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的回复

保荐机构（主承销商）

申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO.,LTD

（新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室）

深圳证券交易所：

贵所《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“问询函”）收悉。申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）作为广西五一管业股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“五一管业”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人，已会同发行人、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”），就需要发行人及各相关中介机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充完善。现将问询函回复如下，请予审核。

发行人、保荐人保证回复真实、准确、完整。如无特别说明，本问询函回复使用的简称与《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招股说明书（申报稿）》中的释义相同。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。

在本问询函回复中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本问询函回复的字体：

问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
对问询函问题之回复	宋体（不加粗）
补充披露内容	**楷体（加粗）**

目录

1.关于发行人技术水平 3
2.关于发行人竞争力和市场地位 25
3.关于关联方与关联交易 34
4.关于经销商 63
5.关于主要客户 93
6.关于销售收入增长和客户获取方式 103
7.关于销售折扣 131
8.关于第四季度销售占比较高 154
9.关于产品价格变化 184
10.关于原材料采购及成本 199
11.关于贸易供应商 221
12.关于 PVC 产品毛利率 233
13.关于 PE 产品毛利率 258
14.关于与山东东信塑胶合作生产 PVC 产品 282
15.关于应收账款和应收票据 294
16.关于存货跌价准备 309
17.关于预收款项 314
18.关于研发费用 320
19.关于员工持股平台 329
20.关于集体企业改制 337
21.关于丰业房地产收购五一有限 345
22.关于子公司环球新材料 373
23.关于募投项目 379
24.关于税收优惠 389
25.关于董事、高级管理人员 393
26.关于风险提示 398
27.关于资金流水核查 405
28.关于部分财务数据 407
29.关于其他信息披露 415

1.关于发行人技术水平

申报材料显示：

（1）发行人核心技术“环保无毒化配方技术应用”“PVC 管件主流道和冷料井应用技术”“HDPE 缠绕结构壁管设计优化技术”、“厚壁 PE 管材的制造技术”“生产全过程的重金属控制技术”“转矩流变检测技术”等达到国内或行业先进水平；

（2）发行人的发明专利为“聚氯乙烯排筏用管”“排水管弯头模具”，均申请于 2012 年 11 月，将于 2022 年到期；

（3）发行人曾参与 PVC 管件国家标准《硬聚氯乙烯（PVC-U）管件坠落试验方法》（GB/T8801-2007）、PVC 塑料排水管材行业标准《建筑排水低噪声硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》（CJ/T442-2013）的起草工作；

（4）发行人具有工程经验优势，还承接了一些国际项目，如缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等；

（5）发行人核心技术人员有蔡建明、梁士科、扈廷勇。其中，蔡建明，2001-2013 年任广东东莞永通塑胶公司厂长；梁士科，2006-2009 年历任广西佳利工贸有限公司生产研发部经理、技术部经理；扈廷勇，2019 年从发行人处领薪 6.6 万元，而发行人研发人员各期月平均工资分别为 5,958 元/月、6,282 元/月和 7,224 元/月。

请发行人：

（1）结合行业公认的关键技术指标，分析并披露上述核心技术达到国内或行业先进水平的判断依据及依据充分性；发行人在相关 PVC 管件国家标准起草工作中角色、所起作用；结合同行业可比公司的产品、技术、管理、品牌、销售区域、工程经验等情况，进一步有针对性地披露发行人的竞争优劣势；

（2）披露涉及上述发明专利的产品销售金额及占比，该专利是否为发行人技术的核心部分，专利有效期届满对发行人生产经营的影响以及发行人的应对措施；结合蔡建明、梁士科的任职经历，说明上述发明专利是否涉及职务发明，相关专利权属是否清晰、不存在纠纷；

（3）“环保无毒化配方技术应用”为发行人核心技术之一，而发行人发明及

实用新型专利均未涉及配方保护，披露发行人相关配方保密措施及有效性；

（4）披露发行人未继续持有高新技术企业证书的原因，是否符合高新技术企业认定条件，是否存在未通过高新技术企业申请或复审的情况；发行人所属行业主流技术架构和技术水平、技术发展趋势，技术研发难度、行业技术壁垒情况；结合同行业可比公司的技术情况，披露发行人的核心技术是否属于行业共有技术，是否会对公司的核心竞争力和持续经营能力产生重大不利影响；

（5）说明发行人是否通过经销商或居间商承接缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等国际项目，相关项目的具体内容及销售方式、销售金额，并对招股说明书的相关披露内容予以补充完善；

（6）结合扈廷勇在发行人研发活动中发挥的作用，分析认定其为核心技术人员是否准确；说明扈廷勇作为发行人核心技术人员，其薪酬水平低于发行人研发人员平均工资的原因及合理性。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）结合行业公认的关键技术指标，分析并披露上述核心技术达到国内或行业先进水平的判断依据及依据充分性；发行人在相关 PVC 管件国家标准起草工作中角色、所起作用；结合同行业可比公司的产品、技术、管理、品牌、销售区域、工程经验等情况，进一步有针对性地披露发行人的竞争优劣势

1、结合行业公认的关键技术指标，分析并披露上述核心技术达到国内或行业先进水平的判断依据及依据充分性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司的技术水平及研发情况”之“（一）公司核心技术”之“1、核心技术情况”中补充披露如下：

“

（1）环保无毒化配方技术应用

PVC 加工成型的核心技术是 PVC 管道产品的配方设计，因为在 PVC 管道制品的生产过程中，由于原材料聚氯乙烯的特殊性，必须加入热稳定剂、改性剂、

填充剂等多种组分的辅助材料，以达到一定的物理性能，满足客户需求。

聚氯乙烯粉的加工温度与热分解温度比较接近，受热容易产生自催化降解反应，使加工无法正常进行。在过去，传统的方法是加入含铅、镉等重金属的单盐、羧酸盐和有机锡等热稳定剂，提高热稳定分解温度满足加工要求。该类助剂价格便宜，性能良好性价比高，但由于铅、镉等重金属会对人体健康形成危害，使用含有重金属的热稳定剂生产的塑料管道产品会对环境造成污染，对人体健康形成威胁。随着各国禁铅指令的颁布实施以及我国对含铅管道产品的严格控制，塑料热稳定剂朝着低毒、无污染、复合和高效等方面发展。

公司于上世纪90年代就开始着手PVC环保配方技术的研发和应用，采用钙锌复合稳定剂结合润滑体系的调整，从源头上杜绝重金属的污染。钙锌复合热稳定剂主要由钙盐、锌盐、多元醇、抗氧剂以及辅助稳定剂等复配而成，不含重金属，是无毒环保的稳定剂。钙锌稳定剂与铅盐稳定剂相比存在热稳定性略差、易析出的弱点，公司经过试验优化，调整配方的内外润滑比例，在兼顾产品性能的同时很好地解决了钙锌稳定剂体系的缺点，在行业内较早实现了产品的环保无毒化。

经过荧光色谱仪的检测，未应用环保无毒配方技术前的排水管道内重金属铅含量为5,000mg/kg，市场上的类似产品也达到4,000mg/kg。公司采用该技术后，PVC-U排水塑料管道产品铅含量大幅减少至4mg/kg，远低于建筑排水《建筑排水用硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》GB/5836.1-2018中“无铅管材的铅含量值应不大于200mg/kg”的要求；公司PVC-U给水塑料管道产品未检出铅，卫生性能指标符合《生活饮用水输配水设备及防护材料卫生安全评价规范要求》GB17219—2001的要求。

（2）PVC 管件主流道和冷料井应用技术

PVC 管件品种繁多，形状各异。在制作模具时，为了使顶出部位位于模具中心，提高锁模效率，一般采用直接进料流道。**由于 PVC-U 是多组分塑料，流动性差，粘性大，**虽然采用多级注塑工艺，但产品仍然会出现浇口处有斑和不光滑的现象。同时，由于这类产品的浇口的浇道口没有冷料井，会使熔渣料混入制品中，产生不良的流痕；浇口附近也会产生残余的应力，会降低制品的使用强度；

而且由于型腔中的气体不能从分型面排出，使得熔接线位置的熔接强度较低，会造成产品的烘箱试验达不到质量的要求。**为解决这些问题，公司应用了斜主流道和冷料井应用技术，一方面，浇口前段有熔料冷料井，以减少应力的集中，由于熔料到浇口时温度下降，而搭接的流道部分产生摩擦热便可再塑化，补偿了流道中的温度下降，使成型容易，制品表面光亮，且浇口周围的流痕也得到改善；另一方面，排气部位转移到分型面，制品的背面不设顶出装置，可使制品没有顶出纹痕，消除了制品表面及背面的修复痕迹。**

（3）HDPE 缠绕结构壁管设计优化技术

HDPE 缠绕结构壁管是以中空和加强筋增强结构为主要设计的一种管材产品，以 HDPE 为原材料，采用型材挤出熔接缠绕成型工艺，制成具有较高抗外压能力的特殊结构壁管材。

在产品的波峰结构中，除了在波形上增加高度外，还在波形的中间增加了一个较强的加强筋支撑，较大程度地提高环刚度，增强抗外压能力。公司对型材的截面进行了专门的设计，特别是对波峰的设计趋向更合理，使得波峰的高度更趋合理。经过挤出焊接融合后形成的波形，具有抗压较强的抗压作用，不仅利于提高并稳定环刚度，而且最大限度的增大外表面积，形成管土共同抗压的良好效果，**环刚度由原来的 4 千牛每平方米提高至 8 千牛每平方米**。

独有的平行双中空腔设计，不仅满足增强环刚度的要求，而且还最大限度的形成管土共同抗压的良好效果，保证了管材的安全运行、使用；同时，即使管材在施工或使用过程中出现外层破损，其良好品质的内层也足以保证管材在使用过程中不发生渗漏。

在实际使用中承受泥土负载压力能够分散在双波形之间，因此中间的加强筋能达到很强的支撑作用，使整个管材产品能较大地提高抗压强度，在使用中不易出现松动，而且还能够在一定程度上提高波纹管使用寿命。该技术达到国内先进水平。

（4）厚壁 PE 管材的制造技术

在生产厚壁 PE 管材的过程中，由于重力作用，材料容易向下部堆积，导致生产出来的 PE 管材壁厚出现最薄位置为上方、最厚位置为下方的现象，管材壁

厚薄的位置容易磨损、破裂，从而降低管材的使用寿命，提高了生产和维护成本。为提高管材的使用寿命及产品合格率，**行业中普遍采用防熔垂专用材料来解决上述问题。**

公司开发了一种厚壁 PE 管材的制造技术和相应的模具，管材成型模具包括外模和设于外模内侧的型芯，上述技术保证在出料时模具的上部出料量大于模具的下部出料量，使得生产出来的厚壁 PE 管材的壁厚均匀。**公司运用了上述技术后，能够使用常规的 PE100 原材料生产厚壁 PE 管材，相比于 PE 大口径用的防熔垂专用材料价格，常规的 PE100 材料具有明显的成本优势，从而保证公司的大口径厚壁 PE 管道产品有较高的性价比优势。此技术已获得国家专利，即《一种塑料厚壁管材成型模具》（专利号 ZL201721258279.9）；经在公开信息检索，同行业中尚未见其他厂家研发成功此技术，在同行业中了解，亦未见有其他厂家运用此类技术，因而，在行业内具有技术先进水平。**

（5）生产全过程的重金属控制技术

目前，塑料管道制品国家、行业产品标准中，饮用水用制品具有重金属指标控制要求，部分非饮用水用PVC制品有限铅要求。按国家、行业产品标准要求，饮用水用塑料管道制品，制品用水浸泡后使用ICP或AAS仪器检测浸泡液中重金属含量以检测控制制品重金属溶出量；非饮用水用制品的限铅控制办法则是使用ICP或AAS仪器直接检测制品的铅含量。

上述两种塑料管道制品重金属含量控制办法均存在如下不足：两方法均属于事后检测而非生产全过程检验，一旦制品重金属超标，批量产品的经济与品牌损失巨大；需要购置昂贵仪器，检验需要大量高价易耗品（如氩气、光谱纯试剂）而致检验费用高，且检验周期长（短则数天，长则2星期），难以适用于中小型企业的生产控制要求。

公司采用 X 荧光光谱法，经对 X 荧光光谱软件测定条件进行针对性的设计，使用原子吸收光谱仪和 ICP 等检测仪器进行成分对比分析，确定不同物料的 X 荧光光谱法重金属元素测定标准样，确定检测标准曲线，最终实现公司塑料制品生产全过程的原料、半成品和成品的重金属元素控制检测。该方法具有检测成本低，检测结果反馈时间短，检验结果准确，可用于产品生产全过程的特点。目前，公

司利用该方法实现从生产过程的原材料开始，对所有进厂原材料重金属元素进行进厂检验控制，对生产过程物料随机检测，并对成品重金属元素进行检测控制。

上述创新技术体现在：在国内率先将X荧光光谱法应用于塑料制品及原材料的重金属检测，率先研究确定塑料制品重金属含量与其溶出量关系；在国内首先研究成功以X荧光光谱法替代ICP或AAS法的塑料制品重金属含量和溶出量检测；在行业中领先进行不同塑料基体对X荧光光谱法检测影响的理论研究。涉及上述技术的相关学术研究成果由公司高级工程师扈廷勇先后发表在2015年、2019年的行业学术杂志《聚氯乙烯》。因此，该技术具有行业先进水平。

（6）转矩流变检测技术

PVC 制品配方主要包括主料聚氯乙烯、辅料稳定剂、润滑剂、抗冲剂等。在生产过程中，任一组分的变化都能对产品的外观及性能造成影响。传统原材料检验过程中，对原材料分别进行关键指数抽检，确定其是否满足生产要求。传统方法高效快捷，但由于数据过于分散、粗糙，难以预防产品性能波动，亦不利于对问题进行分析及回溯。

转矩流变仪通常被应用于检测高分子的流变性能以指导高分子材料及制品生产的加工工艺制定与调整，并用于测定检测 PVC 制品用稳定剂的动态稳定时间。公司采用转矩流变技术对各组分、批次的原材料进行抽检分析。通过先进设备得到各批次原料的加工性能曲线图谱，建立数据库收集对比各批次原料的波动情况，及时发现潜在的风险并进行调整。同时在配方调整与设计中，转矩流变检验**技术**能对各助剂不同添加量的加工性能、各混合配方的加工性能进行分析，能加深整个配方设计的综合考虑，有利于加工性能与产品性能的平衡，对研发进度起到大力促进的作用。

公司在塑料制品流变性能和部分国内主流厂家的稳定剂材料流变性能及动态稳定时间的研究同处于行业先进水平。公司作为标准主要参编单位，利用上述技术形成并制定了国家标准GB/T 34917－2017《硬聚氯乙烯制品凝胶化度的测定-转矩流变仪法》。公司转矩流变检测技术在国内PVC制品凝胶化度检测中属于领先技术。

”

2、发行人在相关 PVC 管件国家标准起草工作中角色、所起作用

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司的技术水平及研发情况”之“（一）公司核心技术”中补充披露如下：

“

5、发行人在相关PVC管件国家标准起草工作中角色、所起作用

发行人历史上曾参与了PVC管件国家标准《硬聚氯乙烯（PVC-U）管件坠落试验方法》（GB/T 8801-2007）、PVC塑料排水管材行业标准《建筑排水低噪声硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》（CJ/T442-2013）等多项标准的起草工作。

标准名称	提出及归口单位	起草单位	发行人作用
《硬聚氯乙烯（PVC-U）管件坠落试验方法》（GB/T 8801-2007）	由中国轻工业联合会提出，由全国塑料制品标准划化技术委员会塑料管材、管件及阀门分技术委员会归口	梧州五一塑料制品有限公司（发行人前身）、四川川科塑胶集团	负责标准文本的起草，主持性能指标的讨论确立和验证的组织、参与和汇总工作，主持标准征求意见稿的发放和意见回收汇总及处理，以及报批稿的编制和申报工作
《硬聚氯乙烯管材二氯甲烷浸渍试验方法》（GB/T 13526-2007）	由中国轻工业联合会提出，由全国塑料制品标准划化技术委员会塑料管材、管件及阀门分技术委员会归口	漳州市龙海集友塑料有限公司、梧州五一塑料制品有限公司、四川川科塑胶集团、河北宝硕管材有限公司	主要参与标准文本的起草、性能指标的确立与验证工作、标准征求意见稿的发放和意见回收汇总等工作
《建筑排水低噪声硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》（CJ/T442-2013）	由住房和城乡建设部建筑给水排水标准化技术委员会归口	标准负责起草单位：中国建材检验认证集团股份有限公司、金德管业集团有限公司、北京市建筑工程物资协会参加起草单位包括广西梧州五一塑料制品有限公司等在内的12家企业	作为主要参编单位，参与标准征求意见稿和报批稿的起草讨论，参与性能指标的确定与验证工作
《硬聚氯乙烯制品凝胶化度的测定转矩流变仪法》（GB/T 34917—2017）	由全国质量监管重点产品检验方法标准化技术委员会提出并归口	广州质量监督检测研究院、广西梧州五一塑料制品有限公司等17家公司及机构	作为主要参编单位，参与标准文本起草的讨论确定、转矩流变仪法和二氯甲烷浸渍试验方法的比对验证工作、标准征求意见稿的意见修改工作等方面的工作

”

3、结合同行业可比公司的产品、技术、管理、品牌、销售区域、工程经验等情况，进一步有针对性地披露发行人的竞争优劣势

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及其竞争状况”之“（七）发行人竞争优势与竞争劣势”中补充披露如下：

“

1、竞争优势

（1）产品优势

公司是国内最早从事塑料管道生产的专业厂家之一，通过长期以来稳定的产品质量和周到的客户服务，积累了优良的用户口碑，并打下广泛、坚实的市场基础。**与同行业的其他竞争对手相比，优势体现在以下方面：**

①品类丰富、应用领域广泛

公司目前拥有“刚柔”品牌旗下成熟的种类与齐全的产品线，覆盖PVC、PE和PP-R三大系列，共计超过5,500个品种，应用领域覆盖了农业水利、建筑给排水、市政给排水、电信电缆、地暖工程等，产品性能与设计能够满足不同客户及应用场景的需求。

②品质优越

公司通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证、OHASAS18001职业健康安全管理体系认证，在产品制造生产的过程中严格遵守相关安全及质量规定，并采用了自主开发的米重控制技术和全过程的重金属控制技术等先进技术，保证产品的品质稳定性和安全性。

③品牌知名度高、认可度高

公司产品先后获得国家科委、建设部、机械部及国家技术监督局联合评选的“优先推荐产品”称号、国家建设部颁发的“城市住宅小区优先推荐产品”称号，并被金融、工商及政府相关部门授予“AAA级信用企业”“广西著名商标”“广西壮族自治区优秀质量管理小组”等荣誉称号。其中，“刚柔”牌旗下的PVC-U、PP-R和PE给排水管道、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，形成优良的消费者口碑和市场基础。

④绿色环保

公司产品注重绿色、环保、无毒害等生产理念，自上世纪90年代开始着手PVC环保配方技术的研发和应用。相比传统加入含铅、镉等重金属的单盐、羧酸盐和有机锡等热稳定剂的方式，公司采用优化性能后的钙锌复合稳定剂结合润滑体系，在行业内较早实现产品的环保无毒化，相关产品满足甚至超过卫生性能满足国家标准。

（2）研发与技术优势

公司坚持走科技兴企之路，拥有自治区级技术中心和研发中心，支持并对研发活动进行持续投入，严格遵守研发与生产紧密结合的原则，以解决实际生产问题和市场消费需求为研发导向。目前公司已建立一套成熟的研发体系和相关流程，由总经理直接管理公司研发团队，广泛听取各关键环节部门人员意见，深入调研市场需求，完善产品优化设计。公司已经在 PVC-U、PE 和 PP-R 管道产品的配方设计、结构设计、模具开发以及生产技术等方面形成了深厚的技术储备，掌握了多项核心技术，**多项核心技术达到国内行业先进水平**。截至本招股说明书签署日，公司拥有 2 项发明专利、**13** 项实用新型专利。

作为重要的参编单位，公司先后参与了《硬聚氯乙烯（PVC-U）管件坠落试验方法》（GB/T 8801－2007）、《硬聚氯乙烯管材 二氯甲烷浸渍试验方法》（GB/T 13526－2007）、《建筑排水低噪声硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》（CJ/T 442－2013）、《硬聚氯乙烯制品凝胶化度的测定 转矩流变仪法》（GB/T 34917－2017）和《埋地用聚乙烯(PE)结构壁管道系统 第1部分:聚乙烯双壁波纹管材》(GB/T 19472.1－2019）等多项国家行业相关标准的起草工作，持续跟进行业技术发展与行业标准修订。

（3）区域销售优势

公司自成立以来重点深耕广西地区市场，形成以广西为主市场，辐射广东、湖南、云南、海南等周边地区的销售网络，并采取经销为主、直销为辅的销售策略。

借助广西地区的本地区域优势与先发优势，公司已成功培育和推广“刚柔”自主品牌，在广西地区建立了超过200家经销商渠道及相应的配送体系，对主要区域市场形成有效的覆盖，与经销商建立了稳定、良好的合作关系，在广西地区拥有较为突出的市场地位。随着公司PE排水管道产品的投产和销售队伍的壮大，公司进一步优化客户结构和市场区域布局。除夯实经销商渠道、PE给水市政工程存量客户外，公司进一步加大对房地产市场和PE排水市政管道市场的开拓力度，并在广西地区获得来自碧桂园、金源置业等知名房地产开发商及珠三角大湾区的雨污分流工程项目的订单。

此外，公司还将积极向湖南、海南、云南及贵州等周边省份地区不断拓展销售网络，稳步推广广西和广东成熟市场的成功经验。

（4）工程经验优势

公司在超过 30 多年的塑料管道的经营实践中，除供应产品外，公司还具有很多成功的工程实施经验，除广西本地项目外，还涉及广东、海南、云南、湖南、西沙群岛等地的民用项目和市政工程。在该类项目的实施过程中，公司派出相关技术人员到现场进行指导及辅助，以提升工程执行的整体质量，同时通过历史上工程项目的实践经验积累，有效的反馈并促进公司产品应用技术水平的提升。未来，公司将继续深挖广西本地市场，并开拓更多的国内外各类市场，不断丰富自身的市场经验，夯实行业地位。

（5）管理优势

公司核心管理层成员在塑料管道领域拥有丰富的行业经验，对该行业的发展趋势有准确的判断能力；且技术管理骨干队伍高度稳定，从而能够高效的、目标一致的工作，确保公司技术、产品研发和管理能力持续增强。经过多年的摸索，公司已逐步建立起涵盖产品开发、原材料采购、生产运营、质量控制、成本管理、财务管理、市场营销和品牌建设等方面完善的管理体系。凭借先进的经营理念、准确的战略决策、稳定高效的管理，公司可以有效地把握行业方向，抓住市场机会，取得优良的经营业绩。

（6）人才优势

公司重视人才的招聘、培养和储备，拥有一批行业经验丰富的人才队伍，其

中包括工程师、经济师等各类人员。在技术人才方面，公司培养出一批将基础研究与实操经验较好结合的核心技术人才。另外，公司与当地高校等机构合作，通过协议形式进行基础科研和实际生产活动的结合，这有助于提升自身人才队伍的研发和生产水平。

公司坚持将研发与生产相结合的人才培养理念，研发人员均需深入到一线生产部门，大量积累实操经验，以不断丰富本身的专业理论知识，提高解决实际生产过程中问题的能力。公司现有一支专业技术人员团队，未来计划进一步扩大研发人员规模，以增强公司的人才竞争力，推动公司长远可持续战略的稳步实施。

与同行业可比公司相比，公司的优势体现在：

（1）塑料管道整体市场较为分散，除中国联塑、伟新新材、雄塑科技、永高股份等少数几家在全国市场均有较强的知名度和拓展深度之外，大部分公司核心市场主要在各自所处的周边区域，而公司在广西地区有较突出的区域优势。

（2）公司是最早从事塑料管道的企业之一，相比可比上市公司，公司从事塑料管道行业经验积累时间较长。

2、竞争劣势

相比之下，同行业可比上市公司的资本实力更强，研发能力、产能规模及区域布局、渠道建设能力等更为突出，部分企业已在全国主要地区均有较强的渗透率，公司与此相比存在一定的差距和劣势。

（1）融资渠道单一

为了应对日趋激烈的市场竞争，公司需要不断加大研发投入，把握行业发展趋势，开展新技术、新产品的研发，从而在竞争中保持领先地位。同时，随着新市场拓展开发及客户数量、类型增加的需要，公司将面临新建生产、仓储基地以及完善服务体系等建设**的需求**。而公司目前主要依赖自有资金积累和银行贷款支撑业务发展，融资渠道单一，难以满足公司持续发展的需要。

（2）广西区域之外的市场份额有待进一步提升

目前，公司销售收入主要来自广西地区，而来自广西之外区域的销售收入贡献少。未来随着公司成功上市后，资金实力、品牌影响力的进一步提升，以及生

产能力和销售、服务人员的扩大，公司将加强广西之外区域的人员和资金投入，逐步提升市场占有率。

”

（二）披露涉及上述发明专利的产品销售金额及占比,该专利是否为发行人技术的核心部分，专利有效期届满对发行人生产经营的影响以及发行人的应对措施；结合蔡建明、梁士科的任职经历，说明上述发明专利是否涉及职务发明，相关专利权属是否清晰、不存在纠纷

1、披露涉及上述发明专利的产品销售金额及占比,该专利是否为发行人技术的核心部分，专利有效期届满对发行人生产经营的影响以及发行人的应对措施

发行人两项发明专利“聚氯乙烯排筏用管”和“排水管弯头模具”有效期为20年，有效期期限均为2032年11月止。

序号	专利名称	发明人	专利申请号	申请日	有效期
1	聚氯乙烯排筏用管	陈炽可、简杰玲、陈浩	ZL201210432718.9	2012/11/3	20年
2	排水管弯头模具	梁士科、黄沛锋	ZL201210443533.8	2012/11/8	20年

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“五、发行人的主要资源要素”之“（二）主要无形资产”之“3、专利”中补充披露如下：

“

公司两项发明专利对应的产品销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

序号	公司	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		销售收入	占营业收入的比例	销售收入	占营业收入的比例	销售收入	占营业收入的比例	销售收入	占营业收入的比例
1	聚氯乙烯排筏用管	104.59	0.37	167.72	0.33	139.99	0.30	171.61	0.54
2	排水管弯头模具	516.77	1.85	873.82	1.70	0.00	-	1,020.94	3.19
合计		621.36	2.23	1,041.54	2.03	139.99	0.30	1,192.56	3.72

发明专利“聚氯乙烯排筏用管”主要体现公司在PVC竹筏用管配方设计的核

心技术，可以解决聚氯乙烯排筏用管易老化，使用安全性差的问题；“排水管弯头模具”主要体现公司在管件模具的结构设计核心技术，解决注塑模具中活动模块容易受碰崩缺的问题。公司产品型号丰富，上述发明专利对应的产品销售金额小，其专利有效期届满对发行人生产经营的影响小。为降低专利期限到期对公司经营影响，发行人的应对措施为持续投入研发，持续开发新产品，以保持产品竞争力，目前正在申请的发明专利有3项。

”

2、上述发明专利是否涉及职务发明，相关专利权属是否清晰、不存在纠纷

蔡建明和梁士科的简历如下：

姓名	职务	简历
蔡建明	技术顾问	蔡建明先生，中国国籍，无境外居留权，1967年出生，本科学历，化学工程与工艺专业。1987-2000年，任梧州市五一塑料厂技术部主管；2001-2013年，任广东东莞永通塑胶公司厂长；2013-2017年11月，任五一有限副总经理；2017年11月至2019年8月，任质量技术中心总监；2017年11月至2020年7月，任公司副总经理；2020年8月至今，任技术中心技术顾问
梁士科	生产中心副总监、生产管理部部长	中国国籍，无境外居留权。1974年出生，大专学历，模具设计与制造专业。1996-2006年，任五一有限技术员；2006-2009年，历任广西佳利工贸有限公司生产研发部经理、技术部经理；2010年1-7月，四川省都江堰市钧福塑料有限公司，任常务副总经理；2010年7月-2017年11月，历任五一有限技术部经理、生产部经理、总经理助理；2017年11月-2018年12月，任公司总经理助理；2019年1月至今，任公司生产中心副总监、生产管理部部长

蔡建明和梁士科具有塑料管道行业的相关专业知识背景，且具有塑料行业的行业经验，蔡建明非上述两项发明专利的发明人，梁士科参与发明专利“排水管弯头模具”的研发，是在公司任职期间该专利的职务发明人。上述两项专利权属归发行人，权属清晰、不存在纠纷。

（三）“环保无毒化配方技术应用”为发行人核心技术之一，而发行人发明及实用新型专利均未涉及配方保护，披露发行人相关配方保密措施及有效性

在塑料管道行业里，材料配方是主要的商业秘密之一，但鉴于其技术工艺特点，或在生产过程中结合生产、市场应用需要不断持续优化，一般没作为专利进行申请。但公司做了严格的技术保护，制定了相应的《生产技术保密制度》和生产操作流程，能有效保护配方等商业秘密。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司的技术水平及研发情况”之“（一）公司核心技术”中补充披露如下：

“

4、公司核心技术保密措施

环保无毒化配方技术应用为发行人核心技术之一，发行人对相关配方采取较为完善的保密措施。相关保密措施适用包括全部产品配方、产品模具图纸、原材料的来源、供应厂家、采购价格等核心商业信息。公司员工查阅上述核心信息需要履行经技术部主管或总经理批准方可使用，未经许可发生泄漏机密信息，将承担相应法律责任。

公司严格执行上述保密措施，可有效保护公司的核心技术。报告期内，尚未发生核心技术机密泄露导致生产经营受到负面影响事件。

”

（四）披露发行人未继续持有高新技术企业证书的原因，是否符合高新技术企业认定条件，是否存在未通过高新技术企业申请或复审的情况；发行人所属行业主流技术架构和技术水平、技术发展趋势，技术研发难度、行业技术壁垒情况；结合同行业可比公司的技术情况，披露发行人的核心技术是否属于行业共有技术,是否会对公司的核心竞争力和持续经营能力产生重大不利影响

1、披露发行人未继续持有高新技术企业证书的原因，是否符合高新技术企业认定条件，是否存在未通过高新技术企业申请或复审的情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的主要资源要素”之“（四）公司主营业务无需取得其他许可或认证”中补充披露如下：

“

公司一直以来重视对研发的投入，拥有自治区级技术中心和研发中心，于2017年10月23日取得国家高新技术企业证书，有效期三年，证书编号：GR201745000298。报告期内，公司研发费用分别为550.21万元、1,396.86万元、1,181.38万元和642.11万元，整体有所增长，但由于营业收入基数较大，使得研发费用与当期营业收入的比例均低于3.00%。

根据《高新技术企业认定管理办法》第三章第五款规定，对于最近一年销售收入在2亿元以上的企业，企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例不低于3.00%。2017年-2019年，公司研发开发费用总额为3,128.45万元，营业收入总额为130,434.44万元，研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例为2.40%，低于3.00%，不符合高新技术企业复审的条件，未来存在无法通过复审的情形。

公司符合《国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》（2012年第12号）、《广西壮族自治区地方税务局关于贯彻落实西部大开发战略有关企业所得税问题的公司》（2012年第7号）、《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020年第23号）的优惠政策，可以享受15%的企业所得税优惠税率。报告期内，公司享受15%的企业所得税优惠税率正是基于上述西部大开发企业所得税优惠政策。因而，公司无法通过高新技术企业的复审，不会因此对公司所得税税收优惠带来不利影响。

”

2、发行人所属行业主流技术架构和技术水平、技术发展趋势，技术研发难度、行业技术壁垒情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及其竞争状况”之“（五）行业技术水平及技术特点”之“1、行业技术水平及技术特点”中补充披露如下：

“（1）行业主流技术架构和技术水平

塑料管道行业的加工技术以挤出和注塑加工为主，原料在设备中经过适当的加热、剪切熔融，在合适的成型温度、压力下通过模具定型冷却成为制品。行业的加工技术大体上是相同的，区别在于原材料配方和各个关键技术点的控制，这些差别最终影响产品的质量和成本。

近几十年来，我国塑料管道的发展大致经历了研究开发、推广应用和产业化发展三个阶段。1994 年全国化学建材协调组成立以前为研究开发阶段，这期间主要是进行了技术和设备的引进、消化和研究开发，以及工程试点，初步显

示了塑料管道的优良性能和发展前景。1994 年到 1999 年全国化学建材工作会议以前为推广应用阶段，在这期间主要是对重大技术装备进行自主研究开发，对引进技术进行消化、吸收和创新，同时开始在工程建设中推广应用塑料管道。1999 年全国化学建材工作会议召开和国家《关于加强技术创新、推进化学建材产业化的若干意见》的出台，标志着我国塑料管道进入产业化发展阶段。

多年来，我国塑料管道产业迅速发展，原料合成生产、管道生产设备制造技术、管材管件生产技术、管道设计理论和施工技术得到了快速提升，并积累了丰富的实践经验，奠定了塑料管道产品的重要位置，并初步形成了以聚氯乙烯管道、聚乙烯管道和聚丙烯管道为主的塑料管道产业格局。

塑料管道行业的高速增长，促进了行业的技术进步。我国重视国际前沿技术，重视新产品的开发和新技术的引进，并在引进先进加工设备的同时，不断加强新产品的研发力度。据不完全统计，我国塑料管道行业已经拥有超过1,500项发明、实用新型专利，部分拥有自主知识产权产品在国际处领先地位。

近年来，我国宏观经济持续加速发展，建筑工程、市政工程、水利工程、农业和工业等行业市场对塑料管道的需求不断加大，拉动了中国塑料管道行业的高速发展。在提高生产能力和应用量，增加产品种类、扩大应用领域、促进产业科技进步、加强标准化建设等方面，中国塑料管道行业取得了很大的成绩，已成为塑料管道生产和应用大国，塑料成为管道材料的主要品种之一。

我国塑料管道行业在原材料的国产化进程、加工设备的制造水平、管道新产品的研发能力以及管道工程应用技术等方面都得到长足发展，逐步缩小了与发达国家的差距。

当前，技术壁垒较低的普通塑料管道产品的生产能力充足，而技术含量较高的燃气、给水、排水排污用PE压力管道以及大口径和超大口径的塑料管材还不能完全满足市场需求。同时，给水管件等部分类型管件，尤其是技术含量高、生产工艺复杂的管件，对质量要求较高，其对生产技术水平要求较高，能生产配套的厂家较少，尤其能够提供全系列管材配套管件的厂家数量更少，基本集中在中大型厂家当中。

（2）技术发展趋势

我国塑料管道工业的技术发展主要体现在新材料不断涌现，交联聚乙烯（PE-X）、超高分子量聚乙烯（UHMWPE）、耐热聚乙烯（PE-RT）、改性聚氯乙烯（PVC-M）等材料的用量迅速增加；管道复合技术得到快速发展，功能化的塑料管道逐步抢占高端市场；实壁管、波纹管、肋筋管、缠绕管、芯层发泡管、螺旋管等结构的管材不断开发生产应用；塑料管道加工设备得到同步发展，一些具有高效挤出技术、精密挤出技术、在线监测技术、多样化的管道复合技术的设备越来越多；先进的系统设计理念层出不穷，塑料管道的应用领域得到快速拓宽等。

未来五年，行业将在PVC、PE、PP等传统材料的基础上，加大改性、复合以及其它新材料的新型塑料管材和配套产品的研发，重视基础科研工作，完善管道生产和应用技术，完善现有品种的功能，开发高性能、高附加值的管道产品，以拓展新的应用领域。行业要适应宏观经济发展新常态，在发展中调整、优化产业结构，稳中求进，加强供给侧结构性改革，注重相关行业交流与合作，形成有竞争优势的产业集群，加快科技创新和技术进步，进一步加强高性能、高附加值的新产品开发，加强品牌建设，提升质量水平，提高综合竞争能力，以适应不同市场、不同领域对塑料管道产品的不同需求。

（3）技术研发难度

行业在高速发展过程中存在着行业产能过剩、产品同质化、通用和中低档产品比重过大，产品标准体系不健全和国产专用树脂、助剂等原料不能满足生产需求，一些功能性管道产品如可熔接（F-PVC）聚氯乙烯管、取向（PVC-O）聚氯乙烯管、高压增强热塑性塑料管（RPT）、缠绕熔接增强 PE 压力管、自增强PE管等生产技术与国外差距明显等诸多问题。

国际上先进水平的塑料管企业都是采用管材专用料生产管材和管件。管材专用料经过有权威的检测机构做过长期性能的正规测定，用这种管材专用料生产可以保证完全达到标准要求，确保产品的使用寿命。我国的塑料管业对于使用管材专用料的认识比较晚，这有多方面的原因：一是因为过去我国塑料管的标准落后，没有对于材料的明确要求；二是因为过去我国原材料长期短缺，对材料改性的研究较少，管材企业不得不自己配制适合生产管材和管件的材料。至今我国还没有经过正规检测确定长期性能的聚氯乙烯管材专用料。

国外某些先进的管道生产技术尚处于垄断状态，例如管道中双轴取向的聚氯乙烯管（PVC-O）由于具有强度高、节省材料的优点一直是业内焦点，其生产技术一直由国外垄断，国内只能自行摸索生产工艺和设备模具，生产效率和质量与国外先进水平还有较大差距。

（4）行业技术壁垒

原料的品种与质量、加工工艺的优化，加工设备的自动化程度和模具的控制精度，以及检测设备和手段的先进性，检测标准和技术规范的科学性直接影响塑料管道的性能和质量。塑料管道加工虽属于物理变化，但生产组织复杂，要求较高的工艺条件，对生产过程中冷却水温度、压力、原料的加工温度等工艺操作要求极为严格。

对行业内企业来讲，只有经过长时间的实践检测和经验积累，才能使生产保持较高的产品合格率和优良率。同时，新材料的不断涌现、管道复合技术以及管道加工技术的快速发展也对企业提出更高的要求，如果没有一定技术、工艺及研发实力的积累，企业也将很快被市场淘汰。因此，本行业对新进入者有较高的工艺技术壁垒。

”

3、结合同行业可比公司的技术情况，披露发行人的核心技术是否属于行业共有技术,是否会对公司的核心竞争力和持续经营能力产生重大不利影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及其竞争状况”之“（五）行业技术水平及技术特点”之“1、行业技术水平及技术特点”中补充披露如下：

“

（5）同行业可比公司的技术情况

塑料管道行业的加工技术以挤出和注塑加工为主，树脂、各类助剂等原材料按一定比例混合后，在设备中经过适当的加热、剪切熔融，在合适的成型温度、压力下通过模具定型冷却成为制品。行业的加工技术大体上是相同的，区别在于原材料配方和各个关键技术点的控制，这些差别最终影响产品的质量和

成本。发行人核心技术不属于行业共有技术，公司及上述塑料管道同行业可比上市公司在配方设计、产品结构设计、生产工艺控制以及检验检测技术等领域积累了各自的核心技术，并形成了各自的产品技术特征。

根据同行业可比上市公司披露的公开信息，各家在塑料管道行业均拥有各自的自主研发核心技术。中国联塑的核心技术较为全面和领先，覆盖各类塑料管道产品；雄塑科技的技术成果包括端面注射成型技术、环保无毒配方专有技术、消音节能技术等；永高股份核心技术主要体现在PVC和HDPE管道产品的配方和结构设计等方面；伟新新材的核心技术主要体现在PP-R和PE管道产品的配方、结构设计等方面；东宏股份核心技术体现在PE管道、钢塑复合管道功能性材料与管道适配性等方面；纳川股份核心技术体现在管道修复更新技术；青龙管业的核心技术体现在PVC大口径给水管道和高公称压力钢丝网骨架增强聚乙烯复合管。

”

（五）说明发行人是否通过经销商或居间商承接缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等国际项目，相关项目的具体内容及销售方式、销售金额，并对招股说明书的相关披露内容予以补充完善

发行人历史上曾为缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等工程项目提供塑料管道产品。具体情况：

项目	项目地	供应时间	销售产品	累计销售金额	销售方式
缅甸佤邦政府自来水项目	缅甸	1993 年-1994 年	PVC 系列管道产品	约 100 万元	经销
世界银行贷款农村饮水工程	云南	1995 年-1996 年	PVC 系列管道产品	600 多万元	直销

招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划” 之“三、募集资金投资项目具体情况”之“（二）技术改造项目”之“2、投资项目必要性”中相关披露内容：

“公司深耕行业多年，熟悉管道建设项目的招投标流程及相关要求，先后承接多个来自市政基础设施、水利建设、建筑施工、房地产开发等不同领域的管道建设项目，还参与西沙群岛永兴岛雨水收集工程、缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等国际管道建设项目。”

修改为

“公司深耕行业多年，熟悉管道建设项目的招投标流程及相关要求，先后承接多个来自市政基础设施、水利建设、建筑施工、房地产开发等不同领域的管道建设项目，**早在 90 年代**还参与西沙群岛永兴岛雨水收集工程、缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等**典型管道建设项目**。”

（六）结合扈廷勇在发行人研发活动中发挥的作用，分析认定其为核心技术人员是否准确；说明扈廷勇作为发行人核心技术人员，其薪酬水平低于发行人研发人员平均工资的原因及合理性

1、结合扈廷勇在发行人研发活动中发挥的作用，分析认定其为核心技术人员是否准确

扈廷勇是高级工程师，发行人研发技术部技术标准工程师，其简历如下：本科学历，分析化学专业。1988-1995 年，任梧州市印染厂技术员；1996-2002 年，任梧州市第二化工厂技术员；2002-2017 年 11 月，历任五一有限科员、质量部部长、技术开发中心副经理兼化检室主任、检验部总工程师。2017 年 11 月至今，任发行人研发技术部技术标准工程师。同时，担任全国塑料制品标准化技术委员会塑料管材、管件及阀门分技术委员会（SAC/TC48/SC3）委员、广西工业创新发展计划专家、广西工业设计奖评审专家、广西科技专家库专家。

作为发行人研发技术部技术标准工程师，扈廷勇先生在研发项目过程中主要在产品相关检测中起到重要作用，对研发的相关产品是否符合相关标准提出专业意见。扈廷勇先生是《建筑排水低噪声硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》（CJ/T442-2013）、《硬聚氯乙烯制品凝胶化度的测定 转矩流变仪法》（GB/T 34917－2017）和《埋地用聚乙烯（PE）结构壁管道系统 第 1 部分：聚乙烯双壁波纹管材》（GB/T 19472.1－2019）等塑料管道领域行业或国家标准的主要起草人。

报告期内，扈廷勇作为第一作者在专业期刊发表了多篇论文，具体情况如下表所示：

序号	文章题目	期刊名称	检索类型	第一作者	发表时间
1	GB/T 5836.1 和 GB/T 5836.2 新旧版本的主要内容变化	聚氯乙烯	ISSN	扈廷勇	2019 年 11 月

序号	文章题目	期刊名称	检索类型	第一作者	发表时间
2	PVC-U 管材生产线的开停机	聚氯乙烯	ISSN	扈廷勇	2019 年 10 月
3	能量色散 X 荧光光谱法在 PVC 制品生产检验中的应用	聚氯乙烯	ISSN	扈廷勇	2019 年 5 月
4	PVC 制品标准限铅现状分析	聚氯乙烯	ISSN	扈廷勇	2019 年 1 月
5	氯乙烯及其聚合物相关标准编制格式的常见问题	聚氯乙烯	ISSN	扈廷勇	2017 年 1 月

因而，公司将扈廷勇认定核心技术人员是准确的。

2、说明扈廷勇作为发行人核心技术人员，其薪酬水平低于发行人研发人员平均工资的原因及合理性

报告期内，公司研发人员平均工资分别为 5,958 元/月、6,282 元/月、7,224 元/月和 8,189.47 元/月，同期，扈廷勇先生的工资分别为 4,394.75 元/月、5,063.33 元/月、5,498.39 元/月和 4,767.41 元/月，对比研发人员平均工资相对较低，主要原因系：公司对研发人员的薪酬考核，结合其岗位特征以及工作量而定；报告期扈廷勇工作内容主要为研发工作的协调管理以及参与部分研发项目的检测检验，相对一线产品开发工作人员来说其投入的工作时长相对较少导致其薪酬低于平均工资，具有合理性。

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅行业相关技术标准、公司核心技术的相关论文、专利等技术成果，访谈发行人技术人员，了解行业公认的关键技术指标，核查上述核心技术达到国内或行业先进水平的判断依据及依据充分性；查阅相关 PVC 管件国家标准的文件，了解标准的起草单位及起草人，访谈发行人技术负责人，核查发行人在相关 PVC 管件国家标准起草工作中角色、所起作用；查阅同行业可比上市公司的公开披露文件、网站等公开信息，了解同行业可比公司的产品、技术、管理、品牌、销售区域、工程经验等情况，进一步核查并针对性地披露发行人的竞争优劣势；

2、查阅公司的发明专利证书及有效期、产品清单及产品销售明细，了解发明专利对应的产品及销售收入，核查该专利是否为发行人技术的核心部分，查阅公司对专利有效期届满的应对措施，核查专利有效期届满对发行人生产经营的影响以及发行人的应对措施；查阅蔡建明、梁士科的简历，并访谈其本人，了解其

任职经历，核查上述发明专利是否涉及职务发明，相关专利权属是否清晰、不存在纠纷；

3、访谈了解核心技术“环保无毒化配方技术应用”的主要内容及公司相应的保密措施，并核查公司在相关配方的保密措施及有效性；

4、查阅《高新技术企业认定管理办法》等规定文件，访谈总经理及财务负责人，核查发行人未继续持有高新技术企业证书的原因，是否符合高新技术企业认定条件，是否存在未通过高新技术企业申请或复审的情况；通过查阅公开的行业资料，访谈研发技术负责人和总经理，了解发行人所属行业主流技术架构和技术水平、技术发展趋势，技术研发难度、行业技术壁垒情况；结合同行业可比公司的技术情况，核查披露发行人的核心技术是否属于行业共有技术,是否会对公司的核心竞争力和持续经营能力产生重大不利影响；

5、通过访谈销售负责人，查阅销售合同，核查发行人是否通过经销商或居间商承接缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等国际项目，核查相关项目的具体内容及销售方式、销售金额，并对招股说明书的相关披露内容予以补充完善；

6、访谈总经理及扈廷勇本人，查阅公司的工资明细表及银行流水，核查扈廷勇在发行人研发活动中发挥的作用，分析认定其为核心技术人员是否准确；核查公司支付扈廷勇薪酬的真实性，核查作为发行人核心技术人员，其薪酬水平低于发行人研发人员平均工资的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、核心技术达到国内或行业先进水平具有判断依据，依据较充分；

2、发明专利对应的产品销售金额很小，其专利有效期届满对发行人生产经营的影响很小。为降低专利期限到期对公司经营影响，发行人的应对措施为持续投入研发，持续开发新产品，保持产品竞争力。蔡建明非公司两项发明专利的发明人，梁士科参与发明专利“排水管弯头模具”的研发，是在公司任职期间该专利的职务发明人，上述两项专利权属归发行人，权属清晰、不存在纠纷；

3、发行人已建立了严格且有效的对相关配方的保密措施执行情况良好；

4、公司一直以来重视对研发的投入，报告内研发费用有所增长，但由于营业收入基数较大，使得研发费用与当期营业收入的比例均低于 3%，不符合高新技术企业复审的条件，未来存在无法通过复审的情形。发行人及塑料管道同行业可比上市公司在配方设计、产品结构设计、生产工艺控制以及检验检测技术等领域积累了各自的核心技术，并形成了各自的产品技术特征。公司的核心技术不属于行业共有技术，不会对公司的核心竞争力和持续经营能力产生重大不利影响；

5、缅甸佤邦政府自来水项目、世界银行贷款农村饮水工程等国际项目是早期公司实施的项目，已对招股说明书的相关披露内容进行完善；

6、公司将扈廷勇认定核心技术人员是准确的，公司设置的薪酬考核制度导致其薪酬低于平均工资。

2. 关于发行人竞争力和市场地位

申报材料显示：

（1）全国塑料管道生产能力已达 3,000 万吨以上，较大规模的塑料管道生产企业约有 3,000 家以上，年生产能力超过 1,500 万吨，其中年生产能力 1 万吨以上的企业约为 300 家。我国的塑料管道行业拥有超过 2,000 项专利；

（2）发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位，拥有良好的市场口碑，是广西地区领先的大型塑料管道生产企业之一。报告期内，发行人在广西地区的营业收入占总收入比例分别达到了 91.79%、80.88%和 72.03%，区域集中度高；

（3）截至招股说明书签署日，发行人拥有 2 项发明专利、12 项实用新型专利。发行人共有 3 位核心技术人员，报告期研发投入占比分别为 1.72%、2.97%和 2.30%。发行人未披露同行业可比公司研发费率、专利技术水平等关键指标的比较情况。

请发行人：

（1）披露主要销售地区的竞争对手情况，报告期内发行人及竞争对手在主

要销售地区的生产、销售情况及市场占有率，发行人与同行业可比公司在品牌声誉、销售规模、产品质量、技术水平（专利数量、研发费率）等衡量核心竞争力的关键业务数据与指标等方面的比较情况，并据上述比较情况补充说明招股说明书所述“发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位”的判断依据；

（2）结合发行人报告期内经营规模、在广东等周边地区市场开发方面的具体计划和进展、在手订单、意向性协议、与经销商合同签订情况等，详细说明发行人是否存在市场竞争风险和市场开拓风险，是否影响发行人的持续经营能力。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）披露主要销售地区的竞争对手情况，报告期内发行人及竞争对手在主要销售地区的生产、销售情况及市场占有率，发行人与同行业可比公司在品牌声誉、销售规模、产品质量、技术水平（专利数量、研发费率）等衡量核心竞争力的关键业务数据与指标等方面的比较情况，并据上述比较情况补充说明招股说明书所述“发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位”的判断依据

