

**关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心落实函
有关财务问题回复的专项说明**

**关于浙江小伦智能制造股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心落实函
有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2023]10178 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2023 年 3 月 3 日出具的《关于浙江小伦智能制造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〔2023〕010100 号）（以下简称落实函）的要求，我们作为浙江小伦智能制造股份有限公司（以下简称公司或小伦智造公司或发行人）首次公开发行股票的申报会计师，对落实函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就落实函有关财务问题回复如下：

问题 3.关于小伦进出口收购价格的公允性

申报材料与前次审核问询回复显示：

小伦进出口设立于 2010 年 4 月 14 日，原系发行人实际控制人之一王小伦控制的企业；2020 年 11 月，王小伦、程金海等股东将小伦进出口以 1,400 万元转让给发行人。

请发行人进一步说明收购小伦进出口的定价方式及其合理性，收购价格的公允性，相关会计处理方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、小伦进出口具有独立经营能力，具备按照收益法评估的基础

（一）本次收购价格参考了收益法评估结果

公司收购小伦进出口参考了天津中联资产评估有限责任公司的评估结果，并考虑到收益法能够更全面反映股东的全部股权价值，以收益法评估结果作为确定股权价值的基础，评估价值为 1,400.00 万元。

（二）有别于传统的中间商，小伦进出口作为固体制剂设备方案提供商，具备独立开展业务的能力，并未对小伦智造产生采购依赖

1、小伦进出口是固体制剂设备方案提供商，掌握的制药设备方案设计能力是其获取客户资源的核心要素，亦是其区别于传统中间商客户的关键

（1）制药设备相关的技术专业性能对业务开展产生影响

小伦进出口与其他传统中间商客户存在相似之处，均于海外市场开拓客户资源，于国内向小伦智造或其他设备制造商采购产品并完成交付，赚取差价。

但区别于一般的标准化产品，固体制剂设备的定制化程度较高，设备的具体参数指标、运行模式需要满足下游制药企业药品生产工艺的一系列要求，具备较强的技术专业性能，这对于设备供应商提出了较高的专业要求。

在传统的中间商销售模式下，中间商客户掌握成熟的销售渠道、较强的信息获取能力，但并不具备技术专业性能，为终端客户进行设备方案设计及优化的

技术性工作仍需设备制造商自行完成，设备制造商在整个业务过程中扮演着重要角色。

(2) 小伦进出口与传统中间商客户的具体区别

小伦进出口是一家固体制剂设备方案提供商，尽管不具有生产制造能力，但所具备的固体制剂设备方案设计并将需求进行本土化转换的能力，是其获取海外客户资源的核心要素，也是小伦进出口区别于传统中间商客户的最大不同。根据业务开展模式，小伦进出口与传统中间商客户的比较情况如下：

业务环节	传统中间商客户模式	小伦进出口模式
海外客户资源获取	传统中间商客户	小伦进出口
制药设备方案设计	小伦智造及其他设备供应商	
生产及交付		小伦智及其他设备供应商

由上表可知，小伦进出口相较于传统中间商客户，额外承担了制药设备方案设计的相关工作。具体业务开展时，小伦进出口在客户获取阶段，会结合客户的具体生产需求，参与其生产工艺流程设计，向客户提供技术咨询、方案设计等服务；同时也具备将海外制药企业的需求转换为具体实施方案的能力，通过寻找国内供应商落实客户具体需求，对产品进行质检把控并完成交付。在此业务模式下，小伦进出口能够在方案设计层面满足终端客户复杂的一系列需求，并将其转换为对设备制造商的具体生产指令，从而弱化设备制造商对于整体交易的重要性。

2、小伦进出口与小伦智造之间形成了紧密的协作关系而非单向采购依赖

海外客户在选购国内制药设备时，对于制药设备方案的重视程度远高于设备品牌。在小伦进出口业务模式下，小伦进出口已能够为海外客户确定完善的设备制造方案，海外客户亦很少对于设备品牌提出进一步明确需求，相较于其他不具有技术专业性的中间商客户，小伦进出口对于设备制造的供应商选择拥有更多自主权，设备制造商对于小伦进出口的获客影响有限。

小伦进出口专注于固体制剂设备的方案设计，能够在海外市场直接获取客户资源，但不具备生产、制造能力。因此，小伦进出口向小伦智造采购是基于能够相互填补对方业务空白而实现的协作关系，并非单向构成采购依赖。

3、小伦智造原不具备海外直销团队与能力，小伦进出口设立之初亦未计划开展制药设备的海外销售业务；小伦进出口自程金海 2011 年加入后开始转型，并自行获取客户资源，并非来自小伦智造及其实控人的资源让渡

面向制药设备海外市场时，设备供应商需熟悉当地的商业环境以及药政管理政策，了解国外制药企业对设备的具体需求与技术标准，具备较强的多语种交流沟通能力等，市场开拓较国内面临着更多挑战。因此，自公司成立起至收购小伦进出口，小伦智造的业务重心均偏向国内市场，未组建专门面向海外市场的营销团队，海外市场开拓依托于中间商渠道进行开展。

小伦进出口于 2010 年由王小伦夫妇出资设立，设立之初计划利用商业资源积累，从事钢材现货等大宗产品的贸易业务，但具体业务并未实际开展。在小伦进出口开展制药设备的海外销售业务后，王小伦虽然保留了对公司的控制权，但未参与海外市场开拓的具体工作。

2011 年，程金海加入小伦进出口，程金海常年致力于制药设备的海外市场推广，曾在迦南科技、北京天利流程技术有限公司主管海外销售，具备丰富的制药设备海外销售经验和较强的海外市场开拓能力。程金海加入后，小伦进出口专门组建业务团队，转型为固体制剂设备的海外市场开拓平台，直接向海外终端客户提供产品和服务。

综上所述，小伦进出口的现有客户资源均系小伦进出口自主开拓取得，而非来自于小伦智造或其实际控制人的原有商业资源让渡。

（三）小伦进出口具备独立经营能力的具体表现

1、销售端，面对海外市场开拓带来的挑战，小伦进出口具备独立获取海外客户的能力

（1）海外销售面临的诸多挑战使得小伦智造未组建专业团队开拓海外市场

由于海外市场的总体商业环境、法律、政策等与中国存在一定的差异，公司无法将国内行之有效的成功经验复制到海外，海外市场开拓面临更多挑战。一方面需要对当地药政管理政策深入了解，遵循欧盟 cGMP、美国 FDA 等出口国当地的法规性需求；同时对人员的要求亦相对较高，需要具备多语种交流沟通能力、接受长期出差的工作安排、熟悉当地商业环境和文化特征、掌握制药

