

浙江泰福泵业股份有限公司

(温岭市松门镇东南工业园区 (海天名苑小区往东 800 米))



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

第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO., LIMITED

中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1198号28层

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 2 日出具的《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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010566 号）（以下简称“问询函”）已收悉。浙江泰福泵业股份有限公司（以下简称“泰福泵业”、“发行人”、“公司”）、长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”）和天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）已严格按照要求对问询函所涉事项进行了逐项核查，并完成了《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第二轮审核问询函的回复》（以下简称“本回复”），请予以审核。

如无特别说明，本回复所使用的简称与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题答复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改与补充、 对问题回答的更新	楷体（加粗）

目 录

【问题 1】关于历史沿革	3
【问题 2】关于国际政治环境	6
【问题 3】关于原控股股东集体企业挂靠与解除	11
【问题 4】关于客户的信用评级	17
【问题 5】关于发行人第一大客户加齐国际	19
【问题 6】关于经销商管理	34
【问题 7】关于外销收入占比较高	37
【问题 8】关于陆上泵产品 2018 年收入同比下降	41
【问题 9】关于第三方回款	46
【问题 10】关于子公司对外转让	56
【问题 11】关于收入核查	60
【问题 12】关于外购成品	70
【问题 13】关于供应商	74
【问题 14】关于成本归集	80
【问题 15】关于销售人员	84
【问题 16】关于研发废料	87
【问题 17】关于远期结售汇业务	90
【问题 18】关于存货	94
【问题 19】关于信息披露	100
【问题 20】关于审计截止日后的财务信息	100

【问题 1】关于历史沿革

审核问询回复显示，2019 年 11 月，发行人原股东滕林华将其持有的 15 万股股份全部转让给实际控制人之一陈宜文，转让价格为 5.60 元/股，系参考公司截至 2019 年 9 月 30 日的每股净资产金额并经协商确定。2017 年 9 月，发行人向外部投资人邵雨田、潘军平增资，增资价格为每一元注册资本 9.4 元。

请发行人补充披露该次股权转让价格与发行人前次增资价格存在差异的原因及合理性，陈宜文受让滕林华股份是否涉及股份支付。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

1、该次股权转让价格与发行人前次增资价格存在差异的原因及合理性

2017 年 8 月，公司实施股权激励，以每股 6.60 元的价格向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）、滕林华增发 200 万股。其中，滕林华认购 7.5 万股股份。同年 9 月，公司以每股 9.40 元的价格增资引入外部投资者潘军平、邵雨田。同年 10 月，公司以资本公积转增股本，全体股东每 10 股转增 10 股，转增完成后，滕林华持有公司 15 万股股份，对应增资价格变更为每股 3.30 元，潘军平、邵雨田对应增资价格变更为每股 4.70 元。

经 2019 年 10 月 10 日召开的临时股东大会审议通过，滕林华将其持有的公司 15 万股股份转让给陈宜文。本次股份转让系激励对象滕林华因家庭购置不动产及子女国外求学所需，根据滕林华与陈宜文签署的财产份额转让协议，滕林华将其持有的公司 15 万股股份转让给陈宜文，转让价格参考公司 2019 年 9 月 30 日的账面每股净资产并经协商确定为 5.26 元/股，定价合理，转让价格也高于 2017 年 9 月引入外部投资者潘军平、邵雨田除权后的增资价格。

2、陈宜文受让滕林华股份是否涉及股份支付

（1）陈宜文受让滕林华股份系对原股权激励的回购，不涉及股份支付

2017年8月，公司以每股6.60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）以及自然人滕林华。同年9月，公司以每股9.40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，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年一次性确认股份支付金额272.30万元。

滕林华因家庭购置不动产及子女国外求学所需，且已离职，与陈宜文协商一致将持有公司15万股股份转让给陈宜文，陈宜文受让滕林华股份系对原股权激励的离职人员的股份回购。陈宜文取得股份不是换取其为公司服务，故不涉及股份支付。

（2）假定陈宜文受让滕林华股份涉及股份支付，对股份支付金额及占净利润比例的测算

按照2019年度扣除非经常性损益后的基本每股收益9倍市盈率估算陈宜文受让股份时的公允价值，测算陈宜文受让股份对应股份支付金额，计算过程如下：

单位：元

项目	金额
2019年度扣除非经常性损益后的基本每股收益（元）	0.97
估算市盈率（倍）	9.00
估算每股公允价格（元）	8.73
受让每股价格（元）	5.26
受让股份数量（股）	150,000.00
股份支付测算金额（元）	520,500.00

经测算，陈宜文受让股份对应股份支付金额52.05万元，占2019年度扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润比例为0.79%，影响金额及占比均较小。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（三）公司股本和股东变化情况”补充披露如下：

“10、2019 年 11 月，泰福泵业第一次股份转让

.....

本次股份转让定价系滕林华、陈宜文参考公司截至 2019 年 9 月 30 日的每股净资产金额并经协商确定为 5.26 元/股，2017 年 9 月引入外部投资者潘军平、邵雨田的增资价格为 9.40 元/股，考虑 2017 年 10 月公司以资本公积金向全体股东每 10 股转增 10 股后，其增资价格为 4.70 元/股，滕林华转让股份价格高于 2017 年 9 月引入外部投资者潘军平、邵雨田除权后的增资价格，定价公允。陈宜文用于支付本次股权转让的资金系其工作、投资积累，来源合法，相关款项已实际支付，不存在纠纷或潜在纠纷。公司本次股权转让不存在违法违规情形，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

滕林华因家庭购置不动产及子女国外求学所需，且已离职，与陈宜文协商一致将持有公司 15 万股股份转让给陈宜文，陈宜文受让滕林华股份系对原股权激励的离职人员的股份回购。陈宜文取得股份不是换取其为公司服务，故不涉及股份支付。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对本次股份转让，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（1）检查滕林华增资入股的股东大会、董事会决议，确认滕林华增资价格，股份支付具体授予对象和授予权益工具数量；

（2）检查潘军平、邵雨田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）检查资本公积转增股本的股东大会、董事会决议，确认前述两次增资对应增资价格的变更；

(4) 检查陈宜文受让滕林华股份的股东大会决议和财产份额转让协议，确认该次股份转让价格金额，并比较陈宜文受让股份时每股净资产和股份转让价格的差异；

(5) 检查相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：滕林华转让股份给陈宜文的转让价格高于发行人前次增资价格，该次股份转让价格合理。陈宜文受让滕林华股份不涉及股份支付。

【问题 2】关于国际政治环境

审核问询回复显示，发行人主要外销国家中，乌克兰独立以来政治形势复杂；阿根廷 2018 年出现金融波动，经济增速放缓，外储不足，政府对进口采取了相应的管控。

请发行人补充披露发行人主要外销国家的政治经济环境是否对发行人外销业务存在不利影响，款项的回收是否正常，后续订单是否具有可持续性，并进行充分风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

(一) 补充披露情况

1、公司主要客户所在国家政治环境情况

报告期内，公司主要客户所在国家包括孟加拉国、美国、韩国、俄罗斯、越南、澳大利亚、阿联酋、乌克兰、阿根廷等，该等国家或地区的政治环境情况如下：

序号	国家或地区	报告期内政治环境情况
1	孟加拉	近年来，孟加拉国政局和社会秩序基本稳定。现任总理在 2018 年获得连任，为实现国内经济的发展，政府推出了一系列经济社会发展

		规划，大力发展基础设施、能源电力、交通、通讯、化工、纺织服装等产业，积极鼓励和吸引国内私营企业和外商投资，近十年 GDP 平均增速保持在 6%以上，是南亚地区乃至全球最具发展活力的国家之一。中孟两国自建交以来，双边关系健康发展，中孟双方于 2016 年将两国关系提升为战略合作伙伴关系，经贸合作规模不断扩大。
2	美国	美国政治社会稳定，法律制度健全，市场体系完善，但近几年该国的经贸政策取向趋于内顾，中美经贸关系发生摩擦，我国对美出口受到美国政府经贸政策转变的影响产生了一定程度的下滑。
3	韩国	韩国政局和社会秩序稳定，新一届政府上台后制定了提高居民就业收入、发展创新经济和鼓励企业公平发展等经济政策。中韩关系保持了较好的发展势头，中韩两国高层互动频繁，2015 年 12 月中韩政府签订并生效了双边自由贸易协定，双方经贸往来关系良好。
4	俄罗斯	俄罗斯政治和社会稳定，现总统持续巩固政治体系，稳步改善民生，树立了良好的政府形象。中俄两国政府长期友好，经贸关系稳定。
5	越南	越南政治制度与我国类似，坚持社会主义制度，国内政局稳定，越南政府坚持革新开放，以发展经济为重心，大力清理国内法律法规，力求与国际接轨。越南奉行全方位、多样化、愿与各国交友的外交路线，保持与传统周边邻邦的友好关系，积极发展与东盟国家的友好合作，重点发展与中国、美国、俄罗斯等国家的关系。
6	澳大利亚	澳大利亚政治稳定，联邦政府财政状况稳健，市场总体开放，法律健全，政策透明度高。澳大利亚实施市场多元化战略，贸易政策的优先领域为：支持多边贸易体系、积极开展双边和区域自由贸易协定谈判等。
7	阿联酋	阿联酋政治经济稳定，社会治安良好，商业环境宽松，法律制度健全，政府对内继续积极推动经济发展和国家现代化建设，对外交往活跃，注重加强与海湾国家和大国关系，近年来，阿联酋积极推行“东向”政策，发展与中国、日本等亚洲国家的关系，阿联酋与中国关系友好，2016 年 11 月，该国给予我国公民入境免签待遇。阿联酋实施自由经济政策，对外贸易进出口自由，除军事装备和武器由政府统一进口外，该国对一般消费品和机械设备等进口没有限制。
8	乌克兰	乌克兰独立以来政局跌宕起伏，在经历 2008-2009 年经济危机导致的急剧衰退后，2010-2011 年乌克兰经济呈现恢复性增长，但 2013 年底至 2014 年乌克兰爆发了第二次“广场革命”，国家遭遇独立以来最严重的政治、经济、社会动荡。2014 年新政府上台，乌克兰政治结构趋向稳定，经济发展自 2015 年以来开始触底回升，乌克兰经济在 2014 年下降 6.8%、2015 年下降 9.9%后，2016、2017 年 GDP 分别增长 2.3%、2.5%，2018 年 GDP 增长 3.3%。 1992 年 1 月 4 日，中国与乌克兰建交，建交以来两国在经贸领域签署了一系列重要的政府和部门间合作协定，上述协定为中乌双方企业开展经济贸易合作奠定了牢固的法律基础。
9	阿根廷	阿根廷政治体制成熟，社会稳定，近几年未出现过剧烈的社会动荡，但 2018 年该国出现金融波动，经济增速放缓，外储不足，导致政府对进口采取了相应的管控。多年来，该国政府积极执行对外开放的政策，尤其 2018 年新政府出台多项贸易便利措施，中阿自 1980 年

		即签署经济合作协议，在农业、牧业、采矿等方面有广泛的接触与合作。
10	南非	1994 年南非新政府成立以来政局基本稳定，经济平稳发展。1998 年我国与南非建立外交关系，此后双方签订了多份关于促进双方经贸合作的协议，且在 2004 年南非承认了我国的市场经济地位，双方外交和经贸合作关系良好。
11	哈萨克斯坦	哈萨克斯坦是中亚地区政治局势比较稳定、社会秩序相对良好、经济发展较快的国家。哈萨克斯坦已完全放开贸易权，所有自然人和法人均可从事对外贸易活动，除武器、弹药等 11 类产品限制进口之外，其余产品均可自由进口，不受配额或许可证限制。中哈建交以来，经济深度融合，各领域合作不断扩大。
12	土耳其	该国政治体制较为成熟、稳定，法律制度体系健全，在世界银行《2019 年全球营商环境报告》中位列第 43 位，社会经济基础较好，世界经济论坛《2019 年全球竞争力报告》显示，土耳其在全球最具竞争力的 141 个国家和地区中，排第 61 位。中土双方于 2015 年签署了《关于“一带一路”倡议和“中间走廊倡议”相对接的谅解备忘录》，且成功召开了 16 次中国-土耳其经贸联委会(JEC)，两国政治经贸关系良好。
13	肯尼亚	该国自 1963 年独立以来政局一直保持稳定，是撒哈拉以南非洲政局最稳定和经济基础较好的国家之一。肯尼亚注重同各国发展经济和贸易关系，中肯两国关系友好，于 2013 年两国建立全面合作伙伴关系。

注：相关国家政治环境系根据外交部网站（https://www.fmprc.gov.cn/web/gjhdq_676201/）和商务部对外投资合作国别（地区）指南（<http://fec.mofcom.gov.cn/article/gbdqzn/>）整理所得。

由上，在公司上述主要外销国家或地区中，乌克兰独立以来政治形势发生一定动荡的情形；阿根廷 2018 年出现金融波动，经济增速放缓，外储不足，政府对进口采取了相应的管控。除此外，其他主要外销国家或地区目前政治环境基本稳定。

2、公司与乌克兰、阿根廷国家客户交易情况

公司与乌克兰客户、阿根廷客户交易情况如下：

单位：万元

国家	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	应收账款	收入	应收账款	收入	应收账款	收入	应收账款
乌克兰	473.00	158.63	387.01	0.00	414.12	68.68	418.48	109.34
阿根廷	386.17	0.00	443.90	0.00	630.10	28.40	525.06	0.00
小计	859.17	158.63	830.91	0.00	1,044.22	97.08	943.54	109.34

由上，报告期内，公司对乌克兰地区客户的销售收入及占比没有明显变化，交易金额分别为 418.48 万元、414.12 万元、387.01 万元、**473.00 万元**，占公司营业收入的比例分别为 1.39%、1.41%、1.00%、**1.60%**。各期期末乌克兰地区客户应收账款金额分别为 109.34 万元、68.68 万元、0.00 万元、**158.63 万元**，账龄均在 1 年以内，期末应收账款金额较低且均已收回，**其中 2020 年 9 月末应收账款已于 10 月回款**，款项回款处于正常状态。

报告期内，公司与阿根廷地区客户交易金额分别为 525.06 万元、630.10 万元、443.90 万元、**386.17 万元**，占公司营业收入的比例分别为 1.74%、2.14%、1.15%、**1.31%**，2019 年下降主要系 COMPRANDOENGRUPO.NET S.A.（阿根廷联合集团）客户在当年 9 月对订单进行了材料调整，该批订单生产和发货周期较长，导致该客户当年采购减少 130.51 万元；各期期末阿根廷地区客户应收账款金额分别为 0.00 万元、28.40 万元、0.00 万元、**0.00 万元**，账龄均在 1 年以内，期末应收账款金额较低且均已收回，款项回款处于正常状态。

截至 2020 年 9 月末，乌克兰地区客户在手订单为 25 万美元，阿根廷地区客户在手订单为 64.35 万美元，后续订单具有可持续性。

综上，公司主要客户国家中乌克兰和阿根廷存在政治或经济环境风险，但报告期内，公司与该两国客户之间销售金额及占比较小，且没有明显下降，期末应收账款金额较小、期后回款良好，该等客户后续订单处于正常状态，未对公司生产经营产生重大不利影响。但若该等国家的政治、经济环境不稳定的情形加剧，将影响公司的外销收入，从而对公司经营业绩产生不利影响。

发行人已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、公司产品销售和主要客户情况”之“（一）主要产品的产销情况”补充披露如下：

“在公司上述主要外销国家或地区中，乌克兰独立以来政治形势发生一定动荡的情形；阿根廷 2018 年出现金融波动，经济增速放缓，外储不足，政府对进口采取了相应的管控。除此外，其他主要外销国家或地区目前政治环境基本稳定。

报告期内，公司与乌克兰客户、阿根廷客户交易情况如下：

单位：万元

国家	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入	应收账款	收入	应收账款	收入	应收账款	收入	应收账款
乌克兰	473.00	158.63	387.01	0.00	414.12	68.68	418.48	109.34
阿根廷	386.17	0.00	443.90	0.00	630.10	28.40	525.06	0.00
小计	859.17	158.63	830.91	0.00	1,044.22	97.08	943.54	109.34

报告期内，公司与乌克兰地区客户交易金额分别为 418.48 万元、414.12 万元、387.01 万元、**473.00 万元**，占公司营业收入的比例分别为 1.39%、1.41%、1.00%、**1.60%**。公司与阿根廷地区客户交易金额分别为 525.06 万元、630.10 万元、443.90 万元、**386.17 万元**，占公司营业收入的比例分别为 1.74%、2.14%、1.15%、**1.31%**。

由上，报告期内，公司与乌克兰、阿根廷国家客户之间销售金额及占比较小，且没有明显下降，期末应收账款金额较小、期后回款良好，该等客户后续订单处于正常状态，未对公司生产经营产生重大不利影响。但若该等国家的政治、经济环境不稳定的情形加剧，将影响公司的外销收入，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

发行人已在招股书“第四节 风险因素”之“三、（三）、外销收入占比较大的风险”补充披露如下：

“2、产品进口国政治及政策风险

公司主要客户所在国家包括孟加拉国、美国、韩国、俄罗斯、越南、阿联酋、澳大利亚、乌克兰、阿根廷等，其中乌克兰和阿根廷存在政治或经济环境风险，但报告期内公司与乌克兰、阿根廷国家客户之间销售金额及占比较小，且没有明显下降，期末应收账款金额较小、期后回款良好，该等客户后续订单处于正常状态，未对公司生产经营产生重大不利影响。但若相关国家的政治、经济不稳定的情形进一步加剧，亦或外汇管理等金融政策、相关产业及国际贸易政策等发生不利变化，将影响公司的外销收入，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对政治环境，保荐机构履行了以下核查程序：

(1) 通过外交部、商务部、中国自由贸易服务网等公开渠道查询发行人主要客户所在国家的贸易环境、政治环境情况；

(2) 对乌克兰、阿根廷相关国家的销售负责人进行访谈，了解该等国家政治环境对发行人的影响；获取以上客户收入、期末应收账款、回款的财务数据，了解上述客户在报告期内的销售情况、期后回款情况；

(3) 取得发行人截至 2020 年 9 月末在手订单明细，了解乌克兰、阿根廷等客户在手订单情况、目前合作情况等。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人主要客户所处国家中乌克兰和阿根廷存在政治或经济环境风险，但报告期内发行人与两国客户之间销售金额及占比较小，且没有明显下降，期末应收账款金额较小、期后回款良好，该等客户后续订单处于正常状态，未对发行人生产经营产生重大不利影响。但若该等国家的政治、经济不稳定的情形加剧，将影响发行人的外销收入，从而对发行人经营业绩产生不利影响，发行人已进行充分风险提示。

【问题 3】关于原控股股东集体企业挂靠与解除

审核问询回复显示，1993 年 4 月起，发行人前身原控股股东长城电器厂曾挂靠温岭县（市）大溪镇人民政府，为镇办集体企业，挂靠关系于 1998 年 9 月解除。

请发行人补充披露关于长城电器厂挂靠及解除挂靠合法合规性的法律依据，是否涉及集体资产流失、法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法規存在明显冲突的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（四）长城电器厂挂靠、解除挂靠关系情况”补充披露如下：

1、长城电器厂挂靠、解除挂靠相关具体情况

根据长城电器厂的工商登记资料以及温岭市人民政府、温岭市大溪镇人民政府出具的产权界定相关文件并经保荐机构、发行人律师对陈治声、陈宜文、江益富、江加华、江福云、王娇云、许佩芬、江菊芳以及原大溪镇工业办公室工作人员等进行访谈后确认，长城电器厂挂靠、解除挂靠的具体情况如下：

（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温社企[84]52 号《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》，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（元）	出资比例（%）
1	陈治声	5,000	20
2	江福云	5,000	20
3	王娇云	5,000	20
4	许佩芬	5,000	20
5	江菊芳	5,000	20
合 计		25,000	100

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并经访谈相关人员，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。

同日，江益富、江加华、江福云共同制定了《公司章程》，对企业名称、企业住所、经济性质、注册资金等事项进行了约定。

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。

1990年12月30日，温岭县照洋乡乡镇企业办公室盖章同意上述《公司章程》。

1991年1月8日，中国农业银行温岭县大溪营业所出具《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（元）	出资比例（%）
1	江益富	48,333.33	33.33
2	江加华	48,333.33	33.33
3	江福云	48,333.33	33.33
合 计		145,000.00	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并经访谈相关人员，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，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并经访谈相关人员，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（元）	出资比例（%）
1	温岭县大溪镇人民政府	60,000	41.38
2	江福云及其家族人员	85,000	58.62
合 计		145,000	100.00

根据温岭市人民政府出具的确认文件并经核查，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，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金额也进行了调整。

1998 年 9 月 28 日，温岭会计师事务所出具温会验[1998]273 号《验资报告》，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（元）	出资比例（%）
1	陈治声	200,000	32.26
2	陈宜文	100,000	16.13
3	江益富	100,000	16.13
4	江加华	100,000	16.13
5	陈宜荣	70,000	11.29
6	江福云	50,000	8.06
合 计		620,000	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、温岭市人民政府分别出具的确认文件并经核查，

