

民生证券股份有限公司

与

唐山中陶家居股份有限公司

关于唐山中陶家居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回复

主办券商



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

二〇二四年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2024 年 1 月 19 日下发的《关于唐山中陶家居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》，民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“民生证券”）已按要求会同唐山中陶家居股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“申请人”、“公司”或“中陶股份”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、上海市锦天城（深圳）律师事务所（以下简称“律师”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《关于唐山中陶家居股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
宋体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露内容

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

1、关于业绩下滑	3
2、关于合法规范经营	39
3、关于信息披露	47
4、其他.....	48

1、关于业绩下滑

根据前次回复，(1) 2023 年 1-11 月，公司营业收入为 17,025.20 万元，净利润为 244.05 万元，毛利率为 28.96%，业绩较往年大幅下滑。(2) 报告期各期，公司及其子公司在各网络平台

实现的收入金额分别为 0.00 万元、10.60 万元及 79.03 万元，主要集中在天猫及京东平台。

请公司：(1) 补充说明公司 2023 年全年业绩（营业收入、净利润、毛利率、经营活动产生的现金流量净额）、订单获取情况；结合外部市场环境变化、国际贸易摩擦、下游行业景气度及客户需求等相关因素，说明公司 2023 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，业绩下滑趋势与同行业可比公司是否一致。(2) 按照 2023 年上下半年列示营业收入、净利润、订单金额与往年同期的对比情况，目前业绩下滑趋势是否已经得到扭转。(3) 补充说明导致公司业绩下滑的相关因素是否将持续，是否会对公司的持续经营能力造成不利影响，公司的应对措施及有效性，风险揭示是否充分；并具体说明公司维护及开拓主要客户的方式和成效，新客户的开拓成果及新客户订单情况。

(4) 补充说明报告期内公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等。(5) 补充说明线上销售的收入数据如何获取，如何保证收入数据的真实准确，是否已经剔除刷单收入；线上平台销售业务流程说明内部控制的关键环节及执行情况，相关内控是否健全有效。

(6) 补充说明公司是否通过组织虚假交易等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形，是否符合《反不正当竞争法》《网络交易管理办法》的规定；公司刷单行为是否属于重大违法违规，是否存在被监督检查部门责令停止违法行为、罚款或者吊销营业执照的风险；公司针对刷单行为采取的规范整改措施，是否已经规范完毕。(7) 补充披露公司境外销售收入与运保费的匹配情况，运保费比例与可比公司是否存在较大差异；说明不同销售模式下运输费用归集情况，是否符合《企业会计准则》的要求。(8) 补充披露报告期内汇率波动、国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响，分析具体应对措施及有效性，公司是否配置金融衍生

工具、制定结汇方案以对冲相关风险。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对刷单收入的核查方法及核查过程，如何区分刷单收入与非刷单收入，如何确认收入及客户的真实性；说明相关内部控制缺陷整改措施是否有效，公司期后是否仍存在刷单情形。（3）核查报告期内公司线上销售是否实现终端销售，是否存在提前确认收入的情形，核查线上收入的真实性、准确性、完整性，说明核查程序、核查金额占报告期各期收入比例。

请主办券商、律师核查前述事项（6）并发表明确意见。

【公司回复】

一、补充说明公司 2023 年全年业绩（营业收入、净利润、毛利率、经营活动产生的现金流量净额）、订单获取情况；结合外部市场环境变化、国际贸易摩擦、下游行业景气度及客户需求等相关因素，说明公司 2023 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，业绩下滑趋势与同行业可比公司是否一致。

（一）补充说明公司 2023 年全年业绩（营业收入、净利润、毛利率、经营活动产生的现金流量净额）、订单获取情况

2023 年度，公司营业收入、净利润、毛利率、经营活动产生的现金流量净额和订单获取情况与上年同期对比情况如下：

金额单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
营业收入	18,984.76	29,099.47	-10,114.71	-34.76%
净利润	383.43	3,708.18	-3,324.75	-89.66%
毛利率	28.66%	26.51%	2.15%	-
经营活动产生的现金流量净额	2,820.64	3,672.18	-851.54	-23.19%
订单金额	20,101.03	25,864.58	-5,763.55	-22.28%

注：公司 2023 年下半年数据未经审计或审阅。

1、2023 年营业收入和订单金额变动原因分析

2023 年度，公司营业收入和订单签订金额较 2022 年有所下降，主要原因为：（1）2023 年，由于全球经济增长乏力，欧洲等地区客户的需求有所下降；（2）伴随全球供应链供应恢复正常，部分大客户因公共卫生事件期间备

货较多，2023 年主要优先去库存，向公司新下订单有所下降，比如公司对原第一大客户美国 DELTA FAUCET COMPANY 2023 年销售仅为 3,390.06 万元，同比下降 63.86%。

因此，2023 年，公司营业收入和订单金额较上年同期有所下降，具有合理性。

2、2023 年毛利率变动原因分析

2023 年度，公司毛利率为 28.66%，较上年同期有所上升，主要原因为：DELTA FAUCET COMPANY 是公司重要 OEM 客户，对其销售的产品毛利率较低，2022 年度和 2023 年毛利率分别为 10.71%和 11.47%；受该客户优先消化 2022 年储备的库存影响，2023 年，公司向其销售金额及占比下降较为显著，使得公司整体毛利率有所上升。

因此，2023 年度公司毛利率较上年同期有所上升，具有合理性。

3、2023 年净利润变动分析

2023 年，公司净利润为 383.43 万元，较 2022 年减少 3,324.75 万元，主要原因为：（1）受全球主要发达经济体增长乏力及主要客户去库存影响，2023 年，公司营业收入及毛利额分别下降 10,114.71 万元和 2,273.41 万元；（2）为了开拓国内电商市场，公司于 2022 年下半年成立子公司逸每刻，随着电商业务的拓展，2023 年，逸每刻期间费用合计增加 486.10 万元；（3）随着封控措施的解除，公司加大国内外业务开拓力度，2023 年业务招待费、差旅费等期间费用合计增加 336.79 万元；（4）受美元对人民币汇率增幅下降影响，2023 年公司汇兑收益减少 423.89 万元，使得期间费用有所增加。

因此，2023 年公司净利润较上年同期下降的主要原因是营业收入的下降和期间费用增长，净利润下降具有合理性。

4、经营性现金流量净额变动原因分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	21,789.82	30,783.65	-8,993.83	-29.22%

收到的税费返还	2,021.17	3,177.61	-1,156.44	-36.39%
收到其他与经营活动有关的现金	1,205.49	758.47	447.02	58.94%
经营活动现金流入小计	25,016.48	34,719.73	-9,703.25	-27.95%
购买商品、接受劳务支付的现金	12,086.75	18,382.36	-6,295.61	-34.25%
支付给职工以及为职工支付的现金	6,914.96	9,737.02	-2,822.06	-28.98%
支付的各项税费	780.13	1,269.06	-488.93	-38.53%
支付其他与经营活动有关的现金	2,413.99	1,659.11	754.88	45.50%
经营活动现金流出小计	22,195.84	31,047.55	-8,851.71	-28.51%
经营活动产生的现金流量净额	2,820.64	3,672.18	-851.54	-23.19%

注：2023 年下半年财务数据未经审计或审阅。

由上表可见，2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额为 2,820.64 万元，较上年同期减少 851.54 万元，主要原因为：（1）2023 年，受销售收入下降的影响，公司销售回款、出口退税收款、材料采购支付以及税费缴纳净额减少了 3,365.73 万元；（2）受生产人员优化以及公司产量下降影响，2023 年，公司支付给职工以及为职工支付的现金较 2022 年度减少 2,822.06 万元；（3）受展览费、差旅费、业务招待费等增长较多，以及本期为股份公司改制及推荐挂牌支付的中介机构费金额较大影响，2023 年度，公司支付其他与经营活动有关的现金较上年同期增加 754.88 万元。受上述因素综合影响，2023 年，公司经营性现金流量净额较上年同期有所下降。

因此，2023 年，公司经营性现金流量净额较上年同期有所下降，具有合理性。

（二）结合外部市场环境变化、国际贸易摩擦、下游行业景气度及客户需求等相关因素，说明公司 2023 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性，业绩下滑趋势与同行业可比公司是否一致

1、结合外部市场环境变化、国际贸易摩擦、下游行业景气度及客户需求等相关因素，说明公司 2023 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性

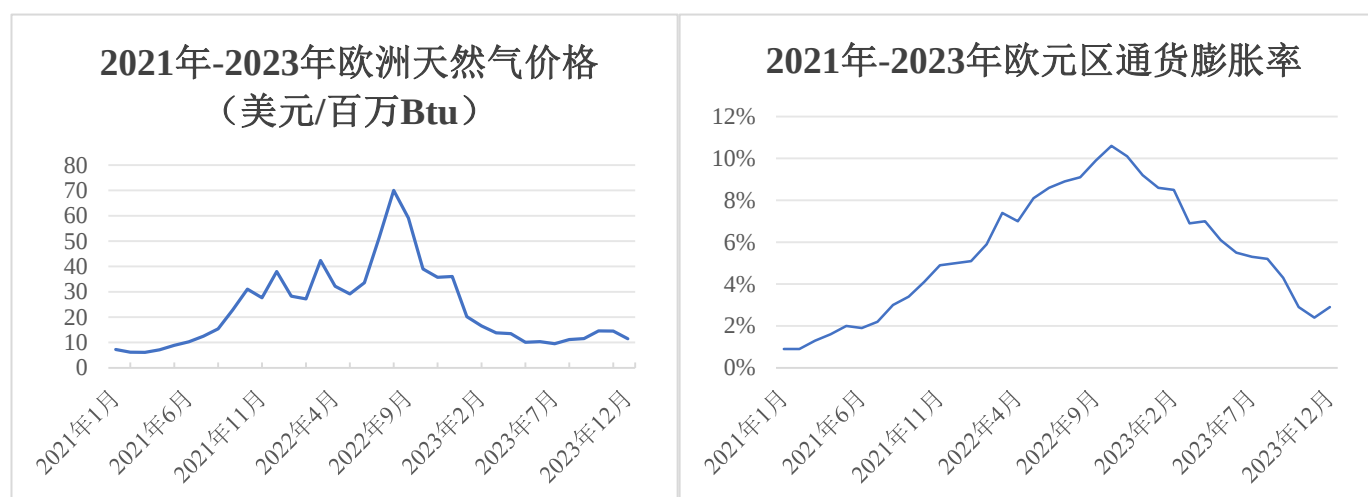
（1）受公共卫生事件管控放开、全球供应链供应恢复正常等外部市场环境变化影响，2023 年公司主要客户优先选择消化库存，向公司采购量有所下降

2021 年和 2022 年，受公共卫生事件期间国际海运不畅通、运力不足等

因素的影响，原第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 等客户为防止因后续供货不足而进行战略性备货。随着全球供应链供应恢复正常，上述客户因公共卫生事件期间备货较多，在 2023 年上半年优先选择消化库存，向公司采购量有所下降；2023 年下半年随着客户库存的消化，上述客户向公司下的订单量也逐渐恢复和增长。

