

关于北京同益新材料科技股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

天职业字[2021]23093号

上海证券交易所：

根据贵所于2020年12月28日出具的上证科审（审核）（2020）1058号《关于北京同益新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为北京同益新材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“同益中”）的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《北京同益新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

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

类别	字体
问询函所列问题	黑体（不加粗）
问询函问题回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
本次更新的内容	楷体（加粗）
对招股说明书（申报稿）的引用	楷体（不加粗）

目录

问题 5. 关于分公司	3
问题 6. 关于采购、生产	7
问题 7. 关于与山东泰丰的交易	15
问题 8. 关于销售与客户	20
问题 9. 关于存货	44
问题 12. 其他	49

问题 5. 关于分公司

根据首轮问询回复，同益中本部纤维生产线（600 吨/年）、无纬布生产线（300 吨/年），以及防弹制品生产线，纤维生产线（900 吨/年），通州分公司纤维生产线（900 吨/年），新泰分公司纤维生产线（650 吨/年）。

发行人于 2005 年设立无锡分公司，至 2018 年，无锡分公司的生产线设备老旧，单线生产能力低，已无法满足生产需要。

请发行人在招股说明书披露合并财务报表范围及变化情况。

请发行人说明：（1）母公司和分公司用于生产的主要固定资产，是否与对应产能、产量匹配；（2）无锡生产线、通州生产线老旧的具体情况，通州分公司未来安排，目前母公司与分公司是否存在其他生产线老旧等无法满足生产需要的情形；（3）注销无锡分公司相关资产的处置情况及会计处理，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请申报会计师核查并发表明确意见。

一、财务报表范围及变化情况

针对公司财务报表范围及变化情况，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、财务报表的编制基础”之“（三）财务报表范围及变化情况”中补充披露以下内容：

“公司财务报表范围的主体为本部及各分公司的结构，报告期内，公司需要汇总分公司财务报表，公司主体变动情况如下：

	公司名称	成立时间	是否纳入汇总范围		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	同益中本部	1999/2/10	是	是	是
2	无锡分公司	2005/11/4	否	是	是
3	通州分公司	2007/1/18	是	是	是
4	技术研究中心	2010/4/28	是	是	是
5	新泰分公司	2017/9/28	是	是	是

2018-2019 年度，公司汇总财务报表主体共计 5 户，分别为同益中本部、无锡分公司、通州分公司、技术研究中心和新泰分公司；2019 年 5 月无锡分公司

注销，2020 年汇总财务报表变更为 4 户，分别为同益中本部、通州分公司、技术研究中心和新泰分公司。”

二、母公司和分公司用于生产的主要固定资产，是否与对应产能、产量匹配

根据公司主要产品类别，生产设备分为超高分子量聚乙烯纤维生产设备、无纬布生产设备及防弹制品生产设备。截至 2020 年末，公司主要生产设备与产能、产量的对应情况如下：

公司名称	产品类型	设备名称	账面原值 (万元)	产能 (吨)	产量 (吨)
同益中本部	无纬布	无纬布生产线	865.00	300.00	569.68
	防弹制品	防弹制品生产线	541.55	-	-
	UHMWPE 纤维	租赁泰丰生产基地	-	600.00	843.76
通州分公司	UHMWPE 纤维	超高分子量聚乙烯纤维生产线	3,573.78	900.00	865.21
新泰分公司	UHMWPE 纤维	超高分子量聚乙烯纤维生产线	2,803.15	650.00	664.89

截至 2020 年末，公司超高分子量聚乙烯纤维的设计年产能为 2,150 吨，2020 年的产量为 2,373.86 吨，当期超高分子量聚乙烯纤维产能利用率为 110.41%。

公司无纬布的设计年产能为 300 吨，2020 年的产量为 569.68 吨，当期产能利用率为 189.89%。

公司的防弹制品生产流程有着明显的“柔性生产”特征，可以根据订单需要进行人员、设备等的调整，产能可以及时调配。此外，公司的防弹制品主要为非标定制，不同订单的防弹制品类别、复杂程度有着较大的区别，无法以生产设备或产线数量统计公司生产能力的完整信息，故未列示其产能。

综上，报告期内，公司用于生产的主要固定资产运行状况良好，与产能、产量较为匹配。

三、无锡生产线、通州生产线老旧的具体情况，通州分公司未来安排，目前母公司与分公司是否存在其他生产线老旧等无法满足生产需要的情形

（一）无锡生产线、通州生产线老旧的具体情况

无锡分公司共 2 条超高分子量聚乙烯纤维生产线，分别建于 2005 年和 2009

年，产能共计 350 吨/年。生产线建成时间较早，设备老化导致能耗高，产品生产成本较高。无锡分公司注销时，全部固定资产账面原值为 3,399.44 万元，账面价值为 0 万元。

通州分公司所在联东 U 谷厂区共 2 条超高分子量聚乙烯纤维生产线，建成于 2007 年，产能共计 250 吨/年。生产线建成时间较早，设备老化导致能耗高，产品生产成本较高。2020 年 4 月，通州分公司将此老旧生产线进行处置，此两条生产线的固定资产账面原值为 2,881.42 万元，账面价值为 5.35 万元。

（二）通州分公司未来安排

2020 年 4 月，同益中本部和通州分公司签订资产划转协议，同益中本部将其全部超高分子量聚乙烯纤维生产线整体划转给通州分公司，机器设备类资产原值为 3,746.57 万元，累计折旧为 2,622.32 万元，账面价值为 1,124.25 万元。目前通州分公司拥有年产 900 吨超高分子量聚乙烯纤维纺丝生产线，未来将继续进行超高分子量聚乙烯纤维的生产。

（三）目前母公司与分公司是否存在其他生产线老旧等无法满足生产需要的情形

截至 2020 年 12 月 31 日，公司主要生产设备情况如下：

序号	设备名称	数量 (套)	资产 原值 (万元)	2020 年 12 月 31 日 资产净值 (万元)	成新率	产能 (吨)	产量 (量)
1	超高分子量聚乙烯纤维牵伸生产线	13	4,233.97	2,667.17	62.99%	2,150.00	2,373.86
2	超高分子量聚乙烯纤维纺丝生产线	8	2,142.96	1,378.98	64.35%		
3	环保系统	14	2,192.75	1,501.31	68.47%	-	-
4	无纬布生产线	6	865.00	319.65	36.95%	300.00	569.68
5	防弹制品生产线	1	541.55	271.89	50.21%	-	-
6	冷冻水系统	1	462.11	436.24	94.40%	-	-
7	生产线动力及自控系统	1	403.10	105.46	26.16%	-	-

由上表可知，无纬布生产线、生产线动力及自控系统成新率较低，主要系无纬布生产线对应设备主要建设于 2015 年之前，生产线动力及自控系统对应设备主要建设于 2012 年，故截至 2020 年末成新率较低。

目前上述主要生产设备均处于正常运转状态，公司超高分子量聚乙烯纤维 2020 年的产能利用率为 110.41%；公司无纬布 2020 年的产能利用率为 189.89%；公司防弹制品主要为非标定制，无法直接统计生产能力的完整信息，但目前设备运转正常，报告期内防弹制品收入占比呈上升趋势。

综上所述，公司不存在其他生产线老旧等无法满足生产需要的情形。

四、注销无锡分公司相关资产的处置情况及会计处理，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

无锡分公司于 2019 年 5 月注销完毕，注销前主要资产为固定资产，全部固定资产账面原值为 3,399.44 万元，账面价值为 0 万元。无锡分公司根据注销前资产的实际状况，将生产线可继续使用的相关设备转让至新泰分公司，协议转让价格为 135.64 万元，其余固定资产进行报废；将留存货币资金全部转至同益中本部。无锡分公司相关资产的处置或划转均通过与同益中本部的往来款进行核算，最后通过往来科目与未分配利润进行结平，相关处理符合《企业会计准则》的规定。

五、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、了解发行人固定资产相关的内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、取得并查阅了发行人固定资产明细表，了解母公司、分公司固定资产相关业务的开展情况，对比分析固定资产、产能、产量匹配情况；
- 3、对发行人固定资产进行实地监盘，检查是否存在呆滞、无法使用、毁损、闲置等情况；
- 4、检查注销无锡分公司相关资产的处置情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人固定资产分布情况与实际经营情况相匹配。

- 2、发行人目前不存在其他生产线老旧等无法满足生产需要的情形。
- 3、注销无锡分公司相关资产的处置会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 6. 关于采购、生产

6.1 根据首轮问询回复，报告期各期，公司进口超高粉采购额占超高粉总采购额的比例分别为 82.13%、92.09%、98.77%和 99.84%，主要采购自 TTC 公司（日本）销售的旭化成超高粉，系公司出于保证原材料与生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性等因素综合考虑的结果。超高粉在国内外市场的货源较为充足，有较多能提供同类产品的供应商可供选择，竞争较为充分，报告期内亦向上海联乐等国产厂商采购过超高粉，故不存在进口依赖。

请发行人说明：（1）采用进口和国产超高粉生产的产品在报告期内销售单价、金额并做简要分析；（2）超高粉采购额占超高粉总采购额逐年增加的原因，采用国产产品是否无法保证原材料与生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性等；（3）请结合内容分析是否存在进口依赖及对 TTC 公司（日本）的依赖并充分揭示相关风险。

一、采用进口和国产超高粉生产的产品在报告期内销售单价、金额并做简要分析

报告期内，公司采用进口和国产超高粉生产的产品在报告期内销售情况如下：

单位：元/kg，万元

项目		2020年度	2019年度	2018年度
进口超高粉生产纤维产品	销售均价	83.64	101.13	103.21
	销售收入	15,293.50	18,071.01	20,623.34
	销售收入占主营业务收入比例	55.18%	60.43%	71.69%
国产超高粉生产纤维产品	销售均价	95.19	75.20	87.18
	销售收入	142.03	262.84	1,896.61
	销售收入占主营业务收入比例	0.51%	0.88%	6.59%

国产超高粉绝大部分均系无锡分公司使用，因此上表中统计的国产超高粉生产纤维产品均指无锡分公司生产线纤维产品。无锡分公司生产线以生产常规纤维和自用的超高强型纤维为主，基本不生产有色纤维，因此，上表中的价格差异主

要由于最终产品的不同类型导致，与生产所使用的原材料并无关联。

对于同一客户而言，进口超高粉生产的产品与国产超高粉生产的产品，其销售价格并无明显差异。

无锡分公司生产线于 2018 年底关停，国产超高粉使用量逐年减少，对应产品销售收入亦逐年减少，2018-2019 年度销售收入主要系关停时尚未销售完毕的超高分子量聚乙烯纤维对外销售产生。2019 年国产超高粉生产纤维产品销售均价较上年度下降较大，主要系当年销售对象主要为国内缆绳行业相关客户，目前国内缆绳用超高分子量聚乙烯纤维价格比较透明，市场竞争激烈，整体售价偏低。2020 年国产超高粉生产纤维产品销售价格上升，系本期销售对象主要为境外客户，整体抬升了销售均价。

综上所述，公司国产超高粉生产的产品与进口产品在销售单价、金额无显著不同。

二、超高粉采购额占超高粉总采购额逐年增加的原因，采用国产产品是否无法保证原材料与生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性等

（一）进口超高粉采购额占超高粉总采购额逐年增加的原因

报告期内，公司采购超高粉的具体情况如下：

单位：万元

项目	供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
进口超高粉	TTC 公司（日本）	3,832.56	3,015.33	3,722.14
	上海佳桥国际贸易有限公司	-	6.34	-
	小计	3,832.56	3,021.67	3,722.14
国产超高粉	上海杭景塑胶有限公司	-	30.17	319.66
	上海联乐化工科技有限公司	16.19	7.57	-
	小计	16.19	37.74	319.66
合计		3,848.75	3,059.40	4,041.80

报告期各期，公司进口超高粉的采购金额分别为 3,722.14 万元、3,021.67 万元和 3,832.56 万元，占当期超高粉采购总额的比例分别为 92.09%、98.77%和 99.58%，呈逐年上升趋势，其主要原因系：报告期内，公司采购的国产超高粉主要来自上海杭景塑胶有限公司代理销售的塞拉尼斯（南京）化工有限公司超高粉，

该超高粉主要用于无锡分公司超高分子量聚乙烯纤维的生产，随着公司 2018 年陆续关闭无锡分公司生产线，相应减少了对上海杭景塑胶有限公司的采购量，从而导致公司对国产超高粉采购占比逐年减少，进口超高粉采购占比逐年增加。