1、报告期内发行人及竞争对手在主要销售地区的生产、销售情况及市场占有率

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及其竞争状况”之“（六）行业内主要企业”中补充披露如下：

“

广西地区是发行人主要的销售地区，根据在管道商务网（www.chinapipe.net）统计，超过80家塑料管道企业在广西地区推广销售塑料管道产品。其中，根据公司产品下游建材五金渠道市场调研统计，主要的销售塑料管道的企业有：

1、综合类管道企业：中国联塑、雄塑科技、浙江中财管道科技股份有限公司、五一管业等；

2、以PE管道产品为主的企业：永高股份、浙江枫叶管业有限公司、贵州国塑科技管业有限责任公司、广西八桂塑胶有限公司等；

3、以PP-R管道产品为主的企业：日丰企业集团有限公司、伟星新材等。

序号	公司名称	成立时间	注册资本（万元）	在广西主要销售的管道类型
1	中国联塑	2009-11-05	10,000	PVC、PE 和 PP-R 管道
2	雄塑科技	2004-11-01	30,400	PVC、PE 和 PP-R 管道
3	浙江中财管道科技股份有限公司	1995-08-09	20,000	PVC、PE 和 PP-R 管道
4	永高股份	1993-03-19	112,320	PE 管道为主
5	浙江枫叶管业科技股份有限公司	2001-07-09	10,200	PE 管道为主
6	贵州国塑科技管业有限责任公司	2009-04-02	13,000	PE 管道为主
7	广西八桂塑胶有限公司	2008-08-21	6,000	PE 管道为主
8	日丰企业集团有限公司	1996-05-17	13,000	PP-R 管道为主
9	伟星新材	1999-10-12	157,311	PP-R 管道为主

截至目前据公开资料披露，在广西地区设立子公司和建立生产基地和设立子公司的可比公司为雄塑科技和青龙管业。

公司	成立时间	注册资本（万元）	注册地址	经营范围
广西雄塑科技发展有限公司	2007 年 6 月 5 日	13,000	南宁市江南区国凯大道 18 号	生产经营塑料管材、型材、五金、建筑装饰材料（不含国家政策规定的专营、专控商品），塑料板材的研制和开发，道路货物运输（凭许可证在有效期内经营，具体项目以审批部门批准的为准）。（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。）
广西青龙管业有限责任公司	2019 年 9 月 25 日	1,000	广西百色市田阳县田州镇隆平村金钻商业广场 1 栋 3 号铺面	预应力钢筒混凝土管和压力钢管及压力钢岔管、预应力钢筋混凝土管及管件、钢筋混凝排水管、球墨铸铁管及附件、塑料管及附件、节水灌溉滴灌器材的设计、生产、销售；钢材销售。（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，尚无查询到广西地区塑料管道市场份额的统计数据，根据公司对产品下游建材五金渠道市场调研统计，目前中国联塑、雄塑科技和发行人是排名靠前的主要三家塑料管道厂商。

根据可比上市公司披露信息，发行人在广西地区的销售规模小于雄塑科技，但大于上市公司青龙管业。

可比上市公司广西子公司及发行人在广西地区的销售情况

单位：万元

	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
广西雄塑科技发展有限公司	38,412.08	77,780.49	63,829.99	50,930.00
广西青龙管业有限责任公司	2,259.54	-	-	-
发行人在广西地区的销售收入	21,074.99	36,983.85	38,025.53	29,379.47

注：广西雄塑科技发展有限公司、广西青龙管业有限责任公司的数据分别来自雄塑科技及青龙管业各年度的财务报告。

”

2、发行人与同行业可比公司在品牌声誉、销售规模、产品质量、技术水平（专利数量、研发费率）等衡量核心竞争力的关键业务数据与指标等方面的比较情况，并据上述比较情况补充说明招股说明书所述“发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位”的判断依据

（1）发行人与同行业可比公司在品牌声誉的比较情况

公司	品牌声誉
中国联塑	2019 年连续获得多项国家和行业殊荣，包括“新中国成立 70 周年 70 品牌”、“中国品牌价值 500 强”、“2019 年投资价值家居品牌”、“中国民营企业 500 强”、“全国给排水行业名牌及突出贡献奖”、“中国轻工业塑料行业十强企业”等奖项。
雄塑科技	国内首批、行业首家获得“中国企业五星品牌认证”的环保高分子管道建材企业，多项产品被评为“广东省名牌产品”、“广东省高新技术产品，并通过中国环境标志产品认证。自公司成立以来，公司先后获得“中国驰名商标”、“建筑工程推荐产品”、“中国管材市场最具竞争力 10 强企业”、“中国管材行业十大功勋企业”、“科技创新绿色节能产品”和“中国绿色环保建材产品”、“中国企业可靠品牌（五星级）”、“中国企业五星品牌”等荣誉。同时，公司也是中国质量检验协会团体会员单位、中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会第十届理事单位、商贸企业信用管理技术规范标准试点单位，在行业内具有较高的知名度和美誉度。
永高股份	公司是中国塑料加工工业协会副理事长单位，是塑料管道专业委员会理事长单位。曾获得中国塑料管道十大顶级品牌、政府采购塑料管道十大品牌、中国塑管行业十大诚信投标企业、中国塑料管道十大创新标杆企业、中国塑管行业十大最具社会责任感企业、中国城市地下管廊建设塑管首选品牌、中国塑料管道行业质量放心企业、中国绿色建筑首选品牌、中国最具投标实力塑料管道企业十强等多项荣誉称号。
伟星新材	公司是国内 PP-R 管道行业的技术先驱，也是中国塑料加工工业协会副理

公司	品牌声誉
	事长单位、中国塑料加工工业协会塑料管道专业委员会副理事长单位，荣获“中国轻工业百强企业”、“中国轻工业塑料行业十强企业”、“中国塑料行业突出贡献单位”、“国家知识产权示范企业”等多项荣誉。根据 2019 中国品牌价值评价信息，伟星新材品牌强度和品牌价值再次入榜，位居全国建筑建材行业第 6 位、塑料管道行业首位。
顾地科技	公司培育“顾地”、“得艺”两大品牌。2019 年公司实验室通过了国家 CNAS 认证，公司获得了“湖北省制造企业 100 强”称号（全省排名 65 位）和“鄂州市工业突出贡献 10 强企业”称号（全市民营企业排名第一）。
东宏股份	被国家有关部门认定为国家重合同守信用企业、山东省名牌产品等荣誉和奖项。公司先后获得中国驰名商标、中国环境标志产品认证、节水产品认证、中国专利山东明星企业、山东省名牌产品、山东省制造业单项冠军、省级消费者满意单位、济宁市市长质量奖等荣誉称号，是中国塑料管道专业委员会理事单位,公司通过了英国饮用水安全 WRAS 认证、欧盟 CE 认证以及知名检验机构必维国际检验集团的工业部产品认证。
沧州明珠	公司产品“陆通”、“东鸿”商标品牌在行业内拥有较高的知名度，2017 年“陆通”商标被评为中国驰名商标。
纳川股份	公司的“核电专用 HDPE 管道”项目被认定为上海市高新技术成果转换项目。公司的战略新兴产业项目“年产 1.5 万吨核电专用 HDPE 管”高分通过专家评审。
青龙管业	公司控股子公司-甘肃青龙管业有限责任公司被甘肃省质量技术监督局认定为标准化良好行为 AA 级企业；鑫陇牌氯乙烯（PVC-U）管材被甘肃省名牌战略推进委员会评为甘肃省名牌产品。
发行人	公司产品先后获得国家科委、建设部、机械部及国家技术监督局联合评选的“优先推荐产品”称号、国家建设部颁发的“城市住宅小区优先推荐产品”称号；“刚柔”品牌被广西壮族自治区工商管理局认定为“广西著名商标”；“刚柔”牌 PVC-U 给排水管道、冷热水用 PP-R 管道和给水 PE 管道，获得广西壮族自治区质量技术监督局颁发的“广西名牌产品证书”。

（2）发行人与同行业可比公司在销量规模的比较情况

发行人与同行业可比公司整体销量规模的比较情况如下：

发行人与同行业可比公司营业收入和销量的比较情况

序号	公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		营业收入（万元）	销量（吨）	营业收入（万元）	销量（吨）	营业收入（万元）	销量（吨）	营业收入（万元）	销量（吨）
1	中国联塑	1,154,409.70	未披露	2,643,488.00	2,397,864.00	2,376,481.20	2,168,622.00	2,040,862.50	2,004,840.00
2	雄塑科技	87,176.99	未披露	202,091.20	241,088.97	187,284.49	223,169.53	153,656.16	192,041.02
3	永高股份	280,058.83	未披露	629,060.63	549,919.50	535,377.65	508,636.19	456,972.11	436,860.00
4	伟星新材	180,465.38	未披露	466,406.09	235,703.00	456,953.77	213,597.00	390,295.82	198,217.00
5	顾地科技	58,579.13	未披露	164,036.35	187,303.02	166,437.78	186,574.87	206,215.69	207,227.00
6	东宏股份	104,190.92	未披露	183,857.19	122,437.38	163,747.80	83,035.97	150,647.99	91,294.55
7	沧州明珠	111,422.13	未披露	299,625.60	154,462.89	332,509.94	144,851.28	352,443.93	149,548.43

序号	公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		营业收入（万元）	销量（吨）	营业收入（万元）	销量（吨）	营业收入（万元）	销量（吨）	营业收入（万元）	销量（吨）
8	纳川股份	34,624.81	未披露	80,828.27	27,172.25	113,428.34	27,562.00	147,981.18	24,865.35
9	青龙管业	52,916.48	未披露	199,923.62	47,430.01	144,659.29	44,531.04	120,721.15	37,559.53
10	发行人	27,890.52	未披露	51,345.66	57,897.23	47,040.01	52,294.43	32,048.77	37,038.44

发行人与同行业可比公司在华南地区销售规模的比较情况如下：

发行人与同行业可比公司在华南地区销售收入的比较情况

单位：万元，%

序号	公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		华南地区销售收入	比例	华南地区销售收入	比例	华南地区销售收入	比例	华南地区销售收入	比例
1	中国联塑	807,820.20	70.29	1,816,926.70	68.97	1,313,638.40	55.35	1,481,468.30	72.76
2	雄塑科技	67,989.28	77.99	154,695.42	76.55	149,051.84	79.59	124,367.56	80.94
3	永高股份	35,090.46	12.53	90,999.86	14.47	72,933.71	13.62	63,384.20	13.87
4	伟星新材	5,337.19	2.96	15,757.77	3.38	13,249.74	2.90	12,549.28	3.22
5	顾地科技	11,922.91	20.35	31,255.66	19.05	28,639.97	17.21	18,251.94	8.85
6	东宏股份	未披露	未披露	2,088.87	1.14	1,568.58	0.96	6,830.44	4.53
7	沧州明珠（注）	27,743.59	24.90	58,165.41	19.41	72,075.34	21.68	85,564.86	24.28
8	纳川股份	6,913.96	19.97	15,860.12	19.62	21,125.80	18.62	34,535.00	23.34
9	青龙管业	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
10	发行人	27,006.18	96.83	50,588.92	98.53	46,846.87	99.59	31,849.50	99.38

注：关于沧州明珠，塑料管道业务仅占一部分。

与同行业上市公司比较，发行人整体规模较小。由于塑料管道长度较长、体积大，需要大型的运输车辆进行配送，考虑其运输成本，其具有 800-1000 千米的经济运输半径，因而发行人及同行业企业销售区域与生产基地布局相关，具有一定的区域分布特征。在华南地区，中国联塑、雄塑科技、永高股份以及发行人销售规模排在前列。

（3）发行人与同行业可比公司在产品质量的比较情况

报告期内，发行人与同行业可比公司均重视产品品质，重视质量管理。根据梧州市市场监督管理局于 2020 年 7 月 20 日出具的《关于广西五一管业股份有限公司守法情况的证明》、2020 年 2 月 18 日出具的《关于广西五一管业股份有限

公司守法情况的证明》、2019 年 7 月 3 日出具的《梧州市市场监督管理局关于对广西五一管业股份有限公司<关于出具无违规证明的申请>的答复》以及梧州市质量技术监督局于 2019 年 3 月 7 日出具的《关于对广西五一管业股份有限公司的回复》、2018 年 7 月 15 日出具的《关于对广西五一管业股份有限公司的回复》，公司报告期内无受到梧州市市场监督管理局处罚的情形。

（4）发行人与同行业可比公司在技术水平的比较情况

专利数量以及研发费用率对比情况

序号	公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		专利数量（个）	研发费用率	专利数量（个）	研发费用率	专利数量（个）	研发费用率	专利数量（个）	研发费用率
1	中国联塑	1,817	3.19%	未披露	3.25%	未披露	3.19%	未披露	3.15%
2	雄塑科技	141	3.09%	138	3.01%	137	2.78%	107	2.52%
3	永高股份	289	3.48%	263	3.25%	236	3.05%	194	3.18%
4	伟星新材	462	3.44%	459	3.46%	346	3.18%	260	2.38%
5	顾地科技	114	3.54%	112	3.32%	109	3.27%	107	2.78%
6	东宏股份	70	2.00%	54	2.90%	32	2.63%	23	2.82%
7	沧州明珠	13	1.22%	12	1.39%	4	1.15%	0	0.71%
8	纳川股份	0	3.39%	0	3.84%	0	2.64%	0	1.41%
9	青龙管业	30	3.69%	28	1.74%	27	1.74%	22	0.83%
10	**发行人**	**14**	**2.30%**	**13**	**2.30%**	**9**	**2.97%**	**3**	**1.72%**

发行人专利数量较少，但高于同行业上市公司沧州明珠以及纳川股份。

目前，我国塑料管道行业存在集中度不高，较大规模的塑料管道生产企业约有 3,000 家以上，大部分经营规模较小。与行业大多数企业相比较，发行人是国内塑料管道行业的先行者之一，20 世纪 80 年代开始从事塑料管道生产和研发，经过 30 多年的经营和市场沉淀，发行人形成了质量优异、品种齐全、市场口碑良好的核心优势，在国内塑料管道市场处于靠前的地位，其中，广西是发行人的主要生产经营所在地，发行人长期以来在广西地区精耕细作，拥有了较为完善的经销网络渠道，在该地区具有较为突出的市场地位。为更准确描述发行人的市场地位，“发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位”修改为“发行人广西地区奠定了**较为突出**的市场地位”。

（二）结合发行人报告期内经营规模、在广东等周边地区市场开发方面的具体计划和进展、在手订单、意向性协议、与经销商合同签订情况等，详细说明发行人是否存在市场竞争风险和市场开拓风险，是否影响发行人的持续经营能力

1、报告期内经营规模、在广东等周边地区市场开发方面的具体计划和进展、在手订单、意向性协议、与经销商合同签订情况

报告期内及可预见未来，公司在巩固加强广西地区的优势市场地位的同时，积极开发广东市场，并逐步将公司营销网络向湖南、海南、云南以及贵州等周边区域延伸，保持公司业务的持续增长。报告期内，公司在广东等周边地区的销售收入整体保持增长势头，来自广东地区的销售收入分别为 2,449.98 万元、8,796.31 万元、13,224.07 万元和 5,417.06 万元，占营业收入的比例分别为 7.64%、18.70%、25.75%和 19.42%；来自湖南、海南、云南、贵州以及江西等周边区域的销售收入分别为 177.80 万元、181.13 万元、1,136.84 万元和 1,359.25 万元，占营业收入的比例分别为 0.55%、0.39%、2.21%和 4.87%。

由于受制于塑料管道的运输半径，当前重点是在广西和广东地区市场，对周边市场以培育品牌、小规模发展渠道为主；未来的中期规划，公司将在较为成熟的外省建立异地仓库甚至生产基地，并以此辐射周边更广的区域。未来，公司在周边地区市场开发将以给水、市政以及房地产等工程项目为撬动当地塑料管道市场的支点，积极加入具有当地知名或去全国性的房地产商或大型建筑工程商的供应商品牌库，并发展当地有资源、配送服务能力的经销商。

地区	未来三年新增经销商计划
广东省	在现有基础上，开发新增 15 家经销商
湖南省、海南省、贵州省、云南省、以及四川、重庆、湖北、福建等	新增 25 家经销商

目前，在广西之外的周边地区市场，公司来自终端直销客户的在手订单为 1.35 亿元，主要是以 PE 排水市政工程用管道为主的需求订单；并与来自上述地区超过 60 家的经销商签订了经销商合同，预期 2020 年上述经销商可完成的销售金额为 1.98 亿元。

2、发行人是否存在市场竞争风险和市场开拓风险，是否影响发行人的持续经营能力

发行人原主要根植于广西地区，受益于各地提升供水水质、城市排水防涝、污水处理等政策带动的行业发展机会以及公司过硬的产品、技术等优势，公司近年来开始主动开发广东区域，并逐步尝试小规模延伸拓展至海南、湖南、云南、江西等周边其他省份，产品知名度在广西地区不断得到推广，广西之外的市场销售渠道逐步建立或加强，报告期内来自广西外地区的销售收入保持较好的增长趋势。公司已制定中长期广西外区域的稳步市场拓展计划，有利于提升公司的持续经营能力，并且公司拥有 30 多年从事塑料管道生产管理经验，可复制性强，公司广西外区域的市场拓展具有坚实的基础。

但是，由于广西之外地区因距离较远导致运费费用较高，当地环境由于经销商服务资源较少使得对客户服务响应速度与广西地区存在一定差异，如不能为客户提供高性价比的产品及服务，导致公司存在一定的跨区域市场拓展风险。

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、登录管道商务网（www.chinapipe.net）查询统计在广西地区推广和销售塑料管道产品的企业信息，查阅同行业上市公司的网站、财务报告等公开信息，登录企查查、天眼查进行查询，核查发行人主要销售地区的竞争对手情况，核查报告期内发行人及竞争对手在主要销售地区的生产、销售情况及市场占有率；对比发行人与同行业可比公司在品牌声誉、销售规模、产品质量、技术水平等衡量核心竞争力的关键业务数据与指标等方面的情况，核查招股说明书所述“发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位”的判断依据；

2、查阅公司在广西以及广东等周边地区的销售明细、相应的销售合同，访谈销售负责人，了解公司的市场营销具体计划和进展，核查发行人在广东等周边地区的销售情况、市场开发方面的具体计划和进展、在手订单、意向性协议、与经销商合同签订情况等，核查发行人是否存在市场竞争风险和市场开拓风险，是否影响发行人的持续经营能力。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、目前中国联塑、雄塑科技和发行人是广西地区排名靠前的主要三家塑料管道厂商。与行业大多数企业相比较，发行人是国内塑料管道行业的先行者之一，经过 30 多年的经营和市场沉淀，发行人形成了质量优异、品种齐全、市场口碑良好的核心优势，在国内塑料管道市场处于靠前的地位，其中，广西是发行人的主要生产经营所在地，发行人长期以来在广西地区精耕细作，拥有了较为完善的经销网络渠道，在该地区具有较为突出的市场地位。为更准确描述发行人的市场地位，“发行人在行业尤其广西地区奠定了领先的市场地位”修改为“发行人广西地区奠定了较为突出的市场地位”；

2、受益于各地提升供水水质、城市排水防涝、地下管网改造、污水处理等政策带动的行业发展机会，以及公司近年来开始主动拓展广东等区域市场，广西之外的市场销售渠道逐步建立或加强，报告期内发行人来自广西外地区的销售收入保持较好的增长趋势。公司已制定中长期广西外区域的稳步市场拓展计划，有利于提升公司的持续经营能力。但是，由于广西之外地区因距离较远导致运费费用较高，跨区域系统性的销售及配送渠道体系的建设面临较大的投入并需要一定的时间，现阶段经销商服务资源较少使得对客户服务响应速度、运营成本和效率等与广西地区存在一定差异，如不能为客户提供高性价比的产品及服务，将导致公司存在一定的跨区域市场拓展失败风险。

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、发行人补充说明及披露

（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

1、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

关联企业（非发行人实际控制人控制的企业）的经营范围、主营业务发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易情况”之“（一）主要关联方及关联关系”中补充披露如下：

“

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	**房地产开发**	实际控制人陈军的弟弟陈宇

序号	关联方名称	经营范围	主营业务	关联关系
		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）		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绍南的儿子盘鉴广控制的企业

序号	关联方名称	经营范围	主营业务	关联关系
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**	**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
		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（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	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

序号	关联方名称	经营范围	主营业务	关联关系
		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）		
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主营业务和财务数据，已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“ 五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”中披露如下：

“

单位：万元

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**	**617.81**	**209.61**	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、	**目前未开展业务**	**2,055.26**	**-0.91**	1,881.18	-52.39

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
				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					
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
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

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
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
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	**餐饮服务**	**393.41**	**11.84**	931.50	329.58

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
				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					
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）	目前未实际经营业务	1,247.89	-0.14	1,248.04	-4.99
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、	目前未实际经营业务	4,596.67	-0.22	4,597.38	7.47

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
				饲料添加剂的批发、零售；电梯的销售					
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。**	**投资**	**-**	**-**	**-**	**-**
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**

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
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。

”

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易情况”之“（一）主要关联方及关联关系”之“8、主要关联方其他情况”中补充披露如下：

“

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，详见“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”。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	2019 年末净资产	2019 年净利润
1	武汉大草原置业有限公司	14,294.99	-52.25	14,471.83	488.82
2	武汉丰尚高科置业有限公司	14,389.51	-41.30	14,430.81	-282.72
3	梧州市康达房地产有限公司	245.05	-4.42	249.47	-8.91
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
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	-
9	梧州市路友机动车检测有限公司	325.00	32.00	365.00	98.00
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，因此无报告期财务数据； 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。

”

2、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

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关

联交易情况”之“8、主要关联方其他情况”中补充披露如下：

“

（2）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。

”

3、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

发行人已在招股说明书 “ 第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与

关联交易情况”之“8、主要关联方其他情况”中补充披露如下：

“

（4）部分关联企业亏损、微利的原因

①2019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。

②2020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。
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	未开展新业务，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。

序号	名称	经营状况及亏损、微利原因
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

1、关联房地产、投资公司主要财务数据，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

类别	关联方名称
	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）

关于发行人关联方控制的房地产、投资公司的主要财务数据，详见本题第一小问回复内容；发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易情况”之“（一）主要关联方及关联关系”中补充披露。

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	孟结仪持股 55%、解彤持股 22.5%、甘	持股 5%以上的主要股

	产发展有限公司	少林持股 22.5%	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

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”中补充披露如下：

“

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。上述新增投入将由实际控制人及其主要关联方依靠自有资金及银行融资予以解决。

”

2、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

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、报告期内资金占用及对外担保情况”之“（一）资金占用”中补充披露如下：

“

公司在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，公司、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，公司未再发生实际控制人及其关联方占用资金情形。

为规范并杜绝公司与关联方非经营性资金往来情况，公司制定了《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。’

公司制定了《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，公司实际控制人出具了《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、保荐机构对公司进行辅导规范以及公司《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，公司实际控制人及关联方规范运作意识不断提升，能确保其与公司保持独立性。公司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。

”

（三）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

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易情况”之“7、报告期内曾经存在的关联方”中补充披露如下：

“

序号	名称	注销原因；注销时，资产处置和人员安置情况
1	江西冰泉实业有限公司	注销前的主营业务为婴儿米粉的生产与销售，因股东冰泉实业与合作方终止合作，因此决定注销该企业。 注销时，该公司主要办公场所已经解除租赁，办公设备已处理完毕；因未对外招募员工，故不涉及人员安置。
2	佛山粤莱贸易有限公司	注销前主要开展贸易业务，后不再经营，因此申请注销。 注销时，因该公司为贸易型公司，无实际经营场所，注销过程不涉及资产、人员处置。
3	梧州市煜祺贸易有限公司	注销前主要开展贸易业务，后不再经营，因此申请注销。 注销时，因该公司为贸易型公司，无实际经营场所，注销过程不涉及资产、人员处置。
4	梧州市尚域贸易有限公司	公司自注册成立起即未曾实际经营，故申请注销。 注销时，因该公司注销前未曾实际经营，注销过程不涉及资产、人员处置。
5	广西梧州璞玉化妆品有限公司	注销前公司主营业务为化妆品批发业务，后无实际经营，因此申请注销。 注销时，公司的主要办公场所已解除租赁，主要办公设备已经处理完毕，清算结束后剩余资产全部分配给股东；由于未对外招募员工，因此不涉及人员安置。
6	广西业和置业投资有限公司	注销前主要经营南宁房地产项目，后因项目完结已无实际经营，因此申请注销。 注销时，因该公司无实际经营，注销过程不涉及资产、人员处置。
7	梧州市靖浩贸易有限公司	公司成立之后未开展业务，因此申请注销。 注销时，因该公司注销前未曾实际经营，注销过程不涉及资产、人员处置。
8	广西南宁冠耀房地产开发有限公司	成立时拟用于房地产项目开发，后来并无项目，无实际经营，因此申请注销。 注销时，因该公司注销前未曾实际经营，注销过程不涉及资产、人员处置。
9	梧州市智朝贸易有限公司	公司成立之后未开展业务，因此申请注销。 注销时，因该公司注销前未曾实际经营，注销过程不涉及资产、人员处置。
10	梧州市中贤贸易有限公司	公司成立之后未开展业务，因此申请注销。 注销时，因该公司注销前未曾实际经营，注销过程不涉及资产、人员处置。

查询工商信息网站、人民法院公告网、人民检察院案件信息公开网、裁判文书网等，查阅注销企业的注销资料（包括清算报告、注销通知书等），取得已

注销关联企业法定代表人或股东出具的说明，保荐机构及发行人律师认为，上述已注销关联企业生产经营和注销过程合法合规。

”

（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

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”中补充披露如下：

“

（3）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总金额分别约为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

1、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

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”中补充披露如下：

“

（4）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

报告期，公司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

”

2、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

发行人已在招股说明书“ 第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分

之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”之“（4）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”中补充披露如下：

“

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

”

3、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

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、控股股东和实际控制人控制的其他企业”中补充披露如下：

“

（3）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

……

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	1,501.99	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 18#、19#楼工程	25,449.32	2017.10.10-2020.12.1	4,404.51	1,730.70	
	香樟园房地产开发项目	194,682.04	2009.4-2017.10	46,000.00	2362.61	

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，保荐机构认为，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。

”

二、保荐人、发行人律师和申报会计师核查程序及核查意见

（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、取得已注销关联企业法定代表人或股东出具的说明，查询工商信息网站、人民法院公告网、人民检察院案件信息公开网、裁判文书网等，查阅注销企业的注销资料（包括清算报告、注销通知书等），了解已注销关联企业的注销原因、涉及的资产处置和人员的安置情况，已注销企业生产经营和注销过程的合法合规性；

5、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，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

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 2.6 亿元。上述新增投入将由实际控制人及其主要关联方依靠自有资金及银行融资予以解决；公司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；

3、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；

4、部分已注销的关联企业是由于未曾实际经营或系贸易型公司，不涉及人员、资产处置；部分曾实际经营的关联企业，在注销前经过清算程序处置人员、资产；上述已注销关联企业生产经营和注销过程合法合规；

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。

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、发行人补充说明及披露

（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

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

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

G、经销商最终销售大致去向

公司塑料管道产品通过各级经销商销售到的最终去向包括：（a）城镇及乡村各层级个人自建房、装修；（b）农村的饮用水工程、农林灌溉；（c）房地产开发、各类工商企业建设用、公共设施等建筑工程；（d）市政给水、排水工程、水利工程等。

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

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，对家装或个人零售终端的占比大致

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		家装或个人终端	
						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/河池地区	-	-
	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	PVC、PE、	1,077.11	1,647.19	956.21	南宁/崇	76.83	南宁/崇	-	-

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		家装或个人终端	
						销售金额	分布地区	销售金额	分布地区	销售金额	分布地区
		技有限公司	PP-R				左区域		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
	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	-	-

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		家装或个人终端	
						销售金额	分布地区	销售金额	分布地区	销售金额	分布地区
		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	柳州、河池区域	233.62	柳州、河池区域	-	-
	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	-	-

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		家装或个人终端	
						销售金额	分布地区	销售金额	分布地区	销售金额	分布地区
	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	-	-

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		家装或个人终端	
						销售金额	分布地区	销售金额	分布地区	销售金额	分布地区
		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	-	-	-	-
	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	-

”

2、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：家，万元

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**	**3764.97**

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。

3、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

1、区分是否承担运费，披露发行人向经销商销售的收入情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”之“（6）营业收入按销售模式划分”中披露如下：

“

报告期内，公司根据是否包运划分的经销商销售收入及占比如下：

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	广西	540.47	2.58	312.65	0.93	89.39	0.27	-	-
	其他地区	757.48	3.61	1,084.34	3.22	709.05	2.13	58.72	0.21
	小计	1,297.95	6.19	1,396.99	4.15	798.44	2.40	58.72	0.21
不包运	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	2,358.37	11.24	3,456.82	10.26	2,849.10	8.56	1,511.90	5.51
	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，公司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，符合公司销售政策的约定，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公司承担运输费用。因此，公司承担部分

经销商客户的运费具有合理性。

”

2、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量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如下：

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
公司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，同等批次货物的运输费用提高，因此，2020 年 1-6 月发行人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

1、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，来核实提货人是否有权提货。

2、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

报告期内，发行人发生的退换货金额、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
PP-R	-	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分别为 67.12 万元、26.01 万元、3.83 万元和 1.07 万元，退货金额占当年收入的比例分别为 0.21%、0.06%、0.01%和 0.00%，发行人退货较少。

报告期内，发行人主要客户退货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				

客户名称	客户类型	类别	退货类型	退货金额
广西梧州民晟机电设备有限公司	经销商	民用管道经销商	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	民用管道经销商	PVC	0.95
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司	经销商	民用管道经销商	PE	2.79
			PP-R	0.68
			PVC	9.33

客户名称	客户类型	类别	退货类型	退货金额
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	0.00
			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**

3、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主要由经销商上门自提，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，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，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

1、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。

民用类经销商包括工程类经销商和其他经销商，其和市政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、PP-R		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		

2、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

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

②经销模式

经过多年发展，公司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，公司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。

公司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，公司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。

根据经销商的下游客户类型，公司经销商客户分两大类：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。

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	客户多样和分散，主要为各级五金建材店、建筑工程类客户、各类零售客户。客户对产品品质尤其品牌知名度更为看重	客户较为分散，主要为各地各类建筑工程类客户。客户对产品品质和配送服务更为看重	客户相对集中和专业，主要为各地市政工程类客户
产品类型	PVC、PP-R		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	直接定价，“一事一议”，不适用公司的折扣政策。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

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	
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		

”

3、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：

单位：万元、吨、元/吨、%

期间	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	回款情况
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	PP-R、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	244.40
	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	PP-R、PVC	172.3	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	141.80
	3	柳州市拓源建材有限公司	柳江区瑞丰国际3、5号楼	PP-R、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	139.42
	4	广西良华建材有限公司	桂林市盛业商贸城二期	PP-R、PVC	215.51	64.2	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	280.94
	5	广西冠之博商贸有限公司	临桂华林新都	PP-R、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	169.62
	6	广西华企移搜科技有限公司	农行广西分区党校	PP-R、PVC	135.1	56.11	82.17	6,828.72	22.8	9.62	18.65	现款现货	219.41
	7	蒙山县乐购五金有限公司	蒙山县县城段湄江河南北线	PP-R、PVC	74.82	55.46	89	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	87.11

期间	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	回款情况
	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	273.72
	9	广西建佳瑞建材有限公司	碧桂园雍景台	PP-R、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	256.35
	10	广西信鸿远科技有限公司	百康商业广场	PP-R、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	121.00
	合计		**-**	**-**	**1,548.73**	**716.24**	**1,023.82**				**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	PP-R、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	1,576.65
	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	PP-R、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	2,411.77
	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	PP-R、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	407.00
	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	226.63
	5	南宁市中锦建材有限公司	联发欣悦、农贸市场	PP-R、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	507.17

期间	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	回款情况
	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	PP-R、PVC	595.80	139.14	211.88	6,566.77	15.1	7.38	62.65	根据工程进度核算，按照月度结算	794.10
	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	PP-R、PVCE	394.74	137.00	210.22	6,516.92	13.85	8.51	47.1	根据工程进度，最长不得超过当年	654.16
	8	桂林金循环竹筏有限公司	舞钢市二郎山	PP-R、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	250.29
	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	PP-R、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	520.81
	10	广西艾德曼工业设备有限公司	毛南家园二期A区	PP-R、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	581.41
	合计				**4,559.45**	**2,022.41**	**2,895.51**				**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	PP-R、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	2,300.80
	2	桂林市伟氏贸易有限公司	大圩高新区人饮支线项目A	PP-R	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	1,321.50
	3	广西凯龙阀门有限公司	南宁赢创美私、北海诚德金属	PP-R、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	1,193.36

期间	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	回款情况
	4	桂熙祥	园基建设、地标建设	PP-R、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	194.28
	5	广西兴博贸易有限公司	裕达	PP-R、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	878.33
	6	广西中九汇川贸易有限公司	穗琪机电、新海建筑	PP-R、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	875.28
	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	PP-R、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	3,304.31
	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	PP-R、PVC	465.82	69.66	99.35	7,011.53	13.17	4.21	28.76	现款现货	1,424.56
	9	广西华企移搜科技有限公司	百色深圳小镇项目	PP-R、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	1,888.58
	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	PP-R、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	399.88
	合计		-	-	**5,343.50**	**1,955.40**	**2,450.54**				**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。

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。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

H、发行人经销商区域分布情况、各区域销售情况

（a）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	833.07	3.98	646.10	1.91	60.11	0.18	20.04	0.07

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
	域								
	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。

（b）部分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。

（c）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%、0.10%、1.31%以及2.69%，湖南、贵州等地市场发行人也在尝试性发展，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。

（d）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。

”

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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，发行人基本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经销商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。

三、保荐人和申报会计师进一步说明

（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%和 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。对部分不予配合，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%和 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%和 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		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**
	函证金融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%和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%和 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。

保荐人认为，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，基本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。

5.关于主要客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人客户中部分成立时间较短即成为前十大客户，如广西御为晟商贸有限公司 2018 年 1 月成立，2019 年销售金额为 1,169.05 万元，成为发行人第一大经销商客户；广西胜宾商贸有限公司 2017 年 8 月成立，2019 年成为发行人第五大客户；广西凯贵贸易有限公司 2016 年 5 月成立，2017 年成为第六大客户之一；广西筑一科技有限公司（以下简称筑一科技）2017 年 2 月成立，2017 年成为发行人第三大客户之一，报告期内专注开拓工程类项目；

（2）报告期内，发行人部分客户销售金额变化较大。如广西盛博裕科技有限公司、南宁祥贵盛建材有限公司、梧州市双鼎贸易有限公司报告期内销售金额增长较大，广西南宁众胜合贸易有限公司、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、广西南宁科之瑞仪器设备有限公司、广西通利昌物资设备有限责任公司、钦州宏润管材有限公司等报告期内销售金额下降较多。发行人解释向其销售变动原因较为简单，多为“随着下游需求增长及其市场开拓力度加大，2018 年、2019 年开始逐步放量”“公司向其销售金额变化主要与其下游需求、市场拓展等有关”等。

请发行人：

（1）披露前述客户成立时间较短即成为发行人前十大客户的原因及合理性、相关经销商是否具有开拓下游客户的经验和能力，是否与发行人选择经销商标准一致；说明该等客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形；

（2）结合客户自身经营情况、业务变化、最终销售情况等，进一步分析报告期内销售金额变化较大的主要客户销售金额变化原因及合理性。前述客户的最终销售情况、自身盈利水平，终端客户是否与发行人、发行人控股股东、实际控制人及关联方存在关联关系或其他利益关系；

（3）筑一科技是否专门为发行人推广工程客户而设立，其实际控制人陈垂志是否经营塑料管道生产，设立筑一科技为发行人推广工程客户的商业合理性；发行人是否存在其他专门为发行人推广工程客户的经销商，如有，请进一步披露相关情况。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）披露前述客户成立时间较短即成为发行人前十大客户的原因及合理性、相关经销商是否具有开拓下游客户的经验和能力，是否与发行人选择经销商标准一致；说明该等客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形

1、披露前述客户成立时间较短即成为发行人前十大客户的原因及合理性、相关经销商是否具有开拓下游客户的经验和能力，是否与发行人选择经销商标准一致

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（二）报告期向主要客户销售情况”之“3、前十名经销商客户的基本情况”中补充披露如下：

“

其中，广西御为晟商贸有限公司、广西胜宾商贸有限公司、广西凯贵贸易有限公司和广西筑一科技有限公司等经销商客户成立时间较短即成为发行人报告期内的前十大客户。

（1）广西御为晟商贸有限公司

该客户的实际控制人李达钧先生已有多年塑料管道行业经验，因公司品牌效应好、产品质量好、稳定性高、市场需求量大，2018年1月成立广西御为晟商贸有限公司后即开始采购公司产品，并随着其市场开拓逐渐增加采购量，2019年、2020年上半年均成为公司的前十大客户。

（2）广西胜宾商贸有限公司

该客户原向公司经销商采购从事管道业务经营，2018年发展成为公司经销商，其主要在南宁市区及周边市场开拓五金渠道市场，随着下游需求增长及其市场开拓的成功，2019年开始逐步放量，2019年成为公司的前十大客户。

（3）广西凯贵贸易有限公司

该客户的股东为洪小芬，实际控制人为黄芬华，黄芬华及其团队拥有多年塑料管道行业经验，与公司合作多年，因经营便利需要其先后成立经营部、有限公司等经营实体从事塑料管道销售业务。报告期前，公司与其控制的其他经营实体已有合作。报告期内，公司与其控制的靖西湖润歆宁矿产品经营部、广西凯贵贸易有限公司、南宁市叠成贸易有限公司等公司开展塑料管道交易往来。

（4）广西筑一科技有限公司

该客户的实际控制人为陈垂志先生，2006年进入塑料管道行业，2012年起开始与公司开展业务，同时也与其他塑料管道品牌开展业务。其在前期合作过程中对公司产品在广西地区的口碑、产品质量及稳定性较为满意，因此2017年成立广西筑一科技有限公司专注开拓工程类项目后即与公司开始深度合作，2018年和2019年均成为公司前十大客户。广西筑一科技有限公司与公司报告期另一经销商客户广西南宁众胜合贸易有限公司为同一控制下的关联企业，其销售金额在统计前十大客户时合并计算。

上述经销商均具有开拓下游客户的经验和能力，符合发行人选择经销商的标准。

”

2、说明该等客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形

经核查，上述客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员均不存在关联关系，不存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形。

（二）结合客户自身经营情况、业务变化、最终销售情况等，进一步分析报告期内销售金额变化较大的主要客户销售金额变化原因及合理性。前述客户的最终销售情况、自身盈利水平，终端客户是否与发行人、发行人控股股东、实际控制人及关联方存在关联关系或其他利益关系

1、结合客户自身经营情况、业务变化、最终销售情况等，进一步分析报告期内销售金额变化较大的主要客户销售金额变化原因及合理性

（1）报告期内，销售金额增加较快的主要客户销售金额变化原因及合理性

报告期内销售金额增加较快的主要客户销售金额情况

单位：万元

序号	客户	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	广西御为晟商贸有限公司	875.72	1,169.05	165.01	-
2	广西盛博裕科技有限公司	1,010.33	1,077.11	771.95	415.44
3	广东新泽西实业投资有限公司	757.48	579.59		
4	广西胜宾商贸有限公司	437.38	985.62	309.66	-
5	南宁祥贵盛建材有限公司	425.83	722.98	633.76	69.52
6	梧州市双鼎贸易有限公司	437.14	618.75	268.05	51.89

①广西御为晟商贸有限公司

该公司成立于 2018 年 1 月，注册资本 500 万元，其实际控制人李达钧先生已有多年塑料管道行业经验，团队市场开拓能力强，非常认可发行人在广西地区的品牌、产品质量和服务。随着该公司对市场的深入开拓，采购发行人塑料管道的金额快速增长。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	875.72	1,169.05	165.01	-
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	1,535.60	2,357.80	1,948.42	-
3	发行人产品销售占比C=A/B	57.03%	49.58%	8.47%	-

②广西盛博裕科技有限公司

该公司成立于 2016 年 4 月，注册资本 1,200 万元。该客户在塑料管道的渠道开发及配送等方面有丰富的销售经验，报告期内，随着其在南宁周边渠道和房地产工程客户的成功开拓，发行人产品的销量获得持续稳定增长，且占其总体销售金额的比例持续上升。2020 年上半年疫情期间，发行人产品的生产和运输由于同在省内不受影响，产品性价比高，使得该客户逐渐侧重经销发行人的产品，发行人产品获得快速增长。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	1,010.33	1,077.11	771.95	415.44
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	2,945.60	5,654.70	4,120.60	2,516.30
3	发行人产品销售占比C=A/B	34.30%	19.05%	18.73%	16.51%

③广东新泽西实业投资有限公司

该公司成立于 2018 年 3 月，注册资本 2,000 万元，其专门开拓 PE 市政排水工程等项目，是公司在东莞地区的市政类经销商。2019 年和 2020 年，公司为其东莞东引运河流域樟村断面综合治理、东莞市石马河流域综合治理项目、东莞市水生态建设项目五期工程工程项目等提供 HDPE 缠绕增强结构 B 型管。

④广西胜宾商贸有限公司

该公司成立于 2017 年 8 月，原向公司经销商采购从事管道业务经营，2018 年发展成为公司经销商，其主要在南宁市区及周边市场开拓五金渠道市场，随着下游需求增长及其市场开拓的成功，2019 年开始采购发行人的产品逐步放量。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	437.38	985.62	309.66	-
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	1,063.40	2,147.00	1,984.30	-
3	发行人产品销售占比C=A/B	41.13%	45.91%	15.61%	-

⑤南宁祥贵盛建材有限公司

南宁祥贵盛建材有限公司（以下简称“祥贵盛建材”）成立于 2015 年 4 月，注册资本 200 万元。报告期内，祥贵盛建材同时经营销售雄塑科技和发行人的塑料管道产品，相比于雄塑科技的塑料管道产品，发行人产品在价格及信用账期上相对有比较优势，使其侧重经销发行人产品，向发行人采购产品的金额实现持续增长。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	425.83	722.98	633.76	69.52
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	1,546.30	3,221.20	2,816.20	1,980.66
3	发行人产品销售占比C=A/B	27.54%	22.44%	22.50%	3.51%

⑥梧州市双鼎贸易有限公司

梧州市双鼎贸易有限公司成立于 2015 年 9 月，注册资本 100 万元。报告期内，该公司采购发行人塑料管道产品的原因主要系：一方面，报告期内，该公司在梧州市及周边地区的房地产工程领域的市场开拓较为成功；另一方面，公司在所在城市知名度高，产品品牌声誉好。报告期内，销售发行人产品占其塑料管道的销售收入约 40%。

（2）报告期内，销售金额下滑较快的主要客户销售金额变化原因及合理性

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	广西筑一科技有限公司	358.44	715.11	818.67	399.56
2	广西华企移搜科技有限公司	135.10	595.80	814.09	1,229.44
3	南宁市灿科贸易有限公司	80.32	294.97	496.56	894.15

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
4	钦州宏润管材有限公司	22.47	195.36	328.67	565.79
5	广西南宁科之瑞仪器设备有限公司	-	21.35	682.85	842.80
6	广西高普工业设备有限公司		18.58	615.52	1,092.82
7	广西通利昌物资设备有限责任公司	-	-	-	706.49

①广西筑一科技有限公司

筑一科技成立于 2017 年 2 月，注册资本 1,000 万元，成立初期专注于塑料管道工程项目，随着业务领域的拓展，其主营业务还覆盖到光伏工程等其他业务，塑料管道业务收入在 2019 年和 2020 年上半年出现持续下滑，导致其采购发行人的产品出现下降。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	358.44	715.11	818.67	399.56
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	546.30	1,246.80	1,845.60	423.60
3	发行人产品销售占比 C=A/B	65.61%	57.36%	44.36%	94.32%
4	营业收入（D）	2,465.30	3,643.50	3,425.60	512.30
5	塑料管道产品占收入比例 E=B/D	22.16%	34.22%	53.88%	82.69%

②广西华企移搜科技有限公司

广西华企移搜科技有限公司成立于 2013 年 11 月，注册资本 200 万元。报告期内，由于业务重心转移，塑料管道业务收入占比持续下滑，同时由于其塑料管道业务选择代理经销多品牌的经营策略，对发行人产品的采购比例有所下降，导致向发行人采购金额持续下降。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	135.1	595.8	814.09	1,229.44
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	753.20	1,530.20	2,405.60	2,145.60
3	发行人产品销售占比 C=A/B	17.94%	38.94%	33.84%	57.30%
4	营业收入（D）	1,324.10	2,863.50	3,504.20	2,899.30
5	塑料管道产品占收入比例 E=B/D	56.88%	53.44%	68.65%	74.00%

③南宁市灿科贸易有限公司

南宁市灿科贸易有限公司成立于 2013 年 10 月，注册资本 500 万元。报告期内，由于塑料管道市场竞争激烈，多元化业务使得塑料管道业务收入有所下降，同时由于其塑料管道业务选择代理经销多品牌以满足客户多样化需求的经营策略，对发行人产品的采购比例有所下降，导致向发行人采购金额持续下降。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	80.32	294.97	496.56	894.15
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	602.30	1,124.60	1,897.70	1,698.30
3	发行人产品销售占比 C=A/B	13.34%	26.23%	26.17%	52.65%
4	营业收入（D）	822.30	1,836.40	2,103.70	1,897.40
5	塑料管道产品占收入比例 E=B/D	73.25%	61.24%	90.21%	89.51%

④钦州宏润管材有限公司

该公司成立于 2009 年，注册资本为 50 万元。报告期内，由于实际控制人投资多元化，在塑料管道业务方面的资源投入较少，导致经营规模有所缩减，从而从发行人采购的塑料管道产品变少。

⑤广西南宁科之瑞仪器设备有限公司

该公司成立于 2012 年 2 月，注册资本为 1,000 万元。报告期内，该公司在对发行人产品的市场开拓力度方面不理想，受市场竞争影响，销量持续下滑，公司 2020 年主动调整经销商，双方不再合作。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	-	21.35	682.85	842.8
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	985.00	1,120.00	1,738.33	1,905.98
3	发行人产品销售占比 C=A/B	-	1.91%	39.28%	44.22%

⑥广西高普工业设备有限公司

该公司成立于 1999 年 2 月，注册资本为 1,000 万元。报告期内，该客户主营产品较为多元，覆盖机械设备、五金、塑料管道等产品的销售，因其产品结构

调整，对发行人的塑料管道采购逐渐下降。

⑦广西通利昌物资设备有限责任公司

该公司成立于 1999 年 6 月，注册资本为 500 万元。其系公司 2017 年客户，该客户经营产品结构调整，2017 年后由塑料管道转向排水铸铁管、市政球墨铸铁管等；在塑料管道方面，对发行人产品推广不理想，双方 2018 年之后不再合作。

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	向发行人采购塑料管道产品的金额（A）	-	-	-	706.48
2	对外销售塑料管道产品的总金额（B）	333.00	650.00	844.12	2,004.18
3	发行人产品销售占比C=A/B	0.00%	0.00%	0.00%	35.25%
4	营业收入（D）	1,386.00	1,672.00	1,780.65	2,392.87
5	塑料管道产品占收入比例E=B/D	24.03%	38.88%	47.41%	83.76%

报告期内，上述客户的销售金额下滑较快，主要与自身经营策略、经营管理水平、市场开拓力度以及市场竞争激烈程度等因素相关，具有合理性。

2、前述客户的最终销售情况、自身盈利水平，终端客户是否与发行人、发行人控股股东、实际控制人及关联方存在关联关系或其他利益关系

经核查，前述经销商客户的下游终端客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人及关联方不存在关联关系或其他利益关系。

（三）筑一科技是否专门为发行人推广工程客户而设立，其实际控制人陈垂志是否经营塑料管道生产，设立筑一科技为发行人推广工程客户的商业合理性；发行人是否存在其他专门为发行人推广工程客户的经销商，如有，请进一步披露相关情况

发行人经销商客户筑一科技在塑料管道领域主要开拓各类民用建筑工程应用市场，其实际控制人陈垂志先生具有多年的塑料管道市场开拓及销售经验，积累了较广的销售资源，2017 年成立筑一科技专注于开拓工程类项目，由于其认可五一管业的品牌和产品品质，与五一管业建立了良好的合作关系，在其自身开拓销售管道市场的同时，也为公司引荐个别工程类客户，但并不是专门为发行人

推广工程客户而设立，报告期内，其自身的业务范围拓展至光伏工程等非塑料管道领域，筑一科技的业务及变化是其股东正常的商业行为，具有合理性。2018年、2019年和2020年上半年，以开拓工程类项目为主的经销商客户数量分别为3家、36家和23家。

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、经过查阅公司与广西御为晟商贸有限公司、广西胜宾商贸有限公司、广西凯贵贸易有限公司以及广西筑一科技有限公司的销售合同、销售明细、访谈上述客户以及公司销售相关负责人，核查前述客户成立时间较短即成为发行人前十大客户的原因及合理性，核查相关经销商是否具有开拓下游客户的经验和能力，是否与发行人选择经销商标准一致，核查该等客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形；

2、查阅客户的经营数据、与公司的销售合同及销售明细，核查并进一步分析报告期内销售金额变化较大的主要客户销售金额变化原因及合理性，查阅上述客户提供的终端客户资料，核查其终端客户是否与发行人、发行人控股股东、实际控制人及关联方存在关联关系或其他利益关系；

3、访谈筑一科技公司相关负责人、公司销售负责人，核查其是否专门为发行人推广工程客户而设立，其实际控制人陈垂志是否经营塑料管道生产，设立筑一科技为发行人推广工程客户的商业合理性；查阅发行人经销商销售明细、经销商申请工程价资料，核查发行人是否存在其他专门为发行人推广工程客户的经销商并披露相关情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、广西御为晟商贸有限公司、广西凯贵贸易有限公司、广西胜宾商贸有限公司和广西筑一科技有限公司成立时间较短即成为发行人前十大客户的原因均为上述公司团队具有多年塑料管道行业经验，认可发行人产品，具有商业合理性；上述经销商具有开拓下游客户的经验和能力，与发行人选择经销商标准一致；上

