



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第二轮审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年一月

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第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2024 年 1 月 5 日出具的《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第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。昆山维萨阀门股份有限公司（以下简称“公司”、“维萨阀门”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“东吴证券”）、永拓会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）等相关方就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

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、关于非经常性损益	3
2、关于供应商文翰阀门	8
3、关于关联采购	16
4、关于存货	20
5、关于其他事项	27

1、关于非经常性损益

根据申报文件及前次问询回复，2023年1-6月，客户恒力集团认为公司产品存在质量瑕疵，要求退货，对应的订单金额为759.48万元。公司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41.90元，预计负债共计212.96万元。

请公司说明：恒力集团退货的具体原因，公司对上述事项的具体会计处理方式、合理性、相应金额计算方法及依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；计入非经常损益的具体事项、金额及理由，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》相关规定。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司说明：恒力集团退货的具体原因，公司对上述事项的具体会计处理方式、合理性、相应金额计算方法及依据，是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）恒力集团退货的具体原因

2023年9月13日，公司收到恒力集团子公司恒力石化（大连）新材料科技有限公司（以下简称“恒力科技”）出具的关于产品质量问题的告知函，恒力科技认为公司向其提供的部分阀门存在质量瑕疵，对部分阀门提出退货要求，具体原因如下：

恒力科技对公司已发货的阀门进行了检测，认为部分阀门存在射线探伤等级不达标、密封面堆焊不合格、水压抽检阀门泄露等问题，为避免后续给双方造成更大损失，恒力科技决定对部分订单的阀门进行退货。

（二）公司对上述事项的具体会计处理方式、合理性、相应金额计算方法及依据

依据恒力科技出具的关于产品质量问题的告知函，恒力科技对其认为存在质

量瑕疵产品的处理决定如下：

1、根据恒力科技要求退货的阀门，扣减对应的合同金额，并且公司应根据恒力科技要求（自费）做退货处理；

2、未按技术协议要求堆焊司太立合金或堆焊不合格的阀门，恒力科技将委托第三方处理，产生的所有费用、风险、损失由公司承担；

3、对于尚未交货的阀门，公司必须满足合同及技术协议要求，出厂前必须做各项阀门出厂检测且要在恒力科技监造人员的见证下，阀门合格方能出厂交货，否则恒力科技有权直接解除全部或部分阀门买卖合同。

基于恒力科技上述告知函的要求，公司对相关阀门的会计处理如下：

1、公司对于恒力科技要求退货的部分具体处理如下：

恒力科技要求退货的阀门对应的订单金额为 759.48 万元，产品存货成本为 697.79 万元，该部分阀门经维修改造后尚具有较高的市场价值，能够满足市场上其他客户的需求，可再次实现销售。公司自收到恒力科技告知函后，积极在市场上寻求客户回收该批阀门，已对该批拟退回的货物与第三方客户签订了产品销售合同，并在合同中明确了该批货物为从其他第三方客户召回、收回的工业阀门，部分标的产品存在使用、安装、拆卸痕迹，合同不含税金额为 489.12 万元，约占该批产品成本 697.79 万元的 70%。公司结合该批阀门经维修后的市场价值并参考已签订的合同金额，按照该批产品成本的 70%作为可变现净值计提存货跌价准备 209.34 万元。

2、公司对于预计将承担的检测费用的具体处理如下：

恒力科技对阀门产品进行了射线探伤检测，检测费用受具体产品型号、拍片张数、是否修补缺陷等因素影响，具有不确定性；公司基于谨慎性原则按照全面检测方式测算承担的检测费预计为 226.65 万元，考虑预计承担的检测费后，部分阀门的可变现净值为 0，故对此部分阀门全额计提存货跌价准备，补充计提存货跌价准备 55.60 万元，并将剩余部分计提预计负债 171.06 万元。

3、对于不涉及退货需进行维修的部分，对应的存货金额为 425.52 万元，公

司考虑后续可能将发生的维修和检测费用后，根据成本与可变现净值孰低计量，计提存货跌价准备 44.43 万元。

4、对于恒力科技及恒力集团其他公司不涉及退货部分的质量保证，公司结合产品历史维修情况及预估可能发生的维修费，在 2023 年 1-6 月按照 2023 年 1-9 月已发货产品售价的 2%对恒力计提预计负债 41.90 万元。

公司对上述事项的会计处理如下：

借：资产减值损失 209.34 万元（拟退货部分计提存货跌价准备）

借：资产减值损失 55.60 万元（预计检测费超出产品可变现净值部分补提存货跌价准备）

借：资产减值损失 44.43 万元（不涉及退货部分计提存货跌价准备）

贷：存货跌价准备 309.37 万元

借：营业外支出 171.06 万元（预计检测费剩余部分计提预计负债）

借：营业外支出 41.90 万元（预计维修费计提预计负债）

贷：预计负债 212.96 万元

综上所述，公司已针对恒力科技退货和索赔事项对恒力科技相关订单的发出商品及恒力集团其他公司订单的发出商品综合进行了考虑，充分计提了存货跌价准备和预计负债，符合《企业会计准则》相关规定。

二、计入非经常损益的具体事项、金额及理由，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》的规定：“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。”

公司认为恒力科技的退货和索赔事项虽与正常经营业务相关，但公司以外销为主，恒力集团为近两年新开拓的国内客户，该事项与公司正常经营业务相关，但具有偶发性，因此在申报时作为非经常性损益列示。目前出于谨慎性考量，公司将该等影响调整为经常性损益，并在相应会计年度报表列示。

上述调整事项对 2022 年度和 2023 年 1-6 月的非经常性损益、扣除非经常性

损益后归属于母公司所有者的净利润、净资产收益率及每股收益等的影响如下：

(一) 对非经常性损益、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的影响

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度		
	调整后	调整前	差额	调整后	调整前	差额
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-11.03	-11.03	-	-0.42	-0.42	-
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2.22	2.22	-	8.41	8.41	-
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	28.13	28.13	-	26.53	26.53	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和债权投资取得的投资收益	10.16	10.16	-	17.92	17.92	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1.12	-214.08	212.96	-12.45	-17.06	4.61
其他符合非经常性损益定义的损益项目	2.27	-307.10	309.37	-38.06	-38.06	-
税前非经常性损益合计	30.63	-491.69	522.33	1.93	-2.68	4.61
减：所得税影响额	1.38	-76.97	78.35	-4.94	-5.63	0.69
少数股东权益影响额（税后）	-	-	-	-	-	-
非经常性损益净额	29.25	-414.73	443.98	6.87	2.95	3.92
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	821.33	1,265.31	-443.98	2,791.80	2,795.72	-3.92

(二) 对扣除非经常性损益后的净资产收益率及每股收益的影响

期间	项目	加权平均净资产收益率（%）	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益

2023年1-6月	调整后	7.97	0.20	0.20
	调整前	12.28	0.31	0.31
	差额	-4.31	-0.11	-0.11
2022年度	调整后	34.13	0.69	0.69
	调整前	34.17	0.69	0.69
	差额	-0.04	-0.00	-0.00

