

关于浙江泰福泵业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1910号

深圳证券交易所：

由长江证券承销保荐有限公司转来的《关于浙江泰福泵业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（010253号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江泰福泵业股份有限公司（以下简称泰福泵业公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、保荐工作报告披露，发行人前身谊聚机电于 1993 年 5 月设立时由长城电器厂（已更名为地久电子，目前持有发行人 26.43%股份）以部分新建厂房、生产设备及部分人民币现金折合 10 万美元出资，项祖明以现汇 10 万美元出资，其中，长城电器厂于 1993 年 4 月挂靠温岭县大溪镇人民政府，企业性质为镇办集体所有制；1998 年 9 月，长城电器厂解除挂靠；2005 年 6 月谊聚机电向股东分配股利 180.80 万元人民币（折合 21.84 万美元），长城电器厂和项祖明各自分得股利 90.40 万元人民币（折合 10.92 万美元），同时，长城电器厂和项祖明以股利对谊聚机电进行增资。请发行人补充披露：（1）发行人前身于 1993 年 5 月设立时长城电器厂以部分新建厂房、生产设备的出资情况，包括相关厂房、生产设备的明细、来源、使用年限、价值情况等，结合 2017 年发行人补缴长城电器厂用以出资的土地使用权出让金 15.83 万元的背景、原因，披露设立后相关厂房、生产设备是否实际交付发行人使用，长城电器厂是否存在出资不实、虚假出资的情形，是否违反《公司法》相关规定，是否构成重大违法行为，是否对本次发行上市构成法律障碍；（2）2005 年 6 月谊聚机电向股东分配股利相关决策程序履行的有效性、完备性及合法合规性，相关股利是否实际支付及相关依据；（3）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露发行人原控股股东长城电器厂挂靠、解除挂靠关系行为是否经有权部门批准，履行程序是否合法合规，是否造成集体资产流失，法律依据是否明确、充分，是否存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情形。请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 2 条）

（一）公司前身于 1993 年 5 月设立时长城电器厂以部分新建厂房、生产设备的出资情况，包括相关厂房、生产设备的明细、来源、使用年限、价值情况等，结合 2017 年公司补缴长城电器厂用以出资的土地使用权出让金 15.83 万元的背景、原因，披露设立后相关厂房、生产设备是否实际交付公司使用，长城电器厂是否存在出资不实、虚假出资的情形，是否违反《公司法》相关规定，是否构成重大违法行为，是否对本次发行上市构成法律障碍；

1. 1993 年 5 月，长城电器厂出资设立谊聚机电的基本情况

1993 年 4 月 30 日，温岭县计划委员会以《关于中外合资台州谊聚机电有限公司可行性报告的批复》（温计（93）309 号），同意由温岭县长城电器厂（以下简称“长城电器厂”）与中国香港永久居民项祖明共同出资设立“台州谊聚机电有限公司”，谊聚机电注册资本为 20 万美元，其中长城电器厂以部分新建厂房、生产设备及部分人民币现金折合 10 万美元投入，项祖明以现汇 10 万美元投入。

1993 年 5 月 2 日，长城电器厂、项祖明签定《台州谊聚机电有限公司合同》和《台州谊聚机电有限公司章程》。1993 年 5 月 7 日，温岭县对外经济贸易委员会出具《中外合资、合作经营企业合作合同、章程批复》（（93）温外经贸一字 20 号），同意成立中外合资企业“台州谊聚机电有限公司”。1993 年 5 月 10 日，浙江省人民政府核发了《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸资浙府字[1993]3593 号）。

1993 年 5 月 21 日，谊聚机电在台州市工商行政管理局完成工商设立登记手续，并领取了注册号为“企合浙台总字第浙 001332 号”的《企业法人营业执照》，企业类型为合资经营（港资），注册资金 20 万美元，法定代表人为陈治声，住所地为温岭市大溪镇大洋城工业区，经营范围为“生产销售离心泵、小型发动机、小型风机”。

谊聚机电设立时的出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额 (万美元)	实缴出资额 (万美元)	出资比例 (%)
1	长城电器厂	10.00	10.00	50.00
2	项祖明	10.00	10.00	50.00
合 计		20.00	20.00	100.00

经温岭会计师事务所出具的《资产评估报告书》（温会评[1993]87 号）确认，截至 1993 年 11 月 4 日，长城电器厂在建房屋、机器设备的评估价值合计为 57.26 万元。1993 年 11 月 19 日，浙江台州会计师事务所对谊聚机电设立时股东出资行为进行了审验，并出具了《验资报告书》（台会外（1993）318-27 号），经审验，截至 1993 年 11 月 19 日，长城电器厂以在建房屋、设备、货币

资金合计出资 57.87 万元（折合 10 万美元），项祖明以货币资金出资 10 万美元。

2. 长城电器厂用以出资的厂房、生产设备具体情况

根据公司的工商登记资料、温岭会计师事务所出具的《审计报告》（温会审[1994]67 号和温会审[1995]80 号）、谊聚机电成立时的验资报告和评估报告，长城电器厂用以出资的厂房、生产设备具体情况如下：

(1) 厂房具体情况

单位：万元

专项工程名称	面积（m ² ）	来源	建成后使用年限	完工率（%）	账面支出额	评估值
仓库	332.44	自建	20 年	50.00	13.00	8.81
车间	472.91	自建	20 年	55.00		11.96
厕所	26.34	自建	20 年	80.00		2.32
土地开发费	1,900.00	自建	20 年	-	30.00	23.75
合 计					43.00	46.84

(2) 生产设备具体情况

单位：万元

设备名称-型号	数量（台）	来源	原产地	使用年限	成新率（%）	净值	评估值
车床-C615	1	购入	呼和浩特	10 年	55.00	1.30	1.93
车床-C616	2	购入	扬州、济南	10 年	60.00	4.85	5.04
车床-C618	1	购入	兰州	10 年	55.00	1.85	2.20
压力机-16T	1	购入	黄岩	10 年	50.00	0.70	1.25
合 计						8.70	10.42

3. 相关厂房、生产设备的实际交付情况及补缴土地使用权出让金的具体情况

(1) 相关厂房、生产设备的实际交付情况

长城电器厂用以出资的生产设备在谊聚机电设立后已实际交付其使用，相关厂房亦实际交付谊聚机电，由其建设完成并办理产权登记后，用于实际生产经营。上述资产均用于谊聚机电生产经营。

(2) 补缴土地使用权出让金的具体情况

根据温岭市土地管理局和谊聚机电签订的《国有土地使用权出让合同》（温土转合（2000）第 1758 号）、公司补缴土地出让金的相关款项支付凭证和地久

电子的相关转账凭证，温岭市土地管理局与谊聚机电约定由谊聚机电受让原长城电器厂位于温岭市大溪镇大洋城工业区的土地使用权并同意谊聚机电缓交土地使用权出让金 15.83 万元。2017 年 4 月，公司缴纳了该笔出让金，地久电子于 2017 年 11 月将该款项支付给公司。

就合资设立谊聚机电相关事项，长城电器厂与项祖明已签订了合资协议、制定了公司章程，并取得了当时的中外合资企业相关主管机关的同意，取得了《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。长城电器厂以部分新建厂房、生产设备出资符合合资协议的约定以及公司章程的规定，用以出资的新建厂房、生产设备已经评估并实际交付谊聚机电使用，相关房产权证已由谊聚机电办理登记，经中国注册会计师验证并出具验资报告，符合当时适用的企业法人登记及中外合资企业相关法律法规及中外合资企业相关法律法规的规定。与该宗土地使用权相关的土地出让金已经补缴，该笔款项最终已由地久电子实际承担。

综上，长城电器厂不存在出资不实、虚假出资的情形，不存在违反相关法律法规的情形，不存在重大违法行为，不会对本次发行上市构成法律障碍。

（二）2005 年 6 月谊聚机电向股东分配股利相关决策程序履行的有效性、完备性及合法合规性，相关股利是否实际支付及相关依据；

根据当时适用的中外合资企业相关法律法规及谊聚机电当时有效的公司章程的规定，谊聚机电董事会有权决定公司的利润分配方案。截至 2004 年 12 月 31 日，谊聚机电未分配利润为 195.45 万元，2005 年 5 月 21 日，谊聚机电召开董事会，审议同意分配利润 180.80 万元，长城电器厂和项祖明各自分得股利 90.40 万元人民币（折合 10.92 万美元）。

本次谊聚机电向股东分配股利相关决策程序有效、完备、合法合规，相关股利已实际支付（其中部分分红用以转增谊聚机电的注册资本）。

（三）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露公司原控股股东长城电器厂挂靠、解除挂靠关系行为是否经有权部门批准，履行程序是否合法合规，是否造成集体资产流失，法律依据是否明确、充分，是否存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情形

1. 1984 年 7 月，温岭县照洋塑胶电器机械厂设立

1984 年 5 月 31 日，陈治声、江福云、王娇云、许佩芬、江菊芳等五人签署《建厂协议书》，约定共同建厂，各投资 5,000 元，总投资 25,000 元。1984 年 7 月 2 日，温岭县社队企业管理局出具《关于同意迺办“温岭县大溪方山罐头食品厂”等四十九个乡村企业的通知》（温社企[84]52 号），同意迺办“温岭县照洋塑胶电器机械厂”，企业性质为社员联办集体所有。

温岭县照洋塑胶电器机械厂成立时的投资人具体情况如下：

序号	投资人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈治声	0.50	20.00
2	江福云	0.50	20.00
3	王娇云	0.50	20.00
4	许佩芬	0.50	20.00
5	江菊芳	0.50	20.00
合 计		2.50	100.00

注：江福云系陈治声的配偶、江菊芳的姐姐，王娇云、许佩芬均系江福云的同村友人

根据温岭市人民政府出具的确认文件，温岭县照洋塑胶电器机械厂实质上属于挂靠“集体”性质的自然人投资设立并经营的企业，不存在国有或集体资产、资金投入。温岭县照洋塑胶电器机械厂成立时的出资均系由陈治声、江福云、王娇云、许佩芬、江菊芳五人缴纳，该五名自然人系企业的实际投资人及受益人。温岭县照洋塑胶电器机械厂于 1985 年 7 月 29 日更名为“温岭县长城电器厂”。

2. 1990 年 9 月，投资人变更并增资至 14.5 万元

1990 年 9 月 30 日，温岭县照洋乡乡镇企业办公室与江益富、江加华、江福云签署《社员集资联营企业协议书》，约定开办温岭县长城电器厂，性质属集体所有制（合作经营），投资总额 14.5 万元，其中江益富、江加华、江福云各投资 4 万元，温岭县长城电器厂累积资产 2.5 万元。

1990 年 12 月 2 日，温岭县照洋乡人民政府出具《资金信用证明》，确认温岭县长城电器厂自有资金为 14.5 万元。1991 年 1 月 8 日，中国农业银行温岭县大汭营业所出具《验资报告单》，确认截至 1990 年 12 月 31 日，温岭县长城电器厂已有自有资金 14.5 万元。

本次变更完成后，温岭县长城电器厂的投资人具体情况如下：

序号	投资人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	江益富	4.83	33.33
2	江加华	4.83	33.33
3	江福云	4.83	33.33
合 计		14.50	100.00

注：江益富系江福云的弟弟，江加华系江福云的女婿

根据温岭市人民政府出具的确认文件，本次增资的 12 万元系由江益富、江加华、江福云以自有资金投入，该三名自然人系企业的实际投资人及受益人，不存在集体资产投入企业的情况。

3. 1993 年 4 月，温岭县长城电器厂挂靠温岭县大溪镇人民政府

经温岭县大溪镇乡镇企业管理服务站、温岭县大溪镇人民政府确认，1993 年 4 月，长城电器厂挂靠温岭县大溪镇人民政府后，工商登记的投资人情况变更为温岭县大溪镇人民政府投资 6 万元、江福云及其家族人员投资 8.5 万元。同日，温岭县大溪镇乡镇企业管理服务站、温岭县大溪镇人民政府确认同意温岭县长城电器厂企业性质变更为镇办集体所有制。

本次变更完成后，温岭县长城电器厂的投资人具体情况如下：

序号	投资人名称或姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	温岭县大溪镇人民政府	6.00	41.38
2	江福云及其家族人员	8.50	58.62
合 计		14.50	100.00

根据温岭市人民政府出具的确认文件，长城电器厂挂靠为镇办集体企业，挂靠单位为温岭县大溪镇人民政府，实际温岭县大溪镇人民政府未出资或收购企业资产。

4. 1998 年 9 月，温岭县长城电器厂解除挂靠，注册资本增至 62 万元

截至 1998 年 9 月，温岭县大溪镇人民政府、长城电器厂为响应关于清理“挂靠”集体企业相关政策，长城电器厂与温岭县大溪镇人民政府解除了挂靠，还原了真实的投资情况。同时，江福云及其家族成员间对长城电器厂的投资总额及各自的出资额也进行了调整。

1998 年 9 月 28 日，温岭会计师事务所出具《验资报告》（温会验[1998]273 号），经审验，截至 1998 年 9 月 28 日，长城电器厂已收到股东投入的资本 62

万元。其中，陈治声投资 20 万元，陈宜文投资 10 万元，江益富投资 10 万元，江加华投资 10 万元，陈宜荣投资 7 万元，江福云投资 5 万元。

1999 年 3 月 13 日，温岭市大溪镇人民政府出具《企业法人申请变更登记报告》，同意长城电器厂的经济性质由集体所有制变更为股份合作企业。

本次变更完成后，长城电器厂的投资人具体情况如下：

序号	投资人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈治声	20.00	32.26
2	陈宜文	10.00	16.13
3	江益富	10.00	16.13
4	江加华	10.00	16.13
5	陈宜荣	7.00	11.29
6	江福云	5.00	8.06
合 计		62.00	100.00

注：陈宜文、陈宜荣均系陈治声、江福云的儿子

根据温岭市大溪镇人民政府、温岭市大溪镇财政所、温岭市财政局、温岭市人民政府分别出具的确认文件，本次变更实质上是为解除长城电器厂与温岭县大溪镇人民政府的挂靠关系，还原真实的企业投资人情况。长城电器厂实质上属于挂靠“集体”性质的自然人投资设立并经营的企业，不存在国有或集体资产、资金投入，也未因登记为集体企业而享受过税收及其他优惠政策。经过本次变更，长城电器厂解除了与温岭县大溪镇人民政府的挂靠关系，真实的产权关系得到还原。根据温岭市人民政府的确认，长城电器厂的改制过程符合当时“戴帽子”集体企业改制的相关政策和法律法规，企业产权归属实际投资人所有，债权债务均由投资人承担。

综上，长城电器厂挂靠、解除挂靠关系行为已经有权部门批准、确认，履行程序合法合规，不存在造成集体资产流失的情形，不存在与有关法律法规明显冲突的情形。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

针对谊聚机电相关事项，我们履行的核查程序如下：

（1）查阅谊聚机电的工商登记资料、温岭会计师事务所出具的温会审[1994]67 号和温会审[1995]80 号《审计报告》、谊聚机电设立时的验资报告和

评估报告、温土转合（2000）第 1758 号《国有土地使用权出让合同》、补缴土地出让金的支付凭证和地久电子的相应转账凭证，核查长城电器厂出资真实性及合法合规性；

（2）查阅中和联合会计师事务所出具的中和审[2005]178 号《税后利润再投资专项审计报告》、台州天一会计师事务所出具的台天会验[2005]2174 号《验资报告》和相关董事会决议及股利支付凭证，核查谊聚机电 2005 年 6 月股利分配真实性和相关决策程序的有效性、完备性和合法合规性；

（3）查阅长城电器厂的工商登记资料、温岭市人民政府、温岭市大溪镇人民政府出具的产权界定相关文件以及公司出具的说明文件，访谈陈治声、陈宜文、项祖明以及长城电器厂曾经的投资人王娇云、许佩芬、江菊芳、江福云、江益富、江加华，核查长城电器厂挂靠、解除挂靠关系的合法合规性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：（1）长城电器厂用以出资的新建厂房、生产设备已经评估并实际交付谊聚机电使用，长城电器厂不存在出资不实、虚假出资的情形，不存在违反相关法律法规的情形，不存在重大违法行为，不会对本次发行上市构成法律障碍；（2）2005 年 6 月谊聚机电向股东分配股利相关决策程序有效、完备、合法合规，相关股利已实际支付；（3）长城电器厂挂靠、解除挂靠关系行为已经有权部门批准、确认，履行程序合法合规，不存在造成集体资产流失的情形，不存在与有关法律法规明显冲突的情形。

二、招股说明书披露，发行人实际控制人控制的其他企业包括双凯电子、泰谊电子、地久电子和国际水泵专家有限公司等，地久电子、国际水泵专家有限公司实际未开展生产经营业务，国际水泵专家有限公司已注销，泰谊电子已对外转让。国际水泵专家有限公司等 12 名发行人关联法人列示的经营范围包含水泵。请发行人补充披露：（1）双凯电子、泰谊电子的实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否与发行人存在同业竞争；（2）地久电子的未来经营及业务规划，是否可能导致重大不利影响的同业竞争或利益冲突，发行人是否已制定解决方案；（3）除未实际经营、已被注销的国际水泵专家有限公司外，11 家经营范围包含水泵的关联方的主营业务情况及未来发展规划（如相关关联方未被注销），是否与发行人存在业务或资金往来，是否存在为发行人承担成本费用，采用不公允的交易价格向发行人提供经济资源或其他利益输送情形；（4）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。请保荐人、申报会计师、发行人律师说明核查过程并发表明确意见。（反馈意见第 3 条）

（一）双凯电子、泰谊电子的实际经营业务、与公司业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与公司的关系，是否与公司存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形，是否存在为公司分担成本费用情形，是否与公司存在同业竞争；

1. 双凯电子的具体情况

（1）双凯电子的基本情况

名称	浙江双凯电子科技有限公司
成立时间	2011 年 12 月 6 日
住所	三门县海润街道滨海新城
法定代表人	陈仙江
注册资本	5,000 万元
经营范围	电子产品、电子薄膜、包装膜、电容器薄膜研发、加工、制造、销售；货物进出口、技术进出口。
股权结构	陈宜文出资 2,000 万元，持股 40.00%；

	蒋方连出资 1,000 万元，持股 20.00%； 徐里林出资 600 万元，持股 12.00%； 陈仙江出资 500 万元，持股 10.00%； 陈贤元出资 500 万元，持股 10.00%； 鲍振东出资 400 万元，持股 8.00%。
实际经营业务及主要产品	电容器薄膜的研发、生产、销售。
与公司之间的业务关系	与公司不存在业务关系，双凯电子与公司的业务相互独立。

(2) 双凯电子的历史沿革

序号	时间	注册资本 (万元)	变更事项	变更具体情况	股权结构
1	2011 年 12 月	1,000	公司设立	-	陈宜文出资 400 万元，持股 40%； 蒋芳连出资 200 万元，持股 20%； 徐里林出资 120 万元，持股 12%； 陈贤元出资 100 万元，持股 10%； 陈仙江出资 100 万元，持股 10%； 鲍振东出资 80 万元，持股 8%。
2	2013 年 5 月	5,000	注册资本增至 5,000 万元	全体股东同比例增资	陈宜文出资 2,000 万元，持股 40%； 蒋芳连出资 1,000 万元，持股 20%； 徐里林出资 600 万元，持股 12%； 陈贤元持股 500 万元，持股 10%； 陈仙江出资 500 万元，持股 10%； 鲍振东出资 400 万元，持股 8%。

此后至审核问询函回复签署日，双凯电子的股东及股权结构未发生变化。

(3) 双凯电子经营的合法合规性

根据三门县市场监督管理局、国家税务总局三门县税务局出具的证明文件，双凯电子报告期内不存在因违反市场监督管理、税务等其他相关法律法规及规范性文件规定而受到行政处罚的情况。

2. 双凯电子的资产、人员、业务和技术等方面与公司的关系，采购销售及费用情况

(1) 双凯电子的资产与公司的关系

双凯电子的资产主要包括房屋、土地、商标、专利以及机器设备等，具体如下：

1) 房屋所有权

序号	权利人	权证号	房屋坐落	规划用途	建筑面积(m ²)
----	-----	-----	------	------	-----------------------

1	双凯电子	房权证海润字第 153017728 号	三门县海润街道横 港路 19 号	科研	2, 287. 35
2	双凯电子	房权证海润字第 153017729 号	三门县海润街道横 港路 19 号	工业	8, 535. 99
3	双凯电子	房权证海润字第 153017730 号	三门县海润街道横 港路 19 号	工业	737. 10
4	双凯电子	房权证海润字第 153017731 号	三门县海润街道横 港路 19 号	宿舍	2, 239. 92

2) 土地使用权

序号	权利人	权证号	地址	总面积 (m ²)	用途	权利 性质	土地使用权 终止日期
1	双凯电子	浙(2018)三门 县不动产权第 0007229 号	三门县海润街道 滨海新城 E02-2103a 块地	29, 361	工业 用地	出让	2062. 11. 21

3) 商标

序号	权利人	注册号	商标名称/图形	核定使用 商品类别	商标有效期至	取得 方式
1	双凯电子	15204248		第 17 类	2025. 10. 6	原始 取得
2	双凯电子	15128009		第 17 类	2025. 9. 27	原始 取得
3	双凯电子	10354211		第 17 类	2023. 2. 27	原始 取得

4) 专利

序号	权利人	专利号	专利名称	专利 类型	申请日	取得 方式
1	双凯电子	ZL201921690347. 8	一种电容膜分切收卷 筒易放置车架	实用 新型	2019. 10. 10	原始 取得
2	双凯电子	ZL201921690625. X	一种用于电容膜的放 卷装置	实用 新型	2019. 10. 10	原始 取得
3	双凯电子	ZL201921691070. 0	一种基于聚丙烯电容 膜生产线的前置上料 装置	实用 新型	2019. 10. 10	原始 取得
4	双凯电子	ZL201921693255. 5	一种电容膜放卷装置	实用 新型	2019. 10. 10	原始 取得
5	双凯电子	ZL201921414663. 2	一种易散热型电容器 薄膜	实用 新型	2019. 8. 28	原始 取得
6	双凯电子	ZL201921414673. 6	一种快速散热型电容 器薄膜	实用 新型	2019. 8. 28	原始 取得
7	双凯电子	ZL201921415143. 3	一种高防护性电容器 薄膜	实用 新型	2019. 8. 28	原始 取得
8	双凯电子	ZL201921248213. 0	一种容量增加型电容 器薄膜	实用 新型	2019. 8. 2	原始 取得
9	双凯电子	ZL201921248215. X	一种防变形双层电容 器薄膜	实用 新型	2019. 8. 2	原始 取得

10	双凯电子	ZL201921248347.2	一种容量大散热型电容器薄膜	实用新型	2019.8.2	原始取得
11	双凯电子	ZL201921248379.2	一种高稳定的电容器薄膜	实用新型	2019.8.2	原始取得
12	双凯电子	ZL201921249468.9	一种双层边缘加强型电容器薄膜	实用新型	2019.8.2	原始取得
13	双凯电子	ZL201921249496.0	一种高性能电容器薄膜	实用新型	2019.8.2	原始取得
14	双凯电子	ZL201921014732.0	一种高强度抗拉伸的电容器薄膜	实用新型	2019.7.2	原始取得
15	双凯电子	ZL201921019260.8	一种高强度的电容器薄膜	实用新型	2019.7.2	原始取得

5) 机器设备

双凯电子主要机器设备为电容器薄膜生产相关的薄膜生产线、除湿机、试验机、风机、液压打包机等。

由上，双凯电子合法拥有与其生产经营相关的房屋、土地、商标、专利、机器设备等资产的所有权或使用权，且上述资产完全由其独立享有或使用，不存在与公司共用资产或共同生产的情况。报告期内公司与双凯电子在资产方面相互独立。

(2) 双凯电子的人员与公司的关系

双凯电子内部建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及考核、奖惩制度，具有独立的工资管理、福利与社会保障体系。截至 2020 年 9 月 30 日，双凯电子拥有独立的管理、生产、销售人员等员工 56 名，均由双凯电子独立聘用、管理及发放工资，不存在与公司人员混同的情形。报告期内公司与双凯电子在人员方面相互独立。

(3) 双凯电子的业务与公司的关系

1) 双凯电子业务情况

双凯电子主要产品为电容器薄膜，与公司业务无关。双凯电子基于自身研发技术、品牌等独立获取客户，报告期内其主要客户为大连凯立达电子有限公司、平阳县银兴塑业有限公司、台州富叶电子有限公司、宁国市惠利电器有限公司、广东顺德德帝机电设备有限公司、佛山市顺德区卓力电容器制造有限公司、指明集团有限公司等；双凯电子生产所需主要原材料为聚丙烯颗粒，系向韩国 KPIC CORPORATION、海兴亚洲有限公司、北欧芬兰 BOROUGE PTE LTD CO 等

供应商采购，其他主要供应商包括铜陵森泰金属材料有限公司、芜湖圆润纸业有限公司、宿迁市大通木业有限公司、温岭市速特塑料制品厂、永大（浙江）胶粘制品有限公司、台州市黄岩东旭家具厂、温岭市大溪飞飞包装厂、上海赛灵特塑料有限公司等。

2) 双凯电子与公司客户、供应商重合及交易情况

报告期内，双凯电子与公司之间不存在客户重合的情况，存在少量供应商重合的情况，公司及双凯电子向该等重合供应商采购包装材料，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	双凯电子采购金额				泰福泵业采购金额			
	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
森林包装集团股份有限公司 (605500.SH)	2.00	3.74	-	0.76	434.99	539.42	392.23	366.61
台州市路桥宇航彩印厂	-	0.32	2.11	-	88.62	65.66	61.83	45.88
台州亚泰包装有限公司	-	-	-	20.71	34.26	47.58	78.79	84.76
合计	2.00	4.06	2.11	21.47	557.87	652.66	532.85	497.25

报告期内，双凯电子与公司存在少量重合的供应商，采购金额分别为 21.47 万元、2.11 万元、4.06 万元和 2.00 万元，金额及占比均较小，且均为市场定价，定价公允。根据双凯电子与公司的主营业务情况，上述交易具有商业合理性和必要性，未来双方会尽量减少或避免重合的供应商交易情形。

双凯电子具有独立的采购和销售渠道。双凯电子与公司在业务定位、发展方向、主要原材料及供应商、主要产品及客户等方面均存在较大差异，不具有共用渠道的可能性。

综上，报告期内双凯电子与公司在业务方面相互独立，不存在两者共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形。

(4) 双凯电子的技术与公司的关系

双凯电子主要产品为电容器薄膜，生产所需主要原材料为聚丙烯颗粒，主要生产工艺系薄膜拉伸技术，与公司的主要产品、主要原材料以及所涉及的技术及均存在较大差异。双凯电子拥有的技术均系其自主研发，不存在与公司技术资源共享、合作开发等情形，两者不存在技术依赖或利益输送。

报告期内公司与双凯电子在技术方面相互独立。

(5) 报告期内，双凯电子不存在为公司分担成本费用的情形

1) 报告期内双凯电子的基本财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
资产总额	13,950.61	14,934.16	14,637.43	13,817.78
负债总额	9,523.04	10,459.03	10,363.47	9,770.34
净资产	4,427.57	4,475.13	4,273.97	4,047.45
项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	5,298.69	7,957.01	6,223.37	5,382.59
营业成本	4,673.08	6,827.51	5,050.53	4,807.66
期间费用	628.22	881.65	881.32	610.77
营业利润	-3.77	200.84	244.48	-72.16
净利润	-47.56	201.12	286.18	-68.77

注：以上数据未经审计

2) 报告期间双凯电子毛利率合理性分析

报告期内，双凯电子主要收入来源为电容器薄膜的销售，营业成本主要为原材料和人工成本。报告期各期，双凯电子毛利率分别为 10.68%、18.85%、14.20% 和 11.81%。

双凯电子与同行业上市公司电容器薄膜业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
航天彩虹	-	14.06%	19.00%	18.46%
铜峰电子	-	10.30%	8.56%	7.13%
*ST 东南	-	8.56%	15.33%	14.27%
行业平均值	-	10.97%	14.30%	13.29%
双凯电子	11.81%	14.20%	18.85%	10.68%

注：上述上市公司 2020 年三季度财务报告未披露分业务毛利率

由上，双凯电子毛利率与同行业上市公司相比，除 2017 年略低于同行业平均水平外，报告期内其余年份均高于同行业平均水平，不存在为公司承担成本的情形。

3) 报告期间双凯电子费用合理性分析

报告期内，双凯电子期间费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用	256.71	290.71	219.37	228.96

销售费用	238.01	307.50	333.93	70.29
财务费用	133.50	283.44	328.01	311.52
合计	628.22	881.65	881.32	610.77
期间费用率	11.86%	11.08%	14.16%	11.34%

双凯电子 2017 年至 2019 年期间，各年度管理费用、财务费用较为稳定。自 2018 年以来，双凯电子销售费用有所提高，主要原因系双凯电子主要客户大连凯立达电子有限公司自 2018 年开始从事出口业务，除境内运费外，双凯电子还需承担大连凯立达电子有限公司出口业务相关的报关费、货代费和国外运费等全部费用，导致销售费用增加。

综上，报告期内双凯电子的主营业务为电容器薄膜的研发、生产、销售，与公司在资产、人员、业务和技术等方面均相互独立，不存在与公司共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形，亦不存在为公司分担成本费用的情形。双凯电子不存在与公司及其子公司从事相同或相似业务的情况，与公司不存在同业竞争。

3. 泰谊电子的具体情况

(1) 基本情况

名称	台州泰谊电子科技有限公司
成立时间	1998 年 9 月 14 日
住所	温岭市大溪镇工业注塑园区
法定代表人	林黎明
注册资本	520 万元
经营范围	电力电子元器件研发、制造、销售；泡沫塑料、其他塑料制品（不含许可类项目）制造、销售；货物进出口、技术进出口。
股权结构	林黎明出资 270.4 万元，持股 52.00%； 王海平出资 249.6 万元，持股 48.00%； 2018 年 11 月 13 日实际控制人陈宜文、林慧将其所持泰谊电子合计 100% 股权转让给林黎明、王海平。
实际经营业务及主要产品	2017 年 1 月 1 日至 2018 年 11 月 13 日期间，泰谊电子未实际开展生产经营，仅一处房产对外出租；2018 年 11 月 14 日至审核问询函回复签署日，泰谊电子未实际开展生产经营，未来拟经营塑料制品的生产、销售业务。

(2) 泰谊电子的历史沿革

序号	时间	注册资本 (万元)	变更 事项	变更具体情况	股权结构
1	1998 年 9 月	120	公司 设立	-	陈治声出资 20 万元， 持股 16.67%； 陈宜文出资 20 万元， 持股 16.67%；

					陈宜荣出资 20 万元，持股 16.67%； 江福云出资 20 万元，持股 16.67%； 江加华出资 20 万元，持股 16.67%； 江益富出资 20 万元，持股 16.67%。
2	2003 年 7 月	-	股权转让	江加华将所持 16.67%股权转让给陈宜文； 陈治声将所持 16.67%股权转让给陈宜文； 陈宜荣将所持 16.67%股权转让给陈宜文； 江福云将所持 16.67%股权转让给林慧； 江益富将所持 16.67%股权转让给林慧。	陈宜文出资 80 万元，持股 66.7%； 林慧出资 40 万元，持股 33.3%。
3	2003 年 12 月	520	增资至 520 万元	陈宜文认缴新增注册资本 336 万元； 林慧认缴新增注册资本 64 万元。	陈宜文出资 416 万元，持股 80%； 林慧出资 104 万元，持股 20%。
4	2018 年 11 月	-	股权转让	陈宜文将所持 52%股权转让给林黎明； 陈宜文将所持 28%股权转让给王海平； 林慧将所持 20%股权转让给王海平。	林黎明出资 270.40 万元，持股 52%； 王海平出资 249.60 万元，持股 48%。

此后至审核问询函回复签署日，泰谊电子的股东及股权结构未发生变化。

(3) 泰谊电子经营的合法合规性

根据温岭市市场监督管理局、国家税务总局温岭市税务局出具的证明文件，泰谊电子报告期内不存在因违反市场监督管理、税务等其他相关法律法规及规范性文件规定而受到行政处罚的情况。

4. 泰谊电子的资产、人员、业务和技术等方面与公司的关系，采购销售渠道、主要客户及供应商情况

(1) 泰谊电子的资产与公司的关系

泰谊电子的资产主要包括房屋、土地等，具体如下：

1) 房屋所有权

序号	权利人	权证号	房屋坐落	规划用途	建筑面积(m ²)
1	泰谊电子	浙(2017)温岭市不动产权第0015169号	大溪镇注塑园区	工业	4,640.00

2) 土地使用权

序号	权利人	权证号	地址	总面积(m ²)	用途	权利性质	土地使用权终止日期
1	泰谊电子	浙(2017)温岭市不动产权第0015169号	大溪镇注塑园区	6,506.60	工业用地	出让	2053.10.27

截至审核问询函回复签署日，泰谊电子尚未实际开展生产经营。上述厂房目前正在安装与塑料制品生产相关的机器设备，未来拟经营塑料制品的生产、销售业务。泰谊电子合法拥有与其生产经营相关的房屋、土地等资产的所有权或使用权，且上述资产完全由其独立享有或使用，不存在与公司共用资产或共同生产的情况。

报告期内公司与泰谊电子在资产方面相互独立。

(2) 泰谊电子的人员、业务、技术等方面与公司的关系

自2017年1月1日起至审核问询函回复签署日，泰谊电子均未实际开展生产经营。报告期内，泰谊电子未聘任过员工，不存在业务、技术。

报告期内泰谊电子与公司在人员、业务、技术等方面均相互独立，不存在共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形。

(3) 泰谊电子不存在为公司分担成本费用的情形

报告期内泰谊电子的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
资产总额	709.79	709.79	709.79	800.27
负债总额	10.00	10.00	10.00	144.27
净资产	699.79	699.79	699.79	655.99
项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	-	-	57.14	57.14
营业成本	-	-	-	-
期间费用	-	-	2.36	0.03
营业利润	-	-	44.66	44.20
净利润	-	-	43.80	42.77

注：以上数据未经审计，2017 年、2018 年营业收入系厂房租金收入，承租人为蓝霸机械科技有限公司

报告期内，泰谊电子期间费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用	-	-	2.34	0.03
销售费用	-	-	-	-
财务费用	-	-	0.02	-
合计	-	-	2.36	0.03

综上，报告期内泰谊电子未实际生产经营，仅将厂房对外出租，与公司在资产、人员、业务和技术等方面均相互独立，不存在与公司共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形，亦不存在为公司分担成本费用情形。泰谊电子不存在与公司及其子公司从事相同或相似业务的情况，与公司不存在同业竞争。

（二）地久电子的未来经营及业务规划，是否可能导致重大不利影响的同业竞争或利益冲突，公司是否已制定解决方案；

报告期内，地久电子除持有公司股份以外，未拥有其他重大资产，未开展实际经营活动，尚无未来经营计划或安排。公司股东地久电子、实际控制人均已出具《关于避免同业竞争的承诺函》，该等承诺合法、有效，承诺的措施可以有效避免与公司产生同业竞争或利益冲突。地久电子不存在可能导致重大不利影响的同业竞争或利益冲突的情形。

（三）除未实际经营、已被注销的国际水泵专家有限公司外，11 家经营范围包含水泵的关联方的主营业务情况及未来发展规划（如相关关联方未被注销），是否与公司存在业务或资金往来，是否存在为公司承担成本费用，采用不公允的交易价格向公司提供经济资源或其他利益输送情形；

1. 除国际水泵专家有限公司外，其他经营范围包含水泵的关联方主营业务情况及未来发展规划

经营范围包含水泵的关联方报告期内的主营业务情况及未来发展规划（如相关关联方未被注销）具体如下：

序号	企业名称	关联关系	报告期内主营业务情况及未来发展规划	报告期内是否与公司存在业务或资
----	------	------	-------------------	-----------------

				金往来
1	温岭市华鑫深井泵厂（普通合伙）	股东李勇的近亲属控制的企业	报告期内未开展实际经营活动，尚无未来经营计划或安排。	否
2	台州世球塑料有限公司	股东毛世良的近亲属控制的企业	主要从事塑料箱生产、销售业务，未开展与水泵相关的经营业务活动。未来拟继续经营塑料箱业务。	否
3	台州市南洋投资有限公司	股东邵雨田及其近亲属共同控制的企业	主要从事股权投资、创业投资业务，未开展与水泵相关的经营业务活动，未来拟继续经营现有业务。	否
4	台州市丰利莱科技股份有限公司	股东邵雨田的近亲属担任董事的企业	主要从事塑料制品生产、销售业务，未开展与水泵相关的经营业务活动，未来拟继续经营现有业务。	否
5	上海孺牛机电有限公司	股东毛世俊曾经持股 50% 的企业，已于 2017 年 5 月 10 日将股权全部转让	报告期内未开展实际经营活动，尚无未来经营计划或安排。	否
6	温岭腾科电子有限公司	报告期内曾经任职的监事江炜婷的近亲属控制的企业，江炜婷自 2017 年 9 月 10 日起不再担任公司监事	报告期内主要经营电容器的生产、销售业务。2019 年销售金额约 230 万元，净利润约 25 万元。未来拟继续经营现有业务。	是
7	浙江东业传动机电有限公司	报告期内曾经任职的董事潘怡辰的近亲属控制的企业，潘怡辰自 2017 年 9 月 10 日起不再担任公司董事	于 2018 年 2 月成立，报告期内未开展实际经营活动，仅拥有一处房产对外出租，尚无未来经营计划或安排。	否
8	温岭东业工贸有限公司	报告期内曾经任职的董事潘怡辰的近亲属控制的企业，潘怡辰自 2017 年 9 月 10 日起不再担任公司董事	于 2018 年 4 月成立，报告期内主要经营定转子、漆包线等机电配件的销售业务。年销售金额约 100 万元，净利润约 10 万元，未来拟继续经营现有业务。	否
9	杭州中泵协技术开发有限公司	报告期内曾经任职的独立董事曹国纬持股 40% 并担任法定代表人的企业，曹国纬自 2019 年 10 月 10 日起不再担任公司独立董事	自 2004 年起停止生产经营，报告期内未开展实际经营活动，尚无未来经营计划或安排。	否
10	温岭市华羽电器配件厂	报告期内曾经任职的董事赵林森曾经控制的企业，已于 2017 年 4 月 20 日注销	自 2014 年起停止生产经营，于 2017 年 4 月 20 日注销。报告期内未开展实际经营活动。	否
11	台州仁民机电有限公司	股东毛世俊曾经持股 40% 并担任执行董事的企业，已于 2017 年 3 月 29 日将股权全部转让并不再担任执行董事	已于 2018 年 1 月 29 日注销。2017 年 1 月 1 日至注销时，主要从事潜水泵的生产、销售业务。	否
12	上海金卓机电有限公司	股东毛世良的近亲属曾经控制的企业，已于 2019 年	已于 2019 年 8 月 22 日注销。2017 年 1 月 1 日至注销时，	否

	8月22日注销	未开展实际经营活动。	
--	---------	------------	--

2. 上述企业与公司存在业务往来的情况

报告期内，上述关联企业仅温岭腾科电子有限公司与公司之间存在业务往来，具体如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
公司向其采购电容器部件的金额（万元）	12.04	198.37	79.70	2.55
占当期营业成本的比例（%）	0.06	0.75	0.38	0.01

公司向温岭腾科电子有限公司采购的电容器部件主要型号的价格与向其他非关联第三方供应商采购价格（不含税）对比如下：

单位：元/个

产品型号	2020年1月				
	腾科电子	台州新容电气有限公司	温岭市万隆电子元件厂	台州凯邦电容有限公司	温岭市宏大电容器厂
10 μ F/450V 插片	2.04	-	-	2.04	-
16 μ F/450V 插片	2.67	-	-	2.48	-
产品型号	2019年度				
	腾科电子	台州新容电气有限公司	温岭市万隆电子元件厂	台州凯邦电容有限公司	温岭市宏大电容器厂
10 μ F/450V 插片	1.98	-	1.81	-	-
16 μ F/450V 插片	2.67	-	2.71	-	-
20 μ F/450V 插片	2.85	2.74	-	2.75	3.01
产品型号	2018年度				
	腾科电子	台州新容电气有限公司	温岭市万隆电子元件厂	台州凯邦电容有限公司	温岭市宏大电容器厂
10 μ F/450V插片	1.89	1.88	1.81	-	-
16 μ F/450V插片	2.67	2.74	2.66	-	-
20 μ F/450V插片	2.80	2.78	-	2.73	-
产品型号	2017年度				
	腾科电子	台州新容电气有限公司	温岭市万隆电子元件厂	台州凯邦电容有限公司	温岭市宏大电容器厂
10 μ F/450V插片	1.88	1.88	1.88	-	-
16 μ F/450V插片	2.65	2.74	2.65	-	-
20 μ F/450V插片	2.99	-	-	2.99	2.99

注：2017年、2018年、2019年和2020年1月公司向腾科电子采购上述型号产品金额占向其采购总额的比例分别为100%、88.30%、87.90%和91.35%

由上，报告期内公司向腾科电子采购的电容器价格与向其他非关联第三方供应商采购价格基本相当。自2020年2月起，不再向腾科电子采购。

除上述关联交易外，上述关联企业与公司之间在报告期内不存在其他业务或资金往来的情形，亦不存在为公司承担成本费用或采用不公允的交易价格向公司提供经济资源或其他利益输送的情形。

(四) 公司是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

根据公司董事、监事、高级管理人员的基本情况调查表、关联企业的工商登记资料、财务报表、相关交易凭证、银行流水并通过国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、天眼查（www.tianyancha.com）网站对公司关联企业的企业信息进行检索、查验，公司已依照相关规定完整披露关联方和关联交易。同时，经核查公司报告期内曾经的关联方，公司已对该等报告期内曾经的关联方具体情况以及报告期内与公司的交易情况进行了完整披露。

公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

公司已在招股说明书中依照相关规定完整披露关联方和关联交易。

(五) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对公司关联方及关联交易，我们履行的核查程序如下：

(1) 获取双凯电子和泰谊电子全套工商资料、资产权属证书、员工管理制度、劳动合同、所在地行政主管机关出具的证明文件，以及报告期内的员工名册、主要客户、供应商清单、银行流水、财务报表、专利商标清单，并走访公司主要客户和供应商，了解双凯电子和泰谊电子实际经营业务、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与公司的关系，核查是否存在与公司存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形；

(2) 获取公司现行有效的营业执照、《公司章程》、出具的关于公司及其子公司经营业务情况的说明文件，对双凯电子、泰谊电子的生产场所进行了实地勘验，与负责人进行访谈，了解其业务与公司业务的关系；

(3) 搜索国家知识产权局网（www.sipo.gov.cn）、国家知识产权局商标局（sbj.cnipa.gov.cn）、中国法院网（www.chinacourt.org）、各行政主管部门官方网站关于双凯电子、泰谊电子的相关信息，了解双凯电子、泰谊电子经营状况；

(4) 获取地久电子报告期内的财务报表、未来经营及业务规划说明文件，以及地久电子、公司实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》，了解地久电子的未来经营及业务规划，核查是否存在可能导致重大不利影响的同业竞争或利益冲突的情形；

(5) 获取温岭市华鑫深井泵厂（普通合伙）、台州世球塑料有限公司等 12 家关联企业或其负责人出具的说明，了解其主营业务情况、未来发展规划以及与公司业务及资金往来情况；

(6) 查阅报告期内公司董事会、监事会、股东大会会议材料，以及《董事会议事规则》《股东大会议事规则》和《关联交易管理制度》，取得相关关联交易凭证，核查关联交易相关程序的执行情况，关联方及关联交易信息披露的真实性、准确性和完整性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 报告期内，双凯电子、泰谊电子与公司在资产、人员、业务和技术等方面均相互独立，不存在与公司共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形，亦不存在为公司分担成本费用情形。双凯电子、泰谊电子不存在与公司及其子公司从事相同或相似业务的情况，与公司不存在同业竞争；(2) 地久电子不存在可能导致重大不利影响的同业竞争或利益冲突的情形；(3) 报告期内，公司与腾科电子存在商业往来，除此之外，公司与经营范围包含水泵的关联方之间报告期内不存在其他业务或资金往来，亦不存在为公司承担成本费用或采用不公允的交易价格向公司提供经济资源或其他利益输送的情形；(4) 公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

三、招股说明书披露，报告期内发行人已转让或注销的关联方共 14 家。请发行人补充披露：（1）上述关联方注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性，相关关联方存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚，是否属于破产清算的情形；（2）转让的背景，受让方的基本情况、与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；（3）上述关联方转让、注销的主营业务、最近一期的主要财务数据，股权转让的背景、原因、定价公允性，受让方基本情况、受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于发行人或其实际控制人，转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况；（4）上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（5）报告期内上述关联方与发行人的关联交易情况，是否公允、必要。请保荐人、申报会计师、发行人律师说明核查过程并发表明确意见。（反馈意见第 4 条）

（一）上述关联方注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性，相关关联方存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚，是否属于破产清算的情形；

报告期内公司已注销的关联企业共 10 家，该等关联企业的具体情况如下：

（1）国际水泵专家有限公司（Pumpman International Limited）

国际水泵专家有限公司（Pumpman International Limited）系公司实际控制人陈宜文曾经控制的企业，已于 2017 年 12 月注销，不属于破产清算的情形。注销原因系报告期内未实际开展生产经营。注销前不存在资产、业务、人员。

根据国际水泵专家有限公司的注册资料、撤销注册申请书并对陈宜文进行访谈后确认，国际水泵专家有限公司存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

（2）温岭市华羽电器配件厂

温岭市华羽电器配件厂系赵林森（报告期内曾任公司董事）曾经控制的企业，自 2014 年起停止生产经营，于 2017 年 4 月 20 日注销，不属于破产清算的情形。注销原因系该企业自 2014 年起已停止生产经营。注销前不存在资产、业务、人员。

根据对赵林森进行访谈、温岭市华羽电器配件厂的工商登记资料并通过中国法院网（www.chinacourt.org）、各行政主管部门官方网站等进行检索、查验后确认，温岭市华羽电器配件厂曾因未及时办理年检被吊销营业执照。除上述情形外，温岭市华羽电器配件厂存续期间不存在其他因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

（3）上海金卓机电有限公司

上海金卓机电有限公司系公司 5%以上股东、董事毛世良的近亲属曾经控制的企业，已于 2019 年 8 月 22 日注销，不属于破产清算的情形。注销原因系该公司自成立之日起至注销之日均未开展生产经营。注销前不存在资产、业务、人员。

根据上海金卓机电有限公司原法定代表人出具的说明、上海金卓机电有限公司的工商登记资料并通过中国法院网（www.chinacourt.org）、各行政主管部门官方网站等进行检索、查验后确认，上海金卓机电有限公司存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

（4）台州市思尚信息科技有限公司

台州市思尚信息科技有限公司系独立董事郑峰的近亲属周原曾经控制的企业，已于 2017 年 10 月 19 日注销，不属于破产清算的情形。公司存续期间未开展实际经营活动。注销原因系当时设立公司仅为开发软件及其未来应用所需，但该软件后续未开发成功。注销前不存在资产、业务、人员。

根据对周原进行访谈、台州市思尚信息科技有限公司的工商登记资料、通过中国法院网（www.chinacourt.org）、各行政主管部门官方网站等进行了检索、查验核查，台州市思尚信息科技有限公司存续期间不存在因重大违法违规

行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

(5) 台州市日盛贸易有限公司

台州市日盛贸易有限公司系独立董事郑峰的近亲属周旭平曾经控制的企业，已于 2020 年 5 月 25 日注销，不属于破产清算的情形。注销原因系该公司自 2017 年 1 月 1 日起至注销之日均未开展生产经营。注销前总资产仅 10,000 元，资产规模较小。注销前不存在业务、人员。

根据对周旭平进行访谈、台州市日盛贸易有限公司的工商登记资料、通过中国法院网(www.chinacourt.org)、各行政主管部门官方网站等进行了检索、查验并经核查，台州市日盛贸易有限公司存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

(6) 台州协合投资合伙企业（有限合伙）

台州协合投资合伙企业（有限合伙）系公司持股 5%以上股东邵雨田的近亲属曾经控制的企业。已于 2017 年 5 月 31 日注销，不属于破产清算的情形。注销原因系该合伙企业自成立之日起至注销之日均未开展生产经营。注销前不存在资产、业务、人员。

根据台州协合投资合伙企业（有限合伙）的工商登记资料、邵雨田出具的说明文件并通过中国法院网(www.chinacourt.org)、各行政主管部门官方网站等进行检索、查验后确认，台州协合投资合伙企业（有限合伙）存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

(7) 沈阳海盛环保科技有限公司、昆明市五华区陈大福珠宝店、温岭市太平炳豪珠宝店

沈阳海盛环保科技有限公司、昆明市五华区陈大福珠宝店、温岭市太平炳豪珠宝店均系公司持股 5%以上股东邵雨田的近亲属曾经控制的企业。邵雨田系公司的外部投资人，于 2017 年 9 月认购公司股份。报告期内，邵雨田未担任过公司董事、监事或高级管理人员等职务，未参与公司的日常经营管理。邵雨田的基本情况如下：

邵雨田，中华人民共和国公民，男，1963 年 11 月 18 日出生，住址为浙江省温岭市大溪镇****，身份证号码为 33262319631118****，无境外永久居留权。

沈阳海盛环保科技有限公司、昆明市五华区陈大福珠宝店、温岭市太平炳豪珠宝店主营业务均与水泵无关，注销时资产、业务、人员均不存在注入公司的情形。自 2017 年 1 月 1 日起，上述企业与公司及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

(8) 台州市南洋社发投资有限公司

台州市南洋社发投资有限公司系由台州市人民政府国有资产监督管理委员会实际控制的公司。公司持股 5%以上股东邵雨田曾经担任该公司的董事兼经理。台州市南洋社发投资有限公司已于 2020 年 7 月 28 日注销，不属于破产清算的情形。注销原因系该公司股东决议停止经营。

根据邵雨田出具的说明文件并通过中国法院网（www.chinacourt.org）、各行政主管部门官方网站等进行检索、查验后确认，台州市南洋社发投资有限公司存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规。

台州市南洋社发投资有限公司主营业务与水泵无关，不存在注销时资产、业务、人员注入公司的情形。自 2017 年 1 月 1 日起，台州市南洋社发投资有限公司与公司及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

(二) 转让的背景，受让方的基本情况、与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

报告期内转让的关联企业共 6 家，包括泰立电器、新江小贷、泰谊电子、孺牛机电、仁民机电、汇洋投资。上述关联企业转让的具体情况如下：

1. 泰立电器

(1) 转让的基本情况

2017 年 12 月 25 日，泰立电器股东作出决定，同意将泰立电器 100%股权转让给赵宝章，根据公司与赵宝章签署的《股权转让协议》，本次股权转让价款为 2,320 万元，且相关税费由赵宝章承担。

2017 年 12 月 27 日，泰立电器就上述变更事项办理了工商变更登记。

本次股权转让完成后，泰立电器不再是公司的子公司。

本次股权转让系双方真实意思表示，真实、合理，转让对价系根据资产评估价格确定，定价公允，转让对价已支付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 转让的背景

公司的生产经营场地位于温岭市松门镇，截至本次股权转让前，泰立电器未实际开展生产经营，除拥有一处位于温岭市大溪镇的房产、土地以外，不存在其他重大资产。鉴于泰立电器名下的房产、土地所处的地理位置距离公司的生产经营场地较远，且该处房产、土地面积较小，现已不适宜建设公司水泵生产线，因此公司拟通过子公司泰立电器以出售或出租的方式处置该处房产、土地。赵宝章此前已投资并经营定转子等五金件的生产、销售业务，现具有购置房产、土地并扩大产品产能的需求，于是双方协商一致，由赵宝章收购泰立电器 100%的股权。

(3) 受让方的基本情况

赵宝章，男，汉族，1962 年 5 月 18 日出生，住址为温岭市大溪镇****，身份证号码为 33262319620518****。

赵宝章已有 20 余年的定转子等五金件生产经营相关经验，在收购泰立电器股权之前，赵宝章主要对外投资情况如下：

名称	温岭市龙工电器配件厂（普通合伙）
住所	温岭市大溪镇殿下村 C 区 39 号
执行事务合伙人	赵宝章
出资额	300 万元
经营范围	电器配件、冲压件加工、销售。
经营期限	2009 年 9 月 23 日至 2059 年 9 月 22 日
出资结构	赵宝章出资 180 万元，持有 60% 合伙份额；金美娇出资 60 万元，持有 20% 合伙份额；赵优奇出资 60 万元，持有 20% 合伙份额。
主营业务	定转子等五金件的生产、销售

(4) 受让方与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

除本次股权转让之外，赵宝章与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

2. 新江小贷

(1) 转让的基本情况

2017 年 8 月 8 日，新江小贷召开股东会，审议同意泰福泵业将其持有的本公司 3%股权转让给陈宜文，根据公司与陈宜文就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》约定，本次股权转让价款为 407.80 万元。

2017 年 8 月 18 日，新江小贷就上述变更事项办理了工商变更登记。本次股权转让完成后，新江小贷不再是泰福泵业的参股公司。

本次股权转让系双方真实意思表示，真实、合理，转让对价系根据新江小贷账面净资产金额确定，定价公允，转让对价已支付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 转让的背景

新江小贷主要从事小额贷款业务，鉴于新江小贷和公司的主营业务无关，公司出于剥离与其主营业务无关的资产并提高资金运营效率考虑，将其所持新江小贷的股权转让至陈宜文。

(3) 受让方的基本情况

陈宜文的具体情况详见招股说明书“第五节 公司基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”之“（一）董事会成员”。

3. 泰谊电子

(1) 转让的基本情况

2018 年 9 月 10 日，台州兴元资产评估有限公司出具了《台州泰谊电子科技有限公司股权转让项目资产评估报告》。经评估，截至 2018 年 8 月 31 日，泰谊电子股东权益评估值为 2,112.82 万元。

2018 年 11 月 12 日，陈宜文、林慧与林黎明、王海平签订了《股权转让协议》，约定陈宜文将其持有的泰谊电子 270.4 万元出资额计 52%股权以 1,300

万元的价格转让给林黎明；陈宜文将其持有的泰谊电子 145.6 万元出资额计 28% 股权以 700 万元的价格转让给王海平；林慧将其持有的泰谊电子 104 万元出资额计 20% 股权以 500 万元的价格转让给王海平。

本次股权转让系双方真实意思表示，真实、合理，转让对价系根据资产评估价格确定，定价公允，转让对价已支付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 转让的背景

自设立之日起至股权转让日期间，泰谊电子未开展实际经营活动，名下仅有一宗土地及厂房用于出租，林黎明原已投资设立温岭市大溪天明泡沫厂经营塑料制品生产加工业务，有购置土地、厂房，扩大生产规模的需求。

(3) 受让方的基本情况

林黎明，男，1969 年 6 月 20 日出生，住址为温岭市大溪镇****，身份证号码为 33262319690620****。先后投资设立温岭市黎明塑料制品厂、温岭市大溪天明泡沫厂，已有近 20 年的塑料制品生产经营相关经验。

王海平，女，系林黎明的配偶，1971 年 2 月 11 日出生，住址为温岭市大溪镇****，身份证号码为 33262319710211****。曾投资设立温岭市强鸿机电有限公司。

在收购泰谊电子股权之前，林黎明主要对外投资情况如下：

名称	温岭市大溪天明泡沫厂
住所	温岭市大溪镇塘岭村
投资人	林黎明
出资额	18 万元
经营范围	泡沫包装、塑料制品制造、销售；提供产品相关的咨询服务。
经营期限	-
出资结构	林黎明出资 18 万元，持有 100% 股权。
企业类型	个人独资企业
主营业务	塑料制品的生产、销售

(4) 受让方与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

除本次股权转让之外，报告期内公司向林黎明控制的温岭市大溪天明泡沫厂采购塑料件。具体如下：

单位：万元				
交易内容	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

交易内容	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向公司销售塑料件	74.76	245.49	106.96	154.20

公司与温岭市大溪天明泡沫厂交易价格系双方按照市场交易原则确定，与公司向同类供应商采购价格基本一致，定价公允。

除本次股权转让及报告期内的上述交易外，林黎明、王海平与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间不存在关联关系，亦不存在资金、业务往来或其他利益安排。

4. 孺牛机电

(1) 转让的基本情况

2017 年 3 月 28 日，毛世俊与韩盛福签订了《股权转让协议》，约定毛世俊将其持有的孺牛机电 5 万元出资额计 50% 股权以 5 万元的价格转让给韩盛福。

鉴于孺牛机电自成立之日起至股权转让日期间均未开展生产经营，本次股权转让价格系每一元注册资本 1 元，转让价格公允。本次股权转让系双方真实意思表示，真实、合理，转让对价已支付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 转让的背景

孺牛机电自成立之日起至股权转让日期间，均未开展生产经营，不存在资产、业务、人员。鉴于此，毛世俊拟退出对孺牛机电的投资。韩盛福系韩世俭的儿子，韩世俭与孺牛机电另一股东叶正兵系好友，二人此前即另有共同投资。因此，毛世俊与韩盛福协商一致，将其持有的孺牛机电 50% 股权转让给韩盛福。

(3) 受让方的基本情况

韩盛福，男，1986 年 5 月 20 日出生，住址为温岭市大溪镇****，身份证号码为 33108119860520****。

(4) 受让方与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

除本次股权转让之外，韩盛福与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

5. 仁民机电

(1) 转让的基本情况

2017 年 3 月 29 日，毛世俊与叶正兵、韩世俭签订了《股权转让协议》，约定毛世俊将其持有的仁民机电 20 万元出资额计 20%股权以 23.2 万元的价格转让给叶正兵；毛世俊将其持有的仁民机电 20 万元出资额计 20%股权以 23.2 万元的价格转让给韩世俭。

仁民机电原系毛世俊、叶正兵、韩世俭三人共同投资设立的公司，因毛世俊拟退出投资，将所持股份分别转让给另两位股东叶正兵、韩世俭。本次股权转让系双方真实意思表示，真实、合理，转让价格系参考仁民机电 2016 年 12 月末的账面净资产金额确定，定价公允，转让对价已支付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）转让的背景

仁民机电自成立之日起至股权转让日期间，主要从事潜水泵的生产、销售业务。2016 年 10 月，谊聚机电整体变更设立为股份有限公司，毛世俊当选为股份公司董事。为更好履行董事忠实、勤勉义务，毛世俊退出对仁民机电的投资，将股权转让给仁民机电其余两名股东叶正兵、韩世俭。

（3）受让方的基本情况

叶正兵，男，1983 年 2 月 19 日出生，住址为温岭市大溪镇****，身份证号码为 33108119830219****。

韩世俭，男，1960 年 10 月 28 日出生，住址为温岭市大溪镇****，身份证号码为 33262319601028****。

（4）受让方与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排

仁民机电已于 2018 年 1 月 29 日注销，除本次股权转让之外，叶正兵、韩世俭与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

6. 汇洋投资

（1）转让的基本情况

2020年10月21日,公司持股5%以上股东邵雨田的近亲属邵奕洋、冯江平、冯江霞、邵秀丽、邵旭鸣将其合计持有的台州汇洋股权投资合伙企业(有限合伙)100%合伙份额转让给江剑波、林泓竹等34名自然人。

本次合伙份额转让系双方真实意思表示,真实、合理。截至本次合伙份额转让前,台州汇洋股权投资合伙企业(有限合伙)持有杭州永信洋光电材料有限公司510万元出资额计51%的股权。转让对价系根据合伙企业净资产及对外投资情况并经转受让双方协商一致确定,定价公允,转让对价已支付完毕,不存在纠纷或潜在纠纷。报告期内,除其原董事长邵雨田持有发行人股份以外,杭州永信洋光电材料有限公司及其他董事、监事、高级管理人员与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间均不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

(2) 转让的背景

本次合伙份额转让的背景系转让方的投资决策发生了变化。

(3) 受让方的基本情况及与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排情况

本次合伙份额转让的受让方为江剑波、林泓竹、唐瑞圭、吕鹏程、林冰雨、狄伟、朱亚、邹梦竹、王璐璐、蒋爱红、毛建民、蒋鑫、金斌斌、陈春德、谢晓、王绪海、柯盈栋、黄建法、罗定彬、胡佩娟、李海建、虞圣亮、王冰滨、包海青、林咸涛、周真龙、董辉、金伟君、谢红、李钉钉、刘辉、冯西西、袁斌34名自然人,该等受让方与公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间均不存在其他资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

(三) 上述关联方转让、注销的主营业务、最近一期的主要财务数据,股权转让的背景、原因、定价公允性,受让方基本情况、受让股权的资金来源及其合法合规性,是否来源于公司或其实际控制人,转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况;

1. 上述关联方转让、注销的主营业务以及转让或注销前最近一期的主要财务数据

根据相关关联方转让或注销日之前最近一期的财务报表、工商登记资料、纳税申报文件、税务系统查询记录、上述关联方相关人员出具的说明并对上述关联方相关人员进行访谈后确认，上述关联方转让、注销的主营业务以及转让或注销前最近一期的主要财务数据的具体情况如下：

单位：万元

序号	关联方名称	2017年1月1日至转让前或注销前的主营业务	转让前/注销前最近一期的主要财务数据		
			总资产	净资产	净利润
1	台州泰立电器有限公司	未实际开展生产经营	1,931.83	1,969.45	-58.97
2	温岭市新江小额贷款有限公司	主要经营小额贷款业务	3,623.49	3,535.22	163.85
3	台州泰谊电子科技有限公司	未实际开展生产经营	709.79	699.79	43.80
4	国际水泵专家有限公司 (Pumpman International Limited)	未实际开展生产经营	-	-	-
5	温岭市华羽电器配件厂	未实际开展生产经营	-	-	-
6	上海金卓机电有限公司	未实际开展生产经营	-	-	-
7	上海孺牛机电有限公司	未实际开展生产经营	-	-	-
8	台州仁民机电有限公司	主要经营潜水泵的生产、销售业务	116.00	116.00	2.70
9	台州协合投资合伙企业（有限合伙）	未开展生产经营主要经营投资业务	-	-	-
10	台州市思尚信息科技有限公司	未实际开展生产经营	-	-	-
11	台州市日盛贸易有限公司	未实际开展生产经营	1.00	1.00	-

沈阳海盛环保科技有限公司主要经营节能环保技术咨询、服务业务；昆明市五华区陈大福珠宝店和温岭市太平炳豪珠宝店主要黄金、铂金、珠宝等销售业务；台州汇洋股权投资合伙企业（有限合伙）主要从事投资业务，该等公司均系公司持股 5%以上股东邵雨田的近亲属曾经控制的企业，台州市南洋社发投资有限公司系邵雨田曾担任董事兼经理的企业，主要从事投资业务，其未提供注销前最近一期的财务报表。邵雨田系公司的外部投资人，于 2017 年 9 月认购公司股份。报告期内，邵雨田未担任过公司董事、监事或高级管理人员等职务，未参与公司的日常经营管理。沈阳海盛环保科技有限公司、昆明市五华区陈大福珠宝店、温岭市太平炳豪珠宝店、台州汇洋股权投资合伙企业（有限合伙）、台州市南洋社发投资有限公司主营业务均与水泵无关，注销时资产、业务、人员均不存在注入公司的情形。自 2017 年 1 月 1 日起，上述企业与公司及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存

