



**关于浙江争光实业股份有限公司
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回复**

保荐机构（主承销商）



（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 4 日出具的《关于浙江争光实业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》（审核函〔2021〕010007 号）（以下简称“问询函”）已收悉，国信证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复的字体：

黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的修改

目 录

问题 1.关于主要客户	4
问题 2.关于采购与外协加工	11
问题 3.关于主营业务成本	14
问题 4.关于销售人员薪酬	21
问题 5.关于经营业绩	27
问题 6.关于代理商客户	37
问题 7.关于拆迁补偿纠纷	41
问题 8.关于创业板定位	50

问题 1. 关于主要客户

申报文件和审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人对德国 BRITA 的销售金额为 8,775.47 万元。发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品未向其他直销客户销售，或销售金额较小（小于 5 万元）。

(2) 发行人对日本三菱化学销售的树脂产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率为 10.69%；发行人向瑞士 AQUIS 销售的树脂产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率为 8.08%。发行人称向前五大直销客户销售的树脂产品报告期平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价不存在较大差异。

(3) 发行人直销前五大客户中，日本三菱化学及韩国 BORN CHEMICAL 的业务涉及离子交换与吸附树脂，系因发行人离子交换与吸附树脂的性价比较高，故向发行人下达订单进行定制化生产，并由该等客户进一步加工后以其品牌对外销售。

请发行人：

(1) 说明发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品未向其他直销客户销售，或销售金额较小的原因及合理性，是否为定制化产品，发行人对该类客户的毛利率与其他客户是否存在较大差异。

(2) 结合发行人对日本三菱化学和瑞士 AQUIS 销售的树脂产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率情况，说明发行人认为“向前五大直销客户销售的树脂产品报告期平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价不存在较大差异”的依据是否充分。

(3) 披露报告期内日本三菱化学及韩国 BORN CHEMICAL 向发行人下达订单进行定制化生产，并由该等客户进一步加工后以其品牌对外销售的业务实质及该类业务占发行人销售比重，发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，以及该类客户的毛利率较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品未向其他直销客户销售，或销售金额较小的原因及合理性，是否为定制化产品，发行人对该类客户的毛利率与其他客户是否存在较大差异

(一) 发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品未向其他直销客户销售，或销售金额较小的原因及合理性，是否为定制化产品

因发行人离子交换与吸附树脂产品种类繁多，广泛应用于工业水处理、食品及饮用水、核工业、生物医药、环保、电子、湿法冶金等国民经济多个领域，即使同一应用领域，不同型号、性能、品质的产品也会存在较大差异，且部分终端客户对树脂技术含量及产品质量要求较高，故公司研发及生产部门根据客户具体要求（如树脂实现的功能、机械强度、交换速度、交换容量、耐高温、纯净度等具体性能方面的不同要求），为客户提供满足其需求的专业化树脂产品。

德国 BRITA 主营业务为开发、生产和销售水资源优化产品，向发行人采购的树脂主要用于食品及饮用水领域，如净水产品滤芯材料等，德国 BRITA 对树脂的纯净度要求较高；三花智控采购发行人树脂主要用于食品及饮用水领域，如咖啡机、洗碗机的过滤系统，该客户对树脂的机械强度及纯净度要求较高；纳米比亚 SWAKOP URANIUM 采购发行人的树脂主要用于放射性元素铀的提取，该客户对树脂提铀的交换速度及交换容量有较高要求，发行人研发设计交换速度更快、交换容量更大的提铀树脂满足其需求。

综上所述，发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品均为根据该等客户的需求进行研发并生产，满足其特定需求的专业化树脂产品，故为定制化产品。

(二) 发行人对该类客户的毛利率与其他客户是否存在较大差异

报告期内，公司各期前五名直销客户的毛利率情况如下：

客户名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
德国 BRITA	33.03%	27.73%	27.22%	22.73%
日本三菱化学	33.30%	30.12%	20.82%	20.01%
瑞士 AQUIS	31.29%	34.39%	22.91%	24.59%

客户名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
三花智控	25.28%	22.71%	13.30%	6.20%
纳米比亚 SWAKOP URANIUM	42.40%	46.41%	/	/
韩国 BORN CHEMICAL	44.95%	33.52%	24.28%	28.04%
浩天药业、浩瑞生物	51.58%	51.97%	/	51.29%
中国石化	41.08%	45.08%	32.47%	44.68%

报告期内，发行人对德国 BRITA、三花智控、纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的毛利率与其他主要直销客户的毛利率存在差异，主要系受不同客户产品应用领域及产品类型、市场竞争程度、客户合作历史、采购规模、信用账期等因素影响。一般情况下，公司对于市场竞争相对激烈的产品领域以及销售规模较大且合作历史较长的客户报价相对较低，因此不同客户之间毛利率存在一定的差异，属于合理情况。德国 BRITA 为食品及饮用水领域的行业知名客户，该客户采购规模大、需求稳定，公司基于长期良好的合作关系，产品毛利率相对较低；三花智控主要采购饮用水领域阳树脂系列产品，该类产品市场竞争较为激烈，且该客户采购规模大、信用政策为款到发货，发行人前期为进入该客户供应体系定价相对较低，使得毛利率低于其他客户；纳米比亚 SWAKOP URANIUM 为核工业领域客户，由于核工业领域为新兴应用领域，相关产品的技术含量较高，故应用该领域的产品毛利率较高。

二、结合发行人对日本三菱化学和瑞士 AQUIS 销售的树脂产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率情况，说明发行人认为“向前五大直销客户销售的树脂产品报告期平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价不存在较大差异”的依据是否充分

发行人对日本三菱化学和瑞士 AQUIS 销售的树脂产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率情况如下：

直销客户	报告期主要销售产品	同类产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率
日本三菱化学	J991LI 树脂（工业水处理领域）	10.69%
瑞士 AQUIS	FMI036LJ 树脂（食品及饮用水领域）	8.08%

注：差异率=（该直销客户主要产品报告期平均销售单价-同类产品其他直销客户报告期平均销售单价）/该直销客户主要产品报告期平均销售单价，该直销客户主要产品报告期平均销售单价=该直销客户主要产品报

告期销售金额/报告期销售数量，同类产品其他直销客户报告期平均销售单价=同类产品其他直销客户报告期销售金额/报告期销售数量

从上表可知，发行人向前五大直销客户销售的树脂产品报告期平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价存在小幅差异，如日本三菱化学和瑞士 AQUIS 销售的同类树脂产品较其他直销客户高 8%-11%，主要原因为：一方面，订单数量及交货速度存在差异。前述客户采购数量较大且订单要求较急，公司需调动产能满足该类客户需求，导致部分其他订单或潜在订单机会流失，故该类订单销售单价相对较高。另一方面，销售区域存在差异。日本三菱化学和瑞士 AQUIS 为境外公司，该等公司所在市场同类产品售价相对较高，故公司对部分境外客户定价上参考当地树脂的市场价格，导致该等境外客户销售定价较高。但如部分地区树脂价格竞争较为激烈，公司在该区域产品定价时会考虑当地树脂市场价格从而调低相关产品的定价。综上，公司同类产品不同直销客户之间的销售单价存在小幅差异具有合理性。

鉴于发行人对日本三菱化学和瑞士 AQUIS 销售的树脂产品与其他直销客户报告期平均销售单价差异率在 8%-11%，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（1）前五大直销客户”补充修改披露如下：

“发行人向前五大直销客户销售的树脂产品报告期平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价存在小幅差异，如日本三菱化学和瑞士 AQUIS 销售的同类树脂产品较其他直销客户高 8%-11%，主要原因为：一方面，订单数量及交货速度存在差异。前述客户采购数量较大且订单要求较急，公司需调动产能满足该类客户需求，导致部分其他订单或潜在订单机会流失，故该类订单销售单价相对较高。另一方面，销售区域存在差异。日本三菱化学和瑞士 AQUIS 为境外公司，该等公司所在市场同类产品售价相对较高，故公司对部分境外客户定价上参考当地树脂的市场价格，导致该等境外客户销售定价较高。但如部分地区树脂价格竞争较为激烈，公司在该区域产品定价时会考虑当地树脂市场价格从而调低相关产品的定价。综上，公司同类产品不同直销客户之间的销售单价存在小幅差异具有合理性。”

三、披露报告期内日本三菱化学及韩国 BORN CHEMICAL 向发行人下达订单进行定制化生产，并由该等客户进一步加工后以其品牌对外销售的业务实质及

该类业务占发行人销售比重，发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，以及该类客户的毛利率较高的原因及合理性

(一) 日本三菱化学及韩国 BORN CHEMICAL 向发行人下达订单进行定制化生产，并由该等客户进一步加工后以其品牌对外销售的业务实质及该类业务占发行人销售比重

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(三) 2、(4) ②各销售模式下主要客户之间的毛利率差异分析”补充披露如下：

“日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 系知名树脂品牌厂商。因发行人离子交换与吸附树脂的性价比较高，向发行人下达订单进行定制化生产，并由该等客户进一步加工后以其品牌对外销售，该类业务的实质为同行业生产厂商在其自身树脂产能不足或产品性能不能完全满足其客户需求，以及自身加工成本较高时，向公司采购相关树脂产品并经进一步加工后出售，故该类业务系一般的商品购销业务。与公司产品及业务模式类似的同行业上市公司蓝晓科技亦存在该类业务，并归为直销。

公司向日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 等树脂生产厂商销售的离子交换与吸附树脂型号较多，主要应用于工业水处理、食品及饮用水、环保、电子等领域。报告期内，发行人向树脂生产厂商销售占比较低，相关收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
日本三菱化学	1,217.35	5.96%	2,257.62	5.18%	1,494.02	3.79%	1,429.81	3.85%
韩国 BORN CHEMICAL	408.32	2.00%	783.26	1.80%	688.52	1.75%	855.72	2.31%
其他树脂厂商	-	-	54.82	0.13%	73.36	0.19%	166.50	0.45%
合计	1,625.67	7.96%	3,095.71	7.11%	2,255.91	5.73%	2,452.03	6.61%

”

(二) 发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，以及该类客户

的毛利率较高的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、(三) 2、(4) ②各销售模式下主要客户之间的毛利率差异分析”补充披露如下：

“发行人与日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 等树脂厂商的交易系买断式销售，其收入确认相关会计处理与其他直销客户一致，符合《企业会计准则》的规定，即内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单。相关会计分录如下：

借：应收账款

贷：营业收入

贷：应交税费-应交增值税

同时结转营业成本：

借：营业成本

贷：库存商品

报告期内，日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 的毛利率及与直销客户对比情况如下：

客户名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
直销客户	40.50%	38.99%	33.63%	31.53%
其中：日本三菱化学	33.30%	30.12%	20.82%	20.01%
韩国 BORN CHEMICAL	44.95%	33.52%	24.28%	28.04%
德国 BRITA	33.03%	27.73%	27.22%	22.73%

相对于第一大直销客户德国 BRITA，公司对日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 等树脂生产商在报告期内的毛利率维持在相对较高水平，主要系：一方面，德国 BRITA 系一家国际知名的饮用水优化行业的龙头企业，发行人产品主要应用于德国 BRITA 生产的净水产品滤芯材料，该客户向发行人采购的树脂产品规格单一，产品

需求稳定且采购规模较大，公司维护成本较低，故客户议价能力较强，使得毛利率相对较低；另一方面，公司为日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 提供的树脂产品型号较多，能充分满足客户对产品和服务指标的多样化需求，公司产品质量、品牌等获得客户认可所致，同时，由于日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 系知名树脂品牌厂商，在采购公司产品并加工后，凭借其优异的品牌知名度及良好的售后服务能力，仍能获取较高的利润率，故发行人对其的毛利率水平可维持在相对较高水平。但总体而言，日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 采购公司产品并进一步加工后以其品牌对外销售，故该类客户毛利率通常低于其他直销客户。由上表可见，仅 2020 年 1-6 月韩国 BORN CHEMICAL 毛利率高于直销客户，主要系本期该客户产品结构中，高毛利率的电子领域产品销售占比较高所致。综上，发行人对日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 等树脂生产厂家的毛利率水平具有合理性。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、对发行人历年前五大直销客户进行实地、视频访谈，并对发行人实际控制人、业务人员进行访谈，了解发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品未向其他直销客户销售或销售金额较小的原因及合理性，统计分析发行人对该类客户的毛利率与其他客户是否存在差异及合理性；

2、统计分析发行人与客户交易定价信息，并对发行人实际控制人、财务负责人进行访谈，了解发行人向前五大直销客户销售的树脂产品报告期平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价存在小幅差异的原因及合理性；

3、对日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 等客户进行视频访谈，询问其采购发行人产品的最终用途，了解业务实质；

