

关于哈焊所华通(常州)焊业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意 见落实函有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2021]7127 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 9 月 17 日出具的《关于哈焊所华通(常州)焊业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》(审核函(2021)011122 号)(以下简称“问询函”)的要求，我们作为哈焊所华通(常州)焊业股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”)首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

问题 1. 关于股份支付

申请文件及问询回复显示，协和投资 2016 年 5 月恒通投资将所持协和投资 2,112.00 万元出资额转让给徐锴等 40 个自然人；2018 年 1 月，徐锴将其在本合伙企业的共计 147.84 万元出资额转让给周全法；王昱成、许秀芬、吴惠芬、殷仙凤、殷祥凤、于虹转让给周全法，上述股权转让均未作股份支付处理。

请发行人进一步说明确定公允价值所采用的估值方法是否符合相关规定，未确认股份支付费用是否符合企业会计准则的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、确定公允价值所采用的估值方法是否符合相关规定

(一)“首发业务若干问题解答”中关于股份支付“确定公允价值”的相关规定

中国证监会 2020 年 6 月修订的《首发业务若干问题解答》之“问题 26、股份支付”之“确定公允价值”的相关规定：“在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

(二)2016 年 5 月，员工入股

2016 年 5 月，恒通投资将所持协和投资 2,112.00 万元出资额(占合伙企业出资额的 55.58%)转让给徐锴等 40 个自然人，转让价格为 2,112.00 万元，对应发行人的股份认购价格为 3.80 元/股。该次股权转让价格系以 2015 年 9 月发行人重组时的评估值(每股评估值 3.52 元)为基础，综合考虑了业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、市盈率水平等因素，并由交易双方协商确定的。

该次股权转让，确定公允价值的考虑因素情况如下：

1、入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化

从 2016 年 5 月徐锴等 40 个自然人入股时间段看，业绩基础为发行人 2015 年度净利润，对应的市盈率为 12.16 倍。根据 2015 年 9 月发行人重组时交易双方评估作价依据的盈利预测，发行人 2016 年、2017 年和 2018 年预测的净利润分别为 4,710.00 万元、4,878.00 万元和 4,974.00 万元，预期净利润复合增长率为 2.76%。

公司主营业务为各类熔焊材料的研发、生产和销售。从公司所处市场环境变化方面来看：在 2014-2016 年期间，随着企业转型升级、钢铁行业的去产能及国家供给侧改革的不断调整，焊接材料总产量有所下降，具体情况见下表。同时，焊接材料行业正由高速发展转为高质量发展，产品结构逐步趋向更为合理。

2014-2016 年我国主要焊接材料产量

单位：万吨

项目	焊条	气保护实 心焊丝	药芯 焊丝	埋弧焊材		总产量
				焊丝	焊剂	
2014 年	195	160	40	22	28	445
2015 年	175	158	35	20.7	26.3	415
2016 年	165	160	30	19.7	25.3	400

数据来源：中国焊接协会

由上表可知，焊条产量逐年下降，其他焊接材料的产量相对稳定。公司产品以实心焊丝为主，从 2016 年 5 月入股时间段看，预期未来发展呈缓慢增长趋势。

因此，基于对入股时间段、业绩基础及变动预期、市场环境变化等因素综合考虑，该次股权转让价格以 2015 年 9 月发行人重组时的每股评估值为基础，并略有提高，该次股权转让定价合理、公允。

2、行业特点、同行业并购重组市盈率水平

查询同期金属制品行业上市公司并购重组标的的市盈率水平，具体如下：

上市公司简称	标的公司	交易事项	首次披露 时间	估值相对交 易最近一年 净利润的 PE(倍)	标的公司主营业务/ 经营范围
海亮股份 (002203.SZ)	诺而达奥托 铜业(中山) 有限公司	收购 100%股权	2016-12-22	10.56	设计、开发、生产经营金属材料、金属复合合金材料、新型合金

上市公司简称	标的公司	交易事项	首次披露时间	估值相对交易最近一年净利润的PE(倍)	标的公司主营业务/经营范围
					材料
	诺而达铜管(中山)有限公司	收购 100%股权	2016-12-22	16.49	设计、开发、生产经营金属材料、金属复合合金材料、新型合金材料

注 1：案例筛选方法系通过在 wind 数据库-中国并购库进行筛选、搜索本次同行业并购重组案例，具体筛选的方法为：1)在 wind 数据库-中国并购库筛选首次披露日在 2015 年 1 月 1 日-2016 年 12 月 31 日的并购案例；2)标的方行业为：“材料-金属、非金属与采矿”；3)剔除并购标的的评估报告采用资产基础法作为评估结果的并购案例；4)执行上述筛选程序后筛选出标的为金属制品行业的结果；

注 2：2017 年海亮股份收购芬兰诺而达集团亚太区铜管业务部，该次收购的标的构成一揽子交易，收购前标的诺而达铜管公司和诺而达奥托公司均位于广东省中山市、管理层相同且诺而达铜管公司系诺而达奥托公司的主要客户之一，因此上述标的作价的 PE 存在一定差异。

对比上表同期交易案例情况，本次股权转让价格所对应的公司市盈率处于合理区间，股权转让价格合理、公允。

3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响

协和投资的合伙人会议决议日(2016 年 5 月 14 日)，同行业可比公司市盈率(TTM)及市净率如下所示：

可比公司	市盈率(倍)	市净率(倍)
大西洋	63.59	2.19
索力得	17.64	2.31
发行人	12.16	1.25

(1)与大西洋估值的比较

该次股权转让时，发行人的市盈率大幅低于大西洋，市净率低于大西洋，考虑上市公司二级市场流动性溢价、可融资发展优势等因素，大西洋的指标不具有参考性。

(2)与索力得估值的比较

该次股权转让时，发行人的市盈率低于索力得，市净率低于索力得，综合考虑挂牌公司二级市场流动性溢价、股价波动性等因素，该次股权转让价格具有合理性。

4、熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价

该次股权转让最近达成股权交易确定的公允价值为 2015 年 9 月机械总院及哈焊所对发行人实施并购重组时发行人的评估值 3.52 元/股，各方按照上述评估值对华通焊业实施并购重组交易。该次股权转让的价格系以 2015 年 9 月重组时发行人的评估值为基础综合考虑确定，具有合理性。

5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产

2015 年 9 月，机械总院、哈焊所、恒通投资、协和投资、周全法、潘华萍、单苏文签署了《关于常州华通焊业股份有限公司之重组协议》，约定机械总院按照评估值以现金人民币 2,641.00 万元受让恒通投资持有的华通焊业 750.00 万股的股权；同时机械总院以现金 7,522.02 万元，哈焊所以威尔公司 100%股权、实心焊丝事业部净资产及相关固定资产评估值合计 14,086.16 万元分别认购华通焊业定向增发的 2,136.13 万股、4,000.23 万股；重组完成后，机械总院取得对发行人的控制权，哈焊所成为发行人控股股东。

2015 年 9 月，发行人重组时确定公允价值的评估中采用了收益法、资产基础法两种方法，并以收益法的评估结果确定双方的交易价格，估值方法公允、合理。公司以发行人 2015 年 9 月重组时确定的公允价值为基础，综合考虑业绩预

期、市场环境等因素协商确定股权转让价值，定价公允、合理。

综上所述，该次股权转让确定的公允价值系综合考虑了 2015 年 9 月重组时以收益法为基础确定的评估值，入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化，同期可比上市公司并购重组标的公司的市盈率水平，市盈率、市净率等指标；因此，该次股权转让价格公允、合理。

(三)2018 年 1 月股权转让，合伙人退出

2018 年 1 月 21 日，经协和投资合伙人会议决定，作出《合伙企业变更决定书》，同意徐锴将其在本合伙企业 147.84 万元出资额(占合伙企业出资额的 3.89%)转让给周全法，转让价格为人民币 147.84 万元；同意张源将其在本合伙企业 35.20 万元出资额(占合伙企业出资额的 0.93%)转让给周全法，转让价格为人民币 35.20 万元。本次退出的转让价格对应发行人股份价格为 3.80 元/股，以 2016 年 5 月出资原价为基础，结合 2016 年、2017 年的业绩情况，以及行业特点、市盈率水平等因素，由交易双方协商确定。