在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

2. 股权转让的背景、原因、定价公允性，受让方基本情况

详见审核问询函回复三(二)之说明。

3. 受让股权的资金来源及其合法合规性

上述股权转让交易中，受让股权的资金均系各受让方的自有资金，来源合法。除实际控制人陈宜文作为新江小贷 3%股权的受让方以外，其他受让方的资金来源与公司或其实际控制人无关。

4. 转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况

截至审核问询函回复签署日，转出后的股权结构、主营业务、实际控制人情况具体如下：

序号	关联方名称	转出后的股权结构	转出后的主营业务	转出后的实际控制人
1	泰立电器	赵宝章持股 100%	未实际开展生产经营，未来拟主要经营定转子等电机配件的生产、销售业务	赵宝章
2	新江小贷	钱江集团有限公司持股 20%，台州西柯国际贸易有限公司持股 10%，其余股东持股 70%	主要经营小额贷款业务	无实际控制人
3	泰谊电子	林黎明持股 52%，王海平持股 48%	未实际开展生产经营，未来拟主要经营塑料制品的生产、销售业务	林黎明
4	孺牛机电	叶正兵持股 50%，韩盛福持股 50%	未实际开展生产经营，尚无未来经营计划或安排	叶正兵、韩盛福
5	仁民机电	叶正兵持股 60%，韩世俭持股 40%	主要经营潜水泵的生产、销售业务，已于 2018 年 1 月 29 日注销	叶正兵
6	汇洋投资	江剑波持股 41.575%，林泓竹持股 34.075%，唐瑞圭持股 3%，吕鹏程持股 3%，林冰雨持股 2.5%，郑皓元持股 2.5%，狄伟持股 2%，朱亚持股 1%，邹梦竹持股 1%，王璐璐持股 0.95%，蒋爱红持股 0.75%，毛建民持股 0.65%，蒋鑫持股 10%，金斌斌持股 10%，陈春德持股 10%，谢晓持股 10%，王绪海持股 10%，柯盈栋持股 10%，黄建法持股 8%，罗定彬持股 5%，胡佩娟持股 5%，李海建	主要经营投资业务	林泓竹

		持股 5%，虞圣亮持股 5%，王冰滨持股 5%，包海青持股 5%，林咸涛持股 5%，周真龙持股 5%，董辉持股 5%，金伟君持股 5%，谢红持股 5%，李钉钉持股 5%，刘辉持股 5%，冯西西持股 5%，袁斌持股 2%		
--	--	---	--	--

(四) 上述关联方在注销前或转让前后，是否与公司及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

上述关联方在注销前或转让前后，仅泰谊电子在报告期内曾为公司提供担保，具体情况如下：

担保方	被担保方	担保金额 (万元)	担保起止日期	是否履行完毕
台州泰谊电子科技有限公司	泰福泵业	2,143	2015.10.10-2018.05.20	是

除泰谊电子为公司提供担保以外，上述关联方在注销前或转让前后与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来的情形。不存在关联交易非关联化的情形，亦不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

(五) 报告期内上述关联方与公司的关联交易情况，是否公允、必要。

报告期内，除泰谊电子为公司提供担保外，上述关联方均未与公司发生关联交易情况。上述关联担保已履行必要的决策程序，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

(六) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对已注销或转让的关联方，我们履行的核查程序如下：

(1) 获取国际水泵专家有限公司 (Pumpman International Limited) 负责人出具的说明、温岭市华羽电器配件厂等 16 家关联方的工商登记资料及相关人员出具的说明、相关行政主管机关出的证明文件最近一期的财务报表，检索查验中国法院网 (www.chinacourt.org)、各行政主管部门官方网站等，了解上述企业注销或股权转让前的股权结构、主营业务、实际控制人等情况；

(2) 获取关联企业股权转让的《股权转让协议》《资产评估报告》、交易资金凭证，核查股权转让的真实性和转让价格的公允性；

(3) 访谈国际水泵专家有限公司等上述关联方的负责人，了解上述关联方注销或转让的原因，股权转让后股权结构、主营业务、实际控制人等情况；

(4) 获取公司及其董事、监事、高级管理人员、地久电子报告期内的银行流水、相关人员的基本情况调查表、公司出具的说明文件，核查公司与上述关联方的交易和资金往来情况；

(5) 查阅报告期内公司董事会、监事会、股东大会会议材料，以及《董事会议事规则》《股东大会议事规则》和《关联交易管理制度》，核查关联交易相关程序的执行情况，关联方及关联交易信息披露的真实性、准确性和完整性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 除温岭市华羽电器配件厂曾因未及时办理年检被吊销营业执照外，报告期内公司其他已注销的主要关联企业存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情形，注销程序及债务处置均已履行相应的程序，合法合规，且注销的关联方都不属于破产清算的情形；(2) 除与泰谊电子的股权受让方控制的企业存在价格公允的交易外，公司及其主要股东、实际控制人、董监高、核心人员等关联方与其他关联企业的受让方不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；(3) 报告期内转让的关联方转让定价公允，受让股权的资金均系各受让方的自有资金，来源合法。除实际控制人陈宜文作为新江小贷 3%股权的受让方以外，其他受让方的资金来源与公司或其实际控制人无关；(4) 除泰谊电子为公司提供担保以外，上述关联企业在注销前或转让前后与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来的情形。不存在关联交易非关联化的情形，亦不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；(5) 报告期内，除泰谊电子为公司提供担保外，上述关联方均不存在与公司发生关联交易情况。上述关联担保已履行必要的决策程序，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

四、招股说明书披露，报告期内，发行人主要产品包括陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵以及节能泵。发行人采取自有品牌（OBM）和原始设计制造商（ODM）方式相结合进行销售，外销收入占比分别为 90.60%、95.14%、94.32%和 91.73%，前五大客户销售收入占比分别为 51.97%、50.85%、58.89%和 61.97%。请发行人：（1）按照 OBM 和 ODM、内销和外销分类，分别披露报告期各期前五大客户的情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、与发行人的合作背景、合作历史、主营业务、主要经营和财务状况，以及销售内容、销售金额及占发行人当期营业收入比重、销售金额占该客户当期营业收入比重（单独列表汇总报告期内该比例超过 20%以上的情形并分析占比较高的原因）、是否与客户业务规模及经营和财务状况相匹配、前五大客户各期变动的合理性，若存在新增客户的，补充披露具体原因；（2）披露上述客户是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形，如是，披露原因及合理性；（3）补充披露对主要客户的定价方法和依据，并结合市场价格及其波动趋势，披露报告期内向主要客户销售产品的价格是否公允、同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因；（4）补充披露报告期内主要客户的毛利率情况，同一种类产品在不同客户之间的毛利率存在差异、同一客户在报告期不同年度毛利率发生变动的原因及合理性；（5）补充披露报告期各期外销收入的国家或地区分布情况，外销客户的产品类别、定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式与国内客户是否存在差异；（6）结合市场拓展方式、在手订单（合同）、潜在项目、募投项目新增产能的消化措施等，补充披露发行人维护现有客户、开拓新客户的措施，发行人是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面是否存在重大风险，相关风险披露是否充分。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。

（反馈意见第 13 条）

（一）按照 OBM 和 ODM、内销和外销分类，分别披露报告期各期前五大客户的情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、与公司的合作背景、合作历史、主营业务、主要经营和财务状况，以及销售内容、销售金额及占公司当期营业收入比重、销售金额占该客户当期营业收入比重（单独

列表汇总报告期内该比例超过 20%以上的情形并分析占比较高的原因）、是否与客户业务规模及经营和财务状况相匹配、前五大客户各期变动的合理性，若存在新增客户的，补充披露具体原因。

1. 按 OBM 和 ODM 分类的前五名客户及交易情况

报告期内，公司 OBM、ODM 分类的前五名客户及交易情况如下：

(1) OBM 前五名客户及交易情况

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占公司营业收入比例
2020 年 1-9 月	1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	10,667.38	36.18%
	2	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	614.91	2.09%
	3	B&M COMPUTERS PTY LTD (澳大利亚博和米))	节能泵、小型潜水泵、配件	517.07	1.75%
	4	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	431.62	1.46%
	5	宁波市慈溪进出口控股有限公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	285.47	0.97%
	合计			12,516.46	42.45%
2019 年度	1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	18,211.20	47.13%
	2	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	580.67	1.50%
	3	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	436.74	1.13%
	4	S. W. INTERNATIONAL GROUP (CHINA) LIMITED (利比亚水资源集团)	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	398.24	1.03%
	5	B&M COMPUTERS PTY LTD (澳大利亚博和米))	节能泵、配件	388.13	1.00%
	合计			20,014.97	51.80%
2018 年度	1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	10,120.51	34.41%
	2	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	528.72	1.80%
	3	B&M COMPUTERS PTY LTD (澳大利亚博和米))	节能泵、配件	499.34	1.70%
	4	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	314.86	1.07%
	5	CEDAR SOLAR SA PTY LTD (南非锡达太阳能)	节能泵、配件	269.09	0.91%
	合计			11,732.52	39.89%

2017 年度	1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵	5,319.48	17.65%
	2	SANDI PLUS (乌克兰桑 迪加)	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵、配件	417.49	1.39%
	3	芒市宇航进出口有限 公司	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、配件	339.55	1.13%
	4	OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT (土 耳其奥兹巴萨)	陆上泵、井用潜水泵、循 环泵、配件	272.55	0.90%
	5	WAN TRADING CO., LTD (毛里求斯伍安贸易)	陆上泵、小型潜水泵、配 件	259.64	0.86%
	合计			6,608.71	21.93%

注：2017年10月，公司与GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）的交易模式由ODM变更为OBM，上表数据仅包括销售模式变更后公司对GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）的销售收入

报告期内，公司OBM模式前五名客户较为稳定，收入占比逐步提高，主要原因系公司与GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）的交易模式自2017年10月起由ODM模式改为OBM模式，导致公司OBM模式收入占比有所提高。

SANDI PLUS（乌克兰桑迪加）和芒市宇航进出口有限公司为公司2017年新增OBM客户，当年销售收入分别为417.49万元和339.55万元，占公司当年营业收入的比例分别为1.39%和1.13%，其均基于公司产品在行业中的良好声誉和口碑，主动寻求合作，开展基于正常市场供求的商业交易；宁波市慈溪进出口控股有限公司为公司2020年1-9月新增OBM客户，当年销售收入为285.47万元，占公司当年营业收入的比例为0.97%，该客户系通过展会与公司建立合作关系。除上述客户外，报告期内公司前五大OBM客户中无新增客户。

(2) ODM前五名客户及交易情况

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占公司营业 收入比例
2020 年 1-9 月	1	GLETRONICS, INC (美国 格兰创力)	小型潜水泵	2,195.18	7.44%
	2	宁波中澳乐蕴进出口有 限公司	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵、配件	707.55	2.40%
		浙江中乐进出口有限公 司	陆上泵、节能泵、小型潜 水泵、井用潜水泵、配件	88.26	0.30%
	3	W AND P KOREA (韩国水 民有限)	小型潜水泵、配件	779.17	2.64%
	4	GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C (迪拜古 兰纳比贸易)	陆上泵、节能泵、小型潜 水泵、井用潜水泵、配件	755.00	2.56%
	5	RURAL POWER SYSTEMS INC	节能泵、配件	611.59	2.07%

		(美国农业电力)			
		合计		5,136.75	17.41%
2019 年度	1	GLETRONICS, INC (美国 格兰创力)	小型潜水泵	2,455.32	6.35%
	2	W AND P KOREA (韩国水 民有限)	陆上泵、节能泵、小型潜 水泵、井用潜水泵、配件	745.29	1.93%
	3	KRIN XXI (哈萨克斯坦克 霖)	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵、配件	385.94	1.00%
		LLP<<ARYSTAN 7>> (哈 萨克斯坦阿瑞斯坦)	陆上泵、井用潜水泵	124.52	0.32%
	4	GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C (迪拜古 兰纳比贸易)	节能泵、井用潜水泵、配 件	460.92	1.19%
	5	DAVIS AND SHIRTLIFF LTD (肯尼亚戴维斯)	节能泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵、配件	426.97	1.10%
		合计		4,598.96	11.90%
2018 年度	1	GLETRONICS, INC (美国 格兰创力)	小型潜水泵	2,552.80	8.68%
	2	W AND P KOREA (韩国水 民有限)	陆上泵、节能泵、小型潜 水泵、配件	1,111.38	3.78%
	3	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC) (迪拜古兰苏拉尔贸易)	陆上泵、节能泵、小型潜 水泵、井用潜水泵、配件	641.16	2.18%
	4	LLP<<ARYSTAN 7>> (哈 萨克斯坦阿瑞斯坦)	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵	483.18	1.64%
	5	RURAL POWER SYSTEMS INC (美国农业电力)	陆上泵、节能泵、井用潜 水泵、配件	427.34	1.45%
		合计		5,215.85	17.74%
2017 年度	1	GAZI INTERNATIONAL (孟 加拉加齐国际)	陆上泵、节能泵、小型潜 水泵、井用潜水泵	5,832.42	19.35%
	2	GLETRONICS, INC (美国 格兰创力)	节能泵、小型潜水泵	2,402.73	7.97%
	3	W AND P KOREA (韩国水 民有限)	陆上泵、小型潜水泵、配 件	1,033.54	3.43%
		AIGER (韩国艾格)	小型潜水泵、配件	72.84	0.24%
	4	LLP<<ARYSTAN7>> (哈 萨克斯坦阿瑞斯坦)	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵	290.73	0.96%
		KRIN XXI (哈萨克斯坦克 霖)	陆上泵、小型潜水泵、井 用潜水泵、循环泵、配件	244.60	0.81%
	5	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC) (迪拜古兰苏拉尔贸易)	陆上泵、节能泵、配件	366.03	1.21%
		合计		10,242.89	33.98%

2018 年公司 ODM 模式前五名客户收入占比低于 2017 年收入占比，主要原因系：公司与 GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际) 的交易模式自 2017 年 10 月起由 ODM 模式改为 OBM 模式，导致公司 ODM 模式收入占比有所降低。

GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C（迪拜古兰纳比贸易）为公司 2019 年新增 ODM 模式客户，销售金额为 460.92 万元，占当年营业收入的 1.19%，该客户实际控制人与 GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）的实际控制人系兄弟关系，于 2019 年通过广交会与公司接洽，并建立合作关系，开展基于正常市场供求的商业交易。除上述客户外，报告期内公司前五名 ODM 客户中无新增客户。

2. 按内销和外销分类的前五名客户及交易情况

公司产品以出口为主。报告期内，公司产品外销收入分别为 27,306.69 万元、27,979.33 万元、36,448.59 万元和 26,939.70 万元，占当期销售收入的比例分别为 90.60%、95.14%、94.32%和 91.37%。公司外销和内销前五名客户及交易情况具体如下：

(1) 外销前五名客户及交易情况

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占公司营业收入比例
2020 年 1-9 月	1	GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	10,667.38	36.18%
	2	GLETRONICS, INC(美国格兰创力)	小型潜水泵	2,195.18	7.44%
	3	W AND P KOREA(韩国水民有限)	小型潜水泵、配件	779.17	2.64%
	4	GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C(迪拜古兰纳比贸易)	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	755.00	2.56%
	5	RURAL POWER SYSTEMS INC(美国农业电力)	节能泵、配件	611.59	2.07%
	合计			15,008.32	50.90%
2019 年度	1	GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	18,211.20	47.13%
	2	GLETRONICS, INC(美国格兰创力)	小型潜水泵	2,455.32	6.35%
	3	W AND P KOREA(韩国水民有限)	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	745.29	1.93%
	4	KRIN XXI(哈萨克斯坦克霖)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	385.94	1.00%
		LLP<<ARYSTAN 7>>(哈萨克斯坦阿瑞斯坦)	陆上泵、井用潜水泵	124.52	0.32%
	5	GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C(迪拜古兰纳比贸易)	节能泵、井用潜水泵、配件	460.92	1.19%
	合计			22,383.20	57.92%

2018 年度	1	GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	10,120.51	34.41%
	2	GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)	小型潜水泵	2,552.80	8.68%
	3	W AND P KOREA(韩国水民有限)	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、配件	1,111.38	3.78%
	4	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC)(迪拜古兰苏拉尔贸易)	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	641.16	2.18%
	5	B&M COMPUTERS PTY LTD(澳大利亚博和米)	节能泵、配件	499.34	1.70%
	合计			14,925.18	50.75%
2017 年度	1	GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵	11,151.90	37.00%
	2	GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)	节能泵、小型潜水泵	2,402.73	7.97%
	3	W AND P KOREA(韩国水民有限)	陆上泵、小型潜水泵、配件	1,033.54	3.43%
		AIGER(韩国艾格)	小型潜水泵、配件	72.84	0.24%
	4	LLP <<ARYSTAN 7>>(哈萨克斯坦阿瑞斯坦)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵	290.73	0.96%
		KRIN XXI(哈萨克斯坦克霖)	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	244.60	0.81%
	5	B&M COMPUTERS PTY LTD(澳大利亚博和米)	节能泵、配件	466.54	1.55%
	合计			15,662.88	51.97%

报告期内，公司外销前五名客户较为稳定。2019 年公司外销前五名客户收入占比有所提高，主要系 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）客户向公司采购金额及占比有所提高。

GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C（迪拜古兰纳比贸易）为公司 2019 年新增外销客户，销售金额为 460.92 万元，占公司当年营业收入的 1.19%。除上述客户外，报告期内公司前五名外销客户中无新增客户。

（2）内销前五名客户及交易情况

年度	序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	占公司营业收入比例
2020 年 1-9 月	1	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	754.45	2.56%
		浙江中乐进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	88.26	0.30%
	2	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	614.91	2.09%
	3	苏州宝时得电动工具有	陆上泵、小型潜水泵	324.06	1.10%

		限公司			
		宝时得科技(中国)有限公司	节能泵、配件	0.64	0.00%
	4	宁波市慈溪进出口控股有限公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵	285.47	0.97%
	5	厦门弘东机电有限公司	节能泵、配件	127.84	0.43%
	合计			2,195.63	7.45%
2019年度	1	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	765.79	1.98%
	2	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	580.67	1.50%
	3	厦门弘东机电有限公司	节能泵、配件	133.43	0.35%
	4	查振江	节能泵	87.57	0.23%
	5	合肥玖盛进出口有限公司	陆上泵	66.14	0.17%
	合计			1,633.59	4.23%
2018年度	1	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	528.72	1.80%
	2	黄岩浙东橡胶助剂进出口有限公司	陆上泵、节能泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵、配件	287.45	0.98%
	3	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	陆上泵、配件	135.05	0.46%
	4	上海卓业进出口有限公司	井用潜水泵、配件	29.12	0.10%
	5	盐城宏超国际贸易有限公司	节能泵、小型潜水泵	28.29	0.10%
	合计			1,008.62	3.43%
2017年度	1	芒市宇航进出口有限公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	339.55	1.13%
	2	云南德宏国际经济技术合作有限责任公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、配件	184.94	0.61%
	3	台州腾圣泵业有限公司	配件	27.50	0.09%
	4	天津港保税区伊润国际贸易有限公司	陆上泵	14.23	0.05%
	5	宁波浩航进出口有限公司	陆上泵、井用潜水泵、配件	14.23	0.05%
	合计			580.45	1.93%

报告期内，公司内销收入占比较低，宁波中澳乐蕴进出口有限公司、芒市宇航进出口有限公司与公司保持较为稳定的合作关系，其他内销客户主要零星采购水泵整机或者水泵配件。

宁波中澳乐蕴进出口有限公司为公司 2018 年新增客户，苏州宝时得电动工具有限公司和宁波市慈溪进出口控股有限公司为公司 2020 年 1-9 月新增客户，该客户通过网站公开信息搜索、展会等方式与公司接洽并建立业务关系，其他

客户变动原因系由于公司产能受限，公司产品优先用于保证长期稳定合作、资信优良的老客户订单需求，同时结合客户的资信状况、回款情况等因素对客户结构进行不断优化所致。

3. 按 OBM 和 ODM、内销和外销分类的前五大客户基本情况

序号	客户名称	国别	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务	主要经营及财务状况[注]	合作背景及历史
1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	孟加拉	2003	-	GOLAM DASTAGIR GAZI (孟加拉籍) 持股 100%	GOLAM DASTAGIR GAZI (系孟加拉现任纺织与黄麻部部长)	销售家用及工业水泵、电动机、燃气灶、燃气调节器等产品	2017 年 收 入 4,000 万美元、2018 年 收 入 4,600 万美元、2019 年 收 入 5,350 万美元、2020 年 1-9 月 收 入 4,100 万美元	加齐国际通过业内同行了解到泰福泵业，并于 2004 年实地拜访泰福泵业后开始合作
2	GLETRONICS, INC (美国格兰创力)	美国	1989	-	Alan Schulman (美国籍) 持股 100%	Alan Schulman	销售节能泵、储能泵、连接泵、污水泵、化学泵、连接装置、警报器、电池储能系统	客户出于商业隐私，拒绝提供相关信息	2007 年通过展会建立合作关系
3	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	中国	2012	550 万人民币	杨柳持股 70.27%、饶晓灿持股 7%、石小庆持股 18.18%、梅欢持股 4.55%。	杨柳	水泵、纺织、模具、服装等产品进出口	宁波中澳乐蕴进出口有限公司 2017 年 收 入 1.91 亿人民币、2018 年 收 入 4.70 亿人民币、2019 年 收 入 4.8 亿人民币、2020 年 1-9 月 收 入 3.68 亿人民币	2018 年通过网站公开信息搜索等方式建立业务关系
4	浙江中乐进出口有限公司	中国	2018	1000 万人民币	杨柳持股 70%、饶晓灿持股 15%、余中洋持股 15%	杨柳	自营和代理各类商品和技术的进出口业务		通过网站公开信息搜索等方式建立业务关系
5	W AND P KOREA (韩国水民有限)	韩国	2005	-	Kwon Hun Shil (韩国籍) 持股 100%	Kwon Hun Shil	水泵销售	2017 年 收 入 580 万美元、2018 年	2005 年通过展会建立合作关系

6	AIGER (韩国艾格)	韩国	2016	-	Kwon Jin Hyung (韩国籍) 持股 100%	Kwon Jin Hyung	水泵销售	收入 630 万美元、2019 年收入 530 万美元、2020 年 1-9 月收入 510 万美元	2016 年通过 W AND P KOREA 建立合作关系
7	芒市宇航进出口有限公司	中国	2016	600 万人民币	康洪斌持股 58.33%、朱玥鑫持股 41.67%	康洪斌	机电、电子产品、生活用品的进出口	2017 年收入 1 亿元人民币、2018 年收入 1.2 亿元人民币、2019 年收入 1.5 亿元人民币、2020 年 1-3 月收入 4,000 万元人民币	基于公司产品在行业中的良好的声誉和口碑, 2017 年主动寻求合作
8	KRIN XXI (哈萨克斯坦克霖)	哈萨克斯坦	2012	44,500 万坚戈	Imirov Rustan (哈萨克斯坦籍)、Imirov Nariman (哈萨克斯坦籍) 各持股 50%	Imirov Rustan、Imirov Nariman	销售通用机械产品、电动工具、空压机、泵、发电机、浪涌保护器等产品。	2017 年收入 320 万美元、2018 年收入 370 万美元、2019 年收入 360 万美元、2020 年 1-9 月收入 300 万美元	2016 年通过展会建立合作关系
9	LLP<<ARYSTAN 7>> (哈萨克斯坦阿瑞斯坦)	哈萨克斯坦	2015	-	Imirov Rustan (哈萨克斯坦籍)、Imirov Nariman (哈萨克斯坦籍) 各持股 50%	Imirov Rustan、Imirov Nariman	销售通用机械产品、电动工具、空压机、泵、发电机、浪涌保护器等产品。	2017 年收入 420 万美元、2018 年收入 440 万美元、2019 年收入 390 万美元、2020 年 1-3 月收入 160 万美元	2017 年通过 KRIN XXI 开始建立合作关系
10	GHULAM NABI GENERAL TRADING	阿联酋	2017	60 万迪拉姆	Ali Abdulla Hassan Eid	Haji Gholam Nabi	销售发电机、水泵等	2019 年收入 1,750 万美元、	2019 年通过展会建立合作关系

	L. L. C (迪拜古兰纳比贸易)				Mubarak 持股 51% (阿联酋籍)、Haji Gholam Nabi Mohammad Ayoub (阿富汗籍) 持股 19%、Ahmad Khaled Haqiqat (阿富汗籍) 持股 15%、Harun Eyyubi (阿富汗籍) 持股 15%	Mohammad Ayoub		2020 年 1-3 月收入 560 万美元	
11	S. W. INTERNATIONAL GROUP (CHINA) LIMITED (利比亚水资源集团)	香港	2007	1 万元港币	Saleh Ali Omran Drah (利比亚籍) 持股 100%	Saleh Ali Omran Drah	产品进出口	2017 年收入 325 万美元、2018 年收入 280 万美元、2019 年收入 325 万美元、2020 年 1-9 月收入 246 万美元	2011 年通过展会建立业务关系
12	B&M COMPUTERS PTY LTD (澳大利亚博和米)	澳大利亚	1999	-	BOBBY LIU (澳大利亚籍) 持股 50%、MICHELLE (澳大利亚籍) 持股 50%	BOBBY LIU 和 MICHELLE 夫妇	销售水泵、太阳能板	2017 年收入 330 万澳元、2018 年收入 390 万澳元、2019 年收入 490 万澳元、2020 年 1-9 月收入 318 万澳元	2008 年客户通过公开信息搜索等方式建立业务关系
13	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	乌克兰	2006	-	Dudnik Alexander 持股 (乌克兰籍) 100%	Dudnik Alexander	销售水泵、建筑机械、厨卫用具及配件	客户出于商业隐私, 拒绝提供相关信息	基于公司产品在行业中的良好的声誉和口碑, 2016 年主动寻求合作
14	CEDAR SOLAR SA	南非	2012	100 万兰特	John Dangoumou	John	水泵销售	2017 年收入 250	2014 年通过网站公

	PTY LTD (南非锡达太阳能)				持股 (南非籍) 50%、Christiaan Ackermann (纳米比亚籍) 持股 25%、Jan Ackermann (纳米比亚籍) 持股 25%	Dangoumou		万美元、2018 年收入 280 万美元、2019 年收入 350 万美元、2020 年 1-3 月收入 70 万美元	开信息搜索并实地拜访泰福泵业后建立业务关系
15	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC) (迪拜古兰苏拉尔贸易)	阿联酋	1999	60 万迪拉姆	Amal Bilal Juma Almausam (阿联酋籍) 持股 51%、Gholam Rasual Mohammad Yaqub (阿富汗籍) 持股 49%	Gholam Rasual Mohammad Yaqub	销售太阳能水泵、汽油水泵、发动机	2017 年收入 1,700 万美元	2012 年之前通过展会建立合作关系
16	WAN TRADING CO., LTD (毛里求斯伍安贸易)	毛里求斯	1986	30 万卢比	Fane Kiang Wan Chun Wah (毛里求斯籍) 持股 50%、Shun Kiang Wan Chun Wah (毛里求斯籍) 持股 50%	Fane Kiang Wan Chun Wah、Shun Kiang Wan Chun Wah	销售水泵、灯具灯饰、通用工具、五金制品、餐厨用品等	2017 年收入 900 万美元	2003 年通过展会建立合作关系
17	RURAL POWER SYSTEMS INC (美国农业电力)	美国	2012	-	Jeremy Jacob Van Fleet (美国籍)、Michael Frederick Ragsdale (美国籍)	Jeremy Jacob Van Fleet、Michael Frederick Ragsdale	通用动力系统、水泵的销售	2017 年收入 113.4 万美元、2018 年收入 234.5 万美元、2019 年收入 269.9 万美元、2020 年 1-3 月收入 144.3 万美元	通过网站公开信息搜索并于 2017 年实地拜访泰福泵业后建立业务关系
18	OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT	土耳其	2007	60 万里拉	Ali Abdurrahman Basar (土耳其籍)	Ali Abdurrahman	水泵销售	客户出于商业隐私, 拒绝提供相	基于公司产品在行业中的良好的声誉

	(土耳其奥兹巴 萨)				持股 100%	Basar		关信息	和口碑, 2012 年主 动寻求合作
19	MANAQTHA GENERAL TRADING LLC (也门 马纳克萨)	也门	2015	100 万迪拉 姆	Saleh Mohammed Ali Al Hobishi (阿联酋籍) 持股 51%、Nasser Abdo Mohammed Ali Al (也门籍) 持股 41%、Hubaishi (也 门籍) 持股 8%	Nasser Abdo Mohammed Ali Al	水泵、五金及发电 机的销售	客户出于商业隐 私, 拒绝提供相 关信息	2017 年通过展会建 立业务关系
20	INGLETION GROUP PTY LTD (澳大利亚 英格尔顿)	澳大利 亚	2015	-	Geoffrey Ralph Ingleton (澳大利 亚籍) 持股 50%、 Desmond John Ingleton (澳大利 亚籍) 持股 50%	Geoffrey Ralph Ingleton 和 Desmond John Ingleton 父 子	销售太阳能系列 水泵等农用产品	2017 年收入 200 万美元、2018 年 收入 270 万美 元、2019 年收入 220 万美 元、 2020 年 1-9 月收 入 290 万美元	基于公司产品在行 业中的良好的声誉 和口碑, 2018 年主 动寻求合作
21	宁波市慈溪进出口 控股有限公司	中国	2014	2,100 万人 民币	宁波圣托尔国际 贸易有限公司持 股 48.57%、慈溪 圣雷仕国际贸易 有 限 公 司 持 股 26.62%、慈溪圣 习尔国际贸易有 限公司持股 24.81%	叶良华	家电、服装、五金 等产品进出口	2017-2019 年收 入 2-3 亿美元	2019 年通过展会建 立合作关系
22	厦门弘东机电有限 公司	中国	2007	125 万美元	弘东香港有限公 司持股 100%	柯定方	电机、水泵及配件 的生产、加工	客户出于商业隐 私, 拒绝提供相 关信息	基于公司产品在行 业中的良好的声誉 和口碑, 2018 年建 立合作关系
23	苏州宝时得电动工	中国	1999	1,610 万人	宝时得科技 (中	宝时得集团	电动工具、园林工	苏州宝时得电动	2020 年通过公开信

	具有限公司			民币	国)有限公司持股 98.14%、江苏宝时得工具有限公司持股 1.86%		具的生产和销售	工具有限公司 2019 年营业收入 6.5 亿元人民币	息搜索等方式建立业务关系
24	宝时得科技(中国)有限公司	中国	2002 年	5000 万美元	宝时得企业有限公司持股 100%	宝时得集团	电动工具、机电产品的销售		

[注]客户的主要经营及财务状况系通过函证、实地走访等方式了解

除上述客户外，鉴于公司内销收入较小，内销前五大客户中有 10 家零星采购水泵整机或者水泵配件的客户，具体如下：

序号	客户名称	国别	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务	合作背景及历史、交易情况
1	浙江中非国际经贸港服务有限公司	中国	2015	5000 万人民币	浙江国贸云商控股有限公司持股 80%、台州市开发投资集团有限公司持股 20%	浙江省人民政府国有资产监督管理委员会	金融服务、跨境电子商务、货物进出口；技术进出口等	2020 年建立合作关系，报告期末 2020 年向公司零星采购 16.64 万元。
2	查振江	中国	-	-	-	-	货物进出口	报告期 2019 年和 2020 年 1-9 月向公司零星采购 87.57 万元、7.70 万元。
3	合肥玖盛进出口有限公司	中国	2013	100 万人民币	许长柱持股 70%、王晓冰持股 30%	许长柱	自营和代理各类商品和技术进出口业务	2019 年通过展会建立合作关系，报告期 2019 年和 2020 年 1-9 月向公司零星采购 66.14 万元、31.86 万元。
4	上海卓业进出口有限公司	中国	2003	100 万人民币	潘子强持股 100%	潘子强	自营和代理各类商品和技术的进出口	2017 年建立合作关系，报告期末 2017 年、2018 年零星采购 0.06 万元和 29.12 万元。
5	盐城宏超国际贸易有限公司	中国	2004	100 万人民币	许宏超持股 90%、黄慧持股 10%	许宏超	自营和代理各类商品和技术进出口	2017 年通过网站公开信息搜索建立合作关系，2017 年和 2018 年零星采购 14.04 万元

								和 28.19 万元。
6	云南德宏国际经济技术合作有限责任公司	中国	1998	800 万人民币	段杰持股 53%、戴文莉持股 42%、田瑞玲持股 5%	段杰	自营和代理商品和技术的进出口	通过展会建立合作关系, 报告 期仅 2017 年采购 184.94 万 元。
7	台州腾圣泵业有限公司	中国	2016	108 万人民币	黄韦国持股 51%、孙剑华持股 49%	黄韦国	泵、电机、风机、空压机等机械设备及配件制造、加工、销售; 货物进出口、技术进出口。	2017 年建立合作关系, 报告 期仅采购水泵配件, 2017 年、 2018 和 2019 年采购金额 27.50 万元、5.66 万元和 5.08 万元。
8	天津港保税区伊润国际贸易有限公司	中国	2003	165.655494 万人民币	贾兆珍持股 75%、张哲持股 25%	贾兆珍	进出口代理; 机械零件、零部件销售; 机械设备销售; 铸造机械销售; 泵及真空设备销售等	通过网站公开信息搜索建立 合作, 报告期内零星采购金额 14.23 万元、5.92 万元、28.99 万元和 17.48 万元。
9	宁波浩航进出口有限公司	中国	2010	500 万人民币	马建军持股 75%、贺丹持股 25%	马建军	食品的批发、零售; 自营和代理商品及技术的进出口	2017 年通过展会建立合作关 系, 报告期内仅 2017 年零星 采购 14.23 万元。
10	黄岩浙东橡胶助剂进出口有限公司	中国	2007	2000 万人民 币	叶军燕持股 32.50%、程金禾持股 22.50%、贺思豫持股 22.50%、肖丹持股 22.50%	叶军燕	橡胶助剂及其他化工产品、塑料原料、金属销售, 技术进出口和货物进出口, 贸易代理	2018 年通过公开信息搜索建 立合作关系, 2018 年和 2019 年零星采购金额 287.45 万元 和 33.82 万元。

经函证、走访等方式了解到，公司销售金额占上述客户当期营业收入比重为 0.07%-50.68%，其中存在 3 家客户报告期内占比超过 20%以上的情形，具体情况如下：

客户名称	报告期内销售金额占客户营业收入比重
GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	33.85%-50.68%
B&M COMPUTERS PTY LTD（澳大利亚博和米）	16.10%-31.28%
W AND P KOREA、AIGER（韩国水民有限）	13.07%-28.30%

国外客户在选择供应商时，有其相应的供应商选择流程，一般为保证产品质量和供应的持续、稳定，会选择来供应商场地现场考察，选定供应商之后，基于转换供应商的成本，在产品符合要求且合作较为顺畅的情况下，不会随意更换供应商。公司凭借稳定的产品质量、快速响应客户需求、持续的产品供应能力，上述客户对公司逐步认可，并与公司建立长期稳定合作关系，此后公司对其销售收入占其规模比例存在超过 20%的情况。具体分析如下：

（1）GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）

孟加拉水泵市场主要产品类型为家用水泵和农业水泵，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）和公司从 2004 年开始逐步建立了长期稳定的合作关系，其水泵销售业务中家用水泵、农业水泵销售占比较高，家用水泵和小功率农业水泵主要向公司采购，因此公司销售金额占其营业收入的比例较高。

（2）B&M COMPUTERS PTY LTD（澳大利亚博和米）

B&M COMPUTERS PTY LTD（澳大利亚博和米）有节能泵、交流水泵和太阳能电池板三大产品类别，公司与该客户从 2008 年逐步建立了长期稳定的合作关系，并且报告期内是其节能泵产品第一大供应商，因此公司销售金额占其营业收入的比例较高。

（3）W AND P KOREA（韩国水民有限）、AIGER（韩国艾格）

小型潜水泵为 W AND P KOREA（韩国水民有限）和 AIGER（韩国艾格）主要产品之一，公司与该客户从 2006 年开始逐步建立了长期稳定的合作关系，是其小型潜水泵产品主要供应商，因此公司当期销售金额占其营业收入的比例较高。

综上，报告期内，公司对主要客户的销售收入与客户当期的业务规模及经营和财务状况相匹配，与客户的业务往来具有商业合理性。

（二）披露上述客户是否存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，如是，披露原因及合理性；

上述客户中，不存在成立当年即成为公司客户的情形，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）、W AND P KOREA（韩国水民有限）（含 AIGER（韩国艾格））、芒市宇航进出口有限公司是成立次年即成为公司客户，该等客户成立之初即从事包括水泵在内产品的销售业务，即在市场上寻找供应商合作伙伴，并分别与公司在 2004 年、2008 年和 2017 年首次合作，对公司产品认可后逐步发展成为公司长期稳定合作客户，具有合理性。

此外，台州腾圣泵业有限公司于 2016 年成立，2017 年向公司零星采购 27.50 万元，占公司营业收入的比例为 0.09%。

（三）补充披露对主要客户的定价方法和依据，并结合市场价格及其波动趋势，披露报告期内向主要客户销售产品的价格是否公允、同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因；

1. 公司产品的定价方法和依据

公司产品主要采用成本加成的定价方式。公司参照产品物料清单（BOM）测算的产品生产制造成本，考虑人工成本、税费和仓储运输等费用的基础上，结合客户所在国家居民消费水平、市场供求状况和竞争格局、汇率波动等因素，并考虑适当的利润空间确定产品报价，最终按照市场化商业谈判确定产品价格。

2. 同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因

公司产品主要采用成本加成的定价方式。公司参照产品物料清单（BOM）测算的产品生产制造成本，考虑人工成本、税费和仓储运输等费用的基础上，结合客户所在国家居民消费水平、市场供求状况和竞争格局、汇率波动等因素，并考虑适当的利润空间确定产品报价，最终按照市场化商业谈判确定产品价格。

报告期内，公司与客户的交易均基于正常的市场供求，公司产品价格与主要客户所在市场同类产品市场价格不存在明显差异，销售价格合理。

（四）补充披露报告期内主要客户的毛利率情况，同一种类产品在不同客户之间的毛利率存在差异、同一客户在报告期不同年度毛利率发生变动的原因及合理性

公司 5 个主要产品毛利率有所差异，节能泵因技术含量高而毛利率较高。报告期内，公司向不同客户销售产品结构不同，导致不同客户毛利率不同，如向澳大利亚 INGLETION GROUP PTY LTD、迪拜 GHULAM NABI GENERAL TRADING L. L. C

等客户主要销售节能泵，向孟加拉 GAZI INTERNATIONAL 客户主要销售陆上泵，故澳大利亚、迪拜客户毛利率高于孟加拉客户毛利率。

同一客户毛利率报告期内波动与该客户当年购买的产品结构、汇率波动等因素相关；报告期内，公司向不同客户销售同一种类产品的毛利率有所差异，主要系向不同客户销售产品具体配置存在差异以及不同阶段市场拓展策略有所不同导致，具有合理性。

（五）补充披露报告期各期外销收入的国家或地区分布情况，外销客户的产品类别、定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式与国内客户是否存在差异

1. 报告期各期外销收入的国家或地区分布情况

报告期内，公司产品销往全球上百个国家和地区，其中主要客户所在国家包括孟加拉国、美国、俄罗斯、阿联酋、土耳其、澳大利亚、乌克兰等。报告期内，公司外销国家或地区的收入金额及占外销收入的比例具体情况如下：

单位：万元、%

国家	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
孟加拉国	10,667.38	39.60	18,211.20	49.96	10,120.51	36.17	11,173.96	40.92
美国	2,922.65	10.85	2,748.97	7.54	3,132.24	11.19	2,608.76	9.55
越南	1,385.78	5.14	1,664.67	4.57	1,367.48	4.89	1,064.75	3.90
俄罗斯	1,249.94	4.64	491.66	1.35	950.16	3.40	769.09	2.82
韩国	830.93	3.08	895.05	2.46	773.49	2.76	442.82	1.62
澳大利亚	770.65	2.86	1,635.60	4.49	461.76	1.65	-	-
阿联酋	760.03	2.82	874.84	2.40	1,204.80	4.31	1,106.38	4.05
肯尼亚	683.76	2.54	387.01	1.06	414.12	1.48	418.48	1.53
哈萨克斯坦	581.45	2.16	443.90	1.22	630.10	2.25	525.06	1.92
乌克兰	473.00	1.76	746.44	2.05	541.64	1.94	586.22	2.15
阿根廷	386.17	1.43	748.35	2.05	482.43	1.72	204.20	0.75
南非	328.52	1.22	510.46	1.40	483.18	1.73	574.27	2.10
土耳其	160.17	0.59	135.69	0.37	644.71	2.30	632.55	2.32
其他	5,739.28	21.31	6,954.75	19.07	6,772.71	24.20	7,200.15	26.37
合计	26,939.71	100.00	36,448.59	100.00	27,979.33	100.00	27,306.69	100.00

2. 外销客户的产品类别、定价政策、结算方式、信用期限、收入确认方式与国内客户的差异情况

(1) 产品类别

报告期内，公司主要从事民用水泵的研发、生产和销售，主要产品包括陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵以及节能泵，公司外销客户的产品类别与国内客户不存在差异。

(2) 定价政策

公司外销和内销产品均以成本加成方式定价，即参照产品物料清单（BOM）测算的产品生产制造成本，结合人工成本、税费和仓储运输等费用，考虑适当的利润空间进行成本加成确定产品报价，最终按照市场化商业谈判确定产品价格。

公司在对外销产品进行定价时，在上述定价方式的基础上，还会考虑客户所在国家居民消费水平、市场供求状况和竞争格局、汇率波动等因素的影响，最终确定产品定价。

(3) 结算方式及信用期限

公司与国外客户结算主要采取电汇或信用证方式，其中，银行电汇在发货前后由客户付款，信用证包括即期信用证或远期信用期。公司与国内客户的结算方式均为银行转账。

无论国内还是国外客户，公司一般会采取款到发货、货到付款等，仅对信用好、实力强、合作关系稳定、回款情况良好的客户给予一定的信用期，且信用期一般在 3 个月内。

(4) 收入确认方式

报告期内，公司按照企业会计准则的相关规定，外销业务以取得报关单及承运人签发的货运提单作为收入确认时点；内销业务以产品交付给客户且客户已接受该商品作为收入确认时点。

(六) 结合市场拓展方式、在手订单（合同）、潜在项目、募投项目新增产能的消化措施等，补充披露公司维护现有客户、开拓新客户的措施，公司是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面是否存在重大风险，相关风险披露是否充分。

为维护现有客户、开拓新客户、促进新增产能的市场消化，公司将采取以下措施：

1. 进一步巩固和扩大国外现有市场份额

公司凭借多年深耕水泵行业的市场经验，对行业的技术发展、业务发展规划和产品需求均有深入的了解，核心竞争力和行业地位均较为突出，经过多年的业务积累，公司已与亚洲、美洲、欧洲、非洲、大洋洲等地区的多个经销商和品牌制造商建立了长期稳定的合作关系，在水泵行业中拥有良好的品牌知名度和客户基础。

针对如 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）、GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）、W AND P KOREA（韩国水民有限）、B&M COMPUTERS PTY.LTD（澳大利亚博和米）等具有长期稳定合作关系的客户，公司将加强维护客户关系，提高公司销售人员的专业水平和沟通技巧，收集和分析客户的潜在需求，重视并落实客户的反馈意见，提供更全面的质量保障和更完善的售后服务，确保已有市场的销售规模稳步增长。

2. 维持并拓宽公司品牌和产品的宣传方式

公司拥有多样化的业务拓展方式，除境外展览、广交会、B2B 网站、商务部和行业协会牵头组织展会等方式外，公司还紧跟国家“互联网+智能制造”战略，充分运用电商和直播平台，拓宽宣传渠道。尤其是在 2020 年上半年新冠疫情的不利影响下，公司积极通过线上参加广交会等展会、为客户提供参观生产车间的远程直播通道等方式，积极推广公司产品，截至 2020 年 9 月末，公司在手订单为 699.76 万美元，在手订单充足。

公司积极关注水泵行业最新市场动向，紧跟产品发展趋势，在进一步巩固陆上泵、小型潜水泵市场份额的基础上，提升井用潜水泵及循环泵在公司主营业务收入中的占比，并顺应水泵行业高效、智能、节能、环保的发展方向，加大对节能泵的研发、生产投入力度，使节能泵进一步顺应水泵行业高效节能的发展趋势，成为公司未来新的业绩增长点。

3. 积极开拓越南、俄罗斯及其周边国家市场

公司将进一步充分利用俄罗斯子公司和越南子公司的本土优势，发掘重点经销商并加强对其售后服务的培训力度，以扩大海外市场覆盖，提升快速及时的交

货能力，为客户提供优质服务，更好地满足客户的需求，从而在巩固与主要客户业务关系的同时，不断开发潜在客户和潜在市场。

报告期内，俄罗斯、越南及周边国家市场开拓效果较为明显。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，俄罗斯子公司销售收入分别为 148.90 万元、1,086.79 万元、1,483.09 万元和 1,141.25 万元；越南子公司 2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月销售收入分别为 176.43 万元、780.73 万元和 782.04 万元。

目前，越南子公司和俄罗斯子公司具体开拓措施为：越南子公司已经在越南北部的河内和南部的平阳省都建立了仓库和销售中心，分南北两个区域根据各自的市场特点分别进行开拓，下一步将准备开拓周边的柬埔寨市场。俄罗斯子公司：(1) 在市场开拓方式和领域方面，积极参加当地展会，销售覆盖区域拟从现有的 5 片区域增加到 7 片区域（新增远东、新西伯利亚区域），同时拓展俄罗斯周边国家的白俄罗斯、亚美尼亚、哈萨克斯坦等国家市场；(2) 在产品方面，俄罗斯子公司在保持现有产品线的同时，将拓展产品种类，增加全年可以销售的水泵系列，弥补季节性销售的短板；(3) 在销售客户方面，保持现有经销商的同时，主推超市销售，目前已与当地数家超市建立联系，正在进一步开拓。

4. 加大技术开发力度，加速新技术、新产品的研发进程

公司自成立以来专注于民用水泵的研发、生产和销售，目前公司已拥有 5 大类 700 多个型号的丰富产品体系，下游应用领域涵盖了农业灌溉、生活用水、深井提水、畜牧用水、热水循环等多个领域。公司将继续不断加大研发投入力度，不断丰富公司产品型号、不断改进产品技术，以促进了公司业务规模的扩大。

同时，公司将继续以高效、节能、环保水泵的智能化生产作为研发的重点课题，有选择性地参与行业技术标准的起草、重点课题研究、大型活动的组织策划等，持续扩大在业内的影响，提高公司品牌影响力。

综上，公司具备持续开发新产品和开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险。

（七）核查程序及结论

1. 核查程序

针对销售模式与客户，我们履行的核查程序如下：

(1) 对公司主要客户进行实地走访，获取公司主要客户的股权结构信息，或者工商登记资料及公开披露文件、查询全国企业信用信息公示系统，核查该等客户成立时间、主营业务、注册资本、股权结构、实际控制人、与公司的合作背景及合作内容，与公司交易情况等；

(2) 向主要客户履行函证程序，核查报告期双方交易金额，获取客户主要经营和财务状况、公司对其销售金额占其营业收入比重、泰福产品与当地市场价格对比情况，分析各期销售收入与客户业务规模及经营和财务状况的匹配性；

(3) 获取公司销售台账，核查报告期内与主要客户的交易情况，分析报告期各期前五大客户变动的合理性、同类产品在不同客户直接销售价格及毛利率差异原因的合理性、同一客户在报告期各期毛利率变动的合理性；

(4) 访谈实际控制人及公司管理人员，了解公司维护现有客户、开拓新客户的措施，分析公司是否具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面是否存在重大风险。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 报告期内，公司的销售收入与各主要客户的业务规模及经营和财务状况匹配，前五大客户各期变动及新增客户具有合理性；(2) 公司不存在成立当年即成为公司客户的情形，部分客户在成立次年成为公司客户的情形具有合理原因；(3) 公司与客户之间基于市场化原则定价，公司向主要客户销售产品的价格公允，同类产品向不同客户销售价格差异具有合理原因；(4) 同一种类产品在不同客户之间的毛利率的差异与产品配置或公司市场拓展策略相关，具有合理原因；同一客户在报告期不同年度毛利率变动具有合理原因；(5) 外销客户与内销客户在产品类别、信用期限方面不存在差异，定价政策、结算方式和收入确认方式因内外销业务开展情况略有差异；(6) 公司具备持续开发新产品或开拓新客户资源的能力，在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险。

五、招股说明书披露，报告期内，发行人对第一大客户加齐国际的销售占比分别为 37.00%、34.41%、47.13%和 46.84%。请发行人：（1）补充披露发行人在加齐国际同类产品供应商中的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优劣势，加齐国际对其他供应商的具体采购情况（包括采购价格、数量、毛利率、型号等）和主要交易方式和条件，是否与发行人相同，发行人产品是否存在被替代风险，未来是否存在竞争加剧导致发行人业绩波动的风险；（2）结合孟加拉国民用水泵市场供应情况、加齐国际所处行业的竞争格局及市场竞争风险、该客户的市场地位、发行人与该客户的合作历史、相关合同的主要条款等，补充披露发行人与加齐国际交易的稳定性和可持续性，发行人持续经营能力是否存在不确定性，相关风险披露是否充分。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 14 条）

（一）补充披露公司在加齐国际同类产品供应商中的排名、采购数量和金额占比及份额，技术水平及竞争优劣势，加齐国际对其他供应商的具体采购情况（包括采购价格、数量、毛利率、型号等）和主要交易方式和条件，是否与公司相同，公司产品是否存在被替代风险，未来是否存在竞争加剧导致公司业绩波动的风险；

1. 泰福泵业公司在加齐国际同类产品供应商中的排名、技术水平及竞争优劣势

公司与加齐国际自 2004 年开始合作以来，凭借多年以来在水泵行业的深厚积累，公司产品在孟加拉已具有较高知名度、积攒了良好的口碑并占据一定市场份额，双方经过多年长期稳定的合作，已形成了互利共赢、持续稳定的深度合作关系。加齐国际是孟加拉国知名经销商，公司员工约 500 人，在孟加拉主要城市均设立了办事处和服务中心，拥有健全的销售和服务网络，主要产品有家用及工业水泵、电动机、燃气灶、燃气调节器等，其中水泵经营规模占其经营总规模的 70%左右。此外，加齐国际实际控制人 GOLAM DASTAGIR GAZI（孟加拉籍）为孟加拉现任纺织与黄麻部部长，其控制的公司 GAZI GROUP 系当地知名集团，该集团成立至今已有 46 年历史，旗下有 GAZI TYRES、GAZI TANKS、GAZI SATELLITE TELEVISION LTD.、GAZI NETWORKS LTD.、GAZI COMMUNICATIONS LTD 等公司，业务广泛覆盖制造业、贸易、通信、房地产、银行、保险和媒体等多个领域。

公司自成立以来专注于民用水泵的研发、生产和销售，拥有多年的水泵研发和生产经验。在加齐国际水泵产品供应商中，公司技术水平较高，可以紧跟孟加拉国内水泵市场发展趋势，及时解决客户的技术性问题，研发和生产出更为符合当地气候、环境的水泵产品，具备快速响应客户产品需求的能力，竞争优势较为明显，具体体现在：

(1) 产品质量水平较高

报告期内，公司始终坚持提高产品自制率、改进生产工艺，从而在降低生产成本的基础上，提高核心部件的精度和一致性、优化产品性能和延长产品使用寿命，因此公司水泵的产品价格在与当地市场同类价格持平的前提下，公司水泵产品质量高于其他同类产品，公司产品性价比优势明显。

(2) 不断优化服务质量

公司注重服务质量，公司为加齐国际配备了专业的销售小组，以便及时了解加齐国际的销售情况，收集和分析客户的潜在需求，及时反馈和应对加齐国际在产品销售过程中遇到的质量或技术问题，提供更全面的质量保障和更完善的售后服务，从而提升客户满意度，确保销售规模稳步增长。

(3) 品牌效应明显

报告期内，公司与加齐国际的合作模式由 ODM 模式逐步转变为 OBM 模式，泰福品牌的知名度和品牌效应在孟加拉市场得以提升，公司水泵产品的质量和价格优势在终端用户中逐步转化为客户粘性，有利于促进产品销售提升。

凭借良好的产品质量、及时的快速响应客户需求、良好品牌口碑等优势，加齐国际逐步与公司建立了长期稳定合作关系，报告期内，公司在加齐国际水泵产品供应商中排名第一，采购数量占水泵采购量 85%左右，金额占比 60%-70%。

2. 加齐国际对其他供应商的具体采购情况

在水泵业务领域，加齐国际除向泰福采购外，还向意大利 PENTAX、南方泵业、普轩特泵业股份有限公司、毅飞泵业（福州）有限公司等厂商采购，各自采购的水泵类型有所差异。其中，加齐国际向意大利 PENTAX 采购工业泵，采购金额占比为 20%-30%，采购价格 90-140 美元/台；向南方泵业、普轩特泵业股份有限公司、毅飞泵业（福州）有限公司采购工业泵和农业泵，采购金额占比分别为 5%、2%和 1%左右，采购价格 80-300 美元/台。

根据函证、访谈了解，加齐国际与其他水泵厂商之间交易为买断式、采用信用证结算方式、价格一般为 FOB 价格，与公司之间交易方式、条件无明显差异。加齐国际基于其自身经营策略和市场需要向各供应商采购水泵产品，加齐国际并不知晓该等厂商向其销售水泵毛利率情况，故未能提供相关数据。

公司自 2004 年与加齐国际开展业务以来，凭借多年以来在水泵行业的深厚积累，与加齐国际建立了长期、稳定的深度合作关系，目前已成为加齐国际第一大水泵产品供应商，公司产品在孟加拉已具有较高知名度并占据一定市场份额。公司产品被替代风险较低。但如果未来孟加拉水泵市场竞争加剧，公司未来经营业绩可能面临业绩波动风险。

(二) 结合孟加拉国民用水泵市场供应情况、加齐国际所处行业的竞争格局及市场竞争风险、该客户的市场地位、公司与该客户的合作历史、相关合同的主要条款等，补充披露公司与加齐国际交易的稳定性和可持续性，公司持续经营能力是否存在不确定性，相关风险披露是否充分。

公司与加齐国际交易具有稳定性、可持续性，具体分析如下：

1. 民用水泵在孟加拉市场具有刚性需求，是客户不可缺少的经营品类

民用水泵广泛应用于孟加拉居民生活用水、农业灌溉领域，具有刚性需求。近年来，孟加拉经济的快速发展、不断完善的电网建设以及居民生活水平的提高为民用水泵市场的快速发展奠定了坚实基础：

(1) 近年来，孟加拉国经济正处于增长阶段，自 2011 年以来，年度 GDP 增长率一直保持在 6%以上，2017-2018 年孟加拉财年 GDP 总量较上年增长 7.86%，2018-2019 年孟加拉财年经济增长速度继续保持在高位达 8.15%，人均收入大幅提升；2020 年受疫情影响，2019-2020 年孟加拉财年 GDP 增速有所减缓，为 5.24%。

(2) 电力建设发展较快。孟加拉国《电力系统总体规划(2016)》于 2016 年 9 月正式颁布，对孟加拉国从 2016-2041 年期间的电力发展做了相应规划。根据世界银行统计，2014 年孟加拉国全国无电人口为 6,300 万，占其全国总人口的 40%，截至 2017 年底，孟加拉全国无电人口为 2,000 万，占其全国总人口的 12%，无电人口下降。电网建设的完善促进了水泵逐步替代传统手工泵、柴油泵等。

(3) 房地产发展配套需求。2018 财年，孟加拉建筑业产值达 7,359.4 亿塔卡，同比增长 16.25%，房地产业产值为 6,193.5 亿塔卡，同比增长 15.14%，由

于当地自来水管网不完善，新建房屋往往需要配置取水装置，推动了取水机具的水泵需求增长。

加齐国际作为孟加拉最大的家用水泵、工业水泵经销商之一，民用水泵是其不可缺少的经营品类。

2. 孟加拉本国水泵生产技术落后，水泵产品对中国的进口依赖程度高

孟加拉本国水泵生产厂商多为小规模作坊式企业，仅能生产和组装少部分水泵产品，工人技术水平落后，因此其水泵产品高度依赖进口。根据联合国商品贸易统计数据库显示，2017 年-2019 年，孟加拉水泵进口额分别为 18,330.70 万美元、18,972.20 万美元和 23,895.00 万美元，其中从中国进口额分别为 9,360.72 万美元、10,213.23 万美元和 14,864.82 万美元，占比分别为 51.07%、53.83% 和 62.21%。目前，中国水泵产品已凭借优异的产品质量和价格优势成为孟加拉主要进口国。

3. 加齐国际市场地位显著，竞争优势明显

加齐国际系孟加拉最大的家用水泵、工业水泵经销商之一，公司员工约 500 人，在孟加拉主要城市均设立了办事处和服务中心，拥有健全的销售和服务网络。加齐国际实际控制人 Golam Dastagir Gazi 为孟加拉现任纺织与黄麻部部长，其控制的 Gazi Group 系孟加拉最著名的集团之一，广泛涉足制造，贸易，通信，房地产，银行，保险和媒体等产业，各产业形成的协同效应有利于提升加齐国际的市场地位，提高水泵产品在当地市场竞争优势。

4. 公司已与加齐国际形成互利共赢、持续稳定的合作关系

公司自成立以来专注于民用水泵的研发、生产和销售，在行业内知名度的不断提高，加齐国际通过业内同行了解到泰福泵业，并于 2004 年实地拜访泰福泵业后开始合作。凭借多年以来在水泵行业的深厚积累，公司逐步与加齐国际建立了长期、稳定的合作关系，目前已成为加齐国际第一大水泵产品供应商，公司产品在孟加拉已具有较高知名度、积攒了良好的产品口碑并占据一定市场份额，双方经过多年长期稳定的合作，已形成了互利共赢、持续稳定的深度合作关系。

公司已与加齐国际签订了长期合作协议，协议主要条款如下：

协议条款	具体内容
订约人	甲方：浙江泰福泵业股份有限公司 乙方：GAZI INTERNATIONAL

合作方式	甲方根据乙方订单向乙方销售产品，乙方向甲方采购后自行负责后端销售、售后及因市场销售产生的所有费用，甲方不负责对最终用户提供服务
价格规定	甲方根据市场的材料成本及汇率等核算水泵价格，与乙方确认后即为后续订单价格。若甲方需更改水泵价格，需先告知乙方并与乙方协商同意。
订单的确认	关于协议所规定商品的每笔交易，其数量、价格及装运条件等须经甲方和乙方确认并签订销售确认书，对交易做具体规定
付款	订单确定后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的信用证。信用证付款日期按照各订单约定开立。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方交货
协议有效期	自 2019 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日

综上，一方面，我国在水泵产业配套成熟，已成为孟加拉该等产品的主要出口国，短期内更换其他国家供应商的成本较大；另一方面，公司在产品质量、技术、供货管理及成本等多方面具有较为显著优势，并与加齐国际形成互利共赢、持续稳定的深度合作关系，因此，公司与加齐国际交易具有稳定性和可持续性，公司持续经营能力不存在较大不确定性的情形。

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

针对加齐国际，我们履行的核查程序如下：

（1）分别于 2018 年 2 月、2019 年 10 月和 2020 年 1 月对加齐国际进行实地走访，查看客户的营业场所；与客户相关负责人进行交流，核实客户基本情况、公司与其交易情况、当期水泵市场供求情况及趋势、对泰福水泵产品的评价及销售情况、未来与公司合作的意向；

（2）向加齐国际履行函证程序，核查报告期双方交易内容、数量、金额及占比情况，了解加齐国际主要经营和财务状况、加齐国际对其他供应商的具体采购情况和主要交易方式和条件；

（3）访谈公司管理人员，了解报告期内公司与加齐国际合作的情况，公司维持与加齐国际合作关系的措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司与加齐国际的合作具有稳定性和可持续性，产品被替代的风险较低，公司持续经营能力不存在重大不确定性的情形，公司未来业绩波动及客户集中度较高的风险已在招股说明书充分披露。

六、招股说明书披露，发行人销售以经销模式为主，经销模式实现的主营业务收入占比超过 99%。请发行人：（1）结合产品与业务性质、行业惯例、经销商作用、同行业可比公司销售模式等，补充披露采用经销模式的原因及合理性；（2）补充披露同行业可比公司采用经销模式的情况，发行人通过经销模式实现的销售比例与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；（3）补充披露与经销商之间的合作模式（买断式销售、委托代销等）、结算模式 及其协议的主要条款，配送方式、运费等分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、折扣比例、经销品牌排他性控制等；（4）补充披露报告期内经销商进入、退出及存续情况，以表格形式披露报告期各期经销商总体、新增、减少及持续往来数量、销售金额、占当期经销收入比例、平均单家销售金额，以及经销商数量的增减变动、经销收入的增减变动原因及合理性；报告期经销商合作期限到期后的安排，是否存在不续约的情况；（5）按适当的标准对经销商进行分层，列示不同层级的经销商数量、销售金额及占比、销售覆盖范围等；（6）补充披露经销商的各类销售渠道，报告期内各销售渠道销售收入金额及占比，经销商期末库存与其销售规模是否相符，是否存在经销商渠道压货情形，各渠道是否实现最终销售及判断依据；（7）补充披露合同中与主要客户约定的关于换货、退货 和索赔的相关条款的具体内容，报告期内退货、换货、索赔的具体情况，包括涉及的客户、产品、金额、单价、数量、原因、发出及退换时间等，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；（8）补充披露报告期各期前十大经销商与发行人及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及关联方之间是否存在关联关系或其他利益安排。请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，对经销商模式的相关情况进行充分披露。请保荐人、发行人律师和申报会计师逐项对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，说明对经销业务进行核查的核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 15 条）

（一）结合产品与业务性质、行业惯例、经销商作用、同行业可比公司销售模式等，补充披露采用经销模式的原因及合理性；

1. 公司采用经销模式系由产品消费特征决定

公司主要产品为民用水泵产品，应用范围广泛，主要为农业灌溉、生活用水

等领域的终端用户使用，该等客户群体地域高度分散，且购买行为表现为少量多批次，为尽可能覆盖更多国家客户和节省营销和管理成本，民用水泵行业一般采用经销模式，通过经销商扩大产品覆盖的地区，有效推动销售增长。