（2）俄乌战争、欧洲能源价格上升、通货膨胀等外部市场环境变化对欧洲客户需求增长产生一定不利影响

俄罗斯为欧洲地区重要的天然气等能源进口国，2022 年 2 月，俄乌战争爆发，造成欧洲地区能源供应紧张，欧洲地区的天然气等能源价格大幅上涨。



数据来源：同花顺 iFind、Trading Economics。

由上左图可见，2021 年度，欧洲地区天然气价格呈波动上升趋势，增长趋势相对平缓；2022 年俄乌战争爆发后，天然气价格大幅上升，2022 年 8 月达到最高水平后开始下降，但仍处于较高价位；2023 年下半年，天然气价格降至 2021 年上半年的水平。

由上右图可见，2021 年，欧元区通货膨胀率有所上升，但整体仍处于相对较低水平；2022 年 2 月，俄乌战争爆发后，欧元区通货膨胀率持续上升，2022 年 10 月达到最高值 10.60%后开始下降；2023 年第四季度，欧元区通货膨胀率降至较低水平。

综上所述，受俄乌战争、能源价格较大幅度上涨、通货膨胀率提高等因素的影响，欧洲地区消费者购买力和需求有所下降，使得公司下游行业景气

度相对较低，但随着能源价格和通货膨胀率回落，欧洲地区客户需求也正在逐步恢复。

(3) 国际贸易摩擦对公司持续经营能力不存在重大不利的影响

2019 年 8 月，美国政府宣布对从中国进口的约 3,000 亿美元商品加征 10% 关税，分两批自 2019 年 9 月 1 日、12 月 15 日起实施，前述 3,000 亿美元的产品的加征税率随后提高到 15%，公司卫生陶瓷产品不在上述 3,000 亿加征关税的产品范围，未受到影响。

报告期内及期后，公司产品进口国和地区的进口、外汇等政策未发生变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生变化，此外，公司卫生陶瓷产品不在美国对中国进口加征关税的产品范围，不受影响。因此，进口国和地区的进口、外汇等政策、国际经贸关系以及相关贸易摩擦对公司持续经营能力不存在重大不利的影响。

(4) 公司 2023 年营业收入、净利润大幅下滑的原因及合理性分析

报告期内，公司以外销为主，2023 年公司向欧洲和美国等主要销售区域的销售收入均有所下降。一方面，受客户去库存的因素的影响，2023 年原第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 等客户订单减少，使得 2023 年公司销售收入有所下降；另一方面，受能源价格上涨、通货膨胀率上升等因素的影响，2023 年欧洲地区客户需求量有所下降，使得 2023 年公司销售收入有所下降。



数据来源：Wind

波罗的海干散货指数（BDI）是全球贸易景气度的风向标，其中 2,000 点被认为是全球贸易景气度枯荣点，即高于 2,000 点则为景气，低于 2000 点为不景气。由上图可知，2022 年波罗的海干散货指数（BDI）除 1 月、2 月部分时段，以及 7 月末至 12 月低于 2,000 点，其余时间均高于 2,000 点；2023 年的波罗的海干散货指数（BDI）仅有 11 月下旬和 12 月高于 2,000 点，其余时间均低于 2,000 点。由此可见，2023 年全球国际贸易景气度低于 2022 年，与公司收入变化趋势一致。

综上，受国际经济形势和客户去库存影响，2023 年公司收入和净利润有所下滑，变化趋势与波罗的海干散货指数（BDI）变动趋势一致，具有合理性。

2、业绩下滑趋势与同行业可比公司基本一致

同行业可比公司未披露 2023 年度营业收入和净利润，无法对 2023 年公司业绩下滑趋势与同行业可比公司进行比较，但是报告期内，公司业绩下滑的趋势与同行业可比公司基本一致，具体分析如下：

报告期内，公司境内外营业收入金额及变动情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	区域	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额
箭牌家居	境内	337,538.41	2.19%	747,501.70	-10.64%	836,548.34
	境外	5,836.19	1,490.07%	3,844.61	380.98%	799.32
	合计	343,374.59	3.84%	751,346.31	-10.27%	837,347.67
东鹏控股	境内	354,228.75	16.76%	673,269.28	-12.62%	770,536.65
	境外	8,578.69	-12.74%	19,717.06	-27.85%	27,329.69
	合计	362,807.45	15.84%	692,986.33	-13.15%	797,866.34
海鸥住工	境内	62,622.12	0.83%	133,165.46	-20.26%	167,005.92
	境外	75,103.85	-34.61%	196,318.60	-20.05%	245,558.06
	合计	137,725.96	-22.17%	329,484.06	-20.14%	412,563.97
帝欧家居	境内	177,446.38	-11.17%	410,923.19	-33.00%	613,279.16
	境外	81.56	-49.05%	280.41	-80.30%	1,423.41
	合计	177,527.93	-11.21%	411,203.60	-33.11%	614,702.58

惠达卫浴	境内	129,751.07	6.12%	247,413.74	-13.74%	286,822.40
	境外	32,976.44	-30.88%	90,299.55	-6.92%	97,013.35
	合计	162,727.51	-4.27%	337,713.29	-12.02%	383,835.75
中陶股份	境内	980.43	21.35%	1,725.07	-21.70%	2,203.24
	境外	6,946.21	-40.77%	27,374.39	-13.01%	31,469.46
	合计	7,926.64	-36.77%	29,099.47	-13.58%	33,672.70

注 1：营业收入增长率=本期营业收入/上年同期营业收入-1；

注 2：惠达卫浴为主营业务收入数据，其他公司为营业收入数据。

（1）2022 年度较 2021 度收入变动分析

2022 年度，公司营业收入下降 13.58%，同行业可比公司中，除箭牌家居境外收入有所增长以外，其他公司境内外收入均出现不同程度的下滑。2022 年公司营业收入下滑幅度高于箭牌家居和惠达卫浴，低于海鸥住工和帝欧家居，与东鹏控股较为接近。

（2）2023 年 1-6 月较 2022 年 1-6 月收入变动分析

2023 年 1-6 月，公司境内收入有所增长，境外收入大幅下滑，公司收入整体下滑主要系境外收入下滑所致。

2023 年 1-6 月，公司境内收入增长 21.35%，同行业可比公司中，除帝欧家居境内收入下降 11.17%，其他公司均有所增长。因此，公司境内收入变动趋势与大部分同行业可比公司一致。

2023 年 1-6 月，公司境外收入下降 40.77%，同行业可比公司中，除箭牌家居以外，2023 年 1-6 月的境外收入均有不同幅度的下滑，其中，帝欧家居、海鸥住工和惠达卫浴，分别下滑 49.05%、34.61%和 30.88%，下滑幅度较大，东鹏控股下滑 12.74%，下滑幅度相对较小；2023 年 1-6 月，箭牌家居境外收入较上年同期大幅增长 1,490.07%，主要系 2022 年 1-6 月境外收入基数较小、2022 年下半年以来加大海外市场拓展所致。

综上所述，报告期内，公司业绩下滑的趋势与同行业可比公司基本一致。

二、按照 2023 年上下半年列示营业收入、净利润、订单金额与往年同期的对比情况，目前业绩下滑趋势是否已经得到扭转。

（一）2023 年上下半年的营业收入、净利润、订单金额与 2022 年的对

比情况

2023 年上下半年的营业收入、净利润、订单金额与 2022 年的对比情况如下：

单位：万元

年份	项目	2023 年度 (A)	2022 年度 (B)	同期比率 (A/B)
营业收入	上半年度	7,926.64	12,536.43	63.23%
	下半年度	11,058.11	16,563.04	66.76%
	合计	18,984.76	29,099.47	65.24%
净利润	上半年度	74.03	546.10	13.56%
	下半年度	309.40	3,162.08	9.78%
	合计	383.43	3,708.18	10.34%
订单金额	上半年度	7,072.76	13,090.67	54.03%
	下半年度	13,028.27	13,727.83	94.90%
	合计	20,101.03	26,818.50	74.95%

注：公司 2023 年下半年数据未经审计或审阅。

由上表可见，2023 年下半年公司营业收入占 2022 年同期比率为 66.76%，较 2023 年上半年略有回升；2023 年下半年，公司净利润仅有 2022 年同期的 9.78%，较 2023 年上半年有所下降，主要系 2023 年下半年 DELTA FAUCET COMPANY 等毛利率较低的客户收入增长较多，使得 2023 年下半年公司净利润未能同比增长；2023 年下半年，公司订单签订金额占 2022 年同期比率为 94.90%，订单签订金额已基本恢复。

公司 2023 年下半年收入订单显著恢复，但受尚未发货的在手订单增长影响，2023 年下半年公司收入恢复程度相对订单恢复程度有所滞后；同时 2023 年公司净利润除了受 2023 年公司营业收入下降影响外，还受 2023 年公司期间费用增长影响，故其下降幅度高于收入下降幅度，但伴随下半年收入规模提高，公司净利润已有明显改善。未来伴随订单持续恢复，公司净利润将得到进一步改善。

2023 年下半年，公司订单签订金额已有所增长，2022 年末和 2023 年末的在手订单余额如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------	------------------

订单金额	7,901.64	4,672.19	7,252.68
------	----------	----------	----------

由上表可见，2023 年末，公司在手订单金额较 2022 年末增长 69.12%，同时也超过 2021 年末的在手订单金额，公司订单恢复良好，也为 2024 年业绩持续改善打下良好基础。

（二）导致公司 2023 年收入下滑的因素已经逐步消除，收入下滑趋势已经扭转

2021 年度至 2023 年度，公司营业收入分别为 33,672.70 万元、29,099.47 万元和 18,984.76 万元，其中，2023 年营业收入下滑较显著，主要原因为：2023 年，全球主要经济体的经济增长乏力，同时，受公共卫生事件和供应链不稳定等因素影响，2022 年末公司部分海外客户存货积压较多，2023 年，尤其上半年，公司上述海外客户主要优先消化库存，向公司采购量有所减少，例如，2023 年，公司向大客户美国 DELTA FAUCET COMPANY 销售金额为 3,390.06 万元，同比下降 63.86%。

随着下游客户去库存的逐步完成，公司收入下滑的因素已消除，收入回暖迹象明显，2022 年和 2023 年，公司各月收入金额变动情况如下表所示：

单位：万元

月份	2023 年度 (A)	2022 年度 (B)	同期收入比率 (A/B)
1 月	1,633.13	3,065.97	53.27%
2 月	1,024.29	1,326.05	77.24%
3 月	1,186.67	1,446.76	82.02%
4 月	1,568.42	1,245.34	125.94%
5 月	1,166.93	2,746.29	42.49%
6 月	1,347.20	2,733.56	49.28%
7 月	1,559.05	3,083.25	50.56%
8 月	1,984.56	3,258.67	60.90%
9 月	2,089.12	2,632.12	79.37%
10 月	1,592.64	2,514.59	63.34%
11 月	1,855.24	2,112.07	87.84%
12 月	1,977.51	2,934.79	67.38%
合计	18,984.76	29,099.47	65.24%

注：2023 年 7-12 月财务数据未经审计或审阅。2023 年 12 月受红海局势危机影响，公

司原计划 12 月发往欧洲的部分货物受航运紧张影响发货延迟。

由上表可见，2023 年度 5-8 月份，公司的收入规模较 2022 年同期下降幅度较大，仅为 2022 年同期收入金额的 40%-60%，业绩触底；2023 年 9 月以来，公司业绩有所回暖，2023 年 9-12 月，公司收入金额分别达到 2022 年同期的 79.37%、63.34%、87.84%和 67.38%，销售收入恢复较为显著。

