广西五一管业股份有限公司
关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

大华核字[2021]000247 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants（Special General Partnership）

广西五一管业股份有限公司

关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

目　　录　　页码

一、 关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复　1-189

MOORE 大华国际 | 大華會計師事務所

地址：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼9层
电话：+86-10-5224 2638
传真：+86-10-5835 0077
www.dahua-cpa.com

关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

大华核字[2021]000247 号

深圳证券交易所：

由申万宏源证券承销保荐有限责任公司转来的《关于广西五一管业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函［2020］010412 号，以下简称“审核函”）奉悉。我们已对有关审核问询函所提及的广西五一管业股份有限公司（以下简称“五一管业”、“公司”及“发行人”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

问题 3. 关于关联方与关联交易

申报材料显示：

（1）发行人关联方较多，发行人控股股东、实际控制人陈军控制的其他企业 19 家，主要股东、关键管理人员及与其关系密切的家庭成员控制、共同控制、施加重大影响或担任董事、高管的其他企业 23 家，报告期内曾存在的关联方 23 家，涉及房地产、医药、投资、食品、物流等行业；

（2）发行人实际控制人控制的企业中，2018 年度共 13 家企业出现业绩亏损，2019 年度共 11 家企业出现业绩亏损，系因经营调整实际未开展业务、经营不善、业务周期、经营环境变化等自身及所属行业原因造成，其中梧州长和实业投资有限公司、佛山市丰尚高科投资有限公司、广西南宁丰业创展房地产开发有限公司、广西永兴盛贸易有限公司、梧州市富朔贸易有限公司等经营范围包含化工产品、房地产开发、室内外装修装饰工程设计、

施工。报告期内发行人实际控制人曾经占用发行人资金；

（3）2018 年、2019 年发行人向前关联方粤凯建筑采购工程施工服务，金额为 330.78 万元和 1,575.68 万元。实际控制人控制的企业丰业房地产、百会药业 2017 年以来向粤凯建筑采购工程施工服务金额分别为 7,097.94 万元、3,834.27 万元和 5,823.67 万元，金额较大。

请发行人：

（1）列表披露报告期内关联企业的基本情况、经营范围、主营业务及主要财务数据，报告期内在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系，与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来；报告期内亏损或微利经营的关联方实际开展业务情况、相关业务经营情况、亏损的具体原因；

（2）披露关联房地产公司、投资公司的主要财务数据，未来业务发展所需资金来源、安排和需求状况。结合上述情况分析并披露实际控制人和关联方未来是否存在占用发行人资金的风险以及保障措施；

（3）披露冰泉实业、佛山粤莱贸易有限公司、梧州市煜祺贸易有限公司、梧州市尚域贸易有限公司等已注销关联企业的注销原因，生产经营和注销过程的合法合规性，涉及的资产处置和人员的安置情况；

（4）披露报告期内关联房地产公司是否存在通过经销商购买发行人产品的情形。如存在，披露具体交易内容、交易金额及定价公允性、对发行人报告期内收入和毛利的贡献情况等。如不存在，说明关联房地产公司所需管材的具体来源；

（5）披露发行人及丰业房地产、百会药业分别向粤凯建筑采购工程施工服务的交易金额占粤凯建筑相关业务收入比重；发行人向粤凯建筑采购工程的邀请招标情况、其他方应标价格；结合同期类似工程施工价格，进一步说明发行人、丰业房地产、百会药业与粤凯建筑交易价格的公允性，实际控制人控制的其他企业是否存在为发行人承担成本、费用的情形。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）、（4）、（5）发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（3）发表明确意见。

回复：

一、列表披露报告期内关联企业的基本情况、经营范围、主营业务及主要财务数据，报告期内在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系，与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来；报告期内亏损或微利经营的关联方实际开展业务情况、相关业务经营情况、亏损的具体原因

（一）报告期内关联企业的基本情况、经营范围、主营业务及主要财务数据

序号	关联方名称	经营范围	主营业务	关联关系
1	佛山市三联房地产开发有限公司	房地产开发、经营（凭有效的资质证经营）；销售：建筑材料	**房地产开发**	持股5%以上的主要股东兼董事甘少林担任总经理的企业
2	广东业和房地产开发有限公司	房地产开发与销售；建筑装饰和装修业。（凭有效的资质证经营）	**房地产开发**	持股5%以上的主要股东兼董事甘少林担任董事的企业
3	广西北海汇信投资有限公司	对房地产业、酒店（不含经营）、农业、林木业、矿产业项目的投资；房地产开发、经营（凭有效资质证书经营）	**投资**	南宁丰业创展持股50%的企业
4	北海市武海房地产开发有限公司	房地产开发、经营（凭有效资质证书经营）	**房地产开发**	实际控制人陈军的弟弟陈宇雄持股75%的企业
5	武汉丰尚高科	房地产开发；对房地产行业的投资；物业管理；建筑材料、模具、特种劳保产品（安全帽）、五金交电批发零售；预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）批发零售。（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）	**房地产开发**	实际控制人陈军的弟弟陈宇雄持股持股 70%
6	武汉大草原	房地产开发；厂房、门面、写字楼租赁。（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）	**房地产开发**	武汉丰尚高科持股 64.07%
7	横琴众汇财富投资有限公司	项目投资；房地产开发；食品销售、生产；影视制作；教育培训；物业管理；留学服务与咨询。（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）	**房地产开发**	武汉大草原持股 85%
8	南宁市柳和岛房地产开发有限责任公司	房地产开发（凭资质证经营）；房屋租赁	**房地产开发**	持股5%以上的主要股东兼董事甘少林担任经理的企业
9	梧州市康达房地产有限公司	房地产开发、出售，自有房屋租赁，物业管理	**房地产开发**	持股5%以上的主要股东兼董事甘少林担任董事的企业
10	广州市弘创房地产发展有限公司	房地产开发经营；房地产咨询服务；自有房地产经营活动；房地产中介服务；建筑工程后期装饰、装修和清理；电气设备批发；办公设备耗材批发；园林绿化工程服务；物业管理；金属制品批发；电子产品批发；室内装饰、设计；场地租赁（不含仓储）；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；房屋建筑工程施工；房屋租赁；办公设备批发；五金产品批发；（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）	**房地产开发**	持股5%以上的主要股东兼董事甘少林持股 22.5%的企业
11	广西梧州苍海凯景大酒店（普通合伙）	旅馆住宿服务；正餐服务；自有房屋租赁服务。	**酒店经营**	持股5%以上的主要股东兼董事甘少林的哥哥甘少雄控制的企业
12	梧州市顺安机动车检验有限公司	机动车辆安全技术检验	**机动车安全技术检测**	持股5%以上的主要股东兼董事盘

序号	关联方名称	经营范围	主营业务	关联关系
				绍南的儿子盘鉴广控制的企业
13	梧州市路友机动车检测有限公司	机动车安全技术检验;机动车综合性能检测;机动车尾气环保检测;安全检验、综合性能检测、尾气检测技术咨询服务;机动车入户、年审及咨询服务;车辆美容;拖车服务;停车场服务;消防器材、汽车配件及汽车美容品销售。	**机动车安全技术检测**	持股5%以上的主要股东兼董事盘绍南的儿子盘鉴广持股35%的企业
14	广西正信地质勘查有限责任公司	矿产资源勘查、开采、规划的技术咨询和技术服务;地质技术服务(除国家有专项规定外);矿产品(除国家有专项规定外)、矿山机械、农副土特产品(仅限初级农产品)的销售;工程测量、地籍测绘、房产测绘;对农业、林业的投资	**地质勘探技术咨询与服务**	持股5%以上的主要股东赵大焕的弟弟赵悟担任执行董事及持股32%的企业
15	广西江波砂石有限责任公司	建筑用砂的露天开采(按许可证核定的地点开展经营);砂石、建筑材料、矿产品、金属材料、矿山机械设备的销售;矿山机械设备租赁;矿产品信息咨询。(法律法规禁止的项目除外,法律法规限制的项目取得许可后方可开展经营)	**砂石开采**	持股5%以上的主要股东赵大焕的弟弟赵悟持股34%的企业
16	黄山市车世界二手车经纪有限公司	二手车经纪,汽车租赁	**二手车交易**	独立董事黄文锋的哥哥黄文新控制的企业
17	黄山市车世界二手车交易市场有限公司	二手车交易、经纪、汽车租赁。(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)	**二手车交易**	独立董事黄文锋的哥哥黄文新控制的企业
18	苍梧县华雄有色金属有限责任公司	有色金属、贵金属(以上项目国家禁止或需取得审批方可经营的除外)销售,矿产品购销	**目前未实际开展业务**	持股5%以上的主要股东赵大焕持股20%的企业
19	广西广兆投资有限公司	一般项目:自有资金投资的资产管理服务;企业信用管理咨询服务;信息技术咨询服务;企业形象策划;网络与信息安全软件开发;网络技术服务;工业控制计算机及系统制造;计算机软硬件及辅助设备批发;计算机软硬件及辅助设备零售;图文设计制作;广告设计、代理;广告发布(非广播电台、电视台、报刊出版单位);广告制作;日用杂品制造;文具用品批发;文具用品零售;办公用品销售;办公设备销售;办公设备耗材销售;文化、办公用设备制造;文化用品设备出租;日用家电零售;日用品批发;日用品销售;家用电器零配件销售;家用电器销售;电子产品销售;五金产品批发;五金产品零售;建筑防水卷材产品销售;建筑用金属配件销售;音响设备销售;电子、机械设备维护(不含特种设备);机械设备销售;金属材料销售;家用电器安装服务;体育用品及器材批发;体育用品及器材零售;通讯设备销售;计算机及通讯设备租赁;通讯设备修理;农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务;初级农产品收购;食用农产品批发;食用农产品零售	投资	持股5%以上的主要股东兼董事盘绍南的儿子盘鉴广担任执行董事及持股70%的企业

序号	关联方名称	经营范围	主营业务	关联关系
		（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
20	广西锦丰新能源有限公司	太阳能发电；对新能源业的投资；市场营销策划；工商信息咨询服务、企业管理咨询服务、投资咨询服务；日用品、五金产品、建筑材料、办公用品、农产品批发、零售。（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。）	目前未实际开展业务	持股5%以上的主要股东兼董事盘绍南的儿子盘献文担任执行董事及持股100%的企业
21	广西金能投资有限公司	一般项目：自有资金投资的资产管理服务；企业信用管理咨询服务；信息技术咨询服务；企业形象策划；网络与信息安全软件开发；工业控制计算机及系统制造；图文设计制作；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；文化用品设备出租；文具用品批发；文具用品零售；办公设备耗材制造；办公设备销售；办公设备耗材销售；文化、办公用设备制造；日用百货销售；家用电器销售；家用电器零配件销售；家用视听设备销售；非电力家用器具制造；音响设备销售；电子产品销售；日用电器修理；五金产品批发；五金产品零售；五金产品制造；建筑材料销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；机械设备销售；金属材料制造；金属材料销售；新型建筑材料制造（不含危险化学品）；家具安装和维修服务；家具零配件销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；通讯设备销售；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；初级农产品收购；食用农产品批发；食用农产品零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	投资	持股5%以上的主要股东兼董事盘绍南的儿子盘献文担任执行董事及持股51%的企业
22	梧州市宏阳矿业有限公司	许可项目：矿产资源（非煤矿山）开采；道路货物运输（不含危险货物）；职业中介活动；各类工程建设活动（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：建筑用石加工；建筑材料销售；五金产品批发；五金产品零售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；金属材料销售；建筑陶瓷制品销售；建筑装饰材料销售；以自有资金从事投资活动；土石方工程施工；汽车租赁；机动车修理和维护；工程管理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	矿产品开采、加工、销售	持股5%以上的主要股东兼董事盘绍南的儿子盘献文担任董事的企业

发行人控股股东和实际控制人控制的其他企业的财务数据披露如下：

序号	公司名称	注册资本	股权结构	经营范围	主营业务	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2019年末净资产	2019年净利润
1	广西梧州丰业房地产开发有限公司	20,000.00	陈军持股54.66%	房地产开发；商品房销售；商铺、商品房、车库租赁服务；房地产营销策划；房地产中介服务；房地产咨询服务	房地产开发	24,434.99	-140.72	24,820.63	-356.94
2	广西永业实业有限公司	8,965.88	陈军持股54.66%	投资与资产管理（金融、证券、期货除外）；社会经济咨询；化工产品（危险化学品除外）、矿产品批发、零售；环境保护与污染治理活动；房地产开发经营；物业租赁；物业管理；室内外装修装饰工程设计、施工	投资	14,792.27	319.58	14,595.57	90.31
3	广西梧州丰业物业管理有限公司	300.00	陈军持股48.5%、甘少林持股32.2%、盘绍南持股13.1%	物业管理；场地租赁服务；房地产中介服务；家政服务；食堂管理服务；房屋修缮服务；绿化工程、室内外装饰工程施工；机械设备租赁服务及上门维修服务；水电安装服务；清洁服务；房屋、商铺租赁与销售；商业项目的投资、经营与管理；停车场服务；代驾服务；垃圾清运服务；园林绿化养护；固体废物治理服务；化粪池的清扫、收集、运输、处理和处置。	物业管理	420.10	11.89	408.20	22.11
4	梧州市环球新材料科技有限公司	1,013.93	永业实业持股100%	电子产品研发；金属及金属矿产品（国家专管除外）、化工产品（危险化学品除外）、机械设备（特种设备除外）、电子产品（卫星电视广播地面接收设施除外）、日用品、文化用品（音像制品及电子出版物、图书、报刊除外）、体育用品、文具用品、米、面制品及食用油、石油制品、燃料油（危险品及成品油除外）、润滑油、调味品、煤炭及制品、饲料添加剂的批发零售；电梯的销售	目前未开展业务	2,055.26	-0.91	1,881.18	-52.39
5	广西丰业医药投资有限公司	15,000.00	永业实业持股66.67%、陈军持股20%	投资与资产管理；医药项目的投资和管理；医疗项目的投资	投资	14,190.42	-58.76	14,249.18	-112.89
6	广西天鹅蓄电池有限责任公司	5,000.00	陈军持股54.66%	蓄电池制造；蓄电池、蓄电池产品，成套设备及相关技术的出口业务；蓄电池及设备配件进口业务；投资与资产管理（金融、证券、期货等国家专项审批项目除外）	投资	12,133.73	25.79	12,107.94	24.13

序号	公司名称	注册资本	股权结构	经营范围	主营业务	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2019年末净资产	2019年净利润
7	广西南宁百会药业集团有限公司	18,408.00	丰业医药持股 44.24%，天鹅蓄电池持股 45.76%，韩志勇持股 10%	药品制造销售（具体项目以审批部门批准为准），进口本企业生产科研所需原辅材料、机械设备、仪器仪表及零配件；液体消毒剂（净化）[产品首次上市前须经卫生安全评价合格后方可生产销售]（凭许可证在有效期内经营，有效期至 2024 年 2 月 16 日）；乙醇溶液[按体积含乙醇大于 24%]（2828）(1、公司经营无仓储无店面、若需仓储及店面，须另行申办；2、尚需资质证、许可证的，凭资质证、许可证经营。)(凭许可证在有效期内经营，有效期至 2023 年 2 月 19 日)；普通货运（具体项目以审批部门批准为准）；销售：机电产品（除国家专控）、制冷设备、制药设备；房屋租赁，场地出租，仓储，停车场服务	药品生产及销售	10,187.95	-1,301.32	11,423.25	-8,989.53
8	南宁康诺生化制药有限责任公司	6,000.00	丰业医药持股 70%	医药制造、场地租赁	目前未开展实际业务未实际经营业务	4,565.66	11.02	4,576.06	-167.01
9	梧州长和实业投资有限公司	10,000.00	陈军持股 54.66%	投资与资产管理（金融、证券、期货除外）；社会经济咨询；化工产品（危险化学品除外）、矿产品批发、零售；环境保护与污染治理活动；房地产开发经营；物业租赁；物业管理；室内外装修装饰工程设计、施工	投资	10,767.39	38.92	13,322.15	82.71
10	广西丰业投资有限公司	5,000.00	陈军持股 54.66%	投资与资产管理	投资	17,837.60	49.78	17,787.83	-94.51

序号	公司名称	注册资本	股权结构	经营范围	主营业务	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2019年末净资产	2019年净利润
11	广西梧州冰泉实业股份有限公司	6,350.00	丰业投资持股 98.91%	生产销售豆制品（非发酵性豆制品）、饮料（固体饮料类）、方便食品（其他方便食品）、糕点（烘焙类糕点、油炸类糕点、蒸煮类糕点、月饼）；普通货运；本企业产品及相关技术的出口业务；本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务；食品技术推广服务；预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、保健食品批发零售；以下项目仅限分支经营：停车服务	食品生产和销售	13,422.36	1,099.25	12,173.06	1,037.07
12	梧州冰泉豆浆馆有限责任公司	234.40	陈军持股 51.80%	食品生产、销售；饮料及冷饮服务；餐饮服务；餐饮外送业务；餐饮配送服务；经营和出售礼品、纪念品、优惠卡、礼品卡、充值卡、以特许经营方式从事商业活动；网站建设、维护；广告设计、制作、发布；室内外装饰工程设计、施工；代理记账；自有物业出租管理；企业管理咨询；企业形象策划服务；餐饮信息咨询服务；人力资源信息咨询服务；商务信息咨询；仓储服务；会议会展服务；旅游信息咨询；旅游项目策划服务	餐饮服务	393.41	11.84	931.50	329.58
13	深圳市尚湾投资有限公司	5,000.00	丰业投资持股 50%、长和实业持股 50%	项目投资，资产管理，自有物业租赁，新型铝材料的研发与销售及其他国内贸易（以上法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）	目前未开展实际业务未实际经营业务	4,949.72	-0.04	4,949.76	0.03
14	广东丰尚高科投资有限公司	2,000.00	丰业投资持股 100%	企业自有资金投资；房地产估价；企业管理服务（涉及许可经营项目的除外）；商品信息咨询服务	目前未开展实际业务未实际经营业务	1,682.84	-11.63	1,694.47	-29.29
15	佛山市丰尚高科投资有限公司	2,000.00	广东丰尚高科持股 100%	房地产投资、投资策划，房地产开发，物业管理，房地产居间、行纪、代理服务。（以上项目须凭资质证经营的凭有效资质证经营）（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）	目前未开展实际业务未实际经营业务	1,247.89	-0.14	1,248.04	-4.99

序号	公司名称	注册资本	股权结构	经营范围	主营业务	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2019年末净资产	2019年净利润
16	广西南宁丰业创展房地产开发有限公司	2,000.00	丰业投资持股 100%	叁级房地产开发、经营（凭资质证经营）；房地产居间、行纪、代理	房地产开发	4,019.25	-37.57	3,317.62	-24.10
17	广西永兴盛贸易有限公司	3,050.00	陈宇雄持股 98.32%（陈宇雄为陈军弟弟，该股权实际为陈军控制）	金属及金属矿产品（钨、锡、锑除外）、化工产品（危险化学品除外）、机械设备（特种设备除外）、电子产品（卫星地面接收设施除外）、日用品、文化用品、体育用品、文具用品、粮油、重油、燃料油（危险品及成品油除外）、润滑油、花卉、苗木、白糖、水煤浆、煤、饲料添加剂的批发、零售；电梯的销售	目前未开展实际业务未实际经营业务	4,596.67	-0.22	4,597.38	7.47
18	广西盈贯投资合伙企业（有限合伙）	1,814.40	陈军持股 83.98%	投资与资产管理。（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）	系发行人员工持股平台	1,815.33	0.00	1,815.33	-0.03
19	梧州市富朔贸易有限公司	100.00	郭丽持股 100%（该股权实际为陈军控制	建筑材料、机械设备（特种设备除外）、五金产品、有色金属（钨、锡、锑除外）、矿产品（国家专管除外）、化工产品（危险化学品除外）、电子产品（卫星地面接收设施除外）、日用品、文化用品、体育用品、文具用品、重油、燃料油（危险品及成品油除外）、润滑油、农产品、食品、白糖、饲料添加剂、水煤浆批发零售；电梯销售；自营和代理各类商品和技术的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）	目前未开展实际业务未实际经营业务	1.13	-0.04	27.07	-17.47
20	南宁市力康商务服务有限公司	110.00	百会药业持股 100%	对市场开发、仓储业的投资（除国家有专项规定外）；房屋租赁，场地出租，停车场服务（除国家有专项规定外）；销售：机电产品、制冷设备、制药设备；企业管理信息咨询服务（除国家有专项规定外）。（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。）	经营出租商铺、出租房屋	6,512.43	-23.52	6,533.82	183.86
21	广西丰业医疗投资有限公司	10,000	天鹅蓄电池持股 100%	以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务 f	投资	-	-	-	-

序号	公司名称	注册资本	股权结构	经营范围	主营业务	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2019年末净资产	2019年净利润
22	河南大河医疗集团有限公司	27,755.30	广西丰业医疗投资有限公司持股51%	医疗设备技术开发与技术转让、医疗技术咨询；医院、医疗机构的投资与管理；医院综合管理服务	医院、医疗机构的投资与管理	96,814.97	3,068.44	93,574.40	8,065.05
23	上蔡县蔡州中心医院有限公司	6,800.00	河南大河医疗集团有限公司持股100%	医疗服务（凭医疗机构执业许可证经营）。	医疗服务	12,253.84	894.37	11,359.47	1,793.08
24	河南尚林医药有限公司	5,000.00	河南大河医疗集团有限公司持股100%	中成药、中药饮片、化学药制剂、抗生素、生化药品、精神药品（第二类）、医疗器械、消毒用品、化工原料（不含易燃易爆易制毒危险化学品）、计算机及配件、机电设备、电子元器件、日用百货、预包装食品、仪器仪表、电子产品（国家禁止经营的除外）、保健食品（不含药品）、蛋白同化制剂、肽类激素药品、生物制品（除疫苗）、道路运输（不含易燃易爆危险品）、仓储服务（不含易燃易爆危险品）、医药信息咨询、被服（生产加工销售）、医疗设备维修；相关货物和技术进出口业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	药品配送与销售	10,878.64	1,887.31	9,380.19	4,142.36
25	临泉泉河医院有限公司	5,000.00	河南大河医疗集团有限公司持股100%	保健服务，康复医学及科研服务，医院综合管理服务。	医疗服务	8,989.68	655.99	8,333.69	2,551.42
26	驻马店上林建设工程有限公司	1,000.00	河南大河医疗集团有限公司持股100%	房屋建筑工程、钢结构工程、防水防腐保温工程、机电工程、电子与智能化工程、建筑装饰和装修工程、园林绿化工程施工；管道和设备安装；建筑工程机械与设备经营租赁；建材、五金产品批发。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	建筑工程	216.73	-41.40	258.13	-72.09

序号	公司名称	注册资本	股权结构	经营范围	主营业务	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2019年末净资产	2019年净利润
27	遂平县仁安月子中心有限公司	20.00	河南大河医疗集团有限公司持股100%	母婴健康知识咨询服务；养生保健服务；家庭服务；摄影服务；纺织品、针织品、化妆品及卫生用品服装、母婴产品/批发与零售；月子餐加工售卖。	母婴服务	-2.10	-13.22	-8.87	-8.87
28	新蔡同安医院有限公司	12,000.00	河南大河医疗集团有限公司持股64%	经医疗机构执业许可证准许的医疗服务项目开展经营；养老服务。	医疗服务	7,595.60	-12.92	9,028.89	-72.92
29	驻马店大河广济医院有限公司	12,000.00	河南大河医疗集团有限公司持股51%	医院管理服务；中草药收集、种植、推广、研发、利用；中成药、生物技术研究；中医技术研究；中医药信息咨询推广服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	医疗服务	33,334.97	-1,388.30	34,668.25	-461.04
30	界首市京安骨科医院有限公司	10,000.00	河南大河医疗集团有限公司持股51%	医疗服务。（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）	医疗服务	8,356.04	28.47	10,271.45	365.61
31	黑龙江冰泉实业有限公司	10,000.00	冰泉实业持股100%	豆制品（非发酵性豆制品）、饮料（固体饮料类）、方便食品（其他方便食品）、糕点（烘焙类糕点、油炸类糕点、蒸煮类糕点、月饼）生产销售；食品添加剂的生产及销售； 预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）、保健食品批发零售；普通道路货物运输；食品技术推广服务；广告代理服务。	豆制品生产与销售	-	-	-	-

注：1、上述财务数据均未经审计；2、广西丰业医疗投资有限公司成立于2020年10月，和黑龙江冰泉实业有限公司成立于2020年12月，因此报告期无财务数据。

其他关联企业中，不受关联方控制的企业不愿对外披露财务数据。对于发行人关联方控制的企业的财务数据，具体如下：

单位：万元

序号	名称	2020年上半年末净资产	2020年1-6月净利润	2020年1-6月营业收入	2019年末净资产	2019年净利润	2019年营业收入
1	武汉大草原置业有限公司	14,294.99	-52.25	14,471.83	488.82	14,294.99	-52.25
2	武汉丰尚高科置业有限公司	14,389.51	-41.30	14,430.81	-282.72	14,389.51	-41.30
3	梧州市康达房地产有限公司	245.05	-4.42	249.47	-8.91	245.05	-4.42
4	北海市武海房地产开发有限公司	3,146.71	-69.79	3,216.50	-280.27	3,146.71	-69.79
5	广西北海汇信投资有限公司	-	-	-	-	-	-
6	横琴众汇财富投资有限公司	-	-	-	-	-	-
7	广西梧州苍海凯景大酒店（普通合伙）	-	-	-	-	-	-
8	梧州市顺安机动车检验有限公司	10.00	-	12.00	-	10.00	-
9	梧州市路友机动车检测有限公司	325.00	32.00	365.00	98.00	325.00	32.00
10	广西广兆投资有限公司	-	-	-	-	-	-
11	广西锦丰新能源有限公司	-	-	-	-		
12	广西金能投资有限公司	-	-	-	-		

注：广西广兆投资有限公司成立于2020年7月，广西锦丰新能源有限公司成立于2020年3月，广西金能投资有限公司成立于2020年7月，因此报告期无财务数据；广西北海汇信投资有限公司、横琴众汇财富投资有限公司、广西梧州苍海凯景大酒店（普通合伙）未实际开展业务，无法提供财务数据。

（三）报告期内在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系，与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来

报告期内关联企业在资产、人员、技术等方面与发行人的关系

① 与发行人之间资产独立

除了发行人曾作为出租方向丰业投资出租部分空置办公房屋、作为承租方向环球新材料、丰业房地产承租房屋（前述行为已作关联交易披露）外，发行人与实际控制人控制的关联企业不存在共用生产经营场所、共用设备、共用知识产权等资产的情况。

② 与发行人之间人员独立

发行人高级管理人员未在控股股东及实际控制人控制的关联企业担任除董事、监事以外的其他职务，发行人保持人员独立。

③ 与发行人之间技术独立

发行人拥有 15 项专利且为唯一的专利权人，不存在与上述关联方共用技术或技术依赖的情形。

（3）报告期内关联企业在客户、供应商方面与发行人的关系，与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来

报告期内，发行人控股股东、实际控制人控制的关联企业主要从事房地产开发、食品、医药等领域的业务，且有较多关联企业未实际经营业务，不存在与发行人从事相同或类似的业务，发行人独立开展各项业务活动；报告期内，除发行人及实际控制人控制的企业广西梧州丰业房地产开发有限公司和广西南宁百会药业集团有限公司存在向粤凯建筑采购工程施工服务的情况外，关联企业与发行人客户、供应商不存在业务、资金往来。

（四）报告期内亏损或微利经营的关联方实际开展业务情况、相关业务经营情况、亏损的具体原因

1、2019 年亏损、微利关联企业

序号	名称	经营状况及亏损、微利原因
1	广西丰业投资有限公司	该公司未实际经营业务。
2	广西梧州丰业房地产开发有限公司	房地产开发项目尚未达到完工标准暂未确认销售收入。
3	广西南宁百会药业集团有限公司	该公司处于新厂搬迁阶段，未获得 GMP 认证前还未能正常生产经营。
4	广东丰尚高科投资有限公司	该公司未实际经营业务，仅为费用性支出。
5	广西南宁丰业创展房地产开发有限公司	未开展新业务，业务收入减少。
6	广西丰业医药投资有限公司	该公司未实际经营业务，仅为费用性支出。
7	梧州市环球新材料科技有限公司	未实际经营业务。
8	深圳市尚湾投资有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
9	佛山市丰尚高科投资有限公司	该公司未实际经营业务，仅为费用性支出。
10	南宁康诺生化制药有限责任公司	未实际经营业务，仅有租赁收入。
11	梧州市富朔贸易有限公司	未实际经营业务。
12	广西盈贯投资合伙企业（有限合伙）	系发行人持股平台，未实际经营业务。
13	武汉丰尚高科置业有限公司	住宅商铺已销售完毕，只有地下车位可售，但车位销售情况不佳，导致本年度无销售收入。
14	梧州市康达房地产有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。

2、2020 年 1-6 月亏损、微利关联企业

序号	名称	经营状况及亏损、微利原因
1	广西梧州丰业房地产开发有限公司	房地产开发项目尚未达到完工标准暂未确认销售收入 。
2	广西永兴盛贸易有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
3	广西南宁百会药业集团有限公司	新厂搬迁、新冠疫情影响、在建工程转固定资产新增折旧费、新厂初期成本高产能不足等。

序号	名称	经营状况及亏损、微利原因
4	广东丰尚高科投资有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
5	广西南宁丰业创展房地产开发有限公司	未实际经营业务，业务收入减少。
6	广西丰业医药投资有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
7	梧州市环球新材料科技有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
8	深圳市尚湾投资有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
9	佛山市丰尚高科投资有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
10	梧州市富朔贸易有限公司	未实际经营业务，仅为费用支出。
11	广西盈贯投资合伙企业（有限合伙）	系发行人持股平台，未实际经营业务。
12	南宁市力康商务服务有限公司	因新冠疫情减免了所有租户一个月的租金以及处理旧资产导致费用支出增加。
13	北海市武海房地产开发有限公司	市场不景气，销售量少。
14	梧州市康达房地产有限公司	该公司未实际经营业务，仅为费用支出。
15	武汉大草原置业有限公司	住宅商铺已销售完毕，只有地下车位可售，但车位销售情况不佳，导致本年度无销售收入。
16	武汉丰尚高科置业有限公司	住宅商铺已销售完毕，只有地下车位可售，但车位销售情况不佳，导致本年度无销售收入。

二、披露关联房地产公司、投资公司的主要财务数据，未来业务发展所需资金来源、安排和需求状况。结合上述情况分析并披露实际控制人和关联方未来是否存在占用发行人资金的风险以及保障措施

（一）关联房地产公司、投资公司的主要财务数据，未来业务发展所需资金来源、安排和需求状况

1、关联房地产、投资公司主要财务数据

发行人关联方控制的关联房地产、投资公司如下：

类别	关联方名称
关联房地产公司	广西梧州丰业房地产开发有限公司
	广西永业实业有限公司
	梧州长和实业投资有限公司
	广西丰业投资有限公司
	佛山市丰尚高科投资有限公司
	广西南宁丰业创展房地产开发有限公司
	广西北海汇信投资有限公司
	北海市武海房地产开发有限公司
	武汉丰尚高科
	武汉大草原
	横琴众汇财富投资有限公司
	广西南宁丰业创展房地产开发有限公司

关联投资公司	广西丰业医药投资有限公司
	梧州长和实业投资有限公司
	广西丰业投资有限公司
	深圳市尚湾投资有限公司
	广东丰尚高科投资有限公司
	广西盈贯投资合伙企业（有限合伙）
	广西广兆投资有限公司
	广西丰业医疗投资有限公司（2020 年 10 月成立）
	河南大河医疗集团有限公司
	广西金能投资有限公司（2020 年 7 月成立）

发行人关联方不能控制的关联房地产、投资公司（联营、参股、合作等性质）情况如下：

序号	关联方名称	股权结构	关联关系
1	佛山市三联房地产开发有限公司	郭洪振持股 33.33%、张忠持股 33.33%、丰业投资持股 33.33%	持股 5%以上的主要股东兼董事甘少林担任总经理的企业
2	广东业和房地产开发有限公司	碧桂园地产集团有限公司持股 75.312%、丰业投资持股 10%、佛山市南海天盛房地产开发有限公司持股 10%、佛山市顺德区共享投资有限公司持股 4%、佛山市顺德区碧兴投资中心（有限合伙）持股 0.688%	持股 5%以上的主要股东兼董事甘少林担任董事的企业
3	南宁市柳和岛房地产开发有限责任公司	广东晨华贸易有限公司持股 49%、春夏荣庭（北京）投资有限公司持股 26%、广西泓和投资有限公司持股 25%	持股 5%以上的主要股东兼董事甘少林担任经理的企业
4	梧州市康达房地产有限公司	吴军持股 80%、卢莹持股 20%	持股 5%以上的主要股东兼董事甘少林担任董事的企业
5	广州市弘创房地产发展有限公司	孟结仪持股 55%、解彤持股 22.5%、甘少林持股 22.5%	持股 5%以上的主要股东兼董事甘少林持股 22.5%的企业

由于上述企业不受发行人关联方控制，该等企业不愿意提供相关财务数据以作披露。

2、未来业务发展所需资金来源、安排和需求状况

由于受国家对房地产实施调控及自身经营战略规划调整等影响，其自 2012 年以来逐步收缩房地产业务规模，近年除开发销售原有少数几个房地产储备项目之外，并无新增投资项目。除发行人所属的塑料管道业务以外，其经营重心主要聚焦在医药、食品、医疗服务等实业投资和运营上。未来，其在房地产、财务类投资方面并无具体的计划；在医药、医疗服务等领域的较大规模的资本性支出（投资收购、新厂房产线建设等）已完成，未来在医疗设备采购等方面预计会有部分零星投入（未来三年内约 2,000 万元）；在食品领域，预计在新增生产基地方面会进行投入，投入金额预计 2.6 亿元。上述新增投入总体金额不大，实际控制人及其主要关联方将依靠自有资金及银行融资予以解决。

（二）实际控制人和关联方未来是否存在占用发行人资金的风险以及保障措施

发行人在 2017 年 1 月之前存在关联方资金占用情形，但已进行了整改规范。通过相关内控制度的建立及确保有效执行，发行人、实际控制人及其关联方规范运作意识及水平不断得到增强，双方能有效保持独立性。2017 年 1 月以来，发行人未再发生实际控制人及其关联方占用资金情形。

为规范并杜绝发行人与关联方非经营性资金往来情况，发行人制定了《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》，主要内容包括：

‘第五条 公司与控股股东及关联方发生的关联交易必须严格按照《公司章程》等进行决策和实施。发生关联交易行为后，公司应及时结算，不得形成非正常的经营性资金占用。

第六条 公司与控股股东及关联方发生的经营性资金往来中，应当严格限制占用公司资金。公司不得以垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，预付投资款等方式将资金、资产和资源直接或间接地提供给控股股东及关联方使用，也不得互相代为承担成本和其他支出。

第七条 公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东及关联方使用：

（一）有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及关联方使用；

（二）通过银行或非银行金融机构向控股股东及关联方提供委托贷款；

（三）委托控股股东及关联方进行投资活动；

（四）为控股股东及关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

（五）代控股股东及关联方偿还债务；

（六）监管机关认定的其他资金占用方式。’

发行人制定了《关联交易管理制度》，规范和监督关联交易执行，具体内容如下：

‘第三十八条_公司应采取有效措施防止股东及其关联方以各种形式占用或转移公司的资金、资产及其他资源。公司与关联人发生的关联交易必须严格按照本办法执行。

第四十条_公司股东、董事、监事、高级管理人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

第四十三条_公司董事、监事及高级管理人员有义务关注公司是否存在被关联方挪用资金等侵占公司利益的问题。公司独立董事、监事至少应每季度查阅一次公司与关联方之间的资金往来情况，了解公司是否存在被控股股东及其关联方占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，及时提请公司董事会采取相应措施。

第四十四条_公司发生因关联方占用或转移公司资金、资产或其他资源而给公司造成损

失或可能造成损失的，公司董事会应及时采取诉讼、财产保全等保护性措施避免或减少损失。’

此外，发行人实际控制人出具了《避免资金占用的承诺函》，承诺如下：

‘在与五一管业发生的经营性资金往来中，不会以任何方式占用五一管业的资金。不会要求五一管业为本人、本人近亲属、本人及近亲属控制或担任董事、高级管理人员的企业（以下简称本人及本人关联方）垫付工资、福利、保险、广告等期间费用，不与五一管业互相代为承担成本和其他支出。

不会要求五一管业将资金直接或间接提供给本人及本人关联方使用，包括但不限于：五一管业有偿或无偿的将资金拆借给本人及本人关联方使用；五一管业通过银行或非银行金融机构向本人及本人关联方提供委托贷款；接受五一管业委托进行投资活动；五一管业为本人及本人关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；五一管业代本人及本人关联方偿还债务。

除上述方式外，本人亦不通过中国证监会认定的其他方式直接或间接占用五一管业资金。’

股份公司的设立、我们对发行人进行辅导规范以及发行人《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》等内控制度的建立及有效执行，发行人实际控制人及关联方规范运作意识不断提升，能确保其与发行人保持独立性。发行人建立了防止实际控制人及关联方占用发行人资金的相应保障措施，并得到切实有效执行，能有效防止实际控制人和关联方未来占用发行人资金的风险。

四、披露报告期内关联房地产公司是否存在通过经销商购买发行人产品的情形。如存在，披露具体交易内容、交易金额及定价公允性、对发行人报告期内收入和毛利的贡献情况等。如不存在，说明关联房地产公司所需管材的具体来源

报告期内关联房地产公司不存在通过经销商购买发行人产品的情形。

报告期内，关联房地产公司中只有丰业房地产存在 2 个房地产开发项目，具体如下：

项目名称	位置	建筑面积（单位：平方米）	建设起止时间	目前完工进度
香樟园	广西梧州市龙骨路西街 32 号	194,682.04	2009.4-2017.10	已竣工
半山一品二期	广西梧州市西江四路谭工冲 1、2、3 号	192,460.02	2012.5-2023.12	约 80%

上述项目工程施工承包单位为粤凯建筑，由其负责包括塑料管道在内的工程材料总体采购，不涉及广西梧州丰业房地产开发有限公司直接采购发行人管道的情形。报告期内，粤凯建筑向发行人采购用于上述项目的塑料管道产品金额分别约为 0 万元、40 万元。

粤凯建筑向发行人采购塑料管道产品以直接采购方式为主，但存在零星、少量的由于采购较急从而通过发行人经销商渠道采购配送的情况。报告期其通过经销商采购发行人产品的金额合计约 5,000 元。该采购价格为经销商市场公允价格。上述采购金额很小，且定价公允，对公司报告期内收入和毛利贡献影响很小。

五、披露发行人及丰业房地产、百会药业分别向粤凯建筑采购工程施工服务的交易金额占粤凯建筑相关业务收入比重；发行人向粤凯建筑采购工程的邀请招标情况、其他方应标价格；结合同期类似工程施工价格，进一步说明发行人、丰业房地产、百会药业与粤凯建筑交易价格的公允性，实际控制人控制的其他企业是否存在为发行人承担成本、费用的情形

（一）披露发行人及丰业房地产、百会药业分别向粤凯建筑采购工程施工服务的交易金额占粤凯建筑相关业务收入比重

报告期，发行人及实际控制人控制的企业存在向粤凯建筑采购工程施工服务的情况。具体采购金额（含税）及比例情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	采购具体内容	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		采购金额	占粤凯建筑相关业务收入的比例	采购金额	占粤凯建筑相关业务收入的比例	采购金额	占粤凯建筑相关业务收入的比例	采购金额	占粤凯建筑相关业务收入的比例
五一管业向粤凯建筑采购	粤凯建筑为公司 PE 市政排水管扩产项目新厂区的建设施工单位，公司向其采购工程施工服务	328.00	0.61	1,536.52	1.47	330.78	0.75	-	-
丰业房地产向粤凯建筑采购	粤凯建筑为丰业房地产开发项目的建设施工单位，丰业房地产向粤凯建筑采购工程施工服务	5,353.33	9.89	5,715.12	5.48	3,452.14	7.84	1,291.48	12.87
百会药业向粤凯建筑采购	粤凯建筑为百会药业新厂区的建设施工单位，百会药业向粤凯建筑采购工程施工服务	-	-	108.55	0.10	382.13	0.87	5,806.46	57.86

（二）发行人向粤凯建筑采购工程的邀请招标情况、其他方应标价格

发行人PE市政排水管扩产项目（一期）工程施工采购的招标代理机构为广西中意招标造价咨询有限公司。经发行人对施工企业的考察了解，向三家施工企业发出投标邀请函，他们分别是广西粤凯建筑安装工程有限责任公司、广西帝邦建设工程有限公司、深圳盐港建设工程有限公司。以上三家单位均接受了邀请并接受报名，并购买了邀请招标文件并在投标截止时间内递交投标文件。项目招标经初步评审、详细评审，根据“施工组织设计和项目管理机构和业绩评分得分”和“价格分得分”计算“综合得分”，广西粤凯建筑安装工程有限责任公司得分最高为最终中标单位。三家邀请投标单位的投标价格具体如下：

单位：元

序号	投标人名称	投标价格
1	广西粤凯建筑安装工程有限责任公司	27,058,350.47
2	广西帝邦建设工程有限公司	27,208,495.68
3	深圳盐港建设工程有限公司	27,140,696.98

（三）发行人、丰业房地产、百会药业与粤凯建筑交易价格的公允性，实际控制人控制的其他企业是否存在为发行人承担成本、费用的情形

报告期内，粤凯建筑承包发行人、丰业房地产、百会药业的具体项目情况如下：

发包人	工程名称	建筑面积（m^2）	合同工期	合同价格（万元）	单位面积造价（元/m^2）	当地建设单位造价（价格范围，元/m^2）
五一管业	PE市政排水管扩产项目（一期）	18,015	2018.6.1-2018.11.30	2,705.84	1501.99	910.16-3,537.02
百会药业	“百会”西药、中成药GMP异地升级改造项目固体制剂车间	11,425.50	2018.5.5-2019.4.20	2,695.85	2,359.50	1,611.65-4,180.08
百会药业	“百会”西药、中成药GMP异地升级改造项目原料药车间（一）、动力中心、仓库1、仓库2工程	4,719.15	2017.1.18-2018.4.29	1,060.84	2,247.95	
百会药业	“百会”西药、中成药GMP异地升级改造项目质检楼、门房一、门房二、垃圾站	7,243.76	2018.5.5-2019.4.20	1,632.94	2,254.27	
丰业房地产	半山一品西区地下室工程	9,737.99	2017.10.10-2025.5.30	2,401.30	2,465.91	910.16-3,537.02
	半山一品西区16#、17#楼工程	28,798.59	2018.4.10-2021.12.10	5,570.00	1,934.12	
	半山一品西区	25,449.32	2017.10.10	4,404.51	1,730.70	

	18#、19#楼工程		-2020.12.1			

注：1、粤凯建筑承包百会药业工程均位于南宁，比价信息采用南宁当地厂房及建筑物单位造价；五一管业、丰业房地产的工程位于梧州采用梧州当地厂房及建筑物单位造价；

2、南宁、梧州地区建设单位造价根据广西壮族自治区招标投标公共服务平台公布的中标项目建筑面积及中标价格计算得出。

发行人、丰业房地产、百会药业与粤凯建筑交易价格均在市场价格范围内，价格公允，同时经查阅发行人关联企业提供的财务报表，核查发行人及关联企业的银行流水，取得发行人和发行人关联企业出具的说明，我们认为，实际控制人控制的其他企业不存在为发行人承担成本、费用的情形。

六、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、取得关联企业财务报表或说明，查询工商信息网站或工商档案，查看关联企业和发行人高级管理人员银行流水，获取发行人实际控制人陈军出具的承诺和关联企业出具的承诺、国家知识产权局的证明、关联方与粤凯建筑的工程施工合同，了解关联企业的基本情况，关联企业在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系，与发行人是否存在业务或资金往来，企业经营状况及亏损、微利的原因；

2、通过取得关联房地产、投资公司出具的说明文件，了解关联方最近一年及一期的主要财务数据，未来业务发展所需资金来源、安排和需求状况等；查阅《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》、《关联交易管理制度》及历次三会文件，核查发行人和实际控制人及关联方资金流水，取得实际控制人出具的关于避免资金占用的承诺，分析判断实际控制人和关联方未来是否存在占用发行人资金的风险；

3、访谈发行人实际控制人，取得关联方房地产企业的说明，了解关联房地产公司是否存在通过经销商购买发行人产品的情形；

4、查看 PE 市政排水管扩产项目（一期）工程施工采购项目招投标文件，了解发行人向粤凯建筑采购工程的邀请招标情况、其他方应标价格；取得粤凯建筑承接发行人、百会药业、丰业房地产的具体项目合同及《预算造价报告说明》或招标控制价清单，查询广西壮族自治区招标投标公共服务平台公布的梧州和南宁地区中标项目建筑面积及中标价格，计算市场参考价格并与粤凯建筑相关价格作比对；查阅发行人关联企业提供的财务报表，取得发行人和发行人关联企业出具的说明，核查发行人关联企业的银行流水，判断实际控制人控制的其他企业是否存在为发行人承担成本、费用的情形。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内关联企业在资产、人员、技术等方面与发行人保持独立，发行人控股股东、实际控制人控制的关联企业主要从事房地产开发、食品、医药等领域的业务，且有较多关联企业未实际经营业务，不存在与发行人从事相同或类似的业务，发行人独立开展各项业务活动；报告期内，除发行人及实际控制人控制的企业广西梧州丰业房地产开发有限公司和广西南宁百会药业集团有限公司存在向粤凯建筑采购工程施工服务的情况外，关联企业与发行人客户、供应商不存在业务、资金往来；

2、除发行人所属的塑料管道业务以外，实际控制人及其主要关联方经营重心主要聚焦在医药、食品、医疗服务等实业投资和运营上。未来，其在房地产、财务类投资方面并无具体的计划；在医药、医疗服务等领域的较大规模的资本性支出（投资收购、新厂房产线建设等）已完成，未来在医疗设备采购等方面预计会有部分零星投入；在食品领域，预计在新增生产基地方面会进行投入，投入金额不超过 1 亿元。上述新增投入总体金额不大，实际控制人及其主要关联方将依靠自有资金及银行融资予以解决；

3、发行人建立了防止实际控制人及关联方占用发行人资金的相应保障措施，并得到切实有效执行，能有效防止实际控制人和关联方未来占用发行人资金的风险；

4、报告期内，关联房地产公司只有丰业房地产存在房地产开发项目，项目工程施工承包单位均为粤凯建筑，由其负责包括塑料管道在内的工程材料总体采购，不涉及广西梧州丰业房地产开发有限公司直接采购发行人管道的情形；粤凯建筑向发行人采购塑料管道产品以直接采购方式为主，但存在零星、少量的由于采购较急从而通过发行人经销商渠道采购配送的情况，该采购价格为经销商市场公允价格；

5、发行人 PE 市政排水管扩产项目（一期）工程施工采购项目采用邀请招标方式，采用综合评分制，评分最高的单位粤凯建筑最终中标；发行人、丰业房地产、百会药业与粤凯建筑之间的交易价格在市场价格范围内，定价公允；

6、实际控制人控制的其他企业不存在为发行人承担成本、费用的情况。

问题 4. 关于经销商

申报材料显示：

（1）发行人报告期内经销商模式销售占比较高，经销商数量较多、变化较大，经销商的下游客户结构主要包括工程类终端、下级经销商客户及个人零售终端用户等；

（2）发行人对经销商均为买断式销售，通过经销商销售的产品主要由客户上门自提，产品装车后由客户（或其委托提货人）在发货单上签字确认收入；报告期内，发行人运输费用占承担运费的销售收入比例为 3.58%、4.13%和 3.60%；

（3）发行人的经销商有工程类项目客户，且 2018 年为鼓励支持经销商开拓此类工程客户，经销商可以单独向公司申请工程价格和工程账期。2018 年和 2019 年，向发行人申请工程价格和工程账期的经销商的销售金额分别为 3,690.41 万元和 4,477.36 万元。此外，发行人经销商分为市政类和民用类经销商，对于市政类经销商，公司对其销售的主要是 PE 管道产品，其下游客户均为市政工程类客户，公司对该等经销商客户的产品售价是双方结合下游工程项目大小、周期及工程项目客户性质等综合情况平等协商而定；

（4）报告期内，发行人经销商数量变化较大，部分经销商地址集中，如广西盛博裕科技有限公司、广西华企移搜科技有限公司、南宁祥贵盛建材有限公司、广西筑一科技有限公司、南宁市灿科贸易有限公司注册地均为“南宁市西乡塘区安园东路”；

（5）报告期内，发行人主要经销商期末库存商品数量可供进行 1-2 个月的产品销售，不存在异常。保荐人除了现场走访时核验经销商的库存情况及是否真实销售发行人产品外，收集并查阅经销商关于公司产品的进销存数据、收集报告期各年末部分经销商关于公司产品的库存明细，并在 2017 年末和 2018 年末对个别主要经销商关于公司产品的现场库存进行查验或抽盘工作；

（6）对于经销商销售收入情况核查，保荐人抽样获取经销商与其主要各个下级客户交易的销售凭证，包括但不限于合同、发票；针对前 30 名经销商的工程类终端客户，选取一家销售金额较大的对象进行现场走访或实地走访工程现场；针对前 30 名经销商的下级经销商客户，选取一家销售金额较大的下级经销商进行现场走访或现场核实；对经销商函证金额占对经销商收入的 86.38%%、86.22%%和 90.02%%，对经销商走访覆盖金额占对经销商收入的 85.23%、79.97%和 74.15%；对主要经销商发送调查表，已收集其客户结构及其前 10 名客户的经销商覆盖金额占公司对经销商的总销售收入的比例均超过 70%。

请发行人：

（1）按经销商下游客户结构（如工程类终端、下级经销商客户及个人零售终端用户等）分别披露报告期内经销商对各类下游客户的销售金额、数量、地区分布情况；各类经销商新增和减少数量及对应的销售金额；发行人存在多级经销情况，披露报告期各层级经销商销售金额、数量及变化情况；

（2）区分是否承担运费，披露发行人向经销商销售的收入情况；结合销售区域变化、不同地区运输成本、单位运输费用等分析运输费用占发行人承担运费的销售收入比例变化

的原因及合理性；

（3）说明确定提货人有权受托提货的具体依据、提货人信息是否已在合同中明确约定或已进行妥善管理、登记；报告期内发生的退换货金额、比例，以及主要客户结构和产品类型；结合合同约定、退换货情况、发行人在发货后的义务、产品风险报酬转移情况，说明经销商下游为工程客户的，发行人的收入确认时点是否准确，未将工程客户签收产品作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）说明民用类经销商、市政类经销商与开拓工程客户的经销商的区别，三类经销商在客户结构、产品类型、销售价格、销售折扣、收入确认、信用政策方面的差异情况。如三类经销商性质不同，请在招股说明书中以简明易懂的语言表述不同经销商的具体含义；披露经销商对应的主要工程终端项目情况，包括但不限于经销商名称、对应工程情况、销售内容、产品价格、毛利率、折扣比例、折扣金额，以及信用账期、收入确认条件、收入确认情况，回款情况和回款来源；

（5）披露报告期内发行人经销商区域分布情况、各区域销售情况、前述经销商地址集中原因，不同区域经销商数量变化原因，发行人对经销商串货管控制度和串货管理情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步说明：

（1）对经销商访谈、函证、发送调查表的抽样方法，上述抽样方法确定的样本是否充分，与发行人收入相关的核查意见是否依据充分及谨慎；

（2）对经销商终端销售核查的具体方法和核查时间、核查过程，抽样、访谈、走访、发送调查表的方法、数量、对应销售金额及占比；

（3）报告期各期末回函的比例及未回函的原因，未回函的替代性测试程序，是否存在异常；回函确认的收入金额及比例，回函确认收入金额差异原因，存在差异的替代性测试程序，是否存在异常；

（4）收集的部分经销商库存明细、对个别经销商关于公司产品的现场库存的查验或抽盘工作具体情况，包括但不限于：收集库存明细和现场查验或抽盘的经销商库存明细数量、对前述经销商的销售金额及占比，收集方式及控制过程，查验或抽盘工作具体流程，相关工作是否足以认定“主要经销商期末库存商品不存在异常”；

（5）对发行人多级经销商库存执行的核查程序、核查过程、核查比例，相关核查是否足以支撑对发行人经销商（含下级经销商）库存水平的合理性发表意见。

回复：

一、按经销商下游客户结构（如工程类终端、下级经销商客户及个人零售终端用户等）分别披露报告期内经销商对各类下游客户的销售金额、数量、地区分布情况；各类经销商新增和减少数量及对应的销售金额；发行人存在多级经销情况，披露报告期各层级经销商

销售金额、数量及变化情况

（一）按经销商下游客户结构（如工程类终端、下级经销商客户及个人零售终端用户等）分别披露报告期内经销商对各类下游客户的销售金额、数量、地区分布情况；

发行人经销商客户大多数为从事包括塑料管道、电线电缆、塑料制品、建筑材料、橡胶制品、五金交电、机电、消防器材、电子机械设备及配件等综合性产品的贸易商，发行人塑料管道产品仅是其经营的其中一种产品，一般占其总体销售金额比例不高，并且很多经销商客户除销售发行人产品外，还同时销售其他品牌塑料管道产品。与其他服装、家居、食品、建材等行业从事单一品牌或产品的专卖类经销商相比，发行人对下游经销商的影响力、整体管理力度、经销商的配合度等相对较低。发行人日常对经销售渠道管理中，会动态跟进了解其下游市场拓展的大致情况，但并未要求经销商定期提供具体完整的下游各类终端客户销售的统计数据，而经销商大部分日常也未按客户类型完整核算并记录其塑料管道产品的销售明细情况。因此，发行人无法准确、完整掌握经销商对全部各类下游客户的具体销售金额、地区分布情况，同时发行人无法获取经销商对各类下游客户的具体销售数量，发行人获取了部分经销商客户提供的关于主要销售客户情况说明，具体情况如下：

发行人收集到提供了主要销售客户情况说明的经销商情况如下：

单位：万元、家

年度	收集经销商家数	部分经销商收入	收入占比
2020 年 1-6 月	66	15,171.28	72.36%
2019 年	80	24,871.31	73.82%
2018 年	82	24,077.16	72.39%
2017 年	67	19,274.57	70.22%

发行人经销商客户主要产品销售去向为：（1）配送并最终销售至分布在广西等地各市、区、县和乡镇等各层级数千家五金建材店；（2）直接销售给各类建筑工程客户；（3）家庭装修、管道损坏更换等零售客户。根据收集到的经销商客户经销存明细进行统计，报告期内，发行人的经销商对五金店的占比超过 60%，对工程类终端的占比大致为 30%左右，对家住装或个人零售终端的占比大致为不高于 10%。