2. 公司销售以外销为主、区域分散，新建直销渠道成本较高，采取经销模式有利于抢占当地市场

公司销售以外销为主，销售区域覆盖亚洲、非洲、北美洲、欧洲等上百个国家和地区，若要以直销模式进行销售，需要在较多国家架设营销网络，成本较高。

相较于搭建直销形式的营销网络，国外经销商在业务开展地拥有良好的销售渠道，对业务开展地的政治、经济环境更为熟悉，开展当地销售业务更为专业，公司与境外经销商合作，可以快速借助经销商在当地已建立的完善销售渠道，实现产品销量的快速提升，提高市场竞争力。

3. 同行业可比公司同类产品大多采用经销模式

同行业可比公司以经销模式实现销售收入占比的具体情况如下：

公司简称	主要产品	招股说明书中对销售模式及占比描述 [注]
大元泵业	农用泵、屏蔽泵	经销为主，2014 年、2015 年、2016 年经销收入占比分别为 84.36%、82.49%和 77.18%
东音股份	井用潜水泵、小型潜水泵和陆上泵	经销为主，2013 年、2014 年和 2015 年经销商收入占比分别为 99.99%、100.00%和 99.99%
新界泵业	农用水泵	公司采取经销商模式，国内销售收入 99%由经销商达成，国外销售 100%全部由国外经销商达成。
凌霄泵业	塑料卫浴泵、不锈钢泵和通用泵	塑料卫浴泵主要为康体卫浴生产企业的产品配套，采用直销模式；通用泵产品主要为农田灌溉、园林浇灌及渔业养殖等，故以经销为主；不锈钢泵销售采用直销、经销两种模式。 凌霄泵业主要产品中塑料卫浴泵收入占比最高，使得其直销收入占比较高，2014 年、2015 年和 2016 年经销收入占比为 34.40%、33.34%和 30.69%
君禾股份	家用潜水泵、花园泵、喷泉泵和深井泵	该公司招股书无明确经销收入金额，但前五大客户全部为经销商，2014 年、2015 年、2016 年前五大客户收入占比 41.60%、42.74%、44.35%
利欧股份	民用泵和工业泵	该公司客户中有行业内知名的制造商、当地主要经销商、国际知名连锁超市，也有中小

		型进口商、零售商、制造商，还有国内主要出口贸易商。但未披露经销收入。
公司	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵和节能泵	经销为主，2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月经销收入占比分别为 99.80%、99.66%、99.90%和 99.96%

[注] 鉴于同行业上市公司上市后定期报告中无经销收入金额及占比，故统计其上市时招股说明书中相关内容

综上，公司以经销为主的销售模式符合行业产品与业务性质及行业惯例，与同行业可比公司不存在重大差异。

(二) 补充披露同行业可比公司采用经销模式的情况，公司通过经销模式实现的销售比例与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

参见审核问询函回复六(一)之说明。

(三) 补充披露与经销商之间的合作模式（买断式销售、委托代销等）、结算模式及其协议的主要条款，配送方式、运费等分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、折扣比例、经销品牌排他性控制等；

1. 公司与经销商之间的合作模式、结算模式

公司与经销商均采用买断式销售的合作模式。公司与经销商客户签订形式发票或销售订单，约定销售产品型号、数量、单价、交货时间和地点、付款方式等条款，双方按相关条款履行。公司与客户一般约定为 FOB 价格，其中通过陆运方式将货物运送至港口或客户指定地点的运费由公司承担，报关后的海运费由客户承担。公司与国外客户结算主要采取电汇或信用证方式，不存在大量现金和第三方回款的情形。

2. 公司与经销商之间协议的主要条款

目前公司与主要经销商客户 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）签订了长期合作协议，与其他客户之间未签订框架协议或长期供货合同，主要条款参见审核问询函回复五(二)之说明。境外客户通常以双方确认的销售订单作为有效采购凭证，订单载明双方交易的主要内容，公司据此组织生产并按时交付产品。

3. 经销商管理制度

公司制定了产品销售管理制度，并按制度对公司经销商进行管理。公司在选择经销商时会对其进行全面考察，考察内容主要包括：经销商的人力、资金、知名度；经销商的销售网络，产品推广策略；经销商现有产品情况；经销商自身经

营状态等。公司对经销商的日常管理，主要体现在如下方面：(1) 达成正式合作的经销商，进入公司销售系统的客户档案，公司配置专门销售人员跟进，及时了解经销商销售及库存情况；(2) 公司关注经销商不得以任何手段进行倒货、窜货销售，及一切变相扰乱市场销售的行为；(3) 无论合作关系是否终止，经销商严守双方交易过程获悉的所有商业秘密。

鉴于公司向经销商的销售均为买断式销售，经销商客户购入货物后，公司将货物发给公司直接客户，而非终端客户，经销商会根据其市场销售情况合理安排向公司采购。公司并无经销商的期末存货数据，但公司在日常管理中会关注和跟进、了解经销商的库存情况。

公司以国家为单位拓展经销商，一般在一个国家开展一个主要经销商，由其覆盖本国或周边国家及地区，经销商在向公司采购产品后，根据所在国家或地区的水泵产品市场价格和居民消费水平等因素自行确定销售价格；俄罗斯和越南子公司负责公司自有品牌在当地的销售业务，为避免出现经销商通过价格竞争扰乱市场秩序的情形，公司制定了针对最终用户的销售指导价，并根据经销商采购规模、资信状况，确定销售折扣比例，各经销商根据其销售区域内的市场情况，以销售指导价为标准确定最终销售价格。

公司对经销商客户不存在经销品牌的排他性控制。

(四) 补充披露报告期内经销商进入、退出及存续情况，以表格形式披露报告期各期经销商总体、新增、减少及持续往来数量、销售金额、占当期经销收入比例、平均单家销售金额，以及经销商数量的增减变动、经销收入的增减变动原因及合理性；报告期经销商合作期限到期后的安排，是否存在不续约的情况；

1. 报告期内经销商进入、退出及存续情况

(1) 报告期各期经销商总体情况

单位：万元、家

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销商客户家数	533	487	349
当期经销收入	38,445.06	29,159.95	27,931.36
平均销售金额	72.13	59.88	80.03

报告期内，公司大力加强营销团队和营销网络的建设，并且先后在俄罗斯、

越南设立了子公司，以进一步拓展当地市场，随着公司知名度的不断提高，公司客户群体不断增加，公司经销商客户家数和经销收入逐渐提高。2020 年 1-9 月，公司与 438 家经销商发生交易，经销收入 29,345.56 万元。

2018 年度，经销商平均销售金额有所降低，主要原因系随着俄罗斯开拓市场的力度逐步加大以及越南子公司设立，当年新增较多采购金额较低的经销商，导致平均销售金额有所降低。

(2) 报告期内经销商的存续情况

经过多年的国外市场开拓，公司与亚洲、北美、南美、欧洲、非洲、大洋洲等地区多个国家和地区的经销商保持了长期良好的合作关系，如 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）、GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）、W AND P KOREA（韩国水民有限）、B&M COMPUTERS PTY.LTD（澳大利亚博和米）等。报告期内公司主要经销商客户不存在大量个人等非法人实体的情形。

报告期三年公司均存在交易的稳定经销商客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三年存续的经销商客户家数	101		
三年存续的经销商客户销售收入	30,388.38	22,882.36	22,566.05
当期经销收入	38,445.06	29,159.95	27,931.36
占当期经销收入的比例	79.04%	78.47%	80.79%
平均销售金额	300.88	226.56	223.43

2017-2019 年度，公司三年存续的经销商客户 101 家，销售收入占当期经销业务收入比例分别为 80.79%、78.47%和 79.04%，单家平均销售金额逐年上升。上述存续经销商客户 2020 年 1-9 月销售收入占经销收入的比例达 72.08%。公司客户基本稳定，销售收入主要由老客户贡献。

(3) 报告期各期新增经销商情况

随着公司市场开拓以及知名度的提高，公司客户群体不断增加，报告期内公司新增的销售金额在 10 万以上的经销商客户家数、销售收入等情况具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入 10 万以上的新增经销商客户家数	79	83	62
销售收入 10 万以上的新增经销商客户销售收入	3,017.26	3,293.69	3,716.11

占当期经销收入的比例	7.85%	11.30%	13.30%
销售收入 10 万以上的新增经销商客户平均销售金额	38.19	39.68	59.94

2020 年 1-9 月，公司销售收入 10 万以上的新增经销商客户家数 58 家，销售收入 2,133.57 万元，占当期经销收入比例 7.27%，每家平均销售金额 51.26 万元。

(4) 报告期内经销商退出情况

报告期内，公司产品市场需求旺盛，产销规模逐年扩大，客户群体不断增加，由于公司产能受限，公司产品优先用于保证长期稳定合作、资信优良的老客户订单需求，同时结合客户的资信状况、回款情况等对客户结构进行不断优化。公司 2017 年销售金额在 10 万以上、2018 年至 2020 年三季度均未发生销售行为的经销客户有 40 家，2018 年销售金额在 10 万元以上、2019 年至 2020 年三季度未发生销售行为的经销商客户有 60 家，主要原因系间歇性采购的零星客户的退出、个别经销商由于泰福泵业在境外设立子公司在当地进行市场开拓等原因退出，该部分经销商的退出对公司经营影响较小。

2. 报告期经销商合作期限到期后的安排，是否存在不续约的情况

报告期内，公司根据销售网络覆盖率、资金实力和资信状况、市场开发和推广能力等因素确定经销商，按照市场化商业供求关系开展合作。目前公司与主要经销商客户 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）之间签订框架协议，期限至 2022 年 6 月。公司与其他客户之间未签订框架协议或长期供货合同，客户以订单形式向公司进行采购。由于公司产品质量良好，主要经销商与公司均保持了长期稳定的合作，公司向该等长期稳定合作的经销商实现的销售收入占比保持在 80%左右。

GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）为孟加拉规模较大的专业经销商，拥有良好的销售渠道，双方自 2004 年以来经过多年长期稳定的合作，已形成互利共赢的合作关系，目前合作关系良好，未来合同到期后不续约的风险较小。

(五) 按适当的标准对经销商进行分层，列示不同层级的经销商数量、销售金额及占比、销售覆盖范围等；

2017 年-2019 年，公司经销商客户按照销售金额标准分层情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	客户数量	收入	收入占比	销售覆盖范围	客户数量	收入	收入占比	销售覆盖范围	客户数量	收入	收入占比	销售覆盖范围
500 万以上	6	23,268.73	60.52	孟加拉、美国、韩国、中国	5	14,954.56	51.28	孟加拉、美国、韩国、阿联酋、中国	4	15,196.34	54.41	孟加拉、美国、韩国、哈萨克斯坦
200-500 万	16	5,390.48	14.02	哈萨克斯坦、阿联酋、澳大利亚等	16	5,120.67	17.56	澳大利亚、哈萨克斯坦、乌克兰等	16	4,665.15	16.70	澳大利亚、乌克兰、阿联酋等
100-200 万	21	2,966.25	7.72	约旦、加拿大、罗马尼亚、墨西哥等	22	3,087.25	10.59	奥地利、利比亚、印度、斯里兰卡等	25	3,675.35	13.16	印度、美国、土耳其、斯里兰卡等
50-100 万	38	2,676.71	6.96	阿联酋、俄罗斯、越南、巴西等	34	2,374.47	8.14	俄罗斯、智利、香港、赞比亚等	29	1,962.44	7.03	罗马尼亚、俄罗斯、智利等
50 万以下	452	4,142.88	10.78	俄罗斯、越南、马来西亚、巴西等	410	3,623.00	12.42	俄罗斯、越南、匈牙利、莫桑比克等	275	2,432.07	8.71	阿尔及利亚、黎巴嫩、印度尼西亚等
合计	533	38,445.06	100.00		487	29,159.95	100.00		349	27,931.35	100.00	

(六) 充分披露经销商的各类销售渠道，报告期内各销售渠道销售收入金额及占比，经销商期末库存与其销售规模是否相符，是否存在经销商渠道压货情形，各渠道是否实现最终销售及判断依据；

公司向经销商的销售均为买断式销售，经销商客户收到货物后自行定价、自行销售、自负盈亏，与公司无关，公司会对其经销商的业务开展情况进行跟踪和关注。公司经销商下游销售渠道主要有：1. 经销商将水泵产品销售给面向终端用户的门店；2. 经销商通过自有门店将水泵产品直接销售给终端用户；3. 经销商将水泵产品销售给面向终端用户的商超；4. 经销商将水泵产品销售给下级经销商，下级经销商将产品销售给门店或终端用户。

公司主要为外销，一般国外经销商会考虑次年市场需求情况、中国春节假期在一季度、以及货物运输时间等因素，在年底准备 1-3 个月不等规模的存货。此外，经销商客户也会根据自身销售渠道对存货要求而备置一定数量的存货。

报告期各期，公司前五大经销商主要销售渠道及期末库存情况具体如下：

1. GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）

GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）的下游销售渠道均为面向终端用户的门店。报告期各期末，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下：

单位：台

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵数量	540	44,245	38,729
当期从泰福采购水泵数量	718,219	411,259	444,868
当期销售水泵数量(A)	612,435	454,964	439,352
期末水泵数量(B)	106,324	540	44,245
期末水泵库存情况(C)	2.08 个月	0.01 个月	1.21 个月

注：期末水泵库存情况(C)=客户期末水泵数量(B)/客户当期水泵月平均销售数量(A/12)，下同

孟加拉地处亚洲南亚地区，该国气候类型属于热带季风气候，常年高温，年平均气温为 26.5℃，季风具有不稳定性而多旱涝，雨季和旱季明显，一般每年 6 月至 10 月为雨季，11 月至次年 3 月为旱季，每年一季度和四季度的旱季对水泵需求量较大。2017 年末、2018 年末和 2019 年末，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）库存有 1.21 个月、0.01 个月、2.08 个月的库存量，2020 年 9 月末库存 8.24 万台，为 1.68 个月的库存量，均处于合理范围。

2018 年，孟加拉地区降水量较多，当年雨天天数为 218 天，基于上年末已备有一定库存水平，其在当年减少了对公司的采购，同时 2018 年 12 月为孟加拉大选时间，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）实际控制人为孟加拉现任纺织与黄麻部部长，出于大选目的需要控制负债规模，因此，年末备货水平较低。

2019 年，孟加拉地区气温普遍偏高，超过 35 度天数较 2018 年增加 69 天、无雨天气的天数较 2018 年增加 65 天，高温天气导致市场需求增长，同时 2020 年除夕为 1 月 24 日，较以往年度提前，因此，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）根据气候预测的次年市场规模以及中国春节提前对供货的影响，年末备货规模相对增加，符合 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）的经营实际情况。

截至 2020 年 9 月末，该客户应收账款 2,244.09 万元，截至 11 月末已回款 454.32 万元，剩余款项尚处于正常信用期内。报告期内该客户未发生退货、换货的情形。

2. GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）

GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）成立于 1989 年 9 月，由实际控制人 Alan Schulman 和儿子 Jeffrey Schulman 共同经营，品牌有“THE BASEMENT WATCHDOG”、“PHCC PRO SERIES PUMPS”、“WATCHDOG WATER ALARM”三大体系，销售节能泵、储能泵、连接泵、污水泵、化学泵、连接装置、警报器、电池储能系统，下游客户主要是 LOWES（美国第十五大，世界第三十四大零售商）、HOME DEPOT（美国第二大零售商）、ACE 等大型超市以及其他经销商门店。

该客户向公司采购水泵产品，一部分直接出售，另一部分作为部件，组装成电池泵系统后对外出售，电池泵系统是将 1 个或多个水泵和带保护罩的开关、蓄电池、连接 WIFI 装置等配件一起组装成系统产品后销售，该产品易安装、更高效、具备监控等功能。报告期内，GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵库存数量	34,175	25,906	32,465
当期从泰福采购水泵数量	90,283	94,857	83,713
当期销售及组装成电池泵的水泵数量	72,298	86,588	90,272
期末水泵库存数量	52,160	34,175	25,906
期末水泵库存情况	8.66 个月	4.74 个月	3.44 个月

2017 年末、2018 年末，该客户期末维持 4 个月左右库存量，主要系：（1）该客户的下游客户主要是 LOWES、HOME DEPOT、ACE 等大型超市，大型超市在选择供应商时，往往对供应商的库存规模有较高要求，并对供应商无法按时供货的惩罚条款严格，因此除正常铺货外，为满足供货的及时性，该客户需备有较高规模库存；（2）该客户除直接出售水泵产品外，还将水泵产品用于电池泵系统的组装，因此该客户需要备置一定水泵库存以满足销售及电池泵系统产品的装配。

2019 年末，该客户库存有较大增长，主要原因为 2019 年以来，该客户逐步开发了 BLAIN'S FARM&FLEET（美国大型区域连锁超市，拥有 43 家零售超市）、SUMP PUMPS DIRECT（美国最大的水泵电商平台之一）、PUMPBIZ（美国大型水泵电商平台之一）等大型连锁超市、电商平台新客户导致备货增加。

2020 年 9 月末，该客户库存数量为 3.63 万台，处于合理范围。

GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）基于自身的销售渠道特点、经营策略和市场需要采购水泵产品。公司与美国客户合作采取预收款销售政策，2017 年末、

2018 年末、2019 年末和 2020 年 9 月末，公司预收该客户货款分别为 141.84 万元、125.10 万元、123.13 万元和 250.07 万元。报告期内未发生退货、换货的情形。

3. GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C（迪拜古兰纳比贸易）

GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C（迪拜古兰纳比贸易）下游销售渠道均为面向终端用户的门店。报告期内，GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C（迪拜古兰纳比贸易）对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵库存数量	-	-	-
当期从泰福采购水泵数量	1,787	-	-
当期销售水泵数量	1,520	-	-
期末水泵库存数量	267	-	-
期末水泵库存情况	2.11 个月	-	-

该客户实际控制人与公司 2018 年前五大客户之一的迪拜客户 GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）实际控制人系兄弟关系。该客户自 2019 年起与公司合作，2019 年末该客户库存为 2.11 个月的库存量，2020 年 9 月末库存 297 台，期末库存均处于合理范围。截至 2020 年 9 月末，该客户应收账款 288.79 万元，截至 11 月末已回款 208.28 万元，剩余款项尚处于正常信用期内。报告期内未发生退货、换货的情形。

4. 宁波中澳乐蕴进出口有限公司

公司为拓宽销售渠道，会选择拥有境外市场渠道的境内经销商进行合作。报告期内，宁波中澳乐蕴进出口有限公司下游销售渠道为突尼斯、伊拉克等境外水泵经销商。

由于宁波中澳乐蕴进出口有限公司仅会在下游经销商向其下达订单时向泰福采购水泵产品，且其与下游经销商采用买断式交易模式，因此报告期各期末，宁波中澳乐蕴进出口有限公司无泰福产品存货。截至 2020 年 9 月末，该客户应收账款 364.10 万元，截至 11 月末已回款 225.14 万元，剩余款项尚处于正常信用期内。报告期内未发生退货、换货的情形。

5. 芒市宇航进出口有限公司

报告期内，芒市宇航进出口有限公司下游销售渠道为缅甸等境外水泵经销商。由于芒市宇航进出口有限公司仅会在下游经销商向其下达订单时向泰福采购水

泵产品，且其与下游经销商采用买断式交易模式，因此报告期各期末，芒市宇航进出口有限公司无泰福产品存货。

公司与该客户采取款到发货方式，截至 2020 年 9 月末，该客户期末无应收账款。报告期内未发生退货、换货的情形。

6. W AND P KOREA（韩国水民有限）

W AND P KOREA（韩国水民有限）下游销售渠道均为下级经销商，下级经销商最终将产品销售给门店或终端用户。

报告期内，W AND P KOREA（韩国水民有限）对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵库存数量	6,521	6,190	-
当期从泰福采购水泵数量	19,667	30,997	28,059
当期销售水泵数量	19,938	30,666	21,869
期末水泵库存数量	6,250	6,521	6,190
期末水泵库存情况	3.76 个月	2.55 个月	3.40 个月

2017 年末、2018 年末、2019 年末，该客户期末存货规模变动不大，且处于合理范围。2020 年 9 月末，该客户期末存货 4,216 台，处于合理水平。

截至 2020 年 9 月末，该客户应收账款 38.05 万元，已于 11 月底前回款。报告期内未发生退货、换货的情形。

7. GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）

GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）下游销售渠道主要为下级经销商，下级经销商最终将产品销售给门店或终端用户，该销售渠道收入约占 95%；少量水泵产品通过自有门店直接销售给终端用户，该销售渠道收入约占 5%。

报告期内，GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵库存数量	550	259	180
当期从泰福采购水泵数量	8,412	5,221	1,999
当期销售水泵数量	6,425	4,930	1,920
期末水泵库存数量	2,537	550	259
期末水泵库存情况	4.74 个月	1.34 个月	1.62 个月

该客户 2019 年末库存比例相对较高，主要系：2020 年中国春节为 2020 年 1

月 24 日，较以前年度提前，客户考虑泰福在中国春节期间不能排产和发货的因素而备置存货。鉴于该客户延迟付款较长时间，公司自 2020 年起已不再与其合作，该客户不愿再提供 2020 年 9 月末水泵库存情况。截至 2020 年 9 月末，该客户期末无应收账款。报告期内未发生退货、换货的情形。

8. LLP <<ARYSTAN 7>> (哈萨克斯坦阿瑞斯坦)、KRIN XXI (哈萨克斯坦克霖)

报告期内，哈萨克斯坦 LLP <<ARYSTAN 7>> (哈萨克斯坦阿瑞斯坦) 和 KRIN XXI (哈萨克斯坦克霖) 下游销售渠道主要为面向终端用户的门店。

哈萨克斯坦 LLP <<ARYSTAN 7>> (哈萨克斯坦阿瑞斯坦)、KRIN XXI (哈萨克斯坦克霖) 对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下表所示：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵库存数量	5,015	6,276	8,818
当期从泰福采购水泵数量	23,169	21,416	24,875
当期销售水泵数量	23,713	22,677	27,417
期末水泵库存数量	4,471	5,015	6,276
期末水泵库存情况	2.26 个月	2.65 个月	2.75 个月

2017 年末、2018 年末、2019 年末，该客户期末存货规模变动不大，且处于合理范围。2020 年 9 月末，该客户库存数量为 11,797 台，库存有所增长，主要系受当地疫情影响，产品销售速度放缓所致。报告期内，公司与该客户销售收入规模为 535.33 万元、483.18 万元、510.46 万元和 581.45 万元，销售规模稳定，截至 2020 年 9 月末，该客户应收账款 275.12 万元，已于 12 月初回款。报告期内该客户未发生退货、换货的情形。

9. B&M COMPUTERS PTY. LTD (澳大利亚博和米)

B&M COMPUTERS PTY. LTD (澳大利亚博和米) 下游销售渠道主要为下级经销商和自有门店，其中通过自有门店直接销售给终端用户的收入约占总收入的 65%；销售给下级经销商的收入约占总收入的 35%。

报告期内，B&M COMPUTERS PTY. LTD (澳大利亚博和米) 对于泰福产品的销售规模和期末库存情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初水泵库存数量	373	216	205
当期从泰福采购水泵数量	1,541	1,917	1,863
当期销售水泵数量	1,667	1,760	1,852
期末水泵库存数量	247	373	216

期末水泵库存情况	1.78 个月	2.54 个月	1.40 个月
----------	---------	---------	---------

报告期各期末，该客户期末库存数量较少，且处于合理范围。报告期内，公司与该客户销售收入规模为 466.54 万元、499.34 万元、388.13 万元和 517.07 万元，销售规模稳定。2020 年 9 月末，该客户库存 530 台，库存量处于合理范围。截至 2020 年 9 月末，该客户应收账款 65.04 万元，已于 12 月初回款。报告期内未发生退货、换货的情形。

综上，报告期各期末，公司主要经销商期末库存合理，与其自身的经营策略、销售渠道特点及经营规模相匹配，符合客户实际情况，公司不存在经销商渠道压货情形，经销收入实现最终销售。

(七) 补充披露合同中与主要客户约定的关于换货、退货和索赔的相关条款的具体内容，报告期内退货、换货、索赔的具体情况，包括涉及的客户、产品、金额、单价、数量、原因、发出及退换时间等，具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；

1. 合同中与主要客户约定的关于换货、退货和索赔的相关条款的具体内容

公司与 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）客户关于换货、退货和索赔的相关条款为：在质保期内，因公司产品质量问题而导致的维修或者退货，公司需配合 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）提供所需维修配件或者相应的服务。若超过质保期，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）自行负责相关售后。质保期为自水泵生产日期起的一年。除 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）外，公司与客户签订的销售合同中一般无换货、退货和索赔的相关条款，但因产品质量问题公司将承担退换货相关责任。

2. 报告期内退货、换货、索赔的具体情况

公司基本外销，运输方式为海运且距离较远，且公司产品质量稳定，报告期内未发生换货的情况，存在少量退货情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额	141.03	287.16	16.45	-
当期销售收入	29,485.76	38,642.67	29,409.59	30,140.26
退货金额占销售收入的比例	0.48%	0.74%	0.06%	0.00%

报告期内，公司退货金额分别为 0 万元、16.45 万元、287.16 万元和 141.03 万元，占当期营业收入的比例分别为 0%、0.06%、0.74%和 0.48%，金额及占比均

较小。退货主要是俄罗斯子公司和越南子公司市场开拓过程中发生，具体系：(1) 个别经销商存在扰乱当地市场行为，公司主动收回前期向其销售的水泵产品；(2) 少量客户退回旧型号产品，重新购买新型号产品。

2019 年退货金额较大主要原因系越南子公司客户 DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED（越南大发贸易）在销售泰福自主品牌 PUMPMAN 水泵时定价过低，越南子公司为防止其扰乱当地市场，收回当年向其销售的 PUMPMAN 品牌水泵，退回数量 4,739 台，退回金额 166.01 万元，平均单价 350.30 元/台，该部分产品发出时间 2019 年 6-8 月，退货时间 2019 年 9 月。退回的水泵在办理入库手续并冲销当年确认的销售收入后，存放于越南子公司仓库供当地市场销售。

3. 退换货具体会计处理方式

公司关于退货的会计处理方式具体如下：

借：应收账款（红字）

贷：主营业务收入（红字）

应缴税费-增值税（销项）（红字）

借：主营业务成本（红字）

贷：库存商品（红字）

公司关于退货的会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定。

（八）补充披露报告期各期前十大经销商与公司及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及关联方之间是否存在关联关系或其他利益安排。

报告期各期前十大经销商客户中涉及 OBM、ODM、内销、外销前五名的主要客户 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）、GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）等公司基本情况参见审核问询函回复四之说明，上述客户与公司及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及关联方之间不存在关联关系或其他利益安排，其他客户基本情况如下：

客户名称	国别	成立时间	股权结构	主营业务	与公司及其董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东及关联方之间是否存在关联关系
DAVIS AND SHIRTLIFF LTD（肯尼亚戴维斯）	肯尼亚	1946 年	Alec Davis 持股 100%	水泵、太阳能组件、水处理器、发电机的	否

				销售	
V B W TRADING (PVT)LTD (斯里兰卡维必达贸易)	斯里兰卡	2013年	Mohamed Makeen Mohamed Milfer; Mohamed Makeen Mohamed Mizver; Fazal Noordeen	五金器件、水泵的销售	否
GLOBAL ISITMA SOGUTMA SANAYI VE TICARET LTD.STI (土耳其格鲁伯)	土耳其	2015年	Cansu Buberçi 持股 100%	循环泵, A 级水泵的销售	否
DAHO POZOS DE CENTROAMERICA, S. A. (危地马拉大豪井)	危地马拉	1997年	Bran Guzman Jose Luis ; Schutt Jimenez Robert Patrick ; Bracamonte Morales Douglas Fernando	钻井、潜水设备和水处理设备 的销售及水源钻探解决方案	否
SUNCULTURE KENYA LIMITED(肯尼亚太阳文化)	肯尼亚	2012年	Savant Group Limited 持股 100%	太阳能灌溉设备、系统及解决方案的销售	否

经核查报告期内前十大客户股权结构等基本资料、实地走访记录、客户出具的无关联关系声明、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员出具的声明,我们认为,公司报告期各期前十大经销商客户与公司及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及关联方之间不存在关联关系或其他利益安排。

(九) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对经销模式,我们履行的核查程序如下:

(1) 对公司主要客户实施实地走访

我们于 2017 年 12 月-2018 年 3 月、2019 年 7 月、10 月、2020 年 1 月、2020 年 6 月、11 月对公司主要客户进行了实地走访或视频访谈,其中对 GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)客户分别于 2018 年 2 月、2019 年 10 月和 2020 年 1 月进行了 3 次实地走访。

在走访客户时我们查看了客户的营业场所;与客户相关负责人进行了访谈,访谈内容包括:1) 了解客户成立时间、股权结构、主营业务、收入及采购规模、当地市场竞争情况等,核实客户基本情况,关注与公司之间是否存在关联关系;

- 2) 了解客户与公司开展业务的背景、合作模式、交易情况、客户对外销售泰福产品的情况；3) 核查客户与公司销售产品的质量及纠纷情况、退换货及原因；4) 了解公司产品定价方式、产品价格与当地市场同类产品的价格差异、客户与公司结算方式、信用期等。走访情况具体如下：

序号	走访客户名称	走访时间	访谈对象	访谈对象职务	中介机构走访人员
1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	2018. 2. 8	Md. Ashruf Uddin	总经理	罗佑军、范洪嘉薇、黄佳佳
		2019. 10. 5	Md. Ashruf Uddin	总经理	常勇奇、胡诗航、张叶青
		2020. 1. 17	Md. Ashruf Uddin	总经理	常勇奇、冯鹏飞、柯晗
2	GLETRONICS, INC (美国格兰创力)	2018. 3. 19	Jeffrey Schulman	首席运营官	鲁佳雯、应超惠、陈芬芬
3	GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C (迪拜古兰纳比贸易)	2019. 10. 3	Ghulam Nabi	董事兼经理	常勇奇、胡诗航
4	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	2019. 10. 30	杨柳	执行董事、经理	常勇奇、胡诗航、柯晗
5	芒市宇航进出口有限公司	2018. 1. 22	沈怡伶	法定代表人	常勇奇、洪露忠、陈俞颖
6	B&M COMPUTERS PTY.LTD (澳大利亚博和米)	2018. 3. 16	Bobby Liu	董事兼经理	李冰元、宋崇、陈俞颖
7	INGLETON GROUP PTY LTD (澳大利亚英格尔顿)	2018. 3. 22	Desmond John	董事兼总经理	李冰元、宋崇、陈俞颖
8	W AND P KOREA (韩国水民有限)	2018. 3. 4	Kwon Jinh Yung	总经理	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
9	AIGER (韩国艾格)	2018. 3. 4	Kwon Jinh Yung	法定代表人	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
10	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	2018. 1. 19	Maretskyy Volodymyr	水泵部门经理	李冰元
11	ZM SUDAMERICA S A (巴拉圭紫米有限)	2020. 6. 3 (视频访谈)	Leandro Augusto Viela	总经理	常勇奇、胡诗航、谢争珍
12	LLP<<ARYSTAN 7>> (哈萨克斯坦阿瑞斯坦)	2018. 3. 5	Alexander Dudikov	采购经理	林煜、宋慧清、欧文
13	KRIN XXI (哈萨克斯坦克霖)	2018. 3. 5	Alexander Dudikov	董事	林煜、宋慧清、欧文
14	HAMMERT (哈萨克斯坦荷蒙特)	2018. 3. 5	Alexander Dudikov	采购经理	林煜、宋慧清、欧文
15	DAVIS AND SHIRTLIFF LTD (肯尼亚戴维斯)	2018. 3. 22	Henry Davis	采购总经理	罗佑军、徐晓冬
16	宁波市慈溪进出口控股有限公司	2020. 6. 10	龚益	监事	常勇奇、胡诗航
17	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC)	2018. 3. 7	Ahmad Fawad Haqiqat	采购经理	罗佑军、柯琤、徐晓东

	(迪拜古兰苏拉尔贸易)				
18	RURAL POWER SYSTEMS INC (美国农业电力)	2020. 3. 10 (视频访谈)	Michael Frederick Ragsdale	股东、总经理	唐晓蔚、胡诗航、沈冬琪
19	GLOBAL ISITMA SOGUTMA SANAYI VE TICARET LTD. STI (土耳其格鲁伯)	2017. 12. 26	Cansu Buberçi	实际控制人	郭思婷、柯琤、叶晟
20	V B W TRADING (PVT) LTD (斯里兰卡)	2018. 3. 15	Mohamed Shimmer Milfer	董事	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
21	CEDAR SOLAR SA PTY LTD (南非维必达贸易)	2018. 3. 14	John Dangoumou	总经理	罗佑军、徐晓东
22	SMART LLC (俄罗斯智能有限)	2017. 12. 18	Kim Stanislav	董事长	常勇奇、范洪嘉薇、陈芬芬
23	OOO GAZSTROY INVEST (俄罗斯加兹罗伊)	2017. 12. 21	Bexhnha Ovbra	采购主管	常勇奇、范洪嘉薇、陈芬芬
24	TRADING COMPANY OPTIM LTD (俄罗斯奥普顿贸易)	2017. 12. 19	Lomp Irina	采购经理	常勇奇、范洪嘉薇、陈芬芬
25	OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT (土耳其奥兹巴萨)	2017. 12. 24	Bazir Akcan	总经理	郭思婷、柯琤、叶晟
26	SC OMP SRL (罗马尼亚欧姆普)	2018. 1. 24	Dan Dubenco	采购经理	李冰元
27	INDA SH. P. K (阿尔巴尼亚尹达有限)	2018. 1. 25	Qerim Llapanji	实际控制人、经理	李冰元
28	STE BOULBEL DE COMMERCE (突尼斯布勒贝尔商贸)	2018. 1. 28	Aboudi Johaa	总经理	李冰元
29	FLUXO REAL (葡萄牙真富乐)	2018. 1. 31	Andre Pinho	采购经理	李冰元
30	HARDWARE HOUSE AND HOME PRODUCTS CO., LTD (泰国哈德五金)	2018. 3. 8	Chutima Sriboon	海外采购经理	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
31	F C C ECONOMIC AND TRADING (BANGKOK) CO LTD (泰国联昌经贸)	2018. 3. 7	Hsieh Ping Chen	国际业务部经理	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
32	A-FLOW TECHNOLOGY CO., LTD (泰国流体科技)	2018. 3. 8	Opart Gomonwattanapanich	董事	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
33	BESTECH MACHINES & TOOLS PVT LTD (斯里兰卡贝特斯)	2018. 3. 13	A. M Zamiq	总经理	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
34	NEMSUI (PVT) LTD (斯里兰卡纳姆吉)	2018. 3. 14	Hingurage Vajira Lal Perera	总经理	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
35	CONSTRUA LDA (莫桑比克康斯卓有限)	2018. 3. 19	Kevin Pitzer	首席执行官	罗佑军、徐晓东
36	WAN TRADING CO., LTD (毛	2018. 3. 9	Wan Chow Wah	董事	罗佑军、徐晓

	里求斯伍安贸易)		Fane Kiang		东
37	ABC PUMPS HEAD OFFICE PTY LTD (南非艾比希)	2018. 3. 12	Mattle Roux	董事	罗佑军、徐晓东
38	COMPRANDOEN GROUP. NET S. A (阿根廷联合集团)	2020. 6. 5 (视频访谈)	Santiago Parellada	经理	常勇奇、胡诗航、谢争珍
39	SOLAR POWER PUMP CO LLC (美国太阳能水泵)	2018. 3. 21	Dennis Austin	实际控制人、首席执行官	鲁佳雯、应超惠、陈芬芬
40	TEASA, TECNOLOGIAS (古 巴技术电子)	2018. 3. 23	Luis Alonso	实际控制人	鲁佳雯、应超惠、陈芬芬
41	GLOBAL EXIMPORT S. A. C (秘鲁环球进出口)	2018. 3. 24	Ruth Meza Baltaza	实际控制人、经理	鲁佳雯、应超惠、陈芬芬
42	PINTO GLAVICH INGENIERIA Y CONSTRUCCION S. A. (智 利平托工程建设)	2018. 3. 6	Marco Pinto	商务经理	鲁佳雯
43	DOHOME PUBLIC COMPANY LIMITED (泰国创家公众)	2018. 3. 9	Praratchaya Phiothong	海外采购经理	常勇奇、洪露忠、沈幸枝
44	COMMODORE AUSTRALIA (澳大利亚科蒙多)	2018. 3. 26	Boyd Dainton	董事	李冰元、宋崇、陈俞颖
45	NASR PUMP SHOP (伊朗纳 斯尔水泵)	2018. 3. 3	Javad Nasr Estahani	实际控制人、总经理	林煜、应超惠
46	JAYA S&M SDN. BHD (马来 西亚嘉阳机械)	2018. 3. 23	谢木绵、周厚进	股东、董事总经理	王丽、易立、汤洁
47	ООО р и к с (俄罗斯瑞 克斯)	2019. 7. 17	Dmitry Vladimirovich Gavrilov	董事	罗佑军、汪瑜琦
48	DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED (越南大发贸易)	2019. 7. 3	Phan Tien Dung	总经理	郭思婷、沈冬琪
49	TAN AN PHAT PRODUCTION TRADE SERVICE IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED (越南谭安派特贸易)	2020. 1. 4	Tran Minh Tuyen	董事	戴露露、范洪嘉薇、徐莎梦
50	THIEN PHUOC SERVICE AND TRADE CONSTRUCTION COMPANY LIMITED (越南 天福贸易)	2019. 7. 4	Do Van Sau	首席执行 官	郭思婷、沈冬琪
51	张春雷 (越南)	2019. 7. 5	张春雷	个体户	郭思婷、沈冬琪
52	宁波恒晟国际贸易有限公司	2019. 10. 30	于润波	总经理	常勇奇、胡诗航、柯晗
53	EURL ARNAN TRADING (阿 尔及利亚阿纳贸易)	2018. 5. 15	Ammar	总经理	李文凯、应旷博

54	Т е п л о 3000 (俄罗斯热浪有限)	2017. 12. 25	Shilov Nikolay	董事	常勇奇、陈芬芬、范洪佳薇
55	苏州宝时得电动工具有限公司	2020. 11. 3	张俊	采购主管	郭思婷、王其雄

(2) 对客户的二级客户实施实地走访

我们对公司第一大客户 GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际) 的二级客户进行了重点走访。该客户二级客户主要为经销水泵、电机等产品的门店, 在孟加拉国拥有 1,200 余家二级客户, 二级客户非常分散。故我们对其 8 个主要销售城市的二级客户抽样了 55 个二级主要客户进行了实地走访。除孟加拉 GAZI 之外其他客户尽量走访其主要二级客户。我们已累计走访 119 个二级客户。。

报告期内, 我们访谈比例情况如下:

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
一、已访谈客户总体情况				
客户家数	55[注]			
国家个数	26			
已走访客户收入 (万元)	22,363.15	29,342.69	21,370.30	21,734.21
占主营业务收入的比例	76.18%	76.25%	73.04%	77.66%
二、已对客户实施二级抽样走访				
客户家数	24			
客户收入	16,361.17	25,166.58	17,282.74	18,595.10
占主营业务收入的比例	55.73%	65.40%	59.07%	66.44%

[注]55 家客户中实地走访 52 家, 另外 3 家因疫情原因改为视频访谈

(3) 实施独立发函程序

1) 我们对于客户与公司之间的销售金额和期末往来款余额 (下表简称“交易金额函证”)、经销商的当期销售和期末库存情况 (下表简称“收发存函证”) 实施了独立发函程序, 对客户期末存货合理性进行分析, 2 个函证的回函比例情况如下:

单位: 万元				
项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
一、客户交易金额函证				
已回函客户收入	21,347.53	27,930.22	20,355.46	21,997.10
占主营业务收入的比例	72.72%	72.58%	69.57%	78.60%
二、已取得客户收发存函证				
已回函客户收入	19,751.01	27,541.30	20,142.03	21,881.52

占主营业务收入的比例	67.28%	71.57%	68.84%	78.19%
------------	--------	--------	--------	--------

2) 我们对于主要客户基本信息实施了独立发函程序,了解客户下游销售渠道、与其他水泵供应商的交易情况、报告期内收入规模、采购规模、公司在水泵供应商中的排名等信息;

(4) 了解公司销售采取经销模式的原因,搜索同行业上市公司公开信息,核查公司与同行业上市公司之间是否存在显著差异;

(5) 了解公司出口收入确认政策及依据,确认其收入确认政策符合《企业会计准则》的规定,以及在报告期内收入确认政策的一致性;

(6) 获取海关部门出具的无违规证明和海关出口金额证明,将海关出口金额与当期收入进行核对,具体情况如下:

单位: 万美元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
海关出口数据 A	3,896.50	5,260.91	4,373.14	4,050.69	17,581.24
账面出口数据 B	3,916.77	5,189.74	4,452.49	4,057.54	17,616.54
差异 A-B	-20.27	71.17	-79.35	-6.85	-35.30
差异率	0.52%	1.37%	-1.78%	-0.17%	-0.20%

由上,报告期内海关出口数据与账面出口数据差异分别为-6.85 万美元、-79.35 万美元、71.17 万美元和-20.27 万美元,差异率分别为-0.17%、-1.78%、1.37%和 0.52%,报告期合计差异为-35.30 万美元,差异率为-0.20%,差异及差异率很小。略有差异原因在于:海关统计数据口径为海关截关日期,即国际航行船舶于出口前办完海关手续、结清应付的各种款项,海关准许离港出航的日期,而公司确认收入的日期为取得出口报关单及承运人签发的货运提单,两种日期可能存在短暂时间差。

(7) 获取了税务系统为公司办理出口退税对应的出口数据,并将出口退税销售额与公司确认外销收入进行对比分析。

(8) 对公司报告期内主要客户收入波动情况、回款和毛利率情况进行分析,检查是否存在异常波动的情况。

(9) 了解报告期内公司退换货情况;

(10) 获取公司的销售明细表,按产品系列统计各类水泵销售收入、销售单价、单位成本等数据,确认向主要客户销售产品的主要系列及收入占比,并结合销售定价政策及双方的贸易环境,分析各类产品销售价格变动的原因及合理性;

(11) 根据公司的销售明细表，按产品系列统计各类水泵销售数量，并结合主要客户和地区的销量变动情况，分析报告期内各类水泵销量变动的原因及合理性；

(12) 执行销售与收款细节测试程序，抽取公司大额出口销售记录，核对相关销售订单、信用证、销售发票、出口报关单、货运提单、收款凭证等资料与单据；

(13) 执行收入截止性测试；

(14) 访谈公司销售主管，了解公司经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、费用承担、是否存在返利等内控制度；

(15) 获取公司经销商清单，核查报告期内经销商总体、持续、新增和退出情况，关注经销商主体资格；

(16) 针对公司现金和第三方回款情况进行专项核查，核查程序参见审核问询函回复九之说明。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 公司以经销为主的销售模式符合行业产品与业务性质及行业惯例，与同行业可比公司不存在重大差异；(2) 报告期内公司与主要经销商客户合作关系稳定，经销商数量增减变动、经销收入的增减变动具有合理原因；(3) 报告期各期末，公司主要经销商期末库存合理，与其自身的经营策略、销售渠道特点及经营规模相匹配，符合客户实际情况，公司不存在经销商渠道压货情形，经销收入实现最终销售，公司经销模式收入具有真实性；(4) 报告期内公司退货金额及占比较小，公司关于退货的会计处理方式符合企业会计准则的相关规定；(5) 公司报告期各期前十大经销商客户与公司及其董事、监事、高管、其他核心人员、实际控制人、主要股东及关联方之间不存在关联关系或其他利益安排；(6) 公司经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定，经销模式内部控制健全并有效执行，对经销商信用政策合理；(7) 报告期内公司主要经销商客户不存在大量个人等非法人实体的情形，不存在大量现金和第三方回款的情形。

七、招股说明书披露,报告期内发行人主营业务收入分别为 27,986.02 万元、29,258.44 万元、38,483.64 万元和 8,010.71 万元。请发行人补充披露以下事项:

(1) 结合 OBM 和 ODM 模式的特点,采购、生产、销售的流程,补充披露 OBM 和 ODM 模式收入确认的时点,与同行业可比公司是否一致;(2) 结合销售价格和销量的变动情况,补充披露陆上泵产品 2018 年收入同比下降的原因及合理性;(3) 结合产品结构变动、产品成本变动、销售定价政策等,补充披露 2019 年陆上泵产品销售价格同比增长的原因;结合主要客户和地区的销量变动情况,补充披露 2019 年陆上泵产品销量同比增长 45.31%的原因及合理性;(4) 结合产品结构变动、产品成本变动、销售定价政策、对美国销售占比变动等,补充披露报告期内小型潜水泵销售价格变动的原因及合理性;结合主要客户和地区的销量变动情况,补充披露 2017 年至 2019 年小型潜水泵的销量逐年增长的原因及合理性;(5) 结合产品结构变动、产品成本变动、销售定价政策,补充披露节能泵产品 2019 年销售价格同比下降的原因及合理性;结合主要客户和地区的销量变动情况,补充披露 2017 年至 2019 年节能泵的销量逐年增长的原因及合理性;(6) 招股说明书披露,节能泵将成为公司未来发展重点之一,有望成为公司规模和利润重要增长点,2019 年节能泵实现销售收入 4,699.47 万元,同比下降 2.18%;请补充披露上述表述的依据,相关依据是否客观、准确;(7) 境外销售主要地区出口产品相关的贸易政策,以及报告期内各地区销售收入变动的原因及合理性;(8) 招股说明书披露,春夏季的水泵需求量大于秋冬季;请补充披露销售地区主要在北半球而三四季度收入占比较高的原因及合理性;(9) 中美贸易摩擦对发行人影响的产品类别、销量、销售收入及占比等,相关风险披露是否充分。请保荐人、申报会计师详细说明对销售收入(外销和内销)核查的方法及核查的过程,核查金额及占比,说明所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分的依据;说明核查结果是否存在异常情形;对发行人报告期各期实现收入的真实性、准确性、是否存在跨期确认收入情形发表明确意见。(反馈意见第 16 条)

(一) 结合 OBM 和 ODM 模式的特点,采购、生产、销售的流程,补充披露 OBM 和 ODM 模式收入确认的时点,与同行业可比公司是否一致。

公司销售业务模式为: 1. 公司向客户提供自行开发设计的产品样板,根据

客户的选择，确定产品型号或是否需对现有型号产品进行改进；2. 编制销售合同书（形式发票）并形成业务订单；3. 根据订单并结合库存情况进行物料采购和生产；4. 经检验合格后，贴上自有品牌（OBM 模式）或客户指定品牌（ODM 模式），并依照销售合同要求将货物发送给该客户；5. 跟踪客户售后反馈。

OBM 与 ODM 模式的主要区别在于自主品牌还是贴牌。公司 OBM 和 ODM 业务收入确认时点一致，外销业务均以取得报关单及承运人签发的货运提单作为收入确认时点；内销业务均以产品交付给客户且客户已接受该商品作为收入确认时点。

经搜索同行业上市公司的公开信息，东音股份 OBM 和 ODM 模式收入确认时点一致，与公司无差异，其他同行业上市公司未披露区分 OBM 和 ODM 模式的收入确认时点。

（二）结合销售价格和销量的变动情况，补充披露陆上泵产品 2018 年收入同比下降的原因及合理性。

2017 年和 2018 年，公司陆上泵产品销售单价分别为 223.58 元/台和 222.49 元/台，变动较小，2018 年陆上泵销售收入下降主要是受销售数量下降影响，具体情况如下：

项目	单位：万元、台					
	2018 年较 2017 年变动		2018 年度		2017 年度	
	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入
GAZI INTERNATIONAL（孟加拉）	-40,519	-1,250.64	395,644	9,397.69	436,163	10,648.33
其他客户	-669	256.49	280,170	5,638.62	280,839	5,382.13
合计	-41,188	-994.15	675,814	15,036.31	717,002	16,030.46

2018 年，公司陆上泵产品销售收入较 2017 年减少 994.15 万元，主要是 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）客户较上年减少 1,250.64 万元所致。2018 年，孟加拉地区降水量较多，当年雨天天数为 218 天，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）客户基于上年末已备有一定库存水平，其在当年减少了对公司的采购，同时 2018 年 12 月为孟加拉大选时间，该公司实际控制人为孟加拉现任纺织与黄麻部部长，需要控制负债规模，因此，年末备货水平较低。

（三）结合产品结构变动、产品成本变动、销售定价政策等，补充披露 2019 年陆上泵产品销售价格同比增长的原因；结合主要客户和地区的销量变动情况，

补充披露 2019 年陆上泵产品销量同比增长 45.31%的原因及合理性。

1. 2019 年陆上泵产品销售价格同比增长的原因

2018 年、2019 年，公司陆上泵产品主要型号销售情况如下：

单位：元/台

产品型号	2019 年度				2018 年度			
	单位售价 (美元)	单位售价 (人民币)	单位成本	收入占比 (%)	单位售价 (美元)	单位售价 (人民币)	单位成本	收入占比 (%)
JET 系列	38.26	263.87	185.57	36.32	39.25	261.12	197.09	35.80
QB 系列	18.87	130.14	92.52	13.63	19.90	132.36	98.81	17.95
LYL 系列	32.25	222.38	164.83	12.26	33.24	221.12	174.29	8.59
TJSW 系列	38.66	266.65	182.02	11.68	41.79	278.02	207.95	7.48
THF 系列	68.44	472.03	330.92	7.95	70.66	470.07	350.60	8.56
其他	34.39	237.15	171.57	18.17	35.03	233.03	175.02	21.62
合计	33.36	230.04	163.33	100.00	33.45	222.49	167.78	100.00

注：鉴于公司与客户销售主要以美元结算，2018 年、2019 年公司美元折算为人民币全年平均汇率分别为 6.6523、6.8965，美元平均单位售价系以此汇率折算

公司陆上泵系列按照水泵工作原理（如离心、喷射、旋涡）以及水泵指标（流量、扬程、功率等）差异，分为 JET 系列、QB 系列、LYL 系列、TJSW 系列、THF 系列等，各系列水泵结构相同，区别在于泵体、泵壳、定转子、叶轮、连接、后盖等主要零部件尺寸和重量不同，导致其单位成本有所差异，公司采用成本加成方式确定产品销售价格，成本是影响产品销售价格的重要因素，从而导致不同系列陆上泵价格有所差异。

2019 年，公司陆上泵各型号产品收入结构相对稳定，但由于漆包线、硅钢片、铜件、塑料件等主要原材料采购价格有所下降，使得陆上泵主要型号平均单位生产成本较上年下降，故公司下调陆上泵主要型号以美元计价的单位销售价格，导致陆上泵平均美元售价由 2018 年的 33.45 美元/台略下降至 33.36 美元/台，但由于汇率原因，以人民币计价的价格略有上升，由单位平均销售价格 222.49 元/台上升为 230.04 元/台，但整体变化较小。

2. 2019 年陆上泵产品销量同比增长 45.31%的原因及合理性

2019 年公司陆上泵产品销量增长较多的主要客户情况如下：

单位：台、万元

客户	2019 年较 2018 年变动		2019 年度		2018 年度	
	销量	销售金额	销量	销售金额	销量	销售金额

GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	270,540	6,658.07	666,184	16,055.76	395,644	9,397.69
宁波中澳乐蕴进出口有限公司	24,709	547.42	29,812	679.82	5,103	132.40
WAN TRADING CO., LTD (毛里求斯伍安贸易)	7,648	99.65	17,631	248.25	9,983	148.59
DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED (越南大发贸易)	5,288	159.13	5,701	168.69	413	9.56
S. W. INTERNATIONAL GROUP (CHINA) LIMITED (利比亚水资源集团)	5,121	121.84	8,621	182.68	3,500	60.84
合计	313,306	7,586.11	727,949	17,335.20	414,643	9,749.08

2019 年，公司陆上泵产品销量较 2018 年增长 45.31%，主要系对客户 GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)、宁波中澳乐蕴进出口有限公司、WAN TRADING CO., LTD (毛里求斯伍安贸易)、DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED (越南大发贸易) 等销量有所增加。

孟加拉客户销量增长原因为：(1) 孟加拉地区近年来经济快速发展，2019 孟加拉财年经济增长速度为 8.15%，经济的快速发展、不断完善的电网建设以及居民生活水平的提高为水泵市场的快速发展奠定了坚实基础；(2) 公司与孟加拉客户合作多年，随着公司研发力度的不断加强、产品新型号的不断推出，公司陆上泵产品在当地积攒了良好的产品口碑，市场份额提升；(3) 2019 年，孟加拉当地气温普遍偏高，如超过 35 度天数较 2018 年增加 69 天（根据孟加拉天气数据统计），高温天气导致当年孟加拉对水泵产品需求有所增长。

宁波中澳乐蕴进出口有限公司、DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED (越南大发贸易) 系公司 2018 年新开拓的客户，因对公司产品质量较为认可，于 2019 年增加了采购量。S. W. INTERNATIONAL GROUP (CHINA) LIMITED (利比亚水资源集团) 和 WAN TRADING CO., LTD (毛里求斯伍安贸易) 系公司长期稳定合作的客户，根据市场需求 2019 年提高了采购量。

(四) 结合产品结构变动、产品成本变动、销售定价政策、对美国销售占比变动等，补充披露报告期内小型潜水泵销售价格变动的原因及合理性；结合主要客户和地区的销量变动情况，补充披露 2017 年至 2019 年小型潜水泵的销量逐年增长的原因及合理性。

1. 报告期内小型潜水泵销售价格变动的原因及合理性

报告期内，小型潜水泵销售平均单价分别为 290.07 元/台、273.66 元/台、279.26 元/台和 285.74 元/台，单价变动受产品结构及客户结构影响，具体如下：

(1) GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)客户是小型潜水泵产品的主要客户,该客户收入占比分别为 56.17%、54.45%、50.69%和 47.96%,公司向其销售 DSP 系列、BW 系列、SWI 系列和 WPS 系列,且该等系列基本向 GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)客户销售。报告期内,公司向 GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)客户销售单价分别为 292.14 元/台、269.12 元/台、271.96 元/台和 282.38 元/台。2018 年价格下降原因系:2018 年 7 月美国发布对华关税清单,拟对包括水泵产品在内的商品加征 25%的关税,公司调低了对 GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)客户小型潜水泵的销售价格所致。2020 年 1-9 月价格上升原因系:售价较高的 SWI 系列产品收入占比由 2019 年的 17.31%增加至 2020 年 1-9 月的 21.87%,且 2020 年 1-9 月美元平均折算汇率较 2019 年有所提高。

(2) 剔除 GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)客户后,其他客户销售单价分别为 287.47 元/台、279.29 元/台、287.18 元/台和 288.91 元/台。公司向其他客户销售的小型潜水泵型号包括 TPS 系列、外购的 GP/GS/TVM 系列、QSD/QFD 系列等,其中外购的 GP/GS/TVM 系列销售价格较低。。报告期内,该等系列产品平均美元售价较为稳定。

2. 2017 年至 2019 年小型潜水泵的销量逐年增长的原因及合理性

2018 年,公司小型潜水泵产品销量增长较多的主要客户情况如下:

单位:万元

客户	2018 年较 2017 年变动		2018 年度		2017 年度	
	销量 (台)	销售 金额	销量 (台)	销售 金额	销量 (台)	销售 金额
GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)	13,662	180.81	94,857	2,552.80	81,195	2,371.99
MADAL BAL KERESKEDELMI KFT(匈牙利马达巴尔)	3,019	35.96	4,028	47.16	1,009	11.20
NGUYEN MINH TAM CO., LTD(越南阮明泰)	2,750	101.59	2,750	101.59	-	-
TAN AN PHAT PRODUCTION TRADE SERVICE IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED(越南谭安派特贸易)	2,500	79.04	2,500	79.04	-	-
GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	1,630	53.76	3,920	150.47	2,290	96.71
合计	23,561	451.16	108,055	2,931.06	84,494	2,479.90

2018 年小型潜水泵销量增加主要是对 GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)

客户的销量增加， GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）的下游客户主要是 LOWES（美国第十五大，世界第三十四大零售商）、HOME DEPOT（美国第二大零售商）、ACE 等大型超市，为满足供货的及时性需要备有一定的库存。因 2018 年初该客户库存有所减少且 2018 年 7 月起美国对水泵产品在内的商品加征关税，为保证库存和降低关税提高带来的影响，该客户增加了一定的采购量。

2019 年，公司小型潜水泵产品销量增长较多的主要客户情况如下：

单位：万元

客户	2019 年较 2018 年变动		2019 年度		2018 年度	
	销量（台）	销售金额	销量（台）	销售金额	销量（台）	销售金额
TAN AN PHAT PRODUCTION TRADE SERVICE IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED（越南谭安派特贸易）	7,500	261.95	10,000	340.99	2,500	79.04
GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	2,207	52.29	6,127	202.76	3,920	150.47
NGUYEN MINH TAM CO., LTD（越南阮明泰）	350	24.09	3,100	125.68	2,750	101.59
MADAL BAL KERESKEDELMI KFT（匈牙利马达巴尔）	206	3.55	4,234	50.71	4,028	47.16
合计	10,263	341.88	23,461	720.14	13,198	378.26

2019 年小型潜水泵销量增加主要是：（1）公司开拓越南市场新增客户如 TAN AN PHAT PRODUCTION TRADE SERVICE IMPORT EXPORT COMPANY LIMITED（越南谭安派特贸易）、NGUYEN MINH TAM CO., LTD（越南阮明泰）等，因对公司产品价格和质量认可提高了采购规模；（2）与公司一直合作的老客户如 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）、MADAL BAL KERESKEDELMI KFT（匈牙利马达巴尔）等客户，根据市场需求增加采购规模。

（五）结合产品结构变动、产品成本变动、销售定价政策，补充披露节能泵产品 2019 年销售价格同比下降的原因及合理性；结合主要客户和地区的销量变动情况，补充披露 2017 年至 2019 年节能泵的销量逐年增长的原因及合理性。

1、节能泵产品 2019 年销售价格同比下降的原因及合理性

公司是业内较早从事节能泵的研发并实现产业化销售的企业之一，拥有十余年节能泵研发经验，并是业内为数不多能够实现节能泵产业化生产和销售的企业之一，根据中国通用机械工业协会统计数据，公司 2015-2019 年太阳能水泵销售收入排名全国第一。公司在该产品上具有一定定价权，节能泵产品因技术难度相

对更高，成本也较其他水泵高出较多，但对用户而言节能泵后期使用成本较低，因此公司可以取得较高的利润率。

公司节能泵产品主要是 3 寸和 4 寸节能井用潜水泵。2019 年节能泵产品单位售价较 2018 年下降 8.37%，主要是 3 寸、4 寸节能井用潜水泵售价下降所致。具体如下：

单位：元/台

产品型号	2019 年度			2018 年度		
	单位售价	单位成本	收入占比	单位售价	单位成本	收入占比
节能井用潜水泵	2,008.73	1,099.09	97.37%	2,249.41	1,288.73	94.65%
其中：2 寸	1,888.22	1,076.25	0.41%	1,881.11	988.47	0.32%
3 寸	1,665.31	935.67	48.94%	1,913.50	1,111.22	49.11%
4 寸	2,528.15	1,347.14	47.25%	2,761.63	1,559.10	44.04%
5 寸	4,224.65	2,024.36	0.78%	3,982.27	2,280.88	1.19%
节能陆上泵	819.51	415.04	2.42%	974.13	538.70	4.89%
节能小型潜水泵	164.94	68.86	0.20%	400.61	194.03	0.46%
合计	1,899.16	1,036.77	100.00%	2,072.56	1,184.54	100.00%

自 2018 年 8 月起公司开始自制节能泵生产所需的主要原材料太阳能控制器电子板，且 2019 年节能泵主要原材料不锈钢件、铝锭、漆包线、硅钢片等采购价格均有一定幅度下降，导致 2019 年节能泵单位成本由 1,184.54 元/台下降至 1,036.77 元/台，结合产品成本下降的情况，在保持合理利润空间的前提下，公司适当调低了部分节能泵型号的销售单价。2019 年，节能泵产品平均售价由 2,072.56 元/台下降至 1,899.16 元/台，毛利率由 42.85%增加至 45.41%。

具体型号而言，2019 年 3 寸节能井用潜水泵产品单位成本由 1,111.22 元/台下降至 935.67 元/台，4 寸节能井用潜水泵产品单位成本由 1,559.10 元/台下降至 1,347.14 元/台。结合产品成本下降的情况，公司适当调低了部分节能井用潜水泵型号的销售单价。2019 年，3 寸节能井用潜水泵产品平均售价由 1,913.50 元/台下降至 1,665.31 元/台，毛利率由 41.93%增加至 43.81%；4 寸节能井用潜水泵产品平均售价由 2,761.63 元/台下降至 2,528.15 元/台，毛利率由 43.54%增加至 46.71%。

2. 2017 年至 2019 年节能泵的销量逐年增长的原因及合理性

经过多年自主研发，公司率先实现了节能泵产品的规模化生产，可用于解决因电力短缺、水资源供应不足的偏远地区，以及偏远干旱、半干旱地区的用水问题并达到经济、节能的效果。节能泵主要采用太阳能清洁能源，往往在阳光充足

的南非、肯尼亚等非洲国家、阿根廷、巴西等南美洲国家、阿联酋以及地广人稀的澳大利亚有更大市场需求。

报告期内，公司在节能泵领域不断加大市场开拓力度，尤其在上述节能泵需求市场，公司具有针对性的参加当地展会，如迪拜 BIG FIVE、肯尼亚 AFRICA SOLAR、澳大利亚 NMW 展会等，并积极响应客户对产品需求，实现良好效果。此外，公司节能泵产品价格虽然处于较高水平，但因大多无需架设电网和支付电费、无需人员看管且寿命较长，后期使用成本较低。随着客户对节能泵的认识不断深入，以及环保节能的要求不断提高，公司节能泵产品销量有所增长。2018 年、2019 年，公司节能泵销售数量较上年增长 3,203 台、1,564 台。

2018 年，部分销售增量较大客户情况如下：

单位：台、万元

客户	2018 年较 2017 年变动		2018 年度		2017 年度	
	销量	销售金额	销量	销售金额	销量	销售金额
RURAL POWER SYSTEMS INC（美国农业电力）	1,419	317.56	1,420	317.84	1	0.28
GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）	828	185.31	2,227	537.98	1,399	352.68
DAVIS AND SHIRTLIFF LTD（肯尼亚戴维斯）	763	87.36	1,157	163.28	394	75.92
ABC PUMPS HEAD OFFICE PTY LTD（南非艾比希）	537	81.78	1,230	209.02	693	127.24
SUNCULTURE KENYA LIMITED（肯尼亚太阳能文化）	148	21.67	248	41.76	100	20.09
合计	3,695	693.68	6,282	1,269.88	2,587	576.21

