

成都永益泵业股份有限公司

（四川省成都市青白江区工业集中发展区同旺路）



关于成都永益泵业股份有限公司股票 公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复

主办券商



成都市高新区天府二街198号

二〇二三年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2023 年 7 月 10 日出具的《关于成都永益泵业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“问询函”）已收悉。成都永益泵业股份有限公司（以下简称“永益泵业”或“公司”）、华西证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“华西证券”）、北京德恒（成都）律师事务所（以下简称“律师”或“律师事务所”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“中汇”）等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本问询函回复所用简称或名词的释义与《成都永益泵业股份有限公司公开转让说明书》中的含义相同。

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）
涉及申请文件补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

1.关于业绩增长及持续经营能力。申报材料显示，公司 2021 年、2022 年营业收入分别为 4,289.27 万元、6,782.53 万元，扣非后净利润为 141.88 万元、850.56 万元。业绩增长主要得益于碳纤复合材料泵在磷酸铁生产环节的应用以及磷化工等化工行业景气度提升市场需求增加。

请公司：（1）补充说明碳纤复合材料泵的主要客户情况，包括名称、成立时间、与公司合作历史、经营规模、报告期内业绩波动情况等，补充说明公司碳纤复合材料泵的推出时间、产品优势，说明 2021 年该产品收入仅 154.73 万元的原因以及 2022 年该产品收入大幅增加的原因，该产品期后订单情况，收入增加是否可持续；公司业绩增长是否符合行业趋势，与同行业公司业绩变化是否存在重大差异；（2）补充说明期后业绩实现情况，结合期后相关化工行业变动趋势、期后订单情况分析收入增长的可持续性；（3）补充说明公司各季度收入确认金额，收入确认是否存在季节性、是否符合行业特征、是否存在利用验收时点调节收入以达到挂牌条件的情形；（4）结合市场竞争格局、公司核心技术、研发能力、产品竞争力、市场推广及客户获取能力补充披露公司持续经营能力；（5）结合公司在手资金、融资渠道、现金获取能力（期后应收账款回款情况）补充说明公司是否存在资金链断裂风险；（6）补充说明挂牌后每年将新增的成本费用等，包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等，并结合公司盈利能力、获取现金流能力、未来资本市场规划等分析公司是否能够承担公开市场的相关成本支出、相关支出的资金来源。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对公司收入确认时点的恰当性、收入真实性、准确性、完整性、2022 年度经营业绩情况所执行的核查程序及比例，对公司收入真实性、准确性、完整性及是否存在通过提前或推迟确认收入等方式粉饰财务报表以满足挂牌条件的情况发表明确意见；说明对公司是否持续符合挂牌条件的具体核查程序及结论性意见。

【回复说明】

一、补充说明碳纤复合材料泵的主要客户情况，包括名称、成立时间、与公司合作历史、经营规模、报告期内业绩波动情况等，补充说明公司碳纤复合材料泵的推出时间、产品优势，说明 2021 年该产品收入仅 154.73 万元的原因以及 2022 年该产品收入大幅增加的原因，该产品期后订单情况，收入增加是否可

持续；公司业绩增长是否符合行业趋势，与同行业公司业绩变化是否存在重大差异

(一) 碳纤维复合材料泵的主要客户情况

2021 年公司碳纤维复合材料泵共销售给 6 家客户，主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	永益泵业对其营收	占当年销售碳纤维复合材料泵收入的比例	成立时间	合作历史	注册资本	经营规模
1	宜宾海丰和锐有限公司	102.39	66.17%	2006-03-06	2020年	212,832.00	约49亿
2	宜宾天原海丰和泰有限公司	16.51	10.67%	2016-03-10	2018年	100,000.00	约10亿
3	神华准能资源综合开发有限公司	11.92	7.70%	2012-05-17	2021年	132,433.00	未取得

2022 年，公司碳纤维复合材料泵共销售给 18 家客户，主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	永益泵业对其营收	占当年销售碳纤维复合材料泵收入的比例	成立时间	合作历史	注册资本	经营规模
1	云南建投安装股份有限公司	761.37	52.13%	1981-07-08	2022年	8,165.12	约42亿
2	内蒙古蒙泰集团有限公司	183.49	12.56%	2001-12-18	2022年	52,320.61	约336亿
3	寿光市冠辰经贸有限公司	104.52	7.16%	2013-08-16	2022年	300.00	5000-6000万
4	攀枝花市海峰鑫化工有限公司	77.88	5.33%	2006-11-29	2022年	10,000.00	未取得
5	广西南丹南方金属有限	46.23	3.17%	1996-01-15	2018年	148,000.00	约408亿

	公司						
--	----	--	--	--	--	--	--

注：成立时间、注册资本来源于启信宝的公开数据，经营规模来自于Wind数据客户端、访谈记录及公司官网，部分客户未公开披露其财务数据，且交易额相对较小未纳入走访核查范围，因而未取得其经营规模信息。

报告期内，公司碳纤复合材料泵客户主要为成立时间较早的大型国企或拥有一定行业地位的民营企业，上述公司均处于正常经营中。

根据公开信息查询，报告期内，云南建投安装股份有限公司净利润均为0.44亿，宜宾海丰和锐有限公司净利润由3.97亿元增长至4.73亿元。根据对寿光市冠辰经贸有限公司的实地走访，报告期内，寿光市冠辰经贸有限公司业绩保持稳定。

天原股份是中国西部最大的氯碱化工企业，宜宾天原海丰和泰有限公司是天原股份（002386.SZ）的全资子公司，未公开披露2021年经营数据，难以分析其业绩波动情况。

其余公司无公开披露财务数据，未获取准确业绩数据。神华准能资源综合开发有限公司系央企国能准能集团有限责任公司的全资子公司；内蒙古蒙泰集团有限公司系内蒙古民营企业百强第4位；广西南丹南方金属有限公司系广西民营企业百强第2位；攀枝花市海峰鑫化工有限公司为所在地区钛白粉行业的龙头企业。

综上，截至本反馈回复之日，上述客户均稳健运营，未发生重大不利变化以致于影响永益泵业的稳定性和持续性。

（二）补充说明公司碳纤复合材料泵的推出时间、产品优势，说明 2021 年该产品收入仅 154.73 万元的原因以及 2022 年该产品收入大幅增加的原因

碳纤复合材料泵是公司在自身发明专利基础上研发的，以含纤维的碳化硅等复合材料生产的，适用于高磨损、高腐蚀、高温等场景下的新型复合材料泵。公司于 2014 年和 2015 年分别获得专利号为 ZL201310597859.0 和专利号为 ZL201310343890.1 的发明专利后，开始了碳纤复合材料泵产品的研发工作，经过数年的材料调配、机械性能升级以及客户的试用反馈等，泵型从单一生产变为多系列化产品，产品适用的行业和工位也大幅增加。碳纤复合材料泵不含金属元素，不存在电化学腐蚀，可以耐受盐酸、氟硅酸、氢氟酸、硝酸、磷酸等绝大多数化学介质的腐蚀，具有优异的抗磨损、耐腐蚀、自润滑等综合性能，使用寿命

约为传统金属工业泵 5-10 倍。在耐腐蚀耐磨蚀工况环境下，该泵能够替代大部分现在的工程塑料泵、金属泵以及部分陶瓷泵，适应工况面广，性能优越，对客户来讲具有优异的“生命周期使用成本”，即在泵的一个使用生命周期内，泵所消耗的配件、检修人力成本、停车损失等综合计算下来，其运行成本反倒是降低的。

随着金属泵市场竞争日趋白热化，公司考虑到差异化竞争有利于公司长远发展，因此在 2021 年进行了营销策略的重大转变，将公司主推产品调整为碳纤复合材料泵。2021 年公司决定大规模开始推广碳纤泵产品，主要销售给在此前试用碳纤泵产品的客户，故而销售金额不大。经过大力的产品市场推广和良好的业内口碑，2022 年客户由 2021 年的 6 家上升为 18 家，客户数量大幅增加，其中金额最大的一项为公司与云南建投安装股份有限公司签订的总金额为 986.88 万的关于云南云天化股份有限公司 10 万吨/年电池新材料前驱体项目采购合同，因此公司在 2022 年业绩取得较大突破，产品收入大幅增加。

（三）碳纤复合材料泵期后订单情况，收入增加是否可持续

截至本回复出具之日，公司碳纤复合材料泵已获期后订单 517.80 万元，主要为宜都兴发化工有限公司 129.60 万元、云南天安化工有限公司 97 万元、维斯益（杭州）节能科技有限公司 81.50 万元。此外，云南云天化股份有限公司、龙佰禄丰钛业有限公司、攀钢集团钒钛资源股份有限公司等已有意向采购碳纤复合材料泵，下半年有望签订订单实现收入。

其中，云南云天化股份有限公司项目规划分三期建设 50 万吨/年磷酸铁项目，第一期于 2022 年向永益泵业采购泵 986.88 万元。云天化 2023 年 4 月调研公告显示，二期 20 万吨/年磷酸铁项各项审批基本完成，将根据公司一期投资建设和运营经验推进二期项目建设，计划年底建成。碳纤复合材料泵具备优异耐腐蚀、耐磨蚀、耐高温性能，在云天化磷酸铁一期项目中客户对其性能反映良好，且目前永益泵业已经与云南云天化股份有限公司下属的其他子公司展开合作，预计规模翻倍的二期工程将在 2023 年下半年延用采购公司碳纤复合材料泵。

2023 年度上半年公司营业收入为 2,995.84 万元，较 2022 年上半年小幅减少 227.13 万元。扣除 2022 年上半年云天化一期 10 万吨/年磷酸铁项目泵收入 873.34

万元影响后，公司 2023 年上半年收入与订单稳步增长；且 2023 年下半年云天化二期 20 万吨/年磷酸铁项目将更大规模采购泵，预计 2023 年公司全年收入将保持增长。

综上，公司期后订单签订情况良好，具备独立面向市场获取业务的能力，具有持续的收入增长能力。

（四）公司业绩增长是否符合行业趋势，与同行业公司业绩变化是否存在重大差异

单位：万元

公司	营业收入			净利润		
	2022 年	2021 年	变动比例	2022 年	2021 年	变动比例
双达股份	35,233.08	36,456.81	-3.36%	3,910.59	2,385.47	63.93%
华升泵阀	28,172.00	3,858.28	40.70%	20,022.98	-5,310.73	不适用
龙港股份	10,464.86	8,775.30	19.25%	-1,876.63	11.04	-17,104.04%
君宇科技	2,798.38	2,052.23	36.36%	292.85	149.09	96.42%
平均值	19,167.08	12,785.66	49.91%	22,349.79	-2,765.13	不适用
永益泵业	6,782.53	4,289.27	58.13%	912.47	-46.20	不适用

注：数据来源于可比公司2022年年度报告。

由上表可知，同行业可比公司中，2022 年营业收入除双达股份略微下降外，华升泵阀、龙港股份、君宇科技和公司均较 2021 年上升，双达股份营业收入下降系其泵产品营收下滑明显。2022 年净利润除龙港股份减少外，华升泵阀、双达股份、君宇科技和公司均较 2021 年上升，龙港股份净利润下滑系其成本费用增加较多。公司的营业收入变动率高于行业平均值，净利润变动趋势与行业平均值保持一致。

综上，公司业绩增长符合行业趋势，与同行业公司业绩变化不存在重大差异。

二、补充说明期后业绩实现情况，结合期后相关化工行业变动趋势、期后订单情况分析收入增长的可持续性

（一）期后相关化工行业的发展趋势

永益泵业主要从事耐腐蚀、耐磨蚀、耐高温特种工业泵设备及其配件的研发、生产和销售，磷化工行业是与公司业绩情况关系最为密切的行业。故以下分析将主要针对磷化工行业展开，磷化工下游主要与化肥、新能源行业相关。

化肥是农业发展的重要保障和支撑，磷化肥市场供需稳定。以精制磷酸为代表的精细磷化工行业需求旺盛，近年来，受益于动力电池等新能源领域对磷酸铁锂的需求大幅提升，未来磷化工市场结构将从传统磷肥、农药逐步向精制磷酸等精细磷化工产品延伸。根据中国汽车工业协会数据，2022 年我国新能源汽车销量 688.7 万辆，同比增长 93.4%，市场占有率提升至 25.6%；动力电池累计装车量 294.6GWh，同比增长 90.7%；磷酸铁锂电池累计装车量 183.8GWh，占总装车量 62.4%，累计同比增长 130.2%，未来市场规模有望持续快速增长。

行业内多家上市公司披露磷酸铁在建或拟建项目，列举如下：

企业	项目名称	产能（万吨）		预计投产时间
云天化	50万吨/年电池新材料前驱体及配套项目	二期	20.00	2024年
		三期	20.00	2025年
云图控股	35万吨电池级磷酸铁及相关配套项目	二期	25.00	2023年
中核钛白	年产50万吨磷酸铁锂项目	二期	20.00	2024年
川发龙蟒	年产20万吨新材料项目	二期	10.00	2026年
	德阳川发龙蟒锂电新能源材料项目	二期	10.00	2026年

（二）公司期后业绩及订单情况

2023 年度上半年公司营业收入为 2,995.84 万元，较 2022 年上半年略下滑 227.13 万元。扣除 2022 年上半年云天化一期 10 万吨/年磷酸铁项目泵收入 873.34 万元影响后，公司 2023 年上半年收入与订单稳步增长；且 2023 年下半年云天化二期 20 万吨/年磷酸铁项目将更大规模采购泵，同时为客户提供后续的配件更换及维保服务。预计 2023 年公司全年收入将保持增长。截至本反馈回复之日，公司期后订单金额为 5,046.38 万元，期后订单签订情况较好。以磷酸铁锂为代表的投资需求给公司新型碳纤复合材料泵带来持续增长动力，公司收入增长具有可持续性。

三、补充说明公司各季度收入确认金额，收入确认是否存在季节性、是否符合行业特征、是否存在利用验收时点调节收入以达到挂牌条件的情形

（一）补充说明公司各季度收入确认金额，收入确认是否存在季节性

报告期内，公司各季度收入确认情况如下：

单位：万元

时间	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,373.37	20.25%	949.76	22.14%
第二季度	1,849.59	27.27%	981.19	22.88%
上半年合计	3,222.97	47.52%	1,930.95	45.02%
第三季度	1,509.99	22.26%	909.34	21.20%
第四季度	2,049.58	30.22%	1,448.97	33.78%
下半年合计	3,559.57	52.48%	2,358.31	54.98%

报告期各期，公司各季度收入确认的金额及占比情况有所变化，上半年收入确认的比例略低于下半年，有一定的季节波动，但没有明显的季节性特征。

公司收入呈现的一定季节波动主要系公司尚处于成长期，总体收入规模有限，各季度收入分布容易受公司市场扩张过程中的大额订单、设备交货等因素的影响，造成不同年度个别季度或月份的设备验收、收入确认金额偏高情形，与公司所处成长期发展阶段的收入特点相符。

公司主营产品泵系统的成套设备销售，定制化程度较高，合同履行周期较长，结合公司更多于上半年拓展市场、下半年交货的经营特性，公司下半年的收入确认占比相对略高。

（二）是否符合行业特征、是否存在利用验收时点调节收入以达到挂牌条件的情形

报告期内，公司同行业可比公司分季度的收入确认金额及比例情况如下：

单位：万元

公司	项目	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
龙港股份 (870615)	第一、二季度	4,620.09	44.15%	4,094.69	46.66%
	第三、四季度	5,844.77	55.85%	4,680.61	53.34%
	合计	10,464.86	100.00%	8,775.30	100.00%
华升泵阀 (831658)	第一、二季度	10,989.93	39.01%	6,347.99	31.86%
	第三、四季度	17,182.07	60.99%	13,578.53	68.14%
	合计	28,172.00	100.00%	19,926.52	100.00%
君宇科技 (835527)	第一、二季度	1,322.99	47.28%	1,365.07	66.52%
	第三、四季度	1,475.39	52.72%	687.16	33.48%

公司	项目	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
	合计	2,798.38	100.00%	2,052.23	100.00%
双达股份 (873805)	第一至第三季度	23,945.31	67.96%	26,590.35	72.94%
	第四季度	11,287.77	32.04%	9,866.46	27.06%
	合计	35,233.08	100.00%	36,456.81	100.00%

注：选取的可比挂牌公司龙港股份、华升泵阀、君宇科技因未披露季报，按中报及年报数据统计；双达股份未披露半年报数据，按第三季报和年报统计。

同行业可比公司分季度收入分布情况与公司相符，具有一定的季节波动。根据上表数据，2021 年度及 2022 年度，公司同行业可比公司龙港股份、华升泵阀、君宇科技下半年收入确认比例均略高于上半年。双达股份因无半年报数据，其第四季度趋势与公司相当。

上述可比公司作为挂牌公司未披露季度数据，补充选取主营业务涉及泵设备制造与销售的同行业上市公司对比分析如下：

单位：万元

公司	项目	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
大元泵业 (603757.SH)	第一季度	25,835.68	15.40%	29,101.21	19.61%
	第二季度	41,766.22	24.89%	38,047.67	25.63%
	上半年合计	67,601.90	40.29%	67,148.88	45.24%
	第三季度	49,421.72	29.45%	40,429.24	27.24%
	第四季度	50,777.53	30.26%	40,853.42	27.52%
	下半年合计	100,199.25	59.71%	81,282.66	54.76%
中金环境 (300145.SZ)	第一季度	94,521.79	17.96%	86,970.92	16.77%
	第二季度	117,247.21	22.27%	145,650.74	28.08%
	上半年合计	211,769.00	40.23%	232,621.66	44.85%
	第三季度	145,446.12	27.63%	133,648.80	25.77%
	第四季度	169,200.90	32.14%	152,379.72	29.38%
	下半年合计	314,647.02	59.77%	286,028.52	55.15%

注：选取披露季度数据且主营业务涉及泵设备制造与销售的同行业上市公司，各季度收入确认数据源自公司公开披露的年度报告、半年度报告、季度报告计算所得；

补充分析的同行业上市公司分季度收入分布情况与公司一致。大元泵业、中金环境均没有明显的季节性，但呈现了下半年收入确认比例均略高于上半年的一

定季节波动。

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定，结合自身业务特性确定收入确认的政策与原则，区分直销业务和维保业务，分别以客户签收单、领料对账单及维保费用结算单确认收入，公司销售泵设备及配件，不涉及复杂的调试、安装与验收，公司申报财务报表不存在利用验收时点调节确认收入情况。

综上，公司收入确认比例下半年略高于上半年，存在一定的季节波动，与同行业可比公司各季度收入分布情况相符，符合泵及真空设备制造业的行业特点，具有商业合理性，不存在利用验收时点调节收入以达到挂牌条件的情形。

四、结合市场竞争格局、公司核心技术、研发能力、产品竞争力、市场推广及客户获取能力补充披露公司持续经营能力

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八 偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（五）持续经营能力分析”中作如下补充披露：

1、市场竞争格局

根据中国通用机械工业年鉴 2021，泵行业实现年主营业务收入近 2,000 亿元，行业内企业众多但集中度偏低。公司重点发展特种工业泵领域，目前得益于动力电池等磷化工下游行业的景气度提升，带动有色冶炼、磷化工等行业的产能、市场需求提升，为公司持续经营和发展提供了有力支撑。