4、获取发行人销售明细，将日本三菱化学、韩国 BORN CHEMICAL 等客户毛利率与德国 BRITA 及直销客户毛利率进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、因公司离子交换与吸附树脂产品种类繁多，广泛应用于工业水处理、食品及饮用水、核工业、生物医药、环保、电子、湿法冶金等国民经济多个领域，即使同一应用领域，不同型号、性能、品质的产品也会存在较大差异，且部分终端客户对树脂技术含量及产品质量要求较高，故公司研发及生产部门根据客户具体要求（如树脂实现的功能、机械强度、交换速度、交换容量、耐高温、纯净度等具体性能方面的不同要求），为客户提供满足其需求的专业化树脂产品。发行人销售给德国 BRITA、三花智控及纳米比亚 SWAKOP URANIUM 的主要产品未向其他直销客户销售或销售金额较小具备合理性，属于定制化产品。发行人对该类客户的毛利率与其他客户存在一定差异，且具备合理性。

2、发行人向前五大直销客户销售的树脂产品平均销售单价与其他直销客户报告期平均销售单价存在小幅差异具有其合理性。

3、发行人已按要求补充披露日本三菱化学及韩国 BORN CHEMICAL 等客户的业务实质、该类业务的销售比重、会计处理以及该类客户的毛利率较高的原因及合理性；发行人向日本三菱化学及韩国 BORN CHEMICAL 等树脂厂商的销售比重较低，业务实质为同行业生产厂商在其自身树脂产能不足或产品性能不能完全满足其客户需求，以及自身加工成本较高时，向公司采购相关树脂产品并经进一步加工后出售，故该类业务系一般的商品购销业务，相关收入确认会计处理与其他直销客户一致，符合《企业会计准则》的规定，该类客户毛利率较高的原因具备合理性。

问题 2. 关于采购与外协加工

申报文件和审核问询回复显示：

（1）公司主要产品为离子交换与吸附树脂，主要经过聚合、功能化两道工序生产树脂。其中功能化阶段的产品为树脂，主要领用白球及官能团材料等其他材料，白球加工为树脂的过程中体积膨胀并吸收水分导致重量增加。

（2）报告期内，发行人采购粗品树脂及白球的价格与发行人产品价格波动趋势不一致，白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格以及在部分年度高于发行人最终产品平均销售价格。

请发行人：

(1) 结合发行人的生产工艺及流程，量化分析报告期内发行人粗品树脂平均采购价格与白球平均采购价格波动趋势不一致，以及白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格的原因及合理性。

(2) 结合发行人报告期内的产品结构变化情况，量化分析报告期内发行人采购粗品树脂及白球的价格与发行人产品价格波动趋势不一致以及白球平均采购价格在部分年度高于产品平均销售价格的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人的生产工艺及流程，量化分析报告期内发行人粗品树脂平均采购价格与白球平均采购价格波动趋势不一致，以及白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格的原因及合理性

报告期内，发行人采购粗品树脂平均价格及白球的平均采购价格波动趋势情况如下：

单位：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
粗品树脂平均采购价格	12,011.53	14,279.01	12,240.76	11,010.50
变动比例	-15.88%	16.65%	11.17%	/
白球平均采购价格	18,179.58	16,269.66	17,858.48	13,947.94
变动比例	11.74%	-8.90%	28.04%	/

1、白球及粗品树脂的生产工艺及流程

白球主要由苯乙烯或丙烯酸甲酯、二乙烯苯及引发剂作为油相原料与水、聚乙烯醇、氯化钠及次甲基蓝等水相原料经悬浮聚合反应后生成。

发行人外购粗品树脂工艺流程一般涉及聚合（白球合成阶段）工艺及功能基团反应工艺（功能化阶段），功能化阶段主要是按照各种产品型号的功能要求将功能基团集成到白球上，即对白球集成各类功能基团进行磺化或氯甲基化与胺化、稀释、清洗得到常规树脂。功能基团反应工艺（功能化阶段）会使白球体积膨胀

并吸收水分导致重量增加，同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，同时由于发行人外购树脂及对外销售树脂的型号种类较多，外购白球的种类相对较少，故白球平均价格波动与树脂平均价格波动趋势可比性不强。

2、发行人粗品树脂平均采购价格与白球平均采购价格波动趋势不一致的原因

2017-2019年，受树脂市场行情持续较好影响，发行人粗品树脂采购价格持续上涨。2020年1-6月，受市场供求关系变化，以及苯乙烯等主要原材料价格持续下降影响，粗品树脂的平均采购价格下降。报告期内，发行人外购白球采购额在500万-1,000万之间，占采购总额的比重为2%-10%。白球主要由苯乙烯或丙烯酸甲酯和二乙烯苯经悬浮聚合反应而成，系生产树脂的中间产品，公司所需外购的白球主要为弥补产能不足情况。总体上，公司外购白球的采购规模较小，报告期各期的白球平均采购价格受原材料价格、产品结构变化影响较大，且同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，白球平均采购价格波动趋势与粗品树脂平均采购价格波动趋势可比性不强。2018年白球平均采购价格较2017年上涨，主要原因为上游苯乙烯等主要原材料价格处于高位，同时因产能受限，而当年下游部分客户对产品规格要求较高，故采购了单价较高的进口白球，使得白球采购价格上涨，与公司产品销售价格的波动趋势一致。2019年白球平均采购价格下降，主要系产品结构变化，其中根据订单需求及公司自身产能安排，公司对单价较低的白球采购比例上升，拉低了平均采购价格。2020年1-6月公司外购白球的产品结构中，单价较高的进口白球采购比例提高，因此平均采购价格上升。

综上，由于同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，故受发行人产品结构变化、树脂市场行情、白球原材料及功能基团原材料价格等影响，发行人采购粗品树脂平均价格及白球的平均采购价格波动趋势可比性不强。

3、白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格的原因及合理性

白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格主要系：首先，在树脂生产过程中，白球仅作为树脂生产过程中功能化阶段的原材料，仍需进一步进行功能基

团反应及纯化精处理加工过程，即将白球集成各类功能基团进行磺化或氯甲基化与胺化、稀释、清洗得到阳离子树脂或者阴离子树脂，并依据客户需求进一步进行酸洗、碱洗等精处理工序，涉及的主要原材料包括硫酸、液碱、甲醇、甲醛、盐酸、三甲胺等，方能生产出最终产品树脂。从成本结构来看，白球占最终产出树脂产品成本的比重约在 25%-35%，并非决定树脂售价的主要因素，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异。其次，白球在加工为树脂的过程中，通过功能基团反应及纯化精处理加工，使得体积膨胀并吸收水分导致重量增加。一般情况下，从投入产出比来看，功能化阶段投入白球的重量与最终产出树脂产品的重量比值在 4 左右，即 1 公斤白球最终能产出约 4 公斤树脂。最后，粗品树脂采购价格受树脂市场行情、原材料价格影响、产品结构变化影响。

综上，鉴于白球占最终产出树脂产品成本的比重约在 25%-35%，并非决定树脂售价的主要因素，且白球与最终产出树脂产品的投入产出比在 4 左右，且粗品树脂采购价格亦受树脂市场行情、原材料价格影响、产品结构变化影响，故白球采购价格高于粗品树脂采购价格具备合理性。

二、结合发行人报告期内的产品结构变化情况，量化分析报告期内发行人采购粗品树脂及白球的价格与发行人产品价格波动趋势不一致以及白球平均采购价格在部分年度高于产品平均销售价格的原因及合理性

报告期内，发行人采购粗品树脂及白球的价格与发行人产品价格波动趋势情况如下：

单位：元/吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
粗品树脂平均采购价格	12,011.53	14,279.01	12,240.76	11,010.50
变动比例	-15.88%	16.65%	11.17%	/
白球平均采购价格	18,179.58	16,269.66	17,858.48	13,947.94
变动比例	11.74%	-8.90%	28.04%	/
产品平均销售价格	17,720.99	17,283.03	16,285.29	14,278.56
变动比例	2.53%	6.13%	14.05%	/

1、结合产品结构变化情况，量化分析发行人采购粗品树脂及白球的价格与发行人产品价格波动趋势不一致的原因

发行人报告期内的产品结构变化情况如下：

单位：元/吨

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	单价	占比	单价	占比	单价	占比	单价
工业水处理	30.81%	15,127.94	40.16%	16,193.20	41.99%	14,854.45	40.86%	12,851.60
食品及饮用水	40.44%	16,414.06	37.81%	15,099.74	35.21%	14,699.98	35.80%	12,601.19
生物医药	6.33%	25,062.97	5.07%	27,381.95	3.97%	22,338.61	6.88%	24,129.09
环保	4.04%	21,393.37	5.41%	29,091.27	5.29%	25,698.70	4.29%	26,479.97
电子	6.50%	22,494.40	4.95%	30,313.77	4.82%	28,048.43	4.16%	24,609.61
核工业	7.21%	35,011.70	3.14%	31,328.74	2.86%	34,381.19	2.88%	40,397.40
湿法冶金	3.27%	28,093.66	2.07%	25,060.69	4.35%	23,244.60	3.85%	19,466.20
其他	1.40%	15,558.31	1.39%	16,419.69	1.51%	16,272.20	1.28%	13,067.14
合 计	100.00%	17,720.99	100.00%	17,283.03	100.00%	16,285.29	100.00%	14,278.56

一般而言，粗品树脂及产成品的价格波动趋势呈正相关。从上表可以看出，受产品结构变化，发行人粗品树脂及产品价格波动趋势原因如下：2017-2019 年，受树脂市场行情持续较好影响，发行人产品销售价格和粗品树脂采购价格均持续上涨，同时由于产品结构不同，上涨幅度有所不同。2020 年 1-6 月，受市场供求关系变化，以及苯乙烯等主要原材料价格持续下降影响，粗品树脂的平均采购价格下降，发行人各系列相同产品价格亦有所下降，但产品结构中单价较高的产品销售占比上升，使得整体产品平均销售价格有小幅上升。2020 年 1-6 月，产品结构变化对发行人产品单价小幅上涨的影响体现为：一方面，当期食品及饮用水领域产品的销售占比及平均销售价格上升，主要系发行人当期收到境外定制的食品级树脂产品订单较多，单价相对较高，同时由于生产技术工艺改进及销售业务拓展，本期应用于食品及饮用水产品销售规模扩大，该类产品的单价也相对较高，带动发行人产品平均销售价格上升；另一方面，核工业、电子、生物医药等新兴应用领域的销售占比有所上升，应用于上述领域的树脂产品单价相对较高，拉升了整体产品平均销售价格。

报告期内，发行人外购白球采购额在 500 万-1,000 万之间，占采购总额的比重为 2%-10%。白球主要由苯乙烯或丙烯酸甲酯和二乙烯苯经悬浮聚合反应而成，系生产树脂的中间产品，公司所需外购的白球主要为弥补产能不足情况。总体上，

公司外购白球的采购规模较小，报告期各期的白球平均采购价格受原材料价格、产品结构变化影响较大，且同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，白球平均采购价格波动趋势与粗品树脂平均采购价格及发行人产品价格波动趋势可比性不强。2018年白球平均采购价格较2017年上涨，主要原因为上游苯乙烯等主要原材料价格处于高位，同时因产能受限，而当年下游部分客户对产品规格要求较高，故采购了单价较高的进口白球，使得白球采购价格上涨，与公司产品销售价格的波动趋势一致。2019年白球平均采购价格下降，主要系产品结构变化，其中根据订单需求及公司自身产能安排，公司对单价较低的白球采购比例上升，拉低了平均采购价格。2020年1-6月公司外购白球的产品结构中，单价较高的进口白球采购比例提高，因此平均采购价格上升。

综上，由于同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，故受发行人产品结构变化、树脂市场行情、白球原材料及功能基团原材料价格等影响，发行人采购白球及粗品树脂的价格与发行人产品价格波动趋势可比性不强。

2、白球平均采购价格在部分年度高于产品平均销售价格的原因及合理性

白球平均采购价格在部分年度高于产品平均销售价格主要系：首先，在树脂生产过程中，白球仅作为树脂生产过程中功能化阶段的原材料，仍需进一步进行功能基团反应及纯化精处理加工过程，即将白球集成各类功能基团进行磺化或氯甲基化与胺化、稀释、清洗得到阳离子树脂或者阴离子树脂，并依据客户需求进一步进行酸洗、碱洗等精处理工序，涉及的主要原材料包括硫酸、液碱、甲醇、甲醛、盐酸、三甲胺等，方能生产出最终产品树脂。从成本结构来看，一般白球占最终产出树脂产品成本的比重约在25%-35%，并非决定树脂售价的主要因素。其次，树脂的平均售价又与除白球外的原料、人工及制造费用相关外，还和树脂的应用领域、竞争程度等相关，而且同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，同时由于发行人对外销售树脂的型号种类较多，外购白球的种类相对较少，故白球平均价格波动与树脂平均价格波动趋势可比性不强。最后，白球在加工为树脂的过程

