关于久盛电气股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件
反馈意见的回复

信会师函字[2021]第 ZF170 号

深圳证券交易所上市审核中心：

由久盛电气股份有限公司（以下简称“公司”或“久盛电气”）转来的贵所《关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010265 号）（以下简称“问询函”）已收悉，根据要求，我们对相关问题进行了认真核查，现回复如下：

一、关于问询函问题“2.关于资金拆借。报告期内，发行人存在向王继平、湖州新城工贸等相关方拆入资金的情形，多数未计息。发行人在报告期内还存在向供应商久立电气、王继平等相关方拆出资金的情形，未计息。

请发行人：

（1）补充披露上述资金拆入、拆出的背景和原因，以及多数资金拆借不计息的原因和合理性,发行人与上述相关方之间是否存在互相承担成本、费用等利益输送情形；

（2）补充披露上述资金拆入、拆出的各方与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户、供应商及其近亲属等关联方之间，是否存在关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、补充披露上述资金拆入、拆出的背景和原因，以及多数资金拆借不计息的原因和合理性，发行人与上述相关方之间是否存在互相承担成本、费用等利益输送情形。

A、关于非关联方资金拆借

（1）资金拆入

报告期内，公司存在非关联方资金拆入的原因主要系偿还贷款等原因产生的临时性资金需求，故向第三方借款周转，具体情况如下：

单位名称	拆入金额（万元）	拆入时间	偿还时间	拆入原因
王继平	35.00	2019.5.20	2019.5.24	支付银行贷款利息
湖州新城工贸有限公司	1,000.00	2018.3.19	2018.3.28	承兑汇票兑付以及支付承兑保证金
湖州乔兴门窗安装有限公司	150.00	2018.5.18	2018.5.18	偿还银行贷款
吴海龙	104.48	2017.4.1	2017.4.27	多支付的货款退回

上表中除向湖州新城工贸有限公司支付了借款利息，其余资金拆入均未支付利息，主要原因系一方面部分资金拆入时间较短，另一方面公司与上述第三方均处于湖州市，因乡里乡亲相互之间关系较好，公司因临时资金周转需求向相关方求助，故该等非关联方未向公司收取利息。

经按照同期银行贷款基准利率进行匡算，2017 年至 2019 年公司应向上表中的第三方支付借款利息金额合计分别为 0.32 万元、0 万元及 0.02 万元，占公司当期利润总额的比例分别为 0.01%、0.00%和 0.00%。

（2）资金拆出

报告期内，公司存在非关联方资金拆出的原因主要系双方关系较好，在对方需资金临时周转时，故公司给予了一定支持，具体情况如下：

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

公司资金拆出时间均较短，多数在一周以内即已偿还，且该等非关联方住所地均处于湖州，因乡里乡亲关系较好，该等企业和个人因临时资金周转需求向公司求助，故公司未向该等非关联方收取利息。

经按照同期银行贷款基准利率进行匡算，2017 年至 2019 年公司应向上表中的第三方收取借款利息金额合计分别为 0 万元、1.89 万元及 6.79 万元，占公司当期利润总额的比例分别为 0.00%、0.03%和 0.07%。

综上所述，发行人非关联方资金拆借主要系满足临时资金周转需求所致，具体而言，发行人资金拆入主要系发行人偿还银行借款或兑付银行承兑时产生的临时性资金短缺，故向关系较好的第三方借款周转所致；发行人资金拆出主要系对方偿还银行借款等产生的临时性资金短缺，供应商存在回款考核需求、发行人在正常付款进度的基础上提前支付货款，以及发行人员工配偶认购房产时需资金证明等原因造成。未计算利息主要是因为拆借时间较短，且各方关系良好，具有商

业合理性。经匡算，报告期内发行人应计利息金额较小，对当期利润影响非常低，发行人与上述资金拆借相关方之间不存在互相承担成本、费用等利益输送情形。

对于上述资金拆借情况，公司已于 2019 年完成整改，2020 年以来，公司已不存在任何关联方及非关联方的资金拆借行为。

B、关于关联方资金拆借

报告期内，发行人关联方资金拆借具体拆入、拆出情况如下表：

关联方名称	拆入时间	拆入金额（万元）	拆入原因	偿还时间	偿还金额（万元）
迪科投资	2018 年度				
	2018.1.15	500.00	支付税费	2018.4.3	45.00
	2018.1.18	125.00	支付承兑保证金	2018.5.2	200.00
	2018.1.19	75.00	支付铜材采购款	2018.9.4	500.00
	2018.4.2	45.00	偿还银行借款	2018.12.25	550.00
	2018.6.22	100.00	支付承兑保证金	/	/
	2018.9.20	200.00	承兑汇票兑付	/	/
	2018.11.20	200.00	支付铜材采购款	/	/
	2018.12.5	50.00	承兑汇票兑付	/	/
	小计	1,295.00	-	小计	1,295.00
	2019 年度				
	2019.1.14	400.00	承兑汇票兑付	2019.1.28	350.00
	2019.1.15	120.00	支付税费	2019.7.3	50.00
	2019.1.18	250.00	承兑汇票兑付	2019.12.30	370.00
	小计	770.00	-	小计	770.00
张建华、郑钰华	2018 年度				
	2018.3.28	150.00	支付铜材采购款	2018.4.3	90.00
	2018.4.2	485.00	偿还银行借款	2018.12.25	150.00
	/	/	/	2018.12.27	395.00
	小计	635.00	-	小计	635.00

如上表所示，报告期内，发行人存在关联方资金拆入的原因主要系发行人流动资金较为紧张，实际控制人张建华及其配偶郑钰华、控股股东迪科投资为发行人提供了资金支持。发行人取得从关联方拆入的资金均是用于偿还银行借款、承兑汇票兑付以及支付承兑保证金、支付原材料采购款等日常经营事项。

报告期内，发行人向上述关联方拆入资金未支付利息，是因为上述关联方为支持发行人发展无偿向发行人提供资金所致。张建华、郑钰华及迪科投资均出具

承诺，其向发行人提供的资金均系无偿提供，发行人无需支付资金占用费、借款利息等任何费用。

上述关联方的资金拆借，存在由关联方为发行人承担资金使用成本的情形。报告期各期发行人如需向关联方支付利息，按照同期银行贷款基准利率进行匡算，利息金额分别为 44.16 万元、39.79 万元、16.90 万元和 0 万元，占各期利润总额比重分别为 2.04%、0.54%、0.18%和 0.00%，占比较低，对发行人的盈利能力及经营独立性不构成重大影响。除此之外，发行人与关联方之间不存在其他互相承担成本、费用等利益输送情形。

综上所述，报告期内，发行人存在无偿向关联方拆入资金的情形，该些事项已按照相关规定履行了内部审批程序，关联方资金拆借未损害发行人及其他第三方利益，具体参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“（一）公司内部控制的运行及完善情况”之“5、发行人资金拆借的内部审批情况”之“（3）关联方资金拆借的内部审批情况”。发行人控股股东、实际控制人对避免、减少关联交易亦作出了相关承诺，具体参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（七）减少关联交易的措施”之“2、控股股东和实际控制人的相关承诺”。发行人对关联方资金拆借进行了彻底整改，2020 年起，已不存在任何关联方资金拆借的情形。经测算，报告期各期，发行人如需向关联方支付利息，其金额及占利润总额的比例均较小，不会对发行人的盈利能力及经营独立性构成重大不利影响。

2、补充披露上述资金拆入、拆出的各方与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户、供应商及其近亲属等关联方之间，是否存在关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排。

（1）关于非关联方资金拆借

报告期内，公司非关联方资金拆借对象情况如下：

单位名称	基本情况	关系
王继平	湖州市供电服务中心城东供电所职工	公司员工汤岳萍之配偶
湖州佳耀丝织厂	成立于 2004 年 2 月，实际控制人为王云江，主营业务为丝织品织造、销售	无
湖州新城工贸有限公司	成立于 1998 年 12 月，实际控制人为湖州市人民政府国有资产监督管理委员会，主营业务为建筑材料、金属材料、化工原料、百货、针纺织品及原料的销售	无
湖州乔兴门窗安装有限公司	成立于 2011 年 12 月，实际控制人为徐钱江，主营业务为门窗及金属构件销售	无

单位名称	基本情况	关系
吴海龙	从事废铜收购业务	无
湖州老恒和酿造有限公司	成立于 1979 年 7 月，实际控制人为陈卫忠，主营业务为酱油、食醋、黄酒等的生产、销售	无
湖州久立电气材料科技发展有限公司	成立于 2016 年 4 月，实际控制人为周志江，主营业务为铜材的生产及销售	公司供应商
湖州永浩特材科技有限公司	成立于 2013 年 3 月，实际控制人为徐阿首及陆桂江，主营业务为不锈钢管、冷轧管的生产及销售	徐阿首系公司股东，直接及间接合计持有公司 1.73%的股份
浙江中味酿造有限公司	成立于 1995 年 11 月，实际控制人为陈锦豪，主营业务为调味料的生产及销售	无

如上表所列，除久立电气系公司主要供应商外，公司上述资金拆入、拆出的各方与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户、供应商及其近亲属等之间不存在《上市公司信息披露管理办法》、《上市规则》、《企业会计准则第 36 号--关联方披露》规定的关联关系。

（2）关于关联方资金拆借

报告期内，发行人关联方资金拆借对象为张建华、郑钰华及迪科投资，均系发行人向该等关联方拆入资金，发行人不存在向关联方拆出资金的情形。

张建华系发行人实际控制人，其直接和间接合计控制发行人 67.56%股权。

郑钰华系发行人实际控制人之配偶，系发行人关联自然人。

迪科投资系发行人控股股东，其持有发行人 57.70%股权。

上述关联方除招股说明书中已披露的关联关系外，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户、供应商及其近亲属等关联方之间，不存在其他关联关系、亲属关系、委托持股或其他利益安排。

报告期内，发行人除向上述关联方拆入资金外，不存在与其他关联方资金拆借的情形。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得了发行人资金拆借明细表、往来明细账，查阅了发行人、控股股东、实际控制人及其近亲属、董监高、其他核心人员的银行流水，并进行了比对分析，确认资金拆借的完整性以及资金的主要用途，并测算发行人拆入资金如需支付利息的利息金额，分析对利润的影响程度；

（2）对发行人实际控制人、财务总监及其他相关人员进行访谈，了解资金拆借的背景、未支付或收取利息的原因，并通过银行流水分析资金拆借的合理性；

（3）对资金拆借对方进行了访谈，确认资金拆借的真实性，以及与发行人是否存在关联关系；

（4）通过网络检索的方式，查询资金拆借对方的主要人员信息，并与发行人关联方进行了比对。

（5）取得了张建华、郑钰华、迪科投资关于无偿向发行人提供资金支持的承诺函；

（6）取得了发行人关联方资金拆借的规章制度及内部审批文件，核查内部审批程序的合法合规性；

（7）要求发行人对关联方资金拆借进行彻底整改，以及张建华、迪科投资出具避免、减少关联交易的承诺函。

2、核查结论

（1）报告期内，发行人存在向关联方拆入资金的情形，不存在向关联方拆出资金的情形。发行人已完整披露了报告期内关联方资金拆借情况，且均按相关规定履行了内部审批程序；

（2）报告期内，发行人向关联方拆入资金主要系由于流动资金较为紧张，该些资金均系用于偿还银行借款、承兑汇票兑付以及支付承兑保证金、支付原材料采购款等日常经营事项；

（3）报告期内，发行人向关联方拆入资金均未支付利息，存在由关联方为发行人承担资金使用成本的情形，按照同期银行贷款基准利率测算，发行人向关联方拆入的上述资金如需支付利息，其金额及占利润总额的比例均较小，不会对发行人盈利能力及经营独立性构成重大不利影响；除此之外，发行人与关联方之间不存在其他互相承担成本、费用等利益输送情形；

（4）报告期内，发行人非关联方资金拆借主要系临时资金周转所致，由于时间较短，且各方关系较好，故未支付或收取利息，具有合理性，且通过匡算，应计利息对发行人当期利润影响非常小。发行人对于资金拆借事项已进行了有效整改，2020 年以来已不存在任何关联方或非关联方资金拆借行为，发行人与资金拆借对方之间不存在互相承担成本、费用等利益输送情形。

报告期内，发行人关联方资金拆借对象系实际控制人及其配偶、控股股东，具体关联关系已在招股说明书中详细披露，发行人非关联方资金拆借对方中，久立电气系发行人主要供应商。除此之外，发行人资金拆借对象与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户、供应商及其近亲属等之间不存在《上市公司信息披露管理办法》、《上市规则》、《企业会计准则第 36 号--关联方披露》规定的关联关系，不存在其他亲属关系、委托持股或其他利益安排。

二、关于问询函问题“7.关于控股子公司。招股说明书披露，久盛交联为发行人控股子公司，主要从事塑料绝缘电缆和电力电缆的生产、销售，由发行人、浙江交联辐照材料股份有限公司分别持股 70%和 30%。久盛交联报告期末净资产为-1,218.62 万元。久盛交联于 2007 年由浙江交联电缆有限公司派生分立设立。报告期各期末，发行人长期应付职工薪酬分别为 72.73 万元、64.37 万元、55.45 万元，系子公司久盛交联历史上国企改制的职工补偿金，于员工离职时发放。

请发行人：

（1）补充披露久盛交联历史上派生分立、国企改制的背景、原因、主要过程，是否符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序，是否存在国有资产流失等情形；

（2）补充披露国企改制涉及的职工安置、债权债务处理、土地处置等情况，报告期各期末存在长期应付职工薪酬余额的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（3）久盛交联的股东浙江交联辐照材料股份有限公司的基本情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商及中介机构之间存在关联关系或其他利益安排，是否与发行人存在交易和资金往来。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、补充披露久盛交联历史上派生分立、国企改制的背景、原因、主要过程，是否符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序，是否存在国有资产流失等情形；

（1）久盛交联历史上国企改制情况

久盛交联系由浙江交联电缆有限公司（系久盛交联派生分立前的公司名称，以下简称“交联电缆”）派生分立而来。交联电缆的前身为于 1969 年经业务主管部门兰溪县工业局同意设立的全民所有制企业浙江省兰溪市电缆厂（设立时名称为“兰溪县电缆厂”，以下简称“兰溪电缆厂”）。兰溪电缆厂国有企业改制经历了两个阶段：

1）第一阶段：1994 年，股份合作制改制

1994 年 3 月，兰溪市人民政府下《关于印发<兰溪市企业股份合作制试行办法>的通知》（发兰政发[1994]22 号），推行企业股份合作制。兰溪电缆厂为增强企业凝聚力，更能适应市场经济的需要，根据政府制定的办法，改组为股份合作制企业，设立交联电缆，主要过程如下：

①清产核资、产权界定

1994 年 4 月 26 日，兰溪会计师事务所对兰溪电缆厂清产核资情况进行审查后出具《清产核资情况的审核说明》（兰会所（94）清字第 18 号）。

1994 年 5 月 11 日，兰溪市财政局出具《清产核资确认书》（（94）第 09 号），确认兰溪市电缆厂的清产核资结果如下：截至 1994 年 3 月 31 日，兰溪市电缆厂调整后的资产总额为 9,018.33 万元，负债 5,852.42 万元，所有者权益为 3,165.91 万元。经产权界定，兰溪电缆厂占有国有资产 457.32 万元，企业集体资产 2,708.59 万元。上述界定后的资产作为兰溪电缆厂组建股份合作制设置股本的依据。

②关于股份合作制改制的批复

经兰溪电缆厂向兰溪市国有工业总公司提交《关于要求改组为股份合作制企业的报告》（兰电缆[1994]033 号），申请由国营企业改组为股份合作制企业。1994 年 5 月 7 日，兰溪市国有工业总公司下发《关于施行股份合作制改组的批复》（兰国工转[1994]02 号），同意兰溪电缆厂改组为股份合作制企业，按照《兰溪市企业股份合作制试行办法》（市府兰政发（1994）22 号）组织实施。

1994 年 7 月 18 日，兰溪市经济体制改革委员会、兰溪市经济计划委员会下发《关于设立浙江电缆有限公司的批复》（兰体改股[1994]41 号），同意兰溪市电缆厂改组为有限责任企业，设立浙江电缆有限公司；企业股本为 3,708 万元，折合 3,708 万股，其中国家股 457.32 万元，占 12.33%；兰溪电缆厂职工保障基金协会 2,708.68 万元，占 73.05%；兰溪市电缆厂职工持股会 542 万股，占 14.62%，经营范围为电线、电缆制造、加工、批发、零售和服务业。

③关于改制的方案及实施

1994 年 6 月 17 日，兰溪市财政局与兰溪电缆厂签署《协议书》，根据约定，兰溪市财政局将经营性国有资产的产权计 457.32 万元投入兰溪电缆厂设为国家股、优先股，优先股股利按照银行同期贷款法定利率支付。

1994 年 6 月 24 日，兰溪电缆厂召开七届二次职工代表大会，大会决议同意将兰溪电缆厂改组为有限公司并审议通过《兰溪电缆厂改组为股份合作制企业的实施方案》、《兰溪电缆厂集体净资产量化投资办法》，根据会议决议，该次会议应当正式代表 66 名，实到 65 名，赞成 59 名，反对 0 名，弃权 6 名。

1994 年 7 月 7 日，兰溪市经济体制改革委员会下发《关于同意设立“兰溪市电缆厂职工保障基金协会”和“兰溪市电缆厂职工持股会”的批复》（兰体改股[1994]40 号），同意设立兰溪市电缆厂职工保障基金协会，并作为社团法人持有 2,708.59 万元人民币集体资产；设立兰溪市电缆厂职工持股会，并作为团体法人持有职工投资的 542 万元人民币股权。1994 年 7 月 17 日，兰溪市电缆厂职工持股会和兰溪市电缆厂职工保障基金协会分别取得兰溪市民政局核发的《浙江省社会团体法人登记证》。

④首次股东代表大会召开

1994 年 8 月 8 日，浙江电线电缆有限公司首届一次股东代表大会召开。审议通过了《股份合作制改组筹备工作报告》和《浙江交联电缆有限公司章程》。

⑤验资

1994 年 8 月 10 日，兰溪市会计师事务所出具《验资报告书》（兰会验字（1994）58 号）确认：截至 1994 年 3 月 31 日止,国有资产 457.32 万元，企业集体资产为 2,708.59 万元，根据公司章程注册资金应为 3,708 万元，其中国有产权和企业集体产权经验证相符外，兰溪市电缆厂职工持股会集体法人股为 542 万元，到 1994 年 8 月 10 日止，经验证实际到位资金 392.11 万元，合计实有资本金为 3,558.02 万元。

⑥改制登记核准

1994 年 8 月 26 日，经兰溪市国有工业总公司同意浙江省兰溪市电缆厂就上述改组及更名事项的变更，兰溪市工商行政管理局核准了兰溪电缆厂本次改组的变更登记申请并为交联电缆换发了营业执照。

2）第二阶段:2001 年，国有企业二次改制及国有股权退出

1998 年 6 月，中共兰溪市委、兰溪市人民政府下发《关于加大改革力度、加快工业发展的若干意见》（兰委[1998]19 号），加快所有制结构调整，将交联电缆列入重点发展企业，鼓励经营者或者经营班子买断国有、集体资产或公司制企业中的国有股和集体股。交联电缆经认真研究和考察学习了兰溪市内外国有企业的改制经营，决定必须进一步深化企业改革，进行国有、集体资产从企业退出的改革，主要过程如下：

2000 年 7 月 24 日，兰溪市财政局以《关于同意对交联电缆公司资产评估立项的批复》（兰财国资[2000]190 号），同意对公司资产进行评估立项，评估基准日为 2000 年 5 月 31 日。

兰溪市土地资产评估事务所出具《土地估价报告书》（兰地估（2000）168 号），对交联电缆的划拨工业用地土地资产进行评估，并由兰溪市土地管理局下发《关于确认浙江交联电缆有限公司工业用地估价结果的批复》（兰土管[2000]321 号）对评估结果进行确认。

2000 年 8 月 28 日，金华金辰资产评估有限公司出具《资产评估报告书》（金辰资评立字（2000）22 号）。2000 年 9 月 12 日，兰溪市财政局下发《关于对浙江交联电缆有限公司资产评估结果确认的批复》（兰财国资[2000]248 号），对评估结果和评估程序、评估机构资质进行确认；本次评估确认结果未包含塘弯右巷 1 号宿舍土地价值，待市土地管理局批复确认上述土地估价结果后，再予处理。2000 年 12 月 27 日，兰溪市土地管理局下发《关于确认浙江交联电缆有限公司住宅用地估价结果的批复》（兰土管[2000]445 号），确认兰溪市土地资产评估事务所对前述塘弯右巷 1 号宿舍用地的国有土地使用权评估值为 15.91 万元。

②对资产处置意见的批复

2000 年 9 月 15 日，兰溪市财政局向兰溪市人民政府提交《关于要求批准浙江交联电缆有限公司规范和完善股份合作制资产处置意见的请示》（兰财国资[2000]250 号），其中：确认公司为依据《兰溪市企业股份合作制试行办法》的精神改制设立的股份合作制企业，目前股本总额为 4,058.80 万元，其中国家股 457.32 万股，集体股为 2,708.59 万股，职工个人股为 892.89 万股。确认在兰溪市财政局《关于对浙江交联电缆有限公司资产评估结果确认的批复》（兰财国资[2000]248 号）的评估结果，并确认在其基础上作出部分核销调整。

2000 年 10 月 15 日，兰溪市人民政府下发《关于同意市财政局对浙江交联电缆有限公司规范和完善股份合作制资产处理意见的批复》（兰政发[2000]121 号），确认截止评估基准日 2000 年 5 月 31 日，交联电缆经补充评估和审核调整后的净资产为 5,862.01 万元，按有关改制政策，提留 85.08 万元后，国有资产总额为 4,940.10 万元（含职工安置补偿金 780.40 万元），职工个人股及其权益 892.89 万元（含职工个人股应付股利 56.06 万元）。对交联电缆 3,165.91 万股国有股权实行公开转让，转让底价为 2,080.40 万元（含职工安置补偿金 780.40 万元）。

③股东大会通过改制议案

2000 年 10 月 13 日，交联电缆召开二届六次股东大会，股东应当 100 名，实到 98 名，审议通过了《国有股权退出的议案》和《职工原有股本处置的议案》。

④国有股权及企业集体股权的转让

2000 年 10 月 14 日，兰溪市财政局在兰溪日报上刊登《国有股权转让公告》，公告对交联电缆 3,165.91 万股国有股权进行公开转让，转让底价为 1,300 万元，另需承担职工安置费 780.40 万元。

2000 年 10 月 16 日，交联电缆向市计经委上报《关于上报浙江交联电缆有限公司改制方案的报告》（浙缆（2000）050 号），请求将已经董事会研究通过的改制方案转报市政府审批。

2000 年 11 月 2 日，以方进贤为代表的 48 名自然人（交联电缆内部人员）签署《投资协议书》，48 名自然人依据国有资产及职工持股会股权转让所交付的现金分摊受让所得的实有资产到各位股东。

2000 年 11 月 10 日，兰溪市财政局与交联电缆职工和方进贤签订《浙江交联电缆有限公司国有股权转让协议书》，就交联电缆国有股权转让、职工安置、股权转让后债权债务及税务事项处理等问题协商一致，协议约定：经公开竞标评议，兰溪市财政局将经产权界定交联电缆国有股权 3,165.91 万股，一次性全部转让给方进贤为代表的职工和股东代表，转让金 2,080.40 万元（包含职工经济补偿金 780.40 万元），由受让方支付 1,300 万元给兰溪市财政局；交联电缆现有职工

765 人由受让方重组后的公司全部接收，并给予一次性经济补偿金，职工共计补偿金 780.40 万元，交联电缆原债权债务及税项由重组后的公司负责处理。该协议经兰溪市公证处出具《公证书》（（2000）浙兰证经字第 270 号）公证。

2000 年 11 月 8 日，兰溪市电缆厂职工持股会与方进贤等 48 位自然人签订《兰溪市电缆厂职工持股会股权转让协议书》，协议约定，方进贤等 48 人将 542 万股以及扩股的 350.89 万股，合计 892.89 万股以现金方式在 2000 年 12 月前支付；转让后公司所遗留的债权债务由受让方承担由转让方负责处理。

⑤改制方案的批准程序

2000 年 11 月 17 日，兰溪市人民政府下发《专题会议纪要》（（2000）59 号），原则同意交联电缆的改制方案。对交联电缆已公开转让的国有股由市财政部门与资产受让人确定时间办理交接手续。对交联电缆名下的工业用地、住宅用地依法收回国有，由市土管部门依法出让给新企业并办理相关手续，土地出让金全额返还。对交联电缆全部职工包括在职职工、退休职工、精简下放职工、遗属和领取生活费的人员，由劳动部门会同企业级改制指导组按企业职工劳动关系调整方案进行调整。职工劳动关系调整补偿金 780.40 万元全部留在企业。

⑥验资

2001 年 1 月 15 日，兰溪兴兰会计师事务所有限公司出具《验资报告》（兴兰会验（2001）10 号）确认，对交联电缆截止 2000 年 12 月 31 日的注册资本、投入资本及股东变更情况进行审验，交联电缆变更后的注册资本为 3,558 万元，实收资本 3,558 万元，资本公积 665.68 万元。

⑦改制登记核准

2001 年 1 月 19 日，兰溪市工商局就交联电缆改制后的变更等事项予以核准登记并换发营业执照。

3）国企改制的合法合规性

①第一次国企改制

兰溪电缆厂由全民所有制企业改制为有限公司的改制过程中，职工持股会出资与《关于设立浙江电缆有限公司的批复》（兰体改股[1994]41 号）不符，但职工持股会出资系在核准的金额范围内，且兰溪电缆厂已根据验资书审验的实有资本申请登记，并经过主管部门兰溪市国有工业总公司及兰溪市工商行政管理局核准同意。除此以外，该次改制已经过清产核资，并经主管部门、市体改委和国有资产管理部门同意，清产核资和产权界定方法等符合《兰溪市企业股份合作制试行办法》的相关规定。

②第二次国企改制

交联电缆国有资产转让的第二次改制系根据中共兰溪市委关于《中共兰溪市委、兰溪市人民政府关于加大改革力度、加快工业发展的若干意见》（兰委[1998]19 号）之精神，并参照《国家国有资产管理局关于加强企业国有产权转让监督管理工作的通知》（国资产发[1995]54 号）以及《国有资产评估管理办法》（国务院第 91 号令）改制成为私营有限责任公司。交联电缆位于塘弯右巷 1 号宿舍土地在进行资产评估时漏评，根据兰溪市财政局的确认文件，补评后由兰溪土地管理局对评估值进行了确认。

2020 年 9 月 4 日，兰溪市人民政府出具了《确认函》，确认："该企业在两次国企改制过程中，清产核资、职工安置、债权债务处理、土地处置等方案，以及国有资产退出方式和价格等均获得市政府的批准同意，符合当时法律法规和地方性政策的规定，已履行国企改制的相应程序。"

根据该次改制的相关评估、批复、协议、方案等文件及兰溪市人民政府出具的《确认函》，该次改制已履行了国有资产评估界定，并经国有资产管理部门对改制方案和国有资产处置方式和底价的审批同意，国有资产系经公开交易进行转让，符合国有产权转让的相关法律规定。

同时，发行人系在上述国有企业改制完成后，通过增资入股方式获得久盛交联股权，不涉及其历史上国企改制形成的股权转让；发行人在对久盛交联增资时与久盛交联原股东交联辐照签署了《增资扩股协议》,该协议约定如久盛交联存在未披露的截至发行人对久盛交联增资基准日未披露的久盛交联资产项目产生的对原交联电缆的任何要求，任何存在的或将要存在的，未披露的久盛交联的责任、义务、对外担保、承诺或基准日前发生的职工薪酬、安置费等，由交联辐照承担。因此，如因久盛交联历史上国企改制存在的任何问题导致久盛交联承担责任或产生损失，应由交联辐照予以承担。

综上，久盛交联前身历史上国有企业改制除上述瑕疵外，已符合当时的法律法规和地方性政策，并依法履行了相关程序；国有资产界定及处置方式、价格均已获得国有资产管理部门核准同意，不存在国有资产流失。久盛交联历史上国企改制中存在的瑕疵不会对发行人本次发行上市造成实质性影响。

（2）久盛交联历史上派生分立情况

1）派生分立的背景、原因

2007 年，公司有意控股交联电缆与电缆相关的业务，但当时交联电缆除电缆业务外，还有部分交联辐照泡棉热收缩业务。公司与交联电缆协商，由交联电缆进行派生分立，将除电缆业务以外的其他业务以及相关的资产、负债、人员均剥离至新成立的浙江交联辐照材料有限公司，派生分立完成后，公司通过增资控股交联电缆。

2）派生分立的主要过程

2007 年 3 月 30 日，交联电缆召开股东会，经交联电缆代表 100%表决权的股东同意，就交联电缆派生分立过程中涉及的分立前后的注册资本情况、业务分立情况、财产分割方案、债权债务分割承继方案、职工安置办法以及修改公司章程等事项达成一致决议；同时交联电缆在本次股东大会审议的派生分立方案中，已对公司财产作相应的分割并编制了资产负债表及财产清单。

2007 年 4 月 12 日，交联电缆已在报纸上发布了《浙江交联电缆有限公司分立公告》，通知债权人有权要求交联电缆清偿债务或者提供享有的担保。

2007 年 5 月 28 日，兰溪开泰会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（兰开会验（2007）133 号），验证截至 2007 年 5 月 31 日，交联电缆派生分立变更后的注册资本为 1,067.40 万元，实收资本为 1,067.40 万元。

2007 年 5 月 30 日，兰溪市工商行政管理局向交联电缆核发《企业法人营业执照》（3307812005470 号）。

3）派生分立的合法合规性

如前所述，久盛交联历史上派生分立符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序。

2、补充披露国企改制涉及的职工安置、债权债务处理、土地处置等情况，报告期各期末存在长期应付职工薪酬余额的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷；

久盛交联前身兰溪电缆厂在 1994 年进行股份合作制改制时，职工身份不变，债权债务和土地由改制后的交联电缆继承和使用。

交联电缆在 2000 年改制时，国有资产从企业转让退出，职工身份进行置换，该过程对职工、债权债务、土地等作出安排与处置如下：

（1）职工安置

交联电缆于 2000 年 10 月 16 日制定了改制方案，实行职工劳动关系改革，对原公司职工与企业办理解除劳动合同手续，凡转入新企业的职工与企业重新签订劳动合同；其他职工依法按照规定办理手续，与企业终止劳动合同关系。交联电缆根据《关于改制企业职工劳动关系调整有关问题的补充意见》（兰人劳（2000）52 号），从国有资产中提取职工身份置换安置经济补偿金，具体而言，正式职工连续工龄每一年 500 元，退休职工每人 2 万元，精简下放人员、遗属每人 1 万元，共计 780.40 万元。上述职工结构已经兰溪市人事劳动局《改制企业人员核定书》（（2000）05 号）核定确认。

2000 年 11 月 10 日兰溪市财政局与交联电缆职工股东代表方进贤签订的《浙江交联电缆有限公司国有股权转让协议书》，约定按照上述职工安置方案执行。

（2）债权债务处理

交联电缆 2000 年 10 月 16 日制定了改制方案，由改制后的企业承接原公司的全部资产和债务。2000 年 12 月，兰溪市金融债权管理办公室及交联电缆改制前的贷款银行已作出《兰溪市改制企业债务落实认定书》，确认交联电缆的债务已转入改制后的企业。

（3）土地处置

根据兰溪市人民政府下发的《专题会议纪要》（（2000）59 号），对交联电缆位于岩山面积 185,312.25 平方米工业用地（土地证编号：兰国有[1995]字第 02753 号）和位于塘湾右巷 1 号面积为 362.50 平方米的住宅用地（土地证编号兰国用[1991]字第 0513 号）依法收回国有，由市土管部门依法出让给新企业并办理相关手续，土地出让金全额返还。

2000 年 12 月 27 日，交联电缆与兰溪市土地管理局签订《国有土地使用权出让合同》，根据《专题会议纪要》的内容取得了上述位于工业用地的使用权。

2001 年 8 月 6 日，兰溪市土地管理局与交联电缆签订《国有土地使用权收回补偿协议》，兰溪市土地管理局对上述塘弯右巷 1 号的住宅用地予以收回。

（4）报告期各期末存在长期应付职工薪酬余额的原因

报告期各期末，公司长期应付职工薪酬分别为 72.73 万元、64.37 万元、55.45 万元和 52.12 万元，均系久盛交联历史上国企改制的职工补偿金，具体形成原因如下：

交联电缆在 2000 年改制，国有资产从企业退出时，从国有资产中提取的职工身份置换安置经济补偿金。在原国有改制的职工退休时，职工要求托管的，由公司办理退休托管手续并交纳退休托管费，其职工身份置换经济补偿金直接转为退休托管费用，若职工身份置换经济补偿金不足退休托管费的，由公司补足；若相关职工不愿托管的，或在退休前离职的，公司将其身份置换经济补偿金全额支付给该职工。

（5）是否存在纠纷或潜在纠纷

如前所述，久盛交联国企改制涉及的职工安置、债权债务处理、土地处理以及期末长期应付职工薪酬均系根据相关规定执行，并经过有权部门批准，不存在纠纷或潜在纠纷。

2020 年 9 月 4 日，兰溪市人民政府亦出具《确认函》，确认“久盛交联电缆有限公司历史上国企改制及分立、增资合作下的职工安置、债权债务处理、土地处置等均依规定落实”。

3、久盛交联的股东浙江交联辐照材料股份有限公司的基本情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商及中介机构之间存在关联关系或其他利益安排，是否与发行人存在交易和资金往来。

（1）交联辐照基本情况

交联辐照系新三板挂牌企业，股票代码为 831673，截至本函出具之日，交联辐照具体情况如下：

公司名称	浙江交联辐照材料股份有限公司		成立时间	2007 年 5 月 29 日
注册资本	3,006 万元		实收资本	3,006 万元
注册地和主要生产经营地	浙江省兰溪市云山街道白沙岭 1 号			
法定代表人	方进贤	统一社会信用代码		91330700662864107G
前十大股东情况	股东名称		持股比例	
	方进贤		23.3083%	
	柳遵连		4.0347%	
	诸葛国新		3.1508%	
	郭小康		2.7107%	
	连建中		2.5387%	
	周洁伟		2.5206%	
	陈旭芳		2.5206%	
	何卸奶		2.4617%	
	徐红卫		2.3106%	
	申屠关弟		2.1214%	
	小计		47.6781%	
主要财务数据（单位：万元）	截止日/期间	总资产	净资产	净利润
	2020.12.31/2020 年度	12,241.87	11,687.33	1,547.35
	2019.12.31/2019 年度	11,341.11	10,801.29	1,580.42
经营范围	辐照交联塑料泡棉、热收缩管材的研究、生产、销售；货物及技术进出口业务			

注：数据来源于交联辐照 2019 年、2020 年年报。

（2）交联辐照与公司控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商及中介机构之间存在的关联关系或其他利益安排

交联辐照主要系经营辐照交联塑料泡棉、热收缩管材的业务，与公司主营业务完全不同，根据交联辐照年报、股东名册、董事长方进贤的确认，以及公司的股东情况、董监高的确认、客户及供应商明细以及中介机构的确认，交联辐照与公司控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商及中介机构之间不存在关联关系或其他利益安排。

（3）交联辐照与公司的交易及资金往来情况

报告期内，公司与交联辐照的交易主要包括四部分：①久盛交联与交联辐照的电费均系由久盛交联通过自动缴扣费系统向省电网缴纳，交联辐照按照其实际使用电量向久盛交联支付电费；②久盛交联按照实际使用天然气数量向交联辐照支付天然气费用；③交联辐照向久盛交联租赁 900m^2 厂房，租赁费用为 5 万元/年；④交联辐照出于自身需要，向久盛交联零星采购少量电缆。

报告期内，公司与交联辐照的交易金额具体如下：

单位：万元

交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交联辐照向久盛交联支付水电费	707.80	817.55	900.62
久盛交联向交联辐照支付天然气费	21.64	33.34	18.66
厂房租赁费	4.76	4.76	-
零星电缆销售	-	0.04	2.86

报告期内，公司与交联辐照的资金往来均系由于前述交易产生，除此之外不存在其他资金往来。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅了久盛交联的工商登记资料，交联辐照的营业执照；

（2）取得了发行人实际控制人、董监高及迪科投资董监高填写的调查问卷；

（3）通过网络检索的方式，查询了久盛交联、交联辐照的工商信息；

（4）查阅了交联辐照 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年年报；

（5）取得了交联辐照截至 2020 年 6 月 30 日的股东名册；

（6）对交联辐照董事长方进贤进行了访谈，了解久盛交联历史上国企改制、派生分立的背景；

（7）查阅了发行人 2007 年增资控股久盛交联时的增资协议；

（8）对久盛交联总经理汤春辉进行了访谈，了解久盛交联的经营情况、与交联辐照的交易、资金往来情况；

（9）核查了报告期内久盛交联与交联辐照的交易、资金往来情况；

（10）查阅了久盛交联和交联辐照之间签署的《房屋租用协议》《电缆 260 专线用电调整及电费结算备忘协议》《供用水补充修改协议》《天然气使用及结算协议》等；

（11）取得了兰溪市政府关于久盛交联历史上国企改制、派生分立以及员工安置补偿的合规证明；

（12）查阅了久盛交联历史上改制后的国有土地使用权出让合同、国有土地使用权收回补偿协议以及兰溪市人民政府下发的《专题会议纪要》（（2000）59号）、兰溪市人民政府《抄告单》（（2007）131 号）等兰溪市政府及有关部门出具的规定文件；

（13）取得了久盛交联的销售明细表，对其报告期内的销售情况进行了核查。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）久盛交联历史上国企改制中存在个别瑕疵，该些瑕疵不会对发行人本次发行上市造成实质性影响，且兰溪市人民政府于 2020 年 9 月 4 日针对久盛交联历史上国企改制程序的合规性出具了《确认函》。除前述瑕疵外，久盛交联前身历史上国有企业改制已符合当时的法律法规和地方性政策，并依法履行了相关程序；国有资产界定及处置方式、价格均已获得国有资产管理部门核准同意，不存在国有资产流失。久盛交联历史上派生分立符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序；

（2）久盛交联国企改制涉及的职工安置、债权债务处理、土地处理以及期末长期应付职工薪酬均系根据相关规定执行，并经过有权部门批准，不存在纠纷或潜在纠纷；且兰溪市人民政府于 2020 年 9 月 4 日针对久盛交联历史上国企改制涉及的职工安置、债权债务处理、土地处置的合规性出具了《确认函》；

（3）交联辐照主要系经营辐照交联塑料泡棉、热收缩管材的业务，与发行人主营业务完全不同，根据交联辐照年报、股东名册、董事长方进贤的确认，以及发行人的股东情况、董监高的确认、客户及供应商明细以及中介机构的确认，交联辐照与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商及中介机构之间不存在关联关系或其他利益安排。

三、关于问询函问题“12.关于营业收入变动。招股说明书披露：报告期内发行人营业收入 2018 年较 2017 年增长 21.59%，2019 年较 2018 年增长 2.45%。请发行人对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况，分析并披露报告期内发行人主营业务收入增长的合理性；披露 2018 年营业收入快速增长、2019 年销量下降、营业收入增长低于行业水平的原因，是否存在跨期确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期营业收入实施截止性测试的具体情况，是否存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形。”

回复：

（一）发行人说明

1、请发行人对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况，分析并披露报告期内发行人主营业务收入增长的合理性；披露 2018 年营业收入快速增长、2019 年销量下降、营业收入增长低于行业水平的原因，是否存在跨期确认收入的情形。

（1）行业收入整体增长情况

报告期内，同行业上市公司收入变动情况如下：

单位：万元；%

公司名称	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动
宝胜股份	3,413,849.53	2.57	3,328,292.18	3.41	3,218,440.41	55.55
万马股份	932,178.93	-4.35	974,540.88	11.51	873,983.46	17.97
杭电股份	581,367.80	18.42	490,919.78	12.15	437,730.93	5.20
金龙羽	319,936.40	-16.83	384,662.27	15.92	331,838.01	40.28
尚纬股份	202,969.89	-0.19	203,354.57	29.10	157,521.01	72.29
通光线缆	146,745.23	-0.57	147,590.34	-8.15	160,694.19	5.97
平均变动	/	-0.95	/	10.66	/	32.87
公司	116,147.70	-5.67	125,594.83	2.06	123,054.88	21.56

由上表，报告期内同行业上市公司及公司营业收入整体均呈上升趋势，这主要是得益于：一方面，“十三五”期间，输配电领域保持了较快的改扩建步伐，市场对于电线电缆需求持续增长；另一方面，在“十三五”规划纲要、《全国城市市政基础设施规划建设“十三五”规划》等政策指引下，下游市场如轨道交通、公共设施建设等领域的发展，亦给电线电缆行业的销售提供了需求保障。2020 年受疫情影响，同行业上市公司业绩增速有所下滑。

（2）2018 年营业收入快速增长的原因分析

①销售单价提升

随着 2017 年 6 月国务院办公厅发布西安地铁“问题电缆”事件调查处理情况及其教训的通报，下游客户对于电线电缆品牌、质量的重视程度愈发提升，“最低价中标”的不当使用现象有所改善。在此背景下，公司作为防火类特种电缆领域的领先企业，下游客户需求相应提升。报告期内公司产能较为饱和，因此在需求相对旺盛的情况下，适当提升了销售定价，销售单价的提升使得 2018 年营业收入增长相对较快。

②电力电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆等产品销量提升

2018 年公司电力电缆新中标国网浙江省电力有限公司部分合同，销量及销售收入均有较大增长；此外，随着轨道交通、城市公共设施建设的发展，公司无机矿物金属护套电缆销量亦有所提升。

（3）2019 年销量下降、营收增速低于行业水平的原因分析

①2019 年销量下降的原因

报告期内公司主要产品销量情况如下：

单位：KM

产品		2020 年度	2019 年度	2018 年度
防火类特种电缆	矿物绝缘电缆	7,321.86	6,337.44	7,379.43
	无机矿物绝缘金属护套电缆	2,670.75	1,929.19	1,183.85
塑料绝缘电缆		5,158.87	5,018.06	6,219.49
电力电缆		367.56	835.30	665.49
折算统一标准品后销量小计		18,930.06	19,049.22	19,143.13

注：根据标准品 WDZA-YJY（4×25+1×16）的耗铜量进行折算。

发行人 2019 年销量有所下滑，主要系不同品类产品折算的标准品的耗铜量存在差异所致，若折算为统一标准品，则 2019 年销量较 2018 年基本持平。2020 年销量有所下滑，主要系受疫情影响，国家电网招投标有所减少，电力电缆销量有所下滑所致。

发行人矿物绝缘电缆销量减少 1,041.99KM，由于 2018 年矿物绝缘电缆产能利用率较高，故发行人适当提升了对华润置地投标报价，但由于华润置地 2018 年-2019 年战略采购合作协议投标过程中竞争较为激烈，发行人最终未与华润置地签署 2018-2019 年战略采购合作协议，使得 2019 年矿物绝缘电缆销量下降较多。其中，2018 年发行人向华润置地 BTTZ 销量为 1,194.45KM，2019 年则下降至 92.27KM。

同期无机矿物绝缘金属护套电缆增加了 745.34KM，因此整体而言，2019 年公司防火类特种电缆整体销量较 2018 年减少 296.65KM，降幅 3.46%，基本持平。此外，公司塑料绝缘电缆销量较 2018 年下降 1,201.43KM，主要系公司调整产品结构，降低了毛利率相对较低的塑料绝缘电缆销售占比，提高了无机矿物绝缘金属护套电缆的销售。

②2019 年营收增速的同行业对比分析

2019 年公司营业收入增速为 2.06%，同行业平均增速为 10.66%。结合具体产品构成，公司与同行业可比上市公司 2019 年分产品营业收入增速情况如下：

公司名称	产品类型	2019 年收入增速
电气装备用电缆、特种线缆		
宝胜股份	电气装备用电缆	-12.02%
杭电股份	民用线	-19.58%
金龙羽	特种电缆	35.22%
尚纬股份	特种电缆	30.47%
通光线缆	装备线缆	2.15%
同行业平均值	/	7.25%
公司	矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	2.48%
电力电缆、普通线缆		
宝胜股份	电力电缆	-2.22%
万马股份	电力产品	16.49%
杭电股份	缆线	17.50%
金龙羽	普通电线	-9.63%
尚纬股份	普通电缆	23.48%
通光线缆	输电线缆	-9.74%
同行业平均值	/	5.98%
公司	塑料绝缘电缆、电力电缆	1.31%

由上表，2019 年公司特种电缆增速高于宝胜股份、杭电股份，低于金龙羽、尚纬股份，与通光线缆基本持平；普通电缆增速高于宝胜股份、金龙羽、通光线缆，低于万马股份、杭电股份、尚纬股份。公司 2019 年收入产品分类增速均处于同行业可比上市公司变动范围内，不存在显著差异，但低于同行业平均增速。

受产能、营运资金等条件限制，公司 2019 年销量与 2018 年基本持平略有下降。对此，公司一方面适当调整客户结构，放弃了定价相对较低的合同机会，另一方面对产品结构进行调整，提升了附加值相对较高的无机矿物绝缘金属护套电缆的比重，使得 2019 年收入保持增长。

本次发行，公司拟将募集资金使用于“年产 12000km 无机绝缘电缆及年产 600km 油井加热电缆项目”及“补充流动资金项目”，将有助于解决公司产能及营运资金问题。

（4）是否存在跨期确认收入的情形

发行人报告期内收入确认均按照收入确认原则执行，不存在跨期确认收入的情形。2018-2020 年最后一个月出库金额占当期出库金额的比例分别为 8.81%、7.71%和 9.78%，不存在期末突击发货的情形。2018-2021 年 1 月、2 月销售退换货金额合计分别为 21.52 万元、1.76 万元和 50.48 万元，金额相对较小，主要系产品护套破损、表皮生锈等质量争议形成，不存在大额期后退货情形。

2、发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的有关规定

(Ⅰ)发行人收入确认政策

公司主要销售电线、电缆等产品，报告期内不同业务类别的销售商品收入具体确认原则如下：

（1）一般内销收入

根据客户签订的销售协议的规定，完成相关产品生产，经检验合格，产品发运至客户指定的地点并经客户交货验收后，根据销售协议、销售出库单、客户验收单等相关单据确认收入。

（2）寄售模式内销收入

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

收入确认方法与依据：公司依据客户每月初寄送的上月货物领用对账单，核对相应货物数量、单价、税率、金额。公司根据核对无误的货物销售金额确认至上月（货物领用当月）的收入。

（3）外销收入

根据与客户签订的出口销售协议的规定，完成相关产品生产，经检验合格，产品发出并完成报关出口时，根据销售协议、出口报关单及运单等相关单据确认收入。

（4）油井线加热技术服务收入

公司为客户提供油井加热设备安装和技术服务，根据协议约定在完成设备安装时确认设备安装服务收入，并在设备安装完成后的约定服务期内根据公司与客户确认的约定，摊销确认技术服务收入。

（Ⅱ）同行业收入确认政策

（1）宝胜股份

商品销售收入：

“在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可

靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

本集团销售商品收入确认的标准：

国内销售：主要是根据本集团于客户签订的产品销售合同，由公司发货后并经客户签收或收到客户收货回执后，本集团确认销售收入的实现。

出口销售：报关通过、已装船发货（取得货运单及提单）确认收入。”

（2）万马股份

本集团的营业收入主要包括电缆线、高分子材料销售收入。销售收入的确认原则：本公司已将电缆线、高分子材料所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的电缆线、高分子材料实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠的计量。

公司对国内销售和出口销售收入确认的原则分别如下：

国内销售收入确认方法，同时满足下列条件：按购货方要求将电缆线、高分子材料产品交付购货方，同时经与购货方对电缆线、高分子材料产品数量及外包装无异议进行确认，并取得销售回执；销售收入金额已确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量。

出口销售收入确认方法，同时满足下列条件：根据与购货方达成出口销售合同规定的要求生产电缆线、高分子材料，经检验合格后货物送达指定港口，并办完报关出口手续；销售收入金额已经确定，并已收讫货款或预计可以收回货款；销售商品的成本能够可靠地计量。

（3）杭电股份

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，按照相关检验标准检验合格后，收到经对方确认的发货单或结算单时确认收入。

外销产品收入确认需满足以下条件：按照合同规定的期限交付货物，完成报关并装船，以提单签发日确认收入。

（4）金龙羽

商品销售收入：

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有

权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

实务操作中，公司内销业务委托第三方物流实施商品配送服务时，在获取第三方物流“送货回执”时确认商品销售收入。公司内销业务自行提供物流配送时，一般为同城配送，通常会在当天送达客户并经客户签收确认，因此公司内销自行提供物流配送的商品销售，在商品发出时确认收入。公司出口业务，在完成海关报关手续时确认收入。公司分期收款销售符合实质性融资性质的（通常收款期限超过一年），在销售成立时一次确认销售收入，且以公允价值（分期收款总额的现值与商品采用一次性付款时的售价孰低的金额）确认收入金额。

（5）尚纬股份

销售商品收入：

本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；本公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

公司内销商品销售收入确认的具体标准为：本公司在商品已发出，且经客户验收并取得客户签收单据时确认收入。

公司外销商品销售收入确认的具体标准为：本公司在办理完出口报关手续、取得报关单，且货物实际放行并取得装船单或提单时确认收入。

（6）通光线缆

销售商品收入确认的一般原则：①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入本公司；⑤相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

具体原则：①合同约定货物交付即完成风险报酬转移，并且满足上述一般原则的，在货物发出并收到客户签收回单时确认收入；②合同约定交付货物并需经客户验收完成风险报酬转移，在取得客户验收单时确认收入；③出口在货物发出，取得出口报关单时确认收入。

综上，同行业可比公司收入确认时点与发行人基本一致，对于商品销售的内销业务，按照合同约定将电缆运输至客户指定的地点，将完成现场交货验收作为收入确认时点符合行业惯例。

（Ⅲ）主要销售合同条款情况

（1）一般内销业务

①合同条款整体情况

对于一般内销业务，发行人与客户签署合同中，通常约定验收为货物交付及结算付款的重要标志，因此，发行人以货物交货验收作为收入确认时点。

根据查阅发行人主要销售合同，验收方式主要为现场交货验收，发行人与客户关于货物“控制权”转移或“风险报酬”转移的验收为交货验收。

②主要客户的合同条款示例

A．绿地集团相关合同

主要事项-	合同约定
交货	5.3 货物到货时，包装必须完好无缺，产品包装要求包括出厂日期、规格型号、产品种类、体积重量、标准代号等，货物在交货验收合格前灭失、损坏的风险由乙方承担。 5.4 乙方必须按甲方指定的工地仓库卸货并堆码整齐，否则，甲方有权拒收货物。 5.5 到货后，甲方负责在 5 个工作日内召集工程监理方、工程承包方，会同乙方到现场进行验收，清点货物箱数及箱内货物情况，若货物与交货清单不相符，箱内货物有丢失或损坏，或者货物的包装、品种、型号、规格、质量等不符合合同规定，甲方及工程承包方有权拒收全部或部分货物，乙方应按照甲方要求回收或补齐，最终交货时间以乙方实际补齐货物时间为准。参与交货验收的单位均须在交货清单上签字（或盖章）并填写交货验收合格证明，各方各执一份存档，作为乙方请款和结算的必要依据。
质量	5.6 乙方产品通过交货验收并不免除乙方对产品质量应承担的担保责任。 5.7 乙方应于送货前 24 小时通知材料接受单位（甲方项目部、承包方、监理公司等）。 5.8 乙方在交货的同时应想甲方提交产品合格证、使用说明书、质量保证书等相关资料，否则，甲方有权拒收货物。 5.9 乙方有义务提供技术指导、验收等技术支持工作，保证在正确的施工方法、正常的施工条件下，所有产品一次性通过所有相关部门的验收。 5.10 甲方、工程承包方、甲方委托的监理公司对到场货物的验收，仅为表面验收或外包装验收。并非对乙方所供货物所有质量的确认，如在安装或施工过程中及完工后最终未通过验收，仍视为乙方所供货物不合格。
付款	8.1.2 批次货款：乙方一次性全部供货完毕或分批次供货完毕后，凭乙方提交的《付款申请书》各方签字认可的送货清单原件、交货验收合格证明，甲方支付乙方到货款的 70%，直至供货完毕； 8.1.3 结算款：供货完毕并且所有矿物绝缘电缆安装完毕后开始办理结算，结算时乙方须提供甲方签字盖章的交货凭证汇总表原件，结算完毕后 3 个月内甲方支付至乙方本合同结算金额的 95%。 8.1.4 质保金：剩余 5%的结算款将作为质量保证金，……。

由上表，5.3 规定，项目在交货验收合格前灭失、损毁的风险由乙方承担。5.5 规定，甲方（绿地）召集监理方、承包方、乙方（久盛）进行现场验收，清点货物箱数及箱内货物情况。（该段规定实际上是四方会同进行交货验收，也就是数量和外观验收，验收完成时在交货清单上签字（或盖章），即：四方验收也是交付验收/外观验收，并不需要质量检验和安装。）5.6 规定，乙方产品验收并不免除乙方对产品质量应承担的担保责任。5.7 至 5.11 规定了关于产品质量验收的有关约定。

据此，发行人将产品运输至客户指定地点，由四方进行现场交货验收后，产品的控制权就已经完成转移。

B．中建三局相关合同

主要事项	合同约定
风险	4.本合同项下的货物意外灭失的风险承担按以下第 1 项执行：（1）采取卖方交货方式的，货物由卖方送交买方指定的交货地点，经买方验收合格，并办理书面验收手续后，该货物的毁损、灭失的风险由卖方转移至买方。
验收	七、验收标准、方法、地点及提出异议的期限： 1、乙方应按验收标准对货物的质量和数量进行验收； 2、验收的方法：先由买方项目部专业工程师、质检员、材料员对所供货物进行初验收，初验收通过后再组织工程监理、业主工程师进行复验收。 3、不论是买方的初验收通过，还是工程监理、业主工程师进行复验收以及第三方检测单位样品，并不代表卖方免除对所供货物的质量责任。…… 4、买方经验收对卖方货物质量有异议的，可在货物质量保证期内随时以口头、电子邮件、传真或书面方式向卖方剔除。 5、买方指定唐*为货物的验收签收人，联系电话 139****3595，指定程*为货物验收审核人，联系电话 185****8049，所有货物必须经上述人员在授权期内共同签字认可，上述人员有效授权期限为本合同生效之日起至工程竣工止。……
结算	九、结算方式及期限： 1、乙方应充分了解买方公司办理付款及验收进账的程序，采用付款方式 2. 先货后款，当月验收合格后卖方提供与验收金额一致的正规税务发票给买方，60 天内买方以银行转账的方式支付验收合格供货款的 80%，工程竣工后 60 天内付至 95%，剩余 5%货款转为质量保证金，质量保证金在工程竣工满 2 年后 60 天内付清。

由上表，中建三局与发行人之间的产品验收也是送到中建三局指定地点后进行产品的质量和数量验收，验收包含初验收及复验收环节，验收证明是指定人员签字的方式验收。

因此中建三局与久盛电气之间的交易也是在产品交付给客户并验收时完成产品控制权的转移，并应该在该时点确认营业收入。

C．中建安装相关合同

主要事项	合同约定
交货	1、交货时间：收到项目书面订单 7 日内把货物送至指定地点。 2、交货方式及地点：卖方将货送至合肥地铁 1 号线项目，随货提供加盖公章并有送货人签字的本次送货清单，交给买方指定收货人郭*139****2021 收货，指定收货人需在收（送）货清单上签字，收（送）货清单一式两份，双方各留一份作为结算依据。 3、运输方式卖方自定，……，运输过程中造成的产品毁损等缺陷及其安全问题由卖方承担。
验收	1、货到指定地点后 3 个工作日内，买方通过以下几种计量方式进行数量验收：①点件；②检斤；③检尺；④检斤理论换算；⑤检尺理论换算。 2、在进行数量验收的同时，买方会同工程监理（业主）对产品外观进行现场抽检，并根据本合同第二条、第三条的条款约定的质量、技术要求核对出卖方提供的质量证明文件中各种技术参数的符合性。买方及工程监理（业主）的收货验收仅作为感观合格的依据，不能解除卖方在产品内在质量所负的责任。 3、买方有权随时将出卖方所供材料送到有检测资质的第三方进行检测。如检测合格，检测费用由买方承担；如检测不合格，全部退货，检测费用由卖方承担，并承担由此给买方造成的一切损失。 5、验收合格后，合同标的物的所有权转移至买方。
结算及付款	1、根据工程需货进度及买卖双方供货物资对账单确认的数量进行结算； 2、预付款 10%，根据材料到货情况按月支付货款，以每月到货量的 70%支付，竣工验收合格后支付至货款的 95%，质保期满后结清剩余款项……。

如上，中建安装与发行人的合同中关于验收的约定为“数量验收”以及“现场抽检”，主要是对产品的数量和外观等进行验收、并核对发行人提供的质量证明文件，“收货验收仅作为感观合格的依据”，交货形式为有关人员在送货单上签字确认。此外，中建安装有权对发行人产品进行第三方检测，报告期内未发生第三方检测不合格的情形。

因此，发行人在货物交付给客户单位指定地点并办理完成交货验收时确认营业收入的实现。

D．华润置地相关合同

主要事项	合同约定
交货	4.1 乙方应按甲方在专用条款中指定的交货地点卸货、堆码，否则，甲方有权拒收货物。 4.2 货物在到达甲方所要求上述地点卸货完毕、验收合格且完成交接前的运输、保险等事项均由乙方办理，在此之前由乙方承担一切费用和风险。
交货验收	8.2 乙方必须按甲方提供的场地卸货、堆码，否则，甲方有权拒收货物。 8.3 货物到场时，包装必须完好无缺，货物在交货验收合格且完成交接前丢失、损坏的风险由乙方承担。 8.4 到货后，甲方、乙方、工程监理公司，根据本合同约定的计量方式、技术标准和质量要求进行交货计量和验收，主要核对：数量、规格型号、产地、质量等级、尺寸、颜色、铭牌参数、包装及标识完整、完好程度、交货资料，各方签字后即表示交货验收完成；但并不免除任何乙方对于交货产品存在质量、制造、设计、性能方面的缺陷或不合格的责任以及违约责任……。 8.7 若货到八个工作小时内，乙方应及时通知监理、甲方验收。甲方、乙方，工程监理公司任何一方逾期未到，则视为未到方认可到场各方的验收结果（不可抗力除外）。参与交货验收的单位在《设备材料验收移交单》上共同签字，并填写交货验收质量合格证明。《设备材料验收移交单》和交货验收质量合格证明是乙方申请付款的必要依据。 8.8 乙方货物在甲方验收合格前，由乙方负责保管，期间货物如有丢失或损坏的情况，由乙方负责照价赔偿。
施工验收	9.1 乙方有义务提供材料设备施工的技术指导，保证在正确的施工方法、正常的施工条件下，确保材料设备的质量一次性通过验收。 9.2 调试验收时（如有），甲方、乙方、监理单位同时到场，验收合格后各方在验收记录上签字。

从有关验收条款可以看出，发行人与客户的验收明确是交货验收，验收时对产品的数量、规格型号、质量等级、外观等进行验收；验收时间为到货八个工作小时内；参与交货验收的单位在移交单（通常为送货单）上签字确认。尽管合同同时约定了施工验收，但是施工验收主要是对质量的一个保证。

发行人在完成现场交货验收时已经完成货物控制权的转移，应该确认营业收入的实现。

E．中建二局相关合同

主要事项	合同约定
验收	4、①验收标准：依本合同第二条进行。 ②验收方式：分三步：一是进场对材料的规格、种类、数量等进行验收；二是材料安装后，对材料质量等进行验收，三是通电调试后的质量进行验收。 ③甲方保留将材料取样送至国家权威检验（试验）部门进行检验的权利。如检验结果合格，检验试验费用由甲方承担如检验结果不合格或不符合合同约定的标准，视为乙方根本违约，甲方的全部损失由乙方承担。
结算及付款	1、定货单与乙方的送货单必须有甲方指定验收人陈*和王*的共同签字，否则一概无效。 2、结算数量和方法：根据甲方物资部（张**）发出的订货单以及甲乙双方签字认可的送货单办理结算。甲方签收的送货单，只作为对货物数量的确认，不作为对货物质量的验收。 3、付款方式：合同签订后，甲方向乙方支付合同总价款的 20%作为预付款，货到现场且验收合格后，甲方向乙方支付至已到货款的 80%（到货款抵扣预付款，当到货款累计超出预付款后支付），工程竣工验收合格且与业主正式结算完毕后，甲方向乙方支付至到货款的 95%，到货总款的 5%作为质保金，如产品在质保期间内无任何质量问题的，则待质保期届满后的 7 天内，甲方向乙方无息付清质保金。

上表中验收方式包括进场后的数量验收，以及材料安装后、通电调试后的质量验收。结合结算方式的约定，现场由客户工作人员对送货单签字后即完成了现场交货验收，发行人即可以根据约定向客户收取货款（支付至 80%），货物的所有权已经转移，后续的材料安装、通电调试相关的质量验收，主要系发行人为客户提供的一种质量保证。

因此，发行人在完成现场交货验收时已经完成货物控制权的转移，应该确认营业收入的实现。

F．万达地产相关合同

主要事项	合同约定
风险	四、7、供方应办妥设备到达交货地点以前的一切保险事宜，以保证设备安全到达交货地点。 8、供方负责将货物运至交货地点，总承包商负责卸货并承担费用。总承包商负责验收后接货、成品照管及厂内运输安装，并承担相关责任。 9、货物交接前，供方应指派专人负责保管、看护，若发生遗失或损坏，应由供方承担全部责任。
验收	1、货物到达交货地点并经总承包商、监理单位、采购方共同验收合格的日期应视为货物的实际交货日期，如 2 个日历天内因总承包商原因不能进行验收，相关责任由总承包商负责。 2、货物到达施工现场，总承包商、采购方、监理单位、供方均须在场并共同确认包装的完好性后，总承包商、采购方、监理单位、供方开箱验收货物的外观质量、型号、编号、规格、数量等，共同验收无误后共同签署材料/设备进场验收移交单。
付款方式	由采购方直接支付款项给供方。 （1）在本合同签订 14 个日历天内，采购方向供方支付合同总价的 20%，作为预付款。…… （2）本合同签订且每批次货物到达交货地点且经总承包商、采购方、监理单位共同验收合格并交接完成后 14 个日历天内，采购方支付至该批次货物总价的 80%。 （3）本合同签订且本合同项下全部货物供应、安装调试完成并验收合格，供方提供齐全的结算资料且结算完成后 14 个日历天内，采购方支付至结算总价的 95%，此笔付款前，供方应向采购方开出累计结算总价 100%的核发有效增值税专用发票。 （4）本工程质量保修期限为 24 个月，自整体工程完成竣工验收备案手续之日起计算。质量保修金为合同结算总价的 5%；在质量保修期满、供方妥善履行完毕全部质量保修义务并经采购方书面确认无任何遗留问题、扣除应扣款项后第 31 个日历天内，采购方将剩余的质量保修金无息支付给供方。

万达地产与发行人的合同约定，产品运输至指定地点并经总包方验收后的责任由总包方承担；产品到达施工现场，由总承包商、采购方、监理单位、供货方，四方共同进行验收（四方验收），验收的内容包括外观质量、型号、编号、规格、数量等。每批货物验收完成后，公司即就该笔货物的货款申请付款。

发行人在货物到达交货地点并经总承包商、监理单位、采购方共同验收后完成货物控制权的转移，应当确认营业收入的实现。

G. 国网浙江相关合同

主要事项	合同约定
交货	卖方承诺按供货单要求的货物数量、交货时间、交货地点及交货方式进行供货，最长供货周期不超过 30 天。
付款	买方应按照合同约定向卖方支付合同价款。买方以供货单的方式执行具体采购，每笔供货单项下合同货物价款按照 0:10:0:0 的方式支付，即该供货单全部合同货物出厂试验合格并交货后，卖方凭到货验收单、增值税专用发票办理到货支付申请手续。买方在申请手续把办理完毕后 60 日内支付全部货物价款。

国网浙江省电力有限公司与发行人的合同未明确约定验收和交货方式，但是合同的付款条款里面约定：货物出厂试验合格并交货后，卖方凭到货验收单、增值税专用发票办理到货款支付申请手续。从合同付款条款可以看出验收时点为交货验收，并且验收后 100%支付货款，未约定其他安装和质量验收。因此，发行人货物在交货验收后完成控制权的转移，应确认营业收入的实现。

H. 中铁建工相关合同

主要事项	合同约定
验收	1、验收时间：货物运输至甲方指定地点后，双方在 24 小时内对该品种、型号、规格、数量进行初步验收；如品种、型号、规格、数量不符合规定和合同约定的，甲方在验收完毕后的 2 日内向乙方提出异议或处理意见。对货物质量的异议不受时间限制，随时发现可以随时提出异议。…… 2、验收方式：乙方提供合格证、检测报告、送货单，证单一致。 3、验收如发生争议，由第三方检验机构按国家检验标准和方法，对产品进行检验。检测合格费用由甲方承担，不合格由乙方承担。 4、甲方指定验收人为田**，手机号：186****6984，除该指定收货人外，其他人员签认的单据不具有签收的效力。 5、本合同约定的货物质保期为 24 个月，自验收合格之日起计算。如果乙方对货物有另外承诺的质保期且与本合同约定不一致的，双方同意以期限较长的为准。
结算	每月的 25 日为当月的结算截止日期，根据甲方检验合格及双方共同签认的凭证计算当月实际收货数量，除此之外任何证明、收条、欠条、信函等文件，都不得作为结算、支付依据。每月结算金额确定后 7 日内乙方须将相应的增值税专用发票送至甲方相关部门。

中铁建工与发行人在工程项目现场进行品种、型号、规格和数量的验收；验收由甲方指定验收人签收的送货单据作为验收效力；每月定期进行当月验收货物的货款结算。报告期内，发行人未发生第三方检验机构产品质量检验不合格的情形。

发行人在取得客户签收单据，即交货验收后完成产品控制权（风险报酬）的转移，应该在该时点确认营业收入。

综上，保荐机构、申报会计师通过整理报告期内各年度前三十大项目的合同（除国网福建省电力有限公司部分寄售合同），经过梳理，所有的验收均以现场交货验收为主，发行人所供应产品系建筑工程材料，本身不负责电缆的安装和施工，在现场交货验收完成时，交易双方已经完成了产品控制权的转移，在该时点，凭双方验收交接记录（签收单）确认收入是准确的。

尽管部分合同明确约定了施工验收、质量验收、第三方检测等条款，但该些合同条款主要是对发行人质量保证义务的约束，发行人在质保期内对产品履行质量保证，实际业务中报告期各期的退换货金额较小。前述合同条款，并不影响产品控制权（风险报酬）的转移以及收入确认时点的确定。

③销售合同实际执行情况

发行人销售的电缆为建筑工程材料，发行人并不需要提供安装服务，并且在报告期内和报告期前的若干年中，未发生过因质量问题而被大批量退货的情况。报告期内，发行人具体退换货情况请参见本问询函回复“十八、关于退换货和保修义务”之“（一）披露合同中与客户约定的关于换货、退货、召回、索赔等相关合同条款的具体内容，报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况”之（2）报告期内退换货的具体情况及后续处理情况”相关内容

因此，发行人与客户单位完成产品的交货验收（即：货物运输至客户指定地点，进行到场验收后，货物的控制权已经转移给了客户），在该时点应已完成合同规定的履约义务，并取得了收款的权利，不存在合同实际执行与收入确认时点存在差异的情形，应该在交货验收完成时确认营业收入的实现。

（2）寄售模式

发行人与寄售模式客户销售合同约定，“卖方将合同货物寄存在买方仓库，合同货物出库前所有权归买方所有。出库之日起合同货物的所有权转移至买方，买方及时支付货款”。

合同实际执行过程中，发行人依据客户每月初寄送的上月货物领用对账单，核对相应货物数量、单价、税率、金额。公司根据核对无误的货物销售金额确认至上月（货物领用当月）的收入。

发行人收入确认政策与主要合同条款及实际执行情况不存在差异。

（3）外销模式

发行人与外销客户销售订单约定的报价方式为 FOB，相关产品在指定的装运港装船后完成交货。

合同实际执行过程中，公司在货物出口报关、装船并取得提单时确认收入。

发行人收入确认政策与主要合同条款及实际执行情况不存在差异。

（4）油井线加热技术服务收入

报告期内，发行人与油井线加热技术服务客户中国石油化工股份有限公司西北油田分公司相关合同主要约定条款如下：①发行人向其提供技术服务，技术服务内容包括：选型设计及运行管理，即负责提供电加热全套设备（含地面配套设备及附属设施）、方案设计、施工作业、施工作业报告、作业期间技术服务、日常技术巡检和维护维修。②发行人项目完工后，其在 1 个工作日内对油井进行现场运行验收。③油井服务工程期限自单井投运到实际运行 1,000 天为止。④结算办法为以油井运行起算，按月计算，半年结算一次。⑤合同结束后油井电加热等相关设备残值归客户所有。

发行人向中国石油化工股份有限公司西北油田分公司提供一揽子的技术解决方案，具体的收入确认依据为：按照每口井安装完成开始运行的时间，在运行期间内分摊每口井的技术服务费，确认相应会计期间的收入。

发行人收入确认政策与主要合同条款及实际执行情况一致。

综上，发行人收入确认政策策准确、具有针对性，符合发行人实际经营情况及行业惯例，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，符合《企业会计准则》的相关要求。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查询公开市场数据，对比同行业营业收入变动情况，结合主要产品销售单价、销量分析发行人营业收入变动的合理性；