综上所述，公司已将报告期内恒力科技要求进行退货和赔偿事项的相关损益计入经常性损益列示，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》的相关规定，公司调整后的相关财务信息仍符合全国股份转让系统公司规定的挂牌条件。

三、请主办券商及会计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、查阅了恒力科技的产品质量问题告知函，询问公司管理层相关事项，分析恒力科技退货的具体原因；获取了与退货相关的订单明细，取得公司销售拟退货产品的销售合同；访谈该客户法定代表人，了解相关事项的真实性及合理性；复核存货跌价准备与预计负债的计提过程，评估上述会计处理的合理性；

2、分析公司针对恒力科技退货及索赔事项的相关损益影响调整为经常性损益列示的合理性，评估该调整对扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后的净资产收益率及每股收益的影响。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司已说明恒力科技要求退货的原因，以及公司对上述事项的具体会计处理方式、合理性、相应金额计算方法及依据，会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定；

2、公司已将报告期内恒力科技要求退货及索赔相关事项的损益作为经常性

损益列示，相关处理符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》的规定。

2、关于供应商文翰阀门

根据申报文件及前次问询回复，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，文翰阀门承担的是公司 OEM 的阀门产品的监造管理责任。

请公司：（1）补充披露报告期通过文翰阀门进行采购的相关产品终端供应商名称、采购内容及金额；（2）说明公司是否采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购，是否实际上对文翰阀门进行垫资或财务资助，公司通过文翰阀门进行采购的必要性和商业合理性，文翰阀门是否实际上为公司或公司实际控制人所控制；（3）结合文翰阀门实际承担的角色及提供的服务内容，说明公司对于向文翰阀门的采购金额按照总额法还是净额法核算、原因及合理性；（4）对比公司向无关联第三方采购同类产品价格或市场价格，说明公司向文翰阀门采购价格的公允性，是否存在利益输送或代为承担成本费用的情形。

请主办券商和会计师上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露报告期通过文翰阀门进行采购的相关产品终端供应商名称、采购内容及金额

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

“报告期内公司通过文翰阀门进行采购的相关产品终端供应商情况具体如下：

单位：万元

期间	终端供应商名称	采购内容	金额
2023年	浙江启程阀门科技有限公司	浮动球阀、大中小型各类低压球阀等阀门	643.90
	温州钛科阀门有限公司	大中小型各类低压闸阀等阀门	604.67

1-6 月	浙江祥宇阀门有限公司	以浮动球阀为主、小部分大中型低压球阀、小型低压闸阀等阀门及阀门配件	270.13
	浙江万字阀门有限公司	大中小型各类中低压球阀、闸阀等阀门	228.53
	温州星玛阀门有限公司	大中型低压闸阀等阀门	121.47
	其他公司	多品类球阀、闸阀等阀门及阀门配件	274.28
	总计	-	2,142.98
2022 年度	浙江启程阀门科技有限公司	浮动球阀、大中小型各类低压球阀等阀门	157.10
	浙江万字阀门有限公司	大中小型各类中低压球阀、闸阀等阀门	31.14
	其他公司	多品类球阀、闸阀等阀门及阀门配件	50.76
	总计	-	239.01

公司向文翰阀门采购的阀门多为单价相对较低的小口径阀门。公司自产阀门与公司向文翰阀门采购的阀门存在如下区别（以2023年1-6月销售占比最高的球阀为例）：

1、口径不同。通常阀门口径越大则价格越高，公司自产的小口径球阀（DN150及以下）金额占比18.45%¹，而向文翰阀门采购的小口径球阀的金额占比为52.00%²，公司向文翰阀门采购的小口径球阀金额占比高于自产球阀。

2、压力等级不同。通常阀门压力等级越高则技术含量越高且价值越高，特殊用途阀门均对压力等级有所要求。公司自产的低压球阀（压力等级PN25及以下）金额占比19.29%，而向文翰阀门采购的低压球阀金额占比为99.42%，公司向文翰阀门采购的低压球阀金额占比高于自产球阀。

3、锻造工艺不同。公司自产阀门多为锻钢工艺，而向文翰阀门采购的阀门多为浇铸工艺，相较于浇铸工艺，锻钢工艺制造成本更高且成品阀门气孔较少、气密性较高，公司自产球阀的采用浇铸工艺的金额占比29.92%，而向文翰阀门采购球阀采用浇铸工艺的占比为98.26%，公司向文翰阀门采购球阀采用浇铸工艺的金额占比高于自产球阀。

¹ 注1：公司自产的小口径球阀金额占比=公司自产小口径球阀成本金额/公司自产球阀成本总额；低压阀门、浇铸工艺球阀、浮动球阀金额占比计算方式与小口径球阀金额占比相同。

² 注2：公司向文翰阀门采购的小口径球阀金额占比=公司向文翰阀门采购的小口径球阀金额/公司向文翰阀门采购的球阀总额；低压阀门、浇铸工艺球阀、浮动球阀金额占比计算方式与小口径球阀金额占比相同。

4、阀门种类不同。公司向文翰阀门采购的球阀多为浮动球阀，该类球阀为消耗品、价值较小，若损坏通常无需修理而直接更换新的浮动球阀，公司自产浮动球阀金额占比 7.77%，而向文翰阀门采购的浮动球阀金额占比为 43.27%，公司向文翰阀门采购浮动球阀金额占比高于自产球阀。”

二、说明公司是否采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购，是否实际上对文翰阀门进行垫资或财务资助，公司通过文翰阀门进行采购的必要性和商业合理性，文翰阀门是否实际上为公司或公司实际控制人所控制

（一）公司是否采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购，是否存在对文翰阀门进行垫资或财务资助

1、合作初期采用预付货款向文翰阀门采购产品的原因

公司与文翰阀门的合作开始于 2022 年，初始合作时，公司采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购，主要原因为：双方在初始合作时，文翰阀门担心提供的阀门产品若被取消订单，将面临较大的损失风险，因此按照行业惯例收取一定比例的预付货款。

采购工业阀门时支付一定比例的预付货款为行业惯例，公司对同为阀门整机的供应商如温州格鲁仕流体设备有限公司、科福龙阀门集团有限公司等同样采取预付货款的方式，同行业可比公司方正阀门、伯特利等亦存在向供应商预付货款的情形。

文翰阀门在向部分终端供应商采购时，也会基于阀门的定制程度和与供应商的合作情况支付一定比例的预付货款；此外，公司亦会根据与客户的合作情况收取相应的预付款项。因此文翰阀门与公司协商一致，公司采用预付货款方式向文翰阀门进行采购，具备商业合理性。

随着双方合作程度、信赖程度不断加深，文翰阀门认为公司信誉度高，且文翰阀门已具备承担一定流动性风险的能力，公司与其协商一致后取消了预付货款的采购方式。截至 2023 年 6 月 30 日，公司对文翰阀门的预付账款余额为零，报告期后，不存在采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购的情况。