（二）采用国产产品是否无法保证原材料与生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性等

超高粉是制作超高分子量聚乙烯纤维的核心原材料，其性能对超高分子量聚乙烯纤维的性能、生产效率以及稳定性存在一定关系。公司在和超高粉生产企业形成稳定的合作关系前，会对供应商各个方面进行考量，包括原材料的性能、原材料的稳定性和一致性、原材料价格、供货能力和售后服务水平等，经过双方生产工艺匹配性的长期磨合，才能最终形成稳定的合作关系。

报告期内，公司主要通过 TTC 公司（日本）采购旭化成超高粉。公司与 TTC 公司（日本）已合作 10 年之久，形成了长期稳定的合作伙伴关系。TTC 公司（日本）不仅能保障发行人原材料供应的稳定性，还能在销售价格、付款条件、售后服务等方面给予发行人一定的有利条件。同时，经过长期生产经营的积累，旭化成超高粉与公司的纤维生产工艺契合度高，能够保证较高的生产效率和产品质量。此外，在原材料性能不存在较大差异的情况下，国产超高粉较进口超高粉在采购价格上并无明显的优势。

发行人若将长期使用的进口超高粉大规模更换为国产超高粉，需要对工艺参数重新调整，在短期内会对发行人的生产效率和材料利用率构成一定影响，从而产生一定的转换成本。从长期来看，随着发行人逐步调整生产工艺参数及配方，国产超高粉与发行人超高分子量聚乙烯纤维生产工艺的匹配性、生产的稳定性将会得以提高，原材料差异对产品性能一致性的影响也将会被逐渐消除。根据发行人使用国产超高粉与使用进口超高粉所生产的超高分子量聚乙烯纤维的主要性能指标来看，国产超高粉亦能保证纤维产品的性能，具体情况如下：

序号	检验指标	单位	使用进口超高粉	使用国产超高粉
1	断裂强度	cN/dtex	32.0~41.9	31.4~43.4
2	初始模量	cN/dtex	1,340~1,750	1,360~1,730
3	断裂伸长率	%	3.0~3.4	3.1~3.4

注：数据来源于国家纺织制品质量监督检验中心对发行人不同规格的超高分子量聚乙烯

纤维的检测报告

综上，采用国产超高粉短期内会对发行人生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性造成一定影响；但从长期来看，随着发行人逐步调整生产工艺参数及配方，上述影响将被逐渐消除。

三、请结合内容分析是否存在进口依赖及对 TTC 公司（日本）的依赖并充分揭示相关风险

报告期各期，公司进口超高粉采购额占超高粉总采购额的比例分别为 92.09%、98.77%和 **99.58%**，主要采购自 TTC 公司（日本）代理销售的旭化成超高粉，系公司出于保证原材料与生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性等因素综合考虑的结果。超高粉在国内市场的货源较为充足，发行人可选的国内生产企业有上海联乐化工科技有限公司、塞拉尼斯（南京）化工有限公司、河南沃森超高化工科技有限公司、安徽省特佳劲精细化工有限责任公司、九江中科鑫星新材料有限公司、中国齐鲁石化公司等。报告期内，虽然公司采购进口超高粉的占比较高，但亦向上海联乐化工科技有限公司、塞拉尼斯（南京）化工有限公司等国产厂商采购过超高粉，故不存在进口依赖。

公司与 TTC 公司（日本）已合作 10 年之久，经过长期生产经营的积累，公司的纤维生产工艺与其超高粉契合度高，能够保证较高的生产效率和产品质量。若轻易更换供应商，在短期内会影响公司的生产效率和材料利用率，同时，公司须重新调整工艺参数，从而产生一定的转换成本。基于以上因素，公司在报告期内对 TTC 公司（日本）的超高粉采购量相对较大。但公司合格供应商名录中还有上海杭景塑胶有限公司、上海联乐化工科技有限公司亦可提供超高粉，同时长期来看更换原材料品牌对生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性等不存在重大不利影响，因此公司对 TTC 公司（日本）不存在重大依赖。

针对公司供应商集中度较高的风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）主要原材料供应商集中风险”中补充披露以下内容：

“（四）主要原材料供应商集中风险

公司产品生产所需的主要原材料为超高粉，为了提高生产效率，公司通过测

试精选出性能稳定，货源充足的三家供应商进行合作。报告期各期，公司向第一大供应商 TTC 公司（日本）采购超高粉金额占当期超高粉采购总额比例分别为 92.09%、98.56% 和 **99.58%**，占比较高。鉴于公司与 TTC 公司（日本）保持长期良好合作关系，公司的超高分子量聚乙烯纤维生产工艺与其超高粉契合度高，为保证生产效率，公司报告期内主要向 TTC 公司（日本）采购超高粉。未来，若 TTC 公司（日本）所在国家对超高粉设置限制性贸易政策或该公司出现经营风险，导致供应商无法及时向公司供应原材料，可能会对公司的生产经营产生不利影响。”

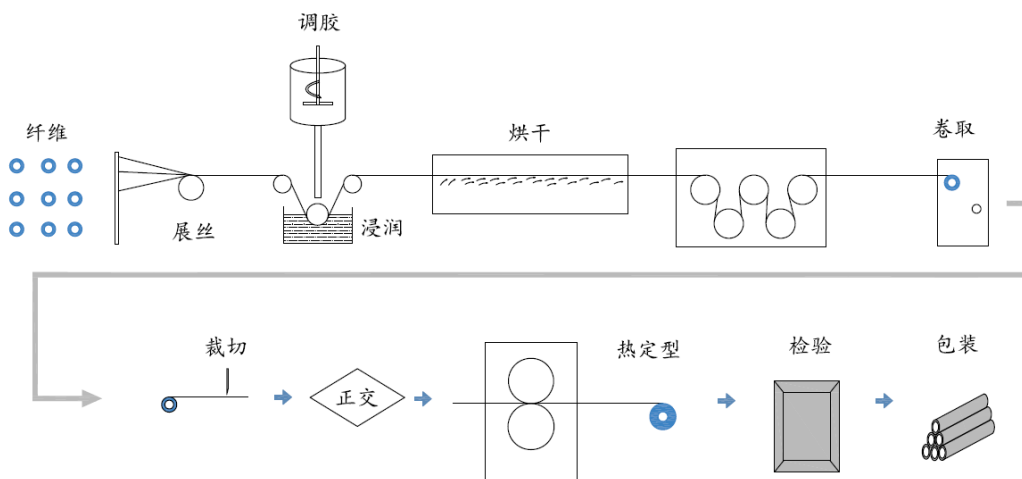
6.2 报告期内超高分子量聚乙烯纤维生产超高分子量聚乙烯无纬布投入产出比分别为 0.93、1.45、1.14、1.17，报告期内，公司各期 UHMWPE 纤维直接用量与 UHMWPE 纤维正交片投入产出分别为 1.15、1.16、1.11 和 1.18。防弹衣的投入产出比分别为 0.42、0.56、0.37 和 0.40。防弹板的投入产出比为 1.33、0.97、1.43 和 2.28。

请发行人说明：（1）上述投入产出比大于 1 的原因；（2）定量分析报告期内防弹衣、防弹板投入产出比的变动原因。

一、上述投入产出比大于 1 的原因

报告期内在无纬布制作过程中，超高分子量聚乙烯纤维通常先加工成正交片，正交片经过热定型即制成超高分子量聚乙烯纤维无纬布，无纬布工艺流程如下图：

无纬布生产流程图



公司各期超高分子量聚乙烯纤维直接使用量与超高分子量聚乙烯纤维正交片投入产出比分别为 1.16、1.11、**1.18**，各期保持稳定关系，各期均大于 1 主要系生产过程除耗用原材料超高分子量聚乙烯纤维外，还会耗用胶、膜等辅料计入正交片重量所致。

公司各期超高分子量聚乙烯纤维与超高分子量聚乙烯纤维无纬布的投入产出比分别为 1.45、1.14、**1.21**。在无纬布制作过程中，通常将超高分子量聚乙烯纤维先加工成正交片。由于无纬布在制作过程中使用前期生产的正交片，因此当期超高分子量聚乙烯纤维使用量与当期超高分子量聚乙烯纤维无纬布的产量不存在直接对应关系，故前述投入产出比波动且部分期间大于 1 主要系当期公司在无纬布加工过程中使用了前期生产的正交片所致。

二、定量分析报告期内防弹衣、防弹板投入产出比的变动原因

公司防弹衣及防弹板产品属于定制化产品，各期原材料生产投入会按照客户需求定制化生产。报告期各期防弹衣、防弹板按件投入产出比变动原因主要系各期防弹衣、防弹板生产产品结构不同，不同产品间防弹面积、防弹等级等存在较大差异。

报告期内防弹衣、防弹板按重量口径统计投入产出比情况如下：

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
防弹衣	无纬布直接使用量 (kg)	82,976.26	83,486.64	100,338.88
	防弹衣产量 (kg)	67,468.95	65,297.24	84,427.11
	投入产出比	0.81	0.78	0.84
防弹板	无纬布直接使用量 (kg)	56,582.05	103,393.93	46,461.49
	防弹板产量 (kg)	45,677.44	83,295.79	38,424.13
	投入产出比	0.81	0.81	0.83

由上表可知，报告期内防弹衣投入产出比分别为 0.84、0.78 和 **0.81**，各期波动原因系防弹衣型号不同导致无纬布剪裁损耗不同。报告期内防弹板投入产出比分别为 0.83、0.81 和 **0.81**，较为稳定。

6.3 根据首轮问询回复，2020 年 1-6 月蒸汽单耗上升主要系新泰分公司的新建生产线在 2020 年上半年处于安装调试阶段，安装调试期间，因生产设备调试、生产线试车运行、工艺参数设置等导致试生产期间产量较少，整体抬高 2020

年 1-6 月蒸汽单耗。

请发行人说明报告期内新建生产线的具体情况，新建生产线转固前涉及生产、销售的金额及会计处理，相关处理是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师对上述核查并发表明确意见。

一、请发行人说明报告期内新建生产线的具体情况

报告期内新建生产线主要系新泰分公司建设年产 4,060 吨超高分子量聚乙烯纤维产业化项目生产线（一期）。

报告期内，公司新增的生产线主要资产情况如下：

单位：万元

固定资产	新增原因	转固日期	原值
超高分子量聚乙烯纤维纺丝生产线 4 条	新泰分公司年产 4,060 吨超高分子量聚乙烯纤维产业化项目（一期）	2020 年 5 月	907.91
超高分子量聚乙烯纤维牵伸生产线 5 条	新泰分公司年产 4,060 吨超高分子量聚乙烯纤维产业化项目（一期）	2020 年 5 月	1,863.42
超高分子量聚乙烯纤维生产线冷冻水系统 1 套	新泰分公司年产 4,060 吨超高分子量聚乙烯纤维产业化项目（一期）	2020 年 5 月	462.11
环保系统 1 套	新泰分公司年产 4,060 吨超高分子量聚乙烯纤维产业化项目（一期）	2020 年 5 月	1,205.97

报告期内，受限于老旧生产线的关闭，公司超高分子量聚乙烯纤维的整体产能利用率已经达到 124.13%、123.97% 和 **110.41%**。为解决产能不足问题，公司报告期内新建新泰分公司生产线，对应增加了公司产能 650 吨/年，有效支持了公司业绩增长。

二、新建生产线转固前涉及生产、销售的金额及会计处理，相关处理是否符合企业会计准则的规定

《企业会计准则第 4 号——固定资产》第九条：自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

企业会计准则关于试车阶段调整在建工程成本的规定，适用于在建工程达到预定可使用状态之前；在建工程达到预定可使用状态转入固定资产，则不应再根据试生产产品的销售所得调整固定资产成本。

报告期内公司新建生产线转固前涉及试生产发生直接材料、直接人工、能源及制造费用合计 614.17 万元，公司新建生产线转固前涉及生产车间试运行期间发生的试生产产品成本为系使车间达到预定可使用状态前必须的支出，计入对应生产线在建工程账面原值。

对于试运行期间生产产品对外销售形成的收入 257.28 万元，冲减当期对应生产线在建工程账面原值；对于试运行期间形成的在转固之前尚未对外出售的产品，则将相应存货成本 258.98 万元冲减在建工程原值，后续出售时作为正常的产品销售计入当期损益。

综上所述，新建生产线转固前涉及生产、销售的会计处理符合企业会计准则的规定。

三、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、询问发行人财务部门负责人、采购部门负责人，了解进口超高粉与国产超高粉生产产品销售情况；查阅发行人使用国产超高粉与进口超高粉所生产超高分子量聚乙烯纤维的检测报告；

2、获取各期发行人生产车间存货收发存统计明细表，查阅了对应原材料出库单、产成品出入库单等；

3、询问发行人生产部门负责人试运行期间生产情况、销售情况，取得并查阅了发行人固定资产、在建工程明细表，查阅了试运行生产线相关存货出入库单、发票、销售合同及银行流水等原始凭证；

4、对期末固定资产、在建工程进行监盘，实地查看是否达到预定可使用状态。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人国产超高粉生产的产品与进口产品在销售单价、金额无显著不同；采用国产超高粉短期内会对发行人生产工艺的匹配性、生产稳定性、产品性能一致性造成一定影响；长期来看，随着发行人逐步调整生产工艺参数及配方，上述影响将被逐渐消除；发行人不存在进口依赖，对 TTC 公司（日本）不存在重大依赖。

2、发行人关于产品投入产出比披露真实、合理。

3、新建生产线转固前涉及生产、销售的金额真实、准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 7. 关于与山东泰丰的交易

7.2 根据首轮问询回复，公司向山东泰丰租赁厂房及设备的租赁费系按照合同约定每月定期支付的固定费用，电费、蒸汽、水费按照月度统计的耗用数进行确认，加工费按照生产员工月度考勤进行核算，最终按照权责发生制及公司成本核算原则分别计入生产成本及制造费用中。

请发行人说明：（1）对人员、生产线、原材料、管理人员、管理责任等的约定情况，相关材料、人工、水电等成本费用是否可以准确核算及依据，采购定价是否公允及依据；（2）请结合上述内容分析相关业务是否构成委托加工或直接购买产品对外销售，采用相关合作模式的原因，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请申报会计师对上述核查并发表明确意见。

一、对人员、生产线、原材料、管理人员、管理责任等的约定情况，相关材料、人工、水电等成本费用是否可以准确核算及依据，采购定价是否公允及依据

（一）对人员、生产线、原材料、管理人员、管理责任等的约定情况

公司租赁的山东泰丰生产线所使用原材料均由公司独立采购及管理，同时公司直接向现场派出了部分技术骨干和管理人员，负责监督生产过程、质量控制，工艺流程辅导等工作。

公司与山东泰丰于 2016 年 1 月和 3 月分别签署了《工业生产厂房设备租赁协议》及《补充协议》（以下简称“《协议》”）约定情况如下：

1、对于生产人员：《协议》约定租赁期间，公司优先使用山东泰丰提供的工作人员从事生产工作，在山东泰丰提供的工作人员不能满足公司使用条件下，公司可自行招聘新员工，以上工作人员由山东泰丰负责签订或续订劳动合同。相关工资福利及社会保险费用由公司每月定期支付给山东泰丰，山东泰丰在收到上

述款项后向职工发放工资、向相关机构缴纳社会保险。

2、对于生产线：约定公司租赁山东省新泰市泰丰研发基地内 PE 生产车间（含设备及附属设施），租赁厂房面积 25,000 平方米，厂房类型为彩钢结构。承租期间，山东泰丰负责厂房的维修维护，公司作为租赁物及附属物的实际管理人，负责设备维修、维护、保证设备正常运转。

3、对于管理职责：约定了由公司负责考勤管理、薪酬管理、岗位安排及劳动防护。

2019 年起，基于新泰分公司未来的用工需要，公司与有意愿加入同益中且符合公司用工条件的山东泰丰员工签署了劳动合同建立了劳动合同关系，由公司为其缴纳社会保险和住房公积金，截至 2020 年 8 月，公司不存在继续使用山东泰丰员工从事生产活动的情况。

（二）相关材料、人工、水电等成本费用是否可以准确核算及依据，采购定价是否公允及依据

1、报告期内公司向泰丰集团采购情况

报告期内，原材料均系公司自行采购并独立使用，不涉及与山东泰丰的结算。与山东泰丰结算的主要为人工、水、电、蒸汽和租赁费等，具体情况如下：

序号	采购内容	核算依据	采购定价依据
1	人工	月度考勤明细、工资发放明细	参照泰丰市当地社会平均工资水平协商确定
2	水、电、蒸汽	能源管线抄表数	同益中向山东泰丰支付的水、电、蒸汽按照“平进平出”原则结算，即与山东泰丰对外部水、电、蒸汽采购成本一致
3	租赁费	《协议》约定固定费用	按照《协议》约定固定租赁费用

2、人工、水电等成本费用采购定价公允性依据

（1）人工

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
支付年人均工资	5.75	4.96	4.97
当地年人均工资	5.76	5.76	5.03

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
偏差率	-0.17%	-13.89%	-1.19%

注 1：当地年人均工资数据来源于泰安市统计局网（tjj.taian.gov.cn）制造业年人均薪酬；

注 2：2020 年当地年人均工资数据尚未披露，按照 2019 年当地年人均工资列示。

整体来看，报告期内公司支付山东泰丰人均薪酬略低于泰安市当地制造业行业年人均工资，主要原因系公司支付薪酬对象系生产车间直接生产人员，未包含薪酬高于平均工资水平的车间管理人员，从而导致支付人均工资水平略低于当地年人均工资，整体价格公允。

（2）水、电、蒸汽等能源

报告期内公司支付山东泰丰水费、电费及蒸汽费用与山东泰丰对外部供应商采购成本一致，公司采购价格公允。

（3）厂房及设备租赁费用

关于厂房及设备租赁费用，因未从公开渠道查询同类型公司生产线相关数据，按照公司自有生产线与租赁的生产线单位成本进行对比列示，见下表：

单位：万元、吨、元/kg

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
同益中自有 生产线	折旧及租赁费用	1,096.13	1,000.48	1,109.61
	产能	1,279.17	1,150.00	1,350.00
	单位费用	8.57	8.70	8.22
同益中泰丰 租赁生产线	租赁费用	315.73	378.88	378.88
	产能	600.00	600.00	600.00
	单位费用	5.26	6.31	6.31

注 1：同益中自有生产线的租赁费用为通州分公司和无锡分公司厂房租赁费用；

注 2：2020 年度自有生产线产能（1,279.17 吨/年）=通州分公司生产线产能（900 吨/年）+新泰分公司生产线产能（产能 650 吨/年当年 6-12 月折算产能 379.17 吨）。

由上表可知，报告期内泰丰租赁生产线单位产品的租赁费用分别为 6.31 元/kg、6.31 元/kg、5.26 元/kg，均低于同期同益中自有生产线单位产品的折旧及租赁费用，因此与山东泰丰合作事项不存在损害公司经营利益的情况。

山东泰丰 2010 年开始向超高分子量聚乙烯纤维产业拓展，但未能掌握制备超高分子量聚乙烯纤维的核心工艺及技术，实际产量及产品品质远未达到生产线的设计标准，缺乏市场竞争能力，导致其建设的生产线处于闲置状态。公司综合

考虑地理位置、交通便利情况、厂房租赁面积、新旧程度、配套设施、工厂布局等生产要素，最终与山东泰丰协商确定厂房及土地租赁价格。设备的租赁价格综合考虑设备的使用年限、型号等因素确定最终价格。公司租赁山东泰丰厂房及土地、租赁设备等交易价格公允。

二、请结合上述内容分析相关业务是否构成委托加工或直接购买产品对外销售，采用相关合作模式的原因，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）请结合上述内容分析相关业务是否构成委托加工或直接购买产品对外销售

公司租赁的泰丰生产线涉及的原材料及库存商品等存货所有权均系公司拥有并控制，车间生产计划系公司独立管理，产品生产工艺系由公司独立掌握，山东泰丰不具备受托加工产品能力，同时亦不属于直接购买产品对外销售情况。因此，相关业务不构成委托加工或直接购买产品对外销售。

（二）采用相关合作模式的原因

山东泰丰系国有独资有限责任公司，隶属于新泰市国有资产运营中心，主要的业务为煤炭资源的开发。2010年，随着新泰市经济的转型发展，山东泰丰开始寻找新的经济增长点，选择向超高分子量聚乙烯纤维产业拓展。由于超高分子量聚乙烯纤维的生产工艺存在较高的技术门槛，山东泰丰刚加入该行业，未能掌握制备超高分子量聚乙烯纤维的核心工艺及技术，实际产量及产品品质远未达到生产线的设计标准，缺乏市场竞争能力。而公司拥有领先的超高分子量聚乙烯纤维生产技术，且产品供不应求，存在扩大产能的需求，考虑到自建生产线建设周期较长，新泰市当地厂房及设备租金及人工成本等相比较低，产品在销售市场上更具备价格优势。经双方友好协商，公司向山东泰丰租赁其超高分子量聚乙烯纤维厂房和设备。

（三）相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、《企业会计准则第1号——存货》规定：存货，是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

2、《企业会计准则第9号——职工薪酬》规定：本准则所称的职工，是指

与企业订立劳动合同的所有人员，含全职、兼职和临时职工，也包括虽未与企业订立劳动合同但由企业正式任命的人员。未与企业订立劳动合同或未由其正式任命，但向企业所提供服务与职工所提供服务类似的人员，也属于职工的范畴，包括通过企业与劳务中介公司签订用工合同而向企业提供服务的人员。

公司在对协议约定范围内的人员的管理中，由公司向现场派出了技术骨干和管理人员，负责考勤管理、薪酬管理、岗位安排及劳动防护等工作，构成劳务派遣关系，与发行人律师确认劳务派遣关系一致，相关人工成本的核算符合《企业会计准则第9号——职工薪酬》的相关规定。

3、《企业会计准则第2号——长期股权投资》规定：重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。

《企业会计准则第40号——合营安排》规定：合营安排，是指一项由两个或两个以上的参与方共同控制的安排。

由于山东泰丰未能掌握制备超高分子量聚乙烯纤维的核心工艺及技术，公司租赁其生产线后，涉及生产环节均系公司自主、独立完成。产品生产工艺系由公司独立掌握，原材料及库存商品等存货所有权均系公司拥有并控制，车间生产计划、人员管理考核系公司独立管理，水、电、蒸汽相关成本系公司独立核算。山东泰丰对公司不具有股权关系，不具有形成重大影响或共同控制的权利，故与山东泰丰的交易不构成联营或合营安排，属于自主生产。

4、公司与山东泰丰发生相关业务会计处理如下：

序号	采购内容	会计处理
1	人工	当月计提时，借记“生产成本”，贷记“应付职工薪酬”；支付时，借记“应付职工薪酬”，贷记“银行存款”。
2	水、电、蒸汽	计提当月水、电及蒸汽费用时，借记“生产成本”，贷记“其他应付款-预提费用”；次月支付费用时借记“其他应付款-预提费用”，贷记“银行存款”。
3	租赁费	预付厂房租赁费时，借记“其他应收款-待摊费用”，贷记“银行存款”；各月末按照直线法摊销租赁费，借记“制造费用”，贷记“其他应收款-待摊费用”。

公司与山东泰丰之间发生的人工、水、电、蒸汽和租赁费的会计核算与公司

自有生产线生产产品的会计处理无差异,相关处理符合《企业会计准则》的规定。

三、申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

1、检查与山东泰丰签订厂房设备租赁及相关合同,分析论证其中关键结算条款;

2、实地走访了山东泰丰,现场查看了公司在山东泰丰租用的生产厂房、设备及运行状况,以及能源管线的具体情况;

3、就发行人与山东泰丰的合作情况访谈了山东泰丰方面的有关负责人,了解公司与山东泰丰合作的原因、方式、费用结算等情况;

4、获取山东泰丰采购水、电及蒸汽对外部供应商结算单据,并与发行人向山东泰丰水、电及蒸汽结算单价进行比较,分析其采购价格的公允性;

5、对发行人与山东泰丰的往来款项执行往来款函证程序,向财务部门获取了公司与山东泰丰房租、水电、人员费用的结算情况,获取了山东泰丰生产基地的成本核算单据,并分析单位产成品的成本构成情况等数据。

(二) 核查意见

经核查,申报会计师认为:

1、发行人与山东泰丰之间结算的人工、水、电、蒸汽及租赁费等成本费用核算准确,采购定价公允。

2、发行人与山东泰丰合作相关业务不构成委托加工或直接购买产品对外销售,采用相关合作模式原因合理,具有商业实质,相关处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 8. 关于销售与客户

8.1 根据首轮问询回复,报告期内,发行人主要贸易商包括 CONNEXIONCO., LTD.、北京美西联合贸易有限公司、FIBERSINTERNATIONALB. V.、FIBRXLINDUSTRIALB. V 等。

请发行人说明与上述贸易商交易的细分产品内容、金额及变动原因。

报告期各期公司主要贸易商收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
CONNEXION CO., LTD.	2,986.21	3,923.38	50.56
其中：防弹衣	1,872.55	2,559.27	40.79
防弹板	1,113.56	1,363.69	9.77
头盔	0.08		
纤维无纬布	0.02		
芳纶无纬布	-	0.42	-
INNOEVER CO., LTD.	1,718.95	57.81	88.82
其中：纤维无纬布	1,678.12	0.96	21.51
常规丝	14.14	39.03	63.32
有色丝	25.98	17.58	-
防弹衣	0.18	-	-
防弹板	0.27	0.24	3.88
头盔	-	-	0.12
其他防弹制品	0.25	-	
北京美西联合贸易有限公司	1,682.55	1,646.09	1,559.16
其中：纤维无纬布	1,122.94	910.59	509.15
芳纶无纬布	73.86	533.12	472.89
常规丝	409.03	142.39	279.60
有色丝	6.42	-	-
防弹板	52.06	58.98	292.00
头盔	7.44	0.98	5.52
防弹衣	10.80	0.03	-
FIBERS INTERNATIONAL B.V.	1,251.05	1,450.03	1,321.59
其中：常规丝	481.28	715.98	1,112.39
有色丝	769.77	734.05	209.20
FIBRXL INDUSTRIAL B.V./LUMAT HIGH PERFORMANCE FIBERS	692.67	1,398.40	3,018.87
其中：常规丝	576.33	1,373.15	2,920.36
有色丝	116.34	25.25	98.51
新兴际华国际贸易有限公司	3.54	154.04	886.51
其中：防弹衣	-	154.04	783.47

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
防弹板	3.50	-	42.95
头盔	0.04	-	6.50
纤维无纬布	-	-	3.56
芳纶无纬布	-	-	0.92
常规丝	-	-	49.11
杭州品奕科技有限公司	84.00	696.12	693.70
其中：常规丝	84.00	696.12	693.23
芳纶无纬布	-	-	0.47
上述贸易商收入合计	8,418.98	9,325.87	7,619.21
当期贸易商收入	13,454.34	12,354.81	11,152.82
上述贸易商收入/当期贸易商收入	62.57%	75.48%	68.32%

公司的贸易商客户主要根据其在手订单以及市场开拓情况调整其对上游供应商的采购量，因此贸易商客户各期采购规模存在一定波动。

其中，随着合作的深入，CONNEXION CO., LTD. 和 FIBERS INTERNATIONAL B.V.的采购规模整体相对较高，INNOEVER CO., LTD. 和北京美西联合贸易有限公司呈增长趋势；

FIBRXL INDUSTRIAL B.V./LUMAT HIGH PERFORMANCE 为北美客户，报告期内收入下降较多，主要系受国际贸易摩擦以及新冠疫情影响所致；

新兴际华国际贸易有限公司主要系防弹制品贸易商，受其下游客户的订单影响，其采购量下降；

杭州品奕科技有限公司的下游客户主要为境外客户，2020 年受疫情影响，其销售规模下降，进而影响其向公司的采购量。

8.2 根据招股说明书及首轮问询回复，发行人采取直接销售模式，公司客户可分为终端客户和贸易商客户两种类型。贸易商客户主要为从事化纤产品及复合材料销售的贸易企业，贸易商购得发行人产品后，无需经过其他生产加工程序即直接向下游用户销售。

请发行人补充披露：（1）发行人通过贸易商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比公司；（2）代理出口业务的资金、商品的流转过程，与

贸易商模式、直接销售给终端客户的异同，发行人是否参与贸易商下游客户的开拓，结合相关内容对销售模式重新披露。

请发行人说明：（1）按照直接销售给终端、通过代理商出口、通过贸易商销售等说明报告期内收入的构成，报告期代理销售主要客户、代理商、对应的销售金额；（2）报告期各期通过代理销售的主要客户名称、金额、代理商、客户和代理商基本情况。

一、发行人通过贸易商模式实现的销售比例和毛利与同行业可比公司的对比情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、主营业务收入按销售模式分析”之“（2）公司与同行业可比公司贸易商模式对比情况”中补充披露以下内容：

“（2）公司与同行业可比公司贸易商模式对比情况”

发行人未在公开信息渠道中获得中简科技和光威复材披露的贸易商相关信息，仅获得千禧龙纤的披露数据，具体情况如下：

公司简称	贸易商销售比例			贸易商毛利率		
	2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度
千禧龙纤	-	8.61%	5.75%	-	-	-
同益中	48.54%	41.32%	38.77%	35.35%	32.62%	35.11%

注 1：2018 年至 2019 年千禧龙纤的销售比例数据来源于其招股说明书，未披露 2020 年的相关数据；

注 2：千禧龙纤未公开披露其贸易商毛利率情况。

发行人报告期内贸易商模式实现的销售比例分别为 38.77%、41.32% 和 **48.54%**，高于同行业可比公司千禧龙纤的贸易商销售比例，主要原因为：（1）与千禧龙纤相比，公司主要以境外业务为主，报告期各期公司境外收入占当期主营业务收入的的比例分别为 71.21%、68.85% 和 **68.47%**。鉴于公司产品远销亚洲、欧洲、非洲、北美洲、南美洲和大洋洲，客户遍布全球 50 多个国家和地区，通过贸易商有助于扩大发行人产品在全球不同领域终端客户间的渗透率和覆盖率；（2）千禧龙纤主要以超高分子量聚乙烯纤维为主，而发行人报告期内将业务重心逐步向毛利率更高的产业链下游延伸，将超高强型的超高分子量聚乙烯纤维进一步加工成无纬布和防弹制品后对外销售，报告期各期发行人复合材料的销售占

比分别为 21.72%、38.69% 和 **44.31%**。为了积极开拓复合材料市场，发行人主要采用贸易商的模式，充分利用其渠道优势。

由于发行人未从公开信息渠道获取同行业可比公司的贸易商毛利率情况，故未进行对比。”

二、代理出口业务的资金、商品的流通过程，与贸易商模式、直接销售给终端客户的异同，发行人是否参与贸易商下游客户的开拓，结合相关内容对销售模式重新披露

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品情况”之“（二）主要经营模式”之“4、销售模式”中补充及重新披露以下内容：

“4、销售模式

发行人采取直接销售模式，公司客户可分为终端客户和贸易商客户两种类型。

终端客户主要为从事超高分子量聚乙烯纤维下游产业应用的生产型企业，以及防弹制品的终端使用方。

贸易商客户主要为从事化纤产品及复合材料销售的贸易企业，贸易商购得发行人产品后，无需经过其他生产加工程序即直接向下游用户销售。在整个销售过程中，公司不与贸易商的下游客客户进行对接，公司不掌握下游客客户的信息，亦不参与贸易商下游客客户的开拓。发行人的贸易商销售模式为买断式销售，即发行人与贸易商签署购销合同，按照合同约定发货，产品由贸易商签收后即完成商品控制权的转移，达到收入确认的条件，如无质量问题一般不予退货。发行人与贸易商客户除签署产品购销合同外，未签署经销协议。

针对不同客户类型，公司与终端客户或贸易商签订购销合同，直接向终端客户或贸易商交付产品，除防弹制品的境外终端客户或贸易商通过军品贸易公司向公司支付货款外，其余的终端客户或贸易商直接向公司支付货款。发行人在所售产品类型、收入确认政策、结算方式和信用政策等方面基本一致，不存在显著差异。

此外，由于我国对军品出口实行严格的许可制度，军品的出口必须通过国家

授权的军品贸易公司进行。因此，公司的防弹制品进行出口，必须委托军品贸易公司代理出口。报告期内，公司主要通过中国新兴进出口有限责任公司（以下简称“中国新兴”）和新兴际华国际贸易有限公司（以下简称“新兴际华”）办理防弹制品对外出口业务。公司通过军品贸易公司代理出口防弹制品时，公司直接与境外终端客户或贸易商签订购销合同，并直接为其提供服务。公司通过军品贸易公司代理出口防弹制品与直接出口销售超高分子量聚乙烯纤维和无纬布在资金流转上存在差异，但商品的流转路径相同，具体情况如下：防弹制品购销合同签订后，鉴于公司须委托军品贸易公司代为办理军品出口许可证和出口报关手续，境外终端客户或贸易商直接向军品贸易公司支付货款，军品贸易公司在收到货款后，再向公司支付相应的款项；公司通过军品贸易公司代理出口防弹制品采用先款后货的方式，因此，公司收到全部货款后向境外终端客户或贸易商发货，并由军品贸易公司代理报关出口，公司直接将产品交付至境外终端客户或贸易商。整个销售过程中，军品贸易公司仅收取军品代理出口费，不参与公司客户的开发与维护，故公司的客户为与公司签订购销合同的防弹制品境外终端客户或贸易商。除代为办理公司防弹制品出口许可证和出口报关手续外，报告期内，新兴际华和中国新兴天津进出口有限责任公司还根据自身销售等需求向公司直接采购防弹制品，因此上述两家公司亦为公司的贸易商客户。”

三、按照直接销售给终端、通过代理商出口、通过贸易商销售等说明报告期内收入的构成，报告期代理销售主要客户、代理商、对应的销售金额

（一）按照直接销售给终端、通过代理商出口、通过贸易商销售等说明报告期内收入的构成

报告期内，公司采取直接销售模式，客户分为终端客户和贸易商客户两种类型。在对境外终端客户和贸易商客户销售的货品为防弹制品时，必须通过国家授权的军品贸易公司进行，故需委托军品贸易公司进行代理出口。

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端客户	14,263.14	51.46%	17,547.72	58.68%	17,614.23	61.23%
其中：代理出口	132.43	0.48%	1,159.71	3.88%	442.78	1.54%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易商	13,454.34	48.54%	12,354.81	41.32%	11,152.82	38.77%
其中：代理出口	4,108.40	14.82%	3,965.86	13.26%	799.34	2.78%
合计	27,717.48	100.00%	29,902.54	100.00%	28,767.05	100.00%

(二) 报告期代理销售主要客户、代理商、对应的销售金额

公司主要通过中国新兴进出口有限责任公司（以下简称“中国新兴”）和新兴际华国际贸易有限公司（以下简称“新兴际华”）办理防弹制品对外出口业务。报告期各期，公司通过代理销售的收入金额超过 100.00 万元以上的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	代理商	金额	占比
2020 年度				
1	CONNEXION CO., LTD.	中国新兴	2,986.19	70.42%
2	NIGERIA MACHINE TOOLS	中国新兴	419.25	9.89%
3	SEVEN'S A SARL	中国新兴	188.06	4.43%
合计			3,593.51	84.74%
2019 年度				
1	CONNEXION CO., LTD.	中国新兴	3,922.96	76.53%
2	SIPKA MANUFACTURING (PVT.) LTD.	中国新兴	635.11	12.39%
3	PARAGON ALLIANCE PTE. LTD.	中国新兴	191.98	3.75%
4	MOSSTON ENGINEERING Ltd.	中国新兴	183.35	3.58%
合计			4,933.40	96.25%
2018 年度				
1	OZTEK TEKSTIL TERBIYE TESISLERI SANAYI VE TICARET A.S.	中国新兴	401.26	32.30%
2	ELSHAKTORI TRADING ESTABLISHMENT	中国新兴	191.65	15.43%
3	FIBERTECH CO.,LTD	中国新兴	135.08	10.88%
4	CARRIAR EL TRADING LIMITED	中国新兴	115.21	9.28%
5	INTERA CION DE EQUITOS Y SOLUCIONES ARQUIMI DES	中国新兴	109.98	8.85%
合计			953.18	76.74%

注：上述客户通过中国新兴代理出口防弹制品，公司也存在通过新兴际华代理出口的客户，但销售金额较小。

四、报告期各期通过代理销售的主要客户名称、金额、代理商、客户和代理商基本情况

（一）报告期各期通过代理销售的主要客户名称、金额、代理商

报告期各期通过代理销售的主要客户名称、金额、代理商详见本问题回复之“三、（二）报告期代理销售主要客户、代理商、对应的销售金额”相关回复内容。

（二）客户和代理商基本情况

1、报告期各期通过代理销售的主要客户基本情况

序号	客户名称	注册资本	区域	成立时间	主要业务	开始合作时间
1	CONNEXION CO., LTD.	KRW100,000 万元	韩国	2017.09.19	专营商品的批发	2017 年
2	NIGERIA MACHINE TOOLS	-	尼日利亚	1980.02.18	设备仪器，军警用防护产品	2020 年
3	SEVEN'S A SARL	CFA100 万元	布基纳法索	2010-3-14	一般贸易公司，经营五金材料，建筑和公共工程的进口和销售	2020 年
4	SIPKA MANUFACTURING (PVT.) LTD.	PKR600 万元	巴基斯坦	1989.08.02	从事无线设备、通信电缆及设备的制造、进口、贸易	2015 年
5	OZTEK TEKSTIL TERBIYE TESISLERI SANAYI VE TICARET A.S.	TL5,000 万元	土耳其	2001.05.02	织物的整理、染色和印花	2018 年
6	ELSHAKTORI TRADING ESTABLISHMENT	JOD5,000 元	约旦	2000.01.20	从事包括雷达在内的电子设备的贸易和安装	2014 年
7	PARAGON ALLIANCE PTE. LTD.	SGD50 万元	新加坡	2002-4-10	货物批发	2018 年
8	MOSSTON ENGINEERING ltd.	-	马绍尔群岛	2005-6-20	产品贸易	2018 年
9	FIBERTECH CO.,LTD	USD100 万元	韩国	2007-11-19	防弹无纬布、防弹板、防弹衣、防弹头盔等产品的贸易进出口	2017 年
10	INTERACION DE EQUITOS Y SOLUCIONES ARQUIMIDES	MXN5 万元	墨西哥	2015.08.19	电子安防系统、系统及高科技设备的进口、销售和安装	2018 年
11	CARRIAR EL TRADING LIMITED	EUR5.13 万元	塞浦路斯	2005.05.13	从事防弹防爆产品，装甲车，港	2015 年

序号	客户名称	注册资本	区域	成立时间	主要业务	开始合作时间
					口装备, 矿山机械, 医疗等产品的贸易	

2、代理商基本情况

序号	代理商名称	注册资本	区域	成立时间	主要业务	开始合作时间
1	中国新兴进出口有限责任公司	RMB3.5 亿元	中国	1984-06-30	进出口业务	2007 年
2	新兴际华国际贸易有限公司	RMB5,000 万元	中国	2010-06-08	进出口业务, 销售纺织品及原材料等	2013 年

8.3 根据首轮问询回复, 报告期内, 超高分子量聚乙烯纤维贸易商客户的毛利率分别为 28.48%、35.60%、32.63%和 38.80%, 2018 年至 2020 年 1-6 月, 贸易商客户的毛利率均高于同期终端客户毛利率, 主要系客户采购产品的类型不同所致。2020 年 1-6 月, 公司贸易商毛利率为 38.80%, 高于终端客户毛利率 7.53 个百分点, 主要原因包括: 1) 贸易商客户中毛利率较高的有色纤维销售占比高于终端客户, 故贸易商客户整体毛利率较高; 2) 部分终端客户采购量较大, 公司为维系该类客户, 给予一定折价。

请发行人说明: (1) 定量分析纤维类贸易商与终端用户毛利率差异; (2) 报告期内境内、境外贸易商毛利率是否存在差异及原因。

一、定量分析纤维类贸易商与终端用户毛利率差异

纤维类贸易商与终端用户毛利率差异主要因贸易商客户中毛利率较高的有色纤维销售占比高于终端客户所致。报告期内, 常规纤维和有色纤维的毛利率情况如下:

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
常规纤维	28.99%	29.55%	32.10%
有色纤维	48.04%	51.22%	53.53%

报告期内, 贸易商和终端客户中常规纤维和有色纤维的占比情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
贸易商	4,992.12	100.00%	5,510.18	100.00%	7,538.72	100.00%
其中：常规纤维	3,815.51	76.43%	4,648.46	84.36%	6,936.74	92.01%
有色纤维	1,176.61	23.57%	861.72	15.64%	601.99	7.99%
终端客户	10,443.41	100.00%	12,823.67	100.00%	14,981.23	100.00%
其中：常规纤维	9,515.11	91.11%	12,015.04	93.69%	14,516.71	96.90%
有色纤维	928.30	8.89%	808.63	6.31%	464.52	3.10%

由上表可知，有色纤维的毛利率整体高于常规纤维，而贸易商客户中有色纤维收入各期占比分别为 7.99%、15.64% 和 **23.57%**，终端客户中有色纤维收入各期占比分别为 3.10%、6.31% 和 **8.89%**，贸易商客户中毛利率较高的有色纤维销售占比高于终端客户，故贸易商客户整体毛利率较高。

另一方面，终端客户中部分长期合作客户采购量较大，公司会给予一定折价，售价较低从而使毛利率较低，如 2018-2019 年度公司对 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 销售的常规纤维各期收入分别为 3,748.82 万元和 4,809.16 万元，占当期超高分子量聚乙烯纤维营业收入比例分别为 16.65% 和 26.23%，其各期销售均价相对较低，从而拉低终端客户中常规纤维的整体毛利率。

二、报告期内境内、境外贸易商毛利率是否存在差异及原因

报告期内，公司境内、境外贸易商毛利率情况如下：

项目	类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内	UHMWPE 纤维	27.35%	22.05%	29.57%
境外	UHMWPE 纤维	41.78%	39.73%	38.28%

报告期内，贸易商客户中超高分子量聚乙烯纤维境外毛利率整体高于境内毛利率，主要系国内市场对超高分子量聚乙烯纤维的性能要求相对较低，因此国内市场参与者相对较多，市场竞争激烈，整体售价偏低，从而造成境内市场毛利率相对偏低。同时境外贸易商客户中毛利率较高的有色纤维销售占比也较高，各期占比分别为 7.20%、23.12% 和 **32.56%**；境内贸易商中有色纤维销售占比分别为 9.75%、4.42% 和 **9.54%**。

8.4 根据首轮问询回复，报告期内，公司向北京普凡防护科技有限公司销售

防弹制品，同时向其采购芳纶类产品，向江苏元亨特种纱线有限公司销售纤维，同时委托其进行纤维加工成包覆纱。

请发行人说明相关收入是否按照总额法确认收入，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定。

一、报告期内，公司客户与供应商重叠的情况

报告期内，公司客户与供应商重叠的情况如下：

单位：万元

单位名称	合作类型	产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
北京普凡防护科技有限公司	销售	纤维类防弹衣、防弹板、无纬布	800.67	48.04	4.52
北京普凡防护科技有限公司	采购	芳纶类产品	23.40	39.94	143.51
江苏元亨特种纱线有限公司	销售	UHMWPE 纤维	127.79	18.89	255.22
江苏元亨特种纱线有限公司	采购	纤维加工	54.80	24.49	0.15

如上表，报告期内公司客户和供应商重叠情况有北京普凡防护科技有限公司（以下简称“北京普凡”）和江苏元亨特种纱线有限公司（以下简称“江苏元亨”）。公司向北京普凡和江苏元亨销售超高分子量聚乙烯纤维类复材产品和超高分子量聚乙烯纤维，向北京普凡采购芳纶类产品，向江苏元亨采购纤维包覆纱加工服务。当客户订单为纤维包覆纱时，公司将超高分子量聚乙烯纤维作为委托加工物资发给江苏元亨，委托其进行包覆纱加工，加工完成后发回公司，公司向其支付加工费，然后将包覆纱对外进行销售。采购和销售业务均分别属于单独的产品或服务。

二、相关收入是否按照总额法确认收入，相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司对上述两家单位的销售按总额法确认收入。

《企业会计准则第 14 号——收入》第十九条：企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方，本条下同）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。企业应付客户对

价是为了向客户取得其他可明确区分商品的，应当采用与本企业其他采购相一致的方式确认所购买的商品。

《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

公司与上述两家单位之间的采购和销售业务均分别属于单独的业务，并且采购和销售的业务洽谈、合同签署、产品/服务交付、发票开具、款项支付等各个环节均相互独立。另外公司向两家单位支付对价，是为了向客户取得可明确区分的商品及服务，为此应当采用与公司其他采购相一致的方式确认所购买的商品或服务。公司在销售交易中的身份是主要责任人而非代理人，公司对与上述单位发生的采购和销售业务采用总额法确认收入的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

8.5 根据首轮问询回复，F. M. S. ENTERPRISESMIGUNLTD. 系防护用品制造商，报告期内，公司积极拓展复合材料市场，与其在境外复合材料市场形成了竞争关系；同时，2020 年上半年受新冠疫情影响，F. M. S. ENTERPRISESMIGUNLTD. 收入规模有所下降，其对公司采购需求亦有所下降，双方合作机会减少。

请发行人披露 F. M. S. ENTERPRISESMIGUNLTD 公司 2020 年与发行人的交易情况及未来的合作安排，并在重大事项提示部分充分揭示相关风险。

请发行人说明是否存在其他客户为复合材料的供应商，如有请说明报告期内与其交易的情况及变动的原因。

一、F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD.公司 2020 年与发行人的交易情况及未来的合作安排，并在重大事项提示部分充分揭示相关风险

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（三）发行人向前五名客户的销售情况”中披露以下内容：

“报告期内，公司对 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 的销售收入分别为 3,748.82 万元、4,809.16 万元和 **197.83 万元**，占当期营业收入的比例分别为 12.83%、15.96% 和 **0.70%**。受公司与 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 在境外复合材料市场形成竞争关系及 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 自身经营规模下降影响，2020 年公司与 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 的合作减少，2020 年公司对 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 销售收入下降为 **197.83 万元**。

F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 系发行人长期的合作伙伴之一，该客户信誉良好，未来公司仍将继续与 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 保持合作关系，共同紧密把握市场需求。”

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”及“第四节风险因素”之“一、经营风险”中披露以下内容：

“（五）主要客户变动风险

2018 年、2019 年，公司的第一大客户均为 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD。受公司业务拓展情况及客户自身经营情况的影响，**2020 年**公司向 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD 的销售额下降较为明显，公司第一大客户发生变动。虽然通常情况下主要客户能够与公司持续发生交易，但未来若部分客户战略调整或自身经营需求发生不利变化，或者公司无法维持、发展与现有客户的合作关系，则公司将面临客户重大变动的风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。”

二、请发行人说明是否存在其他客户为复合材料的供应商，如有请说明报告期内与其交易的情况及变动的原因

报告期内，公司的超高分子量聚乙烯纤维业务前二十大客户的收入合计占各期超高分子量聚乙烯纤维业务收入的比例分别为 75.44%、76.31% 和 **61.36%**。其中，除了 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD. 外，前二十大客户中的其他客户不存在同时为复合材料供应商的情形。

8.6 根据首轮问询问题回复，发行人防弹制品客户包括 CONNEXIONCO., LTD., NIGERIAMACHINETOOLS 等公司。请发行人说明前述描述是否与公司的防弹制品进行出口，通常委托军品贸易公司代理出口的描述相矛盾，并进一步说明防弹制品

出口的规则要求与现有安排，防弹制品主要客户基本情况。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师：（1）对上述核查并发表明确意见；（2）详细核查贸易商具体业务模式及采取贸易商模式的必要性，贸易商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，贸易商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，贸易商是否与发行人存在关联关系，对贸易商的信用政策是否合理等，并对贸易商模式收入的真实性发表明确意见。

一、发行人说明前述描述是否与公司的防弹制品进行出口，通常委托军品贸易公司代理出口的描述相矛盾

公司与 CONNEXIONCO.,LTD., NIGERIAMACHINETOOLS 等客户签订购销合同，并直接为其提供服务。鉴于前述客户采购的产品为防弹制品，由于我国对军品出口实行严格的许可制度，公司须委托军品贸易公司代为办理军品出口许可证，并由军品贸易公司代理报关出口，公司将产品交付至前述客户。在整个销售过程中，公司直接与客户商谈确定出口产品的数量规格、产品定价、保险费用等购销合同条款，军品贸易公司仅收取军品代理出口费，不参与公司客户的开发与维护，故公司的客户为与公司签订购销合同的 CONNEXIONCO.,LTD., NIGERIAMACHINETOOLS 等客户，防弹制品通过军品贸易公司代理出口，不影响公司对防弹制品客户的认定。

因此，发行人防弹制品客户为 CONNEXIONCO.,LTD.，NIGERIAMACHINETOOLS 等公司，前述描述与公司的防弹制品进行出口，通常委托军品贸易公司代理出口的相关描述不矛盾。

二、防弹制品出口的规则要求与现有安排

（一）防弹制品出口的规则要求

我国对于防弹制品出口的现行规则要求如下：

文件名称	相关规定
《中华人民共和国出口管制法》	第二十三条 国家实行军品出口专营制度。从事军品出口的经营 者，应当获得军品出口专营资格并在核定的经营范围内从事军品出 口经营活动。

文件名称	相关规定
	军品出口专营资格由国家军品出口管制管理部门审查批准。
	第二十四条 军品出口经营者应当根据管制政策和产品属性，向国家军品出口管制管理部门申请办理军品出口立项、军品出口项目、军品出口合同审查批准手续。
	第二十五条 军品出口经营者在出口军品前，应当向国家军品出口管制管理部门申请领取军品出口许可证。 军品出口经营者出口军品时，应当向海关交验由国家军品出口管制管理部门颁发的许可证件，并按照国家有关规定办理报关手续。
	第二十六条 军品出口经营者应当委托经批准的军品出口运输企业办理军品出口运输及相关业务。具体办法由国家军品出口管制管理部门会同有关部门规定。
《中华人民共和国军品出口管理条例》	第二条 本条例所称军品出口，是指用于军事目的的装备、专用生产设备及其他物资、技术和有关服务的贸易性出口。 前款所称军品出口，纳入军品出口管理清单。军品出口管理清单由国家军品出口主管部门制定、调整并公布。
	第七条 本条例所称军品贸易公司，是指依法取得军品出口经营权，并在核定的经营范围内从事军品出口经营活动的企业法人。
	第十三条 国家对军品出口实行许可制度。 军品出口项目、合同，应当依照本条例的规定申请审查批准。军品出口，应当凭军品出口许可证。
	第十四条 军品出口项目，由国家军品出口主管部门或者由国家军品出口主管部门会同国务院、中央军事委员会的有关部门审查批准。
	第十五条 军品出口项目经批准后，军品贸易公司可以对外签订军品出口合同。军品出口合同签订后，应当向国家军品出口主管部门申请审查批准；国家军品出口主管部门应当自收到申请之日起20日内作出决定。军品出口合同获得批准，方可生效。 军品贸易公司向国家军品出口主管部门申请批准军品出口合同时，应当附送接受国的有效证明文件。
	第十七条 军品贸易公司在军品出口前，应当凭军品出口合同批准文件，向国家军品出口主管部门申请领取军品出口许可证；符合军品出口合同规定的，国家军品出口主管部门应当自收到申请之日起10日内签发军品出口许可证。 海关凭军品出口许可证接受申报，并按照国家有关规定验放。
《军品出口管理清单》	13.1.1.2 军用装具。 B) 防护装具，包括钢盔，防弹背心及武器装备的罩、衣、套；

根据前述法律、行政法规的规定，同益中出口的防弹制品属于军用装备，其出口经营需符合《中华人民共和国出口管制法》《军品出口管理条例》《军品出口管理清单》的规定。其出口经营者须具有军品出口专营资格，并应当根据管制政策和产品属性，向国家军品出口管制管理部门申请办理军品出口立项、军品出口项目、军品出口合同审查批准手续，申请领取军品出口许可证，并向海关交验由国家军品出口管制管理部门颁发的许可证件。

（二）公司对于防弹制品出口的现有安排

1、公司通过具有资质的军品贸易公司开展防弹制品出口业务

公司主要通过中国新兴和新兴际华两家军品贸易公司办理防弹制品对外出口业务。中国新兴和新兴际华均具备经营军需品及后勤装备产品出口资质。

2、防弹制品出口流程

发行人防弹制品出口流程主要分为以下四个步骤：

（1）同益中、军品贸易公司、境外客户三方分别拟定协议。同益中确定拟出口的防弹制品后，同益中与境外客户之间签订购销合同、同益中与军品贸易公司之间拟定《军需品出口代理协议书》，军品贸易公司与境外客户之间拟定军品出口合同。

（2）军品贸易公司代理同益中完成军贸立项程序。军品贸易公司负责将同益中拟外销的产品项目上报国家军品出口管制管理部门立项。立项经批准后，同益中与军品贸易公司之间正式签订《军需品出口代理协议书》，军品贸易公司与境外客户之间相应签订军品出口合同。

（3）军品贸易公司向出口管制管理部门完成合同报批。军品贸易公司向国家军品出口管制管理部门提交军品出口合同申请文件并附送军品出口合同副本、接受国政府有效证明文件（最终用户/用途证明正本或进口许可证件副本）等有关材料，申领军品出口许可证。

（4）军品贸易公司完成出口报关及报批。同益中负责将拟外销产品运输至海关，军品贸易公司凭军品出口许可证等报关材料向海关申报出口货物，通过海关查验后，由同益中负责委托国际货物运输代理公司向境外客户发货运输，后续的退税手续由同益中自行完成。

三、防弹制品主要客户基本情况

公司报告期内防弹制品主要客户基本情况如下：

序号	客户名称	注册资本	区域	成立时间	主要业务	开始合作时间
1	CONNEXION CO., LTD.	KRW10 亿元	韩国	2017.09.19	专营商品的批发	2017年

序号	客户名称	注册资本	区域	成立时间	主要业务	开始合作时间
2	NIGERIA MACHINE TOOLS	-	尼日利亚	1980.02.18	设备仪器,军警防护用品	2020年
3	宁波伊克塞尔汽车配件有限公司	RMB100万元	中国	2011.02.15	防护产品贸易	2017年
4	4M SYSTEMS a. s.	EUR7.86万元	捷克	2014-12-29	防弹制品及相关配件销售	2017年
5	SEVEN' S A SARL	CFA100万元	布基纳法索	2010-3-14	一般贸易公司,经营五金材料,建筑和公共工程的进口和销售	2020年
6	南京际华三五二一特种装备有限公司	RMB3亿元	中国	1991.06.01	军品装具、部队帐篷、环保滤料	2016年
7	北京康柏斯防护科技有限公司	RMB500万元	中国	2015.04.16	纺织品进出口	2015年
8	SIPKA MANUFACTURING (PVT.) LTD.	PKR600万元	巴基斯坦	1989.08.02	从事无线设备、通信电缆及设备的制造、进口、贸易	2015年
9	北京润泽金松科技发展有限公司	RMB1亿元	中国	2009.08.17	军品装备	2017年
10	新兴际华国际贸易有限公司	RMB5,000万元	中国	2010.06.08	进出口业务,销售纺织品及原材料等	2013年
11	OZTEKTEKSTILTERBIYE TESISLERISANAYI VE TICARET A.S.	TL5,000万元	土耳其	2001.05.02	织物的整理、染色和印花	2018年
12	北京美西联合贸易有限公司	RMB500万元	中国	2001.06.28	货物进出口、技术进出口、代理进出口,销售针纺织品及原料等	2016年
13	ELSHAKTORI TRADING ESTABLISHMENT	JOD5,000元	约旦	2000.01.20	从事包括雷达在内的电子设备的贸易和安装	2014年
14	广州市涟合贸易有限公司	RMB50万元	中国	2006.07.04	商品批发贸易	2018年

四、申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

1、获取发行人销售相关的内控制度，了解并评价销售与收款、客户管理等

内部控制的有效性，了解销售主要活动流程和关键控制节点并实施穿行测试；

2、获取发行人客户的销售明细表，区分其销售模式、销售区域、产品类型，检查主要客户、贸易商的相关合同，了解合同约定及订单的实际履行情况，同时通过相关单据的检查确认收入确认时点的准确性；

3、通过访谈主要终端客户/贸易商客户、查询国家信用信息公示系统、天眼查、中国出口信用保险公司出具的海外咨询报告，同时询问管理层，了解发行人主要终端客户、贸易商客户的基本信息、所在区域、与发行人的合作历史以及是否与发行人及其关联方存在关联关系，与发行人是否存在购销以外的关系；

4、通过对主要贸易商进行访谈、函证，了解贸易商的终端销售信息，贸易商对应的终端客户情况；

5、获取同类产品在与贸易商与终端客户下的价格、毛利率信息，贸易商境内、境外的价格、毛利率信息，比较分析是否存在差异及原因；

6、通过检查发行人外销防弹制品的合同，访谈发行人主要销售人员，了解防弹制品的销售模式、防弹制品出口业务模式、合作军品贸易公司的相关背景、合作方式，检查报告期间通过军品贸易公司外销军品的销售情况；

7、询问发行人销售、财务等部门负责人，了解报告期内发行人与其客户供应商重叠的主体之间的交易内容、背景，了解客户的基本情况、与发行人合作的历史等情况；

8、了解发行人对同一单位同一主体（或其关联企业）的采购和销售行为，了解相关单位的信息，分析交易的内容、定价等因素，分析其是否具有商业合理性，检查其是否存在关联关系；

9、获取发行人报告期内客户供应商重叠的销售合同和采购合同，检查合同对双方权利义务的约定、交付、付款等主要条款；同时，参照《企业会计准则》收入确认的相关规定，识别应付客户对价的性质及相关交易的主要责任人，复核评价发行人相关会计处理是否符合规定；

10、检索我国对于防弹制品出口管制的相关规定；

11、查阅发行人、军品贸易公司、境外客户三方之间就出口防弹制品签订的

购销合同、《军需品出口代理协议书》、军品出口合同；

12、查阅发行人防弹制品出口时提供的报关材料；

13、抽查发行人与国际货物运输代理公司签订的《货代合同》；

14、查询国家国防科技工局网站（<http://www.sastind.gov.cn/>）上关于军品出口许可的办事指南与流程；

15、访谈发行人销售人员，了解发行人的销售模式和防弹制品出口业务模式。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人主要贸易商客户收入变动原因合理。

2、发行人通过贸易商模式实现的销售比例大于同行业可比公司，主要是因为业务结构和销售区域不同，具有一定的合理性；发行人不参与贸易商下游客户的开拓，发行人已按要求补充披露销售模式。

3、报告期内，纤维类贸易商与终端用户毛利率差异以及境内、境外纤维类贸易商毛利率差异原因具有合理性。

4、发行人向同一单位同一主体（或其关联企业）采购和销售的相关交易具有合理商业背景，发行人与该等公司之间的采购和销售业务均分别属于单独的业务，并且采购和销售的业务洽谈、合同签署、产品/服务交付、发票开具、款项支付等各个环节均相互独立，相关收入按总额法确认收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

5、报告期内，除了 F.M.S. ENTERPRISES MIGUN LTD.外，纤维业务前二十大客户中的其他客户不存在同时为复合材料供应商的情形。

6、发行人防弹制品客户为 CONNEXIONCO.,LTD.，NIGERIAMACHINETOOLS 等公司，前述描述与公司的防弹制品进行出口，通常委托军品贸易公司代理出口的相关描述不矛盾。

五、详细核查贸易商具体业务模式及采取贸易商模式的必要性，贸易商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定，贸易商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行，贸易商是否与发行人存在关联关系，对贸易商的信用政策是否合理等，并对贸易商模式收入的真实性发表明确意见

（一）贸易商具体业务模式及采取贸易商模式的必要性

1、贸易商具体业务模式

发行人的贸易商模式是指发行人与从事化纤产品及复合材料销售的贸易企业进行合作，贸易商购入发行人产品后，不经过生产加工程序即直接向下游用户销售。发行人的贸易商销售模式均为买断式销售，即发行人与贸易商签署购销合同，按照合同约定发货，产品由贸易商签收后即完成商品控制权的转移，达到收入确认的条件，双方之间进行款项的结付，如无质量问题一般不予退货。发行人与贸易商客户除签署产品购销合同外，未签署经销协议，因此发行人不掌握贸易商客户的终端销售情况。

