



关于昆山维萨阀门股份有限公司
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商



二〇二三年十二月

关于昆山维萨阀门股份有限公司

股票公开转让并挂牌同时定向发行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：

东吴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及昆山维萨阀门股份有限公司（以下简称“公司”“维萨阀门”或“申请挂牌公司”）于 2023 年 11 月 24 日收到由贵司出具的《关于昆山维萨阀门股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）。根据问询函的要求，维萨阀门、主办券商、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、永拓会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函认真研究、及时补充调查，对问询函所列问题进行逐项落实，具体回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《昆山维萨阀门股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本问询回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各单项数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异系由四舍五入造成。

目 录

1、关于公司实际控制人	3
2、关于历史沿革	10
3、关于土地	18
4、关于销售与收入	26
5、关于采购和存货	69
6、关于期间费用	91
7、其他事项	108

1、关于公司实际控制人

根据申请文件：（1）公司控股股东、实际控制人为宗诚、戴长林，宗诚直接持有申请人 43.03%股份，戴长林直接持有申请人 38.95%股份，此外宗诚、戴长林分别持有昆山吉萨企业管理中心（有限合伙）29.95%、40.05%出资额，均为普通合伙人，宗诚为执行事务合伙人。二人于 2021 年 12 月 23 日签署《一致行动协议书》，协议期限至 2024 年 12 月 22 日，其中约定若双方在公司经营管理等事项上就某些问题存在不同意见，且进行反复沟通协商后，仍对行使何种表决权达不成一致意见的，双方一致同意，按照持股比例较高的一方意见作为双方一致行动的最终决定；（2）2021 年 1 月到 2021 年 12 月，公司实际控制人为宗诚、戴长林、顾祖方，2022 年 1 月至今，公司实际控制人为宗诚、戴长林。

请公司补充说明：（1）结合《一致行动协议书》的具体内容，说明申请人的实际控制权能否在可预期的时间内保持稳定；宗诚、戴长林持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制是否能够保证一致行动的有效性，是否存在出现公司僵局的风险；（2）实际控制人发生变更的背景、原因；对比公司管理团队的变化，说明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容、客户、公司收入、利润的变化情况，是否对公司存在不利影响。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见，并就下列问题发表明确意见：（1）《一致行动协议书》是否合法有效、权利义务是否清晰、责任是否明确、意见不一致时的解决机制是否有效保障控制权稳定；（2）实际控制人变更对公司业务经营、公司治理、董监高变动、持续经营能力等方面是否产生重大影响。

【公司回复】

一、结合《一致行动协议书》的具体内容，说明申请人的实际控制权能否在可预期的时间内保持稳定；宗诚、戴长林持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制是否能够保证一致行动的有效性，是否存在出现公司僵局的风险

（一）结合《一致行动协议书》的具体内容，说明申请人的实际控制权能

否在可预期的时间内保持稳定

2021年12月23日，宗诚、戴长林签署《一致行动协议书》，该协议约定了协议有效期，即“自双方签署之日起生效，有效期为三年；若期间公司公开发行股票并上市的，本协议的有效期调整为自公开发行股票并上市之日起三年。”

2023年12月12日，实际控制人宗诚、戴长林签署《一致行动协议书之补充协议》，双方就《一致行动协议书》的有效期进行如下补充约定：“自双方签署之日起生效，有效期为三年；若期间公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的，则本协议有效期延长至自公司股票挂牌并公开转让之日起三年（若在该有效期内公司公开发行股票并上市的，则本协议的有效期延长至自公开发行股票并上市之日起三年）。”

根据《一致行动协议书》及补充协议，双方承诺，一致行动关系不得为任何一方单方解除或撤销；任何一方均不得与本协议外的第三方签订与本协议内容相同、类似的协议或合同。

因此，公司的实际控制权在可预期的时间内能够保持稳定。

（二）宗诚、戴长林持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制是否能够保证一致行动的有效性，是否存在出现公司僵局的风险

《一致行动协议书》关于发生意见分歧时的解决机制约定如下：

“1、双方应就有关公司经营发展的重大事项向董事会、股东大会行使提案权和在相关董事会、股东大会上行使表决权时保持充分一致。

2、双方中的任何一方拟就有关公司经营发展的重大事项向董事会、股东大会提出议案时，须事先与对方充分进行沟通协商，在取得一致意见后，以双方名义共同向董事会、股东大会提出议案。

3、若双方在公司经营管理等事项上就某些问题存在不同意见，且进行反复沟通协商后，仍对行使何种表决权达不成一致意见的，双方一致同意，按照双方持股比例较高的一方意见作为双方一致行动的最终决定。

4、公司在公开发行股票并上市（包括在深圳证券交易所、上海证券交易所、

北京证券交易所及其他经双方同意的证券交易场所上市)前,未经协议一方同意,任何一方不得对外转让其持有的公司股份。公司公开发行股票并上市后,双方应根据法律规定对各方持有的公司股份予以锁定,不得违反法律法规规定解锁、减持公司股份。

5、未经提前通知并征得对方同意,任何一方不得以股份质押、委托持股、公司回购等方式处理自己持有的公司股份,从而维持一致行动的稳定性、有效性。

6、双方承诺,一致行动关系不得为任何一方单方解除或撤销;任何一方均不得与本协议外的第三方签订与本协议内容相同、类似的协议或合同。”

截至本回复出具之日,宗诚直接持有公司 17,478,300 股股份,占公司总股份的 43.05%;宗诚通过昆山吉萨间接持有公司 4.79%股份,合计持有公司 47.84%的股份。戴长林直接持有公司 15,813,700 股股份,占公司总股份的 38.95%;戴长林通过昆山吉萨间接持有公司 6.41%股份,合计持有公司 45.36%股份。

根据公司股东陈晓敏签署的《昆山维萨阀门股份有限公司股东关于股份锁定、自愿限售的承诺函》,因其担任公司董事,自公司股票挂牌之日起,每年转让的股份数量为其上年末所持股份总数的 25%。对于昆山吉萨的顾文英、朱希、夏正山、徐建华、汤晓明 5 名有限合伙人,根据该等人员与公司签署的股权激励协议等相关文件,在公司向中国证监会或证券交易所递交公开发行股票并上市申请之前,该等人员所持限制性股权(即对应该等人员所持昆山吉萨财产份额及对应公司间接股权)均予以锁定,而且不得私自转让、交换、担保和偿还债务。因此,上述所涉各方需遵守相关协议安排及股份转让限制的规定,在此情形下,宗诚所持公司股份比例将始终高于戴长林所持公司股份比例。故宗诚、戴长林持股比例较为接近的情形下,《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制能够保证一致行动的有效性,能够有效避免出现公司僵局的风险。

二、实际控制人发生变更的背景、原因;对比公司管理团队的变化,说明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性;实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容、客户、公司收入、利润的变化情况,是否对公司存在不利影响

(一) 实际控制人发生变更的背景、原因;对比公司管理团队的变化,说

明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性

1、实际控制人发生变更的背景、原因

公司的主要产品大部分是出口销售，2020 年公司海外客户及订单不稳定，导致公司业绩出现较大波动，公司经营面临一定困难和不确定性，股东各方对公司未来发展预期和看好程度不一致，原总经理鲁诗强于 2021 年 6 月将所持股份转让宗诚、顾祖方及戴长林三人；而后原实际控制人之一顾祖方于 2021 年 12 月直接所持公司 28.70% 股份（出资额为 1,165.22 万元）以及所持昆山吉萨 16.84% 财产份额（出资额为 109.42 万元）转让给宗诚、戴长林。公司实际控制人由宗诚、戴长林、顾祖方变更为宗诚、戴长林。

2、对比公司管理团队的变化，说明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性

报告期内，公司管理团队的情况如下：

组织机构	实际控制人变更前		实际控制人变更后
	报告期初至 2021 年 5 月	2021 年 5 月至顾祖方转让股份前	2021 年 12 月顾祖方转让股份后至今
董事会	宗诚、顾祖方、戴长林、朱希、鲁诗强	宗诚、顾祖方、戴长林、朱希、陈晓敏	宗诚、戴长林、朱希、陈晓敏、顾文英
监事会	夏正山、朱建明、刘奉贤		
总经理	鲁诗强	宗诚	宗诚
财务负责人	顾文英		
董事会秘书	顾春华	见【注】	顾文英

注：顾春华于 2021 年 11 月任期届满后不再担任董事会秘书职务；顾文英于 2021 年 12 月被聘任为董事会秘书。

如上表所示，报告期内，因鲁诗强拟退出公司，经公司股东大会决议同意其自 2021 年 5 月 24 日不再担任公司董事，并改选陈晓敏担任公司董事；经董事会决议同意鲁诗强自 2021 年 5 月 24 日不再担任公司总经理，并改聘宗诚担任公司总经理。

2021 年 12 月，顾祖方将所持股份转让给宗诚、戴长林后，公司于 2022 年 1 月 10 日召开 2022 年第一次临时股东大会，决议免去顾祖方董事职务、并改选顾文英担任公司董事。

2018 年 10 月 28 日，公司召开第一届董事会第一次会议，同意聘任顾春华

为公司第一届董事会的董事会秘书，2021年11月任期届满后，其不再担任董事会秘书职务。2021年12月23日，公司召开第二届董事会第二次会议，同意聘任顾文英为公司董事会秘书。

综上所述，报告期内，公司董事及总经理人选变化主要系因鲁诗强、顾祖方转让股份并退出导致，且鲁诗强所涉职务变更系在实际控制人变更前发生；顾春华所任董事会秘书职务变更原因系其任期届满后未再担任该职务，除上述相关人员职务发生变化外，公司董事会、监事会及管理团队人员自报告期初至今未发生变化。实际控制人变更过程中并未影响公司管理团队的稳定性，也未对公司经营的持续性造成重大不利影响。

(二) 实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容、客户、公司收入、利润的变化情况，是否对公司存在不利影响

1、实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化情况

公司是专业从事工业阀门的研发、设计、制造和销售的高新技术企业，专注于石油天然气、化工等应用领域，凭借多年来的经验积累和技术沉淀，实现了超低温、高温、高压成套阀门设备的生产工艺和制造技术，形成了以中高压球阀为核心，覆盖球阀、闸阀、蝶阀、止回阀等系列工业阀门的产品布局。实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容未发生重大变化；

2、实际控制人变更前后公司客户的变化情况

序号	2022年度前五大客户	2021年度前五大客户
1	Bray Group	ALLIED INTERNATIONAL
2	Kurvers Group	A-T Controls, Inc.
3	ALLIED INTERNATIONAL	Kurvers Group
4	A-T Controls, Inc.	Bray Group
5	TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES	AGRI-CHEMICALS LIMITED

公司实际控制人变更前后，公司的主要客户未发生重大不利的变化，主要客户与公司合作稳定，主要客户未因实际控制人变更出现流失的情形。

3、实际控制人变更前后公司收入利润变化情况

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
营业收入	16,355.70	10,179.77
主营业务收入	16,282.09	10,098.66
主营业务收入占比	99.55%	99.20%
净利润	2,798.67	501.17

公司实际控制人变更后，随着海外市场的逐步复苏，公司 2022 年度的营业收入、净利润较上年增长了 60.67%、458.43%，业绩呈现大幅增长；主营业务突出（均占当期收入的 99% 以上），未发生重大变化。

综上所述，实际控制人变更前后，公司业务的发展方向、业务具体内容、客户均未发生重大变化，公司与主要客户合作稳定，收入和利润均呈现大幅增长，未对公司存在不利影响。

三、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见，并就下列问题发表明确意见：（1）《一致行动协议书》是否合法有效、权利义务是否清晰、责任是否明确、意见不一致时的解决机制是否有效保障控制权稳定；（2）实际控制人变更对公司业务经营、公司治理、董监高变动、持续经营能力等方面是否产生重大影响

【主办券商回复】

（一）核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司成立及历次股权变更的工商档案；
- 2、查阅昆山吉萨的工商档案、合伙协议等资料；
- 3、查阅宗诚、戴长林于 2021 年 12 月签署的《一致行动协议书》及 2023 年 12 月签署的《一致行动协议书之补充协议》；
- 4、查阅公司报告期内的股东大会、董事会、监事会等“三会”会议资料；
- 5、查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站的公开信息。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、根据《一致行动协议书》及《一致行动协议书之补充协议》相关约定，公司的实际控制权在可预期的时间内能够保持稳定。宗诚、戴长林持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》已就二人所持公司股份保持稳定作出了安排，该等协议约定的意见分歧解决机制能够保证一致行动的有效性，能够避免出现公司僵局的风险；

2、公司已补充说明实际控制人发生变更的背景、原因。实际控制人变更未对公司经营的持续性造成重大不利影响，也并未影响公司管理团队的稳定性；实际控制人变更前后，公司的业务的发展方向、业务具体内容、客户均未发生重大变化，公司与主要客户合作稳定，收入和利润均呈现大幅增长，未对公司存在不利影响；

3、《一致行动协议书》合法有效、权利义务清晰、责任明确、意见不一致时的解决机制有效保障控制权稳定；

4、实际控制人变更对公司业务经营、公司治理、董监高变动、持续经营能力等方面未产生重大影响。

2、关于历史沿革

根据申请文件：（1）2005年2月公司增资，增资各方以对公司的债权转作对公司的股本增资；（2）2018年10月外部投资者陈晓敏与宗诚、顾祖方、戴长林签订《股份转让协议》，以1元/股的价格取得公司2.00%的股份，2020年6月支付完毕相关价款。因2021年5月陈晓敏被选举为董事，其低价取得的股权形成了对其股权激励，已计提相关股权激励费用。

请公司补充说明：（1）债转股的具体情况，包括但不限于增资各方的债权金额以及产生原因、背景，公司借款的主要用途，债权的真实性、有效性；是否存在出资瑕疵，是否影响公司资本的真实性、充足性以及后续整体变更效力，是否存在损害公司或其他股东利益的情形；债转股会计处理是否符合规定；（2）陈晓敏低价入股的背景、原因、定价依据及合理性；公司对本次股权激励是否履行内部决策程序及决策时间，2021年才对陈晓敏入股事项确认股份支付费用的原因，签订股权转让协议与完成价款支付时间间隔较为久远的原因；资金来源情况，是否存在股权代持及其他利益输送安排；是否涉及费用跨期情形，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商及申报会计师核查债转股、股权激励会计处理合规性，并发表明确意见。

【公司回复】

一、债转股的具体情况，包括但不限于增资各方的债权金额以及产生原因、背景，公司借款的主要用途，债权的真实性、有效性；是否存在出资瑕疵，是否影响公司资本的真实性、充足性以及后续整体变更效力，是否存在损害公司或其他股东利益的情形；债转股会计处理是否符合规定

（一）债转股的具体情况，包括但不限于增资各方的债权金额以及产生原因、背景，公司借款的主要用途，债权的真实性、有效性

1、增资各方的债权金额以及产生原因、背景、公司借款的主要用途

债转股的具体情况如下：

债转股时间	债权人	债权形成的背景与原因	截至 2004 年末 债权账面金额 (万元)	债转股金额 (万元)	资金用途
2005 年 2 月	戴长林	公司经营发展需要, 接受股东借款资金	252.20	250	日常运营、偿付欠款等
	李昌跃		300	200	
	顾祖方		50	50	

2、债权的真实性、有效性

公司 2003 年 4 月成立时注册资本为 100 万元, 为了落实推进工厂建设及投产经营事宜, 涉及需要支付土地使用权流转价款、工程建设费用、采购物资及员工工资等款项, 对于该等款项与注册资本之间的差额部分, 部分由股东以现金或者银行转账的方式借予公司。

相关债权形成的过程如下:

增资股东	债权出资金额	债权形成过程	记账凭证所附债权凭证资料	是否进行补充出资
戴长林	250 万元	2004 年 7-12 月, 戴长林向公司提供 569,500 元借款	1、公司向戴长林出具的收据; 2、现金交款单或现金解款单(且载记款项来源为戴长林)	未进行补充出资
		2004 年 12 月, 戴长林向公司提供现金 1,276,850 元, 公司用于偿付欠款	公司向戴长林出具的收据	进行补充出资
		2004 年 7-12 月, 戴长林向公司提供 653,650 元借款	1、公司向戴长林出具的收据; 2、该等债权对应的现金交款单或现金解款单, 未载记款项来源为戴长林	进行补充出资
顾祖方	50 万元	2004 年 12 月, 顾祖方向公司提供现金 500,000 元, 公司用于偿付欠款	公司向顾祖方出具的收据	进行补充出资
李昌跃	200 万元	2004 年 9-12 月, 李昌跃向公司提供借款 300 万元	前述 300 万元系由李昌跃个人汇款至公司账户, 有银行转账凭证及公司向李昌跃出具的收据	未进行补充出资

公司股份制改造前, 考虑到用于出资的部分债权形成时的凭证不够规范, 对于没有银行进账单或现金解款单或者虽有前述银行凭证资料但未注明相关债权人的部分, 由所涉增资股东戴长林以 193.05 万元、顾祖方以 50 万元进行了补充出资予以夯实出资; 对于有银行进账单或现金解款单或银行转账凭证、并明确载明股东为资金提供方而对公司享有的债权(包括李昌跃的 200 万元、戴长林的 56.95 万元), 所涉股东未进行补充出资; 该等债权真实、有效及补充出资事宜已

经公司 2017 年 12 月 12 日召开的股东会予以同意。

综上所述，上述债权真实、有效。

（二）是否存在出资瑕疵，是否影响公司资本的真实性、充足性以及后续整体变更效力，是否存在损害公司或其他股东利益的情形

1、是否存在出资瑕疵

公司股份改制前，考虑到用于出资的部分债权形成时的凭证不够规范，存在出资瑕疵。对于没有银行进账单或现金解款单或者虽有前述银行凭证资料但未注明相关债权人的部分，由所涉增资股东戴长林以 193.05 万元、顾祖方以 50 万元进行了补充出资予以夯实出资。

根据当时适用的《公司法》（2004 年修订）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。”因此，公司相关股东于 2005 年 2 月以债权进行出资事宜，存在出资方式不符合该规定的相关瑕疵。

根据现在有效并适用的《公司法（2018 年修正）》第二十七条的规定，“股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。”因此，2005 年 2 月增资股东对公司享有的相关债权符合该规定中的“非货币财产出资”的相关条件；而且，根据《最高人民法院关于审理与企业改制相关的民事纠纷案件若干问题的规定（2020 修正）》第十四条规定，债权人与债务人自愿达成债权转股权协议，且不违反法律和行政法规强制性规定的，人民法院在审理相关的民事纠纷案件中，应当确认债权转股权协议有效。

另外，根据现在有效并适用的《公司法（2018 年修正）》的第二十七条第二款规定，“对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。法律、行政法规对评估作价有规定的，从其规定。”本次增资过程中虽然并未就增资股东所涉出资债权进行评估，但增资所涉债权均系由借款或代偿债务等方式形成的货币给付性负债，与其他非货币财产进行出资有显著差别，不存

在高估或低估的风险，未经评估作价的程序性瑕疵并不会导致出资无效。

2、是否影响公司资本的真实性、充足性以及后续整体变更效力，是否存在损害公司或其他股东利益的情形

2017年12月12日，公司召开股东会并通过决议：公司股东于2005年2月以对公司的债权作为出资向公司增资500万元，上述用于债转股的债权真实，考虑到部分债权形成时的凭证不够规范，为了公司长远健康发展，全体股东一致同意戴长林、顾祖方以现金243.05万元进一步补充夯实出资，其中：戴长林以现金补充出资193.05万元、顾祖方以现金补充出资50万元，补充出资全额计入公司的资本公积。

2017年12月，公司当时在册股东宗诚、戴长林、顾祖方、鲁诗强共同出具确认书：对股东补充出资夯实公司资本的行为予以认可，并确认公司与各方之间就上述债转股及补充出资事项目前且将来也不会产生任何纠纷和争议，公司资本真实充足，股权清晰稳定。

2018年11月，公司以2018年7月31日经审计的净资产值折股整体变更为股份有限公司，并履行了相关的审计、评估和验资程序。本次债权出资已在股份改制前上一个会计年度期末予以补充夯实，公司资本真实充足，未对后续整体变更效力产生影响。

故本次以债权进行出资事宜，虽存在出资瑕疵，但不影响公司资本的真实性、充足性，不存在影响后续整体变更效力问题，也不存在损害公司或其他股东利益的情形。

(三) 债转股会计处理是否符合规定

2005年债转股会计处理如下：

借：其他应付款-戴长林	250 万元
-李昌跃	200 万元
-顾祖方	50 万元
贷：实收资本	500 万元

2017年补充出资会计处理如下：

借：银行存款 243.05 万元

贷：资本公积 243.05 万元

上述会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

二、陈晓敏低价入股的背景、原因、定价依据及合理性；公司对本次股权激励是否履行内部决策程序及决策时间，2021 年才对陈晓敏入股事项确认股份支付费用的原因，签订股权转让协议与完成价款支付时间间隔较为久远的原因；资金来源情况，是否存在股权代持及其他利益输送安排；是否涉及费用跨期情形，是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）陈晓敏低价入股的背景、原因、定价依据及合理性

公司经多年发展已初具规模，管理层开始筹备公司进入资本市场的计划，但缺乏相关经验；因陈晓敏具备丰富的财务管理经验和资本市场运作经验，可以为公司提供资本市场的建议，且其看好公司的发展；故双方达成一致，引入陈晓敏作为公司股东。

2018 年 10 月 31 日，陈晓敏与宗诚、顾祖方、戴长林签订《股份转让协议》，宗诚、顾祖方、戴长林将各自所持公司 0.7%、0.7%、0.6%的股份分别作价 28.42 万元、28.42 万元和 24.36 万元转让给陈晓敏。

该《股份转让协议》为附期限生效的协议，约定“本协议自甲方（宗诚、顾祖方、戴长林）和乙方（陈晓敏）签署之日起成立，在维萨阀门整体变更设立为股份有限公司满一年以后，甲方作为发起人股东依法可以转让股份时正式生效”；同时约定，各方同意在维萨有限整体变更设立为股份有限公司一年后，本协议满足生效条件之后，各方办理股份转让交割，届时，受让方将转让价款支付乙方。”故《股权转让合同》在维萨阀门整体变更设立为股份有限公司满一年以后，宗诚、顾祖方、戴长林作为发起人股东依法可以转让股份时正式生效。

综合考虑陈晓敏对公司在财务管理、资本运作的贡献后，入股的价格参照当时股份改制的具体情况，经各方协商按照注册资本 1:1 的价格进行确定，因上述条件的限制，陈晓敏无法在 2018 年完成股份转让，最终于 2020 年完成入股具有合理性。

（二）公司对本次股权激励是否履行内部决策程序及决策时间，2021 年才对陈晓敏入股事项确认股份支付费用的原因，签订股权转让协议与完成价款支付时间间隔较为久远的原因

1、公司对本次股权激励是否履行内部决策程序及决策时间

2018 年 11 月 15 日，公司召开临时股东大会，全体股东一致同意宗诚、顾祖方、戴长林将各自所持公司 0.7%、0.7%、0.6%的股份分别转让给陈晓敏。

2、2021 年才对陈晓敏入股事项确认股份支付费用的原因，签订股权转让协议与完成价款支付时间间隔较为久远的原因

2018 年 10 月 31 日，陈晓敏与宗诚、顾祖方、戴长林签订《股份转让协议》，相关价款于 2020 年 6 月支付完毕，陈晓敏完成股份受让手续。

对陈晓敏股份支付费用确认时间为 2020 年，主要原因为：因陈晓敏非公司员工，没有签署相应的股权激励协议，也并未约定服务年限，故股份支付费用于其相关价款支付完成时确认，即 2020 年确认。

虽然《股份转让协议》签署时间为 2018 年 10 月，但该协议为附期限生效的合同，并约定该协议生效时间为公司整体变更设立为股份有限公司满一年且转让方作为发起人股东依法可以转让股份时正式生效，因此，该《股份转让协议》于 2019 年 11 月 9 日生效。

协议生效时因临近年底，各方工作事务繁忙，后又受到 2020 年初其他事项影响，各方于 2020 年 6 月办理了股份交割，上述情况导致签订股权转让协议与完成价款支付时间间隔较为久远。

（三）资金来源情况，是否存在股权代持及其他利益输送安排

陈晓敏入股资金来源为自有资金，不存在股权代持及其他利益输送安排。

（四）是否涉及费用跨期情形，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、是否涉及费用跨期情形

因陈晓敏和宗诚、顾祖方、戴长林完成股份转让交割的时间为 2020 年，相关股份支付费用也于 2020 年一次性确认，故不涉及费用跨期情形。

2、是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关规定，股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

2020 年，陈晓敏和宗诚、顾祖方、戴长林完成股份转让。基于谨慎性原则，公司按照以权益结算的股份支付换取其他方服务进行处理，相关会计处理适当，符合《企业会计准则》的规定。

三、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查过程

- 1、查阅公司成立及历次股权变更的工商档案；
- 2、查阅 2005 年 2 月增资过程中的股东会决议、章程修正案、《债权转股本协议》等资料；
- 3、查阅苏州华明联合会计师事务所出具的“苏华内验（2005）第 046 号”《验资报告》；
- 4、查阅 2017 年 12 月股东会决议、戴长林及顾祖方于 2017 年 12 月补充出资的相关银行进账单、记账凭证等财务资料；
- 5、查阅公司 2004 年序时账并访谈实际控制人，了解债转股的相关情况；
- 6、查阅陈晓敏入股的《股份转让协议》、受让方支付转让价款的支付凭证、完税证明等资料；
- 7、访谈陈晓敏，了解出资来源、是否存在代持等其他利益输送安排。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、公司已补充说明债转股的具体情况，包括但不限于增资各方的债权金额以及产生原因、背景，公司借款的主要用途，债权的真实性、有效性；
- 2、虽然公司本次增资过程中存在出资瑕疵，但不影响公司资本的真实性、

充足性，也不存在影响后续整体变更效力问题，不存在损害公司或其他股东利益的情形；债转股会计处理符合规定；

3、公司已补充说明陈晓敏低价入股的背景、原因、定价依据及合理性。公司对本次股权激励履行了内部决策程序及决策时间，补充说明了对陈晓敏入股事项于 2020 年确认股份支付费用的原因、签订股权转让协议与完成价款支付时间间隔较为久远的原因；

4、陈晓敏入股的资金均为自有资金，不存在股权代持及其他利益输送安排。陈晓敏低价入股已于取得股份当期（2020 年）确认股份支付费用，不涉及费用跨期，符合《企业会计准则》相关规定。

四、请主办券商及申报会计师核查债转股、股权激励会计处理合规性，并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查过程

- 1、查阅陈晓敏股权转让的相关协议及股权转让款支付的银行回单；
- 2、查阅公司的审计报告、评估报告，对股份支付公允性确定的合理性与充分性进行复核分析；
- 3、查阅《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

- 1、债转股会计处理符合《企业会计准则》规定；
- 2、陈晓敏低价入股已于取得股份当期（2020 年）确认股份支付费用，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

3、关于土地

根据申请文件：(1) 2004 年公司以集体流转方式有偿取得位于昆山市锦溪镇的集体建设用地使用权，目前是公司主要生产用地，根据昆山市人民政府 2019 年 12 月批准的“昆山市 F17 规划编制单元控制性详细规划”，公司所在地块规划调整为农林用地；(2)公司租赁昆山市锦溪镇陆泾村村民委员会的土地使用权。

请公司补充说明：(1) 从工业用地转为农林用地需要履行的一般程序、预计时间，前述土地目前的土地性质，信息披露是否准确；公司对该土地的使用是否符合相关法律法规的规定，是否涉及非法变更土地用途等违法情形，是否构成重大违法行为；量化测算若搬迁对公司持续经营和财务状况的影响，分析是否对公司生产经营状况和持续盈利能力有重大影响；公司采取的应对措施。(2) 结合国家及地方法律法规关于集体土地流转方面的规定说明公司租赁集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意，公司在使用集体土地过程中是否存在违法违规情形。

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、从工业用地转为农林用地需要履行的一般程序、预计时间，前述土地目前的土地性质，信息披露是否准确；公司对该土地的使用是否符合相关法律法规的规定，是否涉及非法变更土地用途等违法情形，是否构成重大违法行为；量化测算若搬迁对公司持续经营和财务状况的影响，分析是否对公司生产经营状况和持续盈利能力有重大影响；公司采取的应对措施

(一) 从工业用地转为农林用地需要履行的一般程序、预计时间，前述土地目前的土地性质，信息披露是否准确

1、从工业用地转为农林用地需要履行的一般程序、预计时间

2003 年 4 月，昆山市国土资源局作出《关于锦溪镇人民政府调拨使用土地及集体建设用地使用权转让的批复》(昆土整置使[2003]第 240 号)，公司通过集体流转方式取得坐落于锦溪镇锦甬路 18 号的集体建设用地使用权，土地用途为工业用地，并于 2004 年 11 月办理土地登记发证手续。公司取得土地使用权后，在该宗土地上建设厂房并开展生产经营至今。2019 年 12 月，昆山市人民政府批

准“昆山市 F17 规划编制单元控制性详细规划”，公司所在的锦溪镇锦角路 18 号的集体建设用地及周边工厂所在地块规划用途调整为农林用地。自控制性详细规划发布至今，政府尚未启动建设用地转农林用地的的工作。

根据《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国土地管理法实施条例》《江苏省土地管理条例（2021 修订）》等法律法规的相关规定，工业性质的建设用地转换为农林用地涉及土地转用和征收，程序比较复杂，需在履行发布拟征收土地公告、征收土地调查与风险评估、征地补偿安置方案公告与听证、征地补偿登记与协议签订等相关前期工作后，由政府提出征收土地申请，征收土地申请经依法批准后，应在征收土地所在的乡（镇）、村将征收土地的用途、范围、面积以及征地补偿标准、安置办法和办理征地补偿的期限等予以公示后，方可组织实施。

2023 年 12 月 7 日，昆山市锦溪镇人民政府、昆山旅游度假区建设管理局出具《关于昆山维萨阀门股份有限公司土地使用有关情况的说明》，对以下情况予以说明和确认：“公司于 2003 年以集体建设用地流转方式合法取得昆山市锦溪镇锦角路 18 号的集体土地使用权，用途为工业。2019 年控制性详细规划用途为农林用地。根据 2023 年最新通过论证的国土空间规划‘三区三线’划定成果，该地块已纳入城镇开发边界范围内。另，锦溪镇人民政府对该地块没有动迁计划。公司可按工业用途建设用地继续使用该宗土地，公司取得和使用该宗土地符合相关法律法规的规定，不存在非法变更土地用途等违法违规情形。”

当地政府落实规划调整需兼顾社会经济发展、区域功能定位和土地合理利用等诸多因素，根据昆山市锦溪镇人民政府、昆山旅游度假区建设管理局出具的《关于昆山维萨阀门股份有限公司土地使用有关情况的说明》，该地块已纳入城镇开发边界范围内，目前并没有动迁计划，因此短期内土地转用和搬迁的可能性较小。

2、前述土地目前的土地性质，信息披露是否准确

截至本回复出具之日，公司持有的不动产权证书登记信息如下：

权利人	证书编号	坐落	共有情况	权利类型	权利性质	用途	面积（m ² ）	使用期限
维萨阀门	苏（2022）昆山市不动产权第 3071004 号	昆山市锦溪镇锦角路 18 号	单独所有	集体建设用地使用权	集体流转	工业用地	土地使用权面积 19,996.80	2053-04-20

根据我国的土地管理相关法律，将土地性质分为国有土地、集体土地，土地用途分为农用地、建设用地和未利用地，工业用地属于建设用地的类别之一。土地规划是按照经济发展的前景和需要，对土地的合理使用所作出的长期安排，规划用途并不改变基于土地利用现状的实际用途等不动产权登记信息。

公司已在《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“2、土地使用权”按照不动产权证书登记信息披露了土地性质、用途等信息，并在《公开转让说明书》“重大事项提示”披露了所在地块的规划调整事宜，信息披露准确。

（二）公司对该土地的使用是否符合相关法律法规的规定，是否涉及非法变更土地用途等违法情形，是否构成重大违法行为

公司于2003年以集体建设用地流转方式取得昆山市锦溪镇锦角路18号的集体土地使用权，在该宗土地上建设厂房从事生产经营活动符合当时该地块的建设用地规划用途；随着国家社会经济可持续发展的要求和自然、经济、社会条件的变化，2019年底经政府批准该地块控制性详细规划用途调整为农林用地。

根据《中华人民共和国土地管理法》第六十五条的规定：“在土地利用总体规划制定前已建的不符合土地利用总体规划确定的用途的建筑物、构筑物，不得重建、扩建。”由此可见，现行法律不禁止使用或者要求拆除规划调整前已建的不符合现有土地利用规划的建筑物、构筑物，仅对重建、扩建规划调整前已建的不符合现有土地利用规划的建筑物、构筑物有所限制。因此，公司在土地按规划调整转用之前，可继续使用规划调整前已建的厂房建筑物、构筑物从事生产经营。

2023年9月，昆山市自然资源和规划局出具《合规证明》，证明公司合法取得昆山市锦溪镇锦角路18号的土地使用权，自2021年1月1日至2023年7月31日止，没有因违反有关土地和规划法律、法规而受到行政处罚的情况。

2023年9月，昆山市住房和城乡建设局出具《证明》，证明公司自2021年1月1日至2023年7月31日期间，没有因违反国家有关建设方面的法律、法规受到该局处罚的记录。