根据收集到的发行人前十大经销商统计数据，报告期内前十大经销商下游客户分布情况如下：

单位：万元、吨

年度	排名	客户名称	发行人对其销售内容	发行人对其销售金额	发行人对其销售数量	五金店		工程类终端		家庭或个人终端	
						销售金额	分布地区	销售金额	分布地区	销售金额	分布地区
2020年1-6月	1	广西盛博裕科技有限公司	PVC、PE、PP-R	1,010.33	1,346.16	867.26	南宁/崇左区域	35.40	南宁/崇左区域	-	-
	2	广西御为晟商贸有限公司	PVC、PE、PP-R	875.72	1,140.45	778.38	南宁/崇左区域	97.35	南宁/崇左区域	-	-
	3	广东新泽西实业投资有限公司	PVC、PE	757.48	648.07	-	-	757.48	广东区域	-	-
	4	广西领联五金建材有限公司	PVC、PE、PP-R	440.60	652.88	380.53	梧州、贺州/玉林区域	-	-	61.95	梧州、贺州/玉林区域
	5	广西胜宾商贸有限公司	PVC、PE、PP-R	437.38	588.77	407.08	南宁/崇左区域	-	-	-	-
	6	梧州市双鼎贸易有限公司	PVC、PE、PP-R	437.14	542.83	49.43	梧州、贺州/玉林区域	352.43	梧州、贺州/玉林区域	4.15	梧州、贺州/玉林区域
	7	南宁祥贵盛建材有限公司	PVC、PE	425.83	574.80	398.23	南宁/崇左区域	-	-	-	-
	8	柳州市士龙贸易有限公司	PVC、PE、PP-R	372.66	508.74	284.07	柳州、河池区域	44.25	柳州、河池区域	-	-
	9	广西筑一科技有限公司	PVC、PE、PP-R	358.44	484.59	-	-	358.44	南宁/崇左区域	-	-
	10	海南丰胜商贸有限公司	PVC	353.67	480.80	265.49	海南区域	88.50	海南区域	-	-
	合计			5,469.25	6,968.11	3,430.47	-	1,733.83	-	66.10	-
2019年	1	广西御为晟商贸有限公司	PVC、PE、PP-R	1,169.05	1,639.87	1,050.73	南宁/崇左区域	107.48	南宁/崇左区域	-	-
	2	广西盛博裕科技有限公司	PVC、PE、PP-R	1,077.11	1,647.19	956.21	南宁/崇左区域	76.83	南宁/崇左区域	-	-
	3	广西胜宾商贸有限公司	PVC、PE、PP-R	985.62	1,446.98	690.36	南宁/崇左区域	256.14	南宁/崇左区域	-	-
	4	南宁祥贵盛建材有限公司	PVC、PE、PP-R	722.98	1,113.68	205.02	南宁/崇左区域	486.96	南宁/崇左区域	11.82	
	5	广西筑一科技有限公司	PVC、PE、PP-R	715.11	953.72	-	-	669.90	南宁/崇左区域	-	-
	6	梧州市双鼎贸易有限公司	PVC、PE、PP-R	618.75	827.52	174.49	梧州、贺州/玉林区域	365.22	梧州、贺州/玉林区域	11.30	梧州、贺州/玉林区域

8-2-27

	7	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PE、PP-R	595.80	863.97	464.76	南宁/崇左区域	121.74	南宁/崇左区域	-	-
	8	广东新泽西实业投资有限公司	PVC、PE	579.59	465.21	-	-	579.59	广东区域	-	-
	9	梧州市铭辉物资贸易有限责任公司	PVC、PE、PP-R	568.33	799.56	286.33	梧州、贺州/玉林区域	243.48	梧州、贺州/玉林区域	21.74	梧州、贺州/玉林区域
	10	南宁市叠成贸易有限公司	PVC、PE、PP-R	566.35	840.20	545.32	梧州、贺州/玉林区域	-	-	-	-
	合计			7,598.69	10,597.90	4,373.21	-	2,907.34	-	44.86	
2018年	1	广西筑一科技有限公司	PVC、PE、PP-R	818.67	965.98	-	-	728.62	南宁/崇左区域	-	-
		广西南宁众胜合贸易有限公司	PVC、PP-R	206.35	259.62	-	-	314.60	贵港区域	-	-
		小计		1,025.02	1,225.60	0.00	-	1,043.22	-	-	-
	2	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PE、PP-R	814.09	1,011.81	196.55	南宁/崇左区域	474.14	南宁/崇左区域	60.26	-
	3	广西盛博裕科技有限公司	PVC、PE、PP-R	771.95	1,003.96	447.84	南宁/崇左区域	216.12	南宁/崇左区域	-	-
	4	广西亨晟隆实业投资有限公司	PVC、PP-R	365.33	525.78	36.64	梧州、贺州/玉林区域	318.10	梧州、贺州/玉林区域	-	-
		靖西湖润歆宁矿产品经营部	PVC、PP-R	295.69	366.83	77.59	梧州、贺州/玉林区域	198.28	梧州、贺州/玉林区域	19.83	梧州、贺州/玉林区域
		南宁市叠成贸易有限公司	PVC、PP-R	104.81	119.45	77.59	梧州、贺州/玉林区域	8.62	梧州、贺州/玉林区域	-	-
		小计		765.84	1,012.05	191.81	-	525.00		19.83	-
	5	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	PVC、PE、PP-R	682.85	785.35	-	-	646.55	钦州、北海、防城港区域	-	-
	6	南宁祥贵盛建材有限公司	PVC、PE、PP-R	633.76	786.43	158.36	南宁/崇左区域	401.98	南宁/崇左区域	-	-
	7	广西高普工业设备有限公司	PVC、PE、PP-R	615.52	800.14	413.79	梧州、贺州/玉林区域	189.66	梧州、贺州/玉林区域	-	-
	8	柳州市通源水暖器材有限公司	PVC、PE、PP-R	555.95	680.87	283.62	柳河区域	233.62	柳河区域	-	-

	9	桂林市伟氏贸易有限公司	PE、PP-R	525.65	658.16	-	-	465.52	南宁/崇左区域	-	-
	10	桂林武峰塑料有限公司	PVC、PE、PP-R	497.64	658.07	10.34	桂林区域	420.69	桂林区域	-	-
	合计			6,888.27	8,622.44	1,702.33	-	4,616.50	-	80.09	-
2017年	1	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PE、PP-R	1,229.44	1,364.08	343.59	南宁/崇左区域	831.62	南宁/崇左区域	53.85	南宁/崇左区域
	2	广西高普工业设备有限公司	PVC、PE、PP-R	1,092.82	1,344.41	-	-	1,025.64	梧州、贺州/玉林区域	-	-
	3	广西南宁众胜合贸易有限公司	PVC、PP-R	684.64	889.76	-	-	434.54	贵港区域	-	-
		广西筑一科技有限公司	PVC、PE、PP-R	399.56	444.17	-	-	356.75	南宁/崇左区域	-	-
		小计		1,084.20	1,333.92	0.00	-	791.29	-	0.00	-
	4	南宁市灿科贸易有限公司	PVC、PE、PP-R	894.15	987.58	224.79	南宁/崇左区域	629.91	南宁/崇左区域	-	-
	5	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	PVC、PE、PP-R	842.80	981.78	-	-	820.51	钦州、北海、防城港区域	-	-
	6	南宁市超铎物资有限公司	PVC、PE、PP-R	195.06	278.58	52.25	梧州、贺州/玉林区域	141.03	梧州、贺州/玉林区域	-	-
		靖西湖润歆宁矿产品经营部	PVC、PP-R	190.64	258.10	29.66	梧州、贺州/玉林区域	153.85	梧州、贺州/玉林区域	4.53	梧州、贺州/玉林区域
		南宁市叠成贸易有限公司	PVC、PE、PP-R	180.83	219.93	-	-	177.63	梧州、贺州/玉林区域	-	-
		广西凯贵贸易有限公司	PVC、PP-R	169.19	210.13	17.09	梧州、贺州/玉林区域	119.66	梧州、贺州/玉林区域	-	-
		南宁上五成套设备有限公司	PVC、PE、PP-R	36.45	50.90	-	-	32.48	梧州、贺州/玉林区域	-	-
		小计		772.17	1,017.64	99.00	-	624.64	-	4.53	-
	7	广西通利昌物资设备有限责任公司	PVC、PE、PP-R	706.49	819.93	42.82	梧州、贺州/玉林区域	658.46	梧州、贺州/玉林区域	-	-
	8	钦州宏润管材有限公司	PVC、PE、PP-R	565.79	657.13	505.98	钦州、北海、防城港区域	-	-	-	-

8-2-29

	9	梧州市泽兴管道消防设备有限公司	PVC、PE、PP-R	519.80	601.11	157.26	梧州、贺州/玉林区域	338.46	梧州、贺州/玉林区域	-	-
	10	河池市机电物资有限责任公司	PVC、PP-R	502.23	639.03	4.72	柳州、河池区域	294.43	柳州、河池区域	-	-
	合计			8,209.89	9,746.60	1,378.16	-	6,014.97	-	58.38	-

（二）各类经销商新增和减少数量及对应的销售金额

报告期内各类经销商新增和减少数量及对应的销售金额情况如下：

单位：万元、家

期间	民用类经销商				市政类经销商			
	新增数量	减少数量	新增收入	减少收入	新增数量	减少数量	新增收入	减少收入
2020 年 1-6 月	33	56	1,388.10	3,071.48	19	45	624.98	2,056.70
2019 年	57	49	4,305.70	3,618.03	48	28	2,744.94	1,519.82
2018 年	75	73	8,027.27	4,251.24	56	8	3,417.02	188.45
2017 年	63	120	7,418.98	7,806.71	26	-	933.58	
合计	228	298	21,140.05	18,747.46	149	81	7,720.52	3,764.97

发行人报告期内经销商数量频繁增减的原因主要系：发行人通过销售政策鼓励支持经销商开拓工程类客户，建材行业中的可比公司经销商变动一般比较频繁，主要由于行业内公司主动加强对经销商客户的考核评估和淘汰力度。发行人对管辖区域内的经销商进行分析，以过去销售记录为基础，对所管辖区域内的客户所处行业地位、市场潜力、经营策略、资金等进行综合评价，若不满足经销商选择的所需资质，不再进行合作。在淘汰落后经销商的同时，选择更优更具有实力的经销商，以不断优化和加强销售渠道体系建设。

（三）发行人存在多级经销情况，，披露报告期各层级经销商销售金额、数量及变化情况

报告期内经销商销售金额以及家数变化情况如下：

单位：万元、家

类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售金额	家数	销售金额	家数	销售金额	家数	销售金额	家数
民用管道渠道经销商	17,263.88	155	27,154.90	176	27,915.14	168	26,516.02	166
市政类经销商	3,701.62	66	6,538.63	94	5,344.26	74	933.58	26
合计	20,965.50	221	33,693.53	270	33,259.40	242	27,449.61	192

由于塑料管道占用空间较大，且品类、规格较多，储存、中转及配送不方便，单位货值不高，因此行业经销体系层级一般较少。发行人产品一般由作为发行人直接客户的经销商负责组织配送并销售至分布在广西等地各市、区、县和乡镇等各层级数千家五金建材店，该等五金建材店一般为直接面向各类最终客户的销售网点。五金建材店也可一定程度上视作二级经销商。发行人经销商体系层级较少，一般不超过两个层级，但实操中，不排除一些具有一定批发配送能力的如县级类五金建材店向乡镇级五金建材店销售产品情形。但是，发行人仅

负责对一级经销商进行管理并与之发生业务关系，另外通过区域营销服务人员不定期对相关五金建材店进行走访、调研等方式了解终端网点市场销售情况。

二、区分是否承担运费，披露发行人向经销商销售的收入情况；结合销售区域变化、不同地区运输成本、单位运输费用等分析运输费用占发行人承担运费的销售收入比例变化的原因及合理性

（一）区分是否承担运费，披露发行人向经销商销售的收入情况

报告期内按照是否承担运费经销商收入情况：

单位：万元、%

类型	地区	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比
包运	广东	757.48	3.61	1,084.34	3.22	709.05	2.13	58.72	0.21
	广西	540.47	2.58	312.65	0.93	89.39	0.27	0.00	0.00
	其他地区								
	小计	1,297.95	6.19	1,396.99	4.15	798.44	2.40	58.72	0.21
不包运	广东	1,028.31	4.90	2,535.99	7.53	2,721.28	8.18	1,471.02	5.36
	广西	17,309.19	82.56	28,839.72	85.59	29,611.87	89.03	25,878.99	94.28
	其他地区	1,330.06	6.34	920.83	2.73	127.82	0.38	40.88	0.15
	小计	19,667.55	93.81	32,296.54	95.85	32,460.97	97.60	27,390.89	99.79
合计		20,965.50	100.00	33,693.53	100.00	33,259.40	100.00	27,449.61	100.00

报告期内，发行人销售政策一般约定经销商客户自提产品，不包运经销商客户占绝大部分，符合发行人销售政策的约定，但存在部分经销商客户因下游为工程项目或因合作谈判致合同约定了由发行人承担运输费用。因此发行人承担部分经销商客户的运费具有合理性。

（二）结合销售区域变化、不同地区运输成本、单位运输费用等分析运输费用占发行人承担运费的销售收入比例变化的原因及合理性

发行人承担运费的客户包括少部分经销商客户及绝大部分直销客户，发行人根据销售运输情况按照与运输公司签订的运输合同进行结算。报告期内，发行人运输费用占发行人承担运费的销售收入比例变化情况：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
运输费用	352.40	594.61	521.40	125.30
承担运费的销售收入	8,094.40	16,507.34	12,624.59	3,495.93
运费占承担运费的收入比例	4.35	3.60	4.13	3.58

2018 年，发行人运费占承担运费的收入比例高于 2017 年，主要原因是当年发行人省外终端客户销售金额大幅增加，且新增客户主要以 PE 排水产品为主，该产品具有中空、体积

较大的特点，一次运输货值有限，长距离运输成本较高，从而导致其运费占比较高。2019年度发行人出于对运输成本的战略调整，加强对物流配送的组织管理，提升平均发货的效率，发行人运输费用占比下降。2020年1-6月受疫情影响，运输公司与发行人签订的运输合同约定的结算单价有所提高，同等批次的货物的运输费用提高，故2020年1-6月的运费占承担运费的收入比例有所提高。

三、说明确定提货人有权受托提货的具体依据、提货人信息是否已在合同中明确约定或已进行妥善管理、登记；报告期内发生的退换货金额、比例，以及主要客户结构和产品类型；结合合同约定、退换货情况、发行人在发货后的义务、产品风险报酬转移情况，说明经销商下游为工程客户的，发行人的收入确认时点是否准确，未将工程客户签收产品作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

（一）说明确定提货人有权受托提货的具体依据、提货人信息是否已在合同中明确约定或已进行妥善管理、登记；

发行人与经销商的经销合同中已约定可由经销商授权或指定的人员上门提货。经销商客户在向发行人下订单时，会提前将提货人信息通过订单系统或者其他途径提供给发行人，发行人根据其提供的提货人信息，与实际提货人的相关信息进行核对，来核实提货人的是否有权提货。

（二）报告期内发生的退换货金额、比例，以及主要客户结构和产品类型；结合合同约定、退换货情况、发行人在发货后的义务、产品风险报酬转移情况，说明经销商下游为工程客户的，发行人的收入确认时点是否准确，未将工程客户签收产品作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内发生的退换货金额、比例如下：

单位：万元、%

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	退货	占销售收入比例	退货	占销售收入比例	退货	占销售收入比例	退货	占销售收入比例
PVC	0.06	0.00%	1.09	0.00%	17.97	0.04%	21.71	0.07%
PE	1.01	0.00%	2.71	0.01%	7.63	0.02%	44.67	0.14%
PPR	-	0.00%	-	0.00%	-	-	0.68	0.00%
其他	-	0.00%	0.03	0.00%	0.41	0.00%	0.06	0.00%
合计	1.07	0.00%	3.83	0.01%	26.01	0.06%	67.12	0.21%

报告期内，发行人发生退货的金额合计67.12万元、26.01万元、3.83万元和1.07万元，退货金额占当年总收入的占比分别为0.21%、0.06%、0.01%和0.00%。退货金额占发行人营业收入比例较小。

报告期内，发行人发生退货的客户结构以及产品类型如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	类别	退货类型	退货金额
2020 年 1-6 月				
广西梧州民晟机电设备有限公司	经销商	民用管道渠道经销商	PE	0.03
广西梧州天丰实业开发有限责任公司	终端	不适用	PE	0.08
藤县水利局	终端	不适用	PE	0.9
田东碧祥农业发展有限公司	终端	不适用	PVC	0.06
合计	-	-	-	1.07
2019 年度				
广西中韵商贸有限公司	经销商	民用管道渠道经销商	PVC	0.95
深圳市巨子管道技术应用有限公司	经销商	市政类经销商	PE	2.26
藤县水利局	终端	不适用	PE	0.45
		不适用	PVC	0.09
		不适用	其他	0.03
梧州市双鼎贸易有限公司	经销商	民用管道渠道经销商	PVC	0.05
合计	-	-	-	3.83
2018 年度				
苍梧县水利局	终端	不适用	PVC	4.7
			其他	0.19
广西桂林子茜教育信息咨询有限公司	终端	不适用	PVC	0.99
			其他	0.03
广西捷佳润科技股份有限公司	终端	不适用	PE	0.13
广西新亘盈管道工程有限公司	终端	不适用	PVC	10.73
广西御为晟商贸有限公司	经销商	民用管道渠道经销商	PE	2.03
			其他	0.01
深圳市福凯兴科技有限公司	经销商	市政类经销商	PE	2.21
深圳市市政工程总公司	终端	不适用	PE	2.82
藤县水利局	终端	不适用	PE	0.45
			PVC	1.56
			其他	0.19
合计	-	-	-	26.01
2017 年度				
广西开户贸易有限公	经销商	民用管道渠道	PE	2.79

司		经销商	PPR	0.68
			PVC	9.33
罗定市宝润建材贸易有限公司	终端	不适用	PVC	6.04
藤县水利局	终端	不适用	PE	0
			PVC	1.58
			其他	0.06
梧州市万秀区水利局	终端	不适用	PE	9.33
			PVC	4.76
阳朔县水利局	终端	不适用	PE	32.54
合计	-	-	-	67.12

（三）结合合同约定、退换货情况、发行人在发货后的义务、产品风险报酬转移情况，说明经销商下游为工程客户的，发行人的收入确认时点是否准确，未将工程客户签收产品作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人退换货金额较小，且主要以终端客户为主，对经销商收入影响较小，发行人通过经销商销售的产品由客户上门自提的，在产品装车后由客户（或其委托提货人）在发货单上签字，此时客户取得了产品的控制权（2020 年以前为客户取得了与该产品相关的风险与报酬），作为确认收入时点，经销商再将其销售给下游客户时已取得该产品的控制权（2020 年以前取得了与该产品相关的风险与报酬），因此发行人确认收入无需再由工程客户签收，收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

四、说明民用类经销商、市政类经销商与开拓工程客户的经销商的区别，三类经销商在客户结构、产品类型、销售价格、销售折扣、收入确认、信用政策方面的差异情况。如三类经销商性质不同，请在招股说明书中以简明易懂的语言表述不同经销商的具体含义；披露经销商对应的主要工程终端项目情况，包括但不限于经销商名称、对应工程情况、销售内容、产品价格、毛利率、折扣比例、折扣金额，以及信用账期、收入确认条件、收入确认情况，回款情况和回款来源

（一）说明民用类经销商、市政类经销商与开拓工程客户的经销商的区别，三类经销商在客户结构、产品类型、销售价格、销售折扣、收入确认、信用政策方面的差异情况。

发行人的经销商客户大致分为两类：专注于民用塑料管道市场（各类建筑工程应用）的民用类经销商和专注于经营应用于市政工程管道的市政类经销商。民用类经销商面向的最终用户类型较为多样和分散，厂家的产品品质和品牌知名度等，对经销商推广产品较为重要；市政类经销商面对的用户较为集中和专业，对塑料厂家的生产能力、产品品质、配套的技术

服务能力等更为看重。两者区别主要在于专注的市场不同，民用类经销商主要负责民用塑料管道市场的拓展和销售，市政类经销商主要负责市政工程管道市场的拓展和销售。

三类经销商在客户结构、产品类型等方面的差异情况如下：

项目	民用类经销商		市政类经销商
	其他经销商	工程类经销商	
客户结构	各级五金建材店、建筑工程类客户、各类零售客户	建筑工程类客户	市政工程类客户
产品类型	PVC、PPR		PE 为主
销售价格及销售折扣	按产品成本+合理毛利为定价原则，结合市场竞品价格情况、公司对经销商综合贡献评价及市场拓展策略等考虑在名义出厂价基础上动态给予经销商一定销售折扣。	按产品成本+合理毛利为定价原则，公司鼓励经销商主动开拓工程终端项目，根据其回款能力、承接的工程项目业务规模等因素，经内部审批同意后给予其比一般经销价格较优惠的工程价格，一般不再给予其他销售折扣优惠	按产品成本+合理毛利为定价原则，结合市政经销商信誉、承接市政管道项目能力、配套服务能力等因素，给予市政经销商特定的合作价格，一般不再给予其他销售折扣优惠
收入确认原则	通过经销商销售的产品由客户上门自提的，在产品装车后由客户（或其委托提货人）在发货单上签字，此时客户取得了产品的控制权（2020 以前为取得了与该产品相关的风险和报酬），作为确认收入时点；由公司负责运输的产品，货物送到指定地点后，经客户检验并签字确认，视为履行了合同的履约义务，客户取得了产品的控制权（2020 年以前为取得了与该产品相关的风险和报酬），确认收入。		
信用政策	适用公司统一管理的信用政策		

（二）如三类经销商性质不同，请在招股说明书中以简明易懂的语言表述不同经销商的具体含义；

经过多年发展，发行人已经形成一套较为稳定且不断优化的经销商管理方式，在销售价格管理、客户订单下单及排产、销售合同、发货及开票、产品退换货、应收账款、窜货管理、工程价格、客户信用等方面形成了一套较为完整的营销体系管理制度。

在经销模式下，发行人通过买断式经销方式将产品销售给经销商，经销商根据自身的市场开拓能力、资金实力以及产品配送能力将产品卖给下级经销商和终端用户。

发行人主要对直接交易的经销商进行管理，并不直接管理与该经销商交易的下级经销商，发行人区域销售人员对负责区域内经销商定期或不定期进行走访，了解其经营状况、产品销售去向和库存等大致情况，对销售区域内的产品销售进行监督。

根据经销商的客户类型，发行人经销商客户分两大类：民用类经销商和市政类经销商。

项目	民用类经销商	市政类经销商
专注市场	民用塑料管道市场	市政工程领域
客户类型	多样和分散，下游为分散各地的零售终端、中小型零散工程、家装或个人零售客户	集中和专业
对厂家的要求	产品品质尤其品牌知名度	生产能力、产品品质、配套的技术服务能力
定价策略	采用原出厂价的基础上调整作为定价，适用发行人的折扣政策	直接定价，“一事一议”，不适用发行人的折扣政策

（三）披露经销商对应的主要工程终端项目情况，包括但不限于经销商名称、对应工程情况、销售内容、产品价格、毛利率、折扣比例、折扣金额，以及信用账期、收入确认条件、收入确认情况，回款情况和回款来源

发行人并不掌握经销商对其下游工程项目的准确、完整的销售明细数据情况。为促进业务规模和产品市场占有率提升，2018 年开始，发行人积极鼓励经销商开拓工程终端项目，对于信誉、工程规模等符合条件的按一事一议原则经发行人批准可以给予其承接的该工程项目业务享受一定优惠的工程价格。发行人要求经销商向发行人提交工程项目优惠价格申请的资料文件包括工程项目的相关信息。以上述收集的信息为基础，报告期内，发行人前十名执行工程优惠价格的经销商主要工程终端项目情况如下：

报告期内经销商对应的主要工程终端项目情况如下：

单位：万元、吨、元/吨、%

	序号	客户名称	对应工程项目	销售内容	发行人对经销商的全部收入	发行人对经销商工程部分收入	工程终端销量	销售单价	毛利率	折扣比例	折扣金额（含税）	信用账期	收入确认条件	收入确认情况	回款情况	回款来源
2020年1-6月	1	贵州闽联发建材有限公司	贵阳清镇银河世纪项目、贵阳王宽棚户区	PPR、PVC	194.46	145.66	193.24	7,537.75	21.36	9.48	24.02	根据工程进度核算，最长不超过两个月	以签收单确认	相符	244.40	客户回款
	2	河池市建鑫建材有限公司	澳门国际城、河池市金城江区银泰-王府城市花园	PPR、PVC	172.30	113.91	189.28	6,018.34	13.56	18.99	46.52	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	141.80	客户回款
	3	柳州市拓源建材有限公司	柳江区瑞丰国际3、5号楼	PPR、PVC	112.87	71.46	91.46	7,813.18	27.92	13.45	21.23	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	139.42	客户回款
	4	广西良华建材有限公司	桂林市盛业商贸城二期	PPR、PVC	215.51	64.20	91.71	7,001.08	24.57	7.39	22.74	根据工程进度核算，最长不超过两个月	以签收单确认	相符	280.94	客户回款
	5	广西冠之博商贸有限公司	临桂华林新都	PPR、PVC	156.96	61.28	94.28	6,499.99	19.85	10.16	23.34	根据工程进度核算，最长不超过两个月	以签收单确认	相符	169.62	客户回款
	6	广西华企移搜科技有限公司	农行广西分区党校	PPR、PVC	135.10	56.11	82.17	6,828.72	22.80	9.62	18.65	现款现货	以签收单确认	相符	219.41	客户回款
	7	蒙山县乐购五金有限公司	蒙山县县城段湄江河南北线	PPR、PVC	74.82	55.46	89.00	6,231.71	19.38	20.91	23.32	根据工程进度核算，最长不超过两个月	以签收单确认	相符	87.11	客户回款
	8	钦州百得建材有限公司	钦州市钦南区那丽镇长沙片区灌溉项目	PVC	223.89	50.85	64.31	7,906.21	12.22	6.19	21.92	根据工程进度核算，最长不超过两个月	以签收单确认	相符	273.72	客户回款
	9	广西建佳瑞建材有限公司	碧桂园雍景台	PPR、PVC	153.04	50.62	61.66	8,209.05	12.12	7.37	14.59	根据工程进度核算，最长不超过两个月	以签收单确认	相符	256.35	客户回款
	10	广西信鸿远科技有限公司	百康商业广场	PPR、PVC	109.78	46.69	66.71	6,999.32	23.54	12.31	18.86	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	121.00	客户回款

		小计	-	-	**1,548.73**	**716.24**	**1,023.82**	**71,045.35**	-	-	**235.19**	-	-	-	**1,933.77**	
2019年度	1	广西筑一科技有限公司	宏湖一号、金源城等	PPR、PVC	715.11	715.11	964.06	7,514.00	5.84	15.04	148.19	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	1,576.65	客户回款
	2	广西盛博裕科技有限公司	大塘村十队第三产业用地综合楼项目等	PPR、PVC	1,077.11	211.79	341.61	6,199.73	11.43	5.72	87.86	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	2,411.77	客户回款
	3	广西宏财佳机械设备制造有限公司	百色学院棚户区改造项目	PPR、PVC	313.79	162.24	209.95	7,727.29	30.21	3.51	13.56	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	407.00	客户回款
	4	梧州市固诺德管业有限公司	梧州正威国际宝玉石文化创意产业新城项目	PE、PVC	156.37	156.37	204.80	7,634.93	4.26	1.22	2.19	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	226.63	客户回款
	5	南宁市中锦建材有限公司	联发欣悦、农贸市场	PPR、PVC	339.92	144.26	220.03	6,556.52	15.09	11.80	56.02	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	507.17	客户回款
	6	广西华企移搜科技有限公司	百色深圳小镇项目、广西建工五建上林项目等	PPR、PVC	595.80	139.14	211.88	6,566.77	15.10	7.38	62.65	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	794.10	客户回款
	7	广西南宁乐闽贸易有限公司	大化万商国际商贸物流产业园（一期商贸城）工程	PPR、PVCE	394.74	137.00	210.22	6,516.92	13.85	8.51	47.10	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	654.16	客户回款
	8	桂林金循环竹筏有限公司	舞钢市二郎山	PPR、PVC	133.20	133.20	171.64	7,760.36	16.52	1.14	1.75	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	250.29	客户回款
	9	南宁市叠成贸易有限公司	玉林市二环西路建设工程征地五联安置区工程	PPR、PVC	566.35	119.17	203.07	5,868.32	0.33	5.23	42.93	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	520.81	客户回款
	10	广西艾德曼工业设备有限公司	毛南家园二期A区	PPR、PVC	267.06	104.14	158.25	6,581.23	19.33	6.41	22.73	根据工程进度，最长不超过三个月	以签收单确认	相符	581.41	客户回款
		小计	-	-	**4,559.45**	**2,022.41**	**2,895.51**	**68,926.07**	-	-	**484.98**	-	-	-	**7,929.99**	

2018年度	1	广西筑一科技有限公司	金源城、宏湖一号	PPR、PVC	818.67	770.39	927.53	8,305.77	15.69	6.80	70.86	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	2,300.80	客户回款
	2	桂林市伟氏贸易有限公司	大圩高新区人饮支线项目A	PPR	525.65	521.28	655.86	7,948.07	8.99	3.72	24.12	根据工程进度，最长不得超过当年	以签收单确认	相符	1,321.50	客户回款
	3	广西凯龙阀门有限公司	南宁赢创美私、北海诚德金属	PPR、PVC	491.15	112.29	173.52	6,471.21	11.42	6.40	45.25	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	1,193.36	客户回款
	4	桂熙祥	园基建设、地标建设	PPR、PVC	191.74	95.2	91.71	10,381.37	24.19	8.05	21.98	根据工程进度，最长不得超过180天	以签收单确认	相符	194.28	客户回款
	5	广西兴博贸易有限公司	裕达	PPR、PVC	454.59	93.66	81.16	11,540.06	14.48	5.30	34.05	根据工程进度，最长不得超过180天	以签收单确认	相符	878.33	客户回款
	6	广西中九汇川贸易有限公司	穗琪机电、新海建筑	PPR、PVC	465.11	82.16	119.45	6,878.07	13.67	5.45	34.47	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	875.28	客户回款
	7	广西盛博裕科技有限公司	藤县幸福里、碧桂园雍景台、神冠药厂	PPR、PVC	771.95	77.44	93.93	8,244.92	24.17	2.97	33.23	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	3,304.31	客户回款
	8	梧州市泽兴管道消防设备有限公司	凯亨阀门、隆尚鑫矿产	PPR、PVC	465.82	69.66	99.35	7,011.53	13.17	4.21	28.76	现款现货	以签收单确认	相符	1,424.56	客户回款
	9	广西华企移搜科技有限公司	百色深圳小镇项目	PPR、PVC	814.09	68.34	107.26	6,371.54	10.3	2.77	32.35	根据工程进度核算，按照月度结算	以签收单确认	相符	1,888.58	客户回款
	10	广西九邕机电设备有限公司	武鸣福瑞中央公司项目二期8-9号楼	PPR、PVC	344.73	64.98	100.77	6,448.37	9.43	5.75	29.46	根据工程进度核算，最长不超过180天	以签收单确认	相符	399.88	客户回款
		小计	-	-	**5,343.50**	**1,955.40**	**2,450.54**	**79,600.91**	-	-	**354.53**	-	-	-	**13,780.88**	-

注1：上表数据为根据经销商向发行人提交工程项目优惠价格申请的资料文件中所包含的工程项目相关信息为基础整理。发行人2018年后开始实施工程项目一事一议

价格优惠申请报批，故上表没有 2017 年数据。另外，对于经销商存在工程项目客户销售但未特别向发行人申请工程价格优惠或虽申请但未获批准的情况，亦未包含在上表中。

注 2：发行人经销商客户回款统一由经销商客户回款，无法区分该回款是工程类终端项目回款、五金建材项目回款或零售类客户回款，因此上表回款金额为当年度全部回款金额加全部期后回款金额。

报告期内，发行人申请工程价格经销商相关收入确认依据均为以签收单确认收入，业务实际发生时确认收入方法与收入确认依据一致，相关货款最终为经销商支付，发行人与下游工程项目不发生业务、资金的往来。

五、披露报告期内发行人经销商区域分布情况、各区域销售情况、前述经销商地址集中原因，不同区域经销商数量变化原因，发行人对经销商串货管控制度和串货管理情况

（一）披露报告期内发行人经销商区域分布情况、各区域销售情况

报告期内发行人经销商区域分布情况、各区域销售情况如下：

单位：万元、%

分类	经销商所属区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
民用管道渠道经销商	南宁/崇左区域	6,489.07	30.95	10,109.94	30.01	10,100.25	30.37	10,392.82	37.86
	梧州、贺州/玉林区域	3,759.77	17.93	5,744.83	17.05	6,364.56	19.14	6,096.00	22.21
	桂林区域	2,136.78	10.19	4,136.81	12.28	3,609.25	10.85	2,749.25	10.02
	柳州、河池区域	1,493.03	7.12	2,735.30	8.12	3,604.25	10.84	2,608.54	9.50
	贵港区域	1,193.90	5.69	1,236.22	3.67	1,101.52	3.31	1,310.77	4.78
	百色区域	866.87	4.13	1,241.22	3.68	897.80	2.70	759.50	2.77
	钦州、北海、防城港区域	718.35	3.43	1,352.06	4.01	1,924.04	5.78	1,763.56	6.42
	广东区域	44.89	0.21	155.28	0.46	279.29	0.84	814.74	2.97
	其他省外区域	561.21	2.69	443.24	1.31	34.17	0.10	20.84	0.08
	小计	17,263.88	82.34	27,154.90	80.59	27,915.14	83.93	26,516.02	96.61
市政类经销商	广东区域	1,676.67	8.00	3,329.61	9.88	3,000.76	9.02	701.72	2.56
	柳州、河池区域	113.17	0.54	163.45	0.49	123.09	0.37	2.49	0.01
	梧州、贺州/玉林区域	311.26	1.48	472.15	1.40	247.32	0.74	2.35	0.01
	南宁/崇左区域	767.44	3.66	1,927.33	5.72	1,912.98	5.75	206.98	0.75
	其他省外区域	833.07	3.98	646.10	1.91	60.11	0.18	20.04	0.07
	小计	3,701.62	17.66	6,538.63	19.41	5,344.26	16.07	933.58	3.40
总计		20,965.50	100.00	33,693.53	100.00	33,259.40	100.00	27,449.61	100.00

由上表可以看出，报告期内发行人经销商客户以民用管道渠道经销商为主，收入占比均超过 80%，2018 年市政类经销商客户开始逐步增加，虽然 2020 年 1-6 月市政类经销商销售金额占比有略微下降，主要原因系大部分的工程项目集中在下半年，市政类经销商收入整体呈现上涨的趋势。

（二）前述经销商地址集中原因

发行人的经销商客户广西盛博裕科技有限公司、广西华企移搜科技有限公司、南宁祥贵盛建材有限公司、广西筑一科技有限公司、南宁市灿科贸易有限公司注册地均为“南宁市西乡塘区安园东路”，存在地址集中的原因主要系“南宁市西乡塘区安园东路”形成了一个南宁市的建材市场，当地政府出于建材市场的集中与专业的考虑将安园东路划归为建材市场，故建材行业的公司的注册地存在地址集中情况。

（三）不同区域经销商数量变化原因

民用管道渠道经销商客户主要集中在南宁、崇左、梧州、贺州、玉林、桂林、柳州、河池、贵港、百色、钦州、北海、防城港等区域且均在广西省境内，报告期内发行人在以上区域销售金额占比分别为 93.56%、82.99%、78.82%以及 79.44%，发行人一方面优化经销商布局、进一步完善发展渠道体系，近年发行人逐步加大经销商工程终端项目拓展力度，开发合作的经销商数量逐步增加。除广东省、广西省以外的其他省份占比分别为 0.08%、0.1%、1.31%以及 2.69%，湖南、贵州等地市场发行人也在偿试性发展，与个别经销商建立了合作关系。

市政类经销商客户主要集中在广东区域，报告期内发行人在广东区域销售金额占比分别为 2.56%、9.02%、9.88%以及 8.00%，广东省毗邻发行人所在地，广东省作为经济大省，近年发行人逐步加大广东省拓展力度，开发合作的经销商数量逐步增加。

（四）发行人对经销商串货管控制度和串货管理情况

发行人制定了《窜货管理规定》，并在与经销商签订的《经销合同》中对窜货行为进行了约定。经销商只能在发行人授权的区域进行推广销售，如果经销商配送到发行人授权其经营范围以外市县乡镇，一经发行人核实认定其存在窜货行为的，可对其罚款或取消价格激励政策，问题严重的可取消其代理资格。

六、核查过程以及核查结论

（一）核查过程

1、获取发行人经销商填写的关于下游客户结构调查表，访谈发行人经销商、销售负责人，查阅发行人销售合同、销售明细表，了解并分析经销商区域分布、增减变化情况及原因；

2、查阅发行人销售合同、运输费用明细表及财务凭证，访谈发行人财务人员及销售人员，了解发行人需承担运费的订单情况，分析运输费用占发行人承担运费的销售收入比例变化的原因及合理性；

3、查阅发行人销售合同、签收单、收入确认凭证、退货明细表等，查询其订单管理系

统，访谈发行人财务和销售负责人、经销商主要负责人，了解发行人与经销商关于产品提货交付的约定、报告期退货情况，分析判断发行人的收入确认时点是否符合《企业会计准则》；

4、查阅发行人销售合同、工程项目优惠价格申请文件、客户回款银行流水单等，访谈发行人销售负责人，了解发行人各类经销商的划分标准及具体合作交易差异情、下游工程终端销售情况；

5、通过企查查、天眼查查询发行人经销商注册地址，查阅发行人销售合同、经销商收入明细表、经销商管理制度等，走访发行人经销商，访谈发行人销售负责人，了解发行人经销商区域合布情况及变化原因，以及串货管控制度和串货管理情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人已按经销商下游客户结构不同类型披露了相关销售及地区分布情况，发行人不存在多级经销情况，各区域经销商销售金额及数量变化情况符合其业务规划及实际经营情况；

2、报告期内运输费用占发行人承担运费的销售收入比例变化不大，主要系发行人自身开拓工程客户、战略成本的调整以及疫情因素原因所致，具有合理性；

3、发行人通过销售合同约定了发行人可自行或委托提货人进行提货，并在订单管理系统中对提货人的委托进行了安排设置；报告期内发生的退换货金额占全年销售金额较低，发行人的收入确认时点符合《企业会计准则》的规定；

4、发行人各类经销商的划分标准主要是基于其关注的市场领域不同而划分，发行人已披露了各类经销商具体差别，发行人对经销商拓展下游工程终端项目的支持基于其市场发展策略，发行人来自该等工程类经销商收入的增长与经销商拓展工程终端项目情况相匹配；

5、报告期内发行人经销商区域分布以及经销商区域变动情况不大，较为稳定，发行人已制定了对经销商串货的相关管控制度。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步说明：

（一）对经销商访谈、函证、发送调查表的抽样方法，上述抽样方法确定的样本是否充分，与发行人收入相关的核查意见是否依据充分及谨慎；

对经销商走访的选取方法是按金额较大者，同时确保覆盖报告期各期前二十大经销商、当年新增加的经销商、当年销售额变动较大的经销商，最终经走访的经销商 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月销售收入占当年整体经销商销售收入比例分别为 86.58%、

82.74%、79.91%以及 78.61%。对上述经销商采取现场走访，访谈经销商实际控制人或主要经营管理人员，了解经销商的经营情况、与发行人的合作历史、采购品种及价格水平、产品流向、交易流程、发行人产品定价是否公允、经销商的库存情况、经销商对发行人的产品及管理等各个方面的评价、经销商是否与发行人存在关联关系等，并现场察看了其经营办公、产品仓储、库存及装车发货及部分其供货的项目施工地等情况，查看了发行人的营业执照，核查确定了经销商客户存在的真实性及其与发行人业务交易的真实性和合理性。

对经销商按营业收入结合应收账款一并进行函证，选用大额加计算机随机抽样方法进行发函确认，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月的回函一致比例分别为 86.38%、86.22%、90.02%和 75.35%。整体回函比例较高，不存在实质差异情形。对部方不予配合，不愿意回函的未回函客户已实施替代程序，通过检查销售合同、签收单、发票、银行回单等信息，不存在异常情形。

对经销商发送调查表选用大额选样方法进行，收集到经对方填写并盖章确认的调查表对应的经销商 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月销售收入占当年经销商整体销售收入比例分别为 70.22%、72.39%、73.82%、72.36%，并涵盖了各期前二十大经销商。通过调查表了解上述经销商采购发行人产品进销存情况、下游主要客户类型及收入构成等情况，分析判断并确认其采购发行人产品规模及产品销售去向的合理性。

综上，我们认为已结合发行人实际业务情况特点采取了合理的抽样方法，确定的样本较为充分，与发行人相关的核查意见依据充分及谨慎。

（二）对经销商终端销售核查的具体方法和核查时间、核查过程，抽样、访谈、走访、发送调查表的方法、数量、对应销售金额及占比；

1、针对经销商下游客户的核查，通过上述发送调查表的形式取得了主要经销商（收集到的经填写并盖章确认调查表的经销商 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月销售收入占当年经销商整体销售收入比例分别为 70.22%、72.39%、73.82%、72.36%，并涵盖了各期前二十大经销商）关于向下游工程类终端客户、下级经销商客户（五金建材店）和零售类客户等三大类型客户销售发行人产品的收入金额构成以及按各类型客户统计的下游前十名客户情况（含客户名称及销售收入），了解经销商的下游客户结构情况；

2、针对经销商统计的所有工程类终端及下级经销商客户（五金建材店），登录天眼查、企查查等网站查询该客户的工商信息，调查了解其注册地、营业范围、股权变更记录、股东和主要管理层及其投资企业、任职企业等情况，分析或核实该客户存在的真实性、采购发行人产品的合理性以及与发行人是否存在关联关系；

3、按照大额及个别抽样法选取已获取调查表的报告期各期主要 30 名经销商从其下游工

程类终端客户和下级经销商客户（五金建材店）中各选取一家销售金额较大的对象进行现场走访或实地走访工程现场，访谈其采购或项目负责人/经办人，了解其通过经销商采购发行人产品的金额、用途、安装、库存、评价等情况，分析并核实其采购的合理性和真实性。上述经抽样走访过下游客户的经销商 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月销售收入占当年经销商整体销售收入比例分别为 50.64%、60.97%、57.74%和 53.98%；

4、对于未现场走访其下游客户的经销商，获取其提供的下游工程类终端项目工地现场照片、下游经销商客户（五金建材店）的门店和发行人产品库存照片，核实确定下游客户或工程项目存在的真实性。

（三）报告期各期末回函的比例及未回函的原因，未回函的替代性测试程序，是否存在异常；回函确认的收入金额及比例，回函确认收入金额差异原因，存在差异的替代性测试程序，是否存在异常；

报告期内，发行人客户回函且相符的金额及比例如下：

单位：万元

项目（回函）		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
经销商	函证覆盖金额	15,797.89	30,330.98	28,676.81	23,709.82
	销售收入	20,965.50	33,693.53	33,259.40	27,449.61
	经销商函证金额占经销商销售收入比例	75.35%	90.02%	86.22%	86.38%
终端	函证覆盖金额	4,526.49	12,218.37	9,437.42	2,805.55
	销售收入	6,885.80	17,651.23	13,755.11	4,557.65
	终端函证金额占经终端销售收入比例	65.74%	69.22%	68.61%	61.56%
合计	**函证覆盖金额**	20,324.39	42,549.35	38,114.23	26,515.37
	主营业务收入	27,851.30	51,344.76	47,014.51	32,007.26
	函证金额占主营业务收入比例	72.97%	82.87%	81.07%	82.84%

报告期内各期末，回函确认的收入比例为 82.84%、81.07%、82.87%、72.97%。未回函原因：部分对方客户不予配合，不愿意回函。未回函的已实施替代测试行程序：通过检查销售合同、签收单、发票、银行回单等信息，不存在异常情形；对于个别存在差异主要是因为由于发行人确认收入对方客户未及时入账引起的，经审计调整后不存在实质差异，已实施了替代程序，经调整不存在异常。

（四）收集的部分经销商库存明细、对个别经销商关于公司产品的现场库存的查验或抽盘工作具体情况，包括但不限于：收集库存明细和现场查验或抽盘的经销商库存明细数量、

对前述经销商的销售金额及占比，收集方式及控制过程，查验或抽盘工作具体流程，相关工作是否足以认定“主要经销商期末库存商品不存在异常”；

通过向经销商发送调查表的方式，让其填写报告期/期末对发行人产品的采购、存货、销售情况，并以邮寄或现场走访方式取得经填写并盖章确认调查表的经销商 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月销售收入占当年经销商整体销售收入比例分别为 70.22%、72.39%、73.82%、72.36%；2018 年、2019 年项目组分别选取了 10 家和 8 家进行了年末/期末现场库存监盘/抽盘，占当年对经销商销售收入的比例分别为 16.85%、17.84%。监盘/抽盘工作具体流程为：项目组制作了监盘或抽盘表，在走访监盘/盘点之前会制定计划，按照计划进行监盘或抽盘，观察仓库中库存分布情况，观察经销商盘点过程或项目组抽盘，并准确记录存货的实盘数量和状况，拍摄了现场存货和监盘/抽盘照片，形成了监盘/抽盘记录，未发现异常。

根据收集的经销商对发行人产品的进销存数据以及现场监盘/抽盘情况，并结合经销商的采购频率、每次采购量、下游客户、走访时对库存的现场查验情况等实施分析程序，经销商报告期各期末对发行人产品的库存余额基本在当期采购金额的 10%以内，对应 1-2 个月左右的正常销售水平，处于合理范围内，且报告期内变化不大，库存与其销售规模基本匹配，并具有合理销售去向。

我们认为，通过上述核查相关工作和结果，对于报告期发行人主要经销商期末库存商品不存在异常的认定具有较为充足依据。

（五）对发行人多级经销商库存执行的核查程序、核查过程、核查比例，相关核查是否足以支撑对发行人经销商（含下级经销商）库存水平的合理性发表意见。

根据与发行人销售负责人访谈、走访发行人经销商客户及部分下游穿透客户，取得发行人经销商关于下游客户类型调查表了解，发行人产品一般由作为公司直接客户的经销商负责组织配送并销售至分布在广西等地各市、区、县和乡镇等各层级数千家五金建材店，该等五金建材店一般为直接面向各类最终客户的销售网点。公司经销商体系层级较少，不存在多级经销商的情况。

由于管道产品占用空间较大，且经销商及五金建材店一般都同时经营建材、水暖器材、机电等其他产品，或者还销售其他品牌管道产品，因此其不会屯积太多发行人产品，经核查，其对发行人的库存水平保持在合理、正常范围内。

问题 7. 关于销售折扣

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人对经销商的激励政策即返利，均是通过当期给予销售折扣的形式返还，折扣金额分别为 5,246.90 万元、6,802.28 万元和 5,867.80 万元，占对经销商总销售收入的 19.11%、20.45%和 17.42%。发行人销售折扣包括年度折扣、不定期促销折扣、特殊折扣等类型，未披露三类折扣具体金额、会计处理方式及对发行人经营业绩的影响；

（2）报告期内，发行人存在同一客户不同产品或同一产品不同客户适用的返点或折扣比例不一致、部分客户当期销量较高但折扣比例较低的情形；发行人于 2019 年下半年调低了出厂基础价格并配套分步调整返利政策；

（3）部分经销商为发行人提供居间服务，在提供客户需求信息、前期销售开发辅助、指导终端客户日常按工程进度下单、管道施工安装提供技术指导、辅助配送、客户售后服务和维护等方面为公司提供协助配套服务。经销商提供的协助配套服务收益是通过当期给予相应商业折扣的形式体现，公司以折扣后价格确认主营业务收入，该类折扣无相应协议或合同予以约定。发行人就经销商提供协助配套服务及销售折扣管理等事项制定了相应的整改措施。

请发行人：

（1）披露三类销售折扣具体内容，折扣政策和报告期内发生金额；结合同行业销售折扣政策情况，披露发行人给予销售折扣和返利是否为行业惯例、与同行业可比公司的差异情况；结合竞品价格，分析发行人是否存在通过销售折扣刺激销售的情形；

（2）说明三类销售折扣的适用情形以及对应的产品销售金额；主要经销商客户三类折扣情况、计算过程、折扣确定依据、经销商折扣是否符合既定的折扣政策，对主要经销商客户剔除销售折扣影响后各产品出厂价是否存在差异及原因，部分客户当期销售金额较高但折扣比例较低的原因，发行人销售折扣政策执行的内部控制制度是否健全有效；2019 年下半年返利政策调整情况及原因，测算对发行人业绩的具体影响；

（3）说明与经销商重大经销合同的主要条款及完成情况，是否存在与销售任务相关的销售折扣约定，是否存在与销售任务完成情况相关的信用政策约定；

（4）披露提供居间服务的经销商自身向发行人购买产品、同时向发行人提供居间服务的商业合理性；经销商在发行人获取直销客户中所起作用，发行人对提供居间服务的经销商是否存在重大依赖，如是，请补充提示相关风险；

（5）说明不同经销商居间服务折扣比例不同的原因，以折扣后销售金额确认主营业务收入的具体客户、产品类别，折扣计算和入账时间，销售折扣抵减销售款的客户、产品、销售期间是否与本次居间服务相关交易的客户、产品、销售期间一致，是否存在跨期确认

折扣的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；新收入准则执行对发行人销售折扣的会计处理的具体影响，发行人收入确认与原有处理方法是否具有重大差异，如有，进一步披露对财务报表的影响情况；

（6）披露除因居间费用给予特殊折扣外，发行人给予经销商特殊折扣的具体原因以及分别对应的经销商、销售的产品类型、销售金额、折扣比例、折扣金额等具体情况；

（7）披露关于销售折扣相关整改措施的主要内容及执行情况。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露三类销售折扣具体内容，折扣政策和报告期内发生金额；结合同行业销售折扣政策情况，披露发行人给予销售折扣和返利是否为行业惯例、与同行业可比公司的差异情况；结合竞品价格，分析发行人是否存在通过销售折扣刺激销售的情形；

（一）披露三类销售折扣具体内容，折扣政策和报告期内发生金额；

发行人为实施业务发展规划，更好应对市场竞争，激励促进销售，按照商业化、市场化、行业惯例等原则，依据自身市场开发策略需要以及经销商业绩、综合贡献度等考核情况采取给予经销商一定比例商业折扣的销售政策，发行人以扣除折扣后价格确认收入。

报告期，发行人销售折扣包括年度折扣、不定期促销折扣、特殊折扣等类型。

（1）年度折扣

年度折扣一般系针对普遍经销商。2017 年，发行人根据与经销商商定的当年的销售任务，给予经销商相应的折扣比例，在当期销售价格中直接抵扣。

2017 年度销售折扣情况

序号	销售任务（万元）	折扣率
1	10 以下	0%
2	10-20	3%
3	20-90	4%-5%
4	90-400	6%-8%
5	400-1,000	8%-9%
6	1,000 以上	12%

2018 年-2019 年，发行人根据自身业务规划及市场变化情况调整了销售折扣政策，整体降低了与销售任务挂钩的年度折扣比例，调整为统一享受 3%折扣，即年度折扣为年度按原出厂基础价计算的发货金额乘以 3%计算获得。

2020 年 1-6 月，发行人下调产品出厂基础价格并配套分步调整折扣政策，取消年度折扣。

（2）不定期促销折扣

不定期促销折扣系发行人根据淡旺季因素、市场环境、竞品价格、产品情况等不定期给予经销商的促销折扣。报告期内，不定期促销折扣包括对部分地区的运费补助、对销售薄弱地区的特区补助、单次提货的销量奖、单品促销、特殊时期促销政策等。

（3）特殊折扣

特殊折扣系发行人在年度折扣、不定期促销折扣以外，基于经销商当期回款、市场开拓及维护、下游客户类型、协助公司终端客户开发及服务、合作历史、过往业绩忠诚度、品牌宣传和推广力度以及发行人基于不同市场区域开发或产品推广的鼓励扶持政策等综合因素考量，针对具体经销商客户或具体订单给予的销售折扣。不同客户或同一客户不同时期订单的特殊折扣比例均可能不相同，发行人将结合上述考核因素在订单前进行价格审批，由销售人员综合评估后经市场销售总监同意后实施，并实行灵活、动态适时调整。

报告期，发行人销售折扣的构成情况如下：

单位：万元

时间	年度折扣	不定期折扣	特殊折扣	折扣合计金额
2020 年 1-6 月	-	407.99	807.79	1,215.79
2019 年	993.84	2,598.48	2,275.48	5,867.80
2018 年	1,093.27	3,149.89	2,559.12	6,802.28
2017 年	2,058.72	2,252.81	935.37	5,246.90

上述折扣系指发行人对经销商客户相关产品的实际销售价格较名义出厂基础价格的差额。

（二）结合同行业销售折扣政策情况，披露发行人给予销售折扣和返利是否为行业惯例、与同行业可比公司的差异情况；

通过查询公开信息，同行业可比公司在定期报告、日常公告中并未披露其销售折扣政策信息，其中仅有雄塑科技在首次公开发行并上市招股说明书中对折扣政策披露如下：

“公司对经销商的商业折扣指公司为了确保经销商基本盈利空间，刺激销售，提高销售

积极性而采取的在一定区域市场、一定时间范围内依照客户特征给予一定数额价格优惠的行为，分为基本折扣、预收款优惠折扣两大类。

（1）基本折扣

公司依据《调价通知书》计价后，按照市场行情、客户特征、产品品类特征等多种维度综合分析后，给予经销商一定的销售折扣，以保证经销商的合理利润。

公司给予经销商的基本折扣区间为 0-20%,具体折扣由各区域经理在市场调 研的基础上，结合公司产品定价在所属市场的竞争地位，提交折扣申请表，依次 由销售总监、销售副总经理、常务副总经理、总经理审核批准后执行。

（2）预收款优惠折扣

为了促进销售，同时对资金运行良好的经销商给予一定的折扣嘉奖，对给予 预收款的经销商，按照预付金额给予 1%的折扣优惠。

公司在销售旺季（第三、四季度），会择取某一个或多个月进行预收账款专 项折扣奖励，原则上，预付款达 300 万元以上，享受 3%折扣，预付款达 400 万 兀以上，享受 4%折扣，预付款达 500 万元以上，享受 5%折扣；折扣最咼为 5%。

每个经销商获得奖励的预付款总额最高为 800 万元，避免某些客户为享受高 额折扣人为提高预付款故意囤货，造成库存不合理。

公司商业折扣原则上采用发货折扣，即签约经销商上期价格优惠金额通过下 期发货时在发货单上价格打折出货。即：“实际销售发货金额=原始发货金额一折 扣金额”。

公司对经销商的各期折扣金额如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
折扣前经销收入	42,148.03	96,570.29	108,031.35	99,605.52
减：折扣金额（不含税）	3,106.61	9,371.01	9,242.07	9,379.90
折扣金额占折扣前经销收入比例	7.37%	9.70%	8.55%	9.42%
经销收入	39,041.41	87,199.28	98,789.28	90,225.62

公司对上述折扣的会计处理如下：当满足销售收入确认条件时按优惠后的价格，即净额与对方结算并确认销售收入。增值税发票同样也按折扣后金额开具。”

发行人给予经销商销售折扣系行业惯例，对折扣的会计处理同样系满足销售收入确认条件时按折扣后的价格，即净额与对方结算并确认收入，增值税发票同样按照折扣后的金额开

具，与同行业可比公司处理方法一致。

（三）结合竞品价格，分析发行人是否存在通过销售折扣刺激销售的情形；

通过公开信息查询同行业可比公司的竞品价格，只查询到中国联塑 PVC 系列产品价格，具体情况如下：

项目	PVC 系列产品平均单价格			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中国联塑（A）	7,789.00	8,116.00	8,116.00	7,481.00
五一管业(B)	7406.39	7,276.83	7,602.26	7,778.85
差异比率（（B-A）/A）	-4.91%	-10.34%	-6.33%	3.98%
项目	PE 系列产品平均单价格			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东宏股份	12,718.83	13,401.05	14,432.23	-
五一管业（B）	10,020.20	11,649.65	11,996.14	13,009.25
差异比率（（B-A）/A）	-21.22%	-13.07%	-16.88%	-