设备售前服务能力的专业化程度较高的销售团队，专业开发海外客户。

因此，受制于上述因素，长期以来，小伦智造的业务重心均在国内市场，未组建专门面向海外市场的营销团队，亦未主动接触并系统性学习海外市场的药政政策及其最新变化情况，海外市场的开拓则依托于中间商进行开展。在收购小伦进出口之前，面向海外客户的直接销售均系小伦进出口完成，相关客户由小伦进出口自行开拓和维护。

另外，从海外销售资质方面，小伦智造于 2017 年 10 月方才完成了对外贸易经营者备案，在收购小伦进出口前，小伦智造并无直接向海外客户直接销售的记录。

（2）小伦进出口具备自主开拓海外市场的能力，收入几乎全部来自于海外直销

①海外市场充分竞争，小伦进出口具备较强的海外获客能力，未依赖于小伦品牌

在小伦智造收购小伦进出口之前，全部通过中间商客户开拓海外市场，该等中间商并不会刻意小伦建立品牌形象，因此，小伦进出口海外市场开拓未依赖于小伦智造于海外的品牌建设，而是直接依赖于自身业务团队。同时，由于国外制药设备行业起步较早，市场处于充分竞争状态，在此背景之下，国内制药设备厂商的海外获客能力极为重要，是其走向全球、赚取份额的关键要素。

为了更好地规范海外市场的开拓，小伦进出口按照 ISO9001、CE 标准等国外设备技术规范要求，学习海外制药企业的经营运作、设备产品程序以及文件系统等，提升海外市场获客能力。同时，小伦进出口具备为客户提供工艺技术优化与工程布局建议、制药设备系统设计与设备选型、指导安装等能力，相关技术能力使得小伦进出口可以为客户主动提供制药设备方案，是小伦进出口获取海外客户的重要因素。

②业务团队工作经历契合制药设备的海外销售需求

程金海在加入小伦进出口以前，曾就职于迦南科技并担任外贸部经理，就职于北京天利流程技术有限公司并担任海外业务首席代表，具备丰富的制药设备海外销售经验和较强的海外市场开拓能力。小伦进出口业务人员均系另行招

聘，并非来自于小伦智造，团队人员中具备美国制药企业工程技术部任职经历，原工作职责包括实现进口设备的美国本土化，即审核制药设备供应商是否符合美国 FDA 的规范标准并撰写相应的 URS (USER REQUIREMENT SPECIFICATION，用户需求技术规范)；也包括配合制药企业药品注册环节，完成注册文件中设备部分的工作。上述工作经历对于海外市场的开拓有直接帮助。

截至本回复出具日，小伦进出口团队成员共 9 人，团队人员构成及工作经验覆盖了海外市场开拓，固体制剂生产工艺、工程布局，海外制药标准的本土化，产品选型与质量管控等多个专业领域，可以较好支持小伦进出口的业务开拓。关于设备调试方面，则与大部分中间商相类似，设备的调试工作更多是由设备制造商的调试人员完成，但小伦进出口具备指导设备调试与使用的能力。

③小伦进出口具备成熟的海外市场拓展能力，已建立自身销售渠道

基于上述公司经营管理与人员背景情况，小伦进出口逐步建立了从海外直接获取客户的渠道和能力，其核心在于遵循海外当地药政管理规范的前提下，识别海外制药企业的需求并主动提供制药设备方案建议，最终将其转换为国内设备生产商能够理解并实现的具体实施方案。

小伦进出口的具体服务流程包含以下几个环节：a、客户开发阶段，小伦进出口主动进行市场推广，通过境外展会推介、行业推荐等方式开拓客户，获得客户机会。b、需求对接。经过初步交流，小伦进出口对有交易意向的客户进行进一步接洽与沟通，明确其关于制药设备的具体需求，包括药品质量、法规满足性、生产工艺、工程、验证等方面。c、售前定制化服务。结合客户的定制化需求，小伦进出口会针对其生产目的，在遵循当地药政政策的前提下，为客户提供设备方案，并对其生产工艺方面提供工艺技术方面的优化方案以及工艺工程方面的布局建议，在设备构造、车间布局等环节提供增值服务。d、供应商采购与交付。当整体方案得到客户认可后并确定订单后，小伦进出口对方案设计进行分解，进行设备生产标准的本土化工作。联合国内供应商一起将方案的概念设计，按照不同品类设备细化，转换为能够实现的具体设备细节以及设备加工制造工艺实施方案，最终完成采购与设备交付。

通过海外市场耕耘，小伦进出口获取并维护了一批稳定的海外客户群体，相较于小伦智造通过中间商开拓海外业务，小伦进出口直接面向海外客户，报告期内，外销收入比例分别为 99.55%、65.82%、100.00%和 100.00%，除 2021 年因通过深圳市远邦进出口有限公司向海外终端客户销售，使得当年外销占比略低外，小伦进出口的收入几乎全部来自于海外直接客户，已建立了自身独立的销售渠道。

2、采购端，小伦进出口向小伦智造母公司以公允价格采购，且具备向第三方供应商直接采购的能力

(1) 小伦进出口因合作关系紧密主要向小伦智造进行采购，关联采购价格公允

小伦进出口在业务开展环节已具备较强的满足海外客户需求的固体制剂设备方案设计能力与需求本土化转换的能力，在国内设备供应商挑选环节具有较为广泛的选择权。

收购完成之前，小伦进出口向小伦智造采购产品以满足客户需要，而小伦智造可以依托小伦进出口海外市场的开拓带来业务增量，并通过公允的关联交易价格留存利润。由于双方已建立了较为紧密的合作关系，在小伦智造产能充沛的前提下，小伦进出口会优先向小伦智造采购，因此小伦进出口的关联采购金额占比相对较高。报告期内，小伦进出口以公允价格向小伦智造采购。

2023年1-6月，小伦进出口内部采购交易价格低于总体平均销售价格，主要系当期内部采购较少，仅采购了部分少量辅助系列设备，该部分设备单价小于包衣系列设备及制粒系列设备，2023年1-6月辅助系列设备的总体平均销售价格约14.38万元，与小伦进出口内部采购交易价格差异较小。2020年至2022年，发行人与小伦进出口内部交易价格与发行人对外出售的制药设备整机单价差异较小，发行人与小伦进出口的内部交易价格公允，不存在利益输送情形。

