



中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
Zhonghui Certified Public Accountants LLP

地址（Add）：中国杭州市钱江新城新业路8号UDC时代大厦A座6层
邮编（P.C）：310016
电话（Tel）：0571-88879999
传真（Fax）：0571-88879000
www.zhcpa.cn

关于广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中

关于广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2021]0512 号

深圳证券交易所：

我们根据贵所 2020 年 10 月 7 日出具的《关于广州市聚赛龙工程塑料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]010584 号）（以下简称问询函）的要求，对问询函有关财务问题进行了审慎核查程序，并出具了《关于广州市聚赛龙工程塑料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审核问询函有关财务问题回复的专项说明》（中汇会专[2020]6476 号）。因广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司（以下简称公司或聚赛龙或发行人）补充了最近一期财务数据，我们相应作了追加核查，现回复如下：

问题 3：关于收入地域性

申报材料显示，报告期内发行人来自广东省的销售收入占比分别为 54.12%、53.12%、53.94%、55.65%，各期均超过 50%。

请发行人：（1）分析并披露广东省销售占比较高的原因，对广东省是否存在地域依赖，可比公司是否存在区域销售占比较高的情形，发行人产品是否因运输费等因素存在一定的销售半径，并在招股说明书中进行重大风险提示；（2）分析并披露在发行人产品毛利率较低、销售地域性较强的情形下，发行人未来业务拓展是否面临较大的瓶颈，成长性是否受限。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、销售区域集中情况的说明

(一) 改性塑料产业存在区域性

改性塑料的应用领域包括家用电器、汽车工业、消费电子、信息通讯、日化家居、机械工程、医护用品等领域。其中,家用电器和汽车工业是改性塑料应用最为集中的领域,2018 年我国改性塑料在家电领域的应用比例高达 40%,汽车领域的应用比例达到 37%,两者占据了改性塑料市场近 80%的份额。

由于汽车、家电等下游生产企业具有显著的区域性特征,其中家电企业主要集中在珠三角区域(主要是广东,据广东省家电商会的统计,广东家电行业 2019 年度产品的销售总额约占全国家电产品总额的 59%)和长三角区域(主要是浙江、江苏和安徽)、汽车生产企业主要集中在以上海为中心的华东地区、以长春为中心的东北地区、以武汉为中心的华中地区、以广州为中心的华南地区和以重庆为中心的西南地区。

改性塑料制品行业具有贴近下游客户和快速连续供货的特点,必须密切关注市场需求变化,及时准确了解客户需求,与客户建立良好的互动关系,故在选择厂址的时候偏向于贴近客户,这样的地理位置布局有利于降低运输成本(由于国内物流已经非常发达,改性塑料产品销售的物理半径可以很远,主要是运输成本的高低)和提高供货效率。因此改性塑料行业的区域性特征与下游行业基本一致,主要集中在珠三角、长三角和环渤海区域。

(二) 可比公司是否存在区域销售占比较高的情形

经查阅同行业上市公司年报,其中南京聚隆 2019 年在华东区域的收入占比为 43.29%、国恩股份 2019 年在长三角地区和环渤海地区的收入占比分别为 31.27%和 22.51%;金发科技、道恩股份、普利特、沃特股份在收入的区域分布中仅披露了国内和国外,未对国内销售的区域做进一步分类。

经查阅同行业上市公司 IPO 招股说明书,其中沃特股份 2014-2016 年华南区域的销售占比均超过 60%、南京聚隆 2014-2016 年华东区域的销售占比在 40-48%之间、普利特 2006-2008 年在华东地区的销售占比平均为 79.32%、国恩股份 2012 年-2014

年在环渤海地区的销售占比平均为 56.91%。

综上，同行业上市公司基本也存在较为明显的区域销售占比较高的情形，主要集中在珠三角、长三角和环渤海区域。

（三）公司销售收入存在区域性

报告期内，发行人来自广东省的销售收入占比分别为 53.12%、53.94%、47.60%，占比较高，主要是由于广东省长期以来都是中国经济最发达的省份和全国家电、汽车等制造业最主要的生产基地之一，而公司自设立以来就在广东建立的生产基地，能够较好的辐射该区域，同时公司与主要客户和供应商均合作多年，形成了稳定的合作关系，这为公司提供了良好的产业链配套，提升了上下游动态响应速度，且降低了运输、市场开拓费用等方面的成本，形成较强的区域竞争优势。

综上，报告期内公司存在销售区域集中的情形，符合公司业务发展的实际情况，与改性塑料行业的区域性特征一致，可比上市公司均存在较强的区域性特征。报告期内，公司在广东地区的销售占比较高，但公司在该区域客户众多，较为分散，不存在对该区域单个客户的依赖，但如果广东地区客户对改性塑料产品需求量下降或公司在广东地区的市场份额下降，将对公司生产经营活动产生不利影响。

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（五）销售区域集中的风险”中进行了风险提示，具体如下：

“（五）销售区域集中的风险

公司客户主要集中在广东地区，报告期内，发行人来自广东省的销售收入占比分别为 53.12%、53.94%、47.60%，销售区域比较集中。广东地区系我国家电、汽车等制造业最主要的生产基地之一，但公司在该区域客户众多，较为分散，不存在对该区域单个客户的依赖，但如果广东地区客户对改性塑料产品需求量下降或公司在广东地区的市场份额下降，将对公司生产经营活动产生不利影响。”

二、发行人未来业务拓展是否面临较大的瓶颈及成长性是否受限

改性塑料行业市场容量巨大，但我国改性塑料产业整体较为分散，产业集中度不高，国内行业龙头企业金发科技的市场占有率约 8%，其余规模较大的企业市场占有率在 0.5%-2%左右，行业内企业规模普遍偏小，产量超过 3,000 吨的企业仅有

70 余家，因此行业内企业对其生产基地所在区域的销售占比均比较高。

报告期内，虽然发行人在广东地区的销售占比较高，销售地域性较强，但广东省长期以来都是中国经济最发达的省份和全国家电、汽车等制造业最主要的生产基地之一，该区域经济活力强、客户整体质量较高，市场需求旺盛，同时发行人开拓广东地区的业务，有利于发挥公司区位优势，降低运输、市场开拓费用等方面的成本，提高整体盈利能力。

同时，公司大力拓展其他区域的客户，如浙江的苏泊尔、重庆的旺林汽车、山东的海信视像等，实现了主营业务的快速增长，经营业绩稳步提升，显示出良好的成长性。最近三年，公司营业收入分别为 86,828.78 万元、99,905.45 万元和 110,816.20 万元，净利润分别为 2,784.15 万元、4,752.61 万元和 7,697.58 万元，同比均实现快速增长。

同时，发行人设立全资子公司芜湖聚赛龙，2020 年 5 月在安徽布局新的生产基地开始逐步投产，就近配套华东及周边区域客户，并为进一步开拓华东市场奠定了良好的基础。

综上所述，虽然公司目前销售收入在广东地区占比较高，但我国改性塑料市场空间巨大，且产业政策大力支持，公司未来业务拓展面临着良好的政策环境和市场需求，不存在较大的瓶颈；公司在确保广东区域快速增长的同时，大力拓展其他区域的客户，并提前布局华东生产基地，为进一步开拓华东市场做好了准备，也奠定了公司未来的可持续发展与快速成长的良好基础。

三、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 查阅了同行业上市公司的定期报告及公开文件，了解其销售区域分布情况；
2. 查阅了家电及汽车等下游领域的行业研究报告；
3. 核查发行人按销售客户注册地划分的收入区域构成情况，核查各个区域的主要客户构成及其增长情况；
4. 核查发行人销售费用及履约成本中的运输费情况，了解发行人的销售运输情况；

5. 对公司业务负责人进行了访谈，了解发行人的市场布局情况、开拓计划及未来发展规划；

6. 查阅了发行人本次募投项目的可行性研究报告。

（二）核查意见

经核查，我们认为：报告期内发行人存在销售区域集中的情形，符合公司业务发展的实际情况，与改性塑料行业的区域性特征一致，可比上市公司均存在较强的区域性特征；发行人未来业务拓展面临着良好的政策环境和市场需求，不存在较大的瓶颈，同时发行人在确保广东区域快速增长的同时，大力拓展其他区域的客户，并提前布局华东生产基地，为进一步开拓华东市场做好了准备，也奠定了公司未来的可持续发展与快速成长的良好基础，不存在成长性受限的情况。

问题 5：关于主营业务收入

申报材料显示：(1) 2017-2019 年，发行人改性塑料业务收入分别同比增长 21.45%、30.63%、13.53%。公开资料显示，同期万得改性塑料行业收入同比增长率分别为 23.67%、11.29%、13.03%。发行人 2018 年收入增长率显著高于同行业水平。(2) 2018 年发行人改性 PP 产品收入较上年同期增长 30.41%，主要原因为发行人开发下游汽车工业领域的客户。发行人未披露产品各应用领域销售情况。

请发行人：(1) 分析并披露 2018 年改性塑料业务收入增长率显著高于同行业水平的原因；(2) 分产品最终应用领域披露报告期内各领域收入金额、占比、毛利率情况，并分析与下游客户行业的收入、净利润变动趋势是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、2018 年改性塑料业务收入增长率显著高于同行业水平的原因

2018 年，公司的改性塑料业务收入为 79,977.80 万元，较 2017 年同期增长 30.63%，增幅较大，主要原因如下：

（一）公司通过增资扩股增强了资本实力

改性塑料行业属于技术密集型和资本密集型领域，随着公司经营规模的扩

大，公司在原料采购、设备购置和市场推广等方面的资金需求也在增长，资金瓶颈已经在一定程度上制约了公司的订单承接和生产规模的扩大，为提升公司资本实力，满足资金需求，公司分别于 2017 年 9 月、2018 年 3 月和 2018 年 7 月进行增资扩股，具体情况如下：

时 间	融资金额(万元)	具体情况
2017 年 9 月	6,776.58	粤科泓润以 1,500 万元认购新增股份 138.76 万股、粤科新鹤以 1,500 万元认购新增股份 138.76 万股、舟山向日葵以 1,000 万元认购新增股份 92.51 万股、人才基金以 668 万元认购新增股份 61.79 万股、景琰琰以 132 万元认购新增股份 12.21 万股、横琴聚合盈以 1,376.58 万元认购新增股份 127.34 万股、陈文胜以 600 万元认购新增股份 55.50 万股
2018 年 3 月	1,161.22	横琴聚合盈以 1,161.22 万元认购新增股份 107.42 万股
2018 年 7 月	1,800.00	同益股份以 1,800 万元认购新增股份 166.51 万股

上述资金的到位，一定程度上缓解了公司的营运资金需求，为公司生产经营规模的扩大奠定了良好的基础。

（二）公司进一步加大市场开拓力度

随着资金实力的增强，为推动公司业务的进一步发展，提高市场占有率，公司亦加大了市场开拓力度，在家电领域，公司加强了对客户需求的挖掘，2018 年公司对苏泊尔、格兰仕、宏欣包装等客户的销售规模，均实现了较大幅度的增长，较 2017 年的销售收入增长幅度分别为 55.37%、37.70%、45.52%。另外一方面，公司一直将汽车领域作为重点开发领域，大力开发下游汽车工业领域的客户，拓展产品在汽车领域的应用，相关客户订单于 2018 年逐步释放，2018 年公司汽车行业销售收入较上年增长 7,447.13 万元，涨幅为 55.15%。

综上所述，2018 年公司改性塑料业务的增长幅度较大，高于同行业水平，主要系公司于 2017 年下半年开始通过增资扩股提升资本实力，一定程度上缓解了制约公司发展的资金瓶颈，同时，公司亦进一步加大了市场开拓力度，提升市场占有率，因此 2018 年公司的改性塑料业务实现了较大幅度的增长。

二、报告期内按产品最终应用领域分类的收入金额、占比、毛利率情况，与下游客户行业的收入、净利润变动趋势是否一致

（一）按产品最终应用领域分类的情况

报告期内公司改性塑料业务收入按下游客户行业分类的情况如下：

单位：万元、%

行业类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
家 电	59,768.38	57.86	54,931.46	60.50	49,511.40	61.91
汽 车	26,706.68	25.86	26,757.47	29.47	20,950.38	26.20
其 他	16,814.85	16.28	9,106.62	10.03	9,516.01	11.90
改性塑料收入合计	103,289.91	100.00	90,795.55	100.00	79,977.80	100.00

公司产品下游客户主要为家电、汽车等领域的企业，报告期内公司在家电领域和汽车领域的销售收入均保持增长态势。2018 年和 2019 年公司家电行业销售收入较上年分别增长 9,080.88 万元和 5,420.05 万元，涨幅为 22.46%和 10.95%。2018 年和 2019 年公司汽车行业销售收入较上年分别增长 7,447.13 万元和 5,807.09 万元，涨幅为 55.15%和 27.72%。2020 年上半年，受新冠疫情影响，公司对家电行业和汽车行业的销售有所放缓，2020 年下半年，随着疫情得到控制，我国整体经济回暖复苏，公司对家电、汽车行业的销售收入回升，全年来看，公司对家电和汽车行业的销售收入分别较上年变化 4,836.92 万元和-50.79 万元，变动幅度分别为 8.81%和-0.19%，销售量分别较上年增长 3,331.07 吨和 897.72 吨，增幅分别为 5.42%和 3.48%。

公司与美的集团、海信集团、苏泊尔、格兰仕集团、东风汽车、延锋汽车等一系列行业领先企业建立了长期的合作关系。2018 年至 2019 年公司在家电和汽车领域的销售收入合计占改性塑料业务收入的比重在 90%左右。随着公司大力开拓汽车市场，家电领域收入比重呈下降趋势，汽车领域收入比重呈上升趋势。2020 年上半年，新冠肺炎疫情爆发并在全球范围内流行，公司积极响应国家号召，根据国家防疫工作的需求，迅速开发了熔喷料产品，实现销售收入 8,762.85 万元，占当期收入的比重为 8.48%，因此 2020 年汽车和家电领域的销售收入比重有所下降。

报告期内公司改性塑料业务按下游客户行业分类的毛利率情况如下：

行业类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家 电	14.38%	16.34%	15.68%
汽 车	14.35%	17.94%	13.58%

行业类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
改性塑料业务合计	17.37%	17.31%	15.24%

公司对下游家电、汽车领域客户销售的产品主要为改性 PP，因此上述两个行业销售毛利率变动主要系受公司改性 PP 产品毛利率变动的影响。2018 年原材料 PP 合成树脂市场价格总体上升，导致改性 PP 产品的生产成本上涨，带动公司对家电、汽车行业销售的毛利率均有所下降。2019 年 PP 合成树脂原料价格走低，改性 PP 产品单位成本下降，因此家电、汽车行业销售毛利率有所回升。2020 年剔除合同履约成本(主要为运输费用，下同)后，公司改性塑料业务毛利率为 20.10%，较上年有所上升，主要系公司本期销售熔喷料产品的毛利率较高，剔除合同履约成本后的毛利率为 47.50%，从而拉动改性塑料业务毛利率提升，家电、汽车行业的销售毛利率分别为 16.89%和 18.08%，家电行业毛利率基本保持稳定，汽车行业毛利率略有上涨。

(二) 下游客户行业的收入、净利润变动趋势

公司产品应用领域包括家用电器、汽车工业、消费电子、医护用品等，其中家用电器和汽车工业是公司产品应用最为集中的领域，报告期内，家电领域客户占比平均约为 61%，汽车领域约为 26%。

1. 家电行业

根据中国家用电器协会发布的数据，2018 年家电行业主营业务收入为 1.49 万亿，同比增长 9.9%，利润 1,225.5 亿元，同比增长 2.5%；2019 年家电行业国内市场零售规模为 8,032 亿元，同比下降 2.2%；家电行业出口规模为 3,034 亿元，同比增长 0.9%。报告期内，公司主要家电终端客户美的集团、苏泊尔、海信视像等企业的营业总收入、净利润情况如下：

单位：亿元

公司名称	项 目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
美的集团 (000333)	营业总收入	2,177.53	2,793.81	2,618.20
	净利润	220.18	252.77	216.50
苏泊尔 (002032)	营业总收入	133.05	198.53	178.51
	净利润	10.81	19.16	16.69
海信视像	营业总收入	274.80	341.05	351.28

公司名称	项 目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
(600060)	净利润	5.75	5.56	3.92

注：上述财务数据来源于其定期报告，上述公司 2020 年年度报告尚未公告。

公司下游的美的集团、苏泊尔等家电客户近年来保持稳健发展。报告期内公司家电领域的销售增长与主要客户业务发展趋势基本一致。

2. 汽车行业

根据中国汽车工业协会发布的数据显示，在国内需求和国外出口双重压力下，2018 年汽车销量出现负增长，2018 年我国汽车产销分别完成 2,780.9 万辆和 2,808.1 万辆，产销量比上年同期分别下降 4.2%和 2.8%。2019 年产销量延续负增长，我国汽车产销分别完成 2,572.1 万辆和 2,576.9 万辆，同比分别下降 7.5%和 8.2%。2020 年三季度以来，随着我国疫情得到有效控制，汽车需求得以释放，国内汽车市场整体回暖。报告期内，公司主要汽车终端客户长安汽车、东风汽车、广汽集团等企业的营业总收入、净利润情况如下：

单位：亿元

公司名称	项 目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
长安汽车 (000625)	营业总收入	558.42	705.95	662.98
	净利润	34.86	-26.47	6.81
东风汽车 (600006)	营业总收入	101.07	135.20	144.21
	净利润	4.90	4.42	5.54
广汽集团 (601238)	营业总收入	431.49	597.04	723.80
	净利润	50.02	66.18	109.03

注：上述财务数据来源于其定期报告，上述公司 2020 年年度报告尚未公告。

2020 年前三季度数据显示公司主要汽车客户营利增速步入复苏并进入上升通道。虽然报告期内汽车行业景气度有所下滑，但汽车行业企业规模巨大，市场容量很大，对于汽车轻量化的要求不断提高，使得改性塑料在汽车产业中使用量不断提升。同时，由于公司报告期初在汽车领域销售规模较小，公司持续加强研发投入，报告期内通过扩大改性塑料产品在汽车内外饰、功能件、结构件等部件的使用场景，大力拓展汽车领域客户，与东风集团、丰田集团、长安集团等知名汽车品牌商，以及延锋汽车、康奈可等知名汽车零部件厂商建立了良好的合作关系，销售陆续放量。

2020 年，受新冠疫情和合成树脂原料价格下降的影响，公司对汽车行业的销售规模较 2019 年降低 50.39 万元，但销售数量较 2019 年增长了 897.72 吨，增长幅度为 3.48%，同时随着新冠疫情在我国逐步得控制，我国经济复苏情况良好，预计未来公司汽车领域的销售仍保持良好增长趋势。

三、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 抽查了发行人报告期内与主要客户的销售合同、出库单、送货签收单、发票、回款凭证等资料，对报告期内发行人主要客户执行了走访、函证程序；

2. 通过查阅工商资料、公开披露信息等方式核查发行人对下游客户的行业分类是否准确，并通过查阅发行人主要客户的定期报告了解其报告期内业绩情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：(1)2018 年发行人改性塑料业务的增长幅度较大，高于同行业水平，一方面系发行人于 2017 年下半年开始通过增资扩股提升资本实力，一定程度上缓解了制约公司发展的资金瓶颈，另一方面，发行人进一步加大了市场开拓力度，提升市场占有率；(2)发行人下游客户主要为家电、汽车等领域的大型制造企业，报告期内随着发行人大力开拓汽车市场，家电领域收入比重呈下降趋势，汽车领域收入比重呈上升趋势。报告期内发行人家电行业主要客户保持稳定发展态势，与发行人在家电领域收入增速趋势一致；汽车行业景气度有所下滑，但发行人通过积极开拓汽车市场，扩大产品在汽车制造领域的应用场景，汽车领域销售收入保持良好增速。发行人对下游家电、汽车领域客户销售的产品主要为改性 PP，因此上述两个行业销售毛利率变动主要系受公司改性 PP 产品毛利率变动的影响。综上，发行人 2018 年改性塑料业务收入增长较快的情况及各期分产品最终应用领域的收入金额、毛利情况符合公司实际情况，具有合理性。

问题 6：关于客户集中度

申报材料显示：(1)报告期各期，发行人前五大客户销售收入占比分别为 32.74%、32.13%、33.43%和 31.11%。前二十大客户以外的客户销售收入占比分别

为 42.43%、44.41%、42.60%和 43.90%，销售集中度较低。(2) 发行人未披露报告期内新增前五大客户宁波双林汽车部件股份有限公司、杭州宏欣包装有限公司的具体情况。

请发行人：(1) 分析并披露销售集中度较低的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异；(2) 披露报告期内各期均有销售的客户的销售金额及占比情况，分析报告期内发行人的收入增长主要来自新客户还是老客户，客户是否具有稳定性；(3) 披露报告期新增前五大客户的基本情况、获取方式、合作历史等，是否与发行人存在关联关系。

请保荐人、申报会计师说明对前二十大客户以外的客户销售收入的核查方式、比例、结论及依据，并对发行人收入真实性发表明确意见。

回复：

一、关于销售集中度较低的原因

报告期内，公司前五名客户的销售金额占发行人当期营业收入的比例分别为 32.13%、33.43%和 33.99%，与同行业上市公司的对比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金发科技	8.96%	7.13%	4.39%
普利特	17.92%	14.42%	14.77%
道恩股份	—	41.88%	25.83%
国恩股份	—	52.63%	48.47%
沃特股份	—	31.87%	34.62%
南京聚隆	—	21.04%	22.88%
平均值	—	28.16%	25.16%
聚赛龙	33.99%	33.43%	32.13%

注：金发科技和普利特的 2020 年的前五大客户收入占比为其 2020 年半年报数据，道恩股份、国恩股份、沃特股份、南京聚隆 2020 年半年报未披露其前五大客户销售占比。

报告期内，公司的销售集中度较低，主要系公司改性塑料产品主要应用于家电、汽车等领域。家电和汽车产业是我国制造产业的重要组成，市场规模巨大，竞争充

分，产业分工程度高，制造企业众多，同时公司的改性塑料产品品类较多，应用广泛，应用范围包括各类家电产品的罩盖、壳体、配件、外饰等配件和汽车内饰、外饰、电子电气和动力总成中的各种架构件、功能件等，而家电及汽车产业中除部分大型集团外，亦存在大量零配件生产企业，导致公司客户数量较多，销售集中度较低。另一方面，报告期内，公司亦积极开拓市场，通过打样、小批量供货等方式逐步拓展新的客户，一定程度上也导致公司的客户较多，销售集中度较低。

对比同行业上市公司来看，2018 年至 2020 年，公司的前五大客户销售占比高于金发科技、普利特、南京聚隆，低于国恩股份，与沃特股份较为相近；道恩股份 2018 年的前五大客户占比低于公司，2019 年高于公司，主要系青岛海尔新材料研发有限公司于 2018 年 11 月纳入道恩股份的合并报表范围内，导致 2019 年道恩股份的前五大客户销售占比有所提升。

综上，报告期内，公司的前五大客户销售占比较低的情况符合行业特点，与同行业上市公司不存在显著差异。

二、客户稳定性及增长情况

（一）客户稳定性

2018 年度至 2020 年度，公司均存在销售的客户的销售收入占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
稳定客户	86,281.77	77.86%	87,619.50	87.70%	74,521.20	85.83%

注：稳定客户指 2018 年度-2020 年度之间均存在销售的客户。

根据上表，2018 年度至 2020 年度，公司均存在销售的客户销售收入占比为 85.83%、87.70%和 77.86%，占比较高，主要系公司与下游的家电、汽车等领域的客户建立了良好的合作关系，供应能力及产品品质受到客户的认可，客户稳定性较高。其中，2020 年度，公司稳定客户的销售占比为 77.86%，相对较低，主要系 2020 年受新冠疫情的影响，公司开发了熔喷料等部分新产品，同时为应对疫情的冲击，公司加强了市场开拓，新客户销售占比有所上升所致。

（二）主要增长来源

最近三年均存在销售收入的客户(稳定客户)销售收入增长金额及其占当期销售收入增长总额的比例情况如下:

单位: 万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售金额	86,281.77	87,619.50	74,521.20
增长金额	-1,337.73	13,098.30	-
占当期增长总金额的比例	-12.26%	100.17%	-

根据上表,2019 年度,公司销售规模的扩大主要来源于原有客户销量的提升,报告期内均存在销售收入的客户的增长金额占当期增长总额的比例为 100.17%。2020 年度,稳定客户的销售金额有所下降,主要系受新冠疫情的冲击,部分原有中小客户的经营情况有所波动,另一方面,公司加强了新产品和新客户的市场开拓。此外,2018 年度至 2020 年度,公司前十大稳定客户的销售收入分别为 35,543.23 万元、41,132.72 万元和 43,659.78 万元,呈持续上升的趋势。因此,整体来看,除疫情等因素的影响,由于家电、汽车领域的先进制造企业对改性材料的质量和稳定性具有较高的要求,公司与新客户从建立合作关系到全面供货需要一定的时间,公司业绩的增长仍主要来源于对原有客户的销售规模扩大。

同时,近年来,随着 5G、物联网及清洁能源等技术的发展,相关领域对改性塑料产品的技术要求也在提升,研发能力弱、质量稳定性差的小型改性塑料企业逐渐难以满足相关市场的需求,改性塑料产业的市场集中度也不断提升,在这一市场进程中,公司亦在积极的开拓新的客户及市场,新客户对公司业绩增长的影响在逐步提升。