（2）向发行人财务人员了解了收入确认相关的内部控制制度情况；

（3）结合发行人与主要客户的销售合同条款及同行业案例，分析收入确认依据是否充分、有效；

（4）实施了收入细节测试，选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货记录、签收单据、报关单、提单等，核查销售业务是否真实发生，收入确认金额是否准确；

（5）实施了收入截止性测试，核查收入是否存在跨期，收入确认时点是否准确；

（6）对主要客户实施走访及函证，核查业务发生的真实性；

（7）对于报告期各期最后一个月，单笔金额超过 50 万元的销售出库单原始单据进行了查验，核查比例占当期出库金额的 54.05%、65.46%、57.82%和 83.21%。结合销售合同条款，核查是否约定了除签收单以外的其他交货验收单据，对于有约定的，进一步获取相关单据并核验其签署日期；对于存在信息不完整情形的签收单据，获取了客户补充提供的相关证明文件、或通过电话访谈的方式向客户进行了确认；

（8）基于实际的运输目的地、历史货运运输周期、客户要求到货时间等信息，对可能的签收时间进行匡算，验证是否存在提前确认收入情形；经复核，不存在重大异常情况。

（9）核查期后退货情况，获取发行人报告期内销售退回明细，分析销售退回金额及占比的合理性，对于金额较大的销售退回进一步确认具体原因并分析合理性。经核查，发行人不存在大额期后退货情形，2017 年-2021 年 1 月、2 月销售退换货金额合计分别为 12.69 万元、34.37 万元、21.52 万元、1.76 万元和 50.48 万元，2020 年 7 月、8 月销售退换货金额为 64.48 万元，金额较小。

（10）核查发行人各期 12 月销售出库金额占全年销售出库的比例，分析变动情况及是否存在期末突击发货的情形。2018 年-2020 年，发行人 12 月销售出库金额分别为 11,896.29 万元、10,867.99 万元、11,744.84 万元，占全年销售出库的比例分别为 8.81%、7.71%、9.78%。经分析，不存在重大异常情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人主营业务收入变动情况与同行业上市公司基本一致；

（2）发行人不存在提前或推后确认收入的情形，确认收入的时点、依据合理，不存在报告期末未满足收入确认条件突击确认收入的情形。

（3）发行人披露的收入确认政策准确、具有针对性，符合发行人实际经营情况及行业惯例，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，符合《企业会计准则》的相关要求。

四、关于问询函问题“13.关于销售商模式。招股说明书披露：为了更好的服务客户，在部分发行人未直接覆盖的区域公司，公司与当地服务人员合作，由其代公司服务客户。报告期内，发行人销售服务费占营业收入的比例分别为 1.99%、1.52%和 2.34%。

请发行人在招股说明书中补充披露：

（1）上述销售商的业务模式及对应收入金额、占比，是否符合行业惯例；

（2）销售商模式对应收入归类为直销还是经销收入及其合理性，销售商模式下的定价政策、信用政策、收入、成本、销售服务费确认的具体方法、销售商的权利和责任，与直销模式、经销模式是否存在重大差异；

（3）披露发行人未在销售模式中披露上述销售商模式是否构成重大遗漏。

请保荐人、申报会计师、律师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、上述销售商的业务模式及对应收入金额、占比，是否符合行业惯例；

公司不存在单独的销售商模式，公司直销业务中，存在通过销售服务人员提供销售服务的情况，具体如下：

（1）公司通过销售服务人员提供销售服务的背景

①销售服务的主要内容

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

相较于普通电缆，发行人主要产品防火类特种电缆具有一定的专业性，客户选择产品、设计院设计图纸、施工方安装敷设等环节，均可能对产品提出相应的

需求，发行人需要及时的响应和解决。而防火类特种电缆通常应用于各公共设施、商业地产的具体项目，客户较为分散。发行人下游客户已遍及中国大陆除西藏自治区外的各省、市、自治区，故在重点城市均需设置相应的销售人员。

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

②通过销售服务人员提供销售服务的原因

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

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

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

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

销售服务人员的工作能否被替代：报告期内，发行人销售服务人员所提供的销售服务工作与销售人员不存在显著差异。发行人通过扩充自有销售团队可以替代销售服务人员的主要工作。报告期各期，销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的销售收入占比分别为 1.25%、0.35%、0.76%，发行人对于销售服务人员提供的客户资源不存在重大依赖。

若将该部分销售服务人员全部吸纳入发行人销售团队，将会略微增加发行人报告期内的利润，但整体上对报告期内发行人财务状况和经营成果不构成重大影响。具体测算结果如下：

单位：万元

年份	母公司销售佣金计提金额 A	纳入销售团队需要支付的工资、社保、绩效奖金、差旅费及招待费等 B	差额 C（A-B）	利润总额 D	对利润总额的影响比例（C/D）
2020 年	1,455.45	1,168.18	287.27	9,474.29	3.03%
2019 年	1,150.84	981.35	169.49	9,226.97	1.84%
2018 年	1,488.27	1,192.42	295.85	7,337.23	4.03%

注 1：纳入后需支付的工资、社保，参照内部销售人员的工资、绩效发放制度以及平均社保水平测算；纳入后需承担的绩效、差旅、招待费，系根据外部销售人员的销售产品金额、种类计算不同类型产品销售额对应的绩效及差旅费和招待费。

注 2：子公司久盛交联销售佣金的发生对象均为法人，不存在外部销售服务人员，故未测算子公司外部销售服务人员吸纳入发行人销售团队后对报告期内发行人财务状况和经营成果的影响。

③通过销售服务人员提供销售服务的商业合理性

综上，防火类特种电缆的专业性及客户的分散性，使得发行人需要配备一定的销售服务团队；发行人成立伊始，由于业务及销售团队规模均相对较小，通过当地的销售服务人员开拓业务以及服务客户，有助于提升发行人市场竞争力；随着发行人业务规模不断扩大，对销售服务人员的依赖度明显降低，但鉴于历史上长期合作的销售服务人员较为熟悉当地市场及发行人产品、业务，保持合作有利于发行人业务开展；发行人鼓励销售服务人员加入发行人销售团队，但对于部分销售服务人员，出于其自身工作生活习惯、业务安排等原因，仍希望沿用原先的合作方式。

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

（2）销售服务人员提供服务对应的收入情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售服务人员提供销售服务对应的营业收入	60,438.20	60,184.83	59,078.98
营业收入	119,321.80	125,594.83	123,054.88
营业收入占比	50.65%	47.92%	48.01%

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

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	划分依据
招投标、战略合作协议、甲方指定品牌	50,617.16	54,215.88	46,498.82	战略合作协议系与发行人签署了框架协议的客户销售；招投标系除前述框架协议外，发行人通过参与客户招投标获得业务机会的客户销售；甲方指定品牌指发行人处于业主单位（甲方）品牌库，由业主单位指定施工单位选用发行人品牌的客户销售，该种情形下，发行人亦是通过招投标进入业主单位品牌库，故与招投标模式具有一定相似性。
商业谈判	8,917.39	5,529.37	11,045.58	发行人通过商业谈判方式签订合同进行销售，划分依据主要在于是否有公司员工与客户的商务谈判沟通交流记录。
销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客	903.64	439.58	1,534.58	客户主要由销售服务人员介绍，客户合作意向、合同金额、产品价格基本确定，销售服务人员将客户信息报备给发行人，发行人进行信息登记，并根据具体合同条款要素决定与客户签约销售。
销售服务人员提供销售服务对应的营业收入	60,438.20	60,184.83	59,078.98	-
销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的收入占营业收入比重	0.76%	0.35%	1.25%	-

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

对于与公司签订了战略合作协议的客户销售，销售服务人员则无需负责客户信息提供、项目机会传达、前期产品推广等工作，且客户信息反馈、货款结算等工作发行人亦可直接与集采客户对接，因此销售服务人员承担的工作内容相对少

于其他业务类型。对于销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的销售，销售服务人员则需承担相对较多客户承揽、价格谈判及合同要素确定工作。

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

（3）同行业情况

a．同行业可比公司与销售服务费类似的销售费用占比情况

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

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

单位：%

公司名称	科目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	市场开发费	0.62	0.56	0.33
	剔除裸导线后占比	1.05	0.92	0.56
万马股份	中标服务费、代理服务费	3.31	1.66	0.82
	业务费	0.28	0.57	0.56
	销售管理费	0.22	0.37	0.30
	小计	3.81	2.60	1.68
杭电股份	销售服务费	3.21	2.62	2.40
	投标费用	0.64	0.67	0.64
	小计	3.86	3.30	3.04
金龙羽	咨询服务费	1.10	1.37	1.10
尚纬股份	佣金及业务包干费	2.48	1.58	1.28
	投标费	0.24	0.28	0.19
	小计	2.72	1.87	1.46
通光线缆	工程服务费	1.36	1.44	1.19
	市场推广费	1.70	0.81	0.58
	中标服务费	0.62	0.59	0.58
	小计	3.69	2.83	2.55
同行业平均（注）		2.71	2.15	1.73
发行人	销售服务费-销售佣金	1.08	1.69	0.59
	销售服务费-市场开发费	0.26	0.64	0.65
	销售服务费-招投标费用	0.10	0.28	0.38
	销售服务费小计	1.45	2.54	1.62

注 1：宝胜股份选取剔除裸导线收入后的市场开发费占比；

注 2：尚纬股份“佣金及业务包干费”于 2020 年年报更名为“市场开拓费”。由上表，整体而言，其他同行业上市公司亦存在采取与发行人类似的销售服务模式情形，发行人销售服务费占营业收入比重处于同行业可比公司区间范围内，不存在显著差异。

b．同行业可比公司与销售服务费类似的销售费用性质情况

ⅰ．万马股份

根据万马股份招股说明书（2009 年），其 2008 年销售费用中主要包括业务费、运费、销售管理与服务费，未单独列示销售人员职工薪酬。其中，业务费为按公司销售政策规定结算给销售人员的费用，销售人员提成（包含包干费用及超价返回费）、销售回笼奖及年终奖。此处业务费中，对于销售人员的薪酬奖金，应计入销售人员职工薪酬。

万马股份报告期内披露的财务定期报告则已经对销售人员职工薪酬、业务费进行了划分。根据万马股份 2019 年定期报告，其销售费用中职工薪酬为 5,888.51 万元，业务费为 5,507.96 万元，业务费用金额相对较高且不同于销售人员职工薪酬。

结合万马股份 2009 年招股说明书披露的业务费性质、报告期内定期报告对业务费及销售人员职工薪酬进行了区分，报告期内万马股份业务费主要系支付给外部销售服务人员的费用；此外，万马股份销售费用中还包含代理服务费，系支付给代理商的销售服务费用。故万马股份的业务费、代理服务费与发行人销售服务费具有相似性。

ⅱ．尚纬股份

尚纬股份从 2014 年年报开始，销售费用中出现了佣金费用，且报告期内金额及占比均呈上升趋势，2017 年-2020 年 6 月各期金额分别为 701.26 万元、2,010.41 万元、3,220.92 万元、1,190.07 万元，2020 年该费用更名为市场开拓费，金额为 5,032.56 万元。

根据尚纬股份定期财务报告，其产品主要销售往钢铁冶金、电气装备、石油化工等领域，同时在轨道交通市场、核电及新能源市场亦实现了较高收入，而电力电缆市场销售占比则相对较低，2019 年不到 1 亿元。

尚纬股份的客户及产品构成与发行人具有一定的相似性，销售费用中同样包含了销售佣金类型的费用，存在通过外部销售服务人员或销售服务商提供销售服务并支付佣金的情形。

ⅲ．通光线缆

报告期内，通光线缆存在通过外部销售服务人员或销售服务商提供销售服务并支付佣金的情形，主要为其输电线缆产品，其相关费用支出于销售费用中的市场推广费列示。

iv．江南集团（1366.HK）

江南集团有限公司是国内最大的电力电缆以及电气装备用电线电缆制造商之一，2019 年营业收入 145.27 亿元。

发行人销售服务人员周华，同时系无锡江南电缆有限公司（江南集团下设主体）销售服务人员，为无锡江南电缆有限公司的除防火类特种电缆外的其他电缆产品提供销售服务。

报告期内，江南集团亦存在通过外部销售服务人员提供销售服务的情形。

2、销售商模式对应收入归类为直销还是经销收入及其合理性，销售商模式下的定价政策、信用政策、收入、成本、销售服务费确认的具体方法、销售商的权利和责任，与直销模式、经销模式是否存在重大差异；

（1）归入直销的合理性

公司主要通过招投标、甲方（终端客户）指定供应商、竞争性商务谈判等方式与客户确定合作关系。无论有无销售服务人员的参与销售服务，均由公司直接向客户进行销售，招投标或竞争性商务谈判等过程的参与、合同的签署生效、订单获取和发货签收、款项结算的双方，均为公司及客户，整个交易过程的核心部分均是在公司与客户之间完成的。

而销售服务人员，如前所述，其从事的主要工作包括：项目机会反馈、协调订单信息、跟踪发货卸车、客户信息反馈、协助办理货款结算等等。销售服务人员并不是交易本身的当事人，亦不曾拥有货物所有权或承担主要的交易风险，而是更多的提供辅助性的销售服务工作。

综上，销售服务人员所服务客户产生的销售收入归入直销具有合理性。

（2）定价政策、信用政策

由于招标文件响应、商务合同及主要条款的制定，均是公司及客户决定，且销售服务人员服务的客户群体与直销模式下其他客户并无差异，故定价政策、信用政策与直销模式不存在差异。

（3）收入、成本、销售服务费的确认方法

对于销售服务人员从事销售服务的客户，公司收入、成本的确认方法均与一般产品销售一致，不存在差异。

对于由销售服务人员从事销售服务的客户、项目，公司于销售出库时点，根据销售金额计提销售佣金，确认销售费用。

（4）销售服务人员的权利义务

销售服务人员的主要权利如下：①按照协议及公司销售政策的约定，获取销售服务费；②在合同约定的权利义务下独立开展销售服务活动。

销售服务人员的主要责任如下：①按照本协议及其附件所列销售政策之约定为甲方提供销售服务，包括但不限于项目机会传达、前期产品推广、协助客户下单、卸货验收跟踪、客户信息反馈、协助货款结算办理等；②不得通过包括但不限于商业贿赂等违法行为促使甲方获得项目机会，不得从事违法行为以及违反公司销售政策约定的行为；③对公司签约内容、内部定价机制、产品策略等商业秘密负有保密义务；④不得直接或间接销售其他公司电缆产品或与公司有竞争性的产品、为其他公司的电缆产品或为与公司有竞争性的产品提供销售服务、从事与公司有竞争性的业务、发布对公司品牌负面的信息。

（5）与直销、经销是否存在重大差异

综上，公司与客户是招投标参与、合同签署、订单发送、发货签收、款项结算的直接主体，系货物买卖关系的权利享有者和义务承担者。尽管销售服务人员提供了部分销售服务工作，但并不参与交易过程本身，并不拥有货物的所有权或承担相应的交易风险，其提供的销售服务也并不决定销售交易的能否完成。虽然公司通过销售服务人员提供部分销售服务工作，但整个交易环节中，仍是公司直接向客户进行销售，招投标参与、订单发送、发货签收、合同签署、款项结算的双方均为公司及客户，履约和风险报酬承担主体并非销售服务人员。

对于销售服务人员提供服务的客户，公司的定价方式、信用政策均与直销模式一致，客户群体与直销模式相同，故与直销模式不存在重大差异。

3、公司未在销售模式中披露上述销售商模式是否构成重大遗漏

虽然公司部分客户系由销售服务人员提供服务，但均系公司自身通过招投标、甲方（终端客户）指定供应商、竞争性商务谈判等方式与该些客户直接确定合作关系，故该些客户产生的收入属于直销模式收入。

因此，公司在销售模式中将销售服务人员所服务客户产生的收入归为直销模式收入一并披露不属于重大遗漏。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅发行人销售合同，比对由销售服务人员参与的项目，合同相关条款与其他直销客户是否存在重大差异；

（2）查阅发行人与销售服务人员签署的销售服务合同，对发行人销售副总及部分销售服务人员进行访谈，了解发行人与销售服务人员的合作方式及权责约定；

（3）实地走访发行人下游客户，了解双方业务合作方式；

（4）查询同行业可比公司公开信息，了解该种模式是否符合行业惯例；

（5）获取由销售服务人员提供服务对应的收入底稿，分析金额及变动的合理性。

2、核查意见

（1）销售服务人员协助发行人开展相关销售服务工作，发行人根据销售佣金政策向其支付销售服务报酬。发行人的该种业务模式具有商业合理性、符合行业惯例。

（2）发行人通过销售服务人员提供销售服务，本质上仍属于直销模式，相关收入归类为直销模式合理。

（3）公司在销售模式中将销售服务人员所服务客户产生的收入归为直销模式收入一并披露不属于重大遗漏。

五、关于问询函问题“14.关于合同能源管理业务。招股说明书披露：报告期内，发行人为客户提供油井加热设备安装和技术服务，根据协议约定在完成设备安装时确认设备安装服务收入，并在设备安装完成后的约定服务期内根据公司与客户确认的约定，摊销确认技术服务收入。

请发行人披露：

（1）上述合同能源管理的业务模式下，划分产品销售收入、设备安装服务收入和技术服务收入的依据及其合理性，是否符合企业会计准则的要求，是否存在提前确认收入的情形；

（2）报告期内与上述业务相关的收入、成本、费用、资产和负债确认和计量的具体情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、上述合同能源管理的业务模式下，划分产品销售收入、设备安装服务收入和技术服务收入的依据及其合理性，是否符合企业会计准则的要求，是否存在提前确认收入的情形

（1）合同能源管理业务相关基本情况

报告期内合同能源管理业务主要为公司向中国石油化工股份有限公司西北油田分公司提供油井电加热方案设计、提供油井电加热设备并安装以及油井电加热后续1000天的运行维护服务。

报告期内，公司合同能源管理相关业务收入金额分别为238.10万元、651.81万元和314.58万元，占当期营业收入的比例分别为0.19%、0.52%和0.26%。

（2）合同能源管理的业务的主要合同约定

报告期内，发行人与中国石油化工股份有限公司西北油田分公司开展的业务，相关合同主要约定条款如下：1）发行人向其提供技术服务，技术服务内容包括：选型设计及运行管理，即负责提供电加热全套设备（含地面配套设备及附属设施）、方案设计、施工作业、施工作业报告、作业期间技术服务、日常技术巡检和维护维修。2）发行人项目完工后，其在 1 个工作日内对油井进行现场运行验收。3）油井服务工程期限自单井投运到实际运行 1,000 天为止。4）结算办法为以油井运行起算，按月计算，半年结算一次。5）合同结束后油井电加热等相关设备残值归客户所有。

（3）划分产品销售收入、设备安装服务收入和技术服务收入的依据及其合理性

报告期内，公司合同为单项履约义务，不存在需要对同一份合同能源管理协议下的产品销售收入、设备安装服务收入和技术服务收入进行划分的情况。

公司向中国石油化工股份有限公司西北油田分公司提供一揽子的技术解决方案，具体的收入确认依据为：按照每口井安装完成运行时间，在运行期间内分摊每口井的技术服务费，确认相应会计期间的收入。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，同时满足以下条件表明提供劳务交易的结果能够可靠计量：收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；交易的完工进度能够可靠地确定；交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

公司向中国石油化工股份有限公司西北油田分公司提供的技术服务收入满足以上条件，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前确认收入的情形。

2、报告期内与上述业务相关的收入、成本、费用、资产和负债确认和计量的具体情况及其合理性。

报告期内，公司上述业务相关的收入、成本、费用、资产和负债确认和计量的具体金额：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	314.58	651.81	238.10
营业成本	164.74	507.97	187.78
应收账款	394.95	703.78	105.12
长期待摊费用	147.98	220.91	638.81

1）技术服务业务的会计核算情况

①项目实施相关成本的核算

公司为中国石油化工股份有限公司西北油田分公司项目方案设计、设备安装过程中发生的成本，主要包括自制的电缆及外购的设备成本、设计过程中的人员成本、设备安装过程中的外包劳务成本等。各项成本费用在实际发生时统一归集在存货科目进行核算。相关会计处理如下：

借：存货

贷：原材料、应付账款、应付职工薪酬、银行存款等科目

设备安装完毕并通过客户验收时，将在存货归集的项目实施成本结转至长期待摊费用科目核算。相关会计处理如下：

借：长期待摊费用

贷：存货

②收入和成本的核算

根据中国石油化工股份有限公司西北油田分公司确认的单井开始运行时间，将单井收入在1,000天运行期间内进行分摊确认收入，相应分摊该油井实施过程中发生的成本并确认为营业成本。相关会计处理如下：

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费-应交增值税-销项税

借：营业成本

贷：长期待摊费用

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅发行人与客户签订的合同。

（2）对发行人相关销售人员进行访谈，了解合同能源管理业务的基本情况。

（3）获取并查验公司与客户相关业务的验收单，复核发行人收入成本等科目的计算过程，核查合同能源管理业务会计核算的准确性。

（4）查验发行人报告期内销售发票与银行回单。

（5）向公司合同能源管理业务的主要客户进行访谈，了解双方业务实际合作和开展情况，核实有关业务发生的真实性。

（6）查阅公司合同能源管理业务主要客户的工商信息，了解客户是否真实存在，是否与发行人存在关联关系，分析双方发生业务的合理性。

2、核查结论

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）报告期内，发行人合同能源管理业务的收入确认符合《企业会计准则》的有关规定，不存在提前确认收入的情形。

（2）报告期内，发行人合同能源管理业务相关的收入、成本、费用、资产和负债确认与计量真实、完整、准确。

六、关于问询函问题“15.关于销售单价。招股说明书披露：电缆产品主要原材料为铜，铜的价格波动将直接影响公司的投标及销售定价，进而影响收入。报告期内，公司与主要客户均约定了基于铜价波动的产品销售价格调整机制。

请发行人：

（1）结合报告期内业务情况披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆销售收入、单价和销量及其变动分析；

（2）披露其他业务收入和主营业务收入中的其他收入的变动分析；

（3）披露报告期内直销收入、经销收入中与客户约定价格调整机制的收入金额、占比；

（4）对比按照合同中约定的价格调整机制确定的铜价与可比电解铜现货市场价格及其差异，以列表或图示的方法逐月分析并披露存在价格调整机制的相关产品销售单价的合理性，分析并披露2019年电解铜现货均价下降3.74%，主要产品除无机矿物绝缘金属护套电缆单价下降 0.41%外，其他产品矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆的单价均上升的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期主要产品收入真实性以及2019年主要产品销售单价的合理性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。”

回复：

（一）发行人说明

1、结合报告期内业务情况披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆销售收入、单价和销量及其变动分析；

公司各主要产品单价及销量变动分析如下：

（1）矿物绝缘电缆

项目	2020年度	2019年	2018年
销售收入（万元）	43,247.02	39,436.86	45,911.60
销量（KM）	7,321.86	6,337.44	7,379.43
平均售价（万元/KM）	5.91	6.22	6.22
收入变动率	9.66%	-14.10%	10.76%

项目	2020 年度	2019 年	2018 年
销量变动率	15.53%	-14.12%	0.79%
售价变动率	-5.08%	0.02%	9.89%
当期铜价变动率	0.02%	-4.87%	8.16%

如上表所示，报告期内发行人矿物绝缘电缆销售收入变动，主要系销量变动所致。

①销量分析

2019 年，发行人矿物绝缘电缆销量较 2018 年下降 14.12%，系当期矿物绝缘电缆销售收入下降的主要原因。

2019 年发行人矿物绝缘电缆销量为 6,337.44KM，较 2018 年减少 1,041.99KM，主要是由于 2018 年矿物绝缘电缆产能利用率较高，发行人放弃了华润置地等定价相对较低的客户，使得 2019 年矿物绝缘电缆销量下降较多。其中，2018 年发行人向华润置地 BTTZ 销量为 1,194.45KM，2019 年则下降至 92.27KM。

2020 年发行人矿物绝缘电缆销量为 7,321.86KM，较 2019 年增加 984.42KM，同比上升 15.53%。主要是得益于轨道交通领域需求增长，2020 年发行人矿物绝缘电缆轨道交通领域销量为 3,927.99KM，较 2019 年增加 2,367.68KM。

报告期内，发行人矿物绝缘电缆产能利用率、产销率始终保持在 90%以上的较高水平，不存在产能过剩、产品滞销情形。

矿物绝缘电缆作为防火类特种电缆，主要应用于超高层建筑、交通枢纽、轨道交通、公共设施等国家重点行业和领域。随着国家政策的推动以及下游客户对电气安全意识的不断提升、基础设施建设等宏观经济领域的稳定发展，矿物绝缘电缆市场需求量稳定增长，发展前景良好。同时，矿物绝缘电缆生产工艺较为严格、技术门槛较高，国内具备生产能力的公司相对较少，竞争环境相对缓和。根据 QYResearch 出具的《2020-2026 中国矿物绝缘电缆市场现状及未来发展趋势》，2019 年我国矿物绝缘电缆销售规模为 43.57 亿元，预计 2026 年销售规模将达到 105.10 亿元，复合增长率为 13.40%。

综上，发行人矿物绝缘电缆产品不存在产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。2019 年矿物绝缘电缆销量下降是具体客户的变动所致，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

②售价分析

2019 年、2020 年，发行人矿物绝缘电缆销售单价较上期的变化率分别为 0.02%和-5.08%，同期铜价变化率分别为-4.87%和 0.02%。

A．2019 年

2019 年矿物绝缘电缆销售单价变化情况与当期铜价变化情况存在差异，主要原因系：a．中建三局集采协议定价提升，致使 2019 年中建三局的销售单价有所上升；b．华润置地销售占比变化，集采协议定价较低，一定程度上拉低了 2018 年矿物绝缘电缆平均销售单价，而华润置地 2019 年销售金额大幅下降，亦使得一定程度上 2019 年平均销售单价有所上升；c．中建安装项目收入占比发生变化，以及徐州城市轨道交通 1 号线一期工程常规 11 标项目下订单时点铜价较高，导致销售单价偏高。具体如下：

单位：万元；万元/KM

客户名称	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
中建三局	1,660.66	6.79	0.35%	1,314.56	6.77
中建安装	2,266.25	6.05	3.03%	4,814.56	5.87
华润置地	482.81	5.23	-9.15%	6,879.17	5.76
其他客户	35,027.15	6.23	-2.18%	32,824.42	6.36
合计	39,436.86	6.22	0.02%	45,911.60	6.22

如上表所示，2019 年中建三局销售单价同比上升 0.35%，而同期铜价下降 4.87%，主要系中建三局 2018 年 12 月签订的集采协议中，产品定价较 2018 年 1 月的集采协议均有所提升所致（主要矿物绝缘电缆产品价格平均提升 3.00%）。

2019 年华润置地销售单价下降幅度高于同期铜价下降幅度，主要系 2018 年发行人与华润置地战略采购合作协议基本履行完毕，2019 年销售金额及销量大幅下降，且主要系前期项目的零星补货，单价相对较低所致。

2019 年中建安装销售单价同比上升 3.03%，而同期铜价下降 4.87%，主要原因系一方面，中建安装工程有限公司（北京朝阳区 CBD 核心区 Z15 地块，即“中国尊”）项目体量较大，且该项目市场影响力较大，故发行人为了中标该项目，在与中建安装的集采协议价格基础上，进一步下调了该项目的报价，从而使得该项目销售价格及毛利率均偏低；另一方面，2019 年，中建安装工程有限公司（徐州城市轨道交通 1 号线一期工程常规 11 标）项目交货的订单主要系 2018 年四季度下达，从而使得该项目销售单价下降幅度低于同期铜价下降幅度。

2018 年及 2019 年中建安装主要项目情况如下：

单位：万元；万元/KM

项目	2019 年				2018 年		
	收入	销售单价	销售单价变化率	毛利率	收入	销售单价	毛利率
“中国尊”项目	-	-	/	-	1,856.73	5.72	11.71%
正弘国际广场	59.11	5.79	-2.62%	19.00%	1,286.00	5.94	16.47%
徐州城市轨道交通 1 号线一期工程常规 11 标	1,122.84	5.93	-0.87%	19.33%	796.96	5.98	16.27%
苏州国金	959.47	6.23	-5.22%	23.63%	83.24	6.57	23.71%
其他项目	124.83	5.93	-0.16%	18.90%	791.63	5.94	18.30%
合计	2,266.25	6.05	3.03%	21.12%	4,814.56	5.87	15.03%

如上所示，2019 年，中建安装销售单价与当期铜价变动存在差异，主要系“中国尊”项目销售单价偏低，该项目于 2018 年已经结束，对 2019 年的销售单价无影响；另由于订单下达时点影响，2019 年销售规模较大的徐州城市轨道交通 1 号线一期工程常规 11 标项目销售单价下降幅度低于同期铜价下降幅度。

2018 年及 2019 年徐州城市轨道交通 1 号线一期工程常规 11 标项目订单锁定铜价情况：

订单下达日	订单金额（含税，万元）	订单锁定铜价（含税，元/吨）
2018 年 9 月 3 日	435.34	51,210
2018 年 9 月 27 日	845.11	50,690
2018 年 10 月 10 日、10 月 15 日及 10 月 25 日	302.29	50,535
2018 年 12 月 8 日	152.33	49,350
2019 年 1 月 23 日	384.58	47,920
其他日期	141.49	/
合计	2,261.14	/

如上表所示，该项目绝大部分订单锁定的铜价高于 50,000 元/吨（含税），从而造成该项目 2019 年交货确认收入部分（1,122.84 万元）的销售单价较 2018 年交货确认收入部分（796.96 万元）下降幅度较小。

综上所述，发行人矿物绝缘电缆 2019 年销售单价同比变动与铜价同比变动趋势不一致的原因主要是部分客户销售定价提升、部分客户或项目销售占比变化等原因造成，具有合理性。

B．2020 年

2020 年矿物绝缘电缆销售单价变化情况与当期铜价变化情况存在差异，主要原因系：a．中建三局定价水平下降，且销售价格多确定于铜价较低的二季度；b．华润置地销售占比变化，发行人与华润置地集采协议定价较低，2020 年下半年华润置地销量增加，一定程度上拉低了 2020 年矿物绝缘电缆平均销售单价；c．中建安装主要项目定价水平下降；d．其他客户产品结构发生变化，2020 年耗铜量较高的大规格产品销售占比提升，使得折算后的销售单价有所下降，同时积极发展矿物绝缘电缆业务，定价水平较 2019 年略有下降。具体如下：

单位：万元；万元/KM

客户名称	2020 年			2019 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
中建三局	1,286.44	5.49	-19.24%	1,660.66	6.79
中建安装	2,265.34	5.74	-5.15%	2,266.25	6.05
华润置地	2,506.85	5.68	8.60%	482.81	5.23
其他客户	37,188.39	5.95	-4.45%	35,027.15	6.23
合计	43,247.02	5.91	-5.08%	39,436.86	6.22

如上表所示，2020 年中建三局矿物绝缘电缆销售主要系郑州地铁 3 号线 PPP 项目（1,090.69 万元，占比 84.78%），且项目订单多集中于二季度，二季度主要订单对应铜价（含税）分别为 39,435 元/吨、43,780 元/吨，较 2019 年平均铜价分别下降 16.77%、7.60%；该项目价格为另行招投标报价确定，不执行中建三局集采价格，以销售金额最大的 1×240 规格为例（434.23 万元，占该项目比重 39.81%），较之 2019 年中建三局的集采价格下降 9.08%。受价格确定时点铜价相对较低，以及项目定价水平较低影响，2020 年中建三局矿物绝缘电缆销售单价下降较多。

2020 年中建安装销售单价同比下降 5.15%，原因系 2020 年矿物绝缘电缆销售主要项目为徐州市城市轨道交通 3 号线一期工程共 3 个（1,775.75 万元，占比 78.39%），该些项目中标价格相对较低，使得平均单价相对较低。以收入规模最高的 5 个规格型号为例（1,098.67 万元，占比 48.50%），其中标价格较 2019 年中建安装矿物绝缘电缆的中标价格平均下降 7.84%（已剔除中标时点铜价差异影响）。

2020 年 3 月，发行人已与华润置地再次达成合作后，而当年矿物绝缘电缆销售主要集中于三、四季度，销售占比分别为 29.53%、61.25%，而 2020 年 6 月以来铜价上升较多（2020 年 6-11 月平均单价为 45,040.27 元/吨，较 2018 年 11 月-2019 年 10 月的 41,931.88 元/吨上升了 7.41%），使得华润置地整体销售单价

较 2019 年上升较多。但整体而言，华润置地销售单价仍低于其他客户，其收入占比的提升，使得 2020 年矿物绝缘电缆销售单价有所下降。

2020 年，其他客户矿物绝缘电缆销售单价同比下降 4.45%，与当期铜价变动存在差异，主要系 2020 年其他客户中耗铜量较多的大规格产品销售占比较高，使得折算后的销售单价有所下降；同时，鉴于 2019 年矿物绝缘电缆销量略有下降，2020 年发行人积极发展矿物绝缘电缆业务，整体定价水平较 2019 年略有下降。

选取 2020 年其他客户矿物绝缘电缆收入占比最高的十款规格型号进行分析，具体如下表：

单位：万元；万元/KM

产品型号	2020 年				2019 年		
	收入	占比	销售单价	销售单价变化率	收入	占比	销售单价
BTTZ 1×120	4,307.73	11.58%	5.48	-3.72%	1,805.00	5.15%	5.69
BTTZ 1×150	4,057.80	10.91%	5.44	-0.37%	3,223.34	9.20%	5.46
BTTZ 1×185	2,707.52	7.28%	5.38	-3.50%	2,665.32	7.61%	5.57
BTTZ 4×16	2,674.04	7.19%	6.15	-1.24%	2,908.91	8.30%	6.23
BTTZ 1×240	2,455.63	6.60%	5.45	-5.43%	2,139.17	6.11%	5.76
BTTZ 1×70	2,223.06	5.98%	5.62	-1.12%	2,271.71	6.49%	5.68
BTTZ 1×95	1,921.75	5.17%	5.34	-0.36%	1,563.46	4.46%	5.36
BTTZ 1×35	1,566.43	4.21%	6.26	-4.93%	2,113.48	6.03%	6.58
BTTZ 4×25	1,484.84	3.99%	6.24	-1.14%	2,089.11	5.96%	6.31
BTTZ 1×50	1,246.08	3.35%	5.67	-2.72%	1,460.49	4.17%	5.83
其他规格型号产品	11,518.85	30.97%	6.17	-4.20%	11,645.40	33.25%	6.45
其他配件	1,024.67	2.76%	/	/	1,141.77	3.26%	/
合计	37,188.39	100.00%	5.95	-4.45%	35,027.15	100.00%	6.23
铜价（元/吨）			41,942.29	0.02%			41,931.88

如上表，2020 年其他客户矿物绝缘电缆收入占比最高的十款规格型号中，，其他 5 款规格型号产品销售单价平均变动比率为-0.85%，主要受整体定价水平略有下降以及产品销售滞后于铜价波动影响，但与当期铜价变动不存在重大差异。对于变动幅度超过 2%的 5 款规格型号而言：

BTTZ 1×120 产品销售单价变动幅度较大，主要系 2019 年部分项目销售定价相对较高（详见 2019 年相关分析），剔除该部分项目后，2020 年销售单价较 2019 年下降 0.54%，差异较小。

BTTZ 1×185 产品销售单价变动幅度较大，主要系 2019 年昆明地铁 6 号线二期项目影响，该项目 BTTZ 1×185 产品销售收入 361.86 万元，价格锁定于铜

价（含税）49,000 元/吨的较高时点，该铜价较 2020 年平均铜价上升了 3.41%；同时此项目整体定价水平亦相对较高。剔除该项目后，2020 年 BTTZ 1×185 销售单价较 2019 年下降 1.89%，不存在显著差异。

BTTZ 1×240 产品销售单价变动幅度较大，主要系一方面 2019 年合肥轨道交通共 3 个项目定价水平较高，剔除该 3 个项目后，2020 年该规格产品销售单价较 2019 年下降 3.14%，降幅仍超过同期铜价变动；另一方面，2020 年该规格产品主要集中于二季度（销售金额 1,383.38 万元，占当年该规格产品收入比重为 56.34%），而二季度平均铜价为 37,777.56 万元，较 2019 年平均铜价下降 9.91%，导致该规格单价降幅超过铜价变动。

BTTZ 1×35、BTTZ 1×50 产品销售单价变动幅度较大，主要系 2020 年该两个规格产品销售受订单执行滞后影响，二季度铜价较低时点订单相对较多，使得销售单价下降较多。

（2）无机矿物绝缘金属护套电缆

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入（万元）	27,753.23	20,665.95	12,734.09
销量（KM）	2,670.75	1,929.19	1,183.85
平均售价（万元/KM）	10.39	10.71	10.76
收入变动率	34.29%	62.29%	35.76%
销量变动率	38.44%	62.96%	25.20%
售价变动率	-2.99%	-0.41%	8.43%
当期铜价变动率	0.02%	-4.87%	8.16%

如上表所示，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销售收入逐期上升，主要系销量上升所致。

① 销量分析

报告期内，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量持续增长，是收入增长的主要原因。无机矿物绝缘金属护套电缆是防火类特种电缆行业近年来推出的新品，其在具备较好防火性能的同时，还便于运输与安装，具有较高的市场需求，报告期内销量增速较快。

报告期各期，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量及客户数量变动情况如下表：

单位：KM；家/KM

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	家数	销量	平均销量	家数	销量	平均销量	家数	销量	平均销量
客户数量	82	2,670.75	32.97	69	1,929.19	27.96	60	1,183.85	19.73
其中：新增	53	800.54	27.60	47	446.36	9.50	34	308.74	9.08
存量	29	1,870.21	64.49	22	1,482.83	67.40	26	875.11	33.66

注：上表中客户是否为新增客户，仅指无机矿物绝缘金属护套电缆产品，如某客户 2018 年主要销售其他产品而不包括无机矿物绝缘金属护套电缆，2019 年发行人开始向其销售无机矿物绝缘金属护套电缆，则该客户视为 2019 年新增客户。

发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量逐期增长，主要系存量客户平均销量增长、新增客户销量增加所致。

具体而言，2019 年发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量较 2018 年增长较多，主要系：①存量客户平均销量大幅增长，主要系中国建筑销量较 2018 年增加 513.20KM、中国中铁销量较 2018 年增加 83.68KM；②新增客户销量增加，其中深圳华侨城股份有限公司、招商局地产控股股份有限公司分别新增销量 79.57KM、54.85KM。

2020 年，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量为 2,670.75KM，较 2019 年有所增加，主要受新增客户平均销量变化影响。其中新增客户龙光集团、扬州曙光电缆股份有限公司、苏宁置业集团有限公司销量分别为 164.02KM、90.71KM、72.02KM，销量相对较高，使得新增客户平均销量增长较多。

②售价分析

②售价分析

2019 年、2020 年，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销售单价较上期的变化率分别为-0.41%和-2.99%；同期铜价变化率分别为-4.87%和 0.02%。

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

2020 年无机矿物绝缘金属护套电缆销售单价变化情况与当期铜价变化情况存在差异，主要原因系部分重点项目销售定价相对较低所致。

报告期内发行人无机矿物绝缘金属护套电缆分产品型号的销售单价变动情况如下：

单位：万元；万元/km；%

产品名称	2020 年				2019 年				2018 年		
	收入	占比	销售单价	销售单价变化率	收入	占比	销售单价	销售单价变化率	收入	占比	销售单价
BTLY	11,120.52	40.39	10.21	-3.62	10,331.71	49.99	10.59	-3.75	6,287.37	49.37	11.01
RTTZ	11,116.84	40.06	10.75	-5.12	6,448.73	31.20	11.33	-5.01	2,480.15	18.18	11.93

产品名称	2020 年				2019 年				2018 年		
	收入	占比	销售单价	销售单价变化率	收入	占比	销售单价	销售单价变化率	收入	占比	销售单价
BBTRZ	5,331.57	19.21	9.90	0.69	3,782.06	18.30	9.83	1.40	3,923.22	30.81	9.69
其他配件	94.30	0.34	/	/	103.45	0.50	/	/	43.35	0.34	/
合计	27,753.23	100.00	10.39	-2.99	20,665.95	100.00	10.71	-0.41	12,734.09	100.00	10.76
铜价（元/吨）			41,942.29	0.02			41,931.88	-4.87			44,080.13

A．2019 年

如上表所示，2019 年 BTLY 与 RTTZ 型号产品销售单价与当期铜价的变动情况一致。

2019 年 BBTRZ 型号产品销售单价同比上升 1.40%，与当期铜价变动情况存在差异，主要原因系产品规格差异所致，2019 年 BBTRZ 小规格产品销售占比显著提升，导致折算后的销售单价偏高。

2018 年及 2019 年，BBTRZ 型号各规格的销售占比、销售单价情况如下：

单位：万元；万元/KM

产品耗铜量	2019 年				2018 年		
	收入	占比	销售单价	销售单价变化率	收入	占比	销售单价
小于 1 吨/KM	955.62	25.27%	12.03	-2.90%	667.29	17.01%	12.39
1 吨/KM 至 2 吨/KM	1,151.13	30.44%	9.61	-1.22%	689.48	17.57%	9.73
2 吨/KM 以上	1,675.31	44.30%	9.03	-1.50%	2,566.45	65.42%	9.16
合计	3,782.06	100.00%	9.83	1.40%	3,923.22	100.00%	9.69
铜价（元/吨）			41,931.88	-4.87%			44,080.13

如上表所示，BBTRZ 型号产品细分到具体规格 2019 年的销售单价变化情况与铜价变化情况差异相对较小，略低于当期铜价的下降幅度，主要系 2019 年新中标项目中国新兴建设开发总公司一分公司（国家图书馆一期维修改造项目）定价较高所致，2019 年该项目 BBTRZ 型号产品的销售收入为 285.16 万元，销售单价为 138,079.93 元/KM。

B．2020 年

2020 年 BBTRZ 型号产品销售单价与当期铜价变动情况基本一致，BTLY 与 RTTZ 型号产品销售单价分别下降 3.62%、5.12%，与当期铜价变动情况存在差异。

BTLY 型号销售单价下降较多，主要受北京商务中心 CBD 核心区 Z12 地块（789.85 万元）、杭州市博奥隧道（507.51 万元）、青岛地铁 1 号线东郭庄车辆段

（465.54 万元）3 个项目影响。其中北京商务中心 CBD 核心区 Z12 地块又名“泰康大厦”，具有较好的市场影响力，为积极争取订单，发行人定价相对较低；杭州市博奥隧道、青岛地铁 1 号线东郭庄车辆段项目价格确定时，当期铜价（含税）分别为 37,950 元/吨、43,165 元/吨，使得单价相对较低。剔除该 3 个项目影响后，2020 年 BTLY 其他项目销售单价为 10.60 万元/KM，较 2019 年上升 0.04%，与当期铜价变动基本一致。

RTTZ 型号销售单价下降较多，主要系客户结构发生变化，具体而言：a. 2020 年 RTTZ 型号第一大客户中国中铁（2,305.79 万元，占比 20.74%），销售单价仅为 9.93 万元/KM，主要是上海轨交 15 号线 2 个项目以及常州轨交 2 号线 1 个项目价格确定于铜价（含税）39,610 元/吨、38,990 元/吨、39,435 元/吨时点，使得最终销售单价显著较低；b. 2020 年该型号产品新客户扬州曙光电缆股份有限公司（926.69 万元）、深圳市鸿荣源实业有限公司（548.02 万元）定价相对较低，分别为 10.22 万元/KM、10.21 万元/KM；c. 其他客户 2020 年销售单价为 11.16 万元/KM，较 2019 年下降 1.53%，当期铜价变动为 0.02%，不存在显著差异。

（3）塑料绝缘电缆

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入（万元）	29,252.07	30,241.09	36,404.75
销量（KM）	5,158.87	5,018.06	6,219.49
平均售价（万元/KM）	5.67	6.03	5.85
收入变动率	-3.27%	-16.93%	/
销量变动率	2.81%	-19.32%	/
售价变动率	-5.91%	2.96%	/
当期铜价变动率	0.02%	-4.87%	/

如上表所示，发行人塑料绝缘电缆销售收入 2019 年有所下降主要系销量下降所致，2020 年塑料绝缘电缆销售收入基本保持稳定。

①销量分析

报告期内，发行人塑料绝缘电缆 2019 年销量减少较多，主要原因系塑料绝缘电缆拉丝、绞线等生产工序涉及的生产设备与无机矿物绝缘金属护套电缆通用，2019 年发行人调整产品结构，降低了塑料绝缘电缆的销售占比，将部分塑料绝缘电缆的生产设备改造并用于生产无机矿物绝缘金属护套电缆，相应提升了无机矿物绝缘金属护套电缆的业务规模。因此，发行人 2019 年塑料绝缘电缆收入下降较多。2020 年，发行人塑料绝缘电缆销量与 2019 年基本持平。

②售价分析

2019 年及 2020 年，发行人塑料绝缘电缆销售单价较上期的变化率分别为 2.96%和-5.91%；同期铜价变化率分别为-4.87%和 0.02%。

2019 年与 2020 年，发行人塑料绝缘电缆销售单价变化情况与当期铜价变化情况存在差异，主要原因系：A．项目及客户结构差异，发行人塑料绝缘电缆项目及客户众多，发行人会根据市场竞争情况、客户以及项目的重要性、自身产能情况制定报价策略，会使得各个项目的定价均不同，故各个项目的收入占比变化会导致当期销售单价的变动；B．产品型号差异（如 BTTZ、BTTRZ、WDZ-BYJ、WDZN-YJY 等等），发行人各大类产品中均会涉及到多种产品型号，而各产品型号由于材料、性能、制作难度等差异，均会体现出不同的销售价格，故各大类产品中具体产品型号销售收入占比的变化亦会影响当期销售单价；C．产品规格差异（如 1×2.5、1×120、3×120、3×300 等等），由于发行人销售数量系将不同规格型号的产品按照其耗铜量折算成标准产品的销售数量，故规格越小的产品（耗铜量越低），其铜材价值占销售单价的比例会越低，从而导致在按耗铜量折算成标准品后，其销售单价会偏高，故在相同产品型号下，各类产品规格的销售收入占比的变化亦会导致当期销售单价的变动。

具体分析如下：

A．2019 年塑料绝缘电缆销售单价与铜价变动差异分析

2019 年，发行人塑料绝缘电缆销售单价为 60,264.54 元/KM，同比上升 2.96%，而当期铜价同比下降 4.87%，存在差异的原因主要系国家电网、中建三局以及其他客户的定价水平、销售占比、产品结构变化等因素所致，具体如下：

2018 年及 2019 年，塑料绝缘电缆分客户销售情况如下：

单位：万元；万元/KM

客户名称或项目名称	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
国家电网	7,829.02	6.10	7.22%	8,908.45	5.69
中建三局	6,223.95	5.88	-0.87%	3,978.66	5.93
其他客户或项目	16,188.12	6.05	2.51%	23,517.64	5.91
合计	30,241.09	6.03	2.96%	36,404.75	5.85

如上表所示，2019 年国家电网、中建三局以及其他客户销售单价与铜价的变化情况均有一定程度的差异，具体原因如下：

2019 年中建三局销售单价下降幅度低于同期铜价下降幅度主要系由于 2019 年执行的集采协议定价较 2018 年提升较多所致（主要塑料绝缘电缆产品平均价格提升 3.69%）。

2019 年国家电网塑料绝缘电缆销售单价同比上升 7.22%，与当期铜价的变动存在差异，主要系国家电网下属各公司的定价差异及收入占比变化所致。

2018 年及 2019 年，国家电网下属各公司的定价情况及销售收入变化情况如下表：

单位：万元；万元/KM

项目	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
国网浙江	-	-	/	1,702.87	5.43
国网福建	3,651.45	7.14	-1.96%	636.27	7.28
浙江泰仑电力集团有限责任公司	5.92	6.07	8.53%	4,455.77	5.60
浙江大有实业有限公司	1,666.10	5.45	-4.95%	18,192.24	5.73
国网安徽	1,597.39	5.23	/	-	-
嘉兴恒创电力集团有限公司	875.42	5.65	/	-	-
其他	32.75	5.56	-1.03%	294.30	5.62
合计	7,829.02	6.10	7.22%	8,908.45	5.69

如上表所示，具体到国家电网下属各公司，2019 年销售单价变化与当期铜价变化情况基本一致。浙江泰仑电力集团有限责任公司 2019 年销售收入非常低，均是小规格产品，导致折算后销售单价较高。

2019 年其他客户塑料绝缘电缆销售单价同比上升 2.51%，而当期铜价同比下降 4.87%，存在差异，主要系各项目的销售单价变化以及收入占比变化所致。

2018 年及 2019 年其他客户塑料绝缘电缆的各项目定价情况以及销售收入变化情况如下：

单位：万元；万元/KM

项目	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
2018 年项目且 2019 年无收入	-	-	-	12,162.14	6.05
2018 年项目且 2019 年有收入	6,238.39	6.10	5.90%	11,355.50	5.76
2019 年新增项目	9,949.73	6.03	-	-	-
合计	16,188.12	6.05	2.51%	23,517.64	5.91

如上表所示，2019 年发行人塑料绝缘电缆销售单价与当期铜价变动情况存在差异的原因主要系 2018 年项目且 2019 年有收入的这部分项目的销售单价影响所致。

发行人塑料绝缘电缆2018年与2019年均有销售收入的主要项目情况如下：

单位：万元；万元/KM

项目名称	2019年			2018年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
浙江大东吴集团建设有限公司（浙北医学中心）	839.63	5.81	-22.59%	28.35	7.51
中国建筑第二工程局有限公司（浙江大学紫金港校区西区理工农组团二期理科大楼）	811.72	5.91	-3.65%	28.73	6.13
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	754.69	5.48	-2.67%	2,819.87	5.63
罗定忠益房地产开发有限公司(汇景城二期B1B2电线)	720.78	7.68	15.60%	72.38	6.64
深圳市顺强机电材料有限公司	404.39	5.83	4.18%	953.10	5.60
天津博雅置业有限公司（三诚里（阅城）主楼）	397.22	5.70	-3.68%	271.92	5.92
宁波市科昂泽贸易有限公司（西安高新生物医药产业研发聚集基地）	311.76	6.50	-0.25%	83.91	6.51
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	233.32	7.11	19.34%	565.20	5.96
中策橡胶（建德）有限公司	200.82	5.35	-1.16%	187.44	5.42
武汉泰久商贸有限公司	126.38	7.31	13.80%	112.59	6.42
金华交联电缆有限公司	106.30	5.18	-1.11%	83.03	5.24
中铁建工集团有限公司（中铁青岛世界博览城会议中心及公寓项目）	29.80	5.76	0.71%	1,413.51	5.71
中铁建工集团有限公司（铁道第三勘察设计院集团有限公司研发基地一期工程）	2.72	5.42	-4.17%	853.69	5.65
小计	4,939.53	6.06	6.37%	7,473.72	5.70
2018年及2019年均有收入的项目合计	6,238.39	6.10	5.90%	11,355.50	5.76
占比	79.18%	/	/	65.82%	/

针对上表中销售单价与铜价变动情况不一致的项目分析具体如下：

a．浙江大东吴集团建设有限公司（浙北医学中心）

2019年浙江大东吴集团建设有限公司（浙北医学中心）销售单价同比下降22.59%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系产品型号差异所致。

2018年，发行人向浙江大东吴集团建设有限公司（浙北医学中心）项目销售的塑料绝缘电缆均系耗铜量低于50kg/KM的产品，耗铜量较少的产品由于铜材占销售价格的比例更低，从而导致按照标准品的耗铜量进行折算后，单位价格会更高。

2018年及2019年，发行人向浙江大东吴集团建设有限公司（浙北医学中心）项目销售的塑料绝缘电缆按照耗铜量划分的产品结构如下：

单位：万元；万元/KM

产品耗铜量范围	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
小于 50kg/KM	182.23	7.30	-2.69%	28.35	7.51
50kg/KM 至 3 吨/KM	164.58	6.50	/	-	-
3 吨/KM 以上	492.81	5.23	/	-	-
合计	839.63	5.81	-22.59%	28.35	7.51

b．罗定忠益房地产开发有限公司（汇景城二期 B1B2 电线）

2019 年罗定忠益房地产开发有限公司（汇景城二期 B1B2 电线）销售单价同比上升 15.60%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系一方面该项目 2018 年及 2019 年销售的产品结构不同，另一方面该项目为锁价合同，故 2019 年销售单价未根据铜价波动进行调整。

2018 年及 2019 年，罗定忠益房地产开发有限公司（汇景城二期 B1B2 电线）各类产品销售情况如下：

单位：万元；万元/KM

产品型号	2019 年		2018 年	
	收入	销售单价	收入	销售单价
WDZ-BYJ	-	-	60.01	6.38
WDZN-BYJ	-	-	12.37	8.30
WDZN-YJ(F)Y	183.17	8.71	-	-
WDZN-YJY	191.65	8.11	-	-
WDZ-YJY	62.58	8.00	-	-
ZR-YJV	283.38	6.84	-	-
合计	720.78	7.68	72.38	6.64

如上表所示，2018 年主要销售的是 WDZ-BYJ 产品，该产品系普通电线，技术含量非常低，定价亦相对便宜，从而导致 2018 年平均销售单价较低。

c．深圳市顺强机电材料有限公司

2019 年深圳市顺强机电材料有限公司销售单价同比上升 4.18%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系一方面该项目 2018 年及 2019 年销售的产品结构不同，另一方面同产品型号下规格差异亦较大所致。

2018 年及 2019 年，深圳市顺强机电材料有限公司各类产品销售情况如下：

单位：万元；万元/KM

产品型号	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
ZC-BV	155.20	5.28	/	-	-
ZCN-YJV	135.85	6.40	/	-	-
WDZC-BYJ	59.81	5.87	1.70%	97.53	5.77
WDZA-YJY	-	-	/	588.53	5.42
BV	0.64	5.23	-6.32%	76.97	5.58
ZC-YJV	14.14	5.92	1.38%	47.89	5.84
WDZC-YJY	13.11	7.21	28.18%	40.75	5.62
WDZB-BYJ	5.85	5.35	-4.64%	26.54	5.61
WDZCN-YJY	4.47	6.93	1.36%	23.48	6.84
其他型号	15.31	6.27	/	51.41	6.93
合计	404.39	5.83	4.18%	953.10	5.60

如上表所示，深圳市顺强机电材料有限公司 2018 年及 2019 年的产品结构差异较大，一定程度导致了平均销售单价和铜价的变动趋势不一致。

上表中，少部分型号（如 WDZC-BYJ、ZC-YJV 和 WDZC-YJY）2018 年与 2019 年的销售单价与铜价变动趋势亦不一致，这主要是因为规格不同所致。

d. 宁波市科昂泽贸易有限公司（西安高新生物医药产业研发聚集基地）

2019 年宁波市科昂泽贸易有限公司（西安高新生物医药产业研发聚集基地）销售单价同比下降 0.25%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系该项目 2018 年及 2019 年主要系执行 2018 年 7 月签订的销售合同，该合同为锁价合同，产品价格系按照 51,060 元/吨（含税）的铜价确定，从而导致 2019 年虽然平均铜价下降，但销售单价未相应变动。

e. 宁波大榭开发区天明贸易有限公司

2019 年宁波大榭开发区天明贸易有限公司销售单价同比上升 19.34%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系产品型号差异和同型号下规格差异所致，具体如下：

单位：万元；万元/KM

产品型号	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
WDZBN-KYJYP	57.14	11.41	/	-	-
WDZN-YJY	47.42	6.48	8.89%	108.59	5.95

产品型号	2019 年			2018 年	
	收入	销售单价	销售单价变化率	收入	销售单价
WDZ-YJY	38.11	5.10	-9.16%	168.67	5.61
WDZ-BYJ	21.44	5.47	-6.16%	21.19	5.83
WDZN-KYJY	19.97	9.44	/	-	-
WDZN-RYJS	12.18	7.80	-9.60%	27.35	8.63
WDZN-YJY22	-	-	/	92.47	6.10
ZR-YJV	-	-	/	55.15	5.40
BV	5.00	5.05	-1.22%	26.65	5.11
其他型号	30.30	6.82	/	62.80	6.84
其他配件	1.76	/	/	2.33	/
合计	233.32	7.11	19.34%	565.20	5.96

如上表所示，2018 年与 2019 年发行人向宁波大榭开发区天明贸易有限公司销售的产品结构差异导致了平均销售单价与铜价变动趋势不一致。

上表中，WDZN-YJY 以及 WDZN-RYJS 型号产品 2019 年平均销售单价与铜价的变动情况存在差异，主要系各产品规格的销售占比发生了较大变化所致。

f. 武汉泰久商贸有限公司

2019 年武汉泰久商贸有限公司销售单价同比上升 13.80%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系产品型号不同所致。

2018 年及 2019 年，发行人向武汉泰久商贸有限公司销售的塑料绝缘电缆型号均不一致，具体如下：

单位：万元；万元/KM

产品型号	2019 年		2018 年	
	收入	销售单价	收入	销售单价
ZR-YJV22	116.46	7.22	-	-
WDZ-YJY	-	-	82.06	6.06
ZR-RVS	-	-	20.67	6.81
其他型号	9.92	8.46	9.86	10.18
合计	126.38	7.31	112.59	6.42

如上表所示，2019 年发行人主要向武汉泰久商贸有限公司销售的产品型号为 ZR-YJV22，销售单价相对 2018 年主要销售的 WDZ-YJY 与 ZR-RVS 型号较高，从而导致上述差异。

g．中铁建工集团有限公司（中铁青岛世界博览城会议中心及公寓项目）

2019 年中铁建工集团有限公司（中铁青岛世界博览城会议中心及公寓项目）销售单价同比上升 0.71%，与当期铜价的变动存在差异，主要原因系 2019 年发行人向中铁建工集团有限公司（中铁青岛世界博览城会议中心及公寓项目）销售金额较小仅为 29.80 万元，涉及的型号亦较少，与 2018 年差异较大所致。

综上所述，2019 年塑料绝缘电缆销售单价与铜价变动情况差异较大的原因系各项目销售定价存在差异，且各项目 2018 年与 2019 年的销售占比发生变化所致；具体到各项目 2018 年与 2019 年塑料绝缘电缆销售单价与铜价变动情况的差异原因主要系产品型号和产品规格的销售占比变化导致。

B．2020 年塑料绝缘电缆销售单价与铜价变动差异分析

2020 年，塑料绝缘电缆销售单价较 2019 年下降 5.91%，与当期铜价的变动幅度存在较大差异，主要系各客户的定价变化与销售占比变化，另外 2020 年 1-6 月铜价波动剧烈，且受疫情的影响，发行人于 2020 年 1 月下旬至 2 月底处于停工状态，亦使得销售单价的变动波动幅度较大。

2020 年及 2019 年塑料绝缘电缆分客户销售情况如下：

单位：万元；万元/KM

客户名称	2020 年				2019 年		
	收入	销售单价	销售单价变化率	毛利率	收入	销售单价	毛利率
国家电网	4,601.61	5.76	-5.57%	13.42%	7,829.02	6.10	19.68%
中建三局	5,110.34	5.84	-0.66%	11.94%	6,223.95	5.88	15.08%
其他客户	19,540.12	5.61	-7.33%	9.39%	16,188.12	6.05	14.27%
合计	28,252.07	5.67	-5.91%	10.47%	30,241.09	6.03	15.81%

2020 年，国家电网销售单价变动幅度与铜价变动存在差异，主要系客户结构差异变动，2019 年销售定价相对较高的国网福建合同履行完毕后，2020 年销售占比下降所致；2020 年，新增客户国网电商、国网江西，其具体定价水平与 2019 年客户存在一定差异。

2020 年，中建三局销售单价变动与当期铜价变动不存在显著差异。

2020 年，发行人其他客户塑料绝缘电缆销售单价与当期铜价变动差异主要系由于受疫情影响，发行人 2020 年 1 月中旬至 2 月底处于停工状态，于 2020 年 3 月开始复工，而 3 月与 4 月铜价系最低时点，且下游客户复工后，为了追赶项目施工进度，向发行人大量采购，造成 2020 年 3 月、4 月其他客户塑料绝缘电缆销售金额偏高，从而导致 2020 年二季度销售单价大幅下降，仅为 5.09 万元/KM。此外，由于发行人塑料绝缘电缆部分价格较高的项目在 2019 年陆续结束等因素，亦使得 2020 年销售单价偏低。

（4）电力电缆

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入（万元）	14,120.20	30,734.14	23,784.50
销量（KM）	367.58	835.30	665.49
平均售价（万元/KM）	38.41	36.79	35.74
收入变动比率	-54.06%	29.22%	/
销量变动率	-55.99%	25.52%	/
售价变动率	4.40%	2.95%	/

如上表所示，报告期内，发行人电力电缆销售收入变动主要系销量变动所致。

①销量分析

2019 年电力电缆销量上升主要系对国网福建销量增加 138.20KM；2020 年电力电缆销量下降主要系受疫情影响国家电网招投标有所减少，导致发行人对国家电网销售下降较多。

②售价分析

2019 年及 2020 年，发行人电力电缆销售单价较上期的变化率分别为 2.95%和 4.40%；同期铜价变化率分别为-4.87%和 0.02%，存在差异的主要原因系客户定价水平的变化。

报告期内公司最大的电力电缆客户国网浙江中标价格呈上升趋势。2018 年至2020年，发行人向国网浙江销售电力电缆金额分别为17,902.17万元、14,148.05万元和 5,765.59 万元，占当期电力电缆销售金额的比例分别为 75.27%、46.03%和 40.83%。2019 年至 2020 年国网浙江主要型号的电力电缆中标价格较上期平均上升 2.82%和 1.35%；

2018 年公司新增的电力电缆客户国网福建中标价格亦呈上升趋势。2018 年至 2020 年，发行人向国网福建销售电力电缆金额分别为 422.43 万元、5,685.41 万元和 1,210.25 万元，占当期电力电缆销售金额的比例分别为 1.78%、18.50%和 8.57%。2019 年及 2020 年，国网福建主要型号的电力电缆中标价格较上期平均上升 4.51%和 2.37%。

2020 年公司新增的电力电缆客户国网江西中标价格亦相对较高，2020 年销售金额为 1,124.88 万元，占当期电力电缆销售金额的 7.97%，而销售单价为 42.09 万元/KM，使得电力电缆整体销售单价进一步上升。

2、披露其他业务收入和主营业务收入中的其他收入的变动分析；

（1）报告期各期，公司其他业务收入其他业务收入主要为废品及材料收入和久盛交联向浙江交联辐照材料股份有限公司收取的水电费收入，2018 年其他业务收入较高，主要系当期废品及材料收入较多所致。其他业务收入具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
废品及材料收入	2,466.30	1,652.49	1,970.15
水电费收入	707.80	817.55	900.62
小计	3,174.10	2,470.04	2,870.77

（2）主营业务收入的其他产品的变动分析

报告期各期，公司主营业务收入中，其他产品主要包括加热电缆、裸导线及其他零星材料，随着在能源领域的业务开拓，公司加热电缆收入增速较快，但整体规模仍相对较小，具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
加热电缆及相关业务	1,742.70	1,905.12	1,157.14
裸导线	2.56	57.09	159.07
其他零星材料	29.92	84.53	32.95
小计	1,775.18	2,046.75	1,349.16

3、披露报告期内直销收入、经销收入中与客户约定价格调整机制的收入金额、占比；

根据合同中是否约定价格联动调整条款口径，报告期各期，发行人直销收入中，与客户约定价格调整机制的金额分别为 79,125.11 万元、84,709.42 万元和 73,614.07 万元，占主营业务收入的 65.84%、68.80%和 63.38%。

公司经销客户与公司所签署经销协议未约定销售价格，双方在订单合同中约定销售价格，由于公司经销收入相对较低，经销商下达订单时通常已确定下游客户，故实际交付的时间间隔通常相对较短，订单签署后价格即不再调整，故经销收入均未约定价格调整机制。

4、按照合同中约定的价格调整机制确定的铜价与可比电解铜现货市场价格及其差异，以列表或图示的方法逐月分析并披露存在价格调整机制的相关产品销售单价的合理性，对比分析并披露2019年电解铜现货均价下降3.74%，主要产品除无机矿物绝缘金属护套电缆单价下降0.41%外，其他产品矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆的单价均上升的原因。

（1）价格调整机制

公司与客户所签订的合同，部分合同约定了价格联动条款，产品价格随着订单下达日基准铜价的变动而调整。报告期内，部分价格联动条款的示例如下：

①示例 1：国家电网等，根据含铜量调整

合同供货期限内，联动价格的计算公式：

P＝P0+K*（B-A）

其中：A 为投标截止日“上海有色网”公布的铜、铝收盘日均价；B 为合同供货单签发日上月“上海有色网”公布的铜、铝收盘日均价均值；P0 为招标时的中标单价；K 为每千米电缆铜、铝重量。

若|（B-A）/A|＜3%时，执行中标单价；若|（B-A）/A|≥3%时，价格按公式计算并联动。

报告期各期前五大客户中，龙光地产的战略合作框架协议与该种定价模式类似，但未要求铜价波动超过 3%才执行调价。

②示例 2：中国建筑等，根据固定系数调整

电缆报价基准铜价及铜价变动调价公式：

电缆供应结算价＝A*{1+[B-C（1±3%）]/1000*K%}

其中：A 为基准铜价下的框架协议单价；B 为锁定铜价，即各项目执行框架协议签订最终采购合同或锁定最终结算单价时，当日“上海有色网”现货电解铜价格；C 为基准铜价；K 为调价系数，通常为 1.8%、1.5%或 1.3%。

锁定铜价大于基准铜价±3%以上时，方才调整供应价格。

报告期各期前五大客户中，华润置地的集采合同与该种定价模式类似，但未要求铜价波动超过 3%才执行调价，且调价系数有所不同。

（2）约定价格调整机制合同的销售单价与原材料价格波动的匹配情况

①主要产品规格型号的匹配情况

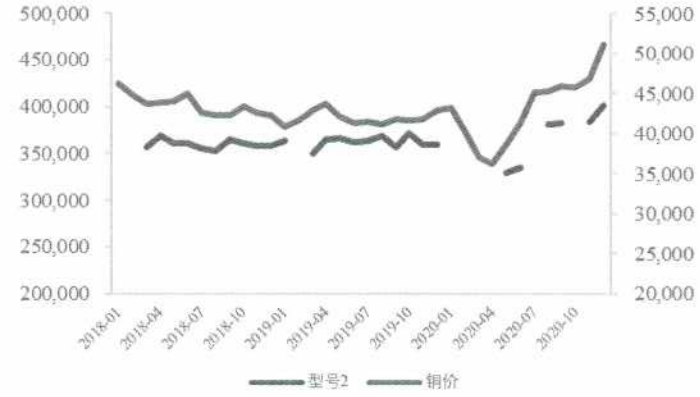
报告期内，由于公司产品规格型号较多，故此处选取报告期各期累计收入 10 款产品的销售单价与铜价波动进行匹配性对比。选取样本各期占全部调价合同销售收入的比例分别为 39.07%、37.40%和 25.30%，具有一定的代表性。