具体比较情况如下：

单位：万元/台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内部交易价格	15.04	30.56	28.67	28.79
总体平均对外销售单	14.38 ^注	32.09	27.69	25.17

价				
差异	0.66	-1.53	0.98	3.62

注：2023 年 1-6 月总体平均对外销售单价系公司辅助系列设备的平均销售价格。

（2）小伦进出口构建了独立采购渠道，具备外部采购完成供货的能力

固体制剂设备行业的生产企业众多，产品供应充分且不具备稀缺性，在此背景下，小伦进出口在采购渠道建设方面亦进行了投入，当小伦智造的产能紧张无法供货时，或因客户针对其他类型制药设备提出多元化需求时，小伦进出口亦具备向外部供应商采购以满足客户需求的能力，建立了独立的采购渠道。报告期内，小伦进出口向第三方供应商采购金额占比分别为 36.04%、18.99%、32.61%和 92.72%，建立了除小伦智造母公司之外的其他外部采购渠道。2023 年 1-6 月小伦进出口向第三方供应商采购金额占比上升，主要系当期通过外部渠道采购产品以料斗和部分小型设备为主，为保证母公司产能主要用于制药整机设备生产，故增加了向第三方供应商采购的金额。

小伦进出口的供应商同样具备固体制剂设备的供应能力，产品类型与小伦智造相似，具体情况如下：

序号	供应商名称	产品供应范围
1	上海华兴制药设备有限公司	沸腾制粒设备、湿法制粒设备、混合机、提升机、清洗机等
2	北京新龙立科技有限公司	干法制粒机、压片机等
3	常州市奥方制粒机械技术有限公司	制粒设备、干燥设备、混合设备、粉碎设备
4	雍义康科技（北京）有限公司	粉碎整粒机
5	重庆东圣精工科技股份有限公司	制粒设备、包衣设备、混合设备等

因此，即使小伦智造无法供货，小伦进出口依然有充足的采购渠道以满足客户对于固体制剂设备的需求。

3、小伦进出口财务与人员独立运行

小伦进出口拥有独立的财务部门，财务人员均为专职人员，财务部门具备财务核算能力，且不存在银行账户与小伦智造混用的情况，具备财务独立性。

小伦进出口的业务人员均系专门任职，并自小伦进出口领取薪酬，人员具有独立性。

4、收购完成后，小伦进出口保持原有业务模式，独立获客并以公允价格向

母公司采购产品

小伦智造收购小伦进出口后，小伦进出口依然保持了原有的业务模式与人员团队，销售端继续凭借丰富的售前服务经验与海外市场开拓能力，自海外市场独立获客，并延续了原有的公允价格定价模式，实现了双方业务进一步协同发展。

（四）收购小伦进出口构成业务合并

1、业务合并的相关规定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》、《企业会计准则解释第 13 号》的规定，从构成业务的要素角度，合并方在合并中取得的生产经营活动或资产的组合构成业务，通常应具有下列三个要素：（1）投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入；（2）加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则；（3）产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。

而从构成业务的判断条件角度，合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。对于该组合在合并日有产出的，满足下列条件之一的加工处理过程应判断为是实质性的：（1）该加工处理过程对持续产出至关重要，且具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工；（2）该加工处理过程对产出能力有显著贡献，且该过程是独有、稀缺或难以取代的。

2、收购小伦进出口构成业务合并

作为主营制药设备进出口贸易业务的公司，小伦进出口在销售渠道和采购渠道建设方面均有投入，培养了一支专业的海外营销团队，具备海外市场直接获客能力和小伦智造之外的其他供应商采购渠道。在具体销售过程中，小伦进出口直接接洽客户并为其提供制药设备方案，转换为具体实施方案后向国内供应商进行采购，从而实现向客户提供产品及服务的产出。

从构成业务的判断条件角度，在海外销售过程中，境外客户获取的核心在

于遵循海外当地药政管理规范的前提下，识别海外制药企业的需求并提供设备方案与优化建议，最终将其转换为国内设备生产商能够理解并实现的具体实施方案。由于制药设备的定制化程度较高，而且需要符合当地药政和企业自身规划等一系列要求，所以上述过程和解决能力对于客户的获取和产品的销售是至关重要的。

同时，小伦进出口组建了一支海外营销的专业团队，兼备技术能力与营销能力，能够直接对接客户并自行完成上述工作；而小伦智造因未配置具备海外市场销售经验的人才团队，且以往无海外直接销售记录，这也表明海外市场销售能力具有稀缺性。

因此，小伦智造母公司所收购的小伦进出口 100%股权构成一项业务。

（五）关于本次收购采用收益法定价的结论性意见

有别于传统的中间商，小伦进出口作为固体制剂设备方案提供商，具备固体制剂设备方案设计并将需求进行本土化转换的能力，是其独立获取客户以及未对小伦智造形成采购依赖的关键因素；小伦进出口具备独立经营能力，向小伦智造的关联采购具有合理性；本次收购小伦进出口的事项构成业务合并。

因此，小伦进出口属于独立经营主体，本次交易评估选取更能反映企业价值的收益法评估结论，具有合理性。

二、收购价格参考评估结果，评估主要参数合理，估值具有公允性

（一）评估结论

根据天津中联资产评估有限责任公司出具的评估报告（中联评报字[2020]D-0110 号），最终以收益法评估结果作为确定股权价值的基础，截至评估基准日 2020 年 6 月 30 日，小伦进出口评估价值为 1,400.00 万元。

（二）评估主要参数具有合理性

根据评估报告，收益法定价的具体指标与测算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年 7-12 月	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续期
营业收入	1,594.52	2,129.71	2,300.09	2,438.09	2,560.00	2,560.00

净利润	347.87	349.82	369.44	378.97	382.85	382.85
净现金流量	-447.97	52.22	17.40	139.88	142.01	382.85
折现率	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%	13.97%
企业自由现金流现值						1,428.61
股东全部权益价值（取整）						1,400.00

1、制药设备海外市场空间广阔，收入增长具有可实现性

收益法方法评估下，小伦进出口预测其营业收入与净利润保持不同程度增长，2022 年至 2024 年营业收入的增长幅度分别为 8%、6%和 5%，2025 年起营业收入保持不变。

小伦进出口主要面向的是海外市场，制药设备海外市场空间广阔。在国内制药设备行业技术整体提升的背景下，为具备较强交付能力的国内制药装备企业带来了“走出去”的发展契机，有实力的制药装备企业将把握机遇，利用窗口期，在多个环节切入全球制药产业链，制药设备的海外销售有望保持长期增长。