2、公司核心技术、研发能力、产品竞争力

公司掌握具有自主知识产权的核心技术，具有高效的研发体系和持续创新能力，公司核心优势主要体现在新型泵材料的研发、应用和综合维保全流程一体化服务。公司荣获国家高新技术企业、四川省“专精特新”中小企业等荣誉称号，获得 4 项发明专利在内的共计 32 项专利，报告期内研发投入增长 3.93%，掌握核心技术新型碳纤复合材料及 TH3 金属材料的制作，先后研发推出新型碳纤复合材料泵和 TH3 全新金属泵材料泵等产品，新型泵系统在磷化工等行业的应用取得了客户的高度认可，市场前景广阔。公司新型碳纤复合材料泵市场推广情况良好，2022 年碳纤复合材料泵营业收入为 1,460.42 万元，较 2021 年增长 1,305.69 万元，占 2022 年营业收入增长金额的 52.37%。

3、市场推广及客户获取能力

公司具备较强的新材料泵系统研发和推广能力，产品质量获得了市场认可，2022 年碳纤复合材料泵客户由 2021 年的 6 家上升为 18 家，客户数量大幅增加，其中金额最大的一项为公司与云南建投安装股份有限公司签订的总金额为 986.88 万的关于云南云天化股份有限公司 10 万吨/年电池新材料前驱体项目采购合同，且公司配件销售和维保服务同客户深度绑定，报告期内公司业绩稳健增长，客户获取能力提高，同时在磷化工等行业下游市场需求旺盛环境下，公司具备持续经营能力。

五、结合公司在手资金、融资渠道、现金获取能力（期后应收账款回款情况）补充说明公司是否存在资金链断裂风险

（一）公司在手资金情况

2021 年末、2022 年末公司货币资金分别为 1,364.67 万元、2,608.89 万元，2022 年货币资金较 2021 年呈增长趋势。2021 年末、2022 年末公司经营活动产生的现金流量净额分别为 764.02 万元、823.32 万元，经营活动现金流量净额持续增加，公司现金流较为稳健。

报告期公司流动比率和速动比率均较高，整体公司的偿债压力不大，偿债能力较高。公司与化工泵同行业挂牌公司财务指标对比情况如下：

项目	2022 年				
	华升泵阀	龙港股份	双达股份	君宇科技	永益泵业
资产负债率(%)	38.68	58.17	57.16	33.08	32.38
流动比率(倍)	2.12	1.48	1.43	2.79	2.79
经营活动现金流量净额(万元)	1,686.11	-3,091.57	4,867.73	125.63	823.32

（二）公司融资渠道情况

截至本回复出具日，公司获得了银行授信总额 2,500 万元，目前已使用授信额度 2,000 万元。公司拥有一定授信额度，可以满足公司日常经营以及短期大额开支的资金需求。

（三）现金获取能力（期后应收账款回款情况）

公司 2022 年末应收账款总额 4,888.48 万元，2023 年 1-6 月应收账款回款金

额 2,476.73 万元，回款金额占应收账款比例为 50.66%。公司期后回款情况良好，具备良好的现金获取能力。综上，公司在手资金充裕，公司现金获取能力良好，融资渠道通畅，业绩稳定，公司不存在资金链断裂风险。

六、补充说明挂牌后每年将新增的成本费用等，包括但不限于公司新增的内部规范成本、中介机构费用等，并结合公司盈利能力、获取现金流能力、未来资本市场规划等分析公司是否能够承担公开市场的相关成本支出、相关支出的资金来源

（一）挂牌后预计新增成本

公司在新三板挂牌申报阶段进行了全面的内部规范，加强了财务核算规范性，报告期及挂牌后不存在新增税务规范成本的情况。社保、住房公积金补缴规范成本为 1.80 万元。公司挂牌后每年将新增的成本费用主要包括增加的信息披露人工成本及中介机构费用；其中公司新设信息披露责任人由财务负责人高青芳兼任，未招聘新员工，未新增成本；挂牌后新增中介机构费用主要包括股转公司挂牌年费、主办券商持续督导费用、审计费用、法律顾问费用等，上述费用预计每年合计含税金额不超过 50 万元。

（二）公司的盈利能力

报告期内，公司 2022 年营业收入较 2021 年增长 58.13%，净利润由-46.20 万元增长至 912.47 万元，主要得益于碳纤复合材料泵在磷酸铁生产环节的应用以及磷化工等化工行业景气度提升市场需求增加，泵系统业务收入大幅增长所致。公司碳纤复合材料泵在报告期内得到市场认可，收入实现大幅增加。2022 年碳纤复合材料泵系统营业收入为 1,460.42 万元，较 2021 年增长 1,305.69 万元，占 2022 年营业收入增长金额的 52.37%，公司新型碳纤复合材料泵市场推广情况良好。

（三）获取现金流能力

2021 年末、2022 年末公司货币资金分别为 1,364.67 万元、2,608.89 万元，2022 年货币资金较 2021 年呈增长趋势。2021 年末、2022 年末公司经营活动产生的现金流量净额分别为 764.02 万元、823.32 万元，经营活动现金流量净额持续增加，公司现金流较为稳健。2023 年 1-6 月应收账款回款金额 2,476.73 万元，

公司期后回款情况良好且拥有通畅的融资渠道，具备良好的现金获取能力。

综上，公司盈利能力与获取现金流能力较强，由于公司经营模式、产品特点，公司与客户保持较强的黏性，公司在向客户销售泵系统的同时，还为客户提供后续的配件更换及维保服务。在磷化工等行业下游市场需求旺盛环境下，公司收入规模与盈利能力有望持续提升。

（四）公司未来资本市场规划

公司目前正在推进股权融资计划，2023 年拟通过增资 600-1000 万元的方式引入战略投资者。公司将稳步推进全国中小企业股份转让系统挂牌和未来北京证券交易所公开发行股票并上市的资本市场规划，并结合研发投入和生产经营资金需求，有序开展资本市场融资活动。

综上，公司挂牌后预计新增成本较小，不会为公司带来沉重的财务负担。公司盈利能力、现金获取能力持续增强，公司资本市场规划合理有序，公司自有资金和经营所得能够覆盖公开市场的成本支出。

七、说明对公司收入确认时点的恰当性、收入真实性、准确性、完整性、2022 年度经营业绩情况所执行的核查程序及比例，对公司收入真实性、准确性、完整性及是否存在通过提前或推迟确认收入等方式粉饰财务报表以满足挂牌条件的情况发表明确意见；说明对公司是否持续符合挂牌条件的具体核查程序及结论性意见

（一）说明对公司收入确认时点的恰当性、收入真实性、准确性、完整性、2022 年度经营业绩情况所执行的核查程序及比例，对公司收入真实性、准确性、完整性及是否存在通过提前或推迟确认收入等方式粉饰财务报表以满足挂牌条件的情况

报告期内，公司直销模式以客户签收为收入确认的时点，公司在取得客户签收单后，根据签收时间将收入确认在对应期间；寄售形式以每月经双方确认的领料对账单作为收入确认时点，公司根据每月经客户确认的领料对账单将收入确认在对应期间。公司销售合同主要条款均约定了按质量、技术标准向客户提供产品或服务，并按约定条款付款，未给予客户无条件退换货的权利。公司直销模式在产品交付或寄售货物客户领取时，相关产品控制权转移到客户，客

户实质取得该商品控制权，收入确认原则符合《企业会计准则》规定。

公司维保业务以客户每月出具维保费用结算单作为收入确认控制节点，公司根据每月客户维保费用结算单将收入确认在对应期间。根据维保合同，公司负责装置的机泵日常点检、运行维护和故障检修，根据合同金额在服务期内按月结算合同期间内维保费用。公司维保服务属于某一时段内履行的履约义务，每月根据考核结果进行结算，并根据结算单金额确认收入，收入确认原则符合《企业会计准则》规定。

主办券商及会计师抽查了公司销售合同、签收单、领料对账单、结算单等收入确认依据，并对公司报告期各期期初、期末前后 1 个月的收入实施截止性测试，此外，还对主要客户执行了函证、现场走访等程序，2021 年、2022 年收入回函确认金额占营业收入比例为 78.98%、77.68%；现场走访客户收入金额占营业收入比例分别为 55.75%、62.46%。2021 年、2022 年回函客户覆盖全部走访客户，2021 年、2022 年收入整体核查比例分别为 78.98%、77.68%。

综上，公司收入确认时点符合《企业会计准则》，具有恰当性、真实性、准确性、完整性，不存在通过提前或推迟确认收入等方式粉饰财务报表以满足挂牌条件的情形。

（二）说明对公司是否持续符合挂牌条件

永益泵业主要从事耐腐蚀、耐磨蚀、耐高温特种工业泵设备及其配件的研发、生产和销售，核心优势主要体现在新型泵材料的研发、应用和综合维保的全流程一体化服务。经过多年研发和发展，公司荣获国家高新技术企业、四川省“专精特新”中小企业等荣誉称号，先后推出了 TH3 全新金属泵材料泵和新型碳纤复合材料泵等产品，公司新型泵系统在磷化工等行业的应用取得了客户的高度认可，得益于动力电池等磷化工下游行业的景气度提升，带动有色冶炼、磷化工等行业的产能、市场需求提升，公司报告期内营业收入稳步提升，其中，新型碳纤复合材料泵市场推广情况良好，2022 年碳纤复合材料泵营业收入为 1,460.42 万元，较 2021 年增长 1,305.69 万元，占 2022 年营业收入增长金额的 52.37%，报告期内，购买碳纤复合材料泵的主要客户均为成立时间较早，稳健运营的成熟企业，由于公司经营模式、产品等特点，公司将与客户均保持较强的可持续性。

此外，报告期各期末，公司货币资金分别为 1,364.67 万元、2,608.89 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 764.02 万元、823.32 万元，现金流持续保持稳健。报告期各期末，公司资产负债率分别为 30.24%、32.38%，流动比率分别为 2.92 倍、2.79 倍，公司资产负债率、流动比率等指标均优于同行业可比公司，公司具备良好的资产结构，高效的营运能力及资产管理能力。

经查阅审阅报告，2023 年 1-6 月，公司实现营业收入 2,995.84 万元，实现净利润 372.43 万元，扣除非经常性损益后净利润 366.79 万元。截至本反馈回复之日，公司期后订单金额为 5,046.38 万元，期后订单签订情况较好，配件销售和维保服务还将使公司同客户高度绑定，后续若继续与云天化二期 20 万吨/年磷酸铁项目展开合作，将会进一步对公司业绩提供保障。由于公司所处行业及经营模式特点，收入确认比例下半年高于上半年，公司预计 2023 年收入及净利润将保持增长。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，公司符合“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元。”，公司预计 2023 年净利润将大于 600 万元，即使收入增长不及预期，2022 年度、2023 年度净利润也满足为正且累计超过 800 万元的挂牌条件。

综上，公司在手资金充裕，融资渠道通畅，现金获取能力良好，具备系统研发和推广能力，且磷化工、有色冶炼等公司所处行业下游市场需求旺盛，从而支撑公司扩大经营规模，公司具有持续经营能力，能够持续符合挂牌条件。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

1、启信宝上查阅企业公开信息、与碳纤复合材料泵的主要客户负责人进行沟通询问，了解碳纤复合材料泵的主要客户情况；

2、访谈公司销售负责人，了解碳纤复合材料泵的推出时间、产品优势以及产品收入 2022 年较 2021 年大幅增加的原因；

3、核查碳纤复合材料泵期后签订的合同；

4、查询可比公司 2022 年年度报告；

5、查询相关行业数据和各上市公司对在建或拟建磷酸铁项目的公告；

- 6、取得公司对与云天化磷酸铁锂项目合作情况的说明；
- 7、取得公司期后在手订单；
- 8、查询同行业挂牌公司年报、分析公司收入变动趋势的合理性；
- 9、对收入执行分析程序，包括各期各季度收入波动分析、与同行业对比分析；
- 10、获取公司关于银行授信情况说明、获取并核查公司银行授信合同、借款合同、借款凭证；
- 11、获取公司关于应收账款期后回款情况说明，并核查公司银行流水；
- 12、查阅公司 2023 年半年度经审阅的财务报告；
- 13、查阅就本次推荐挂牌项目公司与主办券商、律师事务所、会计师事务所等中介机构签订的服务协议；
- 14、获取公司关于资本市场规划的说明；
- 15、根据《企业会计准则》要求，分析公司收入确认时点是否恰当；
- 16、对销售与收款业务实施穿行测试，核查公司内部控制是否健全、是否得到有效执行；
- 17、对公司收入确认实施细节测试，核查合同、签收单、领料对账单、结算单等收入确认依据是否齐全；
- 18、对公司报告期各期期初、期末前后 1 个月的收入实施截止性测试，核查公司收入确认是否存在跨期；
- 19、对主要客户进行函证、现场走访，核查销售业务的真实性；
- 20、通过启信宝查询主要客户信息，核查与公司是否存在关联关系，是否具备与公司产品相关的经营范围，是否存在经营异常情况。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、公司期后订单签订情况良好，公司具备独立面向市场获取业务的能力，具有持续的收入增长能力；

- 2、公司业绩增长符合行业趋势，与同行业公司业绩变化不存在重大差异；
- 3、公司在手资金充裕，现金获取能力良好，融资渠道通畅，业绩稳定，不存在资金链断裂风险；
- 4、公司挂牌后预计新增成本较小，不会为公司带来沉重的财务负担。同时，下游行业需求旺盛，公司盈利能力、现金获取能力良好，公司资本市场规划合理，公司自有资金和经营所得能够覆盖公开市场的成本支出；
- 5、公司收入确认比例下半年高于上半年，存在一定的季节波动，与同行业可比公司各季度收入分布情况相符，符合泵及真空设备制造业的行业特点，具有商业合理性，报告期内，公司收入真实、准确、完整，不存在通过提前或推迟确认收入等方式粉饰财务报表以满足挂牌条件的情况，公司收入确认时点恰当，符合《企业会计准则》规定；
- 6、公司具备较强的新材料泵系统研发和推广能力，产品质量获得了市场认可，且公司配件销售和维保服务使公司同客户高度绑定，同时在磷化工、有色冶炼等下游行业投资需求旺盛环境下，公司具有持续经营能力，能够持续符合挂牌条件。

2.关于业务合规性。申报材料显示：（1）公司主营业务为特种工业泵设备及其配件的研发、生产和销售以及特种工业泵的维护与技术支持服务；（2）公司下游客户涉及石油化工类行业，按照客户要求办理《建筑业企业资质证书》《安全生产许可证》；此外，公司持有《特种设备使用许可登记证书》；（3）公司存在通过投标方式获取订单的情形；（4）公司生产环节产生的固体废物包括废漆桶、漆渣、废活性炭、含镍废渣、含油棉纱等。

请公司补充说明：（1）公司产品是否属于特种生产设备，相关产品的生产及出厂是否需要行政审批或取得业务资质，公司是否已经取得生产经营所需资质，是否存在未取得资质或者超越资质范围开展业务的情形；（2）公司涉及《建筑业企业资质证书》《安全生产许可证》《特种设备使用许可登记证书》的具体业务环节，是否具备相应技术、配备专业人员，是否具备承接相关业务的能力；外协在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及关键业务或核心技术，外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规；（3）结合行业监管要求，

说明公司是否需要计提安全生产费，如是，相关费用的计提标准、报告期内计提和使用情况；（4）报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的信息一致；公司是否存在应履行招投标未履行的情形，是否存在处罚风险、是否构成重大违法违规；公司获取订单途径的合法合规性，是否存在不正当竞争、商业贿赂等情形；（5）公司生产环节是否涉及危废物的排放，是否已委托具备相应资质的机构处置。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复说明】

一、公司产品是否属于特种生产设备，相关产品的生产及出厂是否需要行政审批或取得业务资质，公司是否已经取得生产经营所需资质，是否存在未取得资质或者超越资质范围开展业务的情形

公司的主营业务为特种工业泵设备及其配件的研发、生产和销售以及特种工业泵的维护与技术支持服务。

根据《中华人民共和国特种设备安全法》（以下简称“《特种设备安全法》”）第二条规定，本法所称特种设备，是指对人身和财产安全有较大危险性的锅炉、压力容器（含气瓶）、压力管道、电梯、起重机械、客运索道、大型游乐设施、场（厂）内专用机动车辆，以及法律、行政法规规定适用本法的其他特种设备。国家对特种设备实行目录管理。特种设备目录由国务院负责特种设备安全监督管理的部门制定，报国务院批准后执行。第十八条规定，国家按照分类监督管理的原则对特种设备生产实行许可制度。

公司生产的工业泵设备及其配件不属于《特种设备安全法》《特种设备目录》规定的特种设备，不需要取得特种设备生产许可资质。

另外，根据《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录和试行简化审批程序的决定》（国发〔2017〕34号）规定，国务院于2017年6月取消了泵等19类工业产品生产许可证管理。

综上所述，公司工业泵设备及其配件的生产及出厂不需要取得行政审批或其他业务资质，公司已经取得生产经营所需资质，不存在未取得资质或者超越资质范围开展业务的情形。

二、公司涉及《建筑业企业资质证书》《安全生产许可证》《特种设备使用许可登记证书》的具体业务环节，是否具备相应技术、配备专业人员，是否具备承接相关业务的能力；外协在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及关键业务或核心技术，外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规

公司子公司永益机泵的主营业务是为永益泵业售出商品提供维保服务，其开展维保服务不需要办理《建筑业企业资质证书》和《安全生产许可证》。之所以办理前述资质是由于永益机泵维保服务的单位涉及石油化工类行业，个别客户建议永益机泵开展石油化工工程施工类业务以便开拓相关业务，为此永益机泵办理并取得了《建筑业企业资质证书》（资质类别及等级：石油化工工程施工总承包叁级）和《安全生产许可证》（许可范围：建筑施工），但其自始未实际从事、承接工程施工类业务，也无相应工程施工类收入，未来也不会实际从事和承接工程施工类业务。《建筑业企业资质证书》《安全生产许可证》不涉及公司具体业务环节，且永益机泵开展维保服务无需上述两项资质，无需持续配备相应人员，上述资质对公司业务、收入等不会构成重大不利影响。永益机泵具备开展维保服务的技术及专业人员，具备承接维保服务的能力。

公司取得的《特种设备使用许可登记证书》对应特种设备主要为叉车和起重机，涉及的具体业务环节为生产时物料（毛坯件、半成品、成品等）的转运和产品装配，公司配备了特种设备操作的专业人员和安全管理人员，具备相应技术，具备承接公司主营业务相关的能力。

公司拥有独立、完整的研发、采购、生产和销售服务系统，随着公司产量增加，从时效性考虑，通过外协加工可有效让公司集中精力生产，实现资源的优化配置，以获得更好的经济效益。公司合作的外协厂商数量较多且发生金额较小，其中外协占比最多的为毛坯铸件粗加工类工序（车、铣、划、钻、镗），属于技术含量较低的生产环节，所占地位较低，不涉及公司关键业务和核心技术。外协供应商不需要具备相关行业的特殊业务资质，其在营业执照列明的经营范围內生产经营，合法合规。

三、结合行业监管要求，说明公司是否需要计提安全生产费，如是，相关费用的计提标准、报告期内计提和使用情况

（一）行业监管要求

根据《国务院关于加强安全生产工作的决定》（国发〔2004〕2号）和《国务院关于进一步强化企业安全生产工作的通知》（国发〔2010〕23号）、《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企〔2012〕16号）的通知，为了建立企业安全生产投入长效机制，加强安全生产费用管理，保障企业安全生产资金投入，维护企业、职工以及社会公共利益，要求在中华人民共和国境内直接从事煤炭生产、非煤矿山开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、冶金、机械制造、武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）的企业以及其他经济组织适用本办法，提取和使用安全生产费。