综上所述，在合作初期，文翰阀门为避免被取消订单而带来损失，与公司协

商一致后，公司通过预付货款的形式采购阀门产品，该采购方式符合行业惯例；随着后续双方合作及信赖程度加深，公司与文翰阀门协商一致后，不再通过预付货款的方式进行采购。

2、报告期内，公司不存在对文翰阀门进行垫资或财务资助的情形

报告期内，公司对文翰阀门的付款均基于实际采购合同或订单，按照合同或订单的约定预付相应的货款，不存在超出公司采购合同约定外的款项，亦不存在提前支付货款的情形。

综上所述，公司与文翰阀门除购销业务交易外不存在其他资金往来，不存在支付合同约定外的款项或提前支付货款对文翰阀门进行垫资或财务资助的情形。

（二）公司通过文翰阀门进行采购的必要性和商业合理性

浙江为阀门产业集群所在地，在与文翰阀门展开合作之前，公司便长期在浙江一带与部分中小型阀门厂合作。公司通过文翰阀门进行采购的原因如下：

1、文翰阀门能有效监造终端阀门供应商生产

由于阀门是特殊材料，生产制造过程中的质量跟踪对最终成品质量影响较大。公司与浙江一带的阀门厂商合作时，亦需要长期派遣专人在浙江承担监造管理的职责。文翰阀门实际控制人邵玉俊长期从事阀门质量检验工作。因此，通过向文翰阀门采购可以有效保障公司采购阀门的质量，有效监造终端阀门供应商。

2、通过文翰阀门进行采购能增加其责任意识，更好把控产品质量

邵玉俊长期从事阀门质量检验工作，经验丰富，委托其监造阀门能够有效进行阀门质量把控。相较于公司单纯委托邵玉俊个人履行监造责任，通过设立文翰阀门的方式能够更好地明晰责任的划分，并增加邵玉俊的责任担当意识，使其认真监造终端供应商的阀门生产。

3、拓展公司的供应商渠道，有效降低公司的采购成本

文翰阀门实际控制人邵玉俊常驻浙江地区，在监造阀门厂商的生产过程中，会时常接触新的阀门供应商并了解其产品质量及价格等情况。公司与文翰阀门进行合作能拓展公司的供应商渠道，选择性价比更高的供应商能有效降低公司的采

购成本。

4、有效应对临时紧急订单任务

公司产能不足或订单需求较为紧急时，会将部分定制化程度较低的阀门订单通过 OEM 方式进行采购。在与文翰阀门合作之前，由于地理间隔，公司不熟悉浙江当地阀门厂商的排产情况，导致临时采购阀门效率较低。在通过文翰阀门统一对外采购后，公司有效解决了临时紧急订单按时供货问题。

综上所述，公司通过文翰阀门进行采购具有必要性和商业合理性。

（三）文翰阀门是否实际上为公司或公司实际控制人所控制

截至本回复出具之日，文翰阀门股东为王艳（持股比例 95%）和朱睿（持股比例 5%），其中王艳系邵玉俊配偶，朱睿系邵玉俊远房亲戚，为文翰阀门员工。上述人员与公司、公司实际控制人宗诚、戴长林均无关联关系。文翰阀门自成立以来日常运营由邵玉俊负责，以自身的名义独立开展业务和签订合同，与公司业务独立，且截至本回复出具之日，文翰阀门积极拓展除公司外的其他客户，目前已与苏州美浩利电子科技有限公司、永嘉县科利隆阀门配件有限公司、苏州市赖氏喷漆机科技有限公司等形成合作。文翰阀门与公司在股东构成、资产、人员、技术、财务、销售渠道、主要客户及供应商方面均不存在重叠或混同情形，故文翰阀门不为公司或公司实际控制人所控制。

三、结合文翰阀门实际承担的角色及提供的服务内容，说明公司对于向文翰阀门的采购金额按照总额法还是净额法核算、原因及合理性

文翰阀门不从事具体的阀门生产业务，而是根据订单要求自主向合格供应商采购 OEM 阀门，并对 OEM 阀门进行质量检测。文翰阀门对其终端供应商具有自主选择权，并非由公司或最终客户指定。

公司与文翰阀门订立购销合同，约定了文翰阀门承担阀门的质量、数量、交货等风险责任，因文翰阀门提供的阀门质量等不符合规定产生的损失由自身承担，从而加强了文翰阀门的监造管理作用。

报告期内，公司与文翰阀门的交易不属于委托加工业务，双方签署独立的购

销合同，公司采用总额法核算的原因如下：

（一）文翰阀门为主要责任人

文翰阀门与公司独立签订购销合同，合同履行过程中，文翰阀门承担运输风险、因商品不符合质量标准而产生的赔偿责任以及不能按时交货的违约风险，即文翰阀门承担了向公司转让商品的主要责任。

（二）文翰阀门具有定价权

公司向文翰阀门的产品采购价格均系综合考虑市场情况，参考报价及历史合作价格，经商业谈判并协商后达成一致，文翰阀门具有议价权。文翰阀门在与公司达成合作意向后，独立寻找终端供应商并进行谈判，并根据历史合作价格及市场情况等进行议价后确定其向终端供应商的采购价格，公司不参与对终端供应商的价格谈判，文翰阀门对终端供应商具有定价权。

（三）文翰阀门向客户转让商品前拥有对该等商品的控制权

文翰阀门在向供应商采购成品阀门时，由文翰阀门在终端供应商处检测相关产品，经检测合格产品完成装箱时控制权转移至文翰阀门，随后文翰阀门安排终端供应商向公司直接发货，公司采购人员仅与文翰阀门进行收货及核对订单数量等程序。相关产品经文翰阀门检测合格完成装箱后至公司检测合格入库期间，相关产品的毁损、灭失风险等由文翰阀门自行承担，文翰阀门拥有对该等商品的控制权。

综上所述，公司对于向文翰阀门的采购金额按照总额法核算符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性。

四、对比公司向无关联第三方采购同类产品价格或市场价格，说明公司向文翰阀门采购价格的公允性，是否存在利益输送或代为承担成本费用的情形

报告期内，公司向文翰阀门采购的主要为球阀和闸阀，2022年度和20231-6月，公司向其采购球阀和闸阀的金额占比合计分别为92.48%和86.36%，公司除向文翰阀门采购上述产品外，亦会向其他第三方供应商采购球阀和闸阀。