公司约定价格调整机制合同下主要型号产品销售单价与原材料价格的匹配情况如下图：

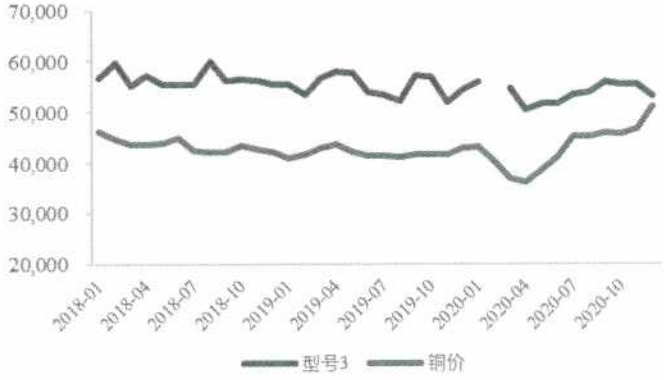
A．型号 1



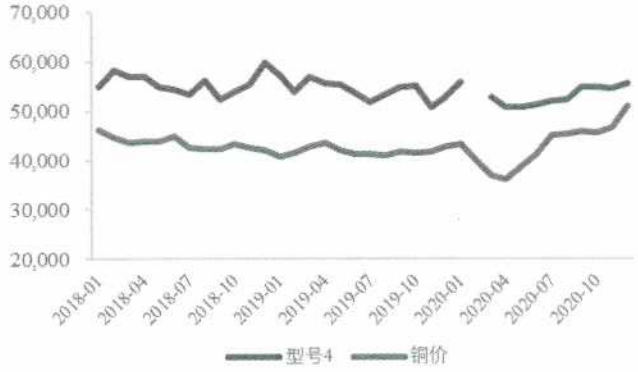
B．型号 2



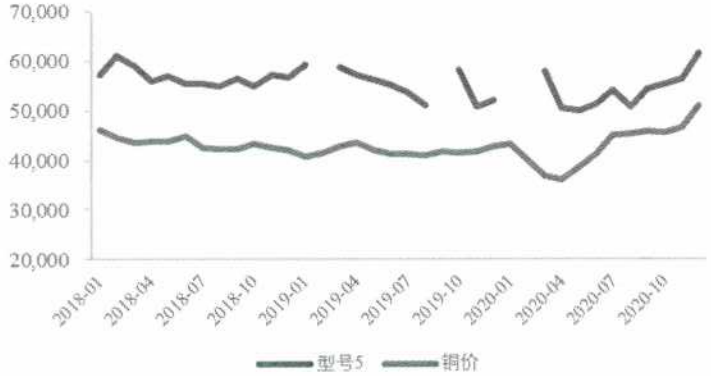
C．型号 3



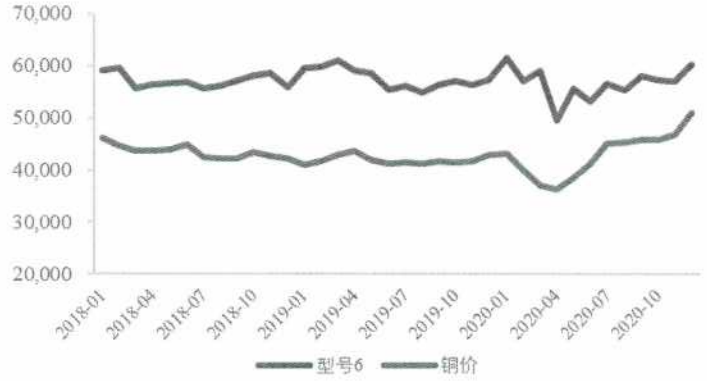
D．型号 4



E. 型号 5



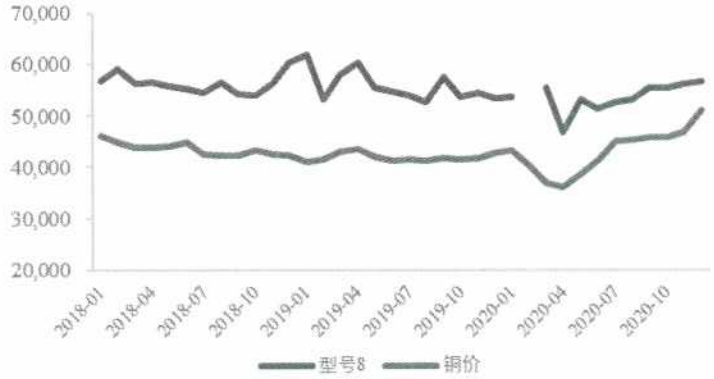
F. 型号 6



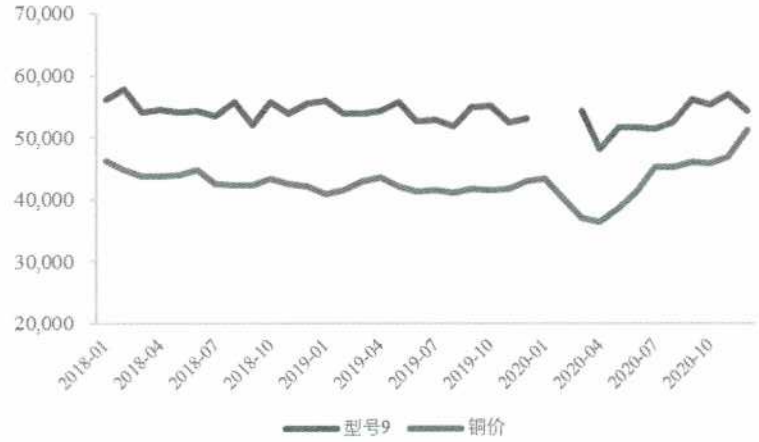
G. 型号 7



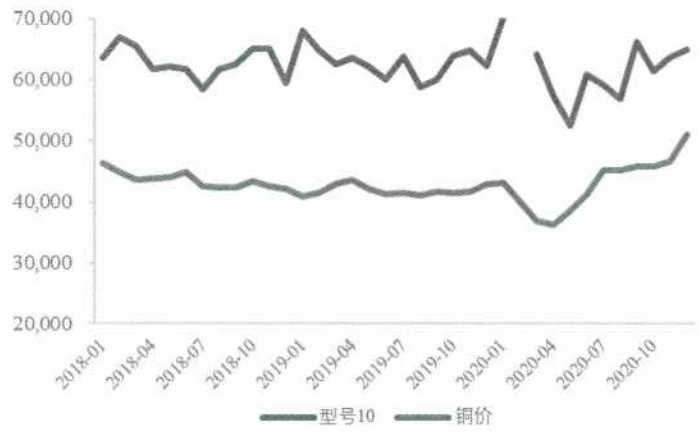
H. 型号 8



I．型号 9



J．型号 10



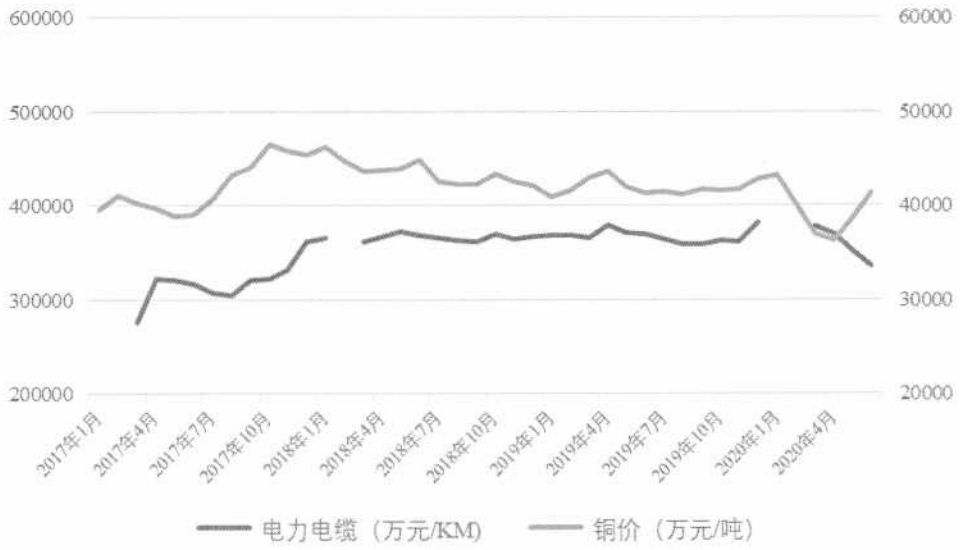
如上图所示，公司存在价格调整机制的主要规格型号产品销售单价与铜价波动基本一致。

②主要客户的匹配情况

为了相对直观的反应产品的单价变动情况，此处选取部分签署有战略采购合同的客户及具有一定代表性规格型号，报告期内的销售定价情况如下表：

A.国网浙江省电力有限公司物资分公司

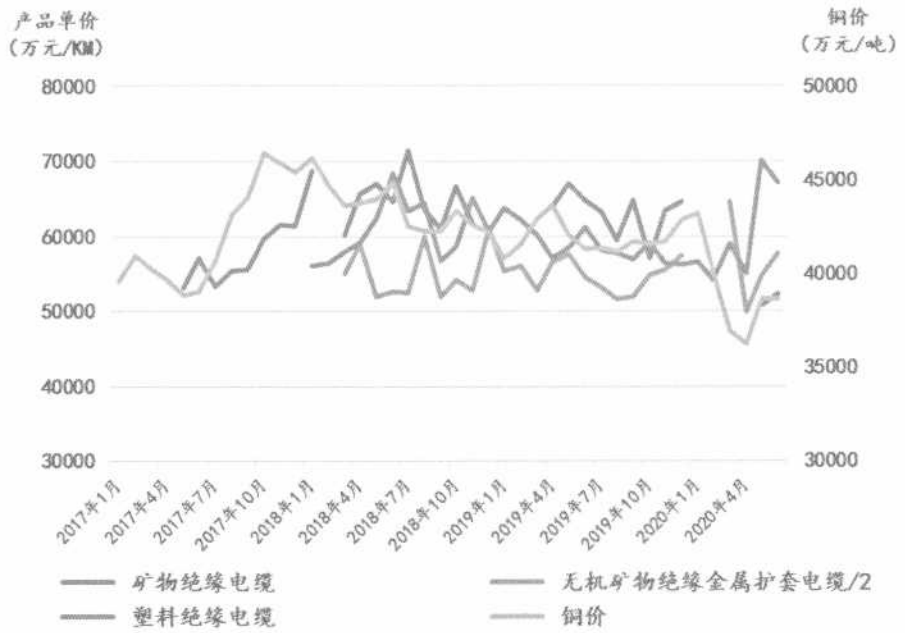
公司向国网浙江省电力有限公司物资分公司主要系电力电缆，以 ZC YJV22 8.7/10KV 8.7/15KV 3×300 型号为例，该产品各期收入分别为 9,676.26 万元、7,023.45 万元和 2,944.08 万元，具有较高的代表性。



由上图，选取的代表型号单价波动趋势与铜价方向一致，由于国网客户定价是基于上一个月铜材的平均价格，因此销售单价较之铜价波动存在一定的滞后性。另一方面，国网客户在铜价波动不超过 3%的范围内，不对销售单价作出调整，故公司 2018 年、2019 年的电力电缆单价情况较之同期铜价相对平滑。

B.中建三局集团有限公司

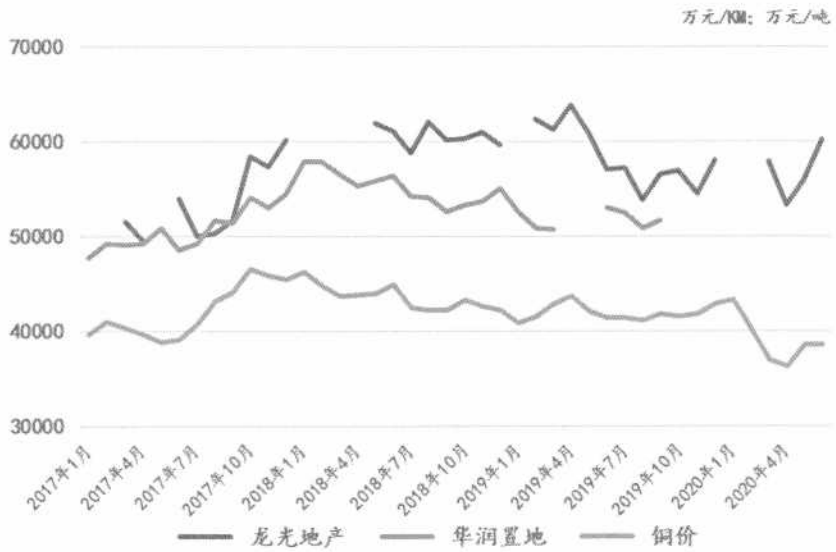
报告期内，公司每期与中建三局集团有限公司签署战略采购协议，销售产品包括矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆。



由上图，整体而言，公司向中建三局集团有限公司销售各类产品的单价波动与同期铜价波动趋势较为一致。2020 年 12 月，无机矿物绝缘金属护套电缆销售单价大幅上升，主要系当月销售产品多为单价较高的小规格产品所致。

C.龙光地产、华润置地

公司报告期内与龙光地产、华润置地等业主单位签署有战略采购协议，以龙光地产、华润置地为例，公司主要向其供应矿物绝缘电缆。报告期内，公司约定由调价机制的矿物绝缘电缆，向龙光地产、华润置地销售单价，与同期铜价波动的对比情况如下图：



由上图，公司向龙光地产、华润置地销售矿物绝缘电缆月度单价变动与同期铜价变动趋势相对一致，但受产品规格型号、实际下单日期铜价等影响，具体变动幅度存在一定差异。

综上，公司存在价格调整机制的产品对主要客户的销售单价与铜价波动基本一致。

（3）存在价格调整机制的产品销售单价与铜价波动不完全一致的原因

公司存在价格调整机制的销售中，主要产品销售单价与铜价的变动整体趋势保持一致，但变动幅度存在一定差异，其原因主要系：

①对于部分大客户，如国家电网、中建三局客户，当铜价波动小于阈值（如3%），销售价格并不会联动调整，因此当市场铜价波动相对较小时，公司销售价格仍会保持稳定，从而与铜价波动出现偏离。另一方面，从销售价格确定至生产完成实现销售，通常具有一定的时间敞口，因此销售单价的变化较之铜价变动会有一定的滞后性。2019 年铜价波动幅度相对较小且略有下行，在跌幅不超过 3%时，销售定价并未相应调整，使得该些客户的整体销售单价变动幅度小于铜价。

②公司产品的终端应用领域存在一定比例面向各类工程项目，项目口径下客户分散度较高。对于各种项目，尽管公司的定价策略以铜价为基础，但还需考虑具体的产品工艺、特性、供货量、交期要求、支付条件、竞争对手情况等等因素。客户结构的差异、客户内部不同项目定价产生的差异，均会使得销售定价水平发生波动。

③对于同类产品，尽管导体重量较为接近，但各规格型号的材料、工艺、定价仍会存在一定差异；此外，通常小规格型号铜材占比较低，根据含铜量折算为标准品后单价相对较高。因此具体产品结构的差异会使得销售定价水平发生波动。

④对于同一客户的相同规格产品，报告期内，根据公司所制定的销售计划，销售定价亦会发生变动。2016 年、2017 年，公司为积极开拓业务，适当降低了销售及投标定价，因此单价相对较低；2018 年以来，随着客户对产品重视度的提高以及公司产品需求的提升，公司销售定价的上升幅度高于同期铜价变动幅度。

（4）2019 年电解铜现货均价下降 3.74%，主要产品除无机矿物绝缘金属护套电缆单价下降 0.41%外，其他产品矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆的单价均上升，其原因为：

2019 年发行人矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆的销售单价均上升，而同期铜价下降的原因主要系客户结构、产品结构等发生变化所致。具体分析参见本问题回复之“1、结合报告期内业务情况披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆销售收入、单价和销量及其变动分析”。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）对发行人报告期内与销售和收款业务流程相关的内部控制执行了控制测试。经测试，发行人与销售和收款相关的内部控制建立完善并得到有效执行。

（2）对报告期各期收入真实性履行了实地走访、函证、访谈及其他细节测试，具体情况如下：

核查程序		2020 年	2019 年	2018 年	主要核查证据
实地走访	收入占比	39.75%	57.66%	67.71%	现场走访主要客户相关人员签字确认的访谈提纲、无关联关系承诺、不存在持股与商业贿赂承诺
	客户数量	100	126	127	
销售函证	收入占比	49.17%	61.39%	70.83%	客户回函记录
	客户数量	153	302	302	
销售签收单测试		74.38%	63.42%	46.08%	客户签收单据
销售回款测试		75.47%	78.68%	53.66%	报告期内的银行流水、银行对账单
查阅销售合同		75.31%	79.62%	80.07%	报告期内的主要销售合同
查阅工商基本信息		86.69%	91.54%	90.86%	主要客户的工商信息

（3）执行穿行测试，核查报告期内的销售明细表中的大额销售记录，并追踪至记账凭证、销售合同或订单、出库单、物流运输单、发票等，核对发货、签收、开票、记账日期等信息，核实发行人内销收入的真实性和确认时点及金额的准确性；

（4）获取应收账款明细账，主要客户的大额回款记录进行测试，检查相应的银行单据，同时与销售合同或订单进行核对，检查是否在信用期内收回货款，是否与签订协议、合同或订单的客户名称一致；

（5）对销售收入进行分析程序，结合发行人报告期内销售的产品品类、规格、销售金额、销售数量对产品的平均售价进行年度和月度对比分析；

（6）基于客户结构、产品类别、各类别产品主要型号、销售定价等维度，核查 2019 年销售单价的真实性，并结合合同条款，核查发行人销售单价与合同约定价格的一致性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人报告期内主要产品的单价变动与铜价变动整体保持一致，部分产品价格与同期铜价波动存在差异，主要系客户结构差异、产品细分结构差异、定价水平变动等原因所致。发行人各主要产品单价变动具有合理性。

（2）发行人其他业务收入主要为废品及材料收入和水电费收入，主营业务收入中其他产品主要包括加热电缆等，报告期内发行人其他业务收入、主营业务中其他产品收入变动具有合理性。

（3）发行人直销收入中以约定价格调整机制的销售为主，报告期各期占比分别为65.84%、68.80%和63.38%；发行人经销客户在订单合同中约定具体销售价格，订单签署后价格不再调整。

（4）对于合同中约定了价格调整机制的销售，发行人主要产品销售单价与铜价变动整体趋势保持一致，但受不同客户间定价水平差异、具体规格型号差异等影响，销售单价的变动幅度与市场铜价的变动幅度存在差异。

（5）发行人报告期内销售收入的确认真实、准确，2019年部分主要产品单价上升具有合理性。

七、关于问询函问题“16.关于经销收入。招股说明书披露：报告期内，发行人经销收入占比分别为3.29%、6.13%和2.1%。报告期内，发行人存在与股东控制的经销商交易情况，其中，直接和间接持有发行人1.49%股份的杨昱晟，其控制的浙江杭盛电气有限公司、杭州久杭电气有限公司系报告期内发行人的经销商；直接和间接持有发行人0.14%股份的卜晶，其控制武汉泰久商贸有限公司系报告期内发行人的经销商。

请发行人：

（1）结合与经销商签署合同的具体条款，披露经销模式认定为买断还是代理及其依据，是否符合会计准则的要求；

（2）披露直销和经销下主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆单价差异及其合理性；

（3）披露2018年度经销模式收入金额大幅增长的原因；

（4）披露报告期内前5大经销客户的名称、是否新增客户、收入金额、占比；

（5）披露报告期内新增经销客户数量、收入金额、占比；

（6）披露主要新增经销客户的名称、销售标的、收入金额、占比；

（7）披露主要经销客户、新增客户的背景，包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况、销售目标的考核情况及激励情况、相关产品实现最终销售情况、是否存在相关产品未实现最终销售的情形；

（8）披露报告期内发行人与股东控制的经销商之间经销业务合同的主要条款，与非股东经销商之间是否存在差异；发行人与相关经销商之间交易的定价公允性，是否存在利益输送情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对经销模式下的主要客户最终实现销售实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。”

回复：

（一）发行人说明

1、结合与经销商签署合同的具体条款，披露经销模式认定为买断还是代理及其依据，是否符合会计准则的要求；

从经销合同条款来看，公司与主要经销商签订的经销合同中明确约定双方交易系买断式经销方式；从所有权归属来看，公司根据其与经销商的购销合同或购销订单发货，并经经销商签收确认后，所有权归属经销商，由经销商自主决定是否向第三方销售，公司无法要求其退回或销售给指定第三方，亦不承担该些货物的相关风险；从结算方式来看，经销商根据其与公司签订的购销合同或采购订单支付货款，经销商签收货物后即承担对公司不可撤销的付款义务。综上，公司的经销模式属于买断模式，公司对其经销模式的认定符合会计准则的要求。

2、披露直销和经销下主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆单价差异及其合理性；

报告期内，公司直销和经销下主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆单价对比情况如下：

单位：万元；KM；万元/KM

类别	直销收入	直销数量	直销单价	经销收入	经销数量	经销单价	经销与直销价格差异率
2020 年							
矿物绝缘电缆	42,611.12	7,210.98	5.91	635.91	110.88	5.74	-2.95%
无机矿物绝缘金属护套电缆	27,657.14	2,660.74	10.40	96.09	10.00	9.61	-7.56%
塑料绝缘电缆	27,755.91	4,902.58	5.66	1,496.15	257.40	5.81	2.67%
电力电缆	14,120.20	372.41	37.92	-	-	-	-
2019 年							
矿物绝缘电缆	38,439.01	6,176.00	6.22	997.85	161.44	6.18	-0.69%
无机矿物绝缘金属护套电缆	20,192.89	1,873.84	10.78	473.06	55.35	8.55	-20.68%
塑料绝缘电缆	29,125.01	4,829.83	6.03	1,116.08	188.23	5.93	-1.67%
电力电缆	30,734.14	835.30	36.79	-	-	-	-

类别	直销收入	直销数量	直销单价	经销收入	经销数量	经销单价	经销与直销价格差异率
2018 年							
矿物绝缘电缆	44,477.03	7,151.11	6.22	1,434.57	228.33	6.28	1.02%
无机矿物绝缘金属护套电缆	10,368.88	936.48	11.07	2,365.21	247.38	9.56	-13.65%
塑料绝缘电缆	32,835.54	5,594.10	5.87	3,569.21	625.39	5.71	-2.77%
电力电缆	23,784.50	665.49	35.74	-	-	-	-

注：均价系根据折算后的标准产品销量计算。

报告期内公司经销收入整体较低，通常情况下，公司经销售价较直销售价有所下浮，其中无机矿物绝缘金属护套电缆下浮比例较高，无机矿物绝缘金属护套电缆系近年来推出的新品，且毛利率相对较高，公司为提升该类产品销量，给予经销商一定幅度的价格折让。

2017 年塑料绝缘电缆经销价格较直销价格上浮 6.16%，系当年塑料绝缘电缆直销客户主要为国家电网和中国建筑，二者塑料绝缘电缆销售收入占当年塑料绝缘电缆销售收入的 50%以上，而其销售单价较低，分别为 5.10 万元/KM 和 5.26 万元/KM。电力电缆经销商价格较直销价格上浮 11.56%，系产品结构影响，当年电力电缆经销收入非常低，仅有 21.61 万元，包括两个型号，其中：ZCYJV22 8.7/10KV-15KV 3×120 产品为 16.70 万元，单价 36.30 万元/KM,而同型号其他客户单价为 34.01 万元/KM，经销渠道单价较直销渠道上升 6.76%，其他客户主要为国网山东，整体而言国网公司议价权相对较高、公司中标价格相对较低，使得直销客户销售单价低于经销客户；YJV 8.7/10-15KV 为 4.91 万元，销售单价为 34.62 万元/KM，同型号其他客户单价为 39.40 万元/KM，经销渠道单价较直销渠道下降 12.14%。

2018 年矿物绝缘电缆经销价格较直销价格上浮 1.02%，主要系 2018 年矿物绝缘电缆主要直销客户华润置地销售单价较低，剔除华润置地影响后直销价格较经销价格下浮 0.06%，较为接近。

2020 年塑料绝缘电缆经销价格较直销价格上浮 2.67%，主要系向经销商销售的塑料绝缘电缆主要系小规格产品，导致折算后的销售单价偏高。2020 年向经销商销售的塑料绝缘电缆耗铜量在 1 吨/KM 以下的销售金额为 853.15 万元，销售单价为 6.36 万元/KM；1 吨/KM 以上的销售金额为 643.00 万元，销售单价为 5.22 万元/KM。2020 年向直销客户销售的塑料绝缘电缆耗铜量在 1 吨/KM 以下的销售金额为 7,049.28 万元，销售单价为 6.41 万元/KM；1 吨/KM 以上的销售金额为 20,706.63 万元，销售单价为 5.45 万元/KM。

3、披露2018年度经销模式收入金额大幅增长的原因；

公司的经销商通常在与终端客户完成合同签订后才向公司下达产品采购订单，由于公司产品多用于工程项目建设，受经销商终端客户需求情况影响，导致各年度之间经销商向公司采购产品金额存在波动。2018 年度经销模式收入金额大幅增长主要系由于宁波江东凯丰百利贸易有限公司（以下简称“宁波凯丰”）经销收入大幅增长，报告期内，宁波凯丰经销收入分别为 4,630.43 万元、1,494.62 万元和 369.87 万元。2018 年，宁波凯丰与宁波建工工程集团有限公司签署“宁波中心”项目订单，宁波凯丰向宁波建工工程集团有限公司供货 4,919.41 万元（含税），因此宁波凯丰 2018 年度向公司的采购规模大幅增加。

4、披露报告期内前5大经销客户的名称、是否新增客户、收入金额、占比；

单位：万元；%

经销客户名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比重	是否新增客户
2020 年			
广州市铸坤贸易有限公司	849.21	0.73	否
浙江杭盛电气有限公司	384.32	0.33	否
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	369.87	0.32	否
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	350.46	0.30	否
武汉泰久商贸有限公司	140.39	0.12	否
合计	2,094.26	1.80	-
2019 年			
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	1,494.62	1.21%	否
武汉泰久商贸有限公司	675.57	0.55%	否
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	285.84	0.23%	否
浙江杭盛电气有限公司	89.33	0.07%	否
无锡市汉科电气有限公司	39.95	0.03%	否
合计	2,585.31	2.09%	-
2018 年			
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	4,630.43	3.85%	否
宁波大榭开发区天明贸易有限公司	1,151.44	0.96%	否
浙江杭盛电气有限公司	834.53	0.69%	否
武汉泰久商贸有限公司	572.69	0.48%	否
大连久盛电气设备材料有限公司	79.32	0.07%	否
合计	7,268.41	6.05%	-

注：上表中已将同一实际控制人控制下的客户予以合并

5、披露报告期内新增经销客户数量、收入金额、占比；

公司的经销客户均系长期合作的经销商，报告期内，公司不存在新增经销客户。

6、披露主要新增经销客户的名称、销售标的、收入金额、占比；

公司的经销客户均系长期合作的经销商，报告期内，公司不存在新增经销客户。

7、披露主要经销客户、新增客户的背景，包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与公司过往业务往来的情况、与公司是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况、销售目标的考核情况及激励情况、相关产品实现最终销售情况、是否存在相关产品未实现最终销售的情形；

报告期内，公司主要经销客户具体情况如下：

（1）宁波江东凯丰百利贸易有限公司

公司名称	宁波江东凯丰百利贸易有限公司		成立日期	2007 年 5 月 31 日
注册资本	580 万人民币		与公司关联关系	无
经营范围	机械设备（除汽车）、五金、交电、电子产品、阀门、文化用品、日用百货的批发、零售。			
股权结构	高海波 60%、高海红 40%			
与公司过往业务情况	2009 年起与公司开始合作，主要经销区域为宁波地区。			
财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	553.53	2,200.39	5,650.29	677.46
	营业利润	-81.82	68.61	299.55	-49.02
	注 1：以上财务数据未经审计； 注 2：2020 年起宁波凯丰主要以宁波顺冠机电有限公司与公司合作，上述财务数据已合并。				
考核情况和激励情况	2017 年：销售指标 2,500 万元，信用额度 500 万元 2018 年：销售指标 2,500 万元，信用额度 500 万元 2019 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2020 年：未设置销售指标及信用额度				
最终销售情况	主要终端客户系宁波建工（601789.SH）等,项目包括宁波中心项目、宁波东部新城项目、宁波奥体中心项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向公司下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。				

（2）武汉泰久商贸有限公司

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

财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	719.07	1,435.78	1,131.53	1,272.81
	营业利润	-15.70	21.11	61.14	1.13
	注：以上财务数据未经审计。				

考核情况和激励情况	2017 年：销售指标 700 万元，信用额度 140 万元 2018 年：销售指标 600 万元，信用额度 120 万元 2019 年：销售指标 700 万元，信用额度 140 万元 2020 年：未设置销售指标及信用额度
最终销售情况	主要终端客户系中建三局集团有限公司、武汉建工安装工程有限公司等，项目包括武汉大学大学生体育活动中心项目、华源电力研发楼安装工程项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向公司下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。

（3）宁波大榭开发区天明贸易有限公司

公司名称	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	成立日期	1995 年 6 月 22 日
注册资本	50 万人民币	与公司关联关系	无
经营范围	金属材料、电线电缆、机电设备（除汽车）、纺织原料及产品（除统一经营商品）、建筑材料、化工产品（除化学危险品）、汽车配件的销售。		
股权结构	亓明 37.6%、王海云 33.4%、徐天浩 29%		
与公司过往业务情况	2005 年起与公司开始合作，主要经销区域为宁波地区。		

财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	311.43	311.94	1,205.38	1,389.07
	营业利润	3.78	16.68	38.48	52.85
	注：以上财务数据未经审计。				

考核情况和激励情况	2017 年：无销售指标，信用额度 160 万元 2018 年：销售指标 1,500 万元，信用额度 300 万元 2019 年：销售指标 1,500 万元，信用额度 300 万元 2020 年：未设置销售指标及信用额度

公司名称	宁波大榭开发区天明贸易有限公司	成立日期	1995 年 6 月 22 日
最终销售情况	主要终端客户系宁波建工（601789.SH）、华创电子股份有限公司等，项目包括宁波小城春秋社区项目、宁波市海曙区后孙学校项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向公司下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。		

（4）浙江杭盛电气有限公司

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

财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	1,017.30	477.64	927.90	662.78
	营业利润	-3.82	-20.78	-13.66	0.87
	注：以上财务数据未经审计。				

考核情况和激励情况	2017 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2018 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2019 年：销售指标 3,000 万元，信用额度 600 万元 2020 年：未设置销售指标及信用额度
最终销售情况	主要终端客户系浙江建工设备安装有限公司、长春万达中心置业有限公司等，项目包括浙江省人民医院项目、长春万达项目等。 经销商均系已获取终端客户订单后再向公司下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。

（5）无锡市汉科电气有限公司

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

股权结构	周华 60%、周嘉彬 40%
与公司过往业务情况	2014 年起与公司开始合作，主要经销区域为无锡地区。

财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	1,707.79	1,133.82	1,335.82	1,321.23
	营业利润	38.95	25.40	14.28	7.53
	注：以上财务数据未经审计。				

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

（6）大连久盛电气设备材料有限公司

公司名称	大连久盛电气设备材料有限公司	成立日期	2013 年 1 月 22 日
注册资本	1000 万人民币	与公司关联关系	主要人员张利平系公司销售服务人员
经营范围	电线、电缆的销售；国内一般贸易（法律、法规禁止的项目除外，法律、法规限制的项目取得许可证后方可经营）		

股权结构	张利芬 70%、邵军 30%
与公司过往业务情况	2006 年起与公司开始合作，主要经销区域为东北地区。

财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	-	3.40	110.96	68.71
	营业利润	-	0.31	7.77	6.37
	注：以上财务数据未经审计。				

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

（7）广州市铸坤贸易有限公司

公司名称	广州市铸坤贸易有限公司	成立日期	2010 年 3 月 12 日
注册资本	10 万人民币	与公司关联关系	股东吴德章系公司销售服务人员
经营范围	商品批发贸易（许可审批类商品除外）;商品零售贸易（许可审批类商品除外）		

股权结构	吴德章 100%				
与公司过往业务情况	2012 年起与公司开始合作，主要经销区域为广东地区。				
财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
	营业收入	871.69	1.12	6.32	4.47
	营业利润	89.14	0.04	0.16	0.09
	注：以上财务数据未经审计。				
考核情况和激励情况	由于报告期内合作相对较少，未设置考核指标				
最终销售情况	主要终端客户系云浮市创宇贸易有限公司等，项目包括罗定凤凰花园项目等。经销商均系已获取终端客户订单后再向公司下达相应类别及规格的产品订单，不存在相关产品未实现最终销售的情形。				

8、披露报告期内公司与股东控制的经销商之间经销业务合同的主要条款，与非股东经销商之间是否存在差异；公司与相关经销商之间交易的定价公允性，是否存在利益输送情形。

（1）公司与主要经销商之间经销业务合同对比情况

对于签订经销合同的经销商来说，均采用发行人统一的经销协议模板，除经销区域、考核指标及信用额度等的差异，不存在其他差异；对于未签订经销合同的经销商来说，其由于合作相对较少，均在业务发生前参照其他直销客户合同形式签订购销合同。同时，由于发行人报告期内经销收入相对较少，2020 年起新签署的经销合同已不再设置考核指标及信用额度，且账期条款等亦进行了部分调整，经销合同主要条款及变动情况具体如下：

主要经销商名称	2020 年主要条款	2017 年-2019 年主要条款
武汉泰久商贸有限公司 浙江杭盛电气有限公司、浙江久杭电气有限公司 宁波江东凯丰百利贸易有限公司、宁波顺冠机电有限公司 宁波大榭开发区天明贸易有限公司	账期条款：原则上应做到先款后货，否则须经发行人总经理批准并提供不低于申请发货及所欠货款金额的抵质押担保，经批准后账期为自到货之日起 20 天内； 经销模式：买断式经销方式； 价格条款：按发行人系统价格作为基准价格，并由双方协定单个项目价格及条款约定； 退货条款：原则上不允许退货，质量争议或发	账期条款：信用额度内货款自发货之日起 20 天，如有大型合同要求发行人给予价格及账期支持，需事先征得发行人同意； 经销模式：买断式经销方式； 价格条款：一般以发行人系统价格体系为标准； 退货条款：原则上不允许退货，质量争议或发行人发货责任除外。特殊情况需书面申请，在不影响二次销售的前提下按退货时市场价格

主要经销商名称	2020 年主要条款	2017 年-2019 年主要条款
	行人发货责任除外。特殊情况需书面申请，在不影响二次销售的前提下按退货时市场价格60%处理，并由客户承担相关费用。如在退货过程中发生的任何损失则由经办人员承担 50%。	60%处理，并由客户承担相关费用。如在退货过程中发生的任何损失则由经办人员承担50%。
无锡市汉科电气有限公司	由于报告期内合作相对较少，因此未统一签订经销协议，而是在合作前根据具体项目单独签订购销合同，合同形式及条款与发行人直销客户类似。	
大连久盛电气设备材料有限公司	由于报告期内合作相对较少，因此未统一签订经销协议，而是在合作前根据具体项目单独签订购销合同，合同形式及条款与发行人直销客户类似。	

（2）公司与相关经销商之间交易的定价公允性情况

公司向股东控制的经销商销售的主要产品毛利率情况对比如下：

单位：万元，%

类别	武汉泰久商贸有限公司			浙江杭盛电气有限公司			经销		直销	
	收入	毛利率	较经销毛利率增加	收入	毛利率	较经销毛利率增加	收入	毛利率	收入	毛利率
2020 年										
矿物绝缘电缆	76.15	26.57	10.34	384.32	10.08	-6.15	635.91	16.23	42,611.12	19.64
无机矿物绝缘金属护套电缆	26.20	25.24	5.88	-	-	-	96.09	19.36	27,657.14	21.26
塑料绝缘电缆	37.99	15.30	6.36	-	-	-	1,496.15	8.94	22,796.30	10.00
2019 年										
矿物绝缘电缆	549.07	24.13	1.48	89.33	23.90	1.25	997.85	22.65	38,439.01	22.07
塑料绝缘电缆	126.38	4.48	-2.22	-	-	-	1,116.08	6.69	29,125.01	16.16
2018 年										
矿物绝缘电缆	448.22	25.51	8.60	501.16	19.42	2.51	1,434.57	16.91	44,477.03	20.20
无机矿物绝缘金属护套电缆	11.87	20.19	-1.11	330.05	22.46	1.16	2,365.21	21.30	10,368.88	27.16
塑料绝缘电缆	112.59	11.24	4.27	3.32	0.51	-6.46	3,569.21	6.98	32,835.54	10.82

2018 年向武汉泰久商贸有限公司销售的矿物绝缘电缆及塑料绝缘电缆毛利率较高，主要系由于其在当年铜价较高时（2018 年 3 月锁铜价 43,641 元/吨和 2018 年 6 月锁铜价 44,046 元/吨）与发行人就武汉大学体育馆、华侨城原岸等项目签订了锁价合同订单，而供货则集中于铜价回落期间（2018 年 7-9 月铜均价 42,346 元/吨）；2019 年，股东控制的经销商毛利率与经销商整体毛利率基本一致，不存在显著差异；2020 年，股东控制的经销商毛利率与经销商整体毛利率存在一定差异，主要系向武汉泰久商贸有限公司销售的产品主要为小规格产品，毛利率相对更高所致。

综上，报告期内，发行人向股东控制的经销商武汉泰久商贸有限公司、浙江杭盛电气有限公司销售产品金额相对较低，占公司主营业务收入的比例分别为 1.17%、0.62%、0.45%，且发行人向武汉泰久商贸有限公司、浙江杭盛电气有限公司销售产品的价格公允，对发行人不构成重大影响。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）对发行人报告期内与销售和收款业务流程相关的内部控制执行了控制测试。经测试，发行人与销售和收款相关的内部控制建立完善并得到有效执行。

（2）获取报告期内发行人与经销商签署的经销协议，分析经销协议具体条款，实地走访主要经销商确认协议实际执行情况，报告期各期走访的经销客户收入占经销收入的比例分别为98.97%、98.41%和55.87%

（3）获取报告期内发行人销售收入明细表，对比直销和经销下主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆和电力电缆单价差异，并分析其合理性。

（4）获取发行人经销商宁波凯丰2018年销售明细表及其“宁波中心”项目销售合同、供货清单、送货签收单和销售发票等原始凭证，实地走访宁波凯丰及其终端客户宁波建工工程集团有限公司“宁波中心”项目，了解其终端销售情况。

（5）分析发行人报告期内前5大经销客户金额及占比情况，并核查报告期内是否存在新增经销客户。

（6）通过公开信息检索前5大经销客户的工商信息，并获取其提供的营业执照，了解其成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等背景情况；实地走访发行人主要经销客户，了解其与发行人过往业务往来情况，并通过发行人信息系统查询主要经销客户与发行人业务往来情况；对照发行人股东名册、关联方清单、员工花名册，梳理发行人股东、员工、董监高、重要关联方、外部销售人员同时担任经销商股东或关键人员的情形，核查此种安排的形成原因及合理性，实地走访主要经销商了解，并与发行人实际控制人、高级管理人员确认其与发行人是否存在关联关系；获取主要经销商报告期内纳税申报表或财务情况说明文件，了解其财务状况和经营情况；查阅报告期内发行人与主要经销商签署的经销协议中有关销售目标考核和激励条款，并实地走访主要经销商了解其销售目标的考核情况及激励情况；实地走访主要经销商及其主要终端客户，报告期内走访的经销商终端客户收入占经销收入的比例分别为75.88%、95.06%和20.17%，获取其产品销售的销售合同、送货单和销售发票等原始凭证，了解相关产品实现最终销售情况、是否存在相关产品未实现最终销售的情形。

（7）比对报告期内发行人与股东控制的经销商签署的经销协议主要条款，与非股东控制的经销商之间是否存在差异；对比分析报告期内两类经销商之间的交易价格，核查发行人与股东控制的经销商之间交易的定价公允性；查验发行人、控股股东、实际控制人、董监高银行流水，主要经销商及其股东的主要银行流水，确认主要经销商与发行人及前述关联方不存在异常资金往来和利益输送情形。

（8）对经销模式下的主要客户最终实现销售实施核查的具体情况如下：

①实地走访经销商的终端客户

对于报告期各期经销收入200万元以上的经销商，实地走访其销售金额200万元以上的终端客户，报告期内走访的经销商终端客户收入占经销收入的比例分别为75.88%、95.06%和20.17%。

实地走访过程中重点了解确认终端客户与发行人经销商合作的具体项目、交易金额、往来款项、合作模式等情况，查看部分项目现场情况，确认相关业务情况真实性；获取其营业执照了解终端客户基本背景情况，获取其与发行人经销商签订的购销合同，并与发行人经销商提供的购销合同进行比对，确认不存在差异，获取终端客户出具的《无关联关系确认函》和《不存在持有久盛电气股份有限公司股份及商业贿赂的确认函》，确认终端客户与发行人不存在关联关系及商业贿赂情形。

②核查经销商的终端销售原始凭证

对于报告期各期前五大经销商，核查其终端销售原始凭证，确认终端销售的实现情况，报告期内核查的该部分经销收入占发行人经销收入比例分别为98.65%、99.93%和93.56%。

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

② 核查经销商的主要银行流水

对于报告期各期前五大经销商，核查其主要银行流水情况，确认其是否存在异常资金往来，报告期内核查的该部分经销收入占发行人经销收入比例分别为98.65%、99.93%和93.56%。

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

④经实地走访发行人主要经销商及前述部分经销商终端客户，确认发行人主要经销商均未设置仓库，通常由终端客户向发行人经销商下达订单后，经销商再向发行人下订单，货物由发行人直接配送至终端客户，因此发行人经销商不存在存货情况，故未对经销商存货进行相关核查。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人与主要经销商之间的合作模式为买断模式，发行人经销商销售收入的确认方法符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）发行人经销模式实现的收入及其占比相对较小，经销模式下主要产品单价较直销模式有所差异，单价差异主要系受经销规模及下单时间和供货品类影响，具备合理性；

（3）2018 年度经销模式收入金额大幅增长主要系宁波凯丰承接的“宁波中心”项目供货量较大，具备合理性；

（4）报告期内，发行人前五大经销客户基本稳定，不存在新增情形；

（5）发行人与主要经销商之间除已披露的关联情况外，不存在其他关联关系和利益安排；

（6）报告期内，发行人与股东控制的经销客户交易定价公允，不存在利益输送情形；

（7）我们核查的经销商销售收入占发行人经销收入比例较高，可以代表发行人经销渠道整体情况。报告期内，发行人主要经销商最终销售数据真实、准确，经销商终端销售情况与发行人销售情况匹配；发行人主要经销商均系已获取终端客户订单后再向发行人下达相应类别及规格的产品订单，相关产品由发行人直接配送至终端客户，故经销商未设置仓库，亦不存在存货，向经销商销售的产品均已实现最终销售，不存在相关产品未实现最终销售的情形。

八、关于问询函问题“17.关于直销收入。招股说明书披露：报告期内，发行人直销收入占比分别为 96.71%、93.87%和 97.9%。

请发行人披露：

（1）报告期内同一控制下前 5 大直销客户及其关联客户的名称、客户类型、是否新增客户、收入金额、占比；

（2）报告期内新增直销客户数量、收入金额、占比；

（3）主要新增直销客户的名称、客户类型、收入金额、占比；

（4）同一控制下前 5 大直销客户及其关联客户、主要新增客户的背景，包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与发行人过往业务往来的情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期直销收入真实性实施核查的具体情况及其结论。”

回复：

（一）发行人说明

1、报告期内同一控制下前5大直销客户及其关联客户的名称、客户类型、是否新增客户、收入金额、占比；

单位：万元，%

直销客户名称	客户类型	收入金额	收入占比	是否新增客户
2020 年				
中国建筑股份有限公司	工程及其他直接客户	28,830.21	24.82	否
国家电网有限公司	电力客户	18,366.19	15.81	否
中国中铁股份有限公司	工程及其他直接客户	13,567.13	11.68	否
中国铁建股份有限公司	工程及其他直接客户	9,021.25	7.77	否
龙光集团有限公司	工程及其他直接客户	4,384.84	3.78	否
合计	-	74,169.63	63.86	-
2019 年				
国家电网有限公司	电力客户	37,654.47	30.58	否
中国建筑股份有限公司	工程及其他直接客户	30,581.28	24.84	否
中国中铁股份有限公司	工程及其他直接客户	5,502.03	4.47	否
中国铁建股份有限公司	工程及其他直接客户	3,914.83	3.18	否
龙光集团有限公司	工程及其他直接客户	3,234.24	2.63	否
合计	-	80,886.85	65.70	-
2018 年				
国家电网有限公司	电力客户	32,561.73	27.09	否
中国建筑股份有限公司	工程及其他直接客户	26,162.11	21.77	否
中国中铁股份有限公司	工程及其他直接客户	6,944.49	5.78	否
华润置地有限公司	工程及其他直接客户	6,879.19	5.72	否
陕西骏源电力实业有限公司	工程及其他直接客户	2,469.61	2.05	是
合计	-	75,017.13	62.41	-

注：上表中已将同一实际控制人控制下的客户予以合并。

2、报告期内新增直销客户数量、收入金额、占比；

报告期内，2018 年新增客户 203 家，收入合计 16,070.81 万元，占主营业务收入比重 13.37%；2019 年新增客户 198 家，收入合计 14,532.27 万元，占主营业务收入比重 11.80%；2020 年新增客户 185 家，收入合计 12,348.70 万元，占主营业务收入比重 10.63%。

3、主要新增直销客户的名称、客户类型、收入金额、占比；

报告期前五大新增直销客户具体情况如下：

新增直销客户名称	客户类型	收入金额（万元）	收入占比
2020 年			
扬州曙光电缆股份有限公司	工程及其他直接客户	1,109.88	0.96%
佳兆业集团（深圳）有限公司	工程及其他直接客户	923.70	0.80%
深圳市星荣达供应链管理有限公司	工程及其他直接客户	660.65	0.57%
深圳市鸿荣源实业有限公司	工程及其他直接客户	558.38	0.48%
宁波象山富晟置业有限公司	工程及其他直接客户	516.76	0.44%
合计	-	3,769.37	3.25%
2019 年			
深圳华侨城股份有限公司	工程及其他直接客户	1,255.47	1.02%
永兴特种材料科技股份有限公司	工程及其他直接客户	868.60	0.71%
万科企业股份有限公司	工程及其他直接客户	737.98	0.60%
招商局蛇口工业区控股股份有限公司	工程及其他直接客户	586.20	0.48%
池州市新源房地产开发有限公司	工程及其他直接客户	556.17	0.45%
合计	-	4,004.41	3.25%
2018 年			
陕西骏源电力实业有限公司	工程及其他直接客户	2,469.61	2.05%
浙江网新电气技术有限公司	工程及其他直接客户	1,706.29	1.42%
北京航天科工世纪卫星科技有限公司	工程及其他直接客户	921.65	0.77%
武汉中心大厦开发投资有限公司	工程及其他直接客户	747.96	0.62%
中交第一航务工程局有限公司	工程及其他直接客户	677.50	0.56%
合计	-	6,523.01	5.43%

注：上表中已将同一实际控制人控制下的客户予以合并。

4、同一控制下前5大直销客户及其关联客户、主要新增客户的背景，包括客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、与公司过往业务往来的情况、与公司是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况。

报告期内，公司同一控制下前 5 大直销客户及主要新增直销客户基本情况如下：

（1）国家电网有限公司

公司名称	国家电网有限公司	成立日期	2003-05-13
注册资本	8,295 亿元人民币	是否存在关联关系	否

公司名称	国家电网有限公司	成立日期	2003-05-13
经营范围	输电（有效期至 2026 年 1 月 25 日）；供电（经批准的供电区域）；对外派遣与其实力、规模、业绩相适应的境外工程所需的劳务人员；实业投资及经营管理；与电力供应有关的科学研究、技术开发、电力生产调度信息通信、咨询服务；进出口业务；承包境外工程和境内国际招标工程；上述境外工程所需的设备、材料出口；在国（境）外举办各类生产性企业。		
股权结构	国务院国有资产监督管理委员会 100%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2007 年开始合作，合作项目主要系国网浙江省各地市供电系统项目、国网福建省各地市供电系统项目等。		

（2）中国建筑股份有限公司（601668.SH）

公司名称	中国建筑股份有限公司			成立日期	2007-12-10
注册资本	419.65 亿人民币			是否存在关联关系	否
经营范围	承担国内外公用、民用房屋建筑工程的施工、安装、咨询；基础设施项目的投资与承建；国内外房地产投资与开发；建筑与基础设施建设的堪察与设计；装饰工程、园林工程的设计与施工；实业投资；承包境内外资工程；进出口业务；建筑材料及其他非金属矿物制品、建筑用金属制品、工具、建筑工程机械和钻探机械的生产与销售。				
股权结构	中国建筑集团有限公司持股 56.31%				
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年	
	总资产	219,217,384	203,445,193	186,184,030	
	净资产	57,709,510	50,183,532	42,926,426	
	营业收入	161,502,333	141,983,659	119,932,453	
	净利润	7,095,038	6,320,524	5,535,020	
与公司业务往来情况	2006 年开始合作，合作项目主要系其承建项目。				

（3）中国中铁股份有限公司（601390.SH）

公司名称	中国中铁股份有限公司	成立日期	2007-09-12
注册资本	245.71 亿元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	土木工程建筑和线路、管道、设备安装的总承包；上述项目勘测、设计、施工、建设监理、技术咨询、技术开发、技术转让、技术服务的分项承包；土木工程专用机械设备、器材、构件、钢梁、钢结构、建筑材料的研制、生产、销售、租赁；在新建铁路线正式验收交付运营前的临时性客、货运输业务及相关服务；承包本行业的国外工程，境内外资工程；房地产开发、经营，资源开发，物贸物流；进出口业务；经营对销贸易和转口贸易；汽车销售；电子产品及通信信号设备、交电、建筑五金、水暖器材、日用百货的销售。		

公司名称	中国中铁股份有限公司		成立日期	2007-09-12
股权结构	中国铁路工程集团有限公司持股 47.21%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	120,012,211	105,618,593	94,267,610
	净资产	31,319,426	24,547,500	22,214,403
	营业收入	97,140,489	84,844,035	73,771,385
	净利润	2,724,943	2,537,827	1,743,628
与公司业务往来情况	2009 年开始合作，合作项目主要系其承建项目。			

（4）中国铁建股份有限公司（601186.SH）

公司名称	中国铁建股份有限公司		成立日期	2007-11-5
注册资本	135.80 亿元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	铁路、公路、城市轨道交通、机场、港口、码头、隧道、桥梁、水利电力、邮电、矿山、林木、市政、工业与民用建筑工程和线路、管道、设备安装的勘察、设计、技术咨询及工程总承包；境外工程和境内国际工程承包；地质灾害防治工程承包；工程建设管理；工业设备制造和安装；房地产开发与经营；汽车、黑色金属、木材、水泥、燃料、建筑材料、化工产品（不含危险化学品）、机电产品、钢筋混凝土制品及铁路专线器材的批发与销售；仓储；机械设备和建筑安装设备的租赁；建筑装修装饰；进出口业务；与以上业务有关的技术咨询、技术服务。			
股权结构	中国铁道建筑集团有限公司持股 51.13%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	124,279,280	108,123,921	91,767,058
	净资产	31,363,909	26,202,157	20,733,486
	营业收入	91,032,476	83,045,216	73,012,305
	净利润	2,570,867	2,262,369	1,983,841
与公司业务往来情况	2006 年开始合作，合作项目主要系其承建项目。			

（5）龙光集团有限公司（3380.HK）

公司名称	龙光集团有限公司		成立日期	2010-5-14
注册资本	100 亿元港币		是否存在关联关系	否
经营范围	从事物业开发、物业投资、建筑及装饰以及一级土地开发。			
股权结构	Junxi Investments Limited 持股 61.63%			
报告期内财务状况和经营情况	项目	2020 年	2019 年	2018 年

公司名称	龙光集团有限公司		成立日期	2010-5-14
（单位：万元）	总资产	24,351,365	20,601,013	17,009,468
	净资产	6,067,147	4,299,402	3,674,579
	营业收入	7,107,973	5,748,042	4,413,691
	净利润	1,337,409	1,156,326	899,591
与公司业务往来情况	2016 年开始合作，合作项目主要系其开发项目。			

（6）华润置地有限公司（1109.HK）

公司名称	华润置地有限公司		成立日期	2016-9-24
注册资本	8 亿元港币		是否存在关联关系	否
经营范围	发展及销售已发展物业、物业投资及管理、酒店经营及提供建筑、装修及其他物业发展相关服务。			
股权结构	CRH(Land) Limited 持股 59.51%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	86,904,140	76,210,785	65,574,333
	净资产	25,624,218	23,347,257	18,070,474
	营业收入	17,958,727	14,773,595	12,118,893
	净利润	3,409,027	3,435,160	2,727,725
与公司业务往来情况	2007 年开始合作，合作项目主要系其开发项目。			

（7）陕西骏源电力实业有限公司

公司名称	陕西骏源电力实业有限公司	成立日期	2017-5-8
注册资本	4,000 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	电力项目开发；承装、承修、承试电力设施；送变电工程、变电工程、电力工程、机电设备安装工程、配电室智能代维工程、充电桩安装工程、建筑工程、市政路桥工程、隧道工程、城市轨道交通工程、土石方工程、地基基础工程、房屋拆迁工程（不含爆破施工）、水电安装工程、照明亮化工程、园林绿化工程、装饰装修工程、安防工程的设计、施工；建筑材料、建筑机械设备、电力施工设备租赁；高低压成套开关设备和控制设备、箱式变电站、配电箱、输变电设备、电力设备及附件、电力工具、钢材、建材、金属材料、五金交电、充电桩、电子产品、电线电缆、机电产品、化工产品(不含危险、监控、易制毒化学品)、办公设备、监控设备、仪器仪表、机械设备的生产和销售及技术咨询；货物及技术进出口经营(国家限制、禁止和须经审批进出口的货物和技术除外)；房地产开发、销售；企业管理咨询；商务信息咨询。		

公司名称	陕西骏源电力实业有限公司	成立日期	2017-5-8
股权结构	林燕持股 80%，朱涛持股 20%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2018 年开始合作，合作项目主要系西安大唐不夜城电力改造项目。		

（8）扬州曙光电缆股份有限公司（832292.OC）

公司名称	扬州曙光电缆股份有限公司	成立日期	1990-04-10
注册资本	30,348 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	电线、电缆、电缆附件的制造、销售，线缆辐照加工（在辐射安全许可证许可的种类和范围内从事活动）、销售，经营本企业自产产品及技术的出口业务，代理出口将本企业自行研制开发的技术转让给其他企业所生产的产品，经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定企业经营和国家禁止进出口的商品及技术除外），经营来料加工和"三来一补"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）		

股权结构	郑连元持股 30.12%		
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	133,757.76	123,932.92	123,625.92
	净资产	93,181.18	90,036.38	86,479.22
	营业收入	152,630.34	160,570.58	155,412.49
	净利润	6,027.86	5,378.04	4,359.17
与公司业务往来情况	2020 年开始合作，合作项目主要系长春市轻轨 3 号线一期东延项目。		

（9）佳兆业集团（深圳）有限公司

公司名称	佳兆业集团（深圳）有限公司	成立日期	1999-06-03
注册资本	347,600 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	一般经营项目是：在合法取得土地使用权范围内从事房地产开发经营业务；同意在本市设立一家非法人分支机构。在深圳市罗湖区宗地号为 H308-0048、H308-0049、H308-0050 的土地上从事房地产开发经营业务。深圳市盐田三村、四村和西山吓村整体搬迁项目改造。国内货运代理。供应链管理咨询。房地产经纪，房地产代理销售、策划及咨询服务。许可经营项目是：增加：游泳池、健身房、乒乓球室、桌球室、网球场、咖啡吧、中西餐厅。增加：美容美发。增加：从事桂芳园停车场机动车停放服务。		

股权结构	佳兆业集团有限公司持股 100%
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据
与公司业务往来情况	2020 年开始合作，合作项目主要系佳兆业国际乐园项目。

（10）深圳市鸿荣源实业有限公司

公司名称	深圳市鸿荣源控股（集团）有限公司	成立日期	1998-01-20
注册资本	6 亿元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	一般经营项目是：在合法取得土地使用权范围内进行房地产开发；兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业；自有房屋租赁。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定禁止及规定需前置审批项目），许可经营项目是：为机动车提供停放服务。		
股权结构	鸿荣源（深圳）企业管理集团有限公司持股 100%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2020 年开始合作，合作项目主要系深圳鸿荣源壹成中心花园。		

（11）深圳市星荣达供应链管理有限公司

公司名称	深圳市星荣达供应链管理有限公司	成立日期	2015-5-27
注册资本	3 亿元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	一般经营项目是：供应链管理；物流方案设计；投资兴办实业（具体项目另行申报）；资本管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理、保险资产管理等业务）；信息管理及企业管理咨询（不含限制信息）；在网上从事商务活动，经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：仓储租赁。		
股权结构	深圳市友通联实业有限公司持股 100%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2020 年开始合作，合作项目主要系南京 G16 项目、惠州星河丹堤 G4 项目等。		

（12）宁波象山富晟置业有限公司

公司名称	宁波象山富晟置业有限公司	成立日期	2018-5-10
注册资本	10,100 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	房地产开发与经营；物业服务；房产信息咨询；室内外装修装饰工程施工。（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）		
股权结构	中融国际信托有限公司持股 100%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2020 年开始合作，合作项目主要系象山万达项目。		

（13）深圳华侨城股份有限公司（000069.SZ）

公司名称	深圳华侨城股份有限公司	成立日期	1997-09-02

公司名称	深圳华侨城股份有限公司		成立日期	1997-09-02
注册资本	82.02 亿人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	旅游及其关联产业的投资和管理；房地产开发；自有物业租赁；酒店管理；文化活动的组织策划；会展策划；旅游项目策划；旅游信息咨询；旅游工艺品的销售；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务。			
股权结构	华侨城集团有限公司持股 47.01%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	45,658,825	37,961,997	29,416,714
	净资产	11,037,552	9,499,336	7,716,233
	营业收入	8,186,809	6,002,503	4,814,234
	净利润	1,572,291	1,434,235	1,129,433
与公司业务往来情况	2019 年开始合作，合作项目主要系其开发项目。			

（14）永兴特种材料科技股份有限公司（002756.SZ）

公司名称	永兴特种材料科技股份有限公司		成立日期	2000-7-19
注册资本	3.6 亿人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	不锈钢、合金等特钢钢锭、圆钢、锻压件、荒管、线材和钢丝等金属材料及制品的研发、冶炼、生产、加工，锂离子电池的研发、生产和销售，经营进出口业务。			
股权结构	高兴江持股 43.88%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	536,151	454,206	434,406
	净资产	409,410	345,706	341,438
	营业收入	497,313	490,942	479,435
	净利润	25,743	34,033	38,625
与公司业务往来情况	2008 年开始合作，报告期内仅 2019 年合作于其子公司江西永兴特钢新能源科技有限公司在江西省宜丰县投资建设的锂电新能源材料厂房。			

（15）万科企业股份有限公司（000002.SZ）

公司名称	万科企业股份有限公司		成立日期	1984-5-30
注册资本	116.18 亿人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；进出口业务（按深经发审证字第 113 号外贸企业审定证书规定办理）；房地产开发。			
股权结构	深圳市地铁集团有限公司持股 27.94%			

公司名称	万科企业股份有限公司		成立日期	1984-5-30
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	186,917,709	172,992,945	152,857,936
	净资产	34,984,447	27,057,912	23,562,073
	营业收入	41,911,168	36,789,388	29,767,933
	净利润	5,929,812	5,513,161	4,927,229
与公司业务往来情况	2016 年其参股子公司开始与公司合作，2019 年其控股子公司开始与公司合作于其开发项目。			

（16）招商局蛇口工业区控股股份有限公司（001979.SZ）

公司名称	招商局蛇口工业区控股股份有限公司		成立日期	1992-2-19
注册资本	79.22 亿人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	城区、园区、社区的投资、开发建设和运营；交通运输、工业制造、金融保险、对外贸易、旅游、酒店和其他各类企业的投资和管理；邮轮母港及配套设施的建设和运营；房地产开发经营；水陆建筑工程；所属企业产品的销售和所需设备、原材料、零配件的供应和销售；举办体育比赛；物业管理；水上运输，码头、仓储服务；科研技术服务；提供与上述业务有关的技术、经营咨询和技术、信息服务。			
股权结构	招商局集团有限公司持股 63.32%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	73,715.734	61,768,809	42,322,145
	净资产	25,335,714	22,737,047	10,886,268
	营业收入	12,962,082	9,767,218	8,827,785
	净利润	1,691,330	1,885,688	1,946,078
与公司业务往来情况	2019 年开始合作，合作项目主要系其开发项目。			

（17）池州市新源房地产开发有限公司

公司名称	池州市新源房地产开发有限公司	成立日期	2008-2-21
注册资本	2.25 亿元人民币	是否存在关联关系	是，公司董事干梅林担任该公司董事，并间接参股
经营范围	房地产开发销售，房地产咨询服务，建筑装饰材料销售，装饰装璜。		
股权结构	浙江省成套设备进出口有限公司持股 68.00% 浙江新世纪招标代理有限公司持股 17.00% 先登控股集团股份有限公司持股 15.00%		

公司名称	池州市新源房地产开发有限公司		成立日期		2008-2-21	
报告期内财务状况和经营情况		年度	总资产	净资产	营业收入	利润总额
		2020 年	64,047	32,078	54,899.23	14,339.57
		2019 年	90,781 万	21,337 万	5,346 万	-125,30 万
		2018 年	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据			
与公司业务往来情况		2019 年开始合作，合作项目主要系其开发的池州金碧秋浦三期。				

（18）浙江网新电气技术有限公司

公司名称	浙江网新电气技术有限公司	成立日期	2011-3-31
注册资本	5,250 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	信息技术开发、技术服务、技术咨询及成果转让；计算机软件、信息技术、信息系统集成、物联网技术、互联网技术的开发、咨询及技术服务，智能交通系统、建筑智能化系统、城市及道路照明系统、节能系统、通信系统、信息安全系统、安全防范系统、铁路电务系统、工业自动化系统的设计、研发、销售、安装、技术及售后服务；机电设备、电气设备、控制设备、电子产品的设计、生产、安装、销售及技术服务，智能化工程、城市轨道交通工程的设计、施工、咨询、技术及售后服务，城市轨道交通设备制造，社会公共安全设备及器材、配件制造，交通安全设备制造，铁路专用设备及器材、配件制造，设备维修服务，从事进出口业务。		
股权结构	浙江网新科技创投有限公司持股 55% 浙大网新系统工程有限公司持股 30% 浙大网新科技股份有限公司（600797.SH）持股 15%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2018 年开始合作，合作项目主要系杭州文一路地下通道。		

（19）北京航天科工世纪卫星科技有限公司

公司名称	北京航天科工世纪卫星科技有限公司	成立日期	2000-9-5
注册资本	8,828.47 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	卫星应用系统与设备、产品的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训；制造通信终端设备；销售通信设备、计算机、软件及辅助设备、机械设备、电气设备；软件设计、产品设计、信息系统集成；货物进出口、技术进出口、代理进出口。		
股权结构	中国航天科工信息技术研究院持股 51.94% 中国航天科工防御技术研究院持股 18.69% 唐人通信技术服务股份有限公司持股 5.10% 中国航天工业总公司第二研究院二十三所持股 3.40% 谢伟等 19 位自然人持股 20.87%		

报告期内财务状况和经营情况	年度	总资产	净资产	营业收入	利润总额

公司名称	北京航天科工世纪卫星科技有限公司	成立日期	2000-9-5
	2020 年	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据	
	2019 年	44,085 万	16,863 万	23,563 万	1,657 万
	2018 年	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据	
与公司业务往来情况	2018 年开始合作，合作项目主要系中云信顺义数据中心。		

（20）武汉中心大厦开发投资有限公司

公司名称	武汉中心大厦开发投资有限公司	成立日期	2010-6-7
注册资本	100,000 万人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	房地产开发、商品房销售；房屋租赁；停车场服务；建筑、装饰材料销售。（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）		
股权结构	武汉中央商务区股份有限公司持股 100%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2018 年开始合作，合作项目主要系武汉王家墩中央商务区项目。		

（21）中交第一航务工程局有限公司

公司名称	中交第一航务工程局有限公司	成立日期	1985-6-15
注册资本	667088.739416 万人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	港口工程、工业民用工程、水利、市政工程建筑；大型成套设备安装；各类型工业能源、交通、民用工程建设项目的施工总承包；中小型港湾、工程民用工程的勘察设计；港口工程建设、混凝土、地基土壤、建筑材料的科研试验；港湾工程的技术咨询；船舶修造；钢结构加工；物资储存（危险品除外）；机电产品（小轿车除外）、金属材料、建筑材料的销售；房屋租赁；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；自营和代理货物及技术的进出口。（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）		
股权结构	中国交通建设股份有限公司持股 90.09% 农银金融资产投资有限公司持股 4.95% 工银金融资产投资有限公司持股 2.48% 深圳市鑫麦穗投资管理有限公司持股 2.48%		
报告期内财务状况和经营情况	企业未公示且企业基于信息保密未提供相应数据		
与公司业务往来情况	2018 年开始合作，合作项目主要系青岛地铁 R3 线董家口车站。		

5、报告期内发行人客户集中度较高的原因及其合理性，是否符合行业惯例

（1）报告期各期第一大客户销售收入及毛利占比情况

报告期各期，发行人第一大客户均为国家电网有限公司，其销售收入占比分别为 27.09%、30.58%和 15.81%，主营业务毛利占比分别为 13.04%、19.64%和 13.49%。发行人对单一大客户不存在重大依赖。

（2）前五大客户集中度情况

报告期各期，发行人前五大客户收入占比分别为64.21%、65.70%和63.86%，逐期提升，具体情况如下：

客户名称	主要销售产品	金额（万元）	销售占比	客户性质
2020年				
中国建筑股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	28,830.21	24.82%	直销
国家电网有限公司	电力电缆	18,366.19	15.81%	直销
中国中铁股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	13,567.13	11.68%	直销
中国铁建股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	9,021.25	7.77%	直销
龙光集团有限公司	矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	4,384.84	3.78%	直销
合计		74,169.63	63.86%	-
2019年度				
国家电网有限公司	电力电缆	37,654.47	30.58%	直销
中国建筑股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	30,581.28	24.84%	直销
中国中铁股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	5,502.03	4.47%	直销
中国铁建股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	3,914.83	3.18%	直销
龙光地产控股有限公司	矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	3,234.24	2.63%	直销
合计		80,886.85	65.70%	-
2018年度				
国家电网有限公司	电力电缆	32,561.73	27.09%	直销
中国建筑股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	26,162.11	21.77%	直销
中国中铁股份有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆	6,944.49	5.78%	直销
华润置地有限公司	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆	6,879.19	5.72%	直销
宁波江东凯丰百利贸易有限	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆	4,630.43	3.85%	经销

客户名称	主要销售产品	金额（万元）	销售占比	客户性质
公司				
合计		77,177.95	64.21%	-

（3）客户集中度较高的原因

由上表，发行人前五大客户中，国家电网及中国建筑的销售金额相对较高，且占比逐期提升，是发行人客户集中度较高的主要原因。

国家电网、中国建筑均系发行人下游客户所属行业的龙头企业。其中国家电网核心业务即为输电、供电，担负着建设及运营电网的重要使命，是电缆行业以及发行人电力电缆产品最主要的客户。中国建筑是我国专业化经营历史最久、市场化经营最早、一体化程度最高的投资建设集团，在房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资等领域居行业领先地位，是全球最大的工程承包商，除电力电缆外，发行人电缆产品大量应用于公用、民用房屋建筑工程的安装领域，因此中国建筑是发行人报告期内的主要客户。

发行人与国家电网的合作主体包括国家电网各省公司及其物资公司，以及浙江省电力实业总公司（以下简称“省电力公司”）下设各地市的电力公司。报告期内，发行人向国家电网销售大幅增加，主要系国网浙江省电力有限公司、国网福建省电力有限公司销售增加；此外，发行人向浙江省电力实业总公司（合并口径）销售金额 2019 年亦有所上升。

发行人与中国建筑的合作主体，同样包括其下属各级子公司，其中中国建筑第三工程局有限公司销售金额相对较高。

(4）相关业务具有稳定性和持续性

如前述，发行人客户集中度较高，主要系发行人与主要客户国家电网、中国建筑交易金额及占比较大所致，发行人与这两家客户的相关业务具有稳定性和持续性。

① 国家电网

尽管发行人向国家电网销售金额逐期增长，主要系同一实际控制口径下合并统计的结果，具体的合同签订、业务发生对象存在差异。一方面，国家电网的对外采购系各省独立招标采购，发行人销售规模最高的国网浙江省电力有限公司，其主营业务占比最高的 2018 年为 16.38%，且 2019 年有所下降，不存在重大依赖；另一方面，省电力公司下属各地市的电力公司，整体而言亦是独立运作，而非由省电力公司统筹采购，发行人对单一主体的销售占比报告期内均处较低水平。

按业务发生对象（上溯至各省级国家电网公司或各地市电力公司）口径，发行人主要国家电网客户金额情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国网浙江省电力有限公司	1,210.29	1.04	14,216.57	11.55	19,685.94	16.38
国网福建省电力有限公司	2,135.60	1.84	9,336.86	7.58	1,058.71	0.88
国网电商科技有限公司	3,131.95	2.70	-	-	-	-
其他国网客户	52.03	0.04	1,540.11	1.25	20.26	0.02
浙江省电力实业总公司（合并）	5,331.94	4.59	12,560.94	10.20	11,796.83	9.82
其中：浙江大有集团有限公司	3,229.77	2.78	6,553.58	5.32	6,155.20	5.12
浙江泰仑电力集团有限责任公司	1,620.11	1.39	3,464.67	2.81	4,785.32	3.98
嘉兴恒创电力集团有限公司	-	-	1,873.70	1.52	-	-
金华八达集团有限公司	451.00	0.39	540.15	0.44	580.22	0.48
其他电力客户	31.06	0.03	128.84	0.10	276.09	0.23
合计	18,366.19	15.81	37,654.47	30.58	32,561.73	27.09

注：2017 年其他国网客户主要系国网山东省电力有限公司、2019 年其他国网客户主要系国网安徽省电力有限公司；2017 年其他电力客户金额较大主要系宁波永耀电力投资集团有限公司、丽水正好电力实业集团有限公司。

由上表，发行人对国家电网下设各主体销售占比相对较低，不存在重大依赖。

多年来，国家电网均是发行人电力电缆产品的重要销售客户，双方定价基于市场化原则，业务具有稳定性和持续性。

② 中国建筑

与向国家电网销售情况类似，尽管发行人向中国建筑销售金额逐期增长，主要系同一实际控制口径下合并统计的结果，具体的合同签订、业务发生对象存在差异。一方面，中国建筑下属各一级子公司的对外采购均系独立开展，各一级子公司亦存在其二级、三级子公司独立对外采购的情形；另一方面，即便是同一主体，不同施工项目对外采购，其供应商筛选过程亦有可能彼此独立。

报告期内，发行人与中国建筑主要子公司的交易金额情况如下：

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
中国建筑第三工程局有限公司	8,530.51	7.34	13,276.63	10.78	8,090.74	6.73
中国建筑第五工程局有限公司	2,084.23	1.79	3,903.66	3.17	1,511.48	1.26
中国建筑第八工程局有限公司	8,718.26	7.51	3,463.00	2.81	3,317.34	2.76
中建安装集团有限公司	3,586.67	3.09	3,271.06	2.66	6,953.43	5.79

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国建筑一局（集团）有限公司	2,861.64	2.46	2,489.64	2.02	2,563.27	2.13
中国建筑第二工程局有限公司	1,170.17	1.01	2,278.78	1.85	1,797.18	1.50
中国建筑第四工程局有限公司	1,551.94	1.34	1,350.97	1.10	815.25	0.68
中国建筑其他一级子公司	326.80	0.28	547.54	0.44	1,113.41	0.93
合计	28,830.21	24.82	**30,581.28**	**24.84**	**26,162.11**	**21.77**