以公司原第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 为例，该公司 2022 年度和 2023 年度的收入和订单情况如下：

单位：万元

项目	期间	2023 年度 (A)	2022 年度 (B)	同期比率 (A/B)
收入金额	上半年度	472.85	3,684.66	12.83%
	下半年度	2,917.21	5,696.95	51.21%
	合计	3,390.06	9,381.61	36.14%
订单金额	上半年度	615.20	3,674.82	16.74%
	下半年度	4,228.60	4,246.07	99.59%
	合计	4,843.80	7,920.88	61.15%

注：2023 年 7-12 月财务数据未经审计或审阅；订单金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

由上表可见，2023 年上半年，公司向 DELTA FAUCET COMPANY 的销售收入为 472.85 万元，仅占 2022 年同期收入的 12.83%；2023 年下半年，销售收入金额 2,917.21 万元，恢复至 2022 年同期销售收入的 51.21%，销售收入增长显著。2023 年上半年，公司与 DELTA FAUCET COMPANY 签订的订单金额 615.20 万元，仅有 2022 年同期的 16.74%；2023 年下半年，签订订单金额达 4,228.60 万元，达 2022 年同期订单金额的 99.59%，订单恢复较为显著，收入下滑趋势已得到扭转。

综上所述，导致公司 2023 年收入下滑的因素已经逐步消除，公司收入下滑趋势已经扭转。

三、补充说明导致公司业绩下滑的相关因素是否将持续，是否会对公司的持续经营能力造成不利影响，公司的应对措施及有效性，风险揭示是否充分；并具体说明公司维护及开拓主要客户的方式和成效，新客户的开拓成果及新客户订单情况。

（一）补充说明导致公司业绩下滑的相关因素是否将持续，是否会对公司的持续经营能力造成不利影响，公司的应对措施及有效性，风险揭示是否

充分

1、补充说明导致公司业绩下滑的相关因素是否将持续，是否会对公司的持续经营能力造成不利影响

2023 年公司净利润下降主要原因是营业收入下降和期间费用增长，其中，通过加强费用开支审批、提高员工工作效率、优化市场推广和开拓方案等，公司可以确保期间费用的处于合理水平，因此，公司期间费用率将控制在合理水平，不会持续增长，导致利润下滑。

2023 年公司营业收入下降的最主要因素是下游客户去库存，该因素导致客户新签订单及收入下滑，目前下游客户需求已逐步恢复，新签订单也逐步恢复，导致公司 2023 年收入下滑的因素已经逐步消除，公司收入下滑趋势已经扭转，该因素不会对公司的持续经营能力造成不利影响。

相关具体论述详见本题公司回复“二/（二）导致公司 2023 年收入下滑的因素已经逐步消除，收入下滑趋势已经扭转”。

2、公司的应对措施及有效性

针对业绩下滑的情形，公司制定了以下措施：

（1）持续开拓境外市场

1）加大市场开拓力度：公司增设销售部门，招募擅长境外市场开拓的销售人才，加大市场开拓力度。

2）优化激励机制：公司将提高对销售人员的提成比例，对未来老客户获取的新的增长订单、新客户的订单，公司已提供更高的提成比例，提高销售人员的拓展积极性。

3）组建攻关团队：对于需要重点开拓的客户，公司将组建由销售部、研发部及生产部等部门骨干人员联合成立的攻关团队，更好的服务客户。

4）持续加强研发投入：公司将加大对新产品、新技术的开发，增加研发人员、研发设备投入。2023 年下半年，公司新引进智能马桶座便高压成型试验机、CNC 数控机床、坐便器测试机等多台研发设备，用于新产品的研发试制，提高公司对新产品的研发能力；同时，公司将继续引进行业高端技术人才，扩充研发队伍。

（2）加大国内市场开拓力度

1) 扩大国内市场销售团队、优化激励机制、组建攻关团队和加强研发投入。

2) 加大对国内线下市场的开拓：未来国内市场将重点开拓以下客户：①国内 OEM/ODM 客户，特别是国际知名卫浴品牌在国内设立的企业和国产卫浴品牌客户；②OBM 客户，特别是国内工程类客户，如医院、学校等相关工程建设单位。

3) 加大对电商营销的投入，建设自主品牌：公司通过子公司逸每刻在电商平台开展自有卫浴品牌产品的销售，已取得初步成效，公司将继续加大在电商平台的投入，扩大自有品牌的影响力和销售规模。

(3) 合理控制期间费用

1) 公司未来将不断完善人力资源管理、费用预算开支等内部控制制度，进一步加强费用开支预决算审批，严格报销标准、报销流程，优化费用支出使用效率；

2) 公司未来将进一步加强员工培训和日常管理，提高员工工作效率；

3) 公司未来将继续完善市场推广的前期方案设计过程、决策审批制度并提升后期执行效率，在满足业务目标的前提下节约费用开支；

4) 公司未来将加强汇率波动风险管理，加强对美元兑人民币汇率未来变动的预测，通过购买远期外汇合约产品进行套期保值及制定适当的结汇方案等降低汇兑损益变动。

伴随着下游客户需求的恢复以及公司针对业绩下滑制定的措施的有序落实，2023 年下半年，公司的订单量和净利润已有所恢复；未来随着上述配套措施的全面实施，公司业绩将会得到有效提升。

3、风险揭示是否充分

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“业绩下滑风险”作出风险揭示，具体披露内容如下：

“报告期内，公司产品主要出口欧洲、北美洲、亚洲等地区，境外收入占主营业务收入比重分别为 93.73%、94.09%和 87.65%。受俄乌战争、国际能源价格上涨、欧美国家通货膨胀等因素影响，下游市场需求有所下降，2023 年以来，下游客户去库存压力较大，2023 年上半年收入和净利润较上年同期下降较多。尽管随着下游客户积压的库存逐步释放，市场行情将有所好转，但公司受全球宏观经济不景气影响，全年收入和净利润下滑风险较高，如未来全球政治

经济持续走弱，将对公司业绩的增长带来不利影响。如果公司产品主要出口国家或区域市场出现大幅波动，或者上述国家或区域的政治环境、经济形势等发生重大不利变化，将导致境外客户流失或境外订单量减少，继而对公司出口规模和经营业绩造成不利影响。”

因此，公司已对业绩下滑的情形，作出了充分的风险揭示。

（二）并具体说明公司维护及开拓主要客户的方式和成效，新客户的开拓成果及新客户订单情况

1、公司维护及开拓主要客户的方式和成效

（1）维护主要客户的方式和成效

公司建立了独立的销售部门和完善的营销渠道，主要通过以下方式对主要客户进行维护：

- 1）安排销售专员维护客户，与客户进行日常沟通、跟进订单等；
- 2）主动了解客户销售情况及需求变动，不定期的进行新产品的推荐；
- 3）不定期进行重要客户的实地拜访或视频会议，深入了解客户所在市场的现状及未来发展趋势；
- 4）与客户进行半年或年度业绩回顾，了解客户未来的采购计划。

通过以上有效的客户维护方式，公司与主要客户的合作较为稳定。报告期内，公司与前五名客户的合作情况如下：

序号	客户名称	开始合作时间	2023年最近一次签订订单的时间
1	DELTA FAUCET COMPANY	2012 年	2023 年 12 月
2	科勒集团	2016 年	2023 年 12 月
3	IMEX CERAMICS UK LTD	2010 年 ^{注 1}	2023 年 11 月
4	翠丰集团	2009 年	2023 年 12 月
5	TRAVIS PERKINS PLC	2009 年	2023 年 12 月
6	NOVIY ALBION	2018 年	2023 年 12 月

注 1：公司与 IMEX CERAMICS UK LTD 的母公司 Pura Bathrooms Limited 的合作始于 2006 年。

由上表可见，公司与报告期内主要客户合作时间较长，自合作以来保持了稳定的合作。因此，公司在主要客户维护方面，取得良好的成效。

（2）开拓主要客户的方式和成效，新客户的开拓成果及新客户订单情况

1）开拓主要客户的方式和成效

公司开拓客户的方式包括参加行业展会、销售团队主动联系客户以及客户主动拜访等方式。报告期内，通过持续增加市场开拓力度，取得了一定的成效，

报告期内，公司开拓的主要新客户情况如下：

客户名称	客户介绍	订单金额（万元）		
		2023 年度	2022 年度	2021 年度
GROHE AG	即“高仪卫浴”，成立于 1936 年，德国著名的卫浴品牌，分支机构遍布全球 130 多个国家，2022 年销售收入达 135.96 亿人民币。公司 2021 年与高仪卫浴开始合作	138.13	419.24	120.41
SANITINO s.r.o.	捷克卫浴品牌，成立于 2008 年，公司于 2021 年与该客户开展合作，订单增长较为迅速	311.18	19.65	20.79
AMERICAN STANDARD	即“美标卫浴”，品牌历史可以追溯到 1875 年，美国著名的卫浴品牌，2022 年销售收入达 93.70 亿人民币。公司于 2022 年度与美标卫浴开始合作	28.18	23.33	-
The Home Depot	即“家得宝”，美国知名家居建材用品零售商，2022 年集团收入超过 9,000 亿人民币	116.21	71.71	-
Brodrene Dahl AS	挪威卫浴品牌，成立于 1917 年，系世界知名家居建材商圣戈班集团的旗下品牌，圣戈班集团 2022 年收入超过 4,000 亿人民币	22.89	23.04	-
GLOBE UNION INDUSTRIAL CORP	即“成霖洁具”，成立于 1979 年，台湾老牌卫浴品牌，2022 年收入规模超过 40 亿人民币。公司于 2022 年度与成霖洁具开始合作	80.24	152.50	-
AHK DESIGNS LTD	英国卫浴零售商，成立于 2018 年，公司于 2023 年与该客户开展合作	94.21	-	-
唐山京坤建筑 工程有限公司	国内建筑工程施工商，成立于 2016 年，注册资本 14,000 万元，公司与该客户于 2023 年开始合作	450.91	-	-
宁波吉田智能 洁具科技有限 公司	国内智能坐便器品牌商，成立于 2009 年，注册资本 5,682.50 万元，公司与该客户于 2023 年开始合作	107.52	-	-

由上表可见，凭借优越的产品质量、完善的服务，公司获得多家知名卫

浴品牌、零售及工程客户的认可，并开展了连续合作。随着未来合作的持续深入，公司有望进一步拓展与该等客户的合作范围，并获取更多的订单。

2) 新客户的开拓成果及新客户订单情况

报告期内，公司新客户拓展成果及新客户订单情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
新客户数量	43	23	25
新客户签署订单	1,181.78	254.17	506.04
新客户收入	310.73	79.29	331.05

注：2023 年 7-12 月财务数据未经审计或审阅。

由上表可见，报告期各期新客户数量分别为 25 家、23 家和 43 家，各期新客户签署订单金额分别为 506.04 万元、254.17 万元和 1,181.78 万元，2023 年度新客户数量和新签署订单均有较大幅度的增长，公司新客户的开拓取得了一定成效；报告期各期新客户收入金额分别为 331.05 万元、79.29 万元和 310.73 万元，由于订单转化为收入需要一定周期，故当期新客户收入金额小于新客户签署订单金额。