中，通过功能基团反应及纯化精处理加工，使得体积膨胀并吸收水分导致重量增加。一般情况下，从投入产出比来看，功能化阶段投入白球的重量与最终产出树脂产品的重量比值在 4 左右，即 1 公斤白球最终能产出约 4 公斤树脂。

综上，鉴于白球占最终产出树脂产品成本的比重不高，约为 25%-35%，而树脂的平均售价又与除白球外的其他成本、树脂的应用领域和竞争程度等相关，另外，白球与最终产出树脂产品的投入产出比在 4 左右，故白球平均采购价格在部分年度高于产品平均销售价格具备合理性。

三、补充披露情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）1、（2）采购粗品树脂、白球及外协加工”补充披露如下：

“白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格，并在部分年度高于产品平均销售价格主要系：首先，在树脂生产过程中，白球仅作为树脂生产过程中功能化阶段的原材料，仍需进一步进行功能基团反应及纯化精处理加工过程，即将白球集成各类功能基团进行磺化或氯甲基化与胺化、稀释、清洗得到阳离子树脂或者阴离子树脂，并依据客户需求进一步进行酸洗、碱洗等精处理工序，涉及的主要原材料包括硫酸、液碱、甲醇、甲醛、盐酸、三甲胺等，方能生产出最终产品树脂。从成本结构来看，一般白球占最终产出树脂产品成本的比重约在 25%-35%，并非决定树脂售价的主要因素。其次，树脂的平均售价又与除白球外的原料、人工及制造费用相关外，还和树脂的应用领域、竞争程度等相关，而且同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，同时由于发行人外购树脂及对外销售树脂的型号种类较多，外购白球的种类相对较少，故白球平均价格波动与树脂平均价格波动趋势可比性不强。最后，白球在加工为树脂的过程中，通过功能基团反应及纯化精处理加工，使得体积膨胀并吸收水分导致重量增加。一般情况下，功能化阶段投入白球的重量与最终产出树脂产品的重量比值在 4 左右，即 1 公斤白球最终能产出约 4 公斤树脂。

综上，白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格，并在部分年度高于产品平均销售价格具有合理性。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅发行人采购粗品树脂及白球的采购清单，分析采购价格的波动趋势，与发行人产品价格波动趋势进行对比；

2、访谈发行人采购、销售等部门负责人，了解树脂产品市场行情、销售采购定价机制情况等；

3、获取并查阅发行人报告期各期的销售成本明细表，了解发行人报告期内的产品结构变化情况；

4、查阅离子交换与吸附树脂行业研究报告及行业相关文献，了解外购粗品树脂及白球的工艺流程及发行人自产白球及树脂的工艺流程。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已结合生产工艺及流程，量化分析报告期内发行人粗品树脂平均采购价格与白球平均采购价格波动趋势不一致的原因，相关分析具有合理性。发行人已结合发行人报告期内的产品结构变化情况，量化分析报告期内发行人采购粗品树脂及白球的价格与发行人产品价格波动趋势不一致的原因，相关分析具有合理性。

2、白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格，并在部分年度高于产品平均销售价格，主要系：首先，在树脂生产过程中，白球仅作为树脂生产过程中功能化阶段的原材料，仍需进一步进行功能基团反应及纯化精处理加工过程，即将白球集成各类功能基团进行磺化或氯甲基化与胺化、稀释、清洗得到阳离子树脂或者阴离子树脂，并依据客户需求进一步进行酸洗、碱洗等精处理工序，涉及的主要原材料包括硫酸、液碱、甲醇、甲醛、盐酸、三甲胺等，方能生产出最终产品树脂。从成本结构来看，一般白球占最终产出树脂产品成本的比重约在 25%-35%，并非决定树脂售价的主要因素。其次，树脂的平均售价又与除白球外的原料、人

工及制造费用相关外，还和树脂的应用领域、竞争程度等相关，而且同一白球集成不同功能基团可以用于生产不同型号的树脂，不同功能基团价格的价格差异也使得树脂价格存在较大差异，同时由于发行人外购树脂及对外销售树脂的型号种类较多，外购白球的种类相对较少，故白球平均价格波动与树脂平均价格波动趋势可比性不强。最后，白球在加工为树脂的过程中，通过功能基团反应及纯化精处理加工，使得体积膨胀并吸收水分导致重量增加。一般情况下，功能化阶段投入白球的重量与最终产出树脂产品的重量比值在 4 左右，即 1 公斤白球最终能产出约 4 公斤树脂。综上，白球平均采购价格高于粗品树脂平均采购价格，并在部分年度高于产品平均销售价格具有合理性。

问题 3. 关于主营业务成本

申报文件和审核问询回复显示，发行人自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。

请发行人补充披露执行新收入准则后将当期发生的运输费等继续计入销售费用而未转入营业成本中核算的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2020 年上半年运输费用计入销售费用而不是营业成本的合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）1、（2）运输费”补充披露如下：

“②2020 年上半年运输费用计入销售费用而不是营业成本的合理性

报告期内，公司将销售过程中与产品发货相关的运输费用计入销售费用。

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定：“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。公司销售过程中发生的运输费属于前

述规定中描述的范围，2017年至2019年公司均将其计入销售费用。

公司于2020年1月1日起执行《企业会计准则第14号——收入》(2017年修订)(以下简称“新收入准则”)，新收入准则应用指南规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”在执行新收入准则的情况下，公司在销售过程中发生的运输费系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。但由于将前述运输费计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到2020年1-6月会计科目与2017年度至2019年度会计科目的可比性，公司仍将2020年1-6月的运输费计入销售费用。

同行业可比上市公司在执行新收入准则前后对销售过程中运输费用的会计处理情况如下：

同行业公司	2017-2019年度	2020年1-6月
蓝晓科技	销售费用——运输费	销售费用——运输费
建龙微纳	销售费用——运费	销售费用——运费
康达新材	销售费用——运费	销售费用——运费

综上，将运输费用计入销售费用核算符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定，考虑到2020年1-6月会计科目与2017年度至2019年度会计科目的可比性以及同行业的情况，公司仍将2020年1-6月的运输费用计入销售费用进行核算，具有合理性。”

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、查阅新收入准则及《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》中关于运输费用的相关处理规定，分析公司运输费用计入销售费用是否符合规定；

2、查询同行业可比上市公司的公开披露信息，了解其运输费用的核算方式，

与公司情况进行比较。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：将运输费用计入销售费用核算符合《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》的规定，考虑到 2020 年 1-6 月会计科目与 2017 年度至 2019 年度会计科目的可比性以及同行业的情况，公司仍将 2020 年 1-6 月的运输费用计入销售费用进行核算具有合理性。

问题 4. 关于销售人员薪酬

申报文件和审核问询回复显示：

（1）由于历史原因以及为应对不同的内外销竞争环境，发行人对内销销售人员激励力度较高，近年来发行人业绩增长较快，产品价格上升，按照公司考核政策，内销销售人员销售业绩奖励较高。

（2）报告期内，发行人业绩前五名内销销售人员平均人均创收是其他内销销售人员平均人均创收的 4 至 8 倍，导致其月均薪酬远高于其他内销销售人员，拉高了内销销售人员的月均薪酬。

请发行人：

（1）结合报告期内业绩前五名内销销售人员报告期内维护老客户及开拓新客户数量、销售金额及回款情况，量化分析发行人业绩前五名内销销售人员薪酬大幅高于其他销售人员及高于管理人员的原因及合理性。

（2）说明发行人对主要销售人员是否存在重大依赖，发行人是否与主要销售人员签订竞业禁止协议等有关措施，如相关人员离职是否会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内业绩前五名内销销售人员报告期内维护老客户及开拓新客户数量、销售金额及回款情况，量化分析发行人业绩前五名内销销售人员薪酬

大幅高于其他销售人员及高于管理人员的原因及合理性

（一）报告期内业绩前五名内销销售人员报告期内维护老客户及开拓新客户 的数量、销售金额及回款情况

根据发行人与取得销售业绩奖励的销售人员（以下简称“销售人员”）签订的《销售承包合同》，销售业绩奖励为客户回款金额提成+价格超出发行人制定的销售基价奖励+客户及时回款奖励-客户回款不及时及销售价格低于销售基价等处罚+超过年度销售目标奖励，故销售人员的业绩奖励主要取决于客户回款金额。发行人严格按照前述规则指定专人每月逐笔计算销售人员应获得销售业绩奖励，并据此计提职工薪酬。

报告期内，发行人销售业绩前五名的内销销售人员月均薪酬为 7-9 万，其余内销销售人员月均薪酬 1.7-2.4 万，前者远高于后者。发行人销售业绩前五名的内销销售人员负责客户数量、客户回款金额、销售金额如下表所示：

单位：人、万元

时间	销售人员	新开发客户数量	新开发客户回款金额	新开发客户销售金额	维护的客户数量	维护的客户回款金额	维护的客户销售金额	当年回款合计	当年销售金额合计
2017年	销售人员 1	14	1,093.53	1,480.68	49	2,146.03	1,818.96	3,239.56	3,299.64
	销售人员 2	54	378.27	655.15	119	1,179.04	1,879.21	1,557.31	2,534.36
	销售人员 3	31	86.30	147.45	128	1,438.85	1,037.77	1,525.15	1,185.22
	销售人员 4	42	442.10	410.55	74	720.89	622.33	1,162.99	1,032.88
	销售人员 5	9	428.07	451.04	17	559.68	346.05	987.75	797.09
2018年	销售人员 2	133	1,115.79	1,187.00	175	2,472.58	2,557.80	3,588.37	3,744.80
	销售人员 1	19	748.85	696.59	48	2,672.25	1,854.27	3,421.10	2,550.86
	销售人员 6	41	516.91	472.28	61	1,099.99	1,573.38	1,616.90	2,045.66
	销售人员 4	39	655.17	563.97	65	947.73	829.47	1,602.90	1,393.44
	销售人员 7	29	606.36	521.06	36	583.27	620.53	1,189.63	1,141.59
2019年	销售人员 1	14	150.83	219.03	49	3,496.45	2,956.88	3,647.28	3,175.91
	销售人员 2	102	348.69	978.27	196	2,419.03	2,231.56	2,767.72	3,209.83
	销售人员 4	37	346.24	302.27	70	1,255.80	1,132.83	1,602.04	1,435.10
	销售人员 6	33	149.93	237.67	62	1,295.68	1,199.11	1,445.61	1,436.78
	销售人员 8	30	677.19	680.61	39	731.70	659.48	1,408.89	1,340.09

单位：人、万元

时间	销售人员	新开发客户数量	新开发客户回款金额	新开发客户销售金额	维护的客户数量	维护的客户回款金额	维护的客户销售金额	当年回款合计	当年销售金额合计
2020年1-6月	销售人员 1	6	119.24	154.65	41	1,983.77	2,662.82	2,103.01	2,817.47
	销售人员 2	53	305.62	376.41	102	1,278.25	848.09	1,583.87	1,224.50
	销售人员 9	12	127.15	112.46	49	315.06	272.78	442.21	385.24
	销售人员 6	17	19.51	247.39	49	652.19	337.68	671.70	585.07
	销售人员 4	23	291.75	285.28	47	294.08	264.24	585.83	549.52

注 1：维护的老客户数量为当年产生收入的老客户和当年未产生收入但回款的老客户，以前年度开发的客户在当年未产生收入也未回款未计入

注 2：部分新开发客户当年回款金额大于新开发客户当年销售金额主要系回款金额含有增值税，收入为不含税收入所致

注 3：部分销售人员当年维护的客户产生的销售额与回款金额有较大差异主要系一方面销售收入不含税，而回款含有增值税；另一方面回款金额系累计金额，不仅包括当年采购的客户的回款，还包括以前年度采购但尚未回款的客户的回款

注 4：部分销售人员开拓并维护客户较多主要系其自发行人成立以来一直在公司任职，业务开拓较为勤奋，积累了大量客户，但大部分客户规模较小

（二）发行人对销售人员新开发的客户与维护的客户的回款均给予相同的提成比例的原因及合理性

销售人员的业绩奖励主要取决于其名下全部客户回款金额，与该客户是否为老客户还是新客户无关，发行人对销售人员新开发的客户与维护的老客户的回款均给予相同提成比例的原因如下：

1、销售人员开拓的客户较多集中于直销的工业水处理领域、食品及饮用水领域、生物医药领域及湿法冶金领域，这些领域更换离子交换与吸附树脂的周期较长，具体情况如下：

应用领域	使用寿命/下游行业补充更换周期
工业水处理	3-10 年均有可能（视不同工业用水环境）
食品及饮用水	不同食品更换期限不同，如麦芽糖更换为 2 年左右，其他糖类为 3-5 年左右
生物医药	2-3 年左右
湿法冶金	3-10 年