具体而言，上表中发行人销售规模最高的中建三局，其主营业务占比最高的2019 年为 10.78%，发行人对其不存在重大依赖。

发行人自成立伊始的 2004 年，即与中国建筑开展合作，定价均遵循市场化原则，相关业务具有稳定性和持续性。

（5）同行业可比公司客户集中度情况

同行业可比公司前五大客户集中度情况比较如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	11.57%	10.44%	11.52%
万马股份	8.51%	6.76%	8.02%
杭电股份	18.20%	14.73%	17.00%
金龙羽	30.97%	23.12%	27.59%
尚纬股份	29.55%	29.92%	28.93%
通光线缆	22.39%	31.77%	21.48%
平均	20.20%	19.46%	19.09%
久盛电气	63.86%	65.70%	64.21%

注：同行业可比公司半年报未披露前五大客户数据

同行业可比公司年报中并未披露具体前五名客户名称，无法获知其是否按同一实际控制口径合并计算客户销售金额。

根据宝胜股份 2014 年年报、万马股份招股说明书、杭电股份招股说明书以及通光线缆提供的确认文件，该四家同行业可比公司未对客户销售金额按同一实际控制口径合并。如以法人主体口径统计客户收入情况，发行人报告期各期前五名客户集中度分别为 32.14%、27.37%和 17.26%，与通光线缆较为接近，不存在显著差异；而发行人客户集中度仍高于宝胜股份、万马股份、杭电股份，主要系该三家同行业可比公司经营规模显著高于发行人，2020 年该三家同行业可比公司营业收入分别为 341.38 亿元、93.22 亿元、58.14 亿元，经营规模较大使得其向单一客户销售的占比相对较低。

此外，近期上市或拟上市的同行业上市公司中，中辰电缆 2017 年-2020 年 6

月各期前五大客户集中度分别为65.49%、63.73%、57.84%、52.88%，与发行人不存在显著差异。

（6）主要客户与发行人的关联关系

发行人，发行人控股股东、实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其关系密切的家庭成员，发行人其他关联方，在上述客户中不占有任何权益，与上述客户不存在关联关系，亦不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、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，无其他应披露未披露的关联关系。

综上，发行人客户集中度较高具有合理性，符合行业惯例，发行人与主要客户的合作具备历史基础，相关交易定价遵循市场化定价原则、交易公允，发行人主要通过招投标方式获取业务，具备独立面向市场获取业务的能力，相关业务具有稳定性和持续性。发行人集中度较高的大客户不属于发行人关联方，且均为行业内知名客户，客户集中度较高不会对未来持续经营能力构成重大不利影响。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）对发行人报告期内与销售和收款业务流程相关的内部控制执行了控制测试。经测试，发行人与销售和收款相关的内部控制建立完善并得到有效执行；

（2）获取发行人报告期各期销售明细表，分析报告期各期同一控制下前5大直销客户及其关联客户的名称、客户类型以及收入金额、占比情况，逐期比对前述客户是否为新增客户。

（3）比对发行人各期直销客户名单，核查报告期各期新增直销客户数量、收入金额和占比情况。

（4）核查各期前五大新增直销客户的名称、客户类型、收入金额和占比情况。

（5）通过公开信息检索同一控制下前5大直销客户及其关联客户、主要新增客户的工商信息，了解其成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等背景情况；实地走访发行人主要直销客户或其具体项目，了解其与发行人过往业务往来情况，并通过发行人信息系统查询主要直销客户与发行人业务往来情况；对照发行人股东名册、关联方清单，核查是否存在发行人股东、员工、董监高、重要关联方同时担任直销客户股东或关键人员的情形，核查此种安排的形成原因及合理性，并与相关人员确认其关联关系，获取主要直销客户出具的《无关联关系确认函》，确认发行人已完整披露报告期内与主要直销客户的关联关系；通过查询网络公开信息、上市公司披露信息等，了解主要直销客户报告期内的财务状况和经营情况。

（6）获取发行人与主要客户的历史交易情况，对发行人销售副总进行访谈，了解与主要客户的合作情况及历史渊源，分析业务的持续性；

（7）与同行业可比上市公司的客户集中度情况进行对比分析；

（8）对报告期直销收入真实性实施核查的具体情况如下：

①实地走访、函证及其他细节测试

申报会计师对报告期各期直销收入真实性履行了实地走访、函证及其他细节测试，具体情况如下：

实地走访	收入占比	38.68%	56.78%	65.67%	现场走访主要客户相关人员签字确认的访谈提纲、无关联关系承诺、不存在持股与商业贿赂承诺
	客户数量	96	121	120	
销售函证	收入占比	47.41%	59.36%	64.92%	客户回函记录
	客户数量	147	294	294	
销售签收单测试		72.64%	61.63%	46.23%	客户签收单据
销售回款测试		73.23%	77.73%	49.38%	报告期内的银行流水、银行对账单
查阅销售合同		73.64%	77.86%	75.26%	报告期内的主要销售合同
查阅工商基本信息		84.80%	89.44%	84.73%	主要客户的工商信息

②穿行测试

筛选样本直销客户订单：A．对于各期前十大项目口径客户，各期分别随机选取 2 笔销售发票；B．对于各期销售发票金额 500 万元以上的订单，全部选取；C．对于各期销售发票金额 100 万元至 500 万元的订单，随机选取 5 笔；D．对于各期销售发票金额 100 万元以下的订单，随机选取 5 笔。

获取发行人与上述样本客户之间的购销合同、销售订单、出库单、签收单、物流单据、发票、记账凭证、回款凭证等，执行穿行测试程序，核对发货、签收、开票、记账日期等信息，核实发行人直销收入的确认时点及金额真实性。

③直销收入分析程序

对直销收入执行分析程序，基于客户结构、产品类别、各类别产品主要型号、销售定价等维度，对四类主要产品的销售收入、销售数量和销售单价进行年度和月度对比分析，并与当期市场铜价、直销客户合同约定等对照分析，确认是否存在异常销售出库记录。

④期后回款核查

获取应收账款明细账，对主要直销客户的大额回款记录进行测试，检查相应的银行单据，同时与销售合同或订单进行核对，检查是否在信用期内收回货款，是否与签订协议、合同或订单的客户名称一致。

⑤银行流水核查

查验报告期内发行人、控股股东、实际控制人、董监高银行流水，确认主要直销客户与发行人及前述关联方不存在异常资金往来。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内同一控制下前 5 大直销客户基本稳定，主要系国家电网、中国建筑、中国中铁、中国铁建、龙光集团、华润置地等大型电力企业、建筑安装企业及房地产企业，报告期内 2018 年前 5 大直销客户存在 1 家新增客户陕西骏源电力实业有限公司，主要系由于其承接的西安大唐不夜城电力改造项目与发行人合作，项目规模与相关业务具有匹配性；

（2）报告期内，主要新增客户情况均与其业务背景和项目资源相匹配；

（3）各期前五大新增直销客户中，池州市新源房地产开发有限公司系发行人董事干梅林担任董事并间接参股的公司，属于发行人关联方，除此之外，发行人与前述客户不存在关联关系；

（4）报告期内，发行人与直销客户之间的业务往来真实、合理。

（5）发行人客户集中度较高系下游客户的行业分布集中所致，符合行业惯例，具有合理性；

（6）发行人客户集中度显著高于同行业可比公司，其中宝胜股份、万马股份、杭电股份、通光线缆未对客户销售金额按同一实际控制口径合并；如以法人主体口径统计客户收入情况，发行人与通光线缆客户集中度较为接近，由于经营规模相对较低，发行人客户集中度仍低于宝胜股份、万马股份、杭电股份；发行人客户集中度与近期上市的中辰电缆不存在显著差异；

（7）发行人不存在对单一大客户的重大依赖，具备独立面向市场获取业务的能力，与国家电网、中国建筑等主要客户的合作关系具有历史基础，业务具有持续性；

（8）客户集中度较高不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

九、关于问询函问题“18.关于退换货和保修义务。请发行人：（1）披露合同中与客户约定的关于换货、退货、召回、索赔等相关合同条款的具体内容，报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；（2）结合企业会计准则的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露发行人保修义务相关的会计处理的合规性。”

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、合同中与客户约定的关于换货、退货、召回、索赔等相关合同条款的具体内容，报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况：

（1）报告期内，发行人与前五大客户签订的关于换货、退货、召回、索赔等相关合同条款如下：

报告期前五大客户	合同相关条款
国家电网公司	自产品验收合格之日起，2 年内（部分项目为 720 天或 12 个月）为质量保证期。质保期及货物安装期货物质量问题，卖方需要提供免费更换或保修服务。部分项目合同约定，如在质保期内，卖方未按照客户要求进行维修或者更换，需向客户支付合同金额 10%的违约金。
中国建筑股份有限公司	自工程竣工验收后，24 个月内为质量保证期。质保期及货物安装期货物质量问题，卖方需要提供免费更换或保修服务。如在质保期内，卖方未按照客户要求进行维修或者更换，客户由此所发生的费用损失由卖方承担，并向客户支付由此导致的工期延误的违约金。
华润置地有限公司	自工程标段验收合格之日起，2 年内为质量保证期。质保期及货物安装期内发现产品质量问题，卖方应立即无偿维修或者换货，并向客户支付不合格部分产品两倍的违约损失（包括但不限于:工期损失、返工损失、复原损失等）。
中国中铁股份有限公司	自产品验收合格之日起，24 个月内为质量保证期。质保期及货物安装期出现产品质量问题，卖方需在 3 天内进行维修或者更换。如在质保期内，卖方未按照客户要求进行维修或者更换的，需支付 5000 元/次或者合同金额 5%~10%的违约金。
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	自产品验收合格之日起，1 年内为质量保证期。质保期及货物安装期出现产品质量问题，卖方免费进行维修或者更换。
中国铁建股份有限公司	自工程竣工验收后，24 个月（部分项目为 12 个月或者 36 个月）内为质量保证期。质保期内货物质量问题，卖方需要提供免费更换或保修服务。
龙光地产控股有限公司	自工程竣工验收后，24 个月内为质量保证期。质保期及货物安装期货物质量问题，卖方需要提供免费更换或保修服务。如更换或保修后，仍达不到客户质量要求，需向客户支付合同暂定总价 20%的违约金。

（2）报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
退换货金额	280.78	294.02	400.49
营业收入	119,321.80	125,594.83	123,054.88
占收入的比例	0.24%	0.23%	0.33%

如上表所示，报告期内：

由上表，报告期内，发行人换货、退货金额较小，占当期营业收入的比重较低。报告期内，公司发生的退换货主要是在客户安装实施过程中发现的少量存在

护套破损、表皮生锈等质量争议的产品退回。随着公司进一步加强产品质量管理，报告期内发行人产品退换货占当期营业收入的比例逐渐下降。

对于存在客户争议或质量问题的发行人通过与客户及时协商或退换货予以妥善解决，不存在召回或被客户索赔的情况。

公司退货的有关具体处理流程和会计处理为：仓库收到退货后，根据销售部提供的退货通知单，对退货产品的数量进行核对，由仓库部门登记入库，并在金蝶 K3 系统录入退库数据。如该部分退货产品还未向客户开票，财务根据仓库部门的退货入库单数据将该部分暂估收入冲回，并转回相关成本。如该部分退货产品已开票给客户，则由销售部开具红字发票给客户，财务部将该红字发票入账，同时转回相关产品成本。

2、结合企业会计准则的要求、合同中与客户约定的保修期限和保修责任，分析并披露发行人保修义务相关的会计处理的合规性：

（1）企业会计准则关于保修期限和保修责任的规定：

对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照收入会计准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。

与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

（一）该义务是企业承担的现时义务；

（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；

（三）该义务的金额能够可靠地计量。

（2）分析发行人保修义务相关的会计处理的合规性

报告期内，公司对退货、换货销售在当期营业收入进行处理。考虑到公司产品质量稳定，历史上实际发生换货、退货的金额较小，占营业收入的比重较低，公司未将保修义务确认为单项履约义务。公司对保修义务的会计处理符合企业会计准则的规定。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅发行人与客户退换货与质量索赔合同条款，复核企业关于退换货会计处理的准确性。

（2）对客户进行访谈，了解客户与发行人的退换货约定及原因。并要求客户提供报告期退换货金额，与发行人的审定金额进行复核比对。了解发行人提供

给客户的产品是否发生过质量事故，经过访谈，未发现存在过质量事故。

（3）统计报告期内，公司发生退换货、质量索赔等事项的发生金额。

2、核查结论

经核查，我们认为：报告期内，发行人退换货金额较小，占当期营业收入的比重较低；发行人关于保修义务相关的会计处理合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

十、关于问询函问题“19.关于应收账款。招股说明披露：报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 60,654.98 万元、71,560.43 万元和 76,805.62 万元，前 5 大客户收入占比分别是 53.90%、64.21%和 65.70%，应收账款前五名占比分别是 49.35%、58.13%和 57.26%。

请发行人：

（1）对比同行业上市公司，披露应收账款周转率较低的原因；

（2）披露与主要类型客户（直销和经销、工程及其他直接客户和电力客户）合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期；

（3）结合与主要类型客户约定的结算周期、分析并披露报告期内相应应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，披露发行人 2019 年收入增速下降，应收账款余额增长率高于营业收入增长率的合理性，是否存在放宽信用期增加销售收入的情形，是否存在虚增营业收入和应收账款的情形，是否存在“小客户、长账期”的情形；

（4）披露若按照同行业同等收入规模上市公司坏账准备计提比例计提坏账对发行人报告期经营成果的影响；

（5）披露报告期内应收账款逾期的具体情况，包括逾期应收帐账的金额、占比及主要构成，是否存在对逾期应收账款计息的情况；结合相关合同，披露应收账款保理业务认定买断的依据，是否符合企业会计准则的要求，对报告期财务状况、经营成果和现金流量的影响；

（6）披露报告期内应收账款期后回款情况；

（7）结合企业会计准则的要求，披露应收商业承兑汇票和应收账款在应收账款融资列报的依据、公允价值的确定依据，对报告期财务状况、经营成果和现金流量的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、对比同行业上市公司，披露应收账款周转率较低的原因；

报告期内本公司与同行业可比公司应收账款周转率对比如下：

指标	公司名称	2020 年	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次/年）	宝胜股份	7.86	6.95	6.68
	万马股份	3.39	3.28	3.10
	杭电股份	3.14	2.81	2.72
	金龙羽	3.61	5.25	5.33
	尚纬股份	2.03	1.71	1.82
	通光线缆	1.74	1.50	1.55
	平均	3.63	3.59	3.53
	本公司	1.36	1.54	1.69

报告期内，公司应收账款周转率低于同行业平均水平，这主要是由于公司部分客户系建筑安装单位或房地产客户，受经济增速下行及行业付款特性影响，回款周期相对较长。

同行业上市公司中，宝胜股份、万马股份、杭电股份电缆销售均以电力电缆销售为主，客户主要为国家电网、南方电网等，回款速度优于建筑安装单位及房地产客户；金龙羽应收账款回款能力较好，但其特种电缆、电线占比亦相对较高，主要系其产品应用领域存在差异，以及其对于应收账款的管控优于同行业平均水平所致。

通光线缆输电线缆（即电力电缆）占比相对较低，客户还包括三大运营商及军工行业企业，可能系其应收账款周转率较低的原因。

根据尚纬股份年报，其产品主要销售往钢铁冶金、电气装备、石油化工等领域，同时在轨道交通市场、核电及新能源市场亦实现了较高收入，而电力电缆市场销售占比则相对较低，2019 年不到 1 亿元，使得其应收账款周转率相对较低。

公司的客户及产品构成与尚纬股份具有一定的相似性，故应收账款周转率亦相对接近。公司将始终重视并持续加强应收账款催收力度，尽可能加快资金回笼。

2、披露与主要类型客户（直销和经销、工程及其他直接客户和电力客户）合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期；

公司主要类型客户合同中约定的信用政策、结算方式和结算周期情况如下表：

客户类型	客户名称	合同条款	合同约定
直接客户-工程	中建三局集团有限公司	信用政策	根据具体合作项目，包含有不同付款方式，示例如下： 付款方式 1：先货后款，当月验收合格后卖方提供与验收金额一致的正规税务发票给买方，60 天内买方以银行转账的方式支付验收合格供货款的 100%； 付款方式 2：先货后款，当月验收合格后卖方提供与验收金额一致的正规税务发票给买方，60 天内买方以银行转账的方式支付验收合格供货款的 80%，工程竣工后 60 天内付至 95%，剩余 5%货款转为质量保证金，质量保证金在工程竣工满 2 年后 60 天内付清； 付款方式 3：其他付款方式。
		结算方式	需方有权采用银行转账之外的其他方式向供方支付应付款项（其他方式包括银行承兑汇票、商业承兑汇票、保理等方式），供方不得拒绝。供方在此承诺：本合同约定的单价已充分考虑并包含了因需方采用其他支付方式而可能产生的资金利息及额外费用，故不会要求需方补偿相应资金利息及额外费用。
	中建安装工程有限公司	信用政策	根据具体合作项目，包含有不同付款方式，示例如下： 方式 1：预付订货批次采购合同金额的 20%锁定铜价；货到现场验收合格三个月后付至合格货款金额的 80%，工程竣工交工 6 个月后付至合格到货金额的 95%，留 5%为质量保证金，如无质量等争议存在，在质量保证期满后 14 个工作日内无息付清。 方式 2：货到现场验收合格并完成对账手续后 90 天内付至 70%，三权移交后付至 85%，项目审计完成后付至 95%，5%作为质保金，质保期满后 30 天内付清。
		结算方式	甲方不接受现钞等付款方式，将货款通过银行转账、电汇、承兑或供应链融资等方式转入本协议指定的卖方开户银行及账号中，乙方应无条件接受招标单位采用的付款方式，且不应就付款方式提出除本协议 6.1 财务费用约定外的任何费用增加的要求。

客户类型	客户名称	合同条款	合同约定
直接客户-房地产	深圳市龙光控股有限公司	信用政策	货到工地经甲方全面验收合格，收到乙方送货凭证和正式有效发票并经复核无误后，于 30 天内支付上月货款总额的 100%
		结算方式	分批供货按月结算。本合同的进度款可采用供应链保理支付方式，包括但不限于银行保理、商业保理、再保理、P2P 保理、供应链 ABS 以及流动资金支付等。
	润材电子商务有限公司	信用政策	采购合同签订后，甲方在收到乙方开具有效期为 6 个月、不可撤销的等额预付款保函后，按单项目价格清单总价的 15%支付给乙方预付款； 甲方在验收合格后支付乙方当批次到货款的 95%，最迟不超过货到现场起 45 个日历天； 项目竣工验收合格，结算书签署后，甲方支付乙方至最终结算额的 100%，最迟不超过最后批次货到现场起 6 个月。
		结算方式	银行转账
直接客户-其他	佛山雄力建材贸易有限公司	信用政策	方式 1：款到发货； 方式 2：货到工地签收后 30 天内付清全款； 方式 3：甲方按照供货后四个月的月结方式付款给乙方。
		结算方式	甲乙双方每月 10 日前对清账目，未明确约定支付方式，通常为电汇。
	无锡江南电缆有限公司	信用政策	产品经需方验收合格并入库后，供方开具增值税发票，需方在 1 个月内支付货款，10%做质保金年底付清
		结算方式	电汇
直接客户-电力客户	国网浙江省电力有限公司物资分公司	信用政策	买方在申请手续办理完毕后 60 日内支付全部合同设备价款。
		结算方式	未明确约定，通常为电汇
	浙江大有实业有限公司	信用政策	在买方确认对应项目验收合格投入运行后 2 个月内，支付相应批次实际交付货物的订货合同总价的 100%

客户类型	客户名称	合同条款	合同约定
		结算方式	未明确约定，通常为电汇
经销客户	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	信用政策	2018-2019 年给予当年销售指标的 20%作为周转资金，超出周转资金部分，须在发货后 20 日内付清货款；2020 年起原则上要求先款后货，否则须经发行人批准并提供担保后享有到货之日起 20 日账期
		结算方式	未明确约定，通常为电汇。
	浙江杭盛电气有限公司	信用政策	2018-2019 年给予当年销售指标的 20%作为周转资金，超出周转资金部分，须在发货后 20 日内付清货款；2020 年起原则上要求先款后货，否则须经发行人批准并提供担保后享有到货之日起 20 日账期
		结算方式	未明确约定，通常为电汇

3、结合与主要类型客户约定的结算周期、分析并披露报告期内相应应收账款占相应营业收入比例及其变化的合理性，披露公司2019年收入增速下降，应收账款余额增长率高于营业收入增长率的合理性，是否存在放宽信用期增加销售收入的情形，是否存在虚增营业收入和应收账款的情形，是否存在"小客户、长账期"的情形；

（1）报告期内主要类型客户应收账款情况

单位：万元

客户类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工程及其他直接客户	应收账款余额	81,860.36	71,634.30	62,195.27
	营业收入	95,553.20	82,883.32	80,252.59
	应收账款余额/营业收入	85.67%	86.43%	77.50%
电力客户	应收账款余额	5,965.41	8,029.24	11,097.82
	营业收入	18,366.19	37,654.47	32,562.52
	应收账款余额/营业收入	32.48%	21.32%	34.08%
经销客户	应收账款余额	3,651.88	4,926.07	5,329.09
	营业收入	2,228.30	2,586.99	7,369.00
	应收账款余额/营业收入	163.89%	190.42%	72.32%

①工程及其他客户

公司工程及其他直接客户应收账款相对较高，其中欠款方多为大型建筑及房地产企业，是整体应收账款占比较高的主要原因。通常而言，工程类项目在结算中会约定一定比例的竣工结算款，款项会在整体项目竣工决算完成后支付，项目的竣工决算内容繁杂、通常耗时较长，此外项目质保金通常需在项目竣工决算的2年后支付。另一方面，对于建筑安装企业等承包单位，其材料采购款项的支付，在一定程度上取决于业主单位的付款进度，若业主单位付款进度放慢，将逐层传导至如公司等材料供应商，使得公司应收账款结算周期拉长。

根据中国房地产业联合会发布的"2020年中国房地产综合实力100强榜"、中国建筑企业管理协会发布了"2020年中国建筑企业综合实力100强榜"，公司对30强房地产企业、建筑企业的销售及应收账款余额情况如下：

单位：万元

客户类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
30 强企业	收入	66,024.25	53,536.20	48,784.73
	应收账款	63,123.47	51,611.31	41,309.27
	应收账款/收入	95.61%	96.40%	84.68%
其他企业	收入	29,528.95	29,347.12	31,467.85

客户类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	应收账款	18,736.89	20,022.99	20,885.99
	应收账款/收入	63.45%	68.23%	66.37%
直接客户-工程及其他客户	收入	95,553.20	82,883.32	80,252.59
	应收账款	81,860.36	71,634.30	62,195.27
	应收账款/收入	85.67%	86.43%	77.50%

由上表，报告期内，公司工程及其他直接客户中 30 强企业销售占比呈上升趋势，而由于该类企业相对强势，整体回款情况慢于其他企业。且受下游行业增速放缓影响，2019 年直接客户回款周期进一步拉长。

②电力客户

报告期内，公司电力客户主要系国家电网有限公司，回款情况相对较好，应收账款余额占当期营业收入比重较低，与同行业可比上市公司较为接近。

③经销客户

报告期内，公司应收账款较高的经销客户主要系天津永亨电气设备销售有限公司及宁波江东凯丰百利贸易有限公司，其应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
天津永亨电气设备销售有限公司	1,052.74	1,063.23	1,063.23
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	1,274.38	2,563.65	2,870.96
其他经销客户	1,324.75	1,299.20	1,394.89
合计	3,651.88	4,926.07	5,329.09

报告期各期末，天津永亨电气设备销售有限公司以及宁波江东凯丰贸易有限公司应收账款余额较高的原因系“小客户、长账期”的情形。

（2）2019 年收入增速下降，应收账款余额增长高于营业收入增长率的原因

2019 年公司收入增速下降，应收账款余额增长高于营业收入增长率的原因主要系受宏观经济增速放缓、房地产行业景气度下行影响，中国建筑、中国中铁、中国铁建等主要客户回款周期有所放慢，应收账款增幅超过营业收入所致。

2020 年末，发行人应收账款进一步增长，主要系受疫情及经济增速放缓影响，下游客户回款周期进一步拉长。

（3）是否存在放宽信用期增加销售收入的情形、是否存在虚增营业收入和应收账款的情形

报告期各期，公司前十大客户信用期变化情况如下表：

客户名称	信用期情况
国家电网公司	视具体合作单位有所不同，整体无变化 方式 1：请款手续办理完毕后，账期为 30-60 天； 方式 2：投入运行后 2 个月支付货款。
中国建筑、中国中铁、中国铁建、	视合作单位、项目有所不同，具体生效天数、节点设置会有一定差异，但整体信用期安排无实质性差异
上海建工	预付款 0~30%，货到后 7~90 天付至 50%~100%，工程竣工验收后付至 85%~100%，质保期 1-2 年，期满后 0~30 天支付 5%质保金。
龙光地产	30 天内支付上月货款总额的 100%
富力地产	工程进度款经发包方核实后 45 天支付至 80%，工程交工后 30 天~60 内支付至 95%~100%，剩余 0~5%作为质保金，质保期满后 30 天付清。
佛山市雄力建材贸易有限公司	2019 年 4 月前为先款后货，后逐步变更为货到 4 个月后付款至 100%
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	2018-2019 年给予当年销售指标的 20%作为周转资金，超出周转资金部分，须在发货后 20 日内付清货款；2020 年起原则上要求先款后货，否则须经发行人批准并提供担保后享有到货之日起 20 日账期。
浙江大东吴集团有限公司	视具体订单有差异： 货到 7~30 天支付至 70%，余款指定日期前或全部交货 60~90 天内付至 95%~100%，质保金 0~5%，质保期 1~2 年。
华润置地有限公司	按月支付，每月 25 号前结算，收到全套请款文件后 30 日付款
西安市骏源电力实业有限公司	仅 2018 年有合作，2018 年 10 月签约，约定 2019 年 1 月 15 日付清
大连万达商业地产股份有限公司	预付款 20%，货到 14 天内付至 80%，全部供货完成后，14 天付至 95%，5%质保金，质保期 2 年。
四川省工业设备安装集团有限公司	工程竣工验收前，客户收到业主工程款一个月内支付 80%的到货款，工程竣工验收后，客户收到业主工程款一个月内支付剩余 15%的到货款，剩余 5%为质保金，质保期满后，客户收到业主质保金后 30 天内支付。
南宁钜大奥特莱斯置业有限公司	预付款 20%，货到四方验收完成后 28 天内支付 60%货款，整体安装调试竣工后，28 天内付至 95%，工程竣工验收合格后由发行人提供结算价款 5%的银行质量保函后，28 天内付至 100%。
扬州曙光电缆股份有限公司	发货前 100%付款

根据销售合同约定：①对于直销客户中项目工程类客户及房地产商，基于其供货期长、项目进度不确定性较大特点，公司根据合同约定的付款进度与客户结算收款，通常进度款账期为货物验收后的 30-90 天不等；项目完成客户单位办理

结算验收手续后，公司向其收取项目尾款，项目尾款账期通常为竣工验收全部完成后的30-90天不等；存在质保金的项目，在质保金期限达成后收取，通常为2年。②对于电力客户，国家电网客户通常在请款程序完成后30天付款，对于其他电力客户，通常在请款程序后30-90天付款。③对于其他直销客户及代理商客户，公司通常给予0-30天的信用期，2020年起发行人原则上不再给予经销商客户账期。

然而实际业务中，受近年来宏观经济形势变化影响，行业普遍存在如下情形，使得客户实际回款进度未严格按照合同履行：①公司直接客户或最终客户，资金紧张，导致回款进度未履约；②部分项目竣工决算流程复杂、或施工单位与业主之间存在争议，耗时很久，导致项目尾款未能及时支付等。

报告期各期前十大客户，除佛山市雄力建材贸易有限公司、宁波江东凯丰百利贸易有限公司外，信用期无实质性变化。佛山市雄力建材贸易有限公司系保利地产的长期合作单位，2018年起开始与公司合作，其主要向公司采购矿物绝缘电缆。合作初期，公司要求采用先款后货模式，但随着合作关系的稳定及业务量的扩大，公司对其给予了一定的账期。宁波江东凯丰百利贸易有限公司，发行人原给予其一定的信用额度，2020年起要求先款后货，否则须经发行人批准并提供担保后享有到货之日起给予20日账期。

综上，报告期内公司销售及信用政策未发生较大变化，下游客户付款周期延长主要系受经济增速放缓影响，而非公司主动延长信用期所致。公司不存在虚增营业收入和应收账款的情形。

（4）是否存在“小客户、长账期的情形”

公司存在部分客户规模较小，且1年期以上应收账款金额较高的情形。报告期各期末，公司1年期以上应收账款前10大客户中，规模相对较小的客户主要系公司经销商或原经销商，由于双方合作关系或过去合作关系较为稳定，故未严格按合同约定的账期执行。

公司1年期以上应收账款前10大客户，具体情况如下：

①2020年末

单位：万元

客户名称	1年以上应收账款	全部应收账款
中国建筑股份有限公司	7,082.62	32,775.71
大连万达商业地产股份有限公司	1,285.76	1,310.91
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	1,263.65	1,488.84
天津永亨电气设备销售有限公司	1,052.74	1,052.74
中国铁建股份有限公司	894.21	6,453.20

客户名称	1 年以上应收账款	全部应收账款
中国中铁股份有限公司	786.36	9,338.79
上海建工集团股份有限公司	700.40	1,332.80
绿地控股集团有限公司	581.87	614.00
广州富力地产股份有限公司	527.90	1,382.58
嵊州市日昇电力器材有限公司	469.88	469.88

由上表，除宁波江东凯丰百利贸易有限公司（以下简称“宁波凯丰”）、天津永亨电气设备销售有限公司（以下简称“天津永亨”）、嵊州市日昇电力器材有限公司外，其他客户均系行业内知名客户。

A、宁波江东凯丰百利贸易有限公司

公司名称	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	统一社会信用代码	91330204662067925T
注册资本	580 万元人民币	法定代表人	高海波
成立日期	2007-5-31	登记状态	存续
住所	宁波市江东区惊驾路 413 号（1-1）		
经营范围	机械设备（除汽车）、五金、交电、电子产品、阀门、文化用品、日用百货的批发、零售。		
股权及主要人员情况	股东姓名	主要人员	主要人员与股东及久盛关系
截至 2020 年 12 月 31 日	高海波、高海红	高海波	无

宁波凯丰，系公司宁波地区经销商，双方合作历史逾 10 年。其终端客户主要系宁波建工工程集团有限公司，报告期各期末，宁波凯丰应收账款余额分别为 2,870.96 万元、2,563.65 万元和 1488.84 万元；公司向其各期销售收入分别为 4,630.43 万元、1,494.62 万元、369.87 万元。

宁波凯丰应收账款及 1 年期以上应收账款相对较大，主要系 2018 年其宁波中心项目销售金额相对较大，而款项尚未全部收回所致。对于应收账款余额，宁波凯丰法人代表高海波已以其个人名下的全部资产承担连带清偿责任，截至本函出具日，宁波凯丰期后回款为 200.00 万元。

B、天津永亨电气设备销售有限公司

公司名称	天津永亨电气设备销售有限公司	统一社会信用代码	911202223005032247
注册资本	1,000 万元人民币	法定代表人	魏冠群
成立日期	2014-9-22	登记状态	存续
住所	天津市武清区福源道北侧创业总部基地 C10 号楼 416 室		
经营范围	电气设备、建筑材料、金属材料、五金产品、照明灯具、日用百货批发兼零售，线路管道工程施工，货物及技术进出口。（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）		

公司名称	天津永亨电气设备销售有限公司	统一社会信用代码	911202223005032247
股权及主要人员情况	股东姓名	主要人员	主要人员与股东及久盛关系
截至 2020 年 12 月 31 日	魏冠群、孟翔、何华	魏冠群、孟翔	孟翔曾系公司天津地区销售服务人员

天津永亨原系公司天津地区经销商，由于自身经营不善及下游客户回款问题，有 1,052.74 万元应收账款未能及时偿还。

公司已与天津永亨就后续还款事宜进行商谈，天津永亨股东承诺不晚于 2021 年还清所欠款项；作为担保，其股东之一孟翔已向公司抵押上海房产 2 处，并办理了不动产登记证明，最高债权限额为 550 万元；其法定代表人、股东之一魏冠群已向公司抵押在天津房产 1 处，并办理了不动产登记证明，最高债权限额为 360 万元。公司截至 2020 年末已计提信用减值损失 402.40 万元，考虑前述抵押价值，减值损失计提较为充分。

C、嵊州市日昇电力器材有限公司

嵊州市日昇电力器材有限公司，公司已对其所欠货款发起诉讼并于 2015 年胜诉，但对方并未履行判决结果，目前该公司经营状态处于吊销未注销状态，公司已单项并全额计提坏账准备。

②2019 年末

单位：万元

客户名称	1 年以上应收账款	全部应收账款
中国建筑股份有限公司	3,440.07	28,949.20
中国中铁股份有限公司	2,095.86	5,202.66
天津永亨电气设备销售有限公司	1,063.23	1,063.23
绿地控股集团有限公司	1,034.84	1,276.39
大连万达商业地产股份有限公司	817.79	1,708.03
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	813.70	2,563.65
茂业国际控股有限公司	684.34	804.24
中国铁建股份有限公司	609.96	3,709.70
华润置地有限公司	528.30	1,033.89
国家电网公司	475.78	8,007.15

由上表，除天津永亨、宁波凯丰外，其他客户均需行业内知名客户。

③2018 年末

单位：万元

客户名称	1 年以上应收账款	全部应收账款
中国建筑股份有限公司	2,085.81	23,470.24
天津永亨电气设备销售有限公司	1,038.17	1,063.23
上海建工集团股份有限公司	1,001.21	1,234.01
茂业国际控股有限公司	799.55	839.70
绿地控股集团有限公司	784.19	1,567.58
北京弘杨消防工程有限公司	699.04	901.06
大连万达商业地产股份有限公司	488.39	1,766.50
国家电网公司	458.46	11,068.95
中国中铁股份有限公司	424.68	5,940.72
中国铁建股份有限公司	419.90	1,831.09

由上表，除天津永亨、北京弘杨消防工程有限公司（已更名为北京金迅安华消防工程有限公司，以下简称“北京弘杨”）外，其他客户均需行业内知名客户。

A、北京弘杨消防工程有限公司

公司名称	北京金迅安华消防工程有限公司 (原北京弘杨消防工程有限公司)	统一社会信用代码	91110112700219484Q
注册资本	9,600 万元人民币	法定代表人	许海滨
成立日期	1999-3-26	登记状态	开业
住所	北京市通州区经济开发区南区鑫隅四街 1 号-20		
经营范围	专业承包、劳务分包；信息咨询；技术咨询；销售消防灭火产品及售后服务（未经专项审批项目除外）；销售家具、建筑材料。（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）		

股权及主要人员情况	股东姓名	主要人员	主要人员与股东及久盛关系
截至 2020-12-31	杨继平、李亚军、闫瑞喜、许海滨	杨继平、许海滨	无

北京弘杨，与公司均系绿地集团的长期合作单位，公司与绿地地产部分合作项目系通过北京弘杨（作为施工安装单位）完成。根据合同，公司给予北京弘杨的账期为货到现场验收合格后 7 日内付至 70%、工程安装完毕调试合格后付至 95%、余款质保两年，与其他客户不存在显著差异。由于绿地集团回款相对较慢，北京弘杨亦未及时支付公司货款，使得账龄较长。截止 2020 年末，相关款项已全部付清。

4、披露若按照同行业同等收入规模上市公司坏账准备计提比例计提坏账对公司报告期经营成果的影响；

考虑到尚纬股份、通光线缆收入规模与公司相对接近，如参照其坏账计提比例，对公司应收账款坏账准备计提进行估算，将对公司应收账款坏账准备金额、期末净资产影响较大，但对 2018-2020 年利润总额影响相对较小。

具体对经营成果影响估算结果如下：

单位：万元

参考坏账计提比例	科目	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 年以内 3%； 1-2 年 20%； 2-3 年 50%；	应收账款（含应收票据及应收款项融资）坏账准备计提	影响金额	4,138.09	3,357.73	3,445.01
		净资产占比	9.07%	8.56%	11.13%
3-4 年 100%； 4-5 年 100%； 5 年以上 100%	资产减值损失	影响金额	-730.58	-87.27	-604.85
		利润总额占比	-7.71%	-0.95%	-8.24%

5、披露报告期内应收账款逾期的具体情况，包括逾期应收账款的金额、占比及主要构成，是否存在对逾期应收账款计息的情况；结合相关合同，披露应收账款保理业务认定买断的依据，是否符合企业会计准则的要求，对报告期财务状况、经营成果和现金流量的影响；

（1）应收账款逾期情况

报告期各期，公司逾期应收账款情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
逾期应收账款	37,988.21	33,461.31	28,006.51
应收账款余额	91,477.65	84,589.62	78.622.18
占比	41.53%	39.56%	35.62%

报告期各期，公司逾期应收账款占比较高，分别为 36.61%、35.62%、39.56%和 37.16%，逾期应收账款较高。由前文所述，公司客户主要以大型国有企业、房地产业主为主，尽管该类企业信用良好，但由于其资金预算及支出、项目结算的审批程序较为严格，项目结算及资金审批流程需要较长时间，导致整体回款期限较长；而对于公司部分规模较小客户，由于其终端客户亦是大型企业或房地产业主，同样会受终端客户影响进而传导至公司。此外，受到近年来经济增速放慢影响，较多的建筑安装、房地产单位资金周转紧张，付款产生了不同程度的拖延。

报告期各期末，公司逾期应收账款前十名客户如下：

期间	单位名称	期末余额（万元）	余额占比（%）
2020 年 6 月末	中国建筑股份有限公司	11,421.63	30.07
	中国中铁股份有限公司	3,357.67	8.84
	中国铁建股份有限公司	1,712.05	4.51
	龙光集团有限公司	1,546.28	4.07
	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	1,488.84	3.92
	佛山市雄力建材贸易有限公司	1,244.50	3.28
	华润置地有限公司	1,132.30	2.98
	大连万达商业地产股份有限公司	1,064.15	2.80
	天津永亨电气设备销售有限公司	1,052.74	2.77
	广州富力地产股份有限公司	1,044.27	2.75
	小计	25,064.43	65.98
2019 年末	中国建筑股份有限公司	10,110.63	30.22
	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	2,099.98	6.28
	中国中铁股份有限公司	1,702.38	5.09
	大连万达商业地产股份有限公司	1,235.37	3.69
	天津永亨电气设备有限公司	1,063.23	3.18
	绿地控股集团有限公司	942.08	2.82
	茂业国际控股有限公司	781.45	2.34
	中国铁建股份有限公司	717.46	2.14
	华润置地有限公司	695.36	2.08
	广东省工业设备安装有限公司	597.41	1.79
	小计	19,945.36	59.61
2018 年末	中国建筑股份有限公司	6,505.59	23.23
	宁波江东凯丰百利贸易有限公司	2,779.28	9.92
	天津永亨电气设备有限公司	1,063.23	3.80
	大连万达商业地产股份有限公司	868.02	3.10
	上海建工集团股份有限公司	825.77	2.95
	北京弘杨消防工程有限公司	749.05	2.67
	中国中铁股份有限公司	734.21	2.62
	茂业国际控股有限公司	733.22	2.62
	绿地控股集团有限公司	594.21	2.12
	中国铁建股份有限公司	517.32	1.85
	小计	15,369.91	54.88

对于逾期应收账款，公司未向客户计息。

（2）应收账款保理业务

①部分应收账款保理业务认定买断的依据

公司买断型的保理主要为以下表中所示的6种情况，根据保理合同的条款约定，公司将应收账款转给让保理商后，保理商对公司不再具有追索权，故公司根据协议的约定将该类应收账款保理认定为买断，公司办妥应收账款保理业务时终止确认应收账款。

保理商	是否具有追索权	合同条款约定
深圳联合保理有限公司	无	合同条款约定“一、本合同项下保理业务类型为:无追索权公开型保理业务，本合同项下保理服务是指对于当事人均在中华人民共和国境内注册并存续的商务合同，由保理商【深圳联合保理有限公司】根据本合同约定受让卖方【久盛电气股份有限公司】在商务合同项下的应收账款，同时根据本合同约定融资比例和条件支付转让价款;若在保理融资到期日保理商未能足额收到买方支付的应收账款以清偿到期标的应收账款及其他费用的，或者发生本合同约定的情形的，保理商无权向卖方行使追索权。
中国银行股份有限公司济南槐荫支行	无	合同约定“乙方【中国银行股份有限公司济南槐荫支行】占用买方授信额度，为甲方【久盛电气股份有限公司】提供无追索权应收账款融资”，并载明了适用于各单笔业务合同的总授信额度；“甲方保证对已经转让给乙方的应收账款未经乙方书面同意，不再进行处理、转让、赠送等，也不再向买方追索”；“甲方保证作为应收账款受让人的乙方享有与被转让的应收账款有关的一切权利，且甲方已向乙方转让或交付涉及的应收账款项下所有权利凭证”
深圳市国盈投鑫商业保理有限公司	无	合同名称为“公开型无追索权国内保理合同”，合同约定“‘无追索权’指发生买方信用风险导致保理商未能在应收账款债权到期日前（含当日）足额回售应收账款债权项下资金时，保理商放弃对卖方的追索权，自行承担相应的坏账风险”
云链（天津）商业保理有限公司	无	合同约定“本合同项下保理业务类型属于公开型的无追索权（卖断型）保理，无追索权保理业务是指甲方【云链（天津）商业保理有限公司】承担买方信用风险的保理业务”

保理商	是否具有追索权	合同条款约定
中铁建商业保理有限公司	无	保理业务合同约定“若铁建保理未能在到期日向银信开具人足额收回银信融资资金，铁建保理将不会向融资人追索”（此处“银信开具人”指久盛电气的客户、“融资人”指久盛电气）。
中国工商银行天津津南支行	无	保理业务合同中明确约定“无追索权（买断型）国内电子保理业务”、合同约定“无追索权保理业务：指甲方为乙方提供国内电子保理业务时，若购货方因财务或资信原因在约定期限内不能足额偿付应收账款，甲方无权向乙方追索未偿融资款的保理业务”
中国农业银行股份有限公司济南分行	无	合同名称为“无追索权国内保理合同”，合同约定“追索权”是指在本合同约定的特定情形出现时，乙方要求甲方回购已转让应收账款的权利。

②对报告期财务状况、经营成果和现金流量的影响

应收账款保理业务系公司为加速资金回款的手段，报告期内，根据应收账款保理是否具备追索权，公司分别进行不同的会计处理：

对于有追索权且期末追索权未到期的应收账款保理业务，若已收到相关款项，公司将这部分应收账款保理金额同时增加应收款项融资和短期借款，并在现金流量中“借款收到的现金”中列示；若尚未收到相关款项，则仅将该应收账款保理金额再应收款项融资列示。报告期各期末，存在追索权的应收账款保理金额分别为 265.39 万元、1,805.00 万元和 130.00 万元。

对于无追索权或者期末追索权已到期的应收账款保理业务，公司在完成应收账款保理业务时将买断式应收账款保理予以终止确认。

综上，公司应收账款保理业务主要是为了提高资金周转效率，相关处理符合《企业会计准则》的相关规定。对于无追索权或者期末追索权已到期的应收账款保理业务，会增加发行人当期财务费用，对现金流量不存在影响；对于有追索权且期末追索权未到期的应收账款保理业务，若已收到相关款项，会增加发行人当期财务费用和取得借款收到的现金，并增加发行人期末货币资金余额以及短期借款金额；若未收到相关款项，发行人则将应收账款调整至应收款项融资核算，对短期借款、货币资金、财务费用及现金流都不产生影响。

6、披露报告期内应收账款期后回款情况；

公司报告期内应收账款（含合同资产）期后回款情况如下表：

单位：万元

项目		2020 年	2019 年	2018 年
应收账款余额		91,477.65	84,589.62	78,622.18
期后回款金额	2019 年			59,663.62
	2020 年		60,503.09	10,588.25
	2021 年（注）	23,408.71	3,659.23	542.66
	合计	23,408.71	64,162.32	70,794.52
期后回款回款比例（%）		25.59%	75.85%	90.04%

注：2021 年应收账款期后回款金额统计截止日为 2021 年 3 月 23 日。

7、结合企业会计准则的要求，披露应收商业承兑汇票和应收账款在应收账款融资列报的依据、公允价值的确定依据，对报告期财务状况、经营成果和现金流量的影响。

（1）应收商业承兑汇票和应收账款在应收账款融资列报的准则依据

公司自 2019 年 1 月 1 日开始按照新修订的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（以下简称"新金融工具准则"）进行会计处理，2019 年 1 月 1 日之后将应收票据和开展保理业务的应收账款重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产并计入应收款项融资科目核算，主要的会计准则依据为新金融工具准则：

"第十六条企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

第十七条金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

第十八条 金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。"

基于加快资金流转的管理需要，公司在日常经营中对于持有的商业汇票（包括银行承兑汇票和商业承兑汇票）和部分应收账款进行背书、贴现或保理。鉴于公司对商业汇票和部分应收账款的实际管理情况，上述应收票据和应收账款的业务模式为“既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标”，因此，根据新金融工具准则的相关规定，公司于 2019 年 1 月 1 日之后根据新金融工具准则将该等应收票据和开展保理业务的应收账款重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号），以应收款项融资科目反映资产负债表日公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

（2）应收票据和应收账款重分类后的公允价值的确定依据

公司依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，应收款项融资确定组合的依据如下：

①商业承兑汇票和应收账款

②银行承兑汇票

对于划分为组合的应收票据和应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司按照整个存续期预期信用损失计量坏账准备。

由于公司持有的应收票据和应收账款不存在活跃公开市场，且应收票据和应收账款流动性较强、期限较短，因此，在应收款项融资核算的应收票据和应收账款以原值扣除预期信用损失后的金额确定为公允价值。

（3）应收商业承兑汇票和应收账款在应收账款融资列报对报告期财务状况、经营成果和现金流量的影响

2019 年 1 月 1 日公司首次执行新金融工具准则，应收商业承兑汇票和部分应收账款在应收账款融资列报后主要是对 2019 年末的资产报表科目列示有影响，对公司的经营成果和现金流量不产生重大影响，具体影响科目及金额如下：

单位：万元

项目	按照金金融工具准则列报	按照原会计准则列报
应收票据		2,364.77
应收账款		1,750.85
应收款项融资	4,115.62	

如上表所示：执行新金融工具准则后，应收商业承兑汇票和部分应收账款在应收账款融资列报，只对资产类报表科目列示有差异，对报告期内财务状况、经营成果和现金流量不存在重大影响。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）对于报告期各期末应收账款，核查主要客户的应收账款变动情况，并核查应收账款确认对应的销售合同或订单、客户签收单据、发票开具及期后回款；

（2）获取应收账款明细表，复核加计是否正确；结合坏账准备科目与报表数核对是否相符；标识重要的欠款单位，计算其欠款合计数占应收账款余额的比例；对应收账款周转率等相关财务指标实施分析；

（3）访谈发行人业务人员，了解应收账款较大的原因，与同行业可比上市公司应收账款情况进行对比，分析其合理性；

（4）核查发行人与前 20 大客户的销售合同，核查其信用政策、结算方式及结算周期及其报告期内的变化情况，核查发行人是否存在放宽信用期的情形；

（5）核查发行人报告期末应收账款账龄明细表、逾期应收账款明细表，测试计算的准确性，检查原始凭证，如销售发票、运输记录等，测试账龄核算的准确性；对于主要客户及账龄较长的客户，核查其收入确认的时间、金额及报告期内回款情况，对于账龄较长及长期未回款的客户，获取销售合同了解双方对付款条件的约定，并访谈发行人业务人员了解客户回款周期较长或未回款的原因；检查应收账款主要客户中是否存在债务人破产或者死亡，以其破产财产或者遗产清偿后仍无法收回，或者债务人长期未履行偿债义务的情况；

（6）对应收账款实施函证程序，报告期各期末应收账款回函率分别为 70.20%、58.38%和 57.04%；针对最终未回函的账户实施替代程序（如实施期后收款测试、检查运输记录、销售合同等相关原始资料及询问公司有关部门等）；

（7）对主要客户进行实地走访，了解双方业务合作情况，并获取无关联关系确认函、无持股及商业贿赂确认函，报告期各期已走访的客户收入占主营业务收入的比例分别为 67.71%、57.66%和 39.75%；

（8）评价坏账准备计提的适当性：对于按账龄组合计提坏账准备的应收账款，与同行业可比公司坏账准备计提比例进行对比，分析坏账准备计提的充分性，并测算发行人若按照同行业可比公司坏账准备计提比例计提坏账，对报告期财务数据的影响；

（9）获取发行人报告期内应收票据备查簿明细，并对期末应收票据进行盘点，核查期末应收票据对应的追索权等情况；

（10）访谈发行人财务总监及销售人员，了解发行人收付款政策以及应收票据和应收账款的贴现、背书及保理情况；

（11）统计报告期内，公司的商业汇票背书、贴现等情况，分析管理层持有和管理应收票据的业务模式。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人应收账款真实、准确、完整，不存在虚增营业收入和应收账款的情形。

（2）报告期内，发行人应收账款周转率低于同行业平均水平，主要是由于公司部分客户系建筑安装单位或房地产客户，受经济增速下行及行业付款特性影响，回款周期相对较长。

（3）发行人报告期内主要客户的信用政策未发生重大变化。应收账款周转率 2019 年有所下降，主要原因系发行人产品主要应用于民用及工程建设领域，其款项结算进度受工程项目进度及相关客户资金情况影响，受宏观经济形式变化影响，下游客户资金紧张、实际结算进度有所放慢，应收账款周转率的变动具备合理性。

（4）报告期内，发行人的部分客户存在“小客户、长账期”的情形，但是该部分客户应收账款余额相对较小，发行人已经在积极催收应收账款，整体上对发行人不构成重大影响。

（5）发行人应收账款坏账准备的计提符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定；发行人坏账计提比例均处于同行业计提比例区间内，不存在明显低于同行业上市公司的情形。若按照同行业可比公司坏账准备计提比例计提坏账，对发行人利润总额影响相对较小。

（6）报告期各期，发行人逾期应收账款占比较高，发行人未对逾期应收账款计息。发行人终端客户以大型建筑安装企业及房地产业主为主，受下游客户项目结算及资金审批流程时间较长影响，发行人整体回款期限较长；此外，受到近年来经济增速放慢影响，较多的建筑安装、房地产单位资金周转紧张，付款产生了不同程度的拖延。

（7）报告期内，发行人应收账款保理业务主要是为了提高资金周转效率，相关处理符合《企业会计准则》的相关规定。对于无追索权或者期末追索权已到期的应收账款保理业务，会增加发行人当期财务费用，对现金流量不存在影响；对于有追索权且期末追索权未到期的应收账款保理业务，会增加发行人当期财务费用和取得借款收到的现金，并增加发行人期末货币资金余额以及短期借款金额。

（8）发行人应收账款期后回款整体情况较好，但受工程进度影响，回款周期较长。

（9）发行人报告期将商业汇票和部分应收账款在应收款项融资核算的会计处理符合《企业会计准则》的规定，对报告期内财务状况、经营成果和现金流量不存在重大影响。

十一、关于问询函问题“20.关于发行人产品。招股说明书披露：发行人已经成为防火类特种电缆行业的领军企业之一。

请发行人：

（1）对比同行业公司同类产品，披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆的主要技术指标及与同类产品的比较情况；

（2）披露主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期；

（3）披露主要生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本费用项目的性质，各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、对比同行业公司同类产品，披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆的主要技术指标及与同类产品的比较情况

（1）矿物绝缘电缆

同行业公司均是严格按照国家标准《额定电压 750V 及以下矿物绝缘电缆及终端》（GB/T 13033.1-2007）的要求制造、生产矿物绝缘电缆，产品各项指标均需满足该国家标准的要求。

发行人主编了浙江制造团体标准《额定电压 750V 及以下矿物绝缘电缆》（T/ZZB 0107），发行人矿物绝缘电缆产品性能指标均系满足该团体标准的要求。

浙江制造团体标准在矿物绝缘电缆介电强度、绝缘电阻及耐火性能等方面要高于前述国家标准，具体对比参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人与同行业可比公司的比较情况”之“1、发行人与行业标准的比较情况”。

（2）无机矿物绝缘金属护套电缆

对于云母带矿物绝缘波纹铜护套电缆已有国家标准《额定电压 0.6_1kV 及以下云母带矿物绝缘波纹铜护套电缆及终端》（GB/T 34926-2017），金属护套无机矿物绝缘电缆已有行业标准《额定电压 0.6_1kV 及以下金属护套无机矿物绝缘电缆及终端》（JG/T 313-2014），这两个标准对无机矿物绝缘金属护套电缆的生产要求、技术性能指标等方面均有明确规定，发行人及同行业公司均严格安装相关标准的规定制造相应的产品，产品性能指标亦完全满足相关标准的要求，与同行业公司之间无明显差异。

发行人该类产品的防火隔离层与金属散热层采用了自主研发的耐火电缆耐火层同心绕包技术，从而使无机矿物绝缘金属护套电缆的柔软性更佳，且有效解决了防火隔离层干裂、硬化的问题，安装敷设更方便。

（3）塑料绝缘电缆以及电力电缆

对于塑料绝缘电缆以及电力电缆，均有《塑料绝缘控制电缆》（GB/T 9330-2008）、《额定电压 450/750V 及以下聚氯乙烯绝缘电缆》（GB/T 5023-2008）、《额定电压 1kV（Um=1.2kV）到 35kV（Um=40.5kV）挤包绝缘电力电缆及附件》（GB/T 12706-2008）等国家标准对该类产品的生产制造过程、产品性能指标等方面作出了详细要求。

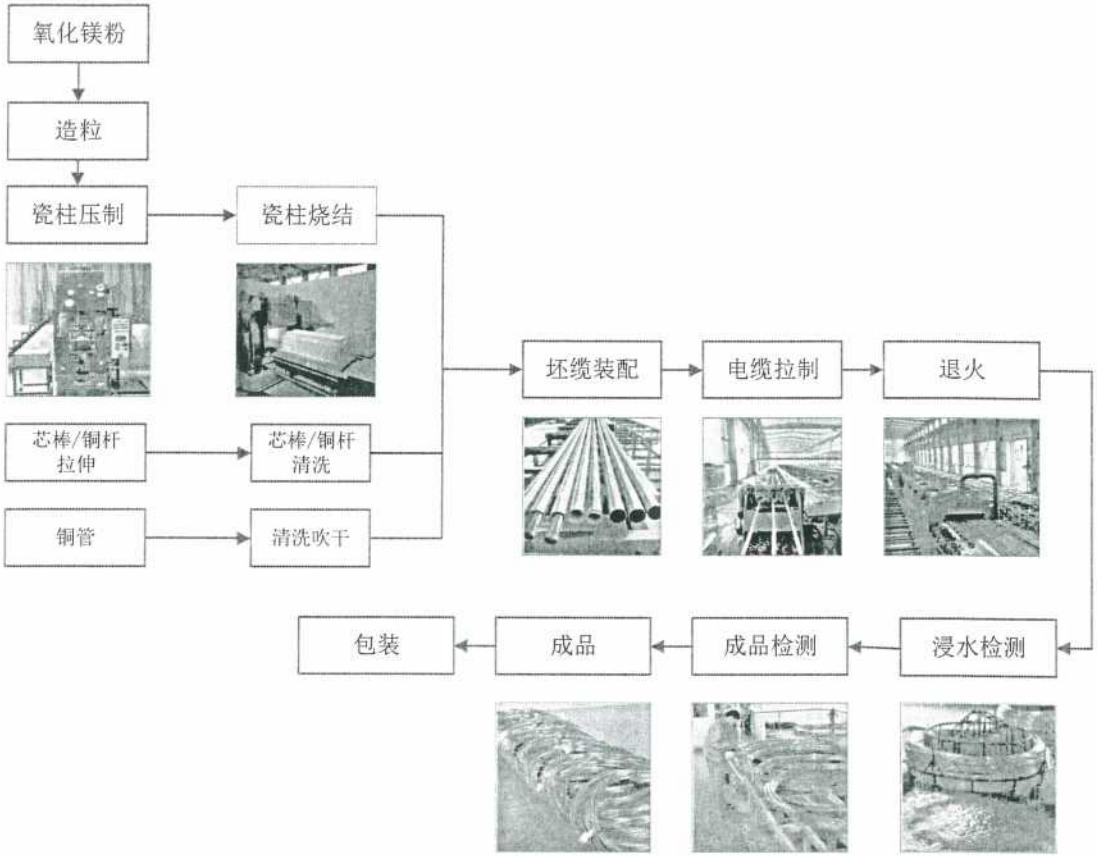
发行人及同行业公司均是严格按照国家标准生产制造该类产品，产品性能指标亦完全满足国家标准的要求。对于该类产品的主要技术指标，发行人与同行业公司之间无明显差异。

2、披露主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期；

发行人母公司主要生产矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆产品，主要客户为中国建筑、中国中铁、中国铁建等大型综合建设集团，华润置地、龙光集团等大型房地产开发商。

发行人控股子公司久盛交联主要生产电力电缆、塑料绝缘电缆，主要客户为国家电网及其下属各公司。

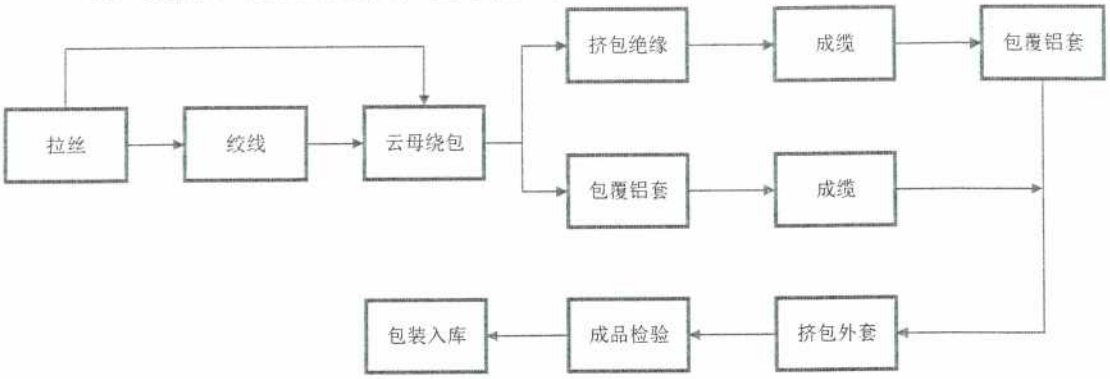
（1）矿物绝缘电缆主要生产工艺流程



矿物绝缘电缆生产工艺主要包括瓷柱制备、缆坯装配、直拉、退火等，涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期情况如下：

生产工艺名称	主要原材料	设备	专利及工艺技术	生产周期
瓷柱制备	氧化镁粉	筛粉机、制粒机、全自动干粉压机、烧结炉	矿物绝缘电缆预制瓷柱法精准生产工艺	2 日
缆坯装配	铜管、铜棒/铜杆、氧化镁粉	穿棒夹送装置		0.5 日
直拉	铜管、铜棒/铜杆、氧化镁粉	单线直拉机、三线直拉机		1 日
盘拉	铜管、铜棒/铜杆、氧化镁粉	2000 倒立式圆盘拉伸机、1500 倒立式圆盘拉伸机		1-2 日
退火	铜管、铜棒/铜杆、氧化镁粉	RBT-230×210 钟罩式退火炉、RBT8-180×180NH 钟罩式退火炉		2-3 日

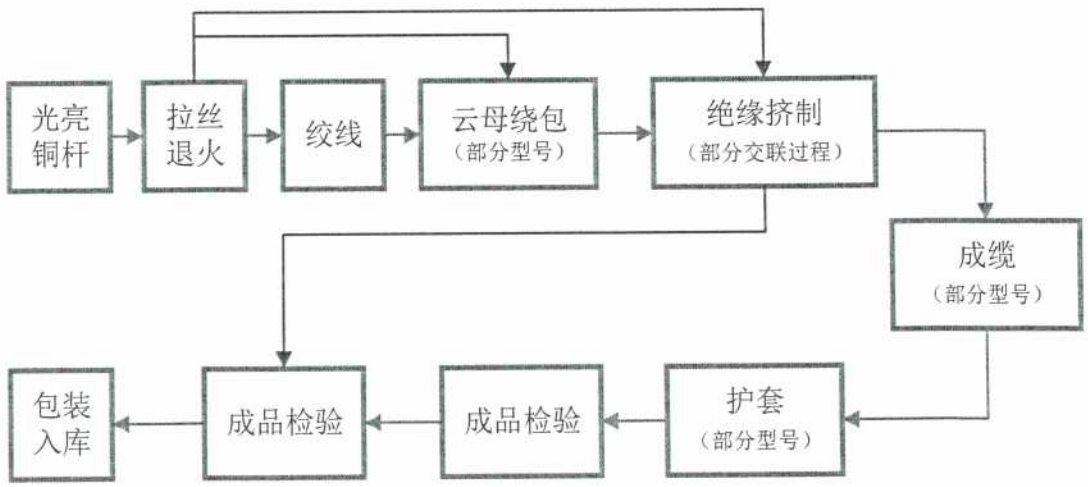
（2）无机矿物绝缘金属护套电缆主要生产工艺流程



无机矿物绝缘金属护套电缆生产工艺主要包括拉丝、绞线、云母带绕包、成缆、焊管轧纹等，涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期情况如下：

生产工艺名称	主要原材料	设备	专利及工艺技术	生产周期
拉丝	铜杆、铜丝	铜大拉、中拉连续退火机	铜丝高速连拉连退生产技术	1 日
绞线	铜丝	管绞机、笼绞机、框绞机	电缆绞合导体紧压技术	1-2 日
云母带绕包	云母带、聚酯带	双头三层包纸机、单头三层卧式绕包机、单头六层卧式绕包机	耐火电缆耐火层同心绕包技术	1-2 日
成缆	低烟无卤阻燃填充绳、低烟无卤阻燃包带、云母带	630 成缆机、1250 成缆机	加强型耐火电缆生产技术	1-2 日
焊管轧纹	铜带	金属氩弧焊管机		1-2 日

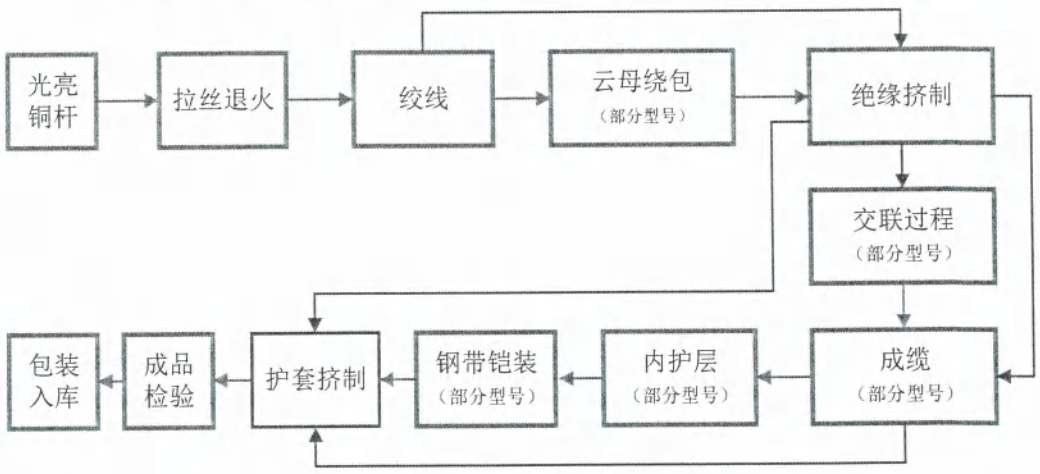
（3）塑料绝缘电缆主要生产工艺流程



塑料绝缘电缆生产工艺主要包括拉丝、绞线、云母带绕包、挤包绝缘、成缆、挤包护套等，涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期情况如下：

生产工艺名称	主要原材料	设备	专利及工艺技术	生产周期
拉丝	铜杆、铜丝	铜大拉、中拉连续退火机	铜丝高速连拉连退生产技术	1 日
绞线	铜丝	管绞机、笼绞机、框绞机	电缆绞合导体紧压技术	1-2 日
云母带绕包	云母带、聚酯带	双头三层包纸机、单头三层卧式绕包机、单头六层卧式绕包机	耐火电缆耐火层同心绕包技术	1-2 日
挤包绝缘	聚氯乙烯绝缘料、硅烷交联聚乙烯绝缘料、辐照交联聚乙烯绝缘料	45 挤出机组、65 挤出机组、90 挤出机组、120 挤出机组	绝缘及护套模块化挤包生产技术	1-1.5 日
成缆	无纺布包带、低烟无卤阻燃包带、填充绳	630 成缆机、1250 成缆机	加强型耐火电缆生产技术	1-2 日
挤包护套	聚氯乙烯护套料、聚乙烯护套料、低烟无卤阻燃聚乙烯护套料	45 挤出机组、65 挤出机组、90 挤出机组、120 挤出机组	绝缘及护套模块化挤包生产技术	1-1.5 日

（4）中低压电力电缆主要生产工艺流程



电力电缆生产工艺主要包括拉丝、绞线、干法交联、铜带屏蔽等，涉及的主要原材料、设备、专利、工艺技术及其生产周期情况如下：

生产工艺名称	主要原材料	设备	专利及工艺技术	生产周期
拉丝	铜杆	铜大拉机	高速拉丝连拉连光亮退火技术	0.5-1 日
绞线	铜丝	框绞机	紧压绞合导体光洁紧密技术	1-1.5 日

生产工艺名称	主要原材料	设备	专利及工艺技术	生产周期
干法交联	XLPE	CDC 交联机	内屏、外屏、绝缘三层共挤干法交联技术	1 日
铜带屏蔽	铜带	同心绕包机	屏蔽同心绕包技术	0.25 日
成缆	填充绳	1600 成缆机	电缆节径比圆整生产技术	1 日
内护层	PVC	120 挤出机	隔离厚度挤包技术	0.25 日
装铠	钢带	钢带装铠机	间隙、搭盖率、光滑平整技术	0.25-0.5 日
护套	PVC	150 挤出机	护套火检模块化挤包技术	1 日

3、披露主要生产阶段涉及的主要成本核算对象及其成本费用项目的性质，各类成本、费用项目归集、分配和结转的具体方法及其合理性。

（1）成本核算方法

发行人产品生产过程中的成本包括：直接材料、直接人工和制造费用。各类成本要素的归集和分配具体说明如下：

1）直接材料、人工费用、制造费用的归集

①直接材料

公司根据生产计划单领用生产所需的原材料。公司用于生产的直接材料在领用时按照期末一次加权平均法计价结转原材料成本，按不同车间直接归集直接材料成本。

②直接人工

公司生产工人工资按照车间核算和归集，直接从事产品生产的工人薪酬直接计入相应车间的“生产成本-直接人工”。

③制造费用

公司制造费用主要包括折旧及摊销、水电气费、车间管理人员工资、机物料消耗等，公司对于制造费用按照车间进行归集。

2）直接材料、直接人工、制造费用的分配

①直接材料的分配

A．直接材料在期末在产品和当月完工产成品之间的分配

由于报告期内，公司直接材料成本约占公司产成品成本的 96%左右，因此，期末在产品仅保留直接材料成本，不保留人工和制造费用。

公司每月末组织人员对车间在产品进行全面盘点，结合盘点情况确定各道工序上的在产品数量（公司主要原材料为铜，月末盘点确定铜的重量）。

财务人员根据当期各种规格原材料的发出单价，和月末盘点的数量，计算并确定当期在产品应保留的金额。

确定在产品应保留金额后，结合当月原材料领用情况和期初在产品保留金额，进一步计算当期完工产品的直接材料成本金额，即：

当期各车间产成品应承担的材料成本总金额=当期原材料领用金额+上期在产品保留金额-本期在产品保留金额。

B．直接材料成本在各产成品之间的分配

各车间产成品应承担的材料成本总金额在各个产品之间按照各产成品的标准成本进行分配，具体分配方法是：

各车间具体产品的直接材料成本=（该产品当期标准单位成本/该车间当期标准材料成本总金额）*当期该车间产成品应承担的材料成本总金额

②直接人工的分配

各车间当期归集的直接人工成本在具体产品的分配方法和直接材料的分配方法一样，按照各产品的标准成本进行分配。

各车间具体产品的人工成本=（该产品当期标准单位成本/该车间当期标准材料成本总金额）*当期该车间应承担的人工成本总金额

③制造费用的分配

各车间当期归集的制造费用在具体产品的分配方法和直接材料的分配方法一样，按照各产品的标准成本进行分配。

各车间具体产品的制造费用=（该产品当期标准单位成本/该车间当期标准材料成本总金额）*当期该车间应承担的制造费用总金额

3）直接材料、直接人工、制造费用的归集及分配的合理性

报告期内，公司生产成本结构如下：

单位：万元；%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例
直接材料	91,618.25	95.89	95,218.71	96.07	88,804.26	95.80
直接人工	1,577.15	1.65	1,491.82	1.51	1,527.96	1.65
制造费用	2,351.99	2.46	2,403.37	2.42	2,359.80	2.55
合计	95,547.39	100.00	99,113.89	100.00	92,692.02	100.00

报告期内，公司成本结构较为稳定，直接材料占比为96%左右，各项成本要素的结构性比例不存在重大异常波动。因直接人工、制造费用占比较低，公司将直接人工、制造费用的分配方法与直接材料的分配方法保持一致具有合理性。