2、贸易商业模式的必要性

发行人通过贸易商模式主要销售超高分子量聚乙烯纤维及其复合材料，贸易商模式是化纤行业常见的销售模式。发行人终端客户主要为超高分子量聚乙烯纤维下游产业应用的生产型企业，如缆绳制造商、安全防护用品制造商、民用纺织制造商、体育器材制造商等，以及防弹制品的终端使用方。由于发行人生产产品的下游应用客户数量众多且分布范围广。因此，贸易商的参与能够帮助公司合理控制运营成本，并且有助于发行人集中优势资源攻关研发和生产，提高产品质量和技术水平，保证较高的运营效率，从而扩大发行人产品在终端客户间的渗透率和覆盖率。

综上所述，发行人采取的贸易商模式具有其合理性和必要性。

（二）贸易商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

发行人与贸易商的合作模式为买断式销售。贸易商在取得最终客户的中标通知书或签订合同之后，向发行人采购相应货品。发行人将产品销售给贸易商后，

与商品所有权相关的风险和报酬亦转移给贸易商。

1、2020 年度

企业会计准则规定	合同相关条款	是否满足 准则规定
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	客户生产经营正常，根据合同约定发行人享有法定的收款权利	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	发行人已移交实物，不再保留继续管理权和有效控制	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实际占有该商品	实物已移交客户	是
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	内销：与国内贸易商客户销售合同中与收入确认相关条款主要有：甲方（客户）在收到乙方（发行人）送交的货物后应根据行业标准及时验收，若发现质量问题，到货 10 日、15 日内提出异议，10 日、15 日内未提出书面异议或验收，视同为货物合格。 外销：成交价格术语；如遇数量不符，买方需要在货物到港后 15 天内提出请求；本合同使用的 FOB、CFR、CIF 贸易术语系根据国际商会《国际贸易术语解释通则 2010》。	是
客户已接受该商品	客户已签收确认或收到提货单	是

2、2018 年度、2019 年度

企业会计准则规定	合同相关条款	是否满足 准则规定
将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	内销：与国内贸易商客户销售合同中与收入确认相关条款主要有：甲方（客户）在收到乙方（发行人）送交的货物后应根据行业标准及时验收，若发现质量问题，到货 10 日、15 日内提出异议，10 日、15 日内未提出书面异议或验收，视同为货物合格。 外销：成交价格术语；如遇数量不符，买方需要在货物到港后 15 天内提出请求；本合同使用的 FOB、CFR、CIF 贸易术语系根据国际商会《国际贸易术语解释通则 2010》。	是
本公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制	发行人无法保留继续管理权和有效控制	是
收入的金额能够可靠地计量	销售合同中明确约定收入金额，且相关金额可通过发票予以验证	是
相关的经济利益很可能流入	客户生产经营正常，根据合同约定发行人享有法定的收款权利	是
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司成本核算规范，能够可靠计量相关成本	是

通过上述核查分析，发行人贸易商模式下收入确认符合《企业会计准则》的规定。

（三）贸易商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

1、贸易商选取标准

发行人在选取国内贸易商时，主要考虑以下因素：（1）贸易商在行业、当地区域的客户资源；（2）贸易商的行业经验，在客户经营、价值营销以及市场开拓等方面的能力；（3）贸易商的销售人员配置情况；（4）贸易商的信用状况和资金能力；（5）是否存在违法违规行为等。

发行人在选取境外贸易商时，主要考虑贸易商的市场潜力、地域优势、公司信用状况、付款条件与资金能力等因素。

2、贸易商日常管理

由于发行人与贸易商的合作模式为买断式销售，故发行人并不需要对贸易商进行特殊管理，主要通过与其签订销售合同的方式进行交易。

3、定价机制

发行人的销售定价模式为在成本的基础上加上合理利润空间，形成销售价格。

4、物流情况

对于国内贸易商，发行人会按照贸易商的要求，通过组织第三方物流公司派送的形式进行配送。一般情况下，内陆运费由发行人承担，货品发往贸易商仓库或其指定的国内地点。

对于国外贸易商，如果是 **FOB** 条款，发行人会按照贸易商的要求，通过组织第三方物流公司派送的形式进行配送到指定的港口。一般情况下，内陆运费由发行人承担，海运费或者空运费由贸易商承担。如果是 **CIF** 或者 **C&F** 条款，发行人会按照贸易商的要求，通过组织第三方物流公司派送的形式进行配送到指定的港口，内陆运费由发行人承担，海运费或者空运费也由发行人承担。公司不直接与贸易商下游客户进行接洽。

5、退换货机制

发行人向贸易商的销售为买断式销售，依据销售合同中退换货条款的要求，发行人不接受除因发行人原因导致的产品质量问题以外的任何原因造成的退换货。

6、销售存货信息系统

发行人向贸易商的销售均为买断式销售，相关存货由贸易商自行管理。

（四）贸易商是否与发行人存在关联关系，对贸易商的信用政策是否合理

1、贸易商是否与发行人存在关联关系

发行人主要贸易商客户与发行人均不存在关联关系，亦不存在购销以外的关系。

2、贸易商的信用政策

报告期内，发行人对贸易商客户主要执行款到发货的信用政策，仅对少数长期合作、优质的贸易商客户，结合客户的资信情况、交易规模等情况给予一定的信用期，通常在 1-3 个月。

（五）对贸易商模式收入的真实性发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈发行人高管及相关部门负责人，详细了解发行人贸易商模式以及采用贸易商销售模式的原因、贸易商收入确认方法及时点、贸易商管理机制及内控执行情况、与贸易商关联关系、信用政策等；

（2）获取报告期内贸易商销售合同，查阅有关客户收货以及与商品所有权有关的风险和报酬发生转移的关键条款（包括交货条款、物流承担、退换货条款、收款条件、信用政策等），以检查发行人收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）查询国家信用信息公示系统、天眼查、中国出口信用保险公司出具的海外咨询报告，查看贸易商董监高、股东、主要人员是否与发行人存在关联关系；

（4）根据重要性原则，对于报告期各期大额、新增大额、大额减少、异常

的贸易商执行函证程序，其余销售收入金额较小的贸易商随机抽样发函，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商发函金额	12,806.07	12,348.88	10,683.43
贸易商主营收入	13,454.34	12,354.81	11,152.82
函证金额占收入比例	95.18%	99.95%	95.79%
回函金额	12,806.07	12,339.91	10,513.01
回函金额占发函比	100.00%	99.93%	98.40%
回函相符率	98.53%	100.00%	100.00%

对上述回函进行了核查统计，统计显示已回函的贸易商回函信息无误。申报会计师对未回函部分，通过抽查销售原始单据及期后回款等执行了替代程序，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未回函金额	-	8.97	170.42
替代程序金额	-	8.97	170.42
替代金额占未回函金额的比例	-	100.00%	100.00%

(5) 通过实地走访和视频等方式结合，访谈报告期内主要贸易商，了解贸易商背景及其主营业务、与发行人的业务合作过程、定价情况、物流安排及运费承担、退换货情况；并取得部分贸易商与发行人关联/无关联关系承诺函；

走访贸易商数量、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈贸易商覆盖的金额	11,895.98	10,908.70	9,334.20
贸易商主营收入	13,454.34	12,354.81	11,152.82
访谈金额占收入比例	88.42%	88.30%	83.69%

(6) 检查贸易商回款情况，分析贸易商回款是否符合合同约定的回款时间，是否存在超过信用期的情况；

(7) 对上述贸易商抽取报告期内销售订单、出库单、客户签收单、提货单、

回款等情况，核查收入的真实性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人采取贸易商模式存在合理性，对贸易商的管理制度内控健全并有效执行，发行人与主要贸易商不存在关联关系，对贸易商的信用政策合理。

(2) 报告期内公司贸易商模式下的销售收入真实、准确。

问题 9. 关于存货

根据首轮问询回复，报告期各期末，存货中仅库存商品存在库龄一年以上的余额。

请发行人说明：（1）原材料的主要构成、金额，其他的主要内容、金额；（2）原材料、在产品、在途物资、发出商品、周转材料、其他库龄均在一年以内的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，存货各项目库龄划分是否准确及依据。

请保荐机构、申报会计师对上述核查，说明具体的核查过程、金额、占比、结论。

一、原材料的主要构成、金额，其他的主要内容、金额

（一）原材料的主要构成、金额

报告期各期末，公司原材料余额主要构成如下：

单位：万元

项目	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
超高粉	1,063.35	30.09%	792.99	26.97%	1,396.56	47.56%
胶	861.76	24.38%	480.86	16.35%	413.93	14.10%
制品辅料	472.19	13.36%	345.85	11.76%	327.33	11.15%
芳纶材料	462.36	13.08%	511.46	17.39%	270.65	9.22%
UHMWPE 纤维	204.31	5.78%	166.04	5.65%	64.50	2.20%
备品备件	264.76	7.49%	308.23	10.48%	247.69	8.43%
其他	205.45	5.81%	335.26	11.40%	215.84	7.35%

项目	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	3,534.16	100.00%	2,940.71	100.00%	2,936.50	100.00%

注：原材料中超高分子量聚乙烯纤维系为加工无纬布、防弹制品的自用纤维。

报告期各期末，公司原材料构成较为稳定，主要由超高粉、胶、制品辅料、芳纶材料及超高分子量聚乙烯纤维构成。

（二）存货中其他的主要内容、金额

存货中其他项系委托外部供应商加工的加捻丝、包覆纱等纤维产品及复材产品，报告期各期末其他余额主要构成如下：

单位：万元

项目	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
委外纤维产品	8.39	36.97%	79.82	90.41%	24.98	83.09%
委外复材产品	14.30	63.03%	8.47	9.59%	5.08	16.91%
合计	22.68	100.00%	88.29	100.00%	30.06	100.00%

二、原材料、在产品、在途物资、发出商品、周转材料、其他库龄均在一年以内的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致，存货各项目库龄划分是否准确及依据

（一）原材料、在产品、在途物资、发出商品、周转材料、其他库龄均在一年以内的原因及合理性

本次对存货库龄进行重新核查、梳理后发现，公司存货中原材料、周转材料和委托加工物资的库龄存在1年以上情况，其中原材料各期末库龄1年以上金额分别为279.84万元、273.03万元和361.05万元，周转材料各期末库龄1年以上金额分别为8.23万元、8.79万元和7.34万元，委托加工物资各期末库龄1年以上金额分别为3.41万元、3.41万元和0.00万元。

经重新核查后，报告期内公司存货库龄如下：

单位：万元

报告期末	存货项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
2020年末	库存商品	4,332.83	626.91	181.51	1,003.60	6,144.85

报告期末	存货项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
	原材料	3,173.11	163.85	144.51	52.70	3,534.16
	在产品	542.23	-	-	-	542.23
	在途物资	346.67	-	-	-	346.67
	发出商品	122.00	-	-	-	122.00
	周转材料	40.15	-	-	7.34	47.50
	委托加工物资	22.68	-	-	-	22.68
	合计	8,579.68	790.76	326.01	1,063.64	10,760.09
	库龄结构占比	79.74%	7.35%	3.03%	9.89%	100.00%
2019年末	库存商品	3,942.24	887.59	285.61	892.35	6,007.78
	原材料	2,667.65	152.28	19.01	101.74	2,940.71
	在产品	697.59	-	-	-	697.59
	在途物资	447.95	-	-	-	447.95
	发出商品	72.30	-	-	-	72.30
	周转材料	54.90	1.05	0.02	7.72	63.69
	委托加工物资	84.88	-	3.41	-	88.29
	合计	7,967.51	1,040.92	308.05	1,001.81	10,318.31
	库龄结构占比	77.22%	10.09%	2.99%	9.71%	100.00%
2018年末	库存商品	3,429.05	603.43	671.73	770.16	5,474.36
	原材料	2,656.67	175.78	1.57	102.49	2,936.50
	在产品	707.01	-	-	-	707.01
	在途物资	203.29	-	-	-	203.29
	发出商品	1,160.56	-	-	-	1,160.56
	周转材料	47.11	0.20	7.99	0.04	55.35
	委托加工物资	26.65	3.41	-	-	30.06
	合计	8,230.34	782.82	681.29	872.69	10,567.14
	库龄结构占比	77.89%	7.41%	6.45%	8.26%	100.00%

如上表所示，公司报告期存货的库龄主要集中在1年以内，报告期各期末1年以内存货占比分别为77.89%、77.22%和**79.74%**。

公司原材料库龄在1年以上金额占比较大的主要为胶和芳纶材料。库龄在1年以上的胶各期金额分别为118.28万元、207.16万元、**156.30**万元，生产采购用胶主要用于生产无纬布，无纬布型号不同，所用的胶会有所不同，对于库龄较长的胶，各项指标达标，不影响正常使用，未来将继续生产相关产品或者研发测