1、入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化

该次股权转让作价对应的业绩基础为发行人 2017 年度净利润，对应的市盈率为 11.64 倍。2015 年 9 月，发行人重组时作为收益法估值基础预测的 2016 年和 2017 年的净利润分别为 4,710.00 万元、4,878.00 万元(各标的预测净利润合计数)；实际发行人重组后 2016 年和 2017 年实现的净利润分别为 3,977.34 万元、4,453.88 万元，低于预测的盈利水平；同时，交易双方考虑行业环境处于总体平稳的状况，具体情况见下表。故交易双方协商确定按照原入股价格作价，具有合理性。

2015-2017 年我国主要焊接材料产量

单位：万吨

项目	焊条	气保护实 心焊丝	药芯 焊丝	埋弧焊材		总产量
				焊丝	焊剂	
2015 年	175	158	35	20.7	26.3	415
2016 年	165	160	30	19.7	25.3	400

项目	焊条	气保护实 心焊丝	药芯 焊丝	埋弧焊材		总产量
				焊丝	焊剂	
2017 年	160	170	31	20	26	407

数据来源：中国焊接协会

2、行业特点、同行业并购重组市盈率水平

查询同期金属制品行业上市公司并购重组标的的市盈率水平，具体如下：

上市公司简称	标的公司	交易事项	首次披露时间	估值相 对交易 最近一 年净利 润的 PE(倍)	标的公司主营业 务
盛屯矿业 600711.SH	珠海市科立 鑫金属材料 有限公司	收购珠海市科立 鑫金属材料有限 公司 100%股权	2018 年 3 月	13.14	生产销售金属、 金属粉末、金属 化合物
天沃科技 002564.SZ	张家港飞腾 铝塑板股份 有限公司	转让张家港飞腾 铝塑板股份有限 公司 70%股权	2017 年 12 月	11.20	主要从事铝复合 板、铜复合板、 不锈钢复合板、 钛锌复合板、镀 锌钢复合板、双 金属复合板、铝 单板等产品的研 发、生产、销售
创世纪 300083.SZ	东莞华晶粉 末冶金有限 公司	转让东莞华晶粉 末冶金有限公司 13%股权	2017 年 9 月	9.13	主要从事不同材 料粉末冶金结构 件产品的生产、 研发、销售

注：案例筛选方法系通过在 wind 数据库-中国并购库进行筛选、搜索本次同行业并购重组案例，具体筛选的方法为：1)在 wind 数据库-中国并购库筛选首次披露日在 2017 年 1 月 1 日-2018 年 12 月 31 日的并购案例；2)标的方行业为：“材料-金属、非金属与采矿”；3)剔除并购标的评估报告采用资产基础法作为评估结果的并购案例；4)执行上述筛选程序后筛选出标的为金属制品行业的结果

对比上述同期交易案例情况，本次股权转让公允价值所对应的公司市盈率处于合理区间，股权转让价格公允、合理。

3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响

协和投资的合伙人会议决议日(2018 年 1 月 21 日)，同行业可比公司市盈率(TTM)及市净率如下所示：

可比公司	市盈率(倍)	市净率(倍)
大西洋	130.36	2.74
索力得	8.23	3.48
发行人	11.64	1.13

(1)与大西洋估值的比较

该次股权转让时，发行人的市盈率和市净率均大幅低于大西洋，考虑上市公司二级市场流动性溢价、可融资发展优势等因素，大西洋的相关指标不具有参考性。

(2)与索力得估值的比较

该次股权转让时，发行人的市盈率高于索力得，市净率低于索力得；综合考虑挂牌公司二级市场流动性溢价、股价波动性等因素，该次股权转让价格具有合理性。

4、熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价

该次股权转让的最近期间未发生其他股权交易。

5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产

公司未采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，而是以 2016 年 5 月出资原价为基础，结合业绩变动、市场环境变化等因素，由交易双方协商确定。

综上所述，该次股权转让确定的公允价值综合考虑了 2016 年 5 月员工初始入股的价格，该次股权转让的业绩基础、变动预期及市场环境变化，同期可比上市公司并购重组标的公司的市盈率水平，市盈率、市净率等指标因素；因此，该次股权转让价格公允、合理。

(四)2020 年 10 月股权转让，合伙人退出

2020 年 10 月，发行人根据《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》(国资发改革[2016]133 号)的规定及《哈焊所华通(常州)焊业股份有限公司员工持股管理办法》对协和投资进行了规范，清退了不符合要求的退休员工和外部人员。根据《员工持股管理办法》“8.6 持股员工因辞职、调离、退休、死亡或被解雇等原因离开本公司的，应在 12 个月内将所持股份转让给执行事务合伙人”的规定，由执行事务合伙人周全法受让，具体情况如下：

转出人	转出出资额 (万元)	合伙企业 股权占比	转让价格 (万元)	清退原因
王昱成	29.92	0.78%	41.39	已退休
许秀芬	49.28	1.29%	68.17	已退休
吴惠芬	42.24	1.11%	58.43	已退休
殷仙凤	45.76	1.20%	63.30	外部人员
殷祥凤	167.20	4.40%	-	外部人员
于虹	52.80	1.39%	73.04	外部人员

本次清退，股权转让价格对应发行人股份价格为 5.26 元/股(其中：殷祥凤为周全法的配偶)，系以发行人 2019 年的业绩为基础，综合考虑业绩变动预期、市场环境变化、同行业并购重组市盈率水平、市盈率及市净率等因素，由交易双方协商确定。

1、入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化

本次清退，股权转让价格对应发行人股份价格为 5.26 元/股，其参照的业绩基础为发行人 2019 年度净利润，对应的市盈率为 10.30 倍。近三年，我国焊接材料的产量总体平稳，具体见下表；同时，发行人 2017 年、2018 年和 2019 年

分别实现净利润 4,450.88 万元、6,713.12 万元和 6,965.48 万元，复核增长率为 16.10%。因此，本次转让价格较上述人员入股价格 3.80 元/股上升 38.34%。

2017-2019 年我国主要焊接材料产量

单位：万吨

项目	焊条	气保护实 心焊丝	药芯 焊丝	埋弧焊材		总产量
				焊丝	焊剂	
2017 年	160	170	31	20	26	407
2018 年	156	180	35	21	23	415
2019 年	153	186	40	22	23	424

数据来源：中国焊接协会

2、行业特点、同行业并购重组市盈率水平

查询同期金属制品行业上市公司并购重组标的的市盈率水平，具体如下：

上市公司简称	标的公司	交易事项	首次披露时间	估值相对 交易最近 一年净利 润的 PE(倍)	标的公司主营业务
鑫科材料 600255.SH	鑫古河金属 (无锡)有限公 司	梦舟股份收购鑫古 河金属(无锡)有限公 司 40%股权	2020 年 5 月	8.86	主要生产开发铜合 金复合材料、新型 铜合金材料、铜合 金复合材料及其他 有色金属材料制品
常宝股份 002478.SZ	常州常宝精特 钢管有限公司	常宝国际控股有限 公司收购常州常宝 精特钢管有限公司 6%的股权	2020 年 6 月	9.90	主要从事新型合金 材料、钢管的生产 加工
万邦德 002082.SZ	栋梁铝业有限 公司	万邦德出售栋梁铝 业 100%股权	2020 年 9 月	11.34	主要生产销售铝型 材、铝板基、铝模 板、铝单板、铝家 居等铝金属制品

注：案例筛选方法系通过在 wind 数据库-中国并购库进行筛选、搜索本次同行业并购重组案例，具体筛选的方法为：1)在 wind 数据库-中国并购库筛选首次披露日在 2020 年 1 月 1 日-2020 年 12 月 31 日的并购案例；2)标的方行业为：“材料-金属、非金属与采矿”；3)剔除并购标的的评估报告采用资产基础法作为评估结果的并购案例；4)执行上述筛选程序后筛选出

标的为金属制品行业的结果

对比上表同期交易案例情况，本次股权转让价格所对应的公司市盈率处于合理区间，股权转让价格合理、公允。

3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响

协和投资的合伙人会议决议日(2020 年 10 月 15 日)，同行业可比公司市盈率(TTM)及市净率如下所示：

可比公司	市盈率(倍)	市净率(倍)
大西洋	32.83	1.40
索力得	7.22	3.37
发行人	10.30	1.31

注：2020 年 10 月 15 日索力得扣非前市盈率为-10.32 倍，主要系 2019 年索力得对外担保代偿债务损失导致净利润为负数所致，此处 7.22 倍为扣除非经常性损益的市盈率(TTM)