未来,公司计划进一步加强与原有客户之间的联系,通过新产品的导入及供货比例的提升扩大销售规模;同时,公司计划持续加强对家电、汽车、通信电子等领域新客户的开拓力度,以华东基地二期建设项目及华南基地二期建设项目为契机,扩大销售区域,为公司未来的业绩增长奠定良好的基础。

尽管公司与下游的美的集团、海信集团、苏泊尔、格兰仕、东风易进等客户建立了良好的合作关系,客户稳定性较高,但若未来公司不能持续优化产品和服务的质量以满足该等客户的需求,或主要客户的生产经营发生大幅波动,则公司存在主

要客户流失并给公司经营带来不利影响的风险。

三、报告期内新增前五大客户的基本情况

报告期内，公司的前五大客户销售情况如下：

期 间	序 号	主要客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入 的比例
2020 年度	1	美的集团	18,705.21	16.88%
	2	海信集团	8,960.37	8.09%
	3	格兰仕集团	4,737.55	4.28%
	4	苏泊尔	3,036.57	2.74%
	5	富诚汽车零部件有限公司	2,232.18	2.01%
	合 计		37,671.89	33.99%
2019 年度	1	美的集团	17,055.36	17.07%
	2	海信集团	5,524.36	5.53%
	3	苏泊尔	4,853.03	4.86%
	4	中山格兰仕工贸有限公司	3,740.14	3.74%
	5	杭州宏欣包装有限公司	2,224.25	2.23%
	合 计		33,397.14	33.43%
2018 年度	1	美的集团	13,693.10	15.77%
	2	苏泊尔	5,537.00	6.38%
	3	中山格兰仕工贸有限公司	3,772.94	4.35%
	4	海信集团	2,718.38	3.13%
	5	东风易进	2,179.11	2.51%
	合 计		27,900.53	32.13%

根据上表，杭州宏欣包装有限公司和富诚汽车零部件有限公司分别于 2019 年和 2020 年成为公司前五大客户。上述两名客户在报告期各期均与公司产生交易，均系发行人长期合作的重要客户，不属于新增客户，报告期内因销售规模逐步扩大而进入公司前五大客户名单，其具体情况如下：

（一）杭州宏欣包装有限公司

杭州宏欣包装有限公司设立于 2003 年 12 月，注册地址位于杭州市余杭区，法定代表人为王建洪，注册资本为 900.00 万元，王建洪和钟国宝分别持有其 85% 和 15% 的股权，王健洪为其控股股东、实际控制人，其与发行人不存在关联关系。杭州宏欣包装有限公司主要从事塑料制品注塑成型与塑料模具设计、制造，产品主要

用于家用电器、智能穿戴、仪表仪器、通信设备、安防用品、工业用品等行业，下游客户主要为苏泊尔等知名家电制造企业。由于杭州宏欣包装有限公司为苏泊尔等公司提供塑料制品注塑服务，公司在与苏泊尔的合作中逐步也与其建立联系，并于2012年开始合作，双方合作关系良好，报告期内，公司对其的销售金额及占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售金额	788.14	2,224.25	1,901.39
占 比	0.71%	2.23%	2.19%

（二）富诚汽车零部件有限公司

富诚汽车零部件有限公司设立于2012年5月，注册地址位于浙江省余姚市，法定代表人为黄耀军，注册资本为2.75亿元，富诚集团有限公司和香港鸿耀有限公司分别持有其72%和28%的股权。富诚汽车零部件有限公司下辖富诚汽车零部件清远有限公司、富诚汽车零部件武汉有限公司等多家子公司，专业从事汽车内外饰件的研发、生产和销售，主营功能件、涂装件、NVH部件等三大类相关产品。为大众、通用、奥迪、丰田、本田、日产等国内外知名汽车公司直接配套供货。报告期内，公司主要向富诚汽车零部件有限公司及其下属的富诚汽车零部件清远有限公司等销售改性塑料产品。由于富诚汽车零部件有限公司的下游客户主要为广汽集团等汽车制造厂商，公司于2017年取得广汽集团的供应商资质，并与其建立合作关系。报告期内，公司对其的销售金额及占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售金额	2,232.18	1,169.40	571.90
占 比	2.01%	1.17%	0.66%

四、对前二十大客户以外的客户销售收入的核查情况

（一）前二十大客户以外的客户销售收入的核查程序

1. 对公司管理层和销售人员进行访谈，了解公司销售业务的主要模式、交易流程等。

2. 了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制设计和运行有效性。经测试，公司建立了较为完善的销售和收款相关的内部控制制度，并有效执行。

3. 对报告期内部分前二十大客户以外的客户(以下简称中小客户)的销售收入进行函证，并对函证结果进行核对与评价，针对回函不符的客户核查不相符原因，编制差异调节表，对未回函的客户执行替代测试程序，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中小客户销售收入	51,568.45	47,791.38	42,366.14
中小客户数量	1,028	807	811
中小客户发函金额	30,342.43	28,357.99	30,494.23
中小客户发函数量	107	89	110
发函金额覆盖比例	58.84%	59.34%	71.98%
发函数量覆盖比例	10.41%	11.03%	13.56%
回函确认金额	26,815.94	26,419.49	23,163.28
回函确认金额占比	88.38%	93.16%	75.96%
回函确认家数	91	80	82
回函确认家数占比	85.05%	89.89%	74.55%
替代性程序确认金额	3,526.49	1,938.50	7,330.96
替代性程序确认金额占比	11.62%	6.84%	24.04%
替代性程序确认家数	16	9	28
替代性程序确认家数占比	14.95%	10.11%	25.45%
确认金额合计	30,342.43	28,357.99	30,494.23
确认金额占比	100.00%	100.00%	100.00%

4. 实地走访

对报告期内前二十大客户以外的部分客户进行了实地走访，了解其业务经营情况、与公司的交易情况、结算情况等。前二十大客户以外的客户进行了实地走访的销售占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈收入金额	9,846.75	13,801.70	9,212.49
覆盖金额占比	19.09%	28.88%	21.74%
访谈家数	33	34	36
覆盖家数占比	3.21%	4.21%	4.44%

5. 抽样复核

选取样本核对销售合同或销售订单、销售发票、出库单、客户签收单、对账单等，核查订单内容(品名、数量、单价等)是否与发行人确认收入的相关信息一致、货物是否已经由客户签收确认、对账金额是否与确认收入金额一致且及时入账。对前二十大客户以外的客户抽样复核的销售收入占报告期各期收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
抽样复核收入金额	28,655.32	18,996.42	16,775.64
覆盖金额占比	55.57%	39.75%	39.60%
抽样复核家数	192	90	91
覆盖家数占比	18.68%	11.15%	11.22%

6. 总体核查情况统计

对发行人前二十大客户以外的客户销售收入总体核查情况统计如下表：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈确认收入金额	9,846.75	13,801.70	9,212.49
抽样复核确认收入金额	28,655.32	18,996.42	16,775.64
函证确认收入金额	30,342.43	28,357.99	30,494.23
金额合计	36,475.40	31,126.50	31,749.10
覆盖金额占比	70.73%	65.13%	74.94%
家数合计	203	120	134
覆盖家数占比	19.75%	14.87%	16.52%

注：计算合计数时已剔除各核查程序客户重叠部分的影响

（二）核查结论

经核查，我们认为：发行人报告期内前二十大以外的客户销售收入真实、准确。

五、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 对公司管理层和销售人员进行访谈，了解公司销售业务的主要模式、交易流程等；
2. 了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制设计和运行有效性；
3. 对报告期内主要客户进行了实地走访，了解客户业务经营情况、与公司的交易情况、结算情况等；
4. 对报告期内主要客户的销售收入进行函证，并对函证结果进行核对与评价，针对回函不符的客户核查不相符原因，编制差异调节表，对未回函的客户执行替代测试程序；
5. 执行分析性复核程序，分析报告期各期销售收入及毛利率变动的合理性；
6. 选取样本核对销售合同或销售订单、销售发票、出库单、客户签收单、对账单等，核查订单内容(品名、数量、单价等)是否与发行人确认收入的相关信息一致、货物是否已经由客户签收确认、对账金额是否与确认收入金额一致且及时入账；
7. 对报告期各期资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。
8. 对发行人报告期内全部销售收入的整体核查情况统计如下表：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入总数	110,816.20	99,905.45	86,828.78
客户数量总额	1,048	827	831
访谈确认收入金额	49,705.71	58,405.10	48,237.20
抽样复核确认收入金额	79,941.99	65,981.47	56,665.09
函证确认收入金额	88,588.46	78,755.27	73,693.38
金额合计*	94,721.43	81,974.78	74,948.24
覆盖金额占比	85.48%	82.05%	86.32%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
家数合计*	223	140	154
覆盖家数占比	21.28%	16.93%	18.60%

注：计算合计数时已剔除各核查程序客户重叠部分的影响

（二）核查意见

经核查，我们认为：发行人报告期内销售收入真实、准确。

问题 9：关于应收账款及应收票据

申报材料显示：(1)2014-2019 年，发行人应收款项(应收账款、应收票据、应收款项融资)占当期主营业务收入比例分别为 24.81%、23.98%、28.91%、51.86%、55.09%、51.25%，2017 年起大幅增长。(2)2014 年至 2020 年 3 月，发行人各期应收票据账面余额分别为 2,513.84 万元、2,121.64 万元、1,785.24 万元、15,591.20 万元、23,248.37 万元、25,177.92 万元、24,802.80 万元，2017 年起大幅增长。

请发行人：(1)分析并披露报告期内应收款项占主营业务收入比例较报告期外大幅增长的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异，如存在，请说明存在较大差异的原因，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；(2)结合同行业可比公司情况、发行人主要客户其他供应商情况，分析并披露 2017 年起发行人应收票据大幅增长的原因；(3)披露保荐人、申报会计师对应收款项及收入的函证情况，未回函及回函不符等情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内应收款项增长情况

（一）应收款项占比增长较快的原因

2014-2020 年，公司应收款项(应收账款、应收票据、应收款项融资)占当期主营业务收入比例分别为 24.81%、23.98%、28.91%、51.86%、55.09%、51.25%和 49.30%，自 2017 年以来应收款项占主营业务收入比例较报告期外大幅增长的原因系公司出于谨慎性原则，自 2017 年起将信用等级一般的银行出具的银行承兑汇票及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，而未终止确认，导致期末应收票据余额

较大。通过模拟还原为 2017 年之前的会计处理口径(与同行业上市公司目前会计处理一致)，报告期内应收款项(应收账款、应收票据、应收款项融资)及其占当期主营业务收入比例情况如下表：

单位：万元

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
应收账款	31,762.15	26,025.44	24,585.20
应收票据	3,631.11	3,710.10	5,963.27
应收款项融资	1,770.86	4,093.73	—
应收款项合计	37,164.12	33,829.27	30,548.48
营业收入	110,816.20	99,905.45	86,828.78
占营业收入比例	33.54%	33.86%	35.18%

由上表可知，模拟还原相同会计处理口径后，报告期内，公司应收款项占营业收入的比例较低，且整体保持下降趋势。

(二) 同行业上市公司应收款项及其变化情况

2016 年末至 2019 年末，同行业上市公司应收款项(应收账款、应收票据、应收款项融资)占营业收入比例情况如下：

公司名称	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2016 年末
金发科技	19.19%	22.51%	24.20%	26.51%
普利特	43.10%	44.99%	48.42%	42.78%
道恩股份	23.58%	38.48%	33.88%	33.97%
国恩股份	24.03%	21.67%	31.28%	38.96%
沃特股份	37.22%	47.48%	33.12%	34.27%
南京聚隆	35.93%	32.35%	34.95%	31.96%
平均值	30.51%	34.58%	34.31%	34.74%
平均值 (剔除金发科技)	32.77%	36.99%	36.33%	36.39%
聚赛龙	33.86%	35.18%	37.89%	28.91%

注：①聚赛龙数据采用模拟还原与同行业相同会计处理口径；②金发科技产品涉及上游石化产品和贸易业务的比重较大，该等业务对一般应收款项占用较少，因此剔除金发科技数据后，可比性较强；③数据来源于上市公司定期报告。

由上表可知，模拟还原相同会计处理口径后，报告期内，公司应收款项占营业收入比例与同行业基本一致，不存在较大差异。

综上所述,报告期内应收款项占主营业务收入比例较报告期外大幅增长的原因主要系公司出于谨慎性原则,自2017年起将信用等级一般的银行出具的银行承兑汇票及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据,而未终止确认,导致期末应收票据余额较大。报告期内,公司应收款项(相同口径)占营业收入比例与同行业基本一致,不存在较大差异,公司不存在主动放宽信用期刺激销售的情形。报告期内,公司应收款项占营业收入的比例整体保持下降趋势。

二、2017年起发行人应收票据大幅增长的原因

公司所处行业上市公司包括金发股份、国恩股份、道恩股份、普利特、沃特股份和南京聚隆等公司,上述公司的客户主要涵盖家电和汽车等领域,与公司客户所处行业基本一致。

2016年末至2017年末,公司与同行业上市公司应收票据具体情况如下:

单位: 万元

公司名称	2017 年末	2016 年末	增加额	增 幅
金发科技	100,971.12	82,749.14	18,221.98	22.02%
道恩股份	8,086.20	5,312.65	2,773.55	52.21%
普利特	30,804.91	15,028.03	15,776.88	104.98%
国恩股份	30,846.62	23,142.41	7,704.21	33.29%
沃特股份	994.40	4,747.55	-3,753.15	-79.05%
南京聚隆	9,669.43	3,234.75	6,434.68	198.92%
平均值	30,228.78	22,369.09	7,859.69	35.14%
聚赛龙(报表数)	15,591.20	1,785.24	13,805.96	673.34%
聚赛龙(模拟数)	6,238.88		4,453.64	249.47%

从上表可知,同行业上市公司2017年末应收票据平均增长7,859.69万元,平均增幅为35.14%,剔除公司2017年起会计处理调整的影响,公司2017年末应收票据较上年同期增长4,453.64万元,增幅为249.47%。公司2017年末应收票据增长金额低于行业平均水平,但增幅高于行业平均水平,主要系公司报告期初应收票据余额较小,随着2017年营业收入较2016年增加16,496.07万元,增幅32.71%,加上汽车及家电客户基本采用票据方式与公司进行结算,从而导致2017年末应收票据余额较上年增长4,453.64万元。

三、应收账款及收入函证情况

我们对发行人报告期内的收入情况及各期末的应收账款余额进行函证，具体函证情况如下：

		单位：万元		
项目		2020 年度 /2020-12-31	2019 年度 /2019-12-31	2018 年度 /2018-12-31
营业收入	审定金额	110,816.20	99,905.45	86,828.78
	函证金额	88,588.46	78,755.27	73,693.38
	函证比例	79.94%	78.83%	84.87%
	回函金额	73,839.49	77,042.12	66,001.29
	回函比例	83.35%	97.82%	89.56%
	其中：回函相符金额	63,935.29	68,900.74	61,387.64
	回函不符金额	9,904.20	8,141.37	4,613.65
应收账款	审定金额	32,329.87	26,677.70	24,958.08
	函证金额	28,391.92	22,609.23	22,750.37
	函证比例	87.82%	84.75%	91.15%
	回函金额	22,734.76	22,237.95	19,611.60
	回函比例	80.07%	98.36%	86.20%
	其中：回函相符金额	17,104.08	14,930.32	16,210.52
	回函不符金额	5,630.68	7,307.64	3,401.08

经核查，回函不符的主要原因包括以下方面，一是时间性差异，主要是公司已交付货物，但客户未及时进行账务处理及客户已开出票据，但公司由于尚未收到相关票据而未进行账务处理；二是部分客户以含税金额进行核对，而函证金额为不含税金额，双方核对口径差异导致回函不符；三是公司与客户存在金额较小的结算尾差。具体情况如下：

（一）营业收入

单位：万元			
差异原因	2020 年度	2019 年度	2018 年度
时间性差异	7,458.22	6,866.23	3,098.43
核算口径差异	2,445.98	740.58	1,006.79
结算尾差	-	534.37	508.44
合 计	9,904.20	8,141.37	4,613.45

（二）应收账款

单位：万元

差异原因	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
时间性差异	5,630.68	6,144.60	2,985.68
结算尾差	-	1,163.04	415.39
合 计	5,630.68	7,307.64	3,401.08

针对回函不符的客户，我们了解并核实差异形成的原因及其合理性，编制函证控制表和差异调节表，同时进一步检查了公司确认销售实现的相关原始单据（销售合同、订单、出库签收单、发票等），以确认发行人收入确认的真实性和准确性。

针对未回函的客户，我们执行了检查收入确认的相关原始单据、期后回款检查等替代性程序。报告期内执行的替代程序充分验证了营业收入及应收账款的真实性、准确性。

四、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 获取发行人的销售台账，对报告期内交易金额较大、各期末往来余额较大的客户执行函证程序，对不符的回函核查其不符原因，对未回函的客户执行替代程序；

2. 对发行人报告期内主要客户进行走访，了解发行人与其采取的交易模式、结算方式、信用期等情况；

3. 抽查报告期内发行人与主要客户的销售合同、出库单、送货签收单、对账单、期后回款凭证等资料，核对营业收入及应收账款确认金额是否准确；

4. 获取发行人应收票据台账，检查相关出票人、承兑人、贴现或背书日期及到期日期，核对发行人对票据是否终止确认的处理是否准确。

（二）核查意见

经核查，我们认为：（1）发行人报告期内应收款项占主营业务收入比例较报告期外大幅增长的原因主要系出于谨慎性原则，自2017年起将信用等级一般的银行出具的银行承兑汇票及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，而未终止确认，导致期末应收票据余额较大。通过模拟还原为相同会计处理口径后，公司应

收款项占营业收入比例与同行业基本一致，不存在较大差异；相同口径下，发行人 2017 年应收款项占当期主营业务收入比例较上年有所增长，但增幅不大，主要系客户采用票据支付货款金额增加所致，公司不存在主动放宽信用期刺激销售的情形。(2)剔除公司 2017 年起会计处理调整的影响，公司 2017 年末应收票据增长金额低于行业平均水平，但增幅高于行业平均水平，主要系公司报告期初应收票据余额较小，随着 2017 年营业收入较 2016 年增加 16,496.07 万元，增幅 32.71%，加上汽车及家电客户基本采用票据方式与公司进行结算，从而导致 2017 年末应收票据余额较上年增长 4,453.64 万元。

问题 10：关于主营业务成本

申报材料显示：(1)报告期各期，发行人直接材料成本占改性塑料业务成本比例分别为 93.74%、94.73%、94.68%和 90.78%。(2)发行人主要原材料 PP、PC、ABS 等合成树脂均为大宗产品，市场价格较为公开透明，但发行人未披露采购价格与市场价的对比情况。(3)2019 年发行人改性 PP 平均销售单价较上年上涨 1.35%，但公开资料显示，2019 年主要原材料 PP 市场价格较上年下滑。

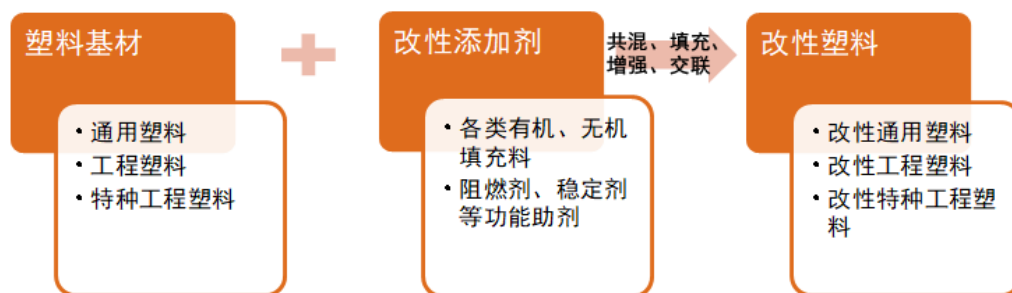
请发行人：(1)分析 PP、PC、ABS 等各主要原材料耗用量与主要产品产销量的对应关系，产品单耗与可比公司是否存在显著差异；(2)分析并披露发行人主要原材料的采购价格与市场公开报价、可比公司采购价格是否存在较大差异；(3)分析并披露 2019 年改性 PP 主要原材料价格下降但平均销售单价上涨的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、PP、PC、ABS 等各主要原材料耗用量与主要产品产销量的对应关系，产品单耗与可比公司是否存在显著差异

公司改性塑料产品是以 PP、PC、ABS 等树脂材料为主要原料，以各类有机、无机填充料及功能助剂为辅助材料，通过填充、增韧、增强、共混、合金化等技术手段，改善原有树脂材料在力学、流变、燃烧性、电、热、光、磁等方面性能，以满足不同应用领域的需求。



由于差异化的应用场景，公司选择不同的基础材料、配方、工艺参数，向客户提供具有针对性的产品和服务。一般来看，根据客户不同需求，产品需添加改性添加剂，其种类和具体比例千差万别，不同产品改性添加剂占比可从 1% 增加至 60% 左右。报告期内，公司主要原材料耗用量与产品产量及单耗情况如下：

单位：吨

产品名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
改性 PP	产 量	82,776.48	79,410.12	65,758.47
	PP 使用量	61,252.52	50,325.89	47,094.01
	单 耗	0.74	0.63	0.72
改性 PC/ABS	产 量	6,056.02	5,043.25	4,877.88
	PC 使用量	3,324.91	2,750.10	2,341.82
	单 耗	0.55	0.55	0.48
	ABS 使用量	1,367.96	1,415.78	1,366.93
	单 耗	0.23	0.28	0.28
改性 PA	产 量	3,166.71	3,440.29	3,911.44
	PA 使用量	2,089.09	2,055.71	2,297.42
	单 耗	0.66	0.60	0.59
改性 PBT	产 量	4,381.61	3,380.79	3,631.90
	PBT 使用量	2,843.03	1,772.38	1,904.05
	单 耗	0.65	0.52	0.52

注：单耗为单吨产品产量耗用主要原材料的数量

经查阅同行业上市公司公开披露资料，相关上市公司均未披露其主要产品的原材料单耗情况，因此无法对比。根据公司《工程管理表》等相关资料，公司不同型号产品的工程配方中对基材和改性添加剂比例情况有所要求，具体情况如下：

产品类别	具体牌号	原料配方比例要求	产品特性	主要应用领域
改性	PP757	60%PP+37%填充料+3%助剂	高流动、耐低温	冰 箱

产品类别	具体牌号	原料配方比例要求	产品特性	主要应用领域
PP	PPKC5120	69%PP+25%填充料+6%助剂	高流动、高韧性	洗碗机
	PPH-N	98%PP+2%助剂	高透明	风 扇
	PPT30-H	55%PP+42%填充料+3%助剂	尺寸稳定	微波炉
	PP212	83%PP+13%填充料+4%助剂	高光	压力锅
	PP SE81500R-5	85%PP+15%功能母粒(含助剂)	超高流动	熔喷料
改性PC/ABS	FRPCABS3370G10	40%PC+20%ABS+10%填充料+30%助剂	高强度、高韧性	家用电器
	FRPCABS3370-R6	30%PC+40%ABS+30%助剂	高强度、高韧性、 环保阻燃	家用电器
	FRPC/ABS 3370	50%PC+36%ABS+14%助剂		家用电器
	SE9562	76%PC+23%ABS+1%助剂	高强度、高韧性	汽 车
	PC/ABS	66%PC+9%ABS+15%填充料+10%助剂	高刚性、高流动	家用电器
改性PA	PA6G308	66.5%PA6+33%填充料+0.5%助剂	高强度、易加工	电动工具
	SE8035	63%PA6+37%填充料+0.3%助剂	增强、涉水	家用电器
	SE8063	66%PA66+32%填充料+2.3%助剂	增强、耐热	汽 车
	PA66FG430-B	37.1%PA66+32%填充料+30.9%助剂	增强阻燃	家用电器
	PA66FG430	40.5%PA66+30%填充料+29.5%助剂	增强阻燃	通 讯
改性PBT	PBT-RG30	13%PBT+26%PET+33%填充料+28%助剂	阻燃、高灼热	洗碗机
	PBTFG15	75%PBT+17%填充料+8%助剂	增强、耐水解	电饭煲
	PBTFG430	56%PBT+15%填充料+29%助剂	阻燃、高抗冲	微波炉
	PBTRG30	39.5%PBT+40%填充料+20.5%助剂	阻燃、高强度	微波炉
	PBTV3020-2020	58%PBT+17.5%填充料+24.5%助剂	阻燃、高光表面	微波炉

注：实际生产中一般会较配方要求有 0.5%-1%左右的工艺损耗率

从上表可知，公司产品属于定制化产品，由于应用场景的差异，其配方、工艺参数存在较大差异，无标准的基础材料单耗比例。根据产品中添加的改性添加剂差异，其 PP、PC、ABS 等树脂材料耗用占比可达 40%-99%。公司主要产品的基材(PP、PC、ABS 等合成树脂)的平均单耗与公司产品配方表要求范畴基本一致，不存在显著差异。

二、发行人主要原材料的采购价格与市场公开报价、可比公司采购价格是否存在较大差异

公司采购原材料主要为 PP、PC、ABS 等基础合成树脂，报告期内公司主要原材料的采购均价情况如下：

单位：元/公斤

原材料	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PP	7.22	7.80	8.33
PC	12.65	12.76	17.45
ABS	11.13	10.85	12.89

上述原材料的市场需求量大，长期价格走势与石油等基础原料的相关度较高，短期内受市场供需影响大，但市场价格相对透明，各家改性塑料生产企业采购的相同牌号原材料价格主要因采购量、采购时机的不同而存在差异。

