

关于东莞市汉维科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于东莞市汉维科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

信会师函字[2021]第 ZC125 号

深圳证券交易所：

由东莞证券股份有限公司转来贵所审核函（2021）010806 号通知书《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。根据审核问询函的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

本回复报告所称报告期指 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，上述财务数据业经我们审计并出具了报告文号为“信会师报字[2021]第 ZC10412 号”的《审计报告》，所列时间在前述时间之后的数据未经审计。

本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回答	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

如无特别说明，本审核问询问题的回复中所使用的简称与《东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》的含义相同。

一、关于主营业务收入

申报文件及审核问询回复显示：

（1）2020 年发行人主营产品硬脂酸锌销量同比下降 5.41%，而硬脂酸钙、硬脂酸镁销量同比上升 22.19%、26.48%。

（2）2020 年公司硬脂酸采购平均单价上升 26.87%，当年硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的销售价格分别上升 3.41%、11.05%、7.75%。

（3）复合润滑剂产品领域市场竞争程度较低，产品的定制化程度高，发行人拥有较高的定价权。报告期内，发行人复合润滑剂产品销售价格持续下跌。

（4）报告期各期，中介机构对经销商及贸易商通过走访、发送问卷进行核查的收入占当年度该销售模式下收入的比重较低。

请发行人：

（1）结合硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁下游应用领域及市场竞争情况等，说明 2020 年销量差异较大的原因。

（2）说明 2020 年主营产品硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的销售价格增幅显著低于主要原材料硬脂酸采购价格增幅的原因。

（3）说明复合润滑剂产品需要定制的原因及相关业务模式，报告期内发行人复合润滑剂产品销售价格持续下跌的原因。

（4）结合 2021 年一季度和二季度业绩情况、期后产品售价和原材料采购价格情况等，说明发行人是否存在业绩下滑情况、发行人持续经营能力是否重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对经销商、贸易商收入的核查过程、核查比例及核查证据能否支撑“经销商和贸易商从发行人采购的产品基本实现最终销售”的结论。

发行人回复：

（一）结合硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁下游应用领域及市场竞争情况等，

说明 2020 年销量差异较大的原因

1、硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁下游应用领域及市场竞争情况

（1）硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁下游应用领域情况

公司生产的硬脂酸盐产品系列、特性和主要应用领域情况如下：

主要产品	功能特点	下游应用领域
硬脂酸锌	在 PVC 行业中主要用作热稳定剂，在其他塑料行业中主要用作润滑剂、分散剂。具有极佳的润滑和分散性能，热稳定性能优异	塑料
	在涂料行业中主要用作助磨剂，在造纸行业中主要用作爽滑剂。具有良好的打磨性能	涂料、造纸
	在橡胶行业中主要用作分散剂、隔离剂，在石化行业中主要用作吸酸剂	橡胶、石化
硬脂酸钙	应用于塑料、橡胶、石化等行业，具有极佳的润滑和分散性能，热稳定性能优异	塑料、橡胶、石化
硬脂酸镁	应用于塑料、橡胶、石化等行业，具有极佳的润滑和分散性能	塑料、橡胶、石化

公司的硬脂酸锌产品主要应用于塑料、涂料、造纸、橡胶、石化行业，硬脂酸钙和硬脂酸镁主要应用于塑料、橡胶、石化行业。

（2）硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁市场竞争情况

①全球硬脂酸盐按产品分类的市场情况

单位：万吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
硬脂酸锌	64.54	35.16%	67.18	35.19%	65.14	35.20%
硬脂酸钙	51.17	27.88%	53.11	27.82%	51.35	27.75%
硬脂酸镁	26.45	14.41%	27.21	14.25%	26.14	14.13%
硬脂酸铝	13.70	7.46%	14.34	7.51%	13.99	7.56%
其他	27.68	15.08%	29.07	15.23%	28.43	15.36%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，硬脂酸锌是全球硬脂酸盐产量最大的产品，2020 年硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量占比分别为 35.16%、27.88% 和 14.41%。

②国内硬脂酸盐按产品分类的市场情况

单位：万吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
硬脂酸锌	16.44	34.31%	16.10	34.30%	15.15	34.31%
硬脂酸钙	13.20	27.55%	12.89	27.46%	12.09	27.38%
硬脂酸镁	7.80	16.28%	7.59	16.17%	7.10	16.08%
硬脂酸铝	3.55	7.41%	3.50	7.46%	3.31	7.50%
其他	6.93	14.46%	6.86	14.61%	6.50	14.72%
合计	47.92	100.00%	46.94	100.00%	44.15	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，硬脂酸锌是国内产量最大的产品，2020 年硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量占比分别为 34.31%、27.55%和 16.28%。

③发行人硬脂酸盐产品市场占有率

报告期内公司硬脂酸盐产品在国内的市场占有率情况如下：

单位：万吨

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	市场占有率	产量	市场占有率	产量	市场占有率	产量	市场占有率
硬脂酸盐	1.95	7.50%	4.76	9.93%	4.87	10.38%	4.22	9.55%
其中：硬脂酸锌	1.57	17.65%	3.92	23.84%	4.16	25.86%	3.57	23.58%
硬脂酸钙	0.34	4.72%	0.74	5.63%	0.63	4.87%	0.59	4.91%
硬脂酸镁	0.04	0.90%	0.10	1.26%	0.08	1.05%	0.05	0.70%

注：市场占有率=发行人产品产量/国内对应产品总产量，国内硬脂酸盐产量数据来自 Grand View Research 的研究报告《Metallic Stearate Market》，其中 2021 年 1-6 月国内硬脂酸盐产量为按照半年折算的预测数据。

报告期内，公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例分别为 9.55%、10.38%、9.93%和 7.50%，其中硬脂酸锌产量占国内硬脂酸锌产量的比例分别为 23.58%、25.86%、23.84%和 17.65%，硬脂酸钙产量占国内硬脂酸钙产量的比例分别为 4.91%、4.87%、5.63%和 4.72%，硬脂酸镁产量占国内硬脂酸镁产量的比例分别为 0.70%、1.05%、1.26%和 0.90%。

④硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁市场竞争格局

全球硬脂酸盐产品目前发展已经较为成熟，市场化程度较高，主要参与企业为国际化的大型综合性化工企业，如 Dover Chemical Corporation、Faci S.p.A.、

Norac Additives 和 Baerlocher GmbH。随着印度、中国和东南亚地区的经济增长，亚太地区成为硬脂酸盐市场规模最大的区域。

我国硬脂酸盐产品市场需求增速较快，行业规模持续扩大，行业供给能力不断增强，行业处于成长期。行业内中小型规模的企业较多，年产量过万吨的较少，目前硬脂酸盐年产量过万吨的国内企业包括发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司等为数不多的几家，这些企业在国内硬脂酸盐产品市场占据主要市场份额。

从事硬脂酸盐产品的主要企业情况如下：

序号	公司名称	公司情况
1	中山华明泰科技股份有限公司	成立于 2009 年 1 月，位于广东省中山市火炬开发区，于 2015 年 1 月 13 日在全国中小企业股份转让系统挂牌。主要从事化工助剂和包装印刷领域的相关产品研发、制造，主营业务是生产、销售硬脂酸盐（锌、钙、镁、钡等）系列、水性丙烯酸树脂系列、高效热稳定剂系列及其他类化工助剂产品。2018 年硬脂酸锌销售收入 22,430.64 万元，硬脂酸钙销售收入 7,245.85 万元。
2	安徽沙丰新材料有限公司	成立于 2014 年 7 月，位于安徽省滁州市全椒县十谭现代产业园，于 2020 年 12 月被佳先股份（430489.OC）收购。专业生产脂肪酸衍生物产品，主要产品包括硬脂酸钙、硬脂酸锌、硬脂酸镁、水性乳液产品等。
3	杭州油脂化工有限公司	成立于 2001 年 5 月，位于杭州市萧山区临江工业园区，于 2012 年 3 月被赞宇科技（002637.SZ）收购。主要产品包括硬脂酸、食品添加剂及配料、橡胶助剂、硬脂酸盐、脂肪酸、甘油、氢化油。
4	Dover Chemical Corporation	多佛化学公司（Dover Chemical Corporation）成立于 1950 年，位于美国俄亥俄州。主要生产各种特种化学品和添加剂，产品包括烷基酚、氯化石蜡、聚合物添加剂、抗氧化剂、钻井液添加剂、金属加工液添加剂和硬脂酸盐。产品广泛应用于润滑油添加剂、油漆涂料、粘合剂、塑料、橡胶、纺织、钻井泥浆等行业。
5	Faci S.p.A.	发基集团（Faci S.p.A.）涉足化工市场已逾 70 年历史，生产产品从战后初期的氢化硬脂酸发展到现今的无毒硬脂酸盐和脂肪酸酯类。通过这些年的持续发展，发基集团已逐步成长为全球油脂化工产品市场的领导者，与石化、PVC、橡胶、食品、医药、化妆品等行业客户建立了广泛而稳定的合作关系。2005 年 11 月发基集团在中国设立发基化学品（张家港）有限公司，位于江苏省张家港市扬子江化学工业园区内。主要生产硬脂酸钙、硬脂酸锌和硬脂酸镁等无毒金属硬脂酸盐产品，从 2016 年开始生产各种脂肪酸酯类产品。所有主要生产设备均由意大利进口，生产技术也来源于发基集团的专有技术。
6	Norac Additives	Norac Additives 是位于美国的一家 PVC 添加剂生产企业，总部和研发实验室位于加利福尼亚州，在阿拉巴马州设立工厂，于 2017 年 9 月被德国化学品制造商 Peter Greven Group 收购。主要产品包括硬脂酸盐、润滑剂和钙锌热稳定剂。
7	Baerlocher GmbH	百尔罗赫集团（Baerlocher GmbH）是全球领先的塑料添加剂供应商，主要业务为金属皂类化合物和 PVC 热稳定剂，于 1823 年在德国成立。2010 年百尔罗赫集团在中国兴建其第 14 个生产基地，即百尔罗赫

序号	公司名称	公司情况
		新材料科技有限公司。百尔罗赫新材料科技有限公司成立于 2010 年 6 月，位于江苏省常州市新北区。主要生产各类 PVC 添加剂，主要应用于 PVC 电线电缆、化学建材的高端领域，尤其是提供环保型解决方案。

上述企业中仅华明泰在 2018 年披露细分产品的收入数据，除此之外，通过公开渠道无法获取其他企业在硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁细分产品的经营数据。

2、2020 年销量差异较大的原因

2019 年、2020 年硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的销量情况如下：

产品类别	2020年度		2019年度
	销量（吨）	增长率	销量（吨）
硬脂酸锌	39,334.32	-5.41%	41,585.78
硬脂酸钙	7,280.94	22.19%	5,958.67
硬脂酸镁	986.66	26.48%	780.08

（1）公司硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁销量差异较大的原因

根据 Grand View Research 的研究报告，2020 年全球硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量占比分别为 35.16%、27.88%和 14.41%。硬脂酸锌是全球市场需求量最大的产品，占硬脂酸盐市场份额的三分之一以上。

硬脂酸锌是硬脂酸盐市场需求最大的产品，经过长期的市场积累，公司硬脂酸锌产品的品牌度及市场占有率均较高。在此背景下，公司依托主力产品的市场优势，集中精力开发硬脂酸锌的客户。

石化行业是硬脂酸钙主要的市场需求来源之一，国内石化行业以大型国企为主，而大型国企多采用招投标的采购方式，目前公司开发的石化行业的客户相对较少。医药及化妆品行业是硬脂酸镁主要的市场需求来源之一，生产应用于医药及化妆品的硬脂酸镁需要办理相应的经营许可资质，目前公司未取得相应的资质，因此未开发医药及化妆品行业的客户。

综上，市场需求、产品战略定位及客户结构导致公司硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的销量差异较大。

（2）公司硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁销量变动情况差异较大的原因

2020 年度公司硬脂酸锌销量同比下降 5.41%，主要系第一季度受“新冠疫情”的影响，2020 年第一季度公司硬脂酸锌销量同比下降 30.96%。硬脂酸锌是市场需求量最大的产品，报告期内公司硬脂酸锌销量占硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁产品总销量的比例达 80%以上，其销量受第一季度“新冠疫情”的影响亦会较明显。2020 年后三季度，硬脂酸锌的产能利用率已超过 100%。2020 年公司硬脂酸锌产品受“新冠疫情”影响的具体情况为：2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。

报告期内，公司硬脂酸钙产量占国内硬脂酸钙产量的比例分别为 4.91%、4.87% 和 5.63%。从事硬脂酸盐生产的主要企业中，仅华明泰在 2018 年披露细分产品的收入数据，除此之外，通过公开渠道无法获取其他企业在硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁细分产品的经营数据。公司与华明泰在硬脂酸盐产品领域直接进行竞争，从已获取的数据来看，华明泰在硬脂酸钙产品的市场份额高于公司。2020 年度公司硬脂酸钙销量同比上升 22.19%，主要原因系：因生产工艺得到改进，公司硬脂酸钙产品的透明性、分散性和稳定性等性能提升，客户认可度提高，从而导致 2020 年度硬脂酸钙订单量增加。其中来自百尔罗赫新材料科技有限公司的销量增加 688.00 吨、中石化国际事业南京有限公司的销量增加 277.20 吨、宁波慧硕新材料有限公司的销量增加 161.30 吨、盐城晶泽新材料科技有限公司的销量增加 160.80 吨、呈和科技股份有限公司的销量增加 130.20 吨，上述 5 名客户的销量合计增加 1,417.50 吨，同比上升 733.70%。

从大行业来看，涂料、造纸行业客户更倾向于使用硬脂酸锌产品；细分行业因下游客户使用习惯的不同，会存在一定的差异；例如，熔喷布细分行业的客户更倾向于使用硬脂酸镁。2020 年度公司硬脂酸镁销量同比上升 26.48%，新增的硬脂酸镁需求主要应用于防疫物资熔喷布的生产，疫情期间，市场对口罩、防护服等产品的需求增加，从而导致 2020 年度硬脂酸镁订单量增加。其中来自安徽天目塑胶科技有限公司的销量增加 68.00 吨、上海科麦德实业有限公司的销量增

加 51.08 吨、福建省锦浪新材料科技有限公司的销量增加 27.00 吨、广州思维化工有限公司的销量增加 23.72 吨、山东旭晨化工科技有限公司的销量增加 22.12 吨、厦门联合化学有限公司的销量增加 22.00 吨，上述 6 名客户的销量合计增加 213.92 吨，同比上升 1,645.54%。

（二）说明 2020 年主营产品硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的销售价格增幅显著低于主要原材料硬脂酸采购价格增幅的原因

2020 年硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的销售价格情况如下：

单位：万元

产品类别	2020年度		2019年度
	销售单价	增长率	销售单价
硬脂酸锌	8,708.23	3.41%	8,421.33
硬脂酸钙	7,297.15	11.05%	6,571.09
硬脂酸镁	9,436.62	7.75%	8,757.97

2020 年度公司主要原材料硬脂酸采购价格上升 26.87%，2020 年度公司硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁销售价格分别上升 3.41%、11.05%、7.75%，产品销售价格增幅显著低于主要原材料硬脂酸采购价格增幅的主要原因系：