综上所述，公司根据自身产品的生产特点制定的成本核算方法符合公司产品生产的特点，公司能够对产品的归集及分配进行有效核算，公司的成本核算方法与公司的生产情况相匹配，具备合理性。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）对发行人核心技术人员进行了访谈，了解发行人主要产品的技术指标，查阅了发行人主要产品的国家标准、行业标准等，通过网上检索方式查询了同行业可比公司主要产品的技术指标；

（2）现场查看了发行人主要产品的生产流程，核查了发行人排产计划表，了解发行人主要产品的生产节拍；

（3）了解发行人生产流程及成本核算方法，分析是否与公司的生产情况相匹配，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

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

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

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

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

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

（9）检查生产车间分月水电气结算单，核查费用是否入账完整，分析用量变动趋势与产品的产量是否相匹配。经核查，发行人水电气费用核算准确，变动趋势与产品产量一致；

（10）对存货出入库及制造费用执行截止性测试；查阅生产和存货管理相关的内部控制制度，对内部控制有效性执行控制测试程序等。

2、核查结论

经核查，我们认为：

公司根据生产流程和产品的生产特点形成了成熟的成本财务核算方法，成本核算方法符合《企业会计准则》的规定，能够准确、完整的核算产品成本。公司的成本核算方法与公司的生产情况相匹配，具备合理性。

十二、关于问询函问题“21.关于产能。招股说明书披露：为增强数据的可分析性，针对各大类产品，发行人选取某特定规格产品作为标准产品，并按照一定的折算系数将其他产品的产能、产量及销量折算为标准产品的相应指标。

请发行人披露：

（1）将其他产品的产能、产量及销量折算为标准产品的相关折算系数、相关折算系数确定的方法及其合理性；

（2）产能确定的具体方法；

（3）塑料绝缘电缆 2018 年产能下降的原因；披露报告期内制造费用的构成及其变动分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、将其他产品的产能、产量及销量折算为标准产品的相关折算系数、相关折算系数确定的方法及其合理性；

各产品大类选取的标准产品如下：

产品品类	标准产品型号	标准产品耗铜量（KG/KM）
矿物绝缘电缆	BTTZ（4×16）	964.91
无机矿物绝缘金属护套电缆	WDZAN-BTLY（4×35+1×16）	1,354.24
塑料绝缘电缆	WDZA-YJY（4×25+1×16）	1,014.56
电力电缆	ZCYJV22 8.7/10KV 8.7/15KV（3×240）	6,593.85

标准产品的选取标准系公司产量最大的型号或耗铜量最具代表性的型号。其他产品型号的产量、销量则按照其耗铜量折算为上表中标准产品的产量、销量。

一方面，电线电缆产品主要原材料为铜材，且铜材占生产成本的比例在 80%以上，产品销售价格普遍系根据铜价以及耗铜量确定；另一方面，产品铜芯横截面越大，瓷柱烧结、拉制、退火、成缆等生产环节速度也会越慢，总体而言产品耗铜量与生产速度之间存在负相关关系，故为了增强数据可比性，将不同产品型号按照耗铜量折算成标准产品具有合理性。

2、产能确定的具体方法；

公司根据主要产品的瓶颈工序和对应的瓶颈设备产能确定主要产品的产能。报告期内，公司主要产品的瓶颈工序、瓶颈设备及其对应的设备产能情况如下：

产品类别	标准产品	主要瓶颈	2020 年	2019 年	2018 年
矿物绝缘电缆	BTTZ（4×16）	瓶颈工序	瓷柱烧结	瓷柱烧结	瓷柱烧结
		瓶颈设备	烧结炉	烧结炉	烧结炉
		设备数量	5	5	5
		设备产能（KM/小时）	1.02	1.02	1.02

产品类别	标准产品	主要瓶颈	2020 年	2019 年	2018 年
无机矿物绝缘金属护套电缆	WDZAN-BTLY（4×25+1×16）	瓶颈工序	焊轧	焊轧	焊轧
		瓶颈设备	焊接轧纹机	焊接轧纹机	焊接轧纹机
		设备数量	3	2	1
		设备产能（KM/小时）	1.23	0.82	0.41
塑料绝缘电缆	WDZA-YJY（4×35+1×16）	瓶颈工序	挤塑	挤塑	挤塑
		瓶颈设备	90 挤塑机	90 挤塑机	90 挤塑机
		设备数量	1	1	1
		设备产能（KM/小时）	1.75	1.75	1.75
电力电缆	ZCYJV22 8.7/10KV 8.7/15KV（3×240）	瓶颈工序	绞线	绞线	绞线
		瓶颈设备	框绞机	框绞机	框绞机
		设备数量	1	1	1
		设备产能（KM/小时）	0.22	0.22	0.22

3、塑料绝缘电缆2018年产能下降的原因；披露报告期内制造费用的构成及其变动分析。

（1）塑料绝缘电缆 2018 年产能下降的原因

公司塑料绝缘电缆 2018 年产能下降，主要系塑料绝缘电缆拉丝、绞线、云母带绕包、成缆等生产工序，涉及铜大拉、框绞机、单头六层卧式绕包机、成缆机等生产设备与无机矿物绝缘金属护套电缆通用，而随着公司无机矿物绝缘金属护套电缆产品的产销量持续快速增长，故公司一方面继续投入扩大无机矿物绝缘金属护套电缆类产品的产能，另一方面将部分塑料绝缘电缆的生产设备改造并用于生产无机矿物绝缘金属护套电缆，从而导致 2018 年塑料绝缘电缆产能下降。

（2）制造费用构成情况

报告期内，公司制造费用构成情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资及福利	148.89	6.94	159.46	6.48	182.67	8.22
折旧费	605.55	28.23	654.19	26.60	568.98	25.59
燃料及动力	1,254.90	58.50	1,475.20	59.97	1,309.70	58.91
机物料消耗及修理费	135.62	6.32	170.89	6.95	162.03	7.29
合计	2,144.96	100.00	2,459.74	100.00	2,223.38	100.00

报告期内，公司制造费用随着经营规模的扩大而持续增长，其中主要系折旧费、燃料及动力增长较多。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）现场查看了发行人主要产品的生产过程，了解各类产品的生产节奏情况；

（2）对发行人生产主管人员进行访谈，了解发行人各类产品的瓶颈设备以及瓶颈设备的产能情况，并现场观看瓶颈设备的运行情况；

（3）取得发行人所有产品型号的 BOM 表，并测算所有产品型号的单位耗铜量；

（4）取得发行人产成品入库明细以及生产计划表，进行比对分析；

（5）对发行人产能、产量、销量等数据按照单位耗铜量进行折算，并与当期的铜材采购量、铜材生产投料以及期初期末铜材库存量进行匹配分析；

（6）取得制造费用明细表并分析报告期内制造费用的构成变动情况。

2、核查结论

经核查，我们认为：

一方面发行人产品型号较多，各产品型号之间数量关系不具备直接可比性；另一方面铜材系发行人产品的最主要材料，成本占比在 80%以上，且各产品型号的耗铜量与生产速度密切相关，故确定标准产品，并按照耗铜量对其他产品型号的产量、销量进行折算具有合理性。2018 年塑料绝缘电缆产能下降的原因主要系其部分生产工艺、生产设备与无机矿物绝缘金属护套电缆通用，由于无机矿物绝缘金属护套电缆产能紧张，故发行人将部分塑料绝缘电缆的生产设备调整为生产无机矿物绝缘金属护套电缆，从而使得塑料绝缘电缆产能下降，具有合理性。

十三、关于问询函问题“22.关于原材料。招股说明书披露：报告期内，发行人主要原材料铜材的采购占比在 87%以上。

请发行人：

（1）披露报告期内原材料采购总金额和成品采购的总金额，披露主要原材料铜材的采购单价、数量、金额、占比及其变动原因；

（2）结合市场价格，以图表方式披露主要原材料铜材采购价格与市场价格变化趋势的一致性；

（3）披露成品采购的名称、单价、数量、金额、占比；

（4）对比主要成品销售价格，分析并披露主要成品采购、销售价格的合理性，与报告期对应主要产品销售均价的差异及其合理性；

（5）披露报告期内主要原材料、成品的主要供应商名称、采购金额、占比、供应商变动原因、是否存在对单一供应商重大依赖的情形，涉及贸易商，披露最终供应商。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、披露报告期内原材料采购总金额和成品采购的总金额，披露主要原材料铜材的采购单价、数量、金额、占比及其变动原因；

公司主要采购的原材料为铜材、绝缘和护套料以及氧化镁等化工原料、包材等其他原辅材料。报告期内，公司主要原辅材料采购情况如下：

单位：万元；%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	采购额	占采购总额比重	采购额	占采购总额比重	采购额	占采购总额比重
铜材	84,020.13	88.13	84,561.68	81.03	79,991.39	78.43
元配件、其他原辅料	7,815.43	8.20	10,473.68	10.04	8,672.00	8.50
其他零星材料	1,910.11	20.00	2,065.47	1.98	1,725.23	1.69
原材料采购合计	93,745.67	98.33	97,100.83	93.05	90,388.62	88.62
外购成品	1,591.30	1.67	7,253.64	6.95	11,607.94	11.38
采购总额	95,336.97	100.00	104,354.47	100.00	101,996.55	100.00

报告期内，公司铜材采购均价与市场价格变动情况如下：

单位：万元；吨；元/吨；%

项目	金额	数量	均价	变动幅度
2020 年				
铜材采购	84,015.51	18,632.31	45,091.31	2.74
电解铜现货市场价	-	-	43,048.34	2.70
2019 年				
铜材采购	84,528.91	19,259.96	43,888.42	-4.63
电解铜现货市场价	-	-	41,916.66	-3.73
2018 年				
铜材采购	79,994.91	17,383.81	46,016.91	4.73
电解铜现货市场价	-	-	43,538.99	3.62

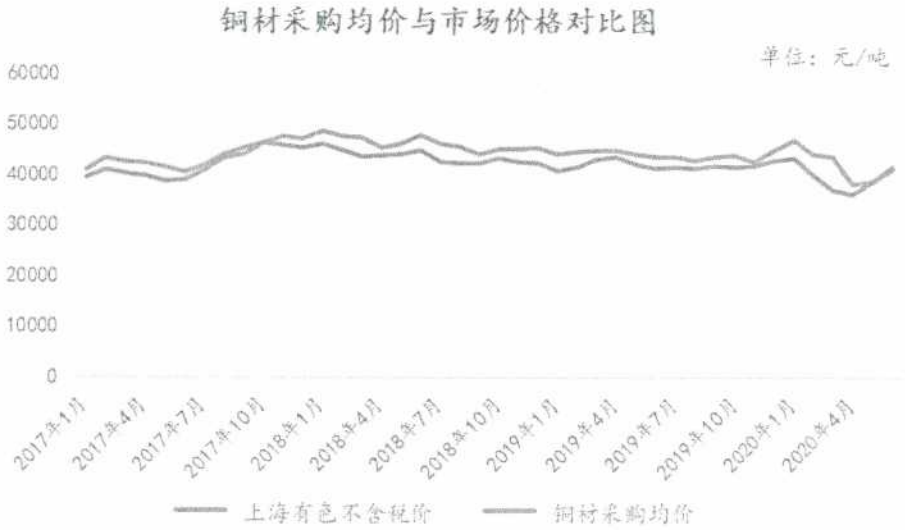
注 1：上述金额及价格均不含税。公司铜材采购价格高于电解铜现货市场价格原因主要是由于公司采购的为加工后的铜棒等，上游加工厂商需要增加一定的铜材加工费用。

注 2：报告期内存在少量铜材采购记录中数量单位为非重量单位（如个、只、千米等），故未纳入单价统计金额。

报告期内，公司铜材采购价格变动主要系由于电解铜现货市场价格变动，变动趋势与市场价格波动情况基本一致。

2、结合市场价格，以图表方式披露主要原材料铜材采购价格与市场价格变化趋势的一致性；

报告期内公司铜材采购价格与市场价格变化趋势基本一致，具体对比如下图所示：



3、披露成品采购的名称、单价、数量、金额、占比；

报告期内，公司主要外购成品系塑料绝缘电缆及电力电缆，公司产能紧张时部分产品会转向第三方单位采购，具体产品情况如下：

单位：万元；%；KM；万元/KM

类别	采购金额	占采购总额比重	采购数量	采购单价
2020 年				
塑料绝缘电缆	852.75	0.89	118.20	7.21
电力电缆	567.62	0.60	17.62	32.22
其他	170.93	0.18	/	/
合计	1,591.30	1.67	/	/
2019 年				
矿物绝缘电缆	119.54	0.11	25.03	4.78
无机矿物绝缘金属护套电缆	519.37	0.50	64.60	8.04
塑料绝缘电缆	3,641.05	3.49	719.84	5.06
电力电缆	2,622.30	2.51	77.61	33.79
其他	351.39	0.34	/	/
合计	7,253.64	6.95	/	/

类别	采购金额	占采购总额比重	采购数量	采购单价
2018 年				
矿物绝缘电缆	506.71	0.50	104.07	4.87
无机矿物绝缘金属护套电缆	14.91	0.01	1.82	8.19
塑料绝缘电缆	7,966.79	7.81	1,522.39	5.23
电力电缆	3,087.66	3.03	92.36	33.43
其他	31.87	0.03	/	/
合计	11,607.94	11.38	/	/

4、对比主要成品销售价格，分析并披露主要成品采购、销售价格的合理性，与报告期对应主要产品销售均价的差异及其合理性；

公司主要成品采购单价及销售单价对比情况如下：

单位：万元/KM

类别	2020 年			2019 年			2018 年		
	成品采购单价	成品销售单价	产品销售均价	成品采购单价	成品销售单价	产品销售均价	成品采购单价	成品销售单价	产品销售均价
矿物绝缘电缆	/	/	/	4.78	5.24	6.22	4.87	5.30	6.22
无机矿物绝缘金属护套电缆	/	/	/	8.04	7.63	10.71	/	/	/
塑料绝缘电缆	7.21	8.31	5.67	5.06	5.73	6.03	5.23	5.61	5.80
电力电缆	32.22	39.10	37.92	33.79	34.99	36.79	33.43	35.05	35.74

注：2018 年无机矿物绝缘金属护套电缆产品外购金额较小，仅有 14.91 万元，且主要系终端附件，故未列示。

公司采购的成品与自产产品一同销售，除 2019 年发行人客户中国石油天然气股份有限公司辽河油田分公司钻采工艺研究院指定发行人向辽宁华孚石油高科技股份有限公司采购火驱点火连续管电缆外，不存在其他供给指定客户的情形，故上表所列示的大类成品采购销售单价系各细分型号当期销售均价的加权平均数。

由上表，整体而言，发行人成品销售单价高于采购单价，2017 年发行人产能受限，为满足客户交期要求，且受铜价上升的影响，矿物绝缘电缆成品存在销售单价低于采购单价的情形。

报告期内，发行人成品采购的销售价格与对应产品销售均价存在差异，主要系产品规格型号差异所致。

5、披露报告期内主要原材料、成品的主要供应商名称、采购金额、占比、供应商变动原因、是否存在对单一供应商重大依赖的情形，涉及贸易商，披露最终供应商。

（1）报告期内主要原材料供应商

报告期内公司主要原材料供应商及采购情况如下：

单位：万元，%

供应商名称	采购物资	采购金额	占采购总额比重	是否新增
2020 年				
湖州久立电气材料科技发展有限公司	低氧铜杆等	33,405.20	35.04	否
宁波金田电材有限公司	紫铜棒、紫铜杆等	18,300.80	19.20	否
广德亨通铜业有限公司	低氧铜杆等	14,122.77	14.81	否
浙江海亮股份有限公司	紫铜管、紫铜棒等	7,131.43	7.48	否
河南龙辉铜业有限公司	铜管等	5,334.65	5.60	否
合计	-	78,294.83	82.12	-
2019 年				
湖州久立电气材料科技发展有限公司	低氧铜杆等	38,374.88	36.77	否
宁波金田电材有限公司	紫铜棒、紫铜杆等	19,488.92	18.68	否
广德亨通铜业有限公司	低氧铜杆等	13,207.38	12.66	否
浙江海亮股份有限公司	紫铜管、紫铜棒等	4,479.26	4.29	否
河南龙辉铜业有限公司	铜管等	3,941.33	3.78	否
合计	-	79.491.77	76.17	-
2018 年				
湖州久立电气材料科技发展有限公司	低氧铜杆等	25,799.87	25.29	否
宁波金田电材有限公司	紫铜棒、紫铜杆等	23,363.17	22.91	否
广德亨通铜业有限公司	低氧铜杆等	18,816.57	18.45	否
浙江海亮股份有限公司	紫铜管、紫铜棒等	4,506.34	4.42	否
河南龙辉铜业有限公司	铜管等	4,073.55	3.99	否
合计	-	76,559.49	75.06	-

报告期内，公司主要原材料供应商基本稳定，不存在新增大额供应商；江苏兴荣兆邦金属有限公司于 2018 年 7 月被宁波金田铜业（集团）股份有限公司收购，故 2018 年起，江苏兴荣兆邦金属有限公司与宁波金田电材有限公司予以合

并；2018 年 3 月起不再向江苏宝胜精密导体有限公司采购，主要系供应商要求缩短公司账期，公司寻求向其他供应商采购所致。

报告期内，公司不存在对单一原材料供应商采购超过 50%的情形，不存在对单一原材料供应商重大依赖的情形。

报告期内，公司主要原材料供应商存在涉及贸易商的情形，2018 年公司因资金压力及供应商账期安排等原因，与湖州易胜贸易有限公司、湖州久立电气材料科技发展有限公司签署《供应链项下购销框架协议》，向湖州易胜贸易有限公司采购低氧铜杆等铜材，最终供应商系湖州久立电气材料科技发展有限公司，当年采购金额为 2,340.36 万元，占采购总额的 2.29%，公司已根据该部分采购业务实质将其合并披露至对湖州久立电气材料科技发展有限公司的采购中。除此之外，公司其他主要原材料供应商不涉及贸易商情形。

（2）报告期内主要成品供应商

报告期内公司主要成品供应商及具体情况如下：

单位：万元，%

供应商名称	主要采购物资	采购金额	占采购总额比重	是否新增
2020 年				
河南宏鑫铝业有限公司	电力电缆	563.66	0.59	否
江苏星耀电缆有限公司	塑料绝缘电缆	402.10	0.42	否
无锡市三鑫线缆有限公司	塑料绝缘电缆	251.44	0.26	否
浙江龙鹰光电科技有限公司	塑料绝缘电缆	84.85	0.09	是
辽宁华孚石油高科技股份有限公司	加热电缆	76.11	0.08	否
合计	-	1,378.16	1.45	-
2019 年				
无锡市三鑫线缆有限公司	电力电缆、塑料绝缘电缆	2,826.83	2.71	否
湖州起帆电缆有限公司	塑料绝缘电缆	1,093.69	1.05	否
江苏星耀电缆有限公司	塑料绝缘电缆	446.57	0.43	否
河南宏鑫铝业有限公司	电力电缆	384.93	0.37	否
杭州林立线缆有限公司	塑料绝缘电缆	292.07	0.28	否
合计	-	5,044.08	4.83	-
2018 年				
无锡市三鑫线缆有限公司	电力电缆、塑料绝缘电缆	2,004.45	1.97	是
湖州起帆电缆有限公司	塑料绝缘电缆	1,933.68	1.90	否

供应商名称	主要采购物资	采购金额	占采购总额比重	是否新增
江苏星耀电缆有限公司	塑料绝缘电缆	1,468.72	1.44	否
中策杭缆电缆有限公司	塑料绝缘电缆	1,174.71	1.15	是
江苏长峰电缆有限公司	电力电缆、塑料绝缘电缆	872.03	0.85	否
合计		7,453.59	7.31	-
2017 年				
上海安捷防火智能电缆有限公司	矿物绝缘电缆	1,553.40	1.74	-
无锡市万华电缆有限公司	塑料绝缘电缆	627.85	0.70	-
湖州起帆电缆有限公司	塑料绝缘电缆	488.61	0.55	-
无锡江南电缆有限公司	塑料绝缘电缆	480.41	0.54	-
苏州市神州线缆厂	塑料绝缘电缆	433.14	0.49	-
合计	-	3,583.41	4.02	-

报告期内，发行人主要成品供应商存在部分变动情形，主要系由于一方面，发行人主要根据当期产品销售情况及产能情况对外采购成品，相关采购变动与发行人产销量情况基本一致；另一方面，在同类成品供应商选择时，主要考虑下单时供应商的供货排期和交付速度，因此同类成品供应商之间亦存在部分变动。

报告期内，存在部分新增成品供应商，2018 年新增供应商无锡市三鑫线缆有限公司所供成品主要系电力电缆，新增原因系由于当年电力电缆销量大幅提升，发行人阶段性产能紧张导致的对外采购量提高。2018 年新增供应商中策杭缆电缆有限公司所供成品主要系塑料绝缘电缆，主要系当期发行人新接了部分交货时间较短的订单，一方面发行人削减了部分塑料绝缘电缆产能来生产附加值更高的无机矿物绝缘金属护套电缆，从而造成产能紧张，另一方面当时湖州起帆电缆有限公司、江苏星耀电缆有限公司等其他塑料绝缘电缆供应商亦无法完全满足交货要求，故发行人向其外购部分塑料绝缘电缆成品。2019 年新增供应商辽宁华孚石油高科技股份有限公司所供产品主要系加热电缆中的火驱点火连续管电缆，系发行人客户中国石油天然气股份有限公司辽河油田分公司钻采工艺研究院指定向其采购该产品。2020 年新增供应商浙江龙鹰光电科技有限公司所供成品均系塑料绝缘电缆，主要系广宏建设集团有限公司等久盛交联客户的订单包括较多小规格塑料绝缘电缆且交货时间要求较高，而久盛交联小规格塑料绝缘电缆产能有限，故临时向其采购该些小规格塑料绝缘电缆。

报告期内，发行人不存在对单一成品供应商采购超过 50%的情形，不存在对单一成品供应商重大依赖的情形。

报告期内，发行人主要成品供应商存在涉及贸易商的情形，2019 年发行人向贸易商杭州林立线缆有限公司采购部分塑料绝缘电缆，其最终供应商主要系江苏科驰电缆有限公司和无锡沪帆电线电缆有限公司。除此之外，发行人其他主要成品供应商不涉及贸易商情形。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取发行人报告期内物资采购明细表，分析发行人物资采购结构，对比发行人主要原材料铜材采购价格与上海有色金属网电解铜现货均价及其变动趋势，对比发行人主要成品采购价格、销售价格，分析成品采购的合理性，及其与发行人主要产品的销售价格差异；

（2）分析发行人报告期内主要原材料供应商、成品供应商情况，核查其采购金额及主要采购物资，确认是否存在对单一供应商重大依赖的情形；对照分析发行人主要供应商变动情况，了解相关变动的合理性及其与发行人各期业务情况的匹配性；

（3）对贸易商性质的主要供应商，获取其最终供应商信息，了解其业务合作的具体情况和背景；

（4）对主要供应商执行穿行测试程序，抽查其采购合同、采购订单、送货签收单、采购发票、记账凭证、付款凭证等，确认相关采购记录真实、准确；

（5）实地走访发行人主要供应商，报告期各期走访供应商合计采购金额占采购总额比例分别为 85.68%、85.49%及 85.81%，了解其与发行人业务合作模式、具体合作情况等。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人采购物资以原材料为主，各期原材料采购金额占比均在 85%以上，其中铜材系最主要的原材料，报告期内发行人铜材采购价格变动趋势与市场价格波动情况基本一致；

（2）报告期内，发行人主要成品的销售价格略高于采购价格，价格合理；

（3）报告期内，发行人主要原材料供应商基本稳定，不存在显著变动及新增情形；主要成品供应商存在部分变动情形及新增情形，与发行人各期业务情况基本一致，具备合理性；发行人不存在对单一供应商重大依赖的情形；对于涉及贸易商情形的供应商，发行人已根据业务实质进行恰当披露。

十四、关于问询函问题“23.关于单位成本。请发行人披露：

（1）主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆的单位成本及其构成的定量分析；

（2）披露主要产品的单位成本中主要原材料铜材的单价、单耗及其变动的合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并详细说明实施的相关核查过程。”

回复：

（一）发行人说明

1、主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆的单位成本及其构成的定量分析；

（1）矿物绝缘电缆

报告期各期，公司矿物绝缘电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	4.54	95.57	4.60	94.79	4.69	94.47
外购成品	0.00	0.00	0.02	0.39	0.07	1.38
直接人工	0.08	1.76	0.09	1.91	0.08	1.59
制造费用	0.13	2.67	0.14	2.91	0.13	2.56
合计	4.75	100.00	4.85	100.00	4.97	100.00

由上表，公司矿物绝缘电缆单位成本构成基本稳定，随着外购成品占比降低，原材料占比略有提升。剔除外购成品影响后，公司自产矿物绝缘电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	4.54	95.57	4.61	95.16	4.76	95.80
直接人工	0.08	1.76	0.09	1.91	0.08	1.61
制造费用	0.13	2.67	0.14	2.92	0.13	2.59
合计	4.75	100.00	4.85	100.00	4.97	100.00

由上表，公司矿物绝缘电缆成本构成基本稳定，单位材料成本随当期铜价而变动。2019 年受产能利用率小幅下降及铜材采购成本下降影响，原材料占比略有下降。

2020 年铜材价格波动较大，4 月以来铜材价格持续上升，而发行人矿物绝缘电缆于铜价相对较低的时点销售较多，使得尽管全年来看铜价（月度平均价格的算数平均数）与 2019 年基本持平，但发行人实际生产中的铜材价格有所下降。发行人 2020 年矿物绝缘电缆各季度单位成本变动情况如下表：

所属期间	销售收入占比	单位成本（万元/KM）	当期铜价（万元/吨）
2020 年一季度	9.30%	5.00	4.26
2020 年二季度	33.68%	4.47	3.78
2020 年三季度	30.78%	4.76	4.17
2020 年四季度	26.24%	5.05	4.57
2020 年全年	100.00%	4.75	4.19

注：2020 年一季度当期铜价，选取 2019 年 11 月-2020 年 1 月平均铜价，二、三、四季度当期铜价类似。

由上表，2020 年发行人矿物绝缘电缆各季度单位成本与当期铜价变动基本一致，但受二、三季度销售占比相对较高影响，全年单位成本相对较低。

（2）无机矿物绝缘金属护套电缆

报告期各期，公司无机矿物绝缘金属护套电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	8.04	98.23	7.60	94.83	7.80	97.92
外购成品	0.00	0.00	0.27	3.36	0.01	0.16
直接人工	0.09	1.07	0.08	1.01	0.09	1.08
制造费用	0.06	0.70	0.06	0.80	0.07	0.83
合计	8.18	100.00	8.01	100.00	7.96	100.00

由上表，2018 年公司无机矿物绝缘电缆原材料占比相对较高，主要系外购成品占比略小所致。剔除外购成品影响后，公司自产无机矿物绝缘金属护套电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	8.04	98.23	7.70	98.13	7.80	98.08
直接人工	0.09	1.07	0.08	1.05	0.09	1.09
制造费用	0.06	0.70	0.07	0.82	0.07	0.83
合计	8.18	100.00	7.85	100.00	7.95	100.00

发行人无机矿物绝缘金属护套电缆随着产能利用率的提升，直接人工及制造费用占比有所下降。整体而言，无机矿物绝缘金属护套电缆单位材料成本亦随当期铜价变动而变动。

2020年，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆单位成本较2019年上升2.11%，，而当期铜价上升0.02%，其原因主要系：①产品结构变化，2020年单位成本相对较低的BTLY占比下降，使得当期单位成本上升；②2020年耗铜量较高的小规格产品占比上升，使得折算后的单位成本上升。

2019年及2020年发行人无机矿物绝缘金属护套电缆分产品型号的单位成本变动情况如下：

单位：万元/KM；%

产品名称	2020年				2019年		
	收入	占比	单位成本	单位成本变化率	收入	占比	单位成本
BTLY	11,210.52	40.39%	7.68	0.58	10,331.71	49.99%	7.64
RTTZ	2,684.49	9.67%	8.71	0.69	3,949.71	19.11%	8.65
WD-YTTWY	8,432.35	30.38%	8.96	-1.36	2,499.02	12.09%	9.08
BBTRZ	5,331.57	19.21%	7.75	0.82	3,782.06	18.30%	7.69
其他配件	94.30	0.34%	/	/	103.45	0.50%	/
合计	27,753.23	100.00%	8.18	2.11	20,665.95	100.00%	8.01
铜价（元/吨）			41,942.29	0.02			41,931.88

如上表所示，2020年无机矿物绝缘金属护套电缆各型号产品单位成本与铜价的变动情况不存在显著差异。

2019年，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆单位成本同比上升0.66%，而当期铜价下降4.87%，其原因主要系：①产品结构变化，2019年单位成本相对较高的RTTZ等占比提升，使得当期单位成本上升；②2019年耗铜量较少的小规格产品销售占比较高，亦使得折算后的单位成本偏高；③外购成品金额提升，2019年发行人无机矿物绝缘金属护套电缆销量快速增长，造成产能紧张，故外购了296.68万元BBTRZ成品和209.26万元RTTZ成品，外购成品价格显著高于自产成本，亦使得当期单位成本偏高。

2018年及2019年发行人无机矿物绝缘金属护套电缆分产品型号的单位成本变动情况如下：

单位：万元/KM；元/吨

项目	2019年度				2018年度		
	收入	占比	单位成本	单位成本变化率	收入	占比	单位成本
BTLY	10,331.71	49.99%	7.64	-3.26%	6,287.37	49.37%	7.89

项目	2019 年度				2018 年度		
	收入	占比	单位成本	单位成本变化率	收入	占比	单位成本
RTTZ	3,949.71	19.11%	8.65	-2.61%	2,314.56	18.18%	8.89
WD-YTTWY	2,499.02	12.09%	9.08	-3.94%	165.59	1.30%	9.45
BBTRZ	3,782.06	18.30%	7.69	2.37%	3,923.22	30.81%	7.51
其他配件	103.45	0.50%	/	/	43.35	0.34%	/
合计	20,665.95	100.00%	8.01	0.66%	12,734.09	100.00%	7.96
铜价			41,931.88	-4.87%			44,080.13

如上表所示，2019 年 BTLY 以及 WD-YTTWY 型号产品单位成本与铜价的变动情况基本一致。

2019 年 RTTZ 单位成本的下降幅度小于当期铜价下降幅度，主要原因系当期发行人由于产能紧张，外购了 209.26 万元的 RTTZ 成品，造成当期单位成本偏高，剔除外购成品后，2019 年 RTTZ 单位成本为 8.57 万元/KM，同比下滑 3.60%，与当期铜价波动情况基本一致。

2019 年 BBTRZ 单位成本同比上升 2.37%，与当期铜价变动情况存在差异，主要原因系一方面产品规格差异，2019 年 BBTRZ 小规格产品销售占比显著提高，导致折算后的单位成本偏高；另一方面发行人当期外购了 296.68 万元的 BBTRZ 成品，亦使得当期 BBTRZ 单位成本偏高。

2018 年、2019 年 BBTRZ 各规格销售占比及单位成本情况如下表：

单位：万元；万元/KM

项目	2019 年度						2018 年度	
	收入	单位成本	外购金额	外购单价	剔除外购后单位成本	剔除外购后单位成本变动率	收入	单位成本
小于 1 吨/KM	955.62	8.87	68.87	15.28	8.49	-6.14%	667.29	9.04
1 吨/KM 至 2 吨/KM	1,151.13	7.83	160.83	13.48	7.21	-3.99%	689.48	7.51
2 吨/KM 至 4 吨/KM	668.86	7.04	23.61	12.63	6.90	-3.58%	776.12	7.16
4 吨/KM 至 6 吨/KM	538.27	7.30	43.37	12.14	6.99	-3.89%	961.69	7.27
6 吨/KM 以上	468.18	6.91	-	-	6.91	-4.19%	828.65	7.22
合计	3,782.06	7.69	296.68	13.56	7.34	-2.34%	3,923.22	7.51

如上表所示，BBTRZ 细分到具体规格并剔除掉外购成品的影响后，单位成本的变动与当期铜价的变动情况基本一致。

（3）电力电缆

报告期各期，公司电力电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	30.33	91.22	29.00	87.04	27.91	83.05
外购成品	1.54	4.64	3.14	9.42	4.64	13.81
直接人工	0.31	0.94	0.25	0.75	0.20	0.61
制造费用	1.06	3.20	0.93	2.79	0.85	2.53
合计	33.25	100.00	33.31	100.00	33.60	100.00

由上表，公司电力电缆外购成品占比有所上升，使得 2018 年、2019 年原材料占比相对低于 2017 年。剔除外购成品影响后，公司自产电力电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	31.86	95.66	31.97	96.10	32.40	96.36
直接人工	0.33	0.98	0.27	0.82	0.24	0.70
制造费用	1.12	3.35	1.02	3.08	0.99	2.94
合计	33.31	100.00	33.26	100.00	33.63	100.00

由上表，报告期内发行人自产电力电缆成本构成基本保持稳定，单位材料成本变动趋势与当期铜价保持一致。2019 年，直接人工有所上升，主要系子公司久盛交联绩效较过往有所提升，员工薪酬上升所致。2020 年，发行人原材料占比有所下降，主要系子公司久盛交联系受疫情因素影响，电力电缆产能利用率下降，直接人工、制造费用有所上升所致。

2019 年，发行人电力电缆单位成本降幅为 0.86%，而同期铜价下降 4.87%，存在一定差异，其原因主要系产品结构差异变化，部分交联架空电缆单位成本上升所致。

2019 年，公司电力电缆单位成本变化情况如下表：

单位：万元；万元/KM

产品型号	2019 年			2018 年	
	收入	单位成本	单位成本变化率	收入	单位成本
中压电缆	27,920.50	33.47	-4.37%	20,361.54	35.00
交联架空电缆	2,813.64	31.69	17.49%	3,418.43	26.97

产品型号	2019 年			2018 年	
	收入	单位成本	单位成本变化率	收入	单位成本
其他	-	-	-	4.53	5.22
合计	30,734.14	33.31	-0.86%	23,784.50	33.60
2019 年铜价变化					-4.87%

上表中，中压电缆单位成本变动与当期铜价变动趋势基本一致，但交联架空电缆受产品型号规格结构变化影响，单位成本上升相对较多，使得电力电缆 2019 年单位成本与当期铜价变动不一致。

发行人交联架空电缆 2018 年、2019 年各主要细分类别的单位成本变动情况如下表：

单位：万元；万元/KM

产品规格	2019 年			2018 年	
	收入	单位成本	变化率	收入	单位成本
JKTRJY 系列	167.29	29.60	-5.89%	219.39	31.45
JKLYJ 20KV 系列	-	-	/	5.25	54.36
JKLYJ 10KV 系列	1,145.30	36.77	-4.19%	1,114.93	38.38
JKLYJ 1KV 系列	1,110.63	30.64	-2.08%	1,022.60	31.30
JKLGYJ 系列	206.47	37.66	-11.81%	3.35	42.70
JKLHYJ/Q 系列	183.96	18.45	8.94%	977.35	16.94

注：2019 年 JKLGYJ 系列单位成本下降较多，其原因主要系 2018 年销售极少，且规格型号与 2019 完全不同，单位成本差异较大。

由上表，除 JKLHYJ/Q 系列产品外，其他系列产品 2019 年单位成本均呈下降趋势，与当期铜价变动趋势一致。2019 年交联架空电缆单位成本上升，主要是单位成本相对较低的 JKLHYJ/Q 系列 2019 年成本占比下降所致。而 JKLHYJ/Q 系列 2019 年单位成本有所上升，同样系产品规格差异所致，具体各规格与当期铜价变动不存在显著差异。

（4）塑料绝缘电缆

报告期各期，公司塑料绝缘电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	4.81	94.71	4.24	83.56	3.87	73.72
外购成品	0.16	3.16	0.73	14.30	1.28	24.42
直接人工	0.05	1.02	0.04	0.84	0.04	0.73
制造费用	0.06	1.12	0.07	1.30	0.06	1.14
合计	5.08	100.00	5.07	100.00	5.25	100.00

由上表，受外购成品占比影响，2018 年公司塑料绝缘电缆原材料占比相对较低。剔除外购成品影响后，公司自产塑料绝缘电缆单位成本构成如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	成本	比例	成本	比例	成本	比例
原材料	4.92	97.79	4.81	97.50	4.96	97.53
直接人工	0.05	1.05	0.05	0.98	0.05	0.96
制造费用	0.06	1.15	0.08	1.52	0.08	1.51
合计	5.03	100.00	4.94	100.00	5.09	100.00

由上表，报告期内公司自产塑料绝缘电缆成本构成基本保持稳定，单位材料成本与当期铜价变动趋势保持一致。

（5）主要产品单位成本与铜价波动对比

由前文，将主要产品单位生产成本中原材料成本与报告期内铜价波动进行对比，情况如下：

单位：万元/KM；%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动	金额	变动	金额	变动
矿物绝缘电缆	4.54	-1.56	4.61	-3.03	4.76	7.95
无机矿物绝缘金属护套电缆	8.04	4.40	7.70	-1.26	7.80	9.52
电力电缆	31.86	-0.33	31.97	-1.35	32.40	8.08
塑料绝缘电缆	4.92	2.29	4.81	-2.97	4.96	8.63
铜价-市场价格	4.19	0.02	41,931.88	-4.87	44,080.13	8.16

注：考虑到公司自接收订单确定销售单价至实现销售确认收入往往需要 1-2 个月的周期，故选取“上年 11 月~当年 10 月”作为对应当期的市场价格，“市场价格”为上年 11 月至当年 10 月上海有色市场电解铜现货月均价（不含税）的算术平均值。

由上表，2019 年，发行人主要产品单位直接材料的变动趋势与市场铜价较为一致，但由于产品结构差异、时间性差异等，变动幅度并不完全相同，其中，无机矿物绝缘金属护套电缆及电力电缆 2019 年单位材料成本降幅较小。2020 年，发行人主要产品单位直接材料的变动趋势与市场铜价存在一定差异，主要是由于 2020 年铜价变动较为剧烈，从年初的 4.33 万元/吨最低跌至 4 月的 3.63 万元/吨，最高涨至年底的 5.11 万元/吨，另外受疫情影响，发行人采购、生产、销售等经营活动在一季度出现了中断所致。具体原因分析详见上文。

2、披露主要产品的单位成本中主要原材料铜材的单价、单耗及其变动的合理性。

报告期内，公司生产成本中，铜材的单价及单耗变动情况如下表：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
铜材的生产耗用（吨）=A	18,309.67	19,001.88	17,220.18
铜材的生产领料金额（万元）=B	83,107.78	84,263.89	79,652.67
折算为标准品后自产数量（KM）=C	17,431.16	18,840.56	17,230.93
铜材的单价（万元/吨）=B/A	4.54	4.43	4.63
铜材的单耗（吨/KM）=A/C	1.0504	1.0086	0.9994

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

由上表，发行人生产成本中，铜材的单价与同期铜价采购单价变动基本匹配。报告期各期，公司铜材的单耗分别为 1.0282、1.0411 和 1.0504，变动比例分别为 1.26%、0.89%。2019 年、2020 年，由于无机矿物绝缘金属护套电缆比重不断上升，而该类产品单耗相对高于塑料绝缘电缆等普通电缆，使得整体单耗略有上升。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）访谈发行人生产人员、财务人员，结合实际经营情况了解发行人成本核算、归集、结转情况，并进行穿行测试、控制测试；

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

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

（4）核查发行人盘点记录，并于报告期各期末执行监盘程序；

（5）获取发行人员工发名册，分析员工变动，并核查其直接人工的归集和分配；

（6）获取水电费结算单据，结合发行人实际生产情况，分析相关能耗发生的合理性；

（7）获取固定资产清单及折旧摊销明细，核查折旧分摊的合理性；

（8）获取营业成本明细表，分析报告期各期主要产品料工费构成的合理性，并结合产能、原材料价格等进行匹配分析；

（9）抽样检查了报告期内公司原材料领用、产品完工入库等相关的原始单据，核实有关存货流转的真实性；

（10）对报告期内的主要原材料领用情况按照加权平均法执行了发出计价测试，经测试，发行人原材料领用计价准确。

2、核查结论

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）发行人报告期内成本核算方法合理、成本核算准确，符合实际生产经营情况，相关内部控制能够保证成本核算的完整、准确；

（2）发行人主要产品单位成本构成基本稳定，金额变动与当期铜价变动基本保持一致，但受外购成品、产品结构等因素影响，部分年度存在一定差异，具有合理性；

（3）发行人主要原材料为铜材，报告期内铜材单价、单耗波动与市场情况以及发行人实际生产情况保持一致。

十五、关于问询函问题“24.关于供应商。请发行人披露：

（1）新增供应商的数量、采购金额、占比，向报告期内主要新增供应商采购的具体情况，包括主要新增供应名称、采购标的、金额、占比；

（2）前 5 大供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、过往业务往来情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况；

（3）涉及贸易性质的供应商，说明最终供应商名称、采购价格与最终供应商市场价格的一致性；披露供应商变动原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明对报告期发行人采购业务真实性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。”

回复：

（一）发行人说明

1、新增供应商的数量、采购金额、占比，向报告期内主要新增供应商采购的具体情况，包括主要新增供应名称、采购标的、金额、占比；

报告期内各期，公司前五大供应商采购金额以及占采购总额比例如下：

供应商名称	主要采购产品	金额（万元）	采购占比（%）
2020 年			
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜材	33,405.20	35.04
宁波金田电材有限公司	铜材	18,300.80	19.20
广德亨通铜业有限公司	铜材	14,125.02	14.82
浙江海亮股份有限公司	铜材	7,131.43	7.48
河南龙辉铜业有限公司	铜材	5,334.65	5.60
合计		78,297.09	82.13

供应商名称	主要采购产品	金额（万元）	采购占比（%）
2019 年度			
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜材	38,374.88	36.77
宁波金田电材有限公司	铜材	19,488.92	18.68
广德亨通铜业有限公司	铜材	13,207.38	12.66
浙江海亮股份有限公司	铜材	4,479.26	4.29
河南龙辉铜业有限公司	铜材	3,941.33	3.78
合计		79,491.77	76.17
2018 年度			
湖州久立电气材料科技发展有限公司	铜材	25,799.87	25.29
宁波金田电材有限公司	铜材	23,363.17	22.91
广德亨通铜业有限公司	铜材	19,157.94	18.78
浙江海亮股份有限公司	铜材	4,506.34	4.42
河南龙辉铜业有限公司	铜材	4,073.55	3.99
合计		76,900.87	75.40

注 1：上表中已将同一实际控制人控制下的供应商予以合并；

注 2：江苏兴荣兆邦金属有限公司于 2018 年 7 月被宁波金田铜业（集团）股份有限公司收购，故 2018 年起，江苏兴荣兆邦金属有限公司与宁波金田电材有限公司予以合并。

报告期内，公司主要供应商基本保持稳定。公司 2018 年新增供应商 149 家，合计采购金额 6,348.27 万元，占采购总额比例为 6.22%；2019 年新增供应商 249 家，合计采购金额 2,991.25 万元，占采购总额比例为 2.87%；2020 年新增供应商 83 家，合计采购金额 5,048.59 万元，占采购总额比例为 5.30%。公司向报告期内主要新增供应商采购情况如下：

单位：万元，%

新增供应商名称	采购标的	采购金额	占采购总额比重
2020 年			
苏州亿开电气科技有限公司	铜材	4,077.90	4.28
宜兴市桃园电缆材料有限公司	元配件、原辅料等	227.45	0.24
福建南平太阳高新材料有限公司	元配件、原辅料等	213.72	0.22
浙江双胤科技有限公司	元配件、原辅料等	134.81	0.14
浙江龙鹰光电科技有限公司	塑料绝缘电缆	84.85	0.09
合计	-	4,738.72	4.97
2019 年			
富威科技（吴江）有限公司	铜材	1,032.84	0.99

新增供应商名称	采购标的	采购金额	占采购总额比重
浙江神运能源有限公司	元配件、原辅料等	354.71	0.34
河北兴胜山鹰线缆有限公司	柔性矿物绝缘电缆	282.46	0.27
杭州民安智能系统有限公司	加热电缆元件、其他零星材料	218.77	0.21
吴江市天荣电缆器材有限公司	元配件、原辅料等	131.21	0.13
合计	-	2,019.98	1.94
2018 年			
无锡市三鑫线缆有限公司	电力电缆、塑料绝缘电缆	2,004.45	1.97
苏州容致金属科技有限公司	铜材	1,179.35	1.16
中策杭缆电缆有限公司	塑料绝缘电缆	1,174.71	1.15
河南宏鑫铝业有限公司	电力电缆	322.98	0.32
洛阳三五电缆有限公司	元配件、原辅料等、电力电缆	290.65	0.28
合计	-	4,972.14	4.87

2、前5大供应商、主要新增供应商的背景，包括名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、过往业务往来情况、与公司是否存在关联关系、报告期内财务状况和经营情况；

（1）湖州久立电气材料科技发展有限公司

公司名称	湖州久立电气材料科技发展有限公司	成立日期	2016 年 4 月 26 日
注册资本	20,000 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	通信电缆、电缆、通信器材配件、金属拉丝、布电线的研发、制造、加工、销售；通信系统设备制造；金属材料的销售；货物及技术进出口；仓储服务（除危险品）。		

股权结构	久立集团股份有限公司持股 100%		
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	742,674.88	734,585.51	772,727.40
	利润总额	2,970.70	2,359.30	1,019.80
与发行人业务往来情况	久立电气系久立集团收购安吉南方铜业有限公司主要资产及业务后设立的从事铜材加工业务的公司，安吉南方铜业有限公司自 2008 年起一直系发行人的主要供应商，因此久立电气 2016 年设立后发行人即与其合作。		

（2）宁波金田电材有限公司

公司名称	宁波金田电材有限公司	成立日期	1998 年 12 月 16 日
注册资本	25,000 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	铜、铜材、铜线、铜杆、铜阀门、铜合金母线、铜阳极板的研发、制造、加工、批发、零售；黄金制品、贵金属合金材料、纸箱和纸盒的加工、批发、零售；自营和代理货物和技术的进出口（但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外）。		

公司名称	宁波金田电材有限公司		成立日期	1998 年 12 月 16 日
股权结构	金田铜业（601609.SH）持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	1,928,279	1,809,259	1,717,892
	利润总额	6,200	11,244	11,484
与发行人业务往来情况	自 2016 年起与发行人合作。			

（3）广德亨通铜业有限公司

公司名称	广德亨通铜业有限公司		成立日期	2011 年 12 月 30 日
注册资本	7,000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	光亮铜杆、铜丝制造销售；铝杆、铝丝、铝合金杆、铝合金型材、铜铝合金杆、通信电缆及附件、电力电缆及附件销售；废旧物品回收、销售；电解铜（限外购）、电工材料销售及进出口贸易业务			
股权结构	亨通光电（600487.SH）持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	248,957.11	249,814.29	208,978.34
	利润总额	-227.06	600.39	704.53
与发行人业务往来情况	自 2012 年起与发行人合作。			

（4）浙江海亮股份有限公司（002203.SZ）

公司名称	浙江海亮股份有限公司		成立日期	2001 年 10 月 29 日
注册资本	167,140.1113 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	一般项目：有色金属合金制造；有色金属压延加工；金属材料制造；金属切削加工服务；高性能有色金属及合金材料销售；有色金属合金销售；制冷、空调设备销售；家用电器零配件销售；制冷、空调设备制造；太阳能发电技术服务；光伏发电设备租赁；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）			
股权结构	海亮集团有限公司持股 40.01%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	4,652,009.28	4,125,882.13	4,069,833.96
	利润总额	89,524.34	124,559.87	107,226.67
与发行人业务往来情况	自 2005 年起与发行人合作。			

（5）河南龙辉铜业有限公司

公司名称	河南龙辉铜业有限公司		成立日期	2011 年 1 月 6 日
注册资本	10,000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	铜及铜合金材加工、研发、销售;机械设备及配件研发、销售；从事货物和技术进出口业务。			
股权结构	广东龙丰精密铜管有限公司持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	72,710.51	68,540.20	49,660.41
	利润总额	-499.32	-3.419.45	-1,468.35
与发行人业务往来情况	自 2013 年起与发行人合作。			

（6）江苏兴荣兆邦金属有限公司

公司名称	江苏兴荣兆邦金属有限公司		成立日期	**2011-2-22**
注册资本	8,000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	金属及合金加工技术的研发；金属及合金制品生产和销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家禁止或限定企业经营的商品和技术除外）；从事自有厂房租赁及相关物业管理。			
股权结构	江苏兴荣铜业有限公司持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	38,686.18	26,965	14,145
	利润总额	-508.89	-230	-2,669
与发行人业务往来情况	自 2014 年起与发行人合作，2018 年被金田铜业（601609.SH）收购，故 2018 年起，江苏兴荣兆邦金属有限公司与宁波金田电材有限公司予以合并。			

（7）江苏宝胜精密导体有限公司

公司名称	江苏宝胜精密导体有限公司		成立日期	2007 年 10 月 15 日
注册资本	11,147.88 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	铜制品、铝制品（不含冶炼）制造、销售；废物综合处置利用；自营和代理各类商品的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品除外。			
股权结构	宝胜股份（600973.SH）持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	22,881.79	1,632,701.51	1,567,187.85
	净利润	1,261.80	1,006.86	934.70
与发行人业务往来情况	自 2014 年起与发行人合作。			

（8）苏州亿开电气科技有限公司

公司名称	苏州亿开电气科技有限公司		成立日期	2017 年 12 月 21 日
注册资本	10,000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	研发、生产、销售高低压电气柜、电气用铜带配件、电气用铜排配件；销售电气用铜线配件。			
股权结构	张泽锋持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	7,271.08	4,845.24	372.45
	利润总额	1.69	19.09	0.42
与发行人业务往来情况	自 2020 年起与发行人合作。			

（9）宜兴市桃园电缆材料有限公司

公司名称	宜兴市桃园电缆材料有限公司		成立日期	2003 年 11 月 13 日
注册资本	1000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	电线电缆辅助材料的制造；电线、电缆、云母带、云母带材料、阻燃带的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。			
股权结构	孙云良持股 98.9%，孙亚萍持股 1.1%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	5,472.36	4,650.61	4,442.86
	利润总额	34.88	64.55	48.18
与发行人合作渊源	自 2020 年起与发行人合作。			

（10）浙江龙鹰光电科技有限公司

公司名称	浙江龙鹰光电科技有限公司		成立日期	2017 年 9 月 4 日
注册资本	10,666 万元		是否存在关联关系	否
经营范围	民用电线、电力电缆、光伏电缆、海洋电缆、电子线材、特种高端线材、矿物绝缘防火电缆、计算机电缆的生产、研发与销售；旋切单板与木制品地板的生产与销售；原木与板材的销售；货物与技术的进出口业务。自有房屋租赁，物业管理，纺织品制造，童装制造加工，童装批发零售（含网上销售）。			
股权结构	顾小荣持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	24,976.73	13,471.09	-
	利润总额	320.38	-263.01	-
与发行人业务往来情况	自 2020 年起与发行人合作。			

（11）富威科技（吴江）有限公司

公司名称	富威科技（吴江）有限公司		成立日期	2004 年 12 月 9 日
注册资本	1,500 万美元		是否存在关联关系	否
经营范围	金属带材（铜带）、金属管材、超薄铜带、白铜带、金属线塑料管材的研发和制造（国家有专项规定的，经审批后经营）；制冷空调设备及配件的生产；金属工艺品的生产；金属材料生产（贵金属、稀有金属除外）；本公司自产产品的销售；从事电解铜的批发及进出口业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。			
股权结构	亚洲富威集团有限公司持股 100%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	139,201.46	161,074.76	153,079.12
	利润总额	804.12	933.02	1,254.47
与发行人业务往来情况	自 2019 年起与发行人合作。			

（12）浙江神运能源有限公司

公司名称	浙江神运能源有限公司		成立日期	2007 年 4 月 11 日
注册资本	1,000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	煤炭（无储存）、金属材料（除稀贵金属）、建筑材料、木材、机械设备、电子设备、五金交电、纺织品及原料（除蚕茧、棉花）、日用百货的批发、零售。			
股权结构	许根清持股 90%，戴法清持股 10%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	9,819.77	16,521.60	24,411.51
	利润总额	3.49	4.31	91.04
与发行人业务往来情况	自 2019 年起与发行人合作。			

（13）河北兴胜山鹰线缆有限公司

公司名称	河北兴胜山鹰线缆有限公司		成立日期	2005 年 6 月 21 日
注册资本	500 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	生产销售电线、电缆			
股权结构	蔡建桥持股 50%，宋建涛持股 50%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	34,574.18	27,551.83	23,329.70
	利润总额	337.55	251.65	226.16
与发行人业务往来情况	自 2019 年起与发行人合作。			

（14）杭州民安智能系统有限公司

公司名称	杭州民安智能系统有限公司	成立日期	2000 年 11 月 20 日
注册资本	800 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	技术开发、技术服务、成果转让：工业自动化系统和工业炉窑控制系统；设计、成套、安装：工业自动化系统、水处理工程和工业炉窑系统；批发、零售：自动化设备，仪器仪表，计算机及零配件；其他无需报经审批的一切合法项目		
股权结构	方向阳持股 65%，方园园持股 35%		

报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	11,319.61	10,958.15	10,543.17
	利润总额	183.83	225.84	-88.61
与发行人业务往来情况	自 2012 年起与发行人合作，报告期内仅 2019 年、2020 年存在交易。			

（15）吴江市天荣电缆器材有限公司

公司名称	吴江市天荣电缆器材有限公司	成立日期	2010 年 7 月 3 日
注册资本	150 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	电缆盘、竹木包装物的生产销售；弱电工程；电缆辅料、电缆、光缆、光伏产品及其配件的销售；道路普通货物运输。		
股权结构	周正强持股 100%		

报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	267.18	230.92	171.62
	利润总额	1.70	-9.88	1.91
与发行人业务往来情况	自 2010 年起与发行人合作，报告期内仅 2019 年存在交易。			

（16）无锡市三鑫线缆有限公司

公司名称	无锡市三鑫线缆有限公司	成立日期	2002 年 9 月 23 日
注册资本	7,580 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	电线电缆、塑料制品的制造；金属拉丝加工；电工器材、化工产品及原料（不含危险化学品）的销售。		
股权结构	储玲持股 51.6453%，钱俊伟持股 48.3547%		

报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	15,925.09	45,833.77	46,466.12
	利润总额	85.13	603.24	530.55
与发行人业务往来情况	自 2018 年起与发行人合作。			

（17）苏州容致金属科技有限公司

公司名称	苏州容致金属科技有限公司		成立日期	2017 年 12 月 29 日
注册资本	8,000 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	铜丝生产、销售、研发；电解铜、铜杆、铝锭、铝杆、铜制品、铝制品销售。			
股权结构	陆建芳持股 50%，王惠芳持股 50%			
报告期内财务状况和经营情况（万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	31,195.81	企业未公示且企业基于信息保密等原因未提供相应数据	
	利润总额	-147.75		
与发行人业务往来情况	自 2018 年起与发行人合作。苏州容致金属科技有限公司销售副总经理，原系广德亨通铜业有限公司之销售经理，与发行人建立了良好的合作关系，因此其 2017 年加入苏州容致金属科技有限公司后，2018 年即与发行人开展合作。			

（18）中策杭缆电缆有限公司

公司名称	中策杭缆电缆有限公司		成立日期	2010 年 6 月 4 日
注册资本	10,200 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	电线、电缆的加工及销售，电子零配件的销售。			
股权结构	池利利持股 98.0392%，朱兰英持股 1.9608%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	13,225.79	6,326.85	3,523.69
	利润总额	291.44	180.04	121.66
与发行人业务往来情况	自 2018 年起与发行人合作。			

（19）河南宏鑫铝业有限公司

公司名称	河南宏鑫铝业有限公司		成立日期	2014 年 3 月 17 日
注册资本	4,980 万元人民币		是否存在关联关系	否
经营范围	生产：电线电缆、铜铝母线；经销：电线电缆、铜铝母线、铜丝、铝丝、铝锭、铝棒、铝板、铝杆、铜杆、氧化铝、钢材、钢绞线、耐火材料、化工产品（不含危险化学品）、电缆料；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。			
股权结构	李建锋持股 94.2169%，郜慧转持股 5.7831%			
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	3,127.41	8,286.96	6,689.27
	利润总额	75.43	141.29	168.61
与发行人业务往来情况	自 2018 年起与发行人合作。			

（20）洛阳三五电缆有限公司

公司名称	洛阳三五电缆有限公司	成立日期	2016 年 8 月 17 日
注册资本	10,600 万元人民币	是否存在关联关系	否
经营范围	电线、电缆生产、销售（含进出口业务）。		

股权结构	姚洁持股 100%		
报告期内财务状况和经营情况（单位：万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	未提供	4,513.86	未提供
	利润总额	未提供	-184.76	未提供
与发行人业务往来情况	报告期内，仅 2018 年与发行人合作。		

3、涉及贸易性质的供应商，说明最终供应商名称、采购价格与最终供应商市场价格的一致性；披露供应商变动原因。

报告期内，公司前 5 大供应商和主要新增供应商中，涉及贸易性质的供应商具体情况如下：

单位：万元，元/吨

贸易商名称	最终供应商	采购标的	采购金额	采购价格	最终供应商市场价格	贸易商与最终供应商差异
2020 年						
浙江神运能源有限公司	信发集团有限公司	铝杆	616.82	12,501.37	12,056.62	3.69%
2019 年						
浙江神运能源有限公司	信发集团有限公司	铝杆	354.71	13,460.43	12,864.63	4.63%
2018 年						
湖州易胜贸易有限公司	湖州久立电气材料科技发展有限公司	低氧铜杆	2,340.36	45,518.94	45,394.87	0.27%

注 1：上表中最终供应商市场价格系指除贸易商外发行人采购同类产品的平均价格

注 2：发行人对湖州易胜贸易有限公司采购金额合并披露至对久立电气采购金额中

由上表，公司对涉及贸易性质的供应商，采购价格与最终供应商的市场价格基本一致，不存在显著差异。

报告期内，公司主要供应商基本稳定，前五大供应商中不存在新增供应商；其他新增供应商主要系随着公司业务规模扩大，对部分原材料及成品的采购需求增加，因此新增部分供应商。

4、报告期内发行人供应商集中度较高的原因及其合理性，是否符合行业惯例

（1）发行人供应商集中度较高的原因

发行人向前五大供应商合计采购金额占比较高，分别为75.40%和76.17%和82.13%。

发行人供应商集中度较高的原因主要系：一方面，发行人原材料品种相对较少，主要为铜材等大宗商品，铜材供应商即为发行人主要供应商；另一方面，铜材等原材料的集中采购，有利于公司取得相对优惠的采购价格，从而降低营业成本。

此外，发行人对于报告期各期第一大供应商采购占比分别为25.29%、36.77%和35.04%，不存在对单一供应商的重大依赖。

报告期内，铜材市场供给充足、稳定，发行人主要供应商均为上市公司（含下属子公司）或区域内知名企业，供应商资质良好，且发行人已建立供应商动态管理机制并储备有多家优质候选供应商，因此供应商集中度较高情形不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（2）同行业可比公司供应商集中度情况

同行业可比公司前五大供应商集中度情况比较如下：

项目	2020年	2019年度	2018年度
宝胜股份	29.58%	26.32%	27.63%
万马股份	41.11%	40.32%	39.70%
杭电股份	57.43%	51.66%	51.13%
金龙羽	86.90%	86.35%	87.09%
尚纬股份	65.20%	65.77%	70.25%
通光线缆	43.43%	36.98%	35.35%
平均	53.94%	51.23%	51.86%
久盛电气	82.13%	76.17%	75.40%

注：同行业可比公司半年报未披露前五大供应商数据

由上表，发行人供应商集中度高于同行业平均水平，但与尚纬股份相对接近，低于金龙羽。

发行人供应商集中度高于宝胜股份、万马股份、杭电股份，主要系该三家同行业可比公司经营规模显著高于发行人，2019年该三家同行业可比公司营业收入分别为332.83亿元、97.45亿元、49.09亿元，经营规模较大使得其向单一供应商的采购的依赖程度相对较低；通光线缆主要产品除输电线缆、装备线缆，还包括光纤光缆（2019年收入占比39.78%），产品结构的差异使得其供应商集中度相对较低。

综上，发行人供应商集中度处于同行业可比公司区间范围内，不存在显著差异。

（3）相关业务具有稳定性和持续性

报告期内发行人主要供应商成立时间较早，与发行人均存在较长时间的合作历史。具体情况如下表：

供应商名称	成立时间	合作历史
湖州久立电气材料科技发展有限公司	2016.4.26	2016 年开始合作（注）
宁波金田电材有限公司	1998.12.16	2016 年开始合作
广德亨通铜业有限公司	2011.12.30	2012 年开始合作
浙江海亮股份有限公司	2001.10.29	2005 年开始合作
河南龙辉铜业有限公司	2011.1.6	2013 年开始合作
江苏兴荣兆邦金属有限公司	2011.2.22	2014 年开始合作
江苏宝胜精密导体有限公司	2007.10.15	2014 年开始合作

注：久立电气系久立集团收购安吉南方铜业有限公司主要资产及业务后设立的从事铜材加工业务的公司，安吉南方铜业有限公司自 2008 年起一直系发行人的主要供应商，因此久立电气 2016 年设立后发行人即与其合作。

报告期内发行人采用公开、公平的方式独立获取原材料，相关交易定价模式主要为“上海有色网电解铜现货均价+加工费”，采购价格公允。

除江苏宝胜精密导体有限公司外，其他前五大供应商报告期内各年与发行人均有合作；根据发行人自身规划及相关供应商合作意向，发行人与其他主要供应商仍将持续合作。

（4）主要供应商与发行人的关联关系

报告期各期发行人前五大供应商中，发行人董事沈伟民、董事周月亮、董事兼副总经理张水荣之配偶沈祥妹分别持有久立集团股份有限公司 1.32%、0.45%和 1.29%的股份，湖州久立电气材料科技发展有限公司系久立集团股份有限公司的全资子公司。

除此之外，发行人，发行人控股股东、实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其关系密切的家庭成员，发行人其他关联方，在上述供应商中不占有任何权益，与相关供应商不存在关联关系，亦不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、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，无其他应披露未披露的关联关系。

综上，发行人供应商集中度较高具有合理性，符合行业惯例，发行人与主要供应商的合作具备历史基础，相关业务具有稳定性和持续性，相关交易定价遵循

市场化定价原则、交易公允。发行人集中度较高的供应商不属于发行人关联方，且均为行业内知名企业，供应商集中度较高不会对未来持续经营能力构成重大不利影响。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）对发行人采购业务相关的内部控制流程执行了控制测试。经测试，发行人与采购相关的内部控制制度建立完善并得到了有效执行；

（2）实地走访发行人报告期主要供应商及主要新增供应商，报告期各期走访供应商合计采购金额占采购总额比例分别为85.68%、85.49%及85.81%，了解其与发行人业务往来情况，确认采购业务真实性，并请其确认是否与发行人存在关联关系；

（3）对发行人供应商执行函证程序，报告期2018年-2020年函证供应商合计采购金额占采购总额比例分别为83.99%、90.93%、95.23%，比对其回函信息，确认相关采购业务及往来款项准确性；

（4）核查发行人报告期主要供应商及新增供应商的采购明细情况，与上海有色网均价进行比对，分析是否存在采购单价异常情形；

（5）对照发行人各期主要供应商及新增供应商清单，通过公开信息检索其工商信息，分析主要供应商与发行人及其关联方之间、主要供应商之间是否存在关联关系；

（6）获取并抽样核查发行人报告期内的采购合同、采购订单、物流单据、签收单据、入库单据、发票等原始凭证，确认相关业务的真实性；

（7）核查发行人报告期营业成本明细及采购明细，分析发行人对主要供应商及主要新增供应商采购连续性和定价公允性。

（8）分析前五大供应商采购占比情况，与同行业可比上市公司的供应商集中度情况进行对比分析；

（9）获取发行人与主要供应商的历史交易情况，对发行人采购经理进行访谈，了解与主要供应商的合作情况及历史渊源，分析业务的持续性。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人报告期各期主要供应商基本稳定，与发行人均存在较长时间的合作历史；新增供应商的采购量相对较小且相对分散，新增供应商主要经营范围与发行人向其采购业务情况相匹配，具有合理性。

（2）发行人报告期各期主要供应商均属于行业内知名度相对较高或规模较大的企业，具备与发行人采购规模相匹配的业务能力；主要供应商及新增供应商与发行人均不存在关联关系。

（3）发行人向涉及贸易商的供应商采购金额相对较低，贸易商采购价格与市场价格基本一致。

（4）报告期内，发行人供应商变动情况与其业务经营情况基本一致，相关变动具备合理性。

（5）发行人供应商集中度较高主要受原材料种类相对较少、铜材占比较高影响，符合行业惯例，具有商业合理性；

（6）发行人供应商集中度高于同行业平均水平，主要系业务规模相对低于同行业可比公司所致，但处于同行业可比公司区间范围内；

（7）报告期内发行人前五大供应商基本稳定，相关交易情况具备商业合理性及定价公允性，报告期内发行人对主要供应商的采购行为具有连续性、后续交易具有持续性；

（8）报告期内，铜材市场供给充足、稳定，发行人主要供应商资质良好，且发行人已建立供应商动态管理机制并储备有多家优质候选供应商，因此供应商集中度较高情形不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

十六、关于问询函问题“25.关于用电量和委托加工。请发行人披露：

（1）各类产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆的用电量与产量之间的匹配关系；

（2）报告期内是否存在涉及委托加工的情形，如有，请披露涉及委托加工主要环节、具体的业务模式、加工费的定价方式、主要委外加工商及其交易情况、与发行人是否存在关联关系、交易定价的公允性、委外加工数量与发行人产量、销量之间的匹配关系、委外加工商报告期内的经营情况、相关交易金额占委托加工商收入比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、各类产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆的用电量与产量之间的匹配关系；

报告期内，公司母公司主要生产矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆以及塑料绝缘电缆，控股子公司久盛交联主要生产塑料绝缘电缆及电力电缆。报告期内，公司各类产品用电量与产量之间的匹配情况如下：

（1）母公司用电量与产量匹配情况

报告期内，母公司主要有两个车间，车间#1 系生产矿物绝缘电缆，车间#2 系生产无机矿物绝缘金属护套电缆以及塑料绝缘电缆。母公司生产车间的用电量与产量的匹配情况如下：

部门	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
车间#1	矿物绝缘电缆产量（KM）	7,798.70	6,513.00	7,408.73
	用电量（万度）	1,220.28	1,123.49	1,186.27
	单位用电量（度/KM）	1,564.72	1,725.00	1,601.18
车间#2	无机矿物绝缘金属护套电缆产量（KM）	2,713.95	1,918.21	1,230.44
	塑料绝缘电缆产量（KM）	3,075.62	3,378.65	3,104.21
	用电量（万度）	256.93	251.45	205.56
	按照产品耗铜量折算成标准产品的产量（KM）	6,698.21	5,939.08	4,746.60
	单位用电量（度/KM）	383.58	423.38	433.07

车间#2 生产无机矿物绝缘金属护套电缆以及塑料绝缘电缆两类产品，用电量无法在该两类产品中准确区分，故选定塑料绝缘电缆 WDZA-YJY（4×25+1×16）作为标准产品，将其他产品型号按照耗铜量进行折算，从而测算单位用电量。

如上表所示，报告期内，母公司各类产品产量与用电量基本匹配，整体呈现出产量提升以及产能利用率上升，单位用电量下降的关系。2020 年，单位用电量有所下降，主要系母公司从 3 月份起开始恢复生产，为了确保客户订单及时交付，一直处于超负荷生产状态，生产效率相对较高，从而使得单位用电量下降。

（2）久盛交联用电量与产量匹配情况

报告期内，久盛交联生产用电与产量的匹配情况如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
塑料绝缘电缆产量（KM）	1,713.33	1,427.47	1,713.55
电力电缆产量（KM）	323.26	812.37	573.09
按照产品耗铜量折算成标准产品的产量（KM）	3,814.26	6,707.19	5,438.19
用电量（万度）	306.56	497.19	415.12
单位用电量（度/KM）	803.72	741.28	763.34

如上表所示，报告期内，久盛交联生产用电与产量的变化趋势一致，单位用电量随产量的提升而有所下降。

2、报告期内是否存在涉及委托加工的情形，如有，请披露涉及委托加工主要环节、具体的业务模式、加工费的定价方式、主要委外加工商及其交易情况、与公司是否存在关联关系、交易定价的公允性、委外加工数量与公司产量、销量之间的匹配关系、委外加工商报告期内的经营情况、相关交易金额占委托加工商收入比例。

报告期内，公司存在少量委托加工业务，各期委托加工费分别为 114.39 万元、352.04 万元和 456.91 万元。公司委托加工主要分为两部分，一部分是由于产能紧张，将无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆中部分技术含量较低型号的生产环节交由委托加工厂商负责，公司向其提供铜丝、绝缘料、阻燃料、色母粒等原材料，由其加工为成品；另一部分是在产品生产过程中会产生剩余废铜，公司会将该些废铜交由委托加工厂商加工成铜带等，再由公司进一步生产为电线电缆成品，公司不具备该委托加工环节的生产能力。

（1）公司委托加工情况

报告期内，公司与委托加工商的交易情况如下：

单位：万元

项目	委托加工内容及价格	2020 年	2019 年度	2018 年度
湖州市三利线缆有限公司	塑料绝缘电缆	-	23.41	56.85
湖州起帆电缆有限公司	无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆	418.15	247.31	-
苏州上晟合金科技有限公司	铜丝加工成铜带	34.92	69.11	50.47
吴江盛祥金属材料有限公司	铜丝加工成铜带	-	7.34	-
江苏瑞埃特合金科技有限公司	废铝加工成铝丝	3.84	-	-
其他零星加工	-	456.91	4.87	7.07
合计	-	-	352.04	114.39

（2）公司委托加工定价情况

公司委托加工定价方式为按照市场价格协商确定。对于电线电缆委外加工，由于型号众多，加工难度区别较大，故各类型号之间加工费差异较大；对于铜丝、铝丝加工成铜带等，定价则均是统一标准，具体如下：

委托加工内容	委托加工价格（含税）
铜丝加工成铜带	4,200-4,300 元/吨
RVV 2*1	0.3 元/米
RVV 8*1	0.9 元/米
WDZAN-BTLY 2*16	6 元/米
WDZAN-BTLY 4*50	16 元/米
WDZA-YJY 5*16	5.8 元/米

委托加工内容	委托加工价格（含税）
YJV 5*10	5.6 元/米
WDZA-YJE 3*10	4.8 元/米
WDZA-YJE 5*10	5.8 元/米

注：委托加工的电线电缆型号较多，上表仅列示了部分型号的加工费。

（3）公司与委托加工厂商的关联关系情况

根据委托加工商的工商信息、股东资料、其出具的确认函以及公司控股股东、实际控制人、董监高的确认，公司与委托加工厂商均不存在关联关系，均是按照市场价格定价，交易价格公允。

（4）委托加工数量与产量、销量的匹配情况

对于公司将废铜交由委托加工厂商加工为铜带的业务，由于铜带属于原材料，可用于各类型号产品的生产，故与公司产品的产量、销量之间没有直接对应关系。报告期内，公司委托加工的铜带数量较少占当期采购数量的比例非常低。

对于公司将部分技术含量较低产品型号的生产环节交由委托加工商完成的业务。由于公司产品型号众多，公司选取了报告期内委托加工量最大的 10 款产品型号，并列示了该些产品型号的产量及销量，具体如下：

单位：KM

产品型号	2020 年			2019 年度			2018 年度		
	委托加工数量	产量	销量	委托加工数量	产量	销量	委托加工数量	产量	销量
BV 1*2.5	657.00	3,878.24	3,594.64	1,074.20	1,593.10	1,615.20	740.20	1,529.70	1,582.20
WDZ-BYJ 1*2.5	3,063.44	3,797.95	3,795.54	1,540.80	2,272.00	2,197.40	875.20	1,832.63	2,246.93
BV 1*4	650.60	2,404.50	2,185.10	1,132.30	1,233.60	1,212.10	357.60	611.36	646.26
WDZ-BYJ 1*4	365.70	398.60	412.50	435.30	542.30	510.80	610.69	899.69	1,298.09
WDZN-BYJ 1*2.5	1,639.60	1,863.90	1,848.60	647.60	1,252.80	1,224.20	612.80	1,631.08	1,679.73
WDZB-BYJ 1*2.5	654.60	805.01	830.51	465.80	490.83	508.63	173.40	352.55	623.45
BV 1*10	27.00	124.85	301.45	291.50	298.04	157.74	-	396.02	421.38
WDZC-BYJ 1*2.5	427.00	471.10	467.40	465.80	1,005.00	1,001.70	473.80	642.00	741.00
WDZAN-BTLY 5*16	7.31	155.19	156.59	23.20	123.72	140.67	-	84.07	65.34
WDZ-BYJ（F） 1*2.5	172.70	172.70	176.90	15.00	243.80	248.00	325.00	550.20	547.80

注：上表中总产量包括委托加工数量和公司自产数量。

如上表所示，报告期内公司委托加工量最大的 10 款产品中，WDZAN-BTLY 系无机矿物绝缘金属护套电缆，2019 年由于公司该类产品产能受限，故部分采用了委托加工的方式生产；其余产品均为横截面较小的塑料绝缘电缆，技术含量较低。委托加工数量与公司总产量、总销量匹配，整体较为合理。

（5）公司委托加工费占委托加工厂商收入的比例情况

报告期内，公司与委托加工厂商交易金额占委托加工厂商收入总额比例情况如下：

委托加工厂商名称	交易金额（万元）	委托加工厂商收入总额（万元）	占比（%）
2020 年			
湖州起帆电缆有限公司	405.86	785.81	51.65
苏州上晟合金科技有限公司	34.92	9,309.38	0.38
2019 年度			
湖州市三利线缆有限公司	23.41	491.24	4.77
湖州起帆电缆有限公司	247.31	2,554.85	9.68
苏州上晟合金科技有限公司	69.11	9,925.41	0.70
吴江盛祥金属材料有限公司	7.34	674.49	1.09
2018 年度			
湖州市三利线缆有限公司	56.85	745.66	7.62
苏州上晟合金科技有限公司	50.47	8,429.11	0.60

数据来源：委托加工厂商的纳税申报表

如上表所示，公司与委托加工厂商的交易金额占委托加工厂商收入总额的比例均较低。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）取得了报告期内，发行人各车间、部门的用电明细表，并与车间的生产情况进行了比对分析；

（2）对发行人相关人员进行了访谈，了解了报告期内发行人能源消耗情况，以及生产流程中重点耗电环节；

（3）取得了发行人委托加工明细表，并通过网络检索的方式查询了主要委托加工厂商的工商信息、主要人员，核查与发行人是否存在关联关系；

（4）取得了发行人委托加工合同、订单以及主要委托加工商的纳税申报表，对发行人相关人员进行了访谈，了解委托加工的原因、定价方式等；

（5）对发行人主要的委托加工商开展了现场走访，了解发行人委托加工的原因和相关委托加工金额及业务开展情况。

（6）对发行人主要的委托加工商执行了函证程序。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人主要产品产量与耗电量之间匹配，不存在重大异常。

（2）报告期内，发行人委托加工业务量较少，委托加工业务对发行人不构成重大影响。发行人与委托加工厂商均不存在关联关系，双方按照市场价格定价，交易价格公允。

十七、关于问询函问题“**26.**关于毛利率。招股说明书披露：报告期内，发行人主营业务毛利率分别是**13.83%**、**15.14%**和**18.25%**。

请发行人：

（1）对比同行业上市公司同类产品，分析并披露主要产品毛利率及其变动的合理性;披露其他业务和主营业务中的其他业务的毛利率分析；披露同行业上市公司中除尚纬股份、通光线缆外，其余上市公司2019年毛利率变动不大但发行人毛利率上升幅度较大的原因；

（2）结合主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆报告期内成品外采占比、与客户约定价格调整机制的收入占比等，分析并披露报告期内主要产品毛利来源（如固定价格合同毛利、外采产品毛利、约定价格调整合同的加工费和铜价变动毛利）、占比、对应毛利率及其变动的合理性；

（3）对比同一控制下前5大客户及其关联客户主要产品的收入、成本、毛利、毛利率，分析并披露同一控制下前 5 大客户及其关联客户毛利率水平及其变化的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、对比同行业上市公司同类产品，分析并披露主要产品毛利率及其变动的合理性;披露其他业务和主营业务中的其他业务的毛利率分析；披露同行业上市公司中除尚纬股份、通光线缆外，其余上市公司2019年毛利率变动不大但公司毛利率上升幅度较大的原因；

（1）对比同行业上市公司同类产品，分析并披露主要产品毛利率及其变动的合理性

同行业可比公司综合毛利率比较如下：

项目	2020年	2019年度	2018年度
宝胜股份	6.86%	6.52%	6.22%
万马股份	15.30%	16.76%	14.81%
杭电股份	14.41%	16.61%	16.62%

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
金龙羽	15.01%	16.13%	15.91%
尚纬股份	17.80%	21.42%	19.25%
通光线缆	25.16%	25.68%	20.65%
平均	15.76%	17.19%	15.58%
久盛电气	18.35%	19.03%	16.05%

分产品毛利率比较如下：

（1）特种电缆

单位：%

公司名称	类别	2020 年	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	/	/	/	/
杭电股份	/	/	/	/
金龙羽	特种电缆	15.04	15.96	15.70
尚纬股份	特种电缆	18.40	22.42	20.64
通光线缆	/	/	/	/
同行业可比产品平均值	特种电缆	16.72	19.19	18.17
久盛电气	防火类特种电缆	20.23	23.15	21.44

由上表，公司防火类电缆与同行业可比产品平均值的变动趋势相对一致。公司防火类电缆高于同行业可比产品的平均值，其原因系一方面，防火类电缆作为特种电缆，具有一定的技术壁垒，公司作为细分领域内领先企业，具有一定的议价能力，毛利率相对较高；另一方面，明确列示特种电缆的可比上市公司样本量相对较少，且不同公司的分类范围标准存在一定差异。

（2）电力电缆

单位：%

公司名称	类别	2020 年	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	电力电缆	15.06	13.48	11.50
万马股份	电力产品	14.56	15.55	14.45
杭电股份	缆线	14.53	17.14	15.52
金龙羽	供电系统	/	12.80	12.02
尚纬股份	/	/	/	/
通光线缆	输电线缆	11.66	11.31	13.54
同行业可比产品平均值	电力电缆	13.95	14.06	13.41
久盛电气	电力电缆+销往国家电网的塑料绝缘电缆（低压电力电缆）	13.43	11.65	7.07

注：发行人塑料绝缘电缆中包含部分销售给国家电网的低压电力电缆，考虑到同行业可比公司电力电缆销售客户均主要为电网公司，故此处合并后进行对比。金龙羽2020年年报未披露该类产品的销售成本，无法计算毛利率。

由上表，公司电力电缆毛利率低于同行业可比公司平均水平。这主要是由于电力电缆并不属于公司主要产品，规模效应较弱所致。

（3）电气装备用电缆

单位：%

公司名称	类别	2020年	2019年度	2018年度
宝胜股份	电气装备用电缆	19.53	18.63	22.07
万马股份	/	/	/	/
杭电股份	/	/	/	/
金龙羽	普通电缆	/	16.30	12.37
尚纬股份	普通电缆	15.76	19.91	15.56
通光线缆	装备线缆	30.35	34.01	33.57
同行业可比产品平均值	电气装备用电缆	17.65	18.28	16.67
久盛电气	除销往国家电网外的的塑料绝缘电缆	9.82	14.27	10.50

注：金龙羽2020年年报未披露该类产品的销售成本，无法计算毛利率。通光线缆电气装备用线缆毛利率显著高于同行业其他公司，故计算平均值时已将其剔除。

报告期内，发行人电气装备用电缆毛利率分别为10.50%、14.27%和9.82%。同行业可比公司除宝胜股份、金龙羽外，尚未披露2020年年报；2018年、2019年同行业可比公司电气装备用电缆销售利率分别为16.67%和18.28%。2018年、2019年，发行人电气装备用电缆毛利率与同行业可比公司变化趋势一致，2019年毛利率上升幅度高于同行业可比公司。

具体而言，发行人电气装备用电缆2019年毛利率同比上升3.77个百分点，上升幅度高于宝胜股份与通光线缆，低于金龙羽和尚纬股份，与同行业可比公司之间不存在显著差异。宝胜股份2019年年度报告中未披露电气装备用电缆毛利率下降的原因；通光线缆2019年电气装备用电缆毛利率上升幅度较小，主要系其该类产品毛利率偏高，2019年已达到34.01%，上升空间有限所致。发行人电气装备用电缆2018年及2019年毛利率分别为10.50%和14.27%，显著低于同行业可比公司平均水平，与发行人业务定位相符。

2020年，发行人电气装备用电缆毛利率与尚纬股份、通光线缆变化趋势基本一致。

综上，发行人电气装备用电缆毛利率变化趋势与同行业可比公司一致；发行人 2019 年电气装备用电缆毛利率上升幅度高于同行业可比公司，是因为宝胜股份该产品毛利率下降，以及通光线缆该产品毛利率已达到 34.01%，上升空间有限所致。发行人 2019 年电气装备用电缆毛利率上升幅度低于金龙羽和尚纬股份，故与同行业可比公司之间不存在显著差异。

（2）披露其他业务和主营业务中的其他业务的毛利率分析

①主营业务中其他产品毛利率

报告期内，公司主营业务中其他产品毛利率情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
加热电缆及相关业务	1,731.96	47.16%	1,905.12	42.83%	1,157.14	34.02%
裸导线	2.56	9.07%	57.09	8.69%	159.07	8.90%
其他零星材料	40.66	-77.93%	84.53	46.44%	32.95	35.95%
小计	1,775.18	44.24%	2,046.75	42.02%	1,349.16	31.11%

公司其他产品主要系加热电缆及与加热电缆相关的油井线业务，2017 年毛利率相对较低，主要公司 2017 年在石油开采及新能源开发等领域的加热电缆业务尚处于起步阶段，毛利率相对较低。随着业务渐趋成熟，产品生产工艺及技术趋于稳定，毛利率亦逐期上升。整体而言，加热电缆技术工艺较为复杂，毛利率亦远高于其他电缆产品。

公司裸导线生产工艺较为简单，收入规模亦相对较小，报告期内毛利率相对较低。

发行人其他零星材料包括加热电缆配套的电控柜、变压器、接线盒等配套材料，整体金额较小，毛利率相对较高。2020 年，其他零星材料包括附赠的配套材料等，定价相对较低，毛利率为负。

②其他业务收入毛利率

报告期内，公司其他业务收入毛利率情况如下表：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
废品及材料销售	73.46%	87.19%	79.25%
水电费	0.00%	0.00%	0.00%
小计	57.08%	58.33%	54.39%

公司废品销售主要系废铜以及材料销售，废铜系公司生产过程中产生的铜屑及边角下料等生产损耗，由于废铜产生数量占公司总原材料领用数量的比例较低且废铜较为分散，存在较难有效计量的现实情况，故公司未单独核算废铜成本，

而是将领用的原材料成本全额计入当期产成品的生产成本中。公司根据废铜的结存量定期将生产中产生的废铜对外销售，根据实际销售金额确认废铜销售收入，由于废铜财务核算上没有成本，导致公司废铜及材料销售的毛利率较高。

水电费收入为子公司久盛交联向浙江交联辐照材料股份有限公司收取的水电费，平价进行销售不产生利润，故毛利率为0%。

（3）披露同行业上市公司中除尚纬股份、通光线缆外，其余上市公司2019年毛利率变动不大但公司毛利率上升幅度较大的原因

2018年及2019年，发行人主要产品的销售收入、销售单价、单位成本以及毛利率情况如下：

单位：万元；万元/KM；万元/吨

产品种类	项目	2019年		2018年
		数额	变化率	数额
矿物绝缘电缆	收入	39,436.86	-14.10%	45,911.6
	销售单价	6.22	0.02%	6.22
	单位成本	4.85	-2.36%	4.97
	毛利率	22.09%	+1.91%	20.18%
无机矿物绝缘金属护套电缆	收入	20,665.95	62.29%	12,734.09
	销售单价	10.71	-0.41%	10.76
	单位成本	8.01	0.66%	7.96
	毛利率	25.19%	-0.79%	25.98%
塑料绝缘电缆	收入	30,241.09	-16.93%	36,404.75
	销售单价	6.03	2.96%	5.85
	单位成本	5.07	-3.29%	5.25
	毛利率	15.81%	+5.44%	10.37%
电力电缆	收入	30,734.14	29.22%	23,784.50
	销售单价	36.79	2.95%	35.74
	单位成本	33.31	-0.86%	33.60
	毛利率	9.46%	+3.48%	5.98%
铜价		4.19	-4.87%	4.41

如上表所示，2019年发行人毛利率上升较多，主要系矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆以及电力电缆的毛利率上升所致。

2019年发行人矿物绝缘电缆毛利率上升1.91个百分点，主要系由于当期单位成本随铜价的下跌有所下降，而销售单价同比上升0.02%所致。关于2019年发行人矿物绝缘电缆销售单价与当期铜价波动情况不一致的分析请参见本问询

函回复“六、关于销售单价”之“1、结合报告期内业务情况披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆销售收入、单价和销量及其变动分析”之“（1）矿物绝缘电缆”之“②售价分析”。

2019 年发行人塑料绝缘电缆毛利率上升 5.44 个百分点，主要系当期单位成本随铜价的下跌有所下降，而销售单价同比上升 2.96%所致。关于 2019 年发行人塑料绝缘电缆销售单价与当期铜价波动情况不一致的分析请参见本问询函回复“六、关于销售单价”之“1、结合报告期内业务情况披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆销售收入、单价和销量及其变动分析”之“（3）塑料绝缘电缆”之“②售价分析”。

2019 年发行人电力电缆毛利率上升 3.48 个百分点，主要系当期单位成本随铜价的下跌有所下降，而销售单价同比上升 2.95%所致。关于 2019 年发行人电力电缆销售单价与当期铜价波动情况不一致的分析请参见本问询函回复“六、关于销售单价”之“1、结合报告期内业务情况披露主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆销售收入、单价和销量及其变动分析”之“（4）电力电缆”之“②售价分析”。

2、结合主要产品矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、电力电缆和塑料绝缘电缆报告期内成品外采占比、与客户约定价格调整机制的收入占比等，分析并披露报告期内主要产品毛利来源（如固定价格合同毛利、外采产品毛利、约定价格调整合同的加工费和铜价变动毛利）、占比、对应毛利率及其变动的合理性；

（1）主要产品外采占比、与客户约定价格调整机制的收入占比情况

①外采占比

报告期各期，公司主要产品外购成品对外销售金额及占同类产品比重情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
矿物绝缘电缆	-	-	131.14	0.33	551.74	1.20
无机矿物绝缘金属护套电缆	2.58	0.00	492.93	2.39	24.74	0.19
塑料绝缘电缆	964.78	4.88	4,109.15	13.59	8,512.15	23.38
电力电缆	689.00	3.30	2,758.42	8.98	3,177.76	13.36
主要产品合计	1,656.37	1.45	7,491.64	6.19	12,266.38	10.32

注：由于公司部分产品既有外采又有自产，对于该类产品以当期平均销售单价作为外采产品的销售单价。外采销售金额＝同类产品平均销售单价×外采产品销售数量。

②约定价格调整机制的收入占比

单位：万元；%

类别	类型	2020 年		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
矿物绝缘电缆	调价	21,724.61	50.23	19,987.46	50.68	29,617.62	64.51
	锁价	21,522.41	49.77	19,449.40	49.32	16,293.98	35.49
无机矿物绝缘金属护套电缆	调价	19,680.18	70.91	15,865.14	76.77	6,097.19	47.88
	锁价	8,073.05	29.09	4,800.81	23.23	6,636.91	52.12
电力电缆	调价	13,762.86	97.47	30,326.10	98.67	23,241.66	97.72
	锁价	357.33	2.53	408.05	1.33	542.84	2.28
塑料绝缘电缆	调价	18,444.55	63.05	18,530.07	61.27	20,152.29	55.36
	锁价	10,807.52	36.95	11,711.02	38.73	16,252.46	44.64
主要产品合计	调价	73,612.20	64.36	84,708.77	69.96	79,108.76	66.57
	锁价	40,760.32	35.64	36,369.27	30.04	39,726.19	33.43

注：对于订单类型合同，均作为未约定价格调整机制的合同进行统计。

（3）报告期内主要产品毛利来源

①外采产品毛利情况

报告期内，公司主要产品外采产品毛利及毛利率情况如下表：

单位：万元；%

类别	类型	2020 年		2019 年度		2018 年度	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
矿物绝缘电缆	外采	-	/	11.54	8.80	44.43	8.05
	自产	8,463.08	19.57	8,698.50	22.13	9,222.31	20.33
无机矿物绝缘金属护套电缆	外采	0.70	27.13	-26.32	-5.34	9.83	39.73
	自产	5,897.52	21.25	5,231.29	25.93	3,298.40	25.95
塑料绝缘电缆	外采	137.30	14.23	479.38	11.67	571.31	6.71
	自产	2,899.12	10.25	4,301.91	16.46	3,204.01	11.49
电力电缆	外采	121.38	17.62	98.79	3.58	142.26	4.48
	自产	1,775.65	13.22	2,809.76	10.04	1,280.58	6.21
主要产品合计	外采	251.65	15.27	563.40	7.52	767.83	6.26
	自产	19,043.10	16.89	21,041.46	18.52	17,005.29	15.96

注：由于公司部分产品既有外采又有自产，公司统一对外出售无法明确区分，故以当期平均销售单价作为外采产品的销售单价，以采购单价作为销售成本。

由上表，公司毛利主要来自于自产产品。

其中，矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘电缆外采的销售占比较小，报告期内销售占比整体上均在3%以内水平，毛利额贡献亦相对较小。发行人通常在产能紧张时会对外采购防火类特种电缆成品，由于防火类特种电缆较之塑料绝缘电缆生产工艺相对复杂，供应商相对较少，为满足交期要求， 2019年无机矿物绝缘电缆均曾出现采购价格相对较高，毛利率为负情形，但由于整体采购金额较小，对毛利影响有限。2018年、2020年无机矿物绝缘电缆外采成品毛利率较高，主要系当期采购成品均为联接、终端等电缆附件，毛利率相对较高。

发行人电力电缆产品同样以自产为主，2018年、2019年随着电力客户增多，外采成品比重相对较高，分别为 13.36%和 8.98%；发行人自产电力电缆毛利率高于外采成品，主要系加工费及供应商毛利的影响，具有商业合理性。2020年，发行人外采电力电缆毛利率较高，其原因主要系当期外采产品主要为铝芯交联架空线，一方面，发行人铝芯电力电缆由于单价相对较低，客户价格敏感度不高，发行人投标时提升了相应报价，使得毛利率较铜芯电缆更高，另一方面，发行人当期外采电力电缆供应商为河南宏鑫铝业有限公司，地处河南巩义市铝工业产业集聚区，较之发行人自产具有一定的成本优势，使得外采产品毛利率相对较高。报告期各期，发行人塑料绝缘电缆外采成品的销售占比分别为 23.38%、13.59%和 3.12%，2018年、2019年比重略高于其他品种，主要系塑料绝缘电缆工艺相对简单，发行人在产能相对紧张时会选择外购成品进行交付。2020 年，发行人外采塑料绝缘电缆销售毛利率上升较多，主要系其中阻燃、耐火类电缆占比为75.52%，占比相对较高，毛利率亦相对较高。

②是否约定价格调整机制的产品毛利率情况

单位：万元；%

类别	类型	2020年		2019年度		2018年度	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
矿物绝缘电缆	调价	4,014.57	18.48	4,359.34	21.81	5,581.06	18.84
	锁价	4,448.50	20.67	4,350.70	22.37	3,685.68	22.62
无机矿物绝缘金属护套电缆	调价	4,278.94	21.74	3,942.07	24.85	1,637.72	26.86
	锁价	1,619.28	20.06	1,262.90	26.31	1,670.51	25.17
塑料绝缘电缆	调价	1,953.53	10.59	2,909.78	15.70	1,960.07	9.73
	锁价	1,082.90	10.02	1,871.52	15.98	1,815.24	11.17
电力电缆	调价	1,860.83	13.52	2,847.83	9.39	1,420.48	6.11

类别	类型	2020 年		2019 年度		2018 年度	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
	锁价	36.20	10.13	60.71	14.88	2.35	0.43
主要产品合计	调价	12,107.87	16.45	14,059.03	16.60	10,599.33	13.40
	锁价	7,186.88	17.63	7,545.83	20.75	7,173.79	18.06

由上表，公司主要产品毛利更多来源于约定了价格调整机制合同；而部分合同整体交货周期相对较短，签订后未约定价格联动条款，故该类锁价合同亦占到公司销售的一定比重。

具体而言，对于矿物绝缘电缆，2017 年、2018 年，调价合同占比相对较高，2019 年以来，锁价合同占比有所上升，主要系中国中铁、中国铁建等轨道交通领域客户锁价合同占比相对较高所致。

无机矿物绝缘电缆调价合同占比相对较高，调价合同、锁价合同整体毛利率较为接近。2020 年调价合同、锁价合同毛利率均有所下降，一方面受具体项目定价差异影响，另一方面系受当期铜价波动较大且 3 月以来持续上升，对毛利率产生了一定负面影响。

发行人电力电缆产品绝大多数为调价合同。锁价合同销售额相对较小，毛利率波动亦相对较大。2019年、2020年锁价合同毛利率相对较高，主要系向上饶宁能生物质发电有限公司（2019年收入85.11万元，毛利率30.38%）、云南兆鑫电力实业有限公司（2020年121.54万元，毛利率30.45%）等部分客户销售毛利率较高所致，具体而言：上饶宁能生物质发电有限公司项目一方面定价水平相对较高，另一方面该项目价格确定于2019年4月铜价相对较高时点（43,638元/吨），而实际供货时2019年6月铜价为41,349元/吨，材料成本下降使得毛利率有所提升；云南兆鑫电力实业有限公司销售的产品为耐火类电力电缆，而同期其他电力电缆均为非耐火类电力电缆，产品结构差异使得毛利率相对较高。

发行人2018年发行人新增国网福建客户，2019年销售收入增长较多，而该客户销售价格相对较高，亦使得毛利率有所提升。除此之外，国网客户销售定价的基准铜价主要依据上月市场铜价的平均价，且在中标基准铜价波动3%范围内不调整价格。2018年-2019年，铜价整体呈小幅下行态势，受此影响，发行人电力电缆毛利率亦有所提升。2020年，电力电缆调价合同毛利率上升较多，主要原因系一方面国网浙江、国网福建、国网江西中标价格较之2019年相对较高；另一方面，铝芯电缆有所占比提升，而较之铜芯电缆，铝芯电缆绝对单价相对较低，客户价格敏感度不高，发行人投标时提升了报价，使得毛利率相对较高。

2019年，发行人塑料绝缘电缆调价、锁价合同毛利率均上升较多，调价合同主要系销往国网福建、中建三局等客户的塑料绝缘电缆销售定价有所提升；此外

铜价的小幅下行，亦使得发行人毛利率有所提升。2020年，发行人塑料绝缘电缆锁价合同、调价合同毛利率均有所下降，其原因主要系一方面2020年塑料绝缘电缆产能利用率相对较低，发行人适当降低了投标及销售报价，另一方面受疫情影响2020年铜价波动较大，部分订单下达时点铜价相对较低，而实际采购铜材安排生产具有一定的滞后性，使得当期部分订单毛利率显著降低。

3、对比同一控制下前5大客户及其关联客户主要产品的收入、成本、毛利、毛利率，分析并披露同一控制下前5大客户及其关联客户毛利率水平及其变化的合理性。

报告期各期，前 5 大客户收入、成本、毛利、毛利率情况如下表：

单位：万元；%

客户名称	收入	成本	毛利	毛利率
2020 年				
中国建筑股份有限公司	28,830.21	24,137.60	4,692.60	16.28
国家电网有限公司	18,366.19	15,888.85	2,477.34	13.49
中国中铁股份有限公司	13,567.13	10,867.47	2,699.66	19.90
中国铁建股份有限公司	9,021.25	7,098.06	1,923.19	21.32
龙光集团有限公司	4,384.84	3,565.45	819.39	18.69
2019 年度				
国家电网有限公司	37,654.47	33,242.39	4,412.08	11.72
中国建筑股份有限公司	30,581.28	23,910.26	6,671.02	21.81
中国中铁股份有限公司	5,502.03	4,078.49	1,423.53	25.87
中国铁建股份有限公司	3,914.83	3,081.69	833.15	21.28
龙光地产控股有限公司	3,234.24	2,666.81	567.43	17.54
2018 年度				
国家电网有限公司	32,561.73	30,190.21	2,371.52	7.28
中国建筑股份有限公司	26,162.11	21,262.80	4,899.31	18.73
中国中铁股份有限公司	6,944.49	5,721.67	1,222.82	17.61
华润置地有限公司	6,879.19	5,888.30	990.89	14.40
宁波江东凯丰百利贸易有限公司	4,630.43	4,064.87	565.55	12.21

公司报告期各期前五大客户毛利率分析如下：

（1）国家电网毛利率分析

报告期各期，公司向国家电网销售毛利率分别为4.71%、7.28%、11.72%、14.13%。报告期各期，公司向国家电网各主要产品的销售收入、成本、毛利及毛利率情况如下：

单位：万元；%

类别	2020年			2019年度			2018年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	-	-	/	4.66	1.99	42.72	82.79	34.16	41.26
塑料绝缘电缆	4,601.61	617.75	13.42	7,878.36	1,590.02	20.18	8,908.45	889.44	9.98
电力电缆	13,762.86	1,860.83	13.52	29,718.73	2,815.48	9.47	23,441.56	1,418.29	6.05
其他	1.71	-1.23	/	52.72	4.59	8.70	128.93	29.63	22.98
合计	18,366.19	2,477.34	13.49	37,654.47	4,412.08	11.72	32,561.73	2,371.52	7.28

注：其他主要为裸导线。

报告期内，发行人向国家电网销售的主要产品为电力电缆及塑料绝缘电缆，其中向国家电网销售的塑料绝缘电缆为1KV以下的低压电力电缆，招投标时均统一实施。受下属公司具体客户中标价格存在差异影响，报告期内国家电网毛利率存在波动。下文将主要就电力电缆、塑料绝缘电缆展开分析。

①电力电缆

报告期内，国家电网电力电缆毛利率持续上升，主要原因系：一方面中标价格持续上升，另一方面部分新增客户的毛利率较高所致。具体如下：

报告期内公司最大的电力电缆客户国网浙江中标价格呈上升趋势。2018 年至2020年，发行人向国网浙江销售电力电缆金额分别为17,902.17万元、14,148.05万元和 5,765.59 万元，占当期电力电缆销售金额的比例分别为 75.27%、46.03%和 40.83%。2018 年至 2020 年国网浙江主要型号的电力电缆中标价格（剔除铜价变动影响后）较上期平均上升 2.82%和 1.35%；

2018 年公司新增的电力电缆客户国网福建中标价格亦呈上升趋势。2018 年至 2020 年，发行人向国网福建销售电力电缆金额分别为 422.43 万元、5,685.41万元和 1,210.25 万元，占当期电力电缆销售金额的比例分别为 1.78%、18.50%和8.57%。2019 年及 2020 年，国网福建主要型号的电力电缆中标价格（剔除铜价变动影响后）较上期平均上升 4.51%和 2.37%。

公司国网浙江、国网福建中标价格逐年上升，其原因主要系：

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

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

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

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

同行业可比公司未公开其中标价格情况，故无法直接比较。根据宝胜股份年报，其 2018 年-2020 年电力电缆毛利率分别为 11.50%、13.48%、15.06%，与发

行人电力电缆毛利率变动趋势较为一致；同行业电力电缆毛利率分别为 13.86%、14.67%、15.06%，亦呈小幅上升态势，具体请参见本小节之“3、同行业可比公司毛利率水平比较”。

从同行业可比公司电力电缆毛利率变化情况分析，同行业可比公司对国家电网下属各公司的中标价格亦逐年提升，与发行人一致，但提升幅度低于发行人，主要是因为大部分同行业可比公司的主要产品系电力电缆，且均为上市公司，经营规模较大，在该行业具有较强的竞争优势，故该些公司原中标价格就显著高于其他中小型电力电缆厂商，所以在 2017 年电力电缆行业竞争环境大幅改善后，该些公司中标价格的提升空间相对较小。

电力电缆不属于发行人的优势产品，品牌、经营规模以及与国家电网下属各公司的合作关系等方面均无法与同行业可比公司相比，造成发行人电力电缆原先主要依赖于低价中标，使得该产品毛利率显著低于同行业可比公司，2018 年发行人电力电缆及销往国家电网的塑料绝缘电缆产品毛利率仅为 7.07%，得益于发行人优势产品防火类特种电缆一直保持着较好的盈利情况，发行人可以继续维持电力电缆业务，而其他部分资金实力较弱的中小型电力电缆厂商则只能依赖于降低产品品质来获得收益。2017 年“西安地铁奥凯问题电缆事件”出现后，客户对产品质量的重视程度大幅提升，部分中小型电力电缆厂商退出，行业竞争环境大幅改善，发行人亦相应提升了电力电缆产品的定价水平，由于原定价水平过低，导致报告期内电力电缆中标价格的提升幅度显得相对较高，即便如此，发行人电力电缆中标价格依然普遍低于同行业可比公司，2019 年发行人电力电缆及销往国家电网的塑料绝缘电缆产品毛利率为 11.65%，而同行业可比公司电力电缆平均毛利率为 14.67%。

综上，发行人国家电网下属各公司的中标价格提升幅度高于同行业可比公司是因为发行人原中标价格显著低于同行业可比公司，故在竞争环境改善后，提升空间较同行业可比公司更大所致，且依然低于同行业可比公司，具有合理性。

2020 年公司新中标国网江西，中标价格相对较高，2020 年发行人向其销售电力电缆金额为 1,124.88 万元，销售毛利率为 24.29%。发行人对国网江西中标价格及毛利率相对较高的原因一方面系销售的电力电缆主要为交联架空电缆（铝芯），考虑到单价相对较低，客户价格敏感度不高，发行人投标时报价相对较高；另一方面，国网江西订单主要下达于 2020 年 1-3 月，对应 2019 年-2020 年 2 月平均铝价为 12,437 元/吨，而受疫情影响，公司实际供货主要集中于 4 月、5 月，对应平均铝价为 11,054 元/吨，较 2019 年-2020 年 2 月平均铝价下降 11.12%，使得毛利率相对较高。

②塑料绝缘电缆

报告期内，国家电网塑料绝缘电缆销售毛利率整体呈上升趋势，主要系 2019 年销售毛利率上升较多，而 2020 年销售毛利率有所下降。出现该变动情况的主要原因系国家电网下属各公司定价情况存在差异，销售占比的差异导致了销售毛利率出现波动。具体如下：

报告期各期，国家电网下属各公司塑料绝缘电缆销售收入、毛利率情况如下：

单位：万元；万元/KM；%

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
国网浙江	740.71	13.75	-	/	1,702.87	9.96
国网电商	495.79	12.33	-	/	-	/
国网福建	-	/	3,651.45	29.92	636.27	32.04
国网江西	1,010.72	12.60	-	/	-	/
国网安徽	50.96	6.30	1,597.39	9.45	-	/
浙江大有实业有限公司	620.50	10.61	1,666.10	10.28	1,819.24	10.81
浙江泰仑电力集团有限责任公司	1,423.04	16.46	5.92	6.59	4,455.77	6.53
金华八达集团有限公司	237.26	14.54	6.06	24.06	223.57	10.69
嘉兴恒创电力集团有限公司	-	/	875.42	13.79	-	/
收入占比小计		99.51		99.66		99.21
国家电网公司合计	4,601.01	13.42	7,829.02	19.68	8,908.45	9.98

如上表所示，2019 年国家电网销售毛利率上升较多，主要系国网福建中标价格较高，且当期销售占比提升较多所致。2020 年，随着国网福建的合同已经执行完毕，当期毛利率下降。

2020 年，国网浙江塑料绝缘电缆销售毛利率较 2018 年上升较多，主要系中标价格上升所致。2020 年公司销售往国网浙江的塑料绝缘电缆，销售对象具体为国网浙江综合能源服务有限公司金华分公司，双方签订的订单合同，该销售毛利率与同期其他国家电网下属公司之间无显著差别。

2019 年金华八达集团有限公司销售毛利率较高，一方面系产品结构影响，2019 年销售的均为 YJV22-0.6/1KV 4×95 规格产品，该型号产品 2018 年向金华八达集团有限公司销售毛利率为 16.59%，相对较高；另一方面，2019 年该订单为锁价合同，2019 年中标时铜价为 49,900 元/吨（含税），年末实际供货时铜价为 47,170 元/吨（含税），使得毛利率进一步上升。

（2）中国建筑毛利率分析

报告期各期，发行人向中国建筑销售毛利率分别为 18.73%、21.81%、16.28%。各主要产品销售情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	7,809.48	1,383.85	17.72	10,238.28	2,483.06	24.25	14,710.27	2,861.17	19.45
无机矿物绝缘金属护套电缆	8,346.68	1,973.80	23.65	10,515.66	2,823.88	26.85	5,039.94	1,336.69	26.52
塑料绝缘电缆	12,673.85	1,335.27	10.54	9,826.80	1,364.14	13.88	6,410.84	702.43	10.96
其他	0.19	-0.32	/	0.54	-0.05	/	1.05	-0.97	/
合计	28,830.21	4,692.60	16.28	30,581.28	6,671.02	21.81	26,162.11	4,899.31	18.73

发行人对中国建筑毛利率有所变动，主要系产品结构变化以及定价水平变动所致，其中： 2019 年毛利率上升，主要系矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆毛利率上升，毛利率相对较高的无机矿物绝缘金属护套电缆销售占比提升所致；2020 年毛利率有所下滑，主要系各类产品毛利率均有不同程度下降所致。具体分析如下：

①矿物绝缘电缆

报告期内，发行人向中国建筑销售的矿物绝缘电缆毛利率整体较为稳定，2019 年毛利率相对较高，其原因主要系：

一方面，发行人整体销售价格有所提升。以具体签署了集中采购协议的客户为例，发行人 2019 年与中建三局、中建安装新签署矿物绝缘电缆战略集中采购协议，对矿物绝缘电缆的价格进行了调整，该两家单位 2018 年、2019 年占中国建筑全部矿物绝缘电缆销售的 27.32%、39.21%。选取 BTTZ 四款销售较多的规格型号而言，并剔除协议签订时基准铜价的波动影响，中建三局 2019 年协议价格较 2018 年平均上升 2.99%、中建安装 2019 年协议价格较 2018 年平均上升 4.35%，价格的提升使得整体毛利率有所上升。

另一方面，发行人与中建三局签署协议约定，在铜价波动 3%范围内价格不作调整，而 2019 年铜价走势整体小幅下行，销售价格调整具有滞后性，故尽管约定了价格调整机制，但仍对发行人毛利率带来了一定的正向影响。

2020 年，矿物绝缘电缆毛利率下降较多，主要原因系当期铜价波动幅度较大，2020 年 1-4 月铜价大幅下降，从 1 月的 43,261.43 元/吨，下降至 4 月的 36,256.36 元/吨；2020 年 5 月以来铜价快速回升，12 月铜价回升至 51,114.38 元/吨。由于订单的执行具有滞后性，客户于铜价较低时点确定价格，而供货时材料成本有所

上升，使得毛利率有所下降。此外，发行人郑州地铁 3 号线 PPP 项目（1,090.69 万元）、徐州市城市轨道交通 3 号线一期工程多个项目（2,449.92 万元）投标时定价水平相对较低，项目定价水平差异，使得整体毛利率进一步有所下降。

②无机矿物绝缘金属护套电缆

2018 年、2019 年，发行人向中国建筑销售的无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率整体较为稳定，均在 26%左右。2020 年，无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率有所下滑，一方面，发行人积极开拓市场，在争取如 如“泰康大厦”等新项目时，投标时定价水平相对较低，若剔除“泰康大厦”项目，发行人向中国建筑销售的无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率为 24.66%；另一方面，受到 2020 年铜价持续上涨的不利影响，发行人无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率有所下滑。

③塑料绝缘电缆

报告期内，2019 年发行人向中国建筑销售的塑料绝缘电缆毛利率相对较高，2020 年有所回落。

2019 年，中国建筑塑料绝缘电缆销售毛利率较高，主要是因为中建三局的中标价格上升所致。报告期内，发行人向中建三局销售的塑料绝缘电缆金额分别为 3,978.66 万元、6,233.95 万元和 5,110.34 万元，占中国建筑塑料绝缘电缆销售金额的比例分别为 62.06%、63.44%和 40.32%，中建三局塑料绝缘电缆销售毛利率分别为 9.67%、15.08%和 11.94%。中建三局与发行人每年签署战略采购协议，在相同铜价基础上，选取 2017-2019 年累计收入最大的 5 款塑料绝缘电缆型号，中标价格 2019 年平均涨幅约 3.64%，而 2020 年则下降了 2.87%，中标价格的变动导致了销售毛利率的变化。

2020 年中国建筑塑料绝缘电缆销售毛利率小幅下降，主要系中建三局中标价格及销售占比均有所下降所致。

剔除掉中建三局的影响后，报告期内中国建筑下属其他单位塑料绝缘电缆的销售金额分别为 2,432.18 万元、3,592.85 万元和 7,563.51 万元，销售毛利率分别为 13.07%、11.79%和 9.59%，2020 年下降较多主要系发行人与中建八局签署战略采购协议后业务规模上升较多（2020 年占比达 40.03%），而发行人向中建八局的定价水平相对较低。

公司 2019 年中建三局塑料绝缘电缆中标价格有所上升，主要原因系：

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

B．“西安地铁奥凯问题电缆事件”以来，下游客户对于产品质量、客户品牌的重视程度亦不断提升。与国家电网类似，中建三局中标亦不是单纯的最低价

中标，且随着双方近年来合作的不断加强，客户黏性加强，投标报价的适当提升并不必然使得公司无法中标。

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

同行业可比公司未公开其中标价格情况，故无法直接比较。但整体而言，同行业可比公司电气装备用电缆 2017-2019 年毛利率分别为 15.70%、16.67%、18.28%，2018 年、2019 年均呈上升趋势，与发行人不存在显著差异，具体情况请参见本小节“3、同行业可比公司毛利率水平比较”之“（3）电气装备用电缆”。

（3）中国中铁毛利率分析

报告期各期，发行人向中国中铁销售毛利率分别为 17.61%、25.87%、19.90%。各主要产品销售情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	7,790.59	1,885.82	24.21	3,876.04	994.17	25.65	4,184.82	896.61	21.43
无机矿物绝缘金属护套电缆	3,536.80	608.23	17.20	1,237.41	360.27	29.26	288.75	84.26	29.18
塑料绝缘电缆	2,239.44	205.58	9.18	388.55	67.39	17.34	2,470.92	241.95	9.79
其他	0.30	0.04	/	0.02	-0.09	/	0.00	0.00	/
合计	13,567.13	2,699.66	19.90	5,502.03	1,423.53	25.87	6,944.49	1,222.82	17.61

由上表，中国中铁 2019 年毛利率上升较多，主要系矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆收入占比上升较多所致。具体至各产品类别，矿物绝缘电缆 2019 年毛利率上升较多，主要原因系合肥地铁（1,186.76 万元）、无锡地铁(1,619.69 万元)等项目中标价格相对较高。

无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率整体较为稳定，2020 年毛利率相对较低，主要原因为当期上海地铁（1,265.82 万元）、常州地铁（258.75 万元）相关项目中标价格相对较低。

塑料绝缘电缆具体产品型号较多，且受不同客户、项目定价水平不同影响，毛利率有所不同，2019 年中国中铁毛利率相对较高，其原因主要系昆明地铁 2 号线严家山项目（167.25 万元）影响，该项目销售包含 131.27 万元耐火阻燃类塑料绝缘电缆（毛利率 23.00%），受耐火阻燃类塑料绝缘电缆占比较高影响，使得整体毛利率相对较高。

（4）中国铁建毛利率分析

报告期各期，发行人向中国铁建销售毛利率分别为 20.21%、21.28%、21.32%。各主要产品销售情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	7,065.88	1,439.31	20.37	3,616.61	754.67	20.87	1,792.73	375.82	20.96
无机矿物绝缘金属护套电缆	1,695.06	451.63	26.64	165.86	45.92	27.69	179.13	42.51	23.73
塑料绝缘电缆	260.32	32.24	12.39	132.37	32.55	24.59	224.62	25.55	11.37
合计	9,021.25	1,923.19	21.32	3,914.83	833.15	21.28	2,196.48	443.88	20.21

由上表，发行人向中国铁建销售产品主要为矿物绝缘电缆，2020 年无机矿物绝缘金属护套电缆上升较多，而塑料绝缘电缆相对较少。整体而言，发行人矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆销售毛利率较为稳定；塑料绝缘电缆由于销售收入相对较小，受不同合作项目影响，毛利率有所波动，2019 年塑料绝缘电缆销售项目为杭州香积寺路西延工程（123.85 万元），为锁价合同且定价水平较高，使得毛利率相对较高。

（5）龙光集团毛利率分析

报告期各期，发行人向龙光集团销售毛利率分别为 20.35%、22.91%、17.54%、19.66%。各主要产品销售情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	2,687.17	465.01	17.30	3,025.24	523.03	17.29	1,787.95	409.66	22.91
无机矿物绝缘金属护套电缆	1,697.67	354.38	20.87	209.00	44.40	21.24	-	-	-
合计	4,384.84	819.39	18.69	3,234.24	567.43	17.54	1,787.95	409.66	22.91

报告期内，发行人向龙光集团销售产品主要为矿物绝缘电缆。2019 年，毛利率下降较多，主要原因系发行人与龙光集团新签署 2019-2021 年协议对价格进行了调整，以龙光集团 2019 年销售金额最大的 5 款型号为例，剔除铜价影响后，协议价格较之 2018 年平均下降 2.79%，另外 2019 年销售的产品规格较 2018 年更大亦一定程度上影响了毛利率。

2019 年以来，发行人与龙光集团新签订的战略合作协议将无机矿物绝缘金属护套电缆作为采购标的，故销售占比提升较多，毛利率相对稳定；但由于销售定价相对较低，故整体毛利率低于发行人向其他客户的无机矿物绝缘金属护套电缆销售毛利率。

（6）华润置地毛利率分析

报告期各期，发行人向华润置地销售毛利率分别为 14.40%、12.25%、12.14%。各主要产品销售情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	2,506.85	305.04	12.17	482.81	59.17	12.25	6,879.17	990.90	14.40
其他	0.78	-0.50	/	-	-	/	0.01	-0.01	-
合计	2,507.63	304.55	12.14	482.81	59.17	12.25	6,879.19	990.89	14.40

报告期内，发行人向华润置地销售产品均系矿物绝缘电缆。2019 年发行人向华润置地销售下降，主要系双方原采购合同（2015 年至 2017 年）到期后，发行人由于价格因素未继续供货，使得原合同订单陆续执行完毕后，收入金额大幅下降。2020 年 3 月，发行人已与华润置地再次达成合作。报告期内，发行人对华润置地矿物绝缘电缆产品销售毛利率相对稳定，但由于中标价格相对较低，毛利率较其他客户相对较低。

（7）宁波凯丰毛利率分析

报告期各期，发行人向宁波凯丰销售毛利率分别为 12.21%、10.90%、7.45%。各主要产品销售情况如下表：

单位：万元；%

类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
矿物绝缘电缆	28.07	4.02	14.31	270.27	54.69	20.23	-	-	-
无机矿物绝缘金属护套电缆	54.73	7.97	14.57	469.66	62.20	13.24	1,810.56	378.89	20.93
塑料绝缘电缆	287.05	15.57	5.42	754.69	46.09	6.11	2,819.87	186.66	6.62
其他	0.02	-0.01	/	-	-	-	-	-	-
合计	369.87	27.55	7.45	1,494.62	162.98	10.90	4,630.43	565.55	12.21

发行人2018年向宁波凯丰销售金额相对较大，主要系宁波凯丰于当年获得宁波建工工程集团有限公司宁波中心、宁波新星商业中心、宁波奥体中心等项目订单，因此向发行人采购了较多的无机矿物绝缘金属护套电缆和塑料绝缘电缆。发行人2018年销售毛利率较高，系无机矿物绝缘金属护套电缆销售占比较高所致；2019年、2020年，发行人向宁波凯丰销售毛利率有所下降，主要系毛利率相对较低的塑料绝缘电缆销售占比提升，以及无机矿物绝缘金属护套电缆销售毛利率有所下降所致。

宁波凯丰向发行人采购电缆，会参考市场竞争情况及预计的终端销售价格，并留存一定的毛利向发行人提出采购需求及报价。随着终端客户对供应商资质要求提高、市场透明度的不断提升，宁波凯丰该类企业的市场竞争环境有所加剧、盈利空间降低，在此背景下，发行人对其销售定价亦有所下降，毛利率整体呈下行趋势。整体而言，2018年-2020年，发行人向宁波凯丰销售各类产品毛利率均低于同类产品直销毛利率。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

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

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

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

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

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

2、核查结论

经核查，我们认为：

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

（2）2017 年发行人毛利率相对较低，主要系为积极拓展市场，部分签订于 2016 年、2017 年的合同定价水平相对较低，使得 2017 年销售价格相对较低，同时 2017 年铜价整体呈上升趋势，价格确定时点铜价相对较低，进一步压缩了发行人的毛利率空间；2018 年、2019 年，发行人整体定价水平有所提升，此外铜材价格亦呈波动下降趋势，故整体毛利率有所上升；2020 年，受原材料价格持续上升，而产品订单执行滞后性影响，毛利率有所下滑。

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

（4）发行人主营业务中其他产品主要为加热电缆、裸导线和零星材料，加热电缆由于工艺较为复杂、技术难度较大，毛利率相对较高，裸导线产品工艺相对简单，故毛利率相对较低。

（5）2019 年发行人毛利率上升较多，主要原因系塑料绝缘电缆、电力电缆毛利率上升较多所致，其中塑料绝缘电缆毛利率上升主要系定价水平提升所致；电力电缆毛利率上升主要系部分新增客户中标价格较高。2020 年，发行人电力电缆毛利率进一步提升，主要系产品结构变化以及受原材料价格波动影响，原材料采购成本降幅大于销售定价降幅所致；塑料绝缘电缆毛利率下降较多，主要系受铜价波动影响，部分订单毛利率相对较低。

（6）发行人以自产为主，毛利主要来自于自产产品，外采产品主要系电力电缆和塑料绝缘电缆。

（7）发行人约定了价格调整机制的合同占销售的主要部分，主要产品各期占比分别为 66.57%、69.96%和 64.36%；部分合同受整体交货周期相对较短，合同签订后未约定价格联动条款，故该类锁价合同亦占到发行人销售的一定比重。

（8）发行人报告期各期前五大客户毛利率波动与实际生产经营情况相符。

十八、关于问询函问题“27.关于员工。招股说明书披露：报告期内，发行人员工人数分别为 451 人、449 人和 445 人，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 3,669 万元、4,180 万元和 4,271 万元，应付职工薪酬分别为 874.87 万元、915.89 万元和 1,082.44 万元。

请发行人：

（1）量化分析并说明各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平进行比较；

（2）披露报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系，人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性；

（3）披露报告期内收入、利润、产能和产量增长、员工人数下降的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、量化分析并说明各岗位员工的薪酬水平及增长情况，并与行业水平、当地平均水平进行比较；

（1）人员薪资情况

报告期内，发行人销售、管理、研发及生产等岗位人员的平均薪酬情况如下：

1）久盛电气

报告期内，发行人母公司人均薪酬情况如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员	93,229.18	78,859.69	76,072.05
销售人员	97,302.56	123,376.74	97,846.67
研发人员	139,936.23	132,184.35	125,293.67
管理人员	157,832.40	161,894.49	186,507.04
合计	112,533.03	108,678.18	102,845.23

如上表所示，报告期内，母公司员工人均薪酬保持稳步增长，其中 2019 年度管理人员平均薪酬下降较多，主要系当期部分生产部门人员岗位调整为管理人员，导致管理人员从 47 人增长至 56 人，从而拉低了管理人员的整体平均薪酬。2020 年销售人员平均薪酬下降较多，主要系公司 2020 年销售业绩未实现年初目标所致。

2）久盛交联

报告期内，发行人控股子公司久盛交联人均薪酬情况如下：

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员	36,593.34	56,612.28	58,638.18
销售人员	48,887.50	86,192.31	85,225.09
管理人员	75,993.78	82,630.77	73,712.62
合计	55,484.86	70,854.10	67,921.95

如上表所示，2020 年，发行人控股子公司员工人均薪酬下降较多，主要系受疫情影响，控股子公司业绩水平下降较多，绩效发放大幅降低所致；2019 年生产工人人均薪酬小幅下滑，主要系社保减免所致。

（2）人均薪酬对比分析

1）与同行业上市公司平均水平比对分析

报告期内，发行人与同行业上市公司人员平均薪酬对比情况如下：

单位：元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	100,466.31	93,388.35	89,284.11
万马股份	92,377.87	92,877.26	82,181.19
杭电股份	92,280.07	100,293.30	77,830.18
金龙羽	104,440.48	117,453.80	111,983.22
尚纬股份	96,070.60	98,388.40	91,871.22
通光线缆	97,721.65	98,210.90	90,841.37
平均	97,226.16	100,102.00	90,665.22
发行人	97,016.77	98,425.55	93,334.76

如上表所示，发行人员工平均薪酬与同行业上市公司不存在显著差异。

2）与当地平均水平比对分析

报告期内，发行人及其控股子公司与当地员工平均薪酬对比情况如下：

单位：元/年

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湖州-制造业在岗职工平均工资	/	72,288	64,881
湖州-全部单位在岗职工平均工资	/	89,631	80,513
母公司平均工资	112,533.03	108,678.18	102,845.23
兰溪-制造业在岗职工平均薪酬	/	59,026	51,286
兰溪-全部单位在岗职工平均薪酬	/	80,368	71,568
久盛交联平均工资	55,484.86	70,854.10	67,921.95

如上表所示，2018年、2019年，发行人及其控股子公司的员工平均薪酬均高于当地制造业在岗职工平均薪酬水平。

2、披露报告期各年度的人工成本总额，与相关资产、成本和费用项目之间的关系，人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性；

（1）人工成本总额与相关资产、成本和费用项目之间的关系

报告期内，发行人的人工成本包括计入生产成本的车间生产人员薪酬、计入

制造费用的车间管理人员薪酬、计入销售费用的销售人员薪酬、计入管理费用的行政管理人员薪酬和计入研发费用的研发人员薪酬等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产成本	1,577.15	1,488.73	1,553.16
制造费用	148.89	159.46	182.67
销售费用	552.57	686.78	557.49
管理费用	1,113.50	1,334.94	1,262.42
研发费用	965.56	760.06	659.88
人工成本合计	4,357.67	4,429.97	4,215.62

如上表所示，报告期各年度的人工成本总额与计入相应资产、成本和费用项目的金额相匹配。

（2）人工成本、各类员工人数、产量、销量、收入、支付给职工以及为职工支付的现金、应付职工薪酬等项目在报告期内变化的合理性

1）员工结构情况

报告期内，发行人各类员工平均人数情况如下：

单位：人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员	217	225	241
销售人员	65	60	59
管理人员	98	108	99
研发人员	69	58	53
员工总人数	449	450	452

注：员工数量系按照月度平均计算

2）生产人员数量、产量和生产人员职工薪酬变动情况分析

报告期内，发行人生产人员数量、产量以及生产人员职工薪酬的匹配情况如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
生产人员职工薪酬（万元）	1,726.04	1,651.28	1,710.63
平均生产人员数量（人）	217	225	241
生产人员平均工资（万元）	7.95	7.34	7.10
产量（KM）	17,929.51	18,840.56	17,230.93
生产人员平均产量（KM/人）	82.62	83.74	71.50

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

报告期内，发行人生产工人平均工资持续上涨，生产人员平均产量有所波动，主要系控股子公司久盛交联前期存在人员冗余所致。2020 年发行人生产人员平均产量小幅下降，主要系控股子公司久盛交联产量下降所致。

3）销售人员数量、销量、主营业务收入和销售人员职工薪酬变动情况分析

报告期内，发行人销售人员数量、产量以及销售人员职工薪酬的匹配情况如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售人员职工薪酬（万元）	552.57	686.78	557.49	661.32
平均销售人员数量（人）	65	60	59	74
销售人员平均工资（万元）	8.53	11.53	9.49	8.89
销量（KM）	18,108.79	19,049.22	19,143.13	17,276.39
主营业务收入（万元）	116,147.70	123,124.79	120,184.11	98,847.43
销售人员平均销量（KM/人）	279.67	380.98	425.40	274.23
销售人员平均销售收入（万元/人）	1,793.79	2,462.50	2,670.76	1,569.01

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

如上表所示，报告期内，发行人销售人员平均薪酬有所波动，主要系受发行人业绩波动影响，另外销售人员数量的变化亦有一定影响。2018 年及 2019 年销售人员平均销量、销售收入均较为稳定，2020 年一方面发行人新增加了部分销售人员，另一方面受疫情及国家电网招投标影响，发行人销量及销售收入均有所下滑，导致 2020 年销售人员平均销量、销售收入均有所下降。

4）管理人员和研发人员数量和计入管理费用和研发费用的人工成本变动情况分析

报告期内，发行人管理人员、研发人员数量、产量和计入管理费用和研发费用的人工成本匹配情况如下：

单位：万元；人；万元/人

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
管理人员职工薪酬	1,113.50	1,334.94	1,262.42
平均管理人员数量	98	108	99
管理人员人均薪酬	11.32	12.37	12.77
研发人员职工薪酬	965.56	760.06	659.88
平均研发人员数量	69	58	53
研发人员人均薪酬	13.99	13.22	12.53

由上表，报告期内发行人管理人员、研发人员人均薪酬整体呈增长态势。其中 2019 年度管理人员平均薪酬有所降低，主要系当期母公司部分生产部门人员岗位调整为管理人员，相对拉低了管理人员的整体平均薪酬，2020 年度管理人员平均薪酬有所降低，主要系当年业绩有所下滑所致。

5）支付给职工以及为职工支付的现金和应付职工薪酬在报告期内变化情况分析

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
支付给职工以及为职工支付的现金	4,477.13	4,271.98	4,180.11
应付职工薪酬及长期应付职工薪酬减少金额	4,477.41	4,275.42	4,157.75
差异	-0.28	-3.44	22.36

如上表所示，报告期内公司支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬及长期应付职工薪酬减少金额基本勾稽一致，差异主要系应交个人所得税、职工福利费中包含折旧费用等原因导致。

3、披露报告期内收入、利润、产能和产量增长、员工人数下降的合理性。

①母公司匹配情况

报告期内，发行人母公司的平均人数、营业收入、净利润及产量情况如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
母公司平均人数（人）	**327**	328	329
母公司营业收入（万元）	**96,616.03**	85,282.24	88,452.51
母公司净利润（万元）	**7,879.01**	7,398.49	6,698.15
母公司矿物绝缘电缆产量（KM）	**7,798.70**	6,513.00	7,408.73
母公司无机矿物绝缘金属护套电缆产量（KM）	**2,713.95**	1,918.21	1,230.44
母公司塑料绝缘电缆产量（KM）	**3,075.62**	3,378.65	3,104.21

如上表所示，2018 年及 2019 年，发行人母公司平均人数与营业收入的变化情况基本一致，其中 2018 年度同比增长较多，2019 年度同比小幅下降。2020 年发行人母公司营业收入同比有所增长，而平均人数有所减少，主要系受疫情影响，发行人一季度部分生产工人离职所致。

发行人母公司平均人数与净利润变动情况有所差异，主要系发行人销售毛利率持续上升所致。

2018 年及 2019 年，发行人母公司平均人数与主要产品产量变化情况基本一致。发行人重点产品系矿物绝缘电缆以及无机矿物绝缘金属护套电缆等防火类特种电缆，2018 年该类产品产量同比上升较多，同期发行人母公司平均人数亦有所上升；2019 年发行人该类产品产量以及员工平均人数同比均小幅下降。2020

年，发行人母公司主要产品产量上升，但员工平均人数减少，主要系一方面受疫情影响，发行人一季度部分生产工人离职，拉低了全年平均人数；另一方面，发行人由于产能受限，将人员主要集中生产防火类特种电缆，而将部分塑料绝缘电缆生产工序委外加工所致。

②久盛交联匹配情况

报告期内，发行人控股子公司久盛交联的平均人数、营业收入、净利润及产量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
久盛交联平均人数（人）	122	122	123
久盛交联营业收入（万元）	25,519.67	41,287.38	35,849.79
久盛交联净利润（万元）	416.72	902.55	-166.14
久盛交联塑料绝缘电缆产量（KM）	1,713.33	1,427.47	1,713.56
久盛交联电力电缆产量（KM）	323.26	812.37	573.09

如上表所示，报告期内，久盛交联平均人数与营业收入、净利润、产量的变化趋势存在一定差异，主要是因为久盛交联的主要产品为塑料绝缘电缆以及电力电缆等普通电缆，该类产品不属于发行人重点产品，资源投入有限，故久盛交联经营规模较小，产能利用率较低，如 2017 年度电力电缆产能利用率仅为 38.32%，但发行人并未因经营情况较差而裁减人员，造成了久盛交联存在人员冗余。

2018 年以来，久盛交联陆续新接了国网浙江、国网福建等单位的采购订单，电力电缆的产量、销量快速上升，产能利用率迅速提高，2018 年及 2019 年电力电缆产能利用率分别为 57.31%与 81.24%，久盛交联原有人员可以满足生产需求，故未大量新招人员。2020 年，受疫情以及国家电网招投标减少影响，久盛交联销售收入及产能利用率均下降较多，发行人未相应裁减人员，致使人均创收及产量均下降较多。

报告期内，久盛交联人员减少主要是因为员工退休所致。

综上所述，报告期内发行人收入、利润、产量等与员工人数的变化趋势有所差异，主要是因为久盛交联前期存在人员冗余所致，具有合理性。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）了解发行人薪酬政策、相关内控制度的建立和执行情况；

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

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

（4）根据花名册员工岗位性质复核计入成本费用的归集是否准确；

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

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

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

2、核查结论

经核查，我们认为：

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

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

（3）报告期内，发行人收入、利润、产能和产量持续增长，而生产人员未相应增加，主要系控股子公司久盛交联存在人员冗余的情况，原有人员可以满足生产的需要，其2017年电力电缆产能利用率仅为38.32%，2019年提升至81.24%，生产人员的平均薪酬亦相应快速上升，具有合理性。

十九、关于问询函问题“28.关于期间费用。招股说明书披露：报告期内，发行人销售费用占营业收入比重分别为4.93%、4.17%和5.22%，管理费用占营业收入的比重分别为2.42%、2.06%和2.30%，研发费用占营业收入比重分别为3.15%、2.47%和2.30%。

请发行人披露：

（1）销售费用、管理费用占营业收入的比重均低于同行业可比上市公司的原因；

（2）销售服务费的性质、具体构成、结合相关合同约定，分析并披露相关销售服务费确认和计量的准确性；

（3）应付销售服务费的构成、账龄、长期未支付的原因，涉及个人的，是否代扣代缴个人所得税，相关销售服务费的支付是否涉及商业贿赂和不正当竞争；

（4）销售费用、管理费用中的咨询费的性质和构成，是否涉及与销售服务费性质类似的费用；

（5）管理费用中其他的构成；

（6）报告期内研发费用率波动的原因，发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形；

（7）报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因；

（8）报告期内利息支出金额的合理性。

请保荐人、申报会计师就上述事项及报告期内是否存在关联方、潜在关联方为发行人承担成本、代垫费用的情形发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、销售费用、管理费用占营业收入的比重均低于同行业可比上市公司的原因

（1）销售费用占营业收入的比重低于同行业可比上市公司的原因

报告期内，公司销售费用率略低于同行业可比公司平均水平。

报告期内，公司与同行业可比公司主要销售费用科目对比情况如下：

单位：%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	1.98	1.73	1.45
万马股份	5.54	6.83	6.05
杭电股份	4.78	5.78	5.52
金龙羽	3.15	3.19	3.03
尚纬股份	5.62	6.16	6.15
通光线缆	6.51	9.15	7.48
平均	4.60	5.47	4.95
久盛电气	3.96	5.22	4.17

2018-2020 年，公司销售费用率略低于同行业可比公司平均水平。报告期内，公司与同行业可比公司主要销售费用科目对比情况如下：

单位：%

公司名称	科目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		占销售费用比例	占营收比例	占销售费用比例	占营收比例	占销售费用比例	占营收比例
宝胜股份	市场开发费	31.13	0.62	32.24	0.56	22.70	0.33
	运输费	45.65	0.90	43.00	0.75	49.93	0.72
	工资及附加	7.59	0.15	7.77	0.13	11.38	0.17
万马股份	差旅费	4.66	0.26	16.09	1.10	25.71	1.56
	运费	-	-	20.50	1.40	20.83	1.26
	职工薪酬	12.77/	0.71	8.85	0.60	10.12	0.61
	中标服务费及代理服务费	59.74	3.31	24.37	1.66	13.53	0.82
	业务费	5.05	0.28	8.28	0.57	9.20	0.56
	销售管理费及营运管理费	13.91	0.77	13.51	0.92	11.14	0.67
杭电股份	销售服务费	67.15	3.21	45.36	2.62	43.49	2.40
	运输费	-	-	25.21	1.46	24.84	1.37
	投标费用	13.46	0.64	11.65	0.67	11.60	0.64
金龙羽	宣传广告费	16.75	0.53	11.72	0.37	16.00	0.49
	咨询服务费	35.05	1.10	42.85	1.37	36.34	1.10
	职工薪酬	11.70	0.37	11.78	0.38	12.58	0.38
	运输费用	22.74	0.72	20.78	0.66	21.27	0.65
尚纬股份	职工薪酬	18.62	1.05	19.46	1.20	20.41	1.25
	运输费	-	-	17.72	1.09	15.98	0.98
	招待费	13.61	0.76	14.27	0.88	18.16	1.12
	佣金及业务包干费	44.13	2.48	25.69	1.58	20.76	1.28
通光线缆	运输费	-	-	34.24	3.13	30.91	2.31
	市场推广费	26.14	1.70	8.83	0.81	7.76	0.58
	工程服务费	20.93	1.36	15.72	1.44	15.90	1.19
	职工薪酬	24.65	1.60	17.26	1.58	18.58	1.39
发行人	销售服务费	36.64	1.45	48.58	2.54	38.91	1.62
	运输费	27.65	1.09	19.67	1.03	26.58	1.11
	职工薪酬	11.71	0.46	10.48	0.55	10.86	0.45

由上表，发行人销售费用率高于宝胜股份，主要系其业务规模相对较大，2020年营业收入达 341.38 亿元，远高于发行人及其他可比上市公司。结合宝胜股份2020 年 201.17 亿元的裸导线销售，其电网客户占比较高，而宝胜股份在该电力电缆领域相对成熟、具有较高优势，无需投入过多的销售费用，因此销售费用率相对较低。

发行人销售费用率低于万马股份，主要系万马股份销售费用中包含一定比例的销售管理费及营运管理费，且其中标服务费及代理服务费发生金额亦相对较高。

发行人销售费用率略低于杭电股份，主要系杭电股份销售服务费及投标费用略高于发行人的销售服务费率。

发行人销售费用率高于金龙羽，一方面系发行人运输费用率高于金龙羽，跟据金龙羽招股说明书，其销售区域以深圳市为主，2016 年销售占比为 73.56%，销售半径相对较小；另一方面，金龙羽经销渠道占比相对较高，通常而言，经销模式下销售费用率会低于直销模式，对销售费用率亦产生一定影响。

发行人销售费用率低于尚纬股份，主要系职工薪酬低于尚纬股份，主要系销售团队人员少于尚纬股份，发行人销售团队 2019 年平均为 60 人，低于尚纬股份 2019 年年报披露的 91 人，相应的销售人员薪酬低于尚纬股份

发行人销售费用率低于通光线缆，主要系通光线缆运输费率相对较高，通光线缆主要产品系光纤光缆，产品结构差异导致了运输费用存在差异。

（2）管理费用占营业收入的比重低于同行业可比上市公司的原因

报告期内，公司与同行业可比公司主要管理费用科目对比情况如下：

单位：%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	**1.26**	1.20	0.98
万马股份	**2.66**	2.48	2.36
杭电股份	**1.22**	1.81	1.95
金龙羽	**2.29**	1.88	1.86
尚纬股份	**3.97**	3.76	4.05
通光线缆	**4.97**	5.25	4.19
平均	**2.73**	2.73	2.56
久盛电气	**1.96**	2.30	2.06

2018-2020 年，公司管理费用占比略低于同行业可比公司平均水平，与金龙羽较为接近。

报告期内，公司与同行业可比公司主要管理费用科目对比情况如下：

单位：%

公司名称	科目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		占管理费用比例	占营收比例	占管理费用比例	占营收比例	占管理费用比例	占营收比例
宝胜股份	工资及附加	38.16	0.48	41.17	0.49	45.42	0.45
	折旧摊销	19.64	0.25	19.63	0.24	16.54	0.16
万马股份	职工薪酬	**62.78**	**1.67**	61.39	1.52	61.60	1.45
	折旧摊销	**12.99**	**0.35**	9.45	0.23	8.91	0.21
杭电股份	职工薪酬	**54.13**	**0.66**	56.13	1.01	59.70	1.16
	折旧摊销	**13.26**	**0.16**	13.11	0.24	12.02	0.23
金龙羽	职工薪酬（含工会经费等）	**44.40**	**1.02**	48.15	0.90	43.72	0.81
	折旧摊销	**7.35**	**0.17**	7.20	0.14	9.00	0.17
尚纬股份	职工薪酬	**48.53**	**1.93**	42.37	1.59	41.81	1.69
	折旧摊销	**14.88**	**0.59**	15.71	0.59	19.89	0.81
	限制性股票激励成本	**1.32**	**0.05**	10.10	0.38	4.05	0.15
通光线缆	职工薪酬	**59.20**	**2.94**	58.89	3.09	62.98	2.64
	折旧摊销	**12.11**	**0.60**	14.60	0.77	13.22	0.55
发行人	职工薪酬	47.67	0.93	46.12	1.06	49.81	1.03
	折旧摊销	28.07	0.55	23.55	0.54	20.72	0.43

由上表，同行业可比公司管理费用均主要包括职工薪酬及折旧摊销。

发行人管理费用率低于尚纬股份、通光线缆，主要系发行人管理、行政人员数量少于该两家可比公司，使得管理费用中职工薪酬占营业收入比重相对较低。此外，尚纬股份 2019 年管理费用中包含一定比例的限制性股票激励成本。

发行人管理费用率高于宝胜股份、杭电股份、金龙羽，主要系营业收入规模低于该些企业，规模效应较弱。

发行人营业收入规模低于万马股份，但管理费用率仍低于万马股份，主要系万马股份管理费用中职工薪酬占比相对较高所致，万马股份管理人员数量以及平均薪资水平均高于发行人。

2、销售服务费的性质、具体构成、结合相关合同约定，分析并披露相关销售服务费确认和计量的准确性；

（1）销售服务费的性质、具体构成

公司销售服务费具体构成情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售佣金	1,292.70	2,026.49	729.14
市场开发费	312.32	802.79	804.51
招投标费用	124.87	354.55	463.11
合计	1,729.89	3,183.84	1,996.76

上表中，销售佣金系公司根据销售政策核算的销售服务人员的销售报酬，具体确认、结算情况详见后文。

市场开发费为业务开拓中支付给销售服务人员的其他市场开发费用，报告期各期营业收入占比分别为 0.65%、0.64%和 0.26%，占比较为稳定。

招投标费用，主要系国家电网客户在招投标时，其指定的招投标服务公司会向发行人收取相关的招投标费用。2018 年、2019 年金额上升较多，主要系发行人新中标国家电网金额增加所致。

（2）销售服务费的确认和计量

市场开发费、招投标费用的发生均无明确的客观规律，公司在相关费用实际发生时，根据相应的原始单据确认并计入销售费用。

销售佣金系发行人与销售服务人员基于业务实际开展情况而向销售服务人员支付的销售服务费，关于销售佣金发行人与销售服务人员有明确约定，销售服务人员在所负责区域为发行人提供销售服务，发行人确认相应的产品销售收入时，根据发行人销售政策及权责发生制原则，为确保收入和成本费用的匹配性，基于当期销售出库情况计提销售服务人员的销售佣金，并根据实际回款进度，与销售服务人员进行结算。发行人在佣金结算当期的资产负债表日，根据实际回款情况和公司的销售政策对前期计提金额与实际结算金额的差异进行调整，冲减当期计提的销售佣金。

（3）销售佣金的具体情况

1）销售佣金的计提

报告期各期，公司销售佣金计提及结算情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计提销售佣金	1,650.28	2,365.68	1,488.27
前期计提销售佣金与实际结算金额的差异调整	-357.58	-339.19	-759.13
销售佣金	1,292.70	2,026.49	729.14

根据公司销售佣金政策，公司基于销售服务的实施情况及实际项目回款进度对销售服务人员进行考核，而对于四年以上回款未达到结算条件的项目进行最终清算，后续不再结算佣金，因此实际结算金额与计提金额存在一定差异。公司在结算当期的资产负债表日，对前期计提金额与实际结算金额的差异进行调整，冲减当期计提的销售佣金。

2）主要产品的佣金政策

①母公司佣金政策

公司母公司佣金政策主要针对矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆及塑料绝缘电缆。

公司根据当期铜价情况制定产品最低销售限价。销售服务人员以超过公司最低限价销售矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆，则按超出部份扣除增值税税额后的50%支付给销售服务人员，并支付未超价部分的销售佣金，佣金比率具体为：矿物绝缘系列电缆5%，无机矿物绝缘金属护套系列电缆3.5%，塑料绝缘电缆2%（均指含税销售金额）；

销售服务人员以公司最低限价销售矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆，佣金比率具体为：矿物绝缘系列电缆5%，无机矿物绝缘金属护套系列电缆3.5%，塑料绝缘电缆2%；

销售服务人员以低于公司最低限价销售，矿物绝缘系列电缆和无机矿物绝缘金属护套电缆售价在最低限价5%及以内，前者按销售额的4%，后者按3%结算佣金；售价在最低限价5%以下，经审批同意，前者按销售额的3%，后者按2%结算佣金。塑料绝缘电缆售价在最低限价2%及以内，按照销售额的1.6%结算佣金；售价在最低限价2%以下，经审批同意，按照销售额的1%结算佣金。

对于签署了集中采购协议的客户，矿物绝缘系列电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆减半结算佣金。

②子公司佣金政策

公司子公司未设置专项的佣金政策，主要根据实际签署的销售服务协议确定。子公司根据销售服务协议具体约定，与销售收入不直接相关的，于销售服务费的市场开发费进行列支；与销售收入直接相关的，公司在确认收入时计提相应的销售佣金。

报告期内，久盛交联主要销售服务协议约定情况如下：

序号	客户名称	协议约定的佣金比例
1	国网福建省电力公司	超过最低限价销售，超出部分扣税后支付给销售服务商
2	国网江西省电力公司	超过最低限价销售，超出部分扣税后支付给销售服务商
3	国网安徽省电力公司	签订合同后支付合同金额的1%
4	浙江大有实业有限公司	签订合同后支付合同金额的2%、3%

对于国网福建、国网江西的销售，根据销售服务协议的约定，销售服务商以超过公司最低限价销售电力电缆，超出部分扣税后支付给销售服务商，故公司根据当期实现收入情况对销售佣金进行了计提。

3）计提金额与销售收入的匹配性分析

公司计提销售佣金与当期实现的销售收入匹配情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计提销售佣金	1,557.82	2,365.68	1,488.27
需支付佣金的销售收入（不含税）	55,430.45	52,023.86	51,865.07
计提比例	2.81%	4.55%	2.87%
剔除国网福建影响后计提比例	2.79%	2.70%	2.87%
剔除集采客户影响后计提比例	3.26%	3.61%	3.45%

注：公司销售佣金政策均为根据销售出库的含税口径计提和结算，此处为保持全文收入口径的一致性，已还原为项目实现销售收入（不含税）。

2019 年，公司销售佣金的金额和比例有所上升，主要系 2018 年公司新中标国网福建，而中标价格相对较高，根据双方约定对于销售价格超出公司最低限价的部分均作为销售佣金，国网福建销售收入主要在 2019 年实现，因此销售佣金比例相对较高。

剔除国网销售佣金影响后，公司销售佣金计提比例分别为 2.87%、2.70%和 2.79%，整体上相对平稳。

根据发行人的销售政策，对于集采客户的销售服务报酬，减半计提销售佣金。若对集采客户的减半计提销售佣金进行还原，则发行人销售佣金计提比例分别为 3.45%、3.61%、3.26%，报告期内佣金计提比例基本稳定。

4）往期计提金额与实际结算金额的差异分析

公司销售佣金计提后，根据实际回款情况与销售服务人员进行结算，2014 年至今，公司计提的销售佣金与实际结算差异情况如下表：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
计提销售佣金	1,557.82	2,365.68	1,488.27	1,512.75	1,174.48	1,969.34	1,953.41
已结算销售佣金	334.99	1,992.15	1,060.57	885.44	921.67	1,724.64	1,748.34
差异金额	1,222.83	373.53	427.70	627.31	252.81	244.70	205.07
差异余额占比	78.50%	15.79%	28.74%	41.47%	21.53%	12.43%	10.50%

注：2017 年及之后年度计提金额与已结算金额差异相对较大，主要系项目回款周期较长，尚未结算完成所致。

由上表，公司客户实际回款周期较长，公司基于销售服务的实施情况及实际项目回款进度对销售服务人员进行考核，对于超出信用期回款的情况，会对佣金结算金额进行调整，而对于四年以上回款未达到结算条件的项目进行最终清算，后续不再结算佣金，使得计提销售佣金金额超过最终实际结算金额。对于 2014、2015、2016 年已不再结算的销售佣金，较最终结算金额分别多计提 10.50%、12.43%、21.53%，差异金额分别为 205.07 万元、244.70 万元、252.81 万元，差异相对较小，对公司未构成重大影响，公司销售佣金的计提及结算较为准确。

3、应付销售服务费的构成、账龄、长期未支付的原因，涉及个人的，是否代扣代缴个人所得税，相关销售服务费的支付是否涉及商业贿赂和不正当竞争；

（1）应付销售服务费的构成、账龄、长期未支付的原因，涉及个人的，是否代扣代缴个人所得税

公司其他应付款主要系应付销售服务费，公司按照与各地服务人员约定的销售政策，尚未对各地服务人员结算或支付的销售服务费。具体构成如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
已计提未结算销售服务费	1,789.61	2,102.73	2,374.66
已结算未支付销售服务费	737.39	1,420.19	936.14
合计	2,527.00	3,522.91	3,210.81

报告期各期末，公司应付销售服务费账龄构成如下表：

1）已计提未结算销售服务费

单位：万元；%

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	1,306.03	72.98	1,039.94	49.46	1,287.08	53.95
1 至 2 年	244.27	13.65	630.85	30.00	738.87	30.97
2 至 3 年	42.41	2.37	366.87	17.45	228.13	9.56
3 年以上	196.90	11.00	65.07	3.09	131.58	5.52
合计	1,789.61	100.00	2,102.73	100.00	2,385.66	100.00

公司已计提未结算销售服务费存在部分 1 年以上款项，主要系客户实际回款进度较慢，根据销售佣金政策未达到结算条件所致。

2）已结算未支付销售服务费

单位：万元；%

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	余额	比例	余额	比例
1年以内	359.29	48.72	940.71	66.24	378.94	45.92
1至2年	233.66	31.69	142.00	10.00	130.47	15.81
2至3年	85.50	11.59	103.94	7.32	235.34	28.52
3年以上	58.94	7.99	233.54	16.44	80.39	9.74
合计	737.39	100.00	1,420.19	100.00	825.14	100.00

发行人已结算未支付销售服务费金额较高，主要系部分销售服务人员其关联企业对发行人逾期未支付的应收账款。发行人1年以上已结算未支付销售服务费主要系对张利平形成。报告期各期末公司已结算未支付张利平销售服务费分别为306.14万元、264.64万元、128.16万元，由于其控制的大连久盛电气设备材料有限公司对公司尚有应收账款 191.81 万元未付清，故公司未向其支付已结算的销售服务费。

报告期内，对于涉及个人的销售服务人员的销售佣金结算，公司履行了代扣代缴义务。2020年4月22日、2020年10月9日、2021年3月2日，国家税务总局湖州市税务局第二税务分局出具《证明》，公司“自2017年1月1日至本《证明》出具之日，遵守有关税收方面的法律、法规、规章及其他规范性文件，守法经营、依法纳税会，系统查询该企业包括对支付劳务报酬涉及个人所得税履行代扣代缴义务在内的涉税事项，无违法违规记录。”

（2）相关销售服务费的支付是否涉及商业贿赂和不正当竞争

公司非常重视业务开展过程中的反商业贿赂和不正当竞争行为，高度认可反商业贿赂和不正当竞争的必要性和严重性，公司建立了系统的反商业贿赂相关的内部控制制度。公司反商业贿赂和不正当竞争实际开展的工作具体如下：

1）公司建立了良好的整体反对商业贿赂和不正当竞争的内部经营环境

公司成立了以实际控制人为首的反商业贿赂和不正当竞争工作小组，小组成员包括公司的董事、销售、财务等核心管理层。反商业贿赂和不正当竞争工作小组制定公司关于治理杜绝商业贿赂和不正当竞争的方案，对公司各级部门、人员进行教育和监督，严格贯彻落实反对商业贿赂和不正当竞争的要求。

公司通过建立良好的整体反对商业贿赂和不正当竞争的内部经营环境，防止并及时发现、纠正各种错误行为，减少和杜绝公司发生商业贿赂和不正当竞争的风险。

2）公司建立健全与反商业贿赂和不正当竞争相关的内部控制制度

为确保销售服务费使用的合法合规，避免商业贿赂和不正当竞争行为，公司制定了《公司业务人员销售政策暂行办法》，对公司内部销售人员和外部销售服务人员进行约束，严格规范其业务人员在业务经办过程中的费用支出，明确约定在销售服务工作中不得存在商业贿赂等违法违规行为，从而防范在业务开展中可能产生的商业贿赂风险。

3）公司核心销售人员和外部销售服务人员均已签署公司向其发布的《久盛电气股份有限公司关于进一步加强合规展业的业务告知书》，承诺不通过违反公平市场竞争的商业贿赂等不合法合规手段开展业务。

4）强化对销售人员的考核和监督管理

公司将反商业贿赂和不正当竞争行为其纳入对销售人员的考核体系中，若销售人员存在违反公司内部管理制度的行为将给予扣除薪酬、停职、开除等处罚，以约束规范销售人员的行为。

5）积极参与反商业贿赂的倡议活动，与客户单位签订反商业贿赂的条款

公司与主要客户签署合同，均包括廉洁合作、反商业贿赂等条款，并配合接受客户监察单位的监督。

报告期内，公司相关销售服务费的支付不涉及商业贿赂和不正当竞争情况，公司建立健全了反商业贿赂的相关制度并得到有效执行，能够有效防范商业贿赂和不正当竞争的行为。报告期内，公司严格按照法律法规以及公司规章制度开展业务，不存在公司的控股股东、董事、高级管理人员、财务人员、销售人员等公司员工和为公司提供销售服务的人员因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

4、销售费用、管理费用中的咨询费的性质和构成，是否涉及与销售服务费性质类似的费用

报告期内，销售费用和管理费用中的咨询费发生额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用-咨询费	32.44	260.38	201.63
销售费用-咨询费	-	-	19.75

发行人销售费用中咨询费主要系业务开拓及维护过程中发生的费用，包括销售产品咨询、市场行情咨询等。

发行人管理费用中咨询费主要系运营过程中发生的相关咨询费用，包括法律咨询、财务咨询、税务咨询等。

发行人销售服务费的核算内容主要为销售团队未直接覆盖的销售区域，与当地销售服务人员代公司开展维护客户等相关服务而发生的费用；以及招投标产生的招投标平台相关服务费。

发行人销售费用中的咨询费涉及与销售服务费类似的费用，发行人已将相关费用重分类至销售服务费，调整后销售费用中的咨询费不涉及与销售服务费类似的费用。

发行人管理费用中的咨询费不涉及与销售服务费类似的费用。

5、管理费用中其他的构成

报告期内管理费用中的其他主要为通讯费、礼品费、保险费、检定费、快递费等，主要构成如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
通讯费	55.68	59.23	57.04
礼品费	41.80	26.16	50.61
保险费	11.99	23.01	17.86
检定费	11.38	19.32	11.02
快递费	4.78	8.00	22.44
宣传费	0.47	7.71	13.14
诉讼费	5.21	18.42	5.12
物料消耗	6.44	9.08	11.70
会务费	0.29	0.84	5.57
其它	14.83	22.27	35.36
管理费用-其他	152.88	194.05	229.85

6、报告期内研发费用率波动的原因，发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形

报告期内发行人研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发活动直接消耗的材料、燃料、动力费用和检验费	1,625.76	1,757.01	1,945.98
从事研发活动的人工费	965.56	760.06	659.88
用于研发活动的折旧费	92.13	60.82	18.96
其他费用	593.26	316.35	415.49
合计	3,276.71	2,894.25	3,040.31

注：与研发活动直接相关的其他费用主要是检定费、差旅费、会务费等。

报告期各期，发行人研发费用率分别为 2.47%、2.30%和 2.64%，发行人报告期内研发费用率整体保持稳定。

公司制定了《研发经费核算管理制度》，明确规定了研发费用的确认依据和核算方法。公司研发投入按照实际发生情况进行确认和归集，归集范围包括研发活动直接消耗的材料、燃料、动力费用和检验费，从事研发活动的人员人工费用，折旧费，物料消耗费等其他费用。

公司按申报项目预算开支设置费用开支标准，并按照具体研发项目，设立台账归集核算研发费用。

公司设立有专门的研发部门，负责研发活动。研发活动领用的用于研发使用的直接材料均由研发部门领出并在材料领用记录中明确系研发领料；研发人员薪酬与其他部门人员的薪酬独立核算并能够明确区分；研发部门发生的其他费用，根据研发活动发生情况，进行申请和批准，以明确区分研发发生费用和其他成本费用。

对于归属于研发项目的费用开支，公司按研发项目的费用性质进行核算，直接计入相应的研发项目；对于其他非研发活动产生的费用，不归集入各研发项目。

研发部门、财务部门及其他相关部门逐级分工对研发项目支出的相关性、合理性和准确性进行审核，对经审核、审批通过的研发项目支出由财务部门按项目进行账务处理。

公司计入研发项目的费用，需要符合公司研发投入管理制度中所明确的标准。公司通过制定并有效执行研发相关内控制度及措施，有效保证了研发支出核算的真实性、准确性、完整性。

报告期内，公司不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形，成本与费用能准确归集，不存在成本或其他费用计入研发费用的情形。

7、报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在较大差异的原因

报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除基数对比情况：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用金额	3,276.71	2,894.25	3,040.31
税务机关认定的研发费用加计扣除金额	2,126.41	1,776.50	1,755.97
差异	1,150.30	1,117.75	1,284.34
其中：1、不符合研发加计扣除政策规定的其他相关费用及其他相关费用超过限额部分（注 1）	466.88	217.93	351.82
2、废料销售收入（注 2）	683.43	899.82	929.37
3、未按照工时准确分配的折旧			3.15

注 1：不符合研发加计扣除政策规定的其他相关费用及其他相关费用超过限额部分系根据《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号）的相关规定，允许加计扣除的其他费用范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费、差旅费、会议费等。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。”因此，公司申报 2018 年度、2019 年度研发费用加计扣除时，调减其他费用分别为 351.82 万元、217.93 万元、466.88 万元。

注 2：废料收入指研发过程中产生的产品作为废料销售时，该部分废料销售收入抵减研发费用中的直接投入。

如上表所示，报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数存在的差异，主要系不满足研发费用所得税前加计扣除要求的部分，除此之外不存在重大差异。

8、报告期内利息支出金额的合理性

报告期内，公司利息支出明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
银行借款利息	1,170.22	1,106.08	1,123.75
应收账款保理贴现息	335.93	234.57	88.90
商票及信用证贴现息	140.93	197.25	6.27
企业及个人借款利息	27.28	25.33	36.94
利息支出合计	1,674.35	1,563.23	1,255.85

（1）银行借款利息勾稽情况

报告期内利息支出主要为银行借款利息支出，银行借款与银行借款利息支出之间的勾稽关系如下：

单位：万元

年度	借款类型	期初余额	期末余额	借款平均规模	加权平均借款利率	匡算利息支出	利息支出	差异金额	差异率
2020 年	短期借款	28,860.00	31,055.00	25,556.74	4.7696%	1,218.96	1,220.22	-1.26	-0.10%
2019 年	短期借款	22,624.39	28,860.00	23,216.64	4.8099%	1,116.69	1,106.08	10.61	0.96%
2018 年	短期借款	24,095.00	22,624.39	23,857.67	4.7056%	1,122.65	1,123.75	-1.10	-0.10%

注 1：短期借款期初余额及期末余额中剔除应收账款融资及已贴现未到期的商票金额。

注 2：借款平均规模=Σ（每笔借款本金×实际占用的天数/360）；加权平均借款利率Σ（每笔借款实际利率*每笔借款实际占用天数/所有借款占用天数之和）。

注 3：2020 年公司收到贷款贴息 50 万元，表格中列示的利息支出为冲减贷款贴息前的金额。

报告期内，公司银行借款规模整体较为稳定，银行借款匡算利息与实际利息支出匹配率较高。

（2）应收账款保理和商票及信用证贴现息勾稽情况

单位：万元

年度	类型	保理/贴现发生额(B)	利息金额(A)	占比（A/B）
2020 年	应收账款保理	9,727.72	335.25	3.4464%
2019 年	应收账款保理	4,995.99	234.57	4.6951%
2018 年	应收账款保理	2,036.49	88.90	4.3653%
2020 年	商票及信用证贴现	3,000.00	140.93	4.6977%
2019 年	商票及信用证贴现	3,640.00	197.25	5.4189%
2018 年	商票及信用证贴现	330.00	6.27	1.8995%

报告期内，公司应收账款保理利息、商票及信用证贴现利息的增加主要为应收账款保理业务和票据及信用证贴现业务的增加所致，整体上保持一致，不存在重大异常情况。

公司 2018 年、2019 年应收账款保理利息占应收账款保理金额的比例较为稳定，2020 年保理利息占应收账款保理金额的比例降低，主要为 2020 年建信融通保理产品占比上升所致，建信融通保理产品具有追索权，该产品的保理利息较其他保理产品较低；2018 年商票贴现息占商票金额的比例较低主要为 2018 年度用于贴现的商票离商票到期日较近，故贴息率较低。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取发行人销售费用、管理费用的科目明细账，检查管理费用及销售费用的记账凭证及相关合同、发票等原始单据。

（2）对主要销售费用、管理费用构成，与同行业可比上市公司进行对比，分析其合理性。

（3）关于销售佣金核算执行的核查程序

①对发行人销售佣金核算、结算、支付相关的内部控制执行控制测试。经测试，发行人与销售佣金相关的内部控制建立完善并执行有效。

②获取发行人的销售佣金政策和销售佣金的核算台账，复核计提、结算金额与销售政策匹配性，分析计提金额与结算金额的匹配性；

③向发行人销售负责人、主要的销售服务人员进行访谈，了解发行人销售佣金的政策；查阅发行人与销售服务商签署的销售服务合同，了解权利义务约定情况。经了解，公司销售政策的规定清晰、明确；

④分析销售服务费的构成情况，获取未支付销售服务费的明细，了解部分款项长期未支付的原因并分析合理性；

⑤向公司财务负责人进行访谈，了解销售服务费的结算和支付情况，以及个人所得税的代扣代缴情况；

⑥获取国家税务总局湖州市税务局第二税务分局出具的包括对支付劳务报酬涉及个人所得税履行代扣代缴义务在内的无违法违规《证明》。

（3）关于反商业贿赂和不正当竞争执行的核查程序

①向公司实际控制人进行访谈，了解公司关于反商业贿赂和不正当竞争的内部控制建立情况，实际开展的具体工作；

②获取公司反商业贿赂和不正当竞争相关的内部控制制度，并了解其实际执行情况；

③获取公司与主要销售人员、销售服务人员签订的《反商业贿赂和不正当竞争承诺书》；

④对公司主要销售人员和销售服务人员进行访谈，了解其是否清楚公司关于反商业贿赂和不正当竞争的相关规定；

⑤抽样检查公司与客户签订的反商业贿赂相关合同条款；

⑥通过中国法院网、裁判文书网、执行信息公开网等网络平台查询发行人、发行人董监高、核心员工和主要的外部销售服务人员是否存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

⑦对于主要销售服务商，获取其收到发行人结算款项的银行账户流水，核查是否存在与发行人及其关联方、其他单位存在异常单位往来，是否存在款项作为销售回款回流，是否存在体外资金循环、体外成本费用、商业贿赂等可疑事项。

（4）关于研发费用的核算真实性和准确性执行的核查程序

①获取了发行人研发相关内控制度，并对发行人内部控制的执行情况开展内控测试。经测试，发行人与研发费用相关的内部控制建立完善并执行有效；

②获取发行人研发台账、研发立项文件、研发费用投入的原始记录等证据资料，对研发台账记录内容进行查验和复核；经核查，公司研发台账记录的研发费用投入金额真实、准确；

③获取发行人报告期内的所得税汇算清缴纳税申报表及税审报告，对比研发费用金额和所得税汇算清缴研发费用加计扣除金额，并查阅了相关税收法律法规。经核查，公司研发费用与所得税汇算清缴研发费用加价扣除金额的差异合理，不存在异常情况；

④访谈了发行人管理层，了解发行人研发相关的具体情况、发行人研发费用核算的具体内容范围.

（5）对发行人报告期内的银行借款利息进行复核，根据银行借款的利率和期限，检查被审计单位长、短期借款的利息计算是否正确；分析比较应收账款保理利息、商票及信用证贴现息与应收账款保理和商票贴现金额之间的关系。

（6）对发行人报告期内的管理费用、销售费用和财务费用各明细项目执行同期比较程序，并对波动较大的项目进行变动分析。

（7）对发行人报告期内的管理费用、销售费用和财务费用进行凭证查验及截止性测试，检查被审计单位费用入账是否准确。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人销售费用、管理费用比重低于同行业上市公司，主要系各公司经营规模、方式存在差异所致，具备合理性，不存在重大异常。

（2）报告期内，发行人销售服务费的确认和计量准确。

（3）发行人存在部分长期未支付的销售服务费，主要系根据发行人的销售政策，在收到客户货款后才与销售服务人员进行结算，与发行人的销售政策保持一致，具备合理性。发行人支付给个人的销售服务费已经合法缴纳了个人所得税。

（4）报告期内，发行人相关销售服务费的支付不涉及商业贿赂和不正当竞争情况，发行人建立健全了反商业贿赂的相关制度并得到有效执行，能够有效防范商业贿赂和不正当竞争的行为。不存在发行人的控股股东、董事、高级管理人员、财务人员、销售人员等公司员工和为公司提供销售服务的人员因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

（5）发行人销售费用中的咨询费涉及与销售服务费类似的费用，发行人已将相关费用重分类至销售服务费，调整后销售费用中的咨询费不涉及与销售服务费类似的费用。发行人管理费用中的咨询费不涉及与销售服务费性质类似的费用；

（6）报告期内管理费用中的其他主要为通讯费、礼品费、保险费等，不存在异常费用支出；

（7）报告期内，发行人研发项目与客户项目成本核算划分准确，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；

（8）发行人研发费用加计扣除数与研发费用匹配，不存在异常情况；

（9）报告期内，发行人银行借款规模整体较为稳定，银行借款匡算利息与实际利息支出匹配率较高，报告期内利息支出合理；

（10）报告期内，发行人不存在关联方、潜在关联方为发行人承担成本、代垫费用的情形。

二十、关于问询函问题“29.关于存货。招股说明书披露：报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 8,316.96 万元、7,659.03 万元和 12,208.07 万元，主要存货为库存商品、原材料、在产品和发出商品。

请发行人：

（1）结合主要产品生产的业务流程，披露主要存货项目的核算对象、内容、具体方法；披露存货周转率变化的原因；

（2）结合 1 年以上库龄的存货的具体构成，披露未计提存货减值的原因，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

（3）披露原材料、库存商品、发出商品的具体构成，与订单的对应关系；

（4）披露 2019 年存货金额上升的原因，是否存在应计提减值未计提、应结转成本未结转的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明参与存货监盘的具体情况和对期末各类经盘点确认的存货实施计价测试的具体过程。”

回复：

（一）发行人说明

1、结合主要产品生产的业务流程，披露主要存货项目的核算对象、内容、具体方法；披露存货周转率变化的原因；

（1）主要存货项目的核算对象、内容、具体方法

1）原材料

原材料是指公司为生产购入的基本材料，包括铜材等主要材料、五金备件及其他材料；原材料采购入库时根据实际成本入账；领用时根据原材料实际出库数量按月末一次加权平均计价法计算当期领用的原材料金额，其中直接用于生产的原材料领用时计入生产成本，车间消耗性材料的领用计入制造费用。

2）周转材料

周转材料是指公司生产使用的包装物、低值易耗品等；领用时根据周转材料实际出库数量按月末一次加权平均计价法计算当期领用的原材料金额。

3）在产品

在产品主要核算期末在生产过程中正处于加工尚未完工的产品的成本。原材料、周转材料领用时计入生产成本，完工入库后结转至库存商品。

4）库存商品

库存商品主要核算公司已完成全部生产过程并已验收入库，合乎标准规格和技术条件，可以按照合同规定的条件送交订货单位的产品。

5）发出商品

发出商品是已发给客户但尚未验收的存货，待确认收入时结转到营业成本。

（2）存货周转率变动的原因

2018 年，发行人存货周转率有所提升，主要系业务规模提升，而期末存货规模相对稳定所致。2019 年、2020 年，发行人存货周转率有所下降，主要系期末存货规模上升较多所致。

2、结合1年以上库龄的存货的具体构成，披露未计提存货减值的原因，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

（1）库龄 1 年以上存货情况

报告期各期，发行人 1 年以上存货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结存 1 年以上的存货金额	1,371.07	750.22	742.29	917.57
期末存货总金额	12,975.52	12,208.07	7,659.03	8,316.96
占比	10.57%	6.15%	9.69%	11.03%

如上表所，报告期内公司 1 年以上存货金额占比较低，2020 年期末结存 1 年以上的存货金额增加，主要为公司油井加热电缆业务产品，根据合同需待相关产品安装完成并正常运转后开始确认相关收入，故而产生了一定金额的一年以上库龄的发出商品。报告期公司存货库龄总体集中在 1 年以内，不存在存货积压情形，存货库龄无恶化情况。

报告期内，公司 1 年以上库龄存货的构成情况如下：

单位：万元；%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料：五金备件	160.44	11.70	151.35	20.17	139.96	18.86
原材料：不锈钢无缝管	68.33	4.98	96.87	12.91	147.19	19.83
原材料：其他	69.66	5.08	90.15	12.02	85.30	11.49
周转材料：包装物	2.68	0.20	4.36	0.58	3.74	0.50
产成品：加热电缆	273.86	19.97	235.76	31.43	177.25	23.88
产成品：塑料绝缘电缆	61.54	4.49	91.73	12.22	115.21	15.52
产成品：矿物绝缘电缆	25.29	1.84	27.64	3.68	27.40	3.69
产成品：电力电缆及其他库存商品	42.65	3.11	52.35	6.98	46.25	6.23
发出商品：加热电缆	666.62	48.62	-	-	-	-
合计	1,371.07	100.00	750.22	100.00	742.29	100.00

如上表所示，报告期内公司 1 年以上库龄存货主要构成为原材料与库存商品、发出商品。

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

公司的库存商品中，矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、电力电缆多为按照国家标准或行业标准生产的标准化产品，并且公司的产品主要原材料是铜，具备可长期使用、长期存放的特点，结存 1 年以上并不影响公司产品的性能和对外出售。报告期末，库龄 1 年以上库存商品最主要系为油井业务而储备的加热电缆。由于石油开采井下环境比较复杂，油井线出现故障的概率相对较高，为便于出现故障时及时帮助客户进行设备更换，公司需要备存一定量的加热电缆。报告期内公司加热电缆及相关业务的平均销售毛利率为 41.34%，故库存商品发生跌价的可能性相对较小。

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

（2）不存在应计提减值准备未计提的情形

公司存货主要是铜及铜的产品，可以长期存放，不易出现毁坏发霉等迹象。公司通过以销定产、以产定购的方式，在确定销售价格的时候会根据当时市场原材料的价格，结合当时的市场情况，给公司保证一定的利润空间。因此公司的存货基本按照客户的合同及订单组织生产，与合同及订单相对应，存货跌价风险总体较小。此外，公司存货周转较快，报告期各期，存货周转率分别为 12.93 次/年、10.24 次/年和 7.74 次/年，存货控制情况相对较好。

报告期内，公司于资产负债表日对存货执行存货减值测试。

公司结合不同类别的存货确定不同类别存货可变现净值。库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常

外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

经减值测试，不存在减值迹象，故未计提减值准备。

综上所述，公司报告期存货存放状态良好，存货周转较快，不存在存货积压损坏等情况。报告期期末公司按照存货成本与可变现净值比较，按较低者计量存货，未发现存在减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情形。

3、披露原材料、库存商品、发出商品的具体构成，与订单的对应关系；

（1）原材料、库存商品的具体构成

发行人原材料、库存商品分产品具体构成情况如下表：

①原材料

单位：万元

类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
铜材	409.07	590.41	586.68
原辅料	320.21	378.74	312.34
钢材	316.93	247.50	307.36
元配件	50.45	51.25	46.81
其他零星材料	288.80	293.79	230.29
合计	1,385.46	1,561.70	1,483.48

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

②库存商品

单位：万元

类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
矿物绝缘电缆	4,560.16	2,279.56	1,422.35
无机矿物绝缘金属护套电缆	1,461.74	361.25	937.91
电力电缆	214.76	789.57	310.56
塑料绝缘电缆	770.13	2,447.27	607.60
加热电缆	665.01	699.85	548.23
其他	99.11	146.60	152.88
合计	7,891.10	6,724.11	3,979.53

上表中，发行人其他库存商品主要为绞线。

（2）在手订单情况

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

单位：万元

类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
矿物绝缘电缆		1,591.71	3,869.81
无机矿物绝缘金属护套电缆		2,074.94	862.47
电力电缆		1,121.50	1,073.86
塑料绝缘电缆		2,586.23	1,392.97
合计		7,374.37	7,199.11

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

2020 年末，发行人在手订单较多，主要系受疫情影响，下游客户整体进度有所延后，部分订单下达后交付时间较晚，故在手未交付订单上升较多。

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

4、披露2019年存货金额上升的原因，是否存在应计提减值未计提、应结转成本未结转的情形。

2019 年末，发行人存货金额较 2018 年增加 4,549.04 万元，上升较多。主要原因系：

①库存商品增加较多，主要系受期末在手订单较多影响，塑料绝缘电缆增加 1,193.26 万元；同时，矿物绝缘电缆增加 857.21 万元，主要系公司为避免产能紧张时无法满足客户交付要求，预备了“BTTZ 1×185”、“BTTZ 1×240”等矿物绝缘电缆中用量较大的规格型号；

②发出商品增加 1,678.38 万元，主要系在途物资及尚未安装完成的油井加热电缆产品。

发行人 2019 年末存货余额上升较多，与实际生产经营情况相符，不存在应计提减值未计提、应结转成本未结转的情形。

（二）

（三）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

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

（2）获取发行人存货明细表，分析存货构成情况；

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

（4）对发行人产成品实施了实地监盘程序，具体监盘及覆盖比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
盘点范围	久盛电气、久盛交联	久盛电气、久盛交联	久盛电气、久盛交联
盘点地点	湖州、兰溪	湖州、兰溪	湖州、兰溪
盘点品种	原材料、产成品、在产品	原材料、产成品、在产品	原材料、产成品、在产品
原材料余额	1,385.46	1,561.70	1,483.48
盘点覆盖金额	1,048.38	905.03	1,186.10
核查比例	75.67%	57.95%	79.95%
库存商品余额	7,891.10	6,724.11	3,805.87
盘点覆盖金额	6,937.40	6,059.10	3,220.85
核查比例	87.91%	90.11%	78.68%
在产品余额	2,092.01	1,946.86	1,942.56
盘点覆盖金额	2,049.92	1,946.86	1,859.42
核查比例	97.99%	100.00%	95.72%
合计抽盘比例	77.34%	81.68%	83.33%

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

（6）抽样对发行人成本核算进行复核，测试发行人成本核算的准确性；

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

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
原材料余额	1,385.46	1,561.70	1,483.48
计价测试金额	678.17	706.26	725.80
核查比例	48.95%	45.22%	48.93%
差异金额	8.27	15.89	0.83
差异率	1.22%	2.25%	0.11%
库存商品余额	7,891.10	6,724.11	3,805.87
计价测试金额	4,830.63	3,156.22	1,324.51
核查比例	61.22%	46.94%	34.80%
差异金额	6.94	1.31	8.18
差异率	0.14%	0.04%	0.62%

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

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，发行人存货周转率较高，存货周转速度较快。2019 年末发行人存货增长较多主要系在手订单较多以及发出商品增加所致；2020 年末发行人存货增长主要系受疫情影响，下游客户整体工程进度延后所致，发行人 2019 年、2020 年存货周转率有所下降具有合理性。

（2）发行人 1 年以上存货金额占比较低，不存在存货积压情形；

（3）存货监盘结果不存在重大差异，发行人仓库日常管理较为规范，不存在存货变质、损坏等情形；

（4）发行人存货减值测试较为准确，不存在需要计提存货跌价准备的情形；

（5）发行人报告期各期末主要产品在手订单支持情况较好；

（6）发行人存货结转计价准确，不存在应结转成本未结转的情形。

二十一、关于问询函问题“**30.关于关联交易。请发行人：**

（1）对比与独立第三方的交易价格，披露关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易等相关交易定价的公允性；

（2）披露关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易中运输服务、经销业务占同类业务发生金额的比例、占比较大的原因，涉及的相关交易方的主营业务、提供的主要产品和服务、拥有的主要资产、员工人数及其变动情况、报告期内的主要财务指标（包括总资产、实收资本、净资产、收入、净利润等）、报告期内的交易金额占其对应收入金额的比例；

（3）披露关联方销售服务中关联方与对应客户之间的关系、报告期内的交易金额、确认的销售服务费的金额及其支付情况，是否存在涉嫌商业贿赂和不正当竞争的情形；

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、对比与独立第三方的交易价格，披露关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易等相关交易定价的公允性；

（1）关联销售公允性

单位：万元；万元/KM

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

注：注：ZB-YJV 0.6/1KV 完全类似的同类产品销售金额较低，可比性不强，2019 年、2020 年销售金额分别为 0.24 万元、2.67 万元，销售单价为 6.79 万元/KM、6.53 万元/KM，故选取全部塑料绝缘电缆中规格相同产品的销售单价作为同类产品销售单价

报告期内，发行人向池州新源房地产开发有限公司（以下简称“池州新源”）销售电缆主要用于其房地产项目。

2019 年，发行人向池州新源销售产品，单价高于同类产品单价，其原因主要系：（1）对于 ZCYJV22-0.6/1KV 四芯、YJV22 8.7/10KV 8.7/15KV 两类产品，销售合同签署于 2019 年 3 月，为锁价模式，锁定铜价为 49,335 元/吨（含税），而全年平均铜价为 47,679 元/吨（含税），基准铜价较高，且双方定价并未对增值税的变化进行调整，使得最终的销售定价相对较高，发行人对前述事项对销售单价的影响进行简单匡算，锁定铜价及增值税率因素影响将使得销售单价上升 4.16%，剔除该影响后，发行人向池州新源销售的前述两款产品，分别较同类产品上升 6.73%、4.33%；而该两款产品其他客户几乎均为国家电网下属电力客户，整体议价能力较强，发行人对国家电网下属电力客户定价水平会相对较低，使得向池州新源销售单价相对较高；（2）对于 ZB-YJV 0.6/1kV 产品，销售合同签署于 2019 年 9 月，锁定铜价为 47,465 元/吨（含税），与全年铜价较为接近，销售单价亦与同规格塑料绝缘电缆单价较为接近，无明显差异；（3）对于 BBTRZ 产品，销售合同签署于 2019 年 9 月，该产品销售单价较高主要是因为客户结构的影响，发行人 2019 年向中国建筑、龙光地产等大型客户销售 BBTRZ 产品价格相对较低，为 10.96 万元/KM，如仅考虑其他相对小规模客户，2019 年同样规格产品销售收入为 169.44 万元，单价 12.22 万元/KM，与池州新源销售单价较为接近。

2020 年，发行人向池州新源销售产品主要系项目增补需求形成，金额相对较小。销售单价高于同期同类产品销售单价，其原因主要系：（1）发行人当期销售产品，合同签署于 2019 年 9 月，锁定铜价为 47,465 元/吨（含税）相对较高。（2）ZB-YJV 0.6/1kV 产品销售单价较高，亦受到前述原因的影响，但由于其他同类产品仅规格相同，具体型号及客户结构均存在差异，故整体差异率与 BBTRZ 产品并不完全一致。

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

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

此外，发行人还存在对湖州荣恒不锈钢有限公司、先登高科电气有限公司、德清蓝萨电子科技有限公司的零星关联销售，主要系其自用电缆，发生额较小，且均按照发行人销售政策、信用政策等执行，交易价格公允，对发行人不构成重大影响。

（2）关联采购公允性

1）采购运输服务

①报告期内运输费用率对比情况

报告期内，公司关联运输服务均发生在母公司，子公司物流服务均由无关联第三方提供，母公司口径下运输费用占主营业务收入及主要产品销量的比重基本保持一致，具体如下：

单位：万元；KM；万元/KM

项目	2020 年	2019 年	2018 年
母公司运输费用	1,104.44	975.14	1,182.35
母公司主营业务收入（不含内部交易）	96,599.34	83,366.40	86,803.80
运输费用率	1.14%	1.17%	1.36%
母公司主要产品销量	14,739.82	12,148.81	13,159.47
单位销量运费	0.0749	0.0763	0.0854
单位销量运费变动率	-6.69%	-10.66%	23.41%
同期 0#柴油平均零售价格变动率	-15.79%	-6.28%	16.58%

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

如上表所示，报告期内公司母公司运输费用率相对稳定；单位销量运费受燃料价格、运输半径、承运货物实际情况等因素影响有所波动，但变动趋势与同期燃料价格变动趋势整体一致。

②关联方运输单价与第三方运输单价对比分析

公司的矿物绝缘电缆等托运货物由于需配套铁木盘运输，具有单位重量体积较大的特性，且需采用合适方法进行固定以防止电缆之间发生碰撞损伤。市场上其他有公开报价信息的运输服务不具备直接可比性，故主要与公司其他第三方承运单位进行对比。

报告期内，公司关联运输服务及比照关联交易披露的重要交易发生期间系 2017 年至 2019 年 9 月，2019 年 10 月起公司为进一步规范和降低关联交易，已停止与关联物流单位及比照关联方披露的运输单位的合作。故此处首先对 2017 年-2019 年 9 月，关联方与第三方运输单价进行对比，再对 2019 年全年关联方与新第三方承运单位的运输单价进行对比。

A.2017 年-2019 年 9 月

关联物流单位及比照关联方披露的运输单位 2017 年至 2019 年 9 月主要承运路线运输单价，与第三方单位的对比如下：

单位：万元，吨，元/吨

地区	湖州亿安物流有限公司			湖州豪发物流有限公司			湖州城区八里店货运站			湖州华洲物流有限公司			合计		
	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价
2019 年 1-9 月															
广东	176.29	2,375.79	742.01	4.39	64.20	683.11	1.45	19.00	762.72	8.36	113.20	738.92	190.48	2,572.19	740.55
贵州	55.06	479.31	1,148.66	-			3.44	23.00	1,497.74	-			58.50	502.31	1,164.65
江苏	33.35	1,166.45	285.90	1.50	44.50	338.15	0.18	13.30	132.07	-			35.03	1,224.25	286.13
四川	32.54	299.37	1,086.79	-			1.69	8.80	1,918.46	-			34.22	308.17	1,110.54
浙江	32.34	1,560.25	207.29	0.42	19.35	216.86	0.31	31.00	100.73	0.05	0.10	4,879.32	33.12	1,610.70	205.65
辽宁	20.16	234.59	859.32	0.51	5.20	975.86	-			0.11	0.20	5,367.25	20.77	239.99	865.61
北京	2.37	53.20	445.38	0.62	12.00	517.21	15.92	273.63	581.71	0.69	12.24	566.07	19.60	351.07	558.30
天津	10.12	239.00	423.62	-			1.98	29.02	682.30	4.02	77.11	521.28	16.12	345.13	467.19
湖南	13.74	249.95	549.58	-			0.59	7.50	780.69	-			14.32	257.45	556.31
全国总计	658.79	11,191.17	588.67	9.53	188.05	506.78	25.55	405.25	630.55	13.23	202.85	652.36	723.05	11,987.32	603.18
2018 年															
广东	85.23	986.03	864.40	93.62	1,079.10	867.61	-			3.09	40.70	758.50	181.94	2,105.83	864.00
北京	6.09	126.50	481.62	5.31	113.25	468.74	68.13	1,057.60	644.20	11.16	196.80	566.97	90.69	1,494.15	606.97
河南	43.68	691.08	632.03	28.59	450.90	634.02	3.75	65.10	575.80	-			76.02	1,207.08	629.74
山东	30.00	438.57	684.07	33.89	558.35	606.89	0.54	8.50	632.44	1.67	20.80	800.65	66.09	1,026.22	644.02

地区	湖州亿安物流有限公司			湖州豪发物流有限公司			湖州城区八里店货运站			湖州华洲物流有限公司			合计		
	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价
浙江	23.11	764.40	302.36	36.23	1,238.92	292.40	0.07	0.40	1,679.91	0.53	10.55	501.58	59.94	2,014.27	297.55
湖北	21.62	329.22	656.84	29.57	462.32	639.69	-			0.49	7.80	631.76	51.69	799.34	646.68
贵州	22.37	165.00	1,355.46	28.05	201.95	1,389.20	-			1.23	8.00	1,539.91	51.65	374.95	1,377.57
河北	9.45	150.00	630.08	22.61	361.50	625.32	3.37	47.90	703.06	0.55	7.77	706.27	35.97	567.17	634.25
江苏	18.39	485.06	379.05	15.75	487.75	322.97	-			0.06	0.20	3,079.83	34.20	973.01	351.50
天津	-			2.84	63.50	447.97	18.44	230.37	800.49	5.66	86.40	655.11	26.95	380.27	708.59
上海	5.04	159.60	315.67	6.41	224.90	285.11	-			0.32	4.90	651.39	11.77	389.40	302.24
全国总计	447.50	6,906.37	647.95	462.43	7,765.18	595.52	94.29	1,409.87	668.81	24.75	383.92	644.77	1,172.06	16,465.35	711.83
2017 年															
广东	79.07	1,133.21	697.77	68.02	1,056.47	643.81	-			0.67	10.00	674.01	147.76	2,199.68	671.75
北京	-			0.89	16.50	536.88	68.64	1,418.16	483.99	0.91	19.00	481.44	70.44	1,453.66	484.56
浙江	27.99	1,750.30	159.89	21.14	1,047.82	201.76	-			0.06	6.30	96.29	49.19	2,804.42	175.39
天津	11.54	293.20	393.75	-			22.86	493.51	463.28	2.34	53.10	441.01	36.75	839.81	437.60
江苏	22.27	855.65	260.24	9.04	323.62	279.44	-			0.65	18.40	354.54	31.96	1,197.67	266.88
甘肃	12.44	119.65	1,039.33	15.68	163.50	959.05	-			0.54	5.00	1,078.42	28.66	288.15	994.45
上海	11.15	433.41	257.26	8.98	351.35	255.51	-			0.48	21.00	230.17	20.61	805.76	255.79
河北	6.01	106.50	564.39	2.51	40.55	619.16	0.16	1.95	839.43	-			8.69	149.00	582.90
全国总计	485.61	8,667.33	560.28	321.47	5,847.00	549.80	91.66	1,913.61	479.01	5.67	132.80	426.67	904.41	16,560.75	546.12

注 1：湖州亿安物流有限公司、湖州豪发物流有限公司相关金额及重量已按照同一控制下合并披露；

注 2：上表对比数据为母公司口径，子公司久盛交联因不涉及关联交易且承运货物主要为电力电缆，发运点及运输半径亦存在差异，因此未纳入对比范围。

B.2019 年度

2019 年 10 月关联物流单位及比照关联方披露的运输单位退出后，公司与杭州航海物流有限公司、南浔双林高新货物配载部建立了合作关系，该两家物流单位主要承运线路基本与前期关联物流单位及比照关联方披露的运输单位承运线路一致，2019 年新旧承运单位，主要承运路线运输单价对比如下：

单位：万元，吨，元/吨

地区	湖州亿安物流有限公司			湖州豪发物流有限公司			杭州航海物流有限公司			南浔双林高新货物配载部			合计		
	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价
广东	176.29	2,375.79	742.01	4.39	64.20	683.11	34.06	443.95	767.15	16.82	183.05	918.84	231.55	3,066.99	754.97
贵州	55.06	479.31	1,148.66	-	-	-	3.30	25.70	1,283.62	2.25	15.80	1,425.01	60.61	520.81	1,163.71
江苏	33.35	1,166.45	285.90	1.50	44.50	338.15	0.96	44.20	217.60	21.22	721.67	294.05	57.04	1,976.82	288.53
浙江	32.34	1,560.25	207.29	0.42	19.35	216.86	2.05	99.70	205.75	16.29	869.95	187.28	51.11	2,549.25	200.47
湖北	37.95	689.90	550.05	-	-	-	6.44	103.70	621.09	4.62	66.30	696.68	49.01	859.90	569.92
四川	32.54	299.37	1,086.79	-	-	-	5.66	60.60	934.32	9.48	100.60	942.59	47.68	460.57	1,035.23
辽宁	20.16	234.59	859.32	0.51	5.20	975.86	18.80	253.90	740.58	3.79	44.77	847.50	43.26	538.46	803.47
湖南	13.74	249.95	549.58	-	-	-	6.14	112.90	544.02	3.24	52.40	618.93	23.12	415.25	556.82
天津	10.12	239.00	423.62	-	-	-	1.41	30.20	468.41	-	-		11.54	269.20	428.65
北京	2.37	53.20	445.38	0.62	12.00	517.21	2.11	57.00	370.83	-	-		5.10	122.20	417.66
全国总计	658.79	11,191.17	588.67	9.53	188.05	506.78	138.75	2,022.80	685.91	101.00	2,433.05	415.11	908.06	15,835.07	573.45

总体来看，湖州亿安物流有限公司、湖州豪发物流有限公司与非关联物流单位运输单价不存在显著差异。部分地区由于实际承运规模差异导致存在单价差异，通常而言当次承运重量小则单价偏高，当次承运重量大则单价偏低。

公司关联运输定价公允，不存在关联方或其他第三方为公司代垫费用、代为承担成本或其他利益输送情形。

2）采购销售服务

公司向关联方采购销售服务，均根据公司销售服务协议及销售政策执行，定价公允。

（3）偶发性关联交易公允性

报告期内，发行人与实际控制人、控股股东之间的资金拆借和关联担保，主要系为满足发行人日常经营的资金需求而发生，未支付相关利息和费用，其中资金拆借按照同期银行贷款基准利率进行匡算，各期影响发行人利润金额分别为39.79 万元、16.90 万元和 0 万元，占各期利润总额比重分别为 0.54%、0.18%和0.00%，占比较低，对发行人的盈利能力及经营独立性不构成重大影响；实际控制人对发行人的关联捐赠系实用新型专利无偿转让，该专利不属于发行人核心技术专利，对发行人的盈利能力及经营独立性不构成重大影响。

（4）比照关联交易要求披露的重要交易公允性

1）公司与主要经销商之间经销业务合同对比情况

主要经销商名称	定价及结算条款	其他条款
武汉泰久商贸有限公司	账期条款：信用额度内货款自发货之日起 30 天，如有大型合同要求公司给予价格及账期支持，需事先征得公司同意。 价格条款：经销价格一般以公司系统价格体系为标准。	退货条款：原则上不允许退货，质量争议或公司发货责任除外。特殊情况需书面申请，在不影响二次销售的前提下按退货时市场价格 60%处理，并由客户承担相关费用。 排他条款：不得经营与公司产品相竞争的其他厂商产品
浙江杭盛电气有限公司、浙江久杭电气有限公司		
宁波江东凯丰百利贸易有限公司		
宁波大榭开发区天明贸易有限公司		
无锡市汉科电气有限公司	由于报告期内合作相对较少，因此未统一签订经销协议，而是在合作前根据具体项目单独签订购销合同，合同形式及条款与公司直销客户类似。	
大连久盛电气设备材料有限公司	由于报告期内合作相对较少，因此未统一签订经销协议，而是在合作前根据具体项目单独签订购销合同，合同形式及条款与公司直销客户类似。	

对于签订经销合同的经销商来说，均采用公司统一的经销协议模板，除经销区域、考核指标及信用额度等的差异外，不存在其他差异；对于未签订经销合同的经销商来说，其由于合作相对较少，均在业务发生前参照其他直销客户合同形式签订购销合同。

2）公司与相关经销商之间交易的定价公允性情况

公司向股东控制的经销商销售的主要产品毛利率情况对比如下：

单位：万元，%

类别	武汉泰久商贸有限公司			浙江杭盛电气有限公司			经销		直销	
	收入	毛利率	较经销毛利率增加	收入	毛利率	较经销毛利率增加	收入	毛利率	收入	毛利率
2020 年										
矿物绝缘电缆	76.15	26.57	10.34	384.32	10.08	-6.15	635.91	16.23	42,611.12	19.64
无机矿物绝缘金属护套电缆	26.20	25.24	5.88	-	-	-	96.09	19.36	27,657.14	21.26
塑料绝缘电缆	37.99	15.30	6.36	-	-	-	1,496.15	8.94	22,796.30	10.00
2019 年										
矿物绝缘电缆	549.07	24.13	1.48	89.33	23.90	1.25	997.85	22.65	38,439.01	22.07
塑料绝缘电缆	126.38	4.48	-2.22	-	-	-	1,116.08	6.69	29,125.01	16.16
2018 年										
矿物绝缘电缆	448.22	25.51	8.60	501.16	19.42	2.51	1,434.57	16.91	44,477.03	20.20
无机矿物绝缘金属护套电缆	11.87	20.19	-1.11	330.05	22.46	1.16	2,365.21	21.30	10,368.88	27.16
塑料绝缘电缆	112.59	11.24	4.27	3.32	0.51	-6.46	3,569.21	6.98	32,835.54	10.82

2018 年向武汉泰久商贸有限公司销售的矿物绝缘电缆及塑料绝缘电缆毛利率较高，主要系由于其在当年铜价较高时（2018 年 3 月锁铜价 43,641 元/吨和 2018 年 6 月锁铜价 44,046 元/吨）与发行人就武汉大学体育馆、华侨城原岸等项目签订了锁价合同订单，而供货则集中于铜价回落期间（2018 年 7-9 月铜均价 42,346 元/吨）；2019 年，股东控制的经销商毛利率与经销商整体毛利率基本一致，不存在显著差异；2020 年，股东控制的经销商毛利率与经销商整体毛利率存在一定差异，主要系向武汉泰久商贸有限公司销售的产品主要为小规格产品，毛利率相对更高所致。

综上，报告期内，公司向股东控制的经销商武汉泰久商贸有限公司、浙江杭盛电气有限公司销售产品金额相对较低，占公司主营业务收入的比例分别为 1.17%、0.62%、0.45%，且公司向武汉泰久商贸有限公司、浙江杭盛电气有限公司销售产品的价格公允，对公司不构成重大影响。

2、披露关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易中运输服务、经销业务占同类业务发生金额的比例、占比较大的原因，涉及的相关交易方的主营业务、提供的主要产品和服务、拥有的主要资产、员工人数及其变动情况、报告期内的主要财务指标（包括总资产、实收资本、净资产、收入、净利润等）、报告期内的交易金额占其对应收入金额的比例；

（1）关联运输服务情况

报告期内，关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易中运输服务交易金额及其占公司运输费用比重情况如下：

单位：万元，%

类别	公司名称	2020 年		2019 年		2018 年	
		交易额	占比	交易额	占比	交易额	占比
关联交易	湖州亿安物流有限公司	-	-	658.79	51.11	447.50	32.81
比照关联交易要求披露的重要交易	湖州豪发物流有限公司	-	-	9.53	0.74	462.43	33.90
合计				668.32	51.85	909.93	66.71

注：上表已将同一控制下的单位交易情况予以合并

公司实际控制人之胞姐张娟琴，在当地物流市场有一定的资源，自 2009 年以来一直向公司母公司提供物流运输服务，对公司具体业务特殊性及相关细节要求等较为熟悉，双方已建立了良好合作关系；同时，由于各家运输商运力限制等原因，张娟琴除通过其控制的物流公司承担公司母公司运输业务外，还通过与湖州豪发物流有限公司、湖州吴兴豪发货物配载服务部合作承担部分运输业务。报告期内，张娟琴通过其控制和合作的物流单位承担公司运输的比例分别为 66.71%、51.85%和 0。公司已进一步规范公司治理、减少关联交易，自 2019 年 10 月起，公司与上述物流公司不再发生交易，也未再由张娟琴控制或合作的其他单位提供物流服务。

相关物流单位基本情况如下：

1）湖州亿安物流有限公司

同一控制下合并的具体公司名称	湖州亿安物流有限公司、湖州龙溪街道久之货物运输服务部、南浔双林久安货物运输服务部
主营业务	物流运输
提供的主要产品和服务	物流运输服务
拥有的主要资产	自有车辆 1 台（主要承运省内业务，省外业务一般在物流市场联系车辆承运）
员工人数及其变动情况	报告期内员工人数均为 1-2 人，其中原员工赵阿毛、王华因对公司物流业务较为熟悉，已分别于 2019 年 10 月和 2020 年 1 月与公司签署劳动合同，成为公司员工，主要负责物流业务工作。

同一控制下合并的具体公司名称	湖州亿安物流有限公司、湖州龙溪街道久之货物运输服务部、南浔双林久安货物运输服务部			
主要财务指标（万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	0	807.34	450.71
	营业利润	-4.81	46.17	-0.10
	注：财务数据未经审计，为纳税申报表数据，湖州龙溪街道久之货物运输服务部、南浔双林久安货物运输服务部财务基础较为薄弱，未编制财务报表，亦未提供相关财务数据，故未合并列示。			
报告期内与公司交易金额占其收入的比例	报告期内，主要服务于公司母公司，其他业务较少。			

2）湖州豪发物流有限公司

同一控制下合并的具体公司名称	湖州豪发物流有限公司、湖州吴兴豪发货物配载服务部			
主营业务	物流运输			
提供的主要产品和服务	物流运输服务			
拥有的主要资产	自有车辆 7-8 辆，另有挂靠车辆（为了交通营运过程中的方便，将车辆登记为某个具有运输经营权资质的单位名下，以单位的名义进行运营，并由挂靠者向被挂靠单位支付一定的管理费用）10 余辆			
员工人数及其变动情况	报告期内员工人数均为 7-9 人			
主要财务指标（万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	营业收入	134.10	951.40	997.62
	营业利润	-70.91	10.93	41.89
	注：财务数据未经审计，为纳税申报表数据，湖州吴兴豪发货物配载服务部财务基础较为薄弱，未编制财务报表，亦未提供相关财务数据，故未合并列示。			
报告期内与公司交易金额占其收入的比例	报告期内，与公司交易金额占其收入的 50%左右。			

（2）股东控制的经销业务情况

报告期内，比照关联交易要求披露的重要交易中股东控制的经销业务金额及其占经销业务收入比重情况如下：

单位：万元，%

公司名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	交易额	占比	交易额	占比	交易额	占比
武汉泰久商贸有限公司	4.28	0.71	675.57	26.11	572.69	7.77

公司名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	交易额	占比	交易额	占比	交易额	占比
浙江杭盛电气有限公司	0.91	0.15	89.33	3.45	834.53	11.33
合计	5.19	0.86	764.90	29.57	1,407.21	19.10

注：上表已将同一控制下的单位交易情况予以合并

报告期内，股东控制的经销业务合计收入金额占经销收入比重分别为31.04%、19.10%、29.57%和 0.86%，主要系由于上述两家经销商实际控制人卜晶和杨昱晟系公司销售服务人员，分别在武汉地区及浙江地区具备相关业务资源，并主要通过设立经销商形式与公司进行合作。相关经销商基本情况如下：

1）武汉泰久商贸有限公司

单位：万元，%

主营业务	电器设备、电线电缆等贸易业务。			
经销公司的主要产品	矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆			
拥有的主要资产	汽车等			
员工人数及其变动情况	报告期内员工人数均为 5 人			
主要财务指标（万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	1,112.12	956.37	735.77
	实收资本	125	100	100
	净资产	174.82	165.72	145.84
	营业收入	719.07	1,435.78	1,131.53
	营业利润	-15.7	21.14	61.11
报告期内与公司交易金额占其采购额的比例		47.35%	54.57%	54.43%

注：以上财务数据未经审计

2）浙江杭盛电气有限公司

单位：万元，%

同一控制下合并的具体公司名称	浙江杭盛电气有限公司、杭州久杭电气有限公司			
主营业务	电器设备、电线电缆等贸易业务。			
经销公司的主要产品	矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆			
拥有的主要资产	汽车等			
员工人数及其变动情况	报告期内员工人数均为 6 人			
报告期内的主要财务指标（万元）	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	总资产	178.05	295.70	141.00

同一控制下合并的具体公司名称	浙江杭盛电气有限公司、杭州久杭电气有限公司			
	实收资本	150.00	150.00	150.00
	净资产	113.24	117.50	139.00
	营业收入	1,017.30	477.64	927.90
	营业利润	-3.82	-20.78	-13.66
报告期内与公司交易金额占其采购额的比例		89%	86%	73%

注：以上财务数据未经审计

3、披露关联方销售服务中关联方与对应客户之间的关系、报告期内的交易金额、确认的销售服务费的金额及其支付情况，是否存在涉嫌商业贿赂和不正当竞争的情形；

报告期内，公司主要关联方销售服务具体对应情况如下：

单位：万元，%

关联方	主要客户	收入	计提销售服务费	计提比例	结算金额
2020 年					
-	-	-	-	-	-
2019 年					
沈伟民	中建三局第二建设工程有限责任公司	584.00	9.70	1.66	-
	华润置地有限公司	415.36	6.68	1.61	
	茂業百貨（中國）有限公司	103.16	6.16	5.97	-
	深圳科兴生物工程有限公司	19.47	0.76	3.92	-
	合计	537.99	23.31	4.33	-
2018 年					
沈伟民	华润置地有限公司	1,628.27	28.68	1.76	2.31
	龙光地产控股有限公司	319.02	7.65	2.40	-
	茂業百貨（中國）有限公司	10.25	0.18	1.72	0.15
	深圳科兴生物工程有限公司	6.97	0.28	3.99	-
	浙江天固建筑特种技术有限公司	0.45	0.01	2.33	-
	合计	1,964.96	36.80	1.87	2.46
赵海荣	江西航都投资发展有限公司	590.58	10.29	1.74	10.29
	南昌华创兴洪置业有限公司	203.96	7.52	3.69	7.52
	南昌航行投资发展有限公司	122.56	1.86	1.51	1.86

关联方	主要客户	收入	计提销售服务费	计提比例	结算金额
	华润置地有限公司	38.08	0.74	1.94	0.74
	杭州畅安工贸有限公司	30.95	0.35	1.14	-
	福州中韬贸易有限公司	24.02	0.84	3.49	0.84
	大连万达商业地产股份有限公司	0.58	0.03	5.97	0.03
	江西金一电缆有限公司	0.27	0.02	6.70	-
	合计	1,011.01	21.65	2.14	21.28

注：上述收入数据系指该客户收入中对应销售服务人员维护的项目收入部分

上表中，沈伟民和赵海荣与其对应的客户之间不存在关联关系。

报告期内，关联方销售服务费支付情况具体如下：

单位：万元

关联方	期末金额	当期支付金额	当期增加金额	上期末金额
2020 年				
沈伟民	49.02	44.31	-	93.33
合计	49.02	44.31	-	93.33
2019 年				
沈伟民	93.33	-4.05	23.31	65.97
赵海荣	-	13.94	-	13.94
合计	93.33	9.89	23.31	79.92
2018 年				
沈伟民	65.97	239.09	36.80	268.26
赵海荣	13.94	13.00	21.65	5.29
合计	79.92	252.09	58.45	273.56

公司制定了《公司业务人员销售政策暂行办法》，严格规范其业务人员在业务经办过程中的费用支出，防止业务人员支出相关费用用于商业贿赂；公司业务人员均已签署公司向其发布的《久盛电气股份有限公司关于进一步加强合规展业的业务告知书》，承诺不通过违反公平市场竞争的商业贿赂等不合法合规手段开展业务；报告期内，公司严格按照法律法规以及公司规章制度开展业务，不存在商业贿赂等违法行为，亦不存在股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员已出具承诺，报告期内，公司及控股子公司均合法合规开展经营业务，经营过程中公司及控股子公司未从事商业贿赂等不正当的竞争行为或违法行为，亦不存在通过公司股东、董事、监事、高级管理人员或员工从事前述违法行为，公司及前述主体均不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取发行人报告期内销售明细表、采购明细表、物流台账等，确认相关关联交易的金额及占比情况，对比与独立第三方的交易价格，分析关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易等相关交易定价的公允性；

（2）访谈发行人实际控制人、相关关联方，了解关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易中运输服务、经销业务发生的背景原因及相关交易方的基本信息，获取并通过公开信息检索发行人主要关联方的工商档案，验证相关关联方基本信息；

（3）获取发行人销售服务费计提结算明细表，并对照销售明细表中对应客户的收入实现情况，分析关联方销售服务费与对应客户收入的匹配关系；

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

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

2、核查结论

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）报告期内，发行人经常性关联交易中关联销售主要系发行人子公司久盛交联与池州市新源房地产开发有限公司之间的交易，定价公允，不存在显著差异。发行人对湖州荣恒不锈钢有限公司、先登高科电气有限公司、德清蓝萨电子科技有限公司的零星关联销售发生额较小，且均按照发行人销售政策、信用政策等执行，定价公允。

（2）报告期内，发行人经常性关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易中关联采购主要系发行人母公司与关联运输单位之间的交易，湖州亿安物流有限公司、湖州豪发物流有限公司与非关联物流单位运输单价整体上不存在显著差异，定价公允。相关关联方不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或其他利益输送情形。

（3）报告期内，发行人偶发性关联交易主要系与实际控制人、控股股东之间的资金拆借、关联担保，主要系为满足发行人日常经营的资金需求而产生，具有必要性和合理性，对发行人的盈利能力及经营独立性不构成重大影响，发行人已经对资金拆借行为进行了规范；此外，发行人实际控制人对发行人的关联捐赠系实用新型专利无偿转让，该专利不属于发行人核心技术专利，对发行人的盈利能力及经营独立性不构成重大影响。

（4）报告期内，发行人比照关联交易要求披露的重要交易中与股东控制的经销商之间的交易，毛利率与经销商整体毛利率基本一致，整体定价公允，不存在显著差异。公司与股东控制的经销商之间的交易金额较小，占公司整体营业收入的比重较低，对发行人的盈利能力不构成重大影响。

（5）报告期内，关联交易、比照关联交易要求披露的重要交易中运输服务发生金额占比较大，主要系由于发行人母公司运输服务历史上一直由相关关联方提供，关联运输单位对发行人具体业务特殊性及相关细节要求等较为熟悉，双方已建立了良好合作关系，且相关关联方具备与发行人业务开展相匹配的业务能力和行业背景，发行人已进一步规范公司治理，自 2019 年 10 月起，发行人与上述物流公司不再发生交易，也未再由张娟琴控制或合作的其他单位提供物流服务。

（6）报告期内，关联销售服务人员的销售服务费均按照发行人相关政策计提及结算，其与对应客户之间不存在关联关系，不存在涉嫌商业贿赂和不正当竞争的情形。

二十二、关于问询函问题“31.关于子公司和内部交易。请发行人披露：

（1）主要子公司浙江久盛交联电缆有限公司、南京交联电缆有限公司的历史沿革、主营业务、提供的主要产品和服务、拥有的主要资产、员工人数及其变动情况、提供的主要产品和服务及其收入情况、报告期内的主要财务指标（包括总资产、实收资本、净资产、收入、净利润等），子公司浙江久盛交联电缆有限公司国 2017 年、2018 年持续亏损，报告期末净资产为负的原因；

（2）南京交联电缆有限公司 2008 年已吊销但一直未注销的原因，报告期内是否存在生产经营活动，是否应纳入发行人合并范围；

（3）报告期内部交易的业务模式，包括但不限于内部交易的目的、内容、金额、定价情况，是否存在通过内部交易转移利润减少纳税的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、主要子公司浙江久盛交联电缆有限公司、南京交联电缆有限公司的历史沿革、主营业务、提供的主要产品和服务、拥有的主要资产、员工人数及其变动情况、提供的主要产品和服务及其收入情况、报告期内的主要财务指标（包括总资产、实收资本、净资产、收入、净利润等），子公司浙江久盛交联电缆有限公司国 2017 年、2018 年持续亏损，报告期末净资产为负的原因

（1）久盛交联相关情况

1）历史沿革

A、兰溪电缆厂阶段

兰溪电缆厂阶段主要事项如下表：

序号	时间	事项
1	1969 年 5 月	兰溪电缆厂成立，注册资本为 434.79 万元，经济性质为全民所有制
2	1982 年 9 月	注册资本调整为 449.83 万元
3	1987 年 2 月	注册资本调整为 641 万元
4	1988 年 3 月	注册资本调整为 2,236 万元
5	1991 年 8 月	注册资本调整为 2,282 万元

B、交联电缆阶段

①1994 年，改制为股份合作制企业

1994 年，兰溪电缆厂从全民所有制企业改制为股份合作制企业，企业名称变更为浙江交联电缆有限公司。

具体过程参见本问询函回复“七、关于控股子公司”之“（一）补充披露久盛交联历史上派生分立、国企改制的背景、原因、主要过程，是否符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序，是否存在国有资产流失等情形”的回复内容。

②2000 年，国有股改制退出

具体过程参见本问询函回复“七、关于控股子公司”之“（一）补充披露久盛交联历史上派生分立、国企改制的背景、原因、主要过程，是否符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序，是否存在国有资产流失等情形”的回复内容。

2000 年，国有股改制退出后，交联电缆股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	方进贤	716.15	20.13
2	柳遵连	151.85	4.27
3	陈一超	151.85	4.27
4	郭小康	91.10	2.56
5	陈旭芳	91.10	2.56
6	申屠关弟	91.10	2.56
7	章一斌	91.10	2.56
8	周洁伟	91.10	2.56
9	诸葛国新	91.10	2.56

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
10	王建新	88.57	2.49
11	胡晓峰	88.57	2.49
12	邵有壬	88.57	2.49
13	何卸奶	88.57	2.49
14	吴晓东	88.57	2.49
15	徐华华	45.55	1.28
16	林光宇	45.55	1.28
17	陈渭清	45.55	1.28
18	秦立文	45.55	1.28
19	张锦良	45.55	1.28
20	吴高勇	45.55	1.28
21	程正明	45.55	1.28
22	柳志龙	45.55	1.28
23	吴小彬	45.55	1.28
24	占建国	45.55	1.28
25	叶卫钢	45.55	1.28
26	杨鹤松	45.55	1.28
27	朱　俊	45.55	1.28
28	陈锦云	45.55	1.28
29	张旭煜	45.55	1.28
30	樊坤明	45.55	1.28
31	杨永功	45.55	1.28
32	陆　冰	45.55	1.28
33	徐柏洪	45.55	1.28
34	梁国平	45.55	1.28
35	尹建荣	45.55	1.28
36	陈顺发	45.55	1.28
37	丁　蒙	45.55	1.28
38	应剑刚	45.55	1.28
39	郑展宏	45.55	1.28
40	徐红卫	45.55	1.28
41	童永忠	45.55	1.28

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
42	俞晋连	45.55	1.28
43	连建中	45.55	1.28
44	方荣良	45.55	1.28
45	唐建华	45.55	1.28
46	胡建荣	45.55	1.28
47	查新生	45.55	1.28
48	叶文贤	45.55	1.28
合计		3,558.00	100.00