报告期内公司采购的主要原材料的市场价格与公司采购价的对比情况如下图所示。本次选取的原材料市场价为卓创资讯提供的部分牌号合成树脂的市场报价；公司采购价为报告期内各月公司采购该类型合成树脂新料的加权平均价格。

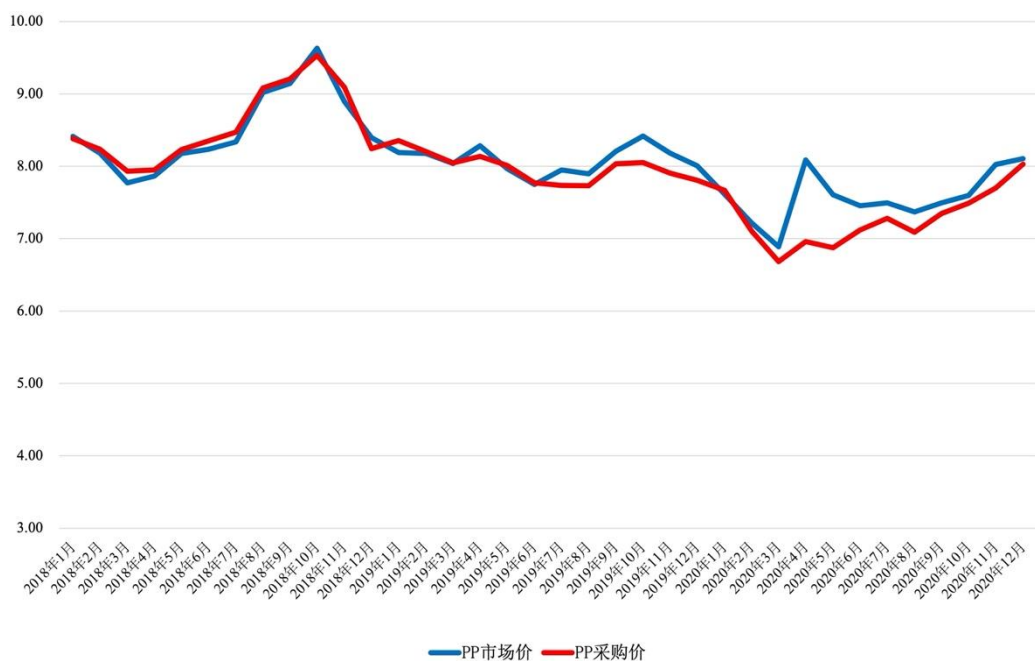
（一）报告期 PP 树脂市场均价及公司采购价格对比

单位：元/公斤

日 期	PP 市场价	PP 采购均价
2018 年 1 月	8.41	8.38
2018 年 2 月	8.18	8.23
2018 年 3 月	7.77	7.93
2018 年 4 月	7.87	7.95
2018 年 5 月	8.18	8.23
2018 年 6 月	8.23	8.35
2018 年 7 月	8.34	8.47
2018 年 8 月	9.02	9.08
2018 年 9 月	9.14	9.20
2018 年 10 月	9.63	9.53
2018 年 11 月	8.90	9.09
2018 年 12 月	8.40	8.24
2019 年 1 月	8.19	8.36
2019 年 2 月	8.18	8.21
2019 年 3 月	8.04	8.05
2019 年 4 月	8.28	8.14
2019 年 5 月	7.97	8.01

日 期	PP 市场价	PP 采购均价
2019 年 6 月	7.75	7.77
2019 年 7 月	7.95	7.74
2019 年 8 月	7.90	7.73
2019 年 9 月	8.21	8.03
2019 年 10 月	8.42	8.05
2019 年 11 月	8.18	7.90
2019 年 12 月	8.01	7.81
2020 年 1 月	7.61	7.67
2020 年 2 月	7.22	7.11
2020 年 3 月	6.89	6.68
2020 年 4 月	8.09	6.96
2020 年 5 月	7.61	6.87
2020 年 6 月	7.46	7.12
2020 年 7 月	7.49	7.28
2020 年 8 月	7.37	7.09
2020 年 9 月	7.50	7.35
2020 年 10 月	7.60	7.49
2020 年 11 月	8.02	7.70
2020 年 12 月	8.11	8.03

单位：元/公斤



数据来源：卓创资讯、公司统计

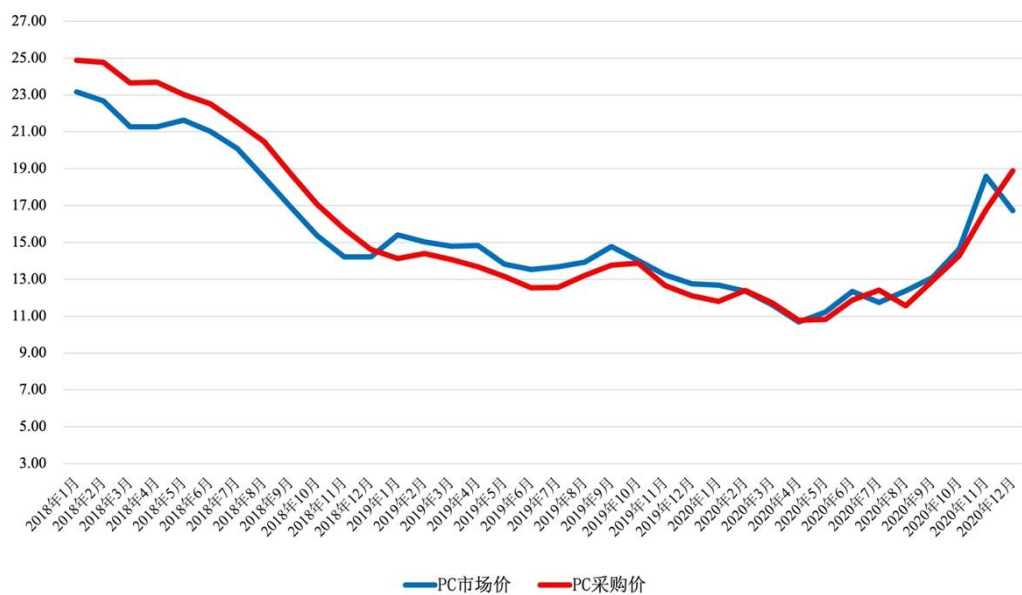
由上图所示，2018 年至 2020 年，公司 PP 树脂采购均价与市场公开报价不存在显著差异，变动趋势基本一致。2020 年一季度受新冠疫情爆发及原油价格暴跌等事项的影响，PP 原料价格持续走低，公司为保障原料供应稳定，公司在 3 月底全面复产后向供应商预定了较多 PP 原料，在 4-5 月份陆续到货，价格相对较低，而 2020 年 4 月中旬，随着国内新冠疫情基本控制，下游需求逐步恢复，同时受到部分石化厂商进入检修期以及防疫物资紧缺（PP 系口罩原料熔喷料主要原料）的影响，导致 PP 原料市场价格出现大幅反弹，进而导致公司 2020 年 4-5 月采购价格低于市场报价较多；之后，随着市场回稳，公司 PP 采购价格与市场价格基本一致。2020 年下半年，因国内经济复苏，市场需求拉升，同时受部分石化厂商设备停产检修的影响，PP 材料的价格有所上升。

（二）报告期 PC 树脂市场均价及公司采购价格对比

单位：元/公斤		
日 期	PC 市场价	PC 采购均价
2018 年 1 月	23.17	24.88
2018 年 2 月	22.67	24.77
2018 年 3 月	21.27	23.65
2018 年 4 月	21.26	23.70
2018 年 5 月	21.64	23.01
2018 年 6 月	21.01	22.51
2018 年 7 月	20.09	21.52
2018 年 8 月	18.53	20.48
2018 年 9 月	16.93	18.72
2018 年 10 月	15.36	17.04
2018 年 11 月	14.22	15.73
2018 年 12 月	14.22	14.61
2019 年 1 月	15.41	14.12
2019 年 2 月	15.03	14.39
2019 年 3 月	14.80	14.07
2019 年 4 月	14.82	13.67
2019 年 5 月	13.82	13.14

日 期	PC 市场价	PC 采购均价
2019 年 6 月	13.53	12.53
2019 年 7 月	13.68	12.56
2019 年 8 月	13.92	13.21
2019 年 9 月	14.77	13.77
2019 年 10 月	14.02	13.88
2019 年 11 月	13.24	12.66
2019 年 12 月	12.76	12.11
2020 年 1 月	12.67	11.81
2020 年 2 月	12.35	12.39
2020 年 3 月	11.62	11.73
2020 年 4 月	10.69	10.77
2020 年 5 月	11.23	10.82
2020 年 6 月	12.33	11.87
2020 年 7 月	11.74	12.40
2020 年 8 月	12.38	11.57
2020 年 9 月	13.09	12.92
2020 年 10 月	14.65	14.29
2020 年 11 月	18.58	16.78
2020 年 12 月	16.73	18.88

单位：元/公斤



数据来源：卓创资讯、公司统计

数据来源：卓创资讯、公司统计

由上图所示，报告期内公司 PC 树脂采购均价与市场公开报价变动趋势基本一致。2018 年，随着我国化工行业“十三五”规划逐步落地，鲁西化工、烟台万华等国内化工企业新建聚碳酸酯（PC）项目陆续建成投产，使得我国 PC 树脂产能急剧扩张，进而导致国内 PC 树脂市场价格开始迅速下跌，公司由于延续以往的采购体系，较多向贸易商采购 PC 树脂，导致采购价格仍相对较高；随着 PC 树脂市场供给逐步稳定，2019 年起，公司逐步增加了直接向鲁西化工、甘宁石化等生产厂商采购 PC 树脂的数量，导致公司 PC 树脂的采购价格略低于市场公开报价。2020 年四季度，因国内经济复苏，对改性材料的市场需求拉升，同时受部分石化厂商设备停产检修的影响，PC 材料的市场供给出现短期波动，价格有所上升。

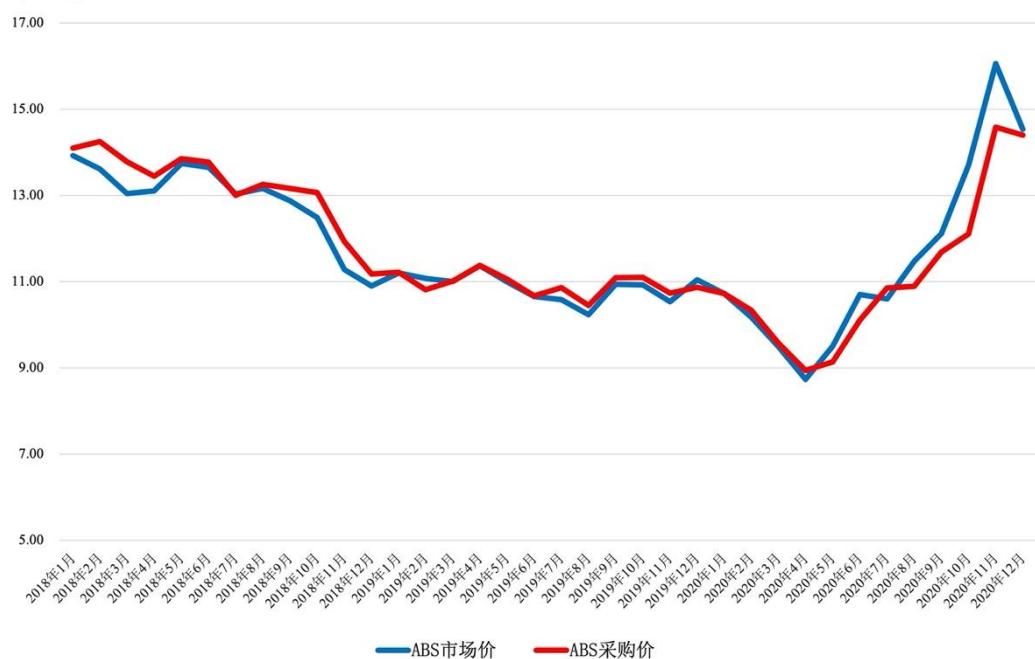
（三）报告期 ABS 树脂市场均价及公司采购价格对比

单位：元/公斤

日 期	ABS 市场价	ABS 采购均价
2018 年 1 月	13.92	14.10
2018 年 2 月	13.62	14.25
2018 年 3 月	13.04	13.78
2018 年 4 月	13.11	13.44
2018 年 5 月	13.74	13.85
2018 年 6 月	13.65	13.77
2018 年 7 月	13.03	13.00
2018 年 8 月	13.16	13.25
2018 年 9 月	12.87	13.16
2018 年 10 月	12.49	13.07
2018 年 11 月	11.28	11.93
2018 年 12 月	10.90	11.18
2019 年 1 月	11.20	11.22
2019 年 2 月	11.08	10.81
2019 年 3 月	11.00	11.01
2019 年 4 月	11.37	11.37
2019 年 5 月	11.00	11.06
2019 年 6 月	10.65	10.67

日 期	ABS 市场价	ABS 采购均价
2019 年 7 月	10.58	10.86
2019 年 8 月	10.24	10.45
2019 年 9 月	10.94	11.09
2019 年 10 月	10.92	11.10
2019 年 11 月	10.54	10.73
2019 年 12 月	11.04	10.87
2020 年 1 月	10.72	10.72
2020 年 2 月	10.18	10.34
2020 年 3 月	9.49	9.57
2020 年 4 月	8.73	8.94
2020 年 5 月	9.50	9.13
2020 年 6 月	10.70	10.10
2020 年 7 月	10.59	10.85
2020 年 8 月	11.47	10.89
2020 年 9 月	12.11	11.69
2020 年 10 月	13.70	12.11
2020 年 11 月	16.06	14.58
2020 年 12 月	14.53	14.40

单位：元/公斤



数据来源：卓创资讯、公司统计

由上图所示，报告期内公司 ABS 树脂采购均价与市场公开报价不存在显著差异，变动趋势基本一致。

（四）与同行业上市公司原材料采购价格对比

经查阅公开资料，同行业上市公司未披露其主要原材料采购价格，因此无法进行比较。

综上所述，报告期内公司 PP、PC、ABS 等合成树脂新料的采购价与市场公开价格总体上不存在显著差异，整体变动趋势基本一致。

三、2019 年改性 PP 主要原材料价格下降但平均销售单价上涨的原因

报告期各期，改性 PP 销售均价和 PP 原料采购均价及其波动情况如下表：

单位：元/公斤

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
改性 PP 销售均价	8.62	8.28	8.17
PP 原料采购均价	7.22	7.80	8.33

公司与主要客户采取阶段定价的交易模式，根据市场原料价格波动趋势，公司与家电行业客户一般按照季度或者半年度进行议价，与汽车行业客户一般按照年度进行议价。报告期内公司与主要客户的阶段定价周期情况如下：

客户名称	阶段定价周期
美的集团	2018 年按月度定价，2019 年上半年按照半年度定价，2019 年下半年按季度定价，2020 年按半年度定价
海信集团	冰箱，洗衣机，空调等 2018-2020 年 3 月按季度招标定价；电视机等 2019 年 1-9 月按季度招标定价，2019 年 10 月-2020 年 3 月按半年度招标定价，2020 年 4 月-2021 年 3 月按年度招标定价
苏泊尔	2018 年按季度定价，2019 年上半年按照半年度定价，2019 年下半年按季度定价，2020 年前三季度按季度定价
格兰仕	每次签订订单时，如较上次签订订单时原材料市场价格波动不超过 5%，则沿用上次订单的定价，如原材料市场价格波动超过 5%，则根据本次签订订单时的市场价格相应调整定价
宏欣包装	2018 年按季度定价，2019 年上半年按照半年度定价，2019 年下半年按季度定价，2020 年前三季度按季度定价
东风易进	按季度定价
双林汽车	按年度定价
林泉汽车	按年度定价
重庆八菱	按年度定价
延锋汽车	按年度定价

美的集团、海信集团、苏泊尔、格兰仕、宏欣包装等为家电行业客户，东风易进、双林汽车、林泉汽车、重庆八菱、延锋汽车等为汽车行业客户。由上表可知，公司与下游家电客户和汽车客户的议价均采用阶段定价模式，汽车客户的定价周期相对较长。总体而言，原材料价格波动对公司产品销售定价的传导存在一定的时滞性。

2018 年初，PP 原料市场价格开始上涨，2018 年三季度末到达高点，之后受原油价格下降等因素影响，进入价格下行通道，2019 年二季度末基本回到 2018 年初的价格水平。但由于公司与下游主要客户采取阶段定价，价格的调整存在一定的滞后性，在 2018 年公司 PP 原料采购均价上涨 11.51%时，改性 PP 的销售均价同比仅上涨 4.34%，产品平均销售价格整体处于较低的水平。2019 年虽然一季度 PP 原料市场价格仍然较高但由于四季度 PP 原料市场价格降幅较大，导致公司 PP 原料采购全年均价下降了 6.36%，但由于原材料价格对产品售价的传导存在时滞，导致同期改性 PP 的销售均价未能全面反映原料价格的下降的影响，全年销售均价同比微涨 1.35%。2020 年，受熔喷料产品销售价格较高的影响，公司改性 PP 的销售均价较上年提升 4.08%。

四、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 查阅同行业上市公司定期报告等公开资料；
2. 查阅上游行业研究报告、统计数据等，了解原材料市场价格及其变动趋势；
3. 查阅发行人部分产品的《工程管理表》，了解发行人主要产品的工艺配方比例情况，分析主要原材料在产品中的单耗情况；
4. 获取公司与下游主要客户的销售合同，访谈销售负责人，了解定价机制情况以及报告期内公司与客户的报价变动情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：(1)相关上市公司均未披露其主要产品的原材料单耗情况，因此无法对比；但公司主要产品的基材(PP、PC、ABS 等合成树脂)的平均单耗与公司产品配方表要求范畴基本一致，不存在显著差异；(2)主要原材料的采购价格与市场公开报价不存在显著差异；(3)2019 年改性 PP 主要原材料价格下降但平均销

售单价上涨的原因主要系发行人与主要客户采取阶段定价的交易模式,导致原材料价格波动对公司产品销售定价的传导产生一定的时滞所致。

问题 11: 关于原材料价格波动

申报材料显示,发行人主要原材料为 PP、PC、ABS 等合成树脂,其价格受石油价格波动影响较大。公开资料显示,报告期内石油价格大幅波动。

请发行人:(1)披露石油价格对发行人成本的影响,发行人与客户在合同中是否就原材料价格的大幅波动约定了销售价格调整机制,发行人是否承担原材料价格大幅波动的风险、所采取的应对措施,并进一步完善相关风险提示;(2)分析并披露主要原材料采购价格对毛利率的敏感性测试结果。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、石油价格对发行人成本的影响

改性塑料产品是以合成树脂为主要原料并添加一定量的辅助材料掺混而成。公司主营业务成本中直接材料成本的占比达 90%以上。公司主要原材料中 PP、PC、ABS 等合成树脂为石油衍生品,其中聚丙烯(PP)是公司采购量最大的原材料。报告期内,石油价格与聚丙烯价格波动情况如下图:

日 期	OPEC 一揽子石油价格 (美元/桶)	PP 市场价格 (人民币元/公斤)
2018 年 1 月	66.85	8.41
2018 年 2 月	63.48	8.18
2018 年 3 月	63.76	7.77
2018 年 4 月	68.43	7.87
2018 年 5 月	74.11	8.18
2018 年 6 月	73.22	8.23
2018 年 7 月	73.27	8.34
2018 年 8 月	72.26	9.02
2018 年 9 月	77.18	9.14
2018 年 10 月	79.39	9.63
2018 年 11 月	65.33	8.90
2018 年 12 月	56.94	8.40
2019 年 1 月	58.74	8.19
2019 年 2 月	63.83	8.18

日 期	OPEC 一揽子石油价格 (美元/桶)	PP 市场价格 (人民币元/公斤)
2019 年 3 月	66.37	8.04
2019 年 4 月	70.78	8.28
2019 年 5 月	69.97	7.97
2019 年 6 月	62.92	7.75
2019 年 7 月	64.71	7.95
2019 年 8 月	59.62	7.90
2019 年 9 月	62.36	8.21
2019 年 10 月	59.91	8.42
2019 年 11 月	62.94	8.18
2019 年 12 月	66.48	8.01
2020 年 1 月	65.09	7.61
2020 年 2 月	55.53	7.22
2020 年 3 月	33.92	6.89
2020 年 4 月	17.66	8.09
2020 年 5 月	25.17	7.61
2020 年 6 月	37.05	7.46
2020 年 7 月	43.42	7.49
2020 年 8 月	45.19	7.37
2020 年 9 月	41.54	7.50
2020 年 10 月	40.08	7.60
2020 年 11 月	42.61	8.02
2020 年 12 月	49.17	8.11

原油价格与PP市场价格变动情况



数据来源：卓创资讯、Wind

长期来看，聚丙烯(PP)的市场价格与原油价格具有较强的联动性，因此，原油价格的波动将会通过产业链传导影响公司改性塑料产品的生产成本。但短期中，聚丙烯(PP)的市场价格还会受到主要厂商产能变化、市场供需关系、生产成本等因素影响。

二、发行人与客户在合同中是否就原材料价格的大幅波动约定了销售价格调整机制

公司与主要客户采取阶段定价的交易模式，根据市场原料涨跌幅，公司与家电行业客户一般按照季度或者半年度进行议价，与汽车行业客户一般按照年度进行议价；对中小客户或者大客户小类产品的销售一般采取随行就市的定价策略。同时，由于改性塑料行业成本受原料价格的影响较大，为保障各方利益不严重受损，公司与部分主要客户签订的供货合同中还约定了销售价格调整机制，在原材料价格短时间内出现大幅度波动的情况下，双方可以协商重新定价。

如公司与美的集团签订的《美的集团材料供应商合作协议》中约定：“由于市场行情变动造成主要原材料的平均采购单价增幅超过 10%，乙方有权要求提价，但

乙方应提前三十日书面通知甲方并提供充分的证明材料，甲方收到并核实后，可根据实际需要与乙方协商重新议定价格；若重新商定价格，则须经甲方书面确认。”

公司与苏泊尔签订的《长期采购合同》中约定：“乙方向甲方提供合同产品的价格具体见附件一《采购物料单价确认/调整单》。上述价格在附件一所确定有效期内不得调整，但如一方认为上述价格偏离相关市场公允价格，则有权要求调整价格。双方就价格调整协商一致的，应当重新签署附件一。双方就价格调整无法达成一致的，甲方有权提前终止本合同。”

公司与海信集团签订的《供货价格协议书》中约定：“甲方有权随时要求乙方因市场、原料、数量、汇率等重大变化配合甲方调降售价；反之，若乙方因市场、原料、数量、汇率等重大变化，要求调涨单价，则乙方须以书面方式提出，由甲方书面确认执行，对于乙方提请涨价前已确认订单，乙方按原订单价格供应。”

根据与客户约定的销售价格调整机制，当主要原材料市场价格短时间内出现较大幅下跌时，公司可以通过与客户协商调价的方式将原材料价格上涨的压力部分转移到下游，减轻因原材料大幅涨价对公司生产成本控制造成的压力。

三、发行人是否承担原材料价格大幅波动的风险、所采取的应对措施，并进一步完善相关风险提示

公司生产所需的合成树脂原料及各种填料、功能助剂等采购渠道主要是国内石化厂家及贸易商，从长期趋势看，原材料价格与原油价格的相关性较高。2020 年以来，受主要产油国扩大产能及新冠疫情全球流行的影响，原油价格持续低位运行，但若主要原材料在短期内发生剧烈波动，由于公司与下游客户价格调整的滞后性，可能给公司的当期经营业绩带来一定影响。

为减小原材料价格波动对公司采购成本和盈利能力的影响，公司主要采取如下应对措施：

（一）依据市场行情及时与客户谈判进行价格调整

公司与主要客户的供货协议中对原材料市场价格大幅波动约定了销售价格调整机制。在原材料价格明显上涨的市场行情下，公司依据采购价格的变动情况，根据与客户确定的调价机制在第一时间与客户协商，尽可能地减小价格传导时滞性对

产品利润率的影响。

（二）与部分供应商签订长期采购协议

对于聚烯烃类原料，公司为了得到供货保障同时能够获得一定返利以降低采购成本，与中海壳牌、中石化等部分供应商签订年度采购协议。

（三）引入多家供应商比价机制

对于采购量较大且市场上供应渠道较多的原材料，公司采用招标定价的模式以保证采购价格优势。对于订单临时波动增加的原材料需求，公司在市场上选择二到三家供应商比价后采购。

（四）依据市场行情对存货原料进行动态管理

公司为提高存货管理效率，有效应对上游原料的市场变化，以销售订单和安全库存为中心对库存原料进行动态管理，根据市场情况以贸易的形式处置少量闲余原材料，以快速回笼资金，提高资金运转效率，降低原材料积压的风险。

（五）增加产品附加值，提升产品竞争力

公司通过多年的技术积累和持续的研发投入，掌握了一系列的产品配方和生产工艺，持续提升生产效率，优化产品的性能和品质，并结合市场需求不断拓展改性塑料产品的应用覆盖范围，进而促进公司产品向技术附加值更高的产品拓展，有助于提升公司的盈利能力，形成差异化竞争。

