

浙江避泰电气科技股份有限公司

浙江省丽水市水阁工业区白莲路 11 号



关于浙江避泰电气科技股份有限公司股票 公开转让并挂牌申请文件的 审核问询函的回复

方正承销保荐

地址：北京市丰台区金丽南路 3 号院 2 号楼 1 至 16 层 01 内六层 1-203 室
2024 年 8 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 7 月 4 日下发的《关于浙江避泰电气科技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”）的要求，方正证券承销保荐有限责任公司（以下简称“方正承销保荐”或“主办券商”）作为推荐浙江避泰电气科技股份有限公司（以下简称“避泰电气”或“公司”）在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，组织公司及其他中介机构对问询函进行了认真讨论与核查，对问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，律师的回复详见其出具的《北京中银律师事务所关于浙江避泰电气科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》，会计师的回复详见其出具的《中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）关于对浙江避泰电气科技股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复》，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动的部分，已按照问询函的要求进行修改。

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

字体	含义
黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

目录

问题 1：关于实际控制人及历史沿革	3
问题 2：关于销售收入	24
问题 3：关于采购和存货	48
问题 4：关于成本和毛利率	77
问题 5：关于应收账款	94
问题 6：关于期间费用	105
问题 7：关于固定资产和在建工程	117
问题 8：关于社保及公积金缴纳事项	129
问题 9：其他问题	134
其他说明	139

问题 1：关于实际控制人及历史沿革

根据申报文件，（1）郑丁玮、郑文献、郑文良、郑文微等公司 10 名股东全部界定为公司实际控制人，上述主体签订一致行动协议，约定意见发生分歧时以二分之一以上持股比例表决通过，实际控制人之间为亲属关系；实际控制人中除赵寿德，其他人员均担任公司董事、监事、高级管理人员职务；（2）公司设立时，温州避泰为公司控股股东，2017 年 12 月，温州避泰自公司退出，温州避泰为公司实际控制人郑文献、蒋朝辉、郑文微、陈永新、赵寿德控制的企业，以上五名实际控制人共同持有温州避泰 54.00%的股份；报告期内公司自温州避泰处借款 1,500 万元；（3）公司存在较多亲属间的股权转让；（4）红光电气与陈玺羽间曾存在股权代持，当前已解除；（5）公司历史上存在股权长期未实缴情形；（6）2023 年 9 月股份公司设立履行了审计、资产评估程序。

请公司：（1）结合公司章程、协议或其他安排的制定情况、公司股东大会、董事会、监事会的表决情况、公司经营管理的实际运作情况及各实际控制人在经营决策中的参与情况、贡献程度，说明实际控制人认定的依据及其充分性、准确性，一致行动协议中约定的纠纷解决机制是否具备有效性、可执行性，是否可能导致公司治理僵局，公司重大经营决策是否均能有效表决、执行；（2）结合公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如涉及），说明公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求；（3）说明温州避泰的股权结构、主营业务、实际经营状况，除前述借款外，温州避泰是否与公司存在业务承继或关联交易，公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与温州避泰的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形；温州避泰对外转让公司股权、实际控制人由通过温州避泰间接持有公司股权转为直接持股的原因及合理性，公司作为申请挂牌主体的原因及合理性，温州避泰是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法行为；（4）以列表形式说明 2017 年 12 月至 2023 年 3 月公司历次股权转让的背景原因、商业合理性、转让款的支付情况及资金来源，是否存在股权代持或其他特殊利益安排；（5）说明股权代持形成的原因及合理性，历史沿革中是否存在其

他未披露、未解除的股权代持情形，如存在，请说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程；（6）说明公司股权长期未实缴的原因及合理性，未实缴期间公司经营活动的开展情况、营运资金的来源，是否与公司业务规模匹配，是否存在严重依赖外部资金支持的情形，是否影响公司独立性；（7）补充披露股改时的验资情况，如未履行验资程序，公司资本是否真实、充足，是否影响股改效力。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、结合公司章程、协议或其他安排的制定情况、公司股东大会、董事会、监事会的表决情况、公司经营管理的实际运作情况及各实际控制人在经营决策中的参与情况、贡献程度，说明实际控制人认定的依据及其充分性、准确性，一致行动协议中约定的纠纷解决机制是否具备有效性、可执行性，是否可能导致公司治理僵局，公司重大经营决策是否均能有效表决、执行

（一）结合公司章程、协议或其他安排的制定情况、公司股东大会、董事会、监事会的表决情况、公司经营管理的实际运作情况及各实际控制人在经营决策中的参与情况、贡献程度，说明实际控制人认定的依据及其充分性、准确性

1、公司章程、协议或其他安排的制定情况

经核查有限公司阶段的工商登记档案、《公司章程》及其修正案等文件，有限公司的《公司章程》约定：（1）全体股东组成股东会，股东会是公司的权力机构，股东会会议由股东按出资比例行使表决权；（2）股东会对公司增加或减少注册资本、分立、合并、解散或变更公司形式、修改公司章程做出决议，须经代表三分之二以上表决权的股东通过；（3）股东会对公司为股东或实际控制人提供担保做出决议，须经出席会议的除上述股东或受实际控制人支配的股东以外的其他股东所持表决权的过半数通过；（4）股东会其他决议须经代表二分之一以上表决权的股东通过；（5）公司不设董事会，设执行董事 1 人，由股东会选举产生；（6）公司不设监事会，设监事 1 人，经股东会选举产生。除此之外，有限公司阶段的公司章程未约定其他特殊的决策条款，未授予个别股东一票否决权或其他特殊决策权利。根据公司及全体股东确认，有限公司阶段股东之间未签署其他特殊协议、不存在其他安排。

经核查股份公司阶段的工商登记档案、《公司章程》等文件，股份公司的《公司章程》约定：（1）股东大会是公司的权力机构，股东大会做出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过；股东大会做出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过；（2）公司设董事会，对股东大会负责，董事会由 6 名董事组成；董事会会议应当由过半数的董事出席方可举行，董事会作出决议须经全体董事的过半数通过；（3）公司设监事会，监事会由 3 名监事组成，监事会决议应当经半数以上监事通过。除此之外，股份公司的公司章程未约定其他特殊的决策条款，未授予个别股东一票否决权或其他特殊决策权利。

2024 年 1 月 1 日，公司全体实际控制人签署了一致行动协议，约定在公司股东大会、董事会中行使提案权、表决权时保持一致行动；发生分歧时，由全体实际控制人按照持股比例进行投票表决。除此之外，一致行动协议未授予个别实际控制人一票否决权或其他特殊决策权利。

根据公司及全体股东（实际控制人）确认，除上述一致行动协议外，股东之间未签署其他特殊协议、不存在其他安排。

2、公司股东大会、董事会、监事会的表决情况

有限公司阶段，公司设立了股东会，未设立董事会（设一名执行董事），未设立监事会（设一名监事），公司股东通过出席股东会参与公司的各项经营决策。经核查避泰有限的工商登记档案，公司历次增资、股权转让、经营范围变更等重大事项均经过股东会全体股东表决通过。

股份公司阶段，公司共召开了 2 次董事会、2 次监事会以及 2 次股东大会，公司年度财务审计报告、关联交易、使用部分闲置自有资金购买理财产品等相关重大事项，均经董事会全体董事、监事会全体监事、股东大会全体股东表决通过。涉及关联交易事项，股东大会、董事会、监事会已按照《公司法》《公司章程》及相关制度的规定履行了相应的回避表决程序。

根据公司及全体股东（实际控制人）确认，全体股东（实际控制人）合作关系良好，在公司所有重大决策上能够在事前充分沟通的基础上达成一致意见，对公司发展战略、重大经营决策、日常经营均持相同意见，在公司股东（大）会、董事会均能做相同的表决意见。

3、公司经营管理的实际运作情况及各实际控制人在经营决策中的参与情况、贡献程度

股份公司成立后，公司按照《公司法》等相关法律法规及《公司章程》的规定，设立了股东大会、董事会、监事会，聘任了总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员，根据业务运作的需要设置了内部职能部门，形成了权力机构、执行机构、监督机构与管理层之间权责明确、相互协调又相互制衡的机制。

各实际控制人在公司治理中的任职及职责情况如下：实际控制人郑文良、郑丁玮、郑文献、郑文微、陈玺羽、蒋易呈 6 人组成董事会。其中，郑文良担任董事长负责公司战略发展方向，郑丁玮担任总经理全面统筹公司经营管理、郑文献负责研发、郑文微为成品主管、陈玺羽为销售经理、蒋易呈为出纳。管理层方面，总经理郑丁玮全面统筹公司经营管理、副总经理蒋朝辉主管销售、副总经理郑文献主管研发、副总经理陈永新主管生产、副总经理陈冬梅主管董事会办公室。公司高管郑丁玮、郑文献、蒋朝辉、陈永新在公司长期任职，负

责日常经营管理以及具体生产管理，熟悉公司的各项生产和经营；公司现任高管陈冬梅系董事会综合考虑其从业经验、管理能力等方面后聘任。

赵寿德在公司成立时已通过温州避泰间接持有公司股份且其退休前一直在公司任职，其在公司发展过程中起到过重要作用。在退休之前，赵寿德担任公司物流专员，其作用主要体现在是公司初始股东，作为家族成员之一，其行业经验、客户资源在公司发展过程都起到过正面积积极作用。

被认定为实际控制人的股东及其家族成员在公司设立初期，即履行了出资的义务，为公司的进一步发展奠定了基础。在公司发展的过程中，被认定为实际控制人的股东及其家族成员都利用了自己的行业经验、客户资源为公司发展壮大做出了较大的贡献。截至目前，被认定为实际控制人的股东为公司战略规划、日常经营提出有效建议与意见。公司治理架构能够有效运行，各实际控制人作为公司股东、董事或高级管理人员，通过股东大会、董事会及经营管理层参与公司的各项经营决策，能够持续为公司经营发展做出贡献。

综上，结合公司章程、协议或其他安排的制定情况、公司股东大会、董事会、监事会的表决情况、公司经营管理的实际运作情况及各实际控制人在经营决策中的参与情况、贡献程度，公司将 10 名股东全部认定为实际控制人依据充分且准确。

（二）一致行动协议中约定的纠纷解决机制是否具备有效性、可执行性，是否可能导致公司治理僵局，公司重大经营决策是否均能有效表决、执行

2024 年 1 月 1 日，公司全体股东（实际控制人）签署了一致行动协议，其中约定对相关议案或表决事项未达成一致意见时，各方按照持股比例进行投票表决，以二分之一以上持股比例表决通过，即全体实际控制人在正式的股东大会表决之前，就相关议案或者表决事项存在分歧时，应该先内部进行投票表决，按照二分之一以上表决通过来解决实际控制人之间的分歧。内部表决通过之后，全体实际控制人在正式的股东大会表决时采取一致意见。该一致行动协议及其约定的纠纷解决机制，是公司全体股东（实际控制人）根据对公司经营决策的实际情况所作的真实意思表示，经全体股东（实际控制人）签署后已具备有效性。

根据公司工商登记档案、《公司章程》等文件，公司股权结构较为分散，各股东的持股比例均不是整数，在实际控制人内部进行投票表决时，不会发生表决结果 50%：50%的情况。所以，当全体股东（实际控制人）对相关议案或表决事项出现意见不一致时，由各方按照持股比例表决能够产生明确的表决结果，能够有效解决分歧，具备可执行性，导致公司治理僵局的可能性较低。涉及关联交易事项，股东大会、董事会、监事会已按照《公司法》《公司章程》及相关制度的规定履行了相应的回避表决程序。

签署一致行动协议的全体股东（实际控制人）在历次股东（大）会表决时均能达成一致意见，在董事提名、高管任命方面均保持一致意见，不存在重大分歧。截至目前，全体股东（实际控制人）未发生重大分歧难以解决、严重影响公司治理机制有效运行的情况，公司重大经营决策能够有效表决、执行。

二、结合公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如涉及），说明公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

（一）公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	职务	亲属关系	是否在公司持股	是否是客户、供应商处任职或持股
1	郑文良	实际控制人、董事长	——	是	否
2	郑丁玮	实际控制人、董事、总经理	系郑文良的侄子	是	持有客户杭州缤泰国际贸易有限公司 30% 的股权且担任监事
3	郑文献	实际控制人、董事、副总经理	系郑文良的堂弟	是	否
4	郑文微	实际控制人、董事	系郑文献的妹妹、郑文良的堂妹	是	否
5	蒋朝辉	实际控制人、副	系郑文良的妹	是	否

		总经理	夫		
6	陈永新	实际控制人、副 总经理	系郑文良的妹 夫	是	否
7	蒋易呈	实际控制人、董 事	系蒋朝辉的儿 子	是	否
8	陈玺羽	实际控制人、董 事	系陈永新的儿 子	是	否
9	陈冬梅	实际控制人、副 总经理	系郑文良的儿 媳	是	否
10	赵寿德	实际控制人、未 在公司任职	系郑文良的妹 夫	是	否
11	沈启超	监事	无	否	否
12	罗益伟	监事	无	否	否
13	王若琳	监事	无	否	否
14	王小丹	财务总监、董事 会秘书	无	否	否

（二）公司董事会、股东大会、监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

1、公司董事会、股东大会、监事会能够独立有效履行职责

公司已按照《公司法》等相关法律法规及《公司章程》的规定，设立了股东大会、董事会和监事会，聘任了高级管理人员，设置了内部职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。股份公司设立以来，公司共召开 2 次董事会、2 次监事会以及 2 次股东大会，公司历次董事会、监事会、股东大会的召集、召开程序、会议决议、会议记录内容及签署均合法合规、真实有效，符合《公司法》《公司章程》及相关制度的规范要求；

尽管公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间具有亲属关系，实际控制人之一郑丁玮在客户处有任职、持股，但涉及关联交易事项，股东大会、董事会、监事会已按照《公司法》《公司章程》及相关制度的规定履行了相应的回避表决程序。

因此，公司的董事会、监事会及股东大会运作规范，能够独立有效履行职责。

2、公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善

公司已制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》《募集资金管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等内部管理制度。上述制度均系依据《公司法》《公众公司管理办法》《治理规则》等法律法规、规范性文件并结合公司实际情况制定，制度健全且内容完善。

3、公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求

股份公司成立后，公司已依法建立了股东大会、董事会、监事会，形成了良好的法人治理结构，权力机构、执行机构、监督机构与管理层之间权责明确、相互协调又相互制衡。公司治理结构设置合理，能够按照《公司法》等法律法规和《公司章程》的规定有效规范运作。公司内部管理制度健全且内容完善，能够合理保证公司运行效率及合法合规，符合公众公司的内部控制要求。

三、说明温州避泰的股权结构、主营业务、实际经营状况，除前述借款外，温州避泰是否与公司存在业务承继或关联交易，公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与温州避泰的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形；温州避泰对外转让公司股权、实际控制人由通过温州避泰间接持有公司股权转为直接持股的原因及合理性，公司作为申请挂牌主体的原因及合理性，温州避泰是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法行为

（一）关于温州避泰的股权结构、主营业务、实际经营状况

根据温州避泰的工商登记档案，温州避泰目前的股权结构如下：

序号	姓名	认缴出资金额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	郑丽丽	24.00	货币	24.00
2	郑文飞	22.00	货币	22.00
3	郑文献	14.00	货币	14.00
4	蒋朝辉	14.00	货币	14.00
5	郑文微	10.00	货币	10.00
6	陈永新	10.00	货币	10.00
7	赵寿德	6.00	货币	6.00

合计	100.00	——	100.00
----	--------	----	--------

根据温州避泰的股东说明、温州避泰最近两年的财务报表情况、温州避泰最近两年纳税报表情况、温州避泰现场核查情况，自 2022 年以来，温州避泰除利用土地以及厂房产产生租赁收入外，不再实际开展经营业务。

（二）除前述借款外，温州避泰是否与公司存在业务承继或关联交易

2011 年 2 月，温州避泰、郑丁玮、陈玺羽共同成立了避泰有限，其中控股股东为温州避泰。2015 年以来，随着避泰有限的逐步发展，温州避泰逐步停止开展业务，温州避泰原有业务及其业务资源逐步向避泰有限转移。自 2022 年以来，温州避泰除利用土地以及厂房产产生租赁收入外未实际开展业务，未有任何实质生产、销售等情况。报告期内，公司自温州避泰处借款 1,500 万元。除前述借款外，温州避泰与公司不存在其他关联交易。

（三）公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与温州避泰的关系及分开情况，是否存在混同、交叉使用等情形

2011 年 2 月，温州避泰、郑丁玮、陈玺羽共同成立了避泰有限，其中控股股东为温州避泰。自设立以来，避泰有限主营业务为氧化锌电阻器及避雷器芯体的生产、研发和销售。

1、公司资产与温州避泰关系及分开情况

自设立以来，避泰有限逐渐完成了厂房及生产设备建设。避泰有限于 2015 年从温州避泰购买三推板式隧道电炉、节能型三推板式隧道电炉、雷电冲击电流发生器等生产设备。2021 年，由于温州避泰未实际开展业务，商标“避泰”（注册号：1690326）对其无商业价值，因此温州避泰按照零元的价格将这一商标转让给避泰有限。除以上情况之外，公司未与温州避泰有其他资产交易。2017 年，温州避泰将其持有的避泰有限股权转让至郑文飞、郑文献、蒋朝辉、郑文微、陈永新、郑文良、赵寿德、郑建城、郑建银等人，股东由间接持股避泰有限变为直接持股避泰有限。报告期至今，避泰有限合法独立拥有及使用与生产经营有关的土地、厂房及生产设备。因此，公司的资产独立于温州避泰。

2、公司业务与温州避泰关系及分开情况

自设立以来，避泰有限主要业务为氧化锌电阻器及避雷器芯体的生产、研发和销售。2015 年以来，随着避泰有限的逐步发展，温州避泰逐步停止开展业务，温州避泰原有业务及业务资源逐步向避泰有限转移。自 2022 年以来，温州避泰除利用土地以及厂房产生租赁收入外未实际开展业务，未有任何实质生产、销售等情况。因此，公司的业务独立于温州避泰。

3、公司人员与温州避泰关系及分开情况

2015 年以来，随着温州避泰业务的逐步停止开展，温州避泰主要人员也转移至避泰有限。报告期内，公司按照有关规定建立了独立的人事管理制度和独立的工资管理制度，独立支付工资并为员工缴纳社会保险及住房公积金；公司董事、监事、高级管理人员的选聘符合《公司法》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定；公司的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在温州避泰任职；公司的财务人员均为专职，不存在在温州避泰兼职的情形。因此，公司的人员独立于温州避泰。

4、公司财务与温州避泰关系及分开情况

报告期内，公司建立了独立的财务部门以及独立的财务核算体系，配备了专职的财务会计人员，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度，并拥有独立的财务会计账簿；公司独立在银行开设账户，与温州避泰的账户分立，不存在与温州避泰共用银行账户的情形；公司作为独立的纳税人，依法独立纳税，公司不存在与温州避泰混合纳税的情况。因此，公司的财务独立于温州避泰。

5、公司机构与温州避泰关系及分开情况

报告期内，公司按照《公司法》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的相关规定设立了股东（大）会、董事会、监事会等机构和高级管理层，公司股东（大）会、董事会、监事会、高级管理层职责明确，各机构依照《公司法》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的有关规定规范运作。公司与温州避泰在业务经营场所和机构设置上相互独立，不存在合署办公、混合经营和机构混同的情形。公司根据经营需要设置了完善的组织架构，并制定了一系列规

章制度，各部门依照规章制度各司其职。因此，公司的机构独立于温州避泰。

6、公司技术与温州避泰关系及分开情况

报告期内，公司合法独立拥有并使用目前业务所必需的技术、专利等无形资产的所有权或使用权。因此，公司的技术独立于温州避泰。

综上所述，报告期以来，公司的资产独立、业务独立、人员独立、财务独立、机构独立、技术独立，公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等资源要素方面与温州避泰之间不存在混同、交叉使用等情况。

（四）温州避泰对外转让公司股权、实际控制人由通过温州避泰间接持有公司股权转为直接持股的原因及合理性

2011年2月，温州避泰、郑丁玮、陈玺羽共同成立了避泰有限；2015年，避泰有限厂房建设完成并具备大规模生产氧化锌电阻片的条件。为了更好地利用避泰有限的厂房及设备，实现公司生产氧化锌电阻片及避雷器芯体业务的规模效益。公司股东决定将温州避泰的业务逐渐转移至避泰有限，温州避泰主要人员也转移至避泰有限，公司实际控制人将更多精力投入到避泰有限的经营发展上，并逐步停止开展温州避泰的业务。在此背景下，实际控制人由间接持股公司转为直接持股公司，具有合理性。

（五）公司作为申请挂牌主体的原因及合理性

2011年，基于丽水市较好的招商引资条件，公司在丽水设立，其主要业务为氧化锌电阻器及避雷器芯体的生产、研发和销售。至2015年，随着公司厂房的逐渐完工及生产设备逐步的齐全，公司主营业务发展良好。公司购买了温州避泰主要生产设备，同时温州避泰主要人员及业务也逐步转移至公司。自2022年以来，温州避泰除利用土地以及厂产生租赁收入外，不再实际开展经营业务。

报告期至今，公司注册资本已逐步缴纳，股权结构清晰，权属分明；股东出资真实、充足，出资程序完备、合法合规，不存在擅自公开或变相公开发行证券且仍未依法规范或还原的情形；公司依法建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理层，公司治理机制健全；公司依法依规开展生产经营活动，已取

得开展业务所必需的资质、许可；公司业务、资产、人员、财务、机构完整、独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间分开。2022 年和 2023 年，公司主营业务收入分别为 12,702.58 万元和 17,891.14 万元，占营业收入比例分别为 97.89%和 98.04%，扣除非经常性损益前后归属于申请挂牌公司股东的净利润孰低值分别为 2,921.34 万元、4,963.41 万元；公司业务明确，具有持续经营能力。

综上所述，实际控制人选择公司作为挂牌主体，具有合理性。

（六）温州避泰是否存在大额债务、股权纠纷、重大违法行为

根据温州避泰的财务报表、征信报告、企业专项信用报告、股东声明并查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等官方网站，经核查，温州避泰不存在大额债务、股权纠纷、重大违法行为。

四、以列表形式说明 2017 年 12 月至 2023 年 3 月公司历次股权转让的背景原因、商业合理性、转让款的支付情况及资金来源，是否存在股权代持或其他特殊利益安排

2017 年 12 月至 2023 年 3 月，公司历次股权转让情况如下：

时间	股权转让情况	转让价格、定价依据和公允性	背景原因及商业合理性	转让款支付情况	资金来源	是否存在股权代持或其他特殊利益安排
2017 年 12 月	固力发将其持有的避泰有限 1%的股权（对应认缴出资 50 万元、实缴出资 15 万元），以 16.80 万元的价格转让给郑丁玮	1.12 元/实缴出资额，参考 2016 年末每股净资产情况协商确定，定价公允	固力发与公司之间具有业务往来，为了满足进入资本市场的规范性要求，固力发退出对公司持股，具有合理性	已支付	自有资金以及自筹资金	不存在
2017 年 12 月	温州避泰将其持有的公司 80%的股权（对应认缴出资 4000 万元、实缴出资 1200 万元），分别以 188.30 万元的价格转让给郑文微 10.76%的股权、以 113.05 万元的价格转让给赵寿德 6.46%的股权、以 244.83 万元的价格转让给郑文献 13.99%的股权、以 30.80 万	1 元/实缴出资额，系温州避泰的股东由间接持股公司转为直接持股公司，定价合理	公司设立以来，业务发展稳定，实际控制人将更多精力投入到公司的经营发展上，并逐步停止开展温州避泰的业务。因此，温州避泰的股东由间接持股公司转	已支付	自有资金以及自筹资金	不存在

	元的价格转让给陈永新 1.76%的股权、以 150.67 万元的价格转让给郑建城 8.61%的股权、以 201.60 万元的价格转让给郑文飞 11.52%的股权、以 150.67 万元的价格转让给郑建银 8.61%的股权、以 244.83 万元的价格转让给蒋朝辉 13.99%的股权、以 75.25 万元的价格转让给郑文良 4.3%的股权		为直接持股公司，具有合理性			
2019 年 7 月	郑建银将其持有的避泰有限 8.61%的股权（对应认缴出资 430.43 万元、实缴出资 150.67 万元），以 150.67 万元的价格转让给陈冬梅	未实际支付股权转让款	郑建银与陈冬梅系夫妻关系，本次转让系家族成员之间的股权转让，具有合理性	夫妻之间股权转让、未支付对价	不涉及	不存在
2019 年 9 月	郑建城将其持有的避泰有限 8.61%的股权（对应认缴出资 430.43 万元、实缴出资 150.67 万元），以 150.67 万元的价格转让给郑文良	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑文良与郑建城系父子关系，本次转让系家族成员之间的股权转让，具有合理性	已支付	自有资金及自筹资金	不存在
2019 年 9 月	郑文良将其持有的避泰有限 12.91%的股权（对应认缴出资 645.65 万元、实缴出资 225.92 万元），以 225.92 万元的价格转让给郑丽丽	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑文良与郑丽丽系兄妹关系，本次转让系实际控制人家族成员之间的股权调整，具有合理性	已支付	自有资金及自筹资金	不存在
2022 年 3 月	红光电气将其持有的避泰有限 1%的股权（对应认缴出资 50 万元、实缴出资 15 万元），以 15 万元的价格转让给陈玺羽	系股权代持还原，未支付对价	股权代持的还原	代持还原、未支付对价	不涉及	本次代持还原后不再存在股权代持或其他特殊利益安排
2023 年 3 月	陈玺羽将其持有的避泰有限 0.11%的股权（对应避泰有限 5.5 万元出资额）以 5.5 万元的价格转让给郑文微、将其持有的避泰有限 0.09%的股权（对应避泰有限 4.5 万元出资额）以 4.5 万元的价格转让给陈冬梅、将其持有的避泰有限 0.14%的股权（对应避泰有限 7 万元出资额）以 7 万元的价格转让给郑文献	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	陈玺羽、郑文微、陈冬梅、郑文献均为公司实际控制人家族成员，本次转让系实际控制人家族成员之间的股权调整，具有合理性	已支付	自有资金	不存在
2023 年 3 月	陈玺羽将其持有的避泰有限 0.55%的股权（对应避泰有限 27.5 万元出资额）以 27.5 万元的价格转让给郑碎丽	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑碎丽与陈玺羽系母子关系，本次转让系家族成员之间的股权转让，具有合理性	已支付	自有资金	不存在

2023 年 3 月	郑碎丽将其持有的避泰有限 0.06%的股权（对应避泰有限 3 万元出资额）以 3 万元的价格转让给郑文丽、将其持有的避泰有限 0.22%的股权（对应避泰有限 11 万元出资额）以 11 万元的价格转让给郑文飞、将其持有的避泰有限 0.27%的股权（对应避泰有限 13.5 万元出资额）以 13.5 万元的价格转让给郑丽丽	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑碎丽、郑文良、郑文飞和郑丽丽为兄弟姐妹关系，本次转让系实际控制人家族成员之间的股权调整，具有合理性	已支付	自有资金	不存在
2023 年 3 月	郑文丽将其持有的避泰有限 0.06%的股权（对应避泰有限 3 万元出资额）以 3 万元的价格转让给赵寿德	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑文丽与赵寿德系夫妻关系，本次转让系家族成员之间的股权转让，具有合理性	已支付	自有资金	不存在
	郑丽丽将其持有的避泰有限 0.14%的股权（对应避泰有限 7 万元出资额）以 7 万元的价格转让给蒋朝晖	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑丽丽与蒋朝晖系夫妻关系，本次转让系家族成员之间的股权转让，具有合理性	已支付	自有资金	不存在
	郑丽丽将其持有的避泰有限 13.04%的股权（对应避泰有限 652.15 万元出资额）以 652.15 万元的价格转让给郑文良	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑文良与郑丽丽系兄妹关系，本次转让系实际控制人家族成员之间的股权调整，具有合理性	已支付	自筹资金	不存在
	郑文飞将其持有的避泰有限 11.74%的股权（对应避泰有限 587.09 万元出资额）以 587.09 万元的价格转让给郑丁玮	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	郑文飞与郑丁玮系父子关系，本次转让系家族成员之间的股权转让	已支付	自有资金及自筹资金	不存在
2023 年 3 月	陈玺羽将其持有的避泰有限 2.51%的股权（对应避泰有限 125.50 万元出资额）以 125.50 万元的价格转让给陈永新	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	陈永新与陈玺羽系父子关系，本次转让系家族成员之间的股权转让	已支付	自有资金及自筹资金	不存在
	蒋朝晖将其持有的避泰有限 6.60%的股权（对应避泰有限 330 万元出资额）以 330 万元的价格转让给蒋易呈	1 元/实缴出资额，家族成员之间股权转让，定价合理	蒋朝晖与蒋易呈系父子关系，本次转让系家族成员之间的股权转让	已支付	自有资金及自筹资金	不存在

五、说明股权代持形成的原因及合理性，历史沿革中是否存在其他未披露、未解除的股权代持情形，如存在，请说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规

定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程

（一）说明股权代持形成的原因及合理性，历史沿革中是否存在其他未披露、未解除的股权代持情形，如存在，请说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程

公司历史沿革中红光电气曾代陈玺羽持有公司的部分股权，后双方股权代持已经解除，具体情况如下：

1、代持的形成

2015 年 6 月 3 日，陈玺羽与红光电气集团有限公司（以下简称“红光电气”）签订了《股权部分转让协议》，约定陈玺羽将持有的避泰有限 1%的股权（对应认缴出资 15 万元、实缴出资 15 万元）以 15 万元转让给红光电气。

本次股权转让实际系由于红光电气开展业务需要，经协商，由陈玺羽将持有的避泰有限 1%的股权转让给红光电气，由红光电气代陈玺羽持有，红光电气实际并未向陈玺羽支付转让对价，红光电气系该部分股权的名义股东，陈玺羽仍为该部分股权的实际股东。

2015 年 12 月，避泰有限注册资本由 1500 万元增加至 5000 万元，红光电气新增认购 35 万元股权，本次新增认购的股权实际系红光电气代陈玺羽认购并持有，红光电气未向避泰有限实缴出资。本次变更后，红光电气代陈玺羽持有避泰有限 1%的股权（对应认缴出资 50 万元、实缴出资 15 万元）。

2、代持的解除

2022 年 3 月 4 日，红光电气与陈玺羽签订了《股权转让协议》，约定红光电气将持有的避泰有限 1%的股权（对应认缴出资 50 万元、实缴出资 15 万元），以 15 万元的价格转让给陈玺羽。本次股权转让实际系解除红光电气与陈玺羽之间的股权代持关系，红光电气将持有的避泰有限 1%的股权还原给陈玺羽，陈玺羽未向红光电气支付转让对价。

本次股权代持还原后，红光电气不再为避泰有限的名义股东，不再代陈玺

羽持有避泰有限的任何股权。

红光电气、陈玺羽均出具确认函，上述股权转让和股权代持还原系各方真实的意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，还原后，各方均不存在委托持股、受托持股等情形。

上述内容公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中进行了披露。

（二）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司曾经存在的股权代持行为已经清理完毕，目前全体股东持有的公司股份均为各自真实持有，股权权属清晰，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排代其他人持股的情形，不存在被冻结、质押或其它任何形式的转让限制情形，也不存在股权争议、纠纷或潜在纠纷情形，公司不存在影响股权明晰的问题。

根据公司历次增资和股权转让的股东会决议、历次增资协议和股权转让协议、修正后的公司章程、工商登记资料、公司股东填写的基本情况表，公司股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