注：中国联塑 PVC 系列产品平均单价、东宏股份 PE 系列产品平均单价格数据来源于其各年报信息。其中东宏股份 2017 年度未披露产品平均单价格。

根据上表对比数据，发行人报告期内与同行业可比公司竞品价格之间通常会由于双方具体产品系列结构、销售区域、行业地位、品牌知名度、销售策略等不同而有所差异，但总体差异不大。发行人按照商业化、市场化、行业惯例等原则，采取合适、良性的销售折扣政策以激励促进市场销售，但不存在通过不合理、过度的销售折扣刺激销售的情形。

二、说明三类销售折扣的适用情形以及对应的产品销售金额；主要经销商客户三类折扣情况、计算过程、折扣确定依据、经销商折扣是否符合既定的折扣政策，对主要经销商客户剔除销售折扣影响后各产品出厂价是否存在差异及原因，部分客户当期销售金额较高但折扣比例较低的原因，发行人销售折扣政策执行的内部控制制度是否健全有效；2019 年下半年返利政策调整情况及原因，测算对发行人业绩的具体影响；

（一）说明三类销售折扣的适用情形以及对应的产品销售金额；

报告期内，发行人销售折扣包括年度折扣、不定期促销折扣、特殊折扣等三种类型。发行人采取的销售折扣实施方案是按照一般行业惯例，面向渠道网络的经销商，积极激励和促进经销商队伍健康发展而出台的主要营销管理手段之一。报告期内，发行人的销售折扣实施方案从经销商类型分适用于所有民用渠道经销商客户，从产品类别分适用于 PVC、PP-R 系列

产品。对于市政类经销商，由于发行人对其销售的主要是 PE 管道产品，其下游客户均为市政工程类客户，发行人对该等经销商客户的产品售价由双方结合下游工程项目大小、周期及工程项目客户性质等综合情况平等协商确定。

发行人根据每一笔销售订单整理统计折扣对应的销售金额，可能存在某类订单同时享受三类折扣或两类折扣，因此按照订单统计销售金额会存在重复统计的情况。

报告期内三类销售折扣对应的产品销售金额披露如下：

单位：万元

销售折扣	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	PVC 系列	PPR 系列	PVC 系列	PPR 系列	PVC 系列	PPR 系列	PVC 系列	PPR 系列
年度折扣	-	-	18,725.68	973.40	20,698.97	1,225.27	29,302.48	1,368.95
不定期促销折扣	4,645.92	225.97	14,314.73	787.62	17,864.11	1,013.15	22,005.72	924.79
特殊折扣	2,775.63	233.96	15,111.14	534.53	10,516.29	487.68	14,526.31	724.95

为更好地发挥出厂价格对下游终端渠道体系销售传导机制作用，进一步充分调动分布在各市、区、县、乡镇等各级五金建材店终端销售网点市场拓展的积极性，2019 年下半年，发行人特别整体调低了相关产品出厂基础价格，以配套逐步优化调整价格折扣政策，在此基础上，2020 年公司取消了年度折扣，并降低了整体特殊折扣比例，从而导致 2020 年折扣规模较之前年度显著降低。

（二）主要经销商客户三类折扣情况、计算过程、折扣确定依据、经销商折扣是否符合既定的折扣政策，对主要经销商客户剔除销售折扣影响后各产品出厂价是否存在差异及原因，部分客户当期销售金额较高但折扣比例较低的原因，发行人销售折扣政策执行的内部控制制度是否健全有效

主要经销商客户三类折扣情况、计算过程、折扣确认依据情况如下：

销售折扣	折扣情况	计算过程	折扣确认依据
年度折扣	针对普遍经销商；2017 年，发行人根据与经销商商定的当年的销售任务，给予经销商相应的折扣比例，在当期销售价格中直接抵扣；2018 年-2019 年，发行人根据自身业务规划及市场变化情况调整了销售折扣政策，整体降低了与销售任务挂钩的年度折扣比例，调整为享受 3%折扣；2019 年下半年，公司调低了相关产品出厂基础价，并逐步配套优化调整价格折扣政策，在此基础上，2020	2017 年，发行人根据销售任务以及对应的折扣比例计算折扣金额；2018 年-2019 年，发行人根据原出厂基础价计算的发货金额乘以 3%计算折扣金额	2017 年度，发行人将销售任务作为折扣确认依据；2018 年-2019 年，发行人将原出厂基础价计算的发货金额作为折扣确认依据

	年公司取消了年度折扣		
不定期促销折扣	发行人根据淡旺季因素、市场环境、竞品价格、产品情况等不定期给予经销商的促销折扣。包括对部分地区的运费补助、对销售薄弱地区的特区补助、单次提货的销量奖、单品促销、特殊时期促销政策等	不定期促销折扣中的运费补助对于单批货值达2万元，按地区进行运费补贴，在3-10%不等；特区补助，对薄弱地区实行补助，在3-8%不等；不定期促销折扣中的促销政策，根据当期实际给予的促销政策计算。	报告期内，发行人将原出厂基础价计算的发货金额作为折扣确认依据
特殊折扣	基于经销商当期的回款、市场开拓及维护、下游客户类型、协助公司终端客户开发及服务、合作历史、过往业绩忠诚度、品牌宣传和推广力度以及公司针对不同市场区域开发或产品推广的鼓励扶持政策等综合因素考量，针对具体经销商客户或具体订单给予的销售折扣。	特殊折扣中的工程折扣是“一事一议”，根据规模大小、工程金额、业主方议价能力、品牌、供货周期等最终确定的；居间扣扣是根据工程金额、工程账期、工程利润以及经销商提供的配合服务等综合确定；特殊折扣中的特殊奖励系老客户和扶持新客户基于市场竞品行情调节等给予的激励手段。	报告期内，发行人将原出厂基础价计算的发获金额作为折扣确认依据

经销商折扣符合既定的折扣政策，发行人是在同种类、同一规格型号产品原出厂价统一一致的基础上，根据经销商不同的累计实现销量、当期发货额、地区、回款、下游客户类型、品牌宣传和推广力度、促销等综合因素给与不同的销售折扣政策。

报告期内，经销商客户2017年获得的年度折扣比例基本与年度销售任务相关，2018年和2019年统一执行3%的年度折扣比例；经销商客户的不定期折扣比例则由于参与的促销适用政策采购时间、是否处于公司鼓励扶持的区域等不尽相同而导致与销售量不完全正相关，但客户之间的不定期折扣比例差异相对较小。

报告期内，发行人部分客户当期销售金额较高但折扣比例较低的原因主要系由特殊折扣引起，除年度折扣、不定期促销折扣等政策适用相关经销商客户外，发行人还将依据经销商回款、市场开拓及维护、下游客户类型、协助公司终端客户开发及服务、合作历史、过往业绩、忠诚度、品牌宣传和推广力度、整体折扣金额等因素综合考量，视情况针对不同经销商客户或不同订单给予不同的特殊销售折扣，上述情况导致同一客户不同产品或同一产品不同客户适用的销售折扣比例有所差异，导致部分经销商客户当期销量较高但折扣比例较低，但相关经销商客户整体折扣比例的差异较小，具有商业合理性。

发行人根据销售折扣政策并履行相应的内部审批流程实施具体的折扣方案，销售折扣政策执行的内部控制制度健全有效。

（三）2019年下半年返利政策调整情况及原因，测算对发行人业绩的具体影响；

发行人的价格政策是以出厂价为基础并配以相应的折扣政策。发行人与经销商客户以统一出厂价格为基础按不同折扣后的价格为最终结算价格及确认收入，增值税发票同样按照折扣后的金额开具。发行人一般根据市场情况、业务发展方案、销售策略等统一调整出厂价，并根据销售考核激励需要、发展弱势区域、淡旺季等情况动态调整折扣政策，一方面保证了出厂价格的稳定，另一方面使产品定价更具有市场竞争力及灵活度。但缺点是价格机制较为不透明，如名义出厂基础价格过高可能不利于通过经销商向终端零售渠道的激励效应传递。为更好地发挥出厂价格对下游终端渠道体系销售传导机制作用，更好平衡上下游关系，进一步充分调动分布在各市、区、县、乡镇等各级五金建材店终端销售网点市场拓展的积极性，2019 年下半年，发行人特别整体调低了相关产品出厂基础价格，以配套逐步优化调整价格折扣政策，在此基础上，2020 年发行人取消了年度折扣，并降低了整体特殊折扣比例。发行人折扣政策调整的主要目标是进一步优化、简化折扣政策体系，整体降低折扣水平，使价格制定机制更加直接和透明。

报告期内，发行人执行折扣政策的 PVC、PP-R 产品实际价格变动情况如下：

单位：元/吨、%

产品	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年		2017 年
	价格	价格	变化	价格	变化	价格
PVC 系列	7,406.39	7,276.83	-4.28%	7,602.26	-2.27%	7,778.85
PP-R 系列	18,311.95	17,324.82	-2.19%	17,711.88	1.63%	17,427.78

发行人 2019 年下半年开始实施的出厂基础价格及配套折扣政策分步调整并未对发行人相关产品实际价格产生较大波动。随着发行人折扣政策的优化调整，预计将有助于更好的发挥出厂价格对终端零售网点的传导机制，促进民用经销渠道产品的市场销售。但是，发行人难以量法预测分析其对公司业绩的具体影响。2020 年上半年，发行人在新冠肺炎疫情的不利影响下，PVC 产品实现销售收入 15,526.23 万元，同比增长 17.71%；PP-R 产品实现销售收入 757.26 万元，同比增长 52.32%。

三、说明与经销商重大经销合同的主要条款及完成情况，是否存在与销售任务相关的销售折扣约定，是否存在与销售任务完成情况相关的信用政策约定；

发行人与经销商签订的经销合同主要是框架性的协议，属统一的经销合同模板类型。主要条款是约定年度销售额以及结算方式。合同中约定的年度销售额并不购成经销商的实际采购义务，合同未对年度销售额未完成需承担责任和处罚进行约定。实践中，发行人根据当年经销商的实际采购情况以及信用情况确定下一年度对其的销售策略，包括折扣方案、信用政策等，以及作为是否选择与其继续合作的考量因素之一。

发行人与经销商签订的经销合同中的关于销售任务量的约定，是发行人与经销商经磋商后，双方对下一年度销售情况的预判，对经营数据、生产计划等具有指导意义，但并不影响对经销商适用的销售折扣方案与信用政策。

发行人通过制定专门的折扣方案、信用政策对经销商进行管理。

四、披露提供居间服务的经销商自身向发行人购买产品、同时向发行人提供居间服务的商业合理性；经销商在发行人获取直销客户中所起作用，发行人对提供居间服务的经销商是否存在重大依赖，如是，请补充提示相关风险；

发行人与经销商建立紧密合作关系，协同做好下游终端市场培育、拓展及服务等工作。经销商除向发行人购买产品外，根据发行人管理要求，其还需要在产品推广、收集客户需求信息、客户开发辅助、指导终端客户日常按工程进度合理下单、管道施工安装技术指导、辅助配送、客户售后服务和维护等方面提供协助配套服务。居间服务实际是指上述协助配套服务。发行人会结合经销售商在提供协助配套服务方面的贡献度作为给予其商品销售折扣比例的考量因素之一。经销商为发行人提供协助配套服务的收益体现在其可因此获得一定的销售折扣，具有商业合理性。

经销商在发行人获取客户方面的作用体现在：经销商在市场拓展时了解到一些终端客户具有产品采购意向或招投标信息，但该类终端客户要求与厂家直接对接或合作的，会把相关信息提供给公司或将该客户介绍给公司。此外，部分经销商与该等终端客户在前期接触商洽中，还起到了对公司产品推广、技术交流、销售前期辅助等作用。

总体而言，发行人主要依靠自身产品、品牌、服务等优势并通过招投标或商务谈判等方式开拓获取直销客户，发行人对提供居间服务的经销商不存在重大依赖。

五、说明不同经销商居间服务折扣比例不同的原因，以折扣后销售金额确认主营业务收入的具体客户、产品类别，折扣计算和入账时间，销售折扣抵减销售款的客户、产品、销售期间是否与本次居间服务相关交易的客户、产品、销售期间一致，是否存在跨期确认折扣的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；新收入准则执行对发行人销售折扣的会计处理的具体影响，发行人收入确认与原有处理方法是否具有重大差异，如有，进一步披露对财务报表的影响情况；

（一）说明不同经销商居间服务折扣比例不同的原因，以折扣后销售金额确认主营业务收入的具体客户、产品类别，折扣计算和入账时间，销售折扣抵减销售款的客户、产品、销售期间是否与本次居间服务相关交易的客户、产品、销售期间一致，是否存在跨期确认折扣的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

发行人并未就经销商提供协助配套服务之类居间服务与其专门签订合同或书面文件对销售折扣或服务费等进行明确约定。发行人在内部销售折扣政策中将经销商提供居间服务的贡献度作为给予其具体折扣比例的考量因素之一。

不同经销商居间服务折扣比例不同的原因主要是由于经销商实际提供居间服务对应的具体承担工作和贡献度有所不同而导致，发行人在给予经销商居间服务折扣比例时的具体考量与其协助开发和服务的对应终端客户项目的收入规模、账期、毛利率、经销商提供的其他配套服务内容等相关。

报告期内，发行人居间服务涉及的经销商客户、居间服务折扣等情况如下：

单位：万元

时间	提供服务的经销商	产品类别	经销商收入	占主营业务收入比例	入账时间	服务的终端客户名称	产品类别	公司对终端客户的销售收入	提供服务享受的折扣金额	入账时间
2020年1-6月	广西盛博裕科技有限公司	PE、PP-R、PVC	1,010.33	3.63%	2020年1-6月	广西建工集团冶金建设有限公司	PE	288.89	8.19	2020年1-6月
	广东新泽西实业投资有限公司	PVC、PE	757.48	2.72%	2020年1-6月	中国水利水电第七工程局有限公司	PVC	629.70	35.58	2020年1-6月
	广西领联五金建材有限公司	PE、PP-R、PVC	440.60	1.58%	2020年1-6月	湛江市市政建设工程总公司	PE	10.93	0.62	2020年1-6月
	德保县宏润建材有限公司	PP-R、PVC、PE	309.61	1.11%	2020年1-6月	桂林市锦晟贸易有限公司	PE	89.80	5.07	2020年1-6月
	梧州市茂乾商贸有限公司	PE、PP-R、PVC	259.43	0.93%	2020年1-6月	广西江和管业有限责任公司	PE	12.90	0.73	2020年1-6月
	广西艾德曼工业设备有限公司	PP-R、PVC、PE	246.31	0.88%	2020年1-6月	广西建工集团冶金建设有限公司	PE	288.89	8.13	2020年1-6月
	钦州嘉进建材有限公司	PP-R、PVC、PE	212.83	0.76%	2020年1-6月	北流市自来水公司	PE	9.31	0.53	2020年1-6月
	桂平市亿成商贸有限公司	PE、PP-R、PVC	195.89	0.70%	2020年1-6月	梧州市第一建筑安装工程有限公司	PE	16.06	0.91	2020年1-6月
	灵山县博宏商贸有限公司	PE、PP-R、PVC	192.78	0.69%	2020年1-6月	广西裕华建设集团第十一有限公司	PE	36.70	2.07	2020年1-6月
	广西途辉建筑工程有限公司	PP-R、PVC	72.32	0.26%	2020年1-6月	达濠市政建设有限公司	PE	38.06	2.15	2020年1-6月
	合计		3,697.57	13.28%					63.98	
2019年度	广西御为晟商贸有限公司	PE、PP-R、PVC	1,169.05	2.28%	2019年度	中国水利水电第六工程局有限公司	PE、PVC	113.64	9.12	2019年度
					2019年度	广西象新通信工程有限公司	PE、PP-R、PVC	172.53	8.68	2019年度
					2019年度	广西东乾建设工程有限公司	PVC	98.78	9.88	2019年度
	广西盛博裕科技有限公司	PE、PP-R、PVC	1,077.11	2.10%	2019年度	福州闽龙铁路工程有限公司	PE	469.7	46.75	2019年度
	广西胜宾商贸有限公司	PE、PP-R、PVC	985.62	1.92%	2019年度	博白县水利局	PE	525.38	47.27	2019年度

	南宁祥贵盛建材有限公司	PE、PP-R、PVC	722.98	1.41%	2019 年度	核工业华东建设工程集团公司	PVC	121.28	9.5	2019 年度
					2019 年度	江西旺达建设工程有限公司	PE	35.43	1.87	2019 年度
					2019 年度	广西路港建设集团有限公司	PVC	35.51	2.97	2019 年度
					2019 年度	广西德利建筑工程有限公司	PE、PVC	177.06	17.71	2019 年度
	广西筑一科技有限公司	PE、PP-R、PVC	715.11	1.39%	2019 年度	南宁市邕宁区农业农村局	PE、PVC	287.48	15.31	2019 年度
	梧州市双鼎贸易有限公司	PE、PP-R、PVC	618.75	1.21%	2019 年度	广西智光电力建设有限公司	PP-R、PVC	14.72	0.98	2019 年度
	南宁市叠成贸易有限公司	PE、PP-R、PVC	566.35	1.10%	2019 年度	广西建工集团基础建设有限公司	PE	49.06	3.79	2019 年度
					2019 年度	防城港市亿港自来水有限公司+广西防城港北投水务有限公司	PE、PP-R、PVC	340	30.58	2019 年度
	广西闽资阀门有限公司	PP、PVC	519.62	1.01%	2019 年度	罗城仫佬族自治县水利局	PVC	83.99	5.04	2019 年度
	南宁市灿科贸易有限公司	PE、PP-R、PVC	294.97	0.57%	2019 年度	中国建筑第七工程局有限公司	PE	247.83	24.78	2019 年度
					2019 年度					2019 年度
	佛山市南海凯恒供水管件有限公司	PE、PP-R、PVC	116.58	0.23%	2019 年度	广东金浩泽建设有限公司	PE、PVC	31.79	2.28	2019 年度
	桂林武峰塑料有限公司	PE、PP-R、PVC	105.67	0.21%	2019 年度	桂林全州县大碧头旅游开发有限公司	PE	104.32	10.39	2019 年度
	合计		6,891.83	13.42%				2,908.50	246.9	
2018 年度	广西筑一科技有限公司	PE、PP-R、PVC	818.67	1.74%	2018 年度	南宁市邕宁区农业农村局	PE、PVC	1,416.58	70.83	2018 年度
	南宁市叠成贸易有限公司	PP-R、PVC	104.81	0.22%	2018 年度	防城港市亿港自来水有限公司	PE	9.12	0.82	2018 年度
	广西闽资阀门有限	PP-R、PVC	79.76	0.17%	2018 年度	罗城仫佬族自治县	PE	106.997	6.42	2018 年度

	公司				2018 年度	水利局				2018 年度
	广西亨晟隆投资有限公司	PP-R、PVC	365.33	0.78%	2018 年度	广西象新通信工程有限公司	PE、PP-R、PVC	306.19	15.31	2018 年度
	广西南宁乐闽贸易有限公司	PP-R、PVC	445.27	0.95%	2018 年度	广西建工集团海河水利建设有限责任公司	PE	94.73	9.47	2018 年度
					2018 年度					2018 年度
	南宁市灿科贸易有限公司	PP-R、PVC	496.56	1.06%	2018 年度	中国建筑第七工程局有限公司	PE	592.99	59.3	2018 年度
	合计		2,310.40	4.91%				2,526.61	162.15	
2017 年度	广西南宁众胜合贸易有限公司	PP-R、PVC	684.64	2.14%	2017 年度	贺州市桂源水利电业有限公司	PE、PE	251.53	25.15	2017 年度
	广西南宁乐闽贸易有限公司	PP-R、PVC	383.96	1.20%	2017 年度	广西建工集团海河水利建设有限责任公司	PE	275.95	27.59	2017 年度
	合计		1,068.60	3.33%				527.48	52.75	

8-2-60

发行人给予经销商的居间服务折扣，在发行人与相关终端客户发生交易后、经销商向发行人下单交易时进行折扣予以实现，当年产成收入的终端客户所涉及居间服务折扣的均在当年实施完毕。因此发行人以居间服务折扣后销售金额确认主营业务收入的客户、产品、销售期间与本次居间服务相关交易的客户、产品、销售期间一致。发行人不存在跨期确认折扣的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）新收入准则执行对发行人销售折扣的会计处理的具体影响，发行人收入确认与原有处理方法是否具有重大差异，如有，进一步披露对财务报表的影响情况；

根据 2020 年 1 月 1 日起施行的修订版《企业会计准则第 14 号一收入》第十四条规定，“企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入”；第十五条规定，“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响”；第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重”。在新收入准则下，发行人应当合理确认销售折扣金额，调整当期收入金额，会计处理方式与此前一致，不存在重大差异。

六、披露除因居间费用给予特殊折扣外，发行人给予经销商特殊折扣的具体原因以及分别对应的经销商、销售的产品类型、销售金额、折扣比例、折扣金额等具体情况；

发行人给予经销商的特殊折扣中除了居间服务折扣外，还有工程折扣、特殊奖励折扣等。工程折扣系发行人为鼓励经销商开拓具有规模的工程项目终端客户而针对该类业务给予其特殊的优惠折扣；特殊奖励折扣系发行人基于经销商当期的回款、市场开拓及维护、合作历史、过往业绩、忠诚度、品牌宣传和推广力度以及公司针对不同市场区域开发或产品推广的鼓励扶持政策等因素综合考量而给予经销商在上述其他折扣之外的调节性奖励折扣。

报告期内，发行人给予主要经销商的除居间费用外的特殊折扣对应产品类型、销售金额、折扣比例、折扣金额等情况如下：

单位：万元、%

	序号	客户名称	产品类型	销售金额	折扣比例	折扣金额
2020 年 1-6 月	1	广西盛博裕科技有限公司	PVC、PP-R	1,010.33	1.24	17.83
	2	广西御为晟商贸有限公司	PVC、PP-R	875.72	1.57	18.56
	3	广东新泽西实业投资有限公司	PVC	757.48	-	-
	4	广西领联五金建材有限公司	PVC、PP-R	440.60	-	-

	5	广西胜宾商贸有限公司	PVC、PP-R	437.38	0.37	2.26
	6	梧州市双鼎贸易有限公司	PVC、PP-R	437.14	7.61	46.55
	7	南宁祥贵盛建材有限公司	PVC	425.83	-	-
	8	柳州市士龙贸易有限公司	PVC、PP-R	372.66	0.38	1.95
	9	广西筑一科技有限公司	PVC、PP-R	358.44	12.05	61.09
	10	海南丰胜商贸有限公司	PVC	353.67	-	-
	合计			**5,469.25**	-	-
2019 年度	1	广西御为晟商贸有限公司	PVC、PP-R	1,169.05	1.70	26.97
	2	广西盛博裕科技有限公司	PVC、PP-R	1,077.11	7.16	109.89
	3	广西胜宾商贸有限公司	PVC、PP-R	985.62	0.94	15.23
	4	南宁祥贵盛建材有限公司	PVC、PP-R	722.98	9.72	102.47
	5	广西筑一科技有限公司	PVC、PP-R	715.11	15.04	148.19
	6	梧州市双鼎贸易有限公司	PVC、PP-R	618.75	10.68	97.54
	7	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PP-R	595.80	9.14	77.63
	8	广东新泽西实业投资有限公司	PVC	579.59	-	
	9	梧州市铭辉物资贸易有限责任公司	PVC、PP-R	568.33	7.71	60.91
	10	南宁市叠成贸易有限公司	PVC、PP-R	566.35	7.37	60.50
	合计			**7,598.69**	-	-
2018 年度	1	广西筑一科技有限公司	PVC、PP-R	818.67	6.80	70.86
		广西南宁众胜合贸易有限公司	PVC、PP-R	206.35	5.01	14.03
		小计		1,025.02	-	-
	2	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PP-R	814.09	6.49	75.86
	3	广西盛博裕科技有限公司	PVC、PP-R	771.95	7.30	81.66
	4	广西亨晟隆实业投资有限公司	PVC、PP-R	365.33	4.91	27.99
		靖西湖润歆宁矿产品经营部	PVC、PP-R	295.69	-	-
		南宁市叠成贸易有限公司	PVC、PP-R	104.81	4.79	6.75
		小计		765.84	-	-
	5	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	PVC、PP-R	682.85	2.17	20.06
	6	南宁祥贵盛建材有限公司	PVC、PP-R	633.76	3.63	30.35
	7	广西高普工业设备有限公司	PVC、PP-R	615.52	1.11	9.63
	8	柳州市通源水暖器材有限公司	PVC、PP-R	555.95	5.70	44.73
	9	桂林市伟氏贸易有限公司	PP-R	525.65	5.80	37.58
	10	桂林武峰塑料有限公司	PVC、PP-R	497.64	7.89	56.60
	合计			**6,888.27**	-	-
2017 年	1	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PP-R	1,229.44	-	-

度	2	广西高普工业设备有限公司	PVC、PP-R	1,092.82	-	-
	3	广西南宁众胜合贸易有限公司	PVC、PP-R	684.64	-	-
		广西筑一科技有限公司	PVC、PP-R	399.56	4.62	26.42
		小计		1,084.20	-	-
	4	南宁市灿科贸易有限公司	PVC、PP-R	894.15	-	-
	5	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	PVC、PP-R	842.80	1.31	14.99
	6	南宁市超铎物资有限公司	PVC、PP-R	195.06	9.19	26.40
		靖西湖润歆宁矿产品经营部	PVC、PP-R	190.64	12.58	36.42
		南宁市叠成贸易有限公司	PVC、PP-R	180.83	10.48	28.03
		广西凯贵贸易有限公司	PVC、PP-R	169.19	12.73	32.32
		南宁上五成套设备有限公司	PVC、PP-R	36.45	12.46	6.58
		小计		772.17	-	-
	7	广西通利昌物资设备有限责任公司	PVC、PP-R	706.49	-	-
	8	钦州宏润管材有限公司	PVC、PP-R	565.79	-	-
	9	梧州市泽兴管道消防设备有限公司	PVC、PP-R	519.80	-	-
	10	河池市机电物资有限责任公司	PVC、PP-R	502.23	3.46	23.71
	合计			8,209.89	-	-

七、披露关于销售折扣相关整改措施的主要内容及执行情况；

发行人进一步建立并完善对经销商综合绩效及贡献度的科学考评机制，并加强对经销商销售折扣的日常管理，根据市场竞争及自身销售策略情况将折扣金额规模控制在合理范围，并严格履行内部相关审批程序。

此外，2019 年下半年，发行人特别整体调低了相关产品出厂基础价格，以配套逐步优化调整价格折扣政策，在此基础上，2020 年公司取消了年度折扣，并降低了整体特殊折扣比例。随着未来公司将更多发挥透明的出厂价格传导机制，逐步灵活调整降低折扣水平，将使发行人销售价格制定过程更加透明化、规范化，有助于提升销售价格制定管控水平和内控有效性。

八、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人与经销商客户的销售合同、销售明细、销售折扣政策，查阅同行业可比上市公司披露的公开资料，核查公司的销售折扣具体内容，折扣政策和报告期内发生金额；核查发行人给予销售折扣和返利是否为行业惯例、与同行业可比公司的差异情况；核查发行

人是否存在通过销售折扣刺激销售的情形；

2、查阅发行人与经销商客户的销售合同、销售明细、销售折扣政策，查阅产品出厂价、销售发票明细，访谈总经理、财务负责人及销售负责人，核查各类销售折扣的适用情形以及对应的产品销售金额；测算统计报告期发行人销售折扣金额及明细构成，核查主要经销商客户三类折扣情况、计算过程、折扣确定依据、经销商折扣是否符合既定的折扣政策，对主要经销商客户剔除销售折扣影响后各产品出厂价是否存在差异及原因，部分客户当期销售金额较高但折扣比例较低的原因；查阅公司内部折扣的审批流程情况，核查发行人销售折扣政策执行的内部控制制度是否健全有效；核查 2019 年下半年返利政策调整情况及原因，测算对发行人业绩的具体影响；

3、查阅发行人与经销商的销售合同，访谈总经理和销售负责人，核查经销商重大经销合同的主要条款及完成情况，核查是否存在与销售任务相关的销售折扣约定，是否存在与销售任务完成情况相关的信用政策约定；

4、查阅发行人与提供居间服务的经销商的销售合同，访谈销总经理和销售负责人，访谈相关经销商客户，核查提供居间服务的经销商自身向发行人购买产品、同时向发行人提供居间服务的商业合理性；核查经销商在发行人获取直销客户中所起作用，发行人对提供居间服务的经销商是否存在重大依赖；

5、查阅发行人与提供居间服务的经销商的销售合同，访谈销总经理、财务负责人和销售负责人，访谈相关经销商客户，核查不同经销商居间服务折扣比例不同的原因；查阅销售明细账，核查以折扣后销售金额确认主营业务收入的具体客户、产品类别，折扣计算和入账时间，销售折扣抵减销售款的客户、产品、销售期间是否与本次居间服务相关交易的客户、产品、销售期间一致，是否存在跨期确认折扣的情形；查阅《企业会计准则》，核查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；核查新收入准则执行对发行人销售折扣的会计处理的具体影响，发行人收入确认与原有处理方法是否具有重大差异；

6、查阅经销商的折扣明细，访谈总经理、财务负责人及销售负责人，核查除因居间费用给予特殊折扣外，发行人给予经销商特殊折扣的具体原因以及分别对应的经销商、销售的产品类型、销售金额、折扣比例、折扣金额等具体情况；

7、查阅公司销售折扣相关政策审批文件，访谈总经理、财务负责人及销售负责人，核查关于销售折扣相关整改措施的主要内容及执行情况。

（二）核查结论

经过核查，我们认为：

1、发行人销售折扣政策符合行业惯例和其实际经营业务特点，其按照商业化、市场化、行业惯例等原则，采取合适、良性的销售折扣政策以激励促进市场销售，但不存在通过不合理、过度的销售折扣刺激销售的情形；

2、发行人报告期内三类折扣的适用情形以及对应的销售金额符合既定的折扣政策，主要经销商客户剔除销售折扣后各产品出厂价格不存在差异，部分客户当期销售金额较高但折扣比例较低具有合理性，发行人销售折扣政策执行的内部控制制度健全有效，2019 年下半年返利政策调整具有合理性；

3、发行人与经销商重大经销合同的主要条款不存在与销售任务相关的销售折扣约定，不存在与销售任务完成情况相关的信用政策约定；

4、提供居间服务的经销商自身向发行人购买产品、同时向发行人提供居间服务具有商业合理性，发行人主要依靠自身产品、品牌、服务等优势并通过招投标或商务谈判等方式开拓获取直销客户，发行人对提供居间服务的经销商不存在重大依赖；

5、提供居间服务的经销商折扣计算和入账时间，销售折扣抵减销售款的客户、产品、销售期间与本次居间服务相关交易的客户、产品、销售期间一致，不存在跨期确认折扣的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；新收入准则执行对发行人收入确认与原有处理方法不存在具有重大差异；

6、除因居间费用给予特殊折扣外，发行人给予经销商的特殊折扣还包括工程折扣 、特殊奖励折扣等，该等折扣基于自身业务拓展策略、对经销商综合贡献度考量等因素制定，具有合理性；

7、发行人已制定并落实销售折扣相关整改措施，进一步加强了对经销商销售折扣的日常管理并将折扣规模控制在合理范围。

问题 8.关于第四季度销售占比较高

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人第四季度销售收入占比为 39.18%、40.57%、31.61%，占比较高且高于同行业平均水平。

（2）发行人 2018 年第四季度销售收入占比为 40.57%，主要原因是该季度公司开拓工程客户的销售策略成效显著，来自该类客户的销售收入增长较快，另外，2018 年 9 月份，公司新增 PVC-UH 管道业务，该业务第四季度产生销售收入 579.10 万元，从而导致公司 2018 年四季度销售收入占比高于同行业可比公司。2019 年，随着公司第四季度销售收入占比的下降，公司与同行业公司基本保持一致。

请发行人：

（1）结合报告期各月销售收入金额及占比，说明各月销售产品内容、价格是否有较大差异，是否存在集中在年末销售并确认收入的情形；

（2）结合主要工程客户合同签订、交货、收入确认时间，说明是否存在收入确认时间明显较短的情形，是否存在跨期确认收入的情形；

（3）披露 2018 年 PVC-UH 管道业务的销售收入、单价及对应客户情况，相关客户 2019 年度与发行人持续交易情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明收入截止性核查方法、重要性水平标准、覆盖范围和核查结果。

回复：

一、结合报告期各月销售收入金额及占比，说明各月销售产品内容、价格是否有较大差异，是否存在集中在年末销售并确认收入的情形；

报告期内各月销售收入金额、销售内容、单价、重量以及占比如下表：

单位：万元、吨、元/吨、%

月份	销售内容	2020 年 1-6 月				2019 年度				2018 年度				2017 年度			
		销售金额	销售重量	销售单价	销售金额占比	销售金额	销售重量	销售单价	销售金额占比	销售金额	销售重量	销售单价	销售金额占比	销售金额	销售重量	销售单价	销售金额占比
1月	PE	577.25	540.43	10,681.22	17.49	922.31	839.28	10,989.37	16.81	596.37	492.91	12,098.95	14.05	199.20	92.95	21,432.10	14.36
	PP-R	111.08	57.14	19,438.92	3.37	194.30	107.85	18,016.25	3.54	139.77	80.14	17,440.03	3.29	48.93	27.74	17,636.89	3.53
	PVC	2,505.72	3,122.74	8,024.11	75.93	4,236.84	4,942.87	8,571.61	77.21	3,423.82	4,361.39	7,850.30	80.69	1,110.21	1,375.24	8,072.87	80.04
	其他	105.93	-	-	3.21	133.99	-	-	2.44	83.42	-	-	1.97	28.72	-	-	2.07
	小计	**3,299.98**	**3,720.32**	**-**	**100.00**	**5,487.44**	**5,890.00**	**-**	**100.00**	**4,243.38**	**4,934.44**	**-**	**100.00**	**1,387.06**	**1,495.92**	**-**	**100.00**
2月	PE	198.44	235.72	8,418.35	7.55	119.02	136.52	8,718.08	7.66	313.60	287.27	10,916.60	15.55	379.62	189.54	20,029.02	15.27
	PP-R	86.60	49.00	17,675.96	3.30	29.37	16.51	17,790.09	1.89	30.05	17.84	16,841.78	1.49	67.99	38.64	17,597.09	2.74
	PVC	2,315.08	2,956.39	7,830.76	88.08	1,382.66	1,647.25	8,393.73	88.99	1,558.09	2,000.80	7,787.37	77.24	2,012.55	2,530.19	7,954.16	80.96
	其他	28.15	-	-	1.07	22.69	-	-	1.46	115.38	-	-	5.72	25.70	-	-	1.03
	小计	**2,628.27**	**3,241.10**	**-**	**100.00**	**1,553.73**	**1,800.27**	**-**	**100.00**	**2,017.13**	**2,305.91**	**-**	**100.00 %**	**2,485.86**	**2,758.36**	**-**	**100.00**
3月	PE	1,382.59	1,540.55	8,974.62	25.94	1,154.03	1,131.23	10,201.55	34.97	480.09	431.18	11,134.27	17.01	559.40	315.95	17,705.18	13.97
	PP-R	252.60	141.27	17,880.58	4.74	101.16	58.87	17,182.32	3.07	84.50	49.89	16,937.84	2.99	186.87	107.28	17,419.55	4.67
	PVC	3,625.28	4,957.23	7,313.12	68.01	1,770.04	2,272.33	7,789.56	53.64	2,189.43	2,906.34	7,533.28	77.59	3,200.60	4,109.35	7,788.58	79.95
	其他	70.26	-	-	1.32	274.84	-	-	8.33	67.73	-	-	2.40	56.25	-	-	1.41
	小计	**5,330.73**	**6,639.05**	**-**	**100.00**	**3,300.07**	**3,462.43**	**-**	**100.00**	**2,821.75**	**3,387.42**	**-**	**100.00**	**4,003.12**	**4,532.58**	**-**	**100.00**
4	PE	1,518.29	1,562.86	9,714.85	27.61	820.76	721.75	11,371.89	37.97	489.22	358.57	13,643.46	27.21	272.31	153.06	17,791.10	14.68

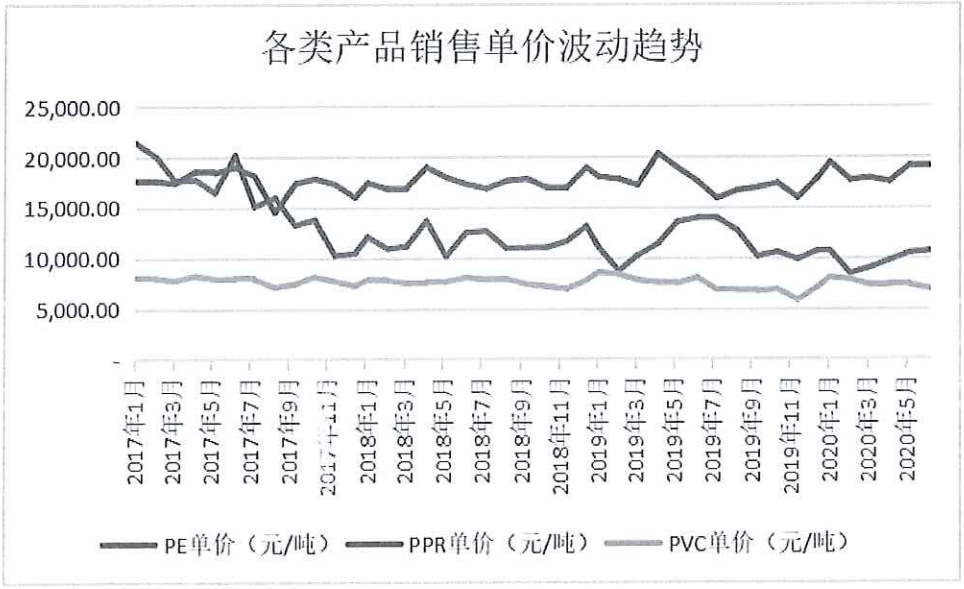
月	PP-R	289.78	165.40	17,519.83	5.27	72.12	35.51	20,310.78	3.34	72.53	38.24	18,964.62	4.03	73.18	39.39	18,577.18	3.95
	PVC	3,585.29	4,829.17	7,424.24	65.19	1,234.85	1,628.72	7,581.72	57.13	1,197.25	1,568.54	7,632.88	66.58	1,484.55	1,803.57	8,231.13	80.05
	其他	106.22	-	-	1.93	33.70	-	-	1.56	39.19	-	-	2.18	24.45	-	-	1.32
	小计	**5,499.58**	**6,557.43**	**-**	**100.00**	**2,161.43**	**2,385.97**	**-**	**100.00**	**1,798.18**	**1,965.36**	**-**	**100.00**	**1,854.49**	**1,996.03**	**-**	**100.00**
5月	PE	2,359.28	2,255.07	10,462.12	41.64	1,572.64	1,161.33	13,541.76	34.66	521.10	512.09	10,175.80	13.81	81.74	49.60	16,480.57	3.13
	PP-R	220.75	115.61	19,094.23	3.90	121.19	64.05	18,920.85	2.67	111.50	62.06	17,966.61	2.96	90.91	49.28	18,447.25	3.48
	PVC	2,989.44	4,098.54	7,293.91	52.77	2,777.62	3,717.53	7,471.67	61.23	3,058.99	3,998.68	7,650.01	81.07	2,405.74	3,028.25	7,944.32	92.04
	其他	95.78	-	-	1.69	65.24	-	-	1.44	81.52	-	-	2.16	35.33	-	-	1.35
	小计	**5,665.24**	**6,469.22**	**-**	**100.00**	**4,536.70**	**4,942.91**	**-**	**100.00**	**3,773.11**	**4,572.83**	**-**	**100.00**	**2,613.72**	**3,127.13**	**-**	**100.00**
6月	PE	1,835.96	1,721.31	10,666.10	33.83	2,408.05	1,724.04	13,967.53	34.81	983.70	786.07	12,514.22	34.58	-5.01	-1.71	20,180.35	-0.25
	PP-R	192.62	101.46	18,984.88	3.55	239.11	136.33	17,539.05	3.46	60.19	34.80	17,296.34	2.12	61.17	32.24	18,975.67	3.01
	PVC	3,255.24	4,712.00	6,908.41	59.98	4,124.23	5,140.91	8,022.37	59.61	1,690.20	2,097.76	8,057.19	59.42	1,949.78	2,425.00	8,040.32	95.90
	其他	143.66	-	-	2.65	147.04	-	-	2.13	110.31	-	-	3.88	27.16	-	-	1.34
	小计	**5,427.49**	**6,534.77**	**-**	**100.00**	**6,918.43**	**7,001.28**	**-**	**100.00**	**2,844.40**	**2,918.62**	**-**	**100.00**	**2,033.11**	**2,455.53**	**-**	**100.00**
7月	PE	-	-	-	-	1,144.94	821.32	13,940.18	40.06	788.61	622.93	12,659.73	29.62	61.94	40.96	15,120.81	3.33
	PP-R	-	-	-	-	97.79	61.61	15,871.69	3.42	142.67	84.54	16,876.23	5.36	93.21	51.41	18,130.29	5.01
	PVC	-	-	-	-	1,553.24	2,266.04	6,854.43	54.35	1,668.07	2,116.65	7,880.69	62.66	1,667.56	2,104.24	7,924.74	89.65
	其他	-	-	-	-	62.12	-	-	2.17	62.86	-	-	2.36	37.27	-	-	2.00

8-2-68

	小计	**-**	**-**	**-**	**-**	**2,858.08**	**3,148.97**	**-**	**100.00**	**2,662.21**	**2,824.12**	**-**	**100.00**	**1,859.98**	**2,196.62**	**-**	**100.00**
8月	PE	-	-	-	-	2,912.89	2,291.80	12,710.05	45.91	597.95	545.60	10,959.56	21.66	371.12	232.51	15,961.55	32.61
	PP-R	-	-	-	-	217.57	130.62	16,656.17	3.43	129.98	73.79	17,614.59	4.71	31.13	21.41	14,541.57	2.74
	PVC	-	-	-	-	2,760.36	4,057.31	6,803.43	43.51	1,930.45	2,443.09	7,901.69	69.94	715.56	1,003.92	7,127.65	62.87
	其他	-	-	-	-	453.79	-	-	7.15	101.84	-	-	3.69	20.26	-	-	1.78
	小计	**-**	**-**	**-**	**-**	**6,344.61**	**6,479.74**	**-**	**100.00**	**2,760.23**	**3,062.48**	**-**	**100.00**	**1,138.07**	**1,257.84**	**-**	**100.00**
9月	PE	-	-	-	-	395.62	390.06	10,142.66	20.23	1,672.23	1,516.63	11,025.95	33.31	191.22	144.32	13,249.00	9.15
	PP-R	-	-	-	-	62.81	37.08	16,938.41	3.21	119.47	67.03	17,823.52	2.38	77.94	44.86	17,373.65	3.73
	PVC	-	-	-	-	1,468.14	2,197.99	6,679.46	75.07	3,133.45	4,226.40	7,413.99	62.42	1,797.16	2,414.48	7,443.24	85.97
	其他	-	-	-	-	29.17	-	-	1.49	95.06	-	-	1.89	24.20	-	-	1.16
	小计	**-**	**-**	**-**	**-**	**1,955.75**	**2,625.13**	**-**	**100.00**	**5,020.20**	**5,810.06**	**-**	**100.00**	**2,090.52**	**2,603.67**	**-**	**100.00**
10月	PE	-	-	-	-	1,775.44	1,680.40	10,565.56	33.38	1,328.97	1,206.99	11,010.68	32.08	471.22	341.96	13,780.30	15.12
	PP-R	-	-	-	-	211.50	121.72	17,376.45	3.98	132.15	77.93	16,956.28	3.19	121.50	68.08	17,847.76	3.90
	PVC	-	-	-	-	3,228.45	4,691.27	6,881.83	60.70	2,579.37	3,591.77	7,181.35	62.26	2,464.41	3,030.95	8,130.80	79.05
	其他	-	-	-	-	103.33	-	-	1.94	102.37	-	-	2.47	60.41	-	-	1.94
	小计	**-**	**-**	**-**	**-**	**5,318.72**	**6,493.39**	**-**	**100.00**	**4,142.87**	**4,876.69**	**-**	**100.00**	**3,117.55**	**3,440.99**	**-**	**100.00**
11月	PE	-	-	-	-	1,830.17	1,860.02	9,839.51	35.84	1,565.40	1,342.96	11,656.39	35.20	879.55	857.47	10,257.53	20.59
	PP-R	-	-	-	-	261.69	164.31	15,926.50	5.12	124.86	73.43	17,003.73	2.81	135.14	78.10	17,303.79	3.16

	PVC	-	-	-	-	2,908.74	5,021.94	5,792.06	56.96	2,657.77	3,833.76	6,932.56	59.76	3,177.83	4,119.76	7,713.62	74.39
	其他	-	-	-	-	106.17	-	-	2.08	99.60	-	-	2.24	79.33	-	-	1.86
	小计	**-**	**-**	**-**	**-**	**5,106.77**	**7,046.28**	**-**	**100.00**	**4,447.63**	**5,250.14**	**-**	**100.00**	**4,271.85**	**5,055.33**	**-**	**100.00**
12月	PE	-	-	-	-	2,129.54	1,994.08	10,679.31	36.70	4,437.70	3,379.62	13,130.77	42.33	1,301.74	1,245.45	10,451.95	25.27
	PP-R	-	-	-	-	354.15	198.45	17,845.59	6.10	323.42	170.86	18,928.64	3.09	165.51	103.44	16,000.03	3.21
	PVC	-	-	-	-	3,126.79	4,428.32	7,060.90	53.88	5,307.71	6,835.87	7,764.49	50.63	3,462.21	4,769.55	7,258.99	67.20
	其他	-	-	-	-	192.54	-	-	3.32	414.59	-	-	3.95	222.47	-	-	4.32
	小计	**-**	**-**	**-**	**-**	**5,803.01**	**6,620.85**	**-**	**100.00**	**10,483.42**	**10,386.36**	**-**	**100.00**	**5,151.93**	**6,118.45**	**-**	**100.00**
全年	PE	7,871.81	7,855.94	10,020.20	28.26	17,185.35	14,751.82	11,649.65	33.47	13,774.93	11,482.80	11,996.14	29.30	4,764.07	3,662.06	13,009.25	14.88
	PP-R	1,153.43	629.88	18,311.95	4.14	1,962.76	1,132.92	17,324.82	3.82	1,471.11	830.58	17,711.88	3.13	1,153.49	661.87	17,427.78	3.60
	PVC	18,276.05	24,676.07	7,406.39	65.62	30,571.78	42,012.49	7,276.83	59.54	30,394.62	39,981.05	7,602.26	64.65	25,448.14	32,714.51	7,778.85	79.51
	其他	550.01	-	-	1.97	1,624.88	-	-	3.16	1,373.86	-	-	2.92	641.55	-	-	2.00
	合计	**27,851.30**	**33,161.89**	**-**	**100.00**	**51,344.76**	**57,897.23**	**-**	**100.00**	**47,014.51**	**52,294.43**	**-**	**100.00**	**32,007.25**	**37,038.44**	**-**	**100.00**

报告期内发行人各产品价格走势如下：



报告期内，发行人各月销售内容基本稳定，产品价格整体趋势较为稳定，各月之间的差异主要是由于发行人根据原材料采购价格变化、市场竞品行情变化、产品促销政策等原因合理调整所致。

塑料管道制造行业具有较明显的季节性，从全年来看，由于施工、装修人员返乡过年，春节期间通常为塑料管道产品的销售淡季，销量出现一定程度的下降；从季节来看，受气候影响，南方地区的土壤在雨季变得潮湿，北方地区在冬季容易产生冻土，不便于施工，因此在南方地区的雨季和北方地区的冬季，塑料管道产品的销量将有所下滑。

报告期内同行业可比公司各季度收入确认占全年收入比例情况如下：

单位：万元、%

年份	同行业可比公司	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
2020年1-6月	中国联塑	-	-	-	-	-	-	-	-
	雄塑科技	31,320.87	35.93	55,856.12	64.07	-	-	-	-
	永高股份	84,744.49	30.26	195,314.34	69.74	-	-	-	-
	伟星新材	56,368.75	31.24	124,096.63	68.76	-	-	-	-
	顾地科技	14,443.29	24.66	44,135.84	75.34	-	-	-	-
	东宏股份	31,285.29	30.03	72,905.62	69.97	-	-	-	-
	沧州明珠	31,089.67	27.90	80,332.46	72.10	-	-	-	-
	纳川股份	11,075.88	31.99	23,548.92	68.01	-	-	-	-
	青龙管业	9,243.89	17.47	43,672.59	82.53	-	-	-	-

	平均值	33,696.52	28.68	79,982.82	71.32	-	-	-	-
	五一管业	**11,258.99**	**40.43**	**16,592.32**	**59.57**	-	-	-	-
2019 年	中国联塑	-	-	-	-	-	-	-	-
	雄塑科技	42,403.89	20.98	51,165.80	25.32	52,105.68	25.78	56,415.83	27.92
	永高股份	118,923.84	18.90	161,251.77	25.63	160,282.31	25.48	188,602.71	29.98
	伟星新材	78,161.15	16.76	132,367.26	28.38	101,474.67	21.76	154,403.01	33.10
	顾地科技	29,425.94	17.94	40,389.46	24.62	45,082.11	27.48	49,138.84	29.96
	东宏股份	34,326.44	18.67	50,926.44	27.70	44,712.17	24.32	53,892.14	29.31
	沧州明珠	55,166.61	18.41	82,422.86	27.51	87,491.74	29.20	74,544.39	24.88
	纳川股份	20,788.57	25.72	15,331.43	18.97	20,816.13	25.75	23,892.14	29.56
	青龙管业	17,799.19	8.90	46,752.75	23.39	69,961.64	34.99	65,410.04	32.72
	平均值	49,624.45	18.29	72,575.97	25.19	72,740.81	26.85	83,287.39	29.68
	五一管业	**10,341.24**	**20.14**	**13,616.57**	**26.52**	**11,158.44**	**21.73**	**16,228.51**	**31.61**
2018 年	中国联塑	-	-	-	-	-	-	-	-
	雄塑科技	36,280.39	19.37	48,006.84	25.63	46,897.07	25.04	56,100.18	29.95
	永高股份	92,718.11	17.32	139,218.45	26.00	139,778.53	26.11	163,662.56	30.57
	伟星新材	66,302.06	14.51	122,383.50	26.78	108,041.62	23.64	160,226.60	35.06
	顾地科技	35,201.03	21.15	45,824.09	27.53	46,842.46	28.14	38,570.20	23.17
	东宏股份	30,072.97	18.37	44,921.42	27.43	43,874.49	26.79	44,878.93	27.41
	沧州明珠	59,805.00	17.99	89,765.72	27.00	100,737.82	30.30	82,201.41	24.72
	纳川股份	27,456.50	24.21	34,115.35	30.08	28,719.57	25.32	23,136.92	20.40
	青龙管业	8,901.11	6.18	32,592.78	22.64	34,935.43	24.27	67,541.20	46.91
	平均值	44,592.15	17.39	69,603.52	26.64	68,728.37	26.20	79,539.75	29.77
	五一管业	**9,082.26**	**19.32**	**8,415.69**	**17.90**	**10,442.64**	**22.21**	**19,073.92**	**40.57**
2017 年	中国联塑	-	-	-	-	-	-	-	-
	雄塑科技	27,571.69	17.94	34,238.60	22.28	44,111.37	28.71	47,734.50	31.07
	永高股份	82,854.26	18.13	113,308.50	24.80	125,483.61	27.46	135,325.76	29.61
	伟星新材	55,176.10	14.14	104,196.04	26.70	98,200.21	25.16	132,723.47	34.01
	顾地科技	30,593.50	14.84	48,259.16	23.40	63,655.89	30.87	63,707.14	30.89
	东宏股份	16,792.73	11.15	43,473.04	28.86	34,988.63	23.23	55,393.60	36.77
	沧州明珠	69,899.62	19.83	93,593.13	26.56	100,313.21	28.46	88,637.98	25.15
	纳川股份	17,570.32	11.87	35,301.63	23.86	37,027.53	25.02	58,081.71	39.25
	青龙管业	12,722.31	10.73	22,516.65	18.99	21,480.16	18.12	61,837.31	52.16
	平均值	39,147.56	14.83	61,860.84	24.43	65,657.58	25.88	80,430.18	34.86
	五一管业	**7,876.04**	**24.61**	**6,501.32**	**20.31**	**5,088.56**	**15.90**	**12,541.33**	**39.18**

报告期内，发行人所处塑料管道行业具有一定的季节性销售特点，一般来说每年的下半年营业收入较上半年多，主要系因为受春节假期及天气等因素影响，下游工程施工下半年较上半年增加；另外，对于一些公司直销的大型终端工程项目，多数是上半年进行招投标或市场比选程序，下半年逐步转化为营业收入。根据与同行业可比公司对比情况，发行人与同行业公司销售均具有一定的季节性特点，四季度占全年销售收入的比例较高。发行人存在年末

销售并确认收入相比其他季度较高的情形，但是此情形与行业整体情况基本一致。

二、结合主要工程客户合同签订、交货、收入确认时间，说明是否存在收入确认时间明显较短的情形，是否存在跨期确认收入的情形；

报告期内，发行人前十大直销工程客户合同签订、交货、收入确认时间情况如下：

单位：万元

	序号	客户名称	销售金额	合同签订时间	发货时间	结算方式	收入确认时间
2020年1-6月	1	广西鸿强建设安装工程有限公司	727.66	2020/3/5	2020/03/07、2020/03/09、2020/03/10、2020/03/13、2020/03/16、2020/03/17、2020/03/20-2020/03/26、2020/03/29、2020/03/30	每月25号前(若25号为周末则在下周一内支付货款)乙方结清上月的货款。若乙方超过一一个月未支付货款，逾期未回款部分每月按1.2%支付利息。	2020/3/31
					2020/04/08-2020/04/11、2020/04/13、2020/04/14、2020/04/19、2020/04/27		2020/4/25、2020/4/30
					2020/5/11		2020/5/13、2020/5/31
					2020/06/21、2020/06/24		2020/6/30
	2	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	711.02	2020/3/24	2020/03/25、2020/03/28	甲方在收到乙方发票及收款收据后，甲方需在5个工作日内结款给乙方。	2020/3/25、2020/3/31
					2020/04/26、2020/04/28-2020/04/30		2020/5/8
					2020/05/03、2020/05/05-2020/05/09、2020/05/15、2020/05/19、2020/05/22、2020/05/29、2020/05/31		2020/5/31
					2020/06/03、2020/06/04、2020/06/08-2020/06/11、2020/06/13、2020/06/17、2020/06/20、2020/06/22、2020/06/23、2020/06/26		2020/6/23
	3	中国水利水电第七工程局有限公司	629.70	2020/1/12	2020/03/15、2020/03/16、2020/03/18、2020/03/20、2020/03/22-2020/03/31	(1)如卖方中标，前期卖方所提供的PVC-UH排水管(环刚度：SN8)结算单价及货款支付以最终中标单价及中标合同要求为准办理结算支付，卖方已交货货物数量并入正式供货合同数量并优先结算。 (2)如卖方未中标，或者未进行投标。前期所用的PVC-UH排水管(环刚度：SN8)结算单价按中标供应商的平均价进行结算。全部供应货款以中国电建珠海市香洲区前山河流域综合整治总承包部完成招标且下发中标或入围通知书后，卖方最后一次到货供应时间算起60天内付清。	2020/3/31
					2020/04/01-2020/04/03、2020/04/05、2020/04/07、2020/04/10、2020/04/12、2020/04/13、2020/04/15、2020/04/16、2020/04/18、2020/04/20、2020/04/21		2020/4/30
					2020/05/04、2020/05/10、2020/05/13、2020/05/16、2020/05/17、2020/05/20、2020/05/21、2020/05/24、2020/05/25、2020/05/27-2020/05/31		2020/5/31
					2020/06/01-2020/06/04、2020/06/09-2020/06/11、2020/06/13、2020/06/14、2020/06/17、2020/06/19、		2020/6/30