2019 年，部分销售增量较大客户情况如下：

单位：台、万元

客户	2019 年较 2018 年变动		2019 年度		2018 年度	
	销量	销售金额	销量	销售金额	销量	销售金额
SUNCULTURE KENYA LIMITED（肯尼亚太阳能文化）	2,728	268.73	2,976	310.49	248	41.76
GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C（迪拜古兰纳比贸易）	1,629	447.02	1,629	447.02	-	-
DAVIS AND SHIRTLIFF LTD（肯尼亚戴维斯）	991	152.65	2,148	315.93	1,157	163.28
ABC PUMPS HEAD OFFICE PTY	572	106.91	1,802	315.93	1,230	209.02

LTD（南非艾比希）						
CEDAR SOLAR SA(PTY) LTD（南非锡达太阳能）	462	94.36	1,590	330.61	1,128	236.25
合计	6,382	1,069.67	10,145	1,719.98	3,763	650.31

通过不断的市场开拓，公司节能泵产品已积累了一批稳定客户，其鉴于公司产品高性价比和稳定的质量而逐步增加采购规模。

（六）招股说明书披露，节能泵将成为公司未来发展重点之一，有望成为公司规模和利润重要增长点，2019 年节能泵实现销售收入 4,699.47 万元，同比下降 2.18%；请补充披露上述表述的依据，相关依据是否客观、准确。

报告期内，节能泵产品销售情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量（台）	25,326.00	24,745.00	23,181.00	19,978.00
销售销量变动	-	6.75%	16.03%	-
销售金额（万元）	4,497.23	4,699.47	4,804.40	3,898.77
销售毛利（万元）	1,906.44	2,133.99	2,058.52	1,631.79
销售毛利占主营业务毛利比例	19.63%	17.47%	23.58%	19.10%
毛利率贡献	6.49%	5.55%	7.04%	5.83%
销售毛利占主营业务毛利比例、毛利率贡献排名	第二	第二	第二	第三

报告期内，节能泵产品销售数量逐年增加。2019 年，公司结合节能泵单位成本下降的情况，公司适当调低了部分节能井用潜水泵型号的销售单价，导致 2019 年节能泵销售收入略有下降，但毛利率仍维持在较高水平。2020 年 1-9 月，公司节能泵产品销量和销售金额较上年同期增长 46.65% 和 28.42%，保持了良好的增长势头。

销售毛利方面，公司 5 大主要产品中，节能泵对公司主营业务毛利、毛利率贡献排名由 2017 年的第三提升至 2018 年的第二，仅次于陆上泵产品。

水泵为液体提供动能，其本身也消耗大量能量，包括水泵在内的泵类产品的能源消耗达到了总能耗的 15%-20%，水泵节能对节能减排意义重大。全球正在经历着长期的能源转型阶段，节约能源、高效利用能源是现代制造业的发展方向，将不断推进水泵行业向节能、环保型方向发展。

节能泵产品是公司优势技术领域，具有很好的市场前景，公司将持续发力。从长远而言，节能泵大多无需架设电网和支付电费、无需人员看管、寿命较长、后期使用成本较低，具有长期使用价值。随着用户群体对节能泵的使用和认识不

断提高，节能泵的应用将更加广泛。未来，公司将继续紧跟水泵行业高效、节能、环保发展方向，不断优化产品品质、增加产品附加值，使水泵节能的同时更智能化，推动产品技术升级，保证产品和技术居于行业优势地位，同时加大市场开拓力度，在努力巩固、强化现有客户关系的基础上，积极发展和培育新市场、新客户。

(七) 境外销售主要地区出口产品相关的贸易政策，以及报告期内各地区销售收入变动的原因及合理性。

1. 境外销售主要地区出口产品相关的贸易政策

报告期内，公司主要客户所在国家包括孟加拉国、美国、俄罗斯、阿联酋、土耳其、澳大利亚、乌克兰等，该等国家经济贸易环境及对水泵产品征收的关税情况如下：

外销国家	经济贸易环境情况	报告期关税税率及变化情况
孟加拉	近 10 年来，孟加拉国经济持续稳定增长，GDP 年均增长率维持在 6% 以上，是目前世界经济增长最快的经济体之一。2018/2019 财年，孟加拉国 GDP 为 3,024 亿美元，同比增长 8.13%，人均 GDP 约合 1,827 美元。该国主要进口市场有中国、印度、新加坡等，我国是该国最大的贸易伙伴和进口来源国，2015 年至 2018 年该国从我国进口稳定持续增长，截至 2018 年进口额 177.60 亿美元，年均增长率 6.3%。	1%
美国	美国是世界上经济最发达的国家，同时也是我国最大的出口国和贸易顺差来源国。2019 年，美国 GDP 为 21.4 万亿美元，同比增长 2.3%，人均 GDP 为 6.51 万美元。目前美国与我国存在一定的贸易摩擦的情形，自 2018 年以来美国政府陆续对来源于我国的出口商品加征关税，受此影响，2019 年我国对美出口总额 4,185.09 亿美元，同比下降 12.5%。	2017 年至 2018 年 6 月，关税为 0，2018 年 7 月至 2019 年 6 月，关税为 25%，2019 年 6 月至 2020 年 6 月，关税为 0，2020 年 6 月至今关税 25%
韩国	近年来，中韩经贸合作稳定发展，截至 2019 年，韩国已与包括中国在内的 52 个国家签署双边自由贸易协定，近年来中韩贸易环境稳定，2019 年我国对韩国出口 1,109.65 亿美元，同比增长 2.0%；2019 年，韩国 GDP 为 1.64 万亿，同比增长 2.0%，人均国民收入 3.2 万美元，消费水平较高。	8%
俄罗斯	中俄两国长期友好，经贸关系发展稳定，中国为其最大的贸易伙伴国，2019 年中国对俄出口 497.05 亿美元，同比增长 3.6%。2019 年，俄罗斯 GDP 1.70 万亿美元，同比增长 1.81%，人均 GDP 1.16 万美元。	0%
越南	近年来，中越经贸稳定发展，越南是我国在东盟的最大贸易伙伴，也是我国十大贸易伙伴之一，越南于 2006 年 11 月加入 WTO，	0%

	2007 年以来开始履行加入 WTO 承诺, 逐步削减关税, 开放市场, 贸易环境自入市以来逐步改善, 2019 年中国对越南出口 978.69 亿美元, 同比大幅增长 16.7%。2019 年, 越南 GDP2,620 亿美元, 同比大幅增长 7.02%, 人均 GDP2,800 美元。	
澳大利亚	中澳两国经贸关系良好, 双方于 2015 年 6 月签署生效了双边自由贸易协定, 我国已连续超过 10 年为澳大利亚第一大贸易伙伴、出口市场和进口来源地, 2019 年中国对澳出口 481.86 亿美元, 同比增长 1.8%。2018/2019 财年, 澳大利亚 GDP1.20 万亿美元, 同比增长 1.9%, 人均 GDP5.49 万美元。	0%
阿联酋	目前, 该国是中国在阿拉伯地区的第一大出口目的国和第二大贸易伙伴, 近年来, 中阿双边贸易发展迅速, 2019 年 1-9 月, 我国与阿联酋贸易额 348.1 亿美元, 其中我国对其出口 235 亿美元, 同比增长 10.1%。2019 年, 阿联酋 GDP4,250 亿美元, 同比增长 1.6%, 人均 GDP4.08 万美元。	5%
乌克兰	2011 年中乌两国建立战略合作伙伴关系, 贸易关系稳定, 2011 年以来双边贸易额突破百亿美元, 2018 年双边贸易同比增长 31%, 其中我国对其出口 70.25 亿美元, 同比增长 39.38%, 我国对乌出口贸易环境良好。2019 年, 乌克兰 GDP1,420 亿美元, 同比增长 3.2%, 人均 GDP3,378 美元。	10%
阿根廷	当前, 我国是阿根廷第二大贸易伙伴, 第一大农产品出口目的国, 同时阿根廷主要的进口产品有机电产品、运输设备等, 2015 年以来, 我国对阿根廷年出口额维持在约 85 亿美元左右, 对阿根廷的出口市场有一定波动但总体较为稳定。2019 年, 阿根廷 GDP4,496.63 亿美元, 人均 GDP1 万美元。	0%
南非	作为金砖国家, 南非的基础设施、产业结构、技术能力、资源禀赋在非洲处于领先地位, 中国连续十年成为南非最大的贸易伙伴, 南非连续九年成为中国在非洲的第一大贸易伙伴, 中南双边贸易合作关系良好, 2019 年我国对南非出口额 165.42 亿美元, 同比增长 1.84%。2019 年, 南非 GDP3,622 亿美元, 人均 GDP6,199 美元, 近几年南非国内经济增长乏力但经济较为稳定。	0%
哈萨克斯坦	2011 年 6 月, 中哈双方宣布两国关系提升为全面战略合作伙伴, 中哈经贸合作总体势头良好, 中国是哈国最主要的贸易和投资伙伴之一, 2018 年中哈双边贸易额 198.85 亿元, 同比增长 10.8%, 哈萨克斯坦贸易环境良好。2019 年, 哈萨克斯坦 GDP1,512.14 亿美元, 同比增长 4.5%, 人均 GDP9,731 美元。	0%
土耳其	该国与欧盟建立了关税同盟, 同 36 个国家签订了自由贸易协定, 市场自由度较高, 2018 年我国对土耳其出口 178.64 亿美元, 2019 年 1-3 月, 来自我国的出口金额占土耳其总体进口金额的 8.7%, 我国是土耳其较为重要的贸易伙伴, 双方的贸易往来环境和前景良好。2019 年, 土耳其 GDP7,550 亿美元, 同比增长 0.9%, 人均 GDP9,127 美元。	1.7%
肯尼亚	我国是肯尼亚第一大贸易伙伴, 2018 年我国对其出口 52.05 亿美元, 同比增长 3.38%, 贸易环境稳定。2019 年, 肯尼亚 GDP965 亿美元, 同比增长 5.3%, 人均 GDP1,836 美元。	0%

除美国外, 公司其他主要外销国家或地区无特别的贸易限制措施。

2. 报告期内各地区销售收入变动的原因

报告期内, 公司主营业务收入按地区划分如下:

单位：万元、%

单位：万元、%

项目		2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外地区	亚洲	16,017.45	54.56	24,432.96	63.49	15,950.97	54.52	16,875.97	60.30
	非洲	2,318.95	7.90	3,237.72	8.41	2,543.36	8.69	2,526.70	9.03
	北美洲	3,544.89	12.08	3,180.93	8.27	3,591.48	12.28	2,864.72	10.24
	南美洲	1,581.14	5.39	1,745.60	4.54	1,993.32	6.81	1,414.81	5.06
	欧洲	2,673.49	9.11	3,332.83	8.66	2,898.31	9.91	2,830.74	10.11
	大洋洲	803.79	2.74	518.56	1.35	1,001.89	3.42	793.74	2.84
	小计	26,939.70	91.77	36,448.59	94.71	27,979.33	95.63	27,306.69	97.57
国内地区		2,416.31	8.23	2,035.04	5.29	1,279.11	4.37	679.33	2.43
合计		29,356.02	100.00	38,483.64	100.00	29,258.44	100.00	27,986.02	100.00

2017 年至 2019 年，公司非洲、欧洲、国内地区销售收入呈稳步增长趋势。

亚洲地区销售收入先减少后增加，主要是对孟加拉地区客户销售收入先减少后增加，孟加拉客户销售收入变动原因参见审核问询函回复七(二)和七(三)之说明。

北美洲地区因中美贸易摩擦，美国对中国包括水泵产品在内的商品加征关税，但鉴于公司与美国主要客户 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）之间已建立长期稳定的良好合作关系，相互之间已完成协商，双方合理分摊加征关税带来的影响，故对 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）客户的销售未受较大影响。2017 年至 2019 年，公司对 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）客户的销售金额分别为 2,402.73 万元、2,552.80 万元、2,455.32 万元，2020 年 1-9 月公司对 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）客户的销售金额为 2,195.18 万元，较上年同期增长 16.31%。北美洲 2019 年销售收入较 2018 年减少 410.55 万元，主要是 RURAL POWER SYSTEMS INC（美国农业电力）客户因上年末已备有一定库存水平，其在当年减少了对公司的采购，下降 238.90 万元，该客户 2020 年 1-9 月销售金额为 611.59 万元，较上年同期增长 521.69%。

大洋洲 2019 年销售收入下降主要是 B&M COMPUTERS PTY.LTD（澳大利亚博和米）和 INGLETION GROUP PTY LTD（澳大利亚英格尔顿）客户当年采购分别减少 111.21 万元和 233.23 万元。

（八）招股说明书披露，春夏季的水泵需求量大于秋冬季；请补充披露销售地区主要在北半球而三四季度收入占比较高的原因及合理性。

民用水泵行业的季节性变化主要受气候环境等因素影响。一般春夏季用水需求量较大，秋冬季节用水需求量相对较小，春夏季的水泵需求量大于秋冬季，但南北半球季节相反，因此民用水泵需求的季节性主要取决于销售的主要地区。

公司销售地区主要集中在北半球，水泵需求量上半年大于下半年，但公司主要为外销，一般国外经销商会考虑到我国春节假期及货物运输期等因素影响，通常在四季度采购以充足库存，从而导致公司收入整体呈现下半年收入略高的季节性特点。

（九）中美贸易摩擦对公司影响的产品类别、销量、销售收入及占比等，相关风险披露是否充分。

2018 年 7 月以来，美国政府宣布对包括水泵产品在内的 340 亿美元从中国进口的商品加征 25% 的关税，2019 年 6 月，美国贸易代表办公室发布豁免清单，对包括水泵在内的部分商品暂时免除加征关税，为期一年，在一年期限到期前，美方更新了暂时免除加征关税的名单，其中 11 项商品获得延长免征期限一年，包括水泵在内的 22 个商品未获得延长，于 2020 年 6 月起被重新加征 25% 的关税。

报告期内，公司对美国地区客户销售情况如下：

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额	销量	金额
小型潜水泵	77,740	2,195.18	90,373	2,456.65	94,857	2,552.80	81,195	2,371.99
节能泵	3,421	670.91	1,479	264.09	1,997	441.70	3,391	227.46
井用潜水泵	-	-	210	11.69	1	0.13	-	-
陆上泵	-	-	103	2.21	1	0.03	-	-
配件	5,859	56.56	746	14.34	5,601	137.58	320	9.31
合计	87,020	2,922.65	92,911	2,748.97	102,457	3,132.24	84,906	2,608.76
占主营业务收入比例		9.96%		7.14%		10.71%		9.32%

报告期内，公司出口到美国的销售收入分别为 2,608.76 万元、3,132.24 万元、2,748.97 万元和 2,922.65 万元，占当年主营业务收入的占比分别为 9.32%、10.71%、7.14%和 9.96%。

鉴于公司与美国主要客户 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）客户之间已建立长期稳定的良好合作关系，相互之间已完成协商，双方合理分摊加征关税带来的影响，公司因 2020 年 6 月关税加征事宜下调 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）销售价格 7%左右，未对公司业绩造成重大影响。2020 年 1-9 月公司对美

国地区客户销售收入为 2,922.65 万元，较上年同期增长 41.38%。目前，公司与美国客户之间的交易正常进行。

虽然目前中美贸易摩擦对公司的生产经营尚未产生重大影响，但若中美贸易摩擦进一步升级，公司的美国客户可能会削减订单、要求公司产品降价或者承担相应的关税，导致公司美国市场出口销售收入和盈利水平下降，对公司的生产经营产生不利的影响。公司已在招股说明书中补充披露了中美贸易摩擦带来的风险。

(十) 核查程序及结论

1. 核查过程

我们对公司销售收入执行的核查方法、核查过程、核查金额及占比参见审核问询函回复六之说明。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 公司 OBM 和 ODM 模式收入确认时点一致，与同行业可比公司无差异；(2) 陆上泵产品 2018 年收入同比下降符合公司实际经营情况，具有合理性；(3) 2019 年陆上泵产品销售价格同比增长主要受汇率影响，2019 年陆上泵产品销量同比增长 45.31%符合公司实际经营情况，具有合理性；(4) 报告期内小型潜水泵销售价格变动系受产品结构及客户结构影响，具有合理性，2017 年至 2019 年小型潜水泵的销量逐年增长符合公司实际经营情况，具有合理性；(5) 节能泵产品 2019 年销售价格同比下降系公司结合成本下降的情况再保持合理利润空间的情况下适当调低所致，2017 年至 2019 年节能泵的销量逐年增长符合公司实际经营情况，具有合理性；(6) 节能泵是公司优势技术领域，有望成为公司规模和利润重要增长点，上述表述的相关依据客观、准确；(7) 报告期内境外销售各地区销售收入变动的原因合理；(8) 公司销售地区主要在北半球而三四季度收入占比较高具有合理性；(9) 虽然中美贸易摩擦对公司生产经营尚未产生重大影响，但若中美贸易摩擦进一步升级，可能对公司生产经营产生不利影响，相关风险已在招股说明书充分披露；(10) 针对公司收入履行的走访、发函等核查方法具有可执行性，所选取的样本量充分，不存在明显异常的情形，经核查公司报告期各期实现收入是真实、准确的，不存在跨期确认收入的情形。

八、招股说明书披露，2017 年发行人将位于温岭市大溪镇大洋城工业区的厂房及相应土地出资设立全资子公司泰立电器并进行股权转让，由此确认其他业务收入 1,931.83 万元。请发行人补充披露出资设立子公司并进行股权转让的背景、原因、作价依据及公允性，交易对手方的基本情况、与发行人及关联方是否存在关联关系，相关的会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 17 条）

（一）资产出售情况说明

1. 以资产出资设立台州泰立电器有限公司情况

2017 年 6 月，经泰福泵业公司第一届董事会第六次会议和 2017 年第二次临时股东大会审议通过，公司以位于温岭市大溪镇大洋城工业区的厂房及相应土地（不动产权证号为“浙（2017）温岭市不动产权第 0008827 号”）出资设立全资子公司台州泰立电器有限公司（以下简称泰立电器公司），出资完成后公司将泰立电器公司 100%股权转让给赵宝章。经公司第一届董事会第九次会议审议通过，公司上述厂房及土地以评估价值 1,931.83 万元出资至泰立电器公司（业经北京北方亚事资产评估事务所评估并出具“北方亚事评报字[2017]第 01-332 号”《资产评估报告》）。泰福泵业公司于 2017 年 9 月办妥向泰立电器公司不动产权证过户手续。

2. 转让泰立电器公司股权情况

根据泰福泵业公司与赵宝章签署的《股权转让协议》，约定泰福泵业公司将泰立电器公司 100%股权作价 2,320 万元转让给赵宝章，且相关税费由赵宝章承担。泰立电器公司于 2017 年 12 月 27 日办妥工商变更登记手续。

赵宝章系浙江省温岭市大溪镇人，身份证号码 33262319620518****，与泰福泵业公司及其关联方不存在关联关系。赵宝章此前已投资并经营定转子等五金件的生产、销售业务，因有购置房产、土地并扩大产品产能的需求，与公司协商一致，由赵宝章收购泰立电器公司 100%的股权。

（二）会计处理情况

1. 出资设立泰立电器公司时的账务处理

公司以投资性房地产（厂房及相应土地对外出租）出资设立子公司，根据《企业会计准则讲解（2010）》，处置采用成本模式计量的投资性房地产时，应当按照

实际收到的金额，计入其他业务收入科目，按该项投资性房地产的账面价值，计入其他业务成本科目。公司会计处理如下：

借：长期股权投资-成本	2,028.42 万元
贷：其他业务收入	1,931.83 万元
应交税费-应交增值税-销项税	96.59 万元
借：其他业务成本	305.08 万元
投资性房地产累计折旧	350.96 万元
贷：投资性房地产-原值	558.66 万元
固定资产清理	97.38 万元

2. 处置泰立电器公司股权时的账务处理

2017 年 12 月，公司将泰立电器公司股权转让给赵宝章，根据《企业会计准则-长期股权投资》，处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。公司会计处理如下：

借：其他应收款-赵宝章	2,786.70 万元
贷：长期股权投资-成本	2,028.42 万元
长期股权投资-损益调整	-5.91 万元(10-12 月资产折旧/摊销)
投资收益	764.19 万元

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

根据公司以投资性房地产出资设立全资子公司泰立电器公司并进行股权转让事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 检查泰福泵业公司关于出资设立全资子公司泰立电器公司及转让股权给赵宝章的董事会决议和股东大会决议；

(2) 检查北京北方亚事资产评估事务所出具的《资产评估报告》；

(3) 检查泰福泵业公司向泰立电器公司开具的不动产转让发票和转让资产清单，核对发票金额、转让资产清单和投资性房地产处置、长期股权投资确认会计处理金额是否一致；

(4) 检查泰福泵业公司与赵宝章签署的《股权转让协议》，重新计算该不动产出资及股权转让发生的各项税费金额，检查本次股权转让款银行流水及支付凭

证；

(5) 与赵宝章进行访谈，对其购买动机以及是否为关联方进行核实；

(6) 重新计算本次股权转让投资收益金额，检查会计处理的正确性。

2. 核查结论

经核查，我们认为泰福泵业公司出资设立子公司泰立电器公司并进行股权转让原因合理，作价公允。交易对手方赵宝章与公司及关联方不存在关联关系，相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

九、请发行人：（1）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，补充披露第三方回款相关情况及中介机构的核查意见；（2）根据《首发业务若干问题解答》的要求补充披露现金交易的相关情况及中介机构的核查意见。请保荐人、申报会计师对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》和《首发业务若干问题解答》的要求，对第三方回款和现金交易进行核查，说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 18 条）

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，补充披露第三方回款相关情况及我们的核查意见

报告期内，公司客户存在通过第三方回款的情况，具体如下：

单位：万元				
项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
一、外汇管制	823.46	966.84	1,591.70	2,298.61
二、同一控制下代付款	266.04	284.72	582.59	394.40
第三方回款金额	1,089.50	1,251.56	2,174.28	2,693.02
占当年销售额的比例	3.70%	3.24%	7.39%	8.93%

报告期内，公司第三方回款金额分别为2,693.02万元、2,174.28万元、1,251.56万元和1,089.50万元，占当期营业收入的比重分别为8.93%、7.39%、3.24%和3.70%，整体呈下降趋势。第三方回款的情形主要包括：（1）公司销售报价与结算通常采用美元，部分客户由于所在国受到经济制裁，美元储备有限，或者当地政府出于平衡国际支出考虑，对本国外汇进出实行审批和限制，该类客户在与公司交易中会采取第三方回款方式（如乌克兰、伊朗等）；（2）部分客户由其实际控制人代为支付货款，或者通过同一控制下其他关联公司代付货款的情形。

针对第三方回款，公司《产品销售及收款业务管理制度》规定：如无特殊情况，客户原则上不得通过第三方向公司支付货款。存在第三方回款情形，销售部建立客户及其回款单位档案，每收到一笔第三方支付货款，销售人员及时向客户确认。销售部门应会同财务部门定期与客户就货款回收情况进行对账确认、建立客户回款台账，内审部不定期对客户回款情况抽查。

经核查，我们认为：基于境外客户自身资金安排、所在国外汇管制等原因，由第三方代为支付货款，符合业务特点，具有必要性和商业合理性；第三方回款涉及的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；公司第三方回款相关内部控制有效，第三方回款具有可验证性，不影响销售的真实性。

(二) 根据《首发业务若干问题解答》的要求补充披露现金交易的相关情况及我们的核查意见。

1. 报告期现金交易的情况说明

报告期内，公司存在现金销售回款和现金采购的情形，具体如下：

(1) 现金回款

报告期内，公司销售现金回款金额分别为 5.47 万元、144.49 万元、219.18 万元和 301.77 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.02%、0.49%、0.57%和 1.02%，金额及占比均较低。

报告期内现金回款主要系越南子公司产生，且略有增加，主要系公司为开拓越南市场，于 2018 年设立越南子公司，由于越南当地网银普及率相对较低，部分越南客户采用现金形式回款所致。越南子公司收到现金货款时，由出纳接收、子公司经理签字，向客户出具收款单，越南子公司每月与客户对账，收到的现金由出纳及时存入子公司账户。

(2) 现金采购

公司原材料采购通过银行转账或银行承兑汇票方式支付，仅 2017 年和 2018 年存在少量零星采购通过现金方式，现金采购金额分别为 12.30 万元和 2.00 万元，占当期采购总额的比例分别为 0.05%和 0.01%，金额及占比均很低。2019 年

开始，公司不存在现金采购的情形。

2. 公司关于现金交易的内控措施

为加强对资金收支的内部控制和管理，保证资金安全，降低公司财务风险，公司结合相关法律法规及实际情况制定了《货币资金管理制度》，规定如下：(1) 出纳按收付顺序逐日逐笔登记现金日记账，对库存现金每日盘点，做到日清月结；现金必须存放在保险箱内，保险箱钥匙不得乱放或交于他人，保险箱密码不得泄漏给他人。(2) 公司资金支付严格按照公司相关财务制度办理，出纳人员在确认每笔事项符合公司开支标准，单据真实、齐全，经办人及授权批准人签字规范、完整后方可实际支付。出纳根据实际支付情况，加盖“现金付讫”或“银行付讫”章。(3) 企业取得的货币资金收入应及时入账，不得私设“小金库”，不得账外设账，严格禁止收款不入账的违法行为。(4) 财务部经理不定期的对现金、银行存款对账单、有价证券、现金及银行存款日记账进行抽查核对。核对发现有差异，应查明原因并做好记录，须由双方签字确认，发生违纪立即报告公司领导，由公司追究责任人的责任。

经核查，我们认为：报告期内，公司现金交易金额较小、占比较低，现金交易与相关业务真实一致，现金交易的原因具有真实性、合理性，现金交易相关内部控制有效。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 针对公司第三方回款事项，我们履行了以下核查程序：

1) 检查报告期内公司全部外销业务银行对账单回款记录和资金流水凭证，检查相关业务合同，确认资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

2) 根据所有外销业务回款测试的结果，对照公司销售业务台账、应收账款明细账，检查第三方回款记录的准确性和完整性；

3) 抽样选取不一致业务的明细样本，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，核实第三方回款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；报告期执行核查比例在 80%以上。

4) 访谈公司主要客户，询问报告期内是否存在第三方回款的情形、第三方回款的原因、是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，对存在第三方回款的客户，向其函证第三方回款的原因、报告期各期第三方回款的金额。

5) 比对核查报告期内第三方回款的付款方名单与公司关联方清单，公开网络搜索核查公司报告期内是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷情况；

6) 访谈公司财务负责人、销售负责人等，了解第三方回款的原因及商业合理性。

(2) 针对公司现金交易事项，我们履行了以下核查程序：

1) 获取公司现金日记账，根据现金交易明细查阅现金销售的发票、经客户确认出库单、收款单等，核查现金交易的收入确认情况，检查现金交易与相关业务的一致性。

2) 实地走访公司主要客户、供应商时询问报告期内是否存在现金交易的情形；

3) 取得公司实际控制人及在公司任职的董监高报告期内银行流水，核查是否与公司客户、供应商存在资金往来；

4) 比对核查现金销售客户清单与公司关联方清单；

5) 获取公司货币资金管理制度，判断报告期内相关制度执行的完备性、合理性与执行有效性；

6) 访谈公司财务负责人等，了解现金交易的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 基于境外客户自身资金安排、所在国外汇管制等原因，由第三方代为支付货款，符合业务特点，具有必要性和商业合理性；第三方回款涉及的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；公司第三方回款相关内部控制有效，第三方回款具有可验证性，不影响销售的真实性。(2) 报告期内，公司现金交易金额较小、占比较低，现金交易与相关业务真实一致，现金交易的原因具有真实性、合理性，现金交易相关内部控制有效。

十、招股说明书披露，发行人生产所需的原材料主要为漆包线、硅钢片、铜件、不锈钢件、铝锭、电缆线和塑料件等。请补充披露：（1）除招股说明书披露的原材料之外，其他原材料的主要类别及采购金额占比；（2）原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响；（3）报告期内主要原材料采购占比波动的原因，是否与当期生产及销售的波动一致；（4）发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，如是，披露差异的原因及合理性。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 19 条）

（一）除招股说明书披露的原材料之外，其他原材料的主要类别及采购金额占比。

公司生产所需的原材料主要为漆包线、硅钢片、铜件、不锈钢件、铝锭、电缆线和塑料件等，此外还有包装物、太阳能控制器电子板、电子元器件、成品水泵、轴承、废硅钢片、电容器等，该等原材料采购额合计占公司采购总额的比例在 80%左右。公司基于质量、价格、交货周期等因素选择供应商和确定采购计划。报告期内，公司主要原材料的采购金额及其占采购总额的比重情况如下：

名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
漆包线	2,835.58	16.04	3,839.63	16.76	2,996.98	16.14	2,767.52	16.14
硅钢片	2,371.37	13.42	3,102.68	13.54	2,056.72	11.08	2,685.90	15.66
铜件	1,122.87	6.35	1,819.72	7.94	1,235.54	6.65	1,258.45	7.34
不锈钢件	1,366.39	7.73	1,773.18	7.74	1,394.74	7.51	909.90	5.31
铝锭	898.24	5.08	1,192.83	5.21	972.15	5.23	987.70	5.76
电缆线	1,041.63	5.89	1,078.95	4.71	702.46	3.78	568.80	3.32
塑料件	347.77	1.97	779.45	3.40	681.39	3.67	781.94	4.56
包装物	1,229.37	6.96	1,454.82	6.35	1,152.58	6.21	996.67	5.81
太阳能 控制器 电子板	0.00	0.00	474.91	2.07	958.89	5.16	860.86	5.02
电子元	878.48	4.97	829.32	3.62	442.41	2.38	345.52	2.01

器件								
成品水泵	370.53	2.10	554.78	2.42	626.93	3.38	472.89	2.76
轴承	439.85	2.49	620.27	2.71	407.54	2.19	385.44	2.25
废硅钢片	458.30	2.59	580.92	2.54	518.35	2.79	183.19	1.07
电容器	280.87	1.59	430.38	1.88	298.42	1.61	296.48	1.73
合计	13,641.25	77.19	18,531.84	80.88	14,445.10	77.78	13,501.28	78.74

其他原材料中，包装物种类繁多且分散，包括纸箱、木箱、托盘箱、泡沫、铭牌、标贴等；鉴于公司自 2018 年 8 月开始自制太阳能控制器电子板，故 2018 年以来采购规模逐年下降；电子元器件种类繁多且分散，包括分切带、热保护器、PCB 板、贴片电阻等，因公司自制控制器电子板，2018 年采购规模上升；报告期内，公司存在外购成品水泵的情况，主要系应客户要求需要配套出售其他类别水泵品种或者公司临时出现产能不足的情况需要外购；此外，公司采购轴承用于组装电机、采购废硅钢片等用于自制铸铁件、采购电容器用于组装接线盒或控制器。

（二）原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对公司持续经营能力构成重大不利影响。

公司主要原材料漆包线、硅钢片、铜件、不锈钢件、铝锭、电缆线、塑料件等均为大众通用材料，市场供给充足。目前公司与主要供应商均保持了良好、稳定的合作关系，且主要原材料均至少有两家以上供应商可供选择。

公司电子元器件中存在用于节能泵控制器中的部分芯片来源于美国公司的情形，公司已陆续转移向韩国、意大利、法国等其他国家芯片生产商和国内芯片生产商采购，报告期内，芯片采购总额分别为 0 万元、19.83 万元、43.55 万元和 48.46 万元，金额较小，不会对公司持续经营构成重大不利影响。报告期内，公司不存在因原材料供应不足而导致的停产、待工、交货违约等情况。

（三）报告期内主要原材料采购占比波动的原因，是否与当期生产及销售的波动一致。

报告期内，公司主要原材料采购金额与耗用金额情况如下：

单位：万元

名称	2020 年 1-9 月			2019 年度		
	采购金额	耗用金额	采购占比	采购金额	耗用金额	采购占比
漆包线	2,835.58	2,602.80	16.04%	3,839.63	3,727.31	16.76%

硅钢片	2,371.37	1,940.79	13.42%	3,102.68	2,615.64	13.54%
铜件	1,122.87	1,076.85	6.35%	1,819.72	1,622.17	7.94%
不锈钢件	1,366.39	1,284.00	7.73%	1,773.18	1,327.04	7.74%
铝锭	898.24	937.32	5.08%	1,192.83	1,238.05	5.21%
电缆线	1,041.63	972.08	5.89%	1,078.95	955.95	4.71%
塑料件	347.77	689.95	1.97%	779.45	880.55	3.40%
包装物	1,229.37	1,198.18	6.96%	1,454.82	1,496.42	6.35%
太阳能控制器电子板	0.00	137.76	0.00%	474.91	442.00	2.07%
电子元器件	878.48	656.56	4.97%	829.32	686.49	3.62%
名称	2018 年度			2017 年度		
	采购金额	耗用金额	采购占比	采购金额	耗用金额	采购占比
漆包线	2,996.98	2,976.99	16.14%	2,767.52	2,651.36	16.14%
硅钢片	2,056.72	2,136.53	11.08%	2,685.90	2,165.63	15.66%
铜件	1,235.54	1,065.30	6.65%	1,258.45	1,166.00	7.34%
不锈钢件	1,394.74	1,089.43	7.51%	909.90	699.91	5.31%
铝锭	972.15	994.96	5.23%	987.70	943.78	5.76%
电缆线	702.46	629.36	3.78%	568.80	476.37	3.32%
塑料件	681.39	699.45	3.67%	781.94	772.50	4.56%
包装物	1,152.58	1,100.88	6.21%	996.67	964.61	5.81%
太阳能控制器电子板	958.89	949.25	5.16%	860.86	804.03	5.02%
电子元器件	442.41	331.43	2.38%	345.52	279.24	2.01%

报告期内，随着产量逐年增加，漆包线和包装物的采购金额与耗用金额逐年增加，采购占比稳定。

硅钢片采购额、耗用额及占比呈先下降后上升趋势，主要系公司产品中井用潜水泵需要使用的硅钢片最多，其次是陆上泵，报告期内，井用潜水泵和陆上泵的产量占比分别为 72.33%、66.39%、79.41%和 73.10%，产量占比呈先下降后上升趋势，故硅钢片采购额、耗用额及占比先减少后增加。

铜件采购额、耗用额及占比呈先下降后上升再下降趋势，主要系公司产品中

井用潜水泵需要使用的铜件最多，其次是陆上泵，报告期内，井用潜水泵和陆上泵的产量占比分别为 72.33%、66.39%、79.41%和 73.10%。2018 年耗用铜件较多的井用潜水泵和陆上泵的产量占比下降以及经公司研发改进，部分型号的材料如叶轮等使用不锈钢等材质替代了铜件，导致铜件采购额、耗用额下降；2019 年井用潜水泵和陆上泵的产量占比有所提高，导致铜件采购额、耗用额上升；2020 年 1-9 月井用潜水泵和陆上泵的产量占比有所下降，同时公司 2020 年开始采购经过金加工后的铜出水口、进水节等铜件用于井用潜水泵，重量较之前采购的轻，采购金额相对低，导致铜件采购额占比下降。

不锈钢件采购额、耗用额及占比报告期内整体有所提升，主要系公司产品中节能泵、井用潜水泵需要使用的的不锈钢件较其他产品多，报告期内，节能泵和井用潜水泵的产量占比分别为 4.74%、5.77%、8.35%和 10.41%，产量占比逐年增加，故不锈钢件采购额、耗用额及占比逐年增加。

公司采购铝锭用于自制铝铸件，铝锭自 2018 年开始采购额低于耗用额，主要系部分型号公司未开模或产能受限，公司通过直接外购铝铸件半成品的方式来缓解。报告期内，公司外购铝铸件半成品的金额分别为 68.62 万元、110.67 万元、77.05 万元和 64.80 万元。

公司产品中节能泵、井用潜水泵一般配的电缆线较其他产品更长，报告期内，随着节能泵、井用潜水泵产量占比逐年增加，电缆线的采购金额与耗用金额逐年增加，采购占比逐年提升。

塑料件自 2018 年开始采购额低于耗用额，主要系自 2017 年 11 月起，公司逐步开始购入塑料原料自制塑料件，但塑料件自制产能有限或部分型号未开模具，故仍需外购部分塑料件。报告期内，塑料原料采购额分别为 27.08 万元、131.84 万元、322.76 万元和 377.49 万元，采购规模逐年增加。2018 年塑料件耗用金额较上年有所下降，主要系使用塑料叶轮、外壳等零部件的水泵产量占比下降。

太阳能控制器电子板 2019 年的采购金额和耗用金额有所下降，主要系公司自 2018 年 8 月起逐步开始自制太阳能控制器电子板，故采购金额有所下降。同时，太阳能控制器电子板自制率提高，故耗用金额有所下降。

随着产量逐年增加，电子元器件采购金额和耗用金额逐年增加，2019 年电子元器件的采购金额增长较多，主要系公司自 2018 年 8 月起逐步开始自制太阳能控制器电子板，故增加采购了电子元器件。

(四) 公司主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，如是，披露差异的原因及合理性。

1. 公司主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致

报告期内，公司主要原材料的平均采购价格情况如下：

材料名称	单位	平均采购价格			
		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
漆包线	元/千克	42.20	44.82	46.41	44.99
硅钢片	元/千克	4.24	4.38	4.54	4.66
铜件	元/千克	46.57	46.82	47.99	45.35
不锈钢件	元/千克	27.04	29.37	32.93	33.23
铝锭	元/千克	11.54	11.83	12.52	12.56
电缆线	元/米	2.35	2.24	2.23	2.43
塑料件	元/千克	28.26	25.29	30.02	27.55
包装物-纸箱[注]	元/个	5.26	4.56	4.86	4.29
包装物-木箱	元/个	23.69	22.32	19.26	18.43
太阳能控制器电子板	元/个	-	473.31	432.53	456.88
电子元器件-分切带[注]	元/公斤	18.23	19.02	18.89	18.94
电子元器件-热保护器	元/个	1.20	1.17	1.04	0.97

[注] 鉴于包装物和电子元器件种类繁多且分散，明细项规格、单位各有不同，选取包装物中主要材料纸箱、木箱，电子元器件中主要材料分切带、热保护器列示采购单价

公司主要原材料中漆包线、铜件价格与铜价走势关联度高，硅钢片、不锈钢管价格与冷轧无取向硅钢走势关联度高，铝锭与铝价走势关联度高，塑料件与塑料价格指数走势关联度高，对比趋势如下：

(1) 漆包线、铜件与铜价

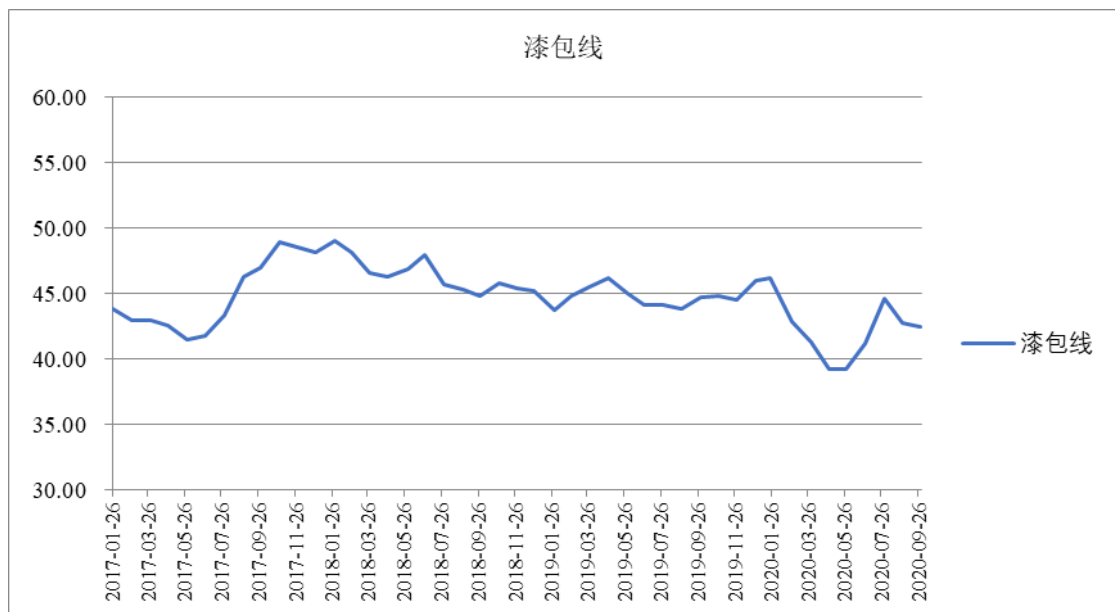
报告期内铜价（单位：元/千克）变动趋势如下：



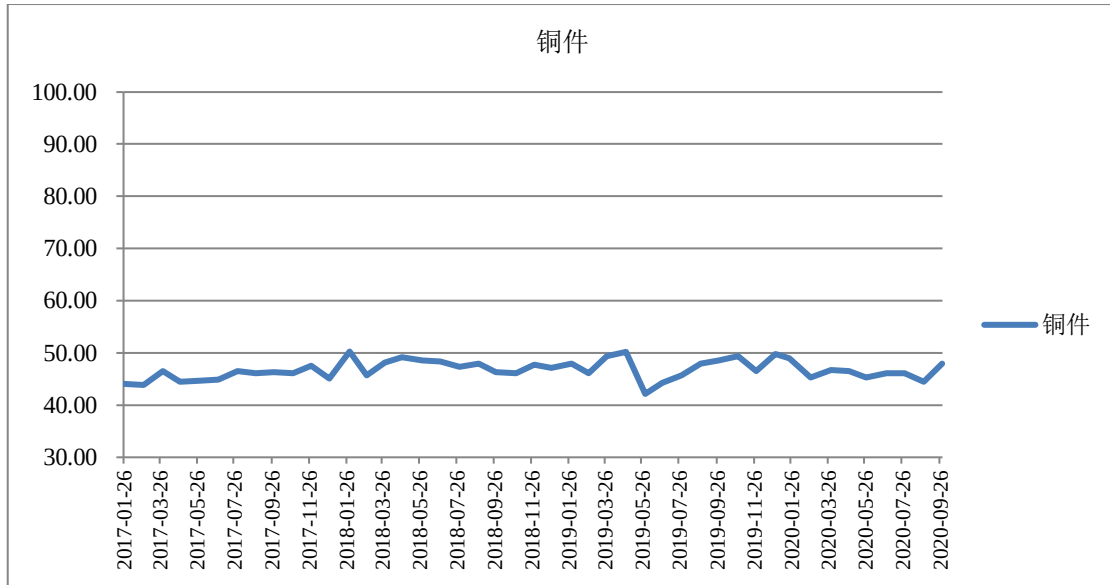
数据来源: Wind 资讯

注: 根据上表数据, 报告期内铜价的平均值分别为 49.23 元/千克、50.58 元/千克、47.70 元/千克和 46.94 元/千克

报告期内公司采购漆包线价格 (单位: 元/千克) 变动趋势如下:



报告期内公司采购铜件价格 (单位: 元/千克) 变动趋势如下:



由上，报告期内，公司漆包线、铜件的采购价格呈现先升后降的趋势，与铜的市场价格变动趋势一致。

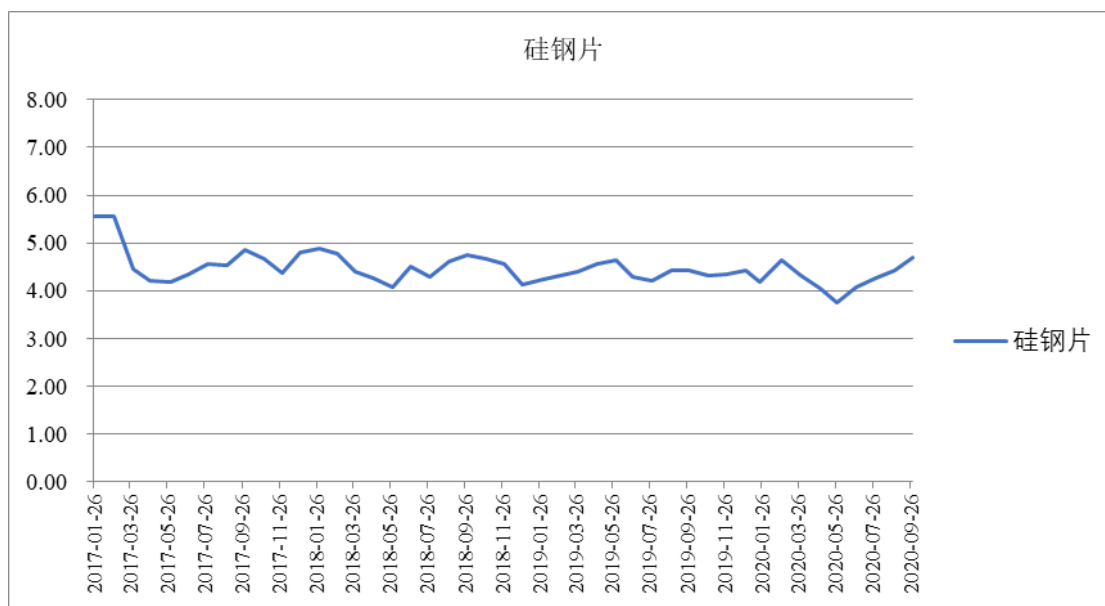
(2) 硅钢片、不锈钢件与冷轧无取向硅钢

报告期内冷轧无取向硅钢（单位：元/千克）市场价格变动如下：

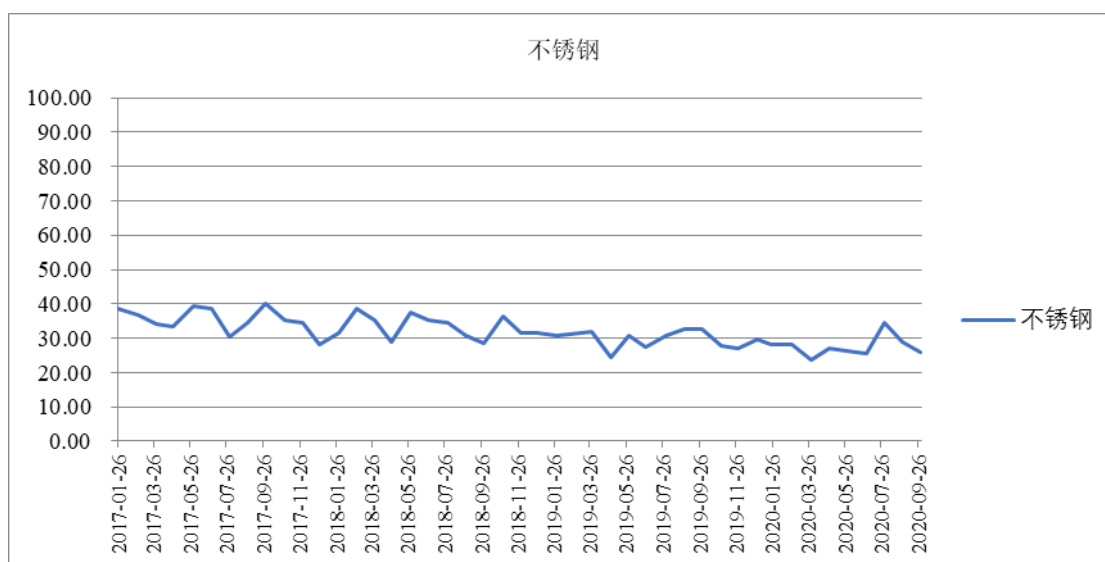


数据来源：Wind 资讯

报告期内公司采购硅钢片价格（单位：元/千克）变动趋势如下：



报告期内公司采购不锈钢件价格（单位：元/千克）变动趋势如下：



由上，报告期内，公司硅钢片、不锈钢件的采购价格呈现逐年下降的趋势，与市场价格变动趋势一致。

(3) 铝锭与铝价

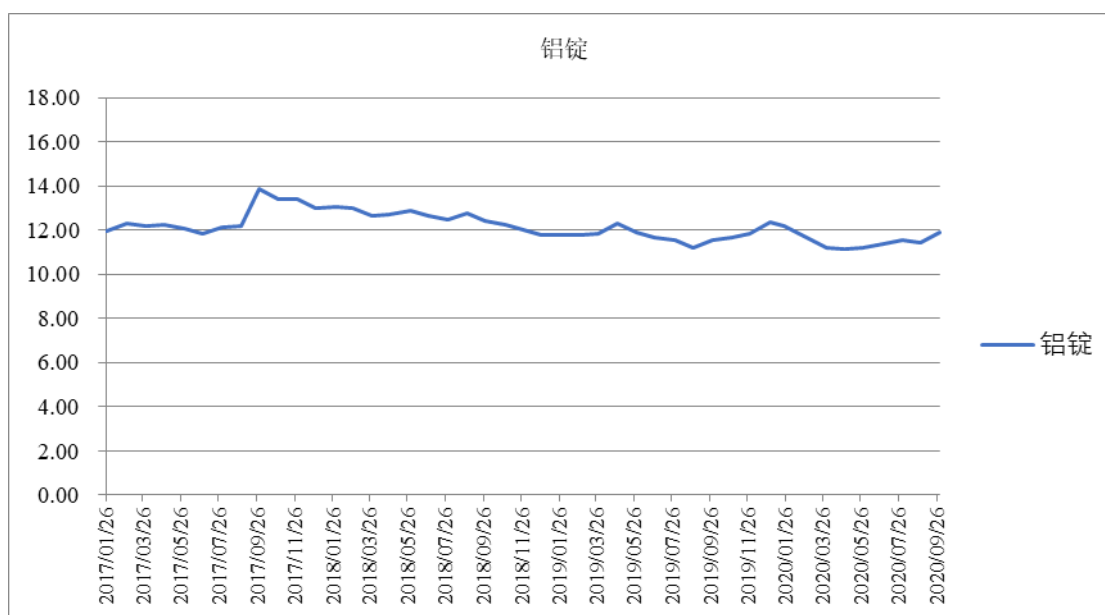
报告期内铝价（单位：元/千克）变动趋势如下：



数据来源: Wind 资讯

注: 根据上表数据, 报告期内铝价的平均值分别为 14.4 元/千克、14.2 元/千克、13.9 元/千克和 13.68 元/千克

报告期内公司采购铝锭价格 (单位: 元/千克) 变动趋势如下:



由上, 报告期内, 公司铝锭的采购价格呈现 2018 年略微下降、2019 年有所下降的趋势, 与市场价格变动趋势一致。

(4) 塑料件与塑料价格指数

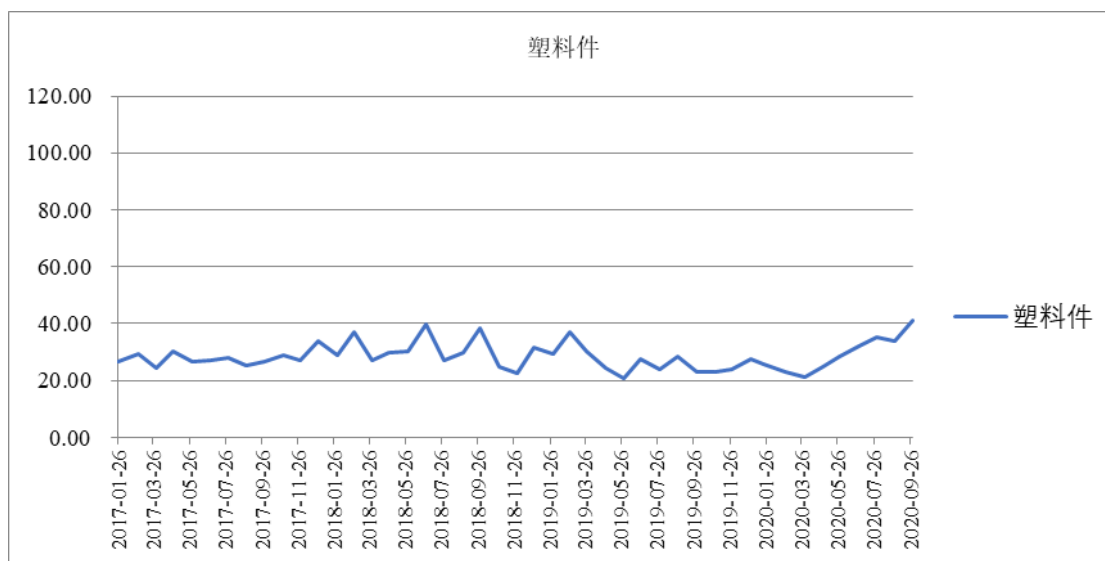
报告期内塑料价格指数变动趋势如下:



数据来源：Wind 资讯

注：根据 WIND，中国塑料价格指数由“中国塑料交易价格指数”和“中国塑料现货价格指数”组成

报告期内公司采购塑料件价格（单位：元/千克）变动趋势如下：



由上，报告期内，公司塑料件的采购价格呈现先升后降的趋势，与市场价格变动趋势一致。

综上，报告期内，公司主要原材料采购价格与市场价格变动趋势不存在重大差异。

2. 同类原材料不同供应商采购价格比较

因公司原材料种类繁多，且多数非大宗商品，计量单位不统一，同种材料不

同供应商因规格型号大多不同故价格有所差异，此外由于采购时间点不同、采购规模存在差异等原因，同一原材料向不同供应商采购价格也可能存在差异。此处抽取漆包线和硅钢片为例，同一规格型号报告期内不同供应商采购价格比较如下

单位：元/公斤

型号	供应商名称	2020 年 1-9 月单价	2019 年单价	2018 年单价	2017 年单价
漆包线（铜） 0.55mm	华尔达集团有限公司	-	-	-	46.32
	浙江诚峰有色金属股份有限公司	-	-	49.42	42.09
	台州子富金属有限公司	-	-	-	42.17
	浙江龙腾电工器材有限公司	-	45.23	46.12	42.87
	温岭市电工器材厂	-	44.94	45.56	-
	余姚市舜江电器有限公司	42.94	46.11	-	-
漆包线（铜） 0.69mm	华尔达集团有限公司	-	-	-	46.05
	浙江诚峰有色金属股份有限公司	43.84	-	48.74	45.63
	台州子富金属有限公司	-	-	48.46	44.18
	浙江龙腾电工器材有限公司	43.09	45.34	45.73	45.17
	温岭市电工器材厂	-	45.17	45.66	-
	余姚市舜江电器有限公司	42.51	45.36	-	-
漆包线（铜） 0.47mm	浙江诚峰有色金属股份有限公司	-	-	46.56	45.77
	台州子富金属有限公司	-	-	-	43.70
	浙江龙腾电工器材有限公司	43.11	-	46.42	45.64
	台州市富华机电有限公司	-	45.32	45.47	-
	温岭市电工器材厂	-	45.69	45.33	-
	余姚市舜江电器有限公司	42.59	45.62	-	-
硅 钢 片 50ZW1300	台州正信实业有限公司	4.27	4.38	4.69	4.57
	无锡信盛硅钢有限公司	-	-	-	4.33
	新余市澳华工贸有限公司	-	4.31	4.44	4.73
	浙江亿钢新材料有限公司	-	4.16	4.16	-
	温岭兴益工贸有限公司	-	4.49	4.66	-
	无锡浙双物资发展有限公司	-	-	4.57	-

由上，公司向不同供应商采购漆包线（铜）0.47mm、硅钢片 50ZW1300 的价格基本相当。2017 年公司向华尔达集团有限公司采购漆包线（铜）0.55mm 单价较高，主要系采购量较少，采购规模仅为 0.58 万元所致；2018 年公司向浙江诚峰有色金属股份有限公司采购漆包线（铜）0.55mm 单价较高，主要系采购量较少，采购规模仅为 1.44 万元所致；2018 年，公司向台州子富金属有限公司采购漆包线（铜）0.69mm 单价较高，主要系采购量较少，采购规模仅为 1.49 万元。2018 年，公司向浙江诚峰有色金属股份有限公司采购漆包线（铜）0.69mm 单价较高，主要系向该供应商采购的此规格为 H 级 180℃耐高温，价格相对较高。

综上，经比较，上述型号漆包线和硅钢片不同供应商采购价格无明显差异。

（五）核查程序及结论

1. 核查程序

针对公司原材料采购事宜，我们履行了以下核查程序：

(1) 获取了公司的采购明细表，计算主要原材料采购金额及占比，比较同类材料不同供应商的价格，与公开渠道可得的市场价格进行对比，分析价格是否公允合理；

(2) 访谈公司采购负责人，了解公司原材料采购是否存在受制于上游供应商的情形；

(3) 获取了公司生产中耗用的主要原材料金额，与采购金额进行比对分析；

(4) 取得主要供应商的采购订单，执行了采购穿行测试。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 报告期内，公司主要原材料为大众通用材料，市场供给充足，公司材料中存在用于节能泵控制器中的部分芯片来源于美国公司的情形，但该等芯片采购金额较小，且公司已陆续转移向其他国家或国内供应商采购，对公司持续经营能力不构成重大不利影响；(2) 报告期内主要原材料采购占比波动合理，与当期生产及销售的波动一致；(3) 公司主要原材料采购单价变动与市场价格变动趋势一致，同类原材料向不同供应商采购单价不存在较大差异。

十一、招股说明书披露，报告期内，前五大供应商采购占比分别为 36.09%、27.62%、30.24%、44.51%。请补充披露：（1）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、实际经营业务、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例，报告期各期发行人对各主要供应商采购金额发生变动的原因、是否符合发行人的业务发展情况；（2）是否存在贸易型供应商，如是，披露原因及合理性，是否符合行业惯例，相关原材料的最终来源；（3）主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形；（4）报告期内是否存在供应商与客户重叠的情形，如是，补充披露原因及合理性；（5）报告期内发行人外协加工的合作模式、必要性、主要外协加工企业的基本情况，外协加工企业是否主要为发行人提供服务，外协加工企业与发行人的合作历史以及与发行人及其关联方是否存在关联关系。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 20 条）

（一）主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、实际经营业务、与公司的合作时间、公司对其采购占其总销售额的比例，报告期各期公司对各主要供应商采购金额发生变动的原因、是否符合公司的业务发展情况。

1. 主要供应商的基本情况

（1）台州正信实业有限公司

公司名称	台州正信实业有限公司
成立时间	2001 年 8 月 7 日
注册资本	1,260 万元
股权结构	吴勇 70%、阮爱武 30%
实际控制人	吴勇
经营范围	建筑材料、化工原料、日用百货、家用电器、初级农产品、金属材料批发、零售；建筑用金属构件加工；五金冲件制造；货物进出口、技术进出口业务
与公司合作时间	2014 年
采购内容	硅钢片
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 1.67%、2018 年 0.80%、2019 年 1.65%、2020 年 1-9 月 4.62%

（2）余姚市舜江电器有限公司

公司名称	余姚市舜江电器有限公司
成立时间	1998 年 12 月 1 日
注册资本	3,000 万元

股权结构	宁波世茂铜业股份有限公司 81.57%、胡小海 15.28%、徐银桂 1.57%、胡仲杰 1.57%
实际控制人	李立峰
经营范围	漆包线，家用电器的制造、加工
与公司合作时间	2019 年
采购内容	漆包线
公司对其采购占其总销售额的比例	2019 年 4.46%、2020 年 1-9 月 10.72%

(3) 浙江广来电气股份有限公司、台州翰龙电气有限公司、台州鑫来电缆有限公司

公司名称	浙江广来电气股份有限公司
成立时间	2013 年 2 月 27 日
注册资本	1,000 万元
股权结构	赵国志 70%、叶玲平 30%
实际控制人	赵国志
经营范围	电线、电缆（除 6 千伏及以上干法交联电力电缆外）、插头、插座、配电柜、开关、水泵、电焊机、空压机制造、销售；自有房屋租赁；货物进出口；技术进出口
与公司合作时间	2017 年
采购内容	电缆线
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 6.38%、2018 年 3.45%、2019 年 10.69%、2020 年 1-9 月 7.83%
公司名称	台州翰龙电气有限公司
成立时间	2019 年 8 月 9 日
注册资本	100 万元
股权结构	赵宇豪 80%、叶玲平 20%
实际控制人	赵宇豪
经营范围	开关、插座、电线、电缆、插头生产、销售
与公司合作时间	2019 年
采购内容	电缆线
公司对其采购占其总销售额的比例	2019 年 14.56%、2020 年 1-9 月 20.13%
公司名称	台州鑫来电缆有限公司
成立时间	2007 年 9 月 19 日
注册资本	100 万元
股权结构	赵国志 70%、叶玲平 30%
实际控制人	赵国志
经营范围	电缆（6 千伏及以上（陆上用）干法交联电力电缆制造项目除外）、电线、插头、开关、插座制造、销售；货物进出口、技术进出口
与公司合作时间	2007 年
采购内容	电缆线
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 3.54%、2018 年 6.25%、2019 年 5.29%、2020 年 1-9 月 0%

注：经访谈了解，赵国志与赵宇豪系父子关系

(4) 衢州永创铝业有限公司

公司名称	衢州永创铝业有限公司
------	------------

成立时间	2005 年 1 月 6 日
注册资本	1,500 万元
股权结构	黄陈奎 53%、颜丽英 47%
实际控制人	黄陈奎
经营范围	铝合金铸造、销售；货物进出口
与公司合作时间	2016 年
采购内容	铝锭
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 4.05%、2018 年 1.16%、2019 年 1.48%、2020 年 1-9 月 1.12%

(5) 福安市龙丰机电有限公司

公司名称	福安市龙丰机电有限公司
成立时间	2001 年 2 月 22 日
注册资本	1,000 万元
股权结构	陈光平 91.22%、陈安平 4.39%、陈安全 4.39%
实际控制人	陈光平
经营范围	电机、电器及其配件制造、加工、销售
与公司合作时间	2009 年
采购内容	铜件
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 53.17%、2018 年 45.06%、2019 年 52.68%、2020 年 1-9 月 20.60%

(6) 浙江亿钢新材料有限公司

公司名称	浙江亿钢新材料有限公司
成立时间	2004 年 4 月 13 日
注册资本	1,051 万元
股权结构	曾国良 90%、张丹林 10%
实际控制人	曾国良
经营范围	新能源材料研发、销售；电机及配件、水泵、其他机械配件制造、加工、销售；矽钢片、其他金属材料销售；货物进出口、技术进出口
与公司合作时间	2014 年
采购内容	硅钢片
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 0.2%、2018 年 0.2%、2019 年 5%、2020 年 1-9 月 10%

(7) 浙江龙腾电工器材有限公司

公司名称	浙江龙腾电工器材有限公司
成立时间	1995 年 11 月 6 日
注册资本	1,000 万元
股权结构	陈连声 51.72%、李小飞 48.28%
实际控制人	陈连声
经营范围	电工器材、漆包线、线圈、卫生洁具、电容器、焊接设备制造，销售；铜材加工，销售
与公司合作时间	2009 年
采购内容	漆包线
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 17.69%、2018 年 14.10%、2019 年 15.02%、2020 年 1-9 月 1.42%

(8) 温岭市电工器材厂

公司名称	温岭市电工器材厂
成立时间	1993 年 4 月 3 日
注册资本	800 万元
股权结构	赵加波 50%、赵加寅 50%
实际控制人	赵加波、赵加寅
经营范围	电磁线、电缆、电线制造
与公司合作时间	2011 年
采购内容	漆包线
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年 0%、2018 年 2.71%、2019 年 3.40%、2020 年 1-9 月 0%