截至本回复出具日，公司共有 10 名股东，公司经穿透后股东人数情况具体如下：

序号	股东	股东性质	是否穿透计算	穿透后持有人情况	最终股东计算人数
1	郑文良	自然人	否	——	1
2	郑丁玮	自然人	否	——	1
3	郑文献	自然人	否	——	1
4	郑文微	自然人	否	——	1
5	蒋朝辉	自然人	否	——	1
6	陈永新	自然人	否	——	1
7	蒋易呈	自然人	否	——	1

8	陈玺羽	自然人	否	——	1
9	陈冬梅	自然人	否	——	1
10	赵寿德	自然人	否	——	1
合计人数					10

综上，公司现有股东穿透后未超过 200 人，符合《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定。

六、说明公司股权长期未实缴的原因及合理性，未实缴期间公司经营活动的开展情况、营运资金的来源，是否与公司业务规模匹配，是否存在严重依赖外部资金支持的情形，是否影响公司独立性

（一）公司股权长期未实缴的原因及合理性

公司设立于 2011 年 2 月。2011 年 2 月 23 日，丽水佳信会计师事务所有限公司出具丽佳会验[2011]69 号《验资报告》，截至 2011 年 2 月 22 日，避泰有限已收到各股东首次以货币缴纳的注册资本共计 825 万元，其中温州避泰缴纳 660 万元，郑丁玮缴纳 82.50 万元，陈玺羽缴纳 82.50 万元。2011 年 8 月 11 日，丽水佳信会计师事务所有限公司出具丽佳会验[2011]351 号《验资报告》，截至 2011 年 8 月 10 日，避泰有限已收到各股东以货币缴纳的第 2 期出资合计 675 万元，公司累计实收注册资本为 1500 万元。

2015 年 12 月，公司注册资本由 1500 万元增加至 5000 万元，全体股东以货币方式新增认购出资 3500 万元。2016 年 1 月至 7 月，温州避泰、郑丁玮、陈玺羽分别向公司实缴出资 200 万元、315 万元、315 万元；2020 年 6 月至 2021 年 11 月，郑文献、蒋朝辉、郑丽丽、郑文飞、郑文微、郑丁玮、陈冬梅、赵寿德、陈永新分别向公司实缴出资于 454.63 万元、454.63 万元、419.73 万元、374.49 万元、349.74 万元、35.00 万元、279.76 万元、209.78 万元、57.24 万元。2022 年 3 月，陈玺羽受让红光电气持有的避泰有限 1%的股权（对应认缴出资 50 万元、实缴出资 15 万元）后，于 2022 年 3 月 8 日向避泰有限实缴出资了 35 万元。至此，公司完成注册资本实缴。

在此期间，股东未足额缴纳注册资本，主要原因系：注册资本未全部实缴

期间，公司经营规模较小，股东已实缴的出资款、少量的银行贷款以及经营产生的现金流能够满足公司的营运资金需求；股东考虑资金的利用率和灵活性，并结合自身资金规模、公司实际经营情况，按公司需求于 2016 年 1 月至 7 月以及 2020 年 6 月至 2021 年 11 月期间陆续进行注册资本实缴；未实缴出资并未违反当时法律法规和公司章程的规定。

根据前述未实缴期间公司的公司章程的规定，股东应在 2045 年 12 月 31 日前足额缴纳认缴注册资本。截至 2022 年 3 月 8 日，各股东已按约定出资比例、出资金额履行了注册资本的实缴出资义务，符合当时公司章程的约定。

因此，股东未实缴注册资本具有商业合理性。

（二）未实缴期间公司经营活动的开展情况、营运资金的来源，是否与公司业务规模匹配，是否存在严重依赖外部资金支持的情形，是否影响公司独立性

自 2015 年起，公司厂房建设完成并开始生产、销售氧化锌电阻片，公司经营逐渐开展，公司当时的经营规模较小，营运资金来自股东的实缴出资款、少量银行贷款以及公司经营现金流积累，资金的来源合法合规。公司当时营运资金规模能够与公司当时业务规模匹配，不存在严重依赖外部资金支持的情形，不影响公司独立性。

综上，公司股东注册资本缴纳符合公司法要求和公司章程约定，未全部实缴期间营运资金来源合法合规。

七、补充披露股改时的验资情况，如未履行验资程序，公司资本是否真实、充足，是否影响股改效力

公司在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（一）公司设立情况”之“2、2023 年 9 月，股份公司成立”中补充披露如下：

“2023 年 10 月 24 日，中审众环出具众环验字（2023）0600023 号的《股改验资报告》，截至 2023 年 8 月 29 日，全体发起人已按发起人协议之规定以避泰有限截至 2023 年 3 月 31 日经审计的账面净资产 137,692,673.02 元作价折合实

收股本 50,600,000 股，超出实收股本部分 87,092,673.02 元计入公司资本公积。”

因此，公司在股改时已聘请会计师事务所对公司股改情况进行验资并出具了《股改验资报告》，根据该验资报告，公司资本真实、充足，不影响股改效力。

八、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台等主体出资前后 6 个月的资金流水核查情况如下：

序号	姓名	职位	是否取得出资银行流水	核查结果
1	郑文良	实际控制人、董事长	是	出资来源为自筹资金或自有资金
2	郑丁玮	实际控制人、董事、总经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
3	郑文献	实际控制人、董事、副总经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
4	郑文微	实际控制人、董事	是	出资来源为自筹资金或自有资金
5	蒋朝辉	实际控制人、副总经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
6	陈永新	实际控制人、副总经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
7	蒋易呈	实际控制人、董事	是	出资来源为自筹资金
8	陈玺羽	实际控制人、董事	是	出资来源为自筹资金或自有资金
9	陈冬梅	实际控制人、副总经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
10	赵寿德	实际控制人	是	出资来源为自筹资金或自有资金

根据公司历次增资协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等，除已披露的股权代持及还原情形外，公司股东用于出资的资金均为自有或自筹资金，股权代持核查程序充分有效。公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

九、结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资

金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

公司历次股权转让价格具有公允性，不存在明显异常，入股背景合理，入股资金来源合法，股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。具体详见本问询函回复“问题 1”之“四、以列表形式说明 2017 年 12 月至 2023 年 3 月……”、“五、说明股权代持形成的原因及合理性，历史沿革……”相关说明。

十、说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。具体详见本问询函回复“问题 1”之“四、以列表形式说明 2017 年 12 月至 2023 年 3 月……”、“五、说明股权代持形成的原因及合理性，历史沿革……”、“八、结合入股协议、决议文件、支付凭证……”、“九、结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景……”相关说明。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、核查公司的全套工商登记档案；
- 2、核查股东签署的一致行动协议；
- 3、核查公司历次股东（大）会、董事会、监事会会议决议；
- 4、核查股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷；
- 5、查阅公司制定的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》等内部管理制度；
- 6、核查温州避泰的全套工商登记档案；现场实地走访温州避泰的办公地、生产厂房；

7、核查温州避泰最近两年的财务报表、社保缴纳证明、纳税申报表、企业征信报告、企业专项信用报告等文件；

8、查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等官方网站；

9、就公司历次增资、股权转让、股权代持等事项访谈公司的股东、历史股东；

10、取得红光电气、陈玺羽关于股权代持和解除相关情况的确认函；

11、查阅股权转让协议、支付凭证、完税凭证以及股东出资前后 6 个月的银行流水；

12、取得公司、股东的书面确认；

13、核查了股改时的验资报告。

（二）核查结论

1、公司将 10 名股东全部认定为实际控制人依据充分且准确，公司出现治理僵局的可能性较小，公司重大经营决策均能有效表决、执行；

2、公司董事会、股东大会、监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露等内部制度完善。公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求；

3、公司在资产、业务、人员、财务、机构、技术等方面与温州避泰不存在混同、交叉使用的情况；温州避泰对外转让公司股权、实际控制人由通过温州避泰间接持有公司股权转为直接持股具有合理性，公司作为申请挂牌主体具有合理性；温州避泰不存在大额债务、股权纠纷、重大违法行为；

4、2017 年 12 月至 2023 年 3 月历次股权转让具有公允性，不存在明显异常，入股资金来源合法，股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在其他特殊利益安排问题；

5、公司的股权代持情况已经清理完毕，公司符合“股权清晰”的挂牌条件；公司股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数不存在超过 200 人的情形；

6、公司股权长期未实缴具有合理性，未实缴期间公司经营活动的开展情况正常。公司营运资金主要来源实缴出资款、少量银行贷款以及公司经营现金流积累，与公司业务规模匹配，不存在严重依赖外部资金支持的情形，不影响公司独立性；

7、公司在股改时已聘请会计师事务所对公司股改情况进行验资并出具了《股改验资报告》，根据该验资报告，公司资本真实、充足，不影响股改效力；

8、公司股东用于出资的资金均为自有或自筹资金，股权代持核查程序充分有效；

9、公司历次股权转让价格具有公允性，不存在明显异常，入股资金来源合法，股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；

10、公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 2：关于销售收入

根据申报文件，报告期内，公司营业收入分别为 12,976.19 万元、18,247.94 万元，该公司主要产品氧化锌电阻片、避雷器芯体相关收入均增长较快。公司境内销售在按合同要求将货物交付至指定地点且客户确认后确认收入；境外销售业务主要采用 FOB 和 CIF 的贸易模式。固力发集团股份有限公司是公司第一大客户，该客户是公司实际控制人郑文良的女婿郑巨州、郑巨谦实际控制的企业，销售收入占营业收入的比例为 12.10%、6.93%。其他业务收入主要包括出租厂房和宿舍的租金、向承租方收缴的电费。

请公司补充披露：（1）下游市场需求变动、带动收入增长的客户对象及订单情况，同行业可比公司营业收入变化情况，公司收入及净利润大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性；（2）境内销售收入确认方法、时点、具体依据，客户确认是否区分签收和验收，是否需最终产品验收后确认收入，公司收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例；（3）按照《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》相关要求，补充披露境外收入有关情况；（4）按照关联方客户与非关联方客户披露公

司报告期内的营业收入、毛利率情况。

请公司：（1）结合固力发集团股份有限公司的主要业务、经营规模、与公司的合作历史，说明关联交易的必要性；结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等，对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异，说明关联交易的公允性，如与向第三方销售的信用期或支付周期存在较大差异，说明是否存在利益输送的情形；（2）说明固力发集团与公司是否存在双向股权代持或其他利益安排，是否属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体，是否存在客户、供应商重叠，是否存在利益输送、非公平竞争、商业机会让渡情形或其他特殊安排；公司与固力发公开披露信息的一致性及差异情况；（3）说明公司向承租方收取的电费采用总额法或净额法确认收入的恰当性，租赁业务会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见。

主办券商、会计师核查上述事项（1）（3），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；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，说明对境外销售执行的核查程序和核查结论；对公司独立性、关联交易的必要性和公允性发表明确意见。

【公司补充披露】

一、下游市场需求变动、带动收入增长的客户对象及订单情况，同行业可比公司营业收入变化情况，公司收入及净利润大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“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“（5）下游市场需求变动、带动收入增长的客户对象及订单情况，同行业可比公司营业收入变化情况，公司收入及净利润大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性”。具体如下：

(5) 下游市场需求变动、带动收入增长的客户对象及订单情况，同行业可比公司营业收入变化情况，公司收入及净利润大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性

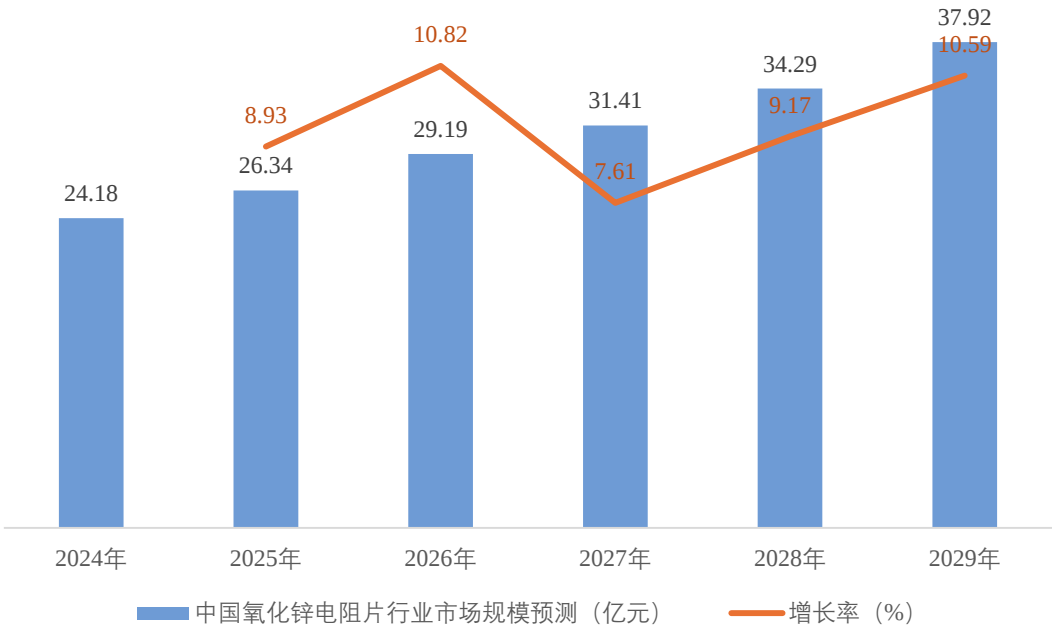
①下游市场需求变动情况

报告期内，公司主要从事氧化锌电阻片、避雷器芯体等产品生产、销售。根据获取的公开市场数据显示，公司所属的行业及下游行业的市场规模均有不同程度增长，具体变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	增长率
中国电阻片市场规模（亿元）	22.48	20.62	9.02%
中国避雷器芯体市场规模（亿元）	124.95	116.90	6.89%
氧化锌避雷器芯体市场规模（亿元）	31.62	29.08	8.73%
中国避雷器市场规模（万只）	9,922.62	9,152.02	8.42%
中国电力行业投资总额（亿元）	13,576.00	12,470.00	8.87%

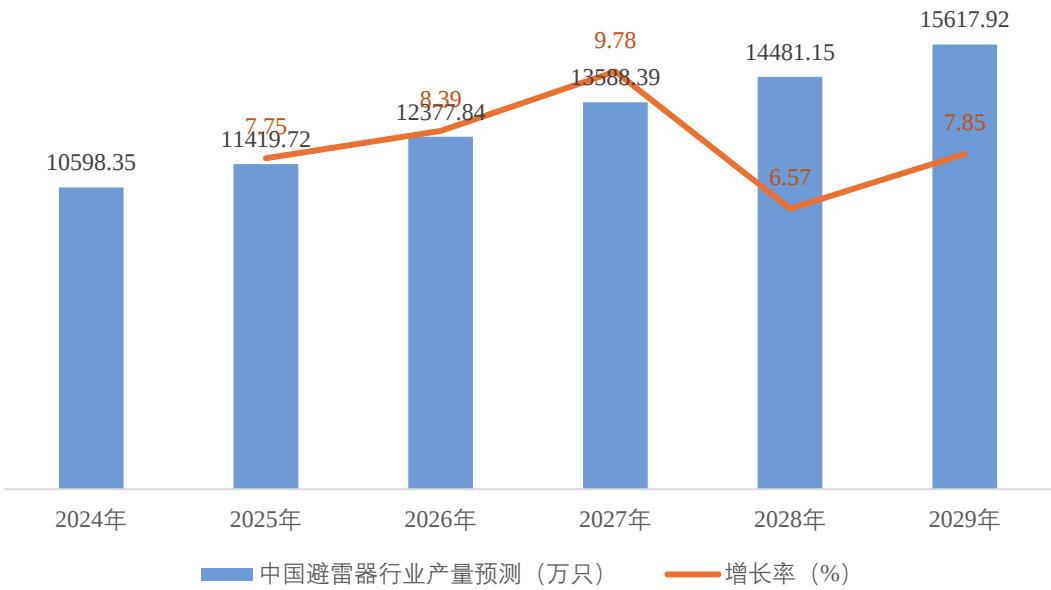
数据来源：wind、中道泰和数据库、中道泰和产业研究院整理。

据市场运行趋势预测，2024 年中国氧化锌电阻片行业市场规模 24.18 亿元，2029 年中国氧化锌电阻片行业市场规模达到 37.92 亿元，预测复合增长率为 9.42%。2024-2029 年中国氧化锌电阻片行业市场规模预测如下：



数据来源：中道泰和产业研究院分析预测

据市场运行趋势预测，2024 年中国避雷器行业产量 10,598.35 万只，2029 年中国避雷器行业产量达到 15,617.92 万只，预测复合增长率为 8.06%。2024-2029 年中国避雷器行业产量预测如下：



数据来源：中道泰和产业研究院分析预测

②带动收入增长的客户对象及订单情况

报告期内，公司主营业务收入 2023 年度较 2022 年增长 5,188.55 万元，增幅 40.85%。收入增长主要是老客户的采购订单增加所致，其中 2023 年较 2022 年采购规模增加 100 万元以上的客户共计 20 家，增加收入金额 5,647.99 万元，对应增加订单金额 6,995.94 万元，订单增加金额高于收入增加金额，主要因为部分订单系客户当期 12 月份的订单，截至期末尚未完成生产交付。具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年度较 2022 年度增长	
		收入金额	订单金额
1	中安达电气科技股份有限公司	625.66	711.11
2	江东金具设备有限公司	542.16	888.93

3	浙江伏尔特电器有限公司	502.72	454.75
4	天津格锐特电气有限公司	388.94	388.95
5	四川长河电器制造有限公司	354.15	389.32
6	上海兆邦电力器材有限公司	332.99	523.90
7	保定双强电器设备有限公司	322.53	338.97
8	保定通力电器设备有限公司	320.75	358.66
9	PT.SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	300.02	663.73
10	浙江精创电力科技有限公司	271.65	353.04
11	正泰电气股份有限公司	254.13	257.18
12	常德威迪电气有限公司	234.14	402.15
13	西安广大电器有限公司	216.19	289.88
14	浙江中仪电力科技有限公司	202.71	156.76
15	双安电力科技有限公司	146.79	163.41
16	上海德力西集团有限公司	145.93	145.93
17	浙江远能电力科技有限公司	132.91	133.11
18	湖南金高电力器材有限公司	122.92	122.92
19	江西百新电瓷电气有限公司	119.39	148.04
20	瑞泰电气有限公司	111.31	105.20
合计		5,647.99	6,995.94

③ 同行业可比公司营业收入变化情况

可比公司未专门披露同类产品的业绩情况，但根据其披露的避雷器相关产品的营业收入来看，2023 年度，均有不同程度的增长。其中金冠电气（避雷器相关产品）收入增长幅度与公司比较接近，具体如下：

单位：万元

项目	营业收入		
	2023 年度	2022 年度	增长率
避泰电气	18,247.94	12,976.19	40.63%
可比公司平均	39,786.23	32,185.27	23.62%
金冠电气（避雷器相关产品）	30,129.21	21,892.05	37.63%
益坤电气（避雷器相关产品）	8,934.96	8,121.04	10.02%
中国西电（避雷器相关产品）	80,294.51	66,542.72	20.67%

注：可比公司数据，来源于其披露公开报告。

综上，受下游市场需求增长变化、公司老客户采购规模增加等因素影响，公司 2023 年度收入较上年度大幅增长，且与同行业可比公司避雷器相关产品营业收入变化趋势一致。同时，随着公司收入增长，毛利率上升，期间费用整体增幅小于收入增幅，报告期内有效降低了期间费用率，使得公司 2023 年净利润较上年度大幅度增长。因此，公司 2023 年度收入及净利润大幅增长具有合理性。另外，随着下游市场需求增加及公司扩产计划实施，公司收入及净利润增长在未来一段时间内，具有可持续性，但受行业周期性波动及市场竞争加剧的影响，公司未来业绩持续增长可能存在一定的风险，公司已在公开转让说明书中就行业周期波动风险、市场竞争加剧和毛利率下降风险等情况进行风险提示。

二、境内销售收入确认方法、时点、具体依据，客户确认是否区分签收和验收，是否需最终产品验收后确认收入，公司收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1. 各类收入的具体确认方法”之“（3）境内销售收入确认方法、时点、具体依据，客户确认是否区分签收和验收，是否需最终产品验收后确认收入，公司收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例”。具体如下：

（3）境内销售收入确认方法、时点、具体依据，客户确认是否区分签收和验收，是否需最终产品验收后确认收入，公司收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定，是否符合行业惯例

报告期内，公司按合同或协议的要求，将货物交付至指定地点，经客户确认后，确认商品销售收入，根据确认依据的不同，主要包括三种方式，具体如下：

序号	公司收入确认方法	确认时点	确认依据	是否区分签收和验收
1	公司向客户交付的产品通过签收、抽检，在与公司完成对账后，出具月度对账单时，确认收入。	出具月度对账单日	送货签收单、月度对账单	是

序号	公司收入确认方法	确认时点	确认依据	是否区分签收和验收
2	公司向客户交付的产品通过签收、抽检，在与公司完成对账后，出具客户收货单时，确认收入。	出具月度客户收货单日	送货签收单、月度客户收货单	是
3	公司将产品运抵交付客户，经客户签收之后，上传供应链系统，公司从客户供应链系统中获取验收信息时，确认收入。	供应链系统确认日	送货签收单、供应链系统确认	是

报告期内，公司客户确认区分签收和验收，其中，签收即公司将产品交付至客户指定地点时，客户收货人员对相关货物外观及数量确认后，在公司出具的发货单上签字确认；验收系客户出具月度对账单/客户收货单/上传供应链确认数据，即为产品最终验收。

报告期内，同行业可比公司收入确认方法情况如下：

公司名称	主要收入类别	收入确认具体方法
金冠电气	外销	公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单、提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
	内销	公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，并取得客户签收的验收单后确认收入。
益坤电气	外销	根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，出库并报关后，以货物在装运港越过船舷确认收入。
	内销	根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，送至客户指定地点，经客户验收后确认收入。
中国西电	销售产品收入	本公司将产品按照合同规定运至约定交货地点，在客户验收且双方签署货物交接单后确认收入。本公司给予客户的信用期根据客户的信用风险特征确定，与行业惯例一致，不存在重大融资成分。
本公司	外销	主要采用 FOB 和 CIF 的贸易模式，公司已根据合同约定将产品报关并取得提单后，根据提单确认销售收入。
	内销	公司按合同或协议的要求，将货物交付至指定地点，且客户确认后，确认商品销售收入。

注：中国西电未区分内/外销披露收入确认。

根据上表显示，报告期内，公司收入确认方法与上述同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异。

综上，公司收入确认方法符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异，符合行业惯例。

三、按照《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》相关要求，补充披露境外收入有关情况

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“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”。具体如下：

境外收入情况

①境外销售基本情况

报告期内，公司境外销售的产品主要为避雷器芯体，主要出口印度尼西亚、越南等国家，境外销售收入分别为 367.50 万元和 677.81 万元，境外业务规模整体呈上涨趋势。

报告期各期，公司境外销售前五大客户情况具体如下：

单位：万元

期间	客户名称	金额	占境外销售收入的比例（%）
2023 年度	PT.SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	579.22	85.46
	VINA ELECTRIC CORPORATION	98.59	14.54
	合计	677.81	100.00
2022 年度	PT.SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	279.20	75.97
	VINA ELECTRIC CORPORATION	82.85	22.54
	IBERICA	5.45	1.48
	合计	367.50	100.00

②主要境外客户基本情况

报告期内，公司主要境外客户基本情况、与公司签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等情况，具体如下：

序号	客户名称	国家/地区	成立日期	实际控制人/控股股东	注册资本	开始合作日期	合同签订情况
----	------	-------	------	------------	------	--------	--------

1	PT.SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	印度尼西亚	1989	MIRAWA N WIJAYA	110000000 00 印尼盾	2017 年	根据订 单采购
2	VINA ELECTRIC CORPORATION	越南	2009. 05.12	BUI VAN TUAN	228000000 000 越南 盾	2017 年	根据订 单采购

(续)

序号	客户名称	合同主要 条款	销售模 式	订单获 取方式	定价原 则	结算 方式	信用政策
1	PT.SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	采 购 内 容、交付 时间、付 款方式	直销	合 作 期 内，客 户根据 需要下 单	结 合 生 产成本 及预期 与利润 与客户 协商确定	信用 证	即期信用证
2	VINA ELECTRIC CORPORATION		直销			电汇 +信 用证	发货前取得 电汇/信用 证

③境外销售产品类别及境外销售毛利率与内销毛利率的差异情况

公司外销产品主要为避雷器芯体，报告期内，主营业务收入境内、境外销售毛利率情况如下：

项目	主营业务收入销售毛利率	
	2023 年度	2022 年度
境内	40.23%	34.51%
境外	57.74%	54.48%
差异	17.51%	19.98%

报告期内，公司境内、境外销售毛利率差异分别为 19.98%和 17.51%，差异相对较大，主要系公司外销产品系客户定制化产品，产品溢价较高。

④汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，汇率波动对公司影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
汇兑损益	2.72	-1.29
净利润	5,016.91	3,063.86
汇兑损益占净利润的比例	0.05%	-0.04%

报告期内，公司各期因汇率变动产生的财务费用-汇兑损益金额分别为-1.29 万元、2.72 万元，占当期净利润的比例分别为-0.04%、0.05%，汇率波动对公司业绩的影响较小。

⑤出口退税等税收优惠的具体情况，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

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）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。公司享受的出口退税优惠具有全国性、长期性、持续性的特点，公司对出口退税等税收优惠不存在重大依赖。报告期内，公司存在出口退税及留抵退增值税等税收优惠的情形。报告期各期，公司出口退税金额分别为 47.78 万元、88.11 万元，占利润总额的比例分别为 1.36%、1.52%。

报告期内，公司境外销售国家和地区为印度尼西亚、越南等，报告期内公司主要出口地区政策较为稳定，公司出口产品的贸易政策未发生重大不利变化。

⑥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，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及除正常购销业务外的资金往来。

四、按照关联方客户与非关联方客户披露公司报告期内的营业收入、毛利率情况

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”。具体如下：

（1）报告期内公司关联方客户与非关联方客户的营业收入、毛利率情况

单位：万元

项 目	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
非关联客户	16,975.73	93.03%	40.71%	11,344.17	87.42%	34.15%
关联客户	1,272.21	6.97%	42.56%	1,632.02	12.58%	41.94%
合计	18,247.94	100.00%	40.84%	12,976.19	100.00%	35.13%

上表数据显示，报告期内，公司关联客户销售毛利率整体高于非关联客户毛利率，因为主要关联客户固力发采购的产品中以大型号产品为主，该类产品因直径大、高度高、电流冲击耐受度高等特点，毛利率要高于小型号产品。其中 2022 年度差异较大，主要受客户采购产品的规格型号差异影响，2022 年度固力发向公司采购的定制化避雷器芯体新产品，毛利率水平高于其他型号产品，该产品销售收入占当期固力发销售收入的 26.30%，而当期公司主要客户中非关联客户未采购该类型产品，剔除该产品影响，2022 年度固力发销售毛利率为 36.97%，略高于当期非关联客户毛利率。

通过对比同型号产品向关联客户及非关联客户的销售价格，公司向固力发销售产品价格不存在明显高于或低于其他非关联客户的情况，具体情况如下：

单位：元/套

产品	存货编码	固力发	非关联客户	差异率
避雷器 芯体	302322203601703	3.80	3.45	10.14%
	30232380036017036	4.60	4.70	-2.13%
	3022804255451851001	25.50	26.00	-1.92%
	3023104255381741028	31.00	31.13	-0.42%
	3023105255361741024	31.00	31.00	-
	302322203601707	3.60	3.60	-
	3023504255422341028	47.91	47.14	1.63%
	3025704215671360655	95.68	94.51	1.24%
氧化锌 电阻片	301350306328	9.30	9.42	-1.27%
	3014804256026	74.00	78.00	-5.13%
	30148010632601	18.50	19.85	-6.80%
	301480105224	18.00	17.50	2.86%

【公司回复】

一、结合固力发集团股份有限公司的主要业务、经营规模、与公司的合作历史，说明关联交易的必要性；结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等，对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异，说明关联交易的公允性，如与向第三方销售的信用期或支付周期存在较大差异，说明是否存在利益输送的情形

（一）结合固力发集团股份有限公司的主要业务、经营规模、与公司的合作历史，说明关联交易的必要性

根据固力发披露的公开转让说明书（申报稿）显示，固力发主要从事电力金具、输配电设备、电缆附件等输配电器材产品研发、制造和销售。产品覆盖低压、中压、高压、超高压等电压等级，主要应用于电力行业从发电、变电、输电、配电到用电的全过程。截至 2023 年 12 月 31 日，固力发合并资产总额 94,013.48 万元，合并净资产 67,633.56 万元，2023 年度合并营业收入 88,235.66 万元，合并净利润 8,431.08 万元。

公司设立之前，固力发即与公司实际控制人控制的温州避泰保持合作关系，随着公司设立及全面投产，固力发逐步建立与避泰电气的合作关系。因固力发实际控制人郑巨州、郑巨谦是公司实际控制人之一郑文良的两个女儿的配偶，构成关联关系。

报告期内，公司向固力发销售氧化锌电阻片和避雷器芯体产品，其用于生产避雷器产品。固力发作为电网公司输配电器材供应商，对公司氧化锌电阻片及避雷器芯体产品具有稳定的需求，公司长期专注相关产品的研发和生产，产品质量、性能稳定，生产交期可控，在行业内拥有一定的知名度且已形成一定的市场规模，亦能够满足固力发的采购需求，使得双方建立了长期稳定的合作关系。同时，固力发作为公司的主要客户，双方距离较近，运输成本低，双方的交易符合双方经营利益，是市场交易的自然选择，具有必要性。

（二）结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等，对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异，说明关联交易的公允性，如与向第三方销售的信用期或支付周期存在较大差异，说明是否存在利益输送的情形

1、可比市场公允价格及第三方交易价格情况

报告期内，公司主要销售氧化锌电阻片和避雷器芯体两类产品，受产品直径、高度、电流冲击耐受度差异及电阻片组合数量差异影响，公司经营的产品型号多。通过公开查询未能获取与公司产品型号匹配且具有代表性市场公允价

格。因此，主要比较公司向关联方及无关联关系的第三方销售的同类型产品的平均单价，具体如下表：

单位：元/套

产品	存货编码	固力发	非关联客户	差异率
避雷器 芯体	302322203601703	3.80	3.45	10.14%
	30232380036017036	4.60	4.70	-2.13%
	3022804255451851001	25.50	26.00	-1.92%
	3023104255381741028	31.00	31.13	-0.42%
	3023105255361741024	31.00	31.00	-
	302322203601707	3.60	3.60	-
	3023504255422341028	47.91	47.14	1.63%
	3025704215671360655	95.68	94.51	1.24%
氧化锌 电阻片	301350306328	9.30	9.42	-1.27%
	3014804256026	74.00	78.00	-5.13%
	30148010632601	18.50	19.85	-6.80%
	301480105224	18.00	17.50	2.86%

注：上表中避泰电气选择的比价产品型号与本题下文“2、关联方与其他交易方的价格对比”中列示的固力发选择的比价产品型号不同，主要因为双方对产品的型号编码规则不同，无法一一匹配，因此，双方分别选择具有可比对象的同类型产品进行关联及非关联对比，进而双方选择的比价产品的价格存在差异。

根据上表对比数据显示，同一型号产品公司向关联方及非关联方的含税平均销售单价不存明显差异，但由于公司销售定价时会综合考量多种因素，包括但不限于不同客户采购规模、过往合作情况、客户在采购过程中所面临的成本结构以及市场环境的动态变化等因素，使得同类产品不同客户的平均销售单价存在一定差异。