述客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系，不存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形；

2、报告期内，部分客户的销售金额变化较快，主要与自身经营策略、经营管理水平、市场开拓力度以及市场竞争激烈程度等因素相关，具有合理性；其终端客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人及关联方不存在关联关系或其他利益关系；

3、筑一科技并非专门为发行人推广工程客户而设立，其实际控制人陈垂志经营销售塑料管道，筑一科技的业务及变化是其股东正常的商业行为，具有合理性。

6.关于销售收入增长和客户获取方式

申报材料显示：

（1）发行人报告期内主营业务分别为 32,007.25 万元、47,014.51 万元和 51,344.76 万元，2018 年快速增长。2018 年收入增长主要来自 PE、PVC 产品销售增长，2019 年收入增长主要来自 PE 产品销售增长；

（2）发行人直销销售收入逐年增长，发行人在逾期应收账款分析中将终端客户分为水利局、国企、民企三类；

（3）发行人解释 2018 年收入增长的主要原因为公司主动调整经营策略，进一步加大市场营销力度和布局，支持经销商重点面向具有规模实力的建筑工程终端客户进行开发，加快新产品投放，加大对广东地区扩展；

（4）2019 年，公司 PE 系列管道产品已广泛应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程建设，为广东实现雨污分流、地下管廊工程目标提供所需的管道产品。2019 年公司 PE 管道来自广东地区的销售收入较上年增长 3,168.73 万元，占 2019 年 PE 销售收入增长的 92.91%；

（5）发行人部分水利、市政客户非通过招投标方式获取（如广东省建筑工程机械施工有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司、广东省水利水电第三

工程局有限公司等），但申报材料中发行人称“公司获取的水利局、环保局等单位的市政水利工程项目，均履行了投标程序，不存在应履行投标程序而未履行投标程序的项目”。

请发行人：

（1）分水利局、国企、民企披露各产品的直销销售金额及占比、信用期、应收账款金额、逾期金额和期后回款情况；

（2）披露发行人通过经销商开拓工程终端客户是否符合行业惯例。对于开拓工程终端客户的经销商，发行人除向其提供工程价格和工程账期外，是否存在其他销售折扣、销售返利、销售代理费或居间费用等，如有，请披露相关情况；发行人是否拥有独立获取客户的能力，是否对工程类经销商存在依赖，并结合实际情况补充相关风险提示；

（3）结合 PE 管道产品销售金额、合同签订情况、工程项目获取方式、经销商下游终端客户情况、PE 产品应用的城市及城市数量、发行人销售规模占对应城市报告期内雨污分流重大工程建设规模比例等，分析 2019 年 PE 产品销售收入增长原因及是否具有可持续性，“PE 系列管道产品已广泛应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程建设”的具体依据。并根据具体事实修改招股说明书中表述，避免出现夸大、广告性表述；

（4）披露报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比，获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序，相应招投标过程；发行人通过经销商开拓客户是否需要履行招投标程序，如否，请说明原因；发行人是否存在应招投标但未履行招投标的情形；是否存在发行人与经销商客户共同投标的情形。披露报告期内发行人招投标保证金、招投标费情况，与招投标销售金额是否相匹配；结合前述问题，核实申报材料信息披露是否真实、准确；

（5）披露报告期内发行人及主要经销商获取客户、销售相关行为是否合法合规，是否存在商业贿赂情形。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（4）、（5）发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）分水利局、国企、民企披露各产品的直销销售金额及占比、信用期、应收账款金额、逾期金额和期后回款情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产构成及变化情况分析”之“1、流动资产构成及变化分析”之“（3）应收账款”之“③应收账款逾期情况”中披露如下：

“

报告期内，公司直销终端客户分水利局、国企、民企的各产品的直销销售金额及占比、信用期、应收账款金额、逾期金额和期后回款情况如下：

单位：万元、%

2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末

客户类型	产品	销售金额	占比	平均信用期（天）	应收账款	逾期金额	期后回款
水利局	PVC	41.99	7.08	710.89	2,222.54	1,200.53	479.04
	PE	551.17	92.92				
	PP-R	-	-				
	小计	593.16	100.00				
国企	PVC	1,164.47	43.50	338.68	5,925.35	3,247.78	3,118.20
	PE	1,509.97	56.40				
	PP-R	2.67	0.10				
	小计	2,677.11	100.00				
民企	PVC	1,840.01	54.46	232.86	4,254.04	1,710.13	1,976.35
	PE	1,367.06	40.47				
	PP-R	171.30	5.07				
	小计	3,378.37	100.00				
合计		6,648.64		318.12	12,401.93	6,158.44	5,573.59

续：

2019 年/2019 年末

客户类型	产品	销售金额	占比	平均信用期（天）	应收账款	逾期金额	期后回款
水利局	PVC	383.64	16.35	430.61	2,462.72	948.86	973.82
	PE	1,962.26	83.65				

	PP-R	-	-				
	小计	2,345.90	100.00				
国企	PVC	2,159.95	30.66	165.02	4,148.93	3,239.28	2,495.45
	PE	4,883.26	69.32				
	PP-R	0.83	0.01				
	小计	7,044.04	100.00				
民企	PVC	3,397.22	47.57	191.74	4,486.89	3,079.01	2,621.00
	PE	3,351.55	46.93				
	PP-R	392.38	5.49				
	小计	7,141.15	100.00				
合计		16,531.09		214.25	11,098.54	7,267.15	6,090.27

续：

2018 年/2018 年末

客户类型	产品	销售金额	占比	平均信用期（天）	应收账款	逾期金额	期后回款
水利局	PVC	1,091.39	21.56	185.79	3,072.51	2,197.83	2,535.29
	PE	3,971.43	78.44				
	PP-R	0.1	0.00				
	小计	5,062.92	100.00				
国企	PVC	654.09	26.20	197.06	2,220.42	1,517.24	2,055.27
	PE	1,817.94	72.83				
	PP-R	24.11	0.97				
	小计	2,496.14	100.00				
民企	PVC	3,095.92	55.11	141.24	3,015.68	2,173.67	2,469.23
	PE	2,288.56	40.74				
	PP-R	233.54	4.16				
	小计	5,618.02	100.00				
合计		13,177.08		168.93	8,308.61	5,888.74	7,059.79

续：

2017 年/2017 年末

客户类型	产品	销售金额	占比	平均信用期（天）	应收账款	逾期金额	期后回款
水利局	PVC	207.83	42.02	1,387.71	2,081.76	964.22	1,867.35
	PE	286.74	57.98				

	PP-R	-	-				
	小计	494.57	100.00				
国企	PVC	263.72	16.12	98.51	474.89	684.67	417.23
	PE	1,349.94	82.49				
	PP-R	22.75	1.39				
	小计	1,636.41	100.00				
民企	PVC	679.56	30.47	152.87	1,332.19	1,019.12	917.05
	PE	1,497.74	67.16				
	PP-R	52.90	2.37				
	小计	2,230.20	100.00				
合计		4,361.18		272.51	3,888.84	2,668.01	3,201.63

注：1、公司期后回款截止日为 2020 年 12 月 15 日；
2、平均信用期=该类型客户当期销售收入/该类型客户应收账款周转率。

报告期各期末，公司逾期客户结构中水利局和国企客户占比较高，该类客户购买公司产品用于实施的工程为水利类、市政类等项目，规模大，整个施工周期较长，因其内部流程环节较多，结算后申请回款流程较慢，导致该类客户逾期应收金额较大。公司不断加强对应收账款规模水平的合理控制，在选择客户合作和订单承接时会充分评价客户资信和回款能力，并制定了管理层和业务人员考核与应收账款管控和催收成效相关的机制，总体上公司应收账款坏账风险较小。

”

（二）披露发行人通过经销商开拓工程终端客户是否符合行业惯例。对于开拓工程终端客户的经销商，发行人除向其提供工程价格和工程账期外，是否存在其他销售折扣、销售返利、销售代理费或居间费用等，如有，请披露相关情况；发行人是否拥有独立获取客户的能力，是否对工程类经销商存在依赖，并结合实际情况补充相关风险提示

1、披露发行人通过经销商开拓工程终端客户是否符合行业惯例；对于开拓工程终端客户的经销商，发行人除向其提供工程价格和工程账期外，是否存在其他销售折扣、销售返利、销售代理费或居间费用等，如有，请披露相关情况

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

②经销模式

经过多年发展，公司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，公司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。

公司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，公司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，公司经销商客户分两大类：民用类经销商和市政类经销商，主要区别情况如下：

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、中小型及零散工程、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

相比于零售终端客户，工程终端客户由于工程对塑料管道的需求较为集中，需求规模较大，是公司较好的目标客户群体。公司在通过自身建立销售团队开拓工程终端客户的同时，积极通过经销商网络积极开拓工程终端客户，以快速扩大业务规模和提升市场占有率，符合行业惯例，具有商业合理性。

民用类经销商下游客户类型较广，其除直接销售给中小类型及零散工程、家装或个人零售等直接用户外，很大一部分将配送销售至分散在各市、区、县、乡镇等各地的五建建材店零售网点，该类经销商客户适用公司的经销折扣政策。

公司一般不存在与经销商合同或书面文件约定的返利或居间费用，公司会根据经销商综合贡献、协助客户开发或配套服务作用、市场促销、培育特定市场渠道需要等因素给予一定的价格优惠激励政策，该类激励政策综合体现在商品折扣中，统属于经销折扣政策范畴。同时，为鼓励该类经销商开拓工程，公司给予工程价格政策，即公司对于其用于申请工程的产品给予工程价格和工程账期，不另行就该批产品给予其他的销售折扣。市政类经销商面向市政工程客户，该类经销商客户产品系列和目标客户不适合公司针对民用渠道体系的销售折扣政策，由公司根据市政类产品价格政策直接定价。

”

2、发行人是否拥有独立获取客户的能力，是否对工程类经销商存在依赖，并结合实际情况补充相关风险提示

报告期内，发行人拥有独立的销售团队，销售人员的数量分别为 49 人、72 人、81 人和 80 人。其中，公司拥有广西和广东的市政工程市场团队，覆盖广西和广东地区的中大型市政工程项目市场；同时，公司充分利用其分布于广西、广东等地区超过 200 家的经销网络资源，通过工程价格和工程账期等方式积极鼓励经销商去开拓工程项目，提升产品的销售规模，提高市场占有率。

经核查，发行人拥有独立获取客户的能力，对工程类经销商不存在依赖。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）经销商管理和控制风险”中补充披露如下：

“

公司销售模式以经销为主，通过经销商建立了覆盖广西绝大部分地区以及部分广西以外地区的销售网络体系。报告期内，公司经销商数量分别为 192 家、242 家、270 家和 221 家，通过经销模式的销售收入占比分别为 85.76%、70.74%、65.62%和 75.28%，其中主要来自合作 2 年及以上的经销商。若公司不能根据业务扩张及市场拓展规划持续对经销商实施有效的管理和开发，或不能与经销商形成良好的互利合作，公司营销网络建设和品牌形象将会受到负面影响，进而对公司经营业绩造成一定程度的不利影响。

公司产品可广泛应用于房屋建筑、水利、饮用水、城市给排水及污水处理

管网等各项工程，公司除自身销售团队开拓各类工程项目外，还充分利用经销网络资源，通过工程价格和工程账期等方式积极鼓励经销商去开拓工程项目，提升产品的销售规模，提高市场占有率。倘若经销商客户开拓该类市场目标客户不理想甚至失败，将对公司实现经营目标产生不利影响。

”

（三）结合 PE 管道产品销售金额、合同签订情况、工程项目获取方式、经销商下游终端客户情况、PE 产品应用的城市及城市数量、发行人销售规模占对应城市报告期内雨污分流重大工程建设规模比例等，分析 2019 年 PE 产品销售收入增长原因及是否具有可持续性，“PE 系列管道产品已广泛应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程建设”的具体依据。并根据具体事实修改招股说明书中表述，避免出现夸大、广告性表述

1、PE 管道产品销售金额

单位：万元、%

项目	2020年1-6月	2019年		2018年		2017年
	金额	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
PE给水	3,341.09	5,542.54	-9.93	6,153.57	69.63	3,627.54
PE排水	4,530.72	11,642.80	52.77	7,621.36	570.58	1,136.54
合计	**7,871.81**	**17,185.35**	**24.76**	**13,774.93**	**189.14**	**4,764.07**

2、合同签订情况、工程项目获取方式

报告期内，公司通过直销与经销相结合的方式销售 PE 管道产品。对于直销终端客户，通过招投标或一对一谈判方式获取订单合同。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年上半年，公司新增 PE 管道产品直销合同金额分别为 0.93 亿元、1.24 亿元、2.38 亿元和 0.88 亿元。

报告期内，公司通过直销与经销相结合的方式销售 PE 管道产品，PE 管道销售收入具体情况如下：

单位：万元、%

项目		2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
广东	经销商	1,563.37	19.86	3,051.75	17.76	2,471.87	17.94	683.35	14.34
	终端	1,886.39	23.96	5,952.64	34.64	3,363.79	24.42	619.33	13.00
广西	经销商	2,368.85	30.09	3,506.83	20.41	3,168.51	23.00	926.49	19.45
	终端	1,534.66	19.50	4,163.28	24.23	4,658.88	33.82	2,380.17	49.96
其他地区		518.54	6.59	510.85	2.97	111.88	0.81	154.73	3.25
合计		**7,871.81**	**100.00**	**17,185.35**	**100.00**	**13,774.93**	**100.00**	**4,764.07**	**100.00**

3、经销商下游终端客户情况、PE 产品应用的城市及城市数量

PE 产品的经销商下游客户主要为各类市政排水、水利、污水厂处理网管等工程客户。

报告期内，PE 产品应用的城市集中在广西和广东部分城市，具体情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
PE产品应用城市	广西：南宁、梧州、柳州、桂林、贵港、防城港、玉林、钦州、文山； 广东：广州、惠州、珠海、连州、湛江、韶关； 海南：海口； 湖南：长沙	广西：南宁、梧州、柳州、河池、桂林、贵港、北海、防城港、贺州、玉林； 广东：广州、深圳、东莞、惠州、珠海、佛山、河源、连州、湛江；海南：海口、安定	广西：南宁、梧州、柳州、来宾、河池、桂林、贵港、百色； 广东：广州、深圳、东莞、惠州、肇庆、珠海	广西：梧州、北海、贵港、河池、贺州、来宾
城市数量	17	21	14	6

4、发行人销售规模占对应城市报告期内雨污分流重大工程建设规模比例

根据《广西住房城乡建设事业发展“十三五”规划》，全区到 2020 年，基本消除设区城市黑臭水体；全区到 2020 年建成并投入运营的城市地下综合管廊达到 200 公里，初步建立起干线管廊、支线管廊和缆线管廊协调发展的格局，按每公里约需投资 1 亿元估算，城市地下综合管廊项目总投资约 200 亿元。报告期内，发行人向广西地区销售 PE 市政管道金额累计为 22,707.67 万元。

根据《深圳市治水提质工作计划（2015—2020 年）》，到 2025 年全市需建设 5,938 公里污水管网，其中到 2020 年建设 4,260 公里，投入 200.3 亿元。报告期内，发行人向深圳市销售 PE 市政管道金额为 3,095.56 万元。

根据《东莞市水务发展“十三五”规划》，水生态环境保持工程包括全市污水管网建设、城镇污水处理工程建设、河涌综合整治与修复工程建设、黑臭水体整治工程，合计投资 177.46 亿元，其中“十三五”规划投资 151.17 亿元。报告期内，发行人向东莞地区销售 PE 市政管道金额为 7,349.83 万元。

综上，公司 PE 排水管道产线于 2017 年底建成投产以来，报告期内业务规模快速增长公司 PE 产品已应用于广西和广东的多个城市的污水管网、雨水管网、供水管网等市政工程项目，在上述区域品牌影响力逐步形成并提升，但目前整体占相应城市雨污分流重大工程建设规模比例较低。

5、分析 2019 年 PE 产品销售收入增长原因及是否具有可持续性

2019 年，公司 PE 产品销售收入为 17,185.35 万元，同比增长 24.76%，主要来自 PE 市政排水管道销售收入增长的贡献。为开拓 PE 管道产品市场，公司组建专门面向广东和广西市场的销售团队，开拓市场的广度和深度持续加大，主要 PE 产品形成销售收入的城市数量由 2018 年的 14 个增加至 21 个；在广东珠三角地区成功获取了多个大型 PE 市政工程项目的合同订单，带动了广东地区 PE 管道产品的销售收入增加。

6、“PE 系列管道产品已广泛应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程建设”的具体依据。并根据具体事实修改招股说明书中表述，避免出现夸大、广告性表述

“PE 系列管道产品已广泛应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程建设”的具体依据是报告期内公司 PE 系列管道产品在上述珠江三角洲城市的雨污分流、污水处理等重大工程有所应用，具体工程情况如下：

单位：万元

城市	客户	应用市政工程	合同金额	合同签署时间
深圳	中国水利水电第十一工程局有限公司	宝安区 2019 年全面消黑工程（大空港片区）	114.90	2019/6/27
	中国水利水电第八工程局有限公司	宝安区 2019 年全面消除黑臭水体工程（茅洲河片区）	4,345.90	2019/6/20
	深圳市铁汉生态环境股份有限公司珠海分公司	斗门区黑臭河涌水生态修复 PPP 项目工程	133.14	2019/6/19

城市	客户	应用市政工程	合同金额	合同签署时间
	中国水利水电第十一工程局有限公司	宝安（大空港片区）全面消黑工程	31.79	2019/6/10
	中国建筑第七工程局有限公司	龙岗区龙岗河流域（龙岗、宝龙、坪地街道）小区水管网清源改造工程	1,041.04	2018/9/20
广州	广东省水利水电第三工程局有限公司	广州市白云区马务村项目	465.18	2018/12/19
	广东省水利水电第三工程局有限公司	广州市白云区棠溪村项目	822.58	2018/12/19
东莞	广东鸿高建设集团有限公司	东莞市生态建设项目第四标段	3,026.24	2019/3/18
惠州	中国铁建港航局集团有限公司	博罗县城镇污水基础设施建设工程项目	429.71	2019/9/1
	中国铁建港航局集团有限公司	博罗县城镇污水基础设施建设工程项目	273.36	2019/5/30
	惠州市水电建筑工程有限公司	惠州市南部 3 条何用（莲塘布河、河桥谁、冷水坑河）水环境综合整治工程	222.41	2019/3/18

为措词更加严谨，避免出现夸大、广告性表述，招股说明书相关表述“PE 系列管道产品已广泛应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程建设”已修改为“**PE 系列管道产品已应用于深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市多个的雨污分流重大工程建设**”。

（四）披露报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比，获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序，相应招投标过程；发行人通过经销商开拓客户是否需要履行招投标程序，如否，请说明原因；发行人是否存在应招投标但未履行招投标的情形；是否存在发行人与经销商客户共同投标的情形。披露报告期内发行人招投标保证金、招投标费情况，与招投标销售金额是否相匹配；结合前述问题，核实申报材料信息披露是否真实、准确

1、披露报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比，获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序，相应招投标过程

（1）报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（三）招投标方式获取项目的情况” 之“1、报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比情况”中补充披露如下：

“

发行人通过招投标方式获取项目具体包括参与公开招标、邀请招标，报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比情况如下：

年份	序号	合同编号	项目名称	客户名称	合同金额（元）	占营业收入比重（%）
2020年1-6月	1	2020-WYZD-050	钦北区2020年第一批中央和自治区财政专项扶贫资金项目管材采购（QZZC2020-G1-30001-GXJT）	钦州市钦北区水利局	2,488,542.63	0.89
	2	2020-WYZD-097	邕宁区2020年单个水利工程项目上控价在200万以下的管材定点采购项目（KWAZ5G2020236）	南宁市邕宁区农业农村局	370,891.18	0.13
	合计				2,859,433.81	1.03
2019年	1	2019-SX-0098、105	宝安区2019年全面消除黑臭水体工程（大空港区）PVC-U排水管及管件采购（POWERCHINA-0309-19030）	2019-SX-0098框架协议签订主体：中电建水环境治理技术有限公司宝安区2019年全面消黑工程（大空港片区）EPC总承包部； 2019-SX-0105项目合同签订主体：中国水利水电第十一工程局有限公司宝安（大空港片区）全面消黑工程一工区项目经理部	1,148,989.00	0.22
	2	2019-SX-0100、107	宝安区2019年全面消除黑臭水体工程（茅洲河片区）PVC-U排水管及管件采购（POWERCHINA-0309-19029）	2019-SX-0100框架协议签订主体：中电建水环境治理技术有限公司宝安区2019年全面消黑工程（茅洲河片区）EPC总承包部； 2019-SX-0107项目合同签订主体：中国水利水电第十一工程局有限公司宝安（茅洲河片区）全面消黑工程三工区项目经理部	合同中未约定总价，2019年中电建的销售金额为288,678元；2020年1-6月销售金额为3,487,188元，合计为3,775,866元	0.74
	3	2019-SX-0099、0106、0122	宝安区2019年全面消除黑臭水体工程（茅洲河片区）B型聚乙烯缠绕结构壁管采购	2019-SX-0099框架协议签订主体：中电建水环境治理技术有限公司宝安区2019		

年份	序号	合同编号	项目名称	客户名称	合同金额（元）	占营业收入比重（%）
			（POWERCHINA-0309-19028）	年全面消黑工程（茅洲河片区）EPC 总承包部 2019-SX-0106 项目合同签订主体：中国水利水电第十一工程局有限公司宝安（茅洲河片区）全面消黑工程三工区项目经理部 2019-SX-0122 项目合同签订主体：中国水利水电第八工程局有限公司		
	4	2019-SX-0369	2019-2021 年度岑溪市农村饮水安全工程 PVC、PE 管材、配件及相关设备协议供货采购（WZZC2019-G1-20081-GXHY）	岑溪市水利工程管理站	1,881,454.88	0.37
	5	2019-SX-032	博白县 2019 年农村饮水安全巩固提升工程管材及配件（中央预算内投资）I 标段（YLZC2019-G1-65005-GXYT）	博白县水利局	3,280,579.55	0.64
	6	2019-SX-033	博白县 2019 年农村饮水安全巩固提升工程管材及配件（中央预算内投资）II 标段（YLZC2019-G1-65005-GXYT）	博白县水利局	2,814,270.42	0.55
	7	2019-SX-0020	罗城仫佬族自治县 2018 年“双高”糖料蔗基地水利化工程管材（HCZC2019-G1-00028-ZC）	罗城仫佬族自治县水利局	948,877.29	0.18
	8	2019-SX-0074	南大干线（市新路-新化快速路）-5.1 标工程项目经理部	中铁十六局集团路桥工程有限公司	2,639,539.88	0.51
	9	2019-SX-0035	梧州市第三污水处理厂	中国建筑一局（集团）有限公司	14,452,641.29	2.81
	合计				30,942,218.31	6.03

年份	序号	合同编号	项目名称	客户名称	合同金额（元）	占营业收入比重（%）
2018年	1	2018-SX-0156	良庆区南晓镇黄金果种植基地节水灌溉工程管材采购（RNZB2017MG154）	南宁市良庆区农林水利局	1,950,194.03	0.41
	2	2018-SX-0012	东莞市塘厦镇2016-2018年截污次支管网工程（二期）包A标段一、标段二B型管采购项目及标段三、标段四B型管采购项目（441900-22-201801-22090101-0002）	东莞市环境保护局塘厦分局	9,141,293.34	1.94
	3	2018-SX-0132	田阳县2018年农村饮水安全巩固提升工程管材III标（BSZC2018-G1-03010-HYJS）	田阳县水电基建站	867,822.00	0.18
	4	2018-SX-119	罗城县2018年农村饮水安全巩固提升工程管材采购A标段（HCZC2018-G1-00043-YCJS）	罗城仫佬族自治县水利局	1,239,018.68	0.26
	5	2018-SX-0120	邕宁区2018年高效节水灌溉工程及人饮巩固提升工程管材采购（KWAZ2G2018967）	南宁市邕宁区农林水利局	2,514,677.87	0.53
	6	2018-SX-0122	邕宁区百济镇八联村水口塘坡至百济街人饮工程及中和乡等人饮工程一设备采购（HC（ZD）2018006GYN）	南宁市邕宁区农林水利局	3,948,060.72	0.84
	7	2018-SX-0124	西林县2018年农村饮水安全巩固提升工程管材及其配件采购II标（BSZC2018-G1-11009-GXDH）	西林县水电工程管理站	2,215,738.30	0.47
	8	2018-SX-0179	中铁十一局集团有限公司佛江高速公路FJ-S01合同段项目	中铁十一局集团第四工程有限公司	11,329,675.00	2.41
	9	2018-SX-0227/2018-SX-0228	邕宁区中和乡平天村坛浮坡高效节水灌溉工程（一期）等工程管材采购（KWAZ2G20181369）	南宁市邕宁区农林水利局	10,342,037.12	2.20
	10	2018-SX-0468	邕宁区英雄水厂至新江镇汉林村主	南宁市邕宁区农林水利局	6,306,049.58	1.34

年份	序号	合同编号	项目名称	客户名称	合同金额（元）	占营业收入比重（%）
			管改造工程-管材采购（KWAZ2G20181098）			
	11	2018-SX-0116	贵港市达开农村饮水安全工程庆丰调节池变更工程管材采购及安装（YLGGG20183001-GG）	贵港市达开水库管理局	2,386,913.00	0.51
	合计				52,241,479.64	11.11
2017年	1	2017-SX-0075、2019-SX-0285	2017-2018年度岑溪市农村饮水安全工程PVC、PE管材、配件及相关设备协议供货采购（XYCXH2017G009）	岑溪市水利工程管理站	为单价合同，2017年度销售金额合计为718,917.42元	0.22
	2	2017-SX-0058	蒙山县2017-2018年度农村饮水安全巩固提升工程PVC、PE管材及配件采购（DXMSHW-2017-024）	蒙山县水利局	2,783,433.17	0.87
	3	2017-SX-0123	南宁地铁心圩车辆段HDPE轨道交通3号线01标机电1工区物资（HDPE双壁波纹管双壁波纹管采购CRCC-2506W-2017-108）	中铁二十五局集团第六工程有限公司	1,148,230.00	0.36
	4	2017-SX-0059	藤县2017-2019年农村饮水安全工程PVC、PE管材及配件协议供货采购（GXTXZC2017-G1-0002-PZ重）	藤县水利局	为单价合同，2017年度销售金额合计为1,771,703.96元	0.55
	5	2017-SX-0060	苍梧县2017-2018年农村饮水安全巩固提升工程PVC、PE管材及配件协议供货采购（GLHY-2017030）	苍梧县水利局	为单价合同，2017年度销售金额合计为506,694.82元	0.16
	6	2017-SX-0010	给排水管网定点供应商采购（GTRD5G2017033）	广西铭志建设有限公司	654,083.10	0.20
	7	2017-SX-0089	平果县2017年农村饮水安全巩固提升工程管材及消毒设备、一体化净水设备（GXBSZC2017-G1-2003-TZ）	平果县水利建设管理站	2,155,068.90	0.67

年份	序号	合同编号	项目名称	客户名称	合同金额（元）	占营业收入比重（%）
	8	2017-SX-0041	深圳市坪山区汤坑沙湖社区污水支管网工程(内肋增强聚乙烯 PE 螺旋波纹管材料采购)	深圳市市政工程总公司	7,009,994.52	2.19
	9	2017-SX-0046	信都大道改扩建项目自来水主管道迁移临时供水管材采购	贺州市桂源水利电业有限公司	1,609,148.00	0.50
	合计				18,357,273.89	5.73

”

（2）获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序，相应招投标过程发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（三）招投标方式获取项目的情况”中补充披露如下：

“

2、获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序

根据《招投标法》和《招投标法实施条例》的规定‘在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。’

根据《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》第二条的规定‘不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和A1级通用机场等交通运输基础设施项目；（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；（五）城市轨道交通等城建项目。’

根据《必须招标的工程项目规定》第二条的规定‘全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金200万元人民币以上，并且该资金占投资额10%以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。’

根据《必须招标的工程项目规定》第四条的规定，本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在400万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在200万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上。

发行人作为管道生产厂商，是市政类、水利类项目的重要材料供应商，对于直接从建设单位获取的市政类及水利类项目满足上述规定的，发行人需要履行招投标程序，如果未履行招投标手续，则违反了《中华人民共和国民法典》第一百五十三条的规定而导致合同无效。对于从建设工程承包单位获取的项目，不属于必须招标的项目，是否进行招投标由建设工程承包单位自主决定，未履行招投标程序不会导致合同无效。

对于上述应当履行招标程序的市政类、水利类项目，发行人均履行了相应的招投标程序，具体情况如下：

序号	合同编号	客户名称	项目名称	合同金额（元）	是否需要履行招投标程序	招投标过程	
						招标公告时间	中标时间
1	2017-SX-0058	蒙山县水利局	蒙山县 2017-2018 年度农村饮水安全巩固提升工程 PVC、PE 管材及配件采购（重）	2,783,433.17	是	2017.08	2017.09
2	2017-SX-0089	平果县水利建设管理站	平果县 2017 年农村饮水安全巩固提升工程	2,155,068.90	是	2017.11	2017.12
3	2018-SX-0012	东莞市环境保护局塘厦分局	东莞市塘厦镇 2016-2018 年截污次支管网工程（二期）包 A 标段一、标段二 B 型管采购项目及标段三、标段四 B 型管采购项目（441900-22-201801-22090101-0002）	9,141,293.34	是	2018.01	2018.02
4	2018-SX-0227	南宁市邕宁区农林水利局	邕宁区中和乡天村坛浮坡高效节水灌溉工程（一期）	6,520,585.12	是	2018.10	2018.11
5	2018-SX-0468	南宁市邕宁区农林水利局	邕宁区英雄水厂至新江镇汉林村主管改造工程	6,306,049.58	是	2018.08	2018.09
6	2018-SX-0122	南宁市邕宁区农林水利局	邕宁区百济镇八联村水口塘至百济街人饮工程及中和乡等人饮工程设备采购	3,948,060.72	是	2018.02	2018.03
7	2018-SX-0228	南宁市邕宁区农林水利局	邕宁区中和乡天村坛浮坡高效节水灌溉工程（一期）-邕宁区中和乡天村坛浮坡高效节水灌溉工程（一期）-分项合同	3,821,452.00	是	2018.10	2018.11
8	2018-SX-0120	南宁市邕宁区农林水利局	邕宁区 2018 年高校节水灌溉工程及人饮巩固提升工程管材采购	2,514,677.87	是	2018.08	2018.09
9	2018-SX-0116	贵港市达开水库管理局	贵港市达开农村饮水安全工程庆丰调节池变更工程采购及安装	2,386,913.00	是	2018.06	2018.08
10	2018-SX-0124	西林县水电工程管理站	西林县 2018 年农村饮水安全巩固提升工程管材及其配件采购-贰标段	2,215,738.30	是	2018.09	2018.10
11	2019-SX-032	博白县水利局	博白县 2019 年农村饮水安全巩固提升工程管材及配件（中央预算内投资）Ⅰ标段（YLZC2019-G1-65005-GXYT）	3,280,579.55	是	2019.07	2019.08
12	2019-SX-033	博白县水利局	博白县 2019 年农村饮水安全巩固提升工程管材及配件（中央预算内投资）Ⅱ标段	2,814,270.42	是	2019.07	2019.08

序号	合同编号	客户名称	项目名称	合同金额（元）	是否需要履行招投标程序	招投标过程	
						招标公告时间	中标时间
			（YLZC2019-G1-65005-GXYT）				
13	2020-WYZD-050	钦州市钦北区水利局	钦北区 2020 年第一批中央和自治区财政专项扶贫资金项目管材采购（QZZC2020-G1-30001-GXJT）	2,488,542.63	是	2020.03	2020.04

”

2、发行人通过经销商开拓客户是否需要履行招投标程序，如否，请说明原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（三）招投标方式获取项目的情况”中补充披露如下：

“

3、发行人通过经销商开拓客户是否需要履行招投标程序

发行人存在经销商通过履行招投标程序，中标后由经销商向发行人采购产品，再由经销商供货给下游招标客户或项目的情况，经销商向发行人采购时则无需再履行招投标程序。

首先，经销商与发行人之间是销售法律关系，不属于依法必须招标的情形，经销商与发行人经平等协商订立的合同合法有效，对双方具有法律约束力。若经销商未能按约履行，发行人可追究其违约责任。其次，根据合同的相对性，经销商与其下游客户订立的合同仅对经销商及其下游客户具有法律约束力，经销商如未履行招投标程序获取客户而导致其与下游客户合同无效，并不会影响发行人与经销商签署的合同效力。

因此，发行人通过经销商开拓客户，由经销商履行招投标程序中标后，再向发行人采购产品的，发行人与经销商之间无需再履行招投标程序。

另外，对于经销商市场拓展过程中了解到客户有直接向厂商进行招投标意向的，一般会将该信息转告发行人，发行人认为可行并有意愿参与的，由发行人直接对接招标方并履行相关招投标程序。

”

3、是否存在发行人与经销商客户共同投标的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（三）招投标方式获取项目的情况”中补充披露如下：

“

4、是否存在发行人与经销商客户共同投标的情形

报告期内，发行人未与经销商签署联合体协议，不存在共同投标的情形。

”

4、发行人是否存在应招投标但未履行招投标的情形

对于是否属于法律规定必须招标的项目和属于法律规定必须招标的项目是否履行了招投标程序，详见本题“报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比”和“获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序”之回复。

对于法律规定必须招标的项目，发行人均履行了招投标程序，不存在应当招投标但未履行招投标的情形。

5、披露报告期内发行人招投标保证金、招投标费情况，与招投标销售金额是否相匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（三）招投标方式获取项目的情况”中补充披露如下：

“

5、报告期内发行人招投标保证金、招投标费情况，与招投标销售金额是否相匹配

（1）招投标保证金情况

发行人报告期内通过招投标获取的项目对应的招投标保证金支付情况如下：

单位：元、%

年份	序号	项目名称	客户名称	合同金额	招投标保证金	保证金占合同金额比重
2020年1-6月	1	钦北区2020年第一批中央和自治区财政专项扶贫资金项目管材采购（QZZC2020-G1-30001-GXJT）	钦州市钦北区水利局	2,488,542.63	30,000.00	1.21
	2	邕宁区2020年单个水利工程项目上控价在200万以下的管材定点采购项目（KWAZ5G2020236）	南宁市邕宁区农业农村局	主合同中未约定合同总价，分项合同金额总和为370,891.18元	0.00	0.00

年份	序号	项目名称	客户名称	合同金额	招投标保证金	保证金占合同金额比重
2019年	1	宝安区2019年全面消除黑臭水体工程（大空港区）PVC-U排水管及管件采购（POWERCHINA-0309-19030）	中电建水环境治理技术有限公司、中国水利水电第十一工程局有限公司	1,148,989.00	100,000.00	8.70
	2	宝安区2019年全面消除黑臭水体工程（茅洲河片区）PVC-U排水管及管件采购（POWERCHINA-0309-19029）	中电建水环境治理技术有限公司、中国水利水电第十一工程局有限公司	为单价合同，2019年度销售金额合计为288,678元；2020年1-6月销售总额为3,487,188元，合计为3,775,866元	100,000.00	5.30
	3	宝安区2019年全面消除黑臭水体工程（茅洲河片区）B型聚乙烯缠绕结构壁管采购（POWERCHINA-0309-19028）	中电建水环境治理技术有限公司、中国水利水电第十一工程局有限公司、中国水利水电第八工程局有限公司		100,000.00	
	4	2019-2021年度岑溪市农村饮水安全工程PVC、PE管材、配件及相关设备协议供货采购（WZZC2019-G1-20081-GXHY）	岑溪市水利工程管理站	为单价合同，2019年度销售金额合计为1,881,454.88元	20,000.00	1.06
	5	博白县2019年农村饮水安全巩固提升工程管材及配件（中央预算内投资）Ⅰ标段（YLZC2019-G1-65005-GXYT）	博白县水利局	3,280,579.55	35,000.00	1.07
	6	博白县2019年农村饮水安全巩固提升工程管材及配件（中央预算内投资）Ⅱ标段（YLZC2019-G1-65005-GXYT）	博白县水利局	2,814,270.42	30,000.00	1.07
	7	罗城仫佬族自治县2018年“双高”糖料蔗基地水利化工程管材（HCZC2019-G1-00028-ZC）	罗城仫佬族自治县水利局	948,877.29	0.00	0.00
	8	南大干线（市新路-	中铁十六局集	2,639,539.88	0.00	0.00

年份	序号	项目名称	客户名称	合同金额	招投标保证金	保证金占合同金额比重
		新化快速路）-5.1标工程项目经理部	团路桥工程有限公司			
	9	梧州市第三污水处理厂	中国建筑一局（集团）有限公司	14,452,641.29	0.00	0.00
2018年	1	良庆区南晓镇黄金果种植基地节水灌溉工程管材采购（RNZB2017MG154）	南宁市良庆区农林水利局	1,950,194.03	20,000.00	1.03
	2	东莞市塘厦镇2016-2018年截污次支管网工程（二期）包A标段一、标段二B型管采购项目及标段三、标段四B型管采购项目（441900-22-201801-22090101-0002）	东莞市环境保护局塘厦分局	9,141,293.34	130,000.00	1.42
	3	田阳县2018年农村饮水安全巩固提升工程管材Ⅲ标（BSZC2018-G1-03010-HYJS）	田阳县水电基建站	867,822.00	10,000.00	1.15
	4	罗城县2018年农村饮水安全巩固提升工程管材采购A标段（HCZC2018-G1-00043-YCJS）	罗城仫佬族自治县水利局	1,239,018.68	10,000.00	0.81
	5	邕宁区2018年高效节水灌溉工程及人饮巩固提升工程管材采购（KWAZ2G2018967）	南宁市邕宁区农林水利局	2,514,677.87	50,000.00	1.99
	6	邕宁区百济镇八联村水口塘坡至百济街人饮工程及中和乡等人饮工程一设备采购（HC（ZD）2018006GYN）	南宁市邕宁区农林水利局	3,948,060.72	80,000.00	2.03
	7	西林县2018年农村饮水安全巩固提升工程管材及其配件采购Ⅱ标（BSZC2018-G1-11009-GXDH）	西林县水电工程管理站	2,215,738.30	20,000.00	0.90
	8	邕宁区中和乡平天村坛浮坡高效节水灌溉工程（一期）	南宁市邕宁区农林水利局	10,342,037.12	80,000.00	0.77

年份	序号	项目名称	客户名称	合同金额	招投标保证金	保证金占合同金额比重
		等工程管材采购（KWAZ2G20181369）				
	9	邕宁区英雄水厂至新江镇汉林村主管改造工程-管材采购（KWAZ2G20181098）	南宁市邕宁区农林水利局	6,306,049.58	100,000.00	1.59
	10	贵港市达开农村饮水安全工程庆丰调节池变更工程管材采购及安装（YLGGG20183001-GG）	贵港市达开水库管理局	2,386,913.00	20,000.00	0.84
	11	佛江高速公路FJ-S01合同段项目经理部波纹管（CR1104-JC-2018-03）	中铁十一局集团第四工程有限公司	11,329,675.00	100,000.00	0.88
2017年	1	2017-2018年度岑溪市农村饮水安全工程PVC、PE管材、配件及相关设备协议供货采购（XYCXH2017G009）	岑溪市水利工程管理站	为单价合同，2017年度销售金额为718,917.42元	20,000.00	2.78
	2	蒙山县2017-2018年度农村饮水安全巩固提升工程PVC、PE管材及配件采购（DXMSHW-2017-024）	蒙山县水利局	2,783,433.17	30,000.00	1.08
	3	南宁地铁心圩车辆段HDPE轨道交通3号线01标机电1工区物资（HDPE双壁波纹管双壁波纹管采购CRCC-2506W-2017-108）	中铁二十五局集团第六工程有限公司	1,148,230.00	5,000.00	0.44
	4	藤县2017-2019年农村饮水安全工程PVC、PE管材及配件协议供货采购（GXTXZC2017-G1-0002-PZ重）	藤县水利局	为单价合同，2017年度销售金额合计为1,771,703.96元	20,000.00	1.13
	5	苍梧县2017-2018年农村饮水安全巩固提升工程PVC、PE管材及配件协议供货采购（GLHY-2017030）	苍梧县水利局	为单价合同，2017年度销售金额合计为506,694.82元	20,000.00	3.95

年份	序号	项目名称	客户名称	合同金额	招投标保证金	保证金占合同金额比重
	6	给排水管网定点供应商采购（GTRD5G2017033）	广西铭志建设有限公司	654,083.10	10,000.00	1.53
	7	平果县2017年农村饮水安全巩固提升工程管材及消毒设备、一体化净水设备（GXBSZC2017-G1-2003-TZ）	平果县水利建设管理站	2,155,068.90	31,000.00	1.44
	8	深圳市坪山区汤坑沙湖社区污水支管网工程（内肋增强聚乙烯PE螺旋波纹管材料采购）	深圳市市政工程总公司	7,009,994.52	100,000.00	1.43
	9	信都大道改扩建项目自来水主管道迁移临时供水管材采购	贺州市桂源水利电业有限公司	1,609,148.00	10,000.00	0.62

发行人根据招标方招标公告的要求缴纳招投标保证金，报告期内招投标保证金占合同金额比重基本位于1%-2%区间内，与合同金额相匹配。

（2）招投标费情况

发行人的招投标费主要由支付给招标代理机构的中标服务费、招标代理费、购买招标资料的费用构成。2017年至2020年1-6月，招投标费用分别为12.95万元、42.75万元、16.63万元和6.39万元。报告期内，各中标项目招投标费用与对应项目的合同总金额的比例不存在明显异常，招投标费用与合同金额匹配。

”

6、结合前述问题，核实申报材料信息披露是否真实、准确

经核查，申报材料关于招投标的信息披露真实、准确。

（五）披露报告期内发行人及主要经销商获取客户、销售相关行为是否合法合规，是否存在商业贿赂情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销量情况和主要客户”之“（三）招投标方式获取项目的情况”中补充披露如下：

“

6、报告期内发行人及主要经销商获取客户、销售相关行为是否合法合规，是否存在商业贿赂情形

通过取得政府部门出具的发行人无违规证明；以发行人及其报告期内主要经销商和客户及其主要股东、董事、监事、高管人员为对象查询工商信息网站、人民法院公告网、人民检察院案件信息公开网、裁判文书网；对报告期内发行人的主要经销商及客户进行了走访，经核查，发行人及主要经销商获取客户、销售相关行为合法合规，不存在商业贿赂情形。

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人直销客户明细，核查客户工商资料，确认客户的分类是否准确；查阅客户的销售合同和期后回款明细，确认其信用期、逾期金额和期后回款是否完整准确。

2、取得报告期内发行人通过招投标获取的合同、招标公告、中标通知，统计报告期内发行人以招投标方式获取项目的数量、金额和占比情况；

3、查询《招投标法》和《招投标法实施条例》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》等关于项目招投标的相关规定，取得报告期内发行人直接从建设单位获取的单项合同 200 万元人民币以上的市政类及水利类项目的招标公告、项目合同、投标保证金银行支付凭证、中标通知书等材料，了解获取市政类、水利类项目是否均履行招投标程序，相应招投标过程和发行人是否存在应招投标但未履行招投标的情形；

4、访谈发行人营销中心负责人梁朝勇，取得报告期内的销售合同台账，查询关于合同有效性相关法律规定，了解通过经销商开拓客户的具体交易流程，发行人是否存在与经销商客户共同投标的情形，发行人通过经销商开拓客户是否需要履行招投标程序；

5、取得发行人报告期内的招投标保证金和投标费用明细表、银行支付凭证，通过招投标方式获取的项目对应的招标公告、项目合同，计算保证金和投标费用

与合同金额或直销营业收入的比例是否有明显异常；

6、取得政府部门出具的发行人无违规证明，以发行人及其报告期内前三十大经销商及其主要股东、董事、监事为对象查询工商信息网站、人民法院公告网、人民检察院案件信息公开网、裁判文书网，对报告期内发行人的主要经销商进行了走访，确认发行人及主要经销商获取客户、销售相关行为是否合法合规，是否存在商业贿赂情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、报告期内，发行人直销渠道的客户结构中 PVC 产品和 PP-R 产品以民企客户为主，PE 渠道以水利局和国企客户为主；而发行人逾期客户结构中水利局和国企客户占比较高，发行人应收账款坏账风险较小；

2、发行人作为管道生产厂商，是市政类、水利类项目的重要材料供应商，对于直接从建设单位获取的市政类及水利类项目满足上述规定的，发行人需要履行招投标程序；对于从建设工程承包单位获取的项目，不属于必须招标的项目，是否进行招投标由建设工程承包单位自主决定，未履行招投标程序不会导致合同无效；应当履行招标程序的市政类、水利类项目，发行人均履行了相应的招投标程序；发行人通过经销商开拓客户，由经销商履行招投标程序中标后，再向发行人采购产品的，发行人与经销商之间无需再履行招投标程序；发行人不存在与经销商客户共同投标的情形；对于法律规定必须招标的项目，发行人均履行了招投标程序，不存在应当招投标但未履行招投标的情形；报告期内发行人招投标保证金、招投标费与招投标销售金额匹配；

3、发行人获取经销商客户、销售过程合法合规，不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形。

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、发行人补充披露和说明

（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

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

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式” 之“（2）经销和直销模式收入金额及占比”中补充披露如下：

“

B、对经销商的销售政策

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。

（a）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 -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。

（b）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。

（c）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公司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。发行人鼓励经销商开拓具有规模以上工程类项目给予其工程优惠价格折扣归属于特殊折扣范畴。不同客户或同一客户不同时期订单的特殊折扣比例可能不相同，公司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。

报告期内，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	销售折扣比例
			工程优惠折扣	其他	合计		
2020 年 1-6 月	-	407.99	743.82	63.97	807.79	1,215.79	3.26
2019 年	993.84	2,598.48	1,334.56	940.92	2,275.48	5,867.80	15.26
2018 年	1,093.27	3,149.89	1,553.00	1,006.12	2,559.12	6,802.28	17.41
2017 年	2,058.72	2,252.81	-	935.37	935.37	5,246.90	14.57

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；

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

B、对经销商的销售政策

……

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。

（a）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。

（b）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400万元以上，享受4%折扣，预付款达500万元以上，享受5%折扣；折扣最高为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 系列产品和东宏股份的 PE 系列产品价格，具体情况如下：

单位：元/吨

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）	7,406.39	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（A）	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 系列产品平均单价来源于其财务报告、东宏股份 PE 系列产品 2018 年和 2019 年的平均单价格数据来源于其经营数据公告，2017 年度产品平均单价格未披露。

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。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

1、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，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	PP-R 系列	PVC 系列	PP-R 系列	PVC 系列	PP-R 系列	PVC 系列	PP-R 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。

2、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：

销售折扣类型	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；2018-2019 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 年公司取消了年度折扣	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；2018-2019 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；2018-2019 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
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，根据当期实际给与的促销政策计算	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”，根据工程规模大小、工程金额、业主方议价能力、品牌、供货周期等最终确定的；居间折扣是根据工程金额、工程账期、工程利润以及经销商提供的配合服等综合确定；特殊折扣中的特殊奖励系维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。

3、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

公司的价格政策是以出厂价为基础并配以相应的折扣政策。公司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。公司一般根据市场情况、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，公司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。公司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，公司执行折扣政策的 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

公司 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公司相关产品实际价格产生较大波动。随着公司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，公司难以量法预测分析其对公司业绩的具体影响。2020 年上半年，公司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，公司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

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

J、提供居间服务的经销商

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

1、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，公司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**				**1,421.24**	**63.98**	

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
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

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
					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
	广西闽资阀门有限公司	PP-R、PVC	79.76	0.17	2018 年度	罗城仫佬族自治县水利局	PE	106.997	6.42	2018 年度
					2018 年度					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

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
	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、PVC	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**	

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。

2、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

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

K、经销商特殊折扣

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。

2018年、2019年发行人特殊折扣较2017年增长较快，主要原因是发行人自2018年以来鼓励经销商开拓工程类项目业务而给予其工程优惠折扣所致。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、%

期间	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	PVC、PP-R	568.33	7.71	60.91

期间	序号	客户名称	产品类型	销售金额	折扣比例	折扣金额
		责任公司				
	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 年度	1	广西华企移搜科技有限公司	PVC、PP-R	1,229.44	-	-
	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

期间	序号	客户名称	产品类型	销售金额	折扣比例	折扣金额
		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

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“5、销售模式”中补充披露如下：

“

J、经销商综合绩效及贡献度的科学考评机制

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。

”

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

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、发行人补充说明及披露

（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，发行人各月销售收入金额、销售内容、单价、重量以及占比如下