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。

2、长城电器厂挂靠、解除挂靠的合法合规性

（1）长城电器厂挂靠集体组织的合法合规性

经核查，就长城电器厂挂靠集体组织相关事项，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于 1993 年 4 月 2 日出具了《企业法人、营业单位申请变更登记报告》，同意长城电器厂企业性质变更为镇办集体所有制。

由上，长城电器厂挂靠集体组织时取得了所在地人民政府的批准，符合温岭当地当时的政策。

（2）长城电器厂解除挂靠的合法合规性

经核查，就长城电器厂解除挂靠相关事项，温岭市大溪镇人民政府于 1999 年 3 月 13 日出具了《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。

根据《清理甄别“挂靠”集体企业工作的意见》（财清字[1998]9 号）规定，对经核实为私营或个人性质的企业，由各级清产核资机构出具有关证明材料，工商行政管理、税务等部门限期办理变更企业经济性质和税务登记。因此，长城电器厂解除挂靠时取得了所在地人民政府的批准，办理了企业经济性质变更登记，符合上述规定。

（3）温岭市财政局、温岭市大溪镇人民政府、温岭市人民政府的确认

①温岭市财政局于 2017 年 11 月出具了证明文件，确认长城电器厂及其前身温岭县照洋塑胶电器机械厂自 1984 年设立至 1998 年 9 月登记为集体企业期间，无任何国有及集体资金投入，企业的设立、经营及改制不存在致使国有资产、集体资产流失的情形。长城电器厂及其前身历史上未因挂靠“集体”企业而享受税收等优惠政策。

②温岭市大溪镇人民政府于 2017 年 12 月出具了确认文件，确认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，挂靠单位为温岭市大

溪镇人民政府，无任何国有及集体资金投入，企业的设立、经营及改制不存在致使国有、集体资产流失的情形。长城电器厂所有资产及其产生的收益或亏损均由其投资者所有或承担，其历史上未因挂靠集体企业而享受税收等优惠政策。1998年9月，长城电器厂出资人变更，与温岭市大溪镇人民政府依法解除了挂靠关系，变更过程符合当时挂靠集体企业改制的相关政策，履行了相关法律程序，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

③温岭市人民政府于2018年3月出具了温政函[2018]22号批复文件，确认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，其改制过程符合当时“戴帽子”集体企业改制的相关政策和法律法规。长城电器厂的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，经核查，保荐机构及发行人律师认为：长城电器厂挂靠集体组织及解除挂靠关系的行为已经有权部门批准、确认，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。1998年9月，长城电器厂出资人变更，与温岭市大溪镇人民政府依法解除了挂靠关系，变更过程符合当时“戴帽子”集体企业改制的相关政策和法律法规，不存在造成国有或集体资产流失的情形，亦不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明显冲突的情形。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对长城电器厂解除挂靠相关事项，保荐机构、发行人律师履行的核查程序如下：

- （1）查阅长城电器厂的工商登记资料；
- （2）查阅温岭市人民政府、温岭市大溪镇人民政府出具的产权界定相关文件；
- （3）查阅温岭市财政局出具的证明文件；

(4) 获取发行人出具的说明文件；

(5) 对陈治声、陈宜文、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、江加华以及原大溪镇工业办公室工作人员等进行了访谈。

2、核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：长城电器厂挂靠集体组织及解除挂靠关系的行为已经有权部门批准、确认，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。1998年9月，长城电器厂出资人变更，与温岭市大溪镇人民政府依法解除了挂靠关系，变更过程符合当时“戴帽子”集体企业改制的相关政策和法律法规，不存在造成国有或集体资产流失的情形，不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明显冲突的情形。

【问题 4】关于客户的信用评级

招股说明书披露，发行人建立客户信用评级，及时跟踪和了解客户的经营状况和信用情况，对存在经营风险及欠款逾期的客户及时采取措施。

请发行人补充披露主要客户的信用评级情况，以及报告期内主要客户的信用评级是否发生变化。

【回复】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产”之“1、流动资产结构及其变化分析”之“（3）应收账款”中补充披露。

经过多年的发展，公司已与主要客户建立了长期、稳定的合作关系。公司从客户经营状况、合作情况、历史回款情况 3 个维度进行信用等级评价，将客户按评价分为“AA、A、B、C、D”5 个等级，并根据信用评级结果给予不同的信用额度和授信期限，评价标准包括：（1）客户经营状况，包括客户经营规模、销售规模、行业地位、市场信誉度、负责人品德等；（2）客户合作情况，包括客

户与公司合作期限、合作诚意、客户采购规模、合作过程是否诚信等；（3）历史回款情况，包括合作以来回款情况、是否及时回款、是否存在坏账等。

公司主要客户信用评级结果如下：

序号	客户名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
1	GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）	AA	AA	AA	AA
2	GLENTRONICS, INC(美国格兰创力)	AA	AA	AA	AA
3	GHULAM NABI GENERAL TRADING L.L.C(迪拜古兰纳比贸易)	/	/	A	A
4	宁波中澳乐蕴进出口有限公司	/	AA	AA	AA
5	芒市宇航进出口有限公司	AA	AA	AA	AA
6	W AND P KOREA（韩国水民有限）	A	A	A	A
7	GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）	A	A	C	C
8	KRIN XXI（哈萨克斯坦克霖）	B	A	A	A
9	B&M COMPUTERS PTY LTD（澳大利亚博和米）	A	A	A	A

客户信用评级是客户结算信用期的重要因素，公司与国外客户一般采用货到付款、款到发货的方式，但对部分合作时间长、信用良好的优质客户会给与一定的信用期，公司根据信用等级评价结果综合考虑。例如 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际），其为孟加拉知名的水泵销售企业，从 2004 年即与公司发生业务往来，历史回款良好，公司对其综合评级为 AA，为加强进一步战略合作，应其要求双方经协商一致，公司自 2018 年 1 月将与其结算信用政策由即期变为 90 天信用期。而对于存在经营风险及欠款逾期的客户，公司采取加大催款力度、后续款到发货等措施。

报告期内，公司与主要客户合作关系稳定，主要客户回款情况良好，信用评级未发生变化，个别客户出现信用评级调整的情形，其中 GHOLAM RASUL GENERAL TRADING COMPANY(LLC)（迪拜古兰苏拉尔贸易）因终端客户市

场不景气，延迟付款较长时间，公司对其信用评价降至 C，目前款项已全部收回，2020 年以后不再合作；KRIN XXI（哈萨克斯坦克霖）自合作以来回款情况良好，自 2018 年起公司对其信用评级提升至 A。

综上，公司根据客户经营状况、合作情况、历史回款情况等方面对主要客户进行信用等级评价，报告期内存在个别客户信用评级调整的情形，系公司根据客户信用评价标准进行动态评估的结果。

【问题 5】关于发行人第一大客户加齐国际

审核问询回复显示，发行人第一大客户加齐国际系孟加拉最大的家用水泵、工业水泵经销商之一，加齐国际实际控制人为孟加拉现任纺织与黄麻部部长。发行人已与加齐国际签订长期合作协议，协议约定加齐国际以信用证方式付款，协议有效期为自 2019 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日。

请发行人：

- （1）补充披露加齐国际在孟加拉国民用水泵市场的市场占有率情况；
- （2）补充披露合作协议到期后的安排，是否存在到期后不能续期的风险；
- （3）补充披露报告期内加齐国际信用证的主要开证银行，发行人款项回收是否存在风险；
- （4）结合加齐国际实际控制人的任职对加齐国际生产经营的影响，孟加拉国大选对加齐国际对外采购的影响等，按照乐观、中性、保守三种情形，量化分析并披露加齐国际生产经营变动对发行人业务稳定性和未来业绩增长的影响，并进行充分的风险提示。

请保荐人发表明确意见，说明核查过程。

【回复】

（一）补充披露情况

5.1 加齐国际在孟加拉国民用水泵市场的市场占有率情况

孟加拉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。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国主要进口国。除向中国进口外，孟加拉国还从印度、意大利、韩国等国家进口水泵产品。

加齐国际是孟加拉国知名水泵销售企业，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，2017 年-2019 年收入规模分别为 4,000 万美元、4,600 万美元和 5,350 万美元。根据联合国商品贸易统计数据库对加齐国际主要水泵产品海关编码查询，2018 年加齐国际进口金额占孟加拉进口总金额的比例为 25.46%。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司产品销售和主要客户情况”之“（二）前五名客户情况”中补充披露如下：

“GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）是孟加拉国知名水泵销售企业，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，2017 年-2019 年收入规模分别为 4,000 万美元、4,600 万美元和 5,350 万美元，在孟加拉国当地民用水泵市场占有率为 25%左右。”

5.2 合作协议到期后的安排，是否存在到期后不能续期的风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司的主营业务和主要产品”之“（三）主要经营模式”之“4、销售模式”之“（4）报告期经销商合作期限到期后的安排”中补充披露如下：

加齐国际成立于 2003 年，成立之初民用水泵主要向意大利 PENTAX（宾泰克）公司采购，后经业内同行了解到泰福泵业，于 2004 年实地拜访泰福泵业后与公司开始合作，合作初始采购规模并不大，2004 年采购规模 285.33 万元人民币，随着双方合作的不断深入，公司产品质量和性价比优势得到客户认可，同时公司技术水平较高，可以及时解决客户的技术性问题，具备快速响应客户产品需求的能力，逐步地公司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积攒了良好的口碑、具有较高知名度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，到期后不能续期的风险较小，公司持续经营能力不存在较大不确定性的情形。

5.3 信用证的主要开证银行，款项回收是否存在风险

1、信用证的主要开证银行

公司与加齐国际之间结算采取信用证方式，报告期内公司通过加齐国际各开证银行收汇情况具体如下：

单位：万美元

开证行名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SHAHJALAL ISLAMI BANK LIMITED（沙贾拉勒伊斯兰银行）	1,345.35	1,171.96	668.59	1,162.57
EXPORT IMPORT BANK OF BANGLADESH LIMITED（孟加拉进出口银行）	543.30	759.96	362.97	216.77
DHAKA BANK LIMITED（达卡银行）	238.10	446.40	189.21	313.44
MODHUMOTI BANK LIMITED（莫杜莫蒂银行）	-	-	41.05	46.25
合计	2,126.75	2,378.33	1,261.83	1,739.04

由上，加齐国际信用证的开证银行主要有 3 家，分别为：EXPORT IMPORT BANK OF BANGLADESH LIMITED（孟加拉进出口银行，孟加拉国上市公司，股票代码：EXPT）、DHAKA BANK LIMITED（达卡银行）和 SHAHJALAL ISLAMI BANK LIMITED（沙贾拉勒伊斯兰银行），上述银行均为孟加拉国较大的商业银行，在孟加拉国内均有 100 家以上分支机构，信用状况良好。根据驻孟加拉人民共和国大使馆经济商务处 2016 年 2 月发布的孟加拉国银行信用评级报告，上述银行信用评级均在 A 级以上。同时经公开搜索中国驻孟加拉国大使馆经济商务处发布的金融机构黑名单等有关孟加拉金融机构违约或者信用证拒付等情况的信息，未发现上述银行发生信用证违约的情形。

2、加齐国际历史回款情况良好，款项回收不存在较大风险

报告期内，加齐国际回款情况良好，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
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，报告期内 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）基本按照信用政策付款，当期回款比例均在 82%以上，加齐国际回款情况良好，款项回收不存在较大风险的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产”之“1、流动资产结构及其变化分析”之“（3）应收账款”中补充披露如下：

“加齐国际信用证的开证银行主要有3家，分别为：EXPORT IMPORT BANK OF BANGLADESH LIMITED（孟加拉进出口银行，孟加拉国上市公司，股票代码：EXPT）、DHAKA BANK LIMITED（达卡银行）和 SHAHJALAL ISLAMI BANK LIMITED（沙贾拉勒伊斯兰银行），上述银行均为孟加拉较大的商业银行，在孟加拉国内均有 100 家以上分支机构，信用状况良好。根据驻孟加拉人民共和国大使馆经济商务处 2016 年 2 月发布的孟加拉国银行信用评级报告，上述银行信用评级均在 A 级以上。同时经公开搜索中国驻孟加拉国大使馆经济商务处发布的金融机构黑名单等有关孟加拉金融机构违约或者信用证拒付等情况的信息，未发现上述银行发生信用证违约的情形。”

“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 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

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，报告期内 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）基本按照信用政策付款，当期回款比例均在 82%以上，加齐国际回款情况良好，款项回收不存在较大风险的情形。”

5.4 结合加齐国际实际控制人的任职对加齐国际生产经营的影响，孟加拉国大选对加齐国际对外采购的影响等，按照乐观、中性、保守三种情形，量化分析并披露加齐国际生产经营变动对发行人业务稳定性和未来业绩增长的影响，并进行充分的风险提示

1、加齐国际实际控制人任职与加齐国际经营业绩无必然联系

（1）加齐国际自成立起即采取职业经理人管理方式

加齐国际实际控制人 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐、孟加拉籍）为孟加拉现任纺织与黄麻部部长、人民联盟党成员、国会议员，曾担任孟加拉中国工商会主席，1977 年，GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）被选举为达卡市政委员会专员（职责为管理达卡市市政事务），2009 年 1 月起担任孟加拉国会议员，2018 年 12 月当选孟加拉纺织与黄麻部部长。GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）为孟加拉著名实业家，除加齐国际外，其控制的 GAZI GROUP（加齐集团）成立至今已有 46 年历史，是当地知名集团，旗下有 GAZI TYRES（加齐轮胎）、GAZI TANKS（加齐水箱）、GAZI SATELLITE TELEVISION LTD.（加齐卫星电视公司）、GAZI NETWORKS LTD.（加齐网络公司）、GAZI COMMUNICATIONS LTD（加齐通信公司）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。孟加拉国对于政府官员从商无特别限制，经公开搜索，ANANDA（阿南达）电脑的创始人 MUSTAFA JABBAR（穆斯塔法·贾巴尔）亦为孟加拉邮政通信部部长。

加齐国际成立于 2003 年，自成立起即采取职业经理人管理方式，日常经营管理由总经理 MD ASHRAF UDDIN（默罕默德·阿什拉夫·乌丁）先生（孟加拉籍）负责，MD ASHRAF UDDIN（默罕默德·阿什拉夫·乌丁）先生曾在意大利 PEDROLLO（佩德罗）工作，2003 年加入加齐国际，担任总经理职务，加齐国际日常销售、采购等相关决策均由 MD ASHRAF UDDIN（默罕默德·阿什拉夫·乌丁）负责，GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生作为加齐国际股东，未参与日常经营管理。

（2）受益于孟加拉当地旺盛的市场需求以及管理层的长期稳定并努力拓展当地水泵市场，加齐国际经营状况稳步增长，成为孟加拉知名的水泵销售企业

近年来孟加拉国民经济的快速发展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，不断完善的电网建设促进了水泵逐步替代传统手工泵、柴油泵，房地产发展配套需求同时拉动了水泵需求。受益于孟加拉当地旺盛的水泵市场需求以及管理层的长期稳定并努力拓展当地水泵市场，加齐国际经营状况近年来呈现稳步增长态势，2015 年实现收入 3,000 万美元，2016 年 3,500 万美元、2017 年 4,000 万美元、2018 年 4,600 万美元，2019 年 5,350 万美元，目前在孟加拉国当地民用水泵市场占有率为 25%左右，为孟加拉知名的水泵销售企业。

加齐国际生产经营成果均基于正常商业活动的开展，在 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生当选孟加拉纺织与黄麻部部长前的 2015 年至 2017 年，加齐国际即已呈稳步增长态势，营业收入平均增长率为 15.48%，与其当选部长后加齐国际营业收入增长幅度相当。因此，加齐国际经营业绩的增长主要系因孟加拉当地旺盛的市场需求、职业经理人的长期稳定和良好的经营管理以及由此带来的良好口碑和市场地位导致，其经营情况与 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生的任职因素无必然联系，也不会因其是否离任而受到影响。

（3）由于加齐国际实际控制人的任职，在大选年出于竞选考虑，可能对加齐国际的经营带来暂时性影响但较为有限

孟加拉大选为五年一届，下一次选举年为 2023 年，选举筹备时间一般为 2 个月左右，在此期间候选人一般基于竞选因素会考虑控制其负债规模，GOLAM

DASTAGIR GAZI（吴拉姆•达斯塔吉尔•加齐）先生控制的包括加齐国际在内的公司短期内其信用规模扩张可能受到一定影响，一般会在基本满足市场需求的情况下，尽可能压低期末库存，因此短期内公司向加齐国际的销售规模受到一定影响，但这种影响是暂时且较为有限的，公司与加齐国际之间的交易规模主要受市场需求、公司能否提供性价比较高的产品以及其市场地位和市场占有率等因素决定。近年来孟加拉水泵市场需求旺盛，加齐国际为孟加拉知名水泵销售企业，公司产品质量优良，具有较高的性价比优势，双方合作长期持续稳定。因此孟加拉大选对加齐国际的日常经营以及加齐国际与公司之间的交易规模带来的影响是暂时且较为有限的，并不影响加齐国际长期持续的水泵需求以及加齐国际与公司之间持续稳定的合作关系。

综上，加齐国际经营状况稳步增长主要是孟加拉当地旺盛的市场需求以及管理层的长期稳定并努力拓展当地水泵市场的结果，与加齐国际实际控制人的任职没有必然联系，但大选年出于竞选考虑会控制负债规模而导致短期内信用规模扩张受到一定影响，从而暂时给加齐国际经营带来影响且较为有限，并不会对加齐国际生产经营带来较大影响。

2、加齐国际经营状况可能对发行人经营业绩带来的影响

（1）加齐国际与发行人合作情况良好

加齐国际与公司的合作系由于公司产品质量和性价比优势。加齐国际成立初始向意大利 PENTAX（宾泰克）公司采购，2004 年加齐国际通过业内同行了解到泰福泵业，并于当年实地拜访泰福泵业后开始合作，初始采购规模并不大，2004 年采购规模 285.33 万元人民币，随着双方合作的不断深入，公司产品质量和性价比优势得到客户认可，同时公司技术水平较高，可以及时解决客户的技术性问题，具备快速响应客户产品需求的能力，逐步地公司与加齐国际建立了长期、稳定的合作关系，将其民用水泵从向意大利 PENTAX（宾泰克）公司采购为主转为向公司采购为主，目前公司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积攒了良好的口碑，具有较高知名度并占据一定市场份额。

（2）民用水泵是加齐国际不可或缺的经营品类，目前加齐国际经营状况良好，短期内不再与发行人合作的概率很低

加齐国际是孟加拉最大的水泵销售企业之一，近年来经营呈稳步增长态势。对加齐国际而言，民用水泵是其不可缺少的经营品类，且目前加齐国际当地市场占有率 25%左右仍有上升空间，泰福泵业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，公司与加齐国际合作多年，短期内加齐国际不再与公司合作的可能性较小。

（3）孟加拉国市场需求旺盛，极端情况下加齐国际因自身经营不善等原因不再向公司采购，公司也可以找到孟加拉当地其他经销商客户以替代

公司自 2004 年与加齐国际合作以来，公司在孟加拉仅与加齐国际一个主要客户建立长期战略合作，并未主动开拓其他经销商客户，但公司在孟加拉开展业务的过程中，仍有部分水泵经销商主动联系公司希望进行业务合作。极端情况下，加齐国际因自身经营不善或其他原因不再向公司采购，基于多年市场耕耘，公司产品已在孟加拉市场积攒了良好的口碑和市场形象，用户使用良好，公司可以通过寻找其他有实力经销商客户或者其他渠道继续保持在孟加拉市场的销售。

3、按照乐观、中性、保守三种情形，量化分析并披露加齐国际生产经营变动对发行人业务稳定性和未来业绩增长的影响

下面以 2019 年营业收入为基础，假定公司其他客户收入成本规模、加齐国际毛利率、期间费用率、其他成本等因素不变的情况下，按保守（极端情况下加齐国际因自身经营不善等原因向公司采购金额低于 30%，或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司积极采取寻找其他有实力经销商承接了现有规模的 0%-30%）、中性（假定加齐国际向公司采购金额为现有规模的 60%-80%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了现有规模的 60%-80%）、乐观（假定加齐国际向公司采购金额增长但增幅不高于 20%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司积极采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有业务规模并在此基础上增长 0%-20%）三种情形，分析在加齐国际经营不善或因其他原因，公司与加齐国际之间销售规

模发生变动以及对公司营业收入、营业毛利、利润总额和净利润的变化情况如下：

单位：万元

项目		2019 年度	保守预测	中性预测	乐观预测
			维持与加齐国际现有 0%-30%的业务规模	维持与加齐国际现有 60%-80%的业务规模	维持与加齐国际现有业务规模的基础上增长 0%-20%
营业收入	金额	38,642.67	20,431.46~25,894.83	31,358.19~35,000.43	38,642.67~42,284.91
	变动幅度	-	-47.13%~-32.99%	-18.85%~-9.43%	0%~9.43%
营业毛利	金额	12,200.26	7,036.79~8,585.83	10,134.87~11,167.57	12,200.26~13,232.95
	变动幅度	-	-42.32%~-29.63%	-16.93%~-8.46%	0%~8.46%
利润总额	金额	7,945.20	4,534.40~5,557.64	6,580.88~7,263.04	7,945.20~8,627.37
	变动幅度	-	-42.93%~-30.05%	-17.17%~-8.59%	0%~8.59%
净利润	金额	6,888.66	3,931.42~4,818.59	5,705.76~6,297.21	6,888.66~7,480.11
	变动幅度	-	-42.93%~-30.05%	-17.17%~-8.59%	0%~8.59%

由上，极端情况下加齐国际因自身经营不善等原因向公司采购金额低于现有规模的 30%，或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有规模 0%-30%，公司营业收入下降为 20,431.46~25,894.83 万元，下降幅度为 -47.13%~-32.99%，净利润下降为 3,931.42~4,818.59 万元，下降幅度为 -42.93%~-30.05%。

中性情况下加齐国际向公司采购金额为其现有规模的 60%-80%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有规模的 60%-80%，公司营业收入下降为 31,358.19~35,000.43 万元，下降幅度为 -18.85%~-9.43%，净利润下降为 5,705.76~6,297.21 万元，下降幅度为 -17.17%~-8.59%。

乐观情况下假定加齐国际向公司采购金额较现有规模有所增长但增幅不高于 20%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司积极采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有业务规模并增长 0%-20%，公司营业收入增长为 38,642.67~42,284.91 万元，增长幅度为 0%~9.43%，净利润增长为 6,888.66~7,480.11 万元，增长幅度为 0%~8.59%。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司产品销售和主要客户情况”之“（二）前五名客户情况”中补充披露如下：

“2、公司与 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）之间交易情况

（1）公司在 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）同类产品供应商中的排名、技术水平及竞争优势

公司与 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）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。GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）是孟加拉国知名水泵销售企业，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，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）实际控制人 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐、孟加拉籍）为孟加拉现任纺织与黄麻部部长、人民联盟党成员、国会议员，曾担任孟加拉中国工商会主席，1977 年，GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）被选举为达卡市政委员会专员（职责为管理达卡市市政事务），2009 年 1 月起担任孟加拉国国会议员，2018 年 12 月当选孟加拉纺织与黄麻部部长。GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）为孟加拉著名实业家，其控制的公司 GAZI GROUP（加齐集团）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（加齐轮胎）、GAZI TANKS（加齐水箱）、GAZI SATELLITE TELEVISION LTD.（加齐卫星电视公司）、GAZI NETWORKS LTD.（加齐网络公司）、GAZI COMMUNICATIONS LTD（加齐通信公司）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。

.....

