管、球阀	阀门执行机构 井口安全控制系统
	5	宣达实业集团有限公司	平板闸阀	橇装设备
2018年	1	沧州市鑫联电气控制设备有限公司	电磁加热器	橇装设备
	2	苏州道森钻采设备股份有限公司	平板闸阀	井口安全控制系统
	3	成都润森机械设备有限公司	压力容器	阀门执行机构
	4	四川华气清源科技有限公司	橇装组件	橇装设备
	5	深圳市飞托克实业有限公司	接头、直管、球阀	阀门执行机构 井口安全控制系统

说明：关于原材料产品的用途，从原材料的具体名称可以看出，均属于公司各类产品制造过程中需要使用的各个零部件等。

2、补充披露结合各大类产品代表型号，补充披露外购原材料与公司自制部件各自的功能作用，价值占比，说明自制部件是否属于产品核心部件。

（1）外购原材料与公司自制部件各自的价值占比，及其核心部件的功能作用

类型		外购原材料				自制部件			
		主要外购原材料	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用	主要自制部件	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用
阀门执行机构	气液联动	油缸	5%	是	动力由液压能输出为直线驱动力	压力容器（储气罐、气液罐）	8%	是	储存压力源，为执行机构提供动力源，将气压能转换为液压能
		拨叉	5%	是	将油缸的直线驱动力转换为开关阀门所需的旋转扭矩	防爆电控箱	5%	是	为电控系统提供防爆防水防尘的安装壳体，包括输入输出的接口和电控单元的显示窗口
		安全阀	2%	否		防爆电磁阀	5%	是	通过电源信号来控制气路或液路阀门的开关的阀门，具备防爆防水防尘的功能
		支架类结构件	5%	否		气控阀	8%	是	执行机构的气动控制系统，包括各种先导控制阀
		电子元器件	3%	否		拨叉箱	8%	是	执行机构的动力输出装置
		阀位开关	3%	否		手动泵换向阀	5%	是	提供手动液压源和液压回路的换向功能
		密封件	2%	否		电路板	8%	是	集成各项电气控制功能和 I/O、数据储存功能
						过滤器	3%	否	
		小计	25%			小计	50%		
	气动	弹簧	6%	是	执行器在气缸压力释放后，由弹簧力驱动阀门打开和关	拨叉箱	10%	是	执行机构的动力输出装置

类型		外购原材料				自制部件			
		主要外购原材料	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用	主要自制部件	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用
					闭				
		拨叉	5%	是	将气缸和弹簧缸的直线驱动力转换为开关阀门所需的旋转扭矩	气缸	20%	是	动力由气压能输出为直线驱动力
		缸筒	2%	否		弹簧缸	20%	是	将弹簧力输出为执行气所需的驱动力
		密封件	5%	否		油缸	5%	否	
		小计	18%			小计	55%		
	电液联动	防爆电机	5%	否		防爆电控箱	10%	是	为电控系统提供防爆防水防尘的安装壳体，包括输入输出的接口和电控单元的显示窗口
		液压泵	3%	是	提供液压系统的压力源	拨叉箱	10%	是	执行机构的动力输出装置
		手动泵	2%	否		液控模块	15%	是	执行机构的液动控制系统，包括各种先导控制阀、流量控制阀等
		换向阀	3%	否		电控系统	10%	是	集成各项电气控制功能和 I/O、数据储存功能
		电磁阀	8%	是	通过电源信号来控制气路或液路阀门的开关				
		蓄能器	10%	是	使液压系统正常情况下的保持稳定的				

类型	外购原材料				自制部件			
	主要外购原材料	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用	主要自制部件	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用
				压力和蓄能				
	小计	31%			小计	45%		
井口安全控制系统	平板闸阀	15%	是	执行井口管线的开关功能	执行井口管线的开关功能	10%	是	符合 API 6A 标准的执行程阀门驱动装置，包含气动执行器和液动执行器
	控制柜体	5%	否		通过电源信号来控制气路或液路阀门的开关	5%	是	可以由液压系统中的低压控制回路控制高压回路的开关
	蓄能器	5%	是	使液压系统正常情况下的保持稳定的压力和蓄能	使液压系统正常情况下的保持稳定的压力和蓄能	5%	是	可以由液压系统中的低压控制回路或手动控制系统液压回路的开关
	增压泵	8%	否		导阀	5%	是	可以感应液压系统的压力，当超过或低于设定压力时，阀门打开或关闭
	防爆电磁阀	3%	是	通过电源信号来控制气路或液路阀门的开关	防爆接线盒	3%	否	
	压力变送器	3%	否					
	压力表	3%	否					
	卡套接头	5%	否					

类型	外购原材料				自制部件			
	主要外购原材料	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用	主要自制部件	价值占比	是否为核心部件	核心部件的功能作用
	小计	47%			小计	28%		
橇装设备	阀门	10%	是	负责压力管道中流体的开关	压力容器	30%	是	各类符合 TSG21 规范要求的 A2 压力容器
	封头	10%	否		工艺管段	25%	是	各类符合 TSG21 规范要求的工厂化预制管道
	法兰	5%	否		橇架	10%	否	
	小计	25%			小计	65%		

说明 1：由于公司产品定制化程度较高，且产品型号众多，不同型号的产品所需的原材料数量和型号亦有所差异，进而导致即使同类产品的原材料构成及价值占比也有所不同；因此，上表中的原材料价值占比系发行人根据较为常规的产品型号估算得出。

说明 2：公司筛选核心零部件的标准主要是该部件对产品的产品功能安全可靠性、输出扭矩、开关时间等性能参数影响较大的部件。公司在采购时也对物资进行了分类，将采购物资分为关键类、非关键类，其中，关键类物资是指对产品的性能、精度、可靠性、安全性、寿命、经济性等有直接较大影响，占用资金多的物资，属关键类物资。本公司的关键类物资有阀门、执行机构、承压元件、电控单元芯片、防爆产品、承压部件原材料等。

据上表所示，公司主要核心零部件中自主生产的价值占比较高，而对于非自制的核心零部件，公司在采购时对产品的质量具有严格的规定和把控，所有部件均按公司要求的工艺进行组装和生产。公司通过掌握核心技术、不断提高制造能力，实现对产品质量的把控，保持产品的安全性和稳定性。

（二）说明各期前五大供应商中是否存在贸易商，若是，补充披露供应商名称、采购金额、采购产品类型及用途，说明该类型产品向贸易商采购是否属于行业惯例。

1、报告期内，公司的前五大供应商情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占采购比重（%）	采购产品类型
2021 年 1-6 月	1	深圳市飞托克实业有限公司	232.35	4.79	通用标准件
	2	BWB Control Inc.	195.46	4.03	机械零部件
	3	成都天康大河仪表有限公司	175.02	3.61	电气部件
	4	四川协启金属制品有限公司	172.86	3.57	其他原材料
	5	成都中科华力机械有限责任公司	166.15	3.43	机械零部件
		合计	**941.84**	**19.43**	
2020 年	1	深圳市飞托克实业有限公司	488.58	7.37	通用标准件
	2	成都天人压力容器有限公司	361.33	5.45	机械零部件
	3	成都中科华力机械有限责任公司	352.79	5.33	机械零部件
	4	双流区板桥晋豪机械加工厂	270.67	4.09	机械零部件
	5	重庆新泰机械有限责任公司	251.22	3.79	机械零部件
	合计		**1,724.59**	**26.03**	
2019 年	1	四川华气清源科技有限公司	3,057.40	23.62	橇装设备组件
	2	苏州道森钻采设备股份有限公司	666.66	5.15	外购成品
	3	BWB Control In.	654.79	5.06	机械零部件
	4	深圳市飞托克实业有限公司	437.97	3.38	通用标准件
	5	宣达实业集团有限公司	371.44	2.87	外购成品
	合计		**5,188.25**	**40.08**	
2018 年	1	沧州市鑫联电气控制设备有限公司	836.91	12.15	橇装设备组件
	2	苏州道森钻采设备股份有限公司	583.15	8.46	外购成品
	3	成都润森机械设备有限公司	468.40	6.80	机械零部件
	4	四川华气清源科技有限公司	430.60	6.25	橇装设备组件
	5	深圳市飞托克实业有限公司	321.41	4.66	通用标准件
		合计	**2,640.46**	**38.32**	-

2、关于通过贸易商采购的原因及合理性

公司报告期内各期的前五名供应商中，仅四川协启金属制品有限公司、成都天康大河仪表有限公司两家公司为贸易商，其采购的内容、金额详见上述表格具体内容，主要用途是用于生产过程中需要用到的各类部件，包括向四川协启金属制品有限公司采购的钢管、圆钢、钢板，向成都天康大河仪表有限公司采购的压力变送器等。通过贸易商采购的主要原因为：中寰股份的采购量无法达到原材料制造商的起订量要求，而市场上的贸易商则可以通过收集多个客户的小批量订单，集中向原材料制造商批量采购，实现规模效应。

综上，公司通过部分贸易商采购原材料的原因具有合理性，且该情况符合行业惯例。

3、两个贸易商的具体情况详见本题第（八）问中关于供应商变动及匹配情况之回复内容。

（三）补充披露报告期各期水、电（气）等能源消耗情况，说明与各期产品产量是否相匹配，若否，说明具体原因。

1、水、电、气等能源消耗情况

报告期内，公司水、电（气）等能源消耗情况如下表：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
水量（吨）	3,480	7,980	6,570	1,930
气量（立方米）	3,932	6,950	9,581	1,464
电量（度）	433,918	635,810	631,197	176,543
产量（套）	598	1,366	1,432	599
单位产量能耗（度/套）	725.62	465.45	440.78	294.73

根据公司产品的特点，水和气的使用和产量不存在直接关系，生产过程中主要能耗为电。

水和气的使用方面，公司 2018 年度用水量和用气量均较小，主要系公司于 2018 年仍在面积较小的旧厂区生产和办公，且没有员工食堂。公司 2019 年度用气量显著高于其他年度，主要系公司 2019 年度已搬入新厂区，且 2019 年上半年尚未接入天然气，液化石油气使用量较大。

关于电量的匹配性方面，公司单位产量能耗波动较大，且呈上升趋势，主要原因如下：2018 年公司尚未迁至新厂房，而旧工厂规模小、设备少，且当时橇装业务较少自主生产，专注于设计，因此单位能耗较低；2019 年，公司已启用新厂房，耗电较多（如中

央空调等），同年剥离了子公司四川科比科，并自主获取了压力容器生产资质，逐步自主生产橇装设备，存在较多的焊接工序，单位能耗逐步提高；2020 年随着公司厂房扩大、设备增加，生产能力逐步提高，更多产品核心零部件能够自主生产，导致单位能耗略有增加。2021 年上半年，公司获得新的橇装业务订单，生产已经全面启动，因此电量耗用较多，但是由于橇装设备以及其他产品生产和交付均需要一定周期，2021 年上半年生产的套数以及销售收入均尚未体现。

因此，公司产品单位产量能耗（电量）有所波动，但均与公司业务的实际情况相关，具有合理性。

（四）补充披露报告期各期外协加工情况包括不限于各期外协加工采购金额，前五大外协厂商名称、采购金额及占比、具体外协加工环节，说明外协加工环节是否属于产品制造的关键环节。

报告期内，公司不存在外协加工的情况。

（五）说明中科华力是否为 2020 年度新增供应商，若是，说明发行人向中科信达出售旧厂房土地及地上建筑物与向中科华力采购产品是否为一揽子交易。补充披露出售的旧厂房土地及地上建筑物目前使用情况，中科信达购买公司上述资产的原因，说明公司是否真实出售上述资产。

1、说明中科华力是否为 2020 年度新增供应商，若是，说明发行人向中科信达出售旧厂房土地及地上建筑物与向中科华力采购产品是否为一揽子交易。

中科华力自 2014 年已成为发行人供应商，与发行人历史上签订的购销合同不存在与发行人向中科信达出售旧厂房土地及地上建筑物相关的约定。

2、补充披露出售的旧厂房土地及地上建筑物目前使用情况，中科信达购买公司上述资产的原因，说明公司是否真实出售上述资产。

发行人搬迁至新厂区（双流区西南航空港空港四路 2139 号）后，旧厂区因用地面积小、距离新厂区远管理成本高而暂时闲置，中科信达股东计划在双流区购买工业厂房开展厂房租赁业务，双方达成交易意向并于 2019 年 6 月签订《不动产转让协议》，交易标的为旧工厂土地、建筑物及部分设备，交易价格为 918.00 万元，由发行人与中科信达协商确定。该交易价格系综合考虑：1）旧工厂土地价格参考成都市双流区同区域 2019

年度上半年工业用地挂牌成交价确定，价格公允；2）建筑物经四川大友房地产评估咨询有限公司出具评估报告确定，价格公允；3）对于附着在建筑物上的空调、葫芦吊以及少量叉车、机器设备，由于相关资产已使用了较长时间，不能满足新厂区使用需要，发行人同意作为交易的对价的一部分，交由中科信达自行处理。

综上，发行人本次出售价格公允，并向成都市双流区西南航空港经济开发区管理委员会提交了资产交割申请。

中科信达已将旧厂区土地及地上建筑物翻新后，出租给成都市国资委下属成都医投老肯医疗服务有限公司（以下简称“成都医投”）用于建设医疗消毒供应中心，成都医投股东包括成都医疗健康投资集团有限公司、四川国药老肯医疗灭菌有限公司两名，成都医投及其股东与发行人及其关联方不存在关联关系。

综上，公司系真实出售上述资产。

（六）补充披露 2019 年发出商品对应的客户名称、销售金额及收入确认时点。根据公开发行说明书，公司产品具有较高定制化特点，说明各期是否存在订单签订后无法履行情况，若是，补充披露对应客户名称，订单金额，签订及解除时点，说明在订单无法履行情况下未计提存货跌价准备的合理性。

1、2019 年发出商品大部分用于销售，少部分用于售后的维修。相关发出商品对应的客户名称、销售金额及收入/结转成本时点情况如下：

单位：元

客户	发出商品价值	销售金额	发出商品在各期确认为收入或结转维修成本的金额		
			2020 年度	2021 年度	未确认
中石油	8,540,978.32	13,048,513.06	7,803,879.85	3,538.52	733,559.95
成都市莱斯利商贸有限公司	510,612.40	1,470,673.48	510,612.40		
五洲阀门股份有限公司	344,542.77	619,469.02	344,542.77		
苏州道森钻采设备股份有限公司	136,920.22	192,773.01	136,920.22		
辽宁跨克石油装备有限公司	78,260.27	102,157.73	78,260.27		
其他	414,457.82	778,486.92	390,132.47	24,325.35	
合计	**10,025,771.80**	**16,212,073.22**	**9,264,347.98**	**27,863.87**	**733,559.95**

注：中石油为合并披露口径

由上表可见，相关发出商品大部分已于 2020 年确认收入或结转维修成本。由于少部分合同需要项目整体运行后进行验收及结算，导致存在 2.78 万元发出商品成本于 2021 年结转。截至本公开发行说明书签署日，存在 73.36 万元发出商品未结转，原因系对应的发出商品为发行人与中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司签署了销售合同，发行人按客户要求向项目现场发出了 14 台井口安全控制系统，客户按照代储代销原则，在项目现场有设备需求时，直接在现场提货，并按实际使用量进行结算。目前，由于相关产品客户并未使用，导致对应的发出商品成本尚未结转。

2、不存在订单签订后无法履行情况

报告期内，发行人签署的订单，均按照客户的需求及合同的条款进行生产与发货，发出商品均已被签收。对于 2019 年末发出商品中，截至目前未进行结转的 73.36 万发出商品，中石油亦已完成了签收程序，发行人将根据其项目实际使用情况进行收入确认。综上，报告期内，不存在订单签订后无法履行情况。

（七）根据申报材料显示，公司期末存货中存在阀门。说明报告期内是否存在阀门执行机构与阀门配套销售的情况，若是，补充披露相关客户、销售金额、获取方式（商务洽谈/招投标），说明配套销售是否是行业通用模式。

1、阀门配套销售情况

报告期内，公司根据客户需要，存在少量阀门执行机构与阀门配套销售的情况，具体交易情况如下：

期间	序号	客户名称	金额（万元）	订单取得方式
2021 年 1-6 月	1	成都迈博恩科技有限公司	21.77	商务洽谈
		小计	21.77	
2020 年度	1	中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂	15.39	商务洽谈
	2	山东福源设备安装有限公司新疆分公司	27.08	
	3	赫章昆仑天然气有限公司	16.13	
		小计	58.60	
2019 年度	1	四川华油集团有限责任公司物资分公司	5.85	商务洽谈
	2	田东新能燃气有限责任公司	26.28	
	3	北京大漠石油工程技术有限公司	118.83	
	4	宜宾佳烨燃气有限责任公司	12.28	

	5	中国石油天然气股份有限公司管道锦州输油气分公司	29.42	
	6	四川华气清源科技有限公司	100.00	
	7	中石化中原建设工程有限公司	13.05	
	8	厦门普灿益科技有限公司	29.38	
	9	襄垣县中燃能源有限公司	20.32	
		小计	355.42	
2018 年度	1	新疆华油新海石油工程技术有限公司	90.37	商务洽谈
	2	兰州华原燃气设备有限公司	16.90	
	3	筠连县三鼎天然气有限责任公司	14.21	
		小计	121.49	

2、公司销售的产品定制化程度较高，会根据客户的要求设计和生产所需产品，并在客户有需要的情况下配套其他部件进行销售。公司存在阀门执行机构与阀门配套销售的情形，主要原因包括：客户因对阀门厂商不熟悉，无法采购到优质且低成本的阀门；客户不愿意自己安装阀门，希望获取完整的产品以方便其使用等。

综上，公司前述配套销售金额较小，且销售模式属于行业通用模式。

（八）补充披露报告期内供应商的变化情况、各期新增或退出供应商的原因，各类供应商的选取方式，说明采购金额是否与供应商的产能、业务规模相匹配、供应商相对分散的原因及是否符合行业惯例，供应商的变动是否会对公司产品质量产生影响。

1、供应商变动及匹配情况

（1）报告期内供应商的变化情况、各期新增或退出供应商的原因

序号	供应商名称	采购内容	初次合作年份	报告期内列入前五大供应商年份
1	深圳市飞托克实业有限公司	接头、直管、球阀	2011	2018 年至 2021 年 1-6 月
2	BWB Control Inc.	控制器、中继阀	2011	2019 年、2021 年 1-6 月
3	四川协启金属制品有限公司	钢管、圆钢、钢板	2019	2021 年 1-6 月
4	成都天康大河仪表有限公司	压力变送器	2012	2021 年 1-6 月
5	成都中科华力机械有限责任公司	箱体、柜体	2014	2020 年、2021 年 1-6 月
6	成都天人压力容器有限公司	压力容器	2017	2020 年
7	双流区板桥晋豪机械加工厂	机械部件	2011	2020 年
8	重庆新泰机械有限责任公司	平板闸阀	2011	2020 年

9	四川华气清源科技有限公司	橇装组件	2017	2018 年、2019 年
10	苏州道森钻采设备股份有限公司	平板闸阀	2011	2018 年、2019 年
11	宣达实业集团有限公司	平板闸阀	2017	2019 年
12	沧州市鑫联电气控制设备有限公司	电磁加热器	2017	2019 年
13	成都润森机械设备有限公司	压力容器	2011	2018 年

据上表可知，主要供应商大多为报告期之前已经有合作，且目前仍保持合作状态。

报告期内，公司前五大供应商有所变动，主要原因为：1）2018-2019 年，公司开展的橇装设备项目较多，四川华气清源科技有限公司和沧州市鑫联电气控制设备有限公司作为公司橇装设备组件的主要供应商，对公司的销售金额较大，因此均成为公司前五大供应商；2020 年，受出售原子公司四川科比科的影响，公司橇装设备项目大幅减少，且自制零部件占比增加，导致橇装设备相关采购量大幅下降，原橇装设备组件供应商均未再进入前五。2）公司产品以定制化产品为主，不同产品所需的原材料构成会有所差异；因此，公司报告期内各类产品订单构成的变动会导致对不同产品的采购额发生变化，进而导致前五大供应商发生变化。3）公司自身对供应商有一定的准入要求，且规定同样的原材料至少有两个以上供应商选择，因此在使用的过程中会根据供应商的产品和价格情况进行供应商调整。

综上，公司前五大供应商的变动主要系报告期内业务构成变动所致，供应商的变动具有合理性。

2、各类供应商的选取方式

1）供应商分类

公司根据适用的产品或顾客的要求，进货物资对产品的影响程度和其占用资金情况，确定原材料类别，将其分为关键类（A 类）、非关键类（B 类）进行分级控制，其中 A 类物资根据重要程度细分为 A1、A2、A3，并根据不同的种类对供应商制定相应的进入评估和再评估制度，以及进行动态管理。

2）综合评价主要考虑因素

a）提供优质产品；b）按期交货；c）数量满足需要；d）价格合理；e）提供良好服务。

3）选取流程

对于供应商的选取，会由采购部根据行业资料及其他顾客使用经验，在合格供应商名录中初选候选供方，一般为 2～4 家，再进行调查（包括函调方式或现场调查方式），形成《供应商调查表》和调查结果，最后由公司进行相关审批后作出建议和结论。

3、报告期内前五大供应商的采购金额与其产能、业务规模匹配性分析

报告期内各期前五大供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	主营业务/主要产品/经营范围（注 1）	业务规模/产能/简介（注 1）	是否匹配
1	深圳市飞托克实业有限公司	5,100	2003-6-18	仪表和工艺管阀件	年产各种阀门 40 万件，接头 400 万件	是
2	BWB Control Inc.	外国企业，未查询到	1971 年	各类控制阀件，中继阀，导阀，液压控制器等。	未披露	是
3	四川协启金属制品有限公司	1,001	2018-4-8	销售：金属制品、金属材料、建筑材料、电子产品、五金产品、模具配件；研究、设计、生产、加工：金属制品、金属材料、电子产品、五金配件、模具配件。	一家金属材料贸易商	是
4	成都天康大河仪表有限公司	100	2013-6-21	销售：仪器仪表、暖通设备、五金设备、橡胶制品、塑料制品、家庭用品。	1800-2000 万/年	是
5	成都中科华力机械有限责任公司	2,000	2006-10-12	自动化成套设备及不锈钢非标产品生产与销售。	拥有大中型加工设备及精密仪器 25 台，现有工程技术人员及经营管理人员 80 多人，其中高级工程师 6 人、技术工程师 10 人、行政管理人员 14 人，技术工 50 余人。	是
6	成都天人压力容器有限公司	300	1992-7-7	囊式蓄能用压力容器、高压无缝瓶式压力容器、高压钢质无缝气瓶。	7000 万/年	是
7	双流区板桥晋豪机械加工厂	个体工商户	2006-7-12	机械加工	300 万左右	是
8	重庆新泰机械有限	10,683.2	1980-1-	井口装置、采油树设备、高中压平板闸阀、由壬、	10 亿左右	是

序号	供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	主营业务/主要产品/经营范围（注 1）	业务规模/产能/简介（注 1）	是否匹配
	责任公司		5	螺栓螺母、垫环、节流压井管汇等设备。		
9	四川华气清源科技有限公司	10,000	2013-5-20	天然气门站设备、油气田地面装置天然气处理模块化设备、LNG 气化站设备和工程安装服务。	一家专业提供燃气装备解决方案一站式服务的国家高新技术企业。具有 A2 压力容器设计/制造许可证、A 级压力管道元件制造许可证、GC1、GC2 压力管道安装改造维修许可证、工业产品生产许可证（燃气调压器/箱）、市政、机电工程总承包三级资质，通过了美国机械工程 ASME， U 认证、NB 认证，ISO9001 质量、环境管理体系、职业健康安全管理三体系认证。	是
10	苏州道森钻采设备股份有限公司	8,238.05	2001-7-29	井口装置及采油（气）树、井控设备、管线阀门等油气钻采设备。	上市公司，2020 年收入 84,768.39 万元	是
11	宣达实业集团有限公司	20,068	1998-4-9	特种金属材料阀门及衬里阀门耐腐蚀泵；特种金属材料管道及管配件；塔、釜、罐、槽等各类常压及压力容器；硫酸化工成套设备，环保工程。	集研发、生产、销售、服务于一体的国家重点高新技术企业。在温州、上海、江苏拥有研发和生产基地。拥有 5 项国家级新产品，15 项浙江省级新产品，有 119 项国家专利产品，3 项国家火炬计划项目、2 项国家创新基金项目。	是
12	沧州市鑫联电气控	5,118	2009-4-	石油热成套设备和低压电控配电设备	河北省高新技术企业，是生产石油	是

序号	供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	主营业务/主要产品/经营范围（注 1）	业务规模/产能/简介（注 1）	是否匹配
	制设备有限公司		17		热成套设备和低压电控配电设备的专业厂。	
13	成都润森机械设备有限公司	500	2004-4-9	设计和制造自动化焊接与切割成套设备	400-500 吨	是

注 1：由于上述供应商中，多数为非公众公司，上述信息来源主要是企查查及其官网上公开披露的信息，以及根据相关访谈纪要的信息进行综合评估。因此，无法精确获取“产能、业务规模”的相关数据，以“主营业务/主要产品/经营范围”、“业务规模/产能/简介”替代。

据上表，公司的供应商多为成立时间较久的公司，多为成立 10 年以上的公司，注册资本多为 1000 万以上，供应商的主营业务与公司所采购的产品基本相符，公司向供应商的采购金额与其产能、业务规模相匹配。

4、供应商相对分散的原因及是否符合行业惯例

由于部分同行业可比公司未在年报中披露前五名供应商，考虑到主要比较各公司的供应商的波动，均选取其招股说明书/公开发行说明书披露的三年供应商进行比较，具体情况如下：

可比公司名称	主要产品	年份	前五名供应商较上年变化家数
浙江力诺	各类工业控制阀，主要包括控制阀和工艺阀两类。	2018	2
		2017	3
		2016	-
川仪股份	智能执行机构、智能变送器、智能调节阀、智能流量仪表、温度仪表、物位仪表、控制设备及装置、分析仪器等各大类单项产品以及系统集成及总包服务。	2013	3
		2012	2
		2011	-
智能自控	产品包括 P 系列单座套筒阀、M 系列套筒调节阀、W 系列蝶阀、R 系列球阀、Z 系列物料阀、F 系列防腐阀、Y 系列自力式调节阀、J 系列角型控制阀、T 系列三通调节阀等。	2016	4
		2015	4
		2014	-
常辅股份	各类阀门执行机构，，具体包括普通产品、智能型产品以及核电产品；阀门执行机构主要为电力驱动。	2019	1
		2018	1
		2017	-

由于公司产品所需的各类零部件种类较多，除橇装设备产品单项采购金额较大外，其他产品对单一原材料的需求量一般不会太大，从而导致了主要供应商较为分散，其各期采购量的波动较容易造成公司前五大供应商发生变化。

从可比公司供应商变化情况可以看出，同行业可比公司的主要供应商也存在一定的波动，供应商变动属于正常现象，符合行业惯例。

5、供应商的变动对公司产品质量的影响

公司的供应商均经过相关采购制度进行筛选，并持续跟踪评估，对产品质量也有相应的内控程序进行检查；其次，公司除了对原材料采购进行把控，对产品生产和出库等环节均有相关人员进行质量把关，保证产品质量；此外，公司的供应商变动属于正常采购需求变化，而非因供应商产品质量问题导致的变化，报告期内公司的前五大供应商目前仍在公司的供应商名录中。因此，供应商的变动不会对公司的产品质量产生不利影响。

二、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

取得 2019 年末发出商品对应的确认收入/结转成本明细、未确认收入的发出商品的合同及签收单等资料，分析部分发出商品未确认收入/结转费用的原因，以及交易的真实性；

（二）核查意见

经核查，我们认为

报告期内，发行人不存在订单签订后无法履行情况；

问题 8.公司与供应商、员工之间存在较多资金拆借

（1）为供应商提供大额借款的合理性。根据保荐工作报告，2019 年公司向供应商成都成化机械制造有限公司（以下简称：成都成化）提供借款 550 万元，按年化 10%利率收取资金利息。报告期内，公司向其采购金额分别为 37.56 万元、195.32 元以及 117.15 元。请发行人：①说明公司向成都成化提供资金拆借的具体情况，包括拆借笔数、拆借时间、拆借金额及资金来源、提供资金方式（转账、现金或其他）、偿还时间、偿还资金方式、偿还资金来源等，是否按照约定利息收取资金使用费，并披露资金使用费的确定依据及公允性。②结合发行人与成都成化的业务合作开始时间、各期的交易规模、成都成化的财务状况，说明公司为成都成化提供大额借款且无抵押等保障措施的原因及商业合理性。③结合资金最终流向，说明发行人及实际控制人与成都成化是否存在其它未披露的利益往来，是否存在资金占用的情形。④结合上述情况以及公司资金管理制度、相关借款的决策程序及审批程序，说明公司内部控制是否健全并有效执行，并就相关借款事项进行风险揭示。

（2）公司为员工提供借款，且董监高与员工之间存在较多资金拆借。根据公开发行说明书及保荐工作报告，报告期各期，其他应收款—员工借款余额分别为 275.03 万元、131.26 万元、100.83 万元，同时多名董监高与员工之间存在较多资金拆借。请发行人：①补充披露报告期内员工借款相关背景、员工借款最终用途、借款的期限和利率、借款员工是否包括董监高，是否存在资金占用。②说明董监高与员工之间频繁资金拆借行为的商业合理性，是否存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查相关资金拆借财务核算是否真实、准确，利息及其定价依据的合理性，相关方资金往来的实际流向和使用情况，是否存在违反相关法律法规的情形，是否涉及资金占用、利益输送，是否存在资金管理制度不规范的情形，发行人的整改措施、相关内控建立及运行情况等。（2）核查并披露相关资金往来行为对内部控制有效性的影响，发行人是否已收回资金，申报后是否未发生新的非经营性资金往来行为。（3）说明核查过程、方法、范围和结论，并发表明确意见。