2、关联方与其他交易方的价格对比

报告期内，固力发提供的同类产品其向避泰电气及其他非关联供应商的平均采购单价情况如下：

单位：元/套

芯体及电阻片规格型号	2023 年度	2022 年度
------------	---------	---------

		第三方采购单价	避泰电气采购单价	第三方采购单价	避泰电气采购单价
芯体	YH5WS3-17/50-XT	32.74	33.63	32.09	33.63
	XDXYQ8CX-13/40.XT	79.06	84.67	79.87	84.67
	YH10WS-17/50DH-XT	81.07	83.19		88.50
	YH5WS5-17/50-XT	37.56	38.87	37.17	39.81
电阻片	D64-73KV	329.94	340.71	331.86	366.62
	D35*28-25kV	30.09	32.96	30.09	33.19
	D35-27KV		33.19	30.09	33.24

经过对比分析，同类产品固力发向避泰电气的平均采购价格整体略高于向非关联方供应商的平均采购价格，主要受三个方面因素影响：一是，避泰电气具有较高的研发调试能力，能够及时响应并满足固力发对定制化产品的需求；二是，公司具备完整的生产体系和生产交期的控制能力，相比其他非关联供应商交期周期短；三是，公司产品质量控制能力强，合作过程中未出现过因产品质量瑕疵导致客户受损的情况。

3、对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异

序号	客户名称	2023 年度	2022 年度
1	固力发	42.44%	41.96%
2	前五大客户中非关联客户	42.84%	34.09%

根据上表显示，2023 年度公司向固力发的销售毛利率与前五大客户中非关联客户的销售毛利率差异较小。2022 年度公司向固力发的销售毛利率与前五大客户中非关联客户的销售毛利率差异较大，主要受不同客户采购产品型号差异影响，其中 2022 年度固力发向公司采购的定制化避雷器芯体新产品，毛利率水平高于原有产品，该产品销售收入占当期对固力发销售收入的 26.30%，而当期前五大客户中非关联客户未采购该类型产品，剔除该产品影响，2022 年度固力发销售毛利率为 36.97%，略高于其他非关联客户毛利率。

4、向第三方销售的信用期或支付周期情况

报告期内，公司前五大客户交易结算周期情况如下：

序号	客户名称	是否关联方	结算周期	结算方式
----	------	-------	------	------

1	固力发集团股份有限公司	是	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
2	中安达电气科技股份有限公司	否	票到次月 1 日起 40 天内付款	电汇
3	江东金具设备有限公司	否	票到 90 天内付款	承兑
4	浙江伏尔特电器有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
5	瑞泰电气有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
6	浙江苏高电气有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
7	浙江远能电力科技有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑

根据合同约定，公司与前五大客户中非关联客户的结算周期及结算方式与固力发不存在较大差异。

综上，公司与固力发之间的交易定价策略，遵循了与所有非关联客户相一致的原则，即公司参照市场上广泛采用的定价机制，同时考虑市场供需关系、产品成本、客户采购规模、合作历史等因素，经过充分协商与评估，确保交易价格合理。通过对比同型号产品向其他非关联客户销售价格，公司向固力发销售价格不存在明显高于或低于其他非关联客户的情况，公司双方交易定价具有公允性，且与向第三方销售的支付周期不存在较大差异，亦不存在利益输送的情形。

二、说明固力发集团与公司是否存在双向股权代持或其他利益安排，是否属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体，是否存在客户、供应商重叠，是否存在利益输送、非公平竞争、商业机会让渡情形或其他特殊安排；公司与固力发公开披露信息的一致性及差异情况

（一）说明固力发集团与公司是否存在双向股权代持或其他利益安排，是否属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体，是否存在客户、供应商重叠，是否存在利益输送、非公平竞争、商业机会让渡情形或其他特殊安排

1、说明固力发集团与公司是否存在双向股权代持或其他利益安排，是否属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体

固力发曾在 2015 年 10 月至 2017 年 12 月持有避泰有限 1%的股权，该部分股权已于 2017 年 12 月转让给郑丁玮，至此，固力发未再持有公司股权。公司

及实际控制人亦未持有固力发股权。根据固力发的工商登记档案、固力发披露的公开转让说明书（申报稿）、公司股东的访谈记录，公司及股东未持有固力发的股权。

截至本回复出具之日，固力发与公司不存在双向股权代持或其他利益安排，不属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体。

2、双方客户、供应商重叠的情况

（1）公司前十大客户及供应商中与固力发客户、供应商重叠情况

①双方重叠客户情况

序号	客户名称	双方销售内容	
		避泰电气	固力发
1	中安达电气科技股份有限公司	氧化锌电阻片、避雷器芯体	电力金具、电缆附件
2	江东金具设备有限公司	避雷器芯体、氧化锌电阻片	电力金具、电缆附件等
3	瑞泰电气有限公司	避雷器芯体、氧化锌电阻片	热镀锌加工
4	浙江远能电力科技有限公司	避雷器芯体、氧化锌电阻片	电力金具、输配电设备

注：上表中固力发与重叠客户的交易内容自固力发获取。

②双方存在的重叠供应商情况

报告期内，公司前十大供应商与固力发客户、供应商不存在重叠情况。

（2）固力发主要客户、供应商中与公司客户、供应商重叠情况

报告期内，固力发前十大客户及供应商与公司客户、供应商不存在重叠情况。

除上述已列明的重叠客户、供应商外，亦存在公司其他客户及供应商与固力发其他客户及供应商重叠的情况，主要因为公司与固力发同属于电气机械和器材制造业，各自的客户及供应商多数处于该行业的上下游产业链中，且重叠客户及供应商多数地处浙江丽水、温州等地，另外，固力发经营规模大，经营产品范围广，双方存在重叠客户、供应商的情况具有合理性。

综上，固力发集团与公司不存在双向股权代持或其他利益安排，不属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体；基于双方同属于电气机械和器材制造业范畴，存在客户、供应商重叠情况，具有合理性，但不存在通过重叠客户、供应商进行利益输送、非公平竞争、商业机会让渡情形或其他特殊安排。

（二）公司与固力发公开披露信息的一致性及差异情况

1、关联方披露情况

公司与固力发在关联方披露方面存在一定的差异，具体差异情况如下：

固力发在披露郑文良、郑巨州、郑巨谦、郑沪丹（系郑文良女儿、郑巨州配偶）对外投资的企业时，相比避泰电气多披露了如下参股企业：

序号	企业名称	关联关系
1	乐清市港区机械贸易有限公司	郑文良持股 25%的企业，已于 2021 年 5 月被吊销营业执照
2	湖州怀瑾股权投资合伙企业（有限合伙）	郑巨州控制的企业上海汉伯电力成套工程有限公司作为有限合伙人出资 34.48%的企业
3	浙江显峰科技有限公司	郑沪丹持股 30%的企业
4	长兴万城房地产有限公司	郑巨谦持股 21.80%并担任监事的企业，该企业已于 2022 年 8 月注销

上述差异的原因：避泰电气系根据重要性原则在公开转让说明书披露主要关联方情况，同时提示披露“其他未在上表列示且由公司共同实际控制人、持股 5%以上的自然人股东、公司的董事、监事和高级管理人员或者上述关联自然人关系密切的家庭成员控制的或施加重大影响的其他企业、投资的个体工商户亦属于关联方”。

2、关联交易情况

关于关联交易双方公开披露信息对比情况：

单位：元

报告期内双方关联交易情况		
关联交易情况	2023 年度	2022 年度
固力发向避泰电气采购金额	12,654,418.22	15,699,955.68

避泰电气向固力发销售金额	12,654,418.22	15,699,955.68
差 异	-	-
双方期末关联应收、应付披露情况		
关联应收、应付情况	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
固力发应付账款-避泰电气	3,579,987.00	5,385,909.10
避泰电气应收账款-固力发	3,579,987.00	5,385,909.10
差异	-	-
固力发应付票据-避泰电气	445,949.70	3,295,300.20
避泰电气应收款项融资-固力发	445,949.70	3,295,300.20
差异	-	-

综上，公司认定关联方的依据及范围与固力发不存在差异，受披露方式不同影响，双方列表披露的关联方存在部分差异，除此之外，公司与固力发公开披露信息一致。

三、说明公司向承租方收取的电费采用总额法或净额法确认收入的恰当性，租赁业务会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

2022 年 4 月至 2023 年 12 月，公司将暂时闲置厂房及宿舍出租给东恒玻璃用于其生产经营，公司根据租赁合同约定价格向东恒玻璃收取电费，同时按照东恒玻璃用电量占总耗电比例分摊确认电网购电成本和光伏发电设备折旧成本，即公司向承租方收取的电费采用总额法确认收入。报告期内，电费收入及成本情况如下：

单位：元

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
电费	2,166,429.56	2,019,159.37	6.80%	1,567,178.53	1,486,809.65	5.13%
合计	2,166,429.56	2,019,159.37	6.80%	1,567,178.53	1,486,809.65	5.13%

报告期内，公司向承租方收取的电费采用总额法确认收入，主要基于以下三个因素：一是，报告期内公司除自供电公司购电外，亦有部分由公司安装的分布式光伏电站供应，受光伏电站供电与电网供电模式（即光伏发电首先满足公司负荷使用，若光伏发电电量不足负荷使用，即由电网供电补充）影响，

光伏电站所产生的电力与电网供电同时供公司及承租人东恒玻璃使用。虽然，公司针对承租方用电，安装专门电表计量其使用的总电量，但无法分别计量承租方用电的电网供电量和光伏电站供电量；二是，公司将暂时闲置厂房及宿舍出租给东恒玻璃使用周期短，自 2022 年 4 月出租，已于 2023 年 12 月收回自用，后续不再有该类业务收入；三是，出租期间，东恒玻璃总体用电量少，涉及的电费收入规模小，对公司报告期内整体业绩影响小。

报告期内，公司将其暂时闲置的厂房及宿舍出租给东恒玻璃使用，根据《企业会计准则第 21 号—租赁（2018 修订）》相关规定，不属于融资租赁业务，系经营租赁业务，根据会计准则规定：“在租赁期内各个期间，出租人应当采用直线法或其他系统合理的方法，将经营租赁的租赁收款额确认为租金收入；”。报告期内，公司按照经营租赁会计处理方法，根据合同约定的租金总额和租赁期间分期确认收入，对于出租的固定资产，公司采用原资产的折旧政策计提折旧。

综上，公司向承租方收取的电费采用总额法确认收入具有恰当性，相关租赁业务会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、针对与固力发关联交易事项的核查程序

（1）开展实地访谈程序，结合固力发披露的公开转让说明书了解其主要业务、经营规模、与公司的合作历史，确认双方交易的具体内容及交易的必要性等；查看固力发针对与公司的交易内容披露情况，核查公司与固力发公开披露信息的一致性及差异情况；

（2）获取双方交易合同，查看交易定价、结算周期及结算方式等条款的约定，比对第三方交易价格，对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异，核查关联交易的公允性，查看公司向第三方客户销售的信用期或支付周期与关联方客户是否存在较大差异，核查是否存在利益输送的情形；

(3) 获取固力发工商登记档案、固力发披露的公开转让说明书、对固力发及其实际控制人的访谈以及避泰电气的工商登记档案、避泰电气历次三会文件、避泰电气股东、董事、监事、高级管理人员出具的调查问卷等资料，核查是否存在双向股权代持或其他利益安排，是否属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体；获取固力发主要客户、供应商清单，核查双方是否存在客户、供应商重叠的情况，是否存在利益输送、非公平竞争、商业机会让渡情形或其他特殊安排。

2、针对电费收入核算事项，了解公司光伏发电供电情况，获取电费收入明细表，查看租赁合同及解除合同等，核查公司向承租方收取的电费收入确认方法的恰当性，核查租赁业务会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、针对境内收入的核查程序

(1) 函证及走访情况

①主营业务收入函证整体情况

项目	2023 年度	2022 年度
报表主营业务收入金额（万元）	17,891.14	12,702.58
发函金额（万元）	15,218.32	10,349.81
函证金额占主营业务收入的比例	85.06%	81.48%
回函相符金额（万元）	14,231.24	8,980.74
回函相符金额占主营业务收入的比例	79.54%	70.70%

②应收账款函证情况

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额（万元）	7,001.92	5,717.47
应收账款余额发函金额（万元）	5,739.47	4,771.95
发函金额占应收账款余额的比例	81.97%	83.46%
应收账款回函相符金额（万元）	5,383.97	3,963.96
回函相符金额应收账款余额的比例	76.89%	69.33%

③主要客户走访情况

主要客户走访情况统计表

项目	2023 年度	2022 年度
走访客户数量	7 家	7 家
走访客户销售金额（万元）	5,744.62	4,630.67
主营业务收入（万元）	17,891.14	12,702.58
走访比例	32.11%	36.45%

（2）关于收入真实性的核查程序

①总体分析程序，取得收入分产品和分区域销售明细表，查阅公司主要产品或服务报告期内价格及销售变动的资料及原因，查阅收入增减变化情况及原因。通过分析公司主要产品报告期内价格及销售变动的资料及原因，对比变动趋势与市场上相同或相近产品的信息及其走势是否存在显著异常。通过分析公司收入的变动趋势等，比较同行业其他公司的情况，评价公司收入等情况是否合理；

②获取企业销售与收款的管理制度，对销售和收款流程关键控制节点进行抽查测试，公司的销售和收款制度设计有效，销售和收款的相关制度得到有效执行；

③针对主要客户的核查程序

关于主要客户核查情况			
执行程序	选择标准	执行方法	覆盖范围
函证	未独立发函；会计师函证对象按照收入金额从大到小覆盖收入金额80%以上及余额较大的应收、预收账款确定	项目组未直接发函，获取会计师函证，开展独立复核工作。	会计师函证回函相符确认，2022 年及 2023 年度主营业务收入覆盖比例分别为：70.70%、79.54%
访谈	根据交易规模，选取报告期内排名前五大客户	项目组独立访谈，结合客户情况，开展现场访谈。	涉及 7 家客户，2022 年及 2023 年度主营业务收入覆盖比例分别为：36.45%、32.11%
凭证抽查	随机抽取	核查明细账、发票、发货单及回款情况	2022 年及 2023 年度主营业务收入-境内覆盖比例分别为：40.20%、40.61%

④查阅公司审计后财务报告，并访谈和询问公司会计人员，公司收入确认政策、各项业务及产品采用的收入确认具体方法及合理性分析，了解公司经营模式及其对公司收入确认、成本核算的影响；

⑤从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日的凭证，与发货签收单及客户确认的对账单/收货单等单据核对，以确定销售是否存在跨期现象；

⑥通过国家企业信用信息公示系统查询主要客户工商登记信息，了解客户的成立时间、注册地址、注册资本、股东情况及经营范围等；

⑦选取公司银行账户银行存款发生额大于 50 万元金额的进行核查，样本主要来源于客户和供应商，对银行流水的核查，可以验证收入和成本的真实性和准确性，对账单与会计记录双向核对，核查覆盖比例如下：

年度	借方发生额覆盖比例	贷方发生额覆盖比例
2023 年度	65.09%	80.75%
2022 年度	55.04%	69.97%

⑧对公司应收账款期后回款情况进行核查，核查收入的真实性，截止 2023 年 12 月 31 日公司应收账款余额 7,001.92 万元，截止 2024 年 6 月 30 日，前述应收账款余额已收回 6,572.22 万元，占 2023 年末应收账款余额的 93.86%；

⑨执行截止性测试程序，抽查 2022 年末及 2023 年末前后收入确认凭证，确认是否存在跨期确认收入的情况。

4、针对境外收入的核查程序

（1）访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外业务许可和资质、在境外是否存在被处罚或立案调查的情况以及境外销售业务模式、结算方法、跨境资金流动和结汇方式的合法合规性；

（2）获取公司《对外贸易经营者备案登记表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》等境外销售所涉及的境内资质、许可；

（3）获取海关等相关部门出具的合规证明；

（4）查阅《审计报告》、《法律意见书》及公司营业外支出明细表，并查询了信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等，核查公司在报告期内是否存在相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

（5）获取报告期内公司外币银行账户流水、出口免抵退申报表等，并通过

国家外汇管理局查询近两年公司是否存在外汇违规行政处罚记录，核实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；

(6) 获取了海关数据并与公司境外收入核对一致；获取报关单据与公司收入数据核查；复核会计师对主要境外客户的函证；

①报告期内，公司外销收入与海关数据的匹配性

单位：美元

项目	2023 年度	2022 年度
海关电子口岸数据①	955,997.53	537,470.00
减：已报关但尚未满足收入确认条件金额②	-	-
调整后金额③=①-②	955,997.53	537,470.00
出口境外销售收入④	955,997.53	537,470.00
差异金额⑤=③-④	-	-
差异率⑥=⑤/④	-	-

②出口退税与海关数据的匹配性

单位：美元

项目	2023 年度	2022 年度
免抵退申报金额①	952,988.88	743,636.06
减：上期报关本期申报②	-	207,463.66
加：本期报关下期申报③	-	-
调整后金额④=①-②+③	952,988.88	536,172.40
海关电子口岸数据⑤	955,997.55	537,470.00
CIF 模式运保费⑥	3,006.60	1,297.60
差异金额⑦=④-⑤+⑥	-2.07	-
差异率⑧=⑦/⑤	0.0002%	-

注：差异系 2023 年度部分 CIF 模式外销收入以人民币结算，换算美元尾差所致。

③CIF 模式下的运保费与各期境外销售收入的匹配性

单位：美元

项目	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

外销运保费合计	3,006.60	1,297.60
CIF 模式外销收入	818,093.53	397,600.00
外销运保费占 CIF 模式外销收入比	0.37%	0.33%

（二）核查结论

1、公司与固力发的关联交易具有必要性和公允性，与向第三方销售的结算周期和结算方式不存在较大差异，双方不存在利益输送的情形；

2、固力发集团与公司不存在双向股权代持或其他利益安排，不属于同一控制或双方实际控制人均能对彼此施加重大影响的主体；基于双方同属于电气机械和器材制造业范畴，存在客户、供应商重叠情况，具有合理性，但不存在通过重叠客户、供应商进行利益输送、非公平竞争、商业机会让渡情形或其他特殊安排。公司认定关联方的依据及范围与固力发不存在差异，受披露方式不同影响，双方列表披露的关联方存在部分差异，除此之外，公司与固力发公开披露信息一致；

3、公司向承租方收取的电费采用总额法确认收入具有恰当性，租赁业务会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、报告期内，公司境内收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；

5、报告期内，公司境外收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在差异，与出口退税、运费及保险费匹配，差异原因真实、合理；报告期内，公司境外销售业务规模尚小，且持续增长，目前外销业务的开展对公司持续经营能力不构成重大不利影响。公司在销售所涉国家和地区从事相关业务无需特别资质或许可，公司已取得境外销售所涉及的境内资质或许可；报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定；

6、报告期内，公司业务、资产、人员、财务、机构等独立于公司关联方，报告期内公司关联交易具有必要性，关联交易价格公允。

问题 3：关于采购和存货

根据申报文件，公司报告期内向前五大供应商采购金额占采购总额的比例分别为 79.28%、78.77%。报告期各期末公司存货分别为 2,897.64 万元、2,385.12 万元，其中原材料余额分别为 781.47 万元、739.95 万元，公司未计提存货跌价准备。

请公司补充披露：（1）报告期内前五大供应商集中度较高的原因及合理性，公司对供应商是否存在重大依赖以及供应商的稳定性；（2）结合公司的经营模式和生产周期及过程，分析并补充披露存货结构的合理性，是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异，发出商品期后结转情况；结合公司销售模式披露存在发出商品的合理性；（3）在产品与自制半成品的差异及划分依据、公司存货类型的划分与可比公司是否存在差异。

请公司说明：（1）报告期各期前五大供应商的基本情况，包括成立时间、实缴资本、实际控制人、员工人数、经营规模、供应商类型以及合作背景，是否存在成立后不久即与公司发生交易的情况；是否为公司员工或前员工设立，是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；是否存在向非法人主体进行采购的情况，如存在说明供应商基本情况、交易的金额及占比和交易的必要性；（2）不同供应商采购的相同产品的价格是否存在明显差异，与市场价格是否存在明显差异；（3）报告期末存货跌价准备计提政策，存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法，存货跌价准备计提的充分性；（4）存货余额规模及跌价准备计提方法、计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因；（5）各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论，存货各项目的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与项目实施流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，报告期各期存货变动与收入成本的匹配性，是

否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

【公司补充披露】

一、报告期内前五大供应商集中度较高的原因及合理性，公司对供应商是否存在重大依赖以及供应商的稳定性

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“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“2、 供应商集中度较高”。具体如下：

报告期内各期，公司向前五大原材料供应商采购原材料的金额合计分别为 5,968.33 万元和 6,532.62 万元，占当期原材料采购总额的比例分别为 79.28%和 78.77%，其中公司向前五大供应商采购氧化锌的比重分别为 52.55%和 53.59%。

氧化锌、纳米钼复合新材料及塑料制品是公司生产必须的三大主要原材料，在直接材料中占比较高，考虑到原材料质量、供货及时性及对供应商的议价能力等因素，报告期内，公司在满足生产稳定的前提下，尽量集中向少量供应商采购。因此，报告期内公司前五大供应商高度集中较高，具有合理性。报告期内，公司与上述单一供应商采购金额占比均未超过 50%，同时向上述公司采购的材料并非市场紧俏产品或供应商垄断产品，市场供应充裕、稳定，即便面临个别供应商因故退出市场的情况，公司也有充足的备选方案，确保原材料的持续采购不受影响，因此，公司对上述供应商的采购不存在重大依赖。另外，从过往的合作来看，公司可以通过增加同类材料其他供应商的采购规模，以降低供应商经营不稳定的风险。报告期内，公司前五大供应商中除杭州松鸿科技有限公司停止经营而不再合作外，公司其他主要供应商均在正常生产经营，公司供应商具有稳定性。

二、结合公司的经营模式和生产周期及过程，分析并补充披露存货结构的合理性，是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异，发出商品期后结转情况；结合公司销售模式披露存在发出商品的合理性

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”。具体如下：

(4) 结合公司的经营模式和生产周期及过程，分析并补充披露存货结构的合理性，是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异，发出商品期后结转情况；结合公司销售模式披露存在发出商品的合理性

①结合公司的经营模式和生产周期及过程，分析并补充披露存货结构的合理性

A.报告期各期末，公司存货构成的情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比
原材料	7,399,543.88	31.02%	7,814,707.88	26.97%
在产品	5,540,669.95	23.23%	4,943,841.24	17.06%
库存商品	1,458,544.35	6.12%	1,247,634.91	4.31%
发出商品	1,439,191.61	6.03%	1,713,672.33	5.91%
自制半成品	8,013,242.40	33.60%	13,256,564.76	45.75%
合 计	23,851,192.19	100.00%	28,976,421.12	100.00%

如上表所示，公司的存货构成以原材料、在产品、自制半成品为主。报告期各期末，原材料、在产品、自制半成品合计占存货的比重分别为 89.78%和 87.85%，相对稳定。

B.公司采购、生产和销售环节经营模式和生产周期情况如下：

业务环节	核算环节	经营模式	周期
采购	原材料采购入库	公司主要采用备货与订单相结合的方式 进行采购，根据客户订单的需求数量、产成品、原材料等库存情况，同时结合长期对客户需求的预估来确定主要原材料的采购数量、品种，并由采购部向供应商下达采购订单。	根据原材料的种类不同，从下订单到入库周期约为 3-15 天。
生产	原材料领用、自制半成品入库、自制半成品领用、产成品入库	公司生产模式主要为“以销定产”，以销售计划为导向，制定生产计划并实施。同时对于部分通用电阻片产品，公司也会按计划生产以备库存。	公司从原材料备货、生产排产、投入原料至形成整支氧化锌电阻片需要 20 天左右，形成避雷器芯体需要 25 天左右。
销售	销售出库、客户签收单，对账单/收货单	公司产品销售采取直销模式，销售对象主要为避雷器生产企业。	境内销售：从出库到客户确认一般需要 30 天左右；境外销售：采用 FOB 和 CIF 贸易模式，从出库到办妥报关手续和获得提单一般需要

			10 天左右。
--	--	--	---------

C. 存货结构的合理性

a. 从采购环节来看，公司主要采用备货与订单相结合的方式进行采购，直接材料成本占营业成本的比重在 70% 以上，存货结构中原材料保持较高比例并且比较稳定，具有合理性。

b. 从生产环节来看，由于公司主要采用“以销定产”的生产方式，存货结构中的自制半成品主要是氧化锌电阻片。公司氧化锌电阻片产品是指氧化锌电阻片组件，由若干直径相同的单支氧化锌电阻片串联而成。公司单支氧化锌电阻片的生产需要 15 天左右，如果单支电阻片确定以整支氧化锌电阻片的形式销售，只需要 5 天配组成整支氧化锌电阻片就可以销售；如果单支电阻片确定以避雷器芯体的形式销售，大约需要 10 天深加工。由于单支氧化锌电阻片占用的生产周期时间最长，产品还具有一定的通用性，故公司会安排储备生产，导致自制半成品在公司存货结构中占比最高。

存货结构中在产品是指期末生产线上尚未完工的产品，公司生产整支氧化锌电阻片需要 20 天左右，生产避雷器芯体需要 25 天左右，由于公司的生产周期较长，期末生产线上尚未完工的产品较多，在产品在存货结构中占比较高具有合理性。

存货结构中库存商品主要包含已完工尚未发货的避雷器芯体，避雷器芯体根据客户需求定制生产，为满足客户及时交货的需求，存货结构中存在部分库存商品，具有合理性。

c. 从销售环节来看，公司期末发出商品主要由境内业务产生，境内业务在产品发出后，客户确认前将其列示在发出商品中核算，存货结构中存在部分发出商品，具有合理性，符合公司的销售模式。

综上所述，公司存货结构与经营模式、采购周期、生产周期、销售周期相匹配，具有合理性。

② 公司存货结构是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异

报告期各期末，公司的存货结构与同行业可比公司对比情况如下所示：

时点	存货明细	避泰电气	金冠电气	益坤电气	中国西电
2023 年 12 月 31 日	原材料	31.02%	39.38%	22.57%	16.54%
	库存商品	6.12%	16.17%	35.32%	35.26%
	发出商品	6.03%	6.24%	30.23%	7.71%
	在产品	23.23%	14.52%	10.94%	36.96%
	自制半成品	33.60%	23.69%	-	-
	合同履约成本	-	-	-	1.91%
	在途物资	-	-	-	1.59%
	委托加工物资	-	-	0.22%	-
	周转材料	-	-	0.71%	0.02%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022 年 12 月 31 日	原材料	26.97%	27.69%	25.10%	16.45%
	库存商品	4.31%	25.26%	34.24%	34.88%
	发出商品	5.91%	5.95%	24.63%	4.16%
	在产品	17.06%	13.64%	15.28%	41.74%
	自制半成品	45.75%	27.46%	-	0.00%
	合同履约成本	-	-	-	2.38%
	在途物资	-	-	-	0.26%
	委托加工物资	-	-	0.07%	0.01%
	周转材料	-	-	0.68%	0.13%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，报告期各期末金冠电气和公司比较接近，存货构成都是以原材料、自制半成品为主，占存货的比重在 50% 以上。金冠电气库存商品占比高于公司，主要系金冠电气对产品中相对标准化的部分安排储备生产，库存商品包含储备生产的标准化产品，导致库存商品占比较大；避泰电气库存商品中的避雷器芯体为定制化产品，只能按照订单生产、入库和发货，库存商品占比相对较小。

公司存货构成与益坤电气、中国西电差异较大。差异大的原因如下：

益坤电气库存商品占比较大，主要系下游轨道交通类客户订单量较为持续且可预期，根据行业政策、国家铁路建设规划以及长期合作客户的项目实施进度预估市场需求，进行提前备货导致库存商品占比较大。

益坤电气发出商品占比较大，主要系其客户大部分为机车生产厂家、铁道建设企业等轨道交通类客户，部分客户根据自身工程进度等情况对产品进行验收，验收时间较长导致发出商品较大；公司的主要客户为避雷器生产厂家，将货物交付至指定地点，且客户确认后，确认商品销售收入，客户确认的时间比较短。

益坤电气无自制半成品科目，而公司自制半成品占比较高，主要系公司的氧化锌电阻片在自制半成品中核算，因为公司氧化锌电阻片可以单独对外出售，需要对成本单独归集核算；而益坤电气主要产品是氧化锌避雷器和绝缘子、销售的都是产成品，没有对中间产品进行出售，不需要单独归集中间产品的成本。

中国西电的存货结构和公司差异较大。主要原因为两者产品结构差异较大。中国西电其他输配电设备占收入比较高，而氧化锌避雷器相关产品在其总收入中所占份额较小，报告期内在 4% 以内。因中国西电只披露了整体的存货和组成情况，没有对氧化锌避雷器相关产品的存货进行单独披露，故两者存货结构不具有可比性。

综上所述，公司存货结构符合行业特征，与金冠电气比较接近，但是与益坤电气和中国西电存在一定差异，具有合理性。

③发出商品期后结转情况

截至 2024 年 6 月末，公司报告期各期末发出商品的期后结转情况如下：

项目	账面余额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转比例
2023 年 12 月 31 日	143.92	137.27	95.38%
2022 年 12 月 31 日	171.37	171.37	100.00%

报告期各期末，公司发出商品的期后结转比例分别为 100.00%、95.38%，发行人发出商品的期后结转情况较好，少量未结转金额主要系客户订单产品未及时安排确认所致。

④结合公司销售模式披露存在发出商品的合理性

公司产品销售采取直销模式，销售对象主要为避雷器生产企业。发出商品的确认和结转和收入确认政策有关，本公司确认收入的具体标准如下：

A.境内销售

公司按合同或协议的要求，将货物交付至指定地点，且客户确认后，确认商品销售收入。

客户对货物的确认有以下三种方式：

a.是发货单签收+月度对账单确认：货物送到客户后，需要对方收货员在避泰电气出具的发货单上签收，到月末，在公司层面对一个月的发货情况出具汇总的确认单，需要客户盖章确认；

b.是发货单签收+客户收货单确认：货物送到客户处后，需要对方收货员在避泰电气出具的发货单上签收，到月末，通过客户出具的收货报告单汇总确认一个月的销售；

c.产品出库和客户验收入库全部通过客户的供应链系统端口确认。

公司在产成品发出后，客户确认前将其列示在发出商品中核算。公司期末发出商品主要由该类业务产生，具有合理性。

B.境外销售

对于外销，公司以 FOB 和 CIF 贸易模式为主，公司根据合同约定将产品报关并取得提单后，确认相关商品销售收入。公司在产品发出后，办妥报关手续和获得提单前将其列示在发出商品中核算。

综上所述，公司发出商品符合公司销售模式和收入确认政策，具有合理性。

三、在产品与自制半成品的差异及划分依据、公司存货类型的划分与可比公司是否存在差异

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”。具体如下：

（5）在产品与自制半成品的差异及划分依据、公司存货类型的划分与可比公司是否存在差异。

①在产品与自制半成品划分依据和差异如下：

项目	划分依据	差异	公司具体核算内容
在产品	处于生产过程中，但尚未形成半成品或产成品的存货。	在产品系正在加工但尚未完成当前生产工序的加工物，不用办理入库，不能直接销售。	成型车间领用的造粒粉、单测至整测车间的尚未带电压的氧化锌电阻片、未完工的避雷器芯体。
自制半成品	已经完成一定的生产加工过程，经检验合格后进入半成品仓库，但尚未制造成最终产品；仍需继续加工或可以直接对外出售的中间产品。	半成品系已经完成一定的加工并入库的中间品，需要办理入库，可以直接销售。	各个工序已经完工入库的带电氧化锌电阻片、造粒粉和成型产成品。

