

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于  
浙江汇隆新材料股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
第三轮审核问询函之回复**

信会师函字[2021]第 ZF124 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 12 日出具的审核函〔2020〕010934 号《关于浙江汇隆新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。我们根据贵所要求，对审核问询函所列问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

在本审核问询函回复中，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。

**问题 1、关于主营业务收入**

申报文件及问询回复显示：

（1）2017-2019 年，发行人第四季度主营业务收入占全年的比重分别为 34.06%、30.01%、29.01%，占比较高，且各年年内第二季度至第四季度主营业务收入占比逐季上升。

（2）报告期内，发行人经销收入金额及占比增长较快，显著高于同期直销收入增速；2019 年直销收入较 2018 年存在下滑。

（3）报告期内，发行人外销收入金额及占比增长较快。

请发行人：

（1）补充披露 2017-2019 年发行人第四季度主营业务收入占全年的比重较高的原因，各年年内第二季度至第四季度主营业务收入占比逐季上升的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异。

（2）补充披露报告期内发行人经销收入金额及占比增长较快的原因，直销收入增速较慢且在 2019 年开始下滑的原因，同行业可比公司是否存在上述类似情形。

（3）补充披露报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，以及发行人出口退税与境外销售规模的匹配情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并补充说明：

(1) 对发行人销售收入截止性测试的具体核查过程及结论，发行人是否存在跨期确认收入的情形。

(2) 对发行人实际控制人及其相关直系亲属、董事、监事、高级管理人员、销售负责人、财务出纳等相关人员个人银行卡流水的核查情况，是否与经销商存在资金往来。

**【发行人回复】：**

(一) 补充披露 2017-2019 年发行人第四季度主营业务收入占全年的比重较高的原因，各年年内第二季度至第四季度主营业务收入占比逐季上升的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异。

报告期各期，公司主营业务分季度收入情况如下：

单位：万元

季 度	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	7,383.89	13.71%	13,723.49	21.08%	9,766.26	16.59%
第二季度	14,254.64	26.47%	16,166.29	24.83%	14,729.69	25.02%
第三季度	14,956.36	27.78%	16,338.82	25.09%	16,702.67	28.37%
第四季度	17,253.13	32.04%	18,888.38	29.01%	17,669.08	30.01%
合 计	53,848.03	100.00%	65,116.99	100.00%	58,867.70	100.00%

由于受我国传统春节休假影响，一季度客户生产需求和采购量相对较小，从第二季度开始，下游需求逐步增加，通常情况下公司下半年的销售情况会优于上半年。公司第四季度主营业务收入占比略高，主要系下游客户考虑下一年度春节假期影响而提前进行适量采购备货生产所致。总体上，公司产品下游市场应用广泛，不存在特别明显的季节性波动。

同行业可比公司的收入季节性情况及原因如下：

公司名称	收入季节性情况及原因
苏州龙杰	受春节休假、下游纺织企业春节前消化库存、备货减少等因素的影响，通常情况下聚酯纤维长丝下半年的销售情况会优于上半年
桐昆股份	受一季度春节休假、纺织厂春节前消化库存、备货减少等因素影响，涤纶长丝行业一季度销量会略低于其他季度。除此之外，涤纶长丝行业无明显的季节性
恒力石化	根据年度报告数据，一季度收入占比较少
新凤鸣	受一季度春节休假、纺织厂春节前消化库存、备货减少等因素影响，涤纶长丝行业一季度销量会略低于其他季度。除此之外，涤纶长丝行业无明显的季节性
海利得	根据年度报告数据，一季度收入占比较少

数据来源：根据同行业可比公司公开信息整理。

以 2019 年度为例，公司收入的季节性分布与同行业可比公司对比情况如下：

期间	公司	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2019 年度	苏州龙杰	22.66%	27.49%	26.53%	23.32%
	桐昆股份	23.09%	25.61%	24.92%	26.38%
	恒力石化	14.94%	27.07%	33.73%	24.26%
	新凤鸣	22.43%	25.39%	24.13%	28.05%
	海利得	23.64%	25.96%	24.94%	25.46%
	汇隆新材	21.08%	24.83%	25.09%	29.01%

数据来源：根据同行业可比公司年报数据整理

结合上述信息，同行业可比上市公司存在下半年的销售情况会优于上半年的情形，但总体上不存在明显的季节性特征，其中桐昆股份、新凤鸣第四季度的收入也存在略高于其他季度的情况。

总体上，公司收入的季节性分布原因及变动情况与同行业可比公司接近，不存在显著差异。

2020 年第一季度，受新冠疫情影响，公司销售收入较上年同期有所下降，2020 年第二季度，公司销售收入基本恢复正常水平。

(二) 补充披露报告期内发行人经销收入金额及占比增长较快的原因，直销收入增速较慢且在 2019 年开始下滑的原因，同行业可比公司是否存在上述类似情形。

报告期内，公司主营业务收入按销售模式分析如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	41,572.98	77.20%	51,322.31	78.82%	53,513.19	90.90%
经销	12,275.05	22.80%	13,794.68	21.18%	5,354.51	9.10%
合计	<b>53,848.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>65,116.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,867.70</b>	<b>100.00%</b>

### 1、经销收入变动情况

#### (1) 2018 年至 2019 年经销收入变动情况

2018 年至 2019 年，公司经销业务收入呈现增长趋势，主要原因如下：

##### ①公司经销业务的推广取得了良好的效果

从公司经销商的数量看，2017 年，公司推动与经销商合作，并在 2018 年度积极发展经销模式，经销商数量从 2 家增加至 10 家。报告期内，公司经销商

稳定，未发生经销商退出的情形。经销商数量的增加促进了公司经销业务收入的增长。

从经销商客户的经营经验看，公司经销商的主要负责人在与公司合作前，已从事涤纶长丝或相关下游行业多年，积累了较为丰富的行业从业经验，了解公司差别化有色涤纶长丝的用途、性能及市场行情，具备相关产品的销售经验。报告期内，公司经销商发挥自身的业务经验，促进了业务收入的增长。

从经销商的地域分布看，公司经销商的地域分布情况如下：

项目	湖州	海宁	绍兴	桐乡	其他地区
经销商数量	2	2	2	1	3

如上表所示，公司经销商主要分布在湖州、海宁、绍兴和桐乡等地。上述地区纺织品行业发达，纺织生产厂家数量众多，客户资源丰富，公司选择与当地经销商进行合作，依托上述地区的纺织产业集群，利用经销商的本地资源和服务优势，进一步推广公司的产品，促进了公司业务的进一步提升。

#### ②公司经销业务销售政策促进经销收入的增长

2019年以来，公司给予了经销商相应的销售折扣，直接给予经销商价格让利，提高了经销商销售的积极性，促进了经销业务收入的持续稳定增长。

#### (2) 2020年经销收入变动情况

2020年度，公司经销模式下产品销量、销售价格及销售收入较上年同期的变动情况如下：

项目	2020年度	2019年度	变动幅度
销量（吨）	14,231.14	13,519.75	5.26%
销售价格（元/吨）	8,625.49	10,203.36	-15.46%
主营业务收入（万元）	12,275.05	13,794.68	-11.02%

2020年1月以来，受新冠疫情影响，公司复工时间有所延缓，2020年3月以来，公司生产、销售已逐步全面恢复，随着2020年5月以来下游行业市场订单需求增加，公司产品销量得到明显提升。2020年度，公司经销模式下产品销量较2019年度增长5.26%。同时，受到产品销售价格下降的影响，公司经销模式下产品2020年度销售单价较上年下降15.46%，使得公司经销收入较2019年度下降11.02%。

综上所述，报告期内，公司坚持直销为主、经销为辅的销售模式，集中精力维护优质客户，并拓展经销业务。报告期内，公司与经销商客户合作稳定，经销商具备相关的业务经验和客户资源，公司通过销售折扣促进经销业务的增长。总体上，公司经销收入占比增长符合自身业务发展特点。

#### 2、直销收入变动情况

2018年度至2020年度，公司直销业务的销售收入分别为53,513.19万元、

51,322.31 万元和 41,572.98 万元,其中 2019 年度公司直销收入较 2018 年度有小幅下降,一方面原因系公司集中精力维护优质的直销客户,积极拓展经销业务,针对小型的直销客户,公司并未主动进行发展;另一方面因受到公司报告期各期的产能产量限制,在总体产能产量较为确定的情况下,经销业务收入增长也影响了直销收入规模的扩大和增速。2020 年度公司直销收入较 2019 年度有较大幅度下降,主要系受新冠疫情和销售价格下降的影响所致。