				2020/06/20、2020/06/21、2020/06/23、2020/06/26-2020/06/30		
4	中国建筑一局（集团）有限公司	331.10	2019/7/31	2020/02/28、2020/02/29	每月10日对账一次，在对账后次月30日前甲方支付乙方本次对账金额的70%，乙方供货完毕且甲乙双方办理最终结算手续后12个月内甲方无息付至结算额的100%。	2020/2/29
				2020/03/02、2020/03/08、2020/03/10、2020/03/12、2020/03/17、2020/03/22、2020/03/23		2020/3/31
				2020/04/11、2020/04/14、2020/04/21、2020/04/22		2020/4/30
				2020/05/05、2020/05/26、2020/05/30、2020/05/31		2020/5/25、2020/5/31
				2020/06/06、2020/06/09-2020/06/11、2020/06/13、-2020/06/16、2020/06/20、2020/06/24		2020/6/30
5	广东腾安机电安装工程有限公司	322.67	2020/1/1	2020/01/02、2020/01/08、2020/01/10、2020/01/13-2020/01/15、2020/01/18	乙方在开具发票日算起(以发票日期算)，在15个工作日内提供等额、合法有效的增值税专用发票、完税凭证原件以及相关正确的请款单据（请款单据按甲方要求提供)给到甲方，甲方核对无误后支付该批货款，查则甲方有权顺延支付款项而不承担违约责任。以银行承兑汇票或现金汇款支付。	2020/1/14、2020/1/15、20201/31、
				2020/03/04、2020/03/07、2020/03/13、2020/03/15、2020/03/17、2020/03/19、2020/03/22、2020/03/24、2020/03/25-2020/03/29		2020/3/17、2020/3/24、2020/3/27、2020/3/28、2020/3/30、2020/3/31、
				2020/04/01、2020/04/05-2020/04/11、2020/04/13-2020/04/15、2020/04/17-2020/04/21、2020/04/23、2020/04/24、2020/04/26、2020/04/27、2020/04/29、2020/04/30		2020/4/7-2020/4/8、2020/4/14-2020/4/15、2020/4/17-2020/4/18、2020/4/20-2020/4/21、2020/4/23-2020/4/26、2020/4/30
				2020/05/02、2020/05/04、2020/05/07、2020/05/09-2020/05/13、2020/05/16、2020/05/18-2020/05/23、2020/05/25、2020/05/31		2020/5/13、2020/5/15、2020/5/16、2020/5/20-2020/5/23、2020/5/31
				2020/06/01-2020/06/06、2020/06/09-2020/06/12、2020/06/15-2020/06/24、2020/06/26-2020/06/30		2020/6/9、2020/6/11、2020/6/12、2020/6/16-2020/6/18、2020/6/23-2020/6/24、2020/6/29-2020/6/30
6	中国电建市政建设集团	308.60	2019/6/20	2020/05/06、2020/05/07、2020/05/09、2020/05/12、2020/05/15、	先货后款，按月结算。结算周期为上月21日至本月20日。供方于结算后次月10日前	2020/5/31

	有限公司			2020/05/17-2020/05/22、2020/05/25、2020/05/27-2010/05/31	持本期全额增值税专用发票和《材料结算单》到需方办理本期结算款 80%的付款手续；需方于结算后第 2 个月 10 日前向供方再支付本期结算款的 17%。	
				2020/06/01-2020/06/14、2020/06/19		2020/6/5、2020/6/16、2020/6/30
7	广西建工集团冶金建设有限公司	288.89	2020/4/1	2020/04/08、2020/04/15、2020/04/20、2020/04/22、	乙方每月 20 号前提交当期甲方签收合格的全部货物的请款资料，甲方收到合格的请款资料后 55 天内付清该批货物全部货款。	2020/4/30
				2020/05/03、2020/05/04、2020/05/17、2020/05/24、		2020/5/12、2020/5/31
				2020/06/08、2020/06/09、2020/06/19		2020/6/30
8	中国水利水电第八工程局有限公司	276.31	2019/6/20	2020/01/01、2020/01/06-2020/01/07	先货后款，按月结算。结算周期为上月 21 日至本月 20 日。供方于结算后次月 10 日前持本期全额增值税专用发票和《材料结算单》到需方办理本期结算款 80%的付款手续；需方于结算后第 2 个月 10 日前向供方再支付本期结算款的 17%。	2020/1/10
				2020/3/27		2020/3/31
				2020/04/01-2020/04/03、2020/04/09、2020/04/20、2020/04/24、2020/04/29、		2020/4/22、2020/4/30、
				2020/05/04、2020/05/06、2020/05/08、2020/05/10、2020/05/16-2020/05/17、2020/05/20-2020/05/26		2020/5/22、2020/5/31
				2020/06/03、2020/06/07、2020/06/11、2020/06/14、2020/06/16、2020/06/18、2020/06/28		2020/6/16、2020/6/30
9	中国水利水电第十一工程局有限公司	266.64	2019/6/27	2020/03/20、2020/03/21、2020/03/24、2020/03/25、2020/03/27	先货后款，按月结算。结算周期为上月 21 日至本月 20 日。供方于结算后次月 10 日前持本期全额增值税专用发票和《材料结算单》到需方办理本期结算款 80%的付款手续；需方于结算后第 2 个月 10 日前向供方再支付本期结算款的 17%。	2020/3/31
				2020/04/01、2020/04/13、2020/04/22、2020/04/28		2020/04/20、2020/4/30
				2020/05/02、2020/05/04-2020/05/07、2020/05/09、2020/05/10、2020/05/13、2020/05/15-2020/05/17、2020/05/19、2020/05/20、2020/05/22、2020/05/23、2020/05/25-2020/05/29		2020/5/31
				2020/06/02、2020/06/04、2020/06/05		2020/6/9、2020/6/30
10	钦州市钦北区水利局	220.22	2020/4/29	2020/5/5-2020/5/8、2020/5/11、2020/05/26、2020/05/29	在合同签订及完善请款手续后，预拨合同的 80%进度款。供方将增值税发票、清单、质量检合格证明、货运提单提供给需方，需方	2020/5/29

						验明无误后 30 个工作日内，付清总货款的 97%;剩余 3%货款于作为质量保证金，待质量保证期过后甲方在 1 年内一次性无息返还给乙方。	
		合计	4,082.82				
2019 年	1	广东省建筑工程机械施工有限公司	1,725.40	2019/4/10	2019/4/23	乙方标的货物运至现场甲方确认数量规格签名后，乙方应在三天内开具一致的增值税专用发票交给甲方。甲方收到业主当期计量款 7 天内，100%支付给乙方当期确认货款。	2019/4/30
					2019/05/06、2019/05/16-2019/05/21		2019/5/21
					2019/06/04、2019/06/05、2019/06/23、2019/06/30		2019/6/23、2019/6/30
					2019/07/01-2019/07/03、2019/07/06、2019/07/07、2019/07/09-2019/07/15、2019/07/18、2019/07/20-2019/07/22、2019/07/24-2019/07/28		2019/7/31
					2019/8/2		2019/8/15、2019/8/16、2019/8/31
					2019/9/12		2019/9/30
					2019/12/2		2019/12/2、2019/12/31
	2	东莞市驰鼎贸易有限公司	1,007.63	2019/3/18	2019/5/4	上月 26 至本月 25 日为结算周期，本月 26 日至 30（31）日为双方对数时间，以后每次结算当月货款须在下月 30 日前支付，如甲方回款迟延的，甲方应及时通知乙方相应迟延该期付款时间否则供方有权停止供货并追讨已发货物的所有欠款。	2019/5/8
					2019/06/01-2019/06/05、2019/06/12、2019/06/14、2019/06/16、2019/06/17、2019/06/19、2019/06/23-2019/06/26		2019/6/5、2019/6/6、2019/6/30
					2019/07/05、2019/07/08、2019/07/30		2019/7/8、2019/7/31
					2019/08/02、2019/08/26		2019/8/2、2019/8/31
					2019/09/03、2019/09/05、2019/09/08、2019/09/10、2019/09/16、2019/09/20、2019/09/22、2019/09/26		2019/9/20、2019/9/30
					2019/11/08、2019/11/12、2019/11/13、2019/11/25		2019/11/12、2019/11/14、2019/11/30
					2019/12/01、2019/12/09		2019/12/11、2019/12/31

	3	中国水利水电第八工程局有限公司	676.63	2019/6/20	2019/08/01、2019/08/08	先货后款，按月结算。结算周期为上月 21 日至本月 20 日。供方于结算后次月 10 日前持本期全额增值税专用发票和《材料结算单》到需方办理本期结算款 80%的付款手续；需方于结算后第 2 个月 10 日前向供方再支付本期结算款的 17%。需方对增值税专用发票的真实性、准确性进行核实，供方同意通过银行转账支付或电建融信支付；如需方拖欠供方应付材料款项超过 2 个月，供方有权停止供货。	2019/8/22、2019/8/31
					2019/09/08、2019/09/09、2019/09/11、2019/09/14、2019/09/19、2019/09/27、2019/09/28		2019/9/19、2019/9/30
					2019/11/23		2019/11/30
					2019/12/10、2019/12/13、2019/12/18、2019/12/19		2019/12/19、2019/12/27、2019/12/31
	4	藤县水利局	564.89	2017/9/12	2019/01/03、2019/01/07、2019/01/08、2019/01/14、2019/01/17、2019/01/18、2019/01/21	货款支付：货到各安装点并经货物验收合格后 15 天内，按实际到货数量货款支付 95%与供货方，项目质保期满后货物无质量问题，15 天内支付 5%余款。乙方自收到每笔货款之日起五个工作日内开具发票给甲方。	2019/1/9、2019/1/31
					2019/03/08、2019/03/13、2019/03/14、2019/03/19、2019/03/21、2019/03/24、2019/03/26、2019/03/27、2019/03/29		2019/3/27、2019/3/29、2019/3/31
					2019/04/03、2019/04/16、2019/04/19、2019/04/29		2019/4/15、2019/4/19
					2019/05/08、2019/05/14、2019/05/17、2019/05/18、2019/05/21、2019/05/22、2019/05/24-2019/05/29		2019/5/9、2019/5/27-2019/5/31
					2019/06/01-2019/06/06、2019/06/08-2019/06/20、2019/06/23、2019/06/24		2019/6/12-14、2019/6/17-19、2019/6/21、2019/6/23、2019/6/24-2019/6/26、
					2019/07/01、2019/07/03、2019/07/04、2019/07/06、2019/07/11、2019/07/14、2019/07/16、2019/07/18、2019/07/19、2019/07/21、2019/07/24、2019/07/25		2019/7/24、2019/7/29、2019/7/31
					2019/08/02、2019/08/03、2019/08/05-2019/08/09、2019/08/12、2019/08/13、2019/08/15、2019/08/16、2019/08/18		2019/8/7、2019/8/14、2019/8/15、2019/8/20、2019/8/31
					2019/09/02、2019/09/05-2019/09/10、2019/09/12、2019/09/16、2019/09/17-2019/09/20、2019/09/24-2019/09/26、2019/09/28-2019/09/30		2019/9/30

					2019/10/04、2019/10/09、2019/10/10、2019/10/11、2019/10/14、2019/10/17、2019/10/19、2019/10/22-2019/10/24、2019/10/27-2019/10/30		2019/10/28、2019/10/31
					2019/11/01、2019/11/03-2019/11/05、2019/11/09、2019/11/11-2019/11/13、2019/11/15、2019/11/17-2019/11/21、2019/11/23、2019/11/24、2019/11/26		2019/11/21、2019/11/23、2019/11/30
					2019/12/03-2019/12/06、2019/12/09、2019/12/12、2019/12/20、2019/12/24、2019/12/26、2019/12/30		2019/12/4、2019/12/5、2019/12/30、2019/12/31
5	广东腾安机电安装工程有限公司	550.23	2017/11/30	2019/1/5	乙方在开具发票日算起，在 15 个工作日内提供等额、合法有效的增值税专用发票、完税凭证原件以及相关正确的请款单据给到甲方，甲方核对无误后支付该批货款，查则甲方有权顺延支付款项而不承担违约责任。	2019/1/15
				2019/03/02、2019/03/04、2019/03/06、2019/03/07、2019/03/13-2019/03/18、2019/03/20-2019/03/30		2019/3/18、2019/3/23、2019/3/25、2019/3/27-31
				2019/04/01、2019/04/07-2019/04/10、2019/04/12、2019/04/14、2019/04/16、2019/04/17、2019/04/19、2019/04/20、2019/04/23-2019/04/25、2019/04/27、2019/04/29		2019/4/18、2019/4/30
				2019/05/02-2019/05/05、2019/05/07、2019/05/12-2019/05/16、2019/05/18、2019/05/20、2019/05/21、2019/05/23-2019/05/25、2019/05/27-2019/05/31		2019/5/21、2019/6/11
				2019/06/01、2019/06/03、2019/06/05、2019/06/06、2019/06/09、2019/06/11、2019/06/12、2019/06/13、2019/06/14-2019/06/16、2019/06/18、2019/06/22、2019/06/24、2019/06/28		2019/6/11、2019/6/12、2019/6/14-16、2019/6/18、2019/6/19、2019/6/30
				2019/07/01、2019/07/02、2019/07/04、2019/07/07、2019/07/10、2019/07/17-2019/07/22、2019/07/24-2019/07/27		2019/7/19、2019/7/25、2019/7/31
				2019/08/01-2019/08/04、2019/08/07、2019/08/09、2019/08/12、2019/08/13、		2019/8/7、2019/8/14-16、2019/8/19、2019/8/22、

					2019/08/15、2019/08/16、2019/08/19、 2019/08/21-2019/08/24、 2019/08/26-2019/08/29、2019/08/31		2019/8/23、2019/8/31
					2019/09/01、2019/09/03-2019/09/05、 2019/09/08、2019/09/10、 2019/09/14-2019/09/20、 2019/09/22-2019/09/24、2019/09/26、2019/09/29		2019/9/11、2019/9/15、 2019/9/17-19、2019/9/30
					2019/10/05-2019/10/07、2019/10/09、 2019/10/10、2019/10/12-2019/10/14、 2019/10/17-2019/10/19、2019/10/21、 2019/10/23-2019/10/28、2019/10/30		2019/10/31
					2019/11/01-2019/11/02、2019/11/07、 2019/11/08、2019/11/11、2019/11/13、 2019/11/14、2019/11/16、2019/11/18、 2019/11/19-2019/11/21、2019/11/25-2019/11/30		2019/11/14、2019/11/18-20、 2019/11/25、2019/11/29、 2019/11/30
					2019/12/01、2019/12/02、 2019/12/05-2019/12/08、2019/12/10、 2019/12/12、2019/12/13、 2019/12/15-2019/12/21、 2019/12/23-2019/12/25、2019/12/28-2019/12/31		2019/12/2、2019/12/12、 2019/12/16-20、 2019/12/23-25、2019/12/28、 2019/12/30、2019/12/31
	6	广州协安建设工程有限公司	528.10	2018/11/27	2019/3/12	自合同签订之日起一个星期内，乙方需一次性全额支付本合同总价款的10%给甲方作为购货定金。 每月25号对本结算周期内发生额进行对账确认，次月20号前一一次性全额结清上月全部货款的85%。 本合同剩余款项待本合同货物供应完毕(以各镇为单位)后2个月内，乙方需一次性全额付清给甲方。	2019/3/14
					2019/8/6		2019/8/7
	7	博白县水利局	525.38	2019/8/8	2019/8/26	供方将增值税发票、清单、质量检验合格证明、货运提单提供给需方，需方验明无误后15个工作日内，支付该批发票总价格款97%给成交供应商;成交供应商在采购人付款前	2019/8/31
					2019/09/02、2019/09/03、2019/09/09、 2019/09/16、2019/09/20、2019/09/23、 2019/09/24、2019/09/30		2019/9/17、2019/9/30

				2019/10/14、2019/10/15、2019/10/23、2019/10/25、2019/10/27	开具完税发票给采购人。本项目按合同总价的 3%作为质量保证金，质保期满后货物无质量问题，20 天内无息返还。	2019/10/31
				2019/11/06、2019/11/21、2019/11/25		2019/11/25、2019/11/30
8	福州闽龙铁路工程有限公司	469.70	2019/3/24	2019/05/21、2019/05/26、2019/05/30	货款支付采用分期支付。结算完成后，乙方根据当月结算不超过 80%货款开具正式的增值税专用发票提供甲方，甲方根据发票金额一个月内支付发票金额货款，剩余结算总额 20 %作为质保金，在工程结束后乙方开具剩余货款发票给甲方，甲方于 1 个月内无息支付，如发生纠纷，则延后至纠纷最终解决后 30 天内付清。质量保证金的支付并不免除乙方对交付货物质量的保证责任。	2019/6/6
				2019/08/09、2019/08/10、2019/08/13		2019/8/13
				2019/10/04、2019/10/17、2019/10/21、2019/10/22、2019/10/26		2019/10/22、2019/10/31
				2019/11/08、2019/11/12		2019/11/30
				2019/12/01、2019/12/11-2019/12/13		2019/12/18、2019/12/20、2019/12/31
9	深圳市鹏城建筑集团有限公司	441.89	2018/12/1	2019/06/02、2019/06/04、2019/06/10、2019/06/20、2019/06/24、2019/06/26	每月 5 号前付清上月货款。	2019/6/26
				2019/07/05、2019/07/06、2019/07/18、2019/07/25、2019/07/26		2019/7/31
				2019/08/13、2019/08/23		2019/8/31
				2019/11/14、2019/11/19		2019/11/30
				2019/12/10		2019/12/31
10	中国铁建港航局集团有限公司	429.41	2019/5	2019/07/08、2019/07/10、2019/07/15	每月 10 日结算一次，次月支付本批货物结算货款 90%，5%的货款作为质保金和剩余 5%货款作为履约保证金均在供货完毕后 3 个月内一次性免息支付。	2019/6/30、2019/7/15
				2019/08/06、2019/08/07、2019/08/09、2019/08/14、2019/08/16、2019/08/31		2019/8/16、2019/8/31
				2019/10/06、2019/10/08、2019/10/10、2019/10/12、2019/10/14、2019/10/15、2019/10/18、2019/10/20、2019/10/21、2019/10/22		2019/10/15、2019/10/18、2019/10/22、2019/10/31
				2019/11/19		2019/11/19、2019/11/30
				2019/12/7		2019/12/23
	合计	6,919.27				

2018年	1	南宁市邕宁区农业农村局	1,416.58	2018/9/4	2018/11/13、2018/11/24	本项目无预付款，供应商交货并验收合格后，支付合同款 80%;工程完工经试运行或完工验收后，支付合同款至 95%;剩余 5%作质保金，无质量问题保质期结束后，支付余款	2018/11/13、2018/11/24
					2018/12/01-2018/12/10、2018/12/12-2018/12/17、2018/12/19、2018/12/20、2018/12/22、2018/12/24、2018/12/26、2018/12/27、2018/12/29-2018/12/31		2018/12/10、2018/12/22、2018/12/31
	2	藤县水利局	1,293.59	2017/9/12	2018/1/10	货款支付:货到各安装点并经货物验收合格后 15 天内，按实际到货数量货款支付 95%与供货方，项目质保期满后货物无质量问题，15 天内支付 5%余款。乙方自收到每笔货款之日起五个工作日内开具发票给甲方。	2018/1/10
					2018/03/01、2018/03/02、2018/03/04、2018/03/07、2018/03/08		2018/3/8、2018/3/14、2018/3/21-2018/3/23
					2018/04/01、2018/04/03		2018/4/11
					2018/05/01、2018/05/17		2018/5/7、2018/5/8、2018/5/22
					2018/06/01、2018/06/03、2018/06/05、2018/06/08、2018/06/12、2018/06/29		2018/6/8、2018/6/14、2018/6/25、2018/6/28-2018/6/30
					2018/07/01、2018/07/04、2018/07/05、2018/07/19、2018/07/29		2018/7/16、2018/7/19、2018/7/27、2018/7/28
					2018/08/01-2018/08/04、2018/08/06-2018/08/08、2018/08/11、2018/08/12、2018/08/14、2018/08/15、2018/08/27、2018/08/28		2018/8/6、2018/8/7、2018/8/21、2018/8/22、2018/8/24、2018/8/27、2018/8/28
					2018/09/01、2018/09/21、2018/09/27		2018/9/6-2018/9/8、2018/9/21、2018/9/30
					2018/11/02、2018/11/03、2018/11/07-2018/11/09、2018/11/12-2018/11/14、2018/11/27、2018/11/28		2018/11/13、2018/11/27、2018/11/28
					2018/12/03、2018/12/05、2018/12/07、2018/12/13、2018/12/15-2018/12/17、2018/12/20、2018/12/23、2018/12/24、2018/12/27		2018/12/7、2018/12/10、2018/12/14、2018/12/20、2018/12/31
	3	东莞市环境保护局塘厦分局	816.93	2018/3/23	2018/4/2	承包人以每月供货量进行请款，即每月的 5 日前结算上 1 个月的供货量(以检测合格的为准)，按合同单价计算出发包人应向承包	2018/4/26
					2018/6/1		2018/6/6

					2018/7/1	人支付已提供货物总价的 90%，并办理相关请款手续，并于每月 20 日前拨付上 1 个月的供货款。	2018/7/26
					2018/10/1		2018/10/8
					2018/12/01、2018/12/02、2018/12/05、2018/12/06、2018/12/14-2018/12/16、2018/12/19、2018/12/26、2018/12/29		2018/12/31
	4	上海瑞河企业集团有限公司	664.15	2018/8/10	2018/01/05、2018/01/10、2018/01/11、2018/01/14、2018/01/15	次月 5 日之前结清上个月全部货款；甲方不按时付款，每逾期一日，按欠付货款的千分之五支付违约金，同时，乙方有权暂时停止接受甲方的生产订单并停止供货或解除本合同。	2018/01/19、20180120
					2018/3/5		2018/3/29
					2018/08/11、2018/08/12、2018/08/15-2018/08/17、2018/08/20、2018/08/22、2018/08/25-2018/08/27		2018/8/29
					2018/09/01、2018/09/03、2018/09/05、2018/09/07、2018/09/09、2018/09/11、2018/09/14、2018/09/18、2018/09/20、2018/09/25、2018/09/26、2018/09/28、2018/09/29		2018/09/05、2018/9/30
					2018/10/12		2018/10/12
					2018/11/01、2018/11/02、2018/11/05、2018/11/09、2018/11/13、2018/11/14、2018/11/16、2018/11/20、2018/11/23、2018/11/24、2018/11/26、2018/11/27、2018/11/29		2018/11/05、2018/11/30
					2018/12/02-2018/12/05、2018/12/09-2018/12/11、2018/12/13-2018/12/16、2018/12/18-2018/12/21、2018/12/23、2018/12/26、2018/12/27		2018/12/25、2018/12/31
	5	中国建筑第七工程局有限公司	592.99	2018/9/20	2018/12/01、2018/12/03、2018/12/04、2018/12/06-2018/12/08、2018/12/11、2018/12/14、2018/12/25、2018/12/28	中间结算时间：每月 20 日前按实际供货情况办理月度预结算（具体资料内容以甲方要求为准）。 最终结算时间：乙方根据甲方要求于现场供货完成后 30 且内递交最终结算申请资料。	2018/12/31

6	深圳市建设（集团）有限公司	400.54	2018/9	2018/12/01、2018/12/22	每月完成对帐后，次月 25 日前付上月结算款的 80%，剩余 20%在停止供货后一年内无息付清（月付款需待业主方工程款到帐后方能进行支付）。	2018/12/22
7	广东金明环保科技有限公司	395.48	2018/11/14	2018/12/01、2018/12/03-2018/12/05、2018/12/07、2018/12/08、2018/12/11、2018/12/13、2018/12/15-2018/12/17、2018/12/21、2018/12/24、2018/12/25、2018/12/29、2018/12/30	鉴于甲乙双方为友好合作伙伴，乙方同意甲方在 2019 年 2 月付该批货款。	2018/12/11、2018/12/29-2018/12/31
8	广西象新通信工程有限公司	306.19	2018/1/1	2018/01/08、2018/01/15、2018/01/19、2018/01/25	乙方应每月与甲方进行对账；如乙方拒绝与甲方对账，则以乙方向甲方下单系统下达订货单时系统记载的价格和乙方提货时签字确认的提货数量计算乙方的货款。	2018/1/10、2018/1/20、2018/1/22、2018/1/23、2018/1/30
				2018/05/01、2018/05/02、2018/05/12、2018/05/15、2018/05/20		2018/5/7、2018/5/23
				2018/06/01、2018/06/07、2018/06/14、2018/06/15、2018/06/21		2018/6/12、2018/6/14、2018/6/20、2018/6/23、2018/6/27
				2018/07/03、2018/07/09、2018/07/15		2018/7/10、2018/7/18、2018/7/29
				2018/08/01、2018/08/03、2018/08/09、2018/08/11、2018/08/17、2018/08/18		2018/8/9、2018/8/10、2018/8/17、2018/8/19、2018/8/23
				2018/09/01、2018/09/06、2018/09/08、2018/09/10、2018/09/16、2018/09/17、2018/09/19		2018/9/13、2018/9/25
				2018/10/1		2018/10/18
				2018/12/21、2018/12/23、2018/12/28、2018/12/29、2018/12/31		2018/12/28、2018/12/31
9	广东省水利水电第三工程局有限公司	281.67	2018/1/8	2018/1/24	甲方应在每月 10 个工作日内结清上一个供货周期内全部批次材料款项，以此类推。工程完工后在 30 个日历天内结清全部尾款。	2018/1/30
				2018/03/16、2018/03/20		2018/3/20
				2018/4/1		2018/4/2

					2018/05/01、2018/05/03、2018/05/05、2018/05/07、2018/05/09		2018/5/11
					2018/06/20、2018/06/21		2018/6/22
					2018/08/01、2018/08/21		2018/8/9、2018/8/27
					2018/11/01、2018/11/12		2018/11/12、2018/11/15
					2018/12/01、2018/12/05、2018/12/07、2018/12/09、2018/12/12、2018/12/13、2018/12/16-2018/12/18、2018/12/19、2018/12/25、2018/12/26-2018/12/29		2018/12/31
	10	广东腾安机电安装工程有限公司	265.41	2017/11/30	2018/12/01-2018/12/31	乙方在开具发票日算起，在 15 个工作日内提供等额、合法有效的增值税专用发票、完税凭证原件以及相关正确的请款单据给到甲方，甲方核对无误后支付该批货款，查则甲方有权顺延支付款项而不承担违约责任。以银行承兑汇票或现金汇款支付。	2018/12/10、2018/12/31
		合计	6,433.54				
2017 年	1	广东金辉华集团有限公司	508.99	2016/11/26	2017/01/01、2017/01/04、2017/01/05、2017/01/08、2017/01/09、2017/01/22	从首批供货之日始计:每 2 个月或货款达 100 万(二者以先达到条件为准)结算一次，需方应在以上付款条件达到后 5 天内支付该期货款的 80%，本合同约定的货物供应完毕后，需方须在收取最后-批货物后 60 天内支付到总货款的 97%，余下 3%货款作为质保金，质保期为一一年，最后一次供货之日为起计日，质保期满后在 10 个工作日内结清全部货款，供方承诺质量保修期 2 年。	2017/1/31
					2017/02/24、2017/02/27		2017/2/28
					2017/3/20		2017/3/31
					2017/04/06、2017/04/07、2017/04/10、2017/04/12、2017/04/15、2017/04/23-2017/04/25、2017/04/27、		2017/4/30
					2017/5/1		2017/5/31
					2017/07/19、2017/07/25		2017/7/31
					2017/10/10、2017/10/13、2017/10/21		2017/10/21
					2017/11/1		2017/11/27

				2017/12/01、2017/12/07、2017/12/09、2017/12/10、2017/12/28		2017/12/22、2017/12/29
2	百色市水利电力建筑工程处	424.40	2017/1/5	2017/01/07、2017/01/09、2017/01/13、2017/01/17、2017/01/20、2017/01/22	乙方收到业主的每一次进度款都按甲方实际供货量总价款的 80%支付给甲方:剩余款项待工程竣工结算(经审计部门确认)后支付。业主每一批款项下拨到乙方账户，乙方的用款计划经监理、业主等有关部门批准后，5 个工作日内支付给甲方。	2017/1/31
				2017/02/07、2017/02/24		2017/2/28
				2017/03/02、2017/03/04、2017/03/07、2017/03/12、2017/03/14、2017/03/23		2017/3/31
				2017/12/13、2017/12/19		2017/12/29
3	广西祥海建设工程有限公司	410.08	2017/3/12	2017/3/20	甲方按乙方要求开始供货，前三车货的货款乙方需在发货之日起算 7 天内支付完毕,从第四车货起，现款现货,乙方需在发货前将该车货款支付给甲方。乙方不按时付款，每逾期- -日,按欠付货款的万分之六支付违约金，同时，甲方有权暂时停止供货或解除本合同。	2017/3/20
				2017/05/21、2017/05/25、2017/05/31		2017/5/31
				2017/6/2		2017/6/30
				2017/7/15		2017/7/18、2017/7/22
				2017/11/02、2017/11/04、2017/11/07、2017/11/19、2017/11/23		2017/11/27
				2017/12/02、2017/12/04、2017/12/05、2017/12/12、2017/12/19、2017/12/20		2017/11/29
4	广西壮族自治区南宁水利电力工程处	320.41	2016/12/30	2017/01/04、2017/01/06、2017/01/08、2017/01/09、2017/01/13、2017/01/14	乙方收到业主的每一次进度款都按甲方实际供货量总价款的 80%支付给甲方;剩余款项待工程竣工结算(经审计部门确认)后支付，从发货之日起算，乙方需在 18 个月内完成工程验收，如超过 18 个月则视为验收合格，乙方必须无理由付清货款，逾期部分按每天 3%支付违约金给甲方。业主每-批款项下拨到乙方账户，乙方的用款计划经监理、业主等有关部门批准后，三个工作日内支付给甲方。	2017/1/31
				2017/02/07、2017/02/10、2017/02/15、2017/02/22		2017/2/28
				2017/03/01、2017/03/02		2017/3/31
				2017/06/26、2017/06/27		2017/6/30
5	广西建工集团海河水利建设有限责	275.95	2017/4/26	2017/5/1	乙方收到业主的每一次进度款都按甲方实际供货量总价款的 80%支付给甲方:剩余款项待工程竣工结算(经审计部门确认)后支	2017/5/31
				2017/07/07、2017/07/25		2017/7/31

8-2-86

	任公司			2017/10/27	付，从发货之日起算，乙方需在 18 个月内完成工程验收，如超过 18 个月则视为验收合格，乙方必须无理由付清货款，逾期部分按每天 3‰ 支付违约金给甲方。 业主每一批款项下拨到乙方账户，乙方的用款计划经监理、业主等有关部门批准后，三个工作日内支付给甲方。	2017/10/27
				2017/11/1		2017/11/17
				2017/12/01、2017/12/07、2017/12/13		2017/12/22、2017/12/31
6	广西新亘盈管道工程有限公司	215.27	2017/8/15	2017/10/1	自首次发货之日起算，经现场验收合格无质量问题，三个月结算-次或累计发货货值达伍佰万元整结算一-次(二者以先达到条件者为准)，款项在结算期内- 次性付清(无息)。	2017/10/27
				2017/11/01-2017/11/03、2017/11/16、2017/11/23		2017/11/23
				2017/12/01、2017/12/06、2017/12/08、2017/12/27、2017/12/29		2017/12/31
7	贺州市桂源水利电业有限公司	214.98	2017/2/8	2017/4/11	甲方在收到发票后一 一个月内支付合同总额的 95% 给乙方;剩余合同总额的 5%作为质量保证金,质保期满后无质量问题时付清,不计利息。	2017/4/30
				2017/05/15、2017/05/18		2017/5/31
				2017/06/09、2017/06/15		2017/6/30
				2017/07/01、2017/07/05、2017/07/06、2017/07/13		2017/7/31
				2017/08/04、2017/08/21、2017/08/28		2017/8/28
				2017/11/3		2017/11/6
				2017/12/01、2017/12/14、2017/12/22		2017/12/31
8	罗定市宝润建材贸易有限公司	180.37	2017/4/15	2017/05/01、2017/05/05、2017/05/13、2017/05/16	买方收货后一天内支付货款，逾期按日千分之一点柒支付违约金)。	2017/5/31
				2017/06/22、2017/06/27		2017/6/17、2017/6/30
				2017/07/01、2017/07/11、2017/07/13、2017/07/14、2017/07/17、2017/07/20、2017/07/25		2017/7/31
				2017/11/27		2017/11/28
				2017/12/1		2017/12/31
9	藤县水利局	161.29	2017/9/12	2017/11/01、2017/11/03、2017/11/07、2017/11/12、2017/11/14	货到各安装点并经货物验收合格后 15 天内，按实际到货数量货款支付 95%与供货方，	2017/11/2、2017/11/8、2017/11/25-2017/11/27、

					2017/12/01、2017/12/06、2017/12/07、2017/12/10、2017/12/13、2017/12/15、2017/12/20、2017/12/22、2017/12/24、2017/12/27-2017/12/29	项目质保期满后货物无质量问题，15 天内支付 5%余款。乙方自收到每笔货款之日起五个工作日内开具发票给甲方。	2017/11/30 2017/12/31
	10	广西博世科环保科技股份有限公司	135.23	2017/10/11	2017/11/01、2017/11/02、2017/11/04、2017/11/15、2017/11/16	每批到货验收合格后，甲方凭乙方开具的发票，支付至当批次到货款金额的 95%给乙方(每月结算当月交货量)；全部实际供货结算金额的剩余货款做为质保金，质保期内合同标的无质量问题，双方无费用争议的，质保期届满后，甲方一次全额无息付清质保金。合同价格固定有效期 1 年。	2017/11/23
		合计	2,846.97				

8-2-88

发行人前十大直销客户以上发货时间、收入确认时间为当年主要产品发货时间以及收入确认时间。报告期内，发行人主要工程客户整体发货日期与收入确认日期不存在跨期收入情况。

三、披露 2018 年 PVC-UH 管道业务的销售收入、单价及对应客户情况，相关客户 2019 年度与发行人持续交易情况。

发行人 2018 年 PVC-UH 管道业务的销售收入、单价及对应客户及相关客户 2019 年度与发行人持续交易情况如下：

客户名称	2019 年		2018 年	
	销售收入（万元）	销售单价（元/吨）	销售收入（万元）	销售单价（元/吨）
深圳市建设(集团)有限公司	-	-	401.10	17,344.73
深圳市泉恩管业有限公司	-	-	253.87	9,304.06
深圳市福凯兴科技有限公司	99.84	8,652.00	9.63	9,669.54
合计	99.84		664.60	

上述 2018 年三家 PVC-UH 客户中，深圳市福凯兴科技有限公司与公司 2019 年存在继续交易，其余两家未再合作。其中，深圳市建设（集团）有限公司不再合作的主要原因是：深圳市建设（集团）有限公司为大型建设施工企业，2018 年与公司签订 PVC-UH 采购合同，产品主要用于单一工程项目，项目完工后，深圳市建设（集团）有限公司与公司不再合作；深圳市泉恩管业有限公司不再合作的主要原因是：2018 年深圳市泉恩管业有限公司是塑料管道产品经销商，2019 年因产品价格问题与公司不再合作。

2019 年，发行人 PVC-UH 产品的客户明细如下：

单位：万元、元/吨

客户名称	2019 年销售收入	销售单价
中国水利水电第八工程局有限公司	510.19	12,663.86
深圳市鹏城建筑集团有限公司	441.89	11,127.28
上海宝冶集团有限公司	284.33	11,913.42
广西德利建筑工程有限公司	138.46	15,119.66
中国建筑一局（集团）有限公司	134.74	12,778.45
深圳榕亨实业集团有限公司	124.17	11,314.61
核工业华东建设工程集团公司	117.99	14,496.48
广西鸿强建设安装工程有限公司	105.12	10,813.81
深圳市福凯兴科技有限公司	99.84	8,652.00
广西金投环境科技有限公司	60.81	11,970.19

深圳市巨子管道技术应用有限公司	53.82	9,312.28
中山市招兴建材有限公司	51.25	8,754.34
其他客户	159.04	10,186.55
合计	2,281.65	11,625.15

2018 年，由于发行人 PVC-UH 产品新推出，客户数量较少，随着该业务的逐步发展，2019 年发行人 PVC-UH 产品的销售收入和客户数量均较上年大幅增加。

四、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内各月份产品的销售金额、重量以及单价，分析报告期内各月产品价格之间是否有差异，是否存在集中在年末销售并确认收入的情况；

2、查阅发行人的工程客户的合同，选取报告期内前十大工程客户，获取其合同签订日期，合同约定的交货日期以及结算方式，核查发行人主要工程客户是否存在收入确认时间明显较短或跨期确认收入的情形；

3、查阅发行人 2018 年和 2019 年 PVC-UH 产品的销售明细、销售合同等，访谈发行人销售人员，了解发行人与主要客户的交易情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、结合发行人报告期各月销售收入金额及占比，各月销售产品内容、价格未发现有较大差异，由于行业季节性的特点，发行人存在集中在年末销售并确认收入的情形；

2、报告期内，根据发行人主要工程客户的合同签订、交货和收入确认时间对比核查，发行人收入确认时间不存在明显较短和跨期确认收入的情形；

3、2018 年，由于发行人新增 PVC-UH 产品，客户数量较少，其中深圳市建设（集团）有限公司和深圳市泉恩管业有限公司 2019 年与发行人不再合作，随着该业务的逐步发展，2019 年发行人该业务的销售收入和客户数量均较上年大幅增加。

五、说明收入截止性核查方法、重要性水平标准、覆盖范围和核查结果

（一）收入截止性核查方法

针对销售收入截止性测试主要核对三个日期：记账日期、发货日期以及签收（验收）日期，检查三个日期是否归属于同一适当会计期间是营业收入截止性测试的关键核查程序。结合企业的实际情况，执行的核查程序如下：

1、以账簿记录为起点。从资产负债表日前后若干天的账簿记录追查至记账凭证和客户签收的发运凭证，核查发行人已入账收入是否在同一期间已发货并由客户签收；

2、以发运凭证为起点，从资产负债表日前后若干天的已经客户签收的发运凭证查至账簿记录，确定主营业务收入是否已记入恰当的会计期间；

3、复核资产负债表日前后销售和发货水平，确定业务活动水平是否异常，并考虑是否有必要追加实施截止性测试程序；

4、取得资产负债表日后所有的销售退回记录，检查是否存在提前确认收入的情况；

5、结合对资产负债表日应收账款的函证程序，检查有无未取得对方认可的销售。

报告期内，我们主要选取当期期末最后一个月以及下期期初最初一个月的销售收入金额进行

（二）重要性水平标准

以账簿记录为起点，从资产负债表日前后 30 天并且金额超过 10,000.00 元的账簿记录追查至记账凭证和客户签收的发货单，核查发行人已入账收入是否在同一期已发货并由客户签收；以发货单为起点，从资产负债表日前后 30 天的已经客户签收的发货单查至账簿记录，确定主营业务是收入是否已记入恰当的会计期间。

（三）覆盖范围

报告期内，执行收入截止性测试的收入、占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期期末最后一个月：	-	-	-	-
截止测试金额合计	1,357.36	1,900.38	2,271.32	1,106.29
当期期末最后一个月收入金额	5,427.49	5,803.01	10,483.42	5,151.93
占当期期末最后一个月收入比例(%)	25.01%	32.75%	21.67%	21.47%
下期期初最初一个月：	-	-	-	-
截止测试金额合计	1,467.83	743.61	1,618.50	851.73
下期期初最初一个月收入金额	5,595.97	3,299.98	5,487.44	4,243.38
占下期期初最初一个月收入比例(%)	26.23%	22.53%	29.49%	20.07%

（四）核查结果

经核查，我们认为：发行人报告期内不存在跨期收入的情形。

问题 9. 关于产品价格变化

申报材料显示：

（1）报告期内发行人 PVC 产品销售单价分别为 7,778.85 元/吨、7,602.26 元/吨、7,276.83 元/吨，2017 年上涨 11.48%，随后逐渐下降。2017 年上涨主要原因为原材料价格上涨，2018 年下降主要原因为给予经销商工程价格，2019 年下降原因为广西地区传统渠道竞争激烈，发行人主动下调价格，同时给予经销商工程价格。根据公开信息，中国联塑 2017-2019 年 PVC 价格分别为 7,481 元/吨、8,116 元/吨和 8,116 元/吨；

（2）报告期内发行人 PE 产品销售单价分别为 13,009.25 元/吨、11,996.14 元/吨、11,649.65 元/吨，销售单价逐渐下降的主要原因为 PE 排水和 PE 给水产品结构变化，PE 给水产品销售单价较 PE 排水产品高。但报告期内 PE 给水产品销售单价先升后降，PE 排水产品销售单价逐渐升高，由 2017 年的 8,316.46 元/吨上涨至 10,635.35 元/吨；

发行人说明了 2016 年 PE 产品销售单价与市场价格比较情况，称东宏股份“2016 年 PE 管材管件产品的平均售价为 15,169.01 元/吨，与发行人同期 PE 管道产品的平均售价基本相同”。但根据东宏股份招股说明书，2016 年其 PE 管材管件价格 12,431 元/吨，PE 钢丝管材管件为 15,169.01 元/吨。

请发行人：

（1）结合公开信息，分析并披露各类产品价格与同行业可比公司同类产品的比较情况及差异原因；

（2）结合产品类型、规格、性能、技术特点等，分析并披露 2017 年 PVC 产品价格高于中国联塑的原因及合理性；结合报告期内发行人销售 PVC 产品的工程价格和非工程价格比较情况，量化分析工程价格对发行人 PVC 产品销售单价影响因素；

（3）披露报告期内发行人 PVC 产品价格调整策略和执行情况；结合广东、广西地区传统经销渠道竞争情况及变化趋势，分析并披露 2017 年发行人 PVC 产品能够对客户涨价的合理性，2019 年发行人对 PVC 产品降价的具体原因、产品降价与同行业可比公司趋势是否一致；

（4）结合 PE 排水、PE 给水管原材料价格、原材料构成、成本构成等量化分析报告期内 PE 排水管价格上涨较多、PE 给水管价格 2018 年上升和 2019 年下降的原因及合理性，两类 PE 产品价格变化趋势与同行业可比公司是否一致；

（5）结合产品用途、性能及成本构成差异等说明发行人 PE 给水产品与东宏股份 PE 钢丝管材管件价格是否可比。如否，请逐一检查申报文件中可比公司的比较数据是否可比，并对应修改申报文件内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合公开信息，分析并披露各类产品价格与同行业可比公司同类产品的比较情况及差异原因

报告期，发行人 PVC 系列、PE 系列、PP-R 系列三大类产品平均销售价格如下：

单位：元/吨

产品	2020年1-6月销售价格	2019年销售价格	2018年销售价格	2017年销售价格
PVC系列	7,406.39	7,276.83	7,602.26	7,778.85
PE系列	10,020.20	11,649.65	11,996.14	13,009.25
PP-R系列	18,311.95	17,324.82	17,711.88	17,427.78
平均价格	8,232.73	8,587.61	8,727.63	8,468.42

（一）PVC 系列产品价格变动分析

1、2017 年发行人 PVC 产品价格较上年上涨的原因

发行人 2017 年 PVC 产品价格较上年上涨的主要原因是：发行人 PVC 产品的材料成本占营业成本的比例达 80%以上，2017 年，由于主要原材料聚氯乙烯的采购价格较上年上涨 12.96%，发行人在综合考虑原材料价格、产品市场需求等因素基础上，对销售产品价格进行相应调增。发行人 2016 年和 2017 年 PVC 产品销售价格和原材料采购价格对比如下：

单位：万元、万元/吨、%

2017 年			2016 年			2017 年聚氯乙烯采购价格变动	2017 年单位销售价格变动
聚氯乙烯采购单价	单位销售价格	毛利率	聚氯乙烯采购单价	单位销售价格	毛利率		
5,542.07	7,778.85	28.33	4,906.37	6,977.56	28.01	12.96	11.48

2、2019 年发行人 PVC 产品较上年降价的原因

2019 年，发行人 PVC 产品降价的主要原因是：通过主动价格管理政策进一步加大终端市场开拓和渠道下沉建设力度，一方面给予较优惠的工程价格继续鼓励经销商发展承接规模以上工程类项目；另一方面鉴于宏观经济增速持续放缓、实体经济下行压力增加，为更好的支持渠道发展，给予销商商一定的价格政策支持力度，整体适度调低 PVC 管道产品出厂价格并配套分步优化调整折扣政策，从而更好的传导促进下游终端销售网点市场拓展积极性。

（二）发行人 PVC、PE 产品价格与同行业对比分析

根据公开资料，报告期内，同行业可比上市公司中，中国联塑披露了其 PVC 产品的平均售价，但未披露其他产品的平均售价；东宏股份披露了其 2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月 PE 产品的平均售价。而其他可比公司均未披露其产品售价信息，因此无法就各类产品价

格与同行可比公司进行全面比较。

1、发行人 PVC 产品售价与中国联塑的对比情况

报告期内，发行人 PVC 产品售价与中国联塑对比如下：

单位：元/吨

产品		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PVC	中国联塑	7,789.00	8,116.00	8,116.00	7,481.00
	本公司	7,406.39	7,276.83	7,602.26	7,778.85

报告期内，发行人 PVC 系列产品售价 2017 年高于中国联塑 3.98%，其他年度均低于中国联塑，2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月分别较中国联塑低 6.33%、10.34%和 4.91%。主要原因是：

①中国联塑作为国内塑料管道行业销售规模最大的龙头企业，其产品已覆盖国内大部分区域，客户涵盖独立分销商、土木工程承建商、房地产开发商、公用事业公司及市政部门等，整体市场份额较高，品牌知名度及整体实力在行业内较为突出，在产品定价上较行业其他竞争对手具有较为显著的议价优势；

②2017 年发行人产品单价较高是因为在此之前其更多专注和发展广西本土市场，主要面向广西当地经销商渠道的民用市场以及部分水利市政客户，由于客户、市场区域较为单一，依托公司在广西经营塑料管道业务超过 30 年的悠久历史所形成的区域品牌影响力和市场用户基础，市场需求较为平稳，产品价格方面与跨区域和跨市场应用领域经营的厂商相比相对具有优势，因此，2017 年发行人 PVC 产品售价高于中国联塑。但同时因为在定价策略、渠道建设发展等方面较为缺乏主动性管理，与同行业竞争对手相比也错失了更快的发展增速。随着公司经营战略调整，于 2018 年开始加大对房地产开发企业、规模以上工程类项目的开拓，并积极拓展抢占广东等区域外市场，市场开发和产品推广方面需要投入力度更大，并配套制定更为市场化、灵活、主动性管理的定价策略和渠道体系建设发展方案，产品价格呈现下降趋势。报告期内，发行人 PVC 直销终端客户收入占比分别为 4.51%、15.90%、19.43%和 16.67%；广西外市场收入占比分别为 4.15%、9.05%、12.58%和 13.30%。公司近年 PVC 产品直销客户、广西外市场收入占比均呈现上升趋势；

③2019 年，发行人一方面通过给予较优惠的工程价格继续大力鼓励经销商发展承接工程类项目；另一方面鉴于宏观经济增速持续放缓、实体经济下行压力增加，为更好的支持下游经销商发展以配合公司产品及品牌扩张战略实施及渠道体系优化建设需要，同时为更好地发挥出厂价格对下游终端渠道体系销售传导机制作用，更好平衡优化下游各级利益关系，进一步充分调动分布在各市、区、县、乡镇等各级五金建材店终端销售网点市场拓展的积极性，

2019 年下半年，发行人整体调低了相关产品出厂基础价格，以配套逐步优化调整价格折扣政策，从而导致发行人 2019 年 PVC 产品售价进一步下降，并且与中国联塑差距增大。

2、发行人 PE 产品售价与东宏股份的对比情况

报告期内，发行人 PE 产品售价与东宏股份的对比如下：

单位：元/吨

产品		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PE	东宏股份	12,718.83	13,401.50	14,432.23	-
	本公司	10,020.20	11,649.65	11,996.14	13,009.25

2018 年至 2020 年 1-6 月，发行人 PE 系列产品售价与东宏股份走势一致，但发行人产品售价各年度均低于东宏股份。一般来说，因原材料、产品要求等不同，排水管道售价要低于给水管道等产品。报告期内，发行人 PE 管道产品包括给水管道和排水管道两类产品。除 2017 年外，发行人各年度的排水管道产品销售占比均超过 50%。根据东宏股份招股说明书披露，其 PE 管材管件有三类：给水用聚乙烯（PE）管材、燃气用埋地聚乙烯（PE）管材、煤矿井下用塑料（聚乙烯）管材等。发行人和东宏股份的 PE 产品价格差异主要因为产品结构和类型构成、下游市场应用等差别而导致。此外，东宏股份重点销售区域为华东、华北等区域，与发行人面向的广西、广东等销售区域有所不同。

报告期内，发行人在综合考虑原材料价格、市场竞品策略、整体市场环境等因素基础上，对销售产品进行定价。而同行业可比公司均是多省份跨区域经营，作为上市公司，其在全国范围内的品牌知名度相对较高，生产能力及生产基地数量较多，业务规模较大。此外，由于各企业具体经营重点市场区域、产品结构、下游客户结构、经营策略等均不尽相同，而产品定价影响因素较多，因此，发行人与可比同行业公司在具体产品定价上会存在一定的差异，具有合理性。

二、结合产品类型、规格、性能、技术特点等，分析并披露 2017 年 PVC 产品价格高于中国联塑的原因及合理性；结合报告期内发行人销售 PVC 产品的工程价格和非工程价格比较情况，量化分析工程价格对发行人 PVC 产品销售单价影响因素；

（一）结合产品类型、规格、性能、技术特点等，分析并披露 2017 年 PVC 产品价格高于中国联塑的原因及合理性

发行人 PVC 系列产品覆盖给水、排水、农用灌溉、线槽线缆等各种类型，产品性能优异，符合国家相关行业标准，其中“刚柔”牌 PVC-U 给排水管材管件、电线套管等产品曾获得包括中国质量检验协会授予的“质量信得过建材产品”、中国建材市场协会授予的“质量无投诉产品 ”、广西质量协会授予的“全区用户满意产品称号”及广西质量技术监督局授予的

“广西名牌产品证书”等荣誉。公司在行业内较早掌握环保无毒化配方技术、拥有行业内较为领先的结构设计技术、生产全过程的重金属控制技术以及转矩流变检测技术等核心技术，参与多项国家相关标准的起草工作。

中国联塑 PVC 产品的类型齐全，技术较为全面和突出，覆盖给水、排水、电力通信管、农用灌溉等各种类型。其中“PVC 给排水管”、“低烟难燃 PVC 电线槽管”被评为广东省名牌产品。中国联塑 PVC 管道产品的产品技术特点体现在环保无铅无毒配方等方面，其“新型无毒 PVC 热稳定剂”项目被列为“国家火炬计划项目”；“建筑排水用无铅硬聚氯乙烯（PVC-U）管材管件的技术研发及产业化”被评为广东省科学技术奖二等奖；“无铅聚氯乙烯（PVC）管材管件及型材”经住房和城乡建设部鉴定达到国际先进水平。

发行人与中国联塑 PVC 产品类型、规格系列均基本相同，能适用于下游 PVC 管道主流应用的各相关领域，双方都掌握了无铅无毒配方等各自产品生产相关核心技术，产品技术、性能优良。中国联塑作为国内塑料管道行业销售规模最大的龙头企业，且在香港主板上市超过 10 年，资本雄厚，整体品牌影响力、综合实力在行业内处于领先水平。而发行人市场地位、品牌知名度等现阶段更主要体现在广西区域。

2017 年，发行人 PVC 产品价格高于中国联塑的原因主要系 2017 年以前发行人主要根植并发展广西本土市场，重点面向广西当地经销商渠道的民用市场以及部分水利市政客户，客户、市场区域均较为单一，依托发行人在广西经营塑料管道业务超过 30 年的悠久历史所形成的区域品牌影响力和市场用户基础，市场需求较为平稳，市场产品价格方面与跨区域和市场领域经营的厂商相比相对具有优势，具有合理性。

发行人关于 2017 年 PVC 产品价格高于中国联塑的原因及合理性的补充披露详见本题第一问补充披露内容。

（二）结合报告期内发行人销售 PVC 产品的工程价格和非工程价格比较情况，量化分析工程价格对发行人 PVC 产品销售单价影响因素

1、报告期内发行人销售 PVC 产品的工程价格和非工程价格比较情况

2018 年开始，为鼓励经销商开拓下游工程，发行人专门就经销商申请开拓的工程项目给予更优惠的工程价。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，经销商工程价对应的 PVC 产品平均销售价格分别为 6,472.54 元/吨、6,303.27 元/吨和 6,775.30 元/吨，均低于经销商非工程价对应的 PVC 产品平均销售价格，差异的幅度分别为 14.89%、10.88%和 6.36%。

单位：元/吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年

经销商工程价对应的 PVC 产品平均售价（A）	6,775.30	6,303.27	6,472.54
经销商非工程价对应的 PVC 产品平均售价（B）	7,235.29	7,072.44	7,604.82
经销商工程价与经销商非工程价的差异程度 C=1-A/B	6.36%	10.88%	14.89%
PVC 平均销售单价（D）	7,406.39	7,276.83	7,602.26
经销商工程价与 PVC 平均销售单价的差异程度（E=1-A/D）	8.52%	13.38%	14.86%

2、量化分析工程价格对发行人 PVC 产品销售单价影响因素

2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，经销商工程价对应的 PVC 产品销售收入分别为 3,174.92 万元、3,793.65 万元和 2,225.12 万元，占 PVC 管道产品的经销商收入的比例分别为 12.42%、15.40%和 14.61%；同时，经销商工程价对应的 PVC 产品平均销售价格较 PVC 产品的平均销售价格分别低 14.86%、13.38%和 8.52%，因而，经销商工程价格影响整体 PVC 销售单价的幅度分别为 1.85%、2.06%和 1.24%。

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
经销商工程价对应的PVC产品销售收入(F)	2,225.12	3,793.65	3,174.92
PVC 产品的经销销售收入（G）	15,229.58	24,630.96	25,553.22
比例（H=F/G）	14.61%	15.40%	12.42%
工程价格对发行人 PVC 产品销售单价影响幅度(I=E*H)	1.24%	2.06%	1.85%

三、披露报告期内发行人 PVC 产品价格调整策略和执行情况；结合广东、广西地区传统经销渠道竞争情况及变化趋势，分析并披露 2017 年发行人 PVC 产品能够对客户涨价的合理性，2019 年发行人对 PVC 产品降价的具体原因、产品降价与同行业可比公司趋势是否一致；

（一）披露报告期内发行人 PVC 产品价格调整策略和执行情况

时间	价格调整策略	执行情况
2017 年	依托公司在广西经营塑料管道业务超过 30 年的悠久历史所形成的区域品牌影响力和市场用户基础，2017 年以前公司主要依托已有民用经销渠道进行业务发展，销售价格主要根据原材料波动情况适时调整，日常对价格管理以保证较高毛利率水平为主要管控目标，价格调整及经销渠道体系等方面的主动性管理较为缺乏，与行业竞争对手相比销售价格管理较为僵化、产品定价在广西市场处于较高水平，产品促销、价格优惠等活动较少	当年主要依据原材料聚氯乙烯价格的上涨进行了价格调升
2018 年	公司制定了加大工程类项目客户开发，加快扩大业务规模，进一步巩固并提升广西市场占有率的同时，积极开拓周边广东区域市场的业务发展战略，为此公司制定了更为主动化、市场化管理的价格政策体系及经销商渠道培育发展机制，允行给予工程优惠价格以鼓励经销商开拓规模以上工程类项目客户，并依据自身市场开发策略需要以及经销商业绩、综合贡献度等考核情况采取给予经销商更加市场化、灵活度的动态管理的销售折扣政策	按照当年制定的价格调整政策执行，产品销售价格有所下降，但销售收入增长、市场区域及客户拓展效果符合预期

