

关于深圳天润控制技术股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件

的审核问询函的回复



主办券商



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO.,LTD

新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路358号大成国际大厦20楼2004室

二零二三年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司（下称“全国股转系统”或“贵公司”）：

贵公司于2023年7月10日出具的《关于深圳天润控制技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）已收悉，深圳天润控制技术股份有限公司（以下简称“挂牌公司”、“天润控制”、“公司”）、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”或“申万宏源承销保荐”）、中审华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）等相关方对《审核问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《审核问询函》回复如下，请审核。

除另有说明外，本审核问询函回复所用简称或名词的释义与《深圳天润控制技术股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的含义相同。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书、尽职调查报告、推荐报告的修改或补充披露	楷体（加粗）
对公开转让说明书、尽职调查报告、推荐报告的引用	宋体（不加粗）

特别说明：本审核问询函回复中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，这些差异为四舍五入原因造成。

目 录

一、关于历史沿革	1
二、关于公司业务	15
三、关于业务可持续性 & 盈利指标	26
四、关于应收款项	61
五、关于存货	78
六、关于其他事项	92
1、关于土地和房产	92
2、关于二次申报	96
3、关于境外销售	99
4、关于客户	107
5、关于期间费用	122
6、关于货币资金	128
7、关于财务规范性	132
8、关于子公司	134
9、关于资金拆借	151
10、关于其他披露及核查事项	157
七、申请文件的其它相关问题	173

一、关于历史沿革

1、关于股权代持。公司员工持股平台天行致远内部股东历史上存在股权代持情形，相关激励平台份额均由实际控制人李宏宇代为持有。2022年8月，李宏宇与第二期、第三期在职激励对象分别签署原转让协议解除协议。

请主办券商及律师结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源，对股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况、是否存在股权争议、公司股权是否清晰进行补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、请主办券商及律师结合相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、代持股权的出资来源，对股权代持形成及解除的真实性和合法合规性、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况、是否存在股权争议、公司股权是否清晰进行补充核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅了天行致远工商档案、公司第二期及第三期股权激励计划、公司实际控制人与激励对象签署的《虚拟股权转让协议书》，查验了股权转让方收款银行流水，并访谈了公司实际控制人，取得了激励对象出具的《关于员工持股平台相关事项的声明》，了解相关股东代持股权的原因、是否签署代持协议及代持协议的主要内容、股权转让价款是否由激励对象支付完毕、代持股权的出资来源；

2、查阅了公司历史上涉及股权激励的历次“三会”会议文件、公司第二期及第三期股权激励计划及修改后的股权激励计划、激励对象签署的《虚拟股权转让协议书》、《虚拟股权转让协议书解除协议》、《激励股权授予协议》等，以及天行致远工商档案，并取得了公司实际控制人股权代持还原缴纳的个人所得税完税证明，核查股权代持形成及解除过程、真实性和合法性；

3、查阅了公司历史上历次股权激励计划、公司员工花名册、离职员工劳动合同，并取得了激励对象出具的声明，访谈了公司实际控制人，核查天行致远股东是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况；

4、查询了中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站公开信息，查验了股权转让方收款银行流水，查阅了天行致远工商档案以及激励对象签署的《虚拟股权转让协议书解除协议》等，并取得了激励对象出具的《关于员工持股平台相关事项的声明》，核查是否存在股权争议、公司股权是否清晰。

（二）核查过程

1、股权代持的形成及原因、真实性

根据天行致远工商档案、公司第二期及第三期股权激励计划、协议及三会会议文件，并查阅股权转让方收取转让对价银行流水及访谈公司实际控制人了解到，公司第二期、第三期激励股权授予时，为减少由于员工离职、平台股权份额变动所导致的频繁的工商登记流程，在实际控制人李宏宇与第二期、第三期激励对象签署股权转让协议并收取转让价款后，未及时办理工商登记，相关激励平台股权份额均由李宏宇代激励对象持有，具体如下：

（1）第二期股权激励计划的实施

2020年5月16日，天润控制召开了2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于实施<深圳天润控制技术股份有限公司股权激励计划（第二期）>的议案》，根据该股权激励计划，天润控制本次对12名员工进行股权激励，由李宏宇以天润控制2019年12月31日未经审计的合并净资产46,735,838.30元为基础测算的每股3.12元向激励对象转让一定数量的股权，并按每购买7股另赠送3股的原则，给激励对象计算购买股数和赠送股数。

2020年5月25日，李宏宇与12名激励对象分别签署了《虚拟股权转让协议书》，约定本次股权激励方式为虚拟股权激励，即由李宏宇代为持有激励对象相关股权，并约定了赠送及购买股权的具体比例、对应购买价格、付款方式，由激励对象向李宏宇支付股权激励款项，从而形成李宏宇与激励对象之间的代持关系。

本次股权激励具体情况如下：

转让方	受让方 (激励对象)	激励对象职务	赠送股数(万股)	购买股数(万股)	合计股数(万股)	对应天行致远		股权转让价款(元)
						股权比例	出资额(万元)	
李宏宇	王奇龄	销售主管 (已离职)	1.4085	3.2865	4.695	3.13%	3.13	102,660.48
李宏宇	黄春玲	海外销售	0.6120	1.4280	2.040	1.36%	1.36	44,659.68
李宏宇	肖小卡	研发经理	1.2285	2.8665	4.095	2.73%	2.73	89,319.36
李宏宇	江孝军	电子工程师	0.4275	0.9975	1.425	0.95%	0.95	31,200.00
李宏宇	黄永华	采购主管	0.6120	1.4280	2.040	1.36%	1.36	44,659.68
李宏宇	许其生	自控工程师 (已离职)	0.4905	1.1445	1.635	1.09%	1.09	35,752.08
李宏宇	王鹏宾	工程师主管 (已离职)	0.4905	1.1445	1.635	1.09%	1.09	35,752.08
李宏宇	时余春	销售工程师	0.6120	1.4280	2.040	1.36%	1.36	44,659.68
李宏宇	饶明敏	商务人员	0.6120	1.4280	2.040	1.36%	1.36	44,659.68
李宏宇	陈林	销售人员	0.4275	0.9975	1.425	0.95%	0.95	31,237.44
李宏宇	朱四军	销售工程师	0.6120	1.4280	2.040	1.36%	1.36	44,659.68
李宏宇	梁伍强	销售工程师	0.6120	1.4280	2.040	1.36%	1.36	44,659.68
合计		-	8.1450	19.0050	27.150	18.10%	18.10	-

经核查，上述激励对象已于2020年5月至2020年11月期间通过其个人账户银行转账或支付宝转账的方式向李宏宇支付完毕股权转让价款，并根据上述激励对象出具的声明，其持有的激励股权对应的出资价款均为个人自有资金。

(2) 第三期股权激励计划的实施

2022年4月20日，天润控制召开了2021年年度股东大会，审议通过了《关于实施<深圳天润控制技术股份有限公司虚拟股权激励计划（第三期）>的议案》，根据该股权激励计划，天润控制本次对10名员工进行股权激励，由李宏宇以天润控制2021年12月31日未经审计的合并净资产88,052,919.61元为基础测算的每股5.87元向激励对象转让一定数量的股权，并按每购买7股另赠送3股的原则，

给激励对象计算购买股数和赠送股数。

2022年4月24日，李宏宇与10名激励对象分别签署了《虚拟股权转让协议书》，约定本次股权激励方式为虚拟股权激励，即由李宏宇代为持有激励对象相关股权，并约定了赠送及购买股权的具体比例、对应购买价格、付款方式，由激励对象向李宏宇支付股权激励款项，从而形成李宏宇与激励对象之间的代持关系。本次股权激励具体情况如下：

转让方	受让方 (激励对象)	激励对象职务	赠送股数 (万股)	购买股数 (万股)	合计股数 (万股)	对应天行致远		股权转让 价款(元)
						股权比例	出资额 (万元)	
李宏宇	李智华	财务负责人	1.3500	3.1500	4.50	3.00%	3.00	184,905.00
李宏宇	陈守东	结构主管	0.6750	1.5750	2.25	1.50%	1.50	92,452.50
李宏宇	张岳芑	海外销售主管	0.6750	1.5750	2.25	1.50%	1.50	92,452.50
李宏宇	王敏	生产主管	0.6750	1.5750	2.25	1.50%	1.50	92,452.50
李宏宇	徐晓君	销售工程师	0.4500	1.0500	1.50	1.00%	1.50	61,635.00
李宏宇	袁正铎	销售工程师	0.4500	1.0500	1.50	1.00%	1.00	61,635.00
李宏宇	吴春燕	商务人员	0.4500	1.0500	1.50	1.00%	1.00	61,635.00
李宏宇	孙迅	销售工程师	0.4500	1.0500	1.50	1.00%	1.00	61,635.00
李宏宇	宋志良	项目管理经理	0.4500	1.0500	1.50	1.00%	1.00	61,635.00
李宏宇	江孝军	电子工程师	0.2250	0.5250	0.75	0.50%	0.50	30,817.50
总计		-	5.8500	13.6500	19.50	13.00%	13.00	-

经核查，上述激励对象已于2022年4月至2022年8月期间通过其个人账户银行转账的方式向李宏宇支付完毕股权转让价款。根据上述激励对象出具的声明，其持有的激励股权对应的出资价款均为个人自有资金。

综上，公司第二期、第三期股权激励以实际控制人代持的方式实施系考虑到工商登记的便捷性，公司股权激励对象均为公司员工，与李宏宇均签署了约定代持股权比例及价格的股权转让协议，并在协议签署当年内履行完毕股权转让价款缴纳义务，该等股权代持的形成真实。

2、股权代持的解除、真实性及合法合规性

(1) 第二期股权激励计划的修改及代持还原

2022年8月15日，第二期股权激励计划的激励对象与李宏宇签署了《虚拟股权转让协议书解除协议》，激励对象同意与李宏宇签署的《虚拟股权转让协议书》及双方的代持关系正式解除，激励对象同意按照公司修改后的激励计划享有权利及履行义务。

2022年8月19日，天润控制召开了2022年第二次临时股东大会，审议通过了《关于修改〈深圳天润控制技术股份有限公司股权激励计划（第二期）〉的议案》，决议对李宏宇代持的激励股权予以还原，同时对《深圳天润控制技术股份有限公司股权激励计划（第二期）》的相关条款予以修改，主要取消了虚拟股权模式，即对李宏宇代持的激励股权予以还原，并增加了公司挂牌或上市后的激励对象退出机制等。

2022年8月23日，激励对象与李宏宇签署了《激励股权授予协议》，约定股权激励方式为李宏宇向激励对象转让其持有的天行致远股权，从而使激励对象间接持有公司股份，并约定激励对象按照修改后的股权激励计划的条款和条件持有激励股权。

2022年8月31日，深圳市市场监督管理局核准了李宏宇向第二期股权激励对象转让对应激励股权的变更登记，天行致远第二期股权激励代持还原正式完成。

2023年5月26日，李宏宇向第二期股权激励对象转让激励股权涉及的个人所得税缴纳完毕。

（2）第三期股权激励计划的修改及代持还原

2022年8月19日，天润控制召开了2022年第二次临时股东大会，审议通过了《关于修改〈深圳天润控制技术股份有限公司股权激励计划（第三期）〉的议案》，决议对李宏宇代持的激励股权予以还原，同时对《深圳天润控制技术股份有限公司股权激励计划（第三期）》的相关条款予以修改，具体修改内容同第二期。

2022年8月23日，第三期股权激励计划的激励对象与李宏宇签署了《虚拟股权转让协议书解除协议》，激励对象同意与李宏宇签署的《虚拟股权转让协议书》及双方的代持关系正式解除，激励对象同意按照公司修改后的激励计划享有权利及履行义务。

2022年8月31日，激励对象与李宏宇签署了《激励股权授予协议》，约定股权激励方式为李宏宇向激励对象转让其持有的天行致远股权，从而使激励对象间接持有公司股份，并约定激励对象按照修改后的股权激励计划的条款和条件持有激励股权。

2022年9月8日，深圳市市场监督管理局核准了李宏宇向第三期股权激励对象转让对应激励股权的变更登记，天行致远第三期股权激励代持还原正式完成。

2023年5月26日，李宏宇向第三期股权激励对象转让激励股权涉及的个人所得税缴纳完毕。

综上，公司通过股东大会决议对原有的股权激励计划予以修改，激励对象与代持人签署了《虚拟股权转让协议书解除协议》解除了双方的代持关系，并且在深圳市市场监督管理局办理完毕股权代持还原的工商变更登记，股权转让方李宏宇亦缴纳完毕代持还原涉及的个人所得税，公司第二期、第三期股权激励涉及的股权代持解除真实、解除过程合法合规。

3、是否存在规避相关法律法规强制性规定的情况、是否存在被代持人不适合担任公司股东的其他情况

根据公司历次股权激励计划、公司员工花名册，离职员工劳动合同以及激励对象出具的《关于员工持股平台相关事项的声明》，并经访谈公司实际控制人，公司第二期、第三期股权激励对象均为公司员工，不属于公务员及参照公务员法管理的事业单位工作人员、县以上党和国家机关的离退休干部、乡（含乡）以上党政机关在职干部、党员领导干部、证券交易所、证券公司和证券登记结算机构的从业人员、证券监督管理机构的工作人员以及法律、行政法规禁止参与股票交易的其他人员、现役军人、处级以上领导干部的配偶、子女、国有企业领导人员或其配偶、子女及其他特定关系人等不适合担任公司股东的情形，天行致远股东不存在以股权代持规避相关法律法规强制性规定的情况。

4、是否存在股权争议、公司股权是否清晰

根据天行致远工商登记档案、公司第二期、第三期股权激励对象股权转让价款支付流水、激励对象签署的《虚拟股权转让协议书解除协议》，以及目前天行

致远股东出具的《关于员工持股平台相关事项的声明》，并经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站公开信息，2022年8月31日、2022年9月8日，公司第二期、第三期股权激励涉及的股权代持彻底解除，激励对象目前持有的天行致远股权均为本人真实持有，相关受让股权对价款项均已支付完毕，不存在代他人持有股权、股权争议、纠纷或潜在纠纷等影响天行致远及公司股权清晰的情形。

（三）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司第二期、第三期股权激励以实际控制人代持的方式实施系考虑到工商登记的便捷性，公司股权激励对象均为公司员工，与李宏宇均签署了约定代持股权比例及价格的股权转让协议，并在协议签署当年内履行完毕股权转让价款缴纳义务，该等股权代持的形成真实；

2、公司通过股东大会决议对原有的股权激励计划予以修改，激励对象与代持人签署了《虚拟股权转让协议书解除协议》解除了双方的代持关系，并且在深圳市市场监督管理局办理完毕股权代持还原的工商变更登记，股权转让方李宏宇亦缴纳完毕代持还原涉及的个人所得税，公司第二期、第三期股权激励涉及的股权代持解除真实、解除过程合法合规；

3、公司第二期、第三期股权激励对象均为公司员工，不存在不适合担任公司股东的情形，不存在以股权代持规避相关法律法规强制性规定的情况；

4、公司第二、三期股权激励涉及的股权代持彻底解除，激励对象目前持有的天行致远股权均为本人真实持有，相关出资款项均已缴纳完毕，不存在代他人持有股权、股权争议、纠纷或潜在纠纷等影响天行致远及公司股权清晰的情形。

2、关于股权激励

请公司：①补充披露激励计划是否实施完毕，公司尚未实施完毕的股权激励计划（如有）是否符合《非上市公众公司监管指引第6号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》的信息披露要求和规范性要求。

请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。

②补充说明涉及的股份支付会计处理、公允价值确定及一次性或者分期计入损益的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商和会计师补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露激励计划是否实施完毕，公司尚未实施完毕的股权激励计划（如有）是否符合《非上市公众公司监管指引第6号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》的信息披露要求和规范性要求。请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

（一）补充披露激励计划是否实施完毕，公司尚未实施完毕的股权激励计划（如有）是否符合《非上市公众公司监管指引第6号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》的信息披露要求和规范性要求

公司已在公开转让说明书之“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露如下：

“综上所述，公司历史上的股权激励方式均系限制性股权，该等限制性股权已一次性授予并实施完毕，公司未制定除上述股权激励计划外的其他股权激励计划，不存在已制定但未开始实施或尚未实施完毕的股权激励计划。”

（二）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了公司历史上涉及股权激励的“三会”会议文件、公司历次股权激励计划、公司实际控制人与激励对象签署的《虚拟股权转让协议书》、《虚拟股权转让协议书解除协议》、《激励股权授予协议》，以及公司员工持股平台天行致远的工商档案，并查验了公司第一期、第二期、第三期股权激励对象股权转让价款支付流水，对公司实际控制人进行了访谈，了解公司历次股权激励计划的制定、修改以及实施情况；

(2) 查阅了《非上市公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》，了解相关监管对象及信息披露和规范性要求。

2、核查过程

根据公司“三会”会议文件、历次股权激励计划，并经访谈公司实际控制人，截至本回复出具日，天润控制共实施了三期股权激励，激励对象通过持有天行致远股权从而间接持有公司股权，具体情况如下：

股权激励时间/次数	激励对象	激励平台份额（万元）	对应公司持股数量（股）	占公司持股比例	购买部分激励价格（对应公司每股价格）
2017 年 6 月第一期股权激励	舒华、徐中文等 共计 14 名	77.574	1,163,610	7.7574%	1.59 元
2020 年 5 月第二期股权激励	肖小卡、陈林等 共计 12 名	18.10	271,500	1.8100%	3.12 元
2022 年 4 月第三期股权激励	李智华、王敏等 共计 10 名	13.000	195,000	1.3000%	5.87 元

根据天行致远工商档案、公司历次股权激励计划及激励协议，公司第一期股权激励系由李宏宇于 2017 年 7 月 21 日将持有的天行致远股权转让予激励对象并于 2017 年 8 月完成工商登记，从而完成该期激励股权的授予；公司第二期、第三期股权激励系由李宏宇分别于 2020 年 5 月、2022 年 4 月虚拟转让其持有的天行致远股权完成激励股权的授予，并分别于 2022 年 8 月 31 日、2022 年 9 月 8 日完成工商登记，从而完成该两期期股权代持的解除。公司历史上的股权激励方式均系限制性股权，该等限制性股权已一次性授予并实施完毕，公司未制定除上述股权激励计划外的其他股权激励计划，不存在已制定但未开始实施或尚未实施完毕的股权激励计划。

《非上市公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》系规范挂牌公司实施股权激励计划、员工持股计划的规定，不影响公司在挂牌前制定并实施完毕的股权激励计划。因此，公司上述股权激励计划不适用《非上市公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》规定的信息披露及规范性要求。

3、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司历史上的股权激励方式均系限制性股权，该等限制性股权已一次性授予并实施完毕，公司未制定除上述股权激励计划外的其他股权激励计划，不存在已制定但未开始实施或尚未实施完毕的股权激励计划，不适用《非上市公司监管指引第6号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》规定的信息披露及规范性要求。

二、补充说明涉及的股份支付会计处理、公允价值确定及一次性或者分期计入损益的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。请主办券商和会计师补充核查并发表明确意见

（一）补充说明涉及的股份支付会计处理、公允价值确定及一次性或者分期计入损益的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司报告期内的股份支付共涉及两次股权激励，激励对象均为公司核心技术/业务人员及其他骨干员工，基本情况如下：

股权激励事项	项目	授予股数（股）	授予价格（元/股）	定价依据	授予日公允价值（元/股）	股份支付费用总额（万元）	备注
2020年第二期股权激励	购买部分	189,750	3.12	资产评估价格	11.02	114.97	2021年、2022年共有2名员工在约定服务期限内离职，未达到服务期限行权条件，公司根据最新可行权职工人数信息修正可行权的权益工具数量，调整股份支付金额
	赠送部分	81,900	0		11.02	69.26	
2022年第三期股权激励	购买部分	136,500	5.87	资产评估价格	14.38	116.16	
	赠送部分	58,500	0		14.38	84.12	

1、2020年进行的第二期股权激励

（1）2020年进行的股权激励基本情况

为进一步建立健全公司长效激励机制，公司于2020年5月实施《深圳天润控制技术有限公司股权激励计划（第二期）》（以下简称“2020年第二期股权激励计划”），由李宏宇以每股3.12元向激励对象转让一定数量的股权，并按每购买

7股另赠送3股的原则，给激励对象计算购买股数和赠送股数，锁定条件分别为：

1) 赠送部分

对于赠送部分，激励对象可以采取如下方式转让其持有的激励股权：

①自授予日起36个月以内，激励对象应当以0元价格将持有的激励股权转让给公司实际控制人李宏宇和（或）其指定的第三方；

②自授予日起36个月期满后，若公司尚未完成挂牌或上市，激励对象应当将持有的激励股权转让给公司实际控制人李宏宇和（或）其指定的第三方，转让价格按公司上一年度末账面净资产确定。

③自授予日起36个月期满后，若公司已经完成挂牌或上市，但监管部门规定或天行致远承诺的持股平台锁定期尚未届满，激励对象可以采取如下方式转让其持有的激励股权：A.激励对象可以将持有的激励股权转让给持股平台其他股东，具体转让价格由激励对象与受让方自行协商确定；B.激励对象可以待公司上市且持股平台锁定期满后，激励对象可以申请将间接持有的公司股份由持股平台从二级市场统一减持。激励对象间接持有的公司股份出售后，持股平台应将减持对价（扣除相应的税费、手续费等费用）交付给激励对象；

④自授予日起36个月期满后，若公司已完成挂牌或上市，且监管部门规定或天行致远承诺的持股平台锁定期已经届满，激励对象可以采取如下方式转让其持有的激励股权：A.激励对象可以将持有的激励股权转让给持股平台其他股东，具体转让价格由激励对象与受让方自行协商确定；B.激励对象可以申请将间接持有的公司股份由持股平台从二级市场统一减持，激励对象间接持有的公司股份出售后，持股平台应将减持对价（扣除相应的税费、手续费等费用）交付给激励对象。

2) 购买部分

对于购买部分，激励对象可以采取如下方式转让其持有的激励股权：

①在公司挂牌或上市前，激励对象可以将持有的激励股权转让给公司实际控制人李宏宇和（或）其指定的第三方，价格按公司上一年度末账面净资产确定；

②在公司完成挂牌或上市后，但监管部门规定或天行致远承诺的持股平台锁

定期尚未届满前，激励对象可以采取如下方式转让其持有的激励股权：A.激励对象可以将持有的激励股权转让给持股平台其他股东，具体转让价格由激励对象与受让方自行协商确定；B.激励对象可以待公司上市且持股平台锁定期满后，激励对象可以申请将间接持有的公司股份由持股平台从二级市场统一减持。激励对象间接持有的公司股份出售后，持股平台应将减持对价（扣除相应的税费、手续费等费用）交付给激励对象；

③在公司完成挂牌或上市且监管部门规定或天行致远承诺的持股平台锁定期已经届满后，激励对象可以采取如下方式转让其持有的激励股权：A.激励对象可以将持有的激励股权转让给持股平台其他股东，具体转让价格由激励对象与受让方自行协商确定；B.激励对象可以申请将间接持有的公司股份由持股平台从二级市场统一减持，激励对象间接持有的公司股份出售后，持股平台应将减持对价（扣除相应的税费、手续费等费用）交付给激励对象。

（2）股权激励资产评估情况

2020年8月，深圳市佳正华资产评估房地产估价有限公司以2019年12月31日为评估基准日，对公司拟实施股份支付涉及的公司股东全部权益价值进行评估，并出具了《资产评估报告》（佳正华评报字[2020]第Z024号）。本次评估采用收益法，截至2019年12月31日，天润控制经审计的净资产账面价值为4,673.58万元，评估价值为16,529.42万元。公司以评估价值作为股份支付的公允价值。

（3）股份支付分摊期限的确定方法和计算过程

对于购买部分的股权激励，如果激励对象在公司挂牌或上市前离职，按照公司上年度末每股净资产的价格将股票转让李宏宇或其指定第三人，不能参照市场价格进行转让，激励对象获得的收益为对购买股权资金成本的时间价值回报。因此，公司对激励对象购买的股权部分以2023年7月为挂牌预计完成日，对2020年第二期股权激励计划的股份支付进行分摊确认。

对于赠送部分的股权激励，员工未支付成本，如果激励对象自授予日起36个月内离职，激励对象以0元将股票转让李宏宇或其指定第三人；满36个月后离职，公司未完成挂牌或上市，则激励对象以上年度末账面每股净资产将股票转让李宏宇或其指定第三人。即对于赠送部分的股权激励实际上有3年的锁定期，激

励对象服务满 3 年后获得的收益为服务公司的价值补偿。因此，公司对赠送部分股权按照 36 个月为摊销期限摊销确认股份支付。

公司对 2020 年第二期股权激励计划的股份支付计算过程如下：

股权激励事项	项目	授予股数 (股)	授予价格 (元/ 股)	授予日 公允价 值(元/ 股)	股份支 付费用 总额(万 元)	2020 年 股份支 付金额 (万元)	2021 年 股份支 付金额 (万元)	2022 年 股份支 付金额 (万元)	2023 年 股份支 付金额 (万元)
2020 年 第二期 股权激 励	购买 部分	189,750.00	3.12	11.02	114.97	29.31	33.58	31.27	20.81
	赠送 部分	81,900.00	-	11.02	69.26	18.89	21.68	20.15	8.55
合计					184.23	48.20	55.26	51.42	29.36

注：2021 年、2022 年共有 2 名员工在约定服务期限内离职，未达到服务期限行权条件，公司根据最新可行权职工人数信息修正可行权的权益工具数量，调整股份支付金额。

2、2022 年进行的第三期股权激励

(1) 2022 年进行的股权激励基本情况

公司于 2022 年 4 月实施《深圳天润控制技术股份有限公司股权激励计划（第三期）》（以下简称“2022 年第三期股权激励计划”），由李宏宇以每股 5.87 元向激励对象转让一定数量的天润控制股东天行致远的股权，并按每购买 7 股另赠送 3 股的原则，给激励对象计算购买股数和赠送股数，锁定条件与 2020 年第二期股权激励计划相同。

(2) 股权激励资产评估情况

2023 年 4 月，天津华夏金信资产评估有限公司以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，对公司拟实施股份支付涉及的公司股东全部权益价值进行评估，并出具了《追溯资产评估报告》（华夏金信评报字[2023]096 号）。本次评估采用收益法，截至 2021 年 12 月 31 日，天润控制经审计的净资产账面价值为 7,781.00 万元，评估价值为 21,573.46 万元。公司以评估价值作为股份支付的公允价值。

(3) 股份支付分摊期限的确定方法和计算过程

公司对 2022 年第三期股权激励计划的会计处理方法与 2020 年第二期股权激励计划一致，2022 年第三期股权激励计划的股份支付计算过程如下：

股权激励事项	项目	授予股数 (股)	授予价格 (元/ 股)	授予日 公允价值(元/ 股)	股份支 付费用 总额(万 元)	2022年股 份支付金 额(万元)	2023年股 份支付金 额(万元)	2024年股 份支付金 额(万元)	2025年 股份支 付金额 (万元)
2022 年第三 期股权 激励	购买 部分	136,500	5.87	14.38	116.16	63.43	52.73	0	0
	赠送 部分	58,500	0	14.38	84.12	19.59	28.04	28.12	8.37
合计					200.28	83.02	80.77	28.12	8.37

综上，报告期内，公司涉及的股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

(二) 请主办券商和会计师补充核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司实际控制人，了解股权激励的背景、激励对象的选定依据、人员离职后的股份处理、股份锁定期、内部财产份额转让机制和管理决策机制、股权转让价格的确定方式等事项；

(2) 查阅持股平台天行致远工商登记资料及《公司章程》，确认其股东变更时间、人员结构的变动情况；

(3) 查阅天行致远股东的股权转让协议、股转价款转账记录、激励对象出具的《关于员工持股平台相关事项的声明》，确定是否约定最低服务期限、是否存在委托持股或其他利益安排、人员离职后的股份处理、股份锁定期、内部财产份额转让机制和管理决策机制等情况；

(4) 查阅公司第二期、第三期股权激励计划中激励对象名单、公司实际控制人与激励对象签署的《虚拟股权转让协议书》、《虚拟股权转让协议书解除协议》、《激励股权授予协议》，以及激励对象股权转让价款支付流水、发行人员工名册，确认各激励对象在公司的任职情况；

(5) 查阅股权激励涉及的资产评估报告，核查相关权益工具公允价值确定依据；

(6) 查阅公司的股份支付计算表，复核股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司报告期内的股份支付会计处理、公允价值确定及分期计入损益的依据符合《企业会计准则》相关规定。

二、关于公司业务

根据公开转让说明书，公司主营业务为传感器、变送器、控制器等智能仪器仪表及其零部件产品的经销、贸易及研发、生产、销售、系统集成。

(1) 报告期内，公司部分劳务分包方不具备安全生产许可证等资质文件。请公司补充披露相关订单是否已履行完毕，是否存在违约责任、纠纷或潜在纠纷；公司是否存在因此被行政处罚的情形或风险，如有，是否因此构成重大违法违规；公司是否仍存在使用无资质劳务分包方的情形。(2) 请公司补充披露报告期内公司自有及经销产品是否存在大额诉讼纠纷或产品质量争议；公司是否曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，公司采取的风险防范措施；前述情形对公司生产经营及财务状况的具体影响。(3) 请公司在公开转让说明书商业模式部分，按照现有业务类别和收入构成，结合采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等方式及其收入占比）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力等方面，补充披露公司采购模式、生产模式、销售模式。(4) 公司 1 项专利通过继受取得，1 项专利已质押，全部商标均为受让取得。请公司说明专利质押的原因，结合专利对公司收入和利润的贡献度说明专利质押对公司生产经营可能造成的具体影响；受让取得前述专利及商标的过户时间、转让价格、出让方与公司是否存在关联关系等，受让专利及商标与公司业务的关系、对公司收入和利润的贡献度、公司受让专利及商标的原因及合理性、定价依据及公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排，专利是否属于转让人员的职务发明、

是否存在权属瑕疵。

请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内，公司部分劳务分包方不具备安全生产许可证等资质文件。请公司补充披露相关订单是否已履行完毕，是否存在违约责任、纠纷或潜在纠纷；公司是否存在因此被行政处罚的情形或风险，如有，是否因此构成重大违法违规；公司是否仍存在使用无资质劳务分包方的情形

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(七) 劳务分包、劳务外包、劳务派遣情况劳动用工”中补充披露如下：

“报告期内，部分劳务分包公司不具备安全生产许可证等资质文件。截至本公开转让说明书签署日，公司除 2 家劳务分包公司即赣州霖庭云科技有限公司和安康腾信特科技有限公司分包承做的 2 个项目尚未经客户验收及 15 个涉及不具备资质的劳务分包项目已经客户验收但尚在质保期的外，其余涉及不具备分包资质的项目均已经客户验收通过且质保期满履行完毕。报告期初及至本公开转让说明书签署日，公司未因劳务分包方资质不合规而被客户追责或因此存在纠纷、潜在纠纷，也未造成重大安全事故等不良后果。

根据《建设工程质量管理条例》第六十二条规定“违反本条例规定，承包单位将承包的工程转包或者违法分包的，责令改正，没收违法所得，对勘察、设计单位处合同约定的勘察费、设计费百分之二十五以上百分之五十以下的罚款；对施工单位处工程合同价款百分之零点五以上百分之一以下的罚款；可以责令停业整顿，降低资质等级；情节严重的，吊销资质证书。”，公司存在可能被处罚的风险，但公司报告期内劳务分包涉及的系统集成服务项目收入较小，分别为 2,177.00 万元和 2,250.09 万元，可能涉及的罚款金额合计不超过 44.27 万元，对公司生产经营的影响较小；且除前述存续的 2 个项目外，公司已终止与该类劳务分包公司的合作，未再行与该类劳务分包公司签署项目服务协议，并在后续分包劳务采购过程中，严把劳务供应商选取关口，遴选资质及服务均合格的供应商。该部分分包服务量较小，报告期期内，分包服务费合计分别为 236.76 万元和

169.30 万元，且未造成重大安全事故或不良后果，不构成重大违法违规行为，不会对公司的经营造成重大不利影响。

根据公司及子公司深圳智能《信用报告（无违法违规证明版）》，在 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间，该等企业在建筑市场监管领域不存在因违反发承包、施工许可、工程质量安全等建筑市场监管相关法律法规而受到行政处罚的记录，该等企业在安全生产领域也不存在因违反安全生产管理相关法律法规而受到行政处罚的记录。

此外，公司控股股东、实际控制人出具《承诺函》，承诺：“如天润控制技术股份有限公司及其子公司因项目分包事宜或分包供应商资质问题而受到任何处罚或遭受任何经济损失的，包括罚金、违约金及其他损失等，由本人予以足额补偿，确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，上述劳务分包不会对公司的生产经营造成重大不利影响，亦不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍。”

二、请公司补充披露报告期内公司自有及经销产品是否存在大额诉讼纠纷或产品质量争议；公司是否曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，公司采取的风险防范措施；前述情形对公司生产经营及财务状况的具体影响

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（三）质量管理情况”中补充披露如下：

“公司为确保自主生产或经销产品质量，采取如下品质管控措施以防范相关风险：

1、公司按照质量管理体系的要求，建立起合格供应商目录，PMC 部、经销贸易采购部和品质部对自主生产及经销产品供应商的选择标准制定了严格的制度。截至本公开转让说明书签署日，公司经销合作的品牌商均为相应产品领域的知名品牌商，产品品质在业界具有一定知名度，同时公司还制定了供应商的管理与维护规定，以确保供应产品质量的长期良好稳定性。

2、公司自主仪器仪表产品的核心生产环节包括程序烧录、产品调试标定和老化测试等，均由公司自行完成，并通过各个部门相互有效协同运作以确保自主

产品品质，即公司在收到自主产品客户订单后，将根据订单情况组织 PMC 部、生产部、工艺工程部、品质部组成评估小组，对客户提出的产品性能、质量等要求进行评审；评审通过后，PMC 部将订单转换成公司的生产通知单，下达到生产部；公司品质部在产品生产环节的关键节点设置相关技术人员进行产品质量的现场监督，产品生产完成入库并检验合格后才能发货。

3、持续加大研发投入，不断改进优化自主仪器仪表产品的准确性、稳定性和长效性，提升公司产品质量。

通过上述多道工序环节下对产品质量的控制，报告期内，公司自主生产或经销产品均不存在大额诉讼纠纷或产品质量争议，公司及下属子公司不存在因提供的产品违反有关质量和技术监督方面的法律法规而受到质量和技术监督相关行政处罚或其他民事索赔的情形，对公司生产经营及财务状况不存在重大不利影响。”

三、请公司在公开转让说明书商业模式部分，按照现有业务类别和收入构成，结合采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等方式及其收入占比）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力等方面，补充披露公司采购模式、生产模式、销售模式

（一）按照现有业务类别和收入构成补充披露公司业务模式

公司主要致力于传感器、变送器、控制器等智能仪器仪表及其零部件产品的经销、贸易及研发、生产、销售、系统集成业务。公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“六、商业模式”之“（一）经营模式”中补充披露如下：

“公司是一家智能仪器仪表综合服务商，主营业务包括智能仪器仪表产品自主研发制造销售、经销贸易和系统集成三大类。”

（二）结合采购内容、供应商选择、供应商结算方式补充披露公司采购模式

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“六、商业模式”中补充披露如下：

“（二）采购模式

公司经销贸易业务和系统集成业务所涉采购物料主要是公司各经销贸易品牌商的智能仪器仪表产品，如开关及变送器、阀门及执行器、仪表及流量计等。公司目前经销合作的品牌商如霍尼韦尔、德威尔、博力谋、克罗尼、西门子等均为相应产品领域的知名品牌商，产品质量在业界具有一定知名度，同时公司还制定了供应商的管理与维护规定，以确保供应产品质量的长期良好稳定性。公司与品牌供应商霍尼韦尔、德威尔、博力谋的结算方式为交货后 30 天-60 天，克罗尼为款到发货，西门子为月结 30 天。公司与此类供应商结算方式为银行转账。

公司自主研发生产业务采购物料主要为产品原材料及零部件，例如电子零部件、五金及结构件、塑胶类、硅橡胶、包材及其他原材料。公司按照质量管理体系的要求，建立起合格供应商目录，PMC 部、生产部和品质部对自主生产产品供应商的选择标准制定了严格的制度。公司产品生产原材料、零部件涉及种类及规格型号较多，但多数为通用型，为保证原材料、零部件供货充足及价格谈判保持一定优势，公司一般会确定 2-3 家供应商为合格供应商，根据历史合作情况、供货价格、供货期限等综合确定供应商。公司与这些供应商结算方式为银行转账或银行/商业承兑汇票。”

（三）结合客户获取途径（如招投标、谈判等方式及其收入占比）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）补充披露公司销售模式

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“六、商业模式”中修正并补充披露如下：

“（三）销售模式

公司经销贸易或自主生产的智能仪器仪表等自控产品主要销售予智能楼宇领域和暖通空调行业用户或者其他系统集成厂商等。公司通过行业公开信息、客户介绍、互联网搜索或参加行业展览、行业会议和论坛等方式了解客户信息，并通过主动对接和商务洽谈的方式接触客户；同时，公司已深耕智能仪器仪表产品领域二十余年，在该细分行业具有一定的知名度，客户也会主动联系公司。公司在通过前述渠道获取客户信息而销售产品或承接项目时，通常先少量交易试运行合作，待产品或服务满足客户需求后，双方最终确定合作关系。公司获取客户订单均通过商务谈判方式。

公司客户目前包括了境内客户与境外客户两大类。对于境内客户，公司产品销售主要适用 B2B (Business to Business, 即企业对企业) 的直销模式，即公司直接从客户处获得产品订购单后直接交付产品给客户；对于境外客户，因销售占比较低，公司为节约成本、提高效率，因而通过阿里巴巴国际站进行线上销售，即公司在阿里巴巴国际站线上展示产品，通过平台与客户签订销售合同、收取货款，亦通过阿里巴巴旗下的一达通平台代理报关，公司向阿里巴巴国际站和一达通平台支付管理费及代理报关费用。”

(四) 结合外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力等方面补充披露公司生产模式

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中修改并补充披露如下内容：

“(四) 生产模式

公司自主研发制造智能仪器仪表产品生产模式如下：

公司根据客户订单合同、历史销售数据、库存情况和交货时间等，灵活地制订生产计划并及时调整。公司主要按照常规计划进行组织生产，由 PMC 部根据销售计划以及产能、库存和原材料供应等情况制定相应的生产计划，并留有一定安全库存的产品。生产部严格按照批准的产品生产工艺流程及产品质量要求组织生产。生产出的每批次产品由品质部进行抽检，且公司建立了生产过程追溯机制，以提升产品生产效率与质量，确保每一批次的产品符合质量标准及客户要求。

公司产品生产加工环节主要包括物料加工、程序烧录、调试标定、组装和老化测试等，核心环节包括程序烧录、产品调试标定和老化测试等均由公司自行完成。报告期内，公司外协加工主要为注塑、SMT 贴片、铆接环节，公司提供产品主板等原料给外协厂商，外协厂商根据公司技术要求、检验标准、签样等进行注塑、贴片、铆接加工，这些环节非公司产品核心竞争力的体现。”

四、公司 1 项专利通过继受取得，1 项专利已质押，全部商标均为受让取得。请公司说明专利质押的原因，结合专利对公司收入和利润的贡献度说明专利质押对公司生产经营可能造成的具体影响；受让取得前述专利及商标的过户时间、转

让价格、出让方与公司是否存在关联关系等，受让专利及商标与公司业务的关系、对公司收入和利润的贡献度、公司受让专利及商标的原因及合理性、定价依据及公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排，专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵

(一) 请公司说明专利质押的原因，结合专利对公司收入和利润的贡献度说明专利质押对公司生产经营可能造成的具体影响

2022年12月2日，公司与招商银行股份有限公司深圳分行签署《授信协议》、《借款合同》和《最高额质押合同》，约定公司向招商银行股份有限公司深圳分行贷款1,500万元，并将“电池型小型数显多功能气体差压表”实用新型专利（专利号:ZL 201720881846.X）进行质押。2022年12月14日，公司就上述质押事宜办理了登记号为Y2022980027444的专利权质押登记。