(1)与大西洋估值的比较

该次股权转让时，发行人的市盈率大幅低于大西洋，市净率略低于大西洋，考虑上市公司二级市场流动性溢价、可融资发展优势等因素，大西洋的相关指标不具有参考性。

(2)与索力得估值的比较

该次股权转让时，发行人的市盈率高于索力得(扣非后市盈率)，市净率低于索力得；综合考虑挂牌公司二级市场流动性溢价、股价波动性等因素，该次股权转让价格具有合理性。

4、熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价

该次股权转让的最近期间未发生其他股权交易。

5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失

公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产

公司未采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，而是以发行人 2019 年净利润为基础，综合考虑业绩变动预期、市场环境变化、同行业并购重组市盈率水平、市盈率及市净率等因素，由交易双方协商确定。

综上所述，该次股权转让确定的公允价值综合考虑了该次股权转让的业绩基础、变动预期及市场环境变化；同期可比上市公司并购重组标的公司的市盈率水平；市盈率、市净率等指标因素。该次股权转让价格公允、合理。

二、未确认股份支付费用是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则讲解(2010)》第二十章，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或承担以权益工具为基础确定的负债的交易。判断是否确认股份支付费用，应同时满足以下特征：1、取得股权方为企业的职工或向企业提供服务的其他方；2、股权转让或增资以获取职工或其他方服务为目的；3、股权转让或增资的价格明显低于其公允价值，而非纯市场行为。

前述股权转让未确认股份支付费用符合企业会计准则的规定，理由如下：

(一)2016 年 5 月——股权转让价格未明显低于公允价值

该次股权转让价格系以 2015 年 9 月发行人重组时的评估值为基础，综合考虑了业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、市盈率水平等因素，并由交易双方协商确定的，交易价格合理、公允。因此，该次股权转让未确认股份支付费用符合企业会计准则的规定。

(二)2018 年 1 月——股权转让并非以获取职工或其他方服务为目的，且股权转让价格未明显低于公允价值

该次转让系因为徐锴工作关系转移至哈焊院、张源离职，由执行事务合伙人周全法受让上述 2 人股权，不是以获取职工或其他方服务为目的。

该次退出的转让价格对应发行人股份价格为 3.80 元/股，系以 2016 年 5 月出资原价为基础，结合 2016 年、2017 年的业绩情况，以及行业特点、市盈率水平

等因素，由交易双方协商确定，交易价格合理、公允。

因此，该次股权转让未确认股份支付费用符合企业会计准则的规定。

(三)2020 年 10 月——股权转让并非以获取职工或其他方服务为目的，且股权转让价格未明显低于公允价值

2020 年 10 月，发行人根据员工持股管理办法对员工持股平台进行规范，清退了不符合要求的退休员工和外部人员，由执行事务合伙人周全法受让，不是以获取职工或其他方服务为目的。

同时，该次股权转让确定的公允价值综合考虑了该次股权转让的业绩基础、变动预期及市场环境变化；同期可比上市公司并购重组标的公司的市盈率水平；市盈率、市净率等指标因素。该次股权转让价格公允、合理。

因此，该次股权转让未确认股份支付费用符合企业会计准则的规定。

综上所述，上述股权转让未确认股份支付费用符合企业会计准则的规定。

三、核查过程及核查意见

(一)核查过程

- 1、取得并核查了发行人历史相关年度财务报告，合并财务报表；
- 2、取得并核查了发行人 2015 年重组时的评估报告；
- 3、取得并核查了协和投资股权变动的工商登记资料、股权转让协议，转让支付凭证资料，对股权转让相关交易方进行访谈；
- 4、通过 wind 数据库及上市公司公开数据检索并购案例及同行业上市公司市盈率、市净率指标，查阅焊接材料行业公开市场数据。

(二)核查意见

经核查，我们认为：发行人 2016 年 5 月、2018 年 1 月和 2020 年 10 月三次股权转让确定公允价值所采用的估值方法符合《首发业务若干问题解答》中关于股份支付“确定公允价值”的相关规定；上述股权转让未确认股份支付费用符合

企业会计准则的规定。

问题 2. 关于经销模式

申请文件及问询回复显示，报告期内发行人经销模式收入占比较高，且各期经销商数量众多、增减变动较大。

请发行人：

(1)结合发行人对各类供应商的管理机制、考核机制、长期合作稳定性等方面，说明发行人经销模式销售规模是否稳定，发行人是否实质上不存在对经销商具有约束性的长期合作及管理机制，发行人如何应对经销销售波动风险。

(2)说明 ASIAN TRADE CENTRE 等经销商期末存货量占当期采购量比例较高的原因；以列表形式说明报告期各期经销销售退换货比例、经销商回款中现金和第三方回款的金额及占比情况。

(3)列表说明报告期各期经销商非法人实体的数量、收入金额及占比情况；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员与经销商是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标)，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等。

(4)说明发行人是否存在经销商持股情形，如是，请说明经销商入股原因，入股价格是否公允，资金来源，是否存在发行人及其关联方提供资助的情形。

(5)进一步比较分析报告期内发行人经销模式销售毛利率与同行业可比公司中经销毛利率是否存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 进一步补充说明关于发行人经销模式的

核查过程、比例及结论。

回复：

一、结合发行人对各类供应商的管理机制、考核机制、长期合作稳定性等方面，说明发行人经销模式销售规模是否稳定，发行人是否实质上不存在对经销商具有约束性的长期合作及管理机制，发行人如何应对经销销售波动风险

(一) 发行人经销商模式销售规模的稳定性

1、发行人对各类经销商的管理机制

发行人制定了经销商管理政策，发行人对经销商的销售均为买断式销售，不存在给经销商补贴或返利的情况，一般通过与经销商签订经销协议进行约束，对交易规模较小的经销商并无特殊约定。具体分类管理如下：

经销商类别	划分依据	约束内容
大型经销商	年交易额 200 万元以上	经销期间均签订经销商协议，主要约定内容如下：1、授权经销商销售发行人产品；2、经销商需依据约定在指定区域内销售，严禁跨区销售；3、严禁同一区域的经销商之间相互低价竞争或扰乱市场价格秩序；4、约定经销期限(均在 1 年以上)
中型经销商	年交易额处于 10-200 万元之间	
小型经销商	年交易额 10 万元以下	无特殊约定

发行人在与经销商客户建立客户关系时，会进行背景审查：①必须具有合法的工商注册手续和相关产品的合法经营权；②具备相应的经营规模、办公条件及人员，有固定的营业场所，具备区域客户资源，具有良好的资信能力和商业信誉；③具有行业经验和客户开拓能力；④对发行人产品在客户端有积极推广意向。

经销商对公司产品、市场竞争等情况可进行信息反馈，同时公司不定期对经销商进行技术培训和指导。对明显不符合发行人经销商要求或资质的客户不予合作；合作关系建立后，发行人每年进行定期审查，中间不定期审查，不符合公司要求的经销商进行剔除，例如经销商经营状况发生严重恶化、扰乱发行人产品市场、经销商经营政策发生变更主动退出发行人经销商合作以及不遵守与发行人的

协议约定等其他情形。

2、关于经销商考核机制

发行人在经营战略上对直销和经销客户并重，由于公司产能利用率及产销率均保持较高水平，根据公司自身产能、市场影响力、客户开拓能力等多种因素考虑，暂未采取向经销商下达考核指标或其他方式扩大经销渠道销量。公司与经销商合作，更多依靠长期积累的品牌、产品质量、区域限制、技术与服务支持、渠道支持以及及时响应经销商需求等方式，故未对各类经销商设置考核机制。

3、长期合作稳定性

发行人经销商特征明显，经销收入以大型经销商为主，经销商数量以小型经销商居多，报告期内各类经销商分布情况如下：

单位：家、万元

区间	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比
大型经销商	40	22,065.20	57.45%	68	45,326.77	69.93%
中型经销商	294	15,360.28	40.00%	344	18,355.19	28.32%
小型经销商	370	979.54	2.55%	483	1,131.98	1.75%
合计	704	38,405.02	100.00%	895	64,813.94	100.00%
区间	2019 年度			2018 年度		
	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比
大型经销商	59	36,229.48	63.48%	51	28,744.13	59.87%
中型经销商	365	19,357.70	33.92%	357	18,053.02	37.60%
小型经销商	536	1,480.67	2.59%	526	1,211.47	2.52%
合计	960	57,067.86	100.00%	934	48,008.63	100.00%

注：2021 年 1-6 月为半年度交易数据，未年化处理，故大型经销商数量及金额占比显示相对较少

2018-2020 年度大型经销商收入分别为 28,744.13 万元、36,229.48 万元、45,326.77 万元，占总经销收入的比例分别为 59.87%、63.48%、69.93%，大型经

销商数量分别为 51 家、59 家、68 家，大型经销商的收入金额、占比及数量均稳步提升。

2018-2020 年度中型经销商收入分别为 18,053.02 万元、19,357.70 万元、18,355.19 万元，占总经销收入的比例分别为 37.60%、33.92%、28.32%，中型经销商数量分别为 357 家、365 家、344 家，中型经销商的收入金额和数量总体保持稳定。

2018-2020 年度小型经销商收入分别为 1,211.47 万元、1,480.67 万元、1,131.98 万元，占总经销收入的比例分别为 2.52%、2.59%、1.75%，收入金额及占比较低，对经销收入影响较小。

报告期内，发行人大型经销商按照合并同一实际控制人后共有 86 家，与发行人合作稳定，持续时间较长，具体合作年限分布如下：

合作年限	家数	占比
1-2 年	11	12.79%
3-5 年	23	26.74%
6-10 年	17	19.77%
11-14 年	12	13.95%
15 年以上	23	26.74%
合计	86	100.00%

发行人大型经销商中，稳定性程度较高，合作时间在 10 年以上的占比 40.70%，5 年以上的占比 60.47%。

综上所述，发行人实质上存在对经销商具有约束性的长期合作及管理机制，与大中型经销商均签订相关的经销商协议或授权书，保证经销商能够持续与发行人合作并发展壮大，大型经销商合作年限时间长，稳定性高，已建立良好的合作关系，发行人经销模式的销售规模保持稳定。

(二)发行人应对经销销售波动的措施

发行人主要经销商稳定性较高，波动风险较小，为进一步加强经销销售的稳

定性，发行人制定了一系列的应对措施：

1、严格执行经销商协议，充分保护区域内或约定范围的经销商，严禁跨约定区域销售；

2、发行人根据运输、客户维护成本等多维度出发，将获得的部分终端客户信息提供给所属区域内的经销商，支持其发展；

3、发行人充分做好经销商服务，及时调整产品价格保持市场竞争力，做好经销商市场培训和技术支持工作，及时响应经销商需求；

4、发行人切实提高产品质量和品牌影响力，增强客户粘性和对发行人产品的认可度；

5、发行人根据市场情况，通过展会、市场开发、他人介绍等方式积极开拓新的经销商，加强经销商业务布局。

二、说明 ASIAN TRADE CENTRE 等经销商期末存货量占当期采购量比例较高的原因；以列表形式说明报告期各期经销销售退换货比例、经销商回款中现金和第三方回款的金额及占比情况。

(一)说明 ASIAN TRADE CENTRE 等经销商期末存货量占当期采购量比例较高的原因

报告期内，发行人主要经销商期末存货量占当期采购量比例超过 30%的情况及原因如下表所示：

单位：吨

2018 年						
类别	客户名称	销量	期末库存量	库存/销量比例	国家	主要原因
内销	武汉鑫华泰焊接技术有限公司	96.06	59.00	61.42%	中国	2018 年 11 月发行人通过水运方式向该客户发货 42.50 吨，水运所需时间较长，该客户临近期末收货，尚未实现销售

外销	Star Nation Universal Co., Ltd.	496.37	214.70	43.25%	泰国	该客户主要销售领域为汽车、摩托车生产厂商，终端用户零库存管理，并要求该经销商及时供货，该经销商在终端客户附近均设有配套仓库，每个仓库储备适当安全库存。同时，考虑次年初中国春节影响交货时间，年底提前采购备货
2019 年						
类别	客户名称	销量	期末库存量	库存/销量比例	国家	原因
外销	ASIAN TRADE CENTRE	291.82	98	33.58%	巴基斯坦	业务需求备货，日常保留适量安全库存；2019 年 11 月底至 12 月初向该客户发货 48.96 吨，截至 2019 年期末未实现销售
	Star Nation Universal Co., Ltd.	352.44	163	46.25%	泰国	该客户主要销售领域为汽车、摩托车生产厂商，终端用户零库存管理，并要求该经销商及时供货，该经销商在终端客户附近均设有配套仓库，每个仓库储备适当安全库存。同时，考虑次年初中国春节影响交货时间，年底提前采购备货
2020 年						
类别	客户名称	销量	期末库存量	库存/销量比例	国家	原因
外销	ASIAN TRADE CENTRE	470.24	148.56	31.59%	巴基斯坦	业务需求备货，日常保留适量安全库存；2020 年 10 月底至 11 月底向该客户发货 98.80 吨，截至期末未实现销售
	Star Nation Universal Co., Ltd.	524.55	284.65	54.27%	泰国	该客户主要销售领域为汽车、摩托车生产厂商，终端用户零库存管理，并要求该经销商及时供货，该经销商在终端客户附近均设有配套仓库，每个仓库储备适当安全库存。同时，考虑次年初中国春节影响交货时间，年底提前采购备货
2021 年 1-6 月						
类别	客户名称	销量	期末库存量	库存/销量比例	国家	原因
内销	江苏君创新材料科技有限公司	56.70	34.9	61.55%	中国	该经销商的终端用户为石化领域，因市场预期、疫情等原因备货
	无锡市锡山南洋焊接材料有限公司	384.14	122.66	31.93%	中国	该经销商的终端用户为石化领域，保有一定安全库存并因业务需求等原因备货
外销	ASIAN TRADE CENTRE	222.52	194.8	87.54%	巴基斯坦	因业务需求备货，日常保留适量安全库存；因疫情及国际货运运费上涨、船期不稳定等

						因素，货物滞留港口于 5、6 月集中出运，该客户临近期末收货入库，尚未实现销售
	INDUSTRIAL WELDING CORPORATION	69.12	69.12	100.00%	菲律宾	因疫情影响该经销商 1-4 月未订货，5 月 6 月集中订货，临近期末入库，尚未实现销售
	Star Nation Universal Co., Ltd.	676.57	207.89	30.73%	泰国	该客户主要销售领域汽车、摩托车生产厂商，终端用户零库存管理，并要求该经销商供货及时，该经销商在终端客户附近均设有配套仓库，每个仓库储备安全库存量。同时，因 2021 年钢材价格、国际货运价格持续快速上涨且船期不稳定(货物滞留港口时间较长)，该客户加大备货量
	TOV IVRUS-TRADE	320.07	117.52	36.72%	乌克兰	该库存主要是 2021 年 4 月份左右到货形成的库存，该经销商地处东欧，冬季较长，受终端需求影响；因疫情、国际运费上涨等原因备货

综上，ASIAN TRADE CENTRE 等经销商期末存货量占当期采购量较高系因为临近期末收货、下游需求波动、备货(因疫情、国际运费上涨、船期不确定性)等因素所致，具有合理的商业背景。

(二)以列表形式说明报告期各期经销销售退换货比例、经销商回款中现金和第三方回款的金额及占比情况

1、经销销售退换货比例

报告期内，公司经销商退换货金额及占比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商退换货	107.31	234.91	124.82	243.92
经销收入	38,405.02	64,813.94	57,067.86	48,008.63
占比	0.28%	0.36%	0.22%	0.51%

因此，公司经销商退换货金额较小，对应经销收入占比较低，不存在大量退换货的情况，不存在因退换货所致的纠纷。

2、经销商回款中现金和第三方回款的金额及占比情况

报告期内，公司经销商对应的现金回款金额及比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商现金回款	0.06	3.41	7.03	53.40
经销收入	38,405.02	64,813.94	57,067.86	48,008.63
占比	0.00%	0.01%	0.01%	0.11%

报告期内，公司经销商对应的第三方回款金额及占比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经销商 第三方回款	294.26	469.9	288.91	320.93
经销收入	38,405.02	64,813.94	57,067.86	48,008.63
占比	0.77%	0.72%	0.51%	0.67%

因此，公司经销商使用现金回款和通过第三方回款金额较小，对应经销收入占比较低。

三、列表说明报告期各期经销商非法人实体的数量、收入金额及占比情况；发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员与经销商是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标)，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

(一)列表说明报告期各期经销商非法人实体的数量、收入金额及占比情况

报告期内，公司经销商客户中共有 23 个为非法人，其中 9 个自然人。

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
非法人经销商收入	120.63	39.68	54.74	82.14
经销收入	38,405.02	64,813.94	57,067.86	48,008.63
占比	0.31%	0.06%	0.10%	0.17%

注：非法人经销商统计不包括个人独资企业、有限/股份公司

因此，公司经销商客户中非法人客户个数较少，收入占比较低，不存在大量个人等非法人实体。

(二)发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员与经销商是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，存在关联关系的经销商为九通焊材及常州宋剑湖华睿商贸有限公司，与发行人交易情况如下：

单位：万元

客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
九通焊材	-	95.29	237.43	109.17
常州宋剑湖华睿商贸有限公司	-	-	-	20.02

九通焊材原主营药芯焊丝生产与销售，销售过程中，会根据其客户需求，从发行人采购部分焊丝用于配套销售，采购价格与发行人向其他客户的销售价格一致，价格公允，相关交易已于 2020 年终止。

新华昌集团有限公司为公司关联方，公司副董事长、总经理周全法持股 30.09%。新华昌集团有限公司控制的企业常州宋剑湖华睿商贸有限公司为公司的经销商，报告期内相关交易金额较小，已于 2018 年终止。

(三)是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标)

发行人不存在前员工、近亲属设立的经销商的情况，发行人与经销商之间未签署任何名称或商标使用许可协议，未授予任何经销商使用发行人名称或商标的权利，经销商在销售、推广发行人商品的过程中，均在合理的商业范围内使用发行人的商标和名称，不存在其他经销商使用发行人名称或商标的情形。

(四)是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

广州市正川贸易有限公司因日常经营需要于 2017 年 4 月向发行人副董事长、总经理周全法借入资金 200.00 万元，双方签署了《借款协议》，协议中约定月

息为 0.8%，广州正川已于 2019 年 4 月还本付息。

九通焊材因日常生产经营需要向发行人副董事长、总经理周全法借入资金用于资金日常周转，并按 7.2% 的年化利率支付利息。截至 2020 年末，相关借款本金及利息已偿还完毕，资金往来如下：

单位：万元

时间	期初借款本金 余额	本期新增借 款本金	本期偿还借 款本金	期末借款本 金余额	本期支付利 息
2018 年度	2,150.00	405.00	2,555.00	-	-
2019 年度	-	800.00	150.00	650.00	30.13
2020 年度	650.00	-	650.00	-	5.27

综上所述，除上述情形外，报告期内，公司不存在控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高及其近亲属、关键岗位人员、前员工、为发行人经销商的情形，不存在经销商使用发行人名称或商标的情形，也不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在其他非经营性资金往来情况。

四、说明发行人是否存在经销商持股情形，如是，请说明经销商入股原因，入股价格是否公允，资金来源，是否存在发行人及其关联方提供资助的情形

目前发行人股东及股权结构情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	常州恒通投资发展有限公司	5,252.10	38.52
2	哈尔滨焊接研究院有限公司	4,000.23	29.34
3	中国机械科学研究总院集团有限公司	2,886.13	21.17
4	常州协和股权投资中心(有限合伙)	1,000.00	7.33
5	周全法	166.40	1.22
6	张钰强	165.57	1.21
7	单兴海	165.57	1.21

合计	13,636.00	100.00
----	-----------	--------

发行人股东穿透后情况如下：

股东姓名/名称	第一层出资人	第二层出资人
恒通投资	周金静、单苏文、潘华萍	-
哈焊院	机械总院	国务院国资委
机械总院	国务院国资委	-
协和投资	恒通投资	-
	周全法、周金静等 40 名自然人股东	-
周全法	-	-
张钰强	-	-
单兴海	-	-

因此，根据发行人股东及穿透情况，发行人不存在经销商持股情形。

五、进一步比较分析报告期内发行人经销模式销售毛利率与同行业可比公司中经销毛利率是否存在显著差异

(一)整体毛利率及公开数据披露情况

报告期内，由于公司在产品结构、客户群体、销售模式等方面与可比公司不完全一致，公司对应产品毛利率水平与可比公司存在一定差异。公司与可比公司主营业务毛利率具体比较情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
大西洋	12.76%	14.00%	13.41%	14.17%
华光新材	16.06%	17.84%	19.66%	18.57%
索力得	10.07%	11.30%	9.26%	11.94%
平均	12.96%	14.38%	14.11%	14.89%
发行人	13.14%	14.89%	17.67%	17.83%
其中：经销模式	11.06%	11.80%	13.83%	15.59%

注：同行业可比公司经销毛利率未公告

报告期内，发行人以销售焊丝为主，收入占比在 85%以上；索力得主营业务均是焊丝；大西洋主要销售焊条，收入占比约 50%，焊丝收入占比约 43%；华光新材以销售钎焊材料为主，产品结构存在较大差别，不具有可比性。报告期内，发行人与大西洋、索力得分产品毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	发行人	大西洋	索力得	发行人	大西洋	索力得
焊丝	12.23%	-	10.07%	13.42%	7.61%	11.30%
焊剂	24.57%	-	-	25.72%	14.68%	-
焊条	16.85%	-	-	15.03%	19.71%	-
项目	2019 年度			2018 年度		
	发行人	大西洋	索力得	发行人	大西洋	索力得
焊丝	16.05%	7.74%	9.26%	16.76%	8.88%	11.94%
焊剂	32.59%	20.80%	-	33.04%	21.07%	-
焊条	16.90%	17.29%	-	21.26%	17.80%	-

注：华光新材与公司产品不具有可比性；索力得主要销售焊丝，以主营业务毛利率作为焊丝销售毛利率；大西洋除上表产品外，未披露其他产品情况；2021 年 1-6 月大西洋未披露相关数据

(二)焊丝毛利率分析

报告期内，公司与可比公司焊丝毛利率对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
大西洋	-	7.61%	7.74%	8.88%
索力得	10.07%	11.30%	9.26%	11.94%
发行人	12.23%	13.42%	16.05%	16.76%

注：可比公司华光新材未销售焊丝；大西洋 2021 年半年报未披露相关数据

报告期内，公司焊丝销售毛利率高于同行业可比公司大西洋、索力得，主要是销售模式存在差异；大西洋、索力得均以经销为主要销售方式，公司以直销与经销并重。报告期内公司焊丝直销占比分别为 56.64%、51.82%、53.27%和 53.23%，焊丝直销毛利率分别为 17.97%、18.85%、15.49%和 13.67%。直销客户对于供应商一般有较高的准入门槛，市场竞争相对较为温和，产品销售毛利率较高，因此公司焊丝的整体毛利率水平高于大西洋、索力得。

(三)焊丝-经销毛利率分析

根据大西洋、索力得年报显示，两者均以经销为主，但具体直销、经销收入占比及毛利率均未披露。为便于分析，将大西洋、索力得焊丝整体毛利率与发行人焊丝经销毛利率进行对比，具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
大西洋	-	7.61%	7.74%	8.88%
索力得	10.07%	11.30%	9.26%	11.94%
发行人焊丝-经销模式	10.59%	11.06%	13.04%	15.19%

注：可比公司大西洋、索力得未披露经销毛利率

发行人焊丝经销模式下的细分毛利率及占比如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
经销合计	100.00%	10.59%	100.00%	11.06%	100.00%	13.04%	100.00%	15.19%
按产品类型分：								
常规焊丝	90.52%	9.37%	89.27%	9.51%	88.23%	11.29%	89.66%	13.54%
特殊焊丝	9.48%	22.23%	10.73%	23.93%	11.77%	26.17%	10.34%	29.48%
按销售区域分：								
内销	84.00%	11.15%	83.52%	11.34%	78.49%	11.70%	76.82%	13.75%
外销	16.00%	7.68%	16.48%	9.61%	21.51%	17.91%	23.18%	19.93%

公司焊丝经销毛利率高于大西洋、索力得，主要原因为各公司焊丝产品发展定位和竞争策略等存在差异，发行人产品定价相对较高。2020 年度、2021 年 1-6 月考虑运杂费对毛利率影响后，发行人焊丝经销毛利率与索力得差异较小。具体分析原因如下：

1、焊丝结构占比存在差异

在产品结构方面，公司拥有的焊材产品品种齐全、规格多样，涵盖了从低端焊丝到中高端焊丝，从常规焊丝到特殊焊丝等各个阶段的应用范围。报告期内，发行人焊丝经销模式下特殊焊丝销售收入占比分别为 10.34%、11.77%、10.73%

和 9.48%，销售毛利率分别为 29.48%、26.17%、23.93%和 22.23%，公司拥有的煤化工重型压力、石化设备、核电设备等行业焊材的核心技术达到国际领先、国际先进水平，该部分特殊焊丝毛利率水平较高；根据年报显示，大西洋产品被广泛应用于重大装备制造业、基础设施建设和人们日常生活用品的生产，索力得产品主要应用于汽车、动车、船舶、工程机械、压力容器等行业，但具体特殊焊丝的占比和毛利率均未披露。