2023年12月7日，昆山市锦溪镇人民政府、昆山旅游度假区建设管理局出具《关于昆山维萨阀门股份有限公司土地使用有关情况的说明》，确认公司可按

工业用途建设用地继续使用该宗土地，公司取得和使用该宗土地符合相关法律法规的规定，不存在非法变更土地用途等违法违规情形。

综上所述，公司对该土地的使用符合相关法律法规的规定，公司不存在非法变更土地用途等违法情形，不存在因违反有关土地和规划法律、法规而受到行政处罚的情形。

（三）量化测算若搬迁对公司持续经营和财务状况的影响，分析是否对公司生产经营状况和持续盈利能力有重大影响；

公司地处长三角腹地昆山，所在区域制造业发达，产业链和供应链健全完整，替代性经营场所较易寻找，未来如因土地转用需要搬迁，将采用在周边地区寻找替代性经营场所的“就地搬迁”方式；根据公司测算，搬迁时间预计可以在 15 天内完成，相关测算过程如下：

单位：万元

项目类别	费用测算
设备拆迁安装费	80.10
运费	21.00
设备改造费用	75.00
停工损失	70.74
小计	246.84
除停工损失外抵扣的所得税（15%）	26.41
税后损失	220.43
占 2022 年净利润比例	7.88%

搬迁费用包括设备拆迁安装费、运费、设备改造费用、停工损失，经测算搬迁对公司的税后损失金额为 220.43 万元，占 2022 年净利润 7.88%。

届时如需搬迁公司将根据整体进度统一安排，按照生产工序、原材料库存、产品备货等情况制定周密计划，协调销售、生产、采购、研发等日常经营活动，将搬迁的影响程度降到最低。

综上所述，搬迁不会对公司持续经营和财务状况造成重大不利影响，不会对公司生产经营状况和持续盈利能力造成重大影响。

（四）公司采取的应对措施

公司和当地政府持续沟通，实时了解土地转用的进程安排，积极在现有厂房附近寻找替代性经营场所，确保搬迁事宜不会对生产经营造成重大不利影响。公司制定了严谨、可行的应对措施，面对可能存在的搬迁及对公司日常经营产生的影响，具体如下：

1、合理安排搬迁时间，减少对客户发货的影响

公司与主要客户合作基础深厚，双方已建立畅通的沟通机制和良好的合作基础，在此背景下，公司将根据当地政府的土地转用进度等情况积极与客户进行沟通，并根据客户具体采购需求确定合理的搬迁时间。

公司统筹安排选取客户采购量较小的月份启动搬迁工作，根据客户在搬迁期间的产品需求提前安排生产、采购，做好备货工作，确保满足其正常生产经营需要。

2、压缩搬迁周期，减少对生产连续性的影响

公司主要生产设备为数控车床等可移动或可拆卸的机器设备，根据设备的功能、大小等物理特点合理安排搬迁次序，从而压缩搬迁周期。

同时，公司将聘请第三方搬迁公司等与公司共同开展搬迁工作，在确保最大限度降低机器设备损伤程度的基础上加快搬迁的速度，尽量减少搬迁对正常生产的影响。

3、就近选择新厂房，减少可能存在的员工流失

公司地处制造业发达的苏州昆山地区，周边厂房数量众多，公司拟就近选择新厂房，便于现有员工前往新厂房工作，以减少可能存在的员工流失，保证公司产品质量的稳定性。

综上所述，若未来公司进行搬迁，公司将根据整体搬迁进度统一安排、协调销售、生产、采购等日常生产经营活动，力求将搬迁的影响程度降到最低。

二、结合国家及地方法律法规关于集体土地流转方面的规定说明公司租赁集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意，公司在使用集体土地过程中是否存在违法违规情形

关于集体土地流转方面涉及的法律法规情况如下：

1、根据《中华人民共和国土地管理法》第六十三条第二款的规定，集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。

2022年9月25日，锦溪镇陆泾村村委会召开村民代表会议，经三分之二以上村民代表同意，将陆泾村位于维萨阀门北侧1,326.67平方米的集体土地有偿出租给维萨阀门使用。

2、根据《中华人民共和国土地管理法》第十一条的规定，农民集体所有的土地依法属于村农民集体所有的，由村集体经济组织或者村民委员会经营、管理。另外，根据《土地管理法实施条例》第四十一条规定：土地所有权人应当依据集体经营性建设用地出让、出租等方案，以招标、拍卖、挂牌或者协议等方式确定土地使用者，双方应当签订书面合同，载明土地界址、面积、用途、规划条件、使用期限、交易价款支付、交地时间和开工竣工期限、产业准入和生态环境保护要求，约定提前收回的条件、补偿方式、土地使用权届满续期和地上建筑物、构筑物等附着物处理方式，以及违约责任和解决争议的方法等，并报市、县人民政府自然资源主管部门备案。

2022年10月12日，陆泾村村民委员会与维萨阀门签署《土地租赁合同》，合同中明确约定：陆泾村村民委员会将位于维萨阀门北侧1,326.67平方米（约两亩）的集体土地出租给维萨阀门用于企业临时停车使用；出租期限自2022年10月1日至2025年9月30日。

公司租赁的该宗土地由陆泾村村民委员会经营、管理，陆泾村村委会有权与相关主体就该宗土地签署租赁合同，系有权的出租主体；该宗土地系公司通过向陆泾村村委会有偿租赁的方式使用，依法履行了签署租赁合同、按期足额支付租金等系列手续，并通过陆泾村村民代表会议讨论决议，履行了必要的内部决策程序；租赁合同已在昆山市自然资源与规划局进行了报备，程序齐备，合法有效。

此外，公司目前租用锦溪镇陆泾村的两亩土地位于厂区宗地北侧，地处公司北面围墙以内，围墙毗邻乡村公路绿化带。该宗土地位于维萨阀门北侧与外部绿化带交界处，周围系河浜以及道路，该宗土地不属于农户承包的土地，由村民委员会经营、管理，不涉及获得土地承包农户的同意。

2023年8月，昆山市自然资源和规划局出具《合规证明》，证明公司自2021年1月1日至2023年7月31日止，没有因违反有关土地和规划法律、法规而受到行政处罚的情况。

2023年9月，昆山市住房和城乡建设局出具《证明》，证明公司自2021年1月1日至2023年7月31日期间，没有因违反国家有关建设方面的法律、法规受到该局处罚的记录。

综上所述，公司租赁集体土地方面的手续完备，该宗土地由村民委员会经营管理，无需获得土地承包农户的同意，出租方已经履行法定的决策程序，公司在使用集体土地过程中不存在违法违规情形。

三、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅了苏（2022）昆山市不动产权第3071004号不动产权证书及此前持有的房屋所有权证、土地使用权证书等资料；

2、查阅公司拥有的位于昆山市锦溪镇锦角路18号的该宗土地的登记档案资料及相关土地流转合同等相关资料；

3、查阅昆山市自然资源和规划局及昆山市住房和城乡建设局出具的书面证明等资料；

4、查阅公司与昆山市锦溪镇陆泾村村委会签署的租赁合同、相关付款凭证以及昆山市锦溪镇陆泾村村民代表会议文件等资料；

5、查阅《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国土地管理法实施条例》《江苏省土地管理条例（2021修订）》《土地调查条例》《江苏省土地利用总

体规划管理办法》等法律法规。

(二) 核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、从工业性质的建设用地转换为农林用地涉及土地转用和征收，程序比较复杂，根据昆山市锦溪镇人民政府、昆山旅游度假区建设管理局出具的《关于昆山维萨阀门股份有限公司土地使用有关情况的说明》，该地块已纳入城镇开发边界范围内，目前并没有动迁计划，因此短期内土地转用和搬迁的可能性较小；

2、根据公司不动产权证书登记信息，土地用途仍为工业用地，规划用途并不改变基于土地利用现状的实际用途等不动产权登记信息，公司已在《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“2、土地使用权”按照不动产权证书登记信息披露了土地性质、用途等信息，并在《公开转让说明书》“重大事项提示”披露了所在地块的规划调整事宜，信息披露准确；

3、公司对前述土地的使用符合相关法律法规的规定，公司不存在非法变更土地用途等违法情形，不存在因违反有关土地和规划法律、法规而受到行政处罚的情形；

4、公司已量化测算如发生搬迁情况对公司持续经营和财务状况的影响，不会对公司生产经营状况和持续盈利能力造成重大影响；

5、公司制定了严谨、可行的应对措施，面对可能存在的搬迁及对公司日常经营产生的影响；

6、公司租赁集体土地方面的手续完备，该宗土地由村民委员会经营管理，无需获得土地承包农户的同意，出租方已经履行法定的决策程序，公司在使用集体土地过程中不存在违法违规情形。

4、关于销售与收入

报告期各期，公司营业收入金额分别为 10,179.77 万元、16,355.70 万元和 7,783.86 万元。公司以境外销售为主，各期境外销售占比分别为 93.42%、92.77% 和 94.15%；以直销方式为主，各期直销方式销售占比分别为 88.88%、95.23% 和 96.43%。根据申报文件，公司存在外购成品阀门的情况。

请公司：（1）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露公司 2022 年收入、净利润大幅上涨的原因及合理性，说明业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露境外销售有关事项；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露经销商销售有关事项，说明经销方式和直销方式下毛利率差异情况及原因；说明各期经销销售终端销售情况；（4）说明报告期内销和外销前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型（是否为经销商）合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；（5）补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况；是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系；（6）分别说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因，说明境内外销售毛利率差异情况及原因；（7）说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；（8）结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响；（9）补充披露公司主要订单获取方式，及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配；（10）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性；（11）结合产品销售价格、销售数量、原材料采购成本等，补充分析披露报告期毛利率变化原

因及合理性；结合同行业公司主营业务、应用领域等，补充分析披露公司与同行业公司毛利率差异原因及合理性；（12）说明公司是否存在采购成品阀门直接销售的情况及原因，按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及申报会计师核查上述问题，并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，对境外销售收入真实性发表明确意见。

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》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露公司2022年收入、净利润大幅上涨的原因及合理性，说明业绩变动趋势及季节性分布情况与同行业可比公司是否存在重大差异

（一）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露公司2022年收入、净利润大幅上涨的原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“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”中补充披露如下：

“（1）按产品（服务）类别分类

单位：元

项目	2023年1月—6月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入：						
阀门	66,876,028.24	85.92%	152,929,125.09	93.50%	96,846,124.26	95.14%
其中：球阀	49,104,936.06	63.09%	104,094,242.46	63.64%	63,494,506.26	62.37%

项目	2023年1月—6月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
闸阀	6,506,843.39	8.36%	19,129,625.78	11.70%	11,337,552.68	11.14%
阀门配件及其他	10,735,074.28	13.79%	9,891,733.50	6.05%	4,140,448.29	4.07%
其他业务收入:	227,494.30	0.29%	736,124.34	0.45%	811,153.16	0.80%
合计	77,838,596.82	100.00%	163,556,982.93	100.00%	101,797,725.71	100.00%
原因分析	2022年度营业收入较2021年度增加60.67%，主要是公司以外销为主，2021年受国外外部环境影响，公司收到的部分订单无法及时交付，使得当期收入相对较少；自2022年起，全球海运运力紧张得到缓解，海运订舱难度减少，公司货物可以及时出港，境外订单能够及时交付，使得2022年度主营业务收入增加，同时，2022年度美元汇率有所上升，亦促进公司收入增长。					

报告期内，公司销售收入主要来源于球阀和闸阀产品，占营业收入的比例分别为73.51%、75.34%和71.44%，各期收入占比较为稳定。2021年度和2022年度，公司主要产品球阀、闸阀的单价、销量具体情况如下：

产品	项目	2022年度	变动率	2021年度
球阀	销量(台)	23,865	135.66%	10,127
	不含税单价(万元/台)	0.44	-30.16%	0.63
	销售收入(万元)	10,409.42	63.94%	6,349.45
闸阀	销量(台)	9,395	77.63%	5,289
	不含税单价(万元/台)	0.20	-4.76%	0.21
	销售收入(万元)	1,912.96	68.73%	1,133.76

2022年度，球阀的销量较上年度增长135.66%，公司向主要客户Bray Group销售球阀的数量由578台增加至9,106台，增幅较大；销售单价较上年下降30.16%，主要受产品结构变动所致：2022年度销售Bray Group的球阀单价1,000元/台以下的销量占比为71.15%，而2021年度向其销售球阀单价1,000元/台以下的销量占比仅14.36%，2022年度销售的主要为产品尺寸相对较小的阀门，使得当期球阀的销售单价有所下降。

2022年度，闸阀的销量较上年度增长77.63%，主要是公司向Bray Group销售闸阀的数量由229台增加至4,308台，增幅较大；销售价格较上年略微下降4.76%，一方面是随着公司业务规模的扩大，阀门产品种类更加多样化，不同型号或尺寸的产品单价差异较大，2022年度销售的尺寸相对较小、单价较低的阀门占比有所增加所致；另一方面部分客户采购了若干尺寸较大、技术难度较

高的阀门，单价超过 20 万元/台，部分抵减了销售价格的下降。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”之“（3）净利润分析”中补充披露如下：

“一方面，2021 年下半年随着下游行业逐渐回暖，公司出货量增加，使得 2022 年的经营业绩较 2021 年明显增长；另一方面，2022 年美元汇率呈明显上升趋势，使得汇兑收益增长，利润总额有所增长。”

（二）业绩变动情况与同行业可比情况

报告期内与可比公司业绩情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
方正阀门	35,218.26	2,573.69	64,327.22	4,301.13	48,585.28	2,215.83
伯特利	未披露	未披露	71,796.58	9,042.18	63,599.63	7,483.30
纽威股份	242,265.77	34,100.63	405,921.70	47,431.10	396,174.28	37,972.21
平均值	138,742.02	18,337.16	180,681.84	20,258.14	169,453.06	15,890.45
申请挂牌公司	7,783.86	850.58	16,355.70	2,798.67	10,179.77	501.17

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露 2023 年 1-6 月数据。

2022 年公司经营业绩较 2021 年上涨较多，与同行业可比公司变动趋势一致。

（三）公司季节性分布情况与同行业可比情况

报告期各期，公司的主营业务收入主要受下游客户扩产计划影响，没有明显的季节性分布，具体如下：

单位：万元

季度	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	3,159.68	40.71%	4,281.12	26.29%	1,766.43	17.49%
二季度	4,601.43	59.29%	3,036.69	18.65%	2,423.70	24.00%
三季度	/	/	5,820.63	35.75%	2,337.03	23.14%
四季度	/	/	3,143.63	19.31%	3,571.49	35.37%

合计	7,761.11	100.00%	16,282.09	100.00%	10,098.66	100.00%
----	----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

公司产品主要为球阀、闸阀等工业阀门，主要应用于石油天然气、化工等能源项目，下游行业的采购需求不存在明显的季节性特征，公司销售订单的承接和交付根据客户需求进行，收入不存在季节性特征。

2021年下半年，随着下游行业逐渐回暖，公司订单增加，导致公司2021年第四季度收入占比略有增加。2022年第二季度收入占比较其他三个季度偏低，主要受国内政策原因停工停产一段时间，导致销量减少，随着复工复产，第三季度的收入明显增长。

报告期各期，各季度收入占比情况与可比公司的对比情况如下：

年度	季度	方正阀门	伯特利	纽威股份	申请挂牌公司
2023年1-6月	一季度	41.37%	未披露	45.06%	40.71%
	二季度	58.63%	未披露	54.94%	59.29%
2022年度	一季度	17.67%	15.66%	22.95%	26.29%
	二季度	25.78%	26.46%	23.04%	18.65%
	三季度	24.13%	26.29%	26.77%	35.75%
	四季度	32.42%	31.59%	27.24%	19.31%
2021年度	一季度	20.11%	13.89%	19.59%	17.49%
	二季度	24.09%	20.18%	29.06%	24.00%
	三季度	22.61%	28.69%	24.60%	23.14%
	四季度	33.18%	37.24%	26.74%	35.37%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

如上表所示，报告期内，公司与同行业可比公司的收入均不具有较强的季节性，公司收入的季节性分布与同行业公司不存在重大差异。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定补充披露境外销售有关事项

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

“1）境外业务开展情况

A. 主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、订单获取方式、境外销售模式、定价原则、结算方式、信用政策、外销毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

a. 主要进口国和地区情况

报告期内，公司主营业务外销国家和地区情况如下：

单位：万元

区域	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	2,956.90	40.35%	6,908.51	45.57%	4,996.79	52.64%
北美洲	1,830.10	24.97%	2,811.98	18.55%	1,939.10	20.43%
南美洲	1,656.57	22.60%	2,380.47	15.70%	1,137.09	11.98%
大洋洲	482.98	6.59%	2,008.55	13.25%	436.92	4.60%
亚洲(不含中国)	401.03	5.47%	1,014.83	6.69%	982.83	10.35%
非洲	0.80	0.01%	37.43	0.25%	-	-
合计	7,328.39	100.00%	15,161.76	100.00%	9,492.74	100.00%

报告期内，公司外销主要国家和地区集中在欧洲和北美洲。除2021年度公司向欧洲地区销售金额占比为52.64%外，其他不存在某个区域收入集中度超过50%的情形。

b. 主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、订单获取方式、境外销售模式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司外销收入占营业收入比例分别为93.42%、92.77%和94.15%，主要客户均为外销客户，具体情况如下：

客户名称	成立时间	国家	注册资本	销售模式	信用政策
Bray Group	1986/4/23	美国	不予提供	直销	提单日90、120、150或210天，视具体合同条款而定
Viar Valvole s. r. l.	1997/4/11	意大利	250万欧元	直销	提单日120天
ALLIED INTERNATIONAL	2004/4/26	法国	65万欧元	直销	提单日120天
Calvary Valve, Inc.	2013/4/3	美国	不予提供	直销	提单日120天

客户名称	成立时间	国家	注册资本	销售模式	信用政策
Sunbelt Valve Services Inc.	2009/3/12	美国	1,000 万美元	直销	提单日 120 天
Kurvers Group	1966 年	德国	不予提供	直销	提单日 90 天
A-T Controls, Inc.	1992/6/29	美国	不予提供	直销	提单日 90、120、150 或 210 天, 视具体合同条款而定
TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES	1994/8/16	法国	50 万欧元	直销	提单日 90 天
AGRI-CHEMICALS LIMITED	1982/7/23	英国	不予提供	直销	预付 30%, 发货前付清

注 1: Bray Group 根据母公司 Bray International 的信息进行披露。

注 2: 其他信息来源于 <https://opencorporates.com/>、客户提供、官方网站等途径。

报告期内, 上述客户与公司的销售合同类型主要为订单形式。订单获取的方式主要为商业谈判, 由销售人员与潜在客户进行沟通交流, 深入了解客户内在需求, 为客户制定个性化的产品设计方案, 获得客户认可, 进而获取客户订单。

公司根据对产品生产成本的测算, 形成各类产品的报价单, 在此基础上, 销售人员与客户进行多轮协商, 最终确定销售价格。当达到合同约定的付款条件时, 客户通过电汇等方式向公司付款。

c. 内外销毛利率差异

报告期内, 公司外销收入占营业收入比例分别为 93.42%、92.77%和 94.15%, 外销占比较高。报告期内, 公司外销毛利率与内销毛利率的差异情况如下:

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
内销	14.65%	16.71%	9.83%
外销	31.82%	33.39%	24.34%

如上表所示, 报告期内, 公司外销毛利率高于内销毛利率, 主要原因为: 公司较早进入国外市场, 基于优质的供货和服务, 与境外客户保持长期稳定的合作, 竞争程度相对较低, 毛利率亦相对较高; 国内市场竞争较为激烈, 公司为开拓国内市场, 根据国内市场竞争状况对部分国内客户采取相对低价策略, 故报告期内外销毛利率高于内销毛利率。

d. 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外销售主要是以美元进行结算，各期因汇率变动产生的财务费用-汇兑损失金额分别为 718,449.17 元、-2,059,964.02 元和 -1,096,037.09 元，对当期净利润的影响分别为-14.34%、7.36%和 12.89%。未来如果汇率出现大幅波动，可能会对公司业绩产生不确定的影响，公司已在“重大事项提示”章节列示相关风险。

2) 出口退税等的具体情况，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

A. 出口退税等的具体情况

报告期内，公司出口产品享受增值税出口退税，报告期各期出口退税金额分别为 1,061.51 万元、1,765.04 万元和 861.70 万元。

B. 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，公司产品主要进口国及地区集中在欧洲和北美洲，上述国家或地区对公司生产的阀门产品没有限制性贸易政策，未对公司持续经营能力产生重大不利影响。如果未来外部贸易政策发生不利变化或出现针对公司所属行业的贸易制裁，公司境外销售业务将受到较大影响，公司已在“重大事项提示”章节列示相关风险。

3) 主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来。”

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露经销商销售有关事项，说明经销方式和直销方式下毛利率差异情况及原因；说明各期经销销售终端销售情况

(一) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定补充披露经销商销售有关事项，说明经销方式和直销方式下毛利率差异情况及原因

1、报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”

之“(二)营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(4)按销售方式分类”中披露如下：

单位：元

项目	2023年1月—6月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	75,059,832.83	96.43%	155,756,174.49	95.23%	90,480,104.72	88.88%
经销	2,778,763.99	3.57%	7,800,808.44	4.77%	11,317,620.99	11.12%
合计	77,838,596.82	100.00%	163,556,982.93	100.00%	101,797,725.71	100.00%
原因分析	报告期内，公司以直销为主。					

2、该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二)营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(4)按销售方式分类”中补充披露如下：

单位：元

2023年1月—6月			
项目	收入	成本	毛利率
直销	75,059,832.83	51,775,539.86	31.02%
经销	2,778,763.99	2,078,677.34	25.19%
合计	77,838,596.82	53,854,217.20	30.81%
原因分析	参见2021年度分析。		
2022年度			
项目	收入	成本	毛利率
直销	155,756,174.49	105,044,730.96	32.56%
经销	7,800,808.44	5,872,057.28	24.73%
合计	163,556,982.93	110,916,788.24	32.18%
原因分析	参见2021年度分析。		
2021年度			
项目	收入	成本	毛利率
直销	90,480,104.72	68,619,431.15	24.16%
经销	11,317,620.99	9,369,145.77	17.22%
合计	101,797,725.71	77,988,576.92	23.39%
原因分析	报告期内，经销商采购的产品以低压阀门为主，标准化程度高，		

竞争较为激烈，因此毛利率偏低，而直销的产品主要为定制化的阀门，产品定价相对较高，毛利率更高。
--

3、采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(4) 按销售方式分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司经销商模式相关情况如下：

1) 采取经销商模式的必要性

报告期内，公司以直销为主、经销为辅，公司借助经销商资源拓宽公司销售渠道，扩大市场份额，公司适量采用经销模式具有合理性。

2) 经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

同行业可比公司销售模式及经销收入占比情况如下：

公司	销售模式	经销收入占比		
		2023年1-6月	2022年度	2021年度
方正阀门	均为直销，下分对工程商客户收入和库存商客户收入	-	-	-
伯特利	直销为主，经销为辅	未披露	3.09%	2.06%
纽威股份	直销和经销商	未披露	7.82%	17.44%
可比公司区间	/	/	0%-7.82%	0%-17.44%
申请挂牌公司	直销为主、经销为辅	3.57%	4.77%	11.12%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本公开转让说明书签署之日，纽威股份、伯特利未披露2023年1-6月相关数据。

公司经销收入占比在同行业可比公司区间范围内，不存在显著差异。报告期内，公司经销模式的销售占比变动趋势呈下降趋势，亦与同行业可比公司一致。”

4、公司与经销商的合作模式(是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品)、定价机制(包括营销、运输费用承担，补贴或返利等)、收入确认原则、交易结算方式、物流(是否直接发货给终端客户)、信用政策、相关退换货政策等

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(4) 按销售方式分类”中补充披露如下：

“3) 公司与经销商的合作模式

报告期内，公司与经销商签订的均为产品销售合同，经销商采购公司产品后自主定价对外销售，再自行销往终端客户，属于买断式销售。经销商不仅仅销售公司产品，亦从其他企业采购阀门产品向终端客户进行销售。

4) 定价机制

报告期内，公司经销模式的定价机制主要系依据市场价格协商确定，与直销模式相同。经销模式下的销售主要为外销，运费承担根据合同约定执行，一般由公司委托物流公司运输至客户指定地点，由公司承担运输费用。报告期内不存在公司向经销商补贴或返利的情况。

5) 收入确认原则

公司经销模式的销售主要为外销，均为买断式销售，与直销模式下的收入确认原则不存在差异。

6) 交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

报告期内，公司与经销商交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策如下：

交易结算方式	报告期内，公司与经销商主要通过转账方式进行结算。
物流	主要是公司委托物流公司运输至客户指定地点。
信用政策	外销主要为提单日 60-120 天；内销主要为发货前预付部分或全部款项，到货款在签收并开票后 60-120 天收款。
相关退换货政策	如果卖方提供的产品被证明在材料或工艺方面存在缺陷，卖方将在不收取任何费用或不退还购买价格的情况下更换该产品，前提是在每种情况下该产品都已正确安装，并且按照卖方的标准或建议使用该产品，任何指定所称缺陷的索赔必须以书面形式提交给卖方，且必须在发货之日起 18 个月内或安装后 12 个月内（以先发生者为准）提交。

”

5、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二)营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“(4)按销售方式分类”中补充披露如下：

“7) 报告期内经销商家数及增减变动情况

报告期各期，与公司合作的经销商家数及增减变动情况如下：

单位：家

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
经销商家数	12	15	16
增减变动	-3	-1	/

报告期内，经销商家数减少主要系公司与部分经销商不再合作所致。

8) 报告期内经销商地域分布情况

报告期内，公司经销商的销售区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
	金额	占经销收入比例	金额	占经销收入比例	金额	占经销收入比例
美国	115.47	41.56%	298.82	38.31%	331.44	29.29%
意大利	42.96	15.46%	44.97	5.76%	193.14	17.07%
西班牙	30.54	10.99%	137.77	17.66%	174.34	15.40%
印度	26.59	9.57%	39.19	5.02%	61.58	5.44%
比利时	23.53	8.47%	90.48	11.60%	90.46	7.99%
英国	-	0.00%	88.96	11.40%	189.40	16.73%
其他国家 (含中国)	38.79	13.96%	79.90	10.24%	91.40	8.08%
合计	277.88	100.00%	780.08	100.00%	1,131.76	100.00%

报告期内，公司的经销商客户主要分布在美国、意大利、西班牙等地，占经销总收入比例在60%以上。

9) 主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质

和潜在关联方关系

单位：万元

期间	经销商名称	销售内容	金额	占经销商收入比例
2023年 1-6月	Bonomi North America, INC.	阀门及阀门零件	99.30	35.74%
	V-TEK International (Shanghai) Limited	阀门	30.54	10.99%
	Sant Valves PVT Ltd	阀门	26.59	9.57%
	VALSAR s. r. l.	阀门	25.85	9.30%
	Sodeco Distribution nv	阀门	23.53	8.47%
	合计	-	205.81	74.07%
2022年度	Bonomi North America, INC.	阀门及阀门零件	277.36	35.56%
	V-TEK International (Shanghai) Limited	阀门及阀门零件	137.77	17.66%
	Sodeco Distribution nv	阀门	90.48	11.60%
	G. A. VALVES SALES LTD	阀门及阀门零件	73.60	9.43%
	上海朝铭阀门有限公司	阀门	64.73	8.30%
	合计	-	643.95	82.55%
2021年度	Bonomi North America, INC.	阀门及阀门零件	271.89	24.02%
	V-TEK International (Shanghai) Limited	阀门及阀门零件	174.34	15.40%
	G. A. VALVES SALES LTD	阀门及阀门零件	171.61	15.16%
	Valbia S. r. l.	阀门	168.34	14.87%
	Sodeco Distribution nv	阀门及阀门零件	90.46	7.99%
	合计	-	876.64	77.44%

报告期内，公司向主要经销商销售金额分别为 876.64 万元、643.95 万元和 205.81 万元，销售产品主要为阀门。公司与经销商不存在实质和潜在关联方关系。”

6、经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露如下：

“10）经销商管理制度

公司制定了销售管理制度，对客户采取统一的管理模式。公司在选择经销商时，综合考虑其商业信誉、经营规模、财务状况、销售经验、行业资源和客户基础等。公司对客户的日常管理和服务主要由营销中心负责，通过拜访、实地考察等方式对客户进行日常维护，并配套专门服务人员和技术人员提供完整、及时的售后支持。

公司与经销商为买断式销售，相关存货情况由经销商自行管理。报告期内，公司与经销商未使用统一的进销存信息系统。”

（二）说明各期经销销售终端销售情况

由于终端客户信息系经销商的重要客户资源，较为敏感。经销商客户出于保护自身商业秘密的考虑，均未能透露终端销售客户构成及销售的具体情况。公司经销商采购商品后主要用于销售，通常是在其有下游客户订单支持的情况下，再向公司下单采购，一般在采购当期即实现对外销售，不存在压货或期末大量库存的情形。公司与经销商采用买断式销售模式，执行与直接客户一致的销售政策，公司对该等客户的市场开拓、下游客户、产品价格等均无法进行干预或影响。

四、说明报告期内销和外销前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型（是否为经销商）合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

（一）说明报告期内销前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型（是否为经销商）合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期内，内销前五大客户收入情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	客户类型（是否为经销商）	收入金额	占当期营业收入比例
2023年 1-6月	恒力集团	否	129.86	1.67%
	鹤见真空工程（上海）有限公司	否	93.85	1.21%

年度	客户名称	客户类型（是否为经销商）	收入金额	占当期营业收入比例
	佶缔纳士机械有限公司	否	42.17	0.54%
	上海敬邦机电设备有限公司	否	41.38	0.53%
	沈阳远大压缩机有限公司	否	26.73	0.34%
	合计		333.99	4.29%
2022 年度	恒力集团	否	452.70	2.77%
	中船重工特种设备有限责任公司	否	175.93	1.08%
	巨森澳亚工程装备（天津）有限公司	否	116.60	0.71%
	埃维柯阀门（上海）有限公司	否	95.11	0.58%
	上海朝铭阀门有限公司	是	64.73	0.40%
	合计		905.08	5.53%
2021 年度	恒力集团	否	211.54	2.08%
	埃维柯阀门（上海）有限公司	否	64.96	0.64%
	江苏金门能源装备有限公司	否	54.09	0.53%
	北京超新达工程技术有限公司	是	41.21	0.40%
	张家口丰科利航科技有限公司	否	38.10	0.37%
	合计		409.91	4.03%

上述内销客户的基本情况如下：

客户名称	合作历史	成立时间	注册资本	实际控制人	经营规模	主营业务	客户性质（直销、经销）	是否存在关联关系
恒力集团	2018-至今	1999-03-09	703,909.98 万元	陈建华	2022 年 为 22,232,358.40 万元	炼化、石化以及聚酯新材料全产业链上、中、下游业务领域涉及的 PX、醋酸、PTA、乙二醇、聚酯切片、民用涤纶长丝、工业涤纶长丝、功能性薄膜、工程塑料、PBS/PBAT 生物可降解新材料的生产、研发和销售	直销	否
埃维柯阀门（上海）有限公司	2018-至今	2002-08-05	1,400.00 万元	AVK HOLDING A/S	2022 年 为 28,000 万元 -30,000 万元	工业阀门生产及销售	直销	否
江苏金门能源装备有限公司	2021-至今	2011-04-22	12,000.00 万元	蒋长胜	不予提供	设计、生产、销售石油化工设备	直销	否
北京超新达工程技术有限公司	2020-至今	2007-03-21	1,000.00 万元	李世芬	不予提供	工程技术咨询，工程项目管理	经销	否
张家口丰科利航科技有限公司	2018-至今	2017-11-07	1,000.00 万元	周斌	2022 年 为 8,000-8,500 万元	生产高压阀门及配件	直销	否
中船重工特种设备有限责任公司	2021-至今	2007-05-22	7,192.20 万元	国务院国有资产监督管理委员会	不予提供	核电、石油、化工、船用特种设备制造	直销	否
巨森澳亚工程装备（天津）有限公司	2021-至今	2020-09-03	2,000.00 万元	Zoran Bebic	不予提供	海洋工程装备制造；海洋工程平台装备制造	直销	否
上海朝铭阀门有限公司	2022-至今	2017-12-07	2,000.00 万元	曹红兵	不予提供	安全阀、减压阀、截止阀、疏水阀、仪表阀、机械泵、自动化设备、机械设备、水处理设备、仪器仪表的批发	经销	否
鹤见真空工程（上海）有限公司	2022-至今	2003-12-11	300.00 万美元	Osamu Tsujimoto	2022 年 为 10,000 万元	真空泵、压缩机机组的设计和生	直销	否
倍缔纳士机械有限公司	2022-至今	1996-02-29	16,655.00 万元	Vicente Reynal	2022 年 为 60,000 万元	制造、销售和研发真空泵、风机、压缩机	直销	否

客户名称	合作历史	成立时间	注册资本	实际控制人	经营规模	主营业务	客户性质（直销、经销）	是否存在关联关系
					-65,000 万元			
上海敬邦机电设备有限公司	2018-至今	2000-12-21	6,000.00 万元	梁七华	2022 年为 1,000 万元 -1,100 万元	用于石油化工行业的计量装车控制与管理软件的开发	直销	否
沈阳远大压缩机有限公司	2021-至今	1997-08-22	10,000.00 万元	Burckhardt Compression Holding AG	不予提供	往复式活塞式压缩机的研发制造	直销	否