时间	价格调整策略	执行情况
2019 年	公司进一步加大终端市场开拓和渠道下沉建设力度，一方面通过给予较优惠的工程价格继续大力鼓励经销商发展承接规模以上工程类项目；另一方面鉴于宏观经济增速持续放缓、实体经济下行压力增加，为更好的支持渠道发展，2019 年 9 月整体适度调低 PVC 管道产品出厂价格并配套分步优化调整折扣政策，从而长远有利于更好的传导促进下游终端销售网点市场拓展积极性	按照当年制定的价格调整政策执行，产品销售价格有所下降，但销售收入增长、市场区域及客户拓展效果符合预期
2020 年 1-6 月	2020 年上半年新冠肺炎疫情一方面对下游经销商业务经营、各类工程开工建设带来了不利影响，另一方面由于其他区域塑料管道厂家生产复工延迟、物流不畅，而公司生产经营恢复工较早，公司产品需求有所增加；另外，自 2019 年 9 月开始公司整体适度调低 PVC 管道产品出厂价格并配套分步优化调整折扣政策，2020 年取消了年度折扣，整体折扣规模进一步降低。公司贯彻执行既定政策的同时，根据产品市场需求情况并适时跟进市场竞品价格政策进行调整，综合施策使价格总体保持稳定	贯彻执得既定政策的同时，根据产品市场需求情况并适时跟进市场竞品价格政策进行调整，综合施策使价格总体保持稳定

（二）结合广东、广西地区传统经销渠道竞争情况及变化趋势，分析并披露 2017 年发行人 PVC 产品能够对客户涨价的合理性，2019 年发行人对 PVC 产品降价的具体原因、产品降价与同行业可比公司趋势是否一致

报告期内，广西区域受农村自建房地方政府补贴逐步降低以及农村自建房管控趋严等政策影响，来自农村自建房市场的民用渠道市场规模有所降低，但房地产开发、工程建筑领域市场的需求稳步增长，行业竞争有所加剧，一批中小品牌、规模实力较小的塑料管道企业逐步被清出，行业集中度有所提升，中国联塑、发行人、雄塑科技为广西区域内市场份额较大的三家塑料管道企业；广东作为国内经济发展大省，塑料管道市场应用需求巨大，该地区不仅是中国联塑、雄塑科技的大本营，还有众多的国内知名品牌塑料管道企业在此设厂或作为重点销售阵地，市场容量大但同时市场竞争异常激烈。以公司产品质量、多年积累的塑料管道产品经验和技术、毗邻广东等优势为基础，近年发行人在巩固并提升广西本土市场份额的同时，开始通过发展经销商渠道、开拓直销终端客户等结合的方式加大对广东市场的开发，已取得有效突破，在广东的品牌影响力逐步得到建立并提升，但作为该区域的市场进入者，公司初期在产品推广、渠道建设、价格让利等方面的相应投入也会加大。

发行人 2017 年 PVC 产品涨价的主要原因是：发行人 PVC 产品的材料成本占营业成本的比例达 80%以上，2017 年，由于主要原材料聚氯乙烯的采购价格较上年上涨 12.96%，发行人在综合考虑原材料价格、产品市场需求等因素基础上，对销售产品价格进行相应调增。发行人 2016 年和 2017 年 PVC 产品销售价格和原材料采购价格对比如下：

单位：万元、万元/吨、%

2017 年			2016 年			2017 年聚氯乙烯采购价格变动	2017 年单位销售价格变动
聚氯乙烯采购单价	单位销售价格	毛利率	聚氯乙烯采购单价	单位销售价格	毛利率		

5,542.07	7,778.85	28.33	4,906.37	6,977.56	28.01	12.96	11.48

2019 年，发行人 PVC 产品降价的主要原因是：通过主动价格管理政策进一步加大终端市场开拓和渠道下沉建设力度，一方面给予较优惠的工程价格继续鼓励经销商发展承接规模以上工程类项目；另一方面鉴于宏观经济增速持续放缓、实体经济下行压力增加，为更好的支持渠道发展，给予销商商一定的价格政策支持力度，整体适度调低 PVC 管道产品出厂价格并配套分步优化调整折扣政策，从而更好的传导促进下游终端销售网点市场拓展积极性。2019 年，发行人 PVC 产品价格毛利率与同行业可比公司对比如下：

公司	内容
中国联塑	PVC 产品单位平均售价与上年保持一致
雄塑科技	PVC 产品毛利率较上年增加 0.63 个百分点
永高股份	PVC 产品毛利率较上年增加 0.11 个百分点
伟星新材	PVC 产品毛利率较上年下降 2.38 个百分点
顾地科技	PVC 产品毛利率较上年增加 0.28 个百分点
本公司	PVC 产品单位平均售价较上年下降 4.28 年百分点，毛利率较上年下降 3.77 个百分点

备注：同行业可比公司东宏股份和沧州明珠塑料管道业务中无 PVC 管道；纳川股份和青龙管业披露了塑料管道整体毛利率，未再细分产品。

2019 年，除伟星新材外，发行人与同行业其他可比公司价格波动趋势存在差异，发行人在考虑覆盖区域整体市场环境、市场竞品策略的基础上调整价格，而同行业可比公司由于均是跨区域经营，销售规模远大于发行人，价格调整需要考虑各地区的实际经营情况，调价机制与发行人存在差异。

四、结合 PE 排水、PE 给水管原材料价格、原材料构成、成本构成等量化分析报告期内 PE 排水管价格上涨较多、PE 给水管价格 2018 年上升和 2019 年下降的原因及合理性，两类 PE 产品价格变化趋势与同行业可比公司是否一致；

（一）PE 排水管价格变化分析

报告期内，发行人 PE 给水和 PE 排水产品的单位售价情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	单位售价	变化率	单位售价	变化率	单位售价	变化率	单位售价
PE 排水管道产品	8,736.51	-17.85	10,635.35	7.52	9,891.52	18.94	8,316.46

报告期内，发行人 PE 排水管道产品售价呈先升后降趋势，其中，2018 年较 2017 年上升 18.94%，2019 年较 2018 年继续上涨 7.52%，2020 年 1-6 月较 2019 年下降 17.85%。2018

年、2019 年 PE 排水管道产品售价持续上涨主要因为原材料成本上涨及产品结构导致；2020 年 1-6 月下降则主要因为原材料成本下降导致。具体说明如下：

聚乙烯新料、再生料为发行人 PE 排水管道产品生产的主要原材料，其中新料和再生料的具体投入占比与当年产品结构、生产计划有关。报告期各期，发行主要原材料采购价格及成本占比情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	采购单价	占原材料比例	采购单价	占原材料比例	采购单价	占原材料比例	采购单价	占原材料比例
聚乙烯新料	6,989.32	51.18	8,404.60	33.29	9,848.85	21.77	9,538.60	6.18
聚乙烯再生料	6,008.65	11.11	6,728.08	24.78	6,961.86	43.24	5,952.54	52.03
聚乙烯综合	**6,905.29**	**62.29**	**8,009.75**	**58.07**	**8,680.85**	**65.01**	**7,862.65**	**58.21**

2017 年，发行人聚乙烯综合采购成本较低，且 PE 排水管道为当年下半年新推出业务，为配合市场开拓，定价较为优惠。综合以上两个因素的影响，2017 年度 PE 排水管道产品的售价较低。

2018 年，聚乙烯新料和再生料采购价格均有所上涨，并且发行人当年开发推出高性能 HDPE 缠绕结构壁 B 型管产品，该类产品全部使用聚乙烯新料进行生产，导致发行人 PE 排水管道原材料成本上升 10.41%。此外，高性能 HDPE 缠绕结构壁 B 型管的销售收入 1,848.51 万元，占 PE 排水管道收入的 24.25%，销售单价 19,831.60 元/吨，明显高于 2017 年 PE 排水管道销售单价 8,316.46 元/吨，上述因素综合带动产品售价的同比上涨。

2019 年，发行人聚乙烯新料的采购价格较上一年度下降 14.66%，但高性能 HDPE 缠绕结构壁 B 型管生产、销售规模上升，带动 PE 排水产品中新料耗用量上升，综合影响发行人 PE 排水产品聚乙烯综合成本仅下降 7.73%。而同期高性能 HDPE 缠绕结构壁 B 型管的销售收入快速增长，达到 5,254.18 万元，占 PE 排水管道收入的比例提升至 45.13%。尽管 2019 年度聚乙烯原材料的采购价格下降，其整体销售单价下降至 15,931.64 元/吨，但由于收入占比提升幅度更大，带动整体 PE 排水管道产品单价相比 2018 年有所上升。

2020 年 1-6 月，聚乙烯综合采购价格同比 2019 年下降 13.79%，加上受新冠肺炎疫情影响，综合导致产品售价较 2019 年下降 17.85%。

综上所述，报告期内发行人 PE 排水管道价格变化主要受原材料成本及产品结构变化等综合导致，具有合理性。

（二）PE 给水管价格变化分析

单位：万元、%

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年
	单位售价	变化率	单位售价	变化率	单位售价	变化率	单位售价
PE给水管道产品	12,535.18	-13.96	14,568.21	-10.56	16,288.50	3.07	15,803.14

报告期内，发行人PE给水管道价格2018年较2017年上升3.07%，2019年较2018年下降10.56%，2020年1-6月较2019年下降13.96%，主要原因为受原材料价格波动影响。具体说明如下：

报告期内，发行人PE给水管道产品除须满足环刚度、环柔度、稳定性等常用性能指标要求外，还须满足相应的卫生指标要求，PE给水管道一般不使用聚乙烯环保再生料进行生产。

报告期各期；发行人PE给水管道主要原材料的采购价格及成本占比情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	采购单价	占原材料比例	采购单价	占原材料比例	采购单价	占原材料比例	采购单价	占原材料比例
聚乙烯新料	6,989.82	99.38	8,404.60	92.30	9,848.85	96.05	9,538.60	91.56

2018年，发行人聚乙烯新料的采购价格较上一年度提升3.25%，PE给水管道产品销售价格较2017年度上升3.07%，产品售价与原材料成本变化趋势一致。

2019年，发行人聚乙烯新料的采购价格受市场波动影响，较2018年下降了14.66%，而同期PE给水管道销售价格下降10.56%，产品售价下降系原材料采购成本下降所致。

2020年1-6月，发行人聚乙烯新料的采购价格较2019年下降16.83%，PE给水管道产品较2019年下降13.96%，产品售价下降主要原因为原材料采购成本下降。

综上所述，报告期内，发行人PE给水管道价格变化主要是根据原材料成本变化相应调整所致，具有合理性。经查阅发行人同行业可比公司披露的年度报告等公开信息，仅东宏股份在其2019年年度主要经营数据及2020年半年度主要经营数据公告中披露了PE管道产品2018年至2020年6月各期的平均销售单价，分别为14,432.23元/吨、13,401.05元/吨及12,718.83元/吨。根据东宏股份招股说明书披露，其PE管材管件主要包括给水用聚乙烯(PE)管材、燃气用埋地聚乙烯（PE）管材、煤矿井下用塑料（聚乙烯）管材等三类。而发行人同期PE给水产品平均售价分别为16,288.50元/吨、14,568.21元/吨及12,535.18元/吨。发人与东宏股份由于产品结构和类型构成、下游市场应用等差别而导致产品价格存在差异，但双方价格变化趋势一致。

五、结合产品用途、性能及成本构成差异等说明发行人 PE 给水产品与东宏股份 PE 钢丝管材管件价格是否可比。如否，请逐一检查申报文件中可比公司的比较数据是否可比，并对应修改申报文件内容。

发行人选取同行业可比公司的依据是行业分类属于《上市公司行业分类指引》中“橡胶和塑料制品业”（代码为 C29），且报告期内塑料管道最近一年销售收入占其收入的比例超过 30%。

报告期内，同行业可比公司东宏股份（603856）的主要产品结构如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
PE 管材管件	28,962.09	27.80	66,722.24	44.39	35,671.58	21.78	40,193.06	26.68
钢丝管材管件	25,170.80	24.16	42,450.53	28.25	56,596.04	34.56	42,776.41	28.39
涂塑管材管件	21,452.49	20.59	36,862.22	24.53	21,334.97	13.03	15,337.89	10.18
其他	28,605.54	27.45	4,258.61	2.83	50,145.21	30.62	52,342.75	34.75
合计	**104,190.92**	**100.00**	**150,293.60**	**100.00**	**163,747.80**	**100.00**	**150,647.99**	**100.00**

数据来源：wind 资讯

东宏股份钢丝管材管件产品主要包括给水用钢丝网骨架塑料复合管材和煤矿井下用钢丝网骨架塑料复合管材，该产品抗压性较强、阻燃性好，其成本构成中的主要原材料占比 60%-70%，主要原材料除包括聚乙烯外，还包含钢丝和钢带。东宏股份的钢丝管材管件从产品用途、性能及成本构成上与发行人 PE 产品均存在差异。但东宏股份 PE 管材管件产品与发行人 PE 产品属同类型产品，该产品占其营业收入比例达到 44.39%，发行人在与东宏股份作比较分析时，主要是针对其 PE 管材管件业务板块数据。因此，发行人将东宏股份纳入同行业可比公司。

六、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、查阅同行业可比上市公司公开信息、销售合同、销售明细表等，分析并核查发行人各类产品价格与可比公司的差异情况和原因；

2、查阅同行业可比公司公开信息、发行人执行工程价格的项目申批资料、销售明细表、折扣政策等，访谈发行人销售负责人，分析了解发行人产品价格和可比公司之间差异原因以及工程价格与非工程价格对发行人销售单价的影响；

3、查阅人发行人价格政策文件、调价通知书、同行业可比公司公开信息等，访谈发行人销售负责人，了解发行人报告价价格调整原因、销售政策调执行情况；

4、查阅发行人成本明细表、销售明细表、采购合同、采购发票、同行业可比公司公开信息等，分析发行人 PE 产品的成本构成、耗用的原材料构成，核查 PE 给水产品和 PE 排水产品价格变动的合理性；

5、查阅同行业可比公司公开信息，分析可比公司的收入构成和产品类别，分析发行人可比公司的选择是否合理。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人在综合考虑原材料价格、市场竞品策略、整体市场环境等因素基础上，对销售产品进行定价。而同行业可比公司与发行之间在业务规模、经营地点、产品及下游客户具体结构等均不尽相同，而产品定价影响因素较多，发行人与同行业可比公司在具体产品定价上可能会存在一定的差异，但具有合理性；

2、2017 年发行人 PVC 产品价格高于中国联塑与其当时的实际定价政策情况相符，结合双方主要经营区域、销售策略等因素考虑，具有合理性；报告期内发行人销售 PVC 产品的工程价格较非工程价格优惠，符合公司业务发展策略，总体折扣对整体平均单价影响较小；

3、报告期内发行人 PVC 产品价格调整与原材料价格变化、市场竞争及其业务发展规划、销售价格政策等相关，具有合理性；

4、发行人报告期内 PE 排水产品和 PE 给水产品的价格变化主要受原材料价格调整和市场销售策略等影响所致，具有合理性，同行业可比公司并未按给水、排水类别具体披露销售数据，但从整体 PE 大类产品价格变化趋势来看，发行人与披露相关信息的同行业可比公司是一致的；

5、发行人已逐一核查申报文件关于同行业可比公司的比较数据，确保其与发行人具有可比性。

问题 10.关于原材料采购及成本

申报材料显示：

（1）发行人主要原材料为聚氯乙烯、聚乙烯及聚丙烯。其中，聚乙烯和聚丙烯包含新料及环保再生料。申报材料使用国家统计局流通领域重要生产资料中聚氯乙烯、低密度聚乙烯报价作为市场公开报价，但发行人主要使用高密度聚乙烯进行生产。此外，招股说明书未列明原材料市场价格来源及选取的合理性；

（2）发行人部分采购聚乙烯环保再生材料作为原材料，其中向清远市亿林塑料有限公

司、清远市豪毅塑料有限公司、清远市亿林塑料有限公司、清远市中恒塑料有限公司采购单价较低，但 2018 年及以后未再向其采购；

（3）发行人同时向中泰化学和嘉瑞源通采购聚氯乙烯，嘉瑞源通为贸易商，但 2017 年向嘉瑞源通采购聚氯乙烯价格低于向中泰化学的采购价格，2019 年向嘉瑞源通采购聚氯乙烯价格仅较向中泰化学采购价格高 0.57%；申报材料中“聚氯乙烯前十大供应商采购情况”中 2018 年向嘉瑞源通采购聚氯乙烯平均单价低于向中泰化学的采购平均单价，与“发行人向嘉瑞源通采购聚氯乙烯的价格的比较情况”中 2018 年采购价格情况不一致；

（4）聚乙烯环保再生料主要用于排水管道生产，2016 至 2019 年，聚乙烯环保再生料占聚乙烯整体采购金额的比重为 27.11%。2019 年公司进一步提高 PE 排水管道的性能，大幅提高了聚乙烯新料的使用比例，导致 PE 排水管道成本上升；

（5）招股说明书披露了主要原材料采购价格和各产品主营业务成本、原材料构成，但未披露采购金额及占比情况。报告期内，营业成本中“原材料-其他辅料”发生金额为 2,392.91 万元、5,292.56 万元和 8,251.73 万元，增长较高但未披露具体内容和增长原因。

请发行人：

（1）量化分析并披露报告期内发行人聚氯乙烯、高密度聚乙烯采购单价及变动趋势与同行业可比公司、市场公开数据（如百川资讯、中国氯碱网、卓创资讯、Wind 等）是否一致、是否存在较大差异；

（2）说明前述聚乙烯环保再生材料供应商设立时间、注册资本、股权结构、主营业务和业务开展情况，向前述供应商采购价格较低但 2018 年未继续向其采购的原因，报告期内聚乙烯环保再生材料采购价格公允性；

（3）核查申报材料中发行人原材料采购均价的披露是否准确；结合报告期内中泰化学和嘉瑞源通给予发行人的信用政策、嘉瑞源通自身毛利率水平等分析报告期内发行人向嘉瑞源通和中泰化学采购聚氯乙烯产品价格的差异情况、差异变化及合理性；

（4）结合产品特点、应用领域、生产工艺，分析聚乙烯新料、聚乙烯环保再生料在产品中应用的配比情况，聚乙烯新料、聚乙烯再生料采购、领用与对应产品产量匹配情况以及对 PE 产品毛利率变化的影响程度；

（5）披露发行人各类原材料采购金额及占比；结合三类产品各类原材料理论配比与实际耗用情况、其他辅料具体内容，分析报告期内各类原材料采购、领用、生产和结转情况；披露报告期内营业成本中“原材料-其他辅料”发生金额增长较快的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、量化分析并披露报告期内发行人聚氯乙烯、高密度聚乙烯采购单价及变动趋势与同行业可比公司、市场公开数据（如百川资讯、中国氯碱网、卓创资讯、Wind等）是否一致、是否存在较大差异；

经查询发行人同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，可比公司中，仅东宏股份在2019年年度主要经营数据及2020年半年度主要经营数据公告中，披露了2018年至2020年1-6月各期聚乙烯采购价格，与发行人同期聚乙烯采购价格对比情况如下表所示：

单位：元/吨

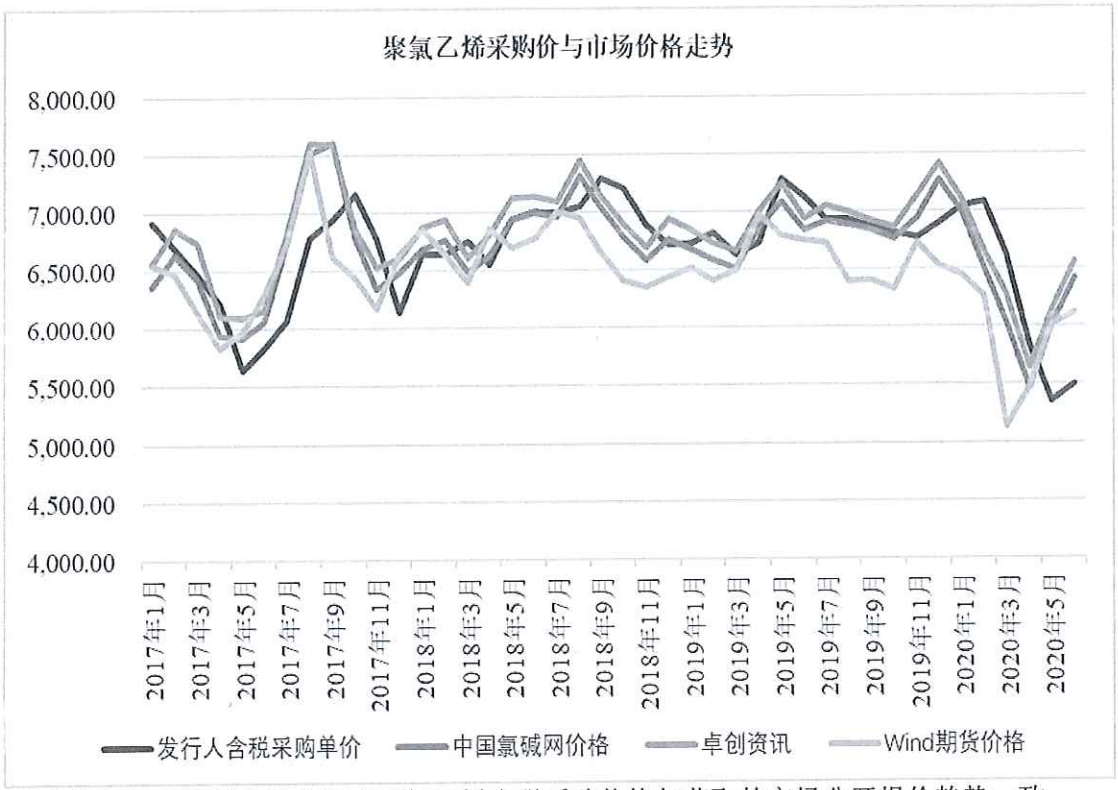
项目	2020年1-6月	2019年	2018年
东宏股份	6,890.62	7,999.78	9,588.25
五一管业	6,989.82	8,404.60	9,848.85
价格差异	99.2	404.8	260.6
差异率	1.44%	5.06%	2.72%

2018年至2020年1-6月，发行人聚乙烯新料的采购价格较东宏股份分别高出2.72%、5.06%及1.44%，二者价格变化趋势一致且差异较小，价格差异的主要原因为发行人地处广西，而东宏股份则位于山东，双方原材料具体采购对象和物流运输费用等存在差异所致。

除查询同行业可比公司公开信息外，发行人还获取了中国氯碱网、卓创资讯、Wind资讯中有关两类材料的历史价格数据，其中，中国氯碱网仅有聚氯乙烯价格数据，为保证可比性，选取华南区域电石法的月度均价；从卓创资讯获取了聚氯乙烯及聚乙烯的价格数据，聚氯乙烯选取广州地区SG-5型树脂粉月度均价，高密度聚乙烯选取成都地区四川石化PE100级高密度聚乙烯价格，同时在单价的基础上增加450元/吨（经了解的市场合理价格）从成都运输至广西梧州的货运费用；从Wind资讯获取了聚氯乙烯期货价格，由于期货亦无高密度聚乙烯合约价格，故仍采用线性低密度聚乙烯期货价格替代。聚氯乙烯及聚乙烯历史价格走势及差异分析如下：

1、聚氯乙烯采购价格及变动趋势

报告期内，发行人聚氯乙烯含税采购价格与中国氯碱网、卓创资讯、Wind 资讯获取的市场报价走势如下图所示：



由上图可知，发行人报告期内聚氯乙烯含税采购价格与获取的市场公开报价趋势一致，历史同期市场价格之间也存在差异。对市场价格数据进行算数平均后，发行人含税采购价与平均市场价的趋势如下图所示：



报告期内，发行人聚氯乙烯采购价格与市场平均价格趋势一致，围绕市场价格波动。报告期各期，以发行人采购数量为权重，对市场均价进一步加权平均后所得年度市场均价与发行人年度聚氯乙烯采购均价情况如下表所示：

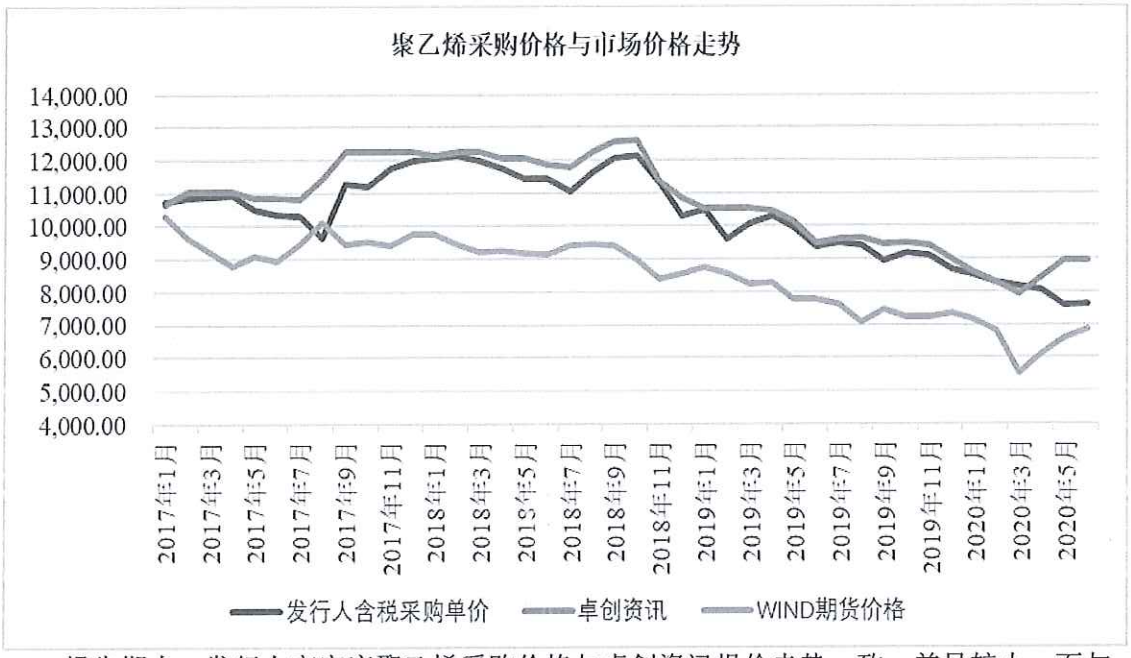
单位：万元

采购价格	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
聚氯乙烯采购价格	6,170.05	6,860.84	6,863.71	6,483.59
聚氯乙烯市场价格	6,179.48	6,809.95	6,806.96	6,567.43
差异率	-0.15%	0.75%	0.83%	-1.28%

报告期内，发行人各年度聚氯乙烯采购价格与加权平均市场价格差异率分别为-1.28%、0.83%、0.75%及-0.15%，整体保持在 2%以内波动，差异较小。综上所述，报告期内发行人聚氯乙烯采购单价整体趋势与市场价格趋势一致，不存在较大差异。

2、高密度聚乙烯采购价格及变动趋势

报告期内，发行人高密度聚乙烯的含税采购价格与卓创资讯、Wind 资讯获取的市场报价走势情况如下图所示：



报告期内，发行人高密度聚乙烯采购价格与卓创资讯报价走势一致，差异较小；而与 Wind 资讯的期货价格差异较大，主要原因为 Wind 期货价格数据中，仅有线性低密度聚乙烯期货合约，无高密度聚乙烯相关的期货合约或报价。

报告期各期，以发行人采购数量为权重，对卓创资讯获取的市场公开价格加权平均后所得年度市场均价与发行人年度聚乙烯采购均价情况如下表所示：

单位：万元

采购价格	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
聚乙烯采购价格	7,898.49	9,548.78	11,443.01	11,161.91
聚乙烯市场价格	8,644.83	9,804.70	11,894.88	11,581.85
差异率	-8.63%	-2.61%	-3.80%	-3.63%

报告期内，发行人聚乙烯采购价格较市场价格相对偏低，其中，2017 至 2019 年，发行人采购均价较市场报价分别低 3.63%、3.80%及 2.61%，整体差异较小，主要原因为卓创资讯的市场价格为 PE100 级的 HDPE 产品，而发行人采购多个品级的高密度聚乙烯，其中 PE100 级的 HDPE 为品级较高的材料，价格更高，其余较低品级的高密度聚乙烯拉低了整体采购价格。而 2020 年 1-6 月，由于国际原油价格出现大幅下跌，高密度聚乙烯价格也一路走低，其中品级较低的 HDPE 新料产品价格与聚乙烯环保再生料价格差异较小甚至出现倒挂，发行人加大了低品级产品的采购以代替环保再生料，因此整体拉低了高密度聚乙烯的采购均价，与卓创资讯的市场价格差异增大。

综上所述，报告期内发行人高密度聚乙烯采购价格变化趋势与市场价格走势一致，整体差异较小。

二、说明前述聚乙烯环保再生材料供应商设立时间、注册资本、股权结构、主营业务和业务开展情况，向前述供应商采购价格较低但 2018 年未继续向其采购的原因，报告期内聚乙烯环保再生材料采购价格公允性；

（一）说明前述聚乙烯环保再生材料供应商设立时间、注册资本、股权结构、主营业务和业务开展情况

清远市亿林塑料有限公司、清远市豪毅塑料有限公司、清远市中恒塑料有限公司相关情况如下表所示：

供应商名称	设立时间	注册资本	股权结构	主营业务
清远市亿林塑料有限公司	2008/3/1[illegible]	108 万元	王秋荣 51% 汤视围 49%	回收、生产、加工、销售：废旧塑料，覆铜板
清远市豪毅塑料有限公司	2007/2/1	100 万元	沈样明 60% 吴寿平 40%	回收、加工、销售：废旧塑料
清远市中恒塑料有限公司	2006/12/29	100 万元	沈样明 60% 邱新华 40%	回收、加工、销售：废旧塑料

截至本问询函回复出具日，清远市亿林塑料有限公司处于存续状态，而由沈样明控制的清远市豪毅塑料有限公司及清远市中恒塑料有限公司均于 2018 年 10 月 11 日注销。

（二）向前述供应商采购价格较低但 2018 年未继续向其采购的原因，报告期内聚乙烯环保再生材料采购价格公允性

报告期内，发行人采购的聚乙烯环保再生料系由废旧塑料回收、破碎、研磨而成，其价格受杂质含量、废旧塑料来源影响较大，其中，聚乙烯环保再生料灰分指标越高，表明杂质含量较高，价格相对较低。由于聚乙烯环保再生料为经二次甚至多次加工后的原材料，性能较聚乙烯新料有较大幅度下降，为保证产品相关质量指标达到客户要求，发行人在实际生产过程中将根据情况合理添加聚乙烯新料，增强管材整体性能。

2017 年度，发行人向清远市亿林塑料有限公司、清远市豪毅塑料有限公司及清远市中恒塑料有限公司的采购情况如下表所示：

供应商名称	采购数量（吨）	采购金额（万元）	采购单价（元/吨）	占同类原材料比例（%）
清远市亿林塑料有限公司	239.72	95.25	3,973.32	8.21
清远市豪毅塑料有限公司	141.73	63.54	4,482.91	5.48
清远市中恒塑料有限公司	39.38	20.19	5,128.21	1.74
合计	**420.83**	**178.98**	**4,253.01**	**15.43**

2017 年，发行人新开发聚乙烯市政排水管道产品，其中部分型号排水管道使用聚乙烯环保再生料进行生产。业务开展初期，发行人对多家环保再生料供应商进行小批量采购，遴选合格供应商。经对比，清远市亿林塑料有限公司、清远市豪毅塑料有限公司及清远市中恒

塑料有限公司的再生料虽然价格相对较低，但经检测灰分指标较高且货源不稳定，因此发行人向上述三家供应商采购聚乙烯环保再生料的合计金额占全年环保再生料采购总金额的比例为 15.43%，占比较低，后续也未与其继续进行合作。

报告期内发行人采购的聚乙烯环保再生料主要用于排水管道产品的生产，由于发行人渠道难以获取聚乙烯环保再生料的市场公开报价，发行人对报告期各期不同供应商的聚乙烯环保再生料采购价格进行对比，具体情况如下表所示：

年度	供应商名称	采购单价（元/吨）
2020 年 1-6 月	广西普欣力贸易有限公司	6,504.43
	广州市瑾鹏进出口贸易有限公司	6,046.26
	肇庆汇鸿塑料科技有限公司	5,663.72
	肇庆佳恒环保材料科技有限公司	5,402.89
	加权平均价格	**6,008.85**
2019 年	东莞市荣浩塑胶原料有限公司	6,692.90
	东莞市湘军化工有限公司	7,035.40
	广东顾纳凯材料科技有限公司	6,939.66
	广西普欣力贸易有限公司	6,488.10
	广州市瑾鹏进出口贸易有限公司	6,467.48
	江门雄财新材料科技有限公司	6,834.03
	苏州昊德塑料科技有限公司	6,794.87
	肇庆汇鸿塑料科技有限公司	7,041.84
	肇庆佳恒环保材料科技有限公司	6,335.72
	加权平均价格	**6,728.08**
2018 年	东莞市湘军化工有限公司	6,982.76
	佛山市南海里水里塑塑料有限公司	6,982.76
	佛山市南海区桂城乙兴经贸有限公司	7,775.07
	广东顾纳凯材料科技有限公司	6,939.66
	广东国立科技股份有限公司	7,586.21
	广东天保新材料有限责任公司	7,055.72
	广东肇庆正地塑料实业有限公司	6,982.76
	里塑再生资源有限公司	7,500.00
	四会市兴源再生资源有限公司	6,674.51
	苏州昊德塑料科技有限公司	6,697.06
	肇庆汇鸿塑料科技有限公司	6,990.77
	肇庆佳恒环保材料科技有限公司	6,623.56
	肇庆龙宝塑料制品有限公司	6,943.64
	加权平均价格	**6,961.86**

年度	供应商名称	采购单价（元/吨）
2017 年	福建港盛再生资源科技有限公司	6,418.80
	广东天保新材料有限责任公司	6,355.12
	清远市豪毅塑料有限公司	4,482.91
	清远市亿林塑料有限公司	3,973.32
	清远市中恒塑料有限公司	5,128.21
	四会市兴源再生资源有限公司	6,473.47
	苏州昊德塑料科技有限公司	6,410.26
	吴川市塘尾胜业塑胶厂	5,811.97
	肇庆龙宝塑料制品有限公司	6,426.89
	加权平均价格	**5,952.54**

注：以上数据均为不含税单价。

自 2017 年以来，聚乙烯再生料的年度采购均价呈先升后降趋势，与聚乙烯新料价格趋势基本一致。报告期内，发行人存在多家聚乙烯环保再生料供应商，各期不同供应商采购均价存在差异，主要原因为：一方面聚乙烯再生料受新料价格走势影响，不同时期采购价格存在差异；另一方面，在同一时期，再生料采购价格受自身灰分、拉伸度等性能指标影响。灰分越低，再生料纯度越高，拉伸度越好，再生料性能越好，采购价格亦越高。此外，报告期内，发行人采购聚乙烯环保再生料合计金额占聚乙烯材料采购总金额的比例为 24.06%，整体占比较小。综上所述，报告期内发行人聚乙烯环保再生料采购价格公允。

三、核查申报材料中发行人原材料采购均价的披露是否准确；结合报告期内中泰化学和嘉瑞源通给予发行人的信用政策、嘉瑞源通自身毛利率水平等分析报告期内发行人向嘉瑞源通和中泰化学采购聚氯乙烯产品价格的差异情况、差异变化及合理性；

（一）核查申报材料中发行人原材料采购均价的披露是否准确

为更加准确反映发行人原材料成本，申报材料中“聚氯乙烯前十大供应商采购情况”中 2018 年向嘉瑞源通采购聚氯乙烯平均单价采用该年度加权平均不含税单价。而申报材料中“发行人向嘉瑞源通采购聚氯乙烯的价格的比较情况”中由于对比的市场价格为国家统计局流通领域重要生产资料中聚氯乙烯月度均价，系含税价格，为保证可比性，因此使用嘉瑞源通的含税采购价。

综上所述，经核查，发行人申报材料中发行人原材料采购均价差异系含税与不含税采购价格差异导致，为披露口径差异，发行人信息披露准确。

（二）结合报告期内中泰化学和嘉瑞源通给予发行人的信用政策、嘉瑞源通自身毛利率水平等分析报告期内发行人向嘉瑞源通和中泰化学采购聚氯乙烯产品价格的差异情况、差异变化及合理性

2017 年至 2019 年 8 月，发行人与中泰化学约定的信用政策及结算方式具体为双方按单次采购单价及数量确定总金额，并在合同签订时预付 50%的货款。由于中泰化学地处新疆，运输距离长，一般采用铁路运输方式。在货物发出后，中泰化学向发行人传真 80%或全部的货物提单时支付剩余 50%的货款。2019 年 9 月以来，中泰化学更改了结算条款，要求发行人在签订合同后先支付全部货款后发货。

报告期内，发行人供应商嘉瑞源通及深圳市诚裕丰投资有限公司系同一实际控制人控制的两个主体，发行人随机向任一主体进行采购，同期同类型产品价格无差异。2020 年以来，由于嘉瑞源通自身内部的结构调整，发行人转为仅向诚裕丰签署合同进行采购，但未发生实质性变化，故本题以下回复所称嘉瑞源通指代嘉瑞源通及诚裕丰两个主体。报告期内，嘉瑞源通的结算条款相比中泰化学较为宽松。其中，2017 年至 2020 年 3 月，发行人向嘉瑞源通采购发生的货款均按发行人收到货物及相应的增值税专用发票后 2 天内支付；2020 年 4 月以来，嘉瑞源通收紧信用政策，要求在合同签署后货物发出前支付 50%的货款，发行人在收到货物及相应发票后支付剩余全部货款，但仍优于中泰化学的结算方式。

报告期各期，发行人向中泰化学及嘉瑞源采购的加权平均采购单价情况如下表所示：

单位：元/吨

供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中泰化学	5,939.29	5,999.29	5,934.17	5,604.11
嘉瑞源通	5,382.79	6,033.89	5,865.00	5,435.04
差异率	10.34%	-0.57%	1.18%	3.11%

注：表格中嘉瑞源通的加权平均价格为发行人向深圳市嘉瑞源通贸易有限公司与深圳市诚裕丰投资有限公司采购金额、数量合计数加权平均计算取得。

据中泰化学定期财务报告显示，2017 年至 2020 年 6 月末，中泰化学销售毛利率分别为 17.85%、11.10%、6.90%及 3.65%，整体呈下降趋势。而嘉瑞源通为非公众公司，出于保护商业秘密等原因未能获取其毛利率水平。

报告期内，发行人向中泰化学及嘉瑞源通采购的聚氯乙烯的价格差异较小，2017 至 2019 年各年度，中泰化学聚氯乙烯价格较嘉瑞源通的差异分别为 3.11%、1.18%、-0.57%，整体差异较小且价差呈收窄趋势。而 2020 年 1-6 月，中泰化学较嘉瑞源通价格高出 10.34%，主要原因系受全球疫情影响，国际原油、煤炭等大宗商品价格持续下跌，聚氯乙烯为其化工产品，也呈现下降趋势。2020 年 1-3 月，聚氯乙烯原材料保持 6,000 元/吨左右价格运行，而 2020 年 4 月至 6 月单价则跌至 5,000 元/吨以下。受公司采购时点影响，公司向中泰化学采购聚氯乙烯集中于 2020 年 1-3 月，采购量占 2020 年上半年向中泰化学总采购量的 91.19%，而向嘉瑞源通的采购则集中于 2020 年 4-6 月，因此导致 2020 年上半年向两家供应商的采购单

价差异达到 10.34%。

综上所述，报告期内发行人向中泰化学及嘉瑞源通采购的价格差异较小，整体处于合理范围，具备合理性。

四、结合产品特点、应用领域、生产工艺，分析聚乙烯新料、聚乙烯环保再生料在产品中应用的配比情况，聚乙烯新料、聚乙烯再生料采购、领用与对应产品产量匹配情况以及对 PE 产品毛利率变化的影响程度；

报告期内，发行人 PE 管道产品根据产品用途可以分为 PE 给水管道及 PE 市政排水管道。其中，给水管道具有较强的抗压性、寿命长、耐腐蚀、健康环保和施工方便等优点，一般用于城镇市政给水网、灌溉引水工程等领域；而 PE 市政排水管道产品中一般用于城市雨污分流、市政排水工程、农村污水治理等领域。

根据 PE 管道产品的特点及生产工艺的不同，PE 给水管道为实壁给水管，而市政排水管道则可分为实壁排水管、双壁波纹管及缠绕结构壁管等。其中，双壁波纹管及缠绕结构壁管在生产工艺上较实壁排水管增加了焊接成型、缠绕管壁等工序，其目的为通过结构设计，在满足同等环刚度、环柔度等性能指标的同时，降低管材原材料的耗用。上述三种类型的排水管道在应用场景无明显差异，仅根据客户需求或工程设计确定使用的管道种类。

由于产品应用领域的不同，发行人不同产品所使用的聚乙烯新料及环保再生料配比存在较大差异。具体而言，给水管道产品除须满足环刚度、环柔度、稳定性等性能指标要求外，还须满足相应的卫生指标要求。而聚乙烯环保再生料的原料为废弃回收塑料制品，可能存在灰分较高等问题而难以达标，因此在 PE 给水管道的生产中一般不使用聚乙烯环保再生料。而 PE 市政排水管道产品在满足性能指标要求的前提下，生产中将聚乙烯新料与环保再生料混合使用。由于不同批次、不同供应商的环保再生料灰分指标存在差异，灰分越高，环保再生料含有的杂质越多，则需要增加聚乙烯新料的添加比例，保证产品性能。因此，报告期内，发行人的生产中聚乙烯新料及再生料的配比处于动态调整中。

报告期各期，发行人各类 PE 管道产品聚乙烯新料、环保再生料的采购、领用及对应产品的产品情况如下表所示：

单位：吨、%

产品类型	2020 年 1-6 月						
	新料采购重量	再生料采购重量	新料领用重量	再生料领用重量	聚乙烯合计领用总量	聚乙烯占产量比例	产品产量
PE 给水管道	6,244.48	588.82	2,742.89	-	2,742.89	98.45	2,786.19
PE 市政排水管道			3,090.43	652.04	3,742.47	63.12	5,929.33

产品类型	2020年1-6月						
	新料采购重量	再生料采购重量	新料领用重量	再生料领用重量	聚乙烯合计领用总量	聚乙烯占产量比例	产品产量
合计	6,244.48	588.82	5,833.32	652.04	6,485.36	74.41	8,715.52

续：

产品类型	2019年度						
	新料采购重量	再生料采购重量	新料领用重量	再生料领用重量	聚乙烯合计领用总量	聚乙烯占产量比例	产品产量
PE给水管道	7,434.45	2,290.40	3,571.04	-	3,571.04	89.60	3,985.60
PE市政排水管道			3,477.88	2,611.75	6,089.63	57.74	10,546.07
合计	7,434.45	2,290.40	7,048.92	2,611.75	9,660.67	66.48	14,531.67

续：

产品类型	2018年度						
	新料采购重量	再生料采购重量	新料领用重量	再生料领用重量	聚乙烯合计领用总量	聚乙烯占产量比例	产品产量
PE给水管道	6,083.67	4,133.67	3,511.31	-	3,511.31	94.00	3,735.39
PE市政排水管道			1,986.85	4,097.46	6,084.31	67.42	9,024.77
合计	6,083.67	4,133.67	5,498.16	4,097.46	9,595.62	75.20	12,760.16

续：

产品类型	2017年度						
	新料采购重量	再生料采购重量	新料领用重量	再生料领用重量	聚乙烯合计领用总量	聚乙烯占产量比例	产品产量
PE给水管道	2,220.80	1,948.54	1,932.35	-	1,932.35	84.92	2,275.59
PE市政排水管道			145.18	1,596.01	1,741.19	85.54	2,035.64
合计	2,220.80	1,948.54	2,077.53	1,596.01	3,673.54	85.21	4,311.23

报告期内，发行人聚乙烯新料及环保再生料的采购量呈上升趋势，聚乙烯原材料的领用与当期采购量大体相当，而PE产品产量也保持上升趋势，符合报告期内发行人PE整体销售规模的增长趋势。发行人PE市政排水管道产品中，聚乙烯新料与环保再生料的各期领用比例变化较大，2017年度市政排水管道主要使用再生料生产，较少添加新料，而2018年起市政排水管道产品新料比例不断提高，2019年以来新料的配比已经高于再生料，主要原因为：

（1）2017年发行人新涉足PE排水领域，业务处于开发初期，PE市政排水管道按客户需求小批量生产，逐步投放市场，产品的原材料配方也在不断调整，该部分业务整体销售规

模较低，尚处于摸索阶段。2018 年以来，随着发行人对 PE 市政排水管道产品生产经验的积累及对细分市场的把握能力提升，结合公司品牌定位于中高端，发行人不断调整产品配方，提升产品综合性能，聚乙烯新料在生产中的原材料配比也逐步增加；

（2）随着发行人大力发展 PE 管道业务，并从广西进一步向广东市场延伸，在 2019 年度承接了多个雨污分流、城市管廊等重点市政项目。由于客户对产品的使用寿命、抗压性能等方面提出了更高的要求，因此发行人在市政排水管道生产中提升了聚乙烯新料的投料比例，以进一步增强产品性能，满足客户需求；

（3）2020 年以来，由于新冠肺炎疫情的影响，国际原油、煤炭等大宗商品价格大幅下跌，进而导致化工产品价格同步走低。聚乙烯原材料市场中，发行人生产所使用的高密度聚乙烯新料存在不同品级，随着聚乙烯整体价格走低，品级相对较低的聚乙烯新料与市场中的环保再生料价格差异缩小。发行人在 2020 年 1-6 月采购部分新料代替环保再生料进行生产，因此体现为 2020 年 1-6 月 PE 市政排水管道的聚乙烯新料占比远高于以前年度。

报告期各期，发行人 PE 给水及市政排水管道的销售及毛利率情况如下表所示：

单位：万元、%

产品类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率
PE 给水管道	3,341.09	42.44	34.03	5,542.54	32.25	33.87
PE 市政排水管道	4,530.72	57.56	7.79	11,642.80	67.75	18.59
合计	**7,871.81**	**100.00**	**18.93**	**17,185.35**	**100.00**	**23.51**

续：

产品类型	2018 年度			2017 年度		
	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率
PE 给水管道	6,153.57	44.67	34.17	3,627.54	76.14	36.06
PE 市政排水管道	7,621.36	55.33	23.96	1,136.54	23.86	15.63
合计	**13,774.93**	**100.00**	**28.52**	**4,764.07**	**100.00**	**31.19**

报告期内，发行人全部使用聚乙烯新料进行生产的 PE 给水管道各期毛利率分别为 36.06%、34.17%、33.87%及 34.03%，整体保持稳定。而 PE 市政排水管道产品毛利率分别为 15.63%、23.96%、18.59%及 7.79%，波动较大。2018 年度，发行人 PE 市政排水较 2017 年度毛利率水平上升 8.33 个百分点，同期单位售价上升 18.94%，而单位成本上升 7.19%。其中售价上升主要原因为发行人主动开拓广东市场，当期推出了强化性能的 HDPE 排水产品，该类产品售价及毛利率水平较高；而成本方面，发行人一方面提升了聚乙烯新料的用量比例，导致材料成本上升，另一方面扩大了生产规模，增加生产线投入及生产人员数量，导致生产

成本中的人工成本和制造费用上升。

2019年度，发行人PE市政排水较2018年度毛利率水平下降5.37个百分点，具体原因为发行人单位售价上升7.52%，而单位成本较2018年度上升15.12%。其中成本上升的主要原因为材料成本单价上升5.72%，系辅料耗用单价、用量有所上升，进而导致单位材料成本整体上升。此外，由于发行人新厂区投入使用，市政排水管道搬入新厂进行生产，除固定资产的折旧外，增加了生产线设备搬迁的维修费用，计入当期成本，导致制造费用上升。

2020年1-6月，发行人PE市政排水较2018年度毛利率水平下降10.79个百分点，主要系市政产品单位售价较2019年度下降17.85%所致。发行人PE市政排水产品毛利率变化主要原因为受疫情影响，多地市政工程项目复工、项目投资建设进度都受到了影响，加上整体宏观经济增速下滑较快，市场竞争激烈，发行人为保证市场占有率及市场地位，结合市场情况降低售价，丰富了不同等级、价格的产品线，导致平均售价下降。

五、披露发行人各类原材料采购金额及占比；结合三类产品各类原材料理论配比与实际耗用情况、其他辅料具体内容，分析报告期内各类原材料采购、领用、生产和结转情况；披露报告期内营业成本中“原材料-其他辅料”发生金额增长较快的原因及合理性。

（一）披露发行人各类原材料采购金额及占比

发行人生产所需的主要原材料为聚氯乙烯、聚乙烯及聚丙烯，此外，不同种类及规格的管道产品所需的主要辅料包括稳定剂、碳酸钙、钛白粉、改性剂等。报告期各期，公司各类原材料采购金额及占当期采购总额比例如下表所示：

单位：万元、%

原材料	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	采购金额	占总采购额比例	采购金额	占总采购额比例	采购金额	占总采购额比例	采购金额	占总采购额比例
聚氯乙烯	8,816.86	45.98	15,416.24	45.41	14,362.34	43.39	12,127.84	56.96
聚乙烯	4,718.59	24.61	7,789.36	22.94	8,869.52	26.80	3,278.21	15.40
聚丙烯	885.79	4.62	1,551.36	4.57	1,213.41	3.67	631.04	2.96
稳定剂	1,052.97	5.49	1,802.21	5.31	1,696.92	5.13	1,150.56	5.40
碳酸钙	407.99	2.13	618.85	1.82	671.11	2.03	512.97	2.41
钛白粉	196.69	1.03	348.07	1.03	465.51	1.41	442.65	2.08
改性剂	366.22	1.91	460.33	1.36	467.96	1.41	393.12	1.85
合计	16,445.11	85.75	27,986.42	82.43	27,746.77	83.83	18,536.39	87.06

报告期内，发行人主要原材料及主要辅料采购金额占总体采购的比例分别为87.06%、83.83%、82.43%及85.75%，整体占比较高且保持稳定。其中聚氯乙烯、聚乙烯及聚丙烯三大主要原材料合计占当期采购总金额比例分别为75.32%、73.86%、72.92%及75.20%，占比

较高，为发行人原材料的主要组成部分。”

（二）结合三类产品各类原材料理论配比与实际耗用情况、其他辅料具体内容，分析报告期内各类原材料采购、领用、生产和结转情况

报告期各期，发行人三类产品的主要原材料及辅料的领用及结转情况如下：

1、PVC 产品主要原材料及辅料生产领用情况

发行人 PVC 系列产品的主要原材料为聚氯乙烯，其他辅料主要包括稳定剂、碳酸钙、钛白粉、改性剂等。报告期内，以上材料耗用金额占当期 PVC 产品材料耗用金额比例达到 90%以上，剩余由多种其他辅料组成，各项金额较小。

报告期各期，发行人主要原材料及辅料的领用情况如下表所示：

单位：吨

材料分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
聚氯乙烯	15,412.83	24,227.23	24,557.83	20,340.83
稳定剂	1,126.53	1,944.49	1,864.55	1,548.72
碳酸钙	7,822.62	12,252.09	13,395.14	11,657.26
钛白粉	147.99	276.74	304.00	282.53
改性剂	160.03	262.36	242.63	215.50
合计	**24,670.00**	**38,962.91**	**40,364.15**	**34,044.84**

2、PE 产品主要原材料及辅料生产领用情况

发行人 PE 产品主要原材料为聚乙烯的新料和环保再生料，其他辅料主要为碳酸钙。报告期内，以上材料耗用金额占当期 PE 产品材料耗用金额比例达到 80%以上，剩余由多种其他辅料组成，各项金额较小。

报告期各期，发行人主要原材料及辅料的领用情况如下表所示：

单位：吨

材料分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
聚乙烯新料	5,833.32	7,048.92	5,498.16	2,077.53
聚乙烯环保再生料	652.04	2,611.75	4,097.46	1,596.01
碳酸钙	576.48	328.96	752.23	144.40
合计	**7,061.84**	**9,989.63**	**10,347.85**	**3,817.94**

3、PP-R 产品主要原材料生产领用情况

发行人 PP-R 系列产品的主要原材料为聚丙烯，报告期内，聚丙烯耗用金额占当期 PP-R 产品材料耗用金额比例达到 90%以上，剩余由多种其他辅料组成，各项金额较小。

报告期各期，发行人主要原材料及辅料的领用情况如下表所示：

单位：吨

材料分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
聚丙烯	616.25	1,028.85	887.85	489.55

4、主要原材料的采购、领用、结存情况

报告期内，发行人主要原材料的采购、生产领用、结存情况如下表所示：

单位：吨

材料分类	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末				2019 年度/2019 年末			
	期初结存	采购	生产领用	期末结存	期初结存	采购	生产领用	期末结存
聚氯乙烯	1,584.50	16,147.59	15,412.83	1,739.12	1,059.74	25,575.56	24,227.23	1,584.50
聚乙烯新料	756.87	6,244.48	5,833.32	1,053.51	520.08	7,434.45	7,048.92	756.87
聚乙烯环保再生料	241.40	588.82	652.04	178.18	434.75	2,290.40	2,611.75	241.40
聚乙烯小计	998.27	6,833.30	6,485.36	1,231.69	954.83	9,724.85	9,660.67	998.27
聚丙烯	227.55	1,174.99	945.63	446.55	116.28	1,745.75	1,500.84	227.55
稳定剂	191.73	1,130.00	1,126.53	195.11	235.34	1,936.50	1,944.49	191.73
碳酸钙	86.40	8,447.30	8,399.10	133.25	297.85	12,903.33	12,581.05	86.40
钛白粉	18.50	154.00	147.99	24.48	37.25	258.00	276.74	18.50
改性剂	26.25	241.00	160.03	107.18	34.62	254.00	262.36	26.25
合计	3,133.20	34,128.17	32,677.47	3,877.38	2,735.91	52,397.99	50,453.38	3,133.20

注：当期总领用数量=期初结存数量+当期采购数量-当期结存数量，当期总领用数量与当期生产领用数量的差异为当期研发领料数量。

续：

材料分类	2018 年度/2018 年末				2017 年度/2017 年末			
	期初结存	采购	生产领用	期末结存	期初结存	采购	生产领用	期末结存
聚氯乙烯	1,957.07	24,348.49	24,557.83	1,059.74	545.61	21,883.25	20,340.83	1,957.07
聚乙烯新料	270.42	6,083.67	5,498.16	520.08	224.36	2,220.80	2,077.53	270.42
聚乙烯环保再生料	352.54	4,133.67	4,097.46	434.75	-	1,948.54	1,596.01	352.54
聚乙烯小计	622.96	10,217.34	9,595.62	954.83	224.36	4,169.34	3,673.54	622.96
聚丙烯	95.35	1,321.60	1,199.68	116.28	47.13	739.00	512.05	95.35
稳定剂	253.23	1,863.01	1,864.55	235.34	441.27	1,367.65	1,548.72	253.23
碳酸钙	178.59	14,477.53	14,147.37	297.85	201.45	11,817.44	11,801.66	178.59
钛白粉	20.25	321.00	304.00	37.25	0.79	302.00	282.53	20.25
改性剂	52.25	223.00	242.63	34.62	72.70	195.05	215.50	52.25
合计	3,179.70	52,771.96	51,911.68	2,735.91	1,533.31	40,473.72	38,374.83	3,179.70