问题回复：

一、发行人说明：

（一）为供应商提供大额借款的合理性。根据保荐工作报告，2019 年公司向供应商成都成化机械制造有限公司（以下简称：成都成化）提供借款 550 万元，按年化 10%利率收取资金利息。报告期内，公司向其采购金额分别为 37.56 万元、195.32 万元以及 117.15 万元。请发行人：①说明公司向成都成化提供资金拆借的具体情况，包括拆借笔数、拆借时间、拆借金额及资金来源、提供资金方式（转账、现金或其他）、偿还时间、偿还资金方式、偿还资金来源等，是否按照约定利息收取资金使用费，并披露资金使用费的确定依据及公允性。②结合发行人与成都成化的业务合作开始时间、各期的交易规模、成都成化的财务状况，说明公司为成都成化提供大额借款且无抵押等保障措施的原因及商业合理性。③结合资金最终流向，说明发行人及实际控制人与成都成化是否存在其它未披露的利益往来，是否存在资金占用的情形。④结合上述情况以及公司资金管理制度、相关借款的决策程序及审批程序，说明公司内部控制是否健全并有效执行，并就相关借款事项进行风险揭示。

1、说明公司向成都成化提供资金拆借的具体情况，包括拆借笔数、拆借时间、拆借金额及资金来源、提供资金方式（转账、现金或其他）、偿还时间、偿还资金方式、偿还资金来源等，是否按照约定利息收取资金使用费，并披露资金使用费的确定依据及公允性。

（1）发行人与成都成化资金拆借行为的具体情况

报告期内，发行人与成都成化的拆借明细如下：

单位：元

报告期	拆出			收回				期末余额
	金额	时间	方式	金额	日期	款项性质	方式	
2019年度	500,000.00	2019/6/6	转账	-41,250.00	2019/10/12	利息	转账	5,000,000.00
	1,500,000.00	2019/8/23	转账	-25,416.67	2019/12/5	利息	抵货款	
	2,500,000.00	2019/9/3	转账	-500,000.00	2019/12/5	本金	抵货款	
	1,000,000.00	2019/9/11	转账	-127,777.78	2019/12/31	利息	抵货款	
2020年度				-237,500.00	2020/6/30	利息	抵货款	4,600,000.00
				-143,055.56	2020/9/30	利息	抵货款	
				-119,444.44	2020/12/25	利息	抵货款	
				-400,000.00	2020/12/31	本金	抵货款	
2021年 1-6月				-115,666.67	2021/3/31	利息	抵货款	-
				-1,210,000.00	2021/4/29	本金	抵货款	
				-46,000.00	2021/4/29	利息	抵货款	

报告期	拆出			收回				期末余额
				-3,200,000.00	2021/4/30	本金	转账	
				-190,000.00	2021/5/31	本金	抵货款	
				-1,477.78	2021/5/31	利息	抵货款	

发行人于 2019 年 6 月及 8 月与成都成化签订资金拆借合同，金额分别为 50 万元、500 万元。公司拆出资金来源为公司的自有资金，成都成化归还资金的来源为其自有或自行筹措资金。

（2）发行人 2019 年度、2020 年度向成都成化采购价格公允性分析

发行人 2019 年度、2020 年度向成都成化采购主要物料平均价格及与第三方采购价格/报价对比如下：

单位：元

序号	物料名称	2020 年采购单价	2019 年采购单价	2018 年采购单价	第三方采购价格/报价	第三方供应商
1	GS-495 膜片式气动执行器-弹簧压盘	929.20			939.30	双流区板桥晋豪机械加工厂
2	HS-100-活塞缸	1,380.53	1,456.00	1,443.59		
3	HS-100A 外罩	1,238.94	1,319.83	1,087.39		
4	HS-125-活塞缸	1,504.42	1,450.01	-		
5	HS-125A 外罩	1,114.16	1,114.16	970.94		
6	HS-100-端盖	592.92	624.98	613.30		
7	HS-125-端盖	938.05	909.97	854.70		

报告期内，除了外罩类产品因原料价格上涨、以及增加了表面处理的工艺导致 2019 年度、2020 年度采购价格高于 2018 年度外，发行人向成都成化采购的主要物料单价总体较为稳定且略有下降。近年来，除 GS-495 膜片式气动执行器-弹簧压盘外，因成都成化因掌握相关配件的全流程生产技术及能力，价格较市场价格低，所以发行人自 2011 年起向成都成化采购活塞缸、外罩、端盖等配件，没有第三方采购价格/报价。

除上述物料外，发行人向成都成化采购的物料与可比第三方采购价格/报价的对比如下：

单位：元

序号	物料名称	2020 年采购单价	2019 年采购单价	2018 年采购单价	第三方采购价格/报价	第三方供应商

1	GS-495 膜片式气动执行器-垫环	846.01	846.01		1044.24	成都军恒机械设备有限公司
2	气动执行器(自制膜片式)-弹簧压盖	495.57			504.31	双流区板桥晋豪机械加工厂
3	100 型拨叉箱-传动销	256.63			290.26	成都军恒机械设备有限公司
4	液动执行器简易防护罩	106.18			136.28	双流区板桥晋豪机械加工厂
5	100A 125A 法兰	225.66			221.23	双流区板桥晋豪机械加工厂
6	30 型拨叉箱-上端板衬套	336.28			376.10	成都军恒机械设备有限公司
7	30 型拨叉箱-下端板衬套	398.23			409.73	成都军恒机械设备有限公司
8	09 拨叉箱-上端板衬套	224.77			216.81	成都军恒机械设备有限公司
9	09 拨叉箱-下端板衬套	215.04			238.93	成都军恒机械设备有限公司
10	100 型拨叉箱-上端板衬套	725.66			783.18	成都军恒机械设备有限公司
11	100 型拨叉箱-下端板衬套	725.66			761.06	成都军恒机械设备有限公司

发行人向成都成化的采购价格总体低于第三方采购价格/报价，少部分产品因质量及处理工艺不同，略高于低于第三方采购价格/报价，发行人向成都成化的产品采购价格公允。

（3）资金使用费的确定依据及公允性

本次拆借约定按照年化 10%的利率收取资金使用费，该利率为成都成化基于自身经营需要，并经过双方自愿协商所得，符合《中国人民银行关于取缔地下钱庄及打击高利贷行为的通知》中“民间个人借贷利率由借贷双方协商确定，但双方协商的利率不得超过中国人民银行公布的金融机构同期、同档次贷款利率（不含浮动）的 4 倍”的规定，具有合理性及公允性。

2、结合发行人与成都成化的业务合作开始时间、各期的交易规模、成都成化的财务状况，说明公司为成都成化提供大额借款且无抵押等保障措施的原因及商业合理性

（1）发行人为成都成化提供大额借款且无抵押等保障措施的原因及商业合理性

成都成化与发行人的合作始于 2011 年，自发行人研制出首套气液联动执行机构以来，成都成化一直作为发行人的供应商，为发行人提供生产执行机构类产品配套的端盖、活塞缸等机械零部件。报告期内，发行人向成都成化采购的商品金额分别为 375,654.06 元、1,953,205.25 元、1,171,543.31 元以及 1,638,262.61 元。

2018 年-2020 年，成都成化的主要财务数据情况如下：

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
总资产	49,340,206.38	48,362,455.98	40,081,573.92
总负债	46,680,472.63	43,638,796.83	33,527,111.35
净资产	2,659,733.75	4,723,659.15	6,554,462.57
项目	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
营业收入	36,999,438.02	35,808,020.67	40,671,786.09
营业成本	31,890,858.48	30,305,148.69	30,553,687.38
净利润	-2,063,925.40	-2,002,293.16	514,469.22

在 2019 年，成都成化由于资金周转困难，且自身抵质押物较少，未能向银行等金融机构借到足够的资金，遂向发行人提出借款需求。发行人基于以下几点原因，向成都成化提供流动资金支持：①成都成化实际控制人欧国胜是四川省内少数具备打通执行机构高压缸体及端盖冶炼、锻造、表面处理产业链能力的企业家，产业链的打通在保证了产品质量的同时，价格亦具有优势；公司向成都成化借款时，成都成化已成为公司合格供应商，双方合作规模正逐渐扩大，基于双方良好的合作关系，同时为保证原材料的稳定供应，公司在评估借款无法收回可能性较低的前提下，决定向其借款；②成都成化实际控制人欧国胜在成都当地拥有较好的社会资源，除了控制成都成化外，还实际控制成都市青白江区祥福水电站、成都秦川化机核能热处理有限公司等资产，实力相对充足；③发行人资金充裕，该资金拆借收益率在安全有一定保障的情况下，收益率较银行理财收益高。为了保证原材料的稳定供应，并综合考虑上述 3 点原因，公司在评估借款无法收回可能性较低的前提下，未要求成都成化提供资产抵押等保障措施，合计向其提供 550 万元的资金供其日常经营周转。

基于双方长期的合作基础及了解，发行人向成都成化提供借款，具有真实性及商业合理性。

（2）发行人对向成都成化提供的借款未计提减值准备的原因

1）发行人与成都成化存在稳定的采购业务关系，未发现成都成化存在无法正常生产经营的迹象

报告期内，发行人向成都成化采购金额保持在 100 万-200 万/年之间，并预计随着发行人业务发展逐年增加。发行人相关人员亦不定期到成都成化及欧国胜控制的公司进行拜访，未发现相关企业发生停工或无法正常生产经营的迹象。成都成化除了通过现金偿还本息外，发行人对成都成化的应付货款，在必要时能作为抵账所用，为借款收回提供了一定的保障。

2）成都成化及其关联方资产充足

成都成化实际控制人欧国胜在成都当地拥有较好的社会资源，除了控制成都成化外，还实际控制成都市青白江区祥福水电站、成都秦川化机核能热处理有限公司等资产，实力相对充足，借款无法收回的可能性较低。虽然成都成化在借款期限内未能按时支付利息，但各年末均能结清对应的利息，本金亦已在 2021 年 5 月 31 日前结清。

3）比照应收账款计提坏账，对利润指标影响较小

若比照应收账款进行坏账计提，截至 2020 年末，460 万元本金账龄为 1-2 年，按照对应 10%的比率进行计提，对应计提坏账准备为 46 万元，对利润指标影响较小。

经发行人综合考虑，并未对向成都成化提供的借款计提减值准备。

3、结合资金最终流向，说明发行人及实际控制人与成都成化是否存在其它未披露的利益往来，是否存在资金占用的情形。

（1）成都成化向发行人拆入的 550 万元资金流向

成都成化向发行人拆入的 550 万元资金流向如下：

序号	金额（万元）	性质
1	528.00	支付货款、物流费、租金、职工薪酬及社保等日常开支
2	22.00	支付固定资产购买/构建款项
合计	**550.00**	

成都成化向发行人拆入的 550 万元资金，均用于与企业生产经营有关的活动中，并未流入发行人及发行人的关联方。

（2）发行人及实际控制人与成都成化的资金拆借情况

除发行人于 2019 年向成都成化提供 550 万元用于其日常经营周转外，发行人实际

控制人李瑜与成都成化存在资金拆借关系。

成都成化实际控制人欧国胜系李瑜朋友，在成都当地拥有较好的社会资源。2016年，成都成化由于流动资金紧张而向李瑜个人提出了借款请求。李瑜考虑到欧国胜实际控制的其他企业及资产情况，认为其偿债能力较好，且成都成化作为公司长期的合作方。因此，李瑜以自有资金于2016年合计向成都成化借款1,000万元，并按年化8%的利率收取资金占用费。李瑜与成都成化的资金拆借明细如下：

报告期	拆出			收回				本金余额
	金额	时间	方式	金额	日期	款项性质	方式	
2016年度	5,000,000.00	2016/3/25	转账					
	3,500,000.00	2016/4/13	转账					
	1,500,000.00	2016/4/13	转账					
2018年度				-1,700,000.00	2018/9/07	本金+利息	转账	8,163,211.00
				-300,000.00	2018/10/15	本金+利息	转账	
				-500,000.00	2018/11/06	本金+利息	转账	

李瑜自2016年向成都成化拆出1,000万元资金后，仅在2018年度收回本息合计250万元。发行人与成都成化的资金拆借行为发生在2019年度，而自2018年11月6日起至本问询回复出具之日，李瑜未能从成都成化及其关联方处收回与1,000万元借款有关的利息、本金。因此，不存在因为资金拆借事项而产生实际控制人及关联方资金占用的情况。

除成都成化以银行转账及货物抵账形式偿还从发行人处借入的550万元资金对应的本金及利息，以及李瑜向成都成化提供的1,000万元流动资金支持外，发行人及实际控制人与成都成化不存在其它未披露的利益往来。发行人、发行人的实际控制人与成都成化、成都成化的实际控制人，不存在关联关系。此外，发行人向成都成化的采购行为具有商业合理性、价格公允，不存在虚假交易情况。

综上，发行人、发行人实际控制人与成都成化的交易及资金拆借行为，为正常商业交易，不存在资金占用情形。报告期内，发行人除了向成都成化及员工提供借款外，不存在其他资金拆借的行为。

4、结合上述情况以及公司资金管理制度、相关借款的决策程序及审批程序，说明公司内部控制是否健全并有效执行，并就相关借款事项进行风险揭示

（1）公司在进行资金拆借前已按照公司内部控制制度进行决策程序及审批程序

根据公司创立大会暨第一次股东大会所审议通过的《公司章程》之“第六章　总经理及其他高级管理人员”中关于总经理的权限“（四）交易的成交金额（含承担债务和费用）低于公司最近一期经审计净资产绝对值的 10%，或在 10%以上但绝对金额在 500 万元人民币以下”。2018 年度，发行人净资产的 10%为 1,841.70 万元，由于发行人与成都成化于 2019 年 6 月-9 月共向成都成化拆出资金 550 万元，为总经理审批权限内的交易。发行人于 2019 年 8 月 15 日举行了总经理办公室会议，对向成都成化提供借款的事项进行了商议，会议通过了该讨论事项。

综上，发行人与成都成化的拆借行经过相关决策程序及审批程序，发行人内部控制健全并有效执行。但对于成都成化在没有可抵质押的资产情况下，发行人未有细化的内部控制细则指导管理层进行决定。针对该事项，发行人、发行人控股股东出具了承诺函，未来将不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式向合并范围外的企业或其他经济组织提供资金拆借，且将严格遵守中国证监会及证券交易场所关于挂牌公司法人治理的有关规定进行内部控制管理。

（2）与资金管理相关的内部控制风险

发行人于2019年按照公司内部控制规定，在履行了对应的决策程序及审批程序后，向成都成化提供了 550 万元经营流动资金。但对于成都成化在没有可抵质押的资产情况下，发行人未有细化的内部控制细则指导管理层进行决定。虽然发行人、发行人控股股东出具了承诺函，未来将不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式向合并范围外的企业或其他经济组织提供资金拆借，且将严格遵守中国证监会及证券交易场所关于挂牌公司法人治理的有关规定进行内部控制管理，但暂未制定细化的与资金管理内部控制细则规范对管理层进行规范，发行人仍存在与资金管理相关的内部控制风险。

（二）公司为员工提供借款，且董监高与员工之间存在较多资金拆借。根据公开发行说明书及保荐工作报告，报告期各期，其他应收款—员工借款余额分别为 275.03 万元、131.26 万元、100.83 万元，同时多名董监高与员工之间存在较多资金拆借。请发行人：①补充披露报告期内员工借款相关背景、员工借款最终用途、借款的期限和利率、

借款员工是否包括董监高，是否存在资金占用。②说明董监高与员工之间频繁资金拆借行为的商业合理性，是否存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持的情形。

1、员工借款相关背景、员工借款最终用途、借款的期限和利率情况，不存在资金占用情况

（1）员工借款相关背景、员工借款最终用途、借款的期限和利率情况

由于房价不断上涨，为解决员工住房及家庭教育等需要，发行人制定了“HOME 关爱计划”，为员工提供首付、装修、子女教育等临时用款支持。经公司第一届董事会第十次会议以及 2017 年第二次临时股东大会表决通过了《HOME 关爱计划——员工福利借款管理制度》，该制度明确了借款限额、审批权限、利率水平、借款期限等，相关条款归纳如下：

序号	项目	规则
1	申请人	1、拟向公司申请借款的员工须符合下列条件之一： 1.1 在公司工作五年以上的在职员工（不含试用期及实习员工等）； 1.2 持有公司股份（含通过员工持股平台间接持有公司股份）的在职员工； 2、申请借款期间，员工需连续在岗（年假、产假、病假除外）；
2	借款用途	1、购房支出：登记为员工或其配偶名下的家庭首套房产购置、贷款偿还；以及该首套房产的装饰装修支出； 2、教育支出：员工本人及其配偶、子女的入学、进修、考级、留学及培训类支出； 3、医疗支出：员工本人及其直系亲属的大病类医疗支出。
3	借款总额及员工限额	1、借款总额：本计划借款总额为 500 万元，额度循环使用 2、员工限额：以“员工持有的股份（或出资额）对应净资产额的 80%”或“员工上年度公司收入的 200%”，按孰高原则确定限额。 3、对于公司特别引进的高端人才或对公司有重大贡献的员工，可以由公司董事会审议调整确定限额。
4	借款期限	自财务部支付款项到账之日起算，借款金额不超过 20 万的，借款最长期限 2 年；借款金额超过 20 万的，借款最长期限 1 年；同时，借款最长期限不应超过员工劳动合同到期期限，但员工合同到期后续签合同的，借款期限可以顺延。
5	借款利率	按照交通银行同期存款基准利率上浮 10%执行
6	审批流程	1、借款金额≤20 万，由董秘、财务总监直接审批； 2、20 万<借款金额≤50 万，由董秘、财务总监审批后，

序号	项目	规则
		提交运营总监审批； 3、借款金额>50 万，由董秘、财务总监审批后，提交董事长审批；

2018 年 1 月 1 日-2021 年 6 月 30 日发放的员工福利借款的统计情况如下：

借款人	借款时间	借款金额（元）	借款时长	用途	借款时是否为董监高	是否已归还
雷莉	2017/7/4	600,000.00	1 年	购买商品房	否	是
祝跃进	2017/7/7	134,000.00	2 年	归还房贷	否	是
蒋海涛	2017/7/28	50,000.00	2 年	购买商品房	否	是
贺洪波	2017/8/1	600,000.00	1 年	购买商品房	否	是
贺洪波	2018/8/3	400,000.00	105 天	购买商品房	否	是
张晓红	2017/8/2	190,000.00	2 年	购买商品房	否	是
程瑜越	2017/8/22	170,000.00	1 年	归还房贷	否	是
代光辉	2017/8/29	130,000.00	2 年	购买商品房	否	是
毛模林	2017/8/29	120,000.00	2 年	购买商品房	否	是
毛端位	2017/8/29	110,000.00	661 天	购买商品房	否	是
金涛	2017/8/29	180,000.00	259 天	归还房贷	否	是
刘伦河	2018/1/5	150,000.00	2 年	购买商品房	否	是
唐天明	2018/1/24	176,000.00	2 年	购买商品房	否	是
马杰	2018/1/24	176,000.00	2 年	购买商品房	否	是
黄彬	2018/2/28	180,000.00	2 年	购买商品房	否	是
吴艳	2018/4/10	50,000.00	1 年	子女教育	否	是
陈健	2018/4/10	40,000.00	2 年	购买商品房	否	是
刘坤	2018/5/15	180,000.00	472 天	房屋装修	否	是
廖青松	2018/5/30	440,000.00	1 年	房屋装修	否	是
梁华	2018/6/7	70,000.00	288 天	房屋装修	否	是

借款人	借款时间	借款金额（元）	借款时长	用途	借款时是否为董监高	是否已归还
辜小江	2018/7/17	190,000.00	2 年	购买商品房	否	是
孙建	2018/11/27	100,000.00	2 年	购买商品房	否	是
张波	2018/12/13	110,000.00	2 年	购买商品房	否	是
代光辉	2019/10/11	50,000.00	2 年	房屋装修	否	未到期
毛模林	2019/10/11	100,000.00	2 年	房屋装修	否	未到期
蒋代昆	2019/10/17	150,000.00	2 年	购买商品房	否	未到期
田一凡	2020/3/17	150,000.00	2 年	购买商品房	否	未到期
方波	2020/3/31	150,000.00	2 年	购买商品房	否	未到期
陈健	2020/9/15	100,000.00	2 年	房屋装修	否	未到期
胡蕾	2020/10/19	150,000.00	2 年	购买商品房	否	未到期
田田	2020/12/18	142,000.00	2 年	购买商品房	否	未到期
辜小江	2021/5/28	146,000.00	2 年	房屋装修	否	未到期

发行人董监高未向公司申请过员工借款。此外，发行人在发放员工福利借款前，均对借款的真实性、借款额度、借款时长等进行审核，并要求借款人提供对应的房屋买卖合同、装修合同等。相关借款人均按时付息还本，未发生过逾期情况，发放的员工借款均具有合理理由，不存在资金占用情况。。

公司为员工提供借款的会计处理如下：

1、借出资金

借：其他应收款—员工借款（本金）

贷：银行存款

2、计提及收回利息

（1）计提利息

借：其他应收款—员工借款（利息）

贷：其他业务收入—利息收入

应交税金—应交增值税—销项税

（2）收回利息

借：银行存款

贷：其他应收款—员工借款（利息）

3、收回本金

借：银行存款

贷：其他应收款—员工借款（本金）

2、董监高与员工之间频繁资金拆借行为的商业合理性，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持的情形

（1）董监高与员工之间频繁资金往来主要背景

1）合伙平台间接持股转变为直接持股

随着对新三板政策逐步熟悉，中寰合伙的合伙人了解到挂牌公司自然人股东股息分红的税收优惠政策；若继续通过中寰合伙持股，中寰合伙每年需就发行人分红缴纳 20%的个人所得税；同时，中寰合伙对外出售股票、合伙人在中寰合伙内部转让份额存在溢价时，也需缴纳个人所得税。应合伙人的诉求，中寰合伙做出决定，合伙人可以自愿将自己出资额对应的股份进行交易，将自己在合伙企业的间接持股交易到个人名下或在二级市场直接卖出。在合伙人购买中寰合伙股票时，需要向自己的证券账户存入足额资金，而该类资金主要通过高管周转给合伙人。

2）发行人员工开通新三板交易权限

根据规定，开通基础层交易权限要求申请人申请权限开通前 10 个交易日，其本人名下证券账户和资金账户内的资产日均人民币 200 万元以上（不含该投资者通过融资融券融入的资金和证券），而公司员工通常不具备此类资金实力；公司员工欲开设新三板交易权限通常是通过向公司高管、同事借款来实现。

3）发行人共同关爱、共同富裕的企业文化

公司基层员工较多来自于四川省内成都市外经济欠发达地、市、州，绝大多数员工未在成都买房，同时也面临购房资金不足的问题；虽然公司设立了福利借款制度，能够在购房资金方面给予员工支持，但是在借款条件、借款额度、借款时长等方面依然不能满足大部分员工的需求，同时还伴随着家属、子女的生活、教育带来的经济问题；因此，公司实际控制人、高级管理人员时常会在资金方面给予部分员工支持。

（2）报告期内董监高与员工之间频繁资金往来

1）发行人董事长、实际控制人（控股股东）李瑜银行账户与员工之间往来行为

报告期内，李瑜与公司员工资金往来情形，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）（注）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2019年度	94.30	2,000.00	1、李瑜向闵林拆借资金 28.32 万、60 万、200 万及 142 万元用于闵林短期周转，报告期已收回。 2、委托闵林代缴个税 5.98 万。 3、闵林向中寰合伙借 441.76 万元转李瑜使用，李瑜在 2020 年底中寰合伙汇算时转款闵林归还中寰合伙借款； 3、2020 年，李瑜因收购和美农业 68%股权，面临资金缺口。通过闵林协助，在民生银行办理个人住房抵押贷款，贷款资金发放到闵林确认的受托支付人；放款后，受托支付人将 800 万元贷款转与闵林，进而再转与李瑜	会计师执行以下程序： 1、查阅了李瑜向闵林借款签订的借款协议并核实了借款的真实性，通过查阅闵林银行流水单中追查借款用于其日常支出、个人项目投资等，并按期归还李瑜借款； 2、查阅了闵林向中寰合伙借流水及李瑜还款流水，本次资金往来合理；查阅了 李瑜申请个人贷款合同，本次 800 万过桥，业务真实合理
	2020年度	1,156.53			
	2021 年 1-6 月	2,406.54		1、李瑜向闵林转李瑜、李青个人应缴税款 406.54 万元，由闵林代缴。 2、自然人周某名下公司拥有土地资产一处，闵林与周某就土地购置达成一致；闵林向李瑜借款 3,400 万元后，李瑜转借款 2,400 万元	1、会计师访谈了闵林，并查阅李瑜李青缴税凭证； 2、会计师检查了李瑜与闵林签订的借款协议及借款用于闵林个人投资，资金往来真实合理

交易对手	年份	发生额（万元）（注）	余额（万元）	款项性质	核查程序
				给闵林（其中 400 万系 2021 年 7 月份李瑜转给闵林）。闵林与自然人周某签订《股权转让协议》，收购其公司股权；目前，闵林已经支付 3,500 万元给周某及其指定账户	
李青	2020 年度	-600.00	不适用	用于理财及向中寰股份支付和美农业股权收购款	会计师查阅了李青、张迪、李瑜的银行流水，访谈当事人，资金往来用于家庭理财、中寰股份支付和美农业股权款等，资金往来真实合理。
	2021 年 1-6 月	30.00	不适用	家庭成员之间资金往来	
张迪	2018 年度	-13.50	不适用	家庭成员之间资金往来	
	2019 年度	-24.40	不适用	家庭成员之间资金往来	
李大全	2018 年度	-5.00	0.00	收到李大全前期用于购房的借款，报告期内已还清	会计师核查李大全前期借款流水及购房流水，资金往来真实合理
	2019 年度	-198.76			
陈亮	2018 年度	-100.00	0.00	收到陈亮归还前期用于购房的借款，报告期内已还清	会计师核查陈亮前期借款流水及购房合同，资金往来真实合理
	2019 年度	-15.00			
李勇文	2018 年度	50.00	不适用	李勇文资金紧张，向李瑜出售其中寰合伙企业份额	会计师访谈了李勇文，查阅了李勇文银行流水确认了出售中寰合伙企业份额真实性
A	2020 年度	-40.00	0.00	收回 A 前期借款。	会计师查阅了 A 与李瑜签订的借款，借款用于购房支出
B	2018 年度	40.00	29.00	借款用于购房	会计师已查阅 B 购房流水及还款流水，借款真实合理
	2020 年度	-5.00		分期收回前期购房借款（李瑜指定闵林代为处理其个人与员工之间的借款，由闵林代收 B 的部分	

交易对手	年份	发生额（万元）（注）	余额（万元）	款项性质	核查程序
				借款本息 6 万元）	
慕超勇	2019 年度	-20.00	0.00	收到慕超勇前期用于购房的借款，报告期内已还清	会计师核查慕超勇前期借款流水及购房合同，资金往来真实合理
C	2019 年度	15.00	不适用	董启国配偶父母在宜宾市屏山县老家经营李子园，李瑜向 C 预支 15 万元，购买了该李子园 2019 年所有的产出。	会计师对 C 进行访谈，并查阅该笔流水。
D	2019 年度	12.06	不适用	代李瑜缴纳个税	会计师查阅了 D 代缴个税银行流水
E	2019 年度	-6.04	不适用	收到 E 代李瑜办理的报销款	会计师查阅了报销款单据及转款记录，报销真实合理
李启宇	2021 年 1-6 月	6.02	0.00	借款用于临时周转，当天已经归还	会计师查阅了李启宇流水，拆借资金当天已结清

注：发生额正数表示支出或借出，负数为借入或收到；余额为正表示出借人资金尚未收回；余额为负表示出借人资金尚未归还；余额不适用表示资金不属于往来借款；以下表格发生额均表示此意。

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

2）董事（不含实际控制人、独立董事）、监事及高级管理人员银行账户与员工之间拆借行为

①董事兼总经理慕超勇与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
F	2018 年	-36.00	-77.50	慕超勇与 F 签订借款协议并约定利率，用于其个人投资、日常资金周转等，并按照还款计划按时还款	会计师查阅了慕超勇与 F 签订的借款协议及还款计划，并追查了慕超勇资金用于与朋友一起投资餐饮店；同时查阅了慕超勇的银行流水，其朋友正在归还
	2019 年	5.00			
	2020 年	-93.50			
	2021 年	47.00			

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
	1-6月				慕超勇对其借款，资金往来真实合理
G	2018年	10.00	25.00	2018年度借款10万元，用于临时周转，次月已收回；2019年借款用于购房支出，已收回20万	会计师查阅G的还款流水及其购房流水，资金往来真实合理
	2019年	45.00			
陈亮	2018年	40.50	不适用	购买陈亮持有的中寰合伙的份额	会计师对慕超勇、陈亮进行访谈，并检查了双方银行流水进行确认
闵林	2020年	-26.00	0.00	慕超勇参与发行人2020年第一次股票定向增发认购时，未按认购规则规范备注转入认购款，因此于2020年6月18日向闵林借款26万元重新打入认购资金；2020年6月29日在募资账户退还其未按规则转入的认购资金26万后，即还清闵林借款	会计师查阅了公司2020年募集资金账户银行对账单，资金往来真实合理
李健	2019年	24.50	0.00	借款给李健用于其办理中寰合伙的退伙，报告期已收回	会计师对慕超勇、李健进行访谈，并检查了双方银行流水，确认资金往来真实合理
李瑜	2019年	20.00	0.00	归还以前年度所借用于购房的款项，报告期已还清	会计师核查慕超勇前期借款流水及购房合同，资金往来真实合理
E	2019年	-10.79	不适用	收到E代慕超勇申请的公司报销款	会计师查阅了报销款单据及转款记录，报销真实合理
	2020年	-8.98			