注 1：恒力集团基本信息按恒力石化（600346）披露，相关信息取自恒力石化（600346）2022 年年报；

注 2：合作历史的起始时间为第一笔订单的签署时间；其他相关信息来源于客户提供、企查查等途径。

报告期内，公司内销前五大客户总体销售收入金额较低，受部分客户订单波动影响，前五大客户有所波动。

(二) 说明报告期外销前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型（是否为经销商）合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期内，外销前五大客户收入情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	客户类型（是否为经销商）	收入金额	占当期营业收入比例
2023年1-6月	Bray Group	否	2,200.31	28.27%
	Viar Valvole s.r.l.	否	1,661.61	21.35%
	ALLIED INTERNATIONAL	否	638.44	8.20%
	Calvary Valve, Inc.	否	401.50	5.16%
	Sunbelt Valve Services Inc.	否	397.42	5.11%
	合计	-	5,299.26	68.08%
2022年度	Bray Group	否	3,173.65	19.40%
	Kurvers Group	否	2,423.54	14.82%
	ALLIED INTERNATIONAL	否	2,304.98	14.09%
	A-T Controls, Inc.	否	1,864.35	11.40%
	TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES	否	594.21	3.63%
	合计	-	10,360.72	63.35%
2021年度	ALLIED INTERNATIONAL	否	1,401.13	13.76%
	A-T Controls, Inc.	否	1,370.69	13.46%
	Kurvers Group	否	1,189.48	11.68%
	Bray Group	否	831.17	8.16%
	AGRI-CHEMICALS LIMITED	否	678.15	6.66%
	合计	-	5,470.63	53.74%

上述外销客户的基本情况如下：

客户名称	合作历史	成立时间	国家	注册资本	实际控制人	经营规模	主营业务	客户性质（直销、贸易）	是否存在关联关系
Bray Group	2016 年至今	1986/4/23	美国	不予提供	不予提供	不予提供	各种工业阀门的工程商	直销	否
Viar Valvole s.r.l.	2022 年至今	1997/4/11	意大利	250 万欧元	Sartore Giuseppe	不予提供	各种工业阀门的工程商	直销	否
ALLIED INTERNATIONAL	2012 年至今	2004/4/26	法国	65 万欧元	ORIGA	2022 年为 1,050 万美元	石油、天然气、电力和能源市场的钢管、管件和阀门业务	直销	否
Calvary Valve, Inc.	2014 年至今	2013/4/3	美国	不予提供	不予提供	不予提供	不予提供	直销	否
Sunbelt Valve Services Inc.	2022 年至今	2009/3/12	美国	1,000 万美元	Rex Terry	2022 年为 1,900 万美元 -2,000 万美元	生产和维修 API 6D 平板和双闸板闸阀	直销	否
Kurvers Group	2013 年至今	1966 年	德国	不予提供	不予提供	年销售额超过 1.4 亿美元	从事石油化工和能源行业的管道项目	直销	否
A-T Controls, Inc.	2019 年至今	1992/6/29	美国	不予提供	不予提供	不予提供	生产和配套电动、气动执行器	直销	否
TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES	2011 年至今	1994/8/16	法国	50 万欧元	Mark Ramage、Marie Noelle Ramage	2022 年为 330 万欧元	工业用阀门、管道和配件的工程商	直销	否
AGRI-CHEMICALS LIMITED	2016 年至今	1982/7/23	英国	不予提供	不予提供	不予提供	不予提供	直销	否

注 1：合作历史的开始时间为第一笔合同签署时间；其他信息来源于客户提供、<https://opencorporates.com/>、官方网站等途径。

注 2：Bray Group 根据母公司 Bray International 的信息进行披露。

报告期内，公司外销的前五大客户总体销售收入占比较高，公司以外销为主，各期外销前五大客户基本稳定且保持持续合作。报告期内，上述内、外销公司经营规模与公司销售规模匹配，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

五、补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况；是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系

(一) 补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司境外销售形成的应收账款期后回款情况如下：

单位：元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
期末境外销售对应的应收账款余额	48,217,334.66	33,898,424.77	31,267,987.80
截至2023年11月30日回款情况	35,091,716.91	32,975,115.81	30,450,388.98
回款比例	72.78%	97.28%	97.39%

注：境外回款金额已按照当期期末汇率折算为人民币。

截至2023年11月30日，报告期各期末境外销售形成的应收账款期后回款比例较高，客户回款情况较好，2023年6月末回款比例有所下降，主要是因为报告期末大部分应收账款仍在信用期内，客户暂未回款所致。

(二) 是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系

报告期内，公司境外销售形成的应收账款不存在第三方回款的情况。

六、分别说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因，说明境内外销售毛利率差异情况及原因

(一) 境内外销售产品种类、定价、信用政策差异

境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面具体情况如下：

项目	内销	外销	差异
产品种类	球阀、闸阀、截止阀及其它阀门产品	球阀、闸阀、截止阀及其它阀门产品	公司在境外销售的产品种类与境内不存在较大差异，根据不同地区客户需求、市场特征，在具体配置上存在一定差异。
产品定价	基于材料成本，按照不同客户，项目要求复杂程度且根据国内市场价格及产品的市场竞争力定价	基于材料成本、当前汇率水平，按照不同客户，项目要求复杂程度定价	不存在重大差异。外销需参照美金和人民币的汇率做价格浮动且根据国内外市场不同定价

项目	内销	外销	差异
信用政策	具体客户/项目具体分析, 主要根据客户信用情况和合作时间给予不同的信用政策, 主要在货到验收(或签收)并开票后60-210天内	具体客户/项目具体分析, 综合考虑行业情况、客户商业信用、交易额、结算方式等因素给予一定时间的信用期, 主要在提单日60-210天内	不存在重大差异

公司境内外销售在产品种类、定价、信用政策等方面不存在重大差异, 由于境内外市场环境和市场需求不同, 公司在制定内外销销售政策的具体考虑因素方面略微不同, 符合公司实际情况。

(二) 境内外销售毛利率差异

公司境外销售毛利率与境内销售毛利率的差异情况如下:

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
内销毛利率	14.65%	16.71%	9.83%
外销毛利率	31.82%	33.39%	24.34%

公司较早进入国外市场, 基于优质的供货和服务, 与境外客户保持长期稳定的合作, 竞争程度相对较低, 毛利率亦相对较高; 国内市场竞争较为激烈, 公司为开拓国内市场, 根据国内市场竞争状况对部分国内客户采取相对低价策略, 故报告期内, 外销毛利率高于内销毛利率。

七、说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

(一) 境外销售收入与海关报关数据的匹配性

报告期内, 公司境外销售收入与海关数据相匹配, 差异金额具体原因如下表所示:

单位: 万元

维萨阀门境外销售收入与中国电子口岸系统数据匹配比对			
项目	2023年1-6月	2022年	2021年
电子口岸报关数据(万美元)	1,092.90	2,325.28	1,518.00
电子口岸报关数据	7,026.24	15,197.59	9,638.21
差异1 境外销售收入包含境外子公司对外销售的利润加成部分[注1]	387.49	346.34	175.55
差异2 进料对口贸易方式下报关金额为总体金	-	-207.99	-330.25

维萨阀门境外销售收入与中国电子口岸系统数据匹配比对			
项目	2023年1-6月	2022年	2021年
额，审定收入中按净额列示			
调整后匹配的电子口岸报关数据	7,413.73	15,335.94	9,483.51
审定境外销售收入	7,328.39	15,161.76	9,492.74
差异率	1.15%	1.14%	-0.10%

注1：审定境外销售收入为合并口径，包含苏州维萨向美国维萨销售后，美国维萨对外销售时留存的利润；而苏州维萨向美国维萨销售时即按照内部交易价格进行报关，因此存在差异。

注2：上表所示审定境外销售收入仅考虑主营业务的外销收入，不包含境外子公司从事的不涉及出口报关等事宜的其他业务收入。

报告期内，公司境外销售收入与海关数据相匹配，差异率较小，差异的原因主要是海关报关时间早于收入确认时点的时间差导致的，具体为：由于公司外销已报关取得提单确认收入，而产品通常在发货时即进行报关，由于时间差导致报告期各期海关报关金额的统计口径与外销收入确认金额的口径存在差异，从而导致报关金额与销售收入金额不一致。

（二）境外销售收入与运保费金额的匹配性

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
境外销售运费	272.63	318.41	310.47
境外销售收入	7,328.39	15,161.76	9,492.74
境外销售运费/境外销售收入	3.72%	2.10%	3.27%

注：保险费结合客户所在地区、信用及回款情况、销售金额等因素综合确定后缴纳，与境外销售收入总体变动趋势一致。

2022年境外销售运费占境外销售收入的比例较2021年下降，主要原因系2021年受境外社会环境影响，国际海运卸货清关不及时，大量货物积压导致集装箱短缺，引起平均运费大幅上涨。伴随着境外社会环境逐步恢复平稳，2022年运输费总体下降，导致境外运费占境外销售收入的比例有所下降。

2023年1-6月境外运费占境外销售收入的比例较2022年上升，主要原因系：2023年新合作客户Viar Valvole s.r.l.主要运输方式为空运，空运价格较高，较多地使用空运运输方式导致2023年1-6月运费上涨。

综上，报告期内，公司的境外销售收入与运保费基本匹配。

（三）境外销售收入与出口退税的匹配性

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）的规定，报告期内公司出口业务享受增值税“免、抵、退”及“免、退”优惠政策。报告期内，公司出口产品适用的出口退税率为13%。上述的外销收入规模及出口报关数据、出口退税金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
出口退税申报的出口金额（万美元）	932.17	2,215.24	1,475.24
出口退税申报的出口金额	6,478.10	15,154.41	9,596.66
加：上年申报的本年确认收入金额	196.66	13.88	10.70
减：本年申报的上年确认收入金额	-	196.66	13.88
加：下年申报的本年确认金额	346.08	65.47	53.45
减：本年申报的上年确认收入金额	65.47	53.45	-
加：境外销售收入包含境外子公司对外销售的利润加成部分	387.49	346.34	175.55
减：进料对口贸易方式下报关金额为总体金额，审定收入中按净额列示	-	207.99	330.25
调整差异后出口退税申报金额	7,342.87	15,122.01	9,492.23
审定境外销售收入	7,328.39	15,161.76	9,492.74
调整后差异	14.48	-39.75	-0.51
差异率	0.20%	-0.26%	-0.01%

注1：审定境外销售收入为合并口径，包含苏州维萨向美国维萨销售后，美国维萨对外销售时留存的利润；而苏州维萨向美国维萨销售时即按照内部交易价格进行报关，因此存在差异。

注2：上表所示审定境外销售收入仅考虑主营业务的外销收入，不包含境外子公司从事的不涉及出口报关等事宜的其他业务收入。

报告期内，公司外销收入与出口退税申报金额存在一定差异，主要系：

1、时间性差异：①出口退税需在单证信息齐全后申报退税，当月申报上月的退税；②DDP模式下收入确认时间晚于申报出口退税时间；③EXW模式下收入确认时间早于申报出口退税时间。故各期申请出口退税时间与公司确认外销收入的时点存在差异；

2、汇率折算差异，公司外销收入金额以本月初美元换算人民币汇率折算，出口退税申报的出口金额以当年平均汇率折算，存在差异。

考虑上述因素后，公司企业出口退税出口明细申报表显示的出口货物销售额与外销收入差异较小。

八、结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响

（一）公司与主要客户的合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单

公司与主要客户（报告期内前五名）的合作历史、产品或服务可替代性、报告期末在手订单及 2023 年 7-11 月新增订单情况如下：

单位：万元

客户名称	合作历史	报告期末在手订单	2023年7-11月新增订单
Bray Group	2016 年至今	975.78	1,481.41
Viar Valvole s.r.l.	2022 年至今	1,288.76	1,266.41
ALLIED INTERNATIONAL	2012 年至今	3,759.45	67.54
Calvary Valve, Inc.	2014 年至今	1,383.22	164.94
Sunbelt Valve Services Inc.	2022 年至今	73.47	13.79
Kurvers Group	2013 年至今	185.03	3.96
A-T Controls, Inc.	2019 年至今	133.36	124.19
TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES	2011 年至今	-	15.81
AGRI-CHEMICALS LIMITED	2016 年至今	82.93	-
合计		7,882.01	3,138.06

注：合作历史的开始时间为第一笔合同签署时间

如上表所示，公司与主要客户的在手订单及期后新增订单金额较高。公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，具体分析如下：

1、从合作历史来看，公司与 Kurvers Group、Bray Group、ALLIED INTERNATIONAL、TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES 等客户合作多年，同时在不断拓展新客户，例如 Viar Valvole s.r.l.、Sunbelt Valve Services Inc.属于报告期内新开拓的主要客户且保持稳定合作；公司与主要客户的合作具有稳定性和持续性。

对于 TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET ACCESSOIRES

和 AGRI-CHEMICALS LIMITED，报告期末在手订单或期后新增订单量较少，主要原因为其终端客户需求出现暂时性下降，其客户关系正常，保持合作的意愿未改变。

2、从目前在手订单和期后新增订单来看，截至 2023 年 6 月 30 日，公司对上述主要客户的在手订单为 7,882.01 万元，2023 年 7-11 月新增订单 3,138.06 万元，公司与主要客户亦有持续的新增订单。报告期后，公司持续加大对于国外市场开拓，持续丰富产品结构，提升产品质量，与主要客户持续开展深入合作，与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

3、从产品或服务可替代性来看，随着多年来的研发投入和技术积累，目前公司已具备最高至 DN1200 规格的大口径球阀的制造能力，可按照客户需求提供超低温、高温、高压等特殊环境下的阀门设备。

公司的服务优势可体现在多个方面：一是前期快速响应客户，公司通过公司内部各部门联动响应机制，快速完成客户试样需求；二是产品交付方面，公司利用现行的统筹管理体系，能够快速根据客户订单协调采购、生产并按期交付产品，以满足客户产品交期的需求；此外，在售后服务方面，公司配备专门人员为客户提供售后服务，第一时间接收并解决客户售后问题。

公司凭借多年来产品品质、性能和服务的保障，与国外诸多油气、化工行业的项目承包商建立了稳定的合作关系。从报告期前五大客户情况看，公司主要客户较为稳定，未来订单具备较好的稳定性和可持续性。

（二）同行业可比公司相关情况

报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户销售收入合计占比情况如下：

单位：万元

公司名称	前五大客户销售收入占比			收入规模		
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
方正阀门	45.97%	41.92%	42.69%	35,218.26	64,327.22	48,585.28
伯特利	未披露	40.02%	46.06%	未披露	71,796.58	63,599.63
纽威股份	未披露	16.75%	30.49%	242,265.77	405,921.70	396,174.28
平均值	45.97%	32.90%	39.75%	138,742.02	180,681.83	169,453.06

公司名称	前五大客户销售收入占比			收入规模		
	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2023年 1-6月	2022年度	2021年度
申请挂牌公司	68.08%	63.35%	53.74%	7,783.86	16,355.70	10,179.77

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露 2023 年 1-6 月数据，纽威股份 2023 年半年报未披露前五大客户数据。

由上表可以看出，公司前五大客户销售收入占比高于同行业可比公司，主要是由于公司目前销售规模相对较小，上述可比公司为上市公司、在会公司或挂牌公司，销售规模较大，其单一客户占总收入的比例较低。

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司存在客户集中度的差异主要系公司所处发展阶段和公司规模的差异等因素所致，具有合理性。报告期内公司的主要客户变动较小，在手订单充足，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

（三）如主要客户停止或减少对公司的产品采购，会对公司未来业绩产生一定影响，公司已进行相应的风险提示

公司目前销售规模相对同行业可比公司较小，客户集中度较高，报告期内公司向前五客户销售金额合计分别为 5,470.63 万元、10,360.72 万元、5,299.26 万元，占比分别为 53.74%、63.35% 和 68.08%。如果重要客户流失，而公司没有及时拓展其他新客户，公司的业绩将受到较大不利影响。公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”披露相关风险。

九、补充披露公司主要订单获取方式，及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入”之“4、其他事项”补充披露如下：

“报告期内，公司获取客户订单的具体方式主要包括商业谈判以及招投标，公司通过上述方式所获取的订单各期确认收入金额及占比情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
商业谈判	7,783.86	100.00%	16,156.90	98.78%	10,179.77	100.00%
招投标	-	-	198.80	1.22%	-	-

订单获取方式	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
合计	7,783.86	100.00%	16,355.70	100.00%	10,179.77	100.00%
原因分析	报告期内，公司主要通过商业谈判方式获取客户订单，极少数情况下采取招投标方式。					

公司主营业务为工业阀门的研发、设计、制造和销售，产品专注于石油天然气、化工等应用领域，下游行业具有高技术、高投入、高产出、高附加值、高风险的特点，对公司的产品质量要求极高，报告期各期公司前五大客户均为项目承包商，可为英国石油公司（BP）、埃克森美孚（Exxon Mobil）、雪佛龙（Chevron）等世界能源巨头提供石油开采、油气运输等工程项目中管线系统的一体化解决方案。为保持产品质量可靠，该等客户一般情况下会选择长期稳定合作的供应商提供阀门产品。因此，报告期内公司主要通过商业谈判获取订单，与公司业务特点、客户类型相匹配。”

十、结合公司业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性

（一）客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度

报告期内，公司对前五名客户的销售金额分别为 5,470.63 万元、10,360.72 万元和 5,299.26 万元，销售占比分别为 53.74%、63.35%和 68.08%，收入占比相对集中，客户集中性较高，公司主要客户信息如下：

序号	客户名称	业务规模
1	Bray Group	不予提供
2	Viar Valvole s.r.l.	不予提供
3	ALLIED INTERNATIONAL	主营石油、天然气、电力和能源市场的钢管、管件和阀门业务，2022年销售额 1,050 万欧元
4	Calvary Valve, Inc.	不予提供
5	Sunbelt Valve Services Inc.	各类阀门的生产、销售及维修，2022 年为 1,900 万美元-2,000 万美元
6	Kurvers Group	年销售额超过 1.4 亿美元
7	A-T Controls, Inc.	不予提供
8	TECFLU ROBINETTERIE INDUSTRIELLE TUBES ET	工业用阀门、管道和配件的工程商，2022 年为 330 万欧元

序号	客户名称	业务规模
	ACCESSOIRES	
9	AGRI-CHEMICALS LIMITED	不予提供

注：部分数据来源于客户访谈、问卷调查及官方网站。

公司凭借多年来产品品质、性能和服务的保障，与国外诸多油气、化工行业的项目承包商建立了稳定的合作关系。从报告期前五大客户情况看，公司主要客户变动幅度不大，且与公司合作多年，可以为公司持续提供稳定订单，增加公司持续经营能力及盈利能力。

公司阀门产品应用领域主要为石油、天然气和化工行业，细化到各领域的细分环节，尤以油气行业上游勘探、生产和中游运输较多。目前石油与天然气在保证能源供应安全与抑制能源成本增速过快等方面发挥着中流砥柱的作用。据标普全球的统计，2022年全球油气上游（包括管道和LNG）资本支出和运营支出合计同比增长23%，达到1.13万亿美元，预计上游投资将保持增长，到2025年将达到1.36万亿美元。未来石油、天然气和化工行业投资向好，行业景气度较高，可以为公司持续提供稳定订单，增加公司持续经营能力及盈利能力。

（二）在手订单及期后新增订单

截至2023年6月30日，公司在手且尚未完成的订单金额为21,736.16万元，公司2023年7-11月新增订单金额为8,663.38万元，期后新增订单情况较好。

（三）期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）

2023年7-9月的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023年7-9月
营业收入	5,584.48
净利润	926.40
毛利率	35.24%
经营活动产生的现金流量净额	-678.89

注：上述财务数据未经会计师审计或审阅。

综上所述，公司期后业绩良好，在手订单充裕，下游行业需求旺盛，公司具备未来盈利能力及业绩增长的能力，经营具有可持续性。

十一、结合产品销售价格、销售数量、原材料采购成本等，补充分析披露报告期毛利率变化原因及合理性；结合同行业公司主营业务、应用领域等，补充分析披露公司与同行业公司毛利率差异原因及合理性

(一) 结合产品销售价格、销售数量、原材料采购成本等，补充分析披露报告期毛利率变化原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“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：

“1、按产品（服务）类别分类

单位：元

2023年1月—6月			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务：			
阀门	66,876,028.24	46,808,845.33	30.01%
其中：球阀	49,104,936.06	34,283,457.26	30.18%
闸阀	6,506,843.39	4,510,734.76	30.68%
阀门配件及其他	10,735,074.28	6,840,594.75	36.28%
其他业务：	227,494.30	204,777.12	9.99%
合计	77,838,596.82	53,854,217.20	30.81%
原因分析	2023年1-6月毛利率较2022年度基本保持平稳。		
2022年度			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务：			
阀门	152,929,125.09	107,933,524.79	29.42%
其中：球阀	104,094,242.46	74,407,781.54	28.52%
闸阀	19,129,625.78	14,067,428.71	26.46%
阀门配件及其他	9,891,733.50	2,573,709.21	73.98%
其他业务：	736,124.34	409,554.24	44.36%
合计	163,556,982.93	110,916,788.24	32.18%
原因分析	<p>2021年度和2022年度，公司的销售毛利率分别为23.39%和32.18%，2022年度销售毛利率较2021年度上涨较多，主要是阀门产品的毛利率上升所致，具体原因如下：</p> <p>(1) 2021年度，受外部环境影响，公司确认收入的订单相对较少，同时受原材料价格上涨、美元汇率处于相对低位、运费价格上涨等因素综合影响，毛利率相对较低；此外，2021年公司根据市场竞争状况对部</p>		

	分国内客户改变了报价策略，以巩固客户市场份额及稳定客户关系，报价较低，使得 2021 年度内销毛利率也较低。 (2) 2022 年度，随着全球经济情况好转，公司出货量增加，且美元汇率呈明显上升趋势，使得公司收入增长，且部分原材料采购价格呈现一定幅度的下降，使得 2022 年度毛利率较上年度上涨较多。		
2021 年度			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务：			
阀门	96,846,124.26	75,103,427.74	22.45%
其中：球阀	63,494,506.26	48,233,236.15	24.04%
 闸阀	11,337,552.68	9,441,618.31	16.72%
阀门配件及其他	4,140,448.29	2,475,594.94	40.21%
其他业务：	811,153.16	409,554.24	49.51%
合计	101,797,725.71	77,988,576.92	23.39%
原因分析	见上表分析。		

报告期内，公司主要产品为球阀、闸阀等，其销售金额、销售数量、单价、单位成本、毛利率等情况如下：

单位：万元、台、万元/台

主要产品	2023 年 1-6 月						
	销售收入	销售数量	单价	收入占比	销售成本	单位成本	毛利率
球阀	4,910.49	9,785	0.50	73.43%	3,428.35	0.35	30.18%
闸阀	650.68	2,802	0.23	9.73%	451.07	0.16	30.68%
合计	5,561.18	12,587	0.44	83.16%	3,879.42	0.31	30.24%
主要产品	2022 年度						
	销售收入	销售数量	单价	收入占比	销售成本	单位成本	毛利率
球阀	10,409.42	23,865	0.44	68.07%	7,440.78	0.31	28.52%
闸阀	1,912.96	9,395	0.20	12.51%	1,406.74	0.15	26.46%
合计	12,322.39	33,260	0.37	80.58%	8,847.52	0.27	28.20%
主要产品	2021 年度						
	销售收入	销售数量	单价	收入占比	销售成本	单位成本	毛利率
球阀	6,349.45	10,127	0.63	65.56%	4,823.32	0.48	24.04%
闸阀	1,133.76	5,289	0.21	11.71%	944.16	0.18	16.72%
合计	7,483.21	15,416	0.49	77.27%	5,767.49	0.37	22.93%

注：收入占比为占阀门产品收入的比例。

报告期内，阀门产品的收入以球阀、闸阀为主，收入占比在 80%左右，该等

产品毛利率在 2021 年较低，主要系 2021 年度受外部环境的影响，球阀、闸阀的出货量较少，收入规模较小。同时，受原材料价格上涨因素影响，导致采购成本较大，毛利率偏低。

报告期内，公司采购的主要原材料为阀体毛坯、阀盖毛坯、阀座、球体，因原材料的材质、型号众多，平均单价无法衡量其价格变动情况，2022 年度较 2021 年度主要原材料的采购价格变化情况具体如下：

主要原材料	2022 年度均价	2021 年度均价
阀盖、阀体毛坯（元/公斤）（碳钢材质）	6.24	6.62
阀盖、阀体毛坯（元/公斤）（碳钢材质-模锻）	8.08	7.81
阀盖、阀体毛坯（元/公斤）（不锈钢材质 F304 系列）	23.96	22.12
阀盖、阀体毛坯（元/公斤）（不锈钢材质 F316 系列）	30.54	25.91
阀座（元/件）（不锈钢材质 2 寸 600 磅固定硬密封球阀阀座，喷 0.3mm 碳化钨）	110.62	110.62
阀座（元/件）（不锈钢材质 3 寸 600 磅 R1 系列固定硬密封球阀阀座，喷 0.3mm 碳化钨）	228.32	233.63
阀座（元/件）（不锈钢材质 3 寸 600 磅 R3 系列固定硬密封球阀阀座，喷 0.3mm 碳化钨）	269.91	356.02
球体（元/件）（不锈钢材质 1 寸 150 磅浮动球阀球体）	33.63	33.63

注：毛坯原材料的价格主要由材质、重量决定，将阀盖阀体毛坯件合并按材质统计。

阀门产品主要由阀体、阀盖、阀座、球体组成，阀座等采购单价较高的原材料单价 2022 年总体较 2021 年度有较大幅度的下降，导致 2022 年毛利率较 2021 年毛利率上涨。”

（二）结合同行业公司主营业务、应用领域等，补充分析披露公司与同行业公司毛利率差异原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“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：

“公司与同行业公司主营业务、应用领域对比情况如下：

公司名称	主营业务	应用领域
纽威股份	球阀、蝶阀、闸阀、截止阀、止回阀、调节阀、核电阀、API6A 阀、水下阀和安全阀。阀门的设计、制造和销售服务	石油、天然气、化工、电力
方正阀门	球阀、闸阀、截止阀、止回阀、蝶阀	石油、天然气、炼油、化工、电站、船舶等

公司名称	主营业务	应用领域
伯特利	工业阀门的研发、设计、生产和销售，主要产品：球阀、蝶阀、闸阀、截止阀	石油、天然气、化工、海工装备
申请挂牌公司	工业阀门的研发、设计、制造和销售，主要产品：球阀、闸阀、截止阀等	石油天然气、化工等

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

公司与同行业可比公司的主营业务、应用领域不存在较大差异。2021 年度公司毛利率低于上述可比公司毛利率，主要是由于公司外销收入占比较高，2021 年度受外部环境影响较为显著，确认收入的订单相对较少，同时受原材料价格上涨、美元汇率处于相对低位、运费价格上涨等因素综合影响，毛利率相对较低。随着外部不利因素的消除，2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率与可比公司纽威股份、伯特利不存在较大差异，方正阀门毛利率较为稳定。”

十二、说明公司是否存在采购成品阀门直接销售的情况及原因，按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》相关规定。

1、公司存在采购成品阀门直接销售的情况及原因

报告期内，公司销售的阀门来源情况具体如下：

年度	项目	收入（万元）	收入占比	平均售价（万元/台）
2023 年 1-6 月	自产	4,260.41	54.73%	1.33
	OEM	1,829.52	23.50%	0.18
	外购成品	597.67	7.68%	0.05
	合计	6,687.60	85.92%	0.27
2022 年度	自产	9,341.72	57.12%	0.98
	OEM	4,095.64	25.04%	0.16
	外购	1,855.55	11.34%	0.06
	合计	15,292.91	93.50%	0.22
2021 年度	自产	6,790.28	66.70%	0.81
	OEM	1,263.36	12.41%	0.18
	外购	1,630.97	16.02%	0.03
	合计	9,684.61	95.14%	0.15

注 1：收入占比指占主营业务收入的比例。

注 2：OEM 方式为公司产能不足或订单需求较为紧急时，会外购部分定制化程度较低的阀门，相关阀门的设计方案及工艺流程由公司确定，公司收到 OEM 产品后，相关部门进行油漆包装、检验、测试等流程后再发给客户。

报告期内，各期的采购成品件进行销售的收入分别为 1,630.97 万元、1,855.55

万元、597.67 万元，占总收入的比重分别为 16.02%、11.34%、7.68%，相对较低。

报告期内，公司阀门类产品的销售方式主要包括 3 类：（1）自产销售：相关阀门为公司主要的收入来源；（2）OEM 方式生产并销售：为满足订单交期要求，通过 OEM 方式外购部分定制化程度较低的阀门，相关阀门的设计方案及工艺流程由公司确定，公司收到 OEM 产品后，相关部门进行油漆包装、检验、测试等流程后再发给客户，该等采购方式是公司产能不足时的临时补充；（3）外购成品直接销售：对部分工艺简单、定制化程度低的阀门，公司不再进行生产，公司对该等产品的生产过程和最终成品进行质量把控，以确保符合客户要求。

公司存在外购成品阀门直接销售的主要原因为：客户订单通常是按照项目配套下达，涉及的阀门种类较多；部分阀门如蝶阀、针型阀等工艺流程简单、产品附加值和单价较低、定制化属性偏弱且可批量生产，公司不进行相关阀门的生产。公司对客户订单进行项目化管理，在分析客户需求后转交给具备相应生产能力的合格供应商，供应商提供的设计图纸、原材料规格型号等经公司审核合格后方可安排生产确保其符合客户质量标准，同时公司亦对该等产品的生产流程和产品质量进行管控，在确保产品质量符合要求的前提下向客户销售，具有其合理性。

2、上述业务按照总额法确认收入，符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，上述业务按总额法确认收入，具体判断如下：

判断事项	内容
公司是否属于主要负责人	公司与客户、供应商单独签订销售合同与采购合同，公司承担销售产品的主要责任。
公司是否具有定价权	公司向供应商采购商品价格由公司与供应商确定；公司向客户销售商品的定价依据为参考历史合作情况下双方协商确定。
公司是否取得对产品的控制权	一般由供应商将货物发至维萨阀门后与订单中其他自产产品一起发出，或视订单及客户需求情况，直接由供应商发至客户指定地点或港口。
收入确认方法	按总额法确认。

客户向公司下达采购订单后，公司根据阀门种类及技术的要求将部分产品通过外购成品方式直接销售，根据历史合作情况自主选择供应商进行生产，并非客户指定，公司属于主要责任人；相关阀门产品的采购由公司与供应商单独签订采购合同，具体数量和价格由公司与供应商确定；与客户签订的销售合同为独立的商品购销合同，定价依据为参考报价及历史合作情况由双方协商确定，并非代为客户

户进行采购，公司具有定价权。货物一般由供应商将货物发至维萨阀门后与订单中其他自产产品一起发出，或视订单及客户需求情况，直接由供应商发至客户指定地点或港口后，公司与供应商进行结算。该业务符合行业惯例，均有实物流与真实交易背景。

综上，公司为满足合作客户的订单需求会采购成品阀门直接销售，具有合理性；公司属于主要责任人、具有定价权并取得对产品的控制权，按总额法确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

十三、请主办券商及申报会计师核查上述问题，并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，对境外销售收入真实性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）请主办券商及申报会计师核查上述问题，并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查过程

（1）访谈公司管理层，了解公司 2022 年收入上涨的原因及合理性，获取报告期各季度收入构成明细，分析收入的季节性特征；查询同行业可比公司各季度收入构成情况，比较是否存在重大差异；

（2）了解公司境外销售业务主要进口国和地区情况、主要客户基本信息，获取并查阅境外客户的合同或订单，了解公司对境外主要客户的销售模式、订单获取方式、定价原则、结算模式和信用政策等，了解并分析外销毛利率与内销毛利率的差异，分析汇兑损益对公司业绩的影响；了解公司出口退税等税收政策，

分析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；核查主要境外客户与公司及其关联方的关联关系及资金往来；

(3) 获取公司报告期各期经销收入成本明细，分析经销模式的毛利率与直销模式的毛利率的对比情况；访谈公司销售负责人，了解采取经销模式的必要性，并分析公司与可比公司的对比情况；对经销商 V-TEK International (Shanghai) Limited 进行走访，并对其余主要经销商进行网络核查；访谈公司高管，了解公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策以及经销商选取标准、日常管理与维护等情况；统计分析报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商收入占比情况；检查经销商与公司是否存在关联关系；

(4) 对公司管理层进行访谈，了解公司获取订单的方式。核查公司报告期内销前五大客户和外销前五大客户的基本情况、客户类型、合作时间等情况，分析其经营规模与公司销售规模的匹配性；

(5) 获取销售回款单据，核查境外销售形成的应收账款期后回款情况；检查是否存在第三方回款的情形；

(6) 访谈公司的销售负责人，了解境内外销售在产品种类、定价、毛利率、信用政策等方面是否存在差异；

(7) 获取海关出口数据、出口退税申报表、运保费凭证，分析出口退税、运保费与境外收入的可比性；

(8) 访谈公司的销售负责人，了解公司与主要客户合作的历史、产品销售情况，查阅公司销售合同台账，获取报告期末在手订单及期后新增订单列表，分析公司与主要客户合作是否具有稳定和持续性；结合客户访谈记录，了解公司与主要客户合作概况、合作前景等事项；