报告期内,公司坚持直销为主、经销为辅的销售模式,同时,公司经销业务取得了良好的发展。公司直销客户群体主要为纺织业生产厂家,而公司经销客户的下游终端客户群体也多为纺织业的生产厂家,公司经销业务的推广,并没有影响公司整体业务的增长。公司主要集中精力维护优质的客户,公司的大客户收入占比有所提升,客户质量也有所提高。针对小型的直销客户,公司并未主动进行发展。报告期内,公司销售金额在 50 万元以下的客户销售收入分别为 18,654.22 万元、16,449.99 万元和 12,859.72 万元,占公司营业收入比重分别为 31.69%、25.26% 和 23.88%,呈现逐年下降趋势,直销收入中的小客户收入业务规模有所减少,在一定程度上影响了公司直销收入的规模和增速,但并不影响公司整体收入规模的增长。

公司采用直销为主、经销为辅的销售模式,是考虑自身业务特点、管理需要及下游状况综合决定。同行业可比上市公司多未采用经销的业务模式,从各销售模式方面分析,公司与同行业可比上市公司可比性不强。但总体上,公司产品直销和经销业务的实际使用客户均为下游纺织行业客户群体,公司直销和经销业务的整体变动趋势受下游纺织行业影响。报告期各年度,公司整体销售业务与同行业可比上市公司均呈现增长趋势,具有相似性。

(三) 补充披露报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况,以及发行人出口退税与境外销售规模的匹配情况。

#### 1、发货验收单据、物流运输记录匹配情况

报告期内,公司各期出口收入确认数量与出库单数量、物流单据数量的相互印证情况具体如下:

单位:吨

期间	出口收入 确认数量	出库单数量	差异	物流单据数量	差异
	①	②	②-①	③	③-①
2020 年度	10,813.33	10,777.85	-35.49	10,813.61	0.27
2019 年度	9,738.18	10,082.13	343.95	9,737.70	-0.48

期间	出口收入 确认数量	出库单数量	差异	物流单据数量	差异
	①	②	②-①	③	③-①
2018 年度	6,040.55	6,041.08	0.52	6,039.52	-1.03

报告期内，公司出口收入确认数量与出库单数量存在一定差异，主要原因为公司外销模式下的收入确认时点为提单装船日期而非出库完成时点，导致收入确认数量与出库单数量存在时间性差异。公司出口收入确认数量与物流单据数量相匹配。

## 2、报关数据、出口退税单证匹配情况

报告期内，公司各期出口收入确认金额与海关报关金额、出口退税单证金额的相互印证情况具体如下：

单位：万元

期间	出口收入 确认金额	运保费	海关报关 金额	差异	出口退税单证 金额	差异
	①	②	③	④= (①-②) -③	⑤	⑥= (①-②) -⑤
2020 年度	10,627.96	508.68	10,079.00	40.27	8,630.40	1,488.87
2019 年度	11,507.48	263.73	11,282.00	-38.25	9,642.02	1,601.73
2018 年度	7,376.63	158.00	7,007.00	211.63	6,968.24	250.39

报告期内，公司各期外销收入确认金额与海关报关金额存在一定差异，主要原因为外销模式下的收入确认时点为提单装船日期而非结关完成时点，导致收入确认金额与海关报关金额存在时间性差异。

公司外销收入确认金额与出口退税单证金额（申报免抵退税出口货物销售额）存在一定差异的主要原因为收入确认时点与申报退税时间的差异。

2019 年度公司外销业务收入规模较大，因外销收入出口退税申报时间差的原因，2018 年度的外销收入中 1,414.71 万元于 2019 年度进行申报出口退税，而 2019 年度的外销收入中 3,019.74 万元于 2020 年进行申报出口退税，因此导致公司外销收入确认金额与出口退税单证金额的差异。

出口退税的金额和外销业务收入的匹配情况详见本小题第 4 点“发行人出口退税与外销规模的匹配情况”。

## 3、资金划款凭证匹配情况

报告期内，公司各期出口收入确认金额与资金划款凭证的相互印证情况具体如下：

单位：万元

期间	出口收入确认金额 (A)		上年销售收入		本年销售收入		本年销售收入	
			本年回款金额 (B)		本年回款金额 (C)		上年预收金额 (D)	
	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币
2020 年度	1,542.38	10,627.96	105.36	724.28	1,303.21	9,081.22	40.19	282.59
2019 年度	1,670.06	11,507.48	122.64	841.71	1,533.99	10,576.83	40.92	280.84
2018 年度	1,108.25	7,376.63	65.82	430.67	957.65	6,393.66	22.28	146.26

(续上表)

期间	尚未回款金额		回款金额 F=C+D+E 本期末		差异额 (G=F-A)		差异率 (H=G/A)	
	(E 本期末)		- (E 上期末-B)					
	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币
2020 年度	206.38	1,346.61	1,549.78	10,699.70	7.40	71.74	0.48%	0.68%
2019 年度	105.36	735.01	1,674.00	11,549.60	3.94	42.12	0.24%	0.37%
2018 年度	128.92	884.78	1,103.47	7,390.09	-4.79	13.47	-0.43%	0.18%

公司上述收入确认金额与回款金额差异较小，主要系汇率变动及手续费等影响所致。

#### 4、出口退税与外销规模匹配情况

报告期内，公司各期出口退税与外销规模的匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入确认金额①	10,627.96	11,507.48	7,376.63
当期单证齐全申报免抵退收入金额②	8,630.40	9,642.02	6,968.24
运保费金额③	508.68	263.73	158.00
差异④=①-②-③	1,488.87	1,601.73	250.39
出口应退税额⑤	560.43	483.43	27.28
出口免抵税额⑥	562.26	977.16	1,134.79
出口免抵退税额⑦=⑤+⑥	1,122.69	1,460.59	1,162.07
实际退税率⑧=⑦/②	13.01%	15.15%	16.68%
适用退税率	13%	13%、16%	16%、17%

报告期内，公司各期根据出口免抵退税金额与申报免抵退税出口货物销售额计算所得的实际退税率，与当期公司产品出口适用的退税率区间相符。

公司外销收入与申报免抵退税出口货物销售额之间的差异，主要受收入确认时点与申报退税时点的时间差异影响所致，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入确认金额①	10,627.96	11,507.48	7,376.63
申报免抵退税出口货物销售额②	8,630.40	9,642.02	6,968.24
减：上期收入本期申报退税③	3,019.74	1,414.71	1,171.28
加：本期收入下期申报退税④	4,510.75	3,019.74	1,414.71
加：运保费金额⑤	508.68	263.73	158.00
调整后申报免抵退税出口货物销售额 ⑥=②-③+④+⑤	10,630.09	11,510.78	7,369.67
差异额⑦=①-⑥	-2.14	-3.30	6.96
差异率⑧=⑦/①	-0.02%	-0.03%	0.09%

报告期内，公司各期外销收入与申报免抵退税出口货物销售额基本匹配；同时，公司出口退税金额与申报免抵退税出口货物销售额相匹配。综上，公司出口退税金额与外销收入相匹配。

综上所述，报告期各期，公司外销业务中发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等相互印证，出口退税与外销规模相匹配。

#### 【会计师核查情况及结论】：

##### 针对上述事项，发行人会计师履行的核查程序：

1、了解发行人产品销售的季节性情况，查阅同行业可比上市公司产品销售的季节性情况，将发行人收入的季节性分布与同行业可比公司进行对比。

2、对发行人实际控制人和销售负责人进行访谈；了解发行人的销售模式，查阅同行业可比公司的销售模式并进行比较分析；分析经销业务收入的变化；走访发行人的下游客户及经销商终端客户；了解发行人下游客户群体特点、销售策略情况；分析发行人客户的变动情况。

3、获取发行人海关出口数据，查阅发行人出库单据、物流单据，与当期外销情况进行匹配；查阅发行人出口退税申报系统的相关出口退税数据，与当期外销情况进行勾稽核对；对外销业务的发货单据、出口报关资料等进行抽查核对；查阅发行人应收账款明细表和银行资金流水，对资金划款情况与收入确认金额进行对比分析，以核实外销收入的真实性；

##### 4、对发行人销售收入截止性测试的具体核查过程：

(1) 了解发行人销售收款循环的内部控制制度，对内控制度的设计和执行的有效性进行评价，对内部控制的运行有效性进行测试；

(2) 了解发行人销售收入的会计确认政策及具体确认时点，检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款、与客户取得