2022年12月12日，财政部应急管理部发布《关于印发<企业安全生产费用提取和使用管理办法>的通知》（财资〔2022〕136号），明确：为贯彻安全发展新理念，推动企业落实主体责任，加强企业安全生产投入，根据《中华人民共和国安全生产法》等法律法规，财政部应急管理部对2012年印发的《企业安全生产费用提取和使用管理办法》进行了修订，并于2022年11月21日印发，自印发之日起施行。修订后的管理办法扩大了适用行业范围，明确的适用范围包括：煤炭生产、非煤矿山开采、石油天然气开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、民用爆炸物品生产、冶金、机械制造、武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）、电力生产与供应企业以及其他经济组织。

公司主要从事耐腐蚀、耐磨蚀特种工业泵设备及其配件研发、生产和销售，属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定中直接从事机械制造业企业。根据规定，公司需要计提安全生产费。

（二）报告期内安全生产费的计提、使用情况

公司报告期内安全生产费的计提、使用情况如下：

单位：元

时间	期初余额	本期计提	本期使用	期末余额
2021年度	1,842,992.98	470,026.86	-	2,313,019.84
2022年度	2,313,019.84	-	-	2,313,019.84

根据《关于印发<企业安全生产费用提取和使用管理办法>的通知》（财企〔2012〕16号）：“机械制造业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：（一）营业收入不超过1000万元的，按照

2%提取；（二）营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分，按照 1%提取”，公司 2021 年度当期营业收入为 37,002,686.39 元，按规定比例计提专项储备 470,026.86 元。

根据《关于印发<企业安全生产费用提取和使用管理办法>的通知》（财资[2022]136 号）：“企业安全生产费用月初结余达到上一年应计提金额三倍及以上的，自当月开始暂停提取企业安全生产费用，直至企业安全生产费用结余低于上一年应计提金额三倍时恢复提取”。公司 2022 年度期初专项储备余额 2,313,019.84 元，已超过 2021 年企业计提 470,026.86 元的 3 倍，满足该规定要求，故公司 2022 年度无需计提专项储备。报告期内，公司发生涉及安全生产的相关支出金额较小，如安全宣传教育培训费、劳动保护费等已计入当期费用，故未在安全生产费中列支使用。

四、报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的信息一致；公司是否存在应履行招投标未履行的情形，是否存在处罚风险、是否构成重大违法违规；公司获取订单途径的合法合规性，是否存在不正当竞争、商业贿赂等情形

（一）报告期各期招投标收入情况

报告期内，公司主营业务收入按订单来源分类如下：

单位：万元

获取方式	2022 年		2021 年	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
招投标	1,901.65	28.04%	54.10	1.26%
商务洽谈	4,880.88	71.96%	4,235.17	98.74%
合计	6,782.53	100.00%	4,289.27	100.00%

注：招投标包括邀请招标和公开招标；商务洽谈包括单一来源谈判、询价和竞争性谈判等方式。

根据上述，2022 年招投标收入金额为 1,901.65 万元，占营业收入的比例为 28.04%；2021 年招投标收入金额为 54.10 万元，占营业收入的比例为 1.26%；公司 2021 年与 2022 年招投标收入差距较大的原因系：2021 年大多数客户采用询价（商务洽谈）方式采购，且部分通过邀请招标方式中标的项目在 2022 年确认收入，未计入 2021 年，而 2022 年公司通过邀请招标方式中标项目较多，且获得

的订单金额整体较 2021 年更大（其中：云南建投安装股份有限公司单个客户金额为 986.88 万元）。

公司通过公开招投标方式获取的订单与公开渠道披露的信息一致。

（二）公司不存在应履行招投标未履行的情形

公司生产的特种工业泵设备的应用场景为石油化工、煤炭及煤化工、冶金矿山等企业在生产环节中的某个工位进行物料输送，公司客户向公司采购时一般根据其内部政策要求和自身需求，采用招标、商务洽谈等方式向公司采购。

根据《中华人民共和国招标投标法》（以下简称“《招标投标法》”）第三条规定，在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定，招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。

基于上述，公司客户向公司采购的工业泵设备应用场景不属于《招标投标法》规定的必须进行招标的工程建设项目，公司通过招投标、商务洽谈方式销售该等工业泵产品不存在依法必须履行招标程序的情形，亦不存在被行政处罚的风险和构成重大违法违规行为。

（三）公司获取订单途径的合法合规性

公司报告期内主要通过商务洽谈（包括单一来源谈判、询价和竞争性谈判等方式）、招投标等方式获取订单。

公司及其子公司报告期内不存在不正当竞争、商业贿赂的诉讼、仲裁或行政处罚案件。

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第四条规定，县级以上人民政府履

行工商行政管理职责的部门对不正当竞争行为进行查处；《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》第十条规定，商业贿赂行为由县级以上工商行政管理机关监督检查。公司及其子公司所在地市场监督管理部门已出具证明，确认公司及其子公司报告期内遵守市场监管相关法律、法规，依法进行经营活动，无因违反有关法律、法规规定而被立案调查或受到行政处罚的记录。

公司及子公司已取得所在地人民检察院出具的证明，确认公司及子公司报告期内不存在刑事犯罪的情形，亦不存在因涉嫌犯罪被立案侦查、提起公诉等尚未有明确结论意见的情形。

公司董事、监事和高级管理人员已取得所属派出所出具的无违法犯罪记录证明，确认公司董事、监事和高级管理人员不存在违法犯罪记录。

综上，公司报告期内获取订单途径合法合规，不存在不正当竞争、商业贿赂等情形。

五、公司生产环节是否涉及危废物的排放，是否已委托具备相应资质的机构处置

公司生产环节涉及废漆桶、漆渣、废活性炭及含镍废渣、含油棉纱等危废物的排放，公司已委托具备危废物处置资质的机构成都兴蓉环保科技股份有限公司进行处置，其取得的资质情况如下：

证书名称	发证机关	证书编号	有效期限	初次发证时间
危险废物经营许可证	四川省生态环境厅	川环危第510112052号	第一部分： 2022.08.04-2026.03.14 第二部分： 2021.03.15-2026.03.14 第三部分： 2022.10.19-2026.03.14	2017.06 .09

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

1、取得了公司关于永益机泵办理《建筑业企业资质证书》《安全生产许可证》的说明以及特种设备涉及具体业务环节的说明；

2、取得并查阅了公司《特种设备使用许可登记证书》及专业人员的《特种

设备安全管理和作业人员证》；

3、取得公司关于安全生产费计提及使用的说明；

4、查阅相关法律法规及会计准则，核实企业安全生产费计提依据和会计处理方法；

5、基于已审计财务数据，复核安全生产计提金额正确性；

6、取得了公司关于报告期内招投标业务收入及其占比的说明，核查了公司通过招投标方式取得的订单所涉招标、投标文件及合同等，并在有关网站查询了公司通过公开招投标方式取得的订单与公开渠道披露是否一致；

7、取得了公司关于订单获取途径的说明；在中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等网站核查公司是否存在不正当竞争或商业贿赂；取得了公司董事、监事、高级管理人员、销售人员、财务人员、采购人员出具的关于公司业务经营合法合规的说明；取得了公司及其子公司所在地市场监督管理部门、人民检察院出具的合规证明；取得了公司董事、监事和高级管理人员无犯罪记录证明；

8、取得并查阅了公司《廉洁管理制度》；

9、抽查了公司与客户签署的廉洁协议；

10、查阅公司与危废物处置机构签署的协议、费用支付凭证、危废物处置机构资质证书等；

11、取得公司关于外协业务的说明，并抽查外协合同，查阅公司外协工作内容；通过国家企业信用信息公示系统查询主要外协厂商的经营范围情况；访谈公司外协采购负责人。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司产品不属于特种生产设备，相关产品的生产及出厂不需要行政审批或取得其他业务资质，公司已经取得生产经营所需资质，不存在未取得资质或者超越资质范围开展业务的情形；

2、《建筑业企业资质证书》《安全生产许可证》不涉及公司具体业务环节，

永益机泵开展维保服务无需上述两项资质;公司无相应工程施工类收入,未来也不会实际从事和承接工程施工类业务,故无需配备相应人员,上述两项资质对公司业务、收入等不会构成重大不利影响。永益机泵具备开展维保服务的技术及专业人员,具备承接维保服务的能力;公司取得的《特种设备使用许可登记证书》对应特种设备主要为叉车和起重机,涉及的具体业务环节为生产时物料(毛坯件、半成品、成品等)地转运和产品装配,公司配备了特种设备操作的专业人员和安全管理人員,具备相应技术,具备承接公司主营业务相关的能力;

3、外协部分属于技术含量较低的生产环节,所占地位较低,不涉及公司关键业务和核心技术。外协供应商不需要具备相关行业的特殊业务资质,其在营业执照列明的经营范围内生产经营,合法合规;

4、按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定,公司属于直接从事机械制造行业,应按标准计提安全生产费;报告期内公司按《企业安全生产费用提取和使用管理办法》约定的标准计提安全生产费,2021年计提470,026.86元安全生产费,2022年度无需计提安全生产费,报告期内未使用安全生产费;

5、2022年招投标收入金额为1,901.65万元,占营业收入的比例为28.04%,2021年招投标收入金额为54.10万元,占营业收入的比例为1.26%。公开招投标获取的订单与公开渠道披露的信息一致;

6、公司不存在应履行招投标未履行的情形,不存在被行政处罚风险和构成重大违法违规的行为;

7、公司获取订单的途径合法合规性,不存在不正当竞争、商业贿赂等情形;

8、公司生产环节涉及废漆桶、漆渣、废活性炭及含镍废渣、含油棉纱等废弃物的排放,已委托具备危废物处置资质的机构成都兴蓉环保科技股份有限公司进行处置。

3.关于同业竞争。申报材料显示,实际控制人周绪成控制成都唯耐科技有限公司、四川弘业环保科技有限公司,周绪成亲属彭亮控制成都思富迪科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司。

请公司:(1)补充说明周绪成与彭亮是否存在股权代持或其他利益安排,成都思富迪科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司是否实际系由周绪成

控制；（2）安耐康成都材料技术有限公司与公司存在多种形式的关联往来，请公司补充说明安耐康成都材料技术有限公司实收资本的资金来源，主营业务、经营地址、经营规模，主要客户及供应商与公司是否存在重合；（3）实际控制人周绪成及其亲属彭亮控制的公司业务内容，包括但不限于业务范围、主要产品或服务、主要客户和供应商，是否与公司主营业务相同或相似，是否构成同业竞争，如是，按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定说明同业竞争对公司生产经营的影响，避免同业竞争的措施及有效性；（4）董事长、总经理周绪成、董事财务总监高青芳均在四川弘业环保科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司处兼职并领薪，请补充说明公司董监高在关联方领取薪酬原因及合理性，公司人员是否独立，是否存在为公司代垫成本费用的情况，扣除后是否仍符合挂牌条件。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查上述事项（4），并发表明确意见。

【回复说明】

一、补充说明周绪成与彭亮是否存在股权代持或其他利益安排，成都思富迪科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司是否实际系由周绪成控制

公司控股股东、实际控制人周绪成与彭亮均确认双方关于成都思富迪科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司的股权不存在股权代持或其他利益安排，思富迪、安耐康均系彭亮实际控制的企业。

二、安耐康成都材料技术有限公司与公司存在多种形式的关联往来，请公司补充说明安耐康成都材料技术有限公司实收资本的资金来源，主营业务、经营地址、经营规模，主要客户及供应商与公司是否存在重合

根据安耐康成都材料技术有限公司提供的出资凭证、说明以及其实际控制人彭亮介绍，安耐康实收资本为200万元，出资的资金来源于股东投资经营所得、家庭积累等自有资金，安耐康的主营业务、经营地址、经营规模、主要客户及供应商具体如下：

主营业务	高分子修复材料代理销售
经营地址	成都市青白江区同旺路1159号6栋一层

经营规模	2021 年营业收入约 1,000 万元，2022 年营业收入约 600 万元
主要客户及供应商	主要客户为成都巴莫科技有限责任公司、阳泉煤业集团华越机械有限公司、江苏博涛智能热工股份有限公司等； 主要供应商为美国安耐康集团、洛阳金邦博环保科技有限公司、阳泉研顺亿新材料科技有限责任公司、四川蓝新设备清洗技术有限公司等

基于上述情况，安耐康的主要客户、供应商与公司不存在重合。

三、实际控制人周绪成及其亲属彭亮控制的公司业务内容，包括但不限于业务范围、主要产品或服务、主要客户和供应商，是否与公司主营业务相同或相似，是否构成同业竞争，如是，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定说明同业竞争对公司生产经营的影响，避免同业竞争的措施及有效性

公司实际控制人周绪成及其亲属彭亮控制的公司业务内容如下：

成都唯耐科技有限公司	业务范围	阳极板的贸易业务
	主要产品或服务	阳极板
	主要客户和供应商	2021 年至今未实质开展经营活动
四川弘业环保科技有限公司	业务范围	环保相关的水处理化学品的生产、研发和销售
	主要产品或服务	各类水质稳定剂及其配套设备
	主要客户和供应商	主要客户为云南金鼎锌业有限公司、青海华鑫再生资源有限公司、成都市兴蓉污泥处理有限公司、成都中节能再生能源有限公司、深圳中金岭南有色金属股份有限公司、南丹县南方有色金属有限责任公司等； 主要供应商为江西坤奇实业有限公司、成都荣桥科技有限公司、辛迪（天津）化学品有限公司、济源市清源水处理有限公司、安徽巨成精细化工有限公司、乐山盛和稀土股份有限公司、山东诺尔生物有限公司等
成都大成汇众企业管理中心（有限合伙）	业务范围	商务咨询
	主要产品或服务	未实质开展经营活动
	主要客户和供应商	未实质开展经营活动
成都思富迪科技有限公司	业务范围	仪器仪表的代理销售
	主要产品或服务	仪器仪表
	主要客户和供应商	主要客户为豪顿华工程有限公司； 主要供应商为日本横河电机株式会社、重庆川仪自动化股份有限公司
安耐康成都材	业务范围	高分子修复材料的代理销售

料技术有限公司	主要产品或服务	高分子修复材料
	主要客户和供应商	主要客户为成都巴莫科技有限责任公司、阳泉煤业集团华越机械有限公司、江苏博涛智能热工股份有限公司等； 主要供应商为美国安耐康集团、洛阳金邦博环保科技有限公司、阳泉研顺亿新材料科技有限责任公司、四川蓝新设备清洗技术有限公司等
安耐康（成都）智能装备科技有限公司	业务范围	非标自动化设备（自动取料机、自动清扫机等）的研发、生产和销售
	主要产品或服务	非标自动化设备（自动取料机、自动清扫机等）
	主要客户和供应商	主要客户为成都巴莫科技有限责任公司、四川新锂想能源科技有限责任公司、江苏博涛智能热工股份有限公司等； 主要供应商为四川久氟隆科技有限公司、成都市长诚热喷涂技术有限责任公司、成都市力和激光技术有限公司

上表中，仅四川弘业环保科技有限公司的主要客户云南金鼎锌业有限公司、南丹县南方有色金属有限责任公司与永益泵业之间存在客户重叠情况，该重叠客户均由永益泵业独立拓展。同时，永益泵业向两家客户销售产品为泵系统及其配件，弘业环保向两家重叠客户销售产品为工业循环水稳定剂及其配套设备，销售产品存在显著差异，不存在替代或竞争关系，公司与弘业环保之间不存在商业机会让渡或其他损害公司利益的情况。

基于上述情况，公司的主营业务与上述周绪成及彭亮实际控制的企业业务范围存在显著差异，不存在同业竞争的情形。

四、董事长、总经理周绪成、董事财务总监高青芳均在四川弘业环保科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司处兼职并领薪，请补充说明公司董监高在关联方领取薪酬原因及合理性，公司人员是否独立，是否存在为公司代垫成本费用的情况，扣除后是否仍符合挂牌条件

（一）兼职领薪原因和代垫成本费用情况

周绪成在弘业环保担任兼职领薪的原因系周绪成在公司经营管理方面具有丰富经验，故弘业环保聘任其为兼职董事，负责为弘业环保战略发展、人事薪酬管理等提供规划、指导和咨询；高青芳在弘业环保、安耐康兼职领薪的原因系弘业环保、安耐康财务人员经验较浅，而高青芳在财务工作方面经验丰富，故弘业

环保、安耐康聘任其为财务顾问，指导其财务人员工作、提供财务咨询等；周绪成、高青芳均已于 2023 年 3 月辞去上述兼职，并停止在弘业环保、安耐康领薪；在上述企业兼职期间，周绪成、高青芳主要精力和时间均投入到永益泵业，其兼职未对公司生产经营活动产生重大不利影响。

基于上述情况，周绪成、高青芳在弘业环保、安耐康兼职领薪具有合理性，截至 2023 年 3 月，周绪成、高青芳均已未在上述公司兼职领薪，公司人员独立。

由于泵行业可比挂牌公司未披露董监高薪酬明细，且报告期同行业可比上市公司大元泵业董事长兼任总经理及财务总监职务，可比性较低；同行业可比上市公司中金环境董事长未兼任总经理，可比性较低，因此选取泵行业创业板上市公司泰福泵业（300992）、主板上市公司湘油泵（603319）相应数据与周绪成、高青芳 2022 年度从公司领取薪酬进行比对，情况如下：

单位：万元

年度	职务	永益泵业	泰福泵业	湘油泵
2022 年度	董事长、总经理	38.48	29.18	44.95
	财务总监	23.86	24.17	32.24

根据上表，通过比对泵行业上市公司高管薪酬，周绪成、高青芳薪酬符合行业平均水平，兼职领薪事项不存在关联方代公司承担成本费用的情形。

（二）挂牌条件测算

报告期内，周绪成、高青芳在弘业环保、安耐康领取薪酬如下：

单位：万元

年度	姓名	领取弘业环保薪酬	领取安耐康薪酬
2022 年	周绪成	14.07	-
	高青芳	6.48	3.60
2021 年	周绪成	13.63	-
	高青芳	6.27	2.59

公司 2022 年度、2021 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 850.56 万元、141.88 万元，如扣除 2022 年度、2021 年度周绪成、高青芳兼职领薪相应金额后净利润分别为 826.41 万元、119.39 万元，仍符合挂牌条件。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

- 1、访谈彭亮并获取安耐康股东出资凭证；
- 2、获取并核查公司实际控制人周绪成的所有个人银行账户的资金流水，识别是否同彭亮及其控制的企业之间存在异常资金往来；
- 3、获取唯耐科技、弘业环保、成都大成汇众企业管理中心（有限合伙）关于主营业务和主要供应商、客户的说明；
- 4、查阅同行业上市公司泰福泵业（300992）、湘油泵（603319）2022 年年度报告；
- 5、获取公司关于周绪成、高青芳年度薪酬的说明；
- 6、获取周绪成、高青芳兼职领薪的收入凭证；
- 7、访谈周绪成、高青芳，获取其关于兼职领薪、股权代持等情况的访谈记录，检查人员独立性；
- 8、获取弘业环保、安耐康关于是否存在为公司代垫成本费用、周绪成、高青芳兼职领薪以及相应辞去兼职等情况的说明，检查人员独立性问题。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司控股股东、实际控制人周绪成与彭亮均确认双方关于成都思富迪科技有限公司、安耐康成都材料技术有限公司的股权不存在股权代持或其他利益安排，思富迪、安耐康均系彭亮实际控制的企业。
- 2、安耐康实收资本为 200 万元，其股东出资资金来源合理。安耐康的主要客户、供应商与公司不存在重合。
- 3、公司的主营业务与周绪成及彭亮实际控制的企业业务范围存在显著差异，不存在同业竞争的情形。
- 4、基于周绪成、高青芳的工作经验和弘业环保、安耐康人员情况，其兼职领薪具有合理性，未对公司生产经营活动产生重大不利影响，公司人员独立。周绪成、高青芳兼职领薪事项不存在关联方代公司承担成本费用的情形。根据《全