四、主要原材料采购价格对毛利率的敏感性测试

公司主要采用以销定产的生产模式，根据下游客户的订单情况，制定生产计划，同时对市场需求量较大的规格型号产品，公司会适当进行备货，以便快速满足客户的需求。

假定公司产品销售单价、生产耗用等不变的情况下，公司原材料采购价格上涨5%对主要产品毛利率的影响如下：

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
改性 PP	-3.76%	-4.03%	-4.17%
改性 PC/ABS	-3.72%	-3.70%	-3.76%
改性 PA	-3.48%	-3.18%	-3.43%
改性 PBT	-3.79%	-3.79%	-3.56%

由上表可知，在销售价格不变的情况下，原材料采购价格上涨 5%，公司主要产品的毛利率将下降 3 至 4 个百分点。改性塑料产品的市场售价与原材料采购价格联动性较强，但由于产业链价格传导存在一定滞后性，原材料价格上涨，将使得相应的改性塑料产品毛利率短期内有所下降；反之，若原材料价格下跌，将带动相应的改性塑料产品毛利率短期内上升。

五、申报会计师核查意见

（一）核查程序

我们查阅了发行人报告期内与主要客户、供应商签订的重大合同，访谈发行人销售部门负责人、采购部门负责人，了解发行人是否存在应对原材料价格波动的产品销售价格调整机制，并对主要产品毛利率进行敏感性分析验证结论。

（二）核查意见

经核查，我们认为：（1）公司采购的合成树脂和助剂等主要原材料为石油化工产物，其市场价格受原油价格的影响较大，原油价格的波动将会通过产业链传导影响发行人的生产成本；（2）发行人与主要客户的合同中就原材料价格的大幅波动约定了销售价格调整机制；（3）发行人就原材料价格波动风险采取了及时依据市场行情与客户谈判调价、与供应商签订长期采购协议、多家供应商比价、存货动态管理、加大研发提升产品附加值等一系列应对措施，在一定程度上减轻原材料价格大幅波动对发行人经营利润的影响。发行人已在《招股说明书》中对主要原材料价格波动的风险进行了披露；（4）发行人产品毛利率对主要原材料采购价格的敏感性测试结果显示如主要原材料在短期内发生剧烈波动，会给公司当期产品的毛利率带来一定影响。

问题 12：关于主要供应商

申报材料显示：（1）报告期各期，发行人前五大供应商采购占比分别为 29.91%、31.90%、27.13%和 35.16%，占比较低。（2）报告期内，同行业可比公司金发科技为发行人前五大供应商。报告期各期，发行人对金发科技采购金额分别为 2,575.91 万元、3,067.10 万元、3,483.33 万元和 643.99 万元。发行人主要向其采购各类未

经改性的合成树脂、填充料、功能助剂等原材料。

请发行人：(1)分析并披露前五大供应商占比较低与可比公司是否存在较大差异；(2)披露报告期各期贸易商采购金额及占比情况，分析向主要贸易商采购的公允性；(3)分析并披露主要原材料 PP、PC、ABS 向不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异；(4)披露发行人向可比公司金发科技采购原材料的原因、主要内容，向其采购的功能助剂、填充料等是否为发行人产品品质的关键因素，发行人是否掌握相关核心技术。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、前五大供应商占比情况

2018 年至 2020 年，前五大供应商采购额占当期营业成本的比例为 31.90%、27.13%和 29.39%，同行业上市公司的前五大供应商采购额占当期营业成本比例的平均值为 36.46%和 33.62%，具体情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金发科技	—	18.31%	22.84%
普利特	—	31.20%	34.66%
道恩股份	—	39.60%	35.50%
国恩股份	—	46.12%	47.93%
沃特股份	—	28.53%	34.61%
南京聚隆	—	37.95%	43.24%
平均值	—	33.62%	36.46%
聚赛龙	29.39%	27.13%	31.90%

注：2018 年和 2019 年数据来源于上市公司定期报告，上市公司半年度报告及三季度报告均未披露前五大供应商占比数据。

根据上表，公司的前五大供应商采购额占当期营业成本的比例高于金发科技，低于道恩股份、国恩股份和南京聚隆，与普利特、沃特股份较接近，公司的前五大供应商采购额占当期营业成本的比例较低，主要原因一方面系改性塑料产业最主要的原材料为各类合成树脂，近几年来，随着我国石化化工产业的发展，各类合成树

脂产品的市场供给充分，价格透明、市场化程度高，公司在供应商选择上具有较大的空间；另一方面，相比同行业上市公司，公司的资本实力较为薄弱，为提升公司采购的市场弹性，公司单次采购金额相对较低、但采购较为频繁，主要根据供应商的报价和供货响应速度等因素进行采购，采购较为分散，一定程度上导致公司的前五大供应商占比较低。

整体来看，公司的前五大供应商采购额占当期营业成本的比例处于同行业合理范围内，与同行业上市公司不存在重大差异。

二、贸易商采购情况

（一）贸易商采购占比情况

报告期内，公司对贸易商的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
贸易商	37,510.33	40.75%	36,871.92	45.57%	34,036.57	46.03%

根据上表，报告期内，公司对贸易商采购的占比分别为 46.03%、45.57%和 40.75%，公司向贸易商采购的比例逐年有所降低。

报告期内，公司对贸易商采购占比较高，一方面系公司生产的改性塑料产品为定制化产品，具体型号、规格较多，涉及的各类合成树脂、功能助剂及填充料较多，部分类别原料的采购金额或数量较小，频次较多，未达到上游厂家的采购量要求，因此公司主要向贸易商采购更为灵活；另外一方面系公司对外采购的 PP、PC、ABS 等合成树脂属于石化化工材料，市场供给充分，参与主体众多，贸易商在服务 and 响应速度上具备一定的竞争力，公司亦根据生产需求及原料市场供给情况向贸易商采购。

（二）贸易商采购价格的公允性

报告期内，公司对贸易商和生产商采购的各类主要原材料中，功能助剂和填料类别较多，不同类功能助剂和填料的价格存在一定差异。除功能助剂及填料外，报告期内，公司向贸易商和生产商采购的 PP、ABS、PC 树脂的平均采购单价情况如下：

单位：元/公斤

原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	贸易商	生产商	贸易商	生产商	贸易商	生产商
PP	7.10	7.30	7.71	7.87	8.40	8.27
ABS	11.33	10.97	11.17	10.61	13.85	12.30
PC	13.79	11.85	13.39	12.13	19.46	14.60

注：报告期内，公司向各个主要贸易商采购 PP 树脂等原料的具体价格，请详见本题“三、主要供应商之间的采购价格差异”项下内容。

1. PP 树脂

报告期内，公司向贸易商采购的 PP 树脂平均单价分别为 8.40 元/公斤、7.71 元/公斤和 7.10 元/公斤；向生产商采购的 PP 树脂平均单价分别为 8.27 元/公斤、7.87 元/公斤和 7.30 元/公斤。价格基本一致，不存在重大差异。

2. ABS 树脂

报告期内，公司向贸易商采购的 ABS 树脂平均单价分别为 13.85 元/公斤、11.17 元/公斤和 11.33 元/公斤；向生产商采购的 ABS 树脂平均单价分别为 12.30 元/公斤、10.61 元/公斤和 10.97 元/公斤。其中，公司向贸易商采购的 ABS 平均单价较高，主要系公司向贸易商采购的 ABS 原料中 ABS 高胶粉较多，2018 年至 2020 年，公司向贸易商采购的 ABS 高胶粉金额分别为 404.24 万元、252.68 万元和 368.56 万元，采购量为 210.90 吨、180.75 吨和 289.28 吨。

3. PC 树脂

2018 年，公司向贸易商采购的 PC 树脂平均单价为 19.46 元/公斤，价格大幅高于生产商的采购价格，其主要原因为 PC 树脂属于五大工程塑料树脂，广泛应用于电子电器、汽车、建筑等领域，长期以来，PC 树脂的生产技术被少数跨国化工企业垄断，呈现出寡头垄断的格局，根据太平洋证券的研究报告，2016 年，科思创、沙特 SABIC、日本三菱等前五大厂商垄断了全球 77.18% 的产能，国内生产商产能十分有限。受我国电子电器等产业快速发展的影响，PC 树脂市场供需紧张的局面不断加剧，PC 树脂的市场价格持续走高，尤其是 2017 年开始，受石化巨头 SABIC 产能调整的影响，PC 树脂市场价格暴涨，2018 年一度达到历史高点，在该等情况下，公司为了保障原料供应，向贸易商采购 PC 树脂，价格较高；同时，由于国内生产厂商的有效产能尚未完全释放，公司通过生产商采购的 PC 树脂主要为再生原

料(废旧塑料通过进行机械刀片粉碎操作以后重新得到的塑料原料，系塑料的再利用)，而再生原料的平均价格受回收成本、新料价格、色泽、品质等多种因素的影响，但整体平均价格较低。2018 年，公司向贸易商采购的 PC 树脂占当期采购 PC 树脂总量的比例为 58.66%。

2018 年以来，随着我国化工行业“十三五”规划逐步落地，鲁西化工、万华化学等具有自主知识产权的 PC 树脂项目产能陆续投放，根据浙商证券的行业研究报告，2018 年至 2020 年，我国国产 PC 产能分别增长 22%、41%和 41%，我国的 PC 树脂市场供需逐步缓和，价格大幅回落。随着 PC 树脂市场供给的增加，公司向贸易商采购的 PC 树脂数量开始所下降，向国内生产厂商采购的新料逐步增加，2019 年公司向贸易商采购的 PC 树脂占比为 50.12%，进而导致贸易商与生产厂商的价格差异逐步降低，并基本趋于一致。

综上所述，报告期内，公司向贸易商和生产商采购的 PP 树脂和 ABS 树脂价格基本一致，不存在重大差异；2018 年，受 PC 树脂市场供需紧张和 PC 原料市场价格大幅波动的影响，公司主要向贸易商采购 PC 树脂，采购价格高于生产商，随着 PC 树脂供需的缓和，2019 年开始，公司向贸易商和生产商采购的 PC 树脂价格逐步趋于一致。整体来看，公司向贸易商采购的价格变化与相关原料市场价格走势相一致，符合实际交易情况，价格较为公允。

此外，报告期内，公司、公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与主要贸易商均不存在关联关系；亦不存在主要贸易商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

三、主要供应商之间的采购价格差异

(一) PP 树脂

报告期内，公司采购的 PP 树脂平均价格分别为 8.33 元/公斤、7.80/公斤和 7.22 元/公斤，向主要供应商采购的 PP 树脂价格具体情况如下：

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差异率
2020 年度	1	中海壳牌石油化工有限公司	生产商	8,145.57	19.92%	7.33	1.51%

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差 异率
	2	中国石化化工销售有限公司	生产商	7,289.19	17.83%	7.54	4.42%
	3	东莞巨正源科技有限公司	生产商	3,848.79	9.41%	6.95	-3.76%
	4	茂名腾辉化工科技有限公司	贸易商	3,087.66	7.55%	6.88	-4.76%
	5	明日控股(广州)有限公司	贸易商	2,194.99	5.37%	7.03	-2.64%
	6	广东四联新材料科技有限公司	贸易商	1,695.59	4.15%	7.42	2.77%
	7	佛山骄诚新材料科技有限公司	贸易商	1,314.09	3.21%	6.85	-5.15%
	8	广东佰利源化工有限公司	贸易商	1,058.00	2.59%	7.41	2.69%
	9	双日塑料(深圳)有限公司	贸易商	1,056.37	2.58%	6.90	-4.37%
	10	青岛匠东新材料有限公司	生产商	990.14	2.42%	8.31	15.06%
	小 计			30,680.38	75.04%		
2019 年度	1	中国石化化工销售有限公司	生产商	6,800.76	17.78%	8.12	4.15%
	2	中海壳牌石油化工有限公司	生产商	6,732.53	17.60%	8.08	3.63%
	3	广州莱勒化工科技有限公司	贸易商	2,214.69	5.79%	7.53	-3.42%
	4	广州找塑料商贸有限公司	贸易商	1,696.61	4.44%	7.46	-4.32%
	5	双日塑料(深圳)有限公司	贸易商	1,624.31	4.25%	7.54	-3.29%
	6	明日控股(广州)有限公司	贸易商	1,481.24	3.87%	7.71	-1.11%
	7	广东四联新材料科技有限公司	贸易商	1,225.08	3.20%	8.22	5.43%
	8	茂名市创华化工有限公司	贸易商	1,148.59	3.00%	7.41	-4.96%
	9	东莞市华欣高分子材料科技有限公司	贸易商	1,029.14	2.69%	7.63	-2.14%
	10	广州领辉新材料科技有限公司	贸易商	986.89	2.58%	8.04	3.12%
	小 计			24,939.84	65.20%		
2018 年度	1	中国石化化工销售有限公司	生产商	6,287.66	18.64%	8.60	3.21%
	2	中海壳牌石油化工有限公司	生产商	5,481.02	16.25%	8.79	5.49%
	3	双日塑料(深圳)有限公司	贸易商	3,838.29	11.38%	8.50	2.01%

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差 异率
	4	广州伊藤忠商事有限公司	贸易商	3,492.43	10.35%	8.78	5.37%
	5	安威化工有限公司	贸易商	1,212.95	3.60%	8.03	-3.63%
	6	神华宁夏煤业集团有限责任公司	生产商	1,181.35	3.50%	8.33	-0.03%
	7	湖北威科瑞新材料有限公司	贸易商	955.26	2.83%	7.81	-6.27%
	8	广州莱勒化工科技有限公司	贸易商	885.95	2.63%	8.06	-3.27%
	9	广州领辉新材料科技有限公司	贸易商	777.45	2.30%	9.08	8.97%
	10	广东佰利源化工有限公司	贸易商	736.50	2.18%	8.77	5.25%
	小 计			24,848.86	73.66%		

2018 年至 2020 年，公司向主要供应商采购 PP 树脂平均单价基本一致，不存在重大差异。2020 年，公司向青岛匠东新材料有限公司采购的 PP 树脂规格较高，平均单价较高。

(二) ABS 树脂

报告期内，公司采购的 ABS 树脂平均价格分别为 12.81 元/公斤、10.85 元/公斤和 11.13 元/公斤，向主要供应商采购的 ABS 树脂价格具体情况如下：

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差 异率
2020 年度	1	中国石化化工销售有限公司	生产商	1,434.41	19.94%	11.53	3.55%
	2	中国石油天然气股份有限公司	生产商	1,342.69	18.66%	11.69	4.99%
	3	金发科技股份有限公司	贸易商	1,151.74	16.01%	10.55	-5.24%
	4	广州北方化工有限公司	生产商	848.01	11.79%	10.63	-4.51%
	5	第八元素环境技术有限公司	贸易商	445.58	6.19%	12.08	8.49%
	小 计			4,776.85	72.58%		
2019 年度	1	中国石油天然气股份有限公司	生产商	1,407.07	30.45%	10.83	-0.23%
	2	中国石化化工销售有限公司	生产商	776.70	16.81%	10.64	-1.98%
	3	金发科技股份有限公司	贸易商	699.31	15.13%	10.87	0.14%
	4	广州塑漠达新材料科技有限公司	贸易商	232.89	5.04%	9.62	-11.37%

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差 异率
	5	山东玖妙材料科技有限公司	贸易商	183.88	3.98%	13.93	28.33%
	小 计			3,299.85	71.41%		
2018 年度	1	中国石油天然气股份有限公司	生产商	1,195.29	23.39%	12.74	-0.56%
	2	揭阳市揭东鸿涛塑胶科技有限公司	生产商	573.01	11.21%	11.32	-11.64%
	3	金发科技股份有限公司	贸易商	558.75	10.93%	13.70	6.93%
	4	中国石化化工销售有限公司	生产商	542.86	10.62%	13.24	3.34%
	5	合肥圆融供应链管理有限公司	贸易商	433.02	8.47%	13.57	5.92%
	小 计			3,302.93	64.62%		

根据上表，报告期内，公司主要向中国石化化工销售有限公司、中国石油天然气股份有限公司、金发科技股份有限公司等公司采购 ABS 树脂。其中，2019 年公司向山东玖妙材料科技有限公司采购的平均价格为 13.93 元/公斤，平均价格高于当期其他供应商的采购价格，系公司向其采购原料主要为 ABS 高胶粉，平均单价较高所致。

(三) PC 树脂

报告期内，公司采购的 PC 树脂平均价格分别为 17.45 元/公斤、12.76 元/公斤和 12.65 元/公斤，向主要供应商采购的 PC 树脂价格具体情况如下：

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差 异率
2020 年度	1	聊城鲁西聚碳酸酯有限公司	生产商	934.24	18.14%	14.42	13.97%
	2	东莞市灏鹏塑胶有限公司	生产商	705.27	13.69%	11.42	-9.76%
	3	湖北甘宁石化新材料股份有限公司	生产商	439.22	8.53%	10.56	-16.54%
	4	深圳市聚达材料科技有限公司	贸易商	309.58	6.01%	12.38	-2.11%
	5	临沂泛泰新材料科技有限公司	生产商	278.49	5.41%	10.57	-16.41%
	6	广东塑擎实业有限公司	贸易商	270.84	5.26%	16.24	28.38%
	7	山东玖妙材料科技有限公司	贸易商	224.07	4.35%	12.45	-1.59%
	8	广州搜料信息技术有限公司	贸易商	209.93	4.08%	13.97	10.47%

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差异率
	9	东莞市俊坤塑料有限公司	贸易商	206.20	4.00%	14.69	16.10%
	10	广州莱勒化工科技有限公司	贸易商	162.04	3.15%	11.74	-7.18%
	小 计			3,739.90	72.61%		
2019 年度	1	东莞市灏鹏塑胶有限公司	生产商	553.55	12.82%	11.96	-6.28%
	2	聊城鲁西聚碳酸酯有限公司	生产商	431.32	9.99%	12.88	0.93%
	3	湖北甘宁石化新材料股份有限公司	生产商	298.83	6.92%	11.77	-7.77%
	4	广东塑擎实业有限公司	贸易商	274.60	6.36%	14.13	10.72%
	5	临沂金纬特新材料科技有限公司	生产商	272.44	6.31%	12.07	-5.42%
	6	东莞市俊坤塑料有限公司	贸易商	205.96	4.77%	13.28	4.08%
	7	利华益维远化学股份有限公司	生产商	205.27	4.76%	13.16	3.13%
	8	塑料贸易(深圳)有限公司	贸易商	190.64	4.42%	13.40	5.02%
	9	广州塑金能源科技有限公司	贸易商	188.01	4.36%	13.62	6.74%
	10	上海诚瀚贸易有限公司	贸易商	166.33	3.85%	13.64	6.90%
	小 计			2,786.95	64.56%		
2018 年度	1	山东玖妙材料科技有限公司	贸易商	305.95	5.83%	25.93	49.45%
	2	金发科技股份有限公司	贸易商	233.50	4.45%	23.41	34.93%
	3	东莞市灏鹏塑胶有限公司	生产商	226.42	4.32%	13.32	-23.23%
	4	东莞市俊坤塑料有限公司	贸易商	213.37	4.32%	22.94	32.22%
	5	东莞市瑞邦塑胶贸易有限公司	贸易商	206.97	4.07%	20.70	19.31%
	6	东莞市海美塑料有限公司	生产商	184.73	3.95%	17.76	2.36%
	7	新生赞记塑胶原料(惠州)有限公司	生产商	183.40	3.50%	15.85	-8.65%
	8	东莞市众一新材料科技有限公司	生产商	182.90	3.49%	19.09	10.03%
	9	广州塑金能源科技有限公司	贸易商	179.17	3.42%	23.81	37.23%
	10	东莞市海协塑胶科技有限公司	贸易商	164.40	3.14%	13.80	-20.46%

期间	序号	主要供应商名称	供应商类型	金 额 (万元)	占 比	采购均价 (元/公斤)	均价差异率
		小 计		2,080.81	40.49%		

2018 年，公司向不同供应商采购的 PC 树脂平均价格存在较大差异，一方面系 2017 年-2018 年 PC 树脂市场价格波动很大，采购时点和原料牌号的差异导致采购价格差异较大；另一方面由于当时 PC 树脂市场供应紧张，公司为了保障生产，向供应商采购的 PC 再生原料较多，2018 年再生料采购量占比均超过 50%，而再生原料的平均价格受回收成本、新料价格、色泽、品质等多种因素的影响，价格差异较大，但整体平均价格相对较低。2018 年，公司向东莞市海协塑胶科技有限公司、新生赞记塑胶原料(惠州)有限公司、东莞市海美塑料有限公司等采购的 PC 树脂主要为再生原料，平均采购价格分别为 13.80 元/公斤、15.85 元/公斤和 17.76 元/公斤；价格整体较低但价格差异较大。受上述因素的影响，导致 2018 年公司向不同供应商采购的价格与全年 PC 树脂的采购均价存在较大的差异。

随着我国鲁西化工、烟台万华等国内化工企业新建聚碳酸酯(PC)项目陆续建成投产，PC 树脂的市场价格开始大幅回落，PC 树脂的新料与再生原料的价格差距逐步缩小，2019 年公司亦建立了与鲁西化工、甘宁石化等国内 PC 树脂厂商的合作关系，向其采购 PC 树脂新料，同时再生料的采购比例降低到 35%左右。受该等因素影响，2019 年，公司向不同供应商采购 PC 树脂的平均价格差异逐步降低，并基本一致。2020 年四季度，因国内经济复苏，对 PC 材料的市场需求拉升，同时部分厂商设备停产检修的影响，PC 材料的市场供给出现短期波动，价格有所上升，期间公司主要向聊城鲁西聚碳酸酯有限公司、广东塑擎实业有限公司和东莞市俊坤塑料有限公司等供应商采购 PC 材料，采购单价较高。

综上所述，报告期内，公司向不同供应商采购的 PP、ABS、PC 树脂受采购时点、规格型号及采购规模等因素的影响，平均价格略有不同，但整体来看属于合理范围内，符合实际情况。

四、关于向金发科技采购的情况

金发科技成立于 1993 年 5 月，是目前国内规模最大、产品种类较齐全的改性材料生产企业，金发科技及其全资子公司珠海金发供应链管理有限公司等亦从事化

工材料贸易及供应链管理等业务。报告期内，公司主要对金发科技及其下属企业采购各类合成树脂及功能助剂，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
各类合成树脂	2,497.79	75.51%	3,032.59	87.06%	2,593.09	82.59%
其中：ABS	1,151.74	34.82%	780.76	22.41%	558.75	17.80%
PP	601.80	18.19%	448.41	12.87%	257.49	8.20%
PS	423.62	12.81%	922.13	26.47%	275.62	8.78%
POE	79.08	2.39%	637.49	18.30%	984.35	31.35%
功能助剂	810.23	24.49%	450.73	12.94%	546.77	17.41%

金发科技作为塑化行业的领先企业之一，具有较强的资金实力和产业背景，其化工材料贸易及供应链管理业务在质量、价格及物流等方面具有一定的竞争力，因此，报告期内，公司视其报价情况，向金发科技及其下属的珠海金发供应链管理有限公司等采购 ABS、PP、PS 等各类合成树脂和功能助剂。2020 年，公司主要向广州领辉新材料科技有限公司、广州莱勒化工科技有限公司、爱思开综合化学国际贸易(广州)有限公司等厂商采购 POE 材料，对金发科技采购的 POE 树脂金额有所下降。

其中，公司向金发科技及其下属公司采购的功能助剂的金额分别为 546.77 万元、450.73 万元和 810.23 万元，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额	810.23	450.73	546.77
占当期功能助剂总采购金额的比例	7.97%	5.53%	6.70%

报告期内，公司向金发科技及其下属公司采购的功能助剂金额占当期对外采购功能助剂总额的比例为 6.70%、5.53%和 6.21%，占比较低。该等功能助剂市场供给充分，易于获得替代品，报告期内，公司除向珠海金发供应链管理有限公司采购外，还向三井物产(广东)贸易有限公司、艾迪科(中国)投资有限公司、江苏汉光实业股份有限公司等供应商采购相关的各类功能助剂。

五、公司的核心技术情况

改性塑料生产过程中所需的功能助剂、填料等的品质和性能对改性塑料的产品质量具有一定的影响，但该产品一般均由专业厂商生产，供应商较多，市场供给充分，公司选择空间较大。对于改性塑料厂商而言，其核心技术主要在产品配方及制备工艺等方面，公司通过多年的行业实践与持续研发，在改性塑料的产品配方和制备工艺等方面积累了多项核心技术，相关核心技术及其先进性情况如下：