公司贷款质押的上述专利技术在业务中主要应用于小型数字压差表/控制器/变送器、压差产品安装面板及背板和压差产品取样管产品中，这些应用产品在报告期内的收入和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

名称	2022年度		2021年度	
	营业收入	毛利润	营业收入	毛利润
小型数字压差表	9.27	4.89	22.27	12.97
小型数字控制器/变送器	31.26	19.67	11.88	7.96
压差产品安装面板及背板	3.37	1.65	2.01	0.61
压差产品取样管	17.09	8.16	11.58	4.56
总计	60.99	34.27	47.74	26.10
占当年营业收入比重	0.28%	-	0.23%	-

如上表所示，质押专利所应用之产品在报告期内的收入合计分别为47.74万元和60.99万元，占当年公司营业收入的比重分别为0.23%和0.28%；毛利润合计分别为26.10万元和34.27万元，该质押专利对公司收入和利润的贡献影响较小。且截至本回复出具日，公司均按照协议约定如期还款，不存在因到期未清偿银行借款而违约的情况，也未发生过质押权人行使质押权的情况，且不存在因到期未

清偿银行借款引起的诉讼或纠纷情形，公司信用状况良好。根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，公司不存在不良负债余额。公司资产负债结构合理，具备较好的偿债能力。截至本回复出具日，公司银行借款合同均处于正常履行状态，因不能还款而导致上述专利权被转移的可能性较低，风险可控。

综上所述，专利质押对公司生产经营可能造成的影响较小，风险可控。

（二）受让取得前述专利及商标的过户时间、转让价格、出让方与公司是否存在关联关系等

公司通过受让方式继受取得的专利具体情况如下：

专利名称	专利号	转让时间	转让价格	出让方	出让方与公司是否存在关联关系
插入式温湿度传感器	ZL201420642679.X	2017年3月21日	0元	周洪浩	是
电池供电数显多功能气体差压表	ZL201520886206.9	2017年3月21日	0元	周洪浩	是

如上表列示，公司继受取得的两项专利出让方均为周洪浩，周洪浩系公司控股股东、实际控制人、董事长兼总经理，与公司具有关联关系。

公司商标均为原始取得，据此更正公开转让说明书“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（三）商标权”披露如下：

“

序号	商标图形	商标名称	注册号	核定使用类别	有效期	取得方式	使用情况	备注
1		CATEK	17230438	9	2016年10月28日至2026年10月27日	原始取得	在使用	-
2		CATIK	17230282	9	2016年10月28日至2026年10月27日	原始取得	在使用	-
3		DIGISEN	14485811	9	2015年12月07日至	原始取得	在使用	-

序号	商标图形	商标名称	注册号	核定使用类别	有效期	取得方式	使用情况	备注
					2025年12月06日			
4		TELASIA	21150261	9	2017年10月28日至2027年10月27日	原始取得	在使用	-
5		TERENCONTROL	18762800	9	2017年02月07日至2027年02月06日	原始取得	在使用	-
6		MAGHEGAGE	28947484	9	2019年01月07日至2029年01月06日	原始取得	在使用	-
7		MAGHELIX	27926249	9	2018年11月21日至2028年11月20日	原始取得	在使用	-
8		TEREN	41841007	9	2021年08月21日至2031年08月20日	原始取得	在使用	-
9		HYSINE	UK00003401861	9	2019年5月24日,有效期10年	原始取得	在使用	英国

”

（三）受让专利及商标与公司业务的关系、对公司收入和利润的贡献度、公司受让专利及商标的原因及合理性、定价依据及公允性、是否存在利益输送或特殊利益安排，专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵

公司通过受让方式继受取得之上述两项专利主要应用于公司如下自主生产产品，对公司营业收入和利润具体贡献如下：

单位：万元

专利名称	专利号	应用产品系列	应用产品系列名称	2022 年度		2021 年度	
				营业收入	毛利	营业收入	毛利
插入式温湿度传感器	ZL 201420642679.X	TCL; H1N, H2N, H3N, H4N; TT1N,TT2N,TT3N,TT4N,T 1N,T2N,T3NT4N, TTDN	低温控制器 湿度变送器 温度传感器 温度变送器	1,218.61	718.16	1,249.45	782.07
电池供电数显多功能气体差压表	ZL 201520886206.9	D2; A-S0、A-S1、A-S2、A-S7、 A-S8; B-1008,1009	数字压差表 压差产品安装面 板及背板; 压差产品取样管	37.31	18.00	43.61	21.52
合计				1,255.92	736.16	1,293.06	803.59

注：毛利=产品销售收入-产品成本-运输费用。

上述两项专利系公司员工周洪浩、刘晖及原员工刘文灿在公司任职期间并利用公司的物质技术条件所完成，属于职务发明；且前述员工与公司未对申请专利的权利和专利权的归属作出特别约定，依据《专利法》第六条规定，公司为该两项专利的专利权人。为确保公司资产的完整性和权属的准确性，该两项专利原权利人周洪浩将该两项专利以 0 元价格转让予公司，该转让价格公允，不存在利益输送或特殊利益安排；转让完成后，相关权属清晰、明确，不存在权属瑕疵。

五、请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅《建筑法》《建设工程质量管理条例》等工程项目相关法律政策，了解公司自控系统集成服务相关工程项目管理之法律法规要求；

2、查阅并取得了劳务分包公司营业执照、安全生产许可证等资质文件、与劳务分包公司签署的服务合同、服务款项转账支付凭证、发票、公司与项目发包方客户合同等资料，并取得了公司的书面说明，了解公司相关订单是否已履行完毕，公司是否仍存在使用无资质劳务分包方的情形；

3、查阅公司及其子公司所在地出具的《信用报告（无违法违规证明版）》合规证明；

4、检索国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、中国检察网、公司及子公司所在地住房和城乡建设主管机构、市场监督管理局等行政主管部门网站公开信息，核查是否存在相关纠纷事宜；

5、检索国家企业信用信息公示系统网站核查劳务分包公司设立及经营情况；

6、访谈公司主要客户，了解公司与客户的合作情况及合同履行过程中是否发生过纠纷；

7、访谈了公司总经理，了解公司进行产品品质管控的措施；

8、获取公司各项内部控制制度，查阅公司主要客户销售合同、主要供应商采购合同，实地访谈公司相关人员，了解公司商业模式；

9、获取公司质押专利相关的借款合同和质押合同，查阅专利登记副本，获取公司关于质押专利、继受专利对应的产品类型及产品报告期内的收入和利润情况说明，实地访谈公司相关人员；

10、查阅并获取了公司银行还款记录和中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，核实公司信用状况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内，除 2 个尚未经客户验收的项目外，其余项目均已经客户验收通过，公司未因劳务分包方资质不合规而被客户追责或因此存在纠纷、潜在纠纷；

公司存在可能受处罚的委托不具备相关资质的劳务分包公司开展业务的情形，但可能涉及的处罚金额对公司生产经营的影响较小，且除前述存续的 2 个项目外，公司已终止与该类劳务分包公司的合作，未再行与该类劳务分包公司签署项目服务协议，报告期内也未发生重大安全事故或不良后果，未因委托无资质劳务分包公司而被主管部门处罚，不构成重大违法违规行为。

2、报告期内，公司自有及经销产品不存在大额诉讼纠纷或产品质量争议，公司未曾因产品质量遭受行政处罚或其他民事索赔，公司通过采取积极有效的品质管控措施来防范相关风险，来尽可能确保公司生产经营及财务状况的良好运转。

3、公开转让说明书已全面梳理并补充披露公司商业模式。

4、公司为获得银行贷款而将专利质押予贷款银行，质押专利对公司生产经营可能造成的影响较小；公司自关联方周洪浩处受让 2 项专利，该 2 项专利系职务发明，应由公司享有专利权，为确保公司资产的完整性和权属的准确性，该 2 项专利原权利人周洪浩将该 2 项专利以 0 元价格转让予公司，该转让价格公允，不存在利益输送或特殊利益安排，转让完成后，相关权属清晰、明确，不存在权属瑕疵。

三、关于业务可持续性 & 盈利指标

根据公开转让说明书，2021 年和 2022 年公司营业收入分别为公司 21,046.56 万元和 21,415.74 万元，净利润分别为 2,895.27 万元和 2,830.53 万元，毛利率分别为 26.48%和 27.42%，其中报告期经销贸易仪器仪表产品收入占比较高，包括 Honeywell（霍尼韦尔）、Dwyer（德威尔）、SIEMENS（西门子）等品牌。

请公司：（1）结合行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司经营业绩的稳定性。（2）补充披露自产智能仪器仪表产品收入占比增长的原因及公司未来业务方向的经营规划。（3）补充说明报告期内自产智能仪器仪表产品与经销贸易智能仪器仪表产品毛利率变动不一致、系统集成服务毛利率低于其他业务的原因及合理性。（4）补充披露可比公司证券代码，按照产品类别对比同行业可比公司毛利率情况，说

明差异原因；补充说明公司毛利率低于毕托巴、报告期内毛利率变动趋势与毕托巴及博益气动不一致的原因及合理性。(5) 结合下游客户具体需求、主要供应商销售模式、公司核心竞争优势、同行业情况等补充披露客户未直接向上游品牌商采购的原因，公司作为分销商在产业链中存在的必要性及商业合理性。(6) 补充披露与上游品牌商的合作背景，如何建立合作关系，成为其主要分销商的合理性，合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据；结合上游品牌商其他主要客户及同行业可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性；说明上游品牌商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况；公司与上游品牌商签订的合同的主要条款，框架协议签订是否可持续，是否存在无法续签的风险，对上游品牌商是否构成重大依赖，详细分析公司与其交易的可持续性、稳定性，期后采购合同签订情况，是否具备开发其他供应商的能力，维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性。(7) 说明公司代销产品是否为买断式销售，对外销售是否具有自主定价权，是否存在通过上游供应商直接发货给客户的情况，并结合业务实质说明公司向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入合理性、适当性，是否符合《企业会计准则》规定。(8) 按照供应商产品类别及合计口径补充说明各报告期返利金额及占收入比重；说明返利的确认依据和计算方法，计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定。

请主办券商和会计师：(1) 补充核查上述事项并发表明确意见。(2) 说明对于贸易收入及返利的具体核查程序、核查范围及核查结论。

【回复】

一、结合行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司经营业绩的稳定性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(一) 报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”补充披露如下：

“(4) 公司经营业绩的稳定性分析

结合行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、利润和现金流量情况等，对公司经营业绩的稳定性分析如下：

1) 公司行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险

①行业政策

公司主要从事传感器、变送器、控制器等智能仪器仪表及其零部件产品的经销、贸易及研发、生产、销售、系统集成业务，公司主营业务包括自产智能仪器仪表、经销贸易智能仪器仪表和系统集成，其中，报告期内自产智能仪器仪表、经销贸易智能仪器仪表收入合计占营业收入比例分别为 89.66%和 89.50%。

报告期内，公司经销贸易智能仪器仪表收入占营业收入比例分别为 59.75%和 55.96%，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司属于门类“F-批发和零售业”中的大类“F51-批发业”；根据《国民经济行业分类和代码表》（GBT4754-2017），公司属于门类“F-批发和零售业”中的大类“F51-批发业”中的中类“F517-机械设备、五金产品及电子产品批发”中的小类“F5175-电气设备批发”和“F5179 其他机械设备及电子产品批发”；根据全国中小企业股份转让系统《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于门类“F-批发和零售业”中的大类“F51-批发业”中的中类“F517-机械设备、五金产品及电子产品批发”中的小类“F5175-电气设备批发”和“F5179 其他机械设备及电子产品批发”；根据全国股转系统《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于“17 信息技术”中的“17111114 技术产品经销商”。公司所属行业符合国家产业政策。

报告期内，公司自产智能仪器仪表收入占营业收入比例分别为 29.91%和 33.54%，根据国务院《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发〔2010〕32 号）以及国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），公司自产智能仪器仪表隶属于战略性新兴产业中的“1 新一代信息技术产业”之“1.2 电子核心产业”之“1.2.1 新型电子元器件及设备制造”之“3983 敏感元件及传感器制造”和“2 高端装备制造产业”之“2.1 智能制造装备产业”之“2.1.3 智能测控装备制造”之“4014*实验分析仪器制造”之“智能测量仪器仪表（指智能测量温度、压力、流量、物位）”；根据国家统计局颁布的《新产业

新业态新商业模式统计分类(2018)》，公司自产智能仪器仪表隶属于“020104 新型电子元器件及设备制造”之“3983 敏感元件及传感器制造”、“020105 电子设备仪器制造”之“4028*电子测量仪器制造”等细分领域；根据国家发改委2019年10月30日发布的《产业结构调整指导目录(2019年本)》，公司主营产品属于数字化、智能化、网络化工业自动检测仪表，是我国国民经济发展的鼓励类行业。

②上下游行业相关产品和服务价格波动风险

报告期内，公司经销贸易智能仪器仪表收入销售收入分别为12,574.43万元和11,983.25万元，占营业收入比例分别为59.75%和55.96%，公司获得了Honeywell(霍尼韦尔)、BELIMO(博力谋)、Dwyer(德威尔)、KROHNE(克罗尼)等国际知名品牌的授权经销资质，主要经销销售Honeywell(霍尼韦尔)、BELIMO(博力谋)、Dwyer(德威尔)、KROHNE(克罗尼)等国际知名品牌的智能仪器仪表产品，并通过一般贸易方式销售有其他品牌仪器仪表产品，因此，公司经销贸易智能仪器仪表业务上游主要系智能仪器仪表的品牌原厂，采购价格主要受品牌原厂供货价格变动影响。

报告期内，公司自产智能仪器仪表销售收入分别为6,295.12万元和7,182.40万元，占营业收入比例分别为29.91%和33.54%。自产智能仪器仪表主要原材料为IC元器件类，其价格受IC芯片供需变动的的影响。

报告期内，公司的主营业务产品下游应用主要包括楼宇自控和暖通空调等场景。智慧城市的建设浪潮已成为推动智能建筑行业发展的强劲引擎，2020年开始，《关于推动智能建造与建筑工业化协同发展的指导意见》、《住房和城乡建设部等部门关于加快发展数字家庭提高居住品质的指导意见》、《关于开展数字孪生建设楼宇经济领域试点工作的通知》等政策相继出台，国内的楼宇自控系统行业因其日益显著的便捷以及节能效益，进入了快速发展阶段。随着“双碳”目标的推进，能源和环境管理对于很多高能耗企业来说是非常重要的一项工作。生产生活对于暖通空调系统的高涨需求不仅为企业带来巨额成本，还会产生大量的碳排放，对环境造成严重危害。暖通空调系统在楼宇自动化中有着非常重要的作用，这也势必要求暖通空调运行有效降低二氧化碳排放，实现绿色节能目标，这也将为中国

暖通行业发展较好的商业契机。

③应对措施

公司上下游行业蓬勃发展，为公司业务带来了巨大的商业机会，也带来了一定的挑战，为抓住发展机遇并应对风险，一方面，公司将继续为霍尼韦尔、德威尔等品牌产品的销售提供多种渠道，助力品牌商销售的稳定，促进双方保持长久合作；另一方面，公司将持续加大研发投入，不断进行技术创新，提高产品技术水平，积极开发自主品牌产品和拓展布局其他下游行业应用领域，进一步提升公司自主产品的市场竞争优势，加大自主产品业务的稳定发展。

2) 营销策略

公司下游市场行业主要分布在楼宇自控和暖通空调领域，但客户采购量通常不大，客户比较分散，公司通过参加行业展会等，积极拓展公司知名度，提升公司在行业内的影响力；公司注重市场开拓和服务体验，公司在北京、上海、深圳等主要城市设立子公司和服务团队，服务好老客户的同时注重开发新客户，快速响应客户需求，提升客户服务体验，建立良好的市场口碑；公司注重自产仪器仪表的研发投入，不断提高产品性能和性价比；公司通过组织内部培训、交流等途径使各部门销售人员下沉至市场前线，及时掌握和反馈客户需求，对应调整营销策略并提供有效市场信息；此外，公司在重点服务好现有优质客户基础上，不断开拓新的客户，扩大销售规模，并不断优化客户整体质量水平。

综上，公司已制定了适合公司特性的营销策略，不断满足下游各行业客户需求，以促进扩大销售规模。

3) 公司核心竞争力

公司核心团队扎根于暖通空调自控仪表设备领域二十余年，经过多年发展，公司具备了采购价格优势、人才和技术研发优势、客户资源优势、质量优势。

①采购价格优势

报告期内，公司经销贸易类业务收入占营业收入比例分别为 59.75%和 55.96%，公司主要采购产品为经销或贸易类智能化仪器仪表产品。报告期内，公司前五大供应商中经销或贸易采购产品的占比分别为 70.26%和 66.74%，且多集中于公司

经销品牌 Honeywell（霍尼韦尔）、Dwyer（德威尔）和 BELIMO（搏力谋），基于与知名厂家的长期合作，以及公司的经销贸易仪器仪表业务具有一定规模优势，公司的经销贸易仪器仪表业务具有较好的采购价格优势。

②人才和技术研发优势

公司核心团队扎根于暖通空调自控仪表设备领域二十余年，公司积累了丰富的行业经验，并在研发、生产、销售、管理等方面培养了一批经验丰富的骨干人员，形成了具有较强市场竞争力的专业人才队伍。截至公转书签署日，公司拥有 8 项专利技术和 43 项著作权，公司获得了国家级高新技术企业认证，并获得了广东省“专精特新”称号。

③客户资源优势

公司自成立以来专注于暖通空调自控仪表设备领域，经过多年的经营发展，公司在行业内拥有一定知名度，已形成了一批稳定的优质客户，并与其形成稳定的合作关系。

公司自成立以来一直致力于球化剂、孕育剂等铸造材料的生产、销售和研发。公司会根据客户的不同需求对球化剂和孕育剂进行研发生产，并达到客户的质量要求。经过多年的生产经营，公司已与众多客户形成了稳定的合作关系，并在产品规格质量、交货收款等方面形成长期稳定的战略合作关系。

④质量优势

公司注重研发创新，报告期内公司研发费用占自产智能仪器仪表产品收入比例分别为 6.57%和 6.47%，公司保持较高的研发投入，促进技术的升级迭代和新老产品的更新，不断提升自产智能仪器仪表的产品性能，自产智能仪器仪表产品具有较好的质量优势和性价比优势。

4) 期后订单情况、期后收入、利润和现金流量情况及上年同期比较情况

公司期后订单情况、期后收入、利润和现金流量及上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动
营业收入	11,618.03	8,903.34	30.49%

归属于母公司所有者的净利润	2,027.90	1,401.04	44.74%
扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润	2,035.29	1,371.64	48.38%
经营活动产生的现金流量净额	359.15	914.99	-60.75%
签署订单金额	11,877.13	10,259.50	15.77%

注：以上财务数据未经审计。

如上表，公司期后经营业绩和签署订单金额较上年同期稳步增长，公司持续经营能力良好。

综上所述，公司经营业绩具备稳定性。”

二、补充披露自产智能仪器仪表产品收入占比增长的原因及公司未来业务方向的经营规划

（一）自产智能仪器仪表产品收入占比增长的原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”补充披露如下：

“（2）自产智能仪器仪表收入分析

报告期内，自产智能仪器仪表销售收入金额分别 6,295.12 万元和 7,182.40 万元，增长 887.28 万元，增长比例为 14.09%。公司不断投入研发以提升自产智能仪器仪表的性能，积极开拓自产智能仪器仪表的市场，2022 年度虽然客观因素影响了公司在多个城市的业务推进，公司自产智能仪器仪表产品销售规模依然实现了较好增长。

公司核心团队扎根于暖通空调自控仪表设备领域二十余年，拥有经验丰富的专业技术和服务队伍为广大客户提供最新的产品与服务。一方面，公司注重研发创新，报告期内公司研发费用占自产智能仪器仪表产品收入比例分别为 6.57%和 6.47%，公司保持较高的研发投入，促进技术的升级迭代和新老产品的更新，不断提升自产智能仪器仪表产品的性能，提高产品性价比，满足市场需求，截至公转书签署日，公司拥有 8 项专利技术和 43 项著作权。报告期内，天润控制获得国

家级高新技术企业认证，并获得广东省“专精特新”称号，技术实力较好；另一方面，公司注重市场开拓和服务体验，公司在北京、上海、深圳等主要城市设立子公司和服务团队，服务好老客户的同时注重开发新客户，快速响应客户需求，提升客户服务体验，建立良好的市场口碑。

另外，公司相同或类似功效的自产智能仪器仪表和经销贸易智能仪器仪表产品在产品品牌定位、产品功能上和产品终端应用市场上存在一定替代性和互补性，具体为：公司经销贸易产品主要为 Honeywell（霍尼韦尔）、BELIMO（搏力谋）、Dwyer（德维尔）、SIEMENS（西门子）、KROHNE（克罗尼）国际品牌，而自主生产的产品为公司自有国产品牌，二者的品牌定位不同，公司自产智能仪器仪表产品具有较高性价比，对于追求较高性价比的客户，在对比使用经销贸易品牌产品后，愿意尝试购买天润自产的智能仪器仪表，从而成为自产智能仪器仪表产品客户；公司自主研发了压差、温度、湿度、气体等多种功能和多种型号自产智能仪器仪表，且不同的功能可以组合叠加在同一个设备产品中，填补了 Honeywell、Dwyer、BELIMO 等国际知名品牌部分产品功能或部分多功能产品的缺失，可满足客户不同产品功能的需求。

综上，公司不断投入研发以提升自产智能仪器仪表的性能，自产智能仪器仪表具有较高的性价比，自产智能仪器仪表的产品型号填补了国际知名品牌部分产品功能或部分多功能产品的缺失，且公司注重服务体验，积极开拓自产智能仪器仪表的市场，促进了自产智能仪器仪表报告期内的增长。”

（二）公司未来业务方向的经营规划

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”补充披露如下：

“1、公司未来业务方向的经营规划

一方面，公司将继续为霍尼韦尔、德维尔等品牌产品的销售提供多种渠道，助力品牌商销售的稳定，尽可能保持双方持久的合作，并拓展更多优质知名品牌的经销授权，不断拓展经销贸易市场；另一方面，公司将持续加大研发投入，不断进行技术创新，提高产品技术水平和性价比，并积极开发自主品牌产品和拓展

布局其他下游行业应用领域，进一步提升公司自主产品的市场竞争优势，加大自主产品业务的稳定发展。”

三、补充说明报告期内自产智能仪器仪表产品与经销贸易智能仪器仪表产品毛利率变动不一致、系统集成服务毛利率低于其他业务的原因及合理性

（一）报告期内自产智能仪器仪表产品与经销贸易智能仪器仪表产品毛利率变动不一致的原因分析

报告期内，公司经销贸易智能仪器仪表的毛利率分别为 14.52%和 16.42%，2022 年经销贸易智能仪器仪表毛利率较上年上升 1.90 个百分点，主要系 2022 年经销厂商 Honeywell 对下游经销商新增了经销返利政策，2022 年度公司按照实际收到的 Honeywell 经销返利冲减了当期的营业成本。剔除 2022 年度 Honeywell 对公司采购返利后，2022 年度经销贸易智能仪器仪表的毛利率为 14.84%，与 2021 年度基本保持一致。

报告期内，公司自产智能仪器仪表的毛利率分别为 56.01%和 53.29%，2022 年自产智能仪器仪表毛利率较上年下降 2.72 个百分点，主要系公司 2022 年度提高了生产人员的薪酬，导致单位直接人工和单位制造费用有所上升。报告期内，公司的生产人员薪酬、自产产品产量、加班工时和平均加班工资情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2022 年度较 2021 年度的变动比例
生产人员总薪酬（万元）A	638.84	444.62	43.68%
生产人员月均人数（人）C	53.00	40.00	32.50%
生产人员人均薪酬（万元/人）D=A/C	12.05	11.12	8.44%
总产量（万件）E	116.21	90.22	28.80%
单位产品成本的平均人工薪酬（元/件）F=A/E	5.50	4.93	11.56%

注：生产人员月均人数为全年各月末在职生产人员人数的算术平均值

如上表所示，公司 2022 年度的生产人员总薪酬较上年度增长 43.68%，生产人员人均薪酬较上年度增长 8.44%，生产总产量较上年增长 28.80%，单位产品成本的平均人工薪酬较上年增长 11.56%，主要系公司在 2022 年度提高了生产人员的基本工资、绩效及福利费等，导致自产智能仪器仪表产品的生产成本有所增加。

（二）系统集成服务毛利率低于其他业务的原因及合理性

公司系统集成业务为按照客户需求设计系统集成方案，按照方案部署相关仪器仪表各功能产品，并将硬件与软件系统进行整合、程序烧录、安装、调试等，满足客户联动使用综合系统集成产品的目的。报告期内，公司系统集成服务的毛利率分别为 10.24%和 3.36%，毛利率水平低于自产智能仪器仪表和经销贸易智能仪器仪表，主要原因包括：①公司系统集成业务的服务领域主要在智能楼宇和暖通空调，属于建筑行业范畴，项目竞争较激烈，根据 choice 数据库，A 股《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》中建筑业的上市公司 2021 年度和 2022 年度的平均毛利率分别为 13.57%和 12.43%，建筑行业普遍的毛利率均比较低，公司系统集成业务规模较小，不具备规模效应，项目预期毛利率亦普遍较低；②系统集成业务对公司自产智能仪器仪表产品和经销贸易产品存在一定的互补效应，通过承接系统集成业务可以向客户展示公司智能仪器仪表等自控产品技术实力和公司服务水平，获得一定的口碑，增加向客户销售产品的机会，因此，公司综合考虑承接了部分毛利率不高的项目；③项目实施过程中，部分项目因实施环境、实施条件等变化，以及 2020-2022 年客观因素影响，部分项目需要投入更多的物料、人工等，项目的材料费、人工费、差旅费等实施成本有所增加，导致部分系统集成项目毛利较原预期有所下降。

综上，公司的系统集成服务业务的毛利率低于自产智能仪器仪表和经销贸易智能仪器仪表具备合理性。

四、补充披露可比公司证券代码，按照产品类别对比同行业可比公司毛利率情况，说明差异原因；补充说明公司毛利率低于毕托巴、报告期内毛利率变动趋势与毕托巴及博益气动不一致的原因及合理性

（一）补充披露可比公司证券代码，按照产品类别对比同行业可比公司毛利率情况，说明差异原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2. 与可比公司毛利率对比分析”补充披露如下：

“2. 与可比公司毛利率对比分析

公司	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	27.42%	26.48%

万讯自控 (300112.SZ)	48.35%	51.97%
毕托巴 (872816.NQ)	76.30%	74.11%
博益气动 (831798.NQ)	53.77%	51.17%
驰诚股份 (834407.BJ)	46.65%	52.78%
同行业可比公司平均毛利率	56.27%	57.51%

报告期各期，公司的综合毛利率低于同行业可比公司，主要系公司的经销贸易智能仪器仪表产品占营业收入总额比例达到 59.75%和 55.96%，按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所处行业“批发业（F51）”分类下的“其他机械设备及电子产品批发（F5179）”，无法查询到收入结构与公司类似，以代理经销贸易智能仪器仪表产品收入为主，同时自主生产智能仪器仪表产品的同行业可比公司，因此，选取了以生产和销售控制器、压力表、温控器、传感器等仪器仪表为主的上述公司作为自产智能仪器仪表产品的同行业可比公司；选取了行业属于《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》中“F 批发和零售业-F51 批发业”，且以电子元器件分销、计量元器件分销等分销业务为主的公众公司作为公司经销贸易智能仪器仪表产品的同行业可比公司；选取了《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》中“E 建筑业-E49 建筑安装业”公众公司作为公司系统集成服务业务的同行业可比公司，其中 2 家上市公司为公司的下游集成商客户，具体比较如下：

（1）自产智能仪器仪表产品业务毛利率与同行业可比公司的比较情况

报告期各期，公司的自产智能仪器仪表产品业务毛利率与同行业可比公司相比，如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	53.29%	56.01%
万讯自控 (300112.SZ)	48.35%	51.97%
毕托巴 (872816.NQ)	76.30%	74.11%
博益气动 (831798.NQ)	53.77%	51.17%
驰诚股份 (834407.BJ)	46.65%	52.78%
同行业可比公司平均毛利率	56.27%	57.51%

如上表所示，公司的自产智能仪器仪表业务毛利率与同行业可比公司毛利率不存在重大差异。

（2）经销贸易智能仪器仪表产品业务毛利率与同行业可比公司的比较情况

报告期各期，公司的经销贸易智能仪器仪表产品业务毛利率与同行业可比公司相比，如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	16.42%	14.52%
瑞尔康 (839881.NQ)	15.10%	17.12%
雅创电子 (301099.SZ)	20.37%	16.82%
众业达 (002441.SZ)	9.16%	9.49%
正业电子 (873128.NQ)	21.99%	20.75%
同行业可比公司平均毛利率	16.66%	16.04%

如上表所示，公司的经销贸易智能仪器仪表产品毛利率与同行业可比公司毛利率不存在重大差异。

(3) 系统集成服务业务毛利率与同行业可比公司的比较情况

报告期各期，公司的系统集成服务业务毛利率与同行业可比公司相比，如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	3.36%	10.24%
柏诚股份 (601133.SH)	14.67%	12.30%
圣晖集成 (603163.SH)	15.44%	15.11%
盛世节能 (871794.NQ)	2.22%	19.57%
振华建工 (872238.NQ)	5.11%	5.32%
同行业可比公司平均毛利率	9.36%	13.07%

如上表所示，公司系统集成服务业务毛利率变动方向与同行业可比公司一致，公司系统集成服务业务毛利率低于同行业可比公司，主要系公司系统集成服务业务规模总体比较小，与以系统集成业务为主的同行业可比公司相比，公司系统集成不具备规模效应，且部分项目因实施环境、实施条件等变化，及 2020-2022 年客观因素影响较大，部分项目需要投入更多的物料、人工等，公司部分项目的材料费、人工费、差旅费等实施成本有所增加，导致部分系统集成项目毛利较原预期有所下降。”

(二) 补充说明公司毛利率低于毕托巴、报告期内毛利率变动趋势与毕托巴及博益气动不一致的原因及合理性

根据毕托巴公开披露的年度报告，毕托巴的主营业务产品为差压式流量计及其配套产品，其产品的终端客户主要为中石油、中石化等，即为客户实现准确计

量、节能减排和提升流体资源有效利用。毕托巴与公司产品同属于计量类仪器仪表，但毕托巴与公司产品的产品细分类别、产品应用领域存在差异，及终端客户群体存在差异，毕托巴的主要产品流量计主要应用于石油石化行业，为高度定制化产品，其规格、材质依据客户陆地油田、海洋油田的并口工况情况进行设计和生产，因此，毕托巴的综合毛利率较高，公司的综合毛利率低于毕托巴。

根据毕托巴公开披露的年度报告，毕托巴 2022 年度毛利率较 2021 年度提高 2.19 个百分点，主要系 2022 年由于业务需求，部分检测人员调整岗位到研发部门，使成本比上年有所下降；根据博益气动公开披露的年度报告，博益气动 2022 年度毛利率较 2021 年度提高 2.60 个百分点，主要系博益气动的主营业务为气密检漏仪、压力传感器、流量计、比例阀等流体测控元件及相关自动测控系统，及相关的解决方案及服务，博益气动的产品细分类别、产品应用领域、所处细分行业竞争情况、议价能力等与公司存在差异，

综上，报告期内公司毛利率低于毕托巴，以及报告期内公司的毛利率变动趋势与毕托巴及博益气动具备合理性。

五、结合下游客户具体需求、主要供应商销售模式、公司核心竞争优势、同行业情况等补充披露客户未直接向上游品牌商采购的原因，公司作为分销商在产业链中存在的必要性及商业合理性

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(三) 供应商情况”下的“3、其他情况披露”中补充披露如下：

“(1) 公司作为经销商在相关产业链中存在之必要性及商业合理性

报告期内，公司作为智能仪器仪表产品领域知名品牌商霍尼韦尔、德威尔、搏力谋等的授权经销商，经销其智能仪器仪表产品，主要为按需（下游客户订单）采购，也会根据客户采购频率和节假日等市场需求变动进行采购备货，以满足客户临时性需求，公司作为经销商在相关产业链中存在具有如下必要性及商业合理性：

1) 客户未直接向经销产品上游品牌商采购的原因

① 下游客户具体需求

A、对产品解决方案的需求

智能仪器仪表产品功能、型号众多且较为庞杂，下游客户通常对于智能仪器仪表产品有品质、功能等多方面、一体化解决方案需求，公司通过与下游客户反复多次沟通，可有效提供霍尼韦尔、德威尔、搏力谋等智能仪器仪表产品中能够较好地满足下游客户特定应用环境需求的解决方案及产品，基于前述实际业务需求，客户倾向选择经销商采购相关产品。

B、对产品价格和快速响应的需求

出于成本考虑，智能仪器仪表产品品牌商通常选择大批量出产同类型产品，因此，具备大规模订货能力的经销商能够获得相对较低的采购价格和较强的供货保障。公司可集合众多客户的采购需求，提高采购规模，取得相对优惠的产品价格，降低客户产品的采购成本；同时公司通过对市场需求的预判，进行智能仪器仪表产品的备货及库存管理，可快速响应客户的临时性需求，提高产品的流转效率。在多样化分销的大背景下，公司作为智能仪器仪表产品的分销商，可以更加快速、高效地解决客户的产品应用问题，满足客户深层次的产品需求。

C、对账期和缓解现金流的需求

此外，对现金流的需求也使客户更倾向于向公司采购。公司向主要供应商采购的账期约为 30-60 天，而合作较好、信誉较高的客户向公司采购的账期则一般为 30-90 天。若客户不通过公司直接向上游品牌商采购，其临时且少量的采购额，可能不会获得价格优惠以及账期优势。考虑到账期等具体需求，客户通过公司采购可以获得相对较长的账期，缓解现金流压力，获得更优质的供应链服务，更有利于客户自身经营。

② 主要供应商销售模式

霍尼韦尔和德威尔在国内智能仪器仪表产品领域的销售模式主要为经销模式，即下游客户通常无法直接向上游品牌商采购，而只能通过上游品牌商在国内的授权经销商来采购其产品。

搏力谋在国内智能仪器仪表产品领域的销售模式包括直销模式和经销模式。其中，少量设备商和系统集成商主要采用直销模式，而其他类型客户则主要采用

经销模式，因此客户通常通过搏力谋在国内的授权经销商采购，而较少直接向其采购。

品牌商选择经销模式不仅可以快速利用经销商现有渠道资源，快速抢占市场，而且可以大幅降低自身在国内拓展业务的人力成本、销售渠道搭建成本、财务成本等，有效控制业务拓展风险。

③ 公司核心竞争优势

A、人才和技术优势

公司核心团队扎根于暖通空调自控仪表设备领域二十余年，公司积累了丰富的行业经验，并在解决方案设计、销售、管理等方面培养了一批经验丰富的骨干人员，形成了具有较强市场竞争力的专业队伍。公司奉行“以客为尊，以人为本”的经营理念，以“产品精益求精，服务专业专注”为发展目标，公司在温度变送器、多功能显示屏等智能楼宇和暖通空调行业的智能仪器仪表产品方面具有提供客户优质解决方案的能力，而且具备自主研发能力，提高了公司服务客户的专业程度。

B、品牌优势

公司自成立以来就十分重视品牌建设，公司自主品牌及产品在行业内有很好的知名度与美誉度，近年来先后荣获了多项奖励及荣誉。公司已经获得国家级高新技术企业认证，形成了自主研发及生产的拥有自主知识产权的产品线，包含差压变送器，数字差压表，温度变送器，差压开关，温湿度变送器，二氧化碳变送器，一氧化碳变送器，温湿度显示屏等。这些产品历经 10 余年的市场考验，正在成为细分行业内的知名品牌，从而也促进了经销业务领域的拓展。

C、客户资源优势

公司自成立 20 多年来始终致力于智能楼宇和暖通空调行业的智能仪器仪表产品的经销贸易业务，业务辐射国内主要经济带，拥有深厚的客户基础和强大的市场优势和客户资源。

④ 同行业情况

同行业中较多公司通过获取经销商资质来分销上游智能仪器仪表品牌商的产品给下游客户，或者公司本身作为智能仪器仪表制造商将产品销售给下游分销商，通过经销模式销售产品，例如毕托巴、博益气动、驰诚股份和万讯自控等。

根据毕托巴的《公开转让说明书》，毕托巴的销售模式包括直销和经销两种销售模式。直销模式客户主要集中于中石油、中石化的各下属公司；而经销商模式，毕托巴通常与经销商签订销售协议，对经销商实行买断式销售。

根据博益气动的《2022年年度报告》，博益气动销售模式有直销和分销两种。标准规模性的产品以分销为主，气密检漏和专用设备的销售因为需依靠为客户提供最佳的技术解决方案的原因主要采取直销的模式。博益气动在广州、杭州、重庆、武汉、上海、苏州、西安、北京、天津、沈阳、济南等地设有14个办事处，在全国设有17家签约代理，确保能为客户提供及时、高效的现地服务。

根据驰诚股份的《2022年年度报告》，驰诚股份产品销售采取直接向客户销售和通过贸易商销售相结合的模式。驰诚股份以向直接客户销售模式为主，通过贸易商销售占比较小。

根据万讯自控的《2022年年度报告》，其采取直销和经销销售相结合的方式运作。对万讯自控在销售基础较好，市场需求量较大的区域，设立区域销售中心或办事处，区域中心配置相对较多的销售人员和售后服务人员，负责区域内客户推广、经销商支持与管理以及售后维护工作。万讯自控的营销及客户服务队伍与经销商一起，构建起公司覆盖全国的销售网络。

综上所述，相比于直接向上游品牌商采购，客户向公司采购能够及时、高效、以较低成本解决其产品需求，并能够获得优质的服务，因此客户未直接向上游品牌商采购具有商业合理性。

2) 公司作为分销商在产业链中存在的必要性

公司作为智能仪器仪表产品分销商是智能仪器仪表行业上下游之间的纽带。一方面，公司可以协助上游智能仪器仪表原厂进行市场推广，并降低原厂的销售成本；另一方面，公司可以为客户提供备货服务、交付服务、整体解决方案服务等，帮助客户集中采购，降低其采购成本等。

对上游智能仪器仪表原厂来说，公司具备协助原厂进行新产品市场开拓的能力。国内下游智能仪器仪表客户具有数量多并且较为分散的特点，国外品牌商进入国内直销成本较高，而公司拥有数量较多且优质的客户资源，可以协助上游品牌商快速进行产品推广，完成销售。且公司可以利用多年积累的分销经验，协助上游品牌商进行市场开拓。此外，公司可以将客户订单信息和客户需求计划信息进行汇集处理，众多终端客户采购的产品统一由公司向上游品牌商采购，降低了品牌商的销售订单处理、仓储、物流、管理等多方面的成本。同时，对于部分上游品牌商而言，其在中国的销售人员相对较少，公司开展分销业务在一定程度上也降低了上游品牌商的人力成本。

对下游客户来说，智能仪器仪表产品生产周期较长，而客户一般需要及时供货保障。公司可以根据其对市场需求的预测，或根据客户的需求计划，为下游客户提供备货服务，保障客户所需智能仪器仪表供应的稳定性和及时性。公司可以根据客户对性能、功能、质量以及规格等不同的产品需求，针对性地提供符合要求的产品，从而在一定程度上降低客户的采购成本。

综上所述，公司作为分销商在智能仪器仪表产业链中存在具有其必要性。

3) 公司作为分销商在产业链中存在的商业合理性

从销售模式看，霍尼韦尔、德威尔和搏力谋在国内智能仪器仪表产品领域的销售模式主要为经销模式，下游客户主要通过上游品牌商在国内的授权经销商采购其产品。且分销模式为智能仪器仪表领域销售的常见模式，可以由经销商提供客户更多的支持，也更有利于上游国际品牌商在中国市场开拓零散客户的培育。以公司为例的经销商是智能仪器仪表产业链中重要、不可或缺的角色，是上下游产业的联系纽带。

