

**关于安徽森泰木塑集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第三轮审核问询函的专项核查意见**

容诚专字[2022]230Z0768 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

关于安徽森泰木塑集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第三轮审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2022]230Z0768 号

深圳证券交易所：

根据贵所下发的审核函〔2022〕010209 号《关于安徽森泰木塑集团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三轮审核问询函》（以下简称“《第三轮问询函》”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）在对发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月的财务报表进行审计并发表审计意见的基础上，针对问询函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽森泰木塑集团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）》（以下简称“招股说明书”）一致。本报告中的报告期覆盖 2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月。

本回复所用字体对应内容如下：

意见落实函所列问题	黑体、加粗
对问题的回复	宋体

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1. 关于营业收入..... 1

问题 2. 关于主要客户 24

问题 3. 关于期间费用 29

问题 4. 关于存货 39

问题 5. 关于应付账款..... 45

问题 6. 关于资金流水核查 57

问题 1. 关于营业收入

申报文件及审核问询回复显示：

（1）对于需要安装的产品销售，以产品发运至客户现场、安装完毕，在取得客户确认的验收单后确认销售收入。对于需要施工的工程类业务，以产品发运至客户现场、安装完毕，在取得客户确认的工程竣工验收单或工程完工移交单后确认销售收入。

（2）公司外销的具体模式分为发行人母公司及森泰科技直接对外出口模式和通过耐特香港对外出口销售模式。

（3）报告期内发行人外销产品未全部购买出口信用保险，仅对符合发行人境外销售业务出口信用保险的投保标准的销售业务进行投保。

请发行人：

（1）结合新收入准则关于履约义务的相关内容，说明公司对“需要安装”和“需要施工”业务属于某一时点还是某一时段履约义务的判断依据；“需要施工”业务是否存在外包情形，外包方是否具备相关业务资质。

（2）结合公司境内外客户的开拓方式，说明母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位，客户开拓区域是否存在重叠情形及影响；公司在直接对外出口模式和通过耐特香港对外出口模式下对应的主要客户情况，不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式等商业条款是否存在差异。

（3）结合报告期以赊销销售方式合作的境外客户销售收入及占比，进一步说明投保客户外销收入金额与赊销境外客户销售金额的匹配关系；报告期客户违约与投保赔付情况，外销产品未全部购买出口信用保险的合理性以及应对境外客户违约的措施。

（4）结合公司主要产品高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料与其对应竞品的比较情况，进一步说明公司在拓展境内外市场的优劣势。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、结合新收入准则关于履约义务的相关内容，说明公司对“需要安装”和“需要施工”业务属于某一时点还是某一时段履约义务的判断依据；“需要施工”业务是否存在外包情形，外包方是否具备相关业务资质。

1、结合新收入准则关于履约义务的相关内容，说明公司对“需要安装”和“需要施工”业务属于某一时点还是某一时段履约义务的判断依据

(1) “需要安装”与“需要施工”业务实质

报告期内，“需要安装”与“需要施工”业务的具体情况如下：

项目	需要安装业务	需要施工业务
合同类型	产品购销合同	建设工程施工合同
合同约定内容	销售产品同时提供附带安装服务	整个集成房屋的施工安装
提供服务内容	产品安装	地面工程及房屋整体架构安装工程
施工或安装周期	一般在 30-40 天左右	一般在 1-6 个月左右
主营产品	高性能木塑复合材料、装配式建筑产品等	装配式建筑产品
收入确认时点及依据	收入确认时点：产品发运至客户现场、安装完毕，经客户确认验收； 收入确认依据：客户确认的验收单	收入确认时点：产品发运至客户现场、安装完毕，经客户确认验收或工程完工后移交客户时点； 收入确认依据：客户确认的工程竣工验收单或工程完工移交单

“需要安装”业务系发行人在销售产品的同时提供附带安装服务，“需要施工”的装配式建筑产品系发行人以高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料等作为主要材料装配成的成套建筑产品。

(2) “需要安装”和“需要施工”业务属于某一时点还是某一时段履约义务的判断依据

1) 时段法确认收入的三个条件

根据新收入准则《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条的规定：“满

足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。

有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。”

2）公司“需要安装”和“需要施工”业务不满足按时段法确认收入的三个条件，原因如下：

①客户不能在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

公司“需要安装”的产品销售业务和“需要施工”的工程类业务，只有在公司完成产品安装、施工，并经客户验收合格或者交付给客户后，客户才能取得控制权，并使用获得经济利益。因此，客户不能在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

②客户不能控制企业履约过程中在建的商品

根据中国证监会《监管规则适用指引-会计类第2号》关于“客户能够控制企业履约过程中在建商品或服务的判断”的解释，客户能够控制企业履约过程中在建的商品或服务，是指在企业生产商品或者提供服务过程中，客户拥有现时权利，能够主导在建商品或服务的使用，并且获得几乎全部经济利益。

发行人需要安装的产品销售和需要施工的工程类业务的目标是按照合同约定标准向客户交付特定的完工产品，即安装完成的景区栈道地板铺设、围栏安装及施工完成的集成房屋等，客户不能控制发行人履约过程中在建的商品，亦不能

主导在建产品的使用并获得经济利益，相关产品只有经验收合格并移交给客户后才能由客户进行控制，否则在建的商品全程由公司进行控制。

综上，客户不能控制企业履约过程中在建的商品。

③不符合“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”条件

A、公司履约过程中所产出的商品具有可替代用途

报告期内，发行人需要安装的产品销售业务，发往项目现场的产品为高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料及配件等，具有通用性，不属于定制化产品，产品安装完成交付给客户前，均能够拆除并用于其他项目中。

报告期内，发行人需要施工的工程类业务，发往项目现场的产品为装配式建筑主体或结构模块，由高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料、轻钢龙骨等主要材料拼装而成，如客户临时终止合同，发行人可以将集成房屋整体移至到其他客户现场，亦可以将板材拆除重新组装成其他尺寸大小的集成房屋。

综上所述，需要安装的产品销售业务和需要施工的工程类业务发往现场的产品具有通用性，具备可替代用途。

B、不符合“企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”条件

a.会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南，企业有权收取的该款项应当大致相当于累计至今已经转移给客户的商品的售价，即该金额应当能够补偿企业已经发生的成本和合理利润。补偿企业的合理利润并不意味着补偿金额一定要等于该合同的整体毛利水平。下列两种情形都属于补偿企业的合理利润：一是

根据合同终止前的履约进度对该合同的毛利水平进行调整后确定的金额作为补偿金额。二是如果该合同的毛利水平高于企业同类合同的毛利水平，以企业从同类合同中能够获取的合理资本回报或者经营毛利作为利润补偿。

b. 发行人不能就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项

报告期内，不同合同约定的收款进度差异较大，部分客户需要按照合同约定支付一定比例的预付款、发货前支付全款，部分资信较好的客户发货前不支付预付款、等到产品或工程验收后再支付货款，验收前发行人不具有合格收款权利。报告期内客户货款的支付情况，由发行人根据客户的资信情况，以及与客户谈判情况约定。发行人需要安装和需要施工业务合同约定的各节点的收款情况不能代表已完成的履约部分对应的成本及合理的利润。

因此，如项目发生终止，发行人不能就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项。

综上，发行人“需要安装”的产品销售业务和“需要施工”的工程类业务不满足时段法确认的三个条件，发行人按照“时点法”确认收入，即发行人产品安装完成、工程施工完成后经客户验收或移交给客户后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

2、“需要施工”业务是否存在外包情形，外包方是否具备相关业务资质

报告期内发行人“需要施工”业务为发行人子公司森泰易可搭需要施工的装配式建筑工程项目。报告期森泰易可搭“需要施工”业务收入及占发行人营业收入比例情况如下：

金额：万元

时间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
需要施工的工程业务	138.53	716.71	827.68	710.66
营业收入	40,355.56	63,198.47	53,358.45	44,059.42
占比	0.34%	1.13%	1.55%	1.61%

由上表可见，森泰易可搭“需要施工”业务收入占发行人营业收入比重较低，对发行人生产经营及持续盈利能力无重大影响。

（1）“需要施工”业务存在采购劳务的情形

报告期森泰易可搭“需要施工”业务存在向第三方采购辅助劳务作业的情况。具体方式为：森泰易可搭在施工过程中，将现场较为简单的辅助劳务作业交由第三方完成，并向第三方支付相应费用。

（2）劳务提供方是否需要取得相关业务资质

2016年4月11日，国家住房和城乡建设部印发《关于批准浙江、安徽、陕西3省开展建筑劳务用工制度改革试点工作函》（建市函〔2016〕75号），同意浙江、安徽、陕西“开展建筑劳务用工制度改革试点工作”。在此背景下，安徽省住房和城乡建设厅印发《安徽省建筑劳务用工制度改革试点方案》明确自试点工作开始之日起，取消建筑劳务资质，即自2016年6月起，取消建筑劳务企业资质和安全生产行政许可管理，各级住房城乡建设主管部门不再将建筑劳务资质列入建筑市场监督管理执法检查违法分包打击范围。鉴于森泰易可搭需要施工项目及劳务服务方主要位于安徽省，报告期内安徽等地已取消对于建筑劳务企业资质的要求，相关建筑劳务服务方无需强制取得建筑劳务企业资质，报告期内森泰易可搭相关施工劳务采购不存在重大合规风险。

根据住房和城乡建设部办公厅于2021年6月29日发布的《住房和城乡建设部办公厅关于做好建筑业“证照分离”改革衔接有关工作的通知》（建办市〔2021〕30号）、安徽省住房和城乡建设厅于2021年8月13日发布的《关于建筑业企业施工劳务资质实行备案制管理有关事项的通知》（建市函〔2021〕777号）以及广德市住房和城乡建设局于2021年11月22日发布的《广德市住房和城乡建设局关于建筑业企业施工劳务资质实行备案制有关事项的通知》，广德市于2021年11月起实行建筑业企业施工劳务资质备案工作。鉴于发行人相关建筑劳务服务方主要位于安徽省广德市本地，相关劳务服务方应办理施工劳务资质备案。截至本回复签署日，相关劳务服务方存在尚未及时办理施工劳务资质备案的情形。

（3）森泰易可搭上述采购劳务行为的合规性分析

1）森泰易可搭采购劳务行为不构成工程分包、转包行为

根据“建市规〔2019〕1号”《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管

理办法》第七条规定：“本办法所称转包，是指承包单位承包工程后，不履行合同约定的责任和义务，将其承包的全部工程或者将其承包的全部工程肢解后以分包的名义分别转给其他单位或个人施工的行为”；第十一条规定：“本办法所称违法分包，是指承包单位承包工程后违反法律法规规定，把单位工程或分部分项工程分包给其他单位或个人施工的行为。”

森泰易可搭“需要施工”业务对应工程项目采购辅助性劳务服务时由森泰易可搭人员负责项目管理及施工工作，不涉及将全部工程或分部分项工程本身对外分包的情形，结合广德市住房和城乡建设局出具的《证明》文件，森泰易可搭对外采购辅助劳务作业不构成工程分包、转包行为，不存在因违反《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》而受到行政处罚的情形。

2) 施工劳务提供方未办理施工劳务资质备案的情形不构成发行人的重大违法违规行为

2022年3月2日，广德市住房和城乡建设局出具《证明》：“经查，安徽森泰易可搭集成房屋建设有限公司（简称“森泰易可搭”）系我局辖区内企业，在从事装配式建筑施工业务过程中，存在向第三方采购不涉及主体工程、地基等主要施工作业的劳务辅助服务的情况，相关第三方存在未办理建筑业企业施工劳务资质备案的情况。我局认为，森泰易可搭采购劳务辅助服务的情况不属于工程分包、转包行为，我局于2021年11月方开始开展辖内建筑业企业施工劳务资质备案工作。森泰易可搭在工程施工过程中向暂未办理建筑业企业施工劳务备案的第三方采购劳务辅助服务的情况不构成重大违法违规行为。自2018年1月1日至今，森泰易可搭生产经营过程中相关施工业务不存在违法分包、转包的情形，不存在因违反《中华人民共和国建筑法》《房屋建筑和市政基础设施工程施工分包管理办法》《建设工程质量管理条例》等建筑业相关法律法规规定受到行政处罚的情形。”

2022年3月2日，发行人实际控制人出具《承诺函》：“在作为发行人控股股东、实际控制人期间和不作为控股股东、实际控制人后的任何期间内，若相关主管部门因为发行人或其全资/控股子公司上市前存在违反建筑施工相关法律、行政法规、政策等规定的情况而对发行人或其全资/控股子公司进行处罚，本人

将无条件地全额承担处罚的金额，并赔偿因此而给发行人或其全资/控股子公司造成的损失。”

综上所述，报告期森泰易可搭“需要施工”业务不存在将主体工程等主要施工作业外包的情形，存在向第三方采购辅助劳务作业服务的情况，报告期内森泰易可搭主要施工劳务服务方无需强制取得施工劳务资质；截至本回复签署日，由于施工劳务资质备案要求的颁布实施，森泰易可搭施工劳务服务方存在未及时办理施工劳务资质备案的情形。森泰易可搭向上述主体采购辅助劳务作业不构成重大违法违规行为，对发行人生产经营及持续盈利能力亦不构成重大不利影响。

二、结合公司境内外客户的开拓方式，说明母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位，客户开拓区域是否存在重叠情形及影响；公司在直接对外出口模式和通过耐特香港对外出口模式下对应的主要客户情况，不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式等商业条款是否存在差异。

1、结合公司境内外客户的开拓方式，说明母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位，客户开拓区域是否存在重叠情形及影响

森泰股份（母公司）、森泰科技、耐特香港的客户开拓方式、职责分工与业务定位、客户开拓区域情况具体如下：

项目	森泰股份（母公司）	森泰科技	耐特香港
客户开拓方式	参加行业展会、客户拜访、互联网、通讯工具、朋友介绍等		
职责分工	PE 基本塑产品（如高强度 WPC 和耐候共挤 WPC）研发、设计、生产、销售	PVC 基本塑产品（如轻质共挤 WPC）和新型石木塑复合材料产品研发、生产与销售	木塑/石木塑产品销售
业务定位	管理总部、研发中心 产品研发、设计、生产、销售	产品研发、生产与销售	中高端产品国际市场拓展及耐特香港自有品牌拓展
客户开拓区域	国际市场、国内市场		除南非客户 Eva-Last Distributors（Pty）Ltd 及其代理区域（南部非洲发展共同体、东非发展共同体及其所有成员国）以外的其他境外市场

由上表可见，母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位不同：（1）

母公司作为集团总部承担集团管理职能，作为研发中心承担公司重大项目的研发工作，作为生产基地承担 PE 基本塑产品（指以聚乙烯作为主要原材料的木塑复合材料产品）的生产及销售工作；（2）森泰科技作为发行人重要子公司及生产基地，主要承担 PVC 基本塑产品（指以聚氯乙烯作为主要原材料的木塑复合材料产品）和新型石木塑复合材料产品的研发、生产及销售工作；（3）耐特香港销售人员具备较为丰富的木塑行业国际市场拓展经验，主要为发行人在除南部非洲发展共同体、东非发展共同体及其所有成员国以外的其他境外市场拓展发行人中高端木塑产品国际市场份额，并进行耐特香港自有品牌国际市场拓展工作。