序号	技术名称	关键技术点和先进性描述	适用产品	关键技术指标及先进性
1	聚丙烯材料的高光改性技术	本技术通过选用高熔指的高结晶聚丙烯和均聚聚丙烯为基体，对无机矿物硫酸钡、玻璃微珠和超细碳酸钙等填料的粒径、表面处理、加工方式和复配技术的系统研究，同时针对 PP 叔碳原子造成材料光老化性能差的特点，开发不同类型的光老化和热老化复配技术，采用 X 射线荧光光谱、DSC、TMA、DMA 等对复合材料中填充物分散相形状与尺寸大小、PP 结晶形态、球晶大小、PP 结晶行为与熔融特性、热学性能、熔体流动指数、动态力学性能关系进行综合表征；制备的高光泽聚丙烯材料具有良好的光泽度、耐黄变、耐老化、易成型等特点。	高光泽PP	该技术通过无机填料的复配、结晶控制技术及加工工艺的综合技术应用，制备的产品具有长期热氧老化性能、高光泽和均衡的物理力学性能，广泛供应于国内外家电厂商生产家电外壳产品，市场占有率和知名度很高。主要技术指标：Izod 缺口冲击强度 $\geq 3.2\text{kJ/m}^2$ ，弯曲模量 $\geq 1800\text{MPa}$ ，熔体质量流动速率 $\geq 15\text{g}/10\text{min}$ ，热变形温度 $\geq 110^\circ\text{C}$ 。
2	免喷涂易清洁聚丙烯材料的制备技术	本技术通过对金属颜料、珠光颜料等特殊效果颜料的表面处理，及研究界面粘结技术，提高其与基体树脂的粘结强度；同时研究片状、银元型、超银元型、球形等不同形态的铝颜料在 PP 复合材料中的应用效果，研究其闪烁效果、光泽度、金属质感、颜色等表现效果；同时利用光学显微镜、DSC、SEM 等研究不同含量的铝颜料在 PP 复合材料中分散效果、物性力学性能、热性能的变化情况。研究不同粘度的二甲基硅油对聚丙烯复合材料的易清洁性能、摩擦性能的影响。制备的免喷涂易清洁聚丙烯复合材料具有力学性能优良、外观绚丽多彩、表面易清洁及绿色、环保、易回收再利用、可替代喷涂材料等优异的综合性能。	家电外壳用免喷涂易清洁PP材料	该技术制备的不同闪烁效果、彩虹干涉效果、易清洁的聚丙烯复合材料，可替代传统的喷涂材料，达到国内领先水平。在国内知名的家电厂商得到广泛应用。主要技术指标如下：拉伸强度 $\geq 30\text{MPa}$ ；弯曲强度 $\geq 38\text{MPa}$ ；弯曲模量 $\geq 2000\text{MPa}$ ；Izod 缺口冲击强度 $\geq 2.5\text{kJ/m}^2$ ；熔体质量流动速率 $\geq 25\text{g}/10\text{min}$ 。免喷涂效果：优；易清洁性能：优。

序号	技术名称	关键技术点和先进性描述	适用产品	关键技术指标及先进性
3	汽车内饰件用低VOC聚丙烯复合材料改性技术	本技术采用无机纳米光催化-抗静电复配技术,通过对PP树脂的筛选和材料耐光、热稳定性的研究实现材料低VOC排放。根据铈盐掺杂纳米TiO ₂ 粒子在可见光下分解有机小分子的光催化机理,通过纳米TiO ₂ 粒子的引入以赋予材料的自净化VOC能力;同时根据抗静电机理,添加抗静电剂以减少材料表面对异味物质的吸附,防止其长时间挥发。用GC、FID、MS等研究PP复合材料的VOC排放,结合常规力学测试方法判定复合材料无机纳米光催化-抗静电复配技术对其低VOC的贡献和力学性能的影响。	汽车内饰用PP材料	该技术集成无机纳米光催化-抗静电复配技术、低VOC复合材料的生产工艺控制技术,制备的低VOC聚丙烯复合材料达到国内主流汽车厂家的相关标准。主要技术指标: MFR≥20g/10min; 弯曲模量≥2000 MPa; Izod 缺口冲击强度≥25kJ/m ² ; 气味: 2.5级; TVOC: <50 μgC/g。
4	熔喷布专用聚丙烯材料的制备技术	聚丙烯熔喷布专用料的制备技术是以优选的低气味高等规聚丙烯为基础原料,采用可控流变的加工工艺方法,通过对生产工艺中的螺杆组合、长径比、螺杆转速、不同加工段温度控制、不同加料段等参数的控制,优化专用料的生产工艺。用DSC、GC-MS、熔融流动指数仪等研究复合材料中PP结晶行为、熔融特性、熔体流动指数和动态力学性能。生产的产品具有稳定的高流动性、分子量分布窄、低灰分、低气味、残留物低、优良的纺丝性能等特性。可满足高端熔喷法聚丙烯无纺布的生产工艺要求,具有熔喷工艺流程短、生产效率高、换网周期长等特点。	熔喷布	本产品具有低气味、杂质少、分子量分布窄、过氧化物残留量低和生产稳定等特点,可替代国外同类产品用于高品质熔喷布的生产。主要技术指标达到国内领先水平。熔体质量流动速率1500±100g/10min、1800±150g/10min,灰分≤0.02%,挥发分≤0.2%,过氧化物残留量(DTBP)≤5mg/kg,分子量分布2.0~3.5。
5	功能化改性聚碳酸酯材料制备技术	本技术通过对聚碳酸酯材料的流动性、抗冲击韧性、光学性能、电器性能等的系统研究,开发出了包括光扩散聚碳酸酯材料、红外线穿透聚碳酸酯材料、超韧高流动聚碳酸酯材料等的系统制备技术	电子电器	高流动改性聚碳酸酯材料: 熔融指数≥18g/10min,拉伸强度≥50 MPa,断裂伸长率≥60%,弯曲强度≥75MPa,悬臂梁冲击强度≥50 KJ/m ² (23℃), ≥35 KJ/m ² (-30℃)。
6	汽车密封条用TPV的制备技术	本技术是以EPDM-PP为基础原料,采用动态硫化的加工工艺方法,用DSC研究PP-EPDM的共结晶行为,并通过对生产工艺中过的螺杆组合、长径比、螺杆转速、不同加工段温度控制、不同加料段等参数的控制,优化专用料的生产工艺。结合常规力学测试方法判定复合材料力学性能和物理性能。	密封条	汽车密封条TPV材料: 熔融指数≥2 g/10min,拉伸强度≥8 MPa,断裂伸长率≥350%,使用温度-50~125℃。
7	低烟无卤阻燃充电桩用电线外皮料	本技术利用自产TPV为基材,采用磷氮阻燃剂,用DSC研究PP-EPDM及阻燃剂的共结晶行为,并通过对生产工艺中过的螺杆组合、长径比、螺杆转速、不同加工段温度控制、不同加料段等参数的控制,优化专	电线电缆	TPV无卤阻燃材料: 熔融指数≥2 g/10min,拉伸强度≥10 MPa,断裂伸长率≥350%,使用温度-50~125℃。阻燃通过VW-1。

序号	技术名称	关键技术点和先进性描述	适用产品	关键技术指标及先进性
		用料的生产工艺。结合常规力学测试方法判定复合材料力学性能和物理性能。达到阻燃 VW-1 的要求, 使用温度 $-60^{\circ}\text{C}\sim 125^{\circ}\text{C}$ 。		
8	低比重保险杠专用聚丙烯复合材料的制备技术	汽车工业正向降低车身自重、减轻能源消耗方向发展, 汽车前后保险杠总重量接近 10 公斤, 开发低比重保险杠专用材料对降低总车重具有重要意义。本技术通过在配方体系中引入特殊的三元嵌段共聚聚丙烯基材, 以及具有薄片状微观结构的无机填充材料, 在保证材料高模量、高抗冲韧性的前提下, 使材料还具备超低线性膨胀系数和收缩率, 尺寸稳定性高, 特别适合汽车保险杠、侧裙等大型汽车零部件。	汽车零部件	本产品相对常规保险杠材料最大的优势是低密度, 同时还具备保险杠材料需求的高流动和高抗冲韧性的要求, 从而达到降低汽车保险杠重量的目的, 其主要技术指标有: 密度: $0.95\sim 0.97\text{g}/\text{cm}^3$; $\text{MFR}\geq 20\text{g}/10\text{min}$; 弯曲模量 $\geq 1600\text{MPa}$; Izod 缺口冲击强度 $\geq 30\text{kJ}/\text{m}^2$; 收缩率: $0.6\sim 0.8\%$ 。
9	低收缩低散发免底漆的聚丙烯材料的制备技术	汽车外饰零件因为要达到美观及高等级耐候要求, 通常都需要在产品表面做喷漆处理。在面漆及清漆喷涂前要进行喷底漆处理, 以增加面漆和聚丙烯基材的附着力。此过程存在环节繁多、复杂、耗时长问题, 不但造成严重工厂环境污染, 还会使得喷漆价格昂贵。本技术通过在聚丙烯复合材料中引入分子筛、多孔陶瓷等无机填充剂, 增加了材料表面的物理吸附点, 同时, 通过引入乙烯辛烯共聚物接枝马来酸酐弹性体, 增加了聚丙烯基材和油漆的化学结合力, 从而实现免底漆的功能, 大大降低和喷漆成本, 以及减少对环境的污染。同时, 材料具备很低的线性膨胀系数, 为以塑代钢提供了可能性。	汽车外饰、内饰件	本产品可实现免底漆, 直接喷涂面漆和清漆的效果。不但降低了喷涂成本, 同时也减少了喷漆对环境产生的污染, 属于节能环保高技术产品。其主要技术指标有: 密度: $1.04\sim 1.06\text{g}/\text{cm}^3$; $\text{MFR}\geq 20\text{g}/10\text{min}$; 弯曲模量 $\geq 1800\text{MPa}$; Izod 缺口冲击强度 $\geq 30\text{kJ}/\text{m}^2$; 表面张力 $\geq 40\text{mN}/\text{m}$ 。
10	低密度高耐磨尼龙复合材料及其制备方法	针对目前耐磨尼龙材料存在以下问题: 相对单一改性尼龙手段带来的耐磨效果不明显, 摩擦系数高, 磨失量大, 噪音大, 离高端使用要求差距较大; 单一增强改性尼龙容易翘曲变形, 不利于规则件的运动平衡的实现及长期使用的满足, 使产品使用极大的困扰, 对模具、机台和后加工工艺及装配提出更高要求; 这些耐磨改性的密度较高, 在减重轻量化的方向还存在较大空间。本技术通过不同尼龙基材、不同增强纤维、不同耐磨剂、不同辅助添加助剂, 配合工艺和螺杆组合优化制备一种低密度高耐磨的尼龙复合材料。	纺织配件、无人机配件、机器人配件、汽车配件、齿轮、轴承、磨耗套管	本产品通过不同尼龙的复配、不同增强剂填充剂的优化, 加上耐磨剂的使用以达到满足密度低、翘曲度低、尺寸稳定、耐磨性能高等特性, 减少了噪音污染。其具体的技术指标: 密度 $\leq 1.2\text{g}/\text{cm}^3$; 摩擦系数 ≤ 0.15 ; 磨耗量 $\leq 15\%$ 。
11	低成本高强高模以塑代钢玻纤增强PA材料	本技术通过 PA66、PA6 与 PA6I 复合, 配合高强玻纤, 调整螺杆组合提高纤维长度保持率, 添加相关助剂提高纤维与基体的结核性, 从而制得成本低拉升强度 $\geq 250\text{MPa}$ 弯曲强度 $\geq 350\text{MPa}$ 弯曲模量大于 16000MPa 的玻纤增强 PA 材料, 以	汽车行李架支座替代铸铝, 拖车拉索	本产品通过半芳香族尼龙与普通 PA6 及 PA66 的复配, 特殊纤维及匹配的螺杆组合做出以达到部分场合替代金属的材料要求, 具体的技术指标: 拉伸强度 $\geq 250\text{MPa}$, 弯曲强度 $\geq$

序号	技术名称	关键技术点和先进性描述	适用产品	关键技术指标及先进性
		满足替代金属的运用场合		350Mpa, 弯曲模量 ≥ 16000 Mpa。
12	高性能导热聚苯硫醚复合材料制备技术	本技术通过不同形貌导热填料复配以及高效导热通路的研究,建立低导热逾渗体系,在较低导热填料添加量下,大幅提升PPS复合材料的导热性能。通过电镜等手段,研究微观下导热填料在基体中的形貌和分散状态,特别是其与树脂的界面结合情况对体系导热率的影响,建立界面与PPS复合材料导热率之间的关系。通过表面改性、相结构控制等方法,在大幅度提高PPS导热性的同时,保持材料优良的力学、耐腐蚀、阻燃、和绝缘性能,最终形成高性能导热聚苯硫醚复合材料的关键技术,并通过设备和工艺技术的优化,实现稳定产业化生产。	LED基板、散热板、散热外壳	通过母粒法制备具有优良绝缘性能的导热PPS复合材料,体积电阻 $\geq 10^{14} \Omega \cdot \text{cm}$,导热率最高达到 $1.86 \text{W/m} \cdot \text{k}$ 。采用碳纤维和石墨烯对PPS进行导热改性,并进一步通过加入二硫化钼改善材料耐磨性能。通过优化,得到PPS复合材料具有优异的机械强度,导热率可达 $1.88 \text{W/m} \cdot \text{k}$,损耗量为44mg。
13	高性能导电复合材料制备技术	本技术通过黏度和极性差异,建立双相甚至多相树脂体系,进一步地,通过导电填料表面处理、导电母粒制备、螺杆组合、喂料方式调整等系列手段,实现导电填料在某一相定向排列,构建起高效的导电网络,并通过纤维以及弹性体的优选,制备高性能导电复合材料。	防静电周转箱、IC托盘、防爆产品、EMI屏蔽外壳	该技术制备的合金材料具有均衡的物理力学性能、良好的导电性和良好的成型加工性能。主要技术指标:熔体流动速率: $\geq 10 \text{g}/10 \text{min}$;拉伸强度 $\geq 50 \text{MPa}$;断裂伸长率 $\geq 30\%$;弯曲强度 $\geq 60 \text{MPa}$;热变形温度 $\geq 170^\circ \text{C}$;表面电阻 $10^2-10^8 \Omega$ 。
14	紫外杀菌箱内框用高耐候ABS制备方法	本技术优选高效耐候剂复配,优选受阻胺类自由基修复剂和苯并三唑类紫外线吸收剂,按照比例复配,并优化添加量达到最优的抗紫外老化效果;对ABS中橡胶相结构进行优化,选择粒径小、双键氢化处理、链段短的橡胶相结构,降低橡胶相不稳定对抗老化性能的影响;挤出加工工艺优化,减小螺杆剪切对物理机械性能的影响,达到提高耐候性目的。本项目开发高耐候ABS可以抗紫外消毒灯的紫外照射,做好长期使用保持机械性能和颜色稳定,拓展了ABS材料应用领域。	紫外杀菌灯箱等高耐候要求电器外壳	本技术制备的高耐候ABS材料,适用于紫外消毒灯箱等高耐候的电器产品,具有超高耐候性,UVB-313辐照条件下,96小时,色差控制在 $\Delta E \leq 2$,冲击强度 $\geq 15 \text{KJ/m}^2$ 。
15	超薄电视机后壳用纳米矿物增强PC/ABS材料制备技术	本技术采用纳米级矿物硫酸钙类无机填充增强,纳米级填充粒径小,在增强的同时保持韧性,达到增韧和增强的双重效果;采用有机酯化烯烃类超分散剂和有机硅类偶联剂对纳米硫酸钙进行偶处理,保证了纳米矿物分散的均匀性和防止团聚现象,保证了增强和增韧效果;通过螺杆组合及主机转速等工艺条件优化,达到优异的分散性。本项目开发的纳米矿物增强PC/ABS材料制备的电视机后壳,具有超薄、高刚性、高韧性,适应了电视机后壳超薄化趋势,具有很好应用前景。	电视机后壳	本产品具有高刚性,高尺寸稳定性,高外观光泽性,同时具有高落球冲击韧性和高伸长率,应用于电视机后壳,可以做到超薄效果,厚度可以从2.0mm降低到1.5mm,同时满足结构刚性和外观要求。拉伸强度 $\geq 65 \text{MPa}$,弯曲强度 $\geq 95 \text{MPa}$,冲击强度 $\geq 8 \text{kJ/m}^2$ 。

该等核心技术均系公司自主研发取得，并广泛用于日常生产经营中，为公司实现了良好的经济效益。依托该等核心技术，公司能够有效保障产品的品质及技术先进性，公司已经建立了较为完善的产品线，覆盖家用电器、汽车工业、医护用品、电子通信等多个领域，多项产品先后被认定为广东省高新技术产品，并受到客户的广泛认可。

六、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 核查了同行业上市公司的定期报告及其他公开披露资料，了解近年来同行业上市公司的供应商集中情况及行业整体采购情况；

2. 查询了行业研究报告、原材料市场价格资料，了解各类原材料的市场供需变化和价格走势；

3. 取得并核查了发行人的供应商名单及采购明细，对主要供应商各类原料的平均采购单价进行了核查和比较；

4. 取得并核查了发行人与主要供应商签订的采购合同，核查了采购内容、价格、数量等信息，并就相关原料的采购价格与市场价格进行对比，了解其公允性；

5. 对发行人的供应商进行了函证，通过互联网检索供应商的工商登记信息，并对主要供应商进行了实地走访，了解发行人与其的关联关系及采购情况；

6. 查询了供应商中主要贸易商的工商信息和发行人董事、监事、高级管理人员，核查其与公司是否存在关联关系；

7. 核查了发行人的专利证书、发行人关于核心技术关键技术指标的说明文件。

（二）核查意见

经核查，我们认为：报告期内发行人前五大供应商占比与可比公司不存在较大差异；发行人向主要贸易商采购的价格公允，公司向不同供应商采购的 PP、PC、ABS 价格不存在较大差异；发行人向金发科技及其下属公司采购的功能助剂等原料市场供给充分，不属于决定产品品质的关键因素；公司通过自主研发已经掌握了关于改性塑料的多项产品配方及制备工艺，能够有效保障产品品质。

问题 13：关于毛利率变动

申报材料及公开资料显示：(1) 发行人 2015 年至 2020 年 3 月，各期销售毛利率分别为 20.36%、19.21%、15.47%、14.25%、15.82%、14.37%。2017 年以后毛利率下滑较多。(2) 报告期各期，发行人改性 PA 毛利率分别为 21.69%、27.83%、33.45% 和 31.71%，毛利率增长较快且高于发行人其他产品。

请发行人：(1) 分析并披露 2017 年毛利率下滑较多、报告期内毛利率明显低于报告期外的原因，未来是否会持续下滑，发行人持续经营能力是否较弱；(2) 分析并披露发行人 PA 产品毛利率变动趋势与其他主要产品变动趋势不同的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、2017 年毛利率下滑较多、报告期内毛利率明显低于报告期外的原因，未来是否会持续下滑，发行人持续经营能力是否较弱

公司 2015 年至 2020 年各期综合毛利率分别为 20.36%、19.21%、15.47%、14.25%、15.82% 和 16.23% (剔除履约成本因素后为 18.82%)，其中 2017 年综合毛利率较 2016 年下降 3.74 个百分点，报告期内毛利率整体处于稳定增长的趋势，2020 年受销售毛利率较高的熔喷料产品拉动，综合毛利率有所提升。

受原油价格大幅波动的影响，2017 年整个原料市场价格波动较大，特别是 2017 年下半年 PP、ABS 等合成树脂原料市场价格较 2016 年呈现较大涨幅，导致公司 2017 年主要产品原材料成本上升，而成本往下游传导的过程存在一定的滞后性，进而导致 2017 年毛利率整体下降幅度较大。

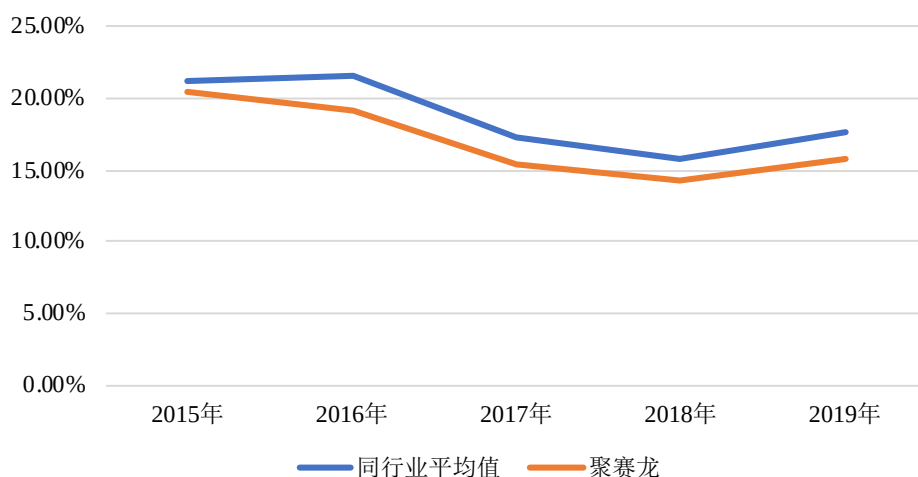
发行人及同行业可比公司 2015 年至 2019 年改性塑料相关业务的毛利率情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
金发科技	18.91%	15.25%	16.08%	20.98%	19.84%
道恩股份	14.17%	13.67%	13.79%	19.05%	18.03%
国恩股份	17.32%	18.73%	19.00%	18.55%	20.06%
普利特	19.74%	15.56%	17.87%	25.94%	23.15%
沃特股份	19.58%	18.68%	19.06%	19.88%	19.38%
南京聚隆	15.93%	13.04%	17.54%	24.86%	26.14%

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
平均值	17.61%	15.82%	17.22%	21.54%	21.10%
聚赛龙	15.82%	14.25%	15.47%	19.21%	20.36%

注：上述可比公司数据为其改性塑料相关业务的毛利率，数据来源于其定期报告。

2015年-2019年毛利率变动情况



由上述图表可知，2017 年改性塑料生产企业毛利率普遍下滑较多，公司 2017 年及报告期内毛利率变动趋势与行业总体趋势基本一致。

由于改性塑料的主要原材料为石油化工产品，因此原油价格的波动将会通过产业链层层传导最终影响改性塑料产品的生产成本，进而影响公司的盈利能力。但近年来，化工行业新一轮扩产周期以“去产业瓶颈”为目标，国家大力发展上游烯烃、芳烃等上游原材料产能，提高国产化率，国内烯烃、芳烃扩能增速远大于需求增速，市场竞争将趋向白热化，产品价格市场化程度很高，价格下降空间较大；而公司改性塑料主要原材料的 PP 等合成树脂产品价格总体将长期处于低位运行的状态，产业链利润也将向塑料生产环节转移，有助于提升改性塑料行业的整体盈利水平。同时，为最大程度降低原材料成本波动带来的不利影响，发行人持续健全并加强供应链管理水平和加大工艺创新和技术升级，同时通过调整销售价格向下游有效传导，以保持整体销售毛利率稳定。

综上所述，2017 年公司毛利率下滑较多，主要是受上游原料价格急剧上升所致，同行业上市公司当年毛利率普遍下滑较多，公司 2017 年毛利率变动趋势与行业总体趋势基本一致；报告期内，由于上游原料供给充分，市场价格整体处于向下

的趋势，产业链利润也将向塑料生产环节转移，改性塑料行业的整体盈利水平有所提升，公司毛利率总体呈上升趋势，公司持续经营能力进一步增强。

二、PA 产品毛利率变动趋势与其他主要产品变动趋势不同的原因

报告期内各期公司改性PA产品的毛利率分别为27.83%、33.45%和25.71%，2017年至2019年呈逐年上升趋势，2020年有所回落。报告期内，公司改性PA产品各期的销售单价及单位成本变动情况如下：

单位：元/公斤

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	变动率	金 额	变动率	金 额	变动率
销售单价	16.84	-14.23%	19.63	10.04%	17.84	9.39%
单位成本	12.51	-4.26%	13.06	1.47%	12.88	0.81%

由上表可知，报告期内公司改性PA产品的单位成本相对稳定，其毛利率提升主要是由于产品销售单价上涨所致。2018年、2019年公司改性PA的销售单价较上年分别上涨9.39%和10.04%，主要系公司牌号SE8063的改性PA产品售价涨幅较大所致。

SE8063 改性工程塑料用于汽车空调风扇叶片，其对动平衡测试严苛，长期热老化性能要求高，聚赛龙 SE8063 材料具备强度高、热老化性能以及动平衡测试优异的特性，通过日清纺、东风易进、康奈可等知名汽车零部件厂商应用于日产汽车全系车型的空调单元。由于下游客户模具开发阶段匹配的材料性能为 SE8063 的性能参数，公司产品具有先入性，增加了竞争对手的开发难度，因此客户在一定期间内对该材料依赖性较强。报告期内 SE8063 产品的销售情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量(吨)	349.50	459.88	574.75
销售金额(万元)	789.44	1,331.44	1,088.76
销售单价(元/公斤)	22.59	28.95	18.94

报告期内各期 SE8063 产品销售收入占公司改性 PA 销售收入的比重分别为 19.17%、23.28%和 17.76%。2018-2019 年，SE8063 产品的销售价格呈快速上升趋势，2018 年和 2019 年公司 SE8063 产品的销售单价较上年同期涨幅分别达 33.57%和 52.85%，因此带动公司改性 PA 产品整体销售单价快速上升。

综上，2018 年和 2019 年公司改性 PA 产品毛利率逐年上升，主要系产品销售价格上涨所致，其中牌号 SE8063 的改性 PA 产品的销售价格快速增长带动改性 PA 产品整体销售均价上升，进而拉动毛利率上升。2020 年 SE8063 产品的价格回落，同时其占公司改性 PA 产品的销售收入比重下降，导致公司改性 PA 产品的毛利率较 2019 年有所下降。

三、申报会计师核查意见

（一）核查程序

我们获取发行人销售台账，统计主要产品的销售单价、单位成本及毛利率，分析毛利率变动的原因；访谈发行人销售部门负责人、财务负责人，了解毛利率变动的原因；将行业公开数据、同行业可比公司披露信息与发行人情况进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：(1) 发行人 2017 年毛利率下滑较多、报告期内毛利率明显低于报告期外，主要是由于 2017 年 PP、ABS 等合成树脂原料价格较 2016 年呈现较大涨幅，发行人生产成本急剧上升，导致当年毛利率有所下降。发行人毛利率变动情况与行业总体趋势一致。原材料价格对发行人改性塑料产品的毛利率有较大的影响，因此发行人通过与供应商签订长期采购协议、与客户约定价格调整机制等一系列措施在一定程度上稳定销售毛利率，未来持续经营能力不存在重大不利因素；(2) 报告期内发行人改性 PA 产品毛利率提升主要是由于销售单价上涨所致，其中 2018 年和 2019 年 SE8063 产品的销售价格快速增长带动改性 PA 产品整体销售均价上升。