公司可以快速拓展智能仪器仪表品牌商的销售渠道。公司经过多年的市场经营，积累了一定的客户资源和分销经验，能够协助上游品牌商更有效、快速地拓展占领市场，使其开发的产品与终端应用客户的产品快速结合，促进公司的业绩提升。尤其对于客户众多、规模不一、需求千变万化、订单较为零散的智能仪器仪表需求市场，利用公司优秀的客户拓展能力，能高效地完成产品营销。对于新产品，上游品牌商通过公司销售能快速覆盖主要市场，缩短了新产品市场拓展的

时间，能够高效、快速的占领新兴市场，节约了上游品牌商的市场推广费用。公司能够更专业更有效的协助上游品牌商完成中国市场的开拓、客户维护、售后服务等产品销售方面的一系列重要工作，并能够降低贷款的回收风险，最大限度地减轻上游的库存压力，使得上游品牌商能够将更多的人力、资金投入产品的研发中去，开发出更优秀的产品。

公司可以更加高效的进行客户维护及售后服务。公司具有一定的产品方案解决能力，能够为客户提供更及时的服务和更具优势的账期，降低客户采购成本。

综上所述，公司作为分销商在产业链中存在具有其商业合理性。”

六、补充披露与上游品牌商的合作背景，如何建立合作关系，成为其主要分销商的合理性，合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据；结合上游品牌商其他主要客户及同行业可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性；说明上游品牌商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况；公司与上游品牌商签订的合同的主要条款，框架协议签订是否可持续，是否存在无法续签的风险，对上游品牌商是否构成重大依赖，详细分析公司与其交易的可持续性、稳定性，期后采购合同签订情况，是否具备开发其他供应商的能力，维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性

（一）补充披露与上游品牌商的合作背景，如何建立合作关系，成为其主要分销商的合理性，合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”下的“3、其他情况披露”中补充披露如下：

“（2）公司与主要上游品牌商合作情况

公司与主要上游品牌商建立了长期稳定的合作关系，并成为其重要合作伙伴，双方合作背景及在合作过程中的合作模式、采购方式、结算方式、定价依据具体如下：

1) 与上游品牌商的合作背景及成为其主要分销商的合理性

霍尼韦尔和德威尔早期进入中国后，公司通过与霍尼韦尔和德威尔相关人员主动对接，并经过小批量下单方式试运行合作后，最终确定经销关系。在公司经

销霍尼韦尔和德威尔的产品于细分领域具有一定知名度后，搏力谋品牌商主动联系公司合作并授权公司作为其经销商。

上游品牌商霍尼韦尔、德威尔和搏力谋在国内的销售模式主要为经销模式。上游品牌商在中国通过经销商销售其产品，有利于中国地区客户的开拓，能够使自己的产品更快速、高效响应中国客户，中国的经销商可以为其提供更专业的本地化支持。同时公司在上游主要品牌商进入中国市场初期便积极展开合作，较早专注并扎根于智能仪器仪表的分销领域，且通过自身专业服务能力和累积的分销经验逐步打开国内市场，赢得客户，并由于销售业绩斐然而被霍尼韦尔授予“金牌经销商”、被德威尔授予“突出销售奖”等荣誉。上游供应商如在中国建立经销商网络，需要寻找专注仪器仪表产品销售且有分销经验的公司，天润控制及其子公司作为深耕此领域的公司，能够成为其主要分销商具有商业合理性。

2) 合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据

公司与上游品牌商合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据如下表所示：

项目	具体内容
具体模式	公司作为上游品牌商的授权经销商，负责推广、展示、销售和使用其产品
采购方式	公司向上游品牌商发起正式采购订单，上游供应商以经销商购买价向公司销售产品
结算方式	付款日期为交货后 30 天-60 天，结算方式为银行转账
定价依据	上游品牌商制定销售价格

”

（二）结合上游品牌商其他主要客户及同行业可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性

上游品牌商中德威尔为美国非公众公司，其主要客户数据无法通过公开渠道获取；霍尼韦尔和搏力谋虽为公众公司，分别为美国上市公司和瑞士上市公司，但其公司网站、年度报告等公开渠道均未披露主要客户信息。

报告期内，公司经销业务供应商集中度较高，主要系公司与上游品牌商彼此建立了长期稳定的经销合作关系，且经销业务营收占比较高，符合行业惯例。

同行业可比公司的主要供应商集中度情况如下：

公司分类	公司名称	前五大供应商集中度	
		2022年	2021年
智能仪器仪表行业公司	杜威智能（839901.NQ）	75.67%	73.66%
	毕托巴（872816.NQ）	63.83%	42.03%
	博益气动（831798.NQ）	58.59%	69.81%
申请挂牌公司	天润控制	71.40%	68.24%

如上表列示，公司同行业可比公司中同样存在供应商集中度较高的情况。从采购产品结构而言，公司主要采购产品为经销或贸易类智能化仪器仪表产品。报告期内，公司前五大供应商中经销或贸易采购产品的占比分别为 70.26%和 66.74%，且多集中于公司经销品牌 Honeywell（霍尼韦尔）、Dwyer（德威尔）和 BELIMO（搏力谋），而此与公司当前营业收入占比较高的经销贸易类业务相匹配，因此公司目前阶段供应商比较集中具有合理性，供应商集中符合行业特性。

（三）说明上游品牌商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况

1、说明上游品牌商的业务模式、经营状况

（1）霍尼韦尔

根据霍尼韦尔官方网站、2022 年年度报告等公开信息及访谈霍尼韦尔区域销售经理、客户经理了解到，霍尼韦尔始创于 1885 年，2021 年 5 月 11 日从纽约证券交易所转板至纳斯达克证券市场。霍尼韦尔在中国业务发展历史可以追溯到 1935 年在上海开设的第一个经销机构。霍尼韦尔秉持深耕中国谋求长期发展的理念，贯彻“东方服务东方”和“东方服务世界”的战略，以本土创新推动增长。目前霍尼韦尔所有业务集团均已落户中国，上海是霍尼韦尔亚太区总部。

霍尼韦尔拥有四大业务集团，分别为航空运输、智能建筑科技、特性材料和技术以及安全与生产力。其中，楼宇自控业务属于其智能建筑科技业务板块，隶属于霍尼韦尔智能建筑科技集团，该集团是全球建筑自动化控制领域的著名制造商。楼宇自控业务包括楼宇控制、智能现场设备和智慧能源管理解决方案，其中天润控制主要采购的执行器和传感器等产品属于智能现场设备。霍尼韦尔智能现场设备国内销售主要采用经销模式。

2022 年霍尼韦尔各业务板块合计营业收入为 354.66 亿美元，同比增长 3%。其中，智能建筑科技板块 2022 年实现营业收入为 60 亿美元，增长 8%；而该板块中产品销售实现营业收入为 36.38 亿美元。智能建筑科技板块 2022 年实现营业利润为 14.39 亿美元，同比增长 16%。

（2）德威尔

上游品牌商中德威尔为美国非公众公司，根据网站公开信息，德威尔成立于 1931 年，是控制和仪器仪表行业的领先制造商，并通过与用户的紧密合作，不断开发市场所需产品，旗下建立的品牌包括 Magnehelic 差压表、Photohelic 开关/表、Rate Master 流量计和 Hi-Flow 阀门等。德威尔未在国内设立子公司、分公司或办事处，国内销售主要采用经销模式。由于该公司为非公众公司，其主要经营数据无法通过公开渠道获取，且该品牌商基于保密原则无法对公司公开相关信息。

（3）搏力谋

根据搏力谋官方网站、2022 年年度报告等公开信息，搏力谋成立于 1975 年的瑞士苏黎世，于 1995 年在瑞士证交所上市。搏力谋是一家专业从事暖通空调系统领域的现场设备及解决方案的公司，是开发、生产和销售供暖、通风和空调系统节能控制现场设备的相关行业领导者，核心产品为阻尼器执行器、控制阀、传感器和仪表。在中国，搏力谋 2017 年实施了城市集群中心战略，并导致市场份额大幅增长。2022 年，搏力谋在中国增加了市场份额，在重庆和苏州增加了两个销售办事处，使中心办事处总数达到 13 家。搏力谋在国内智能仪器仪表产品领域的销售模式包括直销模式和经销模式两种模式。其中，针对少量设备商和系统集成商主要采用直销模式，而其他类型客户则主要采用经销模式。

2022 年搏力谋总收入为 8.496 亿瑞士法郎，较 2021 年增长 10.7%，归母净利润为 1.227 亿瑞士法郎，较 2021 年增长 6.2%。2022 年对中国的净销售额为 54,983,000 瑞士法郎，较 2021 年增长 2.45%。2022 年投资中国的不动产、厂房和设备以及无形资产总额为 14,068,000 瑞士法郎。

2、所属行业基本特点和发展趋势情况

（1）行业基本特点

1) 应用领域广泛

仪器仪表广泛应用于国防、工业、民生、医疗等各个领域，对国民经济有巨大倍增和拉动作用，有着良好的市场需求和巨大的发展潜力。仪器仪表是物质世界信息测量与控制的基础手段和重要设备，在当今社会信息化带动工业化和产业化的过程中发挥着举足轻重的作用。

2) 技术门槛较高且技术路径多样化

工业自动化仪器仪表行业是典型的技术和知识密集型行业，技术门槛较高，涉及的技术领域广，学科跨度大，生产工艺复杂，客户需求多样。工业自动化仪表以智能传感器为依托，是自动控制技术、传感技术、控阀技术的集成应用，涉及诸多技术领域。同一类的产品，有多种技术路径，不同技术路径的差别较大，每一种技术路径各有优点和局限性。

3) 产品种类多、同类产品需求规模小

工业自动化仪器仪表产品种类繁多，每一种产品都有众多产品系列，但大部分产品的市场需求规模不大，从事单一产品生产和销售的企业规模较小，目前没有一家公司可以生产和销售行业内所有产品。

4) 研发周期长、研发投入大，产品生命周期长

工业自动化仪器仪表研发和验证周期长、研发投入大、回收期长，产品具有较长的生命周期，往往十年以上一个产品线才能完全被更新淘汰，而在该期间企业会不断地对产品进行改良升级。

5) 行业集中度较低

行业内企业普遍规模较小，行业集中度低。由于仪器仪表行业具有多品种、小批量的特点，单个企业的规模普遍不大，仪器仪表行业呈现出“散、小、弱”的局面。

6) 终端客户的技术决策部门、商务决策部门和最终使用部门需求多样化

工业自动化仪器仪表产品属于技术密集型的工业产品，其产品销售和营销属于典型的“B to B”(Business to Business)模式。在中国，终端客户的采购决策过

程中，技术决策部门、商务决策部门和最终使用部门各自具有相应决策权限和不同的需求，这就要求供应商能够对客户多方需求提供全面的响应和服务。

（2）发展趋势情况

低碳减排的“双碳”目标助力仪器仪表行业长期受益，仪器仪表行业未来发展空间巨大。“双碳”引领全社会各行业低碳、高效运行，数字化、智能化是其提高效率、实现绿色发展的重要手段，加上相关的气体排放监测和气体减排等需求，都将给智能仪表、环保监测类仪器、控制系统、网络化在线远程监测系统带来更多商机。

数字化、智能化转型升级也会带动智能仪器仪表市场的旺盛需求。作为制造强国建设的主攻方向，智能制造发展水平关乎我国制造业的未来。智能制造在政策、行业、企业等多方发力下快速发展，从国家层面全方位部署推进智能制造发展，我国工业进入数字化、智能化转型升级的关键时期，下游工业在产能置换、技术改造、设备更新、“手改自”等多重因素推动下，激发对智能仪表等的强劲需求。

国产化替代也将提供更多市场机遇。面对经济全球化逆流的广泛影响，产业链供应链的安全稳定挑战加大。打造自主可控、安全可靠的产业链供应链，正成为构筑国内大循环的中心节点、国内国际双循环的战略链、推动大国经济发展的重要环节，多项国家产业政策均加大了对传感器、芯片、控制系统、仪器仪表等的重点支持，国产替代进口走向纵深发展，有利于推动国产仪器仪表在国内中高端需求市场深入开展应用。

（四）公司与上游品牌商签订的合同的主要条款，框架协议签订是否可持续，是否存在无法续签的风险，对上游品牌商是否构成重大依赖，详细分析公司与其交易的可持续性、稳定性，期后采购合同签订情况，是否具备开发其他供应商的能力，维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性

1、公司与上游品牌商签订的合同的主要条款

报告期内，公司与主要上游品牌商签署协议之主要条款内容简列如下：

主要条款	具体条款内容		
	霍尼韦尔	德威尔	搏力谋
经销模式	<p>依据本协议的条款与条件，霍尼韦尔特此委任经销商，同时经销商也同意接受该委任，作为其在指定区域内经销出售指定产品的经霍尼韦尔授权的非独家经销商。霍尼韦尔保留直接在指定区域内出售指定产品的权利。</p>	<p>德威尔特此指定公司为德威尔产品的非独家授权经销商。在经销商遵守本协议的前提下，德威尔应向经销商销售德威尔产品，经销商应根据本协议规定的条款和条件作为德威尔的经销商</p>	<p>本协议下，分销商的分销权为非独家分销权。</p>
采购交付	<p>经销商发至霍尼韦尔的采购订单可以通过传真、快递或双方同意的其它电子传输方式。所有采购订单都需经霍尼韦尔在该指定地点接受同意。如果法律规定合同必须以书面形式且经双方签署方才有效，双方确认不会因此而以电子传输方式确定的采购订单的有效性和可执行性提出异议。</p> <p>若交付货物出现短缺或不一致之情形，经销商必须在航空运单日后 30 天以内或者提单日后 60 天以内(以较早时间为准)通知霍尼韦尔。若责任理应由霍尼韦尔担负的，霍尼韦尔必须交付替代产品(C. I. F. 至经销商指定地点)以弥补短缺或不一致之情形。</p>	<p>在履行本协议项下经销商的销售义务时，经销商将尽其最大努力在经销区域内推广、招揽并最大限度地销售所有德威尔产品。在这方面，经销商将与位于经销区域内的德威尔产品的所有购买者、潜在购买者和最终用户建立并保持定期联系。经销商还应负责与区域内可能影响德威尔产品规格或采购的所有顾问、工程公司和其他类似机构建立并保持定期联系。</p>	<p>分销商向 BELIMO 发出正式采购订单的同时，应该与负责该区域的 BELIMO 销售人员说明该订单产品的销售去向，在得到 BELIMO 区域销售人员的确认后订单开始生效，并立即向分销商开始发运分销产品的程序。如果分销商每次订单的订货量低于 BELIMO 既定的最低订货要求，则 BELIMO 保留拒绝此类订单的权力。分销商同意在发出订单和确定发货日期时，留出足够的提前量，以便 BELIMO 能够合理安排发货计划，满足分销商的发货要求。BELIMO 同意采用一切合理的手段，尽力满足分销商的发货进度，但如果实在无法做到，则不承担任何责任。</p>
结算方式	<p>除非霍尼韦尔批准经销商的赊销付款条款，否则所有订单的付款将在下订单时完成。如果经销商被批准使用赊销付款条款，则该订单的付款应不晚于发票之日起 30 个日历日，除非发票规定了更短的期限或以其他方式书面通知经销商。霍尼韦尔将自行决定经销商是否符合赊销付款条</p>	<p>除非另有书面约定，德威尔向经销商开具的德威尔产品及其他产品的所有发票应在发票日期后 60 天内以美元全额支付。</p>	<p>信用额度：人民币 30 万元 信用账期：发票后 30 天</p> <p>当超出分销商协议上规定的信用额度时，分销商需支付超过额度部分的货款或者付清之前的欠款后方可提货；</p> <p>当超出分销商协议上规定的信用账期时，分销商需付清超过账期部分的欠款之后方可提货。</p>

	<p>款。若批准赊销付款条款，霍尼韦尔可随时自行决定更改经销商的赊销付款条款，并可在不通知经销商的情况下修改或撤回任何订单(包括未结算订单)的赊销付款条款。</p>		<p>若以上两个条件同时存在,即当分销商在信用额度及信用账期均超过分销商协议上所规定的,BELIMO 有权停止向分销商发货,并且重新评估分销商的信用等级。</p> <p>针对非常规产品的特殊订单,分销商需在订单确认后的3个工作日内向 BELIMO 支付订单金额的15%作为定金。如后续分销商单方面取消订单,则无权要求 BELIMO 返还定金。当此类订单完成之后,定金应抵作货款或者由分销商收回。</p>
<p>定价依据</p>	<p>产品价格根据霍尼韦尔公布的最新价格作出优惠折扣。</p> <p>霍尼韦尔可以通过向经销商发送书面通知变更价格表和折扣优惠计划,此类价格变更将在经销商收到所述通知后30天生效。霍尼韦尔在指定产品价格上涨之前收到并接受的经销商订单必须按照霍尼韦尔接受订单时的有效价格发货,除非该产品迟于计划发货日期30天后才发送,在这种情况下,价格必须按照实际发货日期时有效价格计算。</p> <p>霍尼韦尔可随时自行决定对本协议征收附加费,以减轻和/或收回因以下原因而增加的运营成本,但不限于:(a) 外汇汇率变动;(b) 第三方产品、劳动力和材料成本增加;(c) 关税和其他政府行为的影响;(d) 增加霍尼韦尔成本的任何其他情况,包括但不限于运费、人工、材料或部件成本的增加,以及因通货膨胀而增加的成本(统称为“经济附加费”)。此类附加费将不被视为本协议项下预期的“价格上</p>	<p>德威尔向经销商销售的德威尔产品的价格应始终为德威尔当前价格表中规定的价格减去经销商的折扣率。德威尔有权在其认为适当的时间和金额修改德威尔产品的价格。德威尔可随时向经销商发出变更书面通知,对附件C中提供的折扣进行修改。除非德威尔另有书面说明,否则德威尔产品的所有价格均应为工厂交货、适当包装的德威尔生产设施。</p>	<p>根据分销商确认的年度总销售额、分销业绩、以前的付款情况和信用,BELIMO 确定和调整所有分销产品的销售价格以及分销商的付款条件,包括销量折扣,等等。BELIMO 在预先通知分销商的情况下,有权随时调整销售价格和销售条件。但如果是价格上涨,则对于分销商得到涨价通知之前、BELIMO 已经收到的销售订单不予涨价。BELIMO 所制定的销售价格或向分销商发出的报价已包括相关的进口关税和增值税。</p>

	涨”，并将在通知经销商后生效。为免疑问，在条款和条件生效日期之前发出的未交付的订单，包括积压订单或自订单日期起交付期超过 12 个月的订单，均需支付经济附加费。		
协议有效期及展期规定	协议有效期 1 年，若经销商达到霍尼韦尔的绩效期望值，则霍尼韦尔可在协议有效日期到期之前至少 30 天，向经销商签发一份书面续约通知，经经销商同意后，本协议可续展 1 年。	本协议自签订之日起生效，并自该日起持续有效 1 年。本协议应自动续期，期限不得超过 1 年，除非任何一方以书面形式于协议到期日前 90 天通知另一方终止协议。该协议现因签约之子公司注销而终止。	本协议的有效期自****起至****止。除非在首个有效期或后续续约期到期之前 30 天由一方通知另一方终止协议执行，否则在有效期到期之时，应该对本协议的执行情况进行评估，以后评估将每年进行。
产品质量责任	经销商的客户必须将有缺陷的设备直接退回给经销商，由经销商按照本款质量保证的规定进行维修或更换。		BELIMO 对产品清单中所列出的公司产品实行 5 年或 2 年质保，质保期自分销商提货之日或产品向分销商特定区域/行业所在地发运之日起算。如果分销商或其他任何人对 BELIMO 产品的任何部位进行过修改或修理，则质保自动失效。分销商在退回保修产品之前，应先向 BELIMO 索取一个“退货授权”跟踪号，与此同时，分销商还将被告知如何办理退货手续以及退回到哪里。

2、框架协议签订是否可持续，是否存在无法续签的风险

公司与德威尔签署之上述经销框架协议于 2021 年 12 月 24 日因公司签约方中航电脑注销而终止，相关经销授权则通过品牌厂商核发经销权证书的方式授予承接中航电脑业务的子公司深圳智能，深圳智能向德威尔下订单采购经销产品，双方不再签署框架协议。霍尼韦尔和搏力谋每年与公司签订框架协议，框架协议通常为每年年初签订，有效期为一年。截至本回复出具日，霍尼韦尔和搏力谋已分别与公司签订了 2023 年的经销框架协议，德威尔已经授权公司作为其 2023 年的经销商。

公司与主要上游品牌商霍尼韦尔、德威尔和搏力谋合作较为稳定，与这些品牌商的合作均已超十余年，双方拥有深厚的合作基础。且鉴于公司销售霍尼韦尔、德威尔品牌产品金额较大，报告期内公司销售霍尼韦尔产品金额分别约为 8,327.98 万元和 8,308.01 万元、销售德威尔产品分别为 2,680.38 万元和 3,209.55 万元，公司因此也被霍尼韦尔授予“金牌经销商”、被德威尔授予“突出销售奖”等荣誉，即公司与前述品牌商具有较为紧密的相互依存关系，品牌商解除与公司的经销协议对自身利益损害同样较大，从而也会降低解约的可能性。

综上所述，公司与上游品牌商霍尼韦尔、德威尔的框架协议签订存有可持续性，无法续签的风险较小。

3、对上游品牌商是否构成重大依赖，详细分析公司与其交易的可持续性、稳定性

公司主营业务除智能仪器仪表产品经销业务外，还包括智能仪器仪表产品自主生产销售业务和系统集成业务两大类。报告期内，母公司天润控制专注于自主产品的研发、设计、生产和销售业务，旗下子公司主营智能仪器仪表产品的经销、贸易以及系统集成业务。在全部剔除子公司经销、贸易以及系统集成业务全部净利润后，公司仍保有母公司自主产品业务净利润约为 2,256.60 万元和 2,427.01 万元，扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润为 2,338.42 万元和 2,175.36 万元；且自主产品业务呈现不断增长的态势，2022 年营业收入较 2021 年增长 887.28 万元，增长比例为 14.09%。

综合上述，经销业务上游品牌商对公司整体业务运营及发展影响可控，公司整体业务对经销业务上游品牌商未构成重大依赖。

如上述第 2 项回复所述，公司与霍尼韦尔、德威尔和搏力谋合作均已超十余年，长期的合作使得公司与这些品牌商建立了深厚的合作基础，双方在合作中相辅相成，利益与共；且经过公司多年深耕智能仪器仪表领域，积累了丰富的客户资源，在上游品牌商众多经销商中具有重要地位，从而与上游品牌商具有更为紧密的相互依存关系，双方的合作对未来发展至关重要，品牌商如解除与公司的合作对其自身利益损害同样较大，因而双方合作具有可持续性和稳定性。

4、期后采购合同签订情况

报告期后 2023 年 1-6 月，公司与主要品牌商签署采购订单情况如下：

供应商名称	2023 年 1 月-6 月 采购金额（元）	占当期经销贸易采购总额的 比例（%）
霍尼韦尔	30,758,517.16	53.97%
德威尔	8,280,210.14	14.53%
搏力谋	570,443.88	1.00%
总计	56,990,769.86	69.50%

注：上述数据未经审计。

如上表数据列示，公司经销业务主要上游品牌商的采购金额仍占公司采购总额的比例较高，双方合作具有稳定性和可持续性。

5、是否具备开发其他供应商的能力

公司从事智能仪器仪表产品领域二十余年，集中有限的人力物力专注于该领域的销售和研发，希望在该领域做到“专”、“精”，深耕该细分领域。公司基于在销售智能仪器仪表领域累积有二十几年的经验，积累了较丰富的客户资源，对上游品牌商来说，有客户资源的公司能够更好地帮助品牌商开发客户和开拓市场，因此品牌商更加青睐于这类公司。

综上所述，公司具备开发其他品牌供应商的相应实力和能力。

6、维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施及有效性

公司高度重视优质供应商的稳定性，为有效管理供应商，维护和确保优质供应商的稳定，公司建立了内部供应商管理制度，并在采购经销产品、自主产品原材料和品质管理等多个角度建立全方位的管理体系。公司通过供应商的管理制度，及有效促进供应商产品在国内市场领域的拓展和品质的提升，而与优质供应商保持了长期、良好的合作关系。公司与霍尼韦尔、德威尔和搏力谋合作均已超十余年，报告期内与主要合作供应商均不存在违约纠纷、结算纠纷及风险，且被霍尼韦尔授予“金牌经销商”、被德威尔授予“突出销售奖”等荣誉，而此也能够证明公司在维护主要供应商稳定性方面是较为有效的。

同时，为降低对单一供应商依赖，公司不断扩大合格供应商名录。在今后业务中，公司也将不断筛选品质佳、信誉高的适合品牌供应商，持续拓展智能仪器

仪表产品经销业务市场，逐步提升公司经营业绩和经营规模。此外，在自主产品方面，公司包括核心原料在内的物料供应商均有备选方案。公司在产品研制过程中考察多家供应商，并从中遴选优质可靠的供应商。经过长期合作考察后，综合确定了现有的主要供应商框架体系，可以有效降低单一供应商的依赖情况。

七、说明公司代销产品是否为买断式销售，对外销售是否具有自主定价权，是否存在通过上游供应商直接发货给客户的情况，并结合业务实质说明公司向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入合理性、适当性，是否符合《企业会计准则》规定

公司的经销贸易智能仪器仪表业务系买断式销售模式。公司经销贸易智能仪器仪表业的采购方面，主要系向 Honeywell、Dwyer、BELIMO 等国际品牌原厂买断式采购后，一般会存放于公司仓库，根据客户购买需求，由公司仓库发货给客户，少数时候也会根据客户需求紧急程度等因素决定直接由供应商发货至客户现场；销售方面，公司独立寻找下游客户进行销售，销售定价由公司决定，公司对客户承担货物质量责任，存货毁损灭失风险由公司承担。少数情况下，由供应商发货直接至客户现场的经销贸易产品，主要系公司考虑到客户需求紧急，安排供应商协助公司将该批货物直接发货至客户现场，以加快客户的收货时间，公司与客户销售合同约定承诺或履约义务，公司对客户承担货物质量责任，公司在该业务过程中依然为主要责任人，公司向客户转让经销贸易智能仪器仪表前拥有对该产品的控制权。

综上，公司经销贸易智能仪器仪表业务系买断式销售模式，公司在经销贸易业务中承担主要责任人角色，公司向客户转让经销贸易智能仪器仪表前拥有对该产品的控制权，经销贸易业务的收入按照总额法确认，会计处理符合企业会计准则的相关要求。

八、按照供应商产品类别及合计口径补充说明各报告期返利金额及占收入比重；说明返利的确认依据和计算方法，计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定

（一）按照供应商产品类别及合计口径补充说明各报告期返利金额及占收入

比重展

2022 年度 Honeywell 对下游经销商指定产品的提货存在返利政策，2021 年度公司不存在采购返利情形。2022 年度公司采购返利的产品类别、收到返利金额及占收入比重情况如下：

单位：万元

产品类别	返利金额	返利占营业收入比
执行器	173.45	0.81%
变送器、传感器	15.63	0.07%
控制器	0.09	0.0004%
其他	0.09	0.0004%
合计	189.26	0.88%

如上表所示，2022 年度 Honeywell 对主要对部分执行器进行返利。2022 年度收到的返利合计金额 189.26 万元，占营业收入比例为 0.88%，对公司 2022 年度业绩不存在重大影响。

（二）说明返利的确认依据和计算方法，计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定

根据 Honeywell 与公司旗下各子公司签订的提货返点协议约定，公司在约定期间指定产品的提货完成提货目标可以获得对应的采购返点，具体为：Honeywell 对不同返利产品分别设置了 4%、6%和 8%的返利政策，双方通过邮件的方式进行对账确认提货额，公司若完成对应的提货额，即可按照对应的比例获得返利。返利方式为 Honeywell 根据双方对账确认的返利金额对公司开具红票，返点金额冲减公司应付采购款进行结算。公司对采购返利的会计处理为“借方：应付账款，贷方：主营业务成本”。报告期内，公司的返利入账准确完整，不存在返利跨期的情形。

公司的采购返利为 Honeywell 的经销贸易业务产生，经销贸易业务的存货周转率较高，采购时不确定公司是否能取得采购返利，因此，基于谨慎性，公司按照实际收到红票的采购返利冲减营业成本，公司对返利的处理方式符合《企业会计准则》有关规定。

经查阅公开资料，部分上市公司或 IPO 公司对采购返利的会计处理如下：

公司名称	采购返利的会计处理方式
百洋医药 (301015.SZ)	为按照购销合同、协议或以购销双方认可的方式约定的利益条款、促销政策等，在与供应商对账确认的基础上确认返利，并以票折的形式取得返利，会计处理方式为冲减主营业务成本或存货采购成本并转出进项税额。
华人健康 (301408.SZ)	实际收到或基本确认可以收到供应商返利后冲减营业成本
老百姓 (603883.SH)	由供应商在出具的增值税专用发票上进行金额折扣或出具专门的负数增值税专用发票，该公司按照确定的返利金额扣减应付供应商的采购款，并将返利入账。依照零售行业惯例，该公司在收到返利时，根据确认的返利金额，相应冲减主营业务成本和对应的增值税进项税金。
一心堂 (002727.SZ)	因该公司采购数量较大，依据行业惯例，供应商会按照采购合同进行返利，对这部分返利，该公司冲减主营业务成本。
益丰药房 (603939.SH)	根据该公司与供应商签署的采购合同，返利收入一般以季度和年度为主，由于在签署合同时无法预计采购量是否达到标准，故均在满足条件收到供应商返利后再确认、进行会计处理。该公司收到供应商返利后，由于该公司产品的存货周转率较高，目前均是在收到供应商返利的当月冲减相应的销售成本。
大参林 (603233.SH)	该公司收到供应商返利或基本确定可以收到供应商返利后，由于该公司存货周转率较高，均是在收到供应商返利当月冲减相应销售成本，同时减少当期增值税进项税金。
健之佳 (605266.SH)	该公司在满足合作约定条件且收到供应商的返利或者基本确定可以收到供应商返利额当期进行会计处理。
漱玉平民 (301017.SZ)	考虑到最终与供应商共同对账结算确认前，该公司无法确定实际应收取的返利金额，出于谨慎性考虑，该公司在实际收取返利时进行会计处理。对于该公司而言，收取的供应商返利实际降低了采购批次商品的采购价款，最终影响了采购成本。同时由于返利收取时间具有滞后性，而该公司存货周转率较高，因此该公司在实际收取返利时，其所对应的商品绝大部分均已完成销售。因此，该公司在实际收到返利时将返利金额冲减当期“营业成本”，同时减少应付供应商采购款。
达嘉维康 (301126.SZ)	(1) 与采购任务或回款情况挂钩的返利，系供应商根据其对公司销售情况、销售规模及公司付款及时性等综合情况给予公司的返利，这部分返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，基于谨慎性原则，该公司在实际收到供应商返利时才进行确认并进行会计处理。 (2) 价格补差返利系供应商根据需要补差的药品的销售流向，综合考虑配送商整体配送毛利情况分货品确定补差单价并计算需支付给公司的补差金额，该部分返利是否取得及取得的返利金额存在较大不确定性，基于谨慎性原则，该公司在实际收到供应商返利时才进行确认并进行会计处理。
芯德科技（已注册）	公司出于谨慎性考虑，只对供应商已经确认的返利进行会计处理。将对应将返利金额冲销存货成本或当期营业成本。

如上表所示，公司与上市公司或 IPO 公司对采购返利的会计处理方式不存在重大差异，公司按照实际收到的采购返利冲减营业成本是合理的。

九、请主办券商和会计师：（1）补充核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对于贸易收入及返利的具体核查程序、核查范围及核查结论

（一）补充核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

就上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅《毕托巴：公开转让说明书》《毕托巴：2022年年度报告》《毕托巴：2021年年度报告》《博益气动：2022年年度报告》《博益气动：2021年年度报告》《杜威智能：2022年年度报告》《杜威智能：2021年年度报告》《驰诚股份：2022年年度报告》《万讯自控：2022年年度报告》，了解行业情况；

（2）查阅霍尼韦尔、德维尔和搏力谋官方网站及霍尼韦尔、搏力谋2022年财务报告等公开信息，了解上游品牌商的业务模式和经营情况；

（3）对公司前五大供应商及前五大客户进行实地走访，了解公司、供应商及客户相关情况；

（4）实地访谈公司相关人员，了解公司与经销品牌商的合作情况；

（5）查阅公司与上游品牌商签订的框架协议，取得公司与上游品牌商期后的交易情况，了解公司与上游品牌商合作的具体模式、采购方式、结算方式、定价依据等情况；

（6）访谈公司管理层，了解行业政策、上下游行业相关产品和服务价格波动风险、营销策略、核心竞争力、经营规划、预计业绩稳定性、公司各类产品或服务毛利率波动原因、下游客户未直接向上游品牌商采购的原因、与上游品牌商的合作背景、维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖采取的具体措施、经销贸易产品的销售模式、供应商返利等情况；

（7）查阅公司2023年1-6月合并的财务报表、2023年1-6月签署的订单明细表，了解公司2023年1-6月未经审计的收入、净利润、经营活动现金净流量等主要财务数据，并与上年同期进行比较，分析变动的原因及合理性，评价公司业绩稳定性；

（8）查阅同行业可比公司公开披露的信息，区分不同业务类型分别对比公司和同行业公司的毛利率差异情况，核查公司各类业务毛利率波动情况及原因，并

了解同行业公司毛利率波动情况及原因；

(9) 对公司主要供应商进行访谈，了解其与公司的合作意愿；

(10) 查阅公司 2023 年 1-6 月新签订的供应商经销授权合同，了解公司与合作品牌供应商续签合同能力；

(11) 查阅经销贸易产品采购明细表，分析公司与主要供应商交易的可持续性、稳定性；

(12) 查阅公司经销贸易业务的销售合同、采购合同，检查主要合同条款，核查公司对经销贸易业务核算方法是否正确；

(13) 查阅公司供应商返利的合同、返利计算明细表，了解返利金额及占收入比重，检查供应商返利确认依据和核算是否准确；

(14) 查阅公众公司对采购返利的处理方式，检查公司的返利确认政策是否存在重大异常。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司上下游行业蓬勃发展，行业政策明确鼓励发展，营销策略符合公司经营情况，公司具备采购价格优势、人才和技术研发优势、客户资源优势、质量优势等核心竞争力，期后订单和业绩稳健增长，公司经营业绩具备稳定性；

(2) 公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“(1) 按产品（服务）类别分类”补充披露自产智能仪器仪表产品收入占比增长的原因及公司未来业务方向的经营规划内容；

(3) 经销贸易智能仪器仪表产品 2022 年度的毛利率较 2021 年度上升 1.90 个百分点，主要系经销贸易智能仪器仪表产品 2022 年度存在采购返利，剔除该因素后，2022 年度经销贸易智能仪器仪表产品的毛利率与 2021 年度基本保持一致；自产智能仪器仪表产品 2022 年度的毛利率较 2021 年度下降 2.72 个百分点，主要系 2022 年度公司生产人员薪酬有所增加所致；系统集成服务领域属于建筑行业，

行业毛利率普遍偏低，公司系统集成业务规模较小，不具备规模优势，以及2020-2022年客观因素影响，项目的材料费、人工费、差旅费等实施成本有所增加所致，系统集成服务毛利率低于其他业务具备合理性。

(4) 公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“2. 与可比公司毛利率对比分析”补充披露可比公司证券代码，按照产品类别对比同行业可比公司毛利率情况及差异原因；公司毛利率低于毕托巴主要系公司与毕托巴的产品细分类别、产品应用场景和终端客户类别存在差异；报告期内，公司毛利率变动趋势与毕托巴不一致主要系毕托巴2022年由于业务需求，部分检测人员调整岗位到研发部门，使成本比上年有所下降；公司毛利率变动趋势与博益气动不一致的原因主要系博益气动的产品细分类别、产品应用领域、所处细分行业竞争情况、议价能力等与公司存在差异，公司毛利率低于毕托巴、报告期内毛利率变动趋势与毕托巴及博益气动不一致具备合理性。

(5) 客户向公司采购能够快速、高效、以较低成本解决其产品需求，并能够获得优质的服务，且上游主要品牌商在国内的销售模式主要为分销模式，因此客户未直接向上游品牌商采购具有商业合理性。公司作为智能仪器仪表产品分销商是智能仪器仪表行业上下游之间的纽带。一方面，公司可以协助上游智能仪器仪表原厂进行市场推广，并降低原厂的销售成本；另一方面，公司可以为客户提供备货服务、交付服务、整体解决方案服务等，帮助客户集中采购，降低其采购成本，作为分销商在产业链中具有存在的必要性及商业合理性。

(6) 公司通过主动对接品牌商或品牌商主动对接公司的方式与主要品牌商建立合作关系，并由于公司较早扎根于智能仪器仪表的分销领域，且通过自身专业服务能力和累积的分销经验逐步打开国内市场，赢得客户而成为品牌商之主要分销商；结合同行业可比公司情况，供应商集中符合行业特性。上游品牌商智能仪器仪表产品在中国的销售模式主要为经销模式，公司与上游品牌商霍尼韦尔、德威尔的框架协议签订存有可持续性，无法续签的风险较小。经销业务对公司利润贡献较小，且自主产品业务呈现不断增长的态势，上游品牌商对公司整体业务运营及发展影响可控，公司整体业务对经销业务上游品牌商未构成重大依赖。公司与上游品牌商交易具有可持续性和稳定性，且公司具备开发其他供应商的能力，

并已采取相应措施维护主要供应商稳定性及降低单一供应商依赖。

(7) 公司的经销贸易智能仪器仪表业务系买断式销售，对外销售具有自主定价权，存在少数通过上游供应商直接发货给客户的情况，主要系公司考虑到客户需求紧急及运输费用，安排供应商协助公司将该批货物直接发货至客户现场，对于交货地点由公司进行主导决策，对于与客户销售合同约定承诺或履约义务，公司对客户承担货物质量责任，公司在该业务过程中依然为主要责任人，公司向客户转让商品前拥有对该产品的控制权，按总额法确认收入系合理、适当的，符合《企业会计准则》规定。

(8) 2022 年度 Honeywell 主要对部分执行器、变送器、传感器等产品进行返利，2022 年度公司收到返利金额共计 189.26 万元，占营业收入比例为 0.88%，对公司 2022 年度业绩不存在重大影响；公司与 Honeywell 签订了提货返点协议，双方通过邮件的方式进行对账确认，公司按照实际收到红票的采购返利冲减营业成本，返利入账准确完整，不存在返利跨期的情形，公司对返利的处理方式符合《企业会计准则》有关规定。

(二) 说明对于贸易收入及返利的具体核查程序、核查范围及核查结论

1、核查程序

就上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序、核查范围：

(1) 访谈公司管理层，了解公司贸易业务开展的原因、收入变动原因及公司发展规划；了解公司贸易销售和采购业务的相关内部控制流程，并对公司贸易销售业务和采购业务执行穿行测试，评价公司内部控制运行有效性；了解公司采购返利计提时点、对账确认方式、返利的结算方式和核算方式等情况；

(2) 获取公司贸易收入明细及客户、供应商清单，了解主要客户、供应商主要经营范围、成立时间、与公司合作情况、主要股东等情况；

(3) 获取了报告期内贸易业务的合同、发货资料、物流信息、签收资料等相关证据，了解相关业务背景，分析论证公司收入确认方法及相关会计处理的合理性；

(4) 分析报告期内公司贸易业务营业收入及毛利率变动的原因及合理性；

(5) 对报告期内主要客户、供应商进行函证；对主要客户、供应商进行实地走访；

(6) 核查公司与 Honeywell 的经销协议、返利协议，了解相关返利的形式、计算方式、支付政策等条款的约定情况；

(7) 获取公司返利计算明细表，了解返利金额及占收入比重，检查供应商返利确认依据和核算是否准确，检查返利入账凭证、红字发票、返利对账单，并核对返利确认时点是否存在跨期情况；

(8) 对 Honeywell 进行实地走访，通过对供应商访谈，了解其与公司的合作形式、返利相关政策；

(9) 查阅公众公司对采购返利的处理方式，检查公司的返利确认政策是否存在重大异常。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司报告期内的贸易收入主要为经销销售 Honeywell（霍尼韦尔）、BELIMO（博力谋）、Dwyer（德威尔）、KROHNE（克罗尼）等国际知名品牌的智能仪器仪表产品，公司对贸易业务按总额法确认收入的核算方法符合企业会计准则规定；公司的采购返利为 Honeywell 的经销贸易业务产生，经销贸易业务的存货周转率较高，采购时不确定公司是否能取得采购返利，因此，基于谨慎性，公司按照实际收到红票的采购返利冲减营业成本，公司对返利的处理方式符合《企业会计准则》有关规定。