(9) 新余市澳华工贸有限公司、新余市长荣物资贸易有限公司

公司名称	新余市澳华工贸有限公司
成立时间	2011 年 3 月 18 日
注册资本	1,500 万元
股权结构	王璠 100%
实际控制人	王璠
经营范围	钢材（不含地条钢）、铁矿石、矿产品、建筑材料、机电设备（不含小轿车）、金属材料、五金交电、汽车配件、生铁、硅铁、锰铁、铁合金、百货销售；进出口贸易；企业管理服务，企业信息咨询服务，公司礼仪服务
与公司合作时间	2015 年
采购内容	硅钢片
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年两家合计占 6.69%
公司名称	新余市长荣物资贸易有限公司
成立时间	2001 年 8 月 9 日
注册资本	2,000 万元
股权结构	王松林 97.02%、刘锦华 2.98%
实际控制人	王松林
经营范围	钢材、建筑材料、机电设备（不含小轿车）、金属材料、五金交电、汽车配件、生铁、硅铁、锰铁、铁矿石、铁合金、百货销售
与公司合作时间	2015 年
采购内容	硅钢片
公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年两家合计占 6.69%

注：经访谈了解，王松林与王璠系父子关系

(10) 湖北捷锐电气有限公司

公司名称	湖北捷锐电气有限公司
成立时间	2014 年 4 月 3 日
注册资本	30 万元
股权结构	孙存芳 100%
实际控制人	孙存芳
经营范围	电子产品销售、组装及售后服务；电机、农田水泵的维修；机械设备销售及售后服务；软件开发
与公司合作时间	2014 年
采购内容	太阳能控制器电子板

公司对其采购占其总销售额的比例	2017 年占 90%，公司向湖北捷锐电气有限公司采购节能泵生产所需的太阳能控制器电子板，2017 年采购占比较高，自 2018 年 8 月起公司开始自制太阳能控制器电子板，减少向该供应商的采购规模。
-----------------	--

2. 报告期各期公司对各主要供应商采购金额发生变动的原因

报告期内，公司对主要供应商的采购情况如下（不含税）：

单位：万元

名称	采购原材料	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
台州正信实业有限公司	硅钢片	2,092.54	621.53	344.44	1,010.86
浙江亿钢新材料有限公司	硅钢片	278.83	2,420.45	97.29	43.79
新余市澳华工贸有限公司、新余市长荣物资贸易有限公司	硅钢片	-	0.13	1,059.55	1,337.24
余姚市舜江电器有限公司	漆包线	2,573.93	959.63	-	-
浙江龙腾电工器材有限公司	漆包线	98.21	1,777.01	1,808.96	2,194.92
温岭市电工器材厂	漆包线	-	968.45	767.92	-
浙江广来电气股份有限公司、台州翰龙电气有限公司、台州鑫来电缆有限公司	电缆线	689.67	719.84	353.41	220.56
衢州永创铝业有限公司	铝锭	515.72	740.15	349.43	809.58
福安市龙丰机电有限公司	铜件	516.59	803.40	534.13	556.54
湖北捷锐电气有限公司	太阳能控制器电子板	-	424.74	958.89	836.70
合计	-	6,765.49	9,435.33	6,274.02	7,010.19

由上表可知，报告期内，电缆线、铜件的主要供应商稳定（电缆线主要向浙江广来电气股份有限公司及其关联方采购、铜件主要向福安市龙丰机电有限公司采购），硅钢片、漆包线、铝锭、太阳能控制器电子板供应商及其采购量存在一定变动，变动情况和原因分析如下：

（1）硅钢片供应商

2017 年和 2018 年，公司硅钢片的主要供应商为新余市澳华工贸有限公司和台州正信实业有限公司，2019 年和 2020 年 1-9 月，公司硅钢片的主要供应商变为台州正信实业有限公司和浙江亿钢新材料有限公司，主要系：硅钢片是大众通用商品，市场可供选择的供应商较多，公司采购时，会基于产品质量符合要求的基础上，选择价格更优、运输便利的供应商，以硅钢片 50ZW1300 的 2019 年采购单价为例，公司向新余市澳华工贸有限公司采购单价为 4.31 元/千克，向浙江亿钢新材料有限公司采购单价为 4.16 元/千克。

(2) 漆包线供应商

2017年至2019年,公司漆包线的主要供应商为浙江龙腾电工器材有限公司、温岭市电工器材厂,2019年、2020年1-9月新增余姚市舜江电器有限公司,主要系随着公司产品不断的技术改进,公司对漆包线的耐温等级有了更高的要求,同种耐温等级余姚市舜江电器有限公司的价格相对优惠,故2019年开始加大对它的采购。

(3) 铝锭供应商

报告期内,公司铝锭的主要供应商为衢州永创铝业有限公司,2018年和2019年向其采购金额较2017年低,主要系2018年公司新增一家台州本地铝锭供应商,运输便利且价格较衢州永创铝业有限公司优惠,对铝锭供应商结构进行了优化。

(4) 太阳能控制器电子板供应商

报告期内,公司太阳能控制器电子板的主要供应商为湖北捷锐电气有限公司,但自2018年8月起公司逐步开始自制太阳能控制器电子板,故对湖北捷锐电气有限公司的采购额自2019年起有所下降。

报告期内,公司基于原材料的质量、价格、供货及时性和稳定性以及与生产方式变化(直接外购改为自制),对部分原材料供应商及其采购量予以了相应优化。由于公司生产所需主要原材料均为大宗通用商品,市场供应充足,可供选择的供应商较多,因此,报告期内部分主要原材料供应商的变化不会影响公司原材料采购的稳定性,符合公司的业务经营情况。

(二) 是否存在贸易型供应商,如是,披露原因及合理性,是否符合行业惯例,相关原材料的最终来源

报告期内,公司生产所需主要原材料中涉及的硅钢片,存在通过贸易型供应商采购的情形,主要系钢材为大宗商品,价格较为透明,公司需求量规模相比贸易商小,通过贸易商采购可以节约采购成本并缩短采购周期。

报告期内,公司前十大供应商中贸易型供应商的情况如下:

序号	供应商名称	采购内容	最终供应商
1	新余市澳华工贸有限公司、新余市长荣物资贸易有限公司	硅钢片	中冶南方(新余)冷轧新材料技术有限公司
2	台州正信实业有限公司	硅钢片	江苏沙钢物资贸易有限公司、马鞍山钢铁股份有限公司、上海宝钢钢材贸易有限公司
3	无锡信盛硅钢有限公司	硅钢片	对方出于商业隐私,拒绝提供

			相关信息
4	浙江亿钢新材料有限公司	硅钢片	对方出于商业隐私，拒绝提供相关信息
5	温岭兴益工贸有限公司	硅钢片	内蒙古包钢钢联股份有限公司华东销售分公司、江苏沙钢物资贸易有限公司

经查阅公开信息，同行业上市公司中君禾股份、凌霄泵业、东音股份亦存在通过贸易型供应商采购硅钢片的情况，符合行业惯例。

(三) 主要供应商是否存在成立时间较短即与公司合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形

公司主要供应商中台州鑫来电缆有限公司 2007 年成立次年即与公司合作，2008 年公司对其采购额为 150.33 万元，该供应商位于温岭本地且成立之初即生产电缆线，经过多年合作在生产能力、质量控制等方面能够满足公司的要求后，公司对其采购规模逐步扩大；台州翰龙电气有限公司 2019 年成立即与公司合作，2019 年公司对其采购额为 54.48 万元，该供应商实际控制人赵宇豪与台州鑫来电缆有限公司实际控制人赵国志系父子关系。湖北捷锐电气有限公司 2014 年成立当年即与公司合作，2014 年公司对其采购额为 85.16 万元，该供应商的技术人员系公司早年在市场寻求太阳能控制器电子板供应商时结识，具备研发和生产太阳能控制器电子板的能力，故公司向其采购太阳能控制器电子板，技术和质量水平达到公司认可后逐步扩大对其采购规模，随着 2018 年 8 月公司开始自制太阳能控制器电子板，对其采购规模有所下降。上述供应商均不存在合作当年即采购金额较大的情形。

报告期内公司不存在供应商成立即与公司合作且成为主要供应商的情形，公司与主要供应商不存在利益输送的情形。

(四) 报告期内是否存在供应商与客户重叠的情形，如是，补充披露原因及合理性

报告期内，公司存在部分供应商与客户重叠的情形，主要是公司生产过程中会产生一些报废材料和边角料，基于公司与供应商合作关系良好，部分供应商有意愿购买废料重新用于其自身生产。报告期内，公司向供应商年销售五万元以上配件和废料的情况如下：

单位：万元

名称	公司向	公司	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	-----	----	--------------	---------	---------	---------

	其销售 内容	向其 采购 内容	对其 销售 收入	向其采 购金额	对其 销售 收入	向其采 购金额	对其 销售 收入	向其采 购金额	对其销 售收入	向其采 购金额
台州腾圣泵业有限公司	配件	成品水泵	-	-	5.08	-	5.66	84.82	27.50	4.84
浙江固达泵业有限公司	配件	成品水泵	0.52	-	-	-	15.28	31.07	-	55.13
温岭市华泰废旧物资回收有限公司	废料	废硅钢片	-	4.41	-	103.16	-	51.11	75.37	53.48
玉环博卡铜业有限公司	废料	铜件	-	-	16.64	91.16	36.27	198.04	39.80	180.49
台州市亿诺金属材料有限公司	废料	铜件	6.55	-	-	23.13	11.72	64.93	-	9.51
台州市环时机电厂（普通合伙）	废料	铜件	5.26	136.16	22.62	201.45	-	145.34	-	117.65
合计			12.33	140.57	44.35	418.90	68.94	575.31	142.67	421.09
占比			0.04%	0.80%	0.11%	1.83%	0.23%	3.10%	0.47%	2.46%

公司向台州腾圣泵业有限公司、浙江固达泵业有限公司采购成品水泵，同时销售少量配件。

2017 年，公司向温岭市华泰废旧物资回收有限公司销售金额较高，主要系 2017 年 1-5 月公司将生产中产生的废硅钢片和铁刨花销售给温岭市华泰废旧物资回收有限公司，2017 年 5 月起决定自行回收利用废硅钢片和铁刨花并向其采购废硅钢片用于铸造泵体、连接等。报告期内，公司向玉环博卡铜业有限公司、台州市亿诺金属材料有限公司、台州市环时机电厂（普通合伙）主要采购铜件，并向其销售废铜。

报告期内，公司向上述供应商销售实现收入占同期营业收入比例分别为 0.47%、0.23%、0.11%和 0.04%，占比很低，对公司生产经营不存在重大影响。

（五）报告期内公司外协加工的合作模式、必要性、主要外协加工企业的基本情况，外协加工企业是否主要为公司提供服务，外协加工企业与公司的合作历史以及与公司及其关联方是否存在关联关系

1. 公司外协加工的合作模式、必要性

报告期内，公司委托加工费占当期采购总额、营业成本的比重如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
委托加工费	121.50	111.88	136.41	70.50
占采购总额比例	0.69%	0.49%	0.73%	0.41%
占营业成本比例	0.62%	0.42%	0.66%	0.35%

公司将一些非核心部件及工艺交由外协加工企业完成，包括电镀、淬火、退火、铸件金加工、转子坯加工、打压板及橡胶护套、焊接等加工工序，主要系：

（1）公司没有电镀车间，生产过程中的电镀加工委托给具有相关资质的外协单位完成；（2）由于部分粗加工工序流程简单，技术含量低，公司自行加工成本较高，而市场供给充分，且外协加工价格较低，采用外协加工的方式可以有效节省成本；（3）在交货期紧张、自有产能不能满足需求的情况下，公司会将部分非核心加工工序采用外协方式执行，以便在短时间内提升产能，保证按时交货。

公司与外协加工方的合作模式系委托加工模式，即公司将材料发至外协加工企业处进行加工，委托加工的原材料由公司提供，受托方根据公司要求提供加工服务并收取加工费，加工费与委托方提供的原材料价格变动无关，受托方不承担原材料价格波动的风险，加工完成后公司入库，公司每月根据入库数量与加工商结算加工费。

报告期内，公司委托加工费金额较小，占当期采购总额和营业成本的比重较小。

2. 主要外协加工企业的基本情况

报告期内，公司前五大外协加工商占公司委托加工比例均在 70%以上。该等供应商具体情况如下：

序号	外协厂商	加工内容	成立、时间	股权结构	合作时间	是否存在关联关系
1	宁波市海曙捷欣磁性材料厂	转子坯加工	2006 年 8 月 11 日	李存华 100%	2017 年	否
2	台州乾峰金属表面处理有限公司	电镀	1998 年 3 月 27 日	李淑红 40%、李海红 35%、王庆国 10%、朱家彬 9%、茅昌盛 6%	2015 年	否
3	陈宜能、洪素芽	转子坯加工	—	—	2016 年	否
4	赵守林	轴焊接	—	—	2019 年	否

5	台州翰龙电气有限公司、台州鑫来电缆有限公司	液位控制器和电缆线打压板及橡胶护套	2019年8月9日/2007年9月19日	赵宇豪 80%、叶玲平 20%/ 赵国志 70%、叶玲平 30%	2019年/2007年	否
6	温岭市力涛电机配件厂	铸件金加工	2002年6月25日	王韬文 100%	2016年	否
7	叶玲方	转子坯加工	—	—	2016年	否
8	台州市赫隆机械有限公司	泵体毛坯加工	2017年6月6日	王华辉 90%、赵康明 10%	2019年	否

公司委托外协加工商完成的上述加工业务工序较简单，市场上可供选择的外协厂商较多，公司不存在依赖单一外协厂商的情形，也不存在外协加工商主要为公司提供服务的情形。

报告期内，公司存在向个人外协加工商采购转子坯加工、轴焊接等服务的情形，公司向个人外协加工商采购金额分别为 38.24 万元、94.50 万元、27.73 万元和 59.81 万元，金额较小。个人外协加工商向公司提供的加工内容为对转子坯进行打磨等简单表面处理、轴焊接等，工艺简单，市场供应充足，个人供应商大都以个体工商户或家庭作坊形式经营，其在工艺技术水平、接单意向、交货及时性等方面能与公司达成一致，公司与该等个人供应商交易签订正式合同，取得税务机关代开发票，货款采用银行转账形式，采购业务真实发生。

（六）核查程序及结论

1. 核查程序

针对公司主要供应商，我们履行了以下核查程序：

- （1）获取了公司的采购明细表，计算报告期各期公司向主要供应商采购及占比情况；
- （2）实地走访了公司主要供应商，获取了主要供应商与公司的无关联关系声明函，查看生产经营状况；
- （3）通过国家企业信用信息公示系统核查了主要供应商股权结构等基本情况，核查供应商与公司之间是否存在关联关系；
- （4）向主要供应商及外协加工商函证，核查公司对其采购占其销售总额的比例，主要供应商是否是贸易型供应商；
- （5）查阅公司账务系统，了解主要供应商与公司的合作年限；
- （6）获取了公司的销售明细表，与采购明细表核对是否存在重叠客户供应商

情形，并了解原因；

(7) 向主要供应商函证报告期内的采购金额和应付账款，核查向供应商采购的真实性、采购金额的准确性。

(8) 获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员的关联方调查表，与主要供应商控股股东、实际控制人名单进行交叉核对；

(9) 访谈公司采购负责人，了解公司主要供应商和外协加工商的情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：(1) 报告期内，公司主要供应商采购金额变动主要是基于正常的商业考虑，符合公司的业务发展情况；(2) 公司通过贸易型供应商采购符合行业惯例；(3) 公司主要供应商不存在成立时间较短即与公司合作且采购金额较大的情形，不存在利益输送的情形；(4) 公司不存在主要供应商与主要客户重叠的情形，但存在向部分供应商销售少量配件和废料的情形，公司向该等供应商销售实现收入占同期营业收入比例较低，对公司生产经营不存在重大影响；(5) 公司与外协加工商的合作模式系委托加工模式，外协加工金额较小，公司不存在依赖单一外协厂商的情形，也不存在外协加工商主要为公司提供服务的情形，外协加工企业与公司不存在关联关系。

十二、关于营业成本，招股书披露，报告期内发行人营业成本分别为19,923.78 万元、20,711.43 万元、26,442.41 万元和 5,683.98 万元。请补充披露：(1) 主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额，结合单位料、工、费变化情况，披露报告期各类别产品成本及占主营业务成本比重变动的原因及合理性；(2) 报告期内生产人员的平均工资以及与当地和同行业平均工资水平的比较情况，结合报告期内生产人员人数、平均工资的变动，披露直接人工变动合理性；(3) 制造费用的明细及各部分变动原因；(4) 结合生产模式和业务流程，披露产品成本的主要核算方法和核算过程，成本是否按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量的完整性与合规性，产品销售发出与相应成本结转、收入确认是否匹配。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 21 条）

(一) 主要产品的直接材料、直接人工和制造费用金额, 各类别产品成本及

占主营业务成本比重变动的原因及合理性分析

1. 主营业务成本构成分析

(1) 按产品种类划分的主营业务成本构成情况

报告期内，按产品种类划分，公司主营业务成本分产品情况如下：

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
陆上泵	10,567.82	53.80%	16,039.92	61.06%	11,338.68	55.24%	11,798.94	60.69%
小型潜水泵	2,791.05	14.21%	3,075.67	11.71%	2,980.13	14.52%	2,515.46	12.94%
节能泵	2,590.79	13.19%	2,565.48	9.77%	2,745.89	13.38%	2,266.99	11.66%
井用潜水泵	2,452.37	12.49%	2,793.96	10.64%	1,435.60	6.99%	1,062.85	5.47%
循环泵	860.89	4.38%	1,294.44	4.93%	1,289.57	6.28%	1,222.63	6.29%
配件	379.07	1.93%	500.85	1.91%	737.83	3.59%	575.03	2.96%
合计	19,641.99	100.00%	26,270.31	100.00%	20,527.70	100.00%	19,441.90	100.00%

报告期内，公司主营业务成本构成与主营业务收入构成相匹配，并与主营业务收入的变动趋势相符。

(2) 按成本来源划分的主营业务成本构成情况

1) 按成本来源划分主营业务成本构成情况

按成本来源划分，公司主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用。

报告期内，公司主营业务成本按直接材料、直接人工、制造费用划分的构成情况如下：

产品类别	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	15,158.28	77.17	20,555.38	78.25	16,143.71	78.64	15,162.43	77.99
直接人工	2,549.74	12.98	3,087.19	11.75	2,398.12	11.68	2,293.05	11.79
制造费用	1,933.97	9.85	2,627.74	10.00	1,985.86	9.67	1,986.41	10.22
合计	19,641.99	100.00	26,270.31	100.00	20,527.70	100.00	19,441.90	100.00

公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，报告期内成本结构稳定，其中直接材料占比约 77%、直接人工占比约 12%，制造费用占比约 10%，直接材料所占比重较高，符合公司所处行业特征。

2) 主要产品按成本来源划分的主营业务成本构成情况

报告期内，公司产品主要包括陆上泵、小型潜水泵、节能泵、井用潜水泵、循环泵，合计占主营业务收入的比重在 96%以上。公司主要产品按直接材料、直接人工、制造费用划分的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

产品名称	项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
陆上泵	直接材料	8,088.46	76.54%	12,413.11	77.39%	8,805.21	77.66%	9,058.02	76.77%
	直接人工	1,289.64	12.20%	1,813.78	11.31%	1,267.98	11.18%	1,364.06	11.56%
	制造费用	1,189.73	11.26%	1,813.03	11.30%	1,265.49	11.16%	1,376.85	11.67%
	合计	10,567.82	100.00%	16,039.92	100.00%	11,338.68	100.00%	11,798.94	100.00%
小型潜水泵	直接材料	2,095.36	75.07%	2,356.47	76.62%	2,263.61	75.96%	1,862.30	74.03%
	直接人工	381.86	13.68%	393.07	12.78%	391.95	13.15%	357.98	14.23%
	制造费用	313.83	11.24%	326.14	10.60%	324.58	10.89%	295.19	11.73%
	合计	2,791.05	100.00%	3,075.67	100.00%	2,980.13	100.00%	2,515.46	100.00%
井用潜水泵	直接材料	2,030.15	82.78%	2,315.19	82.86%	1,206.56	84.05%	906.11	85.25%
	直接人工	261.60	10.67%	288.62	10.33%	132.52	9.23%	91.63	8.62%
	制造费用	160.62	6.55%	190.14	6.81%	96.52	6.72%	65.11	6.13%
	合计	2,452.37	100.00%	2,793.96	100.00%	1,435.60	100.00%	1,062.85	100.00%
节能泵	直接材料	1,977.16	76.31%	2,045.13	79.72%	2,275.13	82.86%	1,908.75	84.20%
	直接人工	428.33	16.53%	349.80	13.63%	323.02	11.76%	237.20	10.46%
	制造费用	185.30	7.15%	170.55	6.65%	147.73	5.38%	121.03	5.34%
	合计	2,590.79	100.00%	2,565.48	100.00%	2,745.89	100.00%	2,266.99	100.00%
循环泵	直接材料	650.25	75.53%	998.66	77.15%	999.05	77.47%	932.60	76.28%
	直接人工	139.06	16.15%	193.95	14.98%	186.80	14.49%	191.46	15.66%
	制造费用	71.58	8.32%	101.82	7.87%	103.72	8.04%	98.57	8.06%
	合计	860.89	100.00%	1,294.44	100.00%	1,289.57	100.00%	1,222.63	100.00%

由上，报告期内公司 5 类主要产品的直接材料、直接人工和制造费用占比均较为稳定。各类水泵由于结构不同其料工费的占比有所不同，总体而言，井用潜水泵因径向尺寸空间较小，采用多级叶轮结构及特殊水力模型设计，其内部叶轮数量、不锈钢材料使用量更多，导致材料成本占比较高。节能泵生产的主要原材料中增加了太阳能控制器电子板，永磁电机中增加磁钢材料，导致节能泵原材料耗用较常规水泵更多，材料成本占比较高。

2. 主要产品的主营业务成本变动分析

(1) 陆上泵主营业务成本变动分析

陆上泵产品销售成本及占主营业务成本比例变动是销售数量变动及平均单位成本变动综合影响的结果，具体情况如下：

因素	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量 (台)	销售数量	685,112	982,031	675,814	717,002
	销售数量变动值		306,217	-41,188	
	变动比例		45.31%	-5.74%	
	销售数量变动影响销售成本变动额(万元)		5,137.71	-677.79	
	影响销售成本的变动比例		45.31%	-5.74%	
单位销售成本 (元/台)	单位成本	154.25	163.33	167.78	164.56
	单位成本变动值	-9.08	-4.45	3.22	
	变动比例	-5.56%	-2.65%	1.96%	
	单位成本变动影响销售成本变动额(万元)		-437.00	217.61	
	影响销售成本的变动比例		-3.85%	1.84%	
销售成本 (万元)	销售成本	10,567.82	16,039.92	11,338.68	11,798.94
	销售成本变动金额		4,701.24	-460.26	
	变动比例		41.46%	-3.90%	

注 1：销售数量变动值=当期销售数量-上期销售数量；销售数量变动比例=销售数量变动值/上期销售数量；销售数量变动影响销售成本变动额=销售数量变动值*上期平均单位成本；影响销售成本的变动比例=销售数量变动影响销售成本变动额/上期产品销售成本

注 2：单位成本变动值=当期单位成本-上期单位成本；单位成本变动比例=单位成本变动值/上期单位成本；单位成本变动影响额=单位成本变动值*当期销售数量；影响成本的变动比例=单位成本变动影响额/上期产品销售成本。下同

1) 销售数量变动对产品销售成本变动的影响分析

如上表所示，销售数量变动是陆上泵产品销售成本增长的最主要因素。2018 年因主要客户 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）销量减少，导致当年陆上泵销售数量较 2017 年减少 41,188 台，销售数量下降，对产品销售成本变动的影响金额为-677.79 万元，销售数量变动影响产品销售成本的变动比例为-5.74%；2019 年，因客户 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）、宁波中澳乐蕴进出口有限公司、WAN TRADING CO., LTD（毛里求斯伍安贸易）、DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED（越南大发贸易）等客户销量增加，导致当年公司陆

上泵销售数量较2018年增加306,217台,销售数量的变动使产品销售成本较2018年增加5,137.71万元,销售数量变动影响销售成本的变动比例为45.31%。

2) 单位成本变动对产品销售成本变动的影响分析

① 单位成本料工费变动分析

报告期内,公司陆上泵产品单位直接材料、直接人工、制造费用构成情况如下:

单位:元/台

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	118.06	76.54%	126.40	77.39%	130.29	77.66%	126.33	76.77%
直接人工	18.82	12.20%	18.47	11.31%	18.76	11.18%	19.02	11.56%
制造费用	17.37	11.26%	18.46	11.30%	18.73	11.16%	19.20	11.67%
合计	154.25	100.00%	163.33	100.00%	167.78	100.00%	164.56	100.00%

由上,陆上泵产品2017年至2019年料工费占比波动不大,单位成本较为稳定。2020年1-9月的单位成本较2019年有所下降,直接材料占比略有下降、直接人工占比提高,主要系2020年主要原材料如漆包线、硅钢片、不锈钢件等采购价格较上年有所下降,同时随着公司经营规模扩大,生产人员人数增加所致。

② 单位成本变动对陆上泵产品销售成本变动的影响分析

如上表分析所示,报告期内陆上泵产品平均单位成本变动对产品销售成本变动影响相对不大。2018年平均单位成本相比2017年增加3.22元/台,对产品成本变动的影响金额为217.61万元,影响产品销售成本的变动比例为1.84%。2019年,平均单位成本为163.33元/台,较2018年下降4.45元/台,对产品销售成本的影响变动金额为-437万元,影响产品销售成本的变动比例为-3.85%,影响相对较小。

(2) 小型潜水泵主营业务成本变动分析

小型潜水泵产品销售成本及占主营业务成本比例变动是销售数量变动及平均单位成本变动综合影响的结果,具体情况如下:

因素	项目	2020年 1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
----	----	---------------	--------	--------	--------

销售数量 (台)	销售数量	160,173	173,461	171,306	145,585
	销售数量变动值		2,155	25,721	
	变动比例		1.26%	17.67%	
	销售数量变动影响 销售成本变动额(万元)		37.49	444.41	
	影响销售成本的变 动比例		1.26%	17.67%	
单位销售成 本(元/台)	单位成本	174.25	177.31	173.97	172.78
	单位成本变动值	-3.06	3.34	1.19	
	变动比例	-1.72%	1.92%	0.69%	
	单位成本变动影响 销售成本变动额(万元)		57.94	20.39	
	影响销售成本的变 动比例		1.94%	0.81%	
销售成本 (万元)	销售成本	2,791.05	3,075.67	2,980.13	2,515.46
	销售成本变动金额		95.54	464.67	
	变动比例		3.21%	18.47%	

1) 销售数量变动对产品销售成本变动的影响分析

报告期内,小型潜水泵销量逐年增长。2018年小型潜水泵销售数量较2017年增加25,721台,对产品销售成本变动的影响金额为444.41万元,销售数量增加影响销售成本的变动比例为17.67%,是2018年小型潜水泵销售成本增长的最主要因素;2019年,小型潜水泵销售数量较2018年增加2,155台,较上年增长1.26%,销售数量的变动使产品销售成本较2018年增加37.49万元,影响产品销售成本的变动比例为1.26%。

2) 单位成本变动对产品销售成本变动的影响分析

① 单位成本料工费变动分析

报告期内,公司小型潜水泵产品单位直接材料、直接人工、制造费用构成情况如下:

单位:元/台

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	130.82	75.08%	135.85	76.62%	132.14	75.96%	127.92	74.03%
直接人工	23.84	13.68%	22.66	12.78%	22.88	13.15%	24.59	14.23%
制造费用	19.59	11.24%	18.80	10.60%	18.95	10.89%	20.28	11.73%

合计	174.25	100.00%	177.31	100.00%	173.97	100.00%	172.78	100.00%
----	--------	---------	--------	---------	--------	---------	--------	---------

小型潜水泵产品 2018 年、2019 年以来单位成本提高，直接材料占比略有上升、直接人工和制造费用占比略有下降，主要系公司 2018 年开始开拓越南市场新开发 QSD、QFD 型号产品，因使用不锈钢外壳而材料成本较高，该等型号产品销售成本占比由 2018 年的 6.32%提高至 2019 年的 16.23%，拉高了小型潜水泵的平均单位成本和材料占比。

2020 年 1-9 月小型潜水泵单位成本较上年略有下降，直接材料占比下降、直接人工占比上升，主要原因为 2020 年主要材料如漆包线、硅钢片、不锈钢件等采购价格较上年下降，导致单位直接材料成本下降，同时随着公司经营规模扩大，生产人员人数增加所致。

② 单位成本变动对小型潜水泵产品销售成本变动的影响分析

如上表所示，报告期内小型潜水泵产品平均单位成本变动对产品销售成本变动影响相对不大。2018 年平均单位成本相比 2017 年增加 1.19 元/台，对产品成本变动的影响金额为 20.39 万元，影响产品销售成本的变动比例为 0.81%。2019 年，平均单位成本为 177.31 元/台，较 2018 年增加 3.34 元/台，对产品销售成本的影响变动金额为 57.94 万元，影响不大。

(3) 节能泵主营业务成本变动分析

节能泵产品销售成本及占主营业务成本比例变动是销售数量变动及平均单位成本变动综合影响的结果，具体情况如下：

因素	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量 (台)	销售数量	25,326	24,745	23,181	19,978
	销售数量变动值		1,564	3,203	
	变动比例		6.75%	16.03%	
	销售数量变动影响 销售成本变动额(万元)		185.26	363.46	
	影响销售成本的变 动比例		6.75%	16.03%	
单位销售成 本(元/台)	单位成本	1,022.98	1,036.77	1,184.54	1,134.74
	单位成本变动值	-13.79	-147.77	49.80	
	变动比例	-1.33%	-12.47%	4.39%	
	单位成本变动影响 销售成本变动额(万		-365.66	115.44	

	元)				
	影响销售成本的变动比例		-13.32%	5.09%	
销售成本 (万元)	销售成本	2,590.79	2,565.48	2,745.89	2,266.99
	销售成本变动金额		-180.41	478.90	
	变动比例		-6.57%	21.12%	

1) 销售数量变动对产品销售成本变动的影响分析

报告期内，节能泵销量逐年增长。2018 年节能泵销售数量较 2017 年增加 3,203 台，对产品销售成本变动的影响金额为 363.46 万元，销售数量变动影响产品成本的变动比例为 16.03%，是 2018 年节能泵产品销售成本增长的最主要因素；2019 年，节能泵销售数量较 2018 年增加 1,564 台，销售数量的变动使产品销售成本较 2018 年增加 185.26 万元，销售数量变动影响产品销售成本的变动比例为 6.75%。

2) 单位成本变动对产品销售成本变动的影响分析

① 单位成本料工费变动分析

报告期内，公司节能泵产品单位直接材料、直接人工、制造费用构成情况如下：

单位：元/台

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	780.68	76.31%	826.48	79.72%	981.46	82.86%	955.43	84.20%
直接人工	169.13	16.53%	141.36	13.63%	139.35	11.76%	118.73	10.46%
制造费用	73.17	7.15%	68.92	6.65%	63.73	5.38%	60.58	5.34%
合计	1,022.98	100.00%	1,036.77	100.00%	1,184.54	100.00%	1,134.74	100.00%

节能泵 2018 年直接材料占比有所下降，直接人工和制造费用占比有所上升，主要系公司自 2018 年 8 月开始自制太阳能控制器电子板，新增电子车间并配置相应人员，故直接人工和制造费用占比有所提高。节能泵包括节能井用潜水泵和其他节能泵，其中节能井用潜水泵单位成本约 1,300 元/台，远高于其他节能泵的 400 元/台，2018 年，虽然因太阳能控制器电子板开始自制，节能井用潜水泵的单位成本下降，但因节能井用潜水泵成本占比由 2017 年的 93.08%提高至 2018 年的 94.88%，导致节能泵的平均单位成本略有上升。

节能泵 2019 年单位成本较上年下降、直接材料占比下降，主要系 2019 年主要原材料不锈钢件、铝锭、漆包线、硅钢片等采购价格均有一定幅度下降，且太阳能控制器电子板自制率由 2018 年的 6.88% 提高到 2019 年的 65.13%，导致直接材料占比下降，同时，因电子车间新增设备后固定资产折旧和人员薪酬有所增加，使得直接人工和制造费用占比提升。由于单位成本中材料占比较高，节能泵当年单位成本有所下降。

2020 年 1-9 月节能泵单位成本较上年下降，主要原因为 2020 年主要材料如漆包线、硅钢片、不锈钢件等采购价格较上年有所下降，同时太阳能电子板自制率进一步提升至 86.41%，使得直接材料占比下降、直接人工和制造费用占比提升。由于单位成本中材料占比较高，节能泵单位成本有所下降。

② 单位成本变动对节能泵产品销售成本变动的影响分析

如上表所示，2018 年平均单位成本相比 2017 年增加 49.80 元/台，对产品销售成本变动的影响金额为 115.44 万元，影响产品销售成本的变动比例为 5.09%。2019 年，平均单位成本较 2018 年下降 147.77 元/台，对产品销售成本的影响金额为 -365.66 万元，影响产品销售成本的变动比例为 -13.32%，是 2019 年节能泵产品销售成本减少的主要因素。

(4) 井用潜水泵主营业务成本变动分析

井用潜水泵产品销售成本及占主营业务成本比例变动是销售数量变动及平均单位成本变动综合影响的结果，具体情况如下：

因素	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量 (台)	销售数量	71,995	79,803	36,996	27,351
	销售数量变动值		42,807	9,645	
	变动比例		115.71%	35.26%	
	销售数量变动影响 销售成本变动额(万元)		1,661.08	374.80	
	影响销售成本的变 动比例		115.71%	35.26%	
单位销售成 本(元/台)	单位成本	340.63	350.11	388.04	388.60
	单位成本变动值	-9.48	-37.93	-0.56	
	变动比例	-2.71%	-9.77%	-0.14%	
	单位成本变动影响 销售成本变动额(万		-302.69	-2.07	

	元)				
	影响销售成本的变动比例		-21.08%	-0.19%	
销售成本 (万元)	销售成本	2,452.37	2,793.96	1,435.60	1,062.85
	销售成本变动金额		1,358.36	372.75	
	变动比例		94.62%	35.07%	

1) 销售数量变动对产品销售成本变动的影响分析

2017-2019 年，井用潜水泵销量逐年增长。2018 年井用潜水泵销售数量较 2017 年增加 9,645 台，对产品销售成本变动的影响金额为 374.80 万元，销售数量变动影响产品销售成本的变动比例为 35.26%；2019 年，井用潜水泵销售数量较 2018 年增加 42,807 台，销售数量的变动使产品销售成本较 2018 年增加 1,661.08 万元，销售数量变动影响产品销售成本的变动比例为 115.71%。销售数量变动是井用潜水泵销售成本增长的最主要因素。

2) 单位成本变动对产品销售成本变动的影响分析

① 单位成本料工费变动分析

报告期内，公司井用潜水泵产品单位直接材料、直接人工、制造费用构成情况如下：

单位：元/台

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	281.98	82.78%	290.11	82.86%	326.13	84.05%	331.29	85.25%
直接人工	36.34	10.67%	36.17	10.33%	35.82	9.23%	33.50	8.62%
制造费用	22.31	6.55%	23.83	6.81%	26.09	6.72%	23.81	6.13%
合计	340.63	100.00%	350.11	100.00%	388.04	100.00%	388.60	100.00%

公司井用潜水泵产品以 3 寸和 4 寸为主，通常尺寸越大单位产量耗用的漆包线、硅钢片等材料就更多。井用潜水泵产品 2017 年至 2018 年单位成本较为稳定。2019 年单位成本和直接材料占比有所下降，2020 年 1-9 月单位成本和直接材料占比略有下降，主要系 4 寸井用潜水泵 2018 年至 2020 年 1-9 月销售成本占比分别为 67.88%、46.72%和 48.40%，2019 年以来其占比有所下降，单位耗用的漆包线、硅钢片等材料亦有所下降，导致 2019 年单位成本和直接材料占比下降，2020 年同时受主要原材料采购价格下降影响，2020 年 1-9 月单位成本下降。

② 单位成本变动对井用潜水泵产品销售成本变动的影响分析

如上表所示,报告期内井用潜水泵产品平均单位成本变动对产品销售成本变动影响相对不大。2018 年平均单位成本相比 2017 年减少 0.56 元/台,对产品销售成本变动的影响金额为-2.07 万元。2019 年,平均单位成本较 2018 年下降 37.93 元/台,对产品销售成本的影响变动金额为-302.69 万元,井用潜水泵产品平均单位成本变动对产品销售成本变动影响相对不大。

(5) 循环泵主营业务成本变动分析

循环泵产品销售成本及占主营业务成本比例变动是销售数量变动及平均单位成本变动综合影响的结果,具体情况如下:

因素	项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销 售 数 量 (台)	销售数量	91,123	130,995	129,188	124,438
	销售数量变动值		1,807	4,750	
	变动比例		1.40%	3.82%	
	销售数量变动影响 销售成本变动额(万元)		18.04	46.67	
	影响销售成本的变 动比例		1.40%	3.82%	
单位销售成 本(元/台)	单位成本	94.48	98.82	99.82	98.25
	单位成本变动值	-4.34	-1.00	1.57	
	变动比例	-4.40%	-1.00%	1.60%	
	单位成本变动影响 销售成本变动额(万元)		-13.10	20.28	
	影响销售成本的变 动比例		-1.02%	1.66%	
销 售 成 本 (万元)	销售成本	860.89	1,294.44	1,289.57	1,222.63
	销售成本变动金额		4.87	66.94	
	变动比例		0.38%	5.48%	

1) 销售数量变动对产品销售成本变动的影响分析

2017-2019 年,循环泵销量逐年增长。2018 年循环泵销售数量较 2017 年增加 4,750 台,对产品销售成本变动的影响金额为 46.67 万元,销售数量变动影响产品销售成本的变动比例为 3.82%;2019 年,循环泵销售数量较 2018 年增加 1,807 台,销售数量的变动使产品销售成本较 2018 年增加 18.04 万元,销售数量变动影响产品销售成本的变动比例为 1.40%。销售数量变动是循环泵产品销售成本增

长的最主要因素。

2) 单位成本变动对产品销售成本变动的影响分析

① 单位成本料工费变动分析

报告期内，公司循环泵产品单位直接材料、直接人工、制造费用构成情况如下：

单位：元/台

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	71.36	75.53%	76.24	77.15%	77.33	77.47%	74.94	76.28%
直接人工	15.26	16.15%	14.81	14.98%	14.46	14.49%	15.39	15.66%
制造费用	7.86	8.32%	7.77	7.87%	8.03	8.04%	7.92	8.06%
合计	94.48	100.00%	98.82	100.00%	99.82	100.00%	98.25	100.00%

循环泵 2017 年至 2019 年单位成本较为稳定。2020 年 1-9 月受主要原材料价格下降影响，直接材料占比及单位成本下降。

② 单位成本变动对循环泵产品销售成本变动的影响分析

如上表所示，2018 年循环泵平均单位成本相比 2017 年增加 1.57 元/台，对产品销售成本变动的影响金额为 20.28 万元。2019 年，平均单位成本为 98.82 元/台，较 2018 年下降 1 元/台，对产品销售成本的影响变动金额为-13.10 万元，影响相对较小。

综上，报告期内公司主要产品直接材料、直接人工和制造费用金额占比较为稳定，单位生产成本金额各年波动幅度较小，主要产品销售成本及其占主营业务成本比重的波动主要系各类产品销售数量的变动所致，具有合理性。

(二) 报告期内生产人员的平均工资以及与当地和同行业平均工资水平的对比及直接人工变动合理性；

1. 公司与当地和同行业上市公司生产人员平均工资情况：

单位：万元/人

公司名称	地区	2019 年	2018 年	2017 年
大元泵业	浙江温岭市泽国镇	9.12	9.78	9.77

新界泵业	浙江温岭市大溪镇	9.72	9.53	9.56
凌霄泵业	广东阳春市春城镇	5.68	5.31	6.36
东音股份	浙江温岭市大溪镇		7.52	6.84
君禾股份	浙江宁波市海曙区	6.86	7.92	7.70
行业平均水平		7.85	8.01	8.05
泰福泵业	浙江温岭市松门镇	7.64	7.00	6.85
浙江省温岭市平均工资		7.03	6.15	5.68

注 1：浙江温岭市平均工资来自历年温岭市统计局统计的年度数据

注 2：由于同行业公司未直接披露生产人员工资情况，上表生产人员工资数据通过同行业公司年报中（应付职工薪酬计提数-销售费用职工薪酬-管理费用职工薪酬-研发费用职工薪酬）计算得出；可比公司未披露 2020 年前三季度职工人数数据；为与同行业公司可比，上表泰福泵业生产人员工资亦包括间接生产管理人员

注 3：东音股份 2019 年度已完成重大资产置换及发行股份购买资产事宜，转型进入医药制造行业，主营业务变更为医药产品的研发、生产和销售。2019 年度财务数据不具有可比性故未列示，下同

报告期内，公司生产人员平均工资均高于当地平均水平，与东音股份、君禾股份基本相当。新界泵业 2017 年以来生产人员工资较高，主要系其在 2016 年收购了德国和波兰两家境外子公司，两家公司从事水泵的研发、生产和销售，该等子公司位于发达国家，当地人均收入较高，拉高了生产人员平均薪酬，收购之前的 2015 年，新界泵业生产人员平均工资 6.75 万元。

2. 生产成本中直接人工变动合理性分析

报告期内公司生产人员数量及人均薪酬的变化情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
年度生产人员薪酬总额（万元）	2,531.93	3,087.05	2,620.31	2,404.52
生产人员月平均数量	459	401	369	342
人均年度薪酬（万元）	5.52	7.70	7.10	7.04

注：生产人员薪酬总额不包括间接生产管理人员，生产人员数量系月度加权

平均人数

报告期内，公司经营规模逐年扩大，生产人员人数及人均薪酬逐年增加，相应地直接人工金额逐年上升，直接人工变动与生产人员人数和平均工资的变动趋势相匹配。

经核查，我们认为报告期内公司直接人工变动合理，符合公司实际经营情况。

（三）制造费用的明细及各部分变动原因

报告期内，公司生产成本中制造费用明细情况如下：

制造费用明细	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
职工薪酬	325.12	15.37%	406.60	14.91%	311.40	13.58%	217.22	10.19%
折旧费	579.61	27.41%	677.54	24.85%	618.43	26.97%	546.63	25.65%
水电费	683.32	32.31%	898.44	32.95%	765.73	33.39%	767.78	36.02%
其他	526.68	24.91%	744.38	27.30%	597.77	26.07%	599.86	28.14%
合 计	2,114.73	100.00%	2,726.97	100.00%	2,293.32	100.00%	2,131.49	100.00%

注：制造费用中其他主要是低值易耗品、修理费、快递费等杂费

制造费用中，职工薪酬金额逐年增加，系产量增加导致生产管理人员数量增加所致；同时人均薪酬亦有所上升所致。

折旧费金额逐年增加，系公司为提高产品质量和自制率，新购置了部分设备如高速冲床、绕线嵌线一体机、贴片机、立式加工中心等。

水电费 2018 年略有下降，系公司生产环节中铸铁环节耗电占比约 80%，2018 年公司生产的产品结构中循环泵、陆上泵 QB60、TGP125 系列等体积相对较小的产品型号占比由 36.45%上升到 45.15%，这些规格的产品使用的铸铁件重量较小，相应地公司当年铸铁车间的铸铁量较上年有所减少，从而导致耗电量没有增长。同时，公司用电收费分大工业用电和大用户直购电，大用户直购电单价较大工业用电单价低，2018 年大用户直购电度数占比由 50%上升到 57.25%，导致 2018 年电费单价有所下降。

（四）产品成本的主要核算方法和核算过程

公司主要实行订单式生产和库存式生产相结合的生产模式。客户下达订单后，计划物控部根据订单和库存情况编制生产任务单，生产部各车间根据生产任务单按工艺专业化、流程专业化组织完成各零部件的生产，经检测合格的零部件进入总装流水线组装为成品。

公司水泵生产流程分为部件生产流程及水泵组装流程。部件生产主要为定转子、铸铁件、铸铝件、塑料件、线圈的生产，水泵组装包括井用潜水泵、小型潜水泵、陆上泵、循环泵及节能泵的装配及包装过程。公司根据水泵生产流程，在成本核算时以产品生产步骤和产品品种为成本计算对象，归集和分配原材料、直接人工和制造费用，计算产品成本，即采用分步法进行成本核算。具体核算方法如下：

(1) 财务部根据各车间当月耗用材料数量、采用月末一次加权平均单价，计算直接材料金额，并按材料定额分摊至单个半成品；

(2) 根据各车间人员的工资单计算直接人工金额，按各半成品的人工定额进行分摊；

(3) 根据各车间耗用的间接职工薪酬、折旧、燃料及动力费用、低值易耗品等计算制造费用金额，按各半成品的材料定额分摊至各半成品；

(4) 总装车间根据归集的直接材料、直接人工和制造费用计算当月产成品的生产成本，并按定额成本法分摊至单个产成品。未完工产品不分摊直接人工和制造费用。

购入存货和完工存货按照实际成本入账，低值易耗品，使用一次转销法进行摊销，发出存货采用月末一次加权平均法。

产品完工经验收合格后入库，生产成本结转入库存商品，库存商品发出实现销售时，相应的产品成本从库存商品转入营业成本。

(五) 核查程序及结论

1. 核查过程

(1) 了解公司生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配；

(2) 获取直接材料、直接人工和制造费用的分配标准和计算方法，评价其是否合理和恰当；获取完工产品与在产品的生产成本分配标准和计算方法，检查生产成本在完工产品与在产品之间、以及完工产品之间的分配是否合理，判断成本核算方法的合理性；

(3) 获取报告期内公司的采购清单，分析各期主要原材料品种、数量及单价的变动情况；

- (4) 抽查月度成本计算表，确定是否与公司成本核算政策和方法相符；
- (5) 获取公司主要产品料工费成本构成明细，分析复核成本结构波动情况、波动原因，并结合主要产品材料采购单价及单位消耗量量化分析合理性；
- (6) 向公司人力资源部门了解公司生产人员人数和薪酬情况，获取公司工资清单和发放工资的银行流水对生产人员的薪酬进行核查，分析直接人员金额变动原因；
- (7) 获取报告期各期的制造费用明细表，分析制造费用在各期间占比波动的原因及合理性；
- (8) 查阅同行业上市公司公开披露资料，核查其成本核算方法与公司是否存在重大差异。
- (9) 获取公司报告期内各期产成品分月收发存数据和生产成本计算表，对公司各期结转入库与收发存数据进行核对，对公司产成品出库和销售数量进行了数量配比测试，对各期产品毛利率进行了合理性分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 报告期内公司料、工、费的波动合理，符合公司实际经营情况；主要产品成本占主营业务成本比重的波动主要系各类产品销售数量的变动所致；
- (2) 公司生产人员平均工资与同行业平均水平不存在重大差异，直接人工变动与生产人员人数、平均工资变化相匹配，变动原因合理；；
- (3) 报告期内公司制造费用及各明细变动原因合理；
- (4) 公司成本核算方法和核算过程合理，公司成本可以按照不同产品清晰归类，产品成本确认与计量完整、合规，产品销售发出与相应成本结转、收入确认相匹配。

十三、招股说明书披露，报告期内发行人主营业务毛利分别为 30.53%、29.84%、31.74%和 29.30%，陆上泵、小型潜水泵和节能泵三类产品对发行人主营业务毛利率贡献程度最大，合计分别为 27.05%、25.51%、27.16%和 25.49%。

请发行人：（1）补充披露主要产品 OBM 和 ODM 模式下的毛利率以及差异的原因及合理性；（2）补充披露主要产品内外销的价格、毛利率以及差异的原因及合理性；（3）将陆上泵产品按照合适的型号进行分类，并结合产品结构、平均售价、平均单位成本的变化情况，补充披露报告期内陆上泵产品毛利率变动的原因及合理性；（4）补充披露小型潜水泵产品 2019 年平均单位成本同比上升的原因，与原材料价格下降的趋势不一致的原因及合理性；（5）结合节能泵产品与其他产品在产品特点、技术水平、原材料构成、工艺流程、用途、主要客户、定价政策等方面的差异情况，补充披露节能泵产品毛利率高于其他产品的原因及合理性；（6）将主要产品毛利率与同行业可比公司同类产品的毛利率进行比较，并披露差异的原因及合理性。请保荐人、申报会计师对毛利率变动的合理性进行分析，核查毛利率计算的准确性，并发表明确意见。（反馈意见第 22 条）

（一）补充披露主要产品 OBM 和 ODM 模式下的毛利率以及差异的原因及合理性

报告期内，公司主营业务分 OBM、ODM 模式的毛利率的情况如下：

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
OBM	17,371.29	30.98%	26,095.96	29.88%	16,527.93	26.13%	11,648.82	28.36%
ODM	11,984.73	36.15%	12,387.68	35.65%	12,730.50	34.65%	16,337.20	32.07%

由上表，公司 ODM 模式毛利率较 OBM 模式毛利率高。分主要产品分析如下：

（1）陆上泵

公司陆上泵产品按 OBM、ODM 分类的毛利率情况如下：

陆上泵	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
OBM	79.46%	30.04%	86.16%	28.97%	81.48%	24.30%	51.53%	26.46%
ODM	20.54%	28.77%	13.84%	29.16%	18.52%	25.87%	48.47%	26.33%

由上表可知，陆上泵产品 OBM 模式毛利率与 ODM 模式毛利率基本相当。2018 年陆上泵产品 ODM 模式收入占比减少较多，主要系 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）客户自 2017 年 10 月起由 ODM 模式改为 OBM 模式，导致陆上泵 ODM

模式收入占比有所下降。

(2) 小型潜水泵

公司小型潜水泵产品按 OBM、ODM 分类的毛利率情况如下：

小型潜水泵	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
OBM	16.73%	35.38%	21.38%	30.52%	13.89%	23.18%	12.52%	27.14%
ODM	83.27%	39.75%	78.62%	38.13%	86.11%	38.57%	87.48%	42.34%

小型潜水泵 OBM 毛利率低于 ODM 毛利率，主要系小型潜水泵的主要客户 GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）为 ODM 模式，因公司向其销售产品以定制型（客户会对水泵、控制器、连接器等进行简单组装再销售，故对水泵的设计、开关等有其特别要求）为主，美国消费水平也相对较高，该客户毛利率较高，拉高了小型潜水泵 ODM 模式毛利率。此外，W AND P KOREA（韩国水民有限）客户因当地消费水平较高，毛利率也处于较高水平。剔除美国和韩国客户后，报告期内小型潜水、ODM 毛利率分别为 26.55%、25.23%、27.13%和 30.66%，其中 2017 年至 2019 年与 OBM 毛利率基本相当。2020 年 1-9 月低于 OBM 毛利率，主要系：越南和俄罗斯子公司对外销售小型潜水泵为 OBM 模式，因子公司直接与当地客户洽谈和销售，具有一定定价权，售价较高，故毛利率处于较高水平，在 41%左右；越南和俄罗斯子公司对外销售的小型潜水泵收入占小型潜水泵 OBM 模式总收入的比例由 2019 年的 31.05%提高至 2020 年 1-9 月的 42.50%，使得小型潜水泵 OBM 模式毛利率较高

(3) 节能泵

公司节能泵产品按 OBM、ODM 分类的毛利率情况如下：

节能泵	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
OBM	24.70%	42.85%	30.94%	46.14%	29.14%	43.05%	31.42%	43.11%
ODM	75.30%	42.24%	69.06%	45.08%	70.86%	42.76%	68.58%	41.28%

由上表，节能泵产品 OBM 模式毛利率与 ODM 模式毛利率基本相当。

(二) 补充披露主要产品内外销的价格、毛利率以及差异的原因及合理性

报告期内，公司产品内外销的价格、毛利率情况如下：

单位：元/台

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率

外销	26,939.70	33.54%	36,448.59	31.97%	27,979.33	30.10%	27,306.69	30.66%
内销	2,416.31	28.12%	2,035.04	27.56%	1,279.11	24.15%	679.33	25.32%

公司产品以外销为主，外销毛利率高于内销毛利率，分主要产品分析如下：

(1) 陆上泵

公司陆上泵产品内外销的价格、毛利率情况如下：

陆上泵	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率
外销	221.96	30.25%	231.57	29.19%	222.84	24.65%	224.42	26.41%
内销	203.02	26.02%	207.91	25.86%	216.40	23.52%	198.82	26.03%

陆上泵外销价格、毛利率高于内销，主要系公司为拓宽销售渠道，会选择拥有境外市场渠道的境内经销商进行合作，因此对境内经销商的销售价格和毛利率相对较低。

(2) 小型潜水泵

公司小型潜水泵产品内外销的价格、毛利率情况如下：

小型潜水泵	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率
外销	284.90	39.78%	279.38	36.80%	272.74	36.70%	290.67	40.72%
内销	299.46	27.16%	274.36	24.04%	306.34	27.79%	263.84	26.51%

小型潜水泵外销毛利率高于内销毛利率，主要系小型潜水泵的主要外销客户美国 GLENTRONICS, INC 毛利率较高，拉高了小型潜水泵外销毛利率。

(3) 节能泵

公司节能泵产品内外销的价格、毛利率情况如下：

节能泵	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率
外销	1,758.64	42.05%	1,878.50	45.44%	2,066.23	42.87%	1,957.62	41.82%
内销	2,162.22	48.60%	2,250.50	45.02%	2,491.48	41.37%	969.66	52.08%

报告期内，节能泵内销量分别为 123 台、345 台、1,372 台和 1,073 台，内销收入占节能泵收入的比例分别为 0.31%、1.79%、6.58%和 5.16%，销量及占比均较低，故节能泵内销毛利率和售价波动相对较大。

2017 年节能泵内销售价较低，主要系当年售价低的型号销量较多，拉低了当年内销平均售价。

(三) 将陆上泵产品按照合适的型号进行分类，并结合产品结构、平均售价、

平均单位成本的变化情况，补充披露报告期内陆上泵产品毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司陆上泵产品毛利率分别为 26.40%、24.59%、29.00%和 29.78%，2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月毛利率较上年分别变动-1.81 个百分点、4.40 个百分点和 0.78 个百分点。

公司陆上泵产品主要型号包括 JET 系列、QB 系列、LYL 系列、TJSW 系列、THF 系列等，其单价、单位成本、毛利率情况如下：

产品型号	2020 年 1-9 月					2019 年度				
	单位售价 (美元)	单位售价 (人民币)	单位成本	收入占比	毛利率	单位售价 (美元)	单位售价 (人民币)	单位成本	收入占比	毛利率
JET 系列	38.35	268.79	183.12	39.69%	31.87%	38.26	263.87	185.57	36.32%	29.68%
QB 系列	18.03	126.40	92.50	17.52%	26.82%	18.87	130.14	92.52	13.63%	28.90%
LYL 系列	32.17	225.50	167.44	9.42%	25.75%	32.25	222.38	164.83	12.26%	25.88%
TJSW 系列	37.40	262.11	184.83	6.65%	29.48%	38.66	266.65	182.02	11.68%	31.74%
THF 系列	68.07	477.13	332.94	4.81%	30.22%	68.44	472.03	330.92	7.95%	29.89%
其他	34.07	238.82	166.97	21.91%	30.08%	34.39	237.15	171.57	18.17%	27.65%
合计	31.34	219.67	154.25	100.00%	29.78%	33.36	230.04	163.33	100.00%	29.00%

产品型号	2018 年度					2017 年度				
	单位售价 (美元)	单位售价 (人民币)	单位成本	收入占比	毛利率	单位售价 (美元)	单位售价 (人民币)	单位成本	收入占比	毛利率
JET 系列	39.25	261.12	197.09	35.80%	24.52%	38.54	260.26	189.98	36.72%	27.00%
QB 系列	19.90	132.36	98.81	17.95%	25.35%	19.14	129.22	93.34	15.81%	27.77%
LYL 系列	33.24	221.12	174.29	8.59%	21.18%	32.84	221.77	166.14	14.04%	25.08%
TJSW 系列	41.79	278.02	207.95	7.48%	25.20%	40.84	275.79	193.10	8.94%	29.99%
THF 系列	70.66	470.07	350.60	8.56%	25.42%	69.20	467.31	350.70	7.25%	24.95%
其他	35.03	233.03	175.02	21.62%	24.89%	35.17	237.49	181.30	17.23%	23.66%
合计	33.45	222.49	167.78	100.00%	24.59%	33.11	223.58	164.56	100.00%	26.40%

注：鉴于公司与客户销售主要以美元结算，报告期内公司美元折算为人民币全年平均汇率分别为 6.7530、6.6523、6.8965 和 7.0090，美元平均单位售价系以此汇率折算

公司陆上泵产品主要型号销售结构、产品售价和产品成本变动对毛利率的影响如下：

型号	因素变动导致 2020 年 1-9 月毛利率较 2019 年度变动的点数			
	产品结构影响 S	产品售价影响 P	产品成本影响 C	综合毛利率影响
JET 系列	1.00%	0.50%	0.37%	1.87%
QB 系列	1.12%	-0.37%	0.00%	0.76%
LYL 系列	-0.74%	0.10%	-0.11%	-0.75%
TJSW 系列	-1.60%	-0.08%	-0.07%	-1.75%
THF 系列	-0.94%	0.04%	-0.02%	-0.92%
其他	1.03%	0.11%	0.42%	1.57%
合计	-0.11%	0.30%	0.59%	0.78%
型号	因素变动导致 2019 年毛利率较 2018 年度变动的点数			
	产品结构影响 S	产品售价影响 P	产品成本影响 C	综合毛利率影响
JET 系列	0.13%	0.27%	1.60%	2.00%
QB 系列	-1.10%	-0.16%	0.65%	-0.61%
LYL 系列	0.78%	0.05%	0.52%	1.35%
TJSW 系列	1.06%	-0.33%	1.09%	1.82%
THF 系列	-0.16%	0.02%	0.33%	0.20%
其他	-0.86%	0.23%	0.27%	-0.36%
合计	-0.15%	0.09%	4.47%	4.40%
型号	因素变动导致 2018 年度毛利率较 2017 年度变动的点数			
	产品结构影响 S	产品售价影响 P	产品成本影响 C	综合毛利率影响
JET 系列	-0.25%	0.09%	-0.98%	-1.14%
QB 系列	0.59%	0.33%	-0.76%	0.16%
LYL 系列	-1.37%	-0.02%	-0.32%	-1.70%
TJSW 系列	-0.44%	0.05%	-0.40%	-0.80%
THF 系列	0.33%	0.04%	0.00%	0.37%
其他	1.04%	-0.30%	0.57%	1.31%
合计	-0.09%	0.17%	-1.88%	-1.81%

注：根据连环替代法，产品结构影响= $S_1 \times (1-C_0/P_0) - S_0 \times (1-C_0/P_0)$ ，产品成本影响= $S_1 \times (1-C_1/P_0) - S_1 \times (1-C_0/P_0)$ ，产品售价影响= $S_1 \times (1-C_1/P_1) - S_1 \times (1-C_1/P_0)$ ，下标 0 表示上期，下标 1 表示当期

由上表可知，2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月产品结构因素对陆上泵毛利率整体影响不大，分别为-0.09 个百分点、-0.15 个百分点和-0.11 个百分点，陆上泵产品毛利率受产品成本和产品售价影响较大，具体分析如下：

2018 年，陆上泵产品因漆包线、铜件、塑料件等主要原材料采购价格提高等因素使得陆上泵主要型号平均单位生产成本较上年增加 1.96%，相应以美元计价的平均单位售价有所提高，由 2017 年的 33.11 美元/台提高至 2018 年的 33.45 美元/台，但当年美元兑人民币平均汇率下降，以人民币计价的单位销售价格与

上年基本相当，导致 2018 年陆上泵产品毛利率较上年下降 1.81 个百分点。

2019 年，陆上泵产品因漆包线、硅钢片、铜件、塑料件等主要原材料采购价格有所下降，使得陆上泵平均单位生产成本较上年下降 2.65%，导致陆上泵平均美元售价由 2018 年的 33.45 美元/台略下降至 33.36 美元/台，但受 2019 年以来美元兑人民币平均汇率提升的影响，使得以人民币计价的价格略有上升，导致 2019 年陆上泵产品毛利率较上年增加 4.40 个百分点。

2020 年 1-9 月，陆上泵产品因漆包线、硅钢片、不锈钢件等主要原材料采购价格较上年有所下降，使得陆上泵平均单位成本较上年下降 5.56%，相应以美元结算的平均单位售价由 33.36 美元/台降至 31.34 美元/台，下降 6.06%，但 2020 年 1-9 月美元兑人民币平均汇率提升，使得以人民币计价的平均销售价格降低 4.51%，综合导致 2020 年 1-9 月陆上泵产品毛利率较上年增加 0.78 个百分点。

2020 年 1-9 月，虽然因主要原材料采购价格下降，如 JET 系列中 JET-EC、JET100A、JET200 等各主要型号的单位成本下降、美元售价下降，但因售价更高的 ATJET150、ATJET200 等型号占比由 2019 年的 34.66%提高至 2020 年 1-9 月的 37.55%，导致 JET 系列的平均美元售价略有上升。

（四）补充披露小型潜水泵产品 2019 年平均单位成本同比上升的原因，与原材料价格下降的趋势不一致的原因及合理性

2019 年，漆包线、硅钢片、铜件、塑料件等主要原材料采购价格有所下降，但小型潜水泵产品平均单位成本 2019 年较 2018 年增加 1.92%，主要系公司 2018 年开拓越南市场新开发 QSD、QFD 型号产品，因使用不锈钢外壳而单位成本较高，该等型号产品销量由 2018 年的 5,916 台增加至 2019 年的 18,061 台，销售成本占比由 2018 年的 6.32%提高至 2019 年的 16.23%，拉高了小型潜水泵的平均单位成本。

小型潜水泵产品平均单位成本情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额
小型潜水泵平均单位成本	177.31	1.92%	173.97
其中：QSD、QFD 型号单位成本	267.76	-0.37%	268.76

单位：元/台

剔除 QSD、QFD 后单位成本	166.80	-2.21%	170.57
------------------	--------	--------	--------

由上表可知，剔除 QSD、QFD 型号后，2019 年小型潜水泵产品平均单位成本较 2018 年下降 2.21%，与原材料价格下降趋势一致。

（五）结合节能泵产品与其他产品在产品特点、技术水平、原材料构成、工艺流程、用途、主要客户、定价政策等方面的差异情况，补充披露节能泵产品毛利率高于其他产品的原因及合理性