1、主要原材料价格传导机制

国内硬脂酸盐产品的市场化程度较高，报告期内公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例在 10%左右，公司与华明泰在硬脂酸盐产品领域直接进行竞争，单个企业的定价权较弱。而主要原材料硬脂酸的价格透明，下游客户在议价方面具有一定优势。

公司的定价机制为：公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。

硬脂酸盐产品所耗用的原材料硬脂酸占比较高，硬脂酸的成本是影响硬脂酸盐产品成本最主要的因素，公司会根据原材料价格的波动情况调整销售价格，形成价格传导机制，进而确保硬脂酸盐产品拥有合理的毛利水平。

硬脂酸价格主要受上游原材料棕榈油的影响，棕榈油属于大宗商品。我国棕榈油供应基本依靠进口，国际市场棕榈油价格走势是影响国内价格变化的主要因

素，全球植物油供需状况又是影响国际市场棕榈油价格变化的根本原因。棕榈油价格的波动将通过产业链层层传导，最终影响到硬脂酸盐产品的成本。反过来，硬脂酸盐产品仅是“植物油-棕榈油-脂肪酸-脂肪酸盐”产业链很小的环节之一，硬脂酸盐市场或行业变化对原材料硬脂酸采购价格变动的影响很小。

2、产品销售价格变动滞后

公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。由于公司存在原材料和产成品的备货，原材料采购时点早于产品结算时点，上述时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性；同时客户对价格的敏感度等不尽相同，导致材料成本上涨的同时，销售价格提升有所滞后。

综上，2020 年度公司产品销售价格增幅显著低于主要原材料硬脂酸采购价格增幅主要受主要原材料价格传导机制和产品销售价格变动滞后的影响。

（三）说明复合润滑剂产品需要定制的原因及相关业务模式，报告期内发行人复合润滑剂产品销售价格持续下跌的原因

1、复合润滑剂产品需要定制的原因及相关业务模式

公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业。木塑复合材料是以林业三剩物、稻壳、农作物秸秆等低值可再生生物质纤维材料以及再生聚烯烃或聚氯乙烯等高分子树脂为主要材料，利用专用助剂，通过物理、化学等技术手段，经特殊工艺处理后加工成型的兼具生物质纤维和高分子树脂材料双重特性的可循环再利用的多用途高附加值绿色环保复合材料。木塑润滑剂是木塑制品生产过程中必不可少的助剂，木塑复合材料产品所采用的材料配方、生产工艺和技术路线等方面的不同，导致需要定制化的木塑润滑剂，以此来改善木塑制品的性能和生产效率。

通常情况下，公司会根据客户的生产工艺特点及其性能需求，为其定制高性能的复合助剂产品配方，相应的样品经过客户验证后，再根据订单需求投入生产。

2、报告期内发行人复合润滑剂产品销售价格持续下跌的原因

报告期内公司复合润滑剂产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	3,941.90	119.47%	5,475.81	73.68%	3,152.86	90.02%	1,659.22
销售量（吨）	3,354.70	118.91%	4,701.75	77.46%	2,649.53	91.11%	1,386.40
销售均价（元/吨）	11,750.38	0.26%	11,646.31	-2.13%	11,899.72	-0.57%	11,967.82

2019 年度公司复合润滑剂销售价格同比下降 0.57%，2020 年度公司复合润滑剂销售价格同比下降 2.13%，2021 年 1-6 月公司复合润滑剂销售价格同比上升 0.26%。2019 年度、2020 年度公司的复合润滑剂产品销售价格持续下跌，主要系受商业谈判的影响，目前公司复合润滑剂产品的毛利率和公司其他产品相比较，通过略微降价的策略，公司可以进一步抢占市场份额。

（四）结合 2021 年一季度和二季度业绩情况、期后产品售价和原材料采购价格情况等，说明发行人是否存在业绩下滑情况、发行人持续经营能力是否重大不利变化

1、公司 2021 年前两个季度业绩情况

（1）2021 年 1-3 月业绩情况

申报会计师对公司 2021 年 1-3 月财务信息进行了审阅，并出具了《审阅报告》（信会师报字[2021]第 ZC 10383 号）。经审阅的 2021 年 1-3 月经营业绩情况与去年同期比较如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
营业收入	12,133.24	6,915.71	75.44%
归属于母公司所有者的净利润	922.80	648.76	42.24%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	879.97	589.26	49.33%

公司 2021 年 1-3 月营业收入为 12,133.24 万元，较 2020 年 1-3 月同比增长 75.44%，实现归属于母公司所有者的净利润 922.80 万元，同比增长 42.24%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润 879.97 万元。公司 2021 年 1-3 月营业收入和净利润出现大幅增长，主要系 2020 年第一季度新冠疫情导致订单数量及收入实现较低。2021 年 1-3 月随着新冠疫情整体受控，客户需求全面恢复，公司销量增加，除此之外，由于原材料成本上涨，产品售价有所上涨。

(2) 2021 年 1-6 月业绩情况

公司 2021 年 1-6 月经营业绩情况与去年同期比较如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	24,759.67	19,130.23	29.43%
归属于母公司所有者的净利润	1,798.44	1,830.91	-1.77%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,718.95	1,662.95	3.37%

随着新冠疫情整体受控，客户需求全面恢复并有望持续增长，2021 年 1-6 月市场经营环境较 2020 年同期有所好转，公司经营恢复到正常状态，同时受原材料成本上涨影响，产品售价有所上涨，公司 2021 年 1-6 月营业收入较 2020 年同期有所增长。

2、期后产品售价情况**(1) 2021 年 1-3 月售价情况**

单位：元/吨

产品分类		2021 年 1-3 月		2020 年度
		平均价格 (不含税)	增长率	平均价格 (不含税)
脂肪酸盐 助剂	硬脂酸锌	10,232.72	17.51%	8,708.23
	硬脂酸钙	8,524.63	16.82%	7,297.15
	硬脂酸镁	10,767.06	14.10%	9,436.62
	其他脂肪酸盐助剂	13,159.86	28.88%	10,210.71
	小计	9,935.19	16.54%	8,525.19
复合助剂	复合润滑剂	11,700.54	0.47%	11,646.31
	小计	11,700.54	0.47%	11,646.31

(2) 2021 年 1-6 月售价情况

单位：元/吨

产品分类		2021 年 1-6 月		2020 年度
		平均价格 (不含税)	增长率	平均价格 (不含税)
脂肪酸盐 助剂	硬脂酸锌	10,518.03	20.78%	8,708.23
	硬脂酸钙	8,763.05	20.09%	7,297.15
	硬脂酸镁	10,752.11	13.94%	9,436.62
	其他脂肪酸盐助剂	12,005.78	17.58%	10,210.71

产品分类		2021 年 1-6 月		2020 年度
		平均价格 (不含税)	增长率	平均价格 (不含税)
	小计	10,226.07	19.95%	8,525.19
复合助剂	复合润滑剂	11,750.38	0.89%	11,646.31
	小计	11,750.38	0.89%	11,646.31

由上表可知，公司 2021 年前两个季度的销售价格较上年均有所增长，主要系受原材料价格上涨传导所致。

3、期后原材料采购价格情况

(1) 2021 年 1-3 月原材料采购价格情况

单位：元/吨

材料名称	2021年1-3月		2020年度
	平均单价	增长率	平均单价
硬脂酸	7,719.39	28.08%	6,027.23
氧化锌	15,936.22	16.15%	13,720.23

(2) 2021 年 1-6 月原材料采购价格情况

单位：元/吨

材料名称	2021年1-6月		2020年度
	平均单价	增长率	平均单价
硬脂酸	8,105.28	34.48%	6,027.23
氧化锌	16,327.93	19.01%	13,720.23

由上表可知，公司 2021 年前两个季度的原材料采购价格较上年均有所增长，主要系受国际大宗商品价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。

综上所述，公司 2021 年 1-6 月归属于母公司所有者的净利润较上年同期略有下滑，而营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润有所上涨。公司 2021 年第一季度较 2020 年第一季度的营业收入和净利润呈现较大幅度的增长，主要系 2020 年第一季度受“新冠疫情”的影响较大。公司 2021 年第二季度较 2020 年第二季度的营业收入小幅增长，扣非净利润下滑 21.86%，主要系受国际大宗商品价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响，公司主要原材料的采购价格呈现较大幅度的增长，同时受市场竞争和价格无法完全传导至下游的影响，公司的毛利率有所下降。总体而言，公司持续经营能力未发生重大不利变化。

会计师核查情况及结论：**（一）核查情况**

1、取得并查阅研究机构发布的研究报告，了解硬脂酸盐及发行人产品下游行业的情况；

2、对中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会进行访谈，了解复合润滑剂的行业情况；

3、查询同行业可比公司及主要客户的年度报告、官网等公开资料；

4、对发行人生产、研发和销售负责人进行访谈，了解发行人的市场地位、产品定位、行业地位、市场竞争、战略定位以及生产工艺及应用领域、定价机制等情况；

5、我们对发行人 2021 年 1-3 月财务报表进行了审阅；我们对发行人 2021 年 1-6 月财务报表进行了审计；获取 2021 年 1-6 月收入成本明细表，查看部分销售订单；获取 2021 年 1-6 月采购明细表，查看部分采购订单。

（二）经销商和贸易商从发行人采购的产品基本实现最终销售的核查过程、核查比例及核查证据**1、核查过程**

我们向发行人部分经销商及贸易商发送调查问卷，核实发行人向经销商及贸易商销售产品是否实现最终销售、发行人是否存在向经销商及贸易商压货的情形、经销商及贸易商库存是否合理。

2、核查比例

（1）我们选取发行人经销模式及贸易模式下占其各自年度收入约 70%的经销商和贸易商（按收入高低从高到低排序）作为样本，向其发送调查问卷。

向发行人部分经销商及贸易商发送调查问卷收到比例

单位：万元

项目	数量	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销模式	19	1,309.75	61.91%	2,803.84	69.98%	2,825.83	74.60%	2,613.23	69.26%
贸易模式	42	763.97	64.15%	2,025.43	69.87%	1,166.30	58.94%	1,248.75	59.34%

注：占比为各销售模式下的营业收入占当年度营业收入的比重。

报告期内，向经销商客户发送问卷的收到比例为 65%~75%，我们向贸易商客户发送问卷调查的收到比例为 58%~70%，发行人贸易模式下的客户较为分散；同时，发行人贸易商客户及经销商客户主要通过“以销定采”的模式向汉维科技采购相关产品，仅进行少量囤货。

（2）发行人销售金额、收到调查问卷的经销商及贸易商销售的金额和库存金额

单位：万元

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额
经销模式	1,309.75	1,314.42	-	2,803.84	2,803.52	4.67	2,825.83	2,821.48	4.35	2,613.23	2,613.23	-
贸易模式	763.97	681.23	82.74	2,025.43	2,025.43	-	1,166.30	1,166.30	-	1,248.75	1,248.75	-
合计	2,073.72	1,995.65	82.74	4,829.27	4,828.95	4.67	3,992.13	3,987.78	4.35	3,861.98	3,861.98	-

3、经销商和贸易商走访数量和比例

单位：万元

项目	数量	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销模式	20	1,792.38	84.73%	3,171.57	79.16%	3,225.70	85.16%	3,199.09	84.79%
贸易模式	18	491.50	41.27%	1,266.80	43.70%	657.84	33.25%	703.15	33.41%

注：占比为各销售模式下的已走访客户营业收入占当年度该销售模式下营业收入的比重。

报告期内，结合经销商和贸易商走访情况，经销商客户核查比例为 86%~93%；发行人贸易模式下的客户较为分散，贸易商客户核查比例为 63%~73%，核查比例较高。

（三）核查结论

经核查，我们认为：

1、结合硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁下游应用领域及市场竞争情况等，发行人说明 2020 年销量差异较大的原因具有合理性；

2、发行人披露的 2020 年度公司产品销售价格增幅显著低于主要原材料硬脂

酸采购价格增幅主要受主要原材料价格传导机制和产品销售价格变动滞后的影响的原因具有合理性；

3、发行人披露的复合润滑剂产品销售价格持续下跌主要系受商业谈判的影响的原因具有合理性；

4、发行人披露的 2021 年一季度和二季度业绩情况显示，发行人持续经营能力不存在重大不利变化；

5、报告期内，结合经销商及贸易商走访情况，我们认为从经销商及贸易商收回的发送调查问卷的相关核查比例能支撑经销商和贸易商从发行人采购的产品基本实现最终销售的结论。

二、关于回复质量

审核问询回复显示：

（1）报告期内惠州市志海新威科技有限公司等多家主要客户毛利率数据存在前后文不一致的情形。

（2）2019 年主要客户广东鑫达新材料科技有限公司毛利率较低的主要原因系当年双方交易集中在 2019 年 1-3 月，而执行订单在 2018 年 12 月下达，2019 年硬脂酸采购价格大幅下降。

（3）发行人在分析温州春雷化工有限公司等公司在注册当年或次年即成为前五名客户的原因时，仅说明相关公司的实际控制人或股东情况，未直接说明原因及合理性。

（4）中介机构表示，对于发行人定价政策、折扣返利政策、销售任务、结算方式、信用政策和退换货政策是否符合行业惯例，存在较多客户与供应商重叠的情形是否符合行业惯例，研发费用归集、分摊与结转方式是否符合行业惯例，应收账款逾期金额的变动是否符合行业惯例，存货跌价准备计提是否符合行业惯例等问题无法判断。

请发行人：

（1）更正主要客户毛利率数据前后文不一致的情形。

（2）说明公司在对广东鑫达新材料科技有限公司的销售过程中，主要原材料

硬脂酸的采购价格下降导致毛利率较低的合理性。

（3）说明温州春雷化工有限公司等公司在注册当年或次年即成为前五名客户的原因及合理性。

（4）进一步说明定价政策、折扣返利政策、销售任务等相关事项是否符合行业惯例、相关业务模式是否合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并全面核查招股说明书、问询回复等材料，修改相关表述中内容不清晰、解释不充分或不便于投资者理解的部分，说明相关无法判断的事项是否影响发行人业务模式合理性的结论。

发行人回复：

（一）更正主要客户毛利率数据前后文不一致的情形

发行人根据首次审核问询函问题三和问题四，结合直销、非直销、主要产品应用领域等对毛利率进行了分析说明，并将上述内容补充披露在招股说明书相应位置，具体情况如下：

序号	首次审核问询函回复披露内容	核心内容	首次审核问询函回复披露位置	首次审核问询函
1	境外主要客户的毛利率	主营业务的毛利率	P64	问题三、关于境外销售
2	直销前五名客户的毛利率	主营业务的毛利率	P75-P76	问题四、关于主要客户
3	非直销前五名客户的毛利率	主营业务的毛利率	P76-P77	
4	直销前五名客户主要产品的毛利率	主营业务下主要产品的毛利率	P83-P84	
5	直销前五名客户主要应用领域的毛利率	主营业务下不同应用领域（含分层分级）的毛利率	P86-P87	
6	非直销前五名客户主要产品的毛利率	主营业务下主要产品的毛利率	P92-P94	
7	非直销前五名客户主要应用领域的毛利率	主营业务下不同应用领域（含分层分级）的毛利率	P94-P97	