在客户开拓区域方面，母公司、森泰科技客户开拓区域包括境内外市场，母公司及森泰科技客户广泛分布于欧洲、北美洲、亚洲、非洲、大洋洲、南美洲等地区；耐特香港开拓除南非客户 Eva-Last Distributors（Pty） Ltd 及其代理区域以外的境外市场，耐特香港客户主要位于英国、美国等国家或地区。母公司、森泰科技、耐特香港的客户开拓区域存在部分重叠情形，境内主体（母公司、森泰科技）和耐特香港的主要客户系其分别自行开发的客户。公司建立了完善的集团及控股子公司内部控制制度，在符合公司业务发展规划及战略方向的前提下，母公司、森泰科技、耐特香港根据其业务定位及职责分工分别开展业务，将市场化机制引入企业内部，母公司和各子公司独立核算、自主经营，从而实现资源的更加有效配置，进而提高公司整体运营效率。

综上，母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位不同，客户开拓区域存在部分重叠情形，可以实现资源的更加有效配置，有利于提高公司整体运营效率。

2、公司在直接对外出口模式和通过耐特香港对外出口模式下对应的主要客户情况

（1）直接对外出口模式下对应的主要客户情况

报告期公司直接对外出口模式下对应的主要客户情况及其销售收入情况如下：

单位：万元

序号	主要客户	客户所在国家	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	------	--------	-----------	--------	--------	--------

1	F.W. Barth & Co. GmbH	德国	10,131.77	16,788.10 ^{注1}	12,603.81	10,567.98
2	Cali Bamboo LLC	美国	167.81	6,207.44	4,658.52	1,041.51
3	HWZ International AG	瑞士	1,587.24	3,938.58	693.45	-
4	Brügmann TraumGarten GmbH	德国	3,240.21	3,577.57	4,122.13	3,797.15
5	Daejin America Inc 及其关联公司	美国、爱尔兰	1,892.71	3,088.66	4,309.69	3,483.49
6	Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	南非	1,409.18	1,793.72	2,654.55	2,590.00
	合计		18,428.92	35,394.07	29,042.15	21,480.13
	直接出口收入合计		32,836.68	52,664.46	45,738.01	35,035.81
	占比		56.12%	67.21%	63.50%	61.31%

注：1、F.W. Barth & Co. GmbH2020 年度出口收入中，直接出口收入 16,754.50 万元，通过耐特香港出口收入 33.60 万元；

2、Daejin America Inc 及其关联公司包括 Daejin America Inc、Adore Floors Ltd(DAE)；

3、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 曾用名 Fortress Deck Products,LLC；

4、BSW Timber Solutions Ltd.曾用名 SCA TIMBER SUPPLY LTD 以及 Sca wood UK Ltd；

5、ITI(AUST) Innovative Timber Ideas 及其关联公司包括 ITI(AUST) Innovative Timber Ideas、ITI(NSW)PTY LTD、ITI (Victoria) Pty Ltd、ITI QLD Pty Ltd、ITI(FINCO) PTY LIMITED

报告期，上述直接对外出口的主要客户中，2020 年度因 F.W. Barth & Co. GmbH 需采购耐特香港自主品牌的木塑产品，发行人通过耐特香港向该客户出口收入 33.60 万元，除此之外，上述其他主要客户不存在与耐特香港主要客户重叠情形。

(2) 通过耐特香港对外出口模式下对应的主要客户情况

报告期通过耐特香港出口的主要客户及其销售收入情况如下：

单位：万元

耐特香港 主要客户名称	客户所在 国家	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
BSW Timber Solutions Ltd	英国	2,075.17	2,629.02	856.83	1,188.85
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	美国	2,361.37	2,611.83	980.93	1,938.65
合计		4,436.54	5,240.85	1,837.76	3,127.50
耐特香港销售收入		5,942.20	6,591.46	3,110.82	3,610.82
占比		74.66%	79.51%	59.08%	86.61%

注：1、BSW Timber Solutions Ltd.曾用名 SCA TIMBER SUPPLY LTD 以及 Sca wood UK Ltd;

2、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 曾用名 Fortress Deck Products,LLC。

报告期，耐特香港主要客户均系耐特香港自行开发的客户，不存在与母公司、森泰科技主要客户重叠情形。

3、不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式等商业条款不存在较大差异

(1) 不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式

发行人不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式等方面不存在较大差异，具体如下：

项目	直接出口	通过耐特香港出口
定价政策	根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期、汇率价格波动、贸易政策变化等因素参照市场价格与客户协商后进行定价。	
信用政策	公司根据客户的销售金额、付款能力及付款及时性、合作期限等授予客户不同的信用期限。	
结算方式	主要以美元结算，采用电汇为主，存在少量信用证和托收。	
交易方式	FOB、CIF	
退换货政策	质保期内，如因产品本身出现质量问题外，通常不允许免费退换货。	

综上，公司直接出口与通过耐特香港出口的定价政策、信用政策、结算方式等不存在明显差异。

(2) 不同出口模式下主要客户的定价政策、信用政策、结算方式

发行人不同出口模式下主要客户的定价政策、信用政策、结算方式等对比如下：

公司名称	信用政策				结算方式	交易方式	定价政策
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
F.W. Barth & Co. GmbH	见提单付全款	见提单付全款	见提单付全款	O/A 90 天	电汇	FOB	参照市场价协商确定
Cali Bamboo LLC	O/A 90 天	O/A 60 天、O/A 90 天 ^[注 2]	O/A 60 天	O/A 60 天	电汇	FOB	参照市场价协商确定

Br ügmann TraumGarten GmbH	见提单付 全款	见提单付 全款	见提单付 全款	见提单付 全款	电汇	FOB	参照市 场价协 商确定
Daejin America Inc 及其关联公 司	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇	FOB	参照市 场价协 商确定
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	见提单付 全款	见提单付 全款	见提单付 全款	见提单付 全款	电汇	FOB	参照市 场价协 商确定
HWZ International AG	O/A 30 天	O/A 30 天	30%预付, 70%见提单 付款	—	电汇	FOB	参照市 场价协 商确定
BSW Timber Solutions Ltd.	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇	CIF	参照市 场价协 商确定
Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	O/A 90 天	电汇	FOB	参照市 场价协 商确定

注 1: O/A 是指给予客户一定信用期的通过银行汇款的付款方式;

注 2: Cali Bamboo LLC (森泰科技) 信用政策于 2020 年 6 月起由 O/A 60 天变更为 O/A 90 天。

上述发行人主要客户中, BSW Timber Solutions Ltd 和 Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 系通过耐特香港出口的客户, 其他系直接出口的客户, 两种出口模式下定价政策、信用政策、结算方式等不存在较大差异, 具体如下:

1) 定价政策方面, 因公司产品品种规格众多, 不同规格型号的产品配方、性能等不同以及客户的付款条件、采购量等有所不同, 母公司、森泰科技、耐特香港在核算成本后, 在考虑合理利润率的情况下, 结合客户订单规模及未来订单预期、区域市场竞争程度、客户付款条件、汇率等因素, 参照市场价格与客户协商确定, 公司不同出口模式下主要客户定价政策不存在较大差异。

2) 信用政策方面, 公司根据客户的销售金额、付款能力及付款及时性、合作期限等授予不同客户相应的信用期限。公司通过耐特香港出口的主要客户与公司直接出口的其他客户相比信用政策不存在较大差异。

3) 公司不同出口模式下主要客户的交易方式主要为 FOB 模式, 少部分客户为 CIF 模式, 结算方式均为电汇, 交易方式和结算方式不存在较大差异。

综上所述, 母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位有所不同,

客户开拓区域存在部分重叠情形，境内主体（母公司、森泰科技）和耐特香港的主要客户系其分别自行开发的客户，可以实现资源的更加有效配置，有利于提高公司整体运营效率。公司已说明直接对外出口模式和通过耐特香港对外出口模式下对应的主要客户情况，不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式等商业条款不存在较大差异。

三、结合报告期以赊销销售方式合作的境外客户销售收入及占比，进一步说明投保客户外销收入金额与赊销境外客户销售金额的匹配关系；报告期客户违约与投保赔付情况，外销产品未全部购买出口信用保险的合理性以及应对境外客户违约的措施。

1、结合报告期以赊销销售方式合作的境外客户销售收入及占比，进一步说明投保客户外销收入金额与赊销境外客户销售金额的匹配关系

（1）报告期内发行人以赊销销售方式合作的境外客户销售收入及投保客户外销收入占比情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
投保客户外销收入金额	3,833.25	7,290.01	5,316.22	3,432.54
其中：投保标准①	1,305.44	3,017.50	2,175.53	3,185.26
投保标准②	966.01	1,342.97	711.02	247.28
其他 ^[注 1]	1,561.81	2,929.54	2,429.67	—
以赊销销售方式合作的境外销售收入金额	1,417.05	3,030.52	2,187.67	3,185.26
占 比 ^[注 2]	92.12%	99.57%	99.45%	100.00%

注：1、其他系报告期内 Brüggemann TraumGarten GmbH、F.W. Barth & Co. GmbH 投保收入金额；F.W. Barth & Co. GmbH 2018 年度为赊销销售模式，当期该客户投保收入统计于投保标准①中；

2、占比=投保标准①/以赊销销售方式合作的境外销售收入金额

发行人对境外销售业务出口信用保险的一般投保标准为：①以赊销销售方式合作的境外客户销售业务；②受客户所在国家或地区因素影响，保险公司对客户的信用风险评级相对较低的境外客户销售业务。

如上表所示，报告期内以赊销销售方式合作的主要客户均已投保，2018 年度至 2020 年度发行人按投保标准①进行投保的客户外销收入占以赊销销售方式

合作的境外销售收入金额 99%左右，2021 年 1-6 月占比相对较低，主要系报告期内发行人合作保险公司变化，投保方式由按销售订单投保逐渐转为按月度投保、按季度投保所致。2018 年度发行人按销售订单进行投保，赊销客户境外销售收入均已投保；2019 年度至 2020 年度发行人按月度进行集中投保、2021 年 1-6 月发行人按季度进行集中投保，发行人集中投保时对于投保期内赊销客户已收回货款不再投保，导致 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月赊销客户境外销售收入未全额投保。

F.W. Barth & Co. GmbH 客户为报告期内发行人第一大客户，2019 年度该客户信用政策由 O/A 90 天调整为见提单付全款，收款风险下降，但发行人综合考虑其销售规模影响，基于谨慎性考虑，报告期内持续对该客户境外销售收入进行投保。

Brüggmann TraumGarten GmbH 仅 2019 年度及 2020 年度投保，主要原因系该客户的信用政策为见提单付全款，发行人收款风险较小，因此 2018 年按一般投保标准未对该客户进行投保，2019 年根据公司与保险公司签订的合同，若继续按一般投保标准进行投保无法充分使用与保险公司约定的保险额度，因此增加了对该客户投保。2021 年以后随着公司外销收入大幅增长，公司综合考虑保险额度、回款情况及成本费用等因素，不再对该客户投保。

综上，除部分赊销境外客户投保前货款已全部收回未进行投保外，发行人赊销销售方式下境外销售业务已基本投保，报告期内发行人投保客户外销收入金额与赊销境外客户销售金额基本匹配。

2、报告期客户违约与投保赔付情况，外销产品未全部购买出口信用保险的合理性以及应对境外客户违约的措施

（1）报告期客户违约与投保赔付情况

单位：万美元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
申请投保赔付销售订单未收回金额	—	—	8.43	—
收到保险公司支付赔付款金额	—	—	7.59	—

投保客户外销收入金额	3,833.25	7,290.01	5,316.22	3,432.54
申请投保赔付销售订单未收回金额占当期投保客户外销收入金额占比	—	—	0.16%	—

如上表所示，报告期内仅 2019 年度发生 Zometek 客户违约，发行人当期申请并收到保险公司按合同约定 90%赔付率支付的赔付款，该客户违约相关销售订单未收回金额较小，占当期投保客户境外销售收入比率亦较低。

（2）外销产品未全部购买出口信用保险的合理性

①发行人外销产品未全部购买出口信用保险的合理性

报告期内发行人境外客户投保情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入金额	5,980.24	8,554.74	7,060.87	5,815.81
投保客户外销收入金额	3,833.25	7,290.01	5,316.22	3,432.54
投保客户外销收入占外销收入比例	64.10%	85.22%	75.29%	59.02%

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。发行人综合评估境外销售货款收回风险，制定了境外销售业务出口信用保险的一般投保标准。如上表所示，报告期内发行人境外客户投保情况基本保持在 60%以上，2019 年度及 2020 年度投保客户外销收入占外销收入比例较高，主要受投保客户收入增长较大及 Brüggmann TraumGarten GmbH 投保政策变化影响。

未包含在投保范围内的客户主要为以现销模式及见提单付款方式进行合作的客户，对于以现销模式合作的客户，产品发出前货款已全部收回，无因客户违约货款无法收回风险。对于以见提单付款方式进行合作的客户，部分客户在产品发出前已支付销售订单 10%至 30%左右货款，客户需先支付剩余部分销售货款，发行人再将提运单发送客户用于提运货物，因客户违约货款无法收回风险较小。公司综合考虑因客户违约货款无法收回风险水平及控制成本费用支出因素，对该部分客户销售订单一般不予购买出口信用保险。

②其他外贸型公众公司购买出口信用保险标准如下

公司简称	股票代码	境外产品销售业务出口信用保险投保标准
ST 熊猫	600599	公司烟花出口业务主要采取 FOB（离岸价），根据客户的实际情况，结算方式有预付、放单付、不同长度账期，所有有账期的业务均购买了出口信用保险，风险可控。
恒威电池	301222	外销模式下，为保障应收账款的回收，公司对出口销售申报了信用保险。在新冠肺炎疫情爆发前主要针对非信用证结算且资信等级相对不高收款存在一定风险的客户进行出口信用保险。新冠肺炎疫情发生后，国际经济环境发生较大变化，在评估各个客户业务合作模式、货款结算方式及付款能力的基础上，扩大了出口信用保险的投保范围，除即期付款、信用证结算及资信等级相对较高的客户外，对其他外销客户的出口均向中信保进行出口信用保险投保。
聚石化学	688669	报告期内，公司外销区域主要是欧美和亚洲区域，主要客户所在国家或地区经济较为发达，且公司主要客户具有较好的资质和回款能力，与公司业务合作关系稳定，因此，公司未购买主要产品出口区域的出口信用保险。

注：上表所列外贸型上市公司对外投保标准均来自于其公开披露信息。

上表所示部分外贸型上市公司外销业务出口信用保险投保标准为：综合考虑境外销售业务信用风险情况，对赊销业务及资信等级较低的客户通过保险公司进行投保，与发行人境外销售业务出口信用保险的一般投保标准无重大差异。