（4）加齐国际实际控制人任职与加齐国际经营业绩无必然联系

①加齐国际自成立起即采取职业经理人管理方式

加齐国际成立于 2003 年，自成立起即采取职业经理人管理方式，日常经营管理由总经理 MD ASHRAF UDDIN 先生（默罕默德·阿什拉夫·乌丁、孟加拉籍）

负责，MD ASHRAF UDDIN（默罕默德·阿什拉夫·乌丁）先生曾在意大利 PEDROLLO（佩德罗）工作，2003 年加入加齐国际，担任总经理职务，加齐国际日常销售、采购等相关决策均由 MD ASHRAF UDDIN（默罕默德·阿什拉夫·乌丁）负责，GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生作为加齐国际股东，未参与日常经营管理。

②受益于孟加拉当地旺盛的市场需求以及管理层的长期稳定并努力拓展当地水泵市场，加齐国际经营状况稳步增长，成为孟加拉知名的水泵销售企业

受益于孟加拉当地旺盛的水泵市场需求以及管理层的长期稳定并努力拓展当地水泵市场，加齐国际经营状况近年来呈现稳步增长态势，2015 年实现收入 3,000 万美元，2016 年 3,500 万美元、2017 年 4,000 万美元、2018 年 4,600 万美元，2019 年 5,350 万美元，目前在孟加拉国当地民用水泵市场占有率为 25% 左右，为孟加拉知名的水泵销售企业。

加齐国际生产经营成果均基于正常商业活动的开展，在 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生当选孟加拉纺织与黄麻部部长前的 2015 年至 2017 年，加齐国际即已呈稳步增长态势，营业收入平均增长率为 15.48%，与其当选部长后加齐国际营业收入增长幅度相当。因此，加齐国际经营业绩的增长主要系因孟加拉当地旺盛的市场需求、职业经理人的长期稳定和好的经营管理以及由此带来的良好口碑和市场地位导致，其经营情况与 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生的任职因素无必然联系，也不会因其是否离任而受到影响。

③由于加齐国际实际控制人的任职，在大选年出于竞选考虑，可能对加齐国际的经营带来暂时性影响但较为有限

孟加拉大选为五年一届，下一次选举年为 2023 年，选举筹备时间一般为 2 个月左右，在此期间候选人一般基于竞选因素会考虑控制其负债规模，GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生控制的包括加齐国际在内的公司短期内其信用规模扩张可能受到一定影响，一般会在基本满足市场需求的情况下，尽可能压低期末库存，因此短期内公司向加齐国际的销售规模受到一定影响，但这种影响是暂时且较为有限的，公司与加齐国际之间的交易规模主要受市

场需求、公司能否提供性价比较高的产品以及其市场地位和市场占有率等因素决定。近年来孟加拉水泵市场需求旺盛，加齐国际为孟加拉知名水泵销售企业，公司产品质量优良，具有较高的性价比优势，双方合作长期持续稳定。因此孟加拉大选对加齐国际的日常经营以及加齐国际与公司之间的交易规模带来的影响是暂时且较为有限的，并不影响加齐国际长期持续的水泵需求以及加齐国际与公司之间持续稳定的合作关系。

综上，加齐国际经营状况稳步增长主要是孟加拉当地旺盛的市场需求以及管理层的长期稳定并努力拓展当地水泵市场的结果，与加齐国际实际控制人的任职没有必然联系，但大选年出于竞选考虑会控制负债规模而导致短期内信用规模扩张受到一定影响，从而暂时给加齐国际经营带来影响且较为有限，并不会对加齐国际生产经营带来较大影响。

（5）加齐国际经营状况可能对发行人经营业绩带来的影响

①加齐国际与发行人合作情况良好

加齐国际与公司的合作系由于公司产品质量和性价比优势。加齐国际成立初始向意大利 PENTAX（宾泰克）公司采购，2004 年加齐国际通过业内同行了解到泰福泵业，并于当年实地拜访泰福泵业后开始合作，初始采购规模并不大，2004 年采购规模 285.33 万元人民币，随着双方合作的不断深入，公司产品质量和性价比优势得到客户认可，同时公司技术水平较高，可以及时解决客户的技术性问题，具备快速响应客户产品需求的能力，逐步地公司与加齐国际建立了长期、稳定的合作关系，将其民用水泵从向意大利 PENTAX（宾泰克）公司采购为主转为向公司采购为主，目前公司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积攒了良好的口碑，具有较高知名度并占据一定市场份额。

②民用水泵是加齐国际不可或缺的经营品类，目前加齐国际经营状况良好，短期内不再与发行人合作的概率很低

加齐国际是孟加拉最大的水泵销售企业之一，近年来经营呈稳步增长态势。对加齐国际而言，民用水泵是其不可缺少的经营品类，且目前加齐国际当地市场占有率 25%左右仍有上升空间，泰福泵业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，公司与加齐国际合作多年，短期内加齐国际不再与公司合作的可能性较小。

③孟加拉国市场需求旺盛，极端情况下加齐国际因自身经营不善等原因不再向公司采购，公司也可以找到孟加拉当地其他经销商客户以替代

公司自 2004 年与加齐国际合作以来，公司在孟加拉仅与加齐国际一个主要客户建立长期战略合作，并未主动开拓其他经销商客户，但公司在孟加拉开展业务的过程中，仍有部分水泵经销商主动联系公司希望进行业务合作。极端情况下，加齐国际因自身经营不善或其他原因不再向公司采购，基于多年市场耕耘，公司产品已在孟加拉市场积攒了良好的口碑和市场形象，用户使用良好，公司可以通过寻找其他有实力经销商客户或者其他渠道继续保持在孟加拉市场的销售。

（6）按照乐观、中性、保守三种情形，量化分析并披露加齐国际生产经营变动对发行人业务稳定性和未来业绩增长的影响

下面以 2019 年营业收入为基础，假定公司其他客户收入成本规模、加齐国际毛利率、期间费用率、其他成本等因素不变的情况下，按保守（极端情况下加齐国际因自身经营不善等原因向公司采购金额低于 30%，或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了现有规模的 0%-30%）、中性（假定加齐国际向公司采购金额为现有规模的 60%-80%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了现有规模的 60%-80%）、乐观（假定加齐国际向公司采购金额增长但增幅不高于 20%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司积极采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有业务规模并在此基础上增长 0%-20%）三种情形，分析在加齐国际经营不善或因其他原因，公司与加齐国际之间销售规模发生变动以及对公司营业收入、营业毛利、利润总额和净利润的变化情况如下：

单位：万元

项目	2019	保守预测	中性预测	乐观预测
----	------	------	------	------

		年度	维持与加齐国际现有 0%-30%的业务规模	维持与加齐国际现有 60%-80%的业务规模	维持与加齐国际现有 业务规模的基础上增 长 0%-20%
营业收入	金额	38,642.67	20,431.46~25,894.83	31,358.19~35,000.43	38,642.67~42,284.91
	变动幅度	-	-47.13%~-32.99%	-18.85%~-9.43%	0%~9.43%
营业毛利	金额	12,200.26	7,036.79~8,585.83	10,134.87~11,167.57	12,200.26~13,232.95
	变动幅度	-	-42.32%~-29.63%	-16.93%~-8.46%	0%~8.46%
利润总额	金额	7,945.20	4,534.40~5,557.64	6,580.88~7,263.04	7,945.20~8,627.37
	变动幅度	-	-42.93%~-30.05%	-17.17%~-8.59%	0%~8.59%
净利润	金额	6,888.66	3,931.42~4,818.59	5,705.76~6,297.21	6,888.66~7,480.11
	变动幅度	-	-42.93%~-30.05%	-17.17%~-8.59%	0%~8.59%

由上，极端情况下加齐国际因自身经营不善等原因向公司采购金额低于现有规模的 30%，或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有规模 0%-30%，公司营业收入下降为 20,431.46~25,894.83 万元，下降幅度为 -47.13%~-32.99%，净利润下降为 3,931.42~4,818.59 万元，下降幅度为 -42.93%~-30.05%。

中性情况下加齐国际向公司采购金额为其现有规模的 60%-80%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有规模的 60%-80%，公司营业收入下降为 31,358.19~35,000.43 万元，下降幅度为 -18.85%~-9.43%，净利润下降为 5,705.76~6,297.21 万元，下降幅度为 -17.17%~-8.59%。

乐观情况下假定加齐国际向公司采购金额较现有规模有所增长但增幅不高于 20%、或者加齐国际因自身经营原因不再向公司采购，但公司积极采取寻找其他有实力经销商承接了加齐国际现有业务规模并增长 0%-20%，公司营业收入增长为 38,642.67~42,284.91 万元，增长幅度为 0%~9.43%，净利润增长为 6,888.66~7,480.11 万元，增长幅度为 0%~8.59%。”

关于加齐国际生产经营变动对公司业务稳定性和未来业绩增长的影响，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（六）客户集中度较高的风险”中补充披露如下：

“.....

其中，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）是公司第一大客户，报告期内，公司对该客户实现销售收入分别为 11,151.90 万元、10,120.51 万元、18,211.20 万元和 **10,667.38 万元**，占公司当期营业收入的比例分别为 37.00%、34.41%、47.13%和 **36.18%**，公司单一客户收入占比较高。GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）为孟加拉当地知名水泵销售企业，拥有良好的销售渠道，虽然公司与 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）已形成长期稳定的合作关系，但如果未来孟加拉政治或贸易环境发生变化，当地水泵市场竞争加剧或出现公司产品的替代品，或者雨季、气温等气候水平发生变化，或者 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）采购政策发生变化或自身经营情况恶化、而公司未能及时采取寻找其他有实力经销商等措施承接孟加拉市场水泵业务，将会对公司经营业绩带来不利影响。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对加齐国际，保荐机构及申报会计师履行的核查程序如下：

（1）访谈并函证了解加齐国际报告期内销售规模情况，并通过网络查询孟加拉当地水泵市场规模，计算加齐国际产品在当地水泵市场占有率情况；

（2）获取发行人与加齐国际的合作协议，针对公司与加齐国际的业务开展背景和历史，访谈公司实际控制人；

（3）获取加齐国际信用证明明细账，核查是否存在信用证违约记录，并网络查询开证行资质状况等信息；

（4）量化测算并分析加齐国际生产经营变动对公司营业收入、主营业务毛利、利润总额和净利润等指标的影响，判断对公司业务稳定性和未来业绩增长的影响。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：（1）发行人与加齐国际经过多年长期稳定的合作，已形成了互利共赢、持续稳定的合作关系，发行人与加齐国际交易

具有稳定性和可持续性，到期后不能续期的风险较小，公司持续经营能力不存在较大不确定性的情形；（2）加齐国际信用证开证银行信用状况良好，款项不能按时回收的风险较低；（3）加齐国际实际控制人的任职以及孟加拉大选不会对加齐国际生产经营带来重大影响，发行人已充分披露关于加齐国际生产经营变动对公司业务稳定性和未来业绩增长的影响。

【问题 6】关于经销商管理

审核问询回复显示，报告期内发行人经销业务模式实现的收入占比在 99% 以上。发行人并无经销商的期末存货数据，但发行人在日常管理中会关注和跟进、了解经销商的库存情况。报告期内发行人主要经销商客户不存在大量个人等非法人实体的情形。

请发行人补充披露：

（1）发行人在日常管理中如何关注、跟进和了解经销商的库存情况，相关的内部管理制度以及执行的有效性；

（2）报告期内非法人实体的经销商数量、销售收入及占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对经销商收入真实性的核查过程及核查结论。

【回复】

（一）补充披露情况

6.1 发行人在日常管理中如何关注、跟进和了解经销商的库存情况，相关的内部管理制度以及执行的有效性；

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：经销商的负责人品德及人员情况、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；经销商自身经营状况等。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。

公司为每个客户配置专门的销售人员，销售人员通过电话、邮件、微信等形式，对主要客户进行维护，通过日常定期或随机主动询问、客户下达订单时例行询问结合的方式，了解主要客户销售和库存的大致情况，提醒客户考虑生产周期是否要适当合理备货，也有利于公司生产计划的安排。公司制定了产品销售管理制度，并在经销商选择、经销商日常管理等方面严格遵循产品销售管理制度的相关规定，经销模式内部控制健全并有效执行。

根据中介机构针对主要经销商履行的实地走访程序，以及对主要经销商当期销售和期末库存情况的函证，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，不存在经销商渠道压货情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司的主营业务和主要产品”之“（三）主要经营模式”之“4、销售模式”之“（3）与经销商之间的合作模式、结算模式、协议的主要条款以及对经销商销售管理控制等情况”补充披露如下：

“③经销商管理制度

.....

公司为每个客户配置专门的销售人员，销售人员通过电话、邮件、微信等形式，对主要客户进行维护，通过日常定期或随机主动询问、客户下达订单时例行询问结合的方式，了解主要客户销售和库存的大致情况，提醒客户考虑生产周期是否要适当合理备货，也有利于公司生产计划的安排。公司制定了产品销售管理制度，并在经销商选择、经销商日常管理等方面严格遵循产品销售管理制度的相关规定，经销模式内部控制健全并有效执行。”

6.2 非法人实体的经销商数量、收入及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司产品销售和主

要客户情况”之“（一）主要产品的产销情况”之“4、主要产品的销售模式”中补充披露。

报告期内，公司非法人实体经销商数量、收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
非法人实体的经销商客户家数	11	25	3	8
非法人实体的经销商客户销售收入	40.97	232.14	23.32	15.16
占当期经销收入的比例	0.14%	0.60%	0.08%	0.05%

由上，报告期内公司存在少量个人等非法人实体经销商，其收入金额合计分别为 15.16 万元、23.32 万元、232.14 和 **40.97 万元**，占经销收入的比例分别为 0.05%、0.08%、0.60%和 **0.14%**，公司非法人实体经销商对公司经营业绩影响较小。2019 年因公司采购了阿里网页置顶广告用于公司宣传，国内零星采购个人客户增加，同时因越南子公司市场开拓，越南个人客户有所增加。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对经销模式，保荐机构及申报会计师履行的核查程序如下：

（1）访谈销售部门负责人，获取发行人产品销售管理制度、销售人员与主要客户的往来资料，了解并核查发行人经销模式的内部控制的健全性及执行的有效性；

（2）获取发行人销售台账，核查报告期内非法人实体经销商数量、收入及占比情况，判断非法人实体经销商对发行人经营业绩的影响程度；

（3）对主要经销商客户及其二级客户实施实地走访；

（4）对于主要经销商的当期销售和期末库存情况实施独立发函程序，对客户期末存货合理性进行分析。

（5）对发行人经销收入真实性履行的核查程序具体参见【问题 11】回复。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：（1）发行人按照产品销售管理制度的相关规定对经销商进行管理，经销模式内部控制健全并有效执行；（2）发行人存在少量个人等非法人实体的情形，发行人非法人实体经销商对经营业绩影响较小；（3）发行人与经销商之间收入是真实的。

【问题 7】关于外销收入占比较高

招股说明书披露，报告期内，发行人外销收入占比分别为 97.57%、95.63%、94.71%、92.01%，外销收入占比高于同行业可比公司。

请发行人补充披露销售以外销为主、外销收入占比高于同行业可比公司、业务开展以来采取的经营策略与行业存在差异的原因及合理性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

1、同行业上市公司市场拓展情况

同行业上市公司市场开拓策略及发展历程情况具体如下：

同行业上市公司名称	主营产品	外销收入占比	市场区域开拓策略及发展历程
大元泵业	农用水泵、屏蔽泵	25.38%	大元泵业成立于 1998 年，位于浙江温岭市，该公司主要产品为农用水泵和屏蔽泵，其中农用水泵（小型潜水电泵、井用潜水电泵、陆上泵等）通过经销模式开拓市场，屏蔽泵的下游客户为壁挂炉生产厂商、中央空调厂商及化工生产企业，客户明确、集中，故主要通过直销模式开拓市场。大元泵业创建初期即着力于华东地区的销售渠道建设和品牌宣传工作，并逐步覆盖全国。大元泵业上市之时 2016 年国内中华东市场占比 51.55%，国外市场收入占比为 36.12%。 受益于国内“煤改电”“煤改气”等政策的影响，该公司热水循环屏蔽泵在国内市场的需求上升。2019 年，大元泵业国内销售收入占比进一步提高为 74.62%。

新界泵业	农 用 水 泵、空气 压缩机	39.82%	新界泵业成立于 1984 年，位于浙江温岭市，该公司同时开拓国内国外市场，在立足国内市场的基础上，以自主品牌开拓国外市场，上市之时的 2009 年外销收入占比为 42.65%。 多年来，该公司持续加大国际市场开拓，尤其是欧美市场，同时积极开拓国内市场，整合国内营销体系，提高市场份额，国内国外销售比例相对稳定，2019 年外销收入占比为 39.82%。
凌霄泵业	塑 料 卫 浴泵、不 锈 钢 泵 和 通 用 泵	41.52%	凌霄泵业成立于 1993 年，位于广东阳春市，该公司主要产品为塑料卫浴泵、不锈钢泵和通用泵，其中塑料卫浴泵主要为康体卫浴生产企业产品配套，采取直销模式；通用泵以国内经销为主；不锈钢泵采用直销、经销两种模式。凌霄泵业以国内销售为主，上市之时的 2016 年国内销售收入占比为 55.52%，其外销产品主要为塑料卫浴泵和不锈钢泵，以为境外大客户终端产品提供水泵配套销售或直接销售给品牌客户商的直销模式为主。2019 年凌霄泵业国内市场收入占比为 58.48%，相对稳定。
东音股份	井 用 潜 水泵、小 型 潜 水 泵 和 陆 上泵	85.66%	东音股份成立于 1998 年，位于浙江温岭市，主要产品为井用潜水泵，该公司成立初期即以国外市场为重点，2011 年国外收入占比为 96.77%。该公司于 2012 年开始开拓国内市场，由于对国内市场的使用环境的适用性研究不够，致使公司产品在使用过程中出现相关故障并发生换货情况，经过不断对产品进行改进、完善，加大国内市场开拓力度，以及募投项目的实施，近年来该公司国内收入占比有所提升，2018 年东音股份国外收入占比下降为 85.66%。
君禾股份	家 用 潜 水泵、花 园泵、喷 泉 泵 和 深井泵	98.59%	君禾股份成立于 2003 年，位于浙江宁波市，该公司主要生产家用水泵，欧美等地区家用水泵需求量较大，因此该公司自成立以来即以拓展国际市场为起点，上市之时 2016 年国外收入占比为 98.69%。该公司在保持欧洲、澳洲等市场较强市场地位的同时，大力开拓北美、东南亚及国内家用水泵市场，近年来外销收入占比相对稳定，2019 年国外收入占比为 98.59%。