②公司存货类型的划分与可比公司差异

公司和可比公司的存货具体类型参见本题【公司补充披露】对问题（一）的相关回复，两者之间的差异及原因分析见下表：

可比公司	存货类型的划分差异	差异原因
金冠电气	无差异	
益坤电气	与公司相比增加的项目：委托加工物资、周转材料 与公司相比未覆盖的项目：自制半成品	1、因委托加工物资和周转材料发生额较小，公司纳入原材料中核算。 2、公司的氧化锌电阻片可以继续加工或直接对外出售，在自制半成品中核算，需要单独归集产品成本；益坤电气没有对中间产品进行出售，不需要单独归集中间产品成本，对中间产品的成本纳入在产品中核算。
中国西电	与公司相比增加的项目：合同履约成本、委托加工物资、周转材料和在途物资 与公司相比未覆盖的项目：自制半成品	中国西电氧化锌避雷器相关产品占其总收入4%以内。因中国西电只披露了整体的存货类型情况，没有对氧化锌避雷器相关产品的存货类型单独披露，故两者存货类型不具有可比性。

参照财政部 2013 年 8 月发布的《企业产品成本核算制度（试行）》（财会〔2013〕17 号）第六条的有关规定：企业应当根据产品生产过程的特点、生产经营组织的类型、产品种类的繁简和成本管理的要求，确定产品成本核算的对象、项目、范围，及时对有关费用进行归集、分配和结转。

公司根据产品生产过程的特点确定了存货类型的划分，公司和金冠电气的存货核算科目设置一致，由于业务构成不同等原因，公司的存货核算科目设置与益坤电气和中国西电存在一定差异，但具有合理性。

【公司回复】

一、报告期各期前五大供应商的基本情况，包括成立时间、实缴资本、实

际控制人、员工人数、经营规模、供应商类型以及合作背景，是否存在成立后不久即与公司发生交易的情况；是否为公司员工或前员工设立，是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；是否存在向非法人主体进行采购的情况，如存在说明供应商基本情况、交易的金额及占比和交易的必要性

报告期内，公司前五大供应商共 7 家，具体情况如下表：

序号	供应商名称	是否存在关联关系	采购内容	采购金额（万元）		经营规模（万元）	供应商类型
				2023 年度	2022 年度		
1	杭州广恒锌业有限公司	否	氧化锌	2,613.82	1,608.71	50,000.00	生产型
2	兴平市跃华电子材料有限公司	否	纳米铋复合新材料	1,491.64	1,678.38	20,000.00	生产型
3	常州志亿锌业有限公司	否	氧化锌	1,270.78	2,048.78	40,000.00 以上	生产型
4	宁波银湖新材料有限公司	否	塑料产品	597.17	179.49	8,000.00	生产型
5	杭州富阳富京化工有限公司	否	氧化锌	559.22	59.31	20,000.00	生产型
6	瑞安市宏正新材料有限公司	否	塑料	-	334.19	3,000.00	生产型
7	杭州松鸿科技有限公司	否	氧化锌	-	298.27	-	生产型

（续）

序号	供应商名称	实缴资本（万元）	实际控制人	成立时间	合作开始时间	合作背景	员工人数（人）
1	杭州广恒锌业有限公司	2,600.00	徐增富	2009-10-23	2014 年	业务需要	152
2	兴平市跃华电子材料有限公司	-	郭金鹏	2018-06-04	2011 年	业务需要	50
3	常州志亿锌业有限公司	10,811.00	高显	2017-04-10	2020 年	业务需要	60
4	宁波银湖新材料有限公司	22.00	李兴	2020-04-24	2022 年	业务需要	40
5	杭州富阳富京化工有限公司	100.00	钱秀亚	2016-03-29	2011 年	业务需要	70
6	瑞安市宏正新材料有限公司	-	毛朝忠	2018-07-10	2016 年	业务需要	15
7	杭州松鸿科技有限公司	3,300.00	陈银儿	2018-08-23	2020 年	业务需要	10

注 1：兴平市跃华电子材料有限公司成立前，避泰电气系与其母公司咸阳跃华铋业有

限公司交易；瑞安市宏正新材料有限公司成立前，避泰电气系与其实际控制人控制的瑞安正发贸易有限公司交易；杭州富阳富京化工有限公司成立前，避泰电气系与其全资子公司杭州垚金锌业有限公司交易。

注 2：合作开始时间、合作背景、员工人数及经营规模数据来源于访谈记录，实缴资本、实际控制人、成立时间等通过公开查询获取。

结合报告期各期公司前五大供应商的基本情况，公司前五大供应商中不存在成立后不久即与公司发生交易的情况、不存在公司员工或前员工设立的情况、不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排、不存在向非法人主体进行采购的情况。

二、不同供应商采购的相同产品的价格是否存在明显差异，与市场价格是否存在明显差异

（一）不同供应商采购的相同产品的价格是否存在明显差异

报告期内，公司生产所需的主要原材料为氧化锌、纳米铋复合新材料、塑料产品、铝电极等，其中纳米铋复合新材料报告期内仅有一家供应商，暂无法比较不同供应商的采购价格。氧化锌、塑料产品、铝电极等原材料向不同供应商的采购价格情况如下：

年度	供应商名称	种类	采购均价（元/千克）
2023 年度	杭州富阳富京化工有限公司	氧化锌	17.54
	常州志亿锌业有限公司	氧化锌	18.05
	杭州广恒锌业有限公司	氧化锌	17.64
	安徽菱湖漆股份有限公司	氧化锌	17.35
2022 年度	杭州松鸿科技有限公司	氧化锌	19.88
	杭州富阳富京化工有限公司	氧化锌	19.38
	安徽菱湖漆股份有限公司	氧化锌	21.11
	杭州广恒锌业有限公司	氧化锌	20.62
	常州志亿锌业有限公司	氧化锌	20.65

（续）

年度	供应商名称	种类	采购均价（元/千克）
----	-------	----	------------

2023 年度	乐清市聚亿化工材料有限公司	塑料	9.24
	宁波银湖新材料有限公司	塑料	9.54
2022 年度	瑞安市宏正新材料有限公司	塑料	10.13
	宁波银湖新材料有限公司	塑料	9.22

(续)

年度	供应商名称	种类	采购均价 (元/千克)
2023 年度	浙江裕蓝电力金具有限公司	铝电极	23.99
	丽水市三洲铝业有限公司	铝电极	24.59
	乐清铸泰电气有限公司	铝电极	24.38
	乐清市亚誉亚电器厂	铝电极	25.30
	乐清市奇乾电气科技有限公司	铝电极	23.91
	乐清市吉禾气动元件厂	铝电极	27.01
2022 年度	乐清市奇乾电气科技有限公司	铝电极	26.23
	乐清市亚誉亚电器厂	铝电极	26.40
	乐清市中正金属制品厂	铝电极	26.02
	浙江德鑫电气有限公司	铝电极	24.52
	浙江裕蓝电力金具有限公司	铝电极	24.87

如上表所示，报告期内公司向不同供应商采购同类型氧化锌、塑料、铝电极等产品的价格，整体差异较小，主要因为公司向不同供应商采购原材料的具体规格、数量、采购时点等存在一定差异。

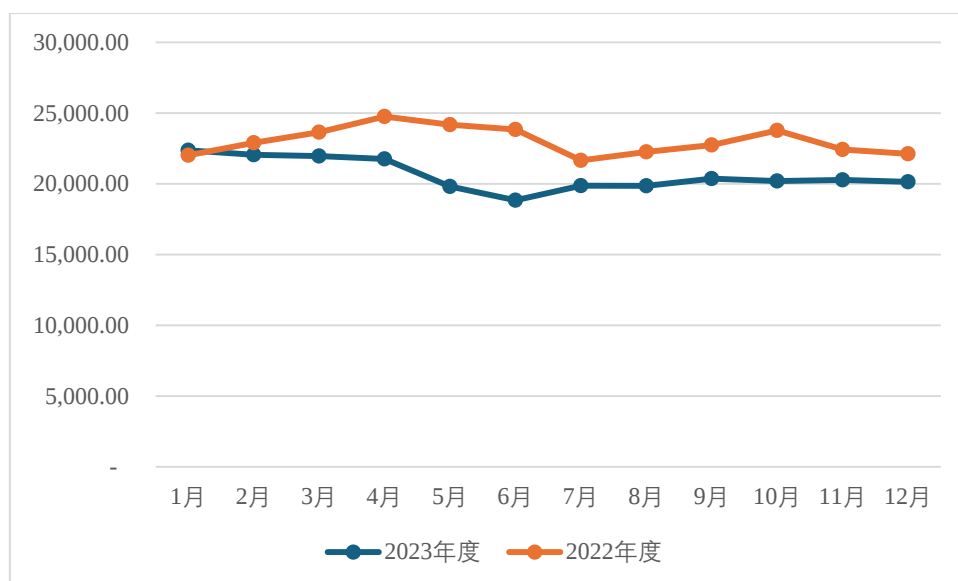
(二) 主要原材料采购价格与市场价格是否存在明显差异

1、氧化锌采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司氧化锌的采购均价情况如下：

年度	采购均价 (元/千克)	采购均价 (元/吨)	含税采购均价 (元/吨)
2023 年度	17.74	17,740.76	20,047.06
2022 年度	20.58	20,579.89	23,255.28

报告期内，同花顺 iFinD 发布的氧化锌（锌锭 99.7%）市场价格波动情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD

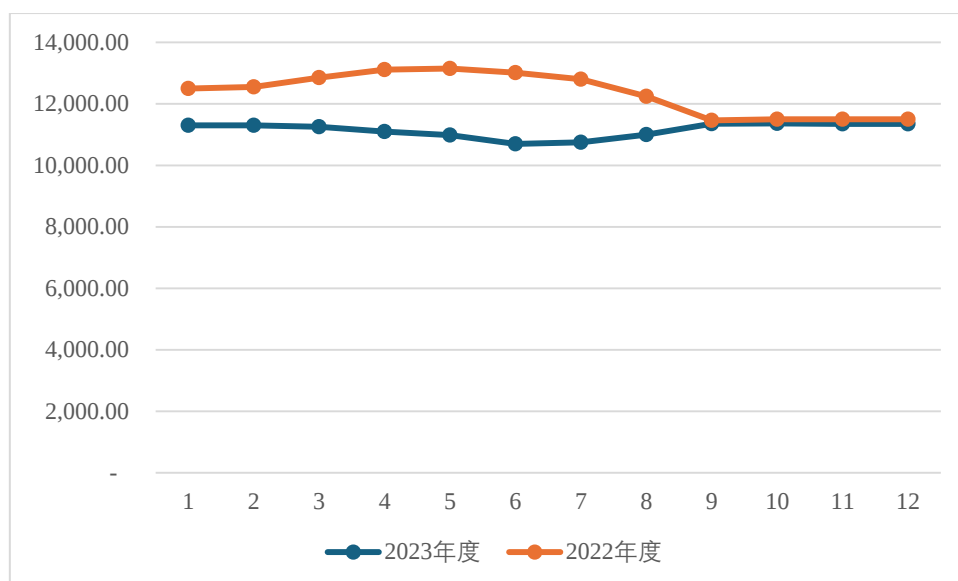
根据同花顺 iFinD 发布的氧化锌 2022 年及 2023 年氧化锌价格趋势看，氧化锌 2022 年度平均价高于 2023 年度平均价，与公司报告期内平均采购单价的变动趋势一致，且公司报告期内氧化锌平均采购单价处于市场价格波动区间内。

2、塑料采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司采购的塑料产品为再生尼龙塑料颗粒（PA6 切片），采购均价情况如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	9.52	9,521.78	10,759.61
2022 年度	9.79	9,791.91	11,064.86

报告期内，再生料 PA 颗粒价格波动情况如下图：



数据来源：同花顺 iFinD

根据上表及上图可知，塑料产品 2022 年度市场价格整体高于 2023 年度市场价格，与公司报告期内平均采购单价的变动趋势一致，且公司报告期内塑料产品平均采购单价处于市场价格波动区间内。

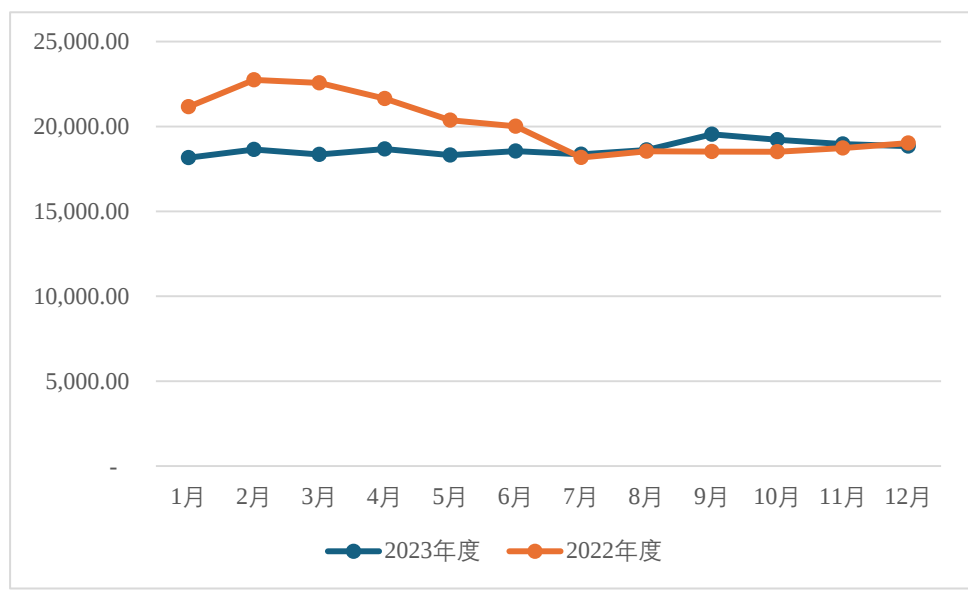
3、铝电极采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司主要规格型号的铝电极平均采购单价如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	24.33	24,331.12	27,494.17
2022 年度	25.15	25,152.60	28,422.44

报告期内，公司铝电极产品由铝锭制作而成，报告期内，铝锭月均价情况如下：

单位：元/吨



数据来源：同花顺 iFinD

根据同花顺 iFinD 公布数据显示，2023 年度铝锭市场均价为 18,686.44 元/吨，2022 年均价为 20,000.97 元/吨，公司 2023 年度铝电极产品采购均价低于 2022 年度采购均价，与市场均价趋势一致，但由于铝锭生产成为铝电极产品，需要考虑税费、运输成本、人工成本、设备成本及其他辅料成本，因此，公司铝电极产品采购均价与铝锭均价存在差异，具有合理性。

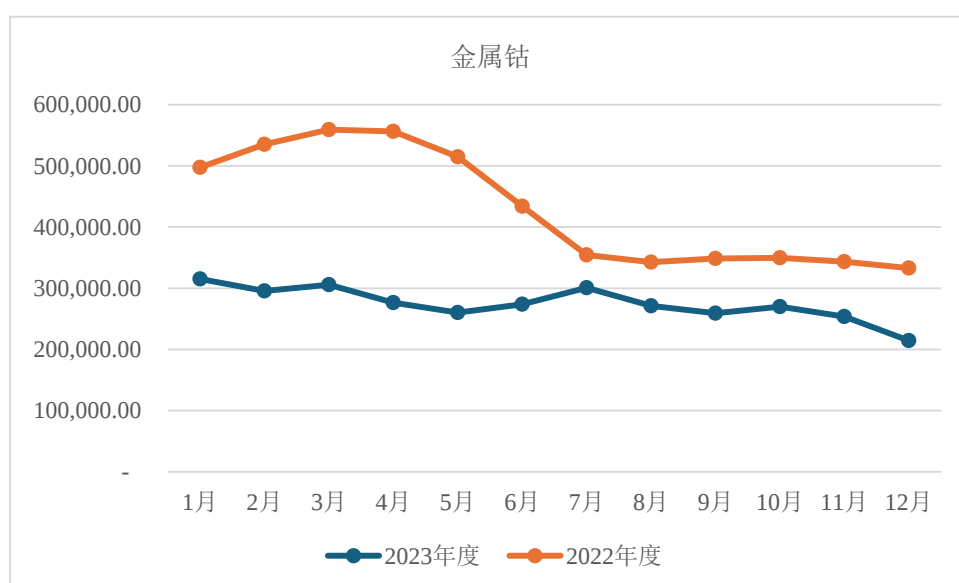
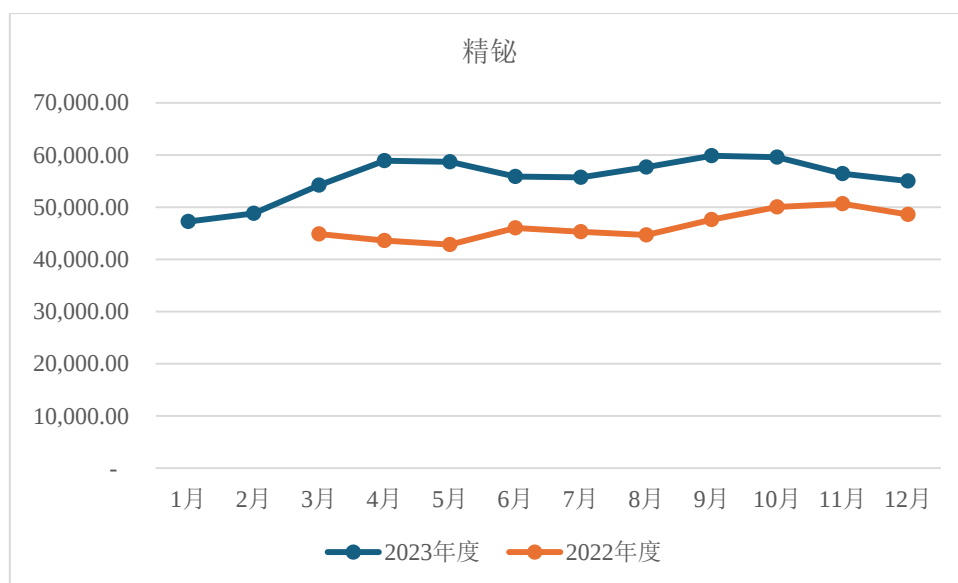
4、纳米铋复合新材料采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司纳米铋复合新材料平均采购单价如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	86.61	86,609.75	97,869.02
2022 年度	104.60	104,601.97	118,200.23

公司采购的纳米铋复合新材料主要由精铋、金属钴及其他辅助材料构成，其价格的高低与精铋和金属钴的价格变动密切相关，因此，精铋、金属钴的市场价格变动一定程度上反映了纳米铋复合新材料价格的变动，报告期内，精铋、金属钴市场价格变动情况如下：

单位：元/吨



数据来源：同花顺 iFinD

根据上图可知，精铋年度市场均价 2022 年度较 2023 年度低 19.91%，而金属钴年度市场均价 2022 年度较 2023 年度高 36.23%，使得公司纳米铋复合新材料 2022 年度采购均价大于 2023 年度采购均价，虽然纳米铋复合新材料生产过程中精铋的使用量大于金属钴的用量，但金属钴的单价远高于精铋的单价。由精铋、金属钴等材料生产为纳米铋复合新材料，需要考虑辅料成本、税费、运输成本、人工成本及设备成本等，因此，公司纳米铋复合新材料产品采购均价与精铋、金属钴材料均价存在差异，具有合理性。

三、报告期末存货跌价准备计提政策，存货跌价准备计提方法、过程，可

变现净值的具体计算方法，存货跌价准备计提的充分性

（一）报告期内存货跌价准备计提政策

公司于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，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。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

（二）报告期内存货跌价准备计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法

1、公司存货跌价准备计提方法、过程

报告期内，公司按照库存成本与可变现净值孰低的原则进行存货减值测试。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、可变现净值的具体计算方法

存货类别	可变现净值具体计算方法
原材料	用于生产而持有的材料，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定，另根据实际盘点情况判定无使用价值或者因毁损需要报废的材料，其可变现净值按零计算。
在产品/自制半成品（其他）	在产品及自制半成品（其他），其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去自本生产环节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。
库存商品/发出商品/	完工的产成品，其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销

自制半成品（整支电阻片）	售费用和相关税费后的金额确定。对有订单支持的存货，其估计售价以具体的订单销售价格为基础计算；对备库部分的产成品，其估计售价以具体产品的近期销售价格为基础计算。
--------------	---

注 1：上表中的自制半成品（整支电阻片）指整支氧化锌电阻片，因为可以直接出售，故和库存商品、发出商品计算可变现净值具体计算方法一致；自制半成品（其他）指氧化锌单支电阻片、造粒粉和成型产成品，仍需继续加工，不能直接出售，故和库存商品、发出商品计算可变现净值具体计算方法一致；

注 2：上表中销售费用以当期销售费用率为基准进行估计，销售费用率为报告期各期销售费用发生额占报告期内营业收入的比例；上表中相关税费以报告期内各期税金及附加发生额占报告期内营业收入的比例为基准进行估计。

（三）存货跌价准备计提的充分性

1、报告期各期末存货库龄分析：

2023 年末存货库龄表如下：

单位：元

存货项目	账面价值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	7,399,543.88	6,903,001.21	361,956.96	111,875.90	22,709.81
库存商品	1,458,544.35	1,229,497.31	229,047.04	-	-
发出商品	1,439,191.61	1,429,333.72	9,857.89	-	-
在产品	5,540,669.95	5,540,669.95	-	-	-
自制半成品	8,013,242.40	7,720,557.94	86,815.93	205,868.53	-
合 计	23,851,192.19	22,823,060.13	687,677.82	317,744.43	22,709.81
库龄占比	100.00%	95.69%	2.88%	1.33%	0.10%

2022 年末存货库龄表如下：

单位：元

存货项目	账面价值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	7,814,707.88	7,411,375.91	345,577.14	20,808.39	36,946.44
库存商品	1,247,634.91	1,247,634.91	-	-	-
发出商品	1,713,672.33	1,713,672.33	-	-	-
在产品	4,943,841.24	4,943,841.24	-	-	-

自制半成品	13,256,564.76	12,810,680.78	435,775.44	10,108.54	-
合 计	28,976,421.12	28,127,205.17	781,352.58	30,916.93	36,946.44
库龄占比	100.00%	97.07%	2.70%	0.11%	0.13%

报告期各期末，公司存货库龄 95%以上都在 1 年以内，存在少量 1 年以上的库存，如原材料中的铝电极、自制半成品中的电阻片和库存商品中的避雷器芯体。

避雷器芯体主要采取订单生产的方式，而对标准化的单支电阻片的生产，公司根据在手订单的需求量和交货期安排生产，同时结合公司的生产能力和市场需求预期，适量安排储备生产，由于这种生产模式需要考虑到多种因素的动态变化，在某些情况下，可能会导致部分存货的库龄超过 1 年。

库龄较长的存货按照类别分析如下：

（1）库龄 1 年以上原材料主要是铝电极，因为铝电极是定制的，所以供应商要求采购时需要有一定的规模，但单品耗用较少，导致物料耗用时间较长。铝电极因产品性质发生变质、毁损的可能性极小。

（2）库龄 1 年以上自制半成品主要系老国标生产的电阻片，因为原材料随着市场需求的不断变化，大部分客户需按新国标生产的产品，使得原来的产品配方有所改变，公司预留了部分老国标型号电阻片和部分原材料，以备客户零星采购及售后使用。电阻片既可以与其他电阻片组合形成芯体，亦可以重新打磨形成其他规格型号的电阻片。

（3）2023 年末库存商品存在库龄超过 1 年的避雷器芯体，主要系越南客户定制的避雷器芯体产品，已经收到其预付的货款，根据客户要求，暂存公司仓库，逐步报关发货，不存在减值风险。

2、存货减值测试的过程和结果

报告期各期末，各存货类别减值测试的过程和结果如下：

（1）对库存商品、发出商品和自制半成品（整支电阻片）进行减值测试，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；对自制半成品（其他）进行减值测试，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；报告期各期末，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值以该产品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。

由于公司产品整体毛利率较高，2023 年和 2022 年整体毛利率分别为 40.84%和 35.13%，库存商品、发出商品和自制半成品的可变现净值远高于账面价值，不需要计提存货跌价准备。

（2）原材料和在产品，都是为生产而持有，因为用其生产的产成品的可变现净值预计高于成本，故该材料仍然应当按照成本计量，不需要计提存货跌价准备。

综上，各项存货类别按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，各类存货均不存在减值，故企业不计提存货跌价准备的理由充分。

四、存货余额规模及跌价准备计提方法、计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

（一）存货跌价准备计提方法与同行业公司对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
金冠电气	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，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。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 ④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金

	额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
益坤电气	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
中国西电	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
避泰电气	公司于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，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。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

如上表所示，同行业可比上市公司的存货跌价准备计提政策与公司基本一

致，不存在重大差异情况。

(二) 存货余额规模、计提比例与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	期末余额（万元）	计提比例	期末余额（万元）	计提比例
避泰电气	2,385.12	-	2,897.64	-
可比公司平均	128,287.71	5.22%	141,882.94	6.35%
金冠电气	11,717.55	6.80%	9,503.56	9.17%
益坤电气	7,624.45	5.87%	7,136.19	5.40%
中国西电	365,521.13	3.00%	409,009.08	4.48%

由上表可知，报告期各期末公司存货余额规模小于同行业可比公司；公司未计提存货跌价准备，同行业可比公司均计提了存货跌价准备，主要原因如下：

1、报告期各期末，公司存货库龄分布合理，主要集中在 1 年以内，不存在存货大量积压、滞销或毁损的情况；公司根据《企业会计准则》相关规定，结合存货库龄等因素，按照成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试，未见明显存在减值迹象的存货，因此未计提存货跌价准备。

2、报告期内，公司和可比公司的综合毛利率情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
避泰电气	40.84%	35.13%
可比公司平均	29.44%	23.99%
金冠电气	37.91%	29.74%
益坤电气	32.57%	25.82%
中国西电	17.83%	16.42%

在报告期内，公司毛利率超出同行业可比公司平均毛利率水平较多。由于公司毛利率较高，存货的可变现净值高，存货减值的风险较低。

3、报告期内，公司和可比公司的 2023 年产品类型及构成如下：

公司	2023 年产品类型及结构
避泰电气	避雷器芯体（74.06%）、氧化锌电阻片（23.84%）、避雷器相关配件（0.15%），其他（1.96%）
金冠电气	避雷器（52.73%）、配网产品（36.51%）、充电桩（9.21%）、储能设备（1.01%）、其他（0.54%）

益坤电气	熔断器及组件（36.61%）、避雷器（31.76%）、绝缘子（28.59%）、在线监测装置及系统（3.03%）
中国西电	变压器（37.52%）、开关（36.76%）、电子电力、工程贸易（17.55%）、电容器、避雷器（3.85%）、研发及检测及二次设备（2.38%）、其他（1.94%）

可比公司业务、产品种类更为多元，公司目前仅专注氧化锌电阻片和避雷器芯体业务板块，产品较为单一。由于产品不一样，耗用材料、生产工艺、产品定价及其应用领域存在本质区别，故其存货跌价准备有所出入。报告期内，市场对公司产品需求旺盛，带动公司收入迅速增加，存货减值的风险相对较低。

综上所述，报告期各期末，公司与可比公司存货跌价计提比例存在差异主要系公司根据《企业会计准则》进行存货减值测试，存货不存在减值；公司与可比公司的毛利率、产品类型及构成、产品定价及应用领域均不同，未计提存货跌价准备具有合理性。

五、各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

（一）存货盘点情况

1、厂区产品的盘点情况

单位：万元

项目	2023 年末盘点	2022 年末盘点
盘点时间	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	浙江省丽水市水阁工业区白莲路 11 号	
盘点范围	存放在公司的原材料、在产品、自制半成品和库存商品	
盘点部门	生产车间、仓库、财务部	
盘点人员	车间人员、仓库人员、财务人员	
监盘人员	会计师对 23 年底存货进行监盘	

盘点程序	1、公司制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等做出安排；2、确认所有的出入库均已录入系统中；3、仓库管理员于盘点日前将存货整理整齐，保证存货卡片标识清楚，盘点期间存货暂时停止出入库；4、各盘点小组盘点结束后对存在差异的存货进行复盘，复盘无误后，盘点人员签字确认；5、盘点结束后将所有的盘点表收回汇总送至财务部，形成盘点小结；6、财务部根据盘点差异表形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。	
盘点/监盘方法	从账到实物、实物到账两种方式	
盘点金额	2,241.20	2,726.27
账面余额	2,241.20	2,726.27
盘点比例	100.00%	100.00%
会计师抽盘金额	1,631.77	-
会计师抽盘比例	72.81%	-
账实差异情况	无重大差异	无重大差异
监盘/盘点结果处理情况	报告期各期末盘点差异较小，会计师未做审计调整。	
账实相符情况	相符	相符

2、发出商品的盘点

报告期各期末，公司发出商品主要包括已发出但未签收的商品，主要是境内销售业务，金额较少，公司未对发出商品进行实地盘点，主要配合会计师实施函证程序对发出商品进行确认，主要情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	函证/替代测试确认金额	确认比例	期后结转比例（截至2024年6月30日）
2023年12月31日	143.92	101.24	70.34%	95.38%
2022年12月31日	171.37	138.22	80.66%	100.00%

报告期各期末，公司发出商品的通过函证和替代测试确认的比例较高，期后结转情况良好。

（二）发出商品盘点的完整性和发出商品的权属

1、发出商品的完整性

报告期各期末，公司发出商品核算期末已发出但尚未达到收入确认状态的氧化锌电阻片和避雷器芯体。公司对于氧化锌电阻片和避雷器芯体的发货均有

完整的出库记录与单据，销售人员跟踪产品的运输情况，财务部依据出库记录与单据维护产成品收发存明细，能够保证发出商品盘点的完整性。

2、发出商品的权属

公司严格根据销售合同约定按照签收的发货单、月度对账单等单据对期末发出商品是否满足收入确认条件进行确认，认定控制权转移时点，能够识别发出商品的权属情况。与此同时，公司定期与客户对账并结合会计师的函证程序确认发出商品的权属状况。此外，氧化锌电阻片和避雷器芯体外包装和电阻片上的喷码可以识别确认产品的生产主体，不会和其他厂家的产品混淆。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台，查阅主要供应商的注册资本、实缴资本、实际控制人、主要股东、主营业务等情况；了解公司生产产品经营情况；实地走访主要供应商，了解公司主要供应商的基本情况、经营场所、与公司的合作历史、经营模式、员工情况、与公司的关联关系、结算方式、是否存在异常资金往来及其他利益安排等情况；获取公司报告期内银行流水，检查与供应商之间是否存在大额异常资金往来；获取报告期各期末应付、预付款项明细，查阅应付、预付款项账龄情况及供应商往来明细账，分析是否存在异常资金往来；访谈公司管理人员，了解公司与主要供应商的交易情况、主要供应商的类型、与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排、是否存在非法人主体的供应商、是否为公司员工或前员工设立等情况；获取公司报告期内员工名册及离职人员名册，与报告期内公司主要供应商工商登记人员核对，确认是否为公司员工或前员工设立等情况；获取公司及公司实际控制人关于是否与公司客户、供应商存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排的声明；获取公司报告期内供应商清单，核查是否存在非法人主体的供应商；