以上序号 1-3 项，披露的内容为境外客户、直销前五名客户和非直销前五名客户的主营业务毛利率。以上序号 4 和序号 6，披露的内容为直销前五名客户和非直销前五名客户主营业务下硬脂酸锌或复合润滑剂的毛利率，客户存在多种产品时，此处披露的毛利率与序号 1-3 项披露的毛利率存在差异。以上序号 5 和序

号 7，披露的内容为直销前五名客户和非直销前五名客户主营业务下不同应用领域（含不同分层分级）的毛利率，客户存在多种产品且各产品的应用领域不相同或需要分层分析时，会存在前后毛利率的差异。

综上分析：经发行人详细核查，首次审核问询函回复和招股说明书中披露的主要客户毛利率数据差异的原因为，应首次审核问询函要求所分析的内容不相同，导致计算口径的差异。

（二）说明公司在对广东鑫达新材料科技有限公司的销售过程中，主要原材料硬脂酸的采购价格下降导致毛利率较低的合理性

公司已对 2019 年度广东鑫达新材料科技有限公司毛利率较低的原因进行补充分析，补充分析过程如下：

单位：元/吨

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-塑料-PVC 稳定剂应用领域	平均售价	8,407.08	8,369.15	7,784.53	8,770.45
	平均成本	8,848.58	7,683.37	6,778.24	7,524.89
	毛利率	-5.25%	8.19%	12.93%	14.20%
公司-硬脂酸锌-塑料-PVC 稳定剂应用领域	平均售价	10,440.39	8,500.33	8,105.72	9,029.03
	平均成本	9,357.96	7,419.28	6,724.80	7,615.57
	毛利率	10.37%	12.72%	17.04%	15.65%
差异	平均售价差异率	-19.48%	-1.54%	-3.96%	-2.86%
	平均成本差异率	-5.44%	3.56%	0.79%	-1.19%
	毛利率差异	-15.62%	-4.53%	-4.11%	-1.45%

报告期内，公司销售给广东鑫达新材料科技有限公司的主要产品为硬脂酸锌，硬脂酸锌产品主要应用于塑料之 PVC 稳定剂领域。

2018 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 14.20%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 15.65%，差异为-1.45%，毛利率差异较小。

2019 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 12.93%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 17.04%，差异为-4.11%，差异的主要原因系公司对广东鑫达新材料科技有限公司的销售价格较

PVC 稳定剂应用领域的其他客户的平均价格要低，广东鑫达新材料科技有限公司为华明泰的主要客户，后公司逐步同广东鑫达新材料科技有限公司进行交易，受同行业竞争的影响，相应的销售价格较低。

2020 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 8.19%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 12.72%，差异为-4.53%，差异的主要原因系广东鑫达新材料有限公司于 2020 年 9 月下达约 300 吨的硬脂酸锌的采购订单，不含税单价为 8,407.08 元/吨，受下半年原材料硬脂酸价格的上涨，2020 年度的毛利率下降较大。

2021 年 1-6 月，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为-5.25%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 10.37%，差异为-15.62%，差异的主要原因系广东鑫达新材料有限公司于 2020 年 9 月下达约 300 吨的硬脂酸锌的采购订单，不含税单价为 8,407.08 元/吨，2021 年上半年的交易金额均为执行 2020 年 9 月下达的订单，受原材料硬脂酸价格持续上涨的影响，2021 年 1-6 月的毛利率下降较大。

（三）说明温州春雷化工有限公司等公司在注册当年或次年即成为前五名客户的原因及合理性

客户名称	注册时间	合作开始时间	进入前五名的时间	注册成立当年或次年即成为发行人主要客户
温州朗斯特化工有限公司	2012.12.25	2013.07	2018 年度	是
温州春雷化工有限公司	2018.05.17	2018.08		

2012 年 12 月，温州朗斯特化工有限公司成立。2013 年 07 月，温州朗斯特化工有限公司开始与企业合作；2013 年 7 月至 2020 年 6 月 24 日，其股东为陈雷（80%）和郑青雷（20%）；2020 年 6 月 24 日之后，其股东为陈雷（80%）和陈洁（20%）。2018 年 5 月 17 日，温州春雷化工有限公司成立；2018 年 5 月 17 日至 2019 年 5 月 29 日其股东为陈洁（70%）和郑青雷（30%）；2019 年 5 月 29 日之后，其股东为李晓燕（70%）和任亮（30%）。陈洁为陈雷的妹妹，郑青雷为陈雷的前妻，李晓燕和任亮为陈雷的朋友。

温州朗斯特化工有限公司与企业合作期间较长，对公司产品等较为认可，与

公司交易量较大，由于温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司股东为亲属关系或朋友关系，故温州春雷化工有限公司成立当年就与公司开展合作。从业务展开和来源的角度考虑，将温州朗斯特化工有限公司、温州春雷化工有限公司和公司的交易合并统计。温州春雷化工有限公司等公司在注册当年或次年即成为前五名客户具有合理性。

（四）进一步说明定价政策、折扣返利政策、销售任务等相关事项是否符合行业惯例、相关业务模式是否合理

报告期内，已选取同行业公司华明泰、呈和科技、利安隆未详细披露上述相关政策，故公司通过检索化学原料和化学制品制造业中公司，了解同行业中上述政策相关情况。

公司检索了截至 2021 年 7 月 9 日的化学原料和化学制品制造业已上市公司，共计 291 家。上述公司披露的公开信息中关于定价政策、折扣返利政策、销售任务等相关事项的情况如下：

类别	项目	未披露相关信息家数	已披露相关信息
			其中与发行人情况类似例举（五家）
定价政策、折扣返利政策、销售任务、结算方式、信用政策和退换货政策	销售模式（披露直销和经销）	46	长鸿高科、藏格控股、湖北宜化、山东海化、渝三峡 A
	定价政策	46	长鸿高科、藏格控股、湘潭电化、和远气体、联科科技
	折扣返利政策	255	长鸿高科、永冠新材、丰山集团、龙蟠科技、世名科技
	销售任务	288	剩 3 家未明确提及对经销商具体要求
	结算方式	26	长鸿高科、南风化工、中泰化学、百川股份、联科科技
	信用政策	200	长鸿高科、中核钛白、龙蟠科技、洪汇新材、利民股份
	退换货政策	218	长鸿高科、世名科技、回天新材、彤程新材、渝三峡 A
客户与供应商重叠的情形		273	川恒股份、怡达股份、华业香料、惠云钛业、瑞丰新材
研发费用的归集、分摊与结转方式		283	金浦钛业、中泰化学、洪汇新材、贝泰妮、晨光新材
逾期应收账款占比较高和应收账款逾期变动		270	科隆股份、大洋生物、联泓新科、星源材质、壶化股份
存货跌价准备计提		228	中核钛白、西陇科学、集泰股份、嘉化能源、新纶科技

注：由于上述已上市公司均仅披露研发费用归集情况，未披露分摊与结转方式，同时已上市企业在年度报告中仅披露当年应收账款的逾期金额，考虑到可比性，在具体比较研发费

用的归集、分摊与结转方式及应收账款逾期变动情况时选取了在审企业；上海保立佳化工股份有限公司正在发行阶段，故已上市公司家数中暂未将其纳入。

选取上述已披露相关信息的部分公司对比相关政策具体如下：

1、发行人定价政策、折扣返利政策、销售任务、结算方式、信用政策和退换货政策是否符合行业特征

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“（8）宁波长鸿高分子科技股份有限公司和上海保立佳化工股份有限公司同属于化学原料和化学制品制造业，其销售政策对比如下：

项目	宁波长鸿高分子科技股份有限公司	上海保立佳化工股份有限公司	
销售模式	未就客户类型进行区分披露	直销	经销
定价政策	依据生产成本考虑合理预期利润空间进行定价	直销大客户公开招标类产品一般根据安迅思发布的大宗原材料价格信息，按特定公式确定产品价格，定期进行调价，非公开招标类产品通常参考市场价格双方协商确定；中小直销客户一般采用成本加成法，参考市场价格双方协商确定	一般采用成本加成法，参考市场价格双方协商确定，对经销商销售价格通常略低于对中小直销客户销售价格
折扣返利政策	经销商不享受折扣、返利政策	部分直销客户约定按年度总采购量或某特定产品采购量阶梯返利；小部分直销客户直接给予采购单价折扣优惠	年度经销合同中约定年度阶梯返利相关条款
销售任务	未披露	未披露	未披露
结算方式	银行转账、票据	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证等	
信用政策	对大部分客户的销售政策为“先款后货”，对于资信能力较强内部评级为 A 类的客户，公司可以在总体信用政策范围内适当调整对其的信用政策	信用期通常为 1-3 个月，小部分客户信用期为 6 个月，部分小客户或新增客户无信用期	信用期通常为 1 个月，部分小客户或新增客户无信用期
退换货政策	无质量问题公司不予退换。产品质量交接以公司出具的技术指标为准。对于质量有异议的货物，客户应在收货之日起 7 日内书面向公司提出异议，逾期不提出的，公司不承担责任。客户因使用不当、保管不善等原因造成货物质量下降的，公司不予赔偿及承担责任。	因公司生产等原因造成产品内在品质瑕疵的，经公司确认后，公司负责退回不合格产品安排重新发货或调换同种数量同种类别的产品，其他问题则不予退换货	

综上，公司对各销售模式下客户销售政策与同行业公司不存在重大差异，符合行业特征。”

2、发行人存在较多客户与供应商重叠的情形是否符合行业惯例

报告期内，发行人部分客户为贸易商，发行人向其销售产品的同时，亦向其采购少量辅材；同时由于部分客户的生产工艺或产品类型的变化，导致其结存少量原材料（其生产过程中也耗用硬脂酸），公司亦协助客户消化其结存的少量原材料（硬脂酸）；从而导致公司存在客户与供应商重叠。

贵州川恒化工股份有限公司、江苏怡达化学股份有限公司和广东惠云钛业股份有限公司等同属于化学原料和化学制品制造业，其均存在供应商和客户重叠的情形。

综上分析，公司存在客户和供应商重叠的情形符合行业惯例。

3、发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，相关方式是否符合《企业会计准则》的规定及行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（1）研发费用情况”中补充披露如下：

“④研发费用的归集、分摊与结转方式

报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确了研发支出范围和标准，仅包括与研发活动直接相关的材料费用、人工费用、折旧费用及其他费用等支出可以计入研发支出。研发费用具体归集、分摊与结转方式如下：

A、研发费用的归集、分摊

报告期内，发行人以研发项目为基础开展研发工作，研发项目领用的材料、研发人员的工资薪酬、耗用的能源、相关设备发生的折旧费等均按照研发项目归集与分摊；

项目	研发费用归集、分摊方式
材料费用	用于研发活动的材料费，按照研发项目实际领用直接计入对应研发项目。
人工费用	研发人员的工资奖金、职工福利、职工教育经费、社保公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额直接计入该研发人员主要从事的研发项目。
折旧费用	直接与研发项目相关的机器设备、试验的仪器、房屋及构筑物的折旧费，按照各研发项目实际领用原材料数量比例合理

项目	研发费用归集、分摊方式
	分配。由于共用生产设备进行中试研发的产量较小，因此将此部分折旧全部计入制造费用，未分摊至研发费用。
其他费用	水电费依据实际发生金额，按照各研发项目实际领用原材料数量比例合理分摊，其他实际发生的差旅费、办公费、研发咨询服务费直接计入对应研发项目。

B、研发费用的结转

月末，公司将各项目归集、分摊的直接研发支出结转计入当期研发费用。

C、同行业公司研发费用的归集、分摊与结转方式

查阅了公司同行业可比公司公开披露的信息，包括华明泰、利安隆和呈和科技的定期报告或招股说明书，均未有详细针对研发费用的归集、分摊与结转方式进行披露，暂无法进行对比。

星辉环保材料股份有限公司（以下简称“星辉环保”）同属于化学原料和化学制品制造业，其研发投入主要为研发活动直接投入的材料、研发人工薪酬、折旧与摊销、燃料及动力以及其他研发费用。研发投入项目的归集、分摊与结转方式具体如下：（1）直接材料，按照研发项目实际领用直接计入对应研发项目；（2）职工薪酬，研发活动直接相关的员工薪酬费用按实际从事研发活动的工时进行归集，并根据人员实际参与的研发项目进行分摊；（3）折旧与摊销费，根据实际研发使用的固定资产计提的折旧，折旧与摊销费按照各项目的实际研发情况合理分配；（4）燃料及动力，根据当期实际发生额按各研发项目的直接材料领用投入比例归集并合理分配至各研发项目；（5）其他费用，根据研发活动直接相关的费用，发生时计入研发费用。月末，星辉环保将各项目归集的直接研发支出结转计入当期研发费用。

综上所述，公司研发费用的归集、分摊与结转方式符合《企业会计准则》规定，研发费用未混入生产成本或其他成本费用的情形。公司研发费用的归集、分摊与结转方式符合行业惯例。”

4、发行人逾期应收账款占比较高和应收账款逾期变动是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量情况分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产分析”之“（4）应收账款”补充披露如下：

“B、应收账款逾期情况

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款期末余额	6,980.59	5.84%	6,595.68	-5.76%	6,998.55	22.44%	5,715.83
其中：逾期金额	1,690.15	73.79%	972.53	-52.43%	2,044.21	59.86%	1,278.77
其中：未逾期金额	5,290.45	-5.92%	5,623.15	13.50%	4,954.34	11.66%	4,437.06
逾期金额占比	24.21%	-	14.74%	-	29.21%	-	22.37%
未逾期金额占比	75.79%	-	85.26%	-	70.79%	-	77.63%

报告期内，公司应收账款逾期金额分别为 1,278.77 万元、2,044.21 万元、972.53 万元和 1,690.15 万元，占报告期各期应收账款余额比重为 20%左右，公司逾期应收款占比较高的原因如下：

i 报告期内，公司应收账款周转率高于可比公司，主要系公司执行较为严格的信用政策，公司对客户的信用政策主要集中在月结（或货到）30 天内，占销售金额的比重为 85%-90%。

ii 公司给予客户的信用期普遍较短，客户由于付款流程较长或者其他原因导致无法按时支付时，为了维护与客户之间良好合作关系，公司与客户协商后适当延期收款。

2019 年末逾期应收账款金额为 2,044.21 万元，较 2018 年末逾期应收账款增加 765.44 万元，增长比例为 59.86%。受较为严苛信用政策的影响和部分客户资金流紧张的影响，2019 年末逾期应收账款增加较大；同时，2019 年的催收力度较弱导致逾期金额增长较大。

2020 年末逾期应收账款的金额为 972.53 万元，较 2019 年末逾期应收账款的减少 1,071.68 万元，主要原因系公司于 2020 年 12 月对 2020 年度的应收账款进行集中催收。

2021 年 6 月末逾期应收账款的金额为 1,690.15 万元，较 2020 年末逾期应收账款的增加 717.62 万元，增长比例为 73.79%。受公司较为严苛信用政策的影响和大宗原材料涨价客户资金流需求大且紧张的影响，2021 年 6 月末逾期应收账款增加较大。