问题 14：关于运输费

申报材料显示，报告期内运输费金额分别为 1,832.21 万元、2,285.52 万元、2,723.66 万元、416.99 万元，占各期销售费用约 60%，占各期营业收入的比例分别为 2.74%、2.63%、2.73%和 2.42%。

请发行人分析并披露报告期内运输费与产品销量的匹配性、合理性，运输费占营业收入的比例与可比公司的差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内运输费与产品销量的匹配性、合理性

报告期内销售产品相关的运输主要由公司承担，公司运输费与改性塑料产品销量的配比情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费(万元)	2,931.13	2,723.66	2,285.52
销量(吨)	111,382.89	94,144.35	79,718.04
平均运输费(元/吨)	263.16	289.31	286.70

由上表可知，最近三年公司运输费与其改性塑料产品销量的配比基本稳定；2020 年平均运费略有降低，主要系 2020 年油价有所降低所致。报告期内，随着公司销售规模的扩大，运输费总额相应增长。

二、运输费占营业收入的比例与可比公司的差异情况

报告期内公司和同行业可比公司运输费与营业收入的比例情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金发科技	1.12%	1.19%	1.35%
道恩股份	2.01%	2.28%	2.24%
国恩股份	0.44%	0.60%	0.50%
普利特	1.94%	2.49%	2.53%
沃特股份	1.53%	1.59%	1.35%
南京聚隆	2.04%	2.35%	2.27%
平均值	1.51%	1.75%	1.71%
聚赛龙	2.65%	2.73%	2.63%

注：上表中同行业可比公司 2020 年度数据系依据其 2020 年半年度报告计算得出

报告期内各期公司运输费与营业收入的比例分别为 2.63%、2.73%和 2.65%，基本保持稳定，略高于同行业平均水平，与道恩股份、南京聚隆相近。公司销售规模与同行业可比公司相比较小，报告期内公司主要在广州的华南基地进行生产，因此物流运输费率较同行业可比公司略高。随着公司位于芜湖的华东基地逐步投产，充分发挥协同效应，将有效减少运输半径，更好地辐射华东等地区客户。

三、申报会计师核查意见

（一）核查程序

我们获取发行人销售台账，抽查报告期内运输费相关的对账单、发票、付款单等记账凭证；将同行业可比公司公开数据与发行人数据进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：(1)报告期内发行人运输费随公司销售规模的扩大而增长，运输费与其改性塑料产品销量相匹配；(2)报告期内发行人运输费与营业收入的占比基本保持稳定，受规模及地域等因素的影响，略高于同行业可比公司平均水平，属于合理范围。

问题 15：关于员工持股平台

申报材料显示，发行人存在横琴聚赛龙、横琴聚宝龙、横琴聚合盈三个员工持股平台，其中横琴聚合盈存在非发行人员工合伙人情形。

请发行人：(1)披露横琴聚合盈中非发行人员工合计持有横琴聚合盈份额比例及占发行人股份比例，非发行人员工的相关简介、入股原因、入股价格，与发行人客户、供应商是否存在关联关系；(2)披露发行人三个员工持股平台中的合伙人获取份额的价格是否存在差异、是否需要确认股份支付。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、横琴聚合盈中非发行人员工相关情况

2017 年下半年，公司因业务发展亟需融资，而部分员工及董事、高级管理人员的亲友认可公司发展，希望入股公司，与公司共同成长，因此成立了横琴聚合盈作为持股平台对公司增资。

横琴聚合盈的合伙人共 50 名，均为自然人合伙人，其中 32 人为公司员工或曾经为公司员工(包括在职员工 29 人、离职员工 2 人和已退休员工 1 人)；3 人为公司董事任萍亲属；其余 15 名合伙人为公司董事、高级管理人员的朋友。

横琴聚合盈中非发行人员工的合伙人合计持有横琴聚合盈份额比例为 76.73%，折合发行人股份比例为 5.03%，非发行人员工的合伙人均为有限合伙人，入股价格与横琴聚合盈其他合伙人、同一时期发行人的投资机构投资价格相同，折

合到发行人的股份均为 10.81 元/股。横琴聚合盈中非发行人员工合伙人的相关简介、入股原因以及与发行人客户、供应商是否存在关联关系等具体情况如下表所示：

序号	合伙人	相关简介	出资比例 (%)	入股原因	与发行人客户、供应商是否存在关联关系
1	吴子彬	董事郝建鑫的朋友，系宣伟(上海)涂料有限公司销售总监	25.90	看好公司发展前景	否
2	徐 珍	董事刘文志的朋友，系杭州华东家禽交易中心有限公司业务经理(其配偶为杭州东家禽交易中心有限公司总经理)	7.84	看好公司发展前景	系发行人客户杭州宏欣包装有限公司实际控制人王建洪儿子配偶之母
3	任 红	公司董事任萍之妹，系中山市品达信彩钢科技有限公司副总经理	6.59	看好公司发展前景	否
4	徐美菊	董事刘文志的朋友，系广东科尔技术发展有限公司行政经理	5.88	看好公司发展前景	系发行人客户广东科尔技术发展有限公司总经理张勇帆之配偶
5	黄 勇	董事任萍的朋友，广州金控资产管理有限公司副总经理	3.92	看好公司发展前景	否
6	赵必伟	董事任萍的朋友，系广州市广永国有资产经营有限公司总经理	3.92	看好公司发展前景	否
7	王 海	董事郝建鑫的朋友，就职于东风(十堰)设备安装有限公司董事长	3.92	看好公司发展前景	否
8	张小颜	董事郝建鑫的朋友，系深圳市中联大药房员工	3.92	看好公司发展前景	否
9	任振玉	董事任萍之妹，已退休	2.35	看好公司发展前景	否
10	孙申江	董事任萍的朋友，已退休	1.96	看好公司发展前景	否
11	董海燕	董事任萍的朋友，系新疆石河子 148 团 17 连员工	1.96	看好公司发展前景	否
12	李全凤	董事任萍的朋友，系广州炉旺饮食有限公司执行董事兼总经理，广州粗粮淡菜农产品有限公司执行董事兼总经理	1.96	看好公司发展前景	否
13	罗 强	董事郝建鑫的朋友，系宁波维成贸易有限公司员工	1.31	看好公司发展前景	否
14	伍尚根	董事任萍的朋友，系佛山顺德区嘉邦鹏启化工有限公司经理、执行董事	1.18	看好公司发展前景	否
15	郝丽霞	董事任萍的朋友，已退休	1.18	看好公司发展前景	否
16	徐加平	董事任萍的朋友，系友邦人寿保险有限公司广东分公司员工	1.18	看好公司发展前景	否
17	付 军	董事任萍的朋友，系燕化检验计量中心员	0.98	看好公司发展前景	否
18	任 洁	公司董事任萍之妹侄女，系北京市长城企业战略研究所人事主管	0.78	看好公司发展前景	否
合 计			76.73%	-	-

由上表可知，横琴聚合盈中非发行人员工的合伙人中，徐珍和徐美菊分别与发行人客户杭州宏欣包装有限公司和广东科尔技术发展有限公司存在关联关系，其余合伙人均与发行人客户、供应商不存在关联关系。2017 年至 2020 年，发行人与横琴聚合盈中非发行人员工合伙人之关联方进行交易的情况如下：

公司名称	交易类型	交易金额(万元)			
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
杭州宏欣包装有限公司	客 户	788.14	2,224.25	1,901.39	1,306.62
广东科尔技术发展有限公司	客 户	-	-	-	1.62

2017 年，公司与广东科尔技术发展有限公司交易金额很小且 2018 年起未再发生交易；报告期内，杭州宏欣包装有限公司系发行人主要客户之一，其主要从事塑料制品注塑成型与塑料模具设计、制造，下游客户主要包括苏泊尔、九阳等知名家电制造企业，公司 2012 年便与其建立了合作关系，其与发行人不存在关联关系。根据对徐珍的访谈，徐珍通过横琴聚合盈投资聚赛龙，系看好公司发展前景；其关联方杭州宏欣包装有限公司与公司之间的业务合作与其投资入股系独立事件，无关联性，其入股价格与其他合伙人相同，不存在差异。

二、关于发行人三个员工持股平台中的合伙人获取份额的价格是否存在差异、是否需要确认股份支付的情况

（一）横琴聚赛龙等三个持股平台入股情况

2015 年下半年，公司启动新三板挂牌事项，拟以 2015 年 12 月 31 日为股改基准日和申报基准日。为满足部分员工分享公司经营成果的需求，公司成立了横琴聚赛龙、横琴聚宝龙作为员工持股平台，横琴聚赛龙、横琴聚宝龙于 2015 年 12 月成为公司股东，入股价格为 6.09 元/股。横琴聚赛龙和横琴聚宝龙中的各合伙人获取份额的价格均一致，不存在差异。

2017 年，公司发展需要融资，而部分员工及其亲戚朋友认可公司发展，希望入股公司，与公司共同成长，因此成立了横琴聚合盈作为持股平台，横琴聚合盈于 2017 年 9 月和 2018 年 3 月先后两次对公司进行增资，入股价格与同期其他财务投资者一致，为 10.81 元/股。横琴聚合盈中的各合伙人获取份额的价格均一致，不存在差异。

（二）横琴聚赛龙等三个持股平台内部份额转让及作价情况

1. 横琴聚赛龙内部份额转让情况

时 间	转让方	受让方	转让财产份额(万元)	转让价款(万元)
2016 年 9 月	梅军喜	任 萍	23.00	23.00
2016 年 9 月	刘 忠	任 萍	16.00	16.00
2017 年 5 月	吴春燕	任 萍	40.00	40.00
2017 年 5 月	任 萍	张 雷	50.00	50.00
2017 年 5 月	任 萍	张伟志	20.00	20.00
2017 年 7 月	任 萍	海书铭	60.00	60.00
2017 年 12 月	海书铭	任 萍	60.00	60.00
2018 年 1 月	吴先明	刘文志	40.00	40.00
2018 年 1 月	吴先明	苏泉鑫	8.00	8.00
2018 年 1 月	吴先明	张 博	20.00	20.00
2018 年 1 月	吴先明	王 敏	6.00	6.00
2018 年 1 月	吴先明	方 全	6.00	6.00
2018 年 5 月	方 全	张 雷	6.00	6.00
2020 年 4 月	张伟志	陈晓强	8.00	8.00
2020 年 4 月	张伟志	黄诚燕	8.00	8.00
2020 年 4 月	张伟志	刘巧玲	4.00	4.00

2. 横琴聚宝龙内部份额转让情况

时 间	转让方	受让方	转让财产份额(万元)	转让价款(万元)
2016 年 6 月	朱 计	任 萍	20.00	20.00
2016 年 9 月	方 全	任 萍	5.00	5.00
2016 年 9 月	李金燕	任 萍	5.00	5.00
2016 年 9 月	谭健锋	任 萍	3.00	3.00
2017 年 5 月	吴 碾	任 萍	5.00	5.00
2017 年 5 月	李红刚	任 萍	5.00	5.00
2017 年 5 月	陈晓如	任 萍	5.00	5.00
2017 年 5 月	任 萍	刘应军	5.00	5.00
2017 年 5 月	任 萍	李志友	5.00	5.00
2017 年 5 月	任 萍	邓爵安	15.00	15.00
2017 年 12 月	蒋亚勇	方振业	15.00	15.00
2018 年 5 月	林 桥	陈 朋	5.00	5.00
2019 年 4 月	孔江洲	梁香芬	5.00	5.00
2019 年 4 月	孔江洲	任 萍	17.00	17.00
2019 年 4 月	方振业	任 萍	35.00	35.00
2019 年 4 月	冯建叶	任 萍	5.00	5.00
2019 年 4 月	鄂林芳	任 萍	5.00	5.00
2019 年 8 月	陈 朋	任 萍	5.00	5.00

3. 横琴聚合盈内部份额转让情况

时 间	转让方	受让方	转让财产份额(万元)	转让价款(万元)
2020 年 1 月	马 骥	伍尚根	20.00	20.00
2020 年 1 月	吴先明	伍尚根	10.00	10.00
2020 年 1 月	吴先明	万 鹏	5.00	5.00
2020 年 1 月	吴先明	杨秋君	6.00	6.00
2020 年 4 月	吴先明	欧美辰	4.00	4.00
2020 年 4 月	吴先明	梁宜敏	14.55	14.55
2020 年 4 月	吴先明	秦文萍	10.00	10.00
2020 年 4 月	张伟志	陈晓强	3.50	3.50
2020 年 4 月	张伟志	黄诚燕	3.50	3.50
2020 年 4 月	张伟志	杨红伟	6.00	6.00

前述平台合伙人转让份额的原因主要系该等员工从公司离职,将所持平台份额转让给其他公司员工,前述各平台内部合伙人份额的转让均按照原入股平台价格转让,同一平台内的转让价格不存在差异。

(三) 前述增资和合伙企业份额转让是否需要确认股份支付

1. 前述增资是否需要确认股份支付

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定,以权益结算的股份支付换取职工提供服务的,应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值,应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付,应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用,相应增加资本公积。

横琴聚赛龙、横琴聚宝龙成为公司股东的时间均为 2015 年 12 月,横琴聚赛龙以 766 万元认购 125.84 万元新增注册资本,横琴聚宝龙以 481 万元认购 79.02 万元新增注册资本,入股价格均为 6.09 元/股。同期无其他外部投资人入股,由于公司 2015 年末的净资产相对能够较为客观的反映公司股份的公允价值,因此可以作为股份支付产生的权益工具的公允价值计价标准。2015 年 12 月末,公司每股净资产为 5.02 元,横琴聚赛龙和横琴聚宝龙入股价格高于每股净资产,因此,横琴聚赛龙和横琴聚宝龙增资事项无需按股份支付进行会计处理。

2017 年 9 月,横琴聚合盈以 1376.58 万元认购 127.34 万元公司新增注册资本,2018 年 3 月,横琴聚合盈以 1,161.212 万元认购 107.42 万元公司新增注册资本,价格均为 10.81 元/股。同期,粤科泓润等第三方外部投资人入股价格也均为 10.81

元/股，该价格相对能够较为客观的反映公司股份的公允价值。横琴聚合盈与同一时期其他外部投资者的入股价格相同，因此，横琴聚合盈增资事项无需按股份支付进行会计处理。

2. 前述合伙企业份额转让是否需要确认股份支付

根据中国证监会《首发业务若干问题解答(二)》的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期限等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答(二)》，发行人报告期内为获取职工和其他方提供服务而授予股份的交易，在编制申报会计报表时，应按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定进行处理。对于报告期内发行人向职工(含持股平台)、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工(含持股平台)、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

横琴聚赛龙、横琴聚宝龙及横琴聚合盈对发行人的出资总额自 2015 年 12 月和 2017 年 9 月及 2018 年 3 月完成对发行人的增资之后未再发生变化，相关出资额变动仅在各合伙人之间发生，各合伙人自身意愿的表达，属于员工之间在员工持股平台内部的转让，公司实际控制人或者主要股东并未因获取职工提供服务而让渡新的利益。

综合上述规定，前述三个持股平台对发行人增资时，增资价格与发行人对应股权当时的公允价值基本一致，不存在明显差异，因此不涉及股份支付。员工持股平台入股后，部分离职员工向其他在职员工转让持股平台份额不涉及员工持股平台出资总额变动，无需进行会计处理，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答》的相关规定。

三、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 查阅发行人相关股东(大)会、董事会会议记录；
2. 查阅发行人和各持股平台的工商登记资料、持股平台份额转让协议和合伙协议等文件，获取了各持股平台的合伙人调查表、出资凭证；
3. 就横琴聚合盈非发行人员工合伙人徐珍、徐美菊与发行人客户、供应商是否存在关联关系分别与徐珍、徐美菊及发行人副总经理刘文志等进行访谈；
4. 就非发行人员工合伙人入股横琴聚合盈的背景、原因，与发行人客户、供应商是否存在关联关系分别与发行人副董事长任萍、总经理郝建鑫进行访谈；
5. 检查了发行人确定授予日公允价值的依据，核查相关的会计处理是否正确，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定等。

（二）核查意见

经核查，我们认为：(1)除徐珍和徐美菊外，横琴聚合盈中非发行人员工与发行人客户、供应商不存在关联关系；(2)横琴聚赛龙、横琴聚宝龙中各合伙人获取份额的价格一致，对应公司入股价格为 6.09 元/股，横琴聚合盈中合伙人获取份额的价格为 10.81 元/股，三个持股平台中合伙人获取份额的价格与发行人对应股权当时的公允价值基本一致，无需确认股份支付。

问题 16：关于现金流

申报材料显示，报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 -17,881.25 万元、-19,402.26 万元、-16,914.05 万元和 1,588.43 万元。

请发行人：(1)结合同行业可比公司经营活动产生现金流量与净利润比例情况，分析发行人现金流量状况与可比公司是否存在较大差异；(2)分析并披露报告期内经营活动产生的现金流量净额持续为负对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、同行业上市公司经营活动产生的现金流量净额与净利润情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-19,402.26 万元、-16,914.05 万元和-13,205.65 万元，报告期各期经营活动产生的现金流量净额均为负，且与当期净利润存在较大差异，主要系票据结算、客户和供应商结算方式差异和会计处理变化的影响所致。

公司客户主要为家用电器、汽车领域的大型制造企业，主要客户均以票据与公司进行货款结算，而公司对于收到的票据，对于信用等级较高的十五家银行承兑的汇票在贴现时终止确认，贴现金额在编制现金流量表时计入经营活动现金流；其他信用等级一般的银行出具的银行承兑汇票及商业承兑汇票在贴现时不予终止确认，贴现金额在编制现金流量表时计入收到的其他与筹资活动有关的现金。上述会计处理导致报告期内经营活动现金流量净额为负数，而收到的其他筹资活动的现金金额则大幅增加。

报告期内，公司与同行业上市公司收到的其他筹资活动现金中与票据贴现相关的情况如下：

单位：万元			
公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金发科技	-	-	-
道恩股份	-	-	-
普利特	-	-	-
国恩股份	-	-	-
沃特股份	-	-	-
南京聚隆	-	-	-
聚赛龙	14,851.29	21,227.95	19,531.43

从上表可知，同行业上市公司中收到的其他筹资活动现金中与票据贴现相关金额均为 0，未根据汇票承兑人的信用等级进行会计调整。为更准确的反映公司实际现金流情况，考虑未终止确认的票据贴现对现金流的影响，则公司经营活动产生的现金流量净额与净利润情况如下：

单位：万元			
项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营性活动产生现金流量净额①	-13,205.65	-16,914.05	-19,402.26

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未终止确认的贴现融资应收票据②	14,851.29	21,227.95	19,531.43
经营活动现金流净额合计③=①+②	1,645.64	4,313.90	129.17
净利润④	7,697.58	4,752.61	2,784.15
比例③/④	0.21	0.91	0.05

若考虑未终止确认的票据贴现对现金流的影响,则经营活动产生的现金流净额分别为 129.17 万元、4,313.90 万元和 1,645.64 万元。其中,2020 年的金额较 2019 年有所下降,主要系下游客户需求旺盛,公司产销情况良好,发出商品增加;同时,为保证供货的及时性,公司适当加大原材料储备,导致存货较上年末增加 6,328.47 万元。

报告期内,公司与同行业上市公司经营活动产生的现金流量净额与净利润比例情况如下:

可比公司		2020 年度	2019 年度	2018 年度
金发科技	经营活动产生的现金流量净额	604,422.58	273,834.34	39,033.79
	净利润	385,826.42	124,450.31	62,498.51
	比 例*	1.57	2.20	0.62
道恩股份	经营活动产生的现金流量净额	94,218.98	18,784.84	3,042.65
	净利润	79,126.56	17,770.28	12,442.98
	比 例	1.19	1.06	0.24
国恩股份	经营活动产生的现金流量净额	38,231.98	7,527.40	1,064.13
	净利润	67,403.32	40,199.24	31,412.50
	比 例	0.57	0.19	0.03
普利特	经营活动产生的现金流量净额	30,212.52	35,315.61	19,349.26
	净利润	37,006.86	16,404.60	7,083.45
	比 例	0.82	2.15	2.73
沃特股份	经营活动产生的现金流量净额	10,301.36	11,966.74	-11,601.84
	净利润	5,136.08	5,122.50	3,504.77
	比 例	2.01	2.34	-3.31
南京聚隆	经营活动产生的现金流量净额	5,265.47	3,191.28	-2,509.96
	净利润	5,056.14	2,920.16	2,245.68

	可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	比 例	1.04	1.09	-1.12
聚赛龙	经营活动产生的现金流量净额*	1,645.64	4,313.90	129.17
	净利润	7,697.58	4,752.61	2,784.15
	比 例	0.21	0.91	0.05

数据来源：比例=经营活动产生的现金流量净额/净利润；为与同行业上市公司同口径对比，公司经营活动产生现金流量净额包括未终止确认的应收票据贴现金额；由于上市公司尚未披露2020年年报，其2020年数据为2020年1-9月数。

从上表可知，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润比例与同行业上市公司不存在重大差异，2018年和2019年低于金发科技、道恩股份和普利特，与沃特股份和南京聚隆基本一致，高于国恩股份。

二、公司经营现金流对持续经营能力的影响

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-19,402.26万元、-16,914.05万元和-13,205.65万元，持续为负数，主要系客户采用票据结算及公司针对不同信用等级的承兑人在贴现融资时计入不同的现金流量表科目所致。若考虑未终止确认的票据贴现对现金流的影响，则经营活动产生的现金流净额分别为-129.17万元、4,313.90万元和1,645.64万元。因此，由于公司针对票据贴现时的会计处理导致的经营活动产生的现金流量净额为负，不会对持续经营能力构成重大不利影响，具体说明如下：

（一）公司收入规模和盈利能力持续增长

经过多年的技术积累和持续的研发投入，公司已经掌握了和积累了一系列独有的改性配方和制备工艺，产品类别及规格型号不断丰富，下游应用领域逐步向消费电子、医护用品、电子通信、新能源、新基建等领域延展。报告期内，公司营业收入持续增长，报告期内各期，公司主营业务收入分别为86,828.78万元、99,905.45万元和110,816.20万元，呈稳定增长趋势。2018年、2019年及2020年销售收入较上年同期分别增长19,904.17万元、13,076.67万元和10,910.75万元，增幅29.74%、15.06%和10.92%。

与此同时，凭借技术及研发、客户资源等竞争优势，公司盈利能力亦不断增强，2018年至2020年，净利润分别为2,784.15万元、4,752.61万元和7,697.58万元，

2018 年、2019 年和 2020 年公司净利润较上年同比增幅分别为 24.39%、70.70%和 61.97%。

公司设立、发展至今，已经成为我国改性塑料领域的领先企业之一，能够在技术、质量、服务、供应等全方位不断为客户提供高性能、高价值的改性材料综合解决方案。未来将进一步巩固和增强公司在行业的市场优势地位，经营模式不会发生重大变化，主要客户构成和产品结构不会发生重大不利调整，在持续经营能力方面不存在重大不利变化或风险。

（二）公司销售商品、提供劳务收到的现金持续增加

公司与美的集团、海信集团、苏泊尔、东风集团、延锋汽车等行业领先企业建立了长期的合作关系，并基本以票据与公司进行货款结算。从同行业上市公司销售收入的结算情况来看，通过票据结算是行业普遍特点，同行业上市公司 2019 年期末均存在较大金额的应收票据余额，公司期末应收票据余额(包含期末未终止确认的尚未到期的背书或贴现票据)与营业收入的比率与普利特和道恩股份基本一致。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金及票据与营业收入比例情况如下：

单位：万元			
项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到的现金及票据合计①	121,314.65	110,222.77	93,878.87
营业收入②	110,816.20	99,905.45	86,828.78
比例①/②	109.47%	110.33%	108.12%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金加上票据合计占营业收入的比重分别为 108.12%、110.33%和 109.47%，其比例持续增加，反应公司销售结算情况良好。

（三）公司应收票据、应收账款等资产良好，无重大坏账损失

报告期各期末，公司应收票据余额相对较高，主要系公司销售规模持续扩大及美的集团、海信集团等主要客户采用票据支付货款所致。公司应收票据期后承兑情况良好，报告期各期末仅 2018 年末存在 140 万元因出票人未履约而将其转为应收账款的情形，占 2018 年末应收票据余额比例为 0.60%。

在应收账款方面，公司与美的集团、海信集团、苏泊尔、东风集团等一系列行业领先企业建立了长期的合作关系。公司结合客户的行业地位、资金实力和商业信誉等因素，与客户协商确定信用政策。公司报告期内的主要客户均为知名客户，产销规模大，资产实力雄厚，应收账款回款良好，产生大额坏账的风险低。

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
1-6 个月	31,223.87	96.03	25,683.34	96.27	23,774.09	95.26
7-12 个月	919.25	2.83	539.01	2.02	910.01	3.65
1-2 年	36.46	0.11	235.11	0.88	185.31	0.74
2-3 年	191.14	0.59	140.66	0.53	72.18	0.29
3 年以上	144.52	0.44	79.57	0.30	16.49	0.07
小 计	32,515.22	100.00	26,677.70	100.00	24,958.08	100.00
坏账准备	753.08	-	652.25	-	372.88	-
合 计	31,762.15	-	26,025.44	-	24,585.20	-