2、获取主要原材料不同供应商采购明细表，比对相同规格材料的平均采购

价格是否存在明显差异；通过公开渠道，查询主要原材料的市场价格情况，与公司平均采购价格比对，核查是否存在明显差异；

3、访谈公司管理层，了解公司的经营模式、销售模式和生产周期及过程；分析存货结构的合理性，查阅同行业可比公司的年度报告，判断是否符合行业特征，与同行业公司是否存在显著差异；检查发出商品期后结转情况，结合公司销售模式分析存在发出商品的合理性；

4、访谈公司管理层，了解公司生产流程、成本核算方法及核算过程，了解公司对在产品和自制半成品的划分依据和区别；查阅同行业可比公司的年度报告，分析公司存货类型划分与可比公司是否存在差异以及差异形成的原因；

5、了解公司存货跌价准备计提政策、各类存货可变现净值的具体确认方法；获取公司存货明细表及存货库龄表和存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提的充分性；

6、对比公司与可比公司的存货余额规模和存货跌价准备计提情况是否存在重大差异；

7、获取公司报告期各期末的存货盘点表，了解公司存货盘点制度、盘点计划、盘点流程，复核申报会计师编制的 2023 年末存货监盘底稿，关注是否存在账实差异及处理结果，发出商品的权属识别和盘点的完整性。

（二）核查结论

1、报告期内，公司前五大供应商集中度较高具有合理性，公司对供应商不存在重大依赖，与主要供应商合作稳定；

2、公司存货结构的划分与部分可比公司存在一定差异，但具有合理性，符合行业特征；发出商品期后结转情况良好；发出商品存在合理；

3、在产品与自制半成品差异明显并且划分依据充分、公司存货类型的划分与部分可比公司存在一定差异，但具有合理性；

4、公司前五大供应商中不存在成立后不久即与公司发生交易的情况、不存

在公司员工或前员工设立的情况、不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排、不存在向非法人主体进行采购的情况；

5、报告期内，公司不同供应商采购的相同产品的价格不存在明显差异，与市场价格不存在明显差异；

6、存货跌价准备计提政策、计提方法、过程，可变现净值的具体计算方法符合《企业会计准则》要求，期末不计提存货跌价准备的依据充分；

7、公司存货余额规模要小于可比公司；公司与可比公司的存货跌价准备计提政策与公司基本一致，不存在重大差异情况；公司与可比公司存货跌价计提比例存在差异主要系公司根据《企业会计准则》进行存货减值测试，存货不存在减值，公司与可比公司的毛利率、产品类型及构成、产品定价及应用领域均不同，未计提存货跌价准备具有合理性；

8、公司存货盘点方案合理，盘点程序实施到位，存货数量真实完整，存货状态完好，盘点差异较小，会计师未做审计调整；通过执行函证和替代测试的程序，保证发出商品盘点的完整性，发出商品权属清晰。

二、对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结论

（一）核查程序

1、对存货监盘执行的核查程序

报告期内，会计师于 2023 年 12 月 31 日对企业存货实施了监盘程序，主办券商采取了以下复核程序：

（1）复核申报会计师编制的存货监盘计划，包括监盘时间、监盘人员安排、监盘范围及盘点方法等，复核其监盘工作的合理性；

（2）获取申报会计师盘点清单，并与财务、仓库记录清单核对，确保盘点数据一致；

（3）复核申报会计师存货监盘记录表、存货监盘结果汇总表、现场照片、存货抽盘记录、签字版盘点表；判断监盘人员是否按照监盘计划执行监盘工作，是否关注存货的状况；

(4) 针对发出商品，获取会计师的函证、发函和回函快递单据，确定会计师是否通过向对应客户执行函证程序等方式，确定发出商品的真实性和准确性。

存货监盘结果汇总表如下：

单位：元

项目	账面金额	抽盘/（发函和替代测试）确认金额	确认比例	差异	差异比例
1、厂区存货金额	22,412,000.58	16,317,735.67	72.81%	-9,561.30	-0.04%
2、发出商品金额	1,439,191.61	1,012,372.60	70.34%		
合计	23,851,192.19	17,330,108.27	72.66%	-9,561.30	-0.04%

存货监盘结果显示存货数量真实完整，存货状态完好，盘点结果无重大差异。

会计师存货监盘方案合理，监盘程序实施到位，监盘结果可以信赖。

2、对存货跌价准备执行的核查程序

(1) 了解公司与存货管理相关的内部控制，重点关注存货盘点与存货跌价准备计提是否符合存货减值发生的原因或迹象，是否符合《企业会计准则》的要求；

(2) 获取报告期各期末存货明细表，同时结合公司存货库龄明细、关注库龄 1 年以上的存货项目，了解存货库龄 1 年以上的原因，是否存在滞销等情形；

(3) 对存货实施减值测试，检查可变现净值是否低于账面成本，分析存货跌价准备计提的充分性。

(二) 核查结论

经核查，主办券商认为：监盘结果未见重大差异，公司存货管理情况较好，存货账实相符；公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提充分。

三、存货各项的发生、计价、分配与结转是否符合《企业会计准则》的规定，是否与项目实施流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确

(一) 存货各项目的发生、计价、核算与结转等情况

项目	发生	计价	核算	结转
原材料	原材料借方核算包括采购原材料入库，贷方核算包括生产领料出库、研发领料出库、其他领料出库。	入库按实际采购成本计价，出库按月末一次加权平均法计价。	(1) 入库：采购入库时，借记原材料，贷记应付账款； (2) 出库时，借记生产成本、制造费用、研发费用等，贷记原材料。	原材料按业务系统出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转至相应成本或费用项目。
在产品	在产品系正在加工但尚未完成当前生产工序的加工物。借方包括生产领用的原材料；贷方包括继续加工计入生产成本、自制半成品入库、库存商品入库等。	在产品按领用的直接材料的实际成本计价；出库按照直接材料加上分配的直接人工和制造费用进入下一个环节。	(1) 投入：生产领料时，借记生产成本，贷记原材料； (2) 产出时，借记生产成本、自制半成品、库存商品等，贷记生产成本。	在产品按业务系统出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转相应成本项目。
自制半成品	半成品系已经完成一定的加工并入库的中间品，借方包括生产入库等；贷方包括生产领用、研发领用、销售出库等；期末自制半成品均系半成品仓库结存。	生产入库半成品按耗用的直接材料、直接人工、制造费用的实际成本计价，出库按月末一次加权平均法计价。	(1) 入库：生产入库时，借记自制半成品，贷记生产成本。 (2) 出库时，借记生产成本、主营业务成本、或研发费用等，贷记自制半成品。	在产品按业务系统出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转相应成本或费用项目。
库存商品	库存商品借方核算完工入库避雷器芯体及采购入库脱离器、支架产品；贷方发生系销售出库、研发领料出库。	入库按产品核算完工成本、采购实际成本计价，出库按月末一次加权平均法计价。	(1) 入库：①采购入库时，借记库存商品，贷记应付账款；②生产入库时，借记库存商品，贷记生产成本； (2) 出库时，借记发出商品、主营业务成本等，贷记库存商品。	库存商品按业务系统出库单据结转成本，按出库业务类型汇总分别结转至相应发出商品或成本项目。
发出商品	发出商品均系已发货未满足收入确认条件的产品。借方发生由库存商品或自制半成品转入，贷方发生系实现销售后结转至主营业务成本。	入库时按库存商品结转成本计价，出库按库存商品对应结转成本计价。	(1) 发出商品时，借记发出商品，贷记库存商品； (2) 销售实现时，借记主营业务成本，贷记发出商品。	销售实现时，结转成本，按销售对应成本直接结转。

公司根据主要工序设置了五大成本核算中心，每一步的成本核算和主要生产工序之间的关系如下：

造粒→成型（成型、高阻层、烧成、磨片、喷铝、上釉）→单测（单测、

方波)→整支(配组、整测)→避雷器芯体(缠绕-注塑-修边)。

五大成本核算中心中直接材料、直接人工和制造费用、运输费用发生、计价、分配与结转的方式如下表:

项目	五大成本核算中心				
	造粒	成型	单测	整支	避雷器芯体
直接材料	生产成本按产品进行核算,财务根据生产实际领料情况,月末将材料耗用情况按月末一次加权平均法直接计入各个产品成本,单个产品根据期末在产品数量和完工产品入库数量对直接材料进行分配。				根据单个订单归集直接材料。
直接人工	公司按照工资表归集直接人工费用,先根据工人所属工段直接计入对应车间,月末在车间内部根据完工产品产量在各产品之间进行分配,每月月末根据各项产品分配的工资费用计入“生产成本-直接人工”。				
制造费用	生产过程中各种与生产相关的费用如车间管理人员薪酬、水电费、辅助材料、折旧摊销费、低值易耗品消耗等计入“生产成本-制造费用”,先根据制造费用发生的工段直接计入对应的车间,月末在车间内部根据各完工产品产量在各产品之间进行分配。				
运输费用	公司按照实际发生的运输费用归集,月末根据各产品的发出数量在各产品之间进行分配。				
结转	根据完成产品月末一次加权平均法结转至下一步生产工序;本工序直接实现对外销售的,直接结转到主营业务成本。				

(二) 核查程序

1、通过访谈公司管理层,了解公司存货各项目的发生、计价、核算与结转相关制度及内控关键控制点;

2、对公司存货各项目的发生、计价、核算与结转内控关键控制点进行控制测试,以验证相关内控制度的执行有效性;

3、对公司存货计价、核算与结转进行抽样,验证其归集与结转是否与实际流转一致。

(三) 核查结论

经核查,主办券商认为,公司成本中心的设置和公司主要生产工序紧密相关,存货各项目的发生、计价、分配与结转情况,符合《企业会计准则》的规定,与项目实际流转一致、分配及结转方法合理、计算准确。

四、报告期各期存货变动与收入成本的匹配性,是否存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形

（一）公司存货变动与收入成本的匹配性说明

报告期内，公司存货变动与收入成本的匹配性如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度/2023 年末		2022 年度/2022 年末
	金额	变动比例	金额
存货	2,385.12	-17.69%	2,897.64
营业收入	18,247.94	40.63%	12,976.19
营业成本	10,796.34	28.26%	8,417.59
存货账面余额/营业收入	13.07%	-	22.33%
存货账面余额/营业成本	22.09%	-	34.42%
存货周转率	4.09	-	3.35

如上表所示，2023 年相较于 2022 年，公司期末存货结存余额、存货占营业收入和营业成本的比例均有所下降，主要原因系避雷器市场需求持续增加，公司产品供不应求，订单增长较多，原本计划用于备货的自制半成品氧化锌电阻片提前实现了销售，导致公司 2023 年末存货下降。

（二）核查程序

- 1、查阅申报审计报告，分析存货变动与收入成本的匹配性；
- 2、实施收入截止性测试，核查公司是否利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为，存货变动和收入成本变动趋势虽未呈现出完全的一致性，但是此现象蕴含的原因具有充分合理性，与收入成本匹配，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形。

问题 4：关于成本和毛利率

根据申报文件，报告期内，申请人的毛利率分别为 35.13%、40.84%，毛利率上升主要受产品结构和原料价格影响；公司毛利率高于同行业可比公司，主要是收入结构显著差异。公司产品成本结构中，直接材料占比分别为 74.58%、

75.13%。

请公司补充披露：（1）公司高附加值的大型号产品具体内容、主要客户、销售占比、产品毛利率；（2）报告期内氧化锌、纳米铋复合新材料和铝电极材料等主要原材料采购价格变动情况，原材料市场价格波动以及公司采购价格波动是否存在较大差异，公司是否具备将原材料市场价格变动有效传导至客户的能力；（3）结合公司技术优势、议价能力、成本控制等因素，分产品对比公司与可比公司毛利率差异并分析原因及合理性。

请公司说明：（1）报告期内主要原材料价格下降与产品成本中直接材料占比上升变动趋势不一致的原因及合理性，公司成本的划分归集是否准确、恰当；（2）各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司补充披露】

一、公司高附加值的大型号产品具体内容、主要客户、销售占比、产品毛利率

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”。具体如下：

（2）公司高附加值的大型号产品具体内容、主要客户、销售占比、产品毛利率

①大型号产品具体内容如下：

大型号产品指的是直径较大的电阻片，它们能够承受更高的功率和电流。公司按照电阻片直径大小划分为大型号产品和小型号产品，划分的标准和各个型号产品的主要内容如下表：

项目	具体标准	直径覆盖范围 (X)	主要产品直径 (任意一年收入 ≥ 100 万)
大型号	电阻片直径 $\geq \phi 35$	$\phi 35 \leq X \leq \phi 72$	$\phi 35$ 、 $\phi 38$ 、 $\phi 40$ 、 $\phi 42$ 、 $\phi 45$ 、 $\phi 46$ 、 $\phi 48$ 、 $\phi 52$ 、 $\phi 57$ 、 $\phi 64$
小型号	电阻片直径 $< \phi 35$	$\phi 28 \leq X < \phi 35$	$\phi 28$ 、 $\phi 30$ 、 $\phi 32$

注：“φ”代表直径，“φ”后面的数值代表毫米。比如，“φ35”代表直径35毫米。

②大型号产品主要客户

A. 2023 年度前五名销售客户情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	大型号销售额	总销售额	大型号销售占比
1	中安达电气科技股份有限公司	852.17	1,187.87	71.74%
2	固力发集团股份有限公司	766.17	1,265.44	60.55%
3	江东金具设备有限公司	667.33	965.40	69.12%
4	四川长河电器制造有限公司	638.58	640.35	99.72%
5	PT. SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	579.22	579.22	100.00%
合 计		3,503.47	4,638.28	75.53%

B. 2022 年度前五名销售客户情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	大型号销售额	总销售额	大型号销售占比
1	固力发集团股份有限公司	742.01	1,570.00	47.26%
2	中安达电气科技股份有限公司	310.23	562.20	55.18%
3	四川长河电器制造有限公司	286.08	286.20	99.96%
4	PT. SINARINDO WIRANUSA ELEKTRIK	279.20	279.20	100.00%
5	浙江高电气有限公司	231.22	519.97	44.47%
合 计		1,848.74	3,217.57	57.46%

如上表所示，大部分客户会搭配大型号和小型号产品一起采购。报告期各期大型号销售的前五大客户和总销售收入的前五大客户中有三大客户是重合的。

③大型号产品销售占比

氧化锌电阻片和避雷器芯体按照型号划分的收入占比如下表：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
-----	---------	---------

	金额	收入占比	金额	收入占比
大型号	13,791.20	77.20%	6,675.32	52.64%
小型号	4,072.75	22.80%	6,006.36	47.36%
合计	17,863.95	100.00%	12,681.68	100.00%

如上表所述，受到新国标影响，客户对高附加值的大型号产品需求增加，大型号产品在公司主要产品收入占比从 52.64% 上升到的 77.20%，提高了 24.56 个百分点。

④大型号产品毛利率

氧化锌电阻片和避雷器芯体按照型号划分的收入、成本和毛利率如下表：

单位：万元

项 目	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
大型号	13,791.20	7,551.69	45.24%	6,675.32	3,936.47	41.03%
小型号	4,072.75	3,003.37	26.26%	6,006.36	4,294.80	28.50%
合计	17,863.95	10,555.06	40.91%	12,681.68	8,231.28	35.09%

如上表所述，报告期内，大型号产品的毛利率分别为 41.03% 和 45.24%，小型号产品的毛利率分别为 28.50% 和 26.26%。大型号因其直径大、高度高、电流冲击耐受度高等特点，毛利率要高于小型号产品。报告期内，随着大型号产品的销售占比提高，拉升了公司的综合毛利率。

二、报告期内氧化锌、纳米铋复合新材料和铝电极材料等主要原材料采购价格变动情况，原材料市场价格波动以及公司采购价格波动是否存在较大差异，公司是否具备将原材料市场价格变动有效传导至客户的能力

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“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“3、其他情况披露”。具体如下：

（1）报告期内氧化锌、纳米铋复合新材料和铝电极材料等主要原材料采购价格变动情况，原材料市场价格波动以及公司采购价格波动是否存在较大差

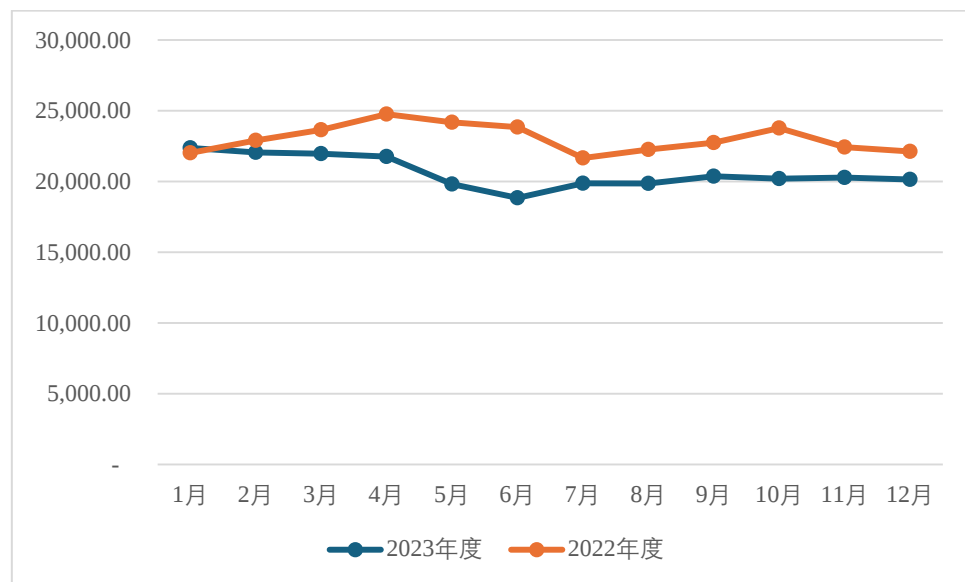
异

①氧化锌采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司氧化锌的采购均价情况如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	17.74	17,740.76	20,047.06
2022 年度	20.58	20,579.89	23,255.28

报告期内，同花顺 iFinD 发布的氧化锌（锌锭 99.7%）市场价格波动情况如下：



数据来源：同花顺 iFinD

根据同花顺 iFinD 发布的氧化锌 2022 年及 2023 年氧化锌价格趋势看，氧化锌 2022 年度平均价高于 2023 年度平均价，与公司报告期内平均采购单价的变动趋势一致，且公司报告期内氧化锌平均采购单价处于市场价格波动区间内。

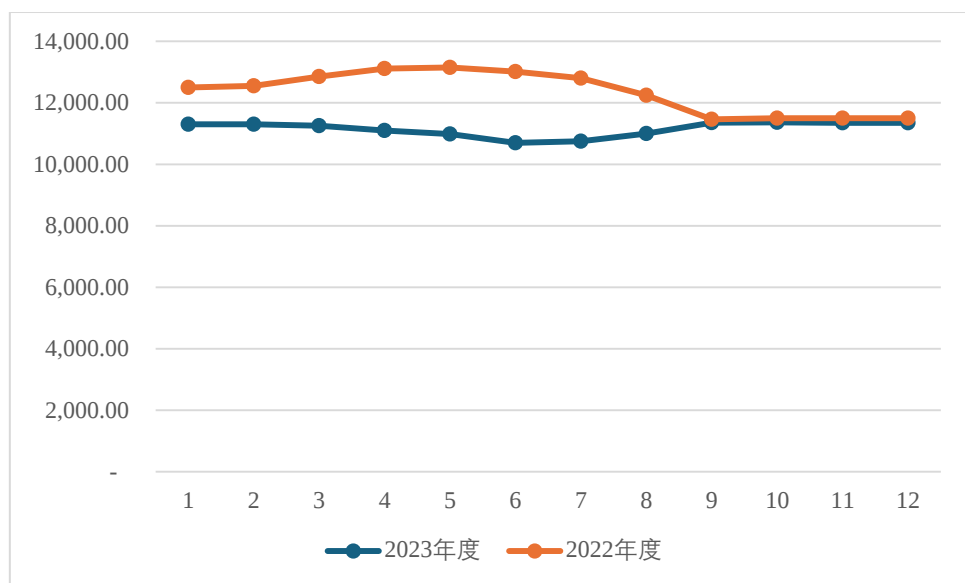
②塑料采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司采购的塑料产品为再生尼龙塑料颗粒（PA6 切片），采购均价情况如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	9.52	9,521.78	10,759.61

2022 年度	9.79	9,791.91	11,064.86
---------	------	----------	-----------

报告期内，再生料 PA 颗粒价格波动情况如下图：



数据来源：同花顺 iFinD

根据上表及上图可知，塑料产品 2022 年度市场价格整体高于 2023 年度市场价格，与公司报告期内平均采购单价的变动趋势一致，且公司报告期内塑料产品平均采购单价处于市场价格波动区间内。

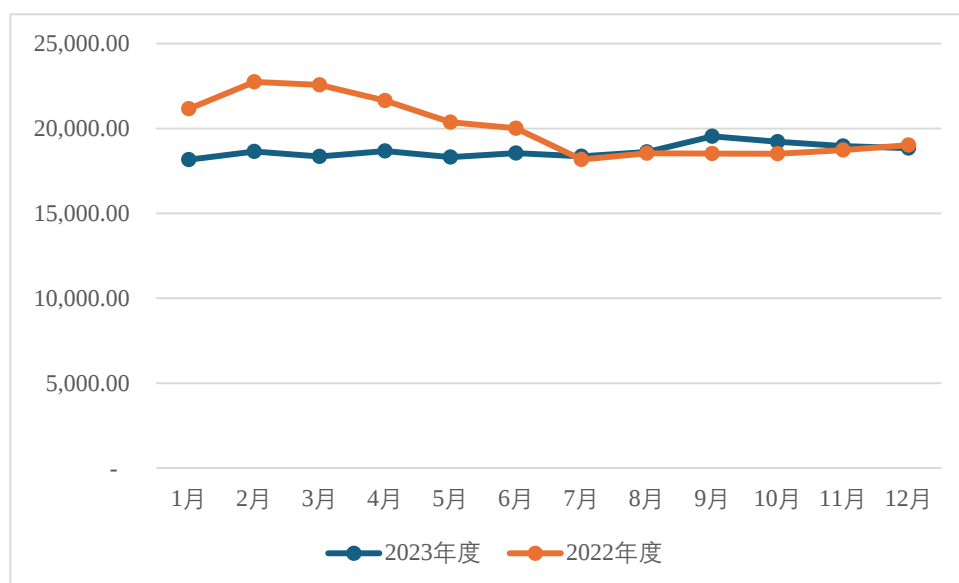
③铝电极采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司主要规格型号的铝电极平均采购单价如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	24.33	24,331.12	27,494.17
2022 年度	25.15	25,152.60	28,422.44

报告期内，公司铝电极产品由铝锭制作而成，报告期内，铝锭月均价情况如下：

单位：元/吨



数据来源：同花顺 iFinD

根据同花顺 iFinD 公布数据显示，2023 年度铝锭市场均价为 18,686.44 元/吨，2022 年均价为 20,000.97 元/吨，公司 2023 年度铝电极产品采购均价低于 2022 年度采购均价，与市场均价趋势一致，但由于铝锭生产成为铝电极产品，需要考虑税费、运输成本、人工成本、设备成本及其他辅料成本，因此，公司铝电极产品采购均价与铝锭均价存在差异，具有合理性。

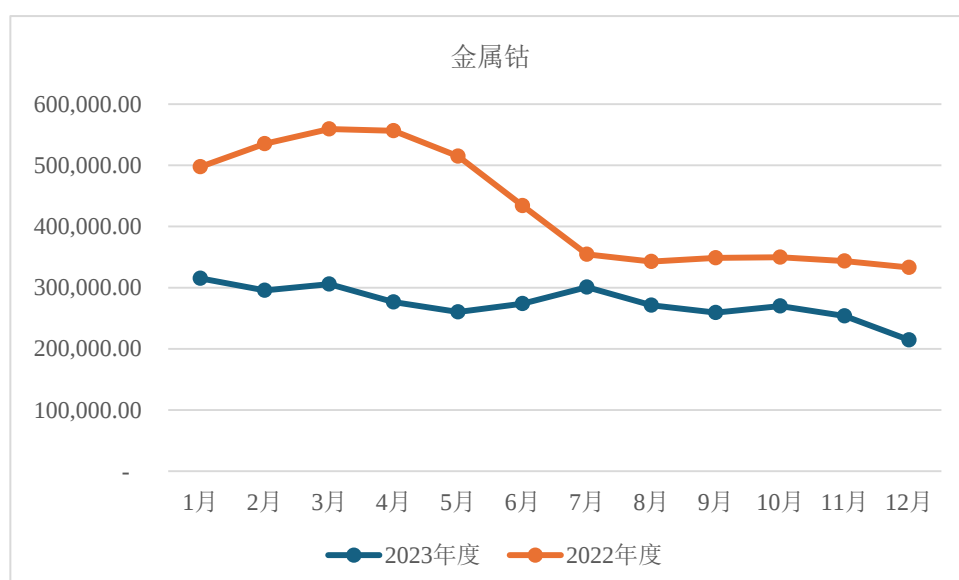
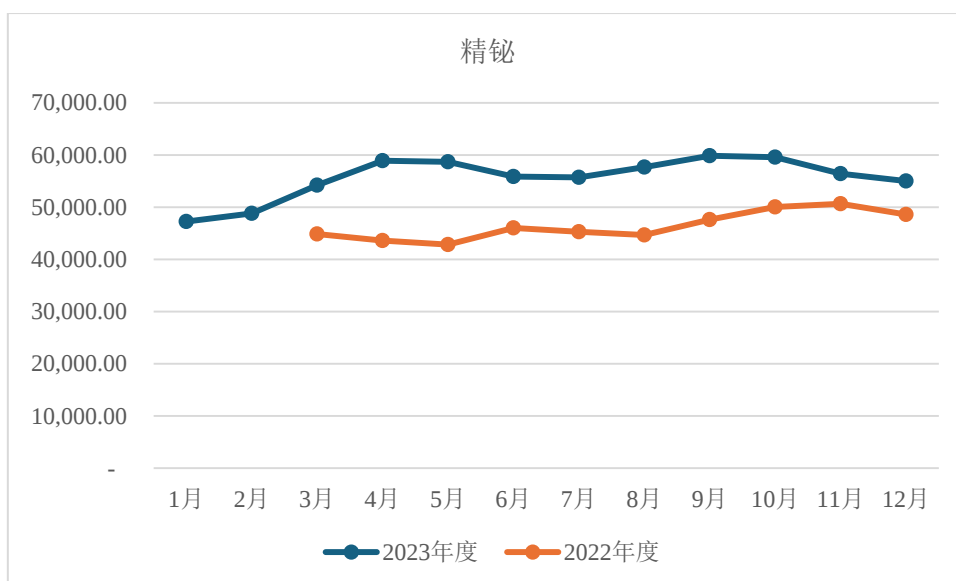
④ 纳米铋复合新材料采购价格与市场价格进行比较分析

报告期内，公司纳米铋复合新材料平均采购单价如下：

年度	采购均价（元/千克）	采购均价（元/吨）	含税采购均价（元/吨）
2023 年度	86.61	86,609.75	97,869.02
2022 年度	104.60	104,601.97	118,200.23

公司采购的纳米铋复合新材料主要由精铋、金属钴及其他辅助材料构成，其价格的高低与精铋和金属钴的价格变动密切相关，因此，精铋、金属钴的市场价格变动一定程度上反映了纳米铋复合新材料价格的变动，报告期内，精铋、金属钴市场价格变动情况如下：

单位：元/吨



数据来源：同花顺 iFinD

根据上图可知，精铋年度市场均价 2022 年度较 2023 年度低 19.91%，而金属钴年度市场均价 2022 年度较 2023 年度高 36.23%，使得公司纳米铋复合新材料 2022 年度采购均价大于 2023 年度采购均价，虽然纳米铋复合新材料生产过程中精铋的使用量大于金属钴的用量，但金属钴的单价远高于精铋的单价。由精铋、金属钴等材料生产为纳米铋复合新材料，需要考虑辅料成本、税费、运输成本、人工成本及设备成本等，因此，公司纳米铋复合新材料产品采购均价与精铋、金属钴材料均价存在差异，具有合理性。

综上，2023 年度公司氧化锌、塑料及铝电极材料等原材料采购价格较

2022 年度均有所下降，纳米铋复合新材料 2023 年度较 2022 年度有所上升，与原材料市场价格波动趋势基本一致，公司主要原材料采购价格与市场价格不存在较大差异。

（2）公司是否具备将原材料市场价格变动有效传导至客户的能力

报告期内，公司通过直销的业务模式，将相关产品销售给下游客户，交易定价在综合考虑产品生产成本、预期利润及市场供求状况等因素的情况下，与客户协商确定，并在一定期间内保持稳定。当上游主要原材料价格出现较大波动时，公司会及时与客户进行沟通，协商调整涉及产品的销售价格，从而在一定程度上将原材料价格波动带来的成本波动传导至下游客户，但协商调整一般需要一定的时间周期，因此，通过调整产品销售价格向下游客户传导以降低原材料价格波动对公司经营业绩带来的风险，具有一定的滞后性，进而公司采取了有效措施予以降低原材料价格波动对公司经营业绩的影响程度，具体措施包括但不限于结合主要原材料市场价格变动，适当调整采购策略及备货量；结合公司周转资金情况，适当调整与供应商的结算周期，以获得一定的价格优惠等等。

三、结合公司技术优势、议价能力、成本控制等因素，分产品对比公司与可比公司毛利率差异并分析原因及合理性

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“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”。具体如下：

结合公司技术优势、议价能力、成本控制等因素，分产品对比公司与可比公司毛利率差异并分析原因及合理性：

（1）技术优势

公司是一家从事氧化锌电阻片及避雷器芯体研发、生产和销售的高新技术企业。公司的技术优势主要体现在工艺创新、产品创新方面。

①工艺创新

氧化锌电阻片的生产涉及金属氧化物材料、有机高分子材料、成分分析、机械电气、液压传动等因素的综合运用，公司在氧化锌电阻片的配方、高阻层釉料的制备、高温炉匣钵密封、排胶预烧、氧化锌电阻片热处理及磨片等多个技术环节实现了工艺的改进，从而提高产品质量和生产效率。经过多年的积累，公司已经形成一套完整的生产技术工艺体系。截至本公开转让说明书签署之日，公司拥有专利 22 项，其中发明专利 4 项，实用新型专利 18 项。

②产品创新

公司通过优化材料配方和改进生产工艺，降低氧化锌电阻片的残压比，提高氧化锌电阻片能量耐受能力，从而满足下游厂家对氧化锌电阻片及避雷器芯体更高的安全和性能要求。公司研发的小直径、大容量、高性价比的氧化锌电阻片在技术上取得了突破，得到了市场的认可。同时，公司根据市场需求和行业趋势，以及客户的反馈和建议，不断调整和优化产品线，开发满足特定应用场景的定制化产品以满足不同客户的需求。

(2) 议价能力

公司作为氧化锌电阻片的生产商，议价能力受市场供需、技术优势和品牌效益等因素影响。由于氧化锌电阻片在电力系统保护中的关键作用，市场需求稳定增长，为公司提供了较强的议价基础。同时，公司具有工艺创新优势及产品创新优势，这使得公司能够进一步增强其在市场中的议价能力。公司在国内氧化锌电阻片这一细分市场领域口碑较好，这也会使得公司的议价能力得到提高。

(3) 成本控制

①公司直接材料成本占营业成本的比重在 70%以上，原材料的采购价格会直接影响产品成本。公司对主要原材料氧化锌、纳米铋复合新材料基本采用现款采购；对塑料产品、铝电极的账期一般不超过一个月。这样能够获得一定幅度的价格折扣，有效降低产品成本。