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
H	2018年	5.00	0.00	借款给 H 用于装修房屋，报告期已收回。	会计师查阅了 H 的收款流水及用款去向，并取得房屋装修资料，资金往来真实合理

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

②董事李大全与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
李瑜	2018年	5.00	0.00	归还 2017 年度向李瑜借到的用于自购房产的 200 万元	会计师核查李大全前期借款流水及购房流水，资金往来真实合理
	2019年	198.76			
闵林	2020年	-20.00	0.00	收到闵林借款用于临时周转，借款后 3 天内已经归还	会计师查阅了李大全流水，资金系临时拆借，报告期已结清
邵一峰	2020年	-6.83	不适用	收到公司职工监事邵一峰转来的报销款	会计师查阅了报销款单据及转款记录，报销真实合理

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

③董事兼财务负责人李勇文与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2018年	-30.00	0.00	2017 年李勇文与闵林签订借款协议借款 30 万元给闵林，用于闵林投资，本息于 2018 年收回	会计师查阅了闵林、李勇文的银行流水，对上述资金往来勾稽核对，上述资金真实合理
	2018年	18.00		2018 年度李勇文转款闵林用于股票投资，报告期已收回	
	2019年	51.16		李勇文办理中寰合伙退伙，由间接持股变为直接持股，出资资金来源于闵林；收到中寰合伙退伙款后归还资金，报告期内已结清	

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
李瑜	2018年	-50.00	不适用	收到向李瑜出售中寰合伙份额所得款项	会计师访谈了李勇文，查阅了李勇文银行流水确认了出售中寰合伙企业份额真实性
刘芬	2019年	10.69	0.00	李勇文转款给刘芬系委托代持行为，报告期内刘芬于2020年、2021年出售代持股票同时出售股票所得款退回李勇文，报告期末双方资金往来已经结清	会计师查阅了刘芬及李勇文流水，前述资金往来系李勇文委托刘芬代持，报告期内刘芬与李勇文已经解除代持，报告期双方资金已结清，资金往来真实合理
	2020年	39.00			
F	2018年	26.53	不适用	向F购买其持有的中寰合伙份额	会计师查阅了李勇文的银行流水及转账记录，确认购买中寰合伙真实性
I	2018年	6.53	0.00	李勇文儿子在国外留学，通过I的朋友兑换外币额度	会计师查阅了李勇文的银行流水及访谈I，资金往来真实合理

上述资金往来真实合理，除刘芬报告期曾为李勇文代持外，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

④董事兼副总经理陈亮与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
李瑜	2018年	100.00	0.00	归还以前年度所借用于购房的款项，报告期已还清	会计师核查陈亮前期借款流水及购房合同，资金往来真实合理
	2019年	15.00			
I	2018年	54.22	61.48	I借款用于购房资金周转	会计师核查了I与陈亮签订的借款协议及贺洪波购房流水，上述资金真实合理
	2020年	7.25			
慕超勇	2018年	-40.50	不适用	收到慕超勇转来的购买中寰合伙份额款	会计师对慕超勇、陈亮进行访谈，并检查了双方银行流水确认
H	2020年	5.00	0.00	借给H用于家庭装修支出，报告期已收回	会计师查阅了H流水支出及家庭装修单据，

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
					资金往来真实合理
J	2021年	-14.00	-14.00	借款给陈亮用于证券投资，分享股票红利	会计师核查了陈亮的证券账户交易记录及J、K 转款记录，资金往来真实合理
K	2021年	-19.50	-14.50	K转款19.50万元给陈亮，在归还妻子H向陈亮的借款5万后，借款14.5 万元给陈亮用于证券投资	
L	2019年	5.75	0.00	借款 L 用于家人重病应急，报告期已结清	会计师查阅了 L 提供的家人病历本、家庭装修单据，报告期已结清
	2020年	11.50		用于家庭装修，报告期已结清	

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑤监事会主席金涛与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2019年	-96.11	0.00	收到借款用于临时周转，借款次日归还	会计师核查了闵林、金涛的流水，上述资金系临时周转，使用时间较短，且已经结清
	2020年	-112.00		收到借款用于证券投资，当日已经归还	
M	2018年	15.00	0.00	借出15万用于M支付购房定金、首付款，当月已经收回	会计师查阅了 M 的购房合同及还款流水，资金往来真实合理
李健	2018年	-10.00	0.00	收到用于日常周转借款，已经结清	会计师核查了金涛、李健流水，用于日常周转，报告期已结清
	2019年	-10.96		收到用于日常周转的借款，已经结清	

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑥监事王卓然与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序

E	2020 年	-12.00	0.00	收到借款用于开立新三板账户交易权限，1 个月已还清	会计师查阅了王卓然、石华、闵林的流水，并获取 E 借款时资金流水状况，出借人均系自有资金，且资金往来短期内均已结清
石华	2020 年	-32.00	0.00	收到借款用于开立新三板账户交易权限，1 个月已还清	
闵林	2020 年	-131.54	0.00	1、向闵林借款 100 万，用于开立新三板账户交易权限，1 个月内已还清； 2、向闵林借款 31.54 万，用于办理中寰合伙的退伙，2 个月内已还清	

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑦监事邵一峰与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
李大全	2020 年	6.83	不适用	代李大全进行工作支出报销，并将报销款转给李大全	会计师查阅了报销款单据及转款记录，报销真实合理。
N	2020 年	-15.00	-8.00	收到借款用于购房	会计师获取邵一峰购房合同及查阅了购房流水，资金往来真实合理
O	2021 年 1-6 月	7.00	0.00	邵一峰还款 7 万元给 N，按 N 要求打给 O 使用	会计师获取了 N 与蒋代峰借据，资金往来真实合理

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑧副总经理李健与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2019 年	-85.00	0	向 V、慕超勇、闵林借款，用于办理中寰合伙退伙，办理完退伙后将前述借款转给刘芬用于其办理中寰合伙退伙，报告期内与闵林、慕超勇、V、刘芬资金往来已结清	会计师获取了闵林、慕超勇、刘芬、李健的流水进行核查，报告期内前述资金已结清
慕超勇	2019 年	-24.50			
V	2019 年	-9.97			
刘芬	2019 年	79.31			
金涛	2018 年	10.00	0	收到用于日常周转借款，已结清	会计师核查了金涛、李健流水，用于日常周

	2019年	10.96		收到用于日常周转的借款，已结清	转，报告期已结清
H	2019年	6.53	不适用	购买其持有中寰合伙的出资额	会计师对H进行访谈及查阅转款记录，确认购资金往来真实合理

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑨副总经理张迪与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2018年	50.00	0.00	向闵林提供借款，用于其日常周转，报告期后已归还	会计师获取了闵林流水进行核查，报告期内前述资金已结清
李青	2019年	7.00	不适用	夫妻之间资金来往	会计师查阅了李青、张迪、李瑜的银行流水，访谈当事人，资金用于家庭日常支出，资金往来真实合理
李瑜	2018年	13.50	不适用	家庭成员之间日常资金往来	
	2019年	24.40	不适用	家庭成员之间日常资金往来	

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑩副总经理石华与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
王卓然	2020年	32.00	0.00	借款用于其开立新三板账户交易权限，1个月已收回	会计师查阅了王卓然、石华流水，出借人均系自有资金，且资金往来短期内均已结清。

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑪闵林与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序 如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
李瑜	2019年度	-94.30	-2,000.00	1、李瑜向闵林借款28.32万、60万、200万及142万元用于闵林短	会计师执行以下程序：1、查阅了李瑜向闵林借款签订的借款协议
	2020	-1156.5			

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
	年度	3		期周转，报告期已收回； 2、委托闵林代缴个税 5.98 万； 3、闵林向中寰合伙借款 441.76 万元，转李瑜使用，李瑜在 2020 年底中寰合伙汇算时向闵林转款归还中寰合伙借款； 4、2020 年，李瑜因收购和美农业 68%股权，面临资金缺口。通过闵林协助，在民生银行办理个人住房抵押贷款，贷款资金发放到闵林确认的受托支付人；放款后，受托支付人将 800 万元贷款转与闵林，进而再转与李瑜	核实了借款的真实性，通过查阅闵林银行流水单中追查借款用于其日常支出、个人项目投资等，并按期归还李瑜借款； 2、查阅了闵林向中寰合伙借流水及李瑜还款流水，本次资金往来合理；查阅了 李瑜申请个人贷款合同，本次涉及 800 万过桥资金，业务真实合理
	2021 年 1-6 月	-2,406.54		1、李瑜向闵林转李瑜、李青个人应缴税款 406.54 万元，由闵林代缴； 2、自然人周某名下公司拥有土地资产一处，闵林与周某就土地购置达成一致；闵林向李瑜借款 3,400 万元后，李瑜转借款 2,400 万元给闵林。闵林与自然人周某签订《股权转让协议》，收购其公司股权；目前，闵林已经支付 3,500 万元给周某及其指定账户	1、会计师访谈了闵林，并查阅李瑜李青缴税凭证； 2、会计师检查了李瑜与闵林签订的 借款协议
李青	2021 年 1-6 月	-1,000.00	-1,000.00	自然人周某名下公司拥有土地资产一处，闵林与周某就土地购置达成一致；闵林向李瑜借款 3,400 万元，李青按李瑜要求转借款 1,000 万元给闵林，闵林与自然人周某签订《股权转让协议》，	会计师查阅了闵林与李瑜签订的借款协议及借款用于闵林个人不动产投资，资金往来真实合理。

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
				收购其公司股权；目前，闵林已经支付 3500 万元给周某及其指定账户	
李勇文	2018 年	30.00	0.00	2017 年李勇文与闵林签订借款协议借款 30 万元给闵林用于投资，本息于 2018 年结清；	会计师查阅了闵林、李勇文的银行流水，对上述资金往来勾稽核对，上述资金真实合理
	2018 年	-18.00		收到 2018 年度李勇文转款闵林用于股票投资，报告期已结清	
	2019 年	-51.16		借款李勇文办理中寰合伙退伙，由直接持股变为间接持股；李勇文收到中寰合伙退伙款后归还资金，报告已结清	
王卓然	2020 年	131.54	0.00	1、借款 100 万给王卓然，用于其开立新三板账户交易权限，1 个月内已收回； 2、借款 31.54 万给王卓然，用于办理中寰合伙的退伙，2 个月内已收回	会计师查阅了王卓然、闵林的流水，资金往来短期内均已结清
金涛	2019 年	96.11	0.00	借款用于临时周转，借款次日收回	会计师核查了闵林、金涛的流水，上述资金系临时周转，使用时间较短，且已经结清
	2020 年	112.00		借款用于证券投资，当日已经收回	
李健	2019 年	85.00	0.00	借款给李健用于其办理中寰合伙退伙，报告期已收回	会计师获取了闵林、慕超勇、刘芬、李健的流水进行核查，报告期内前述资金已结清
张迪	2018 年	-50.00	0.00	向闵林提供借款，用于其日常周转，报告期后已归还	会计师获取了闵林流水进行核查，报告期内前述资金已结清
慕超勇	2020 年	26.00	0.00	慕超勇参与发行人 2020 年第一次股票定向增发认购时，未按认购规则规范备注转入认购款，因此于 2020 年 6 月 18 日向闵林借款 26 万元重新认购；2020 年 6 月 29 日，	会计师查阅了公司 2020 年募集资金账户银行对账单，资金往来真实合理

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
				募资账户退还其未按规则转入的认购资金 26 万，即还清闵林借款	
李大全	2020 年	20.00	0.00	借款李大全用于其临时周转，借款后 3 天内已经收回	会计师查阅了董事李大全流水，资金系临时拆借，报告期已结清
M	2020 年	96.62	0.00	借款 M 用于归还中寰合伙的借款并办理其中寰合伙的退伙，M 收到退伙款后归还闵林，报告期内已经结清	会计师核查 M 提供资金往来流水截图，核实了借款用途及归还情况，款项已经结清
	2020 年	-6.09	不适用	M 办理中寰合伙退伙期间，退伙增值部分委托闵林缴纳个人所得税	会计师获取了 M 与闵林转账记录及闵林银行流水中已完成缴税记录
P	2020 年	76.98	0.00	闵林无成都购房资格，与 P 达成一致，借用 P 的名义进行购房	会计师查阅闵林与 P 签订的《借款协议》和《回购协议》
张晓红	2019 年	-30.03	0.00	张晓红办理中寰合伙退伙，资金来源于闵林，收到中寰合伙退伙款归还闵林借款，股票委托刘芬代持	会计师获取了张晓红银行流水，并就大额支出进行了核实如下： 1、张晓红与刘芬存在代持关系，报告期内已还原，涉及资金缺口来源于闵林，报告期已结清； 2、银行流水中显示已代闵林完成缴纳个人所得税事项
	2020 年	22.30	不适用	代闵林缴纳个人所得税	
	2020 年	69.67	0.00	借款给张晓红用于向刘芬购买其代持的股票，5 天内已归还	
A	2020 年	52.00	0.00	借款给 A 用于其办理中寰合伙的退伙，A 收到退伙款归还借款	会计师核查 A 提供资金往来流水截图，核实了借款用途及归还情况，款项已经结清
	2020 年	-16.85	不适用	A 办理中寰合伙退伙，退伙增值部分委托闵林代为缴纳个人所得税	会计师获取了 A 与闵林转账记录及闵林银行流水中已完成缴税记录
Q	2019 年	12.40	0.00	借款给 Q 用于临时周转，次日收回借款	会计师核查闵林流水，借款临时应急，已结清
	2020	92.10	0.00	借款给 Q 用于办理中寰	会计师核查 Q 提供资金

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
	年			合伙的退伙，Q 收到退伙款归还借款，报告期内已结清	往来流水截图，核实了借款用途及归还情况，款项已经结清
	2020 年	-9.27	不适用	Q 办理中寰合伙退伙，退伙增值部分委托闵林代为缴纳个人所得税	会计师获取了 Q 与闵林转账记录及闵林银行流水中已完成缴税记录
R	2020 年	43.68	0.00	借款给 R 用于办理中寰合伙的退伙，R 收到退伙款归还借款	会计师核查 R 提供资金往来流水截图，核实了借款用途及归还情况，款项已经结清
	2020 年	-7.74	不适用	R 办理中寰合伙退伙，退伙增值部分委托闵林代为缴纳个人所得税	会计师获取了 R 与闵林转账记录及闵林银行流水中已完成缴税记录
廖青松	2018 年	-44.00	0.00	收到廖青松借款 44 万用于日常支出周转，期限为一年并支付利息，2019 年度已按约还清	会计师核查借款协议及流水支出，款项已经结清，资金往来真实合理
S	2020 年	30.00	0.00	借款给 S30 万元用于其证券投资，报告期后已收回	会计师核查了闵林流水及签订的借款协议
T	2020 年	28.00	0.00	借款 T 用于证券投资，3 天内已还清	会计师核查了闵林流水及 T 提供银证转账记录，确认款项真实合理
U	2020 年	17.00	0.00	借款给 U 用于购房资金周转	会计师查阅了 U 的借款合同及转账流水核实了资金借款用途
L	2020 年	12.67	0.00	临时借款用于置办女儿婚礼嫁妆，报告期后已结清	会计师访谈了 L 核实了资金借款用途
V	2019 年	10.00	0.00	闵林按照李健要求归还李健欠 V9.97 万借款，差额李健补齐给闵林	会计师核查了闵林流水及微信截图
W	2020 年	10.60	0.00	借款用于证券投资，3 天内已还清	会计师核查了闵林流水及 W 提供银证转账记录，确认款项真实合理
X	2020 年	-10.00	-10.00	代 X 进行投资理财	会计师查阅了闵林借款用于日常资金周转并按时支付 X 利息记录
B	2020	-7.08	不适用	B 原从李瑜处借款 40 万	会计师已查阅 B 购房流

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
	年			用于购房款，2020 年 1 月还给李瑜借款 5 万元；2021 年 2 月还借款 7.08 万元，李瑜授权闵林代收，其中 6 万元本金，1.08 万元利息	水及还款流水，借款真实合理
K	2020 年	5.20	0.00	K 参与 2020 年公司定增认购时，未按认购规则规范备注转入认购款，由此向闵林借款 5.2 万元重新正确打款；在募资账户 2020 年 6 月 29 日退还其未按规则转入的认购资金 5.2 万后，即还清闵林借款	会计师查阅了公司 2020 年募集资金账户银行对账单及闵林银行流水单，确认款项真实合理
Y	2020 年	5.20	0.00	Y 参与 2020 年公司定增认购时，未按认购规则规范备注转入认购款，由此向闵林借款 5.2 万元重新正确打款；在募资账户 2020 年 6 月 29 日退还其未按规则转入的认购资金 5.2 万后，即还清闵林借款	会计师查阅了公司 2020 年募集资金账户银行对账单及闵林银行流水单，确认款项真实合理
李启宇	2020 年	5.00	0.00	李启宇参与 2020 年公司定增认购时，未按认购规则规范备注转入认购款，由此向闵林借款 5 万元重新正确打款；在募资账户 2020 年 6 月 29 日退还其未按规则转入的认购资金 5.2 万后，即还清闵林借款	会计师查阅了公司 2020 年募集资金账户银行对账单及闵林银行流水单，确认款项真实合理
Z	2019 年	5.00	不适用	闵林支付购买中寰合伙企业份额给 Z 的款项	会计师核查了闵林流水，并向 Z 访谈确认交易真实合理
AA	2020 年	7.93	0.00	闵林借款给 AA 用于临时周转，2020 年度已收回	会计师核查了闵林流水及还款记录
BB	2020 年	-7.83	0.00	BB 归还 AA 的借款，按 AA 要求，直接归还给闵林	会计师访谈了 BB，并查看了 BB 与闵林签订的借款协议，闵林借款用

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
					于日常资金周转并按协议支付利息
E	2018年	5.00	0.00	借备用金用于管理部临时性支出，已结清	会计师核查了E转回备用的银行流水截图，备用金已结清
CC	2020年	5.20	0.00	CC参与2020年公司定增认购时，未按认购规则转入认购款，由此向闵林借款 5.2 万元重新正确打款；在募资账户 2020 年 6 月 29 日退还其未按规则转入的认购资金 5.2 万后，即还清闵林借款	会计师查阅了公司2020 年募集资金账户银行对账单及闵林银行流水单，确认款项真实合理
DD	2020年	8.60	8.60	向闵林借款用于家庭支出	会计师核查了闵林流水及签订的借条
N	2020年	5.10	5.10	向闵林借款用于家庭支出	会计师核查了闵林流水及签订的借条

上述资金往来真实合理，除刘芬报告期曾为张晓红代持外，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑫李青与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2021 年 1-6 月	1,000.00	1,000.00	自然人周某名下公司拥有土地资产一处，闵林与周某就土地购置达成一致；闵林向李瑜借款 3,400 万元，李青按李瑜要求转借款 1,000 万元给闵林，闵林与自然人周某签订《股权转让协议》，收购其公司股权；目前，闵林已经支付 3500 万元给周某及其指定账户	会计师查阅了闵林与李瑜签订的借款协议及借款用于闵林个人不动产投资，资金往来真实合理
张迪	2020 年	-7.00	不适用	家庭成员之间资金往来	会计师查阅了李青、张迪、李瑜的

李瑜	2020 年	600.00	不适用	款项转给李瑜后用于其理财及向中寰股份支付和美农业股权款	银行流水，访谈当事人，资金往来用于家庭理财、中寰股份支付和美农业股权款等，资金往来真实合理
	2021 年	-30.00	不适用	家庭成员资金往来	

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑬李启宇与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序
闵林	2020 年	-5.00	0.00	李启宇参与 2020 年公司定增认购时，未按认购规则转入认购款，由此向闵林借款 5 万元重新正确打款；在募资账户 2020 年 6 月 29 日退还其未按规则转入的认购资金 5.2 万后，即还清闵林借款	会计师查阅了公司 2020 年募集资金账户银行对账单及闵林银行流水单，确认款项真实合理
李瑜	2021 年 1-6 月	-6.02	0.00	借款用于临时周转，当天已经归还	会计师查阅了李启宇流水，拆借资金当天已结清
EE	2021 年 1-6 月	11.00	0.00	借款 11 万给 EE 用于临时周转，当天已收回。	会计师查阅了李启宇流水，拆借资金当天已结清
	2021 年 1-6 月	-7.70	0.00	借款用于临时周转，报告期后已还清。	会计师查阅了李启宇流水，并访谈了 EE、李启宇，资金往来真实合理。

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

⑭廖青松与公司员工的资金往来，具体情况及核查程序如下：

交易对手	年份	发生额（万元）	余额（万元）	款项性质	核查程序

闵林	2018 年	44.00	0.00	闵林向廖青松借款 44 万用于日常支出周转，期限为一年并支付利息，2019 年度已按约还清	会计师核查借款协议及流水支出，款项已经结清，资金往来真实合理
FF	2021 年 1-6 月	20.00	20.00	廖青松出借给外甥 FF，FF 转给其母亲用于家庭支出	会计师访谈了 FF，并查看了 FF 转款流水，资金往来准时合理
E	2020 年	-5.57	不适用	E 代廖青松向公司报销后转给廖青松	会计师查看了 E 填写的报销申请单及转款流水，报销款真实合理
Y	2018 年	5.00	0.00	归还 Y 前期购车借款，报告期已结清	会计师查看了廖青松车辆行驶证明核实购车时间，资金拆借合理

上述资金往来真实合理，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

同时，公司董事（不含独立董事）、监事及高级管理人员及其曾在或现在公司任职亲属均出具声明确认：本人不存在利用员工借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

（三）请保荐机构、申报会计师：1、核查相关资金拆借财务核算是否真实、准确，利息及其定价依据的合理性，相关方资金往来的实际流向和使用情况，是否存在违反相关法律法规的情形，是否涉及资金占用、利益输送，是否存在资金管理制度不规范的情形，发行人的整改措施、相关内控建立及运行情况等。2、核查并披露相关资金往来行为对内部控制有效性的影响，发行人是否已收回资金，申报后是否未发生新的非经营性资金往来行为。3、说明核查过程、方法、范围和结论，并发表明确意见。

1、相关资金拆借财务核算真实、准确，利息及其定价依据具有合理性，相关方资金往来的实际流向明晰

申报会计师执行了以下程序：取得了发行人与成都成化相关的明细账、资金流水、资金拆借合同等，并对成都成化实际控制人进行了访谈，了解进行资金拆借的原因、利率的确定过程、以及资金流向，查询了《中国人民银行关于取缔地下钱庄及打击高利贷行为的通知》，分析资金拆借财务核算是否真实、准确，利息及其定价依据是否具有合理性，约定的利率是否合法。

申报会计师认为：1、发行人在拆出资金时，借记其他流动资产。每月末按照约定利率计提利息，借记其他应收款，贷记其他业务收入。在成都成化以银行存款归还本金或以货抵账时，贷记其他流动资产，借记银行存款或与材料相关应付账款。在成都成化以银行存款归还利息或以货抵账时，贷记其他应收款，借记银行存款或与材料相关应付账款。相关处理符合企业会计准则，账务处理真实准确，资金流向明晰。2、资金拆借行为的利率为双方协商约定，并符合相关法律法规的要求，利息及定价依据具有合理性。

2、资金拆借事项不存在违反相关法律法规的情形或资金占用、利益输送情况

申报会计师执行了以下程序：1、查阅《贷款通则》《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》等相关法律法规，分析相关资金拆借业务的合规性；2、访谈发行人实际控制人李瑜及总经理慕超勇、成都成化实际控制人欧国胜，了解双方合作及资金拆借的背景、资金的使用情况、成都成化的经营情况等，分析是否存在资金占用、利益输送情况； 3、获得发行人实际控制人、发行人的银行流水，筛选与成都成化及其关联方之间的银行流水情况，并结合与欧国胜的访谈，分析是否存在资金体外循环、资金占用、利益输送情况。

申报会计师认为：1、根据《贷款通则》第六十一条的规定，企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。同时，根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第十条的规定，法人之间、非法人组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在《民法典》第一百四十六条、第一百五十三条、第一百五十四条以及该规定第十三条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持。因此，虽然发行人与成都成化的资金拆借行为不符合《贷款通则》的有关规定，但根据最高人民法院的相关司法解释，前述资金拆借仍属于有效的经济行为，受法律保护。且发行人与成都成化之间于报告期内存在的资金拆借行为主要系为生产、经营需要而发生，不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，发行人不存在因上述资金拆借情况而遭受处罚的情况。发行人与相关企业的资金拆借不符合《贷款通则》的相关规定，但前述行为不属于主观故意或恶意行为，不构成重大违法违规，不存在因上述资金拆借情况而遭受处罚的情形；2、发行人与成都成化的资金拆借，是基于双方多年的合作基础上及发行人为保证原材料供应的稳定性所作出的行为，该资金拆借的利率、以货抵账的原材料价格均公允，不存在资金占用以及利益输送情况；3、发行人实际控制人李瑜与成都成化的 1,000 万元资金拆借行为发生在 2016

年，成都成化于 2018 年归还本息合计 250 万元。自 2018 年 11 月收到成都成化归还的 50 万元本金及利息后，未能从成都成化及其关联方处收回与 1,000 万元借款有关的利息、本金。而发行人与成都成化的资金拆借发生在 2019 年，成都成化已于 2021 年 6 月 30 日前通过银行存款归还及以货抵账的方式结清。因此，不存在因为资金拆借事项而产生实际控制人及关联方资金占用或资金体外循环的情况。

3、资金拆借事项内部控制有效性的影响，发行人是否已收回资金，申报后是否未发生新的非经营性资金往来行为

关于资金拆借事项内部控制有效性的影响，发行人已收回资金，申报后未发生新的非经营性资金往来行为

申报会计师执行了以下程序：①取得发行人的内部控制规则以及资金拆借事项的审批文件，分析内部控制是否有效；②取得发行人、发行人控股股东关于避免发生除正常业务外的资金往来的承诺；③取得发行人与成都成化的往来及交易明细、发行人期后明细账，分析发行人是否已收回资金，申报后是否发生新的非经营性资金往来行为。

申报会计师认为：①发行人已建立较为有效的内部控制规则，针对该资金拆借事项在发生时已履行相应审批及控制程序。但对于成都成化在没有可抵质押的资产情况下，发行人未有细化的内部控制细则指导管理层进行决定。针对该事项，发行人、发行人控股股东出具了承诺函，未来将不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他任何方式向合并范围外的企业或其他经济组织提供资金拆借，且将严格遵守中国证监会及证券交易场所关于挂牌公司法人治理的有关规定进行内部控制管理；②成都成化已通过银行存货归还或以货抵账的形式进行了清偿，申报后未发生新的非经营性资金往来行为。

4、发行人董监高与公司员工资金拆借行为，具有商业合理性，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持的情形；

（1）核查范围

核查了包括控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工在报告期内全部或入职以来期间的银行流水，具体如下：

序号	姓名	与发行人关系	开户银行	银行账户数量
1	李瑜	实际控制人、董事长	交通银行、建设银行、民生银行、渣打银行、中国银行	12

序号	姓名	与发行人关系	开户银行	银行账户数量
2	慕超勇	董事、总经理	中国银行、工商银行、建设银行、农业银行、交通银行、成都银行、招商银行、邮政银行	19
3	李大全	董事	建设银行、民生银行、成都银行、交通银行、工商银行	9
4	李勇文	董事、财务总监	交通银行、建设银行、中信银行、工商银行、农业银行、民生银行、成都银行	9
5	陈亮	董事、副总经理	建设银行、农业银行、成都银行、工商银行、招商银行、交通银行	8
6	金涛	监事会主席	成都银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行、四川省农村信用社、农业银行	12
7	王卓然	职工代表监事	交通银行、招商银行、建设银行、成都银行	5
8	邵一峰	职工代表监事	建设银行、成都银行、中国银行、农业银行、工商银行、交通银行	10
9	李健	副总经理	工商银行、交通银行、中国银行、建设银行、兴业银行、民生银行	7
10	石华	副总经理	交通银行、招商银行、建设银行、工商银行	4
11	闵林	董事会秘书	平安银行、招商银行、交通银行、攀枝花银行、兴业银行、建设银行、工商银行、民生银行、中信银行、成都银行、哈尔滨银行	11
12	张迪	副总经理	交通银行、建设银行、招商银行	5
13	李青	实控人李瑜的女儿；张迪的配偶；管理部前员工	建设银行、交通银行、交通银行、农业银行、招商银行、民生银行、中信银行	10
14	李启宇	实控人李瑜兄弟的儿子，管理部员工	交通银行、工商银行、兴业银行、中信银行、中国银行、建设银行	6
15	廖青松	总经理慕超勇姐姐的配偶，核心技术人员	建设银行、交通银行、中国银行、中信银行、邮政银行	5
16	刘芬	出纳	交通银行、建设银行	3
17	张晓红	主办会计	交通银行、农业银行	2

（2）核查重要性水平

申报会计师核查上述自然人银行流水中单笔 5 万以上转账、消费、现金（取现）、理财等交易记录进行核查。

（3）核查程序

①申报会计师取得上述人员银行盖章的银行流水，关注其提供的银行流水是否连续、是否涵盖报告期各期、是否加盖银行公章及格式是否存在异常；

②申报会计师交叉核查了上述自然人自身账户之间、所核查自然人之间以及所核查自然人与法人之间的流水记录，进一步确认所提供银行账户的完整性；上述自然人在已签署了“关于提供银行账户及银行流水材料真实、准确、完整的承诺函”，承诺其所提供的银行账户及流水真实、准确、完整；