从上表可知，公司 6 个月以内账龄应收账款余额占比分别为 95.26%、96.27% 和 96.03%，1 年以内应收账款余额占比分别为 98.90%、98.29%和 98.86%，反映公司应收账款状况良好，不存在大额坏账风险。

综上所述，公司应收票据、应收账款等资产良好，1 年以内应收账款余额占比分别为 98.90%、98.29%和 98.86%，且主要来自于美的集团、海信集团、江苏林泉汽车装饰有限公司、格兰仕集团等知名企业，其资信状况较好，还款能力较强，报告期内均按信用期付款，应收账款发生坏账的风险小。

（四）公司存货周转良好，不存在存货长期积压和滞销的情形

公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，三者合计占存货的比例 95%以上，公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据销售订单及时安排生产及采购计划，大部分原材料、在产品及库存商品均有订单支持，不存在存货长期积压和滞销并大量占用运营资金的情形。

2018 年至 2020 年，公司存货周转率分别为 5.75、6.12 和 5.50，2018 年和 2019

年同行业上市公司平均存货周转率分别为 5.13 和 5.20，公司存货周转率高于行业平均水平。

(五) 公司银行授信情况良好，偿债能力较强，不存在到期未偿还的银行借款

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 24,201.83 万元、26,158.37 万元和 32,269.94 万元，无到期未偿还的短期借款。随着公司业务规模的扩大，公司短期借款金额呈上升趋势，这也体现金融机构对公司持续发展的信心。此外，从公司的偿债能力来看，2018 年末至 2020 年末，流动比率分别为 1.49、1.42 和 1.41，保持在较高水平；利息保障倍数分别为 3.10、4.63 和 6.90，呈上升趋势，偿债能力较强。

综上所述，报告期内，公司收入规模和盈利能力持续增长，客户结构良好，主要为美的集团、海信集团、格兰仕集团等知名企业，其资信状况较好，还款能力较强，公司销售货款结算情况良好，收到的现金及票据与营业收入的比例逐年上升；同时，公司一直注重加强管理，主要采用“以销定产”的生产模式，根据销售订单及时安排生产及采购计划，大部分原材料、在产品及库存商品均有订单支持，不存在存货长期积压和滞销并大量占用运营资金的情形。面对良好的发展的态势，金融机构亦给予大力支持，授信情况良好，不存在到期未偿还的银行借款。因此，公司经营活动产生的现金流量净额为负数，主要系客户采用票据结算及公司针对不同信用等级承兑人在贴现融资时计入不同的现金流量表科目所致，若考虑未终止确认的票据贴现对现金流的影响，则经营活动产生的动现金流净额分别为 129.17 万元、4,313.90 万元和 1,645.64 万元，不会对公司持续经营构成重大不利影响。

三、申报会计师核查意见

(一) 核查程序

1. 查阅发行人报告期内的财务报告，对发行人经营活动现金流量变化情况进行分析；
2. 获取发行人应收票据台账，检查相关票据的出票人、承兑人、到期日期、背书或贴现日期，核对发行人对票据是否终止确认的处理是否准确；
3. 抽查发行人报告期内金额较大的银行回款凭证，检查付款方、付款时间；

4. 对发行人管理层进行访谈，了解公司与客户、供应商的结算方式、信用期，及报告期内现金流的变化情况；

5. 查阅同行业上市公司定期报告，分析同行业上市公司经营活动现金流量变化情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：发行人报告期各期经营活动产生的现金流量净额为负，且与当期净利润存在较大差异，主要系票据结算、客户和供应商结算方式差异和会计处理变化的影响所致，剔除会计处理因素，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润比例与同行业上市公司不存在重大差异。

报告期内，发行人收入规模和盈利能力持续增长，客户结构良好，主要为美的集团、海信集团、格兰仕集团等知名企业，1 年以内应收账款余额占比分别为 98.90%、98.29%和 98.86%，发生坏账的风险小。同时，发行人销售货款结算情况良好，收到的现金及票据与营业收入的比例逐年上升。因此，发行人经营活动产生的现金流量净额为负数，主要系客户采用票据结算及公司针对不同信用等级的承兑人在贴现融资时计入不同的现金流量表科目所致，若考虑未终止确认的票据贴现对现金流的影响，则经营活动产生的现金流量净额分别为 129.17 万元、4,313.90 万元和 1,645.64 万元，不会对发行人持续经营构成重大不利影响。

问题 17：关于固定资产

申报材料显示，报告期各期发行人固定资产占总资产比例分别为 12.72%、9.61%、9.62%、10.31%。公开资料显示，2017 年至 2019 年万得改性塑料行业固定资产占总资产比例分别为 26.11%、25.20%、30.44%，发行人固定资产占比低于同行业水平。请发行人分析并披露固定资产占比低于同行业水平的原因，产能与机器设备原值的配比关系与同行业可比公司是否存在较大差异及相关原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人固定资产占比低于同行业水平的情况及原因

报告期各期末，发行人固定资产占资产总额比例的情况如下：

项 目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
固定资产(万元)	13,701.85	8,341.59	7,711.85
资产总额(万元)	106,969.80	86,684.68	80,234.11
固定资产占资产总额的比例	12.81%	9.62%	9.61%

由上表可知，报告期各期末，发行人固定资产占资产总额的比重相对较低。由于子公司芜湖聚赛龙建成投产，发行人部分在建工程转固，导致截止 2020 年末固定资产占比为 12.81%，比重有所提升。

根据可比上市公司年报，2018-2020 年可比上市公司固定资产占资产总额比例的情况如下：

公司名称	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
金发科技	36.10%	37.72%	28.74%
普利特	20.19%	21.25%	23.40%
道恩股份	16.18%	21.05%	16.65%
国恩股份	16.90%	17.72%	19.67%
沃特股份	12.80%	16.86%	19.02%
南京聚隆	16.65%	18.43%	19.10%
平均数	19.80%	22.17%	21.10%
平均数(剔除金发科技)	16.55%	19.06%	19.57%
聚赛龙	12.81%	9.62%	9.61%

注：由于同行业上市公司 2020 年度报告尚未公告，同行业上市公司 2020 年末数据为其 2020 年三季报数据。

由上表可知，除金发科技固定资产占比超过 30%外，其余可比公司固定资产占资产总额比例平均数在 19%左右，2020 年平均数为 16.55%，略高于发行人 2020 年末的 12.81%的水平，主要原因为：①发行人为非上市公司，融资能力相对较弱，资金主要用于日常运营，保障流动性安全，导致流动资产占资产总额的比重很高，报告期内平均占比近 85%；②由于资金实力较上市公司弱，公司在购置固定资产时相对谨慎，尽量选择性价比高的机器设备或自行设计改造设备和厂房，因此固定资产规模相对较小；③上市公司 IPO 上市时及上市后进行股权或债券融资并用于募投项目建设，固定资产增长较多，因此固定资产占比相对较高。

二、发行人产能与机器设备原值的配比关系情况

2018-2020 年期间，发行人产能与机器设备原值的配比关系情况如下：

项 目	2020. 12. 31/2020 年	2019. 12. 31/2019 年	2018. 12. 31/2018 年
机器设备原值(万元)	8,465.69	5,491.93	4,370.67
产能(吨)	133,000.00	112,000.00	94,000.00
配比率(万元/吨)	0.06	0.05	0.05

由上表可知，报告期内发行人产能与机器设备原值的配比率比较稳定，2018 年和 2019 年均为 0.05 万元/吨，2020 年为 0.06 万元/吨，即每 0.05 万元或每 0.06 万元机器设备(原值)产生 1 吨生产能力。2020 年的配比率略有提升，主要系 2020 年公司华东生产基地一期工程建成并逐步投产，新增部分机器设备所致。

经查阅同行业可比上市公司年报，相关公司均未披露公司改性塑料的产能情况，因而无法同年份进行对比；但根据同行业可比上市公司 IPO 时的招股说明书，查阅到部分可比公司上市前产能与机器设备原值的配比关系如下：

项目/公司名称	沃特股份	南京聚隆	普利特	道恩股份
	2016 年	2016 年	2008 年	2015 年
机器设备原值(万元)	10,494.63	7,162.74	1,863.83	9,829.76
产能(吨)	58,859.33	87,000	44,326	65,600
配比率(万元/吨)	0.18	0.08	0.04	0.15

注：①金发科技 2004 年上市，时间较早，招股说明书未披露产能数据；②国恩股份上市时还生产塑料制品，是以件为单位统计产能，因此无法比较。

由上表可知，同行业上市公司上市时的产能与机器设备原值的配比率波动区间较大，在 0.04-0.18 之间，发行人的配比率高于普利特，与南京聚隆较为接近，但低于沃特股份和道恩股份。因此，发行人机器设备原值的配比关系与同行业可比公司上市时不存在较大差异。

三、申报会计师核查意见

(一) 核查程序

1. 查阅公司报告期内固定资产明细表，固定资产折旧政策，对固定资产折旧进行测算；

2. 查阅报告期内主要固定资产的合同、发票、入账时间、验收凭据，分析是入账金额是否与合同金额一致、是否存在延迟转固等异常情形；

3. 制定盘点计划，对固定资产进行实地监盘和抽盘；

4. 查阅公司报告期内在建工程台账，了解公司在建工程的具体用途，复核在建工程是否及时转入固定资产；

5. 访谈相关生产及业务人员，了解生产情况；

6. 获取公司产能测算表，分析报告期内发行人产能与机器设备原值的配比关系；

7. 查阅可比上市公司近几年公司年报及其上市当年招股说明书，获取行业总体及主要可比公司相关数据。

（二）核查意见

经核查，我们认为：报告期内，公司固定资产占总资产比例略低于同行业上市公司平均水平，主要系由于资金实力较上市公司弱，资金主要用于日常运营，保障流动性安全，购置固定资产相对谨慎，而同行业上市公司均通过资本市场融资并用于募投项目建设，所以固定资产占比相对较高。发行人产能与机器设备原值的配比关系与同行业可比公司上市时的情况不存在较大差异。

问题 18：关于熔喷布业务

申报材料显示，发行人 2020 年开发了熔喷料等防疫物资产品。2020 年 1-6 月，发行人熔喷料产品的销售收入约为 0.76 亿元，收入占比为 16%，平均毛利率约为 49%，远高于发行人平均毛利，熔喷料毛利占发行人 2020 年 1-6 月的毛利比例约为 37%。

请发行人结合当前熔喷料供求情况，披露 2020 年 7-9 月熔喷料的销售收入、毛利率情况，分析高毛利率是否可持续，相关资产及存货是否存在减值风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、熔喷料销售情况

2020 年初，新冠肺炎疫情爆发并在全球范围内流行，公司积极响应国家号召，根据国家防疫工作的需求，针对医用口罩、防护服等防疫物资紧缺的情况，依托公司的技术储备和产线设备，迅速开发了口罩用低气味高熔指 PP(俗称熔喷料)、防

护服用透气 PE、口罩鼻梁条用 PE 等产品，并积极复工复产，于 2020 年一季度投产和批量供货，全力保障相关防疫物资原料的生产和供应。

同时，公司积极发挥自身技术优势，参与了“聚丙烯(PP)熔喷专用料”、“口罩用聚丙烯(PP)熔喷专用料”、“防护服用聚乙烯(PE)透气膜专用料”等多项国家标准和团体标准的制定工作。2020 年 2 月，公司被广东省工信部纳入广东疫情防控重点保障物资生产企业(第一批)名单。

2020 年，公司熔喷料系列产品销量、销售金额情况如下：

期 间	销量(吨)	金额(万元)	收入占比	毛利率
2020 年 1-3 月	701.30	806.02	4.69%	31.22%
2020 年 4-6 月	3,957.21	6,801.11	22.59%	51.52%
2020 年 7-9 月	669.99	941.85	3.33%	24.80%
2020 年 10-12 月	155.50	213.87	0.21%	17.20%
2020 年合计	5,483.99	8,762.85	8.48%	45.94%

受新冠肺炎疫情爆发的影响，2020 年第一季度和第二季度，全球范围内对口罩等防疫物资的需求大幅提升，熔喷料一度呈现供不应求的市场状况，受此影响，2020 年 1-6 月，公司的熔喷料产品销售收入和毛利率持续提升。但随着国内疫情逐步得到控制，口罩等防疫物资的市场供给紧张的局面得到了缓解，因此，2020 年第三季度以来，公司熔喷料的销售收入及毛利率均有所下降。但目前全球新冠疫情的拐点仍没出现，尤其是进入冬季以后，部分地区新冠疫情出现反弹的情况，防疫形势依然严重，钟南山院士等专家提醒社会公众要做好新冠病毒长期存在的准备。同时，随着人民防护意识的增强、国家政策的推广和引导、基层卫生水平的提高，市场对口罩、医疗防护服的需求将持续，相应地，对熔喷料等生产口罩、医疗防护服原材料的需求将持续存在。

另一方面，2020 年 4 月以来，我国的家电和汽车市场也逐步开始复苏，景气有所提升，公司除熔喷料产品外的其他产品的市场需求不断增长，家电、汽车等领域的销售增长成为推动公司业绩增长的另一个重要因素。若剔除熔喷料产品，公司 2020 年 4-9 月销售收入、毛利、毛利率及与上年同期的对比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 4-9 月		2019 年 4-9 月
	金额/百分比	增 幅	金额/百分比
营业收入	58,369.86	34.89%	43,273.15
扣除熔喷料产品收入	50,626.90	16.99%	43,273.15
毛利总额	10,881.07	64.37%	6,619.72
扣除熔喷料产品毛利	7,143.92	7.92%	6,619.72
扣除熔喷料产品且还原合同履约成本的毛利	8,531.30	28.88%	6,619.72
扣除熔喷料产品且还原合同履约成本的毛利率	16.85%	1.55%	15.30%

注：扣除熔喷料产品且还原合同履约成本的毛利率增幅为变动的数值

根据上表，2020 年 4-9 月，剔除熔喷料产品后，公司的营业收入为 50,626.90 万元，较 2019 年同期增长 16.99%。剔除熔喷料产品的毛利总额为 7,143.92 万元，较去年同期增长 7.92%，考虑到公司自 2020 年 1 月 1 日起适用新收入准则，将销售货物相关运输费用作为合同履约成本计入营业成本，若将运输费用的处理进行还原，公司 2020 年 4-9 月扣除熔喷料产品毛利为 8,531.30 万元，较 2019 年同期的增幅为 28.88%，还原后的毛利率为 16.85%，较 2019 年同期增长 1.55 个百分点。

综上，随着我国新冠疫情逐步得到控制，熔喷料市场供需紧张的局面逐步得到了缓解，2020 年 7-9 月公司熔喷料的销售额和毛利率也有所降低。同时，随着家电、汽车等下游市场的复苏，2020 年第二季度和第三季度，公司除熔喷料外其他产品的市场需求也不断提升，销售规模及毛利率较 2019 年同期均有所增长。长期来看，由于全球新冠疫情的拐点仍没出现，熔喷料市场需求仍持续存在，但随着供需关系的平衡，熔喷料产品的毛利率将回归到改性塑料产品的正常水平。

二、熔喷料相关资产及存货是否存在减值风险

熔喷料是以 PP 为基础材料进行改性后制成的改性塑料粒子，系公司针对医疗卫生领域的具体应用开发的改性 PP 产品。2020 年以来，针对疫情期间熔喷料订单大幅增加的情况，发行人按照订单排期安排采购原材料，基本采取现款现货的方式进行销售，库存产品较少，截止 2020 年 9 月末，公司的库存商品中的熔喷料产成品余额为 201.93 万元；用于生产熔喷料对应的原材料主要为通用材料 PP 和过氧化物、驻极母粒等辅料，其中 PP 可用于其他改性 PP 产品的生产，不存在减值迹象，

未计提存货跌价准备；过氧化物、驻极母粒等辅料主要用于生产熔喷料，少部分还可以用于生产其他改性塑料产品，截止 2020 年 9 月末，其库存原值为 395.22 万元。考虑到 2020 年 7-9 月，下游市场的变化导致出现熔喷料销量减少和售价降低的情况，出于谨慎性考虑，公司根据可变现净值的情况对熔喷料产成品和过氧化物等辅料分别计提跌价准备 72.00 万元和 375.64 万元，期末净值分别为 129.93 万元和 19.58 万元。熔喷料相关存货计提跌价准备的过程如下：

（一）考虑过氧化物等原材料存在保质期并审慎预计未来使用量等因素，出于谨慎性，公司对部分期末库存过氧化物等辅料全额计提跌价准备，具体如下：

单位：吨、万元

项 目	原 值	数 量	计提跌价金额	净 值	计提比例
过氧化物	338.32	4.14	338.32	0.00	100%
驻极母粒	20.91	0.41	20.91	0.00	100%

（二）库存熔喷料产成品和其余过氧化物等辅料按照成本与可变现净值的差额计提跌价准备，具体如下：

单位：吨、万元/吨、万元

项 目	库存余额	库存数量	单位成本	单位可变现净值	计提跌价金额
熔喷料产成品	201.93	162.29	1.24	0.80	72.00
原材料	过氧化物	5.21	1.28	4.07	2.04
	驻极母粒	30.78	6.18	4.98	2.75

注：产成品可变现净值参考市场售价扣除销售费用及税金；原材料可变现净值参考市场价格。

（三）截止 2020 年 9 月末，熔喷料相关存货计提跌价情况如下表：

单位：万元

项 目	期末余额	计提跌价金额	期末净值
熔喷料产成品	201.93	72.00	129.93
过氧化物等原材料	395.22	375.64	19.58
合 计	597.15	447.64	149.51

熔喷料是以 PP 为基础材料进行改性后制成的改性塑料粒子，属于公司的改性 PP 类产品，其主要生产设备为双螺杆挤出机、混料设备、匀化炉、切粒机等设备，与其他改性 PP 产品不存在重大差异。相关生产设备经调试后可继续用于生产其他改性塑料产品，不存在减值的迹象。公司熔喷料作为无纺布的主要生产材料，目前主要用于生产防护口罩，但潜在的下流应用领域还包括防护服、尿不湿、卫生巾、

过滤材料等。未来，公司将根据市场需求及订单情况调整相关产能、科学排产，有效利用相关设备产能。

此外，截至 2020 年末，公司熔喷料产成品期末余额为 120.03 万元，期末净值为 85.86 万元，过氧化物等原材料期末余额为 388.90 万元，期末净值为 36.09 万元。

三、申报会计师核查意见

（一）核查程序

1. 获取发行人固定资产明细表，了解报告期内发行人熔喷料生产相关设备变动情况；

2. 获取发行人报告期各期的收入成本明细表，分析包含熔喷料等各类产品各期销量、毛利等指标变动情况；

3. 访谈发行人生产及销售总监，了解熔喷料产品的生产及销售情况；

4. 实地查看发行人熔喷料相关生产设备，检查相关设备运行情况，了解该产品相关生产设备经改造后是否可用于其他改性塑料产品的生产；

5. 网络查询目前新冠疫情情况，了解发行人主要客户所处地区新冠疫情发展趋势及复工复产情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：随着我国新冠疫情逐步得到控制，熔喷料市场供需紧张的局面逐步得到了缓解，2020 年 7-9 月公司熔喷料的销售额和毛利率也有所降低；长期来看，由于全球新冠疫情的拐点仍没出现，熔喷料市场需求仍持续存在，但随着供需关系的平衡，熔喷料产品的毛利率将回归到改性塑料产品的正常水平。根据熔喷料下游市场的变化以及销量和售价降低的情况，出于谨慎性考虑，发行人根据可变现净值的情况对相关存货计提了跌价准备；熔喷料主要生产设备为双螺杆挤出机、混料设备、匀化炉、切粒机等设备，与其他改性 PP 产品不存在重大差异，相关设备经调试后可继续用于生产其他改性塑料产品，暂不存在减值的迹象。

问题 19：关于存货

申报材料显示：(1) 报告期各期内，发行人发出商品金额分别为 5,680.20 万元、6,279.70 万元、5,956.45 万元和 5,310.64 万元，占存货余额的比重分别为 47.75%、44.86%、44.13%和 38.23%，发出商品期末余额较大。保荐人针对发出商品的函证回函率分别为 21.08%、28.31%、23.19%和 22.65%，比例较低。(2) 报告期各期末，发行人库存商品存货余额分别为 2,302.48 万元、3,256.98 万元、3,960.09 万元、3,801.58 万元。发行人产品具有定制化特点。

请发行人：(1) 披露报告期内发出商品金额较大的原因，与可比公司是否存在较大差异；(2) 分析并披露在报告期内产品价格下降的情况下，报告期各期末存货跌价准备计提是否充分；(3) 披露库存商品存货库龄情况、对应在手订单情况，分析库存商品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，并说明发出商品回函比例较低的原因、对未回函的发出商品执行替代性程序情况，并对发出商品的真实性、合理性发表明确意见。

回复：

一、发出商品情况分析

(一) 公司发出商品余额较大的原因

公司依据销售合同或销售订单，货物发往客户指定地点由客户签收后，公司与客户经对账确认数量和金额，达成一致后确认收入；对于公司已发货，客户尚未签收或已签收但尚未与客户确认具体销售数量和价格的产品，公司计入发出商品。

报告期各期末，公司发出商品余额较大，占存货的比例 35%以上，主要在于公司从产品发出到客户签收及确认具体产品的数量和金额需要一定的时间。公司下游客户主要集中在家电及汽车行业，上述行业大部分客户采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，要求供应商根据订单进行生产并发货，以保证其能够及时供货，并每月根据与供应商约定的时间就发货商品的数量和金额进行对账确认，核对无误后确认销售收入。公司与主要客户签订的框架协议关于产品的交付的相关条款如下：

客户名称	主要条款
美的集团	1. 乙方根据本协议向甲方供应约定物料，具体物料以甲方通过供应商云平台(简称 GSC 系统)或供应链管理系统(简称 SRM)下达的有效订单为准。 2. 因双方长期滚动交易、数据庞大，双方确认，ERP 系统中经双方已经确认完成的交易数据(含收退货、违约扣罚、仓储费用等)，对双方具有约束力，双方确认完成之日起六十日内，不接受任何原因重新对账。 3. 初步验收。乙方按约送货到甲方指定地址后，由甲方到相应仓库进行初步验收(仅限外观、数量、包装、附随单据等)。初步验收通过并不带表乙方已完成交货义务。不合格的，由乙方负责退回。 4. 物料完成交付的，甲方根据装机数量开具电脑制单的《入库单》，如《入库单》数据与 GSC 系统或 SRM 系统数据存在差异的，双方核实差异后进行调整。
海信集团	甲方对货物的包装外观、数量检验无误后，出具加盖公章或收货专用章的收货凭证。该凭证仅是甲方收取货物的唯一证明，不代表货物质量验收证明，没有加盖甲方公章或收货专用章的无效。
苏泊尔	1. 对账期：每月 1 日到该月最后一日为一个会计月。乙方应在每月 5 日前将上一个会计月同甲方的往来明细做成对账单，并传真给甲方确认。经甲方确认签字或盖章后回传给乙方，乙方方可开具发票。已加入甲方 SRM 系统的乙方，应在系统中完成对账后开具发票。乙方如未能按上述规定时间正确对账、开票，则相应款项的对账将顺延至下一个对账期。 2. 甲方收到货后，应对货物名称、规格、数量进行确认，确认无误后甲方按照本合同附件二的签章样式在送货单上加盖收货专用章，合同产品视为交付。 3. 已加入甲方 SRM 系统的乙方，货物经甲方扫描收货并在系统上确认后，合同产品视为交付。
格兰仕	1. 所有权转移：除非获得书面同意，商品的所有权在格兰仕指定的地点被交付后即转移(但双方签订有代管仓协议按照代管协议条款执行)。该转移不应影响供应商违约或不履约时格兰仕的权利和应该获得的补偿。 2. 结算：供应商应该在 3 个工作日内确认格兰仕计算的数额，如果未能确认的，格兰仕可以顺延付款日期。商品交付格兰仕经初步验收，并对相关违约条款进行审核、结算后，供应商按照格兰仕计算的数额开出符合法律规定的发票，以月结 60 天后 6 个月的银行承兑汇票方式进行结算。
东风易进	1. 零部件的所有权及风险承担责任，应在零部件被交付给东风易进时，立即转移给东风易进。零部件在物流过程中的所有权仍为易进供应商所有。 2. 零部件送达东风易进，完成零部件的签收、扫描后应被视为入库，东风易进每一个月出具一份《验收明细》，零部件最终入库数量以《验收明细》为准，只有接到该表后，易进供应商方可据此开具增值税发票，并在一周内用特快专递或专人送交东风易进。
康奈可/马瑞利	1. 零部件的所有权及风险承担责任，应在零部件被交付给康下属公司时，立即转移给康下属公司。零部件在物流过程中的所有权仍为康供应商所有； 2. 零部件送达康下属公司，完成零部件的签收、扫描后应被视为入库，康奈可集团每一个月出具一份《验收明细》，零部件最终入库数量以《验收明细》为准，只有接到该表后，康供应商方可据此开具增值税发票，并在一周内用特快专递或专人送交康奈可下属公司。
双林汽车	1. 甲方接受人员在送货单上的签字或甲方在该送货单上的盖章行为，视为乙方完成交付义务。但上述行为仅表明甲方接受了乙方发送的如改清单所列的数量、型号的产品，并不表示甲方已检验完毕，甲方检验应该在检验期内进行。 2. 每批订单到货后由甲方负责按照《技术协议》及《质量保证协议》规定进行初步检验，检验期限为 2 个工作日。 3. 甲方对每批订单产品将在使用中进行复检，若发现质量问题可随时提出异议。

