关于久盛电气股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件
反馈意见的回复

信会师函字[2020]第 ZF537 号

深圳证券交易所上市审核中心：

由久盛电气股份有限公司（以下简称“公司”或“久盛电气”）转来的贵所《关于久盛电气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〕010950 号）（以下简称“问询函”）已收悉，根据要求，我们对相关问题进行了认真核查，现回复如下：

一、关于问询函问题“1.关于供应商久立电气。审核问询回复显示，报告期各期，湖州久立电气材料科技发展有限公司（以下简称久立电气）均为发行人前五大供应商，发行人及其控股股东、董事、监事、高级管理人员等与久立电气的母公司久立集团及其控制的其他企业之间存在持股、采购、资金业务往来、曾经任职等关系。

请发行人补充披露：

（1）与主要供应商久立电气合作的背景、原因以及商业合理性，报告期各期，久立电气向发行人销售金额占其收入的比例，双方是否对对方存在重大依赖；

（2）与久立电气在保证采购价格公允性，避免发生正常业务往来以外的其他业务资金往来，防止利益输送和利益倾斜等方面采取的措施及其有效性；（制度、内控措施、久立及董监高的承诺）

（3）控股股东迪科投资、董事干梅林、沈伟民和周月亮与久立集团及其控制的企业以及其主要人员之间的资金、业务往来的商业合理性，发行人是否存在通过干梅林等人与久立集团及其控制的企业之间进行成本费用转移等利益安排。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。”

回复：

（一）发行人说明

1、与主要供应商久立电气合作的背景、原因以及商业合理性，报告期各期，久立电气向发行人销售金额占其收入的比例，双方是否对对方存在重大依赖

发行人与主要供应商久立电气合作的背景及原因主要系，久立电气控股股东久立集团与浙江南方通信集团股份有限公司（以下简称“南方通信”）曾存在互相担保情形，2015 年南方通信因为经营陷入困难进行破产清算，久立集团为其承担了约 1.73 亿元债务的连带担保责任，后经政府部门协调，久立集团于 2016 年新设久立电气通过司法拍卖取得了南方通信控股子公司安吉南方铜业有限公司（以下简称“南方铜业”）的铜材加工业务及相关资产，开始从事铜材加工业务。南方铜业一直系发行人的主要供应商之一，久立电气收购南方铜业主要业务及资产后仍延续了其与发行人的合作；此后久立电气进一步投资新增了部分生产线，生产能力大幅提升，且依托于久立集团较强的资金实力，能够较好地满足发行人的采购需求，保证发行人原材料稳定性；同时，由于同处湖州市内，因此双方合作沟通更具便利性和及时性。综上，双方合作具备商业合理性。

报告期各期，久立电气向发行人销售金额占其收入总额的比例分别为 2.74%、3.34%、5.22%和 4.23%，比例较低，其主要客户系江苏上上电缆集团有限公司、万马股份（002276）等电缆行业知名企业，久立电气不存在对发行人重大依赖的情形；报告期各期，发行人向久立电气采购金额占采购总额比例分别为 19.96%、25.29%、36.77%和 32.89%，各期占比均未超过 50%，同时低氧铜杆等铜材属于大宗商品，供应商众多、市场供给充足、产品价格透明，发行人可根据自身生产需要等因素灵活调整供应商，铜材供应商的转换成本较低，故发行人对久立电气不存在重大依赖。

2、与久立电气在保证采购价格公允性，避免发生正常业务往来以外的其他业务资金往来，防止利益输送和利益倾斜等方面采取的措施及其有效性

（1）制度层面的措施及有效性

发行人已严格按照《公司法》、《证券法》及其他有关法律法规、规范性文件的要求，建立了完善的公司治理机制和内部控制管理体系，制定了《采购付款管理制度》、《供方选择、评价/再评价准则》、《原材料采购标准》、《久盛电气股份有限公司内部控制制度》等管理制度，对采购管理流程、资金付款流程、成本费用控制、货币资金控制等作出了明确规定，根据发行人的《关于内部控制的自我评价报告》以及立信所出具的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2020]第 ZF10877 号和信会师报字[2020]第 ZF10325 号），发行人上述制度及内部控制有效。

（2）组织机构及执行层面的措施及有效性

公司设有供应部，并建立了 ERP 管理系统，通过与各生产车间、生产技术部、品管部、财务部等各部门共同协作，完成公司物资采购的整个流程，按照各部门岗位权限及职责对采购付款真实性、完整性、合法性、合规性等进行审核，确保采购业务符合公司内部控制要求；发行人通过充分的市场化定价、有效的供

应商筛选等措施，建立了合格供应商名录，严格按照前述管理制度执行采购业务，严格审查成本费用支出情况、控制产品质量情况，确保相关交易定价的合理性、公允性，防止利益输送和利益倾斜等情形；供应部根据公司采购制度，定期组织合格供应商评定，建立合格供应商数据库，确保供应商在各个方面均满足发行人的合规要求。报告期内前述措施均得到有效执行，发行人内部控制有效。

（3）发行人向久立电气采购业务公允性和合规性的措施及有效性

报告期内，发行人向久立电气的采购业务均按照上述制度及流程操作，历次采购行为均按照公司审批权限在 OA 系统中进行审批，公司与久立电气定期签订采购框架合同，按批次下达采购订单，并将整个业务流程纳入 ERP 系统集中统一管理。报告期内发行人与久立电气的采购价格公允，其中发行人与久立电气之间的资金拆借情形系发行人应久立电气的回款考核要求，在正常付款进度的基础上提前支付了部分货款，久立电气回款考核完成后将该货款退回，基于真实且连续发生的采购业务实质，该部分付款不属于正常业务往来以外的其他业务资金往来，亦不存在利益输送和利益倾斜；报告期内，仅 2018 年存在该等资金拆借情形，后续发行人已进一步完善内部控制流程、提高内部控制要求，未再发生类似资金拆借情形。

（4）发行人整改情况及相关确认与承诺

发行人已对正常业务以外的其他资金往来进行了整改，2019 年起，发行人已大幅减少资金拆借，其中与久立电气已不存在资金拆借的情况，2020 年起已完全消除资金拆借行为。

久立集团已出具确认函，确认其及其下属控股子公司与发行人之间的合作不存在任何利益输送；同时，发行人和久立电气亦已分别承诺，确保后续交易过程中将进一步严格按照有关法律法规和发行人内控制度，遵循市场化原则，保证交易价格公允性，避免发生正常业务往来以外的其他业务资金往来，防止任何形式的利益输送和利益倾斜。

3、控股股东迪科投资、董事干梅林、沈伟民和周月亮与久立集团及其控制的企业以及其主要人员之间的资金、业务往来的商业合理性，发行人是否存在通过干梅林等人与久立集团及其控制的企业之间进行成本费用转移等利益安排

发行人控股股东迪科投资与久立集团实际控制人周志江之间的资金拆借仅于 2017 年发生过一次，且金额较小仅为 30 万元、周期较短，主要系个人临时资金周转。

发行人董事干梅林与久立集团及其控制的企业以及主要人员之间的资金往来，主要系先登高科原为干梅林控制的企业，于 2019 年初被久立集团收购，故在 2019 年之前，干梅林与先登高科的往来属于其与其实际控制企业之间的正常

资金往来；2019 年 3 月 15 日，崔亮亮转账 1,000 万元给干梅林，同日干梅林支付 1,000 万元至湖州久立房地产开发有限公司（久立集团全资孙公司，以下简称“久立房产”），根据干梅林及久立集团的确认，该笔资金往来的背景为，久立房产存在资金需求，久立集团为了避免资金直接流入房地产行业而影响银行借款，故久立集团通过其实际控制的崔亮亮账户，并经由干梅林账户，最终将 1,000 万元资金支付至久立房产。

发行人董事周月亮与周志江之间的资金往来，主要系由于周月亮个人存在资金需求而通过浙江股权交易中心大宗协议转让方式转让部分久立集团股权而形成。

发行人董事沈伟民与久立集团之间的资金往来，主要系沈伟民个人资金拆借，资金主要用于二级市场证券投资，根据其提供的借款凭证，前述借款期限为 2 个月，借款利息为月息 1%。以沈伟民持有的久盛电气、久立集团全部股权及其他全部个人资产作为担保，该借款已按约定清偿，上述担保责任已解除。综上，上述资金往来背景及原因清晰，具有商业合理性。

久立集团实际控制人周志江及其他相关人员对上述资金往来的真实性以及原因、背景均作出了确认，并承诺久立集团及其控制的企业与发行人之间不存在成本费用转移的情形。

综上，发行人不存在通过干梅林等人与久立集团及其控制的企业之间进行成本费用转移等利益安排。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）访谈发行人实际控制人、供应部负责人、久立集团实际控制人、久立电气总经理，了解发行人与主要供应商久立电气合作的背景、原因以及商业合理性，并通过国家工商信息、裁判文书网以及网络公开新闻等核实确认浙江南方通信集团股份有限公司经营情况；实地走访久立电气，了解其与发行人合作的具体情况和业务细节，实地查看其生产场所等，了解其生产能力和供货能力；获取久立集团报告期各期所得税纳税申报表、利润表，久立电气报告期各期所得税纳税申报表、利润表，及其前十大客户和供应商明细表，了解其报告期各期经营情况和财务状况，核查久立电气向发行人销售金额占其收入的比例，确认双方是否对对方存在重大依赖。

（2）获取发行人《采购付款管理制度》、《供方选择、评价/再评价准则》、《原材料采购标准》、《久盛电气股份有限公司内部控制制度》等管理制度，并访谈供应部负责人了解发行人采购管理制度实际执行情况和具体采购管理流程；获

取发行人的《关于内部控制的自我评价报告》以及立信所出具的《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2020]第 ZF10877 号和信会师报字[2020]第 ZF10325 号），了解发行人内部控制有效性；获取发行人组织架构图并了解各部门岗位在采购业务中的职责和权限，登陆发行人管理信息系统并查看其 OA 系统审批流程，核查发行人采购业务流程规范性；获取发行人合格供应商名录，确认久立电气是否属于合格供应商。

抽样获取久立电气报告期内采购申请单、采购订单、入库单、检验单、发票、会计凭证、付款凭证等原始单据，执行细节测试，确认交易真实性和准确性；获取久立电气提供的所涉资金拆借相关银行回单等原始凭证，并与发行人相关资金流水进行核对。获取久立集团出具的确认函，“1、本公司及下属企业、主要人员与久盛电气股份有限公司（以下简称“久盛电气”）及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间，除已向久盛电气及其聘请的首次公开发行股票并在创业板上市的中介机构披露的资金往来、业务往来外，不存在其他正常业务往来以外的资金往来、业务往来，亦不存在任何形式的成本费用转移、利益输送和利益倾斜。2、本公司及下属企业的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工中，干梅林、沈伟民、周月亮同时系久盛电气股东和董事，除此之外，不存在其他人员在久盛电气及其控股子公司处持股、任职等情形，亦不存在股权代持等利益安排。6、本公司下属企业湖州久立电气材料科技发展有限公司与久盛电气之间 2018 年曾存在资金拆借情形，双方不存在其他协议、约定等利益安排，不影响双方业务往来的价格公允性，不存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形。8、本公司及下属企业将配合久盛电气股份有限公司的相关内控措施，确保后续交易过程中将进一步严格按照有关法律法规和双方管理制度，遵循市场化原则，保证交易价格公允性，避免发生正常业务往来以外的其他业务资金往来，防止任何形式的利益输送和利益倾斜。”

获取发行人出具的承诺，“本公司于 2018 年存在与久立电气之间的资金拆借情形，系本公司应久立电气的回款考核要求，在正常付款进度的基础上提前支付了部分货款，久立电气回款考核完成后将该货款退回，基于真实且连续发生的采购业务实质，该部分付款不属于正常业务往来以外的其他业务资金往来，亦不存在利益输送和利益倾斜；报告期内，仅 2018 年存在该等资金拆借情形，后续发行人已进一步完善内部控制流程、提高内部控制要求，未再发生类似资金拆借情形。本公司将确保与久立电气后续交易过程中进一步严格按照有关法律法规和公司章程、公司内控制度等相关规定，遵循市场化原则，保证交易价格公允性，避免发生正常业务往来以外的其他业务资金往来，防止任何形式的利益输送和利益倾斜。”

（3）访谈久立集团实际控制人，了解控股股东迪科投资、董事干梅林、沈伟民和周月亮与久立集团及其控制的企业以及其主要人员之间的资金、业务往来的背景原因及其合理性，并获取前述确认函确认发行人是否存在通过干梅林等人与久立集团及其控制的企业之间进行成本费用转移等利益安排；分别与发行人实际控制人、董事干梅林、沈伟民和周月亮确认其相关交易的背景原因及其合理性，并确认是否与久立集团实际控制人陈述情况一致；获取久立集团提供的与沈伟民之间资金拆借借条、银行回单、记账凭证、付款审批单、收款收据等原始凭证，获取沈伟民提供的借条、资金往来流水、银证转账记录、证券账户历史委托买卖记录、还款收据等原始凭证，核对相关信息是否一致，并测算利息金额是否与约定情况一致；获取干梅林与先登高科、久立电气之间定向划付业务的记账凭证、银行回单、定向划付单据、干梅林银行个人借款合同等原始凭证；获取迪科投资与周志江之间资金拆借的记账凭证、银行回单等；获取周月亮转让久立集团的股权转让协议及浙江股权交易中心托管公司大宗协议转让凭证；核查发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等人的银行流水，确认其与久立集团（含下属子公司）之间是否存在其他异常资金往来。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人与主要供应商久立电气合作的背景及原因清晰，具有商业合理性。报告期各期，久立电气向发行人销售金额占其收入的比例分别为 2.74%、3.34%、5.22%和 4.23%，发行人占其收入比例较低；发行人向久立电气采购金额占采购总额比例分别为 19.96%、25.29%、36.77%和 32.89%，各期占比均未超过 50%，发行人及久立电气对对方均不存在重大依赖；

（2）发行人从制度层面、组织机构及执行层面均设置了相关内控措施，并得到有效执行，同时，发行人在经营过程中将持续完善相关措施和执行情况、提高内控要求，能够保证向久立电气采购的价格公允性，避免发生正常业务往来以外的其他业务资金往来，防止利益输送和利益倾斜；

（3）控股股东迪科投资、董事干梅林、沈伟民和周月亮与久立集团及其控制的企业以及其主要人员之间的资金、业务往来背景清晰，具备商业合理性，发行人不存在通过干梅林等人与久立集团及其控制的企业之间进行成本费用转移等利益安排。

3、对报告期内发行人与久立电气的交易进行专项核查情况：

（1）核查程序

①第一步，核查发行人与久立电气的交易真实性：

A．取得报告期内发行人与久立电气的交易明细表以及全部交易的相关凭证（申请单、采购订单、入库单、检验单、发票、入账凭证以及付款凭证）；

B．对报告期内发行人与久立电气的全部交易凭证开展细节测试，逐笔验证交易的真实性；

C．通过对久立电气函证、现场走访的方式确认其与发行人交易的真实性、交易金额的准确性，并现场查看了久立电气的生产场所，核查久立电气的生产能力等；

D．取得了久立电气的2017年、2018年、2019年及2020年1-6月的所得税纳税申报表以及久立电气主要客户、供应商名单，验证久立电气业务规模，判断其与发行人交易金额的合理性。

如上所述，申报会计师已经对报告期内发行人与久立电气的交易逐笔进行了查验，久立电气对其与发行人的交易金额进行了确认，并通过现场走访以及取得久立电气的所得税纳税申报表、主要客户及供应商名单等方式验证了久立电气与发行人交易的合理性，故申报会计师认为上述核查程序能够确认报告期内发行人与久立电气的交易真实、准确。

②第二步，核查发行人与久立电气的交易公允性：

由于发行人向久立电气、广德亨通均是采购低氧铜杆（8mm）和铜杆（3mm及2.6mm），而向宁波金田、浙江海亮、河南龙辉铜业有限公司均是采购紫铜杆、铜管等矿物绝缘电缆用铜材，与低氧铜杆和铜杆之间存在较大差异，故主要系通过对比久立电气与广德亨通的采购价格验证交易公允性。

A．取得了发行人与久立电气、广德亨通、宁波金田、浙江海亮、河南龙辉铜业有限公司等主要供应商的采购合同，对比各铜材供应商的定价政策、信用政策、付款条件等；

B．取得发行人向久立电气的采购订单明细表或合同台账，逐笔与当日长江有色金属网电解铜现货价格进行比对，核查久立电气加工费（当日采购单价-当日电解铜现货价格）与合同约定的加工费是否一致；对于差异较大的采购订单，逐笔与发行人确认原因，并取得相关凭证；

C．取得发行人向久立电气、广德亨通的采购订单明细表或合同台账，对于同一天同产品的采购订单或采购合同，核查采购单价是否存在差异，对于差异较大的采购订单或采购合同，逐笔与发行人确认原因，并取得相关凭证。

如上所述，由于发行人向久立电气采购的铜材属于大宗商品，定价模式较为简单，均为电解铜市场价+加工费，故申报会计师认为通过对比发行人主要铜材供应商的信用政策、付款条件等方面的差异，并对久立电气采购明细单逐笔与当日铜价以及当日向广德亨通采购单价（如有）的比对，能够确认发行人与久立电气的采购价格公允性。

③第三步，核查与久立电气的其他资金往来：

申报会计师取得了报告期内发行人及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的银行流水，逐笔核查与久立集团及其下属子公司、主要人员除正常业务外的其他资金往来，并核实该些资金往来的原因、背景以及合理性，督促发行人在招股说明书中披露前述其他资金往来情况。

④第四步，取得久立集团及其实际控制人周志江的确认、承诺：

申报会计师对久立集团实际控制人周志江进行了访谈，与其确认了发行人与久立电气之间交易的真实性、公允性，并针对前述其他资金往来的原因及背景与其逐笔核对；取得了久立集团及周志江的确认函，确认久立集团及其下属企业、主要人员与发行人之间不存在任何形式的成本费用转移、利益输送和利益倾斜，不存在股权代持等利益安排，久立电气与发行人之间交易价格公允等事项。

综上，申报会计师认为通过上述核查程序能够确认发行人与久立电气之间的交易真实性、公允性。

（2）核查意见

经上述专项核查后我们认为，发行人与久立电气之间的交易真实、准确，交易价格公允。

二、关于问询函问题“4.关于迪信实业。审核问询回复显示，迪信实业系发行人控股股东迪科投资的全资子公司。2017-2018 年，迪信实业主要从事不锈钢管等贸易业务，其向久立集团及其关联企业的采购额为 9,930.26 万元和 1,666.85 万元，对外销售的毛利为 30.74 万元和 5.03 万元。迪信实业 2017 年还存在向其他方采购后销售至久立集团及其关联企业的情形，采购额为 193.20 万元，销售毛利为 0.48 万元。2018 年 5 月，迪信实业与久立集团及其关联企业之间的货款已结清且后续不存在其他交易和资金往来。2018 年 6 月起，迪信实业已无实际经营业务。

请发行人补充披露：

（1）迪信实业 2017 年和 2018 年向久立集团及其关联企业采购和销售的原因，定价依据和价格公允性，相关交易涉及的客户和供应商，相关交易的毛利较低的原因和合理性，是否存在通过迪信实业为发行人承担成本费用等利益安排；

（2）迪信实业 2018 年 6 月起不再实际经营的原因，相关人员、资产、业务的去向，仍保留该主体的原因和合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。”

回复：

（一）发行人说明

1、迪信实业2017年和2018年向久立集团及其关联企业采购和销售的原因，定价依据和价格公允性，相关交易涉及的客户和供应商，相关交易的毛利较低的原因和合理性，是否存在通过迪信实业为发行人承担成本费用等利益安排

迪信实业2017年和2018年向久立集团及其关联企业采购和销售的原因主要系，迪信实业当时希望通过提高业务规模获取银行授信，从而为发行人提供增信或资金支持。迪信实业与久立集团及其关联企业相关的贸易业务所涉客户和供应商情况具体如下：

客户名称	销售金额	供应商名称	采购金额	交易利润
2018年				
大连久立特材有限公司	1,527.85	浙江久立特材科技股份有限公司	1,491.73	4.66
		浙江久立特材科技股份有限公司湖州管件分公司	31.46	
浙江久立特材料科技股份有限公司吴兴分公司	144.02	湖州久立实业投资有限公司	143.66	0.36
2017年				
大连久立特材有限公司	8,931.03	浙江久立特材科技股份有限公司	8,884.12	28.18
		浙江久立特材科技股份有限公司湖州管件分公司	18.73	
浙江久立特材料科技股份有限公司吴兴分公司	1,223.16	湖州久立实业投资有限公司	1,027.41	3.03
		江苏银环精密钢管有限公司	192.72	

如上表所示，迪信实业下游客户均系久立集团及其下属企业或其客户、供应商，交易价格由久立集团及其下属企业与其下游客户或其上游供应商之间直接确定，且迪信实业从事上述贸易行为的主要目标并不在于谋取高额利润，故迪信实业仅收取少量差价支付手续费、税费等，交易利润非常低，具有商业合理性。

久立集团及其下属企业不存在通过迪信实业为发行人承担成本费用等利益安排。

2、迪信实业2018年6月起不再实际经营的原因，相关人员、资产、业务的去向，仍保留该主体的原因和合理性。

迪信实业2018年6月起不再实际经营主要原因系：一方面发行人拟启动IPO，而久立电气系发行人重要供应商，为了进一步完善发行人内部控制和公司治理，迪信实业作为发行人实际控制人控制的关联企业，停止了与发行人重要供应商的关联方之间的业务往来；另一方面，发行人一直未通过迪信实业提供担保等增信

措施获取银行借款，且近年来发行人业绩较好，资金相对充裕，故发行人实际控制人及控股股东决定不再经营迪信实业相关业务。

迪信实业仅经营前述贸易业务，不再经营后已无相关人员、资产及其他业务，目前迪信实业已经启动税务注销程序，并拟进一步办理工商注销登记手续。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）访谈发行人实际控制人张建华、迪信实业法定代表人杨昱晟和久立集团实际控制人周志江，了解迪信实业 2017 年和 2018 年向久立集团及其关联企业采购和销售的原因，定价依据和价格公允性，相关交易的毛利较低的原因和合理性，是否存在通过迪信实业为发行人承担成本费用等利益安排；获取迪信实业报告期内的全部银行流水、各期纳税申报表、应收账款和应付账款明细账等，获取久立集团及其下属企业提供的相关交易事项明细账、工业品买卖合同、记账凭证、银行流水回单、发票、送货单等凭证，核查相关交易涉及的客户和供应商，并核实前述访谈相关内容。

（2）获取迪信实业工商底档和注销程序相关网站页面截图，并向发行人实际控制人了解确认，迪信实业 2018 年 6 月起不再实际经营的原因，相关人员、资产、业务的去向，以及启动注销程序的相关情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）迪信实业 2017 年和 2018 年向久立集团及其关联企业采购和销售的原因主要系，迪信实业当时希望通过提高业务规模获取银行授信，从而为发行人提供增信或资金支持；迪信实业下游客户均系久立集团及其下属企业或其客户、供应商，交易价格由久立集团及其下属企业与其下游客户或其上游供应商之间直接确定，故相关交易的毛利较低，具有合理性；不存在通过迪信实业为发行人承担成本费用等利益安排。

（2）迪信实业 2018 年 6 月起不再实际经营主要原因系：一方面发行人为了进一步完善发行人内部控制和公司治理，停止了迪科实业与发行人重要供应商的关联方之间的业务往来；另一方面，发行人一直未通过迪信实业提供担保等增信措施获取银行借款，故发行人实际控制人及控股股东决定不再经营迪信实业相关业务。迪信实业仅经营前述贸易业务，不再经营后已无相关人员、资产及其他业务，目前迪信实业已经启动注销程序。

三、关于问询函问题“5.关于资金拆借。审核问询回复显示，报告期内，发行人存在多笔大额资金的拆入和拆出，且多数未计息。其中，发行人于2018年向供应商久立电气拆出5笔资金共计2,000万元，均已收回。上述资金拆借主要系临时资金周转需求，未计息主要系拆借时间较短，且各方关系良好。请发行人：

（1）结合报告期内仍存在多笔大额资金拆借的情况，补充披露发行人相关资金内部控制制度是否建立健全且被有效执行，是否能合理保证公司的运行效率、合法合规和财务报告的可靠性；

（2）结合报告期内各笔资金拆借的背景和原因，补充披露资金拆借的商业合理性，各笔资金拆借是否履行了内部审批程序；

（3）补充披露2018年发行人向主要供应商久立电气拆出多笔大额资金的原因和合理性，双方是否存在其他协议、约定等利益安排，是否影响发行人向久立电气采购原材料价格的公允性，是否存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。”

回复：

（一）发行人说明

1、结合报告期内仍存在多笔大额资金拆借的情况，补充披露发行人相关资金内部控制制度是否建立健全且被有效执行，是否能合理保证公司的运行效率、合法合规和财务报告的可靠性

报告期内，发行人存在多笔资金拆借的情况，为了杜绝资金拆借并进一步加强内部控制建设，发行人在《公司章程》《授权管理制度》《关联交易规则》等制度文件中进一步明确了资金拆借以及关联交易审批权限、流程等，原则上发行人不得以任何形式进行资金拆借。

综上所述，报告期内，发行人曾存在多笔资金拆借的情况，在资金拆借相关的内部控制建设方面存在瑕疵，发行人进行了彻底整改并规范，建立健全了相关内部控制制度，自2019年起，发行人资金拆借金额已大幅减少，2019年下半年以来，发行人已不存在资金拆借的情况，能够合理保证公司的运营效率、合法合规和财务报告的可靠性。

2、结合报告期内各笔资金拆借的背景和原因，补充披露资金拆借的商业合理性，各笔资金拆借是否履行了内部审批程序

（1）资金拆借的商业合理性

发行人非关联方资金拆借主要系满足临时资金周转需求所致，具体而言，发行人资金拆入主要系发行人偿还银行借款或兑付银行承兑时产生的临时性资金短缺，故向关系较好的第三方借款周转所致；发行人资金拆出主要系对方偿还银行借款等产生的临时性资金短缺，供应商存在回款考核需求、发行人在正常付款进度的基础上提前支付货款，以及发行人员工配偶认购房产时需资金证明等原因造成。未计算利息主要是因为拆借时间较短，且各方关系良好，具有商业合理性。经匡算，报告期内发行人应计利息金额较小，对当期利润影响非常低，发行人与上述资金拆借相关方之间不存在互相承担成本、费用等利益输送情形。

（2）资金拆借的内部审批情况

1）发行人《授权管理制度》《关联交易规则》等制度关于资金拆借审批权限的规定

①关于资金拆入审批权限的规定

A．向非关联方资金拆入的规定

根据发行人发生非关联方资金拆入行为时适用的《授权管理制度》规定，发行人向非关联方借贷的，单笔借款金额低于公司最近一期经审计净资产的 10%，且绝对金额低于 3,000 万元人民币，或连续十二个月内累计发生金额不超过最近一期经审计的净资产 50%的借款及担保事项，由总经理审批；单笔借款金额占公司最近一期经审计净资产的 10%以上，或绝对金额在 3,000 万元人民币以上，或在 12 个月内累计融资金额在公司最近一期经审计的净资产金额的 50%以上的借款以及借款涉及的担保事项由董事会批准。已经按照本条履行董事会、股东大会审批程序的发生金额，不再纳入相关的累计计算范围。

由上，报告期内，发行人向非关联方资金拆入需经总经理审批。

B．向关联方资金拆入的规定

根据发行人发生关联方资金拆入行为时适用的《关联交易规则》规定，发行人向关联方资金拆入，达到以下标准之一的，应当提交股东大会审议：a．与关联自然人发生的交易金额在 100 万元以上的；b．与关联法人发生的交易金额在 300 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的。

由上，报告期内，发行人向关联方资金拆入需经股东大会审批。

②关于资金拆出审批权限的规定

根据发行人发生向非关联方资金拆出行为时适用的《授权管理制度》规定，发行人提供财务资助的，交易金额占公司最近一期经审计的合并财务报表期末净

资产比例低于15%或绝对金额不足1,000万元，由董事长审批；交易金额占公司最近一期末净资产15%以上低于50%，且绝对金额超过1,000万元，由董事会审批；交易金额占公司最近一期末净资产50%以上，且绝对金额超过5,000万元的，董事会应当提出预案，报股东大会批准。

由上，报告期内，发行人向非关联方资金拆出需经董事长审批。

报告期内，发行人不存在向关联方资金拆出的情形。

2）非关联方资金拆借的内部审批情况

报告期内，发行人与非关联方的资金拆借内部审批情况如下：

单位名称	金额（万元）	时间	内部审批程序
资金拆入			
王继平	35.00	2019.5.20	已经总经理审批
湖州新城工贸有限公司	1,000.00	2018.3.19	已经总经理审批
湖州乔兴门窗安装有限公司	150.00	2018.5.18	已经总经理审批
吴海龙	104.48	2017.4.1	已经总经理审批
资金拆出			
湖州老恒和酿造有限公司	1,000.00	2019.2.1	已经董事长审批
久立电气	400.00	2018.4.19	已经董事长审批
	100.00	2018.4.20	
	600.00	2018.4.28	
	400.00	2018.11.29	
	500.00	2018.12.29	
湖州佳耀丝织厂	120.00	2018.9.3	已经董事长审批
湖州永浩特材科技有限公司	300.00	2018.8.15	已经董事长审批
王继平	150.00	2018.6.29	已经董事长审批
浙江中味酿造有限公司	500.00	2018.8.3	已经董事长审批

注：发行人向吴海龙拆入资金系吴海龙向久盛交联多支付的货款，后久盛交联发现后向其退回，退回货款程序已经久盛交联总经理批准。

3）关联方资金拆借的内部审批情况

报告期内，发行人与关联方的资金拆借内部审批情况如下：

报告期内发行人关联方资金拆借已经发行人2016年年度股东大会、2017年年度股东大会、2018年年度股东大会、2019年年度股东大会以及2020年第二次临时股东大会审议通过。独立董事亦发表了独立意见。

综上，报告期内发行人资金拆借已根据相关管理制度履行了内部审批程序。

3、补充披露 2018 年发行人向主要供应商久立电气拆出多笔大额资金的原因和合理性，双方是否存在其他协议、约定等利益安排，是否影响发行人向久立电气采购原材料价格的公允性，是否存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形

单位名称	拆出金额（万元）	拆出时间	归还时间	拆出原因
湖州老恒和酿造有限公司	1,000.00	2019.2.1	2019.3.30	资金周转
湖州久立电气材料科技发展有限公司	400.00	2018.4.19	2018.4.24	由于久立电气存在考核指标，要求发行人提前支付部分货款，考核完成后，将该货款退回给发行人
	100.00	2018.4.20		
	600.00	2018.4.28	2018.5.2	
	400.00	2018.11.29	2018.11.30	
	500.00	2018.12.29	2019.1.2	
湖州佳耀丝织厂	120.00	2018.9.3	2018.9.7、2018.9.15	资金周转
湖州永浩特材科技有限公司	300.00	2018.8.15	2018.8.15	资金周转
王继平	150.00	2018.6.29	2018.7.6	个人购房资金证明
浙江中味酿造有限公司	500.00	2018.8.3	2018.8.13	资金周转

如上表所示，2018 年发行人与久立电气之间存在较多资金拆出的情形，主要系久立电气业务人员存在客户的回款考核指标，要求发行人提前支付部分货款，发行人在正常付款进度的基础上提前支付了部分货款，考核完成后久立电气将该货款退回。发行人提前支付的款项金额均小于当时应付久立电气货款总额，且久立电气在短期内将货款退回发行人，该情况具有商业合理性。发行人与久立电气之间不存在其他协议、约定等利益安排，发行人向久立电气采购铜材价格严格按照采购合同约定（电解铜市场价格+加工费）的方式确定，同一合同履约期内，相同型号的铜材加工费均基本稳定，上述资金拆出情形不会影响发行人向久立电气的采购价格，不存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形。

久立集团亦针对上述事项出具确认函，“本公司下属企业湖州久立电气材料科技发展有限公司与久盛电气股份有限公司之间 2018 年曾存在资金拆借情形，双方不存在其他协议、约定等利益安排，不影响双方业务往来的价格公允性，不存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形”。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得报告期内资金拆借明细表，并核查发行人银行流水、往来明细账，验证发行人资金拆借完整性；

（2）对发行人相关人员进行访谈，了解发行人资金拆借的背景；

（3）取得了发行人采购明细表，通过与第三方交易价格及信用政策等比对、与电解铜市场价格比对等方式验证发行人与久立电气之间的交易价格公允性，具体程序参见本问询函回复“一、关于供应商久立电气”之“3、对报告期内发行人与久立电气的交易进行专项核查情况”；

（4）对久立集团实际控制人周志江进行访谈，了解2018年发行人与久立电气之间资金拆出情况的背景，以及发行人与久立电气之间是否存在其他协议、利益安排，交易定价与其他第三方之间是否存在显著差异，是否因前述资金拆出事项影响发行人与久立电气之间交易价格的公允性，是否存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形，并取得了久立集团对该些事项的确认函；

（5）督促发行人对资金拆借情况进行整改，自2019年起，发行人资金拆借金额已大幅减少，2020年起，发行人已不存在资金拆借的情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人曾存在多笔资金拆借的情况，在资金拆借相关的内部控制建设方面存在瑕疵，发行人进行了彻底整改并规范，建立健全了相关内部控制制度，自2019年起，发行人资金拆借金额已大幅减少，2020年起，发行人已不存在资金拆借的情况，能够合理保证公司的运营效率、合法合规和财务报告的可靠性；