③申报会计师对于单笔金额高于重要性水平的资金往来逐笔录入，并就对方户名、账号、摘要等信息进行核查，对于异常事项进行追踪、访谈了解资金流向或用途：

1）核查控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属与公司员工资金往来合理性，是否存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形；

2）核查控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工与发行人供应商及其实际控制人、发行人客户及其实际控制人资金往来合理性；

3）核查控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工大额取现存现的情形及合理性；

4）申报会计师取得控股股东、实际控制人、现任董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职亲属等人员所出具的“本人不存在利用员工借款参与认购公司股份或进行股份代持及体外循环的情形不存在利用员工借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形”的书面承诺函。

(4)对重大异常的认定标准

保荐人及申报会计师对重大异常的认定标准情况为：（1）控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员与发行人员工存在大额资金往来，且无合理解释。；（2）与发行人客户及实际控制人及、供应商及实际控制人存在大额往来，且无合理解释；（3）存在大额频繁取现，且无合理解释与无法说明对手方身份的账户存在大额资金往来，且无法说明往来原因。

(5)受限情况及替代措施

资金流水核查过程中，发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工与发行人供应商及其实际控制人积极配合，在资金流水核查过程中并未遇到受限情况，因此并未启用替代程序。

（6）重大异常的核查情况

1）与发行人员工存在大额资金往来，且无合理解释

经核查，控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属与发行人员工资金往来，具有合理性，不存在利用员工借款参与认购公司股份或进行股份代持及体外循环的情形不存在利用员工借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形。

2）与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人存在大额往来，且无合理解释

经核查，控股股东、实际控制人李瑜 2016 年向成都成化拆出 1,000 万元资金后，于 2018 年收到成都成化及实际控制人欧国胜配偶归还利息本金外，控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人不存在大额资金往来。

3）存在大额频繁取现，且无合理解释。

经核查，控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工不存在大额频繁取现情形。

二、会计师的核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、取得发行人与成都成化间的采购行为、资金拆借、偿还合同及明细，访谈发行人总经理关于拆借事项的背景及资金占用费确定依据，分析资金使用费是否公允性。取得成都成化明细账、银行流水资料及对应的凭证，分析向发行人拆入的 550 万元资金是否存在流入发行人及发行人的关联方的情况；

2、访谈发行人总经理及董事长关于与成都成化业务合作背景、合作情况，以及在无抵押等保障措施下提供大额借款的原因。获得发行人向成都成化的采购明细、采购合同、入库单等资料、以及第三方采购价格/报价以及相关物料期后使用及结转情况，分析发行人向成都成化采购产品的价格是否公允、采购行为是否均有真实性。综合访谈以及采购行为，分析发行人为成都成化提供大额借款且无抵押等保障措施的原因及商业合

理性。获得发行人董监高调查表，分析发行人、发行人的实际控制人与成都成化、成都成化的实际控制人间是否存在关联关系；

3、取得发行人的公司章程，与资金拆借事项相关的决策文件等，分析该事项是否履行了决策程序及审批程序，内部控制是否健全并有效执行；

4、取得员工借款台账，对应的借款合同以及对应的购房合同、装修合同等，取得《员工福利借款管理制度》，分析发放的员工借款是否具有合理理由，是否存在资金占用情况；

5、取得发行人明细账及资金流水明细，核查报告期内发行人除了向成都成化及员工提供借款外，是否存在其他资金拆借的情况；

6、核查范围包括发行人控股股东、实际控制人、全体董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其曾在或现在公司任职亲属及主要员工（以下简称控股股东及相关自然人）；获取控股股东及相关自然人银行账户在报告期内全部或入职以来期间的银行流水；核查控股股东及相关自然人银行流水中与公司员工单笔 5 万以上资金往来，通过访谈当事人、查阅银行流水单、借款协议、购房合同等，并取得相关自然人出具的声明等，核实董监高及相关自然人与员工往来真实合理性，是否存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的情形，是否存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人存在大额往来，是否存在大额频繁取现的情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人有按照合同约定收取成都成化的资金使用费，相关使用费的确定为双方协商约定，价格公允且具有合理的商业理由，利率在法律法规规定的区间内。发行人向成都成化采购的物料价格公允，相关采购行为真实；

2、除了发行人与成都成化存在资金拆借行为外，发行人实际控制人李瑜与成都成化亦存在资金拆借关系，相关行为并非资金占用。此外，发行人、发行人的实际控制人与成都成化、成都成化的实际控制人，不存在关联关系；

3、发行人与成都成化的资金拆借均经过对应的审批及表决程序，公司内部控制健全且能被有效执行；

4、发行人向员工发放的福利借款，具有合理的商业理由，不存在资金占用情况；

5、报告期内，发行人除了向成都成化及员工提供借款外，不存在其他资金拆借的行为；

6、董监高及其曾在或现在公司任职的亲属与员工之间频繁资金拆借行为具有商业合理性，除刘芬为李勇文及张晓红报告内曾存在股份代持外，不存在员工利用借款参与认购公司股份或进行股份代持及资金体外循环和其他套取发行人资金的体外循环情形；除控股股东、实际控制人李瑜因借款给成都成化报告期收到成都成化及实际控制人欧国胜配偶归还利息本金外，控股股东、实际控制人、董监高及其曾在或现在公司任职的亲属及主要员工与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人不存在大额资金往来，不存在大额频繁取现的情形；

7、发行人及实际控制人李瑜与成都成化的资金拆借行为，以及董监高与员工之间频繁资金拆借行为均不存在资金占用或利益输送等违法违规情形。

问题 10.毛利率明显高于可比公司且波动较大

根据公开发行说明书，报告期内公司综合毛利率分别为 48.91%、42.28%、49.36 %，均高于同行业可比公司，其中阀门执行机构的毛利率分别为 58.52%、53.89%、55.35%，始终维持在 50%以上，井口安全控制系统的毛利率分别为 46.06%、45.18%、36.09%，呈下降趋势，橇装设备的毛利率分别为 24.56%、28.22%、38.51 %，呈上涨趋势，零部件销售的毛利率分别为 50.38 %、40.37%、53.26%，波动幅度较大。

（1）主要客户毛利率情况。请发行人补充披露在报告期各期向前五大客户销售产品的细分类别情况，包括销售金额、成本、毛利率等，对比分析不同客户的同类产品销售毛利率是否存在明显差异并说明合理性，结合中石油、中石化在国内天然气采输业务中的市场地位、议价机制、对采购成本及质量控制要求等，说明发行人对中石油、中石化的议价能力及依赖程度，如与发行人合作关系发生重大不利变化对发行人可持续经营的影响。

（2）阀门执行机构毛利率高于同行业可比公司平均水平的合理性。①请发行人按照不同动力源拆分列示阀门执行机构的收入、成本构成、毛利率情况，补充披露气液联动执行机构相较于电液、气动等其他类型的执行机构可体现高附加值的具体技术指标，以及可比公司同类产品的技术水平。②补充披露主要核心零部件相关情况，包括核心零部件名称、功能、单位产品使用数量、自产成本、市场售价、占产品成本比例，并对比可比公司核心零部件的占比情况，说明自产核心零部件是否有效的降低了产品成本。③结合上述披露内容，对比分析公司产品所能实现的产品定制化要求、产品性能、技术指标要求是否存在明显优势，进一步说明发行人毛利率水平明显高于同行业可比公司的原因及合理性。

（3）井口安全控制系统的毛利率呈下降趋势。请发行人补充披露井口安全控制系统各期的销售单价、单位成本及变动情况，结合市场需求、产品规格、性能指标、成本构成、销售单价变动等因素，多维度分析井口安全控制系统毛利率下滑主要原因，并说明公司是否具有产品议价能力，井口安全控制系统是否存在毛利率持续下滑的风险。

（4）橇装设备的毛利率呈上涨趋势。请发行人结合各期自产设备占比情况，进一步说明出售四川科比科对橇装设备业务毛利率的影响。

（5）公司零部件销售的毛利率波动幅度较大。请发行人按照自制、外购两种类型分别补充披露报告期各期的零部件销售收入构成、毛利率情况，结合零部件销售业务收入构成及定价方式，量化分析零部件销售业务毛利率大幅波动的原因及合理性。

（6）其他业务毛利为负。公司 2020 年度其他业务毛利为负，主要系原子公司和美农业所售农产品的成本高于其售价所致，请说明具体原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题回复

一、发行人说明：

（一）主要客户毛利率情况。请发行人补充披露在报告期各期向前五大客户销售产品的细分类别情况，包括销售金额、成本、毛利率等，对比分析不同客户的同类产品销售毛利率是否存在明显差异并说明合理性，结合中石油、中石化在国内天然气采输业务中的市场地位、议价机制、对采购成本及质量控制要求等，说明发行人对中石油、中石化的议价能力及依赖程度，如与发行人合作关系发生重大不利变化对发行人可持续经营的影响。

1、报告期各期前五大客户销售产品的细分类别情况

期间	序号	客户名称	销售产品细分类别	收入金额（万元）	成本	毛利率
2021年1-6月	1	中石油	阀门执行机构	39.31	21.73	44.72%
			井口安全控制系统	1,057.54	688.02	34.94%
			橇装设备	1,428.58	890.54	37.66%
			零部件销售	55.87	27.48	50.82%
			其他	1.13	0.06	94.38%
			小计	2,582.43	1,627.83	36.97%
	2	中石化	阀门执行机构	117.76	42.68	63.76%
			井口安全控制系统	790.27	536.93	32.06%
			零部件销售	1.76	0.47	73.34%
			其他	8.85	0.50	94.38%
			小计	918.64	580.58	36.80%
	3	成都成高阀门有限公司	阀门执行机构	418.63	278.51	33.47%
			零部件销售	12.79	8.10	36.71%
			其他	0.13	0.01	94.38%
			小计	431.56	286.62	33.59%
	4	博思特能源装备(天津)股份有限公司	阀门执行机构	218.66	90.00	58.84%
			零部件销售	4.54	2.11	53.54%
			小计	223.20	92.11	58.73%
	5	重庆渝通天然气管道有限公司	阀门执行机构	144.78	47.77	67.01%
			小计	144.78	47.77	67.01%
	合计			**4,300.61**	**2,634.90**	**38.73%**

期间	序号	客户名称	销售产品细分类别	收入金额（万元）	成本	毛利率
2020年度	1	中石油	阀门执行机构	1,421.51	434.45	69.44%
			井口安全控制系统	3,272.39	2,013.27	38.48%
			橇装设备	1,367.59	850.77	37.79%
			零部件销售	686.79	288.80	57.95%
			其他	214.07	53.90	74.82%
			小计	6,962.34	3,574.63	48.66%
	2	中石化	阀门执行机构	1,516.76	537.82	64.54%
			井口安全控制系统	73.95	43.53	41.14%
			零部件销售	2.80	0.83	70.18%
			其他	23.65	5.95	74.82%
			小计	1,617.15	588.13	63.63%
	3	成都市莱斯利商贸有限公司	阀门执行机构	1,168.39	631.20	45.98%
			零部件销售	172.35	55.93	67.55%
			小计	1,340.74	687.13	48.75%
	4	成都摩根电子有限公司	阀门执行机构	975.13	381.80	60.85%
			小计	975.13	381.80	60.85%
	5	Primrose Enterprise Group LP	阀门执行机构	880.08	441.87	49.79%
			零部件销售	9.13	3.73	59.09%
			小计	889.21	445.60	49.89%
	合计			**11,784.57**	**5,677.30**	**51.82%**
2019年度	1	中石油	阀门执行机构	1,018.92	421.31	58.65%
			井口安全控制系统	4,044.12	2,115.75	47.68%
			橇装设备	5,896.15	4,155.89	29.52%
			零部件销售	836.74	424.37	49.28%
			其他	349.15	137.08	60.74%
			小计	12,145.09	7,254.41	40.27%
	2	四川科比科油气工程有限公司	橇装设备	1,520.00	1,174.53	22.73%
			零部件销售	115.66	89.22	22.86%
			其他	77.44		100.00%
			小计	1,713.10	1,263.74	26.23%
	3	成都成高阀门有限公司	阀门执行机构	1,154.21	571.52	50.48%
			小计	1,154.21	571.52	50.48%
	4	中石化	阀门执行机构	801.09	346.84	56.70%
			井口安全控制系统	45.13	31.79	29.57%
			零部件销售	5.52	1.97	64.25%
			其他	45.02	8.87	80.29%
			小计	896.76	389.47	56.57%

期间	序号	客户名称	销售产品细分类别	收入金额（万元）	成本	毛利率
	5	成都市莱斯利商贸有限公司	阀门执行机构	484.23	243.99	49.61%
			小计	484.23	243.99	49.61%
	合计			**16,393.40**	**9,723.14**	**40.69%**
2018年度	1	中石油	阀门执行机构	343.78	129.26	62.40%
			井口安全控制系统	1,770.93	991.04	44.04%
			橇装设备	1,732.19	1,419.62	18.04%
			零部件销售	1,814.69	894.24	50.72%
			其他	498.67	158.93	68.13%
			小计	6,160.26	3,593.08	41.67%
	2	中石化	阀门执行机构	649.43	281.08	56.72%
			井口安全控制系统	794.48	483.03	39.20%
			零部件销售	2.45	0.77	68.67%
			其他	43.49		100.00%
			小计	1,489.85	764.89	48.66%
	3	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	橇装设备	564.10	319.73	43.32%
			小计	564.10	319.73	43.32%
	4	成都成高阀门有限公司	阀门执行机构	543.16	205.21	62.22%
			零部件销售	15.76	7.81	50.47%
			小计	558.92	213.01	61.89%
	5	成都凯瑞特流体控制设备有限公司	阀门执行机构	448.31	215.40	51.95%
			零部件销售	13.13	7.28	44.57%
			小计	461.44	222.68	51.74%
	合计			**9,234.57**	**5,113.38**	**44.63%**

从上表可以看出，公司不同客户的同类产品销售毛利率存在一定差异，主要系公司产品主要为定制化的非标产品，其毛利率会受到具体订单价格、产品规格、技术指标等因素的影响，不同客户由于涉及项目不同，所采购产品的规格型号、技术指标以及具体适用环境等均有所差异，从而导致不同客户同类产品的毛利率存在差异。

公司 2021 年 1-6 月向前五大客户销售的阀门执行机构中，向重庆渝通天然气管道有限公司、博思特能源装备(天津)股份有限公司以及中石化销售的毛利率水平较高，均超过 50%，而向成都成高阀门有限公司销售的毛利率水平则偏低，主要原因为：公司 2021 年 1-6 月销售给成都成高阀门有限公司的阀门执行机构中包含了电液联动执行机构

208.60 万元，占其阀门执行机构销售总额的 49.83%，但该批电液联动执行机构销售毛利率仅为 18.45%，从而拉低了该客户的整体毛利率水平。

2、中石油、中石化的议价能力及依赖程度

（1）市场地位

在我国，天然气作为战略性基础能源，无论是上游开采业、中游运输业，还是下游分销业，都具有垄断经营的特点。行业资源基本集中于中石油、中石化和中海油三家央企，其中中石油在天然气领域份额占比较高，处于相对垄断的地位。

（2）议价机制

中石油、中石化主要通过招投标、邀请招标、单一来源采购以及竞争性谈判等方式来确定供应商，定价政策和定价依据按中标条件或协商确定；由于中石油、中石化拥有相对垄断地位，因此整体议价能力较强，其供应商大多只能作为价格接受方，对价格变动的影响能力较弱。

（3）对采购成本及质量控制要求

中石油、中石化在选取自身供应商时，会执行较为严格的筛选标准，综合考虑产品价格、产品质量、产品稳定性以及售后服务等多项指标，且并不会为了控制采购成本而单纯压低供应商采购价格。此外，中石油、中石化均对所采购产品的质量要求较高，通过定期对供应商进行审查（包括生产计划、生产流程控制、质量控制体系等全方位审查）、对具体项目实施监造、出厂前监检以及到货验收等方式对所采购产品进行质量控制。

综上，由于中石油、中石化在行业内拥有相对垄断地位，且较为强势，发行人作为其产品供应商的整体议价能力较弱；但由于中石油、中石化在选取供应商时会综合考虑各项条件，而发行人在所属细分市场的占有率较高，拥有一流的技术水平和质量保障，品牌知名度高，且竞争对手数量相对较少，因此公司产品竞争力较强。

公司生产的阀门执行机构和井口安全控制系统等产品主要应用于天然气行业，该行业的主要采购方为中石油、中石化和国家管网集团等大型天然气开采和输送公司以及国内一流阀门设备供应商。公司主要服务的优质大客户能为公司带来稳定的收入和盈利，但在公司经营规模相对有限的情况下，也导致公司客户集中度较高，从而使得公司的生产经营客观上对前述大客户存在一定依赖。报告期内，按同一控制口径合并的公司前五大客户销售占比分别为 67.58%、74.67%、62.58%以及 69.07%，而对中石油集团及其下

属公司的销售收入占比分别为 45.08%、55.32%、36.97%以及 41.48%。因此，若前述主要客户与发行人合作关系发生重大不利变化，将对发行人可持续经营产生重大不利影响。

虽然发行人对中石油集团的依赖程度较高，但系与中石油集团下属的众多子公司独立开展合作，且并未对某一单家公司形成重大依赖。由于公司所属行业进入壁垒较高，产品的应用领域对安全性要求较高，且公司已与中石油集团及其下属公司建立了长期稳定的合作关系，因此客户不会轻易更换产品供应商，公司业务具有较强的持续性与稳定性。

公司与中石油和中石化的合作已超过 10 年，未曾发生过重大产品事故导致合作中断的情况；而公司系与中石油、中石化集团下属的众多子公司独立开展合作，同时终止合作的可能性小。其次，中石油、中石化基于自身的特殊行业地位，经营情况发生重大不利变化的可能性较小，国家对于天然气这类清洁能源的支持力度较大，出现经营情况变化导致的重大风险的概率较低。

发行人已就重大客户依赖风险通过风险提示的方式进行了相关披露。同时，公司也通过开发新客户、新产品线和新的行业领域，以降低对中石油集团的依赖程度。

（二）阀门执行机构毛利率高于同行业可比公司平均水平的合理性。①请发行人按照不同动力源拆分列示阀门执行机构的收入、成本构成、毛利率情况，补充披露气液联动执行机构相较于电液、气动等其他类型的执行机构可体现高附加值的具体技术指标，以及可比公司同类产品的技术水平。②补充披露主要核心零部件相关情况，包括核心零部件名称、功能、单位产品使用数量、自产成本、市场售价、占产品成本比例，并对比可比公司核心零部件的占比情况，说明自产核心零部件是否有效的降低了产品成本。③结合上述披露内容，对比分析公司产品所能实现的产品定制化要求、产品性能、技术指标要求是否存在明显优势，进一步说明发行人毛利率水平明显高于同行业可比公司的原因及合理性。

1、请发行人按照不同动力源拆分列示阀门执行机构的收入、成本构成、毛利率情况，补充披露气液联动执行机构相较于电液、气动等其他类型的执行机构可体现高附加值的具体技术指标，以及可比公司同类产品的技术水平。

（1）公司按不同动力源拆分列示阀门执行机构情况

单位：万元

年度	阀门执行机构按动力源分类	收入	成本	毛利率
2021 年 1-6 月	气液联动执行机构	1,521.53	676.03	55.57%
	气动执行机构	228.97	130.86	42.85%
	电液联动执行机构	229.49	186.61	18.69%
	合计	**1,979.98**	**993.49**	**49.82%**
2020 年度	气液联动执行机构	8,624.32	3,748.60	56.53%
	气动执行机构	684.49	274.07	59.96%
	电液联动执行机构	1,105.22	627.62	43.21%
	合计	**10,414.02**	**4,650.30**	**55.35%**
2019 年度	气液联动执行机构	5,925.94	2,669.11	54.96%
	气动执行机构	523.67	307.02	41.37%
	电液联动执行机构	81.28	35.54	56.28%
	合计	**6,530.89**	**3,011.66**	**53.89%**
2018 年度	气液联动执行机构	4,464.70	1,794.94	59.80%
	气动执行机构	362.42	204.01	43.71%
	电液联动执行机构	15.10	9.38	37.89%
	合计	**4,842.22**	**2,008.32**	**58.52%**

（2）不同动力源阀门执行机构技术指标比较

比价内容	气液联动执行机构	电液联动执行机构	气动执行机构
应用场景	天然气输送管道	原油和成品油输送管道	油气输送、炼化化工
外部压力	中高压天然气 ≥1MPa (< 1MPa 用低压解决方案)	380VAC/220VAC/24VDC 0.25~1.5kW	仪表风 0.4-0.8MPa
产品工作压力	1-12MPa	8-12MPa	0.4-0.8MPa
防护等级	IP65/IP68	IP65/IP68	IP65/IP68
输出扭矩	0-45 万 Nm	0-45 万 Nm	0-45 万 Nm
控制功能	就地/远程开关 紧急关断/爆管自动关断	就地/远程开关 紧急关断	就地/远程开关 /紧急关断
动作排放	天然气(其他气体)	无	仪表风
外部动力可靠性	从天然气管道里直接获取动力，成本低，动力有保障,容易监控和管理。	随管道建设输变电线路成本高，可靠性较差，易受外部电网和雷电等影响。	仪表风动力有保障，容易监控和管理。

报告期内，公司气液联动执行机构毛利率总体高于电液联动执行机构和气动执行机构，主要原因为：

①公司气液联动执行机构与电液联动执行机构、气动执行机构相比，其可应用的工作压力范围更大，控制功能更全面、安全和可靠；此外，气液联动执行机构的外部动力

直接从管道内获取，动力源更有保障，较另外两类执行机构更易监控和管理。气液联动执行机构具备出色的安全性和稳定性，主要应用于中高压天然气管道；而电液执行机构主要应用于原油和成品油输送管道和部分天然气管道，气动执行机构则主要应用于油气输送和化工等多个领域。相较电液执行机构和气动执行机构，气液联动执行机构的应用环境较更为复杂和严苛，因此相关产品的技术指标要求更高，产品对应的附加值也更大；气液联动执行机构毛利率高于电液联动执行机构和气动执行机构符合行业特性。

②作为核心产品，公司率先完成了气液联动执行机构的国产化，拥有一流的技术水平和质量保障，市场上的竞争对手较少；此外，公司能够自主生产所需的部分核心零部件，有效降低了产品成本。而对于电液联动执行机构和气动执行机构，由于主要应用场景有所不同，竞争对手相对较多，且核心零部件自产时间相对较晚，从而导致整体毛利率略低于气液联动执行机构。

但是，公司亦存在部分电液执行机构和气动执行机构项目毛利率高于气液联动执行机构的情形，主要系电液执行机构和气动执行机构的销售收入金额相对较小，个别项目产品售价较高会拉高当年该类业务的整体毛利率水平。

（3）可比公司同类产品的技术水平

报告期内，公司主营业务为阀门执行机构、井口安全控制系统和橇装设备的设计/研发、生产及销售。目前 A 股上市公司及新三板挂牌公司中，并无与发行人业务类型完成相同的公司，因此选取了同属仪器仪表制造行业，且业务包含阀门及阀门相关产品的常辅股份、川仪股份、浙江力诺以及智能自控四家公司作为可比公司。

四家可比公司的具体情况如下：

公司名称	主营业务	主要产品	市场定位
常辅股份	阀门执行机构的研发、生产与销售	各类阀门执行机构，具体包括普通产品、智能型产品以及核电产品；阀门执行机构主要为电力驱动	依托自身在电力行业的核心技术竞争优势，提供满足不同工作环境需求的阀门执行机构产品，产品广泛应用于核电、石化、冶金、市政、电力等行业和领域
川仪股份	工业自动控制系统装置及工程成套	智能执行机构、智能变送器、智能调节阀、智能流量仪表、温度仪表、物位仪表、控制设备及装置、分析仪器等各大类单项产品以及系统集成及总包服务	综合型仪表仪器提供商
浙江力	工业控制阀的研	各类工业控制阀，产品主要	巩固制浆造纸控制阀领先地

公司名称	主营业务	主要产品	市场定位
诺	发、生产和销售	包括控制阀和工艺阀两类	位，加大化工、石化、生化、环保、能源、冶金、轻工、矿山等领域技术研发和创新投入
智能自控	智能控制阀及其配件的研发、生产和销售以及检维修服务	产品包括 P 系列单座套筒阀、M 系列套筒调节阀、W 系列蝶阀、R 系列球阀、Z 系列物料阀、F 系列防腐阀、Y 系列自力式调节阀、J 系列角型控制阀、T 系列三通调节阀等	致力于智能控制阀领域的技术创新和发展，主要为客户提供应用于各种工况下的工业过程控制阀整体解决方案

综上，除常辅股份外，其他三家可比公司的主营业务以阀门及阀门相关产品为主，且业务范围较广，与发行人的业务构成差异较大；而常辅股份虽然业务同为阀门执行机构，但其产品主要为电力驱动，对应的生产工艺和技术路线与公司差异较大，且产品应用领域也有所不同，因此无法将其产品技术水平与发行人进行比较。

2、补充披露主要核心零部件相关情况，包括核心零部件名称、功能、单位产品使用数量、自产成本、市场售价、占产品成本比例，并对比可比公司核心零部件的占比情况，说明自产核心零部件是否有效的降低了产品成本。

公司主要核心零部件相关情况

阀门执行就类别	自制部件		功能	单位产品使用数量	自产单位成本（元）	市场单位售价（元）
	主要自制部件	价值占比（%）				
气液联动执行机构	压力容器（储气罐、气液罐）	8%	储存高压气体，为执行器蓄能。	3	1000~5000	3000~6500
	防爆电控箱	5%	安装电子控制单元和压力传感器，保证电子单元与外界的隔爆和防水防护	1	4500~5000	7000~7800
	防爆电磁阀	5%	通过低压电源控制先导高压气路的开关，有隔爆的要求	3	1000~1200	3000~4000
	气控阀	8%	集成了电磁阀、手动开关阀、复位阀、梭阀等多个功能阀组，实现执行器各种控制方式的气动回路功能	1	5000~7000	10000~12000

阀门执行	自制部件		功能	单位产品	自产单位成本（元）	市场单位售价（元）
	拨叉箱	8%	执行机构的扭矩输出机构，将油缸的直行程运动转换成为阀门开关所需的角行程运动，以及实现执行机构的限位功能。	1	2000~8000	6000~14000
	手动泵换向阀	5%	集成了手动泵和二位五通的换向功能的阀组，并具有自动复位功能	1	2400~4500	6000~8000
	电路板	8%	集成了电子控制单元的各个功能模块	1	7000~9000	18000~21000
气动执行机构	拨叉箱	10%	执行机构的扭矩输出机构，将气缸或弹簧缸的直行程运动转换成为阀门开关所需的角行程运动，以及实现执行机构的限位功能。	1	2000~8000	6000~14000
	气缸	20%	将输入低压气体通过大口径气缸作用，输出一个满足阀门开关的推力	1	1000~4000	2000~6000
	弹簧缸	20%	通过集成弹簧和弹簧导向装置，输出一个快速开关阀门的推力	1	1300~7000	2500~12000
电液联动执行机构	防爆电控箱	10%	安装电子控制单元和压力传感器，保证电子单元与外界的隔爆和防水防护	1	4500~5000	7000~7800
	拨叉箱	10%	执行机构的扭矩输出机构，将油缸的直行程运动转换成为阀门开关所需的角行程运动，以及实现执行机构的限位功能。	1	2000~8000	6000~14000
	液控模块	15%	集成了远程、就地等电磁阀、手动换向阀、溢流阀等多个功能阀组，实现执行器各种控制方式的液动回路功能	1	6000~10000	10000~15000
	电控系统	10%	集成了电子控制单元的各个功能模块	1	7000~9000	14000~18000

注：由于公司产品属于定制化程度较高且产品类型众多，因此核心零部件同样具有定制化特点，不同产品对应的零部件型号及大小等均有不同，且核心零部件较难找到完全匹配的市场价格；因此，无法简单统计出某类零部件具体的自制成本和市场单位售价，

上表中的自产单位成本系根据主要型号产品估算得出，市场单位售价系根据类似产品的市场售价估算得出。

由于可比公司的业务范围及具体产品类型与发行人差异较大，且可比公司均未披露核心零部件相关情况，因此无法就核心零部件占比数据与可比公司进行比较分析。但是，通过比较核心零部件自制成本与市场售价可知，公司核心零部件自制成本均低于市场售价，公司通过核心零部件自制确实能够有效降低产品成本。

3、结合上述披露内容，对比分析公司产品所能实现的产品定制化要求、产品性能、技术指标要求是否存在明显优势，进一步说明发行人毛利率水平明显高于同行业可比公司的原因及合理性。

如前所述，除常辅股份外，其他三家可比公司的主营业务以阀门及阀门相关产品为主，且业务范围较广，与发行人的业务构成差异较大；而常辅股份虽然业务主要为阀门执行机构，但其产品以电力驱动为主，对应的生产工艺和技术路线与公司差异较大，且产品应用领域也较公司区别较大，因此无法就产品所能实现的产品定制化要求、产品性能以及技术指标要求方面的优劣势进行比较。