C、同行业公司应收账款逾期情况

固克节能科技股份有限公司同属于化学原料和化学制品制造业，其逾期应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款期末余额	41,632.04	31.59%	31,638.87	51.20%	20,925.10
其中：逾期金额	15,242.63	19.61%	12,743.42	60.66%	7,931.97
逾期金额占比	36.61%	-	40.28%	-	37.91%

由上表可知，固克节能科技股份有限公司逾期应收账款占比约为 40% 左右，占比较高；2019 年末逾期金额较 2018 年末增加 60.66%，增长幅度较大。

综上所述，报告期内公司逾期应收款占比较高，应收账款逾期金额变动的原因，符合行业惯例。”

5、发行人存货跌价计提政策是否考虑了原材料和产成品保质期，相关跌价准备计提是否符合行业惯例

（1）公司存货跌价准备计提政策情况

发行人未针对原材料与产成品保质期制定具体存货跌价计提政策，但在实际进行存货跌价测试计提跌价准备时，均有考虑保质期影响，具体如下：

①原材料

未超过保质期的原材料，对于主料硬脂酸与氧化锌以及其他辅料，根据其所能生产的产品售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；当其可变现净值低于账面余额时，公司按差额部分计提跌价准备；超过保质期的原材料，对于与生产相关的原材料，公司对其相关指标进行检测，若通过检测则按照未超过保质期的原材料进行跌价测试，若未通过测试则按照其账面余额全面计提跌价准备。

②库存商品

未超过保质期的库存商品，对于预计直接对外销售的库存商品，根据该产品或同类产品资产负债表日前已实现的售价减去估计的销售费用以及相关税费

后的金额确定可变现净值；当其可变现净值低于账面余额时，公司按差额部分计提跌价准备；超过保质期的库存商品，若通过技术部门对其检测，则按照未超过保质期库存商品的测算方法进行跌价测试；超过保质期不能通过检测的，按照其账面余额全额计提跌价准备。

（2）同行业公司存货跌价准备计提政策情况

中核华原钛白股份有限公司（以下简称“中核钛白”）同属于化学原料和化学制品制造业，其存货跌价计提准备情况如下：

中核钛白于各资产负债表日按单个存货项目对存货测算其可变现净值，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。其中，对于超过保质期的原材料，经生产部门、质量检测部门确认，没有使用价值的原材料，全额计提跌价准备；有使用价值的原材料，经测算其可变现净值，将其可变现净值低于账面成本的部分计提跌价准备。

综上所述，公司存货跌价计提政策针对原材料和库存商品保质期的相关要求、定价政策、折扣返利政策、销售任务等相关事项符合行业惯例，公司相关业务模式合理。

会计师核查情况及结论：

（一）核查情况

- 1、复核并分析首次审核问询回复披露的主要客户收入成本明细；
- 2、获取公司产品应用领域收入成本明细表，分析公司产品硬脂酸锌应用于塑料中的 PVC 稳定剂行业的毛利率；
- 3、对温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司进行访谈，查阅温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司的工商资料；
- 4、查阅近两年化学原料和化学制品制造业的 IPO 公司的招股说明书等。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、首次审核问询函回复和招股说明书中补充披露的主要客户毛利率数据差

异的原因为，应审核问询函要求所分析的内容不相同，导致计算口径的差异；

2、发行人补充披露的广东鑫达新材料科技有限公司毛利率较低原因，具有合理性；

3、发行人说明温州春雷化工有限公司等公司在注册当年或次年即成为前五名客户的原因具有合理性；

4、根据检索到的已公开披露相关信息的化学原料和化学制品制造业公司，发行人对各销售模式下客户销售政策与同行业不存在重大差异、发行人存在客户和供应商重叠的情形、报告期内发行人逾期应收款占比较高及应收账款逾期金额变动、发行人存货跌价计提政策针对原材料和库存商品保质期的相关要求符合行业惯例，相关业务模式合理。

三、关于主要客户和主要供应商

申报文件及审核问询回复显示，报告期内主要境外客户 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及关联公司的毛利率显著低于同期其他主要境外客户。

请发行人结合相关客户生产经营情况、业务规模、市场地位等情形，说明报告期内发行人向 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及关联公司销售毛利率显著低于同期其他境外主要客户毛利率的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期内主要供应商的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

发行人回复：

报告期内，境外销售的主要客户为 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方、TECHEM JSC 及其关联方和 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED。

1、境外主要客户的相关情况

序号	客户	注册资本 (万元)	员工人数 (人)	销售额(万元)			市场地位描述
				2019 年度	2018 年度	2017 年度	
1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	越南盾 50,000,000 (折合人民币 约 14,035.09 万元)	550	越南盾 300,787,120.13 (折合人民币 约 84,431.47 万元)	越南盾 235,855,447.72 (折合人民币 约 66,205.04 万元)	越南盾 186,792,550.02 (折合人民币 约 52,433.00 万元)	公司于 2007 年 9 月成立，位于越南河南省，主要生产填充母料、色母和塑料添加剂等产品。 该企业目前是越南塑料协会的成员。 2018 年，企业以 5,063 万美元的出口营业额跻身“198 家可靠出口商”之列。据报道显示，公司近年来的总销售额呈良好增长趋势，在疫情影响下，2020 年上半年的收入仍达到 15,570 亿越南盾（折合人民币约 4.37 亿）。
	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	越南盾 50,000,000 (折合人民币 约 14,035.09 万元)	300	越南盾 116,742,265.82 (折合人民币 约 32,769.76 万元)	越南盾 113,789,627.16 (折合人民币 约 31,940.95 万元)	越南盾 32,819,245.30 (折合人民币 约 9,212.42 万 元)	POLYFILL 股份有限公司成立于 2016 年，该公司的核心业务是生产用于塑料工业的添加剂和原材料，主要产品有填料母粒和复合树脂。 POLYFILL 股份有限公司是一家大型填料母粒生产企业，该企业共有员工约 300 人，注册产能达到 30 万吨/年，主要出口市场为中国、印度、中东。
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	越南盾 18,000,000 (折合人民币 约 5,052.63 万元)	350	越南盾 74,073,627.33 (折合人民币 约 20,792.60 万元)	越南盾 61,384,789.74 (折合人民币 约 17,230.82 万元)	越南盾 52,202,174.28 (折合人民币 约 14,653.24 万元)	THANH LONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION 是一家生产 PCB 和 led 灯的股份制公司，成立于 2006 年，是越南三星的第二大供应商。 从 2019 年 12 月到现在，其注册资本从 3,500 亿越

序号	客户	注册资本 (万元)	员工人数 (人)	销售额(万元)			市场地位描述
				2019 年度	2018 年度	2017 年度	
							南盾大幅减少至 1,800 亿越南盾。由于新冠疫情的影响,其进出口业务减少,但总体业务没有受到很大影响,据总会计师 Hoang Thi Ngoc Ha 女士透露,该公司在 2020 年前 9 个月的营业额达到 5,376 亿越南盾(折合人民币约 1.51 亿)。
2	HOI YING CO.	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	2017 年 1 月成立,TECHEM JSC 员工谭爱民所控制的企业。
	TECHEM JSC	越南盾 3,800,000 (折合人民币 约 1,066.67 万元)	12	越南盾 22,924,889.91 (折合人民币 约 6,435.06 万 元)	越南盾 12,711,145.69 (折合人民币 约 3,568.04 万 元)	未披露	成立于 2007 年 6 月,公司经营范围:涂料、油墨、玻璃钢、胶粘剂、橡胶、化妆品、杀虫剂、印刷、包装、复合材料等各类工业化学品的贸易,以往公司产品主要进口于台湾、马来西亚、德国、法国、新加坡、中国、印度,目前则主要从中国进口,在国内市场销售,目前公司未受到新冠疫情的影响,仍正常经营。
3	NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	尼日利亚奈 拉 500 万 (折合人民币 约 9.36 万 元)	未披露	未披露	未披露	未披露	企业于 2002 年 8 月 20 日成立为私人有限责任公司,主要股东是 COLORMIX HOLDINGS Limited,主要从事塑料行业色母粒的生产。

注:以上数据来源于中国出口信用保险公司。汇率折算按照 1 元人民币=3,562.50 越南盾;1 元人民币=53.42 尼日利亚奈拉。

2、境外主要客户的毛利率情况

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	应用领域
EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方	20.93%	15.60%	20.08%	8.43%	塑料-母 料行业
TECHEM JSC 及其关联方	29.92%	36.20%	37.08%	30.54%	涂料行业
NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	未交易	20.36%	30.16%	23.20%	塑料-母 料行业

3、境外主要客户毛利率差异原因

境外主要客户毛利率差异的主要原因有四个，一是不同应用领域的产品导致毛利率的差异；二是境外客户分别处于不同的区域，运输费用存在差异，进而导致毛利率的差异；三是受保税料件复出口的影响；四是受交易时点的影响。具体影响过程分析如下：

（1）EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方的毛利率与 TECHEM JSC 及其关联方的毛利率差异原因

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方	20.93%	15.60%	20.08%	8.43%
TECHEM JSC 及其关联方	29.92%	36.20%	37.08%	30.54%
差异	-8.98%	-20.60%	-17.00%	-22.11%
差异原因①：不同应用领域的毛利率差异	-14.67%	-19.82%	-16.89%	-19.32%
差异原因②：运输费用导致毛利率差异	-3.32%	-2.31%	-1.98%	-2.06%
差异原因③：保税料件复出口的影响	-	-	-	-2.12%
差异原因④：其他综合差异	9.01%	1.53%	1.87%	1.39%

①不同应用领域的差异情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硬脂酸锌-塑料-母粒-境外销售平均毛利率	20.08%	19.05%	23.90%	15.13%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硬脂酸锌-涂料-境外销售平均毛利率	34.75%	38.87%	40.79%	34.45%
差异	-14.67%	-19.82%	-16.89%	-19.32%

报告期内，公司对 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方所销售的产品为硬脂酸锌，该产品应用于塑料行业中的母粒细分行业。公司对 TECHEM JSC 及其关联方所销售的产品为硬脂酸锌，该产品应用于涂料行业。公司应用于涂料行业的硬脂酸锌产品主要为非标产品，主要生产配方系根据客户的需求而定；同时，应用于涂料行业的硬脂酸锌产品的生产厂家较少，市场竞争程度相对较低，其毛利率相对较高。应用于塑料母料行业的硬脂酸锌产品主要为标准产品，市场竞争程度高于应用于涂料行业的硬脂酸锌产品，其毛利率相对较低。

②运输费用/主营业务收入的差异

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方	3.24%	1.78%	1.94%	1.96%
TECHEM JSC 及其关联方	6.56%	4.09%	3.92%	4.02%
差异	-3.32%	-2.31%	-1.98%	-2.06%

公司对 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方的交货主要在越南北部河南省及海防省，公司对 TECHEM JSC 及其关联方的交货主要在越南南部胡志明市，两个客户的距离相差较远，相应的运输费用差异较大。

③保税料件复出口的影响

2018 年度，公司对 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 的关联方的销售采用进料加工复出口的方式，所使用的原材料为保税进口原材料，2018 年度及之前所进口的保税进口原材料价格相对较高，从而导致 2018 年度的毛利率较低，根据对国内同产品成本的测算，保税料件复出口对毛利率的影响为-2.12%。

④其他综合差异

2018 年度至 2020 年度，其他差异较小。2021 年 1-6 月，其他差异较大。2021

年 1-6 月，EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 其他供应商供货不稳定，其对公司产品存在一定的依赖，公司产品具有较强的议价能力；TECHEM JSC 处于“新冠”疫情较为严重的越南南部，其经营受到新冠疫情影响较大，公司无法对其销售较高价格。

（2）EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方的毛利率与 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED 的毛利率差异原因

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方	20.93%	15.60%	20.08%	8.43%
NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	/	20.36%	30.16%	23.20%
差异	不适用	-4.76%	-10.08%	-14.77%
差异原因①：运输费用导致毛利率差异	不适用	-12.96%	-8.96%	-9.28%
差异原因②：保税料件复出口的影响	不适用	-	-	-2.12%
差异原因③：其他综合差异	不适用	8.20%	-1.12%	-3.37%

注：2021 年 1-6 月，公司与 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED 未交易。

① 运输费用/主营业务收入的差异

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方	3.24%	1.78%	1.94%	1.96%
NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	/	14.74%	10.90%	11.24%
差异	不适用	-12.96%	-8.96%	-9.28%

注：2021 年 1-6 月，公司与 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED 未交易。

公司对 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及其关联方的交货主要在越南北部河南省及海防省，公司对 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED 的交货在非洲尼日利亚，两个客户的距离相差较

远，相应的运输费用差异较大。

②保税料件复出口的影响

2018 年度，公司对 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 的关联方的销售采用进料加工复出口的方式，所使用的原材料为保税进口原材料，2018 年度及之前所进口的保税进口原材料价格相对较高，从而导致 2018 年度的毛利率较低，根据对国内同产品成本的测算，保税料件复出口对毛利率的影响为-2.12%。

③其他事项的影响

2020 年度，公司与 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED 仅发生一笔交易，该笔订单于 2020 年 7 月签署，并于 2020 年 9 月发货。2020 年 7 月至 2020 年 9 月，主要原材料硬脂酸价格上涨了 13.54%，从而导致公司对 NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED 客户的毛利率较低。

综上分析，境外主要客户毛利率差异的主要原因有四个，一是不同应用领域的产品导致毛利率的差异；二是境外客户分别处于不同的区域，运输费用存在差异，进而导致毛利率的差异；三是受保税料件复出口的影响；四是受交易时点的影响。报告期内发行人向 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及关联公司销售毛利率显著低于同期其他境外主要客户毛利率具有合理性。

会计师核查情况及结论：

（一）核查情况

1、获取发行人收入成本明细表，对其下游应用领域进行分析；获取公司境外销售运输费用明细表，分析境外主要客户单位平均运输费用及占营业收入的比例；取得中信保出具的发行人境外主要客户的海外资信报告。

（二）核查数量、采购及占比

1、现场及视频访谈

我们对发行人供应商进行了实地、视频访谈等。报告期内，我们访谈发行人供应商具体情况如下：

单位：万元

数量	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
23	18,981.91	93.09%	33,229.86	89.36%	29,126.57	90.22%	26,540.86	88.38%

注：占比为现场及视频访谈的供应商的采购金额占当期采购总额的比重。

2、函证

我们对发行人主要供应商采购金额执行函证程序，对未回函供应商通过检查采购订单、对方送货单、入库单、过磅单、采购发票、记账凭证、银行回单等支持性证据实施替代性测试。

报告期内对发行人的采购金额函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
发函	38	20,541.75	98.22%	41	35,831.31	96.35%	73	32,053.97	99.29%	73	28,781.46	95.84%
回函	37	20,541.75	98.22%	33	34,795.50	93.57%	57	31,275.53	96.88%	57	27,149.06	90.40%

注：占比为函证的供应商的采购金额占当期采购总额的比重。

报告期内对发行人的应付账款函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应付账款余额	2,583.44	2,898.57	2,023.24	2,218.07
发函金额	2,508.04	2,757.50	1,996.63	2,165.84
应付账款发函率	97.08%	95.13%	98.69%	97.65%
回函金额	2,508.04	2,722.42	1,951.50	2,009.98
应付账款回函率	97.08%	93.92%	96.45%	90.62%