国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，如扣除周绪成、高青芳兼职领薪相应金额后，公司仍符合挂牌条件。

经核查，主办券商、会计师认为：

1、基于周绪成、高青芳的工作经验和弘业环保、安耐康人员情况，其兼职领薪具有合理性，未对公司生产经营活动产生重大不利影响，公司人员独立。公司银行流水、周绪成个人银行流水核查未见异常，周绪成、高青芳兼职领薪事项不存在关联方代公司承担成本费用的情形。根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，如扣除周绪成、高青芳兼职领薪相应金额后，公司仍符合挂牌条件。

4.关于财务规范性。申报材料显示，公司报告期内存在不规范的票据找零、票据转让及受让行为，存在通过关联方转贷行为，存在关联方借款。

请公司补充说明：（1）不规范票据使用行为的具体类型、金额明细、发生原因；相关票据的解付情况及未解付金额，未解付的原因及依据，公司是否存在被追偿风险，是否对公司持续经营能力是否构成不利影响；相关票据对应的交易情况，是否具备合理的商业背景，公司是否系通过相关票据与关联方、供应商、客户进行利益输送；（2）转贷背景、金额明细、所涉资金实际流向；目前是否存在未归还的贷款，如是，公司是否具备偿付能力，如贷款提前收回对公司持续经营能力是否构成不利影响；（3）逐笔说明关联方借款发生额的相关背景、资金流向、用途、还款资金来源、借出及收回时间等，说明关联方支付利息的情况，是否存在对关联方的利益输送、资金体外循环等；（4）针对不规范使用票据、转贷、关联方借款行为的规范措施，公司内控制度建立健全及运行情况。

请主办券商、律师结合《票据法》《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》《商业银行法》等法律法规，核查上述事项，说明公司票据使用、转贷行为的合法合规性，是否存在被处罚的情形或风险，是否构成重大违法违规。请主办券商及会计师补充核查上述事项（3），并针对公司是否存在对关联方的利益输送、资金体外循环等发表专业意见；针对公司前述所有不规范行为的相关规范措施是否有效、财务内控是否健全发表专业意见。

【回复说明】

一、不规范票据使用行为的具体类型、金额明细、发生原因；相关票据的解付情况及未解付金额，未解付的原因及依据，公司是否存在被追偿风险，是否对公司持续经营能力是否构成不利影响；相关票据对应的交易情况，是否具备合理的商业背景，公司是否系通过相关票据与关联方、供应商、客户进行利益输送

（一）票据使用不规范情况

报告期内，公司存在票据使用不规范的情形，其具体类型、金额明细及发生原因情况如下：

1、受让关联方票据

报告期内，公司受让关联方票据的情况如下：

单位：元

年度	收到汇票	支付汇票	支付银行存款	冲减费用/其他 应收款项
2022年	919,451.00	-	896,197.10	23,253.90
2021年	2,126,950.48	225,449.75	1,775,069.47	126,431.26
合计	3,046,401.48	225,449.75	2,671,266.57	149,685.16

受让关联方票据是指公司收到关联方票据后通过银行转账的方式向关联方支付现金，其差额部分冲减财务费用或作为其他应收款，该等行为发生原因为公司关联方为解决自身资金需求向公司转让票据。报告期内，公司主要是与关联方安耐康之间发生票据受让。

2、票据找零

（1）报告期内，公司与供应商票据找零的情况如下：

单位：元

年度	付出汇票	收到汇票找零	收到银行存款找零
2022年	15,468,171.87	7,975,863.65	54,600.00
2021年	7,152,400.98	3,868,120.00	20,197.09
合计	22,620,572.85	11,843,983.65	74,797.09

供应商票据找零是指公司支付货款时，先使用金额较大的汇票作为货款支付，供应商再将金额较小的汇票或现金作为“找零”付至公司，该等行为发生原因系

公司经营需要按期支付供应商货款而当时公司流动资金较少所致。

(2) 报告期内，公司与客户票据找零的情况如下：

单位：元

年度	收到汇票	向客户指定第三方支付金额
2022年	7,435,000.00	5,096,697.50
2021年	3,000,000.00	1,200,000.00
合计	10,435,000.00	6,296,697.50

客户票据找零是指客户支付货款时，与公司签订三方支付协议，支付较大金额汇票，并由公司将其中部分金额付至客户的其他供应商。报告期内，公司只与客户贵阳开磷化肥有限公司发生上述类型的交易，该等行为发生的原因系公司客户贵阳开磷化肥有限公司为便于自身货款支付，向公司超额支付大额票据，并通过三方支付协议委托公司将超付的货款支付给其供应商。

3、票据转让

报告期内，公司与第三方票据转让的情况如下：

单位：元

年度	支付汇票	收到汇票	收到银行存款	扣减手续费
2022年	3,145,000.00	1,600,000.00	1,516,726.00	28,274.00
2021年	500,000.00	-	492,750.00	7,250.00
合计	3,645,000.00	1,600,000.00	2,009,476.00	35,524.00

票据转让是指公司向第三方转让大额汇票，第三方通过找补金额较小的汇票或/和通过银行转账的方式向公司支付现金，其差额部分作为手续费。该等行为发生的原因系公司为解决自身流动资金需求而向第三方转让票据。

(二) 票据解付情况

截至本回复出具日，上述相关不规范使用的票据均已到期解付，不存在逾期未解付的情况，公司不存在被追偿的风险，不会对公司的持续经营能力构成不利影响。

(三) 票据交易背景及利益输送情况

报告期内，公司与关联方安耐康、思富迪和非关联第三方发生票据转让系关联方或公司为解决自身资金流动性而发生的交易，相关票据转让行为虽不具备现

实的债权债务关系，但相关票据转让均支付合理对价，不存在利用票据交易向关联方或第三方输送利益的情形。

报告期内，公司票据找零均以真实的购销合同关系为基础而发生，系出于业务结算便捷而进行的找零，具有合理的商业背景，且支付对价公允，公司不存在通过相关票据与供应商、客户进行利益输送。

二、转贷背景、金额明细、所涉资金实际流向；目前是否存在未归还的贷款，如是，公司是否具备偿付能力，如贷款提前收回对公司持续经营能力是否构成不利影响

由于贷款银行向企业发放流动资金贷款时一般要求采用受托支付形式，因此，报告期内，公司为满足银行贷款受托支付的要求，存在将银行贷款资金受托支付给关联方安耐康后，再通过关联方安耐康转回公司账户。报告期内，公司转贷的具体金额明细情况如下：

单位：万元

序号	借款人	贷款银行	借款金额	借款期限
1	永益泵业	成都农村商业银行股份有限公司青白江华严支行（注）	1,000.00	2021.1.4-2022.1.3
2	永益泵业	成都银行股份有限公司青白江支行	500.00	2021.12.1-2022.11.30
3	永益泵业	成都农村商业银行股份有限公司青白江华严支行	1,000.00	2022.1.7-2023.1.6

注：现名称为“成都农村商业银行股份有限公司青白江大弯支行”，下同。

安耐康在收到上述银行发放的贷款资金后均于当日全额转给了公司，该等资金均用于公司主营业务相关的生产经营，不存在关联方留存资金代公司支付成本费用的情况。

上述三笔贷款中的第1笔、第2笔贷款公司均已到期全额偿还，第3笔贷款到期后，公司与贷款银行于2023年1月18日签署了《公司类贷款还款协议》，根据该协议约定，该笔贷款中的500万元贷款本金还款日期变更为2024年1月25日，另外500万元贷款本金还款日期变更为2024年2月8日。截至本回复出具日，该借款尚未到期。同时，公司已取得上述尚未归还贷款的贷款人成都农村商业银行股份有限公司青白江大弯支行出具的《情况说明》，确认上述贷款涉及的已履行完毕和正在履行中的借款合同均未发生逾期还款或其他违约情形，未给

该行造成损失或其他不利影响，贷款银行提前收回贷款的可能性较小。

如贷款银行要求提前偿还，截至 2023 年 6 月末，公司货币资金为 1,097.49 万元，具备偿付能力，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

三、逐笔说明关联方借款发生额的相关背景、资金流向、用途、还款资金来源、借出及收回时间等，说明关联方支付利息的情况，是否存在对关联方的利益输送、资金体外循环等

(一) 周绪成关联资金往来情况

报告期内，公司向周绪成拆出资金情况如下：

单位：元

序号	关联方	借款金额	借款时间	还款时间	借款利率
1	周绪成	3,320,000.00	2021.9.14	2021.10.18	3.85%
2	周绪成	100,000.00	2021.1.29	2022.12.23	3.85%
3	周绪成	795,000.00	2022.4.6	2022.10.9	3.85%
4	周绪成	2,000,000.00	2022.4.6	2022.4.6	3.85%
5	周绪成	300,000.00	2022.4.28	2022.10.9	3.85%
6	周绪成	205,000.00	2022.9.13	2022.10.9	3.85%
7	周绪成	1,400,000.00	2022.9.13	2022.12.19	3.85%
8	周绪成	695,000.00	2022.9.13	2022.12.30	3.85%
9	周绪成	1,000,000.00	2022.9.13	2022.12.30	3.85%

报告期内，公司向周绪成拆出资金主要为周绪成个人存在用款需求或由周绪成控制的企业存在用款需求，故通过周绪成个人名义向公司借款，还款资金来源主要为周绪成自有资金和受周绪成控制的企业的自有资金。报告期内，公司向周绪成拆出资金均参考当期一年期 LPR 计提了合理的资金利息，公司向周绪成拆出资金共收取利息 11.50 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已收回了所有借款和利息，不存在向关联方输送利益或关联方留存资金体外循环的情况。

(二) 罗大明关联资金往来情况

报告期内，公司与罗大明关联资金往来均为公司向罗大明拆出资金，具体情况如下：

单位：元

序号	关联方	借款金额	借款时间	还款时间	借款利率
1	罗大明	109,900.00	2021.2.3	2021.8.4	3.85%
2	罗大明	45,615.00	2021.2.3	2021.8.27	3.85%
3	罗大明	61,985.00	2021.2.3	2022.9.26	3.85%
4	罗大明	61,985.00	2021.12.31	2022.9.26	3.85%
5	罗大明	101,015.00	2022.1.29	2022.9.26	3.85%
6	罗大明	29,485.00	2022.1.29	2022.9.28	3.85%

报告期内，公司向罗大明拆出资金主要为罗大明向公司借款，罗大明借款主要系个人用款需求，还款资金来源为罗大明自有资金。报告期内，公司向罗大明拆出资金均参考当期一年期 LPR 计提了合理的资金利息，公司向罗大明拆出资金共收取利息 1.05 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已收回了所有借款和利息，不存在向关联方输送利益或关联方留存资金体外循环的情况。

（三）彭亮、安耐康成都材料技术有限公司关联资金往来情况

报告期内，公司与彭亮、安耐康关联资金往来均为公司向彭亮、安耐康拆出资金，具体情况如下：

单位：元

序号	关联方	借款金额	借款时间	还款时间	借款利率
1	安耐康	500,000.00	2021.1.8	2021.3.3	3.50%
2	安耐康	100,000.00	2021.4.30	2021.7.15	5.25%
3	安耐康	100,000.00	2021.7.12	2021.8.18	4.00%
4	安耐康	100,000.00	2021.7.23	2021.9.6	4.00%
5	安耐康	100,000.00	2021.10.21	2021.10.22	-
6	安耐康	100,000.00	2021.11.8	2021.11.9	-
7	安耐康	500,000.00	2021.11.18	2021.11.18	-
8	安耐康	100,000.00	2021.12.13	2021.12.31	4.00%
9	彭亮	200,000.00	2021.7.28	2021.12.31	3.85%
10	彭亮	3,200,000.00	2021.7.29	2021.12.31	3.85%
11	彭亮	1,250,000.00	2021.7.30	2021.12.31	3.85%
12	彭亮	90,000.00	2021.7.29	2021.12.31	3.85%
13	彭亮	12,796.92	2021.11.30	2021.12.31	3.85%
14	安耐康	200,000.00	2022.1.17	2022.1.25	4.30%

序号	关联方	借款金额	借款时间	还款时间	借款利率
15	安耐康	500,000.00	2022.1.17	2022.2.17	4.78%
16	安耐康	100,000.00	2022.2.10	2022.2.17	4.78%
17	安耐康	200,000.00	2022.3.21	2022.3.23	4.35%
18	彭亮	521,002.00	2021.12. 31	2022.12.29	3.85%
19	彭亮	1,044,000.00	2021.12. 31	2022.12.26	3.85%
20	彭亮	3,174,401.32	2021.12. 31	2022.12.29	3.85%

报告期内，公司向彭亮、安耐康拆出资金主要系用于彭亮实际控制企业的日常经营，还款来源为彭亮实际控制的企业的自有资金。公司向彭亮、安耐康拆出资金均参考当期一年期 LPR 计提了合理的资金占用利息，少部分借款期限仅为 1-2 天的借款公司未收取利息，公司向安耐康拆出资金共收取利息 0.72 万元，向彭亮拆出资金共收取利息 26.16 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已收回了所有借款和利息，不存在向关联方输送利益或关联方留存资金体外循环的情况。

（四）成都唯耐科技有限公司、四川弘业环保科技有限公司关联资金往来情况

报告期内公司与唯耐科技、弘业环保的资金往来均为公司向唯耐科技、弘业环保拆出资金，具体情况如下：

单位：元

序号	关联方	借款金额	借款时间	还款时间	借款利率
1	弘业环保	500,000.00	2021.1.19	2021.1.27	-
2	唯耐科技	50,000.00	2022.6.24	2022.12.31	3.85%

报告期内，公司向弘业环保、唯耐科技拆出资金主要用于弘业环保、唯耐科技临时资金周转，还款来源为弘业环保、唯耐科技自有资金。报告期内，公司向唯耐科技拆出资金均参考当期一年期 LPR 计提了合理的资金利息，向唯耐科技拆出资金共收取利息 0.10 万元；公司向弘业环保拆出资金时间仅为 8 天，由于拆借时间较短未收取利息。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已收回了所有借款和利息，不存在向关联方输送利益或关联方留存资金体外循环的情况。

综上，公司上述关联方借款参考当期一年期 LPR 计提了合理的资金利息，截至 2022 年 12 月 31 日，上述关联方借款均已收回，不存在向关联方利益输送、资金体外循环等情形。

四、针对不规范使用票据、转贷、关联方借款行为的规范措施，公司内控制度建立健全及运行情况

截至本回复出具之日，公司已建立健全法人治理结构，制定并完善了《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》《票据管理制度》等内部控制制度，能够有效减少票据使用不规范的行为，避免转贷、关联方借款等行为。

公司已就上述不规范情形进行了整改。针对公司与关联方票据转让情况，公司已全面整改，报告期后未再与关联方发生类似票据行为；针对票据找零情况，公司将通过与授信银行开展票据池业务合作，逐步减少并规范票据找零行为。针对转贷行为，公司在报告期后未再新增转贷，现有贷款按约定进行还本付息。针对关联方借款，公司在报告期后未再新增关联方借款。

此外，公司组织管理人员及主要财务人员深入学习《票据法》《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》《商业银行法》等法律法规和《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》《票据管理制度》等相关公司内部控制制度的规定。报告期后公司未再新增转贷和关联方借款，公司已对票据使用不规范行为采取了整改措施，公司已针对性建立内控制度并有效执行。

【中介机构核查程序及结论】

一、主办券商、律师的核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、获取公司关于票据使用不规范、转贷、票据解付等情况的说明；
- 2、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站核查；
- 3、查阅公司转贷所涉银行贷款的还款银行流水以及与成都农村商业银行青白江大弯支行签署的《公司类贷款还款协议》；
- 4、取得并查阅公司关联借款的借条、公司的银行流水；
- 5、就关联方借款事项访谈关联方关于借款的背景、资金流向和用途等；
- 6、查阅成都农村商业银行青白江大弯支行、成都银行青白江支行出具的《情况说明》；

- 7、查询中国人民银行成都分行网站，检查公司是否涉及相关处罚；
- 8、查阅《票据法》《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》《商业银行法》等法律法规；
- 9、查阅公司 2023 年 1-6 月经审阅的财务报告；
- 10、获取公司实际控制人周绪成关于公司票据使用不规范和转贷的承诺；
- 11、获取公司《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》《票据管理制度》等内部控制制度；
- 12、访谈公司财务总监，了解公司关于票据使用不规范、转贷等整改措施。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、根据《中华人民共和国票据法》（以下简称“《票据法》”）第十条、第一百零二条等条款的规定，公司报告期内不规范使用票据的行为不符合《票据法》的相关规定，但鉴于：

（1）截至本回复出具日，公司与有关方之间就上述受让票据、转让票据、票据找零等均不存在任何的争议或纠纷，相关票据均已到期解付。

（2）该等不规范使用票据的行为不属于《票据法》第一百零二条规定的票据欺诈，《票据法》等法律法规并未对该等不规范使用票据的行为规定或设置相应的行政处罚条款，公司受到行政处罚的风险较小，且通过查询中国人民银行成都分行网站，自 2021 年 1 月 1 日至今，成都永益泵业股份有限公司不存在因违反票据方面的法律、法规、规章及规范性文件而被处罚的情形。

（3）公司控股股东、实际控制人周绪成出具承诺：“如永益泵业自 2021 年 1 月 1 日以来存在的票据使用不规范行为受到政府主管部门任何处罚的，本人将代永益泵业承担全部罚款，或在永益泵业必须先行支付该等罚款的情况下，及时予以全额补偿，以确保不会给永益泵业造成额外支出及遭受任何经济损失。”

（4）截至本回复出具日，公司已制定并完善了《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》《票据管理制度》等内部控制制度，能够有效规范票据使用行为，且公司已针对票据使用不规范行为采取了整改措施。

综上，公司未因报告期内存在的票据使用不规范行为受到行政处罚，且被行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为，不会对公司持续经营构成不利影响。

2、根据《贷款通则》第十九条、第七十一条、《流动资金贷款管理暂行办法》第九条和《商业银行法》第八十二条等条款规定，公司转贷行为不符合《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》的相关规定，但鉴于：

（1）公司转贷行为发生系公司实际融资需求所致，公司转贷行为不存在非法占有的目的，无主观欺诈、骗取贷款的意图，其通过转贷取得的资金未用于国家禁止生产、经营的领域或用途，均用于公司日常生产经营活动，贷款合同均依约正常履行，未曾出现逾期还款或其他违约情况，不存在因违反法律法规及合同约定而被责令整改或提前收回贷款的情形，未损害贷款银行的利益，亦未与贷款银行发生任何纠纷。

（2）贷款银行成都农村商业银行股份有限公司青白江大弯支行出具说明，确认：“2021 年度和 2022 年度，我行通过‘受托支付’方式分别向永益泵业发放贷款 1,000 万元和 1,000 万元，该等贷款均按照贷款合同约定发放至安耐康成都材料技术有限公司，实际用于永益泵业生产经营活动，以上贷款涉及的已履行完毕和正在履行中的借款合同均未发生逾期还款或其他违约情形，未给我行造成损失或其他不利影响，我行与永益泵业之间就上述贷款不存在任何争议和纠纷。”贷款银行成都银行股份有限公司青白江支行出具说明，确认：“2021 年，我行向永益泵业发放流动资金贷款 500 万元，用于永益泵业日常生产经营，该笔贷款已到期结清贷款本息。”

（3）《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》并未对银行转贷的行为规定或设置相应的行政处罚条款，公司受到行政处罚的风险较小，且通过查询中国人民银行成都分行网站，自 2021 年 1 月 1 日至今，成都永益泵业股份有限公司不存在因违反贷款方面的法律、法规、规章及规范性文件而被处罚的情形。

（4）公司控股股东、实际控制人周绪成出具承诺：“若永益泵业因 2021 年 1 月 1 日以来存在的通过关联方周转贷款融资的行为而承担违约责任或因此受到行政处罚，本人将无条件支付因此而产生的违约金、罚息等费用和罚款等，保

证永益泵业不因此遭受任何经济损失。”

(5) 截至本回复出具日，公司已制定并完善了《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》等内部控制制度，能够有效规范银行转贷的违规行为，且公司已针对转贷行为采取了整改措施。

综上，公司未因报告期内的转贷行为被行政处罚，且被行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为，不会对公司持续经营构成不利影响。

二、主办券商、会计师的核查程序及核查结论

(一) 核查程序

1、对报告期内公司银行流水金额在重要性水平以上的交易流水逐笔核查，识别公司异常交易，检查公司是否存在资金体外循环的情况；

2、获取并核查公司实际控制人的所有个人银行账户的资金流水，识别是否存在异常资金往来；

3、查阅关联借款的借款协议、公司的银行对账单，查询同期 LRP 利率，分析关联借款利率的公允性，复核公司利息计算是否正确；

4、访谈公司实控人周绪成、财务总监高青芳，了解关联借款用途；

5、检查公司对关联方借款的财务核算情况，了解相关事项的财务核算是否真实准确，了解后续整改情况；

6、查阅公司《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》《票据管理制度》等内部控制制度，检查内部控制设计是否有效并执行；

7、获取 2023 年 1-6 月公司各银行账户的流水，检查是否存在转贷、关联方资金占用等情形；

8、获取 2023 年 1-6 月公司票据台账，检查是否存在不规范的票据找零、票据转让与受让的情形。

9、访谈公司财务总监，了解期后各项工作整改情况并获取访谈记录。

(二) 核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司与关联方拆借的款项均约定了利息，且具有公允性，相关借款本金

和利息截至 2022 年 12 月 31 日均已收回，不存在对关联方的利益输送或关联方留存资金用于体外循环等情形。

2、针对上述票据使用、转贷等不规范行为以及关联方借款等，公司已建立健全法人治理结构，制定并完善了《关联交易管理制度》《财务管理制度》《资金使用审批制度》《票据管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》等内部控制制度，能够有效规范转贷、票据使用、关联方借款等行为。报告期后，公司未再新增转贷和关联方借款，公司票据使用不规范行为已显著减少，公司内部控制制度设计合理并已得到有效执行。

5.关于期间费用。公司 2021 年、2022 年销售费用分别为 550.33 万元和 773.48 万元，占营业收入比重分别为 12.83%和 11.40%。2021 年 12 月，股东罗大明将其所持有的公司 13%股权转让给实际控制人周绪成确认股份支付 331.48 万元。

请公司：（1）对比同行业公司补充说明销售费用率的合理性；（2）结合客户获取方式、销售人员数量及激励机制说明销售费用与收入的对应关系；补充说明销售人员平均薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；（3）补充说明职工薪酬、业务招待费大幅上升的合理性，相关入账依据是否充分，是否存在费用虚增或利益输送；（4）补充说明 2021 年 12 月股份转让的原因，转让价格确定依据，公允价值确定依据，结合转让目的以及价格等分析确认股份支付的合理性；（5）补充说明周绪成、罗大明股权转让价款的支付安排，周绪成是否具备充分的支付能力，相关资金来源。

请主办券商及会计师结合对公司及其控股股东、实际控制人的资金流水核查情况说明是否与客户存在异常资金往来，公司销售费用率的合理性、销售费用的真实性，并发表明确核查意见。

请主办券商、律师补充核查公司是否存在商业贿赂情形，并发表明确核查意见。

【回复说明】

一、对比同行业公司补充说明销售费用率的合理性

报告期内，同行业可比公司销售费用率的情况如下：

公司	2022 年	2021 年
----	--------	--------

双达股份	8.15%	6.54%
华升泵阀	10.92%	13.60%
龙港股份	31.77%	15.81%
君宇科技	5.89%	5.59%
平均值	14.18%	10.39%
永益泵业	11.40%	12.83%

2021 年，公司销售费用率略高于同行业平均水平，差异较小。

2022 年，公司销售费用率略低于同行业平均水平，主要系龙港股份销售费用率异常增加所致，如龙港股份维持 2021 年水平，2022 年同行业平均水平为 10.19%，公司销售费用率略高于调整后的同行业平均水平，差异较小。

综上，与同行业可比公司相比，公司销售费用率与同行业平均水平相近，不存在重大差异，具有合理性。

二、结合客户获取方式、销售人员数量及激励机制说明销售费用与收入的对应关系；补充说明销售人员平均薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

（一）结合客户获取方式、销售人员数量及激励机制说明销售费用与收入的对应关系

公司主要通过招投标和商务洽谈等方式获取客户，报告期内，公司主营业务收入按订单来源分类如下：

单位：万元

获取方式	2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比
招投标	1,901.65	28.04%	54.10	1.26%
商务洽谈	4,880.88	71.96%	4,235.17	98.74%
合计	6,782.53	100.00%	4,289.27	100.00%

注：商务洽谈包括单一来源谈判、询价和商务谈判等方式。

因公司加大新客户的开发力度以及老客户需求的持续拜访跟踪，公司建立了规模较大的销售业务团队。报告期内，公司销售人员数量、薪酬情况如下：

单位：万元、万元/人

项目	2022 年	2021 年
----	--------	--------

人员数量	18	16
人员薪酬	387.57	260.02
人均薪酬	21.53	16.25

注：薪酬包含社会保险及住房公积金。

报告期内，公司销售人员薪酬由基本工资与绩效工资构成。销售人员根据同岗同酬的原则确定基本工资，根据绩效评定年终奖励，绩效考核指标与收入规模直接挂钩，销售人员薪酬支出与营业收入对比情况如下：

单位：万元、万元/人

项目	2022 年	2021 年
营业收入	6,782.53	4,289.27
人员薪酬	387.57	260.02
人员薪酬占营业收入比例	5.71%	6.06%

公司销售费用主要为销售人员薪酬，占当期销售费用比例分别为 47.25%、50.11%，在销售人员薪酬与公司收入规模直接挂钩的薪酬制度下，所以销售费用与营业收入基本保持相同的变化趋势。2022 年营业收入增长 58.13%的情况下，销售费用增长 40.55%，变动趋势与公司销售人员薪酬制度相吻合。

（二）补充说明销售人员平均薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，同行业可比公司销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/人

公司	2022 年	2021 年
双达股份	18.56	14.80
华升泵阀	17.83	17.30
龙港股份	16.24	6.14
君宇科技	15.58	10.47
平均值	17.05	12.18
永益泵业	21.53	16.25

公司 2021 年销售人员人均薪酬高于同行业可比公司平均水平，主要系同行业公司龙港股份高端泵系列合同实行销售业务风险外包形式，导致其销售人员人均薪酬远低于同行业可比公司，如不考虑龙港股份，同行业平均水平为 14.19 万元/人/年，调整后平均水平与公司整体差异不大。

公司 2022 年销售人员人均薪酬大幅上涨，高于同行业可比公司水平，主要系公司 2022 年销售规模及营业利润大幅上涨，销售人员奖金大幅增加所致，变动具有合理性。

综上，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异。公司薪酬水平略高于同行业水平，主要系公司业务处于快速增长阶段，给予了销售人员较好的薪资待遇以提升工作积极性，具有合理性。

三、补充说明职工薪酬、业务招待费大幅上升的合理性，相关入账依据是否充分，是否存在费用虚增或利益输送

（一）补充说明职工薪酬、业务招待费大幅上升的合理性

根据公司销售人员薪酬考核制度，销售人员绩效工资与经营业绩直接挂钩。2022 年，公司营业收入较上年增长 58.13%，销售费用中职工薪酬较上年增长 49.06%，营业收入增长率与职工薪酬增长率整体相匹配，符合公司销售人员薪酬考核制度，职工薪酬增长具有合理性。

公司 2022 年业务招待费大幅上升主要原因为公司碳纤维复合材料泵在磷酸铁生产环节的顺利应用实践以及磷化工等化工行业景气度提升，公司加大了业务开拓力度以及碳纤维复合材料泵的推广力度。2022 年，公司营业收入较上年 58.13%，业务招待费较上年增长 46.96%，业务招待费增长率与营业收入增长趋势相一致，具有合理性。

综上，公司职工薪酬、业务招待费大幅上升主要系公司经营业绩大幅提升所致，增长具有合理性。

（二）相关入账依据是否充分，是否存在费用虚增或利益输送

公司职工薪酬由人力部门按照薪酬政策计算，报财务经理、总经理审核后，交由财务部门发放。业务招待费事前由营销人员提交营销部门领导审批通过，根据公司招待费用标准进行接待，事后将经过营业部门经理、财务经理、总经理等审批后的费用报销单交由财务部门进行报销，同时作为入账依据。

公司职工薪酬、业务招待费支出均有管理制度可依据，且需要层层审批，其入账依据充分，不存在费用虚增或利益输送的情况。

四、补充说明 2021 年 12 月股份转让的原因，转让价格确定依据，公允价

值确定依据，结合转让目的以及价格等分析确认股份支付的合理性

（一）补充说明 2021 年 12 月股份转让的原因，转让价格确定依据，公允价值确定依据

1、2021 年 12 月股份转让的原因

2021 年 12 月 21 日，罗大明将其持有公司 689 万股股份（占公司注册资本的 13.00%，其中 429 万股的注册资本已实缴）转让给周绪成，主要原因为罗大明自身有一定资金需求，且此次股权转让价格为 1.7121 元/注册资本，罗大明可获得一定股权转让收益；另一方面，为使周绪成有更大动力推动公司发展，向周绪成转让股权加快资本运作，而保留下的股权未来将可能实现更大价值。

2、转让价格确定依据

本次股权转让作价依据系参考公司 2021 年 6 月末母公司未经审计账面净资产 1.65 元/股，并经双方协商确定。

3、公允价值确定依据

本次股权转让股份支付的公允价值系根据评估值确认。2023 年 3 月 27 日，天源资产评估有限公司出具天源评报字[2023]第 0215 号《成都永益泵业股份有限公司实施股份支付涉及的股东全部权益价值资产评估报告》，以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，采用收益法确认公司每股净资产评估值为 2.48 元/股。

（二）结合转让目的以及价格等分析确认股份支付的合理性

2021 年 12 月 21 日，罗大明由于自身资金需求及考虑保留下的股权可能实现更大价值，将其持有公司 689 万股股份转让给周绪成。转让价格系参考 2021 年 6 月末公司账面每股净资产双方协商确定，其低于 2021 年末经评估的每股净资产，该行为为小股东让渡一部分股份以换取大股东积极经营企业进而实现上市，以股份换取大股东的服务，符合股权激励的特征，确认股份支付具有合理性。

五、补充说明周绪成、罗大明股权转让价款的支付安排，周绪成是否具备充分的支付能力，相关资金来源

根据周绪成、罗大明签订的股权转让协议，双方约定的转让价款支付安排如下：

单位：万元

支付时间	支付金额
2022 年 12 月 31 日前	89.50
2023 年 12 月 31 日前	215.00
2024 年 12 月 31 日前	215.00
2025 年 12 月 31 日前	215.00
合计	734.50

截至本意见回复出具之日，周绪成已经支付 279.50 万元，尚余 455.00 万元未支付，已支付股权转让款的资金来源是个人自有资金。

周绪成具有投资或管理多家公司的经历，且公司账面未分配利润较高，剩余款项将会依照股权转让约定按时支付，其具备资金实力支付后续两期的转让价款。

股东周绪成、罗大明对本次股权转让的价款、支付安排、实际支付情况进行了访谈确认。

四川省成都市律政公证处，对公司股东书面确认公司历次股权变动事宜予以了公证，公司股东确认历次股权变动均为股东本人真实意思表示，包括本次股权转让在内的历次股权变动不存在任何股权权属方面的争议或纠纷。

六、请主办券商及会计师结合对公司及其控股股东、实际控制人的资金流水核查情况说明是否与客户存在异常资金往来，公司销售费用率的合理性、销售费用的真实性，并发表明确核查意见

主办券商、会计师在取得报告期内公司及其子公司的银行流水并复核银行流水完整性后，对公司及其子公司银行流水执行了全面的双向核对。结合公司的业务规模、盈利状况，从银行存款日记账中选取单笔金额大于 10 万元的资金流水执行大额资金流水核查程序，核对财务记账凭证、银行回执等资料。公司及其子公司大额的资金往来主要为货款、银行借款及还款、银行承兑汇票收取与背书、工资发放、电费缴纳、银行理财申购及赎回、政府补助收款、税款缴纳等，与公司生产经营活动相匹配，不存在与客户异常资金往来的情形。

主办券商、会计师获得了控股股东、实际控制人周绪成银行账户的银行流水并取得其出具的关于提供账户完整、不存在异常资金往来的承诺函。针对控股股东、实际控制人周绪成银行流水，主办券商和申报会计师核查了单笔交易金额大于 5 万元的银行流水。报告期内，公司控股股东、实际控制人大额支付主要包

括购买理财产品、个人贷款、个人账户互转、家庭内部互转等支付情形外，实际控制人不存在其他大额支付的情形，不存在与客户异常资金往来的情形。

公司制定了《销售管理实施细则》《财务付款、报销管理制度》等内部控制制度对销售人员薪酬以及业务招待费进行严格管理。通过检查大额销售费用支出的原始单据、截止性测试；对报告期销售费用的变动原因进行分析，并与同行业可比公司进行对比分析；公司销售费用入账依据充分，不存在跨期等异常情况。

经核查公司、控股股东、实际控制人流水，不存在异常的资金流水情况，公司销售费用不存在异常情况，公司销售费用率具有合理性、销售费用具有真实性。

七、请主办券商、律师补充核查公司是否存在商业贿赂情形，并发表明确核查意见

为防止出现商业贿赂，公司制定了《廉洁管理制度》，并在销售过程中与有关客户签署廉洁协议，日常管理中强化商业贿赂的警示教育，禁止相关人员在采购、销售等业务活动中出现行贿、受贿等违法违规行为。报告期内，公司及其子公司不存在不正当竞争、商业贿赂的诉讼、仲裁或行政处罚案件；公司及公司员工不存在因违反与客户签订的廉洁协议而追究责任的情况；公司员工不存在违反公司《廉洁管理制度》而被公司处罚的情况。

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第四条规定，县级以上人民政府履行工商行政管理职责的部门对不正当竞争行为进行查处；《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》第十条规定，商业贿赂行为由县级以上工商行政管理机关监督检查。公司及其子公司所在地市场监督管理部门已出具证明，确认公司及其子公司报告期内遵守市场监管相关法律、法规，依法进行经营活动，无因违反有关法律、法规规定而被立案调查或受到行政处罚的记录。

公司及子公司已取得所在地人民检察院出具的证明，确认公司及子公司报告期内不存在刑事犯罪的情形，亦不存在因涉嫌犯罪被立案侦查、提起公诉等尚未有明确结论意见的情形。公司董事、监事和高级管理人员已取得所属派出所出具的无违法犯罪记录证明，确认公司董事、监事和高级管理人员不存在违法犯罪记录。

主办券商及律师获取了控股股东、实际控制人周绪成报告期内的所有银行账

户银行流水，并对流水进行梳理核查，确认周绪成不存在与客户、供应商的异常往来。

主办券商及律师获取了全体董事、监事、高级管理人员、销售人员、采购人员财务人员出具的《关于业务经营合法合规的情况说明》，确认公司及个人在开展销售、采购业务过程中，不存在：（1）采取向客户、供应商直接或间接支付或索取任何现金、有价证券以及其他有价物品或提供旅游等商业贿赂或索贿行为；（2）参与围标、串标、虚假宣传、诋毁商誉等不正当竞争情形；（3）作出其他任何不正当竞争行为或违法违规行为。

主办券商及律师对公司报告期内的主要客户、供应商进行了访谈确认，公司与主要客户、供应商履行合同过程中，均未产生诉讼、仲裁或争议、纠纷事项，不存在商业贿赂、交易价格不公平等情况。

综上，报告期内公司不存在不正当竞争、商业贿赂等情形。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

- 1、取得公司销售费用明细表，了解公司销售费用构成情况；
- 2、访谈公司财务总监，了解公司销售费用变动原因；
- 3、获取同行业可比公司的定期报告，与公司销售费用率进行比对，分析差异原因；
- 4、获取公司销售人员明细，了解销售人员薪酬计算政策，分析销售人员平均薪酬变动情况及合理性，进一步分析销售人员薪酬的完整性、真实性；
- 5、对销售费用进行截止性测试，检查公司是否存在跨期的销售费用；
- 6、对销售费用进行抽样测试，核查相关合同、发票、报销单等凭证；
- 7、获取周绪成、罗大明股权协议，查看股权转让价格，股权转让资金安排等；
- 8、访谈实际控制人周绪成，了解股份转让的原因，转让价格确定依据，支付股权转让款的资金来源等；
- 9、访谈财务负责人，了解上述股权转让确认股份支付的原因及合理性，公

允价值确定依据；

10、获取天源资产评估有限公司出具天源评报字[2023]第 0215 号评估报告，复核公允价值确定依据；

11、获取了公司及其子公司《已开立银行结算账户清单》，逐户与银行日记账进行双向核对，并打印了相关银行账户对账单；查阅公司关于资金管理的内部控制制度，核查资金管理相关内部控制设计的合理性；

12、获取控股股东、实际控制人周绪成报告期内的所有银行账户流水；取得周绪成关于所提供银行账户完整性以及不存在代公司承担成本或费用、代为收/支公司款项的承诺；

13、获取了公司客户清单，并将上述清单中的单位与控股股东、实际控制人周绪成银行对账单中的交易对方进行核对；

14、取得了公司关于报告期内关于招投标业务收入及其占比的说明，核查了公司通过招投标方式取得的订单所涉招标、投标文件、中标通知书及合同等，并在有关网站查询了公司通过公开招投标方式取得的订单与公开渠道披露是否一致；

15、查阅公司《廉洁管理制度》，抽查公司与客户签署的廉洁协议，取得公司、董事、监事、高级管理人员、销售人员、财务人员、采购人员关于业务经营合法合规的说明；

16、在中国执行公开网、中国裁判文书网、信用中国等网站核查公司及子公司是否存在商业贿赂诉讼或行政处罚案件；

17、取得了公司及子公司住所地市场监督管理部门出具的合规证明；取得了公司及子公司所在地人民检察院出具的合规证明；取得了公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司与同行业可比公司销售费用率不存在较大差异，销售费用水平合理，与公司实际经营情况相匹配；

2、公司主要通过商务洽谈的方式开拓销售渠道，销售人员的薪酬又与业绩水平挂钩，因此销售费用与营业收入保持同增趋势具有合理性；

3、公司目前处于发展阶段，经营重点是推广公司研发的碳纤复合材料泵，为了开拓市场，调动员工的积极性，公司提高销售人员的待遇，提供比同行业可比公司更高的薪酬具有合理性；