利欧股份	花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵等水泵产品及园林机械、清洗机械、植保机械	-	利欧股份成立于 2001 年，位于浙江温岭市，上市前产品为微型小型水泵和园林机械，并以外销为主，2006 年其国外收入占比为 99.02%，上市时以“完善国外市场销售网络，继续扩大产品出口量”为战略，持续扩大外销业务。 2007 年，该公司抓住国家大力发展水利基础设施建设的政策机遇，进入工业泵领域，使得内销收入占比逐渐提高，在该公司业务转型前的 2013 年，国内收入占比提高到 45.99%。 2014 年，利欧股份通过重大资产重组完成业务转型，主营业务增加互联网业（媒介代理、数字营销业务），2019 年互联网业务收入占比为 81.89%，国内收入占比为 91.59%。
------	---------------------------------------	---	---

注：上述同行业上市公司资料来源于其招股说明书或定期报告。

综上，同行业上市公司市场区域的开拓策略与该公司初始销售策略、产品类型、下游客户类型等因素息息相关。一般而言，在初始确定国内或国外市场开拓策略后，会在该区域形成竞争优势并持续保持投入，新增区域市场需投入更大研发力量以适应不同气候环境下的水泵工作环境，并需投入更多用于市场网络建设。同行业上市公司中，大元泵业、新界泵业、凌霄泵业上市之初即以国内销售为主，同时兼顾国外市场；东音股份上市之初营业收入主要来源于外销收入，并尝试进入国内市场；君禾股份上市之初及截至目前其营业收入均主要来源于外销收入，利欧股份上市之初其营业收入主要来源于外销收入，上市后进入国内工业泵等新领域以及向互联网领域多元化发展，国内收入占比大幅度提高。

2、发行人外销收入占比高于同行业上市公司的原因

（1）公司自成立以来制定了以外销为主的销售策略

公司所在地浙江省温岭市外贸氛围浓厚，其中机电产品出口占比较大，2019 年温岭市出口金额为 343.25 亿元，其中机电产品出口占出口总量的 60.93%，同时国外客户一般回款情况较好，因此公司自 1993 年成立以来即制定了以外销为主的销售策略并贯彻实施。近年来，公司产品海外市场的品牌度和知名度不断提升，需求持续旺盛，公司坚持以外销为主的经营策略，在产能有限的情况下，优先满足长期稳定的国外客户订单需求。

（2）国内市场开发成本较高

报告期内，公司外销业务饱和，营销团队成员具有丰富的海外市场维护经验，但国内销售网络的建设需要同时兼顾覆盖广度和深度，需划分较细的销售区域，以抢占市场份额，国内市场的调研和分析、国内经销商的开发以及销售网络的建设与维护等方面的投入费用较高，而且国内销售的回款情况相对劣于国外销售。

综上，公司深耕国外市场多年，建立较好的国外销售网络和良好的品牌知名度，拥有一批战略合作经销商，综合考虑公司目前的资金实力、国内销售网络建设和维护的投入、国内客户的回款等因素，采取外销为主的经营模式，符合公司目前的实际情况和发展策略，有利于降低开拓国内市场的不确定风险，同行业上市公司中君禾股份、东音股份也以外销模式为主。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司的主营业务和主要产品”之“（三）主要经营模式”之“4、销售模式”中补充披露如下：

“（2）公司采取外销为主销售策略的原因

一般而言，一家公司在初始确定国内或国外市场开拓策略后，会在该区域形成竞争优势并持续保持投入，新增区域市场需投入更大研发力量以适应不同气候环境下的水泵工作环境，并需投入更多用于市场网络建设。同行业上市公司中，大元泵业、新界泵业、凌霄泵业上市之初即以国内销售为主，同时兼顾国外市场；东音股份上市之初营业收入主要来源于外销收入，并尝试进入国内市场；君禾股份上市之初及截至目前其营业收入均主要来源于外销收入，利欧股份上市之初其营业收入主要来源于外销收入，上市后进入国内工业泵等新领域以及向互联网领域多元化发展，国内收入占比大幅度提高。

公司自成立以来制定了以外销为主的销售策略，深耕国外市场多年，建立较好的国外销售网络和良好的品牌知名度，拥有一批战略合作经销商，综合考虑公司目前的资金实力、国内销售网络建设和维护的投入、国内客户的回款等因素，采取外销为主的经营模式，符合公司目前的实际情况和发展策略，有利于降低开拓国内市场的不确定风险，同行业上市公司中君禾股份、东音股份也以外销模式为主。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对发行人外销收入占比较高，保荐机构履行了以下核查程序：

- （1）对发行人实际控制人进行访谈，了解发行人的经营战略和销售策略；
- （2）通过互联网查询发行人所在地外贸出口情况；
- （3）查询同行业上市公司的招股说明书、年度报告等文件，了解同行业上市公司的业务特点及业务发展历程。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人的外销收入占比较高，系发行人长期深耕国外市场，并根据国外市场需求以及自身经营团队经验等因素作出的战略选择，符合公司实际经营状况，发行人外销收入占比高于同行业上市公司具有合理性。

【问题 8】关于陆上泵产品 2018 年收入同比下降

审核问询回复显示，2018 年，发行人陆上泵产品销售收入较 2017 年减少 994.15 万元，主要是发行人第一大客户加齐国际较上年减少 1,250.64 万元所致。孟加拉地区降水量较多，当年雨天天数为 218 天，加齐国际基于上年末已备有一定库存水平，在当年减少了对发行人的采购；同时 2018 年 12 月为孟加拉大选时间，加齐国际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。

请发行人结合报告期各期孟加拉国雨天天数、高温天气天数、政治经济环境等因素，补充披露报告期各期孟加拉国对水泵产品需求的变动原因及合理性，相关需求变动对发行人业绩的影响情况，并进行针对性的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

1、孟加拉政治经济环境及天气因素对水泵产品需求的变动分析

(1) 孟加拉稳定的政治经济环境、快速发展的宏观经济为民用水泵市场的快速发展奠定了坚实基础

①近年来孟加拉国政局和社会秩序基本稳定。现任总理谢赫哈西娜在 2018 年获得连任，为实现国内经济的发展，政府推出了一系列经济社会发展规划，大力发展基础设施、能源电力、交通、通讯、化工、纺织服装等产业，积极鼓励和吸引国内私营企业和外商投资。中孟两国自建交以来，双边关系健康发展，中孟双方于 2016 年将两国关系提升为战略合作伙伴关系，经贸合作规模不断扩大。

②稳定的政局环境有利于孟加拉经济发展，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%。

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，孟加拉国政治和经济环境的稳定和增长，推动了当地民用水泵市场需求稳步增长。

(2) 孟加拉天气对水泵需求影响分析

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。以陆上泵为例，生活用水方面，孟加拉居民通常采用陆上泵将供水系统或地下水井的水送到楼顶储水罐储藏，对于水压不足的地区，还可通过水泵增加水压；农田灌溉方面，孟加拉居民通过采用陆上泵抽取河流湖泊水源用于农田灌溉。干旱天气通常能促进居民对水泵的市场需求，因此，每年一季度和四季度的旱季对水泵需求量较大。

2017 年至 2019 年，孟加拉国的天气情况如下：

温度	2017 年度		2018 年度		2019 年度	
	天数	占比	天数	占比	天数	占比
30 度以下	181	49.58%	127	34.79%	128	35.07%
31-34 度	156	42.74%	197	53.97%	127	34.79%
35-40 度	28	7.67%	41	11.23%	110	30.14%
合计	365	100.00%	365	100.00%	365	100.00%

雨量	2017 年度		2018 年度		2019 年度	
	天数	占比	天数	占比	天数	占比
无雨	313	85.75%	147	40.27%	212	58.08%
雨天	52	14.25%	218	59.73%	153	41.92%
合计	365	100.00%	365	100.00%	365	100.00%

注：孟加拉天气数据系根据 timeanddate、2345 天气王网站整理。

由上，2018 年孟加拉雨天 218 天，较 2017 年和 2019 年更多，使得 2018 年孟加拉地区客户对水泵的市场需求有所减少。2019 年高温天气较 2017 年和 2018 年更多，高温天气使得 2019 年孟加拉地区客户对水泵市场需求增长。

2、政治环境及天气因素对发行人业绩的影响

近年来孟加拉国政局和社会秩序较为稳定、经济环境和居民人均收入稳步增长，推动了民用水泵市场需求稳步增长。中孟两国自建交以来，双边关系健康发展，中孟双方于 2016 年将两国关系提升为战略合作伙伴关系，经贸合作规模不断扩大。良好的政治经济环境促进了公司水泵在孟加拉的销售。

加齐国际实际控制人 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐、孟加拉籍）为孟加拉现任纺织与黄麻部部长，鉴于：①加齐国际为孟加拉知名水泵销售企业，具有较高的市场地位，且加齐国际 2003 年以来即采取职业经理管理方式，日常经营管理并非 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐）先生本人负责，而是由其总经理 MD ASHRAF UDDIN 先生（默罕默德·阿什拉夫·乌丁、孟加拉籍）负责；②孟加拉大选为五年一届，筹备时间一般为 2 个月左右，下次选举年为 2023 年。由于选举期间候选人基于竞选因素一般会考虑控制其负债规模，相应地加齐国际会对其信用规模扩张有所调整，但这种影响是暂时且较为有限的。加齐国际经营状况稳步增长，主要是孟加拉当地旺盛的市场需求以及管理层长期拓展当地水泵市场的结果，与加齐国际实际控制人的任职没有必然联系，因此加齐国际实际控制人的任职不会对加齐国际的日常经营以及公司与加齐国际长期稳定的业务合作带来重大影响。

从上面分析可知，天气因素对水泵销售也会带来一定影响，在其他条件相同的情况下，如果干旱和高温天气较多，将有利于水泵销售，如果雨季和低温天气较多，水泵销售将可能减少。

在孟加拉国稳定的政治环境以及增长的宏观经济基础下，孟加拉民用水泵市场需求持续增长，公司与加齐国际之间的交易总体保持稳定增长态势。2017 年、2018 年、2019 年和 **2020 年 1-9 月**，公司对加齐国际分别实现销售收入 11,151.90 万元、10,120.51 万元、18,211.20 万元和 **10,667.38 万元**。其中 2018 年受雨天较多（雨天天数共 218 天，为最近 4 年来雨天最多的年份）以及孟加拉大选带来的暂时性影响，公司对加齐国际销售收入较 2017 年略有下降。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司产品销售和主要客户情况”之“（二）前五名客户情况”中补充披露如下：

“（7）孟加拉政治经济环境及天气因素对水泵产品需求的变动分析

近年来孟加拉国政局和社会秩序较为稳定、经济环境和居民人均收入稳步增长，推动了民用水泵市场需求稳步增长。中孟两国自建交以来，双边关系健康发展，中孟双方于 2016 年将两国关系提升为战略合作伙伴关系，经贸合作规模不断扩大。良好的政治经济环境促进了公司水泵在孟加拉的销售。

加齐国际实际控制人 GOLAM DASTAGIR GAZI（吴拉姆·达斯塔吉尔·加齐、孟加拉籍）为孟加拉现任纺织与黄麻部部长，鉴于加齐国际为孟加拉知名水泵销售企业，2003 年以来即采取职业经理人管理方式，且孟加拉大选为五年一届，孟加拉大选对加齐国际的日常经营带来的影响是暂时且较为有限的。加齐国际经营状况稳步增长，主要是孟加拉当地旺盛的市场需求以及管理层长期拓展当地水泵市场的结果，与加齐国际实际控制人的任职没有必然联系，因此加齐国际实际控制人的任职不会对加齐国际的日常经营以及公司与加齐国际长期稳定的业务合作带来重大影响。

天气因素对水泵销售也会带来一定影响。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。干旱天气通常能促进居民对水泵的市场需求，因此，每年一季度和四季度的旱季对水泵需求量较大。在其他条件相同的情况下，如果干旱和高温天气较多，将有利于水泵销售，如果雨季和低温天气较多，水泵销售将可能减少。

在孟加拉国稳定的政治环境以及增长的宏观经济基础下，孟加拉民用水泵市场需求持续增长，公司与加齐国际之间的交易总体保持稳定增长态势。2017 年、2018 年、2019 年和 **2020 年 1-9 月**，公司对加齐国际分别实现销售收入 11,151.90 万元、10,120.51 万元、18,211.20 万元和 **10,667.38 万元**。其中 2018 年受雨天较多以及孟加拉大选带来的暂时性影响，公司对加齐国际销售收入较 2017 年略有下降。”

天气及政治等因素对孟加拉客户销售带来的影响已在招股书说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（六）客户集中度较高的风险”补充披露如下：

“.....

其中，GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）是公司第一大客户，报告期内，公司对该客户实现销售收入分别为 11,151.90 万元、10,120.51 万元、18,211.20 万元和 **10,667.38 万元**，占公司当期营业收入的比例分别为 37.00%、34.41%、47.13%和 **36.18%**，公司单一客户收入占比较高。GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）为孟加拉当地知名水泵销售企业，拥有良好的销售渠道，虽然公司与 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）已形成长期稳定的合作关系，但如果未来孟加拉政治或贸易环境发生变化，当地水泵市场竞争加剧或出现公司产品的替代品，或者雨季、气温等气候水平发生变化，或者 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）采购政策发生变化或自身经营情况恶化、而公司未能及时采取寻找其他有实力经销商等措施承接孟加拉市场水泵业务，将会对公司经营业绩带来不利影响。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对天气及政治等因素对孟加拉国水泵需求带来的影响等事项，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查询 timeanddate（<https://www.timeanddate.com/weather/>）、2345 天气王（<http://tianqi.2345.com/>）等相关网站天气信息，了解报告期内孟加拉国天气和

气温情况，分析孟加拉国天气对水泵市场需求的影响；查询驻孟加拉人民共和国大使馆经济商务处（<http://bd.mofcom.gov.cn/>）等相关网站，了解报告期内孟加拉国政治经济水平，分析其对水泵市场需求变动的影响；

（2）取得发行人销售台账，了解报告期内发行人对孟加拉客户的销售、回款情况等；

（3）对加齐国际进行实地走访，对客户相关负责人进行访谈，了解客户与发行人开展业务的背景、合作模式、交易情况、客户对外销售泰福产品的情况、当地市场竞争情况等；

（4）访谈实际控制人，了解孟加拉国的气候、政治环境等因素对孟加拉客户订单需求的影响。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：近年来孟加拉国政局和社会秩序较为稳定、经济环境和居民人均收入稳步增长，推动了民用水泵市场需求稳步增长；干旱或高温天气通常能促进居民对水泵的市场需求；报告期内加齐国际对水泵产品需求变动符合实际情况；加齐国际实际控制人的任职不会对公司与加齐国际长期稳定的业务合作带来重大影响。

【问题 9】关于第三方回款

审核问询回复显示，报告期内，发行人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 258.19 万元，占当期营业收入的比重分别为 8.93%、7.39%、3.24%和 3.21%。

请发行人补充披露报告期各期第三方回款的主要客户、客户通过第三方支付货款的原因、付款方与客户的关系，以及截至目前第三方回款的具体情况。

请保荐人和申报会计师说明对发行人主要客户报告期内是否存在第三方回款情形进行核查的方式及核查比例，对第三方回款进行函证的金额及占比。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入构成及变动”之“5、第三方回款情况”中补充披露如下：

1、三方回款总体情况

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），第三方为具有外汇额度的代理付款公司；（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。

存在第三方回款情形时，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。

2、报告期各期第三方回款的主要客户、客户通过第三方支付货款的原因、付款方与客户的关系

报告期内，公司第三方回款的前五大客户、客户通过第三方支付货款的原因、付款方与客户的关系的具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	当期销售金额	第三方付款方名称	当期第三方回款金额	占第三方回款总额的比例	通过第三方回款的原因以及客户与付款方的关系
2017 年	SANDI PLUS（乌克兰桑迪加）	417.49	WISCONSIN FINANCIAL GROUP LLP	86.94	10.38%	乌克兰属于外汇管制国家，外汇汇率波动较大，外汇账户资金汇出境外需经乌克兰国家银行或相关机构审核，因此乌克兰客户通过代理公司付款
			GOODBERG PROJECTS L.P.	85.40		
			ZOMAX LIMITED	41.11		
			STREAMGOLD BUSINESS LIMITED PARTNER	24.05		
			CATENA INC	20.57		
			PRVEK PLUS S.R.O.	17.21		
			COPPERDALE L.P.	4.38		
			小计	279.66		
	V B W TRADING (PVT)LTD(斯里兰卡维必达贸易)	309.68	ARAMEX INTERNATIONAL EXCHANGE PTE	137.35	7.10%	斯里兰卡外汇储备有限，2009 年以来外汇储备在 50-80 亿美元之间波动，外汇储备达到 80 亿美元时仅能满足该国约 4.6 个月的进口需求，而 2009 年以来，斯里兰卡货物贸易逆差持续增加，由于外汇储备有限，斯里兰卡对外汇汇出进行管制，斯里兰卡客户通过
			NAZLA HARDWARE	53.75		
			小计	191.10		

						代理公司付款
	ALPTEKIN DIS TIC LTD.STI (土耳其阿尔普特金迪克)	272.55	NEXUS BILISIM TEKN.ELEKTR.YEDEK	132.10	6.89%	土耳其外币债务较高, 2019 年中央政府债务总额突破 2,100 亿美元, 其中外币债务约占 49.8%, 而近年来土耳其外汇储备持续下降。由于外汇储备不足, 土耳其对外汇进行管制, 因此, 客户通过代理公司付款
			EROL FINANSAL DANISMANLIK TEKSTIL	35.09		
			ANCEL ULUSLARARASI DIS TICARET	18.38		
			小计	185.57		
	ENTREPRENEUR MUHAMMEDNUROV ROVS HEN (土库曼斯坦罗浮森实业贸易)	159.67	ALKAR INSAAT ITHALAT IHRACAT VE T	110.25	6.83%	土库曼斯坦整体环境较为封闭, 经济自由化和市场化程度不高, 外汇管制严格。当地政府根据外汇储备等因素调节外汇管控措施。土库曼斯坦客户通过代理公司付款
			HOMESTAR TRADING CO., LTD	73.58		
			小计	183.83		
	JAVAD NASR ESFAHANI (伊朗纳斯尔水泵)	213.49	DIHONG HONGKONG INTERNATIONAL TRADING CO., LIMITED	36.07	6.65%	由于伊朗外汇汇率波动较大, 政府对外汇进行管制, 要求进口商付款前, 需向工矿贸易部提交详细的进口商品信息, 有经该部批准才能获得必要的外汇, 以确保其市场稳定。由于上述管制, 伊朗客户通过代理公司付款
			LE XIN JIA TRADING CO LIMITED	33.03		
			HUI MI NG INTERNATIONAL TING CO., LIMITED	30.83		
			SMITLINE BUILDING MATERIALS TRADI	20.69		
			EVER RICH INTERNATIONAL COMPANY	17.20		
			VICTORI MILE GENERAL TRADING LLC	17.14		
			ONEPLUS TRADING FZE	16.52		

2018 年			SIPPMO INTERNATIONAL TRADING CO., LIMITED	4.28		
			ANDROMAX L.P.	3.39		
			小计	179.16		
	合计	1,372.88		1,019.33	37.85%	
	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	314.86	COLOMBANIER ANALYTICS SE	124.83	21.46%	参见该客户 2017 年通过第三方付款的原因说明
			U-TRADE LLC	62.54		
			ANARO COMMERCIAL S.R.O.	45.89		
			SRO 'WARMHOUSE'	44.99		
			PRENOGORN OU	43.42		
			BONANZA PROFESSIONAL LP, ODSTEPNY Z	41.28		
			PRIME LUX COMPANY PTE LTD	37.31		
			TRENTEC DEVELOPMENT LIMITED	36.65		
			COMO BUSINESS S.R.O.	29.67		
			小计	466.58		
	Firma/Company (奥地利菲尔马)	190.97	HEIZ- UND SANITAER - TECHNIK G.M.	237.25	10.91%	客户自身资金安排, 由受同一控制下的关联公司付款
	ENTREPRENEUR MUHAMMEDNUROV ROVS HEN (土库曼斯坦罗浮森实业贸易)	- (注 1)	SHTN INTERNATIONAL COMPANY LIMITED	81.59	5.50%	参见该客户 2017 年通过第三方付款的原因说明
			HOMESTAR TRADING CO., LTD REG GBR	31.23		
			HANGZHOU HOMEKEMP INDUSTRY CO LTD	6.87		
			小计	119.69		
	Hidro Metalurgica ZM Ltda.	110.82	ZM SUDAMERICA S.A	108.19	4.98%	客户自身资金安排, 由受同