3、细节测试

我们实施了细节测试，抽查了报告期内的采购订单、入库单、对方送货单、过磅单、采购发票、记账凭证、银行回单等支持性文件，具体情况如下：

单位：万元

数量	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
抽查	17,636.99	86.50%	28,146.69	75.69%	27,227.78	84.34%	24,487.49	81.54%

注：占比为被抽查的采购金额占报告期的采购总额的比重。

（三）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、报告期内，发行人向 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 及关联公司销售毛利率显著低于同期其他境外主要客户毛利率的原因具有合理性。
- 2、报告期内，发行人主要供应商的采购不存在异常情况，与发行人的业务规模相匹配。

四、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人及相关方的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、资金流水具体情况、受限情况及替代措施等。

（一）资金流水核查的范围、核查账户数量

我们对报告期内发行人及其主要相关方等开立或控制的共计 357 个银行账户进行了核查，具体情况如下：

序号	与发行人关系/ 职务	核查主体	核查账户 数量 (个)	资料获取情况
1	发行人及其子公司	汉维科技、印尼汉维、香港汉维	104	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
2	实际控制人及其配偶	周述辉及其配偶李艳梅、谭志佳及其配偶柯萍、荀育军及其配偶张莉、李拥军及其配偶何碧珍	124	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
3	控股股东控制的企业、实际控制人的一致行动人	汉希投资	2	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
4	除实际控制人之外的发行人董事	冯妙、王赞章、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳	46	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函、各开户银行的账户清单、注销证明（冯妙）
5	监事	陈君林、周晓明、王玉梅	20	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于

序号	与发行人关系/ 职务	核查主体	核查账户 数量 (个)	资料获取情况
				银行账户完整的承诺函
6	除董事之外的高级管理人员	蔡桂珍（财务总监）	13	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
7	报告期内离任的董事、监事、高级管理人员	何锋（曾任董事、财务负责人）、胡丹（曾任董事）、胡毅（曾任监事）	21	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
8	关键岗位人员	冉建琼（出纳）、宋应萍（曾任采购员）、张淑红（采购主管）	27	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
合计			357	

（二）取得资金流水的方法和核查完整性

1、取得资金流水的方法

序号	与发行人关系/职务	核查主体	取得资金流水的方法
1	发行人及其子公司	汉维科技、印尼汉维、香港汉维	汉维科技银行对账单（花旗银行除外）由保荐机构及会计师在企业人员陪同下打印；汉维科技花旗银行及印尼汉维银行对账单由对应银行在回寄银行询证函时一并寄回保荐机构及会计师；香港汉维报告期内仅发生一笔销售采购业务，交易金额较小，保荐机构及会计师通过企业网银直接获取
2	实际控制人及其配偶	周述辉及其配偶李艳梅、谭志佳及其配偶柯萍、荀育军及其配偶张莉、李拥军及其配偶何碧珍	保荐机构及会计师陪同打印
3	控股股东控制的企业、实际控制人的一致行动人	汉希投资	由汉希投资提供
4	除实际控制人之外的发行人董事	冯妙、王赞章、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳	冯妙的银行流水由保荐机构及会计师陪同打印；外部董事王赞章、独立董事黎江虹、独立董事刘昱熙、独立董事陈朝阳的银行流水由各方自行打印后提供
5	监事	陈君林、周晓明、王玉	陈君林、王玉梅的银行流水

序号	与发行人关系/职务	核查主体	取得资金流水的方法
		梅	由保荐机构及会计师陪同打印；周晓明外派在异地工作，由其自行打印后提供
6	除董事之外的高级管理人员	蔡桂珍（财务总监）	保荐机构及会计师陪同打印
7	报告期内离任的董事、监事、高级管理人员	何锋（曾任董事、财务负责人）、胡丹（曾任董事）、胡毅（曾任监事）	保荐机构及会计师陪同打印
8	关键岗位人员	冉建琼（出纳）、宋应萍（曾任采购员）、张淑红（采购主管）	保荐机构及会计师陪同打印

2、核查完整性

（1）对于发行人、汉希投资，我们获得了企业信用报告、银行账户开户清单等文件验证完整性。

（2）对于自然人，我们获取了自然人出具的全部资金流水的承诺函以及部分自然人在各开户银行打印的开户清单，抽查并交叉核对了报告期内相关人员相互之间的银行转账记录和个人账户之间互转记录，以确认银行账户的完整性。

（三）核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序

1、核查金额重要性水平

（1）法人主体

报告期内，对于发行人及其子公司、汉希投资，确定其流水核查的重要性水平为单笔 20 万元。

（2）自然人

报告期内，对于发行人及其主要相关方中的自然人，确定其流水核查的重要性水平为单笔 5 万元。

2、核查程序

（1）对发行人资金管理相关内控制度进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

（2）获取发行人报告期内客户和供应商清单，查询报告期内主要客户和主要供应商的基本信息，获取其实际控制人、主要股东、董事、监事、高管和法定

代表人等主要相关人员名单，并与发行人及主要相关方的银行流水进行比对，查看发行人及主要相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来；

（3）获取发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等，关注相关关联方在报告期内是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

（4）获取发行人关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形；取得关联自然人相关银行账户完整的承诺、关于异常资金往来的情况说明等，并通过对相关对手方访谈，获得购房合同、不动产权证、车辆行驶证等相应客观证据予以核对。

3、异常标准及确定程序

我们异常标准确定如下：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

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

（3）大额资金往来是否存在重大异常，是否存在与发行人经营活动、资产购置等不匹配的情况；

（4）发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在异常大额资金往来；

（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

（6）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发

行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

（9）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

（10）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，我们逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源、合理性，是否形成闭环等。

（四）资金流水具体情况

我们获得了上述 357 个银行账户的银行流水明细，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和主要供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

1、发行人及控股子公司

单位：万元

时间	取现/收付金额	原因
2018 年度	-	-
2019 年度	20.00	客户为了交易便利性与及时性，提货时现金付款
2020 年度	-	-
2021 年 1-6 月	-	-
合计	20.00	-

报告期内，发行人及控股子公司不存在大额取现和大额现金支付。2019 年度，发行人收取佛山市顺德区睿通博杰化工有限公司 20 万元现金货款为正常业务往来，不存在异常。

2、汉希投资

报告期内汉希投资的大额收付主要为收到发行人的分红款累计 241.07 万元以及将分红款再次分配给各合伙人累计 177.12 万元。

3、相关个人账户

(1) 相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人大额频繁资金往来

单位：万元

人员	收入金额	支出金额	对手方名称	原因	核查情况/获取的证据
周述辉、李艳梅夫妇	10.00	-54.00	张灵芝	张灵芝为李艳梅哥哥之配偶，其中周述辉向张灵芝支付 36 万元为张灵芝代周述辉夫妇购买房产，其余为亲属之间资金往来	取得周述辉、李艳梅夫妇的书面确认以及购房合同等
谭志佳	-	-30.00	张立科	张立科为谭志佳的表弟，2017 年谭志佳夫妇向张立科借款 30 万元，2018 年谭志佳归还借款 30 万元	取得谭志佳的书面确认并核查借款及还款的银行流水
谭志佳配偶柯萍	5.00	-9.00	邓卫香	邓卫香之配偶张立为谭志佳表弟，双方资金往来为亲属之间资金往来	取得柯萍的书面确认
李拥军	-	-10.00	张灵芝	张灵芝为李拥军弟弟之配偶；双方资金往来为亲属之间往来	取得李拥军的书面确认
李拥军配偶何碧珍	8.28	-8.28	邓卫香	邓卫香向何碧珍借款用于个人资金周转，已还清	取得何碧珍的确认书并核对借款及还款的银行流水

张灵芝为发行人客户东莞市新塑高分子材料有限公司的法定代表人、经理、执行董事；张立科为发行人客户佛山市科佳新材料科技有限公司法定代表人、经理、执行董事以及发行人客户鹤山市佳泉新材料有限公司持股 50% 的股东；邓卫香为发行人客户常州帝夫化工有限公司的法定代表人、经理、执行董事。

(2) 相关个人账户与发行人股东大额频繁资金往来情况

单位：万元

人员	收入金额	支出金额	对方账户名称/人员	原因	核查情况/获取的证据
周述辉	30.00	-30.00	陈汪勇	陈汪勇向周述辉借款用于个人资金周转，已还清	取得周述辉的确认书并核对借款及还款的银行流水
周述辉	61.52	-40.00	谭志佳、柯萍夫妇	谭志佳夫妇向周述辉借款 40 万元，并还款 40 万元及利息 5 万元；其余为周述辉夫妇为谭志佳夫妇代购物品款项	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水
周述辉	99.40	-	汉希投资	汉希投资向周述辉分配利润	取得周述辉的确认书以及汉希投资的分红

人员	收入金额	支出金额	对方账户名称/人员	原因	核查情况/获取的证据
					决议等
周述辉	135.50	-35.00	荀育军、张莉夫妇	因房屋装修，荀育军夫妇向周述辉借款 133 万，报告期内还清借款并支付利息 2.5 万元；周述辉向荀育军归还报告期前的借款	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水，取得荀育军夫妇的不动产权证书、工程施工合同等
周述辉、李艳梅夫妇	137.50	-491.00	李拥军、何碧珍夫妇	李拥军为李艳梅哥哥，资金往来为资金拆借、亲属之间往来以及代购房产等	取得双方的确认书、借款及还款的银行流水以及购房合同等
李拥军、何碧珍夫妇	10.00	-10.50	谭志佳、柯萍夫妇	李拥军夫妇向谭志佳夫妇借款 10 万元，已还款 10 万元并支付利息 5,000 元	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水
谭志佳、柯萍夫妇	30.00	-30.00	荀育军、张莉夫妇	谭志佳夫妇向荀育军夫妇借款 30 万元，已归还	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水
荀育军	20.18	-	汉希投资	汉希投资向荀育军分配利润	取得荀育军的确认书以及汉希投资的分红决议等
何锋	5.12	-	汉希投资	汉希投资向何锋分配利润	取得何锋的确认书以及汉希投资的分红决议等

(3) 相关个人账户与发行人其他员工及其他关联自然人的大额频繁资金往来

单位：万元

账户名称	对手方	任职	收入金额	支出金额	原因	核查情况/获取的证据
周述辉	胡丹	研发部经理	5.00	-	2016 年胡丹向周述辉借款 15 万用于房屋装修，2017 年 8 月还款 10 万，报告期内还款 5 万元	取得周述辉的书面确认，并对胡丹进行访谈，核查流水等
周述辉	冯龙	市场信息部专员	-	-5.00	2020 年冯龙向周述辉借款买房，尚未归还	取得周述辉的书面确认，并对冯龙进行访谈，取得冯龙的购房合同等
周述辉	李仁金	研发部总监	30.00	-30.00	李仁金借款，已还清	取得周述辉的书面确认，并访谈李仁金，核查借款及还

账户名称	对手方	任职	收入金额	支出金额	原因	核查情况/获取的证据
						款的流水等
周述辉	蔡桂珍	财务总监	20.00	-20.00	蔡桂珍向周述辉借款，已归还	取得双方的书面确认、核查银行流水等
谭志佳	谭志刚	业务主管	5.00	-15.00	谭志刚为谭志佳弟弟，谭志佳夫妇分别于2017年、2019年向谭志刚借款10万元、5万元，报告期内累计归还15万元	取得双方的书面确认、核查银行流水等
张莉	冉建琼、胡毅夫妇	出纳/生产副经理	-	-80.00	胡毅为张莉表弟，胡毅夫妇向张莉借款用于购买房产等	取得双方的书面确认，并取得胡毅夫妇的购房合同等
胡毅	田维宽	仓库主管	-	-10.00	胡毅与田维宽合伙开餐饮店	取得双方的书面确认

（4）相关个人账户的大额存/取现金

单位：万元

户名	现金存款	现金支取	原因及用途	核查情况/获取的证据
周述辉、李艳梅夫妇	-	-76.00	50万现金用于补交订购房产后房产升值的差额，其余用于个人及家庭消费	周述辉、李艳梅夫妇的书面确认及购房合同、收款方开具的收据等
李拥军、何碧珍夫妇	10.70	-25.00	现金存款主要来自于帮朋友代购物品收到的现金；现金支取主要用于个人及家庭消费	李拥军、何碧珍夫妇的书面确认
王赞章	8.00	-11.00	现金存款主要来自于个人及家庭所得、现金取款是用于个人及家庭消费	王赞章的书面确认
胡丹	-	-25.00	用于归还个人借款	胡丹的书面确认
冉建琼	-	-7.00	用于个人及家庭消费	冉建琼的书面确认
谭志佳、柯萍夫妇	5.00	-	收到朋友的现金还款	取得柯萍的书面确认并查阅借条
周晓明	16.00	-20.00	从广发银行现金取款后存入本人建设银行账户	取得周晓明的书面确认并核对银行流水

（5）相关个人账户的其他大额频繁资金往来

除上述（1）、（2）、（3）、（4）所述情形之外，报告期内相关个人账户的其他大额资金收付主要包含个人账户和家庭内部互转、购置或出售房产、房产

装修、购置车辆、亲戚朋友间往来款、子女教育、日常消费、理财、股票投资等。

我们查阅了交易内容，获取不动产权证、车辆行驶证、消费记录、微信记录等资料，并通过款项比对等多种方式，查验了相关交易的真实性，未发现异常的大额收付情形。

（五）受限情况及替代措施

姓名	与发行人关系/ 职务	受限情况	替代措施
黎江虹、刘昱熙、王赞章	黎江虹、刘昱熙为独立董事；王赞章为外部董事	因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，黎江虹、刘昱熙未提供完整的银行流水，王赞章未提供 2020 年 1 月-6 月银行流水	1) 结合对公司报告期内银行流水的核查，关注独立董事本人及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来； 2) 结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。
王赞章、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳、周晓明	王赞章为外部董事；黎江虹、刘昱熙、陈朝阳为独立董事；周晓明为监事	王赞章（2018 年度-2020 年度）、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳、周晓明的银行流水由本人自行打印后提供	通过查阅银行流水的印章、核对账户信息，抽查并交叉核对了报告期内相关人员相互之间的银行转账记录和个人账户之间互转记录，以确认银行账户的真实性。

综上，报告期内，发行人及控股子公司不存在大额取现和大额现金支付，2019 年度，发行人收取 20 万元现金货款为正常业务往来；报告期内汉希投资的大额收付主要为收到发行人的分红款以及将分红款再次分配给各合伙人；不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；相关个人账户不存在异常大额资金往来；发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的等情形。

五、关于毛利率

申报文件及审核问询回复显示，报告期内发行人贸易模式毛利率高于直销、经销模式毛利率，主要是由于客户采购量不同导致价格的差异。

请发行人进一步结合同行业可比公司不同销售模式下毛利率差异情况、采购量与采购折扣匹配关系等，说明发行人贸易模式毛利率高于直销、经销模式毛

利率是否合理、是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

（一）请发行人进一步结合同行业可比公司不同销售模式下毛利率差异情况、采购量与采购折扣匹配关系等，说明发行人贸易模式毛利率高于直销、经销模式毛利率是否合理、是否符合行业惯例