注：当期总领用数量=期初结存数量+当期采购数量-当期结存数量，当期总领用数量与当期生产领用数量的差异为当期研发领料数量。

5、三类产品主要材料实际耗用及与理论配比的差异情况

（1）PVC 产品主要材料实际耗用与理论配比差异

报告期内，发行人 PVC 产品的主要原材料中，聚氯乙烯、稳定剂、碳酸钙、钛白粉及改性剂的领用重量占 PVC 产品原材料总领用重量的比例分别为 98.20%、97.26%、97.58%及 97.25%，整体占比较高。其中，聚氯乙烯为用量最大的原材料，占当期 PVC 产品领用重量的比例分别为 58.67%、59.17%、60.67%及 60.76%，整体保持稳定。

报告期各期，发行人 PVC 产品主要原材料实际耗用及理论配比的差异率情况如下表所示：

材料名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
聚氯乙烯	0.62%	2.27%	2.85%	3.02%
稳定剂	3.83%	0.27%	3.68%	2.66%
碳酸钙	3.94%	-10.36%	-0.71%	-2.22%
钛白粉	7.51%	-9.21%	-3.11%	-7.60%
改性剂	7.51%	4.77%	3.94%	7.22%
合计	**1.87%**	**-2.24%**	**1.64%**	**1.08%**

报告期内，发行人 PVC 产品实际耗用与理论配比的差异率在 11%以内波动，其中主要原材料聚氯乙烯的波动较小，约在 3%左右浮动，差异的主要原因为生产过程中的损耗。而波动相对较大的原材料为辅料碳酸钙、钛白粉及改性剂，主要原因系实际生产过程中上述辅料会根据生产机器的运行情况进行动态调整，以保证产品质量稳定；同时，由于辅料的用量占比较小，用量波动较聚氯乙烯等用量较大的材料更为明显。综上所述，报告期内，发行人 PVC 产品主要原材料实际耗用与理论配比差异率分别为 1.08%、1.64%、-2.24%及 1.87%，整体差异较小，具有合理性。

（2）PE 产品主要材料实际耗用与理论配比差异

报告期内，发行人 PE 产品主要原材料中，聚乙烯和碳酸钙的领用重量占 PE 产品原材料总领用重量的比例分别为 77.66%、72.77%、73.95%及 85.00%，整体占比较高。其中，聚乙烯为用量最大的原材料，占当期 PE 产品原材料领用重量的比例分别为 74.72%、67.48%、71.51%及 78.06%。

报告期各期，发行人 PE 产品主要原材料实际耗用及理论配比的差异率情况如下表所示：

PE 标准耗用	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年

聚乙烯	6.87%	-0.53%	2.33%	5.25%
碳酸钙	3.30%	-8.88%	0.05%	8.08%
合计	**6.57%**	**-0.83%**	**2.16%**	**5.35%**

报告期内，发行人 PE 产品实际耗用与理论配比的差异率在 9%以内波动，主要原因系为满足 PE 产品性能指标，根据各批次聚乙烯再生料的纯度，对应添加不同比例的聚乙烯新料，该配比需由生产部门人员根据再生料的检验结果及现场生产情况确定，难以通过稳定的材料配比体现，因此存在一定程度的差异。而碳酸钙因用量占比较小，用量波动较聚乙烯等用量较大的材料更为明显。综上所述，聚乙烯、碳酸钙两类原材料合计实际耗用与理论配比差异率分别为 5.35%、2.16%、-0.83%及 6.57%，整体波动较小，具有合理性。

（3）PP-R 产品主要材料实际耗用与理论配比差异

报告期内，发行人 PP-R 产品主要原材料为聚丙烯，其领用重量占 PP-R 产品原材料总领用重量比例分别为 94.31%、92.81%、93.66%及 93.77%，整体占比较高且保持稳定。报告期各期，发行人 PP-R 产品中，聚丙烯实际耗用及理论配比的差异率分别为 2.73%、0.81%、4.41%及 1.44%，差异率较小，主要原因为生产过程中的损耗。报告期内，发行人 PP-R 产品主要原材料耗用与理论配比差异较小，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人三类产品主要原材料实际耗用与理论配比的差异较小，具有合理性。

（三）披露报告期内营业成本中“原材料-其他辅料”发生金额增长较快的原因及合理性

报告期各期，发行人营业成本中，主营业务成本的材料成本发生金额及占比情况如下表所示：

单位：万元、%

材料分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
聚氯乙烯	9,103.89	49.36	16,378.45	48.27	14,029.13	47.92	11,194.08	59.02
聚乙烯	4,836.78	26.23	8,762.13	25.82	8,094.36	27.65	2,834.02	14.94
聚丙烯	777.42	4.22	1,534.27	4.52	1,085.24	3.71	429.79	2.27
稳定剂	1,118.12	6.06	2,026.24	5.97	1,626.73	5.56	1,258.25	6.63
碳酸钙	458.84	2.49	707.42	2.08	676.04	2.31	542.61	2.86
钛白粉	201.90	1.09	422.36	1.24	428.42	1.46	405.96	2.14
改性剂	269.68	1.46	536.98	1.58	498.45	1.70	409.50	2.16
包装材料	716.96	3.89	1,245.57	3.67	1,270.80	4.34	1,086.12	5.73

材料分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他辅料	958.88	5.20	2,320.51	6.84	1,568.16	5.36	806.88	4.25
合计	18,442.47	100.00	33,933.92	100.00	29,277.32	100.00	18,967.20	100.00

报告期内，发行人相继推出 PE 市政管道、PVC-UH 管道等新型产品，由于新产品的生产增加了原材料的种类，在对原材料进行分类时存在一定的误差。经核实，报告期各期本公司主营业务成本的材料成本中，主要原材料如上表所示。相较原招股说明书中披露，增加包装材料、改性剂两种材料类别，其中，包装材料占各期材料成本比例分别为 5.73%、4.34%、3.67%及 3.89%；而改性剂占各期材料成本比例分别为 2.16%、1.70%、1.58%及 1.46%。增加以上材料类型并经核实分类后，公司材料成本中其他辅料主要包括各类色母材料、聚乙烯合成蜡等，报告期各期占比分别为 4.25%、5.36%、6.84%及 5.20%，整体占比较小且基本保持稳定。

六、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、收集中国氯碱网、卓创资讯、Wind 资讯等公开渠道有关聚氯乙烯、聚乙烯历史报价，查阅同行业可比公司有关原材料采购价格的公开披露信息，并与发行人对应期间采购单价进行比较；

2、通过国家信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询清远市亿林塑料有限公司、清远市豪毅塑料有限公司、清远市中恒塑料有限公司的工商信息，并核查与发行人、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，发行人董监高是否存在关联关系或其他利益安排。查阅发行人与上述供应商的采购合同，并访谈发行人采购负责人，了解双方合作内容及未继续合作的原因；

3、比对历史申报材料，核实是否存在冲突；查阅发行人报告期内与中泰化学、嘉瑞源通、诚裕丰的采购合同，核实付款条款及信用政策。分析发行人报告期内向以上供应商采购聚氯乙烯的单价、差异及变化情况。现场走访中泰化学、嘉瑞源通及诚裕丰，了解发行人与其合作历史，采购内容、定价方式及发行人采购占其销售比例；

4、访谈发行人分管 PE 产品生产的高级管理人员，了解 PE 不同产品的应用场景及使用聚乙烯环保再生料情况。获取发行人 PE 产品生产领料相关资料，对比分析报告期各期末发行人相关原材料的结存情况，核查发行人原材料领料、结存的合理性。分析发行人报告期内聚乙烯新料与再生料配比对成本的影响；

5、获取发行人报告期内采购入库明细，分析报告期各期原材料采购情况；核实发行人

生产领料情况，对产品耗用原材料分类进行检查，了解生产中辅料的耗用情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人聚氯乙烯、高密度聚乙烯采购单价及变动趋势与同行业可比公司、市场公开数据一致、不存在重大差异；

2、清远市亿林塑料有限公司、清远市豪毅塑料有限公司及清远市中恒塑料有限公司的再生料虽然价格相对较低，但经检测灰分指标较高且货源不稳定，因此后续未继续进行合作。发行人聚乙烯环保再生料采购价格受聚乙烯新料当期价格及再生料灰分、拉伸度等性能指标综合影响，波动较大。报告期内，发行人聚乙烯环保再生料采购总量较小，采购价格公允；

3、发行人申报材料中发行人原材料采购均价差异系含税与不含税采购价格差异导致，为披露口径差异，发行人信息披露准确。报告期内，发行人向中泰化学及嘉瑞源通采购的价格差异较小，整体处于合理范围，具备合理性；

4、报告期各期，发行人 PE 类产品中，给水产品使用新料进行生产，新料领用重量占产量的比例在 80%以上，产品毛利率保持稳定；而市政排水产品聚乙烯新料与再生料配比波动较大，聚乙烯整体领用量占产量的比例约为 60%，而毛利率波动系售价、辅料价格、人工及制造费用变动所致，聚乙烯新料与再生料配比变动对毛利率变动影响较小；

5、PVC 系列产品的主要原材料为聚氯乙烯，其他辅料主要包括稳定剂、碳酸钙、钛白粉、改性剂等。报告期内，以上材料耗用金额占当期 PVC 产品材料耗用金额比例达到 90%以上。发行人 PVC 产品主要原材料实际耗用与理论配比差异率分别为 1.08%、1.64%、-2.24%及 1.87%，整体差异较小，具有合理性。报告期各期发行人主营业务成本的材料成本中增加包装材料、改性剂两种材料类别，发行人材料成本中其他辅料主要包括各类色母材料、聚乙烯合成蜡等，报告期各期整体占比较小且基本保持稳定。

问题 12.关于 PVC 产品毛利率

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人 PVC 产品毛利率为 28.33%、24.25%及 20.48%；PVC 产品 2017 年经销商客户和直销客户毛利率分别为 28.29%和 29.27%，2018 年、2019 年经销客户 PVC 产品毛利率降幅较大，直销客户毛利率基本稳定；

（2）公开资料显示，报告期各期雄塑科技毛利率 PVC 产品毛利率为 17.92%、23.57%、24.20%；永高股份 PVC 产品毛利率为 18.44%、22.31%、22.42%；

（3）发行人解释 2017 年 PVC 产品毛利率提高原因为原材料价格上涨导致产品提价、PVC 产品生产人员工作时间由“四轮三班倒”调整为“三轮两班倒”；

（4）发行人于 2019 年下半年下调了 PVC 产品出厂基础价格并配套分步调整返利政策，从而导致 2019 年 PVC 产品毛利率下降。发行人认为随着未来公司将更多发挥透明出厂价格传导机制，逐步灵活调整降低返利水平，PVC 产品毛利率将有望保持稳定并回升；

（5）发行人报告期内 PVC 产品毛利率在广西地区分别为 28.74%、24.48%、20.24%，在其他地区分别为 18.98%、21.95%、22.14%，趋势不同，且 2019 年其他地区毛利率超过广西地区；

（6）发行人部分 PVC 产品经销商客户毛利率偏高但未充分解释原因。如 2019 年的广西御为晟商贸有限公司，2017 年的广西华企移搜科技有限公司、广西高普工业设备有限公司、南宁市灿科贸易有限公司、广西通利昌物资设备有限责任公司、梧州市泽兴管道消防设备有限公司等。

请发行人：

（1）分析并披露 2017 年、2018 年发行人 PVC 产品毛利率高于雄塑科技、永高股份的原因及合理性；2017 年发行人 PVC 产品直销、经销毛利率接近，但 2018 年、2019 年差异逐渐增大的原因及合理性；报告期内发行人 PVC 产品毛利率变化趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性；

（2）披露工作时间由“四轮三班倒”调整“三轮两班倒”对发行人生产人员具体影响，结合人工成本变化情况量化分析对毛利率的影响；

（3）结合 2019 年上、下半年销售价格、促销政策及变化情况，量化分析对 2019 年上、下半年毛利率变化的影响；说明 2019 年下半年下调出厂价格和调整折扣促销力度是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在较大差异；

（4）结合下游客户构成、客户获取方式、产品类型、定价政策、销量、销售折扣等详细说明部分经销商客户 PVC 产品毛利率差异较大的原因及合理性；

（5）披露其他地区毛利率与广西地区 PVC 产品毛利率趋势不同的原因，2019 年其他地区毛利率高于广西地区的原因及合理性，与发行人 2018 年为跨区域开发客户而采取的相对广西本土更优惠的销售价格策略是否相符；

（6）说明“更多发挥透明的出厂价格传导机制，逐步灵活调整降低返利水平”的具体含义，发行人降低返利水平是否影响经销商销售积极性，是否存在销售收入下滑风险；

（7）披露发行人经销模式下的毛利率是否具有持续下滑风险，发行人的 PVC 产品是否具有市场竞争力，毛利率下滑是否影响发行人的持续经营能力，发行人是否存在业绩大幅下滑风险，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求分析并披露对发行人持续经营能力的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析并披露 2017 年、2018 年发行人 PVC 产品毛利率高于雄塑科技、永高股份的原因及合理性；2017 年发行人 PVC 产品直销、经销毛利率接近，但 2018 年、2019 年差异逐渐增大的原因及合理性；报告期内发行人 PVC 产品毛利率变化趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性；

（一）分析并披露 2017 年、2018 年发行人 PVC 产品毛利率高于雄塑科技、永高股份的原因及合理性

报告期各期，发行人 PVC 产品毛利率分别为 28.33%、24.25%、20.48%和 22.72%；雄塑科技毛利率 PVC 产品毛利率为 17.92%、23.57%、24.20%和 24.50%；永高股份 PVC 产品毛利率为 18.44%、22.31%、22.42%和 18.30%。

2017 年，发行人毛利率高于雄塑科技和永高股份，主要原因是：发行人自从事塑料管道产品以来，长期专注根植和发展广西本土市场，主要面向广西当地经销商渠道的民用市场以及部分水利市政客户，市场区域较为单一，依托公司在广西经营塑料管道业务超过 30 年的悠久历史所形成的区域品牌影响力和市场用户基础，市场需求一直较为稳定，产品定价方面与跨区域市场拓展的厂商相比相对具有优势。发行人在产品的定价策略主要以稳定毛利率为管控目标，较为缺乏灵活利用定价策略，主动管理和发展渠道商体系的积极性，同时，发行人 PVC 系列产品在销售结构中占比较高，发行人在新客户的开发和新产品的推广上投入力度也较小，产品之间联动促销较少，整体销售规模保持稳定，毛利率较高。

雄塑科技 PVC 产品在房地产开发类工程项目的领域应用较为广泛，房地产开发业务的优势是客户集中采购规模较大且合作较为稳定，但劣势是客户对产品价格十分看重并具有较强的议价能力，在带来较大业务规模的基础上，生产商在产品定价上也愿意作适当让步。另外，该公司于 2017 年初上市并随着募投项目的实施产能进一步提升，由于募投项目的产能规模化需要一定时间，新增固定资产折旧、摊销等因素会一定程度上影响毛利率，同时为了消化新增产能及异地扩张，抢占更多市场份额，往往会更多利用低价策略或促销手段。

永高股份塑料管道销售规模在可比公司中仅次于中国联塑，其销售区域主要集中于华

东、华南和境外区域，与发行人 PVC 产品的销售区域重合较少。2017 年，该公司已在全国拥有七大生产基地，通过遍布较广的生产基地及营销体系网络快速扩大业务规模。2017 年其管道业务实现销售收入 43.58 亿元，同比增长 20.82%。该公司在房地产开发市场亦有深耕，与众多知名房地产企业建立了合作关系。2015-2017 年，该公司 PVC 产品的毛利率分别为 29.10%、23.47%和 18.44%，毛利率呈现下降趋势，一方面受 2016 年和 2017 年上游原材料树脂粉价格上涨的影响，另一方面亦与其业务快速扩张下的销售策略有关。

2018 年，随着发行人新发展战略实施，拟加大产品开发和新客户、新市场区域拓展力度，同时配之于更接近竞争对手的市场化价格策略和经销渠道体系进一步培育发展措施，发行人 PVC 产品毛利率水平显著下降，与同业行可比公司毛利率水平接近，但仍分别略高于雄塑科技和永高股份 0.68 个百分点和 1.94 个百分点。

报告期内，发行人与涉及 PVC 产品的同行可比公司 PVC 产品毛利率对比如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
雄塑科技	24.50	24.20	23.57	17.92
永高股份	18.30	22.42	22.31	18.44
伟星新材	24.58	26.43	28.81	29.71
顾地科技	17.40	18.53	18.25	18.12
平均值	**21.20**	**22.90**	**23.24**	**21.05**
本公司	22.72	20.48	24.25	28.33

报告期内，同行可比公司 PVC 产品毛利率变化趋势并不完全相同。其中，伟星新材各年均呈小幅下滑趋势；顾地科技毛利率变动较小，整体波动范围在约 1 个百分点以内；雄塑科技、永高股份 2017 年毛利率处于低点，2018 年较上年分别增加 5.65、3.87 个百分点，此后雄塑科技基本保持稳定，永高股份则 2019 年保持稳定，于 2020 年上半年下降 4.12 个百分点。

发行人 PVC 产品毛利率 2017-2019 年呈现逐年下降趋势，2020 年 1-6 月较 2019 年上涨 2.24 个百分点。与同行业可比公司主要趋势差异的原因是：

A、2017 年发行人毛利率较高，与同行业可比公司差异较大，系发行人当年 PVC 产品主要原材料聚氯乙烯市场采购价格波动较大，平均市场价格较 2016 年涨幅超过 10%，对部分同行业可比公司 PVC 毛利率带来了不利影响，如 2017 年永高股份 PVC 产品毛利率较 2016 年下降 5.14 个百分点。与跨区域市场程度较高的同行可比公司相比，发行人 PVC 产品收入主要集中在其所在地市场区域，面向民用经销渠道为主，市场及客户类型相对简单。2017

年发行人的定价机制主要以原材料价格为基础加上合理利润确定，与追求业务规模增长相比，更强调保持稳定、较高水平的毛利率。依托本地化深耕 30 多年悠久历史形成的品牌优势和市场客户基础，发行人市场价格管控能力较强，产品定价在当地塑料管道市场与行业竞品相比处于较高水平。2017 年，发行人 PVC 产品跟随原材料涨价进行了相应调涨，转移消除了原材料价格上涨给毛利率带来的不利影响；

B、2018 年、2019 年发行人 PVC 产品毛利率连续下降，但降低后的毛利率水平与同行业可比公司平均水平更为接近。下降原因系为配合发行人新发展战略，加大对新产品开发、新客户、新区域市场的开发拓展，加强对经销商渠道体系的培育和建设，并结合市场环境变化、同行竞品价格政策等因素，调整了对经销商价格体系政策，进一步加大了对经销商价格激励支持力度，从而导致毛利率水平下滑较大；

C、2020 年 1-6 月，同行业可比公司毛利率普遍下降，主要受新冠肺炎疫情导致的全国多地复工复产延后、下游施工工程项目进度拖后等影响所致。发行人主要经营销售所在地广西整体受本次新冠肺炎疫情程度较低，发行人复工复产及下游需求恢复较早，加之发行人对经销商价格政策开始优化，销售折扣规模下降，综合导致发行人 PVC 产品毛利率较 2019 年小幅上涨 2.24 个百分点。

综上所述，报告期同行业可比公司 PVC 毛利率变化趋势各家并不完全相同，发行人 PVC 产品与同行业可比公司主要趋势的差异系双方主要经营区域、下游客户结构、自身发展战略和销售价格策略等因素综合导致，符合公司实际情况，具有合理性。

（二）2017 年发行人 PVC 产品直销、经销毛利率接近，但 2018 年、2019 年差异逐渐增大的原因及合理性

报告期内，发行人 PVC 产品直销与经销毛利率对比如下：

类型	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
经销	22.45%	18.82%	23.59%	28.29%
直销	24.08%	27.36%	27.75%	29.27%
合计	**22.72%**	**20.48%**	**24.25%**	**28.33%**

2017 年及之前，发行人产品定价主要以原材料成本为基础，并确保稳定的毛利率水平来制定，不同销售模式、下游客户类型的价格差异较小。其中，在经销方面，发行人对经销商的议价能力较强，产品折扣、促销、价格扶持、差异化管理等销售措施较少，产品价格在广西区域市场上与竞品相比处于较高水平。上述导致了 2017 年发行人 PVC 产品经销毛利率水平较高并与直销毛利率水平差异较小。

2017 年发行人对经销商渠道的价格政策较为单一，与同行业竞争对手相比，市场化、

激励性不足。发行人 PVC 产品长期以来在农村自建房、家装等市场占有率很高。受农村自建房地方政府补贴逐步降低以及农村自建房管控趋严等政策影响，来自农村自建房市场的民用渠道需求增长有所放缓。经销渠道市场竞争有所加剧。2018 年，结合公司新发展战略实施，发行人拟在巩固并提升原有民用渠道市场份额的基础上，加大工程类项目客户、广东新市场的开拓力度。发行人进一步加强了对经销商渠道体系优化和建设，通过给予经销商一定优惠的工程类价格以鼓励支持其开拓规模以上工程类终端项目，并依据自身市场开发策略需要以及经销商业绩、综合贡献度等考核情况采取给予经销商更加系列化、差异化的内部管理销售折扣政策。上述对经销商激励政策的实施导致 2018 年 PVC 产品经销和直销毛利率水平的差异增大。

2019 年，发行人进一步加大终端市场开拓和渠道下沉建设力度，一方面通过给予较优惠的工程价格继续大力鼓励经销商发展承接规模以上工程类项目；另一方面鉴于宏观经济增速持续放缓、实体经济下行压力增加，为更好的支持渠道发展，2019 年 9 月整体适度调低 PVC 管道产品出厂价格，同时配套分步优化调整折扣政策，从而长远有利于更好的传导促进下游终端销售网点市场拓展积极性。上述对经销商价格调整政策导致了发行人 2019 年 PVC 产品经销毛利率进一步下降，以致和直销毛利率差异扩大。

综上所述，2017 年发行人 PVC 产品直销、经销毛利率接近，但 2018 年、2019 年差异逐渐增大的原因系发行人遵循商业化、市场化、行业惯例原则根据业务发展需要、市场环境等因素对经销商价格调整、实施激励政策导致，具有合理性。

（三）报告期内发行人 PVC 产品毛利率变化趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性

报告期内，发行人与涉及 PVC 产品的同行业可比公司 PVC 毛利率对比如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
雄塑科技	24.50	24.20	23.57	17.92
永高股份	18.30	22.42	22.31	18.44
伟星新材	24.58	26.43	28.81	29.71
顾地科技	17.40	18.53	18.25	18.12
平均值	**21.20**	**22.90**	**23.24**	**21.05**
五一管业	**22.72**	**20.48**	**24.25**	**28.33**

注：同行业可比公司中国联塑、东宏股份、沧州明珠、纳川股份和青龙管业年报告等公开信息未单独披露 PVC 产品毛利率或业务不涉及 PVC 产品情况。

报告期内，同行可比公司 PVC 产品毛利率变化趋势并不完全相同。其中，伟星新材各年均呈小幅下滑趋势；顾地科技毛利率变动较小，整体波动范围在约 1 个百分点以内；雄塑科技、永高股份 2017 年毛利率处于低点，2018 年较上年分别增加 5.65、3.87 个百分点，此后雄塑科技基本保持稳定，永高股份则 2019 年保持稳定，于 2020 年下降 4.12 个百分点。

发行人 PVC 产品毛利率 2017-2019 年呈现逐年下降趋势，2020 年 1-6 月较 2019 年上涨 2.24 个百分点。与同行业可比公司主要趋势差异的原因是：（1）2017 年发行人毛利率较高，与同行业可比公司差异较大，系公司当年 PVC 产品主要原材料聚氯乙烯市场采购价格波动较大，当年平均市场价格较 2016 年涨幅超过 10%，对部分同行业可比公司 PVC 毛利率带来了不利影响，如 2017 年永高股份 PVC 产品毛利率较 2016 年下降 5.14 个百分点。与跨区域市场程度较高的同行可比公司相比，发行人 PVC 产品收入主要集中在其所在地市场区域，面向民用经销渠道为主，市场及客户类型相对简单。2017 年发行人的定价机制主要以原材料价格为基础加上合理利润确定，与追求业务规模增长相比，更强调保持稳定、较高水平的毛利率。依托其本地化深耕 30 多年悠久历史形成的品牌优势和市场客户基础，发行人市场价格管控能力较强，产品定价在当地塑料管道市场与行业竞品相比处于较高水平。2017 年，发行人 PVC 产品跟随原材料涨价进行了相应调涨，转移消除了原材料价格上涨给毛利率带来的不利影响；（2）2018 年、2019 年发行人 PVC 产品毛利率连续下降，但降低后的毛利率水平与同行业可比公司平均水平更为接近。下降原因系为配合公司新发展战略，加大对新产品开发、新客户、新区域市场的开发拓展，加强对经销商渠道体系的培育和建设，并结合市场环境变化、同行竞品价格政策等因素，调整了对经销商价格体系政策，进一步加大了对经销商价格激励支持力度，从而导致毛利率水平下滑较大；（3）2020 年 1-6 月，同行业可比公司毛利率普遍下降，主要受新冠肺炎疫情导致的全国多地复工复产延后、下游施工工程项目进度拖后等影响所致。发行人主要经营销售所在地广西整体受本次新冠肺炎疫情程度较低，发行人复工复产及下游需求恢复较早，加之公司对经销商价格政策开始优化，销售折扣规模下降，综合导致发行人 PVC 产品毛利率较 2019 年小幅上涨 2.24 个百分点。

综上所述，报告期同行业可比公司 PVC 毛利率变化趋势并不完全相同，发行人 PVC 产品与同行业可比公司主要趋势的差异系双方主要经营区域、下游客户结构、自身发展战略和销售价格策略等因素综合导致，符合公司实际情况，具有合理性。

二、披露工作时间由“四轮三班倒”调整“三轮两班倒”对发行人生产人员具体影响，结合人工成本变化情况量化分析对毛利率的影响；

2017 年 9 月，发行人针对 PVC 管材管件等车间生产人员的工作时间由“四班三轮转”调整为“三班两轮转”，本次调整导致公司一次性减少生产人员 33 人，约占调整前生产人员

数量比例 10%左右。2017 年至 2020 年 6 月，公司生产人员平均工资分别为 4.67 万元、5.72 万元、5.67 万元和 2.83 万元。

发行人 PVC 管材管件等车间生产人员工资构成主要是计件工资，与产量挂钩，上述调整使公司相关管材管件生产人员的平均工作时间加长，产量增加，薪酬上升，上述调整主要目的是提高生产员工积极性，提升生产和管理效率，但涉及调减的人员数量规模不大，同时人均薪酬提高，该调整对发行人生产人员总体人工成本和毛利率影响较小。

三、结合 2019 年上、下半年销售价格、促销政策及变化情况，量化分析对 2019 年上、下半年毛利率变化的影响；说明 2019 年下半年下调出厂价格和调整折扣促销力度是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在较大差异；

2019 年发行人上半年和下半年给予经销商各项折扣金额合计分别为 2,026.85 万元和 3,840.93 万元；通过出厂价调整及折扣后的上半年和下半年 PVC 产品的实际确认收入的销售价格分别为 8,008.97 万元/吨和 6,649.54 万元/吨。单纯以价格调整因素测算对毛利率的影响变动率为 16.97%。

塑料管道厂商主要采取经销商模式，对经销商的价格政策一般都以出厂价为基础并配以相应的折扣政策。厂商一般根据原材料价格走势、市场环境情况等制定名义出厂基础价，并根据淡旺季促销、竞品价格、市场策略等情况制定系列的折扣政策。行业厂商一般根据各自业务发展规划、年度销售目标、经营预算、营销方案等适时实施其年度价格政策和激励方案。

发行人以出厂价格调节及折扣方案相结合的价格政策符合行业惯例。2019 年下半年，发行人产品价格综合下调幅度较大，主要原因背景是基于一方面 2019 年以来宏观经济下行压力增大，实体经营面临困难增加，为更好地扶持和激励经销商进行市场拓展和经营，同时结合发行人拟逐步优化调整折扣政策，以更多地发挥出厂价格的传导机制，在发行人确定全年业务增长及综合毛利率保持稳定的前提下，发行人对整体产品价格进行了综合下调。但价格下调的影响是短暂性的，出厂基础价格下调后，发行人同步开始逐步调整折扣政策。从实际来看，未来发行人将由过去的“实际销售价格=较高名义出厂基础价格—较高的折扣方案”过渡到“实际销售价格=较实的出厂基础价格—较低的折扣方案”的更为透明化的定价方式，实际为商业定价策略的调整，以成本为基础+合理利润并结合市场因素调整的核心定价原则并未改变。2020 年上半年发行人 PVC 实际销售价格已恢复并高于 2019 年全年均价，毛利率为 22.72%，较 2019 年上涨 2.24 个百分点。

四、结合下游客户构成、客户获取方式、产品类型、定价政策、销量、销售折扣等详细说明部分经销商客户 PVC 产品毛利率差异较大的原因及合理性；

发行人 PVC 系列管道产品包括 PVC 给水管道、PVC 排水管道、PVC 电线线槽、PVC 农用

灌溉用管道、PVC-UH 管道以及其他包括防寒管、水上运输工具用管等，分别应用于建筑给排水、室内装修、农林灌溉、地下管网等工程领域。发行人 PVC 产品主要通过经销模式进行销售，下游客户主要为各类零售终端、建筑工程以及零散用户等。经过 30 多年的经营发展，发行人拥有一支较强的市场营销团队，自主开拓了经销商客户，构建了超过 200 家较为完善的经销商网络体系。

报告期内，发行人通过经销模式销售的 PVC 系列产品毛利率分别为 28.29%、23.59%、18.82%和 22.45%；各期经销商客户 PVC 系列产品毛利率与上述平均毛利率相差幅度达 10%以上，视为较大差异。

对于 PVC 系列产品，经销商客户的毛利率差异原因主要为：

（1）发行人各类 PVC 系列管道产品应用领域不同，其在配方、结构设计等各方面的技术门槛、参与者、市场竞争程度均有所差异。公司结合上述各应用细分市场的竞争程度及行业地位参与不同的定价策略，导致上述各类 PVC 管道产品中的毛利率有所差异。各经销商客户依据其自身实际，具体经营的 PVC 管道产品品类有所差异，导致公司对其销售产品的毛利率出现差异。其中，报告期内，PVC 给水、PVC 排水管道是公司主要销售的 PVC 产品，毛利率较高；同时，公司采用低价策略通过经销商积极推广包括 PVC 线管线槽、农用管在内的新产品，该类产品的毛利率较低。

（2）发行人 PVC 产品的经销商客户普遍适用公司的销售折扣政策。报告期内，公司销售折扣包括年度折扣、不定期促销折扣、特殊折扣等类型。报告期各期，经销商客户的折扣水平与是否参与公司的促销政策、因处于不同地区是否享受到运输补贴、是否处于某些销售薄弱地区享受特区补助、是否就下游工程项目申请工程价享受工程折扣、是否享受特殊折扣等因素相关，实际折扣水平的差异导致公司对该类经销商客户产品的销售毛利率存在差异。

① 对于配送网络覆盖公司市场占有率较高的区域，公司对于该区域的经销商折扣水平较低，公司对该类地区销售毛利率较高；相反，对于配送网络覆盖薄弱地区的经销商，公司通过较高的折扣水平给予支持，导致对该类地区的销售毛利率较低。

② 工程价格相比正常经销价格普遍更为优惠，对于申请工程价较多的经销商，其折扣水平较高，导致公司对其毛利率较低。

上述因素导致部分经销商客户毛利率出现较大差异，差异因素具有客观合理性。

报告期内，发行人 PVC 系列产品前十大客户中经销商客户的产品类型、定价政策、下游客户、销售金额、销售折扣金额、PVC 产品毛利率等情况表：

2020年	序号	客户名称	PVC产品类型	定价政策	下游客户结构	销量金额（万	折扣金额（万	PVC毛利率	与当期经销商PVC	毛利率偏差原因

1-6月						元）	元）	（%）	毛利率的偏差程度	
	1	广西盛博裕科技有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	1,310.30	38.09	26.75	偏高	客户提升渠道配送能力，渠道销售收入比例上升。
	2	广西御为晟商贸有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	1,125.30	29.60	21.98	相当	-
	3	广西领联五金建材有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，采用直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、个人客户	648.43	18.87	11.87	偏低	市场主要在博白等薄弱区域，公司给予特区优惠折扣。
	4	南宁祥贵盛建材有限公司	给水、排水、线管线槽	经销商价格	五金店	570.49	7.00	22.65	相当	--
	5	广西胜宾商贸有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	经销商价格	五金店	552.31	10.75	17.66	偏低	线管线槽产品销量比例较大
	6	梧州市双鼎贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	511.19	42.18	24.63	相当	
	7	柳州市士龙贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	472.2	6.84	28.67	偏高	PVC排水管销售占比较高；部分产品销售给碧桂园项目，单价签合同时已锁定，当期原材料成本下降
	8	广西南宁源奕建材有限公司	给水、排水、农用管	经销商价格	五金店	400.47	3.37	28.55	偏高	PVC排水管销售占比较高
	合计		-	-	-	5,590.69	156.70	-	--	
2019年度	1	广西御为晟商贸有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	1,603.35	241.70	17.13	相当	--
	2	广西盛博裕科技有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	1,605.68	295.81	12.98	偏低	
	3	广西胜宾商贸有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	1,386.33	211.82	11.47	偏低	线管线槽产品销量比例较大
	4	南宁祥贵盛建材有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	1,094.65	225.72	9.48	偏低	市场主要在横县等薄弱区域，公司给予特区优惠折扣。

	5	广西华企移搜科技有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	825.78	158.01	15.44	偏低	工程项目较多
	6	南宁市叠成贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	828.26	167.6	13.49	偏低	工程项目较多
	7	梧州市双鼎贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	761.38	173.47	13.95	偏低	工程项目较多
	8	广西闽资阀门有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	687.45	81.52	24.65	偏高	覆盖崇左市等渠道扎实的区域，工程项目少，无工程价
	合计		-	-	-	8,792.88	1,555.65	-	-	-
2018年度	1	广西亨晟隆实业投资有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	522.74	140.69	14.84	偏低	销售网络覆盖薄弱地区
		靖西湖润歆宁矿产品经营部	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	360.52	71.80	25.99	偏高	渠道配送为主，给排水管道为主
		南宁市叠成贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	115.26	17.76	28.62	偏高	渠道配送为主，给排水管道为主
		小计	-	-	-	998.53	230.25	20.96	偏低	--
	2	广西华企移搜科技有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	949.16	196.40	23.8	相当	
	3	广西筑一科技有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	直接定价	工程项目	799.59	101.20	14.38	偏低	其下游全是工程项目，公司给予优惠的工程价格；线管线槽占一定比例
		广西南宁众胜合贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	直接定价	工程项目	251.82	36.84	29.21	偏高	销售网络覆盖贵港桂平等公司渠道扎实的区域
		小计	-	-	-	1,051.41	138.04	18.44	偏低	-
	4	广西盛博裕科技有限公司	给水、排水、穿线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	963.31	199.71	22.19	相当	-
	5	南宁祥贵盛建材有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	给水、排水、线管线槽、农用管	五金店、工程项目	784.37	99.06	28.6	偏高	给排水管占比较高

	6	广西高普工业设备有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	794.35	147.37	25.42	相当	-
	7	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	给水、排水、线管线槽	直接定价	工程项目	745.4	111.57	28.38	偏高	给排水管占比较高，且销售网络覆盖玉林等公司渠道扎实的区域
	8	南宁市灿科贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	涉及工程项目的，直接定价；其他的采用经销商价格	五金店、工程项目	654.35	154.42	21.69	相当	-
		合计	-	-	-	6,940.87	1,276.82	--	-	-
2017年度	1	广西华企移搜科技有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	五金店、工程项目、个人客户	1,298.30	119.44	37.24	偏高	覆盖南宁周边公司渠道较为扎实区域
	2	广西高普工业设备有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	工程项目	1,309.77	193.94	29.79	相当	-
	3	广西南宁众胜合贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	工程项目	876.88	170.26	27.01	相当	-
		广西筑一科技有限公司	给水、排水、农用管、线管线槽	直接定价	工程项目	381.32	55.26	15.95	偏低	公司支持其发展工程项目，给予较高的折扣；线管线槽占一定比例。
		小计	-	-	-	1,258.20	225.52	23.87	偏低	-
	4	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	工程项目	959.59	145.68	28.71	相当	-
	5	南宁市超铎物资有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	五金店、工程项目	268.48	54.10	22.53	偏低	市场主要在薄弱区域，公司给予特区优惠折扣。
		靖西湖润歆宁矿产品经营部	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	五金店、工程项目	254.51	64.66	20.66	偏低	
		南宁市叠成贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	工程项目	209.93	50.62	24	偏低	
		广西凯贵贸易有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	五金店、工程项目	206.7	53.92	22.21	偏低	
		南宁上五成套设备有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	工程项目	49.46	9.47	21.28	偏低	
		小计	-	-	工程项目	989.08	232.77	22.26	偏低	
	6	南宁市灿科贸	给水、排	采用经销商价格	五金	800.96	94.57	31.05	相当	-

		易有限公司	水、线管线槽		店、工程项目					
	7	广西通利昌物资设备有限责任公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	五金店、工程项目	782.4	83.30	32.63	偏高	覆盖公司渠道较为扎实区域
	8	钦州宏润管材有限公司	给水、排水、线管线槽	采用经销商价格	五金店	633.27	94.05	28.05	相当	--
	9	梧州市泽兴管道消防设备有限公司	给水、排水、线管线槽、农用管	采用经销商价格	五金店、工程项目	557.9	64.50	30.53	相当	-
	10	河池市机电物资有限责任公司	给水、排水、线管线槽、农用管	采用经销商价格	五金店、工程项目	618.66	92.75	27.33	相当	
	合计		-	-	-	9,208.13	1,346.52	-	-	-

综上所述，部分经销商客户 PVC 产品毛利率较低主要与其销售低毛利率产品线管线槽比例较多、或申请工程价的销售收入较多、或销售网络覆盖公司薄弱并给予特区支持等因素相关；毛利率较高的原因主要与其销售较高毛利率的给排水产品比例较大、或以配送渠道为主导致工程折扣少、或销售网络覆盖公司市场地位较高而享受较少折扣等因素相关；上述导致毛利率差异较大的因素符合客观实际，具有合理性。

五、披露其他地区毛利率与广西地区 PVC 产品毛利率趋势不同的原因，2019 年其他地区毛利率高于广西地区的原因及合理性，与发行人 2018 年为跨区域开发客户而采取的相对广西本土更优惠的销售价格策略是否相符；

报告期内，发行人 PVC 产品分地区的毛利率如下：

毛利率		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
广西地区	经销商	22.95%	19.25%	23.70%	28.65%
	终端	24.11%	28.08%	31.14%	31.20%
其他地区	经销商	14.06%	7.19%	20.08%	17.73%
	终端	24.06%	26.63%	22.72%	22.75%
合计		22.72%	20.48%	24.25%	28.33%

报告期内，发行人广西外地区的收入主要来自广东，并以终端项目为主。各年度广西地区的经销商和终端毛利率均分别高于其他地区经销商和终端毛利率，其中终端的差异水平逐年缩小，主要原因为广东地区系国内重要的塑料管道市场，市场竞争激烈，公司长期以来发展一直以广西地区为重心，在广东及其他地区的业务和资源投入较少，作为新进入者为更好的开拓其他地区市场，公司采取了整体比广西本土市场更优惠的销售价格策略。近年公司对广东地区的终端业务拓展取得较好的效果，品牌知名度和客户资源逐步建立，议价能力有所提升，导致其他地区终端业务 PVC 产品毛利率和广西地区差异缩减。此外，除广东外，近两

年公司还新发展了海南、贵州、云南等地经销商，导致报告期其他地区经销商业务 PVC 产品毛利率和广西地区差异水平存在波动。

综上所述，报告期各期公司广西地区的经销商和终端毛利率均分别高于其他地区经销商和终端毛利率，与其跨区域开发客户而采取的相对广西本土更优惠的销售价格策略是相符的，具有合理性。

六、说明“更多发挥透明的出厂价格传导机制，逐步灵活调整降低返利水平”的具体含义，发行人降低返利水平是否影响经销商销售积极性，是否存在销售收入下滑风险；

发行人的产品定价机制是以发行人出厂基础价格配以相关折扣政策。一般来说，出厂基础价格调整的频次相对较少，主要是根据原材料价格、市场需求、经营环境等较大变化而实施。而日常实际的销售结算价格管理制定更多是以折扣政策来体现。出厂基础价格相对更为透明，较容易被下游客户和竞争对手了解到，而折扣政策则用于厂商内部实际对经销商的定价和管理，商业机密性更强。过往，基于历史经营传统、商业竞争考虑等原因，发行人名义出厂基础价格相对较高，较实际销售价格差异较大，实践中主要更多通过以折扣政策的方式进行调节并最终定价。发行人按出厂基础价格进行折扣后的金额作为实际销售价格，并与客户结算、确认收入和开具增值税发票。

名义出厂基础价格与实际销售价格差异较大，会存在一定的弊端：（1）一般来说，经销商仅关心发行人与其结算的实际销售价格，名义出厂基准价格对其来说并不太重要。但实践中，由于实际出厂销售定价不透明，名义出厂基础价格可参考性低，导致经销商将产品配送销售至作为渠道终端的各级五金建材店时，会造成双方一定的利益冲突或交易障碍。比如说，对于部分五金建材店来说，其会认为经销商对其报价虚高，一味压价或争取更多优惠，从而损害经销商利益和销售积极性；对于部分经销商，其会给予下游五金建材店偏离实际采购价较多的偏高价格，从而挤压了五金建材店的利润空间，降低了其入货和销售的积极性，也会使成其对外销售定价不合理，最终影响发行人产品市场销售；（2）不能有效发挥以发行人产品出厂价为基准对各层级销售体系市场定价的指导和参考作用，从而使经销商销售及下游各级五金建材店零售价格体系较为混乱，不利于发行人销售战略规划的实施以及渠道体系的建设。

因此，发行人拟调整完善相关价格政策。“为更多发挥透明的出厂价格传导机制，逐步灵活调整降低返利水平”是指公司通过调整名义上较高的出厂价格，并逐步优化折扣政策，控制降低折扣规模，使出厂基础价格与实际销售价格差异控制在合理范围内，使公司整体定价体系更为透明，有助于更好的平衡下游各级渠道利益关系，规范市场价格体系和渠道体系发展，更好的传导推动终端零售网点积极性，带动公司产品销售，提升市场占有率。

未来发行人仍将采取以出厂基础价格与相关折扣政策结合的定价机制，整体折扣规模适当控制降低是配合名义出厂基础价格合理调整一并进行的，剔除短期因素，不会对发行人对经销商的实际定价水平产生重大影响，发行人仍将结合销售目标和计划、市场竞争等因素，积极采取科学、合适、市场化、灵活动态调整的折扣政策提升经销商市场拓展积极性，良性激励促进发行人产品销售。2020 年上半年，发行人营业收入同比实现增长，不存在因上述调整影响发行人经销商销售积极性以及使销售收入下滑风险。

七、披露发行人经销模式下的毛利率是否具有持续下滑风险，发行人的 PVC 产品是否具有市场竞争力，毛利率下滑是否影响发行人的持续经营能力，发行人是否存在业绩大幅下滑风险，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求分析并披露对发行人持续经营能力的影响。

（一）披露发行人经销模式下的毛利率是否具有持续下滑风险，发行人的 PVC 产品是否具有市场竞争力，毛利率下滑是否影响发行人的持续经营能力，发行人是否存在业绩大幅下滑风险

PVC 系列管道产品作为发行人的核心业务产品，主要通过经销模式进行销售。报告期内，发行人通过经销模式销售的 PVC 系列产品毛利率分别为 28.29%、23.59%、18.82%和 22.45%，整体出现下滑，是发行人为进一步巩固市场地区，扩大市场占有率，采用积极进取的营销策略参与市场竞争并持续支持经销商开拓工程类项目等综合因素导致，不排除因为市场竞争程度进一步激烈促使发行人为确保市场地位持续让利，导致毛利率持续下滑影响发行人的持续经营能力甚至出现业绩大幅下滑的风险。

（二）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求分析并披露对发行人持续经营能力的影响

1、目前，国家系列政策十分有利于塑料管道行业发展。国家在乡村振新规划、农村饮水安全、城市污水处理、城市地下综合管廊建设等推出了系列支持政策，未来广西、广东以及湖南、江西、海南、贵州等周边区域在市政、环保、农村水利等领域的持续投入将带来较大的塑料管道需求，为公司经营发展提供良好的外部环境，有利于持续提升公司的营业规模。发行人所处行业不存在受国家政策限制或国际贸易条件影响重大不利变化风险。

2、在我国城镇化的持续推动下，高层住宅，商务写字楼、城市商业综合体、酒店等城市商业空间以及机场、车站、轨道交通等城市公共空间的建设，都将催生对建筑工程塑料管道的使用需求以及城市管网的铺设需求；我国积极推进海绵城市建设和地下综合管廊建设，促使城市管网建设加快进行改造升级，带动市政工程塑料管道的需求；农业现代化和新农村建设的发展，带动农村节水灌溉工程建设和农村饮水安全工程建设等农村基础设施的建设进

一步扩大塑料管道的应用范围。发行人所处行业不存在出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

3、发行人作为国内塑料管道行业的先行者之一，拥有自治区级技术中心和研发中心，在 PVC-U、PE 和 PP-R 管材管件产品的配方设计、结构设计、模具开发、生产技术以及检测技术等方面自主掌握了多项核心技术，形成了较为雄厚的技术创新积累，参与多项国家标准的起草工作。塑料管道整体市场较为分散，除少数几家在全国市场均有较强的知名度和拓展深度之外，大部分公司市场主要集中在各自所处的周边区域，发行人在广西地区有较突出的区域优势。相比可比上市公司，发行人从事塑料管道行业经验积累时间更长。

4、发行人所属行业的上游主要是 PVC、PP 和 PE 等高分子材料以及各类辅料，上述材料所属行业均为充分竞争市场，不存在由于供求关系变化导致公司原材料采购价格出现重大不利变化的情形；发行人所属行业的下游为塑料管道各应用领域，在我国城镇化、城市地下管网工程建设、农村节水灌溉和饮水安全工程建设的带动下，我国塑料管道的需求将呈现持续稳定的增长态势，不存在导致公司销售价格出现重大不利变化的情形。

5、发行人是国内塑料管道行业的先行者，自 20 世纪 80 年从事塑料管道行业以来，未进行业务转型。发行人不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情形。

6、发行人主要客户未因包括新冠疫情在内的因素而出现重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。

7、发行人一直以来持续投入研发，持续开发新配方、设计新结构以及提升生产工艺，不存在工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降的情形；发行人不存在重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。

8、报告期内，发行人财务状况良好，主营业务突出，盈利能力较强，营业收入持续增长，不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象的情形。

9、发行人的核心技术来源于公司长期的自主研发投入和积累，截至本招股说明书签署之日，公司不存在涉及商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的纠纷或诉讼。

综上所述，我们认为，发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力。

八、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、获取发行人分产品、分渠道的销售毛利率并与同行业可比公司公开的披露的信息对比分析，核查发行人毛利率变动与同行业可比公司差异的合理性；

2、访谈发行人高级管理人员，确认发行人人工成本变化对毛利率的影响；

3、访谈发行人销售负责人，获取发行人 2019 年的促销政策及变化情况，并了解其与同行业可比公司是否存在差异，分析发行人促销政策对毛利率的影响；了解发行人出厂价格、折扣、返利水平对经销商采购的作用机制；

4、查阅经销商客户的销售合同、销售明细、折扣明细、关于其下游客户的调查表，访谈销售相关人员，核查经销商客户 PVC 产品毛利率差异较大的原因及合理性；

5、分析发行人的毛利率是否具有持续下滑风险和对发行人的持续经营能力的影响；

6、获取发行人 2019 年的促销政策及变化情况，访谈总经理及销售负责人，了解发行人调整政策的主要原因。

7、查阅经销商客户的销售合同、销售明细、成本明细，访谈总经理及销售负责人，分析毛利率下滑的原因，核查公司经销模式下的毛利率是否具有持续下滑风险，发行人的 PVC 产品是否具有市场竞争力，毛利率下滑是否影响发行人的持续经营能力，发行人是否存在业绩大幅下滑风险；比对《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4，核查公司是否具有直接面向市场独立持续经营的能力。

（一）核查结论

经核查，我们认为：

1、2017 年和 2018 年发行人毛利率高于雄塑科技和永高股份，主要原因是发行人前期主要依靠其在广西地区积累的知名度，以毛利率及现金流为主要目标，导致其毛利率较高；2018 年和 2019 年发行人经销和直销渠道毛利率差异增大，主要系发行人给予经销商价格鼓励其开工程类客户市场和调整经销渠道售价所致；报告期内发行人 PVC 产品毛利率变化趋势与同行业可比公司不一致，主要系发行人产品覆盖区域和销售规模远低于可比公司，发行人综合考虑市场环境并结合自身业务特点调整业务发展方向所致。

2、2017 年，发行人针对部分管材生产人员的工作时间由“四轮三班倒”调整为“三轮两班倒”，由于管材生产人员工资主要是计件工资，与产量挂钩，该调整对发行人生产人员总体人工成本和毛利率影响较小。

3、发行人 2019 年下半年下调出厂价格和调整折扣促销力度系发行人综合考虑市场环境并结合自身业务特点作出，与同行业可比公司存在差异。

4、经销商 PVC 产品毛利率差异较大与对其销售的产品结构、所覆盖销售区域是否为薄弱区域、下游客户特征、申请工程价格等因素相关，差异原因具有合理性。

5、发行人广西地区 PVC 产品毛利率与其他地区存在差异，其中，2017 年和 2018 年广西地区 PVC 产品毛利率远高于其他地区，主要系发行人产品作为广西地区的著名品牌多年深耕广西地区市场所致；2019 年发行人于广西地区 PVC 产品毛利率低于其他地区，主要系发行人针对传统经销渠道调整价格所致，且与发行人 2018 年为跨区域开发客户而采取的相对广西本土更优惠的销售价格策略不存在矛盾。

6、发行人采取以出厂基础价格与相关折扣政策结合的定价机制，整体折扣规模适当控制降低是配合名义出厂基础价格合理调整一并进行的，剔除短期因素，不会对公司对经销商的实际定价水平产生重大影响。截至 2020 年 6 月 30 日，公司不存在影响公司经销商销售积极性以及使销售收入下滑风险的情形；

7、报告期内，发行人经销 PVC 产品的毛利率有所下滑是公司为进一步巩固市场地区，扩大市场占有率，采用积极进取的营销策略参与市场竞争并持续支持经销商开拓工程类项目等综合因素导致。发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力。

问题 13.关于 PE 产品毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内发行人 PE 产品毛利率为 31.19%、28.52%和 23.51%。根据公开资料，同期雄塑科技 PE 产品毛利率为 25.46%、20.44%、27.93%；永高股份 PE 产品毛利率为 21.76%、18.00%、27.23%；东宏股份 PE 产品毛利率为 28.85%、22.25%、30.42%；发行人与同行业可比公司 PE 产品毛利率水平及变化趋势不同；

（2）报告期内，发行人 PE 给水产品毛利率为 36.06%、34.17%和 33.87%，PE 排水产品毛利率分别为 15.63%、23.96%和 18.59%，两类产品毛利率差异较大且变化趋势不同；

（3）报告期内发行人 PE 产品前十大客户毛利率存在较大差异。如 2019 年的广东省建筑工程机械施工有限公司、福州闽龙铁路工程有限公司，2018 年的南宁市邕宁区农林水利局、东莞市环境保护局塘厦分局、中国建筑第七工程局有限公司，2017 年的广东金辉华集团有限公司、广东金辉华集团有限公司、广西壮族自治区南宁水利电力工程处、广西建工集团海河水利建设有限责任公司等客户毛利率水平较高。

请发行人：

（1）结合 PE 产品用途、功能、原材料构成、采购成本情况等，详细说明 2017 年、2018 年发行人 PE 产品毛利率高于同行业可比公司、2019 年低于同行业可比公司且发行人毛利率

变化趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性；

（2）结合同行业可比公司同类产品、产品功能、成本构成、原材料价格变化等，分析发行人 PE 给水产品毛利率高于 PE 排水产品毛利率较多的原因及合理性、2018 年 PE 排水毛利率大幅上升、2019 年又下降的原因及合理性；

（3）分销售模式说明报告期内 PE 产品销售金额、毛利率与同行业可比公司直销、经销 PE 产品毛利率比较情况；

（4）结合产品用途、销售模式、销售规模等说明 PE 产品前十大客户毛利率差异较大的原因及合理性；

（5）说明发行人 PE 产品毛利率水平较高，是否具有可持续性，未来是否存在毛利率继续下滑的风险。如有，请补充披露相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合 PE 产品用途、功能、原材料构成、采购成本情况等，详细说明 2017 年、2018 年发行人 PE 产品毛利率高于同行业可比公司、2019 年低于同行业可比公司且发行人毛利率变化趋势与同行业可比公司不一致的原因及合理性；

报告期内，发行人 PE 产品毛利率与同行业可比公司对比如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
雄塑科技	24.41	27.93	20.44	25.46
永高股份	26.95	27.23	18.00	21.76
伟星新材	35.52	38.10	33.14	34.55
顾地科技	21.89	18.58	15.32	18.56
东宏股份	-	30.42	18.58	22.25
沧州明珠	23.60	21.74	18.34	22.05
平均值	**26.47**	**27.33**	**20.64**	**24.11**
本公司	18.93	23.51	28.52	31.19

注：同行业可比公司中国联塑、纳川股份和青龙管业未单独披露 PE 产品毛利率。

报告期内，2017-2019 年，同行业可比公司毛利率呈现先下降后上升趋势，2020 年 1-6 月，顾地科技、沧州明珠较 2019 年分别上升 3.31、1.86 个百分点，其他公司则较 2019 年出现下滑。而发行人 PE 产品毛利率则呈持续下降趋势，其中，2017 年及 2018 年高于行业平均水平，2019 年至 2020 年 6 月则低于行业平均水平，主要原因是同行业可比公司 PE 管

道产品发展较多年，产品结构和业务较为成熟，而发行人在已有 PE 给水管道产品基础上，于报告期内新发展了 PE 排水管道产品，并于 2019 年才完成新厂区 PE 市政排水管扩产项目的投产。另外，同行业可比公司 PE 产品的主导品种类型和应用领域也有所差异，具体说明如下：

公司名称	主要 PE 产品类型	主要 PE 产品应用领域
雄塑科技	给水管、排水管、燃气管、采暖管	市政供水、采暖、燃气、排水排污
永高股份	给水管、排水管、电缆套管、燃气管、采暖管	家装、建筑工程、市政工程、农业灌溉、电力电缆保护、燃气
伟星新材	给水管、排水管、燃气管、采暖管	市政供水、采暖、燃气、排水排污
顾地科技	给水管、排水管、燃气管、矿用管、地下通信管道	市政供水、排水工程、农业灌溉、通信电缆保护、水利工程、燃气、煤矿井下供水排水等
东宏股份	给水管、排水管、燃气管、复合管	矿山、燃气、市政工程、热力、工业领域
沧州明珠	给水管、燃气管、核电用管	市政供水、采暖、燃气、核电等
发行人	**给水管、排水管、电缆套管**	**市政供水、排水排污、电力电缆管网**

发行人 PE 产品主要包括 PE 给水管道和 PE 市政排水管道，其中，PE 给水管道主要用于城镇市政给水网、灌溉引水工程等项目，具有较强的抗压性、寿命长、耐腐蚀、健康环保和施工方便等优点，毛利率较高。发行人 2017 年 10 月新增 PE 市政排水管道产品，主要用于市政埋地排水、排污等项目，毛利率相比给水产品较低。