由于阀门的口径尺寸、压力等级、材质、工艺等对阀门的价格影响较大，不

同型号的阀门价格差异过大无法进行价格比较，故公司对报告期各期采购金额占比前五大的具体型号阀门与市场上同型号产品采购价格进行了询价比较，具体如下所示：

单位：元/台

阀门型号	文翰阀门采购价格 (含税) A	市场平均报价 (含税) B	差异 (A-B) /A
2023年1-6月			
球阀,8TCS1R-G-PT2,CF8/T94222	11,978.00	12,360.00	-3.19%
球阀,10TCS1R-G,CF8/T94222-PT2	19,097.00	20,475.00	-7.22%
球阀,12TCS1R-G,CF8/T94222-PT2	27,007.00	28,550.00	-5.71%
闸阀,4G1R-D.316-IC,CF8/T12	2,599.00	2,510.00	3.42%
闸阀,6G1R-D.316-IC,CF8/T12	4,294.00	4,390.00	-2.24%
2022年度			
球阀,8TCS1R-G,CF3/T94222	12,204.00	12,600.00	-3.24%
球阀,6FB1R-G,CF3/T9222	4,407.00	4,705.00	-6.76%
球阀,10TCS1R-G,CF3/T94222	15,933.00	16,300.00	-2.30%
球阀,1FB2BR(HG/T20592),CF8/T4222(GB/T12237)	339.00	325.00	4.13%
球阀,8FB1R-G,CF3/T9222	6,780.00	7,065.00	-4.20%

由上表可知，公司向文翰阀门采购的阀门与无关联第三方同型号产品采购价格不存在明显差异，存在价格波动的原因：阀门产品价格波动受到诸多因素的影响，如原材料价格波动、供应商排产情况、供应商是否有对应阀门品种的模具等，采购价格出现上下浮动具有合理性；部分阀门型号价格波动超过5%，主要原因为部分具体型号阀门的模具重量高于无关联第三方，抬高了生产成本使得采购报价偏高。

综上所述，公司向文翰阀门的采购价格具有公允性，不存在利益输送或代为承担成本费用的情形。

五、请主办券商及会计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、通过文翰阀门获取了其终端供应商清单以及相关的订单汇总统计表；

2、对文翰阀门实际控制人邵玉俊进行访谈，获取文翰阀门独立运营的承诺函、财务报表及工商档案；查阅公司预付账款日记账，核查期后公司是否存在向文翰阀门预付货款的情形；通过公开信息核查文翰阀门的股权结构；比对文翰阀门与公司是否存在重合的主要客户与供应商；

3、对比《企业会计准则》相关条款，分析公司向文翰阀门的采购金额按照总额法核算的合理性；

4、向无关联第三方供应商获取了文翰阀门同型号阀门的报价单，分析公司向文翰阀门采购价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司已补充披露报告期内通过文翰阀门进行采购的相关产品的终端供应商的名称、采购内容及金额；

2、公司曾存在采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购的情况，在合作初期采用该采购方式符合行业惯例，截至 2023 年 6 月 30 日，公司对文翰阀门的预付账款余额为零，报告期后，不存在采用预付货款的方式向文翰阀门进行采购的情况；公司不存在对文翰阀门进行垫资或财务资助的情形；公司已说明通过文翰阀门进行采购的必要性和商业合理性；文翰阀门不为公司或公司实际控制人所控制；

3、公司对于向文翰阀门的采购金额按照总额法核算符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性；

4、公司向文翰阀门的采购价格具有公允性，不存在利益输送或代为承担成本费用情形。

3、关于关联采购

报告期内，关联方天顺集团为公司前五大供应商之一，公司主要向其采购蝶阀。根据前次问询回复，公司向其主要采购规格型号为 N200，报告期采购价格为 106-1,225 元，第三方报价为 115-1,323 元。

请公司按照产品类型，分别对比公司向无关联第三方采购同类产品价格或市场价格，说明交易价格的具体差异情况及关联采购定价公允性，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。

请主办券商和会计师上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司按照产品类型，分别对比公司向无关联第三方采购同类产品价格或市场价格，说明交易价格的具体差异情况及关联采购定价公允性，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。报告期内，公司采购的蝶阀以灰铁阀体、EPDM 阀座、SS410 阀杆为主，因蝶阀的种类多样，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。故选取报告期 4 种主要型号中尺寸占比前五大的阀门的平均价格与无关联第三方报价对比如下：

单位：元/台

时间	产品类别	尺寸	当期平均含税采购价格	第三方含税报价
2023 年 1-6 月	中线蝶阀（N200）	4 寸	240	254
		8 寸	634	685
		3 寸	157	170
		6 寸	389	420
		2 寸	106	115
	中线蝶阀（H101）	24 寸	15,871	17,141
		8 寸	337	364
		10 寸	627	677
		6 寸	317	342

		4 寸	195	207
	中线蝶阀 (F300)	10 寸	850	918
		24 寸	8,712	9,409
		16 寸	3,072	3,318
		18 寸	4,163	4,454
		4 寸	250	270
	中线蝶阀 (S200)	3 寸	194	210
		6 寸	380	403
		2 寸	134	142
		8 寸	786	849
		4 寸	198	214
2022 年	中线蝶阀 (N200)	4 寸	201	217
		6 寸	321	343
		8 寸	574	620
		3 寸	144	156
		2.5 寸	143	153
	中线蝶阀 (H101)	8 寸	570	616
		6 寸	359	388
		4 寸	174	184
		3 寸	159	172
		20 寸	5,639	6,090
	中线蝶阀 (F300)	24 寸	5,664	6,004
		10 寸	802	866
		12 寸	1,380	1,490
		8 寸	662	708
		18 寸	3,779	4,081
	中线蝶阀 (S200)	3 寸	176	190
		8 寸	784	847
		4 寸	227	243
		6 寸	442	477
		2 寸	139	150
2021 年	中线蝶阀 (N200)	6 寸	323	349
		4 寸	209	226

		3 寸	145	155
		2 寸	111	120
		8 寸	563	608
	中线蝶阀（H101）	10 寸	606	654
		8 寸	394	422
		4 寸	152	164
		6 寸	231	249
		3 寸	110	117
	中线蝶阀（F300）	6 寸	367	385
		8 寸	672	726
		12 寸	1,360	1,428
		4 寸	249	269
		16 寸	3,238	3,497
	中线蝶阀（S200）	6 寸	397	429
		8 寸	787	842
		10 寸	1,069	1,145
		4 寸	243	262
		3 寸	150	158

因无关联第三方供应商生产蝶阀需要重新开模，增加了蝶阀的成本，而公司在转让天津维萨股权时将生产阀门铸件的模具一并转让给天顺集团，可持续用于后续蝶阀的生产，具有一定的成本优势，故对于同种蝶阀，无关联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无关联第三方供应商的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。

二、请主办券商及会计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、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司的采购合同，了解采购的内容和价格；
- 2、取得公司向无关联第三方供应商采购同类产品价格信息，分析采购定价的公允性；
- 3、访谈天津维萨法定代表人佟宝会，了解与公司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。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

报告期内公司向天津维萨采购蝶阀的价格与无关联第三方供应商的报价存在差异，系无关联第三方供应商生产蝶阀需要重新开模导致价格稍高，但两者间不存在较大差异，故交易价格公允，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。

4、关于存货

(1) 报告期各期末, 公司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%, 期后结转比例分别为 19.86%、10.14%和 5.84%。