1. 产品特点及用途

节能泵与常规水泵产品用途及功能相同，均为输送液体或使液体增压的通用机械，均可广泛应用于农业灌溉、生活用水、深井提水、畜牧用水和热水循环等领域，两者差异在于：与常规水泵采用公共电网供电不同，节能泵主要采用太阳能清洁能源，利用太阳能自动工作，日出而作、日落而息、无需人员看管、无需公共电网，独立运行、安全可靠，可用于解决因电力短缺、水资源供应不足的偏远地区的生活用水和畜牧用水问题，以及偏远干旱、半干旱地区的农田灌溉、水土保持及沙漠治理等问题。为将太阳能直流电源有效转换成水泵所需的机械能，节能泵采用永磁同步电机，可提高电机将电能转化为机械能的效率，相比常规水泵更为高效节能。

从长远而言，太阳能水泵无需架设电网和支付电费、无需人员看管、寿命较长，后期使用成本较低，具有长期使用价值。

2. 技术水平

相对常规水泵，节能泵产品具有较高的技术门槛，节能泵设计和研发难点主要体现于电机能耗的节省以及清洁能源供应两方面。一方面，公司率先将永磁同步电机用于水泵产品，永磁同步电机适用的电压范围较普通的异步电机更宽，最高转速是传统异步电机的数倍，因此须设计与之相匹配的水力模型以实现更高的工作效率，如果水力模型与电机不匹配，将导致水泵性能下降、烧机等情形；另一方面，将太阳能清洁能源应用到水泵是实现水泵节能环保的有效途径，太阳能水泵系统涉及光、机、电、计算机控制等多领域，太阳能电池呈非线性特点，输出电压和电流不仅取决于本身的性能参数，与日照强度、工作温度及负载特性等因素均相关，太阳能水泵的设计须考虑系统各部件之间的匹配，使系统的效率最高，运行稳定、可靠。

经过多年自主研发，公司掌握了定转子槽形设计、电机结构设计等永磁同步

电机设计技术及其控制技术并设计了与之匹配的高效水力模型,掌握了控制太阳能电池最大功率点跟踪技术(MPPT)等,实现了节能泵产品的规模化生产,该等核心技术具体情况如下:

领域	技术名称	技术先进性及具体表征
永磁同步电机	永磁同步电机设计技术	公司通过多年的应用积累,掌握了用于水泵的永磁同步电机工作参数,在永磁电机转子上应用永磁材料,并通过反复试验和客户反馈进一步提升电机性能,使电机具有较宽的经济运行范围,可以在 130V~260V 电压之间正常运行,在额定负载的 25%~120%的范围内具有较高的运行效率。永磁同步电动机损耗低,效率高,在同等功率档次下,相对于交流异步电机体积小、重量轻。
智能控制器	功率因数校正技术(PFC)	功率因数指的是有效功率与总耗电量(视在功率)之间的关系,也就是有效功率除以总耗电量(视在功率)的比值。基本上功率因数可以衡量电力被有效利用的程度,当功率因数数值越大,代表其电力利用率越高。公司采用了 Boost PFC 主动式 PFC (功率因素校正, Power Factor Correction) 模式,主动式 PFC 由电感、电容及电子元器件组成,体积小、通过处理器软件搭建了 CCM 模式交错并联 Boost PFC 的小信号模型,并采用 MATLAB/Sisotool 工具分别对电压外环和电流内环进行 PID 补偿校正设计的方式去调整电流的波形,对电流电压间的相位差进行补偿以保证控制系统的稳定性;搭建了 CCM 模式交错并联 Boost PFC 系统的 MATLAB/Simulink 仿真模型,仿真验证了系统阐述和控制算法的正确性。公司节能泵产品功率因数可达 0.99 以上。
	直流无刷电机矢量控制技术	磁场定向控制(Field-Oriented Control),也称矢量变频,是目前直流无刷电机(含永磁同步电机)高效控制的最佳选择。公司 FOC 控制技术使用了 Park 变换、Clark 变换、反 Park 变换、PI 调节等软件算法精确地控制磁场大小与方向,使得电机转矩平稳、噪声小、效率高、可靠性高、安全性高,并且具有高速的动态响应,解决了普通方波控制方法导致的可靠性差、安全性差、噪声大等问题。
	电力载波通讯技术	电力载波通讯(Power line Communication)是电力系统特有的通信方式,指利用现有电力线,通过载波方式将模拟或数字信号进行高速传输的技术。其最大特点是不需要重新架设网络,只要有电线,就能进行数据传递。 公司将电力载波技术应用于井用潜水泵产品,电力载波能把水井下几米至几百米深度的水泵的工作状态(如电压、电流、转速、故障类型、有无水状态等)通过输电线传输给岸上接收装置,从而可以获得水泵的运行情况。
	智能控制器开发技术	永磁同步电机还可搭载智能控制器、显示屏,组成高度智能化的节能泵,智能控制器通过配置开发不同功能模块,实现实时监测水泵的扬程、流量、功率、转速、效率等参数的运行情况,并根据实际需求调节相关参数,避免水泵无效、低效工作,同时还可在堵转或无水情况下自停并报告故障原因,来水自动运行,从而达到经济、节能的效果;智能控制器还可运用变频恒压技术,保证水泵处于恒压模式进行工作,使得水流恒压,为用户提供舒适的使用体验。

太阳能运用	太阳能水泵控制技术	公司掌握了控制太阳能电池的最大功率点跟踪技术（Maximum Power Point Tracking），通过实时监测太阳能板的发电电压，并追踪最高电压电流值，使系统以最大功率输出，最大限度发挥太阳能电池板的功效。太阳能水泵控制器同时集成了供电模块和蓄电池供电模块，通过电压监测模块监测蓄电池电压和输出电压，自行切换蓄电池的充/供电，可节省用户给电池充电的次数和时间，提高太阳能利用效率。
-------	-----------	--

3. 原材料构成

节能泵主要为节能井用潜水泵，以功率相近的节能井用潜水泵 4TSC4-57-48/500 型号(功率 0.5KW)与井用潜水泵 3STM3-10 型号(功率 0.55KW)原材料耗用对比情况如下：

主要部位	节能井用潜水泵 (4TSC4-57-48/500)	常规井用潜水泵 (3STM3-10)
太阳能控制器电子板	有	无
控制器盒	铝	塑料
机筒、泵筒	304 加厚不锈钢（1.45mm）	201 不锈钢（0.8mm 或 1.2mm）
上轴承座	不锈钢	生铁
进水节	不锈钢	生铁
出水口	不锈钢	铜
转子	有磁钢	无磁钢
转子轴	不锈钢	不锈钢和碳圆轴料焊接而成
定子片数	130 片	180 片
轴承	日本进口品牌轴承	普通轴承
电缆线	常规 3 米	常规 1.5 米

与常规井用潜水泵相比，节能泵生产所需的主要原材料中有太阳能控制器电子板，不锈钢、电缆线耗用相对较多，硅钢片、塑料件、漆包线、铜件等耗用相对较少，具体而言：

(1) 节能泵搭配太阳能电池板使用，相应需配置太阳能控制器电子板，以实现把太阳能直流电转换成水泵所需的机械能，常规井用潜水泵没有；(2) 节能泵中机筒、泵筒等采用是厚度为 1.45mm 的不锈钢材料，而常规井用潜水泵不锈钢厚度一般为 0.8mm 或 1.2mm；上轴承座、进水节采用不锈钢材质，而普通井用潜水泵采用生铁材质；(3) 节能泵配置的常规电缆线长度一般是井用潜水泵 2 倍（客户另有要求除外）；(4) 同等功率规格下，节能泵采用永磁同步电机，电机效率相对更高，转子采用磁钢材质，同时电机定子片数比普通井用潜水泵少，相应节能泵耗用的漆包线更少；(5) 与常规井用潜水泵相比，同等功率规格下，节能泵的转速相对较高，泵部分用的叶轮、导叶等用量相对较少，所以塑料件相对较少；(6) 节能泵出水口采用不锈钢材料，而常规井用潜水泵出水口以铜件为主。

综上，总体而言，节能泵原材料耗用较常规水泵更多，单位成本更高。

4. 工艺流程

工艺流程方面，较常规水泵，节能泵主要在电机安装过程中增加一道磁钢组装工序以及太阳能控制器的生产、组装，其他生产工艺流程与常规水泵生产流程相同。

5. 主要客户

节能泵与常规水泵的客户群体均为农业灌溉、生活用水等终端应用领域客户，但因节能泵主要采用太阳能清洁能源，价格相对更高，往往在阳光充足的南非、肯尼亚等非洲国家、阿根廷、巴西等南美洲国家、阿联酋以及地广人稀的澳大利亚有更大市场需求。

6. 销售定价政策

公司产品定价主要采用成本加成，并结合客户所在国家居民消费水平、供求状况和竞争格局、汇率波动等因素，确定产品价格。

公司是业内较早从事节能泵的研发并实现产业化销售的企业之一，拥有十余年节能泵研发经验，并是业内为数不多能够实现节能泵产业化生产和销售的企业之一，根据中国通用机械工业协会统计数据，公司 2015-2019 年太阳能水泵销售收入排名全国第一。公司在该产品上具有一定定价权，节能泵产品因技术难度相对更高，成本也较其他水泵高出较多，但节能泵后期使用成本较低，因此公司可以取得较高的利润率，维持在 40%左右。

（六）将主要产品毛利率与同行业可比公司同类产品的毛利率进行比较，并披露差异的原因及合理性

报告期内，同行业可比上市公司的主营业务毛利率水平情况如下：

公司简称	主要产品	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大元泵业	农用泵、屏蔽泵	30.89%	30.88%	33.74%
东音股份	井用潜水泵、小型潜水泵和陆上泵	-	25.96%	30.46%
新界泵业[注 1]	农用水泵、空气压缩机	30.80%	27.79%	26.62%
凌霄泵业	塑料卫浴泵、不锈钢泵和通用泵	32.92%	29.02%	29.08%
君禾股份	家用潜水泵、花园泵、喷泉泵和深井泵	26.10%	24.74%	26.31%
利欧股份[注 2]	民用泵和工业泵	28.89%	23.80%	24.42%
行业平均		29.92%	27.03%	28.44%
泰福泵业 1	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵和节能泵	31.74%	29.84%	30.53%

泰福泵业 2	扣除节能泵后	29.83%	27.28%	28.70%
--------	--------	--------	--------	--------

[注 1] 新界泵业为其水泵产品业务毛利率

[注 2] 利欧股份为其机械制造业务分部中工业泵和民用泵产品业务毛利率

注 3: 同行业可比上市公司 2020 年第三季度财务报告均未披露主营业务收入、分产品毛利率、料工费等信息, 故未与公司相关数据比较, 下同

由上, 报告期内公司产品毛利率的变动趋势与同行业其他上市公司的变动趋势相符。不同于同行业其他上市公司, 公司主要产品包括节能泵, 该产品技术含量相对更高、工艺技术复杂而毛利率更高, 使得公司主营业务毛利率略高同行业上市公司平均水平。扣除节能泵后的公司主营业务毛利率与同行业平均水平基本相当。

公司与可比上市公司虽然同为水泵产品, 但细分产品类别较多, 且不同公司的优势细分产品不一, 鉴于利欧股份、新界泵业系列示水泵的分部数据, 无水泵产品具体明细, 故对其他可提取数据的可比上市公司进行对比分析如下:

1. 陆上泵

报告期内, 公司陆上泵毛利率变动情况与同行业上市公司对比如下:

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东音股份	-	15.88%	26.09%
大元泵业(陆上泵)	19.37%	19.44%	21.90%
君禾股份(花园泵)	23.18%	22.07%	25.56%
行业平均	21.28%	19.13%	24.52%
泰福泵业	29.00%	24.59%	26.40%

注: 凌霄泵业未列示陆上泵产品

公司 5 类主要产品中陆上泵收入占比在 50%以上, 系公司传统优势产品, 公司在陆上泵领域不断推出新型号、投入较大研发力量, 公司陆上泵产品在孟加拉等国已积攒了良好的产品口碑, 并占有一定市场份额, 报告期内公司陆上泵毛利率高于同行业上市公司平均水平。

可比上市公司中, 东音股份优势产品为井用潜水泵, 其陆上泵收入占比很低, 2018 年收入占比仅为 2.45%, 陆上泵毛利率波动较大; 大元泵业优势产品为循环泵和小型潜水泵, 其陆上泵 2019 年收入占比仅 11.59%; 君禾股份优势产品为潜水泵和花园泵, 其中花园泵主要用于抽吸地下水、平时收集的雨水, 供给郊区房子需求的非饮用水, 而公司陆上泵主要用于农业灌溉、生活用水等, 细分应用领域有差异。

2. 小型潜水泵

报告期内，公司小型潜水泵毛利率变动情况与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东音股份	-	17.81%	28.15%
大元泵业（小型潜水电泵）	27.17%	28.05%	29.30%
君禾股份（潜水泵）	27.38%	25.58%	27.01%
凌霄泵业（清水泵和潜水泵）	27.33%	23.33%	20.88%
行业平均	27.29%	23.69%	26.34%
泰福泵业	36.51%	36.43%	40.43%
泰福泵业-扣除美国和韩国客户	27.97%	24.02%	26.94%

可比上市公司中，东音股份优势产品为井用潜水泵，其小型潜水泵收入占比很低，2018 年收入占比仅为 5.7%，小型潜水泵毛利率波动较大；凌霄泵业优势产品为塑料卫浴泵和不锈钢泵，其通用泵（清水泵和潜水泵）2019 年收入占比为 19.81%。东音股份和凌霄泵业的毛利率低于小型潜水泵为优势产品的大元泵业、君禾股份。

公司小型潜水泵毛利率高于同行业上市公司平均水平，主要系公司小型潜水泵的主要客户对象为美国、韩国，美国客户和韩国客户的毛利率较高，剔除美国、韩国两家客户，其他客户总体毛利率分别为 26.94%、24.02%和 27.97%，与行业平均水平基本相当。

公司对美国客户销售定价较高原因在于：（1）公司向其销售产品主要系定制型（客户会对水泵、蓄电池、连接器等进行简单组装再销售，故对水泵的设计、开关等有其特别要求，如热保护器手工复位（其他国家一般是自动复位）、电缆线使用美标等）；（2）当地的消费水平相对较高，综上公司对美国客户的定价相对较高，毛利率较高。

3. 节能泵

报告期内，公司节能泵毛利率变动情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
泰福泵业	45.41%	42.85%	41.85%

目前，同行业上市公司中并无节能泵产品。相对其他传统水泵，节能泵产品具有较高的技术门槛，节能泵设计和研发难点主要体现于电机能耗的节省以及清洁能源供应两方面。一方面，公司率先将永磁同步电机用于水泵产品，永磁同步电机适用的电压范围较普通的异步电机更宽，最高转速是传统异步电机的数倍，因此须设计与之相匹配的水力模型以实现更高的工作效率，如果水力模型与电机

不匹配，将导致水泵性能下降、烧机等情形；另一方面，将太阳能清洁能源应用到水泵是实现水泵节能环保的有效途径，太阳能水泵系统涉及光、机、电、计算机控制等多领域，太阳能电池呈非线性特点，输出电压和电流不仅取决于本身的性能参数，与日照强度、工作温度及负载特性等因素均相关，太阳能水泵的设计须考虑系统各部件之间的匹配，使系统的效率最高，运行稳定、可靠。经过多年自主研发，公司掌握了定转子槽形设计、电机结构设计等永磁同步电机设计技术及其控制技术并设计了与之匹配的高效水力模型，掌握了控制太阳能电池最大功率点跟踪技术（MPPT）等，实现了节能泵产品的规模化生产。2017-2019 年，公司节能泵毛利率在 41%以上。

4. 井用潜水泵

报告期内，公司井用潜水泵毛利率变动情况与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东音股份	-	27.14%	31.25%
大元泵业（井用潜水电泵）	29.89%	25.49%	25.05%
君禾股份（深井泵）	28.14%	25.42%	28.50%
行业平均	29.02%	26.02%	28.27%
泰福泵业	23.95%	23.80%	25.07%

注：凌霄泵业未列示井用潜水泵产品

公司井用潜水泵毛利率低于同行业上市公司平均水平，主要系公司井用潜水泵产品收入占比不高，最近三年收入占比为 5.07%、6.44%和 9.55%，尚处于市场大力开拓阶段，为保持更高性价比优势，公司井用潜水泵毛利率相对较低。

同行业上市公司中，东音股份的传统优势产品即为井用潜水泵产品，2018 年收入占比 77.42%，2017 年和 2018 年其毛利率保持较高水平。

5. 循环泵

报告期内，公司循环泵毛利率变动与大元泵业对比如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大元泵业（热水循环屏蔽泵）	33.89%	35.66%	39.56%
泰福泵业	31.11%	23.77%	21.16%

注：东音股份、君禾股份、凌霄泵业未列示循环泵产品

公司循环泵毛利率低于大元泵业，主要系热水循环屏蔽泵是大元泵业的优势产品，其 2019 年收入占比 38.34%，具有品牌优势，客户包括下游壁挂炉生产厂商、中央空调厂商等，毛利率较高。

公司循环泵产品通过俄罗斯子公司在当地进行市场开拓，俄罗斯子公司因对当地客户直接洽谈和销售，毛利率较高，基本在 33%以上，最近三年，俄罗斯子公司销售循环泵产品收入占比逐年提升，分别为 7.08%、31.30%和 39.55%，导致报告期内公司循环泵产品毛利率逐年提高，并向大元泵业毛利率水平趋近。

综上，同行业上市公司中水泵产品毛利率存在差异。一般来讲，若某公司在某一类水泵方面如果为优势产品，由于其多年的市场耕耘、研发投入，在产品质量和品牌方面占优，其毛利率也会高于其他同行业公司。

（七）核查程序及结论

1. 核查程序

针对公司毛利率，我们履行了以下核查程序：

- （1）获取了公司的销售明细表，统计分产品、OBM 和 ODM 模式、内外销模式毛利率，分析变动原因；
- （2）咨询公司技术人员，了解主要产品特点、技术水平、工艺流程等情况；
- （3）抽取部分型号 BOM 表，了解该型号的原材料构成，比较差异情况；
- （4）查阅同行业上市公司公开披露资料，分析各产品特点和毛利率差异原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：（1）公司陆上泵、节能泵 OBM 和 ODM 模式毛利率基本相当，小型潜水泵因客户结构 ODM 模式毛利率高于 OBM 模式；（2）公司主要产品内外销的价格、毛利率差异原因合理；（3）报告期内陆上泵产品毛利率受当期产品成本、售价及汇率等因素影响，变动原因合理；（4）小型潜水泵产品 2019 年平均单位成本同比上升，与原材料价格下降的趋势不一致，系与当年销售产品结构相关，原因合理；（5）节能泵产品因技术难度相对更高，成本也较其他水泵高出较多，但节能泵后期使用成本较低，因此公司可以取得较高的利润率，毛利率高于其他产品，原因合理；（6）公司主要产品毛利率与同行业可比公司同类产品的毛利率存在差异，主要系与该类产品是否是同行业上市公司优势产品相关，原因合理；（7）报告期内公司毛利率变动合理，毛利率计算准确。

十四、招股书披露，报告期内，发行人期间费用总额分别为 3,723.69 万元、3,170.88 万元、3,719.02 万元和 931.19 万元，占营业收入的比例分别为 12.35%、10.78%、9.62%和 11.59%。请发行人：（1）分别列示运输费、仓储费，补充披露报告期各期运输仓储费的主要内容及明细构成情况，各期运输费用与营业收入、销售区域的匹配关系，发行人的仓储地点、各期仓储费用变动的原因及合理性；（2）补充披露销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动，披露职工薪酬变动的合理性；（3）补充披露广告宣传费的主要内容、明细构成情况以及报告期内金额变动的原因及合理性；（4）结合主要销售费用/管理费用构成占营业收入比例与同行业可比公司的对比情况，补充披露发行人销售费用率和管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；（5）补充披露股份支付费用的确认依据和计算过程、股份支付费用分摊的依据以及股份支付事项的会计处理，披露相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（6）补充披露研发费用中直接投入的构成、主要用途，相关直接材料对应的研发项目情况，研发过程中的原材料的投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况；（7）补充披露汇兑损益的计算过程，报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性，发行人应对外汇波动风险的具体措施及有效性。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 23 条）

（一）运输仓储费主要内容及明细构成及相关分析

1. 报告期内，公司运输仓储费用明细构成情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
运输费用	285.12	382.08	344.36	253.95
仓储费用	32.98	40.53	23.69	
小 计	318.10	422.61	368.05	253.95

公司运输费用、仓储费用呈逐年增长的态势，与公司销售规模逐年增长趋势相符。

2. 运输费用与营业收入、销售区域的匹配关系

公司产品主要销往国外市场,报告期内公司外销比例保持在90%以上。其中,国外销售,货物从公司出库至港口装船期间发生的运输费、拖车费、装船费和报关费用等通常由公司承担,报关后的海运费由客户承担;国内销售运输费用一般由客户承担,内销运输费用零星发生,其占营业收入的比例影响极小。报告期内运输费用与营业收入匹配情况如下:

单位: 万元
数量单位: 万台

项 目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
运输费用	285.12	382.08	344.36	253.95
营业收入	29,356.02	38,483.64	29,258.44	27,986.02
费率	0.97%	0.99%	1.18%	0.91%
销售数量	116.24	148.63	118.78	105.65
单位运费	2.45	2.57	2.90	2.40

注 1: 销售数量包括母公司销售给境外子公司的数量,营业收入为合并口径收入

注 2: 销售数量不包含配件数量

报告期内,公司运输费用包括出口至越南、俄罗斯子公司的运费,运输费用占营业收入的比例分别为 0.91%、1.18%、0.99%和 0.97%,剔除出口至越南、俄罗斯子公司运费后运输费用率分别为 0.91%、1.03%、0.93%和 0.86%,基本保持稳定。2018 年运输费用率和单位运费相对其他年度略高,主要系 2018 年销往南美洲、北美洲的占比较高,而销往南美洲、北美洲码头每集装箱加收 500 元左右的进柜费用所致。2020 年 1-9 月单位运费略低,主要系以前年度公司出口主要通过陆运直达宁波港口,2020 年公司主要从浙江玉环大麦屿港和温岭龙门港驳船至宁波港口,后者价格更低,导致单位运费略有下降。

报告期内,公司按销售区域分布情况如下:

单位: 万元

销售区域	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
亚洲	16,017.45	54.56	24,432.96	63.49	15,950.97	54.52	16,875.97	60.30
非洲	2,318.95	7.90	3,237.72	8.41	2,543.36	8.69	2,526.70	9.03
北美洲	3,544.89	12.08	3,180.93	8.27	3,591.48	12.28	2,864.72	10.24

南美洲	1,581.14	5.39	1,745.60	4.54	1,993.32	6.81	1,414.81	5.06
欧洲	2,673.49	9.11	3,332.83	8.66	2,898.31	9.91	2,830.74	10.11
大洋洲	803.79	2.74	518.56	1.35	1,001.89	3.42	793.74	2.84
国内地区	2,416.31	8.23	2,035.04	5.29	1,279.11	4.37	679.33	2.43
合计	29,356.02	100.00	38,483.64	100.00	29,258.44	100.00	27,986.02	100.00

报告期内，公司销售区域较为稳定，运输费用率总体较为稳定。

综上，报告期运费与收入、销售区域相匹配。

3. 仓储费用变动的原因及合理性

(1) 俄罗斯子公司

报告期内，公司仓储费用为俄罗斯子公司租赁仓库产生的费用，随着子公司业务的扩展，仓储费用相应地逐年增加。公司按仓储地点各期仓储费明细如下：

单位：万元

仓储地点	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
莫斯科	32.98	40.26	20.37	0.45
圣彼得堡		0.28	3.32	1.47
小 计	32.98	40.53	23.69	1.92

注：2017 年俄罗斯子公司的仓储费用 1.92 万元列示在管理费用-办公费用中

俄罗斯子公司产品的仓储合作对象为当地的物流仓储公司，其仓储费用按日加权平均托盘数量结算。2017 年至 2019 年随着俄罗斯子公司销售规模的扩大，仓储费用相应逐年提升。

(2) 越南子公司

越南子公司因租赁房屋同时用于办公与仓储，该费用均列示在管理费用中。2018 年 4 月开始租赁河内办公及仓库场地，年度租金为 41,536.80 万越南盾；2019 年 7 月至 2020 年 4 月租赁胡志明市办公及仓库场地，报告期内租金为 8,779.00 万越南盾，2020 年 5 月租赁新办公及仓库场地，报告期内租金为 23,706.68 万越南盾。

4. 核查程序和结论

(1) 核查程序

1) 检查运输仓储费用明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，结

合成本费用的审计，检查是否存在费用分类错误；

2) 计算分析报告期内运输费用项目发生额占营业收入的比率，判断并分析费用率变动的合理性；结合销售区域分析运输费用的费用率变动的合理性；

3) 获取主要费用合同，并结合其结算内容复核仓储费用会计处理的准确性，结合存货项目、销售情况分析仓储费用变动的合理性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内，公司运输费用与营业收入、销售区域具有配比性，符合公司的实际情况；

2) 报告期内，仓储费用变动符合公司的经营情况，其报告期内的变动具有合理性。

(二) 销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业比较情况，以及职工薪酬变动分析

1. 销售人员平均薪酬

报告期内，公司销售人员人数及平均工资的变动情况具体如下：

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
销售人员	人均年度薪酬(万元)	6.29	10.79	8.24	8.11
	平均人数	44	32	24	17
	年度薪酬总额(万元)	276.59	345.41	197.77	137.88

注：平均人数系月度加权平均人数

报告期内，随着公司销售规模的扩大和经营业绩的提升，销售人员的人数和平均薪酬呈增长趋势，薪酬总额相应增加，变动合理。

公司销售人员与当地和同行业平均工资比较情况具体如下：

单位：万元

公司名称	外销占比	2019年	2018年	2017年
大元泵业	25.38%	19.68	18.05	14.64
新界泵业	39.82%	13.90	12.73	14.03
凌霄泵业	41.52%	7.36	6.45	6.08
东音股份	85.66%		9.13	10.97

君禾股份	98.59%	14.02	14.06	12.15
行业平均水平		13.74	12.08	11.57
泰福泵业	94.32%	10.79	8.24	8.11
浙江温岭市平均工资		7.03	6.15	5.68

注：浙江温岭市平均工资来自历年温岭市统计局统计的年度数据，下同

公司以外销为主，且主要客户群体稳定，报告期内长期合作客户带来的营业收入占比 80%左右，销售人员的主要工作是客户关系的维护，工资水平低于除凌霄泵业以外的其他上市公司。但是，公司销售人员平均工资高于当地平均工资水平，且随着公司市场拓展力度的加大和销售规模的增长，销售人员的平均工资逐年增长。

2. 管理人员平均薪酬

报告期内，公司管理人员人数及平均工资的变动情况具体如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理人员	人均年度薪酬(万元)	7.53	12.74	9.76	12.29
	平均人数	50	48	53	41
	年度薪酬总额(万元)	376.71	611.31	517.30	503.94

注：平均人数系月度加权平均人数

报告期内，随着公司销售规模的扩大和经营业绩的提升，管理人员薪酬总额呈增长趋势。2018 年公司管理人员平均工资下降主要系本年新入职的低职级人员较多但工资相对较低，拉低了平均薪酬所致。

公司管理人员与当地和同行业平均工资比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
大元泵业	11.21	6.34	7.74
新界泵业	11.64	10.74	12.27
凌霄泵业	12.67	11.55	7.22
东音股份	-	15.64	17.36
君禾股份	24.91	22.93	10.06
行业平均水平	15.11	13.44	10.93

泰福泵业	12.74	9.76	12.29
浙江温岭市平均工资	7.03	6.15	5.68

报告期内，君禾股份优化精减管理人员，管理人员数量占比自上市之初的19.61%下降至2018年末的7.73%，大幅提升管理人员平均薪酬。剔除君禾股份，其他上市公司2018年、2019年管理人员平均薪酬为11.07万元和11.84万元，与公司管理人员平均薪酬基本相当。公司管理人员平均工资高于当地平均工资水平。

3. 技术人员平均薪酬

报告期内，公司技术人员人数及平均工资的变动情况具体如下：

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
技术人员	人均年度薪酬(万元)	8.03	13.69	10.25	9.50
	平均人数	67	59	54	53
	年度薪酬总额(万元)	538.15	807.48	553.33	503.71

注：平均人数系月度加权平均人数

报告期内，随着公司销售规模的扩大和经营业绩的提升，技术人员的人数和平均薪酬呈增长趋势，薪酬总额相应增加，变动合理。

公司技术人员与当地和同行业平均工资比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2019年	2018年	2017年
大元泵业	12.98	11.12	10.19
东音股份		11.48	10.11
君禾股份	11.09	8.82	9.62
凌霄泵业	7.07	7.41	6.48
新界泵业	8.93	7.10	8.06
行业平均水平	10.02	9.19	8.89
泰福泵业	13.69	10.25	9.50
浙江温岭市平均工资	7.03	6.15	5.68

报告期内，公司技术人员平均工资随着经营规模的扩大逐年增长，且高于当

地平均工资水平及同行业上市公司平均水平，主要系公司始终致力于公司技术能力的提高，注重研发人才的引进与培养，以推动公司整体业务的发展，其人工成本投入较高。

综上，报告期内，随着公司销售规模的扩大和经营业绩的提升，销售人员、管理人员、技术人员的人数和平均薪酬总体呈增长趋势，薪酬总额相应增加，变动合理，不存在其他主体为公司员工支付费用的情形。

4. 核查程序和结论

(1) 核查程序

1) 获取公司花名册、工资计算单，分析报告期内员工人数及其变化、职级分布、人均薪酬；

2) 分析报告期内管理人员、销售人员和研发人员人均薪酬与可比公司及当地平均薪酬水平对比情况；

3) 分析管理人员、销售人员和研发人员职工薪酬变动的原因及合理性；

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司不存在其他主体为公司员工支付费用的情形；

2) 报告期内，随着公司销售规模的扩大和经营业绩的提升，销售人员、管理人员、技术人员的人数和平均薪酬总体呈增长趋势，薪酬总额相应增加，变动合理，符合公司的实际经营情况。

(三) 广告宣传费的主要内容、明细构成情况以及报告期内金额变动的原因及合理性分析

1. 公司民用水泵产品应用范围广泛，主要为农业灌溉、生活用水等领域的终端用户使用，该等客户群体地域高度分散。此外，公司主要为外销，为尽可能覆盖更多国家客户和节省营销和管理成本，公司主要通过境外经销商扩大产品覆盖的地区。因此，公司主要通过境外展览、广交会、B2B 网站、商务部和行业协会牵头组织的展会等途径进行产品展示、品牌推广和客户发展。

报告期内，公司广告宣传费分别为 182.78 万元、150.43 万元、202.80 万元和 116.77 万元，主要包括展位费、业务宣传费、样品费等，明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
展位费	24.44	90.09	61.01	112.84
业务宣传费	56.79	56.17	43.80	49.27
样品费	35.55	38.66	45.61	5.15
广告费	-	17.89	-	2.14
销售佣金	-	-	-	13.38
合计	116.77	202.80	150.43	182.78

展位费主要是公司参与境外展览、广交会、商务部和行业协会牵头组织的展会发生的费用。展位费报告期波动与公司参加展会数量相关。2017 年展位费较高，主要系当年公司参加的国外展会较多，包括法兰克福、伊朗、巴西和俄罗斯等国的展会等。

业务宣传费系带公司 LOGO 的宣传品费用，如展示用的铁货架、U 盘及宣传册等，是宣传公司产品品牌以及拓展新客户的手段之一。

样品费系赠送客户的样机、易耗零配件等。随着营业规模的扩大和新品开发，公司赠送的样机、易耗零配件增加，样品费支出有所增加。

公司主要通过展会等获取新客户，故广告费系零星发生。2019 年广告费用主要系当年采购阿里网页置顶广告，用于公司形象宣传。

2017 年销售佣金主要系公司为开拓俄罗斯市场，支付给中间人引荐俄罗斯客户 DL-LOGISTIK（俄罗斯迪艾有限）的中介费用。此后俄罗斯子公司销售人员负责开拓和维护俄罗斯市场，未再发生佣金支出。

2. 核查程序和结论

(1) 核查程序

1) 检查广告费、宣传费、业务招待费的支出是否合理，审批手续是否健全，是否取得有效的原始凭证；

2) 检查广告宣传费用明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，结合成本费用的审计，检查是否存在费用分类错误；

3) 获取主要费用合同，并结合其结算内容复核费用会计处理的准确性；

4) 结合存货项目，检查并分析费用会计处理的准确性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为报告期内公司广告宣传费变动原因合理，符合公司的实际经营情况。

(四) 销售费用率和管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性分析

1. 报告期内，公司销售费用明细及费率如下所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
运输仓储费	318.10	1.08%	422.61	1.09%	368.05	1.25%	253.95	0.84%
职工薪酬	276.59	0.94%	345.41	0.89%	197.77	0.67%	137.88	0.46%
广告宣传费	116.77	0.40%	202.80	0.52%	150.43	0.51%	182.78	0.61%
办公费	51.11	0.17%	58.94	0.15%	27.86	0.09%	18.20	0.06%
差旅招待费	40.51	0.14%	131.41	0.34%	124.18	0.42%	104.66	0.35%
保险费	87.99	0.30%	96.22	0.25%	74.45	0.25%	54.85	0.18%
其他	0.54	0.00%	0.58	0.00%	7.92	0.03%	0.55	0.00%
合计	891.60	3.02%	1,257.98	3.26%	950.65	3.23%	752.85	2.50%

报告期内，公司销售费用主要包括职工薪酬、运输仓储费和广告宣传费。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，该三项金额合计占销售费用总额的比例分别为 76.32%、75.34%、77.17%和 79.80%。

公司与同行业上市公司的销售费用率比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	外销收入占比	主营产品
大元泵业	4.32%	6.47%	5.79%	6.22%	25.38%	农用泵、屏蔽泵
新界泵业	-	7.82%	8.14%	8.76%	39.82%	农用水泵、空气压缩机
凌霄泵业	2.63%	3.14%	3.28%	3.96%	41.52%	塑料卫浴泵、不锈钢泵和通用泵
东音股份	-	-	2.85%	2.53%	85.66%	井用潜水泵、小型潜水泵和陆上泵
君禾股份	3.60%	4.30%	3.98%	4.18%	98.59%	家用潜水泵、花园泵、喷泉泵和深井泵
行业平均	3.52%	5.43%	4.81%	5.13%	-	-
本公司	3.02%	3.26%	3.23%	2.50%	94.32%	陆上泵、小型潜水泵、井用潜水泵、循环泵和节能泵

注 1：利欧股份主要从事机械制造和互联网服务业务，2017 年、2018 年和 2019 年水泵所处的制造业收入占比分别为 20.34%、18.54%和 17.79%，占比较低。鉴于该公司未单独披露制造业分部的期间费用金额，故上表未列示该公司，管理费用、研发费用类同

注 2：大元泵业、新界泵业、凌霄泵业、君禾股份的外销收入占比为 2019 年收入占比，东音股份为 2018 年收入占比

注 3：东音股份 2019 年度已完成重大资产置换及发行股份购买资产事宜，转型进入医药制造行业，主营业务变更为医药产品的研发、生产和销售。2019 年度财务数据不具有可比性故未列示，管理费用、研发费用类同

注 4：新界泵业 2020 年 8 月已完成重大资产置换及发行股份购买资产事宜，转型进入铝冶炼及压延加工行业，主营业务变更为原铝及铝产品加工生产。2020 年三季度财务数据不具有可比性故未列示，管理费用、研发费用类同

注 5：同行业可比上市公司 2020 年第三季度财务报告均未披露期间费用明细项信息，故以下明细项无法比较

报告期内公司销售费用率低于同行业平均水平，主要原因是同行业上市公司中，大元泵业、新界泵业和凌霄泵业以内销为主，销售费用率较高所导致。

一般情况下，国内销售所需销售人员数量、运输费用（一般国外销售的船运费由客户承担）以及销售网络的建设与维护成本较国外销售高，呈现国外销售占比高，则销售费用率相对低的特点。具体分析如下：

（1）公司销售费用-人工薪酬占营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司名称	外销收入占比	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
大元泵业	25.38%	1,988.15	1.75%	1,651.54	1.48%	1,625.22	1.45%
新界泵业	39.82%	3,343.31	2.02%	3,175.85	2.12%	3,830.01	2.54%
凌霄泵业	41.52%	511.68	0.45%	432.04	0.39%	407.4	0.41%
东音股份	85.66%			616.36	0.66%	548.56	0.66%
君禾股份	98.59%	511.56	0.76%	471.17	0.74%	407.15	0.70%
行业平均			1.25%		1.08%		1.15%
公司	94.32%	345.41	0.89%	197.77	0.67%	137.88	0.46%

由上，公司、东音股份、君禾股份等以外销为主，销售人员薪酬占营业收入的比例低于以内销为主的大元泵业、新界泵业。

除 2017 年公司销售人员薪酬占比低于东音股份、君禾股份外，2018 年、2019 年销售人员薪酬占比基本相当，与以外销为主的同行业上市公司相符。

报告期内，随着公司经营业绩的增长，销售人员的薪酬及营业收入比例也逐年增长。

1) 销售人员平均薪酬对比分析

公司销售人员平均薪酬与同行业对比不存在重大差异，具体参见审核问询函回复十四（二）之说明。

2) 销售人员数量占员工总数的比例分析

公司销售人员人数及占总人数比例与同行业上市公司的比较情况如下：

单位：人

公司名称	地区	2019 年末		2018 年末		2017 年末	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
大元泵业	浙江温岭市泽国镇	120	7.39%	82	5.19%	101	5.76%
新界泵业	浙江温岭市大溪镇	236	9.99%	245	10.10%	254	9.65%
凌霄泵业	广东阳春市春城镇	72	7.44%	67	6.45%	118	12.43%
东音股份	浙江温岭市大溪镇	—	—	81	5.76%	54	4.39%
君禾股份	浙江宁波市海曙区	38	4.05%	35	3.76%	32	3.43%
行业平均水平			7.22%		6.25%		7.13%
泰福泵业	浙江温岭市松门镇	38	6.44%	25	4.70%	20	4.05%

君禾股份、东音股份以及公司以外销为主，主要通过境外展览、广交会、商务部和行业协会牵头组织的展会等途径进行产品展示、品牌推广和客户拓展，销售人员精简，低于同行业以内销为主的大元泵业、新界泵业和凌霄泵业。公司销售人员占员工总数的比例与君禾股份、东音股份不存在明细差异，与行业特征相符。

综上所述，公司产品销售以外销为主且采用经销模式，主要通过境外展览、广交会、商务部和行业协会牵头组织的展会等途径进行产品展示、品牌推广和客户拓展，客户稳定，公司 2017 年-2019 年稳定合作客户 101 个，其收入占比在 80%左右。公司销售人员精简，销售人员薪酬占比与以外销为主的东音股份、君禾股份基本相当，低于以内销为主的大元泵业和新界泵业，符合行业特征。

(2) 公司销售费用-运输仓储占营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司名称	外销占比	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
大元泵业	25.38%	1,039.33	0.92%	1,190.18	1.07%	1,462.71	1.30%
新界泵业	39.82%	1,961.11	1.19%	1,770.36	1.18%	1,928.94	1.28%
凌霄泵业	41.52%	1,875.38	1.65%	2,010.34	1.82%	2,184.47	2.22%
东音股份	85.66%			656.85	0.71%	560.81	0.68%
君禾股份	98.59%	740.97	1.10%	686.70	1.08%	578.58	1.00%
行业平均			1.22%		1.17%		1.30%
公司	94.32%	422.61	1.09%	368.05	1.25%	253.95	0.84%

外销的运输费用一般为从仓库至港口之间发生的费用，离港之后的运输费用由客户承担。公司运输仓储费用率与以外销为主的君禾股份相当，高于以外销为主的东音股份；低于以内销为主的新界泵业和凌霄泵业，符合行业特征。

(3) 公司销售费用-广告宣传费占营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

公司广告宣传费包括展位费、广告费、业务宣传费、样品费和销售佣金等明细项。鉴于部分同行业上市公司的广告宣传费、展览费（或会展费）、销售佣金、售后服务费（或修理费、质量技术维护费）金额较大，系分开列示，将同行业上市公司的上述 4 项合并列示与公司广告宣传费进行对比分析。

单位：万元

公司名称	外销占比	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、广告宣传费和展览费							
大元泵业	25.38%	1,158.44	1.02%	1,223.62	1.10%	1,423.15	1.27%
新界泵业	39.82%	1,207.63	0.73%	1,036.26	0.69%	1,398.62	0.93%
凌霄泵业	41.52%	700.72	0.62%	685.41	0.62%	828.51	0.84%
东音股份	85.66%			463.27	0.50%	366.11	0.44%
君禾股份	98.59%	103.9	0.15%	102.46	0.16%	216.85	0.38%
行业平均（1）			0.63%		0.61%		0.77%
二、销售佣金和售后服务							

费							
大元泵业	25.38%	1,129.38	1.00%	972.52	0.87%	957.47	0.85%
新界泵业	39.82%	979.63	0.59%	544	0.36%	374.65	0.25%
凌霄泵业	41.52%	65.65	0.06%	65.9	0.06%	51.02	0.05%
东音股份	85.66%			292.99	0.32%	159.06	0.19%
君禾股份	98.59%	1,031.19	1.53%	746.58	1.17%	838.67	1.45%
行业平均 (2)			0.80%		0.56%		0.56%
行业平均 (1) + (2)			1.43%		1.17%		1.33%
公司	94.32%	202.8	0.52%	150.43	0.51%	182.78	0.61%

同行业上市公司中君禾股份、大元泵业金额及占比较大，其中：1) 君禾股份主要是销售佣金金额较大，该公司与国外专业连锁超市类型的客户一般约定有商超服务费条款，且在开拓国外品牌商客户过程中，对由第三方介绍开拓的客户，一般会根据客户结算收入的一定比例向第三方支付佣金，导致其销售佣金较大；2) 大元泵业主要是质量技术维护费规模较大，该公司主要是国内销售，其在国内实际发生的为客户维修产品相关费用以及国内产品由于提供三包返修政策而计提的质量维护费金额较高。

公司客户群稳定，公司 2017 年-2019 年稳定合作客户 101 个，其收入占比在 80%左右，且公司开拓客户主要通过境外展览、广交会、商务部和行业协会牵头组织的展会等，销售佣金金额很小；同时，由于公司基本外销，国外客户距离较远，且公司产品质量较为稳定，一般水泵售后维修金额较小。

综上，最近三年，公司销售费用占营业收入的比例分别为 2.50%、3.23%和 3.26%，低于同行业平均水平，但相比以外销为主且采取经销模式的东音股份、君禾股份，公司的销售费用率与东音股份、君禾股份基本相当，低于以内销为主的同行业上市公司，主要系公司客户稳定，销售人员数量、运输费用、销售市场开拓以及售后维护费用较低，符合行业特征。

2. 报告期内，公司管理费用明细如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比

		例		例		例		例
职工薪酬	376.71	1.28%	611.31	1.58%	517.3	1.76%	503.94	1.67%
股份支付							272.30	0.90%
办公费用	234.69	0.80%	301.27	0.78%	197.71	0.67%	197.82	0.66%
折旧与摊销	111.90	0.38%	93.96	0.24%	94.1	0.32%	129.80	0.43%
中介机构费用	25.61	0.09%	18.32	0.05%	16.08	0.05%	179.80	0.60%
差旅招待费	19.26	0.07%	47.34	0.12%	28.44	0.10%	49.66	0.16%
其他	56.17	0.19%	26.70	0.07%	26.03	0.09%	18.06	0.06%
合计	824.35	2.80%	1,098.91	2.84%	879.66	2.99%	1,351.39	4.48%

报告期内，公司管理费用金额分别为 1,351.39 万元、879.66 万元、1,098.91 万元和 824.35 万元，剔除 2017 年实施股权激励发生的股份支付费用 272.30 万元后，公司管理费用金额分别为 1,079.09 万元、879.66 万元、1,098.91 万元和 824.35 万元。公司管理费用主要包括职工薪酬、办公费用和折旧与摊销。报告期内，该三项费用金额合计占管理费用总额的比例分别为 77.06%、91.98%、91.59% 和 87.74%。

公司与同行业上市公司的管理费用率比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大元泵业	4.21%	4.60%	4.40%	4.44%
新界泵业	-	5.72%	5.71%	6.02%
凌霄泵业	1.39%	2.55%	2.51%	2.29%
东音股份	-	-	5.30%	5.62%
君禾股份	5.39%	5.92%	6.19%	4.99%
行业平均	3.66%	4.70%	4.82%	4.67%
公司（1）	2.80%	2.84%	2.99%	4.48%
公司（2）（注）	2.80%	2.84%	2.99%	3.58%

注：公司（2）系扣除股份支付因素影响后的管理费用率

由上，2017 年、2018 年和 2019 年，公司管理费用率低于同行业平均水平 1.09 个百分点、1.83 个百分点和 1.86 个百分点。差异原因具体分析如下：

（1）公司管理费用-人工薪酬的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------	---------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
大元泵业	2,881.63	2.54%	2,420.16	2.17%	2,376.78	2.12%
新界泵业	3,142.06	1.90%	2,787.64	1.86%	2,982.76	1.98%
凌霄泵业	1,222.22	1.08%	1,166.22	1.06%	1,029.24	1.05%
东音股份			2,612.30	2.79%	2,360.82	2.85%
君禾股份	2,054.87	3.05%	2,178.56	3.42%	1,609.41	2.78%
行业平均水平		2.14%		2.26%		2.16%
泰福泵业	611.31	1.58%	517.3	1.76%	503.94	1.67%

1) 管理人员平均工资对比分析

公司管理人员平均薪酬与同行业对比不存在重大差异，具体参见审核问询函回复十四（二）之说明。

2) 管理人员数量占员工总数的比例分析

同行业和公司管理人员人数和占公司总人数比例情况如下：

公司简称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
大元泵业	181	11.00%	333	21.06%	431	24.59%
新界泵业	269	11.38%	271	11.17%	248	9.43%
凌霄泵业	92	9.50%	101	9.73%	101	10.64%
东音股份	-	-	195	13.87%	139	11.31%
君禾股份	93	9.91%	72	7.73%	118	12.64%
平均水平		10.45%		12.71%		13.72%
泰福泵业	48	8.14%	48	9.02%	52	10.53%

综上，公司管理人员薪酬占比较同行业低，主要是公司以外销为主，且公司尚未登陆资本市场，目前组织架构较为简单，公司通过提高效率优化管理人员数量，管理人员数量较少所致。

(2) 公司管理费用-办公费占营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司名称	外销占比	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
大元泵业	25.38%	395.64	0.35%	364.35	0.33%	365.78	0.33%
凌霄泵业	41.52%	61.11	0.05%	68.72	0.06%	79.06	0.08%
东音股份	85.66%			149.47	0.16%	199.37	0.24%

君禾股份	98.59%	360.55	0.54%	204.2	0.32%	271.15	0.47%
行业平均			0.31%		0.22%		0.28%
泰福泵业	94.32%	301.27	0.78%	197.71	0.67%	197.82	0.66%

注：新界泵业公开披露信息中未列示此项科目

公司办公费用高于同行业平均水平，主要是同行业上市公司收入规模较大，办公费用能得到有效摊薄。

(3) 公司管理费用-折旧与摊销占营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

公司名称	上市时间	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
大元泵业	2017 年 7 月	587.64	0.52%	467.17	0.42%	439.94	0.39%
新界泵业	2010 年 12 月	2,098.16	1.27%	2,079.24	1.39%	1,917.79	1.27%
凌霄泵业	2017 年 7 月	185.88	0.16%	192.23	0.17%	204.60	0.21%
东音股份	2016 年 4 月			922.84	0.99%	839.70	1.01%
君禾股份	2017 年 7 月	389.91	0.58%	340.71	0.53%	335.30	0.58%
行业平均			0.63%		0.70%		0.69%
泰福泵业		93.96	0.24%	94.10	0.32%	129.80	0.43%

可比上市公司近年存在募投项目土地房屋投入，近年来土地房屋获取成本相对较高，而公司现有生产厂房所在土地使用权系在 2005 年取得，取得时间较早，土地使用权获取成本相对较低，摊销金额较小；公司办公用房建造于 2010 年，建造成本相对较低。公司土地房屋取得或建造时间较早，导致公司折旧摊销占营业收入比例与同行业上市公司相比较低。

综上，公司扣除股份支付因素影响后的管理费用率略低于同行业上市公司平均水平，但与凌霄泵业基本相当，主要系：1) 公司以外销为主，且与同行业上市公司相比公司规模较小，组织架构精简，管理人员占比相对较少，同时公司对费用支出控制较为严格，导致管理类支出相对较低；2) 公司土地房屋取得或建造时间较早，折旧摊销金额相对较低，符合公司实际情况。

3. 核查程序和核查结论

(1) 核查程序

详见审核问询函回复三(一)4、(二)5、(三)2 之核查程序。

(2) 核查结论

经核查，我们认为公司销售费用率、管理费用率与同行业相比较低，符合行业特征和公司的经营情况。

(五) 股份支付费用的确认依据和计算过程、股份支付费用分摊的依据以及股份支付事项的会计处理

1. 股份支付费用的确认依据

2017 年 8 月，经泰福泵业 2017 年第四次临时股东大会和第一届董事会第八次会议审议通过，公司实施了股权激励方案，以每股 6.6 元的价格增资引入员工持股平台温岭市宏泰投资合伙企业（有限合伙）、温岭市益泰投资合伙企业（有限合伙）及自然人滕林华。同年 9 月，公司以每股 9.4 元的价格增资引入外部投资者潘军平、邵雨田。公司以外部投资者的增资价格确定为股权激励授予权益工具的公允价值，根据两次增资价格差异，对股权激励计划相关增资确认股份支付费用。

2. 股份支付费用的计算过程

项目	公式	金额
授予股权总数（万股）	a	97.25
授予价格（元/股）	b	6.60
授予股权公允价值（元/股）	c	9.40
股份支付费用（万元）	$d=a*(c-b)$	272.30

3. 股份支付费用的分摊及会计处理

由于公司股权激励计划为立即授予且没有明确约定服务期等限制条件，于 2017 年一次性确认资本公积和管理费用-股份支付 272.30 万元，公司会计处理如下：

借：管理费用-股份支付	272.30 万元
贷：资本公积	272.30 万元

4. 核查程序及结论

根据股份支付费用的确认依据和计算过程，以及股份支付事项的会计处理，我们执行了以下核查程序：

(1) 检查股份支付相关股东大会、董事会决议，持股平台合伙协议，确认股

份支付具体授予对象和授予权益工具数量；

(2) 检查同期外部投资者增资入股的股东大会、董事会决议和增资协议，确认授予权益工具的公允价值；

(3) 根据两次增资价格差异重新计算股份支付金额，检查是否按《企业会计准则》相关规定进行会计处理。

(4) 取得公司实际控制人及其控制的企业地久电子、双凯电子和泰谊电子的银行流水、员工花名册等资料，取得在公司任职董事、监事、高级管理人员银行流水，核查是否存在其他主体为公司员工支付费用的情形。

经核查，我们认为报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(六) 研发费用中直接投入的构成、主要用途，相关直接材料对应的研发项目情况，研发过程中的原材料的投入与产出情况、损耗情况及废料处理情况

公司研发工作主要围绕新产品研发、现有产品更新改进等。产品研发流程主要包括方案设计、零部件试制、样机小批试制、试样等阶段。在方案设计阶段，要进行手工样件的设计和制作、模具开发，除新投入材料外，要尽量考虑和现有量产零部件的通用性，需结合现有零部件的材料进行结构分析，模具开发需参考老产品的成熟部件尺寸及结构参考，进行解剖三维测点、强度分析测试等。零部件试制期间，要进行零部件的各项试验，包括金加工的工艺验证、强度试验、耐腐蚀试验、高温试验、壁厚分析等。样机小批试制阶段，要进行安装工艺验证，并对批量零部件进行验证装配的可靠性。试样阶段，需对整机进行可靠性试验、耐久试验、破坏性试验，破坏性试验后的零部件作报废处理，最终以废料的形式出售或生产再利用，冲减研发费用。

1. 直接投入的构成及主要用途

公司研发费用中的直接投入包括研发所需的原材料和半成品等直接材料、研发模具开模及调试费用、电费等，具体情况如下：

单位：万元				
投入明细	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
直接材料	677.82	865.85	565.20	483.16
调试费	60.02	106.04	176.70	109.21

电费	10.50	14.95	11.95	13.08
废料冲抵	-25.27	-151.81	-	-13.04
其他费用	-	-	-	2.72
合 计	723.08	835.04	753.85	595.13

注：废料冲抵包括废料对外销售冲抵和生产领用冲抵

由上，报告期内，公司研发投入的直接材料金额分别为 483.16 万元、565.20 万元、865.85 万元和 723.08 万元，呈逐年提高态势。调试费用金额分别为 109.21 万元、176.70 万元、106.04 万元和 60.02 万元，2018 年金额较高系本年处于方案设计阶段的项目较多，模具开发投入较多所致。废料冲抵研发费用 13.04 万元、0 万元、151.81 万元和 25.27 万元，2018 年研发废料在 2019 年实现销售或生产领用。2. 公司研发直接材料按项目的投入情况如下：

单位：万元

研发项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
2.5 寸深井泵		115.73	54.09	
2 寸深井泵	64.72	18.46		
2 寸太阳能螺杆泵	72.43	13.54		
4 寸直流有刷深井螺杆泵	64.67			
550w 高效智能增压泵	66.19			
A 级大功率循环泵		51.59	35.62	
壁挂炉循环泵			37.19	
防腐蚀喷射泵			18.03	47.00
高效节能管道泵				32.19
高智能自吸泵	63.09	47.67		
内装式 3 寸太阳能螺杆泵	5.84	105.72	19.17	
内装式深井泵	68.33			
全不锈钢污水泵			79.18	
三寸充水式电机井泵			65.75	24.68
三寸节能深井泵			14.11	58.19
双泵体高吸程离心泵		106.79	23.51	

四寸充水式电机井泵			64.15	21.84
小功率永磁清水潜水泵	65.34	73.37		
永磁电机 7.5kw 离心泵	66.16	49.83		
直流 11KW 四寸深井泵	20.53	108.07	19.89	
直流 370w 自吸泵		113.20	28.03	
智能喷射泵			57.70	28.00
智能旋涡泵				60.63
自动化喷射泵	48.42	30.12		
变频喷射泵			48.79	29.48
交直流自吸泵				44.16
四寸交直流深井泵				28.83
四寸太阳能节能螺杆泵				36.60
太阳能充水式井泵				20.38
一体式游泳池泵				35.15
直流深井泵				13.12
物联网智能 3 寸充水井泵	28.47			
其他	43.62	31.76		2.89
小计	677.81	865.85	565.20	483.16

研发活动中的直接材料投入在研发过程中确认无实际利用价值后,公司将其直接报废,相关废料统一回收,并按照相关要求进行处理。

3. 核查程序和核查结论

(1) 核查程序

1) 检查研发费用直接投入项目的设置是否符合规定的核算内容与范围,结合成本费用的审计,检查是否存在费用分类错误;

2) 检查研究项目直接投入情况、项目进度等相关资料,是否与实际发生的研究项目、进度、金额一致;

3) 通过访谈公司研发主管人员、财务负责人,了解公司研发过程中废料的产生、实物管理及会计处理。

(2) 核查结论

经核查，我们认为公司研发费用中的直接投入符合公司实际运营情况，废料实物管理按公司内部控制执行，会计处理符合准则规定。

(七) 补充披露汇兑损益的计算过程，报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与公司出口收入、汇兑损益之间的匹配性，公司应对外汇波动风险的具体措施及有效性。

1. 汇兑损益的计算过程

外币交易在初始确认时，采用交易发生日当月的月初即期汇率折算为人民币金额。每月月末，外币货币性项目采用月末即期汇率折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期财务费用-汇兑损益。

2. 相关货币对人民币汇率变动趋势与公司出口收入、汇兑损益之间的匹配性

报告期内，公司的汇兑损益主要来自于应收账款回款及折算汇兑损益、外币货币资金结汇及折算汇兑损益。应收账款回款及折算汇兑损益系公司在收入确认时点以当月初即期汇率确认应收账款，每月月末尚未收回的应收账款根据当月末即期汇率确认当月未实现的汇兑损益，货款实际收汇后以当月初即期汇率结汇，并确认当月初即期汇率与上月末即期汇率差异导致的汇兑损益。外币货币资金结汇及折算汇兑损益系公司每月月末根据当月末即期汇率确认外汇货币资金当月未实现的汇兑损益，实际付出货币资金时以当月初即期汇率结汇，并确认当月初即期汇率与上月末即期汇率差异导致的汇兑损益。

单位：万元				
项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
外币货币资金结汇及折算汇兑损益	151.45	-114.85	279.10	294.74
应收账款回款及折算汇兑损益	212.77	-163.74	-255.55	160.04
其他[注]	225.28	-69.49	-2.96	-1.05
汇兑损益小计（负数代表收益）	589.50	-348.09	20.59	453.74
境外销售收入	26,939.70	36,448.59	27,979.33	27,306.69
汇兑损益/境外销售收入	2.19%	-0.96%	0.07%	1.66%

[注]包含母公司除外币结汇、应收账款回款外的汇兑损益及子公司全部汇兑损益

公司应收账款回款及折算汇兑损益受到外销收入金额、发生时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，汇兑损益与外销收入之间并无严格匹配关系。

报告期内美元汇率变动情况如下：



报告期内美元平均汇率与汇兑损益变化如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
美元平均汇率	7.0090	1.63%	6.8965	3.67%	6.6523	-1.49%	6.7530
汇兑损益	589.50		-348.09		20.59		453.74

汇兑损益主要受外币回款、汇率变动等因素的影响，从上表可以看出，报告期内公司汇兑损益总体变动趋势与美元汇率变动一致，汇率下降人民币升值，汇兑损益为损失；汇率上升，人民币贬值，汇兑损益为收益；2020 年 1-9 月美元汇率上升，汇兑损益为损失，原因系 2020 年 6 月美元兑人民币平均汇率突破 7 之后有所回落，汇兑损失增加，同时俄罗斯子公司受卢布汇率下跌影响产生汇兑损失。

3. 公司应对外汇波动风险的具体措施及有效性

针对美元汇率波动，公司采取了以下措施来应对风险：

- (1) 不断提高产品质量，增加产品的技术含量，提高产品利润率和产品议价能力；
- (2) 在日常经营中实时跟踪外汇波动情况，并适时进行外汇汇兑。
- (3) 根据预期外汇收入情况，运用远期结汇、掉期交易等方式积极应对汇率波动造成风险。

经核查，我们认为公司应对外汇波动风险的措施有效。

十五、报告期内，发行人投资收益金额分别为 890.08 万元、-387.27 万元、-672.33 万元和-10.02 万元，主要为远期结售汇收益、金融衍生工具损益和处置可供出售金融资产、长期股权投资取得的收益。公允价值变动收益金额分别为 0、-593.06 万元、593.06 万元和-109.68 万元，主要由远期结售汇业务产生。请发行人：（1）补充披露 2017 年转让泰立电器 100%股权产生投资收益 764.19 万元的计算过程、相关的会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定；（2）补充披露报告期内远期结售汇业务的具体情况，包括但不限于数量、金额、交割期限、合约主要内容及损益等，相关的会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定；（3）结合报告期内发行人的外销收入、外汇波动的具体情况，补充披露远期结售汇业务亏损的原因；（4）补充披露报告期内公允价值变动收益的计算过程；（5）补充披露发行人对衍生金融工具的内部控制及有效性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 24 条）

（一）转让泰立电器的计算过程、相关的会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定

1. 转让泰立电器公司 100%股权情况

根据泰福泵业公司与赵宝章签署的《股权转让协议》，约定泰福泵业公司将泰立电器公司 100%股权作价 2,320 万元转让给赵宝章，且因本次不动产出资及股权转让发生的各种税费均由赵宝章承担。泰立电器于 2017 年 12 月 27 日办妥工商变更登记手续。

2. 投资收益计算过程

单位：万元			
项目	公式	金额	备注
泰立电器公司股权转让价格	a	2,320.00	
不动产出资相关税费	b	351.79	
股权转让相关税费	c	114.90	
应收赵宝章股权转让款	d=a+b+c	2,786.70	
长期股权投资-成本	e	2,028.42	
长期股权投资-损益调整	f	-5.91	泰立电器公司 2017 年 10-12 月资产折旧/摊销
投资收益	g=d-e-f	764.19	

3. 相关会计处理

根据《企业会计准则-长期股权投资》，处置长期股权投资，其账面价值与实

际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。公司会计处理如下：

借：其他应收款-赵宝章	2,786.70 万元
贷：长期股权投资-成本	2,028.42 万元
长期股权投资-损益调整	-5.91 万元(10-12 月资产折旧/摊销)
投资收益	764.19 万元

(二) 报告期内远期结售汇业务的具体情况，相关的会计处理以及是否符合《企业会计准则》的规定

公司主要为境外销售，结算币种主要采用美元，为合理规避汇率波动的风险，公司开展与银行的远期结售汇业务。远期结售汇业务是指公司与银行约定到期按照结售汇业务申请书中约定的币种、金额、汇率办理结汇或售汇的业务。

1. 协议签署情况

2015 年 1 月 25 日，谊聚机电与中国银行股份有限公司浙江省分行签署了《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议（NAFMII 主协议）》及《中国银行间市场金融衍生产品交易主协议补充协议》（编号：Y150017），约定该行为公司进行金融衍生品交易，包括人民币外汇货币掉期交易、远期结汇/售汇及远期转收款等业务。

2018 年 7 月 1 日，泰福泵业与中国工商银行台州分行签署了《中国工商银行结售汇业务总协议书》（编号：120704110000000090），约定双方开展远期结售汇、人民币外汇掉期、人民币外汇货币掉期及人民币外汇期权等人民币与外汇衍生产品交易业务。

2020 年 2 月 17 日，泰福泵业与宁波银行台州分行签署了《金融市场业务主协议》（编号：2020TZDKXXY33964，约定双方开展人民币外汇交易、外汇买卖、外汇期权业务、利率掉期业务及货币掉期业务等业务。

2. 远期结汇业务具体情况

报告期内，公司远期结汇业务的购买签约、交割情况及期末持仓情况如下：

单位：万美元

报告期	期初持仓	本期签约	本期交割	期末持仓
2020 年 1-9 月	-	1,510.00	710.00	800.00
2019 年度	1,680.00	800.00	2,480.00	-
2018 年度	-	3,280.00	1,600.00	1,680.00