经过多年的发展，公司已具备一定的客户基础和市场知名度。公司一方面通过良好的市场口碑和产品质量优质积极开拓市场；另一方面通过不断提升自身研发技术水平，提高产品质量，深度挖掘存量客户的潜在需求，加强客户粘性。与存量客户深入合作的同时积极开拓新客户，为公司未来的发展夯实基础。

四、补充说明报告期内公司及其关联方是否存在通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为，若存在，详细说明相关情况、各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等

报告期内，子公司逸每刻存在通过委托第三方对天猫及京东平台进行刷单、刷好评的行为，详细情况如下：

(一) 刷单、刷好评情况

1、刷单、刷好评发生的原因背景

报告期内，公司线上销售的刷单行为均发生于天猫及京东平台，主要目的是为了提升电商平台新上架商品的人气销量，公司刷单行为仅在新产品上线的初始较短时间中进行少量刷单及刷好评的情况，以提升产品的曝光量，此后不再对该商品进行刷单及刷好评，为一种非日常持续发生的互联网营销行为。

2、刷单、刷好评操作流程情况

公司刷单及刷好评的操作流程为：

（1）公司先将刷单资金以借款方式支付给公司电商业务运营员工；

（2）电商业务运营员工通过自行刷单或委托拥有网购平台账户的亲朋好友及其他个人进行下单并支付货款；

（3）刷单人员将刷单订单明细反馈给电商业务运营员工，并在业务系统上进行标记，安排发送空包；

（4）刷单人员收到包裹后签收确认，并在电商平台发表好评，公司根据平台规则收到平台结算货款；

（5）公司员工将扣除刷单金额及刷单佣金后的剩余资金，转回公司账户；

（6）公司将刷单收回的资金根据刷单明细抵扣员工个人借支。

相关刷单及刷好评行为仅表现为电商平台订单量及评价，公司对此未作收入确认，不存在虚增收入的情况。

（二）各期刷单金额及资金来源

1、各期刷单金额

报告期各期，公司刷单订单集中在天猫及京东平台，具体情况如下：

单位：万元

平台名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
京东	7.21	1.70	-
天猫	13.27	5.19	-
抖音	-	-	-
刷单金额合计	20.48	6.79	-

报告期各期，公司刷单金额分别为 0.00 万元、6.79 万元及 20.48 万元，刷单金额较小。

2、资金来源

公司刷单订单的资金来源均为公司自有资金。

（三）账务处理方法

公司针对刷单的具体账务处理方法如下：

1、公司在支付上述订单刷单资金及佣金时，进行如下账务处理：

借：其他应收款

贷：银行存款

2、公司进行收入确认时，仅确认正常订单产生的相关收入，刷单订单不确认收入。

3、公司于刷单订单完成时，确认应支付的刷单佣金：

借：销售费用

贷：其他应收款

4、公司于刷单订单完成后，确认并通过在电商平台开立的账户向平台支付销售佣金：

借：销售费用——平台手续费

贷：应付账款

借：应付账款

贷：其他货币资金——支付宝账户等

5、在满足结算条件后，公司可从电商平台收回刷单订单的款项。公司在收到上述款项，进行如下账务处理：

借：其他货币资金——支付宝账户等

贷：其他应收款

五、补充说明线上销售的收入数据如何获取，如何保证收入数据的真实准

确，是否已经剔除刷单收入；线上平台销售业务流程说明内部控制的关键环节及执行情况，相关内控是否健全有效

（一）线上销售的收入数据如何获取，如何保证收入数据的真实准确，是否已经剔除刷单收入

报告期各期，公司通过天猫及京东等平台销售的，销售数据由均天猫及京东等平台提供。作为国内知名电商平台，天猫及京东等平台对于销售数据拥有严格的管控措施，数据具有真实性及准确性。报告期内，公司财务人员通过批量导出天猫及京东等平台提供的订单明细后，根据电商业务运营员工汇总提供的刷单销售明细和实际发货明细剔除刷单订单，保证收入数据的真实性及准确性。由于刷单订单均作显著标注且未实际发货，因而并无出库单等出库单据，相关刷单行为仅表现为电商平台订单量，公司在获取实际收入数据时将标注为刷单的订单剔除，不作收入确认，仅对存在真实实物流转且客户已签收确认的订单作收入确认，不存在虚增收入的情况，收入数据真实准确。

综上，公司在确认收入时已剔除刷单收入，收入数据真实准确。

（二）线上平台销售业务流程说明内部控制的关键环节及执行情况，相关内控是否健全有效

公司线上业务主要业务流程及关键环节如下：

客户浏览商品信息下单——根据客户订单信息安排发货——系统录入商品出库信息——跟踪商品物流信息，商品送达客户——客户点击确认收货或物流签收一定时间后系统自动确认收货——系统自动进行结算或定期结算——公司进行收入确认。

公司金蝶管易云系统通过数据接口同步获取天猫、京东等电商平台买家支付成功的订单数据，经系统自动审核或人工审核后，系统处理订单发货流程并将订单发货信息回传各电商平台。公司通过使用金蝶管易云系统管理大量订单，防止错单、漏单，自动化批量审单，自动同步电商平台状态信息，系统订单信息与电商平台数据实时传输，且通过系统发货数据实时维护商品物流信息，同时通过不相容职务相分离的人员安排，有效保障线上销售业务的信息流、实物流和资金流的一致性，保证信息系统反映的数据是真实的、准确的、完整的。因此，公司内

部控制健全且得到有效执行。

六、补充说明公司是否通过组织虚假交易等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形，是否符合《反不正当竞争法》《网络交易管理办法》的规定；公司刷单行为是否属于重大违法违规，是否存在被监督检查部门责令停止违法行为、罚款或者吊销营业执照的风险；公司针对刷单行为采取的规范整改措施，是否已经规范完毕

（一）补充说明公司是否通过组织虚假交易等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形，是否符合《反不正当竞争法》《网络交易管理办法》的规定

《反不正当竞争法》第八条规定，“经营者不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者；经营者不得通过组织虚假交易等方式，帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传”。《网络交易监督管理办法》（本办法自 2021 年 5 月 1 日起施行，原国家工商行政管理总局令第 60 号公布的《网络交易管理办法》废止）第十四条规定，“网络交易经营者不得违反《中华人民共和国反不正当竞争法》等规定，实施扰乱市场竞争秩序，损害其他经营者或者消费者合法权益的不正当竞争行为。网络交易经营者不得以下列方式，作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者：（一）虚构交易、编造用户评价……”。

根据天猫公告的《天猫市场管理规范》《虚假交易的规则及实施细则》、京东公告的《京东开放平台总则》《京东开放平台商家违规管理总则》、抖音公告的《抖音社区自律公约》等相关规则，该等平台对于在其平台所开设的店铺制定了严格的监管规则并实施严格的监控措施。若店铺被识别存在刷单、虚构评价等违规行为，可能被平台处以账户权限管控、经营权限管控、扣分、警告、扣除违约金、店铺商品搜索降权、推荐降权、删除违规商品销量和评价、下架、终止合作、禁售商品等处理措施。

子公司逸每刻成立于 2022 年 8 月，主要通过京东、天猫等第三方电商平台销售智能坐便器等卫浴产品，不从事具体生产。为了提升电商平台新上架商品的人气销量，逸每刻在新产品上线的初始较短时间中进行少量刷单及刷好评，以提升产品的曝光量，此后不再对该商品进行刷单及刷好评，为一种非日常持

续发生的互联网营销行为。逸每刻的刷单行为属于组织虚假交易等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传行为，违反了电商平台规则及《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》相关规定。

（二）公司刷单行为是否属于重大违法违规，是否存在被监督检查部门责令停止违法行为、罚款或者吊销营业执照的风险

报告期各期，逸每刻刷单金额分别为 0.00 万元、6.79 万元、20.48 万元，刷单金额较小，公司对刷单订单均作显著标注且未实际发货，因而并无出库单等出库单据，相关刷单行为仅表现为电商平台订单量，公司在获取实际收入数据时将标注为刷单的订单剔除，不作收入确认，仅对存在真实实物流转且客户已签收确认的订单作收入确认，不存在虚增收入的情况。报告期内，逸每刻财务报表的收入及利润真实、客观地反应了逸每刻的经营成果，逸每刻存在的刷单行为不影响公司及子公司收入真实性。

此外，为了保证逸每刻停止刷单行为后电商平台销售持续性，逸每刻拟采取如下措施：（1）定期测试修改产品关键词描述，测试修改商品展示主图，提高商品展现及点击率，以稳定排名；（2）定期根据后台数据，优化商品介绍详情页面描述，提高商品展现，加强客户阅读粘性，提高商品成交转化率；（3）加强在线客服的产品知识，及销售技巧的培训，提高客户咨询转化率，以赢得更多的咨询转化；（4）加大市场推广投入，增加电商平台站内推广投入，吸引流量，提高商品展现，提高成交率；（5）寻求与品牌商合作，达成战略合作意向，集中优势资源，开展电商平台店铺的搜索引擎推广，以及自媒体推广，树立品牌形象，吸引电商平台站外流量，提高店铺及产品曝光率，提升产品销量。

中陶股份及逸每刻已出具《承诺函》，承诺自承诺函出具日起杜绝网购刷单行为，严格遵守《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》等相关法律法规的规定，依法规范经营；中陶股份控股股东、实际控制人亦出具了《承诺函》，承诺若公司及子公司因网购刷单行为受到市场监督管理部门或者其他任何主管机构以及线上销售运营平台的罚款以及其他任何经济处罚或者惩罚，相关责任或经济损失均由控股股东、实际控制人承担。

根据北京市朝阳区市场监督管理局出具的《企业信息查询报告》及公司通过信用中国（北京）官网申请的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息

查询版)》，子公司逸每刻设立至今，不存在因刷单行为被市场监管部门处罚的情形。此外，逸每刻刷单金额较小，并已经主动纠正违法行为，符合《中华人民共和国反不正当竞争法》第二十五条关于“经营者违反本法规定从事不正当竞争，有主动消除或者减轻违法行为危害后果等法定情形的，依法从轻或者减轻行政处罚；违法行为轻微并及时纠正，没有造成危害后果的，不予行政处罚”的规定，因此逸每刻此前存在的刷单行为不构成重大违法违规行为，不存在被市场监管部门责令停止违法行为或吊销营业执照的风险，被罚款的风险亦较小。

综上，逸每刻已主动停止刷单行为，此前存在的刷单金额较小，未被电商平台及市场监管部门处罚，未来被罚款的风险较小，不构成重大违法违规行为，不存在被市场监管部门责令停止违法行为或吊销营业执照的风险。

（三）公司针对刷单行为采取的规范整改措施，是否已经规范完毕

针对刷单行为，公司及子公司采取了一系列规范整改措施，具体如下：

1、中陶股份及逸每刻出具《承诺函》，承诺自承诺函出具日起杜绝网购刷单行为，严格遵守《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》等法律法规的规定，依法规范经营；

2、电商销售业务全体人员自查刷单行为，电商销售业务负责人对其管理的电商平台进行监督；

3、财务部门负责核查借款、费用报销及资金支出的流向，确保资金支出不作刷单用途。如发现刷单行为，财务部门应当立即追回资金，保证公司资产安全，并向公司管理层反映存在的刷单行为，并对收入确认情况进行复核，确保刷单订单未作收入确认；