4、2022 年营业收入较 2021 年增加 2,493.27 万元，销售人员业绩增长，年终奖增加，因此职工薪酬大幅度上升具有合理性；为了完成收入增长的经营目标，公司积极寻找新客户，开拓新市场，业务招待费增长具有合理性；

5、公司制定《销售管理实施细则》《财务付款、报销管理制度》等内部控制制度对销售人员薪酬以及业务招待费进行严格管理，通过检查销售费用支出的原始单据，相关入账依据充分，不存在费用虚增或利益输送；

6、2021 年 12 月股份转让的原因系罗大明自身有一定资金需求及考虑保留下的股权可能实现更大价值，转让价格确定依据系双方根据 2021 年 6 月末账面净资产协商确定，公允价值依据评估报告确定；转让价格低于 2021 年末审计净资产，该转让行为系小股东让渡一部分股份以换取大股东积极经营企业进而实现上市，以股份换取大股东的服务，符合股权激励的特征，确认股份支付具有合理性；

7、周绪成支付给罗大明的股权转让款资金来源为其自有资金，周绪成具有投资或管理多家公司的经历，且公司账面未分配利润较高，其具备充分的支付能力支付股权转让款；

8、经核查，公司、控股股东、实际控制人资金流水与公司客户之间不存在异常资金往来；经与同行业可比公司对比分析、大额费用抽查、截止性测试、年度对比分析，公司销售费用不存在异常情况；公司销售费用率具有合理性、销售费用具有真实性。

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司报告期内不存在商业贿赂的情形。

6.关于应收账款。申报材料显示，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 4,344.36 万元、4,888.48 万元，占流动资产比重分别为 45.38%和 43.65%；占当

期营业收入比例分别为 101.28%、72.07%。

请公司：（1）补充披露针对主要客户的收款政策以及报告期内是否发生变动，分析应收账款余额占营业收入的比例较高的原因，与同行业公司相比是否存在显著差异，公司是否存在放松信用政策增加收入的情况；（2）补充说明坏账准备计提比例与同行业相比是否存在显著差异，坏账损失预测值与实际情况是否匹配，是否符合行业惯例；主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备是否计提充分；（3）补充说明各期末逾期及未逾期的应收账款金额、占比，补充披露应收账款的期后回款情况。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

【回复说明】

一、补充披露针对主要客户的收款政策以及报告期内是否发生变动，分析应收账款余额占营业收入的比例较高的原因，与同行业公司相比是否存在显著差异，公司是否存在放松信用政策增加收入的情况

（一）补充披露针对主要客户的收款政策以及报告期内是否发生变动

公司在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”中作如下补充披露：

“报告期内，公司对主要客户收款政策未发生变动，主要客户收款政策如下：

单位名称	主要合同约定结算条款
贵州开磷集团股份有限公司及其关联方	成套泵、配件结算方式：货到验收合格后，卖方开具13%增值税专用发票，买方挂账后付款。 维保结算方式：维保费用按月结算，甲方根据当月考核结果计算出当月的结算费用，经设备管理部门核实和甲方领导批准后由乙方提供符合相关要求的发票，并于次月15日前向乙方挂账支付。
瓮福（集团）有限责任公司及其关联方	成套泵结算方式：货到验收安装合格，收到供方增值税专用发票3个月支付90%货款，10%作为质保金； 配件结算方式：货到验收合格，卖方开具合同全额13%增值税专用发票寄予买方，买方收到发票挂账后支付95%货款，余5%质保金一年无质量问题退还。 寄售配件结算方式：根据每月使用配件清单，永益

单位名称	主要合同约定结算条款
	泵业根据每月使用清单开具13%的增值税发票，按瓮福付款流程付款； 维保结算方式：每月结算费用经装备能源部核实，领导审批后由乙方提供增值税专用发票，并于下月15日前支付。
云南建投安装股份有限公司	成套泵结算方式：签订合同后支付30%预付款，到货验收后支付30%货款，经72小时性能测试后签订测试合格报告1个月内支付30%，10%作为质保金。
龙佰集团股份有限公司及其关联方	成套泵结算方式：签订合同后支付30%预付款，具备交货条件前10天通知客户核实后10日内支付30%款项，设备投运合格3个月后支付30%货款，10%作为质保金。 配件结算方式：销售方应在货到1个月内开具13%全额增值税专用发票给买受人，货到票到结算后次月承兑支付。
昆明川金诺化工股份有限公司	成套泵、配件结算方式：供方出具13%增值税专用发票进行结算。货到票到验收合格后支付。
金堆城钼业汝阳有限责任公司	维保结算方式：每月底供销部根据甲方属地管辖单位、机动能源部的考核结果，开具结算单。乙方开具等金额的增值税专用发票，当月挂账，次月底前向乙方以承兑或现金方式支付。
云南金鼎锌业有限公司	配件结算方式：甲方对乙方交付的标的物验收合格且收到乙方开具13%的增值税专用发票后30个工作日内，甲方一次付清合同总价款。

公司销售的成套泵需完成组装、调试，在各项指标检测合格后，再出厂向客户交付，客户仅需将成套泵的流体进、出口与其他设备进行简易联结即可使用。公司成套泵、配件的安装由客户自行负责，故公司成套泵、配件销售属单项履约义务，收款政策不影响公司收入确认时点。

（二）分析应收账款余额占营业收入的比例较高的原因，与同行业公司相比是否存在显著差异

公司在公开转让说明书“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”中作如下补充披露：

A、应收账款余额占营业收入的比例较高的原因

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 101.28%、72.07%，应收账款余额占营业收入的比例较高，主要原因为：（1）成套泵系统存在较大比例款项需在客户全套生产线设备验收合格后支付，导致应收账款金额较大；

（2）公司泵配件销售主要为公司前期成套泵客户在持续使用过程中的配件更换

采购，销售较为稳定，公司采用循环收款的方式，一般在半年内实现回款，存在一定账期；（3）贵州开磷集团股份有限公司因历史累计应收账款金额较大。

贵州开磷集团股份有限公司及其关联方与公司自 2005 年开始合作，为公司长期合作客户，公司对其 2021 年、2022 年应收账款余额分别为 1,796.62 万元、1,334.97 万元，占营业收入比例为 41.89%、19.68%，金额较大，占比较高，主要原因为多年以来，为支持重点客户维持正常稳定经营，公司在客户回款较为困难的情况下仍持续的提供了产品（或服务），累计形成金额较大的应收账款。在贵州开磷集团股份有限公司经营好转后，已开始逐步支付以前年度累计形成的应收款，2021 年、2022 年销售收入分别为 710.47 万元、855.45 万元，回款金额分别为 1,010.00 万元、1,249.30 万元。

贵州开磷集团股份有限公司为贵州省国资委控制的企业，为贵州磷化（集团）有限责任公司下属子公司，贵州磷化（集团）有限责任公司 2020 年-2022 年连续 3 年位列中国化肥企业 100 强榜首，在 2022 年贵州省制造业企业百强榜单排名第二，收入规模远超第 3 名，预计短期内不会出现经营风险，公司预计将持续为其提供产品及服务。

B、与同行业公司相比是否存在显著差异

公司与同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例对比情况如下：

账龄	永益泵业	华升泵阀	龙港股份	双达股份	君宇科技
2022 年	72.07%	46.20%	76.26%	55.06%	80.31%
2021 年	101.28%	45.26%	88.92%	42.64%	77.25%

2021 年公司应收账款余额占营业收入的比例高于同行业水平，主要系客户贵阳开磷化肥有限公司销售以前年度累计应收账款金额较大。2022 年贵阳开磷化肥有限公司回款大幅好转，应收账款余额占营业收入比例大幅下降，整体处于行业中等水平，与同行业公司相比不存在显著差异。

（三）公司是否存在放松信用政策增加收入的情况

公司在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”中作如下补充披露：

报告期内，公司应收账款余额分账龄情况如下：

单位：元

账龄	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
1 年以内	39,776,665.36	81.37%	26,601,292.83	61.23%
1-2 年	4,152,740.06	8.49%	7,516,359.65	17.30%
2-3 年	1,510,077.15	3.09%	5,941,103.76	13.68%
3-4 年	504,389.22	1.03%	628,037.31	1.45%
4-5 年	464,763.31	0.95%	249,989.00	0.58%
5 年以上	2,476,202.02	5.07%	2,506,791.24	5.77%
合计	48,884,837.12	100.00%	43,443,573.79	100.00%

报告期内，公司不存在应收账款大幅增加、应收账款账龄大幅增长情况，不存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入的情形。

二、补充说明坏账准备计提比例与同行业相比是否存在显著差异，坏账损失预测值与实际情况是否匹配，是否符合同行业惯例；主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备是否计提充分

（一）补充说明坏账准备计提比例与同行业相比是否存在显著差异，坏账损失预测值与实际情况是否匹配，是否符合同行业惯例

1、补充说明坏账准备计提比例与同行业相比是否存在显著差异，是否符合同行业惯例

公司与同行业可比公司应收账款预期信用损失计提比例对比如下：

账龄	永益泵业	君宇科技	龙港股份	华升泵阀	双达泵业
1年以内	5%	0%	3%	5%	5%
1-2年	10%	10%	10%	10%	10%
2-3年	20%	20%	30%	30%	30%
3-4年	40%	50%	50%	50%	50%
4-5年	80%	80%	50%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策未发生变更。公司坏账准备计提比例与同行业可比公司对比，不存在重大差异，符合同行业惯例。

2、坏账损失预测值与实际情况是否匹配，是否符合行业惯例

单位：万元

单位名称	账龄	坏账准备预测值	实际核销坏账	占比
永益泵业	2021年	625.32	-	-
	2022年	569.54	1.42	0.25%
君宇科技	2021年	357.53	-	-
	2022年	403.74	-	-
龙港股份	2021年	647.77	21.61	3.34%
	2022年	829.78	-	-
华升泵阀	2021年	944.20	7.48	0.79%
	2022年	1,585.39	18.91	1.19%
双达泵业	2021年	939.46	-	-
	2022年	1,637.36	-	-

报告期内，因客户经营异常导致应收账款难以收回，实际核销的坏账准备分别为 0.00 万元、1.42 万元，公司坏账损失预测值整体较为谨慎。同行业可比公司坏账准备预测值远高于实际发生坏账金额，预测均较为谨慎，公司情况与同行业可比公司情况基本相符，符合行业惯例。

(二) 主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备是否计提充分

截至 2022 年末，公司主要客户资信情况如下：

单位：万元

单位名称	金额	占应收账款总额的比例	账龄情况	客户资信情况
贵州开磷集团股份有限公司	1,334.97	27.31%	1年以内985.42万元 1-2年298.00万元 2-3年6.99万元 3-4年44.56万元	控股股东：贵州磷化（集团）有限责任公司 实际控制人：贵州省国资委 企业性质：国有控股 公司回款风险判断情况：贵州磷化（集团）有限责任公司2020年-2022年连续3年位列中国化肥企业100强榜首，在2022年贵州省制造业企业百强榜单排名第二，收入规模远超第3名。预计客户短期内不会出现经营风险。2021年、2022年处于加速回款状态，回款风险整体较小。

单位名称	金额	占应收账款总额的比例	账龄情况	客户资信情况
瓮福（集团）有限责任公司	495.61	10.14%	1年以内487.85万元 1-2年7.17万元 2-3年0.59万元	控股股东：中国信达资产管理股份有限公司 实际控制人：国务院 企业性质：国有控股 公司回款风险判断情况：历史交易回款正常，且账龄整体较低，回款风险较小。
云南建投安装股份有限公司	351.78	7.20%	1年以内	控股股东：云南省建设投资控股集团有限公司 实际控制人：云南省国资委 公司回款风险判断情况：2022年销售产生应收款9,871,890.00元，期末应收账款余额占当期产生应收款比例为35.63%，客户根据合同进度付款，未出现逾期付款情况，回款风险较小。
广西南丹南方金属有限公司	246.34	5.04%	1年以内	控股股东、实际控制人：周南方 公司回款风险判断情况：客户为大型有色金属矿选、冶炼单位，2022中国制造业民营企业500强排名第175位，2022中国民营企业500强排名第274位，通过公开渠道查询未发现涉及该公司的大额诉讼。目前整体账龄较低，回款风险较小。
龙佰集团股份有限公司	214.21	4.38%	1年以内	A股上市公司，股票代码002601.SZ，2020-2022年净利润分别为23.28亿、47.35亿、35.37亿，经营情况良好，回款风险较小
合计	2,642.91	54.06%	-	

截至 2022 年末，公司主要客户不存在经营恶化、资金困难的情况，应收账款回收风险整体较低，应收账款按账龄计提坏账准备比例充分。

三、补充说明各期末逾期及未逾期的应收账款金额、占比，补充披露应收账款的期后回款情况

报告期内，公司各期末逾期及未逾期的应收账款金额、占比情况如下：

单位：万元

账龄	未逾期金额	未逾期占比	逾期金额	逾期占比
2022年	4,392.94	89.86%	495.54	10.14%
2021年	3,411.77	78.53%	932.59	21.47%

公司在公开转让说明书“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”中作如下补充披露：

2023年1-6月，公司应收账款回款金额为2,476.73万元，占2022年末应收账款余额比例为50.66%，期后回款正常。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

- 1、获取公司主要客户2021年、2022年销售合同，查阅合同结算条款；
- 2、访谈公司财务总监，了解应收账款余额占营业收入的比例较高的原因；
- 3、通过全国中小企业股权转让系统查阅同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例，与公司相比分析是否存在显著差异；
- 4、对比公司报告期内坏账政策、信用政策、应收账款坏账准备账龄情况，分析公司是否存在放松信用政策增加收入的情况；
- 5、通过全国中小企业股权转让系统查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例，对比分析与公司计提比例是否存在显著差异，分析公司坏账损失预测值与实际情况是否匹配、是否符合同行业惯例；
- 6、通过企查查等公开渠道查询主要客户资信情况，分析是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备是否计提充分；
- 7、查阅公司报告期各期末逾期及未逾期的应收账款金额、占比，应收账款的期后回款情况，分析应收账款期后回款是否正常；
- 8、查阅公司应收账款期后回款情况，获取公司关于应收账款期后回款情况说明。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

- 1、报告期内，公司针对主要客户的收款政策未发生变动；
- 2、报告期内，公司各期末应收账款余额占营业收入的比例较高，主要原因为：
 - （1）成套泵系统存在较大比例款项需在客户全套生产线设备验收合格后支付，导致应收账款金额较大；

(2) 公司泵配件销售主要为公司前期成套泵客户在持续使用过程中的配件更换采购，销售较为稳定，公司采用循环收款的方式，一般在半年内实现回款，存在一定账期；

(3) 贵州开磷集团股份有限公司因历史累计应收账款金额较大。与同行业公司相比不存在显著差异，公司不存在放松信用政策增加收入的情况。

3、报告期内，公司坏账准备计提比例与同行业相比不存在显著差异，坏账损失预测值与实际情况相比较为谨慎，符合同行业惯例；主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备计提充分；

4、报告期末，公司未逾期应收账款整体比例较高，应收账款期后回款情况较好。

7.关于寄售模式。申报材料披露公司报告期内存在采用寄售模式的情形。

请公司结合同行业可比公司情况补充说明寄售模式是否符合行业惯例，补充说明公司报告期各期末寄售产品余额、寄存的主要客户、盘点情况；补充说明公司与客户针对寄售产品的对账周期，并进一步分析收入确认是否及时。

请主办券商及会计师补充说明针对寄售产品的核查情况，是否实地检查，是否存在跨期确认收入的情况，并发表专业意见。

【回复说明】

一、请公司结合同行业可比公司情况补充说明寄售模式是否符合行业惯例

为及时响应客户需求，更好为客户提供服务，公司对部分合作较紧密的客户采用了寄售模式进行销售。根据公开信息查询，同行业可比公司华升泵阀、龙港股份、双达股份、君宇科技未披露是否存在寄售模式。通过扩大核查范围，同行业公司湘油泵（603319.SH）在其《首次公开发行股票招股意向书附录-补充法律意见书（三）》中披露了寄售合同情况。

湘油泵（603319.SH）主要销售柴油机机油泵、汽油机机油泵、水泵、输油泵、减速机等，其在《首次公开发行股票招股意向书附录-补充法律意见书（三）》中披露：“2016年3月29日，公司与北京福田康明斯发动机有限公司签订《采购协议》（合同编号MM160101DPUR35），合同约定公司作为北京福田康明斯发动机有限公司的供应商，向其提供机油泵2.8L、3.8L模块等发动机使用的零

部件或部件，该零部件或部件按协议进行寄售。协议有效期至 2016 年 12 月 31 日届满。”寄售模式已较早在行业内出现，符合行业惯例。

2023 年 6 月在全国股份转让系统披露的公开转让说明书中，常州市武进金城齿轮股份有限公司、江苏立万精密工业股份有限公司、宁国金鑫电机股份有限公司、广东正品智慧科技股份有限公司、大连洁能重工股份有限公司、杭州多宝电子股份有限公司、江苏欧朗汽车科技股份有限公司均存在采用寄售模式进行销售的情况。寄售模式目前已成为各行业采用的一种常规业务合作方式，公司的寄售模式不存在特殊性。

二、补充说明公司报告期各期末寄售产品余额、寄存的主要客户、盘点情况

（一）寄售仓库管理方式

报告期内，公司对各寄售仓库的管理方式如下：

仓库管理方	寄售仓库	管理方式
永益泵业	紫金仓库、开磷仓库、金鼎锌业仓库	日常管理： 公司存货发客户仓库，由公司派遣人员进行日常管理并做出入库记录； 月末核对： 每月末与客户核对领用情况，形成月度结算清单，由客户签字盖章确认；公司财务人员根据每月结算清单结转收入、成本； 盘点： 每年末或出具财务报告需要进行库存盘点。
客户	甘肃瓮福库、施可丰雷波库、青杠坪矿业库	日常管理： 公司存货发客户仓库，由客户仓库人员进行日常管理并做出入库记录。 月末核对： 每月末客户根据领用出库记录，汇总形成月度结算清单，由客户签字盖章确认；公司财务人员根据每月结算清单结转收入、成本； 盘点： 每年末或出具财务报告需要进行库存盘点。

公司对业务规模较大客户瓮福紫金化工股份有限公司、贵阳开磷化肥有限公司、云南金鼎锌业有限公司的寄售仓库由公司派遣人员进行管理，日常管理由公司主导。报告期内，公司主导管理的寄售仓库销售收入占总的寄售仓库销售比例分别为 91.84%、84.54%。

（二）公司报告期各期末寄售产品余额、寄存的主要客户

报告期，公司各期末寄售产品余额、寄存客户情况如下：

单位：万元

仓库	客户	2022 年		2021 年	
		余额	占期末存货余额比例	余额	占期末存货余额比例
开磷仓库	贵阳开磷化肥有限公司	184.33	8.70%	154.83	7.54%
紫金仓库	瓮福紫金化工股份有限公司	177.17	8.36%	153.07	7.45%
甘肃瓮福库	甘肃瓮福化工有限责任公司	90.90	4.29%	82.18	4.00%
金鼎锌业仓库	云南金鼎锌业有限公司	32.31	1.53%	30.66	1.49%
施可丰雷波库	施可丰四川雷波化工有限公司	19.18	0.91%	20.02	0.97%
青杠坪矿业库	攀枝花青杠坪矿业有限公司	9.38	0.44%	8.76	0.43%
合计		513.27	24.23%	449.52	21.88%