(3) 应对境外客户违约的措施

①预防性应对措施。新客户合作前通过合作保险公司、网络搜索公开信息等渠道了解客户资信情况及经营相关信息；

②合作过程中应对措施。综合评估客户资信状况，确定与客户最终合作结算方式：a.对于以赊销模式进行合作的客户，发行人将销售订单通过保险公司进行投保，若发生客户违约情形，发行人就客户实际违约金额申请赔付，减少违约损失；b.对于以现销模式进行合作的客户，发行人与客户约定，产品发出前预收货款；c.对于以见提单付款方式进行合作的客户，发行人控制销售提运单的交付过程，收到客户支付的销售订单剩余或全部货款后，将提运单交付客户用于提货，若发生客户违约情形，发行人有权将货物转销至其他客户或运回；d.关注客户经营情况变化、采购发行人产品对外销售情况及所在国家或地区宏观经济政策变化等信息，加强与客户日常沟通，当客户存在可能违约迹象时，及时调整与客户结算方式，对发生持续延期付款情况的客户，控制与之开展新业务。

综上所述，报告期内发行人发生客户违约及投保赔付情况较少，发行人外销产品未全部购买出口信用保险具有合理性，发行人制定了完善的措施应对客户违约情形。

四、结合公司主要产品高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料与其对应竞品的比较情况，进一步说明公司在拓展境内外市场的优劣势。

1、高性能木塑复合材料与对应竞品比较情况

公司高性能木塑复合材料目前主要作为代木新材料应用于户外环境，目前户外木制品主要为防腐木产品，因此防腐木产品为木塑复合材料的主要对应竞品。防腐木是采用防腐剂对实木渗透并固化，使其具有防止腐朽及生物侵害功能的木材。防腐木可用于户外环境，目前是境内外园林景观等户外木质设施中的主要材料，其与高性能木塑复合材料的对比情况如下：

材料名称	性能	外观	工艺及价格	寿命及后期维护	环保性
防腐木	1、具有良好的防腐能力； 2、防腐木材的各个方向（轴向、径向等）上的性质都有差异，其抗压强度、抗弯强度、抗冲击性等力学性能具体值不能确定； 3、木材表面耐磨指数（G/100r）约在 40-80 之间，不甚耐磨； 4、与普通木材一样不具备防火能力。	天然木质纹理	1、工艺简单，对实木进行防腐剂渗透处理； 2、价格差异较大。平均价格约 3000 元/m ³	防腐木寿命在 10 年左右，需要维护（进行刷漆处理等），不维护则容易腐烂	使用实木及防腐剂作为原材料，需砍伐树木
木塑复合材料	1、具有良好的防腐能力； 2、经国际权威机构检测，木塑产品抗拉、抗弯强度、抗冲击性较好； 3、木塑耐磨指数（G/100r）一般不大于 0.08，表明其耐磨性优于木材产品； 4、木塑板面握钉力大于 1000N，是木材的 2-3 倍。 5、木塑具有防水及防火阻燃性能。	具有较好的仿木效果	1、工艺复杂，需要对不同材料进行合成处理； 2、价格较高，约 9000 元/m ³	使用寿命为普通木材的 3-4 倍，可使用 10-50 年且免维护	使用废弃木纤维及废弃塑料等循环再生资源，不需砍伐树木，无毒无害，健康环保

综上，木塑复合材料与户外用防腐木相比在力学性能、防火性能、寿命及后期维护、节能环保等方面具备优势，但价格方面与防腐木相比木塑复合材料存在

劣势。

2、新型石木塑复合材料与对应竞品比较情况

目前新型石木塑复合材料主要作为代木新材料应用于室内地面装饰材料，其与其他传统室内地面装饰材料在性能、价格、后期维护成本等方面的对比结果如下：

项目	新型石木塑 复合材料	实木	强化复合 地板	石材（大理 石）	瓷砖
防水性能	吸水率低，防水性能好	不防水	易潮湿变形、膨胀	防水性能好	防水性能好
阻燃性能	阻燃性好	不阻燃	阻燃性适中	阻燃性好	阻燃性好
防虫蛀性能	不易虫蛀	易虫蛀	易虫蛀	不易虫蛀	不易虫蛀
防腐蚀性	好	易腐蚀	适中	好	好
抗真菌性能	好	易滋生细菌	易滋生细菌	好	好
甲醛释放量	无甲醛释放	有甲醛释放 （表面需使用油漆等材料）	有甲醛释放	无甲醛释放	无甲醛释放
重量	轻质超薄	适中	适中	较重	较重
质感	仿木效果较好，质感温和	天然木质感	仿木效果较好，质感温和	冰凉	冰凉
安装便捷性	简单，可自行安装	较复杂	较复杂	复杂，安装成本高	复杂，安装成本高
市场参考消费价格 ^注	100-150/m ²	300-800/m ²	60-300/m ²	200-500/m ²	100-150/m ²
后续维护	简单	较复杂	较复杂	简单	简单

注：市场参考消费价格指在终端消费市场较具代表性的市场价格

目前新型石木塑复合材料主要作为代木新材料应用于室内地面装饰材料，其具备防水、阻燃、防虫蛀、防腐抗菌、无醛环保、安装便捷等优良性能，通过上述对比，新型石木塑复合材料与同类实木竞品及其他传统材料相比具备一定的优势。

3、公司在拓展境内外市场的优劣势分析

（1）高性能木塑复合材料

区域	优势	劣势
----	----	----

境外市场	1、低碳环保优势：境外终端消费者具备较强的环保意识，作为循环利用资源的木塑产品，相较于防腐木产品，木塑无需砍伐森林、无需使用防腐剂，对环境不会造成破坏，具有节约资源和低碳环保优势，尤其受到境外市场消费者广泛欢迎。	1、品牌知名度不高：与同行业国际知名品牌相比，公司品牌知名度相对较低，特别是在全球主要木塑产品消费市场美国及欧洲，公司外销收入主要是 ODM 模式，仍需不断提升当地消费者对公司品牌的了解及接受程度。
	2、性能优势：与户外防腐木产品相比，木塑复合材料具备较好的力学性能、耐磨性能、防水性能、阻燃性能等性能优势。	2、发展资金及融资渠道缺乏：境外木塑龙头企业如美国 Trex、AZEK 等公司已相继在境外上市，具备较强的资金及融资渠道优势。发行人的生产规模虽然在国内排名前列，但和同行业国际龙头企业相比仍有较大差距。同时，购买先进设备、扩大生产规模、提升工艺技术水平等均需要大量的资金支持，发展资金的缺乏和融资渠道相对单一束缚了发行人的发展。
	3、使用寿命长和维护成本低的优势：木塑复合材料较防腐木产品使用寿命更长，后期基本无需维护，相对防腐木产品具备较大的优势。	
	4、产品体系优势：公司目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代的高性能木塑复合材料产品，公司高性能木塑复合材料产品涵盖三大系列（高强度 WPC、耐候共挤 WPC、轻质共挤 WPC）一百多个品种，三代木塑产品定位针对不同的终端消费群体，产品定价实行差异化策略，能有效满足各类消费群体的市场需求，产品体系较为完善，提升了公司的市场竞争力。	
境内市场	1、低碳环保优势：作为循环利用资源的木塑产品，相较于防腐木产品，木塑无需砍伐森林、无需使用防腐剂，对环境不会造成破坏，具有节约资源和低碳环保优势，符合国家双碳目标（二氧化碳排放力争于 2030 年达到峰值、努力争取 2060 年实现碳中和）、《“十四五”循环经济发展规划》、《“十四五”塑料污染治理行动方案》等国家重大发展战略。	1、市场价格劣势：相较于防腐木等传统户外木制品，木塑复合材料在境内价格相对较高。对采购价格敏感的境内消费者而言，木塑复合材料存在价格方面的劣势。
	2、性能优势：与户外防腐木产品相比，木塑复合材料具备较好的力学性能、耐磨性能、防水性能、阻燃性能等性能优势。	2、行业标准不够完善：中国木塑行业起步比美国晚了 20 多年，由于起步较晚，且行业发展初期行业管理及国内技术标准不够完善，导致行业进入门槛不高，行业内企业数量较多，企业规模普遍偏小，国内市场供应的木塑产品质量参差不齐，造成境内市场低价竞争现象，同时国内消费者也难以买到质量上乘的木塑产品，影响和制约了境内市场良性发展，对公司的境内市场开拓也造成一定的不利影响。
	3、使用寿命长和维护成本低的优势：木塑复合材料较防腐木产品使用寿命更长，后期基本无需维护，相对需要定期维护的防腐木产品具	3、营销体系布局不完善：目前公司市场开拓重点依旧放在相对成熟的境外市场，尽管公司在国内建立了一定的

	备较大的优势。	销售渠道网络，但国内销售渠道的布局还不能满足持续发展的业务需求，网点数量、硬件配置和人员数量尚不够充分，一定程度上制约了公司的发展。
	4、产品体系优势：公司目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代的高性能木塑复合材料产品，公司高性能木塑复合材料产品涵盖三大系列（高强度 WPC、耐候共挤 WPC 、轻质共挤 WPC）一百多个品种，三代木塑产品定位针对不同的终端消费群体，产品定价实行差异化策略，能有效满足各类消费群体的市场需求，产品体系较为完善，提升了公司的市场竞争力。	
	5、产品质量优势：公司针对生产过程的各个环节制定了相应的质量控制程序，建立了较为完善的质量管理体系。公司通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系、FSC 认证等国际权威体系认证，公司主营产品通过欧盟 CE 认证、北美 ETL 认证等国际权威认证，经国家认证专业检测机构（国家建筑材料测试中心）及国际权威第三方检测机构（EPH、SGS、Intertek 等）分别依据相关国家或国际标准检测，检测结果符合或优于相关标准，与国内同行业企业相比具备产品质量优势。	
	6、规模优势：根据中国林产工业协会木塑复合材料专业委员会相关统计数据，报告期公司木塑复合材料及其制品产销量在国内木塑制品生产企业中排名前列。公司被国家林业局评为国家林业重点龙头企业，规模化生产的优势，加上新技术的投入使用以及资源优势，大大降低了产品的单位成本，提升了公司核心竞争力。	
	7、技术研发优势：公司拥有多项自主研发的核心技术并申请了相应的知识产权保护，相关发明专利数量在行业内位居前列，公司参与制定多项木塑相关国家或行业标准，推动产品和技术不断创新发展，在行业内具备较强的技术研发优势。	

综上，在境外市场，公司高性能木塑复合材料具备低碳环保优势、性能优势、使用寿命长和维护成本低、产品体系较为完善等优势，同时公司存在品牌劣势、发展资金及融资渠道缺乏的劣势。在境内市场，公司高性能木塑复合材料具备低碳环保优势、性能优势、使用寿命长和维护成本低、产品体系较为完善、产品质量优势、规模优势及技术研发优势等；但在价格方面与防腐木等传统户外木制品相比存在劣势，同时境内木塑行业标准和公司国内营销体系尚不够完善，对公司

拓展境内市场也造成不利影响。

(2) 新型石木塑复合材料

区域	优势	劣势
境外市场	1、低碳环保优势：新型石木塑复合材料作为可循环利用的代木新材料，无需砍伐森林，环保无醛，较实木及强化复合地板产品更加低碳环保，由于国外终端消费者具备较强的环保意识，低碳环保的新型石木塑复合材料在境外受到消费者欢迎。	1、品牌知名度不高：公司品牌知名度相对较低，特别是在全球主要石木塑产品消费市场美国及欧洲，公司外销收入主要是 ODM 模式，仍需不断提升当地消费者对公司品牌的了解及接受程度。
	2、性能优势：与实木及强化复合地板等传统产品相比，新型石木塑复合材料具备防水、阻燃、防虫蛀、防腐蚀、抗真菌等性能优势。	
	3、价格优势：新型石木塑复合材料价格适中，较实木和石材等传统产品具备一定的价格优势。	
	4、安装便捷优势：新型石木塑复合材料具备质轻、安装便捷（可自行安装）优势。木地板、石材、瓷砖等传统建筑材料通常安装成本较高，欧美等发达国家或地区注重环保且人力成本很高，石木塑产品安装简单便捷（可自行安装），可大大降低客户及用户的安装成本，从而保证发行人市场竞争优势。	
境内市场	1、低碳环保优势：新型石木塑复合材料作为可循环利用的代木新材料，无需砍伐森林，环保无醛，较实木及强化复合地板产品更加低碳环保，符合国家双碳目标（二氧化碳排放力争于 2030 年达到峰值、努力争取 2060 年实现碳中和）、《“十四五”循环经济发展规划》等国家重大发展战略。	1、境内市场渗透率较低：1）由于传统的消费观念，国内消费者对传统实木产品有所偏爱，说服国内消费者存在一定的难度；2）新型石木塑复合材料作为近年来才兴起的一种新型环保材料，在国内缺乏宣传及推广，国内消费者对其认知度不够。上述原因导致新型石木塑复合材料在境内尚未大面积推广，境内市场渗透率较低。
	2、性能优势：与实木及强化复合地板等传统产品相比，新型石木塑复合材料具备防水、阻燃、防虫蛀、防腐蚀、抗真菌等性能优势。	2、营销体系布局不完善：目前公司市场开拓重点依旧放在相对成熟的境外市场，尽管公司在国内建立了一定的销售渠道网络，但国内销售渠道的布局还不能满足持续发展的业务需求，网点数量、硬件配置和人员数量尚不够充分，一定程度上制约了公司的发展。
	3、价格优势：新型石木塑复合材料价格适中，较实木和石材等传统产品具备一定的价格优势。	
	4、安装便捷优势：新型石木塑复合材料具备质轻、安装便捷（可自行安装）优势。木地板、石材、瓷砖等传统建筑材料通常安装成本较高，近年来，我国劳动力市场供求关系正在逐步发生变化，未来人力	

	成本将逐年上升，石木塑产品安装简单便捷，可大大降低客户及终端用户的安装成本，从而保证发行人市场竞争优势。	
--	--	--

综上，在境外市场，公司新型石木塑复合材料具备低碳环保优势、性能优势、一定的价格优势以及安装便捷等优势，同时存在品牌知名度方面的劣势。在境内市场，公司新型石木塑复合材料具备低碳环保优势、性能优势、一定的价格优势以及安装便捷等优势，同时存在市场渗透率低和营销体系布局不够完善的劣势。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、查阅报告期内“需要安装”和“需要施工”业务合同，结合对发行人销售负责人的访谈，判断客户能否控制发行人履约过程中在建的商品、发行人履约的同时客户能否取得并消耗企业履约所带来的经济利益、发行人的商品是否具有不可替代用途、发行人在整个合同期间内是否有权就累计至今已完成的履约部分收取款项；查询建筑劳务资质相关法规规定，获取政府主管部门出具的相关证明文件，抽查报告期内森泰易可搭“需要施工”业务对应工程项目的《服务合同》《项目结算单》，访谈森泰易可搭总经理，获取实际控制人出具的相关承诺；