表所示：

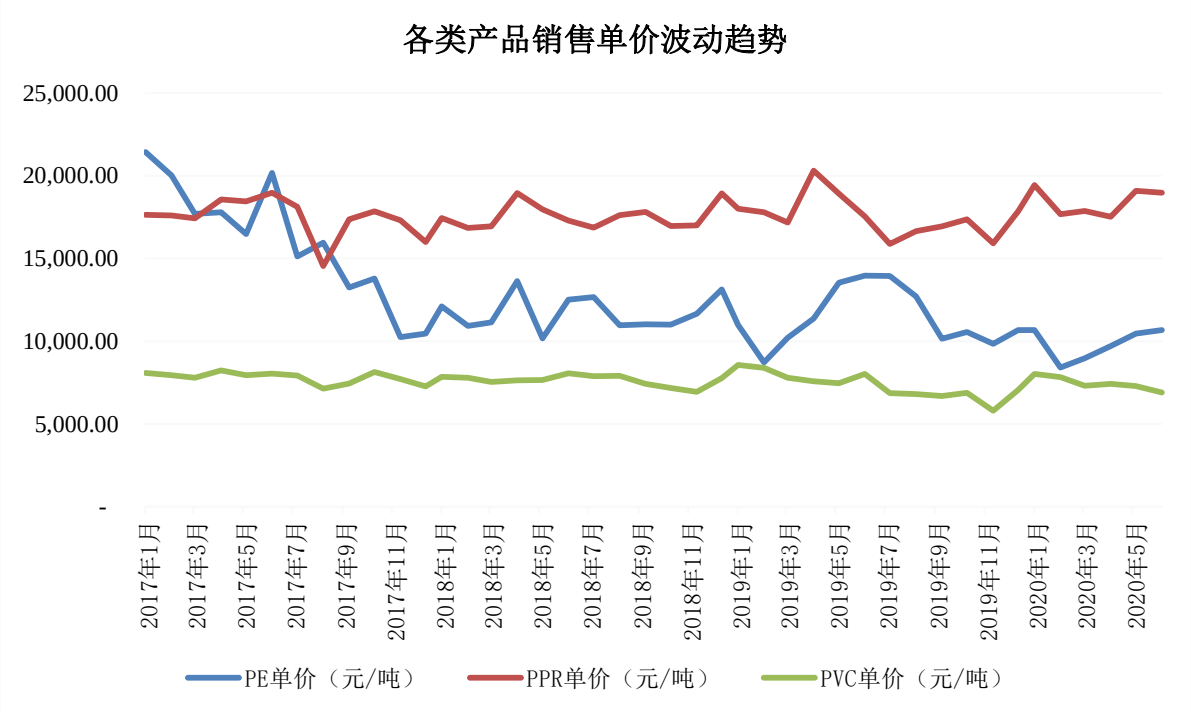
单位：万元、吨、元/吨、%

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月	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
	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

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
	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
	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

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
	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	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

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
月	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**
合计	**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，发行人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	-	-	-	-

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
	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	-	-	-	-
	发行人	**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
	发行人	**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
	发行人	**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

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
	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
	发行人	**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表所示：

单位：万元

期间	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	2020/3/7、2020/3/9、2020/3/10、2020/3/13、2020/3/16、2020/3/17、2020/3/20-2020/3/26、2020/3/29、2020/3/30	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
					2020/4/8-2020/4/11、2020/4/13、2020/4/14、2020/4/19、2020/4/27		2020/4/25、2020/4/30
					2020/5/11		2020/5/13、2020/5/31
					2020/6/21、2020/6/24		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	2020/3/25、2020/3/28	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
					2020/4/26、2020/4/28-2020/4/30		2020/5/8
					2020/5/3、2020/5/5-2020/5/9、2020/5/15、2020/5/19、2020/5/22、2020/5/29、2020/5/31		2020/5/31
					2020/6/3、2020/6/4、2020/6/8-2020/6/11、2020/6/13、2020/6/17、2020/6/20、2020/6/22、2020/6/23、2020/6/26		2020/6/23
	3	中国水利水电第七工程局有限公司	629.70	2020/1/12	2020/3/15、2020/3/16、2020/3/18、2020/3/20、2020/3/22-2020/3/31	（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	2020/3/31
					2020/4/1-2020/4/3、2020/4/5、2020/4/7、2020/4/10、2020/4/12、2020/4/13、2020/4/15、2020/4/16、2020/4/18、2020/4/20、2020/4/21		2020/4/30
					2020/5/4、2020/5/10、2020/5/13、2020/5/16、2020/5/17、2020/5/20、2020/5/21、2020/5/24、2020/5/25、2020/5/27-2020/5/31		2020/5/31
					2020/6/1-2020/6/4、2020/6/9-2020/6/11、2020/6/13、2020/6/14、2020/6/17、2020/6/19、2020/6/20、2020/6/21、2020/6/23、2020/6/26-2020/6/30		2020/6/30

期间	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
						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	
	4	中国建筑一局（集团）有限公司	331.10	2019/7/31	2020/2/28、2020/2/29	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
					2020/3/2、2020/3/8、2020/3/10、2020/3/12、2020/3/17、2020/3/22、2020/3/23		2020/3/31
					2020/4/11、2020/4/14、2020/4/21、2020/4/22		2020/4/30
					2020/5/5、2020/5/26、2020/5/30、2020/5/31		2020/5/25、2020/5/31
					2020/6/6、2020/6/9-2020/6/11、2020/6/13、2020/6/16、2020/6/20、2020/6/24		2020/6/30
	5	广东腾安机电安装工程有限公司	322.67	2020/1/1	2020/1/2、2020/1/8、2020/1/10、2020/1/13-2020/1/15、2020/1/18	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、
					2020/3/4、2020/3/7、2020/3/13、2020/3/15、2020/3/17、2020/3/19、2020/3/22、2020/3/24、2020/3/25-2020/3/29		2020/3/17、2020/3/24、2020/3/27、2020/3/28、2020/3/30、2020/3/31、
					2020/4/1、2020/4/5-2020/4/11、2020/4/13-2020/4/15、2020/4/17-2020/4/21、2020/4/23、2020/4/24、2020/4/26、2020/4/27、2020/4/29、2020/4/30		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
					2020/5/2、2020/5/4、2020/5/7、2020/5/9-2020/5/13、2020/5/16、2020/5/18-2020/5/23、2020/5/25、2020/5/31		2020/5/13、2020/5/15、2020/5/16、

期间	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
							2020/5/20-2020/5/23、2020/5/31
					2020/6/1-2020/6/6、2020/6/9-2020/6/12、2020/6/15-2020/6/24、2020/6/26-2020/6/30		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有限公司	308.60	2019/6/20	2020/5/6、2020/5/7、2020/5/9、2020/5/12、2020/5/15、2020/5/17-2020/5/22、2020/5/25、2020/5/27-2010/5/31	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%	2020/5/31
					2020/6/1-2020/6/14、2020/6/19		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	2020/4/8、2020/4/15、2020/4/20、2020/4/22、	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
					2020/5/3、2020/5/4、2020/5/17、2020/5/24、		2020/5/12、2020/5/31
					2020/6/8、2020/6/9、2020/6/19		2020/6/30
	8	中国水利水电第八工程局有限公司	276.31	2019/6/20	2020/1/1、2020/1/6-2020/1/7	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
					2020/4/1-2020/4/3、2020/4/9、2020/4/20、2020/4/24、2020/4/29		2020/4/22、2020/4/30、
					2020/5/4、2020/5/6、2020/5/8、2020/5/10、2020/5/16-2020/5/17、2020/5/20-2020/5/26		2020/5/22、2020/5/31
					2020/6/3、2020/6/7、2020/6/11、2020/6/14、2020/6/16、2020/6/18、2020/6/28		2020/6/16、2020/6/30

期间	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
	9	中国水利水电第十一工程局有限公司	266.64	2019/6/27	2020/3/20、2020/3/21、2020/3/24、2020/3/25、2020/3/27	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
					2020/4/1、2020/4/13、2020/4/22、2020/4/28		2020/4/20、2020/4/30
					2020/5/2、2020/5/4-2020/5/7、2020/5/9、2020/5/10、2020/5/13、2020/5/15-2020/5/17、2020/5/19、2020/5/20、2020/5/22、2020/5/23、2020/5/25-2020/5/29		2020/5/31
					2020/6/2、2020/6/4、2020/6/5		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、2020/5/26、2020/5/29	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	2020/5/29
	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
					2019/5/6、2019/5/16-2019/5/21		2019/5/21
					2019/6/4、2019/6/5、2019/6/23、2019/6/30		2019/6/23、2019/6/30
					2019/7/1-2019/7/3、2019/7/6、2019/7/7、2019/7/9-2019/7/15、2019/7/18、2019/7/20-2019/7/22、2019/7/24-2019/7/28		2019/7/31
					2019/8/2		2019/8/15、2019/8/16、2019/8/31

期间	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
					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
					2019/6/1-2019/6/5、2019/6/12、2019/6/14、2019/6/16、2019/6/17、2019/6/19、2019/6/23-2019/6/26		2019/6/5、2019/6/6、2019/6/30
					2019/7/5、2019/7/8、2019/7/30		2019/7/8、2019/7/31
					2019/8/2、2019/8/26		2019/8/2、2019/8/31
					2019/9/3、2019/9/5、2019/9/8、2019/9/10、2019/9/16、2019/9/20、2019/9/22、2019/9/26		2019/9/20、2019/9/30
					2019/11/8、2019/11/12、2019/11/13、2019/11/25		2019/11/12、2019/11/14、2019/11/30
					2019/12/1、2019/12/9		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	2019/8/1、2019/8/8	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	2019/8/22、2019/8/31
					2019/9/8、2019/9/9、2019/9/11、2019/9/14、2019/9/19、2019/9/27、2019/9/28		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

期间	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
						月，供方有权停止供货	
	4	藤县水利局	564.89	2017/9/12	2019/1/3、2019/1/7、2019/1/8、2019/1/14、2019/1/17、2019/1/18、2019/1/21	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
					2019/3/8、2019/3/13、2019/3/14、2019/3/19、2019/3/21、2019/3/24、2019/3/26、2019/3/27、2019/3/29		2019/3/27、2019/3/29、2019/3/31
					2019/4/3、2019/4/16、2019/4/19、2019/4/29		2019/4/15、2019/4/19
					2019/5/8、2019/5/14、2019/5/17、2019/5/18、2019/5/21、2019/5/22、2019/5/24-2019/5/29		2019/5/9、2019/5/27-2019/5/31
					2019/6/1-2019/6/6、2019/6/8-2019/6/20、2019/6/23、2019/6/24		2019/6/12-14、2019/6/17-19、2019/6/21、2019/6/23、2019/6/24-2019/6/26、
					2019/7/1、2019/7/3、2019/7/4、2019/7/6、2019/7/11、2019/7/14、2019/7/16、2019/7/18、2019/7/19、2019/7/21、2019/7/24、2019/7/25		2019/7/24、2019/7/29、2019/7/31
					2019/8/2、2019/8/3、2019/8/5-2019/8/9、2019/8/12、2019/8/13、2019/8/15、2019/8/16、2019/8/18		2019/8/7、2019/8/14、2019/8/15、2019/8/20、2019/8/31
					2019/9/2、2019/9/5-2019/9/10、2019/9/12、2019/9/16、2019/9/17-2019/9/20、2019/9/24-2019/9/26、2019/9/28-2019/9/30		2019/9/30
					2019/10/4、2019/10/9、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
					2019/11/1、2019/11/3-2019/11/5、2019/11/9、2019/11/11-2019/11/13、2019/11/15、2019/11/17-2019/11/21、2019/11/23、		2019/11/21、2019/11/23、2019/11/30

期间	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
					2019/11/24、2019/11/26		
					2019/12/3-2019/12/6、2019/12/9、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
					2019/3/2、2019/3/4、2019/3/6、2019/3/7、2019/3/13-2019/3/18、2019/3/20-2019/3/30		2019/3/18、2019/3/23、2019/3/25、2019/3/27-31
					2019/4/1、2019/4/7-2019/4/10、2019/4/12、2019/4/14、2019/4/16、2019/4/17、2019/4/19、2019/4/20、2019/4/23-2019/4/25、2019/4/27、2019/4/29		2019/4/18、2019/4/30
					2019/5/2-2019/5/5、2019/5/7、2019/5/12-2019/5/16、2019/5/18、2019/5/20、2019/5/21、2019/5/23-2019/5/25、2019/5/27-2019/5/31		2019/5/21、2019/6/11
					2019/6/1、2019/6/3、2019/6/5、2019/6/6、2019/6/9、2019/6/11、2019/6/12、2019/6/13、2019/6/14-2019/6/16、2019/6/18、2019/6/22、2019/6/24、2019/6/28		2019/6/11、2019/6/12、2019/6/14-16、2019/6/18、2019/6/19、2019/6/30
					2019/7/1、2019/7/2、2019/7/4、2019/7/7、2019/7/10、2019/7/17-2019/7/22、2019/7/24-2019/7/27		2019/7/19、2019/7/25、2019/7/31
					2019/8/1-2019/8/4、2019/8/7、2019/8/9、2019/8/12、2019/8/13、2019/8/15、2019/8/16、2019/8/19、2019/8/21-2019/8/24、2019/8/26-2019/8/29、2019/8/31		2019/8/7、2019/8/14-16、2019/8/19、2019/8/22、

期间	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
							2019/8/23、2019/8/31
					2019/9/1、2019/9/3-2019/9/5、2019/9/8、2019/9/10、2019/9/14-2019/9/20、2019/9/22-2019/9/24、2019/9/26、2019/9/29		2019/9/11、2019/9/15、2019/9/17-19、2019/9/30
					2019/10/5-2019/10/7、2019/10/9、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
					2019/11/1-2019/11/2、2019/11/7、2019/11/8、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
					2019/12/1、2019/12/2、2019/12/5-2019/12/8、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）	2019/3/14
					2019/8/6		2019/8/7

期间	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
						后 2 个月内，乙方需一次性全额付清给甲方	
	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	2019/8/31
					2019/9/2、2019/9/3、2019/9/9、2019/9/16、2019/9/20、2019/9/23、2019/9/24、2019/9/30		2019/9/17、2019/9/30
					2019/10/14、2019/10/15、2019/10/23、2019/10/25、2019/10/27		2019/10/31
					2019/11/6、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	2019/5/21、2019/5/26、2019/5/30	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
					2019/8/9、2019/8/10、2019/8/13		2019/8/13
					2019/10/4、2019/10/17、2019/10/21、2019/10/22、2019/10/26		2019/10/22、2019/10/31
					2019/11/8、2019/11/12		2019/11/30
					2019/12/1、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	2019/6/2、2019/6/4、2019/6/10、2019/6/20、2019/6/24、2019/6/26	每月 5 号前付清上月货款	2019/6/26
					2019/7/5、2019/7/6、2019/7/18、2019/7/25、2019/7/26		2019/7/31

期间	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
					2019/8/13、2019/8/23		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	2019/7/8、2019/7/10、2019/7/15	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
					2019/8/6、2019/8/7、2019/8/9、2019/8/14、2019/8/16、2019/8/31		2019/8/16、2019/8/31
					2019/10/6、2019/10/8、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
					2018/12/1-2018/12/10、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	2018/1/10
					2018/3/1、2018/3/2、2018/3/4、2018/3/7、2018/3/8		2018/3/8、2018/3/14、2018/3/21-2018/3/23
					2018/4/1、2018/4/3		2018/4/11
					2018/5/1、2018/5/17		2018/5/7、2018/5/8、2018/5/22

期间	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
					2018/6/1、2018/6/3、2018/6/5、2018/6/8、2018/6/12、2018/6/29	之日起五个工作日内开具发票给甲方	2018/6/8、2018/6/14、2018/6/25、2018/6/28-2018/6/30
					2018/7/1、2018/7/4、2018/7/5、2018/7/19、2018/7/29		2018/7/16、2018/7/19、2018/7/27、2018/7/28
					2018/8/1-2018/8/4、2018/8/6-2018/8/8、2018/8/11、2018/8/12、2018/8/14、2018/8/15、2018/8/27、2018/8/28		2018/8/6、2018/8/7、2018/8/21、2018/8/22、2018/8/24、2018/8/27、2018/8/28
					2018/9/1、2018/9/21、2018/9/27		2018/9/6-2018/9/8、2018/9/21、2018/9/30
					2018/11/2、2018/11/3、2018/11/7-2018/11/9、2018/11/12-2018/11/14、2018/11/27、2018/11/28		2018/11/13、2018/11/27、2018/11/28
					2018/12/3、2018/12/5、2018/12/7、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	2018/4/26
					2018/6/1		2018/6/6
					2018/7/1		2018/7/26
					2018/10/1		2018/10/8
					2018/12/1、2018/12/2、2018/12/5、2018/12/6、2018/12/14-2018/12/16、2018/12/19、2018/12/26、2018/12/29		2018/12/31

期间	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
	4	上海瑞河企业集团有限公司	664.15	2018/8/10	2018/1/5、2018/1/10、2018/1/11、2018/1/14、2018/1/15	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	2018/1/19、20180120
					2018/3/5		2018/3/29
					2018/8/11、2018/8/12、2018/8/15-2018/8/17、2018/8/20、2018/8/22、2018/8/25-2018/8/27		2018/8/29
					2018/9/1、2018/9/3、2018/9/5、2018/9/7、2018/9/9、2018/9/11、2018/9/14、2018/9/18、2018/9/20、2018/9/25、2018/9/26、2018/9/28、2018/9/29		2018/9/5、2018/9/30
					2018/10/12		2018/10/12
					2018/11/1、2018/11/2、2018/11/5、2018/11/9、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		2018/11/5、2018/11/30
					2018/12/2-2018/12/5、2018/12/9-2018/12/11、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	2018/12/1、2018/12/3、2018/12/4、2018/12/6-2018/12/8、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	2018/12/1、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	2018/12/22

期间	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
						款到帐后方能进行支付）	
	7	广东金明环保科技有限公司	395.48	2018/11/14	2018/12/1、2018/12/3-2018/12/5、2018/12/7、2018/12/8、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	2018/1/8、2018/1/15、2018/1/19、2018/1/25	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
					2018/5/1、2018/5/2、2018/5/12、2018/5/15、2018/5/20		2018/5/7、2018/5/23
					2018/6/1、2018/6/7、2018/6/14、2018/6/15、2018/6/21		2018/6/12、2018/6/14、2018/6/20、2018/6/23、2018/6/27
					2018/7/3、2018/7/9、2018/7/15		2018/7/10、2018/7/18、2018/7/29
					2018/8/1、2018/8/3、2018/8/9、2018/8/11、2018/8/17、2018/8/18		2018/8/9、2018/8/10、2018/8/17、2018/8/19、2018/8/23
					2018/9/1、2018/9/6、2018/9/8、2018/9/10、2018/9/16、2018/9/17、2018/9/19		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	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	2018/1/30
					2018/3/16、2018/3/20		2018/3/20

期间	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
		程局有限公司			2018/4/1	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	2018/4/2
					2018/5/1、2018/5/3、2018/5/5、2018/5/7、2018/5/9		2018/5/11
					2018/6/20、2018/6/21		2018/6/22
					2018/8/1、2018/8/21		2018/8/9、2018/8/27
					2018/11/1、2018/11/12		2018/11/12、2018/11/15
					2018/12/1、2018/12/5、2018/12/7、2018/12/9、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	2018/12/1-2018/12/31	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	2017/1/1、2017/1/4、2017/1/5、2017/1/8、2017/1/9、2017/1/22	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	2017/1/31
					2017/2/24、2017/2/27		2017/2/28
					2017/3/20		2017/3/31
					2017/4/6、2017/4/7、2017/4/10、2017/4/12、2017/4/15、2017/4/23-2017/4/25、2017/4/27、		2017/4/30

期间	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
					2017/5/1	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	2017/5/31
					2017/7/19、2017/7/25		2017/7/31
					2017/10/10、2017/10/13、2017/10/21		2017/10/21
					2017/11/1		2017/11/27
					2017/12/1、2017/12/7、2017/12/9、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	2017/1/7、2017/1/9、2017/1/13、2017/1/17、2017/1/20、2017/1/22	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
					2017/2/7、2017/2/24		2017/2/28
					2017/3/2、2017/3/4、2017/3/7、2017/3/12、2017/3/14、2017/3/23		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，每逾期一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
					2017/5/21、2017/5/25、2017/5/31		2017/5/31
					2017/6/2		2017/6/30
					2017/7/15		2017/7/18、2017/7/22
					2017/11/2、2017/11/4、2017/11/7、2017/11/19、2017/11/23		2017/11/27
					2017/12/2、2017/12/4、2017/12/5、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	320.41	2016/12/30	2017/1/4、2017/1/6、2017/1/8、2017/1/9、2017/1/13、2017/1/14	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	2017/1/31
					2017/2/7、2017/2/10、2017/2/15、2017/2/22		2017/2/28

期间	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
		处			2017/3/1、2017/3/2	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	2017/3/31
					2017/6/26、2017/6/27		2017/6/30
	5	广西建工集团海河水利建设有限责任公司	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	2017/5/31
					2017/7/7、2017/7/25		2017/7/31
					2017/10/27		2017/10/27
					2017/11/1		2017/11/17
					2017/12/1、2017/12/7、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	2017/10/27
					2017/11/1-2017/11/3、2017/11/16、2017/11/23		2017/11/23
					2017/12/1、2017/12/6、2017/12/8、2017/12/27、2017/12/29		2017/12/31

期间	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
						算期内一次性付清	
	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
					2017/5/15、2017/5/18		2017/5/31
					2017/6/9、2017/6/15		2017/6/30
					2017/7/1、2017/7/5、2017/7/6、2017/7/13		2017/7/31
					2017/8/4、2017/8/21、2017/8/28		2017/8/28
					2017/11/3		2017/11/6
					2017/12/1、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	2017/5/1、2017/5/5、2017/5/13、2017/5/16	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
					2017/6/22、2017/6/27		2017/6/17、2017/6/30
					2017/7/1、2017/7/11、2017/7/13、2017/7/14、2017/7/17、2017/7/20、2017/7/25		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	2017/11/1、2017/11/3、2017/11/7、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，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。	2017/11/2、2017/11/8、2017/11/25-2017/11/27、2017/11/30
					2017/12/1、2017/12/6、2017/12/7、2017/12/10、2017/12/13、2017/12/15、2017/12/20、2017/12/22、2017/12/24、2017/12/27-2017/12/29		2017/12/31
	10	广西博世科环保科技股	135.23	2017/10/11	2017/11/1、2017/11/2、2017/11/4、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	2017/11/23

期间	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
		份有限公司				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。	
	合计		**2,846.97**				

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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”之“（4）主营业务收入变动分析”中补充披露如下：

“

公司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年度与公司持续交易情况如下：

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		664.61	

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，公司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

客户名称	2019 年销售收入	销售单价
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，由于公司PVC-UH产品新推出，客户数量较少，随着该业务的逐步发展，2019年公司PVC-UH产品的销售收入和客户数量均较上年大幅增加。

”

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

三、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，项目组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、发货单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，核查发行人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，核查有无未取得对方认可的销售交易。

报告期内，项目组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截止性测试。

（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核查至账簿记录，确定基对应的销售收入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	2018 年	2017 年
当期期末最后一个月：	-	-	-	-
截止性测试金额合计	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，保荐人和申报会计师认为：发行人报告期内不存在跨期确认收入的情形。

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、发行人补充说明及披露

（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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”中披露如下：

“

（5）主要产品价格与同行业对比分析

报告期，公司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	2019年	2018年	2017年
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	8,587.65	8,727.63	8,468.42

……

②公司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。

A、公司PVC产品售价与中国联塑的对比情况

报告期内，公司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

产品		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
	本公司	7,406.39	7,276.83	7,602.26	7,778.85

注：中国联塑PVC产品售价数据来源于其各年度报告或半年度报告。

报告期内，公司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：

（a）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；

（b）2017年公司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年公司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，公司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；

（c）2019年，公司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，公司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，从而导致公司2019年PVC产品售价进一步下降，并且与中国联塑差距增大。

B、公司PE产品售价与东宏股份的对比情况

报告期内，公司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	13,401.05	14,432.23	-
	本公司	10,020.20	11,649.65	11,996.14	13,009.25

注：东宏股份 PE 产品售价数据来源于其分别于 2020 年 3 月 26 日、2020 年 8 月 18 日披露的《2019 年年度主要经营数据公告》和《2020 年半年度主要经营数据公告》。

2018年至2020年1-6月，公司PE系列产品售价与东宏股份走势一致，但公司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，公司PE管道产品包括给水管道和排水管道两类产品。除2017年外，公司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。公司和东宏股份的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，与公司面向的广西、广东等销售区域有所不同。

报告期内，公司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，公司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

1、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。

2、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，公司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%；同期，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

1、披露报告期内发行人PVC产品价格调整策略和执行情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“4、主要产品销售平均价格及变动情况”中披露如下：

“

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
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	按照当年制定的价格调整政策执行，产品销售价格

时间	价格调整策略	执行情况
	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	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

”

2、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，近年公司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

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。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”中披露如下：

“（5）主要产品价格与同行业对比分析

报告期，公司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	2019年	2018年	2017年
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	8,587.65	8,727.63	8,468.42

①PVC系列产品价格变动分析

A、2017年公司PVC产品价格较上年上涨的原因

公司2017年PVC产品价格较上年上涨的主要原因是：公司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%，公司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。公司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

B、2019年公司PVC产品较上年降价的原因

2019年，公司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。

”

（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

1、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	6,989.82	51.18	8,404.60	33.29	9,848.85	21.77	9,538.60	6.18
聚乙烯再生料	6,008.85	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。

2、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	12,513.55	-14.10	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 14.10%，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，仅东宏股份在其分别于 2020 年 3 月 26 日、2020 年 8 月 18 日披露的《2019 年年度主要经营数据公告》和《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 12,513.55 元/吨。发行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	26.70
钢丝管材管件	25,170.80	24.16	42,450.53	28.25	56,596.04	34.56	42,776.41	28.41
涂塑管材管件	21,452.49	20.59	36,862.22	24.53	21,334.97	13.03	15,337.89	10.19
其他	28,605.54	27.45	4,258.61	2.83	50,145.21	30.62	52,240.63	34.70
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。

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

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、发行人补充说明及披露

（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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“1、主要产品原材料供应情况”中补充披露如下：

“

经查询本公司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，与公司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

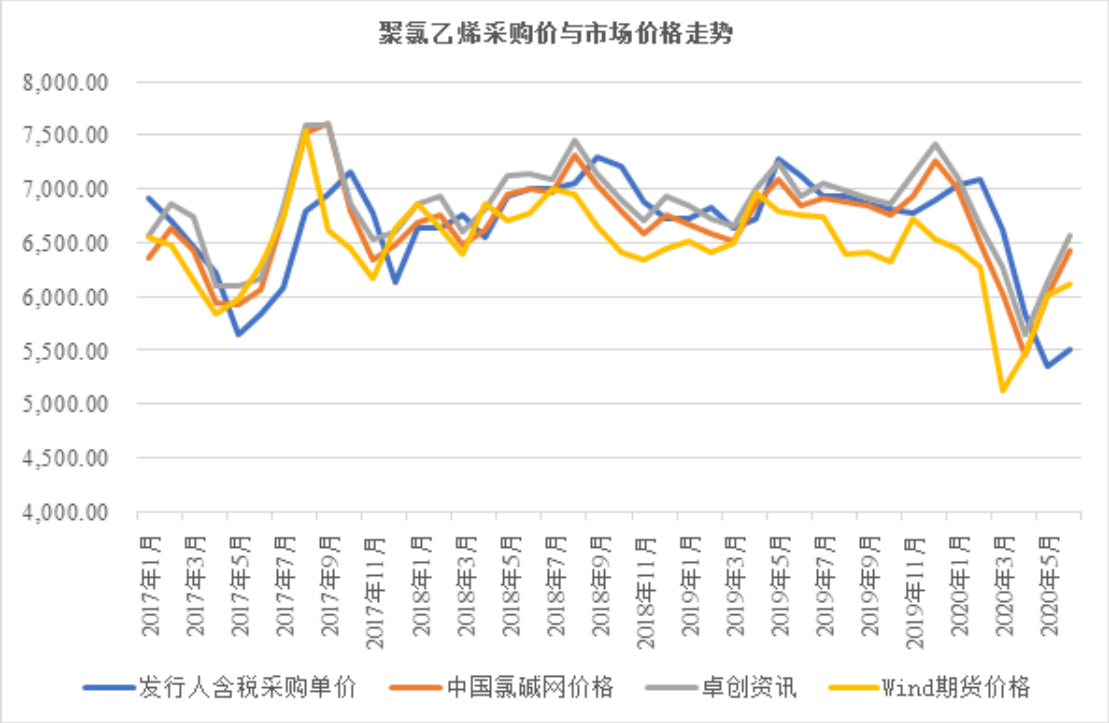
项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
五一管业	6,989.82	8,404.60	9,848.85
金额差异	99.20	404.82	260.60
差异率	1.44%	5.06%	2.72%

2018年至2020年1-6月，公司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公司地处广西，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。

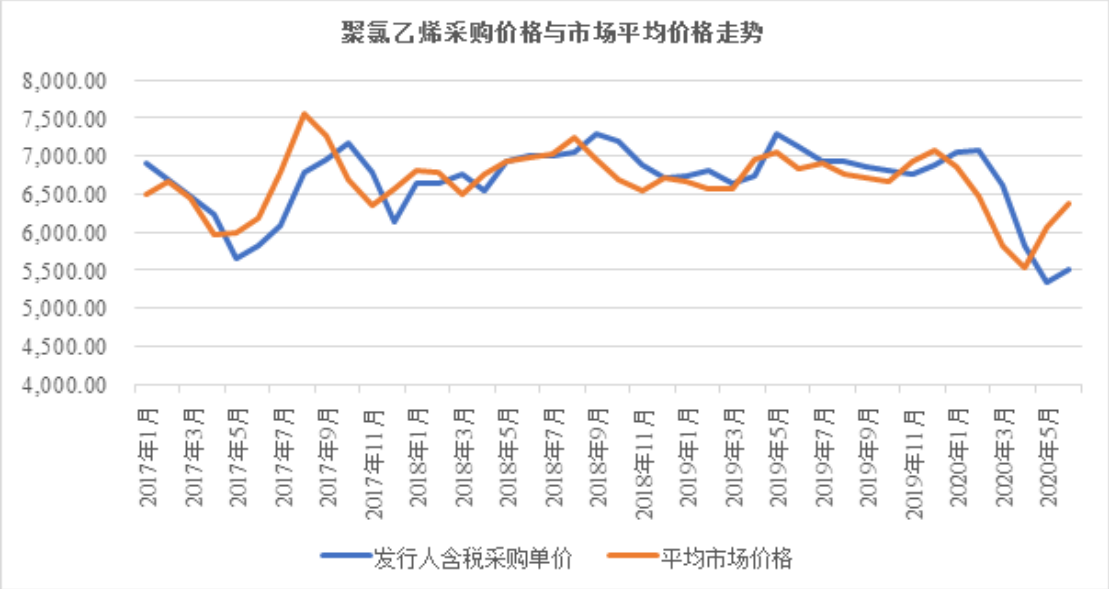
除查询同行业可比公司公开信息外，公司还获取了中国氯碱网、卓创资讯、Wind资讯中有关两类材料的历史价格数据，其中，中国氯碱网仅有聚氯乙烯价格数据，为保证可比性，选取华南区域电石法的月度均价；从卓创资讯获取了聚氯乙烯及聚乙烯的价格数据，聚氯乙烯选取广州地区SG-5型树脂粉月度均价，高密度聚乙烯选取成都地区四川石化PE100级高密度聚乙烯价格，同时在单价的基础上增加450元/吨（经了解的市场合理价格）从成都运输至广西梧州的货运费用；从Wind资讯获取了聚氯乙烯期货价格，由于期货亦无高密度聚乙烯合约价格，故仍采用线性低密度聚乙烯期货价格替代。聚氯乙烯及聚乙烯历史价格走势及差异分析如下：

（1）聚氯乙烯采购价格及变动趋势

报告期内，公司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，公司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，公司含税采购价与平均市场价的趋势如下图所示：



报告期内，公司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，以公司采购数量为权重，对市场均价进一步加权平均后所得年度市场均价与公司年度聚氯乙烯采购均价情况如下表所示：

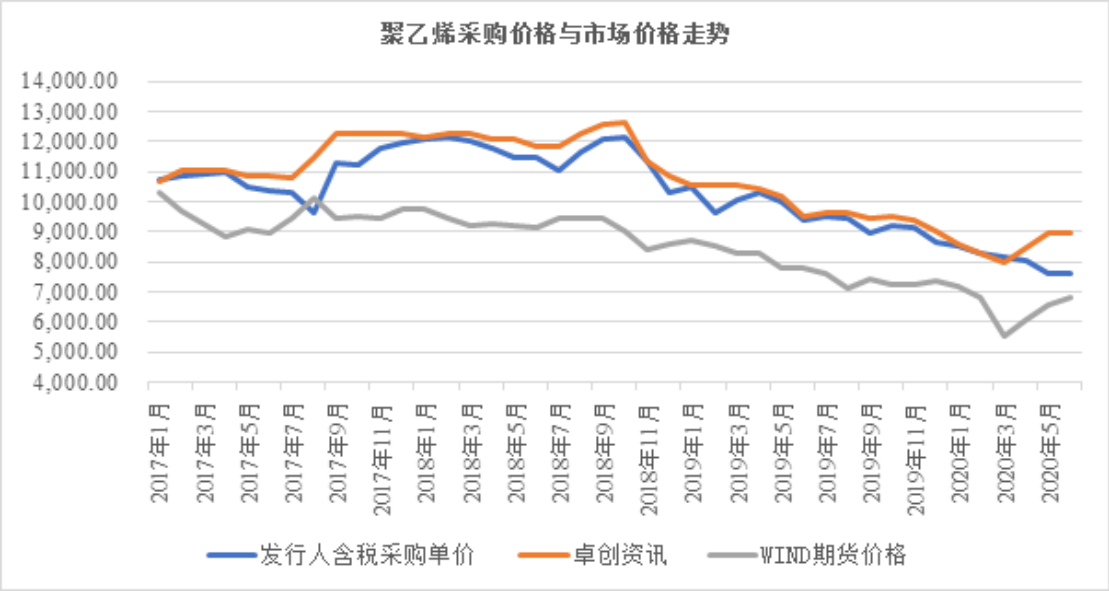
单位：万元

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，公司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，报告期内公司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，公司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，公司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，以公司采购数量为权重，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公司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

采购价格	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
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，公司聚乙烯采购价格较市场价格相对偏低，其中，2017至2019年，公司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，而公司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，公司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，报告期内公司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

1、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	2008/3/13	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。

2、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。

报告期内公司采购的聚乙烯环保再生料主要用于排水管道产品的生产，由于公开渠道难以获取聚乙烯环保再生料的市场公开报价，公司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**
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

年度	供应商名称	采购单价（元/吨）
	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

1、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。

2、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	5,435.05
价格差异率	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
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 排水管道领域，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 2019 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

1、披露发行人各类原材料采购金额及占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“1、主要产品原材料供应情况”中补充披露如下：

“

公司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，公司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，为公司原材料的主要组成部分。

”

2、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

①PVC 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。

②PE 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。

③PP-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。

3、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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本构成及变动分析”之“（1）材料成本”中披露如下：

“

报告期各期，公司营业成本中，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
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，公司相继推出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。

”

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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，辅料主要包括稳定剂、碳酸钙、钛白粉、改性剂等。报告期内，发行人 PVC、PE 及 PP-R 产品主要原材料实际耗用与理论配比整体差异较小，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披露包装材料、改性剂两种辅料类别。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。

11. 关于贸易供应商

申报材料显示，报告期内发行人主要向贸易商采购聚氯乙烯、聚乙烯和聚丙烯等主要原材料。贸易供应商数量分别为 47 家、67 家和 82 家，发行人向贸易

商采购的金额分别为 7,521.58 万元、14,733.97 万元和 20,682.81 万元，占采购总额的比例为 37.77%、48.13%和 63.78%。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司向贸易商的采购情况，说明发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例；发行人向主要贸易商采购获得的信用政策、发行人采购占贸易商销售的比例，是否存在贸易商仅向发行人供货情形；

（2）披露报告期发行人新增供应商的采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性；

（3）说明该等贸易商供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）结合同行业可比公司向贸易商的采购情况，说明发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例；发行人向主要贸易商采购获得的信用政策、发行人采购占贸易商销售的比例，是否存在贸易商仅向发行人供货情形

1、结合同行业可比公司向贸易商的采购情况，说明发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例

经查阅发行人同行业可比公司的招股说明书及 2017 年至 2020 年 6 月的定期报告，雄塑科技、东宏股份等同行业可比公司均存在向贸易供应商采购的情形。其中，雄塑科技、东宏股份、顾地科技、纳川股份、伟星新材、永高股份等可比公司在招股说明书报告期前五大供应商采购情况中均披露存在贸易供应商；而 2017 年至 2020 年 6 月的定期报告中，纳川股份、青龙管业、雄塑科技等在应付账款、预付账款或重大合同章节存在贸易供应商情形。

例如，雄塑科技在其招股说明书中披露：2013 年前五大供应商中，向佛山天南兴瑞商贸有限公司、佛山市顺德区北塑贸易有限公司及北京亿兆华盛股份有

限公司合计采购金额占当年总采购比例为 29.52%；永高股份在其招股说明书中披露：2010 年前五大供应商中，向张家港保税区天泰国际贸易有限责任公司采购金额占总采购比例为 6.52%，为第四大供应商。上述公司均属批发业，为贸易供应商。

综上，发行人同行业可比公司向贸易供应商采购的情形较为普遍，且前五大供应商中即存在贸易商，发行人向贸易供应商采购情况符合行业惯例。

2、发行人向主要贸易商采购获得的信用政策、发行人采购占贸易商销售的比例，是否存在贸易商仅向发行人供货情形

报告期各期，发行人前十名贸易供应商采购金额、信用政策及占贸易供应商销售比例如下表所示：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	信用政策	占贸易商销售的比例
2020 年 1-6 月	1	深圳市诚裕丰投资有限公司	7,212.71	由以前年度收到货物与发票后付款改为须预付 50%货款，无信用政策	约 5%
	2	成浩石化（厦门）有限公司	4,176.88	预付货款，无信用政策	约 4%
	3	华宇新材料（广州）有限公司	579.50	预付货款，无信用政策	约 5%
	4	广州国弘塑料科技有限公司	495.29	预付货款，无信用政策	约 1%
	5	广州市瑾鹏进出口贸易有限公司	294.34	收到货物与发票后付款	约 2%
	6	鸿达兴业集团有限公司	274.05	预付货款，无信用政策	未取得数据，发行人非其唯一客户
	7	茂名市盈聚化工有限公司	106.13	收到货物与发票后付款	约 2%
	8	广州申悦贸易有限公司	51.90	收到货物与发票后 30 天内付款	约 2%
	9	广西梧州正友五金交电有限责任公司	30.30	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	10	梧州市力源五金机械设备有限公司	28.83	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	合计		**13,249.95**		

年度	序号	供应商名称	采购金额	信用政策	占贸易商销售的比例
2019 年	1	深圳市嘉瑞源通贸易有限公司	8,880.67	收到货物与发票后付款	约 5%
		深圳市诚裕丰投资有限公司	3,802.12	收到货物与发票后付款	约 5%
		小计	**12,682.79**		
	2	成浩石化（厦门）有限公司	5,968.82	预付货款，无信用政策	约 5%
	3	华宇新材料（广州）有限公司	1,666.97	预付货款，无信用政策	约 5%
	4	广州市瑾鹏进出口贸易有限公司	248.13	收到货物与发票后付款	约 1%
	5	广州国弘塑料科技有限公司	110.17	预付货款，无信用政策	约 1%
	6	茂名市满源化工有限公司	101.02	收到货物与发票后付款	约 2%
	7	梧州市力源五金机械设备有限公司	64.83	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	8	梧州市铭辉物资贸易有限责任公司	61.95	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非唯一客户
	9	广西梧州正友五金交电有限责任公司	58.88	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	10	南宁瑞塑塑料制品有限公司	46.78	收到货物与发票后付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	合计		**21,010.33**		
2018 年	1	深圳市嘉瑞源通贸易有限公司	6,670.05	收到货物与发票后付款	约 5%
		深圳市诚裕丰投资有限公司	661.06	收到货物与发票后付款	约 3%
		小计	**7,331.11**		
	2	成浩石化（厦门）有限公司	5,116.10	预付货款，无信用政策	约 9%
	3	华宇新材料（广州）有限公司	1,371.25	预付货款，无信用政策	约 5%
	4	茂名市满源化工有限公司	292.90	收到货物与发票后付款	约 2%
	5	广州国弘塑料科技有限公司	282.77	预付货款	约 1%
	6	广州象屿进出口贸易有限公司	245.53	预付货款，无信用政策	未取得数据，发行人非其唯一客户
	7	梧州市铭辉物资贸易有限责任公司	241.27	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非其

年度	序号	供应商名称	采购金额	信用政策	占贸易商销售的比例
					唯一客户
	8	苏州昊德塑料科技有限公司	187.06	收到货物与发票后付款	约 1%
	9	广州双塑新材料有限公司	109.58	收到货物与发票后 30 天内付款	占比过低，不足 1%
	10	佛山市宏达丹特化工有限公司	71.11	收到货物与发票后 30 天内付款	占比过低，不足 1%
	合计		**15,248.69**		
2017 年	1	深圳市嘉瑞源通贸易有限公司	4,687.21	收到货物与发票后付款	约 3%
		深圳市诚裕丰投资有限公司	3.46	收到货物与发票后付款	占比过低，不足 1%
		小计	**4,690.67**		
	2	成浩石化（厦门）有限公司	2,394.40	预付货款，无信用政策	约 4%
	3	广州国弘塑料科技有限公司	267.50	预付货款，无信用政策	约 1%
	4	茂名市满源化工有限公司	119.01	收到货物与发票后付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	5	苏州昊德塑料科技有限公司	66.67	收到货物与发票后付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	6	广州象屿进出口贸易有限公司	60.94	预付货款，无信用政策	未取得数据，发行人非其唯一客户
	7	南宁广塑化工有限公司	53.46	收到货物与发票后付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	8	江阴祥润化工有限公司	49.78	收到货物与发票后 30 天内付款	未取得数据，发行人非其唯一客户
	9	深圳市易码仕机电设备有限公司	32.19	收到货物与发票后 30 天内付款	约 5%
	10	佛山市宏达丹特化工有限公司	30.09	收到货物与发票后 30 天内付款	约 1%
	合计		**7,764.70**		

报告期各期，发行人向前十大贸易供应商采购一般为预付货款或收到货物及发票后及时付款，大部分无信用政策，少部分给予信用政策的账期也较短。报告期主要贸易供应商均不存在仅向发行人供货的情形。

（二）披露报告期发行人新增供应商的采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内向主要供应商采购情况”中补充披露如下：

“

4、新增供应商

报告期内，公司向新增供应商采购总体情况如下表所示：

期间	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
数量（家）	34	92	96
当期采购金额（万元）	747.65	2,678.25	5,020.40
占采购总额比例	3.90%	7.89%	15.17%

报告期各期新增供应商数量较多，但公司向新增供应商采购金额占采购总额的比例整体较低，主要原因系报告期各期新增供应商多为机器零件供应商、地方性五金贸易商等，对日常经营出现的临时需求，如生产设备的替换零件、日常五金件、地方性项目或客户管道配套零件，公司一般以就近、及时原则寻找供应商采购，从而导致供应商新增数量较多，但向该类供应商的采购数量及金额较小且多为临时性采购，无持续性。对于新开发的PVC、PE、PP-R等主要原材料供应商，公司经市场询价并综合对比品质后开展合作。

其中，报告期内公司各期新增贸易供应商采购总体情况如下表所示：

期间	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
数量（家）	15	34	29
当期采购金额（万元）	440.45	590.05	1,657.88
占采购总额比例	3.26%	2.72%	10.41%

报告期各期，公司新增贸易供应商数量分别为29家、34家及15家，对新增贸易供应商的采购占当期总体采购的比例分别为10.41%、2.72%及3.26%，整体占比较低。

报告期各期采购金额前十名的新增供应商合作情况如下表所示：

单位：万元、%

期间	序号	新增供应商名称	供应商性质	采购金额	占当期采购金额比例	采购内容	采购方式	结算方式	合作历史	新增交易原因	订单连续性及持续性
2020年1-6月	1	鸿达兴业集团有限公司	贸易商	274.05	1.43	聚氯乙烯	协商定价，按需采购	预付货款后发货	2020年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	2	衡水毅美新材料科技有限公司	厂商	185.12	0.97	聚乙烯蜡	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的30天内付款	2020年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	3	茂名市盈聚化工有限公司	贸易商	106.13	0.55	聚乙烯、聚丙烯	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2020年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	4	贵州狮诚管业科技有限公司	厂商	46.27	0.24	PE给水直管、盘管	协商定价，按需采购	签订合同后预付10万元保证金，在提货时及时结算付款	2020年至今	客户临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	5	苏州市莱利仕新材料科技有限公司	厂商	23.58	0.12	包装薄膜	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2020年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	6	东莞市旭光电子信息技术有限公司	贸易商	20.19	0.11	中空壁缠绕管芯片	协商定价，按需采购	预付货款后发货	2020年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	7	广西聚友京珠建筑材料有限公司	贸易商	18.81	0.10	管材管件	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2020年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	8	广西齐利达新材料环保科技有限公司	厂商	17.92	0.09	钢带PE管道	协商定价，按需采购	签订采购合同时预付30的货款，货	2020年至今	项目临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持

期间	序号	新增供应商名称	供应商性质	采购金额	占当期采购金额比例	采购内容	采购方式	结算方式	合作历史	新增交易原因	订单连续性及持续性
								物发出前支付剩余货款			续性
	9	佛山市凯骏达建材有限公司	厂商	9.54	0.05	电力电缆用导管	协商定价，按需采购	签订采购合同时预付30的货款，货物发出前支付剩余货款	2020年至今	客户临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	10	杭州海菱电器设备有限公司	厂商	8.16	0.04	管道配件	协商定价，按需采购	收到货物及发票后15日内付款	2020年至今	项目临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	合计			709.78	3.70						
2019年	1	福建龙杭管业科技有限公司	厂商	395.24	1.16	PE管道	协商定价，按需采购	签订合同时预付30万元定金，供货期内按月对账后次月21日前支付货款	2019年	采购发行人未生产的PE产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	2	湖北兴欣科技股份有限公司	厂商	392.58	1.16	钢丝网增强PE管材	协商定价，按需采购	授予发行人800万元的提货额度，按月对账后超出额度部分及时付款	2019年至今	项目临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	3	江门雄财新材料科技有限公司	厂商	389.36	1.15	PE塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2019年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作

期间	序号	新增供应商名称	供应商性质	采购金额	占当期采购金额比例	采购内容	采购方式	结算方式	合作历史	新增交易原因	订单连续性及持续性
	4	东莞市荣浩塑胶原料有限公司	厂商	296.31	0.87	PE 塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的10天内付款	2019 年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	5	广州市瑾鹏进出口贸易有限公司	贸易商	248.13	0.73	PE 塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的10天内付款	2019 年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	6	桂林国际电线电缆集团有限责任公司	厂商	82.75	0.24	电缆	协商定价，按需采购	预付货款后发货	2018 年至今	项目临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	7	诸暨市琪涛机械配件有限公司	厂商	66.74	0.20	铜镶件	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的当月内付款	2019 年至今	项目临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	8	南宁瑞塑塑料制品有限公司	贸易商	46.78	0.14	聚乙烯、聚丙烯	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2019 年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	9	佛山市众辉达贸易有限公司	贸易商	42.74	0.13	聚乙烯蜡	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的30天内付款	2019 年	经市场询价并综合对比品质后开展合作	终止合作，转与其上游厂商合作
	10	山东文远环保科技股份有限公司	厂商	42.28	0.12	塑料零配件	协商定价，按需采购	支付全部货款后发货	2019 年至今	项目临时需求发行人未生产的配套产品	根据临时性需求采购，无连续及持续性
	合计			2,002.90	5.90						
2018 年	1	华宇新材料（广州）有限公司	贸易商	1,371.25	4.14	聚乙烯、聚丙烯	协商定价，按需采购	预付货款后发货	2018 年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作

期间	序号	新增供应商名称	供应商性质	采购金额	占当期采购金额比例	采购内容	采购方式	结算方式	合作历史	新增交易原因	订单连续性及持续性
	2	贺州市民安塑胶有限公司	厂商	847.61	2.56	填充料、色母、消泡剂	协商定价，按需采购	预付货款后发货	2018年至今	与原供应商广州市民安塑胶有限公司实控人在贺州新设立的企业，主要面向广西区域客户，故转向贺州市民安塑胶有限公司采购	按需连续采购，持续合作
	3	山东东信塑胶有限公司	厂商	352.12	1.06	PVC-UH小料及密封圈	协商定价，按需采购	预付货款后发货	2018年至今	合作PVC-UH项目采购部分原材料	按需连续采购，持续合作
	4	肇庆汇鸿塑料科技有限公司	厂商	338.35	1.02	PE塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2018年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	5	河北雄发新材料科技发展有限公司	厂商	298.71	0.90	CPE、钙锌稳定剂	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的30天内付款	2018年至今	与原供应商河北精信化工集团有限公司属同一集团，由于供应商内部管理而设立河北雄发新材料科技发展有限公司进行稳定剂等化工原材料销售，故转而开展合作	按需连续采购，持续合作
	6	泉州市欣好化工科技有限公	厂商	270.42	0.82	钙锌稳定剂	协商定价，按需	收到货物及发票后的30	2018年	经市场询价并综合对比品质	因稳定性不达要求终止

期间	序号	新增供应商名称	供应商性质	采购金额	占当期采购金额比例	采购内容	采购方式	结算方式	合作历史	新增交易原因	订单连续性及持续性
		司					采购	天内付款		后开展合作	合作
	7	广东顾纳凯材料科技有限公司	厂商	166.55	0.50	PE 塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2018-2019 年	经市场询价并综合对比品质后开展合作	因询价比价无优势减少合作
	8	广西贺州市科隆粉体有限公司	厂商	157.88	0.48	重质碳酸钙	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的30天内付款	2018 年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	9	肇庆佳恒环保材料科技有限公司	厂商	127.17	0.38	PE 塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后的10天内付款	2018 年至今	经市场询价并综合对比品质后开展合作	按需连续采购，持续合作
	10	东莞市湘军化工有限公司	厂商	104.74	0.32	PE 塑料粒	协商定价，按需采购	收到货物及发票后付款	2018-2019 年	经市场询价并综合对比品质后开展合作	因询价比价无优势减少合作
	合计			4,034.80	12.19						

”