2、内外销结构存在差异

报告期内，公司焊丝经销模式下外销占比为 23.18%、21.51%、16.48%和 16.00%，销售毛利率分别为 19.93%，17.91%，9.61%和 7.68%，2020 年度、2021 年 1-6 月发行人焊丝经销模式下外销毛利率下降主要是由于运杂费按照收入准则调整所致。根据年报，索力得将“加大出口焊丝销售力度，大力发展出口贸易”作为目标，报告期内具体外销数据未披露，2012、2013 年度外销占比均未超过 0.5%；大西洋未细分焊丝产品的境外数据，2018-2020 年度所有产品的境外销售收入占比分别为 7.68%、8.67%、8.10%，境外毛利率分别为 8.00%、13.51%、11.05%。

3、焊丝产品定位存在差异

发行人自 1996 开始专注于焊丝材料的生产、研发，始终将焊丝业务作为第一大主营业务发展；大西洋始终以焊条业务为第一大业务，焊丝业务规模逐年扩大，且焊丝销售占比仍未超过 50%；索力得成立于 2003 年，专注于焊丝材料生产销售。自 2015 年与央企机械总院集团(致力于我国装备制造领域基础共性技术研究开发与推广)及其下属哈焊院(致力于综合焊接材料与技术研究的开发与推广)重组后，发行人技术实力、品牌影响力进一步增强，多项技术处于国际领先、国际先进水平，受到行业内专家和客户的认可，公司产品已经在焊材市场形成一定影响力。

4、经营战略上存在差异

从经营战略上看，发行人经销商与终端客户同时并重，经销占比始终略低于直销占比，且对经销商不设置业绩考核。根据索力得公开转让说明书显示公司有 800 余家经销商和 200 多家直供厂家，且根据其年报显示，近年来营业收入增长

主要原因是“公司加强销售管理，大力开拓产品市场，积极发展经销商，产品销量增加”“靠扩大产量降低单位成本，增强产品价格竞争优势”，因此经销商在索力得的销售策略上占据主导地位，且主张在价格上占据优势。根据大西洋年报和半年报显示，“公司采用经销和直销相结合的销售模式，以经销商经销为主，直销为辅”“对专销大西洋产品的各区域市场的一级代理商，公司采取动态考核的办法”，因此销售策略上大西洋主要依靠一级和二级经销商的发展，并依靠动态考核进行市场开拓。

结合发行人在焊丝经销模式下的产品结构、内外销差异、产品定位和经营策略与同行业可比公司的差异分析，报告期内发行人经销模式销售毛利率与同行业可比公司中经销毛利率不存在显著性差异。

六、核查过程及核查意见

(一)核查过程

针对《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 关于经销商模式相关情况核查要求，我们对发行人经销商及经销收入核查情况如下：

1、评价、测试与经销收入确认相关的关键内部控制的设计、运行的有效性；复核相关政策是否合理且一贯执行；

2、对发行人的管理及销售人员进行访谈，了解发行人选择经销模式的原因及必要性，与经销商的合作模式、经销商管理政策、应对经销商波动采取的措施等，获取发行人的《经销商管理办法》；

3、查询同行业可比公司公开信息，了解其销售模式，判断发行人采用经销模式是否具有合理性；

4、执行分析性复核程序，判断经销收入变动的合理性；

5、获取并查阅发行人的经销商清单，与主要经销商签订的经销商协议(授权协议)、销售合同，对合同中约定的交货方式、销售价格、货款结算等关键条款进行检查，识别非法人实体的相关情况；

6、执行细节测试，抽样检查销售相关的合同、订单、出库单、物流记录、

出口报关单(若有)、收款记录及结算单据等;

7、核查经销商回款、使用现金回款和通过第三方回款及期后退换货情况;

8、查阅主要经销商的工商信息,结合访谈情况判断是否存在关联方非关联化情况,并与发行人最近五年的花名册和股东信息调查表相关人员名单进行匹配核查;

9、获取发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键岗位人员的资金流水,结合发行人经销商股东信息进行核查,存在非经营性资金往来的获取大额资金流水凭证,核查与经销商交易定价的合理性;

10、对经销商期末库存相对发行人对其销售量比例较大的经销商进行视频访谈或邮件确认,了解其期末库存较大的原因,并取得发行人对应的合同、发货单、报关单等凭证;

11、对公司的主要经销商进行实地走访或视频访谈,了解经销商的销售情况、各期末库存情况以及关联关系和其他利益安排情形,获取经销商的无关联关系承诺函,具体走访经销商的比例如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
走访比例	71.40%	77.28%	76.69%	75.12%
走访家数	127	136	132	123

注:走访比例=走访经销商家数对应销售收入/经销收入

12、对经销商销售收入进行函证程序,各年回函比例如下:

机构	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
保荐机构	经销收入(万元)	38,405.02	64,813.94	57,067.86	48,008.63
	发函金额(万元)	32,380.03	49,748.08	44,840.74	36,455.76
	发函比例	84.31%	76.76%	78.57%	75.94%
	回函金额(万元)	28,297.16	45,398.21	41,267.33	33,070.87
	回函比例	73.68%	70.04%	72.31%	68.89%

申报会计师	经销收入(万元)	38,405.02	64,813.94	57,067.86	48,008.63
	发函金额(万元)	32,380.03	49,748.08	45,410.40	36,511.67
	发函比例	84.31%	76.76%	79.57%	76.05%
	回函金额(万元)	29,387.98	47,771.52	44,042.57	35,425.51
	回函比例	76.52%	73.71%	77.18%	73.79%

注：发函比例=经销商发函金额/经销收入；回函比例=经销商回函金额/经销收入

(二)核查意见

经核查，我们认为：

1、从各类经销商的管理机制、考核机制、长期合作稳定性等方面看，发行人经销模式销售规模稳定性较高，发行人实质上存在对经销商具有约束性的长期合作及管理机制，发行人已制定应对经销销售波动风险的措施；

2、ASIAN TRADE CENTRE 等经销商期末存货量占当期采购量较高系因为临近期末收货、下游需求波动、备货(因疫情、国际运费上涨、船期不确定性)等因素所致，具有合理的商业背景；报告期内，经销商使用现金回款和通过第三方回款以及退换货金额较小，对应经销收入占比较低；

3、公司经销商客户中非法人客户个数较少，收入占比较低；报告期内，九通焊材、常州宋剑湖华睿商贸有限公司为发行人关联经销商；广州市正川贸易有限公司、九通焊材与发行人副董事长、总经理周全法存在非经营性资金往来；除上述情形外，公司不存在控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高及其近亲属、关键岗位人员、前员工为发行人经销商的情形，不存在经销商使用发行人名称或商标的情形，也不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在其他非经营性资金往来情况；

4、发行人不存在经销商持股情形；

5、结合发行人在焊丝经销模式下的产品结构、内外销差异、产品定位和经营策略与同行业可比公司的差异分析，报告期内发行人经销模式销售毛利率与同行业可比公司中经销毛利率不存在显著性差异。

6、发行人经销商模式下已实现最终销售，不存在利用经销商调节或虚增利

润的情形，经销收入真实。

问题 3. 关于毛利率敏感性

申请文件及问询回复显示，报告期内发行人收入规模较大，但主营业务毛利率及净利润率较低。发行人主要产品成本结构中材料成本占比较高，原材料价格变动对发行人报告期毛利率影响较大。

请发行人说明产品价格调价机制，以及与上游材料成本的相关性及及时性；结合报告期内主要原材料价格持续上升情况说明是否存在因产品价格调整滞后导致的盈利能力下滑；结合公司主营业务盈亏平衡点测算情况说明经营风险以及发行人的应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明产品价格调价机制，以及与上游材料成本的相关性及及时性

(一) 发行人主要产品的销售价格形成机制

1、公司定价方式

公司主要产品在销售时采用成本加成的定价模式，根据原材料市场价格、加工成本等以及一定的利润水平确定产品价格。

公司与客户的定价通常采用“一单一议”的模式，公司在具体订单报价时，以客户订单产品对应的原材料最新市场价格为基础，考虑产品功能特性、产品生产工艺、市场供求关系等因素确定产品报价。

2、公司调价机制

公司调价机制主要分为实时调整及定期调整，具体如下：

类别	机制	主要客户类型
实时调整	综合参考原材料市场价格变化情况(如钢厂每月 1 号、11 号、21 号调价的幅度)、同行	签订年度框架协议的经销商、部分直销客户