鉴于上述领域更换离子交换与吸附树脂的周期较长，故客户两次购买发行人产品的间隔时间亦可能较长，且不同应用领域的差异化较大，需业务员具有较强

的技术背景，需熟练掌握各类树脂的特性、生产工艺、技术特点。销售人员不仅需要跟踪该等客户以前年度销售产品的质量、售后情况，而且在客户产生新的需求时，销售人员需要重新了解产品需达到的技术指标、工艺等情况，并与公司研发人员保持沟通，以选择最适合客户的产品，故销售人员在开拓及维护客户时需持续了解客户需求，维护难度较大；

2、销售人员开拓的客户中贸易商较多，而贸易商的性质决定对发行人的依赖程度较直销客户要低，贸易商最终客户需求各异且名单对发行人保密，故销售人员需要主动把握贸易商需求及商业机会，频繁沟通并了解贸易商的各类需求，维护工作量相对较大；

3、销售人员开拓的客户中，需求金额较小的客户数量较多。报告期内，前五大销售人员合计平均每个客户回款分别为 16.48 万元、16.84 万元、16.77 万元、13.94 万元。为保持小金额客户的稳定，需要销售人员持续跟踪，深入挖掘客户需求，选出匹配客户需求的产品，才能在客户扩大产能、新建生产线时及时抓住客户需求，扩大销售量。销售人员需要不定时与客户进行现场交流、推介发行人产品的特点及优点、了解客户方案、邀请客户到公司生产基地考察，周期较长。故维持稳定的激励政策有助于销售人员能长时间关注并维护该部分客户。

（三）量化分析发行人业绩前五名内销销售人员薪酬大幅高于其他销售人员及高于管理人员的原因及合理性

如前所述，销售人员薪酬主要取决于其名下全部客户回款金额，包括新开拓客户及维护的老客户当期的回款金额。报告期内，发行人销售业绩前五名的内销销售人员月均薪酬为 7-9 万，薪酬大幅高于其他销售人员及高于管理人员，主要原因如下：

1、发行人严格按照销售业绩奖励制度计提销售人员的薪酬，而主要销售人员的回款金额较高导致销售业绩奖励较高。最近三年，前五名内销销售人员负责的客户年均人均回款金额为 2,050.88 万元，年均人均负责客户回款金额为其他内销销售人员的 4 至 6 倍；

2、多年积累使得人均创收较高。发行人前五名内销销售人员绝大多数在发行

人工作 10 年以上，积累了较多数量的客户，开拓并维护的客户的收入较高，使得回款较高。最近三年，前五名内销销售人员年均人均创收为 2,021.55 万元，年均人均创收为其他内销销售人员的 4 至 8 倍；

3、业绩前五名内销销售人员个人能力较强。报告期内，相比其他销售人员，业绩前五名内销销售人员在专业水平、客户数量方面具有较大优势，其中，部分销售人员专业水平较高，能够开拓食品及应用水、环保、生物医药等毛利率较高的领域，部分销售人员自发行人成立以来一直在公司任职，任职时间较长且业务开拓较为勤奋，使其积累了大量客户。

综上，发行人业绩前五名内销销售人员人均创收及人均回款金额均高于其他销售人员，且因其入职时间较长、专业能力较强，使得其人均薪酬远高于其他销售人员及高于管理人员的人均薪酬。

二、说明发行人对主要销售人员是否存在重大依赖，发行人是否与主要销售人员签订竞业禁止协议等有关措施，如相关人员离职是否会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响

（一）发行人对主要销售人员不存在重大依赖

发行人对主要销售人员不存在重大依赖，主要原因如下：

1、发行人主要销售人员依赖“争光”品牌较高的知名度、强大的研发能力以及良好的产品质量来开拓业务。发行人通过多年经营过程中形成的成熟的生产工艺保证了产品的质量，并通过多年的发展在行业内形成良好的口碑，使“争光”品牌知名度逐渐提高，发行人销售人员依靠“争光”品牌知名度开拓并维护一般客户，而对于对树脂技术含量及产品质量要求较高的大客户，销售人员需要依靠发行人的研发能力及良好的产品质量为客户提供满足其需求的专业化树脂产品；

2、销售业绩前五名的内销销售人员波动较大。报告期内，发行人销售业绩前五名的内销销售人员存在一定的波动，每年业绩均居前五名的销售人员仅三位，且均在发行人工作 15 年以上。其他销售人员销售业绩奖励随着当年负责的客户的回款情况而变动，降低了发行人对主要销售人员的依赖；

3、发行人主要客户仍由发行人高级管理人员和销售部门负责人维护，获得销

售业绩奖励的销售人员的客户仍以小金额居多。报告期内，前五名的内销销售人员回款金额 100 万以上的客户合计数量占其负责的客户合计数量比例分别为 3.17%、3.56%、4.43%、4.26%，回款金额 100 万以上的客户的合计回款金额占其负责的客户合计回款金额比例分别为 41.34%、38.95%、53.46%、48.76%。且报告期内合计金额采购金额超过 1,000 万的客户共 12 家，销售人员负责的客户仅 3 家，其余均由发行人高级管理人员和外销及内销部门管理人员负责，进一步降低了发行人对主要销售人员的依赖；

4、发行人销售人员对公司认同度较高，绝大多数销售人员在公司任职均超过 10 年。报告期内，除退休外，发行人未出现销售人员离职情况。稳定的销售奖励政策能够调动销售人员开拓业务的积极性，促进销售人员持续开拓业务，寻找优质客户。

（二）发行人未与主要销售人员签订竞业禁止协议等有关措施，相关人员离职不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响

发行人未与销售人员签订《竞业禁止协议》、《竞业限制协议》等相关协议，相关人员离职亦不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，主要系：发行人为销售人员提供了良好的执业平台，并一直执行稳定的销售奖励政策调动销售人员开拓业务的积极性，故发行人自成立以来销售人员一直保持稳定，离职率较低。另外，发行人销售人员主要依赖“争光”品牌较高的知名度、强大的研发能力以及良好的产品质量来开拓业务，客户对发行人依赖度远高于销售人员，即使出现销售人员离职，客户仍会基于发行人品牌、研发能力及产品质量的优势选择与发行人继续合作。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅发行人相关薪酬制度，了解销售人员薪酬构成情况；
- 2、获取销售人员薪酬计算明细表，重新计算销售人员负责客户的回款、销售金额、客户数量等，分析主要销售人员薪酬较高的原因；
- 3、访谈发行人实际控制人及销售负责人，了解销售人员薪酬较高的原因，以

及发行人与同行业可比公司销售人员薪酬差异原因；

4、访谈主要销售人员，了解其业务开拓方式、客户所在的领域以及销售人员对于薪酬制度的满意度等情况；

5、查看发行人报告期内销售人员变动情况，了解销售人员离职情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人在制定销售业绩奖励政策时，对销售人员新开发的客户与维护的客户的回款均给予相同的提成比例，销售人员薪酬主要取决于其名下全部客户回款金额，包括新开拓客户及维护的老客户当期的回款金额。发行人业绩前五名内销售人员人均创收及人均回款金额均高于其他销售人员，且因其入职时间较长、专业能力较强，使得其人均薪酬远高于其他销售人员及高于管理人员的人均薪酬。

2、发行人主要销售人员依赖“争光”品牌较高的知名度、强大的研发能力以及良好的产品质量开拓业务，且主要客户仍由发行人高级管理人员和销售部门负责人维护，获得销售业绩奖励的销售人员的客户仍以小金额居多，主要销售人员业绩并非一直稳定，随客户回款波动有较大的波动，故发行人对主要销售人员不存在重大依赖。发行人未与销售人员签订《竞业禁止协议》、《竞业限制协议》等相关协议，客户对发行人依赖度远高于销售人员，即使出现销售人员离职，客户仍会基于发行人品牌、研发能力及产品质量的优势选择与发行人继续合作，故相关人员离职亦不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

问题 5. 关于经营业绩

申报文件和审核问询回复显示：

（1）2020年1-9月，发行人营业收入同比增长1.04%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增长13.22%，增幅差异较大。

（2）发行人预计2020年营业收入为43,300.00万元至43,900.00万元，同比上升-0.56%至0.82%，预计净利润为12,000.00万元至13,300.00万元，同比上升70.25%至88.69%，预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为

8,600.00 万元至 9,100.00 万元，同比上升 26.87%至 34.25%。前述财务指标增幅差异较大且 2020 年业绩与报告期业绩相比增速较快。

请发行人：

(1) 结合行业整体发展趋势、同行业可比公司情况、主要销售客户情况、发行人受疫情影响情况等，量化分析 2020 年 1-9 月收入 and 净利润同比增长、净利润与营业收入增幅差异较大的原因及合理性。

(2) 结合最新经营业绩情况，说明 2020 年全年业绩预计的可实现性、预计业绩与报告期内业绩相比增速较快的原因，业绩预计是否审慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合行业整体发展趋势、同行业可比公司情况、主要销售客户情况、发行人受疫情影响情况等，量化分析 2020 年 1-9 月收入 and 净利润同比增长、净利润与营业收入增幅差异较大的原因及合理性

(一) 行业整体发展趋势

随着现代工业的飞速发展、高分子材料技术的不断进步，离子交换与吸附树脂以其自身所具有交换、吸附功能，在提高下游客户的产品性能、促进工艺革新、降低成本和环保节能方面作用突出。随着经济发展和人们物质生活水平的提高，以及国家对食品医药安全标准、环境保护标准日趋严格，离子交换与吸附树脂的应用领域愈发广泛，已成为高分子材料行业发展较快的子行业之一，市场前景十分广阔。

根据产业研究及中信证券研究部统计的数据，目前全球吸附分离材料的市场规模约为 15 亿美元，预计全球需求每年增速 3-5%。我国是世界上离子交换树脂最大的产量国，根据智研咨询数据，2018 年国内离子交换树脂产量为 30.44 万吨，2009 年至 2018 年年均复合增长率为 6.47%。目前在包括发行人在内的技术研发实力较强的企业带领下，国内离子交换与吸附树脂的新兴应用领域不断拓展，从传统的工业水处理领域不断拓展到食品、核工业、电子、生物医药、环保、湿法冶

金等新兴领域。新兴应用领域对材料性能、应用工艺的要求高于传统工业水处理领域，只有综合技术实力雄厚的厂商才能具备在新兴领域展开竞争的能力。

离子交换与吸附树脂行业的市场主要分为两大块，一块是工业水处理领域，包括传统的工业水处理和高端工业水处理，截至目前，离子交换与吸附树脂在传统工业水处理的应用领域仍占有约 70%的比例；另一块市场则是食品及饮用水、核工业、电子、生物医药、环保、湿法冶金等新兴应用领域，该等应用领域由上个世纪 80 年代占总用量不足 10%上升至目前的 30%左右。

传统的工业水处理主要为硬水软化和纯水制备。对于传统的工业水处理，我国已掌握普通水处理树脂的生产应用技术，由于对生产技术和设备要求不高，所以国内竞争者数量较多，呈现价格相互竞争、利润水平偏低局面，只有综合实力较强的本土树脂制造商才能在占据传统市场份额；高端工业水处理主要为中大型发电厂凝结水精处理及发电机组内冷水处理等。对于高端工业水处理领域，树脂的合成技术主要由美国陶氏化学、英国漂莱特、德国朗盛和日本三菱化学所掌握，利润率较高。而我国在高端工业水处理领域仍显不足，目前国内大多数树脂材料制造商仍集中在普通水处理领域。近年来，以发行人、江苏苏青等国内优势企业凭借自身的研发实力、成熟的生产工艺在高端工业水处理领域逐步开展进口替代，与国际厂商的竞争中形成一定的优势。

对于食品及饮用水、核工业、电子、生物医药、环保、湿法冶金等新兴应用领域，因为技术门槛较高，企业的持续创新能力十分关键，所以竞争强度较小，拓展性强，利润空间也相对较大。早在新兴应用领域兴起之初，国内市场就被美国陶氏化学、德国朗盛、日本三菱化学等国际大厂占领。我国对离子交换与吸附树脂的研究起步比发达国家晚了二十余年，这导致了我国在新兴应用领域的技术水平落后于美、日等国家。但近年来以蓝晓科技、发行人等少数国内优质企业加大研发力度，在这个领域也得到了一定的突破，正逐渐打破国外大厂的垄断，以性价比、专业服务为优势进行国产替代。

公司离子交换与吸附树脂产品的下游应用领域众多，下游市场需求稳定增长。公司在保持传统工业水处理领域竞争地位的同时，积极拓展新应用领域市场，公司产品广泛应用于食品及饮用水、核工业、生物医药、电子、环保、湿法冶金等

国民经济多个领域。公司产品下游应用广泛，有效分散了公司的经营风险，降低了个别应用市场波动所带来的不利影响。

（二）同行业可比公司情况

2020年1-9月同行业上市公司的收入及净利润变化情况如下：

单位：万元

项目	蓝晓科技		康达新材		建龙微纳	
	金额	较上年同期变动比例	金额	较上年同期变动比例	金额	较上年同期变动比例
营业收入	68,228.57	-19.75%	131,829.78	94.33%	31,954.10	3.67%
其中：专用树脂	43,274.20	0.08%	/	/	/	/
归属于母公司股东的净利润	16,411.72	-28.76%	18,526.85	105.47%	9,377.95	36.42%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	15,618.94	-31.96%	19,064.17	129.30%	7,883.33	42.80%

从营业收入变动来看，同行业上市公司中，蓝晓科技收入主要来自于专用树脂和系统装置的销售，2020年1-9月，蓝晓科技的营业收入较上年同期下降，主要是系统装置业务收入受大额订单项目影响，较上年同期下降明显；而其专用树脂业务2020年1-9月实现收入43,274.20万元，较上年同期上升0.08%，主要是2020年第一季度营业收入受疫情影响有所下降，在第二、三季度树脂销售量恢复增长，使得2020年1-9月营业收入较上年同期基本持平。蓝晓科技的专用树脂业务与发行人主营业务相似度较高，而发行人2020年1-9月营业收入较上年同期增长1.04%，变动趋势及幅度与蓝晓科技一致。其他两家同行业公司康达新材和建龙微纳2020年1-9月营业收入均保持不同程度的增长，其中康达新材营业收入增长较快主要是下游风电行业景气度持续向好，环氧胶系列产品销售增加所致；而建龙微纳业务发展稳定，营业收入较上年同期有小幅增长。

从净利润变动来看，蓝晓科技和康达新材净利润变动与营业收入基本保持相同幅度；建龙微纳净利润增速较快，主要系本期销售结构优化，同时部分原材料价格走低，使得营业收入略有增长而净利润上升较快。

总体而言，同行业上市公司蓝晓科技的专用树脂业务在2020年第一季度受疫情影响，在第二季度和第三季度销售恢复增长，当年前三季度专用树脂的营业收

入较上年略有增长，与发行人情况类似；康达新材和建龙微纳在 2020 年 1-9 月的营业收入及净利润均保持不同程度的增长，变动趋势与发行人一致。

（三）主要销售客户情况

2020 年 1-9 月，公司前五大客户的收入金额、占营业收入的比例及与上年对比情况如下：

单位：万元

期间	排名	客户名称	收入金额	占营业收入的比例
2020 年 1-9 月	1	德国 BRITA	3,003.26	9.35%
	2	广州市广联津化工有限公司	2,466.32	7.68%
	3	日本三菱化学	1,840.47	5.73%
	4	北京争光创业科技有限公司	1,770.13	5.51%
	5	瑞士 AQUIS	817.15	2.54%
			合计	9,897.33
2019 年度	1	广州市广联津化工有限公司	2,839.38	6.52%
	2	德国 BRITA	2,586.53	5.94%
	3	日本三菱化学	2,257.62	5.18%
	4	北京争光创业科技有限公司	2,185.32	5.02%
	5	瑞士 AQUIS	1,566.32	3.60%
			合计	11,435.17

由上表可见，公司 2020 年 1-9 月前五大客户与上年保持一致，其中 2020 年 1-9 月德国 BRITA 上升为第一大客户，广州市广联津化工有限公司随之下降为第二大客户，其他客户排名保持不变。2020 年 1-9 月德国 BRITA 销售额增长较快，主要系公司树脂产品为德国 BRITA 生产净水器、净水壶等饮用水净化产品的配套滤芯材料，2020 年以来受疫情影响及居民家庭饮水健康意识提高，促进德国 BRITA 净水产品市场需求上升，从而带动公司树脂产品销售。

（四）发行人受疫情影响情况

2020 年一季度，国内新型冠状病毒肺炎疫情较为严重，至 2020 年 4 月国内疫情基本得到控制。公司于 2020 年 1 月底开始春节休假，受疫情影响，于 2 月中旬逐渐分批复工，公司员工无新型冠状病毒感染确诊病例。本次疫情对公司生产经

营无重大影响，疫情对于公司生产经营的影响可控，具体如下：

1、采购方面

公司生产离子交换与吸附树脂所需苯乙烯、二乙烯苯、丙烯酸甲酯等主要原材料在宁波镇海石化工业园区内就近采购，其余供应商主要分布在江苏、山东、安徽等地，不存在湖北省的供应商。由于部分原料供应商停工，公司 2020 年一季度原材料采购受到一定影响，但由于公司对半成品和成品备货较为充足，对主要原材料也保持了一定的库存，本次疫情对公司采购方面无重大影响。

2、生产方面

公司原定于 2020 年 2 月初复工生产，受疫情影响，实际于 2 月中旬逐渐分批复工，公司 2 月份生产受到较大影响。随着上游供应商逐步复工复产、公司员工隔离观察期到期后陆续到岗，3 月份已恢复正常生产。同时，为科学、规范、有效地应对生产过程中可能发生的新冠肺炎疫情，公司于第一时间制定了《宁波争光树脂有限公司复工/复产（肺炎疫情防控）方案》《疫情防控期间食堂管理制度》《疫情防控期间宿舍管理制度》和《疫情防控期间通勤大客车管理制度》等一系列内控制度，全盘推动疫情防控各项工作，保障员工生产过程中的生命安全及身体健康。

3、销售方面

内销方面，由于疫情对公司采购、生产的影响，以及客户延迟复工、物流受阻等原因，公司 2020 年一季度销售受到一定影响，国内客户订单需求放缓；随着国内对疫情进行有效防治，公司内销方面逐步回升至正常水平。而外销方面，2020 年一季度国外疫情尚未蔓延，国外订单照常发货；而且公司境外主要客户分布于德国、瑞士、俄罗斯、意大利、韩国、非洲等，随着各国疫情防治常态化，上述国家及地区的疫情也得到一定的控制，因此公司外销业务未受较大影响，部分客户如德国 BRITA 等由于其饮用水净化产品随疫情期间对饮用水健康产品的需求提升，公司对该类客户的销售额亦有所增长；此外，国内树脂厂商较快从疫情中复工复产，而境外树脂厂商受疫情影响，产能受到抑制，有利于国外市场需求转向国内树脂供应商。总体上，由于公司产品面向多个应用领域，主要应用领域涉及

基础电力、饮用水健康等基础产业，受疫情影响较小，有效分散了经营风险。因此，本次疫情对公司的影响总体可控，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”披露新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营影响的风险。

（五）量化分析 2020 年 1-9 月收入 and 净利润同比增长、净利润与营业收入增幅差异较大的原因及合理性

2020 年 1-9 月公司收入和净利润情况及较上年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	32,118.60	31,789.11	1.04%
归属于母公司股东的净利润	7,065.23	6,194.40	14.06%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	6,791.31	5,998.50	13.22%

2020 年 1-9 月，公司营业收入较上年同期增长 1.04%，保持小幅增长。公司 2020 年 1-3 月受疫情影响较大，从 2020 年 4 月份开始，境内疫情已基本得到控制，随着下游客户逐步复工复产，公司内销业务已恢复到去年同期水平。公司境外主要客户分布于德国、瑞士、俄罗斯、意大利、韩国、非洲等，上述国家及地区的疫情也得到一定的控制，公司与境外主要客户合作关系稳定。因此，2020 年 1-9 月公司业务受到境内外疫情的影响，但随着疫情控制逐渐常态化，公司业务拓展良好，2020 年 1-9 月营业收入总体较上年同期基本保持稳定。

2020 年 1-9 月，公司净利润较上年同期增长 14.06%，净利润增长幅度大于营业收入增长幅度，主要原因系：

1、2020 年 1-9 月公司综合毛利率为 41.27%，较上年同期上升 2.09 个百分点，综合毛利增加 800.83 万元。2020 年 1-9 月公司综合毛利率上升主要系由于市场行情较好，产品价格有所提升，同时受原油价格下降影响，苯乙烯等主要原材料价格下降所致。

2、由于受疫情影响，2020 年 1-9 月完成大试的研发项目较上年同期减少，2020 年 1-9 月研发费用中直接材料投入较上年同期下降 203.86 万元。

综上所述，公司产品应用领域广泛，下游市场需求旺盛，所处行业整体发展

趋势良好。公司 2020 年 1-9 月收入及净利润变动趋势总体上与同行业上市公司一致，但变动幅度不完全相同，主要系公司与同行业上市公司所处业务板块有所不同。2020 年 1-9 月公司营业收入增长幅度较小主要系受新冠疫情影响，符合公司实际经营情况；同时，受毛利率上升、研发直接材料投入下降等影响，净利润的增长幅度大于营业收入的增长幅度，具备合理性。

二、结合最新经营业绩情况，说明 2020 年全年业绩预计的可实现性、预计业绩与报告期内业绩相比增速较快的原因，业绩预计是否审慎

（一）结合最新经营业绩情况调整 2020 年全年业绩预计

截至 2021 年 1 月 6 日，公司尚未完成 2020 年 12 月及年终财务结账工作，故 2020 年全年业绩预计按照 2020 年 1-11 月已实现数加上 2020 年 12 月预测数进行预测，并充分考虑全年应计提的税费、年终奖等各项成本费用以及收入截止、费用截止等。发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“六、2020 年全年业绩预计”补充披露如下：

“公司2020年度的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度业绩预计	2019 年度	变动比例
营业收入	43,600.00 至 44,200.00	43,542.73	0.13%至 1.51%
净利润	12,600.00 至 13,100.00	7,048.66	78.76%至 85.85%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	8,700.00 至 9,200.00	6,778.51	28.35%至 35.72%

注：2020 年度非经常性损益主要来源于公司位于余杭塘栖工业园区的北面厂房及技术大楼拆迁，预计可实现税前拆迁收益约 **4,854.45** 万元；基于可比性原则，上表中营业收入未反映由于处置划分为持有待售的投资性房地产而产生的其他业务收入，但相关拆迁收益作为非经常性损益已反映在净利润中

公司预计2020年营业收入为**43,600.00**万元至**44,200.00**万元，同比上升**0.13%**至**1.51%**，预计净利润为**12,600.00**万元至**13,100.00**万元，同比上升**78.76%**至**85.85%**，预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为**8,700.00**万元至**9,200.00**万元，同比上升**28.35%**至**35.72%**。

上述 2020 年全年业绩预计是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

（二）2020 年全年业绩预计的可实现性

公司 2020 年度业绩预计实现情况及与已实现的业绩情况对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度业绩预计	2020 年 1-11 月实现数 (未经审计)	业绩预计已实现 比例
营业收入	43,600.00 至 44,200.00	39,886.00	90.24% 至 91.48%
净利润	12,600.00 至 13,100.00	8,676.34	66.23% 至 68.86%
扣除非经常性损益 后归属于母公司所 有者的净利润	8,700.00 至 9,200.00	8,402.43	91.33% 至 96.58%

由上表可见，2020 年 1-11 月公司实现的净利润占 2020 年度业绩预计的比例为 66.23% 至 68.86%，覆盖比例相对较低，主要系公司拆迁收益在 2020 年 12 月实现，预计相关拆迁净损益对净利润影响金额为 3,640.84 万元。剔除在 2020 年 12 月实现的拆迁收益，2020 年 1-11 月公司实现的营业收入、净利润及扣除非经常性损益后的净利润占 2020 年度业绩预计相应指标的比率分别为 90.24% 至 91.48%、91.72% 至 96.84%、91.33% 至 96.58%，业绩预计已实现比例相对较高，公司 2020 年度业绩预计具有可实现性。公司收入、成本、各类期间费用的相关预计按照合理方法，参照去年同期水平和考虑今年疫情的影响因素，整体预计保持了谨慎性。

（三）预计业绩与报告期内业绩相比增速较快的原因，业绩预计是否审慎

2020 年预计净利润较上年增长较快，主要原因系：

1、2020 年预计营业收入、毛利率均较上年略有增长，使得预计综合毛利增长。

2、管理费用方面，子公司宁波争光于 2019 年 12 月对主要生产车间进行了停工检修，发生停工损失 698.81 万元。经过此次大修后，2020 年公司主要设备运行良好，未发生停工损失。

3、销售费用方面，2019 年德国 BRITA 发生大额退货，产生较多退货相关出口费用，以及发生较多紧急订单相关的空运和铁路等偶发性出口费用，合计约 170 万元；2019 年公司业绩增长较快、销售人员年度业绩完成情况较好，根据销售回款、超基价奖励、年度销售任务完成情况等相应计提的销售人员绩效奖金及业绩奖励较多，而 2020 年疫情期间公司享受部分社保减免，部分销售人员退休，同时公司收入增长有所放缓，销售人员根据业绩完成情况评定的业绩奖励有所下降，