报告期内，发行人综合毛利率分别为 48.91%、42.28%、49.36%以及 43.81%，毛利率水平明显高于同行业可比公司，主要原因为：1）如前所述，发行人与可比公司的毛利率可比性较弱；2）报告期内，公司阀门执行机构的毛利较高，是公司盈利的主要来源。而公司销售的阀门执行机构主要为气液联动执行机构，该产品系由公司率先完成了国产化生产，拥有国际一流的技术水平和质量保障，并能够为客户提供完备的售后服务，业内品牌知名度高，且竞争对手较少；3）公司能够自主完成核心零部件的设计和加工，可有效降低公司的采购成本，从而提高产品的毛利率水平。

综上，发行人毛利率水平明显高于同行业可比公司具有合理性。

（三）井口安全控制系统的毛利率呈下降趋势。请发行人补充披露井口安全控制系统各期的销售单价、单位成本及变动情况，结合市场需求、产品规格、性能指标、成本构成、销售单价变动等因素，多维度分析井口安全控制系统毛利率下滑主要原因，并说明公司是否具有产品议价能力，井口安全控制系统是否存在毛利率持续下滑的风险。

1、井口安全控制系统各期的销售单价、单位成本及变动情况

单位：元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
平均销售单价	152,718.87	28.12%	119,199.91	4.30%	114,282.47	-41.34%	194,829.64
平均单位成本	101,795.83	33.61%	76,186.47	21.61%	62,649.33	-40.38%	105,082.41
毛利率	33.34%	-7.60%	36.09%	-20.13%	45.18%	-1.92%	46.06%

2、发行人井口安全控制系统毛利率下降的主要原因

（1）市场需求

公司生产的井口安全控制系统主要用于天然气井口安全阀的控制；2020 年以来，受新冠疫情及油气价格下降的影响，天然气开采施工减少，下游客户相关预算和投入大幅减少，进而导致井口安全控制系统产品的市场竞争加剧，公司相关产品的销售价格有所下降。

（2）销售单价变动

公司生产的井口安全控制系统规格型号较多，不同型号产品单位售价在几万至几十万不等，差异较大。公司单位产品售价与该产品毛利率不存在必然联系，存在产品售价较高但毛利率不高的情形。

其中，公司 2019 年度井口安全控制系统平均单价较 2018 年下降较多，主要系公司 2018 年销售的井口安全控制系统中，单价较高的产品占比相对较大，从而拉高了当年的平均销售单价。

公司 2021 年 1-6 月销售的井口安全控制系统平均销售单价较 2020 年有所增加，主要系当期销售的井口安全控制系统中，用于储气库项目的产品数量较多，该类产品单位售价较高，从而拉高了当年的平均销售单价。

（3）产品规格、性能指标

公司 2018-2019 年销售的井口安全控制系统产品中，技术难度和复杂程度更高的产品销售收入占比较高，而该类产品的附加值和毛利率相对较高，因此拉高了当年整体的毛利率水平；2020 年至今，类似的高毛利项目有所减少，从而导致井口安全控制系统的整体毛利率有所下降。其中，2018、2019 年的高毛利产品由于主要应用于高硫、高压等更为严苛的环境之中，对产品技术指标要求更高，因此产品对应的毛利率较一般产品更高，从而拉高了当年全年的井口安全控制系统毛利率水平。

（4）成本构成

公司井口安全控制系统的成本主要由直接材料、直接人工以及制造费用构成；其中，井口安全控制系统的直接材料费用占比相对较高。报告期内，公司井口安全控制系统成本构成未发生重大变动，公司单位成本波动主要系所售产品的规格型号差异造成。

综上，由于公司产品均属于高度定制化的非标产品，其售价在几万至几十万不等，毛利率会受到具体订单价格、产品规格、技术指标以及产品适用环境等因素的影响。报告期内，公司井口安全控制系统毛利率持续下降，主要原因系公司 2018-2019 年完成交付的井口安全控制系统中，高附加值和高毛利的产品占比相对较高；而 2020 年以来，受新冠疫情及油气价格下降的影响，井口安全控制系统市场需求下滑，公司相关产品销售价格有所下降。

3、说明公司是否具有产品议价能力，井口安全控制系统是否存在毛利率持续下滑的风险

公司井口安全控制系统业务客户主要为中石油和中石化集团下属公司，由于中石油、中石化在行业内拥有相对垄断地位，且较为强势，发行人作为其产品供应商的整体议价能力较弱。但由于中石油、中石化在选取供应商时会综合考虑各项条件，而发行人在所属细分市场的占有率较高，拥有一流的技术水平和质量保障，品牌知名度高，且竞争对手数量相对较少，因此发行人虽然议价能力较弱，但仍具备较强的竞争力。

受益于新冠疫情得到控制及油气价格回升，此前受影响的天然气开采项目已逐渐恢复，且国家加大了储气库项目建设，因此下游市场对井口安全控制系统的需求量逐渐增加；目前，天然气目前仍是我国大力发展和支持的清洁能源，综合我国天然气采输行业的前景来看，公司产品市场存在稳定增长的需求，发展潜力巨大。

公司依靠长期以来的技术和经验积累，已经形成了一定的技术壁垒，安全性和稳定性成为公司产品的核心竞争优势。未来，客户的需求会往技术更高、服务更全面的方向发展，而并不会单纯追求低价产品，公司能够有效利用自身的技术和经验优势来实现对客户需求的快速反应；因此，公司井口安全控制系统毛利率持续下降的风险较低。

（四）橇装设备的毛利率呈上涨趋势。请发行人结合各期自产设备占比情况，进一步说明出售四川科比科对橇装设备业务毛利率的影响。

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

橇装自产设备金额	8,905,399.85	8,507,690.91	16,571,619.88	
橇装当期营业成本金额	8,905,399.85	8,507,690.91	53,268,675.57	18,239,568.26
自产设备占当期成本比例	100.00%	100.00%	31.11%	
橇装设备毛利率	37.66%	37.79%	28.22%	24.56%

注：自产设备是指橇装项目使用了公司自产的阀门执行机构、井口安全控制系统以及零部件等产品，或由公司自己完成安装和装配的设备。

2018-2020 年，公司橇装设备业务毛利率逐年增加，主要系完成的橇装设备中自产设备占比逐年提升。

其中，公司 2018 年完成的橇装设备项目均由原子公司四川科比科实施，而四川科比科由于仅具备橇装设计能力，其承接的橇装项目除设计为自己完成外，其余设备均为外部采购，因此当年完成的橇装设备中自产设备比例为 0，对应的橇装设备业务毛利率较低。

为建立橇装设备生产能力，四川科比科于 2018 年 4 月成立了全资子公司成都科比科，并于 2019 年开始承接部分业务，主要通过购入橇装设备组件进行加工和装配。公司 2019 年完成的橇装设备项目中，部分项目即由成都科比科负责生产，并使用了公司自产的阀门执行机构等产品，自产设备占当期成本金额比例提升至 31.11%，从而导致当期橇装设备业务毛利率较 2018 年有所增长。

公司于 2019 年出售了四川科比科全部股权，但在出售前对成都科比科 100%股权实施了收购，并培养了相关的橇装设计人员，能够独立承接橇装设备的设计与制造业务。因此，公司自 2020 年开始完成的橇装设备项目均为自己生产，2020 年及 2021 年 1-6 月的自产设备占当期成本金额比例均为 100%，橇装设备业务毛利率较 2019 年度得到大幅提升。

综上所述，由于公司橇装设备属于高度定制化的产品，因此其毛利率会受到订单价格、产品规格、产品设计构造以及自产设备占比等多种因素的影响，而四川科比科自身仅具备橇装设计能力，不从事橇装设备的生产和加工；因此，公司对四川科比科的出售并未对公司整体橇装设备业务毛利率变动产生较大影响。

（五）公司零部件销售的毛利率波动幅度较大。请发行人按照自制、外购两种类型分别补充披露报告期各期的零部件销售收入构成、毛利率情况，结合零部件销售业务收入构成及定价方式，量化分析零部件销售业务毛利率大幅波动的原因及合理性。

公司零配件销售情况如下：

单位：万元

外购/自制	产品类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		收入金额	毛利率(%)	收入金额	毛利率(%)	收入金额	毛利率(%)	收入金额	毛利率(%)
外购	机械零部件	120.43	45.96	858.47	53.75	946.28	33.44	469.33	46.15
	辅料	117.02	57.69	406.35	44.84	297.06	38.37	177.95	42.63
	电气部件	10.92	44.47	99.49	56.71	63.98	50.79	66.14	52.66
	通用标准件	22.70	46.54	122.32	56.93	108.92	49.12	77.94	59.63
	小计	271.06	51.01	1,486.63	51.77	1,416.24	36.46	791.37	47.23
自制	机械零部件	194.67	59.93	351.03	54.60	221.97	45.39	1,168.77	47.72
	电气部件	44.45	83.50	147.65	61.88	381.43	51.97	722.68	58.12
	小计	239.12	64.31	498.68	56.76	603.40	49.54	1,891.44	51.70
合计		510.17	57.25	1,985.31	53.03	2,019.64	40.37	2,682.81	50.38

公司销售的零部件种类和数量繁多，根据零部件性质可大致分为机械零部件、辅料、通用标准件以及电气部件4类。其中公司销售机械零部件收入占比最高，每期收入占比均超过50%。

公司零部件收入可分为外购零部件销售和自制零部件销售。其中，2018年度自制零部件销售收入占比最高，主要系2018年公司向客户出售的井口安全控制系统配件、组件较多，该类设备主要由公司自己生产。除2018年外，公司外购零部件销售收入占比均超过50%。公司外购零部件销售毛利略高于自制零部件销售。

由于零部件种类和数量繁多，单笔订单金额较低，且不同零部件的售价差异较大，因此公司未制定统一的零部件销售定价政策，具体定价主要由销售人员在许可范围内与客户洽谈商定；但由于公司产品具有高度定制化的特点，市场上能够与原产品完全匹配

的零部件较少，且公司产品的应用领域对安全性要求较高，客户一般会更倾向于采购原厂配套产品，因此公司零部件销售整体毛利率较高。

公司零部件销售毛利率波动较大，主要原因系公司每年零部件销售种类和数量较多，而不同客户、不同类别的零部件销售价格及毛利均有所差异，不同毛利率的收入占比变动导致了零部件销售业务整体毛利率产生波动。其中，2019 年零部件销售毛利率显著低于其他年度，主要原因为：公司当年销售的外购零部件中，气动执行机构相关的部件销售金额占比较大，该类部件外购成本较高，毛利率偏低，从而拉低了当年外购零部件销售的整体毛利率。公司 2021 年 1-6 月零部件销售毛利率较 2020 年有所增加，主要系 2021 年上半年零部件销售收入较低，且已实现销售的个别零部件订单毛利较高，从而拉高的上半年整体毛利率水平。

（六）其他业务毛利为负。公司 2020 年度其他业务毛利为负，主要系原子公司和美农业所售农产品的成本高于其售价所致，请说明具体原因及合理性。

公司原子公司和美农业 2020 年（纳入合并范围期间为：2020 年 1-9 月）共实现营业收入 472,449.21 元，发生营业成本 1,454,239.71 元，毛利为-981,790.50 元；由于和美农业 2020 年发生亏损较多，从而导致公司当年其他业务毛利出现负数。和美农业 2020 年亏损较多的主要原因为：和美农业 2020 年实现的销售收入主要来自于阳光玫瑰葡萄销售，由于其培育的阳光玫瑰葡萄系第一年挂果，产量较低且产品质量普遍不高，因此当期可销售葡萄数量较少，实现销售收入较低；而当期发生的人工成本、农用材料以及折旧摊销等成本费用较为刚性，从而导致和美农业所售产品的成本高于其售价，农产品销售业务亏损较多。

综上，公司 2020 年其他业务毛利为负数具有合理性；原子公司和美农业 2020 年所售农产品的成本高于其售价具有合理性。

二、会计师核查程序与核查意见

（一）核查过程及方式、依据

1、访谈公司财务总监、总经理，了解毛利率明显高于可比公司且波动较大的原因；

2、获得前五大客户销售明细，复核分析不同客户的同类产品销售毛利率的差异情况及合理性；

3、获得阀门执行机构按照不同动力源拆分列示阀门执行机构销售收入及成本明细、成本结构明细，了解不同动力源执行机构的具体技术指标，查询同行业公司同类产品的技术指标、毛利率；复核分析发行人阀门执行机构高于可比公司的原因，核查其合理性；

4、获得井口安全控制系统各期的销售单价、单位成本及变动情况，复核分析发行人井口安全控制系统单位售价、单位成本、毛利率、成本结构变动情况；了解井口安全控制系统下滑的主要原因及持续性；

5、获得发行人橇装设备各期自产设备占比情况，分析出售四川科比科对橇装设备业务毛利率的影响；

6、获得报告期各期的零部件销售明细，分析零部件销售业务毛利率波动较大的原因；

7、了解发行人原子公司和美农业所售农产品毛利率为负的原因，核查其合理性。

（二）核查结论

经核查我们认为

1、发行人前五大客户同类产品销售毛利率不存在明显差异，现有差异原因主要系公司产品主要为定制化的非标产品，其毛利率会受到具体订单价格、产品规格、技术指标等因素的影响；

2、发行人毛利率水平明显高于同行业可比公司，主要原因系发行人与可比公司业务差异较大，可比性较弱，且发行人核心零部件自产比例较高、竞争对手相对较少；发行人毛利率水平明显高于同行业可比公司具有合理性；

3、发行人出售四川科比科对橇装设备业务毛利率的影响较小；

4、发行人零部件销售毛利率波动较大，主要系各年零部件销售种类和数量较多，而不同客户、不同类别的零部件销售价格及毛利均差异较大；发行人零部件销售业务毛利率大幅波动具有合理性；

5、发行人 2020 年其他业务毛利率为负具有合理性；

问题 11.四季度收入占比较高以及产品适用行业情况

根据公开发行说明书,2018 年至 2020 年发行人主营业务收入分别为 1.35 亿元、2.19 亿元、1.87 亿元，其中各期第四季度收入占比分别为 50.10%、33.24%、21.46%。此外，发行人拥有的专利中有 2 项发明专利和 4 项实用新型专利为与中石油集团下属公司共同拥有。

请发行人：（1）补充披露各期第四季度前五大客户（个别主体口径）名称、销售金额、当期回款金额、期后回款金额，说明是否形成逾期应收账款，若是，补充披露具体情况。（2）补充披露各期共有专利产生的收入金额、占主营业务收入的比重。（3）说明公司阀门执行机构是否专用于石油、天然气行业，若否，补充披露各期石油、天然气行业外收入所占比重、主要客户，说明公司是否具备开拓其他行业客户的能力。（4）对比各期一季度细分业务的收入确认情况，说明 2020 年一季度收入确认比例明显高于其他年度的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

问题回复

一、发行人说明：

（一）补充披露各期第四季度前五大客户（个别主体口径）名称、销售金额、当期回款金额、期后回款金额，说明是否形成逾期应收账款，若是，补充披露具体情况。

各期第四季度前五大客户情况

（1）2020 年度第四季度前五大客户明细

单位：元

公司名称	销售金额	当期回款金额	期后回款金额	是否形成逾期应收款
渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	7,101,180.03	-	322,175.00	否
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	4,080,335.77	3,552,208.59	154,670.00	否

自贡自高阀门有限公司	3,254,850.01	2,254,850.01	1,000,000.01	否
中国石油化工股份有限公司南京阀门供应储备中心	2,957,100.04	1,669,200.00	759,500.00	否
中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司重庆气矿	1,901,521.69	8,630.69	885,196.80	否
合计	**19,294,987.53**	**7,484,889.28**	**3,121,541.81**	

（2）2019 年度第四季度前五大客户明细

单位：元

公司名称	销售金额	当期回款金额	期后回款金额	是否形成逾期应收款
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	5,465,741.50		5,465,741.50	否
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	7,875,620.95	2,601,962.78	5,273,658.17	否
中澳煤层气能源有限公司	3,322,200.00	366,120.00	2,956,080.00	否
成都市莱斯利商贸有限公司	2,998,136.01	2,738,016.00	260,120.01	否
四川科比科油气工程有限公司	17,432,443.20	17,205,416.95	227,026.25	否
合计	**37,094,141.66**	**22,911,515.73**	**14,182,625.93**	

（3）2018 年度第四季度前五大客户明细

单位：元

公司名称	销售金额	当期回款金额	期后回款金额	是否形成逾期应收款
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	8,519,485.57	2,667,691.69	5,851,793.89	否
中石化国际事业南京有限公司	7,545,497.63		7,545,497.63	否
西安方正机械配件制造有限公司	3,300,000.00	3,300,000.00		否

北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司	4,572,000.01	2,364,827.59		否
大庆油田工程有限公司巴州分公司	15,521,387.25	2,753,075.55	617,747.30	否
合计	**39,458,370.46**	**11,085,594.83**	**14,015,038.82**	

注：截止 2019 年 7 月 31 日，北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司机电设备分公司账面应收销售金额为 2,207,172.42 元，大庆油田工程有限公司巴州分公司账面应收销售金额为12,150,564.39元，该两笔应收账款归属于四川科比科油气工程有限公司，由于四川科比科油气工程有限公司于 2019 年 8 月对外转让，其账上应收账款也随之转出，不再归属于公司，因此该款项未形成逾期账款。

（2）报告期内，同行业可比公司第四季度收入占比情况如下：

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
川仪股份	30.18%	27.96%	30.43%
浙江力诺	34.70%	28.17%	27.03%
智能自控	28.11%	23.32%	25.09%
常辅股份	-	31.88%	29.94%
平均值	31.00%	27.83%	28.13%
发行人	21.77%	33.24%	50.10%
剔除橇装业务后发行人第四收入季度占比	21.77%	26.29%	36.27%

注：常辅股份由于未披露 2020 年第三季度数据，因此无法查询其 2020 年第四季度收入占比。

报告期内，除 2018 年度外，发行人不存在第四季度收入占比显著高于可比公司的情形，2018 年第四季度收入占比较高的主要原因为：发行人 2018 年第四季度完成了多个橇装设备项目，该类业务单项金额较大，拉高了当季度的整体收入水平；2018 年总体收入较低，且第四季度交付的阀门执行机构和井口安全控制系统产品相对较多。剔除橇装设备业务后，发行人 2019-2020 年第四收入季度占比均低于同行业可比公司。

（二）补充披露各期共有专利产生的收入金额、占主营业务收入的比重。

报告期末，公司存在六项共有专利，其中两项专利目前没有应用于公司的产品中，另外四项主要应用于阀门执行机构，其对应产品产生的收入金额、占主营业务收入的比重如下表：

共有专利名称	应用	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月

	专利的产品	产品收入（万元）	收入占比（%）	产品收入（万元）	收入占比（%）	产品收入（万元）	收入占比（%）	产品收入（万元）	收入占比（%）
一种偏心拨叉机构	阀门执行机构	4,842.22	35.82	6,530.89	29.80	10,414.02	55.68	1,979.98	31.92
一种大扭矩气液联动执行器用手动泵									
一种防管道阴保电流流失的气液联动执行机构及其组成的系统									
一种火焰隔离装置									
一种紧凑型阀门驱动机构	无								
一种静态锥面密封结构	无								

由上表可知，公司各期共有专利产生的收入金额较大，且收入占比较高，主要原因为：公司产品生产需要应用的技术众多，而前述共有专利仅属于其中一小部分，主要应用于阀门执行机构生产的部分节点，且并非生产阀门执行机构的核心技术；但是，由于无法区分各个技术对应产生的收入金额和占比，因此上表中填列的产品收入金额及占比实际为阀门执行机构的总体收入和占比情况。

如前所述，发行人以共有专利用于商业化生产和销售不存在受限的情形，共有专利对发行人的生产销售及经营独立性不存在不利影响；且前述共有专利并非生产阀门执行机构的核心技术，仅应用于生产的部分节点，重要性程度较低。因此，共有专利对公司产品和未来收入影响较小。

（三）说明公司阀门执行机构是否专用于石油、天然气行业，若否，补充披露各期石油、天然气行业外收入所占比重、主要客户，说明公司是否具备开拓其他行业客户的能力。

公司的阀门执行机构主要应用于天然气行业，但部分可以用于其他领域，如核电、化工等行业。

报告期内，公司尚未产生天然气行业外的阀门执行机构收入，但最近一期已获取了两个新客户的电液联动执行机构订单，分别应用于核电行业和化工行业，报告期末尚未交付产品。

公司未来将继续依托于天然气领域的知名度和产品质量，以天然气行业客户为基础往外延伸，开发其他行业客户。目前，公司已经具备生产应用于其他行业的气动执行机构和电液联动执行机构的能力，同时也开发了核电行业和化工行业的销售案例，已具备开拓其他行业客户的能力，未来将作为公司业绩提升的一个有效补充。

（四）对比各期一季度细分业务的收入确认情况，说明 2020 年一季度收入确认比例明显高于其他年度的原因及合理性。

报告期各期第一季度销售情况

单位：元

产品类型	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月
阀门执行机构	6,883,822.61	12,062,288.48	2,441,199.07	4,102,625.19
井口安全控制系统	3,895,108.13	9,141,638.58	5,420,331.18	4,617,000.01
零部件销售	2,580,434.60	3,223,552.29	1,315,547.43	1,078,212.01
其他	1,089,697.18	400,291.71	57,630.54	50,854.52
合计	**14,449,062.52**	**24,827,771.06**	**9,234,708.22**	**9,848,691.73**

由上表可知，发行人 2020 年第一季度收入高于其他年度的主要原因系 2020 年第一季度的阀门执行机构和井口安全控制系统销售金额均较以前年度增长较多。

公司产品的最终用户主要为中石油、中石化集团及其下属子公司，中石油、中石化集团近年的长期资产投资情况如下：

单位：百万元

中石油、中石化	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购建固定资产、油气资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	387,916.00	467,904.00	378,758.00
固定资产、油气资产、在建工程等账面净增加额	314,569.00	455,143.00	365,603.00

注：以上数据系根据中石油、中石化披露的年报数据统计整理。

由上表可知，公司主要下游客户中石油、中石化于 2019 年度加大了对长期资产的投资，从而导致对公司相关产品的需求量大幅增加，公司 2019 年下半年取得的订单金额大幅增长。由于公司产品生产周期大致为 3-6 个月，2019 年下半年取得订单主要在 2020 年 1、2 季度完成交付和验收，进而导致 2020 年 1 季度收入较其他年度一季度收入增长较多。

二、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司经营层，获取报告期内四季度前五大客户明细表；

2、查阅公司报告期内四季度前五大客户销售合同、合同收入对应验收或签收确认单据及报告期内及报告期后销售回款银行流水，核查公司前五大客户收入确认准确性及销售回款情况；

3、查阅公司的销售月报表；

4、访谈公司经营层，获取报告期内各期一季度按产品分类收入明细表；通过分析收入明细表，了解公司 2020 年一季度营业收入增长原因及公司收入波动的影响因素；

5、查阅中石油、中石化 2017 年度-2020 年度报告，并汇总中石油、中石化在 2017 年度至 2020 年度固定资产等长期资产投资情况，分析公司客户的需求状况；通过分析公司主要客户中石油、中石化的固定资产等长期资产投资波动，核查公司一季度收入波动的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人已在公开发行说明书中披露报告期内四季度前五大客户销售收入、回款情况；经核查，前五大客户应收款不存在逾期情形；

2、2020 年一季度收入确认比例明显高于其他年度的原因系上游客户 2019 年度投资增加导致，收入真实且合理。

问题 12.固定资产出售定价是否公允

根据公开发行说明书，2019 年 6 月 17 日，发行人将其旧工厂土地、建筑物及部分

设备出售给成都中科信达机械设备制造有限责任公司（简称：中科信达），出售金额918.00万元。经查询公开信息，交易对手方中科信达于2019年2月成立，注册资本980万元，与公司的第三大供应商成都中科华力机械有限责任公司的主要股东及高级管理人员均相同。截至报告期末，仍有300万元工厂处置款未收回。

请发行人：（1）补充披露交易的具体情况，包括交易背景、交易标的具体资产构成、交易资产的账面原值及账面价值、交易定价依据、合同约定的转让价款支付安排。（2）对比同区域工业用地及房屋建筑的市场销售价格，说明发行人出售旧工厂土地、建筑物及部分设备的定价是否公允，并结合转让款支付安排，根据实质重于形式的原则分析说明双方是否存在关联关系，是否存在利益输送或特殊利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题回复

一、发行人说明

（一）补充披露交易的具体情况，包括交易背景、交易标的具体资产构成、交易资产的账面原值及账面价值、交易定价依据、合同约定的转让价款支付安排。

1、2019年度固定资产处置情况

（1）交易背景

公司出售位于成都市双流区空港路1488号的土地及建筑物及部分设备的原因系，由于公司规模日益壮大，旧工厂所处地块11.002亩工业用地及地上建筑物已经无法满足公司的经营需求。公司于2015年自购了50亩位于成都市双流区空港四路2139号工业用地，建设生产基地（即现公司生产基地）并于2018年10月建成投入使用，并于2019年实现了整体搬迁。厂区搬迁完毕后，旧厂区处于闲置状态，公司决定将旧厂区土地、建筑物及部分设备对外出售。中科信达了解到该资产拟出售信息后，与公司展开了沟通，双方于2019年6月17日签订了《成都中寰流体控制设备股份有限公司与成都中科信达机械设备制造有限责任公司之不动产转让合同》。

（2）标的资产构成、资产账面原值及账面价值

标的资产构成、资产账面原值及2019年6月30日账面价值如下：

单位：元

序号	转让标的物	数量	账面原值	账面价值
1	土地及地面建筑物			
	净用地（土地使用权） 双国用（2013）第 13778 号	7,334.77 平米	1,572,499.26	1,383,799.50
	建筑物	5,145.60 平米	7,084,809.97	4,982,234.14
	不锈钢停车棚		19,980.00	999.00
2	安全保卫设备			
	监控设备	1 套	45,634.00	2,281.70
	电动伸缩门	1 套	18,888.89	944.44
3	生产设备			
	喷漆房	1 间	85,897.42	11,095.14
	直压箱式喷砂机	1 台	86,083.76	13,295.63
	5T 桥式葫芦吊	1 台	207,076.93	16,911.24
	5T 桥式葫芦吊	1 套		
4	公用设施			
	螺杆式空压机、储气罐及管路系统	1 套	50,427.34	4,916.72
	200KVA 预装式变压器	1 台	注 1	
	200KVA 柴油发电机组（备用电源）	1 台	118,347.01	19,971.02
5	库房设施			
	电动叉车（额载 1.8T）	1 台	注 1	
	手动叉车（2T）	1 台		
	手动叉车（5T）	1 台		
	重型货架（2T）	40 组	113,320.63	5,666.05
	中型货架(1T)	188 组		
	轻型货架(200Kg)	132 组		
	轻型货架(100Kg)	232 组		
6	办公设备			
	松下投影机 PT-X303C	1 部	注 1	
	松下投影仪 PT-BX425NC	1 部		

	格力空调柜机	1 台	4,786.32	239.00
	格力空调挂机	8 台	29,190.60	1,460.00
	格力空调顶机	7 台	153,076.93	7,832.21
	电热水器	2 台		
合计			**9,590,019.06**	**6,324,654.41**

注 1：200KVA 预装式变压器、电动叉车（额载 1.8T）等资产为报告期前已作报废，公司不再用于生产经营，因此未能获得相关资产原值。但在随土地、厂房出售进行现场资产盘查时，对方要求列入协议中，因此资产转让协议中包括了相关资产。

（3）交易定价依据、合同约定的转让价款支付安排

资产的交易价格是发行人基于当地工业用地挂牌成交价格以及房屋重置成本考虑，与中科信达协商确定。除土地、房屋外的资产，由于无法满足新厂区的生产经营需要，因此作为附属物一并转让，公司并未考虑相关资产作价。

资产转让合同约定的转让价款支付安排如下：

①在协议签订之日（2019 年 6 月 17 日）起 5 个工作日内，乙方应支付定金 100 万元。

②甲方办结《不动产权证书》5 个工作日内，乙方支付 318 万元，同时，已支付的定金转为乙方付款。

③甲方启动标的资产过户给乙方程序的 5 个工作日内，乙方支付 300 万元。

④甲方与乙方完成标的资产过户（以不动产登记日为准）5 个工作日内，乙方支付 200 万元。

（二）对比同区域工业用地及房屋建筑的市场销售价格，说明发行人出售旧工厂土地、建筑物及部分设备的定价是否公允，并结合转让款支付安排，根据实质重于形式的原则分析说明双方是否存在关联关系，是否存在利益输送或特殊利益安排。

1、发行人出售该工业用地、房屋建筑价格及部分设备公允性

发行人与中科信达于 2019 年 6 月 17 日签订了不动产转让合同，交易标的为旧工厂土地、建筑物及部分设备，交易价格为 918 万元，该价格系发行人综合考虑同区域 2019 年度上半年工业用地挂牌成交价以及发行人所了解到的当时市场的建安成本，与中科信达协商确定。对于附着在建筑物上的空调、葫芦吊以及少量叉车、机器设备，由于相关

资产已使用了较长时间，不能满足新厂区使用需要，发行人同意作为交易的对价的一部分，交由中科信达自行处理。

根据成都公共资源交易中心网站（https://www.cdggzy.com）统计的 2019 年上半年双流区工业土地挂牌实际成交均价为 16.08 万元/亩，公司旧厂区 11.002 亩工业用地在不考虑剩余使用年限情况下价值 176.91 万元。

由于不动产交易需要缴纳土地增值税等相关费用，发行人根据主管税务部门要求，聘请了四川大友房地产评估咨询有限公司对所出售的不动产进行评估。四川大友房地产评估咨询有限公司于 2019 年 11 月 7 日出具的报告号为“川友房估 20190583”的房地产评估报告，评估价格为 705.20 万元。