此外，发行人给水与市政排水管道产品所用原材料存在一定差异，具体而言，PE 给水管道出于性能、卫生的要求，使用聚乙烯新料进行生产，且较少添加辅料，聚乙烯新料占整体材料耗用的比例达到 90%以上；而 PE 市政排水产品则同时使用聚乙烯的新料与环保再生料进行生产，且二者占材料耗用比例约为 60%，还需添加碳酸钙等辅料。

报告期内，发行人 PE 各类产品的销售收入及毛利率如下：

单位：万元、%

产品类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率
PE 给水管道	3,341.09	42.44	34.03	5,542.54	32.25	33.87
PE 市政排水管道	4,530.72	57.56	7.79	11,642.80	67.75	18.59
合计	**7,871.81**	**100.00**	**18.93**	**17,185.35**	**100.00**	**23.51**

续：

产品类型	2018 年度			2017 年度		
	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率
PE 给水管道	6,153.57	44.67	34.17	3,627.54	76.14	36.06

产品类型	2018 年度			2017 年度		
	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率	销售金额	占 PE 销售金额比例	毛利率
PE 市政排水管道	7,621.36	55.33	23.96	1,136.54	23.86	15.63
合计	**13,774.93**	**100.00**	**28.52**	**4,764.07**	**100.00**	**31.19**

2017 年，发行人 PE 产品毛利率高于同行业可比公司平均值，主要原因发行人 2017 年以 PE 给水产品为主，占当期 PE 产品销售比例达到 76.14%，且当年四季度才新增 PE 市政排水管道产品，由于同行业可比公司规模较大，PE 产品收入结构中均包括给水和排水管道，因此发行人 2017 年 PE 产品毛利率高于同行业可比公司系 PE 给水管道占比较高，拉高毛利率水平所致。

2018 年，发行人 PE 产品毛利率较上一年度下降，与同行业可比公司趋势一致，但仍高于可比公司平均值，主要原因为发该年度发行人 PE 给水产品毛利率水平保持稳定且高于排水产品，而 PE 排水产品毛利率水平较 2017 年度毛利率水平上升，整体销售比例大幅提升综合影响所致。具体而言，2018 年，发行人主动开拓广东市场，当期推出了高性能 HDPE 排水产品，该类型产品售价及毛利率水平较高，整体抬高了 PE 市政排水产品的毛利率水平。而 PE 市政排水产品毛利率上升的同时，其销量占比亦大幅提升，因此拉低发行人当期 PE 产品毛利率的同时，仍高于行业平均水平。

2019 年，同行业可比公司 PE 产品毛利率较上年均呈增长趋势，而发行人 PE 产品毛利率下降，主要原因是 2019 年受上游 PE 原材料整体下跌的影响，同行业可比公司采购成本下降，毛利率较上年增加。当年发行人 PE 给水管道产品毛利率基本保持稳定，主要原因为 2019 年发行人 PE 给水管道销售价格较上一年度下降了 10.56%，基本抵消了聚乙烯采购价格下跌带来的成本利好影响。而 PE 市政排水管道 2019 年毛利率下降主要系一方面因发行人产品结构问题，新料的耗用量占聚乙烯材料总耗用的比例由上年 32.66%上升为 57.11%，新料价格下跌及用量上升同步影响使聚乙烯材料综合单位成本同比变化较小，而当年辅料耗用单价、用量有所上升，进而导致单位材料成本整体上升。另一方面，由于发行人新厂区投入使用，市政排水管道搬入新厂进行生产，除固定资产的折旧外，增加了生产线设备搬迁的维修费用，计入当期成本，导致制造费用上升。综合以上因素影响，导致发行人与同行业可比公司存在差异。

二、结合同行业可比公司同类产品、产品功能、成本构成、原材料价格变化等，分析发行人 PE 给水产品毛利率高于 PE 排水产品毛利率较多的原因及合理性、2018 年 PE 排水毛利率大幅上升、2019 年又下降的原因及合理性；

（一）结合同行业可比公司同类产品、产品功能、成本构成、原材料价格变化等，分

析发行人 PE 给水产品毛利率高于 PE 排水产品毛利率较多的原因及合理性

报告期内，发行人 PE 给水产品毛利率高于排水产品，主要原因为：

（1）PE 给水产品生产标准要求较高，其中，卫生、健康环保且能够承受一定的压强是其较 PE 排水产品明显的优势，技术水平要求较高；

（2）根据《生活饮用水卫生监督管理办法》生产和销售给水管道产品需要取得省级卫生健康行政部门颁发的涉及饮用水卫生安全的产品许可批准，PE 给水产品的生产具有一定的门槛，因此，PE 给水产品领域能够参与的厂商数量远小于 PE 排水产品；同时，PE 给水管道使用聚乙烯新料进行生产，且其占比达到 90%以上，因此材料成本高于一般排水管道，因此售价也高于排水产品；

（3）由于 PE 给水产品主要面向水利局、自来水厂和大型建筑施工企业，该类企业对生产给水产品的厂商均有一定的要求，因此PE给水产品市场竞争的激烈程度低于PE排水产品，从而导致发行人 PE 给水产品毛利率高于 PE 排水产品。

（二）2018 年 PE 排水毛利率大幅上升、2019 年又下降的原因及合理性

2018 年发行人 PE 排水毛利率上升的主要原因是：2018 年 PE 排水产品新增强化性能的 HDPE 产品，当年产生销售收入 1,848.51 万元，该产品单位平均售价 19,831.60 元/吨，较其他 PE 排水产品平均价格高 132.67%，从而导致发行人 PE 排水产品平均售价大幅增加，发行人 PE 排水产品毛利率增加。

2019 年发行人 PE 排水产品毛利率下降的主要原因是产品单位成本较上年增长所致，其中 PE 市政排水管扩产项目于 2019 年下半年在新厂区开始初步建成投产，由于新产线磨合、规模化效应需要一定过程，并涉及原生产线搬入新厂车间，运行初期产生维修调试费用等，也导致 PE 市政排水管扩产项目前期运行单位生产成本相对较高；另外，发行人 PE 排水产品耗用的辅料价格较上年增长，从而导致发行人 PE 排水产品单位成本增加，毛利率下降。

三、分销售模式说明报告期内 PE 产品销售金额、毛利率与同行业可比公司直销、经销 PE 产品毛利率比较情况；

报告期内分销售模式的 PE 产品销售金额、毛利率如下：

单位：万元、%

五一管业	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售收入	销售毛利率	销售收入	销售毛利率	销售收入	销售毛利率	销售收入	销售毛利率
经销商	4,443.61	1.29	6,988.27	1.56	5,697.00	11.34	1,629.59	13.51

直销	3,428.20	41.80	10,197.08	38.56	8,077.93	40.64	3,134.48	40.38
合 计	7,871.81	18.93	17,185.35	23.51	13,774.93	28.52	4,764.07	31.19

同行业可比公司除沧州明珠采取直销模式外，其他公司均采取经销和直销相结合的模式，基本以经销为主，但上述公司并未在公开资料中具体披露分销售模式的产品销售情况。发行人 PE 直销主要面向各级市政部门单位或大型市政建筑施工企业的重点或大型水利、市政给排水、排污工程等市政类塑料管道项目；经销商销售则主要面向各地市政工程企业、建筑施工企业的分散、零星、中小规模的给排水、排污工程等市政、房地产开发类塑料管道项目。

近年，在海绵城市建设、城市地下管网及综合管廊建设、污水处理、农村水利建设、农村人居环境整治等国家相关政策的推动和影响下，市政领域塑料管道市场发展迅速，也将是塑料管道行业未来重要的增长点。全国各地大量的地方性中小规模、中低端品牌的塑料管道生产商大量涌入，采取低价竞争策略，并带来了产品质量参差不齐，使市场竞争较为激烈和不规范。随着行业的不断发展，市政类客户对企业资质、产品质量和技术、品牌和专业服务等方面日益看重，行业正迎来重新“洗牌”的机会，预计更多的市场份额将被具有较强品牌影响力和综合实力的大型生产厂商所抢占，行业市场集中度将会进一步提升。现阶段，公司积极通过直销方式开拓大型市政类客户和项目的同时，也十分重视利用经销商方式拓展各地分散的中小型市政工程项目市场，主要原因是通过经销商销售可有助于加快公司品牌和产品推广，提升公司不同层级市政管道产品的有效供应能力，并能做好市政类客户产品配送、技术支持及售后服务等工作，使公司 PE 产品更好的渗透抢占各地方分散的、中小项市政管道项目市场，扩大公司在区域内各级市政管道市场份额，快速打造并提升公司在市政管道领域的品牌影响力和积累项目经验，提高各类市政工程投资建设方、承包方、分包方、设计单位等对公司品牌的认知度和采购使用习惯。此外，市政管道项目一般建设周期较长，销售回款较慢，通过经销商模式，可有助于公司加快业务规模扩张的同时，加快资金回流，减少规模较大、时间较长的应收款资金占用。

报告期内，发行人 PE 产品经销毛利率显著低于直销毛利率正与上述背景有关，具体原因为：（1）经销商与直销的产品定位不一样，经销面向的是各种分散的中小规模的工程项目，产品的品级更多元，附加值相对较低，产品总体毛利率较直销产品低；（2）由于是经销渠道，其产品定价本身要比直销要低。加上 2019 年公司 PE 排水产品新投产，结合新产能优势，为更好的依托各地经销商渠道和资源推广和发展市政管道产品，快速有效切入并占据区域内各层级、细分领域的市政管道市场，挖掘和服务好各类潜在市政管道客户，通过打造品牌影响力、积累项目应用经验、市场渗透等方式，把握行业洗牌机会，为未来建立市场地位优势，实现业务扩张和长期持续良好发展奠定基础，因此现阶段公司通过适当让利培育发展各地有

实力的市政类经销商，因此给予经销商较低的价格优惠；（3）经销商模式有助于公司更好的资金回流，加快业务发展。但考虑到下游市政管道客户回款周期较慢，经销商承担了较大的资金占用压力，为提升其激励性并促使其健康发展，公司结合资金回款因素考虑，给予了经销商相应的价格优惠。

四、结合产品用途、销售模式、销售规模等说明 PE 产品前十大客户毛利率差异较大的原因及合理性；

报告期内 PE 产品前十大客户销售模式、销售规模、产品用途以及毛利率情况如下：

年度	排名	客户名称	销售类型	销售区域	销售内容	销售数量（吨）	销售金额（万元）	销售占同类产品比重（%）	销售单价（元/吨）	定价依据	毛利率(%)	毛利率变动原因	销售占客户同类采购比重
2020年1-6月	1	中国电力建设股份有限公司	直销	广东	排水管道	502.38	777.33	9.87	15,473.00	招投标定价	38.42	招投标定价，产品质量要求较高，毛利率高	30%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	2	广东新泽西实业投资有限公司	经销	广东	排水管道	632.40	742.74	9.44	11,744.84	在指导价基础上协商定价	21.59	正常范围内变动	70%左右
	3	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	直销	广东	给水管道	412.27	704.57	8.95	17,090.30	在指导价基础上协商定价	53.42	该客户采购给水管道用于市政项目，毛利率偏高	100%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	4	贵港市福鹏贸易有限公司	经销	广西	给水管道	255.93	334.50	4.25	13,069.97	在指导价基础上协商定价	36.45	该客户采购给水管道，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的工程）
	5	广西建工集团冶金建设有限公司	直销	广西	排水管道	169.31	288.89	3.67	17,062.85	在指导价基础上协商定价	51.66	产品质量要求较高，毛利率高	100%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	6	钦州市钦北区水利局	直销	广西	给水管道	101.32	181.44	2.30	17,907.45	招投标定价	54.70	招投标定价，产品质量要求较高，毛利率高	100%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	7	中国建筑一局（集团）有限公司	直销	广西	给水管道、排水管道	120.98	155.95	1.98	12,890.72	招投标定价	27.24	招投标定价，产品质量要求较高，毛利率高	100%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	8	中铁十一局集团第四工程有限公司	直销	广东	排水管道	90.06	132.40	1.68	14,702.03	在指导价基础上协商定价	36.81	招投标定价，产品质量要求较高，毛利率高	80%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	9	博白县水利局	直销	广东	排水管道	47.03	107.14	1.36	22,781.50	招投标定价	64.67	招投标定价，产品质量要求较	100%

年度	排名	客户名称	销售类型	销售区域	销售内容	销售数量（吨）	销售金额（万元）	销售占同类产品比重（%）	销售单价（元/吨）	定价依据	毛利率(%)	毛利率变动原因	销售占客户同类采购比重
												高，毛利率高	
	10	广东昌泰铭实业发展有限公司	经销	广东	给水管道、排水管道	87.95	105.28	1.34	11,969.67	在指导价基础上协商定价	19.94	正常范围内变动	70%左右
	合 计					2,419.62	3,530.25	44.85%	14,590.08		39.30		
2019年	1	广东省建筑工程机械施工有限公司	直销	广东	排水管道	886.47	1,725.40	10.04	19,463.75	在指导价基础上协商定价	46.17	该客户采购排水管道用于市政项目，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的工程）
	2	东莞市驰鼎贸易有限公司	直销	广东	排水管道	593.14	1,007.63	5.86	16,988.06	在指导价基础上协商定价	37.43	该客户采购排水管道用于市政项目，毛利率偏高	40%左右
	3	中国铁建股份有限公司	直销	广东	排水管道	784.93	912.61	4.79	11,626.65	招投标定价	31.09	招投标定价，产品质量要求较高，毛利率高	30%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	4	广东新泽西实业投资有限公司	经销	广东	排水管道	446.02	565.15	3.29	12,671.11	在指导价基础上协商定价	16.70	正常范围内变动	80%左右
	5	博白县水利局	直销	广西	给水管道	218.47	504.50	2.94	23,092.43	招投标定价	60.49	招投标定价，产品质量要求较高，毛利率高	100%
	6	中国电力建设股份有限公司	直销	广东	排水管道	348.99	484.49	2.82	13,882.57	招投标定价	29.82	正常范围内变动	30%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	7	福州闽龙铁路工程有限公司	直销	广西	给水管道、排水管道	253.94	469.70	2.73	18,496.81	在指导价基础上协商定价	48.20	该客户采购给水管道、排水管道用于市政项目，毛利率偏高	100%（仅指五一涉及的工程）
	8	东莞市汇浚实业投资有	经销	广东	排水管道	446.32	462.54	2.69	10,363.43	在指导价基础上协	23.57	正常范围内变动	80%左右

年度	排名	客户名称	销售类型	销售区域	销售内容	销售数量（吨）	销售金额（万元）	销售占同类产品比重（%）	销售单价（元/吨）	定价依据	毛利率(%)	毛利率变动原因	销售占客户同类采购比重
		限公司								商定价			
	9	广东力量实业有限公司	经销	广东	排水管道	380.52	448.41	2.61	11,784.30	在指导价基础上协商定价	6.78	该客户是市政经销商，采购排水管道用于市政项目，毛利率偏低	60%左右
	10	广东鸿高建设集团有限公司	直销	广东	排水管道	213.15	368.62	2.14	17,294.02	在指导价基础上协商定价	40.15	该客户采购以排水管道用于市政项目，毛利率偏高	40%左右
	合计					4,571.94	6,949.06	40.44	15,199.37		36.20		
2018年	1	南宁市邕宁区农林水利局	直销	广西	给水管道	541.32	1,095.60	7.95	20,239.48	招投标定价	49.14	招投标订价，产品质量要求较高，毛利率高	100%（仅指五一管业涉及的工程）
	2	东莞市环境保护局塘厦分局	直销	广东	排水管道	310.52	816.93	5.93	26,308.78	招投标定价	65.52	招投标订价，产品质量要求较高，毛利率高	30%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	3	中国建筑第七工程局有限公司	直销	广东	排水管道	311.87	592.99	4.30	19,013.67	招投标定价	49.90	招投标订价，产品质量要求较高，毛利率高	10%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	4	桂林市伟氏贸易有限公司	经销	广西	给水管道、排水管道	655.85	503.79	3.66	7,681.50	在指导价基础上协商定价	7.96	该客户是采购排水管道，毛利率较低	40%左右
	5	广东金明环保科技有限公司	直销	广东	给水管道、排水管道	267.12	390.77	2.84	14,628.95	在指导价基础上协商定价	35.10	正常范围内变动	20%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	6	藤县水利局	直销	广西	给水管道	216.89	387.45	2.81	17,863.75	招投标定价	38.77	招投标订价，产品质量要求较高，毛利率高	95%左右（仅指五一管业涉及的工

年度	排名	客户名称	销售类型	销售区域	销售内容	销售数量（吨）	销售金额（万元）	销售占同类产品比重（%）	销售单价（元/吨）	定价依据	毛利率(%)	毛利率变动原因	销售占客户同类采购比重
													程）
	7	广东简典科技发展有限公司	经销	广东	给水管道、排水管道	261.43	340.25	2.47	13,015.03	在指导价基础上协商定价	22.42	正常范围内变动	20%左右
	8	惠城区金诚鑫建材销售部	经销	广东	排水管道	280.99	211.38	1.53	7,522.57	在指导价基础上协商定价	3.83	该客户采购排水管道，毛利率较低	10%左右
	9	惠州市谦谦水电服务有限公司	经销	广东	排水管道	255.01	211.21	1.53	8,282.63	在指导价基础上协商定价	6.73	该客户排水管道，毛利率较低	20%左右
	10	深圳市市政工程总公司	直销	广东	排水管道	146.59	209.89	1.52	14,318.45	在指导价基础上协商定价	38.33	正常范围内变动	5%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	合计					3,247.58	4,760.25	34.56	14,657.83		39.41		
2017年	1	广东金辉华集团有限公司	直销	广东	给水管道、排水管道	317.67	508.99	10.68	16,022.79	在指导价基础上协商定价	43.56	该客户采购给水管道、排水管道用于市政项目，毛利率偏高	90%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	2	百色市水利电力建筑工程处	直销	广西	给水管道	208.85	424.40	8.91	20,320.61	在指导价基础上协商定价	53.60	该客户采购给水管道用于市政项目，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的工程）
	3	广西祥海建设工程有限公司	直销	广西	给水管道	273.62	396.13	8.32	14,477.27	在指导价基础上协商定价	35.21	正常范围内变动	70%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	4	广西壮族自治区南宁水利电力工程处	直销	广西	给水管道	151.73	320.41	6.73	21,117.38	在指导价基础上协商定价	55.22	该客户采购给水管道用于市政项目，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的工程）

年度	排名	客户名称	销售类型	销售区域	销售内容	销售数量（吨）	销售金额（万元）	销售占同类产品比重（%）	销售单价（元/吨）	定价依据	毛利率(%)	毛利率变动原因	销售占客户同类采购比重
	5	广西建工集团海河水利建设有限责任公司	直销	广西	给水管道	139.98	275.95	5.79	19,713.47	在指导价基础上协商定价	49.26	该客户采购给水管道用于市政项目，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的工程）
	6	南宁市灿科贸易有限公司	经销	广西	给水管道	179.88	218.02	4.58	12,120.15	在指导价基础上协商定价	17.55		30%左右
	7	贺州市桂源水利电业有限公司	直销	广西	给水管道	118.33	213.49	4.48	18,041.82	在指导价基础上协商定价	43.09	该客户采购给水管道用于市政项目，毛利率偏高	90%左右（仅指五一管业涉及的工程）
	8	广西新亘盈管道工程有限公司	直销	广西	给水管道、排水管道	176.57	211.30	4.44	11,966.57	在指导价基础上协商定价	40.95	正常范围变动	100%（仅指五一管业涉及的工程）
	9	珠海市鑫通管业有限公司	经销	广东	排水管道	260.58	179.76	3.77	6,898.67	在指导价基础上协商定价	7.60	该客户排水管道，毛利率较低	50%左右
	10	广西博世科环保科技股份有限公司	直销	广西	排水管道	127.79	135.23	2.84	10,582.26	在指导价基础上协商定价	29.74	正常范围变动	10%左右
	合计					1,955.00	2,883.68	60.53	14,750.28		40.65		

8-2-150

报告期发行人PE管道客户以各地水利局、市政项目建设施工企业等为主，部分为市政类经销商。报告期各期PE系列产品毛利率分别为31.19%、28.52%、23.51%及18.93%，整体呈下降趋势。其中，终端直销类客户毛利率整体偏高，而市政经销商类客户毛利率较低，与发行人对终端客户与经销商的产品定位、定价模式差异等有关，具体参见本题前文回复。发行人直销项目通过招投标定价，或结合项目规模及回款条件协商议价；而经销商毛利率虽然较低，但其对发行人PE产品推广、市场拓展，提供配送、技术指导及售后服务，提升客户满意度，实现快速业务扩张等方面具有重要意义。另外，不同终端客户的定价差异与项目工程规模、具体产品质量和规格品种要求、回款进度、供货和服务要求等有关，发行人对市政经销商定价与其下游客户资源、回款能力、采购内容等有关。

综上所述，报告期内，PE产品部分主要客户毛利率差异较大，但具有合理性。

五、说明发行人PE产品毛利率水平较高，是否具有可持续性，未来是否存在毛利率继续下滑的风险。如有，请补充披露相关风险提示。

报告期内，发行人PE产品毛利率较高，主要是公司PE产品结构导致。前期公司PE产品以给水产品为主，2017年公司新开发推出PE排水产品。由于PE给水产品存在一定的生产资质要求，并对产品质量性能、安全等方面要求较高，而公司“刚柔”牌作为广西地区的著名品牌，在广西地区具有突出的品牌效应，经过多年的耕耘沉淀，公司生产的PE给水产品广泛应用于广西各地区水利局、自来水厂等工程项目，在供水、给水、农村饮用水安全、水利建设等方面具有较强的市场地位，因此，公司PE给水产品毛利率较高且保持较为稳定。而公司PE排水产品毛利率较低且2019年和2020年1-6月持续下滑，主要原因是PE排水产品系公司2017年新发展产品，一方面新产品试产到规模化、最优效率生产等需要一个爬坡过程，另受原有厂区产能所限，新建设的公司新厂区PE市政管道产品扩建项目2019年新建成投产，在设备产线调试磨合、产能利用率逐步改进提升、项目规模化效应尚未释放的投产初期，新厂房、设备相关的折旧、摊销会在短期内拉低产品毛利率；另一方面，近年受政策推动，各地城市地下管道改造等工程实施导致市政排水管道产品的市场需求增长，也带来了大量良莠不齐的生产厂商的涌入，市场竞争激烈，尤其是在一些中小项目领域，大打价格战的现象较为普遍。为加快推广和发展公司PE产品，迅速建立并提升公司PE排水产品的品牌影响和市场占有率，公司通过丰富的产品分级和相应的价格策略，培育和发展具有较强市政资源和经营实力的经销商进行各级市政项目市场拓展，公司根据经销商综合实力评判的基础上给予其较低的优惠价格。

随着发行人PE排水产品收入占比上升，PE综合毛利率呈现下降趋势。2020年上半年，受新冠肺炎疫情影响，市政管道项目投资、建设进度均有所延缓，市场竞争加剧，导致短期

内 PE 管道毛利率进一步降低。随着新冠肺炎疫情在我国已得到较好控制，各行业全面复工复产，我国经济开始恢复增长，国家也推出一系列刺激经济政策，各地重大基建、民生市政类项目加快推进，公司 PE 市政管道业务毛利率将会回升趋稳。

“以塑代钢”、“以塑代水泥”，使塑料管道成为未来我国管道市场发展的主要趋势。随着国家深入推进新型城镇化建设和区域经济发展，城市地下管网、综合管廊建设、海绵城市、智慧城市、水污染防治行动计划、煤改气等涉及政府管道管网规划安排的系列政策，为塑料管道行业带来了长期稳定和巨大的发展空间。同时塑料行业竞争进一步加剧，一些落后的产能被淘汰，行业发展资源向有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。

六、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人 PE 产品成本构成和原材料构成明细表、销售明细表、销售合同、同行业可比公司公开信息等，访谈发行人的生产和销售负责人，了解并分析发行人 PE 综合及分产品结构、分销售模式毛利率情况及变动原因、变化趋势与同行业可比公司不一致的原因；

2、查阅发行人 PE 产品成本构成和原材料构成明细表、销售明细表、销售合同、招投标文件、同行业可比公司公开信息、行业相关政策、行业研究报告等，访谈发行人的销售负责人，了解并分析发行人部分主要 PE 客户毛利率差异较大的原因以及未来发行人是否存在产品毛利率继续下滑风险。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、2017 年、2018 年发行人 PE 产品毛利率高于同行业可比公司、2019 年低于同行业可比公司且发行人毛利率变化趋势与同行业可比公司不一致的原因主要是由于发行人产品结构、相关产品报告期处于新开发、投产阶段、发行人销售策略等导致，具有合理性；

2、发行人 PE 给水产品毛利率高于 PE 排水产品毛利率较多，主要系 PE 给水产品与 PE 排水产品在产品特性、质量性能要求、生产资质以及发行人在细分领域的竞争优势等区别所导致；2018 年和 2019 年发行人 PE 排水产品毛利率先上升后下降主要原因系产品结构变化、PE 新产线投产初期新厂房和新设备成本摊销对毛利率影响较大、现阶段加快业务扩张下的产品销售策略等导致，符合公司实际经营情况和特点，具有合理性；

3、同行业可比公司并未具体披露分销售模式下的 PE 产品毛利率情况，但由于经销模式存在中间商差价，一般来说行业经销毛利率要低于直销毛利率。报告期内发行人 PE 产品经销毛利率和直销毛利率的差异原因与其经营销售策略有关，具有合理性；

4、发行人对不同终端客户的PE产品定价差异与项目工程规模、具体产品质量和规格品种要求、回款进度、供货和服务要求等有关。其中直销项目通过招投标定价，或结合项目规模及回款条件协商议价；；而发行人对市政经销商定价与其下游客户资源、回款能力、采购内容等有关。发行人部分报告期内PE产品前十大客户毛利率差异较大的原因符合公司实际经营情况，具有合理性；

5、未来随着发行人较PE给水产品毛利率相对较低的PE排水产品收入占比不断提升，或受市场竞争、自身产品市场拓展未及预期等因素导致主要产品价格下降，将可能引起公司毛利率继续下降风险，发行人已在招股说明书中进行了补充披露。

问题14.关于与山东东信塑胶合作生产PVC产品

申报材料显示：

（1）2017年11月，发行人与山东东信塑胶有限公司（以下简称东信塑胶）签订《合作协议书》，东信塑胶首期投入2条管材挤出生产线，用于生产PVC轴向中空管材和PVC-UH供水管材产品。发行人采购生产所需的配料和客户配套的配件，按照产成品每吨800元支付租赁费给东信塑胶。该合作模式下生产的产品由发行人总经销；

（2）2018年，发行人于9月份新增PVC-UH管道业务，2018年、2019年公司PVC-UH产品销售收入分别为664.61万元和2,281.65万元，毛利率分别为40.16%和30.27%，高于发行人其他PVC管材平均毛利率。2018年公司研发费用大幅增加，原因之一为2018年新增PVC-UH生产线。发行人认为随着PVC-UH销量的增加，毛利率还有较大的提升潜力；

（3）招股说明书中多次披露PVC-UH产品对发行人的意义，但未披露与前述与东信塑胶合作具体情况。

请发行人：

（1）在招股说明书中补充披露与东信塑胶合作具体情况，说明该合作模式下发行人总经销具体含义、生产产品品牌、产品质量责任划分情况；

（2）结合行业技术、生产线建设情况，说明以设备租赁形式构建生产线的原因、是否符合正常商业逻辑，相关交易的业务实质以及认定为技术合作是否准确；发行人是否具备PVC-UH产品的自主研发、生产能力，是否构成对东信塑胶的技术或设备依赖；

（3）结合合作协议约定的租赁费用等合作条款，说明相关设备租赁是否属于融资租赁，合作5年后生产线归属约定；

（4）披露合同约定相关费用的实际支付情况，与相关产品的销售金额是否匹配；以800

元/吨作为设备租赁费的确定依据和公允性，以产品收入分成冲抵设备租赁费的具体会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定；该生产线的建造成本，建成后满负荷产能情况，折旧计提政策和年折旧金额；

（5）结合设备租赁情况及在生产中的应用，说明发行人构建 PVC-UH 管道形成研发费用的具体内容；

（6）结合 PVC-UH 管材产品特性、应用领域、客户开拓情况、同行业可比公司情况，分析并披露毛利率较高的原因及合理性，发行人认为“未来随着 PVC-UH 销量的增加，公司毛利率还有较大的提升潜力”的具体依据；2019 年 PVC-UH 产品毛利率下降较多的具体原因，未来变化趋势，是否存在继续下降的风险；

（7）比较分析东信塑胶与上市公司新疆天业的具体合作情况，说明是否存在差异及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、在招股说明书中补充披露与东信塑胶合作具体情况，说明该合作模式下发行人总经销具体含义、生产产品品牌、产品质量责任划分情况；

根据发行人和东信塑胶于 2017 年 11 月 27 日签署的《合作协议书》，为推进 PVC-UH 管材和 PVC 双层轴向中空壁管材新技术的应用，借助东信塑胶技术优势和发行人当地资源和品牌优势，双方共同推动广东、广西市场，共创产品效益。东信塑胶为五一管业提供相关生产设备和技术服务，五一管业提供生产所需场地及辅助设备、存放区域等。五一管业按照每吨 800 元支付租赁费给东信塑胶，每两个月结算一次，按当年发货量计算。东信塑胶负责提供配方中的小料（小料收取成本价），发行人负责采购 PVC、钙粉、稳定剂等主料。

双方合作生产的产品全部由发行人总经销，总经销的含义是：双方合作生产的产品供应广东、广西全境，由发行人独家全权负责该市场区域的客户开发和销售。东信塑胶应将在该区域内的新客户信息、产品咨询、价格咨询和业务洽谈等工作主动移交给发行人，以免造成市场混乱，影响发行人营销工作。此外，为明确市场开发责任，广西省区域空白区域没有实际开展业务 6 个月以上，东信塑胶有权开发或安排代理；广东省区域没有实际开展业务 6 个月以上，东信塑胶有权开发或安排代理。

双方合作生产的产品品牌为发行人品牌，并由发行人进行生产，因此产品质量责任由发行人进行承担。但是东信塑胶有义务确保产品的正常生产满足销售需要，否则因东信塑胶原因导致出现不能保障销售发货相关情形的，发行人有权终止合作。

发行人和东信塑胶于 2020 年 1 月签署了相关《补充协议》，调整了租赁费，即自 2020 年 1 月 1 日起，发行人按照产成品每吨 700 元支付租赁费给东信塑胶。

报告期内，发行人与东信塑胶上述合作产品中以 PVC-UH 产品为主，该产品收入占双方合作产品收入的比例达 85%以上。

二、结合行业技术、生产线建设情况，说明以设备租赁形式构建生产线的原因、是否符合正常商业逻辑，相关交易的业务实质以及认定为技术合作是否准确；发行人是否具备 PVC-UH 产品的自主研发、生产能力，是否构成对东信塑胶的技术或设备依赖；

（一）结合行业技术、生产线建设情况，说明以设备租赁形式构建生产线的原因、是否符合正常商业逻辑，相关交易的业务实质以及认定为技术合作是否准确；

东信塑胶的主营业务为中大口径的 PVC 塑料管道及其他应用产品的研发、生产和销售，其生产基地位于山东省聊城市。由于受限于运输半径，东信塑胶产品运输至华南地区，运输成本较高，且根据东信塑胶的企业发展定位，目前以及将来一段时间尚无在南方地区设立生产基地规划。为了拓展销售市场，东信塑胶在各个省区寻找合作者。对于广西和广东地区，考虑到五一管业在塑料管道领域具有多年的技术研发和生产管理经验，发行人“刚柔牌”在南方市场尤其广西地区的品牌效应突出，符合东信塑胶的经营理念。对于五一管业来说，生产和销售新型大口径 PVC 管道可以作为发行人市政给排水管道产品系列的一个补充，丰富产品线，满足客户的多样需求。

东信塑胶在大口径 PVC-UH、PVC 双层轴向中空管材等塑料管道的生产设备和产品配方上拥有自主核心技术，双方基于互惠互利的原则，发挥各自在技术、生产和市场的优势，共同分享该类新型管道在广西和广东市场的收益。

东信塑胶为发行人提供生产设备、技术服务，发行人按照产成品每吨一定价格支付租赁费给东信塑胶，该租赁费的实质是单价固定，以产品销售数量挂钩的技术合作费性质。

（二）发行人是否具备 PVC-UH 产品的自主研发、生产能力，是否构成对东信塑胶的技术或设备依赖；

PVC-UH 产品并非发行人的主导产品，发行人主要将其作为已有产品系列的一个有益补充，以更好的满足下游客户多样化产品需求。该产品系发行人依托自身生产能力、销售渠道优势而采用对外合作开发模式的一项探索尝试。对于 PVC-UH 产品，与该产品性能、配方、设备管理等相关的技术及主要生产设备提供等方面依赖于东信塑胶，但在生产组织和管理以及混料、原料输送设施等辅助设备提供方面则依靠发行人。另外，PVC-UH 产品在国内尚属于新兴品种，其推出和应用时间不长，该产品的适用性和性能仍需通过大量工程应用来得到

检验和改进。双方合作的 PVC-UH 产品的持续研发改进仍有赖于发行人生产和销售过程中的经验积累和意见反馈。

PVC-UH 产品系发行人与东信塑胶秉持互惠互利原则，相互依托对方优势共同合作开发的项目，目前发行人在产品技术及设备方面存在对东信塑胶的依赖。该鉴于该产品并非发行人的主要产品，报告期内该产品收入占发行人营业收入比例均低于 7%，上述不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

三、结合合作协议约定的租赁费用等合作条款，说明相关设备租赁是否属于融资租赁，合作 5 年后生产线归属约定；

根据双方签署的《合作协议书》及相关《补充协议》，发行人按实际发货的产成品每吨 800 元向东信塑胶支付租赁费，每两个月结算一次（2020 年 1 月 1 日起，发行人按照产成品每吨 700 元支付租赁费给东信塑胶）。发行人支付 500 万元保证金给东信塑胶，5 年合作期结束后，发行人应退回所有东信塑胶提供的生产设备，东信塑胶向发行人退回保证金。

根据《企业会计准则》满足下列一项或数项标准的，应认定为融资租赁：（1）在租赁期届满时，资产的所有权转移给承租人；（2）承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可合理地确定承租人将会行使这种选择权；（3）即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分，这里的“大部分”通常是在租赁期占租赁开始日租赁资产尚可使用寿命的 75%以上；（4）承租人在租赁开始日最低租赁付款额的现值几乎相当于租赁开始日租赁资产的公允价值，这里几乎相当于，通常掌握在 90%以上；（5）租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用。

根据双方签署的协议，（1）租赁期届满，发行人将生产设备退回给东信塑胶；（2）发行人无购买租赁资产的选择权；（3）生产设备租赁期间为 5 年，该生产设备剩余使用寿命为 10 年，租赁期占租赁资产使用寿命的比例为 50% ，低于 75%的标准；（4）该生产设备租赁资产的原值为 951.96 万元，租赁合同生效日的租赁费现值为 816.40 万元，租期内的租赁费低于该生产设备租赁资产原值的 90%；（4）该生产设备不存在性质特殊，只有发行人才能使用的情况。

综上所述，本合作项目相关设备租赁不属于融资租赁，合作 5 年后生产线由东信塑胶收回。

四、披露合同约定相关费用的实际支付情况，与相关产品的销售金额是否匹配；以 800 元/吨作为设备租赁费的确定依据和公允性，以产品收入分成冲抵设备租赁费的具体会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定；该生产线的建造成本，建成后满负荷产能情况，

折旧计提政策和年折旧金额；

（一）披露合同约定相关费用的实际支付情况，与相关产品的销售金额是否匹配；

根据双方签署的《合作协议书》及相关《补充协议》，发行人每两个月，按发货量的产成品 800 元每吨的方式向东信塑胶支付租赁费。自 2020 年 1 月 1 日起，改成按 700 元每吨的方式结算。

发行人 2018 年 9 月开始与东信塑胶共同合作生产的 PVC-UH 产品、PVC 双层轴向中空管材，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人对上述合作产品的销售金额分别为 664.61 万元、2,281.65 万元和 1,873.15 万元。发行人按照双方约定以发行人实际销售开票金额对应的数量进行结算，发行人结算对应的数量分别为 467.17 吨、1,631.17 吨和 613.70 吨，发行人实际支付的租赁费是 37.37 万元、130.49 万元和 42.96 万元，因销售收入的金额与开票金额的差异导致根据销售数量测算的租赁费与实际支付租赁金额存在一定差异。

（二）以 800 元/吨作为设备租赁费的确定依据和公允性，以产品收入分成冲抵设备租赁费的具体会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定；

通过核查东信塑胶与某上市公司签订的 PVC-UH 等产品合作合同，东信塑胶为该上市公司提供相关设备，加工费按生产产品量计算，单位价格：800 元/吨。东信塑胶与发行人的合作费价格与东信塑胶对其他的无关联第三方价格一致，具有公允性。

发行人设备租赁费的结算依据与发行人产成品销量挂钩，并规定了保低费用，类似按设备占用与实际使用效果相结合付费，具有商业合理性。但不属于产品收入分成冲抵设备租赁费情形。发行人将使用东信塑胶提供的生产设备生产出的 PVC-UH 等产品产生的收入按照其他自有产品销售的正常收入确认方法和流程计入账面主营业务收入，产生的租赁费计入制造费用再结转到生产成本，最后随着产品销售转到主营业务成本，该处理方法符合《企业会计准则》的规定。

（三）该生产线的建造成本，建成后满负荷产能情况，折旧计提政策和年折旧金额；

该租赁生产线的建造成本为 951.96 万元，建成后满负荷产能为 13,500 吨/年；折旧计提政策：机械设备按 10 年计提折旧，模具设备按 12 年计提折旧；年折旧金额为 88.95 万元。

五、结合设备租赁情况及在生产中的应用，说明发行人构建 PVC-UH 管道形成研发费用的具体内容；

PVC-UH 相关租赁设备在生产中使用情况正常，该设备的重大调试和维护以及相关技术的后续研发改进等工作主要由东信塑胶派出技术人员负责，发行人主要负负日常生产相关的生产投料、设备操作、过程控制、检测等工作。发行人 PVC-UH 相关的研发内容主要是围绕

提升 PVC-UH 产品的生产效率、质量检测等方面进行。

2019 年有关 PVC-UH 管道的研发项目的情况如下：

序号	项目名称	研究目的	取得成果
1	PVC-UH 排水管材生产研究项目	提高生产效率	可减少出厂检验报废率

六、结合 PVC-UH 管材产品特性、应用领域、客户开拓情况、同行业可比公司情况，分析并披露毛利率较高的原因及合理性，发行人认为“未来随着 PVC-UH 销量的增加，公司毛利率还有较大的提升潜力”的具体依据；2019 年 PVC-UH 产品毛利率下降较多的具体原因，未来变化趋势，是否存在继续下降的风险；

（一）结合 PVC-UH 管材产品特性、应用领域、客户开拓情况、同行业可比公司情况，分析并披露毛利率较高的原因及合理性

PVC-UH 产品是近年来国内发展起来的新型 PVC 管道产品。根据《给水用高性能硬聚氯乙烯管材及连接件》（CJT493-2016）的定义，PVC-UH 管材是采用最小要求强度大于或等于 25MPa 的 PVC 混配料为原料，经挤出成型，并具有一体成型的钢骨架密封圈承口结构的管材。由于 PVC-UH 的材料强度明显优于 PE，相比于 PE 管道，在相同的耐压性能下，PVC-UH 管道的壁厚度可以更薄，材料成本低，同时 PVC-UH 管道可采用一体式内衬胶圈，高压密封性能好，伸缩节连接方式能根据管廊内温度变化补偿管材热胀冷缩造成的长度变化，安装更方便，近年来被逐渐应用到城市的各类地下管网工程。

报告期内，发行人 PVC-UH 管材及 PVC-U 双层轴向中空壁管材等产品主要通过直销的方式进行销售，下游客户主要各类城市给水、排水管网工程的施工商，包括深圳市建筑（集团）有限公司、深圳市鹏城建筑集团有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司等。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人合作生产产品的客户数量分别为 3 家、25 家和 20 家。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
直销	1,645.45	87.84%	2,044.97	89.63%	401.10	60.35%
经销	227.70	12.16%	236.68	10.37%	263.50	39.65%
合计	1,873.15	100.00%	2,281.65	100.00%	664.61	100.00%

根据同行可比公司青龙管业披露的 2019 年年报显示，青龙管业的大口径、高公压 PVC-UH 产品进入小试阶段，尚未量产。其他可比上市公司尚未相关研发及量产的信息。

2018 年、2019 年经营 PVC-UH 管材及 PVC-U 双层轴向中空壁管材等产品毛利率较高的原

因主要是公司开拓 PVC-UH 管道产品市场初期，产量有限，优先争取并满足优质客户订单需求，且由于市场的参与竞争者较少，因此获得较高的毛利率。随着产能释放，公司为迅速扩大市场占有率，积极通过有竞争力的价格推广 PVC-UH 产品，扩大经销商及终端用户群体，提升销售规模，毛利率有所下滑。

（二）发行人认为“未来随着 PVC-UH 销量的增加，公司毛利率还有较大的提升潜力”的具体依据

PVC-UH 产品是近年来国内发展起来的新型 PVC 管道产品。由于 PVC-UH 的材料强度明显优于 PE，相比于 PE 管道，在相同的耐压性能下，PVC-UH 管道的壁厚度可以更薄，材料成本低，同时 PVC-UH 管道可采用一体式内衬胶圈，高压密封性能好，伸缩节连接方式能根据管廊内温度变化补偿管材热胀冷缩造成的长度变化，安装更方便，近年来被逐渐应用到城市的各类地下管网工程。

2018 年下半年开始，发行人看好 PVC-UH 市场，为满足下游工程客户的多样化需求，丰富公司的产品线，通过与东信塑胶技术合作生产和销售 PVC-UH 管道产品。发行人通过招投标的方式先后获得深圳市建筑（集团）有限公司、深圳市鹏城建筑集团有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司等大型建筑工程商订购 PVC-UH 管道产品的合同。

2018 年，发行人开拓 PVC-UH 管道产品市场初期，产量有限，优先争取并满足优质客户订单需求，且由于市场的参与竞争者较少，公司凭借优质的产品质量定价较高，获得较高的毛利率 40.16%，高于公司主营业务毛利率 25.88%。因而，PVC-UH 产品的销售量的上升，将带动整体公司的毛利率上升。

为谨慎客观，招股说明书已删去“未来随着 PVC-UH 销量的增加，公司毛利率还有较大的提升潜力”相关描述。

（三）2019 年 PVC-UH 产品毛利率下降较多的具体原因，未来变化趋势，是否存在继续下降的风险

2019 年，发行人 PVC-UH 产品毛利率为 30.27%，同比有所下降，主要原因是：发行人 PVC-UH 生产线于 2018 年 10 月开始投产，随着产能于 2019 年的释放，发行人为迅速扩大市场占有率，通过有竞争力的价格扩大用户群体及销售规模，使得 2019 年 PVC-UH 产品销售单价同比下降 10.13%，而产品成本有所上升，导致毛利率下降较多。

2020 年 1-6 月，发行人 PVC-UH 产品毛利率为 23.78%，主要原因是受疫情影响，行业竞争有所加剧，同时公司给予采购量较大中国水利水电第七工程局有限公司、广西鸿强建设安装工程有限公司等客户订单毛利率较低等因素导致。

未来，随着因市政、环保、农村水利等建设将带来较大的塑料管道需求以及 PVC-UH 产品自身的普及应用，PVC-UH 产品的市场需求将保持增长趋势，发行人巩固市场并进一步提升市场占有率的同时，将保持一定的盈利水平，但不排除竞争程度激烈导致毛利率持续下滑的风险。

七、比较分析东信塑胶与上市公司新疆天业的具体合作情况，说明是否存在差异及差异原因。

通过核查东信塑胶与上市公司新疆天业签订的合同，主要条款内容包括：（1）生产地点是在新疆天业的所在地新疆自治区，并且按照东信塑胶的要求达到符合生产的条件；（2）根据新疆天业的需求，东信塑胶为新疆天业提供设备，加工费按生产产品量计算，单吨位价格：800 元/吨；（3）东信塑胶负责提供技术配方、生产主机操作、技术管理及模具装配，新疆天业负责操作辅助机械操作。

东信塑胶与发行人及上市公司新疆天业的合作模式无较大差异，均属于技术与业务的合作。

八、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、查阅并获取发行人与山东东信塑胶签订的合同，核查合同的具体合作情况、合作模式下发行人总经销具体含义、生产产品品牌、产品质量责任划分情况、生产设备到期后归属情况；

2、现场走访东信塑胶，访谈公司管理层，核查与东信塑胶业务合同的主要内容及合作背景，了解并核查双方交易的业务实质，发行人是否构成对东信塑胶的技术或设备依赖；

3、查阅发行人合作合同、企业会计准则等，访谈发行人相关项目负责人，了解相关租赁设备使用情况及未来安排等，根据合同条款以及技术合作的实质核查该项合作是否为融资租赁；

4、查阅发行人销售合同、销售明细表、相关结算资料和会计凭证、《企业会计准则》等，计算并核实报告期内的相关合作产品的租赁费支付是否与实际销售数量、合同约定的结算条款等一致，核查具体会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定；

5、查阅发行人合作合同、研发费用明细表等，访谈发行人相关项目负责人，了解发行人构建 PVC-UH 管道形成研发费用的具体内容；

6、查阅 PVC-UH 管材产品的资料、销售合同及销售明细表、同行业可比公司公开资料等，

访谈发行人总经理和销售负责人，核查 PVC-UH 产品特性、应用领域、客户开拓情况、同行业可比公司情况，分析并披露毛利率较高的原因及合理性，核查发行人认为“未来随着 PVC-UH 销量的增加，公司毛利率还有较大的提升潜力”的具体依据；核查 2019 年 PVC-UH 产品毛利率下降较多的具体原因，未来变化趋势，是否存在继续下降的风险；

7、获取山东东信塑胶与上市公司新疆天业的重要合作条款，与发行人与山东东信塑胶的合作条款进行比较和分析，具体核查是否存在合作方式、生产设备等方面的差异。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、该合作模式下发行人总经销具体含义、生产产品品牌、产品质量责任划分情况符合实际情况，具有合理性；

2、发行人 PVC-UH 项目采用租赁设备方式主要是基于双方各自优劣势、本次合作目的等因素而考虑，符合正常商业逻辑，该交易的业务实质是技术和业务合作；PVC-UH 产品系发行人与东信塑胶秉持互惠互利原则，相互依托对方优势共同合作开发的项目，目前发行人在产品技术及设备方面存在对东信塑胶的依赖。该鉴于该产品并非发行人的主要产品，报告期内该产品收入占发行人营业收入比例均低于 7%，上述不会对发行人生产经营构成重大不利影响；

3、相关设备租赁不属于融资租赁，合作 5 年后生产线归东信塑胶所有；

4、报告期内，发行人按照双方约定以发行人实际销售开票金额对应的数量进行结算租赁费，因销售收入的金额与开票金额的差异导致根据销售数量测算的租赁费与实际支付租赁金额存在一定差异；设备租赁费具有公允性，设备租赁费的具体会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、发行人 PVC-UH 相关的研发内容主要是围绕提升 PVC-UH 产品的生产效率、质量检测等方面进行，与实际情况相符；

6、 PVC-UH 产品在我国塑料管道行业及对发行人来说均尚处于新兴产品，尽管前期该产品毛利率较高，但随着发行人销售放量、销售策略变化及市场竞争程度加剧等均有可能导致该产品毛利率出现持续下滑的风险。发行人已对原招股说明书关于“未来随着 PVC-UH 销量的增加，公司毛利率还有较大的提升潜力”的披露进行了修改；

7、通过比较分析东信塑胶与上市公司新疆天业的具体合作情况，双方主要合作模式和内容不存在明显差异。

问题 15.关于应收账款和应收票据

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 6,501.58 万元、12,756.73 万元、16,822.44 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 20.31%、27.13%和 32.76%，呈快速增长趋势；

（2）2018 年及以后，发行人改变经销商信用政策，给予较优质经销商一般不超过当年销售任务 10%的授信额度，并提供两种结算方式；针对经销商下游客户为工程类项目的情况，公司根据情况给予一般不超过 6 个月的账期，到期后即使上述工程尚未完工结算，由经销商支付该款项；

（3）报告期各期末，发行人对经销商的应收账款余额占经销商销售收入占比为 9.52%、13.37%和 16.99%，占比逐渐增长；发行人对终端客户的应收账款余额占对终端客户销售收入的 85.33%、60.40%和 62.88%，占比较高；

（4）报告期各期末，发行人账龄为 1-2 年的应收账款占比分别为 24.92%、5.23%和 14.15%，波动较大，发行人应收账款中账龄在 2 年以上的应收账款余额增长较快；

（5）报告期各期末，发行人终端客户逾期应收账款分别为 2,668.00 万元、5,888.75 万元和 7,267.15 万元，呈快速增长态势；逾期终端客户中，2019 年水利局、国企、民企占比分别为 13.06%、44.57%和 42.37%；截至 2020 年 6 月 17 日，报告期各期末期后回款比例为 84.93%、75.77%和 40.59%，其中 2019 年末终端客户的回款比例为 32.18%；

（6）报告期内，发行人存在使用银行承兑汇票、商业承兑汇票结算的情形。发行人未披露应收账款和应收商业承兑汇票的预期信用损失率。

请发行人：

（1）举例说明 2018 年信用政策变化后，发行人对经销商采取两种结算方式的具体含义；2018 年末、2019 年末采用三种信用政策（优质经销商、款到发货和下游客户为工程客户的经销商）的经销商数量、销售金额、应收账款余额、期后回款金额、平均账期；优质经销商中选择不同结算方式的经销商数量、销售金额及应收账款余额、期后回款金额；报告期各期末经销商应收账款金额占对其销售收入比例大幅增加原因，发行人对经销商信用政策是否一贯执行；

（2）说明发行人直销方式的信用政策和执行情况，与终端客户是否存在产品质量纠纷，是否存在预期无法收回质保金情况；逾期终端民企客户名称、销售金额、信用期、逾期时间、最近一次销售或回款时间、期后回款情况，相关客户是否存在经营困难、回款困难或

业务方工程进展缓慢、终止的情况，发行人对终端客户应收账款是否进行单项计提坏账准备；

（3）结合发行人信用政策、实际账期、期后回款情况等，分析账龄为1-2年的应收账款占比波动较大的原因及合理性，2019年末2年以上应收账款余额的客户构成情况；结合应收账款期后回款情况，说明应收账款坏账准备计提充分性；

（4）披露应收账款和商业承兑汇票预期信用损失率；结合发行人直销占比增加、下游客户为工程客户的经销商收入增加、逾期应收账款金额增加、回款速度减慢等客观情况及前瞻性信息，分析发行人预期信用损失率是否合理，发行人应收账款坏账准备计提政策是否谨慎；

（5）分银行承兑汇票、商业承兑汇票说明报告期内发行人使用票据结算情况、对发行人经营性现金流的影响，2019年商业承兑汇票余额增加原因、对应客户情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、举例说明2018年信用政策变化后，发行人对经销商采取两种结算方式的具体含义；2018年末、2019年末采用三种信用政策（优质经销商、款到发货和下游客户为工程客户的经销商）的经销商数量、销售金额、应收账款余额、期后回款金额、平均账期；优质经销商中选择不同结算方式的经销商数量、销售金额及应收账款余额、期后回款金额；报告期各期末经销商应收账款金额占对其销售收入比例大幅增加原因，发行人对经销商信用政策是否一贯执行；

（一）举例说明2018年信用政策变化后，发行人对经销商采取两种结算方式的具体含义

2018年及以后，发行人针对优质经销商制定“客户授信额度”，由区域销售人员按照上一年各经销商销售情况及信用，拟定其授信额度，经审批同意后执行，原则上每个经销商的授信额度不得超过当年销售任务的10%，并提供两种结算方式供经销商选择：

（1）经销商在每年12月20日前分阶段将货款结算给公司，具体如下：每年12月10日前归还授信货款总额30%；每年12月15日前归还授信货款总额要累计达到60%；每年12月20日前必须结清所有授信额度货款。超出信用额度的，按“进二还一”的结算方式，即客户在每次提货时候需结清上次的货款。

举例如下：2018年初，发行人与经销商梧州市铭辉物资贸易有限责任公司签订年度经销合同，发行人给予其授信额度60万元，在授信额度内，该经销商可以采取先发货后付款

的形式进行交易，当提货量达到授信额度60万元后，该经销商要求再次与发行人交易时，需要首先结清上次交易的款项，才能再次进行提货，发行人确保对其应收账款不会超过60万元。发行人对其应收账款在授信额度以内时，不对该应收账款进行催收。12月10日前，该经销商需要归还授信款总额的30%，归还后针对该经销商，剩余应收账款最多为42万元，12月15日前，剩余应收账款不超过授信额度的40%，即24万元，12月20日前偿还当年全部的应收账款，12月20日后的发货计入下一年的授信额度内。

（2）按月度结算方式，给予折扣1.5%，超过授信额度，采取“款到发货”的结算方式

举例如下：2018年初，发行人与经销商广西兴博贸易有限公司签订经销合同，发行人授予其授信额度40万元，同时合同约定了付款方式为月度结算。该经销商提货量在40万元以内，发行人会给予其总价1.5%的销售折扣，发行人以折扣后的金额确认应收账款并开具发票给该经销商，该款项需在次月25日前支付给公司。当经销商单月提货量超出40万元时，经销商需要针对超出40万元的部分采用先款后货的方式进行交易，确保针对该经销商的应收账款不会超过40万元。

（二）2018年末、2019年末采用三种信用政策（优质经销商、款到发货和下游客户为工程客户的经销商）的经销商数量、销售金额、应收账款余额、期后回款金额、平均账期；优质经销商中选择不同结算方式的经销商数量、销售金额及应收账款余额、期后回款金额

2018年末和2019年末发行人采用三种信用政策的经销商数量、销售金额、应收账款余额、期后回款金额和平均账期如下：

单位：万元

项目		经销商数量	销售金额	应收账款	期后回款金额	平均账期（天）
2019年末	优质经销商	183	26,411.54	5,406.35	3,502.04	66.61
	其中：工程客户经销商	33	10,763.16	2,471.91	1,659.75	83.32
	现款现货经销商	87	7,281.99	317.55	272.64	13.35
	小计	**270**	**33,693.53**	**5,723.90**	**3,774.69**	**55.10**
2018年末	优质经销商	175	25,297.51	4,233.06	3,351.34	49.39
	其中：工程客户经销商	33	9,784.69	2,442.24	2,001.71	91.10
	现款现货经销商	67	7,961.89	215.06	198.02	9.86
	小计	**242**	**33,259.40**	**4,448.12**	**3,549.37**	**38.74**

注：上述现款现货经销商系指采取款到发货、货到即付款等无信用政策方式的经销商。报告期各期末期后回款截止日为2020年12月15日。

2018年末和2019年末发行人优质经销商中选择不同结算方式的经销商数量、销售金额、及应收账款余额、期后回款金额如下：

单位：家、万元

项目		经销商数量	销售金额	应收账款	期后回款金额
2019 年末	授信额度	86	12,834.14	2,589.34	1,331.57
	授信额度+月结	97	13,577.40	2,817.01	2,170.48
	小计	**183**	**26,411.54**	**5,406.35**	**3,502.04**
2018 年末	授信额度	91	15,249.36	2,400.65	1,701.44
	授信额度+月结	84	10,048.15	1,832.41	1,649.91
	小计	**175**	**25,297.51**	**4,233.06**	**3,351.34**