上述因素使得销售费用中职工薪酬下降。

4、财务费用方面，公司收到拆迁款并于 2020 年归还部分银行借款，借款余额下降使得利息支出下降，以及存款利息收入增加，使得财务费用下降约 200 万元。

5、公司原用于对外出租的位于余杭塘栖工业园区的北面厂房及技术大楼在 2020 年完成拆迁，预计可实现税前拆迁收益约 4,854.45 万元。

综上所述，2020 年公司预计营业收入及毛利率总体上较上年度略有增长，但由于 2020 年度各项费用有所下降以及获得拆迁收益，使得 2020 年预计净利润较上年度增长较快，具备合理性，因此 2020 年全年业绩预计审慎。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查询行业资料，了解离子交换与吸附树脂行业整体发展趋势；
- 2、访谈发行人主要管理和销售人员，了解离子交换与吸附树脂产品市场情况、行业发展情况；
- 3、查询同行业上市公司 2020 年第三季度报告披露情况，分析其经营业绩变动情况；
- 4、访谈管理层，了解新冠疫情对发行人经营的影响，以及公司的应对措施；
- 5、查阅申报会计师出具的天健审〔2020〕10173 号《审阅报告》及发行人 2020 年 1-9 月财务数据，对收入和净利润与上年同期进行对比分析；
- 6、对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解主要客户经营情况等；
- 7、取得发行人关于 2020 年全年业绩预计的相关财务资料，向公司管理层了解 2020 年全年业绩情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人产品应用领域广泛，下游市场需求旺盛，所处行业整体发展趋势良好。发行人 2020 年 1-9 月收入及净利润变动趋势总体上与同行业上市公司一致，但变动幅度不完全相同，主要系发行人与同行业上市公司所处业务板块有所不同。2020 年 1-9 月发行人营业收入增长幅度较小主要系受新冠疫情影响，符合发行人实际经营情况；同时，受毛利率上升、研发直接材料投入下降等影响，净利润的增长幅度大于营业收入的增长幅度，具备合理性。

2、发行人 2020 年全年业绩预计系按照合理方法预测，具备可实现性；预计业绩与报告期内业绩相比增速较快的主要原因系 2020 年发行人预计营业收入及毛利率总体上较上年度略有增长，但由于 2020 年度各项费用有所下降以及获得拆迁收益，使得 2020 年预计净利润较上年度增长较快，具备合理性，发行人业绩预计审慎。

问题 6. 关于代理商客户

审核问询回复显示，代理商前五大客户中，除肇庆焕发生物科技有限公司、秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司和华电集团旗下子公司等终端客户保持稳定外，其他客户变动较大。

请发行人：

- (1) 披露代理商前五大客户的销售金额、占比、产品类型。
- (2) 披露华电集团旗下公司同时向北京争光、济南争光采购的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露代理商前五大客户的销售金额、占比、产品类型

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（3）代理商”补充披露如下：

“报告期内各代理商前五大终端客户的构成及变化情况如下：

单位：万元

代理商名称	期间	代理商终端客户名称	产品应用领域	金额	占比
-------	----	-----------	--------	----	----

单位：万元

代理商名称	期间	代理商终端客户名称	产品应用领域	金额	占比
广联津	2020年 1-6月	佛山市大塘污水处理有限公司	工业水处理领域	231.48	11.42%
		中山市洁泰净化科技有限公司	工业水处理领域	194.77	9.61%
		东莞沃杰森水处理科技有限公司	工业水处理领域	172.32	8.50%
		中山方诺环保技术有限公司	工业水处理领域	148.76	7.34%
		广东净源纯水设备有限公司	工业水处理领域	130.80	6.45%
	2019年 度	肇庆焕发生物科技有限公司	食品饮用水领域	364.12	9.15%
		中山方诺环保技术有限公司	工业水处理领域	214.54	5.39%
		广东益诺欧环保股份有限公司	环保领域	190.19	4.78%
		中山市洁泰净化科技有限公司	工业水处理领域	176.43	4.43%
		深圳市纯水一号水处理科技有限公司	工业水处理领域	164.91	4.14%
	2018年 度	东莞市科达环保工程有限公司	工业水处理领域	227.15	6.24%
		中山方诺环保技术有限公司	工业水处理领域	209.66	5.76%
		深圳市纯水一号水处理科技有限公司	工业水处理领域	193.98	5.33%
		肇庆焕发生物科技有限公司	食品饮用水领域	130.46	3.58%
		韶关鹏瑞环保科技有限公司	环保领域	104.00	2.86%
	2017年 度	肇庆焕发生物科技有限公司	食品饮用水领域	460.36	14.12%
		广州宝天生物技术有限公司	生物医药领域	252.58	7.75%
		深圳市纯水一号水处理科技有限公司	工业水处理领域	164.01	5.03%
		中山方诺环保技术有限公司	工业水处理领域	134.83	4.14%
		东莞市科泰水处理器材有限公司	工业水处理领域	126.79	3.89%
北京争 光	2020年 1-6月	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	食品饮用水领域	572.68	38.90%
		华电水务膜分离科技(天津)有限公司	工业水处理领域	125.08	8.50%
		矿冶科技集团有限公司	环保领域	90.65	6.16%
		河北宇威生物科技有限公司	食品饮用水领域	72.00	4.89%
		北京盖雅环境科技有限公司	环保领域	60.45	4.11%
	2019年 度	华电水务工程有限公司	工业水处理领域	311.00	11.90%
		中国华电科工集团有限公司	工业水处理领域	306.60	11.73%
		秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	食品饮用水领域	246.11	9.41%
		华电水务膜分离科技(天津)有	工业水处理领域	139.27	5.33%

单位：万元

代理商名称	期间	代理商终端客户名称	产品应用领域	金额	占比	
		限公司				
		河北宇威生物科技有限公司	食品饮用水领域	131.23	5.02%	
	2018年度	秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司	食品饮用水领域	383.40	16.84%	
		北京紫光益天环境工程技术有限公司	工业水处理领域	363.09	15.95%	
		华电水务膜分离科技(天津)有限公司	工业水处理领域	271.83	11.94%	
		江苏海力化工有限公司	工业水处理领域	191.52	8.41%	
		华电水务工程有限公司	工业水处理领域	122.10	5.36%	
		华电水务工程有限公司	工业水处理领域	140.24	7.15%	
	2017年度	大连凯信石化科技有限公司	工业水处理领域	127.50	6.50%	
		河北宇威生物科技有限公司	食品饮用水领域	121.80	6.21%	
		山西天元润泽环保工程设备有限公司	工业水处理领域	115.51	5.89%	
		凯瑞环保科技股份有限公司	环保领域	106.35	5.42%	
		国家电投远达水务有限公司	工业水处理领域	112.70	33.17%	
	济南争光	2020年1-6月	国电物资集团有限公司山东物资配送中心	工业水处理领域	52.29	15.39%
			青岛水晶汇物联科技有限公司	工业水处理领域	50.00	14.72%
杭州惠邦净水设备有限公司			工业水处理领域	29.72	8.75%	
青岛美莱环境工程有限公司			工业水处理领域	28.68	8.44%	
青岛天兰环境工程有限公司			工业水处理领域	152.03	16.08%	
2019年度		山东鲁渝博创铝业有限公司	工业水处理领域	128.87	13.63%	
		杭州水处理研究开发有限公司	工业水处理领域	55.65	5.89%	
		华电水务工程有限公司	工业水处理领域	50.00	5.29%	
		华能济宁运河发电有限公司	工业水处理领域	41.27	4.37%	
		杭州水处理技术研究开发中心有限公司	工业水处理领域	444.04	33.46%	
2018年度		华电国际物资有限公司	工业水处理领域	146.39	11.03%	
		华能山东有限公司八角发电厂	工业水处理领域	111.24	8.38%	
		山东京博控股恒丰分公司	工业水处理领域	73.60	5.55%	
		国电安顺发电有限公司	工业水处理领域	32.56	2.45%	
		山东昌邑石化有限公司	工业水处理领域	77.40	9.66%	
2017年度	贵州金元黔西发电有限公司	工业水处理领域	59.67	7.45%		

单位：万元

代理商名称	期间	代理商终端客户名称	产品应用领域	金额	占比
		济南飞蓝水处理有限公司	工业水处理领域	36.79	4.59%
		华电邹县发电有限公司	工业水处理领域	36.22	4.52%
		青岛美莱环境工程有限公司	工业水处理领域	29.16	3.64%
陕西核锐	2020年1-6月	酒泉欣诚机电设备有限责任公司	工业水处理领域	29.50	17.16%
		西安山众环保科技有限公司	工业水处理领域	18.00	10.47%
		四川菲尔博斯科技有限公司	工业水处理领域	16.80	9.77%
		北京北方佳云净水设备有限公司	工业水处理领域	11.25	6.54%
		西安宇博环保科技有限公司	工业水处理领域	11.20	6.51%
	2019年度	西安欣胜泰水处理环保科技有限公司	工业水处理领域	56.00	6.72%
		陕西延长青山科技工程股份有限公司	工业水处理领域	45.50	5.46%
		西安宇博环保科技有限公司	工业水处理领域	31.60	3.79%
		西安博信水处理有限责任公司	工业水处理领域	26.00	3.12%
		陕西银河滤清器有限公司	工业水处理领域	21.30	2.56%
	2018年度	西安格仑环保科技有限公司	工业水处理领域	56.00	13.37%
		核工业北京化工冶金研究院	核工业领域	56.00	13.37%
		太原银河水处理有限公司	工业水处理领域	29.00	6.92%
		无锡新弘田环保技术有限公司	工业水处理领域	26.00	6.21%
		榆能榆神热电有限公司	工业水处理领域	26.00	6.21%
	2017年度	陕西众远科工贸有限公司	工业水处理领域	72.10	21.11%
		西部鑫兴稀贵金属有限公司	湿法冶金领域	70.50	20.65%
		西安天朗环保科技有限公司	工业水处理领域	56.00	16.40%
		陕西银河滤清器有限公司	工业水处理领域	36.00	10.54%
		西安博信水处理有限责任公司	工业水处理领域	31.60	9.25%

二、披露华电集团旗下公司同时向北京争光、济南争光采购的原因及合理性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（3）代理商”补充披露如下：

“报告期内，代理商前五大客户中，除肇庆焕发生物科技有限公司、秦皇岛骊骅淀粉股份有限公司和华电集团旗下子公司等终端客户保持稳定外，其他客户

变动较大，原因是代理商前五大客户采购离子交换树脂主要应用于工业水处理领域，具有一次采购可使用多年而期间只需少量补充采购的特点，故每年销售额波动较大。华电集团旗下公司同时向北京争光和济南争光采购离子交换与吸附树脂，主要系华电集团旗下公司位于全国各地，分布范围较广，华电集团旗下公司具备独立采购权限，并依据各工程项目进行物资采购。发行人与北京争光和济南争光等代理商已就华电集团旗下公司采购离子交换树脂与吸附树脂事项达成一致，因项目所在地不同，终端客户根据实际需求向不同代理商采购离子交换与吸附树脂，各方对该等安排均无异议。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、计算代理商前五大客户的销售金额、占比、产品类型；
- 2、走访发行人代理商、访谈发行人实际控制人、业务人员，了解华电集团旗下公司同时向北京争光、济南争光采购的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（3）代理商”补充披露代理商前五大客户的销售金额、占比、产品类型，相关补充披露内容真实、准确。
- 2、发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）2、（3）代理商”补充披露华电集团旗下公司同时向北京争光、济南争光采购的原因及合理性，相关补充披露内容真实、准确。

问题 7. 关于拆迁补偿纠纷

审核问询回复显示：

- （1）2020年10月，发行人与塘栖镇政府签订了《征收补偿协议书》。
- （2）发行人与凯秀纺织的《房屋租赁合同》约定，凯秀纺织享有所投入的装修补偿和设备搬迁补偿以及相关停产损失补偿。按照拆迁办的评估，凯秀纺织应

享有装修补偿和设备搬迁补偿款 5,079,191.00 元。2019 年底上述款项发行人已向凯秀纺织支付到位。相关停产损失补偿发行人尚未与凯秀纺织协商。

(3) 2020 年 11 月,凯秀纺织就拆迁补偿事项起诉发行人,请求判令发行人向其支付房屋租赁合同下因征收获得归属原告的新增建筑物、设备、装修以及停业搬迁等补偿款项人民币 7,284,880.81 元并承担诉讼费用。

请发行人:

(1) 披露《征收补偿协议》的补偿项目、具体金额,拆迁办评估的项目、具体金额,两者之间的关系,及是否包含“装修补偿和设备搬迁补偿”、“停产损失补偿”特定项目。

(2) 披露发行人向凯秀纺织支付的装修补偿和设备搬迁补偿款 5,079,191.00 元的依据。

(3) 披露截至目前上述诉讼的最新进展以及对上述诉讼的会计处理。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露《征收补偿协议》的补偿项目、具体金额,拆迁办评估的项目、具体金额,两者之间的关系,及是否包含“装修补偿和设备搬迁补偿”、“停产损失补偿”特定项目

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、(一) 2、(1) 凯秀纺织”补充并修改披露如下:

“根据公司与凯秀纺织签订的《房屋租赁合同》中“五、征收补偿”的约定:“租赁期间,出租厂房遇政府开发需征收拆迁的,双方确认涉及该厂房和土地使用权的一切补偿归争光股份所有,只限于凯秀纺织所投入的装修补偿和设备搬迁补偿以及相关停产损失补偿归凯秀纺织享有,其他与凯秀纺织无关”。本次租赁合同提前解除系因政府开发征收拆迁不可抗力因素引起,且《房屋租赁合同》中对拆迁补偿已进行相关约定,故公司不产生违约责任。

①凯秀纺织的停产损失补偿尚未经第三方评估

根据《国有土地上房屋征收与补偿条例》第十七条规定：“作出房屋征收决定的市、县级人民政府对被征收人给予的补偿包括：（一）被征收房屋价值的补偿；（二）因征收房屋造成的搬迁、临时安置的补偿；（三）因征收房屋造成的停产停业损失的补偿。市、县级人民政府应当制定补助和奖励办法，对被征收人给予补助和奖励。”2020年10月16日公司与杭州市余杭区塘栖镇人民政府就塘栖北面厂房与北面技术大楼征迁事项签订的《余杭区国有土地上房屋征收补偿协议书-货币补偿协议》（以下简称“《征收补偿协议》”）具体补偿明细如下：

单位：元

序号	补偿项目	补偿金额	计算方法	对应的评估报告
1	房屋补偿	19,134,293.00	证载建筑面积/临时建筑面积*评估单价*成新系数*修正系数	浙江众诚房地产评估事务所有限公司出具的余临拆评TX1814-1B号《房地产估价报告》
2	临时建筑补偿	1,259,096.00		
3	装修附属物补偿	6,451,147.00		
4	设备搬迁费补偿	4,495,545.00	(1) 机器设备搬迁费用： 购置价格*补偿费率； (2) 附属设施搬迁费用： 购置价格*成新率*(1-残值率)	杭州恒辰资产评估有限公司出具的杭州恒辰评报字(2019)第074号《浙江争光实业股份有限公司(北区)资产评估报告书》
5	土地补偿	15,255,596.00	证载土地面积*评估的土地单价	杭州广源和土地房地产资产评估有限公司出具的杭广评估字[2018]第112号和杭广评估字[2018]第114号《浙江争光实业股份有限公司土地评估报告》
6	补助奖励（容积率奖励及按时评估、签约、腾空奖励）	12,734,848.00	按照土地、房屋、装修补偿的一定比例	-
7	停产停业损失补偿[注]	8,103,021.00	证载建筑物面积(14,166.12m ²)*临时安置过渡费标准(22元/m ²)*补偿期限26个月	-
8	临时安置费补偿[注]	4,302,054.00	(证载建筑物面积(14,166.12m ²)+临时建筑物面积(2,129.54m ²))*临时安置过渡费标准(22元/m ²)*补偿期限12个月	-
合计		71,735,600.00		

注：本次纠纷事项为停产停业损失补偿及临时安置费补偿

如上表所示，拆迁办委托浙江众诚房地产评估事务所有限公司、杭州恒辰资产评估有限公司和杭州广源和土地房地产资产评估有限公司对被征收人所涉及的房屋、临时建筑物、装修附属物及机器设备搬迁费、土地补偿进行了评估，评估金额即补偿金额，并未对停产停业损失进行评估。停产停业损失和临时安置费补偿系根据《余杭区国有土地上企业征收补助奖励实施意见》（征迁办〔2018〕2号）的规定，按公司建筑物面积乘以临时安置过渡费标准乘以补偿期限得出。补助奖励（容积率奖励及按时评估、签约、腾空奖励）系按土地、房屋、装修补偿的一定比例得出。根据发行人出具的说明，发行人与凯秀纺织之间未就凯秀纺织的停产停业损失补偿委托第三方进行评估。故承租方凯秀纺织的停产停业损失未经第三方评估。”

二、披露发行人向凯秀纺织支付的装修补偿和设备搬迁补偿款 5,079,191.00 元的依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、（一）2、（1）凯秀纺织”补充披露如下：

“②向凯秀纺织支付的装修补偿和设备搬迁补偿款的依据

根据浙江众诚房地产评估事务所有限公司出具的余临拆评 TX1814-1B 号《房地产估价报告》、杭州恒辰资产评估有限公司出具的杭州恒辰评报字（2019）第 074 号《浙江争光实业股份有限公司（北区）资产评估报告书》以及公司与凯秀纺织共同协商，凯秀纺织应享有装修补偿和设备搬迁补偿款 5,079,191.00 元。具体明细及依据如下：

单位：元

序号	内容	金额	依据
1	机器设备搬迁费	2,016,345.00	杭州恒辰资产评估有限公司出具的杭州恒辰评报字（2019）第 074 号《浙江争光实业股份有限公司（北区）资产评估报告书》评估归属于凯秀纺织的机器设备搬迁费补偿金额为 2,016,345.00 元
2	装修补偿	1,882,199.00	浙江众诚房地产评估事务所有限公司出具的余临拆评 TX1814-1B 号《房地产估价报告》评估归属于凯秀纺织的装修补偿金额为 1,882,199.00 元
3	附属物	86,137.00	浙江众诚房地产评估事务所有限公司出具的余临拆评 TX1814-1B 号《房地产估价报告》评估归属于

单位：元

序号	内容	金额	依据
			凯秀纺织的附属物补偿金额为 86,137.00 元
4	附属物补充	23,134.00	凯秀纺织自建围墙、仓库收发简易办公室的补偿,系双方协商的结果
5	临时建筑物	818,319.00	浙江众诚房地产评估事务有限公司出具的余临拆评 TX1814-1B 号《房地产估价报告》评估归属于凯秀纺织的临时建筑物补偿金额为 818,319.00 元
6	厂房内建筑物(凯秀纺织自建)	251,457.00	双方协商的结果
7	小棚	1,600.00	双方协商的结果
	合计	5,079,191.00	

上述 5,079,191.00 元补偿金额系根据评估报告及双方协商的结果,公司已于 2019 年 12 月 25 日向凯秀纺织支付完毕(扣除应收厂房租金及水电费 1,064,071.81 元、退回应付租房保证金 100,000.00 元后,实付 4,115,119.19 元),不属于本次纠纷内容。本次纠纷事项主要为凯秀纺织要求公司补偿其停产停业损失及临时安置费。”

三、披露截至目前上述诉讼的最新进展以及对上述诉讼的会计处理

(一) 截至目前上述诉讼的最新进展

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、(一) 2、(1) ③是否存在纠纷或潜在纠纷”补充披露如下:

“2020 年 11 月 25 日,公司收到由杭州市余杭区人民法院专递邮件寄至的《民事起诉状》,通知凯秀纺织就拆迁补偿事项对公司提起诉讼,请求判令被告立即向原告分配房屋租赁合同下因征收获得归属原告的新增建筑物、设备、装修以及停业搬迁等补偿款项人民币 7,284,880.81 元并承担诉讼费用。根据凯秀纺织出具的《民事起诉状》,其认为“政府在评估本案所涉及的工业用地和厂房补偿款时,同时对凯秀纺织投入的装修、设备搬迁、新增建筑物、临时安置过渡费、停产停业损失、奖励费用等作出评估,共计补偿款 1,900 万元(以征收单位与被征收单位签署的协议为准),并签署了相关征收协议。政府对案涉土地和厂房及原告投入部分的征收补偿款已经支付比例为 60%,其中归属于原告的补偿款 1,140 万元,被告已经支付款项 4,115,119.19 元,征收单位支付 60%部分的剩余款项应当由被告分配原

告”。发行人已委托浙江五联律师事务所作为法律顾问处理涉诉事项，以积极维护其合法权益。2020年12月29日，杭州市余杭区人民法院对公司与凯秀纺织就征迁补偿金额纠纷事项进行调解，调解未成功。同日，公司收到杭州市余杭区人民法院送达的《浙江省杭州市余杭区人民法院传票》，该起诉讼将于2021年1月13日开庭审理。”

（二）对上述诉讼的会计处理

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、（一）其他重要事项”补充披露如下：

“8、对上述诉讼的会计处理

（1）预计最佳估计数

《企业会计准则第13号——或有事项》（财会〔2006〕3号）第五条规定：“预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。所需支出存在一个连续范围，且该范围内各种结果发生的可能性相同的，最佳估计数应当按照该范围内的中间值确定”。《企业会计准则第13号——或有事项》第六条规定：“企业在确定最佳估计数时，应当综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。货币时间价值影响重大的，应当通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数”。

公司与凯秀纺织就征迁补偿产生的诉讼纠纷，所需支出存在一个连续范围（或区间），且该范围内各种结果发生的可能性相同，故最佳估计数按照该范围内的中间值即上下限金额的平均数确定，具体如下：

对于连续范围的下限，根据浙江五联律师事务所2019年11月30日出具的《法律意见书》：“810多万元的停产停业损失中，归属于承租人凯秀纺织的费用应在132万元左右”，故将132万元作为所需支出的下限。

对于连续范围的上限，2020年12月29日，杭州市余杭区人民法院对公司与凯秀纺织就征迁补偿金额纠纷事项进行调解，调解未成功，凯秀纺织要求公司补偿停产停业损失及临时安置费。根据《征迁补偿协议》，停产停业损失及临时安置费总补偿金额为1,240.51万元，故将1,240.51万元作为所需支出的上限。

最佳估计数=(所需支出下限+所需支出上限)/2, 计算结果取整即 686.00 万元。

(2) 会计处理

公司对于凯秀纺织的诉讼事项的会计处理如下:

借: 其他应付款——征迁补偿款 686.00 万元

贷: 预计负债 686.00 万元

考虑上述由于凯秀纺织的诉讼事项计提的预计负债, 塘栖北面厂房及北面技术大楼征迁事项的全部会计处理如下:

①截至 2020 年 6 月 30 日已入账会计分录

A、收到征迁补偿款

借: 银行存款 5,021.49 万元

贷: 其他应付款——征迁补偿款 5,021.49 万元

B、支付凯秀纺织补偿款

借: 其他应付款——征迁补偿款 507.92 万元

贷: 银行存款 507.92 万元

②2020 年 12 月 31 日前入账会计分录

A、按照《征迁补偿协议》确认剩余应收的征迁补偿款

借: 其他应收款——征迁补偿款 2,152.07 万元

贷: 其他应付款——征迁补偿款 2,152.07 万元

B、支付国家电投集团桑尼(杭州余杭)光伏发电有限公司(以下简称“国家电投”)光伏设备搬迁补偿款

借: 其他应付款——征迁补偿款 94.00 万元

贷: 银行存款 65.80 万元

贷：其他应付款——国家电投 28.20 万元

③确认与凯秀纺织诉讼事项有关的预计负债

借：其他应付款——拆迁补偿款 686.00 万元

贷：预计负债 686.00 万元

④拆迁完毕结转收入及成本

A、持有待售资产（投资性房地产）处置成本转出

借：其他业务成本 1,031.19 万元

贷：持有待售资产 1,031.19 万元

B、持有待售资产（投资性房地产）处置收入确认

借：其他应付款——拆迁补偿款 5,885.64 万元

贷：其他业务收入 5,885.64 万元

公司 2019 年支付凯秀纺织补偿款 507.92 万元，并于 2020 年确认预计负债 686.00 万元，按照公司与国家电投签订的拆迁补偿款协议，公司应支付国家电投光伏发电设备补偿费用 94.00 万元，并已于 2020 年支付国家电投光伏设备搬迁费 65.80 万元（该部分补偿款无争议与纠纷），合计预计支付补偿款 1,287.92 万元。

《中华人民共和国土地增值税暂行条例》第八条规定：“有下列情形之一的，免征土地增值税：（一）纳税人建造普通标准住宅出售，增值额未超过扣除项目金额 20%的；（二）因国家建设需要依法征用、收回的房地产。”《土地增值税暂行条例实施细则》第十一条规定，“条例第八条（二）项所称的因国家建设需要依法征用、收回的房地产，是指因城市实施规划、国家建设的需要而被政府批准征用的房产或收回的土地使用权。”公司被征迁的房地产系因城市实施规划的需要而被政府批准征用的房产或收回的土地使用权，符合条例第八条（二）项所称的因国家建设需要依法征用、收回的房地产的条件，免征土地增值税。