评估报告中，公司出售的旧工厂土地、建筑物估值情况如下：

项目	性质	面积（㎡）	重置成本（元/㎡）	预计价值（万元）
建筑物	生产车间	3,669.66	1,216.00	446.23
	办公楼	1,290.31	2,007.00	258.97
合计		**4,959.97**	**3,223.00**	**705.20**

综合土地市场数据及评估报告，公司旧厂房工业用地及房屋建筑预估价值为根据同区域工业用地挂牌实际成交价格以及评估报告对建筑物的预计价值之和，合计 882.11 万元。该次交易实际价格较预估价值高 4.06%，考虑到该次交易还包含葫芦吊、叉车、空调等二手设备，交易价格公允。

2、交易双方不存在关联关系或利益输送安排

报告期内，发行人存在与中科信达股东常美、蔡新华持股的中科华力进行交易的情况，具体情况如下：

单位：万元

交易主体	2021 年 1-6 月	2020 年度	交易情况
和美农业		1.27	销售水果
中寰股份	166.15	352.79	采购原材料

发行人主要向中科华力采购金属支架、金属面板等零部件，采购价格按照市场公允价格进行采购。

除上述交易外，报告期内，发行人、实际控制人、董监高，均没有与中科信达、中科信达的股东及主要人员存在其他交易。

公司与中科信达的不动产交易，合同约定的转让价款支付安排如下：

款项次序	金额（万元）	付款条件	情况
1	100	合同签订之日起 5 个工作日内	中科信达已支付
2	318	甲方办结《不动产权证书》5 个工作日内	中科信达已支付
3	300	甲方启动标的资产过户给乙方程序的 5 个工作日内	中科信达已支付 200 万元，由于过户手续及时间较长，双方协商确认，余款与尾款待标的过户后一并支付
4	200	甲方与乙方完成标的过户 5 个工作日内	因标的未过户，中科信达暂未支付

中科信达的股东及主要人员为蔡志强、蔡新华、常美，相关人员与发行人不存在关联关系，双方的交易行为是正常的商业行为。中科信达遵守了合同约定及根据实际情况交易双方协商后的付款安排，资产转让真实且价格公允，不存在利益输送情况。

二、会计师的核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、取得相关资产转让合同、发行人关于旧厂房的工业用地及房屋建筑价格定价依据、交易背景说明及与该不动产相关的评估报告，查询不动产所属区域同类土地成交价格，分析公司该次不动产交易价格是否公允；

2、取得公司及子公司的财务账目、发行人实际控制人及董监高的个人流水，核查是否存在没有正常商业合理性的交易或者利益输送安排。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人出售旧工厂土地、建筑物及部分设备的定价公允；

2、发行人与中科信达的不动产交易具有商业合理性，资产转让真实且价格公允，双方不存在关联关系，不存在利益输送或特殊利益安排。

问题 13.部分业务收入大幅增长及人均创收较高合理性

根据公开发行说明书，2020 年公司营业收入为 1.87 亿元，员工总人数 136 人，人均营业收入额及人均利润均远高于可比公司。2020 年阀门执行机构业务收入大幅增长

59.48%，井口安全控制系统业务收入则下滑 18.69%。

请发行人：（1）补充披露报告期内的产能、产能利用率、发行人与可比公司的人均创收及人均创利情况，并说明报告期内营收规模、利润规模与人员规模是否匹配，制造费用与产销量是否匹配，人均创收、人均创利与同行业可比公司的差异原因及合理性。（2）结合报告期各期主要客户的天然气管网建设实际投资情况、天然气开采施工投入情况，进一步说明 2020 年度阀门执行机构业务收入大幅增长，而井口安全控制系统业务收入则大幅下滑的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题回复：

一、发行人说明：

（一）补充披露报告期内的产能、产能利用率、发行人与可比公司的人均创收及人均创利情况，并说明报告期内营收规模、利润规模与人员规模是否匹配，制造费用与产销量是否匹配，人均创收、人均创利与同行业可比公司的差异原因及合理性。

1、公司人均创收/创利情况，营业收入规模、利润规模与人员规模的匹配性情况，以及制造费用与产销量匹配性

（1）报告期内，公司与同行业可比公司人均创收、人均创利比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2020 年		2019 年		2018 年	
	人均创收	人均创利	人均创收	人均创利	人均创收	人均创利
川仪股份	88.50	7.93	84.52	4.99	78.45	8.53
智能自控	70.46	7.29	72.00	10.59	71.63	12.01
浙江力诺	72.83	9.63	74.66	11.18	80.27	12.68
常辅股份	81.19	11.69	92.69	10.65	83.62	10.71
行业平均	78.25	9.13	80.97	9.35	78.49	10.98
发行人（合并）	133.56	31.64	138.95	27.36	88.15	15.90
发行人（母公司）	150.47	37.52	153.66	42.62	120.16	29.40

注 1：人均创收=营业收入/员工数量，人均创利=当期净利润/平均人数，员工数量=（期初员工数+期末员工数）/2；

注 2：上述可比公司数据来源于其各自披露的年度报告，由于可比公司之间产品应用领域不同，各公司的销售具有季节性的情况，用 2021 年半年度数据可比性不强，此

处不单列分析。

由上表可知，公司 2018-2020 年人均创收、人均创利均高于同行业可比公司平均水平。

（2）报告期内营业收入规模、利润规模与人员规模的匹配性

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额/数量	同比变动	金额/数量	同比变动	金额/数量	同比变动	金额/数量
一、合并口径							
营业收入	6,226.11	-6.36%	18,832.35	-14.22%	21,954.85	60.68%	13,663.97
净利润	1,068.82	-12.95%	4,461.74	3.20%	4,323.37	75.40%	2,464.91
平均人数	149	5.69%	141	-10.76%	158	1.94%	155
二、母公司口径							
营业收入	6,226.11	-65.80%	18,207.32	24.73%	14,597.89	34.98%	10,814.55
净利润	1,068.82	-76.46%	4,540.21	12.13%	4,049.17	53.01%	2,646.37
平均人数	149	23.14%	121	27.37%	95	5.56%	90

2018-2020 年期间，由于公司存在合并范围变动，且原子公司的橇装及农产品业务对收入规模、利润规模的变动存在影响，导致营业收入规模、利润规模与人员规模的匹配性较弱。

剔除子公司影响后，母公司 2018-2020 年的营业收入规模、利润规模与人员规模均呈增长趋势。

其中，2019 年收入规模和利润规模均较 2018 年大幅增长，但平均人数却仅增加了 5 人，主要原因为：由于公司在订单量增加时，并不会完全同比例增加员工人数，而是会通过提高生产效率、组织员工加班等方式来提高产量，从而导致公司收入规模和利润规模的增长幅度大于人员规模的增长幅度。

母公司 2020 年人员规模增长幅度大于收入规模和利润规模的增长幅度，主要原因为：母公司于 2020 年 11 月对子公司成都科比科实施了吸收合并，成都科比科原有员工均纳入母公司，从而导致母公司当年的员工平均人数较 2019 年增长较多。

2021 年 1-6 月由于非全年数据，收入季节性波动导致 2021 年上半年收入规模和利润规模均较 2020 年全年大幅下降。但由于在手订单较多，且为了完善部门设置，公司新招员工数量较多。

综上所述，报告期内营收规模、利润规模与人员规模变动具有合理性。

（3）产能、产能利用率情况，以及制造费用与产销量匹配性

报告期内，该公司的产能及产能利用率、产销量与制造费用的情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额	变动比例	数量/金额
产能（套）	650	-50.00%	1300	0.00%	1300	116.67%	600
产量（套）	598	-56.22%	1366	-4.61%	1432	139.07%	599
销量（套）	447	-67.04%	1356	1.50%	1336	110.39%	635
产能利用率	92.00%	-12.45%	105.08%	-4.61%	110.15%	10.34%	99.83%
制造费用(万元)	74.75%	-24.70%	99.27%	6.40%	93.30%	-1.26%	94.49%

注：公司 2019 年度的产能及产量均较 2018 年大幅增长，主要系公司于 2018 年年底搬入新厂房，新厂房所配备的场地、生产设备等均更多，从而导致搬入新厂房后的产能及产量较此前增长较多。

报告期内，公司综合产能利用率分别为 99.83%、110.15%、105.08%和 92.00%，整体产能利用较为充分。其中，公司 2019-2020 年的订单数量较多，公司通过新招员工及组织加班的方式来提高产量，从而使得 2019-2020 年的产能利用率均超过了 100%；公司 2020 年产能利用率较 2019 年略有下降，但销量却较 2019 年有所增加，主要系公司 2019 年产销率相对较低，截至 2019 年期末的存货余额较大。

报告期内，公司发生的制造费用变动趋势与产销量变动趋势基本一致。其中，公司 2019 年发生的制造费用较 2018 年大幅增加，主要系公司迁入新厂房后，折旧摊销成本增加较多，且产量较 2018 年增幅较大。

（4）人均创收、人均创利与同行业可比公司的差异原因及合理性

公司人均创收、人均创利均高于同行业可比公司平均水平的主要原因为：

1）除常辅股份外，其他三家可比公司的主营业务以阀门及阀门相关产品为主，且业务范围较广，与发行人的业务构成差异较大；而常辅股份虽然业务同为阀门执行机构，但其产品主要为电力驱动，对应的生产工艺和技术路线与公司差异较大，且产品应用领域也有所不同。

由于发行人专注于天然气细分领域，与同行可比公司相比，发行人业务类型相对较少，专业度更高，且主要产品技术成熟，因此所需生产人员数量相对较少。

2）由于公司产品竞争力较强，且竞争对手较少，核心零部件自产比例较高，从而

使得发行人综合毛利率、销售净利率等指标明显优于同行业可比公司；发行人整体盈利能力优于同行业可比公司。

3）发行人客户相对集中，主要为中石油、中石化和国家管网等天然气开采和输送公司以及国内一流阀门设备供应商；公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，对应营销推广活动较少，所需的销售人员数量相对较少。

4）发行人在订单量增加时，并不会同比例增加员工人数，而主要是通过提高生产效率、组织员工加班等方式来提高产量，从而导致公司在收入和利润增加时，员工人数并不会发生较大变化，而人均创收和创利则会增加。

综上，公司人均创收、人均创利均高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

（二）结合报告期各期主要客户的天然气管网建设实际投资情况、天然气开采施工投入情况，进一步说明 2020 年度阀门执行机构业务收入大幅增长，而井口安全控制系统业务收入则大幅下滑的原因及合理性。

2017 年 7 月 12 日，国家发改委、国家能源局发布了《中长期油气管网规划》，未来 10 年我国油气长输管道将迎来新的建设高峰期，到 2025 年，全国油气管网规模达到 24 万公里，年均增速 9.8%。因此，国内对于天然气开采和管网建设的持续投入政策将持续，对于提高天然气在能源中的使用率方面保持不变。

由于公司主要客户（如中石油、中石化）未具体披露天然气管网建设实际投资情况和开采施工投入情况，因此以中石油、中石化集团近年的长期资产投资情况来做参考进行分析。

中石油、中石化集团近年的长期资产投资情况如下：

单位：百万元

中石油、中石化	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购建固定资产、油气资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	387,916.00	467,904.00	378,758.00
固定资产、油气资产、在建工程等账面净增加额	314,569.00	455,143.00	365,603.00

注：以上数据系根据中石油、中石化披露的年报数据统计整理。

由上表可知，公司主要下游客户中石油、中石化于 2019 年度加大了对长期资产的投资，而 2020 年度长期资产投资较 2019 年大幅下滑。下游客户投资的增加会带动对公司相关产品的需求增长。

报告期内，发行人阀门执行机构销售收入分别为 4,842.22 万元、6,530.89 万元、10,414.02 万元及 1,979.98 万元，井口安全控制系统收入分别为 2,864.00 万元、5,394.13 万元、4,386.56 万元及 2,046.43 万元，公司销售的阀门执行机构和井口安全控制系统收入的波动，主要和阶段性订单量和交付时间差有关。

其中，公司阀门执行机构 2020 年度收入较 2019 年大幅增长，主要原因为：1）2017 年 7 月 12 日，国家发改委、国家能源局发布了《中长期油气管网规划》，全国油气管网规模到 2025 年预计将达到 24 万公里，年均增速 9.8%；其中，天然气管道长度将达到 16.3 万公里。公司阀门执行机构主要用于天然气输送管道阀门的控制，由于天然气管网建设系根据国家发展战略和规划有序推进，整体受新冠疫情和油气价格下跌的影响较小，因此公司 2020 年度取得的阀门执行机构订单金额较 2019 年有所增加，且大部分在当年即完成交付并确认收入；2）下游主要客户 2019 年度长期资产投资大幅增加，带动公司 2019 年下半年阀门执行机构订单金额大幅增长；而公司相关产品的生产周期大致为 3-6 个月，2019 年下半年的订单部分于 2020 年上半年交付并确认收入。

公司井口安全控制系统 2020 年度收入较 2019 年下降较多，主要原因为：受新冠疫情影响，天然气开采施工受限，下游客户相关投入大幅减少；此外，2020 年度原油价格低迷，导致天然气市场价格下跌，下游客户新增开采动力减弱，国内天然气井口增量减少；因此，公司 2020 年度取得并完成交付/验收的订单金额较 2019 年度减少较多。

综上，发行人 2020 年度阀门执行机构业务收入大幅增长，而井口安全控制系统业务收入大幅下滑具有合理性。

二、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、获取公司报告期内产能、产量、销量、人员数量、收入等数据，获取同行业可比公司收入和员工数量等数据，并对上述数据进行分析；

2、通过公开渠道了解国家及主要客户对管网建设的投资情况；

3、获取公司报告期内收入结构及其变动情况，并进行分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司人均创收、人均创利高于同行业可比公司具备合理性；

2、报告期内营业收入规模、利润规模与人员规模相匹配；

3、报告期内，公司整体产能利用较为充分，制造费用与产销量相匹配；

4、公司 2020 年度阀门执行机构业务收入大幅增长，而井口安全控制系统业务收入则大幅下滑符合行业和公司业务的实际情况，具备合理性。

问题 14.其他财务问题

（1）关于应收账款及应付账款。根据公开发行说明书，2018 年至 2020 年发行人应收账款账面价值分别为 8,706.97 万元、4,262.66 万元、6,137.13 万元，与主营业务收入变动趋势不一致。2018 年至 2020 年发行人应付账款账面价值分别为 4,313.81 万元、3,870.28 万元、1,438.55 万元。请发行人：①结合主要客户信用期、结算方式，说明报告期内应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因；是否存在同一客户报告期各期信用期不一致的情况，若是，补充披露对应客户及销售金额，说明是否存在放宽信用期以提高收入的情形。②补充披露报告期各期应付账款前五名信息，包括不限于名称、金额、占比、款项性质、账龄，补充披露账龄一年以上款项未结算开票的原因，采购的材料以及对应的产成品。③说明未对 0-6 个月内应收账款计提减值准备的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，测算若对其计提坏账准备对当期净利润是否存在重大不利影响。

（2）存货未计提跌价准备，且发出商品金额较大。报告期内，发行人存货金额较大，部分存货库龄较长且未计提存货跌价准备，存货中发出商品金额较大。请发行人：①补充披露报告期各期的存货库龄情况，结合原材料的性质、使用情况、存储周期、存货发出成本计量等，对比同行业情况，说明原材料存货跌价准备计提是否充分。②补充说明合同（订单）的执行和产品交付是否存在跨期情况，对收入确认的影响，收入确认是否合规，是否存在通过人为调节商品发出、货物验收时间进行跨期收入调节的情况。

（3）合同违约金。公司 2019-2020 年度营业外支出主要系公司支付的合同违约金，请说明产生上述违约金的对应事项、金额、具体原因。

（4）应收票据坏账准备计提的充分性、会计处理合规性。请发行人：①补充披露预期信用损失法下应收票据坏账计提政策，结合同行业可比公司坏账计提情况分析坏账准备是否计提充分，未终止确认的应收票据是否计提坏账准备。②说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险，终止确认的会计处理是否符合准则的规定。

（5）关于需安装调试产品的收入确认政策合规性。请发行人详细披露需安装调试产品的收入确认政策，结合业务合同中关于产品安装调试的具体约定、安装调试时长、各阶段验收及款项支付安排，说明需安装调试产品的收入确认政策是否合规。

（6）大宗商品价格波动对原材料价格的影响。控制阀行业上游原材料大多包括钢材、铜材等，钢材、铜材及相应的零部件成本占生产成本较高，请发行人披露主要原材料采购价格是否与大宗商品走势一致，并结合最近一年的钢铁、铜材价格走势，量化分析并补充披露钢铁、铜材的价格波动对发行人生产经营的影响，说明针对原材料价格变化的应对措施，并充分揭示相关风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题回复：

一、发行人说明

（一）关于应收账款及应付账款。根据公开发行说明书，2018 年至 2020 年发行人应收账款账面价值分别为 8,706.97 万元、4,262.66 万元、6,137.13 万元，与主营业务收入变动趋势不一致。2018 年至 2020 年发行人应付账款账面价值分别为 4,313.81 万元、3,870.28 万元、1,438.55 万元。请发行人：①结合主要客户信用期、结算方式，说明报告期内应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因；是否存在同一客户报告期各期信用期不一致的情况，若是，补充披露对应客户及销售金额，说明是否存在放宽信用期以提高收入的情形。②补充披露报告期各期应付账款前五名信息，包括不限于名称、金额、占比、款项性质、账龄，补充披露账龄一年以上款项未结算开票的原因，采购的材料以及对应的产成品。③说明未对 0-6 个月内应收账款计提减值准备的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，测算若对其计提坏账准备对当期净利润是否存在重大不利影响。

1、结合主要客户信用期、结算方式，说明报告期内应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因；是否存在同一客户报告期各期信用期不一致的情况，若是，补充披露对应客户及销售金额，说明是否存在放宽信用期以提高收入的情形

（1）发行人与主要客户的结算方式

报告期内，发行人与主要客户的结算条款如下：

2021 年 1-6 月		
序号	**客户**	**主要结算条款**
1	中石油	**橇装设备：** 货物送达指定地点并验收合格，支付 60%。设备运行 72 小时，性能考核合格并完成竣工资料提交，经甲方确认后支付 30%。质保期结束后支付 10%。 **井口安全控制系统：** ①仅列明结算周期为 6 个月； ②对方正式录入财务信息系统起 30 个工作日内以银行存款支付 50%，50%以商业承兑汇票支付或在挂账后 12 个月后以银行存款支付； ③货到现场并验收合格支付 50%，工程投产合格后支付 47%，质保期结束后支付 3%。
2	中石化	**井口安全控制系统：** 产品验收合格后 180 日内以汇款或汇票形式支付合同价款 100%。
3	成都成高阀门有限公司	**阀门执行机构：** ①买方支付 100%，卖方在 3 个工作日内发货（气液联动执行机构）； ②合同签署后支付 30%，发货前支付 30%，执行机构与阀门在工厂联调后支付 30%，质保期结束后支付 10%（电液联动执行机构）。
4	博思特能源装备(天津)股份有限公司	**阀门执行机构：** 发货前支付 100%。
5	重庆渝通天然气管道有限公司	**阀门执行机构：** 工程安装调试合格并运行一个月后支付 95%，质保期结束后支付 5%。
2020 年度		
序号	**客户**	**主要结算条款**
1	中石油	**阀门执行机构：** ①收到阀门厂全套产品并验收合格后支付 70%，买方整体项目成功运行后 20%，质保期结束后 30 天内 10%； ②未明确支付条件。 **井口安全控制系统：** ①仅列明按照项目进度进行结算； ②卖方发货后 90 天内。

2	中石化	**阀门执行机构：** 交货并收到认可的单据后 40 个工作日以承兑汇票支付 100%。 **井口安全控制系统：** 验收合格并收到发票后支付 95%，5%为质保金。
3	成都市莱斯利商贸有限公司	**阀门执行机构：** 合同签订后支付 30%货款，买方接到卖方的交货通知后 3 个工作日内支付 70%。
4	成都摩根电子有限公司	**阀门执行机构：** 合同签订后支付 30%货款，买方接到卖方的交货通知后 3 个工作日内支付 70%。
5	Primrose Enterprise Group LP	**阀门执行机构：** 合同签订后 10 个工作日内支付 30%货款，船运装箱单出具后 15 个工作日内支付 70%。

2019 年度

序号	客户	主要结算条款
1	中石油	**橇装设备：** 合同签订后支付 10%，发货后支付 20%，安装完成后支付 20%，机械检验合格后支付 10%，试运行投产合格后支付 25%，竣工验收合格后支付 10%，正常运行 24 个月后支付 5%质保金。 **阀门执行机构：** ①收到阀门厂全套产品并验收合格后支付 70%，买方整体项目成功运行后 20%，质保期结束后 30 天内 10%； ②验收合格后 24 个月内支付 95%，质保期满后 180 天内支付 5%质保金。 **井口安全控制系统：** ①仅列明按照项目进度进行结算； ②验收并调试合格并收到发票 30 工作日内支付 95%，质保期满后支付 5%； ③交付承运人后 30 日内以承兑汇票支付 60%，买方收到承运人签收的文件后 30 天内支付 40%。
2	四川科比科油气工程有限公司	**橇装设备：** 卖方完成交货后，买方收到业主方款项后，买方支付 100%。 **阀门执行机构：** 合同签署后 7 天内支付 30%，到货调试合格后 5 日内支付 50%，到货调试合格后 90 日内支付 50%。
3	成都成高阀门有限公司	**阀门执行机构：** 买方支付 100%，卖方在 2 个工作日内发货。
4	中石化	**阀门执行机构：** 交货并收到认可的单据后 30 个工作日以承兑汇票支付 100%。 **井口安全控制系统：** ①验收合格并收到发票后支付 100%； ②验收合格并收到发票后支付 95%，5%为质保金。

5	成都市莱斯利商贸有限公司	**阀门执行机构：** ①买方接到卖方的交货通知后 3 个工作日内支付 100%； ②合同签订后支付 30%，买方接到卖方的交货通知后 3 个工作日内支付 70%。
2018 年度		
序号	**客户**	**主要结算条款**
1	中石油	**橇装设备：** ①货物验收合格后 60 日内支付 60%，调试完毕后支付 30%，质保期满后支付 10%； ②货物验收合格后支付 60%，调试完毕后支付 30%，质保期满后 1 个月内支付 10%。 **井口安全控制系统：** ①合同签订后支付 10%，承运人收到货物后 30 天内以承兑汇票支付 60%，项目验收并提供发票后 30 天内支付 30%，并扣留 10%质保金（质保期满后 30 天支付）； ②验收合格并收到发票 30 个工作日内支付 95%，质保期满支付 5%质保金。 **阀门执行机构：** 货到验收合格后支付 60%，安装调试合格后支付 30%，18 个月后支付 10%。
2	中石化	**阀门执行机构：** 交货并收到认可的单据后 30 个工作日以承兑汇票支付 100%。 **井口安全控制系统：** 验收合格并收到发票后支付 100%。
3	山东科瑞石油天然气工程集团有限公司	**橇装设备：** 预付 15%，设计交底并确认后支付 15%，货物出厂前支付 50%，调试完毕并合格后支付 20%（卖方出具 10%质量保函）。
4	成都成高阀门有限公司	**阀门执行机构：** ①买方支付货款后，卖方在 2 个工作日内发货； ②买方收到货物后，360 个日历日内付清货款。
5	成都凯瑞特流体控制设备有限公司	**阀门执行机构：** 买方接到卖方的交货通知后 3 个工作日内支付 100%，公司收到货款后发货。

注：发行人与中石油及其子公司签订的框架性协议，部分约定按照项目或需求进度进行结算，实际执行中，中石油及关联公司一般在验收合格后 6 个月内全额支付货款。部分框架合同中，则约定结算周期为 6 个月。

报告期内，由于各期主要客户购买的产品、自身的信誉、经济实力等情况不同，其信用政策存在一定差异，但是报告期内公司销售结算模式及对主要客户的信用政策未发生明显变化。除中石油、中石化外，相同业务类型的不同客户的信用政策相似。

综上，报告期内，公司销售结算模式及对主要客户的信用政策未发生明显变化，不存在同一客户报告期各期信用期不一致的情况，不存在放宽信用期以提高收入的情形。

（2）报告期内应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因

报告期内各期，模拟剔除四川科比科对报表影响以及橇装业务的数据与实际数据对比如下：

单位：元

报表项目	情况	2020年度/2020年12月31日	变动比例（%）	2019年度/2019年12月31日	变动比例（%）	2018年度/2018年12月31日
主营业务收入	剔除前	187,032,759.85	-14.48	218,712,331.12	61.8	135,177,975.50
	剔除四川科比科后	187,032,759.85	17.95	158,573,216.84	49.1	106,354,615.73
	剔除四川科比科及橇装业务后	173,356,868.56	21.1	143,146,275.96	34.59	106,354,615.73
应收账款（账面余额）	剔除前	62,974,669.98	44.52	43,574,697.31	-52.03	90,846,252.07
	剔除四川科比科后	62,974,669.98	44.52	43,574,697.31	-24.01	57,339,237.70
	剔除四川科比科及橇装业务后	54,520,912.82	25.78	43,347,671.06	-24.4	57,339,237.70

注：模拟测算为合并报表口径

2019 年-2020 年应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因系：①由于 2019 年公司对四川科比科进行了剥离，剥离前四川科比科的收入记入了当期营业收入，而 2019 年末因剥离的完成，四川科比科的应收账款余额已不再纳入当期合并报表核算范围。剔除四川科比科的影响后，2020 年收入与应收账款余额均较 2019 年所有增长；②由于橇装设备收款进度与客户验收进度、客户与最终使用方的工程进度有关，收款节点较阀门执行机构、井口安全控制系统等产品销售多，导致与橇装式产品相关的应收账款回款较慢。剔除了四川科比科的影响以及橇装业务影响后，2019 年-2020 年应收账款与主营业务收入变动趋势基本一致。

2018 年-2019 年应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因系：①2019 年 4 月 30 日，国务院减轻企业负担部际联席会议发布了《2019 年全国减轻企业负担工作实施方案》，方案中提及“持续推进清欠专项行动，督促政府部门和国有大型企业对拖欠民营企业的款项年底前清偿一半以上，决不允许增加新的拖欠”，2019 年国有企业客户回款加快。另外，公司在 2019 年加大了对客户的应收账款催收力度，收回了大部分 2018 年末账龄为 1 年以上的应收账款，导致在剔除了四川科比科对报表数据的影响后，在 2019 年度主营业务有较大的增幅的同时，应收账款余额大幅下降；②由于 2019 年 7 月对四川科比科进行剥离后，2019 年 8 月-12 月，成都科比科向四川科比科提供橇装设备销售，收入合计 1,542.69 万元，该笔业务为剥离四川科比科时四川科比科买方未接收的项目。因此，四川科比科在收到业主方前期工程款后，在较短时间内即与成都科比科

进行了结算，导致该项目 2019 年末形成的应收账款余额较少。

综上，应收账款与主营业务收入变动趋势不一致具有合理性，不存在放宽信用期以提高收入的情形。

2、补充披露报告期各期应付账款前五名信息，包括不限于名称、金额、占比、款项性质、账龄，补充披露账龄一年以上款项未结算开票的原因，采购的材料以及对应的产成品

（1）按收款方归集的期末余额前五名的应付账款情况

单位：元

日期	序号	名称	金额	占比（%）	性质	账龄
2021 年 6 月 30 日	1	重庆新泰机械有限责任公司	2,222,547.34	11.41	材料款	1 年以内
	2	豪科仪表科技有限公司	1,003,541.71	5.15	材料款	1 年以内
	3	青岛欧开智能系统有限公司	990,000.00	5.08	产线购置款	1 年以内
	4	宣达实业集团有限公司	987,309.04	5.07	材料款	1 年以内、1-2 年
	5	河北弗林流体控制设备有限公司	919,811.32	4.72	服务费	1 年以内
合计			**6,123,209.41**	**31.43**		
2020 年 12 月 31 日	1	成都建工第一建筑工程有限公司	1,466,992.00	10.2	新厂区建设工程款	1-2 年
	2	重庆新泰机械有限责任公司	1,227,843.38	8.54	材料款	1 年以内、1-2 年
	3	宣达实业集团有限公司	1,136,020.35	7.9	材料款	1-2 年
	4	青岛欧开智能系统有限公司	990,000.00	6.88	设备款	1 年以内
	5	河北帝尔恩科技有限公司	945,000.00	6.57	服务费	1 年以内
合计			**5,765,855.73**	**40.08**		
2019 年 12 月 31	1	成都建工第一建筑工程有限公司	14,073,766.50	36.36	新厂区建设工程款	1 年以内

日	2	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	2,436,461.48	6.3	材料款	1 年以内
	3	北京格物天成科技有限公司	1,860,868.15	4.81	材料款	1 年以内
	4	成都成高阀门有限公司	1,828,471.00	4.72	材料款	1 年以内
	5	苏州道森钻采设备股份有限公司	1,525,258.64	3.94	材料款	1 年以内
合计			**21,724,825.77**	**56.13**		
2018 年 12 月 31 日	1	成都建工第一建筑工程有限公司	11,290,297.91	26.17	新厂区建设工程款	1 年以内
	2	苏州道森钻采设备股份有限公司	2,913,502.00	6.75	材料款	1 年以内
	3	成都润森机械设备有限公司	2,112,443.04	4.9	材料款	1 年以内
	4	四川九江龙钢结构网架工程有限公司	1,253,428.34	2.91	新厂区建设工程款	1 年以内
	5	四川精控阀门制造有限公司	620,200.78	1.44	材料款	1 年以内、1-2 年
合计			**18,189,872.07**	**42.17**		