基于上述行业背景，小伦进出口预测 2022 年至 2024 年营业收入的增长幅度分别为 8%、6%和 5%。2020 年至 2022 年，公司海外销售收入复合增长率 34.69%，因此上述增长率在行业总体发展良好的背景下预计可以实现，具有合理性。

2、净利润基于历史数据预测，收购后的小伦进出口的实际盈利情况已完成了预测值

小伦进出口的盈利能力建立在为海外客户完成制药设备方案设计并以海外客户所能接受的高报价实现的，但由于制药设备产品具有定制化特点，不同订单的利润水平会存在差异。2019 年与 2020 年，小伦进出口分别实现净利润 396.39 万元和 283.34 万元，净利率分别为 17.26%和 11.31%。

收益法方法评估下，小伦进出口预测其 2021 年至 2024 年的净利润自 349.82 万元逐渐增长至 382.85 万元，净利率处于 14.96%至 16.43%之间，对于净利润与净利率的预测处于历史数据合理区间内，净利润预测具有合理性。

收购完成后，小伦进出口分别于 2021 年和 2022 年实现净利润 342.02 万元

和 470.43 万元，2021 年业绩完成情况与收益法下的业绩预测基本一致，2022 年净利润超出了业绩预测，总体的实际盈利情况已完成了评估预测。

3、采用折现率与类似案例近似，具有合理性

在折现率选取方面，此次评估选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，通过资本定价模型确定股权收益率，以现时的平均利率水平作为债务的资本报酬率。具体指标方面，无风险收益率按长期国债到期收益率确定，市场风险溢价根据沪深 300 成份股年末平均收益测算，贝塔系数通过可比上市公司的平均股权贝塔系数调整而得，并根据公司规模确认特有风险超额收益率。最终根据上述计算得到被评估资产组加权平均收益率为 13.97%，并以其作为被评估单位的折现率。

参考其他上市公司收购经销商的市场案例，泰恩康收购其经销商武汉威康股权时所采用的折现率为 13.24%，小伦进出口评估使用的折现率与之较为接近，折现率选择具有合理性。

（三）小伦进出口的关联采购按照公允价格执行，不会对估值公允性产生影响

小伦智造与小伦进出口的内部交易价格参照小伦智造的对外销售价格执行，其采购制药整机的平均价格与小伦智造对外销售的总体平均单价较为接近，定价公允，不存在利益输送情形。在小伦进出口与小伦智造的合作模式下，双方均保持了合理的利润空间，不会对小伦进出口估值的公允性产生影响。

（四）收购经销商的市场案例亦采取收益法结果作为最终评估结论，小伦进出口的收购市盈率较低，不存在定价过高的情形

小伦进出口主要从事固体制剂设备的海外销售，并不直接从事生产活动，参照其他上市公司与拟上市公司收购自身经销商的市场案例，亦存在采取收益法作为最终评估结论的做法，其具体估值情况如下：

上市公司	标的资产	评估基准日	交易价格 (万元)	交易市 盈率	采用评 估方法
凯格精机 (301338.SZ)	GKG ASIA 51%股权	2018-2-28	307 万元新币	11.40	收益法
泰恩康 (301263.SZ)	武汉威康 55%股权	2016-8-31	6,000.00	15.09	收益法

茶花股份 (603615.SH)	成都茶花 100%股权	2020-3-31	725.00	未披露	收益法
---------------------	-------------	-----------	--------	-----	-----

经比较，根据其他上市公司与拟上市公司收购自身经销商的市场案例，对应的收购市盈率均在 10 倍以上。小伦进出口 2019 年的净利润 396.39 万元，对应收购市盈率约为 3.53，市盈率较低，不存在定价过高的情形。

（五）关于本次收购作价公允的结论性意见

综上，本次收购是以评估结果为依据；收益法评估的主要参数的选取依据以及预测值具有合理性，收购完成后小伦进出口保持了良好的盈利能力，业绩完成情况超出预测值；小伦进出口与母公司之间的关联交易按照公允价格执行，不存在利益输送情形；本次收购的市盈率较低，不存在定价过高的情形，交易作价公允。

三、按同一控制下企业合并进行会计处理，符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第五条，“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并”。本次收购前，公司与小伦进出口均受同一实际控制人控制且该项控制并非暂时的，因此公司收购小伦进出口按照同一控制下企业合并进行会计处理。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第六条，“合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。”公司根据上述规定，于合并日编制合并财务报表，合并取得的小伦进出口资产、负债按照账面价值计量，公司支付的合并对价与合并日被合并方净资产账面的差额，调整公司的资本公积。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、获取发行人收购小伦进出口评估报告，查看小伦进出口的评估价值及评

估方法；

2、查看其他上市公司与拟上市公司收购的市场案例，对比分析公司采用定价方式的合理性；

3、对小伦进出口原股东进行了访谈，了解小伦进出口成立背景以及发行人收购小伦进出口的定价依据、背景等情况；

4、查阅小伦进出口的财务报表，比较小伦进出口的实际业绩与收益法下的业绩预测结果，分析业绩完成情况；

5、获取小伦进出口的收入明细，并对主要客户进行访谈，了解交易价格及交易内容；

6、取得小伦进出口报告期内收入明细表，抽取报告期各期主要销售收入记账凭证，取得销售与收款循环各关键节点的单据，核对相关原始单据，检查收入确认时点、销售数量是否与签收单/报关单等收入确认单据一致，检查客户名称、销售数量、销售金额是否与销售发票一致，检查银行回单显示的客户名称、回款金额是否同账面一致，报告期各期收入真实性核查比例分别为 73.86%、86.56%、84.35%和 **86.93%**；

7、对报告期内小伦进出口主要客户进行函证程序，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。回函占销售金额比例分别为 78.62%、88.36%、83.70%和 **84.06%**，且回函相符；

8、获取小伦进出口报告期各期销售台账，对资产负债表日前后的销售记录执行收入截止测试，检查订单、销售出库单、收入确认单据，并关注期后退货情况，核查是否存在收入确认跨期的情况；

9、获取小伦进出口的采购明细，并对主要供应商进行访谈，了解交易价格及交易内容；

10、对报告期内小伦进出口主要外部供应商进行函证程序，确认本期采购金额及期末应付账款余额，以评价成本确认的真实性、准确性、完整性。回函占采购金额比例分别为 76.17%、86.61%、95.94%和 **88.27%**，且回函相符；