（三）说明该等贸易商供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形

保荐人经查询报告期内主要贸易供应商的工商信息并比对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及发行人员工名册等相关信息；现场走访主要的贸易供应商，并与受访对象确认发行人关联方是否在其公司任职或持有权益等方式核查，该等贸易供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系，不存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要供应商和客户权益的情形。

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人同行业可比公司的招股说明书、年度财务报告等公开资料，核实可比公司是否存在贸易供应商的情形。收集、核查报告期内主要贸易供应商与发行人签署的合同，核实双方交易实质，了解双方结算条款、信用政策。通过访谈、电话询问等方式获取发行人采购占贸易供应商总收入的比例；

2、取得并核实发行人报告期内向主要供应商的采购信息，包括交易金额、采购内容；访谈发行人采购人员，了解主要供应商的遴选方式、合作历史、交易的连续性；

3、通过国家信用信息公示系统、企查查等网络核查工具，核实主要贸易供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人同行业可比公司招股说明书、年度报告等披露文件均显示与贸易供应商存在较高金额交易或前五名应付账款、采购金额供应商中存在贸易供应商，发行人报告期内与贸易供应商交易占比较高，符合行业惯例。发行人的主要贸易供应商大部分无信用账期，存在少部分贸易供应商给予发行人较短账期的情形。

报告期内，发行人主要贸易供应商中不存在仅向发行人供货的情形；

2、报告期内新增供应商多为机器零件供应商、地方性五金贸易商等，对日常经营出现的临时需求，如生产设备的替换零件、日常五金件、地方性项目或客户管道配套零件，发行人一般以就近、及时原则寻找供应商采购，从而导致供应商新增数量较多，但向该类供应商的采购数量及金额较小且多为临时性采购，一般无持续性；

3、报告期内主要贸易供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系，不存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形。

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、发行人补充说明及披露

（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

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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、公司主要产品毛利率变动分析”之“（1）PVC 毛利率变动分析”中补充披露如下：

“

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。公司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，公司 PVC 系列产品在销售结构中占比较高，公司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。

”

2、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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、公司主要产品毛利率变动分析”之“（1）PVC 毛利率变动分析”中补充披露如下：

“

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	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
经销商	**15,229.58**	**22.45**	24,630.96	18.82	25,553.22	23.59	24,297.03	28.29
终端	**3,046.47**	**24.08**	5,940.81	27.36	4,841.40	27.75	1,151.12	29.27
合计	**18,276.05**	**22.72**	**30,571.78**	**20.48**	**30,394.62**	**24.25**	**25,448.14**	**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。公司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。

”

3、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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、公司主要产品毛利率变动分析”之“（1）PVC 毛利率变动分析”中补充披露如下：

“

⑤公司PVC产品毛利率与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司与涉及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 年之前发行人主要利用已有民用经销渠道、面向较单一的终端市场并采取较为保守、稳定发展的经营战略导致毛利率较跨区域经营的同行可比公司相对较高

2017 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。2017 年，公司 PVC 产品来自于广西区域的销售收入达 95.85%，经销收入占比为 95.49%、，以面向民用经销渠道为主，少部分直销给水利部门等终端客户，发行人下游客户来自于房地产开发工程项目的较少。与跨区域市场经营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单一市场区域市场及客户类型相对简单。2017 年及之前，公司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，发行人形成了较强的区域品牌优势和市场客户基础，尤其是在面向个人/家庭自建房、装修房等民用渠道市场领域，发行人在当地具有较高的市场份额，发行人在民用渠道市场价格管控能力较强，发行人采取以保持稳定、较高毛利率水平为优先的价格策略，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，产品促销、价格优惠等活动较少，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 年发行人经营战略调整，进一步布局和发展渠道体系建设，并优化价格策略，加大业务规模扩张，2018-2019 年毛利率水平降低

发行人过去在业务开发上投入较少，在定价策略、渠道建设发展等方面较为缺乏主动性管理，使得营收规模和经营上虽较为稳定，但与同行业竞争对手相比也错失了更快的发展增速。随着较多竞争对手涌入广西市场并采取较优惠的价格激励经销商，抢占市场，市场竞争压力加大，近年宏观经济下行压力增大，在民用市场渠道整体增速较为稳定的基础上，发行人面临市场份额下降的风险。为此，发行人于 2018 年进行了经营战略调整，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,加大了对经销商价格激励支持力度,2018 年、2019 产品毛利率呈现下降趋势，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。

报告期内，发行人 PVC 产品广西外市场收入占比逐步增加，分别为 4.15%、9.05%、12.58%和 13.30%；直销终端客户收入占比亦不断增长，分别为 4.51%、15.90%、19.43%和 16.67%。2017 年，公司 PVC 产品的直销客户主要为水利局的农村饮用水安全工程项目和零散工程；2018 年后，发行人主动积极开发房地产项目以及其他各类工程项目的客户，并成功进入碧桂园、碧园以及美的等中大型房地产开发商的采购目录库中。报告期内，直接销售给终端地产客户的 PVC 销售收入分别为 184.10 万元，1,047.97 万元、1,553.27 万元和 634.97 万元。此外，2018 年开始，发行人为鼓励经销商开拓下游房地产等具有规模的工程类项目，给予其更为优惠的工程价格（2018 年、2019 年申请工程价业务毛利率分别低于正常经销商渠道约 10 个百分点左右）。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，通过经销商工程价模式销售的 PVC 产品销售收入分别为 2,126.36 万元、3,793.65 万元和 2,076.75 万元。

2019 年，发行人 PVC 产品销售收入为 30,571.78 万元，同比仅增长 0.58%。2019 年发行人 PVC 产品销售收入增长较少的原因为：（a）2019 年发行人 PVC 产品销量为 42,012.49 吨，同比小幅增长 5.08%，但由于 2019 年 PVC 产品单位售价较 2018 年同比下降 4.28%，导致进一步拉低收入增幅；（b）随着地方政府加强对自建房规范的要求和管控以及城镇化推进下房地产开发商持续规模化投资建设，挤压了部分个人自建房等民用管道需求的增长，另外 2019 年我国实体经济下行压力较大，也给 PVC 产品收入的增长带来不利；（c）由于广西地区“十三五”农村的饮用水安全工程于 2019 年进入收尾阶段，新开工建设项目较少，导致公司来自水利局的 PVC 产品销售收入由 2018 年 1,091.39 下降至 383.64 万元。

2019 年公司 PVC 产品销售收入较上年基本持平，但自 2018 年公司经营战略调整以来，公司新产品、新市场开发进展良好，渠道体系布局和发展更加优化，下游客户结构更加多元化，公司广西外市场收入占比不断提升，并由广西、广东市场逐步渗透进入云南、贵州、海南、湖南等地，品牌知名度和影响力逐步推广至广西外区域，产品竞争力不断加强，为公司今后进一步规模化扩张奠定了基础。

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，公司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，综合导致公司 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，公司针对 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。

公司 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，该调整对公司生产人员总体人工成本和毛利率影响较小。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、公司员工情况”之“（三）发行人薪酬政策及薪酬情况”之“3、员工薪酬整体情况”之“（2）与当地平均工资比较情况”中披露如下：

“

报告期内，公司平均薪酬保持持续增长态势，主要原因是2017年9月起公司生产员工的排班政策由“四班三轮转”改为“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。公司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，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，该调整对公司生产人员总体人工成本和毛利率影响较小。2017年和2018年公司陆续新增生产线，产量和销量持续快速增长。另外，为了维持公司薪酬竞争力，保持员工稳定性，公司每年均会根据公司业绩和物价水平适当调增当年员工工资。

”

（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

1、报告期内，发行人 PVC 系列产品前十大客户中经销商客户的客户获取方式、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

公司 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。公司 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，公司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，公司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）公司各类 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）公司 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。公司经销商很多同时存在开拓工程客户及其他日常经销渠道配送销售，随着其工程业务开拓及渠道配送销售业务比重发生动态变化，公司对其销售毛利率也会存在波动。

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 产品毛利率等情况如下表所示：

单位：万元、%

期间	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	折扣金额	PVC毛利率	与当期经销商PVC毛利率的偏差程度	毛利率偏差原因
2020年1-6月	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	客户提升渠道配送销售能力，渠道配送销售收入比例上升
	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

期间	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	折扣金额	PVC毛利率	与当期经销商PVC毛利率的偏差程度	毛利率偏差原因
										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

期间	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	折扣金额	PVC毛利率	与当期经销商PVC毛利率的偏差程度	毛利率偏差原因
	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

期间	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	折扣金额	PVC毛利率	与当期经销商PVC毛利率的偏差程度	毛利率偏差原因
		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	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	

期间	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	折扣金额	PVC毛利率	与当期经销商PVC毛利率的偏差程度	毛利率偏差原因
		限公司								
		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	800.96	94.57	31.05	相当	

期间	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	折扣金额	PVC毛利率	与当期经销商PVC毛利率的偏差程度	毛利率偏差原因
	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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、公司主要产品毛利率变动分析”之“（1）PVC 毛利率变动分析”中披露如下：

“

④公司PVC产品分地区毛利率

报告期内，公司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，公司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公司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。公司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，经销商仅关心公司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，最终影响公司产品市场销售；（2）不能有效发挥以公司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，不利于公司销售战略规划的实施以及渠道体系的建设。

因此，公司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。

未来公司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，不会对公司对经销商的实际定价水平产生重大影响，公司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，良性激励促进公司产品销售。2020 年上半年，公司营业收入同比实现增长，不存在因上述调整影响公司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

1、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

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率下滑的风险”中补充披露如下：

“

（一）毛利率下滑的风险

……

PVC系列管道产品作为公司的核心业务产品，主要通过经销模式进行销售。

报告期内，公司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，不排除因为市场竞争程度进一步激烈促使公司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。

”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、公司主要产品毛利率变动分析”之“（1）PVC 毛利率变动分析”中补充披露如下：

“

报告期内，公司 PVC 管道分渠道销售收入及毛利率如下：

单位：万元、%

类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
经销商	**15,229.58**	**22.45**	24,630.96	18.82	25,553.22	23.59	24,297.03	28.29
终端	**3,046.47**	**24.08**	5,940.81	27.36	4,841.40	27.75	1,151.12	29.27
合计	**18,276.05**	**22.72**	**30,571.78**	**20.48**	**30,394.62**	**24.25**	**25,448.14**	**28.33**

公司从事PVC管道的研发、生产和销售达30多年，技术沉淀较为雄厚，在广西地区具有较为完善的营销网络、突出的市场品牌声誉和区域市场优势。报告期内，公司PVC系列管道产品主要通过经销模式进行销售，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。

”

2、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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

财务状况分析”之“（九）持续经营能力分析”中披露如下：

“

3、公司具有直接面向市场独立持续经营的能力

（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）公司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管道产品的配方设计、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，公司在广西地区有较突出的区域优势。相比可比上市公司，公司从事塑料管道行业经验积累时间更长。

（4）公司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；公司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）公司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。公司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）公司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）公司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；公司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，公司财务状况良好，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）公司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，保荐机构认为，发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力。

”

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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，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。

（二）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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，公司经销 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。公司具有直接面向市场独立持续经营的能力。

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、发行人补充说明及披露

（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**
发行人	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
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 33.48%上升为 57.33%，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

1、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，主要原因是：

（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》等规定，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。

2、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

报告期内发行人分销售模式的 PE 产品销售金额、毛利率如下：

单位：万元、%

销售模式	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	4,443.61	1.29	6,988.27	1.56	5,697.00	11.34	1,629.65	13.51
直销	3,428.20	41.80	10,197.08	38.56	8,077.93	40.64	3,134.42	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。

2019 年及 2020 年 1-6 月公司 PE 产品经销毛利率较低，主要原因是近年各地市政管道改造建设力度不断加大，随着公司 PE 排水产品在广东、广西等地一些重大工程项目的不断应用，公司产品实力得到证明，品牌知名度不断建立和提升，2019 年公司 PE 市政排水扩产项目部分建成投产，公司市政管道产品供应能力显著提升，与公司寻求合作的市政渠道经销商不断增加。当前各地市政管道建设需求不断涌现，但市场较为分散，且项目产品需求档次不一，层级较多。当前市政管道参与者较多，市场整体竞争较为激烈和不规范，面临着整合洗牌。目前，公司 PE 排水产品的战略规划是快速抢占市场份额，发展成为区域市场领导者地位，为后续市场整合及可持续增长奠定基础。因此，公司采取以较低的销售价格与具有较强渠道拓展和服务能力的市政经销商合作，虽然该类客户的毛利率较低，但有助于在大大降低公司市场营销和服务费用、资金回流压力以及提升对客户服务能力的基础上更快的发展抢占市政管道市场份额，符合公司长期发展战略需要。

（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	序号	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（%）	毛利率差异原因	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价	30%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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	用于吴川市村村通自来水工程（第三期）项目的PE给水管材，需要现场指导安装，施工现场地地形复杂	近100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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，并给于3个月账期，毛利率较高	100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）

年度	序号	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（%）	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
	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	该客户采购 HDPE 增强缠绕 B 型管，该产品质量较高，毛利率较高	近 100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价，该项目要求安装工具提供，且产品质量及技术指导、验收配合等配套服务要求较高，毛利率较高	近 100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	7	中国建筑一局（集团）有限	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	依据项目、产品、账期和投	近 100%（仅指五一管业涉及的该等

年度	序号	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(%)	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
		公司										标等要求通过招投标定价	工程项目）
	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	招投标定价	36.81	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价	80%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	9	博白县水利局	直销	广西	给水管道	47.03	107.14	1.36	22,781.50	招投标定价	64.67	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价，该项目实施点多，技术难度较大，产品质量及技术指导、实施和验收配合等配套服务要求较高，毛利率较高	100%
	10	广东昌泰	经销	广东	给水管	87.95	105.28	1.34	11,969.67	在指导价基	19.94	正常范围	70%左右

年度	序号	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(%)	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
		铭实业发展有限公司			道、排水管道					础上协商定价		内变动	
	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 HDPE 增强缠绕 B 型管用于市政项目，质量要求较高，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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，质量要求高，增加了光亮度，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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价	30%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）

年度	序号	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(%)	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价，该项目实施点多，技术难度较大，产品质量及技术指导、实施和验收配合等配套服务要求较高，毛利率较高	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该等工程项目）
	7	福州闽龙	直销	广西	给水管	253.94	469.70	2.73	18,496.81	在指导价基	48.20	该客户采	100%（仅指

年度	序号	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（%）	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
		铁路工程有限公司			道、排水管道					础上协商定价		购给水管道、排水管道用于市政项目，产品质量要求较高，毛利率偏高	五一管业涉及的该等工程项目）
	8	东莞市汇浚实业投资有限公司	经销	广东	排水管道	446.32	462.54	2.69	10,363.43	在指导价基础上协商定价	23.57	正常范围内变动	80%左右
	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，采购排水管道符合其所用于市政项目特点，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 HDPE 增强缠绕 B 型管用于市政项目，质量要求高，	40%左右

年度	序号	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（%）	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
												毛利率偏高	
	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价，该项目产品质量要求较高，毛利率较高	100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价，该项目属重大工程，产品质量及技术指导、实施及验收配合等配套服务	30%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）

年度	序号	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（%）	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
												要求较高，毛利率较高	
	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价，产品质量要求较高，毛利率较高	10%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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	该客户是经销商，采购排水管道、给水管疲乏综合产品，基于综合考量，给予其价格较为优惠，毛利率较低	40%左右
	5	广东金明环保科技	直销	广东	给水管道、排水	267.12	390.77	2.84	14,628.95	在指导价基础上协商定	35.10	正常范围内变动	20%左右（仅指五一

年度	序号	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(%)	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
		有限公司			管道					价			管业涉及的该等工程项目）
	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	依据项目、产品、账期和投标等要求通过招投标定价	95%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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	该客户为经销商，采购排水管道，价格较低，同时基于综合考量，给予其价格较为优惠，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	该客户为经销商，采购排水管道，价	20%左右

年度	序号	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(%)	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
												格较低，同时基于综合考量，给予其价格较为优惠，毛利率较低	
	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该等工程项目）
	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	结合产品质量、供货要求、客户资质、账期等综合因素定价	90%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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，PE给水管材市场定价较高，同时客户	100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）

年度	序号	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（%）	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
												产品质量要求高，毛利率偏高	
	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该等工程项目）
	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，PE 给水管材市场定价较高，同时客户产品质量要求高，毛利率偏高	100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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	该该客户采购给水管道用于市政项目，PE 给水管材市场定价较	100%（仅指五一管业涉及的该等工程项目）

年度	序号	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(%)	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
												高，同时客户产品质量要求高，毛利率偏高	
	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，PE给水管材市场定价较高，同时客户产品质量要求高，毛利率偏高	90%左右（仅指五一管业涉及的该等工程项目）
	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该等工程项目）
	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，为推广产品，价格	50%左右

年度	序号	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（%）	毛利率差异原因	销售占客户同类采购比重
												较为优惠，毛利率较低	
	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**		

报告期公司 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，与公司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。公司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，但其对公司 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，公司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，公司 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。

对于发行人 PE 产品整体毛利率水平可能存在下滑的风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”补充披露如下：

“

（一）毛利率下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为28.88%、25.88%、22.19%和22.66%，其中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。公司PE产品毛利率下降主要受产品结构调整和加快新产品业务扩张的阶段性销售策略影响导致。未来随着公司较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，从而对公司经营业绩产生不利影响。

”

二、保荐人申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

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、发行人补充说明及披露

（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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“4、关于 PVC-UH 管材和 PVC-U 双层轴向中空壁管材的业务合作模式”中补充披露如下：

“

4、关于PVC-UH管材和PVC-U双层轴向中空壁管材的业务合作模式

（1）合作内容

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；

1、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 管道可以作为公司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。

2、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

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（二）经营模式”之“3、生产模式”中补充披露如下：

“

（2）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。

（3）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。

（4）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：

项目名称	研发目的	取得成果
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

1、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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、公司主要产品毛利率变动分析”之“（1）PVC 毛利率变动分析”中补充披露如下：

“

⑥ PVC-UH产品毛利率变动原因

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，公司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，公司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%

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
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。

”

2、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，公司看好 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。公司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，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，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。

3、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，公司 PVC-UH 产品毛利率为 30.27%，同比有所下降，主要原因是：公司 PVC-UH 生产线于 2018 年 10 月开始投产，随着产能于 2019 年的释放，公司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，公司 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，公司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。

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

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、发行人补充说明及披露

（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

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，公司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“现款现货”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，公司授予其授信额度 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。

2、2018 年末、2019 年末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、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：家、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。

3、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

1、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的情况

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，公司会加强催收力度，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，公司全额计提坏账准备。报告期内，发行人质保金无法收回的金额较小。

2、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：

单位：万元

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	57.57	2020 年 1-6 月	154.67	月结	半年内	2020/8/28	42.24	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
公司								
中天华南建设投资集团有限公司	43.89	2020 年 1-6 月	116.93	月结	半年内	2020/10/26	10.00	否
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	半年内	2020/8/28	30.60	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
				货款				
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**		**4,524.89**				**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

1、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。

2、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
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		**989.65**	

3、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。

公司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，公司 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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、公司主要会计政策、会计估计和前期差错”之“（七）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）”之“6、金融工具减值”之“（3）预期信用损失的确定”中披露如下：

“

2019年1月1日起，公司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：

单位：%

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
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	40.60	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

1、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。

2、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。

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

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。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（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

1、发行人分产品各类库龄的原材料、库存商品与订单的匹配情况，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。

2、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：

单位：万元

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。

3、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。公司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，公司会根据已有订单、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 年	PE 系列	4,311.23	269.8	6.26
	PP-R 系列	510.53	9.13	1.79
	PVC 系列	33,670.34	174.82	0.52
2018 年	PE 系列	12,760.16	207.44	1.63
	PP-R 系列	907.51	8.27	0.91
	PVC 系列	40,828.07	254.22	0.62
2019 年	PE 系列	14,531.67	1103.14	7.59

年度	产品分类	产量	破碎料耗用数量	耗用数量占比
	PP-R 系列	1,161.97	31.71	2.73
	PVC 系列	42,257.68	342.69	0.81
2020 年 1-6 月	PE 系列	8,715.52	192.44	2.21
	PP-R 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。

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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小于公司库存商品的金额。发行人实际为采取“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。

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、发行人补充说明及披露

（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

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）负债构成及变化情况分析”之“2、流动负债构成及变化分析”之“（4）预收账款”中披露如下：

“公司针对订单交付要求、产能排期、回款计划等对部分客户或订单实行先

款后货等定金安排。2017 年到 2019 年末，公司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
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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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 年	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	52.08	5.47	442.37	404.96	定金	2019 年已全

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
		博商贸有限公司						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	11.81	3.36	37.09	24.08	定金	2018 年已全部交付

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
		建筑工程有限责任公司						
	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	1,576.44	-	-

”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（三）负债构成及变化情况分析”之“2、流动负债构成及变化分析”之“（5）合同负债”中披露如下：

“2020年6月末，公司预收账款前10大客户明细如下：

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 6 月末	1	广西南宁源奕建材有限公司	142.75	23.68	323.5	364.04	定金	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 2020 年 11 月 30 日，已全部交付

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
	6	灵山县博宏商贸有限公司	17.24	2.86	192.78	74.74	定金	截至 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	截至 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	截至 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	截至 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	截至 2020 年 11 月 30 日，已全部交付
	合计		378.48	62.79	902.11	775.88	-	-

”

2017 年，发行人前十大客户预收账款均在 2018 年实现收入，交付货物；发行人 2018 年的前十大客户预收账款在 2019 年全部实现收入，交付货物；发行人 2019 年前十大客户截至 2020 年 11 月 30 日均实现了收入，货物全部交付；2020 年 1-6 月前十大预收账款截至 2020 年 11 月 30 日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不晚于下一年度实现，与企业制定的客户预收款制度保持一致。

（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	变化比例	2019 年	变化比例	2018 年	变化比例	2017 年
客户数量	62	16.98	53	10.42	48	6.67	45

销售金额	8,448.91	-42.15	14,604.62	10.11	13,263.59	185.08	4,652.63
预收账款期末余额	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）发行人部分客户对规格、型号或性能等需要特殊要求或定制化的产品，由于该类产品通用性差，需要特定生产，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）对于部分工程类订单客户，由于工程进度时间较长，发行人会要求客户提前支付一笔定金。

报告期各期末，发行人与同行业可比公司预收账款余额及占营业收入的比例如下：

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；东宏股份的预收账款主要是为工程项目生产定制产品，客户会根据工程进度需要提前支付一定比例的货款；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。

二、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人报告期内预收账款的明细表，销售明细表，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）核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：

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。

18.关于研发费用

申报材料显示：

（1）发行人报告期内研发费用为 550.21 万元、1,396.86 万元和 1,181.38 万元，研发人员数量分别为 23 人、68 人和 57 人。2018 年研发费用增加的部分原因为：随着公司 PE 产线的增加和 PVC-UH 的投产，公司研发投入大幅增加。但发行人披露的研发项目中，2018 年无 PVC-UH 研发项目；

（2）发行人各期研发费用中材料费分别为 342.65 万元、863.87 万元和 697.01 万元，2019 年减少的原因主要为公司 2019 年部分研发项目所需的研发材

料可以重复使用；

（3）2018 年税务局认定的研发费用加计扣除数小于发行人申报的研发费用金额。

请发行人：

（1）2019 年研发人数下降的原因，结合发行人正在进行和拟进行的研发计划、研发策略，分析是否存在研发投入不足、技术储备无法应对未来产品更新需求的风险。如有，请补充风险提示；

（2）结合报告期内研发项目实际情况，说明招股说明书中披露的研发费用变化原因是否准确；披露发行人对研发材料的登记、领用管理制度，2019 年部分研发材料可以重复使用的具体原因，2017 年、2018 年是否存在类似情形；发行人研发费用与营业成本如何区分，相关内部控制流程，报告期内是否严格执行，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形；报告期各期税务局认定的研发费用加计扣除金额与发行人申报金额差异情况、差异原因及合理性。

请保荐人发表明确意见，并说明对发行人研发费用归集、核算准确性的核查方法、核查程序和和核查结论。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）2019 年研发人数下降的原因，结合发行人正在进行和拟进行的研发计划、研发策略，分析是否存在研发投入不足、技术储备无法应对未来产品更新需求的风险。如有，请补充风险提示

1、2019 年研发人数下降的原因

报告期内，公司研发人数量分别为 23 人、68 人、57 人和 58 人，整体有所上升。2017 年下半年，公司进入 PE 排水管道领域，并加大开发房开工程市场；为开发新产品，满足客户多样化需求，公司加大对研发的投入，使得 2018 年研发人员数量快速增加。2019 年，公司结合研发项目对研发人员进行优化调整，规模有所精简。2020 年，研发人员规模保持稳定。

2、结合发行人正在进行和拟进行的研发计划、研发策略，分析是否存在研

发投入不足、技术储备无法应对未来产品更新需求的风险

公司的研发计划是围绕客户的需求和行业发展趋势制订，既有对现有产品的技术升级改进也有顺应市场需求的市政、燃气管道产品开发。随着行业技术发展，各种新材料、新工艺和新设备不断出现，现有 PVC 产品的配方、加工工艺都存在优化的空间，提高产品性能和生产效率可以满足客户需求和降低企业成本，为企业发展打好基础，市政管道产品的开发是针对未来城镇污水处理系统改造以及海绵城市地下管网所需的管道需求，通过材料和工艺优化的途径来实现产品高强度、制造低成本，该类管道产品市场前景广阔，可为企业提供发展动力。燃气管道对原材料、工艺技术、检测设备要求严格，市场准入门槛较高，公司将结合募集资金项目规划，加大相关投入，尽早抢占燃气管道的市场，形成技术壁垒可成为新的利润增长点。

报告期内，公司研发投入分别为 550.21 万元、1,396.86 万元、1,181.38 万元和 642.11 万元，占营业收入的比例分别为 1.72%、2.97%、2.30%和 2.30%。未来公司将持续投入研发，正在进行的研发项目和今后的研发策略涵盖了 PVC、PP-R、PE 管道产品，契合国家发展规划，迎合城镇化和地下管网改造的需求，可满足未来产品的更新需求，不存在研发投入不足、技术储备无法应对未来产品更新需求的风险。

（二）结合报告期内研发项目实际情况，说明招股说明书中披露的研发费用变化原因是否准确；披露发行人对研发材料的登记、领用管理制度，2019 年部分研发材料可以重复使用的具体原因，2017 年、2018 年是否存在类似情形；发行人研发费用与营业成本如何区分，相关内部控制流程，报告期内是否严格执行，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形；报告期各期税务局认定的研发费用加计扣除金额与发行人申报金额差异情况、差异原因及合理性

1、结合报告期内研发项目实际情况，说明招股说明书中披露的研发费用变化原因是否准确

报告期内，公司研发项目对应的产品、研究目的情况

报告期	序号	项目名称	当期发生研发费用（万元）	产品	研究目的
2020年	1	市政管道项目应	145.29	PE市政排水管	开发新产品、新应用

报告期	序号	项目名称	当期发生研发费用（万元）	产品	研究目的
1-6月		用研究—市政克拉管开发项目		道	
	2	管件注塑机螺杆结构改造	189.20	PVC管件	提高生产效率
	3	整体机台效率提升	62.88	PVC管道	提高生产效率
	4	PE管材外观质量提升项目	28.15	PE给水管道	提高产品质量、性能
	5	PVC管道配方优化项目	34.32	PVC系列管道	开发新产品、新应用
	6	PE管材配方优化项目	146.84	PE系列管道	开发新产品、新应用
	7	PVC穿线管材的生产效率提升	35.42	PVC系列管道	提高生产效率
	合计		**642.11**		
2019年	1	PVC-U排水无铅管材应用研究	405.04	PVC-U排水管道	为产品符合国家最新环保要求
	2	PP-R双色管材应用研究	66.97	PP-R系列管道	开发新产品、新应用
	3	建筑用PVC排水管材生产研究	208.23	PVC-U排水管道	开发新产品、新应用
	4	非开挖PE管生产研究	67.7	PE系列管道	开发新产品、新应用
	5	PVC双色管材应用研究	122.64	PVC系列管道	开发新产品、新应用
	6	市政管道项目应用研究	132.04	PE市政排水管道	通过结构优化设计，提高管道环刚度；提高产品质量、性能；开发新产品、新应用
	7	PVC-UH排水管材生产研究	100.87	PVC-UH管道	提高生产效率
	8	管件注塑机螺杆结构改造	17.63	PVC管件	提高生产效率
	9	整体机台效率提升	25.79	PVC管道	提高生产效率
	10	PE管材外观质量提升项目	34.47	PE系列管道	提高产品质量、性能
	合计		**1,181.38**		
2018年	1	PE管材新材料应用研究项目	92.41	PE系列管道	开发新产品、新应用
	2	PVC管材新材料应用研究项目	332.78	PVC系列管道	开发新产品、新应用
	3	增强PE管材表面光泽度研究项目	36.02	PE系列管道	提高产品质量、性能
	4	克拉管生产研究项目	123.02	PE市政排水管道	开发新产品、新应用

报告期	序号	项目名称	当期发生研发费用（万元）	产品	研究目的
	5	PVC-U排水无铅管材应用项目	174.86	PVC-U排水管道	开发新产品、新应用
	6	双色管材应用研究项目	120.22	PP-R管道	开发新产品
	7	建筑用PVC排水管材生产研究项目	272.52	PVC-U排水管道	开发新产品、新应用
	8	非开挖PE管生产研究项目	245.03	PE系列管道	开发新产品、新应用
	合计		**1,396.86**		
2017年	1	PP-R抗菌管及双色管项目	197.99	PP-R系列管道	新产品开发
	2	市政管道生产项目	153.48	PE市政排水管道	新产品开发
	3	J1整机效率提升改造项目	127.98	PVC管道	提高生产效率
	4	消熔合线项目	27.74	PP-R管件	提高产品质量、性能
	5	管材车间挤出无屑切割机项目	13.14	PVC管道	提高生产效率
	6	利用闲置设备改造一条线槽生产线项目	10.31	PVC管道	开发新产品、提高生产效率
	7	改善管材车间PVC造粒工序集尘项目	10.14	PVC系列管道	提高生产效率
	8	排水管件无油配方项目	3.75	PVC管件	提高生产效率
	9	一出四线管机模具改造项目	3.05	PVC管道	提高生产效率
	10	公司照明改用节能灯项目	2.63	PE系列管道	节约制造成本
	合计		**550.21**		

报告期内，公司研发投入分别为550.21万元、1,396.86万元、1,181.38万元和642.11万元，占营业收入的比例分别为1.72%、2.97%、2.30%和2.30%。

2017年，公司的研发项目以设备改造、模具改造为主，目的主要为提高产品的生产效率，研发人员和研发材料投入相对较少，使得整体研发投入金额较少。其中，公司开展“市政管道生产项目”等PE市政管道的新产品研发项目，并于下半年新增PE市政排水管道生产线，实现PE市政管道的生产和销售。

2018年，公司结合开拓新业务、新市场的经营策略，围绕客户的需求，加大对新产品开发的研发投入，当期的研发项目以开发新产品、新应用为主。公司

通过与东信塑胶技术合作的方式新建 PVC-UH 生产线，实现 PVC 大口径管道产品的生产和销售； 同期，公司积极开拓房地产开发项目市场。为满足工程类客户对产品的多样化需求，公司在丰富产品品种、提高产品品质、提高生产良品率、减员增效降低生产成本等方面持续加大投入；公司研发人员 2018 年也较上年大幅增加，从 2017 年的 23 人增至 68 人。

2019 年，公司研发项目以开发新产品、提高产品性能为主，以进一步满足工程类项目客户对产品性能、质量及产品类型多样化的要求，公司通过内部挖潜，提高材料利用效率，对部分研发项目所需的研发材料重复使用，使得材料投入上较上年有所减少。

2020 年，公司研发项目围绕着开发新产品、产品配方优化设计、提高生产效率等方面展开，以达到降低成本的目的。

综上，招股说明书中披露的研发费用变化原因准确。

2、披露发行人对研发材料的登记、领用管理制度，2019 年部分研发材料可以重复使用的具体原因，2017 年、2018 年是否存在类似情形

发行人已在招股说明书 “第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

“

2019年，公司研发费用较上年减少215.48万元，主要原因是关于PE系列产品的研发项目数量同比减少，相应投入的研发费用较上年减少262.27万元所致。其中，非开挖PE管道研发项目于2019年完成，但由于主要工作在2018年进行使得2019年该项目研发投入同比较少177.33万元。

研发试验过程中，对于部分PE和PP-R的试验产品虽然外观或结构存在缺陷，但材料性能基本没有损失，为节约利用材料资源，避免浪费，一般会破碎后再利用在相应的产品研发中；而PVC属于热敏性材料，对加工温度较为敏感，受热时间长极易分解导致材料性能急剧下降导致无法再利用。由于研发过程中，受热温度及时间长度有别于生产过程，容易使得研发PVC材料过热分解，为避免影响研究结果，相对较少重复使用。报告期内，公司在不影响研发项目主要性能的情况下，存在部分研发产品的材料重复使用情况，但总体重复使用量均较小，

其中2019年略多于以前年度。各年度重复使用数量有所差异主要因当年具体研发内容及项目研发阶段进展对研发材料要求有所不同而导致。

根据公司《材料领用制度》，研发部门为当期研发项目需要领用材料的，由研发部门填写领料单，并在领料单上列明领用部门、研发项目名称，经研发技术部门负责人审批后至仓库登记领料。仓库管理员根据领料单内容在存货管理系统中做出库处理，出库类别为“研发领用”。财务部门根据领料单内容和存货管理系统中的出库记录，在“研发费用-物料耗用”下设各研发项目辅助明细进行归集核算。

”

3、发行人研发费用与营业成本如何区分，相关内部控制流程，报告期内是否严格执行，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形

发行人生产耗用的材料由各个生产车间填写领料单，经车间负责人审批后至仓库登记领料。仓库管理员根据领料单内容在存货管理系统中做出库处理，出库类别为“生产领用”；其他部门领用的材料根据领料单中的领用部门区分不同的出库类别，记入不同的费用中心。研发技术部门领用的材料记入研发费用。因此，发行人研发材料费用的归集可以与其他费用或生产成本明确区分。

报告期内，公司严格执行材料领用相关制度，不存在研发费用与营业成本混淆的情形。

4、报告期各期税务局认定的研发费用加计扣除金额与发行人申报金额差异情况、差异原因及合理性

（1）报告期各期申报研发加计扣除金额与本次申报的研发费用情况

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
企业所得税年度纳税申报表研发费用	618.19	619.38	93.48
企业所得税年度纳税申报表技术开发费用加计扣除项	463.64	464.53	46.74
审计报告的研发费用	1,181.38	1,396.86	550.21
所得税测算技术开发费用加计扣除项	886.04	1,047.65	275.11

（2）差异说明

由于地方税务局实际执行情况不一，汇算清缴时地方税务局实操中对研发费用加计扣除项的结构或规模往往会按一定标准进行严格控制和把握，从而导致以财务报表按税法相关规定计算的予以加计扣除金额与税务局实际认定的情况可能会存在差异。对于 2018 年因税务局认定的研发费用加计扣除与申报报表原测算的研发费用加计扣除存在差异导致所得税费用差异金额103.28万元，已于2019年申报报表中全部补提。另外，2019 年后，发行人在汇算清缴前充分按照提前与税务局预申报沟通的可能予以加计扣除数进行合理测算，从而导致 2019 年后发行人申报报表研发费计算的加计扣除数与实际税局最终认定情况基本不存在差异。

二、保荐人核查意见及核查程序

（一）核查程序

1、取得公司的员工花名册以及公司的研发计划及研发策略，访谈管理层，核查公司 2019 年研发人数下降的原因，并分析是否存在研发投入不足、技术储备无法应对未来产品更新需求的风险；

2、取得报告期内研发项目的立项报告、了解研发的目的、查阅研发项目的领料单、了解对应产品，访谈研发负责人，核查招股说明书中披露的研发费用变化原因是否准确；

3、取得公司的材料登记、领用管理制度，查阅研发项目的领料凭证，核查2019 年部分研发材料可以重复使用的具体原因，2017 年、2018 年是否存在类似情形；

4、了解、评价管理层与研发费用归集相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；抽样检查发行人研发领料单，检查研发领料单和生产领料单、其他领料单是否能够明确区分；检查发行人研发部门的花名册、人力资源部编制的薪资汇总表以及明细表，与计入研发费用的职工薪酬费用进行核对；检查发行人固定资产清单，复核研发设备折旧计算过程，与计入研发费用的设备折旧费进行核对；核查发行人研发费用与营业成本如何区分，以及相关内部控制流程，报告期内是否严格执行，是否存在研发费用与营业成本混淆的情形；

5、获取发行人 2017-2019 年审计报告、纳税申报表、所得税测算表，访谈

发行人财务负责人，核查审计报告和纳税申报表差异的原因是否合理；获取研发申报加计扣除明细表，与本期申报金额进行比较核对，获取研发申报加计扣除明细表与本期申报金额差异明细；根据国家税务总局对研发加计扣除的相关规定，分析研发申报加计扣除明细表与本期申报金额差异的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、2019 年研发人数下降的原因主要是人员精简，报告期内，公司不存在研发投入不足、技术储备无法应对未来产品更新需求的风险；

2、招股说明书中披露的研发费用变化原因准确；发行人具有对研发材料的登记、领用管理制度；2019 年部分研发材料可以重复使用的具体原因系为节约材料，在不影响研发项目主要性能的情况下，重复使用部分研发项目的材料；2017 年、2018 年是不存在类似情形；发行人研发材料费用的归集可以与其他费用或生产成本明确区分，报告期内发行人严格执行相关内部控制流程，不存在研发费用与营业成本混淆的情形；报告期各期税务局认定的研发费用加计扣除金额与发行人申报金额差异原因具有合理性。

三、说明对发行人研发费用归集、核算准确性的核查方法、核查程序和核查结论

（一）核查方法

针对研发费用，检查各个研发项目明细的性质和费用支出的合理性和完整性；通过凭证查验，获取研发项目的立项、合同、发票、结项和验收报告等，结合与相关单位合作项目的合作内容、研发成果、产权归属等，确认发行人使用上述研发成果的期限、范围等及合法合规性；验证研发项目的发生、准确性、计价和分摊；分析对比各个研发项目预算和实际支出的预算偏差率，结合项目支出明细分析是否有合理原因。

（二）核查程序

1、访谈研发部门核心技术人员及财务部门相关人员，了解项目的实施情况、研发费用归集口径、核算过程等；检查公司研发的立项审批流程、费用开支的审

批流程、项目控制和结束流程；查阅报告期内研发费用明细，测试支出内容是否符合研发费用的定义，是否跟项目相关；

2、获取各项费用的明细账与总账进行核对，将报告期内费用明细表中各主要明细项目与同期数据进行比较分析，判断其变动的合理性，对有重大波动和异常情况的项目及时查明原因；分析申报期各期的费用发生与收入的配比情况；对各期发生的费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证与账务处理是否正确；

3、获取公司研发相关制度，了解研发支出归集范围并评价其合理性，对公司研发业务立项、预算管理、支出审批、过程监控、结题审核等研发关键控制节点实施控制测试，评价相关内控设计及运行的有效性；

4、实施截止性测试，检查报告期内是否存在未及时入账的研发费用；

5、检查研发费用的构成，核实材料费、职工薪酬、其他费用等的真实性；

6、获取研发领料出库单与各项目材料费用投入进行核对，抽取材料领料单，核查是否由研发部门领用，相关材料费用是否已正确归集；

7、获取发行人的研发加计扣除报告，并与账面研发投入进行核对分析，分析差异原因等。

（三）核查结论

经核查，保荐人认为：发行人对研发费用的归集以及核算具有准确性。

19. 关于员工持股平台

申报材料显示，2017 年 11 月，五一有限拟启动改制工作，为激励核心员工，陈浩桥、盘绍南出于资金周转需求拟退出股权，陈军转让部分股权，甘少明、赵大焕出于看好公司发展前景增持或新增股权，盈贯投资作为员工持股平台受让部分股权。本次转让以中联评报字〔2017〕第 2032 号评估报告对五一有限的估值 30,200.07 万元为依据，此次估值高于公司此前各次股票转让或增资估值水平，转让股份的公允价值与实际支付价值之间不存在差额，因此未作相关股份支付处理。

请发行人：

（1）披露 2017 年股权转让时发行人股东权益公允价值的确定方法和依据，是否与同行业可比公司或可比案例同期市盈率水平存在明显差异；

（2）披露员工持股平台盈贯投资的人员构成及确定标准、相关权益定价的公允性、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、变更和终止的情形、离职后的股份处理等内容，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）披露 2017 年股权转让时发行人股东权益公允价值的确定方法和依据，是否与同行业可比公司或可比案例同期市盈率水平存在明显差异

1、2017 年股权转让时发行人股东权益公允价值的确定方法和依据

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、本次发行前公司的股权激励及相关安排”中补充披露如下：

“

盈贯投资入股时点前后一年均没有新引入外部投资者，也没有可参考的同行业非上市企业公开股权转让价格信息。因此，本次股权激励以评估值作为参考价格。《中联评报字[2017]第2032号资产评估报告》采用了资产基础法和收益法进行评估。按照资产基础法评估，企业股东全部权益的评估值为26,134.16万元；按照收益法评估，企业股东全部权益的评估值为30,200.07万元。两个评估结果的差异是合理的。收益法是从未来收益的角度出发，以被评估企业资产未来可以产生的收益，经过折现后的现值和作为被评估企业股东全部权益价值，因此收益法对企业未来的预期发展因素产生的影响考虑比较充分。而资产基础法模糊了单项资产与整体资产的区别，凡是整体性资产都具有综合获利能力，资产基础法仅能反映企业资产的自身价值，而不能全面、合理的体现企业的整体价值。因此，使用收益法评估结果作为股权转让价格的参考依据。

”

2、同行业可比公司或可比案例同期市盈率比较

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、本次发行前公司的股权激励及相关安排”中补充披露如下：

“

发行人所属塑料管道行业可比公司在2016年12月31日、2017年6月30日、2017年12月31日的滚动市盈率，如下：

公司名称	2016 年 12 月 31 日	2017 年 6 月 30 日	2017 年 12 月 31 日
东宏股份	-	-	32.71
中国联塑	7.89	8.47	6.63
伟星新材	20.09	25.51	22.86
永高股份	24.21	30.50	39.27
沧州明珠	30.75	28.02	22.78
纳川股份	147.12	248.20	95.39
雄塑科技	-	51.54	32.05
青龙管业	118.11	354.02	-
顾地科技	1,015.37	389.66	291.46

同行业可比公司市盈率方差较大。其中，青龙管业及纳川股份塑料管材的销售占公司营业收入比例均低于35%，与发行人在主营业务结构上存在差异；雄塑科技2017年1月23日在创业板上市，上市初期股票溢价显著；东宏股份2017年11月6日在上海证券交易所上市，期间可比交易数据不充足；2017年5月，顾地科技停牌筹划出售塑胶管道业务并购买赛事旅游资产，构成重大资产重组，故上述公司与发行人在市盈率方面的可比性不足。除上述公司外，其余四家可比公司中国联塑、伟星新材、永高股份及沧州明珠的市盈率在6-40倍的区间。其中可比上市公司中，中国联塑与发行人在主营业务产品结构较为相似，市盈率水平（2016年底，2017年上半年末、2017年底）在6-9倍的区间，与发行人市盈率水平较为接近（截至评估基准日2017年5月31日，发行人股东全部权益评估价值为30,200.07万元，参考2017年度净利润数据，对应市盈率倍数为5.96倍）。

非上市公司资产变现的时间与成本较上市公司更高，存在流动性差异。另

外，从经营与收入规模来看，发行人较上述同行业可比公司存在一定差异，缺少与发行人在业务结构、经营模式、企业规模、资产配置和使用情况、企业所处经营阶段等方面相似或相当的可比公司。因此，同行业上市公司的估值仅作为其定价的一个参考。

重要的是，五一管业已成立多年，评估时点其生产经营正常，可提供历史经营数据供分析参考，未来年度其收益与风险可以可靠地估计。因此，资产评估报告中基于收益法的权益价值评估是本次股权转让公允价值计算的主要依据。

”

（二）披露员工持股平台盈贯投资的人员构成及确定标准、相关权益定价的公允性、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、变更和终止的情形、离职后的股份处理等内容，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排

1、盈贯投资的人员构成及确定标准

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（二）发起人、持有发行人百分之五以上股份的其他股东基本情况”之“6、盈贯投资”中补充披露如下：

“

2017 年底，盈贯投资各合伙人具体出资情况如下所示：

序号	合伙人姓名	目前在公司任职情况	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	缴存日期
1	陈军	董事长，为公司实际控制人	1,499.90	82.67	2017/11/27
2	甘少明	董事、副总经理	166.66	9.19	2017/11/27
3	彭龙	董事、总经理	42.92	2.37	2017/12/28
4	李金伟	营销中心区域经理	29.42	1.62	2017/12/8
5	冯素	原公司董事、董事会秘书、副总经理	23.75	1.31	2017/12/14
6	曾文生	营销中心区域经理	14.34	0.79	2017/11/17
7	蔡建明	技术顾问	10.08	0.56	2017/12/8
8	谭鸣	财务总监兼财务部部长	5.75	0.32	2017/12/21

序号	合伙人姓名	目前在公司任职情况	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	缴存日期
9	梁士科	生产中心副总监、生产管理部部长	5.04	0.28	2017/11/29
10	郑柏强	设备部部长	3.31	0.18	2017/11/29
11	邬群莲	市政车间主任	2.43	0.13	2017/11/21
12	吴盛祺	生产管理部储备干部、职工监事	1.86	0.10	2017/11/20
13	莫敏志	营销中心区域经理	1.72	0.09	2017/11/20
14	梁国荣	营销中心区域经理	1.51	0.08	2017/12/11
15	陈志棋	营销中心区域经理	1.51	0.08	2017/11/20
16	车三弟	管材车间副主任	1.28	0.07	2017/11/28
17	苏翠芬	**市场部副部长**	0.97	0.05	2017/11/20
18	黄水珍	已退休职工	0.86	0.05	2017/11/20
19	郭洁弟	管件车间主任	0.66	0.04	2017/11/23
20	扈廷勇	研发技术部技术标准工程师	0.42	0.02	2017/11/21
合计-			**1,814.40**	**100.00**	-

注：2019 年 5 月，冯素因离职将其出资额转让给盈贯投资执行事务合伙人陈军。

盈贯投资的合伙人确定标准为：截至2017年10月1日，持股员工须为五一管业《管理层和核心员工持股计划》实施时已转正的、与公司有劳动合同关系的员工且具备下列条件之一：

（1）管理层：包括总经理、副总经理、总监、经理、部长等管理人员。

（2）核心员工：按员工贡献度、职位、入职时间等指标进行综合评定。

”

2、相关权益定价的公允性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（二）发起人、持有发行人百分之五以上股份的其他股东基本情况”之“6、盈贯投资”中补充披露如下：

“

盈贯投资全体合伙人均按1元/出资额进行出资，出资总额用于购买发行人股权。购买股权的定价以上述中联评报字[2017]第2032号资产评估报告确定的截至2017年5月31日发行人整体股权评估值30,200.07万元为定价依据。

”

3、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、变更和终止的情形、离职后的股份处理等内容

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（二）发起人、持有发行人百分之五以上股份的其他股东基本情况”之“6、盈贯投资”中补充披露如下：

“

员工持股平台盈贯投资的管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法、损益分配方法以及终止和变更的情形如下：

项目	内容
管理模式	根据盈贯投资《合伙协议》第十四条、第十五条的规定，盈贯投资由普通合伙人陈军执行合伙事务，对外代表企业；不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。
决策程序	根据盈贯投资《合伙协议》第十七条的规定，合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行经本合伙企业出资额三分之二以上的合伙人同意通过的表决办法。根据盈贯投资《合伙协议》第十八条的规定，合伙企业的下列事项应当经执行事务合伙人同意：改变合伙企业的名称、经营范围、主要经营场所的地点、处分合伙企业的不动产、转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利、以合伙企业名义为他人提供担保、聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。
存续期及期满后所持有股份的处置办法（含离职后的股份处理）	除《员工持股管理办法》第八、九和十条约定的情况之外，持股人所持盈贯投资的财产份额自盈贯投资受让五一管业股权工商登记手续完成之日起三年内不得转让、赠与、质押或以其他形式予以处分，特殊约定除外； 自五一管业完成工商变更登记日起三年后，持股人可根据有关法律、行政法规的规定和中国证监会、证券交易机构的监管要求及盈贯投资《员工持股管理办法》的约定转让其持有的盈贯投资财产份额。
	《员工持股管理办法》第八条，自五一管业完成工商变更登记日起三年内，若持股人发生下列情形之一者，持股人或其合法继承人、监护人在下列情形发生后 60 日内可向执行事务合伙人申请转让其持有的盈贯投资财产份额，退出盈贯投资，执行事务合伙人应当受让（若发生下列情形时仍处于有关法律、行政法规规定的限制转让期限或中国证监会、证券交易机构要求的限制转让期限（若适用），则由持股人或其合法继承人、监护人在前述限制转让期限届满次日起 60 日内向执行事务合伙人提出申请）： 1、作为持股人的自然人死亡或被宣告死亡的； 2、因工伤或职业病，经合伙人缴纳社会保险所在地的市级劳动能力鉴定委员会鉴定确认其属于一级至六级伤残的；或者，非因工伤残或因病，经合伙人缴纳社会保险所在地的市级劳动能力鉴定委员会鉴定确认其完全或大部分丧失劳动能力的； 3、经人民法院宣告为无民事行为能力人或限制民事行为能力人的； 4、自五一管业完成工商变更登记日起三年内，因持股人个人向五一管业提