（3）账龄超过 1 年的重要应付账款

截至 2021 年 6 月 30 日，应付账款中账龄超过 1 年的款项总额为 13.29 万元，其中只有一笔超过 5 万元，为对宣达实业集团有限公司 6.35 万元的应付账款，为产品质量保证金，该款项在质保期满后，公司将根据质保条款的规定，支付对应款项。采购的物料是阀门，主要作为橇装设备生产原料。

2020 年 12 月 31 日，公司存在两笔较大的账期超过 1 年的应付账款，分别是应付 1,466,992.00 元对成都建工第一建筑工程有限公司的工程款、应付 1,136,020.35 元对宣达实业集团有限公司的材料款。对宣达实业集团有限公司的材料款应付账款账龄超过 1 年的原因是由于宣达实业集团有限公司提供的物料质量未达到公司要求，公司要求对方进行返修，对方在该时点未完成返修程序，因此公司未支付对应的货款，对方亦未进行开票。上述超过账龄超过 1 年的应付账款除了对宣达实业集团有限公司剩余 6.35 万元作为产品质量金为结清外，其余款项已于 2021 年结清。

3、说明未对 0-6 个月内应收账款计提减值准备的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异，测算若对其计提坏账准备对当期净利润是否存在重大不利影响

1、未对 0-6 个月内应收账款计提减值准备的原因和合理性

发行人认为不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期信用损失率，因此以账龄为依据划分应收账款组合。发行人在计算应收账款整个存续期预期信用损失率时，以应收账款账龄近三年的平均迁徙率并考虑前瞻性调整后计算确定。具体情况如下：

（1）计算平均迁徙率

是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例，根据历史应收账款账龄数据并考虑前瞻性调整 10%计算平均迁徙率情况如下：

账龄	指代	2019 年-2020 年迁徙率	2018 年-2019 年迁徙率	2017 年-2018 年迁徙率	平均迁徙率
0-6 个月	A	26.1%	4.4%	7.5%	12.7%
7-12 个月	B	30.7%	6.7%	17.7%	18.4%
1-2 年	C	11.4%	1.4%	38.3%	17.0%
2-3 年	D	100.0%	23.4%	31.8%	51.7%
3-4 年	E	99.3%	12.8%	99.8%	70.6%
4-5 年	F	74.1%	-3.1%	0.0%	23.7%
5 年以上	G				

（2）计算整个存续期预期信用损失率

账龄	计算公式	整个存续期预期信用损失率
0-6 个月	G*F*E*D*C*B*A	0.00%
7-12 个月	G*F*E*D*C*B	0.30%
1-2 年	G*F*E*D*C	1.50%
2-3 年	G*F*E*D	8.60%
3-4 年	G*F*E	16.70%
4-5 年	G*F	23.70%
5 年以上	G	100.00%

注：结合发行人历史数据，账龄在 5 年以上的应收款项收回概率较小，故我们假设账龄在 3 年以上的应收款项损失率为 100%。

（3）按应收账款整个存续期预期信用损失率计提的坏账准备

基于上述预期信用损失率，2019 年末、2020 年末预期坏账准备金额与报表中实际

计提的坏账准备金额对比如下：

单位：元

日期	账龄	应收账款余额	预期损失率	根据预期损失率计算的坏账准备金额	实际计提的坏账准备金额
2020 年 12 月 31 日	0-6 个月	46,820,068.94	0.00%		
	7-12 个月	9,916,217.15	0.30%	29,748.65	495,810.86
	1-2 年	5,057,341.82	1.50%	75,860.13	505,734.18
	2-3 年	565,510.44	8.60%	48,633.90	169,653.13
	3-4 年	242,865.10	16.70%	40,558.47	121,432.55
	4-5 年	309,774.36	23.70%	73,416.52	247,819.49
	5 年以上	62,892.17	100.00%	62,892.17	62,892.17
	合计	**62,974,669.98**		**331,109.84**	**1,603,342.38**
2019 年 12 月 31 日	0-6 个月	34,863,346.73	0.00%	-	-
	7-12 个月	3,114,760.70	0.30%	9,344.28	155,738.04
	1-2 年	4,956,952.25	1.50%	74,354.28	495,695.23
	2-3 年	242,865.10	8.60%	20,886.40	72,859.53
	3-4 年	311,880.36	16.70%	52,084.02	155,940.18
	4-5 年	84,892.17	23.70%	20,119.44	67,913.74
	5 年以上		100.00%		
	合计	**43,574,697.31**		**176,788.42**	**948,146.72**

综上，由于 2019 年 1 月 1 日前后发行人主要客户的信用期及收款条件未发生显著变化，根据预期信用损失率，公司预期信用损失远低于发行人根据账龄分析组合的坏账计提，发行人基于更为谨慎性的原则，沿用 2019 年 1 月 1 日前的账龄分析组合的坏账计提比例。且根据迁徙率模型计算得出，0-6 个月以内预期损失率为 0，因此发行人未对 0-6 个月内应收账款计提减值准备具有合理性。同行业公司并未披露迁徙率计算的具体数据，无法了解部分针对 0-6 个月内应收账款计提 5%坏账准备的同行业可比公司是否仅为处于谨慎性考虑而计提，或是由于迁徙率模型计算所得数据接近 5%。

实际执行中，发行人每季度末根据坏账准备计提政策对应收账款坏账准备进行一次总体测算，并根据测算结果补提或冲回坏账准备。

（2）发行人与同行业可比公司对 0-6 个月应收账款的坏账准备计提政策对比及预计对营业利润的影响

发行人与同行业可比公司对 0-6 个月应收账款的坏账准备计提政策对比如下：

公司	计提比例	产品	2020 年度前五客户占收入的比例
川仪股份	5%	工业自动化仪表及装置、进出口业务、复合材料、电子器件	15.91%
智能自控	根据迁徙率模型进行计提，未披露实际计提比率	智能控制阀	37.93%
浙江力诺	5%	调节阀、工艺阀、开关阀	17.43%
常辅股份	根据迁徙率模型进行计提，未披露实际计提比率	阀门执行机构	31.99%
中寰股份	0%	阀门执行机构、井口安全控制系统、橇装设备	69.07%

注：上表数据来源为各可比公司 2020 年年报

同行业可比公司中，川仪股份、浙江力诺对 0-6 个月内的应收账款计提 5%的坏账准备，主要是其产品应用领域较广，产品涵盖多个梯度，因此客户集中度较低，导致可能发生坏账的可能性较大。发行人与已披露计提比例的可比公司对于 0-6 个月应收账款的坏账准备计提政策有差异，主要原因系发行人产品、客户集中度等与可比公司存在一定差异，公司的客户集中度较同行业可比公司高，公司的主要客户以中石油、中石化等大型央企为主，应收账款的可回收性相对确定。此外，通过迁徙率模型，计算可得企业 0-6 个应收账款预期损失率为 0 的情况，因此未对 0-6 个月应收账款计提坏账准备。

0-6 月账龄的应收账款按可比公司 5%的比例计提坏账对公司各期财务报表的影响：

单位：元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
0-6 个月余额	47,339,973.25	46,820,068.94	34,863,346.73	65,934,121.57
模拟计提金额（5%）	2,366,998.66	2,341,003.45	1,743,167.34	3,296,706.08
影响当期利润总额	25,995.21	597,836.11	-1,553,538.74	638,892.97
当期利润总额	12,019,932.60	52,014,583.40	55,058,280.73	27,111,788.69
占当期利润总额的比例（%）	0.22%	1.15%	-2.82%	2.36%

注：影响当期利润总额=当期模拟计提金额-上期模拟计提金额（正数为扣减当期利润，负数为增加当期利润）

在各期末，模拟对 0-6 个月的应收账款计提 5%的坏账准备，对当期利润总额影响较小。

（二）存货未计提跌价准备，且发出商品金额较大。报告期内，发行人存货金额较大，部分存货库龄较长且未计提存货跌价准备，存货中发出商品金额较大。请发行人：①补充披露报告期各期的存货库龄情况，结合原材料的性质、使用情况、存储周期、存货发出成本计量等，对比同行业情况，说明原材料存货跌价准备计提是否充分。②补充说明合同（订单）的执行和产品交付是否存在跨期情况，对收入确认的影响，收入确认是否合规，是否存在通过人为调节商品发出、货物验收时间进行跨期收入调节的情况。

1、报告期各期的存货库龄情况，结合原材料的性质、使用情况、存储周期、存货发出成本计量等并对比同业情况，没有对原材料进行存货跌价准备计提存在合理性

（1）报告期各期的存货库龄情况

公司报告期各期末，原材料、库存商品、发出商品、在产品占存货总额的比重分别为 99.64%、99.34%、99.55%、99.39%。存货可变现净值与存货库龄存在密切关系。以下就公司存货库龄情况列示如下：

单位：元

存货类别	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
1、原材料	24,579,901.52	18,845,756.59	21,394,211.71	16,363,000.42
其中：一年以内	20,962,106.12	13,575,728.27	18,477,182.94	16,041,065.86
一年以上	3,617,795.40	5,270,028.32	2,917,028.77	321,934.56
一年以上占比	14.72%	27.96%	13.63%	1.97%
2、在产品	16,142,944.58	4,887,143.62	10,843,182.96	9,218,531.42
其中：一年以内	15,971,599.78	4,738,531.57	10,707,527.78	9,102,072.85
一年以上	171,344.80	148,612.05	135,655.18	116,458.57
一年以上占比	1.06%	3.04%	1.25%	1.26%
3、库存商品	9,256,970.49	8,660,495.33	7,936,173.28	5,867,123.39
其中：一年以内	8,612,433.60	7,776,296.83	7,294,686.72	5,179,623.11
一年以上	644,536.89	884,198.50	641,486.56	687,500.28
一年以上占比	6.96%	10.21%	8.08%	11.72%

4、发出商品	3,856,257.09	2,315,799.46	10,025,771.80	1,617,767.05
其中：一年以内	3,104,609.19	1,554,373.64	9,791,860.69	971,980.31
一年以上	751,647.90	761,425.82	233,911.11	535,485.50
一年以上占比	19.49%	32.88%	2.33%	35.52%

（2） 公司未对原材料进行减值准备计提合理

①结合原材料的性质与存储周期分析

2018-2020 年，公司库龄一年以上的原材料占比逐年提高的原因主要系，公司采购时考虑到材料保质期长、生产消耗和考虑批量购买减少采购成本等因素，公司预计大宗商品及电子产品价格将持续上涨，对电阻、电容、五金小件、钢材制品等提升了安全库存量所导致的。截至 2021 年 6 月 30 日，公司一年以上原材料中钢材制品占比 83.43%，五金件占比 5.61%，电阻电容等保质期长的材料占比 6.42%，其余 4.54%属于保质期内的原材料。相关原材料储存时间长短不影响原材料的使用。且库龄一年以上的原材料逐步消耗，截至 2021 年 6 月 30 日，库龄一年以上的原材料占原材料的比例已下降至 14.72%。

②结合原材料使用情况与存货发出成本计量分析

存货发出成本计量是按加权平均法确定其实际成本。

公司的原材料主要用于产品生产，少量用于质保维修或加工辅助工器具。其中，生产领用的材料占 98%，主要用于生产阀门执行机构、井口安全控制系统，为企业主要产成品的类型。

已对各期期末产成品进行减值测试，由于公司采用订单式生产，库存商品可变现净值按客户与发行人约定的产品单价减去销售费用和相关税费确定，其可变现净值远高于存货成本，且未出现短期内价格可能大幅下跌等减值迹象。会计准则规定，为生产而持有的材料，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量，因此推断原材料不存在减值迹象。

（3）对比同行业公司存货减值情况

项目	存货跌价准备占存货总额比重			
	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
常辅股份	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
川仪股份	5.35%	5.66%	7.47%	6.47%
浙江力诺	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
智能自控	0.99%	1.08%	0.58%	0.00%

同行业平均	1.59%	1.68%	2.01%	1.62%
中寰股份	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

数据来源：可比公司招股说明书/公开发行说明书、定期报告等公开披露信息

通过与同行业公司比较可知，除川仪股份外，可比公司没有进行存货减值计提或计提的存货跌价准备占存货总额比重较低。川仪股份、智能自控并未披露计提存货跌价的详细原因。若根据同业公司平均计提比例计算，2018 至 2020 年各期末按同行业平均比例测算存货跌价准备金额 58.85 万元、101.43 万元、53.83 万元和 85.91 万元，按各期末差额进行计提的金额较小，对公司利润总额影响较小。

综上所述，公司未对存货计提减值准备是合理的。

（4）存货跌价测试具体执行政策

发行人与上述同行业可比公司的存货跌价计提方法均是按照在资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

发行人具体的测试方式为：

1）库存商品、发出商品和用于出售的原材料等直接用于出售的存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；

2）用于生产而持有的原材料和在产品，其可变现净值按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。

公司已对各资产负债表日的存货进行了存货跌价准备测试，测试方式与同行业可比公司跌价测试方式一致，未发现存在需要计提存货跌价准备的情况。

3）发出商品具体情况分析

①报告期内各期末，发出商品的具体分类如下：

单位：元

类别	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
井口安装控制系统	3,022,391.36	2,081,745.96	4,542,138.67	769,730.82
阀门执行机构	616,796.31		1,055,540.71	431,177.58
零部件销售	114,238.46	234,053.50	725,585.18	416,858.65
橇装设备	102,830.96		3,702,507.24	

合计	**3,856,257.09**	**2,315,799.46**	**10,025,771.80**	**1,617,767.05**

②报告期内各期末，发出商品的形成原因如下：

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
尚未安装调试	495,553.57	131,413.62	7,153,965.31	1,328,997.88
货物在途	411,196.24	929,168.63	1,663,460.30	288,769.17
尚未完成出口报关	166,935.79		474,786.24	
代储代销	2,782,571.49	1,255,217.21	733,559.95	
合计	**3,856,257.09**	**2,315,799.46**	**10,025,771.80**	**1,617,767.05**

发行人2019年末发出商品较大的原因主要系价值共计715.40万元橇装设备及其他产品未完成安装调试，并获得相关的验收报告，导致该年末发出商品余额较大。

发行人发出商品形成的原因主要包括：（1）根据与客户签订的销售合同，货物虽已经买受人签收，但发行人需要承担安装调试。产品在安装调试完毕，并经验收并获得相关报告后，发行人才能确认收入。由于发货与验收跨期，产品未经验收时，记录为发出商品；（2）根据与客户签订的销售合同，发行人需要将产品运输到买受人指定的地点，并经签收才能确认收入。由于发货及签收时点跨期，产品未经签收时，记录为发出商品；（3）发行人对海外客户的销售订单，一般约定交货形式为FOB，部分货物由于在报告期末未完成报关并获得海运单，因此记录为发出商品；（4）发行人与中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司签署了销售合同，发行人按客户要求向项目现场发出客户需要的产品，客户按照代储代销原则，在项目现场有设备需求时，直接在现场提货，并按实际使用量进行结算。未提货的产品，记录为发出商品。

2、合同（订单）的执行和产品交付存在跨期情况，但收入确认合规，不存在通过人为调节商品发出、货物验收时间进行跨期收入调节的情况

对于无需安装调试的商品，以交货签收单确认的时间作为收入确认时点，不存在合同的执行和交付存在跨期的情况。

对于需安装调试的商品，由于是以安装调试服务单确认的时间为收入确认时点。因此，存在发货时间与产品安装调试或验收时间属于不同会计期间的情况，但相关节点均为发行人严格根据合同条款及购买方的要求，在指定时间内进行产品的发货、安装、调

试，并未因发行人原因产生合同违约或延迟交付的情况，收入的确认均严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》的条款进行，收入确认合规。

综上，不存在通过人为调节商品发出、货物验收时间进行跨期收入调节的情况。

（三）合同违约金。公司 2019-2020 年度营业外支出主要系公司支付的合同违约金，请说明产生上述违约金的对应事项、金额、具体原因。

2019 年度及 2020 年度营业外支出中合同违约金的具体情况如下:

单位：元

年度	金额	责任主体	原因
2020 年	180,906.11	中寰股份	与 EBS 的合同，由于买家所处地区发生战乱，导致货物到港延迟 11 天，产生了 27,754 美元的违约金。
2020 年	103,382.00	和美农业	和美农业出于经营需要，不再承包租赁由简阳市相志土地股份合作社出租的 103.44 亩土地，和美农业根据合同约定赔偿一年土地租金 9.30 万元，以及每亩额外 100 元的补偿，合计 10.33 万元。
2019 年	514,277.75	和美农业	和美农业出于经营需要，不再承包租赁由简阳市相志土地股份合作社出租的 426.72 亩土地，和美农业根据合同约定赔偿一年土地租金 38.42 万元，以及 13 万元的树木及其他费用补偿，合计 51.42 万元。

2019 年度及 2020 年度相关的违约金主要是由于和美农业土地退租支出的违约金及赔偿款，与发行人主营业务相关的仅有 2019 年度与 EBS 的货物销售合同，合同约定交货形式为 FOB。由于 EBS 约定的交货地发生战乱，导致货船于 2020 年 1 月 8 日抵达对方港口，交货延迟了 12 天，按照合同相关违约条款计提了 30,246 美元违约金，该违约金具有偶发性，对公司整体经营及利润情况基本没有影响。

（四）请发行人：①补充披露预期信用损失法下应收票据坏账计提政策，结合同行业可比公司坏账计提情况分析坏账准备是否计提充分，未终止确认的应收票据是否计提坏账准备。②说明已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险，终止确认的会计处理是否符合准则的规定。

1、预期信用损失法下应收票据坏账计提政策，应收票据坏账准备与同行业可比公司对比计提充分

（1）预期信用损失法下应收票据坏账计提政策

基于应收票据的承兑人信用风险作为共同风险特征，将其划分为不同组合，并确定预期信用损失会计估计政策：1）承兑人为商业银行的银行承兑汇票，管理层评价此类款项具有较低的信用风险，均不确认预期信用损失；2）承兑人为商事主体的商业承兑汇票，参照公司应收账款政策确认预期损失率计提减值准备，与应收账款的组合划分相同。

应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法：

1)公司对于《企业会计准则第 14 号-收入准则)规范的交易形成且不含重大融资成分的应收账款，始终按照相当于整个存按期内预期信用损失的金预计量其损失准备。

信用风险自初始确认后是否显著增加的判断。公司通过比较金融工具在初始确认时所确定的预计存续期内的违约概率和该工具在资产负债表日所确定的预计存续期内的违约概率，来判定金融工具信用风险是否显著增加。但是，如果公司确定金融工具在资产负债表日只具有较低的信用风险的，可以假设该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。通常情况下，如果逾期超过 30 日，则表明金融工具的信用风险已经是著增加。除非公司在无须付出不必要的额外成本或努力的情况下即可获得合理且有依据的信息，证明即使预期超过 30 日，信用风险自初始确认后仍未显著增加。在确定信用风险自初始确认后是否显著增加时，公司考虑无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

以组合为基础的评估。对于应收账款，公司在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合的基础上评估信用风险是否显著增加是可以行，所以公司按照金融工具类型、信用风险评级、担保物类型、初始确认日期及剩余合同期限、债务人所处行业、债务人所处地理位置、担保品相对于金融资产的价值等为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。

2)应收账款分类及坏账准备计提方法

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款坏账准备的确认标准、计提方法

公司将金额为人民币 100 万元以上的应收账款确认为单项金额重大的应收账款。公司对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包

括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收账款，不再包括在具有类似信用风险特征的应收账款组合中进行减值测试。

②.按信用风险组合计提坏账准备的应收账款的确定依据、坏账准备计提方法

a)信用风险特征组合的确定依据

公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收账款，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

项目	确定组合的依据
账龄组合	以应收账款的账龄为信用风险特征划分组合
关联方组合	合并范围内的关联应收账款具有类似信用风险特征

b）根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收账款组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力），公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息，计量预期信用损失。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法:

账　　龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
6 个月以内（含 6 个月，下同）	0.00%	0.00%
7-12 个月	5.00%	5.00%
1 至 2 年	10.00%	10.00%
2 至 3 年	30.00%	30.00%
3 至 4 年	50.00%	50.00%
4 至 5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

c)单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款

公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收账款，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收账款；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款。

（2）与同行业可比公司应收票据坏账计提情况比较

①2021 年 6 月预期信用损失率

项目	中寰股份	川仪股份	智能自控	常辅股份
银行承兑汇票				
商业承兑汇票	4.43%	5.00%	5.00%	5.00%

②2020 年预期信用损失率

项目	中寰股份	川仪股份	智能自控	常辅股份
银行承兑汇票				
商业承兑汇票	3.17%	5.00%	73.93%	5.00%

③2019 年预期信用损失率

项目	中寰股份	川仪股份	智能自控	常辅股份
银行承兑汇票				
商业承兑汇票	0.77%	5.00%	0.00%	5.00%

④2018 年预期信用损失率

项目	中寰股份	川仪股份	智能自控	常辅股份
银行承兑汇票				
商业承兑汇票	0.00%	5.00%	0.00%	0.00%

数据来源：可比公司招股说明书/公开发行说明书、定期报告等公开披露信息

从上表可以看出，除 2020 年智能自控因存在单项认定计提应收票据预期信用损失导致预期信用减值损失率较高外，公司各期与同行业上市公司的应收票据坏账准备计提比例基本趋同，不存在显著差异。

（3）未终止确认的应收票据的坏账计提情况

报告期内各期末，已背书未到期的应收票据未终止确认的明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
银行承兑票据	272.96		155.00		497.16		231.96	
商业承兑票据	294.89	12.84	100.39	2.77	103.99	5.40	97.00	
合计	**567.85**	**12.84**	**255.39**	**2.77**	**601.15**	**5.40**	**328.96**	

公司 2021 年 6 月末、2020 年末、2019 年末已背书未到期未终止确认的应收票据已按预期信用损失率计提坏账准备。

根据企业会计准则相关规定，发行人 2018 年应收票据坏账政策为 “对应收票据不计提坏账准备”。原因系银行承兑汇票由信用风险较低的银行承兑，参照公司历史信用损失经验，未计提坏账准备。商业承兑汇票出票人为信誉良好的大型企业，票据的信用风险和延期付款风险很小，且参照公司历史经验，不存在商业承兑汇票逾期未收回又转为应收账款的情况，未发现客观证据表明商业承兑汇票发生了减值，因此未对 2018 年度应收票据计提坏账准备。

2、已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险，终止确认的会计处理是否符合准则的规定

公司基于谨慎性原则，对应收银行承兑汇票承兑人的信用等级进行了划分，将 6 家国有大型商业银行（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）和 9 家全国性上市股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）划分为“信用等级较高的银行”，将除此之外的其他银行划分为“信用等级一般的银行”。

对于“信用等级较高的银行”的银行承兑汇票，在将票据进行背书或贴现后，公司进行终止确认。对于信用等级一般银行承兑的汇票、商业承兑汇票可能存在追偿风险，由于不满足金融资产转移终止确认条件，相关票据在背书或贴现时，均不进行终止确认。上述处理符合会计准则的规定。

（五）请发行人详细披露需安装调试产品的收入确认政策，结合业务合同中关于产品安装调试的具体约定、安装调试时长、各阶段验收及款项支付安排，说明需安装调试产品的收入确认政策是否合规。

1、需安装调试产品具体的收入确认政策与收入政策的合规性

报告期内，需要安装调试产品收入情况如下：

单位：万元

年度	需要安装收入金额	需要安装收入占营业收入比例（%）
2018 年	3,153.94	23.08
2019 年	8,648.99	39.39
2020 年	2,372.02	12.61
2021 年 1 月-6 月	1,591.05	25.55

需要安装服务的产品根据安装周期划分为两类：一类为橇装设备产品的安装，产品

运至客户指定地点，按照与客户协议或者是合同约定对橇装设备进行安装，此类安装服务安装周期较长，自接到安装通知至安装调试完毕，需时长 2-3 个月，安装后经客户验收或试运行合格后，发行人方可确认收入；一类为部分井口安全控制系统和阀门执行机构，根据合同约定产品运送至客户指定地点，根据客户指定时间对产品进行安装，该类产品安装时间较短，安装所需时长约 2-3 日，安装完毕经客户确认后发行人方可确认收入。

公司需安装调试的产品，以安装调试合格单确认的时间为收入确认时点。具体而言，在完成并满足下列 6 个条件时，公司确认相关产品销售收入：

① 所销售产品已与客户签订了合同或订单；②产品出库前已经公司质量管理部门检验合格；③产品已交付客户取得交货清单并且验收无异议；④已按照合同条款约定对产品进行安装调试取得售后服务报告；⑤需要进行试运行或连续运行一段时间的项目，在试运行或稳定运行一定时间，获得相关书面确认；⑥相关经济利益很可能流入本公司。

对于需要安装调试的产品合同，一般为金额重大或合同对手方为中石油、中石化等国企/央企客户，合同条款的制定对方处于主导地位，因此该类产品销售合同为非标准化合同，各项目的合同条款差异较大。报告期内，需提供安装调试服务的重大合同的主要条款如下：

客户	订单编号	合同金额（万元）	关于安装调试、验收、款项支付的条款	产品类型	收入所属年份
中国石油工程建设有限公司西南分公司	SO21013833	1,614.30	验收、安装调试条款： 17.技术服务及附随服务 17.1 乙方应及时提供与本合同设备有关的工程设计、检验、安装、调试、验收、性能验收试验、运行、检修等相应的技术指导、技术配合、技术培训等全过程的服务。 17.2 乙方需派代表到现场进行技术服务，指导甲方按乙方的技术资料、图纸进行安装、分部试运、调试、启动和试运行，并负责解决合同设备在安装调试、试运行中发现的制造质量及性能等有关问题。乙方现场代表须服从甲方项目现场管理要求，并配备必要的专业工具及个人劳动保护用品。 价款的结算与支付条款： 1、付款比例及条件如下: (1)合同签定，收到乙方开具的等额预付款保函和收据后，可申请支付对应合同价款的 0%作为预付款； (2) 主要设备采购到厂验收合格后，乙方凭设备材料接收清单，可申请结算并支付	橇装设备	2021 年

客户	订单编号	合同金额（万元）	关于安装调试、验收、款项支付的条款	产品类型	收入所属年份
			对应合同价款的 0%； (3) 乙方按合同规定将符合要求的橇装设备送达指定的交货地点并验收合格后，可申请结算并支付至对应合同价款的 60 %； (4）橇装设备试运行 72 小时性能考核合格并完成竣工资料提交，得到甲方确认后，可申请结算并支付至对应合同价款的 30 %; (5）扣留合同总额 10%的款项作为质保金，至橇装设备的质保期结束且无质量问题后，可申请结算并支付； (6）乙方在收到甲方书面通知后开据增值税发票，经甲方审核确认后 60 天内支付。 合同实际执行情况： 该合同所销售产品于 2021 年 4 月 8 日至 2021 年 4 月 13 日分批交付于客户，于 2021 年 4 月 30 日完成安装调试并且设备试运行 72 小时性能考核合格，设备安装调调试情况汇总，中寰于 2021 年 4 月确认该合同收入。 根据合同条款约定，发行人对产品完成安装调试且设备试运行 72 小时性能考核合格，以完成安装调试且设备试运行 72 小时性能考核合格时间作为收入确认时点依据，取得客户签字盖章的设备安装调试情况汇总表，符合“《企业会计准则第 14 号——收入》第二章第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入”规定，收入确认政策合规。		
中油（新疆)石油工程有限公司	C18009	6,848.85	验收、安装调试条款（物权移交）： 第五条 产品的运输费用及运输方式、交货方法及交货地点、物权转移节点。 1、运输方式及费用：由供方自定并承担相应费用。 2、交货方法及交货地点：由供方按供货期自运货物，运至需方指定地点车板交货。 3、物权转移节点：设备运至制定交货地点，完成验收后，设备 100%产权归需方所有，供方再无权进行处置。 价款的结算与支付条款： 货款的结算：合同签订 30 天内支付 10%，设备发货后支付 20%，产品到货后并验收合格支付 20%，机械完工验收合格后支付 10%，试运营投产合格后支付 25%，竣工验收合格后支付 10%。剩余 5%质保金在质保期满后支付。	橇装设备	2019 年

客户	订单编号	合同金额（万元）	关于安装调试、验收、款项支付的条款	产品类型	收入所属年份
			合同实际执行情况： 该合同所销售产品于 2019 年 6 月运达制定地点并进行了安装及调试。于 7 月完成试运营并投产合格，发行人于 2019 年 7 月确认收入。 根据合同条款约定，发行人对产品完成安装并机械运行调试后作为收入确认时点依据，通过签收、联系客户确认以及函证取得客户的确认，符合“原《企业会计准则第 14 号——收入》“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”规定，收入确认政策合规。		
大庆油田工程有限公司巴州分公司	C17098	1,552.14	验收安装相关条款： 1、 验收时间:产品自供方交货之日起，投运、验收合格之日起 10 个工作日内。 2、 验收方式: （1）开箱验收:按照合同约定核对名称、规格型号、数量，随机资料，检查外观质量。 （2）安装调试、机械完工验收:由采购工程师组织，设计人员、项目部相关人员、供方代表，监理或业主代表（如果有）等联合验收。 （3）出厂、投运验收:由采购工程师组织，设计人员、项目部相关人员、供方代表，监理或业主代表（如果有）等联合验收。 3、验收标准:按合同约定条款及相关技术文件进行验收。 付款条款： 4、产品货款的结算: (1)合同签订后，需方在收到供方提供 10%预付款保函及 10%等额增值税专用发票及合同金额 10%的收据后，30 天内支付合同金额 10%作为合同预付款。(预付款保函有效期至支付第二笔进度款)。(付款方式:银行转账) (2)工厂内出厂验收合格，设备全部发运后，凭发货清单办理付款手续,支付合同金额 20%，供方提供 20%等额增值税专用发票及合同金额 20%的收据，付款比例达到合同金额 30%。(付款方式:银行转账) (3)所有模块化设备就位（复装）后，过程控制点验收合格后,支付合同金额 20%，供方提供 20%等额增值税专用发票及合同金	橇装设备	2018 年