公司经销商销售模式和贸易商销售模式的对比情况如下：

项目	经销商销售模式	贸易商销售模式
销售对象	从事化工产品贸易的企业	从事化工产品贸易的企业
销售路径	发行人以经销商为销售对象，经销商再销售给下游生产厂商	发行人以贸易商为销售对象，贸易商再销售给下游生产厂商
是否为买断式销售	是	是
销售区域和销售行业	发行人要求经销商按特定的区域和行业销售发行人的产品	没有特定的区域和行业限制
管理方式	发行人对经销商的资质、价格、销售额、返利等存在相应的要求	对贸易商无相应的要求
销售价格	发行人给予经销商的价格相对较低	发行人给予贸易商的价格相对较高

注：经销商模式和贸易商模式销售的都是自产产品。

报告期内，发行人招股说明书披露的同行业可比公司为华明泰、利安隆和呈和科技，华明泰为发行人的直接竞争对手，利安隆和呈和科技的产品为化工行业主要相同应用领域的不同功能的助剂产品，为方便说明，本回复增加化工行业营口风光新材料股份有限公司（以下简称“营口风光”）和安徽佳先功能助剂股份有限公司（以下简称“佳先股份”）的对比说明。

1、报告期内，发行人同行业公司不同销售模式下毛利率差异情况

（1）营口风光

营口风光是一家专业从事高分子材料化学助剂研发、生产及销售的高新技术企业，是一家为全球高分子材料工业提供聚合物添加剂和解决方案的核心助剂材料供应商。营口风光以生产及研发高效橡塑助剂系列产品为主，产品主要为受阻酚类主抗氧剂、亚磷酸酯类辅助抗氧剂等单剂产品，并在此基础上根据客户的需求，提供一站式高分子材料助剂解决方案及其产品。

报告期内，营口风光的产品在不同销售模式下毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
直销模式	37.68%	63,206.74	38.28%	54,582.73	39.99%	47,869.61
经销模式	39.92%	7,273.51	37.10%	9,518.72	38.27%	11,749.69
综合毛利率	37.91%	70,480.25	38.10%	64,101.45	39.66%	59,619.30

注 1：营口风光为发行人的客户，营口风光所处行业为发行人的下游行业。注 2：营口风光未披露采购折扣的相关数据。注 3：直销模式和经销模式的毛利率分析来自营口风光的招股说明书。注 4：营口风光尚未披露 2021 年 1-6 月直销和经销模式下的收入和毛利率数据。

报告期内，营口风光直销业务毛利率分别为 39.99%、38.28%和 37.68%，经销业务毛利率分别为 38.27%、37.10%和 39.92%。2020 年度经销模式的毛利率略高于直销模式的毛利率，2018 年度和 2019 年度经销模式的毛利率略低于直销模式的毛利率。

2018 年度和 2019 年度，营口风光直销业务毛利率略高于经销业务毛利率，主要原因为直销客户以中石化、中石油、中煤能源、国家能源集团等大型国企为主，多通过招投标方式获取业务，入围资格相对较高。2020 年度，营口风光经销毛利率高于直销，主要原因为 2020 年度直销集成助剂中 9801 等产品使用较多的透明剂及成核剂原材料使得成本大幅提高，直销集成助剂毛利率出现小幅下降。

（2）佳先股份

佳先股份是专业从事 PVC 环保热稳定剂助剂研发、生产和销售的高新技术企业，是我国化工行业《二苯甲酰甲烷》、《硬脂酰苯甲酰甲烷》标准的主起草单位。佳先股份主营业务为生产、销售环保热稳定剂助剂，主要产品（ β -二酮化合物）为 DBM 和 SBM。

2017-2019 年度，佳先股份的产品在不同销售模式下毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
直销模式	39.03%	11,118.85	33.27%	10,922.77	30.71%	8,563.32
贸易模式	39.48%	4,371.78	31.68%	3,421.96	28.76%	4,195.37
综合毛利率	39.16%	15,490.63	32.89%	14,344.73	30.07%	12,758.69

注 1：佳先股份未披露采购折扣的相关数据。注 2：2020 年度和 2021 年 1-6 月，佳先股份未公布相关数据。注 3：佳先股份未披露直销模式和贸易模式的毛利率分析。

报告期内，佳先股份的产品销售定价政策为：产品销售价格参照市场价格行

情变化，综合考虑客户订单量、付款期限、交货时点等因素随行就市确定，不同产品之间的定价策略无重大差异。佳先股份销售采取直接模式，直销客户分为生产厂商和贸易商，佳先股份对生产厂商和贸易商的销售均为买断式，两者定价模式一致。2019 年度，贸易模式的毛利率略高于直销模式的毛利率，2017 年度和 2018 年度贸易模式的毛利率略低于直销模式的毛利率。

（3）利安隆

利安隆是一家为全球高分子材料工业提供高分子材料抗老化化学助剂产品和服务的专业供应商，产品主要为抗氧化剂和光稳定剂。抗氧化剂是指在高分子材料的材料体系中仅少量存在时，即可延缓或抑制材料在聚合、储存、运输、加工、使用过程中受大气中氧或臭氧作用而降解的过程，从而阻止材料老化并延长使用寿命的化学物质。光稳定剂是一种能够抑制或减弱光对高分子材料降解作用，提高高分子材料耐光性的化学物质，其通常与抗氧化剂协同使用以抑制高分子材料的光氧化降解。利安隆的产品主要应用于下游塑料、橡胶和涂料行业，产品的核心性能主要是抗氧化和降解作用。

2014 年至 2016 年 1-6 月，利安隆的产品在不同销售模式下毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2016 年 1-6 月		2015 年度		2014 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
直销模式	27.75%	27,785.13	26.99%	42,217.28	25.59%	32,625.23
经销模式	26.45%	10,252.34	26.01%	18,250.14	22.62%	16,187.74
综合毛利率	27.40%	38,037.47	26.69%	60,467.42	24.61%	48,812.97

注 1：利安隆于 2017 年度上市，以上数据来源于利安隆的招股说明书，利安隆上市之后未再披露直销模式和经销模式下收入和毛利率的相关数据。注 2：利安隆未披露采购折扣的相关数据。注 3：利安隆未披露直销模式和经销模式的毛利率分析。

2014 年度至 2016 年 1-6 月，利安隆经销模式的毛利率略低于直销模式的毛利率，经销模式和直接模式的毛利率不存在较大差异。

（4）呈和科技

呈和科技是一家主要为制造高性能树脂材料与改性塑料的企业提供环保、安全、高性能的高分子材料助剂产品的高新技术企业。呈和科技主营产品成核剂、合成水滑石和复合助剂是制造高性能树脂的关键材料，处于高性能树脂及改性塑料制造行业上游。呈和科技的产品主要应用于下游塑料行业，产品的核心性能主要是提高透明性、机械性能、抗冲击强度、热稳定和阻燃作用。

报告期内，呈和科技的产品在不同销售模式下毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
直销模式	54.48%	30,354.84	54.48%	25,551.45	48.58%	19,332.72
贸易模式	41.32%	8,273.53	43.37%	7,479.35	52.90%	5,908.64
综合毛利率	51.66%	38,628.37	50.85%	33,030.80	49.59%	25,241.36

注 1：呈和科技未披露采购折扣的相关数据。注 2：直销模式和经销模式的毛利率分析来自呈和科技的招股说明书。注 3：呈和科技未披露 2021 年 1-6 月直销和经销模式下的收入和毛利率数据。

报告期内，呈和科技向终端客户销售的产品以定制化生产的复合助剂为主，包括成核剂复合助剂、合成水滑石复合助剂和 NDO 复合助剂，毛利率有所提高，主要原因是呈和科技在报告期内陆续推出了多款新产品，毛利率较高且销量占比提升。

相比之下，呈和科技向贸易商客户销售产品以成核剂单剂为主，报告期内毛利率有所下降，主要原因是原材料芳香醛价格上升带动成核剂单剂的成本增加。

（5）华明泰

根据华明泰披露的公开转让说明书和定期报告，华明泰主要从事硬脂酸盐助剂、润滑剂等的研发、生产和销售，上述产品的销售占比在 80%以上，上述产品与发行人所生产的产品属性、用途、生产工艺基本相同，华明泰与发行人在主要产品市场展开直接竞争，华明泰主要客户和供应商与发行人存在较大程度的重合。华明泰以直接销售为主，未披露经销商或贸易商销售模式。

华明泰未披露直接销售、经销销售或贸易销售的毛利率相关数据。

2、报告期内，发行人不同销售模式下毛利率差异情况

发行人主要从事高分子材料环保助剂的研发、生产和销售，公司主营产品为脂肪酸盐助剂和复合助剂。公司产品主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化行业，同时可应用于造纸、食品、医药及化妆品等行业。

报告期内，发行人的产品在不同销售模式下毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
直销模式	18.01%	21,109.28	20.91%	39,865.19	24.84%	37,405.70	21.90%	32,804.04

销售模式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
经销模式	16.58%	2,101.91	20.80%	3,976.22	24.25%	3,772.26	20.91%	3,758.16
贸易模式	20.70%	1,094.10	22.10%	2,641.83	30.12%	1,848.80	22.67%	1,859.76
综合毛利率	18.01%	24,305.29	20.97%	46,483.24	25.01%	43,026.76	21.84%	38,421.96

公司的定价策略是根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。报告期内，公司会根据客户采购数量确定不同的销售价格。同等条件下，采购量越大价格相对较低，毛利率相对较低；采购量越少价格相对较高，毛利率相对较高。

报告期内，公司经销模式和贸易模式下的产品为脂肪酸盐产品，脂肪酸盐产品所处行业的竞争较为激烈，客户对价格的敏感度较高，因此，在销售量较大的情况下，其销售价格在同条件下一般较低，其毛利率一般较低。公司直销模式下的产品为脂肪酸盐产品和复合助剂产品。由于贸易模式下的单家客户的销售量相对较少，其毛利率相对较高。

报告期内，贸易模式下的单家客户年均销量为16吨左右，直销模式下单家客户年均销量为34吨左右，经销模式下单家客户年均销量为180吨左右；贸易模式下的毛利率最高，其次为直销模式，最后为经销模式。经销模式下的单家客户年均销量为180吨左右，较直销模式和贸易模式单家年均销量差异较大，主要原因系经销模式下的客户数量较少，且单家客户的销售额相对较大。同等交易规模下的经销和直销的毛利率差异较小，具体情况如下：

项目	交易金额	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
直销模式	大于等于 100 万元	19.75%	35.99%	20.44%	52.84%	23.36%	50.48%	20.40%	43.69%
	小于 100 万元	16.79%	50.86%	21.66%	32.92%	26.89%	36.45%	23.47%	41.69%
	小计	18.01%	86.85%	20.91%	85.76%	24.84%	86.93%	21.90%	85.38%
经销模式	大于等于 100 万元	16.32%	5.67%	21.04%	7.43%	23.62%	7.26%	20.99%	8.54%
	小于 100 万元	17.09%	2.98%	19.18%	1.13%	27.26%	1.51%	20.35%	1.24%
	小计	16.58%	8.65%	20.80%	8.55%	24.25%	8.77%	20.91%	9.78%

项目	交易金额	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
贸易模式	大于等于 100 万元	-	-	14.72%	1.58%	-	-	8.50%	0.41%
	小于 100 万元	20.70%	4.50%	24.93%	4.11%	30.12%	4.30%	23.99%	4.43%
	小计	20.70%	4.50%	22.10%	5.68%	30.12%	4.30%	22.67%	4.84%
综合毛利率		18.01%	100.00%	20.97%	100.00%	25.01%	100.00%	21.84%	100.00%

注：收入占比为各层级收入占主营业务收入的比。

2018年度至2020年度，直销模式和经销模式下交易金额大于等于100万以上的毛利率差异较小；小于100万元以下的直销交易金额较小且数量较多，其单家交易量较小，直销模式下的毛利率相对高于经销模式。

由于2021年仅统计1-6月的数据，分层分析的相关数据与其他完整年度数据可比性较小。

①不同销售模式分层毛利率的差异原因

2018年度至2020年度，直销模式下大于等于100万元以上交易的毛利率略低于经销模式下大于等于100万元以上交易的毛利率，主要原因系经销模式下的客户交易金额主要集中在100万元-200万元，而直销模式下的客户交易金额主要集中在200万元以上，分层内的销售金额分布存在差异。

2018年度和2020年度，直销模式下小于100万元以下交易的毛利率略高于经销模式下小于100万元以下交易的毛利率，主要原因系直销模式下小于100万元以下交易中50万元-100万元的占比约为40%，50万元以下的占比约为60%；而经销模式下小于100万元以下交易中50万元-100万元占比为74%，50万以下的占比约为26%。2019年度，直销模式下小于100万元以下交易的毛利率略低于经销模式下小于100万元以下交易的毛利率，主要原因系经销模式下个别境外客户的交易金额有所增长且毛利率较高的影响。

②同一销售模式下分层毛利率的差异原因

2020年度，公司经销模式下大于等于100万元交易的毛利率略高于小于100万元交易的毛利率，主要原因为大于等于100万元交易中外销客户的占比较高，且外销客户的毛利率较高。2020年度的经销模式下大于等于100万元交易的外销客

户收入占比较其他年度高，且2020年度外销客户的毛利率较2019年度变动相对较小。

2020年度，公司贸易模式下大于等于100万元交易的毛利率较低，主要贸易商客户为广东绿伟新材料科技有限公司，公司2020年度对其销售金额较大的主要原因系受疫情影响其开拓口罩、防护服等行业产品，公司与其短期内的交易金额较大且结算政策为款到发货，相应的销售价格较低，毛利率较低。

2018年度，公司贸易模式下大于等于100万元交易的毛利率较低，贸易商客户为中山市蒙博森化工有限公司，交易金额为159.09万元，其毛利率较低的主要原因系2018年度的部分产品系根据下游客户提供的配方生产，该类产品的售价相对较低，导致毛利率较低。

综上：报告期内，同行业公司主要以直销模式为主，经销或贸易模式的占比较低。同行业公司的经销模式或贸易模式的毛利率与直销模式的毛利率基本接近，不存在重大差异，部分同行业公司经销模式或贸易模式的毛利率略高于直销模式，部分同行业公司经销模式或贸易模式的毛利率略低于直销模式。发行人在同等销量的情形下，经销模式、贸易模式的毛利率和直销模式的毛利率基本接近，不存在重大差异。发行人贸易模式毛利率高于直销、经销模式毛利率符合公司实际情况、符合行业惯例。

会计师核查情况及结论：

（一）核查情况

- 1、获取并分析同行业公司的招股说明书、年度报告；
- 2、获取发行人的销售收入明细表和成本明细表，并分析毛利率差异情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、发行人贸易模式毛利率高于直销、经销模式毛利率系贸易模式下单家客户平均销量低，符合公司实际情况、符合行业惯例。

六、关于期间费用

申报文件及审核问询回复显示：

（1）发行人运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。考虑到 2020 年度会计科目与 2018 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年度仍将运输费用计入销售费用。

（2）报告期各期，发行人利息费用分别为 1.66 万元、0 元和 14.22 万元。报告期内，发行人存在银行承兑汇票质押、贴现情形，同时应付票据余额快速增长且金额较大。