2、获取母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位、客户开拓区域的相关书面说明；获取发行人主要客户《海外资信报告》，了解客户基本信息，对主要客户进行实地走访及视频访谈；获取发行人不同模式下定价政策、信用政策、结算方式等信息；

3、获取报告期内以赊销销售方式合作的境外客户销售明细，结合报告期内境外销售客户投保情况，分析投保客户外销收入金额与赊销境外客户销售金额的匹配性；获取报告期内发行人申请投保及实际收到保险公司投保赔付资料，分析报告期内发行人客户违约风险；询问发行人境外销售业务主管人员，了解报告期内发行人境外客户违约情况，了解发行人境外销售业务投保标准，及部分境外客户产品销售业务未购买出口信用保险的原因，结合查询的其他外贸型上市公司境外销售业务投保情况，分析发行人外销产品未全部购买出口信用保险的合理性；

4、查询国家相关产业政策，查询行业研究报告，获取第三方机构对公司主

要产品的检测报告，获取发行人出具的相关书面说明等。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人“需要安装”的产品销售业务和“需要施工”的工程类业务不满足时段法确认的三个条件，发行人按照“时点法”确认收入，即发行人产品安装完成、工程施工完成后经客户验收或移交给客户后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。报告期森泰易可搭“需要施工”业务不存在将主体工程等主要施工作业外包的情形，存在向第三方采购辅助劳务作业服务的情况，报告期内森泰易可搭主要施工劳务服务方无需强制取得施工劳务资质；截至本回复签署日，由于施工劳务资质备案要求的颁布实施，森泰易可搭施工劳务服务方存在未及时办理施工劳务资质备案的情形。森泰易可搭向上述主体采购辅助劳务作业不构成重大违法违规行为，对发行人生产经营及持续盈利能力亦不构成重大不利影响；

2、母公司、森泰科技、耐特香港的职责分工与业务定位有所不同，客户开拓区域存在部分重叠情形，境内主体（母公司、森泰科技）和耐特香港的主要客户系其分别自行开发的客户，可以实现资源的更加有效配置，有利于提高公司整体运营效率。公司已说明直接对外出口模式和通过耐特香港对外出口模式下对应的主要客户情况，不同出口模式下的定价政策、信用政策、结算方式等商业条款不存在较大差异；

3、除部分赊销境外客户投保前货款已全部收回未进行投保外，发行人赊销销售方式下境外销售业务已基本投保，报告期内发行人投保客户外销收入金额与赊销境外客户销售金额基本匹配。报告期内发行人发生客户违约及投保赔付情况较少，发行人外销产品未全部购买出口信用保险具有合理性，发行人制定了完善的措施应对客户违约情形；

4、公司高性能木塑复合材料具备低碳环保优势、性能优势、使用寿命长和维护成本低、产品体系较为完善、产品质量优势、规模优势及技术研发优势等优势，同时存在品牌知名度不高、发展资金及融资渠道缺乏、价格与防腐木相比较，境内木塑行业标准和公司国内营销体系尚不够完善的劣势。公司新型石木塑

复合材料具备低碳环保优势、性能优势、一定的价格优势以及安装便捷等优势，同时存在品牌知名度不高、境内市场渗透率低和国内营销体系布局不够完善的劣势。

问题 2. 关于主要客户

申报文件及审核问询回复显示，境外客户为了保证产品的持续销售一般会进行适量备货，备货周期为一个季度左右；除 2018 主要 ODM 及经销客户期末平均结存比较当期最后一季度销售额占比略高外，2019 年度至 2021 年 1-6 月期末平均结存比均低于最后一个季度销售额占比。

请发行人针对部分期末存货比例较高的客户，结合报告期内各季度公司向其销售的金额及占比，进一步说明客户备货周期与期末库存结存比率及存货周转天数的匹配关系，境外客户备货周期是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、针对部分期末存货比例较高的客户，结合报告期内各季度公司向其销售的金额及占比，进一步说明客户备货周期与期末库存结存比率及存货周转天数的匹配关系

报告期各期，各季度公司向部分期末存货比例较高的客户销售的金额及占比情况如下：

客 户		2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月		2020 年 12 月 31 日/2020 年度		2019 年 12 月 31 日/2019 年度		2018 年 12 月 31 日/2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	第一季度	\$1,177,856.25	54.25%	\$644,655.49	23.95%	\$688,400.54	17.90%	\$607,358.33	15.71%
	第二季度	\$993,487.18	45.75%	\$59,472.71	2.20%	\$859,806.80	22.36%	\$791,136.07	20.46%
	第三季度	—	—	\$1,009,546.60	37.51%	\$1,355,141.85	35.24%	\$786,698.84	20.35%
	第四季度	—	—	\$978,043.02	36.34%	\$942,000.45	24.50%	\$1,680,703.54	43.48%

	当期采购金额	\$2,171,343.43	100.00%	\$2,691,717.82	100.00%	\$3,845,349.64	100.00%	\$3,865,896.78	100.00%
	期末库存金额	\$1,357,016.77	—	\$847,346.42	—	\$1,261,438.83	—	\$1,352,806.82	—
	结存比例	62.50%	—	31.48%	—	32.80%	—	34.99%	—
	库存周转天数	113	—	113	—	118	—	126	—
BSW Timber Solutions Ltd.	第一季度	\$286,776.22	8.98%	\$903,610.19	23.83%	\$291,334.74	23.53%	\$799,182.76	45.03%
	第二季度	\$2,905,695.78	91.02%	\$1,290,844.20	34.04%	\$207,553.02	16.76%	\$916,289.63	51.63%
	第三季度	—	—	\$994,555.90	26.23%	\$320,704.54	25.90%	\$59,280.92	3.34%
	第四季度	—	—	\$603,155.22	15.91%	\$418,650.29	33.81%	\$0.00	0.00%
	当期采购金额	\$3,192,472.00	100.00%	\$3,792,165.51	100.00%	\$1,238,242.59	100.00%	\$1,774,753.31	100.00%
	期末库存金额	\$1,492,294.00	—	\$1,973,379.00	—	\$806,000.00	—	\$1,287,000.00	—
	结存比例	46.74%	—	52.04%	—	65.09%	—	72.52%	—
	库存周转天数	84	—	187	—	234	—	261	—
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	第一季度	\$1,738,872.98	47.68%	\$312,009.71	8.20%	\$37,239.71	2.63%	\$306,800.74	10.60%
	第二季度	\$1,908,383.92	52.32%	\$778,373.00	20.46%	\$832,435.77	58.72%	\$674,081.77	23.29%
	第三季度	—	—	\$1,947,338.17	51.20%	\$414,332.56	29.23%	\$714,543.60	24.69%
	第四季度	—	—	\$765,786.27	20.13%	\$133,589.09	9.42%	\$1,198,644.61	41.42%
	当期采购金额	\$3,647,256.90	100.00%	\$3,803,507.15	100.00%	\$1,417,597.13	100.00%	\$2,894,070.72	100.00%
	期末库存金额	\$1,544,186.00	—	\$1,931,204.00	—	\$1,254,903.00	—	\$2,378,115.00	—
	结存比例	42.34%	—	50.77%	—	88.52%	—	82.17%	—
	库存周转天数	76	—	183	—	319	—	296	—
Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	第一季度	\$365,023.83	41.51%	\$70,435.37	5.92%	\$564,045.59	34.57%	\$451,015.42	36.59%
	第二季	\$514,274.60	58.49%	\$564,102.35	47.45%	\$429,731.34	26.33%	\$302,599.88	24.55%

	度								
	第三季度	—	—	\$214,190.20	18.02%	\$154,048.10	9.44%	\$100,979.28	8.19%
	第四季度	—	—	\$340,137.62	28.61%	\$483,969.22	29.66%	\$378,110.72	30.67%
	当期采购金额	\$879,298.43	100.00%	\$1,188,865.54	100.00%	\$1,631,794.25	100.00%	\$1,232,705.30	100.00%
	期末库存金额	\$346,884.97	—	\$575,595.03	—	\$114,789.84	—	\$65,566.58	—
	结存比例	39.45%	—	48.42%	—	7.03%	—	5.32%	—
	库存周转天数	71	—	174	—	25	—	19	—
DLH GLOBAL S.A.	第一季度	\$64,628.07	17.62%	\$124,982.04	13.26%	\$300,367.04	20.98%	\$323,246.83	17.94%
	第二季度	\$302,230.54	82.38%	\$238,949.94	25.35%	\$353,935.11	24.72%	\$413,041.07	22.92%
	第三季度	—	—	\$304,564.47	32.31%	\$360,449.51	25.17%	\$318,469.50	17.67%
	第四季度	—	—	\$274,154.88	29.08%	\$417,107.79	29.13%	\$747,189.44	41.47%
	当期采购金额	\$366,858.61	100.00%	\$942,651.33	100.00%	\$1,431,859.45	100.00%	\$1,801,946.84	100.00%
	期末库存金额	\$341,755.07	—	\$270,145.20	—	\$506,766.83	—	\$467,457.79	—
	结存比例	93.16%	—	28.66%	—	35.39%	—	25.94%	—
HaFro-Holzagentur GmbH	库存周转天数	168	—	103	—	127	—	93	—
	第一季度	\$188,730.34	25.33%	\$84,322.83	7.18%	\$82,279.15	10.98%	\$0.00	0.00%
	第二季度	\$556,369.56	74.67%	\$307,029.24	26.15%	\$358,928.67	47.88%	\$194,927.09	21.87%
	第三季度	—	—	\$590,467.75	50.30%	\$181,893.47	24.26%	\$424,802.72	47.66%
	第四季度	—	—	\$192,103.96	16.36%	\$126,514.90	16.88%	\$271,607.30	30.47%
	当期采购金额	\$745,099.90	100.00%	\$1,173,923.78	100.00%	\$749,616.19	100.00%	\$891,337.11	100.00%
	期末库存金额	\$290,611.41	—	\$512,939.66	—	\$244,064.57	—	\$171,229.27	—
	结存比例	39.00%	—	43.69%	—	32.56%	—	19.21%	—

	库存周 转天数	70	—	157	—	117	—	69	—
--	------------	----	---	-----	---	-----	---	----	---

注：结存比例=期末库存金额/当期采购金额。库存周转天数=360*年度结存比率（180*半年度结存比率）；

Eva-Last Distributors (Pty) Ltd、Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG 、DLH GLOBAL S.A.、HaFro-Holzagentur GmbH 回复给中介机构的调查函中描述其备货周期一般为 3-4 个月，即备货金额约为第四季度的采购金额，期末库存结存比率约为发行人对其第四季度的销售占比，库存周转天数为 90-120 天左右。从上表可以看出，这些客户期末结存比例与第四季度的销售占比接近，库存周转天数基本落在 90-120 天之间，客户备货周期与期末库存结存比率及存货周转天数匹配。

BSW Timber Solutions Ltd.报告期各期结存比例分别为 72.52%、65.09%、52.04%和 46.74%，库存周转天数分别为 261 天、234 天、187 天和 84 天，2018 年和 2019 年结存比例较高，主要原因系该客户为 2017 年开始合作客户，当期自发行人采购 349.71 万美元，采购金额较大，2017 年末库存结存 122.70 万美元，库存较高。2018-2019 年采购额较 2017 年下降较大，主要系该客户下游为商业超市及专业工程两个分销渠道，由于下游商业超市销售不及预期，客户减少向发行人采购所致。该客户从 2020 年开始结存比率和库存周转天数呈下降趋势，库存周转速度明显加快，2021 年 1-6 月库存周转天数降至 84 天，报告期内该客户境外销售收入回款均已于期后全部收回，发行人与客户合作情况稳定。

Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 报告期各期结存比例分别为 82.17%、88.52%、50.77%和 42.34%，库存周转天数分别为 296 天、319 天、183 天和 76 天，2018 年和 2019 年结存比例相对较高。该客户 2017 年度自发行人采购产品 211.37 万美元，期末结存比率为 27.08%，存货周转天数 98 天，期末库存结存比例及存货周转情况未见异常。2018 年度客户依据市场需求变化，新增产品系列及分销中心，且开发了新的终端大型超市客户，对公司产品需求量增加，为保证供货安全，增加采购规模提前备货，导致 2018 年和 2019 年结存比例相对较高。该客户 2018 年、2019 年的期末库存结存比率较高、存货周转天数较长，2020 年及以后采购规模持续增长，期末结存比例和库存周转天数逐渐下降，库存周转速度明显加快，2021 年 1-6 月库存周转天数降至 76 天，与发行人其他 ODM 及经销商客户的备货周期无较大差异，报告期内该客户境外销售收入回款均已于

期后全部收回，发行人与客户合作情况稳定。

综上，除 BSW Timber Solutions Ltd.、Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 因其自身市场开拓不及预期或预期市场需求增加提前备货导致其 2018 年及 2019 年结存比例较高以外，主要 ODM 及经销商客户的备货周期与期末库存结存比率及存货周转天数匹配。

二、境外客户备货周期符合行业惯例

1、报告期内发行人主要 ODM 及经销商境外客户各期最后一季度产品销售占比及存货周转情况分析如下：

项 目	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主要 ODM 及经销客户平均数据	当期最后一季度销售额占比	55.62%	25.81%	31.33%	25.55%
	期末平均结存比	32.65%	15.68%	22.48%	27.69%
	库存周转时间（月）	1.96	1.88	2.70	3.32

注：1、主要 ODM 及经销客户系发行人经销及 ODM 模式下各期前十大客户，期末平均结存比系主要 ODM 及经销客户中已获取各期期末库存数据的平均结存比

2、库存周转时间（月）=12*期末平均结存比（2021 年 1-6 月库存周转时间=6*期末平均结存比）

中介机构收到的主要 ODM 及经销境外客户的调查函中回复其备货周期一般为 3-4 个月，与上表测算库存周转时间（月）无较大差异。境外销售业务受国际物流运输距离较长影响，发行人最后一个月销售的产品，货物大多仍处于运输状态中，客户尚未收到货物，境外客户为了保证产品的持续销售一般会进行适量备货。如上表所示，除 2018 主要 ODM 及经销境外客户期末平均结存比较当期最后一季度销售额占比略高外，2019 年度至 2021 年 1-6 月期末平均结存比均低于最后一个季度销售额占比，与境外客户的备货政策基本保持一致，主要 ODM 及经销境外客户平均库存周转时间报告期内整体呈下降趋势。

2、其他外贸型上市公司境外客户备货情况

可比上市公司的公开信息中未披露其客户备货周期，因此公司无法与其直接比较。

其他外销企业的外销客户备货周期情况如下：如北京市九州风神科技股份有限公司《关于第二轮审核问询函的回复意见》中披露“境外经销商如俄罗斯 DNS

备货周期在 3 个月左右”；杭州博拓生物科技股份有限公司《关于审核问询函的回复（二）》中披露其主要客户的备货周期多为 1-3 个月、个别客户备货周期为 3 个月以上；广东德尔玛科技股份有限公司《关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》中披露其经销商客户考虑运输周期、安全库存因素的前提下，结合安全产品市场供需情况或当地客户需求提前备货，一般情况下，备货周期为 2-3 个月，此外，境外销售方面，考虑到国外客户从下单到收到货物通常需要的周期较长，具体库存量由国外经销商根据当地市场销售情况自行决定，备货周期会适当延长；杭州安旭生物科技股份有限公司《关于发行注册环节反馈意见落实函的回复》披露其外销客户的备货周期为 1-6 个月。