	业竞争对手价格调整情况等及时对产品报价进行调整,客户基于公司报价进行采购	
定期调整	根据市场公开的原材料月度平均价格数据进行调整,或每月进行调价	逐月签订月度定价采购协议的客户
	按季度、半年度、年度对价格进行调整	采用招标方式的大型直销客户,军工、水电等特种焊材应用领域的直销客户

报告期内,发行人按调价机制所对应的主营业务收入占比情况如下表所示:

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
实时调价	68.93%	69.63%	72.45%	72.10%
按月度调价	15.54%	10.20%	10.13%	11.48%
按季度调价	6.59%	7.94%	5.95%	5.73%
调价频率不超过三个月的订单占比合计	91.06%	87.76%	88.53%	89.31%
按半年度、年度调价	8.94%	12.24%	11.47%	10.69%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期发行人**调价频率不超过三个月的订单**(包括实时调价、按月度、季度调价)的订单收入合计占比均在 85%以上,由于发行人年度存货周转天数均在 60 天以上,考虑成本上升滞后于采购价格上涨,对于**调价频率不超过三个月的订单**,发行人可有效地将原材料价格变动及时有效的向下游客户传导。对于调价频率超过三个月的订单(按半年度、年度调价),报告期内该部分收入占比较低,上游材料成本变化对发行人整体盈利能力影响有限。

综上,发行人已形成有效的价格调整机制,上述调价机制与上游材料成本高度相关,能够及时反映原材料价格的变化。

二、结合报告期内主要原材料价格持续上升情况说明是否存在因产品价格调整滞后导致的盈利能力下滑

报告期各期,发行人存货周转天数分别为 63.27 天、63.83 天、61.02 天和 126.32 天(2021 年 6 月 30 日未年化),公司主要根据对下游市场需求预测及在手订单确定生产计划和库存储备,同时也会根据钢材市场价格波动情况进行原材料

储备，发行人采用移动加权平均的方式核算销售成本，成本上涨滞后于原材料价格上涨。

在主要原材料价格持续上升的情况下，发行人大部分产品销售价格可根据原材料价格变动及时调整，因成本上涨滞后于原材料价格上涨，将增强发行人的盈利能力；发行人小部分订单调价频率较低(调价频率大于3个月)，但对发行人总体盈利能力影响有限。因此，主要原材料持续上升不会导致发行人盈利能力下滑。

三、结合公司主营业务盈亏平衡点测算情况说明经营风险以及发行人的应对措施

(一)公司主营业务盈亏平衡点测算情况

1、固定成本费用与可变成本费用的构成

(1)公司营业成本情况

公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、外购成本和运杂费，其中：①制造费用中的折旧摊销、车间管理人员薪酬、采暖费、租赁费及维护修理费为固定成本；②扣除折旧摊销费用、车间管理人员薪酬、采暖费、租赁费及维护修理费的制造费用，以及直接材料、直接人工、外购成本、运杂费为可变成本。

(2)公司期间费用情况

公司期间费用包括税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用及财务费用，其中：①税金及附加中城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加、印花税等为可变费用，房产税、土地使用税为固定费用；②销售费用中销售人员的基本薪酬为固定费用，其他主要为可变费用；管理费用和财务费用总体上属于固定费用；③研发费用中员工薪酬、折旧摊销及房屋租赁费用为固定费用，其他主要为可变费用。

2、公司固定成本费用及可变成本费用汇总情况

(1)报告期各期，公司固定成本费用汇总情况

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
制造费用固定部分	1,506.91	2,780.24	2,356.34	2,048.91

销售费用固定部分	218.25	320.33	374.77	360.99
管理费用	2,085.81	3,825.47	3,489.37	3,426.17
研发费用固定部分	1,162.40	2,102.63	1,893.02	1,282.41
财务费用	360.08	902.57	489.35	333.97
税金及附加固定部分	143.38	201.74	142.92	129.12
合 计	5,476.83	10,132.98	8,745.76	7,581.57

(2)报告期各期，公司可变成本费用汇总情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
直接材料	56,223.69	85,230.44	71,751.33	66,780.69
直接人工	2,736.10	4,673.88	4,692.11	4,346.86
制造费用可变部分	3,585.96	7,118.70	5,546.03	4,893.83
外购成本	4,533.09	11,724.69	13,123.55	10,099.13
其他业务成本	53.54	340.64	287.40	256.94
运杂费	2,077.33	3,840.04	-	-
销售费用可变部分	616.81	1,261.48	4,775.91	3,989.08
研发费用可变部分	1,231.44	2,213.51	2,327.91	2,222.68
税金及附加可变部分	71.73	313.49	328.06	312.40
合 计	71,129.68	116,716.88	102,832.29	92,901.61

3、公司盈亏平衡点销售情况

根据报告期各期固定成本费用和可变成本费用的构成，计算相应的盈亏平衡点销售额情况如下：

单位：万元，吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
固定成本费用	5,476.83	10,132.98	8,745.76	7,581.57
可变成本费用	71,129.68	116,716.88	102,832.29	92,901.61
营业收入	81,697.87	136,273.77	119,100.99	107,823.36
盈亏平衡点收入	42,338.83	70,607.28	64,026.57	54,783.81
盈亏平衡点销量(吨)	49,092.07	87,396.63	77,459.23	66,519.06

注：公司盈亏平衡点销售额=固定成本费用/(1-可变成本费用/营业收入)

报告期各期分产品结构、毛利率水平，公司盈亏平衡点销售情况如下：

(1)2021 年 1-6 月

单位：万元、吨、%

产品类别	收入	收入占比	毛利率	盈亏平衡点销售金额	盈亏平衡点销售量	盈亏平衡点毛利
焊丝	73,738.08	90.26	12.23	38,213.77	47,737.48	4,672.98
焊带	2,645.38	3.24	10.22	1,370.93	283.08	140.14
焊条	2,131.15	2.61	16.85	1,104.44	298.82	186.04
焊剂	1,517.48	1.86	24.57	786.41	772.69	193.20
其他	1,665.78	2.04	57.75	863.27		498.54
合计	81,697.87	100.00	-	42,338.83	-	-

注：各类产品盈亏平衡点销售金额=公司盈亏平衡点销售额*收入比例；

各类产品盈亏平衡点销售量=各类产品盈亏平衡点销售金额/各类产品平均销售单价；

各类产品盈亏平衡点毛利=各类产品盈亏平衡点销售金额*各类产品毛利率；下表相同

(2)2020 年

单位：万元、吨、%

产品类别	收入	收入占比	毛利率	盈亏平衡点销售金额	盈亏平衡点销售量	盈亏平衡点毛利
焊丝	115,066.24	84.44	13.42	59,619.07	84,053.09	8,000.83
焊带	8,667.49	6.36	12.13	4,490.87	800.36	544.88
焊条	4,508.60	3.31	15.03	2,336.03	697.20	351.05
焊剂	3,644.76	2.67	25.72	1,888.45	1,845.98	485.62
其他	4,386.67	3.22	56.01	2,272.86		1,273.00
合计	136,273.77	100.00	-	70,607.28	-	-

(3)2019 年

单位：万元、吨、%

产品类别	收入	收入占比	毛利率	盈亏平衡点销售金额	盈亏平衡点销售量	盈亏平衡点毛利
焊丝	102,439.67	86.01	16.05	55,069.74	74,492.57	8,838.53
焊带	5,655.73	4.75	12.11	3,040.42	645.80	368.25
焊条	3,772.86	3.17	16.90	2,028.22	676.46	342.77

产品类别	收入	收入占比	毛利率	盈亏平衡点销售金额	盈亏平衡点销售量	盈亏平衡点毛利
焊剂	3,196.22	2.68	32.59	1,718.23	1,644.40	559.96
其他	4,036.51	3.39	62.89	2,169.96	-	1,364.77
合计	119,100.99	100.00	-	64,026.57	-	-

(4)2018 年

单位：万元、吨、%

产品类别	收入	收入占比	毛利率	盈亏平衡点销售金额	盈亏平衡点销售量	盈亏平衡点毛利
焊丝	93,007.87	86.26	16.76	47,256.23	64,099.85	7,921.27
焊带	5,800.89	5.38	12.04	2,947.37	584.77	354.95
焊条	3,472.45	3.22	21.26	1,764.31	545.12	375.01
焊剂	2,708.72	2.51	33.04	1,376.27	1,289.32	454.67
其他	2,833.43	2.63	52.06	1,439.64	-	749.50
合计	107,823.36	100.00	-	54,783.81	-	-