（三）盘点情况

报告期各期末，公司对寄售仓库进行了全面盘点，盘点结果情况如下：

单元：万元

2022 年		2021 年	
盘盈金额	盘亏金额	盘盈金额	盘亏金额
1.30	0.79	3.63	2.22

报告期内，公司对寄售仓库的管理情况整体较好，盘盈、盘亏情况均较小。

三、补充说明公司与客户针对寄售产品的对账周期，并进一步分析收入确认是否及时

公司与客户每月对账，双方对领用的寄售产品、规格、数量等进行核对，核对无误后在产品清单上签字盖章。

公司财务人员每月根据产品领用确认清单作为当月收入结算依据，收入确认具有及时性。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

1、访谈公司财务总监，了解公司对寄售仓库的内部管理制度，以及日常管

理方式，收入确认时点；

2、获取公司寄售仓库的收发存明细表；

3、获取并复核公司期末寄售存货的占比情况，对期末存货金额较大的寄售库进行实地监盘，核实期末寄售存货的现实状况，核实期末已出库的寄售存货是否及时与客户结算，判断公司寄售存货管理的有效性。

4、主办券商、会计师对 2022 年末寄售仓库存货盘点核实金额为 452.40 万元，占 2022 年末寄售仓库存货比例为 88.14%。经盘点公司期末存货不存在异常情况；

5、访谈寄售模式下的主要客户，了解公司寄售业务的销售模式；

6、对寄售客户进行函证，确认报告期内的交易金额。

7、获取寄售模式结算单等与收入明细确认进行核对，核查寄售模式销售收入的真实性、完整性，是否存在跨期确认收入的情况；

8、对寄售客户报告期内交易金额进行确认，核查是否存在跨期确认收入的情况；

9、对公司报告期各期期初、期末前后一个月确认的营业收入实施截止性测试，核查是否存在跨期确认收入的情况；

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、寄售模式目前已成为各行业采用的一种常规业务合作方式，公司的寄售模式不存在特殊性。根据披露信息，同行业上市公司湘油泵（603319.SH）在 2016 年已采用寄售模式与客户进行合作，公司采用寄售模式符合行业惯例；

2、主办券商、会计师对 2022 年末寄售仓库存货盘点核实金额为 452.40 万元，占 2022 年末寄售仓库存货比例为 88.14%，经盘点公司期末存货不存在异常情况；

3、公司寄售模式收入入账及时，不存在跨期情况。

8.关于其他说明和披露问题。请公司：（1）在公开转让说明书“商业模式”部分列明公司具体的采购模式、生产（服务）模式、销售模式；（2）补充说明

继受取得专利的背景，包括但不限于转让主体、转让价格、定价依据及合理性，相关专利权属是否清晰、是否存在纠纷；相关专利在公司生产经营的作用、产生收入及利润情况，公司是否在核心技术方面存在重大依赖；（3）补充披露公司购买、赎回理财产品的名称、时间、金额、收益情况，并分析购买的必要性；（4）补充披露其他应收款中履约保证金的账龄较长的原因，与相关客户是否还有合作，相关款项是否可收回，坏账准备是否计提充分；其他应收款中员工借款的原因、是否存在未结转的费用等；（5）补充说明外购产品销售的必要性、对应的客户、供应商、销售金额、采购金额、毛利率等，说明采用总额法确认的合理性。

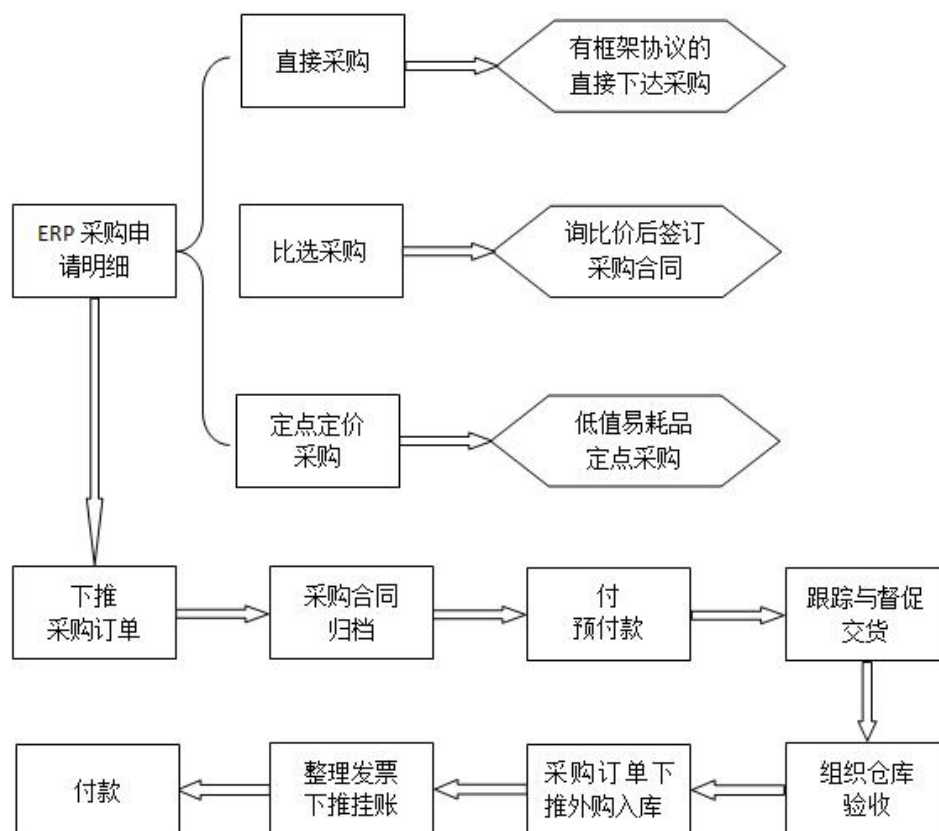
请主办券商、律师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（3）至（5），并发表明确意见。

【回复说明】

一、在公开转让说明书“商业模式”部分列明公司具体的采购模式、生产(服务)模式、销售模式

公司在公开转让说明书第二节之“六、商业模式”中作如下补充披露：

（一）采购模式



公司的采购模式主要为“按需采购”，采购的物料主要包括电机、铁合金、机械密封件、轴承、碳化硅等。公司生产经营所需原材料由采购部统一采购，生产部制定采购清单，生产调度核验，采购部门拟定采购计划，通过询价、比价等方式选择、确定供应商并与其签订采购合同，协调供应商发货并保持对采购过程的控制，采购的物料验收合格方可入库。具体采购模式如下：

（1）战略合作框架协议模式

条件：合作方有相对固定的企业产品标准和技术要求，能提供一定规模的供应量，其在交货期、产品品质和技术等方面有较好信誉；

机制：透明成本核算，合理利润享受，科学合理的价格调整机制；

合作：确定双方合作目标、明确双方权责、明示工作流程，通过订单、合同或供货确认书等形式订货；

范围：机械密封、铸铁产品、部分品牌电机。

（2）比选采购模式

条件：技术参数明确，质量同质化程度高、标准较为统一；

评比：满足交货期前提下，结合当期市场行情、历史价格及配套性综合决定；

合作：合同订货采购；

范围：铁合金及双相钢边角料、电机及减速机、型材、部分配套设备。

（3）定点定价采购模式

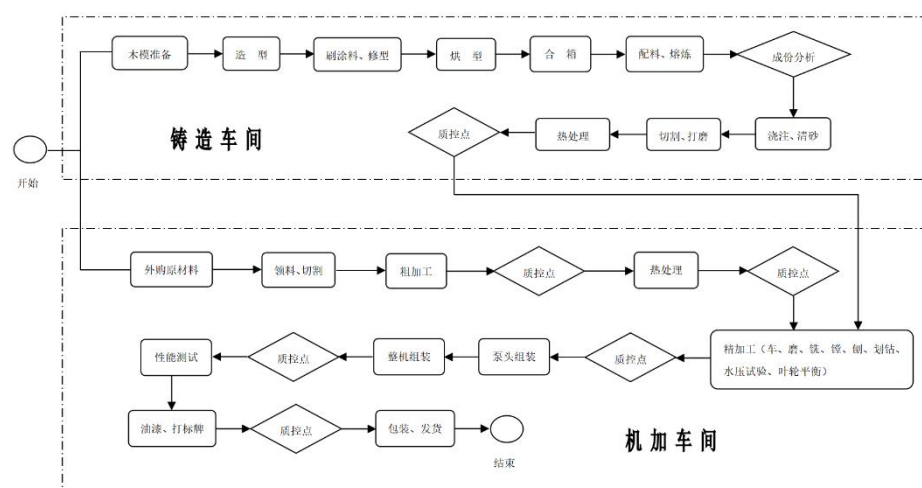
条件：低值易耗、品种多需求量大、价值不高，交货速度快；

采购价格审核制：同一物质 ERP 系统最近采购价格作为核定审核依据，半年或不定期进行市场行情价格比较，随时进行价格合理性评价，对供应商形成淘汰和竞争谈判机制；

合作：订单或合同采购；

范围：生产用辅料、紧固标件产品、办公用品、劳保、工具、电仪元件、油料及低值易耗品。

（二）生产模式



公司采用“以销定产”的生产模式。生产部接到生产计划后，结合技术人员按照客户订单需求设计的图纸及合同处理等信息，进行产品工艺、工装设计并结合库存情况编制生产计划，提出采购申请等。采购部门按照采购申请及生产计划要求制定采购计划，对所需的原材料如：电机、铁合金、铸铁件、机械密封件、型材、膜片联轴器、标件、油漆等进行采购。生产部严格按图纸、按

工艺要求进行生产，保证产品质量。泵类产品生产过程主要包括：领料—铸造毛坯—成份分析—热处理—机加工—组装—测试—油漆—包装等流程，该生产流程由铸造车间及机加车间完成。主要流程概述：铸造车间将外购的镍板、铜、铬铁等铁合金经过中频炉熔炼、炉前分析为合格钢水后，浇注到由石英砂制作的砂型中，冷却后通过热切割、打磨形成铸件毛坯。机加车间完成外购钢板、圆钢等型材的下料工作，成为待加工毛坯，同铸件毛坯一起，经过车、镗、铣、刨、磨、钻、割等机加工序生产出所需的产品零件，最后将各零部件、标件按图纸要求进行组装、测试、油漆。完成上述工序后，包装入库待发货。

(1) 铸造车间

- ①木模准备：将符合图纸要求的木模放置在合适的砂箱中；
- ②造型：在石英砂中加入树脂和固化剂，经过混砂机混合均匀后倒入放置好木模的砂箱中，凝固后取出木模形成砂型；
- ③刷涂料、修型：将砂型与钢水接触面全部涂刷好锆英粉涂料，待涂料干后修磨光整砂型；
- ④烘型：将涂刷好的砂型放置在烘窑中，按工艺要求温度烘干砂型；
- ⑤合箱：将烘干的砂型按照图纸进行砂箱组合，并扣紧砂箱螺栓；
- ⑥配料、熔炼：将外购的钼铁、镍板、纯铁、铬铁、废钢等按工艺及图纸要求进行一定比例的配料。将配好的料按工艺文件要求投入到中频炉中熔化成钢水；
- ⑦成份分析：将熔化的钢水取样进行炉前钢水成份分析、调整；
- ⑧浇注、清砂：将分析合格的钢水按照工艺要求倒入砂型中，待冷却到一定温度，经过清砂破碎，取出毛坯；
- ⑨切割、打磨：将浇道、浇口、帽口等工艺附件通过热切割、打磨去除，再进行抛丸处理，成为合金铸件毛坯；
- ⑩热处理：按照工艺文件，将合金铸件送入热处理炉加热、保温、降温等工艺处理。

(2) 机加车间

①领料、切割：通过锯床、热切割枪等工具对圆钢、钢板等型材进行切割下料；

②粗加工：以合金铸件或圆钢、钢板落料，外购件为原料，进行车、镗、铣、刨、钻、割、焊接等机加工序，生产出所需的零件，形成半成品；

③热处理：根据图纸上的技术要求，对需要进行热处理的半成品进行热处理；

④精加工：对半成品进行进一步的车、磨、镗、铣、刨、划钻等机加工序及叶轮平衡、泵体水压试验、去毛刺等钳工工序，生产出成品零件；

⑤组装：对于成套设备，根据产品装配图纸要求，将五金标件、成品零件等进行泵头组装，将泵头与电机进行整机组装；

⑥测试：将成套设备产品安装到测试平台，采集运行参数及各种机械性能；

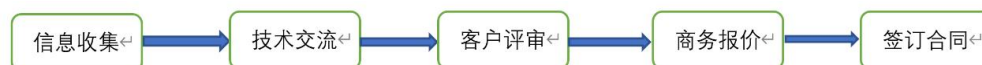
⑦油漆：根据客户合同要求和油漆技术规范进行表面油漆处理；

⑧包装、发货：产品经过包装后入库，待发货。

（三）销售模式

报告期内，公司全部采取直销的方式。在直销模式下，公司通过多渠道收集信息、了解客户需求、邀请客户到公司考察等方式与客户建立关系，以直接与客户洽谈或参与投标的方式来获得项目订单。公司凭借过硬的工艺设计、优质的产品质量、规范的管理模式、丰富的项目经验及众多的成功案例取得客户的认可。客户主要分布于磷化工、钛白粉、有色冶金、选矿和动力电池材料等行业。根据产品的不同，公司销售分为三种模式，分别为泵成套设备销售、配件销售以及维保服务。

（1）泵成套设备销售



①信息收集：通过信息网、客户拜访、客户介绍、客户询问等多种渠道进行需求信息收集；

②技术交流：针对客户提供参数，公司技术人员出具满足客户使用要求的、具有竞争力和高性价比的方案，同客户进行技术交流，并最终达成技术

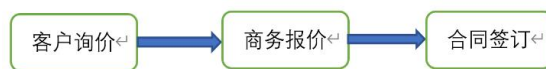
方案共识；

③据业务员及公司其他渠道，收集客户信息，了解客户综合实力，由公司经营班子进行商务条款的限制和价格体系的制定；

④根据客户评审的结果，进行商务报价；

⑤通过公开投标竞争、客户邀标议价、客户指定等方式，最终达成合同签订。

（2）配件销售



①客户询价：主要由已使用公司产品的客户提出采购计划；

②商务报价：公司根据成套泵的价格以及成套泵销售前的客户评审结果进行配件报价；

③合同签订：公司产品为定制产品，配件价格一般采取一对一议价后签订合同。

（3）维保服务



①信息收集：通过信息网、客户拜访、客户介绍、客户询问等多种渠道进行需求信息收集；

②现场调研：公司技术人员到客户现场进行装置规模/产能、生产工艺、设备运行状况、安装检修环境等信息摸底调查；

③根据客户维保需求结合现场调研情况，编制专业化的维保方案，并同客户进行维保服务模式交流，并最终达成维保方案共识；

④根据业务员及公司其他渠道，收集客户信息，了解客户综合实力，由公司经营班子进行商务条款的限制和价格体系的制定；

⑤根据客户评审的结果，进行商务报价；

⑥通过公开招标竞争、客户邀标议价、客户指定等方式，最终达成合同签订。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

1、询问公司总经理及各个部门负责人，了解公司战略定位、业务模式及管理控制；

2、向铸造车间和机加车间获取生产工艺流程图，对企业现场车间的实地查看；

3、对主要客户和供应商进行了现场走访；

4、查阅报告期内公司主要采购合同、销售合同，查看相关条款。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司采用“按需采购”的采购模式。主要分为战略合作框架协议模式、比选采购模式和定点定价采购模式，采购的物料主要包括电机、铁合金、械密封件、轴承、碳化硅等。

2、公司采用“以销定产”的生产模式。生产部接到生产计划后，结合技术人员提供信息，设计生产工艺及工装、编制生产计划、提出采购申请等；采购部门按采购申请及生产计划制定采购计划；生产部门严格按图纸、按工艺要求进行生产，保证产品质量。泵类产品生产过程主要包括：领料—铸造毛坯—成份分析—热处理—机加工—组装—测试—油漆—包装等流程，由铸造车间及机加车间完成。

3、公司采用直销的销售模式。该模式下，公司通过多渠道收集信息、了解客户需求、邀请客户到公司考察等方式与客户建立关系，以直接与客户洽谈或参与投标的方式来获得项目订单。根据产品的不同，公司销售分为三类，分别为泵成套设备销售、配件销售以及维保销售。

二、补充说明继受取得专利的背景，包括但不限于转让主体、转让价格、

定价依据及合理性，相关专利权属是否清晰、是否存在纠纷；相关专利在公司生产经营的作用、产生收入及利润情况，公司是否在核心技术方面存在重大依赖

公司的继受专利为一种石油输送用离心泵（202022569448.9）、一种水泵安装结构（202022980326.9）、一种井下潜水泵固定装置（202022506773.0）、一种节水型给水泵（202022754656.6）等4项，公司之所以购买上述专利，是因为石油泵及水泵市场巨大，为了便于日后可能扩大产品范围进入相关市场，提前储备相关技术。

转让主体	转让价格(元)	专利名称	定价依据及合理性
许乃成	3,500	一种石油输送用离心泵	双方基于市场化定价原则，通过协商确定，公允、合理
郭欣欣	3,500	一种水泵安装结构	双方基于市场化定价原则，通过协商确定，公允、合理
孙广玲	3,500	一种井下潜水泵固定装置	双方基于市场化定价原则，通过协商确定，公允、合理
王忠洲	3,500	一种节水型给水泵	双方基于市场化定价原则，通过协商确定，公允、合理

公司与转让方及转让方代理人分别签署了协议，并按协议约定向转让方代理人全额支付转让价款，公司已取得专利转让后的权属证书，上述公司受让的专利权属清晰，继受取得的专利不存在相关异议及诉讼，不存在纠纷。

公司继受取得的专利与石油泵、水泵产品相关，公司暂未生产用于输送石油和水的泵产品，不存在使用上述专利生产相关泵产品产生收入和利润，上述专利暂未对公司营业收入产生贡献，公司在核心技术方面不存在重大依赖。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

- 1、取得公司继受专利的转让协议、价款支付凭证、继受取得专利的权属证书；
- 2、访谈公司关于继受取得专利是否存在纠纷及是否产生收入和利润等；
- 3、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，检查是否存在专利纠纷。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司继受专利权属清晰，不存在纠纷。

2、公司继受取得的专利暂未对公司营业收入产生贡献，公司在核心技术方面不存在重大依赖。

三、补充披露公司购买、赎回理财产品的名称、时间、金额、收益情况，并分析购买的必要性

公司已在公开转让说明书第四节之“六、（六）、2、投资收益”作如下补充披露：

（1）公司购买、赎回理财产品的具体情况

报告期内，公司购买、赎回理财产品的具体明细如下：

单位：元

2022 年度					
产品	期初余额	购买金额	赎回金额	期末余额	收益
天府理财每日开放净值型理财产品	-	19,010,750.90	19,010,750.90	-	91,983.54
合计	-	19,010,750.90	19,010,750.90	-	91,983.54
2021 年度					
产品	期初余额	购买金额	赎回金额	期末余额	收益
天府理财每日开放净值型理财产品	-	6,000,000.00	6,000,000.00	-	9,908.29
天府理财之“增富”活期理财产品	11,050,000.00	8,300,000.00	19,350,000.00	-	68,925.18
天府理财定期 3 个月净值型理财产品	-	6,500,000.00	6,500,000.00	-	62,506.85
天府理财之“增富”定期理财产品	-	29,300,000.00	29,300,000.00	-	88,065.75
合计	11,050,000.00	50,100,000.00	61,150,000.00	-	229,406.07