②公司深耕氧化锌电阻片和避雷器芯体行业十余年，通过不断地生产实践、探索和积累，公司生产人员对各工序的生产设备操作娴熟，技术人员对产品的

工艺参数把握准确，通过不停升级和改进生产流程，将新技术运用到生产工艺中，提高了产品质量和生产效率，降低了废品率。

(4) 分产品对比公司与可比公司毛利率差异并分析原因及合理性

由于可比公司只按大类披露了避雷器相关产品的毛利率，并且可比公司的产品氧化锌避雷器和公司主要产品氧化锌电阻片和避雷器芯体存在显著差异，故无法直接将具体产品毛利率与同行业可比公司进行对比，仅按产品综合毛利率与同行业可比公司避雷器相关产品综合毛利率进行横向对比，情况如下：

可比公司披露的避雷器相关产品的毛利率和公司综合毛利率对比情况如下：

公司	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率
避泰电气	40.84%	35.13%
可比公司平均	36.44%	32.29%
金冠电气（避雷器）	44.83%	37.75%
益坤电气（避雷器）	42.78%	37.46%
中国西电（电容器、避雷器）	21.71%	21.65%

当仅考虑可比公司的避雷器相关产品时，据其 2022 年、2023 年公开数据显示，氧化锌避雷器相关产品的平均毛利率分别为 32.29%、36.44%，公司和可比公司的毛利率差距缩小，依然高于同行业可比公司，主要原因是中国西电的毛利率较低，拉低了可比公司毛利率平均水平。

公司毛利率高于中国西电电容器、避雷器类产品，主要系中国西电将电容器、避雷器作为一个板块披露，鉴于电容器毛利率低于氧化锌避雷器，这在一定程度上拉低了该类别的整体毛利率。

公司毛利率低于金冠电气避雷器同类产品，主要原因系产品结构的影响，金冠电气避雷器产品应用于特高压领域的占比较高，使得其毛利率较高。

公司毛利率低于益坤电气同类产品，主要原因系益坤电气相关产品应用于轨道交通领域，而公司产品主要应用于输变电领域，相关产品的应用领域不同，毛利率有所差异。

【公司说明】

一、报告期内主要原材料价格下降与产品成本中直接材料占比上升变动趋势不一致的原因及合理性

（一）报告期内，成本按性质分类如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比
直接材料	81,114,028.61	75.13%	62,781,700.32	74.58%
直接人工	10,498,546.60	9.72%	7,041,558.34	8.37%
制造费用	13,261,695.35	12.28%	11,884,571.42	14.12%
运输费用	874,383.52	0.81%	751,706.43	0.89%
其他业务成本	2,214,721.84	2.05%	1,716,320.10	2.04%
合计	107,963,375.92	100.00%	84,175,856.61	100.00%

报告期内，公司营业成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、运输装卸费及其他业务成本。其中，直接材料系生产直接领用的原材料，报告期内占营业成本的比例略有上升，是营业成本的主要构成部分。

（二）报告期内主要原材料价格下降与产品成本中直接材料占比上升变动趋势不一致的原因及合理性

2023 年氧化锌、纳米铋复合新材料和铝电极等公司生产所需的主要原材料采购价格，与 2022 年相比有所下降。而产品成本中直接材料占比略有上升，变动趋势不一致的原因主要系产品结构发生了变化，具体情况如下：

项目		2023 年度		2022 年度	
		金额（元）	收入占比	金额（元）	收入占比
避雷器芯体	大型号	102,631,109.13	57.45%	53,099,373.19	41.87%
	小型号	32,508,230.23	18.20%	49,492,293.57	39.03%
小计		135,139,339.36	75.65%	102,591,666.76	80.90%
氧化锌电阻片	大型号	35,280,896.70	19.75%	13,653,820.50	10.77%
	小型号	8,219,229.81	4.60%	10,571,263.05	8.34%
小计		43,500,126.51	24.35%	24,225,083.55	19.10%
氧化锌电阻片及避雷器芯体	大型号	137,912,005.83	77.20%	66,753,193.69	52.64%
	小型号	40,727,460.04	22.80%	60,063,556.62	47.36%

合 计	178,639,465.87	100.00%	126,816,750.31	100.00%
-----	----------------	---------	----------------	---------

注：电阻片直径大于或等于 35 毫米的为大型号产品，直径小于 35 毫米的为小型号产品。

如上表所述，受到新国标影响，客户对高附加值的大型号产品需求增加，大型号产品在公司主要产品收入占比从 2022 年的 52.64% 上升到 77.20%，提高了 24.56 个百分点。大型号产品直接材料占比要高于小型号产品，由于 2023 年大型号产品的收入占比提高较快，不仅抵消了原材料价格下降带来的直接材料占比下降的影响，还稍微拉升了直接材料在产品成本中的占比。

综上所述，报告期内主要原材料价格下降与产品成本中直接材料占比上升变动趋势不一致的原因主要系产品结构的变化，大型号产品的收入占比提高，抵消了原材料价格下降带来的直接材料占比下降的影响，具有合理性。

（三）公司成本的划分归集是否准确、恰当

公司主营业务成本包括直接材料费、直接人工、制造费用、运输费。主营业务成本归集、分配、结转方法方式如下：

1、直接材料核算

氧化锌电阻片：生产成本按产品进行核算，财务根据生产实际领料情况，月末将材料耗用情况按月末一次加权平均法直接计入各个产品成本，单个产品根据期末在产品数量和完工产品入库数量对直接材料进行分配。

避雷器芯体：根据单个订单归集直接材料。

2、人工成本核算

公司按照工资表归集直接人工费用，先根据工人所属工段直接计入对应车间，月末在车间内部根据完工产品产量在各产品之间进行分配，每月月末根据各项产品分配的工资费用计入“生产成本-直接人工”。

3、制造费用核算

生产过程中各种与生产相关的费用如车间管理人员薪酬、水电费、辅助材料、折旧摊销费、低值易耗品消耗等计入“生产成本-制造费用”，先根据制造

费用发生的工段直接计入对应的车间，月末在车间内部根据各完工产品产量在各产品之间进行分配。

4、营业成本结转

根据完工产品月末一次加权平均法结转至营业成本。

5、运输费用核算

公司按照实际发生的运输费用归集，月末根据各产品的发出数量在各产品之间进行分配。

综上所述，公司成本的划分归集准确、恰当。

二、各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性

（一）各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性

目前无细分领域业务相同的同行业可比公司，可比公司的产品氧化锌避雷器和公司主要产品氧化锌电阻片和避雷器芯体存在显著差异，无法按各产品的构成与同行业可比公司进行对比，仅按主营业务成本构成与同行业可比公司进行对比。

公司主营业务成本构成如下表：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比
直接材料	81,114,028.61	76.70%	62,781,700.32	76.14%
直接人工	10,498,546.60	9.93%	7,041,558.34	8.54%
制造费用	13,261,695.35	12.54%	11,884,571.42	14.41%
运输费用	874,383.52	0.83%	751,706.43	0.91%
合计	105,748,654.08	100.00%	82,459,536.51	100.00%

公司主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用和运输费用。其中，报告期内直接材料占主营业务成本的比例分别为 76.14%和 76.70%，是主营业务成本的主要构成部分，各项目的占比在报告期内相对稳定。

可比公司中国西电和益坤电气年报未披露成本构成数据，金冠电气披露了避雷器相关产品成本构成数据，具体情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比
直接材料	134,526,740.14	80.93%	119,349,948.13	87.58%
直接人工	13,098,612.53	7.88%	8,211,853.42	6.03%
制造费用	18,600,694.70	11.19%	8,707,461.04	6.39%
合计	166,226,047.37	100.00%	136,269,262.59	100.00%

金冠电气成本由直接材料、直接人工、制造费用构成，其中直接材料占比最大，符合行业的基本特征。报告期内原材料占主营业务成本的比例分别为 87.58%和 80.93%，高于避雷泰电气。报告期内直接人工占主营业务成本的比例分别为 6.03%和 7.88%，制造费用占主营业务成本的比例分别为 6.39%和 11.19%，低于避雷泰电气。

产生上述差异的主要原因系：

1、产品构成不一致

公司的产品为氧化锌电阻片和避雷器芯体，金冠电气的产品为氧化锌避雷器。避雷器是在避雷器芯体基础上深加工得出的新产品。公司相对可比公司少了避雷器制造这个环节，对成本的构成有一定的影响。

2、产品应用领域不一样

公司的产品由客户进一步加工成避雷器后，主要用于高压输配电领域。金冠电气的避雷器产品应用于特高压领域的占比较高。一般而言，系统电压等级越高，对系统中用于输电设备过电压保护的避雷器的电压耐受性的要求越高，对相应的材料的要求更高，生产工艺越复杂，对成本的构成也有较大的影响。

综上，公司成本构成合理，与同行业可比公司存在一定差异，但差异具备合理原因，符合行业特征。

（二）量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性

报告期内，公司产品按类别划分的主营业务收入和成本的变动金额及变动比例如下：

产品	项目	2023 年度			2022 年度
		金额（元）	变动金额（元）	变动比例	金额（元）
氧化锌电阻片	收入	43,500,126.51	19,275,042.96	79.57%	24,225,083.55
	成本	26,049,099.52	10,419,165.76	66.66%	15,629,933.76
避雷器芯体	收入	135,139,339.36	32,547,672.60	31.73%	102,591,666.76
	成本	79,501,544.84	12,818,696.57	19.22%	66,682,848.27
其他	收入	271,908.30	62,824.60	30.05%	209,083.70
	成本	198,009.72	51,255.24	34.93%	146,754.48
合计	收入	178,911,374.17	51,885,540.16	40.85%	127,025,834.01
	成本	105,748,654.08	23,289,117.57	28.24%	82,459,536.51

1、氧化锌电阻片

2023 年收入增长了 79.57%，成本增长了 66.66%，收入增长比例大于成本增长比例的原因是：

（1）产品结构变化，受到新国标影响，客户对高附加值的大型号产品需求增加，而该类产品因其直径大、高度高、电流冲击耐受度高等特点，毛利水平相对较高，随着该类产品销售占比提高，导致收入增长幅度要大于成本增长幅度；

（2）2023 年氧化锌、纳米铋复合新材料等公司生产所需的主要原材料采购价格，与 2022 年相比有所下降，这一变化直接促使公司产品单位生产成本降低，进而导致成本增长幅度低于收入增长幅度。

2、避雷器芯体

2023 年收入增长了 31.73%，成本增长了 19.22%，收入增长比例大于成本增长比例的原因是：

（1）避雷器芯体是公司根据客户需求，在氧化锌电阻片组件上配置铝电极、铝棒、铝片等配件，经过缠绕、干燥、注塑和修边工序后形成的下游产品，其中氧化锌电阻片成本是其主要成本，氧化锌电阻片收入增长比例大于成本增长

比例的原因同样适合于避雷器芯体。

(2) 生产避雷器芯体所用到的铝电极材料 2023 年采购单价比 2022 年有所下降，公司产品单位生产成本降低，导致成本增长速度低于收入增长速度。

3、其他

主营业务收入-其他主要是避雷器用脱离器、支架铝等配件销售。该类业务规模较小，2023 年收入增长了 30.05%，成本增长了 34.93%，两者增长的比例基本一致。

综上所述，报告期内，公司各产品收入成本变动趋势一致，变动比例有所差异，具备合理性。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

1、访谈公司总经理，了解公司按照电阻片直径划分大型号和小型号产品的标准和主要内容；获取公司按照电阻片直径统计的收入、成本明细表，统计分析报告期内公司大型号产品的主要客户，销售占比和产品毛利率情况；分析大型号产品的毛利率和销售占比变化对公司综合毛利率和产品成本结构的影响；

2、查询公司主要原材料市场公开价格波动信息，获取公司主要原材料采购数据，了解主要原材料采购价格变动情况；访谈公司总经理，了解公司主要产品的定价机制以及调价情况，了解上游采购价格变化与产品售价变化之间的传导机制，判断公司是否具备将原材料市场价格变动有效传导至客户的能力；

3、对总经理和财务总监进行访谈，了解公司的技术优势，议价能力，和成本控制措施，查询可比上市公司公开披露文件，分产品与公司对比分析毛利率是否存在差异及合理性；

4、结合大型号产品销售占比的变化对产品成本结构的影响，分析主要原材料价格下降与产品成本中直接材料占比上升变动趋势不一致的原因及合理性；了解公司生产经营各环节的成本核算方法和步骤，确认公司的成本核算方法是

否与业务情况相符，公司成本的划分归集是否准确、恰当；

5、取得公司成本明细表，并结合公司生产经营情况、市场和同行业可比公司情况，判断公司成本构成与同行业可比公司是否存在差异及合理性；量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司产品按照大型号和小型号的划分数据统计准确，和公司实际情况相符；

2、报告期内氧化锌、纳米铋复合新材料和铝电极材料等主要原材料采购价格波动和原材料市场价格波动不存在较大差异，公司一定程度上具备将原材料市场价格变动有效传导至客户的能力；

3、由于与同行业可比公司在产品结构和应用领域等方面不一致，公司与可比公司毛利率有一定差异，但是差异较小，且具有合理性；

4、报告期内主要原材料价格下降与产品成本中直接材料占比上升变动趋势不一致的原因主要系产品结构的变化，大型号产品的收入占比提高，抵消了原材料价格下降带来的直接材料占比下降的影响，还稍微拉升了直接材料在产品成本中的占比，具有合理性；公司成本的划分归集准确、恰当；

5、公司成本构成合理，与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征；公司各产品收入成本变动趋势一致，变动比例有所差异，具备合理性。

问题 5：关于应收账款

根据申报文件，报告期末公司应收账款分别为 5,408.63 万元、6,623.14 万元，应收款项融资分别为 788.01 万元、2,173.59 万元。

请公司补充披露：（1）应收账款余额较高的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性；（2）各报告期末应收账款的期后回款情况，公司应收账款内控制度的有效性。

请公司说明：（1）报告期内应收账款及应收款项融资均大幅增长的原因，与营业收入增长的匹配性，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续；（2）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；（3）账龄一年以上大额应收账款涉及项目的具体情况，包括但不限于项目名称、合同金额、相关项目进展情况，说明可回收性及期后回款情况；（4）对同行业可比公司的坏账计提政策的比较，公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司补充披露】

一、应收账款余额较高的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性；二、各报告期末应收账款的期后回款情况，公司应收账款内控制度的有效性

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“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”。具体如下：

（7）其他事项

①应收账款余额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 5,717.47 万元、7,001.92 万元，2023 年末较上期末增长 22.47%。公司 2023 年度营业收入较 2022 年度收入增长 40.63%，在主要客户信用政策未发生重大变化的情况下，公司期末应收账款余额有所增加；另外，各期末应收账款余额对应的交易多数发生在当期第三、四季度，受结算信用周期影响，至期末时仍处于结算周期内；因此，公司报告期末应收账款余额较高具有合理性。

②公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款相关指标对比情况如下：

单位：万元、次/年

公司简称	2023 年 12 月 31 日/2023 年度				2022 年 12 月 31 日/2022 年度			
	应收账款余额	营业收入	占比	周转率	应收账款余额	营业收入	占比	周转率
金冠电气	48,266.34	57,138.62	84.47%	1.13	52,804.84	60,622.16	87.10%	1.24
益坤电气	12,320.02	28,407.55	43.37%	2.36	11,758.54	23,790.03	49.43%	2.18
中国西电	1,076,320.86	2,084,791.08	51.63%	1.97	1,056,925.99	1,855,428.98	56.96%	2.08
平均	-	-	52.38%	1.82	-	-	57.81%	1.83
避泰电气	7,001.92	18,247.94	38.37%	2.87	5,717.47	12,976.19	44.06%	2.28

数据来源：收入及应收账款余额来源可比公司年报，周转率根据应收账款平均余额及营业收入数据计算。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 5,717.47 万元、7,001.92 万元，整体小于同行业可比公司应收账款余额规模；公司期末应收账款余额占营业收入的比重分别为 44.06%、38.37%，小于同行业可比公司相应指标值；应收账款周转率分别为 2.28 次/年、2.87 次/年，高于同行业可比公司相应指标值。因为公司与同行业可比公司在经营业务覆盖范围、产品客户群体、经营规模、回款周期等方面存在差异，使得公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重存在较大差异，亦使得公司与同行业可比公司的应收账款周转率存在一定差异。

③降低应收款项规模的应对措施及有效性。

为加强应收款项管理，公司制定了《销售与收款管理制度》，针对客户开发、日常管理及应收账款的确认、对账、催收、坏账处理、销售回款考核等方面进行规范，确保应收款项回款的及时性；另外，在与客户的合同中明确约定结算方式和结算周期，经营中销售人员积极对应收账款进行管控和催收；进而有效控制公司应收账款规模。

报告期内，公司严格执行上述应对措施，加强应收账款的管理，使得报告期内公司应收账款周转率提高，同时，公司各期末账龄 1 年以内的应收账款余

额占比超过 98%，有效降低了应收账款回收风险。

④各报告期末应收账款的期后回款情况，公司应收账款内控制度的有效性

截至 2024 年 6 月 30 日，公司各期末应收账款的回款情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	7,001.92	5,717.47
应收账款期后回款金额	6,572.22	5,660.06
应收账款期后回款比例	93.86%	99.00%

如上表所示，截至 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期末应收账款期后回款率分别为 99.00%和 93.86%，公司应收账款期后回款良好。

报告期内，公司按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了与公司经营管理相匹配的各项财务及相关管理制度，对包括财务核算、主要业务流程的控制、授权审批等方面做出明确规范。公司已建立《销售与收款管理制度》，结合日常客户回款情况，综合考虑应收账款客户实际经营情况、账龄、客户长期挂账金额以及未来持续合作的可能性，对应收账款的可收回性进行评估。财务部门负责应收账款的核算，销售部门负责应收账款的日常管理及催收，并对结果负责。报告期内，公司各部门按照职责分工，各司其职，加强对应收账款管理，主要应收账款回款正常，未出现无法回收的情况。

综上，公司各报告期末应收账款的期后回款正常，公司应收账款相关内控制度健全完整并得到有效执行。

【公司回复】

一、报告期内应收账款及应收款项融资均大幅增长的原因，与营业收入增长的匹配性，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续

（一）报告期内应收账款及应收款项融资均大幅增长的原因，与营业收入增长的匹配性

报告期内公司应收账款及应收款项融资具体增长情况如下：

项目	报表科目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动比例
应收账款	应收账款	6,623.14	5,408.63	22.46%
应收票据	应收票据	2,698.10	2,291.96	17.72%
	应收款项融资	2,173.59	788.01	175.83%
	小计	4,871.69	3,079.97	58.17%
合计		11,494.84	8,488.60	35.42%

公司 2023 年度营业收入较 2022 年度增长 40.63%，在主要客户信用政策未发生重大变化的情况下，2023 年末公司应收账款增长 22.46%；同样，受收入增长影响，在客户结算方式未发生重大变化的情况下，公司 2023 年末持有的未到期承兑汇票规模增加，增幅达 58.17%，且 2023 年末公司持有的未到期承兑汇票中信用等级较高的银行承兑汇票（包括中国银行、招商银行、中国农业银行、浦发银行、中国建设银行、中信银行、中国工商银行、中国光大银行、中国邮政储蓄银行、华夏银行、交通银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行等 15 家资信状况较好的银行出具的承兑汇票）占比较上期末大幅提升，根据财务报表列报要求，将其重分类至应收款项融资科目列报，进而使得 2023 年末公司应收款项融资大幅增长。因此，报告期内应收账款及应收款项融资均大幅增长原因合理，与营业收入增长匹配。

（二）报告期内信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续

报告期内，公司前五大客户交易结算周期情况如下：

序号	客户名称	信用政策是否发生变化	信用政策	
			结算周期	结算方式
1	固力发集团股份有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
2	中安达电气科技股份有限公司	否	票到次月 1 日起 40 天内付款	电汇
3	江东金具设备有限公司	否	票到 90 天内付款	承兑
4	浙江伏尔特电器有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
5	瑞泰电气有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
6	浙江苏高电气有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑
7	浙江远能电力科技有限公司	否	需方办理付款申请后 120 天付款	电汇/承兑

报告期内，公司持续采用直接销售的业务模式开展业务，且与主要客户约定的结算周期、结算方式等信用政策均未发生变化，亦不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况；在市场营销环境及公司产品、客户群体等未发生重大变化的情况下，公司直接销售的业务模式具有可持续性。

二、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况

报告期各期末，公司应收账款余额及逾期情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	7,001.92	5,717.47
应收账款逾期金额	732.68	774.55
应收账款逾期金额占应收账款余额的比例	10.46%	13.55%
截至 2024 年 6 月 30 日逾期金额回款金额	622.82	749.56
截至 2024 年 6 月 30 日逾期金额回款金额占应收账款逾期金额的比例	85.01%	96.77%

注：逾期金额是指各期期末应收账款余额中超出信用账期部分的应收账款金额。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 774.55 万、732.68 万元，占应收账款余额比例分别为 13.55%、10.46%，整体来看，公司应收账款逾期金额占比较低，且截至 2024 年 6 月 30 日报告期各期末逾期应收账款回款比例较高。公司应收账款逾期的主要受三方面影响，一是，受客户付款审批流程影响，导致实际结算周期延长，至期末形成逾期情况；二是，受客户资金支付调度影响，出现临时性逾期；三是，部分销售小额尾款，鉴于合作的考虑，未及时催收。

报告期各期末，前十大逾期应收账款对应客户、订单及回款情况如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日						
序号	客户名称	应收账款逾期金额	占逾期总金额的比例	期后回款	回款比例	订单情况
1	瑞泰电气有限公司	110.52	15.08%	110.52	100.00%	已完成

2	中安达电气科技股份有限公司	100.62	13.73%	100.62	100.00%	已完成
3	浙江金凤凰电气有限公司	42.36	5.78%	32.65	77.08%	已完成
4	西安广大电器有限公司	40.05	5.47%	40.05	100.00%	已完成
5	南京正锐电力科技有限公司	36.15	4.93%	15.61	43.19%	已完成
6	山东莱芜电瓷有限公司	34.21	4.67%	34.00	99.39%	已完成
7	江西中南绝缘子有限公司	32.72	4.47%	10.00	30.57%	已完成
8	西安鼎益电器有限公司	32.02	4.37%	20.00	62.45%	已完成
9	芜湖市凯鑫避雷器有限责任公司	22.91	3.13%	22.91	100.00%	已完成
10	上海西大电力科技有限公司	22.23	3.03%	22.23	100.00%	已完成
合计		473.77	64.66%	408.58	86.24%	

(续)

2022 年 12 月 31 日						
序号	客户名称	应收账款逾期金额	占逾期总金额的比例	期后回款	回款比例	订单情况
1	浙江远能电力科技有限公司	141.18	18.23%	141.18	100.00%	已完成
2	浙江友拓输变电设备有限公司	90.31	11.66%	90.31	100.00%	已完成
3	浙江金凤凰电气有限公司	76.09	9.82%	76.09	100.00%	已完成
4	正泰电气股份有限公司	59.95	7.74%	59.95	100.00%	已完成
5	浙江西大电力科技有限公司	40.09	5.18%	40.09	100.00%	已完成
6	南京正锐电力科技有限公司	37.27	4.81%	37.27	100.00%	已完成
7	事润电力科技有限公司	33.60	4.34%	33.60	100.00%	已完成
8	西安鼎益电器有限公司	33.02	4.26%	33.02	100.00%	已完成
9	安徽省伟梦电力设备有限公司	23.87	3.08%	23.87	100.00%	已完成
10	天津合纵电力设备有限公司	19.04	2.46%	19.04	100.00%	已完成
合计		554.44	71.58%	554.44	100.00%	

注：上表列示系按照逾期金额排名前十应收账款对应客户、订单及回款的情况。

报告期各期末，公司前十大应收账款逾期金额占当期期末逾期总金额的比例分别为 64.66%、71.58%。报告期各期末，前十大逾期应收账款的期后回款状况正常，截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年末前十大逾期应收账款已回款比例达 86.24%。

三、账龄一年以上大额应收账款涉及项目的具体情况，包括但不限于项目名称、合同金额、相关项目进展情况，说明可回收性及期后回款情况

截至 2023 年 12 月 31 日账龄超过 1 年的应收账款余额情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	截至 2023 年 12 月 31 日账龄超过 1 年的应收账款余额				期后回款	可回收性
		1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计		
1	南京正锐电力科技有限公司	32.55	-	-	32.55	15.61	可以收回
2	浙江本色电力设备有限公司	15.96	-	-	15.96	10.11	可以收回
3	江西中南绝缘子有限公司	14.55	-	-	14.55	10.00	可以收回
4	上海瓷高电气有限公司	-	-	14.52	14.52	-	可以收回
5	翌力电气（上海）有限公司	9.50	-	-	9.50	1.00	可以收回
6	浙江西大电力科技有限公司	5.00	-	-	5.00	5.00	已收回
7	浙江弘鹏电力设备有限公司	4.32	-	-	4.32	4.32	已收回
8	浙江徽泰电气有限公司	3.92	-	-	3.92	3.92	已收回
9	浙江翔源电力科技有限公司	2.00	-	-	2.00	2.00	已收回
10	浙江昕口电力设备有限公司	-	-	1.00	1.00	-	可以收回
11	李兰增	0.77	-	-	0.77	0.77	已收回
12	苏州闪联高压电器有限公司	-	-	0.60	0.60	-	可以收回
13	浙江宗特电气有限公司	0.22	-	-	0.22	0.22	已收回
14	广东安普宏商电气有限公司	0.09	-	-	0.09	-	可以收回
15	聚益电力科技有限公司	-	0.07	-	0.07	-	可以收回
16	格伦特尔电气有限公司	-	0.00	-	0.00	-	可以收回
合计		88.87	0.073	16.12	105.07	52.95	/
占期末应收账款余额的比例（%）		1.27	0.00	0.23	1.50	/	/
占 2023 年度营业收入的比例（%）		0.49	0.00	0.09	0.58	/	/

注1：公司主要销售避雷器芯体和氧化锌电阻片，无工程等项目类业务，与客户签订协议未涉及项目名称，以订单形式开展交易，故上表中未列示项目名称、合同金额和相关项目进展等情况；注2：期后回款情况统计时点截至2024年6月30日。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司账龄超过一年的应收账款余额占比仅有 1.50%，占比较小，除应收李兰增为废料销售款外，其他均为公司氧化锌电阻片及避雷器芯体等产品的交易尾款，截至 2024 年 6 月 30 日，已累计回收 52.95 万

元，目前未收回部分，仍在持续催要中，预计可以回收。另外，公司已根据坏账计提政策，充分计提坏账准备。

四、对同行业可比公司的坏账计提政策的比较，公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分

报告期内，公司与同行业可比公司的坏账准备计提政策对比如下：

公司名称	坏账计提政策	
本公司	报告期末，公司对于不含重大融资成分的应收账款，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备；公司对于包含重大融资成分的应收账款，选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：	
	组合名称	确定组合的依据
	账龄组合	账龄
金冠电气	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：	
	组合名称	确定组合的依据
	账龄组合	账龄
	合并范围内关联往来组合	以与债务人是否为本公司合并范围内关联关系为信用风险特征划分组合
	对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	
益坤电气	本公司对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和财务担保合同等以预期信用损失为基础进行减值会计处理。本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。	
	组合名称	确定组合的依据
	账龄组合	账龄
中国西电	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款，单独进行减值测试，确认逾期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款或单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：	

	组合名称	确定组合的依据
	组合 1	应收关联方款项
	组合 2	应收国家电网及其子公司与南方电网及其子公司
	组合 3	应收其他国有企业
	组合 4	应收其他客户

从上表来看，公司与同行业可比公司的坏账准备计提政策不存在重大差异。

报告期内，公司以账龄组合计提坏账准备的应收账款余额占比为 100%，公司以账龄组合坏账准备计提比例与可比公司的比较情况如下所示：

账龄	本公司	金冠电气	益坤电气	中国西电
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	1.36%
1-2 年	20.00%	10.00%	20.00%	4.07%
2-3 年	50.00%	30.00%	50.00%	12.56%
3-4 年	100.00%	50.00%	100.00%	19.32%
4-5 年	100.00%	80.00%	100.00%	32.41%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	57.68%

注：中国西电对划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，中国西电计提比例系其 2023 年年度报告披露的应收账款年末实际计提比例。

如上表所示，公司坏账准备计提政策与可比公司相比较为谨慎。公司 1 年以内账龄的应收账款余额占比超过 98%，公司坏账准备计提比例合理，期末坏账准备计提充分。

综上，公司坏账计提政策与同行业可比公司的坏账计提政策不存在重大差异，公司计提政策谨慎，坏账准备计提充分。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取公司收入明细表及应收账款明细表，结合报告期内收入变动情况，分析应收账款余额较高及大幅增长的原因及合理性；查阅同行业可比公司年度报告等公开数据，了解公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异并分析差异的合理性；获取公司各报告期末应收账款的期后回款明细表，了解公司期后回款情况；访谈公司管理人员，了解公司应收账款内控制度建立情况及制度的有效性，了解公司降低应收款项规模的应对措施及措施的有效性；

2、获取公司收入明细表、应收账款明细表、应收票据明细表及应收款项融资明细表，结合报告期内收入变动情况，分析应收账款及应收款项融资大幅增长的原因及与营业收入增长的匹配性；获取公司与主要客户签订的销售合同，了解各报告期信用政策与结算条款是否发生较大变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续；

3、获取报告期各期末逾期应收账款明细表及期后回款明细表，了解逾期客户及订单执行情况，了解应收账款逾期的原因及期后回款情况；

4、获取公司账龄一年以上的期末应收账款明细表，了解形成的原因、期后回款及可回收性情况；

5、查阅同行业可比公司年度报告等公开数据，并与公司应收账款坏账计提政策进行对比，结合公司历史情况，分析公司坏账准备计提政策的谨慎性、合理性，复核公司应收账款账龄及坏账计提的准确性、充分性。

（二）核查结论

1、报告期各期末，公司应收账款余额较高具有合理性；受公司与同行业可比公司在经营业务覆盖范围、产品客户群体、经营规模、回款周期等方面存在差异的影响，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重存在较大差异，同时公司与同行业可比公司的应收账款周转率存在一定差异；各报告期末应收账款的期后回款情况正常，公司降低应收款项规模的应对措施及应收账款内控制度有效；

2、报告期内应收账款及应收款项融资均大幅增长，增长趋势与营业收入的

增长相匹配，报告期内，公司主要客户信用政策未发生变化，不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，在市场营销环境及公司产品、客户群体等未发生重大变化的情况下，公司直接销售的业务模式具有可持续性；

3、报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 774.55 万、732.68 万元，占应收账款余额比例分别为 13.55%、10.46%，整体规模较小，截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年末前十大逾期应收账款已回款 86.24%；

4、报告期末，公司账龄一年以上应收账款整体较小，截至 2024 年 6 月 30 日，已累计回收 52.95 万元，目前未收回部分，仍在持续催要中，预计可以回收；

5、公司坏账计提政策与同行业可比公司的坏账计提政策不存在重大差异，公司计提政策谨慎，坏账准备计提充分。

问题 6：关于期间费用

根据申报文件，报告期各期，公司研发费用分别为 519.95 万元、760.75 万元，占营业收入的比重分别为 4.01%、4.17%；销售费用分别为 134.65 万元、200.63 万元，占营业收入的比重分别为 1.04%、1.10%，金额较小。