综上，发行人同行业上市公司的公开信息中未披露其客户备货周期情况，发行人主要外销客户的备货周期与其他外销企业披露的外销客户的备货周期无较大差异，具有合理性。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、通过发送邮件调查函方式获取 ODM 及经销商客户期末结存数据、存货备货周期等相关信息，结合报告期内各季度公司向其销售的金额及占比，分析客户备货周期与期末库存结存比率及存货周转天数的匹配关系；

2、查询同行业上市公司以及其他外销企业披露的外销客户备货周期信息，分析境外客户备货周期是否符合行业惯例。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

主要 ODM 及经销境外客户回复的备货周期与客户期末库存结存比率及存货周转天数无较大差异；发行人同行业上市公司的公开信息中未披露其客户备货周期情况，发行人主要外销客户的备货周期与其他外销企业披露的外销客户的备货周期无较大差异，具有合理性。

问题 3. 关于期间费用

申报文件及审核问询回复显示：

(1) 发行人与银行签订的外汇远期合约规模，系综合考虑当前结余美元外币货币资金余额、应收账款外币余额、预期未来一段时间内境外销售收入、外币现金支出等因素合理预测签约规模。

(2) 2018 年度、2019 年度发行人与 I4FLicensingB.V. 专利许可使用费结算单价均为每平方米 0.45 美元，受 I4FLicensingB.V. 专利费价格统一调整影响，自 2020 年第四季度起，专利许可使用费结算单价调整为每平方米 0.70 美元。

请发行人：

(1) 结合公司远期合约签订依据及购买时点的触发机制，说明报告期各期签订远期合约及结汇的时间、金额、金额的确定依据、与客户付款周期的匹配性。

(2) 分析专利许可费结算价格变动对产品利润空间的不利影响以及公司采取的应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。**回复：****【发行人回复】**

一、结合公司远期合约签订依据及购买时点的触发机制，说明报告期各期签订远期合约及结汇的时间、金额、金额的确定依据、与客户付款周期的匹配性。

1、结合公司远期合约签订依据及购买时点的触发机制，说明报告期各期签订远期合约及结汇的时间、金额、金额的确定依据

公司远期结售汇业务的购买触发机制为：当美元兑人民币汇率一段时间内波动较大时，公司远期结售汇业务组负责人组织召开小组会议，预测汇率波动情况对公司经营业绩影响，结合当前尚未执行远期合约规模，进而决定是否需要签订新的远期外汇合约。

发行人签订远期外汇合约前，综合考虑美元外币货币资金余额、应收账款外

币余额、在手订单等情况合理预计的未来结汇期间境外销售收入，预测结汇期间可使用美元货币资金，同时考虑预期截至新的远期合约开始结汇时已签订远期合约尚未结汇金额、股东大会授权远期合约额度范围，与合作商业银行协商确定确定最终签约金额。

(1) 报告期内发行人远期结售汇业务的签约、交割情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初合约未交割金额(万美元)	6,000.00	1,800.00	—	3,600.00
当期远期合约签订金额(万美元)	5,000.00	11,100.00	7,000.00	—
当期实际交割金额(万美元)	3,360.00	6,400.00	5,200.00	3,600.00
当期无需交割金额(万美元) ^[注]	—	500.00	—	—
期末合约未交割金额(万美元)	7,640.00	6,000.00	1,800.00	—

注：2020 年度远期外汇合约发生 500 万美元无需交割，主要系经公司通过综合比较不同处理方案下交易损失情况，对该未结汇合约部分决定不予交割。

(2) 报告期各期签订远期合约及结汇的时间、金额、金额的确定依据

1) 2019 年度外汇远期合约签约时间及规模情况如下：

项 目	森泰股份		森泰科技	合 计
签约银行	徽商银行股份有限公司宣城鳌峰路支行	中国农业银行股份有限公司广德县支行	徽商银行股份有限公司宣城鳌峰路支行	—
外汇远期合约编号	远期字第 20190221001 号	20170831-3/20170831-4	远期字第 20190111001 号	—
远期结售汇业务订单签约日期	2019 年 2 月/5 月	2019 年 1 月/2 月	2019 年 1 月	—
远期外汇合约签约金额（万美元）	2,200.00	2,400.00	2,400.00	7,000.00
实际结汇期间	2019 年 3 月—2020 年 5 月	2019 年 2 月—2020 年 2 月	2019 年 2 月—2020 年 1 月	2019 年 2 月—2020 年 5 月

远期合约结汇期间及签约金额确定依据情况如下：

项 目	金 额
2018 年度月平均境外销售收入（万美元）（A）	484.65

预期境外销售收入增长率 ^[注 1] (B)	15%
综合结汇期间 (月) (C)	16
预期外汇远期合约期间境外销售收入金额 (万美元) (D=A*(1+B)*C)	8,917.58
2018 年末美元外币货币资金余额 (万美元) (E)	85.50
2018 年末美元外币应收账款余额 (万美元) (F)	985.47
结汇期间预期可使用美元货币资金 (万美元) (G=D+E+F)	9,988.55
公司可购买远期外汇合约比率 (H) ^[注 2]	80.00%
结汇期间公司可购买远期外汇合约金额 (I=G*H)	7,990.84
预期截至新的远期合约开始结汇时 (2019 年 2 月) 已签订远期合约尚未结汇金额 (J)	—
发行人可签订新的远期外汇合约金额 (K=I-J)	7,990.84
远期外汇合约实际签约金额 (万美元) ^[注 3]	7,000.00

注 1: 发行人综合在手订单数据、历史年度境外销售收入增长情况等因素, 判断预期未来外销收入规模可实现稳定增长, 报告期内进行远期合约签约金额测算时, 将预期境外销售收入增长率设定为 15%;

注 2: 发行人基于谨慎性原则, 仅在结汇期间预期可使用美元货币资金的 80% 以内进行远期结售汇业务。

注 3: 发行人基于预测可签订新的远期外汇合约金额, 与合作商业银行协商确定最终签约 7,000.00 万美元。

2) 2020 年度外汇远期合约签约时间及规模预期情况

①2020 年上半年签约批次

项目	森泰股份		森泰科技	合 计
签约银行	徽商银行股份有限公司宣城 鳌峰路支行	中国农业银行股份有限公司 广德县支行	徽商银行股份有限公司宣城鳌峰 路支行	—
外汇远期合约编号	远期字第 20200106002 号	广农衍 (2020) 0001 号	远期字第 20200106001 号	—
远期结售汇业务订单签约日期	2020 年 1 月/4 月	2020 年 1 月	2020 年 1 月/5 月	—

远期外汇合约签约金额 (万美元)	1,250.00	1,100.00	2,750.00	5,100.00
实际结汇期间	2020 年 4 月 —2020 年 12 月	2020 年 4 月 —2020 年 12 月	2020 年 1 月 —2020 年 12 月	2020 年 1 月 —2020 年 12 月

远期合约结汇期间及签约金额确定依据情况如下：

项 目	金 额
2019 年度月平均境外销售收入（万美元）（A）	588.41
预期境外销售收入增长率（B）	15%
综合结汇期间（月）（C）	12
预期外汇远期合约期间境外销售收入金额（万美元）（D=A* （1+B）*C）	8,120.00
2019 年末美元外币货币资金余额（E）	226.73
2019 年末美元外币应收账款余额（F）	943.55
结汇期间预期可使用美元货币资金（万美元）（G=D+E+F）	9,290.28
公司可购买远期外汇合约比率（H） ^[注 2]	80.00%
结汇期间公司可购买远期外汇合约金额（I=G*H）	7,432.22
预期截至新的远期合约开始结汇时（2020 年 1 月）已签订远期 合约尚未结汇金额（J）	1,080.00
发行人可签订新的远期外汇合约金额（K=I-J）	6,352.22
远期外汇合约实际签约金额（万美元） ^[注 3]	5,100.00

注 1：发行人综合在手订单数据、历史年度境外销售收入增长情况等因素，判断预期未来外销收入规模可实现稳定增长，报告期内进行远期合约签约金额测算时，将预期境外销售收入增长率设定为 15%；

注 2：发行人基于谨慎性原则，仅在结汇期间预期可使用美元货币资金的 80%以内进行远期结售汇业务。

注 3：发行人基于预测可签订新的远期外汇合约金额，与合作商业银行协商确定最终签约 5,100.00 万美元。

②2020 年下半年签约批次

项目	森泰股份		森泰科技	合 计
签约银行	徽商银行股份有限公司宣城 鳌峰路支行	中国农业银行 股份有限公司 广德县支行	徽商银行股份有限公司宣城 鳌峰路支行	—
外汇远期合约编号	远期字第 20200106002 号	广农衍（2020） 0001 号	远期字第 20200106001 号	—
远期结售汇业务订单签约日期	2020 年 9 月/10 月	2020 年 9 月	2020 年 9 月/10 月	—
远期外汇合约签约金额 （万美元）	2,500.00	750.00	2,750.00	6,000.00
实际结汇期间	2021 年 1 月 —2021 年 10 月	2021 年 1 月 —2021 年 9 月	2021 年 1 月 —2021 年 10 月	2021 年 1 月 —2021 年 10 月

远期合约结汇期间及签约金额确定依据情况如下：

项 目	金 额
2020 年 1-8 月月平均境外销售收入（万美元）（A）	680.38
预期境外销售收入增长率 ^[注 1] （B）	15%
综合结汇期间（月）（C）	10
预期外汇远期合约期间境外销售收入金额（万美元）（D=A* （1+B）*C）	7,824.38
2020 年 8 月末美元外币货币资金余额（E）	948.14
2020 年 8 月末美元外币应收账款余额（F）	868.88
结汇期间预期可使用美元货币资金（万美元）（G=D+E+F）	9,641.40
公司可购买远期外汇合约比率（H） ^[注 2]	80.00%
结汇期间公司可购买远期外汇合约金额（I=G*H）	7,713.12

预期截至新的远期合约开始结汇时（2021年1月）已签订远期合约尚未结汇金额（J）	—
发行人可签订新的远期外汇合约金额（K=I-J）	7,713.12
远期外汇合约实际签约金额（万美元） ^[注3]	6,000.00

注1：发行人综合在手订单数据、历史年度境外销售收入增长情况等因素，判断预期未来外销收入规模可实现稳定增长，报告期内进行远期合约签约金额测算时，将预期境外销售收入增长率设定为15%；

注2：发行人基于谨慎性原则，仅在结汇期间预期可使用美元货币资金的80%以内进行远期结售汇业务。

注3：发行人基于预测可签订新的远期外汇合约金额，与合作商业银行协商确定最终签约6,000.00万美元。

3）2021年度外汇远期合约签约时间及规模情况如下

项目	森泰股份		森泰科技	合 计
签约银行	徽商银行股份有限公司宣城 鳌峰路支行	中国农业银行股份有限公司 广德县支行	徽商银行股份有限公司宣城 鳌峰路支行	—
外汇远期合约编号	远期字第 20200106002号	广农衍 20201101号	远期字第 20200106001号	—
远期结售汇业务订单签约日期	2021年6月	2021年6月	2021年6月	—
远期外汇合约签约金额（万美元）	1,500.00	1,350.00	2,150.00	5,000.00
实际结汇期间	2021年8月— 2021年12月	2022年1月— 2022年4月	2021年8月 -2022年4月	2021年8月 -2022年4月

远期合约结汇期间及签约金额确定依据情况如下：

项 目	金 额
2021年1-5月月度平均境外销售收入（万美元）（A）	918.37
预期境外销售收入增长率 ^[注1] （B）	15%
综合结汇期间（月）（C）	9
预期外汇远期合约期间境外销售收入金额（万美元）（D=A*（1+B）*C）	9,505.08
2021年5月末美元外币货币资金余额（E）	1,105.91
2021年5月末美元外币应收账款余额（F）	1,150.55

结汇期间预期可使用美元货币资金（万美元）（ $G=D+E+F$ ）	11,761.54
公司可购买远期外汇合约比率（H） ^[注2]	80.00%
结汇期间公司可购买远期外汇合约金额（ $I=G*H$ ）	9,409.23
预期截至新的远期合约开始结汇时（2021年8月）已签订远期合约尚未结汇金额（J）	1,990.00
发行人可签订新的远期外汇合约金额（ $K=I-J$ ）	7,419.23
远期外汇合约实际签约金额（万美元） ^[注2]	5,000.00

注1：发行人综合在手订单数据、历史年度境外销售收入增长情况等因素，判断预期未来外销收入规模可实现稳定增长，报告期内进行远期合约签约金额测算时，将预期境外销售收入增长率设定为15%；

注2：发行人基于谨慎性原则，仅在结汇期间预期可使用美元货币资金的80%以内进行远期结售汇业务。

注3：发行人基于预测可签订新的远期外汇合约金额，与合作商业银行协商确定最终签约5,000.00万美元。

报告期内，发行人签订新的远期外汇合约前，综合考虑美元外币货币资金、应收账款余额、结汇期间预期可实现境外销售收入等因素确定结汇期间预期可使用美元货币资金，出于谨慎性考虑，仅在结汇期间预期可使用美元货币资金的80%以内进行远期结售汇业务，同时考虑减去预期截至新的远期合约开始结汇时已签订远期合约尚未结汇金额，作为可签订新的远期外汇合约金额，严格控制远期结售汇业务规模，发行人依据可签订新的远期外汇合约金额与合作商业银行协商确定最终远期外汇合约签约金额。

综上所述，当美元兑人民币汇率一段时间内波动较大时，公司远期结售汇业务组负责人组织召开小组会议，预测汇率波动情况对公司经营业绩影响，结合当前尚未执行远期合约规模，进而决定是否需要签订新的远期外汇合约。发行人签订远期外汇合约前，综合考虑美元外币货币资金余额、应收账款外币余额、在手订单等情况合理预计的未来结汇期间境外销售收入，预测结汇期间可使用美元货币资金，同时考虑预期截至新的远期合约开始结汇时已签订远期合约尚未结汇金额、股东大会授权远期合约额度范围，与合作商业银行协商确定最终签约金额。

2、与客户付款周期的匹配性

报告期各期远期结售汇业务实际结汇与境外销售业务回款匹配情况

单位：万美元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售业务回款	5,433.05	8,653.84	7,133.52	5,790.58
远期结售汇结汇金额	3,360.00	6,400.00	5,200.00	3,600.00
当期实际结汇金额占当期境外销售回款金额比率	61.84%	73.96%	72.90%	62.17%

如上表所示，报告期内各期远期结售汇业务实际结汇金额占当期境外销售回款金额比率基本保持在 60%至 70%左右，占比稳定。发行人境外客户销售收入结算方式以见提单付款方式为主，赊销模式下境外销售收入一般于实现对外销售后 90 天内全部收回，发行人境外销售业务回款情况良好，发行人远期结售汇业务各期实际结汇规模与发行人境外客户回款情况匹配。

二、分析专利许可费结算价格变动对产品利润空间的不利影响以及公司采取的应对措施。

1、I4FLicensingB.V.专利许可费结算价格变动对产品利润空间的不利影响

报告期内与 I4FLicensingB.V.结算专利许可使用费（美元结算）及相关产品销售情况：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销量（万m ² ）	43.58	67.81	73.87	82.54
单位专利费（\$/m ² ）	0.70	0.45	0.70	0.45
专利许可使用费（万美元）	30.51	83.00	37.14	7.35
专利许可使用费（万元）	195.32	610.57	256.23	48.92

注：依据发行人与 I4FLicensingB.V.于 2020 年 7 月签署的补充协议，专利许可使用费价格从 0.45\$/m²调整为 0.70\$。

I4FLicensingB.V.专利费价格调整对 2020 年度及 2021 年 1-6 月营业利润影响情况：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度
0.70\$/m ² 结算单价产品销量（万m ² ）	43.58	73.87
单位专利费增加金额（\$/m ² ）	0.25	0.25
专利许可使用费增加金额（万美元）	10.90	18.74

专利许可使用费增加金额（万元）	70.45	127.23
发行人当期营业利润	5,866.09	12,506.37
专利费价格变动对营业利润影响	1.20%	1.02%

I4FLicensingB.V.专利费价格调整导致 2020 年度及 2021 年 1-6 月营业利润规模下降 1%左右，专利费价格变动对产品利润空间的不利影响较小。

2、公司采取的应对措施

（1）对于境外第三方专利公司提高专利使用费价格的情形，公司与客户进行协商相应调整产品价格，由客户承担部分增量成本；

（2）公司积极寻找外部其他专利费价格相对较低第三方专利公司，与客户协商确定第三方专利公司选择，并与公司合作其他第三方专利公司进行专利费价格协商。

【申报会计师核查情况】

一、核查程序

1、访谈发行人远期结售汇业务主要负责人，了解公司远期合约签订依据及购买时点的触发机制，远期合约中签约规模及结汇汇率确定依据；获取报告期内各期远期合约签约协议及签约订单明细，分析各期远期结汇实际结汇金额、结汇时间是否合理。结合报告期内境外销售业务的回款情况、发行人境外客户销售收入对应账期情况、各期远期结售汇业务实际结汇金额，分析远期结售汇业务与客户付款周期的匹配性；

2、获取报告期内发行人与 I4FLicensingB.V.专利费明细表，测算专利费价格调整对发行人各期营业利润影响情况。询问发行人境外销售业务主管人员，了解 I4FLicensingB.V.专利费价格调整原因，并检查相关原始资料，了解公司对于专利费价格增长采取的相关应对措施。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、当美元兑人民币汇率一段时间内波动较大时，公司远期结售汇业务组负

责人组织召开小组会议，预测汇率波动情况对公司经营业绩影响，结合当前尚未执行远期合约规模，进而决定是否需要签订新的远期外汇合约。发行人签订远期外汇合约前，综合考虑美元外币货币资金余额、应收账款外币余额、在手订单等情况合理预计的未来结汇期间境外销售收入，预测结汇期间可使用美元货币资金，同时考虑预期截至新的远期合约开始结汇时已签订远期合约尚未结汇金额、股东大会授权远期合约额度范围，与合作商业银行协商确定最终签约金额；报告期内各期远期结售汇业务实际结汇金额占当期境外销售回款金额比率基本保持在 60%至 70%左右，占比稳定，发行人远期结售汇业务各期签约规模与发行人境外客户回款情况匹配；

2、I4FLicensingB.V.专利费价格调整引起 2020 年度及 2021 年 1-6 月营业利润规模下降 1%左右，专利费价格变动对产品利润空间的不利影响较小。发行人通过与客户协商分摊部分专利费支出、寻找其他境外专利公司进行合作等方式，降低专利费价格调整对公司营业利润的影响。

问题 4. 关于存货

申报文件及审核问询回复显示：

（1）对于经过综合判断无法继续对外出售的库存商品，以将库存商品破碎后可继续投入生产使用的材料成本价值作为该部分库存商品的可变现净值，该可变现净值为综合考虑单位产品材料成本扣除后续粉碎加工投入的费用计算得出。

（2）对于外销业务，由于产品在发货时集装箱即被封箱器封装，中途无法打开，因此公司对于该部分发出商品无法执行盘点程序，中介机构通过实施向出口货运代理公司发函、检查期后收入确认资料等替代方式，核实发出商品的真实性、准确性。

请发行人说明报告期内无法继续对外出售的库存商品金额及占比，发行人对于无法继续对外出售的库存商品可变现净值计算方式是否符合《企业会计准则》相关规定，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明采用替代方式核查发出商品

真实性、准确性的商品金额及占比。**回复：****【发行人回复】****一、请发行人说明报告期内无法继续对外出售的库存商品金额及占比**

报告期各期末，发行人在前次审核问询回复中披露的“无法继续对外出售的库存商品”指无法按照正常价格对外出售的以前年度备货结存、外贸尾单及由于色差、外观等产品性能未完全满足客户需求等原因而无法直接对客户销售的库存商品。

报告期内前述“无法继续对外出售的库存商品”金额及占比情况如下：

单位：万元

截止日	库存商品金额	按照可回收价值计提跌价准备的库存商品金额					
		其他原因滞销的库存商品金额	库龄 2 年以上库存商品金额	合 计	占 比	库存商品期后销售金额 ^[注]	期后销售占比
2021/6/30	4,947.53	110.16	327.88	438.04	8.85%	159.37	36.38%
2020/12/31	3,559.96	363.86	128.23	492.09	13.82%	216.40	43.98%
2019/12/31	2,427.14	53.50	199.89	253.39	10.44%	88.01	34.73%
2018/12/31	3,435.03	53.92	219.84	273.76	7.97%	123.10	44.97%

注：库存商品期后销售金额系截至 2021 年末已实现对外销售的库存商品金额。

如上表所示，报告期内该部分库商品库龄主要为 2 年以上，公司出于谨慎性考虑，对库龄 2 年以上库存商品均按照可回收价值计提跌价准备。其他原因滞销的库存商品主要为因备货结存、外贸生产尾单结存且持续无销售订单（库龄 1-2 年）的库存商品、因产品色差、外观等产品性能未完全满足客户需求而无法按照正常价格对客户销售的库存商品，公司出于谨慎性考虑，对该部分库存商品亦按可回收价值计提跌价准备。2020 年末其他原因滞销的库存商品金额较大，主要系发行人为促进境内销售业务发展，于 2019 年度新设立森泰环保子公司，为应对预期境内销售业务增长所需，发行人当期备货生产了一批库存商品，但截至 2020 年末尚结存部分库存商品未实现对外销售，公司出于谨慎性考虑，对该部分库存商品按可回收价值计提跌价准备。

由于发行人产品具有耐磨、耐候等特性，库龄时间长短对产品性能影响较小，

公司后续可通过拆分、改装、降价等手段促进长库龄库存商品的销售，按照可回收价值计提跌价准备的库存商品期后销售情况良好。

二、发行人对于无法继续对外出售的库存商品可变现净值计算方式符合《企业会计准则》相关规定，符合行业惯例

1、发行人对于无法继续对外出售的库存商品可变现净值计算方式符合《企业会计准则》相关规定

（1）发行人将无法实现销售的库存商品作为库存尾料回收再利用的业务合理性分析

公司的主营业务是高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料及其制品和应用的研发、设计、生产、销售。高性能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以及再生聚烯烃或聚氯乙烯等高分子树脂材料为主要材料，添加专用功能助剂，生产出的可循环再利用的绿色环保复合材料。新型石木塑复合材料是以聚氯乙烯等高分子树脂为主要原料，配混一定比例碳酸钙等无机填料及少量生物质纤维，利用专用助剂，加工成型的一种可循环利用的新型环保复合材料。在实际生产过程中，在不影响产品性能的情况下，可以根据生产工艺调整添加相应比率的破碎回收产品作为原料。

（2）是否符合《企业会计准则》相关规定

《企业会计准则第1号——存货》及其应用指南规定：为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业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应当以一般销售价格为基础计算。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量。

发行人的主要产品木塑复合材料和石木塑复合材料具有可循环利用的特点，无法继续对外出售的产品，可以粉碎后作为再生利用料添加到原材料中循环使用，该类库存商品的可变现净值计算方式具体为：可变现净值=（产品破碎磨粉后可节省的原材料单位价值（即生产过程中可相应减少投料的部分原材料的单位价值）-产品破碎磨粉加工对应的单位加工费）*重量。公司以其继续投入使用可以节省

的原材料价值作为参考，扣除该类产品粉碎需要支付的加工费后的可回收价值，作为无法继续对外出售的产品的可变现净值，符合公司的生产流程及实物流转状态。

报告期各期末，公司对原材料进行减值测试，由于公司生产的主要产成品的可变现净值高于材料成本，主要原材料不存在跌价迹象，公司按照材料成本对主要原材料进行计量；对于期末持有的无法继续对外出售的产品，公司持有的目的是作为原材料再次投入生产，但需要将其粉碎后才能作为原材料投入使用，故以能够节省的原材料价值扣除粉碎加工费用作为该类产品的可回收价值，即可变现净值，当可回收价值低于产品期末成本时，计提产品存货跌价准备。

综上，发行人对于无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方式符合《企业会计准则》相关规定。

2、是否符合行业惯例

发行人与同行业可比公司关于存货跌价准备的计提政策的对比如下：

公司名称	存货跌价计提政策
中铁装配	公司期末存货按成本与可变现净值孰低计价。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按可变现净值计量。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量；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量。存货跌价准备按单个存货项目计提，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。 可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
南京聚隆	存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。 期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

国风新材	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回金额。
发行人	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

注：同行业可比公司的存货跌价准备计提政策来源于其公开披露信息。

未查询到同行业可比公司关于无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方式。经查询同行业可比公司披露的存货跌价准备计提政策，与发行人不存在重大差异。

经查询公开披露信息，对于可循环利用的产品，部分公司对不能实现销售的库存商品，以可回收价值作为可变现净值，如重庆溯联塑胶股份有限公司《发行人及保荐机构回复意见》披露“若根据市场信息判断不能实现销售的，考虑该库存商品是否能够回收再利用，并参考回收净残值确定该库存商品的未来可变现净值”；安徽英力电子科技股份有限公司《发行人及保荐机构回复意见》披露“通常情况下，发行人会将未实际销售的存货及退回的不良品进行回收再利用，由于发行人原材料、库存商品属于基础材料，可复用性强，发行人未实际销售的存货及退回的不良品多数都可以回收利用，因此一般不存在留存后无使用价值的情形。针对实际未销售的存货和不良品进行回收再利用的过程，会存在材料损耗，目前

发行人已针对该部分按可变现净值计提存货跌价准备”。

发行人对于无法对外出售的库存商品按照可回收价值作为可变现净值并计提相应的存货跌价准备，与溯联股份、英力股份披露的不能实现销售产品的可变现净值计算方法不存在重大差异。

综上，未查询到同行业可比公司关于无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方法，但同行业可比公司披露的存货跌价准备计提政策与发行人不存在重大差异；发行人对于无法对外出售的库存商品的可变现净值计算方法与可以查询到的产品可回收利用的公司不存在重大差异。

【申报会计师核查情况】

一、核查方式及过程

1、获取并复核发行人报告期各期末的存货构成、库龄分布及存货跌价准备计提明细表；了解无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方法，并结合企业会计准则的相关规定，判断发行人存货跌价准备的计提方式是否符合准则规定；

2、查询同行业可比公司关于存货跌价准备的计提方法及无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方法，分析发行人存货跌价准备的计提是否符合行业惯例。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人对于无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方法符合《企业会计准则》相关规定，未查询到同行业可比公司关于无法继续对外出售的库存商品可变现净值的计算方法，但同行业可比公司披露的存货跌价准备计提政策与发行人不存在重大差异；发行人对于无法对外出售的库存商品的可变现净值计算方法与可以查询到的产品可回收利用的公司不存在重大差异。

【申报会计师说明】

说明采用替代方式核查发出商品真实性、准确性的商品金额及占比。

1、报告期各期，外销业务形成的发出商品发函及回函比例如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
发出商品余额(A)	1,207.90	1,582.85	565.12	558.25
发函金额(B)	844.01	1,327.81	488.49	388.48
发函比例(C)=B/A	69.87%	83.89%	86.44%	69.59%
回函金额(D)	831.72	1,327.81	413.08	388.48
回函比例(E)=D/B	98.54%	100.00%	84.56%	100.00%

2、报告期各期，外销业务形成的发出商品期后收入确认资料检查情况：

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
发出商品余额	1,207.90	1,582.85	565.12	558.25
期后收入确认资料检查金额	1,207.90	1,582.85	565.12	558.25
检查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后收入确认资料包括销售订单、报关单、提单。

3、检查各期末外销业务发出商品对应的出库单、装箱单类运输单据资料检查情况：

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
发出商品余额	1,207.90	1,582.85	565.12	558.25
发出商品发出资料检查金额	1,207.90	1,582.85	565.12	558.25
检查比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

问题 5. 关于应付账款

申报文件及审核问询回复显示，报告期各期应付账款的期后付款比例分别为 97.66%、97.48%、88.66%、62.45%，各期末均存在逾期应付账款。

请发行人说明报告期各期应付账款、应付票据对应的主要供应商、采购内容、采购金额及占当期向该供应商采购总额的占比，并分析变动原因，是否存在无真实交易背景的应付项目；应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要

供应商的差异情况及原因；应付票据与银行承兑汇票保证金的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

一、说明报告期各期应付账款、应付票据对应的主要供应商、采购内容、采购金额及占当期向该供应商采购总额的占比，并分析变动原因，是否存在无真实交易背景的应付项目；

1、报告期各期应付账款、应付票据对应的主要供应商、采购内容、采购金额及占当期向该供应商采购总额的占比，并分析变动原因，

(1) 2021 年 6 月末应付账款、应付票据期末余额前五大供应商及采购情况如下：

单位：万元

项 目	供应商名称	采购内容	期末余额	采购总额	票据结算方式		现款结算方式	
					采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)
应付票据	浙江明士达股份有限公司	透明片	1,023.90	1,035.49	1,034.25	99.88	1.24	0.12
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	868.65	2,135.02	470.40	22.03	1,664.62	77.97
	广德县华林木业有限公司	实木托盘、开槽方木、开槽木条	540.70	474.23	472.65	99.67	1.57	0.33
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	529.30	601.23	512.65	85.27	88.58	14.73
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	512.00	666.90	598.30	89.71	68.60	10.29
应付账款	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,946.34	2,135.02	470.40	22.03	1,664.62	77.97
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	664.37	768.59	537.96	69.99	230.62	30.01
	广德晶能光伏发电有限公司	光伏发电费	605.42	160.23	—	—	160.23	100.00
	张家港市鑫田机械有限公司	机器设备	564.00	806.61	—	—	806.61	100.00

	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	557.66	666.90	598.30	89.71	68.60	10.29
--	---------------	-----	--------	--------	--------	-------	-------	-------

如上表所示,同时存在票据结算及现款结算两种结算方式的应付账款主要供应商界首市东威塑业有限公司、东莞市汉维科技股份有限公司,同时也是应付票据对应的供应商。广德晶能光伏发电有限公司、张家港市鑫田机械有限公司与发行人仅通过现款结算,因此不同时为应付票据期末余额前五大。

截至2021年6月末,黄山贝诺科技有限公司当期采购货款尚未到结算期,期末应付账款余额占当期采购金额比率较高,且受本期票据结算方式占比相对较低影响,导致应付票据期末余额较低,未进入应付票据前五大供应商范围之内。

(2)2020年末应付账款、应付票据期末余额前五大供应商及采购情况如下:

单位:万元

项 目	供应商名称	采购内容	期末余额	采购总额	票据结算方式		现款结算方式	
					采购金额	占比(%)	采购金额	占比(%)
应付票据	浙江明士达股份有限公司	透明片	740.00	1,374.65	1,110.27	80.77	264.39	19.23
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	641.00	920.02	785.98	85.43	134.04	14.57
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	543.70	1,307.78	889.73	68.03	418.06	31.97
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	536.20	2,848.15	1,123.19	39.44	1,724.97	60.56
	南京华立明科工贸有限公司	光稳定剂	508.91	779.27	745.39	95.65	33.88	4.35
应付账款	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,090.56	2,848.15	1,123.19	39.44	1,724.97	60.56
	广德晶能光伏发电有限公司	光伏发电费	445.19	361.69	—	—	361.69	100.00
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	415.57	1,429.29	493.89	34.56	935.39	65.44
	浙江明士达股份有限公司	透明片	392.70	1,374.65	1,110.27	80.77	264.39	19.23
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	373.53	1,307.78	889.73	68.03	418.06	31.97

如上表所示,同时存在票据结算及现款结算两种结算方式的应付账款主要供应商界首市东威塑业有限公司、浙江明士达股份有限公司、东莞市汉维科技股份

有限公司，同时也是应付票据对应的供应商。广德晶能光伏发电有限公司与发行人仅通过现款结算，因此不同时为应付票据期末余额前五大。

受 2020 年度公司对流动资金需求增加影响，公司调增与主要供应商票据结算方式，其他主要供应商期末应付票据余额大幅增长，导致黄山贝诺科技有限公司未进入应付票据前五大供应商范围之内。

(3) 2019 年末应付账款、应付票据期末余额前五大供应商及采购情况如下：

单位：万元

项 目	供应商名称	采购内容	期末余额	采购总额	票据结算方式		现款结算方式	
					采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)
应付票据	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	222.00	1,106.36	532.03	48.09	574.33	51.91
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	180.00	3,105.45	755.49	24.33	2,349.96	75.67
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	177.00	1,022.48	510.68	49.95	511.80	50.05
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	155.00	486.30	87.61	18.02	398.69	81.98
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	147.80	349.08	226.64	64.92	122.44	35.08
应付账款	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,531.88	3,105.45	755.49	24.33	2,349.96	75.67
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	372.12	1,106.36	532.03	48.09	574.33	51.91
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	364.18	1,022.48	510.68	49.95	511.80	50.05
	广德晶能光伏发电有限公司	光伏电费	276.65	317.98	—	—	317.98	100.00
	广德云翔竹纤维有限公司	竹木粉	247.50	713.30	—	—	713.30	100.00

如上表所示，同时存在票据结算及现款结算两种结算方式的应付账款主要供应商界首市东威塑业有限公司、黄山贝诺科技有限公司、东莞市汉维科技股份有限公司，同时也是应付票据对应的供应商。广德晶能光伏发电有限公司、广德云翔竹纤维有限公司与发行人仅通过现款结算，因此不同时为应付票据期末余额前五大。

(4) 2018 年末应付账款、应付票据期末余额前五大供应商及采购情况如下：

单位：万元

项 目	供应商名称	采购内容	期末余额	采购总额	票据结算方式		现款结算方式	
					采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)
应 付 票 据	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	315.00	1,596.68	539.94	33.82	1,056.74	66.18
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	238.00	572.61	452.09	78.95	120.52	21.05
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	207.08	1,565.20	509.00	32.52	1,056.21	67.48
	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	钙锌稳定剂	191.75	666.32	334.13	50.14	332.20	49.86
	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	190.00	2,053.65	468.97	22.84	1,584.69	77.16
应 付 账 款	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	1,455.58	2,053.65	468.97	22.84	1,584.69	77.16
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,121.67	1,988.55	328.71	16.53	1,659.83	83.47
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	631.08	1,565.20	509.00	32.52	1,056.21	67.48
	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	钙锌稳定剂	484.55	666.32	334.13	50.14	332.20	49.86
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	450.47	1,596.68	539.94	33.82	1,056.74	66.18

如上表所示，同时存在票据结算及现款结算两种结算方式的应付账款主要供应商吴江市长春电线厂、睿铂（上海）贸易有限公司、溧阳市塑宝塑胶科技有限公司、黄山贝诺科技有限公司，同时也是应付票据对应的供应商。

界首市东威塑业有限公司为 2018 年度新增供应商，受采购业务主要集中在下半年影响，期末应付账款金额较大，该供应商虽以票据结算方式为主，但期末应付账款尚未达到结算期，导致 2018 年末应付票据金额较低，未进入应付票据前五大供应商范围之内。

报告期内，同时存在票据结算及现款结算两种结算方式的主要供应商，一般同时为应付票据及应付账款期末余额前五大供应商，除界首市东威塑业有限公司及睿铂（上海）贸易有限公司供应商外，其他同时存在两种结算方式的主要供应商报告期内票据结算方式占比整体呈增长趋势。

界首市东威塑业有限公司报告期内票据结算方式占比先增后降，且整体票据结算比率相对较低，主要系界首市东威塑业有限公司受上游市场影响，能支持票据结算规模较低所致。

睿铂（上海）贸易有限公司票据结算方式占比逐渐下降，2020 年起不再是应付票据或应付账款前五大，主要系发行人向该供应商采购规模持续下降，采购规模较低所致。

综上所述，报告期各期应付账款、应付票据对应的主要供应商，一般同时存在票据结算及现款结算两种结算方式，票据结算、现汇结算占采购总额的比例变动合理。

2、不存在无真实交易背景的应付项目

报告期内，公司开具的承兑汇票均为银行承兑汇票，全部用以支付供应商货款，公司与供应商相应签订了采购合同或采购订单，对采购内容、采购价格、结算方式等进行了明确约定，公司开具的银行承兑汇票均具备真实的交易背景，报告期内公司未将开具的承兑汇票用以贴现等融资活动，公司与主要供应商实际结算方式与合同约定结算方式基本保持一致。

综上所述，通过检查报告期内采购合同及订单、采购发票、入库单以及票据承兑协议、货款支付单据等，对比报告期内主要供应商的采购额与应付票据和应付账款的当期增加额，对主要供应商进行访谈确认，函证主要供应商的发生额及余额，核实报告期内的采购真实性。报告期内公司不存在无真实交易背景的应付项目。

二、应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异情况及原因

1、2021 年 6 月末应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异情况及原因

项 目	供应商名称	采购内容	期末余额 (万元)	占比 (%)	是否为当期采购规模前五大供应商
应付票据	浙江明士达股份有限公司	透明片	1,023.90	12.63	是
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	868.65	10.71	是

	广德县华林木业有限公司	实木托盘、开槽方木、开槽木条	540.70	6.67	否
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	529.30	6.53	否
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	512.00	6.31	否
小 计			3,474.55	42.85	
应付账款	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,946.34	14.70	是
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	664.37	5.02	否
	广德晶能光伏发电有限公司	光伏电费	605.42	4.57	否
	张家港市鑫田机械有限公司	机器设备	564.00	4.26	否
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	557.66	4.21	否
小 计			4,337.80	32.77	

2021 年 1-6 月发行人采购规模前五名供应商中江苏道普化工有限公司、国网安徽省电力有限公司广德市供电公司、无锡利源化工集团有限公司不同时为应付账款及应付票据期末余额前五大。

发行人与国网安徽省电力有限公司广德市供电公司电费每月以现款结算，结算及时，期末余额较小。发行人与江苏道普化工有限公司、无锡利源化工集团有限公司采购合同约定的结算方式均为以现款结算为主，银行承兑汇票结算为辅，且需全款到发货，期末应付票据对应金额相对较小，且发行人期末形成预付款项。

2、2020 年末应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异情况及原因

项目	供应商名称	采购内容	期末余额 (万元)	占比 (%)	是否为当期采购规模前五大供应商
应付票据	浙江明士达股份有限公司	透明片	740.00	10.57	是
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	641.00	9.15	否
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	543.70	7.76	否
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	536.20	7.66	是
	南京华立明科工贸有限公司	光稳定剂	508.91	7.27	否
小计			2,969.81	42.41	

应付账款	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,090.56	12.68	是
	广德晶能光伏发电有限公司	光伏电费	445.19	5.18	否
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	415.57	4.83	是
	浙江明士达股份有限公司	透明片	392.70	4.57	是
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	373.53	4.34	否
小计			2,717.56	31.61	

2020 年度发行人采购规模前五名供应商中国网安徽省电力有限公司广德市供电公司、杭州中菁实业有限公司不同时为应付账款及应付票据期末余额前五大。

发行人与国网安徽省电力有限公司广德市供电公司电费每月以现款结算，结算及时，期末余额较小。发行人与杭州中菁实业有限公司采购合同约定的结算方式均为现款结算，且款到发货，杭州中菁实业有限公司期末形成预付款项。

3、2019 年末应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异情况及原因

项目	供应商名称	采购内容	期末余额(万元)	占比 (%)	是否为当期采购规模前五大供应商
应付票据	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	222.00	14.74	是
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	180.00	11.95	是
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	177.00	11.75	否
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	155.00	10.29	否
	江苏庆福新材料科技有限公司	润滑剂	147.80	9.81	否
小计			881.80	58.54	
应付账款	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,531.88	22.31	是
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	372.12	5.42	是
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	364.18	5.30	否
	广德晶能光伏发电有限公司	光伏电费	276.65	4.03	否
	广德云翔竹纤维有限公司	竹木粉	247.50	3.61	否
小计			2,792.33	40.67	

2019 年度发行人采购规模前五名供应商中国网安徽省电力有限公司广德市供电公司、安徽辉隆慧达化工集团有限公司、常州丰舟化工有限公司不同时为应

付账款及应付票据期末余额前五大。

发行人与国网安徽省电力有限公司广德市供电公司电费每月以现款结算，结算及时，期末余额较小。发行人与安徽辉隆慧达化工集团有限公司、常州丰舟化工有限公司采购合同约定的结算方式均为现款结算，且款到发货，安徽辉隆慧达化工集团有限公司期末形成预付款项，常州丰舟化工有限公司期末货款已结清，无应付账款余额。

4、2018 年末应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异情况及原因

项目	供应商名称	采购内容	期末余额 (万元)	占比 (%)	是否为当期采购规模前五大供应商
应付票据	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	315.00	10.93	否
	东莞市汉维科技股份有限公司	润滑剂	238.00	8.26	否
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	207.08	7.19	否
	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	钙锌稳定剂	191.75	6.66	否
	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	190.00	6.60	是
小计			1,141.83	39.64	
应付账款	吴江市长春电线厂	再生塑料粒子	1,455.58	12.74	是
	界首市东威塑业有限公司	再生塑料粒子	1,121.67	9.82	是
	睿铂（上海）贸易有限公司	再生塑料粒子	631.08	5.52	否
	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	钙锌稳定剂	484.55	4.24	否
	黄山贝诺科技有限公司	相容剂	450.47	3.94	否
小计			4,143.34	36.26	

2018 年度发行人采购规模前五名供应商中国网安徽省电力有限公司广德市供电公司、Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司、常州丰舟化工有限公司均不同时为应付账款及应付票据期末余额前五大。

发行人与国网安徽省电力有限公司广德市供电公司电费每月以现款结算，结算及时，期末余额较小。发行人与常州丰舟化工有限公司采购合同约定的结算方式均为现款结算，且款到发货，常州丰舟化工有限公司期末形成预付款项。

发行人与 Brightfield Trading co.,Ltd.采购合同约定的结算方式为现款结算,信用期为 D/A60 天(供应商在装运货物后开具远期汇票连同商业单据,通过银行向发行人提示,发行人到期付款),发行人 2018 年末向该供应商采购规模较小,且前期货款已基本结清,期末无余额。发行人与其关联公司上海壮景化工有限公司约定的结算方式为 50%票据结算,信用政策为月结 30 天,发行人向其采购规模小,期末形成应付账款余额较小。Brightfield Trading co.,Ltd.及其关联公司当期采购规模合计进入前五大,但应付项目期末余额未进入前五大。

综上所述,报告期内采购规模前五大供应商中,同时支持票据结算及现款结算方式的,一般同时为当期期末应付项目前五大供应商,其他采购规模较大的供应商受仅支持现款结算、款到发货等因素影响,当期期末不形成应付项目,应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异原因合理。

三、应付票据与银行承兑汇票保证金的匹配关系

1、报告期各期末,发行人其他货币资金情况如下:

单位:万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
其他货币资金	3,967.17	100.00	3,275.27	100.00	1,319.65	100.00	1,489.94	100.00
其中:银行承兑汇票保证金	2,896.28	73.01	2,100.96	64.15	885.27	67.08	1,460.64	98.03
远期结售汇业务保证金	996.63	25.12	1,121.37	34.24	406.05	30.77	—	—
支付宝余额	74.27	1.87	52.94	1.62	28.33	2.15	29.30	1.97

报告期各期末,发行人其他货币资金主要系银行承兑汇票保证金及远期结售汇业务保证金。

2、分析应付票据与银行承兑汇票保证金的匹配关系

(1) 银行承兑汇票保证金与相应银行承兑汇票匹配情况

单位:万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
各核算主体银行承兑汇票期末余额	8,721.24	7,003.21	1,506.51	2,880.68

合并抵消金额	-611.70	—	—	—
合并报表应付票据账面余额	8,109.54	7,003.21	1,506.51	2,880.68
银行承兑汇票保证金	2,896.28	2,100.96	885.27	1,460.64
保证金比率	35.71%	30.00%	58.76%	50.70%

①2021年6月30日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票期末余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	3,122.00	936.60	30.00%	30.00%
		3,693.36	1,108.01	30.00%	30.00%
2	浙商银行合肥分行	506.38	151.92	30.00%	30.00%
3	安徽广德农村商业银行	1,399.50	699.75	50.00%	50.00%
小计		8,721.24	2,896.28	33.21%	—

注：上述银行承兑汇票期末余额为合并抵消前余额。

②2020年12月31日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	7,003.21	2,100.96	30.00%	30.00%