试；库龄在 1 年以上的芳纶材料各期金额分别为 33.00 万元、62.37 万元、177.24 万元，主要是为了备货加工成复合材料，实物无损坏无变质，均能正常用于生产。

（二）库龄是否与同行业可比公司一致

由于同行业可比公司中仅千禧龙纤披露存货库龄情况，下面对其进行列示：

单位：万元

时点	存货类别	同益中				千禧龙纤			
		1年以内	1-2年	2年以上	合计	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2019/12/31	库存商品	3,942.24	887.59	1,177.96	6,007.78	3,090.84	56.09	14.93	3,161.87
	原材料	2,667.65	152.28	120.75	2,940.71	836.85	-	-	836.85
	在产品	697.59	-	-	697.59	562.07	-	-	562.07
	在途物资	447.95	-	-	447.95				
	发出商品	72.30	-	-	72.30	99.89	-	-	99.89
	周转材料	54.90	1.05	7.74	63.69				
	其他	84.88	-	3.41	88.29				
	合计	7,967.51	1,040.92	1,309.86	10,318.31	4,589.65	56.09	14.93	4,660.67
	库龄结构占比	77.22%	10.09%	12.69%	100.00%	98.48%	1.20%	0.32%	100.00%
2018/12/31	库存商品	3,429.05	603.43	1,441.89	5,474.36	1,010.39	29.39	9.41	1,049.19
	原材料	2,656.67	175.78	104.05	2,936.50	667.62	-	-	667.62
	在产品	707.01	-	-	707.01	507.76	-	-	507.76
	在途物资	203.29	-	-	203.29				
	发出商品	1,160.56	-	-	1,160.56	34.97	-	-	34.97
	周转材料	47.11	0.20	8.03	55.35				
	其他	26.65	3.41	-	30.06				
	合计	8,230.34	782.82	1,553.98	10,567.14	2,220.74	29.39	9.41	2,259.54
	库龄结构占比	77.89%	7.41%	14.71%	100.00%	98.28%	1.30%	0.42%	100.00%

注：千禧龙纤未公开披露 2020 年的财务数据，故未列示。

整体来看，同益中存货库龄分布情况与同行业可比公司千禧龙纤基本一致，均以 1 年以内为主。报告期内发行人原材料中 1 年以上主要为复材用胶、芳纶材料等，库存商品中部分复材产品由于客户需求发生变化而未及时销售，导致库龄较长，其余存货类别库龄主要在 1 年以内。

（三）存货各项目库龄划分是否准确及依据

存货各项目库龄划分准确。对于原材料、在产品、在途物资、周转材料及委托加工物资存货明细项目，公司按照明细品种执行“先进先出法”进行库龄划分，其中在产品、在途物资、周转材料、委托加工物资等存货库龄主要在一年以内。对于库存商品及发出商品，公司实行个别批次单独管理的方式，若当年度生产入库的产成品未在一年内办理出库，库龄则会顺延至下一年度。

三、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、了解发行人生产与仓储相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取报告期各期末存货明细表，向业务和生产部门负责人了解公司采购及生产流程、经营模式与生产周期以及存货管理情况，核查发行人存货余额结构、产品结构和生产特点是否相符；

3、获取发行人存货库龄明细表，复核各类存货的库龄情况；

4、与可比公司的存货结构及库龄结构进行比较，分析合理性；

5、浏览存货明细账，核查存货发生额与余额的逻辑关系，检查存货出入库原始单据，并与财务账、存货收发存明细表、库龄明细表进行核对，报告期内存货库龄核查金额占存货原值比例分别为 81.67%、81.06%、**80.81%**；

6、对发行人存货执行监盘程序，监盘过程按照监盘计划重点关注了闲置、破损及异常存货，并将盘点结果与存货库龄明细表进行比较分析；

7、了解发行人存货跌价准备的相关会计政策，对发行人报告期各期末存货减值测试过程进行复核，并结合发行人存货库龄、存货周转率、同行业存货跌价准备的计提等情况，分析发行人存货跌价准备计提的完整性，并执行了存货跌价准备重新计算审计程序；

8、按照更正后的库龄情况，对库龄发生变化的存货执行了存货跌价准备重新计算审计程序。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、存货类别及金额完整、准确。
- 2、原材料、在产品、在途物资、发出商品、周转材料、其他库龄划分合理。

问题 12. 其他

12.6 根据首轮问询问题的回复，国投集团财务部《关于同意暂停同益中公司资金归集等有关事宜的复函》（财务函[2020]21号）的说明，国投集团于2019年12月起暂停发行人向国投财务归集资金截至本问询回复出具日，不存在将发行人闲置资金自动划入国投财务或其他集团内主体的要求和行为。

请提供对被归集资金账户的函证。

请发行人说明：（1）报告期内发行人被归集资金是否存在无法及时调拨、划转或收回的情形；（2）列表说明发行人被进行资金集中管理的银行账户报告期内每月余额，报告期各期末余额的峰值，报告期内该等账户资金使用情况是否经过恰当审批；（3）资金归集协议的主要内容，报告期内资产负债表所列“货币资金”项下的银行存款是否根据发行人银行账款的实际余额填列，对资金的使用是否不受限制，是否拥有和控制及依据，被归集资金余额在资产负债表中的列示科目是否正确；（4）“暂停资金归集”具体安排是否已明确资金管理独立性和自主性，是否符合上市公司资金管理要求，是否存在恢复资金归集的可能性及相关风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述核查并发表明确意见；（2）说明银行函证情况及结论。

一、被归集资金账户的函证

公司已补充提供报告期内被归集资金账户的函证。

二、报告期内发行人被归集资金是否存在无法及时调拨、划转或收回的情形

国投财务于2008年底经原中国银行业监督管理委员会批准设立，并核发金融许可证的非银行金融机构，于2009年2月11日经国家工商行政管理总局核准注册成立。国投财务作为国投集团体系内的境内资金集中管理平台，充分发挥资金集中、资金结算、资金监控、金融服务平台功能，致力于通过提供综合性的金

融产品和服务，加强集团资金集中管理能力，提高资金使用效率，降低资金使用成本，推动产融结合，加快集团产业发展，提升集团竞争优势。

根据《国家开发投资集团有限公司银行账户管理办法》相关规定，国投财务对国投集团下属子公司开立的银行账户仅享有查询和自动划转归集的权限，不影响其资金的正常使用。

发行人被归集的资金比照银行活期存款进行管理，拥有完全独立支配权和使用权。报告期内，发行人存放于国投财务的资金不存在无法及时调拨、划转或收回的情形。

三、列表说明发行人被进行资金集中管理的银行账户报告期内每月余额，报告期各期余额的峰值，报告期内该等账户资金使用情况是否经过恰当审批

（一）发行人被进行资金集中管理的银行账户报告期内每月余额

公司通过国投财务有限公司 01-01-20000417-01 账户进行资金归集，截至问询回复之日每月余额如下：

单位：万元

月份/年	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月末	4.09	420.97	4,855.63
2 月末	4.09	2,545.62	5,041.26
3 月末	4.09	3,404.18	5,380.88
4 月末	4.09	3,176.61	5,611.78
5 月末	4.09	5,167.15	6,744.28
6 月末	4.90	5,586.60	6,449.31
7 月末	1.15	4,404.94	7,081.75
8 月末	1.15	3,049.06	7,164.53
9 月末	0.00	2,722.63	6,346.53
10 月末	-	4,866.44	6,962.70
11 月末	-	4,690.55	8,891.83
12 月末	-	10.72	511.29

2019 年 12 月起公司停止向国投财务归集资金，公司在国投财务账户资金余额明显减少，2020 年 9 月末账户余额为 9.93 元，10 月份后账户无资金余额。

（二）报告期各期余额的峰值

公司报告期各期末余额峰值如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.6.30	2018.11.30
国投财务有限公司 01-01-20000417-01 账户	4.90	5,586.60	8,891.83

（三）报告期内该等账户资金使用情况是否经过恰当审批

报告期内，公司该等账户资金可以自由支配，其支付不需要国投集团或国投财务履行任何审批流程。

四、资金归集协议的主要内容，报告期内资产负债表所列“货币资金”项下的银行存款是否根据发行人银行账款的实际余额填列，对资金的使用是否不受限制，是否拥有和控制及依据，被归集资金余额在资产负债表中的列示科目是否正确

（一）资金归集协议的主要内容

公司与国投财务未签订资金归集相关协议，报告期内资金归集按《国家开发投资集团有限公司银行账户管理办法》相关规定执行，该规定约定公司可以设定合理留存限额，超出限额部分的资金授权国投财务办理资金自动归集。

（二）报告期内资产负债表所列“货币资金”项下的银行存款是否根据发行人银行账款的实际余额填列，对资金的使用是否不受限制，是否拥有和控制及依据

报告期内资产负债表所列“货币资金”项下的银行存款系根据发行人银行账款的实际余额填列，如本问题回复之“二、报告期内发行人被归集资金是否存在无法及时调拨、划转或收回的情形”所述，公司对资金的使用不受任何限制，自主拥有和控制该等账户资金。

（三）被归集资金余额在资产负债表中的列示科目是否正确

被归集资金余额在资产负债表中的列示为银行存款正确，具体理由如下：

1、国投财务于2008年底经原中国银行业监督管理委员会批准设立，并核发金融许可证的非银行金融机构。根据《国家开发投资集团有限公司银行账户管理办法》相关规定，国投财务对国投集团下属子公司开立的银行账户仅享有查询和

自动划转归集的权限，不影响其资金的正常使用。

2、国投财务对国投集团下属公司进行资金归集主要行使监管职能，加强集团资金集中管理能力，提高资金使用效率，降低资金使用成本。该等账户资金的归属不变，公司对资金可以自由支配。

3、公司该等账户资金可以自由支配，其支付不需要国投集团或国投财务履行任何审批流程。

4、对该等账户资金进行函证，询证函的回函与公司存款余额一致，不存在使用限制。

综合上述，公司对该类账户的资金拥有完全独立的支配权和使用权，且使用不存在限制，其在资产负债表中的列示为银行存款正确。

五、“暂停资金归集”具体安排是否已明确资金管理独立性和自主性，是否符合上市公司资金管理要求，是否存在恢复资金归集的可能性及相关风险

2020年9月，国投集团财务部出具《关于同意暂停同益中公司资金归集等有关事项的复函》（财务函[2020]21号）的说明；为进一步明确前述资金归集安排的后续处理方式，2021年1月，国投集团财务部出具《关于同意终止同益中公司资金归集等有关事项的复函》（财务函[2021]1号）的说明，国投集团于2019年12月起终止公司向国投财务归集资金；后续，国投集团将按照中国证券监督管理委员会及上海证券交易所制定的相关法律法规要求，规范公司与国投财务的业务运作，并保障公司财务独立和自主性。

六、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅了国投财务工商档案、营业执照、公司章程、《金融许可证》监管机构批复等资料；

2、查阅国投集团财务部出具的《关于同意暂停同益中公司资金归集等有关事项的复函》《关于同意终止同益中公司资金归集等有关事项的复函》及国投集团关于下属企业资金归集的文件；

3、取得发行人及国投财务针对账户资金管理的说明；

- 4、查阅了国投贸易出具的承诺；
- 5、检查了发行人被归集银行账户明细表及报告期内的银行流水；
- 6、对发行人被归集银行账户银行存款余额实施了有效函证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人被归集的资金比照银行活期存款进行管理，可以自由使用不受限制，与普通账户并无差异，不存在无法及时调拨、划转或收回的情形。

2、发行人对该类账户的资金拥有完全独立的支配权和使用权，且使用不存在限制，其在资产负债表中的列示为银行存款正确，符合《企业会计准则》的规定。

七、说明银行函证情况及结论

经申报会计师对国投财务有限公司 01-01-20000417-01 账户进行函证，发行人被归集资金函证情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
函证金额	0.00	10.72	511.29
存款类型	活期	活期	活期
是否用于担保或存在其他使用限制	否	否	否
发函方式	快递邮寄	快递邮寄	快递邮寄
回函金额	0.00	10.72	511.29
回函差异及原因	无	无	无

经核查，发行人被归集资金银行账户的回函与账面情况不存在差异。

（此页无正文，为《关于北京同益新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函回复》之签署页）



中国注册会计师

(项目合伙人)：



中国注册会计师：



中国注册会计师：