请公司: 说明各期末发出商品账龄结构情况, 恒力集团验收时间较长的原因, 期后结转比例较低原因; 结合发出商品账龄情况、客户验收进展等, 说明公司对发出商品跌价准备计提充分性。

(2) 根据前次问询回复, 报告期后球阀产品价格显著下降, 请公司说明: 针对球阀产品跌价准备计提情况及跌价准备计提的充分性。

请主办券商和会计师上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明各期末发出商品账龄结构情况, 恒力集团验收时间较长的原因, 期后结转比例较低原因; 结合发出商品账龄情况、客户验收进展等, 说明公司对发出商品跌价准备计提充分性

(一) 各期末发出商品账龄结构情况

单位: 万元

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	2,460.64	76.81%	519.32	41.57%	950.45	95.68%
1-2年	696.86	21.75%	686.87	54.99%	-	-
2-3年	45.93	1.43%	-	-	42.96	4.32%
3年以上	-	-	42.96	3.44%	-	-
小计	3,203.43	100.00%	1,249.15	100.00%	993.41	100.00%

报告期各期末公司发出商品余额中, 恒力集团的发出商品余额占比分别为 80.88%、80.83%和 90.67%, 且一年以上库龄的发出商品均为对恒力集团的发出商品。由于恒力集团产品发出至确认收入的期间较长, 且恒力集团子公司恒力科技认为部分发出商品存在质量瑕疵, 双方正处于协商过程中, 综合影响使得部分发出商品库龄较长。

(二) 发出商品期后验收情况，以及恒力集团验收时间较长、期后结转比例较低的原因

截至 2023 年 12 月 31 日，报告期各期末发出商品确认收入情况如下：

单位：万元

公司	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
	期后确认收入金额	169.52	102.34	159.61
	期后确认收入比例	5.84%	10.14%	19.86%
其他公司	发出商品余额	298.82	239.50	189.90
	期后确认收入金额	298.82	239.50	189.90
	期后确认收入比例	100.00%	100.00%	100.00%
合计	发出商品余额	3,203.43	1,249.15	993.41
	期后确认收入金额	468.34	341.84	349.51
	期后确认收入比例	14.62%	27.37%	35.18%

截至 2023 年 12 月 31 日，报告期各期末发出商品期后确认收入比例分别为 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确认收入；恒力集团报告期各期末发出商品期后确认收入比例分别为 19.86%、10.14%、5.84%，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。

恒力集团通常在项目验收后支付 90% 款项，公司基于谨慎性原则，对恒力集团的产品销售在收到货款 90% 时确认收入，而恒力集团采购的阀门主要用于其 160 万吨/年高性能树脂及新材料等项目，相关项目建设规模大、周期长，目前该项目仍未投产，产品发出至收到货款的 90% 期间较长；此外，恒力集团子公司恒力科技认为部分发出商品存在质量瑕疵，双方正处于协商过程中，综合影响使得发出商品至确认收入时间较长、期后结转比例较低。

(三) 发出商品跌价准备计提情况

报告期各期末，公司发出商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
发出商品余额	3,203.43	1,249.15	993.41
存货跌价准备	309.37	-	-
计提比例	9.66%	-	-

公司发出商品均有相应的合同，按照合同金额考虑销售费用以及相关税费后，2021年末和2022年末的发出商品不存在需要计提减值准备的情形。

公司2023年6月末发出商品计提存货跌价的原因为：2023年9月13日，公司收到恒力集团子公司恒力科技出具的关于产品质量问题的告知函，恒力科技认为2023年上半年公司提供的部分阀门存在质量瑕疵，因此公司针对恒力科技认为存在瑕疵的订单计提存货跌价准备。

2023年6月30日，公司针对恒力集团的总体发出商品计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

客户名称	项目		会计科目	
			发出商品余额	计提存货跌价准备
恒力科技	预计退货	按照可变现净值 计提存货跌价	697.79	209.34
		检测费超出可变 现净值部分补提		55.60
	预计维修		425.52	44.43
	未提出质量问题		626.25	-
恒力集团其他公司	未提出质量问题		1,155.06	-
合计			2,904.61	309.37

依据恒力科技告知函，恒力科技对公司与其签署的所有阀门订单 5,050 台中已到货的 4,967 台阀门进行了检测，认为部分阀门存在质量瑕疵，具体如下：

恒力科技要求退货的发出商品金额为 697.79 万元，公司对该批货物与第三方客户签订了产品销售合同，按照可变现净值计提存货跌价准备 209.34 万元；恒力科技对阀门产品进行了射线探伤检测，公司基于谨慎性原则按照全面检测方

式测算承担的检测费，考虑预计承担的检测费后，部分阀门的可变现净值为0，故对此部分阀门全额计提存货跌价准备，在已计提金额的基础上补充计提存货跌价准备55.60万元。

对于恒力科技不涉及退货需进行维修的发出商品，对应的存货金额为425.52万元，公司考虑后续可能将发生的维修和检测费用后，根据成本与可变现净值孰低计量，计提存货跌价准备44.43万元。剩余发出商品，恒力科技并未提出存在质量问题，其可变现净值高于发出商品成本，无须计提存货跌价准备。

对于恒力集团其他公司的发出商品，恒力集团未提出任何质量问题，截至2023年6月30日公司对恒力集团其他公司的发出商品主要为以前年度已发出的产品，相关项目建设规模大、周期长，产品发出至收到货款的90%期间较长，因此上述发出商品尚未确认收入，上述发出商品主要项目的进展情况如下：

单位：万元

客户名称	发出商品余额	主要应用项目	项目进展
恒力科技	1,749.55	(1) 160万吨/年高性能树脂及新材料项目； (2) 精细化工园储运项目	(1) 2023年12月，160万吨/年高性能树脂及新材料项目PS装置土建、安装工程，醋酸装置一次投料成功，装置运行、产出等一切正常。 (2) 2023年2月精细化工园储运项目罐组主体安装全部施工完毕。
康辉大连新材料科技有限公司	348.01	年产45万吨可降解塑料项目	2023年3月该项目正在有序投产中，已产出合格产品，尚未满产。
恒力石化（大连）化工有限公司	336.24	(1) 150万吨/年乙烯工程项目； (2) 新材料配套项目己二酸装置	(1) 2020年7月150万吨/年乙烯工程项目已投产并达到满负荷运营。 (2) 2023年9月6日新材料配套项目，30万吨/年己二酸装置原始开车正式投料。
恒力石化（大连）炼化有限公司	331.30	2,000万吨/年炼化一体化项目后续技改和扩容	该项目已于2019年5月商业化运行，该项目仍正常运行。
恒力石化（惠州）有限公司	130.61	年产250万吨PTA-1项目	惠州恒力500万吨/年PTA项目（2条250万吨/年PTA项目）于2021年1月开工，第一条生产线于2023年3月18日投产运行。
恒力石化（大连）有限公司	8.89	年产30万吨/年MTBE装置	截至2023年12月底，30万吨/年MTBE装置一次开车成功已运行近60天。
合计	2,904.61	/	/