4、行政部门负责协助公司管理层，依据相关法律规定或公司制度规定，追究有刷单行为员工的相关责任；

5、公司修订了《销售与收款管理制度》，在其中重点增加以下条款：“公司在线上、线下营销过程中，不得存在通过刷单等虚假交易方式提高公司产品知名度的情形。”

综上，针对刷单行为，公司及子公司采取了一系列规范整改措施，且自公司及子公司出具《承诺函》以来，公司未再发生刷单的情形，规范整改措施有效，已整改完毕。

七、补充披露公司境外销售收入与运保费的匹配情况，运保费比例与可比公司是否存在较大差异；说明不同销售模式下运输费用归集情况，是否符合《企业会计准则》的要求。

（一）补充披露公司境外销售收入与运保费的匹配情况，说明不同销售模式下运输费用归集情况，是否符合《企业会计准则》的要求。

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“4、其他情况”中补充披露如下：

报告期内，公司外销贸易方式包括 FOB、C&F/CFR 和 CIF 模式，各模式下的运保费的承担情况如下：

FOB 模式：外销合同总价包含货物成本，公司承担到港前的运费，离港后的运保费由客户承担。

C&F/CFR 模式：外销合同总价包含货物成本和运输费，公司承担到港前的运费，港后运费由公司垫付后向客户收取，保险费由客户承担。

CIF 模式：外销合同总价包含货物成本、保险费和运输费，公司承担到港前的运费，港后运费和保险费用由公司垫付后向客户收取。

综上情况，外销主要涉及的运保费分为到港前运费和离港后运保费，两类情况如下：

1、到港前运费

（1）到港前运费情况

报告期内，外销模式下，到港前不涉及保险费用，外销产生的到港前运费和外销收入的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
到港前运费 (A)	178.25	812.53	1,524.32
外销收入 (B)	6,946.21	27,374.39	31,469.46
占比 (A/B)	2.57%	2.97%	4.84%

报告期内，到港前运费占外销收入的比重分别为 4.84%、2.97%和 2.57%，占比呈下降趋势，主要原因为受公司瓷砖销售占比下降所致。公司瓷砖为外采后销售，主要采购地区为佛山，出口港为深圳港，距离较远，且瓷砖的货值相对较低，因此瓷砖的单位销售运价相对卫生陶瓷较高，因此 2021 年到港前运

费占收入比例较高。

(2) 到港前运费的归集情况

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》、《收入准则应用案例——运输服务》相关规定，对于为履行客户合同而发生的运输费用，属于收入准则规范下的合同履约成本。若运输活动发生在商品的控制权转移之前，其通常不构成单项履约义务，企业应将相关支出作为与商品销售相关的成本计入合同履约成本，最终计入营业成本并予以恰当披露。若运输活动发生在商品控制权转移之后，其通常构成单项履约义务，企业应在确认运输服务收入的同时，将相关支出计入运输服务成本并予以恰当披露。

公司承担的到港前运费，发生于产品控制权转移之前，依据相关会计准则及监管规则指引，相关运输费用作为合同履约成本列报于当期营业成本，符合企业会计准则规定。

2、离港后运保费

(1) 离港后运保费情况

报告期内，公司出口主要使用 FOB 模式，部分客户会请公司代为办理海运托运，即采用 C&F/CFR 模式，该种模式下海运费公司采取代收代付模式，公司会在发货前根据船运公司报价，向客户确认收取运费金额；报告期内，仅 2021 年采用过一次 CIF 模式，发生的运费和保险费金额较小，该种模式下海运费、保险费公司均采取代收代付模式。

报告期内，C&F/CFR 和 CIF 模式下，公司外销收入和公司支付的离港后运保费情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
离港后运费 (A)	19.71	423.85	1,571.70
离港后保险费 (B)	-	-	0.21
小计 (C=A+B)	19.71	423.85	1,571.91
C&F/CFR、CIF 模式下的外销收入 (D)	209.96	1,209.18	4,527.32
占比 (C/D)	9.39%	35.05%	34.72%

报告期内，公司 C&F/CFR 和 CIF 模式下离港后运保费占收入的比重分别为 34.72%、35.05%和 9.39%，其中 2021 年和 2022 年的占比较高，主要系 2021 年

和 2022 年上半年，国际集装箱海运运力紧张，海运费涨幅较大，客户委托公司代为办理海运托运的情况也相对较多；2023 年 1-6 月，离港后运费占收入比重为 9.39%，主要系海运运力紧张的情况逐渐缓解，客户委托代办托运情况减少，公司代付海运费下降所致。

2022 年下半年始，海运运力紧张的情况逐渐缓解，客户多选择自行订船，由公司订船的情况逐渐减少，故 C&F/CFR 模式结算的收入有所下降。

（2）离港后运保费的归集情况

报告期内，对于 C&F/CFR 和 CIF 模式下离港后的产生的海运费，公司采取代收代付模式，账务处理也将代收代付海运费计入往来款。具体会计处理方式如下：

项目	确认收入时	支付海运费时
会计处理方式	借：应收账款 贷：主营业务收入 应付账款-应付海运费	借：应付账款-应付海运费 贷：银行存款

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》、《收入准则应用案例——运输服务》相关规定，对于为履行客户合同而发生的运输费用，属于收入准则规范下的合同履约成本。若运输活动发生在商品的控制权转移之前，其通常不构成单项履约义务，企业应将相关支出作为与商品销售相关的成本计入合同履约成本，最终计入营业成本并予以恰当披露。若运输活动发生在商品控制权转移之后，其通常构成单项履约义务，企业应在确认运输服务收入的同时，将相关支出计入运输服务成本并予以恰当披露。

外销运保费发生于控制权转移之后，且是由公司代收代付，相关运输活动构成单项履约义务。但由于公司仅代收代付，相关运输活动主要风险与报酬由实际运输方以及保险公司承担。另外公司并未就出口运输活动向客户收取额外的费用，即向客户收取的运保费与支付给货物代理商的运保费金额一致。因此就该项履约义务而言，公司为代理人的角色，按照净额法核算，符合企业会计准则规定。

（二）公司运保费比例与可比公司是否存在较大差异

报告期内，同行业可比公司年报未披露运保费占收入的比例数据，无法与同行业可比公司进行比较分析。

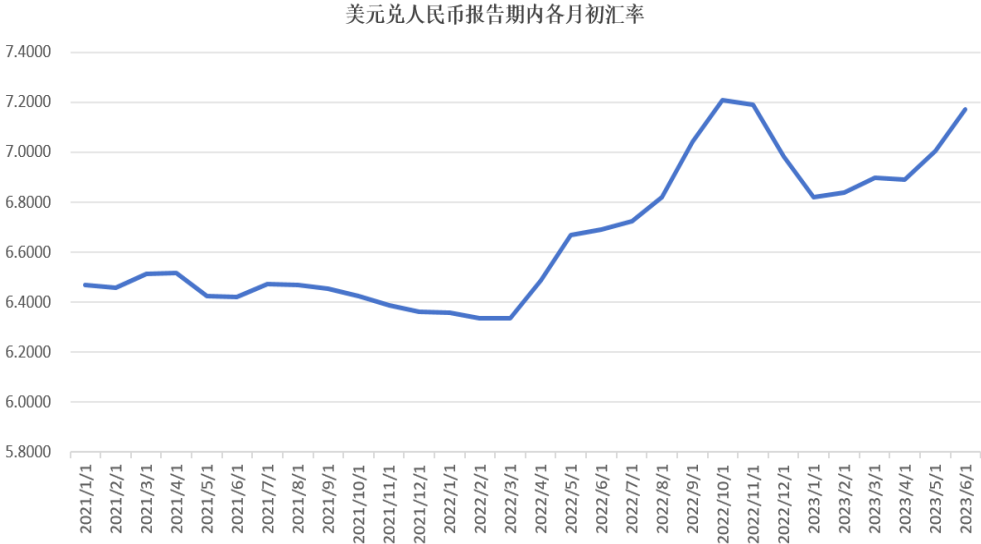
八、补充披露报告期内汇率波动、国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响，分析具体应对措施及有效性，公司是否配置金融衍生工具、制定结汇方案以对冲相关风险

（一）报告期内汇率波动、国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响

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

1、报告期内汇率波动对公司经营业绩的影响

报告期内，公司境外销售的主要结算货币为美元，报告期内每月初美元兑人民币汇率波动较大，具体情况如下：



报告期内，美元兑人民币汇率波动较大对公司经营业绩产生了较大影响，主要体现在汇兑损益上，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
汇兑损益 ¹	-133.52	-519.81	251.88
利润总额	202.97	3,442.01	4,360.10
汇兑损益占利润总额比例 ²	65.78%	15.10%	5.78%

注 1：汇兑损益负数为收益，正数为亏损；

注 2：占比取绝对值。

报告期各期，公司汇兑损益分别为 251.88 万元、-519.81 万元和-133.52 万元，占当期利润总额的比重分别为 5.78%、15.10%和 65.78%，汇率波动对公司经

营业绩影响较大，基于此公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“汇率风险”做充分的风险揭示。其中，2021 年度，公司汇兑损失 251.88 万元，主要系美元兑人民币汇率下降所致；2022 年和 2023 年 1-6 月，公司汇兑收益分别为 519.81 万元和 133.52 万元，主要系美元兑人民币汇率上升所致。

2、报告期内国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响

报告期内，公司境外销售主要集中在美国、英国、法国、白俄罗斯等欧美国家。

2019 年 8 月，美国政府宣布对从中国进口的约 3,000 亿美元商品加征 10% 关税，分两批自 2019 年 9 月 1 日、12 月 15 日起实施，前述 3,000 亿美元的产品加征税率随后提高到 15%，但公司生产及销售的卫生陶瓷产品均不在上述 3,000 亿加征关税的产品范围，未受到影响。报告期内，公司产品亦未被其他欧美国家列入限制进口或加征关税的清单中。

报告期内及期后，公司产品进口国和地区的进口政策未发生对公司产品销售的不利变化，未将公司产品纳入加征关税的产品范围，与公司产品相关的国际经贸关系亦未发生不利变化。

综上，报告期内国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响较小。

（二）分析具体应对措施及有效性，公司是否配置金融衍生工具、制定结汇方案以对冲相关风险

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

1、汇率波动风险应对措施及有效性，公司是否配置金融衍生工具、制定结汇方案以对冲相关风险

（1）应对措施

针对汇率波动风险，公司主要通过预期未来美元兑人民币汇率下降时购买远期外汇合约产品进行套期保值及制定适当的结汇方案等方法对冲风险，具体情况如下：

公司的销售结构和结算币种决定，美元升值将使得公司利润提高，美元贬值会降低公司利润。公司结合以往外汇汇兑损益风险管理经验，除了公司预计未来美元兑人民币汇率出现下降外，公司一般不主动采用购买远期外汇合约产品进行套期保值。报告期各期，公司购买的远期外汇合约金额分别为 0.00 万美元、420.00 万美元（按照汇率 6.7 测算，折合人民币约为 2,814.00 万元）和 0.00 万美元，其中，2022 年度公司购买了少量的远期外汇合约产品，主要原因为：2022 年 1-9 月美元对人民币汇率上升较为显著，公司预计未来美元对人民币汇率将会有所下降，故购买了远期外汇合约产品进行套期保值。