注：报告期各期末期后回款截止日为 2020 年 12 月 15 日

（三）报告期各期末经销商应收账款金额占对其销售收入比例大幅增加原因，发行人对经销商信用政策是否一贯执行

报告期各期末，发行人针对经销商应收账款占其销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收经销商客户余额	10,229.65	5,723.90	4,448.12	2,612.74
经销收入	20,965.50	33,693.53	33,259.40	27,449.61
应收经销商客户余额占其销售收入的比例	48.79%	16.99%	13.37%	9.52%

2018 年末和 2019 年末，发行人应收经销商款项较上年末均呈增长趋势，主要原因是 2018 年开始发行人鼓励经销商开拓终端工程类项目，经销商取得此类工程客户后，可以单独向发行人申请工程价格和工程账期，经销商涉及工程项目销售收入不断增加，从而导致发行人 2018 年末和 2019 年末应收经销商款项增加。

2020 年 6 月末，发行人应收经销商款项较上年末增加 4,505.75 万元，主要系发行人 2020 年给予经销商的信用额度由于年中未进行结算所致。报告期内，发行人针对经销商制定的信用政策一贯执行。

二、说明发行人直销方式的信用政策和执行情况，与终端客户是否存在产品质量纠纷，是否存在预期无法收回质保金情况；逾期终端民企客户名称、销售金额、信用期、逾期时间、最近一次销售或回款时间、期后回款情况，相关客户是否存在经营困难、回款困难或业务方工程进展缓慢、终止的情况，发行人对终端客户应收账款是否进行单项计提坏账准备；

（一）说明发行人直销方式的信用政策和执行情况，与终端客户是否存在产品质量纠纷，是否存在预期无法收回质保金情况

报告期内，发行人直销方式的信用政策如下：

业务模式	信用政策
直销	月结
	根据工程进度、发货量或每 2 至 3 个月结算
	验收后支付工程量的一定比例款项，剩余款项等项目竣工验收后支付

报告期内，直销模式下发行人根据制定的信用政策控制对终端客户的应收账款规模，但由于终端客户工程项目施工周期较长，水利局客户和大型国有建筑施工企业内部流程环节较多，结算后申请回款流程较慢，导致该类客户逾期应收金额增加。

报告期内，发行人与终端客户不存在产品质量纠纷。发行人针对对于账龄比较长或已有明显迹象表明客户很可能无法履行还款义务等回款风险比较高的应收账款，发行人会加强催收力度，并指派专门销售人员负责对该类款项进行催收。对于确实无法收回的款项，发行人全额计提坏账准备。报告期内，发行人质保金无法收回的金额较小。

（二）逾期终端民企客户名称、销售金额、信用期、逾期时间、最近一次销售或回款时间、期后回款情况，相关客户是否存在经营困难、回款困难或业务方工程进展缓慢、终止的情况，发行人对终端客户应收账款是否进行单项计提坏账准备

截至 2020 年 6 月末，发行人主要逾期终端民企客户如下：

客户名称	应收逾期金额	最近一次销售时间	报告期内累计销售金额	信用期	逾期时间	最近一次回款时间	期后回款情况	客户是否存在经营困难、回款困难或业务方工程进展缓慢、终止的情况
东莞市驰鼎贸易有限公司	289.81	2020 年 1-6 月	1,059.41	月结	1 年内	2019/12/31	-	否
广西新亘盈管道工程有限公司	252.31	2018 年	252.31	自首次发货之日起，三个月结算一次或累计发货货值达 500 万元整结算一次（二者以先达到条件者为准）	1 年以上	2018/11/30	-	是，客户采购产品用于贵港市“十三五”镇级污水处理厂及配套官网 PPP 项目，该项目工程进展缓慢，由于相关政府部门单位拖欠客户工程款项导致其对发行人回款缓慢
广东金辉华集团有限公司	170.71	2018 年	525.13	每两个月或达 100 万结算一次，到达付款条件 5 日后支付该期货款的 80%，最后一批货供货完毕后 60 日支付到总货款 97%，余下 3%作为质保金，质保期满后 10 日内结清全部货款	2 年以上	2017/10/27	-	是，客户经营异常，资金紧张，发行人已提起法律诉讼，并全额计提坏账准备
广西建工集团海河水利建设有限责任公司	109.89	2018 年	370.68	验收后支付每次进度款按供货量总价 80%，剩余款在竣工结算后支付	2 年以上	2020/7/23	69.37	否
深圳市鹏城建筑集团有限公司	66.42	2020 年 1-6 月	452.41	月结	半年内	2019/7/5	-	否
广东鑫茂建设有限公司	57.57	2020 年 1-6 月	154.67	月结	半年内	2020/8/28	42.24	否
中天华南建设投资集团	43.89	2020 年 1-6 月	116.93	月结	半年内	2020/10/26	10.00	否

客户名称	应收逾期金额	最近一次销售时间	报告期内累计销售金额	信用期	逾期时间	最近一次回款时间	期后回款情况	客户是否存在经营困难、回款困难或业务方工程进展缓慢、终止的情况
有限公司								
广西粤凯建筑安装工程有限责任公司	42.17	2019 年	104.91	月结	1 年以上		31.94	否
广州市恒域建筑工程有限公司	41.67	2020 年 1-6 月	73.22	经双方确认无误后，次月 30 号前付期货款。	半年内	2020/7/7	10.00	否
广西圣林环保科技有限公司	36.14	2019 年	31.17	货到后 3 天开票，收到货后第 61 天付款	1 年以上		-	否
海力控股集团有限公司平果分公司	35.42	2019 年	34.85	验收无误后 45 日内结款	1 年以上	2020/9/30	5.00	否
广西航一输变电工程设备有限公司	33.78	2020 年 1-6 月	496.83	月结	半年内	2020/10/27	33.78	否
广西富晨建筑工程有限公司	33.46	2018 年	124.72	一个月内完成提货，合同签订后六个月内支付所有货款	1 年以上	2020/8/21	23.73	否
武汉市明洪机电设备安装工程有限公司	32.51	2020 年 1-6 月	233.49	收到发票后 3 个月内付款	半年内	2020/9/22	7.00	否
广西梧州天丰实业开发有限责任公司	31.21	2020 年 1-6 月	100.34	月结	半年内	2020/10/19	31.21	否
罗定忠益房地产开发有限公司	30.60	2020 年 1-6 月	219.01	以季度为结算周期，乙方凭甲方授权的现场验收人员签收的签收单于下一季度第一个月 15 日前与甲方进行对账。甲方于对账当月 25 日前向乙方支付上一季度货款	半年内	2020/8/28	30.60	否
江苏启安建设集团有限公司	30.59	2020 年 1-6 月	174.81	每月 25 日至次月 3 日为对帐期，对帐确认日起三个月内支付货款	半年内	2020/8/27	30.00	否
其他客户	358.13							
合计	**1,696.28**		**4,524.15**				**324.87**	

截至2020年6月末，除广东金辉华集团有限公司和广西新亘盈管道工程有限公司外，发行人主要逾期终端民企客户不存在经营困难、回款困难或业务方工程进展缓慢、终止的情况。2020年7月，发行人已针对终端民企客户广东金辉华集团有限公司提起法律诉讼，预计该客户应收款项收回存在风险，发行人针对该客户应收款项全额计提坏账准备。

三、结合发行人信用政策、实际账期、期后回款情况等，分析账龄为1-2年的应收账款占比波动较大的原因及合理性，2019年末2年以上应收账款余额的客户构成情况；结合应收账款期后回款情况，说明应收账款坏账准备计提充分性；

（一）结合发行人信用政策、实际账期、期后回款情况等，分析账龄为1-2年的应收账款占比波动较大的原因及合理性

报告期各期末，发行人账龄为1-2年的应收账款占比分别为24.92%、5.23%、14.15%和16.81%，占比波动较大，主要原因是：

2016年，发行人受十二五规划的“农村饮水安全工程”建设接近收尾加快完工的影响，发行人直接终端客户销售收入较上年大幅增加，由于该类客户主要为水利局或国有大型施工单位，因其内部流程环节较多，结算后申请回款流程较慢，从而导致发行人2017年末账龄1-2年的应收账款占比较高；

2017年，发行人广西PE给水管道业务因农村水利工程大规模建设周期暂告一段落出现阶段性增速趋缓，发行人终端销售收入较上年下滑39.54%，从而导致发行人2018年末账龄为1-2年的应收账款占比减少；

2018年，发行人一方面加大市政、大型房地产开发等直销终端客户的开拓力度，直销终端销售收入逐年提升，发行人2019年末账龄1-2年的应收账款占比增加。

综上所述，报告期内，发行人分析账龄为1-2年的应收账款占比波动主要与期间业务和客户结构变化、终端工程客户实际还款周期较长等原因导致，符合实际情况，具有合理性。

（二）2019年末2年以上应收账款余额的客户构成情况

2019年末，发行人2年以上应收账款余额的客户构成如下：

单位：万元

客户名称	类型	金额	账龄
广西新亘盈管道工程有限公司	终端	210.13	2-3年
广东金辉华集团有限公司	终端	151.84	2-3年
岑溪市水利局	终端	122.07	3-4年

客户名称	类型	金额	账龄
广西建工集团第三建筑工程有限责任公司	终端	56.76	3-4 年
梧州市万秀区水利局	终端	48.95	2-3 年、3-4 年
河源市天昊管道有限公司	经销商	41.46	2-3 年
象州水利局	终端	34.95	3-4 年
融水苗族自治县水利局	终端	34.91	3-4 年
浦北县农村饮水安全工程建设项目部	终端	31.81	2-3 年
河池市雄华贸易有限公司	经销商	29.01	2-3 年
贺州市桂源水利电业有限公司信都分公司	终端	24.46	3-4 年
广西矿建集团有限公司	终端	22.00	3-4 年
其他客户		181.30	2-3 年、3-4 年
合计		989.63	

（三）结合应收账款期后回款情况，说明应收账款坏账准备计提充分性

报告期各期末，发行人应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	22,631.58	16,822.44	12,756.73	6,501.58
其中：经销商客户	10,229.65	5,723.90	4,448.12	2,612.74
终端客户	12,401.93	11,098.55	8,308.61	3,888.84
期后回款金额	11,970.94	9,864.96	10,609.16	5,664.72
回款比例	52.89%	58.64%	83.17%	87.13%
其中：经销商回款比例	62.54%	65.95%	79.79%	94.27%
终端回款比例	44.94%	54.87%	84.97%	82.33%

注：报告期各期末期后回款截止日为 2020 年 12 月 15 日

发行人应收账款包括应收终端客户和经销商的款项，其中应收终端客户的款项占主要部分，发行人 2019 年末期后回款比例较低，主要原因是 2020 年受疫情影响，宏观经济受到冲击，下游客户复工复产、工程项目进度、资金回流等受到一定影响，另外公司终端客户以水利局客户、大型市政建筑公司等为主，该类客户偿债能力较强，但是由于该类客户工程结算环节较多，付款手续较慢，从而综合导致发行人 2019 年期后回款比例较低。

报告期内，发行人应收客户的款项未发生金额较大的坏账核销情况，发行人应收账款坏账准备计提充分。

四、披露应收账款和商业承兑汇票预期信用损失率；结合发行人直销占比增加、下游客户为工程客户的经销商收入增加、逾期应收账款金额增加、回款速度减慢等客观情况及前瞻性信息，分析发行人预期信用损失率是否合理，发行人应收账款坏账准备计提政策是

否谨慎；

2019 年 1 月 1 日起，发行人应收账款和商业承兑汇票预期信用损失率为：

账龄	应收账款计提比例	商业承兑汇票计提比例
1 年以内（含 1 年）	5%	5%
1—2 年	10%	10%
2—3 年	30%	30%
3—4 年	50%	50%
4—5 年	80%	80%
5 年以上	100%	100%

发行人 2019 年信用损失率计算过程如下：

第一步：计算近三年应收账款余额及对应账龄计算平均迁徙率

（1）计算近三年应收账款平均余额

单位：万元、%

项目	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2019 年末占比	近 3 年平均余额	最近 3 年平均余额占比
1 年以内	4,359.10	10,986.02	13,452.71	79.97	9,599.28	79.81
1-2 年(含 2 年)	1,620.23	667.08	2,380.10	14.15	1,555.80	12.94
2-3 年(含 3 年)	133.12	762.67	528.44	3.14	474.74	3.95
3-4 年(含 4 年)	194.38	96.94	461.20	2.74	250.84	2.09
4-5 年(含 5 年)	152.79	155.44	0.00	0.00	102.74	0.85
5 年以上	41.96	88.58	0.00	0.00	43.52	0.36
合计	**6,501.58**	**12,756.73**	**16,822.44**	**100.00**	**12,026.92**	**100.00**

2017-2019 年，发行人应收账款复合增长率 60.86%，终端客户销售收入年均复合增长率 96.80%，终端客户收入占营业收入的比例快速增长，由于发行人终端客户中水利局和国有大型施工单位占比较高，该类单位内部流程环节较多，结算后申请回款流程较慢，导致发行人应收终端客户余额增长较快，但该类企业偿债能力较强；另外发行人经销商下游工程客户收入增加导致发行人应收经销商款项增加。

（2）计算平均迁徙率及历史损失率

2016-2019 年，发行人销售业务的应收账款迁徙率、应收账款迁徙率平均值及历史损失率情况如下：

账龄	2016-2017 年迁徙率（%）	2017-2018 年迁徙率（%）	2018-2019 年迁徙率（%）	平均迁徙率（%）	历史损失率（%）	历史损失率计算过程
1 年以内	54.36	15.30	21.66	30.44(a)	2.88	a*b*c*d*e*f

账龄	2016-2017 年迁徙率（%）	2017-2018 年迁徙率（%）	2018-2019 年迁徙率（%）	平均迁徙率（%）	历史损失率（%）	历史损失率计算过程
1 至 2 年	36.25	47.07	79.22	54.18(b)	9.48	b*c*d*e*f
2 至 3 年	92.22	72.82	60.47	75.17(c)	17.49	c*d*e*f
3 至 4 年	97.19	79.96	0.00	59.05(d)	23.27	d*e*f
4 至 5 年	87.70	30.51	0.00	39.40(e)	39.40	e*f
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00(f)	100.00	f

注：1、当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重；

2、平均迁徙率=（2016 年至 2017 年迁徙率+2017 年至 2018 年迁徙率+2018 年至 2019 年迁徙率）/3；

3、基于谨慎性考虑，5 年以上应收账款平均迁徙率直接认定为 100。

2017-2019 年，发行人应收账款逾期金额增加，但是发行人账龄 2 年以上应收账款占比分别为 8.04%、8.65%和 5.88%，发行人应收账款账龄并未明显增长，从而导致发行人平均迁徙率和历史损失率较低。

第二步；以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率

发行人综合考虑当前信息和前瞻性信息，基于谨慎性对前瞻性进行调整，针对发行人账龄较长的应收账款，前瞻性估计调整幅度较大，账龄调整后的违约损失率如下所示：

账龄	历史损失率（%）	前瞻性估计调整（%）	调整后违约损失率（%）
1 年以内	2.88	2.12	5.00
1 至 2 年	9.48	0.52	10.00
2 至 3 年	17.49	12.51	30.00
3 至 4 年	23.27	26.73	50.00
4 至 5 年	39.40	40.06	80.00
5 年以上	100.00	-	100.00

发行人最近三年历史损失率远低于发行人坏账计提比例，考虑前瞻性信息的调整之后，发行人逾期信用损失率合理，发行人应收坏账准备计提政策谨慎。

五、分银行承兑汇票、商业承兑汇票说明报告期内发行人使用票据结算情况、对发行人经营性现金流的影响，2019 年商业承兑汇票余额增加原因、对应客户情况。

（一）报告期内发行人使用票据结算情况、对发行人经营性现金流的影响

报告期内，发行人使用票据结算情况如下：

单位：万元

银行承兑汇票					
年度	期初余额	本期增加	本期背书转让	到期兑付	期末余额
2017 年	-	164.20	-	-	164.20
2018 年	164.20	309.58	364.58	59.20	50.00

2019年	50.00	1,217.27	1,097.27	120.00	50.00
2020年1-6月	50.00	470.00	380.00	-	140.00

商业承兑汇票

年度	期初余额	本年增加	本期背书转让	到期兑付	期末余额
2017年	-	20.00	-	20.00	-
2018年	-	40.00	-	40.00	-
2019年	-	791.11	642.34	38.77	110.00
2020年1-6月	110.00	341.51	28.58	217.00	205.93

报告期内，发行人使用票据结算占销售收入的比例较小，且发行人收到票据后主要通过背书转让用以支付供应商货款，因此，发行人使用票据结算对公司经营性现金流的影响较小。

（二）2019年商业承兑汇票余额增加原因、对应客户情况

2019年末，发行人商业承兑汇票余额增加的原因是12月份，发行人终端客户中国铁建港航局集团有限公司用110.00万元商业承兑汇票支付公司货款，该票据到期日为2020年12月，导致发行人2019年末商业承兑汇票余额增加。

六、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人的销售合同，了解发行人针对不同客户的信用结算方式，统计发行人采取不同结算方式的经销商数量及期后回款金额；

2、获取发行人直销方式的客户明细表，统计发行人直销方式下逾期客户的金额及期后回款情况，访谈发行人销售人员，确认发行人逾期客户的具体情况及是否存在无法收回的风险；

3、获取发行人应收账款的账龄明细表，了解发行人账龄在1-2年之间应收账款波动的合理性，核查发行人2年以上的应收账款是否存在回收风险；

4、获取发行人应收账款和应收商业承兑汇票预期信用损失率的计算依据，判断发行人应收账款坏账准备计提政策是否谨慎；

5、获取发行人应收票据的变动表，访谈发行人财务人员，确认其变动的合理性及对现金流的影响。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人应收经销商款项的增加主要是发行人鼓励经销商开拓终端工程类项目，并单

独给予经销商工程账期所致，发行人针对经销商制定的信用政策一贯执行；

2、报告期内，发行人与终端客户不存在产品质量纠纷的情况；发行人预期无法收回质保金的可能性较小；发行人针对逾期终端民企客户回款困难的客户也全额计提坏账准备；

3、2018 年末发行人 1-2 年应收账款占比减少主要系发行人广西 PE 给水管道业务因农村水利工程大规模建设周期暂告一段落导致其客户结构变化所致； 2019 年末发行人 1-2 年应收账款占比减少主要系发行人 2018 年市政和大型房地产开发等直销终端客户增加所致；2019 年末 2 年以上应收账款余额中主要以水利局和民企终端客户为主；报告期内，发行人应收客户的款项未发生金额较大的坏账核销情况，发行人应收账款坏账准备计提充分；

4、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人预期信用损失率合理，发行人应收账款坏账准备计提政策谨慎；

5、报告期内发行人使用票据结算占销售收入的比例较小，且发行人收到票据后主要通过背书转让用以支付供应商货款，票据结算对经营性现金流的影响较小；发行人 2019 年商业承兑汇票余额增加主要是由于终端客户中国铁建港航局集团有限公司用 110.00 万元商业承兑汇票支付发行人货款，该票据到期日为 2020 年 12 月，导致发行人 2019 年末商业承兑汇票余额增加。

问题 16.关于存货跌价准备

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 6,200.84 万元、9,038.90 万元和 8,572.89 万元，占流动资产的比例分别为 35.33%、32.57%和 24.39%。其中原材料、库存商品占比较高；

（2）发行人称其生产模式采用按订单生产为主。报告期各期末 1 年以上库龄的存货金额分别为 752.58 万元、930.33 万元和 1120.08 万元，金额较大且逐渐增加。发行人各报告期期末均未计提存货跌价准备；

（3）发行人称 PVC、PE 和 PP-R 产品库龄主要在 2 年以内，该类产品不存在时间较长出现变质情况，且塑料管道产品因其原料特性一般如需要时也都可以再破碎投入再加工利用。

请发行人：

（1）按产品说明各类库龄的原材料、库存商品与订单匹配情况，订单对库存商品支持率是否充分；1 年以上的库存商品尚未实现销售的原因及合理性，库存商品期后销售情况和

毛利率水平，是否存在滞销的情形，是否与“以订单式生产为主”的生产模式相匹配；

（2）结合发行人将费用，以及库存商品破碎再加工的成本、费用，说明原材料、存货的跌价准备测试过程，发行人存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、按产品说明各类库龄的原材料、库存商品与订单匹配情况，订单对库存商品支持率是否充分；1 年以上的库存商品尚未实现销售的原因及合理性，库存商品期后销售情况和毛利率水平，是否存在滞销的情形，是否与“以订单式生产为主”的生产模式相匹配；

（一）按产品说明各类库龄的原材料、库存商品与订单匹配情况，订单对库存商品支持率是否充分；

报告期内，发行人为保持业务竞争力和及时供货能力，需按可接纳的价格及时从供应商采购充足数量的原材料，一般情况下库存原材料为一至两个月生产消耗量。由于发行人同类产品的原材料通用性较强，通常情况下发行人不需要针对单个订单而单独采购原材料的情况，因此发行人各类库龄的原材料与订单并无明确的匹配关系。

报告期各期末，发行人库存商品与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	库存商品	在手订单	库存商品	在手订单	库存商品	在手订单	库存商品	在手订单
PVC	1,372.16	469.93	1,657.68	321.64	2,027.03	212.11	1,407.79	100.47
PE	2,037.39	1,180.38	1,732.83	691.99	1,947.49	662.18	1164.57	458.77
PP-R	260.62	21.24	274.22	29.45	317.21	30.11	250.44	21.40
合计	**3,670.17**	**1,671.56**	**3,664.72**	**1,043.08**	**4,291.73**	**904.40**	**2,822.79**	**580.64**

报告期各期末，发行人在手订单的金额均小于公司库存商品的金额，发行人已将生产模式中“以订单式生产为主”修改为“安全库存与订单相结合”的生产模式。

（二）1 年以上的库存商品尚未实现销售的原因及合理性

报告期各期末，发行人 1 年以上的库存商品金额如下：

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
1 年以上	528.05	389.08	235.43	256.72

报告期各期末，发行人 1 年以上的库存商品主要以 PE 产品为主，2017 年 10 月份新增 PE 排水业务并大力发展市政工程类项目，中标多个水利及环保工程，项目工程规模较大，由于 PE 管道体积较大，工程项目现场只保留少量库存，为做到能及时响应客户需求公司提前安排 PE 管道生产，以保证供货稳定性，但由于市政工程类项目的需求量受到工程进度的影响，导致部分产品库龄较长。

（三）库存商品期后销售情况和毛利率水平，是否存在滞销的情形，是否与“以订单式生产为主”的生产模式相匹配

由于塑料管道产品使用寿命较长，报告期内，发行人不会因为产品的库龄长短而对该产品进行特别促销，因此库存商品期后销售的毛利率水平不存在异常的情况。发行人库存商品不存在滞销的情况。

报告期各期末，发行人在手订单金额分别 580.64 万元、904.40 万元、1,043.08 万元和 1,671.56 万元，低于发行人库存商品的金额。

报告期内，发行人销售采取以经销和直销相结合模式，其中以经销模式为主。经销商采购具有持续性，单次订单金额不大，下订单至提货间隔短，订货周期短等特点；直销终端客户一般事先签署销售合同，在项目施工现场不会提前存放太多管道产品，而是根据项目进展情况分阶段，多批次进行采购，在涉及管道安装期间，往往要货时间急，要求发货时间快。发行人各类塑料管道产品一般不属于特别的定制化产品，为保证生产连续性以及更好满足客户发货及时性要求，发行人会根据已有订单、经销商采购频次、终端客户供货进度、订单增长趋势等进行各品种系列、规格型号产品的合理安全库存设置及安排生产计划。

发行人已将生产模式中“以订单式生产为主”修改为“安全库存与订单相结合”的生产模式。

二、结合发行人将塑料管道再破碎投入再加工利用所需成本、费用，以及库存商品破碎再加工的成本、费用，说明原材料、存货的跌价准备测试过程，发行人存货跌价准备计提是否充分。

塑料产品具有可回收再利用特点，通过对符合要求的塑料废品破碎加工后再投入生产利用是塑料制品行业较普遍的模式。报告期内，发行人破碎料的来源主要有在生产过程中形成的水口料等边角料、产品切换调机过程形成的、其他原因导致输出的具有质量缺陷的不合格产品，以及因产品问题或销售需求需重新回炉再造的产成品。

报告期内，发行人对相关塑料废品处理实行严格质量检验和遴选程序，对符合要求的塑料废品实行标准化加工工艺后再投入生产利用。但总体上破碎料用量占产成品比重较小。

报告期内，发行人各产品产量以及破碎料耗用量情况如下：

单位：吨、%

年度	产品分类	产量	破碎料耗用数量	耗用数量占比
2017	PE 系列	4,478.90	269.80	6.02
	PPR 系列	508.87	9.13	1.79
	PVC 系列	34,328.63	174.82	0.51
2018	PE 系列	12,760.16	207.44	1.63
	PPR 系列	907.51	8.27	0.91
	PVC 系列	40,828.07	254.22	0.62
2019	PE 系列	14,531.67	1103.14	7.59
	PPR 系列	1,161.77	31.71	2.73
	PVC 系列	42,257.31	342.69	0.81
2020	PE 系列	8,747.98	192.44	2.20
	PPR 系列	673.61	16.77	2.49
	PVC 系列	24,996.81	388.35	1.55

发行人破碎料投入再加工的材料成本根据以下因素确定：一方面考虑该破碎料已发生的成本费用，另一方面考虑如果将现存破损的材料销售能取得的净值，破碎料不能单独继续加工形成产品，需要与新料混合继续再加工，在此过程中破碎料占比较小，发行人针对产成品无需计提存货跌价准备。

发行人原材料主要用于继续生产，其材料成本加上达到预定可使用状态继续投入的成本、相关销售费用及税费，计算出其成本。发行人根据生产产品的未来市场价乘以原材料能生产出来的产品数量得出可变现净值，存货的成本小于可变现净值时，无需计提存货跌价准备；报告期内，发行人库存原材料一般为一至两个月生产消耗量，不存在存货跌价的情况。

三、核查程序以及核查结论

（一）核查过程

1、获取发行人各期末的库龄表和在手订单情况，核查发行人在手订单占库存商品的比例是否支持“以订单式生产为主”的生产模式；

2、访谈发行人生产管理和销售人员，了解发行人库龄较长的存货未实现销售的原因；

3、询问发行人财务总监、生产负责人破碎投入再加工的生产过程，核实其成本费用的核算方法以及过程；

4、核查原材料、库存商品的存货跌价测试过程，是否符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、根据发行人所处行业经营特点，行业以经销为主，而经销商进货具有连续性、单次金额不大等特点，订单执行时间总体较短，因此，一般各时点在手订单金额规模较小。报告期各期末，发行人在手订单的金额均小于公司库存商品的金额。，发行人实际为采取已将生产模式中“以订单式生产为主”修改为“安全库存与订单相结合”的生产模式；发行人 1 年以上的库存商品未实现销售的原因主要是发行人为及时响应客户需求公司提前安排 PE 管道等产品生产，以保证供货稳定性，但由于市政工程类项目的需求量受到工程进度的影响，导致部分产品库龄较长，发行人库存商品不存在显著滞销的情形；

2、报告期各期末，发行人根据原材料及产成品特性及库龄综合考虑未计提存货跌价准备原因具有合理性。

问题 17. 关于预收款项

申报材料显示，报告期各期末，发行人预收款项金额为 351.56 万元、951.83 万元和 1,841.88 万元。报告期内大幅增加的原因主要为发行人对新增或者信用一般的客户采取先款后货的方式进行交易。

请发行人：

（1）披露主要预收款项客户情况、当期和期后销售金额、期后销售时间；

（2）结合报告期内先款后货的客户数量、销售金额变化情况，分析预收款项大幅增加的原因及合理性，与行业销售惯例和可比公司是否一致。

请保荐人、会计师发表明确意见。

回复：

一、披露主要预收款项客户情况、当期和期后销售金额、期后销售时间

报告期各期末，发行人预收账款客户情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	客户名称	预收账款余额	占预收账款比例	当期交易金额	期后销售金额	形成原因	期后销售时间
2020 年 1-6 月	1	广西南宁源奕建材有限公司	142.75	23.68	323.5	364.04	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	2	南宁市灿科贸易有限公司	70.44	11.69	80.32	44.55	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已交付 63.24%
	3	南宁市雄华建材有限公司	41.68	6.91	36.19	27.92	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已交付 67.00%

	4	广西平果中杰贸易有限公司	27.32	4.53	88.18	50.82	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	5	广西信鸿远科技有限公司	26.95	4.47	109.78	49.70	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	6	灵山县博宏商贸有限公司	17.24	2.86	192.78	74.74	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	7	广西宏财佳机械设备制造有限公司	14.50	2.41	57.54	134.73	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	8	前海皓胜环境工程技术（深圳）有限公司	14.08	2.34	3.94	-	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，未进行交付
	9	南宁市景塑管业有限公司	12.60	2.09	-	-	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，未进行交付
	10	云南英侨经贸有限公司	10.92	1.81	9.90	29.38	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	合计		**378.48**	**62.79**	**902.11**	**775.88**	-	-
2019 年	1	广西御为晟商贸有限公司	211.29	11.47	1,169.05	1,360.37	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	2	广西南宁源奕建材有限公司	173.97	9.45	396.73	687.53	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	3	广西领联五金建材有限公司	121.74	6.61	63.10	434.90	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	4	广西凯龙阀门有限公司	121.35	6.59	260.78	401.28	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	5	长沙水泵厂特种泵厂南宁成套供应站	93.33	5.07	279.70	175.95	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	6	南宁市灿科贸易有限公司	91.48	4.97	294.97	124.87	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	7	广西盛博裕科技有限公司	88.69	4.82	1,077.11	1,745.25	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	8	灵山县博宏商贸有限公司	67.53	3.67	39.18	267.52	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	9	广西平果中杰贸易有限公司	66.66	3.62	138.36	139.00	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	10	广西闽资阀门有限公司	52.24	2.84	519.62	485.64	定金	截止 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	合计		**1,088.28**	**59.09**	**4,238.60**	**5,822.31**	-	-
2018	1	广西中九汇川贸易有限公司	107.18	11.26	465.11	276.85	定金	2019年已全部

年								交付
	2	广西闽资阀门有限公司	88.44	9.29	79.76	519.62	定金	2019年已全部交付
	3	贵港市港北区健旺塑胶制品经营部	58.98	6.20	345.28	279.46	定金	2019年已全部交付
	4	广西冠之博商贸有限公司	52.08	5.47	442.37	404.96	定金	2019年已全部交付
	5	广西丰长沃贸易有限公司	38.92	4.09	122.86	66.36	定金	2019年已全部交付
	6	长沙水泵厂特种泵厂南宁成套供应站	38.67	4.06	327.39	279.70	定金	2019年已全部交付
	7	桂林市盈众建材商贸有限公司	38.21	4.01	279.43	63.64	定金	2019年已全部交付
	8	广西华企移搜科技有限公司	36.4	3.82	814.09	595.8	定金	2019年已全部交付
	9	南宁市雄华建材有限公司	36.18	3.80	70.34	53.54	定金	2019年已全部交付
	10	广西南宁乐闽贸易有限公司	35.62	3.74	445.27	394.74	定金	2019年已全部交付
	合计		**530.68**	**55.74**	**3,391.90**	**2,934.68**	-	-
2017年	1	南宁市湘陵工贸有限公司	58.33	16.59	257.87	71.90	定金	2018年已全部交付
	2	南宁市恒信枫叶管业有限公司	52.10	14.82	34.03	216.85	定金	2018年已全部交付
	3	广西南宁众胜合贸易有限公司	48.29	13.74	684.64	206.35	定金	2018年已全部交付
	4	广西象新通信工程有限公司	40.00	11.38	-	306.19	定金	2018年已全部交付
	5	广西南宁市闽环建材有限责任公司	18.20	5.18	315.97	120.27	定金	2018年已全部交付
	6	桂林市朗迅化工设备工程有限公司	12.13	3.45	69.58	220.76	定金	2018年已全部交付
	7	广西建工集团第五建筑工程有限责任公司	11.81	3.36	37.09	24.08	定金	2018年已全部交付
	8	柳州市富禾机械设备有限公司	11.58	3.29	139.92	370.33	定金	2018年已全部交付
	9	桂林市象山金星建材经营部	9.69	2.76	-	9.69	定金	2018年已全部交付
	10	广西建工集团联合建设有限公司	7.00	1.99	17.09	30.02	定金	2018年已全部交付
		合计	**269.15**	**76.56**	**1,556.19**	1,566.74	-	-

注：根据新收入准则，2020年6月30日的预收账款已调整至合同负债，并将相关税费调整至其他流动负债，上表仍按照原有预收账款披露，以保持报告期内披露的一致性。

2017年度前十大客户预收账款均在2018年实现收入，交付货物；2018年度的前十大客户预收账款在2019年全部实现收入，交付货物；2019年度前十大客户截至2020年11月30日均实现了收入，货物全部交付；截止2020年11月30日，2020年1-6月前十大预收账款中，前海皓胜环境工程技术（深圳）有限公司、南宁市景塑管业有限公司尚未交付，但预收账款余额占比较小，其余客户均已大部分或全部交付。

综上所述，发行人报告期内的预收账款均在下一年度实现，与企业制定的客户定金制度保持一致。

二、结合报告期内先款后货的客户数量、销售金额变化情况，分析预收款项大幅增加的原因及合理性，与行业销售惯例和可比公司是否一致

报告期内先款后货客户数量、销售金额变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	变化情况	2019 年度	变化情况	2018 年度	变化情况	2017 年度
客户数量	62	-24.39%	82	20.59%	68	51.11%	45
销售金额	8,448.91	-42.15%	14,604.62	10.11%	13,263.59	185.08%	4,652.63
预收账款余额	602.82	-67.27%	1,841.88	93.51%	951.83	170.74%	351.56

报告期各期末，发行人预收账款大幅增加，主要原因是：（1）发行人在收到客户订单需求时，会匹配库存量，如果出现产能紧缺，存货不足的情况，会要求客户提前支付定金；（2）发行人部分客户需要特殊定制化的产品，由于该类产品需要重新投入生产，为防止客户违约，发行人也会要求客户提前支付一笔定金；（3）报告期内，发行人会要求部分工程类客户会提前支付一笔定金，作为施工定金。

报告期内同行业可比公司预收账款余额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	预收账款	预收账款占营业收入的比例	预收账款	预收账款占营业收入的比例	预收账款	预收账款占营业收入的比例	预收账款	预收账款占营业收入的比例
中国联塑	166,871.80	14.46%	172,530.00	6.53%	148,299.40	6.24%	10,155.50	0.50%
雄塑科技	2,858.76	3.28%	5,055.15	2.50%	12,595.52	6.73%	16,293.55	10.60%
永高股份	39,842.68	14.23%	24,987.44	3.97%	25,646.17	4.79%	17,920.60	3.92%
伟星新材	38,500.31	21.33%	34,693.81	7.44%	40,567.04	8.88%	42,975.13	11.01%
顾地科技	9,583.15	16.36%	7,519.56	4.58%	8,860.58	5.32%	6,008.64	2.91%
东宏股份	3,710.86	3.56%	5,455.54	2.97%	2,416.70	1.48%	1,676.00	1.11%
沧州明珠	2,468.28	2.22%	1,262.85	0.42%	1,841.85	0.55%	1,498.35	0.43%
纳川股份	1,354.79	3.91%	677.62	0.84%	3,199.24	2.82%	1,610.14	1.09%
青龙管业	49,400.32	93.36%	42,015.57	21.02%	31,109.44	21.51%	37,273.68	30.88%
平均值	34,954.55	19.19%	32,688.62	5.59%	30,503.99	6.48%	15,045.73	6.94%
发行人	602.82	2.16%	1,841.88	3.59%	951.83	2.02%	351.56	1.10%

注：根据新收入准则，2020 年 6 月 30 日的预收账款已调整至合同负债，并将相关税费调整至其他流

动负债，上表仍按照原有预收账款披露，以保持报告期内披露的一致性。

通过查询同行业可比公司的公开披露信息，中国联塑预收账款主要是预收装修及安装工程款和当期预收客户的货款；雄塑科技预收账款形成原因主要是为了促进销售，同时对资金运行良好的经销商给予一定的折扣嘉奖，对给予预收款的经销商，按照预付金额给予 1%的折扣优惠；永高股份预收账款形成原因主要系预收经销商与部分工程客户的款项，永高股份预收款余额持续大幅增长，主要是该公司业务规模持续扩大所致；伟星新材预收款项主要是预收工程客户采购款项；顾地科技的预收款项主要是因为根据销售政策，在签订合同之后，客户一般预付一定的货款。

综上所述，发行人预收账款的形成和规模符合行业惯例，具有合理性。

三、核查程序以及核查结论

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内预收账款的明细表，核查主要预收账款客户情况、当期以及期后销售金额、期后销售时间；

2、查询同行业可比公司预收账款情况，访谈发行人财务总监和销售负责人，了解发行人报告期内预收账款形成及变化原因，并分析是否与行业销售惯例一致。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人已在招股说明书中对预收账款客户等情况进行了补充披露；

2、发行人报告期预收账款的形成和变化符合其实际经营情况，与行业销售惯例和可比公司一致，具有合理性。

问题 27.关于资金流水核查

申报材料显示，发行人报告期内经销模式占比较高、关联方众多且部分经营范围包含发行人上下游行业，发行人产品毛利率水平 2017 年和 2018 年较高、2019 年降幅较大，报告期初存在向实际控制人拆出资金的情形。

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人相关银行账户资金流水的核查情况、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序和核查证据，在核查中受到的限制及所采取的替代措施。结合资金流水核查情况对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核查意见。

回复：

一、请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人相关银行账户资金流水的核查情况、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序和核查证据，在核查中受到的限制及所采取的替代措施。结合资金流水核查情况对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核查意见。

（一）说明对发行人相关银行账户资金流水的核查情况、核查范围、异常标准及确定依据、核查程序和核查证据

项目组获取了报告期内发行人及其董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上自然人股东、实际控制人控制的其他企业的银行资金流水共计 321 个（含已注销账户）。其中核查发行人银行账户 12 个，实际控制人陈军及其配偶、父母银行账户 28 个，其他董事、监事、高管人员及出纳银行账户 102 个，关联法人银行账户 137 个，其他关联方往来银行账户 42 个。具体核查情况如下：

1、针对取得的上述报告期内相关银行账户全部资金流水，无论金额大小，项目组逐笔核查其是否存在异常交易，异常交易标准为：（1）发行人与其股东、董监高、出纳等存在资金往来（股东分红、薪酬发放等正常往来除外）；（2）与发行人客户、供应商及其关联方存在资金往来情况（发行人与其客户、供应商正常采购、销售款往来除外）；（3）频繁出现大额存现、取现（大额取现的标准为单笔 5 万元以上）。

2、项目组针对大额资金流水（大额资金流水标准为：（1）发行人银行账户资金流水单笔交易额为与自然人交易达 5 万元以上，与法人交易达 50 万元以上；（2）关联自然人银行账户资金流水单笔交易达 10 万元以上；关联法人银行账户资金流水单笔交易达 200 万元以上）情况进行了进一步核查，了解交易对手方背景、具体资金用途等。

3、项目组针对实际控制人、主要股东、董监高及其他关联方账户之间的交易，进一步穿透跟踪核查该笔资金流水下一步流向，直至确定该笔流水未流向发行人客户、供应商及其关联方、其他与发行人业务相关用途或其他无合理性交易背景去向等。

在上述核查过程中，取得了资金流向证明相关的投资协议、借款协议、资产购买合同、合作合同、股权转让协议、承诺和声明等，并访谈了部分交易对方，核实其资金流向不存在异常情况，并具有合理解释。

（二）在核查中受到的限制及所采取的替代措施

由于查询权限限制，项目组无法通过去当地人民银行或商业银行调取或查询发行人关联方全部已开户（含注销）的银行账户信息。

项目组要求并取得了发行人及关联方提供所有已开立过的银行账户卡信息（含已注销），并打印出涵盖交易对手方名称、账号、摘要等完整信息的加盖银行公章的报告期内全部银行流水单。相关方出具了保证已提供全部完整账户卡的书面承诺。在核查过程中，项目组通过相关方自有账户之间或与其他关联方账户之间的资金往来交叉核查，确保所有账户均已核查到位，对新发现的遗漏账户及时补充取得。

（三）结合资金流水核查情况对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核查意见

经核查，2017 年 1 月之前，为了提高资金使用效率，发行人存在资金拆借给实际控制人的情况，但已进行了整改规范。实际控制人偿还完毕所有拆借款，并参照银行同期贷款利率水平支付了利息。2017 年 1 月以来，发行人未再发生实际控制人及其关联方占用资金情形。发行人已建立了《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》等制度，并得到切实有效执行。

除上述之外，报告期内，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；发行人及关联方不存在大额或频繁取现的情形；发行人实际控制人、董事、监事及高管人员不存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途重大异常情形；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。

经核查，我们认为：报告期内，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。

问题 28. 关于部分财务数据

申报材料显示：

（1）2018 年、2019 年发行人计入其他收益的政府补助为 559.47 万元、844.46 万元；

（2）报告期各期发行人所得税费用为 971.38 万元、870.99 万元和 988.28 万元，与发行人利润总额水平不匹配；

（3）报告期各期发行人其他业务收入中包括债务重组利得、个税手续费返还等；

（4）报告期各期末，其他应收款中往来款为 150.54 万元、657.13 万元和 489.24 万元；

（5）发行人在招股说明书中披露营业外支出中 2018 年存在罚款支出。

请发行人：

（1）结合 2018 年、2019 年政府补助内容、确认依据、到账时间，说明政府补助计入

当期损益是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）说明 2018 年利润总额上升所得税费用下降的原因及合理性，关于税务局认定所得税费用与发行人财务报表差异的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）说明债务重组具体情况、债务重组利得金额，相关会计处理是否合规；

（4）说明其他应收款中往来款具体内容、发生原因，2018 年、2019 年快速增长的原因及合理性；

（5）披露 2018 年相关处罚具体内容，包括但不限于主管部门、违法事实、处罚结果及整改措施等，是否涉及发行人控股股东和实际控制人以及董事、监事、高级管理人员。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。

回复：

一、结合 2018 年、2019 年政府补助内容、确认依据、到账时间，说明政府补助计入当期损益是否符合《企业会计准则》的规定；

发行人 2019 年政府补助具体内容如下：

单位：万元

序号	补助内容	金额	性质	依据文件	到账时间
1	梧州市财政局转入 PE 市政排水管扩产项目专项资金	250.00	与收益相关	梧财企[2019]46 号	2019 年 10 月
2	广西梧州高新技术产业开发区管理委员会基本养老保险补贴	142.94	与收益相关	梧人社字[2018]242 号	2019 年 3 月、2019 年 6 月
3	广西壮族自治区科学技术厅转入 2018 年第一批研发经费	105.18	与收益相关	桂科计字[2019]115 号	2019 年 9 月
4	梧州市财政局上市奖励金	100.00	与收益相关	梧金办[2019]23 号	2019 年 9 月
5	广西梧州工业园区管理委员会税费返还款	98.94	与收益相关	梧高新投 2018（1）号	2019 年 8 月
6	广西梧州工业园区财政局 2019 年第一批梧州市工业高质量发展专项资金	58.43	与收益相关	梧政规[2018]8 号	2019 年 9 月
7	广西梧州高新技术产业开发区管理委员会投产奖励	50.00	与收益相关	梧高新投 2018（1）号	2019 年 12 月
8	社保局付稳岗补贴	19.42	与收益相关	《梧州市社保局关于稳岗补贴申领工作通知》	2019 年 1 月、2019 年 8 月
9	梧州市财政局配电变压器能效提升奖励	10.00	与收益相关	梧财企[2017]26 号	2019 年 6 月
10	梧州市人力资源和社会保障局增加岗位就业补贴	6.73	与收益相关	《梧州市就业补助资金各项补贴实施细则》	2019 年 12 月
11	梧州市财政局转入 2019 年中央外经贸发展专项资金	2.20	与收益相关	梧商财[2019]1 号	2019 年 9 月

序号	补助内容	金额	性质	依据文件	到账时间
12	梧州工业园区地税代扣代缴个税手续费	0.62	与收益相关	《个人所得税法》	2019年12月
合计		844.46			

发行人2018年度政府补助具体内容如下：

单位：万元

序号	项目	金额	性质	依据文件	到账时间
1	梧州市财政局上市第一阶段奖励金	100.00	与收益相关	梧政发[2012]40号	2018年6月
2	广西梧州工业园区管理委员会高新技术企业扶持奖励	30.00	与收益相关	梧高新区发[2018]25号	2018年6月
3	梧州工业园区地税代扣代缴个税手续费补贴	17.22	与收益相关	《个人所得税法》	2018年3月、2018年12月
4	广西壮族自治区科学技术厅高新技术企业奖励性补助经费	10.00	与收益相关	桂科高字[2018]4号	2018年6月
5	梧州提前淘汰黄标车及老旧厂补贴奖励	0.40	与收益相关	梧政办函[2015]29号	2018年6月
6	梧州市财政局转入2018年自治区工业和信息化发展专项资金	200.00	与收益相关	梧财企[2018]33号	2018年9月
7	梧州市财政局拨付企业改制奖励资金	100.00	与收益相关	桂金办资[2018]3号	2018年11月
8	广西梧州工业园区财政局技术改造奖励	48.41	与收益相关	梧财企[2018]63号	2018年12月
9	梧州市质量技术监督局质量奖励	30.00	与收益相关	梧质强办发[2018]15号	2018年12月
10	梧州市科学技术局2017年高新技术企业申报后补助	10.00	与收益相关	梧科字[2018]59号	2018年9月
11	梧州市城镇集体工业联社扶持资金	7.00	与收益相关	桂二轻[2018]45号	2018年11月
12	梧州市财政局电机能效提升奖励	6.43	与收益相关	梧财企[2017]26号	2018年12月
合计		559.47			

2018年和2019年，由于发行人收到的政府补助均是与收益直接相关，用于补偿发行人已发生的相关费用或损失的，发行人收到补助后将其直接计入当期损益符合《企业会计准则》的规定。

二、说明2018年利润总额上升所得税费用下降的原因及合理性，关于税务局认定所得税费用与发行人财务报表差异的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

1、说明2018年利润总额上升所得税费用下降的原因及合理性

2017年和2018年，发行人利润总额和所得税费用变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2018年度	2017年度	差异变动

利润总额	6,717.33	6,034.36	11.32
所得税费用	870.99	971.38	-10.33
研发费用	1,396.86	550.21	-

2018 年，发行人利润总额上升所得税下降的主要原因是：发行人 2018 年销售收入销售收入规模快速扩大和新产品开发力度加大，投入的研发费用金额较上年增加 846.65 万元，申报报表按照税法相关规定计算的研发费用加计扣除数增加导致发行人所得税费用较上年下降，但是由于地方税务局实际操作执行标准不同，汇算清缴时根据地方税务局要求，部分研发费用并未进行加计扣除，从而因此产生申报报表所得税费用与纳税申报表所得税费用差异 103.28 万元，该部分差异金额已于 2019 年申报报表中全部补提。

2、关于税务局认定所得税费用与发行人财务报表差异的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人所得税汇算清缴一般晚于申报会计师出具的审计报告，审计报告确认的当期所得税费用与税务机关在汇算清缴中认定的数额可能存在差异。如上述差异较小时，发行人一般在次年调整所得税费用，不追溯调整当年已出具的报告。税务局认定所得税费用与发行人财务报表差异的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、说明债务重组具体情况、债务重组利得金额，相关会计处理是否合规；

发行人营业外收入主要为废料处置收入、个税手续费返还等。不存在债务重组。

四、说明其他应收款中往来款具体内容、发生原因，2018 年、2019 年快速增长的原因及合理性；

1、其他应收款中往来款具体内容及变动原因

报告期内，发行人其他应收款中往来款具体内容如下：

单位：万元、%

客户名称	性质	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
中国铁路南宁局集团有限公司梧州货运中心梧州营业部	装卸费往来款	3.17	5.41	4.50	5.47
梧州衡远建设开发有限公司	车辆转让款	-	-	29.73	29.73
梧州市外向型工业园区开发建设有限公司	新厂房工程暂估税金	-	-	23.03	-
苍梧县明宏铸件有限责任公司	报废设备、处置废旧物资	-	-	5.16	-
梧州工业园区投资开发管理有限公司	购入新厂暂估进项税	1.10	1.10	0.52	-
容联坚	回收废旧纸皮款	-	8.50	-	-

其他		1.33	1.49	5.67	0.63
合计		**5.60**	**16.50**	**68.61**	**35.83**

报告期内，发行人其他应收款主要包括应收处置车辆款、新建厂房暂估进项税和处置废旧物资款构成。

2018 年末和 2019 年末，发行人其他应收款中的往来款增长的原因主要系新建厂房暂估进项税、运费和装卸费以及处置车辆所致。

2、其他应付款中往来款具体内容及变动原因

报告期内，发行人其他应付款中往来款的具体内容如下：

单位：万元

项目	性质	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
南京浩博物流有限公司	运费	248.67	183.70	109.80	14.01
山东东信塑胶有限公司	租赁费	186.28	133.89	95.40	-
梧州市外向型工业园区开发建设有限公司	土地款	-	-	203.35	-
梧州市货物运输配载中心	运费	37.56	38.49	25.55	16.27
梧州市辉达物流有限公司	运费	2.55	7.64	15.08	6.98
梧州市陈氏物流运输有限公司	运费	5.79	7.85	30.50	-
广西梧州万泉达运输有限公司	运费	5.75	10.60	9.78	-
员工备用金	备用金	-	17.60	20.86	24.86
南宁市世顺广告装饰设计制作部	广告费	-	31.60	-	-
梧州市骏驰物流有限公司	运费	-	-	21.85	-
梧州市钰恒物流有限责任公司	运费	-	-	8.87	-
广西南宁市八月文化传播有限公司	广告费	-	-	8.81	10.39
广西南宁市一点红广告有限公司	广告费	-	-	6.17	-
梧州江滨国际大酒店有限公司	住宿费	-	6.93	6.24	-
梧州市万秀区庆波叉车配件经营部	修理费	-	-	9.26	6.72
柳州海纳广告传媒有限公司	广告费	-	-	5.34	-
梧州市龙圩区名居装饰设计有限公司	广告费	-	-	-	10.00
博白县城区金诺广告装饰经营部	广告费	-	-	-	9.97
其他		55.52	50.93	80.28	51.44
合计		**542.12**	**489.24**	**657.13**	**150.64**

报告期内，发行人其他应付款中往来款主要是应支付的运费、广告费，租赁费和土地款等。2018 年末发行人其他应付往来款增加主要是发行人购置新厂的土地款和应付物流公司的运输费较上年末增长所致；2019 年发行人将购置新厂的土地款 203.35 万元支付给梧州市

外向型工业园区开发建设有限公司，导致 2019 年末其他应付款中的往来款较上年末减少。

五、披露 2018 年相关处罚具体内容，包括但不限于主管部门、违法事实、处罚结果及整改措施等，是否涉及发行人控股股东和实际控制人以及董事、监事、高级管理人员。

发行人基于车间生产需要自 2010 年 2 月起开始在星泰路 18 号厂区管材车间建设附属配套用房（高压配电房、低压配电房、泵房和厕所等）。因未在开工前取得建设行政主管部门核发的《建筑工程施工许可证》，发行人于 2018 年 7 月被梧州市住房和城乡建设委员会（以下简称“梧州市住建委”）以梧建行决字[2018]35 号《建设行政处罚决定书》处以 5,000.00 元罚款。

上述行为发生后，发行人积极整改，足额缴纳了该处罚决定的罚款，上述房屋均已取得不动产权证书，具体的不动产登记信息如下：

序号	不动产权证号	坐落	建筑面积（㎡）	用途	使用期限
1	桂（2019）梧州市不动产权第0006718号	星泰路18号第20幢	71.64	配电房	2057/11/25
2	桂（2019）梧州市不动产权第0006715号	星泰路18号第21幢	130.18	配电房	2057/11/25
3	桂（2019）梧州市不动产权第0006716号	星泰路18号第22幢	69.08	洗手间	2057/11/25
4	桂（2019）梧州市不动产权第0006717号	星泰路18号第23幢	82.68	泵房	2057/11/25

该行政处罚不涉及发行人控股股东、实际控制人以及董事、监事、高级管理人员。

六、核查过程以及核查结论

（一）核查过程

1、获取报告期内发行人政府补助的明细表以及相关政府文件依据，核查政府补助银行流水及回单，以及政府补助计入损益是否符合《企业会计准则》的规定；

2、核实发行人 2017 年、2018 年利润总额变动和所得税费用的变动原因，获取发行人汇算清缴报告，核查发行人的财务报表差异与税务局认定是否符合《企业会计准则》的规定；

3、核查发行人主要业务合同以及报告期内财务数据，确认发行人报告期内是否存在债务重组相关业务；

4、查看并核对发行人报告期内其他应收款中往来款的具体内容，分析 2018 年末和 2019 年末较其他年度大幅增长的原因；

5、查阅《建设行政处罚决定书》（梧建行决字[2018]35 号）、《广西壮族自治区非税收入一般缴款书》、银行支付凭证、梧州市国土资源局出具的不动产登记资料查询结果证明、处罚涉及的配套用房的不动产权证书等，访谈发行人实际控制人和总经理，了解相关违规行为发生的原因以及发行人已采取的整改措施，是否涉及发行人控股股东和实际控制人以及董

事、监事、高级管理人员。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人 2018 年和 2019 年获取的政府补助均是与收益相关，计入当期损益符合《企业会计准则》的规定；

2、2018 年发行人利润总额上升所得税费用下降主要当年由于研发费用金额较大，加计扣除影响所致；税务局认定所得税费用与发行人财务报表差异的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

3、报告期内，发行人未发生债务重组的情况；发行人已在招股说明书将相关描述修改为“公司营业外收入主要为废料处置收入、个税手续费返还等”；

4、2018 年和 2019 年发行人其他应收款增长主要是处置了部分固定资产以及厂房工程暂估进项税所致；2018 年末发行人其他应付往来款增加主要系发行人购置新厂的土地款和应付物流公司的运输费较上年末增长所致。2019 年发行人将购置新厂的土地款 203.35 万元支付给梧州市外向型工业园区开发建设有限公司，导致 2019 年末其他应付款中的往来款较上年末减少；

5、发行人已对相关行政处罚进行了积极整改，足额缴纳了罚款，相关房屋均已取得不动产权证书。该行政处罚不涉及发行人控股股东、实际控制人以及董事、监事、高级管理人员；发行人报告期内不存在未披露的其他被行政处罚情况。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

（项目合伙人）　李永坤

中国·北京　　中国注册会计师：

王珊瑚

二〇二一年一月八日

姓　名 李东坤
Full name
性　别 男
Sex
出生日期 1978-09-
Date of birth
工作单位 大华会计师事务所（特殊
Working unit 深圳分所（特殊普通合伙）
身份证号码 450102197809103573
Identity card No.

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年　月　日

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

F.
CF

李东坤
420003204845
深圳市注册会计师协会
日
印

7

姓　名 王翊瑚
Full name
性　别 女
Sex
出生日期 1991-07-2
Date of birth
工作单位 大信会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit 武汉分所
身份证号码 42011 1991072415 52
Identity card No.

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年　月　日
y　m　d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

王翊瑚
110101410415
深圳市注册会计师协会

日
d

统一社会信用代码

91110108590676050Q

营业执照

(副 本)(7-1)

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

名　　称　大华会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　梁春，杨雄

经营范围　审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；无（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期　2012年02月09日

合伙期限　2012年02月09日至 长期

主要经营场所　北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

登记机关　北京市海淀区市场监督管理局

2020 年09 月27 日

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

8-2-194



会计师事务所

执业证书

名　　称：大华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：梁春

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010148

批准执业文号：京财会许可[2011]0101号

批准执业日期：2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

证书序号：0000093

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：北京市财政局

二〇一七年　十月　七日

中华人民共和国财政部制