客户名称	主要条款
	4. 除双方另有书面协议外，应于甲方收验乙方货品合格及出具验收文件，并经甲乙双方按客户下线数量对账确认后(当月发货次月对账)，且经甲方收到乙方增值税专用发票之日起按月结 90 天结算。

注：上述合同条款中，甲方指公司客户，乙方指公司。

鉴于不同客户的内控和协议文本差异，公司与主要客户签订的框架协议关于产品交付的表述存在差异，但总体而言，框架协议均规定，公司将产品交付到客户指定地点并经客户仓库验收后并不代表公司已完成交付义务，只有客户在 SRM 系统确认产品数量及金额后(如美的集团、苏泊尔)或出具验收明细(东风易进、康奈可)或经双方对账确认后(双林汽车)方为完成合同或订单约定的交付义务。因此，由于下游行业客户特殊结算模式决定了公司每个会计期间期末存在一定数量的发出商品。

(二) 同行业上市公司发出商品情况

2018 年末至 2020 年末，同行业上市公司发出商品及其占存货金额比例的情况如下：

单位：万元

公司名称	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
金发科技	61,208.33	17.56	63,437.49	19.01	63,527.52	21.00
道恩股份	2,589.62	6.83	3,854.43	11.59	2,835.70	8.61
沃特股份	5,029.58	14.83	6,802.69	22.62	3,956.21	17.60
南京聚隆	4,256.89	19.51	4,534.62	25.64	2,963.78	19.23
平均值	18,271.11	14.68	19,657.31	19.72	18,320.80	16.61
聚赛龙	7,201.85	35.39	5,956.45	44.13	6,279.70	44.86

注：由于同行业上市公司尚未披露 2020 年报，2020 年末同行业上市公司数据为其 2020 年 6 月末数据。

同行业上市公司中，普利特和国恩股份各期末存货中未分类发出商品，除此以外，金发科技、道恩股份、沃特股份和南京聚隆各期末均存在一定金额的发出商品，且道恩股份、沃特股份和南京聚隆期末发出商品金额整体呈增长趋势。总体来看，同行业上市公司在报告期各期末都存在一定数量的发出商品。而公司由于客户基本集中于家电和汽车领域，该等客户部分采取“零库存”和“及时供货”的供应链管

理模式，其特殊结算模式也决定了公司每个会计期间期末存在一定数量的发出商品。

公司各期末发出商品金额低于行业平均水平，但发出商品占存货比例高于行业平均水平，主要是因为相比同行业上市公司，公司规模相对较少，资金实力较弱，为提高资金使用效率，原材料采购及生产主要依据订单进行，仅对市场需求量较大的规格型号产品适当备货，并根据市场情况以贸易的形式对外销售部分闲余原材料，以降低原材料积压的风险，因此原材料及库存商品金额较少，从而导致发出商品占比较高。

综上，由于部分家电和汽车领域的客户采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模

（三）发出商品期后确认收入情况

截至 2020 年末，公司 2018 年末至 2019 年末发出商品期后确认收入情况如下：

项 目	2019 年末		2018 年末	
	金 额	占 比	金 额	占 比
3 个月内确认收入	5,138.29	86.27	5,899.18	93.94
6 个月内确认收入	5,590.41	93.86	6,076.18	96.76
其余确认收入	307.44	5.16	191.89	3.06
期后退货	5.48	0.09	11.63	0.19
尚未确认收入	53.05	0.89	-	-
合 计	5,956.38	100.00	6,279.70	100.00

注：确认收入比例=确认收入的发出商品金额/期末发出商品

从上表可知，2018 年末和 2019 年末发出商品 6 个月内确认收入占比分别为 96.76%、93.86%，发出商品期后确认收入情况良好。

二、存货跌价计提情况分析

由于改性塑料种类繁多，具有定制化的特点，需要根据下游客户差异化的应用场景，选择不同的基础材料、配方、工艺参数，向客户提供具有针对性的产品和服务。客户在选择供应商时要对其技术水平、生产能力、交货周期、快速响应能力、管理体系等全方面的考察和认可，因此，出于保障改性塑料品质稳定性及减少沟通

成本的考虑，客户一般不会轻易更换供应商，从而形成稳定的合作关系，客户黏性较强。因此，公司与客户签订的框架协议会确定产品的定价原则、质量要求、付款条件等基本原则，而具体产品的采购则会根据具体需求下达订单，产品价格亦会及时结合原材料价格的变化进行调整。

公司原材料主要为 PP、PC、ABS 等合成树脂，各类填充料和功能助剂，PP 等合成树脂属于大众化工产品，普遍市场较为公开，价格透明，市场供应充足。报告期内，公司主要原材料市场价格呈先升后降的趋势，2018 年化工产品市场价格较 2017 年上涨源自于持续的环保督查和开展化工园区智能化改造等工作，导致不达标企业陆续退出市场，部分产品企业停工，市场供应呈现偏紧局面，化工产品价格普涨；2019 年以来受油价下跌及 2018 年高基数的影响，2019 年及 2020 年化工产品价格走势整体以下降为主。因此，公司主要产品销售价格亦总体呈现先升后降的趋势，毛利率总体呈稳步增长态势。

公司各期末对存货进行跌价测试，对于成本高于可变现净值的存货，计提存货跌价准备，具体为以库存商品、发出商品的估计售价减销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，其中销售费用根据当年度的销售费用率计算确定。再加上，公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据销售订单及时安排生产及采购计划，同时对市场需求量较大的规格型号产品，公司会适当进行备货，不存在存货长期积压和滞销的情形，截至 2020 年末库龄 1 年以内的原材料及库存商品占比为 99.52%。因此，存货跌价准备主要受毛利率和销售费用率两大因素影响，一方面，报告期内，公司主营业务毛利率基本稳定，分别为 14.25%、15.82%和 16.23%，呈稳步增长态势；另一方面，销售费用率分别为 4.13%、4.48%和 1.67%。公司自 2020 年 1 月 1 日起适用新收入准则，将原计入销售费用核算的当期确认收入的销售货物相关运输费作为合同履约成本计入营业成本，还原后 2020 年销售费用率为 4.31%，各期基本保持稳定。

2018 年末至 2020 年末，公司与同行业上市公司存货跌价计提比例情况如下：

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
金发科技	1.14%	0.93%	1.19%
道恩股份	4.35%	2.80%	0.67%

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
普利特	4.67%	4.27%	2.37%
国恩股份	3.04%	2.80%	1.17%
沃特股份	0.00%	0.00%	0.00%
南京聚隆	2.03%	1.06%	1.17%
平均值	2.54%	1.98%	1.10%
聚赛龙	2.91%	1.31%	1.95%

注：2020 年末同行业上市公司数据为其 2020 年 6 月末数据

从上表可知，公司存货跌价准备率与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，2018 年和 2020 年末均高于行业平均水平，2019 年虽低于行业平均水平，主要在于普利特存货跌价准备率大幅提高，公司存货跌价准备率高于金发科技、沃特股份和南京聚隆，处于行业中间水平。

道恩股份和普利特 2019 年存货跌价准备率分别较 2018 年末提高 2.13 个百分点和 1.90 个百分点，主要系库存商品的跌价金额分别较上年末增加 641.11 万元和 1,192.09 万元。2017 年以来，道恩股份和普利特期末库存商品均呈增加趋势，其中道恩股份期末库存商品金额由 2017 年末 5,157.80 万元增加至 2019 年末 12,138.46 万元，增幅达 135.54%，相应库存商品跌价准备金额亦大幅增加。

国恩股份 2019 年存货跌价准备率较 2018 年末提高 1.63 个百分点，主要在于原材料跌价准备金额大幅上升，由 877.54 万元增加至 3,076.73 万元，增幅 250.61%。2017 年以来国恩股份期末原材料金额大幅上升，由 2017 年末 32,575.22 万元增加至 2019 年末 106,864.02 万元，增幅达 280.55%。在 2018 年和 2019 年原材料采购价格总体呈下降趋势的背景下，其计提的跌价准备金额上升。

与上述公司相比，公司资金规模相对较小，加上供应商主要为中国石化、中海壳牌、中国石油等大型石化企业，主要采用款到发货及银行转账的结算方式。为提高资金使用效率，原材料采购及生产主要依据订单进行，仅对市场需求量较大的规格型号产品适当备货，并根据市场情况以贸易的形式对外销售部分闲余原材料，以降低原材料积压的风险。因此，2018 年末和 2019 年末期末原材料和库存商品金额相对保持稳定，2019 年末原材料和库存商品合计金额为 7,091.30 万元，较 2018 年末增长 198.86 万元。2020 年末，公司原材料和库存商品合计金额为 11,764.29

万元，较 2019 年增长 4,672.99 万元，增幅较大，主要系 2020 年下半年以来，随着新冠疫情在我国逐步得到控制，我国经济复苏势头良好，同时 2020 年公司华东生产基地一期工程建成并开始投产，公司根据市场需求加强了生产备货，导致期末原材料和库存商品分别较 2019 年末增长了 3,426.63 万元和 1,246.36 万元。

综上所述，公司已与主要客户形成稳定的合作关系，产品的采购则会根据具体需求下达订单，产品价格亦会及时结合原材料价格的变化进行调整，因此主营业务毛利率呈稳步增长态势，销售费用率保持稳定；同时公司存货库龄结构合理，截至 2020 年末 1 年以内原材料及库存商品占比为 99.52%，不存在原材料大量积压呆滞或大额滞销及前期销售退回的情况，公司已充分计提存货跌价准备，与同行业上市公司相比不存在较大差异，存货核算谨慎，符合会计准则的规定。

三、库存商品情况分析

（一）库存商品库龄情况

报告期各期末，公司库存商品随着销售规模的持续增长而相应有所增加，其金额分别为 3,256.98 万元、3,960.09 万元和 5,206.45 万元，具体库龄情况如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
1 年以内	5,190.98	99.70%	3,907.57	98.67%	3,224.67	99.01%
1-2 年	10.56	0.20%	44.35	1.12%	26.09	0.80%
2-3 年	3.11	0.06%	5.09	0.13%	6.21	0.19%
3 年以上	1.80	0.03%	3.08	0.08%	-	-
合 计	5,206.45	100%	3,960.09	100%	3,256.98	100%

从上表可知，报告期各期末，公司库存商品库龄结构良好，库龄 1 年以内占比分别为 99.01%、98.67%和 99.70%，不存在滞销或前期大量销售退回的情形。

（二）库存商品订单情况

改性高分子材料种类繁多，改性塑料领域尤其突出，不同产品的性能差异较大，不同领域、不同客户对改性后的材料性能需求也普遍存在差异，因此改性塑料除少量通用型产品品种外，一般为定制产品。公司主要根据下游客户的订单情况，制定生产计划，同时对市场需求量较大的规格型号产品，公司会适当进行备货，以便快

速满足客户的需求。报告期各期末，公司库存商品对应订单情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
期末库存商品	5,206.45	3,960.09	3,256.98
对应在手订单金额	4,736.21	3,775.03	3,042.58
比 例	90.97%	95.33%	93.42%

由上表可知，报告期各期末，期末库存商品中存在对应在手订单的比例较高。结合库存商品库龄及订单情况，公司于各期末对库存商品进行跌价测试，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，具体为采用近期的销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。报告期各期末，库存商品分别计提跌价准备 103.98 万元、69.02 万元和 85.82 万元，计提比例分别为 3.19%、1.74%和 1.65%，其跌价准备计提充分。

四、申报会计师核查意见

（一）对发出商品核查情况

针对发行人各期末发出商品，我们通过发函、实地盘点、检查客户供应商平台系统等方式，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
审定金额	7,201.85	5,956.45	6,279.70
函证金额	6,291.31	4,244.32	5,143.63
函证比例	87.36%	71.26%	81.91%
回函金额	4,908.60	2,956.88	3,662.20
盘点金额	—	91.35	127.17
供应商系统确认金额	820.74	494.47	335.30
确认金额	5,729.34	3,542.70	4,124.66
确认比例	79.55%	59.48%	65.68%

发行人客户对发出商品的回函率相对较低，主要系以下因素导致的：

1. 发行人产品属于连续供货，种类、规格型号众多，加上客户对导电、抗静电、导热、抗菌、阻燃、免喷涂等不同功能的需求，即使是同一产品类别，根据基础原料、配方和工艺路线的不同，改性塑料的性能参数也能呈现出较大差异，并适

用在不同的领域。因此，发行人对客户的产品呈现“小批量、多品种、多批次”的特点，如以对美的集团、苏泊尔为例，2019 年对其的产品销售分别涉及 170 余个产品牌号和 80 余个产品牌号。此外，由于发出商品属于发行人存货，客户无存货金额数据，函证中仅列明了发行人物料代码、材料编码、材料描述和数量，客户无法根据金额进行简单核对，需要根据物料明细进行核对，加上发行人和客户对产品采取不同的命名规则，这导致客户对发出商品回函的核对工作量较大。因此，一些客户出于对发出商品明细复核复杂、核对工作量大的考虑而未对发出商品函证进行回函。

2. 发行人客户主要集中在家电及汽车行业，上述行业大部分客户采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，要求供应商根据订单进行生产并发货，以保证其能够及时供货。因此，一般流程为发行人将产品发往客户仓库，但不确认为客户的存货，客户待领用后在 SRM 系统确认产品数量或出具验收明细并与发行人每月对账确认，对账确认的产品会涉及不同时间、不同批次的产品，因此部分客户财务系统或供应商管理系统中仅有经双方对账确认后明细数据，而无仓库接收的完整发出商品明细。因此，部分客户出于财务管理系统中无发行人发出商品明细数据而未进行回函。

3. 鉴于发行人各期末发出商品在期后陆续确认为收入，在对发出商品进行函证时，保荐机构和申报会计师同时对发行人与客户的收入、应收账款金额进行了函证。因此，部分客户认为已对报告期发生的收入及应收账款进行复核回函，已能印证各期末发出商品的真实性和合理性，加上发出商品明细复杂、核对工作量大，而未对发出商品函证进行回函。

针对发行人发出商品回函情况，我们执行了替代核查程序，具体情况如下：

1. 对发行人财务总监、销售人员进行访谈，了解发行人与主要客户的销售模式，期末存在发出商品的原因；了解公司存货相关的内部控制，对生产与存货循环内部控制进行穿行测试，确认发行人存货相关的内部控制执行有效。同时确认发行人与客户之间是否存在历史发出商品有无灭失损毁、日常对账有无重大差异。

2. 对发行人主要客户进行走访，走访客户 60 家，覆盖 2018 年至 2020 年销售

额的比例分别为 55.55%、58.46%和 44.85%，并对 2020 年新增主要客户进行了补充走访确认；通过走访了解发行人与客户的销售模式、报告期交易情况等。

3. 查询同行业上市公司及下游客户主要为汽车、家电行业的上市公司招股说明书、年报等公开资料，了解其收入确认政策、存货构成及与客户结算方式等，与公司是否存在重大差异。

通过核查，在同行业上市公司中，金发科技、道恩股份、沃特股份和南京聚隆各期末均存在一定金额的发出商品，且道恩股份、沃特股份和南京聚隆期末发出商品金额整体呈增长趋势，发行人期末存在发出商品，且金额基本保持稳定，与同行业上市公司不存在重大差异。

此外，在其他行业上市公司中，如华光焊接(科创板首发申请)，主要客户为美的集团、格力集团、三花智控(SZ.002050)等家电制冷行业，该公司当客户提出送货需求后，将产品发至客户的仓库，此后产品实际已交由客户管理，客户按照实际领用量定期与该公司结算，未结算部分发行人在“发出商品”科目核算；继峰股份招股书披露如下：汽车整车厂商和座椅厂商大部分采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，要求其供应商按照计划订单进行产品生产并存放在指定仓库，以保证其能够及时提货，汽车整车厂商和座椅厂商在领用产品之后，该公司并未马上确认销售收入，而是根据该公司与客户约定的对账日，双方对上一对账日至本次对账日期间领用的商品数量和金额进行核对，核对无误后该公司确认销售收入。

4. 取得报告期各期末公司发出商品明细表和对账记录，并对期末发出商品进行抽样核查，核查出库单、送货单、期后与客户的对账单和发票等支持性文件。截至 2020 年末，发行人 2019 年末发出商品已确认收入 5,897.85 万元，确认对应发出商品比例达 99.02%。

同时进行分析性复核，对比分析各期末发出商品期后收入确认情况，并进行收入截止性测试，核查是否存在异常情形。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：发行人各期末均存在发出商品，这主要系家电及汽车行业客户特殊结算模式导致的，符合行业惯例，与同行业上市公司不存在重大差异；同

时存货库龄结构合理，截至 2020 年末，1 年以内原材料及库存商品占比为 99.52%，库存商品订单对应情况良好，不存在原材料大量积压呆滞或大额滞销及前期销售退回的情况，公司已充分计提存货跌价准备，与同行业上市公司相比不存在较大差异。

针对发行人各期末发出商品，我们通过发函、实地盘点、检查客户供应商平台系统等方式进行核查，由于发行人产品呈现“小批量、多品种、多批次”的特点，加上发出商品函证中仅列明了发行人物料代码、材料编码、材料描述和数量，客户无法根据金额进行简单核对，一些客户出于发出商品回函的核对工作量较大、且已对报告期收入和应收账款进行了回函等因素的考虑而未回函。对此，我们执行了替代核查程序，包括对发行人员工进行访谈、走访主要客户、查阅同行业上市公司及下游客户主要为汽车、家电行业的上市公司招股说明书、年报等公开资料及复核各期末公司发出商品明细表和对账记录，并抽样核查出库单、送货单、期后与客户的对账单和发票等支持性文件。经过上述核查，我们认为，发行人期末存在发出商品合理，符合行业惯例和公司业务特点，各期末发出商品金额准确。

问题 20：关于财务内控

申报材料显示，报告期内发行人存在现金收款、与实际控制人任萍发生资金拆借往来等情形。请发行人披露 2017 年 1 月任萍向发行人拆借资金的具体用途，未计息的具体原因，相关事项于 2020 年 8 月在股东大会上才予以确认是否符合决策程序，是否已建立全面有效的内控制度并有效执行。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、2017 年 1 月任萍向发行人拆借资金的具体用途，未计息的具体原因

报告期内发行人与关联方曾发生短暂的资金拆借行为，具体情况如下：

单位：万元

关联方	拆出时点及金额	拆入时点及金额	
		2017. 2. 20	2017. 3. 30
任 萍	2017. 1. 23 233. 77	115. 33	118. 45

2017 年 1 月底发行人向实际控制人之一任萍拆出资金的背景是公司原计划春节前向员工发放部分奖金，但因为临近春节假期(除夕是 2017 年 1 月 27 日)，对公账户转账不方便，而将资金转到任萍的个人账户并通过其个人账户将年终奖金分发给相关员工操作相对便捷，因此 2017 年 1 月 23 日，公司向任萍拆出资金 233.77 万元。随后，公司及管理层很快意识到该操作属于不规范行为，为了避免对公司经营产生负面影响，任萍春节后分两次(2017 年 2 月 20 日、2017 年 3 月 30 日)将所拆借资金全部归还给公司，清理完毕前述资金拆借，由公司账户直接发放员工奖金；此后，公司未再发生过与关联方拆借资金的情形。由于公司与任萍之间的资金拆借数额较小，并未主观故意占用公司资金，且占用时间较短并及时全额归还，故未收取利息。

二、该项资金拆借于 2020 年 8 月在股东大会上予以确认是否符合决策程序

发行人发生上述资金拆借事项时适用的《关联交易管理制度》第十一条规定，“在实际执行中，应当根据关联交易的金额分别提交董事会和股东大会审议。公司的关联交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在 300 万元以下，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以下的，应当经董事会审议批准……”。根据上述规定，任萍向公司拆借资金的行为构成关联交易，应当经公司董事会审议批准。经核查，任萍向公司拆出资金前并未严格履行上述审批程序，不符合相关决策程序，存在不规范之处。

为确认上述事项对公司及股东利益造成的影响，公司于 2020 年 8 月 6 日召开了 2020 年第二次临时股东大会，对公司在报告期内发生的关联交易进行了确认，参与表决的股东一致认为：“该等关联交易均系为满足公司日常经营需要且建立在公平合理的基础上而发生，关联交易价格或定价方法合理公允，遵循了公平、公正、自愿、诚信原则，不存在侵害公司及其他股东利益的情况”，独立董事亦对关联交易事项发表了独立意见，认为公司报告期内关联交易遵循了公平、公正、自愿、诚信的原则，交易方式和定价符合市场规则，不存在损害公司其他股东利益的情形。

三、发行人是否已建立全面有效的内控制度并有效执行

公司已经建立健全了财务报告内部控制制度，合理保证持续符合规范性要求。

公司已建立健全完善的内部控制体系，其现行有效的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》及《关联交易管理制度》等制度已规定了公司在涉及关联交易事项时的决策程序(包括但不限于关联回避制度)，严格规范了公司与关联方之间的关联交易，切实保护公司及其他股东的合法权益。

四、申报会计师核查意见

(一) 核查程序

1. 我们亲自去银行现场获取并查阅了发行人银行流水；
2. 获取了实际控制人、主要董监高等重要关联方银行流水，并结合发行人相关银行流水记录，逐笔查阅是否直接或间接与发行人账户有往来，核实本次资金拆入及归还的银行流水、关联方任萍相关账户资金拆入及归还的记录，核实该资金拆借行为，并确认清理完毕；
3. 获取发行人报告期内其他应收款和其他应付款明细，确定发行人是否存在非经营性资金往来，以及借入和归还情况；
4. 访谈发行人财务总监、关联方任萍以及相关知情员工，了解本次资金拆借发生背景及后续清理情况等；
5. 获取了控股股东、实际控制人郝源增、任萍、郝建鑫、吴若思分别出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》；
6. 取得并查阅发行人资金管理制度、人事管理制度等内部控制制度，并通过抽取相关会计凭证检查公司账务处理，核查发行人财务内控的有效性；
7. 查阅发行人《公司章程》、三会议事规则、《关联交易管理制度》、《独立董事工作制度》等公司治理制度；
8. 查阅发行人报告期内的会议文件和相关独立董事意见。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：2017年初实际控制人任萍向发行人拆借资金已及时清理，占用时间较短，亦未对公司经营造成重大不利影响；上述行为发生至今，发行人不断完善公司治理和内部控制制度，逐步完善并严格实施财务内控制度，公司与关联方未再发生其他不合规资金往来。虽然前述向关联方拆借资金相关决策程序未在事

前履行，但是公司已追加履行相关的内部决策程序，其他股东无异议，未追究此次事件的责任。公司已建立健全的内控制度并有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，不存在影响发行条件的情形。

专此说明，请予审核。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



报告日期：2021年3月1日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)

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



名称	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)	成立日期	2013年12月19日
类型	特殊普通合伙企业	合伙期限	2013年12月19日至长期
执行事务合伙人	余强		
经营范围	审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		

浙江省杭州市江干区新业路8号华联时代大厦A幢601室



登记机关

2021年01月09日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

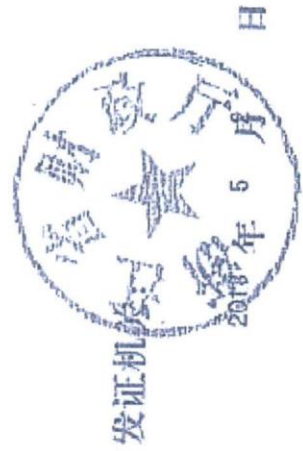
市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0001679

说明

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



中华人民共和国财政部制



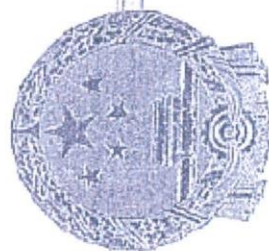
会计师事务所
执业证书



中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

名称：
首席合伙人：余强
主任会计师：
经营场所：杭州市江干区新业路8号
华联时代大厦A幢601室

组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：33000014
批准执业文号：浙财会（2013）54号
批准执业日期：2013年12月4日



证书序号: 000381

会计师事务所

证券期货相关业务许可证



经财政部、中国证监会[2021]10512号报告使用

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 余强



证书号: 45

发证时间: 二〇二一年十一月六日

证书有效期至: 二〇二一年十一月六日



姓名 王甫荣
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1971-09-26
Date of birth
工作单位 深圳市鹏城会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 332623710926755
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书自检验合格之日起有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



证书编号: 440300130271
No. of Certificate
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 1998 年 12 月 15 日
Date of Issuance

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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

深圳市鹏城会计师事务所
Shenzhen Pengcheng Accounting Firm

事务所
CPAs



同意调入
Agree the holder to be transferred to

中记会计师事务所
Zhongji Accounting Firm

事务所
CPAs

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

2006 年 7 月 26 日

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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

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

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

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

2006 年 11 月 11 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



续有效一年。
Other Year after

深圳市注册会计师协会
440300130271





有效期一年
other year after

曾亮华

110101504907
深圳市注册会计师协会

证书编号: 110101504907
No. of Certificate
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2014 年 12 月 31 日
Date of Issuance



姓名 曾亮华
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1987-09-27
Date of birth
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普
通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 362528198709278012
Identity card No.



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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天职国际会计师事务所
CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

中汇会计师事务所
CPAs

2017年8月28日
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

2017年8月28日
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs