

浙江浦江伯虎链条股份有限公司与开源证券股份有限公司 关于浙江浦江伯虎链条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

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2023 年 11 月 9 日下发的《关于浙江浦江伯虎链条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”）的要求，开源证券股份有限公司（以下简称“开源证券”或“主办券商”）作为浙江浦江伯虎链条股份有限公司（以下简称“伯虎股份”“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，已会同拟挂牌公司和上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函提出的问题进行了认真核查和落实。现逐条回复如下，请予审查。

如无特别说明，本反馈意见回复中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。本反馈意见回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

本审核问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

1. 关于诉讼及担保事项。根据公开转让说明书：公司为东安商贸代偿了在浦发银行金华分行的借款 7,377,813.9 元，其中包含郑凤英和郑小根应当承担的连带还款责任，因此浦发银行金华分行不再向伯虎股份及郑小根、郑凤英追索（2016）浙 0702 民初 9550 号民事调解书尚未清偿的其他债务。根据浦江县人民法院作出的（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书，郑小根、郑凤英分别与公司达成还款协议，分别归还公司已支付的 1/6 代偿款并支付利息。

请公司：（1）补充披露公司及实际控制人与债务人东安商贸、其他连带保证人海川工贸、金建兰、于孝联之间是否存在关联关系，为东安商贸提供担保的原因及合理性，是否存在其他利益安排；（2）结合伯虎股份、郑小根、郑凤英分别应承担的保证份额、各自实际承担的金额、伯虎股份与郑小根和郑凤英还款协议的履行情况，说明相应资金占用是否规范完毕；（3）结合浦江县人民法院作出的（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书的内容、东安商贸对浦发银行金华分行剩余欠款情况，说明公司及实际控制人是否存在未履行完毕的保证责任及具体金额；如是，结合东安商贸清偿能力，说明公司及实际控制人承担连带责任的可能性，对实际控制人董监高任职资格的影响，对公司经营及财务状况的影响，是否存在构成资金占用的风险；（4）补充说明公司向东安商贸提供担保是否符合公司章程规定的额度范围、是否履行内部审议程序、是否对公司持续经营能力造成重大不利影响，是否符合《公司法》《公司章程》的相关规定；公司关于对外担保及防范资金占用等事项的内控措施及有效性。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

请主办券商及会计师事务所核查上述事项（2）-（4），并就相关会计处理是否符合准则要求发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露公司及实际控制人与债务人东安商贸、其他连带保证人海川

工贸、金建兰、于孝联之间是否存在关联关系，为东安商贸提供担保的原因及合理性，是否存在其他利益安排；

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（二）提请投资者关注的或有事项”之“1、诉讼、仲裁情况”披露并补充披露如下：

“伯虎股份、郑小根、郑凤英与东安商贸、金建兰、于孝联、海川工贸不存在关联关系。伯虎股份、郑小根、郑凤英为东安商贸提供担保的原因为公司及实际控制人与东安商贸及实际控制人互相提供担保，2013年7月15日，公司向稠州银行借款700万元，由金建兰、于孝联控制的海川工贸提供担保，该笔借款2014年1月15日到期，公司于次日偿还；2014年1月6日，公司向稠州银行借款700万元，由海川工贸提供担保，该笔借款2014年7月6日到期，公司于次日偿还。伯虎股份、郑小根、郑凤英为东安商贸提供担保的原因为互保，具有合理性。伯虎股份、郑小根、郑凤英与东安商贸、海川工贸、金建兰、于孝联不存在其他利益安排。”

二、结合伯虎股份、郑小根、郑凤英分别应承担的保证责任份额、各自实际承担的金额、伯虎股份与郑小根和郑凤英还款协议的履行情况，说明相应资金占用是否规范完毕；

（一）伯虎股份、郑小根、郑凤英分别应承担的保证责任份额；

根据浙江省浦江县人民法院（2022）浙0726民初2195号民事判决书，浦江县人民法院经审理认为东安商贸向浦发银行金华分行借款3400万元，共有连带保证人六人（单位），为原告伯虎链条、海川工贸、金建兰、于孝联、郑小根、郑凤英，各连带保证人对债务人不能清偿的部分，并未约定比例进行分担，依法没有约定的，平均分担；即本案中，如债务人东安商贸不能清偿的部分，则由六个共同连带保证人平均分担。

基于以上生效判决，郑小根、郑凤英、伯虎股份分别应承担的保证责任份额

为伯虎股份已支付的代偿款的 1/6。

（二）各自实际承担的金额；

2015 年 3 月 9 日，因东安商贸的借款已经逾期，伯虎股份为了不卷入诉讼程序，故与浦发银行金华分行签订了一份《保证金质押合同》，为东安商贸在 2015 年 3 月 9 日至 2015 年 6 月 9 日的主债务履行期间提供了 100 万元的保证金。2016 年 6 月 24 日，伯虎股份提供的 100 万元保证金及产生的利息 8,375 元均作为还款被浦发银行金华分行扣收。

根据金华市婺城区人民法院[2016]浙 0702 民初 9550 号民事调解书，经金华市婺城区人民法院主持调解，当事人自愿达成协议：伯虎链条、郑小根、郑凤英在最高额保证合同约定的 1,000 万元范围内对东安商贸的债务在（2015）金婺执民字第 2704 号执行案件未清偿部分（即 3,400 万元扣除抵押物抵偿的 2,638 万元的差额 762 万元）承担连带还款责任。

2017 年 9 月 25 日，浦发银行金华分行与伯虎链条、郑小根、郑凤英签署了和解协议，具体还款方案为：2017 年 12 月 20 日前归还本金 50 万元，2018 年 12 月 20 日前归还本金 80 万元，2019 年 12 月 20 日前归还本金 120 万元，2020 年 12 月 20 日前归还本金 150 万元，2021 年 12 月 20 日前归还本金 2,369,438.9 元（上述金额共计 6,369,438.9 元），如伯虎链条、郑小根、郑凤英如期足额按上述方案还款，对[2016]浙 0702 民初 9550 号民事调解书尚未清偿的债务，浦发银行金华分行不再向伯虎链条、郑小根、郑凤英追索。

和解协议签订后，伯虎链条按照约定的时间于 2017 年 12 月 19 日归还 50 万元，于 2018 年 12 月 19 日归还 80 万元，于 2019 年 12 月 20 日归还 120 万元，于 2020 年 12 月 18 日归还 150 万元，于 2021 年 12 月 17 日归还 2,369,438.9 元，共计归还 6,369,438.9 元。据此，浦发银行金华分行不再向伯虎链条、郑小根、郑凤英追索。

伯虎股份实际为东安商贸代偿在浦发银行金华分行的借款金额合计为 7,377,813.9 元。

鉴于郑小根、郑凤英分别应承担的保证责任份额为伯虎股份已支付的代偿款的 1/6，郑小根、郑凤英分别与伯虎股份签订还款协议，约定郑小根、郑凤英各自承担的本金为伯虎股份总计为东安商贸代偿的 7,377,813.9 元的 1/6，即本金为 1,229,635.64 元，利息为自伯虎股份代偿借款支付至浦发银行金华分行账户之日起，按照实际支付的借款金额、用款天数和全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率 LPR 计算，截至 2023 年 9 月 14 日，郑小根、郑凤英各自应承担利息为 173,066.11 元。

上述还款协议签署后，郑小根、郑凤英分别于 2023 年 9 月 15 日、9 月 16 日通过其个人账户向伯虎股份账户转账，金额分别均为 1,402,701.75 元。据此，郑小根、郑凤英实际分别为东安商贸代偿的借款金额均为 1,402,701.75 元。

（三）伯虎股份与郑小根和郑凤英还款协议的履行情况，说明相应资金占用是否规范完毕；

郑小根、郑凤英分别于 2023 年 9 月 15 日、9 月 16 日通过其个人账户向伯虎股份账户转账，金额分别均为 1,402,701.75 元，合计 2,805,403.50 元。伯虎股份与郑小根、郑凤英的还款协议已履行完毕。

综上，郑小根、郑凤英资金占用已规范完毕。

三、结合浦江县人民法院作出的（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书的内容、东安商贸对浦发银行金华分行剩余欠款情况，说明公司及实际控制人是否存在未履行完毕的保证责任及具体金额；如是，结合东安商贸清偿能力，说明公司及实际控制人承担连带责任的可能性，对实际控制人董监高任职资格的影响，对公司经营及财务状况的影响，是否存在构成资金占用的风险；

（一）浦江县人民法院作出的（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书的

内容、东安商贸对浦发银行金华分行剩余欠款情况；

浦江县人民法院于 2022 年 7 月 25 日作出（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书，经审理查明认定事实为：

2013 年 12 月 4 日、2014 年 1 月 16 日、2014 年 7 月 22 日，上海浦东发展银行股份有限公司金华分行（以下简称“浦发银行金华分行”）与浦江县东安商贸有限公司（以下简称“东安商贸”）分别签订了《流动资金借款合同》3 份，约定东安商贸向浦发银行金华分行借款 1,000 万元、700 万元、1,700 万元。

2013 年 12 月 4 日，伯虎股份与浦发银行金华分行签订了最高额保证合同，伯虎股份为东安商贸在 2013 年 12 月 4 日至 2014 年 12 月 4 日期间发生的借款在最高额 1,000 万元承担连带责任保证，另郑小根、郑凤英为东安商贸的借款在最高额 1,000 万承担连带责任保证。

同时，金建兰、于孝联为前述借款在最高额 3,400 万元内承担连带责任保证，浦江海川工贸有限公司为前述借款在最高额 3,400 万元内承担连带责任保证，金建兰、于孝联将其所有的坐落于浦江县浦阳街道中山南路西侧圆弧的房地产作抵押担保。

2015 年 3 月 9 日，因东安商贸的借款已经逾期，伯虎股份为了不卷入诉讼程序，故与浦发银行金华分行签订了一份《保证金质押合同》，为主债务人东安商贸在 2015 年 3 月 9 日至 2015 年 6 月 9 日的主债务履行期间提供了 100 万元的保证金，同日，于孝联为该笔保证金向郑小根出具了一份借据，双方约定利息按月利率 0.7% 计算；之后，浦发银行金华分行向金华市婺城区人民法院起诉，要求东安商贸归还借款，对金建兰、于孝联提供抵押的房地产享有优先受偿权，并由保证人金建兰、于孝联、浦江海川工贸有限公司承担连带清偿责任。

2015 年 3 月 25 日，经法院调解，诉讼双方达成调解协议，由东安商贸归还浦发银行金华分行借款 3400 万元及利息，浦发银行金华分行对抵押物享有优先

受偿权，金建兰、于孝联、浦江海川工贸有限公司在最高额 3,400 万元内承担连带清偿责任；后浦发银行金华分行向法院申请执行，同年 11 月 23 日，金华市婺城区人民法院作出（2015）金婺执民字第 2074 号执行裁定书，裁定该抵押物以 2,638 万元抵偿给浦发银行金华分行。

上述抵押物抵偿给浦发银行金华分行后，东安商贸对浦发银行金华分行的剩余欠款为 3,400 万元扣除抵押物抵偿的 2,638 万元的差额 762 万元及利息。

（二）公司及实际控制人不存在未履行完毕的保证责任的保证责任

上述抵押物以 2638 万元抵偿给浦发银行金华分行后，2016 年 6 月 24 日，伯虎链条提供的 100 万元保证金及产生的利息 8,375 元作为还款被浦发银行金华分行扣收。2016 年 8 月 30 日，浦发银行金华分行向金华市婺城区人民法院起诉，要求伯虎股份、郑小根、郑凤英在最高额 1,000 万元内为东安商贸的债务内承担连带还款责任。2016 年 9 月 14 日，金华市婺城区人民法院出具（2016）浙 0702 民初 9550 号民事调解书，确定伯虎股份、郑小根、郑凤英在最高额 1,000 万元范围内及东安商贸的债务在（2015）金婺执民字第 2074 号执行案件未清偿部分（即 3,400 万元扣除抵押物抵偿的 2,638 万元的差额 762 万元及利息）承担连带还款责任。

2017 年 9 月 28 日，伯虎股份、郑小根、郑凤英与浦发银行金华分行达成了和解协议：由伯虎股份、郑小根、郑凤英分期归还（2016）浙 0702 民初 9550 号民事调解书约定债务，即本金 6,369,438.9 元及暂算至 2016 年 8 月 21 日的利息 1,982,543.02 元，并约定了本金分期还款的时间及金额；如果伯虎股份及郑小根、郑凤英按时足额按还款计划归还借款本金（即本金 6,369,438.9 元），则浦发银行金华分行不再向伯虎股份及郑小根、郑凤英追索（2016）浙 0702 民初 9550 号民事调解书尚未清偿的其他债务。和解协议签订后，伯虎股份按照约定的时间于 2017 年 12 月 19 日归还 50 万元，于 2018 年 12 月 19 日归还 80 万元，

于 2019 年 12 月 20 日归还 120 万元，于 2020 年 12 月 18 日归还 150 万元，于 2021 年 12 月 17 日归还 2,369,438.9 元，共计 6,369,438.9 元。以上，伯虎股份总计为东安商贸代偿了在浦发银行金华分行的借款 7,377,813.9 元。据此，伯虎股份已按照和解协议的约定足额按还款计划归还了借款本金，已履行完毕对浦发银行金华分行承担的担保债务。

综上，公司及实际控制人不存在未履行完毕的保证债务。

四、补充说明公司向东安商贸提供担保是否符合公司章程规定的额度范围、是否履行内部审议程序、是否对公司持续经营能力造成重大不利影响，是否符合《公司法》《公司章程》的相关规定；公司关于对外担保及防范资金占用等事项的内控措施及有效性。

（一）公司向东安商贸提供担保是否符合公司章程规定的额度范围、是否履行内部审议程序、是否对公司持续经营能力造成重大不利影响，是否符合《公司法》《公司章程》的相关规定

2013 年 12 月 4 日，伯虎链条与浦发银行金华分行签订了最高额保证合同，伯虎链条为东安商贸在 2013 年 12 月 4 日至 2014 年 12 月 4 日期间发生的借款在最高额 1,000 万元承担连带责任保证，另郑小根、郑凤英为东安商贸的借款在最高额 1,000 万承担连带责任保证。

上述最高额保证合同签订时，公司尚处于有限公司阶段，各项公司治理及内控措施尚不够健全。根据当时生效的《公司法》（2005 年 10 月 27 日修订通过，2006 年 1 月 1 日起施行）第十六条的规定，公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。当时生效的公司章程为《浙江省浦江伯虎链条有限公司章程》（2008 年 12 月 3 日修订本），公司章程未就对外担保的额度范围、内部审议程序等作

出明确规定。

公司签订上述最高额保证合同时，公司股东为郑小根、郑凤英、郑恩其，出资比例分别为 60%、20%、20%，郑小根与郑凤英系夫妻关系，郑恩其系郑小根与之子，公司向东安商贸提供担保经过股东郑小根、郑凤英、郑恩其的同意，符合当时生效的《公司法》的相关规定。但由于当时公司尚处于有限公司阶段，公司治理尚不健全，未留存相关股东会决议。

公司向东安商贸提供担保，总计为东安商贸代偿了在浦发银行金华分行的借款 7,377,813.9 元，具体为：2016 年 6 月 24 日，伯虎链条提供的 100 万元保证金及产生的利息 8,375 元作为还款被浦发银行金华分行扣收，占当年营业收入的比重为 2.16%；和解协议签订后，公司于 2017 年 12 月 19 日归还 50 万元，占当年营业收入的比重为 0.85%；于 2018 年 12 月 19 日归还 80 万元，占当年营业收入的比重为 0.96%；于 2019 年 12 月 20 日归还 120 万元，占当年营业收入的比重为 1.11%；于 2020 年 12 月 18 日归还 150 万元，占当年营业收入的比重为 1.24%；于 2021 年 12 月 17 日归还 2,369,438.9 元，占当年营业收入的比重为 1.79%。

综上，公司实际承担的保证责任，占当年营业收入的比重均较低，未导致公司盈亏发生变化，未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（二）公司关于对外担保及防范资金占用等事项的内控措施及有效性。

股份公司成立后，公司建立健全了治理结构，制定并完善了《公司章程》，“三会”议事规则、《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等内部管理制度。相关治理制度作出明确规定：针对不同类型的对外担保需要履行决策及审议程序；公司不得以任何形式将资金直接或间接提供给控股股东及关联方。

此外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事以及高级管理人员已出具《关于规范关联交易的承诺函》和《关于资金占用等事项的承诺》，承诺：杜绝占用

或者转移伯虎股份资金、资产及其他资源，亦不接受伯虎股份为本人及本人控制的企业提供担保。

除前述已披露资金占用事项外，公司不存在其他资金占用或对外担保事项。报告期内，公司目前现有的治理机制规范运作，对外担保及防范资金占用等制度能够得到有效执行。

【主办券商回复】

五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查过程

1、取得并查阅浙江省浦江县人民法院（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书、金华市婺城区人民法院[2016]浙 0702 民初 9550 号民事调解书、浦发银行金华分行与伯虎链条、郑小根、郑凤英达成的和解协议、伯虎股份与郑小根、郑凤英签署的还款协议及还款凭证；

2、询问公司财务人员、公司律师、郑小根、郑凤英及郑恩其，了解公司向东安商贸提供担保的原因及承担担保责任的相关情况；

3、访谈东安商贸实际控制人金建兰，了解金建兰、于孝联与郑小根、郑凤英的关系、郑小根、郑凤英、伯虎股份为东安商贸的担保情况、东安商贸目前的经营情况、东安商贸目前的银行债务情况、金建兰与于孝联的其他资产状况以及关联关系；

4、网络查询国家信用信息公示系统、天眼查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、失信被执行人网站等网站；

5、取得并查阅公司董监高调查表；

6、取得并查阅公司工商档案，查阅《浙江省浦江伯虎链条有限公司章程》（2008 年 12 月 3 日修订本）；

7、网络查询《公司法》（2005 年 10 月 27 日修订通过，2006 年 1 月 1 日起

施行）；

8、取得并查阅公司 2017、2018、2019、2020 年审计报告，了解公司相关年度的营业收入和净利润情况；

9、查阅公司章程及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》等一系列制度，查阅股份公司成立后历次三会文件，了解公司内控措施及有效性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司及实际控制人与债务人东安商贸、其他连带保证人海川工贸、金建兰、于孝联之间不存在关联关系，为东安商贸提供担保有一定的背景原因，不存在其他利益安排；

2、郑小根、郑凤英、伯虎股份分别应承担的保证份额为伯虎股份已支付的代偿款的 1/6，伯虎股份实际为东安商贸代偿在浦发银行金华分行的借款金额合计为 7,377,813.9 元，郑小根、郑凤英实际分别偿还伯虎股份的代偿金额均为 1,402,701.75 元，伯虎股份与郑小根、郑凤英的还款协议已履行完毕，已规范资金占用情况；

3、东安商贸对浦发银行金华分行的剩余欠款为 3,400 万元扣除抵押物抵偿的 2,638 万元的差额 762 万元及利息，伯虎股份已按照和解协议的约定足额按还款计划归还了借款本金，已履行完毕对浦发银行金华分行承担的担保债务，公司及实际控制人不存在未履行完毕的保证责任；

4、伯虎股份向东安商贸提供担保时，当时生效的公司章程未就对外担保的额度范围、内部审议程序等作出明确规定，公司向东安商贸提供担保经过股东郑

小根、郑凤英、郑恩其的同意，符合当时生效的《公司法》的相关规定，公司实际承担的保证责任，占当年营业收入及资产总额的比重均较低，未导致公司盈亏发生变化，未对公司持续经营能力造成重大不利影响，股份公司成立后，公司建立健全了治理结构，公司目前现有的治理机制已经得到有效执行。

六、请主办券商及会计师事务所核查上述事项（2）-（4），并就相关会计处理是否符合准则要求发表明确意见。

（一）核查过程

1、取得并查阅浙江省浦江县人民法院（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书、金华市婺城区人民法院[2016]浙 0702 民初 9550 号民事调解书、浦发银行金华分行与伯虎链条、郑小根、郑凤英达成的和解协议、伯虎股份与郑小根、郑凤英签署的还款协议及还款凭证；

2、询问公司财务人员、公司律师、郑小根、郑凤英及郑恩其，了解公司向东安商贸提供担保的原因及承担担保责任的相关情况；

3、访谈东安商贸实际控制人金建兰，了解金建兰、于孝联与郑小根、郑凤英的关系、郑小根、郑凤英、伯虎股份为东安商贸的担保情况、东安商贸目前的经营情况、东安商贸目前的银行债务情况、金建兰与于孝联的其他资产状况以及关联关系；

4、网络查询国家信用信息公示系统、天眼查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、失信被执行人网站等网站；

5、取得并查阅公司董监高调查表；

6、取得并查阅公司工商档案，查阅《浙江省浦江伯虎链条有限公司章程》（2008 年 12 月 3 日修订本）；

7、网络查询《公司法》（2005 年 10 月 27 日修订通过，2006 年 1 月 1 日起施行）；

8、取得并查阅公司 2017、2018、2019、2020 年审计报告，了解公司相关年度的营业收入和净利润情况；

10、查阅《企业会计准则第 13 号——或有事项》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及应用指南，了解公司针对担保代偿事项的会计处理。

（二）分析过程

请主办券商及会计师事务所就相关会计处理是否符合准则要求发表明确意见

1、对外担保事项会计处理

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》应用指南的规定，或有事项是指过去的交易或者事项形成的，其结果须由某些未来事项的发生或不发生才能决定的不确定事项，常见的或有事项包含债务担保，其相关义务确认为预计负债应当同时满足以下条件：1）该义务是企业承担的现时义务；2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3）该义务的金额能够可靠地计量。伯虎股份对外担保事项系或有事项，在满足预计负债确认条件时确认了预计负债，具体处理如下：

2017 年 9 月 25 日，浦发银行金华分行与伯虎股份、郑小根、郑凤英签署了和解协议，要求伯虎股份为东安商贸代偿借款本息 7,377,813.90 元，已满足上述相关义务确认为预计负债的条件，公司充分考虑东安商贸自身经营困难等原因代偿款项预计难以收回的情况，以及代郑小根、郑凤英支付款项预计可收回的情况，确认预计负债及营业外支出 4,918,542.62 元。

2、资金占用事项会计处理

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南的规定，其他应收款核算企业除存出保证金、买入返售金融资产、应收票据、应收账款、预付账款、应收股利、应收利息、应收代位追偿款、应收分保账款、应收分保合同准备金、长期应收款等以外的其他各种应收及暂付款项。鉴于郑小根、郑凤英

分别应承担的保证责任份额为伯虎股份已支付的代偿款的 1/6，郑小根、郑凤英分别与伯虎股份签订还款协议，故公司代偿借款系应收暂付性质，公司按照准则规定将该代偿款项计入其他应收款并计提相应的利息，利息收入计入财务费用-利息收入。具体会计处理如下：

科目	二级明细	本金（万元）	利息收入（万元）
其他应收款	郑小根	122.96	17.31
	郑凤英	122.96	17.31
财务费用	利息收入	-	34.61

截至 2023 年 9 月 14 日，郑小根、郑凤英分别于 2023 年 9 月 15 日、9 月 16 日通过其个人账户向伯虎股份账户转账 1,402,701.75 元和 1,402,701.75 元，伯虎股份与郑小根、郑凤英的还款协议已履行完毕，伯虎股份对账面确认的其他应收款本金和利息进行转销。

公司及实际控制人不存在未履行完毕的保证责任，且未导致公司盈亏发生变化及未对公司持续经营能力造成重大不利影响，故不作相应的会计处理。

综上，公司针对担保代偿事项会计处理符合会计准则要求，会计处理恰当合理。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：公司针对担保代偿事项会计处理符合会计准则要求，会计处理恰当合理。

2. 关于无证房产及消防事项。申报材料显示：（1）公司存在未经批准擅自建造的建筑物/构筑物面积合计约 13,466 平方米，上述无证建筑或构筑物尚未取得权属证书；（2）公司亚太大道厂区部分房屋建筑未办理消防备案；（3）公司抵押浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号、浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号土地使用权。

请公司：（1）补充说明相关房产未办理产权证书的原因、无证建筑物/构筑

物的具体用途、占公司生产经营场所总面积的比例，无证房产是否存在权属争议、是否存在土地取得程序方面的瑕疵，是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除风险；（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；（3）结合无证房产的明细及用途，说明相关房屋若无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质；（4）①检查公开转让说明书“第二节 公司业务”之“房屋建筑物情况”与“第六节 附表”之“（五）抵押/质押合同”中披露的抵/质押物的对应关系，说明公开转让说明书中相关信息是否准确；②补充说明土地使用权抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响；（5）补充披露未办理消防备案的房屋建筑与无证建筑或构筑物的对应关系；（6）补充披露日常经营场所消防设施配备情况等有关消防安全的信息，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响。

请主办券商和律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）结合主管机关的意见及相关法律法规的规定等，补充核查未办理产权证书事项是否属于重大违法行为、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除风险；（2）公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况；无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的场所是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法行为；公司日常经营场所是否存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施及其有效性。

【公司回复】

一、补充说明相关房产未办理产权证书的原因、无证建筑物/构筑物的具体用途、占公司生产经营场所总面积的比例，无证房产是否存在权属争议、是否存在土地取得程序方面的瑕疵，是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除风险；

（一）相关房产未办理产权证书的原因、无证建筑物/构筑物的具体用途、占公司生产经营场所总面积的比例；

公司存在未经批准擅自建造的建筑物/构筑物，上述无证的构筑物为浦江县亚太大道 565 号厂区与浦江县前方大道 333 号厂区内搭建的钢棚，面积合计约 13,466 平方米，用于线材、链条等原材料和半成品存放，没有墙壁、门窗，仅可用于遮雨，无法供人生活、工作、学习，不属于通常意义上的房屋、建筑物。根据《不动产登记暂行条例》第二十二条的规定，登记申请有下列情形之一的，不动产登记机构应当不予登记，并书面告知申请人：（一）违反法律、行政法规规定的；（二）存在尚未解决的权属争议的；（三）申请登记的不动产权利超过规定期限的；（四）法律、行政法规规定不予登记的其他情形。上述构筑物属于违反行政法规规定的不动产，无法办理产权证书。公司现有有产权证的房屋建筑面积 52,327.16 平方米，上述构无证构筑物面积 13,466 平米，无证的构筑物占公司生产经营场所总面积的比例为 20.47%。

（二）无证房产是否存在权属争议、是否存在土地取得程序方面的瑕疵，是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除风险；

上述无证构筑物建造在公司已合法取得土地使用权的浦江县亚太大道 565 号厂区与浦江县前方大道 333 号厂区内，不存在土地取得程序方面的瑕疵。上述无证构筑物为公司在厂房外搭建的钢棚，没有墙壁、门窗，仅可用于遮雨，无法供人生活、工作、学习，不属于通常意义上的房屋、建筑物，用于存放公司的线材、链条等原材料和半成品，不存在对外出租情况，不存在权属争议，公司未因

上述无证建筑受到行政处罚。

浙江省浦江经济开发区管委会于 2023 年 7 月 1 日出具说明：“伯虎股份存在未经批准擅自建造的建筑物/构筑物面积合计约 13,466 平方米，上述无证建筑或构筑物因历史等方面原因未办理或无法办理产权证书，在确保安全使用情况下不会强制拆除，也不会对其进行处罚”。

公司制定并实施安全规章制度，重视日常安全管理，上述无证构筑物不存在安全生产、消防或其他人身安全隐患，公司确保安全使用的情况下，上述构筑物不会遭受行政处罚或被拆除的风险。但如因上述无证构筑物发生安全事故，公司仍存在被处罚风险，公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”对相关风险进行提示。

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；

公司不存在租赁土地，均为自有土地，公司自有土地 3 宗，分别为：浦江县仙华街道前方大道 333 号的浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号国有建设用地使用权、浦江县亚太大道 565 号的浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号、浙（2020）浦江县不动产权第 0001981 号国有建设用地使用权，上述土地的法定用途均为工业用地，实际用途为公司生产经营所需的车间、厂房、办公楼、员工宿舍等生产经营场所。

综上，公司自有土地的实际用途与法定用途一致，不存在擅自改变土地用途的情形。

三、结合无证房产的明细及用途，说明相关房屋若无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施，公司是否面临搬迁风险，如搬迁是否涉及重新申请相应业务资质；

无证构筑物为公司在厂房外搭建的钢棚，面积合计约 13,466 平方米，没有

墙壁、门窗，仅可用于遮雨，无法供人生活、工作、学习，不属于通常意义上的房屋、建筑物，用于存放公司的线材、链条等原材料和半成品。

上述无证构筑物为未经批准擅自建造的构筑物，属于违反行政法规规定的不动产，根据《不动产登记暂行条例》第二十二条的规定，无法办理产权证书。浦江经济开发区管委会已出具《说明》：“公司在确保安全使用的情况下不会强制拆除上述违建的构筑物，也不会对公司进行处罚。”公司已支付土地出让金，后续将取得新的土地建造新厂区，在新厂区建设完成前，如上述无证构筑物被责令拆除，公司可以随时在厂区附近租赁到其他场地用于原材料及半成品的储存。公司现有厂房尚有原材料及半成品的储存余力，如无证构筑物被责令拆除，预计需租赁其他场地 1,800 平方米，每年 200 元/平方米，合计 36 万元，加上现有储存的运输费预计 1 万元、装卸费预计 2640 元，共计 372,640 元。上述费用不会对公司资产、财务、持续经营产生重大影响。公司采取的应对措施包括：制定并实施安全规章制度，重视日常安全管理，确保上述无证构筑物不存在安全生产、消防或其他人身安全隐患，避免受到处罚或被强制拆除；公司控股股东、实控人已出具承诺，若因上述构筑物发生安全事故，而被主管部门处以罚款、停业整顿、拆除以及导致公司搬迁、改造、生产停滞等造成公司的损失，本人将无条件连带承担全部责任。

公司已合法取得现有厂区的土地及房屋建筑物的产权证书，上述无证构筑物为在厂房外搭建的钢棚，用于存放公司的线材、链条等原材料和半成品，不涉及生产，不会导致公司面临搬迁风险，不涉及重新申请相应业务资质的情形。

四、①检查公开转让说明书“第二节 公司业务”之“房屋建筑物情况”与“第六节 附表”之“（五）抵押/质押合同”中披露的抵/质押物的对应关系，说明公开转让说明书中相关信息是否准确；②补充说明土地使用权抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否

有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响；

（一）检查公开转让说明书“第二节 公司业务”之“房屋建筑物情况”与“第六节 附表”之“（五）抵押/质押合同”中披露的抵/质押物的对应关系，说明公开转让说明书中相关信息是否准确

公司检查了《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“房屋建筑物情况”与“第六节 附表”之“（五）抵押/质押合同”中披露的抵/质押物的对应关系，《公开转让说明书》中相关信息准确，具体情况为：

《公开转让说明书》“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”披露：浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号及浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号不动产已抵押。

《公开转让说明书》“第六节 附表”之“二、报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”之“（五）抵押/质押合同”披露：《最高额抵押合同》（合同编号：2022 年浦江（抵）字 0049 号）的抵/质押物为位于浦江县仙华街道前方大道 333 号的房屋、土地；《最高额抵押合同》（合同编号：XC67742792522013）的抵/质押物为位于浦江县亚太大道 565 号的房地产。

经查阅上述 2 份《最高额抵押合同》，《最高额抵押合同》（合同编号：2022 年浦江（抵）字 0049 号）所载抵押物清单中的权属证明为不动产权证书，编号：浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号，所在地：浦江县仙华街道前方大道 333 号；《最高额抵押合同》（合同编号：XC67742792522013）所载抵押物清单中的权属证书及有关证书编号为：浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号，处所：浦江县亚太大道 565 号。

（二）补充说明土地使用权抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营

情况的影响

公司自有土地 3 宗，分别为：浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号、浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号、浙（2020）浦江县不动产权第 0001981 号国有建设用地使用权。其中，浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号及浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号不动产已抵押，具体情况为：

土地权证	合同编号	被担保债权情况	担保合同规定的抵押权实现形式	抵押权人是否有可能行使抵押权	对公司经营情况的影响
浙（2020）浦江县不动产权第 0001939 号	《最高额抵押合同》（合同编号：2022 年浦江（抵）字 0049 号）	自 2022 年 5 月 6 日至 2027 年 5 月 5 日期间，在人民币 5,050 万元的最高余额内，签订的本外币借款合同、外汇转贷款合同、银行承兑协议、信用证开证协议、开立担保协议、国际国内贸易融资协议、远期结售汇协议等金融衍生类产品协议、贵金属租赁合同以及其他文件而享有的对债务人的债权。	可通过与抵押人协商，将抵押物拍卖、变卖后以所得价款优先受偿，或将抵押物折价以抵偿债务人所欠债务。	截至 2023 年 11 月 15 日，借款本金为 2970 万元，公司正常按月偿还借款利息，其中，1000 万元将于 2024 年 2 月 9 日到期，990 万元将于 2024 年 10 月 11 日到期，490 万元将于 2024 年 10 月 29 日到期，490 万元将于 2024 年 10 月 30 日到期，公司将以经营收入按期偿还到期借款，抵押权人不会行使抵押权。	无重大不利影响
浙（2020）浦江县不动产权第 0001980 号	《最高额抵押合同》（合同编号：XC6774279252	为债务人连续办理发放人民币/外币贷款、承兑商业汇票、开立	抵押权人处分抵押财产所得价款，在支付变卖	截至 2023 年 11 月 15 日，借款本金为 2500	无重大不利影响

	2013)	信用证、出具保函、其他授信业务而将与债务人在 2022 年 4 月 19 日至 2024 年 4 月 18 日期间签订人民币资金借款合同、外汇资金借款合同、银行承兑协议、信用证开证合同、出具保函协议及其他法律性文件在主合同项下的一系列债权。	或拍卖过程中的费用后，优先用于清偿主合同项下的债务，剩余价款退还抵押人。	万元，公司正常按月偿还借款利息，其中，1200 万元将于 2024 年 4 月 19 日到期，1300 万元将于 2024 年 4 月 18 日到期，公司将以经营收入按期偿还到期借款，抵押权人不会行使抵押权。	
--	-------	--	--------------------------------------	--	--

五、补充披露未办理消防备案的房屋建筑与无证建筑或构筑物的对应关系；

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“（二）安全生产情况”之“2、关于消防安全情况”补充披露如下：

“公司自有房屋建筑物消防备案/验收办理情况如下：

序号	建筑物名称	面积（平米）	所在厂区	消防备案/验收办理情况
1	办公楼	5,092.52	亚太大道 565 号	未备案
2	包装车间	1,590.45	亚太大道 565 号	未备案
3	轿车链北车间	2,447.42	亚太大道 565 号	未备案
4	半成品链条仓库	3,880.22	亚太大道 565 号	未备案
5	轿车链南车间	2,357.02	亚太大道 565 号	未备案
6	生活楼	7,752.07	亚太大道 565 号	未备案
7	4#厂房	4,344.85	亚太大道 565 号	消防验收
8	拉丝车间	2,869.64	前方大道 333 号	消防备案
9	卡车链车间	5,200.59	前方大道 333 号	消防备案
10	滚珠链车间	4,514.09	前方大道 333 号	消防备案
11	圆环链车间	5,240.94	前方大道 333 号	消防备案
12	生活楼	6,263.93	前方大道 333 号	消防备案

公司亚太大道厂区部分房屋建筑未办理消防备案，主要是相关厂房、办公楼、

生活楼建造于 2003 年、2004 年建造，建造时间较早，因历史原因未办理消防备案。公司无证构筑物为未经批准擅自建造的浦江县亚太大道 565 号厂区与浦江县仙华街道前方大道 333 号厂区内搭建的钢棚，用于存放钢筋、链条等原材料和半成品，无证构筑物未办理消防备案。上述因历史原因未办理消防备案的房屋建筑物与无证构筑物之间没有对应关系。2023 年 10 月 17 日，浦江县住房和城乡建设局出具证明：伯虎股份位于亚太大道 565 号厂区的部分建筑物因历史原因未办理消防备案，上述未办理消防备案的建筑物在确保安全使用情况下，不会对其进行处罚。

公司重视消防安全，加强日常生产经营场所中的消防安全管理，厂区内设置了消防管网，按防火规范要求设有消火栓，车间安装了消防栓、灭火器、消防警铃等安全设施，车间外设有安全周知卡及严禁烟火标识；公司定期进行消防演练，演练项目包括逃生演练、灭火演练等。”

六、补充披露日常经营场所消防设施配备情况等有关消防安全的信息，结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响。

（一）补充披露日常经营场所消防设施配备情况等有关消防安全的信息

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“（二）安全生产情况”之“1、关于消防安全情况”补充披露如下：

“公司重视消防安全，加强日常生产经营场所中的消防安全管理，厂区内设置了消防管网，按防火规范要求设有消火栓，车间安装了消防栓、灭火器、消防警铃等安全设施，车间外设有安全周知卡及严禁烟火标识；公司定期进行消防演练，演练项目包括逃生演练、灭火演练等。”

（二）结合《中华人民共和国消防法》等法律法规的规定，说明公司是否

存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规，并量化分析上述日常经营场所若被责令停止使用，对公司财务状况及持续经营能力的影响

根据《中华人民共和国消防法》第十三条的规定，国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收，前款规定以外的其他建设工程，建设单位在验收后应当报住房和城乡建设主管部门备案，住房和城乡建设主管部门应当进行抽查，……其他建设工程经依法抽查不合格的，应当停止使用；第五十八条的规定，有下列行为之一的，由住房和城乡建设主管部门、消防救援机构按照各自职权责令停止施工、停止使用或者停产停业，并处三万元以上三十万元以下罚款：……（三）本法第十三条规定的其他建设工程验收后经依法抽查不合格，不停止使用的；……根据《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》第三十四条的规定，对其他建设工程实行备案抽查制度，分类管理，其他建设工程经依法抽查不合格的，应当停止使用；第四十条的规定，建设单位收到检查不合格整改通知后，应当停止使用建设工程，并组织整改，整改完成后，向消防设计审查验收主管部门申请复查。

公司未受到消防相关的行政处罚，公司房屋建筑物也不存在被抽查不合格应当停止使用的情况，2023年10月17日，浦江县住房和城乡建设局出具证明：伯虎股份位于亚太大道565号厂区的部分建筑物因历史原因未办理消防备案，上述未办理消防备案的建筑物在确保安全使用情况下，不会对其进行处罚，因此，公司不存在被行政处罚的风险。

公司生产经营场所建筑物未全部办理消防备案，存在被检查不合格停止使用的风险，针对上述风险，公司采取的应对措施包括：加强日常生产经营中消防安全管理，厂区内设置了消防管网，按防火规范要求设有消火栓，车间安装了消防栓、灭火器、消防警铃等安全设施，车间外设有安全周知卡及严禁烟火标识；公

司定期进行消防演练，演练项目包括逃生演练、灭火演练等；实控人出具承诺，若公司因部分建筑物未办理消防备案被主管部门处罚导致公司生产停滞造成的损失，实控人将承担全部责任。根据《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》1-4 重大违法行为认定的规定：“有以下情形之一且主办券商、律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”根据上述规定，公司部分房屋未办理消防备案，浦江县应急局和消防大队已出具说明，公司未受到行政处罚，上述未办理消防备案的房屋也未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形。

综上，公司部分厂房未办理消防备案不属于重大违法违规行为。

公司已支付土地出让金，将取得新的土地建造新厂区，在新厂区建设完成前，如上述未办理消防备案建筑物被责令停止使用，导致公司经营场所需要进行搬迁，公司较易在厂区附近租赁到其他合适场地开展生产经营，预计搬迁费用约为135万元，不会对公司财务状况及持续经营能力造成重大不利影响，具体搬迁费用明细如下：

序号	项目明细	费用（万元）
1	房租	115.00
2	运输费	5.00
3	吊装费	5.00
4	设备拆装调试费	5.00
5	其他预估费用	5.00
合计		135.00

【主办券商回复】

七、请主办券商和律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）结合主管机关的意见及相关法律法规的规定等，补充核查未办理产权证书事项是否属于

重大违法行为、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除风险；

（一）核查程序

1、取得并查阅浙江省浦江经开区管委会出具的《说明》，了解主管机关的意见；

2、网络查询《不动产登记暂行条例》《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》等法律法规；

3、现场查看无证构筑物，核实无证构筑物的用途；

4、询问公司管理人员，了解无证构筑物的相关情况、公司针对无证构筑物如被责令拆除情况下的应对措施；

5、取得公司控股股东、实际控制人针对无证构筑物作出的承诺；

6、取得并查阅公司不动产权证书，了解公司土地使用权及房屋建筑物情况；

7、取得并查阅公司安全管理规章制度，询问公司安环部负责人，了解公司日常安全管理情况；

8、网络查询国家企业信用信息公示系统、天眼查、信用中国、浙江政务网行政处罚结果公示网等网站。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：根据《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》1-4 重大违法行为认定的规定，“有以下情形之一且主办券商、律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”根据主管机关的意见和上述法律法规的规定，公司未经批准擅自建造的无证构筑物未受到行政处罚，也未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形，不属于重大违法行为，

上述无证构筑物建造在公司已合法取得土地使用权的浦江县亚太大道 565 号厂区与浦江县前方大道 333 号厂区内，用于存放公司的线材、链条等原材料和半成品，不存在对外出租情况，不存在权属争议，公司无证构筑物在安全使用情况下不存在受到行政处罚的风险，如上述无证构筑物被责令拆除，公司可以随时在厂区附近租赁到其他场地用于原材料及半成品的储存，不会对公司资产、财务、持续经营产生重大影响。

八、请主办券商和律师补充核查以下事项并发表明确意见：（2）公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况；无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的场所是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法行为；公司日常经营场所是否存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施及其有效性。

（一）核查程序

- 1、取得并查阅公司消防验收、消防备案凭证；
- 2、取得并查阅公司不动产权证书，核实公司房屋建筑情况；
- 3、询问公司管理人员、安环部负责人，了解公司消防验收、备案情况、部分房屋建筑物未办理消防备案的原因、日常经营场所消防安全管理情况、针对未备案建筑物被责令停止使用的应对措施；
- 4、取得公司控股股东、实际控制人关于未消防备案房屋的承诺函；
- 5、取得并查阅浦江县住房和城乡建设局出具的《证明》、浦江县消防救援大队出具的《说明》；
- 6、网络查询《中华人民共和国消防法》《建设工程消防设计审查验收管理暂行规定》《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》等法律法规；
- 7、取得公司关于未办理消防备案建筑物如被责令停止使用导致生产经营场

所搬迁情况下搬迁费用的说明；

8、网络查询国家企业信用信息公示系统、天眼查、信用中国、浙江政务网行政处罚结果公示网等网站；

9、现场查看公司生产经营场所。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、依据相关法律法规的规定，公司日常经营场所应当办理消防备案，公司亚太大道厂区内的部分房屋建筑未办理消防备案，主要是相关厂房、办公楼、生活楼建造于 2003 年、2004 年建造，建造时间较早，因历史原因未办理消防备案；

2、浦江县住房和城乡建设局已出具证明：伯虎股份位于亚太大道 565 号厂区的部分建筑物因历史原因未办理消防备案，上述未办理消防备案的建筑物在确保安全使用情况下，不会对其进行处罚，因此，公司不存在被行政处罚的风险，上述未办理消防备案的房屋未受到行政处罚，也未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形，不属于重大违法违规行为；

3、公司生产经营场所建筑物未全部办理消防备案，存在被检查不合格停止使用的风险，针对上述风险，公司已采取应对措施，可以有效应对消防安全相关的风险。

3. 关于历史沿革。根据申请文件：（1）1996 年 5 月，公司前身浙江省浦江链条有限公司（以下简称“有限公司”）成立，股东浦江县郑宅链条厂认缴注册资本 24.5 万元，以非货币方式出资；（2）1999 年 11 月，浦江县郑宅链条厂将其持有的股权转让给郑小根，郑小根于 2019 年 12 月补充实缴 24.5 万元出资款；（3）有限公司设立时，浙江省浦江郑宅工业公司（以下简称“郑宅工业”）代郑小根持有公司股权，郑宅工业系集体性质企业，有限公司系挂靠集体组织经营。2023 年 2 月，浦江县郑宅镇人民政府向公司出具相关批复；（4）2003 年 4

月，郑凤英将其持有的有限公司 20%的股权转让给王开耀代为持有，2006 年 3 月，王开耀将其持有的有限公司 20%的股权转让给郑恩其（曾用名：郑立澍，系郑凤英之子）。

请公司补充说明：（1）非货币出资的形成背景及其真实性、出资资产与公司经营的关联性、有无权属瑕疵、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的定价依据及公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵；（2）股东长期未实缴出资的原因，注册资本缴纳是否符合公司法要求和公司章程约定；公司注册资本未实缴期间，营运资金来源情况及其合法合规性；（3）挂靠集体企业经营的具体原因及合理性，郑小根和郑宅工业是否存在关联关系，公司的实际出资主体及来源情况；郑宅工业将所持股权转让给郑凤英是否履行审批、评估等程序及程序合规性，是否造成集体资产流失，是否存在纠纷或潜在纠纷；结合其他上市或挂牌企业补充说明公开转让说明书中“当时开办企业时挂靠集体企业是一种普遍存在的现象”的事实依据；当前批复机关是否为有权机关，是否存在被处罚风险；（4）历次股权代持的形成、变更及解除情况，形成、变更及解除是否均签订相关股权代持协议，协议的具体内容（如有）；发生、还原或解除时涉及股权转让款的支付情况及其合理性；全部代持人与被代持人的确认情况，代持还原或解除是否真实，发生、还原或解除过程是否存在纠纷或潜在纠纷；采取的规范整改措施及其有效性，是否存在未披露的股权代持，公司现有股权是否存在权属争议纠纷；（5）结合郑凤英、郑恩其与伯立合伙的关联关系调整更新股权结构图。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

请主办券商及会计师核查：公司注册资本未实缴期间经营活动的开展情况、营运资金来源、公司经营规模与营运资金的匹配情况。

【公司回复】

一、非货币出资的形成背景及其真实性、出资资产与公司经营的关联性、有无权属瑕疵、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的定价依据及公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵；

（一）非货币出资的形成背景及其真实性、出资资产与公司经营的关联性、有无权属瑕疵、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况

1996年5月，有限公司设立，注册资本50万，其中股东浦江县郑宅链条厂以实物（房屋）出资24.5万元。根据公司提供的《集体土地使用证》，浦江县郑宅链条厂用以出资的房屋所有权人和土地使用权人一直为郑小根，郑小根系当时浦江县郑宅链条厂的负责人，有限公司设立初期上述房屋作为浦江县郑宅链条厂实物出资，没有依法转移所有权至公司。有限公司设立后，上述房屋由公司实际占有、生产经营所用，与公司经营有关联性。2004年，公司搬迁至亚太大道565号厂区后，公司不再占用、使用上述房屋。

（二）非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的定价依据及公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵

根据有限公司设立时适用的《公司法（1993）》第二十四条规定，“股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。土地使用权的评估作价，依照法律、行政法规的规定办理。以工业产权、非专利技术作价出资的金额不得超过有限责任公司注册资本的百分之二十，国家对采用高新技术成果有特别规定的除外。”第二十五条规定，“股东应当足额缴纳公司章程中规定的各自所认缴的出资额。股东以货币出资的，应当将货币出资足额存入准备设立的有限责任公司在银行开设的临时账户；以实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权出资的，应当依法办理

其财产权的转移手续。”

因此，有限公司设立时适用的《公司法》未限制以房屋出资的比例，非货币出资比例符合当时《公司法》的规定；用以出资的房屋由公司实际占有、生产经营所用，但未进行评估程序、未转移所有权至公司的情形，属于出资瑕疵，出资程序不符合当时《公司法》的规定。

二、股东长期未实缴出资的原因，注册资本缴纳是否符合公司法要求和公司章程约定；公司注册资本未实缴期间，营运资金来源情况及其合法合规性；

（一）股东长期未实缴出资的原因，注册资本缴纳是否符合公司法要求和公司章程约定；

股东长期未实缴出资的原因为：1996年5月有限公司设立至2001年6月，有限公司注册资本为50万元，其中股东浦江县郑宅链条厂以实物（房屋）出资24.5万元，未将用以出资的实物房屋所有权转移至公司名下。1999年11月，浦江链条进行工商变更登记，浦江县郑宅链条厂将持有浦江链条49%的股权转让给郑小根，由于公司实控人此前未能深刻理解《公司法》关于注册资本实缴的相关规定，因此，一直未对当时实物出资的而未过户的出资进行补缴。2019年12月，公司拟进行股份制改革，在中介机构的核查及建议下，实际控制人郑小根于2019年12月26日以货币方式补充实缴24.5万元出资款。

虽然上述注册资本长期未实缴不符合当时有效的公司法要求和公司章程约定，但是该出资瑕疵已经得到纠正，股权变更已履行工商登记手续，相关股权转让行为合法、有效，转让后郑小根持有的股权已登记在其名下并足额履行出资义务，已符合了《公司法》和公司章程的规定。2023年4月17日，浦江县市场监督管理局出具《证明》：浦江链条设立时存在出资未到位的情形，相关不规范行为已经得到了纠正，未到位出资已到位，该局认为其股东曾经存在的出资未到位情形不属于重大违法违规行为，该局对上述情形不予处罚。

（二）公司注册资本未实缴期间，营运资金来源情况及其合法合规性；

除设立之初的出资瑕疵之外，公司其他增资均及时缴纳注册资本，以保证生产经营正常开展，历次增资情况如下：

序号	事项	股东会决议时间	实际出资时间
1	公司设立	1996 年 5 月	1996 年 5 月、2019 年 12 月补缴
2	第一次增资	2001 年 7 月	2001 年 7 月
3	第二次增资	2007 年 1 月	2007 年 1 月
4	第三次增资	2019 年 10 月	2019 年 11 月
5	第四次增资	2019 年 11 月	2019 年 11 月
6	第五次增资	2020 年 1 月	2020 年 1 月

1996 年 5 月有限公司设立至 2001 年 6 月，有限公司注册资本为 50 万元，经营规模较小、对资本金的需求相对较小。随着业务规模发展扩大，公司分别于 2001 年 7 月、2007 年 1 月、2019 年 10 月、2019 年 11 月、2020 年 1 月多次增资充实公司实收资本，公司日常经营产生的利润也是营运资金的主要来源。此外，公司通过银行借款补充运营资金，能够满足公司经营需求，资金来源合法合规。

三、挂靠集体企业经营的具体原因及合理性，郑小根和郑宅工业是否存在关联关系，公司的实际出资主体及来源情况；郑宅工业将所持股权转让给郑凤英是否履行审批、评估等程序及程序合规性，是否造成集体资产流失，是否存在纠纷或潜在纠纷；结合其他上市或挂牌企业补充说明公开转让说明书中“当时开办企业时挂靠集体企业是一种普遍存在的现象”的事实依据；当前批复机关是否为有权机关，是否存在被处罚风险；

（一）挂靠集体企业经营的具体原因及合理性，郑小根和郑宅工业是否存在关联关系，公司的实际出资主体及来源情况

郑小根创业之初主要经营个体即浦江县郑宅链条厂，后为扩大链条生产规模实现快速发展，决定在浦江县郑宅链条厂原厂房地址（浦阳镇人民西路 44 号）设立有限公司开展经营。郑宅镇人民政府为了留住优秀企业在本镇发展，经郑宅

镇人民政府与郑小根协商同意，将郑宅镇人民政府下属集体企业即浙江省浦江郑宅工业公司名义上登记为伯虎有限 51% 股东。因此，有限公司挂靠在该集体企业之下具有合理性，其实际出资主体为郑小根，来源于的郑小根经营所得和家庭收入积累。浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根不存在关联关系。

（二）郑宅工业将所持股权转让给郑凤英是否履行审批、评估等程序及程序合规性，是否造成集体资产流失，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据浙江省浦江郑宅工业公司于 2023 年 2 月 21 日出具的关于浦江链条曾经挂靠该集体企业情况的《说明》、浦江县郑宅镇人民政府于 2023 年 2 月 21 日出具的《郑宅镇人民政府关于确认浙江浦江伯虎链条股份有限公司设立、股权转让等历史沿革过程中涉及的相关问题的批复》及浦江县人民政府于 2023 年 4 月 1 日向郑宅镇人民政府出具浦政函[2023]4 号《浦江县人民政府关于浙江浦江伯虎链条股份有限公司历史沿革有关事项予以确认的批复》，上述文件均确认：浦江链条设立时，浙江省浦江郑宅工业公司未对浦江链条实际投入出资，浦江链条未被纳入集体企业管理范围，浙江省浦江郑宅工业公司名义上出资、持有的浦江链条 51% 股权（出资额 25.5 万元人民币）实际归属于郑小根所有，浙江省浦江郑宅工业公司未实际享有和行使任何股东权益；浙江省浦江郑宅工业公司将名义上持有的浦江链条 51% 股权转让给郑凤英时，郑凤英无需向浙江省浦江郑宅工业公司支付股权转让款，该次股权转让无需履行上级主管部门审批和资产评估程序，程序合法、合规，转让行为经浦江县工商行政管理局核准，合法、有效，不存在损害集体利益、职工利益的情形，未造成集体资产流失，不存在纠纷和潜在纠纷；浙江省浦江郑宅工业公司作为浦江链条的名义股东期间，浦江链条未享受作为“集体企业”的优惠政策或政府补贴，未因集体性质而取得集体建设用地使用权，不存在集体资产流失的情形。

因此，浙江省浦江郑宅工业公司将所持股权转让给郑凤英无需履行上级主管

部门审批和资产评估程序，程序合法、合规，转让行为经浦江县工商行政管理局核准，合法、有效；不存在损害集体利益、职工利益的情形，未造成集体资产流失，不存在纠纷和潜在纠纷。

（三）结合其他上市或挂牌企业补充说明公开转让说明书中“当时开办企业时挂靠集体企业是一种普遍存在的现象”的事实依据

根据虎彩印艺（834295）公开转让说明书的披露，自 1988 年 7 月虎门彩色印刷有限公司设立至 1998 年 6 月股权转让前，存在挂靠镇办集体企业东莞市虎门镇实业总公司、广东省东莞市虎门贸易公司、虎门永安贸易总公司的情况，但挂靠企业均无实际出资。

根据东盛金材（874311）公开转让说明书的披露，1995 年东盛金材前身哈尔滨市东盛金属材料加工厂成立时，集体企业在社会经济生活中拥有较高的信誉，当时个人开办的私营企业挂靠集体企业是一种普遍存在的现象，故哈尔滨市东盛金属材料加工厂设立时挂靠劳动局下属集体企业劳服公司，其实际最终出资人是张盛田，出资不存在集体资产成分。

根据金鑫科技（872852）公开转让说明书的披露，1998 年 12 月，杜永忠委托陇南地区教育建筑公司、陇南地区卫士保安服务中心作为名义出资人与自然人股东汪致忠、马小英、闫文军、王建中共同设立金鑫有限，其中陇南地区教育建筑公司出资 35.00 万元，占金鑫有限注册资本的 66.04%；陇南地区卫士保安服务中心出资 5.00 万元，占金鑫有限注册资本的 9.43%。陇南地区教育建筑公司、陇南地区卫士保安服务中心对金鑫有限的出资来源于杜永忠，其所持有的金鑫有限的股权实为代杜永忠持有。杜永忠委托陇南地区卫士保安服务中心、陇南地区教育建筑公司代持的原因：由于受限于当时的经济环境和时代背景，个人开办企业及办理相关审批手续较为困难；若股东中有集体企业，办理企业设立审批手续及后续运营相关手续便捷、高效；在当时时代背景和政策环境下，个人开办的

小企业挂靠集体企业是一种普遍存在的现象；之所以引入两家集体企业股东，在当时的环境下为更方便办理企业设立及运营相关审批手续。

因此，1996 年 5 月有限公司设立形成挂靠在当时的时代背景下并不鲜见，但未达到“普遍性”程度，《公开转让说明书》已对“当时开办企业时挂靠集体企业是一种普遍存在的现象”的说法进行删除。

（四）当前批复机关是否为有权机关，是否存在被处罚风险

自 1996 年 5 月有限公司设立形成挂靠至 1999 年 11 月进行工商变更解除挂靠，浙江省浦江郑宅工业公司作为集体所有制企业的主管单位为浦江县郑宅镇人民政府，未发生过变更，当前批复机关为有权机关。

浦江县郑宅镇人民政府和浦江县人民政府均已做出批复，确认浦江链条设立时挂靠集体企业及集体企业未实际出资的情形，符合当时的法律法规的有关规定；解除集体企业挂靠时，无需履行上级主管部门审批和资产评估程序，程序合法、合规，且经浦江县工商行政管理局核准，合法、有效；挂靠期间公司不存在违规取得集体资产导致集体资产流失情形。因此，公司不存在被处罚的风险。

四、历次股权代持的形成、变更及解除情况，形成、变更及解除是否均签订相关股权代持协议，协议的具体内容（如有）；发生、还原或解除时涉及股权转让款的支付情况及其合理性；全部代持人与被代持人的确认情况，代持还原或解除是否真实，发生、还原或解除过程是否存在纠纷或潜在纠纷；采取的规范整改措施及其有效性，是否存在未披露的股权代持，公司现有股权是否存在权属争议纠纷；

（一）历次股权代持的形成、变更及解除情况，形成、变更及解除是否均签订相关股权代持协议，协议的具体内容（如有）

自有限公司设立至 2003 年 4 月，历次股权代持的形成、变更及解除情况：

1、浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根的股权代持

1996 年 5 月，浦江链条设立时工商登记的股东之一为浙江省浦江郑宅工业公司。其中浙江省浦江郑宅工业公司为 1994 年 6 月 25 日设立的集体性质企业，参与设立浦江链条并未实际投入出资，系挂靠集体企业行为，浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根形成了股权代持关系。

1999 年 11 月，浦江链条进行工商变更登记，浙江省浦江郑宅工业公司将名义上持有的浦江链条 51% 的股权转让给郑凤英，受让股东郑凤英和郑小根系夫妻关系，本次股权转让行为属于解除挂靠及股权代持关系。

2、王开耀与郑凤英的股权代持

2003 年 4 月，浦江链条进行工商变更登记，郑凤英将其持有浦江链条 20% 的股权转让给王开耀。根据对郑凤英和历史股东王开耀的访谈确认，王开耀系哈尔滨户籍，符合政府招商引资的要求，本次股权转让系公司响应政府招商引资政策，郑凤英将其持有的浦江链条 20% 的股权转让给好友王开耀代为持有，形成股权代持关系。

2006 年 3 月，伯虎有限进行工商变更登记，王开耀将其持有的伯虎有限 20% 的股权转让给郑恩其（曾用名：郑立澍），受让股东郑恩其和郑凤英系母子关系，本次股权转让属于解除股权代持关系。

浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根之间、王开耀与郑凤英之间代持关系的形成及解除，均系双方真实的意思表示，委托方和受托方未签署股权代持协议，但通过说明、确认函和访谈等形式对代持及解除代持事实予以确认。

（二）发生、还原或解除时涉及股权转让款的支付情况及其合理性

1、浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根的股权代持

1996 年 5 月有限公司设立时因挂靠浙江省浦江郑宅工业公司形成代持，浙江省浦江郑宅工业公司并未实际投入出资，实际出资来源于郑小根；1999 年 11 月进行工商变更、解除代持时，根据郑凤英和郑小根家庭内部安排，原由浙江省

浦江郑宅工业公司持有的浦江链条 51%的股权代持解除后由郑凤英持有，因此郑凤英无需支付股权转让款，具有合理性。

2、王开耀与郑凤英的股权代持

2003 年 4 月，郑凤英将其持有浦江链条 20%的股权转让给王开耀形成代持，王开耀未实际向郑凤英支付股权转让款；2006 年 3 月进行工商变更、解除代持时，根据郑恩其和郑凤英家庭内部安排，原由王开耀持有的浦江链条 20%的股权代持解除后由郑恩其持有，因此郑恩其无需向王开耀支付股权转让款，具有合理性。

（三）全部代持人与被代持人的确认情况，代持还原或解除是否真实，发生、还原或解除过程是否存在纠纷或潜在纠纷

2023 年 2 月 21 日，浙江省浦江郑宅工业公司出具关于浦江链条曾经挂靠该集体企业情况的《说明》，确认浦江链条设立时，浙江省浦江郑宅工业公司未对浦江链条实际投入出资，浦江链条未被纳入集体企业管理范围，浙江省浦江郑宅工业公司名义上出资、持有的浦江链条 51%股权（出资额 25.5 万元人民币）实际归属于郑小根所有，浙江省浦江郑宅工业公司未实际享有和行使任何股东权益；浙江省浦江郑宅工业公司将名义上持有的浦江链条 51%股权转让给郑凤英时，郑凤英无需向浙江省浦江郑宅工业公司支付股权转让款，该次股权转让无需履行上级主管部门审批和资产评估程序，程序合法、合规，转让行为经浦江县工商行政管理局核准，合法、有效，不存在损害集体利益、职工利益的情形，未造成集体资产流失，不存在纠纷和潜在纠纷。

2023 年 3 月 29 日，王开耀出具《浙江浦江伯虎链条股份有限公司曾经的股东关于股权无争议的承诺函》，就其作为公司曾经的名义股权、曾代郑凤英持有公司 20%股权的情形承诺：王开耀代郑凤英持有公司股权已终止，与郑凤英、郑恩其、郑小根以及公司或其他股东之间不存在权益纠纷或潜在纠纷；王开耀自始

至终未取得且不享有公司股权等全部股东权益，与公司或其控股股东、实际控制人、其他人之间不存在以书面或口头形式达成的任何涉及或可能涉及投资者投资回报的约定、公司经营业绩的约定，与公司上市有关的相关约定、补偿条款、股份回购等特殊安排，不存在未了结的债权债务，不存在纠纷或潜在纠纷。

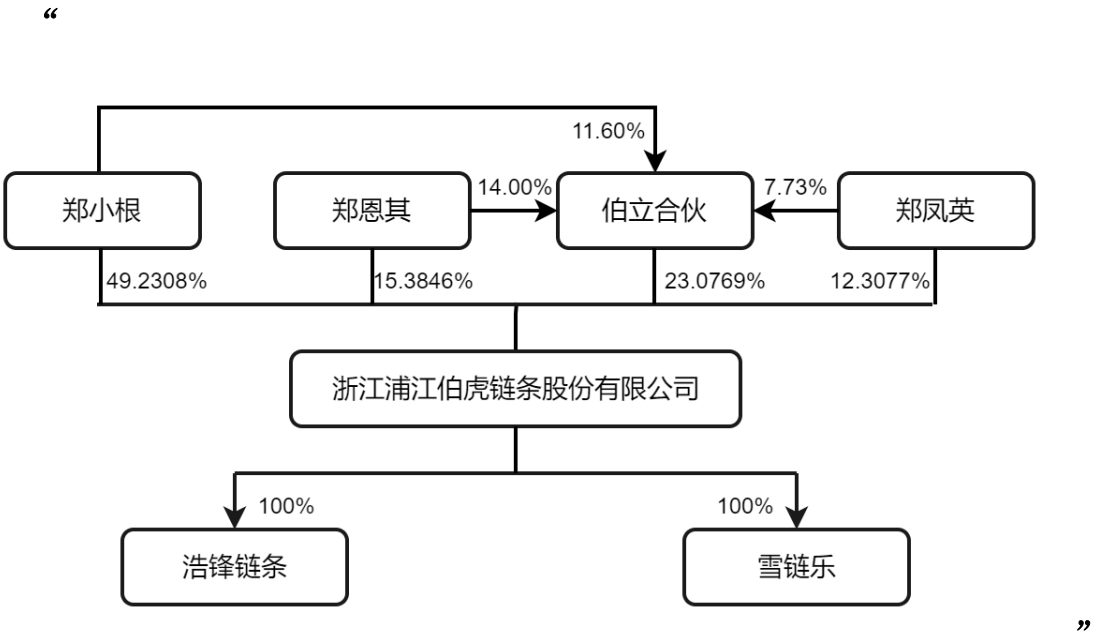
因此，浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根之间、王开耀与郑凤英之间代持关系的形成及解除，通过说明、承诺函和访谈形式对代持事实予以确认，各方之间不存在权属争议或潜在纠纷。

（四）采取的规范整改措施及其有效性，是否存在未披露的股权代持，公司现有股权是否存在权属争议纠纷

上述已披露的股权代持形成及解除情况均是真实、准确的，是各方真实的意思表示，股权代持的发生、解除过程不存在纠纷或潜在纠纷，采取的整改措施规范、有效。截至本回复出具之日，除上述已披露的股权代持外，公司不存在其他未披露的股权代持情况，公司现有股权不存在权属争议纠纷。

五、结合郑凤英、郑恩其与伯立合伙的关联关系调整更新股权结构图。

公司结合郑凤英、郑恩其与伯立合伙的关联关系调整更新股权结构图，在《公开转让说明书》修改并披露如下：



【主办券商回复】

六、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

- 1、查阅公司工商档案资料、公司历次增资的实缴出资凭证；
- 2、取得并查阅浦江县郑宅链条厂的工商档案资料、《集体建设用地使用证》、郑小根于 2019 年 12 月 26 日补充实缴的出资凭证；
- 3、查阅《公司法（1993）》，判断非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定；
- 4、查阅现有股东的访谈问卷、确认文件和调查表、历史股东王开耀的访谈问卷、浦江县郑宅镇人民政府的访谈问卷，了解代持、挂靠产生及解除的原因背景，确认现有股权不存在代持、不存在纠纷；
- 5、查阅王开耀的身份证件及出具的承诺函；
- 6、查阅浙江省浦江郑宅工业公司的工商档案、浙江省浦江郑宅工业公司于 2023 年 2 月 21 日出具的《说明》、浦江县郑宅镇人民政府于 2023 年 2 月 21 日出具的《郑宅镇人民政府关于确认浙江浦江伯虎链条股份有限公司设立、股权转让等历史沿革过程中涉及的相关问题的批复》及浦江县人民政府于 2023 年 4 月 1 日向郑宅镇人民政府出具浦政函[2023]4 号《浦江县人民政府关于浙江浦江伯虎链条股份有限公司历史沿革有关事项予以确认的批复》；
- 7、查阅浦江县市场监督管理局于 2023 年 4 月 17 日出具的《证明》、金华市市场监督管理局于 2023 年 6 月 9 日出具的《证明》；
- 8、网络检索国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国裁判文书网，确认股权代持发生、解除过程是否存在纠纷或潜在纠纷、现有股权是否存在权属争议纠纷。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、有限公司设立初期用以出资的房屋作为浦江县郑宅链条厂实物出资，没有依法转移所有权至公司，有限公司设立后，上述房屋由公司实际占有、生产经营所用，与公司经营有关联性；公司设立时适用的《公司法》未限制以房屋出资的比例，非货币出资比例符合当时《公司法》的规定；用以出资的房屋由公司实际占有、生产经营所用，但未进行评估程序、未转移所有权至公司的情形，属于出资瑕疵，出资程序不符合当时《公司法》的规定；有限公司设立时的出资瑕疵已经得到纠正，股权变更已履行工商登记手续，相关股权转让行为合法、有效，转让后郑小根持有的股权已登记在其名下并足额履行出资义务，符合公司法要求和公司章程约定；

2、在有限公司生产经营期间，除公司股东增资充实资本、公司日常经营产生的利润外，其他营运资金来源于银行借款，营运资金的来源合法合规；

3、有限公司挂在集体企业之下具有合理性，其实际出资主体为郑小根，来源于郑小根经营所得和家庭收入积累，浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根不存在关联关系；郑宅工业将所持股权转让给郑凤英无需履行上级主管部门审批和资产评估程序，程序合法、合规，转让行为经浦江县工商行政管理局核准，合法、有效；不存在损害集体利益、职工利益的情形，未造成集体资产流失，不存在纠纷和潜在纠纷；有限公司设立出资未到位行为已经得到纠正，与公司曾经或现在的股东均不存在纠纷或潜在纠纷，也不存在被主管部门处罚的风险；有限公司设立形成挂在当时的时代背景下并不鲜见，但未达到“普遍性”程度，公开转让说明书已对“当时开办企业时挂靠集体企业是一种普遍存在的现象”的说法进行删除；公司自1996年5月设立形成挂靠至1999年11月进行工商变更解除挂靠期间，浙江省浦江郑宅工业公司作为集体所有制企业的主管单位为浦江县郑宅镇人民政府，未发生过变更，当前批复机关为有权机关，也不存在被处罚的风险；

4、浙江省浦江郑宅工业公司与郑小根之间、王开耀与郑凤英之间代持关系的形成及解除，均系双方真实的意思表示，委托方和受托方未签署股权代持协议，但通过说明、确认函和访谈等形式对代持事实予以确认；股权代持的发生、还原无需支付股权转让款，具有合理性，股权代持形成及解除情况均是真实、准确的，是各方真实的意思表示，发生、解除过程不存在纠纷或潜在纠纷，采取的整改措施规范、有效，公司不存在其他未披露的股权代持情况，公司现有股权不存在权属争议纠纷；

5、结合郑凤英、郑恩其与伯立合伙的关联关系，对股权结构图进行了调整更新。

七、请主办券商及会计师核查：公司注册资本未实缴期间经营活动的开展情况、营运资金来源、公司经营规模与营运资金的匹配情况。

（一）核查程序

1、取得了公司工商档案、历次验资报告、出资凭证，核查公司注册资本及实缴资本的变动情况；

2、取得了公司历史财务数据，核查公司业务规模及实收资本情况；

3、访谈了公司管理人员、股东，了解公司股东出资情况、经营活动情况以及运营资金来源情况。

（二）分析过程

公司自成立以来，历次增资均及时缴纳注册资本，以保证生产经营正常开展，历次增资情况如下：

序号	事项	股东会决议时间	实际出资时间
1	公司设立	1996 年 5 月	1996 年 5 月、2019 年 12 月补缴
2	第一次增资	2001 年 7 月	2001 年 7 月
3	第二次增资	2007 年 1 月	2007 年 1 月
4	第三次增资	2019 年 10 月	2019 年 11 月
5	第四次增资	2019 年 11 月	2019 年 11 月

6	第五次增资	2020 年 1 月	2020 年 1 月
---	-------	------------	------------

公司设立时，股东浦江县郑宅链条厂以实物（房屋）出资 24.5 万元人民币，但未履行评估程序，公司设立后，浦江县郑宅链条厂也未将用以出资的实物房屋所有权转移至公司名下，设立程序和出资存在瑕疵。1999 年 11 月，浦江链条进行工商变更登记，浦江县郑宅链条厂将持有浦江链条 49%的股权转让给郑小根。浦江链条设立时浦江县郑宅链条厂未实际出资的 24.5 万元注册资本，由郑小根于 2019 年 12 月 26 日补充实缴 24.5 万元出资款。

公司注册资本未实缴期间部分年度经营规模及经营状况如下：

单位：万元

期间	资产总额	负债总额	实收资本	营业收入	利润总额
2016 年度	12,502.08	11,344.76	1,500.00	4,663.08	140.20
2013 年度	13,926.11	12,713.06	1,500.00	5,232.52	-51.73
2010 年度	9,676.72	8,081.13	1,500.00	6,008.05	68.79
2007 年度	13,313.86	12,709.23	1,500.00	5,887.20	-354.10
2005 年度	2,687.20	2,409.71	200.00	3,229.56	38.33
2001 年度	406.67	184.03	200.00	690.38	8.37
1998 年度	202.24	137.01	50.00	177.24	1.42

公司设立之初，经营规模较小，所需运营资金较少，业务能够正常开展。后续公司运营资金主要来源于股东出资、公司经营形成的资本积累以及银行借款。公司经营规模与运营资金能够匹配。

除上述外，公司历次增资均能及时缴纳注册资本，补充公司运营资金，不存在较长时间未实缴资本的情况。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为，公司除设立之初的出资瑕疵之外，历次增资均能及时缴纳注册资本，注册资本未实缴期间经营活动正常开展；公司营运资金来源于股东出资、公司自身经营活动形成的资本积累以及银行借款；公司经营规模与营

运资金能够匹配。

4. 关于业务资质及合规性。根据公开转让说明书及内核文件：（1）公司持有的安全生产标准化证书将于 2024 年 1 月到期；（2）报告期内公司工伤事故频发；（3）公司采用线下直销和线上网络平台销售相结合的销售模式，公司在阿里巴巴、阿里巴巴国际站、淘宝、抖音、拼多多等第三方网络销售平台开设店铺；（4）公司存在外协加工。

请公司补充说明：（1）①安全生产标准化证书是否为公司必备资质，公司是否已办理其他等级安全生产标准化证书，公司是否存在核心资质无法续期的障碍及风险，如未完成续期是否需要暂停开展相应的业务；②公司业务资质与业务范围的匹配性，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形；公司专业技术人员数量、持有的资质类型，与公司业务规模是否匹配；是否存在通过专业技术人员挂靠使得公司取得业务资质的情形；（2）公司是否需要并取得相关部门的安全生产许可以及建设项目安全设施验收情况，公司日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施及其有效性；补充披露报告期以及期后安全生产方面是否存在事故、纠纷、处罚，如存在，请说明原因及处理结果，是否构成重大违法行为，所涉及问题是否均已整改到位，对公司持续经营的影响；补充说明是否需要并计提安全生产费；公司是否对安全突发事件制定应对措施及制度；（3）补充披露网络平台销售业务中公司开设的自有店铺名称、类型（旗舰店、品牌专营店、品牌专卖店等）、各期销售收入及是否为所在平台的独家授权，店铺所有权及与品牌方关于店铺处置的约定；补充说明公司开展网络平台销售过程中是否存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，公司是否受到相关平台处罚，公司的整改措施及执行情况；（4）公司涉及劳务分包和外协的细分业务，劳务分包和外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；公司劳务分包和外协金

额及占比情况是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例；劳务分包和外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、1、安全生产标准化证书是否为公司必备资质，公司是否已办理其他等级安全生产标准化证书，公司是否存在核心资质无法续期的障碍及风险，如未完成续期是否需要暂停开展相应的业务；2、公司业务资质与业务范围的匹配性，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形；公司专业技术人员数量、持有的资质类型，与公司业务规模是否匹配；是否存在通过专业技术人员挂靠使得公司取得业务资质的情形；

（一）安全生产标准化证书是否为公司必备资质，公司是否已办理其他等级安全生产标准化证书，公司是否存在核心资质无法续期的障碍及风险，如未完成续期是否需要暂停开展相应的业务

1、安全生产标准化证书是否为公司必备资质，公司是否已办理其他等级安全生产标准化证书

安全生产标准化证书是指企业在安全生产方面达到国家标准化组织制定的一定要求并通过评审后颁发的证书，该证书是企业安全生产管理的重要证明。根据《国家安全监管总局关于印发企业安全生产标准化评审工作管理办法（试行）的通知》（安监总办[2014]49 号）第八条规定“企业安全生产标准化建设以企业自主创建为主，程序包括自评、申请、评审、公告、颁发证书和牌匾。企业在完成自评后，实行自愿申请评审。”因此，《安全生产标准化证书》系以企业自愿申请为原则而非强制性证书。

根据《企业安全生产标准化建设定级办法》第十二条规定“各级应急管理部门应当协调有关部门采取有效激励措施，支持和鼓励企业开展标准化建设。”因

此，公司安全生产标准化证书属于鼓励取得型非强制性证书，不属于公司必备资质和核心资质，公司安全生产标准化证书的到期不会影响企业的正常生产经营，目前公司已提交安全生产标准化证书到期换证申请等待初审。

公司未办理其他等级安全生产标准化证书。

2、公司是否存在核心资质无法续期的障碍及风险，如未完成续期是否需要暂停开展相应的业务

截至本回复出具日，公司及子公司已取得的主要资质、认证情况如下：

序号	持证主体	证书名称	编号	发证单位	发证/登记日期	有效期（至）
1	伯虎股份	安全生产标准化证书	（浦） AQBIII202100001	浦江县应急管理局	2021-01	2024-01
2	伯虎股份	高新技术企业证书	GR202033001470	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局	2020-12-01	三年
3	伯虎股份	知识产权管理体系认证	ZJLH22IP0421R0M	中际连横（北京）认证有限公司	2022-12-01	2025-11-30
4	伯虎股份	职业健康安全管理体系认证	00623S30792R1M	中质协质量保证中心	2023-08-14	2026-09-03
5	伯虎股份	环境管理体系认证	00623E30800R1M	中质协质量保证中心	2023-08-14	2026-09-03
6	伯虎股份	质量管理体系认证	00623Q31191R4M	中质协质量保证中心	2023-08-14	2026-09-21
7	伯虎股份	对外贸易经营者备案登记表	03395494	-	2020-05-15	-
8	伯虎股份	海关进出口货物收发货人备案	3307960388	金华海关	2003-05-27	长期
9	雪链乐	海关进出口货物收发货人备案	3307960DE4	金华海关	2023-02-06	长期

		案				
10	伯虎股份	排污许可证	9133072614770538X6002Q	金华市生态环境局	2021-11-26	2026-11-25
11	伯虎股份	固定污染源排污登记	9133072614770538x6001W	金华市生态环境局	2020-12-03	2025-12-02

公司已取得的与经营业务有关的资质、认证中，除安全生产标准化证书外，即将届满（距有效期不足一年）的是高新技术企业证书，公司已于 2023 年 5 月申报全国高新技术企业重新认定，现已通过专家评审，待省认定办审核和国家公示备案。公司高新技术企业证书续期满足《高新技术企业认定管理办法》规定的认定条件，不存在实质性障碍。

因此，公司持有开展业务所需的有效资质证书，不存在核心资质无法续期的障碍及风险。

（二）公司业务资质与业务范围的匹配性，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形；公司专业技术人员数量、持有的资质类型，与公司业务规模是否匹配；是否存在通过专业技术人员挂靠使得公司取得业务资质的情形

公司主要从事防滑链、圆环链、杂链等金属链条的研发、生产和销售。公司产品生产涉及的排污工序包括：电镀和喷塑，电镀和喷塑均委外加工，公司不涉及污染物排放；热处理（由公司前方大道 333 号厂区进行），已取得排污许可证和固定污染源排污登记；公司及子公司雪链乐向境外销售产品，已取得海关进出口货物收发货人备案。公司业务均在资质范围内开展，公司业务资质与业务范围匹配，不存在超越资质范围的情形；公司开展业务所需资质均在有效期内，不存在使用过期资质的情形。

截至本回复出具之日，公司共有 1 名员工取得高级工程师资格证书、19 名员工取得中级工程师资格证书、1 名员工取得高级经济师资格证书、1 名员工取得企业人力资源管理师高级技师资格证书、6 名员工取得焊接与热切割作业证、4 名员工取得电工作业证，均为与公司签署劳动合同的正式员工，覆盖公司管理、

财务、生产等多个部门员工，与公司业务规模相匹配。

公司合法持有开展业务所需的有效资质证书，不存在通过专业技术人员挂靠使得公司取得业务资质的情形。

二、公司是否需要并取得相关部门的安全生产许可以及建设项目安全设施验收情况，公司日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施及其有效性；补充披露报告期以及期后安全生产方面是否存在事故、纠纷、处罚，如存在，请说明原因及处理结果，是否构成重大违法行为，所涉及问题是否均已整改到位，对公司持续经营的影响；补充说明是否需要并计提安全生产费；公司是否对安全突发事件制定应对措施及制度；

（一）公司是否需要并取得相关部门的安全生产许可以及建设项目安全设施验收情况，公司日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施及其有效性；

安全生产许可证是矿山、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆破器材生产企业取得安全生产许可的凭证。公司主营业务为防滑链、圆环链、杂链等金属链条的研发、生产和销售，不属于上述需办理安全生产许可的企业范围。

根据《中华人民共和国安全生产法》第三十四条第二款的规定，“矿山、金属冶炼建设项目和用于生产、储存、装卸危险物品的建设项目竣工投入生产或者使用前，应当由建设单位负责组织对安全设施进行验收；验收合格后，方可投入生产和使用。负有安全生产监督管理职责的部门应当加强对建设单位验收活动和验收结果的监督核查。”公司从事的业务及建设项目不属于矿山、金属冶炼建设项目和用于生产、储存、装卸危险物品的建设项目，不属于需要对安全设施进行验收的企业。

公司制定并执行《安全生产责任制》《应急管理制度》《环境、职业健康、安全隐患排查治理制度》《安全教育培训管理制度》《特种作业人员管理制度》

《劳动防护用品管理制度》《安全生产奖惩制度》等安全生产管理制度，涵盖应急管理、安全隐患排查、教育培训、奖惩制度等日常安全防护和防控制度。公司设置安全环保部门和应急管理办公室，定期进行安全教育培训、消防等应急演练，提高员工安全生产和防护意识，建立应急物资台账、为员工配备必要的劳保用品，定期检查维护更新。

此外，公司已积极响应《国务院关于加强企业安全生产工作的通知》（国发〔2010〕23号）、《企业安全生产标准化评审工作管理办法（试行）》，积极申请取得企业安全生产标准化证书并及时到期换证。根据浦江县应急管理局于2023年11月17日出具的《证明》，自2021年1月1日至2023年11月17日公司未发生过安全生产事故，也未因安全生产违法行为被该局行政处罚。

综上，公司建立了日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施，相关措施均有效运行。

（二）补充披露报告期以及期后安全生产方面是否存在事故、纠纷、处罚，如存在，请说明原因及处理结果，是否构成重大违法行为，所涉及问题是否均已整改到位，对公司持续经营的影响；

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”之“（二）安全生产情况”披露并补充披露如下：

根据《安全生产许可证条例》第2条规定：国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆破器材生产企业实行安全生产许可制度。公司及子公司不属于《安全生产许可证条例》等有关法律法规规定的实行安全生产许可制度的企业，无需取得安全生产许可。

伯虎股份持有浦江县应急管理局核发的编号为（浦）AQBIII202100001的《安全生产标准化证书》，有效期至2024年1月。

根据浦江县应急管理局2023年6月出具的《证明》，确认伯虎股份“自2021

年 1 月 1 日至本证明开具之日，未发生过重大安全事故，也未因安全生产违法行为被我局行政处罚”。

根据浦江县应急管理局 2023 年 6 月出具的《证明》，确认浩锋链条、雪链乐自 2021 年 1 月 1 日至证明开具之日，未发生过重大安全事故，也未因安全生产违法行为被该局行政处罚。

2023 年 11 月 17 日，浦江县应急管理局出具《证明》，自 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 11 月 17 日公司及子公司未发生过生产安全事故，也未因安全生产违法行为被该局行政处罚。报告期以及期后，公司不存在安全生产方面事故、纠纷和处罚，不存在因违反有关国家安全生产方面法律法规而受到行政处罚的情形。

（三）补充说明是否需要并计提安全生产费；公司是否对安全突发事件制定应对措施及制度

根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》，在中华人民共和国境内直接从事煤炭生产、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）、电力生产与供应的企业及其他经济组织（以下统称企业）适用本办法。公司主营业务为防滑链、圆环链、杂链等金属链条的研发、生产和销售，不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定的范畴。

经查阅可比公司合兴铁链(832441)、亚星锚链(601890)、征和工业(003033)公开信息披露资料，均未计提安全生产费，公司不计提安全生产费用亦符合行业惯例。因此，公司无需计提安全生产费用。

公司对突发生产安全事件、突发环境事件制定了系统化的应对措施，编制了管理制度，包括《应急管理制度》《安全生产责任制度》《生产安全事故应急预

案》《突发环境事件应急预案》等，公司设置应急指挥部，应急指挥部下设应急管理办公室、多个应急工作组；在具体事件发生时，应急指挥部统一组织和领导公司生产安全事故应急救援工作，应急指挥部收集、汇总、发布预警信息，应急预案启动后按照总指挥的命令，负责通知各应急小组前往现场救援；应急管理办公室对公司日常精细化管理，定期进行消防等应急演练，防止突发事件产生，建立应急物资台账，定期检查维护更新。

三、补充披露网络平台销售业务中公司开设的自有店铺名称、类型（旗舰店、品牌专营店、品牌专卖店等）、各期销售收入及是否为所在平台的独家授权，店铺所有权及与品牌方关于店铺处置的约定；补充说明公司开展网络平台销售过程中是否存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，公司是否受到相关平台处罚，公司的整改措施及执行情况；

（一）补充披露网络平台销售业务中公司开设的自有店铺名称、类型（旗舰店、品牌专营店、品牌专卖店等）、各期销售收入及是否为所在平台的独家授权，店铺所有权及与品牌方关于店铺处置的约定；

公司已在《公开转让说明书》之“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“（4）按销售方式分类”补充披露如下：

“报告期内，公司网络平台开设的自有店铺情况如下：

主体	平台	店铺名称	类型
伯虎股份	阿里巴巴	浙江浦江伯虎链条股份有限公司	旗舰店
	阿里巴巴国际站	Zhejiang Pujiang Bohu Chain Stock Co., Ltd.	旗舰店
	阿里巴巴国际站	Zhejiang Pujiang Bohu Chain Stock Co., Ltd.	旗舰店
	淘宝	伯虎防滑链	旗舰店
	拼多多	伯虎官方旗舰店	旗舰店
	伯虎抖音	伯虎旗舰店	旗舰店
浩锋链条	阿里巴巴	浦江浩锋链条有限公司	旗舰店
	淘宝	浩锋官方企业店	企业店

	拼多多	浩锋链条	普通店
--	-----	------	-----

报告期内，公司网络平台自有店铺收入情况如下：

店铺名称	2023 年 1-4 月 份（万元）	2022 年度（万 元）	2021 年度（万 元）
浙江浦江伯虎链条股份有限公司	12.62	14.18	23.13
Zhejiang Pujiang Bohu Chain Stock Co., Ltd.	2.90	71.92	32.97
Zhejiang Pujiang Bohu Chain Stock Co., Ltd.	0.10	-	4.05
伯虎防滑链	0.09	0.45	0.43
伯虎官方旗舰店	0.24	0.58	0.63
伯虎旗舰店	3.74	5.06	0.53
浦江浩锋链条有限公司	0.42	1.49	-
浩锋官方企业店	8.64	83.79	84.21
浩锋链条	12.63	16.51	24.21

公司为了拓宽销售渠道，在网络平台开设店铺，主要为旗舰店，销售自有品牌产品，不代理销售其他品牌产品，无需取得品牌授权。公司拥有店铺的所有权，并负责店铺全系列经营活动，有权自行处置店铺。”

（二）补充说明公司开展网络平台销售过程中是否存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，公司是否受到相关平台处罚，公司的整改措施及执行情况；

报告期内，公司在开展网络平台销售的过程中不存在刷单、虚构或操作信用评价的行为，公司未受到过相关平台处罚。

公司重视内控建设，制定了一系列管理制度，具有较为科学的决策、执行和监督机制，来控制公司内外部风险，不允许公司存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，降低受到平台处罚的可能性，维护公司良好形象。

阿里巴巴、淘宝、拼多多和抖音等电商平台对于店铺制定了严格的监管规则，并通过系统排查、人工排查、卖价申诉等多种手段对销售行为进行监测，对于存在刷单、虚构评价等违规行为，可能实施店铺屏蔽、下架所有商品、店铺清退、支付违约金等处罚。因此，刷单等行为实施操作难度较高，商业驱动性较低。报

告期内，公司店铺均正常运营，不存在被暂停交易或关闭店铺情形，公司在网络平台经营合规。

综上，公司在开展网络平台销售的过程中不存在刷单、虚构或操作信用评价的行为，公司未受到过相关平台处罚。

四、公司涉及劳务分包和外协的细分业务，劳务分包和外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；公司劳务分包和外协金额及占比情况是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例；劳务分包和外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规。

（一）公司涉及劳务分包和外协的细分业务，劳务分包和外协的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；

报告期内，公司不存在劳务分包业务。

报告期内，公司存在外协，主要内容包括电镀、喷塑、包塑、发黑等简单工序。公司产品生产工艺主要包括拉丝、编链、焊接、拉力测试、热处理、电镀/喷塑/包塑/发黑、装配等环节。除了电镀、喷塑、包塑、发黑环节需要外协之外，其他环节都由公司自行完成。电镀、喷塑、包塑、发黑工艺是对金属表面处理的不同方式，是对金属表面的防护措施，起到抗氧化、抗腐蚀以及美观等作用，是金属加工行业较为普遍的生产工艺，不涉及关键工序或关键技术。公司考虑环保成本、经营管理等因素，将前述简单工序外协加工，能够保证产品质量，也提高了公司整体经营管理效率，具备合理性和必要性。

（二）公司劳务分包和外协金额及占比情况是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例；

报告期内，公司不存在劳务分包业务。

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“1、外协或外包情况”披露了主

要外协厂商金额及占比情况。

报告期内，公司采购外协服务总金额分别为 658.27 万元、548.27 万元、209.49 万元，具体情况如下：

外协工序	2023 年 1-4 月份		2022 年度		2021 年度	
	金额（万元）	占营业成本比重	金额（万元）	占营业成本比重	金额（万元）	占营业成本比重
电镀	183.3	13.26%	443.86	4.01%	464.87	4.74%
喷塑	14.9	1.08%	53.51	0.48%	58.33	0.59%
包塑	6.34	0.46%	14.42	0.13%	6	0.06%
热镀锌	0.12	0.01%	0.78	0.01%	13.28	0.14%
酸洗	-	-	-	-	65.69	0.67%
发黑、零部件加工等其他	4.83	0.35%	35.7	0.32%	50.1	0.51%
合计	209.49	15.16%	548.27	4.96%	658.27	6.71%

公司外协工序主要是电镀、喷塑、包塑等，电镀、热镀锌工艺是对金属表面的防护措施，主要起到抗氧化、抗腐蚀等作用，电镀工艺是公司生产流程必需的工艺，热镀锌一般是根据客户需求进行外协，不是必需的工艺；喷塑、包塑是对金属表面进行颜色处理，主要起到美观的作用，一般是根据客户需求进行外协，不是必需的工艺。其他外协工序例如酸洗、发黑等外协金额较小，不是必需工艺。

从金额及占比来看，2022 年外协金额下降，主要是由于 2022 年产量及销售规模均下降导致；2023 年 1-4 月份，占营业成本比重较高，主要是由于公司产品销售具有季节性，上半年为淡季，公司上半年进行备货，但是销售金额较少，因此占营业成本比重较大。从主要外协工艺电镀金额及占比来看，2022 年金额随着产量降低而降低，2021 年、2022 年占营业成本比重较为稳定，符合公司实际情况，与公司业务规模相匹配。

公司外协工序电镀、喷塑、包塑、发黑等工艺是对金属表面处理的不同方式，是对金属表面的防护措施，起到抗氧化、抗腐蚀以及美观等作用，是金属加工行业较为普遍的生产工艺。可比公司合兴铁链（832441）将电镀及热镀锌工序进行外协，征和工业（003033）将电镀、简单热处理、喷塑、焊接、冲压等工序进行

外协。因此，公司将部分简单工序外协符合行业惯例。

（三）劳务分包和外协供应商是否需要并具备业务资质，是否合法合规。

公司外协工序主要包括电镀、喷塑、包塑、发黑、酸洗、热镀锌等简单工序，电镀、发黑、酸洗、热镀锌需要取得排污许可证，除此之外，不需要取得其他特殊资质。

公司主要外协厂商资质情况如下：

序号	外协厂商名称	经营范围	外协工序	经营资质
1	金华伯安工贸有限公司	一般项目：金属表面处理及热处理加工；五金产品批发；五金产品零售；化工产品销售（不含许可类化工产品）...等	电镀	营业执照、排污许可证
2	浦江县德邻工贸有限公司	电镀。防滑链、链条、锁及配件、五金工具、机电产品、金属材料、塑料制品（废旧塑料除外）、汽车配件制造、销售。	电镀	营业执照、排污许可证
3	浦江阳盛五金制品有限公司	五金制品、室内装饰用品（水晶玻璃制品除外）、塑料制品（废旧塑料除外）制造、销售；货物进出口、技术进出口。	喷塑	营业执照
4	浦江海容金属有限公司	五金制品（锁及锁配件制造除外）制造、销售；钢材批发、零售；钢材拉丝；货物进出口、技术进出口。	酸洗	营业执照、排污许可证
5	杭州萧山华达塑料五金厂	生产：塑料管、钻头	包塑	营业执照
6	诸暨市锐华金属表面处理有限公司	金属表面处理	发黑	营业执照、排污许可证
7	席玉莲	-	打孔	-
8	平阳县蚀刻工艺品有限公司	标牌、奖牌、徽章及其他工艺品、电子线路板加工、销售；鞋模加工；金属制品蚀刻、丝印染色加工；金属表面热处理加工；电镀添加剂、电镀中间体生产、销售。	热镀锌	营业执照、排污许可证
9	浦江县金属表面处理加工厂	金属表面加工处理、电镀。	电镀	营业执照
10	上饶市超链机械有限公司	机械链条及配套设备生产、加工、销售；电气自动化设备、五金机械配件、塑料制品生产、加工、销售。	扭链加工	营业执照

公司未获取到浦江县金属表面处理加工厂的排污许可证，且公司仅与其在2021年进行合作，加工费为11.92万元，占比1.81%，后续公司不再与其进行合

作。除此之外，公司取得了外协厂商的营业执照、排污许可证等资料，外协厂商具备了必要的业务许可资质，经营合法合规。

【主办券商回复】

五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅公司营业执照、安全生产标准化证书、高新技术企业认证及其他资质、认证；

2、取得并查阅公司安全生产标准化证书到期换证的官网进度截图、高新技术企业认证申报重新认定的官网进度截图；

3、查阅《中华人民共和国安全生产法》《国家安全监管总局关于印发企业安全生产标准化评审工作管理办法（试行）的通知》（安监总办[2014]49号）、《企业安全生产标准化建设定级办法》《国务院关于进一步加强企业安全生产工作的通知》（国发〔2010〕23号）、《企业安全生产标准化评审工作管理办法（试行）》等法律法规，判断安全生产标准化证书是否为公司必备资质、未完成续期是否需要暂停开展相应的业务；

4、取得并查验公司各部门专业技术人员人数及持有的资质与公司业务规模是否匹配；

5、取得并查验安全生产管理制度文件；安全环保部门进行安全教育培训、消防等应急演练的文件和照片等资料；应急物资台账；公司应急指挥部、应急管理办公室、应急工作组的成员名单；公司对突发生产安全事件、突发环境事件的管理制度文件；

6、访谈公司安环部负责人，了解公司报告期内的工伤情况及是否属于安全生产事故；

7、查阅《中华人民共和国安全生产法》《生产安全事故报告和调查处理条

例》《企业安全生产费用提取和使用管理办法》，判断公司是否需要并取得相关部门的安全生产许可、公司的建设项目是否属于需要对安全设施进行验收、公司发生的工伤事件是否属于生产安全事故、公司是否属于需依法进行安全生产费用提取和使用的企业；

8、网络检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国、中华人民共和国应急管理部管网、浙江省政务服务网、浙江省应急管理厅、金华市行政处罚结果信息公开等信用公示专栏等网站，确认公司报告期内及期后未发生过生产安全方面的事故、纠纷、处罚；

9、取得并查阅公司出具的书面说明文件、浦江县应急管理局于 2023 年 11 月 17 日出具的《证明》；

10、主办券商访谈了公司管理人员以及网商部销售人员，了解公司线上平台店铺开设情况、交易流程、内控制度建设、业务规模等情况以及是否存在刷单、虚构或操作信用评价等；登录线上平台网站，查看店铺开设情况，查阅网站公示的平台协议或平台政策；取得了公司线上销售台账，对线上销售情况进行统计分析；取得了营业外支出、销售费用明细，核查处罚或违约金支出；对线上销售进行穿行测试，核查网络销售的真实性，是否存在刷单情况；

11、访谈了公司管理人员、生产人员及财务人员，了解公司劳务分包及外协情况，包括外协的主要工序、主要外协供应商情况、外协金额等；访谈了主要外协厂商，了解其与公司的业务模式、采购金额等情况并对其进行函证；查阅了同行业可比公司公开披露信息，核查其外协情况；查阅了国家企业信用信息公示系统、全国排污许可证查询系统，取得了外协厂商的营业执照、排污许可证、企业信用报告，核查外协厂商的业务资质情况以及合法合规情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司安全生产标准化证书属于鼓励取得型非强制性证书，不属于公司必备资质和核心资质，公司安全生产标准化证书的到期不会影响企业的正常生产经营，目前公司已提交安全生产标准化证书到期换证申请等待初审，公司未办理其他等级安全生产标准化证书；公司持有开展业务所需的有效资质证书，不存在核心资质无法续期的障碍及风险；公司业务均在资质范围内开展，公司业务资质与业务范围匹配，不存在超越资质范围的情形、不存在使用过期资质的情形；报告期内，公司的专业技术人员数量占比与公司业务规模相匹配，均具备所从事业务的相关资质，不存在通过专业技术人员挂靠使得公司取得业务资质的情形；

2、公司主营业务为防滑链、圆环链、杂链等金属链条的研发、生产和销售，不属于需办理安全生产许可的企业范围，不属于需要对安全设施进行验收的企业；公司建立了日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施，相关措施均有效运行；报告期以及期后，截至本回复出具之日，公司不存在安全生产方面事故、纠纷和处罚，不存在因违反有关国家安全生产方面法律法规而受到行政处罚的情形；公司主营业务为防滑链、圆环链、杂链等金属链条的研发、生产和销售，不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定的范畴，因此，公司无需计提安全生产费用；公司对突发生产安全事件、突发环境事件制定了系统化的应对措施，编制了管理制度。

3、公司为了拓宽销售渠道，在网络平台开设店铺，主要为旗舰店，销售自有品牌产品，不代理销售其他品牌产品，无需取得品牌授权。公司拥有店铺的所有权，并负责店铺全系列经营活动，有权自行处置店铺。公司开展网络平台销售过程中不存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，公司未受到相关平台处罚；

4、报告期内，公司不存在劳务分包。公司外协主要包括电镀、喷塑、包塑、发黑等工序，是金属加工行业较为普遍的生产工艺，不涉及关键工序或关键技术；

公司外协金额及占比情况与业务规模匹配、符合行业惯例；外协供应商已经取得了营业执照及排污许可证，具备业务资质，经营合法合规。

5. 关于股权激励。2020 年 1 月，公司通过员工持股平台伯立合伙对员工进行股权激励。

请公司补充说明：（1）股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；（2）激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；伯立合伙的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；（3）员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；（4）公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；（5）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（4）并发表明确意见。请主办券商、申报会计师核查上述事项（5），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【公司回复】

一、股权激励计划具体内容，包括但不限于考核指标、服务期限、激励份额等，实际实施情况是否与激励计划相符；

根据《浦江伯立企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，本次股权激励

的约定内容及实际实施情况如下：

项目	具体内容	实际实施情况与计划是否相符
激励份额及比例	750 万股，增资完成后占公司总股本 23.0769%	相符，本次股权激励实施完成后，伯立合伙持有公司 750 万股股票，占公司总股本比例为 23.0769%
考核指标	未设定	相符，未设定考核指标
服务期限	未设定	相符，未设定服务期限

综上，本次股权激励实际实施情况与《浦江伯立企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》的约定相符。

二、激励对象在公司的任职情况，结合其工作性质说明对其进行股权激励的必要性，是否存在通过低价增资进行利益输送的情形；伯立合伙的合伙人是否均为公司员工，合伙人的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

伯立合伙的合伙人均为公司员工，截至本反馈回复出具之日，合伙人的任职情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）	入职时间	现任职务
1	郑涵	有限合伙人	716	47.73	2021 年 2 月	研发职员
2	郑恩其	有限合伙人	210	14.00	2012 年 6 月	董事、常务副总
3	郑小根	普通合伙人	174	11.60	1996 年 5 月	董事长、总经理
4	郑凤英	有限合伙人	116	7.73	1996 年 5 月	董事
5	郑根训	有限合伙人	23	1.53	1996 年 5 月	董事、生产副总
6	郑根尧	有限合伙人	21	1.40	1996 年 5 月	生产部经理
7	费民喜	有限合伙人	21	1.40	1997 年 10 月	董事、营销副总
8	陈军锋	有限合伙人	16	1.07	2003 年 3 月	研发中心主任
9	何明山	有限合伙人	15	1.00	2003 年 2 月	财务部会计
10	郑路路	有限合伙人	15	1.00	2019 年 4 月	网商部主任
11	季淑霞	有限合伙人	14	0.93	2005 年 5 月	营销部经理
12	周琴	有限合伙人	13	0.87	2008 年 2 月	董事会秘

						书、办公室主任
13	李海翔	有限合伙人	12	0.80	2003年5月	包装车间主任
14	张序日	有限合伙人	11	0.73	2006年3月	采购科科长
15	于丽艳	有限合伙人	11	0.73	2004年7月	财务负责人
16	李建华	有限合伙人	11	0.73	2006年3月	卡车链车间主任
17	张铨欣	有限合伙人	11	0.73	2006年7月	营销办主任
18	丁晓	有限合伙人	11	0.73	2002年2月	财务部科长
19	陈丹丹	有限合伙人	10	0.67	2010年2月	质检科科长
20	张淑莲	有限合伙人	9	0.60	2010年10月	安环部经理
21	彭睿	有限合伙人	9	0.60	/	/
22	郑爱芳	有限合伙人	9	0.60	2012年9月	圆环链车间主任
23	黄园园	有限合伙人	9	0.60	2013年3月	监事、网商部经理
24	黄婷婷	有限合伙人	9	0.60	2013年7月	滚珠链车间主任
25	张国松	有限合伙人	8	0.53	2015年3月	研发中心工艺改造科科长
26	吴巧敏	有限合伙人	8	0.53	2015年9月	研发中心知识产权科科长
27	王增光	有限合伙人	8	0.53	2017年4月	拉丝车间主任
合计			1,500	100.00	-	-

如表所示，除郑涵作为实际控制人之一、彭睿作为实际控制人郑恩其的配偶，根据其家庭内部财产安排持有或受让出资份额外，该次股权激励对象主要系在公司工作多年的员工或管理岗位员工，公司设立持股平台对上述人员实施股权激励，既是因为上述员工为公司发展作出了贡献，也是为了完善公司的治理结构，进一步吸引和留住优秀人才，能够长远、有效地将公司利益和个人利益结合在一起。因此，公司对上述人员进行激励具有必要性。

公司此次增资价格为 2 元/股，截至 2019 年 12 月 31 日，公司经审计的账面净资产 4,177.97 万元，每股净资产为 1.39 元，2019 年度公司扣非后净利润为 669.13 万元，每股收益为 0.21 元，市盈率为 9.71。综合考虑公司每股净资产、每股收益、市盈率以及在册股东权益、公司业务发展情况及成长性等多种因素的基础上，与激励对象进行沟通后最终确定，价格公允，不存在通过低价增资进行利益输送的情形。

截至本回复出具之日，合伙人彭睿系实际控制人郑恩其之配偶，非公司员工，伯立合伙其余合伙人均为已与公司签署书面劳动合同并在公司领薪的正式员工。

根据对各合伙人的访谈确认及伯立合伙出具的说明，合伙人的出资来源于工资薪金、家庭收入积累等自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

三、员工持股的管理模式（是否闭环运行），权益流转及退出机制，员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；

根据伯立合伙的合伙协议的相关规定，伯立合伙的管理模式为普通合伙人担任执行事务合伙人，由执行事务合伙人执行合伙事务、对外代表合伙企业，其他合伙人不执行合伙事务、不得对外代表合伙企业。伯立合伙执行事务合伙人全权负责合伙企业管理投资业务以及其他合伙事务之管理、运营、控制、决策之职权，由执行事务合伙人直接行使或通过其委派的代表行使。

根据伯立合伙的合伙协议的相关规定，伯立合伙的权益流转及退出机制如下：新合伙人入伙时，应当经全体合伙人一致同意，并依法订立书面入伙协议。订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原合伙企业的经营状况和财务状况。合伙人有《合伙企业法》第四十五条规定的情形之一的，可以退伙；项目管理结束且执行事务合伙人决定不再管理或进行其他方式的经营时，有限合伙人可以退伙；有限合伙人退伙，由执行事务合伙人与退伙合伙人签署书面退伙协议。

普通合伙人退伙，经全体合伙人一致同意，由原合伙人与退伙合伙人共同签署书面退伙协议；普通合伙人有《合伙企业法》第四十八条第一款规定的情形之一和有限合伙人有《合伙企业法》第四十八条第一款第一项第三项第五项所列情形之一的，当然退伙；合伙人有《合伙企业法》第四十九条第一款规定的情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名；有限合伙人的自然人死亡、被依法宣告死亡或者作为有限合伙人的法人及其他组织终止时，其继承人或者权利承受人可以依法取得该有限合伙人在合伙企业中的资格。

因此，伯立合伙的管理模式不属于闭环管理，合伙协议对权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法做了约定，不存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定。

四、公司股权激励计划是否实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；

截至报告期末，本次股权激励已实施完毕，激励对象的出资已全部实缴，伯立合伙和公司的工商登记已全部办理完毕，不存在预留份额及其授予计划。

五、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

1、股份支付费用的确认情况；

本次股权激励，公司增资定价公允，不涉及股份支付。

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性；

本次增资前，持股平台中实际控制人郑小根、郑凤英、郑恩其、郑涵持有100%份额，直接及间接持有公司100.00%股份；增资后，持股平台中实际控制人郑小根、郑凤英、郑恩其、郑涵持有份额79.26%，直接及间接持有公司95.21%

股份，股权发生了稀释，持股比例未增加，因此实际控制人通过持股平台增资不确认股份支付。

公司此次增资价格为 2 元/股，截至 2019 年 12 月 31 日，公司经审计的账面净资产 4,177.97 万元，每股净资产为 1.39 元，2019 年度公司扣非后净利润为 669.13 万元，每股收益为 0.21 元，本次增资价格市盈率为 9.71。综合考虑公司每股净资产、每股收益、市盈率以及在册股东权益、公司业务发展情况及成长性等多种因素的基础上，与激励对象进行沟通后最终确定此次增资价格。因此公司此次增资价格定价公允且合理，不涉及股份支付。

综上所述，公司本次增资价格公允，不涉及股份支付。

3、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

公司此次股权激励定价公允，不涉及股份支付，无需进行会计处理。

【主办券商回复】

六、请主办券商、律师核查上述事项（1）至（4）并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅伯立合伙的工商档案资料、合伙协议，核查股权激励的基本内容、激励对象、管理模式、权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法，是否存在服务期及锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；

2、查阅伯立合伙合伙人的劳动合同，结合公司员工名册，核查激励对象在公司的任职情况；

3、查阅对伯立合伙合伙人的访谈问卷、实际控制人的调查表、伯立合伙出

具的说明及各合伙人的出资凭证，核查出资来源，是否存在代持或其他安排；

4、取得并查阅浦江普信会计师事务所有限公司出具的公司 2019 年《审计报告》，核查本次增资是否存在通过低价增资进行利益输送的情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司股权激励实际实施情况与《浦江伯立企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》的约定相符；

2、公司对激励对象进行激励具有必要性，本次股权激励不存在通过低价增资进行利益输送的情形；除合伙人彭睿系实际控制人郑恩其之配偶，非公司正式员工，伯立合伙其余合伙人均为已与公司签署书面劳动合同并在公司领薪的正式员工，合伙人的出资来源于工资薪金、家庭收入积累等自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；

3、伯立合伙的管理模式不属于闭环管理，合伙协议对权益流转及退出机制、员工发生不适合参加持股情况时所持相关权益的处置办法做了约定，不存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；公司股权激励已实施完毕，激励对象的出资已全部实缴，伯立合伙和公司的工商登记已全部办理完毕，不存在预留份额及其授予计划。

七、请主办券商、申报会计师核查上述事项（5），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅合伙协议、历次变更工商档案登记等文件，核查合伙协议内容；

2、查阅公司“三会”文件、工商档案等资料，了解公司报告期内的股权激励情况以及内部决策程序履行情况；

3、查阅公司花名册，了解股权激励对象是否为公司员工；

4、访谈公司管理层，了解本次股权激励的基本情况，激励对象在公司任职情况及实际贡献；

5、查阅《企业会计准则》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等法律法规文件，核查公司股份支付会计处理是否符合准则要求；

6、取得公司财务数据，核查每股净资产、每股收益情况，增资价格是否公允。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司股权激励价格公允，不涉及股份支付，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定。

6. 关于贸易商模式。根据公开转让说明书，公司主要采用贸易商销售模式，2021 年、2022 年、2023 年 1-4 月贸易商客户销售收入分别为 9,940.61 万元、12,152.85 万元和 1,607.83 万元，占比为 75.01%、85.45%、83.29%。

请公司补充说明：（1）公司采用贸易商销售模式的原因，是否符合行业特征；（2）贸易商模式的具体内容包括但不限于公司与贸易商签订主要合同条款、各自权利义务、货物及资金流转、定价依据及收费比例、风险承担、退换货政策、结算模式等，是否存在向终端客户直接发货情形，进一步说明公司认定贸易商销售为买断式销售的具体依据，贸易商模式下终端销售情况及销售周期，是否存在通过贸易商提前确认收入情形，相关收入确认是否符合准则规定；（3）贸易商的拓展、获取方式，相关贸易商是否具备相应的销售能力以及除经营公司产品外是否还与其他厂商提供服务；结合报告期内贸易商家数及增减变动情况、复购率等说明合作稳定性及持续性；是否掌握贸易商的终端销售信息，贸易商对应的终端客户，是否存在个人贸易商；（4）向关联方金华伯利福贸易有限公司销售的主要内容，2022 年才开始合作的原因，是否属于委托加工，总额

法确认收入合理性；结合非关联方或第三方市场价格说明销售公允性，是否存在利益输送行为；报告期内贸易商是否存在公司的员工、前员工、股东持股、任职等情况，合作的商业合理性及定价公允性；（5）直销客户与贸易商模式下终端客户是否存在重合，如有，请说明原因及商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；（6）按照产品类别说明各销售模式下毛利率情况及差异的原因。

请主办券商及会计师：（1）对上述事项进行核查，并发表明确意见；（2）对贸易商模式销售真实性、收入确认准确性发表明确意见，说明具体核查程序、核查比例及核查结论，包括但不限于说明尽调及审计程序确认的贸易商收入金额及占比，对于终端销售的核查情况等。

【公司回复】

一、公司采用贸易商销售模式的原因，是否符合行业特征；

公司自成立以来专注于防滑链、圆环链等金属链条的研发生产及销售。防滑链主要用于汽车轮胎，增加与地面的摩擦力、抓地力，保障在恶劣气候及特殊环境下安全驾驶，终端用户为制造类企业以及个人消费者。圆环链主要用于制造业生产、启重、捆扎、家居、生活用品等领域，增强相关活动的安全性能，终端用户为制造类企业以及个人消费者。公司销售客户终端用户众多且集中度低，区域分布分散，且公司存在一定比例的外销。公司没有在全目标市场建立自营直销渠道、直接与所有终端客户进行交易的资金实力及必要性。贸易商客户依靠其渠道优势和区域优势，可以覆盖更多终端客户，扩大公司产品市场覆盖面，同时也能有效节约公司市场开发成本，拓宽终端客户开发渠道。因此，公司采用贸易商销售模式。

同行业可比公司客户类型或销售模式情况如下：

公司名称	客户类型或销售模式
------	-----------

合兴铁链（832441）	主要客户群体为外贸商、国外经销商，以及其他国内链条加工、生产企业。报告期内，公司在客户群体上未发生重大变化。
征和工业（003033）	公司的销售模式主要为主机厂商配套、OEM 和售后市场经销。售后经销 2021 年、2022 年收入占比分别为 54.12%、47.77%。
持正科技（874141）	公司采取贸易商客户（间接销售）与终端客户（直接销售），内销和外贸相结合的销售模式，且均为买断式销售。间接销售模式下，公司主要通过内部销售部门和外部居间商向下游贸易商进行销售。2021 年、2022 年，公司向贸易商客户销售收入占营业收入总额的比例分别为 76.74%、79.52%，占比较高。

由上表可知，同行业可比公司均存在贸易商模式或类似贸易商的经销商模式，公司销售模式与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业特征。

二、贸易商模式的具体内容包括但不限于公司与贸易商签订主要合同条款、各自权利义务、货物及资金流转、定价依据及收费比例、风险承担、退换货政策、结算模式等，是否存在向终端客户直接发货情形，进一步说明公司认定贸易商销售为买断式销售的具体依据，贸易商模式下终端销售情况及销售周期，是否存在通过贸易商提前确认收入情形，相关收入确认是否符合准则规定。

（一）公司与贸易商及非贸易商客户合作的具体内容如下：

项目	贸易商客户	非贸易商客户
权利义务	权利：（1）按合同约定要求公司在约定期限内提供符合合同约定质量及数量的产品，（2）要求公司提供相关发票等资料，（3）要求公司提供相关产品信息。 义务：客户承担按合同约定定期限向公司付款的义务。	
货物及资金流转	货物流转：客户自提或运输至客户指定地点； 资金流转：客户或客户指定的第三方按合同约定将货款直接支付至公司账户。	
定价依据及收费比例	定价依据主要为根据成本及合理利润来确定，并结合客户采购量、运费、双方谈判等确定。 收费比例：公司按照双方谈判的结果签订合同并按合同约定的阶段性收款政策全额收取款项，不存在销售返利、折扣等情况。	
风险承担	根据双方签订的合同，客户自提的在客户提货后风险由客户承担；公司运输至客户指定地点的在客户收货并验货合格后风险由客户承担，上述时点之前的风险由公司承担。	
退换货政策	经客户验收存在质量问题或规格型号不符等情况时进行退换货。	
结算模式	主要为银行转账及电汇。	

信用期限	款到发货/见提单付款/部分预付/货到 60 天/阶段性付款
------	-------------------------------

（二）进一步说明公司认定贸易商销售为买断式销售的具体依据

公司对所有客户均采用直销的销售模式，未采用经销的销售模式。按照是否为产品最终用户的原则，公司将销售对象划分为非贸易型客户和贸易型客户。贸易型客户不是公司产品的最终用户，其向公司采购产品并非以生产或自用为目的，而是将购买后的产品出售给下游客户并以买卖差价为主要盈利来源。

公司认定贸易商销售为买断式销售的具体依据：

1、公司与贸易型客户签订的购销合同或订单的条款及形式与非贸易型客户无实质区别，购销合同或订单仅对产品类型、数量、金额、交货期限、运输安排、质量验收、信用期限、结算方式和争议解决机制等进行约定。

2、公司未参与贸易型客户的经营管理

公司的贸易型客户和非贸易型客户相同，均具备完全独立的市场渠道和管理体系，公司不对其进行监督和约束。具体情况如下：

①在存货管理方面，贸易型客户根据其自身客户的需求向公司进行采购，与公司不存在铺货等特殊约定，公司难以获取其准确的库存情况；

②在客户管理方面，贸易型客户对其下游客户进行自主开发和维护，不需要经过公司的审核或向公司报备其终端客户信息，其终端客户信息通常不向公司透露；同时，公司未限定贸易型客户的销售对象和销售区域，不存在对贸易型客户的销售作出限制或保护的管理措施；

③在品牌管理方面，公司对贸易型客户无品牌推广考核要求，贸易型客户对公司的品牌和产品不负有宣传义务，其在销售公司的产品之外仍可与其他公司进行合作并销售其他品牌的产品。

3、公司未针对贸易型客户制定业绩考核要求、激励机制和特殊的定价政策。具体情况如下：

①在业绩考核方面，公司未对贸易型客户的销售价格和销售数量进行监督，

亦未制定阶段性的销售目标并对其进行业绩考核；

②在激励机制方面，公司与贸易型客户之间不存在销售返利等经销政策安排，不存在根据贸易型客户的销售业绩进行补贴、返点等情形；

③在定价政策方面，公司对贸易型客户及非贸易型客户的定价政策不作严格区分，随行就市，未对贸易型客户的销售价格进行特殊安排。

4、公司与贸易型和非贸易型客户的销售均采用买断式销售，双方之间的权利义务关系、风险转移时点无实质区别，按合同约定发货并经客户验货后客户即取得相关商品的控制权。贸易型客户对公司产品的付款不以其销售给最终客户为前提，公司将产品销售给贸易型客户后，由其独立承担对最终客户的销售风险。

综上所述，公司认定贸易商销售为买断式销售的依据充分，具备合理性，且与同行业上市公司征和工业及亚星锚链划分方式一致。

（三）公司是否存在向终端客户直接发货情形，贸易商模式下终端销售情况及销售周期。

目前凯亚贸易的客户主要有 SCC、LAL、日本的 FEC 及加拿大 C1 等大型链条生产厂商（客户基于保密原则只提供代码或简称），公司不存在直接向其发货情形，另客户伯利福公司也不存在向其终端客户直接发货情形。凯亚贸易及伯利福均在其客户向其下达采购订单时向公司同步下达采购订单，公司备货完成后由其指定的货代公司或其他人员直接进行报关出口，因此凯亚贸易及伯利福期末均不存在向公司采购的存货，销售周期较短。

因贸易商下游客户是其核心资源，涉及贸易商的商业秘密，大部分贸易商拒绝提供其客户信息，因此无法取得贸易商下游客户的具体名单，除上述客户外难以获取公司是否存在向终端客户直接发货情形，且难以获取其销售周期情况。

（四）是否存在通过贸易商提前确认收入情形，相关收入确认是否符合准则规定

公司与贸易型客户签订的购销合同或订单的条款及形式与非贸易型客户无实质区别，购销合同或订单仅对产品类型、数量、金额、交货期限、运输安排、质量验收、信用期限、结算方式和争议解决机制等进行约定。因此公司对贸易型客户和非贸易型客户收入确认政策一致，具体收入确认原则如下：

内销收入在公司已根据合同约定将产品交付并由客户确认接受，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。外销收入在 EXW 方式下公司已根据合同约定将产品交付并由客户指定的承运人确认接受，在 FOB 和 CIF 方式下公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

因此，公司不存在通过贸易商提前确认收入的情况。

三、贸易商的拓展、获取方式，相关贸易商是否具备相应的销售能力以及除经营公司产品外是否还与其他厂商提供服务；结合报告期内贸易商家数及增减变动情况、复购率等说明合作稳定性及持续性；是否掌握贸易商的终端销售信息，贸易商对应的终端客户，是否存在个人贸易商；

（一）贸易商的拓展、获取方式，相关贸易商是否具备相应的销售能力以及除经营公司产品外是否还与其他厂商提供服务；

公司与主要贸易商大部分有两年以上的合作历史，公司主要贸易商基本情况如下：

贸易商名称	成立时间	注册资本	合作开始时间	开始合作方式	是否具备相应的销售能力	是否还与其他厂商提供服务
杭州凯亚贸易有限公司	2000 年 9 月	500 万元人民币	2013 年	老客户介绍	是	是
BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA	2000 年 6 月	500 万元卢布	2018 年	行业展会	是	是
Individual Entrepreneur Bocharov A. V.	2018 年 10 月	500 万元卢布	2021 年	行业展会	是	是
河北鸿德贸易有限公司	2002 年 3 月	300 万人民币	2002 年	行业展会	是	是

WEALTH TRADE LLC	2017 年 12 月	100 万元卢布	2017 年	行业展会	是	是
金华伯利福贸易有限公司	2021 年 10 月	100 万人民币	2022 年	主动电话或者上门推销	是	是
汤谷机械（常州）有限公司	2016 年 3 月	1000 万人民币	2019 年	网络查询主动寻求合作	是	是
深圳市奥特瑞实业有限公司	1998 年 6 月	500 万人民币	2002 年	行业展会	是	是
河南省恒辉农牧设备有限公司	2016 年 3 月	5000 万人民币	2020 年	老客户介绍	是	是
南阳和信农牧科技有限公司	2016 年 8 月	6000 万人民币	2020 年	老客户介绍	是	是
OPOLTRANS SP. Z. O. O	2003 年 12 月	40,719,000.00 兹罗提	2013 年	行业展会	是	是

公司自成立以来即专注于防滑链等金属链条的研发、生产及销售，经过多年的发展，公司防滑链等产品被客户广泛认可，在行业内具有一定的口碑，大部分公司贸易商客户是通过行业展会、老客户介绍、公司网站等方式与公司开展客户，另外公司亦通过主动拜访的方式与部分在相关地区具有较高知名度的贸易商达成合作。公司主要贸易商成立时间较早，从事贸易等相关行业多年，有一定的资本积累、客户资源以及渠道优势，具备相应的销售能力，除经营公司产品外也为其他厂商提供服务。

（二）结合报告期内贸易商家数及增减变动情况、复购率等说明合作稳定性及持续性；

报告期内贸易商家数、增减变动情况及复购率如下：

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
贸易商家数	174	335	227
变动情况	-48.06%	47.58%	-
贸易商复购金额（万元）	1,384.20	10,577.63	-
贸易商销售额（万元）	1,607.83	12,152.85	9,940.61
复购率	86.09%	87.04%	-

公司 2021 年、2022 年、2023 年 1-4 月贸易商家数分别为 227 家、335 家、174 家，其中 2022 年贸易商家数较 2021 年增长 47.58%，增幅较大，2023 年 1-4 月贸易商数量较少主要系上半年为销售淡季所致。

公司 2022 年及 2023 年 1-4 月贸易商复购率分别为 87.04%和 86.09%，复

购率较高；公司前五名贸易商客户中杭州凯亚贸易有限公司、BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA、Individual Entrepreneur Bocharov A.V.、河北鸿德贸易有限公司、WEALTH TRADE LLC、河南省恒辉农牧设备有限公司、OPOLTRANS SP.Z.O.O 均实现复购，公司主要贸易商保持较高的稳定性。

（三）是否掌握贸易商的终端销售信息，贸易商对应的终端客户，是否存在个人贸易商；

因贸易商下游客户是其核心资源，涉及贸易商的商业秘密，贸易商拒绝提供其客户信息，因此无法取得贸易商下游客户的具体名单。报告期内仅公司关联方伯利福提供其终端销售信息，并了解到凯亚贸易的客户为美国的 SCC、LAL，日本的 FEC 及加拿大 C1 等大型链条生产厂商（客户基于保密原则只提供代码或简称）。因此，除贸易商伯利福外公司未掌握其他贸易商的终端销售信息，无法知晓贸易商对应的终端客户是否存在个人贸易商。

四、向关联方金华伯利福贸易有限公司销售的主要内容，2022 年才开始合作的原因，是否属于委托加工，总额法确认收入合理性；结合非关联方或第三方市场价格说明销售公允性，是否存在利益输送行为；报告期内贸易商是否存在公司的员工、前员工、股东持股、任职等情况，合作的商业合理性及定价公允性。

（一）向关联方金华伯利福贸易有限公司销售的主要内容，2022 年才开始合作的原因，是否属于委托加工，总额法确认收入合理性；

1、报告期各期，公司向关联方金华伯利福贸易有限公司销售的主要内容如下：

年度	收入（万元）	占营业收入比例	销售内容
2021 年	-	-	-
2022 年	561.48	3.95%	防滑链、圆环链、杂用链

2023 年 1-4 月	0.51	0.03%	防滑链
--------------	------	-------	-----

2、金华伯利福贸易有限公司于 2021 年 10 月 26 日成立，2022 年正式开展业务，因此双方于 2022 年开始合作。

3、公司在向伯利福采购线材同时销售防滑链产品业务中，双方的合作模式及相关责任承担具体情况如下：

（1）合同双方的首要责任人。公司分别签订采购销售合同，公司与伯利福双方的责任义务区分开来：

（2）与商品相关的风险承担者。公司承担了产品控制权转移前的风险，包括保管风险、灭失风险等；伯利福承担了公司验收商品之前的存货风险，同样包括存货保管风险、灭失风险等；

（3）公司分别签署采购合同、销售合同，一方面，伯利福向公司支付货款，公司承担了应收客户款项的信用风险；另一方面，公司向伯利福支付货款，独立于伯利福向公司支付货款，双方不以抵消后的净额结算；

（4）与商品生产相关的风险承担者。公司与客户签订的销售合同中明确约定了交付产品名称、质量要求、数量等关键要素；生产过程中，经过多道加工工序，原材料经加工后在形态、功能等方面发生本质性变化，公司承担了生产过程中的失败、投入产出率变动、产品质量等风险。公司采购的线材与公司采购的其他线材一并投入生产，并未专门用于生产向伯利福销售的防滑链产品，公司购入线材原材料后能够主导其用途（研发领用、生产耗用等），即公司向伯利福公司采购的线材与销售的防滑链等产品没有对应关系，公司自伯利福公司采购线材系考虑成本等因素后进行的正常线材采购行为；

（5）公司能够依据行业经济状况、市场需求等情况对所交易商品拥有合理自由定价权利。

综上所述，客户供应商重合的情况下，公司对客户和供应商均为主要责任人，

独立承担与商品交付相关的所有风险与报酬，以总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

公司在向伯利福采购线材同时销售防滑链产品业务中，公司均自主选择供应商，不存在伯利福指定供应商或客户提供原材料的情形；公司向伯利福采购的线材与公司采购的其他线材一并投入生产，并未专门用于生产向伯利福销售的防滑链产品，公司购入线材原材料后能够主导其用途（研发领用、生产耗用等），因此也不属于委托加工业务。

（二）结合非关联方或第三方市场价格说明销售公允性，是否存在利益输送行为；

关联方以及非关联方销售价格对比情况如下：

客户	产品大类	二级分类	产品系列	销量 (吨)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)	单价 (元/千克)
伯利福	防滑链	链式防滑链	KN 系列	70.24	117.89	100.03	15.15	16.78
非关联方				125.97	214.3	181.83	15.15	17.01
伯利福	防滑链	链式防滑链	9×10-T 系列	57.75	64.39	34.4	46.58	11.15
非关联方			9*10 相近产品	99.88	115.68	62.97	45.56	11.58
伯利福	防滑链	链式防滑链	10×13-T 系列	56.84	59.13	32.74	44.63	10.40
非关联方			10*13 相近产品	129.82	153.89	76.64	50.20	11.85

从上表可以看出，公司向伯利福销售与向非关联方销售价格基本一致，向关联方销售价格公允，不存在利益输送行为。

（三）报告期内贸易商是否存在公司的员工、前员工、股东持股、任职等情况，合作的商业合理性及定价公允性。

报告期内，贸易商伯利福为实际控制人郑小根曾经控制的企业，该公司已于2023年8月注销。除伯利福外，其他贸易商客户不存在公司的员工、前员工在贸易商任职、持股等情况。

为满足浙江省浦江县经济技术开发区招商引资规模要求，伯利福需要达到一定规模的销售，因此伯利福向公司采购后进行销售，交易具有商业合理性。公司

向伯利福销售与向非关联方销售价格基本一致，向关联方销售价格公允（销售价格对比详见本回复之（二）中之回复），不存在利益输送行为。

五、直销客户与贸易商模式下终端客户是否存在重合，如有，请说明原因及商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；

在贸易商模式下，贸易商客户从公司购买产品，销售给下游客户，而直销模式是由公司直接将产品销售给终端客户。因此，公司与贸易商客户存在竞争关系。贸易商客户出于保护商业机密、保护客户资源的目的，拒绝提供下游客户名称、销售额等具体信息。因此无法确认公司的直销客户与贸易商客户的终端客户是否存在重合的情况。

六、按照产品类别说明各销售模式下毛利率情况及差异的原因。

公司报告期各期主营业务中按产品类别及不同销售模式下毛利率情况如下：

产品类别/销售方式	2023 年 1-4 月		
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)
1、防滑链	990.58	649.72	34.41
（1）贸易商客户	910.61	594.65	34.70
（2）线下直销	55.09	34.21	37.90
（3）线上直销	24.88	20.86	16.15
2、圆环链	555.83	389.96	29.84
（1）贸易商客户	432.29	318.31	26.37
（2）线下直销	121.01	70.26	41.94
（3）线上直销	2.53	1.39	45.31
3、杂用链及其他	302.82	273.47	9.69
（1）贸易商客户	264.93	244.78	7.61
（2）线下直销	23.93	19.37	19.06
（3）线上直销	13.95	9.33	33.16
合计	1,849.23	1,313.15	28.99
产品类别/销售方式	2022 年度		
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)
1、防滑链	10,515.91	8,130.66	22.68
（1）贸易商客户	9,545.61	7,403.24	22.44
（2）线下直销	869.12	640.80	26.27
（3）线上直销	101.18	86.62	14.39
2、圆环链	1,972.70	1,400.52	29.00

(1) 贸易商客户	1,632.28	1,193.17	26.90
(2) 线下直销	326.31	197.65	39.43
(3) 线上直销	14.12	9.70	31.31
3、杂用链及其他	1,198.36	1,071.46	10.59
(1) 贸易商客户	974.96	867.86	10.99
(2) 线下直销	144.71	130.89	9.55
(3) 线上直销	78.68	72.71	7.59
合计	13,686.97	10,602.64	22.53
产品类别/销售方式	2021 年度		
	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)
1、防滑链	6,760.94	5,504.88	18.58
(1) 贸易商客户	5,819.34	4,817.47	17.22
(2) 线下直销	865.58	628.26	27.42
(3) 线上直销	76.03	59.15	22.19
2、圆环链	5,016.26	3,073.19	38.74
(1) 贸易商客户	3,518.66	2,215.33	37.04
(2) 线下直销	1,492.47	853.90	42.79
(3) 线上直销	5.13	3.97	22.55
3、杂用链及其他	811.49	635.71	21.66
(1) 贸易商客户	602.61	491.42	18.45
(2) 线下直销	119.87	86.93	27.48
(3) 线上直销	89.01	57.36	35.57
合计	12,588.69	9,213.78	26.81

报告期各期防滑链产品毛利率呈上升趋势，线下直销方式毛利率高于通过贸易商客户销售毛利率，线上销售毛利率较低，一方面贸易商客户因采购量较大，公司会给予一定的优惠，另一方面主要因销售的产品具体结构不同。不同销售模式下防滑链产品毛利率基本逐渐呈上升趋势，其中（1）线下直销模式下 2022 年毛利率较 2021 年略低，主要受所售产品结构不同，2023 年 1-4 月毛利率较 2022 年高，一方面主要原材料价格在 2023 年持续下降，另一方面外销占比增加；（2）线上直销模式下 2021 年毛利率较高，2022 年及 2023 年 1-4 月毛利率较低，主要系产品结构不同所致，2021 年主要销售 BT 型自动锁器应急链，毛利率较高，占 2021 年线上销售金额的 57.40%，2022 年及 2023 年 1-4 月主要销售普通系列防滑链，占线上销售比重分别为 57.93%、71.26%。

报告期内圆环链产品毛利率分别为 38.74%、29.00%、29.84%，2022 年较 2021

年下降幅度较大。其中：(1)贸易商模式下毛利率分别为 37.04%、26.90%、26.37%，线下直销模式下毛利率分别为 42.79%、39.43%、41.94%。两种模式下 2022 年毛利率较 2021 年均大幅下降，主要系 2021 年全国猪肉价格处于高位，养猪户大幅增加，圆环链中的畜牧链产品销售供不应求，因此毛利率较高，2021 年畜牧链销售大幅增加，销售收入为 30,152,456.79 元，占圆环链产品销售收入的 60.11%；2022 年因猪肉价格开始大幅下降，部分养猪户逐渐退出，畜牧链需求随之大幅减少，2022 年畜牧链销售收入为 6,095,566.45 元，占圆环链产品销售收入的 30.90%，因此导致 2022 年圆环链销售收入大幅下降，市场售价被压缩，毛利率也随之下降。(2)报告期各期线上直销收入分别为 5.13 万元、14.12 万元、2.53 万元，主要为普通链条产品，毛利率分别为 22.55%、31.31%、45.31%。线上销售金额较少且规格型号多样，因此毛利率波动幅度较大。

报告期内杂用链及其他链条产品毛利率分别为 21.66%、10.59%、9.69%，毛利率呈下降趋势。其中：(1)贸易商模式下毛利率分别为 18.45%、10.99%、7.61%，呈下降趋势，主要系 2022 年及 2023 年销售线材较多，拉丝线材仅需经过初级加工，技术附加值较低，因此毛利率较低；(2)线下直销模式下毛利率分别为 27.48%、9.55%、19.06%，2022 年毛利率较低主要受销售线材的影响；(3)线上直销收入分别为 89.01 万元、78.68 万元、13.95 万元，主要销售产品为杂用链及其他产品，毛利率分别为 35.57%、7.59%、33.16%，产品规格型号多样，因此毛利率波动较大。

【主办券商回复】

七、请主办券商及会计师：(1)对上述事项进行核查，并发表明确意见；(2)对贸易商模式销售真实性、收入确认准确性发表明确意见，说明具体核查程序、核查比例及核查结论，包括但不限于说明尽调及审计程序确认的贸易商收入金额及占比，对于终端销售的核查情况等。

（一）核查程序

1、向公司销售人员了解采用贸易商销售模式的原因并查询同行业可比公司销售模式；

2、获取主要贸易商客户的合同、运输单、报关单及银行流水进行核查；

3、向公司销售人员了解贸易商的拓展、获取方式，并对主要贸易商进行实地走访、视频访谈等访谈方式，了解其业务合作是否具有商业合理性，了解公司与贸易商业往来的背景和原因，了解是否存在囤货等情况，通过实地走访核查其实际业务开展情况；

4、获取公司销售及采购明细，对比向伯利福采购及向非关联方采购内容、价格及向伯利福销售和向非关联方销售内容、价格等信息；获取主要贸易商的工商信息及资信报告，核查主要客户是否真实存在、是否和公司存在关联关系，是否存在工商登记资料异常、成立时间较短等特殊情形；核查主要贸易商客户的实际控制人及关键管理人员信息与发行人员重名情况，是否与公司存在关联关系；

5、向公司销售人员了解直销客户与贸易商模式下终端客户是否存在重合，并在对贸易商访谈时进行进一步了解；

6、获取公司收入成本表，对毛利率进行分析；

7、对主要贸易商进行了函证并对回函情况进行分析；

8、获取公司与主要贸易商客户的销售合同、发票、出库单、报关单及回款情况等，核查销售的真实性及准确性。非贸易商客户和贸易商客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货和结算方面均不存在实质性差异。截至 2023 年 9 月末，公司主要贸易商客户回款情况良好，具体如下：

2023 年 1—4 月前五名贸易商客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入回款金额	回款比例
1	杭州凯亚贸易有限公司	344.49	344.49	100%
2	BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA	286.75	286.75	100%

3	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	77.10	77.10	100%
4	河北鸿德贸易有限公司	63.70	63.70	100%
5	WEALTH TRADE LLC	63.01	63.01	100%

2021 年度前五名贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入回款金额	回款比例
1	杭州凯亚贸易有限公司	4,655.81	4,655.81	100%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	919.45	919.45	100%
3	金华伯利福贸易有限公司	561.78	561.78	100%
4	汤谷机械（常州）有限公司	428.24	428.24	100%
5	深圳市奥特瑞实业有限公司	300.11	300.11	100%

2021 年度前五名贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	收入回款金额	回款比例
1	杭州凯亚贸易有限公司	3,879.80	3,879.80	100%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	440.15	440.15	100%
3	河南省恒辉农牧设备有限公司	384.46	384.46	100%
4	南阳和信农牧科技有限公司	308.05	308.05	100%
5	OPOLTRANS SP. Z. O. O	297.52	297.52	100%

9、检查报告期内退换货情况：

10、核查伯虎股份流水及公司相关人员个人卡流水，伯虎股份及公司实控人、董监高及其他相关人员个人卡流水中是否存在与贸易商除货款以外的资金往来，与贸易商的相关人员是否存在资金往来；

11、报告期各期，贸易商核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
贸易商客户销售收入	1,607.83	12,152.85	9,940.61
访谈程序确认收入	545.56	6,855.60	5,300.79
访谈程序确认收入占比	33.93%	56.41%	53.32%
细节测试确认收入	1,335.61	11,219.65	9,920.37
细节测试确认收入占比	83.07%	92.32%	99.80%
整体核查确认收入	1,335.61	11,219.65	9,920.37
整体核查确认收入占比	83.07%	92.32%	99.80%

核查实现终端销售金额	341.76	5,207.81	3,870.62
实现终端销售核查金额占整体贸易商收入的比例	21.26%	42.85%	38.94%

注：2023 年 1-4 月为销售淡季，贸易商订单较为分散，第一大贸易商凯亚贸易采购金额为 3,444,949.64 元；第二大贸易商 BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA 采购金额为 2,867,509.76 元，但其拒绝提供其终端销售情况；其余贸易商采购金额均低于一百万元。

报告期各期贸易商客户销售收入分别为 9,940.61 万元、12,152.85 万元、1,607.83 万元，对贸易商收入执行访谈、函证等细节测试核查程序。其中接受访谈客户收入分别为 5,300.79 万元、6,855.60 万元、545.56 万元，占贸易商收入比重分别为 53.32%、56.41%、33.93%；细节测试核查程序确认贸易商收入分别为 9,920.37 万元、11,219.65 万元、1,335.61 万元；其中对凯亚贸易进行实地走访，观察其生产经营场所，并获取凯亚贸易从伯虎股份采购链条产品期末库存情况；对伯利福进行现场走访，并获取从伯虎股份采购链条产品期末库存情况进行核查，终端销售核查金额分别为 3,870.62 万元、5,207.81 万元、341.76 万元，占贸易商销售金额比重分别为 38.94%、42.85%、21.26%。

综上，贸易商整体核查金额分别为 9,920.37 万元、11,219.65 万元、1,335.61 万元，占贸易商收入比重分别为 99.80%、92.32%、83.07%。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司与贸易商客户合作主要是由于产品特性以及销售模式的影响，具有合理的商业背景，符合行业特征。

2、公司贸易商客户与非贸易商客户在合同主要条款、各自权利义务、货物及资金流转、定价依据及收费比例、风险承担、退换货政策、结算模式等均不存在重大差异，因此采取买断式直销模式具有合理性。

对比报告期内贸易商信用政策与非贸易商客户信用政策无实质性区别，并非贸易商实现终端销售后才与公司进行结算，具体如下：

主要客户名称	信用政策	报告期内变化情况	客户类型
杭州凯亚贸易有限公司	货到 60 天	未发生变化	贸易商

Individual Entrepreneur Bocharov A. V.	款到发货	未发生变化	贸易商
OPOLTRANS SP. Z. O. O	每批发货前付 20%，余款见提单 COPY 件付清	未发生变化	贸易商
Bardyugova Irina Anatolyevna	预付 30%，余款见提单 COPY 件 付清	未发生变化	贸易商
WEALTH TRADE LLC	每批发货前付 20%，余款见提单 COPY 件付清	未发生变化	贸易商
河北鸿德贸易有限公司	开发票后一个月	未发生变化	贸易商
汤谷机械（常州）有限公司	预付 30% 定金，余款发货前付 清	未发生变化	贸易商
青岛宏达华卓机械有限公司	预付 30% 定金，余款发货前付清	未发生变化	非贸易商
KIDKRAFT INC	发货后一周内付款	未发生变化	非贸易商
宁波市姆特夫金属制品有限公司	预付 30% 定金，余款发货前付清	未发生变化	非贸易商

报告期内仅公司关联方伯利福提供其终端销售信息，并了解到凯亚贸易的客户为美国的 SCC、LAL，日本的 FEC 及加拿大 C1 等大型链条生产厂商（客户基于保密原则只提供代码或简称），因此除贸易商伯利福外公司未掌握其他贸易商的终端销售信息。凯亚贸易及伯利福均在其客户向其下达采购订单时向公司同步下达采购订单，公司备货完成后由其指定的货代公司或其他人员直接进行报关出口，因此凯亚贸易及伯利福期末均不存在向公司采购的存货，销售周期较短。

报告期各期贸易商客户与非贸易商客户采用一致的收入确认原则，不存在通过贸易商提前确认收入情形，相关收入确认符合准则规定。

3、公司贸易商客户主要是通过行业展会、老客户介绍、公司网站等方式与公司开展客户，另外公司亦通过主动拜访的方式与部分在相关地区具有较高知名度的贸易商达成合作；2021 年至 2022 年，公司贸易商客户数量呈稳定增加趋势，2022 年和 2023 年 1-4 月，贸易商客户复购率均较高，公司与客户的合作具有较好的稳定性。

报告期内公司不存在个人贸易商客户。

4、公司向伯利福采购原材料线材并销售防滑链产品均为独立的购销业务，不属于委托加工业务，采用总额法确认收入具有合理性；对比公司向关联方和非关联方的采购及销售价格，采购及销售价格不存在重大差异，不存在利益输送行为；报告期内关联方伯利福为实际控制人郑小根曾经控制的企业，该公司已于2023年8月注销，其他贸易商客户不存在公司的员工、前员工在贸易商任职、持股等情况。

5、报告期内公司直销客户与伯利福的终端客户不存在重合情况；了解到凯亚贸易的客户为美国的SCC、LAL，日本的FEC及加拿大C1等大型链条生产厂商（客户基于保密原则只提供代码或简称），因此除贸易商伯利福外公司未掌握其他贸易商的终端销售信息。

6、公司对贸易商和非贸易商客户的毛利率存在差异，与所销售的产品种类有关系，具有合理性。公司根据主要原材料价格变动及其他成本加合理利润进行定价并与贸易商客户进行议价等方式，与贸易商客户确定最终交易价格，具有公允性；公司对贸易商客户的信用政策与非贸易商客户不存在明显差异，信用政策稳定；不存在通过贸易商客户压货虚增收入的情形。

7、报告期各期贸易商模式下销售真实、收入确认准确，符合《企业会计准则》及相关规定。

7. 关于盈利指标及持续经营能力。根据公开转让说明书，2021年、2022年、2023年1-4月公司营业收入分别为13,252.84万元、14,222.27万元和1,930.45万元，净利润分别为1,239.30万元、910.39万元和-259.37万元，毛利率分别为25.95%、22.09%、28.42%。

请公司：（1）说明2023年1-4月较同期变动比例及原因，结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）

等，补充分析披露公司业绩是否存在进一步下滑的风险及应对措施，是否具备持续经营能力；（2）说明报告期各期各季度及 12 月收入情况，以及各年第四季度各月份主要项目收入确认情况，确认相关依据及凭证情况，期末应收账款及回款情况等，是否与同行业公司存在重大差异，说明具体的原因及合理性，是否符合行业特征，是否存在未达验收标准情况下提前确认收入的情形；结合收入、成本、费用及其他损益情况说明 2022 年营业收入增长但净利润下滑的原因；（3）补充说明报告期内及期后主要原材料价格的市场波动情况，公司采购价格变动与公开市场原材料价格波动是否匹配，结合公司上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明价格波动对公司经营的影响及应对措施；（4）结合各类型产品报告期销售单价、平均单位成本、收入构成量化披露说明毛利率波动的原因，结合历史经营情况说明是否面临较大的材料价格波动风险并导致毛利率大幅波动；补充披露可比公司平均毛利率水平，公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性；（5）结合业务实质说明补充披露 2022 年经营活动产生的现金流量净额量大幅增长以及 2023 年 1-4 月为负的原因及合理性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况，并对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（2）核查公司业绩是否存在下滑风险，是否具备持续经营能力；（3）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，并发表明确意见；（4）核查公司收入确认依据及时点是否符合《企业会计准则》规定，是否与可比公司存在明显差异，并发表明确意见；（5）说明截止性测试情况，对于报告期内第四季度、各 12 月及 1 月确认收入项目开展的具体核查程序、核查比例及核查结论。

【公司回复】

一、说明 2023 年 1-4 月较同期变动比例及原因，结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司业绩是否存在进一步下滑的风险及应对措施，是否具备持续经营能力；

（一）说明 2023 年 1-4 月较同期变动比例及原因

1、2023 年 1-4 月营业收入、毛利率较同期变动比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年 1-4 月	2021 年 1-4 月
营业收入	1,930.45	2,174.27	2,987.15
变动比例	-11.21%	-27.21%	-
营业成本	1,381.89	1,703.50	1,796.30
毛利率	28.42%	21.65%	39.87%
变动情况	6.77%	-18.22%	-
净利润	-259.37	-243.57	733.98
变动比例	-6.49%	-133.18%	-

从上表中数据可以看出，2021 年 1-4 月毛利率较高，主要系畜牧链产品供不应求，售价较高，所以毛利率较高，2023 年 1-4 月毛利率略高于 2022 年同期毛利率，主要受主要原材料价格的进一步下降所致。

2022 年 1-4 月营业收入、净利润较 2021 年 1-4 月分别下降 27.21%、133.18%，主要系 2021 年全国猪肉价格处于高位，养猪户大幅增加，圆环链中的畜牧链产品销售供不应求，公司凭借自身产品质量不断抢占市场，因此 2021 年 1-4 月畜牧链销售大幅增加，2021 年 1-4 月畜牧链产品销售收入为 1,884.01 万元，2022 年 1-4 月下降为 258.71 万元。2023 年 1-4 月营业收入、净利润较 2022 年同期分别下降 11.21%、6.49%，主要系第一大客户凯亚贸易公司销售收入下降所致，凯亚贸易公司销售收入 2023 年 1-4 月和 2022 年 1-4 月分别为 344.49 万元、515.66 万元，同比下降 33.19%，主要原因系凯亚贸易公司主要客户 SCC 采购模式发生变化的影响，SCC 被 Kito 收购后，Crosby Group 收购了 Kito，并执行统

一的采购模式（零库存模式），导致第一大客户凯亚贸易公司销售收入下降。

（二）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充分析披露公司业绩是否存在进一步下滑的风险及应对措施，是否具备持续经营能力；

1、行业政策

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“3、主要法律法规政策及对公司经营发展的具体影响”中进行了披露，具体内容如下：

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《汽车防滑链》	国家工业和信息化部	2017-1-9	汽车防滑链质量行业标准
2	《矿用高强度圆环链》	国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会	2010-4-1	矿用圆链质量行业标准
3	《起重用短环链验收总则》	国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会	2007-11-1	起重用短环链验收标准
4	《钢丝绳通用技术条件》	国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会	2018-9-1	钢丝绳质量标准
5	《商用车防滑链标准》	浙江省品牌建设联合会	2022-4-28	商用车防滑链技术标准
6	《乘用车防滑链标准》	浙江省品牌建设联合会	2020-12-01	乘用车防滑链技术标准
7	《汽车产业中长期发展规划》	工信部、发改委	2017-4-6	鼓励关键技术取得重大突破，动力系统等节能技术达到国际先进水平；引导创新主体协同攻关整车及零部件系统集成、动力总成、轻量化、先进汽车电子、自动驾驶系统、关键零部件模块化开发制造。
8	《工业和信息化部关于发布 2016 年工业转型升级（中国制造 2025）重点项目指南的通知》及重点任务汇总表	工业和信息化部	2016-10-21	为促进制造业创新发展、提质增效，专项资金将用于支持市场不能有效解决、确需国家支持的领域。
9	《机械通用零部件行业“十四五”发	中国机械通用零部件工业协会	2021-9-16	指出产品发展重点为“高速度、高精度抗疲劳耐磨损链传动系统，高

	展规划》			端链传动产品主要朝着高精度、高速度、低噪声、长寿命、高可靠性精密链传动件和高强度、抗疲劳、抗冲击、耐腐蚀、耐磨损高端链条方向发展”
10	工程机械行业“十三五”发展规划	工信部、中国工程机械工业协会	2016-3-28	努力实现工程机械行业中高速增长和迈向中高端水平的“双目标”：实施制造强国，加快实施工程机械行业产业和产品走出去战略，推进国际产能合作；列明了“十三五”期间行业需要重点开发的如：海洋工程机械产品、智能化技术工程机械产品等九大类创新设备

公司所属行业为防滑链等金属链条行业，国家出台了相关政策、法规来鼓励和支持行业的发展，为行业发展提供了良好的政策环境，对公司的生产经营发展带来积极的影响。

2、上下游行业相关产品价格波动风险

公司主要从事防滑链、圆环链、杂链等金属链条的研发、生产和销售，所属行业为防滑链等金属链条行业，链条是机械基础件。公司上游行业为钢制品企业，主要原材料是线材、钢盘圆等钢制品，其价格随着铁矿石、钢材等大宗商品价格波动而变动。自 2021 年初至报告期末，主要原材料线材呈波动下降的趋势，有利于公司生产经营。公司密切关注原材料价格波动趋势，合理备货，同时根据原材料的价格变动及时调整产品价格以应对原材料波动带来的风险，上游行业产品价格波动风险相对可控。

公司下游行业主要是配套应用于乘用车、商用车行业、制造业企业、家居行业等，广泛应用于冰雪路面、泥泞路面、船用码头、吊装起重、应急救援、家居装饰等使用场景。公司下游行业市场的需求量受经济的周期性波动而呈现一定变化，但因其下游应用领域较为广泛，公司下游领域价格波动的风险较小。

3、营销策略

公司采用线下直销和线上网络平台销售相结合的销售模式，以线下直销为主。线下直销模式下，通过老客户介绍新客户、销售人员主动推销、参加行业展会、

网络平台推广、居间商介绍等方式获得境内外新客户并签订销售合同；线上网络平台销售模式下，主要是 B2C 模式。公司网商部在阿里巴巴、阿里巴巴国际站、淘宝、抖音、拼多多等第三方网络销售平台开设店铺，直接面向终端消费者，实现了国内外主流渠道的全覆盖。

除了发展多元化销售渠道外，公司销售人员还进行市场调研和分析，了解客户需求和产品创新趋势，从而进行技术储备、产品储备，把握防滑链等细分行业发展趋势，强调产品的质量、可靠性和创新性，增强市场竞争力。未来，公司将不断创新，改善管理，坚持品牌建设，为客户提供更好的产品和更优的服务。

4、公司核心竞争力

（1）产品质量优势

公司从产品设计开发、材料采购、生产、品质检验，到销售及售后服务实行全过程质量控制，严格管控产品质量。公司引入先进的生产设备，使用自动网带渗碳炉，配置高强度全自动编焊机，满足客户质量要求。通过全自动汽车防滑链校验机对产品进行校验，确保品质稳定。公司通过了质量管理体系认证，并且通过了德国 TUV 认证、GS 认证，奥地利 ON/V5117，ON/V5119 等国际认证，产品出口到俄罗斯、芬兰、法国、韩国等地区，得到了众多客户的认可，公司产品在质量方面具备较强的竞争优势。

（2）技术优势

对于防滑链金属链条行业来说，产品性能和技术含量是企业的核心竞争力。经过多年的行业经验积累、客户反馈以及不断的工艺调整，公司掌握了热处理技术、表面浸漆处理技术、自动校正杠拉技术、高强度起重技术、自动锁紧技术等核心技术，并形成了技术储备，能够为客户提供常规产品，同时能够根据客户需要进行差异化定制，满足客户多样性需求。

（3）管理优势

公司拥有稳定的管理团队，管理人员多为行业的资深人士，拥有丰富的研发、设计、生产和销售经验。公司推行 6S 管理、精益生产等管理工具，依托兴达讯系统共同打造平台级信息化标杆项目，实现信息化转型升级，信息技术应用到研发设计、生产制造、经营管理、市场营销各个环节，提升了公司整体生产经营管理水平。

5、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例），补充分析披露公司业绩是否存在进一步下滑的风险及应对措施，是否具备持续经营能力

公司 2023 年 1-10 月已实现营业收入 9,736.67 万元，截至 2023 年 11 月底，公司在手订单金额合计 955.12 万元，在谈订单金额为 1,500.00 万元，公司一般提前备货，所以订单执行周期一般较短，结合 2023 年 1-10 月营业收入、在手订单、在谈订单情况以及项目执行周期，合理预计公司 2023 年度营业收入可达到 13,000 万元。期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-10 月	2022 年 1-10 月
营业收入	9,736.67	11,442.54
营业成本	7,247.39	9,004.45
毛利率	25.57%	21.31%
净利润	379.86	668.18
经营活动产生的现金流量净额	-190.66	1,459.74

公司 2022 年 1-10 月营业收入为 11,442.54 万元，2023 年 1-10 月收入较 2022 年 1-10 月下降 14.91%，下降金额为 1,705.87 万元。

公司收入下降主要受第一大客户杭州凯亚贸易有限公司的客户 SCC 采购模式发生变化的影响，SCC 被 Kito 收购后执行统一的采购模式，采用零库存的模式，原计划约 2000 万元的备货订单从全年预计订单中扣除，是导致收入下降的主要原因。除凯亚贸易收入由于上述因素的影响有所下降外，其他主要客户大部

分呈上升趋势，因此公司具备持续经营能力。2023 年 1-10 月主要客户销售情况与 2022 年同期对比情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年 1-10 月	2022 年 1-10 月	变动幅度
1	杭州凯亚贸易有限公司	2,285.39	4,122.59	-44.56%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	593.93	566.64	4.82%
3	汤谷机械（常州）有限公司	333.26	383.61	-13.13%
4	OPOLTRANS SP. Z. O. O	289.48	275.31	5.15%
5	Bardygova Irina Anatolyevna	286.75	114.42	150.62%
合计		3,788.81	5,462.57	-30.64%

如表中数据所示，剔除凯亚贸易之后其他主要客户 2023 年 1-10 月销售较 2022 年同期除汤谷机械略有下降外，其他客户均有所提升；若凯亚贸易加上原计划 2000 万的备货订单之后也呈增长趋势。

2023 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降 1,650.40 万元，主要受收入下降的影响。其中销售商品、提供劳务收到的现金较去年同期减少 1,413.18 万元，与收入减少金额基本一致。公司客户信用政策主要包括款到发货/见提单付款/部分预付/货到 60 天/阶段性付款等，且公司严格按照信用政策向客户收取货款，截至 2023 年 10 月 31 日，账龄在一年以内的应收账款余额占比为 99.15%，合同负债余额为 658.79 万元，与公司信用政策一致。

因截至 2023 年 10 月 31 日公司处于销售旺季，需进行备货生产，线材等钢材类主要原材料供应商均要求款到发货，因此购买商品、接受劳务支付的现金较去年同期仅减少 391.25 万元。

公司积极采取各项措施不断扩大销售，主要有：

（1）积极加强市场开发、营销队伍建设和重点客户维护，报告期内公司形成了以总经理为核心、营销副总具体负责、国内和国外营销、线上和线下等多重销售管理体系。

(2) 公司未来将进一步加大生产工艺的创新，持续优化产品工艺，使公司拥有更加良好的成本把控能力。

(3) 公司加强对成本的管控，与主要原材料供应商建立了长期稳定的业务合作关系，供货渠道可靠且供应商产品质量稳定；同时采购部门对主要原材料的价格持续监控，在低位时进行一定的备货。

(4) 报告期内，公司主要客户有凯亚贸易、Individual Entrepreneur Bocharov A. V. 等贸易商，公司与主要客户均建立了长期良好且稳固的合作关系，双方在友好协商、互惠共利的基础上可持续地开展合作，在相同供应商体系中，公司以优质的产品和服务、快速的需求响应速度、良好的品牌和口碑占据了同类产品的优势地位，具有一定的议价能力，在主要原材料价格发生波动时可以与客户进行协商进行价格调整，保证公司的盈利能力。

报告期内，得益于公司生产工艺的改良，在主要原材料价格较低时进行备货等措施，公司营业成本不断下降，公司 2022 年及 2023 年 1-4 月毛利率分别为 22.09%和 28.42%，毛利率水平持续提高。2023 年 1-10 月毛利率与 2022 年同期比较也实现了提升，公司盈利能力不断增强。

综上分析，公司收入下滑并不具有持续性，未来随着国内外经济形势的好转、公司管理的不断完善、营销队伍建设、成本控制等成效显现，公司业绩有望得到持续改善。

补充披露：

发行人在公开转让说明书“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”中补充披露如下：

“（一）业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 13,252.84 万元、14,222.27 万元和 1,930.45 万元；2022 年 1-10 月营业收入为 11,461.82 万元，2023 年 1-10 月为

9,725.53 万元,较 2022 年同期有所下滑,下降幅度为 15.01%。公司 2023 年 1-10 月较去年同期收入下降主要受第一大客户杭州凯亚贸易有限公司的客户 SCC 采购模式发生变化的影响,SCC 被 Kito 收购后执行统一的采购模式,采用零库存的模式,原计划约 2000 万元的备货订单从全年预计订单中扣除,是导致收入下降的主要原因。除凯亚贸易收入由于上述因素的影响有所下降外,其他主要客户均呈上升趋势,因此公司具备持续经营能力。

2023 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降 1,650.40 万元,主要受收入下降的影响。其中销售商品、提供劳务收到的现金较去年同期减少 1,413.18 万元,与收入减少金额基本一致。公司客户信用政策主要包括款到发货/见提单付款/部分预付/货到 60 天/阶段性付款等,且公司严格按照信用政策向客户收取货款,截至 2023 年 10 月 31 日,账龄在一年以内的应收账款余额占比为 99.15%,合同负债余额为 658.79 万元,与公司信用政策一致。

因截至 2023 年 10 月 31 日公司处于销售旺季,需进行备货生产,线材等钢材类主要原材料供应商均要求款到发货,因此购买商品、接受劳务支付的现金较去年同期仅减少 391.25 万元。

(二) 应对措施

应对措施:1、未来公司将继续加大研发投入,不断对生产工艺及产品性能、种类等进行创新,不断拓展新的产品种类和产品应用领域;2、公司将继续加强管理,加强对成本的管控,使公司拥有更加良好的成本把控能力;3、加大营销队伍建设,在与现有客户保持长期稳定合作的同时不断发掘新客户,同时拓展新的销售渠道。”

二、说明报告期各期各季度及 12 月收入情况,以及各年第四季度各月份主要项目收入确认情况,确认相关依据及凭证情况,期末应收账款及回款情况等,是否与同行业公司存在重大差异,说明具体的原因及合理性,是否符合行业特

征，是否存在未达验收标准情况下提前确认收入的情形；结合收入、成本、费用及其他损益情况说明 2022 年营业收入增长但净利润下滑的原因。

1、说明报告期各期各季度及 12 月收入情况，以及各年第四季度各月份主要项目收入确认情况，确认相关依据及凭证情况，期末应收账款及回款情况等，是否与同行业公司存在重大差异，说明具体的原因及合理性，是否符合行业特征，是否存在未达验收标准情况下提前确认收入的情形。

(1) 报告期各期各季度及 12 月主营业务收入情况，以及各年第四季度各月份主营业务收入确认情况如下：

单位：万元

期间	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	1,297.16	13.32%	1,504.06	10.99%	2,501.84	19.87%
二季度	1,811.50	18.60%	2,117.60	15.47%	2,271.86	18.05%
三季度	4,880.94	50.13%	5,657.10	41.33%	3,192.82	25.36%
四季度	1,747.07	17.94%	4,408.20	32.21%	4,622.18	36.72%
合计	9,736.67	100.00%	13,686.97	100.00%	12,588.69	100.00%
其中：						
10 月收入	1,747.07	17.94%	1,693.28	38.41%	1,824.52	39.47%
11 月收入	-	-	1,321.39	29.98%	1,267.75	27.43%
12 月收入	-	-	1,393.52	31.61%	1,529.91	33.10%

注：2023 年第四季度只有 10 月份，占比不具可比性。

(2) 报告期各期第四季度各月份主要客户收入确认情况如下：

单位：万元

客户名称	月度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	依据及主要凭证
杭州凯亚贸易有限公司	10 月	456.05	731.63	801.05	销售合同、订单、出库单、经客户签收确认的出库单
	11 月	-	370.96	352.85	
	12 月	-	162.25	610.27	
Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	10 月	64.69	128.92	128.75	销售合同、订单、出库单、出口报关单、提单
	11 月	-	144.1	123.52	
	12 月	-	208.7	61.23	
KIDKRAFT INC	10 月	21.49	3.03	38.63	销售合同、订单、出库单、出口报关单、提单
	11 月	-	4.74	92.75	
	12 月	-	23.51	13.48	

(3) 2022 年及 2021 年各期末主要客户应收账款及回款情况如下：

①2022 年主要客户应收账款及回款情况

单位：万元

序号	客户名称	第四季度销售额	报告期末余额	账龄	期后回款金额	回款率(%)
1	杭州凯亚贸易有限公司	1,264.83	477.64	1 年以内	477.64	100.00%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	481.72	-87.54	1 年以内	-	-
3	金华伯利福贸易有限公司	351.48	298.48	1 年以内	298.48	100.00%
4	汤谷机械（常州）有限公司	28.28	3.53	1 年以内	3.53	100.00%
5	深圳市奥特瑞实业有限公司	24.66	40.37	1 年以内	40.37	100.00%
合计		2,150.97	-	-	-	-

注：其中 Individual Entrepreneur Bocharov A.V. 期末余额 87.54 万元为预收货款。

①2021 年主要客户应收账款及回款情况

单位：万元

序号	客户名称	第四季度销售金额	报告期末余额	账龄	期后回款金额	回款率(%)
1	杭州凯亚贸易有限公司	1,764.17	908.28	1 年以内	908.28	100.00%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	313.50	-104.13	1 年以内	-	-
3	河南省恒辉农牧设备有限公司	7.87	-52.26	1 年以内	-	-
4	KIDKRAFT INC	144.86	12.85	1 年以内	12.85	100.00%
5	南阳和信农牧科技有限公司	4.89	-	-	-	-
合计		2,235.29	-	-	-	-

注：其中 Individual Entrepreneur Bocharov A.V. 期末余额 104.13 万元及河南省恒辉农牧设备有限公司期末余额 52.26 万元为预收货款。

2021 年及 2022 年，公司一、二季度销售收入占比分别为 37.92%、26.46%，三、四季度销售收入占比分别为 62.08%、73.54%，公司销售收入主要集中在下

半年。公司主要产品防滑链主要应用场景包括冰雪路面、泥泞路面、应急救援等场景。在冰冻天气，积雪、泥泞路面，防滑链的用途在于增加车辆行驶的安全系数，防止车辆事故的发生。因此公司收入具有季节性，具备合理性，符合商业逻辑。

2021 年及 2022 年第四季度各月发货趋势基本一致，发货较为均衡，公司均按统一的收入确认政策确认收入，不存在每年 12 月集中发货并确认收入的情况。

其中内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且取得经客户确认的签收单或收货证明，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品控制权转移给客户（其中在 FOB、CIF 方式下，已将产品报关出口并取得提单；在 EXW 方式下，已将产品交付给购买方指定的承运人且客户确认收货时），已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。上述产品销售均取得相应的收入确认依据，不存在未达验收标准情况下提前确认收入的情形。

截至目前，没有与公司主要产品相近或相似的上市公司或挂牌公司。所选可比公司合兴铁链（832441）、亚星锚链（601890）、征和工业（003033）少量产品例如起重链条、装饰链条、动物链条等与公司产品相似，可比性较小。

2、结合收入、成本、费用及其他损益情况说明 2022 年营业收入增长但净利润下滑的原因。

2022 年收入、成本及其他主要费用项目及较 2021 年度变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动幅度
营业收入	14,222.27	13,252.84	969.43	7.31%
营业成本	11,080.19	9,813.95	1,266.24	12.90%
毛利率	22.09%	25.95%	-	-3.86%
销售费用	387.40	509.73	-122.33	-24.00%
管理费用	1,097.34	986.98	110.35	11.18%
研发费用	727.14	665.10	62.04	9.33%

财务费用	128.84	157.72	-28.88	-18.31%
其他收益	439.33	403.76	35.57	8.81%
营业外收入	6.16	8.89	-2.72	-30.66%
营业外支出	51.88	1.41	50.47	3571.31%
净利润	910.39	1,239.30	-328.90	-26.54%

2022 年度净利润较 2021 年度减少 328.90 万元，下降 26.54%，2022 年度虽然较 2021 年度收入有所增加，但营业成本也呈上升趋势，营业成本增长幅度超过营业收入增长幅度是 2022 年度净利润低于 2021 年的主要原因。主要系 2021 年全国猪肉价格处于高位，养猪户大幅增加，圆环链中的畜牧链产品销售供不应求，公司凭借自身产品质量不断抢占市场，因此 2021 年畜牧链销售大幅增加，销售收入为 30,152,456.79 元，占圆环链产品销售收入的 60.11%，因畜牧链产品供不应求导致销售价格较高，因此毛利率也较高；2022 年因猪肉价格开始大幅下降，部分养猪户逐渐退出，畜牧链需求随之大幅减少，2022 年畜牧链销售收入为 6,095,566.45 元，占圆环链产品销售收入的 30.90%，因此导致 2022 年圆环链销售收入大幅下降，市场售价被压缩，毛利率也随之下降，同时公司加大防滑链产品销售力度，但防滑链产品毛利率较低，2022 年销售占比上升，导致综合毛利率下降。

2022 年毛利率较 2021 年下降主要系 2021 年销售畜牧链较多，畜牧链产品毛利率较高，2021 年畜牧链产品平均毛利率为 45.78%，销售收入为 3,015.25 万元，占营业收入的比重为 23.95%；2022 年因猪肉价格开始大幅下降，部分养猪户逐渐退出，畜牧链需求随之大幅减少，2022 年畜牧链销售收入为 609.56 万元，占营业收入的比重下降至 4.45%，毛利率为 39.92%，市场售价被压缩，毛利率也随之下降，同时公司加大防滑链产品销售力度，但防滑链产品毛利率较低，2022 年销售占比上升，导致综合毛利率下降。

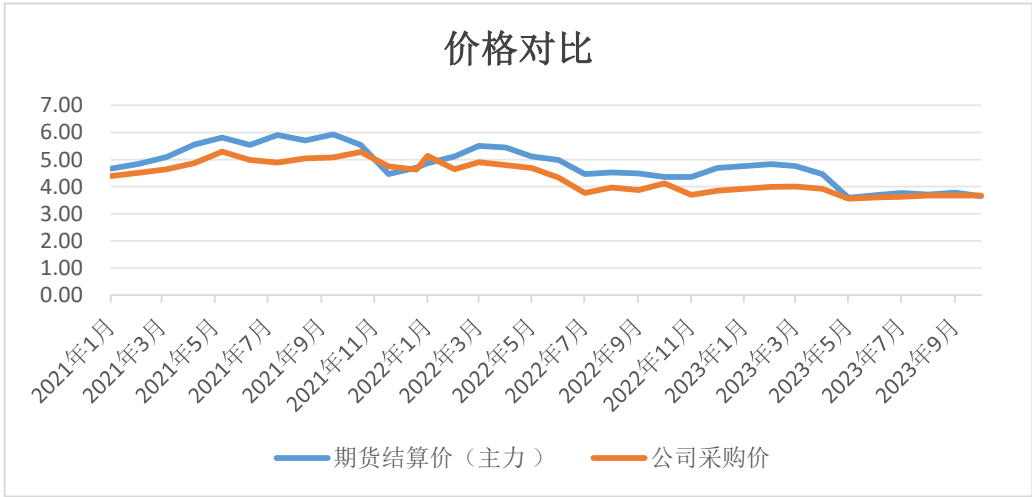
另外公司加大研发投入，2022 年度研发费用较 2021 年度增加 62.04 万元，增幅为 9.33%，同时 2022 年营业外支出增加 50.47 万元，主要 2022 年营业外支出主要为非流动资产毁损报废损失及质量赔款，2022 年公司集中处理了一批陈

旧过时的机器设备，非流动资产毁损报废损失为 310,047.92 元，质量赔款系客户汤谷机械（常州）有限公司就一批防滑链因质量问题向公司索赔，公司对汤谷机械造成的损失 147,792.59 元进行赔偿。

上述因素综合导致 2022 年收入虽然较 2021 年增长但净利润下滑。

三、补充说明报告期内及期后主要原材料价格的市场波动情况，公司采购价格变动与公开市场原材料价格波动是否匹配，结合公司上下游议价能力、能否将原材料价格波动有效向下游传递等说明价格波动对公司经营的影响及应对措施。

主要原材料线材市场价格变动情况及公司采购价格与公开市场数据价格比较情况如下：



注：数据来源于 Choice 金融终端

因公司采购的线材规格型号较为多样化，分不同直径等规格型号，以上公开数据选取的主力线材平均价格，从上图中可以看出公司采购价格变动与公开市场原材料价格波动匹配。公司采购人员每日对大宗商品线材价格进行实时观察，并与供应商及时进行价格协商，因此公司主要原材料线材价格与公开市场价格走势基本一致。

主要原材料线材在公司产品生产成本中占比较高。近年来，大宗商品市场价

格波动大，对公司生产成本影响较大。公司与主要客户均建立了长期良好且稳固的合作关系，双方在友好协商、互惠共利的基础上可持续地开展合作，因此在原材料市场价格波动较大时可以与客户进行议价，将价格波动转移到下游，以控制原材料价格波动的风险。

应对措施：

1、公司不断对生产工艺及产品进行改进，对成本加强管控，因此原材料价格的波动对公司经营影响较少，能够保证公司的盈利能力。

2、加强对原材料价格波动的预判，与主要供应商建立即时联络机制，共同研判原材料价格波动趋势，在原材料价格较低时积极备货；稳定与主要供应商的长期协作，共同应对原材料价格波动风险。

3、公司通常会从合格供应商名单中选择多家供应商进行询价。公司通过比较供应商报价水平，同时综合考察产品质量、运输距离和产品交期等多种因素选择最终的合作对象，公司通过询价过程尽可能地降低原材料采购成本。

4、报告期内，公司主要客户有凯亚贸易、Individual Entrepreneur Bocharov A. V. 等贸易商，公司与主要客户均建立了长期良好且稳固的合作关系，双方在友好协商、互惠共利的基础上可持续地开展合作，在相同供应商体系中，公司以优质的产品和服务、快速的需求响应速度、良好的品牌和口碑占据了同类产品的优势地位，具有一定的议价能力。

四、结合各类型产品报告期销售单价、平均单位成本、收入构成量化披露说明毛利率波动的原因，结合历史经营情况说明是否面临较大的材料价格波动风险并导致毛利率大幅波动；补充披露可比公司平均毛利率水平，公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。

（一）结合各类型产品报告期销售单价、平均单位成本、收入构成量化披露说明毛利率波动的原因，结合历史经营情况说明是否面临较大的材料价格波

动风险并导致毛利率大幅波动；

1、结合各类型产品报告期销售单价、平均单位成本、收入构成量化披露说明毛利率波动的原因

公司在《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“1. 按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“报告期内各类型产品的销售单价、平均单位成本、收入构成情况

产品类别	2023 年 1-4 月						
	销量 (吨)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)	单价 (元/KG)	单位成本 (元/KG)	占主营 比重 (%)
防滑链	734.25	990.58	649.72	34.41	13.49	8.85	53.57
圆环链	461.80	555.83	389.96	29.84	12.04	8.44	30.06
其中：畜牧链	131.41	167.29	104.53	37.52	12.73	7.95	9.05
杂用链及其他	562.50	302.82	273.47	9.69	5.38	4.86	0.16
合计	1,758.55	1,849.23	1,313.15	28.99	12.93	8.69	100.00
产品类别	2022 年度						
	销量 (吨)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)	单价 (元/KG)	单位成本 (元/KG)	占主营 比重 (%)
防滑链	7,129.94	10,515.91	8,130.66	22.68	14.75	11.40	76.84
圆环链	1,622.28	1,972.70	1,400.52	29.00	12.16	8.63	14.41
其中：畜牧链	463.31	609.56	366.21	39.92	13.16	7.90	4.45
杂用链及其他	1,787.14	1,198.36	1,071.46	10.59	6.71	6.00	0.09
合计	10,539.36	13,686.97	10,602.64	22.53	14.27	10.89	100.00
产品类别	2021 年度						
	销量 (吨)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)	单价 (元/KG)	单位成本 (元/KG)	占主营 比重 (%)
防滑链	4,774.15	6,760.94	5,504.88	18.58	14.16	11.53	53.71
圆环链	3,819.96	5,016.26	3,073.19	38.74	13.13	8.05	39.85
其中：畜牧链	2,042.95	3,015.25	1,634.82	45.78	14.76	8.00	23.95
杂用链及其他	701.15	811.49	635.71	21.66	11.57	9.07	0.06
合计	9,295.27	12,588.69	9,213.78	26.81	13.70	9.98	100.00

报告期各期防滑链产品毛利率分别为 18.58%、22.68%、34.41%，呈上升趋势；防滑链产品销售收入占主营业务收入比重分别为 53.71%、76.84%、53.57%。报告期内毛利率不断上升一方面受主要原材料价格持续下降的影响，另一方面外销防滑链产品收入占比增加，外销毛利率不断增加所致。

报告期圆环链产品毛利率分别为 38.74%、29.00%、29.84%，圆环链产品销售收入占主营业务收入比重分别为 39.85%、14.41%、30.06%。其中 2022 年较 2021 年毛利率下降主要系 2021 年全国猪肉价格处于高位，养猪户大幅增加，圆环链中的畜牧链产品销售供不应求，公司凭借自身产品质量不断抢占市场，因此 2021 年畜牧链销售大幅增加，销售收入为 3,015.25 万元，占圆环链产品销售收入的 60.11%，同时销售价格较高，因此毛利率也较高；2022 年因猪肉价格开始大幅下降，部分养猪户逐渐退出，畜牧链需求随之大幅减少，2022 年畜牧链销售收入为 609.56 万元，占圆环链产品销售收入的 30.90%，因此导致 2022 年圆环链销售收入大幅下降，市场售价被压缩，毛利率也随之下降，同时公司加大防滑链销售力度，但防滑链产品毛利率较低，随着 2022 年防滑链产品销售占比上升，导致综合毛利率下降；2023 年 1-4 月圆环链产品毛利率较 2022 年略有增加，主要受主要原材料价格的进一步下降影响，同时产品结构也有所差异。

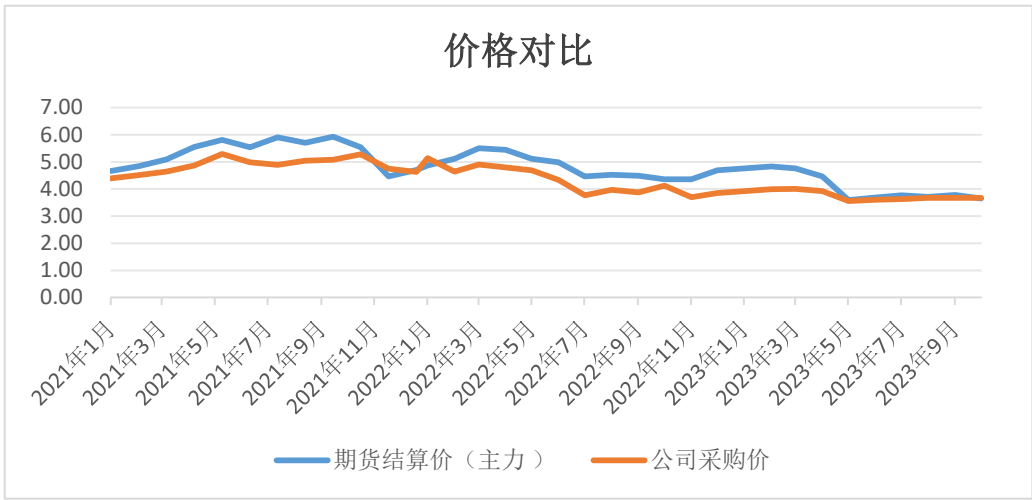
报告期内杂用链及其他链条产品毛利率分别为 21.66%、10.59%、9.69%，毛利率呈下降趋势。杂用链及其他链条产品主要包括拉丝线材、其他杂用链产品。主要因为拉丝线材仅需经过初级加工，技术附加值较低，因此毛利率较低，2021 年销售拉丝线材占比较低，占杂用链及其他产品销售比重为 15.01%，2022 年销售占比为 44.35%，2023 年 1-4 月销售占比为 56.96%，同时随着主要原材料价格的下降，售价大幅下降，售价下降幅度超过原材料下降幅度，拉丝线材的毛利率也逐年下降。”

2、结合历史经营情况说明是否面临较大的材料价格波动风险并导致毛利率

大幅波动

近年来，大宗商品市场价格波动大，对公司生产成本影响较大。报告期内，营业成本中直接材料成本占总成本的比例分别为 60.63%、61.23%和 58.19%，主要原材料线材等钢材原材料，材料成本占比较高导致原材料市场价格波动对公司产品定价具有一定影响。

报告期内，主要原材料线材市场价格变动情况如下：



注：数据来源于 Choice 金融终端

结合上图所示，线材的市场价格从 2022 年开始呈持续下降趋势，报告期内，防滑链产品平均销售单价为 14.16 元/KG、14.75 元/KG 和 13.49 元/KG，单位成本分别为 11.53 元/KG、11.40 元/KG 和 8.85 元/KG；圆环链产品平均销售单价为 13.13 元/KG、12.16 元/KG 和 12.04 元/KG，单位成本分别为 8.05 元/KG、8.63 元/KG 和 8.44 元/KG。由于公司产品规格型号多样，包装单位会有所差异，因此销售单位不同。报告期主要产品系列平均售价及单位成本如下：

名称	单位	2023 年 1-4 月		2022 年		2021 年	
		单价（元）	单位成本（元）	单价（元）	单位成本（元）	单价（元）	单位成本（元）
28 系列防滑链	付	453.78	253.36	393.07	241.16	361.36	234.27
普通链条	条	6.10	4.20	5.60	4.14	6.63	4.75
畜牧链	条	377.40	234.10	444.41	266.32	571.05	301.11

从表格中数据可知，具体系列产品平均售价及平均单位成本与主要材料价格

走势并不完全一致。如其中 28 系列防滑链,平均售价在报告期各期呈上升趋势,主要系该系列产品以出口外销为主,主要系自 2021 年以来美元对人民币汇率持续上升,平均单位成本也呈上升趋势,主要系其中各种规格型号产品各期销售比重不同所致,以其中销售额较大的 2851CAM 常规 1200-20 (9 节 14 档) 7.8*7.8 焊双钩产品为例,各期平均单位成本分别为 246.87 元/付、244.13 元/付、239.68 元/付,与原材料变动趋势一致。其他系列产品也受到所售区域、客户、具体规格型号不同影响,单价及单位成本均略有差异,因此毛利率也会不同。

因此原材料价格波动会对公司毛利率产生一定影响,但不是影响公司毛利率波动的主要及唯一因素,同时受汇率变动、产品结构、客户采购量等因素影响。

同时公司与主要客户均建立了长期良好且稳固的合作关系,双方在友好协商、互惠共利的基础上可持续地开展合作,因此在原材料市场价格波动较大时可以与客户进行议价,将价格波动转移到下游,以控制原材料价格波动的风险,因此原材料价格波动并不会导致公司毛利率出现大幅波动的情况。

(二) 补充披露可比公司平均毛利率水平,公司毛利率与可比公司毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。

发行人在公开转让说明书“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”中补充披露如下:

“2021 年及 2022 年,公司一、二季度销售收入占比分别为 37.92%、26.46%,三、四季度销售收入占比分别为 62.08%、73.54%,公司销售收入主要集中在下半年。公司主要产品防滑链主要应用场景包括冰雪路面、泥泞路面、应急救援等场景。在冰冻天气,积雪、泥泞路面,防滑链的用途在于增加车辆行驶的安全系数,防止车辆事故的发生。因此公司收入具有季节性,具备合理性,符合商业逻辑。

截至目前,没有与公司主要产品相近或相似的上市公司或挂牌公司。所选

可比公司合兴铁链（832441）、亚星锚链（601890）、征和工业（003033）少量产品例如起重链条、装饰链条、动物链条等与公司产品相似，可比性较小。

同行业公司合兴铁链（832441）、亚星锚链（601890）、征和工业（003033）2022 年度毛利率较 2021 年度均有所提升，公司 2022 年毛利率较 2021 年呈下降趋势，主要系畜牧链产品销售变动的的影响。主要原因已在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1. 按产品（服务）类别分类”中进行分析。剔除畜牧链影响后主要产品防滑链毛利率 2022 年较 2021 年也呈上升趋势，与同行业公司毛利率趋势一致。”

五、结合业务实质说明补充披露 2022 年经营活动产生的现金流量净额量大增长以及 2023 年 1-4 月为负的原因及合理性。

报告期内主要客户信用政策如下：

主要客户名称	信用政策	报告期内变化情况
杭州凯亚贸易有限公司	货到 60 天	未发生变化
Individual Entrepreneur Bocharov A. V.	款到发货	未发生变化
OPOLTRANS SP. Z. O. O	每批发货前付 20%，余款见提单 COPY 件付清	未发生变化
Bardyugova Irina Anatolyevna	预付 30%，余款见提单 COPY 件付清	未发生变化
河北鸿德贸易有限公司	开发票后一个月	未发生变化
汤谷机械（常州）有限公司	预付 30% 定金，余款发货前付清	未发生变化
浦江祥华衣架有限公司	款到发货	未发生变化

报告期内经营活动产生的现金流量净额如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	2,683.82	15,712.65	13,677.79
收到的税费返还	77.64	250.54	40.18
收到其他与经营活动有关的现金	32.12	732.81	1,104.08

经营活动现金流入小计	2,793.59	16,696.01	14,822.05
购买商品、接受劳务支付的现金	2,700.40	9,516.52	9,153.04
支付给职工以及为职工支付的现金	1,206.24	3,046.04	2,766.25
支付的各项税费	121.56	657.65	553.83
支付其他与经营活动有关的现金	304.68	481.03	868.16
经营活动现金流出小计	4,332.88	13,701.24	13,341.28
经营活动产生的现金流量净额	-1,539.29	2,994.77	1,480.77

报告期各期末，应收账款余额账龄在 1 年以内的占比分别为 99.81%、97.88% 和 93.39%，占比较大，符合公司对客户的信用政策，报告期各期末公司不存在大额逾期未收应收款项。

2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额较 2021 年度增加 1,514.00 万元，主要原因系公司与客户合同履行情况良好，结算周期较短，客户回款及时，公司经营活动现金流情况良好，符合公司的信用政策，2022 年度公司销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年增长 2,034.87 万元，2022 年度公司营业收入同比增长 969.43 万元。

2023 年 1-4 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-15,392,899.71 元，2022 年 1-4 月经营活动现金流量净额为-10,236,958.38 元，主要原因为公司生产经营有季节性，公司产品销售集中在下半年。公司上半年一方面需根据在手合同或订单情况进行生产，同时需要提前采购物资并储备产品，保障下半年旺季销售所需库存，因此存货会大幅增加，导致经营活动产生的现金流量净额为负。

补充披露：

发行人在公开转让说明书“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“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

“2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额较 2021 年度增加 1,514.00 万元，主要原因系公司对客户的信用政策主要为预收部分货款，信用期限一般

不超过 6 个月，客户合同履行情况良好，结算周期较短，客户回款及时，同时 2022 年公司销售收入较 2021 年增长 7.31%，因此销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年增加 2,034.87 万元。公司经营活动现金流情况良好，符合公司的信用政策。

2023 年 1-4 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-15,392,899.71 元，2022 年 1-4 月经营活动现金流量净额为-10,236,958.38 元，主要原因为公司生产经营有季节性，公司产品销售集中在下半年，公司上半年一方面需根据在手合同或订单情况进行生产，同时需要提前采购物资并储备产品，保障下半年旺季销售所需库存，因此存货会大幅增加，导致经营活动产生的现金流量净额为负。”

六、请主办券商及会计师：（1）核查上述情况，并对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（2）核查公司业绩是否存在下滑风险，是否具备持续经营能力；（3）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，并发表明确意见；（4）核查公司收入确认依据及时点是否符合《企业会计准则》规定，是否与可比公司存在明显差异，并发表明确意见；（5）说明截止性测试情况，对于报告期内第四季度、各 12 月及 1 月确认收入项目开展的具体核查程序、核查比例及核查结论。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、向公司管理层及销售人员进行公司行业政策、上下游情况、公司核心竞争力情况；获取公司在手订单、期后订单情况，关注公司期后的经营情况。获取报告期后《审阅报告》并进行复核，获取公司期后在手订单，并向销售人员了解期后在谈订单情况，分析公司经营业绩增长的可持续性。

2、获取公司收入成本明细表进行分析，并核查公司与客户之间的销售合同和订单、出库单、报关单、收货证明等原始单据，并对收入进行了穿行测试、细节测试以及截止性测试。对主要客户进行了函证并对回函情况进行分析。

获取公司报告期内及期后应收账款明细账，并结合银行流水检查期后回款情况。

获取公司财务报表并向财务人员及销售人员了解 2022 年营业收入增长但净利润下滑的原因。

3、获取公司报告期内及期后采购明细账，查询主要原材料公开市场价格信息并与公司采购价格进行对比。向公司销售人员了解原材料价格波动时与客户的议价能力。

4、获取公司收入成本明细表进行分析，比较各类型产品报告期销售单价、平均单位成本、收入构成分析毛利率波动的原因。

5、获取公司财务报表及向财务人员了解报告期内企业经营情况分析公司 2022 年经营活动产生的现金流量净额大幅增长以及 2023 年 1-4 月为负的原因及合理性。获取公司费用明细表，分析报告期内费用构成及变动情况，对销售费用、管理费用、研发费用、财务费用、政府补助、营业外收入及支出等执行细节测试，复核资产减值及信用减值测试情况。

6、向公司管理层及销售人员了解公司行业政策、上下游情况、公司核心竞争力情况；获取公司在手订单、期后订单情况，检查公司期后利润表及现金流量表，关注公司期后的经营情况，分析公司经营业绩增长的可持续性。

7、比较分析收入变动的情况、主要客户来源及原因，了解并分析各期公司细分产品对应的主要客户及销售金额、数量、原材料采购价格、产品结构以及上下游行业的供求变化等因素，分析毛利率变动的原因及合理性。

从公开网站查询同行业可比公司毛利率水平，复核公司毛利率并分析与同行

业可比公司的差异情况及原因，是否符合行业特征；按照公司产品类别并结合生产流程、产品特性、行业上下游等分析报告期内公司毛利率波动的原因及合理性。

8、分析报告期内各季度及各期 12 月确认收入情况，并进行同期对比，分析是否在 12 月突击发货集中确认收入情况。

向财务人员了解公司收入确认原则及依据，并对收入进行细节测试、穿行测试，核查是否按照收入确认原则确认收入。

9、对各 12 月及 1 月确认收入项目进行了截止性测试及分析性程序。对公司收入确认情况进行截止测试，测试范围为报告期各期资产负债表日前后一个月的销售明细。检查出库单、发运情况、报关单、收货证明、签收单等原始凭证，核查是否存在异常，收入是否记录于恰当的会计期间。

（二）核查结论

1、通过核查公司与客户之间的销售合同和订单、出库单、报关单、收货证明等原始单据，并结合函证等核查程序，主办券商认为公司收入、利润真实、准确、完整。

2、公司不断加强和稳定与客户的合作关系并开拓新的客户及销售渠道，不断研发新产品并改进生产工艺，市场覆盖能力进一步增强，公司业绩具备稳定性、可持续性，业绩进一步下滑或大幅波动的风险较小，针对业绩波动风险，公司已在公开转让说明书“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”中补充披露。

3、公司毛利率波动和整体水平合理，公司毛利率核算准确，并具备真实性、可持续性，公司不存在调节毛利率的情况，毛利率水平符合行业特征。

4、公司收入确认准确，符合《企业会计准则》有关规定，与可比公司不存在明显差异。

5、公司收入不存在跨期情况，不存在报告期各期末及 12 月集中发货次年大

额退货的情况。

(1) 报告期内，公司按季度统计营业收入金额如下：

单位：万元

期间	2023 年 1-10 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	1,297.16	13.32%	1,504.06	10.99%	2,501.84	19.87%
二季度	1,811.50	18.60%	2,117.60	15.47%	2,271.86	18.05%
三季度	4,880.94	50.13%	5,657.10	41.33%	3,192.82	25.36%
四季度	1,747.07	17.94%	4,408.20	32.21%	4,622.18	36.72%
合计	9,736.67	100.00%	13,686.97	100.00%	12,588.69	100.00%
其中：						
10 月收入	1,747.07	17.94%	1,693.28	38.41%	1,824.52	39.47%
11 月收入	-	-	1,321.39	29.98%	1,267.75	27.43%
12 月收入	-	-	1,393.52	31.61%	1,529.91	33.10%

2021 年及 2022 年，公司一、二季度销售收入占比分别为 37.92%、26.46%，三、四季度销售收入占比分别为 62.08%、73.54%，公司销售收入主要集中在下半年。公司主要产品防滑链主要应用场景包括冰雪路面、泥泞路面、应急救援等场景。在冰冻天气，积雪、泥泞路面，防滑链的用途在于增加车辆行驶的安全系数，防止车辆事故的发生。因此公司收入具有季节性，具备合理性，符合商业逻辑。

(2) 报告期第四季度收入对应主要客户构成

2022 年第四季度主要客户收入及期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	第四季度销售金额	占第四季度收入比例 (%)	报告期末余额	账龄	期后回款金额	回款率 (%)
1	杭州凯亚贸易有限公司	1,264.83	28.69%	477.64	1 年以内	477.64	100.00%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	481.72	10.93%	-87.54	1 年以内	-	-
3	金华伯利福贸易	351.48	7.97%	298.48	1 年以内	298.48	100.00%

	有限公司						
4	汤谷机械(常州)有限公司	28.28	0.64%	3.53	1 年以内	3.53	100.00%
5	深圳市奥特瑞实业有限公司	24.66	0.56%	40.37	1 年以内	40.37	100.00%
合计		2,150.97	48.79%	-	-		-

注：其中 Individual Entrepreneur Bocharov A.V. 期末余额 87.54 万元为预收货款。

2021 年第四季度主要客户收入及期后回款情况如下

序号	客户名称	第四季度销售金额	占第四季度收入比例	报告期末余额	账龄	期后回款金额	回款率(%)
1	杭州凯亚贸易有限公司	1,764.17	38.17%	908.28	1 年以内	908.28	100.00%
2	Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	313.50	6.78%	-104.13	1 年以内	-	-
3	河南省恒辉农牧设备有限公司	7.87	0.17%	-52.26	1 年以内	-	-
4	KIDKRAFT INC	144.86	3.13%	12.85	1 年以内	12.85	100.00%
5	南阳和信农牧科技有限公司	4.89	0.11%	-	-	-	-
合计		2,235.29	48.36%	-		-	

(3) 同行业可比公司四季度收入情况

单位：万元

可比公司	项目	2022 年度	占比	2021 年度	占比
亚星锚链 (601890)	第一季度	35,398.17	23.34%	44,926.67	34.05%
	第二季度	30,846.01	20.34%	30,338.03	22.99%
	第三季度	40,721.56	26.85%	25,821.94	19.57%
	第四季度	44,681.89	29.46%	30,866.21	23.39%
	全年收入	151,647.63	100.00%	131,952.85	100.00%
征和工业 (003033)	第一季度	33,595.72	20.91%	25,907.86	19.02%
	第二季度	41,656.71	25.92%	34,299.84	25.18%

	第三季度	43,086.98	26.81%	37,940.88	27.85%
	第四季度	42,352.43	26.36%	38,088.07	27.96%
	全年收入	160,691.84	100.00%	136,236.65	100.00%

注：同行业可比公司合兴铁链为新三板挂牌公司，未披露季度收入情况。

从表中数据可以看出，同行业可比公司收入不存在季节性。发行人四季度确认收入期后回款情况良好，不存在12月发货期后大额退货的情况。

（3）截止性测试情况

单位：万元

月度	收入金额	截止性测试金额	真实性检查已核查金额	穿行测试已核查金额	核查金额合计	核查占比
2023年1月	604.73	143.74	143.93	122.65	410.32	67.85%
2022年12月	1,393.52	335.10	64.77		399.87	28.70%
2022年1月	828.63	264.37	123.40		387.77	46.80%
2021年12月	1,529.91	403.51	61.23		464.74	30.38%
2020年12月	1,313.89	215.66			215.66	16.41%

对发行人收入确认情况进行截止测试，测试范围为报告期各期末资产负债表日前后一个月的销售明细。检查出库单、发运情况、报关单、收货证明、签收单等原始凭证，经核查公司收入确认不存在异常，收入记录于恰当的会计期间。

8. 关于存货。根据公开转让说明书，2021年末、2022年末、2023年4月末公司存货账面价值分别为3,858.89万元、3,152.01万元和4,646.72万元。

请公司：（1）补充披露存货余额较高的原因及合理性，是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、产品生产周期等说明各期末存货总额及明细变动的原因及合理性；补充说明存货占营业收入比例及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，如存在，说明原因；（2）结合业务模式补充分析披露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；（3）补充披露存货库龄结构及内控管理制度的建立、执行情况；（4）说明未计提存

货跌价准备的合理性；（5）说明期后存货结转情况；（6）说明生产过程中是否形成废料，废料的处理方式及相关会计处理情况，各期废料产生量与产量和工艺变化是否匹配。

请主办券商及会计师结合上述事项的核查情况，并对以下事项发表明确意见：（1）存货真实性、准确性、完整性，期末存货余额及增长是否合理；（2）公司存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与项目实施流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，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；（3）公司存货跌价准备具体计提方法是否谨慎，存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，对比同行业可比公司跌价准备计提方法和计提情况，是否存在差异及原因；（4）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在账实不符的情形。

【公司回复】

一、补充披露存货余额较高的原因及合理性，是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、产品生产周期等说明各期末存货总额及明细变动的原因及合理性；补充说明存货占营业收入比例及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，如存在，说明原因。

（一）补充披露存货余额较高的原因及合理性，是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、产品生产周期等说明各期末存货总额及明细变动的原因及合理性；

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“9. 存货”之“（2）项目分析”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司存货余额情况如下：

单位：万元

类型	2023 年 4 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
----	-----------------	------------------	------------------

	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
原材料	1,199.48	25.61	1,003.02	31.59	1,017.01	26.12
在产品	48.39	1.03	50.64	1.59	59.29	1.52
库存商品	1,340.24	28.61	554.18	17.45	1,114.29	28.62
委托加工物资	7.38	0.16	4.63	0.15	11.34	0.29
半成品	2,069.68	44.18	1,447.67	45.59	1,647.94	42.32
发出商品	19.20	0.41	115.15	3.63	44.13	1.13
合计	4,684.37	100.00	3,175.29	100.00	3,894.00	100.00

公司存货包括原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、半成品、发出商品等。其中库存商品核算已生产完工入库的产成品存货；生产阶段使用存货包括原材料、委托加工物资、在产品等；发出商品核算已按照合同订单出库，因尚未满足收入确认条件，未结转至营业成本的产成品存货。

公司 2021 年度及 2022 年度存货周转率分别为 2.65 和 3.13，各期周转天数为 137.74 天和 116.61 天。公司销售的主要产品为车用防滑链和圆环链，其中防滑链因使用于冰雪天气等路面湿滑的场景，具有明显的销售淡旺季。防滑链主要使用于冬季，因此下游客户大多在下半年度进行备货，其销售旺季为下半年度。公司销售合同大多按单个合同进行签订，且防滑链产品生产周期在 15 天左右，因此公司在上半年会根据已有订单及预测订单进行生产备货以保证产品交付的及时性，因此，公司各期末原材料、在产品等存货余额具有合理性。

发出商品为按照客户合同订单出库的产成品存货，报告期内各期末，发出商品占各期存货余额比重分别为 1.13%、3.63%和 0.41%，占比较低。

同行业公司存货周转率如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度
合兴铁链 (832441)	4.31	4.68
亚星锚链 (601890)	1.33	1.34
征和工业 (003033)	5.01	5.76

公司与同行业公司存货周转率基本一致，不存在重大异常情况。

同行业公司各期末存货余额占收入比重情况如下：

公司	2023 年 4 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
合兴铁链	-	13.89%	23.30%

(832441)			
亚星锚链 (601890)	-	59.63%	59.57%
征和工业 (003033)	-	15.54%	17.92%
平均值	-	29.69%	33.60%
申请挂牌公司	242.66%	22.33%	29.38%

注：同行业可比公司未披露 2023 年 1-4 月相关数据

由上表可知，公司 2021 年末及 2022 年末存货余额占营业收入比例与同行业可比公司平均值基本一致，公司存货余额与公司经营情况相匹配，具备商业合理性。2023 年 4 月末存货余额占 2023 年 1-4 月营业收入的比重较大，主要系公司每年 1-4 月处于销售淡季，每年下半年为销售旺季，淡季时营业收入较少，但是为了旺季的销售，又需要生产备货导致存货余额上升。

同行业可比公司收入情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2022 年度	占比	2021 年度	占比
亚星锚链 (601890)	第一季度	35,398.17	23.34%	44,926.67	34.05%
	第二季度	30,846.01	20.34%	30,338.03	22.99%
	第三季度	40,721.56	26.85%	25,821.94	19.57%
	第四季度	44,681.89	29.46%	30,866.21	23.39%
	全年收入	151,647.63	100.00%	131,952.85	100.00%
征和工业 (003033)	第一季度	33,595.72	20.91%	25,907.86	19.02%
	第二季度	41,656.71	25.92%	34,299.84	25.18%
	第三季度	43,086.98	26.81%	37,940.88	27.85%
	第四季度	42,352.43	26.36%	38,088.07	27.96%
	全年收入	160,691.84	100.00%	136,236.65	100.00%

从表中数据可以看出，同行业可比公司收入不存在季节性。公司 2021 年末

及 2022 年末存货余额占营业收入比例低于亚星锚链，亚星锚链 2021 年船用锚链及附件库存比上年同期增加 66.62%，主要是根据出货订单而进行的备货；2022 年系泊链生产量比上年同期相比增加 116.46%，库存量比上年同期增加 55.75%，主要是海工市场回暖，根据出货订单而进行的备货。

报告期各期末在手订单与存货余额的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 4 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
在手订单金额	1,848.84	283.73	404.95
存货余额	4,684.37	3,175.29	3,894.00
覆盖比例	39.47%	8.94%	10.40%

由上表可知，公司各期末在手订单金额占存货余额的比例分别为 10.40%、8.94%和 39.47%，总体占比较低，主要系：1）公司下游客户主要为贸易商，一般与公司分次签订合同，订单通常具有单次金额较小、频率高、周期短等特点；2）公司对主要的原料、在产品及产成品一般保有安全库存，以保证可以快速供货，因此使得期末在手订单占存货比例不高。

综上，报告期内各期末公司存货余额与公司业务相匹配，报告期各期末在手订单与存货余额具有匹配性，存货余额处于合理水平。”

（二）补充说明存货占营业收入比例及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，如存在，说明原因。

报告期内，公司各期末存货余额分别为 3,894.00 万元、3,175.29 万元和 4,684.37 万元，各期营业收入金额分别为 13,252.84 万元、14,222.27 万元和 1,930.45 万元，各期末存货余额占各期营业收入比例分别为 29.38%、22.33%和 242.66%。

公司与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2023 年 4 月末	2022 年末	2021 年末
合兴铁链（832441）	-	13.89%	23.30%
亚星锚链（601890）	-	59.63%	59.57%

征和工业（003033）	-	15.54%	17.92%
平均值	-	29.69%	33.60%
申请挂牌公司	242.66%	22.33%	29.38%

注：同行业可比公司未披露 2023 年 1-4 月相关数据

由上表可知，公司 2021 年末及 2022 年末存货余额占营业收入与同行业可比公司平均值基本一致，公司存货余额与公司经营情况相匹配，具备商业合理性。2023 年 4 月末存货余额占 2023 年 1-4 月营业收入的比重较大，主要系公司每年 1-4 月处于销售淡季，每年下半年为销售旺季，淡季时营业收入较少，但是为了旺季的销售，又需要生产备货导致存货余额上升。同行业可比公司销售不存在季节性。

公司与同行业可比公司存货周转率情况如下：

存货周转率	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
合兴铁链（832441）	-	4.31	4.68
亚星锚链（601890）	-	1.33	1.34
征和工业（003033）	-	5.01	5.76
平均值	-	3.55	3.93
申请挂牌公司	0.35	3.13	2.65

注：同行业可比公司未披露 2023 年 1-4 月相关数据

报告期内，公司存货余额占营业收入比例分别为 29.38%、22.33%和 242.66%，存货周转率分别为 2.65、3.13 和 0.35。2021 年末及 2022 年末存货余额占营业收入比例，与同行业可比公司平均值较为接近，2021 年度及 2022 年度存货周转率与同行业可比公司平均值较为接近，均不存在较大差异。

2023 年 4 月末存货余额占营业收入比例较高且存货周转率较低，主要系 1-4 月公司处于销售淡季，营业收入及营业成本金额较小，而生产备货又导致存货余额上升。

二、结合业务模式补充分析披露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。

发行人在公开转让说明书“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）项目分析”中补充披露如下：

“一、公司采购模式及生产模式

1、采购模式

公司的采购模式主要包括采购策略制订和供应商管理两大环节。公司依据生产计划实施计划性采购。一方面通过多家比价议价以保证采购物料的最高性价比和合理采购成本；另一方面公司通过加强对线材、带钢等主要原材料市场的持续跟踪、深入分析，并结合生产计划制订采购计划、调整波峰与波谷期间采购规模，最大程度地降低原材料价格波动可能带来的不利影响。

2、生产模式

公司采用“以销定产、适度库存”的生产模式。公司销售部门获取销售订单并通过 ERP 系统传达给生产车间；生产车间根据销售订单结合库存余量制定生产计划并组织生产；最终产品经严格质量检测后入库。

报告期内，公司将电镀、喷塑等特殊工序委托给外部单位进行加工。报告期内各期，外协加工费用占当期主营成本的比例均较低。外协加工价格主要基于加工难度、加工成本等因素，经比价和协商确定。

二、各产品核算流程与主要环节

1、公司各类产品核算的主要环节基本一致，具体如下：

主要环节	主要内容	主要核算的存货明细项目
采购原材料	结合生产计划和原材料市场供需情况，采购线材、配件等原材料	原材料
加工生产	领料拉丝、编链条、焊接、拉力测试、热处理、电镀及喷塑、装配、质检、装配	在产品、委托加工物资
完工入库	检验合格后入库	库存商品、半成品
产品出库	销售出库	发出商品

公司成本项目主要分为直接材料、直接人工、制造费用等。公司产品成本核算流程如下：

1) 直接材料：归集生产产品耗用的各种原材料，直接材料按定额材料成本计算分配率进行成本分配；

2) 直接人工：归集直接从事生产人员的职工薪酬，按定额工时计算分配率进行分配；

3) 制造费用：归集为生产产品而发生的各项间接费用，包括生产部门中非直接参与生产的人员职工薪酬、生产用固定资产折旧以及土地摊销、水电费等间接支出。制造费用按定额工时计算分配率进行成本分配。

2. 存货明细项目的核算时点

公司存货明细项目的核算时点如下：

主要环节	主要核算的存货明细项目
原材料	(1) 外购材料到达公司仓库，验收入库后，计入原材料科目； (2) 领料出库后，结转至生产成本、制造费用、期间费用等科目； (3) 直接对外销售部分，确认收入时，结转至营业成本科目。
在产品	(1) 生产领料的材料成本，根据成本核算对象，计入生产成本、制造费用科目； (2) 工序半成品、产成品生产完工验收入库后，结转至库存商品、半成品科目。
半成品	(1) 阶段性工序完工入库后，确认为半成品； (2) 拉丝、焊接、热处理等领料出库后，结转至生产成本科目； (3) 直接对外销售部分，确认收入时，结转至营业成本科目。
库存商品	(1) 产成品生产完工或采购验收入库后，确认为库存商品； (2) 销售出库后，结转至发出商品科目。
发出商品	(1) 销售出库后，将产品成本计入发出商品； (2) 满足收入确认条件后，结转至营业成本科目； (3) 确认不能实现销售，产品退回后，结转至库存商品。
委托加工物资	(1) 发出至外部加工商进行电镀、喷塑等工序时，结转为委托加工物资； (2) 加工完成且验收入库后，结转至半成品科目。

”

三、补充披露存货库龄结构及内控管理制度的建立、执行情况。

发行人在公开转让说明书“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）项目分析”中补充披露如下：

“1. 存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄结构如下：

库 龄	期末余额			占比情况(%)		
	2023 年 4 月末	2022 年末	2021 年末	2023 年 4 月末	2022 年末	2021 年末
1 年以内	4,263.87	2,788.46	3,205.43	91.02	87.82	82.32
1-2 年	259.75	252.17	687.83	5.54	7.94	17.66
2-3 年	160.16	134.12	0.09	3.42	4.22	0.00
3 年以上	0.59	0.54	0.64	0.01	0.02	0.02
合 计	4,684.37	3,175.29	3,894.00	100	100	100

由上表可知，各期末公司存货库龄 1 年以内的占比分别为 82.32%、87.82% 和 91.02%，存货库龄 1 年以上的占比分别为 17.68%、12.18%和 8.98%，存货总体库龄较小，公司存货周转情况较好。报告期内，公司存货库龄 1 年以上的占比逐期下降，库存管理水平逐步提升。

2. 存货相关内控管理制度的建立、执行情况

公司制定了《经济合同管理制度》《生产管理制度》《车间现场管理制度》《质量管理制度》《仓储管理制度》和《物资管理制度》等材料采购制度以及存货实物管理制度，对原材料采购、生产、仓储管理及操作流程进行规定并严格按照制度规定执行，保证存货的验收入库、存储保管、领料出库、退库、盘点与减值、处置等实物流转和保管的各个环节规范有序。公司存货管理制度的具体情况包括：

内控环节	内控制度	主要内容及执行情况
存货采购及入库	采购程序	(1)采购需求提请：生产部门制定生产计划提出采购需求；采购部门根据生产计划、市场行情结合库存余量制定采购计划单并报领导审批；
		(2)合同审批与签订：采购部门综合考虑产品质量、生产能力、服务水平及价格等因素选定供应商，经审批后签订采购合同；
		(3)收货、验收及入库：供应商送达采购物资，由质检部门验收，验收通过后执行入库等手续。
产品生产	生产管理程序	公司销售部门获取销售订单并通过 ERP 系统传达给生产车间，生产车间根据销售订单结合库存余量制定生产计划并组织生产；最终产品经严格质量检测后入库。

仓库日常管理	物料出入库程序	仓储部门对合格物料进行实物入库，依据仓库位置进行摆放。仓储部门定期对呆滞物料进行提报，发相关部门后由领导审批做出解决方案。
存货盘点	资产盘点管理程序	仓储部门组织对存货进行盘点清查，财务部门参与监盘核对仓库记录、实物与财务账的一致性。

报告期内，公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。”

四、说明未计提存货跌价准备的合理性。

1、公司存货跌价准备计提方法及依据

资产负债表日，公司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。

公司与同行业可比公司各期末存货跌价准备计提比例数据如下：

公司名称	2023 年 4 月末	2022 年末	2021 年末
合兴铁链（832441）	——	0.00%	0.00%
亚星锚链（601890）	——	4.20%	4.32%
征和工业（003033）	——	4.70%	1.38%
平均值	——	2.97%	1.90%
公司	0.80%	0.73%	0.90%

由上表可知，公司各期末存货跌价准备总体计提比例与同行业可比公司差异较小。公司各期末存货跌价准备计提比例略低于亚星锚链和征和工业，系公司业务与亚星锚链和征和工业存在部分差异，因此存货跌价准备计提存在一定的差异，

但存货跌价计提比例高于业务与公司更为相近的合兴铁链。公司存货跌价准备计提较为充分。

2、部分存货未计提的合理性

报告期各期末，公司除在产品、委托加工物资及发出商品外，其他存货明细项目均计提了存货跌价准备。在产品、委托加工物资及发出商品未计提存货跌价准备的原因如下：

(1) 公司在产品均为处于正常生产过程中的过程产品。首先，公司产品处于在产品阶段时间相对较短；其次，公司在实际生产过程中持续优化生产计划，以保障后续完工产品的销售价格高于在产品成本、在产品至完工将要发生的成本、销售费用以及相关税费金额之和。因此，公司在产品不存在减值迹象，公司未对在产品计提存货跌价准备具备合理性。

(2) 委托加工物资均为正常发往外部加工商进行加工的材料，预计后续完工产品销售价格减去至完工将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的金额大于委托加工物资成本。因此，公司委托加工物资不存在减值迹象，公司未对委托加工物资计提存货跌价准备具备合理性。

(3) 发出商品均有对应销售合同，且合同销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额大于发出商品成本，公司未对发出商品计提存货跌价准备具备合理性。

五、说明期后存货结转情况。

截至 2023 年 10 月 31 日，2023 年 4 月末的存货余额的结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 4 月末 余额	期后结转金额	期后结转比 例	主要结转去向
原材料	1,199.48	858.76	71.59%	生产成本、营业成本
委托加工物资	7.38	7.38	100.00%	半成品
在产品	48.39	48.39	100.00%	半成品、库存商品
半成品	2,069.6	1,413.53	68.30%	生产成本、营业成本

	8			
库存商品	1,340.24	1,000.48	74.65%	发出商品、营业成本
发出商品	19.2	19.2	100.00%	营业成本
合 计	4,684.37	3,347.73	71.47%	-

截至 2023 年 10 月 31 日，2022 年末的存货余额的结转情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末余额	期后结转金额	期后结转比例	主要结转去向
原材料	1,003.02	812.04	80.96%	生产成本、营业成本
委托加工物资	4.63	4.63	100.00%	半成品
在产品	50.64	50.64	100.00%	半成品、库存商品
半成品	1,447.67	1,018.16	70.33%	生产成本、营业成本
库存商品	554.18	411.2	74.20%	发出商品、营业成本
发出商品	115.15	115.15	100.00%	营业成本
合 计	3,175.29	2,411.82	75.96%	-

截至 2022 年 10 月 31 日，2021 年末的存货余额的结转情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末余额	期后结转金额	期后结转比例	主要结转去向
原材料	1,017.01	842.24	82.82%	生产成本、营业成本
委托加工物资	11.34	11.34	100.00%	半成品
在产品	59.29	59.29	100.00%	半成品、库存商品
半成品	1,647.94	978.37	59.37%	生产成本、营业成本
库存商品	1,114.29	875.41	78.56%	发出商品、营业成本
发出商品	44.13	44.13	100.00%	营业成本
合 计	3,894.00	2,810.78	72.18%	-

由上表可知，公司各期末存货余额的期后结转比例分别为 72.18%、75.96%、71.47%，期末存货总体结转比例较高且结转比例接近。存货明细项目中，各期末

余额占比较高的原材料、半成品、库存商品结转比例均超过了 50%，且各期期后结转比例较为接近。报告期内，公司存货结转情况较好，存货流动性较强，未发生重大不利变动。

六、说明生产过程中是否形成废料，废料的处理方式及相关会计处理情况，各期废料产生量与产量和工艺变化是否匹配。

1、生产过程中是否形成废料，废料的处理方式及相关会计处理情况

公司在生产过程中，拉丝、编焊等工序会形成废料，即废钢。报告期内，公司在日常生产过程中及时将废料做入库处理，在仓库固定位置统一进行堆放管理，并定期进行销售。

公司对于生产过程中形成的废料相关会计处理如下：生产过程中产生的废料每次入库时，按其重量及废料预计售价计算入库金额，并在 ERP 系统中进行入库操作。财务人员每月末按当月生产废料入库金额冲减当月生产领用的材料金额并计入原材料科目；废料销售时，结转销售对应的原材料金额至营业成本。

2、各期废料产生量与产量和工艺变化是否匹配

公司各期废料产生量与产量数据具体如下：

单位：千克

期间	产量	废料入库量	入库废料占产量比重
2023 年 1-4 月	2,793,037.96	108,126.33	3.87%
2022 年度	8,747,699.82	461,521.47	5.28%
2021 年度	8,850,343.23	350,860.11	3.96%

由上表可知，公司各期入库废料重量占产量的比重分别为 3.96%、5.28%和 3.87%，各期比重接近且均较低。公司当前生产工艺下，产生的废料较少。各期废料入库量占产量的比重存在一定差异，主要系各期生产的具体链条产品结构存在一定差异，对于大小不同的链条产品，其单位重量成品产生的废料重量不同。

报告期内，公司生产工艺基本无变化，废料产生量与产量和工艺变化相匹配。

【主办券商回复】

七、请主办券商及会计师结合上述事项的核查情况，并对以下事项发表明确意见：（1）存货真实性、准确性、完整性，期末存货余额及增长是否合理；（2）公司存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与项目实施流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，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；（3）公司存货跌价准备具体计提方法是否谨慎，存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，对比同行业可比公司跌价准备计提方法和计提情况，是否存在差异及原因；（4）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在账实不符的情形。

（一）核查程序

1、向公司财务人员了解公司销售的季节性、周期性等特点，并了解生产周期情况；获取公司报告期各期收入成本明细表，并结合存货余额及波动情况执行分析程序。将存货占营业收入比例及存货周转率与同行业可比公司进行比较分析。

2、向负责生产人员了解公司生产工艺流程，并实际到车间及仓库进行查看；向财务人员了解公司各产品核算流程。

3、获取公司存货库龄明细表；了解公司采购与付款循环、生产与仓储循环的内部控制，并执行穿行测试。

4、对公司存货跌价准备计提方法及计提情况进行检查，并与同行业上市公司进行比较分析。

5、获取公司期后存货收发存明细表。

6、向生产人员了解生产过程中废料产生情况，向公司财务人员了解废料账务处理情况并分析是否符合《企业会计准则》相关规定，获取公司废料明细表。

7、抽查报告期内主要供应商的合同、发票、入库单、送货单、付款单据等资料；选取供应商进行函证并对回函情况进行分析；对公司成本计算进行复核；

将公司存货占营业收入比重及存货周转率与同行业可比公司进行比较分析。

8、对公司各期末存货执行监盘程序，并关注存货的减值情况及是否账实一致。

(1) 了解公司与存货相关的内部控制，并评价其设计和执行的有效性；

(2) 监盘前，获取了公司的盘点计划，评价并复核盘点计划的合理性。组织充足的人员分组进行监盘，明确各自的职责、监盘范围及监盘程序；

(3) 监盘过程中，观察盘点程序的执行情况，是否能够按照盘点计划完整并有效执行盘点程序，准确清点存货数量，同时，关注是否存在残次、陈旧及破损的存货；

(4) 监盘过程中，与公司同步清点存货数量，并记录实际重量；同时检查存货的状态，检查存货是否存在异常情况；

(5) 对除发出商品以外的存货进行盘点，从存货盘点记录选取项目追查至存货实物，以测试存货记录的存在性；从存货实物选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性。

(二) 核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司各期末存货余额具备真实性、准确性、完整性，各期末存货余额及增长与公司经营情况相匹配，较为合理。

2、公司存货各项目的发生、计价、分配与结转符合《企业会计准则》的规定，与项目实施流转一致，分配及结转方法合理且计算准确，报告期各期存货变动与收入成本具有匹配性，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

3、公司与同行业可比公司存货跌价准备具体计提方法、计提依据如下：

公司名称	存货跌价准备具体计提方法、计提依据
合兴铁链 (832441)	企业期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。企业通常按照单个类别存货项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

	存货可变现净值是按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。
亚星锚链 (601890)	期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价；期末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。
	产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等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；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。
征和工业 (003033)	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。
	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
公司	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。

根据上表，公司存货跌价准备的计提方法、计提依据与可比公司基本一致，均是按照期末存货成本与可变现净值孰低原则计量、根据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确定可变现净值。

公司与同行业可比公司各期末存货跌价准备计提比例数据如下：

公司名称	2023 年 4 月末	2022 年末	2021 年末
------	-------------	---------	---------

合兴铁链（832441）	-	0.00%	0.00%
亚星锚链（601890）	-	4.20%	4.32%
征和工业（003033）	-	4.70%	1.38%
平均值	-	2.97%	1.90%
申请挂牌公司	0.80%	0.73%	0.90%

由上表可知，公司各期末存货跌价准备总体计提比例与同行业可比公司差异较小。公司各期末存货跌价准备计提比例略低于亚星锚链和征和工业，系公司业务与亚星锚链和征和工业存在部分差异，因此存货跌价准备计提存在一定的差异，但存货跌价计提比例高于业务与公司更为相近的合兴铁链。公司存货跌价准备计提较为充分。

4、 存货监盘数据具体如下：

单位：万元

期间	存货金额	监盘金额	监盘比例
2023 年 4 月末	4,684.37	3,268.29	69.77%
2022 年末	3,175.29	2,349.66	74.00%

2022 年末及 2023 年 4 月末，监盘比例分别为 74.00%和 69.77%，盘点过程中未发现残次、陈旧及破损等存在减值迹象的存货，未发现账实不符的情况，监盘结果可以确认。

由于项目在 2022 年度承接，2021 年末未对存货实施监盘程序，因此实施了以下替代程序：（1）对 2021 年原材料采购进行采购测试，检查对应的合同、发票、出入库单等原始凭证；（2）执行 2022 年度的销售测试，通过销售测试获取 2021 年末库存商品、半成品存在的证据；（3）计算存货周转率等指标对存货周转情况进行分析，并对存货是否存在减值迹象进行分析判断。

9. 关于期间费用。根据公开转让说明书，报告期内，公司的期间费用分别为 2,319.53 万元、2,340.72 万元、760.12 万元，占营业收入的比重为 17.50%、16.46%和 39.38%，其中研发费用率均在 5%以上。

请公司补充说明：（1）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；报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，

人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；（2）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 2021 年及 2022 年销售费用占比较低的原因；（3）2022 年营业收入增长的情形下，广告宣传费、差旅费、业务招待费、租赁费及办公费下滑原因，销售费用与营业收入匹配性；佣金政策及比例、对应的客户情况及具体会计处理是否符合企业会计准则相关要求；（4）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性；（5）研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；研发费用的支出范围及归集方法，如何准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出。

请主办券商、会计师：（1）核查以上事项，期间费用是否真实、准确，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，并发表明确意见；（2）核查报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，并发表明确意见；（3）核查公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性，相关内部控制制度是否健全有效，并发表明确意见；（4）结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等科目，核查是否存在跨期确认费用的情形，并发表明确意见。

【公司回复】

一、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；报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性。

1、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。

（1）报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司比较情况如下：

1) 销售费用

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司数据如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
合兴铁链		11,416.51	11,482.59
征和工业		160,691.84	136,236.65
亚星锚链		151,647.63	131,952.85
申请挂牌公司	1,930.45	14,222.27	13,252.84

报告期内，公司销售费用与同行业可比公司数据如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
合兴铁链		60.67	48.28
征和工业		4,480.79	3,404.78
亚星锚链		5,404.78	3,832.34
申请挂牌公司	209.09	387.4	509.73

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司数据如下：

公司名称	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
合兴铁链		0.53%	0.42%
征和工业		2.79%	2.50%
亚星锚链		3.56%	2.90%
平均值		2.29%	1.94%
申请挂牌公司	10.83%	2.72%	3.85%

注：2023 年 1-4 月同行业公司未披露相关数据

由上表可知，报告期内，公司 2021 年度、2022 年度的销售费用率分别为 3.85%、2.72%，较同行业平均值 1.94%和 2.29%高，主要系合兴铁链规模销售类支出较少，销售费用主要由职工薪酬构成，因此销售费用率明显低于其他三家公司。排除合兴铁链对同行业可比公司销售费用率平均值的影响，公司销售费用率与征和工业和亚星锚链较为接近。

公司 2021 年度销售费用率较高，系为开拓线上销售渠道投入 100 万元线上推广费，且 2021 年存在一处租赁用于存放销售产成品的仓库，2021 年度租赁费为 35.70 万元，加强库存管理后 2022 年度未再租赁，因此 2021 年度销售费用率明显高于 2022 年度。2023 年 1-4 月因处于销售淡季，营业收入较低，但是销售

费用主要明细项职工薪酬、折旧摊销等费用支出较为固定，因此 2023 年 1-4 月费用率较高。

2) 管理费用

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司进行比较如下：

公司名称	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
合兴铁链	--	5.35%	6.14%
征和工业	--	4.78%	4.21%
亚星锚链	--	6.70%	7.49%
平均值	--	5.61%	5.95%
申请挂牌公司	15.94%	7.72%	7.45%

注：2023 年 1-4 月同行业公司未披露相关数据

由上表可知，报告期内，公司 2021 年度、2022 年度的管理费用率分别为 7.45%、7.72%，与同行业可比公司平均值相比较高。

公司 2021 年度和 2022 年度管理费用率均高于同行业可比公司平均水平，主要系同行业公司平均规模较公司大，而管理费用支出相对固定，收入规模增长，一般会导致管理费用率下降，因此公司管理费用率高于同行业可比公司具备合理性。

公司 2023 年 1-4 月处于销售淡季，营业收入较低，但是管理费用各项支出较为固定，因此管理费用率较高。

3) 研发费用

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司进行比较如下：

公司名称	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
合兴铁链	--	4.85%	4.12%
征和工业	--	3.97%	4.01%
亚星锚链	--	5.15%	4.98%
平均值	--	4.66%	4.37%
申请挂牌公司	10.80%	5.11%	5.02%

注：2023 年 1-4 月同行业公司未披露相关数据

由上表可知，公司 2021 年度、2022 年度的研发费用率分别为 5.02%、5.11%，2021 年度较同行业可比公司平均值高 0.65%，2022 年度较同行业可比公司平均

值高 0.45%，公司与同行业可比公司的研发费用率较为接近。

2、报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；

报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及薪资水平与同行业的比较情况如下：

（1）销售人员数量及薪资

报告期内，公司销售人员数量及薪资与同行业可比公司进行比较如下：

单位：万元

公司名称	2022 年			2021 年度		
	薪酬	人数	平均薪酬	薪酬	人数	平均薪酬
合兴铁链	60	6	10	48	6	8
征和工业	2,271.65	161	14.11	1,746.56	129	13.54
亚星锚链	1,161.33	53	21.91	1,233.27	60	20.55
平均值	--	--	15.34	--	--	14.03
申请挂牌公司	245.54	21	11.69	210	16	13.12

注：2023 年 1-4 月同比公司未披露相关数据

由上表可知，公司 2021 年度销售人员平均薪酬与同行业平均值接近，2022 年度销售人员平均薪酬较同行业可比公司偏低。公司销售人员平均薪酬低于同行业平均水平，主要存在以下原因：1）公司订单获取方式主要来源于固定客户以及网络销售，新客户的开拓方式主要为参加行业展会，并且公司的产品品质较好，客户黏性强，公司对于客户维系无需投入大量的人力物力，因而对销售人员的依赖性相对较低；2）同行业可比公司规模相对较大，销售人员数量较多，需要销售人员对市场及客户进行开拓，因此对销售人员的依赖性相对较高。

公司 2022 年度销售人员薪酬较 2021 年度下降较大，主要系 2022 年销售部门新招聘了 5 名员工，新员工的工资相对较低导致 2022 年度的销售人员平均薪酬下降明显。

（2）管理人员数量及薪资

公司 2021 年度及 2022 年度管理人员数量及薪资与同行业可比公司对比如下：
单位：万元

公司名称	2022 年			2021 年度		
	薪酬	人数	平均薪酬	薪酬	人数	平均薪酬
合兴铁链	340.31	11	30.94	297.55	11	27.05
征和工业	4,064.12	200	20.32	2,797.36	171	16.36
亚星锚链	5,179.89	160	32.37	4,909.93	171	28.71
平均值	-	-	27.88	-	-	24.04
申请挂牌公司	624.55	33	18.93	563.03	31	18.16

注：2023 年 1-4 月同行业可比公司未披露相关数据

由上表可知，2021 年度及 2022 年度公司管理人员平均薪酬分别为 18.16 万元和 18.93 万元，低于同行业可比公司平均值。

公司 2021 年平均薪酬较征和工业略高，主要系征和工业 2021 年管理人员较 2020 年增加 14 人，其中董监高人员未发生变动，增加人员系其他普通管理人员，同时征和工业将高级管理人员的薪酬与公司经营业绩直接挂钩，董监高人员薪酬较 2020 年减少 363.22 万元，因此征和工业 2021 年平均薪酬略低；公司 2022 年平均薪酬低于征和工业，一方面系征和工业 2022 年董监高人数基本上未发生较大变化，但新增较 2021 年增加 399.81 万元，另一方面普通管理人员较 2021 年增加，综合导致公司 2022 年平均薪酬略低于征和工业。

公司 2021 年及 2022 年平均薪酬均低于亚星锚链，主要系亚星锚链为沪市主板上市公司，管理人员招聘要求较高，整体工资水平较高，其中董监高人员也较多，其董监高人数分别为 16 人、17 人，因此平均薪酬因此也较高。

合兴铁链虽然在销售规模方面与公司较为接近，但合兴铁链 2021 年度及 2022 年度管理人员均为 11 人，11 名管理人员均为董事、监事及高级管理人员，因此其管理人员平均薪酬较高，公司与合兴铁链平均薪酬存在差异具备合理性。

（3）研发人员数量及薪资

报告期内，公司研发人员数量及薪资与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度			2021 年度		
	薪酬	人数	平均薪酬	薪酬	人数	平均薪酬
合兴铁链	--	3	--	--	3	--
征和工业	3,168.73	315	10.06	2,248.04	252	8.92
亚星锚链	2,981.36	201	14.83	2,930.80	196	14.95
平均值	--	--	12.45	--	--	11.94
申请挂牌公司	604.25	39	15.49	567.65	39	14.56

注：2023 年 1-4 月同比公司未披露相关数据；合兴铁链未披露研发费用分类金额

由上表可知，2021 年及 2022 年公司研发人员薪酬高于同行业可比公司平均值，主要系征和工业处于山东省青岛市，因此研发人员平均薪酬较低，且征和工业 2022 年至 2022 年研发人员人数分别为 208 人、252 人、315 人，新增人员较多也会拉低平均薪酬水平；公司与亚星锚链研发人员平均薪酬较为接近，亚星锚链 2021 年研发人员平均薪酬略高于公司，2022 年研发人数较 2021 年新增 5 人，因此 2022 年平均薪酬略低。总体来说，与同行业可比公司不存在较大差异。

二、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 2021 年及 2022 年销售费用占比较低的原因。

报告期内，公司的销售费用明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	87.66	245.54	210
广告宣传费	68.78	90.99	144.82
佣金	4.5	18.14	40.1
租赁费			35.7
办公费	2.51	7.05	23.11
差旅费	16.4	5.18	11.73
业务招待费	24.93	17.43	35.54
其他	4.31	3.07	8.75
合计	209.09	387.4	509.73
营业收入	1,930.45	14,222.27	13,252.84
销售费用率	10.83%	2.72%	3.85%

由上表数据可知，报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬和广告宣传费构

成，2021 年及 2022 年销售费用占营业收入的比例较低，主要原因分析如下：

1、市场开拓情况

报告期内，公司整体市场开拓情况良好，境内外竞争对手相对较少，因此销售费用率相对较低。

2、客户变动情况

报告期内，公司主要客户较为稳定且合作时间较长，各期前五大客户情况具体如下：

单位：万元

(1) 2023 年 1—4 月

客户名称	营业收入	占营业收入比重 (%)
杭州凯亚贸易有限公司	344.49	17.85
BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA	286.75	14.86
Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	77.10	3.99
河北鸿德贸易有限公司	63.70	3.30
WEALTH TRADE LLC	63.01	3.26
小 计	835.05	43.26

(2) 2022 年度

客户名称	营业收入	占营业收入比重 (%)
杭州凯亚贸易有限公司	4,655.81	32.74
Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	919.45	6.46
金华伯利福贸易有限公司	561.78	3.95
汤谷机械（常州）有限公司	428.24	3.01
深圳市奥特瑞实业有限公司	300.11	2.11
小 计	6,865.39	48.27

(3) 2021 年度

客户名称	营业收入	占营业收入比重 (%)
杭州凯亚贸易有限公司	3,879.80	29.28
Individual Entrepreneur Bocharov A.V.	440.15	3.32
河南省恒辉农牧设备有限公司	384.46	2.9
KIDKRAFT INC	321.47	2.43
南阳和信农牧科技有限公司	308.05	2.32
小 计	5,333.93	40.25

由上表可知，报告期内公司各期前五大客户收入占比分别为 40.25%、48.27% 和 43.26%，前五大客户收入占比较为稳定。除杭州凯亚贸易有限公司和

Individual Entrepreneur Bocharov A.V. 外，各期前五大客户存在一定差异，主要系其他客户收入占比均较小，各期存在一定波动属正常情况。2023 年 1-4 月 BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA 销售占比较高，主要系公司仍处于销售淡季，BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA 在 1-4 月向公司采购的订单金额较大。总体来说，公司客户较为稳定。

由于公司在行业内有很好的口碑，客户黏性强，与主要客户能够保持长期稳定合作关系，因此销售费用相对较低。

3、销售推广方式

公司主要销售推广方式为参加行业展会及线上推广，其中线上推广主要为 1688 平台的搜索排列顺序和首页推荐费用。报告期各期广告宣传费具体情况如下：

单位：万元

项目	金额			占比 (%)		
	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
展会费	40.71	6.56	14.51	59.19	7.21	10.02
线上推广费	20.07	42.4	100	29.17	46.59	69.05
小计	60.78	48.95	114.51	88.37	53.8	79.07
广告宣传费	68.78	90.99	144.82	100	100	100

由上表可知，报告期内，公司广告宣传费用主要为展会费和线上推广费，展会费各期金额分别为 14.51 万元、6.56 万元和 40.71 万元，线上推广费各期金额分别为 100.00 万元、42.40 万元和 20.07 万元，金额均较小。公司广告宣传费逐期下降，主要系线上推广费用投入逐期下降，公司考虑线上推广的成本和收益后，自 2022 年度开始减少了线上推广费用的投入，并在 2023 年开始加大了展会费用的投入。

综上所述，2021 年及 2022 年公司销售费用占比较低具有合理性，2023 年 1-4 月由于处于销售淡季，收入金额偏低，因此销售费用率较高。

三、2022 年营业收入增长的情形下，广告宣传费、差旅费、业务招待费、

租赁费及办公费下滑原因，销售费用与营业收入匹配性；佣金政策及比例、对应的客户情况及具体会计处理是否符合企业会计准则相关要求。

1. 2022 年营业收入增长的情形下，广告宣传费、差旅费、业务招待费、租赁费及办公费下滑原因，销售费用与营业收入匹配性。

2022 年营业收入增长的情形下，广告宣传费、差旅费、业务招待费、租赁费及办公费下滑原因

公司 2021 年及 2022 年销售费用及波动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	变动金额	变动比例 (%)
职工薪酬	245.54	210.00	35.54	16.92
广告宣传费	90.99	144.82	-53.83	-37.17
佣金	18.14	40.10	-21.95	-54.75
租赁费		35.70	-35.70	-100.00
办公费	7.05	23.11	-16.06	-69.49
差旅费	5.18	11.73	-6.55	-55.86
业务招待费	17.43	35.54	-18.10	-50.95
其他	3.07	8.75	-5.67	-64.85
合计	387.40	509.73	-122.33	-24.00

公司 2022 年度销售费用整体较 2021 年度降低了 122.33 万元，下降幅度为 24.00%。2022 年度公司广告宣传费、租赁费、办公费、差旅费和业务招待费同比分别下降 53.83 万元、35.70 万元、16.06 万元、6.55 万元和 18.10 万元，下降比例分别为 37.17%、100.00%、69.49%、55.86%和 50.95%。

1) 广告宣传费同比下降分析

公司 2022 年度广告宣传费同比下降 53.83 万元，系主要支出明细项线上推广费用 2021 年度下降 57.60 万元，公司考虑线上推广的成本和收益后，自 2022 年度开始减少了线上推广费用的投入。

2) 租赁费同比下降分析

公司 2022 年度租赁费同比下降 35.70 万元，系公司 2021 年度租赁了一个仓库用于存放待销售的成品，该仓库每年租赁费金额为 35.70 万元，2022 年度公

司加强了存货的库存管理未租赁该仓库，因此 2022 年不存在仓库租赁费用。

3) 办公费同比下降分析

公司 2022 年度办公费下降 16.06 万元，主要系 2022 年度项目认证费较 2021 年度下降 9.02 万元，项目认证费一般因销售市场需要某项认证时进行办理而发生支出，认证后长期可以使用，无需每年进行办理，因此前后期存在波动较为合理。

4) 差旅费同比下降分析

公司 2022 年度差旅费下降 6.55 万元，主要系 2022 年度公司参加展会等差旅活动减少，因此相应支出同比有所下降。公司 2022 年展会费支出 6.56 万元，较 2021 年度下降 7.95 万元。

5) 业务招待费同比下降分析

公司 2022 年度业务招待费下降 18.10 万元，主要系受经济环境影响，业务招待次数有所减少。

综上，公司 2022 年度在营业收入增长的情形下，广告宣传费、差旅费、业务招待费、租赁费及办公费下滑与公司实际经营活动相匹配，具备合理性。销售费用与营业收入匹配性：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
销售费用	387.4	509.73	-122.33	-24.00%
营业收入	14,222.27	13,252.84	969.43	7.31%
销售费用率	2.72%	3.85%		-1.12%

公司 2022 年度营业收入同比增长 7.31%，而销售费用同比下降 24.00%，主要系销售费用中广告宣传费、佣金、租赁费、办公费、差旅费和业务招待费同比有所下降。广告宣传费、租赁费、办公费、差旅费和业务招待费同比下降的原因说明详见本问询函回复九（三）1 之说明。2022 年度，公司佣金支出同比下降 21.95 万元，主要系 2022 年度通过居间商介绍的营业收入下降，按佣金政策计

算的佣金支出相应下降。

综上，公司销售费用与营业收入较为匹配，2022 年度销售费用率同比下降 1.12%主要系公司销售活动支出变动引起，与收入增长并不矛盾。

2. 佣金政策及比例、对应的客户情况及具体会计处理是否符合企业会计准则相关要求；

(1) 佣金政策及比例、对应的客户情况

报告期内，公司的佣金政策为：采取一事一议方式，结合每个终端客户项目的订单量、订单价格、订单总额、订单毛利、居间服务内容等因素确定居间费价格，基本定价原则为扣除居间费用后，一般不低于公司营销政策底价。

2021 年度及 2022 年度居间商及佣金情况具体如下：

单位：万元

报告期	居间商名称	佣金金额	佣金比例	佣金定价依据
2022 年度	康丰（南京）五金机械有限公司	17.06	20%	依据具体订单确定
	潘尊华	0.42	3.03%	依据具体订单确定
	骆天君	0.66	2.32%	依据具体订单确定
2021 年度	康丰（南京）五金机械有限公司	32.01	20%	依据具体订单确定
	西峡县冰洋工程机械租赁部	6.83	12.17%	依据具体订单确定
	迟然然	1.02	3.12%	依据具体订单确定
	葛德金	0.24	30.60%	依据具体订单确定

根据与居间商约定的佣金政策，公司按照收取客户款项时点与居间商结算并支付销售佣金。

2021 年度及 2022 年度公司相关居间商名称、居间销售内容、对应客户情况如下：

单位：万元

期间	居间商	最终客户	居间销售内容	对应收入	佣金	佣金比例
----	-----	------	--------	------	----	------

2023 年 1-4 月	康丰（南京）五金机械有限公司	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	圆环链、防滑链	22.48	4.5	20.00%
2022 年度	康丰（南京）五金机械有限公司	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	圆环链、防滑链	85.31	17.06	20.00%
	其他	其他客户	圆环链、畜牧链	42.25	1.08	2.56%
2022 年小计				127.56	18.14	14.22%
2021 年度	康丰（南京）五金机械有限公司	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司	圆环链、防滑链	163.31	32.01	19.60%
	西峡县冰洋工程机械租赁部	河南春耕农牧设备有限公司	畜牧链	56.13	6.83	12.17%
	其他	其他客户	畜牧链、防滑链	33.42	1.26	3.77%
2021 年小计				252.85	40.1	15.86%

2021 年度、2022 年度公司通过居间商介绍的销售收入占比分别为 1.19%、0.90%、1.16%，占比较小。2021 年度，居间商西峡县冰洋工程机械租赁部介绍的销售订单金额相对较大，该订单为畜牧链订单，该居间商仅在 2021 年度与公司存在合作。

(2) 具体会计处理是否符合企业会计准则相关要求

公司在与终端客户的订单执行完成，达到收入确认时点时，按议定的居间费用金额暂估计入销售费用科目下的佣金明细科目，并将暂估应付款计入应付账款科目核算；公司在收取终端客户货款后支付相应的佣金款，结转相应的应付账款。

公司与佣金相关的会计处理基于权责发生制的原则进行处理，符合企业会计准则相关规定。

四、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

1. 公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

(1) 公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配

报告期内公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	研发投入情况			技术创新内容	产品储备
	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度		
车用防滑链高强度防脱落连接器的研发			72.43	有效提高连接器的整体强度，有效避免了防滑链的链节从连接环中脱落问题，提高了连接器使用的牢靠性	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
高强度 TN 型菱形防滑链的研发			40.96	提高链条强度、硬度以及耐磨性	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
畜牧设备塞盘链条及加固型连接环的研发			268.13	保证在 500 千克负荷下，塞盘与主链节之间不发生相对位移	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
链条式篮球网的研发			102.44	提高链条球网的安全性以及减少链条球网对篮球的磨损	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
钢丝绳防滑链高效缠绕及熔断一体			92.07	可用于协调缠绕工序和切断工序，使切断工序所需的间歇式输送要求不影响缠绕工序所需的持续性输送	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
载重梯形防滑链的研发		18.47	52.28	解决防滑链在使用过程中因为连接装置难以便捷安装，实现防滑链松紧度自调节功能	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
拳击沙袋链条的研发		63.5	36.79	通过拳击链条结构设计，设置中转环以及 S 钩，防打结，可以自由旋转	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
乘用车专用网状型自动收紧		125.96		减小车轮与地面之间的接触面积，同时有利于防滑链	为工艺类、结构类研

防滑链的研发				与山地泥泞路上更有效接触，增强防滑链的防滑效果	发，适用于所有产品
全自动钢丝绳去塑技术研究		62.8		提高刀具剥皮的效率以及质量	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
KP 型防侧滑防滑链的研发		230.23		科学的配置生产线资源，合理安排设备布局，制定合理生产节拍	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
双向收紧结构防滑链的研发		104.51		对防滑面进行收紧，使防滑链与汽车轮胎接触的更加紧密	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
加密型便捷摩托车防滑链的研发	20.4	76.78		降低批量处理产品的差异，提高产品的合格率，降低能耗	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
链式汽车拖车钩的研发	30.53	44.89		简化拖车过程中钩体与链条结合的方式，并且加强钩体的强度	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
防侧滑 ATV 防滑链的研发	88.27			解决需千斤顶安装，装卸费时费力的问题，增加V型块，提高防侧滑性，以及破冰功能	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
防爆胎乘用车防滑链的研发	41.53			降低使用噪音，在确保使用性能下又提升了驾驶舒适感	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
卡丁车专用弹簧锁紧式防滑链的研发	18.22			驾驶越野卡丁车，减少越野轮胎将土渣扬起	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
房车安全链的研发	9.5			降低房车长途旅行中的车辆抛锚事故	为工艺类、结构类研发，适用于所有产品
合计	208.45	727.14	665.1		

报告期各期，公司研发项目的主要内容与公司的主营业务及发展方向相匹配；

研发项目均具备技术创新性，最终形成了专利技术或改善了生产工艺或产品

结构，有利于公司开拓新的产品市场、提高产品质量或降低现有产品成本，为公司的业务持续发展提供了相应的技术或产品储备。

(2) 形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

单位：万元

项 目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
核心技术产品收入	1,849.23	13,686.97	12,588.69
营业收入	1,930.45	14,222.27	13,252.84
核心技术产品收入占比	95.79%	96.24%	94.99%

公司进行研发投入所形成的核心技术/研发成果对营业收入的整体贡献度较高。

2. 研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与加计扣除金额差异情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
研发费用金额	208.44	727.14	665.1
研发费用加计扣除基数	207.33	676.03	634.79
差异金额	1.11	51.11	30.31
主要差异情况如下：			
（1）特殊收入部分		44.63	23.11
（2）当年销售研发活动直接形成产品（包括组成部分）对应的材料部分		6.49	7.19
（3）其他	1.11		

2021 年度和 2022 年公司账面研发费用均大于研发费用加计扣除数，差异金额分别为 30.31 万元及 51.11 万元。差异原因主要系研发费用加计扣除基数扣除了特殊收入部分和当年销售研发活动直接形成产品（包括组成部分）对应的材料部分金额，特殊收入为研发所产生的废料收入；

研发费用与研发费用加计扣除基数分别属于会计核算和税务范畴，二者存在一定税会差异，根据国家税务总局公告 2017 年第 40 号《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告相关规定》，公司报告期内不符合研发加计扣除范围的相关费用主要是研发废料收入，相关研发费用加计扣除为合理扣除，因此公

司账面研发费用大于研发费用加计扣除基数具有合理性。

五、研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；研发费用的支出范围及归集方法，如何准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出。

1. 研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；

研发人员认定标准：研发人员的主要职责为从事产品核心技术研发、产品验证测试等工作。因此，公司将直接从事上述工作以及与上述工作高度相关的工作，如解决产品专业性和技术性难题的人员，认定为研发人员。

研发人员数量及结构及与研发项目匹配，如下表：

年度	研发项目数量	研发人员对应岗位	人数	职能	职能具体内容
2023 年 1-4 月	6	研发中心主任	1	研发总负责	负责组织公司的新产品研发工作,对新产品开发研发的全过程进行监控
		检测员	2	产品检测	按照新产品研发部的试验方案做好各项检测
		电气自动化	3	新设备开发	对新工艺涉及的设备进行改进优化
		工艺控制技术	5	工艺流程控制	新产品各流程进行管控,确保顺利开展
		模具设计与制造	5	新产品模具开发	设计新产品图纸以及落实实施方案
		机械制造及自动化	28	焊接工艺处理	对新产品进行焊接工艺处理
2022 年	8	研发中心主任	1	研发总负责	负责组织公司的新产品研发工作,对新产品开发研发的全过程进行监控
		检测员	2	产品检测	按照新产品研发部的试验方案做好各项检测
		电气自动	3	新设	对新工艺涉及的设备进行改进优化

		化		备开发	
		工艺控制技术	5	工艺流程控制	新产品各流程进行管控,确保顺利开展
		模具设计与制造	5	新产品模具开发	设计新产品图纸以及落实实施方案
		机械制造及自动化	24	焊接工艺处理	对新产品进行焊接工艺处理
2021 年	7	研发中心主任	1	研发总负责	负责组织公司的新产品研发工作,对新产品开发研发的全过程进行监控
		检测员	3	产品检测	按照新产品研发部的试验方案做好各项检测
		电气自动化	3	新设备开发	对新工艺涉及的设备进行改进优化
		工艺控制技术	5	工艺流程控制	新产品各流程进行管控,确保顺利开展
		模具设计与制造	5	新产品模具开发	设计新产品图纸以及落实实施方案
		机械制造及自动化	22	焊接工艺处理	对新产品进行焊接工艺处理

报告期 2023 年 4 月末, 公司研发人员的数量及结构情况如下:

从业背景	数量	占比
10 年及以上行业相关研发经历/任职经历	12	27.27%
5 至 10 年(不含 10 年)行业相关研发经历/任职经历	14	31.82%
5 年以下(不含 5 年)行业相关研发经历/任职经历	18	40.91%

报告期内, 公司始终密切关注行业发展趋势, 以市场需求为牵引, 保证自身研发与技术的先进性。公司以增强企业自主创新能力和提高企业技术水平为目的进行研究开发的人员认定为研究人员和技术人员, 研发人员有明确的部门和岗位职责分工, 与生产人员以及其他人员进行了有效的区分, 不存在研发项目参与人

员混岗的情形。

2. 研发费用的支出范围及归集方法，如何准确区分与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出。

公司研发费用的归集、分摊方式具体如下：

研发费用支出项目	研发费用归集、分摊方式
研发领料	研发活动领用的材料，按照研发项目实际领用直接计入相应研发项目
职工薪酬	研发人员的工资奖金、福利费、职工教育经费、社保公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额直接计入该研发人员主要从事的研发项目
其他费用	能源消耗按照各研发项目实际耗用量直接计入对应研发项目；与研发相关的固定资产折旧费主要为中试车间的折旧费，计入各期正在进行的研发项目中；其他实际发生的差旅费、办公费等直接计入对应研发项目

公司研发人员与生产人员具有明确的岗位职责及分工，公司对研发人员与生产人员能够明确区分。财务部根据生产人员和研发人员所属研发项目、交付项目进行人工成本费用的归集，人工成本相关的研发支出与生产支出可以明确区分。

公司严格区分研发活动领料及生产活动领料。生产领料由系统提交领料流程领用量按订单分解，车间主任分解后，发给信息中心审核，通过审核后根据派工单上的所需物料，称重、点数后发料。对于研发领料，研发项目人员根据研发需要提出领用申请，并明确归属于具体研发项目，研发材料费用仅核算用于研发项目的材料费用支出，材料费相关的研发费用不存在与生产成本混同的情形。

报告期内，公司在研发支出、生产成本核算等方面严格按照《企业会计准则》和公司内控制度的规定执行，与人工成本及材料相关的生产支出与研发支出能够准确划分，不存在将应计入生产成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形。

六、请主办券商、会计师：（1）核查以上事项，期间费用是否真实、准确，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，并发表明确意见；（2）核查报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，并发表明确意见；（3）核查公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性，相关内部控制制度是否健全有效，并发表

表明明确意见；（4）结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等科目，核查是否存在跨期确认费用的情形，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司报告期内期间费用明细账；查阅同行业可比公司披露的公开信息文件等公开资料了解同行业可比公司的期间费用情况，比较分析公司期间费用与同行业可比公司差异以及公司期间费用波动情况；

2、获取报告期内预付款项、其他应收款、应付账款、其他应付款等科目明细账，获取大额预付合同，了解预付款项的内容及形成原因；

对期末余额较大预付款项、其他应收款、应付账款、其他应付款执行函证程序；

对各往来科目大额往来款进行细节测试，检查原始单据，确认是否存在跨期确认费用的情形；

对费用类科目进行截止测试，检查原始单据，确认是否存在费用跨期。

3、获取报告期内公司人员薪酬汇总明细表，获取并查阅公司员工名册；分析各期不同类别人员平均人数、人均薪酬及变动情况；查阅同行业公开信息对比分析公司人均薪酬与同行业可比公司的差异情况；

4、结合销售费用明细情况，分析公司销售费用与市场开拓、客户变动情况、销售推广方式以及收入变动的匹配情况；

5、访谈公司相关人员，了解公司研发费用相关的内部控制情况、研发费用的支出范围及归集方法、研发材料及加工费的主要构成及具体用途；了解公司人工成本及材料相关的生产支出与研发支出的区分标准，结合研发人员名单，检查公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况；获取公司报告期内《研发费用加计扣除优惠明细表》，检查报告期内公司研发费用加计扣除数是否经过税务

机关认定,对比分析报告期内公司研发费用加计扣除数与研发费用差异情况及具体原因。

(二) 核查结论

经核查,主办券商认为:

1、公司报告期内各期的期间费用真实、准确,各期整体费用率与同行业可比公司相近,由于日常生产经营具体情况的差异,公司各项费用率与同行业可比公司存在一定波动和差异,但处于正常变动范围,具有合理性。

2、报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出,符合《企业会计准则》等相关规定的要求;

3、报告期内,公司建立了研发项目的跟踪管理系统,有效监控、记录各研发项目的进展情况,并定期合理评估技术上的可行性,研发相关内部控制制度健全有效;

4、报告期内,公司不存在跨期确认费用的情形,公司期间费用入账期间准确。

10. 关于其他事项。

(1) 关于公司治理的有效性和规范性。请公司:①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系(不限于近亲属,下同)及在公司、客户、供应商处任职或持股情况(如有),说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序,是否均回避表决,是否存在未履行审议程序的情形,公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系,说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《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股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定;

相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。③关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；

（一）结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

报告期内，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系以及在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	身份/任职	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
1	郑小根	股东/董事长兼总经理	郑小根、郑凤英系夫妻	直接持有公司 49.2308% 股权； 通过伯立合伙间接持有公司 2.6769% 的股权	持有浦江县德邻工贸有限公司 45% 的股份并担任执行董事； 实际持有金华伯利福贸易有限公司（已注销）100% 的股份
2	郑凤英	股东/董事		直接持有公司 12.3077% 的股权；	持有浦江县德邻工贸有限公司 40% 的股份并担任监

				通过伯立合伙间接持有公司 1.7846%的股权	事
3	郑恩其	股东/董事	郑恩其系郑小根和郑凤英之子	直接持有公司 15.3846%的股权； 通过伯立合伙间接持有公司 3.2308%的股权	无
4	郑涵	间接股东	郑涵系郑小根和郑凤英之女	通过伯立合伙间接持有公司 11.0154%的股权	无
5	郑根训	间接股东/董事	郑根训系郑凤英之弟	通过伯立合伙间接持有公司 0.3538%的股权	持有浦江县德邻工贸有限公司 5%的股份
6	费民喜	间接股东/董事	/	通过伯立合伙间接持有公司 0.3231%的股权	持有浦江县德邻工贸有限公司 5%的股份
7	郑根尧	间接股东	郑根训系郑凤英之弟	通过伯立合伙间接持有公司 0.3231%的股权	持有浦江县德邻工贸有限公司 5%的股份并担任经理
8	彭睿	间接股东	彭睿系郑恩其之配偶	通过伯立合伙间接持有公司 0.1385%的股权	无
9	郑路路	间接股东	郑路路系郑凤英之外甥女	通过伯立合伙间接持有公司 0.2308%的股权	无

（二）公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等治理制度。公司对报告期内关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的法律程序如下：

2023 年 9 月 27 日，公司第二届董事会第六次会议对《关于确认公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-4 月关联交易的议案》进行审议，由于关联董事郑

小根、郑凤英、郑恩其、郑根训均需回避表决，出席董事会的非关联董事人数不足 3 人，董事会会议不能形成有效表决，根据公司关联交易管理制度的规定，该议案直接提交股东大会审议。

2023 年 9 月 27 日，公司第二届监事会第五次会议审议通过了《关于确认公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-4 月关联交易的议案》。

2023 年 10 月 12 日，公司 2023 年第四次临时股东大会亦审议通过了《关于确认公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-4 月关联交易的议案》，因全体股东均为关联方，如回避表决，则无法形成有效决议，因此根据《公司章程》的规定，该议案不进行回避表决。

公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及公司章程规定等履行了必要审议和确认程序，决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《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股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；

公司董事、监事、高级管理人员的亲属关系及基本情况如下：

序号	姓名	任职	亲属关系	学历	职称
1	郑小根	董事长、总经理	郑小根、郑凤英系夫妻	本科	高级工程师
2	郑凤英	董事		高中	经济师
3	郑恩其	董事	郑恩其系郑小根和郑凤英之子	本科	机械工程师
4	郑根训	董事	郑根训系郑凤英之弟	本科	机械工程师

5	费民喜	董事	/	本科	机械工程师
6	黄园园	监事会主席	/	本科	机械工程师
7	刘磊磊	监事	/	大专	/
8	杨欢	监事	/	本科	/
9	周琴	董事会秘书	/	本科	机械工程师
10	于丽艳	财务负责人	/	专科	/

除郑小根、郑凤英、郑恩其和郑根训之外，其余人员之间不存在亲属关系，不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形；不存在董事、高级管理人员的配偶或直系亲属担任监事的情形。

报告期内公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》规定不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形；不存在被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满的情形；不存在被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的情形；或中国证监会和全国股转公司规定的其他情形；公司财务负责人作为高级管理人员，具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。因此，公司董事、监事和高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司法》《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股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等相关法律法规规定以及《公司章程》的规定。

公司现任董事、监事、高级管理人员由公司管理、业务、财务、技术等领域专业人士组成，均具备履行职责所必需的知识、技能和素质；报告期内，上述人员能够按照《公司法》《公司章程》等法律法规和规范性文件的相关要求出席或列席股东大会、董事会、监事会，能够勤勉尽责地履行董监高人员职责和义务，切实保护公司和股东的利益。

三、关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、

人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求；

（一）公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

公司根据《公司法》规定设置董事会，董事会依法通过了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《董事会秘书工作制度》《总经理工作细则》等公司治理规则和制度文件，聘请了总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

报告期内，公司共召开了 13 次董事会，按照《公司章程》《董事会议事规则》对董事会的职权、召开、表决、审议等内容作出的规定履行职权，确保董事会高效运作和合法决策，审议公司对外投资、董事会换届人员的提名、利润分配、关联交易等议案，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

（二）公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》规定设置监事会，监事会依法通过了《公司章程》《监事会议事规则》。公司监事会由 3 名监事组成，股东代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事系由职工代表大会选举产生的非股东监事，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事能够独立行使监事职权。

报告期内，公司共召开了 13 次监事会，按照《公司章程》《监事会议事规则》对监事会的职权、会议通知、议事程序、决议规则等内容作出的规定履行职权，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，列席股东大会对公司重大决策事项进行监督，维护公司及股东的合法权益，公司监事会能够独立有效履行职责。

（三）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是

否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

公司根据《公司法》《证券法》等相关法律法规的要求，已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《承诺管理制度》《利润分配管理制度》《年报差错责任追究制度》《内幕知情人登记管理制度》等内控管理及信息披露管理方面的重要制度，设置了股东大会、董事会和监事会以及经营管理机构，并聘请了总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员，形成了良好的公司治理结构。公司历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》以及其他制度的规定履行程序，形成决议，公司治理有效、规范、健全，能够适应公众公司的内部控制要求。

【主办券商回复】

四、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员的身份证明及调查表，核查其亲属关系、在公司持股及对外投资情况；

2、查阅公司章程、三会议事规则及其他治理制度，查阅公司三会文件中对报告期内关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的审议程序；

3、查阅《公司章程》《公司法》《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股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》中关于董监高任职资格、任职要求的规定；

4、查阅董事、监事、高级管理人员的学历证书、职称证书、《个人信用报告》、其经常居住地或户籍所在地派出所出具的《无犯罪记录证明》及董事、监事、高级管理人员出具的声明和承诺，并检索中国裁判文书网、中国执行信息公

开网、证券期货市场失信记录查询平台等网站，核查公司董监高是否符合任职资格、任职要求的规定；

5、查阅公司报告期内三会文件的通知回执、签到表、表决票、会议决议及记录的签字页，确认公司董监高按照《公司法》《公司章程》等法律法规和规范性文件的要求出席或列席股东大会、董事会、监事会；

6、查阅公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度、公司报告期内全套三会文件，核查公司治理是否有效、规范。

（二）核查结论

综上，主办券商认为：公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及公司章程规定等履行了必要审议和确认程序，决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；公司董事、监事和高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司法》《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股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等相关法律法规规定以及《公司章程》的规定，公司现任董事、监事、高级管理人员由公司管理、业务、财务、技术等领域专业人士组成，均具备履行职责所必需的知识、技能和素质，报告期内上述人员能够按照《公司法》《公司章程》等法律法规和规范性文件的要求出席或列席股东大会、董事会、监事会勤勉尽责地履行职责和义务，切实保护公司和股东的利益；公司历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》以及其他制度的规定履行程序，形成决议，公司治理有效、规范、健全，能够适应公众公司的内部控制要求。

（2）关于同业竞争。根据申报文件，浦江县德邻工贸有限公司系控股股东、实际控制人控制的公司，其经营范围包括防滑链、链条的制造、销售，与公司业务相似，但不构成同业竞争。请公司结合相应公司业务情况进一步补充说明

未认定上述情况构成同业竞争的具体理由和依据；若构成同业竞争，补充说明规范措施及有效性，是否符合《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的规定。请主办券商、律师补充核查上述事项，并就公司同业竞争披露及规范情况是否符合《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的规定发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司结合相应公司业务情况进一步补充说明未认定上述情况构成同业竞争的具体理由和依据；若构成同业竞争，补充说明规范措施及有效性，是否符合《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的规定。

浦江县德邻工贸有限公司的主营业务为电镀业务，曾经仅拥有电镀生产线，不生产、销售防滑链、链条等产品，持有编号为 91330726683114911K001P 的排污许可证，排污许可证所载行业类别为金属表面处理及热处理加工，有效期限自 2020 年 12 月 19 日至 2025 年 12 月 18 日止。德邻工贸主营业务为电镀业务，伯虎股份主营业务为防滑链、圆环链以及杂链等金属链条的销售，德邻工贸与公司在资产、主营业务、产品或服务、技术、供应商、客户等方面均不存在重合，与公司不构成同业竞争。

德邻工贸已于 2022 年 8 月停止生产，生产线已处置。目前工商部门已进行公示，已发布清算组备案信息，相关款项已支付完毕，目前尚未完成税务注销，待完成税务注销后，再完成工商注销。根据目前进度，预计 2023 年 12 月底完成注销。

【主办券商回复】

二、请主办券商、律师补充核查上述事项，并就公司同业竞争披露及规范情况是否符合《股票挂牌审核业务指引第 1 号》的规定发表明确意见。

（一）核查程序

1、访谈德邻工贸实际控制人，了解德邻工贸作为公司供应商的相关情况；

2、网络查询国家企业信用信息公示系统、天眼查、浙江省企业登记全程电子化平台（浙江企业在线）等网站，核实德邻工贸清算备案信息；

3、取得并查阅德邻工贸工商档案，核实历史沿革；

4、取得并查阅德邻工贸排污许可证，核实德邻工贸许可经营业务情况；

5、询问公司相关管理人员，了解德邻工贸资产、生产经营、目前办理清算注销的进度等情况；

6、网络查询《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》。

（二）分析过程

根据《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》1-11 同业竞争的规定，“一、同业竞争的认定，申请挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事与公司主营业务相同或相似业务的，公司、主办券商及律师不能简单以产品销售地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争。公司、主办券商及律师应当结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与公司的关系，业务是否有替代性、竞争性，是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否对公司构成竞争。……”

经主办券商核实，德邻工贸目前正在注销，已发布清算组备案信息，相关款项已支付完毕，目前尚未完成税务注销，待完成税务注销后，再完成工商注销，根据目前进度，预计2023年12月底完成注销；德邻工贸曾经仅拥有电镀生产线，不生产、销售防滑链、链条等产品，报告期内曾向公司提供电镀加工业务，价格公允；德邻工贸已于2022年8月停止生产，生产线已处置；德邻工贸持有编号为91330726683114911K001P的排污许可证，排污许可证所载行业类别为金属表面处理及热处理加工，有效期限为自2020年12月19日至2025年12月18日止，

主营业务为电镀业务，伯虎股份主营业务为防滑链、圆环链以及杂链等金属链条的销售，德邻工贸与伯虎股份在历史沿革、资产、主营业务、产品或服务、技术、供应商、客户等方面均不存在重合，业务不具有替代性、竞争性，不存在利益冲突、不在同一市场范围内销售，因此，德邻工贸与公司不构成同业竞争。

（三）核查结论

综上，主办券商认为：德邻工贸与公司不构成同业竞争，公司同业竞争的披露符合《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》的规定。

（3）关于境外销售。根据公开转让说明书，公司报告期内境外销售收入分别为 2,748.58 万元、3,192.45 万元、675.98 万元，占各期营业收入的比重分别为 20.74%、22.45%和 35.02%。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量化分析境内外毛利率报告期内波动原因，说明外销产品具体类别，并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。

【公司回复】

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。

发行人在公开转让说明书“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”中补充披露如下：

“1、境外销售基本情况

报告期内，公司以境内销售为主，公司境外销售主要通过境外直销模式，少部分通过阿里巴巴国际站平台实现，境外销售收入金额分别为 2,748.58 万元、3,192.45 万元、675.98 万元，占公司营业收入比例分别为 20.74%、22.45%、35.02%。

公司境外销售主要通过与客户沟通产品价格、贸易方式、结算条款等内容，沟通一致后国外客户向公司下达采购订单并与公司签订销售合同。

2、外销售的主要销售国家或地区分布情况

单位：万元

国家/地区	2023 年 1-4 月		2022 年		2021 年	
	销售额	占比 (%)	销售额	占比 (%)	销售额	占比 (%)
俄罗斯	434.95	64.34	1,635.91	51.24	1,201.78	43.72
美国	59.89	8.86	542.43	16.99	523.63	19.05
波兰	3.80	0.56	400.48	12.54	358.66	13.05
日本	25.18	3.72	67.09	2.10	61.33	2.23
加拿大	32.12	4.75	49.52	1.55	57.54	2.09
法国	22.72	3.36	23.90	0.75	50.76	1.85
乌克兰	1.72	0.25	54.51	1.71	38.28	1.39
意大利	10.13	1.50	40.72	1.28	35.94	1.31
其他国家或地区	85.48	12.64	377.90	11.84	420.66	15.30
合计	675.98	100.00	3,192.45	100.00	2,748.58	100.00

如上表所示，公司境外销售的国家或地区主要为俄罗斯、美国、波兰等欧美地区。

3、境外销售主要客户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	是否关联方	销售额	占比 (%)
2023 年 1-4 月	1	BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA	否	286.75	14.86
	2	Individual Entrepreneur	否	77.1	3.99

		Bocharov A. V.			
	3	WEALTH TRADE LLC	否	63.01	3.26
	4	KIDKRAFT INC	否	59.84	3.10
	5	ADR MARKET LLC	否	34.11	1.77
	小计			520.82	26.98
2022 年度	序号	客户名称	是否关联方	销售额	占比 (%)
	1	Individual Entrepreneur Bocharov A. V.	否	919.45	6.46
	2	OPOLTRANS SP. Z. O. O	否	275.31	1.94
	3	WEALTH TRADE LLC	否	190.84	1.34
	4	Navistar, Inc.	否	173.80	1.22
	5	LETO LLC	否	167.70	1.18
	小计			1,727.10	12.14
2021 年度	序号	客户名称	是否关联方	销售额	占比 (%)
	1	Individual Entrepreneur Bocharov A. V.	否	440.15	3.32
	2	KIDKRAFT INC	否	321.47	2.43
	3	OPOLTRANS SP. Z. O. O	否	297.52	2.24
	4	BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA	否	285.48	2.15
	5	METROCHAIN SRL	否	123.69	0.93
	小计			1,468.31	11.08

如上表所示，公司的前五大外销客户总体比较稳定，公司境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及除货款以外的资金往来。

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、FOB 及 CIF。公司根据成本加成的定价方式对境外客户进行报价，经双方协商后确定最终价格，一般采用电汇的结算方式，对国外客户信用政策主要为款到发货或预收一定比例货款，信用期限一般不超过 3 个月。

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

公司外销产品主要为防滑链，报告期内，境外销售产品毛利率分别为 32.95%、38.16%、43.47%，境内销售产品毛利率分别为 24.12%、17.44%、20.30%，境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要系公司境外销售定价高于境内销售。

境内外销售竞争环境、市场需求等存在差异，境外市场对制造难度高的高毛利产品需求大，面临竞争较境内小，因此公司境外销售定价高于境内销售；同时，公司境外销售主要美元结算，2022 年度及 2023 年 1-4 月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

公司外销业务主要以美元为结算货币，美元近期汇率波动较大。美元汇率波动受国际形势等多方面因素影响，具有不可预测性，公司可能因为美元汇率下跌而导致外汇资产损失，从而对公司的经营成果产生一定的不利影响。

目前公司以内销业务为主，境外销售占比较低，报告期内公司汇兑损益分别为 8.85 万元、-6.70 万元、14.45 万元，占公司利润总额的比重均低于 1%，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%。

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 40.18 万元、59.50 万元、77.64 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 2,748.58 万元、3,192.45 万元、675.98 万元, 占公司营业收入比例分别为 20.74%、22.45%、35.02%。公司境外销售主要为俄罗斯、美国、波兰等欧美地区, 主要销售的产品防滑链等。公司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。公司预计进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系不会发生较大的变化, 不会对持续经营能力产生重大不利影响。”

二、量化分析境内外毛利率报告期内波动原因, 说明外销产品具体类别, 并按照产品类别说明境内外毛利率情况及差异的原因。

报告期各期境内外毛利率情况如下:

销售地区	2023 年 1-4 月						
	销量 (吨)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)	占主营比重 (%)	单价 (元 /KG)	单位成本 (元/KG)
一、国内	1,285.71	1,173.25	931.02	20.65	63.45	9.13	7.24
1、防滑链	366.91	461.14	356.22	22.75	24.94	12.57	9.71
2、圆环链	362.18	419.80	307.20	26.82	22.70	11.59	8.48
(1) 畜牧链	131.41	167.29	104.53	37.52	9.05	12.73	7.95
二、国外	472.84	675.98	382.13	43.47	36.56	14.30	8.08
1、防滑链	367.34	529.44	293.50	44.56	28.63	14.41	7.99
2、圆环链	99.63	136.03	82.76	39.16	7.36	13.65	8.31
合计	1,758.55	1,849.23	1,313.15	28.99	100.00	10.52	7.47
销售地区	2022 年度						
	销量 (吨)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率 (%)	占主营比重 (%)	单价 (元 /KG)	单位成本 (元/KG)
一、国内	8,355.64	10,494.52	8,628.37	17.78	76.68	12.56	10.33
1、防滑链	5,192.28	7,660.63	6,367.45	16.88	55.97	14.75	12.26
2、圆环链	1,404.41	1,677.37	1,223.31	27.07	12.26	11.94	8.71
(1) 畜牧链	460.38	607.73	364.78	39.98	4.44	13.20	7.92
二、国外	2,183.72	3,192.45	1,974.27	38.16	23.33	14.62	9.04
1、防滑链	1,937.66	2,855.28	1,763.22	38.25	20.86	14.74	9.10
2、圆环链	217.87	295.33	177.22	39.99	2.16	13.56	8.13
合计	10,539.36	13,686.97	10,602.64	22.53	100.00	12.99	10.06
销售地区	2021 年度						
	销量 (吨)	收入	成本	毛利率	占主营	单价	单位成本

		(万元)	(万元)	(%)	比重(%)	(元/KG)	(元/KG)
一、国内	7,170.22	9,840.12	7,370.97	25.09	78.17	13.72	10.28
1、防滑链	3,241.51	4,739.28	4,139.23	12.66	37.65	14.62	12.77
2、圆环链	3,260.12	4,340.91	2,628.88	39.44	34.48	13.32	8.06
(1) 畜牧链	2,042.95	3,015.25	1,634.82	45.78	23.95	14.76	8.00
二、国外	2,125.05	2,748.58	1,842.81	32.95	21.83	12.93	8.67
1、防滑链	1,532.64	2,021.66	1,365.65	32.45	16.06	13.19	8.91
2、圆环链	559.84	675.35	444.31	34.21	5.36	12.06	7.94
合计	9,295.27	12,588.69	9,213.78	26.81	100.00	13.54	9.91

报告期内，公司外销毛利率分别为 32.95%、38.16%、43.47%，逐年增加，内销毛利率分别为 24.12%、17.44%、20.30%，具有一定的波动，外销毛利率均高于内销毛利率。

报告期各期防滑链产品内销毛利率分别为 12.66%、16.88%、22.75%，外销毛利率分别为 32.45%、38.25%、44.56%。报告期内外销毛利率均呈上升趋势，但内销毛利率低于外销毛利率，一方面系内销方面受对第一大客户凯亚贸易售价较低所致，另一方面 2022 年度及 2023 年 1-4 月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，所以外销毛利率较内销毛利率高。

报告期各期圆环链产品内销毛利率分别为 39.44%、27.07%、26.82%，外销毛利率分别为 34.21%、39.99%、39.16%。其中内销毛利率变动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“1. 按产品（服务）类别分类”中进行详细分析。2022 年及 2023 年 1-4 月外销毛利率均高于内销毛利率，一方面受美元对人民币汇率持续上升的影响，另一方面受不同系列及规格型号产品影响，毛利率也有差异。

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。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、了解公司对境外销售的内部控制制度并进行穿行测试，评价内部控制制度建立和运行的有效性。

2、查阅境外销售合同、出库单、发票、报关单、银行回单等与销售相关的原始单据，对公司境外销售及收款进行真实性检查，核实收入确认的真实性和完整性。

3、对报告期各期境外销售收入、成本、毛利率的波动进行分析，对报告期各期主要产品收入、成本、毛利率波动进行分析，对报告期各期境外销售与境内销售收入、成本、毛利率进行对比分析。

4、对报告期境外销售客户的期末应收账款余额和当期交易金额进行函证，对未回函的了解其未回函的原因并执行替代测试，确认收入的真实性和准确性。

境外主要客户各期交易金额函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
境外收入发函金额	486.70	2,309.94	1,933.07
境外销售收入	675.98	3,192.45	2,748.58
境外收入发函金额占境外收入总金额比例	72.00%	72.36%	70.33%
回函直接确认金额	423.70	1,889.51	1,580.81
经调节后可以确认金额	423.70	1,889.51	1,580.81
经调整后确认金额占境外收入总金额比例	62.68%	59.19%	57.51%

境外主要客户期末应收账款及预收款项余额函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 4 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1、境外应收账款余额	104.09	95.99	51.67
境外应收账款发函金额	41.76	79.30	39.19

境外应收账款发函金额 占境外应收账款余额比例	40.12%	82.61%	75.85%
境外应收账款回函金额	24.62	62.05	39.19
回函确认境外应收账款 余额占境外应收账款余 额比例	23.65%	64.65%	75.85%
2、境外预收款项余额	167.47	358.34	204.99
境外预收发函金额	88.48	240.13	160.74
境外预收款项发函金额 占境外预收款项余额比例	52.83%	67.01%	78.41%
境外预收款项回函金额	63.46	214.86	137.61
回函确认境外预收款项 余额占境外预收款项余 额比例	37.89%	59.96%	67.13%

报告期内，境外收入回函金额占境外收入总金额比例分别为 57.51%、59.19% 和 62.68%，境外应收账款回函金额占境外客户应收账款余额比例分别为 75.85%、64.65%和 23.65%，境外预收款项回函金额占境外客户预收款项余额比例分别为 67.13%、59.96%和 37.89%。

针对未回函及回函不符的境外客户进行替代性程序核查，包括编制余额调节表、分析差异原因、检查与公司相关客户有关的记账凭证、销售合同、发票、报关单、回款单等。

5、从报告期各期资产负债表日前后一个月的销售明细中选取样本进行核查，检查合同、出库单、出口报关单等原始单据，检查出口报关单上的出口日期与收入确认日期是否存在跨期，对收入确认进行截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间。

6、通过中国出口信用保险公司、客户公开信息网站、访谈等了解外销客户的背景信息；核查发行人与客户是否存在关联关系。

7、通过视频访谈等形式对境外客户进行访谈，了解与主要境外客户的合作历史、交易内容、交易金额、合作模式、业务规模、产品最终使用等情况。对不

接受访谈的了解客户不接受访谈的原因，并执行替代测试。

进行访谈的境外主要客户其境外收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
进行客户访谈的境外销售收入	486.70	1,646.65	1,465.41
境外销售收入	675.98	3,192.45	2,748.58
占境外销售收入比重	72.00%	51.58%	53.32%
接受访谈的境外客户收入	199.95	1,532.23	1,179.92
接受访谈的境外客户收入占境外收入比重	29.58%	48.00%	42.93%

报告期内，进行客户访谈的境外销售收入占比分别为 53.32%、51.58%和 72.00%，其中接受访谈的境外客户占境外销售收入比重分别为 42.93%、48.00%、29.58%。其中 BARDJUGOVA IRINA ANATOLEVNA 未接受访谈，但已回函。

8、向海关获取公司的出口数据以及电子口岸数据，核对与公司境外销售收入的匹配性。

账面出口数据与海关出口数据核对过程如下：

单位：万元

期间	海关金额	账面金额	差额	差异率
2021 年	2,688.28	2,748.58	-60.30	2.19%
2022 年	3,150.53	3,192.45	-41.91	1.31%
2023 年 1-4 月	716.01	675.98	40.03	-5.92%

9、通过尽调程序确认的金额占总金额的比重情况：

单位：万元

核查程序	2023 年 1-4 月		2022 年		2021 年	
	金额	核查比例	金额	核查比例	金额	核查比例
1、访谈及回函（去重后核查情况）	423.70	62.68%	1,889.51	59.19%	1,580.81	57.51%
2、未回函/未接受访谈的替代程序（占未回函总额比例）	63.01	100.00%	420.43	100.00%	352.27	100.00%
3、核对海关数据与销售明细数据	675.98	100.00%	3,192.45	100.00%	2,748.58	100.00%
4、外销穿行测试、真实性核查、截止性测试（去重后核查情况）	254.67	37.67%	1,293.64	40.52%	1,149.75	41.83%

通过中信保及公开网站核查主要国外客户的资信报告及工商资料或客户网页，核查其业务范围、资质、成立时间等。

（二）分析过程

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售的规定，主办券商及会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《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是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

根据上述规定，报告期内，有关公司境外销售事项的核查如下：

1、境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

结合真实性测试、穿行测试、函证及访谈、向海关获取公司出口数据及中信保资料进行分析及检查，报告期各期公司境外销售收入真实、准确、完整。

报告期内公司境外销售收入确认原则为公司已根据合同约定将产品控制权转移给客户（其中在 FOB、CIF 方式下，已将产品报关出口并取得提单；在 EXW 方式下，已将产品交付给购买方指定的承运人且客户确认收货时），已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。

2、报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性

海关出口数据与账面数据进行对比分析过程如下：

单位：万元

期间	海关金额	账面金额	差额	差异率
2021 年	2,688.28	2,748.58	-60.30	2.19%
2022 年	3,150.53	3,192.45	-41.91	1.31%
2023 年 1-4 月	716.01	675.98	40.03	-5.92%

上述差异主要为公司入账时间与海关统计时间差异，公司按照出口报关单中

出口日期确认收入，符合《企业会计准则》及相关规定，海关按结关时间进行统计。

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 13.00%。

报告期内，公司的出口退税率为 13.00%，公司收到出口退税金额分别为 40.18 万元、59.50 万元、77.64 万元。因出口退税需企业收齐相关单证后才能申请退税，公司按照出口报关单中出口日期确认收入，存在一定的时间差异。

3、境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

报告期内，公司境外销售收入金额分别为 2,748.58 万元、3,192.45 万元、675.98 万元，占公司营业收入比例分别为 20.74%、22.45%、35.02%。公司境外销售主要为俄罗斯、美国、波兰等欧美地区，主要销售的产品防滑链等。公司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。公司境外销售稳定增长，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（二）核查结论

1、报告期内，公司境外销售收入占比较为稳定，占比较小，境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

2、报告期内境外收入数据与货物流转记录、资金划转凭证、出口单证、海关数据相匹配。

3、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。

4、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。

5、报告期内，公司主要外销客户均为长期稳定合作客户。

四、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）核查程序

1、访谈公司总经理及销售负责人，查阅公司报关出口相关资质、许可，并查询公司产品在主要销售国家和地区的资质认证情况；

2、取得并查阅海关出具的证明文件、公司出具的说明文件、公司报告期内营业外支出明细及《审计报告》；

3、检索中国海关企业进出口信用信息公示平台、商务部以及税务、市场监督、外汇等主管部门网站的公开信息；

4、通过谷歌搜索引擎检索公司在境外受处罚情况；

5、访谈公司财务负责人及销售负责人，了解公司境外销售情况，查阅公司销售明细表、境外销售相关业务合同资料，确认公司境外的业务流程、销售政策及结算方式。

（二）分析过程

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的规定，主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括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，报告期内是否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、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

根据上述规定，报告期内，有关公司境外销售事项的核查如下：

1、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，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，公司不存在设立境外子公司或分支机构从事生产经营活动的情形，公司通过产品出口的方式将产品销售至境外，公司已依法取得报关单位注册登记证书、对外贸易经营者备案登记表等必备资质、许可；公司境外销售所涉国家和地区主要包括俄罗斯、欧洲、美国、日本等，取得了德国 TUV 认证、GS 认证，奥地利 ON/V5117，ON/V5119 等国际认证，除此之外，公司在境外销售所涉国家和地区无必需取得的资质、许可。报告期内公司境外销售符合当地规定，不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

公司采用线下直销和线上网络平台销售相结合的销售模式。线下直销模式下，公司和客户主要以美元和人民币计价、银行电汇结算，具体结算时，客户将货款打至公司对公外币账户，公司收到外汇后，根据业务资金的需要通过具备经营外汇业务资格的金融机构合理安排外币结换汇；线上网络平台销售下，公司在阿里巴巴国际站开设店铺、客户通过店铺下单，主要以美元和人民币计价、银行电汇结算，具体结算时，客户将货款打至阿里巴巴国际站公司店铺账户，再由公司出纳从店铺账户提现至公司对公外币账户，公司收到外汇后，根据业务资金的需要通过具备经营外汇业务资格的金融机构合理安排外币结换汇。

根据公司及其子公司主管税务机关、海关部门、市场监督管理局出具的合规证明并经检索裁判文书网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家市场监督管理总局、国家外汇管理局等网站，报告期内，公司不存在因产品出口而受到我国外汇、税务主管部门处罚的情况。

因此，公司报告期内的境外销售业务涉及的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合我国外汇及税务等法律法规的规定。

（三）核查结论

综上，主办券商认为：公司在销售所涉国家和地区已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；公司报告期内的境外销售业务涉及的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合我国外汇及税务等法律法规的规定。

（4）关于财务规范性。根据公开转让说明书，报告期内，公司存在第三方回款、关联方资金拆借等情况。请公司补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议（如有无息借款，说明是否视同为捐赠、相关会计处理及其是否符合准则规定，同时模拟测算利息金额及占比）、是否约定利息，是否履行必要的内部决策程序；补充披露资金占用具体情况，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（若未约定，测算金额及占比）、是否违反相应承诺、规范情况（包括但不限于归还情况、期后是否发生、内控有效性等）。

主办券商和会计师对对公司财务内控进行核查，同时说明对第三方回款所采取的具体核查手段，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，以及资金占用规范有效性核查情况；并对公司财务内控制度是否健全、是否有效运行发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议（如有无息借款，说明是否视同为捐赠、相关会计处理及其是否符合准则规定，同时模拟测算利息金额及占比）、是否约定利息，是否履行必要的内部决策程序。

1、关联方资金拆借发生的原因

根据浙江省浦江县人民法院（2022）浙 0726 民初 2195 号民事判决书，因债务人东安商贸向浦发银行金华分行借款并逾期，法院判决东安商贸不能清偿的部分，则由六共同连带保证人伯虎股份、海川工贸、金建兰、于孝联、郑小根、郑

风英平均分担。公司为东安商贸代偿了在浦发银行金华分行的借款 7,377,813.9 元，其中包含公司为关联方郑风英和郑小根应当承担的连带还款责任的部分。详见本审核问询函回复 1、（二）之说明。

2、2023 年 9 月 14 日，公司与郑小根、郑风英分别签订还款协议，约定郑小根、郑风英各自承担的本金为伯虎股份总计为东安商贸代偿的 7,377,813.9 元的 1/6，即本金为 1,229,635.64 元，利息为自伯虎股份代偿借款支付至浦发银行金华分行账户之日起，按照实际支付的借款金额、用款天数和全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率 LPR 计算。报告期内，公司未新增关联方资金拆借事项。截至 2023 年 9 月 16 日，关联方郑风英和郑小根向公司拆借的资金已全部归还。

二、补充披露资金占用具体情况，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》之“第三节 公司治理”之“七、公司资源被控股股东、实际控制人占用情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用公司资金、资产或其他资源的情况以及转移公司固定资产、无形资产等资产的情况”补充披露如下：

“郑小根及郑风英资金占用的具体情况（包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、资金占用费的支付情况）如下：

资金占用主体	年度	资金占用发生时间	资金占用本金	年度资金占用利息[注 1]	利率	是否公允
郑小根	2016 年度	2016 年 6 月 24 日	168,062.50	3,781.64	银行同期贷款利率 —	是
	2017 年度	2017 年 12 月 19 日	83,333.33	7,374.11		是
	2018 年度	2018 年 12 月 19 日	133,333.33	11,092.46		是
	2019 年度	2019 年 12 月 20 日	200,000.00	16,871.78		是
	2020 年度	2020 年 12	250,000.00	23,568.51		是

		月 18 日				
	2021 年度	2021 年 12 月 17 日	394,906.48	32,957.74		是
	2022 年度	-	-	45,713.81		是
	2023 年度 [注 2]	-	-	31,706.06		是
	合计		1,229,635.64	173,066.11		-
郑凤英	2016 年度	2016 年 6 月 24 日	168,062.50	3,781.64	银行同期贷款利率	是
	2017 年度	2017 年 12 月 19 日	83,333.33	7,374.11		是
	2018 年度	2018 年 12 月 19 日	133,333.33	11,092.46		是
	2019 年度	2019 年 12 月 20 日	200,000.00	16,871.78		是
	2020 年度	2020 年 12 月 18 日	250,000.00	23,568.51		是
	2021 年度	2021 年 12 月 17 日	394,906.48	32,957.74		是
	2022 年度	-	-	45,713.81		是
	2023 年度 [注 2]	-	-	31,706.06		是
	合计	-	1,229,635.64	173,066.11		-

[注 1]年度资金占用利息=资金占用本金*占用天数（当年度）/365*利率

[注 2]根据《还款协议》借款利息计算时间为 2016 年 6 月 24 日至 2023 年 9 月 14 日，故 2023 年利息计算时间为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 9 月 14 日

自 2021 年 12 月 17 日后，公司未再向郑小根、郑凤英拆出资金，截至 2023 年 9 月 16 日，郑小根、郑凤英已向伯虎股份偿还本金及利息金额合计 2,805,403.50 元。

2023 年 9 月 14 日，公司与郑小根、郑凤英分别签订还款协议，约定郑小根、郑凤英各自承担的本金为伯虎股份总计为东安商贸代偿的 7,377,813.9 元的 1/6，即本金为 1,229,635.64 元，利息为自伯虎股份代偿借款支付至浦发银行金华分行账户之日起，按照实际支付的借款金额、用款天数和全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率 LPR 计算。郑小根、郑凤英已于 2023 年 9 月 16 日完成向伯虎股份的本息偿还。

郑小根、郑凤英按照还款协议约定到期支付本金及相应利息，未违反承诺，后续也未有发生资金占用的情况。”

三、主办券商和会计师对对公司财务内控进行核查，同时说明对第三方回款所采取的具体核查手段，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，以及资金占用规范有效性核查情况；并对公司财务内控制度是否健全、是否有效运行发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、针对第三方回款，主要执行了以下核查程序：

（1）了解公司《销售管理制度》《货币资金管理制度》等相关内控制度，评价相关控制设计是否合理，并测试其运行的有效性；访谈公司财务负责人，了解第三方回款的必要性及商业合理性；

（2）获取公司第三方回款明细和银行流水，核查公司与客户往来流水情况，确认第三方回款明细的完整性；了解第三方回款原因，获取客户及其回款单位档案、客户回款台账，核实和确认第三方付款的真实性、付款方和委托方之间的关系；

（3）获取并查阅与第三方回款相关销售合同、销售订单、报关单、收款回单、汇款证明、发票等原始交易凭证，核查交易的真实性；

（4）获取公司报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形。

（5）核查公司资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

2、核查资金拆借发生的原因，了解资金占用相关的借款协议签订所履行的内部决策程序，检查伯虎股份与郑小根、郑凤英签署的还款协议及还款凭证；

3、了解公司销售与收款循环相关、第三方回款相关的内部控制制度，评价

相关控制设计是否合理，并测试其运行的有效性；访谈公司财务负责人，了解第三方回款的必要性及商业合理性；

4、获取公司报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形。

5、获取公司为有效避免并防范关联方资金占用而建立的内控制度。

（二）核查结论

1、为了减少和规范第三方回款，公司制定了内部控制制度，规定：①如无特殊情况，客户原则上不得通过第三方向公司支付货款；②存在第三方回款情形的：销售部建立客户及其回款单位档案；销售部门会同财务部门定期与客户就货款回收情况进行对账确认、建立客户回款台账。通过对公司包括第三方回款在内的财务内控制度进行穿行测试，公司财务内控制度健全并得到有效执行。

通过核查第三方回款明细和银行流水，核查公司与客户往来流水情况、与第三方回款相关销售合同、销售订单、报关单、收款回单、汇款证明、发票等原始交易凭证，核查公司资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

报告期内，客户向公司下达真实有效的订单合同，公司根据产品订单合同，将货物运送至客户指定港口/地点，公司根据合同约定确认收入，相关实物流与合同订单约定的商业实质一致；公司销售货物的货款，存在第三方回款即相关资金流与合同约定不一致的情况。

产生资金流与合同约定不一致的情况主要原因系客户基于自身的经营习惯、结算方便和资金临时周转等因素，采取了通过其关联公司、亲属、公司员工等关联方进行付款，符合客户经营特点；部分境外客户因所在国家存在外汇管制或外汇限制等原因通过其他第三方付款机构代为支付货款，符合外销交易的经营特点，具有必要性和商业合理性。

报告期内，公司第三方回款资金流与合同约定不一致性的情况具体如下：

单位：万元

原因	2023 年 1-4 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占营业收入比重 (%)	金额	占营业收入比重 (%)	金额	占营业收入比重 (%)
客户关联方代为付款	24	1.24	115.34	0.81	95.54	0.72
境外客户指定付款			165.91	1.17	19.85	0.15
合 计	24	1.24	281.26	1.98	115.39	0.87

综上，公司第三方回款相关内部控制制度有效，且有效运行。报告期内，公司第三方回款金额占营业收入的比例分别为 0.87%、1.98%和 1.24%，占比较小。报告期内，第三方回款均基于真实业务，不存在虚构交易或调节账龄的情形，销售业务实物流与合同约定及商业实质一致，存在资金流与合同约定不一致的情况，但均符合客户经营特点，具有必要性和商业合理性。

2、经过公司内部决策程序，公司与郑小根、郑凤英签订了借款协议并约定利息，郑小根、郑凤英按期归还资金拆借本金及利息，未违反承诺，后续也未再有发生资金拆借事项，内部控制制度有效为有效避免并防范关联方资金占用，公司已积极整改并制定和完善了相关内控制度，公司已建立健全了治理结构，内控制度有效运行。

(5) 关于货币资金和交易性金融资产。请公司补充说明：①货币资金及交易性金融资产余额较高的情况下进行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报告期内投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等，以及公司进行短期投资的决策制度及内部控制制度设计及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资。

请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额、交易性金融资产的真实性、货币资金及投资相关内部控制制度执行有效性发表明确意见。

【公司回复】

一、货币资金及交易性金融资产余额较高的情况下进行借款的原因及合理性。

报告期内，公司各期末货币资金、理财产品和短期借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 4 月末	2022 年末	2021 年末
货币资金	1,520.23	1,312.54	561.27
交易性金融资产	161.02	1,209.61	1,673.78
短期借款	3,503.11	2,302.34	3,904.90

报告期内，公司货币资金、理财资产金额较高，整体流动性较为良好。为应对可能发生的经营风险，公司需要增强与银行金融机构密切的合作关系，维持公司银行信用等级及银行授信额度，以备公司经营资金需求，因此公司存在一定规模的短期借款，借款利率在 3.20%-4.85%之间，利率相对较低，具有合理性。

公司购买的理财产品期限一般较短，在投资前充分考虑了正常经营活动的资金需求，在确保资金流动性和安全性的基础上，对资金管理进行合理安排，可以提高资金使用综合效益，进一步提升公司整体收益。

此外，公司每月正常采购货款的金额在 750-850 万元左右，受客户回款习惯、审批流程等影响，公司通常保留 2-3 个月的资金保有量以确保正常经营。因此，公司报告期末货币资金余额是合理的。

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等项目之间的匹配情况

报告期各期货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	变动金额	变动率
货币资金	1,312.54	561.27	751.27	133.85%
交易性金融资产	1,209.60	1,673.80	-464.20	-27.73%
营业收入	14,222.27	13,252.84	969.43	7.31%
应收款项余额	1,091.11	1,059.22	31.89	3.01%

经营活动现金流量净额	2,994.80	1,480.80	1,514.00	102.24%
投资活动现金流量净额	-153.30	-1,917.80	1,764.50	92.01%
筹资活动现金流量净额	-2,070.30	324.50	-2,394.80	-738.00%
现金及现金等价物净增加额	768.60	-128.60	897.30	697.61%

报告期内，公司 2022 年末及 2021 年末货币资金余额分别为 1,312.54 万元和 561.27 万元，2022 年较 2021 年增长了 751.27 万元，增长比率为 133.85%。一方面 2021 年货币资金余额较少主要系闲置资金购买理财产品，另一方面 2022 年收入较 2021 年增加 969.43 万元。公司严格按照既定的信用政策向客户收取款项，客户回款情况较好，2022 年末预收客户货款较 2021 年末增加 167.22 万元，2022 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年度增加 2,034.87 万元。

综上所述，货币资金的变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间相匹配，因此，公司 2022 年末货币资金余额出现了较大增长。

三、是否存在大额异常资金转账的情况

经查阅公司主要银行的银行对账单和银行明细账，公司大额资金转账基本系销售回款、供应商付款以及银行借款和理财购买，均系与公司业务相关联，无异常情况。报告期各期，公司不存在大额异常资金转账的情况。

四、报告期内投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等，以及公司进行短期投资的决策制度及内部控制制度设计及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资。

1、报告期内，公司理财产品的具体情况如下：

(1) 2023 年 1-4 月

单位：万元

理财产品名称	产品类型	履行的	币种	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额
		决策程					
		序					

“乾元-日鑫月溢”（按日）开放式理财产品	非保本浮动收益型	董事长审批	人民币	15.00	400.00 [注 1]	415.00	
安鑫按日开放式理财产品（代销建信理财）	非保本浮动收益型	董事长审批	人民币	473.27		473.26	0.01
乾元-私享（按日）开放式私人银行理财产品	非保本浮动收益型	董事长审批	人民币	721.00		590.00	131.00
工银瑞信	非保本浮动收益型	董事长审批	人民币		430.00 [注 2]	400.00	30.00

[注 1] 2023 年 1 月购买 400.00 万元

[注 2] 2023 年 3 月购买 430.00 万元

（2）2022 年度

理财产品名称	产品类型	履行的	币种	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额
		决策程					
		序					
“乾元-日鑫月溢”（按日）开放式理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		300.00 [注 1]	285.00	15.00
建信理财安鑫（按日）开放式理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		935.00 [注 2]	461.39	473.61
恒赢（法人版）按日开放式产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币	200.00	1,000.00 [注 3]	1,200.00	
乾元-惠众（日申周赎）开放式净值型理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币	500.00		500.00	
交银理财稳享现金添利（法人版）理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币	100.00	200.00 [注 4]	300.00	
乾元-私享（按日）开放式私人银行理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币	500.00	3,768.00 [注 5]	3,547.00	721.00
私享按周开放式产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币	366.10		366.10	

[注 1] 2022 年 8 月购买 200.00 万元，2022 年 11 月购买 100.00 万元

[注 2] 2022 年 8 月购买 235.00 万元，2022 年 11 月购买 300.00 万元，2022 年 12 月购买 400.00 万元

[注 3] 2022 年 8 月购买 400.00 万元，2022 年 11 月购买 600.00 万元

[注 4] 2022 年 7 月购买 100.00 万元，2022 年 9 月购买 100.00 万元

[注 5] 2022 年 2 月购买 1,100.00 万元，2022 年 4 月购买 268.00 万元，2022 年 6 月购买 500.00 万元，2022 年 7 月购买 220.00 万元，2022 年 9 月购买 400.00 万元，2022 年 10 月购买 700.00 万元，2022 年 11 月购买 580.00 万元

(3) 2021 年度

理财产品名称	产品类型	履行的	币种	期初余额	本期购买	本期处置	期末余额
		决策					
		程序					
恒赢（法人版）按日开放式产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		1,000.00 [注 1]	800.00	200.00
建信理财安鑫（按日）开放式理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币	3,093.50	1,142.00 [注 2]	1,451.35	2,784.15
交银理财稳享现金添利（法人版）理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		100.00 [注 3]		100.00
交通银行久久日盈	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		150.00 [注 4]	150.00	
乾元-惠众（日申周赎）开放式净值型理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		500.00 [注 5]		500.00
乾元-私享（按日）开放式私人银行理财产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		500.00 [注 6]		500.00

私享按周开放式产品	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		800.00 [注 7]	426.22	373.77
中银日积月累-日计划	非保本浮动收益型	董 事 长 审 批	人民币		2,910.00 [注 8]	2,910.00	

[注 1] 2021 年 11 月购买 800.00 万元，2022 年 12 月购买 200.00 万元

[注 2] 2021 年 1 月购买 400.00 万元，2021 年 2 月购买 132.00 万元，2021 年 6 月购买 110.00 万元，2021 年 9 月购买 200.00 万元，2021 年 10 月购买 200.00 万元，2021 年 11 月购买 100.00 万元

[注 3]2021 年 10 月购买 100 万

[注 4]2021 年 6 月购买 150 万

[注 5]2021 年 10 月购买 500 万

[注 6]2021 年 12 月购买 500 万

[注 7]2021 年 12 月购买 800 万

[注 8] 2021 年 1 月购买 655.00 万元，2021 年 2 月购买 195.00 万元，2021 年 3 月购买 475.00 万元，2021 年 4 月购买 100.00 万元，2021 年 5 月购买 505.00 万元，2021 年 6 月购买 190.00 万元，2021 年 7 月购买 425.00 万元，2021 年 8 月购买 365.00 万元

2、报告期内，公司购买理财产品对利润表的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-4 月	2022 年度	2021 年度
理财产品投资收益	5.04	25.28	31.94
利润总额	-252.18	962.51	1,353.62
理财产品投资收益占利润总额的比例	2.00%	2.63%	2.36%

注：2023 年 1-4 月利润总额为负数，比例按照绝对值计算

3、公司进行短期投资的决策制度及内部控制制度设计及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资

公司制定了《对外投资管理制度》。公司购买理财产品在董事会或股东会进行决策之前，必须对相关投资理财产品进行可行性研究，分析投资回报率、投资风险等。日常的理财产品购买由董事长进行审批，财务部具体操作，财务部指派专人负责跟踪理财产品的购买、赎回以及价值变化情况。公司购买的理财产品均已按约定赎回，未发生过亏损本金的情形。

报告期内，公司投资理财产品旨在控制投资风险的前提下提高资金使用效率。公司购买的银行理财产品期限通常较短，通过适度投资理财产品以提高资金使用效率，获得一定的投资效益，对公司日常生产经营财务状况不存在不利影响。为提高资金使用效率，公司未来仍会在确保资金流动性和安全性的基础上，继续利用闲置资金投资理财产品。

五、请主办券商及会计师核查上述情况，并对货币资金余额、交易性金融资产的真实性、货币资金及投资相关内部控制制度执行有效性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

- 1、访谈公司管理层和财务相关人员，了解货币资金相关的内部控制制度，并对内部控制进行测试。
- 2、查阅公司借款合同、借款借据了解公司借款用途。
- 3、获取并分析公司期后短期借款、应付账款和其他应付款还款情况，分析公司还款能力及是否存在偿债风险。
- 4、获取并复核公司编制的现金流量表，了解报告期内经营性现金流变动情况，分析公司货币资金变动的原因及合理性。
- 5、查阅公司银行日记账、现金日记账，分析报告期各期末货币资金变动原因及合理性。
- 6、将公司大额银行流水与账面进行双向核对，检查是否存在大额异常资金转账情况。
- 7、对货币资金、银行借款等执行函证程序。对函证实施过程进行控制，核对回函内容与公司账面记录是否一致，核实银行账户余额、资金使用受限情况、借款情况等。
- 8、获取公司已开立银行结算账户清单，检查公司账面银行存款账户是否真

实、完整；获取银行流水，与公司银行账面余额进行核对。

9、查阅公司企业信用报告，将企业信用报告中包含的信息与公司账面信息进行核对。

（二）核查结论

1、货币资金及交易性金融资产余额较高的情况下进行借款的原因主要为提高资金使用效率及增强与银行金融机构密切的合作关系，维持公司银行信用等级及银行授信额度，以备公司经营资金需求，因此公司存在一定规模的短期借款，借款利率在 3.20%-4.85%之间，利率相对较低，具有合理性。

2、2022 年末货币资金余额大幅增长的原因，主要系收入增长及客户回款增加所致，货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间具有匹配性。

3、公司不存在除与客户及供应商的货款往来、银行借款、购买理财产品外的大额异常资金转账的情况。

4、报告期内投资理财产品产生的投资收益占公司利润总额的比例分别为 2.36%、2.63%、2.00%，对公司利润影响较小。公司制定了《对外投资管理制度》。公司购买理财产品在董事会或股东会进行决策之前，必须对相关投资理财产品进行可行性研究，分析投资回报率、投资风险等。日常的理财产品购买由董事长进行审批，财务部具体操作，财务部指派专人负责跟踪理财产品的购买、赎回以及价值变化情况。公司购买的理财产品均已按约定赎回，未发生过亏损本金的情形。

报告期内，公司投资理财产品旨在控制投资风险的前提下提高资金使用效率。公司购买的银行理财产品期限通常较短，通过适度投资理财产品以提高资金使用效率，获得一定的投资效益，对公司日常生产经营财务状况不存在不利影响。为提高资金使用效率，公司未来仍会在确保资金流动性和安全性的基础上，继续利用闲置资金投资理财产品。

5、通过对公司银行流水的核查及银行函证等核查程序，公司货币资金余额、

交易性金融资产真实；公司制定了包括货币资金及投资理财相关的内控制度，通过穿行测试等核查程序，主办券商认为公司货币资金及投资相关内部控制制度得到有效执行。

(6) 关于固定资产。请公司：①补充说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；②说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；③说明机器设备成新率较低是否对公司经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要，更换或升级相关设备对公司生产经营和利润造成的影响。请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，同时说明对各期末对固定资产监盘情况。

【公司回复】

一、补充说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；

1、公司各产品各期产能、产能利用率、产量情况如下：

单位：吨

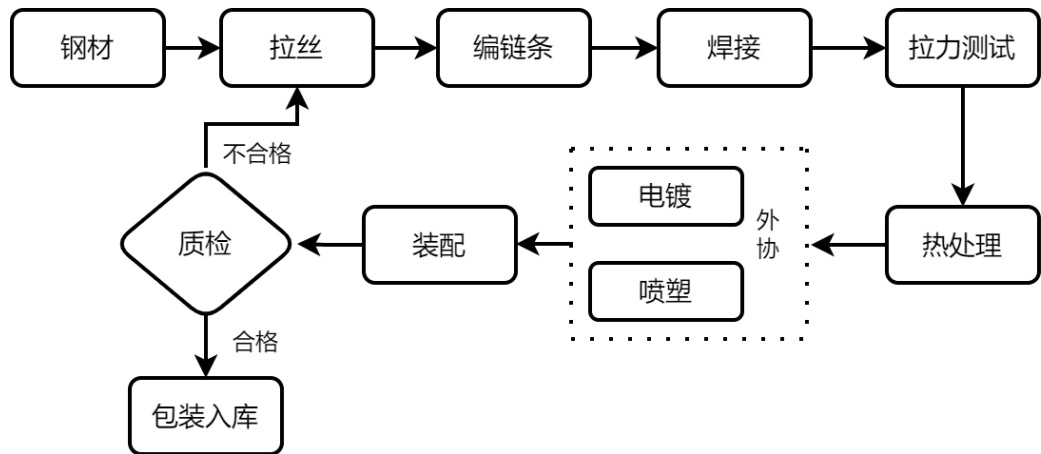
年度	产品类别	产量	产能	产能利用率
2023年1-4月份	防滑链	1,521.92	3,600	59.35%
	圆环链	463.24		
	杂用链及其他	151.40		
2022年	防滑链	6,848.19	10,800	82.51%
	圆环链	1,458.90		
	杂用链及其他	603.97		
2021年	防滑链	4,528.41	10,440	85.69%

	圆环链	3,767.88		
	杂用链及其他	650.02		

注：2023 年 1-4 月为 4 个月产能。公司产品具有季节性，上半年为淡季，产能利用率较低。

2、生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途情况如下：

公司主要产品为防滑链、圆环链及其他杂链，三种产品的生产工艺流程没有太大的差异，只是在产品装配环节略有差异。生产工艺流程如下：



公司产品生产流程核心环节及机器设备情况如下：

序号	生产流程核心环节	机器设备	数量（台/套）	具体用途
1	拉丝	拉丝机	14	用于把原材料拉成不同规格或直径的线材
2	编链条	自动编链机、自动编结机、自动扭链机	112	用于链条成型，把线材进行切割、折弯、串接，编成不同规格的链条
3	焊接	焊机（包括全自动对焊机、全自动焊钉机、中频焊机、去毛焊机等各种规格的焊机）	171	用于链条焊接，将开口的链条焊接成闭环
4	拉力测试	拉伸机、校正机、校正杠拉切断三合一体机等	61	用于链条尺寸和拉力的成型，将焊接好的链条进行拉伸、校正，形成不同尺寸和力度的链条
5	热处理	RCWC9 托辊型网带炉、网带式淬火炉、预抽真空井式退火炉、井式球化炉、热处理设备等	17	用于链条淬火、退火或渗碳，加强链条硬度或者韧性
6	装配	液压设备、切（剪）链机等	17	用于链条切割和装

				配，将链条按照不同长度进行切割，将配件与链条进行组装固定
--	--	--	--	------------------------------

上述主要机器设备运行稳定，性能良好，使用正常。

3、机器设备的价值变动与产能的变化趋势情况如下：

项目	2022 年末	2021 年末	变动情况
机器设备原值(元)	56,185,083.83	54,039,466.76	3.97%
产能（吨/年）	10,800	10,440	3.45%

各报告期末，公司机器设备账面原值分别为 5,403.95 万元、5,618.51 万元、5,692.37 万元，2022 年机器设备增加主要是 2021 年下半年到 2022 年上半年，企业根据自身发展建设情况，响应工业企业转型升级，发挥企业特色和产业优势，对生产线及车间进行智能化改造以及扩充产能，购置自动编链机、自动编结机、自动对焊机、校正机、自动浸漆线等生产设备。2022 年 4 月份，智能化改造完成后，生产效率及产能提升。

报告期内，公司机器设备的价值变动与产能的变化趋势一致。

二、说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；

公司与同行业可比公司在固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等方面的对比情况如下：

公司名称	折旧方法	折旧年限（年）				残值率
		房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	
合兴铁链（832441）	年限平均法	20	10	4	3-5	5%
亚星锚链（601890）	年限平均法	20	10	8	5	5%
征和工业（003033）	年限平均法	10-20	3-10	5		5%
申请挂牌公司	年限平均法	20-30	10	5-10	3-5	5%

由上表可见，公司与同行业可比公司折旧方法完全一致，均采用年限平均法；

公司与同行业可比公司在固定资产折旧年限、残值率等方面虽然各有不同，但不存在显著差异。

三、说明机器设备成新率较低是否对公司经营存在不利影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要，更换或升级相关设备对公司生产经营和利润造成的影响。

报告期各期末，公司机器设备总体成新率分别为 40.76%、41.47%、40.43%，成新率较低，主要系公司成立于 1996 年，成立时间较长，购置时间较早的机器设备累计折旧金额较高，导致其成新率较低。公司主要生产设备包括拉丝机、自动编链机、焊机、拉伸机、校正机等虽然成新率较低，但因该类生产工具均为耐用型设备，在正常维护的情况下仍可继续使用，且运行稳定、性能良好，能够为公司创造生产价值，故公司未对其进行大规模更换。

公司制定了完善的固定资产管理制度，由生产部门负责机器设备的日常维护和定期检修保养，每个月对主要生产设备进行检查、维护和保养，通过更换设备的易损部件、替换核心部件等方式维持设备运行持续稳定，达到延长设备使用寿命的效果。

公司在日常生产经营过程中，会根据新产品研发、自身产能状况、现有机器设备使用效率、下游客户需求等情况，新增购入机器设备或对原有机器设备进行改造升级。报告期内，公司新增机器设备情况如下：

年度	新增主要机器设备	新增设备原值合计（万元）	新增设备占期末固定资产原值比重
2023 年 1-4 月份	自动编结机、切（剪）链机、永磁变频螺杆机等	73.86	0.67%
2022 年度	拉丝机、自动编结机、链条自动对焊机、中频焊机、全自动焊钉机、浸漆设备、高精冲床等	453.32	4.17%
2021 年度	自动编链机、自动编结机、拉伸机、自动对焊机、链条焊钢丝自动阻焊机、校正机、预抽真空井式退火炉、高精冲床等	622.51	5.91%

2021 年及 2022 年度新增设备主要是 2021 年下半年，企业根据自身发展建

设情况，响应工业企业转型升级，发挥企业特色和产业优势，对生产线及车间进行智能化改造，购置自动编链机、自动编结机、自动对焊机、校正机、自动浸漆线等生产设备，对生产线进行自动化提升改造，2022 年 4 月份，智能化改造完成。

截至本问询回复出具之日，公司机器设备运行良好，不存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。公司机器设备成新率较低不会对公司经营产生不利影响，能够满足生产经营所需，不需要进行大批量更新或升级。

四、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，同时说明对各期末对固定资产监盘情况。

【主办券商回复】

（一）核查程序

- 1、取得了公司生产入库明细，核查报告期内公司各类产品产量情况；
- 2、访谈了公司生产人员，了解各道工序生产效率、生产时长，取得了相关生产工序日报表，核查公司产能情况；
- 3、访谈公司生产人员及设备管理人员，了解公司核心生产流程、机器设备的使用情况及具体用途；
- 4、对公司固定资产进行监盘，实地查看机器设备使用状况；
- 5、取得了公司固定资产台账，核查报告期内固定资产增减情况；
- 6、查阅公司资产管理制度，了解公司对固定资产日常管理、维护等情况。
- 7、查阅了公司《审计报告》，核查公司固定资产折旧政策等情况；
- 8、查阅了同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司固定资产折旧政策，核查公司与同行业可比公司是否存在差异。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、截至本问询回复出具之日，公司主要机器设备运行稳定，性能良好，使用正常。报告期内，机器设备的价值变动与产能的变化趋势一致；

2、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比一致，不存在显著差异；

3、截至本问询回复出具之日，公司机器设备运行稳定、性能良好，能够为公司创造生产价值，成新率较低不会对公司经营存在不利影响，不存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。

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】

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，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。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为2023年4月30日，至本次公开转让说明书签署日将要超过7个月，公司根据《1号指引》之“1-21 财务报告

审计截止日后的信息披露”的相关规定，已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：

“财务报告审计截止日后经营状况及主要财务信息：

1、主要经营状况

报告期后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，采购内容、销售内容、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等均未发生重大变化，具体情况如下：

（1）订单获取情况

2023 年 5-10 月，公司新获取订单金额合计 8,761.34 万元，公司目前经营状况稳定，在手订单充足且整体业绩情况良好。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2023 年 5-10 月，公司主要原材料（或服务）的采购规模为 5,171.87 万元，采购规模随公司的销售规模而变化，主要供应商稳定。

（3）主要产品的销售规模

2023 年 5-10 月，公司实现营业收入 7,806.22 万元，主要客户稳定。

（4）关联交易情况

2023 年 5-10 月，公司关联交易情况如下：

①关联销售

关联方名称	交易内容	交易金额（万元）
浙江浦江安环检测科技股份有限公司	水电费	2.84
浦江县丰之安安全咨询有限公司	水电费	0.87
浦江县伯虎职业技能培训学校	水电费	0.31

②关联租赁

关联方名称	交易内容	交易金额（万元）
浙江浦江安环检测科技股份有限公司	办公楼租赁	5.56
浦江县丰之安安全咨询有限公司	办公楼租赁	3.11
浦江县伯虎职业技能培训学校	办公楼租赁	2.07

（5）重要研发项目进展

2023 年 5-10 月，公司研发投入 361.77 万元，主要研发项目如下：

项目名称	金额（万元）	研发进展
防侧滑 ATV 防滑链的研发	37.58	已完成
防爆胎乘用车防滑链的研发	97.16	正在进行
卡丁车专用弹簧锁紧式防滑链的研发	111.11	正在进行
房车安全链的研发	83.67	正在进行
高强度森林捆扎链的研发	32.26	正在进行

（6）重要资产及董监高变动情况

2023 年 10 月，公司支付土地出让金共计 29,190,102.70 元，购入了一宗国有建设用地使用权，宗地面积 57,687.95 m²，宗地用途为工业用地，计入了其他非流动资产。2023 年 11 月，取得了不动产权证【浙（2023）浦江县不动产权第 0013062 号】，转入无形资产。除此之外，无其他重要资产变动。

2023 年 5-10 月，公司董监高未发生变动。

（7）对外担保情况

2023 年 5-10 月，公司无对外担保情况。

（8）债权融资情况

2023 年 5-10 月，公司新增银行借款 1,970.00 万元，公司适当增加银行借款规模补充流动资金。

（9）对外投资情况

2023 年 5-10 月，公司无对外投资情况。

2、重要财务信息

（1）审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2023 年 4 月 30 日，天健会计师事务所（特殊

普通合伙) 对公司 2023 年 10 月 31 日的合并及母公司的资产负债表, 2023 年 1-10 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》。

(2) 重要财务信息情况

公司 2023 年 10 月 31 日, 经会计师事务所审阅的主要财务数据如下:

项目	2023 年 10 月 31 日
资产总计 (万元)	16,832.07
负债合计 (万元)	9,034.58
股东权益合计 (万元)	7,797.48
归属于申请挂牌公司的股东权益合计 (万元)	7,797.48
每股净资产 (元)	2.40
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产 (元)	2.40
资产负债率	53.67%
项目	2023 年 1-10 月
营业收入 (万元)	9,736.67
净利润 (万元)	379.86
归属于申请挂牌公司股东的净利润 (万元)	379.86
扣除非经常性损益后的净利润 (万元)	285.97
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 (万元)	285.97
经营活动产生的现金流量净额 (万元)	-190.66
研发投入金额 (万元)	570.21
研发投入占营业收入比例	5.86%

2023 年 1-10 月, 公司纳入非经常性损益的主要项目和金额如下:

项目	2023 年 1-10 月
非流动性资产处置损益, 包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.89
计入当期损益的政府补助 (与公司正常经营业务密切相关, 符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外)	136.77
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、交易性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、交易性金融负债、债权投资和其他债权投资取得的投资收益	10.70
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-52.69

减:所得税影响数	-
少数股东权益影响额(税后)	-
非经常性损益净额	93.89

”

（本页无正文，为浙江浦江伯虎链条股份有限公司《关于浙江浦江伯虎链条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》之盖章页）

浙江浦江伯虎链条股份有限公司

法定代表人：_____

郑小根

2023年12月7日

(本页无正文，为开源证券股份有限公司《关于浙江浦江伯虎链条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)

项目组成员（签字）：

杨辉

杨辉

程晗

程晗

张浩

张浩

张娜娜

张娜娜

项目负责人（签字）：

卞鸣飞

卞鸣飞



开源证券股份有限公司

2023年12月7日