请公司说明：（1）研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定；（2）报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况，研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；（3）向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性；（4）公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性；（5）结合公司获客方式等情况，分析公司销售费用与收入的匹配性，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

（一）研发人员认定标准、数量及结构、是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

公司根据《企业会计准则》及《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定，将直接从事研发活动且研发工时占比超过50%的人员认定为研发人员，公司研发人员具备相关专业背景或行业工作经验，能够对公司研发工作起到支撑作用，研发人员划分标准明确。

报告期期末，公司研发人员数量及学历结构如下表所示：

学历	人数	占比
博士	0	0.00%
硕士	1	6.00%
本科	0	0.00%
专科及以下	15	94.00%
合计	16	100.00%

报告期内，公司研发人员均为专门从事研究开发工作，其薪酬按照参与研发活动的工时，分配至各研发项目。公司专职研发人员与管理人员、行政人员、财务人员和生产运营人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，不存在与管理、财务、生产人员混同共用的情况。

（二）研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

报告期内，公司根据《企业会计准则》有关规定，制定了《设计与开发控制程序》、《采购管理制度》等制度，以保证研发用材料申请、采购、领用、报废各阶段的可控性以及研发费用核算的准确性。明确了研发支出范围和标准，仅包括与研发活动直接相关的材料费、职工薪酬、折旧与摊销及其他费用等。公司对于研发费用相关支出的用途和性质据实列支，并按照研发项目归集相关费用，将各项目归集、分配的直接研发支出结转计入当期研发费用。

研发费用具体归集、分配方式如下：

项 目	核算内容	研发费用归集、分配方式
材料费	研发活动直接消耗的材料	根据研发领料单，按研发项目直接归集
职工薪酬	研发人员的工资、奖金、员工福利、社保和住房公积金等薪酬费用	项目专职研发人员薪酬直接归集；各研发项目的职工薪酬按照各研发项目的研发工时占比情况进行分配
折旧与摊销	用于研发活动的设备等折旧	用于单个研发项目的设备折旧费用直接归集，各研发项目共用设备的折旧及摊销费用按照各研发项目的研发工时占比情况进行分配
其他费用	其他与研发活动相关的费用	可直接归集到各研发项目的直接归集；不能直接归集按研发工时占比分配至各研发项目

综上所述，报告期内，公司严格执行相关内控制度，财务部门按会计准则规范核算。公司研发费用的归集、分配准确，符合准则规定。

二、报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况，研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配

（一）报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度

2023 年度，公司研发费用投入与研发项目情况如下：

研发项目	项目整体预算（万元）	累计已投入资金（万元）	各期阶段性成果	实施进度
具有保护间隙的避雷器的研究与开发	82.11	82.11	该项目研制出了具有保护间隙的避雷器，避雷器的芯体中设置有由多个平板间隙电极和多个云母垫片组成的保护间隙，该保护间隙可提高整个避雷器的绝缘自恢复能力，从而使得该避雷器能够在冲击过电压消失后，更加快速的将工频电流切断。	研发完成
电阻片研磨工艺的研发	124.49	124.49	该项目研制出了电阻片研磨装置，可以使得定位孔尺寸有余量，既保证电阻片轻松放入，又能依靠顶压块的弹性对电阻片进行限位，操作起来更方便简单；大大提高了研磨效率，实现大批量快速研磨。同时，由于夹具转盘可以连续不间断推进电阻片研磨，使得研磨可以批量进行，使用效果好。针对该项目所涉及的关键技术已获得 1 项发明专利、1 项实用新型专利，专利名称：电阻片研磨装置及其工艺（2022106615733）、一种电阻片研磨装置（2022214742596）	研发完成
电阻片生产中的喷	161.18	161.18	通过将电阻片批量固定在固定夹具内，利用传送带带动经过喷铝枪完成自动喷铝作业，之后固定	研发完成

铝流水线及其工艺的研发			夹具来到除尘装置的除尘平台，利用毛刷对电阻片侧端粉尘进行冲刷并结合风道带动粉尘集中收集，避免粉尘扩散，使用效果好。针对该项目所涉及的关键技术已获得 1 项发明专利、1 项实用新型专利，专利名称：电阻片生产中的喷铝流水线及其工艺（2022107402912）、一种电阻片生产中的喷铝流水线（202221636465.2）。	
新型氧化锌电阻片加工工艺的研发	115.75	115.75	该项目研制出了新型氧化锌电阻片，通过配料造粒、含水成型、涂布烧结、磨片喷铝、上釉固化等加工工艺，有效提升氧化锌电阻片的性能，满足多种规格电阻片的需求；磨盘为上下双磨盘设置且上下磨盘要按正反方向运转，上下磨盘同时对电阻片上下端进行正反方向研磨，可以相互抵消一部分作用力，使得研磨效果更均匀精细。	研发完成
防爆型避雷器杜力顿芯体的研发	149.34	139.52	一种防爆型避雷器杜力顿芯组在注塑层外圆周均匀开设有若干个防爆孔，这些防爆孔可以在杜力顿芯组过热时进行泄压，有效避免避雷器的热崩溃，降低注塑层爆裂几率，提升设备使用安全性，延长使用寿命。	研究阶段
高安全性支柱式避雷器的研发	155.67	136.80	采用旋转卡扣的方式进行定位，便于避雷器主体的快速拆装处理，这在需要紧急更换或维护时非常有用；高安全性支柱式避雷器不存在间隙放电电压随气候变化而变化的问题。	研究阶段
耐冲击的 ZnO 压敏电阻片的研发	133.52	95.82	耐冲击的 ZnO 压敏电阻片的研发主要集中于提高其非线性伏安特性、能量吸收能力以及抵抗长期工作电压或瞬时冲击电流引起的老化现象。通过材料创新、工艺改进和理论模型的建立，可以有效提升 ZnO 压敏电阻片的耐冲击性能和长期稳定性，进一步巩固其在电力系统过电压保护中的应用地位。	研究阶段
合 计	922.07	855.67	--	--

2022 年度，公司研发费用投入与研发项目情况如下：

研发项目	项目整体预算（万元）	累计已投入资金（万元）	各期阶段性成果	实施进度
高精度装配连接的杜力顿芯体的研究与开发	93.39	93.39	通过将连接端和带电极的支撑杆一体化，减少前期开孔定位再将支撑杆连接的装配加工难度，可以有效节省成本，后续包裹的绝缘外壳也可以通过注塑快速完成，加快生产效率。针对该项目所涉及的关键技术已获得 1 项实用新型专利，专利名称：一种易装配连接的杜力顿芯体（2022213257377）。	研发完成
电阻片配料含水筛选工艺的研究与开发	83.96	83.96	该项目研制出了电阻片含水工艺后的配料筛选装置，转辊用于减少筛选架移动过程中的摩擦进而减少磨损，延长筛选架使用寿命；过渡板用于接受经过筛选孔筛选掉落下来的配料并快速导向出口位置，可以减少在出口附近配料堆积残留的问题；利用电力配合凸轮连杆机构实现筛选架往复	研发完成

			移动效果，做到高效振动筛选，提升筛选效果。针对该项目所涉及的关键技术已获得 1 项实用新型专利，专利名称：电阻片含水工艺后的配料筛选装置（2022213122878）。	
高性能氧化锌电阻片生产工艺的研究与开发	175.56	175.56	该项目研制出了高性能氧化锌电阻片，使原料粉末更为细密，混合更为均匀，同时减少混合压制时内部产生的孔隙，进一步降低气孔出现的可能性从而保障产品的质量稳定、均匀、可控；在烧结时采用高压烧结，排出电阻片内部气体，使电阻片内部结构更为致密；降温时采用多段缓慢降温，控制内部晶体的生长速度。针对该项目所涉及的关键技术已获得 1 项实用新型专利，专利名称：一种电阻片喷铝工艺中的夹具（2022216250295）。	研发完成
电阻片生产中的喷铝除尘工艺的研究与开发	142.62	142.62	该项目研制出了电阻片生产中的喷铝除尘装置，通过皮带连接有驱动电机形成旋转毛刷结构。在原本轴向运动的同时提供自转运动，冲刷效果更高效，满足快速高效除尘的要求。通过将电阻片批量固定在固定夹具内，固定夹具经过除尘平台的通道，利用毛刷对电阻片侧端粉尘进行冲刷结合风道带动粉尘集中收集，做到冲刷粉尘的同时收集粉尘，避免粉尘扩散。针对该项目所涉及的关键技术已获得 1 项发明专利、1 项实用新型专利，专利名称：电阻片生产中的喷铝除尘装置及其工艺（2022107351751）、一种电阻片生产中的喷铝除尘装置（2022216354364）。	研发完成
具有保护间隙的避雷器的研究与开发	82.11	30.98	该项目设计出了具有保护间隙的避雷器，确定了在芯体中设置有由多个平板间隙电极和多个云母垫片组成的保护间隙的思路，并投入避雷器芯体等原材料进行了初步的实验。	研究阶段
电阻片研磨工艺的研发	124.49	21.69	该项目已完成电阻片研磨装置的设计，可以使得定位孔尺寸有余量，既保证电阻片轻松放入，又能依靠顶压块的弹性对电阻片进行限位，操作起来更方便简单。	研究阶段
电阻片生产中的喷铝流水线及其工艺的研发	161.18	42.25	对电阻片喷铝流水线的工艺进行了设计，完成了该工艺所需要采购的材料的采购及组装。	研究阶段
合计	863.32	590.45	--	--

（二）量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况

公司主要已完成项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况如下：

序号	研发项目名称	对公司技术指标的影响	对应公司现有产品及新产品的具体情况
1	具有保护间隙的避雷器的研究与开发	提升和优化电阻片生产工艺流程和避雷器芯体加工工艺流程，广泛推广使用具有保护间隙的避雷器在提升电力系统的保护性能、通流能力、密封性能、机械性能、耐污秽性能、运行可靠性、工频耐受能力以及接地系统的有效性等方面都具有重要作用。这些技术指标的提升有助于增强电力系统的稳定性和可靠性。	标准化 DH 和 DM 系列带间隙避雷器广泛应用国网电力系统。
2	电阻片研磨工艺的研发	新型的研磨装置能够同时对电阻片的上下端进行研磨，显著提高了研磨效率，满足了批量快速研磨的需求；研磨工艺的改进有助于减少电阻片的厚度误差，提高电阻片的平整度和一致性。这对于提升电阻片在电力系统中的性能，如降低电阻、减少功耗、增加热导率等，具有重要作用；研磨工艺的研发不仅提升了现有产品的技术指标，还为新技术的开发提供了基础。	磨片平行度好，整体电气性能更良好，主要运用在公司氧化锌电阻片的生产中。
3	电阻片生产中的喷铝流水线及其工艺的研发	自动化的喷铝流水线通过喷铝装置和传送带的配合，能够实现批量固定电阻片并自动完成喷铝作业，显著提高了生产效率；喷铝流水线的设计包括固定夹具、喷铝装置和除尘装置，确保电阻片在喷铝过程中的稳定性和铝层的均匀性，从而提升最终产品的质量和可靠性；高效、环保、自动化的喷铝流水线能够提升企业在市场中的竞争力，通过高质量的产品和快速响应市场需求。	电阻片铝面接触电气性能更优良，整体避雷器的大电流冲击更稳定，主要运用在公司氧化锌电阻片的生产中。
4	新型氧化锌电阻片加工工艺的研发	通过优化配方和工艺，可以提高氧化锌电阻片的电压梯度，降低氧化锌电阻片的残压，提高电阻片的通流容量；提高老化性能。	新型氧化锌电阻片符合标准化避雷器选型规格要求。
5	防爆型避雷器杜力顿芯体的研发	新防爆型杜力顿芯体具有增强防爆性能，优化散热性能，通过优化杜力顿芯体的结构和材料，提高密封性和防潮性能，以提高芯组的机械性能和电性能，从而延长设备的使用寿命。	主要运用在避雷器芯体的生产过程中，通过在注塑层外圆周均匀开设若干个防爆孔，当杜力顿芯组过热时，利用防爆孔进行泄压，有效避免了避雷器的热崩溃，大大降低了注塑层爆裂的几率，提升了设备使用的安全性。
6	高安全性支柱式避雷器的研发	高安全性支柱式避雷器通过优化设计，能够更有效地限制过电压，保护电力系统免受雷电过电压、操作过电压和工频暂态过电压的冲击，提高保护性能，从而提高其在各种环境条件下的机械稳定性和耐用性，提升产品可靠性。	高安全性避雷器需要具备较大的通流容量，以应对突发的高电流冲击。通过优化内部结构和材料，如使用高性能的氧化锌电阻片，可以提高避雷器的通流容量，主要运用在公司氧化锌电阻片的生产过程中。

7	耐冲击的 ZnO 压敏电阻片的研发	耐冲击的 ZnO 压敏电阻片通过改进材料和结构设计，能够承受更大的电流冲击，提高其通流容量，降低其在大电流冲击下的残压水平，减少对被保护设备的电压冲击，提高系统的安全性。通过不断对现有技术的改进，优化工艺和材料，推动企业在技术上的持续进步。	耐冲击的 ZnO 压敏电阻片通过改进材料和工艺，可以提高其耐老化性能，延长其使用寿命，提高热稳定性，更好的保护电力系统免受雷电和操作过电压的冲击，主要运用在氧化锌电阻片的生产中。
8	高精度装配连接的杜力顿芯体的研究与开发	高精度装配技术能够确保每个杜力顿芯体的组件在装配过程中达到极高的一致性，提高产品一致性，增强机械稳定性，通过不断优化装配工艺，提升产品安全性，推动企业在技术上的持续进步改进和创新。树立企业在行业中的技术领先地位，增强客户的信任度	通过提供高精度装配的杜力顿芯体，企业能够提供更可靠、更安全的产品，满足高端市场或特殊应用高压电力系统的需求，从而在市场中占据有利地位，主要运用在避雷器芯体的生产过程中。
9	电阻片配料含水筛选工艺的研究与开发	电阻片的生产加工工艺中需要对初始配料加水混合均匀后进行筛选。新型筛选装置能够确保配料在加水混合后更加均匀，减少因混合不均匀导致的产品质量问题，优化配料混合均匀性，提高筛选精度，通过不断优化工艺，提高产品质量。	新型的筛选装置通过多层筛选结构，大大提高筛选效率和良率，提升生产效率，减少材料浪费，可以降低生产成本，提高企业的经济效益，主要运用在公司氧化锌电阻片的生产过程中。
10	高性能氧化锌电阻片生产工艺的研究与开发	通过优化配方和工艺，可以增强氧化锌电阻片通流容量，降低氧化锌电阻片的残压，提高直流电阻片的耐老化特性，通过提供高性能的氧化锌电阻片，企业能够提供更安全、更可靠的产品，满足客户的需求，从而在市场中占据有利地位。	新实施的电阻片标准和修订后的避雷器标准更能准确地体现避雷器和电阻片的特性，有利于避雷器和电阻片的选择，主要运用在公司氧化锌电阻片的生产过程中。
11	电阻片生产中的喷铝除尘工艺的研究与开发	高效的除尘工艺可以确保电阻片表面清洁，减少因粉尘附着导致的电阻片性能下降，保证产品质量，高效、环保的喷铝除尘工艺能够提升企业产品的市场竞争力，通过提供更可靠、更清洁的产品，满足高端市场的需求。	喷铝除尘工艺的改进减少了粉尘的扩散，符合环保和可持续发展的要求，提升生产效率，降低生产成本，主要运用在公司氧化锌电阻片的生产过程中。

（三）研发费用投入与企业的研发项目、技术创新、产品储备匹配情况

报告期内，公司研发费用投入分别为 519.95 万元、760.75 万元，公司研发项目包括高精度装配连接的杜力顿芯体的研究与开发、电阻片配料含水筛选工艺的研究与开发、高性能氧化锌电阻片生产工艺的研究与开发等，公司研发费用投入与企业的研发项目相匹配；公司的主营业务为氧化锌电阻片及避雷器芯体的生产、研发与销售，公司目前的核心产品为氧化锌电阻片及避雷器芯体。公司的技术创新主要围绕提高公司主要产品生产效率、提升公司产品的性能指标、改进公司主要产品生产工艺进行，公司研发费用投入与公司技术创新、产品储备情况相匹配。

综上所述，公司研发费用投入与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

三、向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性

报告期内，公司按照《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号），允许加计扣除的研发费用包括直接从事研发活动人员的人员费用、直接投入费用、用于研发活动的仪器、设备的折旧费等其他费用。根据相关的法律法规和谨慎性原则对研发费用进行逐项对比，公司审定的研发费用金额全部符合上述要求，故将全部研发费用作为加计扣除数并向主管税务机关报送《研发费用加计扣除优惠明细表》，申请加计扣除。在税务后台系统，如果企业报送的加计扣除数据等于研发费用发生额，主管税务机关会对企业的加计扣除金额进行一定程度的调减，最终加计扣除金额和审定的研发费用存在一定差异，具体如下表：

单位：元

年份	2023 年度	2022 年度	备注
研发费用审定数（A）	7,607,543.58	5,199,510.77	
所得税加计扣除数（B）	7,377,276.43	4,984,112.28	
差异（C=A-B）	230,267.15	215,398.49	
差异率（D=C/A）	3.03%	4.14%	
差异原因 1、开发区税务对直接投入调整	230,267.15	601,500.40	主管税务机关根据企业申报研发费用的直接材料情况调减加计扣除数。
差异原因 2、审计调整的差异	-	-386,101.91	企业进行 2022 年汇算清缴时，研发费用尚未审计，企业根据尚未审计的数据申报纳税，后续审计机构调减了研发费用 38.61 万元。

公司 2022 年与 2023 年所得税已在税务部门完成汇算清缴。同时，根据公司主管税务机关出具的涉税证明，公司在报告期内无重大税务违法违规行为。

综上，申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与实际发生的研发费用金额是匹配的。

四、公司各期间费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

（一）销售费用率和同行业对比

销售费用率和同行业对比参见本题中“五、结合公司获客方式等情况，分析公司销售费用与收入的匹配性，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因”的相关回复。

（二）管理费用率和同行业对比

名称	2023 年度	2022 年度
避泰电气	3.03%	3.56%
可比公司平均水平	6.32%	5.86%
金冠电气	7.97%	5.77%
益坤电气	4.84%	5.35%
中国西电	6.15%	6.47%

公司管理费用率低于同行业可比公司，主要系公司规模相较同行业可比上市公司较小，结构较为扁平，管理人员人数较少，因此管理费用较少。

（三）研发费用率和同行业对比

名称	2023 年度	2022 年度
避泰电气	4.17%	4.01%
可比公司平均水平	4.82%	3.89%
金冠电气	6.55%	3.97%
益坤电气	4.50%	4.50%
中国西电	3.41%	3.19%

公司 2022 年研发费用率和同行业可比公司不存在明显差异。公司 2023 年研发费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系金冠电气 2023 年加大充电桩、储能等新能源产品研发力度，研发费用较上年同期增加 55.54%，研发费用率相对 2022 年增加 2.58 个百分点，拉高了可比公司平均研发费用率。

（四）财务费用率和同行业对比

名称	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

避泰电气	-0.11%	0.11%
可比公司平均水平	0.23%	-0.24%
金冠电气	0.00%	-0.26%
益坤电气	0.24%	-0.42%
中国西电	0.44%	-0.05%

公司 2022 年的财务费用率要高于同行业可比公司，主要原因系公司因资金周转需要，向温州避泰借款用于生产经营，2022 年初借款本息合计 688.20 万元，2022 年陆续借入本金 207.65 万元，参考银行短期贷款利率 4%/年，计提利息 14.83 万元，导致发生的财务费用较多。金冠电气因银行存款较多，利息收入大于利息支出和手续费导致财务费用为负数。益坤电气因为境外收入较多，美元升值导致汇兑收益大于利息支出和手续费导致财务费用为负数。中国西电因利息收入较多和汇兑收益较多两方面的原因，导致财务费用为负数。

公司 2023 年的财务费用率要低于可比公司，主要原因系随着经营过程中积累的资金增多，公司于 2022 年 9 月归还了温州避泰全部借款本息，2023 年未发生利息支出，而可比公司 2023 年汇兑收益减少并且发生了较多的利息支出。

五、结合公司获客方式等情况，分析公司销售费用与收入的匹配性，销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因

（一）公司获客方式

公司获得订单主要通过三种方式：（1）通过高质量的订单交付获得客户的信任及认可，培育和壮大稳定客户群，增强客户的黏性，从而承接常年稳定客户的新订单和稳定客户推荐的新客户的新订单；（2）通过参加行业展会的方式获得客户，公司每年参加避雷器领域相关展会，通过在展会中宣传企业品牌、展现技术实力以及提供解决方案来赢得更多优质客户；（3）主动联系目标客户获取订单，有针对性的向客户推介公司产品，确保公司对市场需求变化的快速响应。

（二）分析公司销售费用与收入的匹配性

销售费用各类别与营业收入的匹配情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比
职工薪酬	1,088,652.75	0.60%	807,796.50	0.62%
广告宣传费	19,524.41	0.01%	23,120.00	0.02%
业务招待费	766,521.23	0.42%	459,913.03	0.35%
办公费	20,587.04	0.01%	12,582.38	0.01%
车辆及差旅费	103,400.94	0.06%	27,764.05	0.02%
服务费	1,990.00	0.00%	500.00	0.00%
其他	5,636.88	0.00%	14,797.55	0.01%
销售费用合计	2,006,313.25	1.10%	1,346,473.51	1.04%
营业收入	182,479,380.66	100.00%	129,761,902.23	100.00%

2023 年和 2022 年销售费用占营业收入比重分别为 1.10%和 1.04%，整体较低且较为稳定。公司销售区域主要集中在华东地区，大约占收入的 70%，区域集中度相对较高，同时报告期内公司客户较为稳定，客户粘性较大，主营业务收入主要来源于老客户，相关销售费用支出较少，公司销售费用与收入匹配性较高。

（三）销售费用率与同行业公司是否存在显著差异及原因

名称	2023 年度	2022 年度
避泰电气	1.10%	1.04%
可比公司平均水平	4.50%	4.58%
金冠电气	5.65%	3.61%
益坤电气	4.16%	6.70%
中国电气	3.70%	3.44%

公司销售费用率比同行业可比公司低，主要系可比公司的客户主要是两大电网公司及其子公司、电力公司和轨道交通建设企业，销售人员数量多，与之相关的市场开拓费用多，公司主要通过已有客户推荐、展会推广等方式进行获客，全部采取直销的方式，客户是避雷器生产厂家，合作时间长，客户比较稳定，维护成本较低，销售人员薪酬支出和市场开拓费用支出较少，故销售费用率较低。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并查看研发相关的内控制度及财务管理制度，了解研发活动内部控制；对财务总监进行访谈，了解研发费用归集和分配的方法，分析是否符合准则规定；

2、对公司核心技术人员进行了访谈，查阅公司专利技术证书和研发台账；

3、取得公司报告期内审计报告和所得税纳税申报表，分析审计后的研发费用与加计扣除金额的差异及原因；

4、获取公司销售费用、管理费用、研发费用和财务费用明细表，分析公司销售费用率、管理费用率、研发费用率和财务费用率的波动及合理性；查阅同行业可比公司的年度报告，对同行业的销售费用率、管理费用率、研发费用率和财务费用率及变化情况进行对比分析；

5、访谈公司总经理，了解公司的获客方式等，分析公司销售费用与收入的匹配性，与同行业可比公司进行比较，判断是否存在显著差异。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、研发人员认定标准符合相关规定对研发人员的定义，公司研发人员数量及结构与研发项目匹配，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配准确，符合准则规定；

2、公司研发费用投入与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；

3、申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是匹配的；

4、由于公司与同行业可比公司在业务构成、市场竞争环境、规模等方面不一致，期间费用率与同行业公司存在一定差异，原因合理；

5、公司销售费用与收入匹配；销售费用率低于同行业公司，主要系公司与同行业可比公司在面对的客户群体、市场竞争环境、获客方式等方面存在较大差异，原因合理。

问题 7：关于固定资产和在建工程

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产分别为 2,317.53 万元、2,187.67 万元，在建工程主要是冲击电流发生器大修、光伏电站，报告期内均已转固。

请公司说明：（1）冲击电流发生器大修是否符合资本化条件，对外出租厂房和宿舍未确认投资性房地产的原因，会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定；（2）结合产能利用率及经营情况，说明固定资产规模及成新率等与生产经营的匹配性；（3）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；（4）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；（5）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（6）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、冲击电流发生器大修是否符合资本化条件，对外出租厂房和宿舍未确认投资性房地产的原因，会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定

（一）冲击电流发生器大修是否符合资本化条件

《企业会计准则第 4 号——固定资产》第四条规定：“固定资产同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；

（二）该固定资产的成本能够可靠地计量。”

《企业会计准则第 4 号——固定资产》第六条规定：“与固定资产有关的后续支出，符合本准则第四条规定的确认条件的，应当计入固定资产成本；不符合本准则第四条规定的确认条件的，应当在发生时计入当期损益。”

固定资产的后续修理支出，包含日常修理和大修理。

日常修理：通常具备更换配件频次高、金额小的特点。日常修理是为确保固定资产的正常工作状况，一般不产生未来的经济利益。因此，不符合固定资产的确认条件，在发生时应直接计入当期损益。

大修理：系对机器设备进行全部拆修和更换主要部件、配件，其性质属于固定资产局部更新，具有修理次数少、间隔时间长、修理范围大、支出费用多的特点。经过大修理，使固定资产使用效能比修理前有很大的提高，符合固定资产的确认条件，在发生时应计入固定资产成本。

报告期内冲击电流发生器大修理的情况见下表：

序号	项目	在建工程借方发生额（万元）			大修理情况说明
		固定资产转入	大修理支出	合计	
1	冲压电流发生器大修理（2022 年）	4.77	3.36	8.13	大修的是单片残压筛选设备，对其主要部件直流、残压喷码设备改造，增加计算机软件和自动化喷码功能，提高了残压筛选和喷码工作效率。
2	冲压电流发生器大修理（2023 年）	7.45	17.35	24.79	大修的是整支残压筛选设备，更换关键部件高压整流充电系统等，电容器组从 8 个电容增加到 12 个电容，设备安全性更高，测量波形更加精准，能大幅提高整支残压筛选的工作效率。

公司有多台冲压电流发生器，2022 年和 2023 年发生大修理的是两台不同的设备，上述两次大修理均对冲击电流发生器更换主要部件，具备修理次数少、间隔时间长、支出费用多的特点。经过大修理，大幅提高了固定资产的使用效能，符合固定资产的确认条件，在发生时应计入固定资产成本。

（二）对外出租厂房和宿舍未确认投资性房地产的原因

《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》第二条规定：“投资性房地产，是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。投资性房地产应当能够单独计量和出售。”

公司持有房产的主要目的是自用，部分房产暂时闲置才用于短期出租，不是为了赚取长期租金和资本增值。随着公司经营规模扩大，报告期末已经将出租的厂房和宿舍转为自用。

此外，公司出租的房产和自用的房产登记于同一不动产权证书（浙（2016）丽水市不动产权第 0005892 号）下，上述出租房产不能单独计量和出售，故不满足投资性房地产确认的条件。

（三）会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定

综上，冲击电流发生器大修理的性质属于固定资产局部更新，能够大幅提高固定资产的使用效能，符合资本化条件；将对外出租厂房和宿舍因持有目的是自用，出租房产不能单独计量和出售，故计入固定资产，未确认为投资性房地产。上述两个事项的会计处理及列报符合企业会计准则的规定。

二、结合产能利用率及经营情况，说明固定资产规模及成新率等与生产经营的匹配性

（一）公司的产能利用率及经营情况

公司主要产品的产能由氧化锌电阻片的产能决定，氧化锌电阻片产能又由公司烧成车间中的烧成高温炉单钵装载量决定，按照投入的氧化锌大约占总产量的 93%统计，将氧化锌投入量折算成产量。目前公司拥有 3 条烧成高温炉单钵，设计产能约为每年 2900 吨左右。根据推算，公司烧成车间的产能利用率情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
氧化锌投入量（吨）	2,404.06	1,939.74
折算成的产量（吨）	2,585.01	2,085.74
加权平均设计产能（吨）	2,894.00	2,894.00
产能利用率	89.32%	72.07%

报告期内，烧成车间设计产能未发生变化，产能利用率随产量同步增加。表格中产能利用率是年度平均水平，报告期内，产能利用率随时间推移逐步提升，在 2023 年底已经达到最大设计产能。2024 年公司正在建设一条新生产线，新生产线投产后，将会提高公司产能，生产压力得到缓解。

（二）说明固定资产规模及成新率等与生产经营的匹配性

1、固定资产规模及成新率

报告期各期末，公司固定资产规模及成新率如下：

单位：元

时点	固定资产项目	固定资产原值	固定资产折旧	成新率
2023 年 12 月 31 日	房屋及建筑物	17,487,322.49	7,055,121.38	59.66%
	机器设备	20,737,500.00	10,307,407.82	50.30%
	运输工具	2,915,972.71	2,139,669.01	26.62%
	办公设备及其他	1,252,067.25	1,013,952.64	19.02%
	合计	42,392,862.45	20,516,150.85	51.60%
2022 年 12 月 31 日	房屋及建筑物	17,487,322.49	6,340,139.98	63.74%
	机器设备	19,961,541.99	8,453,446.59	57.65%
	运输工具	2,489,366.09	2,160,437.17	13.21%
	办公设备及其他	1,163,519.57	972,396.82	16.43%
	合计	41,101,750.14	17,926,420.56	56.39%

如上表所示，报告期各期末公司固定资产主要由房屋建筑物和机器设备构成。房屋建筑物主要为公司三栋厂房、一栋办公楼和两栋宿舍楼；机器设备主要为氧化锌电阻片和避雷器芯体生产线相关设备。

公司固定资产成新率相对较低，主要系公司房屋和建筑物建设时间较早，另外部分机器设备购置时间较早，使用时间较长所致；公司的运输设备、办公及其他设备的成新率比较低，主要系运输设备大部分折旧年限为 4 年、办公及其他设备大部分折旧年限为 5 年，少于实际使用年限所致。

2、与生产经营的匹配性

报告期各期公司固定资产与生产经营的匹配性情况如下：

项目	2023 年度/2023 年底	2022 年度/2022 年底
营业收入（万元）	18,247.94	12,976.19
营业收入增长率	40.63%	-
平均固定资产原值（万元）	4,174.73	3,973.69
平均固定资产净值（万元）	2,252.60	2,310.55
固定资产周转率	8.10	5.62
固定资产原值增长率	5.06%	-
产能利用率	89.32%	72.07%

注：平均固定资产原值=（期初原值+期末原值）/2；平均固定资产净值=（期初净值+期末净值）/2；固定资产周转率=营业收入÷平均固定资产净值。

（1）固定资产规模与生产经营的匹配性

报告期内，公司营业收入分别为 12,976.19 万元和 18,247.94 万元，固定资产周转率分别为 5.62 和 8.10，主要系公司业绩迅速增长，带来固定资产周转率提升较快，公司经营情况良好。

2023 年平均固定资产原值增长率为 5.06%，同期营业收入增长率为 40.63%，固定资产规模增长与整体收入变动不完全匹配，主要系公司拥有 3 条烧成高温炉单钵生产线，预留的产能空间较大，2023 年产量尚未超过烧成车间设计最大产能，产量的增加不需要购置影响产能的瓶颈设备。

综上，固定资产规模和生产经营无线性匹配关系，但是具有合理性。

（2）固定资产成新率等与生产经营的匹配性

各报告期末，公司固定资产成新率分别为 56.39%、51.60%，成新率较低，公司通过持续的维护和必要的改进，确保了生产设备的高效性和可靠性，从而维持了稳定的生产质量和效率，成新率较低未影响公司生产经营与产品质量，不会对公司生产经营造成不利影响。2024 年新生产线投产后，将会提高公司固定资产成新率。