	(巴西紫米水电冶金)					一控制下的关联公司付款
	V B W TRADING (PVT)LTD (斯里兰卡维必达贸易)	165.95	ARAMEX INTERNATIONAL EXCHANGE PTE	78.97	4.40%	参见该客户 2017 年通过第三方付款的原因说明
			GLOBAL EXCHANGE LTD	16.73		
			小计	95.70		
	合计	782.60		1,027.41	47.25%	
2019 年	SANDI PLUS (乌克兰桑迪加)	387.01	STARWELL SOLUTIONS CORP	51.83	29.08%	参见该客户 2017 年通过第三方付款的原因说明
			COLOMBANIER ANALYTICS SE	44.65		
			POWER ENGINEERING LP	44.54		
			COSMOPOLITAN TRADE AND DEVELOPMEN	39.36		
			GCW IMPEX KFT	38.54		
			UAB ANKARIS	38.43		
			ODEK HOLLAND LP	35.58		
			OLK GROUP LLC	32.39		
			MABLESTINE PTE LTD	28.42		
			HEADWAY TRADE LLP	10.17		
			小计	363.92		
	Firma/Company (奥地利菲尔马)	233.39	HEIZ- UND SANITAER - TECHNIK G.M.	233.94	18.69%	客户自身资金安排,由受同一控制下的关联公司付款
	NGUYEN M INH TAM CO.,LTD (越南阮明泰)	138.63	NY PINAL,ADD:PHUM CHROY THMOR LEUE KHUM CHHLONG SROK CHHLONG	76.53	6.12%	越南外汇管制较严格,政府大力推广“去美元化”策略,

						鼓励企业和个人持有越南盾,以提高越南盾的市场地位。因此,越南客户通过代理公司付款
	MAMADOU DIENTA(马里马杜迪恩塔)	34.48	SMA INTERNATIONAL LIMITED	30.50	5.89%	马里是西非货币联盟的成员国之一,该联盟设立了“西非国家中央银行”作为成员国共同的中央银行,在各成员国设有代理机构,总行负责制定货币政策,管理外汇储备。该联盟规定,成员国之间资金流动不受限制,联盟以外的资金转移须事先审批。由于存在外汇管制,马里客户通过代理公司付款
			XI DA RAPHAEL INTERNATIONAL TRADING LIMITED	26.03		
			CAPTURE METAL PTE LTD	17.17		
			小计	73.69		
	JAVAD NASR ESFAHANI(伊朗纳斯尔水泵)	144.11	MAGIC BRICKS BUILDING MATERIALS T	72.01	5.75%	参见该客户 2017 年通过第三方付款的原因说明
	合计	937.62		820.09	65.53%	
2020 年 1-9 月	SANDI PLUS(乌克兰桑迪加)	431.62	AVET AGROWARE CORP.	59.52	23.69%	参见该客户 2017 年通过第三方付款的原因说明
			INNOVATION GOODS SUPPLY SP. Z O.O.	42.36		
			BUMAT PTE. LTD.	37.56		
			GAMENTA TRADE AND INVEST. LTD	35.25		
			MOTTI QUINTA CORP.	29.97		
			STARWELL SOLUTIONS CORP.	26.78		

			PSR INTERTRADE CORP.	26.66		
			小计	258.10		
	ALJAZERA SANITARY WARE NAFEZ ZGHIERE (约旦纳菲兹)	149.80	ISLAMIC INTERNATIONAL ARAB BANK	83.72	15.75%	约旦客户,当存在结汇及外汇汇出时间较长的情形,通过代理公司付款
			NAFEZ ZAGHI	77.80		
			MUSHARBASH EXCHANGE COMPANY	7.09		
			ROYAL INDUSTRIAL TRADING COMPANY	2.98		
			小计	171.58		
	Firma/Company (奥地利菲尔马)	140.58	HEIZ- UND SANITAER - TECHNIK G. M.	105.19	9.65%	客户自身资金安排,由受同一控制下的关联公司付款
	ATTAWASUL ALMOTAKAML COMPANY FOR BUILDING MATERAILS (尼日尔艾特瓦索)	91.85	SOCIETE AL WIFAK ALDAEM	92.12	8.45%	尼日尔是西非货币联盟的成员国之一,该联盟设立了“西非国家中央银行”作为成员国共同的中央银行,在各成员国设有代理机构,总行负责制定货币政策,管理外汇储备。该联盟规定,成员国之间资金流动不受限制,联盟以外的资金转移须事先审批。由于存在外汇管制,尼日尔客户通过代理公司付款。
	NGUYEN M INH TAM CO., LTD (越南阮明泰)	233.41	SINATRANS LIMITED	54.88	8.08%	参见该客户 2019 年通过第三方付款的原因说明
			NY PINAL, ADD:PHUM CHROY THMOR LEUE KHUM CHHLONG SROK CHHLONG	18.76		

			MEIHUA LIMITED	14.40		
			小计	88.03		
	合计	1,047.26		715.03	65.63%	

注 1：ENTREPRENEUR MUHAMMEDNUROV ROVS HEN（土库曼斯坦罗浮森实业贸易）2018 年起未再向公司采购，2018 年系支付以前年度货款。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对发行人第三方回款事项，保荐机构及申报会计师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）抽样选取第三方回款的明细样本，追查该笔回款至相关销售业务订单、报关单、海运提单及资金流水凭证，核实第三方回款对应业务的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，报告期中介机构执行核查比例情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
已抽取相关业务资料的三方回款核查金额(万元)	983.84	1,219.21	2,001.89	2,505.95
三方回款总金额(万元)	1,089.50	1,251.56	2,174.28	2,693.02
占比	90.30%	97.42%	92.07%	93.05%

（4）实地走访公司主要客户，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；

（5）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。报告期内回函客户三方回款金额占比分别为 43.83%、54.00%、63.41%和 68.74%。

（6）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；

（7）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、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人部分境外客户通过第三方回款，系因客户所在地外汇管制，客户通过具有外汇额度的代理付款公司进行付款，或客户自身资金安排，通过其同一控制下的公司进行付款，符合业务特点，具有商业合理性。第三方回款涉及的营业收入真实，发行人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。

【问题 10】关于子公司对外转让

审核问询回复显示，2017 年 6 月，发行人以经评估的价值 1,931.83 万元的厂房及土地出资至泰立电器。2017 年 12 月，发行人将泰立电器 100%股权作价 2,320 万元转让给赵宝章，出资及转让时间间隔较短。

请发行人补充披露以厂房及土地出资设立子公司并对外出售的背景、原因，出售子公司股权的作价依据及公允性，出资及转让时间间隔较短的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

1、以厂房和土地出资设立子公司的背景、原因

公司的生产经营场地位于温岭市松门镇，用以出资设立子公司的厂房、土地位于温岭市大溪镇大洋城工业区（不动产权证号为“浙（2017）温岭市不动产权第 0008827 号”）。该厂房及土地所处的地理位置距离公司生产经营场地较远，且该处厂房、土地面积较小，已不适宜建设公司水泵生产线，自 2013 年起公司已对外出租。

鉴于该厂房、土地主要用于出租，未用于公司生产经营，2017 年 6 月，经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，公司以该厂房及土地出资设立全资子公司泰立电器，由泰立电器专门对该厂房、土地进行管理。

2、出售泰立电器公司股权的背景、原因

泰立电器除拥有该处位于温岭市大溪镇大洋城工业区的厂房、土地以外，不存在其他重大资产。泰立电器设立后，未实际开展生产经营。

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，现具有购置厂房、土地并扩大产能的需求。公司认为，泰立电器公司拥有的厂房、土地主要用于出租，未用于公司生产经营，将泰立电器公司的股权对外转让，有利于集中资金用于主营业务，提高资产运营效率。因此，公司与赵宝章协商一致，由赵宝章购买泰立电器 100%股权。

3、出售子公司股权的作价依据及公允性

泰立电器公司于 2017 年 6 月设立时，用以出资的厂房及土地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》，评估价值为 1,931.83 万元。2017 年 12 月，泰立电器公司股权转让时，泰立电器账面除该厂房、土地以外，不存在其他大额资产或负债，因此双方根据泰立电器设立时的房产、土地评估价值并兼之考虑土地升值等因素协商一致确定，将泰立电器 100%股权作价 2,320 万元转让给赵宝章。该股权转让定价公允，且转让对价已支付，公司与赵宝章之间不存在纠纷或潜在纠纷。

4、出资及转让时间间隔较短的原因及合理性

泰立电器设立的目的即为专门对位于温岭市大溪镇大洋城工业区的厂房、土地进行管理，并拟通过子公司泰立电器以出租或出售的方式处置该处厂房、土地，以集中资金用于公司主营业务。鉴于赵宝章拟购置土地、厂房扩大生产经营规模，且其愿意受让泰立电器 100%股权，有利于其尽快开展定转子生产、销售业务，因此公司于 2017 年 12 月将泰立电器 100%股权转让给赵宝章。公司转让泰立电器股权系基于双方意愿的正常商业安排，出资及转让时间间隔合理。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联关系”之“（七）报告期内注销或转让的关联方具体情况”中补充披露如下：

“（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。公司通过本次转出泰立电器的股权，剥离了与主营业务无关的资产，提高资金运营效率，有利于公司的生产经营。

②转让的背景

公司的生产经营场地位于温岭市松门镇，用以出资设立子公司的厂房、土地位于温岭市大溪镇大洋城工业区（不动产权证号为“浙（2017）温岭市不动产权第 0008827 号”），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，自 2013 年起公司已对外出租。鉴于该厂房、土地主要用于出租，未用于公司生产经营，2017 年 6 月，经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，公司以该厂房及土地出资设立全资子公司泰立电器，由泰立电器专门对该厂房、土地进行管理。

泰立电器除拥有该处位于温岭市大溪镇大洋城工业区的厂房、土地以外，不存在其他重大资产。泰立电器设立后，未实际开展生产经营。

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，公司认为，泰立电器公司拥有的厂房、土地主要用于出租，未用于公司生产经营，将泰立电器公司的股权对外转让，有利于集中资金用于主营业务，提高资产运营效率，于是双方协商一致，由赵宝章收购泰立电器 100%的股权。

③泰立电器转让前的合规性

在泰立电器的股权转让至赵宝章之前，泰立电器未开展生产经营。

根据温岭市市场监督管理局出具的证明，自泰立电器成立之日起至 2017 年 12 月 27 日，台州泰立电器有限公司不存在受到行政处罚的情形。根据国家税务总局温岭市税务局大溪税务所出具的证明，自泰立电器成立之日起至 2017 年 12 月 27 日，未发现台州泰立电器有限公司有涉税违法行为。泰立电器在转让至赵宝章之前不存在发生诉讼和仲裁以及受到行政处罚的情形。泰立电器不存在因受到行政处罚或存在重大违法违规而被转让的情形。

④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

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、前十大客户、供应商之间不存在其他资金、业务往来、关联关系、委托持股、信托持股、交易非关联化的情形或其他利益安排。

⑤出售子公司股权的作价依据及公允性

泰立电器公司于 2017 年 6 月设立时，用以出资的厂房及土地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》，评估价值为 1,931.83 万元。2017 年 12 月，泰立电器公司股权转让时，泰立电器账面除该厂房、土地以外，不存在其他大额资产或负债，因此双方根据泰立电器设立时的房产、土地评估价值并兼之考虑土地升值等因素协商一致确定，将泰立电器 100% 股权作价 2,320 万元转让给赵宝章。该股权转让定价公允，且

转让对价已支付，公司与赵宝章之间不存在纠纷或潜在纠纷。

⑥出资及转让时间间隔较短的原因及合理性

泰立电器设立的目的即为专门对位于温岭市大溪镇大洋城工业区的厂房、土地进行管理，并拟通过子公司泰立电器以出租或出售的方式处置该处厂房、土地，以集中资金用于公司主营业务。鉴于赵宝章拟购置土地、厂房扩大生产经营规模，且其愿意受让泰立电器 100%股权，有利于其尽快开展定转子生产、销售业务，因此公司于 2017 年 12 月将泰立电器 100%股权转让给赵宝章。公司转让泰立电器股权系基于双方意愿的正常商业安排，出资及转让时间间隔合理。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对子公司股权转让事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- （1）检查发行人关于出资设立子公司及出售子公司股权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）检查发行人向泰立电器公司开具的不动产转让发票和转让资产清单；
- （4）检查发行人与赵宝章签署的《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。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人以厂房及土地出资设立子公司并对外出售子公司股权的作价公允，出资及转让时间间隔较短的原因合理。

【问题 11】关于收入核查

审核问询回复显示，中介机构对公司第一大客户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。故中介机构对其 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。除加齐国际之外其他客户尽量走访其主要二级客户。中介机构已累计走访 119 个二级客户。

请保荐人、申报会计师补充说明：

(1) 对加齐国际的二级客户实地走访中抽样选取客户的具体方式及科学性、对抽样调查结论所需证据的代表性；

(2) 对客户的二级客户实地走访的具体方式、内容以及获取的核查证据，是否能够证明发行人的经销销售实现了最终销售；

(3) 对收入进行函证的发函比例、回函占比、回函差异原因及合理性，以及对回函差异情况实施的替代程序；

(4) 海关出口数据与发行人账面出口数据差异的具体原因及合理性；

(5) 税务系统中发行人办理出口退税的金额，与发行人外销收入是否存在差异；

(6) 执行收入细节测试的金额及占比；

(7) 执行收入截止性测试的具体情况，并对发行人是否存在收入跨期确认的情况发表明确意见。

【回复】

11.1 对加齐国际的二级客户实地走访中抽样选取客户的具体方式及科学性、对抽样调查结论所需证据的代表性；

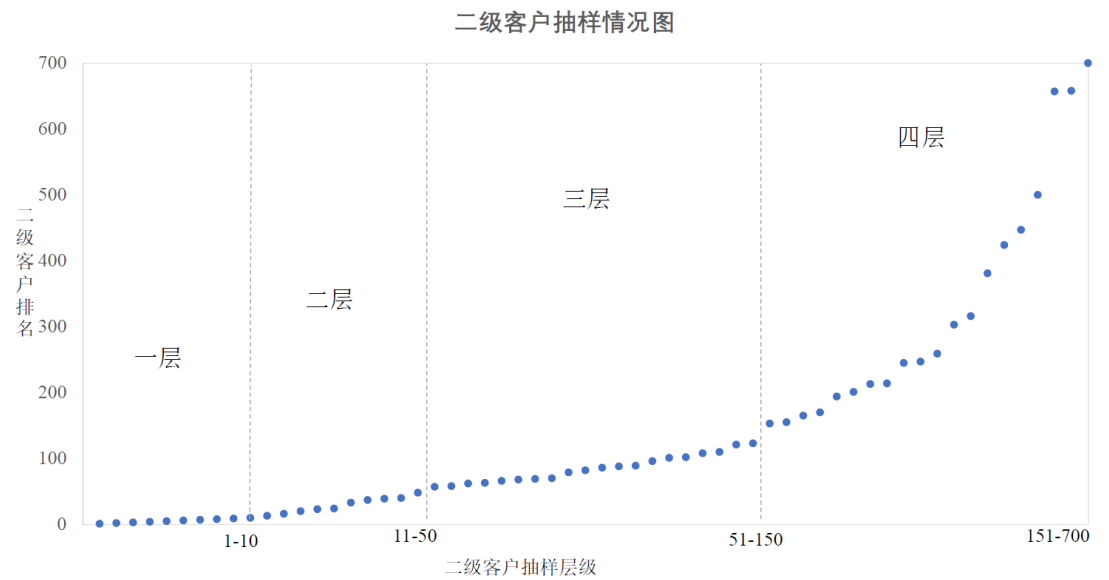
1、加齐国际二级客户走访情况

中介机构对加齐国际及其二级客户履行了走访程序。对加齐国际实地走访时，核查了其对外销售情况，查验了其仓库中库存情况、存放情况、生产日期、是否存在滞销积压情况等，经现场查验，未发现加齐国际产品积压情况。同时中介机构还对其二级客户进行了走访，鉴于公司与加齐国际之间交易为买断式交易，自

公司将产品销售给加齐国际起即实现了产品销售，公司不对加齐国际的下游商业行为承担责任，中介机构通过对二级客户的走访作为销售收入核查的补充手段，意在查看销售终端的真实性，以此印证对经销商访谈取得内容的有效性。

加齐国际的二级客户主要为经销水泵、电机等产品的门店，其与二级客户之间交易为买断式交易，加齐国际在孟加拉国拥有千余家二级客户，二级客户高度分散，下游销售区域主要包括孟加拉首都达卡、吉大港（孟加拉最大港口城市和第二大城市）、纳拉扬甘杰（孟加拉第三大城市）、库尔纳（孟加拉第四大城市）、拉杰沙希（孟加拉中西部工商业城市、第五大城市）、锡尔赫特、朗布尔、巴里萨尔等。

中介机构通过取得加齐国际下游主要客户销售清单，结合销售区域、销售金额等因素抽取二级客户样本，并主要在 2019 年 10 月进行了实地走访。具体抽样方法为：选择金额前 10 名客户、排名在 11-50 名之间随机抽取 10 家、51-150 名之间随机抽取 20 家、151-700 名之间随机抽取 20 家。对调查对象分层后，各层次样本有同等被抽中的可能，每层次抽取时均匀抽样，抽取的二级客户样本销售额排名分布如下：



实际走访过程中，存在少部分二级客户不接受走访的情形，最终实际走访加齐国际二级客户 55 家。走访的 55 家二级客户分布于孟加拉 8 个不同地区、位于收入不同层级，具有代表性。具体情况如下：

二级客户排名	加齐国际与二级客户销售金额范围	计划走访数量	实际走访数量	实际走访二级所在地	备注
前 10 名	4,000 万塔卡以上	10	7	达卡、朗布尔、拉杰沙希、诺阿哈利、吉大港	另 3 家二级客户未走访原因如下：第三名、第七名和第十名二级客户认为会导致其客户渠道被泄露而流失，不接受中介机构走访。
11-50 名	1,600 万-4,000 万塔卡	10	10	达卡、纳拉扬甘杰、吉大港、拉杰沙希	
51-150 名	900 万-1,600 万塔卡	20	18	达卡、吉大港、朗布尔、诺阿哈利	另外两名二级客户不愿接受中介机构实地走访。
151-700 名	40 万-900 万塔卡	20	20	达卡、蒙希甘杰（达卡辖县）、朗布尔、赛德普尔、吉大港、纳拉扬甘杰	

注：2019 年 1 孟加拉塔卡约等于 0.08 元人民币。

二级客户一般面向所在区域个人消费者销售，二级走访过程中，中介机构实地查看二级客户场地的泰福水泵产品、抽查泰福水泵产品生产日期、核查二级客户股权结构等基本情况、了解二级客户对外销售情况等，取得与二级客户访谈的访谈记录、实地走访凭证。经核查，加齐国际最终销售不存在异常情况。

综上，中介机构对加齐国际二级客户采取分层抽样调查方法，具有科学性，抽样调查结论所需证据具有代表性，发行人对加齐国际销售实现最终销售。

2、中介机构对加齐国际终端销售的核查程序

对发行人销售收入的核查工作是一项系统性工程，对于加齐国际终端销售来说，二级客户走访仅为补充核查方式之一，中介机构通过多种核查程序以及取得直接、客观证据进行交叉核对来得出核查结论。除对加齐国际及其二级客户走访外，中介机构履行了以下具体核查程序：

（1）取得加齐国际基本资料核查其与发行人之间是否存在关联关系，交易合作背景、原因等。经核查，加齐国际与发行人之间不存在关联关系。

（2）对加齐国际报告期内销售和期末存货结存数据实施独立函证，并对期

末存货合理性进行分析。经核查，加齐国际报告期各期末库存情况不存在异常，符合其实际经营状况。

（3）对加齐国际报告期内收入波动进行对比分析，核查是否存在收入异常的情形。经核查，加齐国际收入波动符合其实际经营情况，未有报告期末大金额突击确认收入的情形。

（4）对加齐国际与发行人报告期内销售收入、期末应收账款实施了独立函证程序，回函相符。

（5）核查报告期内加齐国际回款情况及期后回款情况，确认销售的真实性。经核查，报告期内加齐国际回款情况良好，应收账款期后按照信用政策收回。

（6）核查加齐国际报告期内及期后是否存在退换货、是否存在纠纷的情况。经核查，加齐国际报告期内及期后均不存在退换货、不存在纠纷的情况。

（7）对加齐国际毛利率进行分析，核查是否存在毛利率异常的情形。经核查，报告期内，加齐国际毛利率波动无异常情况。

（8）取得了报告期内公司与加齐国际之间的销售明细，执行了销售收入穿行测试，抽样核查了销售形式发票、出库单、报关单、船运提单、银行回款单据。

综上，经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司与加齐国际之间销售是真实的，发行人对加齐国际销售实现最终销售。

11.2 对客户的二级客户实地走访的具体方式、内容以及获取的核查证据，是否能够证明发行人的经销销售实现了最终销售；

针对发行人二级客户走访、发行人经销最终销售事宜，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、经销商客户及其二级客户走访

加齐国际二级走访情况参见 11.1 回复。

中介机构选取报告期内前二十大客户作为走访范围（由于少量后段客户位于战乱或治安较差的国家（如利比亚）等原因不能实地走访，将适当往下顺延），实地走访 26 个国家、52 家客户，另因疫情原因采取视频访谈 3 家客户，合计走

访和访谈 **55 家** 客户。

中介机构在对发行人经销商客户走访过程中，尽量获取经销商客户二级客户清单。但鉴于公司与经销商客户均为买断式交易，公司直接客户下游二级客户信息属于客户的重要商业机密，尤其是境外客户特别注重保护商业秘密和隐私保护原则，认为提供其客户名单会导致二级客户信息泄露、客户流失，进而导致自身利益受损，故获取客户二级客户以及销售清单难度较大。中介机构共获取了 **33 家** 经销商客户的前五大二级客户清单并安排走访，实际执行中存在部分二级客户出于信息泄密、客户流失的担心等不愿接受走访，最终对 **24 家** 经销商客户实施了二级客户抽样走访。中介机构已累计走访 **119 个** 二级客户，二级走访过程中，中介机构实地查看二级客户场地的泰福水泵产品、抽查泰福水泵产品生产日期、核查二级客户股权结构等基本情况、了解二级客户对外销售情况等，取得与二级客户访谈的访谈记录、实地走访凭证。经抽样核查，公司境外产品最终销售不存在异常情况。

报告期内，中介机构已取得二级客户清单的客户家数、取得二级客户清单并实施二级抽样走访的客户家数、客户收入情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
取得主要二级客户清单的客户家数	33			
客户收入	17,682.39	26,701.55	18,502.65	19,752.99
占主营业务收入的比例	60.23%	69.38%	63.24%	70.58%
取得主要二级客户清单并实施抽样走访的客户家数	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%

综上，中介机构对经销商二级客户采取抽样调查方法，发行人对经销商销售实现最终销售。

2、中介机构对经销商终端销售的核查程序

针对公司与经销商客户之间销售收入的真实性，除对经销商及其二级客户走访外，中介机构还履行了以下核查程序：

（1）取得客户期末存货结存数据并进行分析

中介机构对于经销商客户的当期销售和期末库存情况实施了独立发函程序，对客户期末存货合理性进行分析。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
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重	67.28%	71.57%	68.84%	78.19%

经核查，报告期各期末，发行人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，发行人不存在经销商渠道压货情形。

（2）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。经核查，报告期内发行人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）对公司报告期内主要客户收入波动情况进行分析，检查是否存在异常波动的情况。经核查，公司主要客户报告期内收入波动符合其实际经营情况，未有报告期末大金额突击确认收入的情形。

（4）对主要客户与发行人报告期内销售收入、期末应收账款实施了独立函证程序，回函相符。

（5）核查报告期内回款情况及期后回款情况，确认销售的真实性。经核查，发行人回款情况良好，报告期各期末公司账龄一年以内的占比在 96.6%以上，且主要经销商客户回款正常。

（6）了解报告期内公司退换货情况；公司产品质量较为稳定，报告期内未发生换货的情况，存在少量退货情形，金额及占比均较小。

（7）对公司产品毛利率进行分析，并与同行业上市公司对比；分析主要客户毛利率波动情况，核查是否存在毛利率异常的情形。经核查，报告期内公司毛利率无异常情况。

（8）执行销售与收款细节测试、截止性测试程序，抽取公司大额出口销售记录，核对相关出口合同、信用证、销售发票、装箱单、出口报关单、货运提单、

收款凭证等资料与单据。

综上，保荐机构及申报会计师通过对发行人与经销商客户之间销售执行多项核查程序，获取充分核查证据。经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人经销收入是真实的，经销商客户实现最终销售。

11.3 对收入进行函证的发函比例、回函占比、回函差异原因及合理性，以及对回函差异情况实施的替代程序

中介机构对公司与客户之间的交易金额实施了独立发函程序，对报告期内交易金额前 20 名客户作为函证对象，中介机构发函及回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
发函客户收入	22,550.78	31,818.61	23,795.13	23,313.37
占主营业务收入的比例	76.82%	82.68%	81.33%	83.30%
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%

报告期内各期回函均不存在差异，各期回函确认中涵盖了交易金额前 5 名客户。

11.4 海关出口数据与公司账面出口数据差异的具体原因及合理性

中介机构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%

注：账面出口数据为母公司账面数据，包含了出口给子公司的交易金额

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，两种日期存在短暂时间差。2018 年和 2019 年差异金额主要系：2018 年底 78.99 万美元销售的实际提单时间为 2018 年 12 月最后 5 日，而海关截关日期为 2019 年 1 月初。

11.5 税务系统中公司办理出口退税的金额，与公司外销收入是否存在差异

公司将中国电子口岸出口数据导入出口退税系统中填制退税信息，在收齐出口相关的单证后申报出口退税，经税务系统审核完成后形成《免抵退申报汇总表》。报告期内，公司《免抵退申报汇总表》中单证信息齐全出口货物销售额与公司账面记录的出口销售额对比，存在的差异分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
税务系统销售额	31,759.38	33,765.91	25,719.41	25,478.31
减：上期单证本期齐全	13,136.34	11,247.92	7,372.99	5,448.65
加：本期单证下期齐全	8,824.47	13,136.34	11,247.92	7,372.99
调整至会计权责确认收入	27,447.51	35,654.33	29,594.35	27,402.65
账面出口数据	27,446.49	35,655.94	29,601.37	27,402.66
差异	1.02	-1.61	-7.02	-0.01

注：账面出口数据为母公司账面数据，包含了出口给子公司的交易金额

由上表，经过时间差调整后税务系统办理出口退税的金额与公司账面外销收入金额差异很小。

11.6 执行收入细节测试的金额及占比

报告期各期中中介机构均实施了收入细节测试，将公司账面记录的收入明细作为样本总体，对金额在收入账户实际执行的重要性以上的项目作为重要项目，进行全部测试（下表“样本金额 A”）；对金额在明显微小错报的临界值以下的项目作为极不重要项目，不进行测试；剩余项目结合重大错报风险水平及职业判断确

定测试的样本量（下表“样本金额 B”）。

报告期内各期细节测试过程及情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
收入账户实际执行重要性水平	104.52	105.55	108.11	98.30
重要性水平以上样本个数	28	19	29	30
样本金额 A	3,480.59	2,500.85	3,521.78	6,858.39
其他样本个数	66	125	75	75
样本金额 B	5,329.66	7,461.24	5,646.25	2,436.44
合计细节测试收入金额 A+B	8,810.25	9,962.08	9,168.02	9,294.83
占主营业务收入的比例	30.01%	25.89%	31.33%	33.21%

经核查，保荐机构及申报会计师认为公司的收入确认不存在不恰当之处。

11.7 执行收入截止性测试的具体情况，并对公司是否存在收入跨期确认的情况发表明确意见

公司以外销为主，中介机构对母公司收入截止测试分外销、内销分别实施，外销测试各期末前后一个月的收入确认情况、内销测试各期末前后 10 天的收入确认情况；子公司收入测试各期末前后一个月的收入确认情况。报告期内截止测试具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
母公司外销截止测试笔数	134	133	129	115
母公司外销截止测试金额	7,230.52	6,833.10	5,975.73	5,727.93
母公司内销截止测试笔数	14	23	37	15
母公司内销截止测试金额	392.56	506.03	462.87	282.20
子公司截止测试笔数	63	141	175	47
子公司截止测试金额	179.28	195.77	202.21	37.41
截止测试合计金额	7,802.36	7,534.90	6,640.81	6,047.53

经核查，保荐机构及申报会计师认为，公司销售收入确认及时、准确，不存

在收入跨期的情况。

【问题 12】关于外购成品

审核问询回复显示，报告期内，发行人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。请发行人补充披露报告期内外购成品水泵的类型、数量、金额、毛利率、主要供应商和主要客户情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购和主要供应商情况”之“（一）主要原材料和能源及其供应情况”之“1、主要原材料供应情况”中补充披露如下：

报告期内，公司应客户要求需要配套出售其他类别水泵品种或者临时出现产能不足时，存在外购成品水泵并对外销售的情况。

1、成品水泵采购情况

2017 年至 2020 年 1-9 月，公司采购成品水泵的金额分别为 472.89 万元、626.93 万元、554.78 万元和 370.53 万元，占各期采购总额的比例分别为 2.76%、3.38%、2.42%和 2.10%，金额及占比较小。

报告期内，前五名外购水泵的供应商具体情况如下：

年度	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	占当年采购 总额的比例	占当年采购 成品水泵总 额的比例
2020 年 1-9 月	温岭市腾宵水泵厂 (普通合伙)	小型潜水泵、 陆上泵	129.55	0.73%	34.96%
	宁波辰威电机有限公司	小型潜水泵	83.14	0.47%	22.44%
	浙江奇峰泵业有限公司	小型潜水泵	56.26	0.32%	15.19%
	台州遵化龙泵业有	小型潜水泵	48.02	0.27%	12.96%

	限公司				
	宁波市鄞州佳盛水泵电机厂	小型潜水泵	26.08	0.15%	7.04%
	小计		343.05	1.94%	92.59%
2019 年	温岭市腾宵水泵厂（普通合伙）	小型潜水泵、陆上泵	232.37	1.01%	41.88%
	宁波辰威电机有限公司	小型潜水泵、节能泵	177.87	0.78%	32.06%
	鑫泰洲泵业有限公司	陆上泵	47.74	0.21%	8.61%
	浙江托尼泵业有限公司	小型潜水泵	44.15	0.19%	7.96%
	台州遵化龙泵业有限公司	小型潜水泵	27.88	0.12%	5.03%
	小计		530.01	2.31%	95.53%
2018 年	温岭市腾宵水泵厂（普通合伙）	小型潜水泵、陆上泵	192.69	1.04%	30.74%
	宁波辰威电机有限公司	小型潜水泵、节能泵	110.04	0.59%	17.55%
	台州腾圣泵业有限公司	小型潜水泵	84.82	0.46%	13.53%
	台州遵化龙泵业有限公司	小型潜水泵	52.17	0.28%	8.32%
	鑫泰洲泵业有限公司	陆上泵	49.11	0.26%	7.83%
	小计		488.83	2.63%	77.97%
2017 年	浙江境界泵业有限公司	小型潜水泵	87.36	0.51%	18.47%
	浙江亿欧机电有限公司	小型潜水泵	82.98	0.48%	17.55%
	宁波市鄞州佳盛水泵电机厂	小型潜水泵	75.45	0.44%	15.95%
	温岭市索霸水泵厂	小型潜水泵	66.36	0.39%	14.03%
	浙江固达泵业有限公司	小型潜水泵、陆上泵	54.12	0.32%	11.44%
	小计		366.27	2.14%	77.45%

报告期内，公司外购成品水泵供应商较为集中，前五大供应商占成品水泵总采购额的比例分别为 77.45%、77.97%、95.53%和 **92.59%**。报告期内上述前五大供应商变动系公司根据质量、价格因素进行市场化选择所致。

上述供应商与公司及其控股股东、实际控制人，公司的董事、监事、高级管

理人员及其关系密切家庭成员之间不存在关联关系。

2、成品水泵销售情况

(1) 成品水泵销售总体情况

2017 至 2020 年 1-9 月，公司外购成品水泵实现销售收入金额分别为 585.55 万元、665.23 万元、807.82 万元和 **579.93 万元**，占主营业务收入金额比例分别为 2.09%、2.27%、2.10%和 **1.98%**，销售成本占主营业务成本金额比例分别为 2.31%、2.53%、2.25%和 **2.08%**，外购成品水泵的销售成本、销售收入金额及占比均较小，对公司销售成果影响较小。

报告期内，外购成品水泵对外销售构成情况如下：

类型	2020 年 1-9 月			2019 年		
	数量（台）	金额（万元）	毛利率	数量（台）	金额（万元）	毛利率
小型潜水泵	23,638	336.58	32.24%	24,269	383.52	28.43%
陆上泵	10,431	242.17	26.10%	14,624	344.21	22.97%
井用潜水泵	-	-	-	2,499	77.90	34.27%
节能泵	200	1.18	25.63%	250	2.05	45.62%
循环泵	-	-	-	8	0.13	36.67%
合计	34,269	579.93	29.66%	41,650	807.82	26.72%

类型	2018 年			2017 年		
	数量（台）	金额（万元）	毛利率	数量（台）	金额（万元）	毛利率
小型潜水泵	22,908	372.53	20.30%	16,007	244.57	24.06%
陆上泵	9,092	227.36	21.27%	11,820	260.55	23.12%
井用潜水泵	1,990	64.38	31.69%	3,103	80.44	22.04%
节能泵	98	0.96	55.52%	-	-	-
循环泵	-	-	-	-	-	-
合计	34,088	665.23	21.78%	30,930	585.55	23.37%

注：外购节能泵为价格较低的 12V、24V 直流泵，并非太阳能泵。

由上，报告期内，公司外购水泵成品主要是小型潜水泵和陆上泵，外购节能泵和井用潜水泵数量及占比很低，其毛利率受单个外购订单影响较大，故外购的节能泵和井用潜水泵毛利率波动相对较大。

(2) 前五名客户情况

报告期内外购成品水泵销售的前五名客户如下：

单位：万元

项目	主要客户	外购水泵销售收入	占当期外购水泵销售收入比例
2020 年 1-9 月	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	47.40	8.17%
	ООО Р И К С (俄罗斯瑞克斯)	33.14	5.71%
	COMPRANDOENGRUPO NET S.A (阿根廷联合集团)	30.18	5.20%
	S.W INTERNATIONAL GROUP(CHINA)LIMITED (利比亚水资源集团)	28.56	4.92%
	MADAL BAL KFT (匈牙利马达巴尔)	25.54	4.40%
	小计	164.81	28.42%
2019 年	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	92.30	11.43%
	MADAL BAL KFT (匈牙利马达巴尔)	50.71	6.28%
	WAN TRADING CO.,LTD (毛里求斯伍安贸易)	49.39	6.11%
	ООО РИКС (俄罗斯瑞克斯)	30.40	3.76%
	DAVIS AND SHIRTLIFF LTD (肯尼亚戴维斯)	28.83	3.57%
	小计	251.62	31.15%
2018 年	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	101.01	15.18%
	MADAL BAL KFT (匈牙利马达巴尔)	47.16	7.09%
	WAN TRADING CO.,LTD (毛里求斯伍安贸易)	43.27	6.50%
	SANDI PLUS(乌克兰桑迪加)	38.13	5.73%
	COMPRANDOENGRUPO NET S.A(阿根廷联合集团)	36.19	5.44%
	小计	265.76	39.95%
2017 年	GAZI INTERNATIONAL (孟加拉加齐国际)	95.78	16.36%
	WAN TRADING CO.,LTD (毛里求斯伍安贸易)	59.25	10.12%
	SANDI PLUS(乌克兰桑迪加)	41.89	7.15%
	DAVIS AND SHIRTLIFF LTD (肯尼亚戴维斯)	36.61	6.25%
	ROYAL INDUSTRIAL TRADING COMPANY(巴勒斯坦皇家工业贸易)	24.60	4.20%
	小计	258.14	44.08%

公司向上述客户销售的水泵种类包括多种类型,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时,向其销售外购成品水泵。

上述客户与公司及其控股股东、实际控制人,公司的董事、监事、高级管理

人员及其关系密切家庭成员之间不存在关联关系。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对外购成品水泵，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人采购明细表和销售明细表，计算报告期内成品水泵主要供应商和客户的金额及占比；

（2）对外购成品水泵的销售情况和毛利率情况进行分析；

（3）核查外购成品水泵主要供应商的工商基本信息、主要客户的基本情况信息，关注与发行人及其关联方是否存在关联关系；获取发行人出具的与该等客户、供应商不存在关联关系的声明；

（4）访谈发行人生产及销售人员了解外购成品水泵的原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人应客户要求或者发行人临时出现产能不足存在外购成品水泵并对外销售的情形，符合发行人的实际经营情况，报告期内外购成品水泵的销售成本、销售收入金额及占比均较小，外购成品水泵对发行人经营成果不存在重大影响。

【问题 13】关于供应商

审核问询回复显示，福安市龙丰机电有限公司生产的铜件主要向发行人销售，报告期内发行人对其采购占其销售额的比例分别为 53.17%、45.06%、52.68%、67.18%；发行人开始自制太阳能控制器电子板前湖北捷锐电气有限公司生产的太阳能控制器电子板主要向发行人销售，2017 年发行人对其采购占其销售额的 90%。

请发行人补充披露与上述两家供应商的合作背景、发行人向其采购铜件和太阳能控制器电子板的原因、采购金额占其销售额比例较高的原因及合理性、

上述两家供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师说明对主要供应商的采购真实性进行核查的方法、过程，相关核查方法是否充分、有效，并发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

1、公司与福安市龙丰机电有限公司（以下简称“龙丰机电”）合作背景、交易原因、采购占比较高的合理性

公司向龙丰机电采购的原材料为铜件，公司综合考虑供应商的生产规模、质量、价格、交货周期等因素，并基于市场交易原则选择供应商和确定采购计划。

龙丰机电成立于 2001 年 2 月，经营范围为电机、电器及其配件制造、加工、销售，其专业生产销售铜叶轮等铜件，产品主要销往浙江、福建、江苏等地，客户以水泵生产企业为主，除泰福泵业外，龙丰机电其他客户还有新界泵业、大元泵业、银象电器等。2009 年，公司通过业内同行了解到龙丰机电，开始向其采购铜叶轮，铜叶轮属于定制化产品，需要开模后才能批量生产，对生产工艺有较高要求，龙丰机电在生产能力、专业程度、质量控制、交货周期等方面能够满足公司的要求，自 2009 年起向公司供应铜件，建立起良好的合作关系。报告期内，公司向龙丰机电采购金额分别为 556.54 万元、534.13 万元、803.40 万元和 **516.59** 万元，占当期铜件总采购额的比例分别为 44.22%、43.23%、44.15%和 **46.01%**，公司与龙丰机电交易系遵循市场化原则，定价公允。

除向龙丰机电采购铜件外，公司亦向温岭市超博水泵配件厂、浙江原纤机电有限责任公司、台州市环时机电厂（普通合伙）等其他供应商采购铜件。具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	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
福安市龙丰机电有限公司	516.59	46.01%	803.40	44.15%	534.13	43.23%	556.54	44.22%
温岭市超	209.02	18.61%	527.24	28.98%	206.90	16.75%	321.94	25.58%

博水泵配件厂、浙江原纤机电有限责任公司（注）								
台州市环时机电厂（普通合伙）	136.16	12.13%	201.45	11.07%	145.34	11.76%	117.65	9.35%
其他	261.10	23.25%	287.63	15.81%	349.17	28.26%	262.32	20.84%
合计	1,122.87	100.00%	1,819.72	100.00%	1,235.54	100.00%	1,258.45	100.00%

注：温岭市超博水泵配件厂和浙江原纤机电有限责任公司为同一实际控制人控制的企业。

由上，报告期内公司向龙丰机电采购铜件占铜件总采购额的比例在 44%左右，2020 年 1-9 月因疫情原因其他铜叶轮供应商如浙江原纤机电有限责任公司复工时间较晚，故公司对龙丰机电采购占比略有提高。因龙丰机电自身销售规模相对不大，导致公司 2017-2019 年采购占其销售规模比例较高，2020 年 1-9 月采购占比下降为 20.60%。

因铜叶轮规格型号较多且多属于定制化产品，不同规格型号生产工艺、价格有所不同。此处选取公司向龙丰机电与向其他供应商采购同一规格型号的铜叶轮，价格比较如下：

单位：元/公斤

型号	供应商名称	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
TJSW10M 铜叶轮（Φ135mm）	龙丰机电	45.39	45.70	45.88	43.85
	温岭市超博水泵配件厂、浙江原纤机电有限责任公司	45.56	45.44	46.01	43.67
TCP130 铜叶轮（Φ105mm）	龙丰机电	-	38.81	42.52	37.85
	温岭市超博水泵配件厂、浙江原纤机电有限责任公司	39.44	39.44	-	-

综上，经比较，上述型号铜叶轮公司向龙丰机电和其他供应商采购价格无明显差异。

龙丰机电自成立以来股权结构为：陈光平 91.22%、陈安平 4.39%、陈安全 4.39%，其中陈光平担任执行董事兼经理、陈安平担任监事，龙丰机电与公司及其关联方无关联关系。

2、公司与湖北捷锐电气有限公司（以下简称“捷锐电气”）交易背景、交易原因、采购占比较高的合理性

捷锐电气成立于 2014 年 4 月，公司早年在市场寻求太阳能控制器电子板供应商时结识该供应商的技术人员，该技术人员为华中科技大学博士研究生毕业，捷锐电气业务包括智能领域的检测技术和自动化装置研究，具备研发和生产太阳能控制器电子板的能力，因此公司向其采购太阳能控制器电子板。合作初始公司对其采购额不大，为 85.16 万元，随着其技术和质量水平逐步得到公司认可后，公司扩大对其采购规模，2017 年公司向该供应商采购 836.70 万元，占其销售规模的 90%。

公司向捷锐电气采购的太阳能控制器电子板是根据公司要求生产，系公司定制化产品，捷锐电气主要向公司销售太阳能控制器电子板，故公司采购占其销售规模比例较高。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，2018 年和 2019 年采购金额分别为 958.89 万元、424.74 万元，2020 年起未再向其采购。

捷锐电气自成立以来股权结构为孙存芳 100%，其中孙存芳担任执行董事兼经理、习武杰担任监事，捷锐电气与公司及其关联方无关联关系。

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购和主要供应商情况”之“（二）前五名供应商情况”之“2、主要供应商的基本情况”中补充披露如下：

“（5）福安市龙丰机电有限公司

.....