项目	内容
	出辞职或劳动合同到期合伙人不愿意续签，与五一管业解除或终止劳动合同的。 若前述情形发生时五一管业已完成上市，财产份额转让的价格为该合伙人通过盈贯投资间接持有五一管业股份数乘以执行事务合伙人受让该合伙人持有盈贯投资财产份额之日的股票收盘价得出的金额或该持股人通过入伙合伙企业取得五一管业股份所支付的成本（以孰高者为准）；若五一管业未完成上市，财产份额转让的价格为该合伙人通过盈贯投资间接持有五一管业的股权数乘以五一管业上一年度经年度审计报告审计的每股净资产值得出的金额或该持股人通过入伙合伙企业取得五一管业股份所支付的成本（以孰高者为准）。
	《员工持股管理办法》第九条，若合伙人发生以下情形之一者，持股人必须在出现下列情况之后 30 日内向执行事务合伙人提出申请转让其持有的盈贯投资财产份额，退出盈贯投资，该合伙人的财产份额应由执行事务合伙人受让，或由执行事务合伙人指定的第三人受让： 1、合伙人严重违反法律、行政法规、规范性文件、五一管业的规章制度或公司章程的，包括但不限于发生下列任一情形： （1）侵犯五一管业的知识产权（包括专利权、商标权、著作权、非专利技术、域名、商号、各种服务标志等）； （2）侵犯五一管业商业秘密，包括以下任一情形：以盗窃、利诱、胁迫或者其他不正当手段获取五一管业的商业秘密；使用或向任何第三方出售、披露、泄露以前述手段获取的商业秘密；违反五一管业的相关规定，使用或向任何第三方出售、披露、泄露其掌握的五一管业的商业秘密或其他未公开的信息； （3）其他损害五一管业或公司利益的行为。 2、自五一管业完成工商变更登记日起三年内，因持股人严重违反《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》等法律、行政法规或其与五一管业签订的劳动合同、向五一管业作出的承诺以及五一管业的规章制度，被五一管业解除劳动合同的。 上述财产份额转让的价格为该合伙人通过盈贯投资间接持有五一管业的股权数乘以五一管业上一年度经年度审计报告审计的每股净资产值得出的金额或该持股人通过入伙合伙企业取得五一管业股份所支付的成本（以孰低者为准）。
	《员工持股管理办法》第十条，除本管理办法第九条第（二）款约定的情形之外，自五一管业完成工商变更登记日起三年内，由五一管业主动提出并与合伙人解除或终止劳动合同的，自劳动合同解除或终止之日起 30 日内合伙人可向执行事务合伙人申请退出盈贯投资，要求执行事务合伙人受让其所持有的盈贯投资财产份额。（若发生本条的情形时仍处于有关法律、行政法规规定的限制转让期限或中国证监会、证券交易机构要求的限制转让期限（若适用）、则由合伙人在前述限制转让期限届满次日起 30 日内向执行事务合伙人申请。） 该合伙人的财产份额应由执行事务合伙人受让，转让价格根据本协议第八条列明的原则确定（即根据五一管业届时是否已上市来确定转让价格）。
损益分配方法	根据盈贯投资《员工持股管理办法》规定： （1）合伙人按照其持有盈贯投资财产份额的比例享有盈贯投资的利润分配权，盈贯投资的利润主要来源于五一管业向其分配的利润； （2）五一管业股东应促使公司在法律、法规和政策允许的范围内向股东分配现金红利，而盈贯投资将在收到五一管业分配的利润后，扣除必要和实际发生的税费后按照员工的出资比例予以分配。

项目	内容
终止的情形	合伙企业有下列情形之一的，应当解散： （1）合伙期限届满，合伙人决定不再经营； （2）合伙协议预定的解散事由出现； （3）全体合伙人决定解散； （4）合伙人已不具备法定人数满三十天； （5）合伙协议约定的合伙目的已经实现或者无法实现； （6）依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销； （7）法律、行政法规规定的其他原因。

”

4、是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有公司百分之五以上股份的主要股东基本情况”之“（二）发起人、持有发行人百分之五以上股份的其他股东基本情况”之“6、盈贯投资”中补充披露如下：

“

通过访谈发行人实际控制人陈军、员工持股平台员工，查阅发行人、持股员工及盈贯投资银行账号资金流水，保荐机构认为，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅相近行业流动性折扣水平、估值的文献资料、同行业上市公司年度报告和公开市场资料、中联评报字[2017]第 2032 号《资产评估报告》，了解同行业公司估值情况及其发行人在经营规模、行业地位等方面的差异情况和估值依据的合理性；

2、查阅盈贯投资工商内档、中联评报字[2017]第 2032 号《资产评估报告》《合伙协议》《员工持股管理办法》《管理层和核心员工持股计划》及股东会决议，了解员工持股平台盈贯投资的人员构成及确定标准、相关权益定价的公允性、股权管理方式等内容；

3、访谈实际控制人陈军、员工持股平台员工，查阅发行人、持股员工、盈贯投资的银行流水，了解是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、2017 年股权转让时，发行人股东权益公允价值依据中联评报字[2017]第 2032 号资产评估报告采用现金流折现方法评估的企业股东全部权益价值，估值确定方法和依据是合理的；考虑非流动性折价与经营规模差异等因素，其与同行业可比公司同期市盈率水平存在一定的差异具有合理性；

2、《合伙协议》《员工持股管理办法》《管理层和核心员工持股计划》等文件明确了员工持股平台盈贯投资的人员构成及确定标准、股权管理方式、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、终止的情形等内容，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

20. 关于集体企业改制

申报材料显示，2001 年 5 月，梧州市属集体企业五一塑料制品厂由集体企业改制设立五一有限。根据《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》，采取置换身份股、职工奖励股、现金认购股、配股、包底认购等五类方式分配改制设立拟设置的 1,200 万总股本。其中，从已经界定的企业净资产中划出约 67.4%用于全厂在册职工置换身份的经济补偿，每年工龄补偿费 530 元，全厂职工人均补偿费约 1.2 万。五一有限设立时实际执行的置换身份股分配股份数为 4,474,260 股。改制时，除彭锦雄、吴洪光、李伟、罗意芳等被登记为直接股东外，其他股东均通过工会持股。

请发行人：

（1）披露置换身份股实际分配股份数是否符合《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》规定，与企业净资产的约 67.4%份额和金额是否匹配，如不匹配，说明原因及合理性；

（2）说明发行人申报材料《关于公司设立以来股本演变情况的说明》与《律师工作报告》中就上述置换身份股份配股份数不一致的原因；

（3）披露是否存在未完全执行《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》情形，是否存在违反当时有效的集体企业改制相关法律法规及相关主管部门批复意见情形，与历史股东及职工之间是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在集体资产流失情形；

（4）披露工会持股是否符合当时的工商登记管理规定，是否违反当时有效《公司法》关于有限公司股东人数的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）披露置换身份股实际分配股份数是否符合《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》规定，与企业净资产的约 67.4%份额和金额是否匹配，如不匹配，说明原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（五）公司股本演变情况”之“2、集体企业改制相关情况”中补充披露如下：

“

根据《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》，本次改制将从已经界定的企业净资产中划出67.4%用于职工置换身份的经济补偿，金额约为6,730,000元。《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》执行后，公司股本量化中置换身份股实际量化的金额为4,474,260元，该金额与《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》中用于职工置换身份经济补偿的总金额不匹配。

根据《梧州市五一塑料制品厂关于以企业净资产置换职工身份的实施办法》（五一塑厂字[2001]08号）、《梧州市五一塑料制品厂关于解除劳动合同置换职工身份的决定》（五一塑厂字[2001]09号）以及员工与五一塑料厂签署的《解除劳动关系和置换职工身份的协议》，《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体

方案》中用于职工置换身份经济补偿金额为五一塑料厂改制用于职工身份置换经济补偿的总金额，员工可以选择将身份置换的经济补偿作为个人出资入股，亦可以选择现金置换的方式要求现金补偿。

职工与五一塑料厂签署的《解除劳动关系和置换职工身份的协议》中约定了置换身份补偿费金额，职工选择将置换身份补偿用于出资入股或现金补偿均符合《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》的规定。最终置换身份补偿量化为置换身份股的金额与企业净资产的约67.4%份额和金额不匹配系由于部分员工选择现金补偿导致最终量化为身份置换股份金额变少而导致。

”

（二）说明发行人申报材料《关于公司设立以来股本演变情况的说明》与《律师工作报告》中就上述置换身份股份配股份数不一致的原因

《关于公司设立以来股本演变情况的说明》与《律师工作报告》中就上述置换身份股份配股份数合计数不一致是由于《律师工作报告》求和错误导致，经律师重新更正后，该置换身份股与《关于公司设立以来股本演变情况的说明》一致均为 4,474,260 元。

（三）披露是否存在未完全执行《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》情形，是否存在违反当时有效的集体企业改制相关法律法规及相关主管部门批复意见情形，与历史股东及职工之间是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在集体资产流失情形

1、披露是否存在未完全执行《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（五）公司股本演变情况”之“2、集体企业改制相关情况”中补充披露如下：

“

根据《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》实际执行的认股情况，总共437名职工根据量化规则实际认购五一有限11,706,062股股权。根据《梧

州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》规定，对于未被量化的股权应当由公司经营决策层进行包底认购，但在实际执行的过程中，有293,938股股权由于改制过程中有部分人员进行精简、调整及内退等原因尚未被量化，亦未被经营决策层进行包底认购。

2003年2月11日，五一有限一届四次股东会审议通过《关于2002年利润分配及未量化股权的处置决议》，根据上述决议，截至2003年2月11日，公司仍有424,841股（包含此前的293,938元未量化股权及期间员工退股）未被认购，公司决定以0.5元/股的价格在公司在岗员工范围内出售，每人限购1,126股。初次出售后仍剩下的股份，由中层以上人员按原持股比例认购。最终普通员工合计333人每人认购1,126股共计374,958股，中层以上员工合计27人认购剩余49,883股。至此，改制时尚未量化股权均已量化分配完毕。

根据《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》，企业员工按照“购一配一”的原则进行购股配股，即现金认购1股对应获配1股。现金认购股的价格是1元/注册资本，股权的平均成本为0.5元/注册资本。根据《处置决议》，五一有限决定以0.5元/注册资本的价格出售。本次股权出售的价格符合《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》规定，定价公允。

五一有限设立时存在未完全执行《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》情形，改制时未量化的293,938元股权应当由经营管理层包底认购，但实际未执行经营管理层包底认购。访谈了五一有限时任经营管理层的访谈及员工，虽然设立时未完全执行改制方案，但改制时未量化的293,938元股权后续量化履行了决策程序，五一有限的经营管理层及员工亦对量化过程不存在异议或纠纷。

”

2、是否存在违反当时有效的集体企业改制相关法律法规及相关主管部门批复意见情形，与历史股东及职工之间是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在集体资产流失情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（五）公司股本演变情况”之“2、集体企业改制相关情况”中补充披露如下：

“

梧州市城镇集体工业联社、梧州市二轻工业合作联社分别是梧州市二轻集体企业行政管理部门及履行出资人职责的产权代表单位，《梧州市城镇集体工业联社、梧州市二轻工业合作联社关于进一步深化市二轻集体企业改革的实施方案》（梧二轻政发字[2000]17号）系当时推进梧州市集体企业深化改革的指导性文件，上述单位为五一塑料厂改制为有限公司的有权审批部门，其出具的《关于同意梧州市五一塑料制品厂改组为“广西五一塑料制品有限公司”的批复》系五一塑料厂改制为有限公司的具有法律效力的批复文件。

截至本招股说明书签署日，已通过访谈及签署确认函核查确权的股权金额为988.40万元，占2007年股权转让时持有股权总额达82.37%；已核查人数308人，占2007年股权转让时持股人数达74.40%，上述已核查职工股东确认：“本人在2001年改制至2007年公司整体出售期间委托工会持有的五一有限股权不存在代其他单位或自然人持有的情形。本人持有股权期间的历年分红均已结清，与五一有限不存在纠纷或潜在的纠纷。本人历次股权认购、转让或退出（含整体出售）均为本人真实的意思表示，股权转让价款均已结清，不存在纠纷或潜在的纠纷”。同时，通过报纸上刊登确权公告以来，并无人员主张对历史持股情况持有异议。

2018年11月17日，梧州市人民政府出具《关于广西五一管业股份有限公司在集体企业改制过程中有关事项的批复》，确认如下：‘ 五一塑料厂在改制为五一有限过程中，依法履行了集体所有制企业改革转制的相关法定程序，改制合法、合规，产权界定清晰，改制时经批准的集体资产量化方案已得到有效执行，所涉及集体资产的分配与演变合法、合规、真实、有效，已妥善安置了职工，未损害国家、集体或职工的合法权益，所形成的股权权属清晰明确，不存在集体资产流失情形’。

2018年12月30日，广西区壮族自治区人民政府出具《关于广西五一管业股份公司历史沿革中有关事项确认的函》，确认如下：‘ 五一塑料厂在改制为五一有限过程中，已依法履行了集体所有制企业改革转制的相关法定程序，改制程序和内容合法、合规，产权界定清晰，改制时经批准的集体资产量化方案已得到有效执行，所涉及集体资产的分配与演变合法、合规、真实、有效，已妥善

安置了职工，未损害国家、集体或职工的合法权益，所形成的股权权属清晰明确，不存在集体资产流失情形’。

本次改制集体资产产权界定清晰、准确，已经全面履行相应改制审批、资产评估程序，改制过程、相关股份奖励安排、股份量化安排以及归属于梧州市二轻工业合作联社的资产改制退出符合当时的法律法规及地方政策，不存在违反当时有效的集体企业改制相关法律法规及相关主管部门批复意见情形，与历史股东及职工之间不存在纠纷或潜在纠纷，不存在集体资产流失情形。

”

（四）披露工会持股是否符合当时的工商登记管理规定，是否违反当时有效《公司法》关于有限公司股东人数的规定

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（五）公司股本演变情况”之“2、集体企业改制相关情况”之“（1）公司曾经存在的工会持股和委托持股”之“①工会持股”中补充披露如下：

“

（d）工会持股是否违反当时工商登记规定及股东人数规定

根据当时有效的《中华人民共和国工会法》（1992年版），第十四条规定基层工会组织具备民法通则规定的法人条件的，依法取得社会团体法人资格。

根据当时有效的《中华人民共和国民法通则》（1986年版），第三十七条规定法人应当具备以下条件：（一）依法成立；（二）有必要的财产或经费；（三）有自己的名称、组织机构和场所；（四）能够独立承担民事责任。第五十条规定社会团体法人依法需要办理法人登记的，经核准登记，取得法人资格。

五一工会成立于1996年3月13日，成立时持有梧州市总工会颁发的《基层工会社团法人资格证书》（桂工法证字第040020号），根据《中华人民共和国民法通则》《中华人民共和国工会法》和《广西壮族自治区实施<中华人民共和国工会法>办法》之规定，经梧州市总工会审核确认五一工会具备法人条件，依法取得社会团体法人资格。

同时，根据国家工商行政管理局1998年1月发布的《公司登记管理若干问题

的规定》（国家工商行政管理局令第83号）（已废止），第十七条规定“职工持股会”已经办理社团法人登记的，可以作为公司股东。

根据国家工商行政管理局于1999年6月发布的当时有效的《关于企业登记管理若干问题的执行意见》（工商企字（1999）第173号）（已废止）第六条规定，社会团队（含工会）具备法人资格的，可以作为公司股东或投资开班企业法人。

根据当时有效的法律法规的规定，五一有限设立时，五一工会系具备法人资格的社会团队法人，可以作为五一有限的股东。

根据当时有效的《公司法》（1999年版）第二十条的规定，有限责任公司由二个以上五十个以下股东共同出资设立。改制时由于员工人数众多，如直接将全体员工登记为五一有限股东一方面不符合当时《公司法》关于股东人数的规定，另一方面会对五一有限后续股东工商登记管理工作带来很大的不便。为此，全体职工股东委托五一塑料厂工会以其名义对五一有限进行出资。五一有限设立时向梧州市工商行政管理局提交的工商登记申请文件中包含了委托工会持股说明，确认五一塑料厂工会受全体职工股东委托，以工会为法人股东名义向五一有限履行出资义务，并提供了完整的实际出资人委托名册。

五一工会具备有限公司的股东资格，设立时已经向当地工商行政管理部门出具了委托持股说明，五一有限经当地工商行政管理部门核准设立，不存在因规避当时有效《公司法》关于有限公司股东人数的规定导致被处罚风险。

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅了《梧州市五一塑料制品厂实行企业改组总体方案》《改制时职工出资配股明细表》《关于 2002 年利润分配及未认购股权的处置决议》《梧州市五一塑料制品厂关于以企业净资产置换职工身份的实施办法》（五一塑厂字[2001]08号）、《梧州市五一塑料制品厂关于解除劳动合同置换职工身份的决定》（五一塑厂字[2001]09 号）以及员工与五一塑料厂签署的《解除劳动关系和置换职工身份的协议》等档案资料和发行人工商档案，了解置换身份股实际分配股份数是否符合《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》规定及差异原因；

2、核对出资配股明细表数据，分析《关于公司设立以来股本演变情况的说明》与《律师工作报告》中就上述置换身份股份配股份数合计数差异原因；

3、查阅自 2001 年改制时起的“其他应收款-股金”及“其他应收款-未认购股金”等会计记录、持股职工名册等资料，了解是否存在未完全执行《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》情形；

4、查阅当时有效的集体企业改制相关法律法规和相关单位的批复文件，确认是否存在违反当时有效的集体企业改制相关法律法规及相关主管部门批复意见情形；

5、访谈了改制时的管理层、持股职工并取得了持股职工签署的确认函，查阅发行人在《广西日报》和《梧州日报》等主要报纸上刊登的《公司股权变更公告》（对公司自成立以来历次股权变动所形成的股权情况进行公示），取得省市级政府关于发行人历史沿革的确认函，了解是否与历史股东及职工之间是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在集体资产流失情形；

6、查询当时有效的关于股东适格的法律规定，确认工会持股是否符合当时的工商登记管理规定，是否违反当时有效《公司法》关于有限公司股东人数的规定。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、置换身份股实际分配股份数与《梧州市五一塑料制品厂企业实行改组总体方案》的规定不一致系由于部分员工选择现金补偿导致最终量化为身份置换股份金额变少而导致；

2、发行人申报材料《关于公司设立以来股本演变情况的说明》与《律师工作报告》中置换身份股份配股份数不一致，系《律师工作报告》求和错误导致；

3、改制时未量化的 293,938 元股权应当由经营管理层包底认购，但实际未执行经营管理层包底认购，虽然设立时未完全执行改制方案，但改制时未量化的 293,938 元股权后续量化履行了决策程序，五一有限的经营管理层及员工亦对量化过程不存在异议或纠纷；不存在违反当时有效的集体企业改制相关法律法规及

相关主管部门批复意见情形，与历史股东及职工之间不存在纠纷或潜在纠纷，不存在集体资产流失情形；

4、五一有限工会持股符合当时的工商登记管理规定，不存在违反当时有效《公司法》关于有限公司股东人数的规定。

21.关于丰业房地产收购五一有限

申报材料显示：

（1）2007 年 5 月，五一有限全体股东将其持有的股权转让给丰业房地产，此次股权转让的同时新股东增资 1,716 万元，其中 1,416 万元并未实际缴入，由实际控制人陈军于 2017 年 5 月投入货币资金补足上述出资。2007 年股权转让时，丰业房地产实际主要自然人股东由其他自然人股东代持五一有限股权，此后丰业投资与自然人股东之间多次对倒股权。

（2）丰业房地产收购五一有限的股权转让对价实际由收购方向五一有限缴入 2,916.00 万元，其中 2,616.00 万元作为股权转让款由五一有限财务在代扣代缴个人所得税后支付给员工股东。实际操作中，基于收购方及五一有限的具体操办人员的错误理解，将上述新股东向五一有限缴款用于支付转让价款及本次老股东整体转让过程视作五一有限以 2,616.00 万元向全体原股东进行退股清算，同时新股东以 2,916.00 万元作为出资并增资，替换原股东出资额 1,200.00 万元，同时增加注册资本 1,716.00 万元，并按其缴入的 2,916.00 万元作为增资后最新的五一有限注册资本。实际上，五一有限收到新股东缴存的 2,916 万元，其中 1,716 万元为用于五一有限增资，剩余 1,200 万元用于支付原持股职工股权转让款，而五一有限实际代为支付股权转让款 2,616 万元，即应形成五一有限对新股东的其他应收款 1,416 万元。

请发行人：

（1）说明上述对于股权转让款和增资款的披露情况是否相互矛盾，上述款项实际支付情况与丰业房地产和五一有限当时的具体合同条款及约定是否存在差异；

（2）披露发行人实际控制人陈军补足 1,416 万元出资的真实原因及合理性，是否存在出资不实、抽逃出资情形；

（3）在招股说明书中披露历次股权变动中存在的股权代持情形，并披露丰业房地产实际股东委托持股及多次对倒股权的原因及合理性，相关股权是否存在纠纷或潜在纠纷；历次股权变动、整体变更及股利分配是否足额缴纳相关税费，是否存在税务处罚风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）说明上述对于股权转让款和增资款的披露情况是否相互矛盾，上述款项实际支付情况与丰业房地产和五一有限当时的具体合同条款及约定是否存在差异

上述对于股权转让款和增资款的披露情况是分别基于注册增资和当时会计处理的角度进行分析，不存在矛盾。最终的结果均是五一有限新股东尚有 1,416 万元没有给到五一有限。根据 2007 年 3 月 30 日签订的《股权转让合同书》，由丰业房地产支付 2,616 万元。股权转让合同的合同目的是交割股权并支付对价。合同实际履行过程中，五一有限原股东获得了股权转让价格并支付了税款，同时转让了股权并办理了工商登记手续；五一有限新股东也实际上获得相应股权。因此，上述股款项实际支付情况与当时具体合同条款及约定不存在实质差异。

（二）披露发行人实际控制人陈军补足 1,416 万元出资的真实原因及合理性，是否存在出资不实、抽逃出资情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“（五）公司股本演变情况”中补充披露如下：

“

3、实际控制人补足出资的原因及合理性

2007年3月28日，五一有限召开股东会审议通过了与丰业房地产的《股权转让方案》，同意将全体股东持有的五一有限100%股权转让给丰业房地产。《股权

转让合同书》签订后，由于本次转让涉及员工人数众多，为更加稳妥、准确、便捷地完成本次股权转让价款的支付，采取由收购方向五一有限转账并由其代为向全体持股职工支付股权转让款的方式。具体过程为：收购方向五一有限缴入2,916.00万元，其中2,616.00万元作为股权转让款由五一有限财务在代扣代缴个人所得税后支付给员工股东。在当时的实际操作中，由于收购方及五一有限的具体操办人员对相关法律知识的学习了解不足，将上述新股东向五一有限缴款用于支付转让价款及本次老股东转让企业整体股权过程错误理解视作五一有限以2,616.00万元向全体原股东进行退股清算，同时新股东缴入的2,916.00万元一部分替换原股东出资额1,200.00万元，剩余部分同时增加注册资本1,716.00万元，并按其缴入的2,916.00万元作为增资后最新的五一有限注册资本（根据广西健业会计师事务所有限公司出具了健业变验字（2007）第028号《验资报告》，确认截至2007年4月29日，五一有限的实收资本为2,916万元）。五一有限当时在财务上也是作调减实收资本、资本公积、盈余公积处理。

2007年5月8日，梧州市工商行政管理局同时核准了五一有限上述股权转让及增资的工商变更登记申请，并向五一有限核发了新的《企业法人营业执照》。本次股权转让及增资完成后，五一有限注册资本为2,916.00万元，陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华分别实际拥有五一有限52.49%、23.82%、10.45%、6.81%、4.26%和2.18%出资额权益。

在发行人上市筹备阶段，中介机构进场后发现上述2007年股权转让及增资存在以下问题：五一有限收到新股东缴入的2,916.00万元中，有2,616.00万元实际是用于代为支付原持股职工股权转让款，从而可能导致本次应增资1,716万元存在不足瑕疵，差额为1,416.00万元。

2017年5月20日，实际控制人陈军与五一有限签署《股东投资协议书》，约定陈军投入货币资金1,416万元作为资本金以补足上述出资，自五一有限取得该资产之日起增加公司资本金，计入资本公积。2017年6月29日，五一有限已收到陈军转入的1,416.00万元。

本次股权转让与增资同时实施的过程中，由于收购方及五一有限具体操办人员理解有误导致增资部分存在出资瑕疵，但该瑕疵并不是股东主观故意所为，不属于故意抽逃出资的违法行为，鉴于实际控制人已经于2017年6月29日将出资

进行了补足，相关瑕疵得到消除，且发行人并未因该出资瑕疵受到过行政处罚，不存在相关纠纷或潜在纠纷，不会对本次发行上市构成法律障碍。

”

（三）在招股说明书中披露历次股权变动中存在的股权代持情形，并披露丰业房地产实际股东委托持股及多次对倒股权的原因及合理性，相关股权是否存在纠纷或潜在纠纷；历次股权变动、整体变更及股利分配是否足额缴纳相关税费，是否存在税务处罚风险。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”中补充披露如下：

“

（五）公司股本演变情况

1、公司自设立以来历次股权变动的情况

序号	时间	事件	内容	股权变动的背景及合理性
1	1965年5月	梧州塑料厂成立	梧州塑料厂创建于1965年，经营范围为制造塑胶制品，为集体企业。	\
2	2001年5月	集体企业改制	梧州塑料厂实现改制，工商登记时实际持股职工437人，其中433人委托工会代为持有股权，彭锦雄、吴洪光、李伟、罗意芳直接持有股权。工商登记实收资本1,200万元，五一塑料厂工会持有76.78%股权，彭锦雄持有11.65%股权，吴洪光持有3.86%股权，李伟持有3.85%股权，罗意芳持有3.86%股权。	为贯彻落实《中共中央关于国有企业改革和发展若干重大问题的决定》、国办发[2000]59号《关于鼓励和促进中小企业发展的若干政策意见》、广西区《企业改革整顿的总体方案》以及梧办[2000]47号《梧州市开放搞活国有中小企业的实施意见》等政策文件，推进和完成梧州市二轻集体企业产权制度的改革。
3	2007年5月	第一次股权转让及第一次增资	五一塑料厂工会、彭锦雄、吴洪光、罗意芳、李伟将其持有公司100%股权份额转让给陈浩桥、陈建文、陈永桥、李四祥、邓伟、莫知翠。公司注册资本由1,200万元增加至2,916万元，由陈建文现金出资904.40万元，陈浩桥现金出资811.60万元。第一次股权转让及第一次增资后，陈浩桥持有34.29%股权，陈永桥持有10.00%股权，	为了招商引资更好地推动企业长远发展，五一有限全部股权拟转让给社会资本，通过市场化比选后，确定丰业房地产为受让方。鉴于收购方丰业房地产系房地产企业，当时受国家对房地产行业宏观调控政策影响，与房地产相关的子公司的融资均会受到限制，为保持五一有限自身融资渠道的通畅以满

序号	时间	事件	内容	股权变动的背景及合理性
			李四祥持有 9.26%股权，邓伟持有 7.88%股权，彭锦雄持有 4.12%股权，莫知翠持有 3.43%股权，陈建文持有 31.02%股权。	足其融资需求，本次股权收购实际由丰业房地产主要股东（或其指派方）作为受让方实施。
4	2007年12月	第二次股权转让	陈浩桥、陈建文、陈永桥、李四祥、邓伟、莫知翠、彭锦雄将其持有公司 100%股权份额转让给丰业投资。第二次股权转让后，丰业投资持有 100%股权。	当时相关银行拟对丰业集团提供授信，需对集团母公司丰业投资合并报表进行评估，为争取较大的集团授信额度，丰业集团决定将五一有限股权并入丰业投资。
5	2008年12月	第二次增资	公司注册资本由 2,916 万元增加至 5,000 万元，公司转增 2,084 万元资本公积、盈余公积作为注册资本。第二次增资后，丰业投资持有 100%股权对应 5,000 万元出资额。	增强公司的股本实力。
6	2008年12月	第三次股权转让	丰业投资将其持有公司 100%股权份额转让给陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华。第三次股权转让后，陈军持有 52.49%股权，甘少林持有 23.82%股权，盘绍南持有 10.45%股权，赵大焕持有 6.81%股权，陈浩桥持有 4.26%股权，陈国华持有 2.18%股权。	由于受银行进一步加强对房地产企业贷款限制及对贷款资金流向管控影响，应相关授信银行要求，为不影响五一有限正常经营融资，五一有限拟由丰业投资持股调整为集团主要自然人股东直接持股。
7	2010年6月	第四次股权转让	陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华将其持有公司 100%股权份额转让给丰业投资。第四次股权转让后，丰业投资持有 100%股权对应 5,000 万元出资额。	由于当时丰业集团与外部投资人洽谈合作对外资产收购事宜，应合作方要求丰业集团拟将五一有限股权注入丰业投资。
8	2012年7月	第五次股权转让	基于仲裁委员会的裁决对前一次股权转让关系予以解除。第五次股权转让后，陈军持有 52.49%股权，甘少林持有 23.82%股权，盘绍南持有 10.45%股权，赵大焕持有 6.81%股权，陈浩桥持有 4.26%股权，陈国华持有 2.18%股权。	由于此前筹划的对外收购合作事宜已终止，同时，2012年，丰业集团重新梳理调整了发展规划及管理思路，按照主营业务突出原则将丰业投资下属部分非房地产业务进行股权剥离，强调不同业务板块各子公司独立自主开展经营。在此背景下，丰业集团拟将五一有限股东调整回原自然人股东持股结构。同时，由于前次同一控制下之间转让尚无支付对价，为降低股权转让税务成本，采取仲裁解决方式将前次股权转让解除，重新调整回前次股权转让前的股权结构。

序号	时间	事件	内容	股权变动的背景及合理性
9	2013年2月	第三次增资	公司注册资本增加至8,000万元人民币，由陈军现金出资1,639.86万元；甘少林现金出资714.51万元；盘绍南现金出资313.50万元；赵大焕现金出资204.21万元；陈浩桥现金出资127.92万元。第三次增资后，陈军持有53.30%股权，甘少林持有23.82%股权，盘绍南持有10.45%股权，赵大焕持有6.81%股权，陈浩桥持有4.26%股权，陈国华持有1.36%股权。	为更好满足五一有限经营发展资金需要，公司股东拟对五一有限按各方所协商比例进行增资。其中陈国华因其个人投资选择原因，考虑到要逐渐退出对五一有限投资，因此其没有参与此次增资。
10	2014年3月	第六次股权转让	陈国华将其持有公司108.75万元股权份额以283万元价格转让给陈军。第六次股权转让后，陈军持有54.66%股权，甘少林持有23.82%股权，盘绍南持有10.45%股权，赵大焕持有6.81%股权，陈浩桥持有4.26%股权。	原股东陈国华因拟投资其他行业的资金需求，决定将其持有的五一有限1.36%股份转让给陈军。
11	2017年11月	第七次股权转让	陈军将其持有公司446.40万元股权份额以1,687.39万元转让给甘少明；陈浩桥将100万元股权份额以378万元转让给盈贯投资；陈浩桥将44.80万元股权份额以169.34万元转让给甘少明；陈浩桥将12.80万元股权份额以48.38万元转让给赵大焕；盘绍南将380万元股权份额以1,436.40万元转让给盈贯投资。第七次股权转让后，陈军持有49.08%股权，甘少林持有23.82%股权，赵大焕持有6.97%股权，甘少明持有6.14%股权，盈贯投资持有6.00%股权，盘绍南持有5.70%股权，陈浩桥持有2.29%股权。	2017年下半年，五一有限拟启动改制工作，全体股东一致同意在股改前完成一轮员工持股计划用以激励核心员工，同时股东陈浩桥、盘绍南考虑到股改后发起人所持股份一年内不能转让及上市运作过程中还将面临更长的股份锁定期限，为满足其个人资金周转需要，拟退出其持有的部分股权，结合拟进行激励的股份数额及陈浩桥、盘绍南拟退出的股份数额之间差额，陈军、陈浩桥、盘绍南将其持有的部分股权予以转让；盈贯投资作为员工持股平台受让部分股权，另外基于看好公司发展前景及投资价值，甘少明、赵大焕通过本轮股权转让新增或增持了公司股权。
12	2017年11月	整体变更为股份有限公司	公司以截至2017年5月31日经审计的账面净资产21,465.14万元，按1:0.3727的比例折为公司股本，整体改制为股份公司，折合的股本总额为8,000万股，账面净资产超过股本总额的13,465.14万元计入资本公积。	基于公司已制定的上市计划，进行股份制改造。

2、集体企业改制相关情况

（1）公司曾经存在的工会持股和委托持股

①工会持股

因五一有限系由集体企业改制设立，实际股东人数不符合当时有效的《公司法》中关于有限责任公司由五十个以下股东出资设立的相关规定，无法按照实际股东持股情况进行工商登记，于是除彭锦雄、吴洪光、李伟、罗意芳外，其他433人将持有的股权委托五一制品厂工会代为持有，以此进行工商登记注册，因此产生了工会持股。五一有限自2001年5月设立以后至2007年5月整体出售期间，工会持股一直存在。

A、工会持股期间五一有限持股变动管理

工会持股期间，公司根据改制方案等文件的相关规定管理、调整股权，具体如下：

序号	改制方案及相关文件的主要内容
1	员工现金认购、配股、置换身份股原则上不得退股，也不得向本公司以外的法人或自然人转让，可在本公司在岗员工范围内转让。员工股东因调动、解除劳动合同、退休、亡故等情况，其股份可由企业按章程的规定进行收购，也可以人离股留，继续以其所拥有的股权享受公司的收益，承担经营风险和负担有限责任。
2	为了有利于公司在改制后的调整运作和平稳过渡，公司成立时拥有现金认购、配股、置换身份股的员工，如果在公司成立后（6个月内）离开公司的，取消配股，退回现金认购、置换身份补偿费。
3	无论何时、何种原因离开公司，取消奖励股（亡故除外）。所给予的奖励股在改制后不随岗位及职务的变动而改变，不得转让、退出，视公司的经营状况，享有收益权和承担风险。当员工退休或亡故时，员工对其持有的奖励股拥有处置、转让、继承的权利。
4	对于接近法定退休年龄（5年内）的员工（女45岁，男50岁），如果在公司改制后（当年内）未能留用的可办理公司内退手续，其置换身份补偿费转入离退休人员保险基金，不能转为股权，即无置换身份股。对于已现金认购的，取消持股资格，退回所出资的金额。
5	对于已经办理公司内退手续的员工，公司根据岗位需要继续留用的，可用其置换身份补偿费的一半入股，即内退返聘的员工置换身份股减半。

公司办公室统一管理股权变动。其中，职工的股权转让，存在两种方式，一是由公司按1元/股回购职工转让的股权，再由公司在全厂范围内按1元/股出售；二是职工与愿意受让股权的职工协商价格转让。两种方式下，双方均需向办公室申请并提供报告，办公室据此登记股权变动信息。根据办公室管理的股东名册核算历年的分红。

B、工会持股期间五一有限实际股份变动情况

（a）未量化股权分配完毕

经五一有限一届四次股东会审议通过，五一有限于2003年2月11日出具了编号为五一公司政字（2003）02号《关于2002年利润分配及未认购股权的处置决议》。根据上述决议，截至2003年2月11日，公司仍有424,841股未被认购，公司决定以0.5元/股的价格在公司在岗员工范围内出售，每人限购1,126股。初次出售后仍剩下的股份，由中层以上人员按原持股比例认购。本次认购的资金直接由公司从应发原持股员工分红中抵扣（有7名员工用现金认购）。至此，改制时尚未量化股权均已分配完毕。

（b）工会持股期间持股的变动情况

由于员工离职、死亡、档案年龄调整、股权转让、量化分配等原因，五一有限工会持股期间每年均存在股权变动情况。2001年5月设立时，公司实际股东人数为437人，经历年股份变动后，截至2007年5月五一有限整体出售时实际股东人数为414人，该期间股东实际持股变化情况如下：

单位：股

序号	职工名称	2001年5月改制设立时		2007年5月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
1	彭锦雄	1,397,930	11.94%	1,406,574	11.72%	8,644
2	吴洪光	463,560	3.96%	467,180	3.89%	3,620
3	李伟	461,440	3.94%	465,898	3.88%	4,458
4	罗意芳	463,030	3.96%	466,646	3.89%	3,616
5	陈小明	325,051	2.78%	352,791	2.94%	27,740
6	汪健琼	38,337	0.33%	39,669	0.33%	1,332
7	利春艳	320,454	2.74%	344,821	2.87%	24,367
8	黄宏	25,681	0.22%	30,007	0.25%	4,326
9	周良葵	29,647	0.25%	31,899	0.27%	2,252
10	唐伟军	19,376	0.17%	20,502	0.17%	1,126
11	何月芳	24,055	0.21%	39,546	0.33%	15,491
12	王荣思	11,901	0.10%	-	-	-11,901
13	陈玉平	37,505	0.32%	38,833	0.32%	1,328
14	曾庆武	15,337	0.13%	16,463	0.14%	1,126

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
15	曾志海	30,634	0.26%	41,620	0.35%	10,986
16	黄淑贤	18,611	0.16%	19,737	0.16%	1,126
17	黎健胜	15,870	0.14%	15,870	0.13%	-
18	蔡乡南	23,290	0.20%	24,416	0.20%	1,126
19	黎耀昭	23,070	0.20%	24,196	0.20%	1,126
20	苏金凤	2,943	0.03%	2,943	0.02%	-
21	叶松禧	24,898	0.21%	26,024	0.22%	1,126
22	莫瑞仙	16,591	0.14%	-	-	-16,591
23	李慧	2,212	0.02%	2,212	0.02%	-
24	钟美明	23,290	0.20%	23,290	0.19%	-
25	陈燕萍	20,274	0.17%	21,400	0.18%	1,126
26	黄新荣	22,705	0.19%	23,831	0.20%	1,126
27	麦木生	23,673	0.20%	24,799	0.21%	1,126
28	罗勤	15,833	0.14%	3,539	0.03%	-12,294
29	钟树简	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
30	陈国莲	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
31	罗毅	23,015	0.20%	24,141	0.20%	1,126
32	莫小华	15,102	0.13%	16,228	0.14%	1,126
33	温洁芳	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
34	韦容芳	13,932	0.12%	15,058	0.13%	1,126
35	彭清霞	2,669	0.02%	9,824	0.08%	7,155
36	孙玉萍	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
37	李丽飞	21,900	0.19%	-	-	-21,900
38	丁美珍	21,773	0.19%	22,899	0.19%	1,126
39	陈少玲	20,365	0.17%	21,491	0.18%	1,126
40	吴丽芬	1,663	0.01%	1,663	0.01%	-
41	梁俏雯	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
42	卢浩昌	25,629	0.22%	26,755	0.22%	1,126
43	黄煜孟	2,632	0.02%	2,632	0.02%	-
44	刘月兰	15,102	0.13%	16,228	0.14%	1,126
45	吴桂珍	18,026	0.15%	-	-	-18,026
46	陈金凤	2,468	0.02%	2,468	0.02%	-

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
47	茹兰芳	2,413	0.02%	9,833	0.08%	7,420
48	陈铭新	22,705	0.19%	23,831	0.20%	1,126
49	周汉泉	26,926	0.23%	28,052	0.23%	1,126
50	岑树贞	2,248	0.02%	2,248	0.02%	-
51	练瑞坤	21,827	0.19%	22,953	0.19%	1,126
52	吴美玲	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
53	戴世鸿	25,245	0.22%	26,371	0.22%	1,126
54	赖杰德	24,350	0.21%	25,476	0.21%	1,126
55	黄权	26,214	0.22%	27,340	0.23%	1,126
56	黎沛芳	1,627	0.01%	1,627	0.01%	-
57	徐喜娜	2,157	0.02%	2,157	0.02%	-
58	何敏	19,707	0.17%	20,833	0.17%	1,126
59	朱秀娟	2,248	0.02%	2,248	0.02%	-
60	陈桦	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
61	崔良玉	44,642	0.38%	60,000	0.50%	15,358
62	卓志杰	27,017	0.23%	28,289	0.24%	1,272
63	胡耀玲	20,866	0.18%	20,866	0.17%	-
64	林惠仙	2,468	0.02%	2,468	0.02%	-
65	李玉莲	15,867	0.14%	40,000	0.33%	24,133
66	余南芳	17,037	0.15%	28,163	0.23%	11,126
67	谭鸣	12,486	0.11%	53,612	0.45%	41,126
68	李毅	11,901	0.10%	13,027	0.11%	1,126
69	曾丽珊	34,846	0.30%	-	-	-34,846
70	何如周	38,897	0.33%	40,233	0.34%	1,336
71	邱越昌	30,406	0.26%	31,532	0.26%	1,126
72	彭树金	20,774	0.18%	20,774	0.17%	-
73	徐楚清	26,979	0.23%	42,411	0.35%	15,432
74	黄志强	21,423	0.18%	22,549	0.19%	1,126
75	梁永森	28,477	0.24%	29,603	0.25%	1,126
76	谢祥志	25,754	0.22%	30,000	0.25%	4,246
77	冼锦标	30,378	0.26%	31,504	0.26%	1,126
78	郑休宁	15,867	0.14%	16,993	0.14%	1,126

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
79	吴桂泉	21,498	0.18%	22,624	0.19%	1,126
80	张小燕	22,650	0.19%	23,776	0.20%	1,126
81	邱小云	20,365	0.17%	21,491	0.18%	1,126
82	冯志英	2,450	0.02%	2,450	0.02%	-
83	黄梅	22,979	0.20%	24,105	0.20%	1,126
84	冯颖	11,627	0.10%	-	-	-11,627
85	黎建新	22,540	0.19%	23,666	0.20%	1,126
86	黄惘琴	21,681	0.19%	21,681	0.18%	-
87	温玉玲	20,950	0.18%	22,076	0.18%	1,126
88	彭燕芳	2,322	0.02%	2,322	0.02%	-
89	刘永祥	25,044	0.21%	26,170	0.22%	1,126
90	任小洁	16,235	0.14%	17,361	0.14%	1,126
91	袁洁贞	21,498	0.18%	35,000	0.29%	13,502
92	黄田华	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
93	吴国雄	21,535	0.18%	22,661	0.19%	1,126
94	张振辉	22,705	0.19%	23,831	0.20%	1,126
95	曹太康	18,806	0.16%	19,932	0.17%	1,126
96	谭志华	20,840	0.18%	21,966	0.18%	1,126
97	陈小惠	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
98	汪恩	7,627	0.07%	-	-	-7,627
99	李先开	46,287	0.40%	46,537	0.39%	250
100	陈浩	27,785	0.24%	60,000	0.50%	32,215
101	林卫星	42,732	0.37%	44,090	0.37%	1,358
102	张锡骥	30,132	0.26%	51,258	0.43%	21,126
103	李丽蓉	24,548	0.21%	35,674	0.30%	11,126
104	欧锦雄	26,888	0.23%	53,888	0.45%	27,000
105	张文昌	22,300	0.19%	-	-	-22,300
106	苏萍	21,469	0.18%	2,724	0.02%	-18,745
107	冼火莲	18,206	0.16%	19,332	0.16%	1,126
108	简杰玲	18,206	0.16%	38,484	0.32%	20,278
109	梁士科	14,697	0.13%	-	-	-14,697
110	欧永宁	26,101	0.22%	-	-	-26,101

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
111	黎荣辉	2,230	0.02%	2,230	0.02%	-
112	刘小霞	38,611	0.33%	39,945	0.33%	1,334
113	刘剑刚	41,675	0.36%	43,025	0.36%	1,350
114	黄婉霞	27,491	0.23%	28,617	0.24%	1,126
115	张炳辉	17,265	0.15%	17,265	0.14%	-
116	江洁萍	20,866	0.18%	2,651	0.02%	-18,215
117	江海茵	20,144	0.17%	21,270	0.18%	1,126
118	杜美玲	24,566	0.21%	25,692	0.21%	1,126
119	彭涛	12,486	0.11%	13,612	0.11%	1,126
120	苏翠芬	14,697	0.13%	25,823	0.22%	11,126
121	谈舒艳	11,901	0.10%	11,901	0.10%	-
122	卓洁云	40,110	0.34%	41,452	0.35%	1,342
123	黄汉坤	29,318	0.25%	-	-	-29,318
124	李志辉	18,791	0.16%	19,917	0.17%	1,126
125	梁威武	42,842	0.37%	44,200	0.37%	1,358
126	麦桂雄	23,982	0.20%	25,108	0.21%	1,126
127	麦桂恒	22,065	0.19%	23,191	0.19%	1,126
128	麦志强	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
129	罗文德	25,044	0.21%	26,170	0.22%	1,126
130	梁贤明	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
131	黄嘉鸿	20,840	0.18%	21,966	0.18%	1,126
132	梁永宁	14,365	0.12%	-	-	-14,365
133	卢汉华	21,974	0.19%	23,100	0.19%	1,126
134	杨焕强	23,216	0.20%	24,342	0.20%	1,126
135	黎强生	15,773	0.13%	16,899	0.14%	1,126
136	李明坚	45,373	0.39%	46,745	0.39%	1,372
137	曾立强	42,406	0.36%	42,634	0.36%	228
138	周格烈	42,790	0.37%	44,146	0.37%	1,356
139	梁仲文	27,381	0.23%	34,507	0.29%	7,126
140	罗依颖	15,282	0.13%	26,408	0.22%	11,126
141	梁红瑚	14,112	0.12%	15,238	0.13%	1,126
142	童金莲	20,464	0.17%	2,779	0.02%	-17,685

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
143	陈国铭	32,297	0.28%	33,423	0.28%	1,126
144	陈志棋	18,791	0.16%	19,917	0.17%	1,126
145	张威	21,094	0.18%	22,220	0.19%	1,126
146	梁国荣	22,282	0.19%	23,408	0.20%	1,126
147	潘明师	16,452	0.14%	17,578	0.15%	1,126
148	严怀玉	15,867	0.14%	16,993	0.14%	1,126
149	杨一升	15,282	0.13%	16,408	0.14%	1,126
150	梁朝勇	15,282	0.13%	16,408	0.14%	1,126
151	马永坚	22,300	0.19%	23,426	0.20%	1,126
152	赵汝初	17,512	0.15%	18,638	0.16%	1,126
153	彭观兴	24,055	0.21%	25,181	0.21%	1,126
154	陈振	14,112	0.12%	-	-	-14,112
155	邝卓强	24,055	0.21%	25,181	0.21%	1,126
156	卢海荣	29,227	0.25%	30,353	0.25%	1,126
157	许建国	27,344	0.23%	28,470	0.24%	1,126
158	谢祥德	26,357	0.23%	27,483	0.23%	1,126
159	张月桂	20,454	0.17%	-	-	-20,454
160	黄保健	29,501	0.25%	30,627	0.26%	1,126
161	李国森	22,300	0.19%	23,426	0.20%	1,126
162	陈国霖	24,329	0.21%	25,455	0.21%	1,126
163	陈劲锋	12,486	0.11%	13,612	0.11%	1,126
164	冯聚	14,167	0.12%	-	-	-14,167
165	叶积华	22,705	0.19%	22,705	0.19%	-
166	余金水	29,245	0.25%	53,523	0.45%	24,278
167	唐超群	20,274	0.17%	21,400	0.18%	1,126
168	林彩霞	23,107	0.20%	24,233	0.20%	1,126
169	邓维陵	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
170	何伟芳	22,650	0.19%	23,776	0.20%	1,126
171	彭燕群	21,425	0.18%	22,551	0.19%	1,126
172	任小萍	24,697	0.21%	17,608	0.15%	-7,089
173	黄树荣	23,290	0.20%	24,416	0.20%	1,126
174	程碧云	16,591	0.14%	2,376	0.02%	-14,215

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
175	叶安宁	12,762	0.11%	13,888	0.12%	1,126
176	简锐	22,083	0.19%	23,209	0.19%	1,126
177	钟锦良	25,501	0.22%	26,627	0.22%	1,126
178	温春玲	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
179	李秋容	18,483	0.16%	19,609	0.16%	1,126
180	韦永坚	27,454	0.23%	-	-	-27,454
181	李美雄	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
182	曾秀莲	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
183	谭玉霞	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
184	余秀英	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
185	朱蕾婕	8,517	0.07%	9,643	0.08%	1,126
186	李天和	26,561	0.23%	27,687	0.23%	1,126
187	郑柏强	37,051	0.32%	37,249	0.31%	198
188	梁惠芳	23,415	0.20%	24,541	0.20%	1,126
189	叶莎	20,336	0.17%	2,651	0.02%	-17,685
190	古玉莲	26,394	0.23%	26,394	0.22%	-
191	梁澄杰	23,290	0.20%	24,416	0.20%	1,126
192	吴业荣	18,240	0.16%	19,366	0.16%	1,126
193	谢志荣	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
194	黎滴儿	24,459	0.21%	25,585	0.21%	1,126
195	谭兆祥	25,629	0.22%	26,755	0.22%	1,126
196	吴镜强	17,441	0.15%	18,567	0.15%	1,126
197	麦朝森	2,285	0.02%	2,285	0.02%	-
198	吴奕威	9,687	0.08%	9,687	0.08%	-
199	李威南	25,903	0.22%	27,029	0.23%	1,126
200	李秀珍	2,450	0.02%	9,870	0.08%	7,420
201	李金莲	2,340	0.02%	10,290	0.09%	7,950
202	谢佳荣	25,629	0.22%	26,755	0.22%	1,126
203	谭建荣	20,895	0.18%	20,895	0.17%	-
204	胡嘉鹏	21,261	0.18%	22,387	0.19%	1,126
205	何志强	18,026	0.15%	18,026	0.15%	-
206	简绍麟	23,216	0.20%	24,342	0.20%	1,126