客户	订单编号	合同金额（万元）	关于安装调试、验收、款项支付的条款	产品类型	收入所属年份
			额 20%的收据，付款比例达到合同金额 50%。(付款方式:50%银行转账、50%商业承兑汇票) (4)机械完工验收合格后，双方签署机械完工验收合格报告，支付合同金额 10%。供方提供 10%等额增值税专用发票及合同金额 10%的收据，付款比例达到合同金额 60%。(付款方式:全额商业承兑汇票) (5)试运行投产合格（产品指标达标>，支付合同金额 25%，供方提供 25%等额增值税专用发票及合同金额 25%的收据，付款比例达到合同金额 85%。(付款方式:全额商业承兑汇票) (6)竣工验收合格后，支付合同金额 10%,供方提供 15%等额增值税专用发票及合同金额 10%的收据，付款比例达到合同金额 95%。(付款方式:全额商业承兑汇票) (7)余额 5%的货款为质保金;待正常运行（待业主签署竣工验收报告）24 个月且无质量问题后支付其尾款（无息），供方提供合同金额 5%的收据。(付款方式:全额商业承兑汇票) 合同实际执行情况： 该合同所销售产品于 2018 年 4 月-9 月分批运达并经设备移交单位、设备验收单位，设备接收单位联合验收确认。公司账面于 2018 年 4-9 月确认收入。 根据合同条款约定，发行人对产品联合验收后作为收入确认时点依据，取得客户三方设备联合验收单确认收入，符合“原《企业会计准则第 14 号——收入》“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”规定，收入确认政策合规。		
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	S020013152	42.80	验收、安装调试条款： 5.1.1 买受人应在货到后 7 个工作日内，确定验收日期，并提前 2 日通知出卖人，出卖人应委派人员参加验收。如果出卖人接到买受人通知后未按照通知约定的时间参加验收，视为已同意买受人单方进行验收并接受验收结果且不得再提出异议。 5.2.1.2 甲出卖人应按照买受人要求的时间完成对设备的安装与调试，达到合同约定的要求和标准，并保证设备正常运转。买受人在安装与调试过程中应提供必要的协助和配合。	执行机构	2020 年

客户	订单编号	合同金额（万元）	关于安装调试、验收、款项支付的条款	产品类型	收入所属年份
			价款的结算与支付条款： 双方约定按照以下第6.1.1款方式办理合同价款的结算，出卖人应在双方确定结算金额后 30 日内向买受人提供结算价款总额所涉及的所有合法结算发票。 6.1.1 一次性结算：验收合格后，对合同价款进行一次性结算。 价款支付方式： 买卖双方完成合同标的已履约金额结算，出卖人并完整提交相关合法结算资料后，买受人应在 180 日内以银行转账方式支付除质量保证金以外的所有价款。 合同实际执行情况： 该合同所销售产品于 2020 年 5 月交付于客户，于 2020 年 7 月安装调试完成并取得客户签字的售后服务报告，账面于 2020 年 7 月确认收入。 根据合同条款约定，发行人对产品完成安装调试，以完成安装调试时间作为收入确认时点依据，取得客户签字的安装调试服务资料，符合“《企业会计准则第 14 号——收入》第二章第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入”规定，收入确认政策合规。		
渤海卡麦龙流体控制设备(天津)有限公司	S019052731	76.91	验收、安装调试条款： 八、安装调试： 1、出卖人应在到货验收后七(7) 日内完成对设备的安装与调试，达到合同约定的要求和标准，并保证设备正常运转。买受人在安装与调试过程中应提供必要的协助和配合。 2、安装工作须完全符合合同要求和标准，设备整机经联运测试完全符合约定的技术指标，经双方代表签字确认后，即完成了对设备的最后验收。 价款的结算与支付条款： 七、结算方式及期限： 买受人以支票、电汇或承兑方式进行结算。具体为:合同项下全部货物运抵指定地点（卡麦龙工厂)开箱验收且按规定签署开箱验收证书后，且提交买方和用户要求的各类相关文件，阀门厂整体组装后到达业主指定地点，验收合格后，出卖人开具全额增值税发票，买方支付合同金额的 70%货款，待设备安装、调试、试运行均合格且三方出具	执行机构	2019 年

客户	订单编号	合同金额（万元）	关于安装调试、验收、款项支付的条款	产品类型	收入所属年份
			验收合格报告后买方支付合同金额的 20%货款，质保期结束后 30 天内支付合同金额的 10%货款（质量保证金）。 合同实际执行情况： 该合同所销售产品于 2019 年 7 月交付于客户，于 2019 年 12 月联运测试完成取得客户签字确认的售后服务报告，账面于 2019 年 12 月确认收入。 根据合同条款约定，发行人对产品完成安装调试，以完成联运测试时间作为收入确认时点依据，取得客户签字的安装调试服务资料，符合“原《企业会计准则第 14 号——收入》“企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”规定，收入确认政策合规。		

注：订单编号为 SO20013152、SO19052731 的合同为该类合同的代表，对同一客户同年销售的同类产品，相关条款基本一致。

对于需安装调试的产品，公司均严格对照是否满足 6 个条件后再确认收入，收入确认的时点符合《企业会计准则第 14 号——收入》要求。

2、发行人未确认预计负债，以及未对质保服务单独作为履约义务确认收入的合理性分析

（1）、发行人未对质保期内发生的售后维修费计提预计负债的合理性分析

同行业可比公司对售后维修费计提的预计负债情况如下：

公司	计提比例
川仪股份	0%
智能自控	0%
浙江力诺	0%
常辅股份	0%
中寰股份	0%

注：数据来源于同行业可比公司 2020 年年度报告

同行业可比公司与发行人均未对质保期内的售后维修费计提预计负债。由于质保期内实际发生的售后维修费较小，故未计提相关预计负债，在实际发生时计入销售费用。

报告期内，各期售后维修费如下：

单位：元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
售后维修费	318,637.65	774,555.78	830,706.91	268,280.98
占营业收入比	0.51%	0.41%	0.38%	0.20%

综上，发行人未对质保期内的售后维修费计提预计负债具有合理性。

（2）、发行人未对质保服务单独作为履约义务确认收入的合理性分析

根据新收入准则第三十三条：对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；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。

根据销售合同，发行人质量保证多为法定要求，质保期 1-2 年，且合同中无相关单独购买质量保证的条款，故质量保证不构成单项履约义务，而应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定预计质保期内相关售后维修费。

3、报告期内各期末质保金余额情况分析

发行人部分销售合同约定，存在 5%-10%不等的质保金，在质保期满后收取。部分合同同时约定，若发行人出具保函，可在收取尾款的同时收取质保金。

报告期内各期末，质保金余额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
保质金	330.31	334.62	439.68	669.93

截至本反馈回复签署日，质保期已期满，但未收回的金额为 86.66 万元，主要系部分客户付款流程和周期较长所致。发行人对于质保期已满但未收回的质保金，已作催收并按照对应的账龄计提坏账准备。

4、报告期内维修维护技术服务收入

报告期内，公司主营业务收入中的其他收入主要包括维修维护技术服务和设计服务

等收入。其中，维修维护技术服务收入金额分别为 249.31 万元、186.44 万元、287.74 万元以及 169.71 万元。

（六）大宗商品价格波动对原材料价格的影响。控制阀行业上游原材料大多包括钢材、铜材等，钢材、铜材及相应的零部件成本占生产成本较高，请发行人披露主要原材料采购价格是否与大宗商品走势一致，并结合最近一年的钢铁、铜材价格走势，量化分析并补充披露钢铁、铜材的价格波动对发行人生产经营的影响，说明针对原材料价格变化的应对措施，并充分揭示相关风险。

1、大宗商品价格波动对原材料价格的影响

（1）主要原材料采购价格是与大宗商品走势基本一致

发行人产品的主要原材料为阀门、油缸、气液罐、盘管、钢板、气控阀组底板、气控箱组底板、阀位开关、控制柜体等。

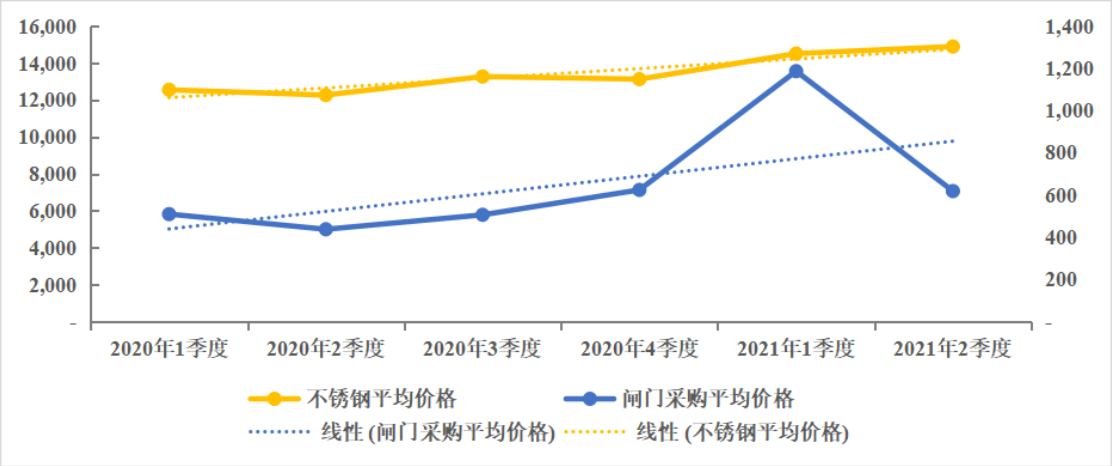
其中盘管、气液罐、气控阀组底板、气控箱、平板闸阀在近一年采购额较大，价格与钢材走势相关联，鉴于采购原材料按规格型号不同价格差大，按规格型号细分选取钢材、铝材相关联的主要材料作分析：

单位：元

主要材料名	2021 年 1-6 月采购额	占 2021 年 1-6 月采购比例	2020 采购额	占 2020 年采购比例
阀门	5,036,946.95	10.39%	7,476,836.27	11.29%
气液罐	1,148,561.10	2.37%	2,697,916.74	4.07%
油缸	850,591.28	1.76%	1,541,724.78	2.33%
盘管	863,240.45	1.78%	1,200,977.16	1.81%
气控箱	334,374.80	0.69%	864,238.84	1.30%
阀位开关	660,367.25	1.36%	828,502.33	1.25%
控制柜体	1,239,945.12	2.56%	722,311.73	1.09%
钢板	1,505,469.16	3.11%	494,141.13	0.75%
合计	**11,639,496.11**	**24.02%**	**15,826,648.98**	**23.89%**

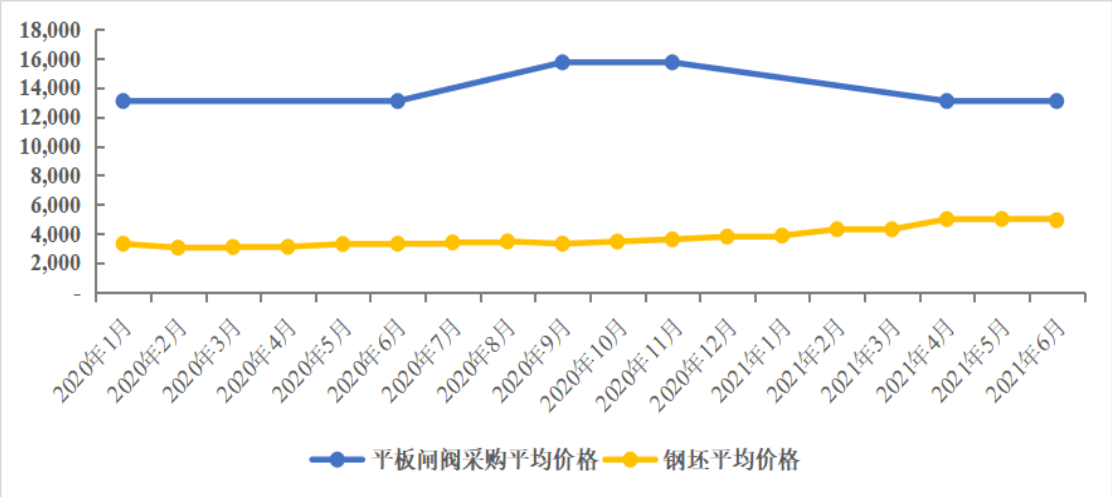
数据来源：大宗榜

①不锈钢与阀门价格走势

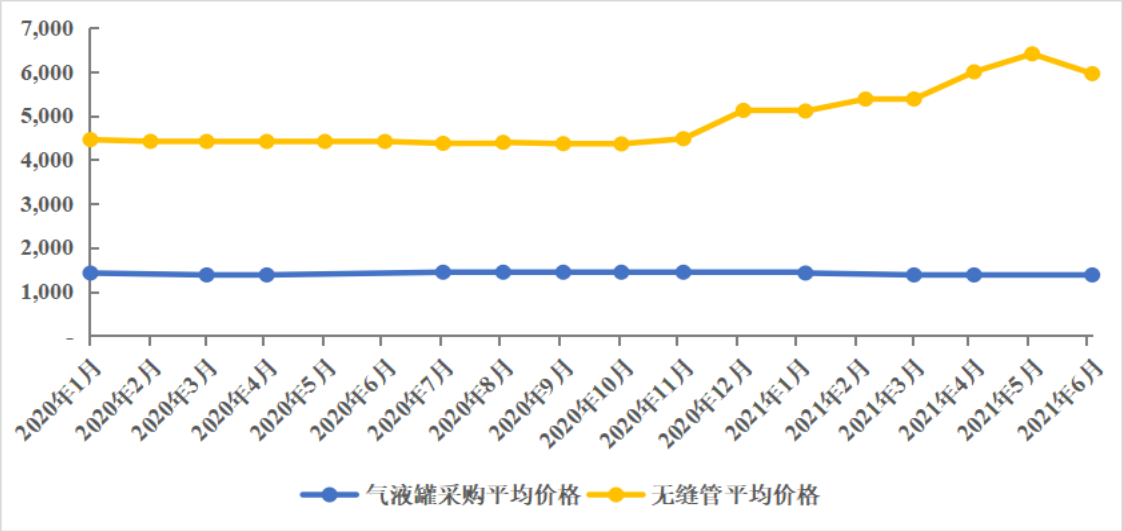


注：由于定制化生产，发行人会按需采购部分单价偏高非常规的阀门，如 2020 年 11 月购进单价 1.7 万元的分体式固定球阀,2021 年 3 月购进单价 1.2 万元的球阀，对这些较少购进的阀门，企业无法对其提高安全储备量，而按订单购买，故 2020 年 4 季度与 2021 年 1 季度采购价格波动较大。

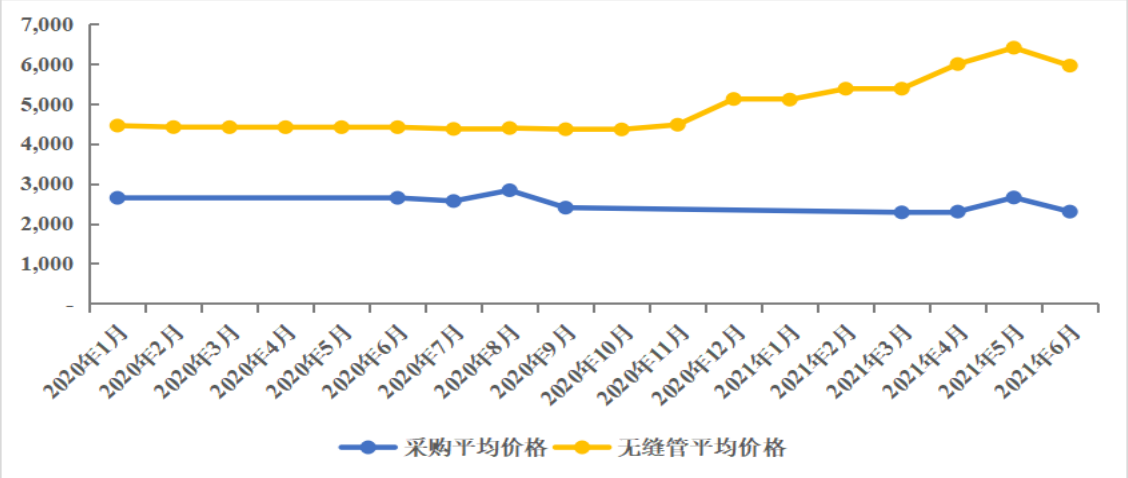
②钢坯与平板闸阀价格走势



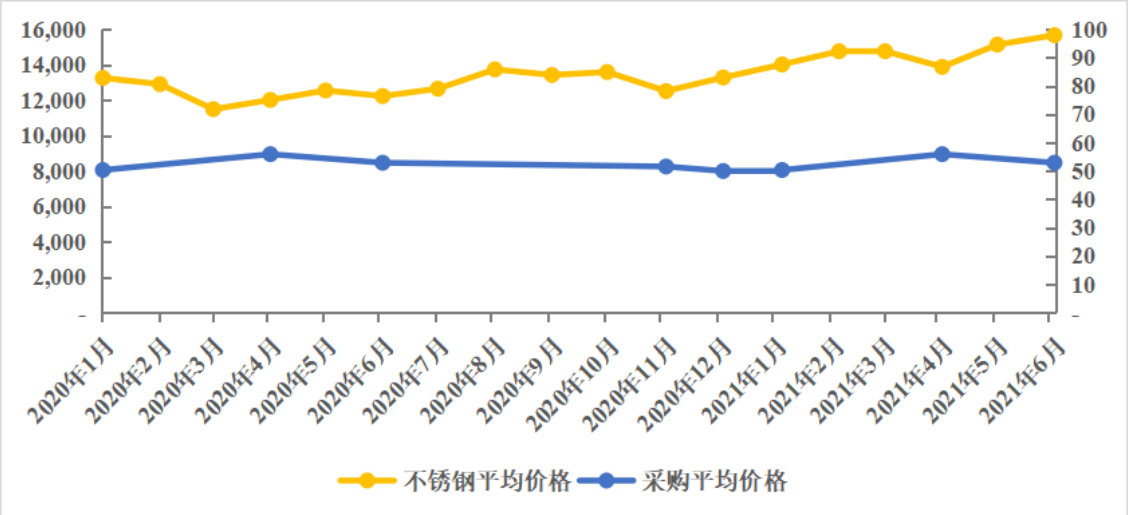
③无缝管与气液罐价格走势



④无缝管与油缸价格走势



⑤不锈钢与不锈钢盘管价格走势



上述图表可见，2020 年 1 月至 2021 年 6 月，除阀门随价格走势上升，其他钢铁、铝材的价格波动对期间采购大额的原料价格变动影响较小。由于发行人预计市场价格呈

现较大幅度上升的情况下，公司及时进行备货，提高部分原材料的安全库存量，并与供应商签订锁价合同，约定在大宗商品一定价格波动内，按照固定的采购价格进行采购。而阀门的需求量较大，在采取相应措施后，仍会受原材料价格波动的一定影响。

（2）价格波动对发行人生产经营的影响

报告期内，发行人直接材料占主营业务成本的比例分别为 85.87%、84.30%、82.73%和 84.61%，各期占比较为稳定。发行人主营业务成本以直接材料为主，直接原材料价格波动对公司经营情况有一定的影响。但由于发行人提前进行了采购及进行了部分原料的锁价，以及由于发行人较少直接采购大宗商品，供应商自身也有风险对冲策略，因此公司的原材料成本未大幅上升。

（3）原材料价格变化的应对措施

公司日常关注相关大宗商品的市场信息，并与原材料主要供应商就材料供应情况进行积极沟通。由于公司向钢材、铝材、铜材等主要供应商的采购价格参考市场价格执行，在市场价格呈现较大幅度上升的情况下，公司采取以下应对措施：

①启动框架订单备货，提高采购量，从供应商批量采购材料以降低成本；

②缩短付款周期或支付一些预付款以预定价格来降低涨价幅度；

③通过优化原材料库存管理、改进生产工艺、优化产品结构等方式从设计、生产等环节控制成本；

④材料成本比重大的销售合同，发行人会加一条关于在原材料浮动超过一定范围，会调整一定销售价格的条款；

⑤采购海外原料比重较大的，会考虑选用国内知名品牌和启动自制加工计划来控制成本。

2、原材料价格波动的风险

公司主营业务成本中，原材料成本占比较高。由于公司的主要原材料上游材料为金属类大宗商品，虽然已通过多种措施降低原材料价格波动给公司经营业绩带来的不利影响。若原材料价格继续上升，或出现明显波动，将对公司盈利水平产生一定影响。

二、会计师核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、取得发行人销售明细表及主要销售合同，并对客户进行访谈，了解并分析主要客户信用期及结算条款是否存在重大变动，导致对收入与应收账款变动趋势不一致；

2、取得发行人销售明细表及应收账款明细表，对客户各期收入总额及各期末应收账款余额进行函证，对收入及应收账款的存在性、真实性进行验证。模拟剔除四川科比科、剔除四川科比科及橇装业务后营业收入、净利润的数据，了解并分析导致收入与应收账款变动趋势不一致的原因；

3、取得报告期内各期末应付账款明细表，获得各期应付账款前五名金额、占比、款项性质、账龄等情况，筛选账龄超过 1 年的应付账款明细并向发行人财务总监李勇文了解相关原因；

4、取得管理层所编制的应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及坏账准备计算是否准确，对比按照预期损失率计算的预期坏账准备金额与报表中实际计提的坏账准备金额的差异，分析账龄组合的整个存续期预期信用损失率确定是否合理、充分；

5、从公开渠道获得同业公司 2020 年年度报告，分析发行人与同行业可比公司 0-6 个月应收账款的坏账准备计提政策的差异，以及其他账龄情况下坏账准备计提政策的差异，并测算按照同一计提比例对当期利润的影响；

6、访谈发行人董事李大全，了解发行人的库存政策及采购政策，取得发行人存货明细表及库龄表，对比同业公司存货跌价数据，分析发行人原材料性质、储存周期等情况，以及未对存货计提跌价准备的合理性；

7、访谈发行人副总经理李健、财务总监李勇文，了解发行人生产工艺流程、存货管理、成本核算等情况，以及了解公司产品成本各步骤的分摊结转方式，评价公司成本核算方法是否合理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合公司的生产经营情况。同时，对采购付款流程、存货成本流程分别进行了穿行测试和控制测试，分析发行人相关内部控制节点是否能有效执行。取得各月生产成本计算表，核对直接材料、直接人工、制造费用-燃料动力费、制造费用-折旧、制造费用-其他等成本核算项目，分析公司的单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用波动的合理性；

8、对发行人收入进行截止性测试，分析发行人收入是否存在调节商品发出、货物

验收时间进行跨期收入调节的情况；

9、取得 2019 年-2020 年营业外支出中支付的合同违约金的明细及相关资料，了解产生上述违约金的对应事项、金额、具体原因；

10、取得发行人的销售台账、收入确认清单及大额销售合同相关的出库单、运输单、安装调试单、验收单等，结合业务合同中关于产品安装调试的具体约定、安装调试时长、各阶段验收及款项支付安排并对照企业会计准则，需安装调试产品的收入确认政策是否合规；

11、取得发行人的采购明细，梳理占采购总额比例较高的物料，计算各期间的采购平均单价，对比特定时间与该物料相关的大宗商品的价格。

12、报告期内对主要客户销售收入金额进行函证的情况如下：

单位：万元/封

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额/数量	比例（%）	金额/数量	比例（%）	金额/数量	比例（%）	金额/数量	比例（%）
发函数量	14	-	40	-	37	-	33	-
发函金额	4,370.92	70.20	15,408.59	81.82	18,578.35	84.62	11,265.91	82.45
回函金额	3,927.52	63.08	12,173.66	64.64	16,406.10	74.73	9,229.57	67.55
未回函替代金额	443.40	7.12	3,234.93	17.18	2,172.25	9.89	2,036.34	14.90
函证及替代程序确认金额	4,370.92	70.20	15,408.59	81.82	18,578.35	84.62	11,265.91	82.45

注：相关比例为占各期营业收入的比例

13、报告期内对主要客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访客户涉及交易金额（万元）	4,320.37	13,478.74	16,638.78	8,623.01
走访客户涉及交易金额占当年收入比例	69.39%	71.57%	75.79%	63.11%

14、对报告期各期末主要客户应收账款余额进行函证的情况如下：

单位：万元/封

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额/数量	比例（%）	金额/数量	比例（%）	金额/数量	比例（%）	金额/数量	比例（%）
发函数量	32		43		33		34	
发函金额	6,139.97	87.81	5,893.45	93.58	3,749.47	86.05	8,287.71	91.23
回函金额	5,469.77	78.23	5,192.65	82.45	2,208.14	50.68	6,077.09	66.90
未回函替代金额	670.20	9.58	700.8	11.13	1,541.33	35.37	2,210.62	24.33
函证及替代程序确认金额	6,139.97	87.81	5,893.45	93.58	3,749.47	86.05	8,287.71	91.23

注：相关比例为占各期末应收账款余额的比例

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内应收账款与主营业务收入变动趋势不一致的原因主要是收入的季节性波动及合并范围的变动所致，不存在同一客户报告期各期信用期不一致的情况，亦不存在公司存在放宽信用期以提高收入的情形;

2、发行人 0-6 个月内应收账款不计提减值准备具有合理性，虽然与部分同行业可比公司存在差异，是由于公司的产品、客户集中度与相关公司存在差异。且根据新金融工具准则下的迁徙率模型测算，公司 0-6 个月的应收账款存续期预期信用损失率为 0。此外，若按 5%的坏账准备率对该账龄内的应收账款模拟计提坏账准备，对当期净利润是不存在重大不利影响；除 0-6 个月外，公司针对其他账龄的应收账坏账率，与同行业可比公司基本一致，并在部分账龄段的计提比例高于常辅股份、智能自控，公司整体坏账准备计提充分。

3、发行人在各资产负债表日，均有进行存货跌价测试，并未发现存在需要计提存货跌价准备的情况。若根据同业公司平均计提比例计算，按各期末差额进行计提的金额较小，对公司利润总额影响较小。因此，没有对原材料进行存货跌价准备计提存在合理性。合同（订单）的执行和产品交付存在跨期情况，但收入确认合规，不存在通过人为调节商品发出、货物验收时间进行跨期收入调节的情况；

4、发行人成本分摊准确，成本记录完整，未发现存在少记成本或延期结转成本的情况；

5、发行人 2019 年度及 2020 年度营业外支出中，合同违约金主要是由于和美农业农地退租所致，而与发行人主营业务相关的违约金金额较小且具有偶发性，对发行人整体经营及利润情况基本没有影响；

6、发行人应收票据坏账准备计提充分。对于属于承兑人为 6 家国有大型商业银行和 9 家全国性上市股份制商业银行的银行承兑票据，在进行背书或贴现后终止确认的会计处理符合准则规定；

7、对于需要安装调试的产品销售合同，相关收入确认政策符合会计准则；

8、发行人与大宗商品相关的原材料的采购价格由于发行人的安全库存政策、采购政策原因，虽然总体价格趋势与大宗商品价格变动趋势一致，但总体影响较小，发行人已制定相应的措施应对原材料价格继续上升，或出现明显波动情况；

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于成都中寰流体控制设备股份有限公司精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复》之签字盖章页。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国　北京　　二〇二一年九月十七日

统一社会信用代码

91110101592354581W

营业执照

(副 本)(3-1)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　张克、叶韶勋、顾仁荣、李晓英、谭小青

经营范围　审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期　2012年03月02日

合伙期限　2012年03月02日　至　2042年03月01日

主要经营场所　北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座8层

此件与原件一致，仅限于出具报告使用，他用无效。

登记机关

2021 年 01 月 08 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

220

会计师事务所

执业证书

此件与原件一致，仅限于出具报告使用，他用无效。

名　　称：信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：谭小青

主任会计师：

经营场所：北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座8层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010136

批准执业文号：京财会许可[2011]0056号

批准执业日期：2011年07月07日

证书序号：0014624

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局

二〇一一年十一月五日

中华人民共和国财政部制

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

中国注册会计师任职资格检查
合格专用章
(四川)
2020.4.28

2021.4.25

中国注册会计师任职资格检查
合格专用章
(四川)
2020.4.25



姓　　名
Full name 廖继平
性　　别
Sex 男
出生日期
Date of birth 1976-4-16
工作单位
Working unit 岳华会计师事务所四川分所
身份证号码
Identity card No. 510622760416573

证书编号:
No. of Certificate 510100023043

批准注册协会: 四川省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2002 年 10 月 28 日
Date of Issuance /y /m /d

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)
110101005957 3

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

信永中和成都分所 事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 /y 月 /m 日 /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

变更为 信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)成都分所 事务所 CPAs

四川省注册会计师协会 CPA

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2012 年 12 月 20 日
/y /m /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓　　名 Full name	吴青松
性　　别 Sex	男
出生日期 Date of birth	1975-04-27
工作单位 Working unit	瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）四川分所
身份证号码 Identity card No.	510124750427461

510100023063

证书编号：
No. of Certificate

四川省注册会计师协会

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs

发证日期：
Date of Issuance

2004 年 /y　11 月 /m　30 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

中国注册会计师任职资格检查 合格专用章（四川）
2020.4.25

2021.4.25

中国注册会计师任职资格检查 合格专用章（四川）
2019 年 /y　6 月 /m　21 日 /d

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

瑞华四川 事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2019 年 /y　10 月 /m　10 日 /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

[illegible] 事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019 年 /y　10 月 /m　10 日 /d