龙丰机电专业生产销售铜叶轮等铜件，产品主要销往浙江、福建、江苏等地，客户以水泵生产企业为主，除泰福泵业外，龙丰机电其他客户还有新界泵业、大元泵业、银象电器等。2009 年，公司通过业内同行了解到龙丰机电，开始向其采购铜叶轮，铜叶轮属于定制化产品，需要开模后才能批量生产，对生产工艺有较高要求，龙丰机电在生产能力、专业程度、质量控制、交货周期等方面能够满足公司的要求，自 2009 年起向公司供应铜件，建立起良好的合作关系。报告期

内，公司向龙丰机电采购金额分别为 556.54 万元、534.13 万元、803.40 万元和 516.59 万元，占当期铜件总采购额的比例分别为 44.22%、43.23%、44.15%和 46.01%，公司与龙丰机电交易系遵循市场化原则，定价公允。因龙丰机电自身销售规模相对不大，导致公司采购占其销售规模比例较高。龙丰机电与公司及其关联方无关联关系。”

“(10) 湖北捷锐电气有限公司

.....

捷锐电气主要生产太阳能控制器电子板。公司早年在市场寻求太阳能控制器电子板供应商时结识该供应商的技术人员，该技术人员为华中科技大学博士研究生毕业，捷锐电气业务包括智能领域的检测技术和自动化装置研究，具备研发和生产太阳能控制器电子板的能力，因此公司向其采购太阳能控制器电子板。合作初始公司对其采购额不大，为 85.16 万元，随着其技术和质量水平逐步得到公司认可后，公司扩大对其采购规模，2017 年公司向该供应商采购 836.70 万元，占其销售规模的 90%。公司向捷锐电气采购的太阳能控制器电子板是根据公司要求生产，系公司定制化产品，捷锐电气主要向公司销售太阳能控制器电子板，故公司采购占其销售规模比例较高。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，2018 年和 2019 年采购金额分别为 958.89 万元、424.74 万元，2020 年起未再向其采购。捷锐电气与公司及其关联方无关联关系。”

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对发行人主要供应商真实性，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取了发行人的采购明细表，计算报告期各期发行人向主要供应商采购及占比情况；

（2）实地走访发行人主要供应商，获取了主要供应商与发行人的无关联关系声明函，查看生产经营状况，并与相关负责人进行访谈，访谈内容包括：①了解供应商成立时间、股权结构、主要业务和产品、收入规模及盈利情况、销售市场和主要客户类型等，核实供应商基本情况，关注与公司之间是否存在关联关系；

②了解供应商与公司开展业务的背景、向公司销售产品占同种产品销售额的比例等；③核查供应商与公司是否存在纠纷情况；④了解向公司销售产品的定价方式、产品价格与销售给其他客户的是否存在明显差异、供应商与公司结算方式、付款政策等。

报告期内，中介机构对主要供应商的实地走访比例如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
已实地走访供应商的采购金额（万元，不含税）	10,704.23	15,164.92	11,616.97	10,701.16
走访占比	60.57%	66.18%	62.58%	62.39%

（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，核查供应商与发行人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，核查发行人对其采购占其销售总额的比例；

（5）查阅发行人账务系统，了解主要供应商与发行人的合作年限、合作背景；

（6）获取了发行人的销售明细表，与采购明细表核对是否存在重合客户供应商情形，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。报告期内，中介机构对主要供应商的发函及回函比例如下：

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
发函标准	报告期各期采购金额前二十大供应商的采购金额和应付账款余额进行函证，对大额预付账款余额进行抽样函证。			
发函率（发函供应商采购金额占采购总额比例）	82.38%	86.36%	84.40%	91.98%
回函率（回函金额/发函金额）	89.89%	91.29%	92.96%	80.89%
回函供应商采购金额占采购总额比例	74.06%	78.83%	78.46%	74.40%

（8）获取发行人实际控制人、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) 访谈发行人采购负责人，了解发行人主要供应商的变动情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：(1) 发行人基于市场交易原则选择供应商，与龙丰机电、捷锐电气的合作背景、交易原因合理，采购金额占其销售额比例较高具有合理性；上述两家供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；(2) 对主要供应商的采购真实性进行核查的方法充分、有效。

【问题 14】关于成本归集

审核问询回复显示，发行人半成品和产成品的成本归集采用定额成本法。

请发行人补充披露各类型产品的半成品和产成品定额成本的确认方法，相关产品定额成本在报告期内的调整情况及其准确性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

(一) 补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计估计和会计政策”之“(九) 存货”补充披露如下：

1、公司半成品和产成品定额成本确认方法

公司半成品和产成品的成本归集采用定额成本法，定额成本包括定额材料成本、定额人工成本和定额制造费用。

(1) 定额材料成本

直接材料按照各产品定额材料成本占车间当月定额材料成本合计金额的比例作为分配系数进行分配，具体计算过程如下（直接人工和制造费用类同）：

即：分配系数=产品定额材料成本/车间定额材料成本合计金额

车间定额材料成本合计金额=Σ（产品定额材料成本*产品实际产量）

产品实际材料成本=车间实际材料成本金额*分配系数

公司按照产品配置形成生产物料清单(BOM 表)的数量和相应单价计算出定额材料成本，即半产品和产成品的定额材料成本=标准耗用量×材料标准单价。

每一型号产成品或每一半成品的标准耗用量（BOM 表）由公司技术部门编制。针对每一销售订单，销售部和技术部根据客户具体要求对 BOM 表进行复核，涉及物料调整则新建一个该客户的新 BOM 表。BOM 表主要构成基本不会变化，主要根据客户需求对其中零部件进行调整，如铜件改为铝件。

材料标准单价通过人工录入系统并维护。①各生产车间中因铁铸件和铝铸件车间主要原材料分别为铁和铝，材料单一，分配时只与数量有关，故标准单价固定不变，除此外其余生产车间因耗用原材料种类众多，如电气车间半成品线圈包括定子、电缆线、漆包线、热保护器、绝缘纸等材料，财务部每月根据每一种原材料的月末加权平均单价调整半成品的标准单价。②总装车间将各半成品组装成水泵成品，材料成本系根据 BOM 耗用半成品成本、原材料成本加上包装物成本构成，对于原材料标准单价和包装物标准单价一年至少定期维护一次，除定期维护外，当材料价格变动幅度大时进行调整。

（2）定额人工成本

直接人工按照定额人工分配系数进行分配。定额人工成本系根据每一产成品或半成品车间正常生产情况下计件工资并考虑产品规格型号、生产工艺确定，定额人工成本一般不进行调整。

（3）定额制造费用

各车间因生产耗用材料比例最大，制造费用分配采用定额材料分配系数进行分配；总装车间将各半成品组装成水泵成品，组装工艺存在难度差异，总装车间制造费用采用定额制造费用分配系数进行分配，每个产成品的定额制造费用考虑产品规格型号、历史经验、工艺难度系数等参数确定，定额制造费用一般不进行调整。

2、定额成本的准确性

公司按照上述方法确定半成品和产成品的定额成本，并据此将实际发生成本归集并分配至各规格型号产品，进行生产成本的结转，定额成本较为准确地反应了公司实际成本。

鉴于公司产品及半成品种类繁多、半成品通用性较强，故以五类主要成品中一种主要型号以及 2 种通用半成品为例，对比其报告期内实际生产成本和定额生产成本，具体情况如下：

（1）产成品

①陆上泵-JET-EC

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际单位生产成本（元/台）	183.71	182.78	195.02	180.50
定额单位生产成本（元/台）	184.14	185.12	194.25	183.40
差异（元/台）	-0.43	-2.35	0.77	-2.90
差异率	-0.23%	-1.27%	0.40%	-1.58%

②循环泵-GRS25/6(180) 分体式

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际单位生产成本（元/台）	82.26	81.58	102.51	79.73
定额单位生产成本（元/台）	82.00	82.08	103.00	83.00
差异（元/台）	0.26	-0.49	-0.49	-3.27
差异率	0.32%	-0.60%	-0.48%	-3.94%

③节能泵-3TSS0.84-55-24/160

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际单位生产成本（元/台）	898.48	914.72	1,071.34	1,081.65
定额单位生产成本（元/台）	892.94	918.75	1,070.00	1,113.00
差异（元/台）	5.54	-4.03	1.34	-31.35
差异率	0.62%	-0.44%	0.12%	-2.82%

④井用潜水泵-3STM5-12

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际单位生产成本（元/台）	307.62	323.42	348.71	-
定额单位生产成本（元/台）	310.85	323.95	349.00	-

差异（元/台）	-3.23	-0.52	-0.29	-
差异率	-1.04%	-0.16%	-0.08%	-

⑤小型潜水泵-TPS750A

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
实际单位生产成本（元/台）	244.12	259.07	254.65	254.09
定额单位生产成本（元/台）	246.29	260.31	250.00	252.00
差异（元/台）	-2.17	-1.24	4.65	2.09
差异率	-0.88%	-0.48%	1.86%	0.83%

（2）半成品

①定子（小槽）-Φ90*140片(600料)

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
实际单位生产成本（元/个）	11.09	11.09	12.87	13.81
定额单位生产成本（元/个）	11.38	11.00	12.98	13.81
差异	-0.29	0.09	-0.11	-0.00
差异率	-2.57%	0.84%	-0.85%	0.00%

②线圈(小槽)-110×160（220V/50Hz）热保护器：140度

项目	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
实际单位生产成本（元/个）	54.61	57.90	58.06	57.50
定额单位生产成本（元/个）	55.77	57.29	58.41	57.36
差异	-1.16	0.62	-0.35	0.14
差异率	-2.08%	1.07%	-0.60%	0.24%

综上，上述五个主要产品型号、半成品-定子（小槽）、线圈（小槽）的实际单位成本与定额单位成本之间差异率较小，定额成本较为准确。

（二）中介机构核查情况

针对成本相关事项，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、对财务部人员和技术部主管进行访谈，了解发行人生产工艺流程和成本核算方法，BOM表的日常管理等；

2、抽查发行人产成品和自制半成品的生产成本计算表，检查其分配过程和核算方法，结合报告期各期材料耗用量和产品产量进行配比分析；

3、抽查月度成本计算表，确定是否与发行人成本核算政策和方法相符；

4、抽取产成品和半成品，统计其报告期内实际生产成本和定额生产成本，通过比较实际成本和定额成本的差异率，验证定额成本的准确性；

5、分析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波动情况，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、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发行人是否存在重大差异。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人各类型产品的半成品和产成品定额成本的确认方法合理，定额成本较为准确。

【问题 15】关于销售人员

审核问询回复显示，报告期内，发行人销售人员平均人数分别为 17、24、32、42。

请发行人：

（1）补充披露报告期内销售人员的负责区域情况；

（2）结合发行人的营销方式、客户拓展情况、订单获取方式、销售人员语言能力等，补充披露销售人员规模与发行人外销占比较高、外销区域较多之间的匹配关系。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（四）利润表项目分析”之“1、期间费用”之“（1）销售费用”中补充披露如下：

1、报告期内销售人员负责区域情况

公司销售人员分为泰福泵业母公司销售人员和俄罗斯、越南境外子公司销售人员，其中母公司销售人员通常按照国别划分区域，不同销售人员负责不同国别客户的日常维护；俄罗斯子公司和越南子公司销售人员仅负责当地市场开拓。2017年至2019年公司销售人员平均人数分别为17人、24人、32人，区域负责情况如下：

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
泰福泵业	销售人员平均人数	19	16	16
	覆盖国家个数	102	102	101
	销售人员平均覆盖国家个数	5	6	6
俄罗斯子公司	销售人员平均人数	6	5	1
越南子公司	销售人员平均人数	7	3	-
合计		32	24	17

注：平均人数系月度加权平均人数。

随着公司市场开拓的不断进行，销售规模逐步增大，泰福泵业母公司及 2 个境外子公司的销售人员规模整体有所增长，**2020 年 1-9 月销售人员平均 44 人**。2017 年至 2019 年，母公司单位销售人员平均覆盖国家个数为 6 个左右。

2、销售人员规模与发行人外销占比较高、外销区域较多之间的匹配关系

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，报告期内公司主要客户群体稳定，公司 2017 年-2019 年稳定合作客户 101 个，其收入占比在 80%左右，因此泰福泵业销售人员的主要工作是客户关系的日常维护、产品售前咨询和售后服务，具体内容为与客户沟通订单型号、数量、交货期等具体内容、跟进客户订单进度、回复客户产品咨询、跟进客户售后情况、回款情况、了解客户销售库存情况并与客户沟通后续订单等。不同于内销模式，外销模式的销售人员相对精减。

除了俄罗斯和越南子公司聘用当地人员进行市场销售外，公司销售人员主要通过英语交流开展市场开拓以及客户关系的日常维护工作，**截至 2020 年 9 月末，公司母公司在岗销售人员 22 名**，除 3 名制作出口报关单和跟单人员外，公司销售人员均具备英语沟通能力。

一般情况下，公司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，这个国家的其他客户采购订单频率不高。基于外销模式的市场拓展、品牌推广以及客户关系日常维护的特点，泰福泵业母公司现有销售人员规模与公司已覆盖国家个数相匹配。随着俄罗斯及越南子公司当地市场开拓力度加大，子公司销售人员人数逐年提升，子公司销售人数规模与目前子公司大力开拓当地市场销售策略相匹配。

3、公司销售人员人数、人均创收与同行业上市公司对比情况

2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司销售人员人数及占总人数比例与同行业以外销为主的上市公司的比较情况如下：

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
君禾股份	浙江宁波市	38	4.05%	35	3.76%	32	3.43%
东音股份	浙江温岭市大溪镇	-	-	81	5.76%	54	4.39%
泰福泵业	浙江温岭市松门镇	38	6.44%	25	4.70%	20	4.05%

从上表可以看出，公司销售人员占员工总数的比例与以外销为主的君禾股份、东音股份不存在明显差异，与行业特征相符。

报告期内，公司销售人员的人均创收与同行业对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
大元泵业	1,123.62	1,217.05	1,011.92
新界泵业	687.40	600.69	552.04
凌霄泵业	1,633.32	1,193.97	1,171.06
东音股份	-	1,385.85	1,656.09
君禾股份	1,843.05	1,902.34	1,725.48
平均水平	1,321.81	1,259.98	1,223.32
泰福泵业	1,226.97	1,278.68	1,722.30

由上，公司销售人员人均创收与行业平均水平基本相当。

综上所述，公司销售人员规模与公司外销占比较高、外销区域较多之间匹配关系合理，与行业特征相符。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对发行人销售人员相关事宜，保荐机构履行了以下核查程序：

（1）获取发行人销售台账，了解发行人客户的国别和区域，统计报告期内发行人客户所在国家个数；

（2）了解发行人销售人员日常工作内容、负责的区域划分情况，与发行人客户所在国家数量进行匹配，并与同行业上市公司对比分析；

（3）访谈发行人销售负责人，了解发行人的销售模式、业务拓展方式；

（4）取得报告期内发行人销售人员名单，统计其专业及英语能力水平，了解销售人员与发行人客户沟通是否顺畅。

2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人产品销售以外销为主且采用经销模式，销售人员规模与发行人外销占比较高、外销区域较多之间匹配关系合理，符合行业特征。

【问题 16】关于研发废料

审核问询回复显示，发行人研发费用中直接投入明细中，废料冲抵研发费用分别为 13.04 万元、0 万元、151.81 万元 和 1 万元，废料冲抵包括废料对外销售冲抵和生产领用冲抵。

请发行人披露废料对外销售冲抵和生产领用冲抵的金额，发行人研发投入的核算流程及方法，研发废料生产领用的流程，相关内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

盈利能力分析”之“（四）利润表项目分析”之“1、期间费用”之“（3）研发费用”中补充披露如下：

1、废料对外销售冲抵和生产领用冲抵的金额

公司研发废料由研发项目组不定期将废料退至仓库，由计划物控部门（仓库）进行物料规整，部分废料经过技术拆解后作为原材料继续投入生产，如铸铁件、矽钢片、铝件等，其中废铸铁件及废矽钢片可以作为铸造车间的原材料使用，部分废铝件可作为铝压铸车间的原材料使用；剩余不能回收投入生产的研发废料进行对外销售处理。

报告期内，公司废料冲抵研发费用金额包括废料对外销售冲抵和生产领用冲抵两部分。公司生产领用研发废料时，根据废品市场单价（漆包线除外，漆包线按市场原价）确认价格，并乘以领用数量所得的金额冲抵研发费用；研发废料出售时，根据销售金额（不含税金额）冲抵研发费用。具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
废料对外销售冲抵	2.47	18.84	-	6.15
生产领用冲抵	22.80	132.97	-	6.89
合 计	25.27	151.81	-	13.04

2、研发投入的核算流程及方法

研发投入是指为公司研发项目相关研究活动形成的支出，归集范围包括与研发项目相关的材料费、职工薪酬、设备折旧等相关费用，公司设置“研发费用-具体费用类型-研发项目”账簿，按项目核算研发投入。

材料等直接投入在“研发费用-直接投入”科目归集核算，公司研发部门根据研发项目编制研发物料申请单，计划物控部根据研发物料申请单，在 U8 系统中填制物料出库单，研发部门相关申请人员根据出库单在仓库据以领料。物料领用成本每月底核算一次，采用月末加权平均法核算领取的物料金额，归集到相应研发项目。存在废料领用或销售时冲减“研发费用-直接投入”科目。

研发人员工资薪酬在“研发费用-人员人工”科目归集核算，财务部每月根据人力资源部门编制的薪酬计算表计算研发人员薪酬，并按研发人员对应的研发

项目归集。

资产折旧在“研发费用—折旧费用”科目核算，财务部根据设备清单每月计算折旧金额，按研发项目设备使用的工时比例分配至各研发项目。

零星采购等其他费用在“研发费用—其他费用”科目归集核算，财务部根据合同、发票等原始单据确定入账金额，并按研发项目归集。

3、研发废料生产领用的流程

公司研发废料领用流程与原材料领用流程相同，研发部门产生的可回收废料退还仓库，生产车间根据计划物控部门下达的生产计划，结合生产车间在用库存，在 U8 系统中生成出库单，由打单员打印出库单，相关生产车间到仓库进行领料。

综上，公司研发投入的核算流程及方法、研发废料生产领用相关内控制度是健全有效的。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

针对研发废料相关情况，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人研发主管人员、财务负责人，了解发行人研发过程中废料的产生、实物管理及会计处理；

（2）获取发行人报告期内研发废料物料处理清单，了解清单中废料数量、单价的形成及来源；

（3）了解发行人研发领料的内部控制制度、核算流程及方法，获取报告期内的研发领料清单，结合生产成本领料复核分析其单价的合理性；

（4）了解发行人研发废料的后续处理流程，抽查分析研发废料入库及出库单价的合理性。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人研发投入的核算流程及方法、研发废料生产领用相关内控制度是健全有效的。

【问题 17】关于远期结售汇业务

审核问询回复显示，2018 年、2019 年和 2020 年 1 至 3 月，发行人远期结售汇造成的亏损分别为 1,301.72 万元、92.09 万元、115.34 万元。发行人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，最终导致公司远期结售汇业务亏损。

请发行人补充披露开展远期结售汇业务的内部管理制度、具体决策流程、报告期内远期结售汇业务亏损对发行人的影响以及相关的内控制度是否健全并有效执行。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（四）利润表项目分析”之“3、投资收益”中补充披露如下：

1、远期结售汇业务的内部管理制度

针对外汇衍生品业务，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）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）操作及决策流程

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，在股东大会和董事会审批额度内，制订交易方案，提出商业银行远期结汇、期权等业务申请，并提交财务负责人审核、董事长审批。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、远期结售汇业务的具体决策流程

2017 年 12 月，经公司董事会和股东大会审议通过《关于开展外汇衍生品业务降低汇兑风险的议案》，为合理控制汇率波动风险，公司拟在未来 36 个月内择机在商业银行办理远期锁汇、期权等外汇避险业务，将外汇价格锁定在合理的价格区间之内，累计金额不超过 3,500 万美元（不含已交割外汇衍生品）。