请发行人：

（1）模拟测算将运输费用列入营业成本对报告期内毛利率的影响。

（2）结合上述情况，说明发行人在 2020 年度仍将运输费用计入销售费用是否《企业会计准则》相关要求。

（3）匡算利息费用的准确性，并说明报告期内利息费用与银行承兑汇票质押、贴现规模及应付票据大幅增长的匹配性。

（4）结合应付票据开具的成本，说明报告期内发行人同时保持货币资金及应付票据余额均较高的合理性和必要性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

（一）模拟测算将运输费用列入营业成本对报告期内毛利率的影响

公司自 2020 年 1 月 1 日开始执行新收入准则，公司将 2020 年度和 2021 年 1-6 月的运输费用列入营业成本对报告期内毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入①	24,759.67	47,496.74	43,870.63	39,212.64
营业成本②	20,290.19	37,513.85	32,845.33	30,665.50
销售费用-运输费用③	691.46	1,402.70	1,371.68	1,157.99
其中：列入营业成本④（含期初数影响）	695.55	1,384.72	-	-

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
列入发出商品对应运费（资产科目）⑤	13.90	17.99	-	-
调整后营业成本⑥=②+④	20,985.74	38,898.56	32,845.33	30,665.50
调整后毛利率⑦=（①-⑥）/①	15.24%	18.10%	25.13%	21.80%
调整前毛利率⑧=（①-②）/①	18.05%	21.02%	25.13%	21.80%
差异率⑨=⑦-⑧	-2.81%	-2.92%	-	-

注：除 2021 年 1-6 月外，执行新收入准则年度③=④+⑤，2021 年 1-6 月产生的差异系 2020 年末列入发出商品对应运费 17.99 万元于 2021 年 1-6 月结转至营业成本。

公司将 2020 年度和 2021 年 1-6 月已确认收入对应部分的运输费用调至营业成本，将导致 2020 年度和 2021 年 1-6 月的毛利率分别下降 2.92%和 2.81%。

（二）结合上述情况，说明发行人在 2020 年度仍将运输费用计入销售费用是否《企业会计准则》相关要求

在执行新收入准则的情况下，公司的运输费用系为了履行销售合同而发生的费用，属于合同履约成本，公司 2020 年度和 2021 年 1-6 月仍将运输费用计入销售费用与新收入准则的相关规定不完全相符。但此类合同履约成本列报为营业成本还是销售费用，实务处理存在不一致，公司主要考虑到运输费用列报的可比性，以方便理解报告期内公司运输费用的变化情况，同时考虑到公司毛利率变化的可比性情况，在 2020 年度和 2021 年 1-6 月仍将运输费用计入销售费用。上述处理方式与同属于化学原料和化学制品制造业的呈和科技、宁波色母粒股份有限公司处理方式一致。

（三）匡算利息费用的准确性，并说明报告期内利息费用与银行承兑汇票质押、贴现规模及应付票据大幅增长的匹配性

1、匡算利息费用的准确性

报告期内，公司财务费用-利息费用分别为 1.66 万元、0.00 万元、14.22 万元和 0.00 万元。2018 年度利息费用系向中国建设银行东莞市分行借款 50.00 万元所致，2020 年度利息费用系 2020 年 2 月向中国银行东莞分行贴现 1,959.94 万元银行承兑汇票所致。

报告期各期利息费用匡算情况如下：

单位：万元

年度	借款/贴现银行	借款/贴现金额	借款/贴现利率	占用天数	匡算利息费用	账载利息费用	差异
2021 年 1-6 月	-	-	-	-	-	-	-
2020 年度	中国银行 东莞分行	1,959.94	2.59%	100.73	14.19	14.22	-0.03
2019 年度	-	-	-	-	-	-	-
2018 年度	中国建设银行 东莞市分行	50.00	4.35%	262.00	1.58	1.66	-0.08

报告期内，公司利息费用匡算金额与账载利息费用差异很小，匡算准确。

2、说明报告期内利息费用与银行承兑汇票质押、贴现规模及应付票据大幅增长的匹配性

（1）利息费用与贴现规模的匹配性

报告期内，公司仅于 2020 年 2 月 21 日一次性将 149 张银行承兑汇票在中国银行东莞分行贴现，合计金额 1,959.94 万元。贴现利息费用匡算金额 14.19 万元，与账面利息费用金额 14.22 万差异 0.03 万元，差异较小，利息费用与贴现规模相匹配。

报告期内，公司资金较为宽裕，不需要通过银行贴现缓解资金压力。公司 2020 年 2 月 21 日发生该贴现行为的主要原因系购买三个月结构性存款，获取利率差。

结构性存款利息收入与银行承兑汇票贴现利息费用差异如下：

单位：万元

项目	银行	类别	借款/贴现金额	贴现率/利率	占用天数	账载利息费用/投资收益
购买结构性存款	招商银行 东莞分行	实际	2,000.00	3.75%	91.00	18.70
		模拟测算 ①	1,959.94	3.75%	100.73	20.28
银行承兑 汇票贴现	中国银行 东莞分行	实际②	1,959.94	2.59%	100.73	14.22
投资收益与贴现利息费用差异③=①-②						6.06

（2）银行承兑汇票质押与应付票据大幅增长的匹配性

①报告期内，公司收到银行承兑汇票以及对外开具承兑汇票情况

单位：万元

年度	收到客户张数	收到金额	平均收到金额	支付供应商张数	支付金额	平均支付金额
2021 年 1-6 月	1,130.00	13,685.38	12.11	22.00	13,227.05	601.23
2020 年度	2,397.00	27,122.22	11.32	54.00	21,007.05	389.02
2019 年度	2,379.00	25,659.25	10.79	12.00	4,699.16	391.60
2018 年度	2,143.00	22,758.53	10.62	-	-	-

注：2018 年度公司未通过银行开具过银行承兑汇票。

公司针对客户分散且单笔交易金额小，而供应商集中且单笔交易金额大的特点，自 2020 年 4 月起，通过在招商银行开展票据池业务，将票据支付具体方式由原来直接背书转让更改为质押开票，从而导致应付票据大幅增长。

②银行承兑汇票质押、银行承兑汇票保证金与应付票据的匹配情况

单位：万元

项目	承兑银行	保证金比例	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
保证金	花旗银行（中国）有限公司深圳分行	30%	-	-	364.61	-
	中国建设银行东莞市桥头支行	30%	-	-	587.27	-
	广发银行东莞桥头支行	20%	495.77	500.00	-	-
	招商银行股份有限公司东莞常平支行	20%	1,269.01	581.23	245.25	-
		30%	-	1,074.52	-	-
招商银行票据池	票据池监管账户保证金	100%	1,002.91	645.93	-	-
	银行承兑汇票质押①	95%	4,182.56	5,741.65	-	-
保证金合计②			2,767.69	2,801.68	1,197.13	-
保证金可开票额度③=②/各保证金比例			9,826.81	9,633.81	4,399.16	-
票据池可开票额度④=①*95%			3,973.43	5,454.57	-	-
可开票额度合计⑤=③+④			13,800.24	15,088.38	4,399.16	-
应付票据余额⑥			13,227.05	14,206.63	4,399.16	-
差额⑦=⑤-⑥			573.19	881.75	-	-

注：通过票据池质押开具银行承兑汇票的金额不可以超过质押票据总金额的 95%，质押的银行承兑汇票到期承兑金额转入监管账户作为保证金进行质押。

报告期各期末，公司可开票额度均大于等于应付票据余额，公司银行承兑汇票质押、银行承兑汇票保证金与应付票据大幅增长匹配。

（四）结合应付票据开具的成本，说明报告期内发行人同时保持货币资金及应付票据余额均较高的合理性和必要性

报告期各期末，货币资金、交易性金融资产及应付票据余额如下：

单位：万元

报表项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货币资金	13,402.60	13,681.55	5,692.02	5,888.93
交易性金融资产	3,150.00	5,100.00	9,100.00	-
应付票据	13,227.05	14,206.63	4,399.16	-

报告期内，公司同时保持货币资金及应付票据余额均较高主要原因系：

1、在风险可控范围内适度提高公司负债水平，从而充分利用资产负债率的杠杆作用，放大公司收益。

（1）应付票据开具对资产负债率的影响具体如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
总资产	47,807.21	46,626.83	36,825.90	26,582.73
总负债	21,308.56	21,920.90	13,387.02	7,629.22
资产负债率	44.57%	47.01%	36.35%	28.70%
应付票据余额	13,227.05	14,206.63	4,399.16	-
剔除应付票据后总资产	34,580.16	32,420.20	32,426.73	26,582.73
剔除应付票据后总负债	8,081.51	7,714.27	8,987.86	7,629.22
剔除应付票据后资产负债率	23.37%	23.79%	27.72%	28.70%

报告期各期末，公司剔除应付票据后资产负债率均低于 30%，较为谨慎；通过提高应付票据余额，公司资产负债率分别为 28.70%、36.35%、47.01%和 44.57%，资产负债率处于较为合理的水平。

（2）货币资金-大额存单、银行承兑汇票保证金、交易性金融资产和其他流动资产-理财产品明细如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货币资金-大额存单	7,000.00	7,000.00	-	-
货币资金-银行承兑汇票保证金	2,767.69	2,801.68	1,197.13	-
交易性金融资产	3,150.00	5,100.00	9,100.00	-
其他流动资产-理财产品	-	-	-	1,600.00
合计	12,917.69	14,901.68	10,297.13	1,600.00

公司银行承兑汇票开票手续费率与货币资金-大额存单、银行承兑汇票保证金、交易性金融资产和其他流动资产-理财产品利率比较情况如下：

单位：万元

项目	收益率	开票手续费	开票手续费率
存款收益--活期/协定存款	0.30%~2.00%	花旗银行	0.05%
存款收益—银行承兑汇票保证金	0.30%~1.30%	中国建设银行	0.05%
大额存单收益	3.60%~4.20%	广发银行	0.10%
理财产品收益	1.30%~4.20%	招商银行	0.05%

由上表可知，应付票据开票成本明显小于大额存单、活期/协定存款、银行承兑汇票保证金存款和理财产品的收益率，符合经济效益原则。

2、根据公司自身特点，灵活运用资金池业务

公司针对客户分散且单笔交易金额小，而供应商集中且单笔交易金额大的特点，自 2020 年 4 月起，通过在招商银行开展票据池业务，将票据支付具体方式由原来直接背书转让更改为质押开票，从而导致应付票据大幅增长。

综上分析，报告期内，公司同时保持货币资金及应付票据余额均较高是合理和必要的。

会计师核查情况及结论：

（一）核查情况

1、获取发行人报告期内借款合同及银行承兑贴现明细，并进行借款利息复核及银行承兑贴现复核；获取发行人理财产品及大额存单合同，并测算发行人理财产品投资收益及银行存款、其他货币资金利息收入；

2、向银行函证发行人报告期各期末银行存款余额、理财产品余额、应付票据余额及质押的承兑汇票明细及总额；

3、获取发行人的信用报告，核对是否与报告期各期应付票据余额及银行承

兑汇票贴现金额一致。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、根据新《企业会计准则》的要求，发行人 2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的运输费用属于合同履约成本，发行人将 2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的运输费用计入销售费用与新收入准则的相关规定不完全相符。但此类合同履约成本列报为营业成本还是销售费用，实务处理存在不一致，发行人基于运输费用和毛利率的可比性，仍将 2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的运输费用在销售费用中列报；

2、报告期内，发行人利息费用与贴现规模具有匹配性；银行承兑汇票质押、银行承兑汇票保证金与应付票据大幅增长的具有匹配性；

3、报告期内，发行人同时保持货币资金及应付票据余额均较高具有合理性和必要性。

七、关于应收票据、应收账款和应收款项融资

申报文件及审核问询回复显示，报告期各期末，发行人应收票据、应收账款和应收款项融资的合计规模及占营业收入比重较高。

请发行人说明报告期各期末应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，应收款项期后回款情况、坏账计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

发行人回复：

（一）请发行人说明报告期各期末应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，应收款项期后回款情况、坏账计提是否充分

1、报告期各期末应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重较高的原因及合理性、是否符合行业惯例

(1) 应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重情况

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面价值①	7,526.58	8,218.59	7,147.65	6,867.52
应收款项融资账面价值②	3,778.09	4,350.64	1,106.48	-
应收账款账面价值③	6,630.97	6,265.15	6,642.90	5,407.82
应收票据、应收账款和应收款项融资账面价值合计④=①+②+③	17,935.63	18,834.38	14,897.03	12,275.34
营业收入⑤	24,759.67	47,496.74	43,870.63	39,212.64
应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑥=④/⑤	36.22%	39.65%	33.96%	31.30%

注：截至 2021 年 6 月 30 日，应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重等于⑥=④/⑤/2。

报告期各期末，公司应收票据、应收账款和应收款项融资金额合计占营业收入比重较高的主要原因系：公司将不符合终止确认条件的期末已背书或已贴现的尚未到期的信用等级不高的银行签发的承兑汇票计入应收票据所致，其会计处理如下：

借：应付账款（背书转让）/银行存款、财务费用（贴现）

贷：应收票据

借：应收票据-未终止确认的承兑汇票

贷：其他流动负债-未终止确认的承兑汇票

期末未终止确认的承兑汇票金额及占营业收入比重如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末未终止确认的承兑汇票①	1,059.00	2,710.99	5,063.85	3,945.47
营业收入②	24,759.67	47,496.74	43,870.63	39,212.64
期末未终止确认的承兑汇票占营业收入比重③=①/②	2.14%	5.71%	11.54%	10.06%

注 1：期末未终止确认的承兑汇票是指报告期各期末已背书或者已贴现的尚未到期的信用等级不高的银行承兑汇票。注 2：截至 2021 年 6 月 30 日，期末未终止确认的承兑汇票占营业收入比重③=①/②/2。

报告期各期末，同时剔除期末未终止确认与质押的承兑汇票后的应收票据、应收账款和应收款项融资合计及占营业收入比重如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面价值①	7,526.58	8,218.59	7,147.65	6,867.52
应收款项融资账面价值②	3,778.09	4,350.64	1,106.48	-
减：期末未终止确认的承兑汇票③	1,059.00	2,710.99	5,063.85	3,945.47
在手应收票据余额④=①+②-③	10,245.67	9,858.24	3,190.28	2,922.05
应收账款账面价值⑤	6,630.97	6,265.15	6,642.90	5,407.82
应收票据、应收账款和应收款项融资合计⑥=④+⑤	16,876.64	16,123.39	9,833.18	8,329.87
营业收入⑦	24,759.67	47,496.74	43,870.63	39,212.64
应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦	34.08%	33.95%	22.41%	21.24%
期末质押银行的银行承兑汇票⑨	4,182.56	5,741.65	-	-
剔除期末质押银行的银行承兑汇票后的应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑩= (⑥-⑨)/⑦	25.63%	21.86%	22.41%	21.24%

注 1：应收票据、应收账款和应收款项融资合计等于应收票据+应收账款+应收款项融资-期末未终止确认的承兑汇票（下同）。注 2：截至 2021 年 6 月 30 日，剔除期末质押银行的银行承兑汇票后的应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑩= (⑥-⑨)/⑦。