商品控制权相关的条款，评价收入确认政策符合企业会计准则的规定。

(3) 执行销售收入截止性测试

①针对内销收入：对报告期各期末前后一个月的销售收入进行检查，追查至销售出库单、销售发票、销售回款等相关单据资料，核对销售出库单上的客户名称、出库日期等信息，同时检查报告期各期末的销售出库单列表，选取在资产负债表日前后一个月的销售出库单与账面确认收入进行核对，以确认销售收入记录于正确的会计期间；

②针对外销收入：对报告期各期末前后一个月的销售收入进行检查，追查至销售出库单、报关单、货运提单、销售发票、销售回款等相关单据资料，核对货运提单上的装船日期，同时从中国电子口岸系统导出报告期各期末前后一个月的货物出口报关单，与账面确认收入、销售出库单、货运提单、销售发票、销售回款等相关单据资料进行核对，以确认销售收入记录于正确的会计期间。

(4) 对主要客户执行函证和访谈程序。结合对报告期各期销售收入的函证和访谈程序，核查有无未取得对方认可的大额销售、是否存在提前确认收入或者相关收入不满足收入确认条件的现象，确认销售收入的真实性、完整性和准确性；

(5) 检查发行人资产负债表日后是否存在销售退回记录，经核实发行人不存在提前确认收入和期后退回的情况。

5、对发行人实际控制人及其相关直系亲属、董事、监事、高级管理人员、销售负责人、财务出纳等相关人员个人银行卡流水的核查情况：

(1) 根据发行人实际经营情况、风险评估、董监高调查问卷、工商资料查询等资料确定资金流水核查范围，包括：①发行人实际控制人及其相关直系亲属；②持股 5% 以上自然人股东；③实际控制人控制的主要经营实体；④董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等，具体范围如下：

姓名	关系
沈顺华	实际控制人、发行人董事长、总经理
朱国英	实际控制人、发行人副总经理
朱子香	实际控制人的直系亲属
俞杏文	实际控制人的直系亲属
浙江华英汇控股有限公司	持有发行人 5% 以上股份的主要股东、实际控制人控制的公司
德清汇隆投资管理合伙企业 (有限合伙)	持有发行人 5% 以上股份的主要股东、实际控制人控制的企业
德清天使农场有限公司	实际控制人控制的公司
浙江德清奥萃生物科技有限公司	实际控制人控制的公司
杭州比胜多实业投资有限公司	实际控制人直系亲属控制的企业

姓名	关系
张井东	发行人董事、副总经理、生产负责人
曹根兴	发行人董事
吴燕	发行人监事会主席
周宇	发行人监事
张燕燕	发行人监事
郑成福	发行人董事会秘书、副总经理
沈永娣	发行人财务总监
邓高忠	发行人副总经理、销售负责人
陈迪星	发行人销售经理
沈永华	发行人副总经理、采购负责人
莫烨红	发行人出纳

保荐机构、会计师和律师相关人员陪同上述相关人员前往相应银行拉取银行对账单，在拉取过程中，中介机构相关人员进行了拍照、拉取记录填写等留痕工作。

(2) 获取核查对象所出具的承诺函，上述核查对象已承诺真实、完整提供了其名下相关银行账户信息，不存在利用其名下银行账户为汇隆新材代垫成本、费用、代收货款、体外资金循环情况，不存在与汇隆新材客户及供应商资金往来的情况；

(3) 查阅核查对象在报告期内的银行账户（包括已注销的银行账户）及对应资金流水情况，重点关注金额 10 万元以上的交易记录。

按照上述标准筛选出交易事项，并与上述流水核查对象确认各交易事项发生原因。核查对象报告期内资金的总体来源为工资款、股权转让款、分红款、投资理财收益、公司资金拆借款收入等，资金总体去向为个人消费、资产购置、投资理财出资、公司资金拆借款支出等，不存在与发行人的客户（含经销商）、供应商发生异常大额资金往来的情形；不存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形；除薪资福利发放、报销款发放、分红款发放、资金拆借款外，不存在与发行人发生资金往来的情形，对与发行人正常交易发生的薪资福利发放、报销款、分红款，选取了部分样本与账面进行核对，未发现未入账事项，对实际控制人与发行人发生的资金拆借款，与账面逐笔进行核对，未发现未入账事项。

#### 发行人会计师的核查结论：

1、由于受我国传统春节休假影响，一季度客户生产需求和采购量相对较小，从第二季度开始，下游需求逐步增加，通常情况下发行人下半年的销售情况会优于上半年。发行人第四季度主营业务收入占比略高，主要系下游客户考虑下

一、年度春节假期影响而提前进行适量采购备货生产所致。总体上，发行人产品下游市场应用广泛，不存在特别明显的季节性波动。同行业可比上市公司存在下半年的销售情况会优于上半年的情形，但总体上不存在明显的季节性特征，其中桐昆股份、新凤鸣第四季度的收入也存在略高于其他季度的情况。总体上，发行人收入的季节性分布原因及变动情况与同行业可比公司接近，不存在显著差异；

2、报告期内，发行人坚持直销为主、经销为辅的销售模式，集中精力维护优质客户，并拓展经销业务。报告期内，发行人与经销商客户稳定合作，经销商具备相关的业务经验和客户资源，发行人通过销售折扣促进经销业务的增长。总体上，发行人经销收入占比增长符合自身业务发展特点；

2018 年度至 2020 年度，公司直销业务的销售收入分别为 53,513.19 万元、51,322.31 万元和 41,572.98 万元，其中 2019 年度公司直销收入较 2018 年度有小幅下降，一方面原因系公司集中精力维护优质的直销客户，积极拓展经销业务，针对小型的直销客户，公司并未主动进行发展；另一方面因受到公司报告期各期的产能产量限制，在总体产能产量较为确定的情况下，经销业务收入增长也影响了直销收入规模的扩大和增速。2020 年度公司直销收入较 2019 年度有较大幅度下降，主要系受新冠疫情和销售价格下降的影响所致；

发行人采用直销为主、经销为辅的销售模式，是考虑自身业务特点、管理需要及下游状况综合决定。同行业可比上市公司多未采用经销的业务模式，从各销售模式方面分析，发行人与同行业可比上市公司可比性不强。但总体上，发行人产品直销和经销业务的实际使用客户均为下游纺织行业客户群体，发行人直销和经销业务的整体变动趋势受下游纺织行业影响。报告期各年度，发行人整体销售业务与同行业可比上市公司均呈现增长趋势，具有相似性；

3、报告期各期，发行人外销业务中发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等可以相互印证，出口退税与外销规模相匹配；

4、发行人报告期内销售收入确认时点符合自身收入确认的会计政策，不存在跨期确认收入的情形；

5、发行人实际控制人及其相关直系亲属、董事、监事、高级管理人员、销售负责人、财务出纳等相关人员个人银行卡流水的资金流向及用途无异常情况，不存在与发行人的客户（含经销商）、供应商大额异常资金往来、不存在其他利益安排。

## **问题 2、关于毛利率**

**申报文件及问询回复显示：**

(1) 发行人未披露报告期内对主要客户的销售毛利率情况。

(2) 结合首轮问询回复中关于相同产品毛利率差异的相关表述，本所二轮问询时请发行人“详细披露销售模式、客户采购量和采购时点对发行人毛利率的影响情况，量化分析报告期以上各毛利率变动因素对发行人毛利率的影响”，发行人并未进行有针对性的回复。

请发行人：

(1) 请发行人补充披露对报告期各期前五名直销、经销客户的销售毛利率情况，说明同一客户在不同期间毛利率波动较大或同一期间不同客户毛利率差异较大的原因及合理性，是否存在异常情形。

(2) 采用便于理解、有针对性的方式描述FDY和DTY产品在产品属性、技术工艺难度和下游用途方面的异同。

(3) 结合问题(2)的回复说明报告期各期FDY和DTY产品毛利率差异的原因。

(4) 进一步披露并量化分析销售模式、客户采购量和采购时点对发行人FDY和DTY产品毛利率的影响情况。

(5) 说明2020年1-6月未将汽车费用等销售费用重分类至营业成本是否符合新收入准则相关要求，并说明对毛利率的影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【发行人回复】：**

(一) 请发行人补充披露对报告期各期前五名直销、经销客户的销售毛利率情况，说明同一客户在不同期间毛利率波动较大或同一期间不同客户毛利率差异较大的原因及合理性，是否存在异常情形。

#### **1、报告期各期前五名直销客户销售毛利率情况**

公司主要产品为差别化有色涤纶长丝，公司在销售时会综合考虑自身产品的成本、客户的合作情况与议价能力、内外销情况等因素进行定价，公司销售会保证自身的合理利润空间，但因各客户的实际情况均有所不同，公司对应的定价及成本也会有所差异，具体客户的毛利率也有所不同，但不存在异常情况，符合公司销售业务的实际开展情况。

报告期各期，公司直销客户前五名占公司主营业务收入的比重较低，单家客户的毛利贡献度也较低，同一期间不同客户以及同一客户在不同期间毛利率均会有所变化，总体上不存在异常情况。

公司外销业务因为受到外销运保费等出口成本、外汇汇率波动、结算方式、客户定制化要求等因素影响，总体上，外销业务定价会高于内销业务，毛利率也相对较高。

报告期各期，公司直销客户（不含外销客户）因其采购规模、议价能力等多种因素的影响，毛利率水平与直销业务平均水平有所差异，但总体上，公司直销客户的毛利率不存在异常情况。相关具体分析如下：

（1）同一期间不同客户毛利率差异较大的原因及合理性

①2020 年度

前五大客户中印度尼西亚 PT.HARLI DUNIA INDAH、韩国 LNS GLOBAL CO.,LTD 毛利率相对内销客户较高，原因系其均为外销客户，受外销定价机制、定制化订单需求、出口费用、结算方式等因素影响，一般情况下外销业务的定价较高，因此毛利率也相应较高。

②2019 年度

前五大直销客户中印度尼西亚 PT.HARLI DUNIA INDAH、印度尼西亚 PT SINAR CONTINENTAL 两家客户毛利率相对内销客户较高，上述客户毛利率水平不存在异常情况，符合公司外销业务毛利率较高的普遍情况。

前五大直销客户中诸暨市葆元实业有限公司 2019 年度毛利率相对较高，原因主要系其 2019 年度向公司采购的 FDY 定制化产品较多，该客户要求公司在常规 FDY 产品的基础上增加加捻工艺，增强产品的紧致度，因此公司产品的定价较高，毛利率也相应较高。

前五大直销客户中浙江菲摩斯纺织有限公司 2019 年度毛利率较低，该客户主要产品为窗帘布和沙发布，2019 年新进入公司前五大客户，且其采购量增长较快，考虑到该客户未来的需求潜力，公司在与客户洽谈时定价相对较低，毛利率也相对较低。

③2018 年度

前五大直销客户中杭州强诺纺织有限公司、诸暨市葆元实业有限公司、浙江嘿客纺织科技有限公司、诸暨市全发纺织厂毛利率差异较小。

吴江市佳帆纺织有限公司 2018 年度毛利率相对较低，该客户主要产品为窗帘布，该客户原以采购常规白色涤纶长丝印染为主，2018 年度逐渐使用公司产品代替印染，对公司产品需求增加，公司考虑其采购量及未来合作可能性，定价相对优惠，毛利率也相对较低。

综上所述，因各家客户的自身特点不同，同一期间公司直销前五名客户的毛利率均会有所不同，不存在明显异常的情况，符合公司的实际经营情况。

（2）同一客户在不同期间毛利率波动较大的原因及合理性

报告期各期，公司直销前五大客户销售占主营业务收入的比重分别为 6.40%、6.22%及 6.81%，占比较低，同一客户在不同期间会受到其采购规模、议价能力等多种因素的影响，毛利率也会产生波动。

公司直销客户印度尼西亚 PT.HARLI DUNIA INDAH、杭州强诺纺织有限公司和诸暨市葆元实业有限公司在报告期不同期间为公司前五大直销客户。

其中印度尼西亚 PT.HARLI DUNIA INDAH 为公司 2019 年度和 2020 年度的前五大直销客户之一，该客户上述期间的毛利率与外销平均毛利率水平接近。

杭州强诺纺织有限公司为公司 2018 年度、2019 年度和 2020 年度的前五大直销客户之一，2018 年度至 2020 年度，公司主营业务的毛利率分别为 15.95%、18.92% 和 23.03%，杭州强诺纺织有限公司与公司各年度主营业务毛利率水平不存在大幅差异。

诸暨市葆元实业有限公司为公司 2018 年度和 2019 年度的前五大直销客户之一，该客户的毛利率与公司各年度主营业务毛利率水平不存在大幅差异。

综上所述，报告期各期，公司直销客户前五名占公司主营业务收入的比重较低，单家客户的毛利贡献度也较低，同一客户在不同期间毛利率以及同一期间不同客户毛利率由于采购规模、议价能力等多种因素的影响均会有所变化，但不存在异常情况。

## 2、报告期各期前五名经销客户销售毛利率情况

### (1) 同一期间不同客户毛利率差异较大的原因及合理性

#### ①2019 年度和 2020 年度

前五大经销客户毛利率差异，主要受经销客户采购规模及相应销售折扣等因素影响，公司自 2019 年起根据各个经销商采购情况、回款情况给予了经销商不同的销售折扣，总体上，经销商采购规模越大享受的销售折扣也越多，因此 2020 年度及 2019 年度采购规模大的经销商毛利率相对较低。

#### ②2018 年度

前五大经销商中海宁昌越纺织品有限公司 2018 年度毛利率较低，主要系受其采购规模影响，该经销商客户 2018 年度采购规模大于其他前五大经销商，公司给予其一定价格优惠。2018 年度，其他前五大经销商因受采购品种等因素影响，毛利率有所差异，但总体差异较小，不存在异常情况。

### (2) 同一客户在不同期间毛利率波动较大的原因及合理性

报告期内公司经销客户较为集中，报告期各期经销前五大客户销售占经销模式总收入比重分别为 82.32%、77.22% 及 81.64%，前五大经销商较为稳定。

2020 年度，公司前五大经销客户的毛利率较 2018 年度和 2019 年度有所提高，主要原因系 2020 年度，公司原材料聚酯切片的价格下降幅度较大，而公司根据生产成本进行定价，产品价格也随之调整。总体上，产品单位毛利较为稳定，因此在产品价格下降的情况下，产品毛利率也会有所提升。

综上所述，公司经销商前五名客户不存在毛利率异常波动的情况，报告期

各期，公司经销业务的平均毛利率为 16.51%、16.07%和 21.45%，公司主要经销客户的毛利率不存在异常偏离平均水平的情况。

**(二)采用便于理解、有针对性的方式描述 FDY 和 DTY 产品在产品属性、技术工艺难度和下游用途方面的异同**

公司 FDY 和 DTY 产品的异同情况如下：

产品名称	FDY	DTY	异同比较
全称	全拉伸丝 (Full Draw Yarn)	拉伸假捻变形丝 (Draw Textured Yarn)，也称弹力丝	名称不同
微观结构图形			微观结构不同，FDY 平滑，DTY 卷曲
产品形状属性	平滑线型无蓬松状	卷曲蓬松如弹簧状	卷曲平滑、蓬松程度不同
产品形变属性	可拉伸余地较小，不具有回弹性	延展性较大，拉伸放松后可回弹恢复原状，具有蓬松性、弹性的特征	弹性差异较为明显
产品制成面料的属性	制成的面料手感顺滑柔软，常被用于织造仿真丝面料	制成的面料具有弹性，且因为蓬松的特性具有厚实感和绒感	产品制成面料的属性存在差异
主要加工工艺及过程	聚酯切片和色母粒经熔融挤压、计量分配、组件纺丝、丝条冷却、丝条上油、牵伸热定型、网络器及卷绕成型	第一步：POY 的生产，聚酯切片和色母粒经熔融挤压、计量分配、组件纺丝、丝条冷却、丝条上油及卷绕成型 第二步：在 POY 的基础上，经过拉伸、假捻等加弹变形工序生产 DTY 产品	FDY 系一步纺，生产过程较短；DTY 系两步纺，第一步的生产过程与 FDY 较为相似，总体上生产过程较长
技术工艺难度	直接在机器设备上完成纺丝和牵引热定型，一步纺对生产机器设备的稳定性要求较高	技术工艺难度体现在掌握纱线的蓬松度和弹性程度，满足不同后加工形式（梭织、经编、纬编、针织等）的要求	技术工艺难度因产品不同而有所差异
下游用途	广泛用于窗帘面料、沙发面料、汽车内饰面料、服装里料、户外用品等，应用 FDY 产品的面料手感具有仿真丝效果，平滑度和柔顺度更高	广泛用于窗帘面料、沙发面料、墙布面料、服装面料、汽车内饰面料等，应用 DTY 产品的面料手感更具蓬松感和弹性	下游应用产品无明显差异，但产品的风格、手感、弹性会有所不同

结合上表信息，从产品属性特点看，FDY 较为平滑柔顺、不具弹性，DTY 卷曲蓬松具有弹性；从产品的技术工艺看，FDY 和 DTY 的加工工艺不同，其

中FDY的生产过程采用一步纺形式,其对一次成型生产设备的稳定性要求较高;DTY的生产过程采用两步纺的生产过程,DTY的生产过程更长;从下游用途看,FDY和DTY均可用于下游纺织面料的生产,产品应用无明显差异,但相关产品的风格、手感、弹性等会有所不同。

### (三) 结合问题(2)的回复说明报告期各期FDY和DTY产品毛利率差异的原因

报告期内,公司FDY和DTY产品毛利率情况如下:

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
DTY	21.57%	55.46%	17.33%	52.06%	15.88%	47.00%
FDY	24.71%	43.18%	20.59%	46.91%	16.00%	52.28%

如上表所示,报告期内,公司FDY毛利率略高于DTY,但总体相近,两种产品的毛利率报告期内均呈现先降后升的趋势。

公司FDY毛利率略高于DTY,从生产工艺方面看,FDY采用一步纺的生产工艺,生产过程较短,而DTY产品采用两步纺的生产工艺,先生产出POY,再进行拉伸、经假捻器变形加工后形成成品丝,生产过程较长,需要更多的人工成本和制造费用,相应的生产成本也较高。

报告期内,FDY和DTY的单位成本情况如下表所示:

单位:元/吨

项目	2020年度	2019年度	2018年度
DTY	7,136.13	9,029.25	9,641.23
FDY	6,328.26	8,155.00	8,903.97

如上表所示,报告期内,公司DTY单位成本高于FDY单位成本,导致其销售毛利率略低于FDY。

### (四) 进一步披露并量化分析销售模式、客户采购量和采购时点对发行人FDY和DTY产品毛利率的影响情况

#### 1、销售模式、客户采购量和采购时点对公司FDY和DTY产品毛利率的影响情况

公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。在不同的销售模式下,因受到销售折扣的影响,公司产品销售价格会存在一定的差异,因此在经销商享受销售折扣的情况下,经销业务收入占比越大,也会拉低当期整体的毛利率水平,因此,销售模式会对公司产品的毛利率产生影响;客户在采购公司产品时,一



般情况下，类似产品采购量大的价格会相对优惠，因此毛利率也会有所差异；同时，由于公司产品价格受到原材料价格波动的影响会相应调整，因此客户在不同时点采购公司产品时会存在价格差异，从而产品销售的毛利率也会产生一定的变化。

上述销售模式、客户采购量和采购时点因素会对公司差别化有色涤纶长丝 FDY 和 DTY 产品的毛利率产生综合影响。具体分析如下：

报告期内，DTY 和 FDY 产品按销售模式分类的毛利率及销售占比、毛利率贡献度如下：

产品	销售模式	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		毛利率	销售占比	毛利率贡献度	毛利率	销售占比	毛利率贡献度	毛利率	销售占比	毛利率贡献度
DTY	直销	22.15%	72.84%	16.14%	18.31%	76.22%	13.96%	15.85%	91.82%	14.55%
	经销	19.99%	27.16%	5.43%	14.19%	23.78%	3.37%	16.20%	8.18%	1.33%
小计		21.57%	100.00%	21.57%	17.33%	100%	17.33%	15.88%	100%	15.88%
FDY	直销	24.81%	82.36%	20.43%	21.02%	81.24%	17.08%	15.92%	89.95%	14.32%
	经销	24.23%	17.64%	4.27%	18.71%	18.76%	3.51%	16.73%	10.05%	1.68%
小计		24.71%	100.00%	24.71%	20.59%	100%	20.59%	16.00%	100%	16.00%

注：上表销售占比系各产品不同销售模式收入占该类产品总收入的比重。毛利率贡献度=毛利率\*销售占比。

#### （1）销售模式的影响

报告期内，公司 DTY 产品和 FDY 产品的经销业务销售占比逐年提升，DTY 产品经销业务毛利率贡献度分别为 1.33%、3.37%和 5.43%，FDY 产品经销业务毛利率贡献度分别为 1.68%、3.51%和 4.27%，经销业务对上述两种产品的毛利率影响也逐年提高。公司各销售模式业务收入的变化会对各期产品的毛利率产生一定的影响。

假设在其他因素保持不变的情况下，测算销售模式占比变化对本期与上期主要产品毛利率变动影响，具体如下：

项目	2020 年度比 2019 年度	2019 年度比 2018 年度
销售模式占比对 DTY 产品毛利率的影响度	4.31%	2.09%
销售模式占比对 FDY 产品毛利率的影响度	4.11%	4.79%

注：销售模式占比对主要产品毛利率的影响度=（当期各主要产品直销毛利率\*上期该产品直销模式的销售占比+当期各主要产品的经销毛利率\*上期该产品经销模式的销售占比）-上期该产品综合毛利率。

结合上述信息，2019 年度，公司经销业务收入占比提升较快，而经销业务因受销售折扣等因素影响毛利率相对较低，因此对当期毛利率变动的影响较大。

2019 年度和 2020 年度，因经销业务规模扩大，公司给予经销商相应的销售折扣，经销业务毛利率与直销业务相比较低，具体分析如下：

#### A、2020 年度

排除折扣影响后，公司经销和直销模式下的产品价格差异情况如下：

单位：吨，万元，元/吨

销售模式	数量	收入	单价
经销	14,231.14	12,275.05	8,625.49
销售折扣		448.81	
经销-销售折扣还原	14,231.14	12,723.86	8,940.86
直销	47,157.94	41,572.98	8,815.69
合计	61,389.07	53,848.03	8,771.60

经销模式和直销模式的销售单价分别为 8,625.49 元/吨和 8,815.69 元/吨，经销模式排除销售折扣影响后销售单价为 8,940.86 元/吨，与直销模式的产品单价较为接近。

公司不同销售模式下主要产品价格差异情况如下：

单位：吨，元/吨

产品类型	经销模式				直销模式		
	销售数量	占比（%）	销售单价	销售单价 (折扣还原)	销售数量	占比（%）	销售单价
DTY	9,175.81	64.48	8,840.64	9,156.01	23,646.69	50.14	9,198.09
FDY	4,976.50	34.97	8,241.78	8,557.15	22,686.30	48.11	8,440.50

从产品大类看，DTY 产品经销模式销售单价（折扣还原）为 9,156.01 元/吨，直销模式销售单价为 9,198.09 元/吨，两者价格较为接近；FDY 产品经销模式销售单价（折扣还原）为 8,557.15 元/吨，直销模式销售单价为 8,440.50 元/吨，两者价格较为接近。

在假设其他因素不变的情况下，2020 年度，销售折扣对 DTY 产品和 FDY 产品的经销毛利率影响分别为 2.76%和 2.79%；2020 年度，公司 DTY 产品和 FDY 产品的经销毛利率比直销毛利率分别低 2.17%和 0.58%，在不考虑销售折扣的影响下，公司 DTY 产品和 FDY 产品经销和直销的毛利率较为接近。

#### B、2019 年度

排除折扣影响后，公司经销和直销模式下的产品价格差异情况如下：

单位：吨，万元，元/吨

销售模式	数量	收入	单价
经销	13,519.75	13,794.68	10,203.35

销售模式	数量	收入	单价
销售折扣	-	417.47	-
经销-销售折扣还原	13,519.75	14,212.14	10,512.14
直销	47,950.98	51,322.31	10,703.08
合计	61,470.73	65,116.99	10,593.17

经销模式和直销模式的销售单价分别为 10,203.35 元/吨和 10,703.08 元/吨，经销模式排除销售折扣影响后销售单价为 10,512.14 元/吨，与直销模式的产品单价较为接近。

公司不同模式下主要产品价格差异情况如下：

单位：吨，元/吨

产品类型	经销模式				直销模式		
	销售数量	占比	销售单价	销售单价 (折扣还原)	销售数量	占比	销售单价
DTY	7,733.08	57.20%	10,422.72	10,731.50	23,306.31	48.60%	11,088.28
FDY	5,780.32	42.75%	9,912.16	10,220.94	23,965.66	49.98%	10,355.53

从产品大类看，DTY 产品经销模式销售单价（折扣还原）为 10,731.50 元/吨，直销模式销售单价为 11,088.28 元/吨，排除折扣后 DTY 经销模式的销售单价与直销模式的销售单价趋近；FDY 产品经销模式销售单价（折扣还原）为 10,220.94 元/吨，直销模式销售单价为 10,355.53 元/吨，两者价格较为接近。

在假设其他因素不变的情况下，2019 年度，销售折扣对 DTY 产品和 FDY 产品的经销毛利率影响分别为 2.47% 和 2.46%；2019 年度，公司 DTY 产品和 FDY 产品的经销毛利率比直销毛利率分别低 4.12% 和 2.31%，在不考虑销售折扣的影响下，公司 DTY 产品和 FDY 产品经销和直销的毛利率较为接近。

综上所述，公司直销与经销业务收入的变化对公司主要产品的毛利率会产生影响。

## （2）客户采购规模的影响

在不考虑其他因素影响的情况下，客户采购量大的价格也相对优惠，公司销售毛利率也会相对较低，该种情形普遍适用于公司的 DTY 和 FDY 产品，以下为公司交易规模在 100 万元以上和 100 万元以下的客户销售对应的毛利率情况：

交易规模	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	毛利率	销售 占比	毛利率 贡献度	毛利率	销售 占比	毛利率 贡献度	毛利率	销售 占比	毛利率 贡献度
100 万元以上	22.56%	60.84%	13.73%	18.68%	61.34%	11.46%	15.89%	51.32%	8.15%

交易规模	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	毛利率	销售占比	毛利率贡献度	毛利率	销售占比	毛利率贡献度	毛利率	销售占比	毛利率贡献度
100 万元以下	23.76%	39.16%	9.30%	19.30%	38.66%	7.46%	16.01%	48.68%	7.79%
小计	23.03%	100.00%	23.03%	18.92%	100.00%	18.92%	15.95%	100.00%	15.95%

由上表数据可知，报告期各期，公司交易规模在 100 万元以上的客户毛利率普遍会低于 100 万元以下的客户。报告期内，公司交易规模 100 万元以上的客户销售占比总体呈上升趋势，毛利率贡献度也在逐年提高，因此，客户对公司产品的采购规模也会影响公司销售的毛利率水平。

假设在其他因素保持不变的情况下，测算客户不同采购规模占比变化对本期与上期主要产品毛利率变动影响，具体如下：

项目	2020 年度比 2019 年度	2019 年度比 2018 年度
各采购规模占比对主要产品毛利率的影响度	4.10%	3.03%

注：各采购规模占比对主要产品毛利率的影响度=各采购规模当期毛利率\*上期各采购规模的销售占比-上期毛利率。

由上表可知，2020 年度，公司采购规模 100 万元以上的客户占比集中度较高，在其他因素保持不变的情况下，对当期毛利率影响也较大。

### （3）客户采购时间的影响

公司产品的价格随着原材料价格等成本因素的变化而相应调整，因此客户在不同时间点采购，公司对应期间产品的销售价格与毛利率也会有所不同，该种情形普遍适用于 DTY 产品和 FDY 产品。

报告期各期，公司各季度的主营业务收入占比及销售单价情况如下：

单位：元/吨

季度	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售占比	销售单价	销售占比	销售单价	销售占比	销售单价
第一季度	13.71%	9,916.69	21.08%	11,244.78	16.59%	10,392.67
第二季度	26.47%	8,822.68	24.83%	11,089.77	25.02%	10,606.93
第三季度	27.78%	8,543.23	25.09%	10,468.04	28.37%	11,104.92
第四季度	32.04%	8,507.62	29.01%	9,899.33	30.01%	11,559.97
合计	100.00%		100.00%		100.00%	

由上表数据可知，报告期内各季度，公司销售的价格均有所不同，假设在其他因素不变的情况下，客户在不同时间采购公司的产品，公司对应销售业务的毛利率也会有所变化。

假设在其他因素保持不变的情况下，测算客户在不同季度的采购占比变化对本期与上期主要产品毛利率变动影响，具体如下：

项目	2020 年度比 2019 年度	2019 年度比 2018 年度
不同采购时点占比对主要产品毛利率的影响度	4.30%	2.71%

注：不同采购时点占比对主要产品毛利率的影响度=当期毛利率\*上期各季度的销售占比-上期毛利率水平。

综上所述，公司销售模式、客户采购量和采购时点会综合对公司主要产品的毛利率产生影响。

**（五）说明 2020 年 1-6 月未将汽车费用等销售费用重分类至营业成本是否符合新收入准则相关要求，并说明对毛利率的影响情况。**

**1、2020 年 1-6 月和 2020 年度未将汽车费用等销售费用重分类至营业成本符合新收入准则相关要求**

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”。发行人销售过程中发生的汽车费用和出口费用属于前述规定中描述的范围。

发行人于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号—收入》，根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南 2018（财政部会计司编写组编著）中的规定：“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，公司的汽车费用、出口费用等销售费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于将汽车费用、出口费用等计入销售费用亦符合《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 月和 2020 年度会计科目与 2017 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年 1-6 月和 2020 年度仍将汽车费用、出口费用等计入销售费用。

同行业上市公司在执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号—收入》

前后对运输费用、出口费用的会计处理情况如下：

同行业公司名称	2017年-2019年	2020年1-6月
苏州龙杰(603332)	销售费用	销售费用
桐昆股份(601233)	销售费用	销售费用
恒力石化(600346)	销售费用	销售费用

由上表可见，同行业上市公司中苏州龙杰、桐昆股份、恒力石化在执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号—收入》前后均将运输费用、出口费用计入销售费用，未重分类至营业成本。公司未将汽车费用、出口费用等重分类至营业成本的会计核算方式符合行业惯例。

## 2、模拟测算汽车费用、出口费用重分类至营业成本对毛利率的影响

单位：万元

项目	2020年度	2020年1-6月
营业收入	54,105.49	21,638.54
营业成本	41,446.89	17,335.99
<b>毛利率</b>	<b>23.40%</b>	<b>19.88%</b>
汽车费用	78.33	26.12
出口费用	863.53	291.90
营业成本（汽车费用、出口费用重分类后）	42,388.75	17,654.01
<b>模拟测算毛利率</b>	<b>21.66%</b>	<b>18.41%</b>

由上表可见，2020年1-6月和2020年度将汽车费用、出口费用重分类至营业成本后将导致毛利额分别减少318.02万元和941.86万元，毛利率分别由19.88%降低至18.41%和23.40%降至21.66%，对毛利率的影响较小，该重分类测算事项不会导致公司营业利润和净利润变动，不会对公司财务报表的可理解性产生重大影响。

### 【会计师核查情况及结论】

针对上述事项，发行人会计师履行的核查程序：

1、查阅发行人收入成本明细表，分析报告期各期前五名直销、经销客户的销售毛利率情况，了解同一客户在不同期间毛利率波动较大或同一期间不同客户毛利率差异较大的原因及合理性；

2、通过网络检索并查阅关于FDY和DTY的相关介绍，访谈发行人生产部门和研发部门负责人，了解FDY和DTY产品在产品属性、技术工艺难度和下游用途方面的异同；

3、结合FDY和DTY产品在产品属性、技术工艺难度和下游用途方面的差异，分析FDY和DTY产品毛利率差异；

4、对发行人销售负责人进行访谈，了解并分析销售模式、客户采购量和采购时点对发行人毛利率的影响；

5、询问发行人财务负责人未将汽车费用、出口费用等销售费用重分类至营业成本的原因及合理性；查阅企业会计准则关于销售费用核算内容的相关处理规定；查询同行业可比公司的公开披露信息，了解其运输费用及出口费用的核算方式；测算发行人汽车费用及出口费用重分类调整对毛利率的相关影响。

#### 发行人会计师的核查结论：

1、发行人主要产品为差别化有色涤纶长丝，发行人在销售时会综合考虑自身产品的成本、客户的合作情况与议价能力、内外销情况等因素进行定价，发行人销售会保证自身的合理利润空间，但因各客户的实际情况均有所不同，发行人对应的定价及成本也会有所差异，具体客户的毛利率也有所不同，但不存在异常情况，符合发行人销售业务的实际开展情况；

2、FDY 和 DTY 产品在产品属性、技术工艺难度等方面存在差异，其下游应用产品无明显差异，但产品的风格、手感、弹性等因素会有所不同；

3、发行人 FDY 毛利率略高于 DTY，但总体相近，两种产品的毛利率报告期内均呈现先降后升的趋势。FDY 采用一步纺的生产工艺，生产过程较短，而 DTY 产品采用两步纺的生产工艺，先生产出 POY，再进行拉伸、经假捻器变形加工后形成成品丝，生产过程较长，需要更多的人工成本和制造费用，相应的生产成本也较高，导致其销售毛利率略低于 FDY；

4、发行人采用直销为主、经销为辅的销售模式。在不同的销售模式下，因受到销售折扣的影响，发行人产品销售价格会存在一定的差异，因此在不考虑其他因素影响的前提下，发行人经销业务的毛利率会低于直销业务，销售模式会对产品的毛利率产生影响；同时，由于发行人产品价格受到原材料价格波动的影响会相应调整，因此客户在不同时点采购发行人产品时会存在价格差异，从而产品销售的毛利率也会产生一定的变化。发行人的销售模式、客户采购量和采购时点因素会对其差别化有色涤纶长丝 FDY 和 DTY 产品的毛利率产生综合影响，从而导致相同产品不同销售模式、不同客户和不同销售时点下毛利率的差异；

5、2020 年 1-6 月和 2020 年度，发行人将汽车费用、出口费用等计入销售费用符合《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，符合同行业可比上市公司会计处理惯例；测算将上述销售费用重分类至营业成本对发行人毛利率的影响较小，该重分类测算事项不会导致发行人营业利润和净利润变动，不会对财务报表的可理解性产生重大影响。

### 问题 3、关于创业板定位

申报文件及问询回复显示，报告期各期发行人研发费用率显著高于同行业可比公司平均水平。

请发行人：

(1) 结合核心技术优势及技术工艺难度等，进一步说明研发费用率显著高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，研发费用是否存在混入生产成本的情形。

(2) 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，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，详细分析并披露发行人自身的创新、创造、创意特征，发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人回复】：

(一) 结合核心技术优势及技术工艺难度等，进一步说明研发费用率显著高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，研发费用是否存在混入生产成本的情形。

#### 1、公司研发费用率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期各期，公司研发费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

财务指标	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用率（%）	桐昆股份	2.08	2.21	1.17
	恒力石化	0.56	0.95	1.39
	新凤鸣	1.89	2.00	1.97
	海利得	3.67	3.03	3.80
	苏州龙杰	6.34	4.48	3.96
	平均数	<b>2.91</b>	<b>2.53</b>	<b>2.46</b>
	公司	<b>4.77</b>	<b>4.53</b>	<b>4.27</b>

数据来源：根据上市公司公告的财务报告计算得出。同行业可比上市公司 2020 年度财务报告相关数据尚未披露，故仍引用其 2020 年半年度研发费用率数据。

报告期内，公司研发费用率与苏州龙杰较为接近，而高于桐昆股份、恒力石化、新凤鸣和海利得，主要原因系各公司的业务类型、业务规模和生产工艺等存在差异所致。

#### (1) 业务类型和业务规模差异

同行业可比上市公司中桐昆股份、恒力石化、新凤鸣和海利得的业务规模大、业务种类多，且上述公司集团体系内存在多家批发零售或贸易、商业流通类子公司，该类业务子公司一般无较大的研发投入。总体上，上述公司的研发



费用率较低。

在业务规模上，苏州龙杰和公司与桐昆股份、恒力石化、新凤鸣、海利得相比较小，且均专注于差别化涤纶长丝的研发和生产，苏州龙杰和公司的研发费用率较为接近。

以 2019 年度为例，公司同行业可比公司业务规模及业务类型情况如下：

单位：亿元

企业名称	产品类型	主营业务收入金额	收入占比	企业内部业务类型情况
桐昆股份	涤纶长丝	427.60	85.97%	12 家制造业子公司，6 家批发、零售贸易类子公司、1 家投资公司、1 家热电公司、1 家互联网金融公司；其中化纤板块有 2 家高新技术企业
	精对苯二甲酸	28.41	5.71%	
	切片等其他	5.57	1.12%	
	贸易	35.77	7.19%	
	<b>合计</b>	<b>497.35</b>	<b>100.00%</b>	
企业名称	产品类型	主营业务收入金额	收入占比	企业内部业务类型情况
恒力石化	成品油	122.93	12.28%	12 家制造业子公司，27 家批发零售类子公司，7 家交通运输类子公司，1 家实业投资子公司；其中四家聚酯主体子公司为高新技术企业
	化工品	303.20	30.30%	
	PTA	286.37	28.62%	
	聚酯产品	228.31	22.82%	
	其他	59.88	5.98%	
	<b>合计</b>	<b>1,000.68</b>	<b>100.00%</b>	
企业名称	产品类型	主营业务收入金额	收入占比	企业内部业务类型情况
新凤鸣	涤纶长丝	285.68	94.85%	12 家制造业子公司，4 家商业贸易类子公司；其中 3 家子公司为高新技术企业
	聚酯切片等其他	3.58	1.19%	
	精对苯二甲酸	11.92	3.96%	
	<b>合计</b>	<b>301.18</b>	<b>100.00%</b>	
企业名称	产品类型	主营业务收入金额	收入占比	企业内部业务类型情况
海利得	涤纶工业长丝	19.22	47.89%	1 家制造业子公司，4 家商品流通类子公司，1 家投资管理类子公司；本部为高新技术企业，其他子公司非高新技术企业
	灯箱广告材料	5.60	13.95%	
	PVC 膜	1.73	4.30%	
	石塑地板	2.12	5.27%	
	聚酯切片	3.17	7.89%	
	轮胎帘子布	7.82	19.47%	
	其他	0.49	1.22%	
	<b>合计</b>	<b>40.14</b>	<b>100.00%</b>	
企业名称	产品类型	主营业务收入金额	收入占比	企业内部业务类型情况

苏州龙杰	差别化涤纶长丝	16.00	99.74%	无子公司，本部为高新技术企业
	其他	0.04	0.26%	
	<b>合计</b>	<b>16.04</b>	<b>100.00%</b>	
<b>企业名称</b>	<b>产品类型</b>	<b>主营业务收入金额</b>	<b>收入占比</b>	<b>企业内部业务类型情况</b>
汇隆新材	差别化有色涤纶长丝	6.51	100.00%	无子公司，本部为高新技术企业

由上表可知，公司专注于差别化有色涤纶长丝业务，且无下属子公司，自身为高新技术企业，与同行业可比公司苏州龙杰情况较为相似，因此研发费用率也较为接近；桐昆股份、恒力石化、新凤鸣和海利得业务种类较多，其中桐昆股份业务涉及化工产品、贸易类、热电类等业务；恒力石化业务涉及大宗成品油业务、化工品业务、交通运输等，涤纶长丝仅为该公司业务板块中的一部分；新凤鸣业务也涉及化工类产品和贸易类业务；海利得主要生产涤纶工业长丝，同时也涉及灯箱广告材料、PVC膜、石塑地板和聚酯切片等业务，由于上述公司业务的多样性，且其涉及的批发零售或贸易、商业流通类业务一般研发投入较少，基于上述可比公司普遍百亿元计的业务规模，研发费用率也相对会较低。

## (2) 技术与生产工艺情况

公司与同行业上市公司在主营业务、生产工艺、主要原材料等方面的对比情况如下表所示：

名称	主营业务	相似产品的生产工艺	主要原材料
桐昆股份	主要从事各类民用涤纶长丝的生产、销售，以及涤纶长丝主要原料之一的PTA（精对苯二甲酸）的生产	熔体直纺	PX（对二甲苯）、PTA（精对苯二甲酸）、MEG（乙二醇）
恒力石化	囊括石油炼化、石化以及聚酯化纤全产业链上、中、下游业务领域涉及的PX、醋酸、PTA、聚酯切片、民用涤纶长丝、工业涤纶长丝、聚酯薄膜、工程塑料的生产、研发和销售	熔体直纺	原油、PX（对二甲苯）、MEG（乙二醇）、BDO（1,4丁二醇）
新凤鸣	民用涤纶长丝的研发、生产和销售，以及涤纶长丝主要原料之一的PTA（精对苯二甲酸）的生产	熔体直纺	PTA（精对苯二甲酸）、MEG（乙二醇）、PX（对二甲苯）、冰醋酸
海利得	主要生产涤纶工业长丝、塑胶材料、涤纶帘子布三大产品	切片纺	PTA（精对苯二甲酸）、MEG（乙二醇）、PVC树脂、增塑剂
苏州龙杰	产品为以仿鹿皮纤维、仿皮草纤维、PTT纤维等为主的差别化、新型聚酯纤维产品	切片纺	聚酯切片
汇隆新材	主要从事符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维	切片纺	聚酯切片