注：项目进展情况来源于公开查询资料。

由上表可以看出，公司销售予恒力集团的阀门主要用于上述项目，除恒力科

技 160 万吨/年高性能树脂及新材料项目尚未投产外，恒力集团其他公司主要项目已基本完成验收并开始生产，亦从侧面表明公司的阀门已经完成验收。

公司与恒力科技的业务仍保持正常进行，后续发货的产品均由恒力集团相关人员在厂内检测合格后再进行出货，且恒力集团开具的商业承兑汇票亦保持正常兑付。

综上所述，恒力集团采购的阀门主要用于的相关项目建设规模大、周期长，产品发出至收到货款的 90% 期间较长；此外，恒力集团子公司恒力科技认为部分发出商品存在质量瑕疵，双方正处于协商过程中，综合影响使得发出商品至确认收入的时间较长、期后结转比例较低；公司对发出商品存货跌价准备计提充分。

二、针对球阀产品跌价准备计提情况及跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司根据销售订单执行情况及销售合同价格，对所有库存商品进行了存货减值测试，按照其可变现净值计提存货跌价准备，针对球阀产品的跌价准备计提情况如下：

单位：万元

科目	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
球阀库存商品余额	429.42	13.20	291.16	30.19	1,095.06	29.08
库存商品总额	729.40	33.65	545.63	60.70	1,744.97	88.84
球阀占比	58.87%	39.23%	53.36%	49.74%	62.76%	32.73%

公司主要产品球阀的期后价格变动如下：

单位：元/台

名称	期后销售均价	2023 年 1-6 月平均销售价格
球阀	3,718.66	5,018.39

公司产品以球阀为主，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通常较高。

球阀的期后平均销售价格有所下降，主要是受产品结构变化影响，具体如下：

2023 年 1-6 月公司球阀销售单价 3,000 元/台以下的销量占比为 9.26%，2023

年 7-11 月公司球阀销售单价 3,000 元/台以下的销量占比为 17.34%，使得报告期后球阀产品销售均价有所下降。

公司的产品定制化程度较高，阀门的口径尺寸、压力等级、材质、阀种、技术参数等均会对产品报价有所影响，即使相同的物料亦会因合同条款不同、汇率因素等影响导致销售价格有所差异。按照相同物料号选取 2023 年 1-6 月在期后有销售同类型产品的期后订单总额前 10 大的物料号的球阀产品对比如下：

单位：元/台

物料号	物料描述	期后销售价格(不含税)	2023 年 1-6 月销售价格(不含税)	变动率
067601	3/4FS15S*N,A105N/T8266	224.58	212.37	5.75%
432508	2TE6R_R4{模锻},A105N/T68C66	2,627.81	2,522.83	4.16%
432509	2TE6R_R4{模锻},A105N/T68533	2,522.47	2,353.83	7.16%
432764	6TE6R-G_R5,A105N/T68533	11,071.10	10,542.98	5.01%
433892	10TE1R-G_R5,A105N/T94533	14,912.55	14,298.42	4.30%
433894	10TE6R-G_R5,A105N/T68533	23,740.90	23,007.03	3.19%
433898	8TE6R-G_R5,A105N/T68533	15,564.15	14,940.64	4.17%
434232	14TS9J-G{DIB-1},A105N/T38CCC	70,827.18	71,133.69	-0.43%
436093	4TE6R-G_R5,A105N/T68533	5,629.06	5,327.79	5.65%
436235	12TE6R-G_R5,A105N/T68533	31,805.09	27,149.90	17.15%

由上表可见，球阀期后销售价格除物料号 434232 外，其他物料均高于 2023 年 1-6 月的销售价格，物料号 434232 的期后销售价格较 2023 年 1-6 月下降幅度较小，主要是与不同客户之间的商业谈判导致的价格差异。

综上所述，公司球阀的定制化程度相对较高，产品价格受口径尺寸、压力等级、材质、阀种、设计工艺等多重因素影响，且相同物料号亦会受到客户订单的交货方式、汇率等因素影响而有所差异。球阀主要型号产品期后售价总体呈上升趋势，球阀产品的期后平均价格下降主要受定制化产品结构变化影响所致。

综上所述，公司对球阀产品均已按照其可变现净值计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

三、请主办券商及会计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、获取公司存货库龄明细表，检查和分析库龄较长的发出商品内容及原因；了解恒力集团主要项目的进展情况；

2、了解报告期末发出商品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；

3、复核存货跌价准备计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司已说明报告期各期末发出商品账龄结构情况，已说明恒力集团确认收入时间较长、期后结转比例较低原因；

2、公司已说明发出商品跌价准备计提情况，存货跌价准备计提充分；

3、公司已说明球阀产品跌价准备计提情况，针对球阀产品跌价准备计提充分。

5、关于其他事项

(1) 请公司补充披露毛利率高于同行业公司方正阀门的原因，量化分析2022年毛利率大幅上涨的原因，详细分析境内外毛利率差异的具体原因。(2) 请公司补充披露报告期内客户与供应商重合的原因及必要性，各期涉及的销售金额，按照总额法核算的原因及合理性。

请主办券商和会计师上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司补充披露毛利率高于同行业公司方正阀门的原因，量化分析2022年毛利率大幅上涨的原因，详细分析境内外毛利率差异的具体原因

(一) 与方正阀门毛利率对比分析

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“(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2022年、2023年1-6月公司毛利率大幅上涨，而方正阀门依旧趋于稳定，主要原因为：

公司与方正阀门的主营业务销售区域存在较大差异，且报告期内的外销毛利率均高于内销毛利率。公司以外销为主，外销收入占报告期各期主营业务收入的比例分别为94.00%、93.12%和94.42%；方正阀门以内销为主，2021年度、2022年度和2023年1-6月其内销收入占主营业务收入比例分别为64.09%、60.98%和58.46%。

公司与方正阀门内销与外销的毛利率对比情况如下：

地区	公司	毛利率		
		2023年1-6月	2022年度	2021年度
外销	申请挂牌公司	31.82%	33.39%	24.34%
	方正阀门	31.98%	33.61%	38.78%
内销	申请挂牌公司	14.65%	16.71%	9.83%
	方正阀门	20.11%	18.90%	16.50%

由上表可以看出，公司外销毛利率分别为 24.34%、33.39%和 31.82%，方正阀门外销毛利率分别为 38.78%、33.61%和 31.98%，与公司外销毛利率总体不存在显著差异；公司与方正阀门内销毛利率总体在 20%以下，相对外销毛利率偏低，因此方正阀门总体毛利率偏低主要因其内销占比较高而毛利率较低所致。