四、关于应收款项

根据公开转让说明书，2021 年、2022 年末，公司应收账款余额分别为 3,832.22 万元和 5,018.80 万元，占资产总额比例分别为 26.42%和 25.46%，公司应收账款余额较大且持续增加，同时存在商业承兑汇票。

请公司：（1）补充说明收入变动不大的情形下报告期内公司应收账款增加及账龄结构有所延长的原因及合理性，公司是否存在放宽信用促收入情形。（2）补充说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应

收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。(3) 补充说明上海复星部分子公司出现了失信信息，未全额计提坏账是否充分，与上海复星相关的应收保证金是否充分计提，诉讼案件中尚未收回应收账款的坏账计提情况；1 年期以上账龄的应收账款计提比例低于部分可比公司的情况，说明原因并测算对公司业绩的影响；结合单项计提标准、坏账准备计提方法及前述情况等补充说明公司应收账款坏账政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分、谨慎。(4) 补充说明应收账款逾期情况，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。(5) 补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施。应收票据坏账准备计提政策及合理性。(6) 补充披露应收账款期后最新回款情况、应收票据期后兑付情况。

请主办券商及会计师核查并对应收账款的真实性和列报准确性、坏账计提谨慎性、充分性发表明确意见。

【回复】

一、补充说明收入变动不大的情形下报告期内公司应收账款增加及账龄结构有所延长的原因及合理性，公司是否存在放宽信用促收入情形

公司 2022 年度营业收入较上年增长 1.75%，2022 年期末应收账款较上年期末增长 33.39%，2022 年期末公司应收账款增长规模大于营业收入增长规模。报告期各期末，公司应收账款的账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2022. 12. 31		2021. 12. 31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	4,942.21	90.68%	3,634.01	88.94%
1 至 2 年	266.24	4.88%	322.77	7.90%
2 至 3 年	218.54	4.01%	126.13	3.09%
3 至 4 年	20.15	0.37%	1.71	0.04%
4 至 5 年	1.71	0.03%	1.37	0.03%
5 年以上	1.37	0.03%	-	-
合计	5,450.22	100.00%	4,085.99	100.00%

如上表所示，公司 2022 年期末增加的应收账款主要集中在 1 年以内，主要系 2022 年底受客观因素影响，公司及客户的日常经营工作均受到较大程度影响，导

致公司与客户的货款结算出现延迟，截至 2023 年 6 月 30 日，公司应收账款期后回款金额为 4,003.55 万元，期后回款比例为 73.46%，期后回款较好。公司不存在放宽信用促收入情形。

公司自产智能仪器仪表业务和经销贸易智能仪器仪表业务对于多数客户公司采取预收全部或部分货款后发货，对合作较好、信誉较高的客户经公司内部审批后给予一定信用账期，一般给予的信用账期为 30-90 天。2022 年自产智能仪器仪表业务和经销贸易智能仪器仪表业务的前五大客户信用政策与 2021 年度比较情况如下：

单位：万元

产品/服务类别	公司名称	2022 年度收入金额	2022 年度信用政策	2021 年度信用政策
自产智能仪器仪表	北京乐波尔科技有限公司	277.87	月结 30 天	月结 30 天
	上海盟派自动化科技有限公司	189.11	款到发货	款到发货
	中达电通股份有限公司	159.33	月结 90 天	月结 90 天
	OMICRON SENSING PRIVATE LIMITED	148.14	月结 60 天	月结 60 天
	维克（天津）有限公司	129.44	月结 60 天	月结 60 天
经销贸易自产智能仪器仪表	上海金瑞铂智能科技有限公司	484.51	货到后 90 天内支付 95%，质保期结束后付款 5%	中国电子系统工程第三建设有限公司之子公司，2021 年无交易，不适用
	中国电子系统工程第二建设有限公司	438.06	月结 30 天	月结 30 天
	圣晖系统集成集团股份有限公司	392.57	月结 60 天	月结 60 天
	中国电子系统工程第四建设有限公司	331.06	月结 30 天	月结 30 天
	上海市安装工程集团有限公司	328.64	货到 90 天付款 70%，总包方整体项目竣工验收满 6 个月付款 10%，总包方、业主方结算后付款 17%，质保期结束后付款 3%	货到 90 天付款 70%，总包方整体项目竣工验收满 6 个月付款 10%，总包方、业主方结算后付款 17%，质保期结束后付款 3%

2022 年自产智能仪器仪表业务和经销贸易智能仪器仪表业务的前五大客户信用政策相比较于 2021 年度没有发生变化。

报告期内，公司系统集成业务均需要对每个项目的结算条款与客户进行洽谈，

分别签订项目销售合同，公司系统集成业务的结算条款一般为签订合同预付10%-20%，完工验收前按进度支付或完工后一次性支付50%-60%，验收后支付10%-20%，审计结算后支付5%-10%，质保期满后支付3%-5%质保金。报告期各年度，公司的系统集成业务前五大项目信用政策情况如下：

单位：万元

期间	客户	项目	收入金额	信用政策
2022 年 度	昆山瑞仲达贸易有限公司	越南纬创案项目	495.74	90%月结 30 天，5%验收，5%保固贰年
	北京世源希达工程技术有限公司	东莞华为团泊洼 8 号地块工业项目（一期）2 号厂房 2012 洁净室改造项目洁净室工程	414.96	合同签订后支付 10%预付款；工程进度款为完成工程量的 60%，根据工程进度按月取得发票 10 日内支付，进度款累计支付到合同总额的 70%；工程经业主验收后 10 日内支付结算总额的 95%；5%质保金竣工验收合格满 2 年后 14 日内支付。
	中国电子系统工程第四建设有限公司	深圳华星光电半导体显示技术有限公司第 11 代超高清新型显示器件生产线项目 PH2 机电安装总承包自动控制工程	210.97	合同签订后支付 10%预付款；按月结算进度款，支付工程进度款 60%；工程完工支付到工程量的 80%；分包工程竣工验收合格后支付结算总额的 95%；5%质保金竣工验收合格满 2 年支付。
	柏诚工程股份有限公司	合肥鼎材科技有限公司新型显示配套高端电子材料生产基地项目自动控制工程	204.73	合同预付款 20%；按月支付审查进度款的 75%；工程完工支付到工程量的 80%；工程审计结束付至结算款的 95%；5%质保金 1 年届满无质量问题发票齐全后支付。
	柏诚工程股份有限公司	浙江洁美基膜项目机电安装工程机电包自动控制工程	171.68	合同预付款 20%；按月支付审查进度款的 75%；工程完工支付到工程量的 80%；工程审计结束付至结算款的 95%；5%质保金两年届满无质量问题发票齐全后支付。
2021 年 度	北京世源希达工程技术有限公司	深圳市华星光电半导体显示技术有限公司第 11 代超高清新型显示器件生产线项目洁净工程 3	537.21	合同签订后 14 个工作日内支付 10%预付款；工程进度完成工程量 60%，根据工程进度按月支付，进度款累计支付到合同总额的 70%；工程最终验收后 14 个工作

		包自控工程		日支付结算总额的 95%；5%质保金竣工验收合格满 2 年后 14 日内支付。
	中国电子系统工程第三建设有限公司	华为南方工厂精密制造无尘室建设项目之洁净室承包工程 2（自控工程）	383.03	合同签订后 15 个工作日内支付 10%预付款；按月结算进度款，收到发票 30 个工作日内支付工程进度款 60%，进度款累计支付到合同总额的 70%；工程最终验收且收到发票 30 个工作日内支付结算总额的 95%；5%质保金竣工验收合格满 2 年收到发票后 30 个工作日内支付。
	上海信业智能科技有限公司	广州阿里巴巴华南运营中心 BA 项目	277.89	合同签订 7 个工作日内以 6 个月银行承兑汇票支付 30%预付款；货到后支付合同设备总价款的 35%；发包人整体验收完毕后，支付合同总价款的 32%，3%质保金工程整体验收满 24 个月一周内支付。
	思创数码科技股份有限公司	江西省人民医院红谷分院建设项目智能化系统项目	186.87	合同生效后，支付 30%预付款；货到后，支付合同总额的 50%；产品安装调试验收合格后 30 天，支付合同总额 15%，5%质保金在验收江一年后支付。
	中国电子系统工程第四建设有限公司	江西鹰潭弘信电子工业园机电项目	139.15	合同签订后 10 个工作日内支付 20%预付款；货到现场验收后支付合同金额 75%；质保金 5%调试验收合格江 2 年后支付。

如上表所示，公司主要系统集成项目的结算条款存在一定差异，主要系受项目目标的大小、竞争情况、议价能力等因素影响，公司对不同项目商务洽谈的结算条款可能会存在差异。

综上，公司 2022 年底受客观因素影响，公司及客观的日常经营工作均收到一定影响，导致公司与客户的货款结算出现延迟，公司 2022 年度收入变动不大的情形下应收账款增加，账龄结构总体为一年以内的应收账款增加，应收账款的规模和账龄结构变动具备合理性，公司不存在放宽信用政策促进收入情形。

二、补充说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

1、公司应收账款占营业收入比重与同行业可比公司比较情况

公司应收账款占营业收入比重与同行业可比公司比较情况如下：

项目	公司	2022年	2021年
应收账款占营业收入比重	申请挂牌公司	25.45%	19.41%
	万讯自控	31.80%	30.60%
	毕托巴	60.36%	57.53%
	博益气动	10.61%	10.37%
	驰诚股份	55.43%	58.23%
	同行业可比公司平均应收账款占营业收入比重	39.55%	39.18%
应收账款周转率	申请挂牌公司	4.49	6.00
	万讯自控	3.44	3.41
	毕托巴	1.50	1.61
	博益气动	8.32	9.12
	驰诚股份	1.92	1.87
	同行业可比公司平均应收账款周转率	3.80	4.00

如上表所示，报告期内，公司的应收账款占营业收入比重低于同行业可比公司平均水平，公司的应收账款周转率高于同行业公司平均水平，主要因为公司的营业收入结构以经销贸易为主，经销贸易业务总体毛利率比较低，需要靠销售规模获得一定利润；另外公司经销贸易产品和自产产品的下游客户相对比较分散，为控制应收账款坏账风险，公司对多数交易金额小、频率较低的客户采取预收全额或部分款项后发货的销售政策，针对合作较好、信誉较高的客户经公司内部审批后给予一定信用账期，一般给予的信用账期为30-90天，因此公司应收账款相对收入规模总体低于同行业可比公司。

2、公司应收账款账龄与同行业可比公司比较情况

公司应收账款账龄与同行业可比公司比较情况如下：

账龄	2022年					
	万讯自控	毕托巴	博益气动	驰诚股份	同行业可比公司平均值	公司
1年以内	75.46%	未披露	71.01%	61.35%	69.27%	90.30%
1-2年	10.95%		7.25%	16.91%	11.70%	5.08%
2-3年	2.21%		1.35%	10.91%	4.82%	4.19%
3-4年	2.34%		1.69%	5.77%	3.27%	0.37%

4-5年	1.91%		18.69%	3.42%	8.01%	0.03%
5年以上	7.13%		0.00%	1.64%	2.92%	0.03%
合计	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
账龄	2021年					
	万讯自控	毕托巴	博益气动	驰诚股份	同行业可比公司平均值	公司
1年以内	74.59%	未披露	70.96%	59.50%	68.35%	88.94%
1-2年	7.37%		6.75%	22.63%	12.25%	7.90%
2-3年	5.31%		1.90%	9.04%	5.41%	3.09%
3-4年	3.03%		3.26%	4.24%	3.51%	0.04%
4-5年	1.83%		17.14%	2.03%	7.00%	0.03%
5年以上	7.86%		0.00%	2.57%	3.48%	0.00%
合计	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，毕托巴年报中未披露应收账款账龄结构，公司的应收账款账龄结构总体优于其他3家同行业可比公司应收账款账龄的平均水平，下游客户总体而言比较分散，为控制应收账款坏账风险，公司对多数交易金额小、频率较低的客户采取预收全额或部分款项后发货的销售政策，针对合作较好、信誉较高的客户经公司内部审批后给予一定信用账期，因此公司的应收账款账龄以一年以内为主。

三、补充说明上海复星部分子公司出现了失信信息，未全额计提坏账是否充分，与上海复星相关的应收保证金是否充分计提，诉讼案件中尚未收回应收账款的坏账计提情况；1年期以上账龄的应收账款计提比例低于部分可比公司的情况，说明原因并测算对公司业绩的影响；结合单项计提标准、坏账准备计提方法及前述情况等补充说明公司应收账款坏账政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分、谨慎

（一）补充说明上海复星部分子公司出现了失信信息，未全额计提坏账是否充分，与上海复星相关的应收保证金是否充分计提，诉讼案件中尚未收回应收账款的坏账计提情况

1、上海复星部分子公司出现了失信信息，未全额计提坏账是否充分

2022年度，上海复星高科技（集团）有限公司（以下简称“上海复星”）的子公司所欠公司的货款回收速度变慢，地产行业整体不景气，上海复星部分子公司出现失信信息。公司与对方协调回款过程中，对方未否认所欠公司货款，亦表

达在安排相关货款的结算，母公司上海复星的资信也较好，公司管理层预计货款可以收回，但部分货款回收时间可能比较长。由于部分子公司出现失信信息，公司管理层根据目前合作公司工商信息显示的经营情况、与对方协调回款的沟通情况、母公司上海复星实力等信息，对合作的各公司应收账款的收回可能性做了评估，基于谨慎性对其应收账款单项计提坏账，对存在失信信息的子公司客户按照60%单项计提坏账，未出现失信信息的子公司客户按照40%单项计提坏账，具体各子公司应收账款余额、失信情况、单项计提坏账、截至2023年6月30日的诉讼进展、期后回款等情况如下：

单位：万元

名称	是否失信	2022.12.31 余额				诉讼进展情况	截至2023年6月30日期后回款	截至2023年6月30日已签署和解协议、调解书同意结算货款金额	截至2023年6月30日期后回款金额及已签署和解协议、调解书同意结算货款金额合计占账面余额的比例
		账面余额	坏账准备	计提比例	账面价值				
成都复地明珠置业有限公司	是	71.45	42.87	60.00%	28.58	未起诉，双方正在协商还款计划	-	-	-
丽江复星旅游文化发展有限公司	否	37.91	15.16	40.00%	22.74	已撤诉，客户已回复公司未来还款计划	8.79	-	23.18%
宁波星馨房地产开发有限公司	是	35.99	21.60	60.00%	14.40	法院已出具调解书要求于2023年11月30日前支付欠款	-	30.21	83.93%
悦洲（太仓）旅游文化开发有限公司	否	17.26	6.90	40.00%	10.36	未起诉，双方已协商还款计划	14.03	-	81.27%
天津湖滨广场置业发展有限公司	否	10.25	4.10	40.00%	6.15	法院已出具调解书，已按照调解书约定付款	8.81	-	85.98%
南京复地明珠置业有限公司	是	5.74	3.44	60.00%	2.30	已撤诉，已签订和解协议要求于	-	5.74	100.00%

						2023年7月31日前支付欠款			
北京复鑫置业有限公司	否	3.87	1.55	40.00%	2.32	未起诉, 双方正在协商还款计划	-	-	-
合计		182.47	95.62	52.41%	86.85		31.63	35.95	37.03%

如上表所示, 截至 2023 年 6 月 30 日, 公司对上海复星子公司收回货款金额共计 31.63 万元, 通过法律手段已签署和解协议同意结算货款金额共计 35.95 万元, 期后回款金额与已签署和解协议同意结算货款金额合计 67.58 万元, 占公司对上海复星子公司账面余额比例为 37.03%, 公司亦在积极协调上海复星各子公司支付欠款。

综上, 公司基于谨慎性对上述存在失信信息的客户按照 60% 单项计提坏账, 未出现失信信息的客户按照 40% 单项计提坏账, 对应收账款的回收可能性评估是谨慎合理的。

2、与上海复星相关的应收保证金是否充分计提

公司向上海复星子公司销售产品业务, 需母公司上海复星共支付了 50 万元作为供货保证金, 相关保证金的金额、账龄结构和坏账计提等情况如下:

单位: 万元

保证金债务人名称	2022.12.31 余额	账龄	坏账准备余额	坏账计提比例
上海复星高科技(集团)有限公司	10.00	1 年以内	0.50	5.00%
	40.00	1-2 年	4.00	10.00%
合计	50.00		4.50	9.00%

公司与上海复星约定相关保证金到期日为 2023 年 8 月 31 日, 截至本报告签署日相关保证金尚未到期, 母公司上海复星资信亦较好, 公司管理层预计货款可以收回保证金, 因此按照账龄组合方式对其保证金计提坏账, 公司对上海复星相关的应收保证金的坏账计提系充分的。

3、诉讼案件中尚未收回应收账款的坏账计提情况

截至 2023 年 6 月 30 日, 公司起诉的 2022 年期末欠款的客户的诉讼金额、货款回收、诉讼进度及坏账计提等情况如下:

单位：万元

诉讼客户名称	诉讼涉及金额	发生诉讼年度	货款收回期间	货款收回金额	诉讼进度	2022年期末坏账计提方式	2022年期末坏账计提比例
武汉金科泰控制技术工程有限公司	30.73	2021年	2021年	30.73	已结案	不涉及	不涉及
上海煜柯机电科技有限公司	38.69	2021年	2022年	38.69	已结案	不涉及	不涉及
广州能迪能源科技股份有限公司	80.90	2023年	2023年	80.90	已结案	账龄组合计提	5.00%
天津湖滨广场置业发展有限公司	8.81	2023年	2023年	8.81	法院已出具调解书，已按照调解书约定付款	单项计提	40.00%
南京复地明珠置业有限公司	5.74	2023年	-	-	已撤诉，已签订和解协议要求于2023年7月31日前支付欠款	单项计提	60.00%
宁波星馨房地产开发有限公司	30.21	2023年	-	-	法院已出具调解书要求于2023年11月30日前支付欠款	单项计提	60.00%
合计	195.08			159.13			

如上表所示，截至2022年12月31日，公司对广州能迪能源科技股份有限公司按照账龄组合方式计提坏账，对上海复星子公司货款按照单项计提方式计提坏账；截至2023年6月30日，公司对武汉金科泰控制技术工程有限公司、上海煜柯机电科技有限公司、广州能迪能源科技股份有限公司和天津湖滨广场置业发展有限公司所诉讼的货款金额均已收回，公司对南京复地明珠置业有限公司和宁波星馨房地产开发有限公司诉讼货款，法院均已出具调解书，明确对方的付款期限。

（二）1年期以上账龄的应收账款计提比例低于部分可比公司的情况，说明原因并测算对公司业绩的影响

公司对账龄组合方式坏账计提比例与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：%

账龄	申请挂牌公司	万讯自控 (300112.SZ)	毕托巴 (872816.NQ)	博益气动 (831798.NQ)	驰诚股份 (834407.BJ)
1年以内	5.00	5.00	5.00	0.00	5.48
1-2年	10.00	10.00	10.00	5.00	20.23
2-3年	30.00	30.00	20.00	10.00	36.45
3-4年	50.00	50.00	50.00	20.00	58.72
4-5年	80.00	50.00	80.00	100%	79.35
5年以上	100.00	100.00	100.00	100%	100.00

如上表所示，公司1年期以上账龄的应收账款的坏账计提比例总体高于万讯自控、毕托巴、博益气动，低于驰诚股份，若公司按照驰诚股份应收账款的坏账计提比例，则测算公司2022年期末应收账款坏账余额情况如下：

2022年期末					
账龄	现坏账计提比例 (%)	坏账余额 (万元) A	驰诚股份的坏账计提比例 (%)	按驰诚股份的坏账计提比例计算的坏账余额 (万元) B	坏账差异 (万元) C=B-A
1年以内	5.00	242.89	5.48	266.21	23.32
1-2年	10.00	17.39	20.23	35.19	17.79
2-3年	30.00	65.56	36.45	79.66	14.10
3-4年	50.00	7.21	58.72	8.46	1.26
4-5年	80.00	1.37	79.35	1.36	-0.01
5年以上	100.00	1.37	100.00	1.37	-
合计		335.79		392.24	56.45

续上表

2021年期末					
账龄	现坏账计提比例 (%)	坏账余额 (万元) A	驰诚股份的坏账计提比例 (%)	按驰诚股份的坏账计提比例计算的坏账余额 (万元) B	坏账差异 (万元) C=B-A
1年以内	5.00	181.70	5.48	199.14	17.44
1-2年	10.00	32.28	20.23	65.30	33.02
2-3年	30.00	37.84	36.45	45.97	8.14
3-4年	50.00	0.85	58.72	1.00	0.15
4-5年	80.00	1.10	79.35	1.09	-0.01
5年以上	100.00	-	100.00	-	-
合计		253.77		312.51	58.74

如上表所示，若按照驰诚股份应收账款的坏账计提比例对公司应收账款账龄组合计提坏账，则报告期各期末公司应收账款坏账应多计提分别多计提58.74万元和56.45万元，报告期内各年度公司应该调整信用减值损失金额分别为-29.06万元和2.29万元，对公司业绩的影响不大。

（三）结合单项计提标准、坏账准备计提方法及前述情况等补充说明公司应收账款坏账政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分、谨慎

当债务人的信用风险显著增加时，公司将对该部分债务人采用单项计提方法计提坏账准备，对单独测试未发生减值的应收款项，将其归入账龄组合计提坏账准备。公司在评估债务人信用风险是否显著增加时会考虑如下因素：①债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化；②债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化；③作为债务抵押的担保物价值或第三方提供的担保或信用增级质量是否发生显著变化，这些变化预期将降低债务人按合同规定期限还款的经济动机或者影响违约概率；④债务人预期表现和还款行为是否发生显著变化；⑤公司对金融工具信用管理方法是否发生变化等。

报告期内，公司对按照账龄组合计提坏账的应收账款的坏账计提比例总体高于万讯自控、毕托巴、博益气动，低于驰诚股份，公司账龄组合的计提比例与同行业比可比公司不存在重大差异。

如本问题前述内容所述，2022年度上海复星部分子公司出现失信信息，公司对上海复星子公司应收账款单项计提坏账准备，并积极通过协商、诉讼等方式协调货款结算，2022年期末公司对上海复星子公司的应收账款合计为182.47万元，计提坏账金额合计为95.62万元，计提比例为52.41%，截至2023年6月30日，公司对上海复星子公司期后回款金额与已签署和解协议同意结算货款金额合计67.58万元，占公司对上海复星子公司账面余额比例为37.03%。截至2023年6月30日，公司应收账款期后回款金额为4,003.55万元，期后回款比例为73.46%，期后回款较好，公司未实际发生坏账损失的情况。

综上，公司应收账款坏账政策系谨慎的，公司应收账款坏账准备计提系充分、谨慎的。

四、补充说明应收账款逾期情况，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

（一）补充说明应收账款逾期情况，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍

报告期各期末，公司应收账款逾期情况、期后回款金额及比例等情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		
	产品销售业务	系统集成服务	合计
应收账款期末余额（万元）A	4,621.34	828.88	5,450.22
其中：信用期内余额（万元）B	3,526.11	429.06	3,955.17
上海复星子公司信用期内应收账款余额 C	16.47	-	16.47
逾期余额（万元）D=A-B	1,095.22	399.82	1,495.04
上海复兴子公司的逾期金额 E	166.00	-	166.00
逾期应收账款占应收账款余额比例 F=D/A	23.70%	48.24%	27.43%
应收账款期后回款金额（万元）G	3,938.84	166.02	4,104.86
上海复星子公司应收账款期后回款金额 H	31.63	-	31.63
逾期应收账款期后回款金额（万元）I	949.79	97.50	1,047.29
上海复星子公司逾期应收账款期后回款金额（万元）J	31.63	-	31.63
应收账款期后回款比例 K=G/A	85.23%	20.03%	75.32%
剔除上海复星子公司的应收账款期后回款比例 L=(G-H)/(A-C-E)	88.02%	20.03%	77.32%
逾期应收账款期后回款占逾期应收账款比例 M=I/B	86.72%	24.39%	70.05%
剔除上海复星子公司的逾期应收账款期后回款占逾期应收账款比例 N=(I-J)/(D-E)	98.81%	24.39%	76.42%

续上表

项目	2021年12月31日		
	产品销售业务	系统集成服务	合计
应收账款期末余额（万元）A	3,226.76	859.23	4,085.99
其中：信用期内余额（万元）B	2,500.84	702.19	3,203.03
上海复星子公司信用期内应收账款余额 C	0.68	-	0.68
逾期余额（万元）D=A-B	725.92	157.04	882.96
上海复兴子公司的逾期金额 E	131.27	-	131.27
逾期应收账款占应收账款余额比例 F=D/A	22.50%	18.28%	21.61%
应收账款期后回款金额（万元）G	3,141.65	535.60	3,677.25
上海复星子公司应收账款期后回款金额 H	51.52	-	51.52
逾期应收账款期后回款金额（万元）I	641.94	106.12	748.06
上海复星子公司逾期应收账款期后回款金额（万元）J	50.90	-	50.90
应收账款期后回款比例 K=G/A	97.36%	62.33%	90.00%

剔除上海复星子公司的应收账款期后回款比例 $L=(G-H)/(A-C-E)$	99.85%	62.33%	91.70%
逾期应收账款期后回款占逾期应收账款比例 $M=I/B$	88.43%	67.58%	84.72%
剔除上海复星子公司的逾期应收账款期后回款占逾期应收账款比例 $N=(I-J)/(D-E)$	99.39%	67.58%	92.75%

注：“产品销售”包括经销贸易智能仪器仪表和自产智能仪器仪表

报告期各期末，公司逾期的应收账款余额分别为 882.96 万元和 1,495.04 万元，逾期应收账款占应收账款余额比例分别为 21.61%和 27.43%，2022 年度预期比例有所提升，主要系受 2022 年底客观因素影响，公司及客户的日常经营工作均受到较大程度影响，导致公司与客户的货款结算有所延迟。

截至 2023 年 7 月 20 日，公司报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 3,677.25 万元和 4,104.86 万元，应收账款期后回款比例分别为 90.00%和 75.32%，应收账款期后回款总体较好。报告期各期末逾期应收账款期后回款金额分别为 748.06 万元和 1,047.29 万元，逾期应收账款期后回款占逾期应收账款比例分别为 84.72%和 70.05%，剔除上海复星相关子公司的应收账款影响后，公司逾期回款占逾期应收账款比例分别为 92.75%和 76.42%，虽然公司应收账款存在一定金额得逾期，公司通过与客户积极协调回款，必要时通过诉讼、仲裁等方式协调回款，相关逾期货款亦在逐步收回。

总体上，公司产品销售业务的期后回款、逾期情况好于系统集成业务，主要系公司系统集成业务的合同约定收款周期比较长，系统集成客户多数为国有企业或大型上市的施工企业，货款回收受客户资金预算影响较大，但系统集成客户的资信情况总体比较好，相关货款的回收障碍风险较小。

综上，公司的应收账款回款风险较小。

（二）对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

公司对逾期应收账款的后续管理措施主要是对客户采用加大协调催收力度、启动司法程序，以及内部对销售人员考核等方式进行管理。具体为：对外部客户方面，公司销售部门采取专人跟进的方式，每月基于财务部门提供的逾期应收账款清单，通过电话、邮件、微信等方式针对性催收，经多次催收无果后，公司则

启动司法程序保障款项的收回；内部管理方面，公司针对应收款项的回款情况已制定了一套完善的催收制度，将应收账款回款纳入销售人员考核体系，督促销售人员积极协调欠款客户的回款事项，以减小公司发生坏账损失的风险。

公司与客户在合同中通常会约定付款时限及违约责任，但公司综合考虑与客户的长期合作关系和服务感知满意度等因素，在实际执行过程中，公司主要通过积极沟通协商催收相关款项，在必要时，公司亦会通过诉讼、仲裁等方式协调回款回收。

五、补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施。应收票据坏账准备计提政策及合理性

（一）报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征

报告期内，公司商业承兑汇票的有关交易情况如下：

单位：万元

2022年12月31日								截至 2023年 6月30 日回款 金额	截至 2023年 6月30 日回款 比例
项目	期初金 额	收到金 额	背书 金额	贴现 金额	到期收 回金额	期末余 额	账龄		
商业承 兑汇票	74.20	217.33	52.83	-	57.36	139.98	1年 以内	139.98	100.00%
2021年12月31日								截至 2023年 6月30 日回款 金额	截至 2023年 6月30 日回款 比例
项目	期初金 额	收到金 额	背书 金额	贴现 金额	到期收 回金额	期末余 额	账龄		
商业承 兑汇票	293.02	149.20	13.00	0.00	355.02	74.20	1年 以内	74.20	100.00%

注：2022年12月31日期末余额包含已背书未到期的52.83万元。

如上表所示，报告期各期末，公司应收票据的余额分别为74.20万元和139.98万元，总体余额规模不大。

报告期内采用票据进行结算的客户及承兑人均均为国有企业或大型上市公司的子公司，资信情况均良好，相关票据违约风险较低。

（二）所采取的风险控制措施

针对外部客户，公司的票据相关风险控制主要措施为：在收取商业承兑汇票

时，公司重点关注审查客户及票据承兑人的信用情况、履约能力及款项支付方式，根据背景调查结果，收取客户及票据承兑人实力背景较优的票据。

针对公司内部，公司的票据相关风险控制主要措施为：根据《中华人民共和国票据法》《支付结算办法》和《票据管理实施办法》等有关规定，公司制定了票据管理制度，对承兑汇票的收票、备查登记、保管、盘点、使用、贴现和提示付款等多方面进行管理，设置了授权与审批及不相容职位的分离，建立了完整的票据备查账簿并持续进行监督管理财务部定期对票据进行盘点，并指定除保管人外的专人对盘点结果进行复核。

报告期内，公司对商业承兑汇票的风险控制措施良好，未发生商业承兑汇票追索权纠纷情况。

（三）应收票据坏账准备计提政策及合理性

公司根据《企业会计准则》的规定制定相关会计政策，即“对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益”，遵循谨慎性原则，结合自身业务及行业特点，基于所有合理且有依据的信息（包括前瞻性信息）、历史损失率计算预期信用损失，对应收票据进行坏账准备计提。具体主要为：公司持有的商业承兑汇票的预期信用损失的确定方法及会计处理方法与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致，若应收票据到期未能兑付则转入应收款项，账龄持续计算。因此，公司应收票据坏账准备计提政策符合企业会计准则相关规定，坏账准备计提金额充分。

六、补充披露应收账款期后最新回款情况、应收票据期后兑付情况

（一）补充披露应收账款期后最新回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”补充披露如下：

“公司针对应收款项的回款情况已制定了一套完善的催收制度，将应收账款回款纳入销售人员考核体系，督促销售人员积极协调欠款客户回款事项，减小公司发生坏账损失风险。截至**2023年7月20日**，公司应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日账面余额	截至 2023年7月20日 回款金额	回款比例
应收账款	5,450.22	4,104.86	75.32%

如上表所示，公司2022年期末应收账款截至**2023年7月20日**回款金额为**4,104.86**万元，回款比例为**75.32%**，期后回款较好。”

（二）补充披露应收票据期后兑付情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“4、应收票据”之“（5）其他事项”补充披露如下：

“公司2022年期末应收票据和应收款项融资的票据期后兑付情况下：

单位：万元

项目	期末余额	截至 2023年6月30日 期后兑付	截至 2023年6月30日 兑付比例
应收款项融资（银行承兑汇票）	341.90	341.90	100%
应收票据（商业承兑汇票）	139.98	139.98	100%

如上表所示，截至**2023年6月30日**，公司2022年期末应收票据和应收款项融资均已**100%**兑付。”

七、请主办券商及会计师核查并对应收账款的真实性和列报准确性、坏账计提谨慎性、充分性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司销售收款业务相关的内部控制流程，并对公司销售业务执行穿行测试，评价公司内部控制运行有效性；了解公司的主要客户群体、信用政策、发生坏账的情况、应收账款期末余额变动原因、客户应收账款逾

期原因等情况；了解存在失信信息的客户后续预计的回款能力及拟采取的催收措施等；

2、对报告期内主要客户进行函证，确认报告期内的交易金额、应收账款余额；

3、对各报告期内主要客户进行访谈，了解公司与客户的交易真实性；

4、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、客户公司官网等途径核查了客户的成立时间、主要人员、股权结构等背景信息，并查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查表，核实客户与公司是否存在关联关系；

5、查阅公司财务报表、审计报告、公开转让说明书，核查应收账款披露信息的准确性；

6、查阅公司报告期内的应收账款明细表，了解公司应收账款账龄结构，结合营业收入分析应收账款占收入比例变动的原因及合理性；

7、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、客户公司官网等途径核查主要客户的经营信息是否异常，了解主要客户的付款能力；

8、查阅公司应收账款逾期情况、期后回款明细表，并查阅主要客户的信用资质及经营状况，评估公司应收账款回收风险，计提的坏账是否充分；

9、查阅公司应收账款账龄结构、坏账计提政策、应收账款周转率、应收账款与营业收入比例等，并与同行业可比公司进行比较，核查公司与同行业可比公司是否存在重大差异；

10、查阅公司应收账款坏账计提表，复核计算过程是否准确。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末，公司的应收账款真实和列报准确，坏账计提谨慎、充分。

五、关于存货

5. 根据公开转让说明书，公司 2021 年末、2022 年末存货账面价值分别为

4,509.73 万元和 4,620.44 万元，占资产总额比例分别为 31.10%和 23.44%，主要为库存商品和合同履约成本。

请公司：（1）补充说明公司存货余额、库存商品和合同履约成本余额较高与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特征。（2）补充说明存货余额是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、项目进度、项目完成周期等说明各期末存货变动的原因及合理性。（3）补充披露存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等。

（4）补充分析说明公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点。（5）补充说明存货跌价准备具体计提方法，合同履约成本、原材料及库存商品计提跌价准备的依据，其他存货未计提的合理性，相关计提是否充分。（6）补充披露存货账龄结构及期后存货结转情况、存货内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商及会计师：（1）核查存货真实性、准确性、完整性，期末存货余额合理性，存货跌价准备计提的充分性，并发表明确意见。（2）说明对各报告期末各类型存货监盘情况、比例及差异情况。（3）报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形，并发表明确意见。

【回复】

一、补充说明公司存货余额、库存商品和合同履约成本余额较高与同行业可比公司是否存在较大差异，是否符合行业特征

报告期各期末，公司存货余额占资产总额比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司	2022 年度			2021 年度		
	存货余额	资产总额	存货余额占资产总额比例	存货余额	资产总额	存货余额占资产总额比例
申请挂牌公司	4,620.44	19,710.60	23.44%	4,509.73	14,502.58	31.10%
万讯自控 (300112.SZ)	26,439.41	179,609.66	14.72%	22,369.41	171,983.92	13.01%

毕托巴 (872816.NQ)	1,830.23	14,209.93	12.88%	1,789.63	13,351.00	13.40%
博益气动 (831798.NQ)	8,322.49	22,260.15	37.39%	6,367.08	21,377.87	29.78%
驰诚股份 (834407.BJ)	4,686.04	24,830.49	18.87%	3,916.42	23,309.59	16.80%
同行业可比公司 平均存货余额 占资产总额 比例			20.96%			18.25%

如上表所示，不同公司的存货余额占资产总额比例存在较大差异，主要系不同公司的经营模式、存货管理模式、资产总规模存在差异。报告期各期末，公司的存货余额总体比较稳定，2022年期末存货余额占资产总额比例较上年期末下降7.65个百分点，主要系公司2022年度由于购置房产等资金需求向银行借款增加，以及报告期各年度连续盈利，公司总资产规模增长较快；相比较于同行业可比公司而言，2022年期末公司存货余额占资产总额比例与同行业可比公司平均水平较接近，2021年期末存货余额占资产总额比例低于同行业可比公司平均水平，主要系公司2021年期末的总资产规模较小。

报告期各期末，公司各类存货结构与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年期末			2021年期末	
	项目	账面价值	占比	账面价值	占比
申请挂牌公司	原材料	305.01	6.60%	388.92	8.62%
	在产品	117.96	2.55%	103.31	2.29%
	库存商品	2,141.16	46.34%	1,591.06	35.28%
	在途物资	285.31	6.17%	90.85	2.01%
	发出商品	34.76	0.75%	102.97	2.28%
	委托加工物资	6.39	0.14%	20.66	0.46%
	合同履约成本	1,729.84	37.44%	2,211.97	49.05%
	合计	4,620.44	100.00%	4,509.73	100.00%
万讯自控	原材料	15,604.68	59.02%	14,246.48	63.69%
	在产品	2,254.31	8.53%	1,565.86	7.00%
	库存商品	6,146.76	23.25%	3,326.36	14.87%
	周转材料	18.36	0.07%	12.88	0.06%
	发出商品	915.77	3.46%	1,796.86	8.03%
	劳务成本	983.13	3.72%	997.34	4.46%
	委托加工物资	516.41	1.95%	423.63	1.89%
	合计	26,439.41	100.00%	22,369.41	100.00%
毕托巴	在产品	507.64	27.74%	250.73	14.01%
	库存商品	26.91	1.47%	119.75	6.69%
	发出商品	139.63	7.63%	136.26	7.61%

	原材料	1,156.05	63.16%	1,282.90	71.69%
	合计	1,830.23	100.00%	1,789.63	100.00%
博益气动	原材料	2,759.15	33.15%	2,863.02	44.97%
	在产品	1,540.68	18.51%	889.60	13.97%
	产成品	1,371.40	16.48%	980.30	15.40%
	发出商品	2,356.91	28.32%	1,173.33	18.43%
	委托加工物资	2.34	0.03%	275.34	4.32%
	低值易耗品	9.13	0.11%	6.93	0.11%
	自制半成品	282.89	3.40%	178.56	2.80%
	合计	8,322.49	100.00%	6,367.08	100.00%
驰诚股份	原材料	1,783.91	38.07%	1,754.68	44.80%
	自制半成品	715.50	15.27%	504.05	12.87%
	在产品	336.54	7.18%	461.16	11.77%
	库存商品	1,450.13	30.95%	1,110.91	28.37%
	低值易耗品	29.84	0.64%	11.40	0.29%
	发出商品	290.79	6.21%	74.22	1.90%
	合同履约成本	79.34	1.69%	-	-
	合计	4,686.04	100.00%	3,916.42	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司的存货以库存商品和合同履约成本为主，同行业可比公司主要以原材料和库存商品为主，存货结构差异的主要原因系：①报告期内，公司的业务以经销贸易为主，公司所属行业类别为批发零售业，公司不对经销贸易智能仪器仪表做二次开发、加工，毛利率比较低，主要靠扩大销售规模获取利润，因此，公司需要备货较大金额的经销贸易产成品；而同行业可比公司均为生产和销售控制器、压力表、温控器、传感器等仪器仪表为主的公司，属于制造业企业，因此其存货以原材料和库存商品为主；②根据公司的同行业可比公司披露的年报信息，主营业务产品均无系统集成服务业务，期末存货中只有驰诚股份 2022 年期末存在 79.34 万元的合同履约成本；公司的系统集成业务在现阶段对公司自产智能仪器仪表产品和经销贸易产品存在一定的互补效应，报告期内公司承接了系统集成服务业务，系统集成业务成本核算方式为：根据项目单独归集、核算、结转各项目的成本，项目实施过程中发生材料费、人工费、施工费等成本费用归集在合同履约成本科目，公司项目确认收入时，将归集项目合同履约成本结转至主营业务成本，因此，报告期各期末未完工验收项目存在一定金额的合同履约成本余额。

综上，公司期末的存货余额库存商品和合同履约成本余额较高符合公司的生产经营实际情况，与同行业可比公司的存货结构存在差异具备合理性。

二、补充说明存货余额是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、项目进度、

项目完成周期等说明各期末存货变动的原因及合理性

（一）补充说明存货余额是否与公司的订单相匹配

报告期各期末，公司在手订单与存货余额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
在手订单金额（A）	4,645.87	4,454.99
存货账面余额（B）	4,509.73	4,620.44
在手订单存货覆盖率（C=A/B）	103.02%	96.42%

如上表所示，报告期各期末，存货在手订单覆盖率较高，符合公司“以销定采/以销定产+合理库存”生产经营模式。

（二）结合合同签订、项目进度、项目完成周期等说明各期末存货变动的原因及合理性

1、经销贸易智能仪器仪表和自产智能仪器仪表业务存货余额变动原因及合理性分析

公司的经销贸易智能仪器仪表和自产智能仪器仪表业务主要根据销售订单情况制定物资需求计划，向供应商发出采购订单；下游客户总体比较分散，客户根据需求向公司下达采购需求，公司按照“以销定产/以销定采+合理库存”的模式进行生产，因此，公司的经销贸易智能仪器仪表和自产智能仪器仪表业务不采用项目制核算收入成本，报告期各期末，产品销售业务的存货变动与项目进度、项目完成周期不存在匹配关系。报告期各期末，公司的原材料、在产品、库存商品、在途物资、发出商品、委托加工物资（以下简称“非系统集成项目存货”）主要用于经销贸易业务和自产业务，合计金额分别为2,337.56万元和2,924.36万元，公司期末经销贸易业务和自产业务的在手订单余额分别为2,273.61万元和2,546.55万元，产品销售类存货余额随着经销贸易业务和自产业务的在手订单保持同步增长，非系统集成项目存货余额变动具备合理性。

2、系统集成服务业务存货余额变动原因及合理性分析

公司的系统集成服务业务按照项目核算收入成本，具体核算方式为：公司根据项目单独归集、核算、结转各项目的成本，成本主要包括材料费、人工费、施

工费及其他成本费用；公司日常账务核算中，项目实施过程中发生的成本在“合同履约成本”科目中归集；公司于项目完成一次性确认收入时，将归集完整的项目成本结转至主营业务成本。报告期各期末，公司的系统集成服务业务的合同履约成本主要受主要项目期末完工进度的影响，合同履约成本的期末余额存在一定波动，波动原因具备合理性。报告期各期末，公司主要项目合同履约成本相关信息详见本问题“三、补充披露存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等”之内容。

三、补充披露存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”补充披露如下：

“⑤存货中主要合同履约成本项目的明细情况

报告期各期末，公司主要项目合同履约成本客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间等相关信息如下：

单位：万元

时间	项目名称	客户名称	合同金额(含税)	合同履约成本	占期末合同履约成本比例	项目开工日期	预计完工时间	说明
2022年期末	上海市浦东新区黄浦江沿岸E20单元E-2-1、E-3-1及E-3-2地块项目弱电分包工程项目	上海市安装工程集团有限公司	753.36	544.42	31.26%	2019年5月	预计2023年8月完工	受2020-2022年客观因素及项目现场实施条件影响，项目实施进度慢，2023年6月末，项目现场未通电，未完成安装调试工作
	四川汇宇制药欧盟2期净化及机电自控工程项目	中国电子系统工程第三建设有限公司	300.00	246.96	14.18%	2021年11月	预计2023年8月完工	截至2023年6月，项目在实施中
	福州恒美光电偏光片一期无尘室机电工程之自控系统工程	江苏安永机电工程有限公司	269.56	168.97	9.70%	2022年6月	-	2023年6月完工确认收入并结转成本

	艾尔健康医药(辽宁)国际创眼药产业化生产基地1-1期项目	中国电子系统工程第四建设有限公司	421.90	165.90	9.53%	2022年9月	预计2023年9月完工	截至2023年6月,项目正在实施中
	中创新航厦门三期一阶段厂房项目M3净化及机电工程(施工)	中国电子系统工程第四建设有限公司	390.00	159.61	9.16%	2022年8月	-	2023年4月完工确认收入并结转成本
	小计			1,285.85	73.83%			
2021年期末	上海市浦东新区黄浦江沿岸E20单元E-2-1、E-3-1及E-3-2地块项目弱电分包工程项目	上海市安装工程集团有限公司	753.36	538.92	23.95%	2019年5月	预计2023年8月完工	受2020-2022年客观因素及项目现场实施条件影响,项目实施进度慢,2023年6月末,项目现场未通电,未完成安装调试工作
	越南纬创案项目	昆山瑞仲达贸易有限公司	621.64	461.11	20.50%	2020年11月	-	2022年9月完工确认收入并结转成本
	深圳市华星光电半导体显示技术有限公司第11代超高清新型显示器生产线项目PH2机电安装总承包自控工程	中国电子系统工程第四建设有限公司	188.64	194.26	8.63%	2021年4月	-	2022年3月完工确认收入并结转成本;2021年期末已对该项目计提减值准备
	合肥鼎材科技有限公司新型显示配套高端电子材料生产基地项目自控系统工程	柏诚科技股份有限公司	209.00	176.85	7.86%	2021年6月	-	2022年9月完工确认收入并结转成本
	浙江洁美基膜项目机电安装工程机电包自控工程	柏诚科技股份有限公司	170.94	146.47	6.51%	2021年5月	-	2022年4月完工确认收入并结转成本
	小计			1,517.62	67.45%			

如上表所示,报告期各期末,公司的系统集成服务业务的合同履行成本主要受主要项目期末完工进度的影响,合同履行成本的期末余额波动具备合理性。报告期各期末,公司已对合同履行成本进行减值测试,并对发生减值的合同履行成本计提减值准备。”

四、补充分析说明公司的各产品核算流程与主要环节,说明如何区分存货明

细项目的核算时点

（一）公司的各产品核算流程与主要环节

公司主营业务包括自产智能仪器仪表、经销贸易智能仪器仪表和系统集成服务，公司营业成本主要由直接材料、直接人工、制造费用和运输费构成，具体情况如下：

1、自产智能仪器仪表

公司生产部门根据订单和库存情况制订自产智能仪器仪表的生产计划，安排生产活动，生产部门根据生产计划，按生产订单对应的产品物料清单（BOM）领用相应的原材料进行生产，生产完工后经质量检验无误后入库，生产工序环节主要包括：SMT/DIP、后焊、洗板、后焊检查、程序烧录、调试/标定、半成品组装、半成品测试、半成品老化、老化后测试、组装包装、成品检验、成品入库。公司各类产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其核算方法和核算过程如下：

（1）直接材料的归集分配方法

直接材料依据产品物料清单（BOM）领用，按照生产订单进行归集分配。生产部门按照经审批的领料单安排领料，投入的直接材料成本在半成品和完工产品之间分配。ERP 系统按照月末一次加权平均法核算领用的材料成本并生成领料汇总表，依据订单实际领料核算直接材料成本。当月完工产品（产成品及半成品）的实际材料成本转至库存商品及半成品成本，当月未完工产品的实际材料成本作为未完工在产品材料成本。

（2）直接人工的归集分配方法

直接人工成本包括直接从事生产工作的生产人员的职工薪酬及其他福利费，每月末，财务部根据人事部门提交的薪酬表将当月生产人员薪酬按照车间部门分别登记入账。月末将当月实际发生的生产人员薪酬，根据生产部门统计的产品工时进行分摊。

（3）制造费用的归集分配方法

制造费用是为生产产品而发生的各项间接费用，包括非直接生产人员工资、厂区租赁费用、固定资产折旧、能源费用、低值易耗品成本等。制造费用按照各生产车间实际发生金额归集，根据生产部门统计的产品工时进行分摊。

（4）产品成本结转方法

公司产品成本结转方法是以产品为成本核算对象，将生产经营过程中实际消耗的直接材料、直接人工和制造费用计入产品成本，按月计算产品入库成本，产品发出时，按月末一次加权平均法计价，根据是否满足收入确认条件相应的转入库存商品或结转至主营业务成本。

（5）运输费的归集和分配

根据新收入准则，公司将运输费用计入主营业务成本中。公司按照实际支出归集本期运输费用，并计入主营业务成本中。

综上所述，公司自产智能仪器仪表成本按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量与结转完整合规，符合公司的实际生产经营情况及会计准则的相关要求。

2、经销贸易智能仪器仪表

公司经销贸易智能仪器仪表无需加工，经销贸易智能仪器仪表的成本为物料采购成本和物流运输费用，经销贸易智能仪器仪表产品发出时，按月末一次加权平均法计价，根据是否满足收入确认条件相应的转入库存商品或结转至主营业务成本。

3、系统集成服务

公司系统集成业务为按照客户需求设计系统集成方案，按照方案布署相关仪器仪表各功能产品，并将硬件与软件系统进行整合、程序烧录、安装、调试等，满足客户联动使用综合系统集成产品的目的。公司根据项目单独归集、核算、结转各项目的成本，成本主要包括材料费、人工费、施工费及其他成本费用。公司日常账务核算中，项目实施过程中发生的成本在“合同履约成本”科目中归集。公司项目确认收入时，将归集完整的项目成本结转至主营业务成本。

（二）存货明细项目的核算时点区分

公司存货项目主要系在途物资、原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资、合同履约成本，各类存货明细项目的核算时点区分如下：

项目	核算时点
原材料	对于外购的原材料，在验收入库后确认为原材料，领料出库后结转至生产成本、制造费用科目
在产品	月末产品的未完成订单，自生产订单投产后，将其自生产投料开始至检验合格入库之前所耗用的实际材料成本，确认为在产品
库存商品	各类自制产成品、半成品完工检验合格入库后，以及外购产成品检验合格入库后确认为库存商品，对外销售发货后，库存商品转入发出商品
在途物资	对公司已拥有控制权尚在运输途中的货物的实际成本确认为在途物资，商品入库后将在途物资结转至库存商品
发出商品	根据销售订单出库但尚在运输途中的产品，确认为发出商品，客户收货后确认收入，并将发出商品结转至主营业务成本
委托加工物资	由第三方代加工材料出入库时，均经过委托加工物资科目核算
合同履约成本	以项目为单位归集核算，将项目实施过程中发生的材料费、人工费、施工费及其他成本费用确认为合同履约成本，项目完工确认收入时，将合同履约成本结转至主营业务成本

五、补充说明存货跌价准备具体计提方法，合同履约成本、原材料及库存商品计提跌价准备的依据，其他存货未计提的合理性，相关计提是否充分

《企业会计准则第 1 号—存货》第十五条规定：“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以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其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低的方式，测算是否需计提跌价准备，公司主要各类存货的变现净值具体确认方式如下：

项目	确定可变现净值的具体依据
库存成品、发出商品、在途物资	产成品、库存商品和在途物资等直接用于出售的商品存货，以该存货的合同价格或估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值
原材料、在产品、委托加工物资	需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的合同价格或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，确定其可变现净值
合同履约成本	为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，按照项目合同预计收入减去预计项目完工验收还需投入的成本费用及相关合理税费计算合同履约成本可变现净值

报告期各期末，公司对所有存货进行了跌价测试，经测试，合同履约成本、原材料及库存商品的可变现净值低于其账面成本，即发生了跌价，因此对合同履约成本、原材料及库存商品计提跌价准备；发出商品、在途物资、在产品和委托加工物资可变现净值高于其账面成本，即未发生跌价，因此无需对发出商品、在途物资、在产品和委托加工物资计提跌价准备。报告期内，公司相关存货跌价计提方法合理，计提金额充分。

六、补充披露存货账龄结构及期后存货结转情况、存货内控管理制度的建立及执行情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”补充披露如下：

“⑥存货账龄结构

报告期各期末，公司存货库龄结构如下：

单位：万元

存货类别	2022 年期末				
	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
在途物资	285.31	285.31	-	-	-
原材料	305.26	268.78	33.02	1.88	1.58
在产品	117.96	115.84	2.12	-	-
库存商品	2,174.68	1,998.13	176.55	-	-
发出商品	34.76	34.76	-	-	-
委托加工物资	6.39	6.39	-	-	-
合同履约成本	1,741.56	1,130.22	170.44	210.90	230.00
合计	4,665.92	3,839.43	382.13	212.78	231.58
存货类别	2021 年期末				

	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
在途物资	90.85	90.85	-	-	-
原材料	389.48	375.15	12.75	1.58	-
在产品	103.31	103.31	-	-	-
库存商品	1,630.28	1,578.09	52.20	-	-
发出商品	102.97	102.97	-	-	-
委托加工物资	20.66	20.66	-	-	-
合同履约成本	2,249.83	1,764.59	276.38	208.86	-
合计	4,587.39	4,035.62	341.33	210.44	-

如上表所示，报告期各期末，公司存货库龄主要为1年以内，存货库龄总体较好。部分库存商品和原材料库龄为一年以上，主要系公司产品系主要应用于暖通空调领域的仪器仪表，相关产品的迭代速度不快，公司根据后续销售计划和供应商供货政策进行了一些备货，公司预计库龄1年以上的库存商品和原材料的滞销风险较小；公司的系统集成服务业务按照项目核算收入成本，公司于项目完成一次性确认收入时，将项目合同履约成本结转至主营业务成本，相比较产品销售而言，系统集成项目的实施周期较长，且受2020-2022年客观因素及项目现场实施环境的条件限制等影响，部分项目实施进度受到影响，导致合同履约成本出现库龄较长的情况。

⑦期后存货结转情况

截至2023年6月30日，公司期后存货结转情况如下：

单位：万元

存货类别	2022年期末存货账面余额	期后结转金额	结转比例
在途物资	285.31	285.31	100.00%
原材料	305.26	257.31	84.29%
在产品	117.96	117.77	99.83%
库存商品	2,174.68	1,653.15	76.02%
发出商品	34.76	34.76	100.00%
委托加工物资	6.39	5.97	93.54%
合同履约成本	1,741.56	358.86	20.61%
合计	4,665.92	2,713.13	58.15%

如上表所示，公司总体期后结转存货金额为2,713.13万元，结转比例为58.15%，其中，非系统集成项目存货（包括在途物资、原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资）期后合计结转2,354.27万元，结转比例为80.51%；

合同履行成本期后结转金额为 358.86 万元，结转比例为 20.61%，主要系系统集成项目的实施周期较长，且受项目现场实施环境的条件限制等因素影响，部分项目实施进度会受到影响，公司正在积极协调各方积极推进项目实施进度。

⑧存货内控管理制度的建立及执行情况

公司根据《企业内部控制应用指引》等相关文件，结合公司生产经营实际情况，制定并实施了与存货管理相关的内部控制制度，覆盖了采购流程、仓库作业管理流程、存货盘点等存货实物流转和保管的各个环节，规定了存货的管理目标、核算方法。公司仓库管理人员严格执行存货出入库、储存和日常管理相关制度；生产人员确保产品按规定的作业流程进行生产；质检人员根据公司制度对货物质量进行检验，财务人员按照要求审核存货单据并进行核算。公司定期对存货进行盘点，保证仓库账实相符，具体为由存货管理部门负责盘点，财务部门和监督部门负责监盘，并由盘点人、监盘人对存货盘点结果进行确认执行。

报告期内，公司建立并逐渐完善了存货内控管理制度，存货内控管理制度执行情况良好。”

七、请主办券商及会计师：（1）核查存货真实性、准确性、完整性，期末存货余额合理性，存货跌价准备计提的充分性，并发表明确意见。（2）说明对各报告期末各类型存货监盘情况、比例及差异情况。（3）报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形，并发表明确意见

（一）核查存货真实性、准确性、完整性，期末存货余额合理性，存货跌价准备计提的充分性，并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行的核查程序如下：

（1）访谈公司管理层，了解公司采购付款业务、销售收款业务、生产与入库业务等相关的内部控制流程，并对公司采购付款业务、销售收款业务、生产与入库业务等执行穿行测试，评价公司内部控制运行有效性；了解公司经营模式、各类产品或服务类别及生产工序、存货备货情况，存货跌价风险等情况；

(2) 查阅公司报告期各期末的各类存货余额，分析其变动合理性；

(3) 对存货实行监盘程序，核查公司实物是否与财务账是否存在差异，观察存货是否存在呆滞、毁损的情况；

(4) 对公司主要供应商进行函证采购额、往来余额、委托加工物资余额，并对发出商品主要客户函证期末发出商品余额，核查存货记录是否准确；

(5) 对公司主要供应商进行走访，核查供应商与公司交易的真实性；并核查主要供应商的背景信息及实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，核查供应商与公司是否存在关联关系；

(6) 查阅公司产销存明细表，核查公司存货产销存勾稽是否异常；

(7) 计算公司报告期存货周转率、毛利率等财务指标，分析其波动合理性，并与同行业可比公司进行比较，分析公司相关指标与同行业可比公司是否存在重大差异及差异原因合理性；

(8) 查阅公司产销存数据，分析存货库存量与生产量及库存能力的差异，并分析其合理性；

(9) 查阅公司存货库龄明细表、存货跌价计提表，复核存货跌价计提合理和准确性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，公司存货真实、准确、完整，期末存货余额合理，存货跌价准备计提充分。

(二) 说明对各报告期期末各类型存货监盘情况、比例及差异情况

公司于 2022 年 8 月决定启动新三板挂牌事项，主办券商及会计师对公司 2022 年末各类型存货监盘情况、比例及差异情况如下：

存货类别	2022 期末 账面余额	占存货余 额比例	监盘金额	监盘比例	函证比 例	回函比 例	说明
在途物资	285.31	6.11%	-	-	-	-	已检查在途物资期后入库单，检查比例为 100%

原材料	305.26	6.54%	202.95	66.49%	-	-	
在产品	117.96	2.53%	56.11	47.56%	-	-	
库存商品	2,174.68	46.61%	1,824.18	83.88%	-	-	
发出商品	34.76	0.74%	-	-	70.62%	11.04%	未回函的已执行替代测试
委托加工物资	6.39	0.14%	-	-	92.46%	92.29%	
合同履约成本	1,741.56	37.33%	1,006.90	57.82%	-	-	
合计	4,665.92	100.00%	3,090.13	66.23%	0.65%		

主办券商及会计师对公司 2022 年末各类型存货进行了监盘和函证，公司各类存货监盘结果良好，不存在盘点差异；已回函的客户或供应商，回函结果均相符，对未回函的发出商品执行了替代测试。

（三）报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形，并发表明确意见

主办券商及会计师对报告期各期存货变动与收入成本的匹配性核查如下：

单位：万元

项目	2022 年期末/2022 年度		2021 年期末/2021 年度
	金额	变动	金额
存货	4,620.44	2.45%	4,509.73
营业收入	21,415.74	1.75%	21,046.56
营业成本	15,544.33	0.46%	15,472.71
存货余额占营业收入比率	21.57%	0.14%	21.43%
存货余额占营业成本比率	29.72%	0.57%	29.15%

如上表所示，报告期内，公司的存货规模、存货余额占营业收入比率、存货余额占营业成本比率均比较稳定，存货变动与收入成本系匹配的。

主办券商及会计师对存货执行的其他核查程序详见本问题“（一）请主办券商及会计师核查存货真实性、准确性、完整性，期末存货余额合理性，存货跌价准备计提的充分性，并发表明确意见”之回复，经核查，公司不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

六、关于其他事项

1、关于土地和房产。公司于 2022 年 10 月购买了东莞市凤岗镇东深路凤岗

段 179 号天安深创谷产业中心 29 号 1101、1102、1103 厂房，并于 2023 年 2 月验收前述厂房，现该厂房在装修中，待装修完毕后公司生产产线将搬迁至该自有厂房。

请公司：①在公开转让说明书房屋及土地相关部分补充披露前述厂房信息、搬迁进展情况及对公司生产经营的具体影响，并作重大事项提示。②补充说明自有及租赁土地的实际用途与法定用途是否一致，是否存在擅自改变土地用途的情形。

请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、在公开转让说明书房屋及土地相关部分补充披露前述厂房信息、搬迁进展情况及对公司生产经营的具体影响，并作重大事项提示

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(五)主要固定资产”之“5、其他情况披露”补充披露如下：

“子公司东莞天泽于 2022 年 10 月自东莞市凤岗天安数码城有限公司处购买了如下不动产用于生产厂房：

序号	权利人	坐落地址	预测建筑面积 (m ²)	用途
1	东莞天泽	东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1101 号	1,544.22	新型产业用地/ 工业用房
2	东莞天泽	东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1102 号	1,179.23	新型产业用地/ 工业用房
3	东莞天泽	东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1103 号	1,621.65	新型产业用地/ 工业用房

上述房产所在地块由出售方东莞市凤岗天安数码城有限公司取得了《不动产权证书》，土地用途为工业用地，权利类型为国有建设用地使用权，权利性质为出让，使用期限至 2060 年 5 月 20 日。就上述房产，东莞天泽已经支付完毕相应的购房款项，上述房产已于 2023 年 2 月交付给东莞天泽，相关不动产权证现办理中。

截至本公开转让说明书签署日，上述厂房已装修完毕，公司已于 2023 年 7 月 23 日将原租赁之深圳市龙岗区坂田街道南坑第二工业区工业厂房三层、四层

的生产厂房搬迁至上述东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1101 号、1102 号、1103 号新建厂区，由于该搬迁地点距离原生产厂房较近、公司生产设备较少，相关搬迁耗时较短、搬迁费用较低，且截至本公开转让说明书签署日，该等厂房搬迁已经结束，公司新厂区的生产经营活动业已正常开展，公司人员并未因该等搬迁产生较大变化，该等搬迁未对公司正常生产经营造成重大影响。”

综上所述，截至本回复出具日，公司生产搬迁已完成，新厂区的生产经营活动业已正常开展，搬迁未对公司生产经营造成重大影响，拟不作重大事项提示。

二、补充说明自有及租赁土地的实际用途与法定用途是否一致，是否存在擅自改变土地用途的情形

报告期内，公司自有及租赁的不动产法定用途与实际用途如下：

1、自有不动产

序号	权利人	坐落地址	面积	法定用途	实际用途
1	天润控制	龙华新区大浪街道福龙路旁恒大时尚慧谷大厦 8 栋 1401	共有宗地面积 85,748.43m ² /房屋建筑面积 271.1 m ²	新型产业用地/产业研发用房	办公
2	天润控制	龙华新区大浪街道福龙路旁恒大时尚慧谷大厦 8 栋 1402	共有宗地面积 85,748.43 m ² /房屋建筑面积 242.48 m ²	新型产业用地/产业研发用房	办公
3	天润控制	龙华新区大浪街道福龙路旁恒大时尚慧谷大厦 8 栋 1403	共有宗地面积 85,748.43 m ² /房屋建筑面积 275.83 m ²	新型产业用地/产业研发用房	办公
4	东莞天泽	东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1101 号	预测建筑面积 1,544.22 m ²	新型产业用地/工业用房	厂房、办公
5	东莞天泽	东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1102 号	预测建筑面积 1,179.23 m ²	新型产业用地/工业用房	厂房
6	东莞天泽	东莞市凤岗镇东深路凤岗段 179 号天安深创谷产业中心 29 号厂房 1103 号	预测建筑面积 1,621.65 m ²	新型产业用地/工业用房	厂房

2、租赁房屋建筑物

序号	承租方	出租方	租赁地址	面积 (m ²)	租赁期限	出租方是否提供产权证明	法定用途	实际用途
1	天润控制	吴喜德	坂田街道南坑村第二工业区工业厂房三层	1,172	2022.08.01-2023.07.31	否	/	厂房、办公

2	天润控制		坂田街道南坑村第二工业区工业厂房四层	1,100				厂房
3	天润控制	广州市诺港商务服务有限公司	广州市天河区广东红盾大厦5楼501单元B08、B47	/	2022.07.19-2023.07.18	是	办公	办公
4	深圳智能	吴喜德	坂田街道南坑村第二工业区工业厂房三层	848	2022.08.01-2023.07.31	否	/	办公
5	上海深航	上海梅华实业有限公司	上海市闵行区罗阳路168号A座408室	338	2023.01.01-2025.12.31	是	工业用地/厂房	办公
6	上海深航	上海梅华实业有限公司	上海市闵行区罗阳路168号D座101室	180	2022.07.01-2025.06.30	是	工业用地/厂房	办公
7	北京开特	中建远大(北京)建设工程有限公司	北京市朝阳区南湖东园122楼13层南区1602	155.19	2022.08.15-2023.08.14	是	公寓	办公

如上述表格所示，公司自有不动产以及租赁的已办理权属登记的房屋建筑物实际用途与法定用途相符，不存在擅自改变土地用途的情形。

公司租赁的坂田街道南坑村第二工业区工业厂房三层、四层未取得产权证书。经访谈出租方吴喜德，了解到该工业区土地用途为工业用地，由于深圳非农建设用地历史遗留问题而未取得产权证书。截至本回复出具日，公司已将办公及厂房地址均搬迁至自有房产，到期终止前述租赁。

三、请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅并取得了公司购买东莞市凤岗镇东深路凤岗段179号天安深创谷产业中心29号1101、1102、1103厂房的《商品房买卖合同》、购房款项支付凭证，公司出具的说明，以及东莞市凤岗天安数码城有限公司取得的《不动产权证书》《商品房预售许可证》，了解该等厂房的基本信息；

2、查阅并取得了天安深创谷产业中心的入伙通知书、消防验收意见书，并对公司实际控制人、公司行政经理进行了访谈，以及对天安深创谷产业中心29号1101、1102、1103厂房进行了实地查验，了解该等厂房的搬迁进展情况、对公司生产经营的具体影响；

3、取得了公司自有不动产的《不动产权证》、公司租赁的已办理权属登记的

房屋建筑物产权证书、房屋租赁合同，并对公司行政经理进行了访谈，核查该等自有及租赁土地及房屋的法定用途，以及实际用途与法定用途是否一致、是否存在擅自改变土地用途的情形；

4、对公司报告期内租赁的无产权证书的房屋出租方吴喜德进行了访谈，了解该等房屋未办理产权证书的原因以及土地用途。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司于东莞市凤岗镇自购厂房，相关产权证现办理中。该厂房主要用于生产办公，公司现已将生产搬迁至该处，由于该搬迁地点距离原生产厂房较近、生产设备较少，搬迁耗时较短、搬迁费用较低，且目前该等厂房搬迁已经结束，公司生产经营活动业已正常开展，公司人员并未因该等搬迁产生较大变化，该等搬迁未对公司正常生产经营造成重大影响。

2、公司自有不动产以及租赁的已办理权属登记的房屋建筑物实际用途与法定用途相符，不存在擅自改变土地用途的情形。报告期内租赁之坂田街道南坑村第二工业区工业厂房三层、四层未取得产权证书，截至本回复出具日，公司已将办公及厂房地地址均搬迁至自有房产，到期终止该租赁。

2、关于二次申报。公司于2017年4月28日申请挂牌，2017年6月撤回申报。

请公司补充说明：前次申报期间是否存在未披露的代持或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况；公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因；前次申报撤回的原因，主要问题的解决规范情况。

请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、前次申报期间是否存在未披露的代持或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况

公司前次申报期间不存在未披露的代持情形或特殊投资条款。

二、公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因

公司前后两次申报的中介机构具体情况如下列示：

序号	中介机构	第一次申报机构名称	第二次申报机构名称	是否变更
1	主办券商	申万宏源证券有限公司（下称“申万宏源证券”）	申万宏源证券承销保荐有限责任公司（下称“申万宏源承销保荐”）	是
2	律师事务所	广东信达律师事务所	北京国枫律师事务所	是
3	会计师事务所	中审华会计师事务所（特殊普通合伙）	中审华会计师事务所（特殊普通合伙）	否
4	资产评估机构	天津华夏金信资产评估有限公司	天津华夏金信资产评估有限公司	否

如上表列示，公司此次申报的主办券商存在变更情形，主要是由于原主办券商申万宏源证券将其在全国股转系统主办券商推荐业务及人员整体转移至其全资子公司申万宏源承销保荐，申万宏源证券不再保留主办券商推荐业务资格和业务，申万宏源承销保荐承接了申万宏源证券相关业务，故而担任了公司此次申报的主办券商。此外，公司此次申报的律师事务所也存在变更情形，主要是由于公司此次申报距离第一次申报已逾六年，期间公司终止了与原律师事务所的合作，在此次申报时重新聘任了北京国枫律师事务所作为公司申报挂牌的服务机构。

三、前次申报撤回的原因，主要问题的解决规范情况

（一）前次申报情况概述

2017年4月，公司向全国股转系统提交新三板挂牌申报文件，申报报告期为2015年度和2016年度，并于2017年4月28日取得《受理通知书》（GP2017040477）。报告期内，公司分别实现营业收入3,068.44万元和4,687.92万元，扣除非经常性损益后净利润分别为313.66万元和511.33万元。

2017年5月，全国股转系统下发《关于深圳天润控制技术有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》；2017年6月，公司主动终止申请撤回申报资料。

（二）前次申报撤回的原因、存在的主要问题

申报期间，公司拟收购一家美国公司，收购价格预计约为人民币 1,200 万至 1,550 万间。根据中审华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的“CAC 证审字(2017)0392 号”审计报告，截至 2016 年 12 月 31 日，公司经审计的合并财务报表期末资产总额为人民币 4,687.92 万元，归属母公司净资产总额为人民币 2,125.72 万元，公司拟购买标的公司金额为 1,200 万至 1,550 万间，占 2016 年度公司经审计的合并财务会计报表期末净资产总额的比例为 56.45%至 72.92%，达到《非上市公众公司重大资产重组管理办法》规定的比例，因此构成重大资产重组，公司为快速推进该重大资产重组进度而申请撤回申报。

(三) 影响公司前次申报的主要问题解决规范情况

上述重大资产重组后续由于被收购方与公司在核心事项认定上存在分歧而终止，前次申报申请撤回的情形已消除，不会对本次申报构成实质性障碍。

公司本次以 2021 年度、2022 年度为申报报告期。报告期内，公司通过大力拓展各类型客户，销售规模持续扩大，2021 年度、2022 年度公司营业收入分别为 21,046.56 万元和 21,415.74 万元；且通过不断扩大自主产品产能、提升自主产品品质，公司盈利能力明显提高，2021 年度、2022 年度公司扣除非经常性损益后净利润分别为 2,814.03 万元和 2,741.95 万元，较之上次申报，公司综合抗风险能力显著提升。

四、请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

(一) 核查程序

1、查阅并取得了公司前次申报的主要申请文件，并与本次申报文件进行了比对，核查前次申报期间是否存在未披露的代持或特殊投资条款、前后两次申报中介机构的变化情况；

2、访谈公司实际控制人，了解前次申报的基本情况，前次申报撤回的原因、中介机构及执业人员变化情况及变化原因；

3、查阅公司前次申报拟推进的重大资产重组相关文件。

(二) 核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司本次申报更换主办券商原因系申万宏源证券内部业务结构调整，更换律师事务所主要是由于公司此次申报距离第一次申报已逾六年，期间公司终止了与原律师事务所的合作，在此次申报时重新聘任了北京国枫律师事务所作为公司申报挂牌的服务机构，该过程不存在违法违规；前次申报后撤回主要系考虑快速推进重大资产重组，后该重组终止，影响公司前次申报相关因素现已消除。

3、关于境外销售。根据公开转让说明书，公司 2021 年和 2022 年境外销售收入分别为 867.68 万元和 1,051.86 万元，占比分别为 4.12%和 4.91%。

请公司：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项。②说明外销产品具体类别，是否为自产或经销采购，按照产品类别说明境内外毛利率情况及差异的原因。

请主办券商及会计师：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。②说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

【回复】

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”补充披露如下：

“①境外销售基本情况

报告期内，公司以境内销售收入为主，境内销售金额分别为 20,178.87 万元和 20,363.88 万元，占营业收入比例分别达到 95.88%和 95.09%，境内销售收入占

比较高。报告期内，公司的境外销售均通过阿里巴巴国际站平台实现，境外销售收入金额分别为 867.68 万元和 1,051.86 万元，占公司营业收入比例分别为 4.12% 和 4.91%。

公司境外销售主要通过通过在阿里巴巴国际站线上展示产品，双方沟通产品价格、贸易方式、结算条款等内容，沟通一致后公司通过平台与客户签订销售合同；公司在阿里巴巴国际站开通了第三方资金账户，客户通过阿里巴巴国际站支付货款，货款关联订单后可以提款。公司亦通过阿里巴巴旗下的一达通平台代理报关，公司向阿里巴巴国际站和一达通平台支付管理费及代理报关费用。

②境外销售的主要销售国家或地区分布情况

公司境外销售业务的主要销售国家或地区分布情况如下：

单位：万元

国家/地区	2022 年		2021 年		合计	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
印度	415.17	39.47%	224.15	25.83%	639.32	33.31%
美国	127.44	12.12%	166.22	19.16%	293.66	15.30%
韩国	49.28	4.68%	68.61	7.91%	117.88	6.14%
澳大利亚	38.70	3.68%	43.96	5.07%	82.66	4.31%
印度尼西亚	57.77	5.49%	24.37	2.81%	82.14	4.28%
马来西亚	31.02	2.95%	22.64	2.61%	53.66	2.80%
秘鲁	32.65	3.10%	13.30	1.53%	45.95	2.39%
巴西	15.57	1.48%	23.81	2.74%	39.39	2.05%
俄罗斯	25.82	2.45%	14.62	1.69%	40.44	2.11%
南非	20.76	1.97%	17.85	2.06%	38.61	2.01%
泰国	18.82	1.79%	17.94	2.07%	36.76	1.92%
巴基斯坦	24.62	2.34%	12.97	1.49%	37.59	1.96%
埃及	10.28	0.98%	22.19	2.56%	32.47	1.69%
以色列	14.89	1.42%	13.28	1.53%	28.17	1.47%
其他国家/地区	169.08	16.07%	181.77	20.95%	350.85	18.28%
合计	1,051.86	100.00%	867.68	100.00%	1,919.55	100.00%

如上表所示，公司境外销售的国家或地区主要为印度、美国、韩国和澳大利亚等。

③境外销售主要客户销售及与公司关联关系情况

报告期内，公司未与外销客户签订框架协议，境外销售的前五大客户销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售额	占比
2022 年 度	1	OMICRON SENSING PRIVATE LIMITED	262.79	24.98%
	2	DWYER INSTRUMENTS LLC	84.88	8.07%
	3	AuswideElectricalServices	32.85	3.12%
	4	ALMEngineering&InstrumentationPvt.Ltd.	83.08	7.90%
	5	OBARSYSTEMS INC.	27.32	2.60%
	小计		490.91	46.67%
2021 年 度	序号	客户名称	销售额	占比
	1	OMICRON SENSING PRIVATE LIMITED	148.14	17.07%
	2	DWYER INSTRUMENTS LLC	119.04	13.72%
	3	TAEHUNG ST CORP.	51.78	5.97%
	4	AuswideElectricalServices	41.13	4.74%
	5	ALMEngineering&InstrumentationPvt.Ltd.	40.73	4.69%
	小计		400.82	46.19%

如上表所示，公司的前五大外销客户总体比较稳定，2022 年的新增第五大客户 OBAR SYSTEMS INC. 在 2021 年度的销售额为 22.64 万元，销售额排名第 7 位；2021 年度的第五大客户 TAEHUNG ST CORP. 在 2022 年度的销售额为 7.48 万元，销售额总体比较稳定，销售额排名第 14 位。

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来。

④境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

公司的境外销售业务模式主要为 EXW。公司境外销售主要通过阿里巴巴国际站线上展示产品及获得客户，双方沟通洽谈产品价格、贸易方式、结算条款等内容，沟通一致后公司通过平台与客户签订销售合同；结算方式为：公司在阿里巴巴国际站开通了第三方资金账户，客户通过阿里巴巴国际站支付货款，货款关联订单后可以提款。公司外销的信用政策主要为款到发货，对少数长期购买的优质客户一般给予 30-60 天信用账期。

⑤境外销售产品类别及境外销售毛利率与内销毛利率的差异情况

公司通过阿里巴巴国际站平台的外销产品均为自产智能仪器仪表，主要产品为变送器、压差表、控制器等仪器仪表产品。

报告期内，境外销售产品毛利率分别为 56.53%和 57.36%，境内自产产品毛利率分别为 55.92%和 52.60%，境外销售毛利率与境内自产产品毛利率不存在重大差异，其中，2022 年度境外销售产品毛利率比境内自产产品高 4.77 个百分点，主要系公司境外销售主要以美元结算，2022 年度美元对人民币汇率总体持续上升，2022 年度日均美元对人民币汇率较 2021 年度涨幅为 4.26%，导致公司的产品折为人民币销售价格有所提升。

⑥汇率波动对公司业绩的影响

公司外销业务结算币种主要为美元，因此公司会面临一定的汇率波动风险，目前公司外销业务规模总体不大，报告期内公司汇兑损益分别为-9.02 万元和 16.90 万元，占公司利润总额的比例分别为-0.28%和 0.51%，总体外汇汇率波动对公司影响不大，相关风险提示详见公开转让说明书“重大事项提示”之“汇率波动风险”。

⑦出口退税等税收优惠的具体情况

根据财政部、国家税务总局的财税[2012]39 号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司系生产企业，适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，实行增值税免抵退税或免退税办法。

根据财政部、税务总局、海关总署 2019 年 3 月 20 日颁布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署[2019]39 号）规定：“纳税人发生增值税应税销售行为，自 2019 年 4 月 1 日起，原适用于 16%税率且退税率为 16%的出口货物，出口退税率调整至 13%；原适用 10%税率且出口退税率为 10%的出口货物、跨境应税行为，出口退税率调整为 9%。

报告期内，公司的出口退税率为 13%，公司收到出口退税金额分别为 133.27 万元、108.64 万元。

⑧进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司境外销售收入金额分别为 867.68 万元和 1,051.86 万元，占公司营业收入比例分别为 4.12%和 4.91%，公司境外销售的主要国家为印度、美国、韩国、印度尼西亚、澳大利亚、秘鲁、马来西亚、俄罗斯等，主要销售的产品为温湿度变送器、压差变送器、CO2/CO/PM2.5/VOC 变送器、压差表、压差开关、风门执行器等。公司及其子公司深圳智能均已经办理了对外贸易经营者备案登记及海关报关单位注册登记证书，具备开展进出口贸易的资格。根据公司说明及提供的相关产品认证证书，公司境外销售的产品不涉及主要销售国家和地区的资质准入，但是公司的多款产品取得了 ISO9001:2015 质量管理体系认证以及欧盟 CE 认证证书。

二、说明外销产品具体类别，是否为自产或经销采购，按照产品类别说明境内外毛利率情况及差异的原因

详见本问题“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项”之“⑤境外销售产品类别及境外销售毛利率与内销毛利率的差异情况”之回复。

三、请主办券商及会计师：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。②说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见。请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

1、主办券商和会计师对公司的境外销售事项执行的主要核查程序如下：

(1) 访谈公司管理层，了解公司境外销售收款业务相关的内部控制流程，并对公司销售业务执行穿行测试，评价公司内部控制运行有效性；了解公司境外销售的渠道、贸易方式、境外销售规模、毛利率等情况；

(2) 查阅公司主要外销客户销售合同、销售订单，检查合同相关条款，了解公司对境外销售收入核算方式是否合理；

(3) 查阅公司境外销售收入明细表，了解公司境外销售收入规模、毛利率、主要境外客户的区域分布等情况，分析境外销售收入对公司经营是否存在重大影响；

(4) 从境外销售明细表中选取样本，核查销售合同、出口报关单的情况，核查比例分别为 87.66%、89.53%；

(5) 对公司报告期内的境外销售收入执行细节测试，每年抽取 30 个样本检查相应的销售合同、销售订单、出库单、出口报关单等关键单据，核实收入的真实性；

(6) 对主要境外客户执行函证程序，函证情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
境外收入金额（万元）A	1,051.86	867.68
发函销售额（万元）B	646.20	597.94
发函比例 C=B/A	61.43%	68.91%
回函销售额（万元）D	451.15	341.66
回函比例 E=D/A	42.89%	39.38%
执行替代测试程序金额（万元）F	195.05	256.28
执行替代测试程序比例 G=F/A	18.54%	29.54%
函证和执行替代测试程序合计确认比例 H=E+G	61.43%	68.91%

(7) 对境外销售收入执行截止测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(8) 对公司报告期内境外收入合计前五大客户、随机抽取的其他 10 家客户，通过 Dun&Bradstreet 平台、客户官网进行背景信息核查，了解其注册地址、成立年份、联系方式、主要股东或关键人员、主营业务介绍等，核查客户是否真实存在，与公司是否存在关联关系，核查的客户销售额占境外销售收入比例分别为 57.56%和 60.49%。