除购买远期外汇合约产品进行套期保值外，公司还通过制定适当的结汇方案对冲风险。报告期内，公司主要根据公司境内人民币支付资金需求，结合美元兑人民币汇率的走势，确定外币结汇的时点和金额，以应对汇率波动风险。

（2）应对措施有效性

报告期各期，公司汇兑损益及汇率变动率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
汇兑损益 ¹	-133.52	-519.81	251.88
境外销售额	6,946.21	27,374.39	31,469.46
汇兑损益占境外销售额比例 ²	1.92%	1.90%	0.80%
汇率变动率 ³	5.12%	9.79%	-1.69%

注 1：汇兑损益负数为收益，正数为亏损；

注 2：占比取绝对值；

注 3：汇率变动率=12 月初或 6 月初美元兑人民币汇率/1 月初美元兑人民币汇率-1。

报告期各期，公司汇兑损益分别为 251.88 万元、-519.81 万元和-133.52 万元，占境外销售额比例为 0.80%、1.90%和 1.92%，占比较小，且汇兑损益占境外收入比例小于汇率变动率，应对措施有效。

综上，针对汇率波动风险，公司主要通过预期未来美元兑人民币汇率下降时购买远期外汇合约产品进行套期保值及制定适当的结汇方案等方法对冲风险，报告期各期，公司汇兑损益占境外销售额比例较小，且小于汇率变动率，针对汇率波动风险的应对措施有效。

2、国际经贸关系变化应对措施及有效性

报告期内及期后，公司产品进口国和地区的进口政策未发生对公司产品销售

的不利变化，未将公司产品纳入加征关税的产品范围，与公司产品相关的国际经贸关系亦未发生不利变化。

为应对潜在的国际经贸关系不利变化，公司通过全球化布局等方式，积极应对进口国和地区的进口政策变化以及国际经贸关系变化对公司境外销售及经营业绩的影响。公司仅在 2022 年对单个国家和地区出口收入额超过当期营业收入的 30%，对单个国家和地区的依赖程度较低，且公司近年积极开拓新的出口国家和地区，因此公司针对潜在的国际经贸关系不利变化的应对措施有效。

【主办券商回复】

一、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取申请人财务报表、审计报告、收入成本明细表、订单明细表等，了解主要客户所在区域的经济政治环境、相关经济指标、国际贸易政策等，分析 2023 年申请人收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额、订单金额变动的原因及合理性；获取申请人同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，对申请人管理层进行访谈，分析申请人与同行业可比公司的业绩变动趋势是否一致；

2、获取报告期末在手订单情况及期后订单获取情况；获取申请人期后财务报表，分析期后收入、净利润、毛利率和经营活动现金流量净额情况，判断相关财务指标对申请人持续经营能力的影响；分析 DELTA FAUCET COMPANY 等主要客户 2023 年上、下半年的收入及订单变动情况；了解导致公司 2023 年收入下滑的因素，分析收入下滑趋势是否已经扭转；

3、访谈公司管理层，了解导致公司业绩下滑的因素以及相关因素是否将持续，是否会对公司的持续经营能力造成不利影响，公司应对业绩下滑采取的措施及有效性；公司是否已充分揭示与业绩下滑相关的风险；访谈申请人销售人员，了解公司维护和开拓客户的方式；获取订单明细，了解新老客户订单的签订情况、主要新客户的基本情况；

4、访谈申请人电商业务负责人及财务人员，了解申请人存在的刷单及刷

好评行为，包括产生的原因背景及过程、刷单金额及来源、账务处理方法；查阅申请人的财务凭证，核实申请人针对刷单行为的账务处理方法；核查申请人及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水，重点核查是否存在异常大额、异常重复购买或其他刷单及刷好评行为；

5、访谈申请人电商业务负责人及财务人员，了解从京东、天猫等第三方平台渠道获取公司相关财务与业务数据的具体方法和内容、数据受限情形，了解从其他渠道验证相关数据的真实性、有效性的方式；了解如何保证收入数据真实准确，是否已剔除刷单收入；了解申请人信息系统建设情况、线上各平台销售业务的具体流程、内部控制的关键环节及执行情况，线上销售相关内控是否健全有效；

6、查阅《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》等相关法律规定；访谈电商业务负责人，了解公司线上销售情况；查阅公司及其控股股东、实际控制人、逸每刻出具的关于杜绝刷单行为的承诺函；查阅市场监管部门出具的《企业信息查询报告》及公司通过信用中国（北京）官网申请的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》；

7、访谈申请人财务人员，了解申请人境外销售的结算方式以及运保费的会计处理方式；查阅《监管规则适用指引——会计类第 2 号》、《收入准则应用案例——运输服务》相关规定，分析运保费会计处理方式是否符合企业会计准则规定；获取申请人同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，了解同行业可比公司运保费比例情况；

8、访谈申请人业务负责人及财务总监，了解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经营业绩的影响，是否制定具体应对措施，应对措施是否有效，公司是否配置金融衍生工具、制定结汇方案以对冲相关风险；查询并了解美元兑人民币汇率波动趋势，结合申请人的汇兑损益等财务指标，分析申请人配置的金融衍生工具及制定的结汇方案应对汇率波动风险的有效性；查询报告期内申请人境外销售主要进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系的变化情况，分析汇率波动、国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、2023 年申请人收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额、订单金额较去年同期变动情况与行业发展趋势相符，相关财务指标的变动原因具有合理性；报告期内，申请人的营业收入、净利润下降的原因与申请人经营情况、外部市场环境变化、国际贸易摩擦、下游行业景气度及客户需求变动情况相符，相关财务指标的变动具有合理性；业绩下滑趋势与同行业可比公司基本一致；

2、2023 年下半年以来，申请人所处行业经营环境已有所改善；申请人在手订单较为充足，期后订单量增长较显著，期后经营数据有所恢复，业绩下滑趋势已经得到扭转，申请人未来业绩增长具有可持续性；

3、2023 年下半年以来，申请人所处行业经营环境已有所改善，不会对公司的持续经营能力造成不利影响；针对业绩下滑，公司已制定了有效的措施，并已在公开转让说明书充分揭示风险；公司维护客户的方式较为完善，与主要客户合作较为稳定，对主要客户的维护较为有效；

4、申请人子公司逸每刻存在为提升新上架商品人气销量而进行少量刷单及刷好评的行为，申请人已如实说明相关情况、报告期各期刷单金额及账务处理方法，刷单资金来源均为自有资金；

5、申请人线上销售数据均由天猫及京东等平台提供，申请人在获取实际收入数据时已将刷单订单剔除，不作收入确认，不存在虚增收入的情况，收入数据真实准确。申请人已如实说明各平台销售业务流程、内部控制的关键环节及执行情况，相关内控健全有效；

6、逸每刻的刷单行为属于组织虚假交易等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传行为，违反了电商平台规则及《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》相关规定；但逸每刻已主动停止刷单行为，此前存在的刷单金额较小，未被电商平台及市场监管部门处罚，未来被罚款的风险较小，不存在被市场监管部门责令停止违法行为或吊销营业执照的风险，不构成重大违法违规行为；针对刷单行为，申请人采取了一系列规范整改措施，规范整改措施有效，已整改完毕；

7、申请人已如实披露公司境外销售收入与运保费的匹配情况，同行业可比公司年报未披露运保费占收入的比例数据，故无法与同行业可比公司进行比较分析；申请人不同销售模式下运输费用归集情况，符合《监管规则适用指引——会计类第2号》、《收入准则应用案例——运输服务》的相关规定；

8、申请人已如实披露报告期内汇率波动、国际经贸关系变化对公司经营业绩的影响并分析具体应对措施及有效性。针对汇率波动风险，申请人已配置金融衍生工具、制定结汇方案对冲相关风险。

二、说明针对刷单收入的核查方法及核查过程，如何区分刷单收入与非刷单收入，如何确认收入及客户的真实性；说明相关内部控制缺陷整改措施是否有效，公司期后是否仍存在刷单情形

（一）说明针对刷单收入的核查方法及核查过程，如何区分刷单收入与非刷单收入，如何确认收入及客户的真实性

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）对申请人电商业务负责人、财务负责人等人员进行访谈，了解电商平台的运作情况、与电商平台相关信息系统及运作情况；对IT部门负责人进行访谈，查看公司的信息系统建设情况，了解信息系统的主要功能及运转过程；

（2）访谈申请人电商业务负责人及财务人员，了解并核实申请人刷单的具体流程及账务处理方法，如何充分有效区分刷单订单与非刷单订单、确认刷单明细是否完整；

（3）将涉及刷单的员工借支明细与刷单销售明细登记表进行双向比对，核实员工借支刷单明细的完整性，并从刷单明细追查至申请人财务记录，检查刷单订单是否确认收入；

（4）获取申请人在第三方平台的订单明细，并剔除刷单订单，对剔除刷单订单后的电商销售数据进行多维度核查，分析订单真实性与购买数量的合理性，包括客户的地域分布与数量、下单时间、购买数量及次数、收货地址、平均客户收入等，核查是否存在异常情形；

(5) 对申请人及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水进行核查，核实是否存在在申请人开设的第三方电商平台店铺进行大额异常消费行为；

(6) 检查公司的出库记录，核实公司正常线上销售订单是否有相应的实物流转记录；检查公司是否已将刷单部分业务收入从报表中剔除，并确认相应的刷单费用。

2、分析过程

申请人刷单的操作流程为：①申请人先将刷单资金以借款方式支付给申请人电商业务运营员工；②电商业务运营员工通过自行刷单或委托拥有网购平台账户的亲朋好友及其他个人进行下单并支付货款；③刷单人员将刷单订单明细反馈给电商业务运营员工，并在业务系统上进行标记，安排发送空包；④刷单人员收到包裹后签收确认，并在电商平台发表好评，申请人根据平台规则收到平台结算货款；⑤申请人员将扣除刷单金额及刷单佣金后的剩余资金，转回申请人账户；⑥申请人根据刷单明细抵扣员工个人借支。

由上述刷单操作流程可知，申请人电商业务运营员工对刷单订单均作显著标注且未实际发货，因而并无出库单等出库单据，且电商业务运营员工对刷单销售明细进行了收集整理并提供给财务人员。申请人通过查阅刷单销售明细、核对相关订单是否有相关标注、是否有出库单，可有效区分刷单订单与非刷单订单，对刷单订单不作收入确认，仅对存在真实实物流转且客户已签收确认的线上销售订单作收入确认，不存在虚增收入的情况，收入数据真实准确。

主办券商及会计师获取了申请人在第三方平台的订单明细并剔除刷单订单，对剔除刷单订单后的电商销售数据进行多维度核查，分析订单真实性与购买数量的合理性，未发现异常情形。主办券商及会计师对申请人及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水进行核查，亦未发现在申请人开设的第三方电商平台店铺进行大额异常消费行为。

主办券商核查申请人的真实线上交易数据，真实线上交易均有相应的订单、出库单、物流单据及交易流水，除退货退款等特殊情形外相关交易流水未发生退

还行为，相应的线上交易客户及收入真实、准确。

主办券商查阅了申请人刷单订单的相关会计凭证，确认申请人对刷单订单不作收入确认，不存在虚增收入的情况。

3、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

申请人可有效区分刷单订单与非刷单订单，对刷单订单不作收入确认，仅对真实线上交易确认收入，真实线上交易均有相应的订单、出库单、物流单据及交易流水，除退货退款等特殊情形外相关交易流水未发生退还行为，相应的线上交易客户及收入真实、准确。