（2）报告期内，发行人资金拆借主要系偿还银行借款所产生的临时性资金周转需求以及提前支付货款并退回等原因所产生，拆借期限均较短，多在一周之内偿还，具有商业合理性；相关资金拆借均履行了内部审批程序；

（3）2018年发行人与久立电气的资金拆出情况主要系配合久立电气的考核要求提前支付部分货款并退回所产生，具有商业合理性。发行人与久立电气之间不存在其他协议、约定等利益安排，前述资金拆出情况不会影响发行人向久立电气采购原材料价格的公允性，不存在互相为对方代垫成本费用等利益安排的情形。

四、关于问询函问题“7.关于关联交易。发行人更新2020年半年报的招股说明书显示，2019年和2020年1-6月，发行人向池州市新源房地产开发有限公司（以下简称新源房地产）销售商品的金额分别为556.17万元和13.63万元。新源房地产系发行人董事干梅林间接持股并担任董事的公司。发行人在首次申报材料中未披露与新源房地产之间的关联交易情况。请发行人补充披露：

（1）报告期内向新源房地产销售商品的内容及原因，定价依据和公允性，在信用期、付款条件等方面与其他非关联方是否存在差异以及差异的原因；

（2）首次申报材料中未披露与新源房地产之间的关联交易的原因，是否存在信息披露的重大遗漏。

请保荐人、发行人律师及申报会计师就上述事项发表明确意见，并就是否尽到审慎核查义务发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、报告期内向新源房地产销售商品的内容及原因，定价依据和公允性，在信用期、付款条件等方面与其他非关联方是否存在差异以及差异的原因

报告期内，发行人向池州新源房地产开发有限公司（以下简称“池州新源”）销售电缆主要用于其房地产项目，由于 2019 年其开发的“新源·金碧秋浦住宅小区”项目存在电缆需求，故向发行人采购。销售价格系根据招投标价格确定，具体销售情况如下：

单位：万元；万元/KM

产品类别	型号规格	销售金额	销售单价	同类产品销售单价	差异率	合同签订时间
2020 年 1-6 月						
柔性矿物绝缘电缆	BBTRZ	8.09	12.50	10.37	20.54%	2019.9
塑料绝缘电缆	ZB-YJV 0.6/1kV	5.53	6.47	6.16	5.03%	2019.9
合计		13.63	-	-	-	-
2019 年度						
塑料绝缘电缆	ZCYJV22-0.6/1KV 四芯	477.45	6.01	5.42	10.89%	2019.3
	ZB-YJV 0.6/1kV	15.27	6.47	6.39	1.25%	2019.9
电力电缆	YJV22 8.7/10KV 8.7/15KV	48.10	40.15	37.01	8.49%	2019.3
柔性矿物绝缘电缆	BBTRZ	15.35	12.50	11.71	6.75%	2019.9
合计		556.17	-	-	-	-

注：ZB-YJV 0.6/1KV 完全类似的同类产品销售金额较低，可比性不强，2019 年、2020 年 1-6 月销售金额分别为 0.24 万元、0.09 万元，销售单价为 6.79 万元/KM，6.27 万元/KM，故选取全部塑料绝缘电缆中规格相同产品的销售单价作为同类产品销售单价

2019 年，发行人向池州新源销售产品，单价高于同类产品单价，其原因主要系：（1）对于 ZCYJV22-0.6/1KV 四芯、YJV22 8.7/10KV 8.7/15KV 两类产品，销售合同签署于 2019 年 3 月，为锁价模式，锁定铜价为 49,335 元/吨（含税），而全年平均铜价为 47,679 元/吨（含税），基准铜价较高，且双方定价并未对增值税的变化进行调整，使得最终的销售定价相对较高。发行人对前述事项对销售单

价的影响进行简单匡算，锁定铜价及增值税率因素影响将使得销售单价上升4.16%，剔除该影响后，发行人向池州新源销售的前述两款产品，分别较同类产品上升 6.73%、4.33%；而该两款产品其他客户几乎均为国家电网下属电力客户，整体议价能力较强，发行人对国家电网下属电力客户定价水平会相对较低，使得向池州新源销售单价相对较高；（2）对于 ZB-YJV 0.6/1kV 产品，销售合同签署于 2019 年 9 月，锁定铜价为 47,465 元/吨（含税），与全年铜价较为接近，销售单价亦与同规格塑料绝缘电缆单价较为接近，无明显差异；（3）对于 BBTRZ 产品，销售合同签署于 2019 年 9 月，该产品销售单价较高主要是因为客户结构的影响，发行人 2019 年向中国建筑、龙光集团等大型客户销售 BBTRZ 产品价格相对较低，为 10.96 万元/KM，如仅考虑其他相对小规模客户，2019 年同样规格产品销售收入为 169.44 万元，单价 12.22 万元/KM，与池州新源销售单价较为接近。

2020 年 1-6 月，发行人向池州新源销售产品主要系项目增补需求形成，金额相对较小。销售单价高于同期同类产品销售单价，其原因主要系：（1）发行人当期销售产品，合同签署于 2019 年 9 月，锁定铜价为 47,465 元/吨（含税），而 2020 年同类产品多于春节后销售，受疫情影响 2020 年 1-6 月铜价波动较大， 3-6 月平均铜价为 43,257 元/吨，且 3 月、4 月平均铜价低至 41,366 元/吨，基准铜价较低使得发行人其他同类产品销售单价相对较低。（2）ZB-YJV 0.6/1kV 产品销售单价较高，亦受到前述原因的影响，但由于其他同类产品仅规格相同，具体型号及客户结构均存在差异，故整体差异率与 BBTRZ 产品并不完全一致。

池州新源货款支付方式为，进场7日之内支付合同总价款10%作为预付款，每批次电缆进场且检测合格后7日内支付实际到场货款的50%，项目供配电工程经池州市供电局验收合格后7个工作日内支付至实际到场货款的90%，工程综合验收合格后7个工作日内付至实际货款的95%，余款作为质保金，2年质保期满后15日内无息付清质保金，即合同总价的5%。该信用期、付款条件等方面与其他非关联方不存在显著差异。

综上，发行人向池州新源销售产品交易价格公允，销售单价高于同类产品销售单价主要受定价时点基准铜价较高且未约定价格调整机制所致，此外，客户结构的差异亦在一定程度上使得同类产品销售单价相对较低，具有合理性。

2、首次申报材料中未披露与新源房地产之间的关联交易的原因，是否存在信息披露的重大遗漏

池州市新源房地产开发有限公司系发行人 2019 年新客户，交易金额为 556.17 万元，主要系向发行人控股子公司久盛交联采购塑料绝缘电缆。发行人在首次申报的招股说明书中披露了其与池州市新源房地产开发有限公司的关联关

系，但由于一方面发行人在统计控股子公司久盛交联的销售情况时存在一定疏忽，另一方面干梅林系发行人外部董事，平时不参与发行人的经营管理，未及时向发行人告知该交易情况，从而导致首次申报的招股说明书中未披露发行人与池州市新源房地产开发有限公司的关联交易情况；

2019 年，发行人向池州市新源房地产开发有限公司关联销售金额较小，占当期营业收入的比例为 0.44%，交易真实、交易价格公允，比向其他第三方销售定价相对较高存在商业合理性。发行人不存在通过关联交易虚增利润的情形。发行人经过全面自查，发现了上述首次申报的招股说明书中的披露错误，并及时、主动进行了更正，确保了招股说明书披露的准确性。

综上所述，首次申报材料中未披露与池州市新源房地产开发有限公司的关联交易不属于信息披露的重大遗漏。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）核查了发行人与池州市新源房地产开发有限公司的交易明细、交易凭证等，并分析交易定价公允性，现场走访了池州市新源房地产开发有限公司项目所在地，确认销售收入真实性；

（2）对干梅林进行了访谈，了解发行人与池州市新源房地产开发有限公司交易背景、定价依据等情况。

2、核查结论

经过核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人向池州新源销售电缆主要用于其“新源•金碧秋浦住宅小区”房地产项目，交易真实、具有商业合理性。发行人与池州新源交易金额较小、交易定价公允，在信用期、付款方式方面与其他第三方非关联方之间不存在显著差异；

（2）发行人在首次申报的招股说明书中披露了其与池州市新源房地产开发有限公司的关联关系，但由于一方面发行人在统计控股子公司久盛交联的销售情况时存在一定疏忽，另一方面干梅林系发行人外部董事，未及时向发行人告知该交易情况，从而导致首次申报的招股说明书中未披露发行人与池州市新源房地产开发有限公司的关联交易情况。发行人及时、主动更正了前述披露错误，且 2019 年发行人向池州市新源房地产开发有限公司关联销售金额较小，故首次申报材料中未披露与池州市新源房地产开发有限公司的关联交易不属于信息披露的重大遗漏。

3、申报会计师就是否尽到审慎核查义务的意见

申报会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属等，并取得该些人员的问卷调查表，了解报告期内关联方情况及其与发行人的主要关联交易情况；

（2）通过公开信息检索发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属等人员的对外投资、兼职情况，与问卷调查表进行比对，验证报告期内关联方的完整性；

（3）获取发行人报告期内销售明细表、采购明细表、费用明细表等，核实关联交易的完整性，并访谈相关人员了解关联交易的背景；

（4）核查关联交易相关交易凭证、定价政策等，并通过对比发行人与独立第三方的交易价格、测算关联交易的利润影响、现场走访等方式，分析、验证关联交易的真实性与公允性；

（5）核查发行人、控股股东的银行流水，取得发行人、实际控制人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关联自然人的银行流水，分析是否存在异常资金流动的情况；

（6）发现首次申报材料中未披露与池州市新源房地产开发有限公司的关联交易情况后，督促发行人立刻主动向证券交易所汇报该事项，并在招股说明书中进行补充披露，确保了信息披露的完整性；要求发行人立刻停止该类关联交易，并对该关联交易履行审议程序；再次对发行人关联方及关联交易的真实性、完整性以及交易价格公允性进行全面复核；

（7）立即组织发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员等接受中介机构的培训，进一步学习中国证券监督管理委员会、证券交易所关于关联方、关联交易的相关法律法规；并要求该些人员务必根据相关法律法规，将所涉及的事项及时汇报给信息披露事务部门。

综上所述，申报会计师已经尽到了审慎核查义务，能够保证信息披露的真实性和完整性。

五、关于问询函问题“8.关于销售服务人员与销售服务费。审核问询回复显示：（1）发行人在销售人员未覆盖的市场通过当地人员提供销售服务的方式，开展部分销售服务工作；（2）发行人将销售服务人员提供销售服务对应的营业收入划分为：招投标、战略合作协议、甲方指定品牌；商业谈判；销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客；（3）销售服务人员从事的主要工作包括：项目机会反馈、协调订单信息、跟踪发货卸车、客户信息反馈、协助办理货款结算等；（4）报告期内发行人确认的销售服务费分别为 2,223.63 万元、1,996.76 万元、3,183.84 万元、947.70 万元，其中销售佣金占比分别为 64.60%、36.52%、63.65%、77.49%，销售佣金与销售服务人员的销售收入及销售产品价格有关；市场开发费为业务开拓中支付给销售服务人员的其他市场开发费用，报告期内分别为 666.64 万元、804.51 万元、802.79 万元、168.91 万元；（5）发行人允许销售服务人员在其尚未结算的销售服务费金额范围内预借部分备用金，报告期各期末，发行人其他应收款中销售服务人员备用金的金额分别为 345.12 万元、208.03 万元、215.52 万元、213.45 万元。

请发行人：

（1）进一步说明并补充披露通过外部销售服务人员提供销售服务的商业合理性，相关模式是否符合行业惯例；

（2）补充披露报告期各期外部销售服务人员的人数、覆盖的区域、各区域的人数及占比；外部销售服务人员与发行人及其关联方、主要客户/供应商及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

（3）测算若将全部外部销售服务人员吸纳入发行人销售团队，对报告期内发行人财务状况和经营成果的影响；

（4）补充披露将外部销售服务人员提供销售服务对应的营业收入进行划分的依据及准确性，在不同类型营业收入中外部销售服务人员提供的服务工作具体内容及差异；

（5）说明在销售模式中披露的销售服务人员从事的主要工作与销售费用中销售佣金占比较高的情形是否匹配，信息披露是否存在前后不一致的情形；

（6）补充披露销售佣金政策中最低销售限价的制定标准，相同产品与没有外部销售服务人员提供销售服务对应的销售价格是否一致，若不一致，不一致的原因及合理性；

（7）补充披露销售服务费中市场开发费的性质；

（8）补充披露允许外部销售服务人员在其尚未结算的销售服务费金额范围内预借备用金的商业合理性，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、进一步说明并补充披露通过外部销售服务人员提供销售服务的商业合理性，相关模式是否符合行业惯例；

（1）通过外部销售服务人员提供销售服务的商业合理性

1）发行人通过销售服务人员提供销售服务的背景

①销售服务的主要内容

防火类特种电缆的专业性及客户的分散性，使得发行人需要配备一定的销售服务团队。

相较于普通电缆，发行人主要产品防火类特种电缆具有一定的专业性，客户选择产品、设计院设计图纸、施工方安装敷设等环节，均可能对产品提出相应的需求，发行人需要及时的响应和解决。而防火类特种电缆通常应用于各公共设施、商业地产的具体项目，客户较为分散。发行人下游客户已遍及中国大陆除西藏自治区外的各省、市、自治区，故在重点城市均需设置相应的销售人员。

在具体展业过程中，发行人的销售人员主要负责项目机会传达、前期产品推广、协助客户下单、卸货验收跟踪、客户信息反馈、协助办理货款结算手续等工作。

②通过销售服务人员提供销售服务的原因

销售服务人员产生的历史背景：发行人前身久盛有限成立于 2004 年，因公司成立初期业务及销售团队规模均相对较小，销售服务覆盖面相对有限，通过当地的销售服务人员开拓业务以及服务客户，将有助于公司及时获取有效的商业信息、提升客户黏性，从而扩大销售规模，提升市场竞争力。

对销售服务人员的依赖变化：近些年来，一方面随着业务规模不断扩大，发行人对销售团队的规模及区域分布进行了扩充，从而更好地为客户提供更直接和全面的销售服务，自身销售服务能力增加明显；另一方面，随着发行人竞争优势不断提升，在质量、品牌愈发受客户重视的行业背景下，发行人客户结构不断优化，对于销售服务人员当地客户资源的依赖度明显降低。

报告期内，发行人销售服务人员所提供的销售服务工作与销售人员不存在显著差异。

对销售服务人员的规划安排：鉴于发行人历史上长期合作的销售服务人员较为熟悉当地市场及发行人产品、业务，因此发行人亦考虑将该些销售服务人员吸纳入销售团队进行管理，且部分销售服务人员已被吸纳为发行人员工。

但对于部分销售服务人员，出于其自身工作生活习惯、业务安排等方面的原因（如不适应企业的行政管理模式、需要更高的工作、生活自由度，自己经营有企业、想从事一些经营活动等），最终仍希望沿用原先的合作方式。

③通过销售服务人员提供销售服务的商业合理性

在前述背景下，基于长期以来业务合作的惯性，在约束销售服务人员不得从事不利于发行人经营的前提下，发行人仍沿用了与该些销售服务人员的合作方式，由其提供相关客户的销售服务，并根据销售政策支付销售佣金。对于该些服务人员，其报酬的支付方式与发行人销售人员存在差异，但工作内容相似。该种通过外部销售服务人员提供销售服务的方式具有商业合理性。

（2）相关模式是否符合行业惯例

根据同行业可比公司公开信息，尚纬股份的销售费用中明确列示了“佣金及业务包干费”，与发行人销售服务费中的销售佣金具有一定的相似性。

此外，宝胜股份、万马股份、杭电股份、通光线缆，其销售费用中亦包含“市场开发费”、“业务费”、“销售服务费”、“市场推广费”等二级科目，报告期内营业收入占比情况如下：

单位：%

公司名称	科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	市场开发费	0.32	0.56	0.33	0.42
	剔除裸导线后占比	/	0.92	0.56	1.29
万马股份	中标服务费、代理服务费	3.70	1.66	0.82	0.47
	业务费	0.73	0.57	0.56	0.48
	销售管理费	0.12	0.37	0.30	0.30
	小计	4.55	2.60	1.68	1.25
杭电股份	销售服务费	2.35	2.62	2.40	1.81
	投标费用	0.48	0.67	0.64	0.46
	小计	2.84	3.30	3.04	2.27
金龙羽	咨询服务费	1.19	1.37	1.10	0.68
尚纬股份	佣金及业务包干费	0.92	1.58	1.28	0.77
	投标费	0.16	0.28	0.19	0.26
	小计	1.08	1.87	1.46	1.03
通光线缆	工程服务费	1.37	1.44	1.19	1.24
	市场推广费	1.29	0.81	0.58	0.82
	中标服务费	0.64	0.59	0.58	0.47
	小计	3.30	2.83	2.55	2.52
同行业平均（注）		2.59	2.15	1.73	1.51
发行人	销售服务费-销售佣金	1.52	1.69	0.59	1.44
	销售服务费-市场开发费	0.33	0.64	0.65	0.66
	销售服务费-招投标费用	0.09	0.28	0.38	0.12
	销售服务费小计	1.83	2.54	1.62	2.20

注：宝胜股份选取剔除裸导线收入后的市场开发费占比

由上表，整体而言，其他同行业上市公司亦存在采取与发行人类似的销售服务模式情形，发行人销售服务费占营业收入比重处于同行业可比公司区间范围内，不存在显著差异。

除万马股份外，同行业可比公司招股说明书未明确说明上述费用的具体内容，根据万马股份招股说明书，其业务费主要包括销售人员提成（包含包干费用及超价返回费）、销售回笼奖及年终奖，其销售管理和服务费则主要为产品推广费用。

万马股份 2009 年披露的招股说明书中，销售费用未区分销售人员职工薪酬，而报告期内披露的财务定期报告则对销售人员职工薪酬、业务费、销售管理费、服务费等销售费用进行了划分，因此报告期内其业务费、销售管理费、服务费等主要系支付给外部销售服务人员或服务商的费用，与发行人销售佣金性质具有相似性。

综上，通过销售服务人员提供服务并支付销售服务费，具有商业合理性，符合行业惯例。

2、补充披露报告期各期外部销售服务人员的人数、覆盖的区域、各区域的人数及占比；外部销售服务人员与发行人及其关联方、主要客户/供应商及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

（1）报告期各期外部销售服务人员情况

报告期各期，发行人主要外部销售服务人员（含法人销售服务商）数量分别为 35 人、33 人、26 人和 25 人，具体情况如下表：

年度	区域	数量	提供销售服务对应的收入	收入占比（%）
2020 年 1-6 月	华北	1	529.87	2.07
	华东	14	12,452.74	48.60
	华南	3	2,269.04	8.86
	华中	1	520.19	2.03
	西北	2	5,601.02	21.86
	西南	2	2,932.41	11.44
	东北	2	1,318.23	5.14
	合计	25	25,623.51	100.00
2019 年	华北	1	1,845.86	3.07
	华东	14	35,905.59	59.66
	华南	4	10,103.38	16.79
	华中	1	3,533.95	5.87
	西北	2	2,301.85	3.82
	西南	2	4,021.33	6.68

年度	区域	数量	提供销售服务对应的收入	收入占比（%）
	东北	2	2,472.87	4.11
	合计	26	60,184.83	100.00
2018 年	华北	3	1,444.19	2.44
	华东	17	25,997.95	44.01
	华南	5	11,057.98	18.72
	华中	1	4,589.84	7.77
	西北	2	7,985.70	13.52
	西南	2	4,781.32	8.09
	东北	3	3,222.00	5.45
	总计	33	59,078.98	100.00
2017 年	华北	3	3,947.25	8.35
	华东	17	19,274.64	40.78
	华南	6	8,320.14	17.60
	华中	1	3,955.17	8.37
	西北	2	4,688.47	9.92
	西南	3	4,319.68	9.14
	东北	3	2,755.57	5.83
	总计	35	47,260.92	100.00

2019 年外部销售服务人员数量下降较多，原因主要系发行人将 3 名外部销售服务人员纳入销售团队，同时随着自身销售服务能力的提高，发行人与部分外部销售服务人员不再合作。

（2）外部销售服务人员与发行人及其关联方的关联关系或其他利益安排

外部销售服务人员中，沈伟民、赵海荣为发行人关联方，除此之外，其他外部销售服务人员与发行人不存在关联关系。

外部销售服务人员中，杨昱晟、卜晶、许战芳、赵志华系发行人股东，分别持有发行人 1.49%、0.14%、0.14%、2.01%的股权。杨昱晟同时系发行人控股股东迪科投资之全资子公司迪信实业的执行董事兼经理。

报告期内，前述四名外部销售服务人员为公司提供的销售服务情况如下表：

单位：万元

人员名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
杨昱晟	提供佣金服务所对应的收入金额	3,071.45	4,380.56	3,797.22	3,204.59
	计提的佣金	101.24	106.30	98.91	108.52
卜晶	提供佣金服务所对应的收入金额	520.19	3,533.95	4,589.84	3,955.17

人员名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	计提的佣金	10.59	62.56	96.36	77.76
许战芳	提供佣金服务所对应的收入金额	1,702.03	1,444.63	3,476.90	3,209.63
	计提的佣金	56.20	41.18	127.24	96.06
赵志华	提供佣金服务所对应的收入金额	-	-	-	82.15
	计提的佣金	-	-	-	2.16

除此之外，外部销售服务人员与发行人及其关联方不存在其他利益安排。

（3）外部销售服务人员与发行人主要客户/供应商及其关联方的关联关系或其他利益安排

外部销售服务人员存在通过持股的公司向发行人采购电缆进行销售的情形，对于该类业务，发行人已全部归入经销模式作为经销客户进行统计。报告期各期发行人向外部销售服务人员持股公司销售的主营业务收入占比分别为 1.70%、1.32%、0.66%、0.18%，占比相对较低且逐期减少，具体情况如下表：

单位：万元；%

经销客户名称	主要销售服务人员名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
武汉泰久商贸有限公司	卜晶	4.28	0.01	675.57	0.55	572.69	0.48	623.32	0.63
浙江杭盛电气有限公司	杨昱晟	0.91	0.00	89.33	0.07	834.53	0.69	380.07	0.38
无锡市汉科电气有限公司	周华	26.60	0.05	39.95	0.03	1.22	0.00	237.15	0.24
天津永亨电气设备销售有限公司	孟翔	-	-	-	-	0.91	0.00	197.16	0.20
南京烨磊电气设备有限公司	秦龙	-	-	0.17	0.00	69.42	0.06	129.72	0.13
大连久盛电气设备材料有限公司	张利平	-	-	-	-	79.32	0.07	62.21	0.06
沈阳欧尚建筑设备有限公司	王洪亮	-	-	-	-	-	-	20.48	0.02
厦门新兴南电线电缆供应有限公司	陈忠和	-	-	0.52	0.00	23.53	0.02	13.84	0.01
台州市久新工贸有限公司	李铭	0.19	0.00	-	-	0.10	0.00	11.60	0.01
广州市铸坤贸易有限公司	吴德章	57.07	0.11	0.99	0.00	5.43	0.00	3.85	0.00
合计		89.05	0.18	806.53	0.66	1,587.14	1.32	1,679.39	1.70

除此之外，外部销售服务人员与发行人主要客户/供应商及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

3、测算若将全部外部销售服务人员吸纳入发行人销售团队，对报告期内发行人财务状况和经营成果的影响；

若将全部外部销售服务人员吸纳入发行人销售团队，对报告期内发行人财务状况和经营成果的影响情况如下：

单位：万元

年份	纳入外部销售服务人员人数	销售佣金及市场开发费	纳入销售团队需要支付的工资、社保、绩效奖金、差旅费及招待费等 B	差额 C（A-B）	利润总额 D	对利润总额的影响比例（C/D）
2020 年 1-6 月	25 人	903.27	717.08	186.19	4,002.88	4.65%
2019 年	26 人	2,829.28	1,534.17	1,295.11	9,226.97	14.04%
2018 年	33 人	1,533.65	1,395.25	138.40	7,337.23	1.89%
2017 年	35 人	2,103.06	1,360.91	742.15	2,165.83	34.27%

注：纳入后需支付的工资、社保，参照母公司内部销售人员的工资、绩效发放制度以及平均社保水平测算；纳入后需承担的绩效、差旅、招待费，系根据外部销售人员的销售产品金额、种类计算不同类型产品销售额对应的绩效及差旅费和招待费。

如上表，经测算，若将母公司全部外部销售服务人员纳入发行人销售团队，发行人每年的销售费用会适当减少，将会增加发行人报告期内的利润，但整体上不构成重大影响。

2019 年销售佣金及市场开发费金额较高，其原因主要系国网福建销售价格相对较高，根据双方约定对于销售价格超出发行人最低限价的部分均作为销售佣金，因此当期销售佣金金额相对较高，为 1,214.84 万元。

2017 年销售佣金及市场开发费金额较高，其原因主要系一方面当年集采客户占比相对较低，使得销售佣金计提金额相对较高，另一方面 2017 年整体销售价格偏低，为鼓励销售服务人员积极性，发行人支付的市场开发费用相对较高。

4、补充披露将外部销售服务人员提供销售服务对应的营业收入进行划分的依据及准确性，在不同类型营业收入中外部销售服务人员提供的服务工作具体内容及差异；

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售服务人员提供销售服务对应的营业收入	25,623.51	60,184.83	59,078.98	47,260.92
营业收入	51,906.84	125,594.83	123,054.88	101,233.27
营业收入占比	49.36%	47.92%	48.01%	46.69%

发行人主要通过招投标、商业谈判等方式获取客户，由销售服务人员为发行人提供客户需求信息并协助发行人获客对应的营业收入占比相对较低，对发行人整体营业收入的影响较小，且金额及占比整体呈下降趋势。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	划分依据
招投标、战略合作协议、甲方指定品牌	22,193.01	54,215.88	46,498.82	35,921.81	战略合作协议系与发行人签署了框架协议的客户销售；招投标系除前述框架协议外，发行人通过参与客户招投标获得业务机会的客户销售；甲方指定品牌指发行人处于业主单位（甲方）品牌库，由业主单位指定施工单位选用发行人品牌的客户销售，该种情形下，发行人亦是通过招投标进入业主单位品牌库，故与招投标模式具有一定相似性。
商业谈判	2,998.91	5,529.37	11,045.58	8,796.32	发行人通过商业谈判方式签订合同进行销售，划分依据主要在于是否有公司员工与客户的商务谈判沟通交流记录。
销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客	431.59	439.58	1,534.58	2,542.79	客户主要由销售服务人员介绍，客户合作意向、合同金额、产品价格基本确定，销售服务人员将客户信息报备给发行人，发行人进行信息登记，并根据具体合同条款要素决定与客户签约销售。
销售服务人员提供销售服务对应的营业收入	25,623.51	60,184.83	59,078.98	47,260.92	
销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的收入占营业收入比重	0.83%	0.35%	1.25%	2.51%	

如上表，外部销售服务人员提供销售服务对应的营业收入进行划分的依据主要是具体的获客方式差异，划分依据准确。

对于与公司签订了战略合作协议的客户销售，销售服务人员则无需负责客户信息提供、项目机会传达、前期产品推广等工作，且客户信息反馈、货款结算等工作发行人亦可直接与集采客户对接，因此销售服务人员承担的工作内容相对少于其他业务类型。对于销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的销售，销售服务人员则需承担相对较多客户承揽、价格谈判及合同要素确定工作。

除此之外，在不同类型业务收入中，销售服务人员提供的工作基本一致，不存在显著差异。

5、说明在销售模式中披露的销售服务人员从事的主要工作与销售费用中销售佣金占比较高的情形是否匹配，信息披露是否存在前后不一致的情形；

（1）销售服务人员从事的主要工作

销售模式中披露的销售服务人员从事的主要工作为项目机会传达、前期产品推广、协助客户下单、卸货验收跟踪、客户信息反馈、协助货款结算办理等，整个销售服务工作围绕着公司的业务展开，并覆盖了销售过程的前中后环节。销售服务人员工作内容与发行人销售人员基本一致。

（2）销售服务人员从事的主要工作与销售费用中销售佣金占比较高的匹配情况

如前文所述，销售服务人员从事的主要工作与发行人销售人员基本一致，但发行人对销售服务人员的所服务项目的回款进度会进行考核，会影响最终销售佣金的结算时点与结算金额。故用销售服务人员所服务项目的收入占发行人主营业务收入比例来衡量销售服务人员的收入贡献情况。

销售服务费用，销售佣金与市场开发费均主要系支付给销售服务人员的销售佣金，市场开发费的主要内容参见本问题回复之“（七）补充披露销售服务费中市场开发费的性质”。故用销售佣金与市场开发费合计占销售费用比例来衡量发行人对销售服务人员贡献的兑现情况。

报告期内，销售服务人员所服务项目的收入占比与销售佣金及市场开发费占比匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售佣金	734.36	2,026.49	729.14	1,436.41
市场开发费	168.91	802.79	804.51	666.64
小计	903.27	2,829.28	1,533.65	2,103.05
销售费用	2,424.24	6,553.92	5,132.02	4,988.12
销售佣金及市场开发费占销售费用的比例	37.26%	43.17%	29.88%	42.16%
销售服务人员所服务项目的收入金额	25,623.51	60,184.83	59,078.98	47,260.92
主营业务收入	51,906.84	125,594.83	123,054.88	101,233.27
占比	49.36%	47.92%	48.01%	46.69%

如上表所示，报告期内，销售佣金及市场开发费占销售费用的比例与销售服务人员所服务项目收入占主营业务收入比例基本匹配。

2018 年度，销售佣金及市场开发费占销售费用的比例低于销售服务人员所服务项目收入占主营业务收入比例较多，主要系根据公司销售佣金政策，发行人会基于销售服务的实施情况及实际项目回款进度对销售服务人员进行考核，而对于四年以上回款未达到结算条件的项目进行最终清算，后续不再结算佣金，因此实际结算金额与计提金额存在一定差异，当期结算差异调整金额为-759.13 万元。

另外，经过测算将外部销售服务人员吸纳入发行人销售团队后，销售费用会小幅下降，主要系外部销售服务人员销售佣金结算时点及结算金额均会受到其所服务项目回款进度影响，故外部销售服务人员的销售佣金政策中约定的销售佣金比例会小幅高于发行人内部销售人员的奖金政策，但整体差异不大。

综上所述，销售服务人员从事的主要工作与发行人内部销售人员基本一致，销售佣金及市场开发费占销售费用的比例与销售服务人员所服务项目收入占主营业务收入的比例基本匹配，故销售模式中披露的销售服务人员从事的主要工作与销售费用中销售佣金与市场开发费占比较高的情形匹配，信息披露不存在前后不一致的情形。

6、补充披露销售佣金政策中最低销售限价的制定标准，相同产品与没有外部销售服务人员提供销售服务对应的销售价格是否一致，若不一致，不一致的原因及合理性；

公司最低销售限价的制定标准系根据直接材料成本、预计的加工费。举例而言，对于某型号产品 A，公司基于铜价 45,000 元/吨（含税）的基础上确定其材料成本 C，再结合 A 产品的生产工艺、功能情况、预期毛利实现情况，确定一个上浮的比例 J%，最终确定产品 A 的最低销售限价为 C×（1+J%）。

当铜价变动时，公司信息系统会基于铜价变动对最低限价进行实时调整，除 2018 年 5 月，公司对部分塑料绝缘电缆、电力电缆进行价格调整外（调整幅度为-1%至+2%），其他主要产品报告期内最低销售限价均保持稳定。

相同产品与没有外部销售服务人员提供销售服务对应的最低销售限价一致，不存在差异，公司基于最低销售限价，合理管控对外报价，从而确保价格体系的稳定性：对于招投标客户，销售定价均由公司在投标环节统一报出；对于非招投标客户，超出最低销售限价一定比例的销售定价，均需公司批准方可报出，具体情况如下表：

人员类型	产品类别	报价权限
销售人员、外部销售服务人员	矿物绝缘电缆	±2%以内
	其他电缆	±1%以内
部门经理	矿物绝缘电缆	±5%以内
	其他电缆	±2%以内

人员类型	产品类别	报价权限
销售副总	矿物绝缘电缆	±10%以内
	其他电缆	±4%以内
总经理	矿物绝缘电缆	超出 10%
	其他电缆	超出 4%

7、补充披露销售服务费中市场开发费的性质

市场开发费为业务开拓中支付给销售服务人员的其他市场开发费用，其内容与销售佣金类似，主要包括如下情形：

不根据销售收入计提的销售佣金。公司在业务开展过程中与部分销售服务商签订销售服务协议，该类销售服务费用与销售收入不存在密切关系，公司按照协议约定向销售服务商支付报酬，该类费用在实际发生时据实列支，不根据公司销售政策进行计提；

未达到结算条件，而提前支付给销售服务人员的费用。根据公司的销售政策，在达到回款条件后再与销售服务人员结算销售佣金，而客户回款存在一定周期，而销售服务人员业务开展需要资金，存在销售服务人员向公司申请提前支付佣金的情形。为区分常规的销售佣金结算，公司收到销售服务人员开具的发票时对于尚未达到佣金结算条件而提前向销售服务人员支付的佣金费用，计入市场开发费核算。公司的上述处理主要是为了内部管理准确区分的需求，将该类佣金费用列示在“销售费用-销售服务费”下属的不同三级明细科目内，并不影响公司按照销售政策计提佣金费用的准确性。公司在计提销售佣金并计入当期销售费用时，对于提前支付的销售服务人员佣金，在佣金计提总金额中予以调减，确保确保佣金费用的准确性。