(9) 访谈公司的销售负责人，了解公司主要客户订单的获取方式，取得并复核各类方式的收入情况；

(10) 获取公司期后利润表和现金流量表，分析公司未来盈利的走势及可持续性；

(11) 获取并查阅公司报告期内收入成本表，了解公司毛利率变动的原因，查阅对比同行业可比公司公开资料，分析公司与同行业可比公司毛利率变动差异的原因；

(12) 访谈公司财务部门负责人，获取公司外购产成品明细，了解报告期内公司同时存在自产和外购产成品的原因及合理性；查阅《企业会计准则第 14 号—收入》，分析公司外购产成品直接销售的会计处理是否符合准则规定；

(13) 执行走访、函证及截止性测试

1) 函证样本的选择方法

根据报告期各期客户交易金额从大到小排序，选取主要客户实施函证程序，选取样本的总金额超过当期收入总金额的 80%。

2) 发函和回函情况

报告期内，销售收入函证情况如下：

单位：万元

销售金额	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
发函金额 (A)	7,025.61	15,194.14	9,165.36
审定收入 (B)	7,783.86	16,355.70	10,179.77
发函比例 (C=A/B)	90.26%	92.90%	90.04%
回函金额 (D)	5,620.51	11,313.59	6,605.52
回函占总额比例 (E=D/B)	72.21%	69.17%	64.89%
回函占发函比例 (F=D/A)	80.00%	74.46%	72.07%

报告期各期，销售发函比例为 90.04%、92.90% 和 90.26%，回函占发函的比例为 72.07%、74.46% 和 80.00%。

3) 回函差异的原因及合理性

回函差异均已编制回函差异余额调节表，主要原因系双方记账时间导致的回函差异，函证金额可确认；未回函的已执行替代性程序，包括获取并检查各期公司与客户的销售合同或订单、送货单、报关单、提单、发票等支持性文件。

4) 总体走访情况及走访比例

报告期内，公司主要客户为境外客户，对境外客户采用视频访谈的方式进行，

访谈情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
访谈覆盖销售收入	4,635.04	9,766.51	4,792.48
审定销售收入	7,783.86	16,355.70	10,179.77
访谈比例	59.55%	59.71%	47.08%

2021年、2022年和2023年1-6月，公司对客户的访谈比例分别为47.08%、59.71%和59.55%。

5) 收入截止测试

抽取公司报告期各期资产负债表日前后各一个月内的销售收入的相关销售合同或订单、送货单、报关单、提单、发票等资料，核查收入是否存在跨期。

(14) 取得公司内部控制制度等相关文件，对关键控制点进行控制测试，对销售与收款循环进行穿行测试。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已补充披露公司2022年营业收入、净利润大幅上涨的原因及合理性；公司已补充说明业绩变动趋势和季度收入构成情况，与同行业可比公司不存在重大差异；

(2) 公司已经按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的要求补充披露了境外销售业务的开展情况、出口退税等具体情况。主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来；境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内公司境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税基本匹配；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；

(3) 公司已经按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的要求补充披露了公司报告期内经销业务的开展情况；公司已说明经销方式和直销方式下毛利率差异情况及原因；经销商客户出于保护自身商业秘密的考虑，均未能透露终端销售客户构成及销售的具体情况；报告期内公司经销商模式下的销售为买断式销售，

收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；报告期内公司经销商回款不存在大量现金和第三方回款；经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系；公司对经销商的信用政策具有合理性，不存在对经销商依赖的情形；公司的经销商不存在大量个人等非法人实体；报告期内公司的经销商变动不大，变动具有合理性；公司对经销商的内控制度健全并有效执行；

（4）公司已补充说明公司报告期内销和外销的前五大客户的基本情况、客户类型和合作历史等；公司与主要客户的合作稳定，经营规模与公司销售规模具有匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

（5）报告期内公司已补充说明境外销售形成的应收账款期后回款情况，报告期各期末公司期后回款比例较高；报告期内，公司不存在通过第三方回款的情况；

（6）公司境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面不存在重大差异；报告期内公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因为国内外市场竞争环境不同；

（7）报告期内公司境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税基本匹配；

（8）公司报告期末在手订单和期后新增订单充足，与主要客户的合作长期稳定，可持续性良好；公司与同行业可比公司存在客户集中度的差异主要系公司所处发展阶段和公司规模的差异等因素所致，具有合理性；如主要客户停止或减少对公司的产品采购，会对公司未来业绩产生一定影响，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”披露相关风险；

（9）公司已补充披露主要订单获取方式及各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，公司主要通过商业谈判的形式获取客户订单，与公司的业务特点、客户类型相匹配；

（10）公司 2023 年 7-9 月经营业绩良好，下游市场需求较高，在手订单充裕，公司具备未来盈利及业绩增长的能力，经营具有可持续性；

（11）公司已在公开转让说明书“第二节公司财务”之“六、经营成果分析”

之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”补充披露报告期各期毛利率变化原因及合理性；由于产品结构、客户结构不同，公司产品毛利率与可比公司略有差异具有合理性，公司毛利率变动趋势与可比公司不存在重大差异；

（12）公司存在采购成品阀门直接销售的情况具有合理性，按总额法确认收入符合《企业会计准则》相关规定；

（13）报告期内，公司收入确认方法合理、谨慎，符合《企业会计准则》的规定，报告期内公司的销售收入真实、准确、完整。

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论，对境外销售收入真实性发表明确意见。

1、核查过程

（1）了解公司销售与收款循环的内部控制制度，并进行穿行测试，与同行业可比公司进行对比分析公司境外收入确认相关会计政策的合理性，查阅境外销售订单、报关单、银行回单，取得公司出口的海关数据并与境外收入进行对比分析，分析境外收入与海关报关数据、出口退税、运保费的匹配性；

（2）访谈公司销售负责人，了解公司境内外销售在产品种类、定价、毛利率、信用政策等方面是否存在差异，了解外汇汇率及国际贸易政策对公司境外销售的影响；

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认相关会计政策符合《企业会计准则》的规定。

十四、请主办券商及律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》境外销售事项要求补充核查并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）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

1、开展境外销售的资质

维萨阀门取得了《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》《海关进出口货物收发货人备案回执》《对外贸易经营者备案登记表》，苏州维萨取得了《对外贸易经营者备案登记表》，上述资质均在有效期内，故维萨阀门和苏州维萨均具备开展境外销售的资质。

2、在销售所涉国家和地区已经依法取得从事相关业务所必须的资质、许可

公司及其子公司已经依法取得从事相关业务所必须的资质、许可，具体情况如下：

序号	单位名称	资质类型	证书编号	资质范围	发证单位	有效期
1	维萨阀门	特种设备生产许可证	TS2710T70-2024	压力管道阀门（金属阀门）（A1、A2、B）	国家市场监督管理总局	2020/12/14-2024/12/13
2	维萨阀门	进出口收发货人备案	3223962525	进出口货物收发货人	昆山海关	2010/9/30-2068/7/31
3	苏州维萨	进出口收发货人备案	3223962597	进出口货物收发货人	昆山海关	2010/11/15-2068/7/31
4	维萨阀门	环境管理体系认证证书	18522E10799R0M	许可范围内工业阀门的设计与制造及相关管理活动	中标联合（北京）认证有限公司	2022/10/10-2025/10/9
5	维萨阀门	职业健康安全管理体系认证证书	18522S10723R0M	许可范围内工业阀门的设计与制造及相关管理活动	中标联合（北京）认证有限公司	2022/10/10-2025/10/9
6	维萨阀门	ISO9001:2015 Certificate of Registration（ISO9001:2015 质量管理体系认证证书）	1476	Design, Manufacture and Service of Valves for the Petroleum, Petrochemical and Natural Gas Industry	American Petroleum Institute Quality Registrar（美国石油协会质量注册商）	2021/6/8-2024/6/8
7	维萨阀门	API Specification Q1（API Q1 质量管理体系注册证书）	Q1-1291	Design, Manufacture and Service of Valves for the Petroleum, Petrochemical and Natural Gas Industry	American Petroleum Institute（美国石油协会）	2021/6/8-2024/6/8
8	维萨阀门	Certificate of Authority to use the official API Monogram（API-6D 会标使用授权证书）	6D-0561	Check Valves, Ball Valves and Gate Valves	American Petroleum Institute（美国石油协会）	2021/6/8-2024/6/8
9	维萨阀门	Certificate of Authority to use the official API Monogram（API-600 会标使用授权证书）	600-0323	Bolted Bonnet Steel Gate Valves	American Petroleum Institute（美国石油协会）	2021/6/8-2024/6/8
10	维萨阀门	Certificate of Authority to use the official API Monogram（API-6A 会标使用授权证书）	6A-2262	Gate, Ball, Plug Valves at PSL1, PSL2, PSL3	American Petroleum Institute（美国石油协会）	2021/4/23-2024/6/8

序号	单位名称	资质类型	证书编号	资质范围	发证单位	有效期
11	维萨 阀门	ATTESTATION D'APPROBATION DE SYSTÈME DE QUALITÉ (欧盟 CE 认证)	001-21-CHN	GaTe Valve Globe Valve Check Valve Ball Valve Butterfly Valve	Bureau Veritas Quality Service (Shanghai) Co.,Ltd (必维质量 技术服务(上海) 有限公司)	2021/12/18- 2024/12/17
12	维萨 阀门	Bescheinigung über die Hinterlegung der Dokumentation (ATEX 产 品防爆证书)	557/Ex-Ab 2666/16	Ball valve Butterfly valve Check valve GaTe valve Globe valve	TÜV Rheinland Industrie Service GmbH (德国莱茵 TÜV 集团)	2016/12/16- 2026/12/12
13	苏州 西顿	Certificate of Authority to use the official API Monogram (API-6D 会标 使用授权证书)	6D-1457	Ball Valves	American Petroleum Institute (美国石油 协会)	2022/5/13- 2024/6/8
14	苏州 西顿	ATTESTATION D'APPROBATION DE SYSTÈME DE QUALITÉ (欧盟 CE 认证)	001-23-CHN	GaTe Valve Globe Valve Check Valve Ball Valve Butterfly Valve	Bureau Veritas Quality Service (Shanghai) Co.,Ltd (必维质量 技术服务(上海) 有限公司)	2023/2/13- 2026/2/13
15	苏州 西顿	ISO 9001:2015 质量管理体 系认证	CN043848	工业阀门的设计和制 造	必维认证集团认证 控股有限公司英国 分公司	2023/3/20- 2026/4/7
16	艾克 特罗	Certificate of Authority to use the official API Monogram (API-6D 会标 使用授权证书)	6D-1973	Ball Valves	American Petroleum Institute (美国石油 协会)	2021/9/13- 2024/9/13

公司向美国、英国、法国、德国、意大利及欧盟所属其他国家等主要区域销售阀门产品属于该等国家或地区进口贸易进行特殊管理规定的产品类别，需要取得美国石油协会（American Petroleum Institute）、欧盟 CE 认证及阀门防爆 ATEX 认证等相关手续，截至本回复出具之日，公司已经取得了相关国家所涉机构或单位的认证证书。

（二）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

通过查询公司及子公司《企业信用报告》、《审计报告》、营业外支出明细及凭证等，公司及子公司不存在被境外销售国家和地区行政处罚的情况，也不存在被境外销售国家和地区立案调查的情况。

根据 Polsinelli Law Firm 针对美国维萨出具的境外法律意见书，自 2021 年 1 月 1 日以来，美国维萨未受到任何行政机关或其他政府机构针对其日常运营的行政处罚或调查，也未受到任何现已结案或待审的税务处罚或调查。

（三）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

报告期内，公司与境外客户的结算方式主要通过电汇转账方式结算（收汇币种主要为美元），资金通过银行电汇进行跨境资金流动，结换汇在相应银行系统中进行，上述结算方式、跨境资金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

根据公司主管税务部门出具的书面证明及通过国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，公司在报告期内不存在因违反外汇、海关、税务管理等法规行为而受到行政处罚的情形。

根据 Polsinelli Law Firm 针对美国维萨出具的境外法律意见书，截至境外法律意见书出具之日，美国维萨没有在任何法院待决的诉讼，也没有针对美国维萨的诉讼。自 2021 年 1 月 1 日以来，美国维萨未受到任何行政机关或其他政府机构针对其日常运营的行政处罚或调查，也未受到任何现已结案或待审的税务处罚或调查。

（四）核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅《海关进出口货物收发人备案回执》《对外贸易经营者备案登记表》及拥有的相关资质证书；

2、访谈主要境外客户，了解主要境外客户基本情况及合作历史，以及公司境外销售的产品类别等情况；

3、查阅公司《审计报告》，了解公司是否存在因处罚或立案调查等原因而需要向境外销售所涉国家和地区支付罚款或诉讼费的情形；

4、获取公司《企业信用报告》，并通过网络检索，核查公司是否存在因产品出口而受到税务、海关、市场监督管理、外汇等主管部门处罚或立案调查的情况。

（五）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内，公司已经依法取得从事相关业务所必须的资质、许可；

2、公司报告期内不存在因行政处罚等原因所产生的需要向境外地区支付的营业外支出，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

3、公司及其子公司相关业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇行为符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

5、关于采购和存货

公司产品主要原材料包括毛坯锻件、阀门及其零配件。报告期内，公司向
前五大供应商采购占比分别为 40.46%、39.82%和 55.19%，其中，前五大供应
商之一天顺集团为公司关联方，公司主要向其采购蝶阀等，各期采购金额占比
分别为 10.69%、8.79%和 4.07%。苏州市文翰阀门有限公司（以下简称文翰阀
门）2022 年 8 月成立，实缴资本为 0，参保人数为 1 人。

请公司：（1）结合主营业务情况，说明向天顺集团采购的必要性和商业合理
性，是否对其构成依赖；对比向无关联第三方采购同类产品价格等，说明关联
采购定价依据及公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费
用的情形，未来是否持续发生，报告期关联采购交易是否真实；（2）在公开转让
说明书中补充披露公司与天顺集团的关联关系及关联交易情况；补充披露公司
与天津维萨的关联关系情况，说明天津维萨未作为前五大供应商披露的原因；
说明公司向天津维萨采购蝶阀的原因和必要性，对比公司向无关联第三方采购
同类产品价格，说明公司与天津维萨关联交易定价公允性，是否存在向关联方
输送利益或关联方代为承担成本费用的情形；补充披露公司与成都开飞高能化
学工业有限公司关联交易具体情况，包括交易金额、占同类交易比例、必要性
等，公司销售碳酸锂收入确认情况及对经营业绩的影响；在释义部分补充说明
天顺集团、天津维萨全称；（3）补充说明前五大供应商的基本情况，包括但不
限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、类型（是否为贸易商）、实际
控制人等，说明与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否存在
关联关系或其他利益输送情形；文翰阀门成立不久即成为公司第一大供应商的
合理性，向公司销售规模与其经营规模的匹配性，公司 2023 年 1 至 6 月向其大
规模采购的原因，采用预付货款方式采购是否符合行业惯例；（4）说明存货余额
较大且逐期上涨的原因及合理性，与订单情况及销售情况的匹配性；结合存货
周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性；（5）
说明报告期末发出商品余额较大且计提大额存货跌价准备的原因；说明报告期
后发出商品结转情况；（6）补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动情况，
报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提的充分性；说明存
货余额变动趋势及跌价准备计提情况与同行业公司是否存在重大差异及原因。

请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、关联交易公允性发表明确意见；说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论。

【回复】

一、结合主营业务情况，说明向天顺集团采购的必要性和商业合理性，是否对其构成依赖；对比向无关联第三方采购同类产品价格等，说明关联采购定价依据及公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形，未来是否持续发生，报告期关联采购交易是否真实

（一）公司主营业务情况及其向天顺集团采购的必要性和商业合理性

1、公司主营业务情况

公司是专业从事工业阀门的研发、设计、制造和销售的高新技术企业。自成立以来，公司致力于研发和生产用于苛刻工况下的定制阀门，专注于石油天然气、化工等应用领域，凭借多年来的经验积累和技术沉淀，实现了超低温、高温、高压成套阀门设备的生产工艺和制造技术，形成了以中高压球阀为核心，覆盖球阀、闸阀、蝶阀、止回阀、截止阀等系列工业阀门的产品布局。

2、转让天津维萨的背景

天津是我国阀门产业重要生产基地，其蝶阀类型产品具有完整的产业链。加上天津维萨临近塘沽港，具备一定的出口优势，因此维萨阀门的股东宗诚等自然人于2005年4月收购取得天津维萨的控股权，生产制造蝶阀并对外销售。

2020年1月后，天津维萨的蝶阀业务下降较多，海外订单减少；同时，天津和昆山相距遥远，经营管理成本较大，宗诚等人权衡考虑后，决定转让天津维萨股权。基于上述原因，2020年8月，宗诚等人向佟宝龙、佟宝会、佟双庆三人转让所持天津维萨的全部股权。

3、天顺集团的背景

天津市塘沽天顺阀门实业有限公司原系佟宝会（持股51%）、佟双庆（持股49%）持股的企业，从事蝶阀的生产和销售。其后，由于天津市塘沽天顺阀门实业有限公司产能受限，与宗诚等人达成一致后，佟宝龙、佟宝会、佟双庆受让了

天津维萨的全部股权用以扩大产能。

目前，天顺集团包含天津市塘沽维萨阀门有限公司与天津市塘沽天顺阀门实业有限公司。

4、公司向天顺集团采购的必要性和商业合理性

天津维萨股权转让时，公司将生产阀门铸件的模具一并转让给天津维萨，可持续用于公司后续蝶阀的生产，因此相较于寻找新的供应商并重新开模，具有一定的成本优势。天津维萨仍沿用原有的质量控制体系，相对于其他的供应商具有一定的质量优势。同时，公司与天津维萨常年保持业务合作，天津维萨对公司的需求更为了解，能够更好响应客户的需求。

因此，综合考虑采购成本、产品质量和交货期等因素后，公司仍持续向天顺集团采购相应蝶阀产品。公司向天顺集团采购具有其必要性和合理性。

(二) 公司向天顺集团采购是否构成对其依赖

报告期内，公司向天顺集团采购的金额及占比情况如下：

单位：万元

类型	2023年1-6月	2022年	2021年
天津维萨	309.33	740.52	761.07
天津市塘沽天顺阀门实业有限公司	-	-	102.00
合计	309.33	740.52	863.07
占采购总额比例	4.07%	8.79%	10.69%

报告期内，公司与天顺集团之间的交易系基于实际业务需要产生的，具有合理性，占比呈下降趋势。

公司拥有完整的业务体系及直接面向市场独立经营的能力，不构成对天顺集团的依赖。

(三) 关联采购定价依据及公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形

天津市塘沽维萨阀门有限公司曾由维萨阀门实际控制人控制，系维萨阀门曾经的关联方，出于谨慎性考量，在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(三) 供应商情况”之“1、报告期内前五名供应

商情况”中将天顺集团与本公司关系列示为关联方。但按照《公司法》《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定，天顺集团并不是维萨阀门的关联方，故本次回复未将天顺集团列示为公司的关联方。

（四）未来是否持续发生，报告期关联采购交易是否真实

报告期内，公司与天顺集团之间的交易系基于真实业务需求产生的，双方依托自身积累的产品优势，已建立了长期稳定的采购、销售关系，可以有效保证双方产品的稳定性、可靠性，有利于双方获得良好经济效益，故交易将在一定时期内持续存在。

公司与天顺集团的交易均有相应的采购订单、入库记录以及付款流水单据，故报告期采购交易真实。

二、在公开转让说明书中补充披露公司与天顺集团的关联关系及关联交易情况；补充披露公司与天津维萨的关联关系情况，说明天津维萨未作为前五大供应商披露的原因；说明公司向天津维萨采购蝶阀的原因和必要性，对比公司向无关联第三方采购同类产品价格，说明公司与天津维萨关联交易定价公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形；补充披露公司与成都开飞高能化学工业有限公司关联交易具体情况，包括交易金额、占同类交易比例、必要性等，公司销售碳酸锂收入确认情况及对经营业绩的影响；在释义部分补充说明天顺集团、天津维萨全称

（一）在公开转让说明书中补充披露公司与天顺集团的关联关系及关联交易情况

天津市塘沽维萨阀门有限公司曾由维萨阀门实际控制人控制，系维萨阀门曾经的关联方，因表格填写的内容限制，出于谨慎性考量，在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”中将天顺集团与本公司关系列示为关联方。但按照《公司法》《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定，天顺集团并不是维萨阀门的关联方，故本次回复未将天顺集团列示为公司的关联方。

(二) 补充披露公司与天津维萨的关联关系情况，说明天津维萨未作为前五大供应商披露的原因

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联交易及关联关系”之“(二) 报告期内关联方变化情况”之“2、关联法人变化情况”中披露如下：

“

关联方名称	与公司关系	资产、人员去向
天津维萨	公司控股股东、实际控制人、董事长、总经理宗诚曾持有 28.7% 股权、控股股东、实际控制人、董事戴长林曾持有 24.60% 股权及公司原实际控制人、董事顾祖方曾持有 28.7% 股权、公司原董事、总经理鲁诗强曾持有 10% 股权的企业，2020 年 8 月退出投资	出于生产经营的考虑，转让给非关联方

”

自 2020 年 8 月维萨阀门股东将天津维萨的股权全部转让后，天津维萨和天津市塘沽天顺阀门实业有限公司均系相同自然人控制，故将公司与天津维萨的交易金额合并披露，未单独作为前五大供应商单独披露。

(三) 说明公司向天津维萨采购蝶阀的原因和必要性，对比公司向无关联第三方采购同类产品价格，说明公司与天津维萨关联交易定价公允性，是否存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形

公司向天津维萨采购的主要产品为蝶阀，定价依据系双方协商确定。蝶阀的种类多样，阀门的大小和阀体、阀座、阀杆的不同材质导致同一类型的蝶阀价格差异较大。供应商与其客户群体主要通过询价、议价等商务谈判方式确定采购价格，因此蝶阀较难找到公开市场价格，在实际采购中，公司主要通过询价获取蝶阀的市场价格。

报告期内，蝶阀中采购金额最大的规格型号为 N200，单价与市场价格对比情况如下：

单位：元/件

产品类别	阀体	阀座	阀杆	报告期价格	第三方报价
中线蝶阀 (N200)	灰铁	EPDM	SS410	106-1,225	115-1,323

因公司将生产阀门铸件的模具一并转让给天津维萨，可持续用于公司后续蝶阀的生产，因此相较于寻找新的供应商并重新开模，具有一定的成本优势，故对于同种蝶阀，第三方供应商的报价比天津维萨的报价稍高。报告期内公司向天津维萨采购蝶阀的价格与第三方报价不存在较大差异，交易价格公允，不存在向关联方输送利益或关联方代为承担成本费用的情形。

（四）补充披露公司与成都开飞高能化学工业有限公司关联交易具体情况，包括交易金额、占同类交易比例、必要性等，公司销售碳酸锂收入确认情况及对经营业绩的影响

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联交易及关联关系”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“2、偶发性关联交易”之“（1）采购商品/服务”中补充披露如下：

“

关联方名称	2023年1月—6月		2022年度		2021年度	
	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例
成都开飞高能化学工业有限公司	-	-	-	-	-	-
小计	-	-	-	-	-	-
交易内容、关联交易必要性及公允性分析	<p>公司以外销为主，2021年以前经营规模较小。维萨阀门实际控制人戴长林之兄戴毅华为成都开飞高能化学工业有限公司股东，2021年度，维萨阀门从戴毅华处得知碳酸锂业务未来前景较好，出于拓展公司业务、改善公司盈利状况的目的，维萨阀门通过孙公司艾克特罗从成都开飞高能化学工业有限公司购入碳酸锂作为库存商品，采购金额（不含税）为9,637,168.10元，在购买价格的基础上加上一定的代理费直接销售给客户，不含税销售额为9,734,513.30元。</p> <p>基于该笔交易公司在向客户转让商品前，不能够控制该商品，公司属于代理人，该交易按净额法即按销售价格与采购价格的差额97,345.20元确认收入，该笔交易的成本为0元，对经营业绩产生的影响较小。因碳酸锂业务的盈利情况不及预期，后续公司未发生类似交易。</p>					

”

（五）在释义部分补充说明天顺集团、天津维萨全称

公司已在《公开转让说明书》的释义部分补充说明如下：

“天津维萨指天津市塘沽维萨阀门有限公司，系公司曾经的关联方”、“天

顺集团指天津市塘沽维萨阀门有限公司与天津市塘沽天顺阀门实业有限公司，系相同自然人控制”

三、补充说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、类型（是否为贸易商）、实际控制人等，说明与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否存在关联关系或其他利益输送情形；文翰阀门成立不久即成为公司第一大供应商的合理性，向公司销售规模与其经营规模的匹配性，公司 2023 年 1 至 6 月向其大规模采购的原因，采用预付货款方式采购是否符合行业惯例

（一）补充说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、类型（是否为贸易商）、实际控制人等，说明与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员是否存在关联关系或其他利益输送情形

报告期内，公司前五大供应商的基本情况如下表所示：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	主营业务	经营规模	是否为贸易商	实际控制人	是否存在关联关系
1	苏州市文翰阀门有限公司	2022/8/23	100 万元	阀门、阀门配件的贸易销售	2,100-2,300 万元	是	邵玉俊	否
2	江阴市鸿源锻造有限公司	2002/11/20	300 万元	锻钢固定浮动球阀	4,500-5,100 万元	否	王玉芬	否
3	苏州市盛源锻造厂	2006/4/4	1,000 万元	锻造、机械加工、阀体阀盖制造	10,000-20,000 万元	否	顾春妹	否
4	盐城市大丰超威机械有限公司	2006/4/30	2,000 万元	生产销售止回阀、截止阀、闸阀等	6,500-6,700 万元	否	朱庆荣	否
5	天顺集团-天津市塘沽天顺阀门实业有限公司	1997/1/2	500 万元	阀门制造	2,800-3,000 万元	否	佟双庆	否
	天顺集团-天津市塘沽维萨阀门有限公司	2000/4/17	420 万元	阀门制造	650-750 万元	否	佟双庆	是
6	浙江瑞兴阀门有限公司	2004/12/15	10,000 万元	主要生产锻钢闸、截止球阀	11,000-12,000 万元	否	林建	否
7	浙江集工阀门有限公司	2010/1/28	518 万元	软/硬密封的球体与阀座生产及加工	5,000-10,000 万元	否	陈长清	否
8	温州阿泰科机械科技有限公司	2015/9/29	5,687 万元	阀门、阀门配件的生产、销售	11,000-12,000 万元	否	姜慧	否

报告期内，公司各类采购均按照相关制度执行，供应商的选择与合作系综合

考虑供应商资质、产品质量、供货及时性及后续服务等多方面因素确定。

公司、股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与主要供应商不存在关联关系或其他利益输送情形。

（二）文翰阀门成立不久即成为公司第一大供应商的合理性，向公司销售规模与其经营规模的匹配性，公司 2023 年 1 至 6 月向其大规模采购的原因，采用预付货款方式采购是否符合行业惯例

1、文翰阀门成立不久即成为公司第一大供应商的合理性

由于阀门行业呈现一定的区域性，浙江地区生产中小型阀门的工厂相对集中，公司在浙江一带寻找部分中小型阀门厂进行代工。

文翰阀门负责人邵玉俊从事阀门质量检验工作时间较长，积累了丰富的经验，公司委托其协助公司对浙江地区的中小型阀门厂完成驻厂监造及检验的工作，以保证产品质量。

2022 年度公司为加强其对阀门质量的质检责任，由邵玉俊设立文翰阀门，通过文翰阀门统一向各阀门厂商采购后再向公司进行供货。相较于外协的合作方式，购销协议的合作方式显著提升了邵玉俊对产品监造及检验阀门质量的责任，有利于增强其责任心。因此，公司与文翰阀门的合作背景具有商业合理性。

2023 年上半年公司收到恒力集团的订单增加，对文翰阀门的采购量亦有所提升，使得其成为公司 2023 年上半年第一大供应商。

2、文翰阀门向公司销售规模与其经营规模的匹配性

如前所述，文翰阀门实际承担的是公司 OEM 的阀门产品的监造管理责任；因此，2022 年、2023 年 1-6 月，文翰阀门向公司的销售规模占其收入的比例分别为 100%、93.17%，文翰阀门向公司的销售规模与其经营规模基本一致，具有其合理性。

3、采用预付货款方式采购是否符合行业惯例

公司向文翰阀门采购的主要为 OEM 的阀门整阀，相对于阀门零件，阀门整阀的供应商需要承担更多的经营性风险，具体表现如下：（1）阀门整阀具有一定的定制化特点，一旦遭遇退货等情况，供应商难以将产品出售给新的买家；（2）

生产过程中供应商需要垫付的流动性资金更多，供应商的流动性压力更大。

基于上述原因，文翰阀门与公司初始合作时要求公司采用 30% 预付货款的方式进行采购。公司对同为阀门整机的供应商如浙江高端阀门有限公司、耐森阀业有限公司等同样采取预付货款的方式，同行业可比公司亦存在向供应商预付货款的情形。综上所述，采用预付货款方式采购符合商业惯例。

随着公司与文翰阀门的合作关系进一步稳固，双方的信赖程度加深，公司不再使用预付货款方式进行采购，截至 2023 年 6 月 30 日，公司对文翰阀门的预付账款余额为 0。

四、说明存货余额较大且逐期上涨的原因及合理性，与订单情况及销售情况的匹配性；结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性

（一）说明存货余额较大且逐期上涨的原因及合理性，与订单情况及销售情况的匹配性

1、存货余额较大且总体呈上涨趋势的原因及合理性

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
原材料	679.28	752.93	780.56
在产品	1,258.54	347.63	704.16
库存商品	729.40	545.63	1,744.97
发出商品	3,203.43	1,249.15	993.41
委托加工物资	287.42	23.14	61.19
半成品	239.19	235.45	376.86
低值易耗品	3.87	3.12	3.51
合计	6,401.13	3,157.05	4,664.67

报告期各期末存货余额分别为 4,664.67 万元、3,157.05 万元、6,401.13 万元。公司存货主要为原材料、在产品、库存商品和发出商品。

报告期各期末存货余额占当期营业收入比重具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	存货余额	占当期营业收入比重	存货余额	占当期营业收入比重	存货余额	占当期营业收入比重
纽威股份	256,849.85	106.02%	219,369.13	54.04%	163,365.37	41.24%
伯特利	未披露	未披露	23,342.19	32.51%	15,496.93	24.37%
方正阀门	19,775.45	56.15%	22,253.19	34.59%	17,974.04	36.99%
可比公司平均值	138,312.65	99.69%	88,321.50	48.88%	65,612.11	38.72%
申请挂牌公司	6,401.13	82.24%	3,157.05	19.30%	4,664.67	45.82%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露 2023 年 1-6 月数据。

由上表可见，公司与同行业可比公司存货余额占当期营业收入比重总体较高，公司存货余额较大符合行业特点。公司 2021 年末存货余额占比略高、2022 年末存货余额占比有所下降，主要是由于公司以外销为主，2022 年随着外部环境改善，全球海运运力紧张得到缓解，海运订舱难度减少，使得公司货物可以及时出港，境外订单能够及时交付所致。

公司采用“以销定产”、“以产定采”的业务模式，即根据在手订单的需求量和交货期安排生产。对于定制化产品，一般在接到客户订单后开始组织生产，报告期各期末，公司在手订单金额分别为 9,714.34 万元、7,422.75 万元和 21,736.16 万元，因此报告期各期末公司存货余额较大。

2022 年末存货余额较 2021 年末有所减少，主要是库存商品的减少所致。公司的客户主要为国外客户，2021 年度国际货运不畅通，导致部分产品无法及时发出，使得 2021 年末库存商品金额较高，随着 2022 年度海运运力紧张得到缓解，公司开始依据前期订单陆续出货，使得 2022 年末库存商品金额下降。

2023 年 6 月末存货余额较 2022 年末有所增加，主要是在产品和发出商品增加较多所致。在产品增加主要是公司 2023 年上半年取得的订单增加，且 2023 年第二季度投入生产的订单增加较多所致；发出商品增加的原因详见本审核问询函回复问题 5 之“五、说明报告期末发出商品余额较大且计提大额存货跌价准备的原因；说明报告期后发出商品结转情况”。

2、存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

报告期各期末，公司存货与在手订单及销售情况的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
存货余额（A）	6,401.13	3,157.05	4,664.67
在手订单金额（B）	21,736.16	7,422.75	9,714.34
在手订单金额对存货余额的覆盖率（B/A）	339.57%	235.12%	208.25%
资产负债表日后三个月销售额（C）	5,584.48	3,159.68	4,281.12
资产负债表日后三个月销售额对期末存货余额覆盖率（C/A）	87.24%	100.08%	91.78%

公司采用“以销定产”、“以产定采”的业务模式，除部分标准件及通用物料外，原材料、委外加工物资、半成品、在产品均有对应的在手订单。报告期各期末，公司在手订单金额对存货余额的覆盖率分别为208.25%、235.12%和339.57%，整体覆盖率较高。报告期各期末，公司在手订单金额与存货余额变动趋势总体一致。报告期内，公司存货余额与订单情况整体相匹配。