11、获取发行人、小伦进出口、小伦进出口实际控制人及关键岗位人员的

银行流水进行了核查，银行流水核查的具体对象及范围如下：

序号	类型	企业名称/人员姓名
1	发行人及小伦进出口	小伦智造、小伦进出口
2	小伦进出口实际控制人	王小伦、郑秀钗、王渊、邵珏夷（王渊的配偶）
3	小伦进出口关键岗位人员	程金海（小伦进出口法人代表）、刘志勇（小伦进出口销售总监）、赫荣晶（小伦进出口出纳）、陈银炜（小伦进出口会计）

通过查看发行人与小伦进出口的资金及业务记录，分析交易的背景、定价依据等，分析是否存在小伦进出口为发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形；

12、查看发行人收购小伦进出口的股东会决议、股权转让协议、小伦进出口的工商信息变更登记情况、款项支付水单以及会计处理凭证等文件，复核其会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人收购小伦进出口采用收益法评估价值进行定价，定价方式具有合理性，估值公允；公司收购小伦进出口按照同一控制下企业合并进行会计处理，符合企业会计准则的相关规定。

问题 4.关于对 2022 年第一大客户 PFK 销售毛利率的合理性

申报材料与前次审核问询回复显示：

（1）2022 年发行人包衣机、混合系列设备、辅助系列设备的毛利率分别为 50.76%、43.87%、40.65%。

（2）PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY（以下简称 PFK）系发行人 2022 年第一大客户，发行人对其销售的包衣机、混合系列设备、辅助系列设备的毛利率分别为 66.03%、56.73%、69.71%，高于相关产品的平均毛利率。

请发行人：

（1）结合产品规格型号与配置、定价水平等说明其对 PFK 相关产品的销

售毛利率高于平均水平的原因及合理性。

(2) 说明 PFK 成为发行人 2022 年新进第一大客户的原因及背景，PFK 的期后回款情况，与其未来交易的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 PFK 销售收入的真实性、毛利率的合理性采取的核查程序及相关结论。

回复：

一、结合产品规格型号与配置、定价水平等说明其对 PFK 相关产品的销售毛利率高于平均水平的原因及合理性。

(一) 公司与 PFK 长期保持稳定的合作关系，2022 年 PFK 向公司购买设备主要用于其制药基地现代化改造和扩建工程，设备质量与稳定性要求高

1、PFK 系俄罗斯知名制药企业，公司与其合作历史较长

PFK 成立于 1977 年，系俄罗斯联邦知名的药品制造商，目前生产药物约 170 多种，其产品涉及心血管系统、呼吸系统、免疫系统等多个领域，产品范围较广。2022 年 PFK 被俄罗斯药剂专业协会评为俄罗斯最佳 INN 仿制药制造商，在俄罗斯联邦零售药品市场的医药产品销售额位居俄罗斯国内前三。PFK 主要生产基地位于新西伯利亚医药科技园，该园区系俄罗斯政府为提升本土药品质量，实现进口替代政策的重要医药产业园。

2015 年，PFK 通过第 50 届中国制药机械博览会与公司初步接触，之后公司积极与客户保持联系，主动拜访客户并了解客户需求，根据客户需求提供解决方案。2015 年至 2021 年期间，公司与 PFK 已累计完成订单金额超 1,000 万元，订单范围包括包衣机、沸腾干燥制粒机等多种制药设备，以及喷枪、传感器等核心零部件以实现客户对原有产线的更新升级。合作期间，公司凭借突出的服务能力以及对药品生产工艺的深刻理解，在客户处树立了良好的品牌形象，保持了长期稳定的合作关系，订单毛利率亦长期保持 60%左右的较高水平。

2、2022 年 PFK 向公司购买设备主要用于其新西伯利亚的制药基地现代化改造和扩建工程，设备质量与稳定性要求高

2021 年 PFK 为响应政府号召，拟自主生产 80 种新型药物以实现进口替代，

故 PFK 在 2021 年开启制药基地现代化改造和扩大生产计划，拟投资 35 亿卢布进行制药基地建设，折合人民币约 3.2 亿元。PFK 现代化制药基地一期工程以口服固体制剂产线为主，生产产品包括左甲状腺素钠片缓释剂型在内的多种创新制剂药物，鉴于发行人与 PFK 长期以来保持的稳定合作关系，以及发行人在缓控释等创新制剂的制药工艺设备方面具有较强的技术优势，PFK 于 2021 年和 2022 年从发行人处订购多台设备，并于 2022 年完成了设备的调试。

由于相关产线建设系响应政府号召用于实现进口替代，且生产基地位于新西伯利亚，气候条件变化较大，环境因素较为极端，需要制药设备具备应对极端温、湿度环境的处理能力，对制药设备的进气系统、热力单元提出了更高要求，故客户对制药设备的质量与稳定性要求较高，定制化程度高，使得产品对应报价与毛利率亦相对较高。同时，PFK 从发行人处购买的设备将用于包括左甲状腺素钠片缓释剂型等创新制剂的生产，该部分药品生产的技术难度更大，制备工艺更复杂，故其对应设备的技术附加值较高，毛利率较高。

（二）公司向 PFK 产品报价对标境外市场同类产品，产品的定制化程度及附加值较高，毛利率相对较高

由于公司产品均为非标定制化产品，根据客户的个性化需求进行设计和生产，故客户对设备的定制化程度要求（例如产品技术附加值、设备所使用的关键部件差异、设备的运用环境等）以及客户所处的国内外市场环境均会影响公司对该客户销售产品的定价与毛利率水平。

2022 年，公司对 PFK 销售的制药整机毛利率情况如下：

产品大类	主要产品规格型号	收入 (万元)	毛利率	产品大类毛利率
包衣系列	300L 以上	628.50	69.52%	50.76%
	150-300L	353.78	59.84%	
	小计	982.28	66.03%	
制粒系列	沸腾系列（FBG-500E）	137.01	59.05%	41.19%
辅助系列	清洗系列	200.20	69.71%	40.65%
混合系列		82.10	56.73%	43.87%
合计		1,401.58	65.33%	/