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
207	伍耀文	19,940	0.17%	19,940	0.17%	-
208	唐壮庆	7,682	0.07%	7,682	0.06%	-
209	彭锦明	10,271	0.09%	11,397	0.09%	1,126
210	尹威贤	13,932	0.12%	13,932	0.12%	-
211	关毓萍	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
212	郭兹华	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
213	梁志才	25,373	0.22%	26,499	0.22%	1,126
214	梁松安	24,459	0.21%	25,585	0.21%	1,126
215	黎维宁	19,707	0.17%	20,833	0.17%	1,126
216	黎斌	11,008	0.09%	12,134	0.10%	1,126
217	杨建中	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
218	覃军	15,613	0.13%	16,739	0.14%	1,126
219	黄强	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
220	黄秀萍	20,329	0.17%	21,455	0.18%	1,126
221	梁虹	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
222	胡惠莲	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
223	黄树忠	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
224	陈广权	20,365	0.17%	21,491	0.18%	1,126
225	易万明	13,932	0.12%	-	-	-13,932
226	邓建华	15,687	0.13%	-	-	-15,687
227	黎旭权	8,120	0.07%	9,246	0.08%	1,126
228	余北雄	18,026	0.15%	18,026	0.15%	-
229	林燕坚	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
230	黄敬志	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
231	李汉贤	7,791	0.07%	8,917	0.07%	1,126
232	黄冠莲	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
233	茹丽芳	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
234	魏华超	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
235	甘焕新	17,386	0.15%	17,386	0.14%	-
236	严伟强	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
237	傅忠诚	14,517	0.12%	15,643	0.13%	1,126
238	肖远	11,593	0.10%	12,719	0.11%	1,126

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
239	凌肇深	24,240	0.21%	25,366	0.21%	1,126
240	苏能忠	7,627	0.07%	8,753	0.07%	1,126
241	罗雪梅	20,274	0.17%	21,400	0.18%	1,126
242	王丽霞	2,120	0.02%	7,950	0.07%	5,830
243	冯梧平	20,365	0.17%	21,491	0.18%	1,126
244	苏国明	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
245	邝卓文	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
246	梁兴强	13,932	0.12%	-	-	-13,932
247	高志坤	8,120	0.07%	9,246	0.08%	1,126
248	岑金弟	7,517	0.06%	8,643	0.07%	1,126
249	陈火桂	8,120	0.07%	9,246	0.08%	1,126
250	黄景有	27,584	0.24%	28,710	0.24%	1,126
251	朱昌平	22,083	0.19%	23,209	0.19%	1,126
252	邓汉荣	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
253	林美琼	21,261	0.18%	21,261	0.18%	-
254	房瑞琪	12,026	0.10%	13,152	0.11%	1,126
255	孙建生	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
256	何振明	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
257	魏少丽	2,468	0.02%	2,468	0.02%	-
258	陈秀贞	2,102	0.02%	2,102	0.02%	-
259	李惠珍	22,650	0.19%	23,776	0.20%	1,126
260	霍容仙	9,870	0.08%	9,870	0.08%	-
261	张鉴铭	22,120	0.19%	23,246	0.19%	1,126
262	李国强	18,008	0.15%	19,134	0.16%	1,126
263	区宇生	25,044	0.21%	25,044	0.21%	-
264	古国鼎	20,128	0.17%	21,254	0.18%	1,126
265	易富全	12,467	0.11%	-	-	-12,467
266	区美锦	36,683	0.31%	38,005	0.32%	1,322
267	朱锦棠	29,019	0.25%	30,145	0.25%	1,126
268	朱雪珍	24,055	0.21%	41,994	0.35%	17,939
269	黄启秋	42,771	0.37%	44,125	0.37%	1,354
270	黄爱民	16,397	0.14%	15,896	0.13%	-501

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
271	林燕霞	2,651	0.02%	2,651	0.02%	-
272	卢水仙	2,632	0.02%	2,632	0.02%	-
273	陈桂荣	22,650	0.19%	23,776	0.20%	1,126
274	陈汝江	26,104	0.22%	27,230	0.23%	1,126
275	彭瑞豪	22,668	0.19%	23,794	0.20%	1,126
276	冼旭文	23,673	0.20%	24,799	0.21%	1,126
277	苏金水	22,120	0.19%	23,246	0.19%	1,126
278	张君贤	25,629	0.22%	26,755	0.22%	1,126
279	欧阳天明	20,365	0.17%	21,491	0.18%	1,126
280	梁辉权	23,107	0.20%	24,233	0.20%	1,126
281	黄卫波	23,216	0.20%	38,648	0.32%	15,432
282	黄达荣	22,650	0.19%	23,776	0.20%	1,126
283	陈铭珠	23,874	0.20%	25,000	0.21%	1,126
284	黄家成	23,874	0.20%	25,000	0.21%	1,126
285	梁东兴	24,916	0.21%	26,042	0.22%	1,126
286	黄沛锋	11,593	0.10%	12,719	0.11%	1,126
287	梁锦全	24,898	0.21%	26,024	0.22%	1,126
288	李文福	21,974	0.19%	23,100	0.19%	1,126
289	张梅芳	23,216	0.20%	24,342	0.20%	1,126
290	高雪燕	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
291	李秀兰	22,065	0.19%	23,191	0.19%	1,126
292	常淑玮	20,365	0.17%	21,491	0.18%	1,126
293	蒙雪珠	8,910	0.08%	8,910	0.07%	-
294	梁仕添	24,806	0.21%	25,932	0.22%	1,126
295	黎苍雄	24,806	0.21%	25,932	0.22%	1,126
296	苏瑞芳	21,937	0.19%	21,937	0.18%	-
297	李秀群	2,376	0.02%	10,591	0.09%	8,215
298	李丽仙	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
299	郭秋莲	15,294	0.13%	2,139	0.02%	-13,155
300	李镇林	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
301	陈爱玲	22,705	0.19%	23,831	0.20%	1,126
302	覃召强	21,974	0.19%	23,100	0.19%	1,126

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
303	古云飞	25,044	0.21%	26,170	0.22%	1,126
304	周耿雄	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
305	邱小宁	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
306	张少芳	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
307	李筱清	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
308	陈玉珍	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
309	李锦莲	16,701	0.14%	16,701	0.14%	-
310	欧隐荣	2,413	0.02%	2,413	0.02%	-
311	张丽珍	23,874	0.20%	-	-	-23,874
312	陈珍莲	23,874	0.20%	-	-	-23,874
313	严秀芬	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
314	苏金球	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
315	黄伟源	23,162	0.20%	24,288	0.20%	1,126
316	张日生	11,008	0.09%	12,134	0.10%	1,126
317	温惠娟	16,235	0.14%	17,361	0.14%	1,126
318	黄金彩	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
319	梁妙玲	19,707	0.17%	20,833	0.17%	1,126
320	李小雄	19,780	0.17%	-	-	-19,780
321	顾敏丽	16,271	0.14%	-	-	-16,271
322	黄转好	16,747	0.14%	17,873	0.15%	1,126
323	梁永泉	20,950	0.18%	22,076	0.18%	1,126
324	李雄坤	24,806	0.21%	25,932	0.22%	1,126
325	赖健丽	13,932	0.12%	15,058	0.13%	1,126
326	张昭平	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
327	李少贞	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
328	梁碧影	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
329	吴天美	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
330	蔡显萍	21,425	0.18%	22,551	0.19%	1,126
331	曾庆兴	22,065	0.19%	23,191	0.19%	1,126
332	刘惠莲	20,274	0.17%	21,400	0.18%	1,126
333	黄耀光	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
334	陈世雄	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
335	钟佩文	9,860	0.08%	-	-	-9,860
336	何转娣	19,707	0.17%	20,833	0.17%	1,126
337	陈丽清	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
338	余国珍	19,196	0.16%	20,322	0.17%	1,126
339	冯瑞莲	19,707	0.17%	20,833	0.17%	1,126
340	李雪兰	14,517	0.12%	15,643	0.13%	1,126
341	王绣云	23,107	0.20%	24,233	0.20%	1,126
342	区伟祥	20,840	0.18%	21,966	0.18%	1,126
343	李颖聪	11,008	0.09%	12,134	0.10%	1,126
344	谢玉华	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
345	陈燕华	16,253	0.14%	17,379	0.14%	1,126
346	杨秀琴	15,102	0.13%	16,228	0.14%	1,126
347	郑沛玲	22,467	0.19%	22,467	0.19%	-
348	孙善美	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
349	陈桂全	24,459	0.21%	25,585	0.21%	1,126
350	李玉婵	12,026	0.10%	13,152	0.11%	1,126
351	温庆珍	1,682	0.01%	5,657	0.05%	3,975
352	梁汉坤	20,950	0.18%	22,076	0.18%	1,126
353	梁伟超	8,212	0.07%	9,338	0.08%	1,126
354	唐继循	8,778	0.07%	9,904	0.08%	1,126
355	温柱泉	23,107	0.20%	24,233	0.20%	1,126
356	梁子亮	20,840	0.18%	21,966	0.18%	1,126
357	刘志明	17,441	0.15%	18,567	0.15%	1,126
358	朱仲乔	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
359	黄毅	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
360	罗林	11,629	0.10%	12,755	0.11%	1,126
361	覃树先	11,629	0.10%	12,755	0.11%	1,126
362	陆卫春	11,629	0.10%	-	-	-11,629
363	欧丽凤	11,629	0.10%	12,755	0.11%	1,126
364	黄卢秋	17,752	0.15%	18,878	0.16%	1,126
365	黄树海	17,566	0.15%	18,692	0.16%	1,126
366	郭洁弟	37,003	0.32%	66,871	0.56%	29,868

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
367	邝锦昌	23,482	0.20%	58,282	0.49%	34,800
368	韦瑞明	20,904	0.18%	22,030	0.18%	1,126
369	杨玉玲	2,577	0.02%	2,577	0.02%	-
370	邬群莲	18,791	0.16%	30,000	0.25%	11,209
371	彭伟铭	10,697	0.09%	10,697	0.09%	-
372	谈耀光	27,968	0.24%	29,094	0.24%	1,126
373	黎卓林	22,065	0.19%	23,191	0.19%	1,126
374	张成汉	22,065	0.19%	23,191	0.19%	1,126
375	杨洪新	23,801	0.20%	24,927	0.21%	1,126
376	李宝荣	22,120	0.19%	22,120	0.18%	-
377	邓俊荣	21,968	0.19%	23,094	0.19%	1,126
378	梁汉强	15,498	0.13%	16,624	0.14%	1,126
379	黄燕霞	2,157	0.02%	15,937	0.13%	13,780
380	陈雪群	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
381	陈婉燕	17,874	0.15%	17,874	0.15%	-
382	聂大妹	23,052	0.20%	24,178	0.20%	1,126
383	徐燕珍	2,413	0.02%	2,413	0.02%	-
384	黄树莲	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
385	邓燕萍	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
386	卢美容	19,141	0.16%	20,267	0.17%	1,126
387	吴妹妹	23,290	0.20%	23,290	0.19%	-
388	李红英	21,937	0.19%	23,063	0.19%	1,126
389	严伟间	18,611	0.16%	19,737	0.16%	1,126
390	彭秀玲	15,687	0.13%	16,813	0.14%	1,126
391	曾小玲	17,441	0.15%	18,567	0.15%	1,126
392	郭少凤	14,274	0.12%	14,274	0.12%	-
393	梁桂珍	21,389	0.18%	22,515	0.19%	1,126
394	张燕清	13,932	0.12%	15,058	0.13%	1,126
395	杨继芳	16,271	0.14%	17,397	0.14%	1,126
396	何一英	1,517	0.01%	1,517	0.01%	-
397	黄丽珍	1,700	0.01%	1,700	0.01%	-
398	李洁华	1,663	0.01%	1,663	0.01%	-

序号	职工名称	2001 年 5 月改制设立时		2007 年 5 月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
399	冯嘉炽	19,227	0.16%	20,353	0.17%	1,126
400	林志文	24,093	0.21%	25,219	0.21%	1,126
401	游可强	19,561	0.17%	20,687	0.17%	1,126
402	钟丽靖	15,102	0.13%	16,228	0.14%	1,126
403	吴国惠	22,394	0.19%	23,520	0.20%	1,126
404	梁镇坤	40,823	0.35%	-	-	-40,823
405	曾应崎	32,270	0.28%	-	-	-32,270
406	苏炳坤	28,934	0.25%	30,060	0.25%	1,126
407	林洪民	1,791	0.02%	1,791	0.01%	-
408	吴爱玲	16,591	0.14%	17,717	0.15%	1,126
409	苏碧秋	2,614	0.02%	2,614	0.02%	-
410	梁重洲	24,916	0.21%	26,042	0.22%	1,126
411	梁勇	23,290	0.20%	24,416	0.20%	1,126
412	曾振德	21,974	0.19%	23,100	0.19%	1,126
413	邱凤华	19,780	0.17%	20,906	0.17%	1,126
414	廖之田	26,104	0.22%	27,230	0.23%	1,126
415	黄振雄	25,044	0.21%	26,170	0.22%	1,126
416	李业靖	18,026	0.15%	19,152	0.16%	1,126
417	曾伟雄	22,065	0.19%	23,191	0.19%	1,126
418	李国梅	2,669	0.02%	2,669	0.02%	-
419	梁伟明	2,669	0.02%	2,669	0.02%	-
420	汤润林	22,540	0.19%	23,666	0.20%	1,126
421	麦明济	25,044	0.21%	26,170	0.22%	1,126
422	潘琳	9,838	0.08%	10,964	0.09%	1,126
423	陈锡	8,796	0.08%	9,922	0.08%	1,126
424	冯美莲	21,407	0.18%	22,533	0.19%	1,126
425	陈汝延	26,214	0.22%	27,340	0.23%	1,126
426	黎品华	20,128	0.17%	21,254	0.18%	1,126
427	蔡伍安	24,093	0.21%	25,219	0.21%	1,126
428	何应波	21,827	0.19%	22,953	0.19%	1,126
429	许健辉	25,227	0.22%	25,227	0.21%	-
430	苏伟文	22,394	0.19%	23,520	0.20%	1,126

序号	职工名称	2001年5月改制设立时		2007年5月整体出售时		持股数额变化
		实际持股数额	比例	实际持股数额	比例	
431	唐雪芳	1,737	0.01%	1,737	0.01%	-
432	李立心	20,694	0.18%	21,820	0.18%	1,126
433	黄伟鸿	21,827	0.19%	22,953	0.19%	1,126
434	莫森荣	24,660	0.21%	25,786	0.21%	1,126
435	莫丽荣	1,700	0.01%	-	-	-1,700
436	陶丽英	11,629	0.10%	12,755	0.11%	1,126
437	钟结珊	9,838	0.08%	10,964	0.09%	1,126
438	邓素娜	-	-	1,126	0.01%	1,126
439	扈廷勇	-	-	13,126	0.11%	13,126
440	吴敏	-	-	10,000	0.08%	10,000
441	吴新力	-	-	11,126	0.09%	11,126
442	冼伯祥	-	-	1,126	0.01%	1,126
443	黄毓浩	-	-	12,786	0.11%	12,786
合计		11,706,062	100.00%	12,000,000	100.00%	293,938

（c）历史持股职工的确权

截至本招股说明书签署日，已通过访谈及签署确认函核查确权的股权金额为988.40万元，占2007年股权转让时持有股权总额达82.37%；已核查人数308人，占2007年股权转让时持股人数达74.40%，上述已核查职工股东确认：本人在2001年改制至2007年公司整体出售期间委托工会持有的五一有限股权不存在代其他单位或自然人持有的情形。本人持有股权期间的历年分红均已结清，与五一有限不存在纠纷或潜在的纠纷。本人历次股权认购、转让或退出（含整体出售）均为本人真实的意思表示，股权转让价款均已结清，不存在纠纷或潜在的纠纷。同时，公司在《广西日报》和《梧州日报》等主要报纸上刊登了《公司股权变更公告》，对公司自成立以来历次股权变动所形成的上述现有股权情况进行公示，并无人员反映对历史持股情况持有异议。自然人股东股权变动具有真实性，股权不存在争议或潜在纠纷。

②委托持股

在2007年5月五一有限的第一次股权转让及第一次增资中，原拟受让方丰业房地产的实际主要股东陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华为避

免因其投资的房地产开发业务受国家调控从而对五一有限未来银行融资产生不利影响，故委托陈浩桥（其中4.26%股权为个人实际出资，剩余部分股权即30.03%系代持）、陈建文、陈永桥、李四祥、邓伟、莫知翠代其持有五一有限股权。同时，也为了确保收购后五一有限经营管理稳定，经协商，由时任公司法定代表人、董事长兼总经理的彭锦雄代持公司部分股权。

A、代持的资金来源

陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华分别按照52.49%、23.82%、10.45%、6.81%、4.26%和2.18%的比例实际出资并委托陈浩桥、陈建文、陈永桥、李四祥、邓伟、莫知翠和彭锦雄持有五一有限股权。

B、委托持股的还原

2007年12月20日，五一有限作出股东会决议，同意陈浩桥、陈建文、陈永桥、李四祥、邓伟、彭锦雄、莫知翠将其持有的股权份额转让给丰业投资。同日，上述人员分别与丰业投资签署了《股权转（受）让书》。2007年12月26日，五一有限完成本次股权转让工商变更登记。

丰业投资当时是由陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华实际持有的公司，陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华分别的持股比例为52.49%、23.82%、10.45%、6.81%、4.26%和2.18%，与他们对五一有限的持股比例一致，此次转让不涉及股权对价支付。至此，丰业投资成为了五一有限唯一股东，陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华分别按照52.49%、23.82%、10.45%、6.81%、4.26%和2.18%持股比例实际拥有五一有限股权权益。至此，五一有限委托持股解除完成。

2018年9月19日，陈浩桥、陈永桥、李四祥、莫知翠、彭锦雄、邓伟签署了《委托持股关系解除协议》，确认上述人员的代持行为属实，代持关系的解除不存在纠纷或潜在纠纷。

除上述工会持股和委托持股外，公司不存在其他工会持股、职工直接持股、信托持股、委托持股的情形。

4、历次股权变动、整体变更及股利分配的纳税情况

（1）发行人历次股权转让及股份公司设立的纳税情况

时间	股权变动情况	定价及转让价格情况	转让价格是否低于每股净资产	纳税情况	是否存在税收风险
2007 年 5 月	五一有限第一次股权转让：五一有限持股职工将 100%股权转让给丰业房地产主要股东的指派方陈浩桥、陈永桥、李四祥、邓伟、莫知翠、彭锦雄	以五一有限 2016 年末净资产值为基础并结合参考市场交易情况经交易双方谈判协商确定，转让价格为 2.18 元/股，转让价款为 2,616 万元	否	1、五一有限已按 20%税率代扣代缴持股职工个人所得税； 2、股权转让双方未缴纳印花税	是，股权转让双方未缴纳印花税
2007 年 12 月	五一有限第二次股权转让：五一有限全体股东将所持五一有限全部股权转让给丰业投资	本次为股权代持的还原，未支付价款	价格为零，低于 2007 年 12 月 31 日的每注册资本净资产为 1.30 元	1、不涉及个人所得税[1]； 2、股权转让双方未缴纳印花税	是，股权转让双方未缴纳印花税
2008 年 12 月	五一有限第三次股权转让：丰业投资将其持有的五一有限股权份额转让给陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华	本次转让实际为同一股权结构下的转让，未支付价款，不涉及定价	价格为零，低于 2008 年 12 月 31 日的每注册资本净资产为 1.39 元	1、不涉及个人所得税； 2、股权转让双方未缴纳印花税	是，股权转让双方未缴纳印花税
2010 年 6 月	五一有限第四次股权转让：五一有限全体股东将所持五一有限全部股权转让给丰业投资	本次转让实际为同一股权结构下的转让，未支付价款，不涉及定价	价格为零，低于 2009 年 12 月 31 日的每注册资本净资产为 1.97 元，2010 年 12 月 31 日的每注册资本净资产为 2.54 元	1、不涉及个人所得税[1]； 2、股权转让双方未缴纳印花税	是，股权转让双方未缴纳印花税
2012 年 7 月	五一有限第五次股权转让：根据梧州仲裁委员会出具（2012）梧仲裁字第 7 号《裁决书》，解除五一有限前一次股权转让签订的《广西梧州五一塑料制品有限公司股权转让书》，丰业投资将 100%股权分别退还给陈军、甘少林、陈浩桥、陈国华、盘绍南和	通过仲裁裁决方式对上次股权转让进行解除，未支付价款，不涉及定价	价格为零，低于 2012 年 12 月 31 日的每注册资本净资产为 3.51 元	不涉及	根据《关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》（国家税务总局公告 2010 第 27 号），系基于仲裁委员会的裁决而对前一次股权转让关

时间	股权变动情况	定价及转让价格情况	转让价格是否低于每股净资产	纳税情况	是否存在税收风险
	赵大焕				系解除，不涉及因股权转让产生的企业所得税
2014 年 3 月	五一有限第六次股权转让：陈国华将其所持有五一有限 108.75 万元股权份额以 283 万元转让给陈军。转让价格为 2.60 元/股	参考经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计确定的五一有限截至 2013 年 12 月 31 日的净资产 2.60 元/股，经双方协商确定转让价格为 2.60 元/股	否	1、股权转让方已按规定缴纳个人所得税； 2、股权转让双方已按规定缴纳印花税	否
2017 年 11 月	五一有限第七次股权转让：陈军转让 446.40 万元股权给甘少明；陈浩桥转让 44.80 万元股权给甘少明；盘绍南转让 380 万元股权给盈贯投资；陈浩桥转让 100 万元股权给盈贯投资；陈浩桥转让 12.80 万元股权给赵大焕，转让价格为 3.78 元/股	参考经大华审计确定的五一有限截至 2017 年 5 月 31 日的净资产 2.675 元/股以及中联资产评估集团有限公司评估确定的截至 2017 年 5 月 31 日净资产 3.78 元/股，经双方协商确定转让价格为 3.78 元/股	否	1、股权转让方已按规定缴纳个人所得税； 2、股权转让双方已按规定缴纳印花税	否
2017 年 11 月	五一有限整体变更为股份有限公司，折合的股本总额为 8,000 万股，账面净资产超过股本总额的 13,465.14 万元计入资本公积	以截至 2017 年 5 月 31 日经大华审计的账面净资产 21,465.14 万元，按 1:0.3727 的比例折为股本，折股价格 1 元/股	-	自然人股东不涉及缴纳个人所得税[2]	否

注 1：《关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》（国家税务总局公告 2010 第 27 号）于 2010 年 12 月 14 日发布，并于公告发布之日起 30 日后施行。根据该规定，自然人转让所投资企业股权（份）取得所得，按照公平交易价格计算并确定计税依据，计税依据明显偏低且无正当理由的，主管税务机关可采用本公告列举的方法核定。2007 年 12 月、2010 年 6 月两次股权转让时间发生在该规定实施前，不适用该规定。同时，对于 2010 年 6 月股权转让，后通过仲裁裁决方式对该次股权转让进行解除，根据《国家税务总局关于纳税人收回转让的股权征收个人所得税问题的批复（国税函[2005]130 号）》，可以仲裁的形式解除股权转让合同而免于缴纳个人所得税；

注 2：2017 年 9 月 27 日，大华会计师事务所出具大华审字[2017]008076 号《审计报告》，确认截至 2017 年 5 月 31 日，五一有限经审计的净资产

值为 21,465.14 万元。其中，资本公积为 590.17 万元；盈余公积为 2,508.36 万元；未分配利润为 10,366.61 万元。股份公司设立前五一有限注册资本为 8,000 万元，公司在整体变更设立股份有限公司时，折合的股本总额为 8,000 万股，账面净资产超过股本总额的 13,465.14 万元计入资本公积。本次整体变更，公司股本未发生变化，资本公积、盈余公积、未分配利润未转增股本，实际未作分配，不涉及缴纳个人所得税。

（2）股利分配的纳税情况

序号	股利分配情况	纳税情况及依据
1	2001 年度股利分配，分配税前利润 682,580 元，个人所得税为 83,982 元	2002 年 3 月的《税收缴款通知书》，确认公司已代扣代缴个人所得税
2	2002 年度股利分配，分配税前利润 1,365,085 元，个人所得税为 273,014 元	2003 年 3 月的《税收缴款通知书》，确认公司已代扣代缴个人所得税
3	2003 年度股利分配，分配税前利润 1,079,560 元，个人所得税为 215,894 元	2004 年 3 月的《税收缴款通知书》，确认公司已代扣代缴个人所得税
4	2004 年度股利分配，分配税前利润 1,487,639 元，个人所得税为 297,511 元	2005 年 2 月的《税收缴款通知书》，确认公司已代扣代缴个人所得税
5	2005 年度股利分配，分配税前利润 3,247,531 元，个人所得税为 649,503 元	2006 年 3 月的《税收缴款通知书》，确认公司已代扣代缴个人所得税
6	2006 年度股利分配，分配税前利润 4,194,308 元，个人所得税为 838,862 元	2007 年 8 月的《税收缴款通知书》，确认公司已代扣代缴个人所得税
7	2008 年 12 月，公司资本公积、盈余公积转增实收资本	转增时的股东为丰业投资，根据《企业所得税法（2007）》“第二十六条 企业的下列收入为免税收入：（二）符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益”，无需缴纳企业所得税
8	2016 年 4 月，公司对截至 2015 年 12 月 31 日累计的未分配利润进行分配，分配税前利润为 102,400,000 元，个人所得税为 20,480,000 元	2016 年 8 月的《税收完税证明》，确认公司已代扣代缴个人所得税
9	2016 年度股利分配，分配税前利润 44,000,000 元，个人所得税为 8,800,000 元	2017 年 6 月的《税收完税证明》，确认公司已代扣代缴个人所得税

针对上述历次股权转让、股份公司设立及股利分配可能的税务风险，公司实际控制人陈军承诺：‘若日后因发行人历次股权转让、整体变更为股份有限公司、历次利润分配等事项导致税务机关依法追缴相关税款或费用，由本人承担由此造成的一切责任和费用。如给五一管业造成损失的，本人承诺负责赔偿相应损失。’

公司历次股权转让中股权转让相关方存在未缴纳印花税情况，该部分涉及的金额较小，除此以外，历次股权转让、整体变更为股份有限公司、历次利润分配所涉及的个人所得税款均已缴纳。历次股权转让中涉及到股权转让价格低于每元注册资本对应净资产的情形，但不存在被税务监管部门因此而核定征收税款的风险。针对发行人历次股权转让、股份公司设立及股利分配可能导致的税务风险，实际控制人已出具由其负责承担相应损失的承诺。因此，不会对发行人本次发行上市构成实质性的法律障碍。

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅五一有限的工商内档、账务处理及原始凭证、代扣代缴纳税凭证，访谈发行人现有股东、历史持股职工，取得实际控制人投资款、补足款银行进账凭证、转让对价的银行支付凭证，了解五一有限代为向全体持股职工支付股权转让款以及由此造成的出资瑕疵的原因，并确认实际控制人已补足；

2、查阅五一有限的工商内档、代扣代缴纳税凭证、银行转账账凭证，访谈当时主管部门经办集体企业改制的经办人员、改制时的管理层和持股职工，并取得相关职工股东出具股权确认函，在当地报纸发布关于现有股权结构的公告等，确认通过工会持股的历史持股职工股权变动具有真实性，股权不存在争议或潜在纠纷；

3、访谈代持人员陈浩桥、陈永桥、李四祥、莫知翠、彭锦雄、邓伟及实际持股股东陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥、陈国华，查阅发行人工商内档，取得委托持股解除协议，了解 2007 年股权转让由自然人股东代丰业房地产持有股份的背景，确认不存在股权纠纷或潜在纠纷、规避法律监管以及其他信托持股、委托持股等情形；

4、访谈当时的股东陈军、甘少林、盘绍南、赵大焕、陈浩桥及陈国华，查阅发行人工商内档和仲裁裁决书等文件，了解丰业投资与自然人股东之间来回转让股权以及在 2012 年通过仲裁解除相关股权转让合同的真实原因，确认相关股权不存在争议或潜在纠纷；

5、查阅发行人历次股权转让、整体变更为股份有限公司的工商内档、股权转让协议、股权转让对价和股利分配的会计凭证、银行凭证及纳税凭证、转让期间的财务报告以及相关税务政策法规等，取得实际控制人出具的关于承担税务风险的承诺，分析判断发行人或股东是否存在潜在的税务风险及其对发行人的实质影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、采取由收购方向五一有限转账并由其代为向全体持股职工支付股权转让款的方式考虑了本次转让涉及员工人数众多，具有合理性；本次股权转让与增资同时实施的过程中，由于收购方及五一有限具体操办人员理解有误导致增资部分存在出资瑕疵，但该瑕疵并不是股东主观故意所为，不属于故意抽逃出资的违法行为，该出资瑕疵已补足，相关瑕疵得到消除，且发行人并未因该出资瑕疵受到过行政处罚，不存在相关纠纷或潜在纠纷，不会对本次发行上市构成法律障碍；

2、除前述的工会持股和委托持股外，发行人不存在其他工会持股、职工直接持股、信托持股、委托持股的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

3、丰业投资与自然人股东之间多次来回转让五一有限股权过程中，五一有限穿透的实际股东结构均未发生变更，其与自然人股东之间的股权转让或调整是为了更好满足实操中银行机构融资政策环境和条件及自身经营发展规划需要，不存在为了规避大额负债或法律监管的情况，相关股东对发行人的股权不存在争议或潜在纠纷；

4、发行人历次股权转让中股权转让相关方存在未缴纳印花税情况，该部分涉及的金额较小，除此以外，历次股权转让、整体变更为股份有限公司、历次利润分配所涉及的个人所得税款均已缴纳。历次股权转让中涉及到股权转让价格低于每元注册资本对应净资产的情形，但不存在被税务监管部门因此而核定征收税款的风险。针对发行人历次股权转让、股份公司设立及股利分配可能导致的税务风险，实际控制人已出具由其负责承担相应损失的承诺。因此，不会对发行人本次发行上市构成实质性的法律障碍。

22. 关于子公司环球新材料

申报材料显示：

（1）发行人 2011 年收购环球新材料，2016 年向关联方转让环球新材料股权，并回购其生产设备。2017 年，发行人租赁环球新材料的简易仓库和露天堆场，租赁期限为 2017 年 12 月 20 日至 2018 年 12 月 30 日。

（2）2016 年 4 月，发行人将其持有的环球新材料 100%股权以 1,800 万元价格转让给永业实业。截至评估基准日 2016 年 3 月 31 日，环球新材料净资产（股

东全部权益）账面价值 105.69 万元，评估值 1,209.83 万元。此次转让以母公司对环球新材料长期股权投资账面值 1,800.00 万元定价，交易价格大于评估值。

（3）2016 年发行人向环球新材料出售钱鉴路 56 号土地使用权和厂房并于 2017 年回购；2018 年发行人向广西恒置资产管理有限公司（以下简称广西恒置资管）出售钱鉴路 56 号土地使用权和厂房。

请发行人披露出售环球新材料股权、回购其生产设备、租赁其场地等关联交易定价是否公允，向环球新材料出售、回购钱鉴路 56 号土地使用权和厂房的交易定价是否公允，发行人与上述交易相关评估机构及广西恒置资管是否存在关联关系，上述交易是否存在利益输送。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

请发行人披露出售环球新材料股权、回购其生产设备、租赁其场地等关联交易定价是否公允，向环球新材料出售、回购钱鉴路 56 号土地使用权和厂房的交易定价是否公允，发行人与上述交易相关评估机构及广西恒置资管是否存在关联关系，上述交易是否存在利益输送

（一）发行人出售环球新材料股权和回购其生产设备

2016 年 4 月，发行人基于整合、优化业务、资产及组织架构体系等目的，决定将所持环球新材料全部股权转让给永业实业，同时发行人以账面净值 1,257.85 万元作价向环球新材料购回与塑料管道业务相关的生产设备重新调整用于发行人“刚柔”品牌主打产品生产。本次转让完成后，环球新材料不再从事塑料管道业务生产经营，发行人所有产品均集中在母公司一个主体进行生产和运营。

根据中联资产评估集团广西有限公司出具的中联桂评报字【2016】第 0092 号《梧州市环球新材料科技有限公司股东拟转让股权涉及的股东全部权益评估项目资产评估报告》，截至 2016 年 3 月 31 日，环球新材料发行人净资产（股东全部权益）账面价值 105.69 万元，评估值 1,209.83 万元。本次转让以母公司对环球新材料长期股权投资账面值 1,800.00 万元为定价，交易价格大于评估值

1,209.83 万元的差额 590.17 万元计入公司资本公积，对公司扣除非经常性损益后的净利润无影响，该交易不存在损害公司及股东利益的情况，交易定价公允。

发行人以账面净值向环球新材料回购生产设备，由于上述设备均在正常使用中已根据使用年限计提了折旧，评估增值或减值的可能性较小，公司以账面净值转让，交易价格公允。

（二）发行人租赁环球新材料场地

2017 年 12 月 7 日，发行人为应对生产经营场地面积不足问题，与环球新材料签订租赁协议，公司租赁环球新材料的简易仓库和露天堆场，租赁期限为 2017 年 12 月 20 日至 2018 年 12 月 30 日，其中租赁简易仓库面积 1,900 平方米、单价 6 元/平方米，露天堆场 6,800 平方米，单价 3 元/平方米，2017 年和 2018 年向环球材料分别支付租金 0.95 万元和 32.41 万元。由于上述租赁价格与发行人周边房屋租赁价格基本一致，交易价格公允。

（三）发行人向环球新材料出售和回购钱鉴路 56 号土地使用权和厂房

2016 年 4 月，发行人将环球新材料 100%股权转让给永业实业后，同时也将持有闲置的土地及房屋产权（钱鉴路 56 号土地使用权和厂房）一并转让给环球新材料。

根据广西祥浩土地房地产评估有限公司出具的桂祥房估报字【2016】第 1-0002 号《房地产估价报告》以及桂祥土评【2016】（估）字第 1-0003 号《土地估价报告》，截至评估基准日 2016 年 4 月 25 日，上述房产评估值为 644.44 万元，土地使用权评估值为 1,292.68 万元，发行人依据评估值作价将该房产和土地使用权转让给环球新材料，交易价格公允。

2017 年 7 月，发行人拟投资新建管道生产线和研发中心以满足生产经营需求，同时将此作为募集资金投资方向。为解决募投项目用地的确定性，发行人拟向环球新材料购回钱鉴路土地使用权和厂房以筹划募投项目建设。

根据广西祥浩土地房地产评估有限公司出具的桂祥房估字【2017】第 1-0001 号《房地产估价报告》，上述梧州市钱鉴路 56 号的房地产（含土地使用权）总估价为 1,898.45 万元。发行人将上述土地使用权和房产按评估值作价从环球新材料购回，交易价格公允。

（四）发行人与资产评估机构和广西恒置资管是否存在关联关系和利益输送

发行人上述资产转让和回购涉及的评估机构为中联资产评估集团广西有限公司和广西祥浩土地房地产评估有限公司，项目组访谈了发行人高级管理人员，查阅了上述评估机构的工商资料，确认发行人与上述评估机构不存在关联关系或利益输送。

2018 年，由于钱鉴路土地和厂房位于水源地附近，该地块被限制用作工业生产经营项目，发行人将钱鉴路 56 号土地作用权和厂房按照评估值出售给无关联第三方广西恒置资产管理有限公司，广西恒置资产管理有限公司购买钱鉴路土地和厂房主要是考虑将其改造用作建设文化创业园项目，该项目属于非工业类项目，已通过相关政府部门立项，规划和施工审批等手续，目前处于建设施工和招商推广阶段。经查阅广西恒置资产管理有限公司的工商资料，访谈该公司实际控制人及发行人高级管理人员，广西恒置资产管理有限公司与发行人不存在关联关系，交易作价主要是双方根据评估值协商确定，价格公允，不存在利益输送的情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易情况”之“（四）偶发性关联交易”中补充披露如下：

“

4、发行人出售环球新材料股权和回购其生产设备

2016年4月，公司基于整合、优化业务、资产及组织架构体系等目的，决定将所持环球新材料全部股权转让给永业实业，同时公司以账面净值1,257.85万元作价向环球新材料购回与塑料管道业务相关的生产设备重新调整用于公司“刚柔”品牌主打产品生产。本次转让完成后，环球新材料不再从事塑料管道业务生产经营，公司所有产品均集中在母公司一个主体进行生产和运营。

根据中联资产评估集团广西有限公司出具的中联桂评报字【2016】第0092号《梧州市环球新材料科技有限公司股东拟转让股权涉及的股东全部权益评估项目资产评估报告》，截至2016年3月31日，环球新材料公司净资产（股东全部权益）账面价值105.69万元，评估值1,209.83万元。本次转让以母公司对环球

新材料长期股权投资账面值1,800.00万元为定价，交易价格大于评估值1,209.83万元的差额590.17万元计入公司资本公积，对公司扣除非经常性损益后的净利润无影响，该交易不存在损害公司及股东利益的情况，交易定价公允。

经核查，保荐机构认为：（1）发行人根据评估值转让环球新材料股权，交易价格公允，发行人与中联资产评估集团广西有限公司不存在关联关系和利益输送情形；（2）发行人以账面净值向环球新材料回购生产设备，由于上述设备均在正常使用中已根据使用年限计提了折旧，评估增值或减值的可能性较小，发行人以账面净值转让，交易价格公允。

5、发行人向环球新材料出售土地使用权和厂房

2016年4月，发行人将环球新材料100%股权转让给永业实业后，同时也将持有闲置的土地及房屋产权（钱鉴路56号土地使用权和厂房）一并转让给环球新材料。

根据广西祥浩土地房地产评估有限公司出具的桂祥房估报字【2016】第1-0002号《房地产估价报告》以及桂祥土评【2016】（估）字第1-0003号《土地估价报告》，截至评估基准日2016年4月25日，上述房产评估值为644.44万元，土地使用权评估值为1,292.68万元，发行人依据评估值作价将该房产和土地使用权转让给环球新材料，交易价格公允。

经核查，保荐机构认为：发行人根据评估值向环球新材料转让土地使用权和厂房，交易价格公允，发行人与广西祥浩土地房地产评估有限公司不存在关联关系和利益输送情形。

……

7、向关联方采购长期资产

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
环球新材料	2017年购买钱鉴路56号房产（厂房）	-	-	-	529.86
	购买钱鉴路土地使用权	-	-	-	1,278.19
合计			-	-	**1,808.05**

2017 年 7 月，公司确定上市规划，并拟投资新建管道生产线和研发中心以

满足生产经营需求，同时将此作为募集资金投资方向。由于公司现有生产厂地面积受限，必须考虑新的厂房或土地使用权用于募投项目建设。但由于能否购买到合适的厂房或土地使用权在时间上、可行性上均具有较大不确定性，为解决募投项目用地的确定性，公司拟向环球新材料购买钱鉴路 56 号土地使用权和厂房以筹划作为募投项目备选建设用地。

根据广西祥浩土地房地产评估有限公司出具的桂祥房估字[2017]第 1-0001 号《房地产估价报告》，上述梧州市钱鉴路 56 号的房地产（含土地使用权）总估价为 1,898.45 万元。公司将上述土地使用权和房产按评估值作价从环球新材料购回，交易价格公允。

公司购买上述资产经公司当时有效的内部决策程序批准，且交易价格根据评估值确定，关联交易定价公允，不存在损害公司及股东利益的情况。

2018年，由于钱鉴路土地和厂房位于水源地附近，该地块被限制用作工业生产经营项目，发行人将钱鉴路56号土地作用权和厂房按照评估值出售给无关联第三方广西恒置资产管理有限公司，广西恒置资产管理有限公司购买钱鉴路土地和厂房主要是考虑将其改造用作建设文化创业园项目，该项目属于非工业类项目，已通过相关政府部门立项，规划和施工审批等手续，目前处于建设施工和招商推广阶段。

经核查，保荐机构认为：广西恒置资产管理有限公司与发行人不存在关联关系，交易作价主要是双方根据评估值协商确定，价格公允，不存在利益输送的情形。

”

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行关于环球新材料的股权转让合同、资产出售及回购合同、缴款凭证、财务报表、评估报告等，现场查看相关设备、土地和厂房情况，访谈发行人高级管理人员，了解并分析发行人上述交易的原因合理性和交易价格的公允性；

2、通过企查查、天眼查查询相关资产评估机构、广西恒置资产管理有限公

司的工商资料，访谈发行人高级管理人员、广西恒置资产管理有限公司的实际控制人，了解核相关交易背景，核查相关评估机构、广西恒置资产管理有限公司与发行人是否存在关联关系和利益输送情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：2016 年发行人先后向出售环球新材料股权、回购其生产设备、出售钱鉴路 56 号土地使用权和厂房、2017 年回购该土地和厂房以及租赁环球新材料场地等关联交易定价公允，发行人与上述交易的评估机构及广西恒置资产管理有限公司不存在关联关系，上述交易不存在利益输送情形。

23. 关于募投项目

申报材料显示：

（1）报告期内发行人主要产品的产能利用率分别为 58.15%、70.39%和 61.49%，其中 PE 系列产品的产能利用率分别是 32.52%、55.68%和 44.82%，PE 给水产品的产能利用率各期均不足 30%，产能利用并不充分。

（2）2019 年末，发行人总产能为 94,243.02 吨，本次募投项目 PE 市政排水管扩产项目以及技术改造项目建成达产后，将新增 PE 市政排水管道生产能力 30,000 吨/年以及实现塑料管材及配件生产能力 48,300 吨/年。

请发行人：

（1）结合报告期内的各类产品产能利用率、发行人主要产品的市场竞争力水平以及广东、广西等华南地区竞争对手的销售情况，披露发行人是否可以消化本次募投项目的新增产能，本次募投项目的设计是否合理；

（2）结合发行人 PE 系列产品的销售模式、销售团队、在手订单、参与招投标、PE 排给水产品价格及毛利率变动趋势等情况，披露发行人为消化 PE 排给水管道产能采取的措施及有效性；

（3）结合发行人销售区域市政、水利等各类工程施工进展、主要经销商销售任务约定及完成情况、各级经销商存货金额、应收账款逾期情况，披露新冠肺炎疫情对发行人下游主要应用领域、主要产品销售、募投项目实施的影响。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）结合报告期内的各类产品产能利用率、发行人主要产品的市场竞争力水平以及广东、广西等华南地区竞争对手的销售情况，披露发行人是否可以消化本次募投项目的新增产能，本次募投项目的设计是否合理

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、本次募投项目设计的合理性”中补充披露如下：

“

四、本次募投项目设计的合理性

（一）本次募投项目设计的合理性

1、PE 系列管道产品

公司PE系列管道产品主要包括PE排水管道和PE给水管道。PE排水管道一般为双壁波纹管或缠绕管，主要应用在市政排水领域；PE给水管道一般为实壁管，广泛应用在城镇给水网、灌溉引水工程、集污管道工程等领域。上述产品结构不同，生产工艺不同，且给水管道对卫生条件要求高，相应管道产品的生产设备不能互用。

年度	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率（%）
2020 年 1-6 月	18,171.96	8,715.52	47.96
2019 年	32,420.49	14,531.67	44.82
2018 年	22,915.18	12,760.16	55.68
2017 年	13,255.33	4,311.24	32.52

报告期内，公司PE系列管道产品的产能利用率分别为35.52%、55.68%、44.82%和47.96%，呈现低位上升态势。PE给水管道产品产能利用率较低影响了PE系列管道产品的整体产能利用率，公司自2017年下半年新增PE排水管道业务，随着PE管道产能的投产释放及市场顺利开拓，带动PE系列管道产品的整体产能利用率上升。

年度	产品类别	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率（%）
2020年1-6月	PE市政排水管道	9,583.31	5,951.41	62.10
	PE给水管道	8,588.65	2,764.11	32.18
	合计	18,171.96	8,715.52	47.96
2019年	PE市政排水管道	15,243.19	10,546.07	69.19
	PE给水管道	17,177.30	3,985.60	23.20
	合计	32,420.49	14,531.67	44.82
2018年	PE市政排水管道	9,313.31	9,024.77	96.90
	PE给水管道	13,601.86	3,727.31	27.40
	合计	22,915.18	12,752.08	55.65
2017年	PE市政排水管道	1,925.78	2,285.93	118.70
	PE给水管道	11,329.55	2,025.31	17.88
	合计	13,255.33	4,311.24	32.52

在广西、广东地区主要的PE管道产品企业包括中国联塑、雄塑科技、浙江中财管道科技股份有限公司、永高股份、浙江枫叶管业有限公司、贵州国塑科技管业有限责任公司、广西八桂塑胶有限公司、广东统塑管业有限公司以及发行人。根据上述公司披露的公开信息，尚无法比较上述公司在广西、广东地区具体销售PE管道产品数据。

（1）PE给水管道

PE给水管道对卫生条件要求高，公司自主掌握行业先进的PE给水管道生产技术，包括厚壁PE管材的制造技术、生产全过程的重金属控制技术、PE挤出管材表面增亮技术以及PE挤出机在线精准测量系统技术，并申请获得了3项实用新型专利，上述相关核心技术确保公司以较低的成本生产出符合相关国家行业标准的优质PE给水管道产品。

报告期内，PE给水管道的产能利用率分别为17.88%、27.40%、23.20%和32.20%，整体较低但呈现上升趋势。公司PE给水管道产能利用率较低的主要原因系：为有效满足客户对市政给水管道不同场景、应用需求的全方位供货能力保障，公司需配备不同口径给水管道生产线设备。相比小口径管道挤出设备，中大口径的管道挤出设备单位时间内挤出产能大，但在整体管道需求占比较低，从而拉低了产能利用率；公司部分PE给水管道的生产设备使用年限已超过十年，

故障维护时间较长，导致生产效率下降，需要淘汰更新。2017年年末，PE给水管材产能为10,700吨/年，其中到2021年起需要淘汰产能达7,600吨/年。募集资金项目“技术改造项目”建成达产后，可新增PE给水管材产能为10,600吨/年；综合考虑淘汰产能，PE给水管材产能累计达13,700吨/年，相比2017年末增加28.04%，同时将增加配置市场用量较大的中小口径生产设备，丰富产品线，满足客户需求。

（2）PE市政排水管道

公司看好未来较长一段时间内城镇市政排水管道建设和改造的市场快速增长趋势，2017年起积极进行PE市政管道相关产品规划及业务布局准备。

在技术及产品方面，公司先后掌握了HDPE缠绕结构壁管设计优化技术、双壁波纹管外增强技术、克拉管弹性密封圈连接技术、格栅式静态混炼器等PE市政管道产品的相关核心技术，取得2项目实用新型专利，并作为参编单位参与了《埋地用聚乙烯（PE）结构壁管道系统 第1部分：聚乙烯双壁波纹管材》（GB/T 19472.1—2019）国家标准的起草工作，体现了公司在PE市排水管道市场的技术实力和行业地位。

在产能建设方面，为满足客户需求，公司报告期内先后投入建设大口径中空壁缠绕管生产线、双壁波纹管生产线和高密度聚乙烯结构壁缠绕管生产线等多条PE市政排水管道生产线，带动PE市政排水管道产能快速提升，分别达到1,925.78吨、9,313.31吨、15,243.19吨和9,583.31吨。其中，募集资金项目“PE市政排水管扩产项目”利用自有资金预先投入新建产能11,184.08吨/年。

在市场营销方面，报告期内，公司专门成立了广东、广西销售团队，大力开拓市政工程管道等业务，先后获得深圳、广州、东莞、惠州等珠江三角洲城市的雨污分流重大工程项目订单，通过提供优质塑料管道产品，为广东实现雨污分流、地下管廊工程等建设目标发挥作用，使得公司PE市政排水管道业务呈现较为快速的增长。

报告期内，PE市政排水管道的产能利用率为118.70%、96.90%、69.19%、62.10%。产能利用率有所回落，但整体仍保持在较高的水平。产能利用率下滑的原因是：2017、2018年，PE市政排水管道业务处于开拓市场初期，相比于订

单，产能相对不足，且产品需求规格较少，生产线生产效率较高，几乎处于满产水平；2019年，尽管市场开拓较为成功，销售收入持续增长，但由于新建产能释放较快，且客户需求多样化，公司产品规格增加，从而影响了产能利用率的提升；2020年上半年，新冠肺炎疫情影响相关市政工程进度，导致产品销售收入增速放缓，产能利用率下滑。

募集资金投资项目“PE市政排水管扩产项目”新建PE市政排水管道产能为3万吨/年，假设全部建成投产，公司PE市政排水管道产能将达到37,982.55吨/年，相比当前的产能增长了98.17%。

展望未来，我国的城镇化进程推动着全社会基础设施的投入，将带动对包括塑料管道等上游原材料及产品需求，未来一段时间，我国仍处于快速城镇化过程中，仍将持续较大投入建设和完善社会基础设施，政府出台一系列支持政策以改善城市及农村的给排水设施，解决城市内涝问题和推进海绵城市建设、农村污水治理等，应用于城市给水、排水的大口径PE管道市场面临着发展机遇。公司募集资金投资项目“PE市政排水管扩产项目”“技术改造项目”关于PE管道产品产能的设计是符合行业发展趋势的，合理的；公司拥有PE管道的相关自主核心技术，且具有较好的营销基础，可以消化公司募集资金项目的新增产能。

2、PVC系列管道产品

年度	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率（%）
2020 年 1-6 月	29,791.17	24,996.81	83.91
2019 年	59,582.33	42,257.68	70.92
2018 年	52,265.75	40,828.07	78.12
2017 年	50,700.77	33,670.34	66.41

PVC管道业务是公司的核心业务，报告期内，公司PVC管道产能利用率分别为66.41%、78.12%、70.92%和83.91%，整体维持在较高水平且有所上升。

报告期，公司PVC产能利用率上升的原因主要系：公司加大市场营销力度和布局，加快新产品市场投放，支持经销商重点面向具有规模实力的建筑工程终端客户进行开发，积极开拓大型房地产开发商等终端客户，适时主动拓展省外市场，并于2018年9月份新增PVC-UH管道业务，带动PVC管道业务增长。2020年1-6月，相对于大型建筑或市政工程，来自于中小型建筑工程、家庭装修、自用