（二）量化分析 2022 年毛利率大幅上涨的原因

2022 年度，公司的销售毛利率为 32.18%，较 2021 年度的 23.39%增长 8.79 个百分点，具体情况如下：

项目	2022 年度			2021 年度			毛利率贡献率变动
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	
主营业务：							
阀门	29.42%	93.50%	27.51%	22.45%	95.14%	21.36%	6.15%
其中：球阀	28.52%	63.64%	18.15%	24.04%	62.37%	14.99%	3.16%
闸阀	26.46%	11.70%	3.10%	16.72%	11.14%	1.86%	1.24%
阀门配件及其他	73.98%	6.05%	4.48%	40.21%	4.07%	1.64%	2.84%
其他业务：	44.36%	0.45%	0.20%	49.51%	0.80%	0.40%	-0.20%
合计	32.18%	100.00%	32.18%	23.39%	100.00%	23.39%	8.79%

由上表可以看出，公司 2022 年度毛利率较 2021 年度增长较多，主要是球阀、闸阀和阀门配件及其他的影响较大：2021 年度和 2022 年度球阀收入占比分别为 62.37%和 63.64%，2022 年度毛利率贡献率较 2021 年度增长 3.16 个百分点；闸阀收入占比分别为 11.14%和 11.70%，2022 年度毛利率贡献率较 2021 年度增长 1.24 个百分点；阀门配件及其他的收入占比分别为 4.07%和 6.05%，2022 年度毛利率贡献率较 2021 年度增长 2.84 个百分点。具体如下：

1、球阀毛利率变动分析

2021 年度和 2022 年度球阀的单价、单位成本和毛利率变动情况如下：

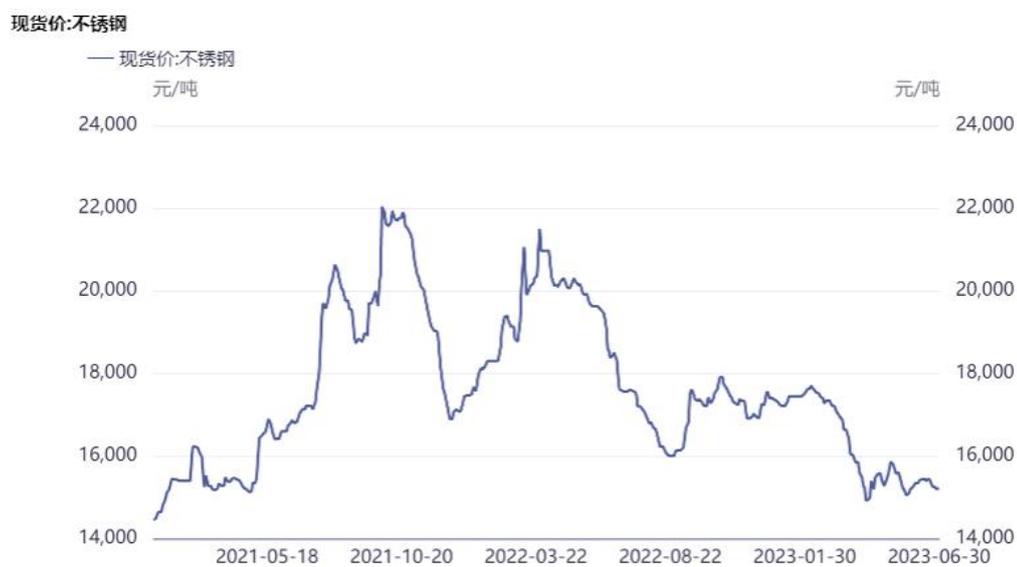
产品	项目	2022 年度	2021 年度	变动率
球阀	销售单价（元/台）	4,361.80	6,269.82	-30.43%
	单位成本（元/台）	3,117.86	4,762.84	-34.54%

	毛利率	28.52%	24.04%	4.48%
	收入占比	63.64%	62.37%	1.27%

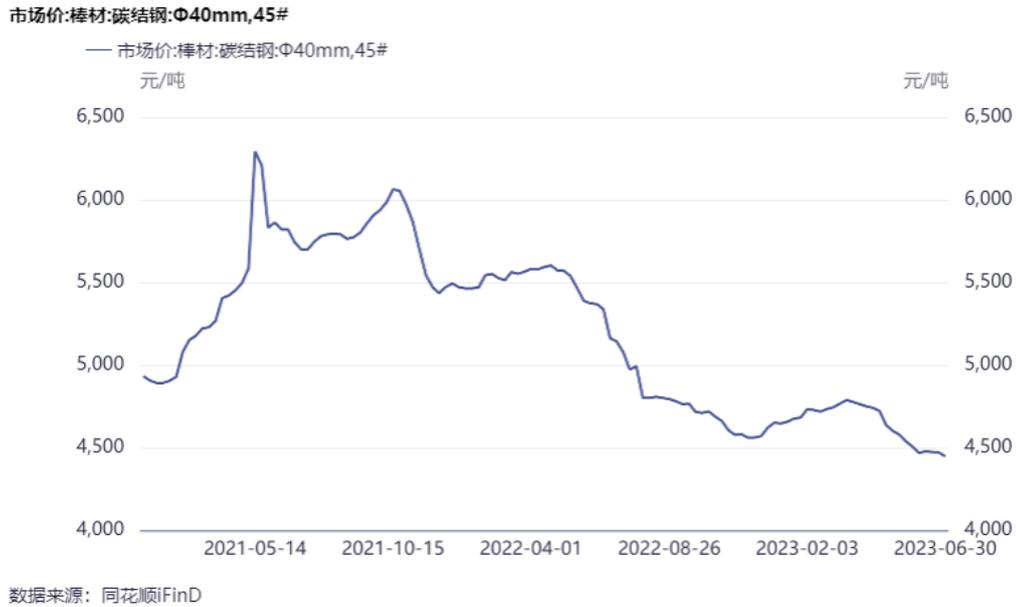
注：收入占比为占各期营业收入的比例。

2022 年度球阀产品毛利率较 2021 年度上涨 4.48%，其中销售单价下降 30.43%，单位成本下降 34.54%，主要是受产品销售结构变化的影响，2022 年度销售单价 1,000 元/台以下的球阀销量占比显著增加，使得销售单价和单位成本均有所下降，但销售单价降幅小于单位成本的降幅，主要系材料价格下降、美元汇率上涨影响所致，从而使得毛利率有所上涨。具体如下：

(1) 主要原材料不锈钢、碳钢价格 2021 年 10 月起呈下降趋势，使得 2022 年度毛利率上涨



数据来源：同花顺iFinD



如上图所示, 2021 年不锈钢和碳钢的价格相对处于高位, 2021 年 10 月起不锈钢和碳钢价格呈明显下降趋势, 2022 年下半年价格总体处于相对低位, 使得公司毛利率较 2021 年度上涨。

(2) 公司以外销为主, 2022 年度美元汇率明显上升使得公司收入进一步增加, 毛利率上涨



由上图所示, 2021 年度美元汇率总体处于低位, 2022 年起美元汇率呈明显上涨走势, 而公司外销占比 90% 以上, 使得 2022 年起公司毛利率增长较多。