综上，报告期内，固定资产成新率较低，但不会对公司生产经营造成不利影响。固定资产成新率与公司生产经营之间无直接匹配关系。

三、报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

报告期各期末，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可回收金额，若固定资产的可回收金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：公司每年至少组织一次对固定资产和在建工程进行盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》进行减值测试。将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	会计准则相关规定	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	公司固定资产销售价格未发生大幅下降的情况；公司固定资产均处于正常使用状态	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	公司产品市场较成熟且稳定，市场环节未发生重大不利变化	否
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	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司对资产及时进行更新换代，不存在陈旧过时的情形，公司对资产进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的资产进行报废或处置，报告期内不存在损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	各期末固定资产不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置	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，公司收入增长较快，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否

7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否
---	-------------------	----------------------	---

报告期各期末，公司不存在无特殊原因长期闲置不用、不可使用、毁损的固定资产，也不存在不能再给公司带来经济利益的固定资产。同时，公司销售业务获利情况良好，报告期内不存在应计提减值准备未计提的情形。

公司会根据实际情况适当购置新设备以更好满足生产需求，但现有设备不存在被淘汰的风险；除对原有机器设备进行优化、升级和更新外，公司目前不存在更新其他机器设备的安排，不会对公司生产经营、成本费用形成较大影响。报告期内，公司按《企业会计准则》进行减值测试，未发生减值。

综上所述，报告期内公司固定资产未发生减值迹象，计提减值准备符合《企业会计准则》规定，谨慎、合理。

四、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司建立了较为完善的固定资产盘点相关制度，至少每年实地一次全面盘点。报告期各期末，公司的在建工程已转固，不存在在建工程的盘点。公司对固定资产进行了盘点，固定资产的盘点方法、程序情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末盘点	2022 年末盘点
盘点时间	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	浙江省丽水市水阁工业区白莲路 11 号	
盘点范围	浙江避泰电气科技股份有限公司的各项固定资产	
盘点人员	公司设备部人员、财务部人员、各使用部门人员	
监盘人员	会计师于 2023 年底对固定资产抽盘、主办券商于 2024 年 4 月对固定资产抽盘。	
盘点程序	1、盘点前，根据固定资产卡片编制盘点表，确保资产卡片使用部门、存放地点信息完整；2、通知各资产使用部门，财务部与设备部进行固定资产盘点；3、盘点过程中，准确记录固定资产盘点数量及状况，形成书面记录；4、财务部门保存固定资产盘点签字表原件，就盘点过程中发现的差异逐个查明原因并报总经理审批。	
盘点方法	核实实物资产、资产标签、存放地点等资产使用信息是否与卡片信息一致，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置、毁损等情况的固定资产。	
盘点金额	4,239.29	4,110.18

账面原值	4,239.29	4,110.18
盘点比例	100.00%	100.00%
会计师抽盘金额	3,673.34	
会计师抽盘比例	86.65%	
券商抽盘金额	3,435.99	
券商抽盘比例	81.05%	
差异情况	无差异	无差异
监盘/盘点结果与处理情况	公司固定资产运行完好，无损毁等情况，不存在虚构资产的情况。	公司固定资产运行完好，无损毁等情况，不存在虚构资产的情况。
账实相符情况	相符	相符

经盘点，报告期末，公司固定资产状况良好，与账面记录无差异，各期末固定资产真实、准确和完整，不存在闲置、废弃、毁损和减值的情况。

五、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期内，公司主要在建工程结转固定资产具体情况如下：

序号	项目	转固金额 (万元)	转固时点	转固依据	会计处理是否恰当	是否存在提前或延迟转固的情形
1	光伏电站（第二期）	240.61	2022 年 2 月	验收报告单、竣工交接报告单	是	否
2	冲压电流发生器大修理（2022 年）	8.13	2022 年 4 月	设备验收报告	是	否
3	冲压电流发生器大修理（2023 年）	24.79	2023 年 8 月	设备验收报告	是	否
合计		273.53				

报告期内，公司在建工程主要核算光伏电站（第二期）工程项目和两次冲压电流发生器大修理。光伏电站（第二期）工程项目转固依据为工程完工并达到预定可使用状态，取得验收报告单和竣工交接报告单后将在建工程转入固定资产；冲压电流发生器大修理转固依据为固定资产改造完成后进行调试运行，达到预定可使用状态后，公司组织相关部门对设备进行验收，设备验收合格后根据出具的设备验收报告，将在建工程转入固定资产。

综上，公司在建工程转固的相关会计处理符合《企业会计准则第 4 号—固定资产》的规定，不存在提前或延迟转固的情形。

六、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性，公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）报告期内，在建工程具体内容、金额情况如下：

单位：万元

序号	项目	2022 年 在建工程借方发生额			2023 年 在建工程借方发生额		
		固定资产 转入	工程设 备款	合计	固定资产 转入	工程设 备款	合计
1	光伏电站（第二期）	-	130.61	130.61	-	-	-
2	冲压电流发生器大修理（22 年）	4.77	3.36	8.13	-	-	-
3	冲压电流发生器大修理（23 年）	-	-	-	7.45	17.35	24.79
合 计		4.77	133.97	138.74	7.45	17.35	24.79

（二）主要设备供应商采购的名称、采购的具体内容和金额如下：

序号	项目	报告期采 购金额 (万元)	供应商名 称	采购内容	是否第 三方间 接采购	定价 依据
1	光伏电站（第二期）	130.61	丽水市浙冉新能源有限公司	800 千瓦太阳能光伏发电系统所用的光伏电阻、逆变器、监控系统等	否	市场价格
2	冲压电流发生器大修理（22 年）	3.36	西安弘多电子有限公司	直流、残压喷码设备改造	否	市场价格
3	冲压电流发生器大修理（23 年）	17.35	西安电友科技有限责任公司	高压整流充电系统等	否	市场价格
合 计		151.32				

（三）是否存在通过第三方间接采购设备的情况

经公开信息查询，公司主要工程和设备供应商的基本情况如下：

序号	主要供应商名称	成立时间	法人代表	注册资 本	主营业务	股权结构
1	丽水市浙冉	2018 年	吴媛媛	300 万	太阳能发电技术服务	吴媛媛 51%

	新能源有限公司	11月28日		元	务，太阳能发电产品销售、太阳能发电装备销售等。	金华市启程新能源有限公司 49%
2	西安弘多电子科技有限公司	2009年7月28日	刘东社	200万元	自动化控制设备的研发及制造、销售及技术咨询等服务。	刘东社 60% 付秀炜 40%
3	西安电友科技有限责任公司	2003年5月8日	王全名	150万元	高电压试验设备，电力电子检测试验设备的生产和销售等。	王全名 70% 张荔云 30%

报告期内工程及机器设备的供应商均为存续的公司，经营状况正常且具备相关的业务能力，系工程和机器设备的直接提供方，不存在通过第三方间接采购设备的情况。

（四）定价依据及公允性

公司在进行采购前，基于对设备的各方面需求，在综合考虑产品质量、价格、服务、历史合作和市场行情等因素的基础上选择了上述供应商，在采购时参考了市场价格，最终采购价格是公司根据自身需求协商确定的结果。

（五）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取冲击电流发生器大修的相关合同、验收报告等资料，访谈机器设备管理负责人，了解冲击电流发生器大修理原因和对生产效能的影响；查阅出租厂房和宿舍的租赁协议和解除协议，复核未将出租厂房和宿舍未确认投资性房地产的依据，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

2、获取并查阅公司固定资产明细，了解公司主要生产设备的使用情况；分析公司固定资产规模、固定资产成新率与生产经营变化是否匹配；

3、实地查看是否存在闲置固定资产，结合固定资产实地查看的使用情况，判断公司对固定资产减值迹象的判断是否合理；

4、获取了企业 2022 年底和 2023 年底的固定资产盘点表，会计师 2023 年底固定资产监盘底稿，于 2024 年 4 月对固定资产抽盘，覆盖 2023 年底固定资产的比例为 81.05%。公司报告期各期末无在建工程；

5、查验报告期内转固的在建工程的相关文件，确认转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；

6、获取报告期内三家设备供应商的调查问卷，了解设备供应商合作历史、采购的主要商品、是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等事项；获取公司及公司实际控制人关于是否与公司客户、供应商存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排的声明；获取公司新增在建工程明细表，了解报告期内在建工程采购主要内容、采购金额及主要设备供应商情况；查询主要在建工程供应商的工商信息，了解主要供应商的基本情况，核实主要设备供应商与公司及其实际控制人是否存在关联关系；查询公司账套和银行流水，核对是否与在建工程供应商存在或异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、冲击电流发生器大修理的性质属于固定资产局部更新，能够大幅提高固定资产的使用效能，符合资本化条件；对外出租厂房和宿舍因持有目的是自用，并且不能单独计量和出售，故未确认为投资性房地产。上述两个事项的会计处理及列报符合企业会计准则的规定；

2、公司固定资产规模与生产经营变动虽不完全匹配，但具备合理性；固定资产成新率较低，但不会对公司生产经营造成不利影响，固定资产成新率与公司生产经营之间无线性匹配关系；

3、报告期内，公司严格按照《企业会计准则》进行减值测试，公司固定资产不存在减值迹象，未计提减值，具有谨慎性及合理性；

4、公司固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发生盘点差异，不存在毁损、盘亏、长期闲置的情形；

5、报告期内在建工程均在达到预定可使用状态后及时转入固定资产，在建工程转固合规，转固时点合理，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在提前或延迟转固情形；

6、公司不存在通过第三方间接采购设备的情况，公司的设备采购价格主要参考市场价格谈判协商确定，定价公允合理，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

（三）说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

1、核查程序

针对固定资产和在建工程，主办券商执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内主要固定资产及在建工程增加的采购合同、款项付款情况、发票、及验收报告等原始单据，了解报告期内在建工程采购主要内容、采购金额及主要设备供应商情况，核实公司资产的真实性和准确性；

（2）取得报告期内减少的固定资产明细，检查相关审批单、处置原始单据等并分析其对公司生产经营的影响；

（3）获取并检查在建工程变动相关原始凭证，如合同、发票、付款申请单、银行回单和验收单等，复核在建工程归集是否准确，了解公司在建工程转固时点及依据，并判断该转固时点的合理性；

（4）现场观察固定资产的外观和使用情况，询问资产使用人员资产实际情况，包括资产运行使用情况、是否存在长期未使用的固定资产，确认是否存在减值迹象，公司固定资产减值测算的过程和计算方法是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）公司报告期内对固定资产执行了有效的盘点程序，盘点结果账实相符、无毁损，不存在虚构资产的情况；固定资产具有真实性和完整性，盘点人员和

复核人员具有相关的专业判断能力，盘点过程未见异常；主办券商对 2023 年末固定资产抽盘率为 81.05%，监盘结果不存在异常。固定资产监盘情况见本问询函回复“问题 7”之“四、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施”相关回复。

2、核查结论

经核查，主办券商认为，公司固定资产及在建工程不存在盘点差异，未发现减值迹象，固定资产及在建工程具备真实性。

问题 8：关于社保及公积金缴纳事项

根据申报文件，公司在职员工 158 人，未缴纳社会保险员工 76 人，未缴纳住房公积金员工 78 人。

请公司说明：（1）公司社保、公积金缴纳是否合法合规，公司未为大部分员工缴纳社保及公积金的具体原因，是否符合劳动用工相关法律法规的要求，公司较多人数未缴纳社保行为是否构成重大违法违规，是否存在被行政处罚的风险，是否需要采取相关整改规范措施，并说明规范措施的可执行性及有效性；（2）结合公司未缴纳五险一金的具体人数情况，分析测算公司可能需要补缴的具体金额，说明对公司生产经营及财务指标的相关影响，如补缴后公司是否符合挂牌条件，是否存在挂牌条件适用标准变更的情形。

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

【公司回复】

一、公司社保、公积金缴纳是否合法合规，公司未为大部分员工缴纳社保及公积金的具体原因，是否符合劳动用工相关法律法规的要求，公司较多人数未缴纳社保行为是否构成重大违法违规，是否存在被行政处罚的风险，是否需要采取相关整改规范措施，并说明规范措施的可执行性及有效性

（一）公司社保、公积金缴纳是否合法合规，公司未为大部分员工缴纳社保及公积金的具体原因，是否符合劳动用工相关法律法规的要求，公司较多人

数未缴纳社保行为是否构成重大违法违规，是否存在被行政处罚的风险

截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有员工 158 人，公司为 82 名员工缴纳了社会保险（含养老保险、医疗保险、生育保险、失业保险），占有所有员工的 51.90%，其余 76 名员工未缴纳，其中：15 人为退休返聘、2 人为当月离职当月办理保险减员、1 人为第三方代缴、58 人为自愿放弃缴纳。公司为 149 人缴纳工伤保险，占有所有员工的 94.30%，其余 9 名员工未缴纳，其中：5 人为退休人员、2 人为当月离职当月办理保险减员、1 人为第三方代缴、1 人为自愿放弃缴纳。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司为 80 名员工缴纳了公积金，占有所有员工的 50.63%，其余 78 名员工未缴纳，其中：15 人为退休返聘、2 人为当月新入职员工、1 人为第三方代缴、60 人为自愿放弃缴纳。

报告期内，公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的主要原因包括：（1）退休返聘；（2）农村户籍员工已缴纳新农合、新农保，对缴纳社会保险、住房公积金导致实收工资减少，因此其缴纳社保意愿不高；（3）外省务工人员流动性比较大，在浙江缴纳社保、公积金意愿较低；（4）新入职员工尚未办理手续。

报告期内，公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金，不符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，但鉴于以下情况：（1）公司已逐步规范社会保险和住房公积金缴纳情况，截至 2024 年 6 月 30 日，已缴纳人数大幅增加，未缴纳人数已明显减少（详见下文第 2 问之回复）；（2）公司未为员工缴纳社会保险与住房公积金具有现实客观原因：如农村户籍员工已缴纳新农合、新农保，外省务工人员流动性比较大等；（3）丽水市社会保险管理服务中心、丽水市住房公积金管理中心于 2024 年 3 月 21 日出具的证明和浙江省信用中心于 2024 年 3 月 6 日出具的《企业专项信用报告》，公司报告期内不存在因违反社会保险及住房公积金管理相关法律、法规而受到行政处罚的情形；（4）公司全体实际控制人已就公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金之相关事宜做出承诺：“本人承诺督促公司严格遵守劳动人事、社会保险和住房公积金方面的法律法规和规范性文件，如公司因员工缴纳社会保险（包括养老保险、

工伤保险、失业保险、医疗保险)和住房公积金基数低于实发工资、未足额、未按时为全体员工缴纳各项社会保险及住房公积金,导致公司被相关行政主管部门或司法机关要求补缴相关费用、征收滞纳金或被任何其他方索赔的,本人将以现金支付的方式无条件补足公司应缴差额并承担公司因此受到的全部经济损失;(5)根据《中华人民共和国社会保险法》第五十八条规定,用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的,由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费。根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条之规定,用人单位未按时足额缴纳社会保险费的,由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足,并自欠缴之日起,按日加收万分之五的滞纳金;逾期仍不缴纳的,由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款;(6)根据《住房公积金管理条例》第三十七条之规定,单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的,由住房公积金管理中心责令限期办理;逾期不办理的,处1万元以上5万元以下的罚款。根据《住房公积金管理条例》第三十八条之规定,违反本条例的规定,单位逾期不缴或者少缴住房公积金的,由住房公积金管理中心责令限期缴存;逾期仍不缴存的,可以申请人民法院强制执行。”因此,公司虽存在社保、公积金缴纳不规范的情况,但公司因应缴未缴社保、公积金而直接受到行政处罚的风险较低,亦不构成重大违法违规。

综上所述,公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金存在被行政处罚的风险,但风险较低,不构成重大违法违规;且公司实际控制人已出具承诺,保证公司不会因社会保险和住房公积金的补缴事项而遭受任何损失;因此,前述情形不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍。

(二) 是否需要采取相关整改规范措施,并说明规范措施的可执行性及有效性

公司已进行整改规范,主动向员工贯彻《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国社会保险法》《社会保险费征缴暂行条例》《住房公积金管理条例》等法律法规有关社会保险、住房公积金征缴的规定,与员工持续沟通缴纳社会保险和住房公积金的积极意义,鼓励员工积极配合公司为其缴纳社会保险费及住房公积金。

自 2024 年开始，公司要求人力资源部与新入职员工签订劳动合同时即必须为新入职员工缴纳社会保险和住房公积金。截至 2024 年 6 月 30 日，公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的人数和比例已经有所提高，具体情况如下：截至 2024 年 6 月 30 日，公司共有员工 178 人，公司为其中 127 名员工缴纳了社会保险（含养老保险、医疗保险、生育保险、失业保险），占有所有员工的 71.35%。公司为 170 人缴纳工伤保险，占有所有员工的 95.51%。公司为其中 123 名员工缴纳了公积金，占有所有员工的 69.10%。

相比 2023 年 12 月 31 日，公司员工缴纳报销和住房公积金的比例显著提高。随着公司整改规范措施的持续执行，公司为员工缴纳社会保险与公积金的比例会进一步增加。因此，公司已采取相关整改规范措施，规范措施具有可执行性及有效性。

二、结合公司未缴纳五险一金的具体人数情况，分析测算公司可能需要补缴的具体金额，说明对公司生产经营及财务指标的相关影响，如补缴后公司是否符合挂牌条件，是否存在挂牌条件适用标准变更的情形

截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有员工 158 人，公司为其中 82 名员工缴纳了社会保险，占有所有员工的 51.90%，其余 76 名员工未缴纳，其中：15 人为退休返聘，1 人为第三方代缴，60 人自愿放弃缴纳。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司为其中 80 名员工缴纳了公积金，占有所有员工的 50.63%，其余 78 名员工未缴纳，其中：15 人为退休返聘，2 人为当月新入职员工，公积金手续尚在办理中；1 人为第三方代缴，60 人自愿放弃缴纳。

公司存在未为 60 名员工缴纳社会保险和住房公积金的情况，根据公司所在地的人力资源与社会保障部门和住房公积金主管部门实际执行的缴纳政策，报告期内公司的员工未缴纳社会保险、住房公积金的金额、对当期净利润影响情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
需补缴的社会保险金额	257.30	199.72

需补缴住房公积金金额	67.87	52.85
合计	325.17	252.57
补缴金额（考虑所得税影响）	243.88	189.43
扣除非经常性损益后的净利润	4,963.41	2,921.34
考虑补缴金额后的扣除非经常性损益后的净利润	4,719.53	2,731.91
补缴金额占扣除非经常性损益后的净利润比例	4.91%	6.48%

经测算，公司 2022 年、2023 年社会保险与住房公积金应补缴金额分别为 189.43 万元、243.88 万元，补缴金额占扣除非经常性损益后的净利润比例分别为 6.48%、4.91%；补缴社会保险与住房公积金后对公司生产经营及财务指标的相关影响较小。

公司 2022 年、2023 年净利润（扣除非经常性损益后的净利润）分别为 2,921.34 万元和 4,963.41 万元，扣除公司 2022 年、2023 年社会保险、住房公积金应补缴金额后的扣除非经常性损益后的净利润分别为 2,731.91 万元、4,719.53 万元，仍满足“最近一期末每股净资产应当不低于 1 元/股”且“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”的申请在全国股份转让系统挂牌并公开转让条件。因此，在考虑补缴社会保险金和公积金之后，公司仍符合挂牌条件，不存在挂牌条件适用标准变更的情形。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、查阅报告期各期末以及截至 2024 年 6 月 30 日的公司员工花名册；
- 2、查阅报告期各期末以及截至 2024 年 6 月 30 日的公司社保缴纳证明及公积金缴纳证明；
- 3、取得丽水市社会保险管理服务中心、丽水市住房公积金管理中心出具的证明以及浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》；
- 4、取得公司全体实际控制人出具的承诺函；
- 5、取得公司关于社会保险、住房公积金缴纳情况的说明；

6、查阅《中华人民共和国社会保险法》、《住房公积金管理条例》等法律法规及规范性文件。

7、查阅了公司 2023 年度、2022 年度社会保险费缴费申报表，了解公司所在地社会保险及公积金单位缴存比例；

8、查阅了审计报告（申报稿）、法律意见书（申报稿），核查了公司员工实发工资数。

（二）核查结论

1、公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金存在被行政处罚的风险，但风险较低，不构成重大违法违规；且公司实际控制人已出具承诺，保证公司不会因社会保险和住房公积金的补缴事项而遭受任何损失；因此，前述情形不会对公司本次挂牌构成实质性法律障碍。

2、公司存在员工社会保险、住房公积金缴纳不足的瑕疵，但未来存在行政处罚的风险较低，且不属于重大违法违规。公司整改措施有效，公司可能需要补缴的社保和公积金合计金额占公司扣除非经常性损益后净利润总额比例较低，不会对公司生产经营及财务指标产生重大不利影响，不会导致公司不符合挂牌条件。在考虑补缴社会保险金和公积金之后，公司仍符合挂牌条件，不存在挂牌条件适用标准变更的情形。

问题 9：其他问题

（1）根据申报文件，公司报告期内存在票据找零情形。请公司说明报告期后是否新发生票据找零，是否存在被行政处罚风险或导致公司信用降低的风险，公司针对前述财务不规范行为已采取规范措施，是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，整改后的内控制度是否健全且得到有效运行。请主办券商、会计师及律师核查并发表明确意见。（2）请公司说明经营活动现金流量净额变动原因及与净利润的差异原因。请主办券商、会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司说明报告期后是否新发生票据找零，是否存在被行政处罚风险

或导致公司信用降低的风险，公司针对前述财务不规范行为已采取规范措施，是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，整改后的内控制度是否健全且得到有效运行。请主办券商、会计师及律师核查并发表明确意见

报告期后，公司未再新发生票据找零事项。

公司的“票据找零”行为系与客户采用票据结算货款时，客户支付票据票面金额超过结算金额，公司以小面额票据进行差额找回。报告期内，公司与客户票据找零基于真实业务发生，不存在向无业务关系的第三方进行票据找零的情况。报告期内，公司票据找零金额分别为 373.52 万元、52.00 万元，占营业收入的比例分别为 2.88%、0.28%，公司票据找零行为发生的频次较低，金额小。同时，公司票据找零行为未给相关银行造成损失，与涉及的客户不存在因票据找零发生纠纷的情形，亦不存在因票据找零而导致票据无法背书或到期无法兑付的情形，未对公司的生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生重大不利影响。公司不存在《票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为，因此，报告期内，公司票据找零事项被行政处罚风险或导致公司信用降低的风险较小。

针对上述票据使用不规范情形，公司已使用银行上线的新一代票据业务系统，该系统可实现票据分拆，持票人在办理背书、贴现等业务时，可依据实际业务需要，将持有票据进行分拆流转，确保票据使用合法合规。

公司已按照相关要求完善健全与公司经营相匹配的相关管理制度且得到有效运行，公司不断加强票据的日常管理，以降低票据使用的相关风险，具体管理措施如下：一是，专人对承兑汇票进行管理，日常对承兑汇票的收票、出票、备查登记、保管、盘点等多方面进行管理；二是，公司制作了票据备查账簿，持续进行日常票据收付监督管理，逐一登记票据类型、票据号、出票日期、到期日期、票面金额、处置时间、处置方式等信息；三是，财务部定期对票据进行盘点，并指定专人（保管人除外）监盘。

二、经营活动现金流量净额变动原因及与净利润的差异原因

（一）经营活动现金流量净额变动原因

单位：万元

年份	2023 年度	2022 年度	变化金额
销售商品、提供劳务收到的现金	14,137.86	9,231.37	4,906.49
收到其他与经营活动有关的现金	82.40	180.00	-97.60
经营活动现金流入小计	14,220.26	9,411.37	4,808.89
购买商品、接受劳务支付的现金	7,424.46	5,518.27	1,906.20
支付给职工以及为职工支付的现金	1,533.98	1,335.25	198.73
支付的各项税费	1,964.09	495.97	1,468.12
支付其他与经营活动有关的现金	397.37	219.78	177.59
经营活动现金流出小计	11,319.90	7,569.27	3,750.64
经营活动产生的现金流量净额	2,900.36	1,842.10	1,058.26

报告期各期，2023 年度经营活动产生的现金流量净额较 2022 年度增加 1,058.26 万元，主要系公司 2023 年收入大幅增长，使得销售商品、提供劳务收到的现金增加了 4,906.49 万元，随着收入的增长，购买商品、接受劳务支付的现金和支付的各项税费也分别增加了 1,906.20 万元、1,468.12 万元，但是增加的金额要少于销售商品、提供劳务收到的现金增加额。

（二）经营活动现金流量净额与净利润的差异原因

报告期内，公司经营活动现金流量与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	2,900.36	1,842.10
净利润	5,016.91	3,063.86
差异	-2,116.55	-1,221.76

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	5,016.91	3,063.86
加：信用减值损失	71.17	12.51
计提的资产减值准备		

固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	276.86	277.96
无形资产摊销	15.29	15.29
长期待摊费用摊销	42.46	42.46
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（减：收益）	1.80	
固定资产报废损失（减：收益）	0.61	0.97
公允价值变动损失（减：收益）	-0.39	-1.13
财务费用（减：收益）	-0.57	13.96
投资损失（减：收益）	-7.17	-4.74
递延所得税资产减少（减：增加）	-10.68	-1.88
递延所得税负债增加（减：减少）	-0.11	0.17
存货的减少（减：增加）	512.52	-764.58
经营性应收项目的减少（减：增加）	-3,406.04	-823.88
经营性应付项目的增加（减：减少）	387.68	11.13
其他		
经营活动产生的现金流量净额	2,900.36	1,842.10

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间差异，主要系固定资产折旧、存货、经营性应收项目及经营性应付项目等变化所致。

2022 年度公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异 1,221.76 万元，主要受以下三种因素综合影响的结果：1、2022 年末市场销售行情不及预期，库存备货的氧化锌电阻片未实现销售，增加存货 764.58 万元；2、销售回款情况不理想，经营性应收项目增加 823.88 万元；3、固定资产计提折旧 277.96 万元，减少净利润但不产生现金流出。

2023 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差异 2,116.55 万元，主要受以下三种因素综合影响的结果：1、2023 年公司业务规模扩大，期末应收款项随之增加 3,406.04 万元；2、公司产品供不应求，订单增长较多，原本计划用于备货的自制半成品氧化锌电阻片提前实现了销售，导致公司的存货减少 512.52 万元；3、经营性应付项目增加 387.68 万元，主要原因是随着公司生产经营规模的不断扩大，公司原材料采购相应增多，应付账款余额增长 232.17 万元；2023 年业绩增长，年末计提的绩效奖励增加了 156.69 万元；4、固定资产计提折旧 276.86 万元，减少净利润但不产生现金流出。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、获取公司报告期内各期末应收票据明细表，并与总账和明细账进行核对；
- 2、获取报告期内公司应收票据台账，核对票据的前手是否为公司客户、票据后手是否为供应商，核查是否存在票据找零等情形；获取报告期内公司票据找零明细，访谈公司高级管理人员，了解公司发生票据找零的原因和整改情况，并结合票据台账，核查票据找零所涉票据的期后承兑情况；
- 3、查看票据业务系统使用情况，获取期后应收票据减少明细表，查看背书转让情况，核查是否存在票据找零的情况；
- 4、查阅《中华人民共和国票据法》等法律法规关于不规范使用票据的相关规定；
- 5、获取并查阅公司《企业信用报告》，查询信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网，核查公司是否存在被处罚的情况以及信用降低的风险；
- 6、获取公司制定的票据管理制度，访谈公司管理层，了解与财务管理相关的内控制度的建立及运行情况，核查公司是否按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度以及执行情况；
- 7、查阅申报审计报告，分析经营活动产生的现金流量净额变化的原因及合理性，分析公司经营活动现金流量与净利润存在较大差异的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、公司报告期后未再新发生票据找零事项，被行政处罚风险或导致公司信用降低的风险较小，公司针对前述财务不规范行为已采取规范措施，公司已按

照相关要求完善健全相关管理制度且得到有效运行；

2、报告期内，经营活动现金流量净额变动合理，公司经营活动现金流量净额低于净利润的原因具有合理性。

其他说明

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：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告截止日为2023年12月31日，至公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已按要求补充披露、核查相关事项。具体披露情况如下：

1、审计截止日期后6个月的主要经营情况及重要财务信息

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月的，应补充披露期后6个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）订单获取情况

2024 年 1-6 月，公司获取的订单金额合计为 11,865.10 万元。公司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2024 年 1-6 月，公司原材料采购金额为 5,326.19 万元。公司主要供应商相对稳定，公司原材料采购具有持续性、稳定性。

（3）主要产品（或服务）的销售规模

2024 年 1-6 月，公司实现的营业收入为 11,511.87 万元，其中，避雷器芯体销售金额为 9,119.19 万元，氧化锌电阻片销售金额为 2,344.78 万元。

（4）关联交易情况

报告期后 6 个月内，公司与关联方只发生了销售商品的业务，交易情况如下：

关联方名称	2024 年 1-6 月销售金额（万元）
固力发集团股份有限公司	803.44
乐清市首光电源有限公司	4.69

（5）重要研发项目进展

报告期 6 个月内，公司围绕工艺技术改进及新产品研发，相关研发项目按计划正常推进中。

（6）重要资产及董监高变动情况

报告期后 6 个月内，公司新增长期资产为新生产线建设工程。2024 年 1 月-

6月该项目累计投入800.31万元，项目建设按计划正常推进中。

报告期后6个月内，公司的董监高未发生变动。

(7) 对外担保

报告期后6个月内，公司无新增对外担保情况。

(8) 债权融资及对外投资情况

报告期后6个月内，公司无新增债权融资。

报告期后6个月内，公司对外投资主要系购买银行理财产品，情况如下：

单位：万元

投资项目	2024年6月30日
银行理财产品	4,003.85

(9) 主要财务信息

单位：万元

项目	2024年1-6月
营业收入	11,511.87
净利润	3,006.86
研发投入	483.13
所有者权益	21,085.32
经营活动现金流量净额	2,633.84

纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.55
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、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	20.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	27.19
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响	37.56
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-3.95
非经常性损益小计	80.24

减：所得税影响数	12.04
非经常性损益净额	68.21

除上述事项外，截至本公开转让说明书出具日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。

上述情况公司已补充披露在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传

回复：

截至本回复出具之日，公司未申请北交所辅导备案，不存在北交所辅导备案进展情况及相关辅导备案文件。

（本页无正文，为浙江避泰电气科技股份有限公司《关于浙江避泰电气科技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）

浙江避泰电气科技股份有限公司

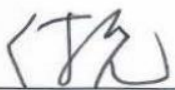
法定代表人

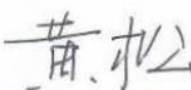
郑文良

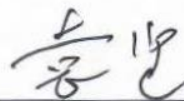
2024年8月9日

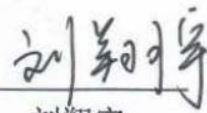
(本页无正文,为方正证券承销保荐有限责任公司《关于浙江避泰电气科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

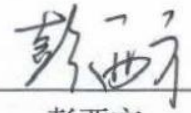
项目组成员:(签字)


付 允

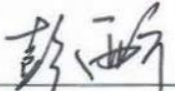

黄 松


袁 坚


刘翔宇


彭西方

项目负责人:(签字)


彭西方

方正证券承销保荐有限责任公司