注：2022 年度，除制药整机产品外，公司还向 PFK 销售了容器、配件类产品。

由上表可知，2022 年公司对 PFK 销售的产品毛利率高于各类产品大类的毛

利率，其主要原因系：①公司外销平均毛利率普遍高于内销，PFK 毛利率与外销客户毛利率差异相对较小；②产品规格型号及定制化程度存在差异。公司各类产品大类中部分规格型号由于结构较为简单、定制化程度相对较低，拉低了各类产品大类的平均毛利率；而公司对 PFK 销售产品的定制化程度较高，技术附加值更高；③公司对 PFK 的订单除了设备销售外，提供了工艺实验及工程布局建议等丰富的增值服务，有效提高了产品的附加价值。具体分析如下：

1、PFK 等境外客户，对设备采购价格敏感度较低，毛利率较高

公司向境外客户报价时，考虑到境外客户更加注重设备质量与工艺水平，且与公司产品对标的境外市场同类产品价格水平普遍较高，故境外客户对设备价格敏感度相对较低，设备供应商能够享有较高的利润空间。因此，公司向境外客户的报价一般会高于境内客户，相应毛利率水平亦更高，2022 年，公司外销毛利率平均比内销毛利率高约 10.57 个百分点。

PFK 系俄罗斯联邦知名的药品制造商，其原有生产线设备主要以欧洲知名品牌为主，采购价格相对较高，故客户对产品价格敏感度相对较低。2022 年，公司向 PFK 销售产品与外销产品毛利率对比情况如下：

产品大类	主要产品规格型号	收入 (万元)	毛利率	产品大类对应 外销毛利率
包衣系列	300L 以上	628.50	69.52%	63.15%
	150-300L	353.78	59.84%	
	小计	982.28	66.03%	
制粒系列	沸腾系列（FBG-500E）	137.01	59.05%	50.70%
辅助系列	清洗系列	200.20	69.71%	62.66%
混合系列		82.10	56.73%	54.32%
合计		1,401.58	65.33%	/

由上表可知，公司向 PFK 销售的包衣系列设备及混合系列设备的毛利率无明显差异，制粒系列设备及辅助系列设备毛利率差异主要系设备类型、产品规格以及定制化程度不同影响。

2、2022 年 PFK 所购买设备的产品规格、技术要求、功能配置较高，较高的产品技术附加值提高了公司对 PFK 销售产品的毛利率

公司产品毛利率受到客户对设备的定制化程度要求影响，定制化程度包括产品规格、产品稳定性、产品应用环境、技术要求、功能配置差异等，公司根

据客户对设备的规格、配置、技术要求等对产品进行设计、生产装配、控制程序开发、检验调试。通常而言，设备的定制化程度越高，其对产品的技术含量、质量要求、功能配置等要求亦更高，生产制造的工艺难度更大，因此产品的技术附加值更高，而通常对设备定制化程度要求高的客户对产品价格的敏感度相对较低，对应产品的报价及毛利率相对较高。

由于公司各产品大类中部分规格型号由于结构较为简单、定制化程度相对较低，如制粒设备中的粉碎整粒机、辅助设备中的移动提升机等，拉低了各产品大类的平均毛利率。剔除不同规格型号产品的影响后，2022 年，公司向 PFK 销售设备与公司 2022 年同规格型号产品的外销平均毛利率对比情况如下：

产品大类	主要产品规格型号	收入 (万元)	毛利率	同规格型号产品 外销平均毛利率
包衣系列	300L 以上	628.50	69.52%	64.06%
	150-300L	353.78	59.84%	59.07%
	小计	982.28	66.03%	62.62%
制粒系列	沸腾系列（FBG-500E）	137.01	59.05%	54.93%
辅助系列	清洗系列	200.20	69.71%	65.49%
混合系列		82.10	56.73%	54.32%
合计		1,401.58	65.33%	/

2022 年，PFK 向公司购买的制药整机技术指标参照欧洲 GMP 标准要求，对设备稳定性要求亦更高，且为保证设备与原有欧洲设备技术水平一致，故其设备的整体技术要求较高，定制化程度较高。具体情况如下：

（1）公司供应包衣设备的同时协助客户克服工艺技术难点，产品附加值高

2022 年，PFK 购买的设备以包衣系列设备为主，其毛利率高于同规格型号产品的外销平均毛利率，主要系其购买的 300L 以上包衣系列设备为满足其创新制剂的生产而进行了特殊设计，保障了客户工艺放大后生产的药品仍能保持定向定时稳定释放的特性。PFK 主要创新制剂产品包括左甲状腺素钠片缓释剂型，目前在俄罗斯仅有两家工厂生产，此前 90%为进口，属于俄罗斯重要的进口替代创新药，公司通过服务原研药药企积累的工艺生产经验，为 PFK 购买的包衣系列设备进行了定制化改造，从而协助客户克服了部分生产工艺技术难点。

同时，在本次设备购买前，发行人已通过其此前销售的小规模化生产机型协助其完成相关产品从试验方案至规模化生产的落地，本次销售包衣系列设备

更在此前的基础上进一步进行工艺放大，产品附加值较高。

此外，PFK 此次购买的包衣系列设备配带公司自制的喷枪自动调节模组并匹配了相应的软件系统，提高了设备自动化水平，从而保障了缓释剂型药品的包衣工艺稳定性。且为应对客户在西伯利亚地区的极端外部环境，公司对该包衣设备的热力学单元进行单独设计，通过多级温湿度控制调节技术，保障了包衣机在西伯利亚地区零下 50 摄氏度等极端环境温度下仍能进行精确的包衣温湿度控制，提高了包衣效率，保障了包衣质量。

2022 年，公司对客户 PERFETTI VAN MELLE 销售的包衣机，亦根据其产品特性进行特殊的结构设计，且涉及较为复杂的糖衣包衣技术，其包衣设备毛利率亦达到 68.61%，与向 PFK 销售的包衣设备毛利率较为接近。

（2）PFK 购买的制粒系列设备结构特殊，自动化程度较高

PFK 购买的制粒系列设备毛利率高于同规格型号产品的平均毛利率，主要系该设备为满足客户在西伯利亚气候条件变化较大的情况下维持药品生产稳定的需求，而对产品的结构进行特殊处理，尤其对于设备的进风系统和热力学单元进行了单独设计，提高了制粒效率，保障了颗粒质量。同时，为保证客户设备与原有欧洲产的制药设备适配，公司对该设备的空气流量检测、压力检测以及防爆报警系统均进行定制化设计，以达到各设备联动及在线显示功能，自动化程度较高。2022 年，公司对 HanSung HealthYon Co.,Ltd 销售的 FBG-500E 沸腾干燥制粒机，与 PFK 产品规格型号一致，且由于定制化程度较高，该客户的沸腾干燥制粒机销售价格为 174.50 万元，毛利率为 61.96%；对 PFK 销售产品的单价 137.01 万元，毛利率为 59.05%，两者毛利率水平接近。