按照 2021 年和 2022 年平均汇率 6.4 和 6.7 进行测算, 外销收入汇率上涨 0.3

对毛利率的影响约为 4.5 个百分点。

综上，球阀收入占比及毛利率贡献率均较高，受材料价格下降、美元汇率上涨等因素影响，2022 年度毛利率贡献率较 2021 年度增长较多，使得 2022 年度毛利率较 2021 年度增长较多。

2、闸阀毛利率变动分析

2021 年度和 2022 年度闸阀的单价、单位成本和毛利率变动情况如下：

产品	项目	2022 年度	2021 年度	变动率
闸阀	销售单价（元/台）	2,036.15	2,143.61	-5.01%
	单位成本（元/台）	1,497.33	1,785.14	-16.12%
	毛利率	26.46%	16.72%	9.74%
	收入占比	11.70%	11.14%	0.56%

注：收入占比为占各期营业收入的比例。

2022 年度闸阀产品毛利率较 2021 年度上涨 9.74%，其中销售单价下降 5.01%，单位成本下降 16.12%，销售单价和单位成本均有所下降主要是由于 2022 年度销售的口径尺寸相对较小、单价较低的阀门占比有所增加；销售单价降幅远小于单位成本降幅，一方面是受材料价格下降、美元汇率上涨等因素影响，另一方面是由于 2021 年度闸阀的销售数量相对较少，分摊的固定费用较多所致；此外，2022 年度公司销售了若干口径尺寸较大、技术难度较高的阀门，毛利率相对较高，且单价超过 20 万元/台，部分抵减了销售价格的下降，使得毛利率进一步增加。

3、阀门配件及其他毛利率变动分析

阀门配件及其他中包含了公司向客户收取的运费收入，相关订单毛利率较高，使得 2022 年度毛利率有所上升。2021 年度由于运费价格上涨，当期运费订单的毛利率相对较低；2022 年度随着出货量的显著增加，而当期运费价格呈下降趋势，使得 2022 年度毛利率有所提升。

综上所述，2022 年度公司销售毛利率较 2021 年度上涨较多，主要是受主要原材料不锈钢和碳钢价格下降、美元汇率上涨以及运费收入的毛利率增加等因素

影响所致；此外，2022 年度公司销售了部分毛利率较高的阀门产品，使得毛利率进一步上涨。

（三）详细分析境内外毛利率差异的具体原因

1、公司境内外毛利率差异的具体原因

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。具体分析如下：

（1）公司与国外客户保持长期合作，订单的成本加成率保持相对较高水平

公司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，公司对国外客户报价的成本加成率通常在 20%以上；而公司于 2020 年起才开始逐步开拓国内市场，境内工业阀门厂家众多，阀门厂商间的价格竞争较境外更为激烈，公司根据国内市场竞争状况，在报价时的成本加成率通常在 20%以内，使得公司外销毛利率高于内销毛利率。

（2）除境内外市场竞争差异外，公司内销主要客户为恒力集团等龙头企业，销售规模较大，公司的采购规模相对于其总体采购规模较小，议价权相对较低，使得公司内销毛利率较低。

（3）公司出口产品性能要求一般较高，产品附加值相应较高，毛利率相对较高。此外，公司会向国外客户的部分订单收取运费收入，相关订单的毛利率通常较高，使得外销毛利率进一步上涨。

综上所述，公司主要产品球阀亦呈现内销毛利率低于外销毛利率的情形，公司内销毛利率低于外销毛利率主要是受国内市场竞争程度较高、对部分国内客户采取相对低价策略所致。

二、请公司补充披露报告期内客户与供应商重合的原因及必要性，各期涉及的销售金额，按照总额法核算的原因及合理性

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

“报告期内，公司存在供应商与客户重合的情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度	
	销售收入	采购金额	销售收入	采购金额	销售收入	采购金额
盐城市大丰超威机械有限公司	-	320.26	-	698.49	5.93	358.87
江苏捷威克流体控制设备有限公司	-	10.00	-	0.24	5.32	0.32

如上表所示，报告期内，公司对供应商盐城市大丰超威机械有限公司和江苏捷威克流体控制设备有限公司的销售金额很低。

盐城市大丰超威机械有限公司系与公司长期合作的供应商，2021年度，盐城市大丰超威机械有限公司临时接到一批少量阀门订单且需求较急，彼时维萨阀门恰有相同规格型号的阀门库存但尚未有订单，盐城市大丰超威机械有限公司向维萨采购该批阀门进行销售后仍有一定的利润空间，且能够满足其客户订单需求，因此其直接向公司采购了相应的阀门。

江苏捷威克流体控制设备有限公司为贸易公司，并非公司的主要供应商，公司通常在客户订单交期较急、需要采购相应的气动执行器、限位开关等阀门零配件时，会向江苏捷威克流体控制设备有限公司进行采购。2021年向其销售少量阀门产品，主要是江苏捷威克流体控制设备有限公司取得的零星阀门产品订单需求较急，维萨阀门恰有相同规格型号的库存，江苏捷威克流体控制设备有限公司向维萨采购该批阀门进行销售后仍有一定的利润空间，因此其直接向

维萨阀门进行采购。

综上所述，公司向上述供应商销售阀门的金额较小，且销售和采购的阀门不同，具有合理性。

根据《企业会计准则》规定，公司与重合客户及供应商的相关交易以总额法核算的具体原因如下：

1、公司与重合的客户和供应商主体分别签订销售和采购合同；

2、公司承担收入确认前的存货风险，包括存货保管风险、交付后的产品质量风险和退换货风险；

3、公司采购与销售分开核算、分别结算；

4、公司可以根据行业经济状况、市场需求、经济形势、市场汇率波动等情况，合理自由地决定商品定价，即公司拥有绝对的定价权。同时，供应商有权自主决定其出售商品的价格。

综上，公司在该类业务中是作为主要责任人，公司对于客户与供应商重合的情况按照总额法核算符合《企业会计准则》的规定。”

三、请主办券商及会计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、查阅了方正阀门的招股说明书，分别对比公司与方正阀门内外销毛利率；

2、从公开渠道搜集原材料价格变动及美元汇率变动信息，取得公司收入成本明细表，量化分析了公司 2022 年毛利率大幅上涨的原因；

3、访谈公司管理层，取得公司收入成本明细表，了解并分析公司境内外毛利率差异的具体原因；

4、获取了公司销售明细表及采购明细表，核查是否存在客户与供应商重合的情况，了解公司向供应商销售少量产品的原因；对比《企业会计准则》规定分析采用总额法核算上述交易的合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司已补充披露毛利率高于同行业公司方正阀门的原因；已详细分析公司 2022 年度毛利率大幅上涨的原因和境内外毛利率的差异；

2、公司已补充披露报告期内客户与供应商重合的原因及必要性以及各期涉及的采购和销售金额；公司对于客户与供应商重合的情况按照总额法核算符合《企业会计准则》的规定。

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第二轮审核问询函的回复》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

2024年1月18日