对于部分重点项目或超出预期工作量的项目，销售服务人员申请并经公司批准后，在销售政策外支付的佣金报酬。

报告期各期市场开发费的营业收入占比分别为0.66%、0.65%、0.64%和0.33%，占比较为稳定。

8、补充披露允许外部销售服务人员在其尚未结算的销售服务费金额范围内预借备用金的商业合理性，是否符合行业惯例。

发行人根据销售政策预提销售服务费，在达到结算条件后向销售服务人员支付销售服务费。由于销售服务人员市场服务活动需要一定资金，而工程项目施工及回款周期均较长，且发行人在项目回款比例达到要求才会进行费用结算，故发行人允许销售服务人员在其尚未结算的销售服务费金额范围内预借部分备用金，待其销售服务费达到结算条件后进行冲抵，从而使得各期末销售服务人员备用金

金额较高。由于发行人已对销售服务费进行了预提，故借予外部销售服务人员备用金不会导致少记当期费用。

同行业可比公司未披露备用金具体的借支对象，但从备用金金额来看，2019年末同行业可比公司备用金情况如下表：

单位：万元

项目	备用金	备用金/当期营收
宝胜股份	1,852.72	0.06%
万马股份	5,250.56	0.54%
杭电股份	2,141.46	0.44%
金龙羽	-	-
尚纬股份	0.67	0.00%
通光线缆	240.11	0.16%
平均值	/	0.24%
发行人	448.15	0.36%

由上表，2019年末发行人备用金余额占当期营业收入的比重为0.36%，略高于同行业可比公司平均水平，但处于同行业可比公司区间范围内。

发行人制定了备用金管理制度，对于备用金范围、限额、借款及报销手续进行了详细规定。对于销售人员，公司备用金的额度一般不超过10万元，具体截止额度由财务部基于其业绩情况核定。若销售人员存在专项备用金或其他一次性借款需求，须经部门经理、财务部、分管副总、总经理审批。

2020年11月，公司进一步完善了备用金管理制度，要求备用金借取人员每年12月28日前须清理超出备用金额度部分，否则公司将追究相关人员责任，处以扣减绩效工资或销售佣金等处罚。

报告期内备用金整体呈逐年下降趋势，公司的备用金管理制度能够有效规范员工及外部销售服务人员的备用金借支。

报告期内，发行人不存在备用金应计入当期费用而未计入的情形。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）向发行人销售负责人了解发行人销售佣金和销售备用金的管理制度及政策；查阅发行人与销售服务商签署的销售服务合同，了解权利义务约定情况。经了解，公司销售政策的规定清晰、明确；

（2）主要的销售服务人员进行访谈，了解双方业务合作方式，并核查其与发行人及其关联方、主要客户/供应商及其关联方是否存在关联关系；

（3）对发行人销售佣金核算、结算、支付相关的内部控制执行控制测试。经测试，发行人与销售佣金相关的内部控制建立完善并执行有效；

（4）实地走访发行人下游客户，了解双方业务合作方式；

（5）获取由销售服务人员提供服务对应的收入底稿，分析金额及变动的合理性；

（6）结合发行人薪酬制度及销售费用情况，若外部销售服务人员如纳入发行人销售团队，对报告期内发行人的经营成果及财务状况的影响进行测算；

（7）核查公司在销售业务中履行招投标程序的文件；

（8）对发行人销售服务费核算的准确性进行核查。

2、核查结论

（1）发行人通过外部销售服务人员提供销售服务，具有商业合理性，符合行业管理。

（2）发行人报告期各期外部销售服务人员数量整体较为稳定、略有下降。

（3）外部销售服务人员中，沈伟民、赵海荣为发行人关联方；杨昱晟、卜晶、许战芳、赵志华系发行人股东；此外，外部销售服务人员存在通过持股的公司向发行人采购电缆进行销售的情形，报告期各期前述情形的主营业务收入占比分别为 1.70%、1.32%、0.66%、0.18%，占比相对较低且逐期减少。除此之外，外部销售服务人员与发行人及其关联方、主要客户/供应商及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（4）若将发行人全部外部销售服务人员纳入发行人销售团队，将会增加发行人报告期内的利润金额。

（5）外部销售服务人员提供销售服务对应的营业收入主要依据是否履行了招投标或类似程序、发行人员工是否参与商业谈判过程、是否系外部销售服务人员协助获客并登记信息，划分依据准确。

（6）对于与公司签订了战略合作协议的客户销售，销售服务人员承担的工作内容相对少于其他业务类型；对于销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的销售，销售服务人员承担了较多客户承揽、价格谈判及合同要素确定工作。除此之外，在不同类型业务收入中，销售服务人员提供的工作基本一致，不存在显著差异。

（7）销售模式中披露的销售服务人员从事的主要工作与销售费用中销售佣金占比较高的情形匹配，信息披露不存在前后不一致的情形。

（8）公司最低销售限价系根据直接材料成本、预计的加工费（含预期毛利）制定，相同产品与没有外部销售服务人员提供销售服务对应的最低销售限价一致，不存在差异。

（9）销售服务费中市场开发费性质与销售佣金类似，主要系在销售政策外支付给销售服务人员的佣金报酬。

（10）由于销售服务人员市场服务活动需要一定资金，而工程项目施工及回款周期均较长，且发行人在项目回款比例达到要求才会进行费用结算，故发行人允许销售服务人员在其尚未结算的销售服务费金额范围内预借部分备用金，待其销售服务费达到结算条件后进行冲抵，具有合理性。发行人备用金金额占当期营业收入的比例与同行业上市公司之间不存在重大差异。

六、关于问询函问题"9.关于招投标。申报材料显示，直销模式下，公司直接与轨道交通工程公司、建筑安装公司、电力公司、房地产开发商以及其他相关客户进行对接，并最终通过招投标或竞争性谈判等方式与之建立销售合作关系。

请发行人补充披露报告期各期通过招投标获得订单的收入金额及占比，招投标方式与非招投标方式在产品类别、主要客户、销售价格、毛利率等方面差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。"

回复：

（一）发行人说明

1、请发行人补充披露报告期各期通过招投标获得订单的收入金额及占比，招投标方式与非招投标方式在产品类别、主要客户、销售价格、毛利率等方面差异的原因及合理性

1）通过招投标获得订单的收入情况

报告期各期发行人通过招投标获得订单的收入金额及占主营业务收入的比例具体如下：

单位：万元；%

类别	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
招标	39,698.06	78.12	92,429.79	75.07	79,007.66	65.74	58,825.82	59.51
直接客户	28,123.22	55.34	55,053.67	44.71	46,600.18	38.77	38,215.86	38.66
电网类客户	11,574.84	22.78	37,376.12	30.36	32,407.47	26.96	20,609.96	20.85
经销商	-	-	-	-	-	-	-	-
非招标	11,118.31	21.88	30,695.00	24.93	41,176.45	34.26	40,021.61	40.49
直接客户	10,517.60	20.70	27,829.65	22.60	33,652.41	28.00	36,129.37	36.55
电网类客户	-	-	278.35	0.23	155.05	0.13	644.49	0.65
经销商	600.71	1.18	2,586.99	2.10	7,369.00	6.13	3,247.75	3.29
合计	50,816.38	100.00	123,124.79	100.00	120,184.11	100.00	98,847.43	100.00

报告期各期通过招投标获得的收入金额及占主营业务收入的比例分别为59.51%、65.74%、75.07%和78.12%，逐年提高，符合行业整体趋势。分客户类别来看，报告期内工程及其他直接客户招标比例分别为51.40%、58.07%、66.42%和 72.78%，逐年提升，主要由于法律法规和相关政策要求逐步提高、社会及行业发展逐渐规范化。

电力客户招标比例分别为96.97%、99.52%、99.26%和 100.00%，一直保持着较高水平，主要系由于该类客户主要为国家电网下属各公司，采购流程的管理要求较高；经销客户报告期内均系非招标方式。

2）招投标与非招投标方式的前五大客户情况

报告期内，发行人通过招投标和非招投标方式销售的各类前五大客户收入及其占主营业务收入的比重具体如下：

单位：万元，%

招标方式前五大客户名称	金额	占比	非招标方式前五大客户名称	金额	占比
2020年1-6月					
工程及其他直接客户					
中国建筑股份有限公司	8,616.30	16.96	中国建筑股份有限公司	2,007.75	3.95
中国中铁股份有限公司	6,061.95	11.93	佛山市雄力建材贸易有限公司	1,243.06	2.45
中国铁建股份有限公司	5,417.47	10.66	中国中铁股份有限公司	717.34	1.41
龙光地产控股有限公司	1,543.10	3.04	宁波市科昂泽贸易有限公司	453.79	0.89
四川省工业设备安装集团有限公司	731.58	1.44	上海建工集团股份有限公司	318.55	0.63
合计	22,370.41	44.02	合计	4,740.47	9.33
电力客户					
国家电网公司	11,574.84	22.78	-	-	-
合计	11,574.84	22.78	-	-	-
2019年					
工程及其他直接客户					
中国建筑股份有限公司	28,197.81	22.90	中国建筑股份有限公司	2,383.47	1.94
中国中铁股份有限公司	3,347.78	2.72	中国中铁股份有限公司	2,154.24	1.75
中国铁建股份有限公司	3,187.69	2.59	佛山市雄力建材贸易有限公司	1,920.87	1.56
龙光地产控股有限公司	3,175.35	2.58	上海建工集团股份有限公司	1,455.67	1.18
广州富力地产股份有限公司	2,223.94	1.81	浙江大东吴集团有限公司	1,329.75	1.08
合计	40,132.57	32.60	合计	9,244.00	7.51
电力客户					
国家电网公司	37,376.12	30.36	国家电网公司	278.35	0.23
合计	37,376.12	30.36	合计	278.35	0.23

招标方式前五大客户名称	金额	占比	非招标方式前五大客户名称	金额	占比
2018 年					
工程及其他直接客户					
中国建筑股份有限公司	23,084.29	19.21	中国建筑股份有限公司	3,077.82	2.56
华润置地有限公司	6,879.19	5.72	西安骏源电力实业有限公司	2,469.61	2.05
中国中铁股份有限公司	5,576.28	4.64	佛山市雄力建材贸易有限公司	1,716.54	1.43
龙光地产控股有限公司	1,787.95	1.49	浙江网新电气技术有限公司	1,706.29	1.42
大连万达商业地产股份有限公司	1,743.30	1.45	中国中铁股份有限公司	1,368.21	1.14
合计	39,071.00	32.51	合计	10,338.47	8.60
电力客户					
国家电网公司	32,407.47	26.96	国家电网公司	154.26	0.13
			杭州交联电气工程有限公司	0.79	0.00
合计	32,407.47	26.96	合计	155.05	0.13
2017 年					
工程及其他直接客户					
中国建筑股份有限公司	13,783.29	13.94	中国建筑股份有限公司	2,970.27	3.00
华润置地有限公司	8,724.01	8.83	上海建工集团股份有限公司	2,398.62	2.43
中国中铁股份有限公司	2,047.06	2.07	宁波建工工程集团有限公司	1,188.53	1.20
上海建工集团股份有限公司	988.25	1.00	中国中铁股份有限公司	1,143.58	1.16
中国铁建股份有限公司	976.32	0.99	无锡江南电缆有限公司	1,055.73	1.07
合计	26,518.92	26.83	合计	8,756.72	8.86
电力客户					
国家电网公司	20,609.96	20.85	国家电网公司	600.24	0.61
			上饶市三清山电力开发公司	44.18	0.04
			杭州交联电气工程有限公司	0.06	0.00
合计	20,609.96	20.85	合计	644.49	0.65

注：经销客户均为非招投标方式确定，故未再列示。

3）招投标方式与非招投标方式主要产品价格、毛利率对比

各类产品采用招投标方式与非招投标方式的销售价格、毛利率对比情况如下：

单位：万元；万元/KM

类别	非招标			招标			招标与非招标	招标与非招标
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率	单价差异	毛利率差异
2020 年 1-6 月								
矿物绝缘电缆	3,389.79	5.92	22.54%	15,197.23	5.92	22.69%	0.11%	0.16%
无机矿物绝缘金属护套电缆	3,617.00	10.06	23.63%	7,333.20	10.18	23.47%	1.25%	-0.16%
塑料绝缘电缆	3,133.44	5.48	11.11%	7,225.17	5.34	10.41%	-2.51%	-0.70%
电力电缆	136.01	45.20	27.03%	9,803.00	37.24	14.35%	-17.61%	-12.67%
2019 年								
矿物绝缘电缆	11,653.72	6.23	22.43%	27,783.14	6.22	21.94%	-0.25%	-0.49%
无机矿物绝缘金属护套电缆	7,353.14	11.01	24.74%	13,312.81	10.55	25.43%	-4.15%	0.69%
塑料绝缘电缆	9,818.09	6.10	14.05%	20,423.00	5.99	16.66%	-1.76%	2.61%
电力电缆	188.28	38.26	7.66%	30,545.87	36.79	9.47%	-3.84%	1.82%
2018 年								
矿物绝缘电缆	14,720.97	6.48	22.97%	31,190.63	6.11	18.87%	-5.82%	-4.10%
无机矿物绝缘金属护套电缆	7,814.42	10.65	25.59%	4,919.68	10.93	26.60%	2.57%	1.02%
塑料绝缘电缆	17,122.85	5.94	10.53%	19,281.90	5.78	10.22%	-2.69%	-0.31%
电力电缆	369.64	37.49	1.31%	23,414.86	35.71	6.06%	-4.74%	4.75%
2017 年								
矿物绝缘电缆	20,335.94	5.81	20.57%	21,115.80	5.53	16.58%	-4.79%	-3.99%
无机矿物绝缘金属护套电缆	5,433.23	10.27	27.38%	3,946.81	9.47	24.10%	-7.74%	-3.28%
塑料绝缘电缆	12,484.33	5.48	11.48%	21,900.67	5.22	7.38%	-4.73%	-4.10%
电力电缆	913.85	35.26	5.97%	11,663.78	31.77	2.43%	-9.88%	-3.54%

分产品来看，报告期内，矿物绝缘电缆招标比例分别为 50.94%、67.94%、70.45%和81.76%；无机矿物绝缘金属护套电缆招标比例分别为42.08%、38.63%、64.42%和 66.97%；塑料绝缘电缆招标比例分别为 63.69%、52.97%、67.53%和69.75%；电力电缆招标比例分别为92.73%、98.45%、99.39%和98.63%。随着行业规范化程度不断提高，以及中国建筑、中国中铁、中国铁建等大型综合建设集

团的市场占有率不断提升，发行人各类产品招标比例总体上均呈上升趋势。无机矿物绝缘金属护套电缆由于系近年来的新产品，报告期初招标比例偏低，至报告期末已大幅提升，电力电缆由于主要客户系国家电网等，因此招标比例一直处于较高水平。

整体来看，各产品招标方式单价和毛利率低于非招标方式，部分招标方式单价或毛利率高于非招标方式的，主要系产品结构差异、下单时间差异导致的铜价差异等因素导致；其中电力电缆招标方式和非招标方式差异较大，主要系由于电力电缆主要客户系国家电网，该类产品其中标价格较其他客户偏低。2020 年 1-6 月，非招标客户主要为云南兆鑫电力实业有限公司（电力电缆 121.54 万元），其销售产品为耐火类电力电缆，定价高于非耐火类电力电缆；且相关产品均为 6 月销售，当月铜价相对较高（含税 46,643 万元，较 2020 年 1-6 月平均价格 44,541 万元上升 4.72%），使得销售价格较招标类客户上升较多。

4）前五大客户招投标与非招投标方式的销售情况

报告期内，发行人前五大客户通过招投标和非招投标方式销售的金额及占该客户收入的比重情况具体如下：

单位：万元；%

前五大客户名称	招标方式销售的金额	占比	非招标方式销售的金额	占比
2020 年 1-6 月				
国家电网公司	11,574.84	100.00	-	-
中国建筑股份有限公司	8,616.30	81.10	2,007.75	18.90
中国中铁股份有限公司	6,061.95	89.42	717.34	10.58
中国铁建股份有限公司	5,417.47	98.25	96.36	1.75
龙光地产控股有限公司	1,543.10	98.04	30.91	1.96
小计	33,213.67	92.09	2,852.34	7.91
2019 年				
国家电网公司	37,376.12	99.26	278.35	0.74
中国建筑股份有限公司	28,197.81	92.21	2,383.47	7.79
中国中铁股份有限公司	3,347.78	60.85	2,154.24	39.15
中国铁建股份有限公司	3,187.69	81.43	727.15	18.57
龙光地产控股有限公司	3,175.35	98.18	58.89	1.82
小计	75,284.75	93.07	5,602.10	6.93
2018 年				
国家电网公司	32,407.47	99.53	154.26	0.47
中国建筑股份有限公司	23,084.29	88.24	3,077.82	11.76

前五大客户名称	招标方式销售的金额	占比	非招标方式销售的金额	占比
中国中铁股份有限公司	5,576.28	80.30	1,368.21	19.70
华润置地有限公司	6,879.19	100.00	-	0.00
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	-	-	4,630.43	100.00
小计	67,947.23	88.04	9,230.71	11.96
2017 年				
国家电网公司	20,609.96	97.17	600.24	2.83
中国建筑股份有限公司	13,783.29	82.27	2,970.27	17.73
华润置地有限公司	8,724.01	100.00	-	-
上海建工集团股份有限公司	988.25	29.18	2,398.62	60.82
中国中铁股份有限公司	2,047.06	64.16	1,143.58	35.84
小计	46,152.57	86.65	7,112.71	13.35

报告期内，国家电网、中国建筑、中国中铁、中国铁建等部分直销客户存在部分非招投标方式销售的收入，主要系甲方指定供应商、通过竞争性谈判或询价方式确定供应商、销售金额未达到招投标相关规定要求金额等原因。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取发行人销售收入明细表、招投标项目明细表，分析报告期各期通过招投标获得订单的收入金额及占比，招投标方式与非招投标方式在产品类别、主要客户、销售价格、毛利率等方面差异的原因及合理性；

（2）对于报告期内单期收入 200 万元或报告期累计收入 500 万元以上的项目客户，抽查报告期内主要客户及项目的招投标情况，获取相关招投标文件、中标通知书等，抽查金额及比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单期收入 200 万元或报告期累计收入 500 万元以上的项目收入=A	34,735.13	93,687.47	87,475.26	68,962.78
A 占主营业务收入比重	68.35%	76.09%	72.78%	69.77%
抽查上述项目收入=B	31,478.86	86,296.71	83,443.35	63,568.71
B/A	90.63%	92.11%	95.39%	92.18%
抽查项目中履行招投标程序的收入金额=C	28,484.38	74,920.70	69,164.65	47,432.41
C/B	90.49%	86.82%	82.89%	74.62%

2、核查结论

经核查，我们认为，

（1）报告期各期通过招投标获得的收入金额及占主营业务收入的比例分别为59.51%、65.74%、75.07%和78.12%，逐年提高，符合行业整体趋势。

（2）分客户类别来看，报告期内工程及其他直接客户招标比例分别为51.40%、58.07%、66.42%和72.78%，逐年提升，主要由于法律法规和相关政策要求逐步提高、社会及行业发展逐渐规范化；电力客户招标比例分别为96.97%、99.52%、99.26%和100.00%，一直保持着较高水平，主要系由于该类客户主要为国家电网下属各公司，采购流程的管理要求较高；经销客户报告期内均系非招标方式。

（3）分产品来看，报告期内，矿物绝缘电缆招标比例分别为50.94%、67.94%、70.45%和81.76%；无机矿物绝缘金属护套电缆招标比例分别为42.08%、38.63%、64.42%和 66.97%；塑料绝缘电缆招标比例分别为 63.69%、52.97%、67.53%和69.75%；电力电缆招标比例分别为92.73%、98.45%、99.39%和98.63%。随着行业规范化程度不断提高，各类产品招标比例总体上均呈上升趋势。

（4）整体来看，各产品招标方式单价和毛利率低于非招标方式，部分招标方式单价或毛利率高于非招标方式的，主要系产品结构差异、下单时间差异导致的铜价差异等因素导致；其中电力电缆招标方式和非招标方式差异较大，主要系由于电力电缆主要客户系国家电网，该类产品其中标价格较其他客户偏低。

七、关于问询函问题“10.关于质保期和质保金。审核问询回复显示：发行人销售合同条款中有关于质保期的约定，质保期为1-3年不等，发行人未将其确认为单项履约义务，且未计提预计负债。

请发行人补充披露：

（1）未将质保责任确认为单项履约义务，且未计提预计负债的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例；

（2）报告期各期末应收账款中质保金的金额，新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

（一）未将质保责任确认为单项履约义务，且未计提预计负债的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例；

（1）发行人未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性

1．发行人未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性

a．发行人未将质保责任确认为单项履约义务的原因

公司针对产品的质量问题提供的质量保证是为了向客户保证所销售商品符合既定标准，不构成单项履约义务。报告期内公司未发生质保金在质保期内因质量纠纷而无法收回的情况，此质保期对公司而言为一项信用期，质保金本质上为仅取决于时间流逝而向客户收取对价的权利，公司基于上述综合判断未将质保责任确认为单项履约义务，在新收入准则下将质保金继续在应收账款列报。

b．发行人未将质保责任确认为单项履约义务符合《企业会计准则》规定

新收入准则第三十三条“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照收入会计准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单项服务时，企业应当考虑质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

是否为法定要求：公司关于产品质量保证的约定符合《质量法》关于“具备产品应当具备的使用性能”的规定，同时符合国家标准、行业标准等产品质量要求，该质量保证为保护客户以免其购买瑕疵商品，而并非为客户提供的一项单独服务。

质量保证期限：根据合同，公司产品的质量保证期限通常为 1-3 年，该期限与行业内公司相比无显著差异，公司提供该质量保证为保证商品符合既定标准，并未额外提供服务。

企业承诺履行任务的性质：公司基于所处电缆行业内交易惯例、公司产品的质量标准、公司产品使用或投运后至质保期结束公司实际发生的质保情况及保证金的历史回收情况等以往交易的事实因素，认为公司产品在质保期内发生质保责任的可能性较低。因此，该义务仅为一项产品销售而附带的质量保证义务，确保产品在其质量保证期内能够正常运行，而不是一项单独的履约义务。

综上，发行人未将质保责任确认为单项履约义务的会计处理符合企业会计准则的规定。

c．发行人未将质保责任确认为单项履约义务符合行业惯例

报告期内，同行业可比上市公司关于质保责任的处理方式如下：

公司名称	合同资产
宝胜股份	合同资产科目未列示数据
万马股份	合同资产科目未列示数据
杭电股份	合同资产科目未列示数据
金龙羽	合同资产科目未列示数据
尚纬股份	根据履行履约义务与客户付款之间的关系在合同资产中列示数据
通光线缆	合同资产科目未列示数据

上表中，除尚纬股份外，同行业上市公司均未将质保责任确认为单项履约义务。

综上所述，发行人认为：根据公司质保情况并结合同行业主要可比公司的处理后做出综合判断，未将质保责任确认为单项履约义务符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例。

2．发行人未计提预计负债的原因及合理性

a．发行人未计提预计负债的原因

公司注重产品质量控制。报告期内，公司产品检验合格率较高，分别为99.45%、99.52%、99.26%、99.33%。公司产品质量长期保持稳定。

公司产品通常被客户安装在建筑物内部，因此，在客户正式使用（安装）后至质保期限满，客户不会对公司产品再次实施检验。

报告期内，公司发生的退换货主要是在客户安装实施过程中发现的少量存在护套破损、表皮生锈等质量问题的产品退回。报告期内退换货金额分别为366.78万元、400.49万元、294.02万元和53.49万元，营业收入占比分别为0.36%、0.33%、0.23%和0.10%。随着公司进一步加强产品质量管理，报告期内发行人产品退换货占当期营业收入的比例逐年下降。

报告期内，公司产品在客户正式安装后至质保期结束没有发生因质量问题退换货或扣减质量保证金的情况，公司基于上述综合判断未针对质保责任计提预计负债。

b．发行人未计提预计负债符合《企业会计准则》规定

《企业会计准则第13号-或有事项》规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。

报告期内公司产品质量稳定，历史上公司产品在客户正式安装后至质保期结束未发生因质量问题退换货或扣减质量保证金的情况，根据历史经验情况，质保期内发生退换货或维修该项或有事项发生的金额较小，机率较低。

根据《企业会计准则第 13 号-或有事项》“（三）该义务的金额能够可靠地计量”规定，考虑到公司质保期内退换货及维修费用金额较小，且偶发性较强，公司无法有效预计因质保责任而需要承担的预计损失，故公司未针对质保责任计提预计负债。公司对质保责任的会计处理符合企业会计准则的规定。

c．发行人未计提预计负债符合行业惯例

报告期内，同行业可比上市公司关于预计负债的处理方式如下：

公司名称	合同资产
宝胜股份	预计负债科目未列示数据
万马股份	预计负债科目未列示数据
杭电股份	预计负债科目未列示数据
金龙羽	预计负债科目未列示数据
尚纬股份	预计负债科目未列示数据
通光线缆	预计负债科目列示的数据为未决诉讼事项

报告期内，同行业上市公司均未根据质保责任计提预计负债。

综上所述，发行人认为：根据公司实际产品销售情况并结合同行业主要可比公司的处理后做出综合判断，未计提预计负债，符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例。

（二）报告期各期末应收账款中质保金的金额，新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响

1）质保金金额

质保金为根据合同约定，在质保期限内保证产品质量而保留的合同价款，通常比例在 0%~10%不等，质保期限通常为 1-3 年。

报告期各期末，公司质保金余额分别为 8,603.62 万元、9,331.79 万元、9,155.28 万元和 8,830.49 万元，占应收账款余额的比例分别为 12.77%、11.87%、10.82%和 10.15%。

报告期内，发行人质保金占应收账款的比例较为稳定。

2）超过一年的质量保证金列示为流动资产的合理性

A．企业会计准则的有关规定

《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》规定“应收账款核算企业因销售商品、产品、提供劳务等经营活动应收取的款项”。

《企业会计准则第 30 号财务报表列报》第十七条规定“资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：（一）预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。（二）主要为交易目的而持有。（三）预计在资产负债表日起一年内变现。

（四）自资产负债表日起一年内，交换其他资产或清偿负债的能力不受限制的现金或现金等价物。正常营业周期，是指企业从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。正常营业周期通常短于一年。因生产周期较长等导致正常营业周期长于一年的，尽管相关资产往往超过一年才变现、出售或耗用，仍应当划分为流动资产。

B．公司正常营业周期

公司的正常营业周期短于一年，然而，由于公司电缆产品主要用于建筑安装及电力工程，建筑安装及电力工程业务对电缆的施工流程包括：产品验收、安装施工、竣工验收，整个过程一般超过一年，项目竣工验收、质保期结束后客户才按合同约定支付质保金，这个周期本质上也是公司正常营业周期的一部分，按此原则公司正常的营业周期会长于一年。

C．超过一年的质量保证金列示为流动资产的合理性

由前述，项目竣工验收等流程也是公司正常营业周期的一部分，按此原则公司正常的营业周期会长于一年，因此在区分流动资产和非流动资产时，公司将超过一年的质量保证金列示为流动资产，符合《企业会计准则第 30 号财务报表列报》第十七条“资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：（一）预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。……”的相关规定，具有合理性。

公司应收质量保证金系公司因销售商品而应收的客户款项，本质上属于合同价款的一部分，公司将质量保证金在应收账款中列示，符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》“应收账款核算企业因销售商品、产品、提供劳务等经营活动应收取的款项”的相关规定，具有合理性。

D．同行业可比上市公司处理方式

根据同行业上市公司披露的半年报，宝胜股份、万马股份、杭电股份、金龙羽、通光线缆质保金均在应收账款中列报，本公司的质保金列报符合行业惯例。

3）新收入准则下，质量保证金的会计处理对发行人财务报表的影响

A．新收入准则的有关规定

新收入准则第四十一条规定“企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝以外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为合同资产。”

B．新收入准则下，质量保证金的会计处理对发行人财务报表的影响

公司针对产品的质量问题提供的质量保证是为了向客户保证所销售商品符合既定标准，不构成单项履约义务。电缆行业客户验收通常在交付产品时实施质量检验，当检验发现质量问题时，公司一般以退换货的形式履行质保义务，客户验收使用且公司确认收入后至质保期满，客户不会对已验收的产品再次实施检验；公司的质保金为保证公司产品使用或投运后至质保期结束产品质量的保证，报告期内公司未发生质保期内的质量问题，也未发生无法收回质保金的情况。

综上所述，在新收入准则下，对于质保金是否属于企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利，公司主要在产品质量具有保证性的前提下，根据历史质保金可收回性、售后服务的快速响应等事实因素，并参考同行业主要可比公司的处理方式做出综合判断，将应收产品质量保证金在新收入准则下继续在应收账款列报。

新准则下的公司质保金的上述会计处理对公司财务状况和经营成果无影响。

（二）申报会计师核查情况

1.执行的核查程序

（1）查阅发行人相关合同关于质保责任的相关约定；

（2）对客户进行访谈，了解客户与发行人的退换货约定及原因。并要求客户提供报告期退换货金额，与发行人的销售收入进行复核比对。了解发行人提供给客户的产品是否发生过质量事故，经过访谈，未发现存在过质量事故；

（3）统计报告期内，发行人发生退换货、质量索赔等事项的发生金额，获取发行人产品一次检验合格率情况；

（4）查阅同行业可比公司执行新收入准则的情况，比对关于合同资产、预计负债等科目的披露情况。

2.核查结果

经核查，我们认为

（1）发行人未将质保责任确认为单项履约义务，且未计提预计负债合理，符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例。

（2）考虑到发行人所处电缆行业内交易惯例、发行人产品的质量标准、发行人产品使用或投运后至质保期结束发行人实际发生的质保情况等以往交易的事实因素结合同行业主要可比公司的判断实践，发行人在新收入准则下，将应收质保金作为无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利并作为应收账款列报具有合理性，上述会计处理不影响发行人财务状况和经营成果列示，对财务报表无重大影响。

八、关于问询函问题“11.关于寄售模式。申报材料显示，发行人收入确认原则中存在寄售模式内销收入确认方式。发行人未披露寄售模式的其他信息。

请发行人：

（1）补充披露寄售模式的具体流程以及报告期内寄售模式的销售收入；

（2）补充披露采取寄售模式的主要客户情况，对同一客户是否同时存在寄售和非寄售销售模式，寄售收入占比与同行业可比公司的比较情况及合理性；

（3）补充披露报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比，发行人对于寄售仓库的管控措施及其有效性；

（4）结合寄售模式的具体流程，补充披露寄售收入确认方法与相关依据，收入确认时点与合同约定的是否一致；发行人在取得客户结算对账单后，如何确认客户已使用产品数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、补充披露寄售模式的具体流程以及报告期内寄售模式的销售收入；

报告期各期，公司寄售模式销售收入分别为 0 万元、76.41 万元、1,002.52 万元和 0 万元，营业收入占比分别为 0.00%、0.06%、0.80%、0.00%，占比较低。公司寄售模式的具体流程为：公司在收到客户发货通知后，按照通知要求在约定的时间内将货物运至客户指定仓库指定存放区域。货物入库前，双方对合同货物的数量、规格、型号、外观包装等进行查验。确认货物数量、规格型号无误、外观无破损之后，双方代表签字办理入库手续。入库后，客户按照实际需求领用货物，领用之日视为出库日。客户于每月初按照上月的领用情况向公司寄送对账单，公司根据核对无误的对账单将收入确认至上月并开具发票，客户收到发票后在一定账期内支付货款。

2、补充披露采取寄售模式的主要客户情况，对同一客户是否同时存在寄售和非寄售销售模式，寄售收入占比与同行业可比公司的比较情况及合理性；

报告期内，公司采取寄售模式的客户为国网福建，根据公司与该客户下属各主体在报告期内不同合同的约定，该客户在报告期内同时存在寄售和非寄售销售模式。国网福建系发行人 2018 年新增客户，2018 年至 2020 年 1-6 月，国网福建寄售模式销售收入占国网福建的收入比例分别为 7.01%、10.74%和 0.00%。

由于寄售销售并非电缆行业主流销售方式，故同行业可比上市公司未披露关于寄售模式的相关信息，无法直接进行对比。

整体而言，公司寄售模式销售规模较小，系公司与国网福建在合作初期采用的销售方式，随着合作的成熟与深入，寄售模式已全部转为一般销售模式。公司与国网福建的寄售销售具备合理性。

3、补充披露报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比，发行人对于寄售仓库的管控措施及其有效性；

报告期内，仅2018年末有1.71KM的电力电缆存放于寄售仓库，金额为29.96万元，占存货比例的0.39%，占比较小。

根据合同约定，客户按照公司提供的货物仓储保管措施统一对寄售货物进行日常保管。因保管不善导致的寄售货物外观损毁、灭失的，由客户承担责任。因此寄售仓库的日常管理由客户统一负责，公司有权定期派人员检查寄售物资的外观状态，清点寄售货物数量并与客户提供的仓库出入库报表结存数量进行核对。

公司向国网福建寄售销售金额相对较小，且国网福建寄售仓库的日常管理有序，报告期内未发生寄售物资损毁、灭失的情况，公司对于寄售仓库的管控措施合理有效。

4、结合寄售模式的具体流程，补充披露寄售收入确认方法与相关依据，收入确认时点与合同约定的是否一致；发行人在取得客户结算对账单后，如何确认客户已使用产品数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施。

公司与客户销售合同约定，客户按照需求领用寄售货物，领用之日视为出库日。出库之日起货物的所有权转移至客户，客户及时与公司核对相关领用货物的数量金额等，公司凭确认后的对账单开具发票并申请支付货款。