报告期内，资产负债表日后三个月销售额对期末存货覆盖率分别为91.78%、100.08%、87.24%，期后三个月内销售额基本能够覆盖期末存货，公司存货的期后销售情况良好。

综上所述，报告期内公司存货余额较大且总体呈上涨趋势具有合理性，报告期各期末存货余额与订单情况及销售情况相匹配。

（二）结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司存货周转率如下：

单位：次/年

公司名称	存货周转率		
	2023年1-6月	2022年度	2021年度
纽威股份	1.43	1.47	1.77
伯特利	未披露	2.52	2.71
方正阀门	2.51	2.41	2.27
可比公司平均值	1.97	2.13	2.25
申请挂牌公司	2.25	2.84	2.01

注1：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

注 2：2023 年 1-6 月已年化处理。

注 3：方正阀门招股书中披露存货周转率计算公式为“存货周转率=营业成本/存货期初期末平均账面价值”，为保持可比性，此处按照“存货周转率=营业成本/存货期初期末平均账面余额”计算，因此上表数据与方正阀门招股书披露数据不一致。

报告期内，公司存货周转率分别为 2.01 次/年、2.84 次/年和 2.25 次/年，整体较为平稳。2021 年公司存货周转率略低于同行业可比公司平均水平，主要系 2021 年国际货运不畅通，导致部分产品无法及时发出，使得 2021 年末库存商品余额相对较高所致。

2022 年度和 2023 年 1-6 月随着全球经济形势有所改善，公司存货周转率恢复至正常水平，高于同行业可比公司平均水平，一方面系公司采用“以销定产”、“以产定采”的业务模式，仅针对部分标准件及通用物料进行提前备货；另一方面公司整体业务规模与可比公司相比较小，能够更加精确地分析市场销售情况，灵活地安排采购生产及备货，因此公司存货周转率高于同行业可比公司平均值具有合理性。

总体而言，公司存货周转率与同行业可比公司方正阀门、伯特利不存在重大差异，高于纽威股份，具有合理性。

五、说明报告期末发出商品余额较大且计提大额存货跌价准备的原因；说明报告期后发出商品结转情况

（一）说明报告期末发出商品余额较大且计提大额存货跌价准备的原因

1、报告期末发出商品余额较大的原因

报告期末，发出商品的明细情况如下：

单位：万元

分类	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
恒力集团	2,904.61	309.37	1,009.65	-	803.51	-
其他公司	298.82	-	239.50	-	189.90	-
小计	3,203.43	309.37	1,249.15	-	993.41	-

报告期各期末，发出商品余额分别为 993.41 万元、1,249.15 万元、3,203.43 万元，其中恒力集团占比分别为 80.88%、80.83%、90.67%。

报告期末公司发出商品余额较大，一方面是恒力集团对本公司产品需求量的

增加，报告期各期公司取得的恒力集团订单有所增加；另一方面，恒力集团的项目进度晚于原计划导致产品验收时间延长，发出至确认收入时点的期间较长；综合影响使得公司报告期末发出商品余额较大。

2、期末发出商品计提大额存货跌价准备的原因

2023年6月末，发出商品计提存货跌价准备309.37万元，均为公司对恒力集团的发出商品，主要原因为：2023年9月中旬，恒力集团认为2023年部分订单的部分阀门存在质量瑕疵，要求公司对其认为存在瑕疵的阀门进行维修或退货，承担相应的检测和维修费。公司基于谨慎性原则，对2023年相关订单的会计处理如下：

单位：万元

项目	会计科目		合计
	存货跌价准备	预计负债	
检测费、维修费	100.03	171.06	271.09
退货	209.34	-	209.34
合计	309.37	171.06	480.43

对于恒力集团认为存在质量瑕疵的产品预计检测费、维修费，按可变现净值与成本孰低计提存货跌价准备，超过成本部分计提预计负债；对于预计退货的部分，按可变现净值与成本孰低计提存货跌价准备。恒力集团认为存在质量瑕疵产品对应的订单（不含税）金额为759.48万元，对可能发生退货及相应的检测维修费的产品计提存货跌价准备309.37万元，对预计检测维修费超出其存货成本的部分计提预计负债171.06万元。

综上，上述事项导致2023年6月末发出商品计提的存货跌价准备金额较大。

（二）说明报告期后发出商品结转情况

截至2023年11月30日，报告期后发出商品结转情况如下：

单位：万元

分类	项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
恒力集团	发出商品余额	2,904.61	1,009.65	803.51
	期后结转金额	169.52	102.34	159.61
	期后结转比例	5.84%	10.14%	19.86%

分类	项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
其他公司	发出商品余额	298.82	239.50	189.90
	期后结转金额	298.82	239.50	189.90
	期后结转比例	100.00%	100.00%	100.00%
合计	发出商品余额	3,203.43	1,249.15	993.41
	期后结转金额	468.34	341.84	349.51
	期后结转比例	14.62%	27.37%	35.18%

截至2023年11月30日,报告期各期末发出商品期后结转率分别为35.18%、27.37%、14.62%。其中除恒力集团外的其他公司发出商品期后均已结转收入;恒力集团报告期各期末发出商品期后结转率分别为19.86%、10.14%、5.84%,结转比例较低,主要原因是恒力集团产品发出至确认收入期间较长导致。

六、补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动情况,报告期内存货跌价准备计提政策等,说明存货跌价准备计提的充分性;说明存货余额变动趋势及跌价准备计提情况与同行业公司是否存在重大差异及原因

(一) 补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动情况,报告期内存货跌价准备计提政策等

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

“1) 存货库龄分布及占比

单位:元

库龄	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	52,354,308.77	81.79%	17,905,354.57	56.72%	38,912,902.49	83.42%
1-2年	7,958,734.65	12.43%	9,016,414.14	28.56%	2,505,713.91	5.37%
2-3年	1,684,456.23	2.63%	1,170,018.99	3.71%	2,581,300.80	5.53%
3年以上	2,013,795.49	3.15%	3,478,682.29	11.02%	2,646,759.62	5.67%
小计	64,011,295.14	100.00%	31,570,469.99	100.00%	46,646,676.82	100.00%

报告期各期末,公司库龄1年以内的存货余额占比分别为83.42%、56.72%、

81.79%。2022年末库龄1年以上的存货占比有所增加，一方面是公司恒力集团的发出商品余额相对较多，恒力集团商品发出至确认收入期间较长所致；另一方面是部分原材料中标准件存放时间较长所致，相关原材料期后领用情况良好。总体而言，公司存货库龄结构良好，不存在存货积压的情况。

2) 主要产品期后价格变动

名称	期后销售均价 (元/台)	2023年1-6月 (元/台)	2022年度 (元/台)	2021年度 (元/台)
球阀	3,718.66	5,018.39	4,361.80	6,269.82
闸阀	3,889.49	2,322.21	2,036.15	2,143.61

公司产品以球阀、闸阀为主，报告期各期两类产品收入占阀门类收入分别为77.27%、80.58%和83.16%。公司的产品定制化程度较高，阀门的材质、技术参数不同，销售价格也会有所差异，高附加值的阀门售价高。球阀和闸阀的期后平均销售价格有所波动主要是受产品结构变化影响。

3) 报告期内存货跌价准备计提政策

公司于资产负债表日，对存货进行减值测试。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。公司存货可变现净值的确定方法如下：

为生产而持有的原材料、委托加工物资等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照账面成本计量；用其生产的产成品的可变现净值低于成本的，该材料用其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。

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。持有的多于销售合同订购数量的存货的估计售价以一般销售价格为基础计算可变现净值。”

(二) 说明存货跌价准备计提的充分性

报告期内，公司存货跌价准备计提情况具体如下：

单位：元

2023年6月30日			
项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	6,792,801.22	625,072.07	6,167,729.15
在产品	12,585,404.03	19,293.91	12,566,110.12
库存商品	7,293,959.44	336,542.76	6,957,416.68
发出商品	32,034,306.44	3,093,668.55	28,940,637.89
委托加工物资	2,874,232.90	-	2,874,232.90
半成品	2,391,855.37	-	2,391,855.37
低值易耗品	38,735.74	-	38,735.74
合计	64,011,295.14	4,074,577.29	59,936,717.85
2022年12月31日			
项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	7,529,267.27	852,283.43	6,676,983.84
在产品	3,476,333.52	5,140.52	3,471,193.00
库存商品	5,456,317.63	607,021.34	4,849,296.29
发出商品	12,491,477.66	-	12,491,477.66
委托加工物资	231,398.44	-	231,398.44
半成品	2,354,460.89	-	2,354,460.89
低值易耗品	31,214.58	-	31,214.58
合计	31,570,469.99	1,464,445.29	30,106,024.70
2021年12月31日			
项目	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	7,805,612.86	752,641.88	7,052,970.98
在产品	7,041,586.23	35,575.15	7,006,011.08
库存商品	17,449,713.32	888,387.04	16,561,326.28
发出商品	9,934,112.19	-	9,934,112.19
委托加工物资	611,865.82	-	611,865.82
半成品	3,768,648.37	-	3,768,648.37
低值易耗品	35,138.03	-	35,138.03
合计	46,646,676.82	1,676,604.07	44,970,072.75

公司主要产成品期后销售价格波动主要受产品结构影响，不存在销售价格大幅下跌的情况。报告期内，公司主要采用“以产定采”的备货策略，报告期各期

末，公司的在手订单覆盖率均维持在较高水平，2021年末、2023年6月末存货库龄均以1年内为主，2022年末库龄1年以上的存货占比有所增加，主要是2022年末公司对恒力集团的发出商品余额相对较多，恒力集团商品发出至确认收入期间较长所致。总体而言，公司存货库龄结构良好，不存在大量积压的存货。

综上，公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》相关规定，计提金额充分。

（三）说明存货余额变动趋势及跌价准备计提情况与同行业公司是否存在重大差异及原因

1、存货余额变动趋势

公司与同行业可比公司报告期各期末存货余额如下：

单位：万元

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
纽威股份	256,849.85	219,369.13	163,365.37
伯特利	未披露	23,342.19	15,496.93
方正阀门	19,775.45	22,253.19	17,974.04
可比公司平均值	138,312.65	88,321.50	65,612.11
申请挂牌公司	6,401.13	3,157.05	4,664.67

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

报告期各期末，公司存货余额总体呈上涨的趋势，与同行业可比公司基本一致。2022年末公司存货余额有所下降，主要是由于公司以外销为主，2022年随着外部环境改善，全球海运运力紧张得到缓解，海运订舱难度减少，使得公司货物可以及时出港，境外订单能够及时交付所致。

综上所述，公司存货余额总体变动趋势与同行业可比公司一致。

2、存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的对比情况如下：

可比公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
纽威股份	4.17%	4.95%	5.68%

可比公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
伯特利	未披露	7.83%	9.64%
方正阀门	10.25%	8.79%	9.17%
可比公司平均值	7.21%	7.19%	8.16%
申请挂牌公司	6.37%	4.64%	3.59%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要原因是公司业务规模、产品类型及构成与同行业可比公司有所差异。公司整体业务规模与可比公司相比较小，能够更加精确地分析市场销售情况，灵活地安排采购生产及备货，减少库存积压的情形。

公司制定了存货跌价准备计提政策，相关计提政策与可比公司不存在重大差异。公司每年年末会对各类存货进行逐项检查，按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，公司已按照相关会计政策充分计提存货跌价准备。跌价准备计提情况与同行业公司不存在重大差异，符合公司实际经营情况。

七、请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、关联交易公允性发表明确意见；说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论

【主办券商回复】

（一）请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、关联交易公允性发表明确意见

1、核查过程

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）对公司财务负责人进行访谈，了解公司向天津维萨采购的原因、采购定价依据及商业合理性，未来是否会持续发生相关交易；搜集公司向无关联第三方采购同类产品价格信息，分析采购定价的公允性；通过走访天津维萨了解相关交易是否真实，是否存在关联方输送利益或关联方代为承担成本费用等情形；

（2）对公司财务负责人进行访谈，了解公司与成都开飞高能化学工业有限

公司关联交易具体情况；获取销售碳酸锂相关销售合同、发票等财务凭证，分析其对公司经营业绩的影响；

(3) 对公司主要供应商执行实地走访、函证、发放问询函等程序，了解供应商的基本情况、经营状况、业务规模等，了解其与公司的合作历史，询问其与公司及其公司的主要股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等；了解 2023 年 1-6 月文翰阀门成为公司第一大供应商的原因及其经营规模与公司销售规模的匹配性，查询同行业公司是否采用预付货款方式采购；

报告期内，对供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
走访采购金额	4,597.82	4,090.69	3,768.56
采购总额	7,606.44	8,423.21	8,071.35
走访采购金额占采购总额比例	60.45%	48.56%	46.69%

报告期内，对供应商函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
采购总额 (A)	7,606.44	8,423.21	8,071.35
发函金额 (B)	7,059.33	7,879.17	7,466.16
发函金额占采购总金额的比例 (C=B/A)	92.81%	93.54%	92.50%
回函金额 (D)	7,059.33	7,877.50	7,416.72
回函金额占发函金额的比例 (E=D/B)	100.00%	99.98%	99.34%
回函金额占采购总金额的比例 (E=D/A)	92.81%	93.52%	91.89%

(4) 获取公司报告期各期末的在手订单明细、报告期各期末日后 3 个月的销售收入金额，分析存货余额较大的原因以及与订单和销售情况的匹配性；对比分析公司存货周转率水平及变动情况是否与同行业可比公司相一致并分析差异原因；

(5) 取得公司报告期各期末发出商品明细，核查发出商品对应的订单、送货单等支持性单据；了解报告期末发出商品余额较大且计提存货跌价准备的原因

及合理性；检查发出商品期后结转记录，核查期末存货的真实性；

(6) 获取公司存货库龄明细表，检查和分析库龄较长的存货内容、原因及变动趋势；根据期后主要产品的销售价格，复核存货跌价准备计提的充分性；对比公司与同行业可比公司的存货余额变动趋势和存货跌价准备计提情况是否存在重大差异。

2、核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

(1) 天津维萨曾为公司的子公司，出于经营成本角度考量，公司于2020年8月将其出售给天顺集团；由于天顺集团的蝶阀质量具有优势，公司向天顺集团采购具有必要性和商业合理性。公司对天顺集团不构成依赖，未来交易会持续发生交易，采购具备真实性；

(2) 天津市塘沽维萨阀门有限公司曾由维萨阀门实际控制人控制，系维萨阀门曾经的关联方，出于谨慎性考量，在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(三) 供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”中将天顺集团与本公司关系列示为关联方。但按照《公司法》《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定，天顺集团并不是维萨阀门的关联方，故本次回复未将天顺集团列示为公司的关联方。天顺集团包含天津市塘沽维萨阀门有限公司与天津市塘沽天顺阀门实业有限公司，目前系相同自然人控制，因此将维萨阀门对其的采购金额合并披露，未将天津维萨作为前五大供应商单独披露；由于天津维萨的蝶阀质量具有优势，公司向天津维萨采购蝶阀具有必要性，采购价格具有公允性，公司不存在向其输送利益或关联方代为承担成本费用的情形；

(3) 出于拓展公司业务、改善公司盈利状况的目的，公司与成都开飞高能化学工业有限公司发生了采购碳酸锂交易，公司按净额法确认销售碳酸锂收入，其对公司经营业绩影响极小，后续未发生类似交易；

(4) 公司已列表补充说明前五大供应商的基本情况，主要供应商与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员不存在关联关系或其他利益输送情形；公司通过文翰阀门统一向各阀门厂商采购后再向公司进行供货，有利于加强公司

对供应商质量把控，具备商业合理性；文翰阀门经营规模和公司相应业务规模具有匹配性；采用预付款的方式采购阀门整阀符合行业惯例；

(5) 公司存货余额较大且报告期内总体呈上涨趋势具有合理性；报告期各期末存货余额与订单情况及销售情况相匹配；公司存货周转率与同行业可比公司方正阀门、伯特利不存在重大差异，高于纽威股份，具有合理性；

(6) 公司已说明报告期末发出商品余额较大且计提大额存货跌价的原因；公司已说明报告期后发出商品的结转情况；

(7) 公司已补充披露存货库龄分布及占比；公司产品期后价格波动主要受产品结构影响，不存在销售价格大幅下滑的情况；公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》相关规定，计提金额充分；公司存货余额变动趋势及存货跌价准备计提情况与同行业可比公司不存在重大差异。

(二) 说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论

1、核查程序

(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) 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；

(5) 取得公司报告期各期末发出商品明细，核查发出商品对应的订单、送货单等支持性单据；检查发出商品期后结转记录，核查期末存货的真实性；

报告期末的存货监盘情况如下：

单位：万元

资产负债表日	2023年6月30日
--------	------------

资产负债表日	2023年6月30日
盘点日期	2023年7月31日-2023年8月1日
盘点地点	公司仓库、部分委外加工厂
盘点范围	原料、半成品、在产品、库存商品
盘点人员	公司仓库管理人员
监盘人员	主办券商、申报会计师、公司财务人员
监盘存货金额 (A)	2,576.39
替代测试确认金额 (B)	3,203.43
期末存货余额 (C)	6,401.13
监盘及替代测试比例[D= (A+B) /C]	90.29%
监盘差异情况	无重大差异

(6) 了解公司存货减值准备的计提政策，评价和测试与存货跌价相关的内控设计和执行的有效性；

(7) 获取公司存货库龄明细表，检查和分析库龄较长的存货内容、原因及变动趋势；根据期后主要产品的销售价格，复核存货跌价准备计提的充分性；

(8) 对比分析公司存货跌价准备计提情况是否与同行业可比公司是否存在重大差异。

2、核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

报告期各期末，公司存货余额真实、准确、完整，存货盘点制度得到有效执行，公司存货跌价准备计提充分。

6、关于期间费用

报告期各期,公司期间费用金额分别为 1,863.47 万元、1,956.33 万元和 846.02 万元,占比分别为 18.31%、11.96%和 10.87%。

请公司:(1)分别说明销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动原因及合理性,人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因;(2)对比公司销售费用率与同行业公司差异情况,并说明原因;补充披露公司 2022 年管理费用上涨原因;(3)说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等,研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异;(4)说明研发人员认定标准、数量及结构,研发人员的稳定性,研发能力与研发项目的匹配性,与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因;公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况,公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况,计入研发费用的说明合理性;(5)列示报告期内研发费用加计扣除数,并说明是否经过税务机关认定,说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因;(6)说明各期汇兑损益的具体形成原因,根据境外应收、外币资产项目金额及汇率变动,测算各期汇兑损益。

请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见,说明报告期内公司期间费用的真实性。

【回复】

一、分别说明销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动原因及合理性,人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

(一) 销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动原因及合理性

报告期内,公司销售、管理、研发人员职工薪酬具体情况如下:

人员类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
销售人员	销售费用-职工薪酬(万元)	66.86	150.53	171.86
	员工数量(人)	10	10	11
	人均薪酬(万元/年)	13.37	15.05	15.62
管理人员	管理费用-职工薪酬(万元)	316.91	721.66	661.23
	员工数量(人)	29	29	29

人员类别	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
	人均薪酬（万元/年）	21.86	24.88	22.80
研发人员	研发费用-职工薪酬（万元）	121.84	215.88	185.34
	员工数量（人）	15	15	14
	人均薪酬（万元/年）	16.24	14.39	13.24

注1：员工数量=（期初员工人数+期末员工人数）/2，四舍五入取整。

注2：人均薪酬=职工薪酬/员工数量。

注3：2023年1-6月人均薪酬已年化处理。

注4：管理人员包含行政管理人员、财务人员等。

报告期内，销售人员人均薪酬较为稳定，2023年1-6月人均薪酬经年化处理后较2022年度减少，主要原因系公司下半年销售业绩通常较上半年更好，销售人员奖金计提金额与公司销售业绩挂钩，因此经年化处理的2023年人均薪酬预计低于全年实际人均薪酬水平。

报告期内，管理人员人均薪酬分别为22.80万元/年、24.88万元/年、21.86万元/年，较为稳定，不存在波动较大的情况。

报告期内，研发人员人均薪酬分别为13.24万元/年、14.39万元/年、16.24万元/年，呈稳步上升趋势，主要系公司近年来高度重视产品开发及技术升级以满足下游客户对高质量、高性能阀门产品的需求，不断加大研发投入力度，逐步提升专职研发人员薪酬待遇，从而激励其积极开展研发工作。

综上，报告期内，公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动具有合理性。

（二）人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

1、公司人均工资水平与同行业公司人均薪酬水平比较

报告期内，公司销售、管理、研发人员平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬对比情况如下：

单位：万元/年

人员类别	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度
销售人员	纽威股份	未披露	61.19	60.16
	伯特利	未披露	16.86	13.51
	方正阀门	14.19	14.10	20.10

人员类别	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度
	可比公司区间	14.19	14.10-61.19	13.51-60.16
	申请挂牌公司	13.37	15.05	15.62
管理人员	纽威股份	未披露	17.74	12.05
	伯特利	未披露	10.73	9.55
	方正阀门	22.53	20.63	21.05
	可比公司区间	22.53	10.73-20.63	9.55-21.05
	申请挂牌公司	21.86	24.88	22.80
研发人员	纽威股份	未披露	22.08	20.70
	伯特利	未披露	16.35	14.48
	方正阀门	13.44	13.51	12.43
	可比公司区间	13.44	13.51-22.08	12.43-20.70
	申请挂牌公司	16.24	14.39	13.24

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书等；截至本回复出具之日，纽威股份、伯特利未披露 2023 年 1-6 月数据。

报告期内，公司销售、管理和研发人员人均薪酬水平变动趋势与同行业可比公司基本一致；销售人员和研发人员人均薪酬在可比公司的区间范围内，2021 年度和 2022 年度管理人员人均薪酬高于同行业可比公司，具体如下：

（1）销售人员平均薪酬分析

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于纽威股份，总体与方正阀门、伯特利不存在较大差异，主要原因系纽威股份销售人员平均薪酬水平较高；纽威股份经营规模大，销售人员人均销售额高于公司，而公司目前虽处于快速发展阶段，但规模仍然相对较小，因此公司销售人员人均薪酬低于纽威股份具有合理性。

2021 年度公司销售人员人均薪酬低于方正阀门，主要系方正阀门加拿大子公司用工成本较高，销售人员人均薪酬显著高于母公司平均水平，2021 年 11 月方正阀门处置加拿大股权后，其销售人员人均销售降低至公司同等水平。除此之外，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司不存在显著差异。

（2）管理人员平均薪酬分析

报告期内，公司管理人员平均薪酬水平与方正阀门接近，高于纽威股份和伯特利，主要原因系纽威股份和伯特利经营规模大，管理人员架构与公司存在一定差异。

(3) 研发人员平均薪酬分析

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司方正阀门、伯特利较为接近。

因此，综合考虑公司与同行业可比公司业务规模、人员架构等因素，公司销售、管理、研发人员平均薪酬水平总体与同行业可比公司一致，与部分可比公司存在一定差异具有合理性。

2、公司人均工资水平与当地人均薪酬水平比较

报告期内，公司人均薪酬与当地人均薪酬水平的对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
昆山市城镇非私营单位在岗职工（制造业）平均工资	未披露	9.94	9.61
公司人均薪酬	14.26	14.29	13.35

注：昆山市城镇非私营单位在岗职工（制造业）平均工资来源于昆山市统计局历年昆山统计年鉴。

2021年度及2022年度昆山市城镇非私营单位在岗职工（制造业）平均工资分别为9.61万元/人和9.94万元/人，同期公司员工人均薪酬高于当地城镇非私营单位在岗职工（制造业）平均工资水平，主要系公司盈利能力良好，为员工提供的薪酬待遇在当地具有较强竞争力。

二、对比公司销售费用率与同行业公司差异情况，并说明原因；补充披露公司2022年管理费用上涨原因

(一) 对比公司销售费用率与同行业公司差异情况，并说明原因

报告期内公司销售费用率与同行业公司存在一定的差异，具体差异情况如下：

项目	公司简称	2023年1-6月	2022年度	2021年度
销售费用率	纽威股份	7.62%	8.77%	7.57%
	伯特利	未披露	10.50%	11.27%
	方正阀门	6.63%	7.51%	6.86%
	可比公司平均值	7.13%	8.93%	8.57%
	申请挂牌公司	2.43%	2.62%	3.47%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

公司销售费用率低于同行业可比公司，主要原因系销售服务费占营业收入的比重较低。报告期内，公司销售服务费占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度
销售服务费/ 营业收入	纽威股份	2.08%	2.35%	1.80%
	伯特利	未披露	7.25%	8.09%
	方正阀门	3.42%	3.18%	2.97%
	可比公司平均值	2.77%	4.26%	4.29%
	申请挂牌公司	0.17%	0.28%	0.08%

注 1：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露 2023 年 1-6 月数据。

注 2：方正阀门销售服务费取自其销售费用附注中的“市场服务费”，申请挂牌公司销售服务费取自销售费用附注中的“业务推广费”。

公司销售模式以直销为主，公司与工程项目承包商或终端客户签订买卖合同，直接将产品销售至工程项目承包商或终端客户使用。凭借多年来产品品质、性能和服务的保障，公司与国外诸多石油天然气、化工行业的客户建立了稳定的合作关系，因此报告期内，公司业务推广费较低。而同行业可比公司中，纽威股份和伯特利的销售服务费主要系支付给合作代理商的销售服务费用；方正阀门部分境外订单的承接和执行需要境外市场服务商协助，并向其支付市场服务费，服务费金额一般和对应订单的接单情况相关。因此报告期内，公司业务推广费较低。

（二）补充披露公司 2022 年管理费用上涨原因

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“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2、期间费用主要明细项目”之“（2）管理费用”中补充披露如下：

“报告期内，公司管理费用分别为 975.89 万元、1,151.21 万元、472.27 万元，主要由职工薪酬、股份支付、中介服务等构成。公司 2022 年度管理费用较 2021 年度增长 175.32 万元，增幅 17.97%，主要原因为：1) 公司 2022 年度业绩良好，相应管理员工资及年终奖金增加；2) 2022 年汪波和顾春华股权转让导致股份支付加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额一次性确认，使得当期股份支付费用增加。”

三、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

(一) 研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序

报告期内，公司研发费用包括直接材料、人工费用、折旧摊销和其他费用，具体的开支范围、归集方法如下：

项目	开支范围	归集方法
直接材料	研发过程中耗用的原材料、辅助材料等	研发领料单由研发项目领用人签字经研发中心负责人、仓库管理员审批进行出库，财务人员根据研发领料单，将对应的领料金额归集至各研发项目
人工费用	研发人员薪酬，包括研发中心的人员工资、奖金、社保、住房公积金等	财务部门根据经审核后的工资表按照对应的研发项目进行归集，同一个研发人员负责多个研发项目时，按照该研发人员所负责项目的工时比例分摊
折旧摊销	研发中心用仪器、设备、房屋等固定资产发生的折旧费用	按研发中心使用设备归集相关折旧，并分摊至各研发项目
其他费用	研发中心发生的评审费、实验费等	研发人员在开展研发项目时发生的直接费用，以及与研发项目相关的评审费、实验费等实际发生时计入相应的研发项目

公司根据研发项目实际需要制定研发项目的预算，研发人员在研发项目预算限额一定范围内开支，财务人员设立研发台账归集核算研发费用。费用发生时由研发部门按需求填写领料单等单据，由研发部负责人审批后送达财务部门，财务人员复核相关手续、单据的完备性以及金额的准确性，确认无误后按项目归集相应研发费用。

(二) 同行业可比公司研发费用的归集方法

同行业可比公司研发费用的构成及归集方法如下：

可比公司名称	研发费用构成	研发费用归集方法
纽威股份	员工支出、物料消耗、折旧费、差旅费、第三方验证费、咨询服务费、软件维护费、无形资产摊销、办公费、交际应酬费、物业费、通讯费、汽车费用、其他	未披露
伯特利	直接材料、直接人工、折旧与摊销、其他费用	未披露
方正阀门	材料领用、燃料及动力、职工薪酬、折旧及摊销、检验检测费、其他	1、直接材料：对于专门采购用于研发活动的材料，在采购时编制采购申请单，并依据相关管理制度中的规定进行逐级审核。

可比公司名称	研发费用构成	研发费用归集方法
		<p>财务人员根据采购单据上的申请人和申请人所在部门及申请采购的物料的使用用途作出判断。如果申请人所在部门属于研发部门，且采购物料用于研发活动，则在采购领用时归集为研发费用。研发部门由项目人员提交采购申请，由主管领导审批后由采购部门下单采购。对于非专门采购用于研发活动的材料，由项目人员填写领料单，经直接上级及部门主管审批后，项目人员凭领料单至库管员处领取物料，库管员确认物料出库后，财务部门依据领料情况结转入相应的研发项目；</p> <p>2、职工薪酬：由研发部门工时统计员统计专职人员及辅助人员出勤工时，薪酬专员核算各部门工资后流转至财务处，财务据此核算研发费用中的人工支出；</p> <p>3、折旧及摊销费用：公司建立了健全有效的固定资产管理制度，研发部门严格按照制度执行固定资产采购及后续管理业务。研发部门根据需求提出固定资产采购申请，采购到货经行政部门、研发部门和相关专家验收。财务部门根据申请单填列的使用部门将固定资产分类编号，并制作资产卡片。公司除研发部门专用的研发设备外，还根据研发项目的不同研发阶段，在研发项目投入量产前，在生产车间调拨有关生产设备进行试制，折旧费用按固定资产实际使用部门进行归集，在各个业务/研发部门内部按照机器工时比例进行分摊，计入相应的研发项目；</p> <p>4、其他费用：为研究开发活动所发生的其他直接相关费用，于实际发生时计入相应的研发项目。</p>

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，纽威股份、伯特利未披露相关数据。

如上表所示，公司研发费用的构成与同行业可比公司类似，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司方正阀门亦不存在重大差异。

四、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

（一）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

1、研发人员的认定标准

研发人员认定标准为是否直接参与研发项目、为研发项目顺利实施提供贡献。公司设立研发中心，专门承担制度建设、新产品开发与认证、产品图纸设计维护等研发工作。

2、研发人员的数量和结构

截至 2023 年 6 月 30 日，研发人员的数量和结构如下：

（1）研发人员学历结构

学历	人数	占比
本科	4	26.67%
大专	8	53.33%
中专及以下	3	20.00%
合计	15	100.00%

（2）研发人员的年龄结构

年龄	人数	占比
50 岁以上	1	6.67%
41-50 岁	2	13.33%
31-40 岁	10	66.67%
21-30 岁	2	13.33%
合计	15	100.00%

3、研发人员的稳定性

工龄	人数	占比
10 年以上	9	60.00%
5-10 年	1	6.67%
1-5 年	4	26.66%
1 年以内	1	6.67%
合计	15	100.00%

截至 2023 年 6 月 30 日，公司研发人员中任职 10 年以上的人数占比 60.00%，

5-10 年占比 6.67%，1-5 年占比 26.66%，公司研发团队较为稳定。

4、研发能力与研发项目的匹配性

报告期内，公司在发展的过程中注重打造专业的研发团队，专注于阀门产品的研发和创新，截至本回复出具之日，公司共拥有 58 项专利，其中 10 项发明专利、48 项实用新型专利。公司主要研发人员从业年限较长，具有丰富的研发经验，公司人员研发能力与公司研发项目相匹配。

5、与同行业可比公司研发支出的对比情况

单位：万元

公司简称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	研发费用	研发费用占营业收入比重	研发费用	研发费用占营业收入比重	研发费用	研发费用占营业收入比重
纽威股份	6,552.97	2.70%	17,641.99	4.35%	15,024.71	3.79%
伯特利	未披露	未披露	2,648.16	3.69%	2,187.43	3.44%
方正阀门	810.16	2.30%	2,402.55	3.73%	1,920.02	3.95%
平均值	3,681.57	2.65%	7,564.23	4.19%	6,377.39	3.73%
申请挂牌公司	340.01	4.37%	596.90	3.65%	411.54	4.04%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露 2023 年 1-6 月数据。

报告期内，公司研发费用分别为 411.54 万元、596.90 万元和 340.01 万元，研发费用占营业收入比重分别为 4.04%、3.65%和 4.37%。

2023 年 1-6 月，公司研发费用占营业收入比重高于同行业可比公司，主要系当期公司研发项目较以往年度增加，相应地研发投入增加。总体来看，公司与同行业可比公司研发支出情况不存在显著差异。

（二）公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

1、公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事戴长林同时负责生产、采购的管理工作及研发工作，其薪酬按照工时比例进行分摊后分别计入管理费用及研发费用。公司研发部不存在其他混岗的研发项目参与人员，研发项目均由研发部人

员专职完成。

2、公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事人员薪酬分配情况如下：

姓名	职务	薪酬分配
宗诚	董事长、总经理	管理费用
戴长林	董事	管理费用、研发费用
顾文英	董事、财务总监、董事会秘书	管理费用
陈晓敏	董事	-
朱希	董事、营销总监	管理费用
夏正山	监事会主席、制造部总监	管理费用

注：报告期内陈晓敏未从公司领薪。

戴长林系公司控股股东、实际控制人、董事，主要分管公司生产、采购、研发等部门，因洞悉市场阀门产品趋势，长期参与研发项目，指导公司的技术创新活动，故其薪酬按照工时比例进行分摊，计入管理费用及研发费用，具有合理性。