2020 年末和 2021 年 6 月末，公司应收票据、应收账款和应收款项融资合计金额及占营业收入比重较 2018 年末、2019 年末大幅增加的主要原因系：自 2020 年 4 月起，通过在招商银行开展票据池业务，将票据支付具体方式由原来直接背书转让更改为质押开票支付给供应商。公司 2020 年末和 2021 年 6 月末质押在招商银行的银行承兑汇票金额分别为 5,741.65 万元和 4,182.56 万元，2020 年末和 2021 年 6 月末剔除该金额后公司应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重分别为 21.86%和 25.63%，与 2018 年末、2019 年末的占比差异较小。

公司的客户分散且单个客户的交易金额相对较小，收到的单张银行承兑汇票金额较小，而公司的供应商相对集中且单家供应商的交易金额相对较大，每次需支付供应商的货款较大。公司针对上述收付款特点，自 2020 年 4 月起，通过在招商银行开展票据池业务，将票据支付具体方式由原来直接背书转让更改为质押开票支付给供应商。

（2）同行业可比公司情况

①华明泰的应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重情况

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面价值①	-	4.89	19.64	1,321.07
应收款项融资账面价值②	1,871.06	1,749.80	610.06	-
减：期末未终止确认的承兑汇票③	-	-	-	-
在手应收票据账面价值④=①+②-③	1,871.06	1,754.69	629.70	1,321.07
应收账款账面价值⑤	10,430.80	10,269.55	10,180.28	7,846.45
应收票据、应收账款和应收款项融资合计⑥=④+⑤	12,301.86	12,024.24	10,809.98	9,167.52
营业收入⑦	29,740.34	59,877.69	52,022.55	50,200.18
应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦	20.68%	20.08%	20.78%	18.26%

注：截至 2021 年 6 月 30 日，应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦/2。

②利安隆的应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重情况

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面价值①	31,374.08	26,816.08	190.51	1,875.65
应收款项融资账面价值②	1,999.15	5,631.08	4,594.60	-
减：期末未终止确认的承兑汇票③	28,038.05	19,432.20	-	-
在手应收票据账面价值④=①+②-③	5,335.18	13,014.96	4,785.11	1,875.65
应收账款账面价值⑤	51,085.02	47,368.96	35,872.37	26,950.75
应收票据、应收账款和应收款项融资合计⑥=④+⑤	56,420.20	60,383.92	40,657.48	28,826.40
营业收入⑦	161,672.45	248,278.71	197,831.15	148,774.93
应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦	17.45%	24.32%	20.55%	19.38%

注：截至 2021 年 6 月 30 日，应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦/2。

③呈和科技的应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重情况

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面价值①	636.50	332.50	-	1,159.86
应收款项融资账面价值②	4,708.64	6,833.38	4,823.26	-
减：期末未终止确认的承兑汇票③	1,245.54	1,175.25	758.21	656.76
在手应收票据账面价值④=①+②-③	4,099.60	5,990.63	4,065.05	503.10
应收账款账面价值⑤	11,538.52	7,785.72	4,861.93	6,460.29
应收票据、应收账款和应收款项融资合计⑥=④+⑤	15,638.12	13,776.35	8,926.98	6,963.39
营业收入⑦	26,293.09	46,026.27	39,213.26	30,436.01
应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦	29.74%	29.93%	22.77%	22.88%

注：截至 2021 年 6 月 30 日，应收票据、应收账款和应收款项融资合计占营业收入比重⑧=⑥/⑦/2。

报告期内，公司与同行业可比公司的应收票据、应收账款和应收款项融资占营业收入比重如下：

公司名	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	算术平均比重
华明泰	20.68%	20.08%	20.78%	18.26%	19.95%
利安隆	17.45%	24.32%	20.55%	19.38%	20.43%
呈和科技	29.74%	29.93%	22.77%	22.88%	26.33%
可比公司算术平均比重	22.62%	24.78%	21.37%	20.17%	22.24%
发行人	25.63%	21.86%	22.41%	21.24%	22.79%
差异	-3.01%	2.92%	-1.04%	-1.07%	-0.55%

注：计算公司应收票据、应收账款和应收款项融资占营业收入比重时，分子为扣除期末质押银行的银行承兑汇票后的余额。

报告期各期末，公司应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模占营业收入比重与同行业公司不存在重大差异。

综上所述，报告期各期末，公司应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入比重较高符合公司实际情况、符合行业惯例。

2、应收款项期后回款情况、坏账计提是否充分

（1）应收票据、应收款项融资回款情况

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据余额①	7,529.08	8,218.59	7,151.04	6,868.63
减：商业承兑汇票坏账准备②	2.50	-	3.38	1.11
应收票据账面价值③=①-②	7,526.58	8,218.59	7,147.65	6,867.52
应收款项融资余额④	3,778.09	4,350.64	1,106.48	-
减：期末未终止确认的承兑汇票⑤	1,059.00	2,710.99	5,063.85	3,945.47
在手应收票据余额⑥=①+④-⑤	10,248.16	9,858.25	3,193.67	2,923.16
期后回款情况⑦=⑧+⑨+⑩：	3,750.32	9,846.25	3,193.67	2,923.16
其中：到期承兑⑧	3,505.70	8,698.49	1,775.53	-
背书转让⑨	244.62	1,147.76	382.62	2,923.16
票据贴现（含贴现利息）⑩	-	-	1,035.52	-
期后回款比例⑪=⑦/⑥	36.60%	99.88%	100.00%	100.00%

注：报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回款截至日期为 2021 年 8 月末。

报告期各期末，公司应收票据、应收款项融资期后回款比例分别为 100.00%、100.00%、99.88%和 36.60%。2018 年末、2019 年末和 2020 年末除 2020 年末在手应收票据有 1 张合计金额 12 万元由于尚未到期处于质押状态，其余均已回款；截至 2021 年 8 月末，2021 年 6 月末在手应收票据期后回款比例为 36.60%，应收票据和应收款项融资回款情况良好。

（2）应收账款期后回款情况

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
期后第一个月	2,102.73	30.12%	1,978.27	29.99%	3,357.38	47.97%	2,993.47	52.37%
期后第二个月	2,002.50	28.69%	1,906.66	28.90%	512.02	7.32%	773.01	13.52%
期后第三个月	-	-	1,538.38	23.32%	1,441.81	20.60%	1,160.76	20.31%
期后第四个月	-	-	600.55	9.10%	1,017.61	14.54%	473.30	8.28%
合计	4,105.23	58.81%	6,023.86	91.31%	6,328.82	90.43%	5,400.54	94.48%

注：2018 年末、2019 年末和 2020 年末应收账款的期后回款截至日期为对应各期次年 4 月末，2021 年 6 月末应收账款的期后回款截至日期为 2021 年 8 月末。

2018 年末、2019 年末和 2020 年末，应收账款的期后四个月内的回款比例维持在 90%以上；2021 年 6 月末，应收账款的期后二个月内的回款比例为 58.81%，回款情况良好。

（3）同行业可比公司按账龄坏账准备计提比例

账龄	应收款项坏账准备计提比例				
	华明泰	利安隆	呈和科技	同行业可比公司平均值	发行人
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	20.00%	13.33%	10.00%
2-3 年	20.00%	20.00%	50.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	30.00%	50.00%	100.00%	60.00%	100.00%
4-5 年	50.00%	80.00%	100.00%	76.67%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司应收款项的坏账准备计提比例与可比公司不存在重大差异。

综上分析，报告期各期，公司应收款项期后回款情况良好、坏账计提充分。

会计师核查情况及结论：

（一）核查情况

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

1、取得发行人应收票据及应收款项融资备查簿，抽查核实发行人应收票据及应收款项融资相关信息是否与备查簿记载一致；获取报告期各期末承兑汇票质押明细表；向质押银行函证质押的承兑汇票明细及总额；

2、了解、评估发行人关于应收账款及应收票据中商业承兑汇票坏账准备相关内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

3、获取报告期各期末应收账款、应收票据及应收款项融资余额明细表，分析应收账款、应收票据及应收款项融资余额明细表，分析变动的合理性，检查应收款项期后回款情况；

4、评价并复核发行人坏账准备计提的合理性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期各期末，剔除期末质押在银行的银行承兑汇票影响后的公司应收票据、应收账款和应收款项融资合计规模及占营业收入的比重具有合理性，符合行业惯例；

2、报告期各期末，公司应收款项坏账计提充分。

八、关于固定资产和在建工程

申报文件及审核问询回复显示，报告期内，发行人固定资产规模较大，在建工程增长较快，在建工程主要为印尼汉维一期建设项目。

请发行人说明印尼汉维一期建设项目形象进度与实际完工情况是否匹配，相关支出是否合理、是否存在在建工程长期挂账、应转固而未转固的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对固定资产、在建工程的监盘程序、监盘比例及监盘结果，是否存在虚构资产的情况，境外资产是否真实、准确、完整。

发行人回复：

1、印尼汉维一期建设项目形象进度与实际完工情况

由于印尼汉维一期建设项目的现阶段主体工程为钢混结构工程，因此公司工程形象进度特指钢混结构工程形象进度。

钢混结构工程主体建筑为钢混结构厂房两栋。其中，厂房一为单层建筑，主要用作造粒工段车间；厂房二分为合成粉碎工段区、办公区（三层）和仓库（一层），建筑面积合计为 5,800 平方米。截至 2021 年 6 月末，仓库全部竣工，厂房一和厂房二两栋建筑基础及楼面完成施工，厂房地面混凝土浇筑硬化已完成，厂区道路已平整，已混凝土浇筑硬化，部分墙面及钢构因等待设备安装、管道布置、电气安装尚有部分工作未完成。

根据工程施工方提供的形象工程进度表、函证回复以及监盘现场查看，截至 2021 年 6 月末，公司钢混结构工程形象进度为 80%左右，与实际完工情况相匹配。

2、印尼汉维一期建设项目支出情况

报告期内，印尼汉维一期建设项目主要支出为钢混结构及打桩支出，具体支出明细如下：

单位：万元

支出项目	金额
钢结构支出	747.95
桩柱款及打桩款支出	154.59
其他支出	145.25
混凝土款支出	102.44
其他-工程款及零星采购	124.14
合计	1,274.37

报告期内，上述支出与项目本身密切相关，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要合理支出。

3、在建工程不存在长期挂账、应转固而未转固情况

印尼汉维一期建设项目自 2019 年 10 月开工，虽然受全球新冠疫情影响，项目进度有所延缓，但目前仍按计划在建中，尚未达到转固条件。

综上所述，印尼汉维一期建设项目不存在在建工程长期挂账、应转固而未转固的情形。

会计师核查情况及结论：

（一）核查情况

1、获取发行人印尼汉维一期建设项目钢混结构主要工程承包方形象工程进度表，并向钢混结构主要工程承包方发函询证钢混结构实际工程进度；

2、检查印尼汉维一期建设项目相关的工程合同、采购合同、入库单、采购发票及付款回单等资料；

3、报告期内，对发行人母公司固定资产及在建工程进行现场监盘；发行人委托境外会计师对印尼汉维一期建设项目进行监盘，我们独立获取了其出具的监盘报告及原始监盘资料。

（二）监盘程序、监盘比例及监盘结果

1、监盘程序

报告期内，我们在发行人母公司现场监盘固定资产及在建工程，发行人委托境外会计师 Tanubrata Sutanto Fahmi Bambang & Rekan 及 KAP Suharli, Sugiharto & Rekan 对印尼汉维在建工程进行现场监盘，我们独立获取了其出具的监盘报告及原始监盘资料（含在建工程盘点表及印尼汉维一期建设项目监盘图片）。

2020 年 9 月，发行人委托 Tanubrata Sutanto Fahmi Bambang & Rekan（该所与我们同属于 BDO 的成员所）对印尼汉维的在建工程实施现场监盘。前述会计师团队后整体转入 KAP Suharli, Sugiharto & Rekan（该所与信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）同属于 ShineWing 的成员所），故以 KAP Suharli, Sugiharto & Rekan 名义于 2021 年 1 月及 2021 年 7 月再次接受委托实施现场监盘。印尼汉维监盘相关信息如下：

事务所名称	监盘时间	监盘地点	监盘人员
Tanubrata Sutanto Fahmi Bambang & Rekan	2020 年 9 月 18 日	印度尼西亚东爪哇格雷西西多汝坤	Adi Setyo Wijaya
KAP Suharli, Sugiharto & Rekan	2021 年 1 月 7 日	印度尼西亚东爪哇格雷西西多汝坤	Adi Setyo Wijaya
KAP Suharli, Sugiharto & Rekan	2021 年 7 月 5 日	印度尼西亚东爪哇格雷西西多汝坤	Ricky Imanuel

2、监盘比例

（1）固定资产监盘比例

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
固定资产原值	5,481.35	5,362.69	5,086.73	5,141.62
监盘固定资产原值	5,282.92	4,096.25	4,572.36	4,038.20
监盘比例	96.38%	76.38%	89.89%	78.54%

（2）在建工程监盘比例单位：万元

会计主体	项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
	在建工程原值	2,224.84	1,199.60	275.91	-
母公司	监盘在建工程原值	195.28	226.86	89.30	-
印尼汉维	监盘在建工程原值	1,946.73	845.23	186.61	-

会计主体	项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
东莞桐想	监盘在建工程原值	-	-	/	/
	监盘比例	96.28%	89.37%	100.00%	-

注：2019 年印尼汉维在建工程监盘比例由发行人在 2020 年 6 月 30 日作为基准日 IPO 首次申报时委托 Tanubrata Sutanto Fahmi Bambang & Rekan 监盘倒推确认。

3、监盘结果

根据我们或者发行人委托境外会计师实施的上述监盘程序，监盘差异较小。

（三）核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人印尼汉维一期建设项目形象进度与实际完工情况匹配具有合理性；相关支出具有合理性；不存在在建工程长期挂账、应转固而未转固的情形；

2、报告期内，发行人不存在虚构资产的情况，境外资产真实、准确、完整。

（此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页）



中国注册会计师：张小惠



中国注册会计师：梁超群



中国·上海

二〇二一年九月二十九日



营业执照

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、许可、监
管信息。



统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202107140026

(副本)

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

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立、增资、减资、清算等事务,出具审计报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、法律、法规咨询服务;管理咨询、信息系统集成等相关业务;【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

2021年07月14日



证书序号:0001247

说明

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

发证机关：
上海市财政局
二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



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）



姓名	张小惠
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1982-09-01
Date of birth	
工作单位	立信会计师事务所
Working unit	
身份证号	(特殊普通合伙) 广东分所
Identity card No.	440523198209091509



张小惠(110001610239), 已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2020)132号。



证书编号: 110001610239
No. of Certificate

批准注册协会: 广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 10 月 19 日
Date of Issuance /y /m /d

2020年9月换发



姓名	梁超群
Full name	梁超群
性别	男
Sex	Male
出生日期	1986-10-10
Date of birth	1986-10-10
工作单位	立信会计师事务所
Working unit	Lixin Accounting Firm
身份证号码	DA 181198610101010101
Identity card No.	DA 181198610101010101



梁超群(110001610288), 已通过广东省注册会计师协会2019年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2019) 94号。



110001610288

证书编号:
No. of Certificate

110001610288

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

广东省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

二〇二〇年二月二十八日
ly /m /d



梁超群(110001610288), 已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号: 粤注协(2020) 132号。



110001610288