收入确认方法与依据：公司依据客户每月初寄送的上月货物领用对账单，核对相应货物数量、单价、税率、金额，待双方确认无误后开具增值税专用发票。公司根据核对无误的货物销售金额确认至上月（货物领用当月）的收入。报告期内，公司与寄售客户对账结算及时，不存在收入跨期的情况。

公司核对客户对账单中已使用产品数量的方法：公司在每月初收到客户寄送的上月货物领用对账单后，及时与客户仓库出入库报表中的上月初寄售仓库结存数量、上月入库的货物数量以及上月末寄售仓库结存数量进行勾稽核对，确认货物领用对账单中各产品实际使用数量的准确性。核对无误后，公司与客户确认上月货物领用情况。

因客户仓库管理清晰，在报告期内，对于产品使用数量的确认，双方未存在差异。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）在客户的系统中查阅发行人与客户签订的所有寄售模式的销售合同。

（2）对发行人相关销售人员进行访谈，了解寄售模式的基本情况，发行人对寄售仓库的管控措施。

（3）结合寄售合同的相关条款，复核发行人相关收入确认的时点是否正确。

（4）获取并查验公司与客户确认的对账单、销售发票，复核发行人寄售模式收入成本等科目的计算过程，核查寄售模式会计核算的准确性。

（5）在客户系统中获取全部的寄售供货单，结合获取的对账单、销售发票日期，统计发行人报告期各期寄售收入金额，与发行人账面确认的各期寄售收入进行比对，复核寄售收入确认是否完整，是否存在跨期。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内采取寄售模式的客户仅为国网福建省电力有限公司，系开拓销售市场过程中暂时采用的一种销售模式，该销售模式目前已不存在，同行业可比公司未披露寄售模式的具体情况。

（2）报告期内，发行人寄售销售金额较小，占公司总营业收入的比例较低。

（3）报告期内，发行人对于寄售的管控措施有效，报告期各期末仅 2018 年末有少量存放于寄售仓库的电缆产品。

（4）发行人寄售销售收入金额确认符合合同约定和《企业会计准则》的相关规定，发行人寄售销售收入确认准确，不存在跨期确认收入的情形。报告期内，对于产品使用数量的确认，双方未存在差异。

九、关于问询函问题“12.关于经销商。审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人经销收入分别为 3,247.75 万元、7,369.00 万元、2,586.99 万元、600.71 万元；（2）经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。经销商主要终端客户包括宁波建工、中建三局、武汉建工安装工程有限公司、浙江建工设备安装有限公司等。请发行人补充披露：

（1）报告期内采用经销模式销售的产品类别、价格、销售金额及占比；

（2）报告期内向主要经销商销售收入占其营业收入的比例；

（2）采用经销模式而非直接销售的原因及合理性；

（3）同一终端客户通过不同经销商销售的原因及合理性 ；

（4）经销商终端客户与发行人直销客户重叠的情况，原因及合理性；

（5）主要经销商实控人与发行人员工（含前员工）、销售服务人员是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核问答》关于经销的相关规定发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、报告期内采用经销模式销售的产品类别、价格、销售金额及占比；

报告期内，发行人采用经销模式销售的产品具体如下：

单位：万元；KM；万元/KM

类别	经销收入	经销收入占主营业务收入比	销售数量	销售单价
2020 年 1-6 月				
矿物绝缘电缆	55.58	0.11%	11.02	5.04
无机矿物绝缘金属护套电缆	55.39	0.11%	7.07	7.83
塑料绝缘电缆	489.49	0.96%	97.58	5.02
其他	0.25	0.00%	-	-
合计	600.71	1.18%	115.67	17.89
2019 年				
矿物绝缘电缆	997.85	0.81%	161.44	6.18
无机矿物绝缘金属护套电缆	473.06	0.38%	55.35	8.55
塑料绝缘电缆	1,116.08	0.91%	188.23	5.93
合计	2,586.99	2.10%	405.02	20.66
2018 年				
矿物绝缘电缆	1,434.57	1.19%	228.33	6.28
无机矿物绝缘金属护套电缆	2,365.21	1.97%	247.38	9.56
塑料绝缘电缆	3,569.21	2.97%	625.39	5.71
其他	0.00	0.00%	-	-
合计	7,368.99	6.13%	1,101.1	21.55
2017 年				
矿物绝缘电缆	1,287.90	1.30%	242.43	5.31
无机矿物绝缘金属护套电缆	673.69	0.68%	70.49	9.56
塑料绝缘电缆	1,264.54	1.28%	225.54	5.61
电力电缆	21.61	0.02%	0.61	35.43
其他	0.02	0.00%	-	-
合计	3,247.76	3.29%	539.07	55.91

2、报告期内向主要经销商销售收入占其营业收入的比例；

（1）报告期内主要经销客户销售情况

单位：万元；%

经销客户名称	收入金额	占主营业务收入比重	是否新增客户	占该经销商营业收入比重
2020 年 1-6 月				
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	324.70	0.64	否	130.71
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	186.96	0.37	否	92.17
广州市铸坤贸易有限公司	57.07	0.11	否	88.67
无锡市汉科电气有限公司	26.60	0.05	否	4.51
武汉泰久商贸有限公司	4.28	0.01	否	0.80
合计	599.61	1.18	-	-
2019 年				
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	1,494.62	1.21	否	67.93
武汉泰久商贸有限公司	675.57	0.55	否	47.05
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	285.84	0.23	否	91.63
浙江杭盛电气有限公司	89.33	0.07	否	18.70
无锡市汉科电气有限公司	39.95	0.03	否	3.52
合计	2,585.31	2.09	-	-
2018 年				
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	4,630.43	3.85	否	81.95
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	1,151.44	0.96	否	95.53
浙江杭盛电气有限公司	834.53	0.69	否	89.94
武汉泰久商贸有限公司	572.69	0.48	否	50.61
大连久盛电气设备材料有限公司	79.32	0.07	否	71.49
合计	7,268.41	6.05	-	-
2017 年				
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	1,282.03	1.30	否	92.29
武汉泰久商贸有限公司	623.32	0.63	否	48.97
浙江杭盛电气有限公司	380.07	0.38	否	57.34
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	286.33	0.29	否	42.27
无锡市汉科电气有限公司	237.15	0.24	否	17.95
合计	2,808.90	2.84	-	-

注 1：上表中已将同一实际控制人控制下的客户予以合并；

注 2：部分经销商存在发行人向其销售收入占其营业收入的比例超过 100%，主要系双方收入确认时点不一致所致。

3、采用经销模式而非直接销售的原因及合理性

发行人对于部分客户采用经销模式而非直接销售主要系由于，发行人设立初期因直销能力有限，在部分直销团队尚未覆盖的区域与具备一定资金实力、信誉良好、销售实力较强的经销商开展合作，提升市场占有率和客户渗透率；随着发行人市场地位、行业口碑等竞争优势逐步提高，且各终端客户对供应商资质、规模等要求逐步提高，发行人经销收入规模已有所降低；但由于部分发行人经销商仍具备一定获客能力，其向发行人下达订单只要满足发行人相关管理制度和价格要求等，发行人通常会选择与其合作而不会拒绝向其供货；同时，经销商的终端销售业务均需向发行人提前报备，为促进市场良性竞争、维护经销商合理权益，对于该类已报备客户发行人通常不会再介入抢占其客户资源。因此，发行人报告期内仍存在部分经销模式收入。

同行业可比上市公司中，宝胜股份、万马股份、杭电股份、金龙羽、尚纬股份均设置了经销模式，因此，发行人采用经销模式符合行业惯例。报告期内发行人经销商家数分别为 13 家、11 家、8 家和 7 家，均为法人实体，经销商数量逐年降低，且不存在新增经销商的情形；通过经销商模式实现的销售比例分别为 3.29%、6.13%、2.10%和 1.18%，毛利分别为 467.08 万元、1,062.89 万元、363.80 万元和 46.92 万元，收入占比和毛利水平均较低，同行业可比上市公司均未披露同期经销收入、占比和毛利情况，故未进行对比分析。报告期内经销商第三方回款金额分别为 110 万元、45.99 万元、0.02 万元和 0 万元，主要系由于其通过法定代表人个人账户付款等原因，金额较小且逐年降低，至报告期末已无第三方回款情况，报告期内经销商不存在现金回款情况。

发行人与主要经销商按年度签订经销协议，建立了一系列关于经销商的日常管理制度，具体包括：经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流、退换货机制、销售存货信息系统等，并在日常管理中有效执行。

4、同一终端客户通过不同经销商销售的原因及合理性

报告期内，发行人同一终端客户（法人主体）通过不同经销商销售的情形，主要系由于建筑施工单位、机电安装单位等终端客户通常会按照具体工程项目设置不同工程项目部，各工程项目部独立运营、自行开展采购活动，从而可能导致同一终端客户下不同项目选择不同供应商。报告期内，针对于单个最终工程项目不存在通过不同经销商销售的情形，主要经销商之间客户重叠情况具体如下表：

终端客户名称	经销商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称
宁波建工(601789)	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	267.00	宁波中心三四期	1,924.57	宁波东部新城门户区南区 4#-1/4#-2/4#-3 地块项目、宁波万力达工程安装有限公司杭州分公司、宁波太平鸟风尚男装有限公司、仇毕安置房	4,919.41	宁波中心	113.25	宁波奥体中心
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	41.55	宁波门户区项目宏泰广场	558.47	小城春秋	521.18	后孙学校
宁波市建设集团股份有限公司	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	-	/	-	/	-	/	40.45	宁波奥体中心
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	0.81	鄞州艺术中心	153.78	鄞州艺术中心	-	/
宁波阿泰克斯商贸有限公司	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	129.00	宁波奥体中心外围景观工程	-	/	-	/	-	/
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	-	/	2.69	宁波奥体中心	18.93	宁波奥体中心
海达建设集团有限公司	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	-	/	-	/	-	/	44.38	宁波奥体中心

终端客户名称	经销商名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	-	/	231.68	宁波韵声广场	12.79	宁波韵声广场
浙江省建工集团有限责任公司	浙江杭盛电气有限公司	-	/	10.74	萧山4号地块安置房	225.50	省人民医院、中策橡胶富春江厂区	-	/
	武汉泰久商贸有限公司	-	/	-	/	-	/	127.63	世茂景秀长江C2-1标段

5、经销商终端客户与发行人直销客户重叠的情况，原因及合理性

报告期内，经销商终端客户（法人主体）与发行人直销客户重叠的情形，主要系由于建筑施工单位、机电安装单位等终端客户通常会按照具体项目设置不同工程项目部，各工程项目部独立运营、自行开展采购活动，经销商凭借其自身资质取得的项目，在发行人处备案登记后，发行人为了避免价格恶性竞争，将不再参与该项目的招投标、商业谈判过程，而对于经销商未备案的项目，发行人会自行参与项目的招投标、商业谈判，故会造成经销商终端客户与发行人直销客户重叠的情形。

报告期内，发行人直销客户与经销商终端客户重叠情况具体如下表：

单位：万元

客户名称	销售方	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称
宁波建工(601789)	发行人	-	/	-	-	2.57	宁波变速箱厂房	1,188.53	银亿厂房等
	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	267.00	宁波中心三四期	1,924.57	宁波东部新城门户区南区4#-1/4#-2/4#-3地块项目、宁波万力达工程安装有限公司杭州分公司、宁波太平鸟风尚男装有限公司、仇毕安置房	4,919.41	宁波中心	113.25	宁波奥体中心

客户名称	销售方	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	41.55	宁波奥体中心外围景观工程	558.47	小城春秋	521.18	后孙学校
宁波市建设集团股份有限公司	发行人	-	/	-	/	-	/	183.03	鄞州区艺术文化中心
	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	-	/	-	/	-	/	40.45	宁波奥体中心
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	0.81	鄞州区艺术文化中心	153.78	鄞州区艺术文化中心	-	/
浙江省建工集团有限责任公司	发行人	-	/	-	/	-	/	104.31	盘龙城遗址博物馆
	浙江杭盛电气有限公司	-	/	10.74	萧山4号地块安置房	225.50	省人民医院、中策橡胶富春江厂区	-	/
	武汉泰久商贸有限公司	-	/	-	/	-	/	127.63	世茂景秀长江C2-1标段
中天建设集团有限公司	发行人	50.19	中国人寿保险股份有限公司温州分公司大厦、杭政储出（2017）70号地块商业商务用房	107.93	中国人寿大厦、宁波保利天悦	422.06	成都金牛之星-荷花池广场、中国人寿保险股份有限公司温州分公司大厦等，不包含宁波大榭开发区天明贸易有限公司项目客户	528.15	成都金牛之星-荷花池广场、中国人寿保险股份有限公司温州分公司大厦
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	-	/	-	/	-	/	105.85	美的蝴蝶海苑四期

客户名称	销售方	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称
浙江新中源建设有限公司	发行人	-	/	-	/	-	/	215.44	凤花树、鄞州区中河商会大厦
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	21.13	宁波凯健夏映养老院	66.96	宁波门户区项目宏泰广场	-	/	-	/
浙江省二建建设集团安装有限公司	发行人	0.24	宁波科学中学基础设施 PPP 项目（一期）	29.69	宁波科学中学基础设施 PPP 项目（一期）	-	/	-	/
	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	227.12	滨江绿带五期地块	-	/	-	/	-	/
浙江元通机电工贸有限公司	发行人	-	/	-	/	90.16	/	75.98	/
	浙江杭盛电气有限公司	-	/	-	/	-	/	103.61	/
中建三局集团有限公司	发行人	2,782.80	郑州地铁3号线PPP项目等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户	13,276.63	顺德海骏达广场、深圳国际会展中心一期、贵阳中航城等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户	8,090.74	武汉亚洲医院、北京CBDZ14地块等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户	9,579.16	北京CBDZ14地块、上海虹桥商务区核心区北片区07号地块等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户
	武汉泰久商贸有限公司	-	/	413.51	华侨城、黄家湖管廊	390.67	武汉大学大学生体育活动中心	14.55	盛世江城
中国建筑第二工程局有限公司	发行人	622.62	延庆万达等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户	624.08	攀枝花万达广场项目、呼和浩特回民区万达广场等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户	890.85	武威万达广场、远成齐鲁综合物流港等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户	1,296.97	北京丽泽金融商务区等，不包含武汉泰久商贸有限公司项目客户

客户名称	销售方	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称	销售金额	项目名称
	武汉泰久商贸有限公司	0.05	华联城市商务中心	161.94	华联城市商务中心	-	-	-	-
上海建工集团有限公司	发行人	207.81	苏河洲际120街坊	15.41	XDG-2008-60号地块住宅、商业项目	76.68	XDG-2008-60号地块住宅、商业项目	1,388.99	上海17#线3标区间等，不包含大连久盛电气设备材料有限公司项目客户
	大连久盛电气设备材料有限公司	-	/	-	/	-	/	35.53	北京中石油大厦
河北建设集团股份有限公司	发行人	71.33	保定希尔顿酒店	15.42	保定希尔顿酒店	-	/	-	-
	大连久盛电气设备材料有限公司	-	/	-	/	110.96	保定深圳高新科创产业园展示中心	-	-
南通建工集团股份有限公司	发行人	-	/	-	/	-	/	19.32	新疆日报社（人防工程）
	无锡市汉科电气有限公司	-	/	-	/	1.22	无锡市锡山人民医院新建工程一期机电安装	237.04	无锡市锡山人民医院新建工程一期机电安装
罗定市宝润建材贸易有限公司	发行人	29.39	天宝豪园	393.99	天宝豪园	-	/	-	/
	广州市铸坤贸易有限公司	11.60	天宝豪园	-	/	-	/	-	/

上表中，发行人鄞州区艺术文化中心项目、罗定市天宝豪园房地产项目与经销商终端客最终项目户存在重叠，发行人客户浙江元通机电工贸有限公司与经销商客户存在重叠，具体情况如下：

2017 年，发行人向宁波市建设集团股份有限公司（终端项目为鄞州区艺术文化中心）销售无机矿物绝缘金属护套电缆 183.03 万元，2018 年、2019 年经销商宁波大榭开发区天明贸易有限公司也向该客户销售 153.78 万元、0.81 万元，主要为塑料绝缘电缆。该项目背景系：宁波大榭开发区天明贸易有限公司了解到其终端客户鄞州区艺术文化中心项目有电缆采购需求，但无机矿物绝缘金属护套电缆 2017 年尚处于新产品的阶段，经销商对产品的了解及服务能力相对不足，故将该项目介绍给发行人，由发行人直接向其销售无机矿物绝缘金属护套电缆，而对于相对成熟的塑料绝缘电缆，则由宁波大榭开发区天明贸易有限公司直接向其销售。

2019 年、2020 年 1-6 月，发行人向罗定市宝润建材贸易有限公司天宝豪园房地产项目销售电缆分别为 393.99 万元、29.39 万元。该项目 2020 年 3 月即已供货完成，2020 年 6 月有零星的电缆补单需求，其销售服务人员即为吴德章（广州市铸坤贸易有限公司法定代表人），其恰好在罗定市有电缆销售业务（主要销往当地的凤凰花园房地产项目）。考虑到订单整体规模较小，出于方便考虑，该客户未向发行人下单采购而直接向广州市铸坤贸易有限公司进行了采买，金额为 11.60 万元。

2017 年、2018 年，发行人分别向浙江元通机电工贸有限公司（已更名为物产中大元通电缆有限公司）销售 75.98 万元、90.16 万元，而 2017 年经销商浙江杭盛电气有限公司亦向其销售电缆 103.61 万元。该客户为电缆销售企业，发行人对于该客户原则上要求先款后货，而经销商浙江杭盛电气有限公司则可以接受一定时间的账期，因此该客户根据其资金安排情况，同时存在向发行人及经销商浙江杭盛电气有限公司采购的情况。

除此之外，针对于单个最终工程项目，不存在发行人与经销商同时销售的情形。

6、主要经销商实控人与发行人员工（含前员工）、销售服务人员是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，与发行人员工（含前员工）、销售服务人员存在关联关系的经销商如下：

（1）武汉泰久商贸有限公司

公司名称	武汉泰久商贸有限公司	成立日期	2006 年 3 月 13 日
注册资本	100 万人民币	与发行人关联关系	股东卜晶持有发行人 0.05%股权，持有迪科投资 0.15%股权，同时系发行人销售服务人员。
经营范围	电线电缆、电气成套设备、灯具、电工器材批零兼营		
股权结构	卜晶 99.05%、杨娟 0.95%		
与发行人过往业务情况	2006 年起与发行人开始合作，主要经销区域为武汉地区。		

财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	536.64	1,435.78	1,131.53	1,272.81
	利润总额	0.09	21.14	61.11	1.13
	注：以上财务数据未经审计。				
考核情况和激励情况	2017 年：销售指标 700 万元，信用额度 140 万元 2018 年：销售指标 600 万元，信用额度 120 万元 2019 年：销售指标 700 万元，信用额度 140 万元 2020 年：未设置销售指标及信用额度				
最终销售情况	主要终端客户系中建三局、武汉建工安装工程有限公司等，项目包括武汉大学大学生体育活动中心项目、华源电力研发楼安装工程项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。				

（2）浙江杭盛电气有限公司

公司名称	浙江杭盛电气有限公司	成立日期	2017 年 8 月 28 日
注册资本	1000 万人民币	与发行人关联关系	股东杨昱晟持有发行人 0.54%股权，持有迪科投资 1.64%股权，同时系发行人销售服务人员；股东费建峰系发行人销售服务人员。
经营范围	批发、零售：电器设备，电线电缆，不锈钢制品，机电产品（除专控），五金配件，金属材料，建筑材料，电子产品（除电子出版物），化工产品（除危险化学品及易制毒化学品），日用百货，家用电器，仪器仪表，电子元器件，计算机及配件，消防器材，服装面料，卫生洁具；其他无需报经审批的一切合法项目。		
股权结构	杨昱晟 90%、费建峰 10%		
与发行人过往业务情况	2010 年起通过浙江久杭电气有限公司与发行人开始合作，后浙江久杭电气有限公司于 2017 年注销，以浙江杭盛电气有限公司与发行人合作（已合并披露），主要经销区域为浙江地区。		

财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	241.77	477.64	927.90	662.78
	利润总额	-16.38	-20.78	-13.66	4.87
	注：以上财务数据未经审计。				
考核情况和激励情况	2017 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2018 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2019 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2020 年：未设置销售指标及信用额度				
最终销售情况	主要终端客户系浙江建工设备安装有限公司、长春万达中心置业有限公司等，项目包括浙江省人民医院项目、长春万达项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。				

（3）无锡市汉科电气有限公司

公司名称	无锡市汉科电气有限公司	成立日期	2009 年 7 月 16 日
注册资本	100 万人民币	与发行人关联关系	股东周华系发行人销售服务人员
经营范围	电气机械及器材、五金产品、家用电器、电子产品、化工产品及原料（不含危险品）、灯具销售；电气机械及器材安装、技术服务。		

股权结构	周华 60%、周嘉彬 40%
与发行人过往业务情况	2014 年起与发行人开始合作，主要经销区域为无锡地区。

财务状况和经营情况（单位：万元）

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	590.23	1,133.82	1,335.82	1,321.23
利润总额	4.64	23.72	14.32	7.53

注：以上财务数据未经审计。

考核情况和激励情况	由于报告期内合作相对较少，未设置考核指标
最终销售情况	主要终端客户系南通建工集团股份有限公司、江苏无锡二建建设集团有限公司等，项目包括无锡市锡山人民医院新建工程项目、无锡太湖新城方庙项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。

（4）大连久盛电气设备材料有限公司

公司名称	大连久盛电气设备材料有限公司	成立日期	2013 年 1 月 22 日
注册资本	1,000 万人民币	与发行人关联关系	主要人员张利平系发行人销售服务人员
经营范围	电线、电缆的销售；国内一般贸易（法律、法规禁止的项目除外，法律、法规限制的项目取得许可证后方可经营）		

股权结构	张利芬 70%、邵军 30%
与发行人过往业务情况	2006 年起与发行人开始合作，主要经销区域为东北地区。

财务状况和经营情况（单位：万元）

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	-	3.40	110.96	68.71
利润总额	-	0.31	7.77	6.37

注：以上财务数据未经审计。

考核情况和激励情况	由于报告期内合作相对较少，未设置考核指标
最终销售情况	主要终端客户系河北建设（01727.HK）等，项目包括保定深圳高新技术科技创新产业园区等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。

（5）广州市铸坤贸易有限公司

公司名称	广州市铸坤贸易有限公司	成立日期	2010 年 3 月 12 日
注册资本	10 万人民币	与发行人关联关系	股东吴德章系发行人销售服务人员
经营范围	商品批发贸易（许可审批类商品除外）；商品零售贸易（许可审批类商品除外）		
股权结构	吴德章 100%		
与发行人过往业务情况	2012 年起与发行人开始合作，主要经销区域为广东地区。		

财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	64.36	1.12	6.32	4.47
	利润总额	2.03	0.04	0.16	0.09
	注：以上财务数据未经审计。				

考核情况和激励情况	由于报告期内合作相对较少，未设置考核指标
最终销售情况	主要终端客户系云浮市创宇贸易有限公司等，项目包括罗定凤凰花园项目等。经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。

除前述主要经销商实际控制人或股东系发行人销售服务人员外，与发行人不存在其他关联关系，亦不是发行人员工（含前员工）。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）访谈发行人实际控制人、销售管理部负责人，了解发行人采用经销模式的必要性和合理性，了解经销商模式下收入确认原则和方式，核查其是否符合企业会计准则的规定。获取发行人经销商管理制度和经销协议，访谈了解经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信息系统等方面的内控制度和措施及其执行情况。实地走访发行人主要经销商，获取其与发行人的关联关系确认函；访谈发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，并获取其分别出具的调查问卷和承诺函；查询主要经销商的工商信息并与发行人股东名册、员工花名册、关联方清单比对，梳理发行人股东、员工、董监高、重要关联方、外部销售服务人员同时担任经销商股东或关键人员的情形，核查此种安排的形成原因及合理性；获取报告期内发行人销售收入明细表，对比直销和经销下主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆毛利率、单价差异，并分析其合理性；查验发行人、控股股东、实际控制人、董监高银行流水，主要经销商及其股东的主要银行流水，确认经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系，确认主要经销商与发行人及前述关联方是否存在异常资金往来和利益输送情形。

核查主要经销商经销协议，实地走访主要经销商确认协议实际执行情况，比对其信用政策是否存在差异及其与直销客户信用政策差异情况及其合理性。

（2）通过公开信息查询发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，同行业可比上市公司仅披露了销售模式是否存在经销模式，未披露通过经销商模式实现的销售比例和毛利情况，同时由于发行人经销收入及占比较低，因此未进行对比分析；获取发行人主要经销商的纳税申报表或财务报表，了解其财务状况和经营情况，核查报告期内发行人向主要经销商销售收入占其营业收入的比例；实地走访发行人主要经销商及其终端客户，了解发行人与经销商合作的具体模式以及经销商与其终端客户合作情况，实地查看终端工程项目情况，并获取发行人经销商与其终端客户的销售合同、供货清单、送货签收单和销售发票等原始凭证，核查发行人经销商的终端销售及期末存货情况；对比报告期各期经销商家数及具体经销商名称，核查经销商新增与退出情况；查询经销商工商信息，核查经销商是否存在大量个人等非法人实体情况；获取发行人第三方回款明细和现金收款明细，核查经销商回款是否存在大量现金和第三方回款。

（3）获取发行人销售收入明细表，比对分析发行人经销模式和直销模式毛利率、单价差异及其合理性；查阅发行人主要经销商经销协议，核查发行人给予经销商的信用政策，并于直销客户进行对比；获取发行人应收账款明细表，分析经销商应收账款变动情况及其合理性；获发行人经销商清单，确认是否存在海外经销商。

（4）对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据具体如下：

①获取并查阅经销协议

获取报告期内发行人与主要经销商签署的经销协议，获取协议的经销客户收入占经销收入的比例分别为72.71%、97.56%、98.39%和95.54%，其他未核查部分系由于报告期内与发行人合作较少、金额较低，故未签署经销协议。

②实地走访发行人经销商

报告期各期走访的经销客户收入占经销收入的比例分别为87.08%、98.97%、98.41%和 86.04%，获取其出具的与发行人关联关系确认函、持股情况确认函和不存在商业贿赂情况确认函等。

③实地走访主要经销商的主要终端客户

对于报告期各期经销收入200万元以上的经销商，实地走访其销售金额200万元以上的终端客户，报告期内走访的经销商终端客户收入占经销收入的比例分别为35.20%、75.88%、95.06%和74.44%。

实地走访过程中重点了解确认终端客户与发行人经销商合作的具体项目、交易金额、往来款项、合作模式等情况，查看部分项目现场情况，确认相关业务情况真

实性；获取其营业执照了解终端客户基本背景情况，获取其与发行人经销商签订的购销合同，并与发行人经销商提供的购销合同进行比对，确认不存在差异，获取终端客户出具的《无关联关系确认函》和《不存在持有久盛电气股份有限公司股份及商业贿赂的确认函》，确认终端客户与发行人不存在关联关系及商业贿赂情形。

④核查经销商的终端销售原始凭证

对于报告期各期前五大经销商，核查其终端销售原始凭证，确认终端销售的实现情况，报告期内核查的该部分经销收入占发行人经销收入比例分别为 88.40%、98.65%、99.93%和 99.97%。

获取上述经销商的销售明细表及其与终端客户之间的销售合同、供货清单、送货签收单和销售发票等原始凭证，核查前五大经销商销售合同、供货清单、送货签收单和销售发票等原始凭证中产品、金额、数量、项目名称等相关信息的一致性；比对实地走访的终端客户提供的购销合同与经销商提供的购销合同的一致性；分析经销商各期销售规模与发行人对各经销商的经销收入的匹配性。

⑤函证发行人主要经销商

报告期内发函并获得回函的经销商对应收入占发行人经销收入比例分别为80.19%、98.65%、98.39%和 85.33%。

⑥核查经销商的主要银行流水

对于报告期各期前五大经销商，核查其主要银行流水情况，确认其是否存在异常资金往来，报告期内核查的该部分经销收入占发行人经销收入比例分别为88.40%、98.65%、99.93%和 99.97%。

获取上述经销商主要银行账户的流水记录，确认其主要交易对方身份与其业务的匹配性，并与上述经销商确认相关交易的原因背景，分析其资金往来的合理性，确认其是否存在异常资金往来。

⑦获取并查阅主要经销商纳税申报表或财务报表

获取报告期内发行人主要经销商的纳税申报表，了解其财务状况和经营情况，核查报告期内发行人向主要经销商销售收入占其营业收入的比例，核查的该部分经销收入占发行人经销收入比例分别为 88.52%、98.73%、99.97%和 99.97%。

⑧经实地走访发行人主要经销商及前述部分经销商终端客户，确认发行人主要经销商均未设置仓库，通常由终端客户向发行人经销商下达订单后，经销商再向发行人下订单，货物由发行人直接配送至终端客户，因此发行人经销商不存在存货情况，故未对经销商存货进行相关核查。

（5）综合利用电话访谈、合同调查、实地走访、发询证函等多种核查方法，核查发行人报告期内经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则及给经销商的

补贴或返利情况、经销商的主体资格及资信能力，核查关联关系，结合经销商模式检查与发行人的交易记录及银行流水记录、经销商存货情况、经销商退换货情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人经销收入真实、准确；报告期内采取经销商模式具备一定必要性和合理性；经销商模式下收入确认系产品发运至经销商指定的地点并经验收后，根据销售协议、销售出库单、客户验收单等相关单据确认收入，符合企业会计准则的规定；经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并有效执行；部分经销商与发行人存在关联关系，均已如实披露；对经销商的信用政策合理。

（2）发行人已充分披露经销商模式的相关情况，具体包括：经销商和发行人的关联关系；发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利情况，由于同行业可比上市公司均未披露同期经销收入情况，且发行人经销收入占比及毛利均较低，因此未进行相关对比；报告期内向主要经销商销售收入占其营业收入的比例；经销商的终端销售及期末存货情况；报告期内经销商新增与退出情况；经销商是否存在非法人实体情况；经销商现金回款和第三方回款情况。

（3）发行人在招股说明书中披露经销模式和直销模式销售毛利率对比情况、单价对比情况及具体差异原因；发行人已在招股说明书中充分披露经销商的具体信用政策，通常情况下，主要经销商的账期为发货之日起（2017 年-2019 年）或到货之日起（2020 年）20 天内，不存在显著宽松于其他销售方式的情形，对经销商的应收账款逐年下降；发行人不存在海外经销商。

（4）发行人通过经销商模式实现的销售比例分别为 3.29%、6.13%、2.10%和 1.18%，毛利分别为 467.08 万元、1,062.89 万元、363.80 万元和 46.92 万元，收入占比和毛利水平均较低，同行业可比上市公司均未披露同期经销收入、占比和毛利情况，故未进行对比分析，申报会计师对经销商业务的核查方式、核查标准、核查比例、核查证据等足以支持核查结论。

（5）申报会计师已综合利用电话访谈、合同调查、实地走访、函证等多种核查方法，核查发行人报告期内经销商模式下的收入确认原则、费用承担原则，确认发行人不存在给经销商的补贴或返利，核查了经销商的主体资格、资信能力和关联关系，并结合经销商模式检查与发行人的交易记录及银行流水记录、经销商存货情况、经销商退换货情况。申报会计师经核查后认为经销商模式下收入的真实、准确、完整。

（6）报告期内，发行人经销收入占发行人主营业务收入比重较低；部分客户采用经销模式而非直接销售的情形、同一终端客户（法人主体）通过不同经销商销售的情形、经销商终端客户（法人主体）与发行人直销客户重叠的情形，均其原因具备商业合理性；除已披露的主要经销商实际控制人或股东系发行人销售服务人员外，主要经销商实际控制人与发行人不存在其他关联关系，亦不是发行人员工（含前员工）。

十、关于问询函问题“13.关于收入核查。请保荐人、申报会计师说明：

（1）函证和走访客户的选取方式及合理性；

（2）报告期内走访客户的具体时间 ；

（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）对报告期内新增客户实施的核查程序。”

回复：

（一）发行人说明

1、函证和走访客户的选取方式及合理性

（1）函证的选取方式及合理性

由于报告期内发行人客户数量较多且相对比较分散，因此，采取分层抽样法确定样本。

具体选取方法为：根据客户的当期销售收入为基准对客户进行分层，对于当期销售收入大于 200 万元的客户全部选取为样本，并对于当期销售收入小于 200 万元的客户随机选取一定的样本数量作为补充样本，最终确保报告期各年度函证的样本单位占当期销售收入的比例均不低于 70%。

通过分层抽样的方式，能够较好的覆盖发行人各收入规模的客户被选定为样本，样本客户的选取方式合理；同时样本单位占当期销售收入不低于 70%，具有较好的代表性。

（2）走访客户的选取方式及合理性

由于发行人各集团客户或法人客户下通常存在较多工程项目客户，各工程项目客户相对独立运营且高度分散，走访具体项目客户更能了解发行人的具体客户及其合作细节。因此申报会计师根据工程项目口径进行走访客户的选取及实际走访，选取方式及覆盖比例具体如下：

类别	选取方式	覆盖主营业务收入的比例			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
各期前 30 大项目客户	全选	49.96%	44.09%	52.79%	42.36%
各期前 5 大新增项目客户	全选				
各期末应收账款 500 万元以上的项目客户	全选				