改造、农村自建房等需求受到新冠疫情影响较小，使得上半年PVC产品产能利用率超过83%，处于平衡偏紧的状态。

募集资金投资项目“技术改造项目”建成达产后，可新增PVC管道产能为34,700吨/年；综合考虑2021年起至少淘汰18,857.02吨的老旧产能，抵销后实际PVC管道产能将达71,332.11吨/年，相比2019年设备产能增加19.72%。通过技术改造新增产能，并淘汰落后产能，将提升公司生产效率及产品品质，缓解未来业务持续扩张带来的产能紧张状态。

公司是国内最早从事PVC塑料管道生产的专业厂家之一，经过多年的发展，公司在技术、产品、品牌、市场渠道等方面形成了较为雄厚的积累，在PVC管道产品的配方设计、产品结构、模具设计、生产工艺等方面掌握了一系列核心技术并取得相关多项专利;作为重要的参编单位,先后参与了《硬聚氯乙烯(PVC-U)管件坠落试验方法》(GB/T 8801－2007)、《硬聚氯乙烯管材 二氯甲烷浸渍试验方法》(GB/T 13526－2007)、《建筑排水低噪声硬聚氯乙烯（PVC-U）管材》(CJ/T 442－2013)、《硬聚氯乙烯制品凝胶化度的测定 转矩流变仪法》(GB/T 34917－2017）等多项国家行业相关标准的起草工作，在广西地区有较为突出的行业地位，并正逐步进入广东、贵州、云南等外地市场，未来可以消化募集资金项目新增产能。

3、PP-R系列领域

年度	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率（%）
2020 年 1-6 月	1,363.10	673.61	49.42
2019 年	2,240.20	1,161.97	51.87
2018 年	2,240.20	907.51	40.51
2017 年	2,240.20	510.53	22.79

报告期内，公司PP-R系列管道产品的产能利用率从期初较低水平快速上升，主要是系随着居民消费升级，PP-R产品的市场需求不断增长，公司积极开拓房地产工程客户，房地产客户的多样化需求带动PP-R管道的配套采购。

募集资金项目“技术改造项目”建成达产后，可新增PP-R管道产能为3,000吨/年，考虑淘汰老旧产能，实际新增后产能为4,241.97吨/年，相比2019年设备产能增加89.36%。新增PP-R管道的建成投产，有助于满足房地产工程等客户

的多样化需求，优化公司的产品结构，增强核心竞争力。随着公司房地产工程客户以及下游零售终端市场的持续开拓，上述新增PP-R管道可以获得消化。”

（二）结合发行人 PE 系列产品的销售模式、销售团队、在手订单、参与招投标、PE 排给水产品价格及毛利率变动趋势等情况，披露发行人为消化 PE 排给水管道产能采取的措施及有效性

发行人已在招股说明书 “第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、本次募投项目设计的合理性”之“（二）发行人为消化 PE 排给水管道产能采取的措施及有效性”中补充披露如下：

“（二）发行人为消化PE排给水管道产能采取的措施及有效性

公司PE系列管道产品主要应用于房地产工程、市政、农村饮用水、灌溉等工程，采取直销与经销相结合的销售模式。公司设立专门负责不同区域PE给排水管道工程市场的销售团队，开拓市场。

报告期内，公司不同销售模式的PE管道销售收入具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
经销商	4,443.61	56.45	6,988.27	40.66	5,697.00	41.36	1,629.65	34.21
终端	3,428.20	43.55	10,197.08	59.34	8,077.93	58.64	3,134.42	65.79
合计	7,871.81	100.00	17,185.35	100.00	13,774.93	100.00	4,764.07	100.00

截至2020年11月30日，公司PE系列管道产品的在手订单9,812万元，覆盖污水处理、饮水时安全、自来水工程等。

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率	单位售价	毛利率
PE 市政排水管道	8,736.51	7.79	10,635.35	18.59	9,891.52	23.96	8,316.46	15.63
PE 给水管道	12,513.55	34.03	14,568.21	33.87	16,402.98	34.66	15,803.14	36.06

报告期内，公司PE市场排水管道、PE给水管道产品的销售单价变动与产品市场竞争激烈程度、成本波动相关。PE给水管道产品对重金属含量等卫生指标

要求较高，需要生产企业拥有相关产品的卫生许可批件才可生产和销售，产品毛利率较高；PE排水管道市场需求大，但当前市场较为分散及不规范，区域性的中小、中低端品牌较多，导致厂商和品牌良莠不齐，竞争较为激烈。公司2017年下半年PE排水管道产品开始投放并进入该市场。公司以快速扩大市场份额、建立起品牌知名度，并为未来发展成为区域内整合者、领导者奠定基础作为初期目标，公司在积极开拓大型直销终端市政项目的同时，亦注重通过发展各区域、渠道市政类经销商开拓分散、各类产品层级需求的中小型市政排水工程项目市场，对于经销模式公司现阶段采取了较多的价格优惠。此外，由于部分新厂房和产线于2019年投入使用，规模效益的发挥尚需要一定的正常时间，短期内新增固定资产折旧摊销等费用又较多，上述综合导致了短期内公司PE综合毛利率呈现下滑趋势。

报告期内，发行人积极发展市政管道等业务，不断丰富产品系列，完善配套能力，满足客户需求；在巩固原有市场区域优势的同时，近年积极利用所处城市的优势地理位置持续开发广东、海南、湖南等广西周边地区，持续提高品牌影响力和市场占有率，2017至2019年期间该业务复合增长率达到220.06%，达到了公司初步发展预期目标，为未来持续盈利和增长、消化募集资金投资项目新增产能夯实了良好的基础，相关措施具备有效性。”

（三）结合发行人销售区域市政、水利等各类工程施工进展、主要经销商销售任务约定及完成情况、各级经销商存货金额、应收账款逾期情况，披露新冠肺炎疫情对发行人下游主要应用领域、主要产品销售、募投项目实施的影响

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、本次募投项目设计的合理性”之“（三）新冠肺炎疫情对发行人下游主要应用领域、主要产品销售、募投项目实施的影响”中补充披露如下：

“（三）新冠肺炎疫情对发行人下游主要应用领域、主要产品销售、募投项目实施的影响

1、发行人销售区域市政、水利等各类工程施工进展

新冠疫情对我国的爆发以及对经济社会的影响主要集中在一季度，下游工程客户响应国家防疫政策，工程进度普遍受到影响；在疫情控制好转之后，国

家积极推进复工复产，第二季度开始，下游客户陆续恢复工程进展。因而，公司下游客户受疫情的影响主要体现在第一季度。

2、主要经销商销售任务约定及完成情况

公司对2020年上半年前十名经销商客户的全年销售目标销售金额及上半年完成情况如下表所示：

单位：万元、%

排名	客户名称	全年销售目标金额	2020年上半年销售金额	销售金额占全年销售目标
1	广西盛博裕科技有限公司	1,500	1,010.33	67.36
2	广西御为晟商贸有限公司	1,600	875.72	54.73
3	广东新泽西实业投资有限公司	1,500	757.48	50.50
4	广西领联五金建材有限公司	600	440.60	73.43
5	广西胜宾商贸有限公司	800	437.38	54.67
6	梧州市双鼎贸易有限公司	800	437.14	54.64
7	南宁祥贵盛建材有限公司	1,000	425.83	42.58
8	柳州市士龙贸易有限公司	700	372.66	53.24
9	广西筑一科技有限公司	1,200	358.44	29.87
10	海南丰胜商贸有限公司	1,200	353.67	29.47
合计		10,900	5,469.25	50.18

公司2020年上半年主要经销商客户的完成情况良好，销售金额达到公司对其全年销售目标金额的50.18%，超过一半。

3、各级经销商存货金额

从收集的经销商客户的进销存调查表数据统计，该等经销商2020年6月末存货金额不超过2,000万元，占公司2020年上半年对上述经销商的销售金额的比例不超过20%，大致为1-2月的库存水平，处于正常一贯的合理水平。

4、应收账款逾期情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
逾期金额	9,328.46	9,883.23	8,133.56	3,668.51
应收账款余额	22,631.58	16,822.44	12,756.73	6,501.58
逾期金额占应收账款余额的比例	41.22%	58.75%	63.76%	56.42%

相比报告期期末其他时点，2020年6月末，公司应收账款逾期占比有所下降，无明显的不利变化。

综上所述，由于国内新冠肺炎疫情主要集中在一季度发生，疫情对生产的影响主要体现在一季度；随着全社会复工复产的推进，发行人下游市政、水利等各类工程在第二季度普遍恢复正常，市场对塑料管道产品的需求持续复苏，公司上半年对下游经销商和终端的产品销售恢复增长，新冠肺炎疫情对下游主要应用领域、主要产品销售的影响已经逐渐消退，对募投项目的实施不存在影响。”

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人生产设备的设计产能、生产记录、产成品入库明细、组织结构图、同行业可比公司披露的公开信息等，访谈发行人相关生产和销售负责人，计算报告期内的各类产品产能利用率，核查发行人对本次募投项目的新增产能的消化能力，判断本次募投项目的设计是否合理；

2、查阅发行人 PE 系列产品的销售合同、销售明细、招投标文件、行业研究资料等，访谈发行人销售负责人，了解并核查其销售模式、销售团队、在手订单、参与招投标、PE 排给水产品价格及毛利率变动趋势等情况，以及其消化 PE 排给水管道产能采取的措施及有效性；

3、查阅发行人关于其销售区域市政、水利等各类工程施工进展的信息表、销售合同、主要经销商销售目标及销售明细、经销商存货金额调查表、应收账款明细表等，了解并分析新冠肺炎疫情对发行人下游主要应用领域、主要产品销售、募投项目实施的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人产品产能利用率呈现向好趋势，公司作为国内最早从事塑料管道生产的专业厂家之一，尤其在广西地区有较为突出的行业地位，近年业务规模增长较快，募集资金项目设计合理，新增产能符合行业发展趋势和公司

的营销规划，发行人具有消化本次募投项目的新增产能的较好基础；

2、报告期内，发行人 PE 产品经销和直销模式的销售收入均实现增长，在手订单较为充足；PE 给水管道产品毛利率较高且保持较为稳定，PE 市政排水管道产品由于受公司现阶段加快业务扩张和抢占市场份额目标下的销售策略、新建成投产产能相关固定资产折旧摊销等综合影响波动较大呈现下滑趋势，在国家各类管道规划政策推动下，长期具有较大的发展空间，市场集中度有望提高，企业盈利能力将得到提升；发行人积极发展市政管道等业务，不断丰富产品系列，完善配套能力，注重兼顾发展直销和经销两种模式，满足不同区域、多层次客户市场拓展需要，制定的相关销售措施有助于消化募投项目新增产能，具备有效性；

3、随着全社会复工复产的推进，发行人下游市政、水利等各类工程已普遍恢复正常，市场对塑料管道产品的需求持续复苏，公司上半年对下游经销商和终端的产品销售恢复增长，新冠肺炎疫情对下游主要应用领域、主要产品销售的影响已经逐渐消退，对募投项目的实施不存在重大不利影响。

24. 关于税收优惠

申报材料显示，报告期内及 2020 年，发行人可按 15%税率缴纳企业所得税，报告期各期发行人享受的企业所得税优惠金额占当期净利润比重为 12.79%、9.93%和 12.55%。根据 2020 年 4 月财政部、税务总局和国家发展改革委发布的《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020 年第 23 号），自 2021 年 1 月 1 日至 2030 年 12 月 31 日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15%的税率征收企业所得税。

请发行人：

（1）披露发行人报告期内获得所得税优惠是否符合国家相关法律法规规定；

（2）披露发行人是否属于《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020 年第 23 号）规定中的鼓励类产业企业及依据；发行人申请减按 15%的税率缴纳企业所得税的相关流程、截至目前申请情况，是否存在无法享受该所得税优惠税率的风险，如是，请补充相关风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）披露发行人报告期内获得所得税优惠是否符合国家相关法律法规规定

根据梧州市地方税务局直属税务分局于 2012 年 6 月 12 日出具的《企业所得税备案类税收优惠备案告知书》（编号：2012 年第 20 号），发行人符合《国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》（2012 年第 12 号）的相关规定，发行人自 2011 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日执行企业所得税优惠政策。

发行人报告期内据此享受企业所得税优惠符合国家相关法律法规规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、税项”之“（二）税收优惠及批文”中披露。

（二）披露发行人是否属于《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020 年第 23 号）规定中的鼓励类产业企业及依据；发行人申请减按 15%的税率缴纳企业所得税的相关流程、截至目前申请情况，是否存在无法享受该所得税优惠税率的风险，如是，请补充相关风险提示

1、发行人是否属于《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020 年第 23 号）规定中的鼓励类产业企业及依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、税项”之“（二）税收优惠及批文”中补充披露如下：

“

根据《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020年第23号）的规定，“自2021年1月1日至2030年12月31日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按15%的税率征收企业所得税。”

根据《西部地区鼓励类产业目录》，西部地区鼓励类产业包括国家现有产业目录中的鼓励类产业以及西部地区新增鼓励类产业，其中，国家现有产业目录

中的鼓励类产业包括了《产业结构调整指导目录（2019年本）》。

发行人报告期内的主营业务为从事PVC、PE、PP-R等系列塑料管道产品的研发、生产和销售。梧州市发展和改革委员会于2020年11月13日出具了《关于认定广西五一管业股份有限公司PE排水管扩产项目为国家产业鼓励类项目的通知》（梧发改工业[2020]701号），认定发行人主营业务中的PE市政排水管扩产项目符合《产业结构调整指导目录（2019年本）》（国家发展改革委令2019年第29号）第一类鼓励类第十九条“轻工”第4项“新型塑料建材（大口径排水排污管道）”的规定，为国家产业鼓励类项目。

因此，发行人属于《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》规定中的鼓励类产业企业，认定依据充分。

”

2、发行人申请减按15%的税率缴纳企业所得税的相关流程、截至目前申请情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、税项”之“（二）税收优惠及批文”中补充披露如下：

“

发行人申请减按15%的税率缴纳企业所得税的流程及依据如下：

序号	流程	依据
1	向梧州市发展和改革委员会申请鼓励类项目税收优惠符合国家产业政策认定	《国家税务总局关于执行〈西部地区鼓励类产业目录〉有关企业所得税问题的公告》（2015 年第 14 号）三、凡对企业主营业务是否属于《西部地区鼓励类产业目录》中国家鼓励类产业项目难以界定的，税务机关可以要求企业提供省级（含副省级）发展改革部门或其授权部门出具的证明文件。
2	归集和留存相关资料备查	《国家税务总局关于发布修订后的〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（2018 年第 23 号）第四条：企业享受优惠事项采取“自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式。企业应当根据经营情况以及相关税收规定自行判断是否符合优惠事项规定的条件，符合条件的可以按照《目录》列示的时间自行计算减免税额，并通过填报企业所得税纳税申报表享受税收优惠。同时，按照本办法的规定归集和留存相关资料备查。

发行人已经获得梧州市发展和改革委员会关于申请鼓励类项目税收优惠符合国家产业政策的认定，并留存资料备查，发行人已经履行完毕申请减按15%的

税率缴纳企业所得税的手续。

”

3、是否存在无法享受该所得税优惠税率的风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、税项”之“（二）税收优惠及批文”中补充披露如下：

“

根据《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》，西部地区鼓励类企业享受所得税优惠利率的政策已经延期至2030年12月31日。发行人的主营业务亦被梧州市发展和改革委员认定为鼓励类产业，且发行人主营业务占营业收入的比例为100.00%。发行人已经履行完毕申请减按15%的税率缴纳企业所得税的手续，不存在无法享受该所得税优惠税率的风险。

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅梧州市地方税务局直属税务分局出具的《企业所得税备案类税收优惠备案告知书》（编号：2012 年第 20 号）、《关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税〔2011〕58 号）、《国家税务总局关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 12 号）等相关法规政策、文件，确认发行人报告期内所获税收优惠符合国家法律、法规的有关规定；

2、查阅《产业结构调整指导目录（2019 年版）》（国家发展改革委令 2019 年第 29 号）、《西部地区鼓励类产业目录》《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020 年第 23 号）等相关法律法规及政策，以及梧州市发展和改革委员会出具的《关于认定广西五一管业股份有限公司 PE 排水管扩产项目为国家产业鼓励类项目的通知》（梧发改工业[2020]701 号），确定发行人是否属于《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》（2020 年第 23 号）规定中的鼓励类产业企业；

3、查阅《国家税务总局关于执行〈西部地区鼓励类产业目录〉有关企业所得税问题的公告》（2015 年第 14 号）、《国家税务总局关于发布修订后的〈企业所得税优惠政策事项办理办法〉的公告》（2018 年第 23 号）等有关依据、纳税申报表，了解发行人申请减按 15%的税率缴纳企业所得税的相关流程、截至目前申请情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、发行人报告期内获得所得税优惠符合国家相关法律法规规定；

2、发行人属于《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》规定中的鼓励类产业企业，认定依据充分；

3、发行人税收优惠符合国家产业政策认定，并留存资料备查，发行人已经履行完毕申请减按 15%的税率缴纳企业所得税的手续，不存在无法享受该所得税优惠税率的风险。

25. 关于董事、高级管理人员

申报材料显示：

（1）报告期初至 2017 年 10 月，发行人实际控制人陈军的弟弟陈宇文担任发行人执行董事和总经理职务，2017 年 10 月至股份公司设立后，发行人执行董事变更为陈军、总经理变更为彭龙。陈宇文离职前在公司履职 4 年零 6 个月，现任江西冰泉（已注销）董事兼总经理；

（2）报告期各期，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬总额为 148.95 万元、321.25 万元和 206.01 万元，2019 年下降较多。

请发行人：

（1）披露报告期内陈宇文对外投资、任职履历情况，陈宇文在发行人履职时间较长但股改后离职的原因及合理性；

（2）结合陈军、陈宇文对发行人报告期期初董事会、股东会、日常经营决

策参与和影响情况，分析陈军报告期期初未在发行人处任职但实际控制发行人的原因及合理性；

（3）披露发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬 2019 年下降较多的原因及合理性，发行人未来薪酬政策及变化趋势。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（2）发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）披露报告期内陈宇文对外投资、任职履历情况，陈宇文在发行人履职时间较长但股改后离职的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“（五）公司董事、监事、高级管理人员近两年的变动情况”之“1、董事变动情况”中补充披露如下：

“

报告期内，陈宇文无对外投资情况，其自工作开始的任职履历如下：

陈宇文先生，中国国籍，无境外居留权，1968年出生，本科学历。1990年9月-2011年2月，任梧州财政局农业科科长；2014年12月-2018年7月，任广西梧州冰泉实业股份有限公司董事长；2016年3月-2019年7月，任黑龙江冰泉多多保健食品有限责任公司董事；2016年1月-2019年11月，任江西冰泉实业有限公司董事兼总经理；2013年4月-2017年10月，任五一有限总经理；2017年11月-2018年8月，任公司董事。

发行人股改时，结合公司上市及长期发展经营规划对公司管理层设置的优化考量，同时为规范公司治理、进一步加强公司内部管理，满足董事和高级管理人员专业、专职任职需要，陈宇文辞去发行人职务，其离职具有合理性。

”

（二）结合陈军、陈宇文对发行人报告期期初董事会、股东会、日常经营决策参与和影响情况，分析陈军报告期期初未在发行人处任职但实际控制发行人的原因及合理性

根据《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第 1 号》（证监法律字[2007]15 号）第 2 条，公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力，其渊源是对公司的直接或者间接的股权投资关系。

在支配股东会方面，自 2007 年收购五一有限后，陈军通过直接或间接控制方式支配超过 50%以上的股权比例。陈军先生可以通过股东会的决议产生重大影响。

在支配生产经营管理层方面，报告期初至 2017 年 10 月，陈宇文先生为五一有限总经理。陈宇文先生系陈军先生的胞弟。在报告期初，陈军先生定期和不定期地通过听取经营管理层面的经营情况汇报并给予指导或建议。陈军对于报告期初执行董事作出的决议以及高级管理人员的任免具有重大影响。

因此，陈军报告期期初虽然未在发行人处任职，其具有支配股东会和经营管理层的基础，能实际控制发行人。

（三）披露发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬 2019 年下降较多的原因及合理性，发行人未来薪酬政策及变化趋势

1、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬 2019 年下降较多的原因及合理性

发行人已在招股说明书 “第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“（八）公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的薪酬情况”之“2、董事、监事和高级管理人员及核心技术人员报告期内薪酬总额占当期利润总额的比例”中补充披露如下：

“

发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬2019年下降较多的原因为2019年公司经营目标完成情况远低于2018年，导致绩效奖励下降较多，

具体说明如下：

项目	2019 年	2018 年
公司制定的当年经营目标	营业收入 5.8 亿元，同比增长 23%；净利润 6,000 万元；应收账款年末余额小于等于 1.5 亿元	营业收入 4.12 亿元，同比增长 10%；净利润 5,500 万元，同比增长 8%
完成情况	营业收入 5.13 亿元，同比增长 9.15%；净利润 5,249.92 万元；应收账款年末余额 1.68 亿元	营业收入 4.7 亿元，同比增长 46.78%；净利润 5,846.34 万元，同比增长 15.47%
董监高及其他核心人员的薪酬总额	206.01万元	321.25万元

发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的工资主要由基本工资和绩效工资构成。其中，绩效工资结合公司整体经营情况和个人业绩考核等因素确定，公司根据当年经营目标完成度情况决定绩效工资水平。2018年发行人超额完成年度经营目标，导致高级管理人员绩效奖励部分增长较快，薪酬总额增加较多。2019年发行人未完成年度经营目标，因此，董监高及其他核心人员薪酬总额整体下降。

”

2、发行人未来薪酬政策及变化趋势

（1）公司目前员工薪酬政策

发行人已在招股说明书 “ 第五节 发行人基本情况”之“ 九、公司员工情况”之“（三）发行人薪酬政策及薪酬情况”中披露如下：

“

公司员工薪酬由岗位工资、福利类工资、其他工资构成，具体说明如下：

①岗位工资分为基本工资和绩效工资。基本工资根据公司经济效益和社会物价变动及工资结构等作出相应的变化；绩效工资结合公司整体经营情况和个人业绩考核等因素确定，对于计件关联员工（如车间一线员工、进仓工、搬运工），工资按照单位计件工资与计件数量核算。

②福利类工资包括职称补助、交通补贴、通讯补贴、住房补贴、餐费补贴等。

③其他工资包括加班工资、工龄工资、学历工资等。

”

（2）公司未来薪酬政策及变化

发行人已在招股说明书 “ 第五节 发行人基本情况”之“ 九、公司员工情况”之“（三）发行人薪酬政策及薪酬情况”中补充披露如下：

“

上市前后，公司继续执行上市前的薪酬制度，保持员工薪酬的稳定性和一贯性，如确有必要进行调整的，将提交薪酬与考核委员会、董事会或股东大会审议通过后执行。

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得陈宇文核查表，查阅发行人工商内档，访谈发行人总经理，了解陈宇文在发行人履职时间较长但股改后离职的原因及合理性；

2、查阅关于实际控制人认定的法律法规、发行人工商内档，访谈发行人实际控制人，了解陈军报告期期初未在公司处任职但实际控制公司的原因及合理性；

3、查阅发行人薪酬与考核委员会关于 2018、2019 年绩效考核及奖惩方案的议案、公司薪酬管理制度，发行人报告期内关于董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬明细表、员工薪酬及增长情况统计、发行人员工花名册等，访谈发行人总经理，对比分析其薪酬变动情况及变动原因，了解发行人未来薪酬政策及变化趋势。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、发行人股改时，为规范公司治理、进一步加强公司内部管理，满足董事、高级管理人员专职任职需要，陈宇文辞去发行人职务继续从事食品行业的管理工作，其离职具有合理性；

2、陈军先生报告期期初即使未在发行人处任职，其具有支配股东会和经营

管理层的基础，能实际控制发行人；

3、2019 年发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬主要受经营目标未达成影响，薪酬下降具备合理性。发行人未来的薪酬政策和平均员工薪酬水平将保持稳定。

26. 关于风险提示

发行人在招股说明书“重大事项提示”的风险因素提示中提示了行业竞争风险、市场区域集中风险、经销商管理和控制风险、原材料价格波动风险和新型冠状病毒肺炎疫情的风险。其中，市场区域集中的风险、原材料价格波动风险中包含风险对策表述。风险提示中定性分析多，定量分析少，如经销商管理和控制风险中未列示报告期内经销商数量及变动情况。“重大事项提示”的风险因素不完整。

请发行人：

（1）结合实际情况及具体影响，对招股说明书中风险提示内容进行定量分析，对导致风险的变动因素作敏感性分析，删除风险因素中包含的风险对策、发行人竞争优势及类似表述，增加风险提示内容的针对性、有效性；

（2）遵循重要性原则按顺序披露发行人面临的风险因素，并在“重大事项提示”的风险提示中补充产品毛利率水平下降、盈利能力下降、应收账款回收等发行人面临的财务风险；

（3）结合 2020 年 1-6 月下游主要客户的复工复产时间、对应客户新增订单的金额、数量等、发行人经营业绩及变化情况，量化分析新冠疫情对发行人主营业务造成的影响及应对措施，是否存在业绩下滑风险。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）结合实际情况及具体影响，对招股说明书中风险提示内容进行定量分析，对导致风险的变动因素作敏感性分析，删除风险因素中包含的风险对策、发行人竞争优势及类似表述，增加风险提示内容的针对性、有效性

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、风险因素提示”和“第四节 风险因素”中补充披露如下：

“

2、市场区域集中的风险

公司销售模式以经销为主，通过经销商建立了覆盖广西绝大部分地区以及部分广西以外地区的销售网络体系。报告期内，公司经销商数量分别为 192 家、242 家、270 家和 221 家，通过经销模式的销售收入占比分别为 85.76%、70.74%、65.62%和 75.28%，其中主要来自合作 2 年及以上的经销商。若公司不能根据业务扩张及市场拓展规划持续对经销商实施有效的管理和开发，或不能与经销商形成良好的互利合作，公司营销网络建设和品牌形象将会受到负面影响，进而对公司经营业绩造成一定程度的不利影响。

3、经销商管理和控制风险

公司销售模式以经销为主，通过经销商建立了覆盖广西绝大部分地区以及部分广西以外地区的销售网络体系。报告期内，公司经销商数量分别为 192 家、242 家、270 家和 221 家，通过经销模式的销售收入占比分别为 85.76%、70.74%、65.62%和 75.28%，其中主要来自合作 2 年及以上的经销商。若公司不能根据业务扩张及市场拓展规划持续对经销商实施有效的管理和开发，或不能与经销商形成良好的互利合作，公司营销网络建设和品牌形象将会受到负面影响，进而对公司经营业绩造成一定程度的不利影响。

公司产品可广泛应用于房屋建筑、水利、饮用水、城市给排水及污水处理管网等各项工程，公司除自身销售团队开拓各类工程项目外，还充分利用经销网络资源，通过工程价格和工程账期等方式积极鼓励经销商去开拓工程项目，提升产品的销售规模，提高市场占有率。倘若经销商客户开拓该类市场目标客户不理想甚至失败，将对公司实现经营目标产生不利影响。

4、原材料价格波动风险

公司主营产品塑料管道的主要原材料包括聚氯乙烯、聚丙烯、聚乙烯等，**报告期内，发行人主营业务成本中，材料成本占比达到 80%以上，其中聚氯乙烯、聚乙烯及聚丙烯三类主要材料占材料成本比例亦达到 75%以上，三类主要材料占比较高。根据 2019 年度利润表相关数据测算，公司三类主要材料价格上升 1%，则利润总额下降 4.28%。**公司上述主要原材料受宏观经济以及石油、煤炭等价格走势等方面的影响而波动。**因而，公司存在主要原材料价格大幅波动导致公司业绩受到影响的风险。**

”

（二）遵循重要性原则按顺序披露发行人面临的风险因素，并在“重大事项提示”的风险提示中补充产品毛利率水平下降、盈利能力下降、应收账款回收等发行人面临的财务风险

发行人已按照重要性原则按顺序披露了发行人面临的风险因素，并在招股说明书“重大事项提示”之“三、风险因素提示”中补充披露如下：

“

（一）毛利率水平下降风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为28.88%、25.88%、22.19%和22.66%，其中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。公司PE产品毛利率下降主要受产品结构调整和加快新产品业务扩张的阶段性销售策略影响导致。未来随着公司较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，从而对公司经营业绩产生不利影响。

PVC系列管道产品作为公司的核心业务产品，主要通过经销模式进行销售。报告期内，公司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，不排除因为市场竞争程度进一步激烈促使公司为确保市场

地位持续让利，导致毛利率持续下滑影响公司的持续经营能力甚至出现业绩大幅下滑的风险。

……

（五）盈利能力下降风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为5,011.22万元、5,406.28万元、4,456.84万元和2,261.96万元，2019年和2020年1-6月，公司净利润较上年同期有所下降。公司盈利能力主要受原材料价格、市场需求、市场竞争格局等因素的影响。如果未来原材料价格波动太大、市场竞争加剧或者市场整体需求下降时，将可能引起公司盈利能力持续下滑风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。

……

（七）应收账款回款风险

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 6,501.58 万元、12,756.73 万元、16,822.44 万元和 **22,631.58 万元**，占流动资产的比例分别为 37.05%、45.96%、47.86%**和 64.25%**，其中，公司应收账款逾期金额分别为 3,668.51 万元、8,133.56 万元、9,883.23 万元**和 9,328.46 万元，截至 2020 年 12 月 15 日，逾期客户期后回款率分别为 83.21%、79.06%、45.35%和 33.43%**，2019 年末**和 2020 年 6 月末**，公司逾期客户期后回款率较低，**主要系新冠疫情导致下游复工复产、工程项目进度、资金回流等受到一定影响所致**。虽然公司应收下游客户的款项中主要是水利局、建筑施工企业、大型房地产公司及合作良好的经销商、且公司已经根据坏账计提政策计提了充足的坏账准备，但是应收账款余额累计较大，公司存在坏账损失的风险。

”

（三）结合 2020 年 1-6 月下游主要客户的复工复产时间、对应客户新增订单的金额、数量等、发行人经营业绩及变化情况，量化分析新冠疫情对发行人主营业务造成的影响及应对措施，是否存在业绩下滑风险

1、2020 年 1-6 月下游主要客户的复工复产时间、对应客户新增订单的金额、数量等

公司 2020 年 1-6 月前十名客户均在 2020 年 3 月开始复工复产，截止目前，公司主要客户不存在因疫情原因无法复工复产的情形。

2020 年 1-6 月，前十名客户中，广西盛博裕科技有限公司、广西御为晟商贸有限公司、广西胜宾商贸有限公司、梧州市双鼎贸易有限公司、南宁祥贵盛建材有限公司等民用类经销商客户与公司于年初已签订经销商合同；市政类经销商广东新泽西实业投资有限公司与公司于 2020 年 5 月和 6 月签订了关于 PE 缠绕管、HDPE 双壁波纹管、胶圈等单价合同；广西鸿强建设安装工程有限公司和深圳市广汇源水利建筑工程有限公司等两家家终端客户与公司合计签订合同 6 个，主要中大口径管道，合同金额合计为 1,895.43 万元。

单位：万元

序号	客户名称	采购内容	合同金额	签订时间
1	广西鸿强建设安装工程有限公司	PE管道、PVC-UH管道、管件类	50.65	2020年3月5日
2	广西鸿强建设安装工程有限公司	PVC-UH管道	35.73	2020年6月19日
3	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	PE给水管道	463.15	2020年3月24日
4	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	PE给水管道	450.24	2020年3月24日
5	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	PE给水管道	450.00	2020年3月24日
6	深圳市广汇源水利建筑工程有限公司	PE给水管道	445.66	2020年3月24日

注：2020 年 3 月 24 日，公司与深圳市广汇源水利建筑工程有限公司签订关于吴川市村村通自来水工程（第三期）第一标段、吴川市村村通自来水工程（第三期）第二标段、吴川市村村通自来水工程（第三期）第三标段、吴川市村村通自来水工程（第三期）第一标段、吴川市村村通自来水工程（第三期）第四标段工程项目供应 PE 给水管道的购销合同。

2、量化分析新冠疫情对发行人主营业务造成的影响及应对措施，是否存在业绩下滑风险

（1）发行人经营业绩及变化情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	27,890.52	23,958.32	51,345.66	47,040.01	32,048.77
净利润	2,455.99	2,994.80	5,249.92	5,846.34	5,062.98
归属于母公司所有者的净利润	2,455.99	2,994.80	5,249.92	5,846.34	5,062.98
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者	2,261.96	2,835.31	4,456.84	5,406.28	5,011.22

的净利润					

2020 年上半年，公司营业收入为 27,890.52 万元，同比增长 16.44%，归属于母公司所有者的净利润为 2,455.99 万元，同比下降 17.99%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 2,261.96 万元，同比下降 20.22%。

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月	
	销售收入	比例	销售收入	比例
经销	20,965.50	75.28	15,925.57	66.47
直销	6,885.80	24.72	8,032.23	33.53
合计	27,851.30	100.00	23,957.80	100.00

新冠疫情期间，相比于广东人口流动较大的地区，广西极少数人感染新冠病毒，全区较早转为低风险地区，社会复工复产进度较为顺利，塑料管道消费市场恢复较为明显。由于广西之外生产厂商的生产及产品运输受到的影响相对较大，客户响应速度明显受阻。因而，作为广西地区塑料管道生产厂家，公司复工复产后积极把握市场机遇，在广西地区的 PVC、PP-R 民用渠道类产品销售恢复较快，使得上半年来自广西地区的销售收入为 21,078.89 万元，同比增长 19.81%。

对终端市政工程项目，尤其广东地区受政府疫情防控政策影响较为直接，导致公司的 PE 产品销售收入和毛利率均有所下滑，导致公司利润出现同比下滑。

（2）公司应对新冠疫情的相关措施

①落实疫情防范的前提下稳步复工产

自新冠疫情爆发以来，公司积极落实国家及地方各级政府的防控精神，第一时间负责分析、研讨和判断疫情对公司经营的影响，恢复生产经营可以采取的措施并制定防控机制和紧急预案。在梧州高新技术开发区管委会批准复产申请后，公司于 2 月 10 日恢复生产，并抓紧复工复产；由于公司员工以本地为主，公司很快实现正常排班生产。截止目前，公司生产经营正常，疫情对生产经营影响有限。

②积极把握市场变化，满足客户需求

疫情期间，公司销售市场人员积极与客户沟通，及时跟踪市场的动态变化，

了解并及时满足客户的需求。由于广西地区下游塑料管道市场因受疫情影响小，相比广东等地率先恢复，但由于广西地区之外的塑料管道企业的复工较缓，导致该类厂商不能及时满足广西地区的需求。公司迅速把市场机遇，积极推广产品，扩大经营业务规模，提升市场占有率。

2020 年上半年，发行人销售收入实现同比增长，但利润出现下滑，主要原因是受新冠疫情影响，由于公司下游部分客户存在延迟复工的情形，加上宏观经济整体受到拖累，部分产品的销售及毛利率受到一定程度的影响。随着我国社会及各产业已全面复工复产，经济逐步复苏并呈现增长，公司下游的各类市政、工程施工已逐步恢复至正常水平，2020 年全年来看，疫情总体对发行人生产经营冲击并不大。截至本问询回复出具日，公司 2020 年全年经营业绩预计较上年实现增长。但是，目前全球新冠疫情远未结束，国内部分地区新冠肺炎疫情仍呈零星散发状态，而海外疫情依然严峻，对国内疫情防控和反弹构成压力，不排除海外输入病例导致局部区域疫情依然反复，导致疫情防控工作的反复强化，给公司及下游客户的生产经营带来一定程度的负面影响，使未来一段时间公司经营业绩面临下滑的压力。

二、保荐人核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅招股说明书关于风险提示内容的描述、发行人销售经营合同、销售明细表、市场开拓计划、经销商管理制度、采购合同、采购明细、成本结构明细等，核查发行人增加风险提示内容的针对性、有效性；

2、核对招股说明书中风险提示披露的内容，对导致风险的变动因素任敏感性分析、确保风险提示内容的针对性和有效性；按顺序披露发行人面临的风险因素，并在“重大事项提示”的风险提示中补充发行人毛利率水平下降、盈利能力下降和应收账款回款的风险；

3、查阅发行人销售合同、相关疫情新闻报道等，访谈发行人生产和销售负责人，结合 2020 年 1-6 月下游主要客户的复工复产时间、对应客户新增订单的金额、数量等、发行人经营业绩及变化情况，量化分析新冠疫情对发行人主营业务造成的影响及应对措施，是否存在业绩下滑风险。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中对导致风险的变动因素作敏感性分析，删除风险因素中包含的风险对策、发行人竞争优势及类似表述，增加了风险提示内容的针对性、有效性，相关披露符合客观实际；

2、发行人已修改招股说明书中风险提示披露内容，确保风险提示内容的针对性和有效性，并在“重大事项提示”的风险提示中补充的毛利率水平下降、盈利能力下降和应收账款回款的风险；

3、截至本问询回复出具日，发行人主要客户不存在因疫情原因无法复工复产的情形。2020 年上半年，发行人销售收入实现同比增长，但利润出现下滑；目前全球新冠疫情远未结束，国内部分地区新冠肺炎疫情仍呈零星散发状态，而海外疫情依然严峻，对国内疫情防控和反弹构成压力，不排除海外输入病例导致局部区域疫情依然反复，导致疫情防控工作的反复强化，给公司及下游客户的生产经营带来一定程度的负面影响，使未来一段时间公司经营业绩面临下滑的压力。

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、保荐人和申报会计师核查程序及核查结论

（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账户共计 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。实际控制人已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，公司未再发生实际控制人及其关联方占用资金情形。公司已建立了《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；发行人实际控制人、董事、监事、高管人员及其他关联方与发行人客户、供应商不存在异常资金往来；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，保荐人和申报会计师认为：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。

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、发行人补充说明及披露

（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
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	30.00	与收益相关	梧高新区发[2018]25 号	2018 年 6 月

序号	项目	金额	性质	依据文件	到账时间
	励				
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	2017 年	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
纳税申报表中所得税费用	1,039.58	1,010.36	

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

报告期内，发行人不存在债务重组情况以及债务重组利得，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（十）营业外收支分析”之“1、营业外收入”修改如下：

“公司营业外收入主要为废料处置收入、个税手续费返还等。”

（四）说明其他应收款、其他应付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、发行人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的具体内容如下：

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

客户名称	性质	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
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、发行人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	-

项目	性质	2020 年 6 月末	2019年末	2018年末	2017年末
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	51.34
合计		**542.12**	**489.24**	**657.13**	**150.54**

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

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、报告期内违法违规情况”中补充披露如下：

“

发行人出于车间生产需要自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	星泰路18号第20幢	71.64	配电房	2057/11/25

	产权第0006718号				
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。”

二、保荐人、发行人律师和申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

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、其他应付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）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

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。

29. 关于其他信息披露

（1）请发行人补充披露发行人终止前次 IPO 申报的原因，本次 IPO 申请中介机构签字人员是否发生变化，本次申报文件与发行人 2019 年 6 月向中国证监会申报文件的信息披露是否存在重大差异，如是，列示主要差异情况及原因；

（2）招股说明书第 302 页的“公司主营业务收入产品构成情况”的图表与该章节内容不符，请发行人核对招股说明书全文并修改表格、文字、格式错误；

（3）补充完善招股说明书中引用第三方数据的具体来源；说明是否存在引用付费或定制报告数据的情形，如有，披露付费或定制报告的购买成本，出具报告机构的权威性，报告是否为本次发行上市专门定制、相关数据是否客观；

（4）根据申报材料，发行人报告期内存在第三方回款。招股说明书中未披露各类第三方回款具体金额、合理性，未披露中介机构对第三方回款的核查意见。请发行人按照《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

26 的要求披露第三方回款相关情况；

（5）申报材料显示，按照梧州市相关规定，发行人应当 2020 年 6 月 30 日前申请并取得国家排污许可证。目前，公司正在办理国家排污许可证当中。请发行人披露国家排污许可证的办理进展，是否存在续期障碍。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）请发行人补充披露发行人终止前次 IPO 申报的原因，本次 IPO 申请中介机构签字人员是否发生变化，本次申报文件与发行人 2019 年 6 月向中国证监会申报文件的信息披露是否存在重大差异，如是，列示主要差异情况及原因

发行人在创业板注册制实施时未能及时平移的原因是：根据深圳证券交易所创业板注册制改革相关要求，对在审企业须在 2020 年 6 月 15 日至 2020 年 6 月 29 日期间完成平移申报文件的提交。由于在上述规定的平移时间内，发行人收到中国证监会《关于举报信有关问题进行核查的函》，中介机构需对举报信涉及的相关问题进行核查和落实，由于时间较紧，而平移涉及的材料及底稿制作文件较多，中介机构内部相关流程时间较长，从而导致发行人未能及时在规定的平移期间内完成相关平移材料的提交，而是于 2020 年 7 月 21 才完成向深圳证券交易所递交创业板首次公开发行股票并上市申请文件的提交。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“九、发行人在创业板注册制实施时未能及时平移的原因”中补充披露如下：

“

公司于2019年6月14日向中国证券监督管理委员会提交了首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件，并于2019年6月19日取得受理函；分别于2019年11月18日、2019年12月27日提交了《上市申请文件反馈意见回复》和《关于首发申请文件落实有关情况的告知函的回复》；后由于中介机构需落实对相关事项的核查工作导致公司未能按时在规定的2020年6月15日至2020年6月29日期间完成因创业板注册制改革向深圳证券交易所平移申报材料的提交工作，而是于

2020年7月21完成向深圳证券交易所递交创业板首次公开发行股票并上市申请文件。

”

本次 IPO 申请中介机构签字人员未发生变化，本次申报文件与发行人 2019 年 6 月向中国证监会申报文件的信息披露不存在重大差异。

（二）招股说明书第 302 页的“公司主营业务收入产品构成情况”的图表与该章节内容不符，请发行人核对招股说明书全文并修改表格、文字、格式错误

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”中修改图表，并认真核对招股说明书全文，确保全文中表格、文字和格式准确。

（三）补充完善招股说明书中引用第三方数据的具体来源；说明是否存在引用付费或定制报告数据的情形，如有，披露付费或定制报告的购买成本，出具报告机构的权威性，报告是否为本次发行上市专门定制、相关数据是否客观

发行人已补充完善招股说明书中引用第三方数据的具体来源，申报文件引用的数据均为国家统计局、水利部、塑料加工工业协会等权威机构或上市公司公开披露的数据或报告，不是专门为本次发行上市准备，发行人没有为此支付费用或提供帮助；该报告非定制的或付费的报告，非一般性网络文章，非保荐人所在证券公司的研究部门出具的报告。

（四）根据申报材料，发行人报告期内存在第三方回款。招股说明书中未披露各类第三方回款具体金额、合理性，未披露中介机构对第三方回款的核查意见。请发行人按照《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 26 的要求披露第三方回款相关情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息及管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”处补充披露如下：

“

（7）第三方回款

①第三方回款基本情况

报告期内，公司第三方回款金额及占主营业务收入的比例如下表所示：

单位：万元、%

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
第三方回款金额	542.70	1,050.22	1,827.01	469.49
第三方回款占主营业务收入比例	1.95	2.05	3.89	1.47

报告期各期，公司第三方回款金额分别为469.49万元、1,827.01万元、1,050.22万元及542.70万元，占当期主营业务收入的比例分别为1.47%、3.89%、2.05%及1.95%，整体占比较低。

②第三方回款的形成原因及合理性

报告期内，公司发生第三方回款情形的主要原因为政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款及客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款形成。报告期各期各类原因形成第三方回款的金额及构成比例如下表所示：

单位：万元、%

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政府采购项目指定统一付款	513.87	94.69	1,021.76	97.29	1,567.73	85.81	265.70	56.59
客户实际控制人控制账户回款	-	-	2.99	0.28	219.08	11.99	197.95	42.16
其他	28.83	5.31	25.47	2.43	40.21	2.20	5.84	1.24
合计	542.70	100.00	1,050.22	100.00	1,827.01	100.00	469.49	100.00

公司在报告期内，由政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款及客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款原因形成的第三方回款占整体的比例达到90%以上。其他造成第三方回款的原因主要包括工程项目相关方代采及零售客户支付现金由业务人员代收转存公司账户等，该部分占比较低。

综上所述，报告期内，公司第三方回款情形占主营业务收入比例较低，主

要系政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款及客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款形成，与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性。

③第三方回款的核查情况

针对报告期内的第三方回款情形，保荐机构及申报会计师履行以下核查程序：

A、逐笔核查公司收款记录，与银行资金流水及银行业务回单核对；收集合同台账，比对付款方是否与合同方一致；

B、针对付款人与合同方不一致的情形，通过国家信用信息公示系统、企查查、天眼查等在线工具，查询付款人与合同方、发行人及其控股股东、实际控制人、持有5%以上股权的重要股东及发行人董监高的关联关系；

C、访谈发行人销售人员、发行人报告期内主要客户，了解第三方回款的发生原因；

D、查阅发行人境外客户合同、货物报关单、银行收款回单及发行人银行流水，确认境外销售不存在第三方代付情况。

通过以上核查程序，保荐机构及申报会计师认为，报告期内，发行人第三方回款符合行业经营特点，具有必要性和合理性。报告期内，代付货款的第三方与发行人、发行人控股股东及实际控制人、持有5%以上股权的重要股东及发行人董监高均不存在关联关系。2017年以来，发行人发生的境外销售业务均为客户自行支付货款，未发生第三方代付情形。报告期内，发行人无因第三方回款导致的货款归属纠纷的情形，发生的第三方回款均为收回销售货款，具有商业实质。

综上所述，报告期内，发行人第三方回款整体真实，不存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款金额处于合理可控范围。

”

（五）申报材料显示，按照梧州市相关规定，发行人应当 2020 年 6 月 30 日前申请并取得国家排污许可证。目前，公司正在办理国家排污许可证当中。请发行人披露国家排污许可证的办理进展，是否存在续期障碍

2020 年 6 月 18 日，公司向梧州市生态环境局申请排污许可证。截至目前，公司取得梧州市行政审批局颁发的《排污许可证》，证书编号：91450400199124421800 1R，有效期限：自 2020 年 8 月 28 日至 2023 年 8 月 27 日止。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务及主要产品”之“（五）环境保护情况”之“2、报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况以及是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配”中补充披露如下：

“

②排污许可证取得情况

……

根据 2019 年 12 月 20 日生态环境部发布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（生态环境部令第 11 号），公司属于简化管理的排污单位；据 2020 年 3 月 1 日发布的《梧州市生态环境局关于 2020 年全面实施排污许可发证登记工作的通告》、2020 年 4 月 7 日发布的《梧州市万秀生态环境局关于召开推进排污许可登记发证工作会议的通知》，公司应当在 2020 年申请并取得国家排污许可证。**截至目前，公司已取得梧州市行政审批局颁发的排污许可证，证书编号：91450400199124421800 1R，有效期限：2020 年 8 月 28 日至 2023 年 8 月 27 日止。**

”

二、保荐人和发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、进一步了解并核查发行人本次重新提交申报的原因，通过比对前次及本次申报文件，核查本次 IPO 申请中介机构签字人员是否发生变化，以及本次申报

文件与发行人2019年6月向中国证监会申报文件的信息披露是否存在重大差异；

2、根据格式准则认真核对招股说明书全文，确保全文中表格、文字和格式准确；

3、查询国家统计局、水利部、塑料加工工业协会、天眼查等网站，查阅行业研究报告、统计数据资料、同行业上市公司披露的招股说明书、定期报告等，获取发行人费用明细、财务凭证等，核查相关引用报告数据的真实性，核查数据是否公开、是否专门为本次发行上市准备、以及发行人是否为此支付费用或提供帮助、是否为定制的或付费的报告、一般性网络文章非公开资料、是否是保荐人所在证券公司的研究部门出具的报告；

4、逐笔核查公司收款记录，与银行资金流水及银行业务回单核对；收集合同台账，比对付款方是否与合同方一致。针对付款人与合同方不一致的情形，通过国家信用信息公示系统、企查查、天眼查等在线工具，查询付款人与合同方、发行人及其控股股东、实际控制人、持有 5%以上股权的重要股东及发行人董监高的关联关系。访谈发行人销售人员、发行人报告期内主要客户，了解第三方回款的发生原因。查阅发行人境外客户合同、货物报关单、银行收款回单及发行人银行流水，确认境外销售不存在第三方代付情况；

5、查阅公司的《排污许可证》，核查发行人办理排污许可证的进展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露本次重新提交申报的原因，符合实际情况；本次 IPO 申请中介机构签字人员未发生变化，本次申报文件与发行人 2019 年 6 月向中国证监会申报文件的信息披露不存在重大差异；

2、发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”中修改图表，并认真核对招股说明书全文，确保全文中表格、文字和格式准确；

3、已补充完善招股说明书中引用第三方数据的具体来源，申报文件引用的数据均为国家统计局、水利部、塑料加工工业协会等权威机构或上市公司公开披

露的数据或报告，不是专门为本次发行上市准备，发行人没有为此支付费用或提供帮助，非定制的或付费的报告，非一般性网络文章非公开资料，非保荐人所在证券公司的研究部门出具的报告；

4、报告期内，公司第三方回款情形占主营业务收入比例较低，主要系政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款及客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款形成，与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；

5、截至目前，公司取得梧州市行政审批局颁发的《排污许可证》。

（以下无正文）

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司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的回复》之签署页）

广西五一管业股份有限公司

2021年 1月20日

发行人法定代表人声明

本人已认真阅读广西五一管业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认审核问询函回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

法定代表人：

彭 龙

广西五一管业股份有限公司

2021年 1月 20日

（本页无正文，为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司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的回复》之签署页）

保荐代表人：

李志文 梁葳

保荐机构总经理：

朱春明

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2021 年 1 月 20 日

保荐机构申万宏源证券承销保荐有限责任公司

总经理声明

本人已认真阅读广西五一管业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：

朱春明

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2021 年 1 月 20 日