（二）说明相关内部控制缺陷整改措施是否有效，公司期后是否仍存在刷单情形

1、说明相关内部控制缺陷整改措施是否有效

针对刷单行为相关内部控制缺陷，申请人及子公司采取了一系列规范整改措施，详见本题公司回复之“六/（三）公司针对刷单行为采取的规范整改措施，是否已经规范完毕”。

自申请人及子公司采取整改措施以来，申请人及子公司未再发生刷单的情形，整改措施有效。

综上，申请人及子公司已采取一系列规范整改措施，且自采取规范整改措施以来未再发生刷单的情形，规范整改措施有效。

2、公司期后是否仍存在刷单情形

报告期期后，申请人仍存在少量刷单情形，其中天猫及抖音平台刷单金额分别为 22.73 万元、4.13 万元，合计 26.86 万元，刷单金额较小，且自申请人及子公司采取整改措施以来，申请人未再发生刷单的情形，规范整改措施有效。

三、核查报告期内公司线上销售是否实现终端销售，是否存在提前确认收入的情形，核查线上收入的真实性、准确性、完整性，说明核查程序、核查金额占报告期各期收入比例

（一）核查报告期内公司线上销售是否实现终端销售，是否存在提前确认收入的情形

1、核查程序

主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

（1）访谈申请人管理层、财务负责人、电商业务负责人，查阅申请人线上销售相关管理制度，了解公司线上销售运营模式、线上销售系统运行及财务核算情况、线上销售经营情况、市场开发及经营战略等情况；

（2）查阅申请人各线上销售平台的后台数据，了解线上销售的客户群体情况；

（3）访谈申请人财务负责人了解电商业务的账务处理方法及收入确认时点，分析收入确认时点的合理性，是否存在提前确认收入的情形；

（4）通过平台抽取订单或系统抽取收入确认数据实施截止性测试，核查是否存在提前确认收入情况。

2、分析过程

申请人在第三方电商平台开设的店铺均为 B2C 销售模式，直接客户为商品的最终消费者，申请人通过在电商平台宣传展示自有产品，并面向个人消费者完成对自有产品的线上销售并获取收益。

具体而言，申请人开设的天猫-Imex 旗舰店、京东-Imex 旗舰店、抖音-Imex 旗舰店均为申请人所独立运营，具体业务流程如下：客户浏览商品信息下单——根据客户订单信息安排发货——系统录入商品出库信息——跟踪商品物流信息，商品送达客户——客户点击确认收货或物流签收一定时间后系统自动确认收货——系统自动进行结算——申请人进行收入确认。申请人开设的京东-Imex 京东自营旗舰店的运营模式与上述店铺基本相同，主要区别为结算方式不同，上述店铺均为确认收货后系统自动结算，而京东-Imex 京东自营旗舰店则为京东平台定期向申请人发送对账单并结算货款金额，申请人仍独立运营该店铺，并直接面向个人消

费者线上销售自身产品。

综上，报告期内申请人开设在第三方电商平台的店铺均直接面向个人消费者线上销售自身产品，不存在经销等情形。报告期各期，除刷单订单外，申请人线上销售均已实现终端销售，申请人在客户点击确认收货或物流签收一定时间后系统自动确认收货后并经系统自动结算或定期结算后进行收入确认，也不存在提前确认收入的情形。

3、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，报告期内申请人线上销售均已实现终端销售，不存在提前确认收入的情形。

（二）核查线上收入的真实性、准确性、完整性，说明核查程序、核查金额占报告期各期收入比例

1、核查程序

主办券商和会计师履行了如下核查程序：

（1）从线上交易平台的后台查询的交易金额，并与公司财务账中各线上销售平台的收入金额进行匹配，作一致性分析，验证公司线上销售的业务数据与财务数据的一致性，报告期各期核查金额占线上销售额比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
核查金额	79.03	10.60	-
线上销售额	79.03	10.60	-
占比	100.00%	100.00%	-

（2）从线上交易平台的后台查询各笔订单的客户付款信息、物流信息、签收信息，并查阅订单对应商品的出库单据，并核对出库商品与订单商品的一致性；

（3）获取申请人在第三方平台的订单明细，并剔除刷单订单，对剔除刷单订单后的电商销售数据进行多维度核查，分析订单真实性与购买数量的合理性，包括客户的地域分布与数量、下单时间、购买数量及次数、收货地址、平均客户收入等，核查是否存在异常情形；

（4）对申请人及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董

监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水进行核查，核查是否与线上销售订单中的收货人存在资金往来。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，报告期内申请人线上收入真实、准确、完整。

四、请主办券商、律师核查前述事项（6）并发表明确意见

（一）核查程序

查阅《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》等相关法律规定；访谈电商业务负责人，了解公司线上销售情况；查阅公司及其控股股东、实际控制人、逸每刻出具的关于杜绝刷单行为的承诺函；查阅市场监管部门出具的《企业信息查询报告》及公司通过信用中国（北京）官网申请的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

逸每刻的刷单行为属于组织虚假交易等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传行为，违反了电商平台规则及《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》相关规定；但逸每刻已主动停止刷单行为，此前存在的刷单金额较小，未被电商平台及市场监管部门处罚，未来被罚款的风险较小，不存在被市场监管部门责令停止违法行为或吊销营业执照的风险，不构成重大违法违规行为；针对刷单行为，申请人采取了一系列规范整改措施，规范整改措施有效，已整改完毕。

2、关于合法规范经营

（1）子公司中陶卫浴因员工阎某某曾因涉嫌污染环境罪而被唐山市公安局海港经济开发区分局立案侦查，河北唐山海港经济开发区人民检察院对阎某某出具《不起诉决定书》。根据第一次问询回复，该案件由唐山市生态环境局移送至公安机关，公司取得了唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具的合规证明。请公司进一步说明：①结合环保部门相关法律法规的规定及案件事实情况，说明该案件中中陶卫浴是否存在排污增加、超越排污标准排污

或其他违法违规情形，是否造成环境污染后果，是否存在受到行政处罚的风险，唐山市生态环境局海港经济开发区分局是否为有权证明主体；②结合司法机关《起诉意见书》及《不起诉决定书》分别的针对对象，说明该案件对于中陶卫浴是否已有明确结论意见；③公司及中陶卫浴是否构成重大违法行为，是否符合《股票挂牌规则》第十六条的规定。请主办券商及律师核查前述事项，并就公司及中陶卫浴是否构成重大违法行为、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见。（2）公司位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南的部分厂房尚未取得产权证书。请主办券商及律师就该事项是否存在重大违法违规情形发表明确意见。

【公司回复】

一、子公司中陶卫浴因员工阎某某曾因涉嫌污染环境罪而被唐山市公安局海港经济开发区分局立案侦查，河北唐山海港经济开发区人民检察院对阎某某出具《不起诉决定书》。根据第一次问询回复，该案件由唐山市生态环境局移送至公安机关，公司取得了唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具的合规证明。请公司进一步说明：①结合环保部门相关法律法规的规定及案件事实情况，说明该案件中中陶卫浴是否存在排污增加、超越排污标准排污或其他违法违规情形，是否造成环境污染后果，是否存在受到行政处罚的风险，唐山市生态环境局海港经济开发区分局是否为有权证明主体；②结合司法机关《起诉意见书》及《不起诉决定书》分别的针对对象，说明该案件对于中陶卫浴是否已有明确结论意见；③公司及中陶卫浴是否构成重大违法行为，是否符合《股票挂牌规则》第十六条的规定。

（一）结合环保部门相关法律法规的规定及案件事实情况，说明该案件中中陶卫浴是否存在排污增加、超越排污标准排污或其他违法违规情形，是否造成环境污染后果，是否存在受到行政处罚的风险，唐山市生态环境局海港经济开发区分局是否为有权证明主体

根据《排污许可管理条例》第十三条规定，排污许可证应当记载污染物排放种类、许可排放浓度、许可排放量等信息。根据中陶卫浴持有的《排污许可证（副本）》记载信息，针对中陶卫浴废水污染物排放，区分污染物种类规定了许可排放浓度限值，未规定许可年排放量限值。

根据 2021 年至 2023 年度排污许可证执行报告及第三方环保检测机构出具的各月份的检测报告，中陶卫浴废水排放符合《陶瓷工业污染物排放标准》表 2 中排放浓度限值的要求。

根据《起诉意见书》及《不起诉决定书》，阎某某未经他人指使，私自进入环保监测室，擅自篡改、伪造自动监测数据，前述违法行为发生在 2023 年 5 月初。根据公司的停工及复工通知、员工打卡记录等，门卫阎某某私自进入环保监测室操作时，中陶卫浴正处于停产状态。经比对相邻月份总排水量及主要污染物排放值，中陶卫浴在 2023 年 5 月份的总排水量及主要污染物排放值均远低于相邻月份排水量和相关污染物排放值，不存在排污增加、超越排污标准排污的情形。

根据《中华人民共和国环境保护法（2014 修订）》第六十三条规定，“企业事业单位和其他生产经营者有下列行为之一，尚不构成犯罪的，除依照有关法律法规规定予以处罚外，由县级以上人民政府环境保护主管部门或者其他有关部门将案件移送公安机关，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，处十日以上十五日以下拘留；情节较轻的，处五日以上十日以下拘留：……（三）通过暗管、渗井、渗坑、灌注或者篡改、伪造监测数据，或者不正常运行防治污染设施等逃避监管的方式违法排放污染物的……”。因此，县级以上人民政府环境保护主管部门有权对本辖区内企业事业单位和其他生产经营者违反环境保护相关法律法规的行为进行监督管理和处罚。

2024 年 1 月 22 日，唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具《证明》：“唐山中陶卫浴制造有限公司为唐山海港经济开发区辖区内企业，法定代表人为夏剑石，统一社会信用代码为：911302007954983313。依据《排污许可管理条例》规定，生态环境部门需对辖区内企业排污许可情况进行监督管理，并对违反环保相关法律法规的行为进行处罚。经系统查询‘唐山中陶卫浴制造有限公司员工阎某某涉嫌污染环境案件’，此案不涉及排污总量增加、超标排污或其他环境违法行为。市级执法部门现已结案，针对此案我分局不会对该企业或企业负责人进行处罚。”

2024 年 1 月 25 日，唐山市生态环境局出具《情况说明》：“2023 年 5 月 10 日，我局执法人员在工作中发现该公司涉嫌人为干扰自动监测数据。我局对该

案件进行了立案，并于 2023 年 6 月 1 日移送公安机关，该案件我局及司法机关均已结案，相关事实结论以司法机关认定意见为准。该公司已对相关问题积极整改，目前已整改完成。”

综上，该案件中中陶卫浴不存在排污增加、超越排污标准排污或其他违法违规情形，未造成环境污染后果，不存在受到行政处罚的风险，唐山市生态环境局海港经济开发区分局作为中陶卫浴住所地环保主管部门，有权对辖区内企业中陶卫浴环保情况进行监督管理并出具相关证明文件，为有权证明主体。