类别	选取方式	覆盖主营业务收入的比例			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
各期第 31-50 名项目客户	随机抽取 10 家	6.01%	4.88%	4.30%	4.87%
各期第 51 名客户之后，且收入在 100 万元以上的项目客户	随机抽取 20 家	6.28%	3.96%	3.30%	4.09%
各期末应收账款 100-500 万元的项目客户	随机抽取 30 家	9.64%	7.87%	7.99%	9.98%
其他项目客户	随机抽取 10 家	0.40%	0.17%	0.17%	0.18%
合计（随机抽取的按区间平均值测算）		**72.29%**	**60.97%**	**68.55%**	**61.49%**

根据上述走访选取原则和选取方式，可以确保各期走访比例覆盖约 120 家项目客户，合计约占主营业务收入 60%左右；同时，按照收入和应收账款两个维度，对各分布区间均进行了相应走访，能够较好地了解发行人各类客户具体合作细节，具备合理性。

2、报告期内走访客户的具体时间

申报会计师主要于 2017 年、2019 年、2020 年，分 4 批次对发行人客户进行了实地走访，各批次具体走访情况如下：

单位：万元

走访时间	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
2020 年 8-11 月走访覆盖收入金额	21,323.82	4,103.62	488.96	-
2020 年 8-11 月走访覆盖客户数量	50	14	3	-
2019 年 12 月走访覆盖收入金额	6,852.03	38,485.36	20,994.98	15,256.27
2019 年 12 月走访覆盖客户数量	19	37	8	8
2019 年 6-8 月走访覆盖收入金额	3,578.30	24,242.79	48,837.19	13,056.91
2019 年 6-8 月走访覆盖客户数量	17	57	76	39
2017 年 11-12 月走访覆盖收入金额	750.79	4,159.02	11,057.88	31,195.11
2017 年 11-12 月走访覆盖客户数量	14	18	40	78
合计走访覆盖收入金额	32,504.93	70,990.80	81,379.01	59,508.29
合计走访覆盖客户数量	100	126	127	125
主营业务收入	50,816.38	123,124.79	120,184.11	98,847.43
走访的客户收入占主营业务收入比例	63.97%	57.66%	67.71%	60.20%

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

（1）收入函证的发函比例和回函情况

报告期内，申报会计师共向 619 家客户发出了询证函。各年度收入进行函证的发函比例、回函比例等情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
收入发函比例	76.31%	82.30%	82.20%	72.03%
收入回函比例	64.49%	61.39%	70.83%	60.41%

（2）回函差异原因及合理性

报告期各期收入回函差异金额分别为 62.85 万元、15.94 万元、107.41 万元、430.96 万元，具体情况如下：

年度	客户	差异金额（万元）	差异原因
2020 年 1-6 月	中建五局安装工程有限公司	0.28	发行人按照客户签收货物日期确认收入，客户未及时确认采购。
	中建八局第四建设有限公司	83.00	
	成都市龙光东华房地产开发有限公司	398.15	
	深圳市西城房地产开发有限公司	6.47	
	中交第四公路工程局有限公司	112.55	
	中铁电气化局集团第一工程有限公司	-9.27	①发行人按照客户签收货物日期确认收入 9.23 万元，客户未及时确认采购。②客户预付货款时，公司根据客户要求开具发票 18.51 万元，因该部分尚未发货，故公司未确认收入，而客户确认了采购。
	中国建筑第八工程局有限公司	-1.54	客户本期发生上期采购货物退货，发行人调减本期收入 1.54 万元。
	中建安装集团有限公司	-158.68	上期客户已签收，发行人在上期确认收入，客户上期未及时确认采购，将该部分采购确认在本期。
小计		430.96	

年度	客户	差异金额	差异原因
2019 年度	无锡江南电缆有限公司	39.66	发行人按照客户签收货物日期确认收入，客户未及时确认采购。
	中交第四公路工程局有限公司	13.27	
	中青建安建设集团有限公司	21.82	
	昆明首创奥莱商业运营管理有限公司	2.96	
	中建五局安装工程有限公司	13.37	
	中铁武汉电气化局集团有限公司上海分公司	4.14	
	中国建筑一局（集团）有限公司	12.19	
小计		107.41	

年度	客户	差异金额	差异原因
2018 年度	中策橡胶（建德）有限公司	15.94	发行人按照客户签收货物日期确认收入，客户未及时确认采购。
小计		15.94	

年度	客户	差异金额	差异原因
2017 年度	无锡江南电缆有限公司	39.66	发行人按照客户签收货物日期确认收入，客户未及时确认采购。
	中国建筑一局（集团）有限公司	23.19	
小计		62.85	

经对存在差异的回函进行分析统计，导致函证回函存在差异的主要系发行人入账确认收入与客户单位入账采购存在时间性差异所致。

时间性差异产生的具体原因为：

发行人的电缆产品主要用于各类工程项目，公司的产品通常直接运送至客户的工程项目现场。

发行人根据与客户签订的合同约定，在货物发运出库，运抵客户指定的地点并经客户验收时确认收入。

客户单位与发行人进行产品验收的通常为工程项目现场的采购人员，由于客户工程项目施工现场和客户财务办公地点通常存在分离，客户单位工程项目现场验收完成后至客户单位财务部门登记入账可能存在一定的时间差，从而导致发行人确认营业收入的时点与客户财务部门确认采购的时点存在时间差。

上述时间差是由于各方业务开展流程的差异导致，具备合理性。

（3）对回函差异情况实施的替代程序

对于未回函的客户及存在回函差异的客户，开展了下列替代测试程序以验证发行人销售收入的真实性和准确性。

（1）对于回函存在差异的客户，对回函差异进行梳理，分析发行人与客户回函差异的具体金额，并通过与发行人销售人员和客户进行沟通，了解构成差异的情况及其原因。

（2）对管理层编制的回函差异调节表和具体明细销售清单进行复核，取得相应的产品发运单、客户验收单等销售原始单据，核实发行人销售真实性和入账准确性。

（3）对于未回函的客户，获取并查验发行人与客户签订的销售合同、产品发运单、物流记录、客户验收单等原始销售单据，确定发行人报告期内销售收入的真实性和销售准确性。

4、对报告期内新增客户实施的核查程序

（1）获取发行人报告期各期销售明细表，逐期比对各期客户情况，确认其是否为新增客户，核查报告期各期新增客户数量、收入金额和占比情况，由于发行人各集团客户或法人客户下通常存在较多工程项目客户，各工程项目客户相对独立运营且高度分散，但项目口径客户能更真实、准确的反映发行人客户和收入情况，因此申报会计师主要以项目口径作为新增客户走访和函证核查的依据，法人口径和项目口径新增客户情况具体如下：

类别	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
法人口径新增客户数量	80	198	203
法人口径新增客户收入（万元）	3,071.25	14,532.27	16,070.81
法人口径新增客户收入占主营业务收入比例	6.04%	11.80%	13.37%
项目口径新增客户数量	292	553	462
项目口径新增客户收入（万元）	26,400.91	67,653.71	52,306.48
项目口径新增客户收入占主营业务收入比例	52.08%	54.95%	43.52%

（2）分析各期新增客户的客户类型情况，报告期内新增客户均为直销客户，不存在新增经销客户；分析发行人向各期新增客户销售产品的具体内容，了解其订单获取方式、价格确定依据等；

（3）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息检索主要新增客户的工商信息，了解其成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等背景情况，确认公司新增客户与公司、公司实际控制人以及主要关联方之间是否存在关联关系；

（4）实地走访发行人项目口径主要新增客户，了解其与发行人业务往来情况，对照发行人股东名册、关联方清单，核查是否存在发行人股东、员工、董监高、重要关联方同时担任其股东或关键人员的情形，获取其出具的关联关系确认函和不存在商业贿赂及持股情况确认函，该部分核查比例具体如下：

类别	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
走访的项目口径新增客户数量	39	47	55
走访的项目口径新增客户收入（万元）	15,257.23	24,373.12	25,445.81
走访的项目口径新增客户收入占项目口径新增客户收入比例	57.79%	36.03%	48.65%

（5）函证发行人项目口径主要新增客户交易金额及应收款项余额，并核对其回函信息与发行人财务数据是否存在差异，并对未回函部分执行替代程序，具体核查情况如下：

数量/金额	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
发函客户数量	182	437	437

数量/金额	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
总新增客户数量	292	553	462
总新增客户收入金额（万元）	26,400.91	67,653.71	52,306.48
发函收入金额（万元）	39,514.92	103,455.55	101,983.36
其中：收入回函金额（万元）	33,396.46	77,193.96	87,994.45
其中：替代测试金额（万元）	6,118.46	26,261.59	13,988.91
发函金额占总新增客户收入比例	71.36%	77.32%	62.68%
其中：回函金额占新增客户收入比例	59.60%	51.20%	47.65%
其中：替代测试金额占总新增客户收入金额比例	11.76%	26.12%	15.03%
应收账款新增客户余额（万元）	19,464.89	32,123.00	25,505.00
应收账款发函金额（万元）	15,325.58	24,476.16	18,491.62
应收账款回函金额（万元）	12,243.36	15,633.26	13,322.48
应收账款替代测试金额（万元）	3,082.22	8,842.90	5,169.14
发函客户/总新增客户应收账款比例	78.73%	76.20%	72.50%
应收账款回函占新增客户应收账款比例	62.90%	48.67%	52.23%
替代测试/总新增客户应收账款比例	15.83%	27.53%	20.27%

十一、关于问询函问题“14.关于客户。申报材料显示，发行人未来将加强对大型集采客户的挖掘覆盖及服务能力，集采客户指与发行人签署集中采购协议等框架协议的客户。请发行人补充披露：

（1）报告期内集采客户和非集采客户销售收入金额及占比；

（2）主要客户中的集采客户和非集采客户，两种客户在产品类别、定价政策、销售价格等方面的差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、报告期内集采客户和非集采客户销售收入金额及占比。

报告期各期，发行人集采客户的收入金额及占比情况如下表：

单位：万元；%

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
集采客户	12,657.54	24.91	34,855.30	28.31	31,737.10	26.41	25,905.29	26.21
非集采客户	38,158.83	75.09	88,269.49	71.69	88,447.01	73.29	72,942.14	73.79
合计	50,816.38	100.00	123,124.79	100.00	120,184.11	100.00	98,847.43	100.00

报告期各期，集采客户收入占比分别为26.21%、26.41%、28.31%和24.91%。由于国家电网等电网类客户多为定期对下阶段的采购计划进行招投标，并与中标供应商签署确定产品类型、采购金额、采购数量等的采购合同，而不采用签署战略框架协议的形式，故若将电网类客户剔除，则集采客户占直接客户收入比重分别为33.39%、36.64%、40.78%和32.26%，2017-2019年整体呈逐期上升趋势。

①集采前五大客户情况

报告期内，发行人集采前五大客户情况如下表：

客户名称	金额（万元）	集采客户收入占比
2020年1-6月		
中建三局集团有限公司	2,782.80	21.99%
龙光集团有限公司	1,574.01	12.44%
中建五局工业设备安装有限公司	1,278.32	10.10%
中建八局第二建设有限公司	956.23	7.55%
首创钜大有限公司	889.50	7.03%
合计	7,480.85	59.10%
2019年度		
中建三局集团有限公司	13,276.63	38.09%
中建五局工业设备安装有限公司	3,903.66	11.20%
中建安装工程有限公司	3,271.06	9.38%
龙光集团有限公司	3,234.24	9.28%
大连万达商业地产股份有限公司相关项目	2,274.76	6.53%
合计	25,960.35	74.48%
2018年度		
中建三局集团有限公司	8,090.74	25.20%
中建安装工程有限公司	6,953.43	21.66%
华润置地有限公司	6,879.19	21.43%
大连万达商业地产股份有限公司相关项目	4,776.24	14.88%
龙光集团有限公司	1,787.95	5.57%
合计	28,487.55	88.75%
2017年度		
中建三局集团有限公司	9,579.16	36.98%
华润置地有限公司	8,724.01	33.68%
中建安装工程有限公司	1,044.84	4.03%

客户名称	金额（万元）	集采客户收入占比
绿地控股集团有限公司	1,021.11	3.94%
上海市安装工程集团有限公司	988.25	3.81%
合计	21,357.37	82.44%

注：大连万达商业地产股份有限公司（以下简称“大连万达”）部分项目具体销售客户为安装单位而非大连万达，如广州万达文化旅游城酒店群项目，销售客户为中国建筑第二工程局有限公司，但项目具体合作均按照发行人与大连万达签署的集采合同执行，故此处合并统计。

②非集采前五大客户情况

报告期内，发行人非集采前五大客户情况如下表：

客户名称	金额（万元）	非集采客户收入占比
2020 年 1-6 月		
国家电网公司	11,574.84	30.33%
中国中铁股份有限公司	6,779.29	17.77%
中国铁建股份有限公司	5,513.82	14.45%
中国建筑股份有限公司	3,976.43	10.42%
佛山市雄力建材贸易有限公司	1,243.06	3.26%
合计	29,087.44	76.23%
2019 年度		
国家电网公司	37,654.47	42.66%
中国建筑股份有限公司	7,678.29	8.70%
中国中铁股份有限公司	5,502.03	6.23%
中国铁建股份有限公司	3,914.83	4.44%
佛山市雄力建材贸易有限公司	1,920.87	2.18%
合计	56,670.49	64.20%
2018 年度		
国家电网公司	32,561.73	36.97%
中国中铁股份有限公司	6,944.49	7.88%
中国建筑股份有限公司	6,419.44	7.29%
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	4,630.43	5.26%
西安市骏源电力实业有限公司	2,469.61	2.80%
合计	53,025.71	60.20%
2017 年度		

客户名称	金额（万元）	非集采客户收入占比
国家电网公司	21,210.20	29.08%
中国建筑股份有限公司	5,422.69	7.43%
中国中铁股份有限公司	3,190.63	4.37%
上海建工集团股份有限公司	2,398.62	3.29%
中国铁建股份有限公司	1,313.00	1.80%
合计	33,535.15	45.98%

2、主要客户中的集采客户和非集采客户，两种客户在产品类别、定价政策、销售价格等方面的差异。

发行人向集采客户销售产品主要为矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆，由于发行人在防火类特种电缆领域竞争优势相对明显，故集采客户向发行人采购的产品以防火类特种电缆为主，报告期各期，集采客户防火类特种电缆收入占比分别为 68.41%、82.04%、78.82%和 81.44%，发行人向集采客户销售主要产品具体情况如下表：

单位：万元；%

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
防火类特种电缆	矿物绝缘电缆	4,646.54	36.71	15,825.43	45.40	21,679.12	67.54	14,246.23	54.99
	无机矿物绝缘金属护套电缆	5,662.03	44.73	11,648.47	33.42	4,653.89	14.50	3,477.16	13.42
塑料绝缘电缆		2,341.36	18.50	7,380.49	21.17	5,766.36	17.96	8,181.81	31.58
其他		7.62	0.06	0.90	0.00	0.85	0.00	0.10	0.00
合计		12,657.54	100.00	34,855.30	100.00	32,100.22	100.00	25,905.29	100.00

对于集采客户，发行人与其签署框架协议时，会约定各类产品的基准价格及价格调整机制，后续与该集采客户签订的具体项目合同，不再另行商定价格，而是基于当时的原材料价格，按框架协议约定价格调整机制，对框架协议约定价格进行调整。

对于非集采客户，发行人则是在签订具体项目合同时，基于具体项目情况的分别约定销售价格。

但整体而言，发行人对于不同客户的定价策略均系以铜价为基础，综合产品工艺、特性、供货量、交期要求、支付条件、竞争对手情况等因素，故对于集采客户、非集采客户的定价政策不存在显著差异。

报告期各期，发行人同类产品集采客户、非集采客户单价对比情况如下表：

单位：万元/KM

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	集采客户	非集采客户	集采客户	非集采客户	集采客户	非集采客户	集采客户	非集采客户
矿物绝缘电缆	5.66	6.01	6.18	6.25	6.00	6.43	5.46	5.77
无机矿物绝缘金属护套电缆	10.42	9.85	10.71	10.72	10.79	10.74	9.51	10.18
塑料绝缘电缆	5.50	5.35	5.87	6.08	5.93	5.84	5.18	5.33

由上表，集采客户与非集采客户销售单价销售价格不存在显著差异。

2017年、2018年，矿物绝缘电缆集采客户单价相对较低，其原因主要系华润置地销售单价相对较低的影响。2020年1-6月，矿物绝缘电缆集采客户单价相对较低，主要系受疫情影响，集采客户3月复工后为追赶项目工期，在3月、4月铜价相对较低时点订单增加，因此单价相对较低；而非集采客户以中国中铁、中国铁建为主，其合同多为锁价合同，价格于铜价相对较高的时点即已确定，因此毛利率相对较高。

2017年，无机矿物绝缘金属护套电缆集采客户单价相对较低，其原因主要系受无锡金融城项目（无机矿物绝缘金属护套电缆415.40万元）定价水平较低影响，且该项目同时为锁价合同，价格确定于铜价较低时点（含税46,950元/吨），剔除该项目影响后，集采客户单价为9.90万元/KM，与非集采客户不存在显著差异。2020年1-6月，无机矿物绝缘金属护套电缆非集采客户单价相对较低，其原因主要系青岛地铁1号线东郭庄车辆段（无机矿物绝缘金属护套电缆461.17万元）、贵阳国际金融中心二期商务区N区（无机矿物绝缘金属护套电缆355.32万元）、杭州市博奥隧道（无机矿物绝缘金属护套电缆262.25万元）等锁价合同项目影响，该些项目一方面定价相对较低，另一方面价格确定于铜价相对较低时点，使得最终销售单价相对较低。剔除该些项目影响后非集采客户销售单价为10.34万元/KM，与集采客户不存在显著差异。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）向发行人了解集采客户情况并获取集采客户清单，并查验具体的框架协议；

（2）向发行人了解其定价政策，了解集采客户与非集采客户的差异情况，经了解，集采客户与非集采客户定价政策不存在差异；

（3）对集采客户的销售执行分析性程序，分析其主要产品构成，并结合具体产品类别将产品单价与非集采客户进行对比，并分析合理性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人集采客户收入整体呈上升趋势；

（2）集采客户与非集采客户定价政策、同类销售单价不存在显著差异，但集采客户产品销售中，防火类特种电缆占比相对较高。

十二、关于问询函问题“15.关于生产成本。审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人铜材的采购额占采购总额的比例分别为82.74%、78.43%、81.03%、85.19%；（2）报告期各期，发行人生产成本中铜材的单耗（吨/KM）分别为1.0166、0.9994、1.0086、1.0122。请发行人补充披露：

（1）报告期内铜材的采购单价与同行业可比公司的对比情况；

（2）同类材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性；

（3）报告期各期主营业务成本的直接材料中铜材及其他原材料的金额及占比；

（4）报告期内铜材的单耗波动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、报告期内铜材的采购单价与同行业可比公司的对比情况

报告期内，同行业可比公司未披露铜材的采购单价，故无法直接进行对比。作为替代，发行人选取 A 股近期申报或上市或在新三板精选层公开发行的电缆企业进行对比，其报告期内铜材采购单价情况如下表：

单位：万元/吨

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中辰电缆股份有限公司	4.07	4.27	4.41	4.24
河北华通线缆集团股份有限公司	/	4.26	4.35	4.12
上海起帆电缆股份有限公司	/	4.31	4.51	4.33
宁波球冠电缆股份有限公司	/	4.17	4.34	4.16
平均值	4.07	4.25	4.40	4.21
发行人	4.13	4.39	4.60	4.39
其中：矿物绝缘电缆	4.28	4.58	4.76	4.51
其他电缆产品	4.04	4.29	4.49	4.32

由上表，发行人铜材采购单价略高于同行业平均水平，主要系发行人矿物绝缘电缆所采购的铜材主要为紫铜棒、铜管等铜材，而其他产品使用的导体以低氧铜杆为主，铜材具体种类差异导致价格存在差异。剔除矿物绝缘电缆铜材差异的影响后，其他电缆产品的采购单价与同行业平均水平较为接近。

2、同类材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性

发行人主要原材料采购为铜材，报告期各期，铜材前五大供应商的铜材采购单价情况如下表：

供应商名称	主要铜材类别	主要生产产品	采购单价（元/吨）
2020 年 1-6 月			
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜杆	其他电缆	40,645.64
宁波金田电材有限公司	铜杆、铜棒、铜管	矿物绝缘电缆	42,697.67
广德亨通铜业有限公司	铜杆	其他电缆	41,137.65
浙江海亮股份有限公司	铜棒、铜管	矿物绝缘电缆	42,097.14
河南龙辉铜业有限公司	铜管	矿物绝缘电缆	44,749.09
2019 年度			
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜杆	其他电缆	43,509.51
宁波金田电材有限公司	铜杆、铜棒、铜管	矿物绝缘电缆	45,766.24
广德亨通铜业有限公司	铜杆	其他电缆	43,748.11
浙江海亮股份有限公司	铜棒、铜管	矿物绝缘电缆	44,825.52
河南龙辉铜业有限公司	铜管	矿物绝缘电缆	46,852.76
2018 年度			
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜杆	其他电缆	45,470.45
宁波金田电材有限公司	铜杆、铜棒、铜管	矿物绝缘电缆	47,573.64
广德亨通铜业有限公司	铜杆	其他电缆	45,577.53
浙江海亮股份有限公司	铜棒、铜管	矿物绝缘电缆	46,586.80
河南龙辉铜业有限公司	铜管	矿物绝缘电缆	48,270.13
2017 年度			
广德亨通铜业有限公司	铜杆	其他电缆	43,761.66
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜杆	其他电缆	43,219.01
宁波金田电材有限公司	铜杆、铜棒	矿物绝缘电缆	44,973.92
江苏兴荣兆邦金属有限公司	铜管	矿物绝缘电缆	46,606.95
江苏宝胜精密导体有限公司	铜杆	其他电缆	43,059.27

由上表，发行人主要铜材供应商的采购单价存在一定差异，其主要原因系：（1）采购铜材细分类别存在差异，铜管由于加工工艺难度相对较高，单价相对高于铜杆产品；（2）应用于矿物绝缘电缆产品生产的铜杆，纯度相对较高，单价相对高于生产其他电缆产品的铜材；（3）采购时点的铜价差异亦会使得采购单价出现差异。

进一步区分具体铜材类别，对主要供应商采购单价对比结果如下：

单位：元/吨

铜材类别	供应商	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
铜杆-其他电缆产品	久立电气	40,645.64	43,509.51	45,470.45	43,219.01
	广德亨通	41,137.65	43,748.11	45,577.53	43,761.66
	宝胜精密	-	-	-	43,059.27
铜杆-矿物绝缘电缆	宁波金田	41,907.93	44,962.72	46,781.25	44,499.25
铜棒-矿物绝缘电缆	宁波金田	42,626.18	45,348.43	47,295.03	45,108.73
	浙江海亮	42,540.83	44,716.02	46,246.15	-
铜管-矿物绝缘电缆	宁波金田	44,223.55	47,285.60	48,786.83	-
	河南龙辉	44,749.09	46,852.76	48,270.13	45,899.07
	兴荣兆邦	-	-	-	46,606.95
	浙江海亮	41,880.39	45,479.33	47,883.13	43,402.50

由上表，区分具体铜材类别后，主要供应商采购单价差异相对较小。

3、报告期各期主营业务成本的直接材料中铜材及其他原材料的金额及占比

原材料中铜材的金额及占比情况如下表：

单位：万元；%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例	成本	比例
铜材	34,657.30	90.48	80,412.14	89.69	78,766.87	90.54	68,470.21	91.46
其他原材料	3,646.02	9.52	9,245.38	10.31	8,231.45	9.46	6,392.64	9.54
原材料	38,303.32	100.00	89,657.52	100.00	86,998.32	100.00	74,862.85	100.00

4、报告期内铜材的单耗波动的原因及合理性

报告期内，发行人生产成本中，铜材的单价及单耗变动情况如下表：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
铜材的生产耗用（吨）=A	8,434.87	19,001.88	17,220.18	16,492.03
铜材的生产领料金额（万元）=B	35,310.04	84,263.89	79,652.67	73,086.27
折算为标准品后自产铜芯电缆数量（KM）=C	8,012.82	18,251.04	16,748.09	15,909.19
铜材的单价（万元/吨）=B/A	4.19	4.43	4.63	4.43
铜材的单耗（吨/KM）=A/C	1.0527	1.0411	1.0282	1.0366

注：自产数量系根据标准品 WDZA-YJY（4×25+1×16）的耗铜量进行折算。

由上表，发行人生产成本中，铜材的单价与同期铜价采购单价变动基本匹配。报告期各期，公司铜材的单耗分别为 1.0366、1.0282、1.0411 和 1.0527，变动比

例分别为-0.81%、1.26%、1.11%，。2018 年，随着公司产能利用率提升、工艺技术持续改进，铜材的单耗略有下降；2019 年、2020 年，由于无机矿物绝缘金属护套电缆比重不断上升，而该类产品单耗相对高于塑料绝缘电缆等普通电缆，使得整体单耗略有上升。

具体分析如下：

（1）矿物绝缘电缆铜材单耗情况

报告期内，发行人矿物绝缘电缆铜材单耗情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
矿物绝缘电缆铜材的生产耗用（吨）	3,248.42	6,345.14	7,168.83	6,597.68
矿物绝缘电缆产量（KM）	3,201.79	6,194.26	7,046.15	6,450.42
铜材的单耗（吨/KM）	1.0275	1.0244	1.0174	1.0228

注：产量系根据标准品 WDZA-YJY（4×25+1×16）的耗铜量进行折算

如上表所示，2018 年发行人矿物绝缘电缆铜材单耗相对偏低，主要系当期产能利用率较高所致。一般而言，当年产量越高，生产设备偏差或人员操作失误产生的不合格品影响会更低。2020 年 1-6 月，矿物绝缘电缆铜材单耗相对偏高，主要系受春节及疫情影响，发行人 1 月及 2 月基本处于停工状态，3 月份生产陆续恢复正常，生产的中断会使得生产差错率提升，从而导致当期铜材单耗较高。

（2）母公司无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆铜材单耗情况

由于母公司无机矿物绝缘金属护套电缆与塑料绝缘电缆系在同一车间生产，该两类产品的生产领用的铜材无法准确区分，故此处合并计算。

报告期内，发行人母公司无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆铜材单耗情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母公司无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆铜材的生产耗用（吨）	3,218.02	6,156.78	4,863.82	4,958.11
母公司无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆产量（KM）	3,057.72	5,939.08	4,746.60	4,870.05
其中：无机矿物绝缘金属护套电缆产量（KM）	1,703.33	2,560.43	1,642.39	1,279.81
塑料绝缘电缆产量（KM）	1,354.40	3,378.65	3,104.21	3,590.24
铜材的单耗（吨/KM）	1.0524	1.0367	1.0247	1.0181

注：产量系根据标准品 WDZA-YJY（4×25+1×16）的耗铜量进行折算

如上表所示，母公司无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆的铜材单耗逐年上升，主要系由于无机矿物绝缘金属护套电缆的产量占比提升所致。无机矿

物绝缘金属护套电缆由于需要铜带作为护套材料，加工工序亦多了焊管轧纹，使得该产品的铜材损耗率会显著高于塑料绝缘电缆。另外，2019 年开始，母公司逐步将塑料绝缘电缆的产能升级改造为无机矿物绝缘金属护套电缆，设备的调试亦会使得损耗率上升。2020 年 1-6 月，铜材单耗相对较高，亦一定程度受到前文所述的春节及疫情影响。

（3）久盛交联电力电缆及塑料绝缘电缆铜材单耗情况

久盛交联电力电缆及塑料绝缘电缆系在同一车间生产，该两类产品的生产领用的铜材无法准确区分，故此处合并计算。

报告期内，久盛交联电力电缆及塑料绝缘电缆铜材单耗情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
久盛交联电力电缆及塑料绝缘电缆铜材的生产耗用（吨）	1,865.60	6,397.68	5,165.96	4,873.55
久盛交联电力电缆及塑料绝缘电缆产量（KM）	1,753.31	6,117.71	4,955.34	4,588.72
其中：电力电缆产量（KM）	651.87	1,192.68	1,662.54	2,324.24
塑料绝缘电缆（KM）	1,101.44	4,925.03	3,292.80	2,264.48
铜材的单耗（吨/KM）	1.0640	1.0458	1.0425	1.0621

注：产量系根据标准品 WDZA-YJY（4×25+1×16）的耗铜量进行折算

如上表所示，报告期内，久盛交联电力电缆及塑料绝缘电缆的铜材单耗基本稳定，2017 年及 2020 年 1-6 月相对较高，主要系一方面当期产能利用率较低，另一方面当期塑料绝缘电缆的产量占比偏高，而塑料绝缘电缆导电铜芯更细，需要多次拉丝、退火，并且塑料绝缘电缆长度相对短于电力电缆、规格型号显著多于电力电缆，亦会使得铜材损耗率更高。另外，2020 年 1-6 月铜材单耗相对较高，亦一定程度受到前文所述的春节及疫情影响。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取发行人报告期内物资采购明细表，分析发行人物资采购结构，对比发行人主要原材料铜材采购价格与上海有色金属网电解铜现货均价及其变动趋势，并与同行业可比公司采购单价进行对比；

（2）分析发行人报告期内主要原材料供应商情况，查阅其采购合同，核查其采购金额及主要采购物资，对同类材料向不同供应商采购单价进行对比；

（3）访谈发行人采购负责人，了解发行人原材料市场供应情况、采购模式、定价模式以及与主要供应商的合作情况；

（3）获取发行人成本计算表，核查其成本核算方式的一贯性，分析其主要产品单位成本的波动情况；

（4）对发行人报告期内的成本计算情况抽取样本执行了复核计算；报告期内，发行人成本计算准确；

（5）获取发行人领料明细表，抽样检查了报告期内公司原材料领用等相关的原始单据，核实有关存货流转的真实性；

（6）获取了报告期内的存货收发存明细表、生产明细表、销售明细表，结合产品的单耗、产销量数据对采购、生产、耗用的匹配关系进行分析性复核。

2、核查结论

（1）报告期内，发行人铜材采购单价与同行业可比公司较为一致，不存在显著差异；

（2）发行人主要原材料为铜材，同类铜材向不同供应商采购单价不存在显著差异；

（3）报告期内，发行人铜材占原材料比重分别为91.46%、90.54%、89.69%和90.48%，整体较为稳定；

（4）发行人主要原材料为铜材，报告期内单位成本中的铜材单价与铜材市场价格波动情况基本一致，铜材单耗基本稳定。

十三、关于问询函问题“16.关于成本核算。审核问询回复显示，发行人成本核算流程中：（1）公司每月末组织人员对车间在产品进行全面盘点，结合盘点情况确定各道工序上的在产品数量；（2）各车间产成品应承担的材料成本总金额在各个产品之间按照各产成品的标准成本进行分配。

请发行人：

（1）说明并披露成本核算中人工辅助的环节及相关工作，成本核算的内控措施及有效性；

（2）说明并披露各产品标准成本的确定方法，相关标准成本报告期内的调整情况及其准确性。

请保荐人、申报会计师对发行人成本核算的真实、准确、完整发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、说明并披露成本核算中人工辅助的环节及相关工作，成本核算的内控措施及有效性

公司成本核算中人工盘点确定月末在产品数量环节涉及人工辅助。

公司月末组织生产人员、生产技术部统计员对车间各道工序上的在产品进行全面盘点，以确定月末每道工序的在产品数量，成本核算中人工辅助环节的内控措施见本小节“②月末在产品数量和结存金额保留的相关内控措施”，公司制定的成本核算中人工辅助环节的内控措施有效保证了期末在产品结存金额的准确性。

公司产品生产过程中的成本包括：直接材料、直接人工和制造费用，为保障公司成本核算的准确性，公司关于成本核算建立了《存货管理控制制度》、《成本费用控制制度》、《财务管理制度》等内控制度，公司与成本核算相关的主要内控措施如下：

①直接材料的领用、归集相关内控措施

公司生产技术部根据销售订单安排生产任务并将生产任务单录入ERP系统，生产车间接收生产任务单后，由车间主任下达具体生产任务。实际生产时，车间生产人员根据标准工艺卡填制领料单，经车间主任审批签字后到原材料仓库办理领料手续。

仓库管理员根据经审批的领料单办理原材料领用手续并及时将领用信息录入 ERP 系统，月末财务人员将原材料领用信息审核无误后编制记账凭证，按实际领用的材料成本总金额归集至各车间。

②月末在产品数量和结存金额保留的相关内控措施

由于材料成本占公司主要产成品成本的96%左右，直接人工和制造费用对公司产品成本的影响较小，故公司月末在产品不保留直接人工和制造费用。

公司每月末组织车间生产人员、生产技术部统计员对车间在产品进行全面盘点。

盘点人将实盘数详细记录于“盘点统计表”，财务人员每月月末参与复盘，经盘点人员核对无误后于该表上签字确认。生产技术部统计员根据每道工序的生产消耗定额还原出当期在产品的直接材料消耗量，根据实际盘点的在产品数量和在产品形态还原的在产品直接材料耗用量汇编“在产品盘点表”，经生产副总审核后报送财务部门。

财务人员将实际盘点的在产品数量等信息录入财务核算系统，财务核算系统根据当期各种规格原材料的加权平均发出单价、月末盘点的数量，计算并确定当期在产品应保留的金额。

通过车间生产人员盘点、生产技术部人员对每道工序在产品数据的分析和在产品金额的确认、财务部人员复盘以及生产副总的审核，可以保证期末在产品数量和金额的准确性。

③产成品生产完工入库相关内控措施

生产车间成品完工后暂放车间待检，由质检部质检员检验合格后出具检验报告并签发合格证。车间生产人员将已质检完工成品叉车装运至产成品仓库，由仓库清点成品数量并查验合格证，无误后办理完工入库手续并录入 ERP 系统。

财务人员根据 ERP 系统当月完工入库数量和当月归集的直接材料成本，由公司财务核算系统根据各产成品的标准材料成本作为分配系数计算分配当月完工产品的单位直接材料成本。

④直接人工、制造费用归集和分配相关内控措施

公司生产人员工资主要由岗位工资、计件工资、考核薪金构成。岗位工资由岗位每日固定工资和考勤天数计算得出；计件工资由单位计件工资和计件数量计算得出；考核薪金主要由产品质量、材料损耗、产品产量、生产安全、生产管理等因素按既定权重考核得出。

生产车间每日将经车间主任审批的生产日报表报送至生产技术部，生产技术部统计员次日审核考勤情况并编制车间生产人员日工资报表。月末统计员将汇编的生产人员月工资报表递交生产副总审核，审核无误后报送公司人事部。公司人事部编制“月工资报表”报送总经理审核，无误后交由财务部开展成本核算。

财务核算系统根据人事部报送的“月工资报表”和既定的成本分配方法将直接人工分配至本月完工的各产品。

公司制造费用主要包括折旧及摊销、水电气费、车间管理人员工资、机物料消耗等，公司对于制造费用于实际发生时归集至相关车间成本对象科目下。

月末财务核算系统将当月归集的直接人工、制造费用根据车间各产品的标准材料成本进行分配计入各产品。

根据上述核算方法，公司进行成本计算并完成“月度成本报表”，经成本会计、财务经理和财务总监等人审核无误后编制记账凭证并录入总账。

综上，公司成本核算中包括人工辅助的环节在内的各个环节相关的内部控制措施健全并能够有效执行。

2、说明并披露各产品标准成本的确定方法，相关标准成本报告期内的调整情况及其准确性。

由于公司主要产品直接材料的占比在 96%左右，且各年度相对稳定，直接人工、制造费用占生产成本的比例非常低，故公司制定的各产品的标准成本仅包括标准材料成本，并将该标准材料成本占标准材料成本总金额的比例作为各产品实际成本的分摊系数。

A．标准材料成本的确定方法

公司标准材料成本确定的具体流程如下：

第一步，确定产品的原材料标准耗用量、标准利用率

公司生产技术部门于 2011 年根据公司自设立以来各类型号、规格的产品的原材料耗用情况、原材料损耗情况，制定了各类型号、规格的产品的原材料标准耗用量以及标准利用率，如 BTTZ 规格 1×120 的产品原材料系导体、铜护套和绝缘料三部分，每公里产品的原材料标准耗用量分别为 1,068KG、379.07KG 和 165.42KG，原材料标准利用率分别为 99.50%、99%和 94%。前述原材料标准耗用量以及标准利用率经生产副总复核，并经总经理审批后，财务部门将该些数据录入 ERP 系统，开始正式执行。

公司各类产品生产工艺稳定，前述原材料标准耗用量以及标准利用率一般不予调整，如由于个别产品的生产技术变化，导致前述标准数据需相应调整的，生产技术部门提交调整申请，包括调整原因、调整后的标准数据以及数据验证过程，由生产副总复核，并经总经理审批后，财务部门将该些产品调整后的标准数据录入 ERP 系统，开始正式执行。

如公司开发了新的型号、规格的产品，生产技术部门根据该类新产品的试产数据制定前述标准数据，经生产副总复核、总经理审批后，财务部门将该类新产品的标准数据录入 ERP 系统，并开始执行。该类新产品正式生产期满一年后，生产技术部门根据该一年的生产数据，再次核对原标准数据的准确性，并提交该类新产品的生产情况报告，说明原标准数据是否需要调整以及相关原因，经生产副总复核、总经理审批后执行。

第二步，确定产品的标准材料成本

生产技术部门在每年初根据上一年度的各类原材料领用数量、金额计算平均领用单价，由生产副总复核后，提交财务部门。财务部门对上年度的各类原材料平均领用单价再次测算核对，核对无误并由财务总监审批后，财务部门将各类原材料平均领用单价录入 ERP 系统。系统直接根据第一步各类产品的原材料标准耗用量、标准利用率以及第二步确定的上年度各类原材料平均领用单价计算出各类产品的标准材料成本，作为当年度各类产品实际材料成本及直接人工、制造费用的分配系数。

以 BTTZ 规格 1×120 的产品为例，以 2020 年 1-6 月份主要材料的平均领用价格为基础说明该产品的标准材料成本确定方式如下：

项目	单位	导体	铜护套	绝缘料	合计
重量 A	KG/KM	1,068.00	379.07	165.42	1,612.49
单价 B	元/KG	42.27	44.00	3.98	-
材料利用率 C	%	0.995	0.990	0.940	-
标准材料成本 E=A*B/C	元/KM	45,370.56	16,849.00	700.81	62,920.37

B．标准材料成本的调整情况

如前文所述，标准材料成本的调整包括两个方面：第一，原材料标准耗用量、标准利用率的调整，该数据的调整必须经由总经理审批；第二，每年初依据上年各类原材料的平均领用价格调整，该数据的调整需经生产副总、财务总监审批。

针对于第一类调整事项，报告期内，公司主要产品生产工艺整体保持稳定，除少数产品由于生产工艺变化对其原材料标准耗用量、标准利用率进行调整外，其余产品均未发生调整。针对第二类调整事项，报告期各期初均会调整。

C．标准材料成本的准确性

发行人选取 2020 年 1-6 月产量前五名的产品作为样本，比较公司核算的产成品实际单位成本与标准单位成本，具体情况如下：

单位：元/KM

型号	规格	标准单位成本 A	实际单位成本 B	差异率（B-A）/A
BTTZ	1×120	66,185.94	65,933.78	-0.38%
BTTZ	1×150	81,075.13	80,818.21	-0.32%
BTTZ	1×240	125,784.25	125,408.35	-0.30%
BTTZ	4×16	45,360.83	44,389.33	-2.14%
BTTZ	1×185	98,542.74	98,244.38	-0.30%

注：由于公司仅使用标准材料成本作为产品成本的分配系数，为保持数据可比性，上表中标准单位成本考虑了当期直接人工及制造费用的影响，即标准单位成本=标准材料成本+（标准材料成本/2020 年 1-6 月矿物绝缘电缆生产车间标准材料成本总金额）*2020 年 1-6 月矿物绝缘电缆生产车间产成品应承担的直接人工及制造费用

如上表所示，BTTZ 规格 4×16 产品实际单位成本低于标准单位成本 2.14%，主要系由于该产品生产主要集中于 3、4、5 月（占当期该产品全部产量的 75.96%），该期间铜材价格相对较低，故领用铜材的价格亦相对偏低，而标准单位成本系根据 2020 年 1-6 月平均铜材领用价格测算，从而造成上述差异。

综上所述，公司主要产品的标准单位成本与实际单位成本不存在重大差异，公司将标准材料成本作为各类产品实际成本的分配系数的方法合理，分配结果准确。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）访谈发行人生产及财务部门负责人，了解发行人生产流程及成本核算方法，分析是否与公司的生产情况相匹配，是否符合《企业会计准则》的相关规定；经了解，发行人成本核算方法与流程与公司生产情况匹配，且符合准则规定。

（2）查阅发行人成本核算相关内控管理制度文件，分析内控制度设计是否合理，执行必要的测试程序以确定内部控制制度是否合理有效并得到执行；经检查，发行人成本核算的内控有效。

（3）了解发行人单位标准材料成本制定政策及实际执行情况，比对报告期内发行人单位标准材料成本是否存在显著变化。经比对，发行人报告期内产品整体保持稳定，单位标准成本制定合理。

（4）抽样复核公司成本的归集、分配和结转是否准确，报告期内是否保持一致；对发行人存货发出结转执行了计价测试程序；经测试，公司成本的归集、分配和结转准确。

（5）分析发行人单位成本变动的合理性，对直接材料、直接人工及制造费用结构变化，分析变动原因；查询主要材料的公开市场价格，与发行人采购价格进行比较，分析发行人原材料采购价格变动的合理性；经分析，发行人成本结构及单位成本变动合理。

（6）检查发行人采购合同、发票、入库单，执行采购细节测试，核查采购是否入账准确、完整；经测试，发行人原材料采购核算准确，不存在重大异常。

（7）抽查材料发出及领用的原始凭证，检查材料出库单的签发是否经过授权，是否正确及时入账；经查验，材料领用经恰当授权，入账准确。

（8）了解发行人薪酬政策及直接人工工资核算方法，复核应付职工薪酬计入成本费用核算划分是否准确，报告期内是否发生重大调整，是否经适当层级审批。经核查，发行人报告期内薪酬政策未发生重大调整，直接人工核算归集准确，相关内控有效。

（9）对制造费用执行查验及分析性复核，对报告期内制造费用明细变动情况进行关注和分析；检查生产车间分月水电气结算单，核查费用是否入账完整，分析用量变动趋势与产品的产量是否相匹配；经复核，制造费用入账完整，变动合理。

（10）报告期末，实地参与发行人盘点工作，实施存货监盘程序，对期末在产品报表进行复核；监盘发现，发行人盘点内控有效，经复核，在产品报表盘点数量准确，期末在产品保留金额合理。

2、核查结论

（1）发行人根据生产流程和产品的生产特点形成了成熟的成本核算方法及流程，发行人成本核算中包括人工辅助的环节在内的各个环节相关的内部控制健全并能够有效执行。

（2）发行人产品标准材料成本制定合理，将产品标准材料成本作为各类产品实际成本的分配系数的核算方法符合《企业会计准则》的规定，与公司的生产情况相匹配，能够准确、完整的核算产品成本。

十四、关于问询函问题“17.关于毛利率。申报材料显示：（1）报告期内，发行人矿物绝缘电缆毛利率分别为 18.54%、20.18%、22.09%、22.67%，无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率分别为 26.00%、25.98%、25.19%、23.52%，塑料绝缘电缆毛利率分别为 8.87%、10.37%、15.81%、10.62%，电力电缆毛利率分别为 2.68%、5.98%、9.46%、14.53%，裸导线毛利率分别为 7.75%、8.90%、8.69%、9.07%；（2）报告期内发行人电力电缆毛利率低于同行业可比公司平均水；（3）报告期内，发行人向第一大客户国家电网销售毛利率分别为 4.71%、7.28%、11.72%、14.13%，毛利率持续上升，主要原因系中标价格持续上升。其中国网浙江、国网福建中标价格呈上升趋势。2020 年 1-6 月新中标国网江西，中标价格较高，毛利率为 24.01%；（4）2017 年至 2019 年，发行人向第二大客户中国建筑销售的塑料绝缘电缆毛利率持续上升，主要是因为中建三局的中标价格持续上升所致。

请发行人：

（1）结合报告期内各产品单价、单位成本变动情况量化分析并补充披露报告期内各产品毛利率变动的原因及合理性；报告期内各产品毛利率变动趋势不一致的原因及合理性；

（2）结合无机矿物绝缘金属护套电缆和矿物绝缘电缆以及塑料绝缘电缆在产品构成、生产流程、主要工艺、主要用途、主要客户、定价政策等方面的异同点，补充披露无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率高于矿物绝缘电缆和塑料绝缘电缆的原因及合理性；

（3）补充披露电力电缆毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因，2017 年、2018 年电力电缆毛利率低于裸导线毛利率的原因及合理性；

（4）补充披露报告期内国网浙江、国网福建中标价格逐年上升的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；2020 年 1-6 月向国网江西销售的电力电缆中标价格较高、毛利率为 24.01%的原因及合理性；

（5）中建三局塑料绝缘电缆的中标价格持续上升的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、结合报告期内各产品单价、单位成本变动情况量化分析并补充披露报告期内各产品毛利率变动的原因及合理性；报告期内各产品毛利率变动趋势不一致的原因及合理性。

（1）矿物绝缘电缆

单位：万元；元/KM

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数额	变化率	数额	变化率	数额	变化率	数额
收入	18,587.03	/	39,436.86	-14.10%	45,911.6	10.76%	41,451.75
销售单价	59,203.41	-4.86%	62,228.35	0.02%	62,215.65	9.89%	56,615.58
单位成本	45,784.61	-5.57%	48,484.57	-2.36%	49,658.12	7.67%	46,118.57
毛利率	22.67%	0.58%	22.09%	1.91%	20.18%	1.64%	18.54%
铜价	40,203.33	-4.12%	41,931.88	-4.87%	44,080.13	8.16%	40,754.51

如上表，报告期内，发行人矿物绝缘电缆毛利率基本稳定。2018 年，毛利率小幅上升，主要系 2016 年、2017 年，为积极开拓业务，公司适当降低了销售及投标定价，2018 年以来，随着客户对产品质量重视度不断提升，公司产品需求提升，产品价格上升幅度略微超过单位成本的变动所致。2019 年，毛利率小幅上升，主要系当期单位成本随铜价波动下降 2.36%，而销售单价反而上升 0.02%，导致毛利率上升 1.91 个百分点，2019 年矿物绝缘电缆销售单价与铜价波动情况存在差异的原因主要系 A．中建三局集采协议定价提升，致使 2019 年中建三局的销售单价有所上升；B．华润置地销售占比变化，集采协议定价较低，一定程度上拉低了 2018 年矿物绝缘电缆平均销售单价，而华润置地 2019 年销售金额大幅下降，亦使得一定程度上 2019 年平均销售单价有所上升；C．中建安装项目收入占比发生变化，以及徐州城市轨道交通 1 号线一期工程常规 11 标项目下订单时点铜价较高，导致销售单价偏高。

（2）无机矿物绝缘金属护套电缆

单位：万元；元/KM

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数额	变化率	数额	变化率	数额	变化率	数额
收入	10,950.20	/	20,665.95	62.29%	12,734.09	35.76%	9,380.04
销售单价	101,397.60	-5.34%	107,122.57	-0.41%	107,564.71	8.43%	99,197.71
单位成本	77,546.99	-3.24%	80,142.47	0.66%	79,620.17	8.47%	73,402.01
毛利率	23.52%	-1.67%	25.19%	-0.79%	25.98%	-0.02%	26.00%
铜价	40,203.33	-4.12%	41,931.88	-4.87%	44,080.13	8.16%	40,754.51

如上表，报告期内无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率较为稳定。2019 年无机矿物绝缘金属护套电缆销售单价与单位成本的变动情况与当期铜价变动情况存在差异。

2019 年无机矿物绝缘金属护套电缆销售单价与当期铜价的变动差异系因为：A．发行人无机矿物绝缘金属护套电缆产品结构发生变化，2019 年销售单价相对较高的 RTTZ 占比大幅提升，使得当期平均销售单价上升；B．发行人无机矿物绝缘金属护套电缆中，BBTRZ 型号产品的规格亦发生了较大变化，2019 年耗铜量较少的小规格产品销售占比较高，亦使得折算后的销售单价偏高；C．2019 年部分新增项目定价较高。

2019 年无机矿物绝缘金属护套电缆单位成本与当期铜价的变动差异系因为 A．产品结构变化，2019 年单位成本相对较高的 RTTZ 等占比提升，使得当期单位成本上升；B．2019 年耗铜量较少的小规格产品销售占比较高，亦使得折算后的单位成本偏高；C．外购成品金额提升，2019 年发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量快速增长，造成产能紧张，故外购了 296.68 万元 BBTRZ 成品和 209.26 万元 RTTZ 成品，外购成品价格显著高于自产成本，亦使得当期单位成本偏高。

（3）电力电缆

单位：万元；元/KM

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数额	变化率	数额	变化率	数额	变化率	数额
收入	9,939.00	/	30,734.14	29.22%	23,784.50	89.10%	12,577.63
销售单价	373,285.19	1.45%	367,942.01	2.95%	357,399.82	11.68%	320,024.75
单位成本	319,056.07	-4.22%	333,121.54	-0.86%	336,019.42	7.89%	311,432.21
毛利率	14.53%	+5.07%	9.46%	+3.48%	5.98%	+3.30%	2.68%
铜价	40,203.33	-4.12%	41,931.88	-4.87%	44,080.13	8.16%	40,754.51

如上表，报告期内电力电缆毛利率逐年上升，主要系销售单价逐年上升，而单位成本整体随铜价波动而变化所致。

报告期内电力电缆单位成本变动与当期铜价波动情况基本一致，2019 年存在一定差异，主要是因为产品结构差异变化，部分交联架空电缆单位成本上升所致。

报告期内电力电缆销售单价与当期铜价波动存在差异，主要是国网浙江、国网福建等国家电网客户中标价格逐年上升所致。

（4）塑料绝缘电缆

单位：万元；元/KM

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数额	变化率	数额	变化率	数额	变化率	数额
收入	10,358.62	/	30,241.09	-16.93%	36,404.75	5.87%	34,385.00
销售单价	53,842.08	-10.66%	60,264.54	2.96%	58,533.35	10.59%	52,927.72

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数额	变化率	数额	变化率	数额	变化率	数额
单位成本	48,123.33	-5.15%	50,736.36	-3.29%	52,463.21	8.77%	48,232.02
毛利率	10.62%	-5.19%	15.81%	5.44%	10.37%	1.50%	8.87%
铜价	40,203.33	-4.12%	41,931.88	-4.87%	44,080.13	8.16%	40,754.51

如上表，报告期塑料绝缘电缆毛利率有所波动，主要系 2019 年毛利率上升较多，而 2020 年 1-6 月毛利率下降较多。

2019 年毛利率上升较多主要系当期单位成本随铜价同比下降 3.29%，而销售单价反而同比上升 2.96%，导致当期毛利率上升 5.44 个百分点；2020 年 1-6 月毛利率下降较多主要系当期单位成本随铜价较去年下降 5.15%，而销售单价较去年下降 10.66%，销售单价下降幅度高于单位成本以及铜价的下降幅度所致。

2019 年及 2020 年 1-6 月塑料绝缘电缆销售单价与当期铜价变化存在差异，主要是具体项目定价及结构差异、产品型号规格的差异导致。

（5）报告期内各产品毛利率变动趋势不一致的原因

报告期内，发行人各产品毛利率变动趋势存在一定差异。

整体而言，防火类特种电缆毛利率变动相对较小，其原因主要系防火类特种电缆作为特种电缆能够满足客户对于建筑防火的特殊需求，而有能力生产该类电缆的企业较之普通电缆相对较少，且发行人通过多年的经营已在该领域具有了一定的竞争优势，定价水平相对较高，毛利率水平亦相对较高，且波动相对较小。

塑料绝缘电缆主要作为防火类特种电缆的配套销售，发行人在该领域并不具有显著优势，因此毛利率相对较低。但由于发行人防火类特种电缆尤其是无机矿物绝缘电缆需求不断增长，报告期内，公司将部分原塑料绝缘电缆产能转换为毛利率较高的无机矿物绝缘金属护套电缆产品，塑料绝缘电缆的生产销售则逐渐向定价相对较高的塑料绝缘电缆产品倾斜，使得塑料绝缘电缆报告期内毛利率整体呈上升趋势。

电力电缆主要由子公司久盛交联生产经营，报告期内毛利率逐期上升。其原因主要系国家电网等电力电缆主要客户的价格调整机制主要参考上月的原材料平均价格，在原材料价格波动的情况下，调整相对滞后，2017 年受报价水平较低及 2017 年铜价持续上升双重影响，电力电缆毛利率仅为 2.68%。而在 2018 年、2019 年，铜价波动趋于稳定且小幅下行，使得毛利率逐步回升至正常水平。此外，发行人电力电缆 2019 年以来新增国网福建、国网江西等客户，新增客户中标价格相对较高，亦使得毛利率相对提升。

2、结合无机矿物绝缘金属护套电缆和矿物绝缘电缆以及塑料绝缘电缆在产品构成、生产流程、主要工艺、主要用途、主要客户、定价政策等方面的异同点，补充披露无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率高于矿物绝缘电缆和塑料绝缘电缆的原因及合理性。

公司无机矿物绝缘金属护套电缆系电缆行业近年来推出的新品，该类产品具备较好的防火性能，同时还便于运输与安装，具有较高的市场需求。

从生产工艺的角度而言，矿物绝缘电缆需要使用氧化镁粉作为绝缘材料、铜管作为护套材料，生产工艺多了氧化镁粉的瓷柱压制、瓷柱烧结以及铜芯、氧化镁和铜管的坯缆装配、拉拔、退火等环节；无机矿物绝缘金属护套电缆需要使用云母带作为绝缘材料、铜带作为护套材料，生产工艺多了云母绕包以及焊管轧纹等；塑料绝缘电缆仅部分型号需要使用云母带作为绝缘材料，其护套材料为低烟无卤聚乙烯，采用的是挤包工艺。故无机矿物绝缘金属护套电缆生产工艺与塑料绝缘电缆有部分类似，而与矿物绝缘电缆差异较大。

从主要用途及客户角度而言，矿物绝缘电缆及无机矿物绝缘金属护套电缆均属于防火类特种电缆，系应用于建筑物的消防领域，在发生火灾时通电保障消防设施的正常运转，但矿物绝缘电缆的防火性能高于无机矿物绝缘金属护套电缆，对于防火等级要求较高的建筑物、设施（如地铁、大型交通枢纽、超高层、重大公共设施等）明确要求使用矿物绝缘电缆，对于防火等级相对较低的建筑物、设施（如商场、中小型公共设施等）则可以使用无机矿物绝缘金属护套电缆，防火类特种电缆的下游客户主要系中国建筑、中国中铁、中国铁建等大型综合建设集团以及龙光集团、华润置地等大型商业地产开发商；塑料绝缘电缆系普通供电电缆，用于日常电力传输，主要客户除防火类特种电缆的客户外，还包括国家电网等电网客户。

报告期内，无机矿物绝缘金属护套电缆的毛利率高于矿物绝缘电缆，主要系因为一方面矿物绝缘电缆属于标准产品，市场价格公开透明，竞争格局较为稳定，故毛利率相对稳定，而无机矿物绝缘金属护套电缆属于新兴产品，在短期内存在一定的溢价效应所致；另一方面无机矿物绝缘金属护套电缆生产成本低于矿物绝缘电缆所致。无机矿物绝缘金属护套电缆的毛利率高于塑料绝缘电缆，主要系应用领域、竞争环境不同，致使产品定价存在差异所致，另外国家电网等电网类客户系塑料绝缘电缆的重要客户，而该些客户的议价能力较强，亦导致塑料绝缘电缆的毛利率偏低。

但随着该类产品市场日益成熟，无机矿物绝缘金属护套电缆的定价水平将有所回落，其毛利率报告期内亦呈小幅下行趋势。

综上所述，无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率高于矿物绝缘电缆和塑料绝缘电缆具有合理性。

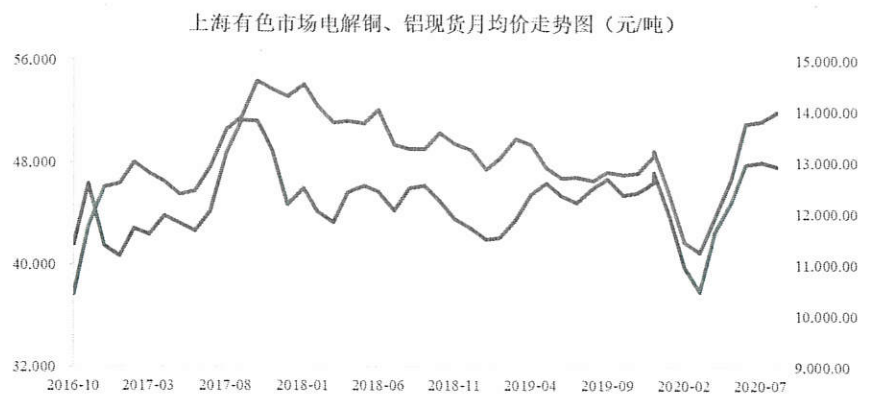
3、补充披露电力电缆毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因，2017 年、2018 年电力电缆毛利率低于裸导线毛利率的原因及合理性。

（1）电力电缆毛利率低于同行业可比公司平均水平的原因

公司电力电缆毛利率变动趋势与同行业可比产品平均值变动趋势相对一致，但低于同行业可比公司平均水平。这主要是由于公司电力电缆主要由子公司久盛交联生产经营，电力电缆不属于公司主要产品，经营规模也远低于同行业可比公司。在规模效应较弱的情况下，不利于公司组织生产资源、提高生产效率控制生产成本，使得公司毛利率低于同行业可比公司平均水平。

（2）2017 年、2018 年电力电缆毛利率低于裸导线毛利率的原因及合理性

发行人裸导线生产工艺较为简单，收入规模亦相对较小，报告期内毛利率相对较低。2017 年、2018 年，裸导线毛利率高于电力电缆，其原因主要系：一方面，裸导线的主要原材料为铝，工艺相对简单、单价相对较低，考虑到客户价格敏感性较低，发行人对外投标报价相对较高，而铜芯电力电缆则竞争较为激烈，整体报价水平相对低于裸导线产品。另一方面，2017 年铝材波动幅度相对小于铜材波动，具体情况见下图，同时，裸导线的交期亦相对较短，进一步使得裸导线受原材料价格波动的不利影响弱于电力电缆。



4、补充披露报告期内国网浙江、国网福建中标价格逐年上升的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致；2020 年 1-6 月向国网江西销售的电力电缆中标价格较高、毛利率为 24.01%的原因及合理性。

公司国网浙江、国网福建中标价格逐年上升，其原因主要系：

A．客户对产品质量要求提高，中标价格形成方式变化。2017 年以来，随着“西安地铁奥凯问题电缆事件”出现，客户对产品质量重视度大幅提升，市场竞争环境好转，国家电网亦由最低评标价法逐渐转变为综合评分法，最终的中标价格往往围绕在各投标单位的平均报价水平，低价及高价均无法最终中标。

B．行业竞争格局改变，中标价格中枢上移。在客户对产品质量要求提高的背景下，对于如同行业可比上市公司等电缆企业，市场占有率整体有所上升。而该类客户原先的定价水平即相对高于一般电缆企业，在前述中标价格形成方式变化的背景下，整体的中标价格中枢上移。

C．公司投标策略的变化。2017 年及之前，由于行业内企业数量较多、竞争较为激烈，低价中标情况较为多见，而考虑到电力电缆并非公司主要产品、竞争优势不显著，为积极争取订单，公司通常采用低价竞标的投标策略。而在综合评分法的背景下，低价竞标的报价策略反而不利于订单的获取。因此公司调整报价策略，结合市场竞争情况，适当提升投标报价，而不再依靠低价追求订单；由于公司在产品质量、服务等方面的良好表现，招投标环节的综合评分相对较高，投标报价的提升并未导致失去中标机会，中标价格有所上升。

由前述，公司国网浙江、国网福建中标价格逐年上升，主要系在市场竞争环境好转、中标价格的确定方式发生一定变化的背景下，公司调整自身投标报价策略的结果，具有商业合理性。

同行业可比公司未公开其中标价格情况，故无法直接比较。根据宝胜股份年报，其 2017 年-2019 年电力电缆毛利率分别为 7.71%、11.50%、13.48%，与发行人电力电缆毛利率变动趋势较为一致；同行业电力电缆毛利率分别为 13.25%、13.86%、14.67%，亦呈小幅上升态势，具体请参见本小节之“3、同行业可比公司毛利率水平比较”。

2020 年 1-6 月向国网江西销售的电力电缆中标价格较高，毛利率达 24.01%，一方面系销售的电力电缆主要为交联架空电缆（铝芯），考虑到单价相对较低，客户价格敏感度不高，发行人投标时报价相对较高；另一方面，国网江西订单主要下达于 2020 年 1-3 月，对应 2019 年-2020 年 2 月平均铝价为 12,437 元/吨，而受疫情影响，公司实际供货主要集中于 4 月、5 月，对应平均铝价为 11,054 元/吨，较 2019 年-2020 年 2 月平均铝价下降 11.12%，使得毛利率相对较高。

5、中建三局塑料绝缘电缆的中标价格持续上升的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

公司 2018 年、2019 年中建三局塑料绝缘电缆中标价格有所上升，主要原因系：

A．公司 2018 年以来产品结构有所调整，将部分塑料绝缘电缆产能转换为毛利率较高的无机矿物绝缘金属护套电缆，并适当提升了塑料绝缘电缆的销售定价，同样也包括了对中建三局的投标报价。

B．“西安地铁奥凯问题电缆事件”以来，下游客户对于产品质量、客户品牌的重视程度亦不断提升。与国家电网类似，中建三局中标亦不是单纯的最低价中标，且随着双方近年来合作的不断加强，客户黏性加强，投标报价的适当提升并不必然使得公司无法中标。

C．中建三局招投标过程中，其招标文件会标明各产品型号的模拟数量，最终实际的采购情况与招标文件中的模拟数量并不直接关联，而在评估投标价格水平时，衡量标准是基于“各产品投标报价×各产品模拟数量”的总金额。发行人基于近年来与中建三局的合作情况，合理估计未来一年内各主要型号的用量情况，对于估计用量相对较大的型号适当提升投标报价，对于估计用量相对较小的型号适当降低投标报价。因此，在整体投标报价即“各产品投标报价×各产品模拟数量”未显著提高的情况下，发行人实际供货过程中的主要产品型号中标价格有所上升。

同行业可比公司未公开其中标价格情况，故无法直接比较。但整体而言，报告期内，同行业可比公司电气装备用电缆 2017-2019 年毛利率分别为 15.70%、16.67%、18.28%，2018 年、2019 年均呈上升趋势，与发行人不存在显著差异。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得发行人销售明细表、主要客户合同及产品价格清单，了解发行人销售定价方式与价格调整方式、与主要客户的价格变动情况，核对产品销售单价与合同价格是否存在差异，分析产品销售单价与采购价格变动的匹配性；

（2）取得发行人原材料采购明细表、主要供应商采购合同，了解发行人采购价格确定政策与价格调整方式，分析原材料采购价格与同期市场价格变动的匹配性；

（3）抽查与合同对应的销售/采购订单、出库单、入库单、物流单据和发票、入账凭证等；

（4）获取发行人生产成本构成表、收发存明细表，并将生产成本与存货的收发存情况进行了勾稽核对与分析；

（5）对比发行人与同行业可比公司的产品结构、成本构成等情况，分析发行人与同行业可比公司毛利率差异合理性，并对发行人毛利率变动原因进行核查；

（6）向发行人销售负责人进行访谈，了解公司报告期内产品报价政策的调整情况，并结合公司签订的销售合同、平均销售单价进行分析公司报价政策的实际变动情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内发行人主营业务毛利率逐年上升，主要受定价水平提升影响，具有合理性。

（2）公司矿物绝缘电缆单位成本变动与当期铜价变动情况基本一致。2016年、2017年，为积极开拓业务，公司适当降低了销售及投标定价，2018年以来，随着客户对产品质量重视度不断提升，公司产品需求提升，产品价格上升幅度略微超过单位成本的变动，使得2018年以来毛利率有所上升。

（3）无机矿物绝缘金属护套电缆具有塑料绝缘电缆所不具备的防火特性，故毛利率高于塑料绝缘电缆；同时，无机矿物绝缘金属护套电缆的生产工艺较之矿物绝缘电缆相对简单、原材料成本亦相对较低，且作为市场新品，具有一定的溢价，故毛利率高于矿物绝缘电缆。

（4）公司电力电缆低于同行业可比公司，主要系规模效应较弱所致。

（5）2017年、2018年，裸导线毛利率高于电力电缆，主要系公司对于裸导线采取了相对较高的报价策略；且裸导线的主要原材料为铝，2017年受原材料波动的不利影响相对较小。

（6）报告期内国网浙江、国网福建中标价格上升，主要系“最低价中标”的市场环境有所变化，公司相应提升投标报价所致。

（7）公司向国网江西电力电缆销售毛利率相对较高，一方面系产品结构差异，对于单价相对较低的交联架空电缆，发行人提高了投标报价，另一方面受供货时点影响，发行人实际供货时点较价格确定时间原材料价格下降较多，使得毛利率及进一步上升。

（8）2018年、2019年中建三局塑料绝缘电缆中标价格上升，同样受益于“最低价中标”的市场竞争环境转变，公司多年来与中建三局长期合作，客户黏性加强，故适当提升了投标报价。

（9）同行业可比公司未披露中标价格变化情况，故无法直接进行对比。公司电力电缆毛利率变动及中标价格上升情况，与宝胜股份毛利率变动较为一致；公司塑料绝缘电缆毛利率变动及中建三局中标价格上升情况，与同行业可比公司电气装备用电缆毛利率变动较为一致。

2017年发行人毛利率相对较低，主要系为积极拓展市场，部分签订于2016年、2017年的合同定价水平相对较低，使得2017年销售价格相对较低，同时2017年铜价整体呈上升趋势，价格确定时点铜价相对较低，进一步压缩了发行人的毛利率空间；2018年、2019年，发行人整体定价水平有所提升，此外铜材价格亦呈波动下降趋势，故整体毛利率有所上升；2020年1-6月，受主要产品销售结构变化影响，毛利率有所上升。

（10）发行人主营业务毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异，特种电缆产品毛利率较为接近；普通电缆发行人整体毛利率低于同行业可比公司，主要系该类产品不属于发行人主打产品，规模效应不足所致，报告期内受定价水平提升、新客户开拓等影响，发行人普通电缆毛利率较之同行业有所趋近。

十五、关于问询函问题“18.关于子公司久盛交联的经营业绩。审核问询回复显示，发行人控股子公司久盛交联主要从事电线电缆的生产、销售，主要产品为电力电缆、塑料绝缘电缆。报告期内营业收入分别为 27,542.65 万元、35,779.83 万元、41,287.38 万元、13,684.34 万元，净利润分别为-346.22 万元、-166.14 万元、902.55 万元、553.35 万元，净资产持续为负。

请发行人补充披露：

（1）久盛交联净资产为负的具体原因，对久盛交联以及发行人生产经营、参与招投标等是否造成重大不利影响，发行人采取的措施及有效性；

（2）报告期内久盛交联收入、毛利率、期间费用、净利润等财务指标变动原因及合理性，相关财务指标变动趋势与生产电力电缆的可比公司是否一致，毛利率、期间费用率等财务指标与可比公司是否一致，不一致的原因及合理性；

（3）久盛交联在 2017 年至 2018 年持续亏损的情况下，固定资产、在建工程等长期资产是否存在减值的风险；

（4）久盛交联与发行人母公司在产品类别、生产工艺、原材料、主要供应商、主要客户等方面的异同，在经营管理方面是否具备协同效应；久盛交联未来的发展规划、发展方向以及定位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、久盛交联净资产为负的具体原因，对久盛交联以及发行人生产经营、参与招投标等是否造成重大不利影响，发行人采取的措施及有效性。

（1）久盛交联净资产为负的原因

久盛交联主要产品系电力电缆以及塑料绝缘电缆，并非发行人重点产品，资源投入有限，一直以来经营规模较小，导致产品竞争力有限且生产成本相对较高，产品销售毛利率远低于同行业可比公司，故久盛交联长期处于亏损之中。截至 2020 年 9 月末，久盛交联未分配利润为-6,892.45 万元，导致净资产为负。

2019 年以来，久盛交联新开拓部分国网福建、国网江西等新增客户，业务规模有所增长，已实现小幅盈利。

（2）久盛交联净资产为负对久盛交联及发行人生产经营、参与招投标等造成的影响

久盛交联虽然净资产为负，但由于其客户主要为国家电网，国家电网的付款周期相对较短且非常稳定，另外久盛交联自前身设立至今已超过 50 年，与当地银行一直保持着较好的合作关系，银行授信相对充裕，故久盛交联一直保持着相对较好的现金流，能够满足其日常生产经营的资金需求。国家电网在招投标过程

中主要系对供应商的生产资质、历史业绩、是否存在重大质量问题以及注册资本规模等事项进行了明确的规定，净资产规模不属于招投标约束条件，故久盛交联净资产为负，并不会影响其参与国家电网的招投标资格，且久盛交联与国家电网一直保持着良好的合作关系。综上，久盛交联净资产为负不会对其生产经营、参与招投标等造成重大不利影响。

发行人自设立以来一直经营状况良好，设立次年（2005 年）以来持续盈利，截至 2020 年 9 月末，母公司未分配利润为 27,854.27 万元，所有者权益合计为 47,403.31 万元，故久盛交联净资产为负，对发行人财务报表产生的不利影响相对较小。发行人主营产品为防火类特种电缆，客户群体主要为中国建筑、中国中铁、中国铁建等大型综合建设集团，其主要产品与客户均与久盛交联存在显著差别，故久盛交联净资产为负不会对发行人的生产经营、参与招投标造成重大不利影响。

综上所述，久盛交联净资产为负对久盛交联及发行人生产经营、参与招投标等不会造成重大不利影响。

（3）发行人采取的措施及有效性

针对久盛交联净资产为负，发行人采取的措施具体如下：

1）进一步重视并加大国家电网客户的开发力度。之前由于中低压电力电缆产品技术含量相对较低，产品附加值少，竞争激烈，且当时普遍存在最低价中标的情形，从而使得该类产品的利润率较低，发行人对该块业务的重视程度不足、投入较少，一定程度上造成了久盛交联经营规模较小、经营业绩较差的情形。近年来，随着国家电网招投标程序中更加注重供应商的资质、产品质量、历史业绩情况，而降低了价格的影响权重，特别是 2017 年西安地铁奥凯问题电缆事件的出现，市场上以次充好的现象大幅改善，竞争环境有所好转，发行人开始加大电力电缆业务的投入，并陆续开发了国网福建、国网江西、国网安徽等新客户，使得久盛交联的经营情况有所好转。未来发行人将继续加大该块业务的资源投入，扩大久盛交联的经营规模、提升盈利能力；

2）进一步加强母公司与久盛交联的协同效应。近年来母公司防火类特种电缆需求持续增长，产能较为紧张，未来母公司将专注于矿物绝缘电缆以及无机矿物绝缘金属护套电缆等防火类特种电缆业务，而将把塑料绝缘电缆的生产陆续转移至久盛交联，充分利用久盛交联的富余产能，提升久盛交联的业务规模，增强其盈利能力；

3）随着国家电网招投标过程中对供应商注册资本金额的要求不断提升，久盛交联目前 5,000 万元的注册资本已略显不足，未来发行人在资金充裕的情况下，拟对久盛交联进行增资，亦可消除其净资产为负的情形。

2、报告期内久盛交联收入、毛利率、期间费用、净利润等财务指标变动原因及合理性，相关财务指标变动趋势与生产电力电缆的可比公司是否一致，毛利率、期间费用率等财务指标与可比公司是否一致，不一致的原因及合理性。

（1）久盛交联主要财务指标情况及变动分析

报告期内，久盛交联收入、毛利率、期间费用、净利润及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	13,684.34	/	41,287.38	15.39%	35,779.83	29.91%	27,542.65
毛利率	13.30%	+1.82%	11.48%	+4.15%	7.33%	+1.57%	5.76%
期间费用	1,061.39	/	3,709.35	37.77%	2,692.50	46.71%	1,835.22
净利润	553.35	/	902.55	-643.25%	-166.14	-52.01%	-346.22

注：2017 年及 2018 年净利润为负，2019 年净利润转正，故未列示同比变动率

2017 年至 2019 年，久盛交联营业收入持续增长，主要系我国电网建设投资一直处于高位，国家电网下属各公司采购规模不断增加所致。具体而言，2018 年久盛交联营业收入增长主要系国网浙江中标金额上升较多所致，对其销售收入从 2017 年的 10,643.25 万元上升至 2018 年的 19,605.03 万元；2019 年久盛交联营业收入增长主要系新中标的客户国网福建销售规模快速增长所致，对其销售收入从 2018 年的 1,058.71 万元上升至 2019 年的 9,336.86 万元。

2017 年至 2019 年，久盛交联销售毛利率持续上升，主要系最低价中标的招投标政策发生了变化，以及西安地铁奥凯问题电缆事件的发生，使得竞争环境明显改善，从而推动了电力电缆产品销售价格的上升。

2017 年至 2019 年，久盛交联期间费用持续上升，主要系销售费用上涨所致。2017 年至 2019 年，久盛交联销售费用分别为 942.09 万元、1,761.92 万元和 2,817.96 万元，销售费用持续增长主要系国网福建、浙江大有以及国网安徽等客户的销售收入快速增长，久盛交联销售服务费快速增加所致。

2017 年至 2019 年，久盛交联净利润持续上升，主要系销售收入以及毛利率的提升所致。

（2）久盛交联主要财务指标与可比公司对比分析

报告期内，久盛交联主要财务指标与可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	销售收入	/	1,067,305.19	1,091,577.52	1,213,565.74
	期间费用率	4.98%	5.67%	5.43%	5.00%

公司名称	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	毛利率	/	13.48%	11.50%	7.71%
万马股份	销售收入	224,780.60	610,801.01	524,315.40	423,327.62
	期间费用率	15.19%	13.86%	13.10%	12.82%
	毛利率	17.05%	15.55%	14.45%	14.20%
杭电股份	销售收入	/	394,550.11	335,774.74	286,385.05
	期间费用率	10.79%	12.32%	13.00%	11.60%
	毛利率	/	17.14%	15.52%	15.89%
金龙羽	销售收入	/	40,902.11	40,874.96	15,547.60
	期间费用率	6.37%	5.72%	5.56%	5.40%
	毛利率	/	12.80%	12.02%	15.68%
通光线缆	销售收入	20,704.23	59,686.94	66,128.59	61,943.51
	期间费用率	20.78%	21.69%	18.21%	18.95%
	毛利率	14.19%	11.31%	13.54%	10.18%
久盛交联	营业收入	13,684.34	41,287.38	35,779.83	27,542.65
	期间费用率	7.76%	8.98%	7.53%	6.66%
	毛利率	13.30%	11.48%	7.33%	5.76%

注：营业收入、毛利率数据为电力产品数据，其中宝胜股份为“电力电缆”、万马股份为“电力产品”、杭电股份为“缆线”、金龙羽为“电网类”、通光线缆为“输电线缆”，期间费用率系合并报表口径。

如上表所示，2017 年至 2019 年，万马股份、杭电股份、金龙羽电力电缆产品销售收入持续上升，变动趋势与久盛交联基本一致。

2017 年至 2019 年，同行业可比公司电力电缆产品毛利率普遍呈现持续上升态势，变动趋势与久盛交联基本一致，但同行业可比公司电力电缆产品毛利率普遍高于久盛交联，主要系一方面久盛交联经营规模相对较小，产能利用率较低，从而使得生产成本偏高；另一方面久盛交联竞争优势相对较弱，销售价格亦略低于同行业可比公司。

2017 年至 2019 年，同行业可比公司期间费用率普遍呈现持续上升态势，变动趋势与久盛交联基本一致，但同行业可比公司平均期间费用率略高于久盛交联，主要系久盛交联原客户主要系国网浙江，合作关系良好，且具有一定地域优势，故使得销售费用率相对较低，近年来陆续开发了国网福建、国网江西、国网安徽等新客户，销售费用率持续上升。

综上所述，久盛交联主要财务指标变动情况与同行业可比公司不存在重大差异。

3、久盛交联在2017年至2018年持续亏损的情况下，固定资产、在建工程等长期资产是否存在减值的风险。

截至2020年6月末，久盛交联固定资产情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	账面价值	净值率
房屋及建筑物	982.07	861.77	120.30	12.25%
机器设备	3,414.65	3,292.69	121.96	3.57%
运输工具	-	-	-	/
电子设备及其他	309.64	261.65	47.99	15.50%
合计	4,706.36	4,416.11	290.25	6.17%

久盛交联固定资产账面价值和净值率较低，机器设备净值率已接近固定资产残值率，经测试，久盛交联固定资产的可收回金额高于其账面价值，未发生减值迹象。

截至2020年6月末，久盛交联无在建工程。

截至2020年6月末，久盛交联无形资产均为土地使用权，账面原值为652.34万元，累计摊销额为267.20万元，账面价值为385.14万元，土地面积为147,585.90平方米，平均每平方米26.10元，远低于市场价格，不存在减值迹象。

综上所述，久盛交联固定资产、在建工程等长期资产不存在减值的风险。

4、久盛交联与发行人母公司在产品类别、生产工艺、原材料、主要供应商、主要客户等方面的异同，在经营管理方面是否具备协同效应；久盛交联未来的发展规划、发展方向以及定位。

（1）久盛交联与发行人母公司在产品类别、生产工艺、原材料、主要供应商、主要客户等方面的差异情况

报告期内，久盛交联的产品类别主要是塑料绝缘电缆以及电力电缆，发行人母公司的产品类别主要是矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆，故久盛交联与母公司在塑料绝缘电缆存在重叠。

主要而言，矿物绝缘电缆需要使用氧化镁粉作为绝缘材料、铜管作为护套材料，生产工艺多了氧化镁粉的瓷柱压制、瓷柱烧结以及铜芯、氧化镁和铜管的坯缆装配、拉拔、退火等环节；无机矿物绝缘金属护套电缆需要使用云母带作为绝缘材料、铜带作为护套材料，生产工艺多了云母绕包以及焊管轧纹等；塑料绝缘电缆仅部分型号需要使用云母带作为绝缘材料，其护套材料为低烟无卤聚乙烯，采用的是挤包工艺；电力电缆生产工艺则多了干法交联、铜带屏蔽、装铠等环节。故矿物绝缘电缆、电力电缆的生产工艺均与无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆存在较大差异，而无机矿物绝缘金属护套电缆与塑料绝缘电缆的部分生产工艺一致。

矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆以及电力电缆的原材料最主要均系铜材，其他原材料主要包括铝材、氧化镁粉、聚乙烯、云母带等，主要差异为矿物绝缘电缆原材料还有氧化镁粉，无聚乙烯；电力电缆原材料则一般无云母带；另外，发行人由少部分电力电缆和塑料绝缘电缆系铝芯电缆，会使用铝材作为导体材料。

久盛交联及发行人母公司的主要供应商存在重叠，主要系铜材供应商，如久立电气、广德亨通铜业有限公司；发行人母公司主要铜材供应商还有宁波金田电材有限公司、浙江海亮股份有限公司和河南龙辉铜业有限公司，该些铜材供应商主要系供应矿物绝缘电缆用铜材与铜管。

久盛交联及发行人母公司的主要客户存在差异，久盛交联客户主要为国家电网下属各公司，报告期内国家电网销售占比（剔除内部交易后）分别为 85.73%、97.30%、94.70%和 96.55%。发行人母公司主要客户为中国建筑、中国中铁、中国铁建、龙光集团等，与国家电网的交易金额极小。

（2）久盛交联与发行人母公司在经营管理方面是否具备协同效应

在采购方面，发行人母公司与久盛交联主要原材料均为铜材，一般而言，随着采购规模的上升，铜材供应商的加工费会小幅下降，故发行人母公司与久盛交联一同采购铜材，有利于降低成本、提升效益。

在生产方面，近年来发行人矿物绝缘电缆以及无机矿物绝缘金属护套电缆等防火类特种电缆发展态势良好，产能日益紧张，发行人母公司未来将专注于防火类特种电缆业务，将塑料绝缘电缆产能逐步改造为无机矿物绝缘金属护套电缆，而将塑料绝缘电缆业务由久盛交联承接，充分利用久盛交联的富余产能。

在销售方面，久盛交联具备电力电缆的生产能力，使得发行人能够为客户提供多品类的电缆产品，进一步增强发行人的竞争实力；另外发行人母公司在行业内的良好口碑，亦能够为久盛交联的业务开拓提供支持。

在管理方面，发行人管理团队具备丰富的电线电缆行业管理经验，发行人在增资控股久盛交联后，向久盛交联派出了全套管理团队，能够为久盛交联的经营管理提供有力支撑。

综上所述，久盛交联与发行人母公司在经营管理方面具备一定的协同效应。

（3）久盛交联未来的发展规划、发展方向以及定位

发行人未来将继续专注于防火类特种电缆业务，故久盛交联将作为电力电缆、塑料绝缘电缆的生产基地，在产品种类以及产能等方面为发行人母公司提供支持。随着近年来电力电缆市场竞争环境的改善，发行人未来在资金充裕的前提下，将加大对久盛交联的投资力度，支持其在维护好现有国家电网客户的同时，不断开发新的国家电网客户，提升经营业绩。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得了久盛交联的财务报表、销售明细表等，分析久盛交联净资产为负的原因；

（2）对发行人及久盛交联管理层进行访谈，了解久盛交联净资产为负对久盛交联及发行人生产经营、参与招投标等的影响，发行人母公司与久盛交联在生产经营管理等方面的协同作用，以及久盛交联未来发展规划、发展方向及定位；

（3）对久盛交联报告期内主要财务指标及变化情况进行分析，并与同行业上市公司进行比对，分析主要财务指标变化的合理性；对发行人及久盛交联管理层进行访谈，了解久盛交联主要财务指标与同行业上市公司的差异原因；

（4）取得了久盛交联固定资产、无形资产等长期资产明细表，现场核查久盛交联的固定资产、无形资产使用情况，对其固定资产、无形资产等长期资产进行减值测试，判断久盛交联长期资产是否存在减值的风险；

（5）取得了久盛交联与发行人母公司的销售明细表、采购明细表，分析久盛交联与发行人母公司在产品类别、原材料、主要供应商、主要客户等方面的差异情况；对生产主管人员进行访谈，了解发行人各类产品的生产工艺差异情况。

2、核查结论

（1）久盛交联净资产为负系因为前期持续亏损，致使未分配利润为负所致，该事项对久盛交联及发行人生产经营、参与招投标等不会造成重大不利影响，发行人已经明确了久盛交联未来的发展规划，通过提升其盈利能力以及增资的方式有望改变其净资产为负的状况；

（2）报告期内，久盛交联收入、毛利率、净利润逐年提升，主要系电力电缆、塑料绝缘电缆等普通电缆的市场竞争环境明显改善，以及国家电网招投标政策的变化所致，具有合理性；报告期内，久盛交联期间费用逐年提升，主要系国网福建、浙江大有以及国网安徽等客户的销售收入快速增长，致使销售服务费用相应增加所致，具有合理性；报告期内，久盛交联主要财务指标变化情况与同行业上市公司之间不存在显著差异；

（3）截至 2020 年 6 月末，久盛交联固定资产、无形资产等长期资产账面价值较低，可收回金额高于账面价值，不存在减值的风险；

（4）发行人母公司与久盛交联在产品类别、生产工艺、主要客户方面存在差异，在原材料、主要供应商方面存在重叠，主要系发行人母公司主要经营防火类特种电缆业务，而久盛交联主要经营电力电缆及塑料绝缘电缆等普通电缆业务所致，具有合理性；发行人母公司与久盛交联在采购、生产、销售、管理等方面存在一定的协同效益；发行人未来将继续专注于防火类特种电缆业务，久盛交联

主要系作为电力电缆、塑料绝缘电缆的生产基地，在产品种类以及产能等方面为发行人母公司提供支持，未来发行人在资金充裕的情况下，将加大对久盛交联的投资力度，有望提升其经营规模及盈利能力。

十六、关于问询函问题“19.关于职工薪酬和运输费用。审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人销售费用中的职工薪酬分别为 661.32 万元、557.49 万元、686.78 万元、265.08 万元，管理费用中的职工薪酬分别为 1,182.76 万元、1,262.42 万元、1,334.94 万元、602.47 万元，研发费用中的职工薪酬分别为 524.89 万元、659.88 万元、760.06 万元、458.71 万元；（2）报告期内，发行人销售费用中运输费分别为 1,059.72 万元、1,364.10 万元、1,288.90 万元和 555.83 万元，占当期营业收入比重分别为 1.05%、1.11%、1.03%和 1.07%。

请发行人：

（1）补充披露销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动说明职工薪酬变动的合理性；

（2）补充披露销售人员人均销售收入与同行业可比公司的对比情况，说明差异的原因及合理性；

（3）结合报告期各期运输量、单位运输费用、收入的区域分布、运输距离的变化等情况说明运杂费变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、补充披露销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动说明职工薪酬变动的合理性

（1）销售人员平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬（万元）	265.08	686.78	557.49	661.32
平均销售人员数量（人）	64	60	59	74
销售人员人均薪酬（万元）	4.14	11.53	9.49	8.89
其中：				

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母公司职工薪酬（万元）	229.07	574.73	440.31	512.48
平均销售人员数量（人）	48	47	45	54
销售人员人均薪酬（万元）	4.77	12.34	9.78	9.45
湖州-全部单位在岗职工平均工资	/	8.96	8.05	7.14
子公司职工薪酬（万元）	36.02	112.05	117.18	148.84
平均销售人员数量（人）	16	13	14	20
销售人员人均薪酬（万元）	2.25	8.62	8.52	7.38
兰溪-全部单位在岗职工平均工资	/	8.04	7.16	7.01

发行人与同行业可比公司销售人员人均薪酬及人均销售收入对比情况如下表：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员平均工资（万元）				
宝胜股份	/	8.92	15.44	4.76
万马股份	/	6.56	8.56	7.37
杭电股份	/	6.34	4.34	3.90
金龙羽	/	13.51	13.06	10.78
尚纬股份	/	26.81	24.70	27.86
通光线缆	/	13.55	10.64	9.35
平均值	/	12.62	12.79	10.67
剔除尚纬股份后平均值	/	9.78	10.41	7.23
发行人	4.14	11.53	9.49	8.89
销售人员平均销售收入（万元/人）				
宝胜股份	/	6,616.88	9,355.93	2,990.05
万马股份	/	1,086.44	1,398.37	1,110.75
杭电股份	/	2,773.56	3,419.77	2,552.74
金龙羽	/	3,594.97	3,421.01	3,754.88
尚纬股份	/	2,234.67	1,969.01	1,385.25
通光线缆	/	858.08	765.21	754.46
平均值	/	2,860.77	3,388.22	2,091.36
剔除宝胜股份后平均值	/	2,109.54	2,194.67	1,911.62
发行人	794.01	2,462.50	2,670.76	1,569.01

注：各同行业可比公司销售人员人数数据来源为年报披露销售人员数量。

由上表，公司销售人员平均工资略低于同行业可比公司，但处于同行业可比公司平均工资区间范围内。若剔除平均工资相对较高的尚纬股份，公司销售人员平均工资与同行业可比公司平均值较为接近。

公司销售人员平均销售收入低于同行业可比公司，但处于同行业可比公司平均销售收入区间范围内。由于宝胜股份收入较高、规模效应较强，且产品包含较高比例的电力电缆、裸导线，该类产品主要由国家电网采购，销售后无需投入较多的销售人员，因此宝胜股份销售人员人均销售收入相对较高。若剔除平均销售收入相对较高的宝胜股份，公司销售人员平均销售收入与同行业可比公司较为接近。

报告期内，发行人销售人员人均薪酬逐期上升，主要系业绩持续增长，销售人员薪酬亦相应增加。发行人销售人员人均薪酬高于当地平均工资水平，与同行业平均工资水平不存在显著差异，不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形。

2、管理人员平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬（万元）	602.47	1,334.94	1,262.42	1,182.76
平均管理人员数量（人）	97	108	99	106
管理人员人均薪酬（万元）	6.19	12.37	12.77	11.11
其中：				
母公司职工薪酬（万元）	399.52	905.26	882.80	849.76
平均管理人员数量（人）	44	56	47	47
管理人员人均薪酬（万元）	9.01	16.19	18.65	17.92
湖州-全部单位在岗职工平均工资	/	8.96	8.05	7.14
子公司职工薪酬（万元）	202.95	429.68	379.62	333.00
平均管理人员数量（人）	53	52	52	59
管理人员人均薪酬（万元）	3.83	8.26	7.37	5.64
兰溪-全部单位在岗职工平均工资	/	8.04	7.16	7.01

发行人与同行业可比公司管理人员人均薪酬对比情况如下表：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	/	19.94	18.87	19.14
万马股份	/	15.67	19.50	16.52
杭电股份	/	31.51	12.75	14.35
金龙羽	/	18.75	15.34	13.79

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
尚纬股份	/	18.71	16.36	11.98
通光线缆	/	11.71	10.79	10.98
平均值	/	19.38	15.60	14.46
发行人	4.14	11.53	9.49	8.89

注：各同行业可比公司管理人员人数数据来源为年报披露的除销售、技术、生产人员的其他人员数量。

由上表，公司管理人员平均工资低于同行业可比公司，但研发人员平均工资高于同行业可比公司（具体请参见本小节之“3、研发费用分析”之“（5）研发人员职工薪酬变动分析”），其原因系部分上市公司管理人员与技术人员人数与管理费用、研发费用职工薪酬并非直接对应，使得人均薪酬数据不可比。

此处将管理人员、研发人员合并考虑，则发行人管理、研发人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下表：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	/	13.04	15.54	12.11
万马股份	/	17.44	14.07	12.90
杭电股份	/	15.07	10.93	11.95
金龙羽	/	15.11	12.35	10.33
尚纬股份	/	7.34	6.88	5.75
通光线缆	/	11.59	11.01	10.12
平均值	/	13.27	11.80	10.53
发行人	6.37	12.66	12.69	11.38

由上表，将管理人员、研发人员合并统计后，公司与同行业可比公司人均薪酬不存在显著差异。

报告期内，公司管理人员数量及人均薪酬基本保持稳定。发行人管理人员人均薪酬高于当地平均工资水平，将管理人员、研发人员合并统计后，与同行业平均工资水平不存在显著差异，不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形。

（3）研发人员平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬（万元）	458.71	760.06	659.88	524.89
平均研发人员数量（人）	69	58	53	44
研发人员人均薪酬（万元）	6.62	13.22	12.53	12.02
湖州-全部单位在岗职工平均工资	/	8.96	8.05	7.14

发行人与同行业可比公司研发人员人均薪酬对比情况如下表：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	/	6.77	10.50	6.32
万马股份	/	21.57	9.12	9.19
杭电股份	/	6.64	8.32	7.31
金龙羽	/	4.84	4.53	-
尚纬股份	/	2.93	2.36	2.20
通光线缆	/	11.25	11.62	8.13
平均值	/	9.00	7.74	6.63
发行人	6.62	13.22	12.53	12.02

注：各同行业可比公司研发人员人数数据来源为年报披露技术人员数量。

发行人研发人员人均薪酬高于同行业可比公司，其原因系部分上市公司管理人员与技术人员人数与管理费用、研发费用职工薪酬并非直接对应，使得人均薪酬数据可比性较差。

为保持数据的可比性，将管理人员、研发人员合并统计，公司与同行业可比公司人均薪酬不存在显著差异（具体请参见本小节“2、管理费用分析”之“（1）管理人员职工薪酬变动分析”）。

发行人研发人员人均薪酬逐期上升，高于当地平均工资水平，不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形。

（4）结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动说明职工薪酬变动的合理性

报告期各期，发行人员工数量分别为 446 人、452 人、450 人和 447 人，基本保持稳定；生产人员、销售人员、管理人员、研发人员各年平均工资整体呈小幅上升趋势。发行人职工薪酬的增加主要系平均工资上升的影响。

2、补充披露销售人员人均销售收入与同行业可比公司的对比情况，说明差异的原因及合理性。

具体请参见本问题回复之“1、销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形”相关部分。

3、结合报告期各期运输量、单位运输费用、收入的区域分布、运输距离的变化等情况说明运杂费变动的原因及合理性。

报告期内，发行人运输费及主要产品销量的变动情况如下表：

单位：万元；KM；万元/KM

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
运输费用	555.83	1,288.90	1,364.10	1,059.72
主要产品销量	8,081.73	19,049.22	19,143.13	17,276.39
单位销量运费	0.0688	0.0677	0.0713	0.0613
单位销量运费变动率	1.65%	-5.05%	16.17%	/
同期 0#柴油平均零售价格变动率	-12.84%	-6.28%	16.58%	/

注：主要产品销量均根据标准品 WDZA-YJY（4×25+1×16）的耗铜量进行折算。

由上表，2018 年发行人运输费上升较多，一方面系业务规模增长，产品销量相应增长；另一方面受燃料价格上升影响，单位销量运费较 2017 年亦上升较多。

2019 年，发行人主要产品销量变动较小，而运输费略有下降，主要系受燃料价格下降影响，单位销量运费较 2018 年下降所致。

2020 年 1-6 月，发行人单位运输费用略有上升，而同期燃料价格下降较多，其原因主要系运输半径变化所致。2020 年 1-6 月，发行人华东区域主要产品销量占比由 2019 年的 62.18%下降至 47.76%，而运输半径相对较远的西北、华北、东北、西南合计销量占比，较 2019 年上升了 13.64 个百分点。运输半径的扩大使得 2020 年 1-6 月单位运输费用小幅上升。

具体情况如下表：

单位：KM

区域	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	收入占比	主要产品销量	销量占比	收入	收入占比	主要产品销量	销量占比
浙江省	12,828.57	25.24	2,259.76	27.96	38,655.81	31.40	6,664.52	34.99
华东（不含浙江省）	10,308.03	20.28	1,599.88	19.80	33,503.72	27.21	5,180.12	27.19
华南	6,479.67	12.75	948.14	11.73	18,739.92	15.22	2,659.75	13.96
华中	6,082.15	11.97	967.46	11.97	11,546.95	9.38	1,703.49	8.94
西南	2,124.64	4.18	337.41	4.17	7,000.09	5.69	1,093.80	5.74
华北	5,039.73	9.92	801.42	9.92	6,939.92	5.64	1,021.48	5.36
西北	6,020.67	11.85	918.43	11.36	3,592.77	2.92	427.47	2.24
东北	1,395.77	2.75	248.79	3.08	2,073.09	1.68	295.84	1.55
外销	158.90	0.31	0.43	0.01	184.15	0.15	2.78	0.01
合计	50,816.38	100.00	8,081.73	100.00	123,124.79	100.00	19,049.22	100.00

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）了解发行人薪酬政策、相关内控制度的建立和执行情况；

（2）了解发行人的工资核算方法，复核应付职工薪酬的计提及计入成本费用核算划分方法是否准确，关注报告期内是否发生重大调整；

（3）获取发行人员工工资表、花名册及个人所得税申报表，检查员工工资与人数是否与财务记录一致；

（4）根据花名册员工岗位性质复核计入成本费用的归集是否准确；

（5）检查公司职工薪酬总额变动、构成结构变动、薪酬金额变动、人员人数变动和人均薪酬变动情况，分析相关变动的原因，结合公司业务开展情况判断变动是否合理。分析发行人支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的勾稽关系和归集情况，确定是否具有合理解释；

（6）检查银行公司工资发放情况；通过执行关联方账户核查，关注是否存在账外发放员工薪酬的情况；

（7）检查发行人员工人数、员工薪酬与产量、销量、销售收入之间的匹配关系，并与同行业可比公司、当地平均水平进行对比分析；

（8）检查发行人运费台账及运费对账单，并于账面情况进行核对；

（9）向发行人了解运输费的定价方式，并结合销售地区进一步分析发行人运费的变动趋势以及与销售收入变动的匹配性。；

（10）执行运输费的截止性测试，核实运输费用计入会计期间的准确性。

2、核查结论

（1）报告期内，发行人各岗位员工薪酬水平持续上升，与同行业上市公司之间不存在显著差异，并且高于当地平均水平；

（2）报告期内，发行人员工数量基本稳定，人工成本上升主要系平均薪酬水平上升所致；

（3）报告期内，发行人销售人员人均销售收入略低于同行业可比公司，但处于同行业可比公司平均销售收入区间范围内，剔除人均销售收入较高的宝胜股份后，发行人销售人员人均销售收入与同行业可比公司不存在显著差异；

（4）发行人人工成本由生产成本、制造费用、管理费用、销售费用以及研发费用中的职工薪酬构成；人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目的变化具有合理性；发行人薪酬金额、人员数量及人均薪酬真实、准确，相关变化合理，不存在重大异常；

（5）不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；

（6）报告期内，公司的运输费、运输量与主营业务收入具有匹配性，运输费率变动具有合理性。

十七、关于问询函问题“20.关于存货跌价准备。审核问询回复显示，发行人对报告期各期末存货均进行了减值测试，不存在减值迹象，故未计提减值准备。

请发行人补充披露报告期各期末均未计提存货跌价准备是否符合谨慎性原则，与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、存货减值测试情况

（1）库龄 1 年以上的存货情况

报告期各期，发行人 1 年以上存货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结存 1 年以上的存货金额	951.34	750.22	742.29	917.57
期末存货总金额	14,511.91	12,208.07	7,659.03	8,316.96
占比	6.56%	6.15%	9.69%	11.03%

如上表所，报告期内公司 1 年以上存货金额占比较低，且整体呈下降趋势。公司存货库龄集中在 1 年以内，不存在存货积压情形，存货库龄无恶化情况。

报告期内，公司 1 年以上库龄存货的构成情况如下：

单位：万元；%

项目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料：五金备件	154.40	16.23	151.35	20.17	139.96	18.86	131.52	14.33
原材料：不锈钢无缝管	65.27	6.86	96.87	12.91	147.19	19.83	126.58	13.80
原材料：其他	89.72	9.43	90.15	12.02	85.30	11.49	92.21	10.05
周转材料：包装物	3.28	0.34	4.36	0.58	3.74	0.50	1.98	0.22
产成品：加热电缆	314.40	33.05	235.76	31.43	177.25	23.88	154.89	16.88
产成品：塑料绝缘电缆	92.62	9.74	91.73	12.22	115.21	15.52	283.59	30.91
产成品：矿物绝缘电缆	32.29	3.39	27.64	3.68	27.40	3.69	58.28	6.35
产成品：电力电缆及其他库存商品	43.16	4.54	52.35	6.98	46.25	6.23	68.51	7.47
发出商品：加热电缆	156.19	16.42	-	-	-	-	-	-
合计	951.34	100.00	750.22	100.00	742.29	100.00	917.57	100.00

如上表所示，报告期内公司 1 年以上库龄存货主要构成为原材料与库存商品。

库龄 1 年以上原材料主要系五金备件、不锈钢无缝管。整体而言五金备件、不锈钢无缝管价格较为稳定且可长时间存放和使用，公司保留一定的五金备件等便于生产过程中随时进行设备维修等使用。

2020 年 6 月 30 日期末结存库龄 1 年以上的发出商品为公司油井加热电缆业务产品，根据合同需待相关产品安装完成并正常运转后开始确认相关收入，故产生了一定金额的一年以上库龄的发出商品。

公司的库存商品中，矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、电力电缆多为按照国家标准或行业标准生产的标准化产品，并且公司的产品主要原材料是铜，具备可长期使用、长期存放的特点，结存 1 年以上并不影响公司产品的性能和对外出售。报告期末，库龄 1 年以上库存商品最主要系为油井业务而储备的加热电缆。由于石油开采井下环境比较复杂，油井线出现故障的概率相对较高，为便于出现故障时及时帮助客户进行设备更换，公司需要备存一定量的加热电缆。报告期内公司加热电缆及相关业务的平均销售毛利率为 36.09%，故库存商品发生跌价的可能性相对较小。

综上所述，公司库龄在 1 年以上的存货主要是公司生产经营过程中保留的备品及备件，由于备品备件可以长期存放和使用，发生减值的可能性较小。

（2）存货构成及在手订单情况

1）原材料、库存商品的具体构成

发行人原材料、库存商品分产品具体构成情况如下表：

A．原材料

单位：万元

类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
铜材	875.81	590.41	586.68	707.27
原辅料	363.03	378.74	312.34	266.58
钢材	268.62	247.50	307.36	283.40
元配件	30.66	51.25	46.81	53.00
其他零星材料	284.80	293.79	230.29	173.68
合计	1,822.93	1,463.97	1,483.48	1,483.92