（3）PFK 购买的辅助系列设备及混合系列设备为适配整体产线而设计，保障了产线的整体效率

PFK 生产基地建设目的为现代化工厂，扩大生产规模，自动化程度较高。公司在了解客户需求后，对客户整体生产设备规划进行了分析研究，在辅助设备的选取时，公司向客户推荐使用了 1500L 级别的自动清洗机，并在其基础配置上进行了定制化设计，通过清洗、干燥腔的进出联锁门控设计，合理设计清洗、干燥等多道功能的步序，保障了产线的整体产能效率，提高了整线的自

动化水平，故辅助系列设备的毛利率高于同规格型号产品的平均毛利率。

而公司向 PFK 销售的混合系列主要为适配客户原有欧洲品牌设备，选用的配置及自动化程度较高。公司对其销售的混合系列设备金额较小，其毛利率与同规格型号产品外销平均毛利率无明显差异。

综上，2022 年发行人向 PFK 销售的设备根据客户要求对其结构、配置等进行了特殊设计，通过其产品设计协助客户解决了部分创新制剂生产、工艺放大及在极端环境下温湿度控制等技术难点，设备技术附加值较高，且上述设备运用了发行人多款自主研发设计的核心产品，定制化程度较高。

3、公司对 PFK 的订单除了设备销售外，仍提供了丰富的增值服务，提高了产品的附加价值

由于公司多年来为大量优质客户服务，从而积累了丰富的技术积淀和应用经验，除了提供制药设备外，公司仍具有工艺实验、工程布局设计建议等跨专业综合服务能力，可帮助客户进一步满足法规、工艺、生产等需求。

鉴于公司长期与 PFK 保持良好的合作关系，公司对 PFK 的生产需求较为熟悉，故对于 PFK 的订单，公司除提设备生产销售外，仍提供了以下多项增值服务：

（1）公司为帮助 PFK 解决生产工艺技术难点，提供了多次实验支持

公司与 PFK 合作期间，通过公司自有的工艺实验中心完成了多次左甲状腺素钠片缓释剂型等药品的包衣技术实验，在实验过程中为客户提供了较为丰富的药理学数据，为客户解决了技术难点提供了帮助。同时，公司在以往和 PFK 的合作中，充分收集了 PFK 对设备的需求，并通过以往销售的机型数据，了解客户产品特点，结合实验数据为 PFK 此次设备购买提供了丰富的药品制造工艺建议。

（2）公司为 PFK 提供了有效的工程布局建议

公司多次为 PFK 提供产线更新升级服务，在服务过程中，公司对客户的厂房建设、产线布局较为熟悉，故在本次订单的售前沟通中，公司根据产品特点及 PFK 厂房规划，从工程布局角度为客户提供了丰富的建议，使之符合当地生

产标准，生产效率进一步提升。以清洗环节为例，考虑到客户产能较大，工艺设备较多，在有限的空间内，工程布局需为在清洗环节预留自动化清洗的空间，避免出现产能瓶颈。为此，公司在客户原有的工程布局方案上提出修改建议，使其清洗环节的设备布局更为合理，同时，公司亦为客户定制了集成清洗、干燥功能的自动清洗机，在有限空间内实现客户洁净区与非洁净区的功能划分，满足了 GMP 要求，提高了空间利用率与产线整体生产效率。

因此，公司基于自身较强的综合服务能力及多年合作对 PFK 的了解，在本次订单中，除提供设备外仍提供了丰富的增值服务，提高了产品的附加价值。外销客户中，公司亦对 PERFETTI VAN MELLE 的订单中提供了糖衣包衣技术的工艺实验支持、工程布局建议等多项服务，其整体毛利率亦超过 65%，维持了较高水平。

综上所述，2022 年公司向 PFK 销售设备的毛利率较高主要系其报价对标境外市场同类产品、产品的定制化程度较高及产品附加值较高，具有商业合理性。

二、说明 PFK 成为发行人 2022 年新进第一大客户的原因及背景，PFK 的期后回款情况，与其未来交易的可持续性。

（一）PFK 成为发行人 2022 年新进第一大客户的原因及背景

1、报告期内公司每年第一大客户均有变动，符合行业特点

由于公司产品主要为制药设备，定制化程度较高，属于下游客户的固定资产投资，在短期内单一客户的业务订单不具有连续性，故报告期内主要客户的销售金额变化较大。公司每年第一大客户亦发生变化，主要系下游客户产线建设规划相关，符合行业特点。

2、PFK 与公司长期保持稳定合作关系，2022 年购买设备主要用于其制药基地现代化改造与扩建计划

PFK 系俄罗斯联邦知名的药品制造商。2015 年，PFK 通过第 50 届中国制药机械博览会与公司初步接触，之后公司积极与客户保持联系，主动拜访客户并了解客户需求，根据客户需求提供解决方案。2015 年至 2021 年期间，公司与 PFK 已累计完成订单金额超 1,000 万元，订单范围包括包衣机、沸腾干燥制粒机等多种制药设备，以及喷枪、传感器等核心零部件以实现客户对原有产线

的更新升级。合作期间，公司凭借突出的服务能力以及对药品生产工艺的深刻理解，在客户处树立了良好的品牌形象，保持了长期稳定的合作关系。

2021 年 PFK 拟投资 35 亿卢布，约人民币 3.2 亿元，进行制药基地现代化改造与扩建，故 2021 年和 2022 年从发行人处订购的设备数量较多，并于 2022 年完成了相关设备的调试。具体原因及背景情况详见本题回复第一问之“（一）公司与 PFK 长期保持稳定的合作关系，2022 年 PFK 向公司购买设备主要用于其制药基地现代化改造和扩建工程，设备质量与稳定性要求高”。

（二）截至 2022 年末，PFK 合同款项均已收回

根据公司与 PFK 合同约定，PFK 需在合同签订及图纸确认后预付合同金额款项的 30%，PFK 在收到公司将设备装运准备就绪的信息后 10 个工作日内支付合同金额的剩余 70%款项。截至 2022 年末，公司已收到 PFK 全部货款。