上述拆迁补偿款净损益 4,854.45 万元（=5,885.64 万元-1,031.19 万元）按照 25%税率应计提企业所得税 1,213.61 万元，对净利润影响金额为 3,640.84 万元。

由于拆迁收益属于非经常性损益，因此对扣除非经常性损益后的净利润无影响。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅《余杭区国有土地上企业征收补助奖励实施意见》（征迁办（2018）2号）、《余杭区国有土地上房屋征收补偿协议书——货币补偿协议》及征迁补偿回单等资料；

2、查阅浙江众诚房地产评估事务所有限公司出具的余临拆评 TX1814-1B 号《房地产估价报告》、杭州恒辰资产评估有限公司出具的杭州恒辰评报字（2019）第 074 号《浙江争光实业股份有限公司（北区）资产评估报告书》、杭州广源和土地房地产资产评估有限公司出具的杭广评估字[2018]第 112 号和杭广评估字[2018]第 114 号《浙江争光实业股份有限公司土地评估报告》；

3、取得发行人的书面说明；

4、查阅发行人与凯秀纺织签署的房屋租赁合同；

5、查阅发行人与凯秀纺织之间的诉讼材料，查阅《浙江省杭州市余杭区人民法院传票》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已按要求补充披露《征收补偿协议》的补偿项目及具体金额，拆迁办委托浙江众诚房地产评估事务所有限公司、杭州恒辰资产评估有限公司和杭州广源和土地房地产资产评估有限公司对被征收人所涉及的房屋、临时建筑物、装修附属物及机器设备搬迁费、土地补偿进行了评估，评估金额即补偿金额。《征收补偿协议》包含“装修补偿和设备搬迁补偿”、“停产损失补偿”特定项目，但装修补偿和设备搬迁补偿金额系根据评估报告确定，停产停业损失补偿金额系按公司建筑物面积乘以临时安置过渡费标准乘以补偿期限得出。

2、发行人已按要求补充披露向凯秀纺织支付的装修补偿和设备搬迁补偿款 5,079,191.00 元的依据。

3、发行人已按要求补充披露截至目前诉讼的最新进展以及对其的会计处理。2020年12月29日，杭州市余杭区人民法院对公司与凯秀纺织就征迁补偿金额纠纷事项进行调解，调解未成功。同日，公司收到杭州市余杭区人民法院送达的《浙江省杭州市余杭区人民法院传票》，该起诉讼将于2021年1月13日开庭审理。

经核查，发行人律师认为：

1、拆迁办对发行人本次征迁涉及的土地、房屋、临时建筑物、装修附属物、设备搬迁等补偿项目委托第三方评估机构进行了评估，《征收补偿协议书》中上述项目的补偿金额与评估结果一致；拆迁办未对停产停业损失补偿、临时安置费补偿、补助奖励等补偿项目进行评估，《征收补偿协议书》中上述项目的补偿金额系根据《余杭区国有土地上企业征收补助奖励实施意见》的规定计算得出。

2、就凯秀纺织诉发行人房屋租赁合同纠纷事项，杭州市余杭区人民法院于2020年12月29日组织双方进行调解，但未能调解成功。该起诉讼将于2021年1月13日在杭州市余杭区人民法院开庭审理。发行人以最佳估计数686万元作为预计负债进行了相应的会计处理。

问题 8. 关于创业板定位

请发行人结合各项业务的核心竞争力、技术的先进性与可替代性水平、行业未来发展方向与市场潜力、发行人相较于竞争对手的优劣势情况等，按照《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，详细分析并披露自身的创新、创造、创意特征，发行人是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、补充披露情况

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人的创新特征、科技创新和旧产业融合情况”及“第六节 业务和技术”之“二、（五）公司的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和旧产业融合情况”中补充披露了以下内容：

“1、公司符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定：属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

公司主要从事离子交换与吸附树脂的研发、生产及销售，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所处行业属于“C26 化学原料和化学制品制造业”，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业。

2、公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定：创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。公司的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况如下：

（1）公司主营业务符合战略性新兴产业发展方向，符合“深入贯彻创新驱动发展战略”的定位

国家发展改革委、科技部、工业和信息化部等有关部门发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》，将“离子交换树脂”列入战略性新兴产业重点产品。根据工业和信息化部、国家发展改革委、科技部、财政部发布的

《新材料产业发展指南》，“制定离子交换树脂系列标准”被列入《新材料产业发展指南》之重点任务。国务院发布的《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》，明确指出大力推广应用离子交换树脂。

公司的离子交换树脂产品属于前述政策规定的战略性新兴产业重点产品，公司注重技术创新和工艺优化，离子交换与吸附树脂作为具备高性能分离及吸附功能的材料，可通过对被交换物质的离子交换和吸附，达到物质的分离、提纯、浓缩、富集等功能。发行人生产的离子交换与吸附树脂产品应用领域范围较广，报告期内主营业务收入主要来自于工业水处理领域，食品及饮用水领域次之，并在核工业、电子、生物医药、环保及湿法冶金等市场空间更大、综合技术能力要求更高的应用领域不断深入，公司产品线逐渐丰富和优化。因此，公司主营的离子交换与吸附树脂产品符合国家战略发展要求，符合“深入贯彻创新驱动发展战略”的创业板定位。

(2) 公司注重技术和产品创新，属于成长型创新创业企业，符合创新、创造、创意的大趋势

作为国内离子交换与吸附树脂的领先企业和高新技术企业，公司注重主营业务技术创新和产品创新。公司拥有主营业务发展的核心技术和良好的技术创新机制，依托于技术和工艺优势持续进行品类、应用性能等方面的研发和创新，从而获得了专业化的产品输出。公司属于成长型的创新创业企业，发展符合创新、创造、创意的大趋势，并将不断依靠创新促进公司的快速发展。

主营业务核心技术是公司自主创新能力、竞争力和成长性的集中体现。公司在高性能离子交换与吸附树脂生产、产品试验检测等方面掌握了多项核心技术与生产工艺。经过多年的技术创新和生产实践，发行人不断改进离子交换与吸附树脂生产系统及生产工艺技术，使生产过程中的废水、废气、废液排放逐渐减少，生产的离子交换与吸附树脂膨胀率、破损率逐渐降低，机械强度逐渐提高。此外，发行人不断改进产品检测技术，由传统的采用标准筛筛分树脂粒度分布逐渐变更为使用激光粒度分布仪检测树脂粒度分布，同时新增动力学性能测试，能够更精确观察离子交换树脂的交换速度，这也是公司自主创新能力和竞争力的体现。

发行人成立以来经过二十多年的不断创新和开拓，已成为国内少数几家掌握核级树脂、粉末树脂、均粒树脂、大规模集成电路树脂、凝结水树脂及食品级树脂等中高端离子交换与吸附树脂生产技术的企业，是国内同行业中第一家获得国内核电领域准入资格的企业。应用领域已经公司从成立之初的以火电、热电、石化等传统行业的应用为主，拓展到食品、核工业、电子、生物医药、环保及湿法冶金等诸多领域，需求量持续增加。截至本招股说明书签署日，公司产品已覆盖 7 大应用领域，广泛应用于国民经济多个领域，能满足不同行业客户的应用需求，降低了下游某一行业经营环境的变化给公司带来的经营风险。

(3) 公司通过生产过程自动化、信息化、智能化控制，实现生产过程与新技术、新模式深度融合，满足不同行业客户需求

根据离子交换与吸附树脂行业市场需求和发展趋势，公司在离子交换与吸附树脂行业传统技术、产品的基础上，通过 DCS、ERP 等系统使生产过程自动化、信息化、智能化控制，实现生产过程与新技术、新模式深度融合，公司对重要工段设置 DCS（自动化控制系统），用以建立生产工艺参数的优化模型（温度、时间、浓度、速度等），实时评估和改进生产操作工艺流程，实现对树脂生产过程的精准控制；公司通过 ERP 系统优化经营、仓库及财务系统的管理，从而实现生产过程、质量控制、经营管理以及商业全流程的自动化和智能化。

公司凭借技术工艺优势及科技创新能力，能够及时响应客户需求，具备根据下游不同行业的客户需求调整树脂在机械强度、交换速度、交换容量、耐高温等具体性能方面的不同要求，为客户提供专业化的优质产品及服务的能力。同时，公司产品体系从设立伊始的普通工业水领域逐步拓展到高端工业水、食品及饮用水、核工业、电子、生物医药、环保及湿法冶金等市场空间更大、综合技术能力要求更高的应用领域，公司产品线不断丰富和优化，技术实力和市场地位稳步提升。公司牢牢把握离子交换与吸附树脂的应用特点，紧贴客户应用需求，研发出满足不同下游客户需求的树脂产品。

(4) 领先的科技创新能力提升了公司核心竞争力并逐步实现进口替代

发行人主营业务为离子交换与吸附树脂的研发、生产及销售，并致力于产品在新领域的推广与应用。由于新领域对离子交换与吸附技术要求的日益提高，促

使常规的离子交换与吸附树脂生产和应用技术不断完善，同时催生了许多新型的生产工艺不断涌现，使得发行人离子交换与吸附树脂产品升级和技术进步的步伐也日益加快，逐步形成了阴离子交换树脂生产系统及生产工艺技术、耐高温强碱性阴离子交换树脂的合成技术、无溶剂阳离子交换树脂的合成技术、合成均粒白球技术、有机物清扫剂技术、生物微球制备技术、超临界发电机组凝结水精处理用均粒混床树脂制备技术等核心技术。公司产品“ZG NR 系列核级离子交换树脂”“ZG FD 系列食品级离子交换树脂”“火电超临界发电机组中压系统凝结水精处理用混床树脂”等先后获得科技部颁发的《国家级火炬计划项目证书》，“213 丙烯酸系强碱性阴离子交换树脂”被认定为国家重点新产品，“ZG NR 系列核级离子交换树脂”“快流速 DE AE 琼脂糖阴离子交换树脂”被认定为浙江省高新技术产品，“核级纯离子交换树脂的研制及应用”获得中国电力科学技术奖。公司受委托对国家高技术研究发展计划(863 计划)的“高效分离纯化介质开发及应用”子课题进行开发研究。

公司一向重视研发创新，截至 2020 年 6 月末，公司拥有发明专利 13 项。公司为中国膜工业协会离子交换树脂分会副理事长单位，是行业标准的主要制定者之一，主持或参与制定的离子交换树脂已发布的国家标准有 13 项，行业标准 2 项，体现了公司在行业内的优势地位。发行人下设的技术中心 2015 年被宁波市科学技术局、宁波市发展和改革委员会等评定为宁波市企业工程技术中心，2018 年被浙江省科学技术厅评定为省级高新技术企业研究开发中心，2019 年被宁波市科学技术局等评定为宁波市企业研究院。

公司长期专注于离子交换与吸附树脂的应用领域研究和产品开发，发行人凭借先进的研发技术及工艺水平、规模化生产制造能力，在国内市场已逐步实现了对国际品牌的进口替代，与国际离子交换与吸附树脂厂商竞争中形成自己的优势。如 ZGC650、ZGC650G、ZGA550、ZGA550G 等产品可替代美国陶氏化学同类产品用于火电、核电、超临界、超超临界等大型发电机组；ZGSPC106Ca 色谱分离树脂可用于部分替代美国陶氏化学产品用于果葡糖分离；ZGCNR50Li、ZGCNR80、ZGANR140、ZGCNR170 等产品可部分替代美国陶氏化学及英国漂莱特产品用于核工业系列树脂；SD300 系列大孔吸附树脂可部分代替美国陶氏化学及英国漂莱特同类产品用于食品行业脱除异味。”

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司实际控制人及核心技术人员，了解发行人的核心竞争力、技术的先进性与可替代性水平；

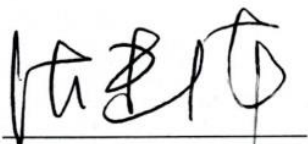
2、查阅离子交换与吸附树脂行业研究报告、行业相关文献及行业法律法规，实地及视频访谈下游客户，了解行业未来发展方向与市场潜力。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：公司主营业务符合战略性新兴产业发展方向，符合“深入贯彻创新驱动发展战略”的定位。公司注重技术和产品创新，属于成长型创新创业企业，符合创新、创造、创意的大趋势。公司通过生产过程自动化、信息化、智能化控制，实现生产过程与新技术、新模式深度融合，满足不同行业客户需求，公司领先的科技创新能力提升了公司核心竞争力并逐步实现进口替代，符合创业板定位。

(本页无正文，为《关于浙江争光实业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回复》之签字盖章页)

法定代表人：



沈建华



浙江争光实业股份有限公司

2021年1月6日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读浙江争光实业股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


金 骏


严 凯

总经理：


邓 舸



2021年1月6日