③2004 年 3 月，交联电缆第一次股权转让

2004 年 2 月 8 日，吴晓东与连建中签署《股权转让协议》。吴晓东将其所持有的交联电缆 50.61 万股，按 0.63 元/股转让给连建中。

2004 年 3 月 2 日，交联电缆召开股东会并作出决议，同意股东徐华华因病去世，其股份变更为其妻吴彩琴继承；同意吴晓东、连建中所持股份变更。

2004 年 3 月 15 日，兰溪市工商行政管理局向交联电缆核发《企业法人营业执照》（3307811000189 号）。

④2005 年 3 月，交联电缆第二次股权转让

2004 年 3 月 15 日，章一斌与徐红卫签署《股权转让协议书》。章一斌将其所持有的交联电缆 91.101 万股，按 0.5532 元/股转让给徐红卫。

2004 年 3 月 22 日，陈一超与郭小康签署《股权转让协议书》。陈一超将其所持有的交联电缆 151.85 万股，按 0.5532 元/股转让给郭小康。

2004 年 3 月 27 日，杨鹤松分别与秦立文、唐建华、诸葛国新签署《股权转让协议书》。杨鹤松将其所持有的交联电缆 126,529 股、101,233 股、227,753 股，按 0.5532 元/股分别转让给秦立文、唐建华、诸葛国新。

2004 年 5 月 30 日，应剑刚与陆冰签署《股权转让协议书》。应剑刚将其所持有的交联电缆 151,835 股，按 0.5532 元/股转让给陆冰。

2005 年 2 月 28 日，方进贤等其他 40 位股东联合签署《确认书》，确认前述股权转让协议及收款凭证继续有效。

2005 年 3 月 3 日，兰溪市工商行政管理局向交联电缆核发《企业法人营业执照》（3307811000189 号）。

⑤2007 年 5 月，交联电缆派生分立

具体过程参见本问询函回复“七、关于控股子公司”之“（一）补充披露久盛交联历史上派生分立、国企改制的背景、原因、主要过程，是否符合当时有效的法律法规规定并依法履行相关程序，是否存在国有资产流失等情形”的回复内容。

⑥2007 年 5 月，交联电缆第三次股权转让

2007 年 5 月 29 日，交联电缆召开二届五次股东会并作出决议，同意 45 名自然人将其所持有的股份合计 1,067.40 万元转让给浙江交联辐照材料有限公司。

同日，浙江交联辐照材料有限公司与方进贤等 45 名自然人股东签署《股份转让协议》，方进贤等 45 名自然人股东将其持有交联电缆的 1,067.40 万股股份，按 0.66 元/股转让给浙江交联辐照材料有限公司。

2007 年 5 月 31 日，兰溪市工商行政管理局向交联电缆核发《企业法人营业执照》（3307812005470 号）。

本次股权转让后，交联电缆股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	浙江交联辐照材料有限公司	1,067.40	100.00
合计		1,067.40	100.00

C、久盛交联阶段

①2007 年 6 月，久盛交联第一次增资

2007 年 6 月 5 日，交联电缆股东作出决议，吸收久盛有限为新股东，并由久盛有限以货币方式增资 2,490.60 万元。

2007 年 6 月 6 日，兰溪开泰会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（兰开会验（2007）147 号），验证截至 2007 年 6 月 5 日，久盛有限出资 2,490.60 万元已实收到位。

2007 年 6 月 7 日，兰溪市工商行政管理局向交联电缆核发《企业法人营业执照》（3307812005470 号）。

本次增资后，交联电缆股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	久盛有限	2,490.60	70.00
2	浙江交联辐照材料有限公司	1,067.40	30.00
合计		3,558.00	100.00

②2008 年 2 月，久盛交联第二次增资

2008 年 1 月 26 日，久盛交联召开一届二次股东会并作出决议，同意注册资本由 3,558 万元增加至 5,000 万元，各股东按原持股比例增资。

2008 年 2 月 20 日，兰溪开泰会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（兰开会验（2008）025 号），验证截至 2008 年 2 月 19 日，股东以货币方式新增注册资本 1,442 万元均已实收到位。

2008 年 2 月 22 日，兰溪市工商行政管理局向久盛交联核发《企业法人营业执照》（330781000006511 号）。

本次增资后，久盛交联股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	久盛有限	3,500.00	70.00
2	浙江交联辐照材料有限公司	1,500.00	30.00
合计		5,000.00	100.00

本次增资完成后至今，久盛交联股权结构未发生过变化。

2)久盛交联经营情况

公司控股子公司久盛交联主要从事电线电缆的生产、销售，主要产品为电力电缆、塑料绝缘电缆。

报告期各期末，久盛交联员工人数分别为 131 人、124 人、122 人和 122 人，逐年减少，主要系电力电缆、塑料绝缘电缆并非公司重点产品，投入资源有限所致。

报告期内，久盛交联分产品销售收入情况如下：

单位：万元

科目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电力电缆	14,565.09	31,331.60	24,079.43
塑料绝缘电缆	9,632.50	8,960.40	10,388.99
其他	1,322.08	995.38	1,311.41
合计	25,519.67	41,287.38	35,779.83

注：上表数据为久盛交联单体财务报表销售数据，包含对母公司销售数据。

报告期内，久盛交联主要财务指标如下：

单位：万元

科目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
资产总额	15,590.95	18,439.60	18,627.56
实收资本	5,000.00	5,000.00	5,000.00
所有者权益	-1,976.02	-2,392.74	-3,185.64
营业收入	25,519.67	41,287.38	35,779.83
净利润	416.72	902.55	-166.14

3）久盛交联 2017 年、2018 年持续亏损，报告期末净资产为负的原因

久盛交联主要产品系电力电缆以及塑料绝缘电缆，并非公司重点产品，资源投入有限，一直以来经营规模较小，导致产品竞争力有限且生产成本相对较高，产品销售毛利率远低于同行业可比公司，故久盛交联长期处于亏损之中，报告期末净资产为负。

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

（2）南京交联电缆有限公司相关情况

1）历史沿革

（1）1998 年 2 月，公司设立

1998 年 2 月 13 日，经南京市工商局审批，南京交联电缆有限公司设立，设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	南京市机电设备总公司	30.00	30.00
2	浙江交联电缆有限公司	30.00	30.00
3	谢国强	15.00	15.00
4	田征宇	9.00	9.00
5	陈旭初	5.00	5.00
6	郑立强	4.00	4.00
7	盛慧	3.00	3.00
8	葛键	3.00	3.00
9	沈志海	1.00	1.00
合计		100.00	100.00

(2）2008 年 2 月，被吊销营业执照

2008 年 2 月，江苏省南京市工商行政管理局出具《行政处罚决定书》（宁工商案字（2008）第 00081 号），由于南京交联电缆有限公司未按规定在 2006 年 6 月 30 日前申报年检，且逾期仍不接受年度检查，决定吊销南京交联电缆有限公司的营业执照。

2）经营情况

根据南京交联电缆有限公司申报的《公司年度报告书（2004 年度）》，其主要财务数据如下：

单位：万元

科目	2004 年度/2004 年 12 月 31 日
资产总额	98.68
实收资本	100.00
所有者权益	98.04
营业收入	-
净利润	-1.65

公司于2007年6月通过增资控股久盛交联，南京交联电缆有限公司即已无生产经营活动，其于2008年2月因未按时申报年检而被吊销营业执照，其已无任何业务、资产、人员等。

根据久盛交联2007年5月27日的财务报表，其对外投资金额为0元，南京交联电缆有限公司处于吊销状态不会对久盛交联的业务及财务等方面产生不利影响。

2、南京交联电缆有限公司2008年已吊销但一直未注销的原因，报告期内是否存在生产经营活动，是否应纳入公司合并范围；

南京交联电缆有限公司系于1998年成立，交联电缆参股30%。公司于2007年增资控股交联电缆时，南京交联电缆有限公司已无生产经营活动，并于2008年因未按时申报年检而被吊销营业执照。

考虑到一方面，公司与南京市机电设备总公司、谢国强、田征宇等其他南京交联电缆有限公司股东之间并不熟悉，与该些股东沟通注销事宜存在一定难度；另一方面，公司增资控股久盛交联时，南京交联电缆有限公司即已无生产经营活动，其被吊销状态不会对久盛交联产生不利影响，故南京交联电缆有限公司一直未注销。

南京交联电缆有限公司系公司控股子公司久盛交联的参股企业，公司对其不构成控制关系，根据企业会计准则的规定不应纳入公司合并范围。

3、报告期内部交易的业务模式，包括但不限于内部交易的目的、内容、金额、定价情况，是否存在通过内部交易转移利润减少纳税的情形。

报告期内，公司母公司与子公司久盛交联之间的交易情况如下表：

单位：万元

项目	2020年	2019年度	2018年度
母公司向久盛交联销售商品	16.69	424.19	10.33
占母公司营业收入的比例	0.02%	0.50%	0.01%
母公司向久盛交联采购商品	4,729.29	550.60	1,237.09
占母公司营业成本的比例	5.95%	0.83%	1.74%

2018-2019年，母子公司之间内部交易金额较少，占发行人整体经营规模的比例较低；2020年，母子公司之间内部交易金额有所提高，主要系由于发行人母公司逐步将塑料绝缘电缆的生产转移至久盛交联。

母公司久盛电气向子公司久盛交联销售的产品主要为塑料绝缘电缆及少量无机矿物绝缘金属护套电缆，母公司向子公司久盛交联销售产品的主要原因为：子公司存在部分规格临时供货不足而从母公司购买现货的情况。

母公司久盛电气向子公司久盛交联采购的产品主要为电力电缆及少量塑料绝缘电缆，母公司向子公司久盛交联采购产品的主要原因为：一方面，发行人母公司逐步将塑料绝缘电缆的生产转移至久盛交联；另一方面，母公司不生产电力电缆，若客户有需求则从子公司久盛交联采购。

久盛电气与久盛交联的内部交易价格按照成本加成的原则确认，与其他客户定价水平基本一致。报告期内，母公司向子公司平均销售毛利率为 10.64%，子公司向母公司平均销售毛利率为 4.57%。

综上，久盛电气与久盛交联之间的内部交易金额及占比较小，报告期内内部交易定价政策稳定，不存在通过内部交易转移利润减少纳税的情形。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅南京交联电缆有限公司全套工商资料，进一步确定该公司与发行人的关联关系；

（2）获取并查阅久盛交联全套工商资料，了解久盛交联历史沿革及股权变动情况；

（3）查阅发行人及其子公司久盛交联的收入、采购明细账，查询发行人与子公司久盛交联的交易；

（4）取得发行人及其子公司久盛交联交易涉及的业务合同、物流单据、银行进账单等资金单据和记账凭证，核查关联交易的真实性和交易价格的合理性；

（5）向发行人的财务总监进行访谈，了解母子公司之间内部交易定价原则；

（6）对久盛交联总经理汤春辉进行访谈，了解原交联电缆投资设立南京交联电缆有限公司的原因与背景、南京交联电缆有限公司的经营情况以及 2008 年被吊销的原因；

（7）取得了久盛交联的财务报表，并对久盛交联总经理进行访谈，了解久盛交联的经营情况，以及南京交联电缆有限公司未注销的原因；

（8）查阅了南京交联电缆有限公司报送工商部门的年报，了解其财务数据情况。

2、核查结论

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）发行人于 2007 年 6 月通过增资控股久盛交联，南京交联电缆有限公司即已无生产经营活动，其于 2008 年 2 月因未按时申报年检而被吊销营业执照，其已无任何业务、资产、人员等；

（2）南京交联电缆有限公司为发行人控股子公司久盛交联的参股公司，公司对南京交联电缆有限公司未形成控制，不纳入合并范围符合企业会计准则的规定；

（3）久盛交联主要产品系电力电缆以及塑料绝缘电缆，非发行人重点产品，资源投入有限，且其经营规模较小，产品竞争力有限，故久盛交联长期处于亏损之中，报告期末净资产为负；

（5）报告期发行人与控股子公司久盛交联的交易真实、内部定价合理，不存在通过内部交易转移利润减少纳税的情形。

二十三、关于问询函问题“32.关于经营业绩和其他信息披露。请发行人：

（1）披露报告期内社保和住房公积金按规定应计提金额、实际计提金额、按规定应缴纳金额、实际缴纳金额以及该事项对报告期经营成果的具体影响；

（2）披露报告期内营业收入、净利润、归属于母公司所有者的净利润增长不匹配的原因；

（3）披露政府补助、税收优惠的具体构成及占当期净利润的比例；

（4）披露其他非经常性损益的具体构成；

（5）披露其他应收款中备用金余额较大的原因，是否存在应计入当期费用的备用金支出未计入的情形，披露报告期其他应收款前 5 名名称、性质、金额、占比和账龄；

（6）披露预付购房款在其他非流动资产中列报的合理性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

（7）按性质披露应付账款的构成，披露应付账款前 5 名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄，披露报告期内应付账款逾期的具体情况；

（8）披露短期借款中应收账款融资、票据融资的具体情况；

（9）披露长期应付职工薪酬的性质、未支付的原因；

（10）披露其他资本公积形成的原因、金额的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

回复：

（一）发行人说明

1、披露报告期内社保和住房公积金按规定应计提金额、实际计提金额、按规定应缴纳金额、实际缴纳金额以及该事项对报告期经营成果的具体影响；

报告期各期，公司社保和住房公积金情况如下表：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
社保	按规定应计提的金额	187.33	430.70	459.94
	实际计提的金额	171.24	411.37	432.06
	差异	16.09	19.33	27.88
	按规定应缴纳的金额	213.93	429.35	458.89
	实际缴纳的金额	197.82	409.89	430.95
	差异	16.11	19.46	27.94
公积金	按规定应计提的金额	140.40	148.23	129.83
	实际计提金额	123.17	106.89	92.08
	差异	17.23	41.34	37.75
	按规定应缴纳的金额	140.40	148.23	129.83
	实际缴纳的金额	123.17	106.89	92.08
	差异	17.23	41.34	37.75

注：按规定应计提/缴纳的金额＝（报告期期末应缴未缴人数+实际缴纳人数）×当期期末久盛电气主体通过湖州市社保局、住房公积金系统购买的员工的人均计提/缴纳额×当期应缴纳社保月份数。

发行人缴纳各项社会保险及住房公积金时，按照员工的不同职级，结合公司及子公司的整体薪资水平，以不低于缴纳地最低缴纳基数为前提确认了员工的分档缴纳基数，缴纳比例符合当地社会保险、住房公积金规定。公司每年将社保、公积金缴纳基数和缴纳比例上报给当地社保和住房公积金管理部门备案后实施。

对于社保、公积金未缴纳的员工，根据发行人母公司平均缴纳标准进行测算，对各期费用合计影响金额分别为60.67万元和33.32万元，占当期利润总额分别为0.90%、0.66%和0.35%，影响相对较小。

2、披露报告期内营业收入、净利润、归属于母公司所有者的净利润增长不匹配的原因；

报告期内，公司营业收入、净利润、归属于母公司所有者的净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	119,321.80	125,594.83	123,054.88
营业收入增加额	-6,273.03	2,539.95	21,821.61
毛利	21,891.79	23,905.73	19,754.23
毛利增加额	-2,013.94	4,151.51	4,856.40

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期间费用	11,897.54	13,814.15	11,862.58
期间费用增加额	-1,916.61	1,951.56	228.24
净利润	8,246.00	8,251.32	6,378.44
净利润增加额	-5.32	1,872.88	4,441.29
归属于母公司所有者的净利润	8,140.88	8,000.44	6,479.33
归属于母公司所有者的净利润增加额	140.43	1,521.11	4,425.21

由上表，整体而言，2018 年公司净利润、归属于母公司所有者的净利润增加额与毛利增加额较为接近，主营业务毛利的增加，是公司利润增长的主要原因；2019 年，公司净利润增加额少于毛利增加额，主要系当期公司期间费用有所上升所致。2020 年公司毛利减少额与期间费用减少额较为接近，净利润减少额小于毛利润减少额主要为 2020 年度收到的政府补助较高。

（1）主营业务毛利率变动情况

报告期内，发行人综合毛利率分别为 16.05%、19.03%和 18.35%,主营业务毛利率分别为 15.14%、18.25%和 17.29%，2019 年，由于产品定价水平提升，发行人毛利率总体呈增长趋势，2020 年度，由于全年度铜价持续上升，使得公司 2020 年度毛利率较 2019 年有所下降。

报告期内，对公司毛利率影响较大的产品主要为矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、电力电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆，其毛利率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
矿物绝缘电缆	19.57%	22.09%	20.18%
无机矿物绝缘金属护套电缆	21.25%	25.19%	25.98%
塑料绝缘电缆	9.74%	15.81%	10.37%
电力电缆	13.44%	9.46%	5.98%
主营业务毛利率	17.28%	18.25%	15.14%

由上表，报告期内公司主营业务毛利率波动趋势。其中 2019 年，公司毛利率水平呈上升趋势，主要原因系：①2017 年下半年以来，市场需求端开始好转，公司适当提高了产品销售价格，矿物绝缘电缆、塑料绝缘电缆、电力电缆等主要产品品类毛利率均有所提升；②公司将部分毛利率较低产品（如塑料绝缘电缆）的产能转换为毛利率较高的产品（如无机矿物绝缘金属护套电缆），产品结构的调整使得公司毛利率有所上升；③2018 年、2019 年，铜价呈缓慢波动下行趋势，使得公司毛利率有所提升。2020 年，公司毛利率水平有所下降，主要原因系：（1）2020 年 4 月以来，铜价持续上升，而订单执行具有滞后性，公司矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆毛利率有所下降（电力电缆订单主要

集中于上半年，受此影响相对较小）；（2）2019 年部分定价相对较高的订单执行完毕，发行人为积极开拓业务，2020 年部分客户、项目定价水平相对较低。

（2）期间费用率变动情况

报告期内，公司期间费用及占比情况如下

单位：万元;%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	营收占比	金额	营收占比	金额	营收占比
销售费用	4,720.73	3.96	6,553.92	5.22	5,132.02	4.17
管理费用	2,335.91	1.96	2,894.20	2.30	2,534.30	2.06
研发费用	3,276.71	2.75	2,894.25	2.30	3,040.31	2.47
财务费用	1,564.19	1.31	1,471.78	1.17	1,155.95	0.94
合计	11,897.54	9.97	13,814.15	11.00	11,862.58	9.64

由上表，2019 年销售费用率上升，主要系久盛交联部分新增客户销售价格相对较高，使得基于销售价格结算的销售服务费金额上升较多所致，剔除该部分影响，发行人 2019 年销售费用率为 4.59%。

2020 年销售费用率下降，主要系销售服务费金额下降所致。2020 年，2019 年久盛交联新增客户产生的销售服务费影响基本消除，同时由于客户集采比例提升，销售服务费金额进一步下降，使得当期销售服务费的营业收入占比较 2019 年减少了 1.09 个百分点。

除此之外，发行人管理费用、财务费用、研发费用基本保持稳定。

综上，报告期公司净利润变动主要系毛利额变动所致，2 净利润增长与营业收入增长不匹配，主要受毛利率、期间费用率变动影响所致。

3、披露政府补助、税收优惠的具体构成及占当期净利润的比例；

（1）税收优惠

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2016]195 号）有关规定，2017 年 11 月 13 日，公司取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和浙江省地方税务局联合颁发的编号为 GR201733000035 的高新技术企业证书，自 2017 年至 2019 年为企业所得税税收优惠期，企业所得税税率按照 15%执行。

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195 号）有关规定，2020 年 12 月 1 日，公司取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省国家税务局联合颁发的编号为 GR202033000625 的高新技术企业证书，有效期为三年，2020 年为企业所得税税收优惠期，企业所得税税率按照 15%执行。

（2）政府补助的具体构成

1）与资产相关的政府补助

单位：万元

种类	金额	资产负债表列报项目	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目
			2020 年度	2019 年度	2018 年度	
工业转型升级发展资金	60.00	递延收益	3.00	6.00	6.00	其他收益
高精度复杂矿物绝缘电缆（MI）产品绿色工艺创新与系统集成应用	402.00	递延收益				
年产 1000 公里合金护套矿物绝缘电缆生产线自动化改造项目	35.00	递延收益	3.50	3.50	3.21	其他收益
矿物绝缘电缆生产线自动化升级改造项目	45.66	递延收益	4.57	4.57		其他收益
合计	542.66		11.07	14.07	9.21	

2）与收益相关的政府补助

单位：万元

种类	金额	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
稳岗补贴	66.86		46.49	8.75	其他收益
专利质押补助	16.31			9.90	其他收益
城镇土地使用税减免	241.18			144.74	其他收益

种类	金额	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
城市房地产税减免退税	24.15			24.15	其他收益
额定电压 750V 及以下矿物绝缘电缆	20.00			20.00	其他收益
国家绿色工厂	100.00			100.00	其他收益
“智慧用电”专项奖励补助资金	2.76			2.76	其他收益
科技项目奖励	15.00			15.00	其他收益
纳税大户奖励	1.80		0.50	0.50	其他收益
两化融合	5.00			5.00	其他收益
科技奖奖金	0.70		0.70		其他收益
专利权质押贷款贴息补助	6.41		6.41		其他收益
社保返还	139.54	31.60	107.93		其他收益
社保减免	25.81		25.81		其他收益
专利补助	4.96		0.60	2.36	营业外收入
2017 年商务经济发展奖	0.50			0.50	营业外收入
2017 年度质量十条奖励	5.00			5.00	营业外收入
2017 年科技创新奖励	10.00			10.00	营业外收入
2017 年工业发展奖励	29.00			29.00	营业外收入
中小企业拓展外贸市场项目补助资金	1.05			1.05	营业外收入
两新党建“微创投”项目及红领公益基金补助	1.00			1.00	营业外收入

种类	金额	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			计入当期损益或冲减相关成本费用损失的项目
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	
2017 年度市本级开放型经济政策补助	4.76			4.76	营业外收入
市工业发展资金	2.00			2.00	营业外收入
科技经费补助	10.00		10.00		营业外收入
质量标准品牌提升奖励财政专项资金	15.00		15.00		营业外收入
工业政策奖	30.40		30.40		营业外收入
专利补助资金	0.90		0.90		营业外收入
专利授权补贴政策 2019 年专利补助	0.30	0.30			营业外收入
科技创新发展政策奖补资金	10.00	10.00			营业外收入
2020 年度湖州市工业发展专项资金	300.00	300.00			营业外收入
2020 美丽企业建设奖励	2.00	2.00			营业外收入
浙江省省级企业技术中心	30.00	30.00			营业外收入
湖州市工业专项资金（拟上市企业补助）	69.37	69.37			营业外收入
2019 年市第一批专利经费	1.70	1.70			其他收益
绿色贷款贴息补助	50.00	50.00			财务费用
合计	1,243.45	494.97	244.75	386.48	

（3）政府补助占当期净利润的比例

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	506.04	258.81	395.69
归属于母公司股东的净利润	8,140.88	8,000.44	6,479.33
净利润	8,246.00	8,251.32	6,378.44
计入当期损益的政府补助/归属于母公司股东的净利润	6.22%	3.23%	6.11%
计入当期损益的政府补助/净利润	6.13%	3.14%	6.20%

4、披露其他非经常性损益的具体构成；

报告期内，公司的非经常性损益情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非流动资产处置损益	-0.14	-8.68	5.18
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	506.04	258.81	395.69
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	14.12	54.31	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-14.92	42.82	5.23
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	141.89
小计	505.10	347.27	547.98
所得税影响额	-77.41	-57.80	-50.62
少数股东权益影响额（税后）	-3.71	-6.59	-63.16
归属于公司股东的非经常性损益净额	423.98	282.88	434.20
归属于公司股东的净利润	8,140.88	8,000.44	6,479.33
扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润	7,716.90	7,717.57	6,045.13

上表中，其他符合非经常性损益定义的损益项目系安徽皖宏电力有限公司，前期预计无法收回的已核销应收账款收回， 2018 年分别收回 102.00 万元。

5、披露其他应收款中备用金余额较大的原因，是否存在应计入当期费用的备用金支出未计入的情形，披露报告期其他应收款前5名名称、性质、金额、占比和账龄；

（1）备用金余额较大的原因

报告期各期末，公司备用金余额分别为 520.46 万元、448.15 万元和 383.77 万元。公司备用金主要分为员工备用金以及销售服务人员备用金，具体金额如下：

单位：万元

类型	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
员工备用金	169.32	232.62	312.43
销售服务人员备用金	214.46	215.52	208.03
合计	383.77	448.15	520.46

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

同行业可比公司未披露备用金具体的借支对象，但从备用金金额来看，2020 年末同行业可比公司备用金情况如下表：

项目	备用金	备用金/当期营收
宝胜股份	2,166.00	0.06%
万马股份	3,630.06	0.39%
杭电股份	968.13	0.17%
金龙羽	-	-
尚纬股份	226.17	0.11%
通光线缆	185.38	0.13%
平均值	/	0.17%
发行人	383.77	0.32%

由上表，2020 年末发行人备用金余额占当期营业收入的比重为 0.32%，略高于同行业可比公司平均水平，但处于同行业可比公司区间范围内。

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

借款需求，须经部门经理、财务部、分管副总、总经理审批。

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

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

报告期内，发行人不存在备用金应计入当期费用而未计入的情形。

（2）其他应收款前 5 名单位情况

报告期各期末，公司其他应收款前五名单位情况如下：

①2020 年末

单位名称	款项性质	期末余额（万元）	账龄	余额占比（%）
国网福建省电力有限公司	押金保证金	77.53	1-2 年	4.15
		125.47	2-3 年	6.71
国网浙江浙电招标咨询有限公司	押金保证金	100	1—2 年	5.35
国网福建招标有限公司	投标保证金	60.10	1 年以内	3.21
		20.11	1-2 年	1.08
中铁五局集团电务工程有限责任公司南京地铁	投标保证金	79.80	1 年以内	4.27
国网福建省电力有限公司物资分公司	押金及保证金	61.12	1—2 年	3.27
合计		669.02		28.03

②2019 年末

单位名称	款项性质	期末余额（万元）	账龄	余额占比（%）
国网福建省电力有限公司	押金保证金	77.53	1 年以内	3.58
		125.47	1-2 年	5.80
嘉兴恒创电力集团有限公司	押金保证金	200.00	1 年以内	9.24
国网福建招标有限公司	押金保证金	100.02	1 年以内	4.62
国网浙江浙电招标咨询有限公司	押金保证金	100.00	1 年以内	4.62
中建安装集团有限公司	押金保证金	66.00	1 年以内	3.05
合计		669.02	-	30.91

③2018 年末

单位名称	款项性质	期末余额（万元）	账龄	余额占比（%）
国网福建省电力有限公司	押金保证金	125.47	1 年以内	7.90
国网浙江浙电招标咨询有限公司	押金保证金	100.00	1 年以内	6.30
周利敏	备用金	85.18	1 年以内	5.36
中建三局集团有限公司	押金保证金	53.00	2-3 年	3.34
	押金保证金	0.11	1 年以内	0.07
杭州电力招标咨询有限公司	押金保证金	50.96	1 年以内	3.21
合计		414.72		26.12

6、披露预付购房款在其他非流动资产中列报的合理性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

公司预付购房款主要系客户以房产抵偿应付公司的货款，货款抵债协议已签署、法律手续已完成，但是相对应的房产尚未完成过户所致。

2020 年 12 月末，公司预付购房款具体构成如下：

单位：万元；万元/㎡

序号	房屋座落	金额	单价	客户名称
1	太原市太原万达广场 C 区 3-2-1301	366.79	1.89	太原万达广场有限公司
2	郑州市北三环与江山路交会处绿地璀璨天城一期 8 号楼 2 单元 3001 户、7 号楼 1 单元 406 户	120.89	1.61	河南广海房地产开发有限公司

上述房产系截至 2020 年 12 月 31 日，公司已与客户签署相关抵房协议，但尚未完成房产过户。公司预计取得房产以后在短期内不会变现、出售或耗用，依据中国证监会《2017 年度上市公司年报会计监管报告》的相关要求，根据相关款项所购买标的资产的类别和性质将其作为非流动资产列示。公司将在取得相关房屋控制权时把预付购房款转入固定资产科目核算。公司相关处理符合中国证监会相关规定要求，具备合理性。

经比较2020年12月末，公司预付购房款的房屋单价与其所在地的房屋价格，有关房产价格比较公允，不存在应计提减值准备未计提的情形。

7、按性质披露应付账款的构成，披露应付账款前5名的具体情况，包括名称、性质、金额、占比和账龄，披露报告期内应付账款逾期的具体情况；

①应付账款性质构成

报告期各期末，公司应付账款性质构成如下表：

单位：万元

账龄	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货款	18,159.86	21,155.52	20,639.73
运费	411.07	640.58	499.63
工程设备款	51.06	52.67	447.82
其他	77.41	94.35	55.37
合计	18,699.40	21,943.12	21,642.52

②应付账款前 5 名单位

报告期各期末，公司应付账款前 5 名单位如下表：

A．2020 年末

名称	金额（万元）	占比（%）	款项性质	账龄
宁波金田电材有限公司	3,139.62	16.79	货款	1 年以内
湖州久立电气材料科技发展有限公司	2,589.62	13.85	货款	1 年以内
苏州亿开电气科技有限公司	2,308.02	12.34	货款	1 年以内
浙江海亮股份有限公司	2,153.79	11.52	货款	1 年以内
河南龙辉铜业有限公司	1,387.64	7.42	货款	1 年以内
合计	11,578.69	61.92		

注：上表中已将同一实际控制人控制下的供应商予以合并；江苏兴荣兆邦金属有限公司于 2018 年 7 月被宁波金田铜业（集团）股份有限公司收购，故 2018 年起，江苏兴荣兆邦金属有限公司与宁波金田电材有限公司予以合并。

B．2019 年末

名称	金额（万元）	占比（%）	款项性质	账龄
宁波金田电材有限公司	4,072.25	18.64	货款	1 年以内
湖州久立电气材料科技发展有限公司	3,222.61	14.75	货款	1 年以内
	6.22	0.03	工程设备款	1 年以内
浙江海亮股份有限公司	2,222.96	10.13	货款	1 年以内
广德亨通铜业有限公司	1,516.96	6.91	货款	1 年以内
杭州中新实业有限公司	994.61	4.53	货款	1 年以内
合计	11,361.82	55.34	-	

C．2018 年末

名称	金额（万元）	占比（%）	款项性质	账龄
宁波金田电材有限公司	4,930.95	22.78	货款	1 年以内
广德亨通铜业有限公司	3,215.87	14.86	货款	1 年以内
无锡市三鑫线缆有限公司	1,629.44	7.53	货款	1 年以内
浙江海亮股份有限公司	1,434.56	6.63	货款	1 年以内
苏州容致金属科技有限公司	1,368.05	6.32	货款	1 年以内
合计	12,578.87	58.12		

③应付账款逾期情况

报告期内，公司向主要供应商采购不存在应付账款逾期未支付而发生争议纠纷的情形。

8、披露短期借款中应收账款融资、票据融资的具体情况；

（1）应收账款融资

2019 年公司短期借款中应收账款融资主要系为满足资金需求，公司与建信融通有限责任公司（以下简称“建信融通”）等公司发生相关保理业务，委托建信融通等保理公司将公司持有的应收账款产生的标的债权以约定价格转让，并收取转让价款。

2019 年末公司对保理公司具备追索权的应收账款转让未终止确认，故形成相应的短期借款，具体保理项目对应客户情况如下表：

单位：万元

客户名称	金额
中建三局集团有限公司	1,100.00
中建五局安装工程有限公司	410.00
中铁一局集团电务工程有限公司	130.00
中建三局第三建设工程有限责任公司	100.00
中建二局安装工程有限公司	65.00
合 计	1,805.00

（2）票据融资

报告期各期，公司商票及信用证贴现等票据融资金额如下表：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
商票及信用证贴现金额	3,000.00	3,640.00	330.00
利息金额	140.93	197.25	6.27

9、披露长期应付职工薪酬的性质、未支付的原因；

2007 年 8 月，根据久盛交联《职工劳动关系调整经济补偿金处置办法》，改制前职工身份置换金和改制后经济补偿金，由久盛交联一次性兑现给职工。在职工离职时，将相关资金直接支付给职工；在职工退休时，可应职工要求，将相关资金直接支付给职工或转为社保托管费用。

10、披露其他资本公积形成的原因、金额的合理性。

2016 年 8 月，公司向部分董事、监事及高级管理人员进行股权激励，形成股份支付，因此，公司于 2016 年确认管理费用 938.41 万元，并相应增加其他资本公积 938.41 万元。本次股权激励授予的公允价值依据，主要系 2016 年 11 月公司在全国中小企业股份转让系统引入 4 名外部投资者的价格，具有合理性。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）关于社保和公积金缴纳对发行人财务数据影响执行的核查程序

①向发行人了解社保、公积金缴纳情况，了解部分人员未缴纳社保的原因；②获取发行人社保、公积金缴存名单，并与员工花名册进行比对，确认未按规定缴纳社保、公积金的人员情况；③查询湖州市、金华市社保、公积金缴纳规定，核查发行人分档缴纳基数是否符合当地要求；④获取主管部门出具的证明；⑤获取控股股东、实际控制人出具的承诺；⑥对未按规定缴纳社保、公积金的人员应缴纳社保、公积金的金额进行匡算，分析对报告期内财务数据的影响情况。

（2）关于报告期内营业收入、净利润、归属于母公司所有者的净利润增长匹配性执行的核查程序

①结合主营业务收入、主营业务毛利率、期间费用率等财务指标，分析发行人净利润、归属于母公司所有者净利润的主要构成及变动原因；②核查发行人收入的真实性；③结合销售价格、单位成本分析发行人毛利率波动的合理性；④核查发行人期间费用的真实性；⑤核查发行人政府补助等其他影响当期利润的科目情况。

（3）关于政府补助对发行人当期利润影响执行的核查程序

①查阅发行人政府补助文件并核查相关凭证；②与申报会计师进行沟通，了解与收益有关的政府补助和与资产有关的政府补助划分标准；③查阅发行人享受税收优惠政策的相关文件；④查阅发行人所得税纳税申报表；⑤分析政府补助、税收优惠的具体构成并测算其占当期利润的比重。

（4）获取其他非经常性损益的具体构成明细及相关凭证，向发行人了解其他非经常性损益发生的背景。

（5）关于发行人其他应收款备用金执行的核查程序

①获取发行人其他应收款明细表，核查主要其他应收款单位的款项性质及成因；②获取发行人备用金明细表，核查账龄较长备用金的原因，核查是否存在推迟确认费用的情况；③向发行人了解其备用金管理情况，结合实际业务情况分析其备用金余额的合理性；④对发行人备用金管理相关的内部控制建立情况和运行有效性开展控制测试，经测试，发行人备用金管理相关的内部控制运行有效。

（6）关于发行人其他非流动资产中预付购房款执行的核查程序

①获取发行人预付购房款明细，查阅客户以房屋抵偿货款的相关协议；②向相关客户进行访谈，了解客户以房屋抵偿货款的相关情况和事项真实性；③向发行人了解相关房产的处置计划；④查询房屋所在地周边房产价格，分析是否存在减值迹象。

（7）关于应付账款执行的核查程序

①获取发行人期末应付账款明细表及报告期各期物资采购明细，并开展采购与付款穿行测试；②查阅发行人主要物资采购合同，抽查采购订单；③走访主要供应商，对主要应付账款和应付票据进行函证，并与部分供应商进行电话沟通，了解发行人报告期内内是否存在货款逾期未支付的情形；④获取发行人应付账款账龄明细表，并对其账龄变化情况进行复核。

（8）关于应收账款融资执行的核查程序

①获取发行人应收账款融资明细表，了解其主要客户单位，并分析核算内容的准确性；②获取发行人承兑汇票台账，复核应付票据的增减变动情况；③向发行人相关人员了解发行人票据融资事项及融资安排，确认商业汇票、信用证的开具是否均具有真实的商业背景；④获取并检查应收款项融资相关的协议、应收票据背书转让资料、应收款项保理等相关的原始资料，核实相关事项的真实性。

（9）了解长期应付职工薪酬的形成背景，取得了兰溪市政府关于久盛交联历史上国企改制、派生分立以及员工安置补偿的合规证明，查阅兰溪市人民政府下发的《专题会议纪要》（（2000）59 号）、兰溪市人民政府《抄告单》（（2007）131 号）等兰溪市政府及有关部门出具的规定文件。

（10）了解发行人历史上股权激励情况，核查了发行人历次股权转让及增资的相关文件，并结合公司股权转让及增资的实际背景、目的，分析相关股权变动是否以获取相关方服务为目的；复核确认股份支付的会计处理过程并对确认的股份支付金额进行测算。

2、核查结论

经执行上述核查程序，我们认为：

（1）报告期内，发行人社保和住房公积金按规定应计提金额、实际计提金

额、按规定应缴纳金额、实际缴纳金额的差异较小，对报告期内经营成果不构成重大影响。

（2）发行人净利润逐期增长，主要系毛利额增加所致。净利润增长与营业收入增长不匹配，主要受毛利率、期间费用率变动影响所致，具备合理性。

（3）报告期内政府补助、税收优惠占发行人当期净利润的比例较低，对发行人报告期内经营成果不构成重大影响。

（4）其他符合非经常性损益定义的损益项目主要系安徽皖宏电力有限公司前期预计无法收回且已核销的应收账款收回。发行人将其计入非经常性损益比较谨慎，符合相关规定。

（5）发行人期末备用金金额较大与发行人的经营情况相匹配，具备其合理性。发行人针对备用金管理已严格制定了《借款及备用金管理制度》，不存在备用金应计入当期费用而未计入的情形。

（6）预付购房款在其他非流动资产中列报符合中国证监会的相关规定要求，具备合理性，不存在应计提减值准备未计提的情形。

（7）报告期内不存在大额应付账款逾期的情况。

（8）报告期内应收款项融资披露准确、完整。

（9）长期应付职工薪酬系根据久盛交联《职工劳动关系调整经济补偿金处置办法》，改制前职工身份置换金和改制后经济补偿金。发行人相关会计处理合理、准确。

（10）其他资本公积系 2016 年发行人对管理层进行股权激励而确认的股份支付费用，发行人相关会计处理准确。

二十四、关于问询函问题“33.关于税项。请保荐人、申报会计师：（1）说明报告期内应交税金-增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际交纳的增值税,说明进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，说明销项税额与销售收入之间的关系；（2）说明利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数的之间的关系，以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，说明报告期内应交税金-增值税和所得税波动的原因。

回复：

1、说明报告期内应交税金-增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际交纳的增值税,说明进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，说明销项税额与销售收入之间的关系

（1）报告期内应交税金-增值税的变动情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初应缴增值税	3,156.46	4,718.01	4,409.88
增值税进项税额 A	13,479.75	14,673.04	17,690.81
增值税销项税额 B	16,048.67	16,656.65	20,145.05
减免税额	-	0.03	-
当期应缴增值税	2,568.92	1,983.59	2,454.23
实际缴纳增值税	1,786.54	3,545.14	2,146.11
期末应缴增值税	3,938.84	3,156.46	4,718.01

公司年度应交增值税额的变动，最主要是随着公司业务规模的变化而变化。

公司及子公司久盛交联货物销售2018年1月1日至2018年4月30日按17%、2018年5月1日至2019年3月31日按16%、2019年4月1日至2020年12月31日按13%计征增值税，增值税率的变动也一定程度影响到公司增值税进项税额、销项税额和应缴税额的变动。

（2）说明进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系

报告期各期，发行人主要资产、服务采购情况相应匡算的进项税与公司实际进项税额的比较情况如下：

单位：万元

项目	匡算税率	2020 年	2019 年	2018 年
存货采购金额	17%		-	54,333.68
	16%		19,979.98	48,873.71
	13%	100,508.76	84,006.22	-
长期资产采购金额	17%		-	889.55
	16%		214.46	106.08
	13%	26.30	716.24	-
	10%		98.29	-
	9%	114.48		
	6%		15.97	3.57
	5%	410.64		
	3%		573.68	-
运费采购金额	10%		252.16	551.13
	9%	1,148.30	782.83	-
	3%	210.85	105.46	87.23

项目	匡算税率	2020 年	2019 年	2018 年
水电气及其他采购金额	17%		-	1,553.55
	16%		469.49	683.51
	13%	1,969.77	1,608.32	-
	11%		-	20.30
	10%		38.79	32.03
	9%	38.80		
	3%	28.77	49.32	43.35
中标服务费发生额	6%	83.79	115.31	-
匡算增值税进项税额		13,475.52	14,668.34	17,662.86
账面增值税进项税额		13,479.75	14,673.04	17,690.81
差异		-4.23	-4.7	-27.95
差异率		-0.03%	-0.03%	-0.16%

注：各项采购金额系未经抵消的久盛电气和久盛交联加计金额。

如上表所示，报告期各期，公司主要资产、服务等采购类别匡算的增值税进项税额与账面增值税进项税额总体一致，不存在重大差异。发行人进项税额与原材料等资产和服务的采购金额勾稽一致。

（3）说明销项税额与销售收入之间的关系

项目	税率	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入-内销收入	17%			32,424.45
销售收入-内销收入	16%		16,544.60	91,458.84
销售收入-内销收入	13%	123,345.95	109,377.81	
销售收入-技术服务收入	6%	439.58	463.06	238.10
销售收入-外销	免税	282.26	184.15	180.92
销售收入小计		124,067.78	126,569.62	124,302.30
匡算增值税销项税额		16,061.35	16,894.03	20,159.86
账面增值税销项税额		16,048.67	16,656.65	20,145.05
差异额		12.68	237.38	14.81
差异率		0.08%	1.43%	0.07%

注：销售收入系合并抵消前久盛电气和久盛交联营业收入合计金额。

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入小计	124,067.78	126,569.62	124,302.30

项目	2020 年	2019 年	2018 年
合并抵消金额	4,745.98	974.79	1,247.42
营业收入	119,321.80	125,594.83	123,054.88

如上表所示，报告期内，发行人增值税销项税额与当期销售收入匡算金额不存在重大差异。增值税销项税额与根据当期销售收入匡算金额略有差异的原因主要系：公司产品销售收入确认时点与实际发票开具时点并不完全一致，存在一定的时间差所致。

2、说明利润总额调整为应纳税所得额涉及的主要纳税调整事项，当期所得税费用的计算过程、主要纳税调整项目、当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数的之间的关系，以及当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，说明报告期内应交税金-增值税和所得税波动的原因

（1）报告期内利润总额调整为应纳税所得额的调整过程、主要纳税调整项目

1）久盛电气

项目	2020 年	2019 年	2018 年
一、利润总额	**9,034.89**	**8,499.31**	**7,673.52**
二、纳税调增项目：			
业务招待费支出	173.49	170.06	145.88
资产减值准备	506.97	667.50	404.82
预提费用调整	-1,921.20	-609.46	-286.26
营业外支出等其他调整		1.82	0.02
调增项目合计	**-1,240.74**	**229.91**	**264.46**
三、纳税调减项目：			
研发费用加计扣除	1,502.54	1,332.37	1,316.98
500 万以下固定资产一次性税前扣除	-362.83	973.12	410.48
调减项目合计	**1,139.71**	**2,305.49**	**1,727.45**
四、计入本期的以前年度应纳税所得额			
五、应纳税所得额	**6,654.44**	**6,423.74**	**6,210.52**

2）久盛交联

项目	2020 年	2019 年	2018 年
一、利润总额	**505.70**	**793.96**	**-269.99**

项目	2020 年	2019 年	2018 年
二、纳税调增项目：			
业务招待费支出	54.38	51.85	42.73
资产减值准备	131.39	96.31	-56.21
预提费用调整	-204.13	654.20	508.78
营业外支出等其他调整		15.33	1.00
调增项目合计	**-18.36**	**817.68**	**496.30**
三、纳税调减项目			
四、弥补以前年度亏损		**588.74**	**226.31**
五、本期亏损待以后年度弥补			
六、应纳税所得额	487.35	1,022.90	-

（2）当期所得税费用的计算过程

2020 年度

单位：万元

项目	母公司	久盛交联	合计
应纳税所得额	6,654.44	487.35	7,141.79
适用所得税税率	15%	25%	/
当期所得税费用	998.17	121.83	1,120.00

2019 年度

单位：万元

项目	母公司	久盛交联	合计
应纳税所得额	6,423.74	1,022.90	7,446.64
适用所得税税率	15%	25%	/
当期所得税费用	963.56	255.73	1,219.29

2018 年度

单位：万元

项目	母公司	久盛交联	合计
应纳税所得额	6,210.52	-	6,210.52
适用所得税税率	15%	25%	/
当期所得税费用	931.58	-	931.58

（3）当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数的之间的关系

单位：万元

年度	当期所得税费用	各期计提数			差异
		母公司	久盛交联	合计	
2020 年度	1,120.00	998.17	121.83	1,120.00	-
2019 年度	1,219.29	963.56	255.73	1,219.29	-
2018 年度	931.58	931.58		931.58	-

当期所得税费用与纳入合并范围的公司各期计提数一致。

（4）当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异

单位：万元

年度	当期所得税费用	纳税申报表的应纳税额			差异
		母公司	久盛交联	合计	
2020 年度	1,120.00	866.46	65.04	931.50	188.50
2019 年度	1,219.29	963.56	255.73	1,219.29	0.00
2018 年度	931.58	913.14		913.14	18.44

①2020 年当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异系企业尚未进行企业所得税汇算清缴，纳税申报表的金额为预缴金额，故存在差异。

②2017 年及 2018 年当期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异系：公司 2017 年度和 2018 年度根据原始财务报表汇算清缴并申报缴纳企业所得税，本次申报时经过全面梳理对原始财务报表做了部分审计调整，按照申报材料报表计算的当期所得税与原纳税申报表的应纳税额存在一定的差异。

（5）说明报告期内应交税金-增值税和所得税波动的原因

报告期各期末公司应交税金-增值税和所得税情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应交税金-增值税	3,938.84	3,156.46	4,718.01
较上年变动金额	782.38	-1,561.55	308.13
应交税金-所得税	460.41	562.59	443.13
较上年变动金额	-102.18	119.46	370.17

1）应交税金-增值税的变动情况说明

2019 年末较 2018 年末下降，主要系 2019 年增值税率较 2018 年度下降幅度较大，因而使得 2019 年末较 2018 年末的应交税金增值税有所下降。

2020 年末较 2019 年末上升，主要系 2020 年进项税有所减少所致。

2）应交税金-所得税的变动情况说明

报告期内，发行人应交税金所得税的变动主要系当期所得税费用变化所致。

二十五、关于问询函问题“34.关于现金流。请保荐人、申报会计师：

（1）说明投资支付的现金、收回投资收到的现金、收到和支付的其他与投资活动有关的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、取得借款收到的现金、偿付债务支付的现金、收到和支付的其他与筹资活动有关的现金、分配股利、利润或偿付利息支付的现金的构成，与相关报表项目之间的关系；

（2）披露收到和支付的其他与投资活动有关的现金、收到和支付的其他与筹资活动有关的现金与招股说明书中披露的资金拆借是否存在前后不一致的情形。”

请保荐人、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）发行人说明

1、说明投资支付的现金、收回投资收到的现金、收到和支付的其他与投资活动有关的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、取得借款收到的现金、偿付债务支付的现金、收到和支付的其他与筹资活动有关的现金、分配股利、利润或偿付利息支付的现金的构成，与相关报表项目之间的关系

（1）投资支付的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易性金融资产借方发生额	-	-	-
投资支付的现金	-	-	-
勾稽差异	-	-	-

（2）收回投资收到的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易性金融资产贷方发生额中对应科目为银行存款	-	-	-
收回投资收到的现金	-	-	-
勾稽差异	-	-	-

（3）收到其他与投资活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他往来款-收回资金拆出款	-	1,000.00	1,470.00
收到其他与投资活动有关的现金	-	1,000.00	1,470.00
勾稽差异	-	-	-

（4）支付其他与投资活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他应收款-资金拆出款	-	1,000.00	1,470.00
支付其他与投资活动有关的现金	-	1,000.00	1,470.00
勾稽差异	-	-	-

（5）购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产（增加）	1,973.23	374.22	2,000.36
减：在建工程（期初-期末）	-806.57	13.61	611.48
加：无形资产及其他资产（增加）	-597.56	953.58	135.05
减：经营性应收调整	-30.01	1,027.15	656.74
减：经营性应付调整	366.06	-263.51	-77.72
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,846.20	550.55	944.90
勾稽差异	-	-	-

（6）取得借款收到的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
短期借款本期增加金额	29,555.00	26,710.00	22,724.39
取得借款收到的现金	29,555.00	26,710.00	22,724.39
勾稽差异	-	-	-

（7）偿付债务支付的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
短期借款-借方发生额	27,360.00	23,474.39	24,195.00
偿付债务支付的现金	27,360.00	23,474.39	24,195.00
勾稽差异	-	-	-

（8）收到的其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他应收款-资金拆入款	-	805.00	3,080.00
其他零星拆借款项	-	-	92.00
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	805.00	3,172.00
勾稽差异	-	-	-

（9）支付的其他与筹资活动有关的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他应收款-归还资金拆入款	-	805.00	3,080.00
财务费用-票据贴现息	476.86	431.81	95.17
支付的其他与筹资活动有关的现金	476.86	1,236.81	3,175.17
勾稽差异	-	-	-

（10）分配股利、利润或偿付利息支付的现金

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用-利息费用 A	1,674.35	1,563.23	1,255.85
财务费用-利息费用-票据贴现利息 B	476.86	431.81	95.17
应付利息-利息支出（期末-期初）C	-	-7.24	-0.83
现金股利分配 D	1,818.56	211.63	-
贷款贴息 E	50.00		
分配股利、利润或偿付利息支付的现金 F	3,066.05	1,350.29	1,161.51
勾稽差异(A-B-C+D+E-F)	-	-	-

注 1：财务费用-利息支出中的票据贴现利息在支付的其他与筹资活动有关的现金中列示；因收到贷款贴息时冲减财务费用，故在计算分配股利、利润或偿付利息支付的现金时需要将贷款贴息的金额加回。

2、收到和支付的其他与投资活动有关的现金、收到和支付的其他与筹资活动有关的现金与招股说明书中披露的资金拆借核对

单位：万元

年度	项目	资金流入金额	资金流出金额
2018 年	收到/支付的其他与筹资活动有关的现金	3,080.00	3,080.00
2018 年	招股说明书中披露的资金拆入/拆入资金归还	3,080.00	3,080.00
勾稽		-	-
2018 年	收到/支付的其他与投资活动有关的现金 A	1,470.00	1,470.00
2018 年	招股说明书中披露的资金拆出/拆出资金收回 B	2,570.00	3,070.00
勾稽（B-A）		1,100.00	1,600.00
2019 年	收到/支付的其他与筹资活动有关的现金	805.00	805.00
2019 年	招股说明书中披露的资金拆入/拆入资金归还	805.00	805.00
勾稽		-	-
2019 年	收到/支付的其他与投资活动有关的现金 A	1,000.00	1,000.00
2019 年	招股说明书中披露的资金拆出/拆出资金收回 B	1,500.00	1,000.00
勾稽（B-A）		500.00	-
2020 年	收到/支付的其他与筹资活动有关的现金	-	-
2020 年	招股说明书中披露的资金拆入/拆入资金归还	-	-
勾稽		-	-
2020 年	收到/支付的其他与投资活动有关的现金	-	-
2020 年	招股说明书中披露的资金拆出/拆出资金收回	-	-
勾稽		-	-

2018 年、2019 年，收到/支付的其他与投资活动有关的现金与招股说明书中披露的资金拆出/拆出资金收回存在差异的原因系：发行人 2018 年存在支付给供应商久立电气 1,600 万元采购货款后被其退回的情况，由于该款项为采购货款，故在编制现金流量表时将该部分采购货款的支付和退回列示于购买商品、接受劳务支付的现金。

但由于该部分采购货款金额较大，且预付货款在较短时间内被等额退回。故在招股说明书编制中，将该部分款项支付披露为资金拆出，将久立电气分别于 2018 年、2019 年退还的 1,100 万元、500 万元披露为资金拆出的收回，导致存在上述差异。

3、经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在较大差异的原因，是否符合行业惯例

（1）经营活动产生的现金流量净额情况

报告期各期，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 3,496.43 万元、348.11 万元和-1,415.12 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	109,911.71	115,643.14	110,487.43
收到的税费返还	-	-	183.93
收到其他与经营活动有关的现金	1,927.51	900.23	1,485.51
经营活动现金流入小计	111,839.23	116,543.37	112,156.87
购买商品、接受劳务支付的现金	91,270.92	97,079.03	92,831.33
支付给职工以及为职工支付的现金	4,477.13	4,271.98	4,180.11
支付的各项税费	3,262.87	5,280.15	3,172.38
支付其他与经营活动有关的现金	9,094.27	9,564.10	8,476.61
经营活动现金流出小计	108,105.19	116,195.26	108,660.44
经营活动产生的现金流量净额	3,734.04	348.11	3,496.43

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金系经营活动现金流入的主要来源，发行人销售商品、提供劳务收到的现金占同期营业收入的比例分别为 89.79%、92.08%和 92.11%，存在差异的主要原因系销售活动存在账期以及公司收到票据背书支付材料款不计入现金流量表。

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，将净利润调节为经营活动现金流量净额具体形成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,734.04	348.11	3,496.43
1、净利润	8,246.00	8,251.32	6,378.44
2-1、信用减值准备	638.36	765.05	-
2-2、资产减值准备	-	-	453.99
3-1、固定资产折旧	1,390.83	1,358.70	1,156.55
3-2、无形资产摊销	94.14	94.27	94.20
3-3、长期待摊费用摊销	164.74	428.43	187.78
4、处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	0.14	8.68	-5.18
5、财务费用	1,724.35	1,563.23	1,255.85
6、投资损失	-	-	-
7、递延所得税资产的减少	179.29	-373.03	-17.78

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
8、递延所得税负债的增加	-71.00	129.39	45.00
9、存货的减少	-767.45	-4,549.04	657.93
10、经营性应收项目的减少	-5,499.64	-3,754.46	-12,608.51
11、经营性应付项目的增加	-2,365.71	-3,574.44	5,898.16

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,496.43 万元、348.11 万元和 3,734.04 万元。公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要原因系 2017 年以来公司业务规模增长较快，经营性应收项目产生的资金占用亦快速增加所致。

2019 年，公司经营活动产生的现金流量净额较低，主要系当年存货上升较多，经营性应付项目减少较多所致。

（2）经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的差异分析

2018 年度，当期经营活动产生的现金流量净额 3,496.43 万元，低于当期净利润 6,378.44 万元。主要原因系：①发行人 2018 年末应收票据、应收账款余额较期初增加 12,254.96 万元，使得经营性应收项目增加 12,608.51 万元；②发行人 2018 年末经营性应付项目增加 5,896.16 万元，主要系应付票据、应付账款余额较期初增加 6,246.33 万元（已剔除受限资金影响 4,172.89 万元）。

2019 年度，当期经营活动产生的现金流量净额 348.11 万元，低于当期净利润 8,251.32 万元。主要原因系：①发行人 2019 年末存货较期初增加 4,549.04 万元；②发行人 2019 年末应收款项融资、应收账款余额较期初增加 7,996.82 万元，使得经营性应收项目增加 3,754.46 万元；③发行人 2019 年末经营性应付项目减少 3,574.44 万元，主要系应付票据、应付账款余额较期初减少 2,399.43 万元（已剔除受限资金影响 3,000 万元）。

2020 年度，当期经营活动产生的现金流量净额 3,734.04 万元，低于当期净利润 8,246.00 万元。主要原因系：A. 发行人 2020 年末应收款项融资、应收账款余额较期初增加 5,213.03 万元，使得经营性应收项目增加 5,499.64 万元。

综上，发行人报告期内经营活动产生的现金流量净额低于当期实现的净利润，主要系经营性应收项目产生的资金占用所致，此外发行人对于经营性应付项目的支付、期末存货的变动亦会对其造成一定影响。

报告期内，发行人销售政策、采购政策、信用政策基本保持稳定，但受近年来宏观经济增速放缓的影响，下游行业回款不及时，资金相对紧张，使得客户工程项目整体建设进度延迟、整体预算安排相对延后、对供应商付款周期延长和付款条件趋严（如以票据结算方式增加），客户实际回款进度未严格按照合同履行，使得发行人经营性应收项目增长较多。

（3）同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额情况

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝胜股份	经营活动产生的现金流量净额	-12,806.79	4,866.32	-83,122.93
	净利润	25,542.67	19,007.14	14,668.87
万马股份	经营活动产生的现金流量净额	70,374.76	87,216.77	63,857.13
	净利润	22,606.03	23,288.48	11,519.82
杭电股份	经营活动产生的现金流量净额	-6,543.83	828.95	-70,601.31
	净利润	12,404.58	12,026.22	11,274.08
金龙羽	经营活动产生的现金流量净额	8,054.94	21,210.78	-5,264.28
	净利润	19,192.78	28,041.78	24,289.16
尚纬股份	经营活动产生的现金流量净额	32,768.31	5,344.97	-21,625.55
	净利润	1,479.57	10,216.69	5,797.68
通光线缆	经营活动产生的现金流量净额	5,858.89	16,299.49	2,368.70
	净利润	6,651.34	3,380.36	4,138.07
发行人	经营活动产生的现金流量净额	3,734.04	348.11	3,496.43
	净利润	8,246.00	8,251.32	6,378.44

由上表，同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润亦存在一定差异。其中，宝胜股份、杭电股份、金龙羽、尚纬股份经营活动产生的现金流量净额较当期净利润下降较多，与发行人情况相近。

此外，近期上市或在审的电缆企业，中辰电缆、华通线缆及上海起帆电缆股份有限公司亦存在经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润的情形，具体如下：

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中辰电缆	经营活动产生的现金流量净额	-9,148.04	11,622.22	2,871.09
	净利润	9,046.83	9,624.90	8,952.13
华通线缆	经营活动产生的现金流量净额	5,130.78	19,345.76	-17,206.30
	净利润	15,340.28	12,257.93	8,841.48
上海起帆电缆股份有限公司	经营活动产生的现金流量净额	-151,376.49	13,104.86	834.75
	净利润	41,034.19	33,334.87	25,127.04
发行人	经营活动产生的现金流量净额	-1,415.12	348.11	3,496.43
	净利润	3,461.81	8,251.32	6,378.44

如上表所示，中辰电缆及华通线缆除 2019 年外，其余年度经营活动产生的现金流量净额均远低于当期净利润；上海起帆电缆股份有限公司 2018-2020 年经

营活动产生的现金流量净额均远低于当期净利润。

综上所述，发行人经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润主要系下游客户相对强势，回款速度较慢，而上游则系以铜材为主的大宗商品，供应商的付款账期普遍偏短所致，具有商业合理性。同行业可比公司亦普遍存在上述情况，与发行人之间不存在显著差异。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）检查发行人现金流量表编制过程及编制方法是否正确、列报是否准确；

（2）核查发行人往来款明细账、银行日记账、银行对账单以及相关凭证等资料，检查暂借款的收支是否在银行日记账及往来款明细账中予以完整记录，记账科目是否准确；

（3）复核现金流量表与资产负债表、利润表和招股说明书相关数据的勾稽关系。

（4）向发行人管理层了解经营活动产生的现金流量净额波动较大且与净利润存在较大差异的原因，并结合销售、采购等实际经营情况，核查其原因及合理性；并与同行业可比公司进行对比分析，核查是否存在重大差异。

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）投资支付的现金、收回投资收到的现金、收到和支付的其他与投资活动有关的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、取得借款收到的现金、偿付债务支付的现金、收到和支付的其他与筹资活动有关的现金、分配股利、利润或偿付利息支付的现金与与资产负债表科目勾稽一致；

（2）收到和支付的其他与筹资活动有关的现金与招股说明书中披露的资金拆借金额一致，2020 年收到和支付的其他与投资活动有关的现金与招股说明书中披露的资金拆借金额一致，2018 年及 2019 年的金额存在差异，差异原因主要系发行人出于谨慎考虑，对支付的采购货款后被退回披露为资金拆出所致。

（3）发行人经营活动产生的现金流量净额与利润表、资产负债表相关科目勾稽关系成立；

（4）发行人经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要原因系受经营性应收项目产生的资金占用所致，具有商业合理性，符合发行人实际经营情况以及行业惯例；

（5）发行人经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，与同行业可比公司不存在显著差异。

二十六、关于修改招股说明书资金拆借及关联交易内容的说明

（一）发行人说明

1、招股说明书资金拆借及关联交易内容修改情况

（1）资金拆借调整情况

单位：万元

单位名称	期初余额	本期拆入	本期偿还	期末余额
2019				
王继平	-	35.00	35.00	-
2018				
湖州佳耀丝织厂	-	270.00	270.00	-
湖州新城工贸有限公司	-	1,000.00	1,002.47	-
湖州乔兴门窗安装有限公司	-	150.00	150.00	-
湖州永石股权投资管理有限公司	-	530.00	530.00	-
2017				
吴海龙	-	104.48	104.48	-
湖州永石股权投资管理有限公司	-	500.00	500.00	-

上表中，发行人与湖州永石股权投资管理有限公司以及湖州佳耀丝织厂的资金拆借最终资金来源于发行人实际控制人张建华及其配偶郑钰华、控股股东迪科投资，故本次将上述资金拆借调整为关联方资金拆借，具体如下：

1）发行人与湖州永石股权投资管理有限公司的资金拆借调整情况

2017 年及 2018 年，发行人与湖州永石股权投资管理有限公司的资金拆借过程如下：

日期	资金拆借过程
2017 年 7 月 5 日	迪科投资通过湖州永石股权投资管理有限公司借给发行人 500 万元
2017 年 12 月 25 日	发行人通过湖州永石股权投资管理有限公司偿还迪科投资 500 万元
2018 年 4 月 2 日	张建华及其配偶郑钰华、迪科投资通过湖州永石股权投资管理有限公司合计借给发行人 530 万元（其中张建华及其配偶郑钰华 485 万元、迪科投资 45 万元）
2018 年 4 月 3 日	发行人通过湖州永石股权投资管理有限公司偿还张建华及其配偶郑钰华、迪科投资借款 135 万元
2018 年 12 月 27 日	发行人通过湖州永石股权投资管理有限公司偿还张建华及其配偶郑钰华、迪科投资借款 395 万元

根据上述资金拆借过程，发行人拟于招股说明书中对其与湖州永石股权投资管理有限公司的资金拆借调整如下：

单位：万元

单位名称	本期拆入	本期偿还
2018		
调整前：湖州永石股权投资管理有限公司	530.00	530.00
调整后：张建华、郑钰华	485.00	485.00
迪科投资	45.00	45.00
2017		
调整前：湖州永石股权投资管理有限公司	500.00	500.00
调整后：迪科投资	500.00	500.00

2）发行人与湖州佳耀丝织厂的资金拆借调整情况

2018 年，发行人与湖州佳耀丝织厂的资金拆借过程如下：

日期	资金拆借过程
2018 年 3 月 28 日	张建华、郑钰华通过湖州佳耀丝织厂借给发行人 150 万元
2018 年 9 月 3 日	发行人借给湖州佳耀丝织厂 120 万元
2018 年 9 月 7 日	湖州佳耀丝织厂偿还发行人 105 万元
2018 年 9 月 15 日	湖州佳耀丝织厂偿还发行人 15 万元
2018 年 12 月 25 日	发行人通过湖州佳耀丝织厂偿还张建华、郑钰华借款 150 万元

根据上述资金拆借过程，发行人拟于招股说明书中对其与湖州佳耀丝织厂的资金拆借调整如下：

①资金拆入调整情况

单位：万元

单位名称	本期拆入	本期偿还
2018		
调整前：湖州佳耀丝织厂	270.00	270.00
调整后：张建华、郑钰华	150.00	150.00
调整差异：	-120.00	-120.00

②资金拆出调整情况

单位：万元

单位名称	本期拆出	本期偿还
2018		
调整前：湖州佳耀丝织厂	-	-
调整后：湖州佳耀丝织厂	120.00	120.00
调整差异：	120.00	120.00

③2018 年度现金流量表调整情况

单位：万元

合并现金流量表项目名称	调整前	调整后	调整差异
收到其他与投资活动有关的现金	1,350.00	1,470.00	120.00
支付其他与投资活动有关的现金	1,350.00	1,470.00	120.00
收到其他与筹资活动有关的现金	3,292.00	3,172.00	-120.00
支付其他与筹资活动有关的现金	3,295.17	3,175.17	-120.00

母公司现金流量表项目名称	调整前	调整后	调整差异
收到其他与投资活动有关的现金	1,350.00	1,470.00	120.00
支付其他与投资活动有关的现金	1,350.00	1,470.00	120.00
收到其他与筹资活动有关的现金	3,200.00	3,080.00	-120.00
支付其他与筹资活动有关的现金	3,295.17	3,175.17	-120.00

发行人已将上述调整后的资金拆借情况补充披露至招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、内部控制制度情况”之“（一）公司内部控制的运行及完善情况”之“2、非关联方资金拆借”以及“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（二）偶发性关联交易”之“1、非经营性往来”处。

3）发行人整改情况

上述资金拆借，均系发行人实际控制人张建华及其配偶郑钰华、控股股东迪科投资向发行人提供资金，用于发行人临时资金周转。报告期内，不存在发行人向关联方拆出资金的情形。

对于上述资金拆借情况，发行人已于 2019 年完成整改，2020 年以来，发行人已不存在任何关联方及非关联方的资金拆借行为。

（2）关联交易修改情况

发行人关联方池州市新源房地产开发有限公司系发行人外部董事干梅林间接参股并担任董事的公司，发行人与该公司的关联关系已在招股说明书“第七节 公司治理”之“九、报告期内的关联方及关联关系”之“（二）关联法人”之“3、关联自然人直接或间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除发行人及其控股子公司以外的法人或者其他组织”处披露。

该公司系发行人 2019 年新增客户，故将发行人与该公司交易情况补充披露至招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（一）经常性关联交易”之“1、销售商品和提供劳务”处，具体如下：

1）销售商品和提供劳务

单位：万元

关联方名称	交易类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
湖州荣恒不锈钢有限公司	销售商品	-	-	-	0.90
先登高科电气有限公司	销售商品	-	8.08	2.55	-
德清蓝萨电子科技有限公司	销售商品	-	-	-	0.21
池州市新源房地产开发有限公司	销售商品	13.63	556.17	-	-
小计	-	13.63	564.25	2.55	1.11
占营业收入的比例	-	0.03%	0.45%	0.00%	0.00%

（二）核查程序及核查意见

1、执行的核查程序

（1）核查了发行人实际控制人张建华及其配偶郑钰华、控股股东迪科投资的全部银行流水，并逐笔确认大额资金往来发生的背景；

（2）核查了发行人银行流水，取得了资金拆借明细表；

（3）将发行人实际控制人张建华及其配偶郑钰华、控股股东迪科投资的银行流水核查情况与发行人的资金拆借情况进行比对分析；

（4）对张建华、郑钰华进行访谈，了解张建华、郑钰华、迪科投资通过湖州永石股权投资管理有限公司、湖州佳耀丝织厂借给发行人资金的原因；

（5）对湖州永石股权投资管理有限公司、湖州佳耀丝织厂负责人进行了访谈，了解其与张建华、郑钰华、迪科投资以及发行人之间的关系，了解其与发行人之间资金拆借的原因以及资金来源情况；

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

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

2、核查结论

经核查，我们认为：

（1）发行人与湖州永石股权投资管理有限公司、湖州佳耀丝织厂的资金拆借最终资金来源于实际控制人张建华及其配偶郑钰华、控股股东迪科投资，发行人在首次申报的招股说明书中存在分类错误，将发行人与湖州永石股权投资管理有限公司、湖州佳耀丝织厂的资金拆借披露为第三方资金拆借，而未披露为关联方资金拆借。

张建华、郑钰华、迪科投资通过湖州永石股权投资管理有限公司、湖州佳耀丝织厂与发行人的资金拆借行为均系向发行人提供临时周转资金，未损害发行人利益，且经过有效整改，发行人于 2020 年起，已不存在任何关联方、非关联方资金拆借行为。

（2）池州市新源房地产开发有限公司系发行人 2019 年新客户，交易金额为 556.17 万元，均系向发行人控股子公司久盛交联采购塑料绝缘电缆。发行人在首次申报的招股说明书中披露了其与池州市新源房地产开发有限公司的关联关系，但由于一方面干梅林系发行人外部董事，未及时向发行人告知该交易情况；另一方面发行人在统计控股子公司久盛交联的销售情况时存在一定疏忽，从而导致首次申报的招股说明书中未披露发行人与池州市新源房地产开发有限公司的关联交易情况。

2019 年，发行人向池州市新源房地产开发有限公司关联销售金额较小，占当期营业收入的比例为 0.44%，交易真实、交易价格公允，与其他第三方销售定价不存在显著差异，发行人不存在通过关联交易虚增利润的情形。

（3）发行人经过全面自查，发现了上述首次申报的招股说明书中的披露错误，并及时、主动进行了更正，确保了招股说明书披露的准确性。

综上所述，我们认为，发行人拟对招股说明书进行的前述调整不会对本次发行上市构成实质性障碍。

特此说明。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年五月二十八日

证书序号：0001247

会计师事务所

执业证书

名　　称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

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

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：上海市财政局

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

证书序号：000396

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

立信会计师事务所（特殊普通合伙）执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：朱建弟

证书号：34　　发证时间：二〇一九年七月十日

证书有效期至：二〇二一年七月十日

统一社会信用代码

91310101568093764U

营业执照

（副 本）

证照编号：01000000202102190010

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

名　　称　立信会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　朱建弟，杨志国

经营范围　审查企业会计表报，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

成立日期　2011年01月24日

合伙期限　2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所　上海市黄浦区南京东路61号四楼

登记机关　上海市黄浦区市场监督管理局

2021 年 02 月 19 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

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

国家市场监督管理总局监制