五、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

2021年、2022年，公司已按规定向主管税务机关申报并完成各期企业所得税汇算清缴工作，包括已申报享受的研发费用加计扣除事项。2023年1-6月尚未进行企业所得税汇算清缴，故研发费用加计扣除数尚未经过税务机关认定。

公司2021年度及2022年度研发费用加计扣除数已经税务机关认定，与审定研发费用对比如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
研发费用审定数（a）	596.90	411.54
纳税申报表的研发费用（b）	549.86	320.63
减：研发废料收入	1.58	0.72
加计扣除比例	100.00%	100.00%
纳税申报表加计扣除数（c）	548.28	319.91

项目	2022 年度	2021 年度
研发费用审定数与纳税申报表加计扣除数差异 (a-c)	48.62	91.64

公司 2021 年度及 2022 年度研发费用加计扣除数与研发费用的差异金额分别为 91.64 万元和 48.62 万元，主要系房屋及建筑物折旧以及电费、评审费等出于谨慎性原则未予申报加计扣除。

六、说明各期汇兑损益的具体形成原因，根据境外应收、外币资产项目金额及汇率变动，测算各期汇兑损益。

(一) 说明各期汇兑损益的具体形成原因

公司汇兑损益包括已实现汇兑损益及未实现汇兑损益。汇兑损益的产生原因及计算过程如下表所示：

类型	产生原因	计算过程
已实现汇兑损益	货币资金结汇产生：外币交易结汇产生汇兑损益	汇兑损益=外币货币性项目期初金额或业务发生时的金额外币实际收支金额
未实现汇兑损益	外币货币性项目产生：期末持有的以外币计价的资产、负债因汇率变动产生汇兑损益	汇兑损益=外币货币性项目期末金额*汇率变动

综上，公司汇兑损益主要受交易规模及汇率波动影响。

(二) 根据境外应收、外币资产项目金额及汇率变动，测算各期汇兑损益

1、报告期内各期汇兑损益

报告期内，公司各期汇兑损益情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
已实现汇兑损益	-39.70	-101.00	-0.63
未实现汇兑损益	-69.90	-105.00	72.47
合计	-109.60	-206.00	71.84

报告期内，公司持有的外币以美元为主；受汇率波动影响，2022 年及 2023 年 1-6 月，实现的汇兑收益较高。

2、汇兑损益的测算

测算方法：鉴于公司的外币性科目主要集中在银行存款、应收账款、其他货

币资金、应付账款和短期借款科目，且公司使用的外币基本为美元与欧元，其他外币使用频次及使用金额较小，因此获取五个科目的美元及欧元发生额明细账，将借贷方还原为按照公司外币结算政策折算的记账本位币金额（即将货币资金、应收账款每个月的发生额按照月初汇率进行折算，在期初记账本位币已按照上年年末的汇率折算好的基础上，统计汇算出期末外币美元余额及记账本位币余额，用各期期末汇率对各期期末外币美元余额进行折算，折算出的人民币金额与记账本位币余额即为测算的汇兑损益金额。

（1）2023 年 1-6 月汇兑损益测算

单位：万元

类别	2022年12月31日		本期增加		本期减少		2023年6月30日		期末 汇率	人民币 余额	测算汇 兑损益
	原币	人民币	原币	人民币	原币	人民币	原币	人民币			
银行存款美元测算明细	0.00	0.00	1,023.86	7,070.75	1,023.86	7,050.00	0.00	20.75	7.2258	0.00	20.75
银行存款欧元测算明细	1.62	12.03	2.00	14.92	2.54	18.94	1.08	8.01	7.8771	8.51	-0.50
其他货币资金美元测算 明细	200.00	1,392.92	0.00	0.00	200.00	1,371.23	0.00	21.69	7.2258	0.00	21.69
应收账款美元测算明细	189.55	1,320.14	1,097.28	7,612.67	816.11	5,646.20	470.72	3,286.61	7.2258	3,401.33	-114.72
应收账款欧元测算明细	1.16	8.61	3.58	26.61	2.02	15.01	2.72	20.21	7.8771	21.43	-1.22
合计	392.33	2,733.70	2,126.72	14,724.95	2,044.53	14,101.38	474.52	3,357.27	-	3,431.27	-74.00

(2) 2022年度汇兑损益测算

单位：万元

类别	2021年12月31日		本期增加		本期减少		2022年12月31日		期末 汇率	人民币 余额	测算汇 兑损益
	原币	人民币	原币	人民币	原币	人民币	原币	人民币			
银行存款美元测算明细	3.61	23.02	2,359.10	15,772.73	2,362.71	15,849.53	0.00	-53.78	6.9646	0.00	-53.78
银行存款欧元测算明细	3.27	23.61	5.64	39.90	7.29	52.02	1.62	11.49	7.4229	12.03	-0.54
其他货币资金美元测算 明细	0.00	0.00	200.00	1,435.36	0.00	0.00	200.00	1,435.36	6.9646	1,392.92	42.44
应收账款美元测算明细	341.60	2,177.94	2,031.86	13,691.47	2,183.91	14,655.73	189.55	1,213.68	6.9646	1,320.14	-106.46
应收账款欧元测算明细	-0.03	-0.22	6.44	45.73	5.25	37.12	1.16	8.39	7.4229	8.61	-0.22
短期借款美元测算明细	59.40	378.72	110.00	700.68	169.40	1,082.07	0.00	-2.67	6.9646	0.00	2.67
应付账款美元测算明细	0.00	0.00	37.91	252.57	37.91	257.24	0.00	-4.67	6.9646	0.00	4.67
合计	407.85	2,603.07	4,750.95	31,938.44	4,766.47	31,933.71	392.33	2,607.80	-	2,733.70	-111.22

(3) 2021 年度汇兑损益测算

单位：万元

类别	2020年12月31日		本期增加		本期减少		2021年12月31日		期末 汇率	人民币 余额	测算 汇兑 损益
	原币	人民币	原币	人民币	原币	人民币	原币	人民币			
银行存款美元测算明细	0.00	0.00	1,997.74	12,883.00	1,994.13	12,855.72	3.61	27.28	6.3757	23.02	4.26
银行存款欧元测算明细	0.00	0.00	9.26	70.92	5.99	46.35	3.27	24.57	7.2197	23.61	0.96
应收账款美元测算明细	652.73	4,259.00	1,424.25	9,180.28	1,735.38	11,194.66	341.60	2,244.62	6.3757	2,177.94	66.68
应收账款欧元测算明细	2.06	16.53	3.42	26.16	5.51	41.90	-0.03	0.79	7.2197	-0.22	1.01
短期借款美元测算明细	127.90	834.53	186.40	1,197.31	254.90	1,648.99	59.40	382.85	6.3757	378.72	-4.13
合计	782.69	5,110.06	3,621.07	23,357.67	3,995.91	25,787.62	407.85	2,680.11	-	2,603.07	68.78

(4) 汇兑损益测算结果与实际发生额比较

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
银行存款美元测算金额	20.75	-53.78	4.26
银行存款欧元测算金额	-0.50	-0.54	0.96
其他货币资金美元测算金额	21.69	42.44	-
应收账款美元测算金额	-114.72	-106.46	66.68
应收账款欧元测算金额	-1.22	-0.22	1.01
短期借款美元测算金额	-	2.67	-4.13
应付账款美元测算金额	-	4.67	-
小计	-74.00	-111.22	68.78
已实现汇兑损益金额	-39.70	-101.00	-0.63
合计	-113.70	-212.22	68.15
审定金额	-109.60	-206.00	71.84
差异金额	-4.10	-6.22	-3.69
差异率	3.74%	3.02%	-5.14%

如上所示，报告期内测算的汇兑损益金额与实际发生额差异较小。

七、请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性

【主办券商回复】

(一) 核查方式

针对上述事项，主办券商及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司报告期内员工花名册、工资明细表，分析销售人员、管理人员、研发人员职工薪酬变动原因及合理性；查阅2021年度和2022年度昆山市城镇非私营单位在岗职工（制造业）平均工资以及同行业公司公开资料，分析公司人均工资水平与当地人均薪酬水平以及同行业公司是否存在较大差异；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告、公开转让说明书，了解其期间费用情况、研发费用归集方法等；获取公司期间费用明细表，分析公司2022年管理费用上涨的原因；

3、访谈公司管理层，了解公司研发费用的归集方法、标准、审批程序等，

并与同行业公司情况进行对比；

4、获取员工花名册，了解研发人员的认定标准、数量及结构，查阅公司研发费用凭证及研发费用人员工资分配明细表；

5、访谈公司财务负责人，了解公司研发费用加计扣除情况；取得公司所得税汇算清缴报告中研发费用加计扣除明细表，分析与账面研发费用的差异及原因；

6、获取并查阅公司报告期各期汇兑损益明细账、货币性外币科目各期明细账，对货币性外币科目期末折汇情况进行测算，对汇兑损益明细账进行分析性复核。

（二）核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司已说明销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动的原因及合理性，以及人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平存在一定差异的原因及合理性；

2、公司已说明销售费用率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；公司已补充披露 2022 年管理费用上涨的原因；

3、公司已说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司不存在重大差异；

4、公司已说明研发人员认定标准、数量及结构；公司研发人员稳定，研发能力与研发项目相匹配，与同行业可比公司对比研发支出不存在较大差异；报告期内公司控股股东、实际控制人、董事戴长林同时负责生产、采购的管理工作及研发工作，其薪酬按照工时比例进行分摊，计入管理费用及研发费用具备合理性，除此之外公司研发部不存在其他混岗的研发项目参与人员，研发项目均由研发部人员专职完成；公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用上的归集和分配合理；

5、公司 2021 年度及 2022 年度研发费用加计扣除数已经税务机关认定，2023 年 1-6 月尚未进行企业所得税汇算清缴，故研发费用加计扣除数尚未经过税务机关认定；公司 2021 年度及 2022 年度研发费用加计扣除数与研发费用存在一定差

异，主要系房屋及建筑物折旧费以及电费、评审费等出于谨慎性原则未申报加计扣除所致；

6、公司已说明各期汇兑损益形成的原因；经测算公司汇兑损益金额与审定金额差异率较小。

7、其他事项

(1) 关于股权激励。根据申请文件，昆山吉萨企业管理中心是申请人的员工持股平台，设立后发生五次出资份额转让。请公司补充说明：①员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金；结合五次出资份额转让的情况，说明所持份额是否存在代持或者其他利益安排；员工持股的管理模式、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等，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定；②股权激励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。请主办券商及律师核查上述事项①，并发表明确意见。请主办券商及申报会计师核查上述事项②，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。

(2) 关于子公司。根据申请文件，公司有一家境外子公司；2021年公司处置江苏泰伯100%股权。请公司补充说明：①境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得境外地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见；②处置江苏泰伯的背景、原因、定价依据及公允性，购买方自然人费刚等与公司、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排，公司针对上述股权转让的会计处理方式，是否符合《监管规则适用指引——会计类第3号》相关规定。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商及申报会计师对上述事项②进行核查，并发表明确意见。

(3) 关于公司业务。根据申请文件，公司生产过程中存在外协，公司采购的主要原材料包括阀门，存在采购成品件进行包装销售的业务。请公司补充说明：①外协厂商是否具备相应资质，与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；未披露的外协厂商是否与公司存在关联关系，②报告期内公司采购成品件进行包装销售的金额、

占比等具体情况，是否为公司的主要经营模式，公司是否具有核心竞争力。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(4) 关于业务合规性。根据申请文件，报告期内公司因环保、消防事项受到行政处罚。请公司补充说明：①结合具体法律法规分析环保、消防相关违法行为是否构成重大违法违规，公司的整改情况，是否建立健全相关管理制度并有效执行，期后是否再次发生违规事项；②公司及子公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证即进行生产或超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否构成重大违法行为。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(5) 关于公司治理。请公司补充说明：公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期等。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(6) 关于固定资产。报告期各期末，公司固定资产余值分别为 4,102.50 万元、4,165.52 万元和 4,167.90 万元。请公司：①说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等；③说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；④补充说明公司固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产监盘情况说明公司固定资产的真实性。

(7) 关于应收账款。报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 3,375.96 万元、3,440.81 万元和 5,124.26 万元，占 2021 年和 2022 年营业收入的比重分别为 33.16%和 21.04%，坏账准备余额分别为 248.76 万元、247.01 万元和 325.54 万元。请公司：①结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性，最近一期末应收账款余额大幅上涨的原因及合理性；应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原

因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；②结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形；③结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性，账龄分布情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；④补充说明应收账款期后回款情况。请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

(8) 关于财务规范性。①报告期内，公司存在使用实际控制人之一的戴长林个人卡收取废料收入的情况。请公司说明使用个人账户收付款的原因及必要性，相关款项是否已进行账务处理，个人账户收款行为是否已清理规范，个人账户是否已在注销，公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度的建立及执行有效性，期后是否再次发生；②报告期内，实际控制人戴长林和宗诚存在占用公司资金的情况。请公司说明前述资金占用事项发生的原因，是否约定利息及利息计提情况，公司规范整改情况，期后是否再次发生。请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

(9) 关于其他财务事项。①2023年1-6月，非经常性损益净额-4,147,254.08元，主要是国内客户部分订单的质量赔偿损失。请公司补充披露其他营业外收入和支出、其他符合非经常性损益定义的损益项目具体明细构成及发生原因；说明前述部分订单质量赔偿损失具体情况及原因，公司会计处理方式，是否存在其他纠纷；说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比；预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；②说明专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法，披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定，计提是否充分。请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

请公司及主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容、文字及格式问题，包括但不限于以下内容：补充说明 DDP 销售方式具体含义。

请主办券商依据《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》，于主办券商推荐报告中补充披露公司是否符合公开转让条件。

【公司回复】

一、关于股权激励

(一) 员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金；结合五次出资份额转让的情况，说明所持份额是否存在代持或者其他利益安排；员工持股的管理模式、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等，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定

1、员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金截至本回复出具之日，昆山吉萨的合伙人均为公司员工，具体情况如下：

序号	姓名	出资金额 (万元)	出资比例	合伙人类型	任职情况
1	宗诚	194.58	29.95%	普通合伙人	维萨阀门董事长、总经理，苏州维萨执行董事、总经理，苏州西顿及艾克特罗监事
2	戴长林	260.14	40.05%	普通合伙人	维萨阀门董事，苏州维萨监事，苏州西顿执行董事、总经理，艾克特罗执行董事
3	顾文英	32.48	5.00%	有限合伙人	董事、董事会秘书、财务总监
4	朱希	81.20	12.50%	有限合伙人	董事、营销总监
5	夏正山	40.60	6.25%	有限合伙人	监事会主席、制造部总监
6	徐建华	20.30	3.13%	有限合伙人	制造部副总监
7	汤晓明	20.30	3.13%	有限合伙人	营销总监
合计		649.60	100.00%	-	-

除宗诚、戴长林以其自有资金认购昆山吉萨财产份额外，上述其余合伙人的出资款均由宗诚、戴长林、顾祖方三人以借款名义提供，并用于该等人员认购昆山吉萨的财产份额，若该等人员服务期满则无需向股东偿还前述借款。

2、结合五次出资份额转让的情况，说明所持份额是否存在代持或者其他利益安排

昆山吉萨成立至今五次出资份额转让情况如下：

序号	登记时间	转让方	受让方	出资份额 (万元)	交易价格 (万元)
1	2018/11/1	姚猛威	顾祖方	20.30	20.30
		戴长林	汪波	81.20	81.20
2	2021/7/27	陈聪	宗诚	40.60	40.60
		华志荣	宗诚	3.86	3.86
			顾祖方	24.16	24.16
		戴长林	32.89	32.89	
3	2022/2/24	顾祖方	宗诚	54.71	90.00
			戴长林	54.71	90.00
4	2022/2/24	顾春华	宗诚	30.45	50.00
			戴长林	30.45	50.00
5	2023/10/19	汪波	戴长林	81.20	130.00

注：汪波为公司境外销售顾问且其配偶陈刚系美国维萨董事、总经理，夫妻二人对公司境外销售业务拓展、渠道建设及管理提供服务，公司决定对两人进行股权激励，经两人同意由汪波于2018年8月受让戴长林转让的激励股权。

昆山吉萨自成立至今的5次财产份额转让过程中，转让方与受让方均签署了《合伙人出资转让协议书》，相关财产份额转让事宜均取得全体合伙人的同意并办理了相关工商登记变更手续，且受让方均已依约向转让方履行了转让价款支付义务，转让方涉及个税缴纳的均已完税。根据昆山吉萨现有合伙人出具的所持财产份额不存在代持或其他利益安排的书面承诺，昆山吉萨合伙人所持财产份额不存在代持或其他利益安排。

3、员工持股的管理模式、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等，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定

(1) 员工持股的管理模式

昆山吉萨于2018年7月成立，系公司实施股权激励的持股平台，员工（“激励对象”）通过认购或受让昆山吉萨的财产份额从而间接持有公司股份。

考虑到本次股权激励的人数规模、人员构成和操作便捷等因素，公司未设置

具体明确的员工持股管理模式。公司对相关激励对象按照《昆山吉萨企业管理中心（有限合伙）合伙协议》《员工激励股权授予协议》及《员工激励股权授予协议之补充协议》的约定以及相关承诺安排对员工持股进行管理。

（2）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等，是否存在服务期、锁定期、出资份额转让限制、回购等约定

1）权益流转及退出机制、服务期、锁定期的约定

根据《员工激励股权授予协议》及《员工激励股权授予协议之补充协议》的约定，服务期内（自取得限制性股权即经工商登记为持股平台的合伙人之日起，其在公司或下属子公司全职工作的年限为五年）非经普通合伙人同意或发生当然退伙、被除名事项外，激励对象不得转让或要求赎回其出资份额。

无论服务期是否届满，公司向中国证监会或证券交易所递交公开发行股票并上市申请之前，激励对象所持限制性股权均予以锁定。在前述锁定期内如公司向中国证监会或证券交易所递交上市申请时，中国证监会、证券交易所对激励对象转让出资份额的锁定期有其他限制性要求，激励对象应严格遵守并按要求另行签署其他补充文件。

公司在证券交易所上市以后，激励对象应遵守国家法律法规及上市所在证券交易所上市规则中关于股份或股票限售或禁售的规定，以及激励对象自己所作出的股份（股票）锁定承诺。激励对象如果是具有公司董事、监事、高级管理人员身份的人员，另需遵守相关法律、法规之规定。

若公司成功上市后且持股平台持有公司的股权禁售期满，可采取集中退出的方式，每年设立一到两次窗口期，激励对象可在窗口期内申请退出。具体退出细则届时应按照国家法律法规及上市所在证券交易所的规定另行制定。

对于激励对象服务期满但仍处于锁定期内的限制性股权，若激励对象出现不论何种原因自公司离职情形的，则公司有权安排合伙企业的普通合伙人或公司员工受让激励对象所持昆山吉萨限制性股权，具体转让价格由各方协商；而且，非经公司及普通合伙人同意，激励对象不得向任何第三方人士转让所持昆山吉萨限制性股权。

2）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、出资份额转

让限制、回购等约定

激励对象在任职期间发生以下情况，以及离职后一年内经调查发现在职期间曾发生过以下情况的，其持有的所有未退出的股权将被全部收回，激励对象必须将其持有的限制性股权转让给公司指定的人员，转让价格为激励对象的原始出资额，与此同时，公司保留向其追究赔偿责任的权利：**A**、违反国家法律、法规，情节严重而被判定任何刑事责任的；**B**、因违反竞业禁止和保密协议、严重失职、渎职给公司造成损失的；**C**、公司有足够的证据证明激励对象在任职期间，由于受贿索贿、贪污盗窃、泄漏公司经营和技术秘密、损害公司声誉等行为，给公司造成损失的。

激励对象被查违反持股平台合伙协议、竞业禁止及保密协议所规定的事项，则公司有权要求激励对象根据本协议及其他协议相应规定将激励对象持有的出资份额转让给公司指定的人员，并且保留对其追究赔偿责任的权利。

激励对象在持有昆山吉萨限制性股权期间，如发生可能影响其退出计划的事项，公司可以对其尚未退出的部分作出加速退出、暂缓退出、中止退出的决定。

服务期内，非经公司及普通合伙人同意或发生当然退伙、被除名事项外，激励对象不得转让或要求赎回其出资份额。

激励对象对于所持限制性股权不得私自转让、交换、担保和偿还债务；一经发现，公司有权根据相关事实以激励对象原价（原实际出资额）收回激励对象未退出的部分直至全部限制性股权；如因此给公司造成损失的，激励对象应依法赔偿，公司有追偿的权力。

（二）股权激励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、股权激励股份支付费用的确认情况

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
----	-----------	--------	--------

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额	5,008,497.64	4,786,150.43	3,114,590.14
本期以权益结算的股份支付确认的费用总额	222,347.22	1,671,560.29	768,950.80

2020年6月陈晓敏与宗诚、顾祖方、戴长林完成股份交割，以转让协议最近一期（2018年7月31日）的净资产评估值6,485.13万元作为公允价值认定依据，最终于2020年确认股份支付费用金额为48.50万元（即（6,485.13万元-4,060.00万元）*2%）。

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

由于股权激励前后，未有外部投资者对公司进行投资，故没有按照公平原则自愿交易的各方达成的入股价格或相似股权价格作为参考。故公司聘请江苏中企华中天资产评估有限公司对公司评估基准日2018年7月31日的股权全部权益价值进行评估，作为本次股份支付采用的公允价值参考。根据江苏中企华中天资产评估有限公司出具的“苏中资评报字（2018）第3048号”《昆山维萨阀门有限公司拟改制设立股份有限公司涉及的该公司净资产价值资产评估报告》，截止2018年7月31日昆山维萨阀门股份有限公司净资产的评估值为6,485.13万元，即1.597元/股。故公司股份支付的公允价值为1.597元/股。

评估基准日与股权激励实施日期接近，公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理。

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

根据股权激励对象与公司签署的《员工激励股权授予协议》及《补充协议》，规定了锁定期限、服务期限：（1）激励对象自取得限制性股权即经工商登记为持股平台的合伙人之日起，其在公司或下属子公司全职工作的年限为五年（该期限简称“服务期”）；（2）服务期内，非经公司及普通合伙人同意或发生当然退伙、被除名事项外，激励对象不得转让或要求赎回其出资份额。服务期内，激励对象不论何种原因自公司离职，公司有权安排合伙企业的普通合伙人或公司员工受让激励对象所持持股平台限制性股权；该受让方对于该等受让股权亦应继续遵守激励对象服务期限的约定直至前述五年服务期届满（即该五年的计算始点从激励对

象取得限制性股权之日起算)；(3) 无论激励对象上述服务期是否届满，激励对象在公司向中国证监会或证券交易所递交公开发行股票并上市申请之前，激励对象所持限制性股权均予以锁定。在前述锁定期内如公司向中国证监会或证券交易所递交上市申请时，中国证监会、证券交易所对激励对象转让出资份额的锁定期有其他限制性要求，激励对象应严格遵守并按要求另行签署其他补充文件；(4) 公司在证券交易所上市以后，激励对象应遵守国家法律法规及上市所在证券交易所上市规则中关于股份或股票限售或禁售的规定，以及激励对象自己所作出的股份（股票）锁定承诺；(5) 若维萨阀门成功上市后且持股平台持有维萨阀门的股权禁售期满，可采取集中退出的方式，每年设立一到两次窗口期，激励对象可在窗口期内申请退出。具体退出细则届时应按照国家法律法规及上市所在证券交易所的规定另行制定；(6) 激励对象服务期满但仍处于锁定期内的限制性股权，公司有权安排合伙企业的普通合伙人或公司员工受让激励对象所持持股平台限制性股权，具体转让价格由各方协商；而且，非经公司及普通合伙人同意，激励对象不得向任何第三方人士转让所持持股平台限制性股权。

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定，以权益结算的股份支付，按授予职工权益工具的公允价值计量。在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。

公司的股权激励有服务期和锁定期，故需要相应的年限进行摊销，确认相关费用和资本公积，相关会计处理符合规定。

4、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

公司将股份支付费用全部计入管理费用，主要原因系：(1) 股权激励的本质是基于管理需要激励和留住公司核心人才，用预期获取公司股权的方式而推行的一种长期激励机制，实质为一种管理成本；(2) 股权激励事项适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》准则，股份支付准则并无明确要求需按受益对象计入当期损益；(3) 将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、有效地反应公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，符合会计信息质量的谨慎性及

可比性要求。

因此，公司将股份支付费用全部确认为管理费用的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

5、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

根据中国证监会《监管规则适用指引—发行类第5号》的相关规定：股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

根据《员工激励股权授予协议》及《补充协议》约定，公司的股权激励确定了服务期限为5年，因公司目前有上市计划，故以目前上市进程的时间安排，对于锁定期限估计为2年，最终以服务期和锁定期的合计年份确定了股权激励的分摊年限为7年。

因此，公司将报告期股份支付费用计入经常性损益是合理的。

（三）请主办券商及律师核查上述事项①，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅了昆山吉萨历次变更的工商档案、营业执照；
- （2）查阅了员工持股平台的合伙人与公司签订的劳动合同；
- （3）取得了员工持股平台的合伙人填写的《调查表》；
- （4）与员工持股平台现有合伙人进行访谈；

（5）查阅了实施股权激励的会议资料及各合伙人与公司签订的《员工激励股权授予协议》《员工激励股权授予协议之补充协议》。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 昆山吉萨为维萨阀门的员工持股平台，该员工持股平台现有合伙人均为维萨阀门的员工；除宗诚、戴长林以其自有资金认购昆山吉萨财产份额外，上述其余合伙人的出资款均由宗诚、戴长林、顾祖方三人以借款名义提供，并用于该等人员认购昆山吉萨的财产份额，若该等人员服务期满则无需向股东偿还前述借款；

(2) 昆山吉萨合伙人所持财产份额不存在代持或其他利益安排；

(3) 公司未设置具体的员工持股管理模式，按照《员工激励股权授予协议》和《员工激励股权授予协议之补充协议》的约定对员工持股进行管理。《员工激励股权授予协议》和《员工激励股权授予协议之补充协议》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、服务期和锁定期、出资份额转让限制、回购条款作出了明确约定。

(四) 请主办券商及申报会计师核查上述事项②，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

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司资产评估报告、《员工激励股权授予协议》及《补充协议》、相关董事会及股东大会决议等；

(2) 取得昆山吉萨的出资流水；

(3) 对股份支付费用的确认金额进行复核测算；

(4) 查阅《企业会计准则第 11 号—股份支付》、中国证监会《监管规则适用指引—发行类第 5 号》相关条款，复核股份支付的相关会计处理是否符合上述法规的相关规定。

2、核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

(1) 公司股份支付费用的确认金额准确；

(2) 公司股份支付相关权益工具公允价值的计量选择距离实施股权激励日最近一次评估报告作为参考，计量方法具备合理性；

(3) 公司对比了《员工激励股权授予协议》及《补充协议》的条款与《企业会计准则》的相关规定，股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定；

(4) 公司将股份支付费用全部计入管理费用符合公司实际情况，能够有效激励人才，符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性；

(5) 公司报告期内的股份支付费用在经常性损益列示，符合中国证监会《监管规则适用指引—发行类第 5 号》等相关规定，具有合理性。

二、关于子公司

(一) 境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得境外地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见

1、境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续

根据 Polsinelli Law Firm 针对美国维萨出具的境外法律意见书，美国维萨于 2017 年 6 月 16 日取得德克萨斯州州务卿核发的商业登记证书（编号为 802747418），并于 2017 年 8 月 15 日取得德克萨斯州核发的销售及使用税许可证（编码为 3-20640-7668-3）；自成立以来，美国维萨始终系公司持股 100% 全资子公司，未发生过股权变动。

2017 年 8 月 7 日，江苏省商务厅向维萨有限颁发了境外投资证第 N3200201700403 号《企业境外投资证书》，批准维萨有限在美国设立维萨阀门（美国）有限公司。

2017 年 8 月 10 日，昆山市发展和改革委员会作出昆发改投备案[2017]236 号《项目备案通知书》，同意维萨有限在美国建设阀门贸易平台项目予以备案。

2017 年 8 月 17 日，维萨有限在江苏昆山农村商业银行股份有限公司办理了 ODI 中方股东对外义务出资登记，并取得了国家外汇管理局昆山市支局的《业务

登记凭证》（业务编号：35320583208169333）。

综上所述，公司境外子公司美国维萨设立后未发生股权变动，公司投资设立美国维萨履行了主管商务部门审批、发改委部门的备案手续及外汇 ODI 登记等境外投资的审批、备案程序，符合我国境外投资、外汇管理的相关规定。

2、是否取得境外地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见

根据 Polsinelli Law Firm 针对美国维萨出具的境外法律意见书，就美国维萨在公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易等发表了明确意见，具体如下：

（1）美国维萨是一家根据德克萨斯州法律正式注册成立的公司，维萨阀门持有美国维萨 100% 股份，自公司注册成立以来，股东未发生变更。截至境外法律意见书出具之日，美国维萨股份未被质押；

（2）依据德克萨斯州法律，美国维萨可以从事任何合法业务、活动。截至境外法律意见书出具之日，美国维萨没有在任何法院待决的诉讼，也没有针对美国维萨的诉讼，没有涉及未决仲裁。自 2021 年 1 月 1 日以来，美国维萨未受到任何行政或其他政府机构针对其日常运营的行政处罚或调查，也未受到任何现已结案或待审的税务处罚或调查。

（3）自 2021 年 1 月 1 日以来，美国维萨与其董事或高管或美国维萨投资或控股的任何企业之间没有任何交易、业务联系或金融交易，董事或高级职员在正常业务过程中受雇于公司的情形除外。

根据 Polsinelli Law Firm 针对美国维萨出具的境外法律意见书，其未就美国维萨同业竞争情况发表意见。经核查，报告期内，美国维萨为公司的全资子公司，与公司不存在同业竞争的情况。

(二) 处置江苏泰伯的背景、原因、定价依据及公允性，购买方自然人费刚等与公司、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排，公司针对上述股权转让的会计处理方式，是否符合《监管规则适用指引——会计类第3号》相关规定。

1、处置江苏泰伯的背景、原因

江苏泰伯原为维萨阀门的全资子公司，主要业务是向维萨阀门提供阀门生产的毛坯件等零配件。

公司处置江苏泰伯的背景及原因为：(1) 江苏泰伯已经多年亏损，2020 年度净利润为-535.15 万元，亏损金额较高，且受当时整体环境影响，预计未来仍有较大的可能性会持续亏损；(2) 在 2021 年以前整体经营规模较小，对江苏泰伯的采购额较小，导致江苏泰伯产能利用率较低；(3) 因江苏泰伯位于江苏泰州，距离公司较远，公司对其管理成本较高。

自然人费刚等人原本经营位于苏州吴江的振华特种钢铸造有限公司，因吴江环保政策要求产业需整体外迁，因此需要寻找新的经营场所；最终与维萨阀门协商一致，并于 2021 年 1 月 6 日，维萨阀门与费刚等人共同签署《江苏泰伯铸造有限公司股权收购合同》，约定维萨阀门将所持江苏泰伯 100% 股权转让给费刚等人。

2、处置江苏泰伯的定价依据及公允性

截至 2020 年 12 月 31 日，江苏泰伯的资产总额为 1,756.84 万元（主要为房屋建筑物 740.48 万元、机器设备 618.08 万元、土地使用权 228.08 万元），负债总额为 1,873.33 万元（主要为江苏泰伯预收维萨阀门 953.81 万元，向维萨阀门借款 900 万元），净资产为-116.49 万元，2020 年度净利润为-535.15 万元。

费刚本次收购的目的主要为江苏泰伯的土地使用权和经营资质。考虑到江苏泰伯的机器设备专用性强、厂房建筑物亦较为老旧，难以满足费刚等人后续生产时的需要，需要根据其经营需要做了大量翻新调整，同时，维萨阀门考虑当时外资客户需求较为低迷且仍将持续一段时间，江苏泰伯仍将处于持续大额亏损的局面。因此，维萨阀门将其对江苏泰伯的股权和债权合并作价 1,300 万元转让至费刚等人；转让后，维萨阀门不再对江苏泰伯享有股权及债权。上述价格为双方协

商确定，转让价格具备合理性。

3、购买方自然人费刚等与公司、实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益安排

根据访谈自然人费刚和其出具的确认函，购买方自然人费刚等与公司、实际控制人、董监高等不存在关联关系，上述股权转让不存在代持等其他利益安排。

4、公司针对上述股权转让的会计处理方式，是否符合《监管规则适用指引——会计类第3号》相关规定

根据《监管规则适用指引——会计类第3号》中“3-3 母公司丧失控制权时对应收原子公司款项的会计处理”相关要求，“企业处置子公司时，在合并财务报表中，对应收的原子公司款项应当按照金融工具准则有关规定进行会计处理，确认和计量的金额与该应收款项在母公司个别财务报表原账面余额之间的差额抵减处置子公司产生的投资收益。”

江苏泰伯常年亏损，已经资不抵债，维萨阀门于2020年对江苏泰伯的股权已经计提减值准备，对江苏泰伯的债权已经计提坏账。2021年1月6日，处置子公司时，确认的投资收益为0，符合《监管规则适用指引——会计类第3号》相关规定。

(三) 请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅美国维萨的营业执照、商业登记档案资料及公司投资设立美国维萨所涉及的发改委、商务主管部门的审批/备案资料、外汇登记业务凭证；

(2) 查阅 Polsinelli Law Firm 针对美国维萨出具的境外法律意见书；

(3) 查阅江苏泰伯的全套工商登记档案；

(4) 查阅公司与费刚等受让方签署的《江苏泰伯铸造有限公司股权收购合同》，以及相关款项支付凭证等财务资料；

(5) 对江苏泰伯股权转让的受让方代表费刚进行访谈，了解费刚等人收购江苏泰伯的背景、原因及价款支付等相关情况；

(6) 查阅公司实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员出具的调查表、并与该等人员进行了访谈，了解其关联自然人及关联企业相关情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司境外子公司美国维萨设立后未发生股权变动，美国维萨设立时已办理商务部门、外汇管理部门、发改委的审批、备案或登记手续，符合有关法律、法规、规章和规范性文件的规定；

(2) 公司已取得境外地区律师针对相关事项发表的明确意见；

(3) 公司已补充说明处置江苏泰伯的背景、原因和定价依据；公司处置江苏泰伯的定价依据具有合理性；

(4) 购买方自然人费刚等与公司、实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排；

(5) 公司针对处置江苏泰伯事项股权转让的会计处理方式符合《监管规则适用指引—会计类第 3 号》相关规定。

(四) 请主办券商及申报会计师对上述事项②进行核查，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 对费刚进行访谈，了解费刚等人收购江苏泰伯的相关事项，并获取其不存在关联关系的确认函；

(2) 对比《监管规则适用指引—会计类第 3 号》相关规则，确认公司处置江苏泰伯的会计处理方式是否符合规定。

2、核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

(1) 公司已补充说明处置江苏泰伯的背景、原因和定价依据；公司处置江苏泰伯的定价依据具有合理性；

(2) 购买方自然人费刚等与公司、实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排；

(3) 公司针对江苏泰伯处置的相关会计处理方式符合《监管规则适用指引—会计类第3号》相关规定。

三、关于公司业务

(一) 外协厂商是否具备相应资质，与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；未披露的外协厂商是否与公司存在关联关系

1、外协厂商是否具备相应资质，与外协厂商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

报告期内，公司涉及委托加工业务的环节包括阀门零部件的热处理、机加工、堆焊和表面镀镍（ENP）等工序，工艺较为简单，不属于需要取得特殊从业资质的领域，且不涉及公司主要产品核心工序。其中，ENP 工序系金属表面处理、加工，外协厂商进行该业务实施需要取得排污许可证。报告期内，公司 ENP 外协厂商取得的排污许可证情况如下：

ENP 外协厂商	排污许可证书编号	有效期
温州市华豪工贸有限公司	913303046995423989001P	2021年1月1日至2025年12月31日
温州市伟业五金电镀有限公司	91330302753966432X001P	2021年1月1日至2025年12月31日

报告期内，为公司提供服务的外协厂商经营范围中不包含需要取得特殊前置许可的内容，其已取得从事生产经营活动所必需的经营资质、行政许可。

报告期内为公司提供服务的主要外协厂商（包含各期前五名，占比接近 80%）具体如下：

序号	名称	委托加工内容	定价依据	是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形	是否存在利益输送
1	苏州市华佳热处理机械设备厂	热处理	按毛坯物件重	否	否

序号	名称	委托加工内容	定价依据	是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形	是否存在利益输送
			量计算价格		
2	苏州欧维莱焊接技术有限公司	堆焊	按堆焊材料重量计算价格	否	否
3	淮安希曼焊接机械有限公司	堆焊		否	否
4	江苏润邦焊接科技有限公司	堆焊		否	否
5	温州市华豪工贸有限公司	ENP	按镀镍面积计算价格	否	否
6	苏州振马机械有限公司	机加工	不同尺寸、磅级的物件对应不同加工价格，最终按物件数量计算加工费	否	否
7	苏州市通顺机电制造有限公司	机加工		否	否
8	阜宁先技机械厂	机加工		否	否
9	苏州市永兆机械有限公司	机加工		否	否
10	苏州律海机械有限公司	机加工		否	否

公司根据生产情况判断委托加工的必要性，按照公司《供应商资格评审程序》的要求，从生产条件、财务状况、加工质量、交期等维度选择合格外协厂商。公司会综合考虑外协厂商完成相应工作所需人数、工序复杂程度、所需设备等因素，结合对外协厂商过往合作过程中产品质量控制水平、交货及时性、配合度等指标的评审，并参考市场价格，与外协厂商协商确定相关外协服务价格，定价公允。

公司不存在外协厂商为公司代垫成本、分摊费用等情形，也不存在利益输送的情形。

2、未披露的外协厂商是否与公司存在关联关系

报告期内，公司向未披露的外协厂商采购金额为 105.15 万元、58.19 万元和 65.13 万元，占当期外协业务成本的比例分别为 21.48%、18.85%和 16.37%，占比较小，公司的外协厂商与公司均不存在关联关系。

（二）报告期内公司采购成品件进行包装销售的金额、占比等具体情况，是否为公司的主要经营模式，公司是否具有核心竞争力

1、报告期内公司采购成品件进行包装销售的金额、占比等具体情况

报告期内，公司采购成品件进行包装销售的情况如下：

年度	项目	收入（万元）	收入占比	平均售价（万元/台）
2023 年 1-6 月	自产	4,260.41	54.73%	1.33

年度	项目	收入（万元）	收入占比	平均售价（万元/台）
	OEM	1,829.52	23.50%	0.18
	外购成品	597.67	7.68%	0.05
	合计	6,687.60	85.92%	0.27
2022 年度	自产	9,341.72	57.12%	0.98
	OEM	4,095.64	25.04%	0.16
	外购	1,855.55	11.34%	0.06
	合计	15,292.91	93.50%	0.22
2021 年度	自产	6,790.28	66.70%	0.81
	OEM	1,263.36	12.41%	0.18
	外购	1,630.97	16.02%	0.03
	合计	9,684.61	95.14%	0.15

注：OEM 方式为公司产能不足或订单需求较为紧急时，会外购部分定制化程度较低的阀门，相关阀门的设计方案及工艺流程由公司确定，公司收到 OEM 产品后，相关部门进行油漆包装、检验、测试等流程后再发给客户。

报告期内，各期的采购成品件进行销售的收入分别为 1,630.97 万元、1,855.55 万元、597.67 万元，占总收入的比重分别为 16.02%、11.34%、7.68%，自产及 OEM 方式下的销售收入占比远远大于采购成品件进行销售收入的占比。

2、是否为公司的主要经营模式，公司是否具有核心竞争力

（1）公司主要经营模式为自产销售

报告期内，公司阀门类产品的销售方式主要包括 3 类：（1）自产销售：相关阀门为公司主要的收入来源；（2）OEM 方式生产并销售：为满足订单交期要求，通过 OEM 方式外购部分定制化程度较低的阀门，相关阀门的设计方案及工艺流程由公司确定，公司收到 OEM 产品后，相关部门进行油漆包装、检验、测试等流程后再发给客户，该等采购方式是公司产能的临时补充；（3）外购成品直接销售：对部分工艺简单、定制化程度低的阀门，公司不再进行生产，公司对该等产品的生产过程和最终成品进行质量把控，以确保符合客户要求。

由于客户订单通常是项目配套下达，部分阀门如蝶阀、针型阀等工艺流程简单、产品附加值和单价较低、定制化属性偏弱且可批量生产，公司不进行相关阀门的生产，因此该等产品在保证符合客户要求的前提下向供应商直接采购成品进行包装销售，该部分阀门收入占总收入的比例分别为 16.02%、11.34%、7.68%，

相对较低。

公司对采购成品件订单进行项目化管理，在分析客户需求后转交给具备相应生产能力的合格供应商，其提供的设计图纸、原材料规格型号等经公司审核合格后方可安排生产。

(2) 公司采购成品件进行包装销售的主要为低压阀门，不涉及公司核心技术，公司具有核心竞争力

公司采购的成品件主要为低压阀门，包括蝶阀和其他低压阀门两类。低压阀门产品性能标准相对于中高压阀门较低，工艺流程简单，定制化属性偏弱，可批量生产，因此产品附加值和单价较低，公司在保证符合自身质量标准的前提下向供应商直接采购成品。报告期内，公司外购成品阀门的平均售价分别为 0.03 万元/台、0.06 万元/台、0.05 万元/台，远远低于同期自产成品阀门的平均售价。

针对蝶阀采购，公司实际控制人宗诚、戴长林及原股东顾祖方原控制企业天津维萨主营业务是蝶阀的生产和销售，考虑到其模具齐全、互相了解业务流程等因素，在其被出售后，公司仍然与其保持合作，向其采购成套蝶阀。且由于天津维萨拥有蝶阀的测试仪器，具备自主完成质量检测的能力，其可以根据公司指令将达到公司质量标准的成品件直接发往客户。

针对其他低压阀门采购，公司从产品设计、原材料规格型号、质量控制等方面对供应商提供的成品进行全程管理，产品质量能够达到客户要求。

综上，公司阀门类产品主要的收入来源于自产阀门，受客户订单通常对阀门需求种类较多的影响，公司会外购部分附加值较低、可批量生产的成品阀门，该类阀门的收入占比较低，因此公司采购成品件进行包装销售并非公司主要的经营模式。此外，公司以中高压球阀为核心产品，具备超低温、高温、高压等苛刻工况下阀门产品的设计和生产能力，核心产品均为自主设计、研发、生产和制造，因此公司具有核心竞争力。

(三) 请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅公司的采购明细表、报告期内外协厂商名单；
- （2）查阅公司《供应商资格评审程序》《采购控制程序》等与委外加工相关的管理制度以及公司与主要外协厂商的委外订单；
- （3）通过天眼查等企业信息查询网站查询报告期内外协厂商的成立时间、经营范围、股东、高管等信息，核查外协厂商是否与公司存在关联关系；
- （4）与报告期内主要外协厂商进行访谈，了解公司与主要外协厂商的合作情况；
- （5）了解外协厂商相关业务所需的资质，取得相应外协厂商的排污许可证；了解公司与外协厂商的定价机制；
- （6）查阅公司的销售收入明细。

2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

- （1）公司涉及委托加工业务的环节中，仅 ENP 工序涉及的外协厂商需要取得排污许可证。报告期内，公司 ENP 外协厂商均已取得有效期涵盖报告期的排污许可证。除此之外，为公司提供服务的外协厂商经营范围中不包含需要取得特殊前置许可的内容，均已取得从事生产经营活动所必需的经营资质、行政许可；
- （2）公司与外协厂商的定价机制公允，不存在外协厂商为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送的情形；
- （3）报告期内，公司未披露的外协厂商与公司均不存在关联关系；
- （4）报告期内，公司已经披露采购成品件进行包装销售的金额、占比等具体情况，该等业务并非公司主要的经营模式；
- （5）公司以中高压球阀为核心产品，具备超低温、高温、高压等苛刻工况下阀门产品的设计和生产能力，核心产品均为自主设计、研发、生产和制造，因此公司具有核心竞争力。

四、关于业务合规性

（一）结合具体法律法规分析环保、消防相关违法行为是否构成重大违法违规，公司的整改情况，是否建立健全相关管理制度并有效执行，期后是否再次发生违规事项

1、结合具体法律法规分析环保、消防相关违法行为是否构成重大违法违规

（1）环保事项行政处罚

2022年7月27日，维萨阀门因“露天贮存一般工业固体废物”违反《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》的规定，被苏州市生态环境局作出“苏环行罚字[2022]83第195号”行政处罚，罚款人民币拾万元。

根据《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》第一百零二条第一款第十项：“违反本法规定，有下列行为之一，由生态环境主管部门责令改正，处以罚款，没收违法所得；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，可以责令停业或者关闭：（十）贮存工业固体废物未采取符合国家环境保护标准的防护措施的”，以及第一百零二条第二款：“有前款第一项、第八项行为之一，处五万元以上二十万元以下的罚款；有前款第二项、第三项、第四项、第五项、第六项、第九项、第十项、第十一项行为之一，处十万元以上一百万元以下的罚款；有前款第七项行为，处所需处置费用一倍以上三倍以下的罚款，所需处置费用不足十万元的，按十万元计算。对前款第十一项行为的处罚，有关法律、行政法规另有规定的，适用其规定。”

上述事项中公司被苏州市生态环境局处以10万元罚款，其罚款幅度在《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》第一百零二条第一款第十项规定罚款幅度内处于最低限，且已缴纳罚款并按要求整改完毕，故公司的违法行为未达到情节严重的情形，不构成重大环境违法行为。

根据《江苏省企事业环保信用评价办法》第十条，“环保信用等级由优到劣依次以绿色、蓝色、黄色、红色、黑色标识。绿色等级（诚信）：环保信用分值12分；蓝色等级（一般守信）：环保信用分值6分—11分；黄色等级（一般失信）：环保信用分值3分—5分；红色等级（较重失信）：环保信用分值1分—2分；黑色等级（严重失信）：环保信用分值小于或等于0分。”

根据江苏省污染源一企一档动态信息管理类系统的查询结果，截至本回复出具之日，维萨阀门的环保信用等级为蓝色，企业信用类型为一般守信。

2023年9月21日，昆山市锦溪镇综合行政执法局对公司提交的《情况说明》予以批复，确认公司已就上述环保事项的行政处罚如期缴纳罚款，并已按时完成整改，违法情节并不严重，该违法行为不属于重大违法行为，该处罚不属于重大行政处罚。

综上所述，公司的违法行为不构成重大环境违法行为。

（2）消防事项行政处罚

2022年8月30日，维萨阀门因“公司车间一处疏散指示标志未保持完好”，违反了《中华人民共和国消防法》的有关规定，被昆山市消防救援大队作出“苏昆消行罚决字[2022]第0406号”行政处罚，罚款人民币壹万元。

根据《中华人民共和国消防法》第十六条第一款第二项，“机关、团体、企业、事业等单位应当履行下列消防安全职责：（二）按照国家标准、行业标准配置消防设施、器材，设置消防安全标志，并定期组织检验、维修，确保完好有效”；第六十条第一款第一项，“单位违反本法规定，有下列行为之一的，责令改正，处五千元以上五万元以下罚款：消防设施、器材或者消防安全标志的配置、设置不符合国家标准、行业标准，或者未保持完好有效的”。

根据《江苏省消防行政处罚自由裁量基准》（苏公消（2016）号52号）第十六条第一款，“根据<消防法>第六十条第一款第一至六项规定，消防设施、器材、消防安全标志配置、设置不符合标准或者未保持完好有效，损坏、挪用或者擅自停用、拆除消防设施、器材，占用、堵塞、封闭疏散通道、安全出口或者其他妨碍安全疏散行为，埋压、圈占、遮挡消火栓或者占用防火间距，占用、堵塞、封闭消防车通道，门窗设置影响逃生、灭火救援的障碍物实施处罚的，按照以下情形和阶次处罚款：（一）除人员密集场所或者生产、储存、经营易燃易爆危险品的场所以外的其他单位存在一般火灾隐患的，处五千元以上一万元以下罚款；（二）除人员密集场所或者生产、储存、经营易燃易爆危险品场所以外的其他单位存在重大火灾隐患，或者人员密集场所或者生产、储存、经营易燃易爆危险品的场所存在一般火灾隐患的，处一万元以上三万元以下罚款；（三）人员密集场所或者

生产、储存、经营易燃易爆危险品的场所存在重大火灾隐患的，处三万以上五万以下罚款。”

上述事项中公司被昆山市消防救援大队处以 1 万元罚款，其罚款幅度在《中华人民共和国消防法》第六十条第一项规定的罚款幅度内处于较低值，且公司不属于人员密集场所或者生产、储存、经营易燃易爆危险品的场所，公司本次消防领域行政处罚属于《江苏省消防行政处罚自由裁量基准》（苏公消（2016）号 52 号）第十六条第一款规定的三种罚款阶次中的最低阶次，属《江苏省消防行政处罚自由裁量基准》（苏公消（2016）号 52 号）第十六条第一款第一项规定的一般火灾隐患。因此，公司上述消防事项行政处罚不构成重大违法违规。

2、公司的整改情况

公司已就上述两项行政处缴纳了罚款，并按期完成了整改。

（1）环保事项整改情况

公司在收到苏环行罚字[2022]83 第 195 号《行政处罚决定书》后，及时组织人员对露天贮存的固体废物进行清理，将其转移至公司专门设立的危废贮存空间。2022 年 12 月 20 日，苏州市昆山生态环境综合行政执法局组织人员就前述违法行为进行了整改验收，并出具了现场检查笔录。经验收确认，维萨阀门原厂区仓库西侧露天堆放的废金属边角料已清空，相关行政违法行为已按照要求整改完毕。

（2）消防事项整改情况

公司在收到苏昆消行罚决字[2022]第 0406 号《行政处罚决定书》后，及时组织人员对故障疏散指示标志进行维修，及时组织人员对故障疏散指示标志进行维修和恢复，并使其保持持续完好有效的使用状态，并对公司其他消防设备进行故障安全隐患排查。

3、是否建立健全相关管理制度并有效执行，期后是否再次发生违规事项

在上述环保、消防违法行为发生后，公司严格执行已制定的各项管理制度，并于 2023 年 1 月修订并发布《昆山维萨阀门股份有限公司安全生产管理制度汇编》，内容涵盖安全生产、特种作业、消防管理、环境保护、危险化学品管理等共计 45 个生产管理制度。

除对各项安全生产管理制度进行修订外，公司于 2023 年 5 月对《昆山维萨阀门股份有限公司突发环境事件应急预案》进行了修订。此外，公司于 2023 年 5 月分别与昆山市恒辉塑胶五金制品有限公司和江苏华谱联测环境安全科技有限公司签订了《突发环境事件应急救援互助协议》及《应急监测委托意向书》，就突发环境事件应急互助、大气、地表水、废水、废气排放监测进行了约定。

公司在厂区范围内设立危险废物贮存设施，建立工业固体废物管理台账，与具备危险废物处置资质的第三方专业危废处置机构签订危险废物委托协议，并适时组织员工进行相应突发事件演练和培训，定期在厂区范围内进行安全生产检查并制作检查表，严格执行上述管理制度及有关协议。

综上所述，公司已建立健全相关管理制度并有效执行，公司报告期后严格安全生产管理和环境污染防控，公司报告期后未出现过消防及环保违规事项。

（二）公司及子公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证即进行生产或超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否构成重大违法行为。

1、公司及子公司是否按规定及时取得排污许可证

根据《排污许可管理条例》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》的规定，对污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的排污单位，实行排污登记管理，公司所处行业为《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017）规定的“第 344 泵、阀门、压缩机及类似机械制造”类之“3443 阀门和旋塞制造”类，属于《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》规定的“第二十九类、通用设备制造业第 83 项之泵、阀门、压缩机及类似机械制造 344 之其他”，实行登记管理，不需要办理取得排污许可证。

在《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》实施之前，根据《江苏省排污许可证发放管理办法（试行）》的规定，公司在昆山市锦溪镇锦角路 18 号建设的年生产阀门 28,000 套项目于 2016 年 5 月 10 日通过昆山市环境保护局的竣工环境保护验收（昆环验[2016]0165 号）之后，于 2016 年 5 月 12 日办理取得昆山市环境保护局核发的《排污许可证》。在《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》实施之后，公司属于实行登记管理的排污单位，不需要申请

取得排污许可证，仅需办理固定污染源排污登记，因此原《排污许可证》到期后无需续办，公司按照《关于做好固定污染源排污许可清理整顿和 2020 年排污许可发证登记工作的通知》（环办环评函〔2019〕939 号）规定的时间要求，于 2020 年 5 月 26 日办理完成登记并取得固定污染源排污登记回执（登记编号：913205837487007872001W），有效期自 2020 年 5 月 26 日至 2025 年 5 月 25 日。

综上所述，报告期内，公司无需取得排污许可证，只需取得固定污染源排污登记回执。公司子公司苏州维萨、美国维萨及孙公司苏州西顿、艾克特罗不实际从事生产制造业务，因此不需要办理排污许可或进行排污登记。

2、是否存在未取得排污许可证即进行生产或超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否构成重大违法行为

报告期内，公司及公司子公司苏州维萨、美国维萨及孙公司苏州西顿、艾克特罗无需办理排污许可或进行排污登记，不存在未取得排污许可证即进行生产或超越排污许可证范围排放污染物的情形，不存在违法违规行为。

（三）请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

（1）查阅苏州市生态环境局出具的苏环行罚字[2022]83 第 195 号《行政处罚决定书》和苏州市生态环境局填报的《昆山市非税收入电子缴款通知书》；

（2）查阅昆山市消防救援大队出具的苏昆消行罚决字[2022]第 0406 号《行政处罚决定书》和昆山市消防救援大队填报的《昆山市非税收入电子缴款通知书》；

（3）查阅公司支付上述行政处罚对应罚款的银行回单、江苏省非税收入统一票据；

（4）检索并查阅《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》《中华人民共和国消防法》《江苏省消防行政处罚自由裁量基准》（苏公消〔2016〕号 52 号）等法律法规；

（5）登录江苏省企业环保信用评价系统，就公司环保信用评价结果进行检

索；

(6) 查阅公司的排污登记表；

(7) 查阅昆山市消防救援大队出具的昆消函（2023）97号《关于对协助昆山维萨阀门股份有限公司出具合规证明的复函》及经昆山市锦溪镇综合行政执法局批复的《情况说明》；

(8) 查阅《昆山维萨阀门股份有限公司安全生产管理制度汇编》及与昆山市恒辉塑胶五金制品有限公司和江苏华谱联测环境安全科技有限公司分别签订的《突发环境事件应急救援互助协议》和《应急监测委托意向书》；

(9) 通过信用中国、生态环境部、江苏省生态环境厅、苏州市生态环境局等网站对公司进行检索；

(10) 访谈公司主管部门锦溪镇综合行政执法局相关人员。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 报告期内公司环保、消防相关违法行为不构成重大违法违规，公司已就相关行政处罚缴纳了罚款，并按期完成了整改；公司已建立健全相关管理制度并有效执行，报告期后严格安全生产管理和环境污染防控，未再次发生违规事项；

(2) 报告期内公司无需取得《排污许可证》，仅需取得固定污染源排污登记回执，公司的子公司及孙公司不涉及生产制造环节，无需办理排污许可或进行排污登记，不存在未取得排污许可证即进行生产或超越排污许可证范围排放污染物等情形，不存在违法违规行为。

五、关于公司治理

（一）公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期等

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十三条的规定：“申请挂牌公司股东大会应当就股票公开转让并挂牌作出决议，并至少包括下列事项，且须经出席会议的股东所持表决权的 2/3 以上通过：（一）申请股票公开转让并挂牌及有关安排；（二）股票挂牌后的交易方式；（三）股票挂牌的市场层级；（四）

授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜；（五）决议的有效期；（六）挂牌前滚存利润的分配方案；（七）其他必须明确的事项。”

2023年10月31日，公司召开2023年第一次临时股东大会，出席会议的股东及股东代表共4名，代表有表决权股份4,060万股，占公司表决权股份总数的100%，本次会议全票表决通过以下议案：

序号	《挂牌规则》规定的事项	相关议案	议案主要内容
1	申请股票公开转让并挂牌及有关安排	《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》	公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让同时进入基础层
2	股票挂牌后的交易方式	《关于公司股票以集合竞价方式在全国中小企业股份转让系统进行公开转让的议案》	公司股票采取集合竞价交易方式进行转让
3	股票挂牌的市场层级	《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》	公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让同时进入基础层
4	授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜	《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让具体事宜的议案》	提请股东大会授权董事会在股东大会决议范围内办理公司在全国中小企业股份转让系统挂牌的具体事宜；本授权的有效期限：本议案经股东大会审议通过之日起24个月内有效
5	决议的有效期	《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》	本次申请挂牌转让决议的有效期为自股东大会审议通过之日起24个月
6	挂牌前滚存利润的分配方案	《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌前滚存利润分配方案的议案》	挂牌前公司的滚存未分配利润由挂牌并公开转让后的新老股东按照所持股份比例共享
7	其他必须明确的事项	《关于申请公司股票在中国证券登记结算有限责任公司登记存管的议案》	公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开交易后，公司股票将在中国证券登记结算有限责任公司登记存管
		《关于制定<昆山维萨阀门股份有限公司章程（草案）>的议案》	公司制定或修订了符合全国中小企业转让系统关于挂牌公司治理要求的章程和内控制度
		《关于修订公司内部治理制度(挂牌后适用)的议案》	
		《关于补充制定公司内部治理制度(挂牌后适用)的	

序号	《挂牌规则》规定的事项	相关议案	议案主要内容
		议案》	

综上所述，公司股东大会已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关规定就本次挂牌相关事项作出决议，决议议案符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》的规定。

（二）请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司本次申请股票挂牌并公开转让的三会会议文件；

（2）查阅《挂牌规则》等法律法规，了解《挂牌规则》对股东大会通过有关挂牌决议的各项规定。

2、核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

公司股东大会已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》相关规定就本次挂牌相关事项作出决议，决议议案符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》的规定。

六、关于固定资产

（一）说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
固定资产原值（万元）	4,167.90	4,165.52	4,102.50
产能（小时）	31,200	31,200	31,200
产量（台）	3,974	9,210	9,178
销量（台）	3,210	9,578	8,414

注1：公司产能选取测试环节所投入工时数为参考指标，按照每日加工8小时、每年工作300日计算。

注2：公司的产销量中仅包含自产部分。

由于公司产品种类较多，型号和规格差异较大，不同种类产品的生产工艺存在差异，并非标准化生产线，因此通过加工环节测算公司产能的难度较大。但公

司主要阀门产品均需经过测试环节,通过该环节测试设备所投入工时数能较大程度反映公司产能情况。报告期内,公司测试环节涉及的设备台数未发生变化,因此公司产能保持稳定。公司采取以销定产模式,2022年公司业务增长较快,产销量上升。公司固定资产规模与产能、产销量变动相关性较高。

(二) 按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等,与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性,相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

1、固定资产折旧政策、折旧年限、残值率

公司自固定资产达到可使用状态的次月起按直线法计提折旧,具体折旧方法如下:

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	10	5	9.50
运输工具	年限平均法	4	5	23.75
电子设备、器具及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

2、固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司与同行业可比公司对比情况如下:

公司名称	类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
纽威股份	房屋及建筑物	年限平均法	20、39	10、0	4.50、2.56
	机器设备	年限平均法	10	0-10	10-9
	运输设备	年限平均法	4-7	0-10	25-12.86
	电子设备、器具和家具	年限平均法	3-7	0-10	33.33-12.86
伯特利	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	通用设备	年限平均法	3-5	5	31.67-19.00
	专用设备	年限平均法	3-10	5	31.67-9.50
	运输工具	年限平均法	4-5	5	23.75-19.00
方正阀门	房屋及建筑物	年限平均法	10-30	5	3.17-9.5
	机器设备	年限平均法	5-10	5	9.5-19

公司名称	类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
	运输工具	年限平均法	4-10	5	9.50-23.75
	其他设备	年限平均法	3-5	5	19-31.67
申请挂牌 公司	房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
	机器设备	年限平均法	10	5	9.50
	运输工具	年限平均法	4	5	23.75
	电子设备、器具及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等

综上，公司同类固定资产的折旧方法、年限、残值率均与同行业同类固定资产的折旧方法、年限、残值率不存在重大差异，公司固定资产的折旧政策符合公司的实际情况，且与同行业折旧政策一致，折旧政策合理。

3、相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

公司根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

公司根据固定资产折旧计提政策的规定，采用年限平均法分类计提固定资产折旧，并依据该固定资产使用部门将计提的折旧金额归属于相应的成本费用科目核算。

上述会计核算符合《企业会计准则第4号—固定资产》的相关规定，折旧计提充分。

（三）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

公司按照《企业会计准则》的规定，根据实际经营情况，逐项对照分析报告期内固定资产的减值迹象，具体如下：

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，相关采购价格未见大幅度下降	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在	报告期内，公司所在的阀门行业其所处的经济、技术或者法	否

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
	当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期无重大变化	
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司相关专用设备均可以正常的生产运转，各生产线未见生产异常，同时公司主要生产线等均及时更新、维修，不存在损坏或陈旧情况；公司定期盘点，对存在过时或损坏的资产及时报废或处置	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司不存在终止使用或计划提前处置的资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司经营业绩良好，毛利率保持在较高水平，相关生产设备生产的产品能够持续给公司提供利润与现金流	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，报告期内公司经营情况稳定且良好，毛利率处于较高水平，固定资产不存在减值迹象。报告期内，公司未对固定资产计提减值准备，符合《企业会计准则》的规定。

（四）补充说明公司固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，盘点情况如下表所示：

报告期	2023年1-6月	2022年	2021年
盘点时间	2023年7月29日	2022年12月29日	2021年12月28日
盘点地点	昆山	昆山	昆山
盘点人员	IT部门、生产管理部门、行政部门、质量部门	IT部门、生产管理部门	IT部门、生产管理部门
监盘人员	财务人员、中介机构人员	财务人员	财务人员
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备、办公设备等		

盘点方法	对昆山维萨、苏州维萨的固定资产进行全盘		
盘点程序	盘点前，制定好盘点计划，由财务部门提供固定资产盘点表，盘点表注明资产编码、资产名称、型号等；盘点人对固定资产进行盘点，财务部监盘；2023年7月，中介机构共同参与监盘。 盘点人根据盘点结果填写固定资产盘点表，并与账簿记录核对；盘点完毕，盘点人和监盘人在盘点表上签字；盘点工作组对盘点中发现的盘盈盘亏、毁损、陈旧、无法使用的固定资产列明清单，进行后续处理。		
盘点比例	99.07%	99.11%	99.17%
账实相符情况	经盘点，固定资产与账面记录、固定资产卡片一致		
盘点结果	固定资产记录完整，期末固定资产真实准确，不存在重大毁损、陈旧过时的资产，无减值迹象，不存在盘点差异情况		

（五）请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产监盘情况说明公司固定资产的真实性

【主办券商回复】

1、核查过程

（1）取得公司固定资产明细、产能、产量、销量相关数据，分析复核公司产能、产销量变动情况及与固定资产规模的匹配性；

（2）了解公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等；并与同行业可比公司进行对比；

（3）访谈财务负责人，了解公司固定资产折旧核算方法，了解固定资产减值测算过程和计算方法；取得公司关于长期资产是否减值的声明；

（4）获取公司 2021 年度、2022 年度固定资产盘点计划、盘点记录、盘点结果汇总表等相关资料，关注盘点计划是否有效执行和盘点差异是否及时处理；于 2023 年 7 月对固定资产进行监盘，确定公司盘点人员是否准确记录固定资产的数量和状况，关注机器设备使用情况，是否存在盘点差异。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司固定资产规模与公司产能、产销量变动相关性较高；

（2）公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；公司关于固定资产的会计核算合规，折旧计提充分；

(3) 报告期内，公司固定资产运行情况良好，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备；

(4) 公司已补充说明固定资产盘点情况，不存在盘点差异。

七、关于应收账款

(一) 结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性，最近一期末应收账款余额大幅上涨的原因及合理性；应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

1、结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性，最近一期末应收账款余额大幅上涨的原因及合理性

公司根据客户的信用状况和交易规模等与客户协商并制定相应信用政策，对于外销客户一般为提单日起 60-210 天内收取 100% 货款，部分客户在提单日前收取 20%-30% 货款，收到提单后付剩下货款；对于内销客户一般为货到验收（或签收）并开票后 60-210 内收款。

报告期内，公司应收账款余额与营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	5,124.26	3,440.81	3,375.96
营业收入	7,783.86	16,355.70	10,179.77
应收账款余额/营业收入	32.92%	21.04%	33.16%

注：2023 年 6 月 30 日数据已年化处理。

报告期内，公司应收账款余额与营业收入占比分别为 33.16%、21.04%、32.92%；2022 年末应收账款余额占营业收入的比例有所下降，主要是当期销售收入规模增加且已外销为主，款项收回较为及时使得应收账款期末余额未有大幅增加。总体而言，公司应收账款规模与销售收入、信用政策相匹配。

随着公司业务规模和营业收入的增长，应收账款余额呈现增长趋势。公司最近一期末应收账款余额为 5,124.26 万元，较 2022 年末应收账款余额增加 1,683.45 万元，主要来自 2023 年上半年新增客户 Viar Valvole s.r.l. 应收账款的增加。截至

2023年11月30日，该客户的应收账款回款金额为1,298.71万元，回款比例较高。

2、应收账款占营业收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

公司应收账款余额占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
纽威股份	41.33%	47.71%	43.88%
伯特利	未披露	56.81%	57.70%
方正阀门	47.18%	52.72%	57.25%
申请挂牌公司	32.92%	21.04%	33.16%

注1：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

注2：2023年1-6月已年化处理。

公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

单位：次/年

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
纽威股份	2.46	2.21	2.44
伯特利	未披露	1.85	1.92
方正阀门	2.10	2.08	1.75
申请挂牌公司	3.64	4.80	2.20

注1：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

注2：2023年1-6月已年化处理。

注3：方正阀门招股书中应收账款周转率计算公式为“应收账款周转率=营业收入/应收账款期初期末平均账面价值”，为保持可比性，此处按照“应收账款周转率=营业收入/应收账款期初期末平均账面余额”计算，导致上表数值与方正阀门招股书数值不一致。

报告期各期，公司应收账款余额占营业收入比例和应收账款周转率均优于同行业可比公司，主要原因系公司主要客户信用资质良好、资金实力较强，回款较为及时，且在业务规模持续扩大的情况下，公司不断加强应收账款管理，提高风险控制水平，合理控制应收账款规模。

报告期内，公司与主要客户保持较为稳定的合作关系，信用政策未有变化，不存在通过放宽信用政策刺激销售的行为。

(二) 结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一) 流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“(7) 其他事项”中补充披露如下：

“公司根据客户的信用状况和交易规模等与客户协商并制定相应信用政策，对于外销客户一般为提单日起 60-210 天内收取 100%货款，部分客户在提单日前收取 20%-30%货款，收到提单后付剩下货款；对于内销客户一般为货到验收（或签收）并开票后 60-210 天内收款。

报告期各期末，1 年内账龄的应收账款为公司应收账款的主要组成部分，占比分别为 94.65%、97.02%和 98.17%。应收账款整体账龄较短，风险可控。报告期内，公司根据信用期将截至报告期各期末应收账款超出预计收款日的应收账款视为逾期应收账款。报告期各期末，应收账款逾期金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	5,124.26	3,440.81	3,375.96
逾期金额	226.96	280.00	474.54
逾期金额占期末余额比例 (%)	4.43%	8.14%	14.06%

报告期各期末，应收账款逾期金额占比分别为 14.06%、8.14%、4.43%，存在逾期的客户主要系：客户付款申请流程较长导致，期后回款情况较好；2021 年逾期比例较高，主要系境外客户付款申请流程存在延迟，期后已基本回款。

截至 2023 年 11 月 30 日，报告期各期末应收账款期后回款金额占比分别为 97.55%、96.95%和 73.98%，回款比例总体较高。2023 年 6 月底回款比例有所下降主要系报告期末大部分应收账款仍在信用期内，客户暂未回款所致。综上所述，公司的期后回款情况整体较好，不存在提前确认收入、虚增收入的情形。”

（三）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性，账龄分布情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

1、公司销售信用政策

公司根据客户的信用状况和交易规模等与客户协商并制定相应信用政策，对于外销客户一般为提单日起 60-210 天内收取 100% 货款，部分客户在提单日前收取 20%-30% 货款，收到提单后付剩下货款；对于内销客户一般为货到验收（或签收）并开票后 60-210 天内收款。

2、应收账款账龄

报告期各期末应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
1年以内	5,030.66	3,338.41	3,195.45
1至2年	9.35	14.99	46.49
2至3年	8.00	7.18	47.43
3至4年	11.15	7.61	32.95
4年以上	65.09	72.64	53.64
合计	5,124.26	3,440.81	3,375.96

由上表可知，公司报告期各期末，应收账款账龄主要为在 1 年以内，账龄结构稳定。根据与同行业可比公司应收账款账龄分布对比情况表可知，账龄 1 年以上的应收账款余额占比与同行业可比公司平均值相当，公司账龄 1 年以内的坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致，公司的应收账款坏账准备计提充分。

3、主要欠款方经营及信用情况

报告期各期末，主要欠款方情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	应收账款余额	截至 2023 年 11 月 30 日的期后回款金额	经营及信用情况是否存在异常
2023 年 1-6 月	1	Bray Group	1,728.39	763.23	在中信保记录良好
	2	Viar Valvole s.r.l.	1,507.11	1,298.71	在中信保记录良好

时间	序号	客户名称	应收账款余额	截至 2023 年 11 月 30 日的期后回款金额	经营及信用情况是否存在异常
	3	ALLIED INTERNATIONAL	660.31	660.31	中信保未有报损记录, 无坏账情况产生, 回款情况良好
	4	恒力集团	225.26	223.90	该客户报告期内未出现信用违约情况
	5	FLOW TECINDUSTRIEL COMPANY	174.85	174.85	中信保未有报损记录, 无坏账情况产生, 回款情况良好
	合计		4,295.91	3,120.99	
2022 年度	1	Bray Group	1,284.66	1,284.66	在中信保记录良好
	2	A-T Controls, Inc.	955.19	955.19	中信保未有报损记录, 无坏账情况产生, 回款情况良好
	3	ALLIED INTERNATIONAL	570.99	570.99	中信保未有报损记录, 无坏账情况产生, 回款情况良好
	4	JCN VALVULAS E CONEXOES LTDA	78.11	-	中信保追偿中, 相关坏账准备已计提
	5	Veincol Ventas Industriales De Colombia	71.48	71.48	在中信保记录良好
	合计		2,960.44	2,882.32	
2021 年度	1	A-T Controls, Inc.	1,178.78	1,178.78	中信保未有报损记录, 无坏账情况产生, 回款情况良好
	2	ALLIED INTERNATIONAL	433.65	433.65	中信保未有报损记录, 无坏账情况产生, 回款情况良好
	3	Bray Group	358.64	358.64	在中信保记录良好
	4	Kurvers Group	264.75	264.75	在中信保记录良好
	5	Flowtech LLC	245.80	245.80	在中信保记录良好
	合计		2,481.62	2,481.62	

报告期各期末, 公司前五大欠款方应收账款余额合计分别为 2,481.62 万元、2,960.44 万元和 4,295.91 万元, 占应收账款余额总额的比例分别为 73.51%、86.04% 和 83.83%。截至 2023 年 11 月 30 日上述客户的期后回款金额分别为 2,481.62 万元、2,882.32 万元和 3,120.99 万元, 期后回款率为 100.00%、97.36% 和 72.65%, 故不存在应收账款违约风险, 坏账准备计提充分。

4、账龄分布情况与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

报告期内, 公司及同行业可比公司应收账款账龄分布情况如下所示:

公司	账龄	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
纽威股份	1 年以内	75.23%	78.29%	77.89%

公司	账龄	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
	1-2年	11.76%	10.57%	12.79%
	2-3年	7.07%	6.51%	3.86%
	3-4年	3.32%	2.07%	2.93%
	4-5年	2.62%	2.56%	2.53%
伯特利	1年以内	未披露	83.57%	83.66%
	1-2年	未披露	9.08%	12.13%
	2-3年	未披露	5.31%	3.07%
	3年以上	未披露	2.04%	1.14%
方正阀门	1年以内	88.77%	89.53%	88.40%
	1-2年	5.03%	6.26%	7.05%
	2-3年	2.53%	0.98%	2.46%
	3年以上	3.66%	3.24%	2.09%
申请挂牌公司	1年以内	98.17%	97.02%	94.65%
	1-2年	0.18%	0.44%	1.38%
	2-3年	0.16%	0.21%	1.40%
	3-4年	0.22%	0.22%	0.98%
	4年以上	1.27%	2.11%	1.59%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

公司应收账款账龄主要集中在1年以内，优于同行业可比公司。

（四）补充说明应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
期末应收账款余额	5,124.26	3,440.81	3,375.96
截至2023年11月30日回款情况	3,790.98	3,335.91	3,293.16
回款比例	73.98%	96.95%	97.55%

注：境外回款金额已按照当期期末汇率折算为人民币。

截至2023年11月30日，报告期各期末应收账款期后回款比例较高，客户回款情况较好，2023年6月末回款比例有所下降，主要是因为报告期末大部分应收账款仍在信用期内，客户暂未回款所致。

（五）请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形

【主办券商回复】

1、请主办券商及申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论

（1）核查过程

1) 访谈公司管理层以及主要财务人员和业务人员，了解公司对主要客户的信用政策，分析公司应收账款规模与收入、信用政策的匹配性；分析最近一期末应收账款余额大幅上涨的原因及合理性；

2) 获取客户应收账款余额明细、期后回款明细以及相应的信用政策，查询回款银行回单，分析应收账款逾期情况以及主要客户的经营及信用情况；

3) 检索同行业可比公司公开披露资料，对比公司与同行业可比公司的应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率、应收账款账龄分布的差异情况；

4) 复核公司关于应收账款账龄划分的准确性及预期信用损失率、坏账计提比例等合理性，并对报告期各期末应收账款坏账准备执行重新测算程序；执行收入截止性测试及细节测试，检查是否存在提前确认收入或虚增收入的情形；

5) 通过查阅国家企业信用信息公示系统、中信保及网络检索主要客户的公开信息，检查主要客户经营状态是否存在异常，判断公司与其交易的合理性；

6) 获取公司统计的期后回款情况并复核，抽取主要客户的大额回款凭证。

（2）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1) 公司应收账款规模与销售收入、信用政策具有匹配性；公司最近一期末应收账款余额上涨具有合理性；公司应收账款占营业收入比重低于同行业可比公司水平，公司应收账款周转率高于同行业可比公司水平，主要原因系公司主要客户信用资质良好、资金实力较强，回款较为及时，不存在通过放宽信用政策刺激

销售的情形；

2) 公司已补充披露应收账款回款逾期情况及原因；公司的应收账款账龄主要为 1 年以内，逾期金额占比较小，回款情况整体较好，不存在提前确认收入、虚增收入的情形；

3) 报告期各期末，公司应收账款账龄主要在 1 年以内，账龄分布和坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致，公司的应收账款坏账准备计提充分；

4) 公司应收账款期后回款情况良好，不存在应收账款违约风险。

2、函证金额比例及回函情况

报告期内，客户期末应收账款余额的函证及回函具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
发函金额	4,939.00	3,321.51	3,225.33
期末应收账款余额	5,124.26	3,440.81	3,375.96
发函比例	96.38%	96.53%	95.54%
回函金额	4,233.56	3,005.81	2,636.84
回函金额占期末应收账款余额比例	82.62%	87.36%	78.11%

3、应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司对比如下：

账龄	纽威股份			伯特利		方正阀门	维萨阀门
	境内应收内销客户款项	境内应收外销客户款项	境外公司应收客户款项	应收账款-账龄组合	应收账款-应收安装调试款组合/应收质保金组合		
1 年以内	5%	3%	3%	5%	10%	5%	5%
1-2 年	10%	15%	10%	10%	30%	10%	10%
2-3 年	20%	30%	20%	30%	50%	50%	30%
3-4 年	40%	50%	50%	50%	80%	100%	50%
4-5 年	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

如上表所示，维萨阀门应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一

致。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分，与同行业可比公司基本一致。

4、说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

(1) 核查过程

1) 取得公司针对各客户的信用政策，统计报告期内应收账款逾期金额情况及坏账准备计提情况，分析主要客户的经营及信用情况；

2) 查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策及账龄结构；查阅公司报告期内按单项计提坏账准备的应收账款情况；检查公司期后回款情况。

(2) 核查结论

公司不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

八、关于财务规范性

(一) 报告期内，公司存在使用实际控制人之一的戴长林个人卡收取废料收入的情况。请公司说明使用个人账户收付款的原因及必要性，相关款项是否已进行账务处理，个人账户收款行为是否已清理规范，个人账户是否已在注销，公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度的建立及执行有效性，期后是否再次发生

1、使用个人账户收付款的原因及必要性

报告期内，戴长林使用个人卡收取废料收入，主要原因为该类收入的客户为个人，基于操作便利性、实现及时收付款的考虑，习惯个人交易往来。

2、相关款项是否已进行账务处理

报告期内，戴长林使用个人卡收取的废料收入分别为 112,764.00 元、108,730.00 元和 3,102.60 元。以 2022 年上半年 1 年期 LPR 利率 3.7% 作为计息利率，计提资金占用利息分别为 132.89 元、4,596.12 元和 4,132.89 元，合计金额为 112,896.89 元、113,326.12 元和 7,235.49 元。报告期后至 2023 年 10 月 31 日，计提资金占用利息 2,839.27 元。上述金额均进行了账务处理，计入其他应收款。

3、个人账户收款行为是否已清理规范，个人账户是否已在注销

针对个人账户收款行为，公司已清理规范，自 2023 年 5 月起通过自有银行账户收取废料收入，截至 2023 年 10 月 31 日，戴长林已将通过个人账户收取的款项及计提的利息归还公司。

戴长林通过在中国银行股份有限公司开设的尾号为 4616 的银行账户和在中国邮政储蓄银行股份有限公司开设的尾号为 1373 的银行账户用于收取废料收入，截至本回复出具之日，上述个人账户均已注销。

4、公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度的建立及执行有效性，期后是否再次发生

为进一步规范财务管理，公司建立了《控股股东及其关联方资金占用管理制度》，加强对收款及付款的内部控制、杜绝利用个人账户收付款等。自 2023 年 5 月开始，公司不存在使用个人卡的情形。截至本回复出具之日，公司未再发生通过个人账户收款的情形。

(二) 报告期内，实际控制人戴长林和宗诚存在占用公司资金的情况。请公司说明前述资金占用事项发生的原因，是否约定利息及利息计提情况，公司规范整改情况，期后是否再次发生

报告期内，实际控制人戴长林和宗诚存在占用公司资金的情况，主要由两部分组成，一是戴长林和宗诚向公司借款导致的资金占用，二是废料收入流入戴长林个人账户导致的资金占用。

戴长林和宗诚向公司借款的原因主要系支付公司前股东顾祖方、鲁诗强退出时的股份收购款，因戴长林与宗诚未有足够资金用于支付股权收购款，因此二人向公司借款以弥补自身资金不足问题。

戴长林和宗诚分别与公司签订借款协议，协议中明确了资金占用利息是根据实际借款金额、实际使用时间和利率（协议明确约定为 3.70%）计算，截至 2023 年 6 月 30 日，戴长林计提利息 306,660.38 元，宗诚计提利息 231,162.64 元，合计计提利息 537,823.02 元。

戴长林废料收入合计 224,596.60 元，以 2022 年上半年 1 年期 LPR 利率 3.7%

作为计息利率，截至 2023 年 10 月 31 日累计计提利息 11,701.17 元。

以上资金占用本金及利息，戴长林和宗诚二人均在 2023 年 10 月 31 日前将相应款项归还至公司，报告期后未再次发生资金占用情况。

（三）请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

（1）取得报告期内公司所有银行账户的交易流水明细清单，检查与实际控制人之间的资金往来；

（2）取得公司出具的相关说明；

（3）取得资金占用的流水单，核实公司是否计提相关利息。

2、核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

（1）公司已说明使用个人账户收付款的原因及必要性，相关款项已进行账务处理，个人账户收款行为已清理规范，个人账户均已进行注销处理；公司已规范个人账户使用的具体措施及相关内控制度，执行有效；期后公司未再次发生使用个人账户收付款的情况；

（2）公司已说明前述资金占用事项发生的原因，协议约定了利率并计提利息，截至本回复出具之日，实际控制人占用资金及利息已全部归还完毕；公司已全面加强资金相关的内部控制，报告期后实际控制人未再次发生资金占用情况。

九、关于其他财务事项

(一) 2023年1-6月,非经常性损益净额-4,147,254.08元,主要是国内客户部分订单的质量赔偿损失。请公司补充披露其他营业外收入和支出、其他符合非经常性损益定义的损益项目具体明细构成及发生原因;说明前述部分订单质量赔偿损失具体情况及原因,公司会计处理方式,是否存在其他纠纷;说明公司关于退换货的相关机制,报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比;预估销售退回的会计处理方法,是否符合《企业会计准则》规定

1、2023年1-6月,非经常性损益净额-4,147,254.08元,主要是国内客户部分订单的质量赔偿损失。请公司补充披露其他营业外收入和支出、其他符合非经常性损益定义的损益项目具体明细构成及发生原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(六)影响经营成果的其他主要项目”之“4、非经常性损益情况”补充披露如下:

“

2023年1-6月,其他营业外收入和支出的构成内容如下:

单位:元

年份	项目	金额
2023年1-6月	预计负债	-2,129,583.78
	其他	-11,198.20
	合计	-2,140,781.98

2023年1-6月,其他符合非经常性损益定义的损益项目的构成内容如下:

单位:元

年份	项目	金额
2023年1-6月	存货跌价准备	-3,093,668.55
	其他	22,698.44
	合计	-3,070,970.11

2023年9月中旬,恒力集团认为2023年部分订单的部分阀门存在质量瑕疵,要求公司对其认为存在瑕疵的阀门进行维修或退货,承担相应的检测和维修费。公司基于谨慎性原则,对于恒力集团认为存在质量瑕疵的产品预计发生的检查

费、维修费，按可变现净值与成本孰低计提存货跌价准备，超过成本部分计提预计负债；对于恒力集团认为存在质量瑕疵的产品预计退回的，按可变现净值孰低与成本孰低计提存货跌价准备；对后续可能发生的质保费用计提预计负债。

恒力集团认为存在质量瑕疵产品对应的订单(不含税)金额为 7,594,823.89 元，对可能发生退货及相应的检测维修费的产品计提存货跌价准备 3,093,668.55 元，对预计检测维修费超出其存货成本的部分计提预计负债 1,710,585.35 元。同时，对其他发出商品后续可能发生的质保费用，计提预计负债 418,998.43 元，预计负债共计 2,129,583.78 元。”

由于该等事项发生频率低，属于偶发性事项，公司将上述事项的损益影响计入非经常性损益具有合理性。

2、说明前述部分订单质量赔偿损失具体情况及原因，公司会计处理方式，是否存在其他纠纷

2023 年 9 月，恒力集团认为 2023 年部分订单的部分阀门存在质量瑕疵，要求公司对部分检验不合格的阀门维修或退货。

该事项为偶发事项，公司基于谨慎性原则，计提存货跌价准备 3,093,668.55 元，计提预计负债 2,129,583.78 元。

报告期内，公司不存在因公司产品质量问题引发的诉讼或其他纠纷。

3、说明公司关于退换货的相关机制，报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比

(1) 公司关于退换货的相关机制

公司以外销为主，与外销客户在合同中并未明确约定退换货的相关机制，报告期内，公司与内销客户关于退换货的约定分为两种：

1) 公司与恒力集团的合同条款：**A、质量保证条款：**质量保证期内，产品若出现非买方过错导致的损坏，卖方应按合同约定承担违约责任，并在买方要求的时间内免费解决。若在买方要求的时间内未能解决，买方有权在不通知卖方直接委托第三方处理，过程中的风险、费用及全部损失，均由卖方承担，买方有权在应付账款中扣除或要求卖方另行支付；**B、违约责任：**若卖方不按约履行合同

或产品质量与合同约定不符，应承担合同总价的 30% 违约金。若卖方逾期交货，每逾期一天承担合同总价款的千分之三逾期违约金。若卖方逾期超过十日仍不履行的视为卖方根本违约，买方有权单方解除合同，卖方应承担合同总额 30% 的违约金和逾期罚金。

2) 公司与其他内销客户的主要合同条款：A、供方承诺所提供产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为发货之日起 18 个月或安装之日起 12 个月，以先到期为准；B、需方如发现产品短缺、破损，应在收货之日起 3 天内提供有效证明，经确认为供方原因的由供方免费换补；C、在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，需方有权要求供方免费维修或更换；如属需方人员不正确使用引起，供方也应及时提供维修服务，但由需方应承担供方人员的差旅费和材料成本费用；D、出厂后改装或改使用用途的产品，不在质保范围内；E、按需方提供设计生产的产品，由于设计缺陷造成的质量问题，不在质保范围内。

(2) 报告期发生退货或质量赔款等的具体原因及占比

报告期内，公司发生退货或质量赔款的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
退货	-	-	-
质量赔款	-	3.03	-
合计	-	3.03	-
营业收入	7,783.86	16,355.70	10,179.77
占营业收入比例	-	0.02%	-

报告期内，仅 2022 年度发生质量赔偿 3.03 万元，主要系阀门不能密封，公司支付了客户的返修费用。2022 年度发生质量赔偿金额占营业收入比例为 0.02%，占比较低。

4、预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定：对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号—或

有事项》规定进行会计处理。

公司对恒力集团发生的预估销售退回涉及的会计处理详见本题第一问“2023年1-6月，非经常性损益净额-4,147,254.08元，主要是国内客户部分订单的质量赔偿损失。请公司补充披露其他营业外收入和支出、其他符合非经常性损益定义的损益项目具体明细构成及发生原因”相关回复。

公司预估销售退回的会计处理方法符合《企业会计准则》规定。

（二）说明专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法，披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定，计提是否充分

1、专项储备计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法

依据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》第二十一条规定：危险品生产与储存企业以上一年度营业收入为依据，采取超额累退方式确定本年度应计提金额，并逐月平均提取。具体如下：（一）上一年度营业收入不超过1000万元的，按照4.5%提取；（二）上一年度营业收入超过1000万元至1亿元的部分，按照2.25%提取；（三）上一年度营业收入超过1亿元至10亿元的部分，按照0.55%提取；（四）上一年度营业收入超过10亿元的部分，按照0.2%提取。

维萨阀门将提取的安全生产费计入相关产品和服务的成本，同时记入“专项储备”科目。

2、专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定，计提是否充分

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”披露如下：

“报告期各期末，公司专项储备账面价值分别为1,229,127.82元、2,203,515.14元和3,641,933.40元。依据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》第二十一条规定：危险品生产与储存企业以上一年度营业收入为依据，采取超额累退方式确定本年度应计提金额，并逐月平均提取。具体如下：1）上

一年度营业收入不超过 1,000 万元的,按照 4.5%提取;2) 上一年度营业收入超过 1,000 万元至 1 亿元的部分,按照 2.25%提取;3) 上一年度营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分,按照 0.55%提取;4) 上一年度营业收入超过 10 亿元的部分,按照 0.2%提取。

报告期内,公司按照上述规定计提专项储备的情况如下:

单位:元

年度	上年营业收入	计提基数	计提比率	年度应计提金额	报告期内应计提金额
2021 年	89,530,225.99	0-1,000 万	2.35%	235,000.00	1,229,127.82
		1,000 万-1 亿	1.25%	994,127.82	
2022 年	69,150,985.97	0-1,000 万	2.35%	235,000.00	974,387.32
		1,000 万-1 亿	1.25%	739,387.32	
2023 年 1-6 月	131,367,305.58	0-1,000 万	2.35%	235,000.00	1,438,418.26
		1,000 万-1 亿	1.25%	1,125,000.00	
		1-10 亿	0.25%	78,418.26	

注:2020 年营业收入未经审计。

综上所述,企业实际计提专项储备比例和金额符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定,计提充分。”

(三) 请主办券商及申报会计师对上述事项进行核查,并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查过程

针对上述事项,主办券商及申报会计师执行了以下核查程序:

(1) 获取公司营业外收入和支出明细;获取公司编制的非经常性损益明细表,查阅其他符合非经常性损益定义的损益项目清单;访谈了公司管理层,了解其他符合非经常性损益定义的损益项目核算内容及原因,并分析其合理性;

(2) 获取了与质量赔偿相关的告知书;访谈了公司管理层,了解发生质量赔偿的原因,并确认是否存在其他纠纷;向财务人员了解相关会计处理方式,并查阅相关会计凭证;

(3) 访谈了公司财务总监,了解公司的退换货机制及报告期内的退换货情况;获取客户质量索赔的明细,计算质量赔款占营业收入的比例;

(4) 按照《企业会计准则》的相关规定，逐项预估销售退回中预计退回产品、预计发生的检测维修费、未退货部分的预计质保费等会计处理方法；

(5) 查阅了《企业安全生产费用提取和使用管理办法》相关规定，对安全生产费重新测算；复核公司针对专项储备的计提、提取、使用等会计处理是否准确。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已补充披露其他营业外收入和支出的明细构成和其他符合非经常性损益定义的损益项目的明细构成及发生原因；

(2) 公司已说明相关订单质量赔偿损失的具体情况及其原因，以及相关的会计处理方式，不存在其他纠纷；

(3) 公司已说明关于退换货的相关机制；报告期内公司未发生退货情况，质量赔款占营业收入的比例极低；

(4) 公司已按照预计退回产品、预计发生的检测维修费、未退货部分的预计质保费等几个维度逐项预估了销售退回的会计处理方法，相关会计处理方法符合《企业会计准则》的规定；

(5) 公司专项储备计提、提取、使用等具体会计处理方法符合《企业会计准则》规定，专项储备的计提比例和金额符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定，计提充分。

十、请公司及主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容、文字及格式问题，包括但不限于以下内容：补充说明 DDP 销售方式具体含义。

【回复】

公司及主办券商已全面检查并更正公开转让说明书中的内容、文字及格式问题，具体修订情况如下：

(一) 已在《公开转让说明书》“释义”中补充披露如下：

“

一般性释义		
天津维萨	指	天津市塘沽维萨阀门有限公司，系公司曾经的关联方
天顺集团	指	天津市塘沽维萨阀门有限公司与天津市塘沽天顺阀门实业有限公司，系相同自然人控制
Bray Group	指	系公司客户，包括 Bray Controls Pacific Pty Ltd、Bray Controls Industria de Válvulas Ltda.、Bray Controls S.A、Bray Valvulas de Mexico S. A. de C. V、Bray Controls Andina, Ltda.、Bray Controls Southeast Asia Pte Ltd、Bray Controls India Pvt. Ltd.、BRAY URUGUAY FTZ DISTRIBUTION CENTER S.A.、BRAY ARMATUREN & ANTRIEBE GMBH、Bray Controls Peru S.A.C.、FLOW-TEK, INC.、ValvtronicS.A.等
Kurvers Group	指	系公司客户，包括 Kurvers Valves GmbH、Kurvers International Supply Services Limited、Kurvers Piping Italy Srl等
恒力集团	指	系公司客户，包括恒力石化（大连）化工有限公司、恒力石化（大连）炼化有限公司、恒力石化（大连）有限公司、恒力造船（大连）化工有限公司、康辉大连新材料科技有限公司、恒力石化（大连）新材料科技有限公司、恒力石化（惠州）有限公司、苏州恒力化学高分子有限公司等
中信保	指	中国出口信用保险公司
专业释义		
DDP	指	完税后交货（Delivered Duty Paid）的缩写，是指卖方在指定的目的地，办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交与买方，完成交货
FOB	指	装运港船上交货（Free on Board）的缩写，是指风险转移是在越过船舷时转移
CIF	指	成本、保险费加运费（Cost, Insurance and Freight）的缩写，指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货。该术语仅适用于海运和内河运输
CFR	指	成本加运费（Cost and Freight）的缩写，指卖方在装运港货物越过船舷卖方即完成交货，卖方必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用
EXW	指	工厂交货（EX Works）的缩写，指当卖方在其所在地或其他指定的地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货

”

（二）已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“3、股东适格性核查”中更新披露如下：

“

序号	股东名称	是否适格	是否为员工持股平台	具体情况
1	宗诚	是	否	自然人
2	戴长林	是	否	自然人
3	昆山吉萨	是	是	有限合伙企业

4	陈晓敏	是	否	自然人
---	-----	---	---	-----

”

(三) 已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“(一) 内部组织结构”中更新披露如下:

“截至本公开转让说明书签署之日, 公司一共拥有 58 项已授权专利, 其中发明专利 10 项, 实用新型专利 48 项。”

(四) 已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“(一) 内部组织结构”中更新披露如下:

“

序号	部门	职能说明
1	行政管理中心	负责公司日常行政管理、各项行政采购以及消防、安全、环保、HSE 体系运行等相关工作等。
2	财务中心	负责日常的会计核算工作和日常资金统筹、使用、调拨和分析; 负责公司资产管理, 定期抽盘及年终大盘; 负责财务会计报表的制作和审核; 协调公司与银行、税务等外部相关部门的工作。
3	国际(国内)营销中心	负责制定销售策略的制定、实施和推广; 掌握市场动态, 发掘潜在客户; 完善销售代理网络、推动品牌建设; 跟踪客户的实时动态, 负责前期报价、合同评审、产品发货及货款回收、售后服务等工作。
4	制造中心	负责生产计划组织生产, 审核各生产岗位的工时制定; 负责采购原材料并对下达的采购订单进行跟踪, 协调与供应商之间的关系等工作。
5	技术质量中心	负责公司质量管理体系的推进和维护工作, 对产品现场制造过程中设计问题进行调查分析及协调处理工作; 负责审核公司常规销售订单, 参与公司特殊订单的全面合同评审, 主要负责技术符合性和完整性的审查; 负责合格供应商档案的管理、定期评审及记录等。
6	研发中心	根据客户需求完成阀门产品设计和开发; 建立和完善产品设计规范, 以及新产品开发程序; 参与新产品制造过程有关的工艺文件的编制、工装的设计制作等; 负责样品试验规程的制订、试验软硬件的调研和开发等。
7	苏州维萨	负责公司阀门产品的销售。
8	美国维萨	负责公司的北美业务。
9	苏州西顿	负责苏州西顿的阀门生产及销售业务。
10	艾克特罗	负责艾克特罗的阀门生产及销售业务。

”

(五) 已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”

之“（三）供应商情况”中更新披露如下：

“注：天顺集团包含天津市塘沽维萨阀门有限公司与天津市塘沽天顺阀门实业有限公司，目前系相同自然人控制，因此将维萨阀门对其的采购金额合并披露。天津市塘沽维萨阀门有限公司曾由维萨阀门实际控制人控制，系维萨阀门曾经的关联方，因表格填写的内容限制，出于谨慎性考量，将上表中天顺集团与本公司关系列示为关联方。”

（六）已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中更新披露如下：

“针对国内市场，公司主要采用直销模式，通过自产销售或者采购成品件进行包装销售，直接将产品销售至终端客户。”

（七）已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（二）采购模式”中更新披露如下：

“公司主要采取以产定购的采购模式，需求部门主要根据客户订单提出采购需求，发起采购申请单。公司采购物资分为重要物资、一般物资和辅助物资共三类；针对重要物资和一般物资的采购，采购部需在《合格供应商清单》中选择供方，制作采购订单，并发放给供应商确认回签。针对辅助物资的采购，采购部根据采购申请单需求直接在《合格供应商清单》中选择供方进行采购。”

（八）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”中更新披露如下：

“2、与可比公司毛利率对比分析

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度
申请挂牌公司	30.81%	32.18%	23.39%
纽威股份	29.70%	30.29%	28.42%
伯特利	-	31.21%	33.99%
方正阀门	25.11%	24.79%	24.61%
原因分析	2021年度公司毛利率低于上述可比公司毛利率，主要是由于公司以外销为主，2021年度受外部环境影响确认收入的订单相对较少，同时受原材料价格上涨、美元汇率处于相对低位、运费价格上涨等因素综合影响所致。随着外部不利因素的消除，2022年度和2023年1-6月毛利率与可比公司纽威股份、伯特利不存在较大差异，方正阀门毛利率较为稳定。		

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；截至本回复出具之日，伯特利未披露2023年1-6月数据。

”

十一、请主办券商依据《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》，于主办券商推荐报告中补充披露公司是否符合公开转让条件。

【回复】

主办券商在主办券商推荐报告中补充披露内容如下：

“四、公司符合中国证监会、全国股转公司规定的公开转让条件、挂牌条件和信息披露相关要求

（一）公司符合中国证监会规定的公开转让条件

1、本次挂牌并公开转让的审议情况

2023年10月15日，公司召开第二届董事会第七次会议，审议通过《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》等议案并将相关议案提请股东大会审议。

2023年10月31日，公司召开2023年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》等议案。公司本次挂牌并公开转让履行了相应的审议程序，符合《非上市公众公司监督管理办法》第三十五条的相关规定。

2、公司股东人数

截至本推荐报告出具之日，公司股东情况如下：

序号	股东名称	是否适格	股东性质	是否存在质押或其他争议事项
1	宗诚	是	自然人	否
2	戴长林	是	自然人	否
3	昆山吉萨	是	有限合伙企业	否
4	陈晓敏	是	自然人	否

综上，维萨阀门共3位自然人股东，1位机构股东，股东人数未超过二百人，符合中国证监会豁免注册的情形，符合《非上市公众公司监督管理办法》第三十七条的相关规定。

3、书面确认意见

截至本推荐报告出具之日，公司及其董事、监事、高级管理人员，已对公开转让说明书签署书面确认意见，保证所披露的信息真实、准确、完整，符合《非上市公众公司监督管理办法》第三十九条的相关规定。

4、推荐挂牌并持续督导协议的签署情况

根据《推荐业务指引》第二条的规定，维萨阀门与东吴证券签订了《推荐挂牌并持续督导协议书》，委托东吴证券担任推荐其股票在全国股份转让系统挂牌公开转让的主办券商，负责推荐公司股票进入全国股份转让系统挂牌、公开转让，并持续督导股份公司履行信息披露义务。

综上所述，公司符合《非上市公众公司监督管理办法》第四章规定的股票公开转让的申请条件。”

十二、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，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经对照《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》等及《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》《全国中小企业股份转让系统定向发行业务规则适用指引第1号》等规定，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截止日为2023年6月30日，至公开转让说明书签署日未超过7个月，不适用需补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

（以下无正文）

(本页无正文，为昆山维萨阀门股份有限公司关于《关于昆山维萨阀门股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)



昆山维萨阀门股份有限公司

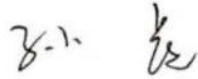
法定代表人:

宗 诚

2023年12月21日

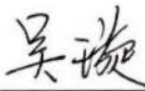
(本页无正文，为东吴证券股份有限公司关于《关于昆山维萨阀门股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页)

项目负责人（签字）：

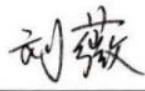


孙虎

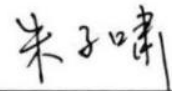
项目小组成员（签字）：



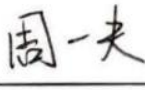
吴璇



刘薇



朱子喆



周一夫



夏建阳