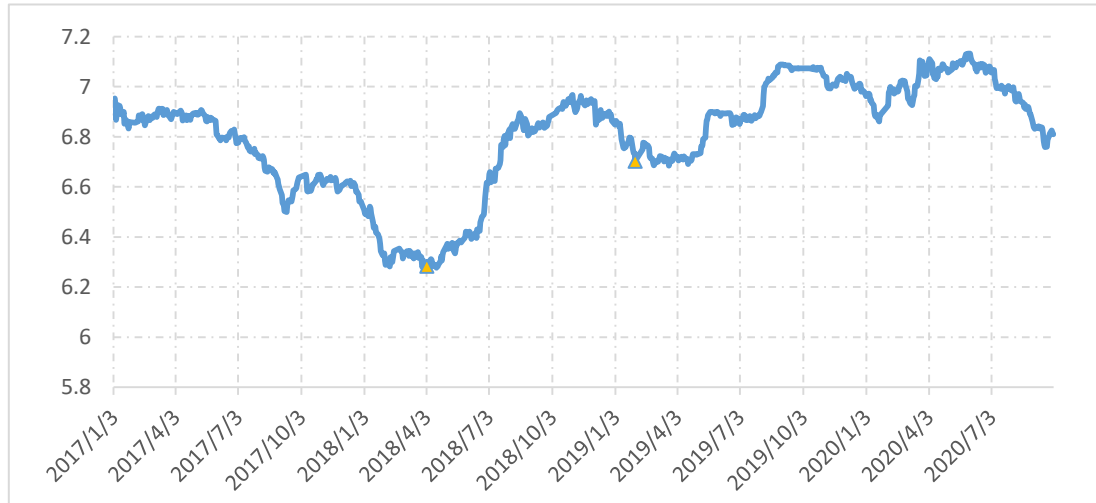


图 1 报告期内美元汇率变动情况

单位：万美元

购买日期	交割日期	约定汇率	签约金额	锁汇原因
2018 年 4-5 月	2018 年 7 月 -2019 年 6 月	6.42 附近	2,000	因 2017 年底至 2018 年初，人民币大幅升值，汇率变动情况如图 1，因看好中国国情，看好人民币汇率，为规避人民币再次大幅升值风险而选择锁定汇率。
2018 年 6 月	2018 年 8 月 -2019 年 8 月	6.51 附近	500	2018 年中期，汇率趋向稳定，为规避人民币大幅升值而选择锁定汇率。
2018 年 7 月	2018 年 9-12 月	6.67 附近	400	2018 年中期，汇率趋向稳定，为规避人民币大幅升值而选择锁定汇率。
2018 年 11 月	2019 年 4 月 -10 月	6.88 附近	260	中美贸易摩擦等不稳定因素存在，美元和人民币双向波动，因预计人民币升值，锁定部分订单成本。
2018 年 12 月	2019 年 1 月-3 月	6.88 附近	120	中美贸易摩擦，汇率方向不确定，因预计人民币升值，锁定部分近期订单成本。
2019 年 2 月	2019 年 7-10 月	6.72 附近	400	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。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，为了锁定利润，固定订单成本，选择锁定汇率。
2019 年 3 月	2019 年 5 月 -12 月	6.71 附近	400	中美双边经济贸易趋好，贸易摩擦趋缓，美元汇率下跌，锁定部分订单成本。
2020 年 2 月	2020 年 5-12 月	7.03 附近	1,010	美元对人民币汇率重新突破 7.00，处于最近几年历史高位水平，随着中国对新冠疫情严格有效的防控，公司对中国经济恢复有信心，为规避人民币转向升值而选择锁定汇率。

2020 年 3 月	2020 年 8-12 月	7.08 附近	500	美国股市波动，美国国债收益率收窄，由于疫情的不确定性，对美国下半年经济复苏的担忧，看跌美元；中国对新冠疫情严格有效的防控，对中国经济的恢复信心倍增，预计人民币升值，锁定下半年汇率，锁定部分成本。
------------	---------------	---------	-----	---

3、报告期内远期结售汇业务亏损对公司的影响

报告期内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	-
占利润总额比例	3.92%	-1.16%	-29.32%	-

资产负债表日，公司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或亏损金额，计入公允价值变动损益和交易性金融资产（或交易性金融负债）；合约交割日，公司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至投资收益。2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，公司因远期结售汇影响公允价值变动收益金额分别为-593.06 万元、593.06 万元和 155.04 万元，影响投资收益金额分别为-708.67 万元、-685.15 万元和 103.18 万元，合计影响利润总额分别为-1,301.72 万元、-92.09 万元和 258.22 万元，影响比例分别为-29.32%、-1.16%和 3.92%。2018 年公司远期结售汇造成的亏损金额较大，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，最终导致公司远期结售汇业务亏损金额较大。

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。

4、内控制度是否健全并有效执行

上述公司对远期结售汇业务的内部控制制度中，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。

（二）中介机构核查情况

1、核查程序

关于发行人远期结售汇业务，保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取并检查了发行人与银行签订的远期结售汇合同，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；

（2）通过网络查询美元外汇中间价在报告期内的波动情况，结合发行人远期结售汇业务的交割时间，访谈发行人实际控制人，了解其亏损原因；

（3）获取发行人的销售及回款记录，结合发行人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发行人业务规模相匹配；

（4）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；

（5）了解发行人衍生金融工具相关的内控管理制度，检查发行人相关股东大会和董事会审议决议，测试公司内控执行有效性。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内远期结售汇业务亏损对发行人经营业绩存在一定影响，但整体影响金额控制在合理范围内，发行人相关内控制度健全并得到有效执行。

【问题 18】关于存货

审核问询回复显示，报告期各期末，发行人存货跌价准备计提金额分别为 64.83 万元、17.06 万元、157.22 万元、153.84 万元。2017 年期末、2019 年中期、2019 年期末和 2020 年 3 月期末，保荐人和申报会计师对发行人存货实施了监盘程序。

请发行人结合存货的构成、库龄、期末在手订单规模、存货跌价准备计提

的过程等，补充披露 2018 年末存货跌价准备计提金额较小的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，请说明 2018 年末未实施存货监盘程序的原因、报告期各期末存货监盘差异的具体情况以及对未监盘的存货采取的核查程序和结论。

【回复】

（一）补充披露情况

1、2018 年末存货跌价准备计提金额较小的原因及合理性

报告期内，公司存货规模及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货分类	2020 年 9 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	存货金额	跌价准备金额	存货金额	跌价准备金额	存货金额	跌价准备金额	存货金额	跌价准备金额
原材料	2,224.66	42.89	2,557.83	23.97	2,114.59	5.23	1,873.52	5.48
在途物资	220.01	-	50.69	-	144.35	-	-	-
在产品	2,340.50	-	1,596.46	-	794.30	-	709.68	-
自制半成品	2,323.51	34.13	2,192.52	6.70	2,616.00	3.88	2,276.11	-
库存商品	5,284.65	104.33	4,414.80	122.44	3,734.14	7.54	2,394.48	56.75
委托加工物资	41.22	-	14.23	-	26.25	-	12.57	-
包装物	168.27	7.67	144.27	4.11	123.19	0.42	151.49	2.60
合计	12,602.82	189.01	10,970.80	157.22	9,552.82	17.06	7,417.84	64.83

从上表可以看出，公司存货跌价主要包括原材料、自制半成品和库存商品跌价，其中 2017 年末至 2020 年 9 月末公司库存商品跌价准备金额分别为 56.75 万元、7.54 万元、122.44 万元、104.33 万元，占报告期各期末存货跌价准备金额的比例分别为 87.54%、44.20%、77.88%、55.20%，公司 2018 年末存货跌价准备计提金额较小主要系 2018 年末库存商品跌价准备金额较小所致。

报告期内公司产品毛利率在 29%以上，对于库龄 1 年以内的库存商品，一般不存在减值风险。对于库龄 1 年以上的库存商品，根据当期各型号实际对外销售价格计算其可变现净值并予以计提跌价准备。2017 年末由于库龄 1 年以上库存商品公司未有对外出售，基于谨慎性考虑按照折扣价格预估可变现净值，并计提

了相应的存货跌价准备。由于 2017 年末部分长库龄产品在 2018 年实现销售，销售价格高于原预估可变现净值，2018 年末根据同类型产品实际对外销售价格，重新测算库存商品跌价准备，相应转回库存商品跌价准备 42.66 万元，导致 2018 年末库存商品跌价准备较小。

2019 年末和 2020 年 9 月末，库龄 1 年以上库存商品按照同类型产品实际对外销售价格测算存货跌价准备，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存货跌价准备；另外俄罗斯子公司的库存商品存在部分毁损而对毁损部分全额计提跌价，导致 2019 年末和 2020 年 9 月末库存商品跌价金额有所增加。

报告期内，公司产品市场销售良好，能够有效保证库存商品的消化。截至 2020 年 9 月末，公司库存商品中在手订单覆盖金额 3,221.15 万元，除子公司库存商品外，母公司库存商品在手订单覆盖率 100.76%。

2、与同行业可比上市公司对比分析

同行业可比公司期末存货跌价计提比例情况如下：

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 2018 年存货跌价准备计提比例高于大元泵业和凌霄泵业，受库存商品跌价准备转回的影响，公司 2018 年存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司平均水平。东音股份存货跌价准备计提比例较高，剔除东音股份后，公司其他年

度存货跌价准备计提比例高于同行业上市公司平均水平。报告期各期末公司存货跌价准备计提充分。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产”之“1、流动资产结构及其变化分析”之“（5）存货”中补充披露如下：

“⑥存货库龄及跌价准备计提情况

.....

2018 年末存货跌价准备金额较小主要原因系：2017 年末由于库龄 1 年以上库存商品公司未有对外出售，基于谨慎性考虑按照折扣价格预估可变现净值，并计提了相应的存货跌价准备。由于 2017 年末部分长库龄产品在 2018 年实现销售，销售价格高于原预估可变现净值，2018 年末根据同类型产品实际对外销售价格，重新测算库存商品跌价准备，相应转回库存商品跌价准备 42.66 万元，导致 2018 年末库存商品跌价准备较小。”

“C、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 2018 年存货跌价准备计提比例高于大元泵业和凌霄泵业，受库存商品跌价准备转回的影响，公司 2018 年存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司平均水平。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。”

（二）中介机构核查情况

1、存货监盘情况说明

2017 年末、2018 年末、2019 年末、**2020 年 9 月末**申报会计师均实施了监盘程序。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 1-9 月盘盈 0.16 万元**。2017 年盘亏主要系原材料仓中的废品收发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。2017 年期末、2019 年期末和 **2020 年 9 月末**，保荐机构项目组成员随同会计师参与监盘。

2、未监盘存货的替代程序

（1）对于未执行监盘程序的原材料、在产品、自制半成品、库存商品、包装物、委托加工物资的具体核查程序主要包括：

①了解与存货管理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，并测试相关内控控制的运行有效性；

②获取公司报告期末存货的明细分类及清单，对存货余额实施了分析程序，将报告期存货结构变化、备货水平与公司经营情况进行比较，确定是否匹配；

③获取公司各报告期内的存货自盘计划、自盘表，对于未执行监盘程序的存货逐一核对公司自盘表，确认存货账实相符情况；

④对公司主要供应商执行访谈及函证程序，确认报告期内采购情况，并结合生产领用情况，用以佐证公司原材料余额的真实性；

⑤对公司主要客户执行访谈及函证程序，确认报告期内客户订单及销售情况，并结合期后销售情况，用以佐证公司库存商品及在产品余额的真实性。

通过上述核对公司自盘表等核查程序，对原材料、在产品、自制半成品、库存商品、包装物、委托加工物资的核查结果如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
存货余额（注）	11,698.54	10,078.60	9,192.49	7,091.08
监盘金额	7,037.68	7,846.95	4,872.90	4,580.02
监盘比例	60.16%	77.86%	53.01%	64.59%
未监盘金额	4,660.85	2,231.65	4,319.60	2,511.06
通过核对公司自盘表等 核查金额	4,660.85	2,231.65	4,319.60	2,511.06
剩余存货核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：存货余额指原材料、在产品、自制半成品、库存商品（剔除发出商品）、包装物、委托加工物资金额合计。

（2）发出商品系已发至码头等待报关出口的成品，对于未执行监盘程序的发出商品的具体核查程序主要为取得其出库单、期后的报关单和货运提单，发出商品核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
通过替代程序核查金额	661.31	757.34	203.30	313.35
发出商品期末余额	684.28	841.51	215.98	326.77
发出商品核查比例	96.64%	90.00%	94.13%	95.89%

（3）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，未执行监盘程序的在途物资的具体核查程序主要为取得出库单、期后子公司收货记录作为替代程序，在途物资核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
在途物资核查金额	220.01	50.69	144.35	-
在途物资期末余额	220.01	50.69	144.35	-
在途物资核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	-

综上，经核查，保荐机构及申报会计师认为公司对存货管理制定完善的内部控制制度并得到有效执行，公司报告期各期末存货金额真实、准确。

【问题 19】关于信息披露

请发行人、保荐人自查是否存在审核问询回复应披露而未披露至招股说明书的情形，如是，请补充披露至招股说明书。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人、保荐机构自查后认为《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审核问询函的回复》、《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第二轮审核问询函的回复》中要求发行人补充披露的事项均已在《招股说明书》中披露。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为，《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审核问询函的回复》、《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第二轮审核问询函的回复》中要求发行人补充披露的事项均已在招股说明书中披露。

【问题 20】关于审计截止日后的财务信息

请发行人：

（1）补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相关经审阅的主要财务数据及同比变动情况；

（2）结合发行人上述期间财务状况、同行业公司情况（如有）等，补充披露发行人金额变动较大的科目情况，变动原因及其合理性，相关主要财务指标变动是否符合行业趋势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）补充披露情况

发行人首次申报审计截止日为 2020 年 3 月 31 日，天健会计师对 2020 年 9 月 30 日的财务状况，2020 年 1-9 月的经营成果和现金流量进行了审计，并出具了“天健审〔2020〕10388 号”标准无保留意见的《审计报告》。发行人已将招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、其他重要事项”和重大事项提示中原 2020 年 1-9 月经审阅财务数据内容删除，将招股说明书全文财务数据更新为 2020 年 1-9 月经审计财务数据。

20.1 补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相关经审阅的主要财务数据及同比变动情况；

公司 2020 年 1-9 月经审计的主要财务数据情况如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	增减幅度	增减变化
资产总额	54,250.85	46,025.28	8,225.57	17.87%
负债总额	10,725.30	8,213.19	2,512.11	30.59%
股东权益合计	43,525.55	37,812.09	5,713.46	15.11%
归属于母公司所有者权益	43,525.55	37,812.09	5,713.46	15.11%

随着经营规模扩大，公司经营规模保持稳步增长，2020 年 9 月末公司资产总额为 54,250.85 万元，较上年末增长 17.87%；归属于母公司所有者权益为 43,525.55 万元，较上年末增长 15.11%。2020 年公司新增银行借款，9 月末负债总额 10,725.30 万元，较上年末增长 30.59%。

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	增减幅度	增减变化
营业收入	29,485.76	27,581.01	1,904.75	6.91%
其中：加齐国际	10,667.38	11,889.38	-1,222.00	-10.28%
其他客户	18,818.38	15,691.63	3,126.75	19.93%
利润总额	6,583.14	6,366.58	216.56	3.40%
净利润	5,730.39	5,505.70	224.69	4.08%
归属于母公司股东的净利润	5,730.39	5,505.70	224.69	4.08%

扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,418.37	5,314.64	103.73	1.95%
-----------------------	-----------------	----------	---------------	--------------

2020 年 1-9 月，公司营业收入为 **29,485.76 万元**，较上年同期增长 **6.91%**，归属于母公司股东的净利润为 **5,730.39 万元**，较上年同期增长 **4.08%**，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 **5,418.37 万元**，较上年同期增长 **1.95%**。

公司营业收入变动主要原因是：

(1) 第一大客户加齐国际收入较上年同期下降 1,222.00 万元，下降 10.28%。2020 年 6 月以来，受南亚连日暴雨导致发源于喜马拉雅山脉、流经印度和孟加拉国的两条主要河流布拉马普特拉河（Brahmaputra）、恒河（Ganges）水位大幅上涨，孟加拉国发生较为严重的洪涝灾害，影响了加齐国际的销售，导致加齐国际 6-8 月对公司采购规模有所下降，但随着雨季趋于结束，2020 年 9 月公司对加齐国际销售收入 1,798.15 万元，已恢复至去年 9 月同期的 1,805.40 万元水平。

(2) 除加齐国际外，其他客户收入为 **18,818.38 万元**，较上年同期增加 **3,126.75 万元**，增长 **19.93%**，主要是：①除加齐国际外，2017-2019 年公司稳定合作经销商客户在 2020 年 1-9 月实现收入 10,483.54 万元，较上年同期增长 1,182.89 万元；②公司市场开拓力度增加，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，实现销售收入 2,133.57 万元。

净利润增长幅度低于营业收入，主要系 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，导致 2020 年 1-9 月财务费用 **580.38 万元**。

截至 2020 年 9 月末，公司在手订单 699.76 万美元，其中加齐国际在手订单 258.40 万美元，公司在手订单充足。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	增减幅度	增减变化
经营活动产生的现金流量净额	8,537.67	5,592.57	2,945.10	52.66%
投资活动产生的	-8,645.81	-6,453.42	-2,192.39	33.97%

现金流量净额				
筹资活动产生的现金流量净额	1,302.66	-38.79	1,341.45	-3458.24%

2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为**8,537.67万元**，较上年同期增长**52.66%**，公司货款回收情况良好。投资活动产生的现金流量净额**-8,645.81万元**，主要为建设年产120万台水泵建设项目和技术研发中心建设项目，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金**9,200.11万元**。筹资活动产生的现金流量净额**1,302.66万元**，主要系新增应收账款质押短期借款（含利息）1,121.70万元以及长期借款（含利息）404.46万元。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项 目	2020年1-9月	2019年1-9月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	0.77	1.53
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	158.53	179.59
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益，以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	203.61	-78.85
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-3.84	13.40
小 计	359.07	115.67
减：企业所得税影响数（所得税减少以“－”表示）	47.05	-75.40
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	312.02	191.06

2020年1-9月，公司扣除所得税影响的非经常性损益金额为**312.02万元**，主要为政府补助及投资收益，占归属于母公司股东净利润的比例为**5.44%**，对公司经营业绩不构成重大影响。

20.2 结合发行人上述期间财务状况、同行业公司情况（如有）等，补充披露发行人金额变动较大的科目情况，变动原因及其合理性，相关主要财务指标变动是否符合行业趋势。

1、2020 年 1-9 月金额变动较大的科目

公司金额变动较大的科目情况及变动原因如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年末	变动幅度	变动原因说明
货币资金	8,065.68	5,812.92	38.75%	系 2020 年 1-9 月主要客户回款情况良好，同时公司银行借款增加所致。
应收账款	5,790.74	9,098.29	-36.35%	系公司主要客户回款情况良好，且 GAZI INTERNATIONAL（孟加拉加齐国际）三季度收入较上年同期下降，应收账款余额减少。
固定资产	14,290.68	6,024.85	137.20%	主要系年产 120 万台水泵建设项目 2020 年厂房、宿舍楼和设备转固所致。
短期借款	1,121.70	0.00	100.00%	系 2020 年新增中国银行借款。
长期借款	404.46	0.00	100.00%	系 2020 年新增年产 120 万台水泵建设项目贷款。
项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动幅度	变动原因说明
财务费用	580.38	-605.05	-195.92%	系 2020 年 1-9 月汇兑损失增加所致。
信用减值损失	398.07	-153.71	-358.97%	系 2020 年 1-9 月应收账款余额下降，温岭市东部控股有限公司保证金收回，相应坏账准备下降所致。

2、主要财务指标

项目	2020 年 1-9 月（经审计）	2019 年（经审计）
毛利率	33.03%	31.57%
应收账款周转率	5.00	4.54
存货周转率	2.23	2.58
流动比率	2.86	3.51
速动比率	1.48	2.05
资产负债率（母公司）	19.55%	17.69%

注：2020 年 1-9 月应收账款周转率和存货周转率已年化处理。

（1）2020 年 1-9 月毛利率为 **33.03%**，较 2019 年增长 **1.46** 个百分点，主要系：①2020 年 1-9 月美元兑人民币平均汇率较 2019 年全年有所提升，使得以人民币计价的产品销售价格提升；②毛利率高的节能泵、小型潜水泵产品收入占主营业务收入比例分别由 2019 年的 12.21%、12.59%提升至 2020 年 1-9 月的 **15.32%** 和 **15.59%**。综上导致 2020 年 1-9 月毛利率较 2019 年毛利率提高。

(2) 2020 年 1-9 月，公司货款回收良好，应收账款周转率较上年有所提高；存货周转率较上年略有下降，系随着公司生产规模扩大，存货规模整体呈增长态势所致。

(3) 2020 年 9 月末，流动比率、速动比率较上年末下降、母公司资产负债率较上年提高，主要系 2020 年公司新增短期借款以及为建设募投项目新增长期借款所致。

3、与同行业上市公司对比分析

同行业上市公司 2020 年**前三季度**营业收入变动幅度平均值为 **19.39%**，公司 2020 年前三季度营业收入亦保持稳步增长态势，与行业趋势一致。

(二) 中介机构核查情况

申报会计师对发行人 2020 年 1-9 月相关财务数据履行了**审计**程序，出具了**审计报告**；保荐机构及申报会计师对发行人财务数据进行了分析，访谈了发行人财务负责人，了解变动原因；查阅了同行业上市公司公告。经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人 2020 年 1-9 月经营业绩保持稳步增长态势，与同行业趋势一致，相关科目变动原因合理，发行人已在招股说明书中进行了充分披露。

（本页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

浙江泰福泵业股份有限公司

2020年12月28日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长：_____

陈宜文

浙江泰福泵业股份有限公司

2020年12月29日



(本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《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第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人： 葛文兵
葛文兵

戴露露
戴露露



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读浙江泰福泵业股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：_____



吴 勇

长江证券承销保荐有限公司

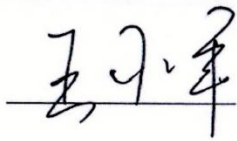
2022年12月29日



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读浙江泰福泵业股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：



王承军

长江证券承销保荐有限公司

2020年12月29日