上表中，发行人原材料主要包括铜材，云母带、绝缘、护套料等原辅料，不锈钢无缝管等钢材，元配件和五金件等其他零星材料。

B．库存商品

单位：万元

类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
矿物绝缘电缆	2,943.74	2,279.56	1,422.35	939.34
无机矿物绝缘金属护套电缆	2,569.04	361.25	937.91	522.85

类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
电力电缆	445.54	789.57	310.56	161.32
塑料绝缘电缆	2,667.74	2,447.27	607.60	2,050.60
加热电缆	627.74	699.85	548.23	383.29
其他	246.47	146.60	152.88	231.84
合计	9,500.26	6,724.11	3,979.53	4,289.23

上表中，发行人其他库存商品主要为绞线。

2）在手订单情况

报告期各期末，发行人库存商品各主要产品对应在手订单（不含框架合同）情况如下表：

单位：万元

类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
矿物绝缘电缆	9,151.76	1,591.71	3,869.81	6,312.47
无机矿物绝缘金属护套电缆	6,169.45	2,074.94	862.47	1,300.26
电力电缆	462.88	1,121.50	1,073.86	619.76
塑料绝缘电缆	5,422.38	2,586.23	1,392.97	5,843.66
合计	21,206.47	7,374.37	7,199.11	14,076.15

发行人2017年末在手订单相对较多，主要系2018年春节时间较之2019年、2020年相对较晚，下游客户的订单下达受春节影响相对较小。

2019 年末，发行人矿物绝缘电缆在手订单低于期末库存，主要系发行人为避免产能紧张时无法满足客户交付要求，预备了“BTTZ 1×185”、“BTTZ 1×240”等矿物绝缘电缆中用量较大的规格型号。

2020 年 6 月末，发行人在手订单较多，主要系受疫情影响，下游客户整体进度有所延后，部分订单下达后交付时间较晚，故在手未交付订单上升较多。同时，受春节因素影响，通常 12 月末在手订单亦相对少于中期 6 月末时点。

发行人期末发出商品部分系已出库尚未完成现场交货验收的在途商品，均有在手订单支持；其他油井加热电缆业务产品，系尚未安装完成并正常运转的相关产品，亦有在手订单支持。

（3）存货各项目的减值测试具体过程

报告期内，公司于资产负债表日对存货执行存货减值测试。

公司结合不同类别的存货确定不同类别存货可变现净值。库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售

合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

经减值测试，不存在减值迹象，故未计提减值准备。

2、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	0.97%	1.34%	1.02%	1.04%
万马股份	1.20%	1.46%	1.16%	1.38%
杭电股份	0.31%	0.31%	0.65%	0.38%
金龙羽	0.09%	0.66%	0.50%	0.36%
尚纬股份	2.47%	2.70%	3.64%	4.59%
通光线缆	1.96%	2.76%	3.75%	3.71%
平均	1.17%	1.54%	1.79%	1.91%

参照同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例平均水平，对公司存货跌价准备计提进行估算，计提存货跌价准备占公司当期利润总额的比例较低，对公司财务报表不构成重大影响。

具体对公司经营成果影响估算结果如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存货跌价准备测算金额（万元）	169.43	187.87	136.88	158.85
资产减值损失测算金额（万元）	-18.43	50.98	-21.96	35.88
利润总额（万元）	4,002.88	9,226.97	7,337.23	2,165.83
占利润总额的比例	-0.46%	0.55%	-0.30%	1.66%

注：计提存货跌价准备对当期资产减值损失的影响金额需要考虑期初期末存货跌价准备金额的影响，测算金额为正数为需要补提存货跌价准备，从而减少当期利润；测算金额为负数为转回（或转销）存货跌价准备，将增加当期利润。

3、存货周转率与同行业可比公司的对比情况

报告期内本公司与同行业可比公司存货周转率对比如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宝胜股份	7.46	18.00	18.01	15.07
万马股份	4.34	10.37	8.61	9.33
杭电股份	1.73	3.38	3.44	3.39
金龙羽	1.78	5.33	5.48	6.56
尚纬股份	2.90	7.45	8.12	6.88
通光线缆	1.85	4.88	5.83	5.93
平均	3.34	8.24	8.25	7.84
本公司	3.11	10.24	12.93	11.68

数据来源：Wind 资讯

由于主要原材料的价格弹性较大，公司采取根据销售订单签订情况进行生产加工（即“以销定产”）的生产模式为主，存货余额较小，存货周转率较高。报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司相比处于中上水平，存货管理水平较好，存货规模得到良好控制。公司存货主要是铜及铜的产品，可以长期存放，不易出现毁坏、变质等情况。公司通过以销定产、以产定购的方式，在确定销售价格的时候会根据当时市场原材料的价格，结合当时的市场情况，给公司保证一定的利润空间。因此公司的存货基本按照客户的合同及订单组织生产，与合同及订单相对应，存货跌价风险总体较小。同时由于公司按照客户的合同及订单组织生产，公司整体上存货规模相对较小，公司存货周转较快。

报告期各期，公司存货周转率分别为 11.68 次/年、12.93 次/年、10.24 次/年和 6.22 次/年（2020 年 1-6 月已年化处理），存货控制情况相对较好，周转情况整体优于同行业平均水平。

综上所述，公司报告期存货存放状态良好，存货周转较快，在手订单支持情况较好，不存在存货积压损坏等情况。报告期期末公司按照存货成本与可变现净值比较，按较低者计量存货，未发现存在减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情形。参照同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例平均水平，对公司存货跌价准备计提进行估算，对公司财务报表不构成重大影响。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）了解发行人存货和生产管理相关的内部控制制度并执行控制测试。经测试，发行人存货和生产管理相关的内部控制制度建立完善并在报告期内得到有效运行；

（2）获取发行人存货明细表，分析存货构成情况；

（3）获取发行人存货账龄明细表、收发存明细表，根据收发存明细表复核存货库龄的准确性；

（4）对发行人产成品实施了实地监盘程序；

（5）执行存货跌价准备测试，结合存货库龄、产品销售单价、期后出库情况核查发行人期末存货跌价准备计提是否充分。

（6）抽样对发行人成本核算进行复核，测试发行人成本核算的准确性；

（7）执行存货发出的计价测试程序。经测试，发行人存货发出计价及期末存货结存金额准确；

（8）执行分析性复核程序，分析报告期内公司存货结构、存货周转率、存货库龄的变动情况。经分析，未发现公司存在重大异常情况。

（9）对报告期内发行人存货周转率、存货跌价准备计提比例，与同行业可比上市公司进行比较，并基于同行业存货跌价准备计提比例进行匡算。

2、核查结论

（1）报告期内，参照同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例平均水平，对公司存货跌价准备计提进行估算，对公司利润总额影响相对较小。

（2）报告期内，发行人存货周转率较高，存货周转速度较快，期末主要产品在手订单支持情况较好，不存在存货积压情形，发行人存货减值测试结果准确，减值测试过程符合谨慎性原则。

十八、关于问询函问题“22.关于机器设备。申报材料显示，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人机器设备账面净值为 2,119.82 万元，成新率为 19.35%。请发行人结合生产模式、流程、核心生产环节等补充披露机器设备规模与产能、业务规模、核心技术的匹配性，与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性，并结合生产设备的成新率补充披露是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、发行人机器设备与产能、营业收入的匹配性

发行人主营业务收入/机器设备原值处于同行业可比公司范围内，不存在重大差异。

2、发行人母公司机器设备情况

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人母公司机器设备账面原值为 6,666.16 万元，累计折旧为 4,656.68 万元，账面价值为 2,009.58 万元，机器设备成新率为 30.15%。

报告期内，发行人母公司机器设备情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	类别	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
宝胜股份	账面原值	237,973.47	232,369.88	213,901.30	195,757.26
	账面净值	119,169.86	122,166.14	120,260.83	114,217.44
	成新率	50.08%	52.57%	56.22%	58.35%
万马股份	账面原值	124,595.89	122,207.90	106,502.13	85,873.14
	账面净值	63,365.26	61,562.42	53,386.54	38,669.03
	成新率	50.86%	50.38%	50.13%	45.03%
杭电股份	账面原值	58,015.99	57,619.46	70,721.16	60,320.56
	账面净值	34,449.77	36,165.85	42,227.57	31,281.59
	成新率	59.38%	62.77%	59.71%	51.86%
金龙羽	账面原值	31,548.34	29,275.58	22,937.35	21,397.04
	账面净值	12,159.67	10,411.30	4,776.49	4,783.19
	成新率	38.54%	35.56%	20.82%	22.35%
尚纬股份	账面原值	32,932.97	32,802.24	31,729.68	30,606.70
	账面净值	15,225.43	15,691.68	15,702.50	16,150.45
	成新率	46.23%	47.84%	49.49%	52.77%
通光线缆	账面原值	45,545.73	45,419.08	37,062.70	36,632.24
	账面净值	16,113.36	16,853.83	13,539.09	14,907.26
	成新率	35.38%	37.11%	36.53%	40.69%
发行人母公司	账面原值	6,666.16	6,585.99	6,376.64	5,493.26
	账面净值	2,009.58	2,135.85	2,337.87	1,779.28
	成新率	30.15%	32.43%	36.66%	32.39%

如上表所示，发行人母公司机器设备成新率与金龙鱼、通光线缆较为接近，低于宝胜股份、万马股份、杭电股份及尚纬股份。发行人母公司机器设备成新率略低于同行业可比上市公司，主要原因系一方面，发行人母公司作为非上市公司，融资渠道有限，主要通过银行借款方式融资，并且发行人营运资金需求较大，从而造成资金实力显著低于同行业可比上市公司；另一方面发行人母公司目前已无闲置厂房，所以产能扩充不仅需新购入机器设备，还需要新建厂房，投资支出相对较大，故发行人对于产能扩充较为谨慎，更多系对现有产品产能结构进行调整以及对现有机器设备进行维护、升级，提高现有产能的效益产出。

随着近年来，发行人母公司业绩逐年增长，防火类特种电缆的产能日趋紧张，并且在国家政策的支持下，下游客户回款有所好转，发行人母公司已开始投资建

设募投项目，另外发行人母公司已逐步将塑料绝缘电缆的生产转移至控股子公司久盛交联，将现有塑料绝缘电缆的产能改造为无机矿物绝缘金属护套电缆的产能。未来随着募投项目建设以及塑料绝缘电缆产能改造升级的完成，发行人母公司的机器设备将有所增加，成新率亦将显著提高。

3、久盛交联机器设备情况

截至 2020 年 6 月 30 日，久盛交联机器设备账面原值为 3,414.65 万元，累计折旧为 3,292.69 万元，账面价值为 121.96 万元，机器设备成新率为 3.57%。

久盛交联机器设备成新率非常低，主要系由于久盛交联自其前身设立至今已超过 50 年，久盛交联目前使用的生产设备主要系 1990 年至 2000 年期间购入以及发行人 2007 年增资控股后购入，一方面当时购入的设备均系当时领先的型号，部分大型生产设备主要系进口设备，如交联引进生产线、1+2 挤出机组等；另一方面一直以来久盛交联经营业绩一般，经营规模较小，产能利用率相对较低，从而造成生产设备利用率并不高，且平时注重设备维护，故该些生产设备目前仍然可以正常使用。

随着近年来久盛交联业绩的上升，产能利用率持续升高，且发行人母公司逐步将塑料绝缘电缆的生产转移至久盛交联，目前的生产设备已经难以满足未来的发展需求。久盛交联已于 2020 年三季度投资 203.94 万元新建了一条智能型三层共挤干法交联生产线，未来久盛交联将持续投入对现有设备进行升级及更换。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取了发行人及久盛交联的机器设备明细表，并与同行业可比公司进行比对分析，验证机器设备原值与产能、销售收入之间的匹配关系，以及是否与同行业可比公司之间存在显著差异；

（2）对发行人母公司的机器设备成新率与同行业可比公司进行比对，并对发行人管理层进行访谈，了解母公司机器设备成新率略低于同行业可比公司的原因；

（3）对久盛交联管理层进行访谈，了解久盛交联机器设备成新率非常低的原因以及是否能够满足目前的生产要求，并现场查看久盛交联机器设备的使用、运行情况；

（4）对发行人管理层进行访谈，了解发行人母公司及久盛交联未来的发展规划，是否存在设备更新或更换的需要。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人机器设备与产能相匹配，发行人主营业务收入/机器设备原值处于同行业可比公司范围内，不存在重大差异；

（2）发行人母公司机器设备成新率略低于同行业可比公司，但差异较小，主要原因系发行人融资渠道有限，扩充产能较为谨慎所致，具有合理性；目前募投项目已开始建设，预计未来随着募投项目的顺利完工，发行人母公司机器设备规模以及成新率均会有所提升；

（3）久盛交联机器设备成新率非常低，主要是因为久盛交联经营规模一直较小，产能利用率较低、机器设备的使用频率不高，目前原有机器设备仍可以满足现阶段的生产需求；但随着近年来久盛交联的业绩逐年增长，且发行人逐步将塑料绝缘电缆生产转移至久盛交联，久盛交联原有设备已经难以满足需求，故已开始投入建设新的生产线，预计未来将持续进行生产设备的更新及更换。

十九、关于问询函问题“23.关于资金流水核查。请保荐人和申报会计师补充说明是否已按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的规定逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查方法、核查证据,结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。”

回复：

（一）核查程序

1、核查范围

发行人对照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 规定，对是否需扩大资金流水核查范围的因素进行考量，具体情况如下：

（1）发行人报告期内存在较多与销售服务人员之间的备用金资金往来情形；

（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期不存在较大异常变化，亦不存在与同行业公司重大不一致；

（3）发行人经销模式占比较低，且经销毛利率不存在较大异常；

（4）发行人委外加工金额及占比较低，委托加工费用不存在大幅变动，亦不存在单位成本、毛利率大幅异于同行业的情形；

（5）发行人不存在采购总额中进口占比较高以及销售总额中出口占比较高的情形；

（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面不存在疑问；

（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平未发生重大变化；

（8）发行人不存在其他异常情况。

综合前述情形，申报会计师对发行人资金流水的核查范围具体确定如下：

（1）发行人、控股股东、控股股东控制的其他企业全部银行账户流水；

（2）发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员全部银行账户流水；

（3）发行人出纳、财务部关键员工的主要银行流水；

（4）主要外部销售服务人员、报告期各期前五大经销商与发行人存在交易的主要银行流水。

2、重要性标准

交易对方为法人单笔 100 万以上的大额资金流水；交易对方为自然人单笔 10 万以上的大额资金流水；现金交易单笔 1 万元以上的资金流水。

其他关注的交易情形包括摘要异常、交易对方异常、金额异常（如与业务规模不匹配的流水、整数）或交易性质异常、小额频繁交易等情形。

3、核查程序

（1）获取发行人内控管理制度、资金管理制度等相关规范性文件，并了解其执行情况和有效性；

（2）获取发行人、控股股东开户清单，获取并查阅发行人、控股股东、控股股东控制的其他企业报告期内全部银行账户流水，核查是否存在异常的资金往来；

（3）获取并查阅发行人实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员征信报告、主要银行（工农中建）开户清单/未开户证明，并要求其出具关于已提供全部个人银行账户流水等情况的承诺，同时对照其与发行人存在资金往来的银行账户及交叉银行账户，确保已获取其全部流水，核查其报告期内全部银行账户流水是否存在异常的资金往来；

（4）获取并查阅发行人出纳、财务部关键员工的主要银行流水，以及于发行人存在资金往来的银行账户、交叉银行账户流水，核查是否存在异常的资金往来；

（5）确保核查范围内的银行流水涵盖整个报告期及加期、流水连续且加盖银行公章、银行流水包含对手方的名称和账号；

（6）根据核查范围获取发行人（包括久盛及交联）相关资料，按照重要性标准针对银行流水和发行人财务的银行日记账逐笔进行双向核对，核查入账的完

整性、印证银行流水的真实性，比对流水期末余额与发行人账面余额或银行余额调节表余额是否一致，是否存在异常情形，形成相关纸质及电子底稿；

（7）对核查范围内银行流水进行全部浏览并按照重要性标准逐笔核查是否存在异常的资金往来，形成相关纸质及电子底稿；

（8）对于金额重大/异常的资金往来，向账户所有人确认具体情形，存在明显异常的，则要求相关人员提供进一步资料确认背景原因及合理性；

（9）获取主要客户、供应商与发行人及其关联方无关联关系，以及不存在商业贿赂的确认承诺。

4、核查方法

（1）对于发行人银行流水，逐条记录达到重要性标准的交易时间、户名、户号、交易金额、对方户名、对方账号等信息，并与银行日记账进行双向核对，核查是否存在时间、金额、交易对方等不一致情形及其合理性；对于涉及到发行人控股股东、控股股东控制的其他企业、实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员的流水记录，进行交叉核对；对于涉及到核查范围中出纳、财务部关键员工、主要外部销售服务人员、主要经销商的流水记录，进行交叉核对；对于涉及主要客户、供应商的流水记录，重点关注其是否与业务规模相匹配；对于涉及其他关联方的流水记录，重点确认其交易背景、合理性和合规性；核查发行人资金流水往来是否符合公司章程相关规定和各项内控制度；对于摘要异常、交易对方异常、金额异常（如与业务规模不匹配的流水、整数）或交易性质异常、小额频繁交易等情形，与发行人财务人员及其他相关人员确认资金往来的原因背景、合理性和合规性。

（2）对于发行人控股股东、控股股东控制的其他企业、实际控制人、董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员、出纳、财务部关键员工、主要外部销售服务人员、主要经销商的银行流水，逐条记录达到重要性标准的交易时间、户名、户号、交易金额、对方户名、对方账号等信息，对于其与发行人之间的资金往来，与发行人银行流水交叉核对，并进一步确认发行人记账凭证等相关入账情况；对于其相互之间的流水记录，进行交叉核对；对于涉及主要客户、供应商、其他关联方的流水记录，重点确认其交易背景、合理性和合规性；对于摘要异常、交易对方异常、金额异常或交易性质异常、小额频繁交易等情形，与当事人及其他相关人员确认资金往来的原因背景、合理性和合规性。

5、核查证据

（1）申报会计师获取并核查了报告期内发行人及其子公司的开户清单、全部银行账户共计 33 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 2,292 条；获取并核查了发行人控股股东开户清单、全部银行账

户共计 4 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 116 条；获取并核查了发行人控股股东控制的其他企业开户清单、全部银行账户共计 3 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 132 条。

（2）申报会计师获取并核查了报告期内发行人实际控制人全部银行账户共计 6 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 30 条；获取并核查了 14 名董事（除独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员全部银行账户共计 119 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 1,247 条。

（3）申报会计师获取并核查了报告期内发行人 1 名出纳、1 名财务部关键员工主要银行账户共计 15 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 14 条；获取并核查了 2 名其他关联自然人主要银行账户共计 7 户 2017 年-2020 年 6 月末的全部流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 454 条。

（4）申报会计师累计获取并核查了报告期内发行人 32 名主要外部销售服务人员与发行人存在大额资金往来的主要银行账户共计 42 户的主要银行流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 1,435 条；报告期各期前五大经销商与发行人发生交易的主要银行账户共计 8 户的主要银行流水，形成达到重要性标准的电子核对记录 969 条。

（二）核查意见

经核查，我们认为，

1、发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

2、发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；

3、不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

4、发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

5、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

6、发行人不存在大额或频繁取现的情形，存在部分取现情形具有合理原因背景；

7、发行人同一账户或不同账户之间，金额、日期相近的异常大额资金进出具有合理原因背景；

8、发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

9、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较少且均具有合理解释，不存在频繁大额存现、取现情形；

10、部分控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形，各笔资金往来均具有合理原因背景，主要资金流向或用途不存在重大异常；

11、部分控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在大额资金往来，均具有合理原因背景，不存在重大异常；

12、不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

二十、关于问询函问题“24.关于审计截止日后业绩情况。请发行人补充披露：

（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况，分析并披露变动原因及合理性；

（2）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（3）如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

（4）2020 年全年业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况，分析并披露变动原因及合理性

（1）审计截止日后的主要经营状况

发行人的财务报告的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。财务报告审计截止日后，与发行人经营业务相关的产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式、主要产品或服务的定价方式、主要客户和供应商未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未发生重大变更。截至本函出具日，发行人主要经营状况正常，经营业绩继续保持稳定。

（2）2020 年 1 至 9 月的审阅报告

申报会计师对公司 2020 年 9 月 30 日合并及母公司的资产负债表，2020 年 1-9 月合并及母公司的利润表、合并及母公司的现金流量表和合并及母公司的所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（信会师报字[2020]第 ZF11032 号），发表意见如下："根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况、经营成果和现金流量。"

关于 2020 年 1 至 9 月的业绩情况，变动原因及合理性，详见本题第 2 问回复内容。

2、2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

公司截至 2020 年 9 月 30 日和 2020 年 1-9 月经审阅的主要财务信息如下：

（1）合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比率
资产合计	144,500.66	132,505.64	9.05%
负债合计	101,647.96	93,302.25	8.94%
所有者权益合计	42,852.70	39,203.39	9.31%

截至 2020 年 9 月 30 日，公司资产总额为 144,500.66 万元，较上年末上升 9.05%，主要系货币资金、应收账款以及应收款项融资有所上升所致；负债总额为 101,647.96 万元，较上年末上升 9.05%，主要系短期借款及应付票据有所增加所致；所有者权益总额为 42,852.70 万元，较上年末上升 9.31%，主要系未分配利润增加所致。

公司合并资产负债表中主要科目变动原因及影响持续性具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比率	变动原因	影响持续性
货币资金	21,869.06	18,262.86	19.75%	主要系经营活动产生的现金流量净额以及筹资活动产生的现金流量净额增加所致	-
应收账款	81,097.07	76,805.62	5.59%	变动不大	-
应收款项融资	5,565.41	4,115.62	35.23%	主要系应收账款保理业务规模增加所致	-
预付款项	198.67	204.34	-2.77%	变动不大	-

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比率	变动原因	影响持续性
其他应收款	1,567.60	1,788.22	-12.34%	主要系押金及保证金相应下降	-
存货	14,880.08	12,208.07	21.89%	主要系自 2020 年 5 月以来，铜价持续上涨，公司增加了备货规模	若铜价继续上升，公司在资金允许的情况下可能会进一步提高备货规模
固定资产	12,490.08	12,066.02	3.51%	变动不大	-
在建工程	256.88	19.15	1241.54%	主要系新建智能型三层共挤干法交联生产线所致	随着工程推进，相应支出会逐步增加，待工程完工后影响因素消除，对公司不具有持续性影响
无形资产	3,368.78	3,439.39	-2.05%	变动不大	-
长期待摊费用	89.74	220.91	-59.38%	主要系公司为中石化西北油田分公司提供的油井加热电缆及配套设备在服务期内摊销所致	待服务期结束，将摊销完毕，对公司不具有持续性影响
其他非流动资产	1,022.89	1,601.52	-36.13%	主要系预付购房款转为固定资产所致	剩余预付购房款将陆续转为固定资产，对公司不具有持续性影响
短期借款	33,130.56	28,886.12	14.69%	主要系银行借款以及应收账款融资增加所致	-
应付票据	35,200.00	30,900.00	13.92%	主要系公司开立的银行承兑汇票增加所致	-
预收款项	-	1,577.04	-100%	主要系公司 2020 年执行新收入准则，将“预收款项”调整至“合同负债”所致	-
合同负债	2,676.10	-	/		
其他应付款	4,152.79	3,890.45	6.74%	变动不大	-
少数股东权益	-236.23	-371.40	-36.39%	主要系控股子公司久盛交联 2020 年 1-9 月盈利所致	不具有持续性影响

（2）合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比率
营业收入	86,171.20	93,657.46	-7.99%
营业利润	6,152.91	6,291.57	-2.20%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比率
利润总额	6,249.35	6,333.39	-1.33%
净利润	5,467.86	5,757.69	-5.03%
归属于母公司股东的净利润	5,332.69	5,506.78	-3.16%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	5,165.56	5,314.66	-2.81%

2020 年 1-9 月，公司营业收入较上年同期下降 7,486.26 万元，下降 7.99%；归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 174.09 万元，下降 3.16%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 149.10 万元，下降 2.81%。公司营业收入、归属于母公司股东的净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润均同比略有下降的主要原因是受疫情影响国家电网招投标有所减少，导致当期公司对国家电网的销售收入下降较多。随着“十三五”规划的收官，“十四五”规划各项政策逐步推出，国家电网下属各公司招投标已陆续开始恢复正常，截至本函出具之日，久盛交联已中标国家电网下属各公司合同合计金额为 19,826.85 万元，已显著高于去年同期水平。

公司合并资产负债表中主要科目变动原因及影响持续性具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比率	变动原因	影响持续性
销售费用	3,859.99	5,529.75	-30.20%	国网福建、浙江大有以及国网安徽等客户销售收入下降较多，致使销售服务费相应减少	不具有持续性影响
管理费用	1,879.81	2,044.58	-8.06%	变动不大	-
研发费用	2,302.41	2,222.85	3.58%	变动不大	-
财务费用	1,232.28	1,085.88	13.48%	主要系短期借款及应收账款融资增加导致利息支出上升所致	若未来短期借款及应收账款融资继续增加，将使得利息支出继续上升
其他收益	42.35	198.70	-78.68%	主要系政府补助减少所致	不具有持续性影响
信用减值损失	-993.18	-728.20	36.39%	主要系应收账款增加所致	若未来应收账款持续增加，将使得信用减值损失相应增加
营业外收入	111.45	56.17	98.41%	主要系政府补助增加所致	不具有持续性影响
所得税费用	781.49	575.70	35.75%	主要系递延所得税费用影响所致	不具有持续性影响
少数股东损益	135.17	250.91	-46.13%	主要系控股子公司久盛交联业绩下降所致	若国家电网建设投资减少，可能对久盛交联的经营业绩产生影响

（3）合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比率
经营活动产生的现金流量净额	1,393.57	414.44	236.25%
投资活动产生的现金流量净额	-1,137.09	-423.65	168.40%
筹资活动产生的现金流量净额	1,056.15	29.07	3533.13%
现金及现金等价物净增加额	2,250.52	937.89	139.96%

1）经营活动产生的现金流量净额：2020 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,393.57 万元，较去年同期增长较多，主要系收到湖州市湖州南太湖新区民营企业发展协会的 400 万元上市奖励资金以及经营性应收项目的减少较去年同期增加 529.77 万元所致；

2）投资活动产生的现金流量净额：2020 年 1-9 月，公司投资活动产生的现金净额为-1,137.09 万元，较去年同期减少较多，主要系在建工程投资以及购置房产所致；

3）筹资活动产生的现金流量净额：2020 年 1-9 月，公司筹资活动产生的现金流量净额为 1,056.15 万元，较去年同期增长较多，主要系银行借款及应收账款融资规模上升所致。

公司合并现金流量表中主要科目变动原因及影响持续性具体列示如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	变动比率	变动原因	影响持续性
销售商品、提供劳务收到的现金	71,149.13	82,426.33	-13.68%	主要系营业收入下降所致	若国家电网建设投资减少，可能继续产生不利影响
收到其他与经营活动有关的现金	1,426.88	708.69	101.34%	主要系收到押金保证金的退回以及湖州市湖州南太湖新区民营企业发展协会的上市奖励资金所致	不具有持续影响
购买商品、接受劳务支付的现金	58,551.77	68,042.81	-13.95%	主要系营业成本下降所致	若国家电网建设投资减少，可能继续产生不利影响
支付给职工以及为职工支付的现金	3,469.89	3,378.59	2.70%	变动不大	-
支付的各项税费	2,487.69	4,094.02	-39.24%	主要系当期存货增加，导致进项税增加，从而增值税下降较多所致	不具有持续影响
支付其他与经营活动有关的现金	6,673.09	7,205.16	-7.38%	变动不大	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	1,000.00	-100.00%	主要系公司已无资金拆借所致	公司已规范资金拆借，不具有持续影响
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,137.09	425.25	167.39%	主要系在建工程投入、预付设备款以及新购房产所致	随着工程推进，相应支出会逐步增加，待工程完工后影响因素消除，对公司不具有持续性影响
支付其他与投资活动有关的现金	-	1,000.00	-100.00%	主要系公司已无资金拆借所致	公司已规范资金拆借，不具有持续影响
取得借款收到的现金	27,804.44	20,625.00	34.81%	主要系银行借款以及应收账款融资规模增加所致	若未来短期借款及应收账款融资继续增加，将使得取得借款收到的现金继续上升
收到其他与筹资活动有关的现金	-	805.00	-100.00%	主要系公司已无资金拆借所致	公司已规范资金拆借，不具有持续影响
偿还债务支付的现金	23,560.00	19,574.39	20.36%	主要系银行借款规模增加所致	若未来短期借款继续增加，将使得偿还债务支付的现金继续上升
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,761.69	1,078.26	156.13%	主要系当期现金分红1,818.56万元所致	不具有持续性影响

综上所述，发行人2020年1-9月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动均系正常经营所致，部分影响因素已经消除，未来不具有持续性。但是若未来发生国家电网建设投资持续减少、应收账款持续增长、短期借款及应收账款融资规模持续上升等情形，则可能会对部分会计报表项目产生持续性影响。

3、如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

2020 年 1-9 月，公司营业收入较上年同期下降 7,486.26 万元，下降 7.99%；归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 174.09 万元，下降 3.16%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 149.10 万元，下降 2.81%。公司营业收入、归属于母公司股东的净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润均同比略有下降的主要原因是受疫情影响国家电网招投标有所减少，导致当期公司对国家电网的销售收入下降较多。

基于 2020 年 1-9 月已经实现的经营情况和在手订单等信息，公司预计 2020 年全年收入也有所下滑。目前国内疫情防控情况良好，随着“十三五”规划的收官，“十四五”规划各项政策逐步推出，国家电网下属各公司招投标已陆续开始恢复正常，截至本函出具之日，久盛交联已中标国家电网下属各公司合同合计金额为 19,826.85 万元，已显著高于去年同期水平；同时，公司优势产品防火类特种电缆依然保持着较好的增长态势，2020 年 1-9 月母公司营业收入为 71,134.53 万元，同比增长 13.55%。故上述不利因素对公司经营发展的影响总体可控，不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

4、2020 年全年业绩预计情况。

公司 2020 年的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比率
营业收入	113,525～125,475	125,594.83	-9.61%～-0.10%
归属于母公司股东的净利润	7,790～8,610	8,000.44	-2.63%～7.62%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,315～8,085	7,717.57	-5.22%～4.76%

注：2020 年度财务数据未经审计

受新冠疫情影响国家电网招投标有所减少，公司全年收入预计同比有所下滑。

上述 2020 年全年业绩预计是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司盈利预测或业绩承诺。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得了发行人编制的 2020 年 1-9 月财务报表；对发行人 2020 年 1-9 月的财务报表执行审阅程序并出具《审阅报告》；

（2）对发行人 2020 年 1-9 月的主要财务数据和业绩情况与上年同期进行比对分析，并对发行人管理层进行访谈，了解主要会计科目的变动原因、影响以及可持续性；

（3）对发行人相关负责人进行访谈，了解 2020 年 1-9 月经营业绩同比下滑的原因，分析该些影响因素是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响；

（4）取得了久盛交联的中标合同清单以及中标通知书或者通过公开信息系统查询久盛交联的中标情况；

（5）获取发行人 2020 年度与业绩预计相关的财务或业务资料，了解全年业绩预计情况，并对发行人 2020 年度业绩变动情况进行分析。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）财务报告审计截止日后，与发行人经营业务相关的产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式、主要产品或服务的定价方式、主要客户和供应商未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未发生重大变更。截至本函出具之日，发行人主要经营状况正常，经营业绩继续保持稳定；

（2）发行人 2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动具有合理原因。部分影响因素已经消除，未来不具有持续性。但是若未来发生国家电网建设投资持续减少、应收账款持续增长、短期借款及应收账款融资规模持续上升等情形，则可能会对部分会计报表项目产生持续性影响；

（3）受疫情影响国家电网招投标有所减少，导致 2020 年 1-9 月发行人经营业绩有所下滑，但目前国家电网下属各公司的招投标已陆续恢复正常，截至本函出具之日，久盛交联的中标情况已显著高于去年同期水平，且发行人主营产品防火类特种电缆业务保持着较好的增长态势，故前述影响因素不具备持续性，不会影响发行人的持续经营能力，发行人已在招股说明书重大事项提示、风险因素等章节进行补充披露；

（4）基于已经实现的经营情况和在手订单、主要项目施工进度以及人工成本、费用的估计等，发行人已对 2020 年全年业绩合理预计，2020 年全年收入同比有所下滑，归属于母公司股东的净利润以及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比基本持平，相关情况已在招股说明书中披露。

特此说明。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年二月八日

会 计 师 事 务 所

执业证书

名　　称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经 营 场 所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组 织 形 式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会[2010]82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

证书序号：0001247

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：上海市财政局

二〇一八 年 六 月 一 日

中华人民共和国财政部制

证书序号：000396

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

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：朱建弟

证书号：34　　发证时间：二〇一九年七月十日

证书有效期至：二〇二一年七月十日

统一社会信用代码

91310101568093764U

营业执照

（副 本）

证照编号：01000000202009170032

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　立信会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　朱建弟、杨志国

经营范围　审查企业会计表报，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；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；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　2011年01月24日

合伙期限　2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所　上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关　上海市黄浦区市场监督管理局

2020 年 09 月 17 日

2-129

国家企业信用信息公示系统网址:http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告

国家市场监督管理总局监制