2017 年度	-	-	-	-
---------	---	---	---	---

具体明细情况如下：

单位：万美元、万元

2018 年							
合约号	购买金额 (USD)	购买日	远期结售汇 约定汇率	交割金额 (USD)	交割日	交割日即 期汇率	影响的投资 收益金额 (CNY)
			a	b		c	d=b*(a-c)
16533449	500.00	2018/4/3	6.3142	100.00	2018/10/15	6.9154	-60.12
				400.00	2018/10/22	6.9236	-243.76
16603890	250.00	2018/5/16	6.4190	-	本年未交割	-	-
16606877	250.00	2018/5/18	6.4190	-	本年未交割	-	-
16607619	100.00	2018/5/18	6.3740	100.00	2018/7/2	6.6157	-24.17
16607619	100.00	2018/5/18	6.3805	100.00	2018/8/1	6.8293	-44.88
16607656	100.00	2018/5/18	6.3875	100.00	2018/9/3	6.8347	-44.72
16607673	100.00	2018/5/18	6.3980	100.00	2018/11/1	6.9670	-56.90
16607685	100.00	2018/5/18	6.4030	100.00	2018/12/3	6.9431	-54.01
16607706	100.00	2018/5/18	6.4080	-	本年未交割	-	-
16607725	100.00	2018/5/18	6.4127	-	本年未交割	-	-
16607752	100.00	2018/5/18	6.4220	-	本年未交割	-	-
16607770	100.00	2018/5/18	6.4290	-	本年未交割	-	-
16607808	100.00	2018/5/18	6.4360	-	本年未交割	-	-
16655005	50.00	2018/6/19	6.4544	50.00	2018/8/15	6.8856	-21.56
16655022	50.00	2018/6/19	6.4618	50.00	2018/9/17	6.8509	-19.46
16655034	50.00	2018/6/19	6.4738	50.00	2018/11/15	6.9392	-23.27
16655055	50.00	2018/6/19	6.4796	50.00	2018/12/17	6.8908	-20.56
16655371	50.00	2018/6/19	6.4900	-	本年未交割	-	-
16655402	50.00	2018/6/19	6.4950	-	本年未交割	-	-
16655422	50.00	2018/6/19	6.5060	-	本年未交割	-	-
16655469	50.00	2018/6/19	6.5130	-	本年未交割	-	-
16655496	50.00	2018/6/19	6.5200	-	本年未交割	-	-
16655581	50.00	2018/6/19	6.5340	-	本年未交割	-	-
41118071100001	150.00	2018/7/11	6.6711	150.00	2018/12/27	6.8894	-32.75
41118071100002	150.00	2018/7/11	6.6696	150.00	2018/11/29	6.9353	-39.86
41118071100003	50.00	2018/7/11	6.6681	50.00	2018/10/24	6.9357	-13.38
41118071100004	50.00	2018/7/11	6.6653	50.00	2018/9/17	6.8509	-9.28
41118110200001	50.00	2018/11/2	6.8763	-	本年未交割	-	-

41118110200002	50.00	2018/11/2	6.8789	-	本年未交割	-	-
41118110200003	50.00	2018/11/2	6.8801	-	本年未交割	-	-
41118110200004	20.00	2018/11/2	6.8810	-	本年未交割	-	-
41118110200005	50.00	2018/11/2	6.8767	-	本年未交割	-	-
41118110200006	20.00	2018/11/2	6.8809	-	本年未交割	-	-
41118110200007	20.00	2018/11/2	6.8818	-	本年未交割	-	-
41118121400001	30.00	2018/12/14	6.8874	-	本年未交割	-	-
41118121400002	30.00	2018/12/14	6.8864	-	本年未交割	-	-
41118121400003	30.00	2018/12/14	6.8852	-	本年未交割	-	-
41118121400004	30.00	2018/12/14	6.8825	-	本年未交割	-	-
合计	3,280.00			1,600.00			-708.67

2019 年

合约号	合约金额 (USD)	签约日	远期结售汇 约定汇率	交割金额 (USD)	交割日	交割日即 期汇率	影响的投资 收益金额 (CNY)
			a	b		c	d=b*(a-c)
16603890	250.00	2018/5/16	6.4190	250.00	2019/3/18	6.7088	-72.45
16606877	250.00	2018/5/18	6.4190	50.00	2019/4/10	6.7110	-14.60
				200.00	2019/4/2	6.7161	-59.42
16607706	100.00	2018/5/18	6.4080	100.00	2019/1/2	6.8482	-44.02
16607725	100.00	2018/5/18	6.4127	100.00	2019/2/1	6.7081	-29.54
16607752	100.00	2018/5/18	6.4220	50.00	2019/4/23	6.7082	-14.31
				50.00	2019/4/26	6.7307	-15.44
16607770	100.00	2018/5/18	6.4290	100.00	2019/5/5	6.9945	-56.55
16607808	100.00	2018/5/18	6.4360	100.00	2019/6/18	6.8942	-45.82
16655371	50.00	2018/6/19	6.4900	50.00	2019/1/15	6.7542	-13.21
16655402	50.00	2018/6/19	6.4950	50.00	2019/2/18	6.7659	-13.55
16655422	50.00	2018/6/19	6.5060	50.00	2019/5/5	6.9945	-24.43
16655469	50.00	2018/6/19	6.5130	50.00	2019/5/28	6.8973	-19.22
16655496	50.00	2018/6/19	6.5200	50.00	2019/7/9	6.8853	-18.27
16655581	50.00	2018/6/19	6.5340	50.00	2019/8/1	6.8938	-17.99
41118110200001	50.00	2018/11/2	6.8763	50.00	2019/10/21	7.0680	-9.59
41118110200002	50.00	2018/11/2	6.8789	50.00	2019/9/5	7.0852	-10.32
41118110200003	50.00	2018/11/2	6.8801	50.00	2019/7/16	6.8710	0.46
41118110200004	20.00	2018/11/2	6.8810	20.00	2019/6/18	6.8942	-0.26
41118110200005	50.00	2018/11/2	6.8767	50.00	2019/9/20	7.0730	-9.82
41118110200006	20.00	2018/11/2	6.8809	20.00	2019/5/8	6.7596	2.43

41118110200007	20.00	2018/11/2	6.8818	20.00	2019/4/8	6.7201	3.23
41118121400001	30.00	2018/12/14	6.8874	30.00	2019/1/8	6.8402	1.42
41118121400002	30.00	2018/12/14	6.8864	30.00	2019/1/21	6.7774	3.27
41118121400003	30.00	2018/12/14	6.8852	30.00	2019/2/21	6.7220	4.90
41118121400004	30.00	2018/12/14	6.8825	30.00	2019/3/22	6.6944	5.64
17058695	100.00	2019/2/1	6.7270	100.00	2019/7/18	6.8761	-14.91
17058718	100.00	2019/2/1	6.7250	70.00	2019/8/20	7.0454	-22.43
				30.00	2019/8/26	7.0570	-9.96
17058724	100.00	2019/2/1	6.7270	100.00	2019/9/27	7.0731	-34.61
17058759	100.00	2019/2/1	6.7250	100.00	2019/10/18	7.0690	-34.40
41119032500003	50.00	2019/3/25	6.7094	50.00	2019/5/8	6.7596	-2.51
41119032500004	50.00	2019/3/25	6.7094	50.00	2019/6/24	6.8503	-7.05
41119032500005	50.00	2019/3/25	6.7094	50.00	2019/7/18	6.8761	-8.34
41119032500006	50.00	2019/3/25	6.7100	50.00	2019/8/20	7.0454	-16.77
41119032500007	50.00	2019/3/25	6.7104	50.00	2019/9/18	7.0728	-18.12
41119032500008	50.00	2019/3/25	6.7106	50.00	2019/10/21	7.0680	-17.87
41119032500009	50.00	2019/3/25	6.7111	50.00	2019/11/20	7.0118	-15.04
41119032500010	50.00	2019/3/25	6.7117	50.00	2019/12/2	7.0262	-15.73
合计	2,480.00			2,480.00			-685.15

2020年1-9月

合约号	合约金额 (USD)	签约日	远期结售汇 约定汇率	交割金额 (USD)	交割日	交割日即 期汇率	影响的投资 收益金额 (CNY)
			a	b		c	d=b*(a-c)
B20021908801210272	100.00	2020/2/19	7.0040	100.00	2020/9/3	6.8319	17.21
B20021908801210273	100.00	2020/2/19	7.0040	100.00	2020/9/16	6.7825	22.15
B20021908801210274	100.00	2020/2/19	7.0040		本期未交割		
B20021908801210275	100.00	2020/2/19	7.0040		本期未交割		
B20021908801210276	100.00	2020/2/19	7.0040		本期未交割		
17812946	10.00	2020/2/27	7.0285	10.00	2020/8/18	6.9325	0.96
17813015	50.00	2020/2/27	7.0153	50.00	2020/5/18	7.1030	-4.38
17813033	50.00	2020/2/27	7.0192	50.00	2020/6/18	7.0903	-3.56
17813036	50.00	2020/2/27	7.0231	50.00	2020/7/17	7.0043	0.94
17813037	50.00	2020/2/27	7.0275	50.00	2020/8/18	6.9325	4.75
17813038	50.00	2020/2/27	7.0278	50.00	2020/8/20	6.9274	5.02
17813041	50.00	2020/2/27	7.0300	50.00	2020/9/21	6.7595	13.52
17813042	50.00	2020/2/27	7.0336		本期未交割		

17813043	50.00	2020/2/27	7.0341		本期未交割		
17813044	50.00	2020/2/27	7.0384		本期未交割		
17813047	50.00	2020/2/27	7.0427		本期未交割		
17891276	50.00	2020/3/24	7.0920		本期未交割		
17891337	50.00	2020/3/24	7.0940		本期未交割		
17891376	50.00	2020/3/24	7.0866		本期未交割		
17891382	50.00	2020/3/24	7.0869		本期未交割		
17891395	50.00	2020/3/24	7.0823		本期未交割		
17891415	50.00	2020/3/24	7.0827		本期未交割		
17891417	50.00	2020/3/24	7.0795	50.00	2020/9/21	6.7595	16.00
17891423	50.00	2020/3/24	7.0792	50.00	2020/9/21	6.7595	15.98
17891436	50.00	2020/3/24	7.0756	50.00	2020/8/18	6.9325	7.16
17891443	50.00	2020/3/24	7.0758	50.00	2020/8/20	6.9274	7.42
合计	1,510.00			710.00			103.18

3. 相关会计处理

(1) 合约日，公司账务不作处理，仅登记备查簿。

(2) 资产负债表日，公司将未到期交割的远期外汇合约按照银行方提供的当日估值报告上盈利金额，计入公允价值变动损益和交易性金融资产，会计处理如下：

借：交易性金融资产

贷：公允价值变动损益

如果估值报告显示亏损，则计入交易性金融负债和公允价值变动损益科目。

(3) 合约交割日，将交割当日的外汇即期汇率与协议约定汇率的差异导致的损益变动计入投资收益，同时将已确认的公允价值变动损益转出，会计处理如下：

借：银行存款-人民币

贷：银行存款-美元

交易性金融资产

投资收益

借：公允价值变动损益

贷：投资收益

(三) 报告期内公司的外销收入、外汇波动的具体情况，及远期结售汇业务亏损的原因

报告期内，公司的远期结售汇业务仅针对美元外汇，故在分析时剔除其他币种的影响。

1. 公司进行远期结售汇交易系基于公司出口业务收入及收款规模，远期结汇合约的外币金额与外销业务收入对比情况如下：

单位：万美元			
项目	2019 年	2018 年	2017 年
远期结汇签约金额	800.00	3,280.00	-
远期结汇交割金额	2,480.00	1,600.00	-
美元销售收入	5,189.74	4,452.49	4,057.54
交割金额占比	47.79%	35.93%	-
美元收款金额	4,944.90	3,689.37	4,123.76
交割金额占比	50.15%	43.37%	-

由上，2018-2019 年公司远期结售汇业务交割规模占当期美元销售收入、美元收款规模在 35%-50%左右，属于合理范围。

2020 年 1-9 月公司远期结售汇签约金额 1,510 万美元，系考虑 2020 年全年美元销售收入与美元收款，参考 2019 年 5,000 万美元左右的收款，其占比 30%，属于正常范围。

2. 报告期内，美元汇率变动如下：



公司产品以外销为主，且主要以美元结算，若人民币对美元升值幅度较大，公司产品在国际市场上的性价比优势可能将受到一定程度的削弱。

2017 年至 2018 年 3 月，美元汇率呈持续下跌趋势，人民币升值幅度明显，2018 年 4 月初美国依据其“301 条款”，公布 500 亿美元对中国征税产品建议清

单的措施，随之中国也公布了 500 亿美元对美国征税产品建议清单予以反击。公司预计人民币将继续升值，为避免人民币进一步升值带来的风险，于 2018 年 4 月开始办理远期结售汇业务。但是由于中美贸易摩擦不断升级，美元汇率持续上升，造成 2018 年远期结售汇亏损。

2018 年 12 月初 G20 会议召开，中美两国元首就双边经贸问题达成重要共识，同意停止相互加征新的关税，并在之后的 90 天内加紧开展磋商，朝着取消所有加征关税的方向努力。在此期间美元汇率即开始呈小幅度下跌趋势，公司预计美元汇率将继续走跌，于 2019 年 2 月开始办理了远期结售汇业务，以应对人民币的升值。但 2019 年 5 月 6 日美国突然发文表示自 5 月 10 日起将 2,000 亿美元中国输美商品加征关税税率由 10%提高至 25%，导致中美经贸磋商受挫，此后美元汇率持续上升，造成 2019 年远期结售汇的亏损。

2020 年以来，受新冠疫情影响，美国下半年经济复苏担忧，相对而言中国经济恢复状况良好，美元汇率 7 月后下跌，2020 年 1-9 月公司远期结售汇业务扭亏为盈。

3. 远期结售汇业务对经营业绩影响

公司远期结汇业务对经营业绩影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
公允价值变动收益	155.04	593.06	-593.06	-
投资收益	103.18	-685.15	-708.67	-
影响利润总额	258.22	-92.09	-1,301.72	-

综上，公司远期结售汇业务亏损主要受中美贸易摩擦大环境影响，期间时而摩擦趋缓，时而加剧，且最终摩擦不断加剧，超出预期使美元汇率的走势具有不可预见性，最终导致公司 2018 年、2019 年远期结售汇业务亏损。经查询公开信息，润丰股份、欧陆通、福昕软件等上市公司 2018 年、2019 年远期结售汇业务亦同样存在一定程度亏损的情形。

（四）报告期内公允价值变动收益的计算过程

报告期内公允价值变动损益分别为 0 万元、-593.06 万元、593.06 万元和 155.04 万元，计算过程如下：

单位：万元

日期	业务类型	当日估值损益	因交割结转的公	影响当期的公允价
----	------	--------	---------	----------

		[注]	允价值变动收益	值变动收益金额
		a	b	c = a + b
2017. 12. 31	远期结售汇	-	-	-
	人民币期权	-	-	-
小计		-	-	-
2018. 12. 31	远期结售汇	-593. 06	-	-593. 06
	人民币期权	-	-	-
小计		-593. 06	-	-593. 06
2019. 12. 31	远期结售汇	-	593. 06	593. 06
	人民币期权	-	-	-
小计		-	593. 06	593. 06
2020. 9. 30	远期结售汇	155. 04	-	155. 04
	人民币期权	-	-	-
小计		155. 04	-	155. 04

[注]当日估值损益来自银行提供的期末产品估值报告

根据上表分析过程，报告期内公允价值变动收益主要来自：

(1) 资产负债表日，远期结售汇和人民币期权业务未交割部分按照银行提供的当日产品估值报告所估计的损益金额；

(2) 上期已计提公允价值变动收益的远期结售汇合约，本期因交割而结转的公允价值变动收益金额。

(五) 对衍生金融工具的内部控制及有效性。

2017 年 12 月，公司第二届董事会第四次会议和 2017 年第八次临时股东大会审议通过了《关于开展外汇衍生品业务降低汇兑风险的议案》。针对外汇衍生品业务的开展，公司制定了《外汇衍生品业务管理制度》，建立了相应的内部控制制度，对远期结售汇、外汇掉期、外汇期权等业务进行了规范。

1. 公司衍生金融工具的内部控制制度

(1) 业务流程

公司开展外汇衍生品业务均系与经国家外汇管理局和中国人民银行批准、具有外汇衍生品业务经营资格的金融机构进行交易；公司进行相关交易都系基于公司的外币收（付）款的谨慎预测，合约的外币金额不得超过外币收（付）款的谨慎预测量。交割期间均与公司预测的外币收（付）款时间相匹配；公司以自身名义设立外汇衍生品业务交易账户，不得使用他人账户进行相关交易；公司需使用

自有资金进行外汇衍生品交易，不得使用也未使用募集资金直接或间接进行外汇衍生品交易，且需严格按照审议批准的交易额度执行，控制资金规模，不得影响公司正常生产经营。

（2）审批权限

公司董事会和股东大会是外汇衍生品业务的决策机构，负责审批外汇衍生品业务计划；公司预计外汇衍生品交易额度超过公司最近一个会计年度经审计净资产 30%的，由公司董事会审批通过；预计外汇衍生品交易额度超过公司最近一个会计年度经审计净资产 50%的，董事会审批通过后提请股东大会审议通过；已按照前述规定履行相关审批程序并披露的，不再纳入累计计算范围。

（3）相关部门职责

公司销售部门作为外汇衍生品业务需求部门，进行外币收（付）款预测；财务部是外汇衍生品业务经办部门，制订交易方案，并提交财务负责人、董事会审核，在出现风险时，及时向董事长和总经理汇报，并同时向公司董事会秘书报告；内审部负责审查和监督实际运作情况；董事会、股东大会在权限范围内审议；财务部在收到金融机构发来的外汇衍生品交易成交通知书后，检查是否与原申请书一致，若出现异常，由财务负责人、会计核算人员共同核查原因，并及时将有关情况报告总经理、董事长。

（4）不相容职务相互分离

外汇衍生品业务交易操作环节相互独立，相关人员相互独立，不得由单人负责业务操作的全部流程，并由公司审计部负责监督。

2. 内部控制有效性

上述公司对衍生金融工具的内部控制中，公司为实现控制目标所必需的内部控制要素都存在并且设计恰当，内部控制设计有效；同时现有内部控制按照规定程序得到了正确执行，内部控制运行有效。

（六）核查程序及结论

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）检查公司与赵宝章签订的泰立电器股权转让协议，检查企业明细账的相关记录与会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；

(2) 获取并检查了公司与银行签订的远期结售汇、人民币期权等业务相关合同，检查银行提供的申请单、结汇单等原始凭证，结合企业账面记录，检查其会计处理是否符合企业会计准则规定；

(3) 通过网络查询美元外汇中间价在报告期内的波动情况，结合公司远期结售汇业务的交割时间，访谈公司实际控制人，了解其亏损原因；

(4) 获取公司的销售及回款记录，结合公司美元销售收入及美元回款情况，检查其远期结售汇业务规模是否与公司业务规模相匹配；

(5) 获取银行金融产品的估值报告，检查其按公允价值计量的损益变动是否准确；

(6) 了解公司衍生金融工具相关的内控管理制度，检查公司内控执行情况。

2. 核查结论

通过核查，我们认为：

(1) 公司转让泰立电器股权过程中，投资收益的计算金额及会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(2) 公司对远期结售汇的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(3) 公司远期结售汇业务受中美贸易摩擦大环境影响，期间时而摩擦趋缓、时而加剧，且最终摩擦不断加剧，超出预期使美元汇率的走势具有不可预见性，最终导致公司远期结售汇业务亏损；

(4) 报告期内公司披露的公允价值变动收益金额准确，计算及会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(5) 公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 9 月 30 日在衍生金融工具方面保持了有效的内部控制。

十六、招股说明书披露，报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 4,090.86 万元、7,401.02 万元、9,605.09 万元、6,635.59 万元。请发行人：（1）补充披露报告期内对主要客户的信用政策、收款政策，对不同客户的信用和收款政策是否存在差异以及差异的原因；（2）补充披露 2018 年放宽对孟加拉加齐国际信用政策的背景、原因，是否存在放松信用政策扩大销售的情形；（3）补充披露报告期各期末应收账款账面余额占当期第四季度主营业务收入比例情况；（4）补充披露报告期各期末应收账款的期后回款进度、逾期应收账款的规模和期后回款情况；（5）按照 0-6 个月、7-12 个月账龄，补充披露报告期内 1 年以内的应收账款构成。请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，详细说明对发行人应收账款的函证情况，包括主要发函对象、发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准等。（反馈意见第 25 条）

（一）报告期内对主要客户的信用政策、收款政策，以及差异的原因

1. 主要客户信用政策、收款政策如下：

报告期内，公司销售收入前五名客户与应收账款前五名客户的销售收入、期末应收账款、信用、收款政策情况如下：

（1）2020 年 1-9 月

单位：万元

序号	公司名称	应收账款前五 大客户余额	销售前五大 客户金额	信用政策	收款政策
1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	2, 244. 09	10, 667. 38	远期 90 天信用证	信用证
2	宁波中澳乐蕴进出口有限公司、 浙江中乐进出口有限公司	401. 94	842. 72	0A90 天[注 1]	银行转账
3	GHULAM NABI GENERAL TRADING L. L. C(迪拜古兰纳比贸易)	288. 79	755. 00	0A90 天	银行电汇
4	TAN AN PHAT PRODUCTION-TRADE-SERVICE-IMP ORT COMPANY LIMITED (越南谭安 派特贸易)	207. 17	370. 33	0A120 天	银行电汇
5	苏州宝时得电动工具有限公司、 宝时得科技(中国)有限公司	197. 98	324. 71	发货后 60 天	银行转账
6	GLENTRONICS, INC(美国格兰创 力)	[注 2]	2, 195. 18	预付 30%货款后发货	银行电汇
7	W AND P KOREA(韩国水民有限)	38. 05	779. 17	远期 90 天信用证	信用证
	合计	3, 378. 02	15, 934. 48		

	占比	55.07%	54.04%		
--	----	--------	--------	--	--

[注 1] 银行电汇根据信用期的不同分为 T/T 和 OA。T/T 是指客户在商品装船发货时点付款，OA 是指给予客户一定信用期的通过银行汇款的付款方式。下同

[注 2] 2020 年 9 月末，公司预收 GLENTRONICS, INC (美国格兰创力) 250.07 万元

(2) 2019 年度

序号	公司名称	应收账款前五 大客户余额	销售前五大 客户金额	信用政策	收款政策
1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	6,505.28	18,211.20	远期 90 天信用证	信用证
2	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	259.50	765.79	OA90 天	银行转账
3	W AND P KOREA (韩国水民有限)	194.79	745.29	远期 90 天信用证	信用证
4	CEDAR SOLAR SA (PTY) LTD (南非锡达太阳能)	174.81	384.44	OA90 天	银行电汇
5	TEASA, TECNOLOGIAS (古巴技术电子)	173.57	304.02	15%左右预付，OA60 天	银行电汇
6	GLENTRONICS, INC (美国格兰创力)	[注]	2,455.32	预付 30%货款后发货	银行电汇
7	芒市宇航进出口有限公司	-	580.67	100%预付款	银行转账
	合计	7,307.95	23,446.73		
	占比	76.09%	60.68%		

[注] 2019 年 12 月末，公司预收 GLENTRONICS, INC (美国格兰创力) 123.13 万元

(3) 2018 年度

序号	公司名称	应收账款前五 大客户余额	销售前五大 客户金额	信用政策	收款政策
1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	4,635.29	10,120.51	远期 90 天信用证	信用证
2	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC) (迪拜古兰苏拉尔贸易)	236.22	641.16	OA90 天	银行电汇
3	W AND P KOREA (韩国水民有限)	220.71	1,111.38	远期 90 天信用证	信用证
4	INGLETON GROUP PTY LTD (澳大利亚英格尔顿)	211.42	335.27	OA90 天	银行电汇
5	B&M COMPUTERS PTY. LTD (澳大利亚博和米)	170.01	499.34	OA60 天	银行电汇
6	GLENTRONICS, INC (美国格兰创力)	[注]	2,552.80	预付 30%货款后发货	银行电汇
7	芒市宇航进出口有限公司	-	528.72	100%预付款	银行转账
	合计	5,473.65	15,789.17		
	占比	73.96%	53.69%		

[注] 2018 年 12 月末，公司预收 GLENTRONICS, INC (美国格兰创力) 125.10 万元

(4) 2017 年度

序号	公司名称	应收账款前五 大客户余额	销售前五大 客户金额	信用政策	收款政策
----	------	-----------------	---------------	------	------

1	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	2,783.64	11,151.90	即期信用证	信用证
2	B&M COMPUTERS PTY. LTD (澳大利亚博和米)	138.83	466.54	0A60 天	银行电汇
3	INDIVIDUALNIY PREDPRINIMATEL MUHAMEDNUROV ROVSHEN (土库曼斯坦依迪威)	121.75	159.67	0A90 天	银行电汇
4	GLOBAL ISITMA SOGUTMA SANAYI VE TICARET LTD STI (土耳其格鲁伯)	115.75	192.77	0A90 天	银行电汇
5	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	109.34	417.49	T/T, 20%预付, 发货后见提单付款	银行电汇
6	GLETRONICS, INC (美国格兰创力)	[注]	2,402.73	预付 30%货款后发货	银行电汇
7	W AND P KOREA (韩国水民有限)、AIGER (韩国艾格)	7.12	1,106.38	即期信用期	信用证
8	LLP <<ARYSTAN 7>> (哈萨克斯坦阿瑞斯坦)、KRIN XXI (哈萨克斯坦克霖)	-	535.33	0A60 天	银行电汇
	合计	3,276.25	16,432.81		
	占比	80.09%	54.52%		

[注]2017 年 12 月末, 公司预收 GLETRONICS, INC (美国格兰创力) 141.84 万元

2. 公司对不同客户的信用和收款政策存在差异的原因如下:

(1) 公司与国外客户结算主要采取电汇或信用证方式, 综合考虑客户的业务规模、历史回款情况、结算习惯等因素, 一般客户采用货到付款、款到发货的方式; 仅对信用好、实力强、合作关系稳定、回款情况良好的客户给予一定的信用期, 且信用期一般在 3 个月内, 如 GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)。

(2) 公司预收货款的情形相对较少, 由双方商业谈判的结果决定。主要有 GLETRONICS INC (美国格兰创力)、SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)、芒市宇航进出口有限公司等客户。

3. 核查程序

我们执行了如下的核查程序:

- (1) 获取了公司内部的信用和收款政策文件;
- (2) 抽查了主要客户的销售订单;
- (3) 核查了主要客户在报告期内的回款情况;
- (4) 取得了公司的销售情况明细表, 结合报关单等资料, 检查其信用政策是否符合企业实际的经营情况。

4. 核查结论

经核查，我们认为公司主要客户的信用和收款政策有所差异，系市场商业谈判结果，符合公司实际经营情况。

(二) 2018 年放宽对孟加拉加齐国际信用政策的背景、原因，及是否存在放松信用政策扩大销售的情形

1. 放宽对孟加拉加齐国际信用政策的背景、原因

2018 年 1 月，公司对主要客户 GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际) 信用政策有所调整，由即期变为 90 天信用期，主要基于以下背景及原因：

(1) 基于长期合作的关系

GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际) 系孟加拉知名家用水泵、工业水泵进口商及制造商，在孟加拉主要城市均设立了办事处和服务中心，建有健全的销售和服务网络。

公司与 GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际) 于 2004 年起开始进行合作，经过多年长期稳定的合作，已形成互利共赢的合作关系。为了加强进一步战略合作，双方根据过往交易历史协商一致，2018 年 1 月将信用政策由即期变为 90 天信用期。

(2) 基于历史回款良好的情况

报告期内，该客户历史回款情况良好，期末应收账款账龄均在 1 年以内，且基本按照信用政策付款，具体情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
期初应收账款	6,505.28	4,635.29	2,783.64	3,577.65
泰福对其销售收入	10,667.38	18,211.20	10,120.51	11,151.90
汇兑损益	191.16	259.99	234.51	14.90
当期回款	15,119.73	16,601.19	8,503.37	11,960.81
期末应收账款	2,244.09	6,505.28	4,635.29	2,783.64
回款比例	139.24%	89.88%	82.12%	107.11%

由上，GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际) 当期回款比例均在 82% 以上，回款情况良好。

2018 年公司与孟加拉客户销售收入为 10,120.51 万元，较上年下降 9.24%，该信用政策的变化是双方综合过往交易历史、对方资信状况、战略合作地位和款项回收风险等因素后的协商结果，系市场行为，公司不存在放松信用政策扩大销

售的情形。

2. 核查程序

我们执行了如下的核查程序：

(1) 访谈了公司的相关人员，了解 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）与公司合作的背景；

(2) 对 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）进行实地走访，获取该公司股权结构及实际控制人信息等，就其与公司合作的相关事项进行了访谈；

(3) 获取并检查了公司与 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）的交易记录，检查其销售与回款情况。

3. 核查结论

经核查，我们认为公司不存在放松信用政策扩大销售的情形。

(三) 报告期各期末应收账款账面余额占当期第四季度主营业务收入比例情况

报告期各期末应收账款余额、当年第四季度主营业务收入金额如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
应收账款余额	6,134.58	9,605.09	7,401.02	4,090.86
第四季度主营业务收入	-	11,005.24	10,737.95	10,179.18
占比	-	87.28%	68.92%	40.19%

上表可知，公司期末应收账款主要由第四季度销售收入形成，与公司的信用政策相匹配。随着公司经营规模扩大以及 2018 年主要客户 GAZI 信用政策变化，2017 年末、2018 年末和 2019 年末应收账款余额整体呈上升趋势。

(四) 报告期各期末应收账款的期后回款进度、逾期应收账款的规模和期后回款情况

1. 应收账款期后回款进度

报告期内，随着公司业务规模的不断扩大，公司期末应收账款余额亦呈现逐年增长趋势，分别为 4,090.86 万元、7,401.02 万元、9,605.09 万元、6,134.58 万元，应收账款整体期后回款情况如下：

单位：万元					
年度	应收账款期末余额	期后各期回款情况			期后回款比例
		2018 年度	2019 年度	2020 年 1-10 月	

		回款金额	比例	回款金额	比例	回款金额	比例	合计
2020 年 1-9 月	6,134.58	-	-	-	-	2,326.76 [注]	35.06%	35.06%
2019 年度	9,605.09	-	-	-	-	9,311.67	96.95%	96.95%
2018 年度	7,401.02	-	-	7,220.38	97.56%	159.90	2.16%	99.72%
2017 年度	4,090.86	4,086.63	99.90%	0.15	0.00%	3.25	0.08%	99.98%

[注]2020 年 9 月末的期后回款为 10 月回款

由上，报告期各期末应收账款期后回款金额占应收账款余额比例分别为 99.98%、99.72%、96.95%和 35.06%，回款情况较好。

2. 逾期应收账款规模和期后回款情况

报告期内，公司逾期应收账款规模及期后回款情况如下：

单位：万元					
年度	应收账款余额	各年末逾期应收账款余额	各年末逾期应收账款占比	逾期应收账款的期后回款[注]	逾期应收账款期后回款占比
2020 年 1-9 月	6,134.58	737.57	12.02%	513.22	69.58%
2019 年	9,605.09	869.43	9.05%	689.40	79.29%
2018 年	7,401.02	272.55	3.68%	262.76	96.41%
2017 年	4,090.86	225.77	5.52%	225.77	100.00%

[注]上表系截至 2020 年 10 月 31 日的期后回款

报告期各期末，公司逾期应收账款占比分别为 5.52%、3.68%、9.05%和 12.02%，占比较低。其中 2019 年末和 2020 年 9 月末，逾期应收账款余额占比有所增加，主要逾期客户情况如下：

单位：万元			
2019 年度			
客户名称	逾期金额	期后回款	逾期原因
GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	183.46	183.46	因履行信用证手续程序延迟，期后已于 1 月回款
TEASA, TECNOLOGIAS(古巴技术电子)	173.57	26.11	该客户因其下游未及时回款原因未能按期付款，基于双方良好合作关系，公司同意延期，对方计划于 2021 年支付货款，公司正紧密跟进客户情况，当预期无法收回货款时将及时申请中信保报损
GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC)(迪拜古兰苏拉尔贸易)	164.00	164.00	客户因自身资金周转原因延迟，期后已回款
OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT(土耳其奥兹巴萨)	162.05	145.34	客户因自身资金周转原因延迟付款，已申请中信保报损并获得赔付，剩余金额全额计提坏账准备

DAI PHAT TRADING AND SERVICE COMPANY LIMITED(越南大发贸易)	69.53	69.53	客户因自身资金周转原因延迟, 期后已于1月回款
合计	752.61	588.44	
占比	86.56%	67.68%	

2020年1-9月

客户名称	逾期金额	期后回款	逾期原因
GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY (LLC) (迪拜古兰苏拉尔贸易)	160.78	127.71	客户因自身资金周转原因延迟, 期后已于10月部分回款
TEASA, TECNOLOGIAS (古巴技术电子)	156.22	1.99[注]	该客户因其下游未及时回款原因未能按期付款, 基于双方良好合作关系, 公司同意延期, 对方计划于2021年支付货款, 公司正紧密跟进客户情况, 当预期无法收回货款时将及时申请中信保报损
NASR PUMP (伊朗纳斯尔水泵)	123.30	123.30	客户因自身资金周转原因延迟, 期后已于10月回款
GAZI INTERNATIONAL(孟加拉加齐国际)	100.55	100.55	因履行信用证手续程序延迟, 期后已于10月回款
苏州宝时得电动工具有限公司	88.09	88.09	因银行转账履行手续程序延迟, 期后已于10月回款
合计	628.94	441.64	
占比	85.27%	59.88%	

[注]: 该笔为汇兑损益

报告期内, 公司存在因客户履行信用证/银行转账手续程序、自身资金周转等原因导致应收账款逾期的情形, 但逾期应收账款的金额及占比较小, 且期后回收情况良好, 应收账款发生坏账损失的风险较小。同时, 公司针对非信用证方式且为赊账(OA)方式的出口业务向中国出口信用保险公司购买了短期出口信用保险。购买短期出口信用保险后可交由保险公司追偿货款或对预期无法收回的货款申请报损赔付。

3. 核查程序

我们执行了如下的核查程序:

- (1) 获取了各期末应收账款的明细, 检查并核实了报告期内的各期逾期应收账款的金额;
- (2) 核实了截止目前各期末逾期应收账款的回款比例;
- (3) 获取了中信保关于公司对外投保的明细与账面核对。

4. 核查结论

经核查，公司营业收入质量较好，回款较为及时，应收账款发生坏账损失的风险较小。

(五) 按照 0-6 个月、7-12 个月账龄，补充披露报告期内 1 年以内的应收账款构成

单位：万元				
账龄	2020. 9. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
1 年以内	5,901.62	9,414.53	7,396.80	4,084.20
其中：0-6 个月	5,756.04	9,151.53	7,336.14	4,040.80
7-12 个月	145.58	263.00	60.66	43.40
0-6 个月账龄占比	94.22%	97.21%	99.18%	98.94%

报告期各期末，公司账龄在一年以内的应收账款占比分别为 99.84%、99.94%、99.70%和 96.60%，且账龄在 6 个月以内的应收账款余额占比分别为 98.78%、99.12%、96.91%和 94.22%，账龄在一年以上的应收账款金额分别为 6.66 万元、4.22 万元、28.51 万元和 207.66 万元，金额及占比均很小，其中 2020 年 9 月末一年以上应收账款金额有所增加，主要为客户 TEASA, TECNOLOGIAS(古巴技术电子)的一年以上应收账款 149.45 万元，因受疫情影响其下游未及时回款而未能向公司按期付款，基于双方良好合作关系，公司同意延期，对方计划于 2021 年支付货款。公司营业收入质量较好，回款较为及时，应收账款发生坏账损失的风险较小。

(六) 公司应收账款的函证情况

报告期内应收账款的函证情况如下：

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
主要发函对象及函证选取标准	报告期各期收入前二十大客户的销售额和应收账款余额进行函证，对大额预收账款余额进行抽样函证。			
发函率	77.38%	86.95%	89.63%	93.54%
回函率[注]	91.26%	93.46%	90.72%	96.12%
回函金额占各期应收账款余额比例	70.62%	81.26%	81.31%	89.91%

[注]回函率 = 回函金额/发函金额

十七、关于存货，招股说明书披露，报告期各期末，发行人存货余额分别为 7,417.84 万元、9,552.82 万元、10,970.80 万元和 10,986.05 万元。请发行人补充披露以下事项：（1）生产核算流程的主要环节，各主要原材料采购周期，各环节生产周期，原材料、在产品、自制半成品、库存商品的核算时点，存货各项目的确认、计量与结转是否符合《企业会计准则》的规定；（2）结合采购、生产和销售的业务流程，披露存货各项构成比例是否合理，存货结构的变动是否合理，各项存货报告期各期波动原因及合理性，与同行业公司相比是否存在较大差异；（3）在产品和自制半成品的区别以及核算时点的差异情况；（4）报告期各期末库存商品、在产品、自制半成品是否均有合同（订单）支持、客户构成、期后发出、结算及实现收入的情况；（5）各项存货的库龄情况、库龄超过 1 年的原因，存货跌价准备计提的具体过程和测算结果，报告期各期转回的跌价准备的依据和计算过程，并结合库龄情况，披露存货的减值准备计提是否充分；（6）结合采购模式、采购流程补充披露在途物资的具体内容和产生原因；（7）结合销售模式、销售区域、行业特点、收入确认政策等，补充披露报告期各期发行人存货中不存在发出商品的原因及合理性，是否存在跨期确认收入或调节存货的情形，与同行业可比公司是否一致；（8）招股说明书披露，为开拓俄罗斯和越南市场，发行人先后成立俄罗斯和越南子公司，并相应在境外子公司储备了库存商品，导致期末库存商品金额较大；请补充披露俄罗斯和越南子公司报告期各期末的库存余额、构成以及变动情况；（9）报告期内是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；请申报会计师详细说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果，是否存在异常情形。请保荐人、申报会计师说明核查过程，并发表明确意见。（反馈意见第 26 条）

（一）各环节生产周期，存货各项目的确认、计量

1. 生产核算流程的主要环节、各环节生产周期

公司主要实行订单式生产和库存式生产相结合的生产模式。公司生产核算流程的主要环节包括原材料采购环节和产品生产环节，产品生产过程包括各零部件生产、整机组装、检验以及包装入库。

客户下达订单后，计划物控部根据订单和库存情况编制生产任务单，生产部各车间根据生产任务单按工艺专业化、流程专业化组织完成各零部件的生产，经

检测合格的零部件进入总装流水线组装为成品，其中，铁铸、铝铸、定转子冲压、注塑等生产环节约 15-25 天，各项机械精加工环节约 7 天，电泳 1-2 天，总装车间装配 3-4 天，包装 2-3 天，整个生产周期约为 40 天左右，若涉及到新产品或需要更改模具等情形，则需另外延长。为开拓境外市场、保证及时供货，公司会结合市场销售情况，进行合理备货。

2. 主要原材料采购周期

公司采购的原材料种类较多，主要原材料包括漆包线、硅钢片、铜件、不锈钢件、铝锭、电缆线和塑料件等，其中漆包线、铝锭采购周期为 7 天左右，铜件、硅钢片、不锈钢件、电缆线、塑料件为 15 天左右，其他材料太阳能控制器电子板、电子元器件、磁钢等为 30 天左右。

3. 原材料、在产品、自制半成品、库存商品的核算时点

(1) 对于验收入库的原材料，仓库根据验收单登记原材料入库明细台账，财务部根据入库数量、采购单价进行“原材料”科目核算；(2) 车间领料时填制领料单，财务部将仓库的原材料从“原材料”科目转入“生产成本—直接材料”科目核算，根据各车间材料耗用数量和月末一次加权平均单价计算材料耗用金额，并按材料定额分摊至单个半成品；根据各车间耗用的间接职工薪酬、折旧、燃料及动力费用、低值易耗品等归集“生产成本—制造费用”，并按材料定额分摊至单个半成品；根据各车间生产人员的工资单归集“生产成本—直接人工”金额，按各半成品的人工定额分摊至单个半成品。当期车间半成品完工检验合格入库后从“生产成本”科目转入“自制半成品”科目；(3) 总装车间将各工序完工后的半成品组装成水泵成品，总装车间领用自制半成品等材料时，转入总装车间的“生产成本—直接材料”科目核算，总装车间根据归集的直接材料、直接人工和制造费用计算当月产成品的生产成本，并按定额成本法分摊至单个产成品。当期产成品经检验合格入库后，从“生产成本”科目转入“库存商品”科目；(4) 期末时点各生产车间尚未完工的半成品、总装车间尚在装配、包装中的半成品仍在“生产成本”科目核算，列示为在产品。

4. 核查过程：

(1) 了解公司生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配；

(2) 获取直接材料、直接人工和制造费用的分配标准和计算方法,评价其是否合理和适当;获取完工产品与在产品的生产成本分配标准和计算方法,检查生产成本在完工产品与在产品之间、以及完工产品之间的分配是否合理,判断成本核算方法的合理性;

(3) 抽查月度成本计算表,确定是否与公司成本核算政策和方法相符;

5. 核查结论:

经核查,我们认为存货各项的确认、计量与结转符合《企业会计准则》的规定。

(二) 存货各项构成比例及报告期各期存货结构变动情况分析

1. 公司存货构成情况

报告期内,公司存货期末构成具体情况如下:

单位:万元

项目	2020年9月30日			2019年12月31日		
	账面余额	比例	跌价准备	账面余额	比例	跌价准备
原材料	2,224.66	17.65%	42.89	2,557.83	23.31%	23.97
在途物资	220.01	1.75%	-	50.69	0.46%	-
在产品	2,340.50	18.57%	-	1,596.46	14.55%	-
自制半成品	2,323.51	18.44%	34.13	2,192.52	19.99%	6.70
库存商品	5,284.65	41.93%	104.33	4,414.80	40.24%	122.44
委托加工物资	41.22	0.33%	-	14.23	0.13%	-
包装物	168.27	1.34%	7.67	144.27	1.32%	4.11
合计	12,602.82	100.00%	189.01	10,970.80	100.00%	157.22

项目	2018年12月31日			2017年12月31日		
	账面余额	比例	跌价准备	账面余额	比例	跌价准备
原材料	2,114.59	22.14%	5.23	1,873.52	25.26%	5.48
在途物资	144.35	1.51%	-	-	-	-
在产品	794.30	8.31%	-	709.68	9.57%	-
自制半成品	2,616.00	27.38%	3.88	2,276.11	30.68%	-
库存商品	3,734.14	39.09%	7.54	2,394.48	32.28%	56.75
委托加工物资	26.25	0.27%	-	12.57	0.17%	-
包装物	123.19	1.29%	0.42	151.49	2.04%	2.60
合计	9,552.82	100.00%	17.06	7,417.84	100.00%	64.83

公司存货主要为原材料、在产品、自制半成品和库存商品。报告期各期末,四项余额合计占存货余额的比例分别为 97.79%、96.93%、98.09%和 96.59%。公

司存货规模与生产特点密切相关：

(1) 公司产品规格及原材料品种繁多，主要原材料包括硅钢片、漆包线、铜件、铝锭、不锈钢件等，为保证按时供货，通常需要预备一定安全库存，以便公司制定生产计划并及时组织生产，随着公司经营规模扩大，报告期各期末的公司原材料金额逐步增加。

(2) 公司产品生产工序较多，每道工序都存在在产品，相关工序完工后形成半成品，导致公司在产品和半成品金额较大。2017 年末至 2020 年 9 月末公司在产品和自制半成品账面金额合计分别为 2,985.79 万元、3,410.30 万元、3,788.98 万元和 4,664.01 万元，总体呈上升趋势，主要系公司产销规模扩大所致。报告期内，在产品和自制半成品账面金额合计占比维持在 35%-40%左右，符合公司生产经营特点。

(3) 公司产品种类较多，且因主要外销通常下半年收入占比高于上半年，为满足客户订单需求、保证产品供应及时，公司期末库存商品金额较高。同时，为开拓俄罗斯和越南市场，公司先后成立俄罗斯和越南子公司，并相应在境外子公司适当储备常规型号水泵产品以便随时发货和宣传用，使得期末库存商品金额较大。随着公司销售规模逐步增长，期末库存商品规模亦逐年增加。

2. 同行业可比上市公司分析

公司与同行业可比上市公司报告期各期末主要存货明细对比情况如下：

单位：万元

公司名称	期间	原材料		在产品和自制半成品		库存商品		合计	
		账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
新界泵业	2019 年末	6,472.50	20.29	8,191.74	25.68	13,638.92	42.75	28,303.15	88.72
	2018 年末	5,965.74	17.48	9,255.73	27.13	16,246.16	47.61	31,467.63	92.23
	2017 年末	4,777.43	15.28	9,067.29	29.01	14,814.82	47.39	28,659.54	91.69
凌霄泵业	2019 年末	5,401.32	24.81	3,816.91	17.53	8,657.26	39.77	17,875.49	82.12
	2018 年末	5,225.02	22.17	4,082.09	17.32	9,995.19	42.42	19,302.30	81.91
	2017 年末	6,071.72	26.40	4,814.61	20.93	7,958.06	34.60	18,844.40	81.93
君禾股份	2019 年末	1,742.96	11.66	6,829.71	45.70	6,370.84	42.63	14,943.50	100.00
	2018 年末	2,630.29	16.56	7,159.03	45.08	6,091.69	38.36	15,881.01	100.00
	2017 年末	2,561.86	16.83	5,905.75	38.80	6,755.07	44.38	15,222.69	100.00
大元泵业	2019 年末	5,329.67	28.03	3,554.91	18.70	9,090.87	47.81	17,975.45	94.54

	2018 年末	6,624.97	36.79	3,662.33	20.34	6,647.52	36.91	16,934.82	94.04
	2017 年末	5,146.86	33.88	2,917.10	19.20	5,653.45	37.21	13,717.41	90.30
东音股份	2018 年末	5,193.35	25.41	7,461.24	36.51	6,156.97	30.13	18,811.57	92.04
	2017 年末	4,566.00	23.81	6,482.76	33.80	5,719.74	29.83	16,768.49	87.44
同行业上市公司平均	2019 年末	4,736.61	21.20	5,598.32	26.90	9,439.47	43.24	19,774.40	91.34
	2018 年末	5,127.87	23.68	6,324.08	29.27	9,027.51	39.09	20,479.47	92.04
	2017 年末	4,624.78	23.24	5,837.50	28.35	8,180.23	38.68	18,642.51	90.27
泰福泵业	2019 年末	2,557.83	23.31	3,788.98	34.54	4,414.80	40.24	10,761.61	98.09
	2018 年末	2,114.59	22.14	3,410.30	35.69	3,734.14	39.09	9,259.03	96.92
	2017 年末	1,873.52	25.26	2,985.79	40.25	2,394.48	32.28	7,253.79	97.79

注：东音股份 2019 年度已完成重大资产置换及发行股份购买资产事宜，转型进入医药制造行业，主营业务变更为医药产品的研发、生产和销售。2019 年度财务数据不具有可比性故未列示，下同

由上，可比上市公司存货主要为原材料、库存商品、在产品和自制半成品，各报告期末四项余额行业平均占比 92%左右，公司在产品和自制半成品余额占比高于行业平均水平，这与公司产品的核心部件均为自主设计和生产，委托加工规模较低、自制率较高，生产环节工序较多特点相匹配。

3. 同行业可比公司存货周转天数

名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大元泵业	85.81	78.45	71.11
东音股份		104.38	112.97
新界泵业	106.75	112.42	94.31
凌霄泵业	109.69	109.23	109.03
君禾股份	113.01	118.47	121.19
行业平均	103.82	104.59	101.72
泰福泵业	141.65	149.54	122.85

注：周转天数=365/(营业成本/存货平均余额)

公司存货周转天数高于同行业平均水平，主要是：(1) 公司生产工序较长，且铸件毛坯等半成品大多自制，而同行业上市公司多为外购或委托加工，每道工序都存在在产品和半成品，导致公司在产品和半成品金额占比较高；(2) 公司产品以外销为主，公司产品销售季节性特点较同行业公司更为明显，由于公司每年的 12 月份处于生产和销售旺季，导致期末待完工产品较多；(3) 为开拓越南和俄罗斯市场，公司在该两个国家设立销售子公司，因市场开拓期间，适当储备一定规模的常规型号和易销型号以便随时发货和宣传用。

2018 年、2019 年公司存货周转天数较 2017 年有所上升，主要系公司为开拓境外市场，境外子公司期末库存商品规模增长所致。

4. 核查过程

(1) 计算公司和同行业报告期内期末存货构成比例并结合公司业务流程分析是否存在异常差异；

(2) 计算公司和同行业报告期内期末主要存货周转天数并结合公司业务流程分析是否存在异常差异。

5. 核查结论

经核查，我们认为公司报告期内存货余额构成合理，与公司生产和销售业务流程相匹配，报告期各期存货余额变动合理，与同行业相比不存在重大差异。

(三) 在产品 and 自制半成品的区别以及核算时点的差异情况

车间包括各工序生产车间和总装车间。对于各工序生产车间，自制半成品系该工序已经生产完工入库的存货，期末时点尚处于生产过程中未完工的存货列示为在产品。总装车间将各工序完工后的半成品组装成水泵成品，组装完工入库的存货为库存商品，期末时点尚在装配、包装中的半成品列示为在产品。

核算时点情况参见审核问询函回复十七（一）之说明。

(四) 报告期各期末订单支持情况

1. 在手订单支持情况

公司主要实行订单式生产和库存式生产相结合的生产模式。俄罗斯和越南子公司因尚处于大力开拓市场阶段，且其开拓的客户与母公司客户无重叠，需要在当地宣传推广、建立客户群体，子公司会根据当地气候条件、市场需求、客户使用习惯等适当储备常规型号和易销售型号以便随时发货和宣传用。

公司在产品和自制半成品系用于水泵装配的各种零部件。对于常规型号和生产周期较长的零部件，公司会储备一定库存量用于应急订单生产，同时部分作为安全库存，用于下期生产。由于在产品和自制半成品以通用型的为主，同一在产品或半成品可用于多个订单，因此无法与在手订单进行一一对应。

报告期内公司库存商品在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
-----	-------------	---------	---------	---------

库存商品	5,284.65	4,414.80	3,734.14	2,394.48
其中：母公司	3,196.82	2,965.63	2,163.96	2,262.39
俄罗斯和越南子公司	2,087.83	1,449.17	1,570.18	132.10
期末在手订单成本金额	3,221.15	3,016.94	1,550.31	2,138.65
库存商品订单覆盖率[注]	100.76%	101.73%	71.64%	94.53%

[注] 库存商品订单覆盖率系根据母公司库存商品金额计算，境外子公司非订单式生产，因此未包括

由上，母公司期末库存商品中订单覆盖率为 94.53%、71.64%、101.73%和 100.76%，保持较高水平。其他无对应订单的库存商品系公司库存管理政策确定的安全库存量、为境外子公司储备的库存商品等。

境外子公司库存商品在 2018 年末、2019 年末余额保持在 1,500 万元左右规模，2020 年 9 月末余额在 2,000 万元左右规模。

报告期内，公司产品市场销售良好，能够有效保证在产品 and 自制半成品的消化。

2. 在手订单客户构成情况

报告期各期末，公司在手订单成本金额中前五名客户构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	客户	金额	客户	金额	客户	金额	客户	金额
期末在手订单客户构成（前五名）	GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	1,257.19	GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	1,210.77	GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	518.60	GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	895.62
	FABRICA DE IMPLEMENTOS AGRICOLAS SA（阿根廷菲布利卡）	216.88	GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）	245.18	GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）	238.84	GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）	193.24
	GLENTRONICS, INC（美国格兰创力）	159.86	SKIPARINGA PTY LTD（澳大利亚斯凯帕）	178.53	ABC PUMPS HEAD OFFICE PTY LTD（南非艾比希）	88.21	GLOBAL EXIMPORT S. A. C.（秘鲁环球进出口）	171.69
	SANDI PLUS（乌克兰桑迪加）	129.96	MANQATHA FOR RTADING&IMPORTS（也门马纳克萨）	97.57	NASR PUMP（伊朗纳斯尔水泵）	66.62	ABC PUMPS HEAD OFFICE PTY LTD（南非艾比希）	79.75
	HOMESTAR TRADING CO., LTD（土库曼斯坦好事达贸易）	95.86	GHULAM NABI GENERAL TRADING L. L. C（迪拜古兰纳比贸易）	84.82	S. W. INTERNATIONAL GROUP (CHINA) LIMITED（利比亚水资源集团）	54.90	STE BOULBEL DU COMMERCE（突尼斯布勒贝尔商贸）	61.30
合计		1,859.75		1,816.87		967.18		1,401.61
占比		57.74%		60.22%		62.39%		65.54%

由上，报告期内，前五大客户订单金额占总额的比例在 57%以上。

3. 期后发出、结算及实现收入情况

单位：万元

年度	库存商品期末余额	库存商品期后发出并实现收入情况						库存商品期后发出并实现收入比例合计	已实现收入的库存商品期后收款比例
		2018 年度		2019 年度		2020 年 1-10 月			
		金额	占比	金额	占比	金额	占比		
2020 年 9 月末	5,284.65	-	-	-	-	2,614.84 [注]	49.48%	49.48%	39.66%
2019 年末	4,414.80	-	-	-	-	4,012.76	90.89%	90.89%	100.00%
2018 年末	3,734.14	-	-	2,862.90	76.67%	809.86	21.69%	98.36%	100.00%
2017 年末	2,394.48	1,940.44	81.04%	210.82	8.80%	191.75	8.01%	97.85%	100.00%

[注]2020 年 9 月末库存商品期后发出系 2020 年 10 月情况

公司 2017 年至 2019 年各期末库存商品期后发出比例在 90%以上，且在发出结转成本的当年已确认收入，2017 年至 2019 年各期末已实现收入的库存商品期后均已收款，公司库存商品期后发出和结算情况良好。2020 年 9 月末期后发出并实现收入比例及收款比例较低系仅为 1 个月情况，且与国庆假期、给予客户正常的商业信用期等因素相关。

4. 核查过程

- (1) 我们取得了公司销售部提供的各期末在手订单清单；
- (2) 根据在手订单清单我们核查其期后发货情况和收入实现情况，并检查期后对应的订单货款结算情况。

5. 核查结论：

经核查，我们认为报告期内，公司产品市场销售良好，期末存货订单覆盖率较高，库存商品期后发出和结算情况良好。

(五) 各项存货的库龄情况及存货跌价准备计提情况

1. 报告期内公司存货库龄情况

公司各类存货库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2020 年 9 月末						
项目	金额	库龄				跌价准备 金额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
原材料	2,224.66	1,946.54	150.26	84.98	42.89	42.89
在途物资	220.01	220.01	-	-	-	-
在产品	2,340.50	2,340.50	-	-	-	-
自制半成品	2,323.51	1,980.93	130.91	177.54	34.13	34.13
库存商品	5,284.65	4,591.83	295.92	335.19	61.71	104.33
委托加工物资	41.22	41.22	-	-	-	-
包装物	168.27	140.58	9.35	10.66	7.67	7.67
合计	12,602.82	11,261.61	586.45	608.37	146.40	189.01
2019 年末						
项目	金额	库龄				跌价准备 金额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
原材料	2,557.83	2,254.28	221.72	58.21	23.63	23.97
在途物资	50.69	50.69	-	-	-	-
在产品	1,596.46	1,596.46	-	-	-	-
自制半成品	2,192.52	1,775.02	368.05	42.76	6.70	6.70
库存商品	4,414.80	3,543.55	729.27	61.46	80.51	122.44
委托加工物资	14.23	14.23	-	-	-	-
包装物	144.27	113.04	16.57	10.55	4.11	4.11
合计	10,970.80	9,347.27	1,335.61	172.98	114.95	157.22
2018 年末						
项目	金额	库龄				跌价准备 金额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
原材料	2,114.59	1,969.76	107.27	26.46	11.10	5.23
在途物资	144.35	144.35	-	-	-	-
在产品	794.30	794.30	-	-	-	-
自制半成品	2,616.00	2,455.10	147.47	12.83	0.59	3.88
库存商品	3,734.14	3,280.10	272.28	108.42	73.34	7.54
委托加工物资	26.25	26.25	-	-	-	-
包装物	123.19	102.25	15.36	0.03	5.55	0.42
合计	9,552.82	8,772.12	542.39	147.74	90.58	17.06
2017 年末						
项目	金额	库龄				跌价准备 金额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
原材料	1,873.52	1,795.33	60.66	17.52	-	5.48
在途物资	-	-	-	-	-	-
在产品	709.68	709.68	-	-	-	-
自制半成品	2,276.11	2,174.23	90.03	11.85	-	-

库存商品	2,394.48	2,173.09	129.14	92.24	-	56.75
委托加工物资	12.57	12.57	-	-	-	-
包装物	151.49	133.93	1.48	16.07	-	2.60
合计	7,417.84	6,998.82	281.32	137.70	-	64.83

2. 存货跌价准备计提的具体过程和库龄分析

(1) 公司存货跌价准备的计提政策

资产负债表日，公司对存货进行全面清查后，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个或单一类别存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日存货有合同价格约定，以合同价格为依据，无合同价格的以最近一期销售价格或近似存货的销售价格为依据，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。

(2) 各期末存货可变现净值的确定方法及结合库龄计提跌价准备的过程

1) 对于原材料和自制半成品，以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；

① 结合库龄考虑原材料跌价准备的计提

报告期各期末，公司库龄超 1 年的原材料金额分别为 78.19 万元、144.83 万元、303.55 万元和 278.13 万元，金额有所提高主要系：A. 公司采购时，部分供应商会对采购最低起订量有要求，另外，部分原材料采购周期较长，公司采购时会备置部分库存；B. 公司产品有 5 大类 700 多个型号，公司通常会对部分常规型号所需的原材料进行备货，同时为了保证产品质量和安全交货期，公司需在原材料、自制半成品和库存商品中保留一定的安全库存量；C. 随着经营规模扩大，同时境外子公司市场开拓力度加大，原材料备货相应有所增加。

公司生产部每月会同技术部、销售部对全部长库龄存货是否可以继续使用做整体评估并提出处理意见，形成评审记录后做相应处理。公司库龄 1 年以上的原材料主要为铜件、电缆线、不锈钢件、塑料件等，该等原材料系大宗商品且可存放、不易损毁，多数长库龄原材料可以通过直接或稍加改造后继续用于生产，报

报告期内公司产品毛利率在 29%以上,经测试一般不存在减值风险。出于谨慎考虑,报告期内,公司对库龄 3 年以上或经评审存在减值迹象的原材料全额计提了减值准备。

② 结合库龄考虑自制半成品跌价准备的计提

报告期各期末,公司库龄超 1 年的自制半成品金额分别为 101.88 万元、160.89 万元、417.51 万元和 342.58 万元,自制半成品为用于水泵装配的配件,库龄 1 年以上自制半成品系:A. 部分半成品生产周期较长,如 160A 泵体铸铁件需手工翻砂、手打泥芯,公司会备置部分库存;B. 公司半成品生产线一次流水作业有一定的保底数量,超过订单数量部分会作为备货;C. 安全库存,由于公司通常根据客户订单需求安排生产计划,对部分型号所需自制半成品均有所备货。

公司生产部每月会同技术部、销售部对全部长库龄自制半成品是否可以继续使用做整体评估并提出处理意见,形成评审记录后做相应处理,长库龄自制半成品可以通过拆分、改装再次投入其他型号生产来进行内部消化,经测试一般不存在减值风险。出于谨慎考虑,报告期内公司对库龄 3 年以上或经评审存在减值迹象的自制半成品全额计提了减值准备。

2) 对于库存商品,以产成品的订单价格或相同类似产品的近期售价作为计算基础,减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值;

公司在测试库存商品可变现净值,对存在减值的库存商品计提跌价准备的同时,也重点关注其是否存在毁损、陈旧或过时等减值迹象。报告期内,公司 1 年以上的库存商品主要为年度安全库存量和境外子公司为开拓市场储备的常规型号等,金额分别为 221.38 万元、454.04 万元、871.24 万元和 692.82 万元,其中 2019 年末、2020 年 9 月末金额上升主要系境外子公司开拓市场备货增加所致。

具体情况如下:

1 年以上库存商品	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
母公司	167.53	293.37	432.45	221.38
俄罗斯和越南子公司	525.30	577.87	21.59	-
合计	692.82	871.24	454.04	221.38

对于 1 年以上的库存商品,公司生产部每月对其是否可以继续销售、或者通过拆分、改装后再次对外销售做整体评估并提出处理意见,会同技术部、销售部形成评审记录后做相应处理。

报告期内，公司对于库存商品计提跌价 56.75 万元、7.54 万元、122.44 万元和 104.33 万元，其中 2019 年末和 2020 年 9 月末库存商品跌价金额增加，主要系俄罗斯子公司的库存商品存在部分毁损而计提跌价；同时基于谨慎性考虑对库龄 3 年以上的库存商品全额计提减值所致。

3) 包装物已长期不用且与客户终止合作或在短期内不再有类似产品销售的全额计提跌价。

报告期内，包装物库龄 1 年以上金额分别为 17.55 万元、20.94 万元、31.23 万元和 27.68 万元，金额很小，出于谨慎考虑，报告期内，公司对 3 年以上的或经公司评审存在减值迹象包装物全额计提了减值准备。

4) 公司在产品库龄均系 1 年以内，且在产品通用性较强，一般不存在减值风险，因此未对在产品计提跌价准备。

(3) 同行业可比公司期末存货跌价计提比例情况

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大元泵业	0.60%	0.14%	0.16%
东音股份	-	5.46%	6.28%
新界泵业	0.63%	0.53%	0.15%
凌霄泵业	0.00%	0.04%	0.00%
君禾股份	0.84%	0.85%	1.18%
行业平均 (1)	0.52%	1.40%	1.56%
行业平均 (2)	0.52%	0.39%	0.37%
泰福泵业	1.43%	0.18%	0.87%

注：行业平均 (2) 为剔除东音股份后的存货跌价准备。东音股份 2019 年主营业务变更，数据不具有可比性，未列示其 2019 年数据

公司存货跌价准备计提比例高于大元泵业、新界泵业和凌霄泵业。东音股份存货跌价准备计提比例较高，剔除东音股份后，公司存货跌价准备计提比例高于同行业上市公司平均水平。报告期各期末公司计提的存货跌价准备充分。

3. 报告期各期转回的跌价准备的依据和计算过程

公司存货跌价准备转回系以前期间计提了存货跌价准备的存货可变现净值上升或已将期初计提存货跌价准备的存货耗用/售出。跌价准备的转回计算过程如下：

- (1) 获取公司期末存货收发存表格并与账面核对；
- (2) 通过存货编码匹配以前年度计提的存货跌价准备情况；

(3) 比较存货成本和可变现净值，以存货的成本与可变现净值孰低金额计提或转回存货跌价准备；以前期间计提了存货跌价准备的存货可变现净值上升部分，在已计提存货跌价准备的限额内，做存货跌价准备的转回，期初计提存货跌价准备的存货耗用/售出按期初单位数量平均减值准备金额乘以耗用/售出数量做存货跌价准备的转销。

报告期内在 2018 年公司存货跌价准备转回 42.66 万元，系当年对原库存商品跌价准备根据 2018 年末最新销售价格进行跌价测试，可变现净值回升部分的跌价准备予以转回；报告期内公司存货跌价准备转销金额分别为 10.62 万元、19.63 万元、12.94 万元、55.48 万元。