报告期内，公司购买、赎回的理财产品主要系成都农商银行理财产品，公司随时根据自身资金需求进行购买和赎回，平均持有时间较短，累计购买/赎回形成的合计发生额较大，各期持有的银行理财产品均在当期全部赎回。

（2）理财产品的具体信息及购买合理性、必要性

报告期内，公司购买的理财产品具体信息如下：

项目	天府理财每日开放净值型理财产品	天府理财之“增富”活期理财产品	天府理财定期3个月净值型理财产品	天府理财之“增富”定期理财产品
风险等级	PR2	PR2	PR2	PR2
产品类型	非保本浮动收益、固定收益类、开放式、净值型	非保本浮动收益型	非保本浮动收益、固定收益类、开放式、净值型	非保本浮动收益型
产品期限	无固定期限	无固定期限	无固定期限	30天
受限情况	可随时赎回	可随时赎回	3个月，到期自动赎回	封闭期30天，到期自动赎回

报告期内，公司投资的理财产品全部为固定收益类、非保本浮动收益型理财产品，产品风险等级为R2（稳健型），投资风险较低，资金流动性较强。

公司购买银行理财产品系公司年度经营中，短期出现满足正常生产经营需求后仍有资金闲置情形，公司利用闲置资金购买风险较低、流动性较强的稳健型银行理财产品以提高资金利用效率、增强资金运行活力，具有合理性及必要性。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

1、获取公司购买的银行理财产品说明书，检查其底层资产内容及风险特性，期末净值情况；

2、获取并核查报告期内公司购买理财产品的交易记录；检查银行流水明细并与账面购买赎回的发生额进行核对，确认其是否存在体外循环情况；

3、访谈公司财务总监，了解公司理财产品购买、赎回、收益情况，了解公司投资的合理性与必要性。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、确认公司报告期内银行理财产品已完整列报，理财产品交易明细、银行流水明细与账面发生额核对一致，报告期各期末已全部赎回，相关处理和列报符合《企业会计准则》的规定；

2、公司报告期内交易性金融资产交易规模与投资收益匹配，产生投资收益可以确认；

3、公司投资理财产品目的在于提高闲置资金利用效率，投资理财产品底层资产清晰，风险可控，具有合理性与必要性。

四、补充披露其他应收款中履约保证金的账龄较长的原因，与相关客户是否还有合作，相关款项是否可收回，坏账准备是否计提充分；其他应收款中员工借款的原因、是否存在未结转的费用等

公司已在公开转让说明书第四节之“七、（一）、8、（1）、④其他应收款金额前五名单位情况”作如下补充披露：

单位名称	2022 年 12 月 31 日				占其他应收款总额的比例
	与本公司关系	款项性质	金额（元）	账龄	
刘才良	非关联方	员工借款	199,936.00	1 年以内	18.42%
四川龙麟矿冶有限责任公司	非关联方	履约保证金	100,000.00	5 年以上	9.21%
云南驰宏锌锗股份有限公司	非关联方	履约保证金	100,000.00	3 至 4 年	9.21%
但崇清	非关联方	员工备用金	92,229.45	1 年以内	8.49%
刘先周	非关联方	员工备用金	71,794.62	1 年以内	6.61%
合计			563,960.07		51.94%

续：

单位名称	2021 年 12 月 31 日				占其他应收款总额的比例
	与本公司关系	款项性质	金额（元）	账龄	
彭亮	非关联方	关联方借款	4,817,853.22	1 年以内	75.06%
文凤	非关联方	员工备用金	236,480.38	1 年以内	3.68%

但崇清	非关联方	员工备用金	143,184.32	1 年以内	2.23%
李登富	非关联方	员工备用金	128,426.15	1 年以内	2.00%
李华兵	非关联方	员工备用金	119,758.69	1 年以内	1.87%
合计			5,445,702.76		84.84%

A. 保证金账龄原因及合作情况

公司履约保证金与主营业务相关，根据行业惯例，公司泵系统等大型设备投标一般需缴纳一定额度的履约保证金，以作为公司合同履行的保证。根据合同约定，履约保证金一般在合同执行完毕后予以退还。

公司应收四川龙蟒矿冶有限责任公司的履约保证金并非单独与某项订单或合同相关，账龄较长系公司长期与其保持业务合作关系，合作终止该保证金退回，目前合作仍持续不涉及退还保证金，公司已按其账龄 100% 计提了坏账准备。应收云南驰宏锌锗股份有限公司的履约保证金实际为物资信誉保证金，是云南驰宏锌锗股份有限公司旨在维护供应商权益及平台秩序，对加入其供应商管理平台的公司在其注册时收取的款项，公司需缴纳该信誉保证金后获得物资报价权限，账龄较长系该款项退回需公司主动申请退出合作，目前公司维持合作关系、无退出意向，公司已根据其账龄按 40% 计提了坏账准备。

公司对上述账龄较长的履约保证金计提的坏账准备充分，未来合作结束预期款项可以收回、风险可控。

B. 员工借款、保证金原因及结转费用情况

报告期内，公司其他应收款中员工借款系公司为促进人才稳定，贯彻人文理念，向员工提供的购房装修借款，具有合理性。2022 年期末，公司购房装修借款员工 1 人，系公司员工刘才良的个人购房装修借款，余额 19.99 万元；公司获取了该员工的购房协议、装修合同，并与该员工已签订明确还款事项的借款协议。2021 年公司员工文风系公司销售部经理，员工借款实为用于开展销售业务活动的备用金。

报告期各期末，公司其他应收款中员工借款及备用金具体余额情况如下：

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------

	金额	比例	金额	比例
备用金	387,870.52	65.99%	976,298.45	100.00%
员工个人借款	199,936.00	34.01%	-	-
合计	587,806.52	100.00%	976,298.45	100.00%

公司备用金主要系公司为保证业务有序灵活开展，提高工作效率，给予内部各部门工作人员用一定额度的借款用于应对日常管理、零星开支、业务采购、差旅费等。备用金主要为销售人员、维保人员开展业务提供，也存在管理人员支取情况。

报告期各期，公司其他应收款中备用金、借款滚动收支及结转费用情况如下：

单位：元

时间	期初结存	当期支出	当期收回	结转费用	期末结存
2021年度	775,250.65	2,452,320.20	820,250.43	1,431,021.97	976,298.45
2022年度	976,298.45	3,126,481.37	1,841,596.30	1,673,377.00	587,806.52

公司前期员工借支备用金、借款管理较为宽松，公司未能及时清理，导致公司备用金、借款较高，与费用不存在严格的匹配关系。公司报告期期后不存在发生在报告期内、应纳入而未纳入报告期确认的费用，公司其他应收款员工备用金、借款结转费用在重大方面真实、准确、完整，不存在未结转费用情况，公司不存在跨期确认费用情形。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

1、获取其他应收款明细，获取并核查报告期内公司产生保证金的招投标文件、合同订单、银行回单等资料凭证；获取并检查其他应收款的记账凭证及相关原始附件；

2、获取并查阅公司《财务付款、报销管理制度》等制度规范文件，获取公司员工借款及备用金支出明细、结转费用明细，借款协议、报销审批单、报销业务原始单据等材料凭证；

3、访谈公司财务总监、借款员工，了解员工个人借款的原因及还款安排，

查阅该员工借款的购房装修合同，核查借款资金流向；

4、结合其他应收款科目，对期间费用情况执行截止性测试程序，核查是否存在跨期结转及未结转的费用情形。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司其他应收款中履约保证金为合作持续时公司合同履行的保证，具有商业合理性、符合行业惯例；

2、员工借款为公司向员工提供的购房借款，已履行公司内部审批程序，签订必要借款协议；公司备用金为保障业务灵活开展，提供给内部各部门工作人员一定额度的资金，具有合理性；

3、公司其他应收款中上述款项余额可以确认，预期可以收回，公司已按计提政策充分计提坏账准备，不会造成重大不利影响；

4、其他应收款中员工借款、备用金与费用不存在严格的匹配关系，公司不存在跨期结转及未结转的费用情形。

五、补充说明外购产品销售的必要性、对应的客户、供应商、销售金额、采购金额、毛利率等，说明采用总额法确认的合理性

（一）补充说明外购产品销售的必要性、对应的客户、供应商、销售金额、采购金额、毛利率等

1、外购产品销售的必要性

公司外购后对外销售产品类别为①外购成套泵；②自产成套泵中的机械密封、电机以及垫圈、螺栓、螺母等标准件；③外购成套泵相关的配件。

外购成套泵，主要为塑料泵、多级泵、管道泵、磁力泵等公司不生产的产品。公司在获取客户整条生产线的泵系统订单后，对于其中涉及的前述公司不生产成套泵，公司采用外购后直接销售的方式具有必要性。

自产成套泵中的机械密封、电机以及垫圈、螺栓、螺母等标准件公司不生产，均为外购产品；外购成套泵相关的配件，公司没有相关配件的模具，不生产外购成套泵的所有配件。公司销售的成套泵，客户在后续使用中进行配件更换时，会

直接向公司采购相关配件，因公司不生产前述配件，公司采用外购后直接销售的方式具有必要性。

综上，公司外购产品销售具有必要性。

2、外购产品销售对应的客户、供应商、销售金额、采购金额、毛利率

2022 年，公司外购产品销售对应的客户、供应商、销售金额、采购金额、毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	供应商名称	主要产品	收入	成本	毛利率
贵阳开磷化肥有限公司	成都流体机械密封制造有限公司	机械密封等	151.72	57.27	62.25%
	长沙中联泵业股份有限公司	成套泵、叶轮	42.67	35.97	15.70%
	重庆水泵厂有限责任公司	成套泵	28.78	24.96	13.28%
寿光市冠辰经贸有限公司	石家庄瑞特泵业有限公司	泵、护套、后板、机械密封、轴、叶轮	62.62	29.01	53.68%
瓮福紫金化工股份有限公司	成都中梁机电设备有限公司	机械密封	17.70	9.25	47.74%
	安徽凯捷泵业科技有限公司	成套泵	16.00	11.70	26.89%
	江苏五奥机泵制造有限公司	成套泵、轴、机械密封、轴承体、轴承体支架、叶轮	10.84	6.13	43.39%
	上海中泉泵业制造有限公司	叶轮总成、机械密封、轴承、下轴套、垫圈、螺钉、法兰、垫圈等	10.80	6.67	38.22%
福建瓮福蓝天氟化工有限公司	江苏五奥机泵制造有限公司	机械密封、轴套、叶轮、轴、螺母、支架等	17.92	7.64	57.35%
广西南国铜业有限责任公司	自贡科誉密封科技有限公司	机械密封	17.09	7.94	53.56%
内蒙古蒙泰集团有限公司	自贡科誉密封科技有限公司	机械密封	15.88	11.89	25.08%
贵州开磷集团股份有限公司	自贡科誉密封科技有限公司	机械密封	12.46	4.64	62.75%
其他零星销售		成套泵、配件等	283.31	161.52	42.99%

合计	-		687.79	374.59	45.54%
----	---	--	--------	--------	--------

2021 年，公司外购产品销售对应的客户、供应商、销售金额、采购金额、毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	供应商	主要产品	收入	成本	毛利率
贵阳开磷化肥有限公司	成都流体机械密封制造有限公司	机械密封	148.97	62.02	58.36%
时代思康新材料有限公司	长沙中联泵业股份有限公司	成套泵、机械密封	90.66	69.76	23.06%
	江苏五奥机泵制造有限公司	成套泵	20.08	13.84	31.04%
攀枝花市众立诚实业有限公司	江苏五奥机泵制造有限公司	成套泵、机械密封、垫圈等	34.11	29.52	13.46%
广西川金诺化工有限公司	自贡科誉密封科技有限公司	机械密封	34.07	17.54	48.53%
乐山和邦农业科技有限公司	江苏五奥机泵制造有限公司	成套泵、机械密封、轴、泵盖、轴套、泵体、叶轮、轴承体等	17.63	8.81	50.02%
瓮福紫金化工股份有限公司	成都中梁机电设备有限公司	机械密封	15.99	8.01	49.95%
	成都唯耐科技有限公司	成套泵	15.75	13.94	11.52%
云南磷化集团海口磷业有限公司	江苏五奥机泵制造有限公司	成套泵	13.65	10.44	23.50%
广西南国铜业有限责任公司	自贡科誉密封科技有限公司	机械密封、机封座、机封座静环、轴套	13.08	7.19	44.99%
天宝动物营养科技股份有限公司	大连威能流体设备有限公司	泵体、机械密封、轴套、泵盖、轴承、箱体、螺母	11.41	6.52	42.88%
其他零星销售		成套泵、配件等	196.56	104.77	46.70%
合计	-	-	611.96	352.36	42.42%

报告期内，公司外购后直接销售产品中，成套泵的销售毛利率相对较低，整体处于 20%左右，与公司金属泵的毛利率相近；机械密封等配件销售毛利率相对较高，处于 50%左右，与公司配件销售整体毛利率相近。

（二）说明采用总额法确认的合理性

《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年修订）第三十四条规定：

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况”

《监管规则适用指引——会计类第 1 号》按总额或净额确认收入规定如下：

根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人

应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

公司外购产品销售采用总额法确认收入原因如下：

- 1、公司承担向客户转让商品的主要责任。公司与客户单独签订销售合同，独自承担向客户转让商品的责任；
- 2、公司承担了采购商品的存货风险。公司与供应商签订的采购合同，不存在无条件退换货条款，存货风险由公司自行承担。
- 3、公司有权自主决定所交易商品的价格。公司与客户销售合同中明确约定了销售价格，该价格与公司采购成本之间不存在联动关系，也不属于浮动价格，交易商品价格公司具有自行决定权。

综上所述，公司外购商品销售身份是主要责任人，采用总额法确认收入具有合理性。

【中介机构核查程序及意见】

一、核查程序

- 1、访谈公司采购负责人，了解公司采购外购后直接销售产品类型以及必要性；
- 2、获取外购产品销售、采购明细表；
- 3、访谈公司财务总监，了解公司采用总额法确认原因；
- 4、查阅公司外购商品销售合同，分析是否符合《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年修订）、《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于总额法确认收入相关规定。

二、核查结论

公司外购产品销售具有必要性，采用总额法确认符合《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年修订）、《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于总额法确认收入相关规定，具有合理性。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市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。

【回复说明】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：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。

公司本次财务报告审计截止日为2022年12月31日至本次公开转让说明签署日，已超过7个月，公司在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露如下：

“1、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

（1）整体经营状况

公司最近一期审计报告审计截止日后至本公开转让说明书签署日，公司订单保持稳定，研发项目正常进行，公司的重要资产和董事、监事、高级管理人员未发生变化，公司不存在对外担保，无新增对外投资，公司的经营状况良好，生产模式、采购模式及销售模式等经营模式未发生重大变化，主要客户及供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项均未发生重大变化。

公司2023年6月30日银行借款余额为1,700.00万元，较报告期期末新增200.00万元，整体保持稳定，无债券融资情况。

公司2023年1-6月获取订单金额合计4,255.92万元，公司目前经营状况稳定，在手订单充足且正常履行。

2023年1-6月主要原材料的采购总量为960.80万元；主要产品的销售总量为2,995.84万元；不存在关联采购、关联销售情况。

(2) 审计截止日后主要财务信息

① 审阅意见

公司最近一期审计报告截止日为 2022 年 12 月 31 日，中汇对公司 2023 年 6 月 30 日的合并及母公司的资产负债表，2023 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表，以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（中汇会阅[2023]8640 号）。

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信成都永益泵业股份有限公司2023年1-6月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映成都永益泵业股份有限公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

② 财务报告审计截止日后主要财务信息

公司2023年1-6月经审阅的主要经营数据如下：

单位：元		
项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
资产总计	109,144,442.72	112,790,114.92
股东权益合计	79,989,234.64	76,264,933.98
归属于申请挂牌公司的股东权益合计	79,989,234.64	76,264,933.98
每股净资产	2.42	2.31
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产	2.42	2.31
资产负债率	26.71%	32.38%
项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度 1-6 月
营业收入	29,958,382.84	32,229,657.19
净利润	3,724,300.66	5,242,770.55
归属于申请挂牌公司股东的净利润	3,724,300.66	5,242,770.55
扣除非经常性损益后的净利润	3,667,941.21	5,021,601.87
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,667,941.21	5,021,601.87
经营活动产生的现金流量净额	-4,352,763.57	-4,032,208.98
研发投入金额	663,665.91	573,950.80
研发投入占营业收入比例	2.22%	1.78%

其中，纳入非经常性损益的主要项目情况如下：

单位：元	
项目	2023 年度 1-6 月
非流动资产处置损益	17,997.02

项目	2023 年度 1-6 月
计入当期损益的政府补助	212,667.65
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	4,600.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	2,597.92
单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回	200,000.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	1,060.57
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-372,617.92
小计	66,305.24
所得税影响额	9,945.79
少数股东权益影响额（税后）	-
归属于母公司所有者的非经常性损益	56,359.45
归属于母公司所有者净利润	3,724,300.66
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	3,667,941.21

公司2023年度1-6月归属于母公司所有者净利润为372.43万元，较2022年度1-6月的524.28万元，减少151.85万元，下降28.96%。2023年度1-6月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润为366.79万元，较上年度同期的502.16万元，减少135.37万元，下降26.96%。

主要系公司2023年上半年管理人员增加导致管理人员薪酬支出增加53.12万元；本次挂牌导致相关费用增加58.75万元；应收款项信用减值损失增加59.61万元（主要因2022年收回账龄较长应收款项金额较大而相应坏账准备冲回偏多）；结合上半年公司收入同期相比略微降低，公司净利润出现小幅减少，在公司尚处成长期的总体规模有限、收益基数较小的情形下，相对下降幅度偏大。公司收入下降主要系2022年公司与云南建投安装股份有限公司签订的986.88万的关键订单发生于上半年，后续合作预期将于2023年下半年开展，因而同期对比收入有所下降，排除此特殊订单影响，公司2023年半年度营业收入稳中有升。未来以磷酸铁锂为代表的投资需求给公司新型碳纤复合材料泵带来持续增长动力，公司收入增长具有可持续性，预期经营成果将有所优化。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，公司符合“最近两年净利润均为正且累计不低于800万元，或者最近一年净利润不低于600万元。”，

公司预计2023年净利润将大于600万元,即使收入增长不及预期,2022年度、2023年度净利润也满足为正且累计超过800万元的挂牌条件。

综上所述,公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日,公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化,公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更,不存在重大不利变动,亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化,公司符合挂牌条件。”

主办券商已在《关于成都永益泵业股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告》和《关于推荐成都永益泵业股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌尽职调查报告》中对公司是否符合挂牌及进层条件、公开转让条件进行了核查,并发表明确意见;此外还根据公司更新后的《公开转让说明书》进行更新。

律师已在《北京德恒(成都)律师事务所关于成都永益泵业股份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(一)》中进行了核查。

会计师已出具编号为中汇会阅[2023]8640号《审阅报告》,并已在《关于成都永益泵业股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》中进行了核查。

（本页无正文，为《关于成都永益泵业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之公司盖章页）



(本页无正文，为《华西证券股份有限公司关于成都永益泵业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》主办券商签字页)

项目负责人(签字): 周晗
周晗

项目小组成员(签字): 周晗
周晗

罗长春
罗长春

杜希珩
杜希珩

李鹏飞
李鹏飞

杨旭东
杨旭东