4、主要原材料价格波动及产品售价波动对公司盈亏平衡点的影响

报告期各期主要原材料价格波动及产品售价波动对公司盈亏平衡点的影响

如下：

(1)2021 年 1-6 月的测算情况

单位：万元、%

项目	变动率	对变动成本的影响	对营业收入的影响	变动后盈亏平衡点	盈亏平衡点变动额	变动比率
原材料价格波动	5	2,811.18	-	57,682.66	15,343.83	36.24
	-5	-2,811.18	-	33,442.88	-8,895.95	-21.01
产品售价波动	5	-	4,084.89	32,062.68	-10,276.15	-24.27
	-5	-	-4,084.89	65,564.23	23,225.40	54.86

注 1：原材料价格波动：仅考虑由于原材料价格波动导致的营业成本中直接材料的变动，不考虑营业收入的变动；

注 2：产品售价波动：仅考虑由于产品售价的变化，公司营业收入发生同比例变化。下表相同

(2)2020 年的测算情况

单位：万元、%

项目	变动率	对变动成本的影响	对营业收入的影响	变动后盈亏平衡点	盈亏平衡点变动额	变动比率
原材料价格波动	5	4,261.52	-	90,279.54	19,672.26	27.86
	-5	-4,261.52	-	57,974.43	-12,632.85	-17.89
产品售价波动	5	-	6,813.69	54,981.80	-15,625.48	-22.13
	-5	-	-6,813.69	102,942.40	32,335.12	45.80

(3)2019 年的测算情况

单位：万元、%

项目	变动率	对变动成本的影响	对营业收入的影响	变动后盈亏平衡点	盈亏平衡点变动额	变动比率
原材料价格波动	5	3,587.57	-	82,140.06	18,113.49	28.29
	-5	-3,587.57	-	52,458.46	-11,568.12	-18.07
产品售价波动	5	-	5,955.05	49,213.59	-14,812.98	-23.14
	-5	-	-5,955.05	95,945.43	31,918.86	49.85

(4)2018 年的测算情况

单位：万元、%

项目	变动率	对变动成本的影响	对营业收入的影响	变动后盈亏平衡点	盈亏平衡点变动额	变动比率
原材料价格波动	5	3,339.03	-	70,576.75	15,792.94	28.83
	-5	-3,339.03	-	44,766.44	-10,017.37	-18.29
产品售价波动	5	-	5,391.17	42,256.06	-12,527.76	-22.87
	-5	-	-5,391.17	81,484.74	26,700.92	48.74

(二)经营风险及应对措施

1、经营风险

从盈亏平衡点的测算过程可以看出，发行人可变成本费用占比较高，原材料价格的波动对发行人盈亏平衡点影响较大。报告期内，公司主要产品的原材料占成本比例均在 80%以上，由于原材料成本占公司成本比重较高，价格波动频繁，对营业成本和利润的影响较大。同时，随着发行人经营规模增大，加大了机器设备等方面的投入，固定成本费用持续增加导致盈亏平衡点销量逐年上升。

2、应对措施

(1) 建立价格调整机制

公司已建立起价格调整机制，根据原材料变化情况，同时考虑市场环境、行业竞争情况、及公司库存情况，对产品价格进行及时调整，能够将原材料上涨的部分风险向客户进行传导。

(2) 对原材料库存进行动态管理

为提高存货的管理效率，有效应对主要原材料上涨的市场风险，公司主要根据对下游市场需求预测及在手订单确定生产计划和库存储备，同时也会根据钢材市场价格波动情况进行原材料储备，通过市场搜寻供应价较低的物料商，提前进行物料储备。

(3) 丰富特种焊材产品，实现高质量发展

公司根据焊接材料下游领域的建设需求，不断提供适应需求的新产品、新材料。同时，公司将在现有业务的基础上不断进行产品系列拓展，逐步形成以普通焊材为基础，以高端铝合金、特种镍基、特种不锈钢等特种焊材为扩展的产品结构，为客户提供全面的焊接材料解决方案，实现高质量发展。

(4) 持续开拓市场，提高销售收入

公司持续加大市场拓展力度，通过广泛收集市场信息，积极参与投标；同时，不断加强销售团队建设，强化销售团队培训，提升市场营销水平，优化客户服务能力，在产品销售、服务、信息反馈等环节为客户提供专业、及时的服务和解决方案，提升产品销售能力，增加销售收入。

四、核查过程及核查意见

(一) 核查过程

1、访谈公司管理层、销售人员，了解公司定价、调价机制，取得并核查发行人对客户销售合同，了解合同中约定的定价机制；

2、取得了发行人关于调价机制的说明文件；

3、获取发行人的主营业务销售收入明细表，了解不同调价机制对应的收入占比；

4、对报告期内公司主要原材料的采购金额、单价情况进行比较分析，与市场价格对比分析；

5、核查、复核发行人固定成本、可变成本，测算发行人盈亏平衡点；

6、计算存货周转率、存货周转天数等指标；

7、针对经营风险及应对措施访谈发行人管理层。

(二)核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人已经形成有效的产品价格调整机制，调价机制与上游材料成本紧密相关，能够及时传导原材料价格的变化；

2、在主要原材料价格持续上升的情况下，发行人大部分产品销售价格可根据原材料价格变动及时调整，因成本上涨滞后于原材料价格上涨，将增强发行人的盈利能力；发行人小部分订单调价频率较低(调价频率大于3个月)，但对发行人总体盈利能力影响有限。因此，主要原材料持续上升不会导致发行人盈利能力下滑；

3、原材料价格的波动对发行人盈亏平衡点影响较大，同时，随着发行人经营规模增大，固定成本费用持续增加导致盈亏平衡点销量逐年上升，发行人已制定有效的应对措施，建立调价机制、原材料库存动态管理、丰富产品结构、持续开拓市场。

（此页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于哈焊所华通（常州）焊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中心意见落实函有关财务问题回复的专项说明之签字盖章页）

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：
(项目合伙人)

陆炜炜
陆炜印

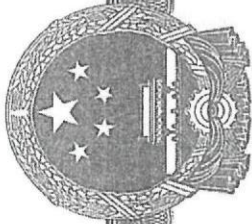
中国注册会计师：

陈华
陈华印

中国注册会计师：

陈芳
陈芳印

报告日期：2021年9月27日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 中汇会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 余强

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

成立日期 2013年12月19日

合伙期限 2013年12月19日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市江干区新业路8号华联时代大厦A幢601室



登记机关

2021

年01月09日



证书序号: 0001679

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制



会计师事务所
执业证书

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

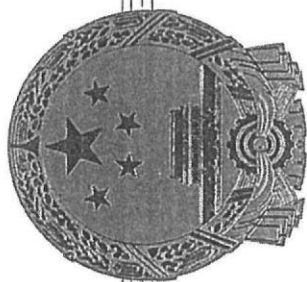
名称：中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：余强
主任会计师：
经营场所：



组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：330000014

批准执业文号：浙财会（2013）54号

批准执业日期：2013年12月4日



证书序号: 000381

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
中汇会计师事务所 (特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 余强



证书号: 45

发证时间: 二〇一二年十一月六日

证书有效期至: 二〇一二年十一月六日



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
(CPA)

转出协会盖章
Stamp of the transfer out Institute of CPAs

年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
(CPA)

转入协会盖章
Stamp of the transfer in Institute of CPAs

年 月 日

注意事项

- 一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书仅限本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书交回主管注册会计师协会。
- 四、本证书遗失，应声明作废，并办理补发手续。

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return this certificate to the competent Institute of CPAs when he/she stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.



姓名 陆炜炜
Sex 男
出生日期 1982-12-27
工作单位 瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)浙江分所
身份证号码 32062319821227861x

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



20150

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
Year Month Day

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
Year Month Day

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer in Institute of CPAs

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer in Institute of CPAs



姓名 陈晓华
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1978-11-17
Date of birth
工作单位 国富清华会计师事务所（特殊普通合伙）浙江分所
Working unit
身份证号码 330724197811174715
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
Year Month Day

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 月 日
Year Month Day



姓名	陈芳
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1991-05-28
Date of birth	
工作单位	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit	
身份证号码	330481199105286226
Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师任职资格检查
(浙注协[2021]50号)

2021
检

浙江省注册会计师协会

证书编号: 330000140255
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 04 月 08 日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d