③2019年12月31日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
1	徽商银行宣城广德支行	905.91	271.77	30.00%	30.00%
		600.60	600.60	100.00%	100.00%
		—	12.78	年末银行承兑汇票开立失败，已存入保证金未及时取出。	
保证金利息收入		—	0.12	—	—
小计		1,506.51	885.27	58.76%	—

④2018年12月31日

单位：万元

序号	银行	银行承兑汇票余额	保证金余额	保证金比率	约定保证金比率
----	----	----------	-------	-------	---------

1	徽商银行宣城广德支行	1,721.49	516.45	30.00%	30.00%
		549.54	548.31	99.78%	100.00%
		50.00	16.23	32.46%	32.46%
		267.40	87.40	32.69%	32.69%
		109.26	109.26	100.00%	100.00%
2	安徽广德农村商业银行	182.99	182.99	100.00%	100.00%
小计		2,880.68	1,460.64	50.70%	—

发行人开立银行承兑汇票一般在综合利用银行授信额度的情况下缴存银行承兑汇票保证金。发行人于徽商银行宣城广德支行开立的银行承兑汇票，授信额度范围内，保证金缴存比例一般为 30.00%，授信额度范围外，保证金缴存比例为 100.00%。发行人于浙商银行合肥分行开立的银行承兑汇票，授信额度范围内，保证金缴存比例一般为 30.00%，授信额度范围外，保证金缴存比例为 100.00%。

发行人于安徽广德农村商业银行开立的银行承兑汇票，2018 年度开立银行承兑汇票规模较小，未使用授信额度方式缴存票据保证金，保证金比率为 100.00%，2021 年 1-6 月，伴随银行承兑汇票规模增长，为提高流动资金使用效率，综合利用银行授信额度，保证金比率为 50.00%。

综上所述，随着发行人业务规模的增长，报告期各期末银行承兑汇票余额及相应的保证金整体均呈增长趋势，报告期各期末银行承兑汇票余额与保证金余额匹配。

【申报会计师核查情况】

一、 核查方式及过程

1、访谈公司管理层与相关岗位人员，了解报告期内应付票据和应付账款余额变动的原因，了解报告期内供应商结算政策的变动情况，了解公司的应付票据和应付账款是否存在逾期支付的情况，了解报告期内是否存在无真实交易背景的应付票据和应付账款；取得公司主要供应商的采购合同，检查合同中的结算条款；结合应付项目余额及当期采购发生额，访谈主要供应商，检查报告期内的采购真实性，关注是否存在无真实交易背景的应付项目；

2、取得公司的应付账款和应付票据明细表、采购明细账，分析应付账款和

应付票据与采购情况是否匹配；分析应付票据和应付账款余额变动较大的主要供应商的采购情况，并结合主要供应商的结算方式及信用政策，分析应付账款、应付票据余额较大的供应商期末余额与信用期内采购额、结算方式的匹配情况；

3、执行银行函证程序，对发行人报告期各期末银行承兑汇票保证金余额及受限情况进行确认；检查银行承兑汇票相关承兑协议、抵押担保协议，统计发行人各报告期期末银行承兑汇票明细，结合相关协议约定的保证金率，测算银行承兑汇票与期末受限保证金余额的匹配性。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期应付账款、应付票据对应的主要供应商，一般同时存在票据结算及现款结算两种结算方式，票据结算、现汇结算占采购总额的比例变动合理；通过检查报告期内采购合同及订单、采购发票、入库单以及票据承兑协议、货款支付单据等，对比报告期内主要供应商的采购额与应付票据和应付账款的当期增加额，对主要供应商进行访谈确认，函证主要供应商的发生额及余额，核实报告期内的采购真实性。报告期内公司不存在无真实交易背景的应付项目；

2、报告期内采购规模前五大供应商中，同时支持票据结算及现款结算方式的，一般同时为当期期末应付项目前五大供应商，其他采购规模较大的供应商受仅支持现款结算、款到发货等因素影响，当期期末不形成应付项目，应付账款、应付票据前五大供应商与各期主要供应商的差异原因合理；

3、报告期其他货币资金中的银行承兑汇票保证金与应付票据匹配。

问题 6. 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制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、受限情况及替代措施等。

(2) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

【申报会计师核查情况】

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制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、受限情况及替代措施。

1、资金流水核查的范围、核查账户数量

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平等因素，对发行人、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水进行了核查，核查范围及账户数量情况如下：

序号	与发行人关系	核查对象	自然人/企业数量（个）	核查账户数量（个）
1	发行人及其子公司	森泰股份、森泰科技、四川森泰、鸿泰设计、森泰环保、森泰易可搭、耐特香港、耐特南非	8	54
2	实际控制人及其配偶	唐道远、唐圣卫、王斌、张勇、李晓香、顾翠凤、唐道雁、唐道飞	8	89
3	董事、监事、高级管理人员	欧元素、黄筱拉、沈娟、许文建、吴希祥、周志广、黄东辉、赵文书	8	57
4	销售部门核心管理人员、出纳等其他关键岗位人员	杨国翠、田书玲、吴述春、王小菊、李华	5	38

合计	29	238
----	----	-----

注：同一个自然人与发行人存在多重关系时，为避免重复，仅在一处列示。

2、取得资金流水的方法、核查完整性

（1）取得资金流水的方法

1) 发行人及其子公司

对于发行人及其子公司境内法人主体开立的境内银行账户，中介机构陪同企业人员至各银行柜台现场打印银行流水；对于境外子公司耐特香港、耐特南非开立的境外银行账户，中介机构陪同企业人员登录网银下载电子版银行流水。

2) 实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员（以下简称“自然人主体”）

①除外部董事黄筱拉外其他自然人主体

针对广德市主要银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮政银行、徽商银行、广德农商行、苏州农商行），中介机构陪同自然人主体至各银行柜台现场打印银行流水；针对非广德市主要银行（光大银行、华夏银行、交通银行、民生银行、平安银行、浦发银行、兴业银行、招商银行、浙商银行、中信银行），由自然人主体自行至银行柜台现场打印或网银查询下载其报告期内已开立银行账户交易流水，交给中介机构。

②外部董事黄筱拉

外部董事黄筱拉自行至银行柜台现场打印或网银查询下载其报告期内已开立银行账户交易流水，交给中介机构。

（2）核查完整性

1) 为验证发行人及其子公司境内法人主体所提供银行账户的完整性，中介机构执行了以下核查程序

①陪同发行人员工打印《已开立银行结算账户清单》，并取得发行人《企业信用报告》、银行日记账，与银行资金流水信息进行核对，核查资金流水账户信息的完整性；

②对发行人及其子公司境内法人主体各开户行进行函证，核查获取账户完整性、销户及余额情况；

③交叉核对发行人及其子公司境内法人主体与实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员之间资金流水，进一步确认银行账户的完整性。

2) 为验证境外子公司耐特香港、耐特南非所提供银行账户的完整性，中介机构执行了以下核查程序

①中介机构陪同发行人员工登录耐特香港、耐特南非开户行官网核查其在该行的账户情况；

②获取境外子公司耐特香港、耐特南非提供的银行账户清单、银行日记账，并与银行流水信息交叉核对，核查资金流水账户信息的完整性；

③对耐特香港、耐特南非开户行进行函证，核查账户完整性、销户及余额情况；

④交叉核对与发行人及其子公司境内法人主体、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员之间资金流水，进一步确认银行账户的完整性。

3) 为验证自然人主体所提供银行账户的完整性，中介机构执行了以下核查程序

①针对广德市主要银行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮政银行、徽商银行、广德农商行、苏州农商行），中介机构陪同除外部董事黄筱拉外其他自然人主体前往银行柜台或 ATM 机查询并获取银行流水；针对非广德市主要银行（光大银行、华夏银行、交通银行、民生银行、平安银行、浦发银行、兴业银行、招商银行、浙商银行、中信银行），由除外部董事黄筱拉外其他自然人主体通过云闪付查询，核查是否存在其他银行账户缺失情形；

②交叉核对自然人主体之间以及与发行人及子公司之间资金流水，进一步确认银行账户的完整性；

③取得自然人主体关于已提供报告期内其名下所有银行账户信息及相应的完整银行流水记录的声明确认函。

3、核查金额重要性水平、核查程序

（1）核查金额重要性水平

1) 发行人及其子公司

发行人及其子公司流水核查的重要性水平为单笔交易金额 10 万元或者 2 万美元，以及单笔交易金额不超过 10 万元或者 2 万美元，但与同一交易对手方存在频繁交易，当日合计超过 10 万元或者 2 万美元。

2) 实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员

自然人主体流水核查的重要性水平为单笔交易金额 4 万元或者 1 万美元，以及单笔交易金额不超过 4 万元或者 1 万美元，但与同一交易对手方存在频繁交易，当日合计超过 4 万元或者 1 万美元。

（2）核查程序

针对发行人及其子公司，中介机构实施了以下核查程序：

1) 了解发行人的业务模式及与货币资金相关的内部控制制度，执行货币资金穿行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

2) 对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的资金往来进行核查，关注发行人报告期内是否与关联方存在资金异常往来，是否存在体外资金循环的情形；

3) 银行流水和银行日记账双向核对，即从发行人银行资金流水中抽取大额资金交易核对至银行存款日记账相关记录、从银行存款日记账抽取大额资金交易核对至银行流水相关记录，核查银行日记账中是否存在与资金流水不一致的交易信息、是否存在未被记录的资金往来；

4) 对发行人报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户、担保等信息进行函证。

针对实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员，中介机构实施了以下核查程序：

1) 查阅实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水，检查是否存在大额异常存取现、大额异常收支的情况，通过访谈、获取相关证据文件、书面说明等方式进一步确认大额流水的交易背景；

2) 获取发行人主要客户、供应商清单，对于往来对方为主要客户、供应商及其实际控制人以及相关人员进行核查；

3) 获取公司员工花名册、发行人股东名册，与银行流水的交易对方进行匹配，核查是否存在大额往来情形并获取相关合理性证据；

4) 获取报告期内发行人实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人获得现金分红情况，核查是否存在股权代持的情形；

5) 核查核查对象银行账户收支平衡情况，是否存在大额净流入或净流出情形；

6) 获取核查对象出具的银行流水声明确认函或承诺函。

4、异常标准及确定程序

(1) 发行人及其子公司

1) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

2) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

3) 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；

4) 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；

（2）实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员

1）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；

2）实际控制人、董事、监事、高级管理人员、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；

3）发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、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；

4）是否存在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，中介机构逐笔进行查阅，核查相关账户的实际归属、资金流水实际来源、资金往来的性质及其合理性。

5、受限情况及替代措施等

（1）受限情况

独立董事刘嘉、蒋剑春、邓立群因未参与公司经营管理，仅行使独立董事职权，银行流水涉及个人隐私，未提供报告期内个人账户银行流水。

（2）替代措施

1）取得独立董事填写的《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员情况尽职调查表》，了解独立董事关系密切的家庭成员及其控制的企业情况；

2）查阅发行人、发行人实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户资金流水，核查是否存在与独立董事、关系密切的家庭成员及其控制的企业存在大额异常的资金往来情况；

3）独立董事出具《承诺函》，承诺不存在代发行人或通过其他方代发行人

支付成本、费用等情形。

二、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用，申报会计师执行了以下程序：

（1）申报会计师依照重要性水平，对发行人、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水进行全面核查，查阅了发行人、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户合计 238 个；

（2）根据发行人银行流水中显示的交易对方的名称与发行人实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员进行了交叉核对；

（3）根据发行人实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的主要客户、供应商进行了交叉核对；

（4）对发行人的大额银行流水，如果为销售回款，检查交易对方是否为公司真实客户；如果为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商；

（5）核查是否存在大额异常取现、大额异常收支等情形，通过访谈、获取相关证据文件、书面说明等方式进一步确认相关账户的资金交易的真实背景、流水的来源和用途、资金往来的性质及合理性；

（6）实地走访和视频访谈主要客户的主要业务负责人或者经办人员，就其与公司的业务开展情况进行了问询，获得了访谈记录、客户的注册资料、无关联

关系确认函、期末库存数据等资料,报告期各期访谈客户收入占比分别为 73.15%、82.59%、83.59%和 82.38%;

(7) 通过对主要供应商进行现场走访或者视频访谈,了解供应商所处的行业、主营业务、业务规模、双方合作时间、定价方式、结算条款、是否存在关联关系,报告期各期访谈供应商占比分别为 72.83%、71.95%、67.63%和 68.72%;

(8) 获取核查对象关于不存在自行或者协助他人为发行人承担成本和费用、或其他任何利益输送以及资金体外流转情形的声明确认函或承诺函。

经核查,申报会计师认为,发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

2、是否存在股份代持

针对发行人是否存在股份代持,申报会计师执行了以下程序:

(1) 核查实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水,确认是否存在大额异常情况;

(2) 检查报告期内实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人取得现金分红后的资金流向情况;

(3) 获取发行人股东历年的增资、转让资料,包括增资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告等;

(4) 访谈发行人主要股东,并获取相关《股东情况调查表》,确认其持有发行人的股份是否存在替他人代持股份或者委托他人代持发行人股份的情形;

(5) 实地走访和视频访谈主要客户和供应商,并获取《无关联关系确认》,核查主要客户和供应商及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属是否通过任何形式直接或者间接持有发行人股份。

经核查,申报会计师认为,发行人不存在股份代持的情形。

3、实际控制人是否存在大额未偿债务

针对实际控制人是否存在大额未偿债务,申报会计师执行了以下程序:

(1) 获得实际控制人及其配偶的个人征信报告，核查其是否存在大额银行贷款；

(2) 查阅实际控制人及其配偶的大额银行流水，核查是否存在大额银行借款、异常资金往来等情形；

(3) 获取实际控制人关于不存在大额未偿债务的声明。

经核查，申报会计师认为，实际控制人不存在大额未偿债务。

4、就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

申报会计师查阅了发行人的内部控制制度。

申报会计师对公司的内部控制制度进行了审核，并于 2021 年 9 月 14 日出具了《安徽森泰木塑集团股份有限公司内部控制鉴证报告》（容诚专字[2021]230Z2457 号），认为：“森泰股份于 2021 年 6 月 30 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

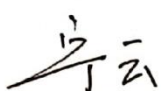
申报会计师对公司 2021 年 6 月 30 日、2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2021 年 1-6 月、2020 年度、2019 年度、2018 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计，出具了标准无保留意见审计报告（容诚审字[2021] 230Z3985 号），认为公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司 2021 年 6 月 30 日、2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况，以及 2021 年 1-6 月、2020 年度、2019 年度、2018 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

（此页无正文，为容诚专字[2022]230Z0768号《关于安徽森泰木塑集团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第三轮审核问询函的专项核查意见》报告之签字盖章页）



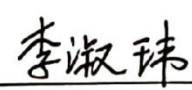
中国·北京

中国注册会计师：  

宁云

中国注册会计师：  

鲍灵姬

中国注册会计师：  

李淑玮

2022年3月6日