4. 核查过程及结论

(1) 我们取得了公司的存货构成和库龄分析表，对于长库龄存货通过与生产部、财务部、销售部等部门人员沟通，确定其原因和合理性；

(2) 我们查看了公司关于完善呆滞物料处理流程的通知和月度呆废料评审记录，以及成品返工通知单，并结合企业生产与仓储，销售与收款内部控制流程了解其长库龄存货的日常管理流程；

(3) 我们对比了同行业公司存货跌价计提的比例与公司是否有重大差异。

经核查，我们认为报告期内，公司存货跌价准备计算程序及依据合理，各期末存货跌价准备计提充分。

(六) 结合采购模式、采购流程补充披露在途物资的具体内容和产生原因

报告期内，公司已与多家供应商建立了长期、稳定的合作关系。计划物控部根据销售订单进行物流资源计划（Logistics Resource Planning, LRP）运算，并下达采购计划，由采购部执行原材料的采购工作；材料到货后，经品质部验收合格后入库，公司在采购环节不存在在途物资。

公司在途物资为母公司发往境外子公司尚在路途的库存商品。鉴于中国境内至俄罗斯的船运时间平均一个半月，至越南的船运时间平均半个月，公司销售给境外子公司的水泵产品，子公司在未接收到的情况下，在“在途物资”科目列示。

(七) 报告期各期公司存货中不存在发出商品的原因及合理性

公司产品以外销为主，报告期内，公司外销收入占比均在 90%以上，外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品装船并报关出口，取得

报关单及承运人签发的货运提单，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。

公司发出商品指由公司仓库发至码头尚未报关出口、尚未取得报关单及承运人签发的货运提单的库存商品，因发出商品金额及其占库存商品金额比例均较小，公司作为库存商品子科目而未单独列示。报告期内，公司发出商品金额如下表：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	占比	2019 年末	占比	2018 年末	占比	2017 年末	占比
库存商品	4,600.37	87.05%	3,573.29	80.94%	3,518.17	94.22%	2,067.71	86.35%
发出商品	684.28	12.95%	841.51	19.06%	215.98	5.78%	326.77	13.65%
小计	5,284.65	100.00%	4,414.80	100.00%	3,734.14	100.00%	2,394.48	100.00%

由上，报告期各期末发出商品金额均较小，其中 2019 年末发出商品金额有所增加，系 2020 年除夕为 1 月 24 日，较以往年度提前，2019 年末订单较多，发出尚未报关的金额相对较大。

同行业可比上市公司中，同样外销为主的君禾股份、东音股份、以及内销为主的凌霄泵业 3 家上市公司均未单独列示发出商品。

针对发出商品，我们实施了审计程序，取得期后发出商品收入确认相关支持性文件如出口报关单、货运提单、发票等，验证发出商品的真实性。

经核查，我们认为公司未单独披露发出商品合理，公司不存在跨期确认收入或调节存货的情形，公司与同行业可比公司不存在显著差异。

（八）俄罗斯和越南子公司报告期各期末的库存余额、构成以及变动情况；

1. 子公司报告期各期末的库存商品余额情况如下：

单位：万元

公 司	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
俄罗斯 PUMPMAN	895.51	659.13	544.91	132.10
越南 TAIFU	1,192.32	790.04	1,025.27	-
合 计	2,087.83	1,449.17	1,570.18	132.10

2018 年和 2019 年末境外子公司库存商品规模较为稳定。2018 年末较 2017 年库存商品金额大幅增长，主要系 2018 年俄罗斯销售规模增长，同时 2018 年公司新设越南子公司开始进行市场开拓活动所致。

2. 子公司报告期各期末库存商品的构成情况

子公司主要负责开拓当地市场，根据当地气候条件、市场需求、客户使用习惯等适当储备常规型号以便宣传和随时发货。随着子公司市场开拓力度加大，2020 年 9 月末库存商品规模有所增长。

(1) 俄罗斯子公司库存商品构成情况

类型	2020 年 9 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)
循环泵	42,838	422.07	23,280	244.60	19,841	216.47	8,464	73.00
井用潜水泵	5,563	203.40	4,343	166.09	2,859	134.47	11	0.49
陆上泵	9,368	179.71	7,302	152.53	7,451	186.22	3,590	53.34
小型潜水泵	5,796	76.13	6,808	76.78	-	-	-	-
水泵配件	-	14.20	-	19.13	-	7.74	-	5.27
合 计	63,565	895.51	41,733	659.13	30,151	544.91	12,065	132.10

俄罗斯子公司期末库存主要是循环泵、井用潜水泵和陆上泵。俄罗斯因当地天气较为寒冷，热水循环市场较大，公司在当地储备了 4 万余台循环泵，同时，公司亦储备了全年可以销售的水泵系列，井用潜水泵、陆上泵和小型潜水泵各备置了 5,000-9,000 台。因俄罗斯市场尚处于大力开拓阶段，导致期末库存量逐年增长。

(2) 越南子公司库存商品构成情况

类型	2020 年 9 月末		2019 年末		2018 年	
	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)	数量 (台)	金额 (万元)
陆上泵	31,601	571.76	26,525	470.61	37,004	655.49
小型潜水泵	11,178	262.59	6,422	166.52	8,359	220.08
井用潜水泵	8,905	295.81	2,695	98.90	2,316	95.87
循环泵	4,152	40.24	3,208	31.16	4,535	46.38
节能泵	33	19.93	33	20.77	21	5.33
水泵配件	-	2.00	-	2.08	-	2.13
合 计	55,869	1,192.32	38,883	790.04	52,235	1,025.27

越南子公司期末库存主要是陆上泵、小型潜水泵，公司在当地储备 3 万余台陆上泵、1 万余台小型潜水泵、井用潜水泵和循环泵各 4,000-8,000 台。越南子公司 2018 年开始水泵销售，当年末备货数量较高，随着 2019 年以来市场开拓的

顺利进行，产品库存有所消化，2019 年末库存数量有所下降，2020 年 1-9 月越南子公司销售收入增长，9 月末库存数量提高。

（九）报告期存货监盘情况

1. 公司对各类存货盘点的情况

公司已经建立了《存货管理制度》等相关内部控制制度，覆盖了从原材料采购入库、领用，半成品移库，产成品入库、发货、配送以及客户签收等实物流转和保管的各个环节。报告期内，上述内控制度得到有效执行。公司高度重视库存实物的盘点，公司在年终、年中进行盘点，并根据实际需要增加临时盘点。盘点时由仓库保管员清点核对存货，后由财务部会同仓库管理部门对主要存货实施抽查盘点。抽查盘点工作结束后，盘点小组应出具抽查盘点报告，同时对盘点中注意事项的内容和库存管理中存在的其他问题及隐患进行文字阐述。盘点小组的报告经分部财务部审阅后，根据盘点报告反映问题的重要程度分别采取上报总部领导审批、自行组织调整或账务处理。在盘点各项工作结束后，相关部门需查明汇总盘点差异原因，呈报总经理签核，批复后按规定进行账务处理和实施奖惩措施。

报告期内公司盘点差异较小，2017 年盘亏-15.38 万元，2019 年盘盈 2.51 万元，2020 年一至三季度盘盈 0.16 万元。2017 年盘亏主要系原材料仓中的废品收发计件和称重的差异导致，属正常差异，金额较小，已计入当年管理费用；其余年份盘盈主要系车间盘点时零配件的数量差异，金额较小，已计入当年管理费用。另外，盘点发现少量水泵出现损毁迹象，公司已计提了相应存货跌价准备。

报告期内公司存货盘点无异常差异情况，账实相符。

2. 监盘程序

2017 年期末、2018 年期末、2019 年期末、2020 年三季度末，我们对公司存货实施了监盘程序，制定了若存在大额监盘差异时的进一步核查程序的相关计划。

实施的监盘程序如下：

- （1）获取存货盘点表；观察存货盘点表是否系从仓库管理系统中导出生成；
- （2）评价管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序；
- （3）观察管理层制定的盘点程序的执行情况；
- （4）检查存货，观察存货是否已按存货的型号、规格排放整齐，标识是否清晰，了解是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货；

(5) 执行监盘，监盘时，根据参与盘点人员的共同确认，将实际盘点数据记录于盘点表。如发现盘点差异的，同时将差异数据记录于盘点表。所有参与盘点人员，均需在所负责的存货盘点表上汇总签字，以表明对盘点结果的确认。

(6) 盘点结束离场前，再次观察现场并检查盘点表单，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点。

3. 监盘范围

报告期内，监盘范围为期末除在途物资和发出商品外公司控制的所有存货。公司在途物资为运往境外子公司的在途水泵产品，中国境内至俄罗斯的船运时间平均一个半月，至越南的船运时间平均半个月，已取得期后子公司收货记录作为替代程序，在途物资期末余额占存货余额比例在 1%左右，未纳入盘点范围不会对存货真实性和完整性认定产生重大影响；发出商品系已发至码头等待报关出口的成品，已取得发出商品期后的报关单和货运提单。

我们已实施了如下程序，以检查公司提供的存货存放地点清单（仓库）是否完整。

(1) 询问公司除管理层和财务部门以外的其他人员，如销售人员、仓库人员等，以了解有关存货存放地点的情况；

(2) 比较公司不同时期的存货存放地点清单，关注仓库变动情况，以确定是否存在因仓库变动而未将存货纳入盘点范围的情况；

(3) 检查公司存货的出、入库单，关注是否存在公司尚未告知的仓库（如期末库存量为零的仓库）；

(4) 检查费用支出明细账和租赁合同，关注公司是否租赁仓库并支付租金，如果有，该仓库是否已包括在仓库清单中；

(5) 检查“固定资产——房屋及建筑物”明细清单，了解公司可用于存放存货的房屋建筑物。

4. 报告期各类存货的监盘比例

监盘比例	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
原材料	60.69%	72.39%	65.17%	46.96%
在产品	60.31%	98.40%	53.24%	100.00%
自制半成品	64.56%	66.10%	63.53%	58.69%
库存商品	66.04%	77.77%	39.79%	79.48%

委托加工物资	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
存货合计监盘比例	62.02%	76.37%	52.13%	65.97%

报告期各期末存货监盘比例分别为 65.97%、52.13%、76.37%和 62.02%，公司各类存货监盘结果良好，差异金额较小，未见异常情形。

经核查，我们认为公司已建立完善的存货盘点制度，我们对报告期各期末的存货执行了监盘程序，认为公司存货是真实的，存货跌价准备已充分计提。

十八、关于应付账款，招股说明书披露，报告期各期末，发行人应付账款余额分别为 4,251.52 万元、3,663.89 万元、5,557.95 万元和 4,359.40 万元，主要为采购原材料、设备等形成的应付款项。请发行人：（1）结合对外采购的主要内容、交易对象、付款政策、行业惯例等，补充披露应付账款余额波动的原因，与发行人的采购和生产、营业成本和存货等科目的变动是否匹配；（2）补充披露应付账款的主要欠款对象与主要供应商是否存在差异；（3）补充披露 2017 年末应付土地款形成的背景和原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 27 条）

（一）补充披露应付账款余额波动的原因，与公司的采购和生产、营业成本和存货等科目的变动是否匹配

1. 报告期内，公司应付账款余额期末构成情况如下：

项目	2020 年 9 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
材料款	3,436.86	91.22%	5,446.94	98.00%	3,639.71	99.34%	3,967.06	93.31%
工程及设备款	289.85	7.69%	72.56	1.31%	24.18	0.66%	57.13	1.34%
土地款	-	-	-	-	-	-	220.10	5.18%
其他	40.77	1.08%	38.45	0.69%	-	-	7.23	0.17%
合计	3,767.49	100.00%	5,557.95	100.00%	3,663.89	100.00%	4,251.52	100.00%

报告期内，公司应付账款余额主要系原材料采购款，此外为尚未支付的工程款、设备款等。公司原材料品类繁多，主要原材料有漆包线、硅钢片、铜件、不锈钢件、铝锭、电缆线等，期末应付原材料采购余额变动与公司供应商结算政策及采购时点及规模相关。

2. 报告期内，公司应付材料款余额波动情况及与材料采购和生产、营业成本和存货配比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
采购金额(含税)	19,970.20	26,021.67	21,592.20	20,069.11
最后 2 个月采购金额(含税)	4,200.70	6,009.72	3,364.60	3,672.58
生产领用	16,193.78	20,785.79	16,322.89	15,113.61
销售结转成本	19,641.99	26,270.31	20,527.70	19,441.90
存货余额	12,602.82	10,970.80	9,552.82	7,417.84
应付材料款	3,436.86	5,446.94	3,639.71	3,967.06
应付账款周转率	4.42	5.78	5.40	5.19

注：应付账款周转率=销售结转成本*2/(应付材料期初余额+应付材料期末余额)

由上表，2017 年至 2019 年，随着公司经营规模的提高，生产规模逐年扩大，公司原材料采购规模、生产领用规模相应增加，应付材料款随着采购规模的增长总体保持增长，公司与主要原材料供应商结算方式一般为票到月结，付款周期平均在 30-60 天左右，因此期末最后两个月的采购规模基本决定了期末应付材料款余额，报告期内公司最后 2 个月原材料含税采购规模分别为 3,672.58 万元、3,364.60 万元、6,009.72 万元和 4,200.70 万元，与应付材料款余额相匹配。报告期内，公司应付材料款周转率较为稳定。

(二) 补充披露应付账款的主要欠款对象与主要供应商是否存在差异

报告期各期末应付材料款前十名具体情况分析如下：

(1) 2020 年 9 月末

供应商	采购原材料	应付账款余额(万元)	占应付账款余额比例	付款政策	是否为当年前十大供应商
余姚市舜江电器有限公司	漆包线	232.14	6.16%	半月结	是
台州翰龙电气有限公司	电缆线	144.42	3.83%	月结	是
森林包装集团股份有限公司	包装物	138.83	3.69%	月结	是
湖北捷锐电气有限公司	太阳能控制器电子板	113.11	3.00%	月结	否
福安市龙丰机	铜件	88.11	2.34%	月结	是

电有限公司					
利欧集团浙江泵业有限公司	废矽钢片	67.15	1.78%	月结	是
宁波展正磁性材料有限公司	磁钢	61.29	1.63%	月结	否
台州北斗金属科技股份有限公司	不锈钢件	57.92	1.54%	月结	否
台州彤阳塑业有限公司	塑料原料	56.26	1.49%	款到发货	是
衢州永创铝业有限公司	铝锭	50.00	1.33%	票到付款	是
合计		1,009.23	26.79%		

上述前十大应付中，余姚市舜江电器有限公司、森林包装集团股份有限公司等 7 家供应商为公司当年前十大供应商，宁波展正磁性材料有限公司、台州北斗金属科技股份有限公司等不是前十大供应商，但因最后 2 个月含税采购额分别为 43.01 万元和 63.62 万元，且公司对电缆线、铜件、铝锭、不锈钢件、塑料件等材料供应商会预留部分货款作为质保金；湖北捷锐电气有限公司期末余额较大，原因为对方部分产品不符合公司生产所需的指标要求，公司尚未支付，截至报告签署日，公司已支付该供应商款项。

公司前十大供应商中有 3 家未进入当年末应付前十，主要是：台州正信实业有限公司为预付部分货款，期末余额为-30.00 万元；温岭市山市繁昌电线厂因本期预付了电缆线货款导致期末余额为-59.08 万元；台州人本机电有限公司因当期最后 2 个月采购金额相对较低，期末余额为 47.24 万元，余额较小而未进入应付前十。

(2) 2019 年末

供应商	采购原材料	应付账款余额（万元）	占应付账款余额比例	付款政策	是否为当年前十大供应商
余姚市舜江电器有限公司	漆包线	236.88	4.35%	半月结	是
浙江广来电气股份有限公司	电缆线	173.64	3.19%	月结	否
福安市龙丰机电有限公司	铜件	171.53	3.15%	月结	是
湖北捷锐电气有限公司	太阳能控制器电子板	161.31	2.96%	月结	否
浙江原纤机电有限责任公司	铜件	138.81	2.55%	月结	是

森林包装集团股份有限公司	包装物	124.10	2.28%	月结	是
台州人本机电有限公司	轴承	113.29	2.08%	月结	否
温岭市山市繁昌电线厂	电缆线	105.22	1.93%	月结	否
温岭市大溪天明泡沫厂	塑料件	94.07	1.73%	月结	否
温岭鼎晖机械有限公司	不锈钢件	92.68	1.70%	月结	否
合计		1,411.52	25.91%		

上述前十大应付中，余姚市舜江电器有限公司、福安市龙丰机电有限公司、浙江原纤机电有限责任公司和森林包装集团股份有限公司等 4 家供应商为当年前十大供应商，浙江广来电气股份有限公司、台州人本机电有限公司、温岭市山市繁昌电线厂、温岭市大溪天明泡沫厂和温岭鼎晖机械有限公司等不是公司前十大供应商，但因为期末 2 个月采购金额较大，含税采购额分别为 132.04 万元、95.35 万元、79.90 万元、87.26 万元和 78.96 万元，另外公司对电缆线、铜件、铝锭、不锈钢件、塑料件等材料供应商会预留部分货款作为质保金，导致应付账款余额较大；湖北捷锐电气有限公司期末余额较大，原因为对方部分产品不符合公司生产所需的指标要求，公司尚未付款。

公司前十大供应商中有 6 家未进入当年末应付前十，主要是：浙江亿钢新材料有限公司、台州正信实业有限公司因付款方式为预付部分货款，期末余额分别为 71.58 万元、0 万元；利欧集团浙江泵业有限公司、浙江龙腾电工器材有限公司因付款方式分别为票到付款、半月结，期末余额分别为 4.59 万元和 0 万元；温岭市电工器材厂因当年最后 2 个月采购金额较低，期末余额为 6.45 万元；衢州永创铝业有限公司期末余额 50 万元为质保金。

(3) 2018 年末

供应商	采购原材料	应付账款余额（万元）	占应付账款余额比例	付款政策	是否为当年前十大供应商
湖北捷锐电气有限公司	太阳能控制器电子板	256.26	7.04%	月结	是
福安市龙丰机电有限公司	铜件	106.86	2.94%	月结	是
台州鑫来电缆有限公司	电缆线	102.58	2.82%	月结	否

浙江大强冶金炉料有限公司	翻砂辅料	88.68	2.44%	月结	否
浙江广来电气有限公司	电缆线	87.46	2.40%	月结	否
衢州永创铝业有限公司	铝锭	84.93	2.33%	票到付款	是
宁波展正磁性材料有限公司	磁钢	80.78	2.22%	月结	否
温岭市超博水泵配件厂	铜件等	71.73	1.97%	月结	否
温岭市腾宵水泵厂（普通合伙）	成品水泵等	70.50	1.94%	月结	否
浙江杰迪泵业有限公司	不锈钢件	55.28	1.52%	月结	否
合 计		1,005.06	27.62%		

上述前十大应付中，福安市龙丰机电有限公司、湖北捷锐电气有限公司和衢州永创铝业有限公司等 3 家供应商为公司当年前十大供应商，台州鑫来电缆有限公司、浙江大强冶金炉料有限公司、浙江广来电气有限公司、宁波展正磁性材料有限公司、温岭市超博水泵配件厂、温岭市腾宵水泵厂（普通合伙）不是公司前十大供应商，但因为期末 2 个月采购金额较大，含税采购额分别为 67.15 万元、88.68 万元、83.10 万元、36.56 万元、33.62 万元和 75.04 万元，另外公司对电缆线、铜件、铝锭、不锈钢件、塑料件等材料供应商会预留部分货款作为质保金，导致应付账款余额较大。浙江杰迪泵业有限公司不是公司前十大供应商，对方开票不及时，导致应付账款余额较大。

公司前十大供应商中有 7 家未进入当年末应付前十，主要是：利欧集团浙江泵业有限公司、温岭兴益工贸有限公司因付款方式分别为票到付款和预付部分货款，期末余额分别为 4.58 万元、0 万元；浙江龙腾电工器材有限公司、温岭市电工器材厂因付款方式为半月结，期末余额分别为 12.09 万元、8.78 万元；森林包装集团股份有限公司、新余市澳华工贸有限公司、台州市诚峰有色金属有限公司因当年最后 2 个月未采购或采购金额较低，期末余额分别为 54.26 万元、0 万元、42.09 万元。

(4) 2017 年末

供应商	采购原材料	应付账款 余额（万 元）	占应付账款 余额比例	付款政策	是否为当年 前十大供应 商
-----	-------	--------------------	---------------	------	---------------------

湖北捷锐电气有限公司	太阳能控制器电子板	211.83	5.34%	月结	是
福安市龙丰机电有限公司	铜件	142.46	3.59%	月结	是
台州市诚峰有色金属有限公司	漆包线	134.18	3.38%	月结	是
衢州永创铝业有限公司	铝锭	128.07	3.23%	票到付款	是
温岭市超博水泵配件厂	铜件等	108.87	2.74%	月结	是
浙江龙腾电工器材有限公司	漆包线	103.13	2.60%	半月结	是
新余市澳华工贸有限公司	硅钢片	78.58	1.98%	票到付款	是
台州人本机电有限公司	轴承	77.23	1.95%	月结	是
浙江大强冶金炉料有限公司	翻砂辅料	74.95	1.89%	月结	否
温岭市盛鑫不锈钢制管有限公司	不锈钢件	67.84	1.71%	月结	否
合 计		1,127.14	28.41%		

上述前十大应付中，福安市龙丰机电有限公司、湖北捷锐电气有限公司、衢州永创铝业有限公司等 8 家为公司当年前十大供应商，浙江大强冶金炉料有限公司和温岭市盛鑫不锈钢制管有限公司不是公司前十大供应商，但因为期末 2 个月采购金额较大，含税采购额分别为 68.33 万元、38.84 万元，另外公司对电缆线、铜件、铝锭、不锈钢件、塑料件等材料供应商会预留部分货款作为质保金，导致应付账款余额较大。

公司前十大供应商中有 2 家未进入当年末应付前十，主要是：台州正信实业有限公司因预付部分货款，期末余额为 57.28 万元；无锡信盛硅钢有限公司因当年最后 2 个月未进行采购，期末无欠款。

综上，报告期内公司应付账款主要系应付材料款，公司应付材料款前十名与供应商前十名存在差异，主要与公司对供应商的信用政策以及向其采购的时点、规模等因素相关，与公司实际情况相匹配，具有合理性，不存在异常情形。

（三）补充披露 2017 年末应付土地款形成的背景和原因

2017 年末应付土地款 220.10 万元系原万豪电子名下土地使用权尚未缴纳的土地出让金，该土地使用权在 2016 年 4 月随着公司吸收合并万豪电子而并入公

司体系，并变更至公司名下，相应尚未缴纳的土地出让金债务亦由公司承继。

2005 年当地政府为招商引资，鼓励企业长期落户工业园，减轻新办企业的前期资金压力，给予缓交部分土地出让金的优惠政策。根据 2005 年 11 月温岭市国土资源局与万豪电子前身欧姆龙机电签订的《国有土地使用权出让合同》，万豪电子可缓缴 50%的土地出让金，缓缴金额 220.10 万元，该事项于温国用(2011)第 25599 号权证记事栏中予以记录。2018 年 4 月，公司已缴纳该土地出让金。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 了解公司的采购模式以及原材料采购、供应商管理等内容制度，检查公司内控执行情况；

(2) 向主要供应商函证申报期内采购金额与应付账款余额，如回函确认金额与账面金额存在差异，了解差异原因，分析是否合理；

(3) 查询财务账套，检查主要供应商的交易内容、付款政策，分析主要供应商余额构成的真实性、准确性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司应付材料款余额的变动与材料采购和生产、营业成本和存货相匹配，符合公司业务模式和实际情况；

(2) 报告期内公司应付账款主要系应付材料款，公司应付材料款前十名与供应商前十名存在差异，主要与公司对供应商的信用政策以及向其采购的时点、规模等因素相关，与公司实际情况相匹配，具有合理性，不存在异常情形。

十九、关于在建工程 and 无形资产，招股说明书披露，报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 0 万元、1,518.11 万元、7,565.57 万元和 9,068.19 万元，主要是募集资金投资项目建设投入增加所致。发行人无形资产主要系为实施募投项目以出让方式购置的位于温岭市东部新区南区 73,828 平方米土地使用权。请发行人补充披露上述项目的用途、项目进度、预算金额、预计转固时间，测算并披露在建工程转固后相关折旧和无形资产摊销对净利润的影响并提示相关风险。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 28 条）

（一）募集资金投资项目介绍

1. 本次募集资金投资项目基本情况

公司本次募集资金投资项目围绕主营业务进行。年产 120 万台水泵建设项目是在公司现有主营业务的基础上，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托实施的投资计划。项目投产后，将扩大公司整体规模，有利于进一步发挥公司技术、产品、客户、品牌和管理资源优势，实现公司业务的整合及协同效应，切实增强公司市场竞争能力、可持续发展能力和抵抗市场变化风险的能力。技术研发中心建设项目将进一步提高公司的研发能力，优化研发体系，全力支持新产品、新技术的开发创新，提升公司的整体竞争力；补充流动资金项目，将满足公司快速发展的资金需求，提高公司核心竞争力。

截至 2020 年 9 月末，公司募集资金投资项目投入情况如下

募投项目	预算金额（万元）	截至 2020 年 9 月末累计投资额（万元）	项目进度
年产 120 万台水泵建设项目	29,154.77	16,625.14	57.02%
技术研发中心建设项目	3,833.48	1,667.35	43.49%
补充流动资金	6,000.00		
合计	38,988.25	18,292.49	

注：上表累计投资额包括土地投入

2. 募投项目的预计转固时间

年产 120 万台水泵建设项目中的厂房及宿舍楼已于 2020 年 7 月通过消防和竣工验收，并于 2020 年 7 月转固，冲压及注塑车间部分设备已于 8 月份达到预定可使用状态，于 2020 年 8 月转固，剩余设备工程预计 2021 年 2 月前转固；技术研发中心建设项目中研发办公楼预计 2021 年 1 月转固，其中研发设备及智能

软件系统预计 2021 年 5 月转固。

3. 在建工程转固后相关折旧和无形资产摊销对利润的影响测算

预计净利润影响数 (万元)	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
设备折旧影响数	9.50	630.14	931.06	931.06	931.06
房屋折旧影响数	169.46	450.36	454.33	454.33	454.33
无形资产摊销影响数	28.09	99.85	99.85	99.85	99.85
合计	207.06	1,180.35	1,485.24	1,485.24	1,485.24
占 2019 年净利润的比例	3.01%	17.13%	21.56%	21.56%	21.56%

本次募集资金投资项目从建设到达产需要一段时间，固定资产折旧与无形资产摊销等固定成本短期内将对公司经营业绩造成一定影响。公司产品具有较好的性价比优势，在国外市场上已得到客户的广泛认可并拥有一定的知名度，预计募投项目达产后效益良好，上述项目新增的固定资产折旧和无形资产摊销不会对公司长期的经营业绩造成不利影响。但若相关政策、市场环境等方面出现重大不利变化，投资项目无法达到预期收益，新增折旧摊销将在一定程度上影响公司的净利润和净资产收益率，公司将面临固定资产折旧而影响公司盈利能力的风险。

(二) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获取在建工程明细账，了解报告期各期末在建工程账面价值的构成情况，针对报告期内主要工程供应商检查公司与其签订的合同，核查在建工程相关工程款项付款进度与合同约定付款进度的匹配性；

(2) 获取募投项目可行性研究报告，了解项目用途、项目预计进度、预算金额等情况；

(3) 对在建工程实施监盘程序，关注在建工程的建造、使用情况；检查在建工程是否存在已完工未转固情形；

(4) 检查报告期内转固的在建工程，检查结转固定资产相关验收资料或项目进度报告，评价在建工程转入固定资产金额的准确性以及转入固定资产的时点的恰当性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 公司报告期期末在建工程真实、准确、完整，不存

在推迟转固的情形；(2) 新增固定资产折旧将在一定程度上影响公司的净利润和净资产收益率，公司将面临固定资产折旧而影响公司盈利能力的风险。相关风险在招股说明书充分披露。

二十、招股说明书披露，报告期各期末，发行人机器设备原值分别为 5,300.78 万元、6,095.04 万元、6,659.42 万元和 6,682.46 万元。报告期内，发行人产能利用率分别为 83.67%、91.72%、112.80%、77.38%。请发行人补充披露：（1）2019 年产能利用率超过 100%的原因及合理性，报告期内员工数量与产能、产量之间的匹配关系，发行人用工是否存在违反劳动法等相关法律法规的情况，是否存在安全生产的风险；（2）2020 年 1 至 3 月产能利用率下降的原因及合理性；（3）结合生产模式、流程、核心生产环节等，补充披露机器设备规模与产能、业务规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性，并结合生产设备的成新率补充披露是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 29 条）

（一）2019 年产能利用率超过 100%的原因及合理性，报告期内员工数量与产能、产量之间的匹配关系，公司用工是否存在违反劳动法等相关法律法规的情况，是否存在安全生产的风险

1. 2019 年产能利用率超过 100%的原因、员工数量与产能、产量之间的匹配关系

报告期内，公司产能、产量、生产人员数量情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产能（台）	900,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
产量（台）	1,064,215	1,353,543	1,100,732	1,004,080
产能利用率	118.25%	112.80%	91.72%	83.67%
生产人员数量	525	457	419	383
生产人员单位产量（台/人）	2027	2,962	2,627	2,622

注：生产人员数量系月度加权平均人数，包括直接生产人员和生产管理人员，下表同

2019 年、2020 年 1-9 月，公司产能利用率超过 100%，主要系公司市场需求旺盛，为满足客户需求，公司采取了以下措施：（1）新增生产人员并采取科学调度、班次轮换、适当增加工时方式，提高单位人员产出；（2）提高部分半成品外购规模，并进一步提升设备运行效率。通过该等措施，公司有效缓解产能不足压

力。

报告期内公司产能均为 120 万台/年，主要系公司报告期内新增的机器设备主要是提高产品质量和自制率的高速冲床、自动绕线嵌线机、贴片机、立式加工中心等。

2017 年以来，公司生产人员数量逐年增加，与产量逐年增长趋势相符。公司生产人员薪酬构成包括工资、奖金、福利、社会保险、住房公积金等，其中工资按岗位不同包括基本工资、绩效工资、计件工资、加班工资等。报告期内，公司生产人员单位产量、人均薪酬如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产人员单位产量（台/人）	2,027	2,962	2,627	2,622
变动幅度	-	12.75%	0.19%	-
生产人员平均薪酬（万元）	5.45	7.65	6.99	6.85
变动幅度	-	9.14%	2.19%	-
浙江温岭市平均工资[注]		7.03	6.15	5.68

[注]浙江温岭市平均工资来自历年温岭市统计局统计的年度数据

由上，2018 年公司生产人员单位产量、平均薪酬与 2017 年基本相当，2019 年生产人员单位产量较 2018 年提高 12.75%，相应平均薪酬较上年提高 9.14%。报告期内公司生产人员平均薪酬高于当地工资水平。

2. 公司用工是否存在违反劳动法等相关法律法规的情况，是否存在安全生产的风险

公司高度重视安全生产，严格按照《中华人民共和国安全生产法》的要求进行，制定并严格执行安全教育、安全检查、安全管理、安全操作等一系列安全生产制度和措施，确保生产安全。

公司设有安全环保管理部门，并专门成立了安全领导管理小组，制定了专门的培训管理制度以及应对安全事故的预案，并就安全生产对公司全体员工进行三级教育安全培训，对新员工进行上岗前安全教育，讲解岗位安全注意要点和应急处理方法；企业负责人参加政府部门组织的培训考试取得了相应的负责人及首席安全官证书。设备检测和维修方面，公司每年都会对主要生产设备进行检修和改进，岗位操作规范方面，公司根据自身的生产特点，制订了岗位责任制、安全监督、安全考核等一系列行之有效的安全管理规章和制度，并在生产经营中严格贯彻执行。公司通过了 GB/T 28001-2011 职业健康安全管理体系认证，报告期内公

司未发生重大安全事故、未因违反劳动安全、安全生产问题受到相关部门处罚的情形。

根据温岭市人力资源和社会保障局出具的证明，公司劳动用工符合我国劳动相关法律法规规定，自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 10 月 31 日，没有因违反劳动和社会保障有关法律法规而受到行政处罚。

根据温岭市应急管理局出具的证明，公司能够遵守有关安全生产方面的法律、法规和部门规章，自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 11 月 4 日，公司不存在违反安全生产方面法律、法规和部门规章的行为，亦不存在因违反安全生产方面的法律、法规、部门规章而受到行政处罚的情形。

综上，公司用工不存在违反劳动法等相关法律法规的情况，不存在安全生产的风险。

（二）2020 年 1 至 3 月产能利用率下降的原因及合理性

公司于 2020 年 1 月 20 日开始春节放假，随后新型冠状病毒肺炎疫情爆发，受疫情影响公司复工时间推迟，于 2020 年 2 月 15 日开始逐步复工，并于 3 月上旬全面复工，一季度停工时间较长导致一季度产能利用率有所下降。

（三）结合生产模式、流程、核心生产环节等，补充披露机器设备规模与产能、业务规模的匹配性，与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性，并结合生产设备的成新率补充披露是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。

1. 机器设备规模与产能、业务规模的匹配性

公司产品为民用水泵产品，生产环节主要包括铸造、铝铸、冲压、电气、金工、注塑、装配等环节，不同类别产品主要生产流程基本相同。报告期内，公司机器设备原值与产能、产量、主营业务收入之间匹配分析如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
机器设备原值	7,185.81	6,659.42	6,095.04	5,300.78
主营业务收入	29,356.02	38,483.64	29,258.44	27,986.02
产能（万台）	90	120	120	120
产量（万台）	106.42	135.35	110.07	100.41

主营业务收入/机器设备原值	-	5.78	4.80	5.28
产量/机器设备原值	-	203.25	180.59	189.42

报告期内，公司机器设备原值有所增加，公司产量及主营业务收入逐年增长趋势与之相符。报告期内单位机器设备原值对应的主营业务收入、产量较为稳定，其中 2018 年相对较低，主要是：公司当年新增的设备多为用于提高产品质量和自动化程度的高速冲床、自动绕线嵌线机、立式加工中心等，且新增机器设备主要在下半年投入使用；此外，2018 年 8 月公司开始自制太阳能控制器电子板，下半年购入贴片机等提高自制率的设备，从而导致当年单位机器设备金额对应的主营业务收入有所降低。2019 年单位机器设备原值对应的主营业务收入、产量较高，主要是当年公司根据市场订单较多的情况，提高现有产能的产能利用率并新增生产人员，到 2019 年已达满产状态。

2. 公司与同行业可比公司对比分析

公司单位机器设备原值对应的主营业务收入比值与同行业上市公司对比如下：

公司简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
大元泵业	5.63	6.61	9.45
东音股份	-	10.31	10.09
新界泵业	3.93	3.68	4.01
凌霄泵业	9.61	13.17	15.27
君禾股份	5.37	5.64	5.70
行业平均	6.13	7.88	8.90
公司	5.78	4.80	5.28

注：2020 年 1-9 月可比上市公司未披露机器设备原值、主营业务收入，故未比较

由上，公司单位机器设备原值对应的营业收入比值低于同行业上市公司平均水平，主要系公司产品的核心部件均为自主设计和生产，委托加工规模较低、自制率较高，机器设备投入规模相对较高。

3. 现有主要设备更换或升级需要

截至 2020 年 9 月末、2019 年末，公司专用设备成新率分别为 58.92%、62.41%。公司设备成新率与同行业公司 2019 年末机器设备成新率对比情况如下：

单位：万元

公司简称	机器设备净值	机器设备原值	机器设备成新率
------	--------	--------	---------

大元泵业	13,562.04	19,695.33	68.86%
东音股份[注]	6,355.12	10,099.18	62.93%
新界泵业	20,177.99	41,215.85	48.96%
凌霄泵业	8,273.14	11,703.57	70.69%
君禾股份	3,856.21	12,302.12	31.35%
利欧股份	26,973.06	60,131.90	44.86%
行业平均			54.61%
公司	4,156.39	6,659.42	62.41%

[注] 东音股份上表数字为 2019 年半年报数字

由上，公司专用设备成新率高于同行业上市公司平均水平。公司历来重视设备更新换代，报告期内不断新增机器设备投入，目前公司主要设备运行良好。除募投项目扩产和研发投入外预计短期内公司不存在对现有设备进行更换或升级的需要。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

针对机器设备与产能事宜，我们履行了以下核查程序：

（1）核查了固定资产明细账，收集了报告期大额固定资产采购合同、发票及记账凭证，并实施了固定资产监盘程序；

（2）实地查看生产过程，访谈公司生产负责人了解固定资产用途、2019 年产能利用率超过 100%的原因等。

2. 核查结论

经核查，我们认为：（1）公司 2019 年产能利用率超过 100%原因合理；报告期内公司员工数量与产量呈同步增长趋势，公司用工不存在违反劳动法等相关法律法规的情况，不存在安全生产的风险；（2）公司 2020 年一季度产能利用率系受疫情停工影响，具有合理性；（3）公司机器设备规模与产能、业务规模之间具有匹配性，符合公司实际经营情况，与同行业可比上市公司不存在明显差异；除募投项目扩产和研发投入外预计短期内公司不存在对现有设备进行更换或升级的需要。

二十一、招股说明书披露，报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为 96.43%、89.68%、95.84%和 137.30%。经营活动产生的现金流量净额分别为 5,818.38 万元、-682.50 万元、7,229.03 万元和 2,018.05 万元，分别为同期净利润的 95.80%、-17.84%、104.94%和 165.93%。请发行人补充披露：（1）报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例波动的原因及合理性；（2）2018 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性；（3）报告期各期收到和支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成，涉及的项目，对发行人经营和财务状况的具体影响。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 30 条）

（一）报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例波动的原因及合理性

报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金与同期营业收入比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	33,653.81	37,034.60	26,375.94	29,064.50
营业收入	29,485.76	38,642.67	29,409.59	30,140.26
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	114.14%	95.84%	89.68%	96.43%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为 96.43%、89.68%、95.84%和 114.14%，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入相匹配，应收账款回款情况良好。

2018 年度公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例较 2017 年度下降 6.75 个百分点，系 2018 年公司基于长期合作以及历史回款良好情况，对主要客户 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）信用政策有所调整，由即期变为 90 天信用期；此外，其他客户 2018 年四季度销售收入较上年同期有所增加，其账款大部分尚处于信用期内尚未回款，导致公司 2018 年销售商品收到的现金有所下降。

2019 年度公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例较 2018 年度上升 6.15 个百分点，系 2019 年营业收入较 2018 年增长 31.39%，公司积极催收货款，同时 2018 年四季度销售形成的应收账款均按期收回，导致公司 2019 年

销售商品收到的现金有所上升。

2020 年 1-9 月公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例较 2019 年度上升 18.30 个百分点，系四季度为公司生产和销售旺季，公司主要客户以 90 天信用期为主，2019 年四季度销售形成的应收账款在一季度收回，2020 年三季度销售形成的应收账款较上年四季度有所下降，导致公司 2020 年 1-9 销售商品收到的现金与营业收入的比例有所上升。

(二) 2018 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动现金流量净额	8,537.67	7,229.03	-682.50	5,818.38
净利润	5,730.39	6,888.66	3,825.57	6,073.23
经营活动现金流量净额/净利润	148.99%	104.94%	-17.84%	95.80%

报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为 5,818.38 万元、-682.50 万元、7,229.03 万元和 8,537.67 万元，分别为同期净利润的 95.80%、-17.84%、104.94%和 148.99%。2018 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，与上年度相比，2018 年经营活动产生的现金流量净额较 2017 年下降 6,500.87 万元，而 2018 年净利润较 2017 年下降 2,247.66 万元，主要原因系：

(1) 2018 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2017 年减少 2,688.57 万元。2018 年公司基于长期合作以及历史回款良好情况，对主要客户加齐国际信用政策由即期变为 90 天信用期，此外，其他客户 2018 年四季度销售收入较上年同期有所增加，2018 年末应收账款期末余额较期初余额增加 3,310.16 万元，导致公司 2018 年销售商品收到的现金有所下降。

(2) 2018 年购买商品、接受劳务支付的现金较 2017 年增加 5,999.21 万元。原因系：1) 公司 2017 年使用银行承兑汇票支付货款，2017 年末尚未到期的应付票据金额 1,323.57 万元于 2018 年到期支付；同时 2018 年采购规模增加，相应支付货款金额增加，而 2018 年末应付材料款较上年末有所减少，应付票据及应付材料款期末期初差额导致 2018 年购买商品支付的现金流出较 2017 年增加

3,784.39 万元；2) 2018 年越南子公司和俄罗斯子公司尚在市场开拓中，年末库存商品结存增加较多，越南子公司库存商品增加 1,025.27 万元，俄罗斯子公司库存商品增加 412.81 万元。综上导致 2018 年购买商品、接受劳务支付的现金有较大增加。

(三) 报告期各期收到和支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成，涉及的项目，对公司经营和财务状况的具体影响。

1. 收到其他与经营活动有关的现金

报告期内，收到其他与经营活动有关的现金具体构成如下：

单位：万元

2017 年度			
项 目	金额	占比	产生原因
利息收入	30.54	10.04%	收到银行存款利息
政府补助收入	112.17	36.88%	收到政府补助
租金收入	141.25	46.45%	收到投资性房地产租赁收入
收回押金保证金	2.00	0.66%	收到退回的经营性保证金
其他	18.17	5.97%	收到供应商质量赔款及其他
合 计	304.13	100.00%	-
2018 年度			
项 目	金额	占比	产生原因
利息收入	113.16	6.80%	收到银行存款利息
政府补助收入	98.10	5.89%	收到政府补助
租金收入	62.77	3.77%	收到投资性房地产租赁收入
收回票据保证金	1,327.48	79.75%	收到银行承兑汇票保证金
收回押金保证金	14.12	0.85%	收到退回的经营性押金保证金
其他	48.91	2.94%	收到供应商质量赔款及其他
合 计	1,664.55	100.00%	-
2019 年度			
项 目	金额	占比	产生原因
利息收入	75.93	16.13%	收到银行存款利息
政府补助收入	260.43	55.34%	收到政府补助
租金收入	60.24	12.80%	收到投资性房地产租赁收入
收回押金保证金	17.32	3.68%	收到退回的经营性押金
其他	56.70	12.05%	收到供应商质量赔款及其他
合 计	470.62	100.00%	-
2020 年 1-9 月			
项 目	金额	占比	产生原因
利息收入	82.94	18.61%	收到银行存款利息
政府补助收入	242.31	54.36%	收到政府补助
租金收入	39.62	8.89%	收到投资性房地产租赁收入
收回押金保证金	0.00	0.00%	收到退回的经营性押金

其他	80.87	18.14%	收到供应商质量赔款及其他
合 计	445.74	100.00%	-

公司收到其他与经营活动有关的现金主要系利息收入、政府补助收入、投资性房地产租赁收入和供应商质量赔款。

2018 年收到其他与经营活动有关的现金金额较大，主要系收回银行承兑汇票保证金 1,327.48 万元。公司与主要供应商维持了良好的合作关系，2017 年和 2018 年部分采购付款采取银行承兑汇票方式支付，相应地向银行支付一定比例保证金，银行承兑汇票 2018 年到期解付后保证金退回。

2. 支付其他与经营活动有关的现金

报告期内，支付其他与经营活动有关的现金具体构成如下：

单位：万元

2017 年度			
项 目	金额	占比	产生原因
期间费用	1,488.95	53.86%	支付经营性费用
支付票据保证金	1,195.75	43.25%	支付银行承兑汇票保证金
支付押金保证金	5.72	0.21%	支付经营性押金
捐赠支出	48.80	1.77%	支付公益性捐赠
其他	25.27	0.91%	-
合 计	2,764.47	100.00%	-
2018 年度			
项 目	金额	占比	产生原因
期间费用	1,243.07	86.57%	支付经营性费用
支付票据保证金	131.74	9.17%	支付银行承兑汇票保证金
支付押金保证金	4.64	0.32%	支付经营性保证金
其他	56.48	3.93%	支付备用金、公益性捐赠及其他
合 计	1,435.93	100.00%	-
2019 年度			
项 目	金额	占比	产生原因
期间费用	1,469.61	81.30%	支付经营性费用
支付押金保证金	300.00	16.60%	归还履约保证金
其他	38.09	2.11%	支付滞纳金及其他
合 计	1,807.71	100.00%	-
2020 年 1-9 月			
项 目	金额	占比	产生原因
期间费用	1,123.67	40.28%	支付经营性费用
支付票据保证金	1,504.91	53.95%	支付银行承兑汇票保证金
支付押金保证金	134.00	4.80%	支付诉讼财产保全保证金
其他	27.12	0.97%	支付非公益性捐赠及其他
合 计	2,789.70	100.00%	-

公司支付其他与经营活动有关的现金主要系付现的经营性费用、银行承兑汇

票保证金及温岭市第一建筑工程有限公司履约保证金。2017 年和 2020 年 1-9 月支付其他与经营活动有关的现金金额较大分别系支付银行承兑汇票保证金 1,195.75 万元和 1,504.91 万元。

(1) 付现的经营性费用

付现的经营性费用系付现销售费用、管理费用、研发费用及财务费用。其中，付现销售费用主要为运输仓储费、广告宣传费、办公费、差旅招待费等，付现管理费用主要为办公费、支付的中介机构服务费用等，付现研发费用主要为模具开模及调试费用等，付现财务费用为银行手续费。

2017 年至 2019 年，公司营业收入的变动率分别为-2.42%和 31.39%，付现经营性费用的变动趋势与营业收入变动一致。

(2) 银行承兑汇票保证金

公司与主要供应商维持了良好的合作关系，为有效缓解公司经营资金需求的压力，部分供应商愿意采取银行承兑汇票结算方式，导致需要支付一定比例保证金。报告期内，支付的银行承兑汇票保证金分别为 1,195.75 万元、131.74 万元、0 万元和 1,504.91 万元。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

针对公司现金流，我们履行了以下核查程序：

(1) 结合公司客户构成情况、结算方式及应收账款信用政策，比较销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的差异并分析原因，核查公司销售商品、提供劳务所收到的现金是否符合公司实际经营情况和回款情况；

(2) 获取公司编制的现金流量表，复核现金流量表编制过程，核查各项目列示的现金流量表金额与财务报表的勾稽是否一致；

(3) 对公司“营业收入”、“应收账款”、“预收账款”、“存货”、“预付账款”、“应付账款”等会计科目发生额进行分析，并与现金流量情况进行对照；

(4) 通过其他应收款、其他应付款、期间费用、营业外收支等科目的记录，分析“收到其他与经营活动有关的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”的构成情况及合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：(1) 报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例波动原因合理；(2) 2018 年经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大原因合理；(3) 报告期各期收到和支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成符合公司实际经营情况和财务状况。

二十二、请发行人补充披露以下事项：（1）审计报告的关键审计事项，申报会计师将相关事项确定为关键审计事项的原因以及申报会计师对该事项在审计中如何应对，如具体审计程序、审计过程、审计结论等；（2）招股说明书披露，2019 年度和 2020 年 1-3 月，发行人应收款项按组合计量预期信用损失；请披露是否全部应收款项按照组合计量预期信用损失，是否存在需要单独评估信用风险的应收款项，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请申报会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 31 条）

（一）关键审计事项

报告期内，我们确定的关键审计事项包括收入确认和应收账款减值。关键审计事项是我们根据职业判断，认为对 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-9 月财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，我们不对这些事项单独发表意见。

1. 收入确认

泰福泵业公司的营业收入主要来自于水泵产品销售。2020 年 1-9 月，泰福泵业公司主营业务收入金额为人民币 29,356.02 万元，其中境外销售收入为人民币 26,939.70 万元，占主营业务收入的 91.77%；2019 年度，泰福泵业公司主营业务收入金额为人民币 38,483.64 万元，其中境外销售收入为人民币 36,448.59 万元，占主营业务收入的 94.71%；2018 年度，泰福泵业公司主营业务收入金额为人民币 29,258.44 万元，其中境外销售收入为人民币 27,979.33 万元，占主营业务收入的 95.63%；2017 年度，泰福泵业公司主营业务收入金额为人民币 27,986.02 万元，其中境外销售收入为人民币 27,306.69 万元，占主营业务收入的 97.57%。

由于营业收入是泰福泵业公司关键业绩指标之一，以境外销售为主的经营模式可能存在管理层通过不恰当的收入确认以达到特定目标或预期的固有风险，因

此，我们将收入确认确定为关键审计事项。

收入确认审计应对中各项审计程序、审计过程和审计结论如下：

审计程序	审计过程	审计结论
(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；	访谈销售部门经理，了解与收入确认相关的关键内部控制，进行穿行测试和控制测试，评价控制的设计是否存在，是否得到执行并运行有效	公司与收入确认相关的关键内部控制存在且得到执行，控制运行有效
(2) 取得并检查主要经销商销售合同，检查结算方式、退换货、信用政策等关键条款，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；	检查主要经销商的销售合同，识别合同中与收入确认相关的主要条款、结算方式，判断与商品所有权上的主要风险和报酬转移的条件，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定	公司收入确认政策符合企业会计准则的规定
(3) 对营业收入及毛利率按产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；	按月份、产品分部、客户等多维度分析营业收入及毛利率的合理性，识别是否存在明显波动，根据销量、汇率变动等逐一判断其波动原因是否存在异常	公司营业收入和毛利率不存在重大或异常波动
(4) 检查与收入确认相关的支持性文件，对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/订单、销售发票、客户签收单等；对于出口收入，获取海关证明、电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同/订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；	对于内销和外销收入分别根据不同的收入确认条件取得关键审计证据，判断收入确认是否真实、准确	公司收入确认真实、准确
(5) 检查货款收回是否符合约定的结算条款和信用政策，核实第三方回款相关交易的真实性；	检查主要经销商销售合同的结算条款和实际回款日期，评价货款收回是否与公司与其约定的信用政策或结算条款一致；检查报告期内全部外销客户的回款流水，核对实际付款人名称是否与客户名称一致，汇总第三方回款情况并逐一了解原因，抽样检查第三方回款客户收入相关支持性文件，向主要第三方回款客户函证确认第三方回款真实性和合理性	公司货款收回基本符合约定的结算条款和信用政策，报告期内第三方回款相关收入确认真实
(6) 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；	对报告期内各年度前二十大销售客户的销售额和应收账款余额进行函证，对大额预收	公司应收账款和收入确认是真实准确的

	账款余额进行抽样函证，通过函证确认了 69%以上的应收账款余额和销售额的准确性	
(7) 以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；	分别对内外销资产负债表日前后确认的营业收入抽样进行截止测试，检查收入确认相关支持性文件，判断营业收入是否确认在恰当期间	公司收入在恰当期间确认
(8) 检查销售退回记录，了解公司是否存在大额销售退回；	检查报告期内及期后销售退回记录，并与各年度营业收入金额比较，判断是否存在重大或异常销售退回	公司不存在大额销售退回
(9) 对主要经销商客户进行实地走访核查或视频访谈，除一级经销商外，对其下属经销商和最终销售进行走访核实，查看经销商库存及公司产品情况，确认销售收入的真实性；	对主要经销商客户及其下属经销商进行实地走访核查或视频访谈，对部分经销商最终销售进行走访核实，实地查看经销商库存及公司产品情况，确认公司对其销售收入的真实性；	公司收入确认真实、准确
(10) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。	获取公司管理层编制的财务报表及相关附注，检查与收入相关信息是否已恰当列报	公司与营业收入相关的信息已在财务报表中作出恰当列报

2. 应收账款减值

截至 2020 年 9 月 30 日，泰福泵业公司应收账款账面余额为人民币 6,134.58 万元，坏账准备为人民币 343.84 万元，账面价值为人民币 5,790.74 万元；截至 2019 年 12 月 31 日，泰福泵业公司应收账款账面余额为人民币 9,605.09 万元，坏账准备为人民币 506.80 万元，账面价值为人民币 9,098.29 万元；截至 2018 年 12 月 31 日，泰福泵业公司应收账款账面余额为人民币 7,401.02 万元，坏账准备为人民币 370.26 万元，账面价值为人民币 7,030.76 万元；截至 2017 年 12 月 31 日，泰福泵业公司应收账款账面余额为人民币 4,090.86 万元，坏账准备为人民币 204.88 万元，账面价值为人民币 3,885.98 万元。

由于应收账款金额重大，且应收账款减值涉及重大管理层判断，我们将应收账款减值确定为关键审计事项。

审计程序	审计过程	审计结论
(1) 了解与应收账款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；	获取公司财务管理制度，检查与应收账款减值相关的条款，并对其执行情况进行重新计算，评价控制是否得到执行并运行有效	公司与应收账款减值相关的内部控制设计合理，并得到有效执行
(2) 复核以前年度已计提坏账准	检查应收账款坏账准备明细	报告期内公司存在

备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；	账，关注是否存在以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况	少量零星应收账款核销的情况，公司遵循谨慎性原则确定应收账款减值政策
(3) 复核管理层 2020 年 1-9 月及 2019 年对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征。复核管理层 2018 年及 2017 年对应收账款进行减值测试的相关考虑和客观证据，评价管理层是否充分识别已发生减值的应收账款；	(1) 访谈财务总监，了解管理层 2020 年 1-9 月及 2019 年对应收账款信用风险评估的相关考虑，以及 2018 年及 2017 年对应收账款进行减值测试的相关考虑； (2) 获取管理层对应收账款进行信用风险评估和减值测试的客观证据，包括查询客户公开信用信息，分析客户回款周期，评价是否与其约定的信用政策或结算条款一致，评价管理层是否恰当识别应收账款的预期信用风险或减值迹象	公司管理层对应收账款进行信用风险评估和减值测试的考虑和获取的客观证据充分恰当，能够充分识别各项应收账款的预期信用风险或减值迹象
(4) 对于 2020 年 1-9 月及 2019 年以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的关于债务人行业状况、经营情况、财务状况、涉诉情况、历史还款记录等外部证据进行核对；	(1) 访谈财务总监和应收账款会计，了解公司以单项为基础计量预期信用损失的原因和对预期收取现金流量的预测 (2) 获取中国信用出口保险公司的赔付通知书，对管理层对预期收取现金流量的预测重新计算，评价在预测中使用关键假设的合理性和数据的准确性，对预计无法收回的应收款项单项计提坏账准备	对以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层对预期收取现金流量的预测合理，并遵循谨慎性原则计提坏账准备
(5) 对于 2020 年 1-9 月及 2019 年以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、预期违约损失率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确。对于 2018 年及 2017 年采用组合方式进行减值测试的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史损失率及反映当前情况的相关可观察数据等，评价管理层减值测试方法的合理性（包括各	(1) 依据公司客户性质和历史信用损失经验，预测应收账款相同账龄的损失率，评价管理层划分组合的合理性； (2) 获取管理层编制的应收账款账龄组合与整个存续期预期信用损失率对照表，评价管理层对账龄组合预期信用损失估计的合理性； (3) 获取管理层编制的应收账款账龄组合下坏账准备计提比例或预期违约损失率，重新计算应收账款坏账准备金额，并与管理层计算数据进行对比，检查管理层使用数据的准确性、完整性以及对坏账准备的计算准确性	管理层按信用风险特征划分组合的依据合理；管理层编制的应收账款账龄与预期信用损失率对照表、账龄分析法坏账准备计提比例合理；管理层使用数据准确、完整，对坏账准备的计算准确

组合坏账准备的计提比例)；测试管理层使用数据(包括应收账款账龄等)的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；		
(6) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；	检查应收账款期后回款情况，确认公司客户期后回款是否正常，是否存在逾期无法收回的应收账款，检查应收账款信用风险特征是否发生明显变化	根据期后回款情况，管理层计提的应收账款坏账准备是合理的
(7) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。	获取公司管理层编制的财务报表及相关附注，检查与应收账款减值相关的信息是否已作出恰当列报和披露	公司与应收账款减值相关的信息已在财务报表中恰当列报和披露

(二) 应收款项按单项或按组合计量预计信用损失

泰福泵业公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》《企业会计准则第 24 号——套期保值》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》(以下简称新金融工具准则)。根据新金融工具准则的相关规定，公司管理层根据各项应收款项的信用风险特征，按单项应收款项或按组合为基础，评估预期信用风险和计量预期信用损失。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收款项，管理层需要单独评估预期信用风险，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收款项，管理层以账龄或款项性质为依据划分组合，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，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

1. 单独评估信用风险的应收款项

(1) 应收账款

单位：万元

种 类	2020 年 9 月 30 日					2019 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)		金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备	25.30	0.39	25.30	100.00	-	162.05	1.69	32.41	20.00	129.64
按组合计提坏账准备	6,109.29	99.61	318.55	5.03	5,790.74	9,443.04	98.31	474.39	5.02	8,968.65
合 计	6,134.58	100.00	343.84	5.40	5,790.74	9,605.09	100.00	506.80	5.28	9,098.29

(2) 其他应收款

单位：万元

种 类	2020 年 9 月 30 日					2019 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)		金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备	-		-		-	-		-		-
按组合计提坏账准备	363.26	100	18.80	21.52	344.46	1,232.20	100	255.60	20.74	976.60
合 计	363.26	100	18.80	21.52	344.46	1,232.20	100	255.60	20.74	976.60

2019 年 12 月 31 日和 2020 年 9 月 30 日，公司单项计提坏账准备及计提理由如下：

(1) 2020 年 9 月 30 日

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT (土耳其奥兹巴萨)	252,951.63	252,951.63	100.00[注]	应收款项预计无法收回
小 计	252,951.63	252,951.63	100.00	

(2) 2019 年 12 月 31 日

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT (土耳其奥兹巴萨)	1,620,487.55	324,097.51	20.00	20%的应收款项预计无法收回
小 计	1,620,487.55	324,097.51	20.00	

[注]公司对 OZBASAR TICARET HIRDAVAT ITHALAT (土耳其奥兹巴萨) 扣除中国信用出口保险公司赔付额之后剩余预计无法收回的应收账款全额单项计提坏账准备

2. 按组合计量预期信用损失确认的依据和过程

对于划分为账龄组合的应收账款，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。具体估算过程如下：

(1) 计算平均迁徙率和历史违约损失率

选取 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 9 月 30 日应收账款账龄余额计算历史损失率，具体应收账款余额如下表：

单位：万元

账龄	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
	账面余额	账面余额	账面余额	账面余额
1 年以内	5,901.62	9,414.53	7,396.80	4,084.20
1-2 年	194.16	24.45	4.22	6.66

2-3 年	13.50	4.07	-	-
3-4 年	-	-	-	-
4-5 年	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-
合计	6,109.29	9,443.04	7,401.02	4,090.86

分析应收账款历史回收率：

账龄	2017 至 2018 年实际收 回率	2018 至 2019 年实际收 回率	2019 至 2020 年实际收 回率
1 年以内	99.90%	99.67%	97.94%
1-2 年	100.00%	3.67%	44.76%
2-3 年	100.00%	100.00%	100.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

根据历史回收率计算迁徙率如下：

账龄	2017 至 2018 年 迁徙率	2018 至 2019 年 迁徙率	2019 至 2020 年 迁徙率	3 年平均迁徙率	备注
1 年以内	0.10%	0.33%	2.06%	0.83%	a
1-2 年	0.00%	96.33%	55.24%	50.53%	b
2-3 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	c
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	-	
4-5 年	0.00%	0.00%	0.00%	-	
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	-	

结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定历史违约损失率：

账龄	历史损失率	公式
1 年以内	0.42%	$D=a*b$
1-2 年	50.53%	$E=b$
2-3 年	0.00%	$F=c$ [注]
3-4 年	-	
4-5 年	-	
5 年以上	-	

[注]根据 3 年平均迁徙率直接得出

(2) 计算预期坏账损失

前瞻性调整历史损失率：

账龄	经验值	预期损失率
1 年以内	5.00%	0.44%
1-2 年	5.00%	53.05%
2-3 年	-	0.00%
3-4 年	-	0.00%
4-5 年	-	0.00%

5 年以上	-	0.00%
-------	---	-------

根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失与公司目前使用的预期损失率
计算 2020 年 9 月 30 日预期坏账损失对比：

单位：万元

账龄	2020 年 9 月 30 日应收账款 余额	历史信用损失经验计算的预 期坏账损失		公司目前使用的预期损失率 计算的预期坏账损失		差异金 额
		预期损失率	预期坏账损失	预期损失率	预期坏账损失	
1 年以内	5,901.62	0.44%	26.05	5.00%	295.08	-269.03
1-2 年	194.16	53.05%	103.01	10.00%	19.42	83.59
2-3 年	13.50	0.00%	-	30.00%	4.05	-4.05
3-4 年	-	0.00%	-	50.00%	-	-
4-5 年	-	0.00%	-	80.00%	-	-
5 年以上	-	0.00%	-	100.00%	-	-
合计	6,109.29	-	129.06	-	318.55	-189.49

注：上表中应收账款余额不包括按单项计提坏账准备对应的应收账款

公司目前计算预期坏账损失使用的预期损失率与原账龄分析法的计提比例一致。根据上表可以看出，运用历史信用损失经验计算预期坏账损失金额为 129.06 万元，原坏账计提比例计算预期坏账损失金额为 318.55 万元，主要系账龄 1 年以内应收账款预期坏账损失差异。报告期内，公司账龄 1 年以内的应收账款余额占总余额比例在 96%以上，且根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失低于原坏账计提比例计算的预期坏账损失，主要系公司应收账款管理较好，超信用期应收余额较小；对于账龄在 1-2 年的应收账款，历史信用损失经验计算的预期损失率均高于原计提比例，主要系个别客户尚未支付的余款，公司正与其积极沟通催收。

考虑泰福泵业公司主要客户以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计账龄组合下预期信用损失率，对申请中国信用出口保险公司赔付后确认预计无法收回的应收账款单项计提坏账准备。因此，公司目前采用的预期信用损失计提方式合理，应收账款坏账计提充分。

3. 核查程序及结论

(1) 核查程序

我们按照新金融工具准则的相关规定，考虑了公司的预期信用风险后，执行了以下核查程序：

1) 依据公司客户稳定性和历史信用损失经验，预测应收款项相同账龄或相

同款项性质的损失率，评价管理层划分组合的合理性。

2) 获取管理层编制的应收款项账龄组合与整个存续期预期信用损失率对照表，评价管理层对账龄组合预期信用损失估计的合理性。

3) 检查公司是否以存在欠款方为关联方客户、优质客户、政府工程客户等而不按组合计提坏账准备。

4) 对管理层预期无法收回货款的客户，检查是否获得中国信用出口保险公司赔付，以扣除可获得保险赔付后的金额重新计算预计无法收回金额，单独计提坏账准备。

5) 重新计算应收款项账龄组合下预期损失率，以及按单项和按组合坏账准备金额，检查管理层预期信用损失的准确性和完整性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为 2019 年度和 2020 年 1-9 月公司存在以单项为基础计量预期信用损失的应收款项，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二〇年十二月二十九日