(9) 境外销售收入与海关报关数据情况：由于境外销售业务为通过阿里巴巴平台与境外客户签订订单、销售回款，通过阿里巴巴旗下的一达通平台代理报关，并以一达通为报关抬头完成口岸海关申报，因此无法从海关处直接获取公司的报关数据，主办券商及会计师从阿里巴巴平台处获取报关单进行核对，主办券商及会计师查阅了公司出口货物的报关单据，核查比例分别为 87.38%、89.42%；

(10) 查阅公司的出口退税明细，报告期内，公司境外销售收入出口退税情况如下：

项目	2022 年	2021 年
境外销售营业收入（万元）	1,051.86	867.68
收到出口退税额（万元）	133.27	108.64
公司享受的出口退税率	13%	13%
测算的出口应退税额（万元）	136.74	112.80
差异（万元）	-3.48	-4.16

报告期内，公司 2020 年和 2021 年出口退税率均为 13%，经测算公司的出口应退税额于实际收到的出口退税额存在小额差异，差异部分为公司通过阿里巴巴国际站的便捷出口方式销售出境，通过快件便捷出口方式销售的货物未在规定期限内申报退（免）税的货物，视同内销货物计提并缴纳了销项税额。

(11) 运费及保险费匹配情况：由于公司外销的主要模式为 EXW，因此公司外销收入没有对应的运费成本以及保险费用。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

公司境外销售收入真实、准确、完整，境外销售收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税匹配；公司外销的主要模式为 EXW，因此公司外销收入没有对应的运费成本以及保险费用；境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

(二) 说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性及是否存在异常发表明确意见

公司的境外销售客户均为通过阿里巴巴国际站实现的线上销售收入，公司对平台境外客户的销售信用政策以收取全部或部分款项后发货为主，对少数长期合作的优质客户基于一定信用账期，因此公司的境外销售贷款的信用风险较小，公司未购买中国出口信用保险公司资信报告服务。主办券商及会计师主要通过以下方式了解境外客户的资信，对客户存在的真实性及其从事业务的相关性进行核查：

(1) 对公司报告期内境外收入合计前五大客户、随机抽取的其他 10 家客户，通过 Dun&Bradstreet 平台、客户官网进行背景信息核查，了解其注册地址、成立年份、联系方式、主要股东或关键人员、主营业务介绍等，核查客户是否真实存在，与公司是否存在关联关系，核查的客户销售额占境外销售收入比例分别为 57.56%和 60.49%；

(2) 对公司报告期内 33 个境外客户在阿里巴巴国际站平台的资信等级信息进行核查，占当年度境外销售收入的比例分别为 63.81%和 67.54%；

(3) 其他关于境外客户真实性的核查程序详见本问题“1、请主办券商及会计师：按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项核查并发表明确意见，说明境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，以及通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重”之回复。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

公司境外销售客户真实存在，境外客户从事业务与公司所销售产品具有相关性，公司境外销售客户不存在异常。

(三) 请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见

1、主办券商和律师对公司的境外销售事项主要核查程序如下：

(1) 查阅公司提供的境外销售明细，访谈了公司海外销售主管，取得了公司出具的书面说明，查阅了公司及子公司深圳智能《对外贸易经营者备案登记表》《海关报关单位注册登记证书》、ISO9001:2015 质量管理体系认证证书以及主要

产品的 CE 认证证书，了解公司境外销售的主要国家和地区、境外销售的主要产品，以及公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；

(2) 查阅《审计报告》及公司营业外支出明细表，取得了公司出具的书面说明，并查询了信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国海关企业进出口信用信息公示平台网站，核查公司在报告期内是否存在相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

(3) 获取公司出具的书面说明，访谈了公司海外销售主管，了解公司境外销售的结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，并查阅了中华人民共和国福中海关、中国人民银行深圳市中心支行、国家税务总局深圳市龙华区税务局出具的书面证明，核查公司报告期内是否因违反海关、外汇、税务等法律法规规定而受到行政处罚。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：公司的境外销售业务均为通过阿里巴巴国际站平台实现，境外销售业务合规，公司在销售所涉国家和地区依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

4、关于客户。报告期内，公司前五大客户较为分散，且部分为贸易公司，同时存在客商重合情形。

请公司：①补充披露客户分散是否为行业惯例。②结合销售合同签订、客户的获取方式、销售流程等补充披露说明客户构成的稳定性及其对生产经营的影响。③补充披露公司开发新客户的手段、方法和途径。④常州市骏诺建材商贸有限公司成立于 2019 年 9 月，实缴资本 0，参保人数为 3 人，补充说明双方合作背景、合作时长，其经营规模与其和公司的交易金额是否匹配。⑤说明是否存在贸易商模式，如有，说明报告期内销售金额及占比，公司产品是否已实现最终销售，贸

易商是否属于公司的经销商，与贸易商是否存在关联关系。⑥按照客户及合计口径分别补充披露客商重合的销售及采购金额及占比，同时进一步说明向济南工达捷能科技发展有限公司销售自主产品用于推广和销售经销产品用于调货的金额及商业合理性。采购与销售是否分开核算、结算，是否存在收付相抵的情况，是否存在利益输送、虚构收入或成本的情况，会计处理采用总额法或者净额法的合理性。

请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见。②说明对主要客户的核查情况、核查过程、发函及回函比例、核查结论，对客户分散度较高及贸易商所采取的核查方式、程序、范围。

【回复】

一、补充披露客户分散是否为行业惯例

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

“（1）公司客户较为分散符合行业惯例

报告期内，公司客户较为分散，集中度较小，符合智能仪器仪表行业多品种、小批量的特性。公司同行业可比公司客户集中度情况具体如下：

公司分类	公司名称	前五大客户集中度	
		2022年	2021年
智能仪器仪表行业公司	毕托巴	20.65%	21.29%
	博益气动	32.04%	38.99%
	驰诚股份	16.55%	13.81%
	万讯自控	9.28%	7.24%
申请挂牌公司	天润控制	21.73%	18.77%

上述同行业可比公司毕托巴、博益气动、驰诚股份和万讯自控均存在客户集中度较低的情况，公司客户分散符合行业惯例。”

二、结合销售合同签订、客户的获取方式、销售流程等补充披露说明客户构成的稳定性及其对生产经营的影响

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

“(2) 客户构成的稳定性及其多生产经营的影响

报告期内，公司与主要客户的合作年限及合作稳定性分析如下：

客户名称	合作开始时间	截至报告期末已合作年限	客户的获取方式	合作稳定性分析
中国电子	2016年	近7年	业务员上门	长期稳定合作
柏诚系统科技股份有限公司	2019年	近4年	业务员上门	稳定批量供货
北京世源希达工程技术有限公司	2013年	近10年	未知	长期稳定合作
昆山瑞仲达贸易有限公司	2013年	近10年	他人介绍	长期稳定合作
圣晖系统集成	2017年	近6年	业务员上门	长期稳定合作
维克公司	2017年	近6年	同行业介绍	长期稳定合作
常州市骏诺建材商贸有限公司	2021年	近2年	未知	稳定批量供货

公司上述主要客户多为上市公司或上市公司子公司，例如柏诚系统科技股份有限公司、圣晖系统集成和中国电子，或为国资控股公司，如北京世源希达工程技术有限公司。前述公司对供应商的筛选较为严苛，有严格的供应商筛选制度和流程。通常情况下工业品销售流程会有少批量的试合作使用，试用品在项目上通过审核后方可进入该些公司供应商名录，后续有机会进行量采。公司为上述公司经过验证合格后的合格供应商，在确保产品服务优质、合格的情况下，复采和长期合作的可能性较大。报告期内，公司与上述主要客户建立了长期的合作关系或稳定批量供货的关系，公司主要客户具有稳定性。

公司报告期内存在复采情形的客户销售情况如下表所示：

公司名称	2022年度		2021年度	
	复采客户收入金额(元)	占当期营业收入的比例(%)	复采客户收入金额(元)	占当期营业收入的比例(%)
深圳智能	63,459,753.56	29.63%	59,298,715.83	28.18%
北京开特	9,911,401.34	4.63%	19,490,037.99	9.26%
上海深航	40,165,967.90	18.76%	50,300,121.07	23.90%

天润控制	50,051,463.78	23.37%	48,158,747.47	22.88%
合计	163,588,586.58	76.39%	177,247,622.36	84.22%

通过上表可以得出，报告期内公司重复采购产品的客户销售总额占当期营业收入的比例分别为 84.22%和 76.39%，报告期内客户复采度较高，客户的构成具有一定稳定性。较为稳定的客户结构能够使公司未来生产经营有较强的可预测性、稳定性和持续发展性。”

三、补充披露公司开发新客户的手段、方法和途径

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

“为应对上述客户分散特性，不断开发新客户，公司通过参加行业展会等，积极提高公司知名度，提升公司在行业内的影响力；公司注重市场开拓和服务体验，公司在北京、上海、深圳等主要城市设立子公司和服务团队，服务好老客户的同时积极开发新客户，快速响应客户需求，提升客户服务体验，建立良好的市场口碑；公司注重自产仪器仪表的研发投入，不断提高产品性能和性价比；公司通过组织内部培训、交流等途径使各部门销售人员下沉至市场前线，及时掌握和反馈客户需求，对应调整营销策略并提供有效市场信息，不断开拓新的客户，扩大销售规模，并不断优化客户整体质量水平。

综上，公司已制定了适合公司特性的持续开发新客户策略，不断满足下游各行业客户需求，以促进扩大销售规模。”

四、常州市骏诺建材商贸有限公司成立于 2019 年 9 月，实缴资本 0，参保人数为 3 人，补充说明双方合作背景、合作时长，其经营规模与其和公司的交易金额是否匹配

公司与常州市骏诺建材商贸有限公司于 2021 年 3 月 18 日开始合作，主要向其销售品牌商霍尼韦尔智能仪器仪表产品，合作主要项目为盐城年产 16GW 高效太阳能电池项目 EPC 总承包项目，双方合作已逾 2 年，期间还合作了宿迁电池 TOPCON 机电工程项目。

根据天眼查工商信息显示，常州市骏诺建材商贸有限公司的控股股东（100%

全资持有)为常州方硕设备安装工程有限公司。该公司成立于2017年,是一家以从事建筑装饰、装修和其他建筑业为主的企业,企业注册资本为12,000万人民币,实缴资本12,000万人民币。常州方硕设备安装工程有限公司为建筑工程商,具备建筑业企业资质、建设施工行业质量管理体系认证、承装(修、试)电力设施许可证、安全许可证、中国职业健康安全管理体系认证和环境管理体系认证等资质证书,具备项目实施能力。

报告期内,公司向常州市骏诺建材商贸有限公司销售的产品均为经销品牌霍尼韦尔产品,根据项目情况和常州市骏诺建材商贸有限公司控股股东情况,其与公司的交易存有商业合理性。

五、说明是否存在贸易商模式,如有,说明报告期内销售金额及占比,公司产品是否已实现最终销售,贸易商是否属于公司的经销商,与贸易商是否存在关联关系

公司存在贸易商客户,但贸易商客户向公司采购产品或服务,系基于贸易商客户的业务需求,公司与贸易商客户商务谈判与其他非贸易商客户一致,公司向贸易商客户销售并非以其作为销售渠道来扩大销售规模为目的,公司不存在贸易商模式。报告期内,公司的销售模式均为直接销售,不存在经销模式。公司的贸易商客户并非公司的经销商,公司无法对贸易商进行管控,无法知悉贸易商客户采购产品的终端销售情况。公司与贸易商客户不存在关联关系。

报告期内,公司主要贸易客户销售额、毛利率情况如下:

项目	2022年度			2021年度		
	收入(万元)	占比	毛利率	收入(万元)	占比	毛利率
昆山瑞仲达贸易有限公司	563.81	2.63%	10.23%	33.57	0.16%	21.01%
常州市骏诺建材商贸有限公司	13.49	0.06%	18.71%	321.99	1.53%	12.22%
约克(中国)商贸有限公司	11.36	0.05%	72.97%	31.51	0.15%	76.50%
小计	650.16	3.04%	13.75%	458.04	2.18%	20.70%

公司向昆山瑞仲达贸易有限公司销售经销贸易产品及提供系统集成服务,主要系其拥有系统集成商的客户资源和渠道。报告期内,公司向昆山瑞仲达贸易有限公司主要系提供系统集成服务,2021年体项目为越南瑞轩二期机电工程,销售收入金额为17.19万元,毛利率为29.42%;2021年体项目为越南纬创案项目,销

售收入金额为 550.12 万元，毛利率为 9.89%。系统集成业务受价格谈判中的项目目标的大小、竞争情况、议价能力等因素影响，也受项目实施过程实施条件变化等影响，导致系统集成服务毛利率波动。

公司向常州市骏诺建材商贸有限公司销售经销贸易智能仪器仪表。根据天眼查工商信息显示，常州市骏诺建材商贸有限公司的母公司为常州方硕设备安装工程有限公司，为工程商，具备项目实施能力。报告期内，公司向常州市骏诺建材商贸有限公司销售的产品均为 honeywell 经销产品，毛利率与公司经销贸易智能仪器仪表产品接近。

公司向约克（中国）商贸有限公司销售的产品为自产智能仪器仪表。根据天眼查工商信息显示，约克（中国）商贸有限公司为江森自控中国的成员，主要从事自控设备、自控系统的销售。报告期内，公司主要向约克（中国）商贸有限公司销售 CO-T2 一氧化碳变送器和 VC1009T 系列的二氧化碳变送器，公司向约克（中国）商贸有限公司销售 CO-T2 一氧化碳变送器和 VC1009T 系列的二氧化碳变送器的毛利率与公司该系列总体毛利率比较如下：

项目	2022 年		2021 年	
	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率
约克（中国）商贸有限公司	7.78	72.57%	30.91	76.43%
该类产品公司总体销售情况	108.41	74.08%	316.73	75.63%

如上表所示，公司向约克（中国）商贸有限公司销售 CO-T2 一氧化碳变送器和 VC1009T 系列的二氧化碳变送器的毛利率与公司该系列总体毛利率比较接近，CO-T2 一氧化碳变送器和 VC1009T 系列的二氧化碳变送器毛利率总体比较高主要系因为产品技术要求较高，使用了进口传感器。

六、按照客户及合计口径分别补充披露客商重合的销售及采购金额及占比，同时进一步说明向济南工达捷能科技发展有限公司销售自主产品用于推广和销售经销产品用于调货的金额及商业合理性。采购与销售是否分开核算、结算，是否存在收付相抵的情况，是否存在利益输送、虚构收入或成本的情况，会计处理采用总额法或者净额法的合理性

（一）按照客户及合计口径分别补充披露客商重合的销售及采购金额及占比

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（四）主要供应商与主要客户重合的情况”补充披露如下：

“报告期内，公司客商重合的销售及采购金额及占比情况及原因如下：

公司名称	2022 年度		2021 年度		2022 年度		2021 年度		客户供应商重叠的原因
	销售额 (万元)	占比	销售额 (万元)	占比	采购额 (万元)	占比	采购额 (万元)	占比	
安徽鑫盛智能科技有限公司	15.08	0.07%	16.88	0.08%	-	-	0.76	0.01%	贸易业务下游客户需求，向对方零星采购产品
北京东方德泰科技有限公司	0.26	-	2.15	0.01%	-	-	0.42	-	Honeywell 代理商，代理产品类型不同，产品互补
北京京泰华瑞科技有限公司	1.28	0.01%	-	-	8.41	0.06%	7.27	0.05%	代理产品类型不同，产品互补
北京科安新技术有限公司	9.26	0.04%	42.35	0.20%	11.5	0.08%	49.83	0.34%	Honeywell 代理商，代理产品互相调货
北京朗润达科贸有限公司	104.56	0.49%	34.36	0.16%	4.48	0.03%	1.03	0.01%	代理产品互相调货
北京普来得而机电技术有限公司	2.32	0.01%	1.86	0.01%	1.18	0.01%	5.3	0.04%	代理产品类型不同，产品互补
北京申特申湘科技有限公司	8.52	0.04%	7.62	0.04%	0.68	-	11.44	0.08%	Honeywell 代理商，代理产品互相调货
成都广控仪表设备有限公司	10.43	0.05%	16.89	0.08%	0.11	-	13.05	0.09%	代理产品互相调货
成都千顺佳机电设备有限公司	12.08	0.06%	57.55	0.27%	1.13	0.01%	-	-	Honeywell 代理商，代理产品互相调货
迪利福（上海）楼宇工程有限公司	2.35	0.01%	2.07	0.01%	2.83	0.02%	0.07	-	Honeywell 代理商，代理产品互相调货
广州海智机电设备有限公司	72.92	0.34%	26.72	0.13%	7.91	0.06%	-	-	代理产品类型不同，产品互补
广州市灵丰机电设备有限公司	2.31	0.01%	0.61	-	13.31	0.10%	12.39	0.08%	代理产品互相调货
广州兴联信息科技有限公司	9.67	0.05%	2.38	0.01%	0.87	0.01%	-	-	代理产品互相调货
河南华迪电气有限公司	0.03	-	3.36	0.02%	3.1	0.02%	-	-	代理产品类型不同，产品互补
湖南鑫昶源科技有限公司	-	-	0.82	-	63.01	0.46%	214.6	1.47%	Honeywell 代理商，对方的 Honeywell 紧俏货品备货较多，以公司向对方采购为主，对方零星需求采购了公司代理的 Honeywell 产品
霍盛自动化科技工程（上海）有限公司	12.98	0.06%	18.44	0.09%	-	-	0.5	-	代理产品互相调货
计源（上海）实业有限公司	-	-	0.18	-	46.12	0.33%	3.81	0.03%	代理产品类型不同，产品互补

济南工达捷能科技发展有限公司	4.27	0.02%	1.8	0.01%	260.71	1.89%	278.51	1.91%	西门子楼宇产品最大的代理商，且为霍尼韦尔经销商，公司主要向其采购西门子楼宇产品，也存在相互调货的情形
济南雷龙智能电子有限公司	0.69	-	8.65	0.04%	-	-	6.62	0.05%	Honeywell代理商，代理产品互相调货
江西安越机电科技有限公司	18.46	0.09%	39.91	0.19%	-	-	0.06	-	Honeywell代理商，代理产品互相调货
妙冠环境控制(上海)有限公司	15.13	0.07%	7.66	0.04%	5.65	0.04%	123.89	0.85%	Honeywell代理商，代理的产品线不同，产品互补
南京艾艾图智能科技有限公司	85.4	0.40%	105.23	0.50%	-	-	0.08	-	贸易业务下游客户需求，向对方零星采购产品
青岛新和锐通科技发展有限公司	-	-	1.54	0.01%	1.57	0.01%	-	-	代理产品互相调货
厦门捷控自动化设备有限公司	-	-	9.36	0.04%	76.24	0.55%	76.39	0.52%	西门子PLC代理商，公司部分采滞的PLC产品处置给对方进行销售
山东斯丹达智能科技有限公司	2.46	0.01%	13.12	0.06%	7.94	0.06%	26.59	0.18%	Honeywell代理商，代理产品互相调货
上海创仪实业有限公司	74.58	0.35%	65.9	0.31%	65.42	0.47%	82.77	0.57%	Honeywell代理商，天润外购成品的相比这家公司同系列的性价比更高，对方向公司采购
上海大洋机电设备工程有限公司	50.35	0.24%	3.01	0.01%	25.01	0.18%	21.39	0.15%	代理产品互相调货
上海多杉自动化设备有限公司	11.46	0.05%	66.73	0.32%	13.57	0.10%	13.96	0.10%	Honeywell代理商，代理产品类型不同，产品互补
上海谷维电子科技有限公司	0.25	-	6.68	0.03%	23.09	0.17%	0.28	-	代理产品类型不同，产品互补
上海进佳科学仪器有限公司	-	-	5.29	0.03%	2.05	0.01%	1.46	0.01%	DWYER代理商，互相调货；公司销售的为自产产品，尝试扩大销售渠道
上海进申工贸有限公司	0.17	-	19.82	0.09%	-	-	0.05	-	DWYER代理商，代理产品互相调货
上海慕擎自动化设备有限公司	246.56	1.15%	215.88	1.03%	-	-	0.14	-	贸易业务下游客户需求，向对方零星采购产品
上海深鑿机电科技有限公司	6.47	0.03%	34.22	0.16%	-	-	3.12	0.02%	贸易业务下游客户需求，向对方零星采购产品
上海顺鸣实业有限公司	20.25	0.09%	42.56	0.20%	46.99	0.34%	-	-	代理产品互相调货
上海新卢伊自控设备有限公司	20.73	0.10%	28.18	0.13%	0.31	-	4.98	0.03%	代理产品类型不同，产品互补
上海盈润贸易有限公司	3.39	0.02%	9.71	0.05%	-	-	1.18	0.01%	代理产品互相调货

上海优程环境技术有限公司	8.34	0.04%	16.28	0.08%	-	-	1.57	0.01%	代理产品互相调货
上海羽嗣信息科技有限公司	1.91	0.01%	1.51	0.01%	-	-	3.55	0.02%	代理产品互相调货
上海云元自动化工程有限公司	41.43	0.19%	34.58	0.16%	2.85	0.02%	3.65	0.03%	产品不同, 对方采购公司的代理产品, 公司采购对方的柜体成套
上海庄生机电工程设备有限公司	14.69	0.07%	63.87	0.30%	-	-	0.19	-	迅饶产品代理商, 公司零星采购该品牌产品
深圳市德威达科技有限公司	0.06	-	0.82	-	0.82	0.01%	2.19	0.02%	代理产品互相调货
深圳市逸勤自动化设备有限公司	0	-	1.44	0.01%	2.61	0.02%	-	-	代理产品类型不同, 产品互补
深圳市恒兴亿机电设备有限公司	-	-	5.35	0.03%	9.24	0.07%	95.77	0.66%	西门子 PLC 代理商, 采购 PLC 模块用于项目
深圳市普达威自控系统有限公司	57.19	0.27%	76.7	0.36%	4.12	0.03%	23.75	0.16%	代理产品互相调货
深圳市松贤机电设备有限公司	1.13	0.01%	2.81	0.01%	98.84	0.72%	80.58	0.55%	Honeywell 代理商, 代理产品互相调货
深圳市益诚能源技术有限公司	0.72	-	4.7	0.02%	13.6	0.10%	1.84	0.01%	Honeywell 代理商, 代理产品互相调货
深圳市瞻品机电有限公司	0.64	-	14.03	0.07%	2.9	0.02%	-	-	Honeywell 代理商, 代理产品互相调货
深圳市众旺兴业科技有限公司	0.23	-	-	-	-	-	0.01	-	零星采购和零星销售
苏州兰吉尔自控系统有限公司	12.41	0.06%	6.76	0.03%	2.85	0.02%	-	-	代理产品互相调货
苏州庶有成自动化设备有限公司	52.71	0.25%	2.98	0.01%	103.64	0.75%	-	-	代理产品互相调货
苏州乡林楼宇智能科技有限公司	238.53	1.11%	308.61	1.47%	0.18	-	2.07	0.01%	Honeywell 代理商, 代理产品互相调货
武汉德塞仪器仪表科技有限公司	18.08	0.08%	19.36	0.09%	-	-	2.23	0.02%	Dwyer 代理商, 产品不同, 互补
西双自动化工程(上海)有限公司	43.89	0.20%	2.04	0.01%	0.14	-	-	-	零星向公司采购 AMC 产品
浙江灵汇捷创智能科技有限公司	2.29	0.01%	26.67	0.13%	-	-	5.05	0.03%	代理产品互相调货
霍尼韦尔(天津)有限公司	31.82	0.15%	138.91	0.66%	-	-	-	-	公司向其销售 OEM 或自有品牌产品, 子公司销售其他品牌及 Honeywell 产品(多数)给 Honeywell 项目系统部
霍尼韦尔自动化控制(中国)有限公司	-	-	-	-	6,970.33	50.44%	6,629.96	45.44%	
青岛霍尼信息技术有限公司	0.81	-	-	-	-	-	-	-	

霍尼韦尔(天津)有限公司广州分公司	-	-	0.15	-	-	-	-	-	
霍尼韦尔(天津)有限公司安装分公司	0.69	-	-	-	-	-	-	-	
Dwyer Instruments, Inc.	73.75	0.34%	129.86	0.62%	2,398.69	17.36%	2,471.77	16.94%	公司为 Dwyer 的 ODM 制造商
合计	1,425.96	6.66%	1,776.91	8.44%	10,304.01	74.57%	10,286.14	70.50%	

如上表所示，公司的客户和供应商存在一定重叠，主要原因有：

1、公司以经销贸易业务为主，不同代理贸易商之间调货为行业普遍现象，不同时期客户货物需求紧急程度不同，经销贸易产品的库存不一定能及时满足客户需求，公司与其他代理贸易供应商之间易发生相互采购的情况；

2、公司自产智能仪器仪表在功能上与经销贸易智能仪器仪表存在替代性和互补性，自产智能仪器仪表具有较高的性价比，部分贸易产品的供应商亦向公司采购自产智能仪器仪表进行销售；

3、公司向重要经销产品供应商 Dwyer Instruments, Inc. 销售产品主要为 ODM 智能仪器仪表产品零部件；

4、公司重要的楼宇自控领域经销产品供应商霍尼韦尔自动化控制（中国）有限公司及其关联方自公司处亦存在采购其他品牌智能仪器仪表产品的情形，主要用于霍尼韦尔承接之相关系统工程项目中。”

（二）进一步说明向济南工达捷能科技发展有限公司销售自主产品用于推广和销售经销产品用于调货的金额及商业合理性

1、公司共向济南工达捷能科技发展有限公司采购和销售情况

报告期内，公司共向济南工达捷能科技发展有限公司（以下简称“济南工达”）采购和销售金额分别如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
采购金额	260.71	278.51
销售金额	4.27	1.79
其中：自产智能仪器仪表	4.27	1.56
经销贸易智能仪器仪表		0.22

如上表所示，报告期内，公司向济南工达的采购金额分别为 278.51 万元和 260.71 万元，公司向济南工达的销售金额分别为 1.79 万元和 4.27 万元，销售金额非常小。

2、公司向济南工达销售自主产品用于推广和销售经销产品用于调货的金额及商业合理性

济南工达为西门子楼宇产品的核心分销商合作伙伴，济南工达对西门子原厂采购的楼宇产品具有价格优势，公司向济南工达采购西门子楼宇产品可获得相对优惠的价格及结算账期。公司自产智能仪器仪表在功能上与经销贸易智能仪器仪表存在替代性和互补性，自产智能仪器仪表具有较高的性价比，济南工达采购公司自主品牌产品，以加大自主产品在市场上的推广应用。因此，公司向济南工达销售自主产品用于推广具备合理性。

公司以经销贸易业务为主，不同代理贸易商之间调货为行业普遍现象，不同时期客户货物需求紧急程度不同，经销贸易产品的库存不一定能及时满足客户需求，公司与其他代理贸易供应商之间易发生相互采购的情况。2021 年公司向济南工达销售的 MAC 的浮球式液位开关，为济南工达调货需求。因此，基于同行调货的目的，公司向济南工达销售经销贸易产品具备合理性。

（三）采购与销售是否分开核算、结算，是否存在收付相抵的情况，是否存在利益输送、虚构收入或成本的情况，会计处理采用总额法或者净额法的合理性

公司的采购与销售系分开核算，分别结算的，不存在收付相抵的情况，不存在利益输送、虚构收入或成本的情况。

公司的客户和供应商重叠主要系同行业公司相互调货，或供应商采购公司性价比较高的自产智能仪器仪表进行销售或应用。公司的销售业务按照与客户的销售合同约定承诺或履约义务，公司对客户承担货物质量责任，公司在销售业务过程中为主要责任人；公司的采购业务亦由供应商对公司提供的产品承担主要责任。因此，公司采用总额法对采购和销售业务进行核算符合企业会计准则相关要求，核算方式具备合理性。

七、请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见。②说明对主要

客户的核查情况、核查过程、发函及回函比例、核查结论，对客户分散度较高及贸易商所采取的核查方式、程序、范围

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅《毕托巴：2022年年度报告》《博益气动：2022年年度报告》《驰诚股份：2022年年度报告》《万讯自控：2022年年度报告》《毕托巴：2021年年度报告》《博益气动：2021年年度报告》《驰诚股份：2021年年度报告》《万讯自控：2021年年度报告》，了解同行业公司客户集中度情况；

（2）获取公司各项内部控制制度，查阅公司主要客户销售合同，实地访谈公司主要客户，并访谈公司管理人员，了解公司销售合同签订情况、客户的获取方式、销售流程等销售情况；

（3）查阅公司财务报表、定期报告、审计报告及附注、相关科目明细，核查客户重复采购公司经销贸易或自主产品的情况；

（4）检索天眼查，查阅常州市骏诺建材商贸有限公司控股股东相关情况，并查阅公司与常州市骏诺建材商贸有限公司的项目合同，了解公司与常州市骏诺建材商贸有限公司的合作情况；

（5）访谈公司管理层，了解公司的销售模式，是否存在经销商模式、贸易商模式，贸易商销售额、存在贸易商客户的原因，贸易商客户是否与公司存在关联关系等；了解客户和供应商重叠的原因，以及各自的销售额、采购额情况，公司对采购和销售业务核算方式，是否存在收付相抵的情况，是否存在期后退回的情况；

（6）查阅主要贸易商客户的销售合同，核查主要合同条款是否与其他客户存在重大差异；

（7）查阅公司销售明细表，核查主要贸易商客户的销售额、占营业收入比例、毛利率等情况，并与其他同类销售业务比较，核查是否存在重大异常；

(8) 对贸易商客户昆山瑞仲达贸易有限公司、常州市骏诺建材商贸有限公司进行实地走访，其中常州市骏诺建材商贸有限公司拒绝了访谈，并对主要贸易商客户进行背景信息核查，了解经营业务、股东情况等信息，核查公司向其销售产品或服务的合理性；

(9) 查阅公司的销售明细表和采购明细表，检查客户、供应商重叠的销售额、采购额及其占比情况，并检查客商重叠的销售合同、采购合同、发票、入账凭证、银行流水等资料，核查交易真实性；

(10) 查阅公司对济南工达的具体采购明细、销售明细，核查其同时采购和销售的原因及合理性；

(11) 查阅公司的应收、应付明细账，检查公司是否对收付款分开核算，是否存在收付相抵的情形；

(12) 获取公司关联方清单，对照客户和供应商重叠清单，核查上述公司是否为关联方；

(13) 结合公司采购及销售合同，分析采购和销售业务的控制权转移情况，对照《企业会计准则》分析公司收入按全额法确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 结合同行业可比公司客户集中度较低的情况，公司客户分散符合行业惯例。

(2) 报告期内，公司客户重复采购比例较高，客户构成较为稳定，使得公司未来生产经营有较强的可预测性。

(3) 报告期内，公司向常州市骏诺建材商贸有限公司销售的产品均为经销品牌霍尼韦尔产品，根据项目情况和常州市骏诺建材商贸有限公司控股股东情况，其与公司的交易存有商业合理性。

(4) 公司存在贸易商客户，但不存在贸易商模式，贸易商客户不是公司的经

销商，贸易商客户与公司不存在关联方关系；

(5) 公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(四) 主要供应商与主要客户重合的情况”补充披露客商重合的销售及采购金额及占比、向济南工达销售自主产品用于推广和销售经销产品用于调货的金额及商业合理性；

(6) 公司采购与销售分开核算、结算，不存在收付相抵的情况，不存在利益输送、虚构收入或成本的情况，公司对采购和销售业务采用总额法核算具备合理性。

(二) 说明对主要客户的核查情况、核查过程、发函及回函比例、核查结论，对客户分散度较高及贸易商所采取的核查方式、程序、范围

1、核查程序

主办券商及会计师执行的主要核查程序如下：

(1) 访谈公司管理层，了解公司销售收款业务相关的内部控制流程，并对公司销售业务执行穿行测试，评价公司内部控制运行有效性；了解公司的销售模式、主要客户群体、信用政策等情况；

(2) 查阅公司的客户销售明细表，核查主要客户的增减变动、销售规模变动、毛利率变动等是否存在异常；

(3) 对公司报告期内的主要客户进行函证，营业收入分成抽样情况如下：

单位：家

项目	2022 年度			2021 年度		
	产品销售	系统集成	合计	产品销售	系统集成	合计
大于 60 万	65	8	73	62	8	70
30 万至 60 万	65	-	65	48	1	49
10 万至 30 万	82	2	84	66	1	67
10 万以下	57	1	58	63	-	63
合计	269	11	280	239	10	249

营业收入、应收账款、合同负债的发函金额、回函金额、发函比例、回函比例的情况如下：

单位：万元

报表项目	项目	2022 年度	2021 年度
营业收入	报表金额	21,415.74	21,046.56
	发函金额	16,015.74	13,749.39
	发函比例	74.78%	65.33%
	回函金额	14,275.97	11,617.85
	回函比例	66.66%	55.20%
应收账款	报表金额	5,450.22	4,085.99
	发函金额	4,871.86	3,567.22
	发函比例	89.39%	87.30%
	回函金额	3,956.26	2,679.40
	回函比例	72.59%	65.58%
合同负债	报表金额	1,489.63	1,547.35
	发函金额	1,350.15	1,464.90
	发函比例	90.64%	94.67%
	回函金额	1,192.27	1,389.72
	回函比例	80.04%	89.81%

(4) 对公司报告期的主要客户进行实地走访，了解客户的真实性、经营情况、与公司的合作情况等；

(5) 对公司 2021 年度前 20 大境内客户、2022 年度前 20 大境内客户，并随机抽取 30 个境内客户进行背景核查，通过获取主要客户工商登记资料、基本工商信息查询，了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，核实客户真实性及是否与公司存在关联关系；

(6) 对公司报告期内境外收入合计前五大客户、随机抽取的其他 10 家客户，通过 Dun&Bradstreet 平台、客户官网进行背景信息核查，了解其注册地址、成立年份、联系方式、主要股东或关键人员、主营业务介绍等，核查客户是否真实存在，与公司是否存在关联关系，核查的客户销售额占境外销售收入比例分别为 57.56%和 60.49%；

(7) 对公司报告期内 33 个境外客户在阿里巴巴国际站平台的资信等级信息进行核查，占当年度境外销售收入的比例分别为 63.81%和 67.54%；

(8) 查阅公司应收账款明细，检查主要客户报告期内及期后回款情况，与银行账户流水进行核对，核查客户销售回款的真实性；

(9) 对报告期各期末销售收入进行截止性测试，抽取相关销售合同或订单、出库单、验收单据、报关单等资料，核查公司收入确认时间是否正确，并结合期后回款、期后无退货情况，确认是否存在收入跨期的情况；

(10) 查阅主要贸易商客户的销售合同，核查主要合同条款是否与其他客户存在重大差异；

(11) 查阅公司销售明细表，核查主要贸易商客户的销售额、占营业收入比例、毛利率等情况，并与其他同类销售业务比较，核查是否存在重大异常；

(12) 对贸易商客户昆山瑞仲达贸易有限公司、常州市骏诺建材商贸有限公司进行实地走访，其中常州市骏诺建材商贸有限公司拒绝了访谈，并对主要贸易商客户进行背景信息核查，了解经营业务、股东情况等信息，核查公司向其销售产品或服务的合理性；

(13) 结合公司采购及销售合同，分析采购和销售业务的控制权转移情况，对照《企业会计准则》分析公司收入按全额法确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

公司报告期内的主要客户真实存在，销售收入真实、准确、完整；公司客户分散及存在贸易商客户具备合理性。

5、关于期间费用。根据公开转让说明书，2021年、2022年，公司期间费用分别为2,118.68万元和2,300.77万元，占营业收入比例分别为10.07%和10.74%。

请公司：①结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因，与客户分散情况是否相对应，是否存在关联方代垫费用或成本的情形。②说明销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因。③补充说明平台服务费的具体内容，与公司对应业务的营业收入是否相匹配。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因，与客户分散情况是否相对应，是否存在关联方代垫费用或成本的情形

报告期各期，公司销售费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	697.22	83.48%	634.33	76.29%
平台服务费	17.85	2.14%	17.83	2.14%
差旅费	41.21	4.93%	57.05	6.86%
办公费	9.09	1.09%	7.46	0.90%
展览费	10.33	1.24%	21.05	2.53%
业务招待费	8.26	0.99%	14.88	1.79%
租赁费	1.96	0.23%	8.60	1.03%
折旧费与摊销	12.06	1.44%	4.56	0.55%
维修费	10.86	1.30%	24.24	2.92%
其他	26.33	3.15%	41.49	4.99%
合计	835.17	100.00%	831.49	100.00%
营业收入	21,415.74		21,046.56	
销售费用占营业收入比例	3.90%		3.95%	

如上表所示，报告期内，公司销售费用主要职工薪酬、阿里巴巴国际站的平台服务费、差旅费、展览费以及业务招待费等构成，销售费用分别为 831.49 万元和 835.17 万元，占营业收入的比例分别为 3.95%和 3.90%。报告期各期，公司销售费用占比相对较低原因分析如下：

公司核心团队扎根于暖通空调自控仪表设备领域二十余年，拥有经验丰富的专业技术和服务队伍为广大客户提供最新的产品与服务，公司在行业内已形成了良好的口碑和一定知名度，公司多年经营亦形成了稳定的获客和营销方式，目前公司已与部分下游客户建立良好的、稳定的长期合作关系。

公司主要通过参加展会、阿里巴巴国际站线上宣传、客户介绍等方式开拓新客户，受 2020-2022 年度客观因素影响，公司线下参加展会的次数有所减少。公

司在北京、上海、深圳等主要城市设立了子公司和服务团队，可以快速响应客户需求，提升客户服务体验，建立良好的市场口碑，同时亦有效的降低了公司销售人员服务差旅等成本。

由于公司下游客户总体较为分散，需要与客户进行对接开发和维护的销售人员较多，因此，报告期内，公司销售费用的职工薪酬占比较高。报告期内公司前十大客户的变动情况如下：

序号	客户	是否为新增客户
1	中国电子	否
2	柏诚系统科技股份有限公司	否
3	北京世源希达工程技术有限公司	否
4	昆山瑞仲达贸易有限公司	否
5	圣晖系统集成	否
6	维克公司	否
7	上海市安装工程集团有限公司	否
8	中达电通股份有限公司	否
9	杭州鑫控科技有限公司	否
10	北京乐波尔科技有限公司	否

1、“中国电子”包括了中国电子系统工程第二建设有限公司、中国电子系统工程第三建设有限公司、中国电子系统工程第四建设有限公司、江苏中电创达建设装备科技有限公司、江苏中电创新环境科技有限公司，中电智维（上海）科技有限公司、上海金瑞铂智能科技有限公司。

2、“圣晖系统集成”包括了圣晖系统集成集团股份有限公司、圣晖工程技术（深圳）有限公司。

3、“维克公司”包括了维克（天津）有限公司，维克（广州）环境控制设备有限公司，孚莱美科（江苏）环境科技有限公司

报告期内公司前十大客户均为原有客户，公司存量的主要客户合作关系整体较为稳定。

综上，公司销售费用率较低与公司的市场开拓、客户变动情况、销售推广方式匹配，公司销售费用的职工薪酬占比较高与下游客户较为分散相匹配。

报告期内，公司不存在关联方代垫费用或成本的情形。

二、说明销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率和毛利率与同行业可比公司比较情况如下：

销售费用率	公司	2022 年度	2021 年度
	申请挂牌公司	3.90%	3.95%
	万讯自控（300112.SZ）	21.80%	21.79%
	毕托巴（872816.NQ）	52.35%	36.14%
	博益气动（831798.NQ）	8.41%	6.67%
	驰诚股份（834407.BJ）	15.18%	15.84%
	同行业可比公司平均销售费用率	24.43%	20.11%
管理费用率	公司	2022 年度	2021 年度
	申请挂牌公司	4.61%	4.18%
	万讯自控（300112.SZ）	7.26%	8.12%
	毕托巴（872816.NQ）	10.68%	8.53%
	博益气动（831798.NQ）	14.59%	10.66%
	驰诚股份（834407.BJ）	8.03%	7.52%
	同行业可比公司平均管理费用率	10.14%	8.71%
研发费用率	公司	2022 年度	2021 年度
	申请挂牌公司	2.17%	1.97%
	万讯自控（300112.SZ）	7.80%	7.56%
	毕托巴（872816.NQ）	14.43%	13.66%
	博益气动（831798.NQ）	9.17%	6.12%
	驰诚股份（834407.BJ）	6.71%	7.80%
	同行业可比公司平均研发费用率	9.53%	8.78%
毛利率	公司	2022 年度	2021 年度
	申请挂牌公司	27.42%	26.48%
	万讯自控（300112.SZ）	48.35%	51.97%
	毕托巴（872816.NQ）	76.30%	74.11%
	博益气动（831798.NQ）	53.77%	51.17%
	驰诚股份（834407.BJ）	46.65%	52.78%
	同行业可比公司平均毛利率	56.27%	57.51%