（三）公司与 PFK 交易的可持续性

1、PFK 与公司长期保持合作关系，在客户处树立了良好的品牌形象，为未来业务的合作打下了良好基础

公司与 PFK 自 2015 年初次建立合作关系以来，保持了持续稳定的业务往来，PFK 每年均有向公司采购制药整机设备或制药容器及配件，2022 年以前，PFK 已和公司完成采购订单金额超 1,000 万元，其中制药整机的采购主要根据 PFK 自身产线建设规划及进度而发生，而制药容器及配件出于设备的维护及更新升级需求，每年均有采购。在与客户的长期的合作中，公司凭借其可靠的产品质量和专业的服务水平，在客户处树立了良好的品牌形象，为未来业务的合作打下了良好基础。

同时，在长期良好合作的基础上，公司与客户定期保持沟通，了解并快速响应客户的需求，从而保持与 PFK 未来业务的可持续性。此外，PFK 预计未来两年内将持续投入 30 亿卢布，约人民币 2.8 亿元，进一步加大其制药基地建设投入，公司已积极与客户沟通，争取进一步合作的可能性。

2、公司与 PFK 的合作形成了良好的标杆示范效应，有利于公司的海外市场拓展

鉴于 PFK 在当地知名度较高，公司通过与其合作，一方面积累了对海外客户的服务经验，另一方面亦积累了较高的品牌、市场知名度，公司与 PFK 的合作具有较强的示范效应，有助于公司进一步拓展潜在海外客户，建立良好的当地市场基础。自与 PFK 合作以来，公司凭借对 PFK 的服务经验，已开发了同样位于新西伯利亚地区的客户 Imbian Lab LLC，以及 Biosintez Penza 与 Avexima Siberia LLC 等多家俄罗斯其他地区的客户。

3、公司具有广泛而优质的客户资源，单一客户的销售金额波动对公司业绩增长影响较小

报告期内，公司客户集中度较为分散，每年第一大客户占主营业务收入比例为 3.19%至 6.33%，收入占比较低。同时，公司开拓并维系了一大批国内外知名制药企业，拥有广泛、优质的客户基础，客户范围覆盖 2020 年度中国医药工业百强企业榜单中的 70 余家制药企业，公司凭借突出的产品质量和专业的服务水平，维系了较好的客户粘性，报告期内，公司客户复购率超 70%。除 PFK 外，报告期内公司主要客户北京四环科宝制药股份有限公司的销售金额亦超过了 1,000 万元。故广泛而优质的客户资源加之其较高的客户粘性，降低了单一客户的销售金额变动的影响。

综上，公司对 PFK 的整机销售主要根据客户的产线建设规划及进度发生，而制药容器及配件销售每年均有发生，且公司凭借突出的服务能力以及对药品生产工艺的深刻理解，在客户处树立了良好的品牌形象，为未来业务的合作打下了良好基础，故公司与 PFK 的交易具有一定的可持续性。而公司与 PFK 的交易，形成了良好的标杆示范效应，有利于公司的海外市场拓展，且公司自身拥有广泛而优质的客户资源，单一客户的销售金额波动对公司业绩增长影响较小。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1、查看发行人与客户签订的销售合同，识别合同中收入确认、付款方式等主要合同条款；

2、获取并检查与收入确认相关的支撑性文件，包括销售合同、出库单、发

票、验收单、报关单等单据；

3、与销售负责人进行访谈，了解其订单获取流程，并查看发行人为客户订单进行的实验记录以及工程布局修改记录，确定发行人售前即参与客户生产流程的具体方式；

4、查询 PFK 的公开资料信息，了解 PFK 的市场地位、经营规模等情况；

5、对 PFK 进行函证程序，确认本期销售金额及期末应收账款余额，以评价收入确认的真实性、准确性、完整性。PFK 回函确认相符；

6、对 PFK 进行视频访谈，以了解其与发行人的合作历史、交易背景，以及确认交易的内容、金额、时间等信息；

7、获取发行人在 PFK 生产基地的设备照片，以确认销售的真实性；

8、查看 PFK 采购设备的技术参数表，并与发行人同类型设备进行对比分析，以确认其设备的定制化程度；

9、查看 PFK 采购设备的成本构成，复核直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确；

10、查看 PFK 的回款记录，确认其回款情况；

11、与销售负责人进行访谈，了解发行人与 PFK 未来的合作计划，分析发行人与 PFK 交易的可持续性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

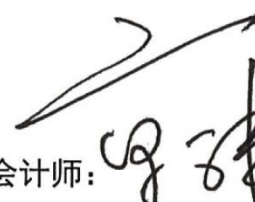
发行人对 PFK 销售的产品主要用于其生产基地的改造及扩建，销售收入具有真实性，且所有款项均已收回；发行人对 PFK 销售的产品定制化程度高，产品附加值高，且报价对标境外市场同类产品，毛利率较高具有合理性。

(此页无正文)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



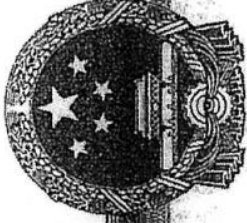
中国注册会计师:

中国注册会计师:

报告日期: 2023年12月15日



营业执照

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



(副本)

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

出资人 余强

仅供中汇会发[2023]10118号报告使用

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）

出资额 贰仟零玖拾万元整

成立日期 2013年12月19日

主要经营场所

浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

登记机关



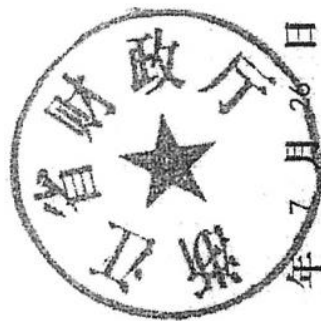
2023

年06月01日

证书序号: 0015241

说明

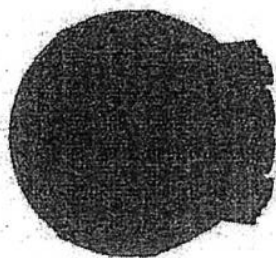
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

2022 年 7 月 26 日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

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:

杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

组织形式:

特殊普通合伙

执业证书编号:

33000014

批准执业文号:

浙财会〔2013〕54号

批准执业日期:

2013年12月4日





男

天健会计师事务所有限公司



姓名 章祥
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1981-06-25
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 340702198106251031
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验
(注册号201625号)

2018 检

浙江省注册会计师协会

2016 2 01 日

证书编号: 3300000012286
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: 2016年3月25日
Date of Issuance

仅供中汇会查 [2023] 10178号报告书使用

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验
(注册号2021140号)

2021 检

浙江省注册会计师协会

2016 01 01

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