（二）结合司法机关《起诉意见书》及《不起诉决定书》分别的针对对象，说明该案件对于中陶卫浴是否已有明确结论意见

就中陶卫浴员工阎某某污染环境罪案件，唐山市公安局海港经济开发区分局于 2023 年 10 月 10 日侦查终结并出具《起诉意见书》（唐港公（环）诉字[2023]0087 号），认定犯罪嫌疑人阎某某行为涉嫌污染环境罪，决定将案件移送河北唐山海港经济开发区人民检察院审查起诉；2023 年 11 月 16 日，河北唐山海港经济开发区人民检察院出具《不起诉决定书》（唐港检刑不诉[2023]65 号），认定阎某某犯罪情节轻微，认罪认罚，根据《中华人民共和国刑法》相关规定，不需要判处刑罚，决定对阎某某不起诉。

根据刑事诉讼相关法律规定，刑事诉讼流程为“公安机关立案侦查-公安机关移送检察机关审查起诉-公诉机关提起公诉-人民法院依法判决”。该案件已经公安机关侦查终结并移送检察院审查起诉，检察院经审查作出不予起诉的决定。因此，根据刑事诉讼流程，该案件流程已结束。

2023 年 12 月 15 日，唐山市公安局海港经济开发区分局出具《证明》：“截至证明出具之日，中陶股份、中陶卫浴不存在被我局立案调查的情况，设立至今不存在被立案追究刑事责任的记录，我局也未发现以上公司存在须由公安机关管辖的有关的违法犯罪情形。”

2024 年 1 月 25 日，唐山市生态环境局出具《情况说明》：“2023 年 5 月 10 日，我局执法人员在工作中发现该公司涉嫌人为干扰自动监测数据。我局对该案件进行了立案，并于 2023 年 6 月 1 日移送公安机关，该案件我局及司法机关均已结案，相关事实结论以司法机关认定意见为准。该公司已对相关问题积极整改，目前已整改完成。”2024 年 1 月 22 日，河北唐山海港经济开发区人民检

察院出具《证明》：“唐山市公安局海港经济开发区分局于 2023 年 10 月 12 日向本院移送唐山中陶卫浴制造有限公司员工阎某某涉嫌污染环境案件。经本院依法审查查明，阎某某实施了《中华人民共和国刑法》规定的污染环境犯罪行为，鉴于其犯罪情节轻微、认罪认罚，本院依据《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国刑事诉讼法》相关规定，决定对阎某某不起诉，该案件现已结案。在该起案件中，唐山中陶卫浴制造有限公司不存在单位犯罪情形，对该案件不负有刑事责任。经查，截至本证明出具之日，唐山中陶卫浴制造有限公司在本院辖区内无因涉嫌刑事犯罪被审查起诉或不起诉的记录。”

综上，在该起案件中，公安机关未将中陶卫浴作为犯罪嫌疑人向检察机关移送审查起诉，中陶卫浴在该案件中不存在单位犯罪情形，对该案件不负有责任，该案件对于中陶卫浴已有明确结论意见。

（三）公司及中陶卫浴是否构成重大违法行为，是否符合《股票挂牌规则》第十六条的规定

根据公安机关及检察机关出具的证明文件，在前述员工阎某某污染环境罪案件中，中陶卫浴不存在单位犯罪情形，对该案件不负有责任，该刑事案件对于中陶卫浴已有明确结论意见，中陶卫浴也不存在其他被立案调查或立案侦查尚未有明确结论意见的情形。此外，根据环保局出具的证明文件，在该事件中，中陶卫浴亦不存在排污增加、超越排污标准排污或其他违法违规情形，未造成环境污染后果，不存在受到行政处罚的风险。

综上，公司及中陶卫浴不存在重大违法行为，符合《股票挂牌规则》第十六条的规定，符合“合法规范经营”的挂牌条件。

二、公司位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南的部分厂房未取得产权证书，是否存在重大违法违规情形

截至本问询回复出具之日，公司未办理不动产权证物业建筑面积、原值、净值、用途等情况如下：

序号	资产名称	建筑面积（m ² ）	原值（万元）	净值（万元）	用途
1	污水处理站	787.74	39.54	12.78	生产配套
2	粉碎车间	200.00	12.78	3.60	废瓷处理
3	辅料库	1,265.04	80.46	22.69	仓储

序号	资产名称	建筑面积 (m ²)	原值 (万元)	净值 (万元)	用途
4	警卫室	57.00	22.46	7.17	警卫办公
5	仓库	1,000.00	124.95	35.24	仓库
6	连体仓库	4,344.00	130.95	54.43	仓库
7	磅房	16.96	18.68	5.26	称重
8	智慧仓储-立体库房	19,786.33	1,448.97	1,433.67	仓储
合计		27,457.07	1,878.79	1,574.84	-

注：公司上述未办理不动产权证物业的原值及净值为 2023 年 6 月末数据。

除上述第 8 项物业尚在办理不动产权证书外，其他 7 项产权瑕疵物业合计建筑面积为 7,670.74 平方米，占公司持证（含新建正在办理）建筑物面积的比例为 8.59%，占比较小；前述产权瑕疵物业账面原值合计 429.82 万元，净值合计 141.17 万元。若相关建筑物被要求拆除，公司将损失账面净值合计约 141.17 万元，占公司 2022 年末总资产的 0.29%，净资产的 0.84%，占比较小。此外，该部分物业主要为仓储用途，不属于公司主要生产经营用房，替代性较强，且当地工业用房较多，如被拆除，公司能在较短的时间内找到其他仓储场所替代，对公司正常生产经营影响较小。

就前述产权瑕疵物业，公司控股股东、实际控制人承诺：若因未取得权属证书的房屋存在任何权属争议或纠纷而导致公司遭受任何损失，或因此受到任何行政处罚（包括但不限于罚款、被要求拆除等），相关责任及费用均由控股股东、实际控制人承担；并承诺若相关物业被部分或全部强制拆除时，控股股东、实际控制人及时为公司提供满足日常生产经营需要的房屋，以保证不影响公司的正常生产经营。

2024 年 1 月 8 日，唐山海港经济开发区住房和城乡建设管理局出具《证明》，“中陶卫浴位于海港开发区兴业大街以南中陶卫浴东厂区内建设的污水处理站、辅料库、警卫室等部分建筑物因未及时办理建设工程规划许可或建筑工程施工许可等原因，导致目前未取得相应的不动产权属证书。由于相关建筑物系该公司在自有土地上自行建设，竣工时间为 2006 年至 2007 年期间，建设及竣工时间较早，投入使用已满两年。根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条‘违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚’的相关规定，故该公司建设项目不在处罚范畴内。”

2024 年 1 月 17 日，唐山市自然资源和规划局海港经济开发区分局出具《证明》，“唐山中陶卫浴制造有限公司系我辖区企业，该公司位于海港开发区兴业大街以南、中陶卫浴东厂区内建设的污水处理站、辅料库、警卫室等部分建筑物未取得不动产权属证书。相关建筑物系该公司在自有且合法取得建设用地使用权的土地上自行建设，已办理用地规划许可。该公司不存在未批即用、未供即用、低效用地、闲置土地等涉及自然资源和规划管理领域的违法行为，也不存在因违反自然资源和规划管理法律法规而受到处罚的记录。”

综上，公司产权瑕疵物业合计建筑面积占公司有证（含新建正在办理）建筑物面积的比例较小，相关物业主要为仓储用途，不属于公司主要生产经营用房，如被拆除，公司能在较短的时间内找到其他仓储场所，替代性强，且公司控股股东及实际控制人书面承诺因产权瑕疵事项导致的相关责任及费用均由其承担，且该等建筑产权瑕疵为历史遗留问题，主管部门已出具《证明》不会予以处罚，公司部分厂房尚未取得产权证书的行为不构成重大违法违规。

【主办券商回复】

一、请主办券商及律师核查前述事项，并就公司及中陶卫浴是否构成重大违法行为、公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、查询国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、环保行政主管部门官网公示的行政处罚信息；

2、查阅唐山市生态环境局、唐山市生态环境局海港经济开发区分局、唐山市公安局海港经济开发区分局、河北唐山海港经济开发区人民检察院出具的证明文件；

3、查阅中陶卫浴排污许可证副本、2021 至 2023 年度排污许可证执行报告、第三方环保检测机构出具的检测报告；

4、取得申请人关于不存在排污增加、超越排污标准排污或其他违法违规情形的书面说明文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

该案件中中陶卫浴不存在排污增加、超越排污标准排污或其他违法违规情形，未造成环境污染后果，不存在受到行政处罚的风险，唐山市生态环境局海港经济开发区分局为有权证明主体；《起诉意见书》及《不起诉决定书》针对的对象均为阎某某，不涉及申请人，申请人不负有责任，该案件对于中陶卫浴已有明确结论意见；申请人及中陶卫浴不构成重大违法行为，符合《股票挂牌规则》第十六条的规定，符合“合法规范经营”的挂牌条件。

二、公司位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南的部分厂房尚未取得产权证书。请主办券商及律师就该事项是否存在重大违法违规情形发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查询国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、住房和城乡建设行政主管部门官网公示的行政处罚信息；
- 2、查阅相关物业规划、建设施工相关的报批文件；
- 3、查阅唐山海港经济开发区住房和城乡建设管理局、唐山市自然资源和规划局海港经济开发区分局出具的证明文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

申请人产权瑕疵物业合计建筑面积占申请人有证（含新建正在办理）建筑物面积的比例较小，相关物业主要为仓储用途，不属于申请人主要生产经营用房，如被拆除，申请人能在较短的时间内找到其他仓储场所，替代性强，且申请人控股股东及实际控制人书面承诺因产权瑕疵事项导致的相关责任及费用均由其承担，且该等建筑产权瑕疵为历史遗留问题，主管部门已出具《证明》不会予以处罚，公司部分厂房尚未取得产权证书的行为不构成重大违法违规。

3、关于信息披露

请公司根据申报材料，2021 年、2022 年未披露每股净资产、基本每股收益等数据，若公司未股改，请按实收资本模拟计算，并补充相关披露。请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“八、最近两年及一期的主要会计数据和财务指标简表”之中补充披露如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
每股净资产（元）	2.87	3.35	3.56
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.87	3.35	3.56
项目	2023 年 1 月—6 月	2022 年度	2021 年度
基本每股收益（元/股）	0.03	0.74	0.75
稀释每股收益（元/股）	0.03	0.74	0.75
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.28	0.73	0.80

注：公司于 2023 年 6 月 14 日完成股改，为便于纵向比较，股改前每股净资产、基本每股收益等数据均按折股后的股本数计算

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、访谈申请人财务总监，了解申请人每股净资产、基本每股收益等数据的计算过程和方法；
- 2、获取申请人计算过程相关资料，重新计算以复核申请人每股净资产、基本每股收益等数据的准确性。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：申请人 2021 年、2022 年未股改，已按实收资本模拟计算并补充披露每股净资产、基本每股收益等数据。

4、其他

一、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。

【主办券商回复】

经主办券商、会计师和律师核查，除已披露事项外，申请人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。

（本页无正文，为唐山中陶家居股份有限公司《关于唐山中陶家居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回复》之签章页）

唐山中陶家居股份有限公司

法定代表人（签字）：

夏剑石

2024年 1 月 26 日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于唐山中陶家居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回复》之签章页）

项目负责人（签字）：王蕾蕾
王蕾蕾

项目小组成员（签字）：

杜冬波
杜冬波

刘素
刘素

邹林达
邹林达



民生证券股份有限公司

2024 年 1 月 26 日