报告期各年度，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率和毛利率均低于同行业可比公司平均水平，主要系因为公司的业务结构与同行业可比公司存在差异，报告期内公司的经销贸易智能仪器仪表产品占营业收入总额比例达到 59.75% 和 55.96%，按照《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所处行业“批发业（F51）”分类下的“其他机械设备及电子产品批发（F5179）”，无法查询到收入结构与公司类似，以代理经销贸易自控产品收入为主，同时自主生产自控产品的同行业可比公司，因而，选取了以生产和销售控制器、压力表、温控器、传感器等仪器仪表为主的上述公司作为同行业可比公司，即同行业可比公司所处行业均为制造业。总体上，公司的业务特点体现为低毛利率、低费用率，同行业可比公司的业务特点体现为较高毛利率、较高费用率。

三、补充说明平台服务费的具体内容，与公司对应业务的营业收入是否相匹配

报告期内，公司的平台服务费均为阿里巴巴国际站平台服务费，具体内容包

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
顶级展位	4.16	4.89
一达通平台服务费	6.15	4.76
出口通	2.39	2.81
金品认证	2.17	2.55
橱窗服务	1.86	2.19
国际站外贸直通车	0.58	-
1688 诚信通	0.54	0.63
合计	17.85	17.83

一达通平台主要为中小企业提供专业、低成本的通关、收取外汇、退税及配套的物流等一站式服务。销售费用中的一达通平台服务费主要为“基础服务费”，其收费标准为：基础服务费计算标准（人民币）=订单出口金额（美元单位）*1.5%，每单最低 200 人民币，最高 600 人民币，并且针对“信用保障一达通代理出口订单”或“e 收汇一达通代理出口订单”基础服务费享 8 折优惠。因此，一达通平台服务费与营业收入存在一定的关系，但并非唯一固定标准，公司一达通平台服务费与境外销售收入比例匹配情况：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
一达通平台服务费	6.15	4.76
境外收入金额	1,051.86	867.68
一达通平台服务费与境外销售收入比例	0.58%	0.55%

如上表所示，公司一达通平台服务费与境外销售收入比例较为稳定。

上述费用除一达通平台服务费外，其他费用均为公司向阿里巴巴国际站购买固定金额的服务产品，均为一次性支付的费用，与公司通过平台的销售金额无关。

四、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司的市场开拓、客户变动情况、销售推广方式、费用管控情况、期间费用率比较低的原因、是否存在关联方代垫费用或成本的情形、研发项目投入情况等；

2、对公司的费用报销业务、研发活动业务进行穿行测试，评价公司费用报销相关的内部控制制度的有效性；

3、查阅公司销售费用、管理费用和研发费用明细，核查各明细细目波动情况及原因是否合理；

4、查阅公司员工花名册和工资表，对公司人员构成以及变动情况等进行了了解和分析；

5、查阅公司研发项目的立项情况、研究进展情况、款项支付情况、研发费用明细等资料；

6、查阅公司报告期内的销售费用率、管理费用率和研发费用率，查看是否存在异常变动；并查阅同行业可比公司公开的信息，将公司的销售费用率、管理费用率和研发费用率于同行业可比公司进行比较，分析差异原因；

7、查阅公司与阿里巴巴国际站、一达通的合作协议，检查平台对主要费用类别及收取标准，与对应业务的营业收入是否匹配，核查公司的平台服务费是否存在重大异常。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司销售费用率较低与公司的市场开拓、客户变动情况、销售推广方式匹配，公司销售费用的职工薪酬占比较高与下游客户较为分散相匹配；公司销售费用率、管理费用率、研发费用率和毛利率低于同行业可比公司平均水平，主要系因为公司的业务结构与同行业可比公司存在差异，公司所处行业为批发业，同行业可比公司所处行业为制造业，公司的业务特点体现为低毛利率、低费用率，同行业可比公司的业务特点体现为较高毛利率、较高费用率；公司阿里巴巴国际站平台服务费主要包括顶级展位、一达通平台服务费、出口通、金品认证等费用，一达通平台服务费与境外销售收入比

例较为稳定，其他服务费均为一次性支付的费用，与公司通过平台的销售金额无关。

6、关于货币资金。

请公司补充披露：①货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因及合理性。②2022年末货币资金余额大幅增长的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况。③是否存在大额异常资金转账的情况。④货币资金是否存在使用限制，若存在，补充披露报告期内各年末受限货币资金的有关情况。

请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度执行有效性发表明确意见。

【回复】

一、货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“（3）其他情况”补充披露如下：

“①货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因及合理性

2022年期末，公司期末货币资金余额为4,648.01万元，短期借款余额为1,501.39万元，公司在货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因主要包括：①公司在2022年底预计2023年有较高的资金需求，包括拟偿还关联方借款1,449.31万元，支付凤岗房产尾款573.30万元、上年度因税收政策优惠可以延缓缴纳等，公司已分别于2023年1月支付了凤岗房产尾款和2023年3-6月共偿还了关联方借款449.91万元；②公司以经销贸易业务为主，对品牌供应商采购经销贸易仪器仪表产品的结算周期通常比较短，公司对部分客户的信用账期长于经销贸易供应商对公司的信用账期，因此，公司日常经营活动需要投入较大营运资金进行周转；③公司作为国家高新技术企业，根据相关政策，公司的借款享受深圳市科技型中小微企业贷款贴息贴保政策，预计将取得50%的补贴，公司2022

年底向银行的短期借款合同约定利率为 3.7%，贴息后实际利率预计约 1.85%，取得低息的银行借款可以有效缓解公司的资金压力，并减轻利息负担。因此，公司 2022 年期末在货币资金余额较高的情况下进行短期借款具备合理性。”

二、2022 年末货币资金余额大幅增长的原因，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“(3)其他情况”补充披露如下：

“②2022 年末货币资金余额大幅增长的原因

2022 年期末，公司货币资金余额为 4,648.01 万元，较上年期末增加 2,525.09 万元，增长比例为 118.94%，主要原因系 2022 年 12 月向银行取得 1,500.00 万元的短期借款和 2022 年 6 月向银行取得 500.00 万元的长期借款，以及其他经营活动产生的资金留存。

③货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况

公司 2022 年、2021 年货币资金余额分别为 4,648.01 万元、2,122.92 万元，2022 年末货币资金余额较 2021 年增加 2,525.09 万元，货币资金大幅增长主要原因为公司 2022 年整体经营情况较好，营业收入现金回款率较高，经营活动产生的现金流量净流入金额较大，导致 2022 年年末货币资金余额大幅度增长。

货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度
一、货币资金变动情况		
货币资金变动（期末-期初）	2,525.09	-617.18
二、现金及现金等价物净增加情况	-	-
1：营业收入	21,415.74	21,046.56
2：应收账款变动金额（期初-期末）	-1,364.23	-1,152.59
3：应收票据及应收账款项融资变动金额（期初-期	-50.04	380.09

项目	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度
末)		
4: 应收票据的减少中背书转让的金额	-1,001.46	-1,611.38
5: 合同资产变动金额(期初-期末)(含其他非流动资产和一年内到期非流动资产的合同资产)	-59.71	-87.93
6: 合同负债变动金额(期末-期初)	-57.72	62.55
7: 收到的税费返还	153.43	145.46
8: 收到其他与经营活动有关的现金	216.59	1,495.69
9: 其他(销项税及其他)	2,491.73	2,720.31
10: 经营活动现金流出	-19,182.36	-20,466.80
11: 经营活动产生的现金流量净额【11=Σ(1:10)】	2,561.97	2,531.95
12: 投资活动现金流入	1,261.90	2,113.28
13: 购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	-2,674.82	-2,755.16
14: 购买理财产品支付的现金	-	-1,500.00
15: 投资活动产生的现金流量净额(15=12+13+14)	-1,412.91	-2,141.88
16: 筹资活动产生的现金流量净额	1,374.63	-1,008.02
17: 汇率变动对现金及现金等价物的影响	10.55	-3.89
18: 现金及现金等价物净增加额(18=11+15+16+17)	2,534.23	-621.84
三、现金及现金等价物净增加额与货币资金变动金额差异	-9.14	4.66

注：上表中的现金及现金等价物净增加额与货币资金变动金额差异为各期末受限货币资金变动导致。

由上表可知，公司货币资金变动情况与营业收入、应收款项和投资活动现金流、筹资活动现金流以及预收款项等项目变动情况一致。”

三、是否存在大额异常资金转账的情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“(3)其他情况”补充披露如下：

“④是否存在大额异常资金转账的情况

报告期内，公司建立了较完善的与货币资金相关的内部控制制度，资金转账业务均履行了内部审批程序，公司不存在大额异常资金转账的情况。”

四、货币资金是否存在使用限制，若存在，补充披露报告期内各年末受限货币资金的有关情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“(3)其他情况”补充披露如下：

“⑤货币资金使用限制情况

报告期各期末，公司存在受限货币资金的情况，受限货币资金的金额较小，受限原因均为保函保证金，货币资金具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	受限原因
货币资金	4.71	13.85	保函保证金

”

五、请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额的真实性、货币资金相关内部控制制度执行有效性发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司货币资金相关的内部控制制度、货币资金余额变动原因、经营模式、2023年计划的主要资金需求、2022年期末货币资金余额较高的情况下进行短期借款的原因、是否存在大额异常资金转账情况、货币资金受限情况等；

2、对货币资金业务执行穿行测试，评价货币资金业务相关的内部控制执行的有效性；

3、查阅公司已开立银行结算账户清单、银行对账单、征信报告，并对银行进行函证，核查报告期各期末公司货币资金、银行借款是否真实、完整，以及货币资金受限情况；

4、查阅公司序时账、银行流水，核查是否存在异常资金往来情况；

5、查阅公司财务报告，复核公司货币资金变动与营业收入波动、应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目之间的匹配关系，是否存在异常；

6、查阅公司审计报告、公开转让说明书，检查货币资金信息披露情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、2022 年期末公司在货币资金余额较高的情况下进行短期借款，主要系预计 2023 年度的资金需求比较高，及相关政策对公司借款有贴息政策，公司借款的资金成本较低，借款有助于缓解公司的资金压力；

2、2022 年末货币资金余额大幅增长主要系公司 2022 年向银行借入 2,000.00 万元，以及其他经营活动产生的资金留存；货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动、投资活动支出以及预收款项变动等项目相匹配；

3、报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况；公司存在使用限制情况，已于《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“（3）其他情况”补充披露；

4、报告期各期末，公司的货币资金余额真实，货币资金相关内部控制制度执行有效。

7、关于财务规范性。根据公开转让说明书，报告期内公司存在个人卡收付款。

请主办券商及会计师补充核查公司是否存在其他应当规范的个人账户，期后是否新发生不规范行为，是否存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。公司是否按照《企业内部控制应用指引》等相关内控制度要求健全完善内部控制制度，相关内控制度设计是否合理、执行是否有效，提供相应依据，并发表明确意见。

【回复】

一、请主办券商及会计师补充核查公司是否存在其他应当规范的个人账户，期后是否新发生不规范行为，是否存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、对实际控制人和财务总监就个人卡事项进行访谈，了解到公司报告期内存在 5 张个人卡，并了解公司使用个人卡的原因、相关控制措施、个人卡销户及期后是否再发生情况；除了个人卡事项外是否还存在其他体外收支事项；

2、检查个人卡台账记录，对个人卡收支事项抽样进行核查，检查相关销售合同、出库单、采购合同、送货单或收据等资料，检查纳入财务核算处理情况；

3、检查个人卡账户流水和公司银行账户流水情况，是否存在异常资金流向；

4、针对非专卡专用的个人卡，关注个人用途的流水内容是否异常，是否与公司业务有关，并对比公司个人卡台账记录是否完整；

5、获取 5 张个人卡的销户资料；

6、获取实际控制人关于个人卡清理的承诺函；

7、获取公司不存在未纳入财务核算及申报财务报表的体外收支事项的声明。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内公司存在 5 张个人卡，截至 2022 年 12 月 31 日，公司已停止使用并注销 5 张个人卡，确认报告期后未发生个人卡收支事项，并完整核算个人卡体外收支的业务，相关核算符合《企业会计准则》要求；非专卡专用的个人卡中个人用途的流水主要内容为工资收入、费用报销收入、利息收入、餐饮支出、交通费支出、停车费支出等，非专卡专用的个人卡中的公司业务流水与公司个人卡台账记录一致；不存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。

二、公司是否按照《企业内部控制应用指引》等相关内控制度要求健全完善内部控制制度，相关内控制度设计是否合理、执行是否有效，提供相应依据，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司内控制度；

2、对公司高管进行访谈了解公司内部建设情况；

3、对货币资金、采购付款、销售收款、生产与入库、研发活动、费用报销、筹资与投资等业务的关键节点执行控制测试等核查程序

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司已经依照相关法律、法规及《企业内部控制应用指引》的要求，建立了内部控制制度并有效执行，会计核算基础规范，相关内控制度设计合理、执行有效。

8、关于子公司。根据公开转让说明书，公司收入主要来源于子公司深圳中航智能系统有限公司、上海深航仪表有限公司、深圳中航智能系统有限公司。子公司北京中航开特自控技术有限公司、深圳市中航电脑智能系统有限公司通过同一控制下合并取得。

请公司补充说明：①收购的时点、必要性、原因、审议程序、作价依据，收购后对公司业务及经营的具体影响；确认为同一控制下企业合并的依据；②公司是否主要依靠子公司拓展业务，分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息。③子公司股权演变、业务情况，母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响。④各公司之间是否存在交易，内部转移定价确认方式，转移定价价格是否公允，是否存在通过子公司之间不公允交易定价调节收入、利润、规避税负的情况；说明报告期公司合并报表抵消过程以及是否符合企业会计准则的规定；报告期内子公司的分红情况。⑤注销子公司深圳中航智能系统有限公司的原因，是否存在合法合规障碍。

请主办券商及会计师核查上述同一控制下企业合并的定价依据，定价是否公允，收购是否存在利益输送，是否存在损害公司利益的情形，并就同一控制下企业合并会计核算是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见；核查报告期

内子公司是否存在财务不规范的情形并发表意见。请主办券商及律师对第⑤事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、收购的时点、必要性、原因、审议程序、作价依据，收购后对公司业务及经营的具体影响；确认为同一控制下企业合并的依据

（一）收购的时点、必要性、原因、审议程序、作价依据，收购后对公司业务及经营的具体影响

1、公司收购北京中航开特自控技术有限公司（下称“北京开特”）

北京开特原由天润控制共同控股股东、实际控制人周洪浩、李宏宇夫妇控制的深圳市中航自控系统有限公司 100%持有。由于北京开特从事之智能仪器仪表产品经销业务与天润控制旗下子公司上海深航从事的业务相同，为解决同业竞争问题，2016年6月22日，北京开特独资股东深圳市中航自控系统有限公司作出决定，决议将其持有的北京开特的100万元出资额以人民币50万元转让给天润控制。同日，转让双方就上述转让事宜签署了《股权转让协议》，该转让价格是由转让双方参照北京开特截至2016年5月31日的账面净资产值518,275.41元而协商确定。

2017年3月15日，深圳诚至信会计师事务所（普通合伙）出具“诚至信财审字[2017]第027号”《审计报告》，复核确认北京开特截止2016年5月31日的账面净资产额为518,275.41元。

公司收购北京开特不仅解决了存在的同业竞争问题，而且完善了公司在国内主要经济带京津冀区域的业务布局，从而进一步提升公司业务经营规模。

2、公司收购深圳市中航电脑智能系统有限公司（下称“中航电脑”）

中航电脑原由天润控制共同控股股东、实际控制人周洪浩、李宏宇夫妇分别持有90%和10%，即由周洪浩、李宏宇夫妇共同控制。由于中航电脑从事之智能仪器仪表产品经销业务与天润控制子公司上海深航从事的业务相同，为解决同业竞争问题，2016年9月5日，深圳中航召开股东会，一致同意周洪浩将其持有深圳中航的90万元出资额以人民币450万元、李宏宇将其持有深圳中航的10万元出资额以人民币50万元一并转让给天润控制。转让各方于2016年8月9日，就

上述转让事宜签署了《股权转让协议书》，每一元出资额作价 5 元，该转让价格是由转让各方依据中航电脑 2015 年 12 月 31 日未经审计的账面净资产值 6,519,485.39 元而协商确定，未损害公司利益。

公司收购中航电脑同样解决了存在的同业竞争问题，而且完善了公司在国内主要经济带珠三角区域的业务布局，进一步提升公司业务经营规模。

（二）确认为同一控制下企业合并的依据

1、北京开特

如上所述，公司于 2016 年 6 月收购北京开特之前，北京开特的股权机构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	深圳市中航自控系统有限公司	100.00	货币出资	100.00
合计		100.00	——	100.00

而上述独资股东深圳市中航自控系统有限公司在公司收购北京开特前的股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	李宏宇	180.00	货币出资	90.00
2	周洪浩	20.00		10.00
合计		200.00	——	100.00

北京开特不仅从股权结构而言，形成了由周洪浩、李宏宇夫妇共同控制，而且从治理结构而言，北京开特自设立之日起即由周洪浩担任执行董事及法定代表人，从而北京开特在公司收购前由周洪浩、李宏宇夫妇共同实际控制。

2、中航电脑

如上所述，公司于 2016 年 9 月收购中航电脑之前，中航电脑的股权机构为：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	周洪浩	90.00	货币出资	90.00
2	李宏宇	10.00	货币出资	10.00
合计		100.00	——	100.00

此外，中航电脑自设立之日起即由周洪浩担任执行董事、总经理及法定代表人，从股权结构及公司治理角度而言，中航电脑在公司收购前由周洪浩、李宏宇夫妇共同实际控制。

综上所述，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第五条，“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并”，由于公司、北京开特及中航电脑在收购前后均受周洪浩、李宏宇夫妇控制且该控制并非暂时性，因此公司收购北京开特、中航电脑属于同一控制下企业合并。

二、公司是否主要依靠子公司拓展业务，分别按母公司、子公司补充披露主要产品的分部信息

天润控制及其子公司分别设立有各自的销售团队，天润控制销售团队分为国内和国外两部分，主要负责推广销售公司自主生产的智能仪器仪表产品；旗下子公司销售团队主要负责经销 Honeywell、Dwyer、BELIMO、KROHNE 等品牌产品及开发拓展智能仪器仪表产品相关自动控制系统的集成业务。

针对上述情况已于公开转让说明书之“第二节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露母公司、子公司主要产品的分部信息如下：

“报告期内，母、子公司主要产品分部信息如下：

单位：万元

分部	收入类型	2022 年		2021 年	
		营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
天润控制	自产智能仪器仪表	7,085.74	3,269.16	6,215.28	2,698.10
	经销贸易智能仪器仪表	17.61	14.11	30.37	26.78
	系统集成服务	13.38	-	6.07	-
	合计	7,116.73	3,283.27	6,251.73	2,724.88
深圳智能	自产智能仪器仪表	-	-	0.69	4.11
	经销贸易智能仪器仪表	-	-	-	-
	系统集成服务	-	-	-	-
	合计	-	-	0.69	4.11
上海深航	自产智能仪器仪表	75.65	70.79	63.29	55.44
	经销贸易智能仪器仪表	1,187.81	996.11	2,139.19	1,820.56
	系统集成服务	-	-	-	-
	合计	1,263.46	1,066.90	2,202.47	1,876.00

北京 开特	自产智能仪器仪表	21.02	14.68	15.86	11.81
	经销贸易智能仪器仪表	4,695.05	3,914.61	5,526.81	4,738.01
	系统集成服务	12.98	4.57	301.13	254.76
	合计	4,729.04	3,933.86	5,843.80	5,004.59
中航 电脑	自产智能仪器仪表	-	-	-	-
	经销贸易智能仪器仪表	6,082.77	5,090.38	4,878.06	4,163.80
	系统集成服务	2,223.73	2,169.93	1,869.80	1,699.33
	合计	8,306.51	7,260.31	6,747.86	5,863.13
东莞 天泽	自产智能仪器仪表	-	-	-	-
	经销贸易智能仪器仪表	-	-	-	-
	系统集成服务	-	-	-	-
	合计	-	-	-	-
总计		21,415.74	15,544.33	21,046.56	15,472.71

注：以上数据为经合并抵消各公司内部交易后的数据。”

三、子公司股权演变、业务情况，母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

（一）子公司股权演变情况

1、深圳智能

（1）2018年4月，深圳智能设立

深圳智能于2018年4月8日经深圳市市场监督管理局依法核准登记成立，法定代表人为周洪浩，认缴注册资本500.00万元。

深圳智能设立时股东的具体出资情况如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	500.00	-	100.00
合计		500.00	——	100.00

（2）2018年11月，深圳智能完成注册资本实缴

2018年5月至2018年11月期间，天润控制共分7笔完成上述深圳智能500.00万元注册资本的实缴，实缴完成后，深圳智能具体出资情况如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	500.00	货币资金	100.00
合计		500.00	——	100.00

2、上海深航

(1) 2014年9月，上海深航设立

上海深航于2014年9月15日经上海市工商行政管理局闵行分局依法核准登记成立，法定代表人为孙玉京，认缴注册资本100.00万元。

有限公司设立时股东的具体出资情况如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	90.00	-	90.00
2	孙玉京	10.00	-	10.00
合计		100.00	——	100.00

(2) 2015年1月，上海深航完成注册资本实缴

2015年1月，股东天润控制和孙玉京按各自认缴份额完成上述上海深航100.00万元注册资本的实缴，实缴完成后，上海深航具体出资情况如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	90.00	货币资金	90.00
2	孙玉京	10.00	货币资金	10.00
合计		100.00	——	100.00

(3) 2016年7月，上海深航股转转让

2016年6月24日，股东孙玉京将其持有的公司10.00%股权共10.00万元出资额以其19.00万元价格转让给股东天润控制，双方并签署《股权转让协议》。

2016年7月27日，上海市闵行区市场监督管理局核准该公司股权转让的工商登记。

上海深航本次股权转让完成后的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润有限	100.00	货币资金	100.00
合计		100.00	——	100.00

(4) 2021年4月，上海深航增加注册资本

2021年3月8日，独资天润控制决定将上海深航注册资本由100.00万元增加至300.00万元并完成实际缴纳，出资方式为货币出资。

2021年7月27日，上海市闵行区市场监督管理局核准该次出资的工商登记。

上海深航本次增资完成后的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	300.00	货币资金	100.00
合计		300.00	——	100.00

3、北京开特

(1) 2011年11月，北京开特设立

北京开特于2011年11月17日经北京市工商行政管理局海淀分局依法核准登记成立，法定代表人为周洪浩，认缴注册资本为100.00万元，实缴注册资本50.00万元，全部为货币出资。

北京开特设立时各股东的具体出资情况如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）	实缴出资额（万元）	出资方式
1	深圳市中航自控系统有限公司	90.00	90.00	45	货币
2	周洪浩	10.00	10.00	5	货币
合计		100.00	100.00	50	

(2) 2013年10月，北京开特实缴注册资本

2013年10月17日，北京开特股东深圳市中航自控系统有限公司缴纳注册资本45.00万元、周洪浩缴纳注册资本5.00万元，至此北京开特注册资本共计100.00万元全部以货币方式缴足。

2013年10月24日，北京市工商行政管理局海淀分局核准该次实缴工商登记。

此次实缴注册资本完成后，有限公司各股东的具体出资情况变更如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	深圳市中航自控系统有限公司	90.00	货币出资	90.00
2	周洪浩	10.00	货币出资	10.00
合计		100.00	——	100.00

(3) 2014年1月，北京开特第一次股权转让

2014年1月17日，北京开特召开股东会，一致同意周洪浩将其持有北京开特的10.00万元出资额转让给其实际控制的深圳市中航自控系统有限公司。同日，转让双方就上述转让事宜签署了《出资转让协议书》。

2014年2月28日，北京市工商行政管理局海淀分局核准该次公司股权转让的工商登记。

此次股权转让后，公司具体出资情况变更如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	深圳市中航自控系统有限公司	100.00	货币出资	100.00
合计		100.00	——	100.00

（4）2016年6月，北京开特第二次股权转让

2016年6月22日，北京开特独资股东深圳市中航自控系统有限公司作出决定，决议将其持有北京开特的100.00万元出资额以人民币50.00万元转让给天润有限。同日，转让双方就上述转让事宜签署了《股权转让协议》，该转让价格是由转让双方参照北京开特截至2016年5月31日经审计的账面净资产值而确定。

2017年3月15日，深圳诚至信会计师事务所（普通合伙）出具“诚至信财审字[2017]第027号”《审计报告》，确认北京开特截止2016年5月31日的账面净资产额为518,275.41元。

2016年7月8日，北京市工商行政管理局海淀分局核准该次公司股权转让的工商登记。

此次股权转让后，公司具体出资情况变更如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润有限	100.00	货币出资	100.00
合计		100.00	——	100.00

4、东莞天泽

（1）2022年9月，东莞天泽设立

东莞天泽于2022年9月8日经东莞市市场监督管理局依法核准登记成立，法定代表人为周洪浩，认缴注册资本3,000.00万元。

东莞天泽设立时股东的具体出资情况如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	3,000.00	-	100.00
合计		3,000.00	——	100.00

（2）2023年3月，东莞天泽完成注册资本实缴

2023年3月17日，天润控制共分2笔完成上述东莞天泽3,000.00万元注册资本的实缴，实缴完成后，东莞天泽具体出资情况如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润控制	3,000.00	货币资金	100.00
合计		3,000.00	——	100.00

5、中航电脑

（1）2001年11月，中航电脑设立

中航电脑于2001年11月9日经深圳市工商行政管理局依法核准登记成立，法定代表人为周洪浩，认缴注册资本为100.00万元，实缴注册资本50.00万元，全部为货币出资。

深圳市兴粤会计师事务所对公司第一期出资共计人民币50.00万元进行了审验，并于2001年10月23日出具了“验资报字【2001】第328号”《验资报告》，确认该50.00万元注册资本已全部以货币方式缴足。

设立时各股东的具体出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）	实缴出资额（万元）	出资方式
1	周洪浩	90.00	90.00	45	货币
2	深圳市中航电脑有限公司	10.00	10.00	5	货币
合计		100.00	100.00	50	

中航电脑股东深圳市中航电脑有限公司（下称“深圳中航”）为国务院全资持有的中国航空工业集团有限公司旗下三级子公司。深圳中航于2001年认缴中航电脑10万元出资额，因其投资金额较小，自身规范意识不强，深圳中航在入资时未履行国企投资批复或备案程序。

(2) 2003 年 8 月，中航电脑实缴注册资本

深圳国安会计师事务所有限公司对中航电脑第二期出资共计人民币 50 万元进行了审验，并于 2003 年 8 月 26 日出具了“深国安内验报字【2003】第 471 号”《验资报告》。

此次实缴注册资本完成后，深圳中航各股东的具体出资情况变更如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	周洪浩	90.00	货币出资	90.00
2	深圳市中航电脑有限公司	10.00	货币出资	10.00
合计		100.00	——	100.00

(3) 2013 年 12 月，中航电脑第一次股权转让

2013 年 8 月 2 日，大信会计师事务所(特殊普通合伙)出具“大信审字【2013】第 5-00226 号”《审计报告》，确认中航电脑在截至 2013 年 6 月 30 日的账面净资产额为 3,147,414.74 元。

2013 年 9 月 20 日，持股中航电脑 10% 股权份额的深圳中航的独资股东中国航空技术深圳有限公司(已于 2022 年 9 月 16 日注销)出具“经管函【2013】27 号”《关于对深圳市中航电脑智能系统有限公司进行资产评估的批复》，批复同意对中航电脑进行资产评估。

2013 年 10 月 10 日，中联资产评估集团有限公司出具“中联评报字【2013】第 771 号”《资产评估报告》，评估确认中航电脑在截至 2013 年 6 月 30 日评估基准日的净资产评估值为 408.29 万元，评估增值 93.55 万元，增值率 29.72%。

2013 年 10 月 21 日，中航电脑召开股东会，一致同意股东深圳中航将其持有中航电脑的 10.00 万元出资额以人民币 40.83 万元转让给李宏宇，定价依据即为上述中联资产评估集团有限公司出具“中联评报字【2013】第 771 号”《资产评估报告》中深圳中航截至 2013 年 6 月 30 日评估基准日的净资产值。

2013 年 12 月 6 日，转让双方就上述转让事宜签署了《股权转让协议书》并经深圳市公证处公证于 2013 年 12 月 11 日出具《公证书》。

2013 年 12 月 24 日，深圳市市场监督管理局核准该次公司股权转让登记。

此次股权转让完成后，公司具体出资情况变更如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	周洪浩	90.00	货币出资	90.00
2	李宏宇	10.00	货币出资	10.00
合计		100.00	——	100.00

如上所述，深圳中航通过股权转让方式退出时，有履行国有资产转让的审计、评估程序，并取得了其上级公司中国航空技术深圳有限公司的书面同意，但无中国航空工业集团公司内部决策程序依据文件，且未履行国有资产挂牌转让程序而直接以协议方式转让，存在程序瑕疵。

（4）2016年9月，中航电脑第二次股权转让

2016年9月5日，中航电脑召开股东会，一致同意周洪浩将其持有深圳中航的90.00万元出资额以人民币450.00万元、李宏宇将其持有深圳中航的10.00万元出资额以人民币50.00万元一并转让给天润有限。

转让各方于2016年8月9日，就上述转让事宜签署了《股权转让协议书》，每一元出资额作价5元，该转让价格是由转让各方依据深圳中航2015年12月31日未经审计的账面净资产值而协商确定。

2016年9月7日，深圳市市场监督管理局核准该次公司股权转让的工商登记。

此次股权转让后，公司具体出资情况变更如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	天润有限	100.00	货币出资	100.00
合计		100.00	——	100.00

（二）子公司业务情况，母公司、子公司的业务定位合作模式及未来规划，实际主营业务情况

公司当前主营业务包括智能仪器仪表产品自主研发制造销售、经销贸易和系统集成三大类。其中，母公司天润控制主要负责自主智能仪器仪表产品的研发、设计、生产和销售业务；子公司深圳智能、上海深航和北京开特主要负责国际知名自控产品品牌如 Honeywell、Dwyer、BELIMO 等智能仪器仪表产品的经销、贸易以及系统集成业务。后续公司将继续秉持前述母、子公司业务相互区隔、相互

合作的模式，不断拓展智能仪器仪表产品自主生产销售业务和经销贸易业务，共同发展，以满足市场不同需求，使得公司在较宽广的市场范围内得到滋养，以获取全方位的业绩回报。

此外，子公司中航电脑已于 2021 年 12 月 24 日注销；子公司东莞天泽以其名义购买位于东莞市凤岗镇的公司生产用厂房，后续该厂房将记入东莞天泽名下，拟规划开展自主智能仪器仪表业务。

（三）资产、负债、技术、人员分布情况，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

截至报告期末，母公司天润控制及子公司深圳智能、上海深航、北京开特和东莞天泽之资产、负债、收入、利润、技术、人员分布等情况具体如下：

单位：万元

项目	天润控制	深圳智能	上海深航	北京开特	东莞天泽
总资产	13,934.50	7,920.56	2,911.91	544.06	3,079.66
净资产	9,891.74	1,251.30	977.49	316.07	2,999.52
营业收入	7,116.73	8,306.51	4,729.04	1,263.46	-
净利润	2,259.47	404.91	163.36	2.79	-0.48
技术部署情况	8 项专利 43 项软件著作权	无	无	无	无
员工情况	127 人	27 人	16 人	11 人	0 人

注：上述营业收入、净利润数据为经合并抵消各公司内部交易后的数据。

如上所述，子公司深圳智能、上海深航和北京开特主要从事 Honeywell、Dwyer、BELIMO 等品牌智能仪器仪表产品的经销、贸易业务以及系统集成业务。如上表列示子公司具有净资产数额较小、合计营业收入金额较大的特点，但因相关业务毛利率较之母公司自产智能仪器仪表低，净利润贡献相对较小，与子公司从事之主要业务特性相匹配，从而子公司业务对公司整体持续经营能力影响较小。

四、各公司之间是否存在交易，内部转移定价确认方式，转移定价价格是否公允，是否存在通过子公司之间不公允交易定价调节收入、利润、规避税负的情况；说明报告期公司合并报表抵消过程以及是否符合企业会计准则的规定；报告期内子公司的分红情况

(一) 公司之间是否存在交易，内部转移定价确认方式，转移定价价格是否公允，是否存在通过子公司之间不公允交易定价调节收入、利润、规避税负的情况

报告期内，公司母子公司之间的交易，主要是因为部分客户同时需要自主产品与经销贸易产品，为满足客户需求，母子公司之间需要相互销售产品。子公司之间的交易，主要为由于当子公司库存未能满足客户的需求时，子公司之间将进行调货以满足客户需求，因此子公司之间需要相互销售产品。具体交易情况如下：

单位：万元

销售方	主要内容	采购方	2021年度	2022年度
天润控制	自主产品、配件	北京开特	77.63	90.62
天润控制	自主产品、配件、加工费	深圳智能	53.43	125.85
天润控制	自主产品、配件	上海深航	34.86	44.96
天润控制	自主产品、配件	深圳智能江西分公司	2.11	1.65
深圳智能	经销贸易产品	北京开特	1,110.82	739.23
深圳智能	经销贸易产品	上海深航	2,007.69	2,217.05
深圳智能	经销贸易产品	深圳智能江西分公司	248.99	228.47
深圳智能	经销贸易产品	天润控制	32.64	46.01
深圳智能	经销贸易产品	中航电脑	0.26	-
深圳智能江西分公司	经销贸易产品	北京开特	119.41	39.61
深圳智能江西分公司	经销贸易产品	深圳智能	306.60	396.03
深圳智能江西分公司	经销贸易产品	上海深航	375.73	160.93
上海深航	经销贸易产品	北京开特	379.20	125.41
上海深航	经销贸易产品	深圳智能	885.23	1,432.74
上海深航	经销贸易产品	深圳智能江西分公司	209.41	117.49
北京开特	经销贸易产品	深圳智能	445.78	401.63
北京开特	经销贸易产品	上海深航	401.12	231.83
北京开特	经销贸易产品	深圳智能江西分公司	43.15	36.26
北京开特	经销贸易产品	天润控制	0.84	-
北京开特	经销贸易产品	中航电脑	0.27	-
中航电脑	经销贸易产品	北京开特	0.44	-
中航电脑	经销贸易产品	深圳智能	58.98	-
中航电脑	经销贸易产品	上海深航	1.52	-
小计			6,796.11	6,435.78

注：中航电脑已于2021年12月24日注销。

报告期内，母公司销售给子公司的主自产品、配件采用市场价格进行定价，转移定价价格公允；子公司之间及子公司销售给母公司商品主要为经销贸易产品，因为该销售产生的主要原因为库存未能满足客户需求而进行的产品调拨，因此相

互之间按照平价进行销售，该转移定价的方式公允。

报告期发生关联交易母子公司的企业所得税税率情况如下：

纳税主体名称	企业所得税税率	
	2022 年度	2021 年度
天润控制	15%	15%
北京开特	20%	20%
深圳智能	25%	20%
上海深航	25%	25%
中航电脑	不适用	20%

注：天润控制为高新技术企业，适用 15%企业所得税税率；北京开特 2021、2022 年度均符合小微企业认定标准；深圳智能、中航电脑 2021 年度符合小微企业认定标准。

通过上述母子公司之间或子公司之间交易对比，及上述母子公司税率对比可以看出，公司与子公司存在税率差异，但交易价格公允，因此不存在规避税负的情况。根据母、子公司所属税务机关出具的合规证明文件，报告期内，各公司不存在因内部交易定价而受到税务相关行政处罚的情形。

综上所述，综上所述，公司及各子公司之间的交易均是由正常的商业活动产生，内部交易价格符合商业逻辑，转让定价公允，不存在通过子公司间不公允内部交易定价而达到规避税负目的的情形。

（二）说明报告期公司合并报表抵消过程以及是否符合企业会计准则的规定

合并报表抵销过程如下：

按权益法调整对子公司的长期股权投资。

母公司长期股权投资与子公司所有者权益进行抵销。

母公司与子公司、子公司相互之间的债权与债务项目相互抵销。

母公司与子公司、子公司相互之间销售商品、提供劳务全部实现对外销售，营业收入和营业成本的抵销；销售商品、提供劳务形成的存货所包含的未实现内部销售损益进行抵销。

报告期公司关联交易合并抵消分录如下：

单位：万元

年份	借 贷	科目名称	借方金额	贷方金额
2021 年	借	营业收入	6,796.11	
	贷	营业成本		6,796.16
	贷	存货		40.73
	借	未分配利润	40.77	
	借	递延所得税资产	10.18	
	贷	未分配利润		10.19
	借	所得税费用	0.01	
2022 年	借	营业收入	6,435.78	
	贷	营业成本		6,443.00
	贷	存货		33.51
	借	未分配利润	40.73	
	借	递延所得税资产	8.38	
	贷	未分配利润		10.18
	借	所得税费用	1.80	

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定，公司的相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）报告期内子公司的分红情况

报告期内各子公司分红情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度
深圳智能	16.17	14.11
上海深航	96.22	85.97
北京开特	55.16	25.60
中航电脑（注 1）	-	265.83
东莞天泽（注 2）	-	-

注 1：中航电脑 2021 年 12 月，子公司中航电脑完成注销，相关分红为中航电脑注销前的分红。

注 2：东莞天泽成立于 2022 年 9 月 8 日，报告期暂未开展业务。

报告期子公司分红符合公司法、公司章程相关规定。

五、注销子公司深圳中航智能系统有限公司的原因，是否存在合法合规障碍

如上述中航电脑股权演变历史沿革所示，中航智能于 2001 年设立，注册资本为 100 万元，其中周洪浩以货币出资 90 万元，深圳市中航电脑有限公司（下称“深圳中航”）以货币出资 10 万元。深圳中航为国务院全资持有的中国航空工业集团有限公司旗下三级子公司，因其投资金额较小，自身规范意识不强，深圳中航在入资时未履行国企投资批复或备案程序；后于 2013 年通过股权转让方式退出时，

虽有履行国有资产转让的审计、评估程序，并取得了其上级公司中国航空技术深圳有限公司（已于 2022 年 9 月 16 日注销）的书面同意，但无中国航空工业集团公司内部决策程序依据文件，且未履行国有资产挂牌转让程序而直接以协议方式转让，故而存在程序瑕疵。

虽然中航电脑历史上存有国有股权转让程序瑕疵，根据当时有效的《企业国有产权转让管理暂行办法》（国务院国有资产监督管理委员会、财政部令[2003]第 3 号）的规定，存在国有资产监督管理机构或者企业国有产权转让相关批准机构要求转让方终止产权转让活动或者向人民法院提起诉讼确认转让行为无效，以及对转让方、转让标的企业给予警告及对国有资产损失进行赔偿的可能性，但是鉴于该次股权转让已经由独立第三方大信会计师事务所（特殊普通合伙）审计以及中联资产评估集团有限公司评估，股权转让双方根据中航电脑截至 2013 年 6 月 30 日经评估的净资产值确定了股权转让价款，转让价格公允，国有股权转让程序瑕疵并未造成实质上的国有资产流失，未损害国家权益，且该等股权转让价款已经支付完成，并完成工商变更登记，截至本回复出具日，股权转让双方未发生争议，股权转让取得了上一级母公司的书面确认，因此，该次股权转让被诉讼确认无效及标的企业对国有资产损失赔偿的可能性较小。此外，根据中航电脑《信用报告（无违法违规证明版）》，中航电脑报告期内不存在因市场监督管理、人力资源和社会保障、文化执法、住房公积金、消防安全、基本建设投资、安全生产领域的违法违规行为被行政处罚的情形，未被列入严重违法失信企业名单及经营异常名录，因此，注销中航电脑不存在合法合规障碍。

六、请主办券商及会计师核查上述同一控制下企业合并的定价依据，定价是否公允，收购是否存在利益输送，是否存在损害公司利益的情形，并就同一控制下企业合并会计核算是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见；核查报告期内子公司是否存在财务不规范的情形并发表意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈管理层，了解同一控制下企业合并的原因、定价依据；
- 2、查阅股权转让协议，检查主要合同条款如转让价款、付款安排等内容的约

定情况；

3、查阅公司内部决策文件，检查同一控制下企业合并的审批程序；

4、查阅公司及被收购方的工商信息、章程等资料，核查是否构成同一控制下企业合并；

5、查阅同一控制下企业合并的相关股转价款转账凭证；

6、查阅合并时点《审计报告》、会计凭证，核查会计处理是否符合企业会计准则规定；

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：同一控制下企业合并的定价依据公允，收购是不存在利益输送，不存在损害公司利益的情形，同一控制下企业合并会计核算符合《企业会计准则》相关规定；报告期内子公司不存在财务不规范的情形。

七、请主办券商及律师对第⑤事项进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

通过对公司实际控制人进行访谈，查阅中航电脑工商登记档案、中航电脑历史上股权转让涉及的《审计报告》《评估报告》以及其母公司的书面批复文件，查阅了《企业国有产权转让管理暂行办法》的相关条款以及中航电脑《信用报告（无违法违规证明版）》，了解中航电脑注销的原因以及是否存在合法合规障碍。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

中航电脑历史上存在的国有股权出资及转让程序虽存有瑕疵，但转让过程中有经国有股权主管公司确定的独立第三方审计、评估，且据此支付股权转让价款并完成了工商变更登记手续，实质上未造成国有资产流失，未损害国家权益。

2021年在中航智能相关业务转由子公司深圳智能承接完成后，公司决定注销该公司；中航电脑报告期内不存在因市场监督管理、人力资源和社会保障、文化

执法、住房公积金、消防安全、基本建设投资、安全生产领域的违法违规行为被行政处罚的情形，未被列入严重违法失信企业名单及经营异常名录，不存在合法合规障碍。

9、关于资金拆借。根据公开转让说明书，报告期内公司存在多笔关联方资金拆借。

请公司：①补充披露资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息，是否履行必要的内部决策程序，公司资金是否对关联方存在依赖以及是否存在关联方侵占公司利益情形。若存在关联方占用公司资金的情形，请公司披露情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。②无息借款是否视同为捐赠，相关会计处理，是否符合准则规定；同时模拟测算利息对于公司业绩的影响。

请主办券商、律师及会计师核查第①事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。请主办券商及会计师对第②事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息，是否履行必要的内部决策程序，公司资金是否对关联方存在依赖以及是否存在关联方侵占公司利益情形。若存在关联方占用公司资金的情形，请公司披露资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(四)关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3. 关联方往来情况及余额”之“(1) 关联方资金拆借”之“A. 报告期内向关联方拆出资金”补充披露如下：

“2、资金拆借发生的原因，签署借款协议、约定利息，履行必要的内部决策程序的情况

报告期内，公司经营规模逐步扩大，以经销贸易智能仪器仪表业务为主，需

要周转的资金较大，以及公司在深圳市龙华区和东莞市凤岗购置经营场所，所需投资资金比较大，因此，公司根据资金需求、银行授信额度、利率等情况，部分资金向关联方深圳市中航自控系统有限公司（以下简称“深圳自控”）和上海立航自动化设备有限公司（以下简称“上海立航”）借入，公司与深圳自控和上海立航分别签订了借款协议，均为无息借款。

由于公司向上海立航、深圳自控拆入资金时公司治理制度尚不完善，未履行相应的内部决策程序，但公司系资金拆入方，且未支付利息，属于公司单方面获利行为，不会对公司生产经营造成重大不利影响。2023年5月22日、2023年6月6日，公司第三届董事会第四次会议及2023年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司2021年1月1日至2022年12月31日期间关联交易的议案》，对上述关联方资金拆借情况予以了确认，并确认该等资金拆借不存在损害公司利益及其他股东利益的情形。报告期内，公司向关联方拆入资金的日均余额分别为356.41万元和988.00万元，占公司2021年、2022年经营活动现金流出金额比例为1.86%、4.83%，占比不高，且公司有一定的银行授信额度，公司资金对关联方不存在依赖的情形。

2、关联方占用公司资金的情形

报告期内，公司存在关联方占用公司资金的情形，均为无息占用，因发生资金拆借时公司治理制度尚不完善，关联方资金拆出未及时履行相应的内部决策程序，亦未签署借款协议及约定借款利息，但由于关联自然人向公司资金拆借金额较小，借款期限较短，截至2023年1月底，关联方已向公司归还了所有借款，不存在关联方侵占公司利益的情形。2023年5月22日、2023年6月6日，公司第三届董事会第四次会议及2023年第二次临时股东大会审议通过了《关于公司2021年1月1日至2022年12月31日期间关联交易的议案》，对上述关联方资金拆借情况予以了确认，并确认该等资金拆借不存在损害公司利益及其他股东利益的情形。

报告期内，公司的关联方占用主体、发生的时间与次数、金额、及按照一年期贷款市场报价利率（LPR）的资金占用利息等情况如下：

单位：万元

年度	关联方名称	借出/偿还	金额	日期	借款余额	利率	天数	测算利息
2022 年	李宏宇	借出	58.65	2022/4/18	58.65	3.65%	3	0.02
	李宏宇	借出	276.35	2022/4/21	334.99	3.65%	123	4.18
	李宏宇	偿还	334.99	2022/8/22	-			
	林贯群	借出	-	2022/1/1	10.00	3.65%	9	0.01
	林贯群	偿还	1.00	2022/1/10	9.00	3.65%	36	0.03
	林贯群	偿还	0.50	2022/2/15	8.50	3.65%	115	0.10
	林贯群	偿还	0.50	2022/6/10	8.00	3.65%	33	0.03
	林贯群	偿还	0.50	2022/7/13	7.50	3.65%	58	0.04
	林贯群	偿还	0.50	2022/9/9	7.00	3.65%	67	0.05
	林贯群	偿还	0.50	2022/11/15	6.50	3.65%	45	0.03
	林贯群	偿还	1.50	2022/12/30	5.00	3.65%	1	0.00
	孙玉京	借出	-	2022/1/1	24.49	3.65%	6	0.01
	孙玉京	借出	0.45	2022/1/7	24.94	3.65%	15	0.04
	孙玉京	借出	0.11	2022/1/22	25.05	3.65%	45	0.11
	孙玉京	借出	0.50	2022/3/8	25.55	3.65%	1	0.00
	孙玉京	借出	0.02	2022/3/9	25.57	3.65%	0	-
	孙玉京	借出	0.01	2022/3/9	25.58	3.65%	1	0.00
	孙玉京	借出	0.09	2022/3/10	25.66	3.65%	29	0.08
	孙玉京	借出	0.22	2022/4/8	25.88	3.65%	45	0.12
	孙玉京	借出	0.38	2022/5/23	26.26	3.65%	1	0.00
	孙玉京	借出	0.30	2022/5/24	26.56	3.65%	36	0.10
	孙玉京	借出	0.06	2022/6/9	26.62	3.65%	46	0.12
	孙玉京	借出	0.35	2022/6/29	26.97	3.65%	26	0.07
	孙玉京	借出	0.28	2022/7/25	27.24	3.65%	29	0.08
	孙玉京	借出	0.01	2022/8/23	27.26	3.65%	34	0.09
	孙玉京	借出	0.80	2022/9/26	28.06	3.65%	95	0.27
	孙玉京	偿还	28.06	2022/12/30	-			
	李智华	借出	-	2022/8/24	7.00	3.65%	20	0.01
	李智华	偿还	0.70	2022/9/13	7.70	3.65%	108	0.08
	李智华	偿还	6.30	2022/12/30	14.00	3.65%		-
	合计							5.69
2021 年	林贯群	借出	-	2021/1/1	10.00	3.65%	364	0.37
	孙玉京	借出	0.92	2021/05/18	0.92	3.65%	3	0.0003
	孙玉京	借出	0.02	2021/05/21	0.94	3.65%	4	0.0004
	孙玉京	借出	1.92	2021/05/25	2.86	3.65%	1	0.0003
	孙玉京	借出	0.07	2021/05/26	2.93	3.65%	13	0.004
	孙玉京	借出	0.04	2021/06/08	2.97	3.65%	23	0.01
	孙玉京	借出	0.03	2021/07/01	3.00	3.65%	20	0.01
	孙玉京	借出	0.02	2021/07/21	3.01	3.65%	6	0.002
	孙玉京	借出	0.31	2021/07/27	3.32	3.65%	20	0.01
	孙玉京	借出	0.02	2021/08/16	3.35	3.65%	10	0.003

孙玉京	借出	0.21	2021/08/26	3.56	3.65%	18	0.01
孙玉京	借出	0.01	2021/09/13	3.57	3.65%	13	0.005
孙玉京	借出	0.05	2021/09/26	3.61	3.65%	3	0.001
孙玉京	借出	0.06	2021/09/29	3.67	3.65%	20	0.01
孙玉京	借出	2.59	2021/10/19	6.26	3.65%	15	0.01
孙玉京	借出	0.08	2021/11/03	6.34	3.65%	6	0.004
孙玉京	借出	2.07	2021/11/09	8.41	3.65%	6	0.01
孙玉京	借出	0.03	2021/11/15	8.44	3.65%	10	0.01
孙玉京	借出	0.13	2021/11/25	8.57	3.65%	11	0.01
孙玉京	借出	15.52	2021/12/06	24.09	3.65%	10	0.02
孙玉京	借出	0.28	2021/12/16	24.37	3.65%	12	0.03
孙玉京	借出	0.03	2021/12/28	24.39	3.65%	3	0.01
孙玉京	借出	0.10	2021/12/31	24.49	3.65%	0	-
合计							0.52

如上表所示，报告期内，公司的关联方占用公司资金测算的利息金额分别为0.52万元和5.69万元，金额不重大。截至2023年1月底，相关关联方均已解除对公司的资金占用，截至本公开转让说明书签署日，公司未新增关联方占用公司资金的情形。公司已按照要求规范关联方资金往来，未违反关联方做出的相应承诺。”

二、无息借款是否视同为捐赠，相关会计处理，是否符合准则规定；同时模拟测算利息对于公司业绩的影响

根据财会函〔2008〕60号相关规定：如果接受控股股东或控股股东的子公司直接或间接的捐赠，从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，相关利得计入所有者权益（资本公积）。

公司对关联方的无息借款未视同为捐赠作为权益性交易进行处理，按照一年期贷款市场报价利率（LPR）对公司报告期内向关联方深圳自控和上海立航借资金明细及利息测算如下：

年度	关联方名称	借入/偿还	金额（万元）	日期	借款余额（万元）	1年期LPR	天数	测算利息金额（万元）
2021年度	深圳自控	借入	200.00	2021/2/28	200.00	3.65%	222	4.44
	深圳自控	借入	788.00	2021/10/8	988.00	3.65%	14	1.38
	深圳自控	借入	300.00	2021/10/22	1,288.00	3.65%	9	1.16

	深圳自控	偿还	300.00	2021/10/31	988.00	3.65%	61	6.03
	上海立航				491.31	3.65%	18	0.88
	上海立航	偿还	10.00	2021/1/18	481.31	3.65%	51	2.45
	上海立航	偿还	10.00	2021/3/10	471.31	3.65%	97	4.57
	上海立航	偿还	10.00	2021/6/15	461.31	3.65%	199	9.18
	小计							30.10
2022 年度	深圳自控				988.00	3.65%	365	36.06
	上海立航				461.31	3.65%	365	16.84
	小计							52.90

如上表所示，按照一年期贷款市场报价利率（LPR）3.65%测算，公司报告期内向关联方拆借的资金的利息金额分别为 30.10 万元和 52.90 万元，会计处理为“借方：财务费用，贷方：资本公积”，调整财务费用金额占公司利润总额比例分别为 0.92%和 1.58%，对财务报表不具有重大影响。若按上述口径测算并调整财务报表，公司调整后的财务数据仍然满足最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元的挂牌条件。经查阅部分公司申请挂牌或申请 IPO 等公开资料，英格尔、贺鸿电子、宝艺股份等公司亦存在向关联方借入资金未计提利息的情形。

三、请主办券商、律师及会计师核查第①事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见

（一）核查程序

针对上述第一项回复，主办券商、律师及会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司向关联方的借款合同及相关内部审批文件，检查公司向关联方借款金额和利率等条款，以及核查是否履行相关程序；

2、获取公司对关联方的借款合同及相关内部审批文件，检查公司对关联方借款金额和利率等条款，以及核查是否履行相关程序；

3、获取公司序时账和银行账户流水进行检查，检查公司与关联方借款的利息支付情况；

4、获取公司的银行授信协议，查看公司获得的银行授信额度，评价公司的资金压力是否对关联方存在重大依赖；

5、查看公司股东、董事、监事和高级管理人员的承诺，核查其是否存在违反

相关承诺、规范的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：经营规模逐步扩大，以及公司在深圳市龙华区和东莞市凤岗购置经营场所，资金需求较大，向关联方拆借资金有利于缓解公司的资金压力，公司向关联方的借款签订了借款协议，均为无息借款，未履行了内部决策程序，报告期内公司向关联方拆入资金的日均余额分别为 356.41 万元和 988.00 万元，占公司 2021 年、2022 年经营活动现金流出金额比例为 1.86%、4.83%，占比不高，且公司有一定的银行授信额度，公司资金对关联方不存在依赖的情形；报告期内，公司存在关联方资金占用的情况，未履行内部决策程序，均为无息拆借，截至 2023 年 1 月底，关联方均已归还占用资金，截至本回复出具日，公司未新增关联方占用公司资金的情形，未出现违反相应承诺、规范情况。

四、请主办券商及会计师对第②事项进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述第二项回复，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司向关联方的借款合同及相关内部审批文件，检查公司向关联方借款金额和利率等条款，以及核查是否履行相关程序；

2、按照一年期贷款市场报价利率（LPR）对公司报告期内向关联方深圳自控和上海立航借资金明细及利息测算，核查利息金额是否重大；

3、查看挂牌公司和 IPO 公司公开披露的信息，了解其对关联方无息借款利息处理情况，核查公司的会计处理是否与其他公众公司存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司对关联方的无息借款未视同为捐赠作为权益性交易进行处理，但对报告期测算利息金额影响较小，若按一年期贷款市场报价利率（LPR）测算并调整财务报表，公司调整后的财务数据仍然满足最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元的挂牌条件。

10、关于其他披露及核查事项。

①持续督导协议显示公司与主办券商曾签订补充协议，请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，是否符合我司相关规定。请主办券商发表明确意见。②请公司补充说明有关公开转让并挂牌的股东大会是否就《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条规定的事项履行特别表决程序，是否需更新 1-4 申请文件。请主办券商和律师补充核查。③请公司补充说明深圳市天行致远实业有限公司注册资本实缴情况，其对公司出资的资金来源及其合法合规性。请主办券商和律师补充核查并发表明确意见。④请主办券商按照《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》第二十三条规定补充推荐报告相关内容。⑤请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。⑥请公司补充披露深圳恒大时尚慧谷的办公场所的用途及购置原因，是否与公司经营规划相符，购置价格的公允性，是否存在侵害公司利益的情形。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。⑦请主办券商按照《挂牌规则》第二十八条对公司是否公开转让条件、挂牌条件逐项发表明确意见并更新推荐报告。⑧公司固定资产中机器设备规模较小。请公司结合行业特点、生产模式、同行业情况等披露说明机器设备规模是否与经营规模相匹配。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、持续督导协议显示公司与主办券商曾签订补充协议，请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，是否符合我司相关规定。请主办券商发表明确意见

（一）请公司补充说明协议的主要内容，是否与督导协议条款存在冲突，是否符合我司相关规定

2022年9月，公司（甲方）与主办券商（乙方）签署生效《推荐挂牌并持续督导补充协议书》（下称“《补充协议》”），主要内容如下：

“一、费用安排

...

二、乙方内部审核

若甲方挂牌申请文件未通过乙方内部审核同意，则乙方有权暂停或终止推荐甲方股票在全国股份转让系统挂牌。如乙方据此终止推荐甲方股票在全国股份转让系统挂牌，则乙方有权解除《协议书》及本补充协议，并且不因解除协议而向甲方承担违约责任。

三、股票交易监管

甲方在任的董事、监事、高级管理人员（以下简称“董监高”）通过全国股份转让系统买入、获赠等新增股票后 2 个转让日内；甲方新任的董监高持有甲方股票的，在聘任生效后 2 个转让日内；甲方离任的董监高持有甲方股票的，在离任生效后 2 个转让日内，甲方均须向乙方提出股票限售申请。

四、声明和承诺

1、《协议书》第一条“甲方基本情况”的内容根据甲方提供的信息填列，尚未经乙方核实；甲方承诺对该内容的真实性、准确性、完整性、及时性和有效性负责。若因甲方违反上述承诺所产生的风险由甲方自行承担。

2、甲方承诺不前往不符合《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（国发〔2011〕38 号）要求的区域性股权转让市场（以下简称“非法区域性市场”）进行股权转让；若甲方违反上述承诺或者在本补充协议签订前曾经在非法区域性市场进行过股权转让的，可能会影响甲方在全国股份转让系统挂牌，由此产生的风险由甲方自行承担。

3、甲方已经知悉全国股份转让系统公司《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.1 条和《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》规定的各项挂牌条件及其细化标准；若因甲方不完全符合上述规定（由于乙方过错造成的除外），导致甲方股票不能进入全国股份转让系统挂牌的风险，由甲方自行承担。

4、甲方承诺避免证券从业人员持有、交易甲方股票；若甲方未兑现上述承诺或者在本补充协议签订前已经发生证券从业人员持有、交易甲方股票的，可能会

影响甲方在全国股份转让系统挂牌，由此产生的风险由甲方自行承担。

5、甲方负责聘请具有相应资质的会计师事务所、资产评估机构、律师事务所等证券服务机构，并要求其在乙方的协调下参与工作。

6、若甲方股票进入全国股份转让系统挂牌需要得到甲方所在行业主管机构认可的，甲方承诺自行办妥与之有关的一切手续并得到甲方所在行业主管机构的认可。

7、甲方和乙方均已知悉全国股份转让系统公司相关规则，并承诺严格履行己方的责任及义务。

8、甲方未经乙方书面同意，不得与任何其他方签有与《协议书》及本补充协议类似的协议、合同或约定。

五、保密

甲乙双方就开展推荐甲方股票进入全国股份转让系统挂牌并持续督导工作中涉及的保密事宜，另行签订《保密协议》，《保密协议》是《协议书》及本补充协议不可分割的组成部分。

六、违约责任

1、任何一方违反《协议书》及本补充协议有关保密事宜的约定，应当依据本补充协议第五条所述《保密协议》的约定承担违约责任。

2、若因甲方违反其在《协议书》及本补充协议中所作的声明、保证及承诺，或者甲方违反《协议书》及本补充协议项下的任何其他义务，或者甲方违反法律法规规定的义务，致使乙方和/或其员工遭受任何直接或间接损失(包括但不限于乙方和/或其员工遭受的与上述违反情形有关的所有损失)的，甲方应当赔偿乙方和/或其员工所遭受的任何直接或间接损失。

3、除本条第1、2项情形之外，如果任何一方违约，违约方根据违约给对方造成的实际损失进行赔偿，但任何一方因违反《协议书》及本补充协议而向对方承担的违约责任总额与侵权责任总额之和（包括现金和非现金形式）应以本补充协议约定推荐挂牌费总额为限。

4、本条所约定的违约责任，在《协议书》及本补充协议解除或终止之后仍然适用，不受时间限制。

七、争议解决

...

八、通知

...

九、反商业贿赂条款

...

十、附则

1、本补充协议所称法律法规，包括法律、行政法规、司法解释、规章、规范性文件、自律组织（包括但不限于全国股份转让系统公司）的业务规则等所有与本补充协议约定事项有关的具有法定约束力的文件。

2、本补充协议自甲乙双方签署后生效；《协议书》解除（或终止）的，本补充协议随之解除（或终止）。

3、本补充协议一式伍份，甲方执壹份、乙方执叁份、其余由乙方留作报送、备案之用，每份均具有同等法律效力。”

如上所述，《补充协议》重点就推荐挂牌并持续督导费用、公司合规承诺等事项进行约定，与《推荐挂牌并持续督导协议书》条款不存在冲突，符合相关法律法规规定。

（二）请主办券商发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商履行了如下核查程序：

（1）查阅《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统主办券商管理办法（试行）》《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》《全国中小企业股份转让系统

主办券商持续督导工作指引》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关规定，了解全国股转系统对挂牌及持续督导相关协议之法律法规要求；

(2) 查阅《补充协议》内容并对比了《推荐挂牌并持续督导协议书》条款内容。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

主办券商与公司签署之《补充协议》重点就推荐挂牌并持续督导费用、公司合规承诺等事项进行约定，与《推荐挂牌并持续督导协议书》条款不存在冲突，符合相关法律法规规定。

二、请公司补充说明有关公开转让并挂牌的股东大会是否就《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条规定的事项履行特别表决程序，是否需更新 1-4 申请文件。请主办券商和律师补充核查

(一) 请公司补充说明有关公开转让并挂牌的股东大会是否就《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条规定的事项履行特别表决程序，是否需更新 1-4 申请文件

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条，申请挂牌公司股东大会应当就股票公开转让并挂牌作出决议，并至少包括下列事项，且须经出席会议的股东所持表决权的 2/3 以上通过：（一）申请股票公开转让并挂牌及有关安排；（二）股票挂牌后的交易方式；（三）股票挂牌的市场层级；（四）授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜；（五）决议的有效期；（六）挂牌前滚存利润的分配方案；（七）其他必须明确的事项。

公司 2023 年第二次股东大会决议事项具体情况如下：

决议事项	对应议案名称	议案主要内容	是否合规
申请股票公开转让并挂牌及有关安排	《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系	根据业务发展目标，深圳天润控制技术股份有限公司拟申请在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让股票并进入基础层，公司符合在全国中	是

股票挂牌的市场层级	统挂牌并公开转让的议案》	<p>小企业股份转让系统挂牌的以下条件：</p> <p>（一）依法设立且存续满两年；</p> <p>（二）业务明确，具有持续经营能力；</p> <p>（三）公司治理机制健全，合法规范经营；</p> <p>（四）股权明晰，股票发行和转让行为合法合规；</p> <p>（五）主办券商推荐并持续督导：公司已与申万宏源签订《推荐挂牌并持续督导协议书》，聘请申万宏源作为公司本次挂牌的主办券商予以推荐并持续督导...</p> <p>本议案自公司 2023 年第二次临时股东大会审议批准之日起 24 个月内有效。</p>	是
决议的有效期			
股票挂牌后的交易方式	《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》	根据目前情况，公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时，拟采取集合竞价方式转让。	是
授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜	《关于授权董事会全权办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让事宜的议案》	<p>鉴于公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让，为保证相关工作的顺利进行，提高工作效率，特提请股东大会授权董事会依据国家有关法律、法规、规范性文件及《深圳天润控制技术股份有限公司章程》的规定，办理公司本次挂牌有关的一切具体事宜，授权内容及范围包括但不限于下列事宜： ...</p> <p>本议案自公司 2023 年第二次临时股东大会审议批准之日起 24 个月内有效。</p>	是
决议的有效期			是
挂牌前滚存利润的分配方案	《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌前滚存利润分配方案的议案》	若本次挂牌成功，则本次挂牌前的滚存利润由挂牌后的新老股东按持股比例共享。	是

公司 2023 年第二次临时股东大会对上述议案进行了表决，公司全体股东出席会议，上述议案同意票均为 1,500 万股，占出席会议有表决权股份总数的 100%，全体股东在会议上表决通过了上表列示的全部议案。

综上，公司已就《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条规定的事项履行特别表决程序，无需更新 1-4 申请文件。

（二）请主办券商和律师补充核查

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

查阅了公司 2023 年第二次临时股东大会会议通知、会议议案、签到名册、表决票、会议决议、会议记录等会议文件，以及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关规定，核查公司有关公开转让并挂牌的股东大会是否就《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条规定的事项履行特别表决程序。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关规定，就申请股票公开转让并挂牌及有关安排、股票挂牌的市场层级、股票挂牌后的交易方式、挂牌前滚存利润的分配方案等事项履行股东大会特别表决审议程序，无需更新 1-4 申请文件。

三、请公司补充说明深圳市天行致远实业有限公司注册资本实缴情况，其对公司出资的资金来源及其合法合规性。请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

（一）请公司补充说明深圳市天行致远实业有限公司注册资本实缴情况，其对公司出资的资金来源及其合法合规性

公司股东深圳市天行致远实业有限公司（下称“天行致远”）作为员工持股平台，于 2015 年 9 月 17 日经深圳市市场监督管理局依法核准登记成立，法定代表人为李宏宇，认缴注册资本为 100.00 万元，股东为李宏宇、舒华。

2016 年 9 月 19 日，天行致远收到其股东李宏宇缴存的注册资金人民币 93.00 万元、舒华缴存的注册资金人民币 7.00 万元，全部以货币资金出资。至此，天行致远实缴注册资本完成。

根据天行致远的工商登记档案、股权出资款支付凭证及上述出资人出具的声明，天行致远上述股东的出资资金来源均为股东自有资金，资金来源合法合规。

（二）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）审阅天行致远的工商档案资料、股东出资支付凭证；

(2) 访谈了公司实际控制人李宏宇，取得了李宏宇、舒华签署确认的调查表及其出具的《自然人股东适格性的声明》，取得了股东舒华出具的《关于员工持股平台相关事项的声明》。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

天行致远股东李宏宇和舒华的出资资金来源均为股东自有资金，资金来源合法合规。

四、请主办券商按照《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》第二十三条规定补充推荐报告相关内容

已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》第二十三条规定补充推荐报告相关内容如下：

“一、与申请挂牌公司之间的关联关系

截至本推荐报告签署日，申万宏源承销保荐与天润控制之间不存在关联关系。主办券商及其控股股东、实际控制人、重要关联方未持有天润控制股份，天润控制亦未持有或控制申万宏源承销保荐股权。”

“六、主办券商对申请挂牌公司的培训情况

主办券商已于2023年2月28日，对天润控制实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键人员等主体进行了培训，培训主要包括法律法规及业务规则、非上市公众公司信息披露要求、财务规范、完善公司治理、承诺履行和规范运作等。”

“八、结论形成的查证过程和事实依据

2022年8月，项目小组进入公司开始全面展开尽职调查，主要对公司的股本演变、最近两年的财务状况、公司的运作状况、重大事项、公司业务、合法合规、基本管理制度、股东（大）会、董事会、监事会的运作情况、公司行业所处的状况、公司的质量管理、公司的商业模式等事项采用相应的调查方法进行了调查。

项目小组先行收集调查工作所需要的资料，在进行分类后，对所需资料的真实性、可靠性进行核查，并在了解公司的基本情况后进行分析、判断。且项目小组成员根据各自的分工，对公司的董事长（兼总经理）、财务负责人、财务人员、业务人员、各业务模块相关负责人等相关人员就公司的未来两年的发展目标、公司所处行业的风险与机遇、公司的运作情况、资料中存在的疑问等事项分别进行访谈或电话沟通。同时，项目小组还与其他中介机构相关业务人员进行沟通、交流，以进一步对公司的历史沿革、财务状况、内部运作、重大事项、关联交易等进行了解。

在材料制作阶段，项目小组根据所取得的资料和会计师、律师等其他中介机构的佐证，对相关资料和数据进行了进一步核查，并在参考会计师事务所和律师事务所等中介服务机构意见的基础上，对有疑问的事项进行了现场沟通、电话沟通，并要求公司及相关当事人出具了签字盖章的情况说明和承诺文件。

最后，项目小组内部进行了充分地讨论，项目小组成员结合自己所调查的部分和对公司的了解、自己的独立思考和执业经验，发表了个人意见，对其中存在疑问的内容由项目小组共同商量，确定解决方案。通过上述尽职调查，项目小组出具了《尽职调查报告》。”

五、请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

（一）请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“从性质来看，主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量；从金额来看，因报告期内公司业务稳定且为持续盈利企业，根据税前利润总额确定财务报表的重要性水平，为当年合并财务报表利润总额的5%。”

(二) 请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述第二事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

(1) 对公司的副总经理进行访谈，了解自身所处的行业、发展阶段和经营状况；

(2) 获取公司的母公司财务报表和合并财务报表，了解公司的利润水平情况；

(3) 查看其他挂牌公司与财务会计信息相关的重大事项判断标准的重要性水平，核查公司的与财务会计信息相关的重大事项判断标准与其他公司是否存在重大差异。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司与财务会计信息相关的重大事项判断标准的重要性水平设置合理，符合公司的实际情况。

六、请公司补充披露深圳恒大时尚慧谷的办公场所的用途及购置原因，是否与公司经营规划相符，购置价格的公允性，是否存在侵害公司利益的情形。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

(一) 请公司补充披露深圳恒大时尚慧谷的办公场所的用途及购置原因，是否与公司经营规划相符，购置价格的公允性，是否存在侵害公司利益的情形

已于公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“五、主要固定资产”之“3、房屋建筑物情况”补充披露如下：

“随着公司经营规模的不断扩大、人员的不断增加，公司自出租方吴喜德处租赁之房产无论在办公方面、还是在生产方面，均已无法满足公司经营日益发展的需求，且该主要办公、生产租赁房产存在产权瑕疵问题，公司为解决前述困境而购置了上述深圳恒大时尚慧谷 8 栋 1401、1402、1403 共计 3 间房产用于公司人员办公、研发使用，与公司稳步持续扩大经营规模、提升产品研发品质的经营规划相符合。

2021年7月，公司与开发商恒大地产旗下子公司建滔数码发展（深圳）有限公司签署《深圳市房地产买卖合同（预售）》，约定公司以合计1,791.29万元的总价购买上述深圳恒大时尚慧谷3间办公房产。开发商恒大地产为加快资金回笼速度，对不同节点全额付款的业主给予不同的折扣，并约定折扣金额于房产备案后退还业主。公司于2021年7月7日前全额支付购房款项共计1,791.29万元，依据前述开发商政策，享有约334.99万元折扣退款，该购房折扣款项均已于2022年8月22日全额退回公司账户。考虑前述折扣退款后，公司购置上述房产的平均单价约为1.84万元/平米，2023年7月该产业园区报价的二手办公场所单价约为2.6万元-2.7万元/平米，公司购置价格公允，不存在侵害公司利益的情形。”

（二）请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取并查阅了公司购置经营场所的合同，查看合同约定金额，并查看实际控制人李宏宇与公司的资金往来，核查入账金额是否准确；

（2）访谈了公司行政经理，了解公司购置深圳恒大时尚慧谷的办公场所的用途及原因。

（3）通过公开信息查看周边办公场所的报价或交易价格情况，核查公司购置价格是否公允。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司购置深圳恒大时尚慧谷的办公场所与经营规划相符，购置价格公允，不存在侵害公司利益的情形。

七、请主办券商按照《挂牌规则》第二十八条对公司是否公开转让条件、挂牌条件逐项发表明确意见并更新推荐报告

已按照《挂牌规则》第二十八条规定对公司是否公开转让条件、挂牌条件逐项发表明确意见并更新推荐报告如下：

“四、申请挂牌公司符合《挂牌规则》规定的公开转让条件、挂牌条件

（一）公司符合公开转让条件

1、内部审议情况

本次公司申请股票挂牌公开转让，董事会已依法就股票挂牌公开转让的具体方案作出决议，并已提请股东大会批准。股东大会决议已经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。具体情况如下：

2023年5月22日，公司召开了第三届董事会第四次会议，全体董事一致审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》《关于授权董事会全权办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让事宜的议案》《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌前滚存利润分配方案的议案》等议案并将相关议案提请股东大会审议，前述议案包含了申请公司股票进入全国股转系统挂牌并公开转让、挂牌时采取集合竞价转让交易方式、挂牌市场层级为基础层、授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜及决议有效期等内容。

2023年6月6日，公司召开2023年第二次临时股东大会，全体股东一致审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》《关于授权董事会全权办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让事宜的议案》《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌前滚存利润分配方案的议案》等议案。

同时，公司已按照《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》等法律法规及规范性文件的要求进一步建立健全公司治理机制，制定了现代企业管理制度并执行，相关情况具体如下：

公司经第三届董事会第四次会议、第三届监事会第二次会议与2023年第二

次临时股东大会先后审议通过了《关于制定〈深圳市天润控制技术股份有限公司章程（草案）〉的议案》《关于修改〈深圳市天润控制技术股份有限公司股东大会议事规则〉的议案》《关于修改〈深圳市天润控制技术股份有限公司董事会议事规则〉的议案》《关于修改〈深圳市天润控制技术股份有限公司监事会议事规则〉的议案》《关于修改〈深圳市天润控制技术股份有限公司关联交易管理制度〉的议案》《关于修改〈深圳市天润控制技术股份有限公司对外担保管理制度〉的议案》等。

公司董事会和股东大会决议已包含了必要的内容，包括：（1）按照中国证监会的相关规定修改公司章程；（2）按照法律、行政法规和公司章程的规定建立健全公司治理机制；（3）履行信息披露义务，按照相关规定披露公开转让说明书及其他信息披露内容。公司按照法律、行政法规和公司章程的规定进一步建立健全公司治理机制并制定了信息披露相关制度。

2、股东人数情况

截至本推荐报告签署日，公司股东人数为 4 人，未超过 200 人，中国证监会豁免注册，由全国股转系统进行审核。

3、书面确认意见签署情况

公司及其董事、监事、高级管理人员，已对公开转让说明书签署了书面确认意见，保证所披露的信息真实、准确、完整。

4、证券公司聘请情况

公司已聘请申万宏源承销保荐推荐其股票挂牌公开转让，双方已签署《推荐挂牌并持续督导协议》。申万宏源承销保荐担任推荐公司股票在全国股转系统挂牌并持续督导的主办券商，并履行持续督导义务，督促公司诚实守信、及时履行信息披露义务、完善公司治理、提高规范运作水平。

综上所述，公司符合《挂牌规则》《非上市公众公司监督管理办法》规定的公开转让条件。

（二）公司符合挂牌条件

1、公司依法设立且合法存续，股本总额不低于 500 万元

...

(3) 公司当前股本情况

截至本推荐报告签署日，公司股本总额为 1,500 万元。

因此，公司满足“依法设立且合法存续，股本总额不低于 500 万元”的要求。

...

6、符合《挂牌规则》规定的挂牌适用标准

公司 2021 年、2022 年申请挂牌公司扣除非经常性损益前后归属于公司股东的净利润孰低分别为 2,814.03 万元和 2,741.95 万元，最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元；公司符合《挂牌规则》第二十一条第一款之要求。公司持续经营时间不少于两个完整会计年度，截至 2022 年 12 月 31 日，归属于公司股东的净资产为 11,558.97 万元，每股净资产为 7.71 元/股，不低于 1 元/股。

7、符合《挂牌规则》规定的其他条件

公司所属行业或所从事业务不属于下列情形之一：

- (1) 主要业务或产能被国家或地方发布的产业政策明确禁止或淘汰的；
- (2) 属于法规政策明确禁止进入资本市场融资的行业、业务的；
- (3) 不符合全国股转系统市场定位及中国证监会、全国股转公司规定的其他情形。

综上所述，公司符合《业务规则》《挂牌规则》规定的挂牌条件。

(三) 公司符合信息披露相关要求

公司第三届董事会第四次会议、2023 年第二次临时股东大会已对股票挂牌公开转让的具体方案进行了审议，相关申请文件已对如下信息进行了充分披露：

- 1、公司挂牌后拟进入的市场层级、拟采用的交易方式、选用的挂牌条件指标等；

2、公司基本情况、股权结构、公司治理、主要产品或服务、业务模式、经营情况、市场竞争、所属细分行业发展情况、重要会计政策、财务状况等；

3、能够对公司业绩、创新能力、核心竞争力、业务稳定性、经营持续性等产生重大影响的资源要素和各种风险因素。

4、其他对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的信息。

公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均已对公开转让说明书签署书面确认意见，保证申请文件和信息披露真实、准确、完整。

综上所述，公司符合《挂牌规则》关于信息披露的相关要求。

综上，项目小组认为公司符合进入全国中小企业股份转让系统公开转让条件、挂牌条件。”

八、公司固定资产中机器设备规模较小。请公司结合行业特点、生产模式、同行业情况等披露说明机器设备规模是否与经营规模相匹配。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

（一）请公司结合行业特点、生产模式、同行业情况等披露说明机器设备规模是否与经营规模相匹配

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”补充披露如下：

“报告期内，公司的主营业务产品以经销贸易智能仪器仪表收入和系统集成服务收入合计占营业收入比例分别达到 70.09%和 66.47%，经销贸易智能仪器仪表和系统集成服务业务对固定资产投入要求比较低；目前，公司自产智能仪器仪表业务的规模较小，自产智能仪器仪表核心生产加工步骤为烧录程序、调试/标定、组装等，对人工要求较高，对机器设备不存在重大依赖。因此，公司机器设备规模较小符合公司的生产模式和经营实际情况。

报告期各期末，公司的机器设备账面价值占固定资产账面价值比例与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司	2022 年末			2021 年末		
	机器设备 账面价值	固定资产 账面价值	机器设备 账面价值 占固定资 产账面价 值比例	机器设备 账面价值	固定资产 账面价值	机器设备 账面价值 占固定资 产账面价 值比例
申请挂牌公司	23.29	1,514.03	1.54%	5.30	97.70	5.43%
万讯自控 (300112.SZ)	5,851.51	29,492.50	19.84%	5,342.07	29,276.68	18.25%
毕托巴 (872816.NQ)	258.43	911.09	28.37%	300.39	880.02	34.13%
博益气动 (831798.NQ)	889.51	2,978.76	29.86%	687.98	3,156.36	21.80%
驰诚股份 (834407.BJ)	608.38	3,954.80	15.38%	614.23	3,824.76	16.06%
同行业可比公 司机器设备账 面价值占固定 资产账面价值 比例			23.36%			22.56%

如上表所示，报告期各期末，公司的机器设备账面价值占固定资产账面价值比例低于同行业可比公司，主要系公司以经销贸易为主，公司所属的行业为批发零售业，目前自产智能仪器仪表业务规模尚小，自产产品的核心生产加工步骤为烧录程序、调试/标定、组装等，主要对人工要求较高，对机器设备不存在重大依赖；而同行业可比公司均为生产制造和销售控制器、压力表、温控器、传感器等仪器仪表为主的公司，所属行业为制造业。因此，公司的生产设备规模低于同行业可比公司具备合理性。”

(二) 请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述第二事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

(1) 对公司的副总经理进行访谈，了解公司的主营业务产品、生产模式和公司行业情况，了解公司自产智能仪器仪表产品的主要生产工序及核心生产加工步骤，并了解公司主要的机器设备情况；

(2) 获取固定资产明细表，查看机器设备的规模及主要类别情况；

(3) 查看同行业可比公司公开披露的信息，了解其经营模式、主营产品、机

器设备规模等情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司机器设备规模与经营规模相匹配

七、申请文件的其它相关问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查。

【回复】

经公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，截至本回复出具日，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过7个月。其中律师、申报会计师具体回复内容分别参见《北京国枫律师事务所关于深圳天润控制技术有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》《关于深圳天润控制技术有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于深圳天润控制技术股份有限公司股票公开转让并挂牌
申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

深圳天润控制技术股份有限公司（盖章）



法定代表人签字

A handwritten signature in black ink, written over a horizontal line. The signature is stylized and appears to be "王" followed by some characters.

2023年7月31日

(本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于深圳天润控制技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目小组成员（签字）：

郭晓霞

郭晓霞

李国祯

李国祯

史佳欣

史佳欣



项目组负责人（签字）：

郭晓霞

郭晓霞

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2023年7月31日