由上表可知，公司与苏州龙杰较为相似，主要产品为差别化涤纶长丝，生

产工艺主要采取切片纺，和相对传统的熔体直纺相比，切片纺属于生产规模较小、技术含量较高、研发投入较大的工艺路线。切片纺主要以聚酯切片为原料，其优点在于生产灵活，能在不同品种产品间灵活切换，具有市场反应快速的特点，特别是在开发差别化、功能性等高附加值产品方面具有较大优势，优秀的切片纺生产企业基于各自的技术工艺积累及产品研发优势，专注于开发差异化产品，不断推陈出新，提高产品附加值，基于切片纺工艺的上述特点，切片纺企业的生产规模较熔体直纺企业相对较小，产品特色明显，研发投入也相对较高。

桐昆股份、恒力石化、新凤鸣和海利得其主要产品类型较多，其相应的原材料种类亦较多，生产工艺也会与公司存在差异。其中桐昆股份、恒力石化、新凤鸣均采用熔体直纺的生产工艺，该种工艺具有规模较大、流程较长的特点，在生产过程中聚合与纺丝条件相互影响，工艺调节影响面广，因而存在着产品开发难度大的缺点。熔体直纺工艺无法进行小批量、多品种生产，绝大部分装置只能生产常规产品和常规差别化产品，熔体直纺生产线产品转换成本高且技改费用高，在已有常规成熟产品技术基础上，一般其研发投入与其业务规模相比相对较小。海利得涤纶长丝产品为涤纶工业长丝，多用于汽车轮胎帘子布、安全带、气囊等方面，而公司产品主要应用于下游家纺面料，多为民用领域，因此研发费用率也会存在一定的差异。

公司一直高度重视技术研发和产品创新，长期专注于符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维的研发工作，并推进原液着色技术和再生材料相结合的技术探索，积极拓展公司产品的应用领域，提升自身产品的竞争力。近年来，公司被评为浙江省省级企业技术中心、浙江省高新技术企业研究开发中心、化纤行业绿色制造优秀企业和浙江省绿色企业等，并作为主要起草单位参与起草了《原液着色涤纶低弹丝》（T/ZZB 1150—2019）标准。作为浙江省高新技术企业，公司已拥有数十项专利技术和科学技术成果，公司多项新产品或新技术被浙江省经济和信息化委员会认定为浙江省省级工业新产品（新技术）。

公司紧密围绕绿色环保的纤维技术进行深入研究开发，创新建立了多组份在线配色技术的研发能力，满足涤纶长丝多色品种的自主创新开发；设计了多组份在线快速调色生产系统，满足小批量个性化有色涤纶长丝的定制化生产；形成了自主设计的色纺喷丝板专利技术等。公司持续对生产设备进行专业化改造，引进了国际先进的巴马格、TMT 纺丝生产设备，适应了差别化有色涤纶长丝新产品的研发生产，提升了生产效率、产品性能和产品质量。公司持续的研发投入可以有效保障公司的创新、创造和创意能力，提升公司可持续经营能力。

综上所述，公司研发费用率与苏州龙杰较为接近，而高于桐昆股份、恒力

石化、新凤鸣和海利得符合自身业务特点，具有合理性。

## 2、公司研发费用不存在混入生产成本的情形

公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》、《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围，按照支出性质并结合研发项目实际情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集。公司已建立了内控制度《研发管理办法》，对公司年度研发计划制定、研发项目立项、研发过程管理、研发物料管理、试生产及投产、项目开发成果管理等方面进行了相关规定。

公司财务管理部按照研发项目设立研发台账，审核、归集、核算研发支出，与研发项目相关的直接投入、燃料及动力费、研发人员薪酬及其他等计入研发费用，与研发项目无关的支出计入生产成本或期间费用，具体归集过程如下：

(1) 直接投入：研发领料人员按照研发项目进行领用并填写领料单，领料单注明研发项目名称，仓储物流部门每月将领料单交至财务管理部复核、记账并汇总研发领料单，领料明细清单标明研发领用，与生产材料领用明确区分，不存在混同情况；

(2) 燃料及动力费：主要为各研发项目耗用的电费，财务管理部门汇总每月各研发项目的用电量，并根据当月电费单价计算当月研发耗电金额计入研发费用。研发耗用燃料及动力费与生产耗用燃料及动力费明确区分，不存在混同情况；

(3) 研发人员薪酬：公司人事行政部每月审核研发人员工资表后交由财务管理部门，财务管理部门将其与研发台账按项目列示的研发人员清单核对无误后，将研发人员薪酬包括工资社保等计入研发费用，研发人员薪酬与生产人员薪酬不存在混同情况；

(4) 其他：主要为专利年费以及研发人员零星费用报销，在实际发生时计入研发费用，根据对应项目及报销单据进行归集，金额较小，不存在与生产成本混同情形。

公司明确研发费用的开支范围和标准，严格执行审批程序，公司按照研发费用支出用途、性质，据实列支研发费用，与研发费用无关支出不得在研发费用中列支。综上所述，公司按项目归集研发费用，不存在研发费用混入生产成本的情形。

(二) 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，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，详细分析并披露发行人自身的创新、创造、创意特征，发行人是否符合创业板定位

## 1、创新、创造、创意特征

自设立以来，公司一直致力于化学纤维原液着色技术的创新，紧密围绕差别化有色涤纶长丝持续开展基础技术、新产品和新工艺的研发。公司专注主营业务，坚持以自主创新为主导，通过原液着色技术提升涤纶长丝的色彩丰富性及生产过程的节能环保性，在长期积累和创新中形成了以配方技术、调色系统及专利生产设备组件技术为核心的产品和技术创新体系。

(1) 在核心竞争力方面，公司差别化有色涤纶长丝采用原液着色技术，基于公司产品研发配方及工艺参数的多年积累，差别化有色涤纶长丝的配方研发以及工艺技术稳定性是公司的核心竞争力。公司构建了产品研发管理体系，通过市场信息及行业技术信息，确立新产品开发、改善工艺性能、提升生产设备组件效率的研发项目。围绕市场趋势及客户需求，公司充分调动各方创新资源，提高自身的研发能力和技术水平。经过多年的积累，公司形成具有自身特点的技术体系，掌握具有自主知识产权的多项核心技术，公司技术来源为自主开发，属于原始创新。

公司主要的核心技术如下表所示：

序号	技术/工艺	阶段	技术来源	应用领域
1	双色丝生产技术	实际应用	自主研发	普遍适用
2	色纺高F扁平涤纶长丝技术	实际应用	自主研发	普遍适用
3	高铁专用阻燃色纺涤纶长丝技术	实际应用	自主研发	普遍适用
4	POY-DTY三色丝生产技术	实际应用	自主研发	DTY生产
5	一种毛毛虫型粗旦有色涤纶长丝的生产技术	实际应用	自主研发	纺毛纤维生产
6	一种拒水聚酯纤维的制备方法	实际应用	自主研发	普遍适用
7	一种仿毛型有色POY-DTY丝的制备方法	实际应用	自主研发	纺毛纤维生产
8	一种有色FDY涤纶竹节长丝及制备方法	实际应用	自主研发	FDY生产
9	阻燃着色功能性环保纤维技术	实际应用	自主研发	阻燃纤维

(2) 在技术先进性与可替代性水平方面，公司采用切片纺生产工艺，其优点在于生产灵活，具有市场反应快速的特点，切片纺企业与大型熔体直纺生产企业错位竞争、多元并存，虽然在规模上与熔体直纺生产企业存在一定差距，但凭借其较强的产品创新能力，在附加值较高的细分市场领域具有一定优势。

近年来，公司持续对生产设备进行专业化改造，引进了国际先进的巴马格、TMT纺丝生产设备，适应了差别化有色涤纶长丝新产品的研发生产，提升了生产效率、产品性能和产品质量。公司持续创新产品配方，稳定掌握上千种产品颜色的调色方案，全面满足市场对差别化有色涤纶长丝颜色丰富性的需求，经过十余年的技术积累与工艺沉淀，公司具备了持续稳定、规模化的差别化有色涤纶长丝生产技术，积累了丰富的市场资源和较为稳定的客户群体，形成了具

有自身特色的创新、创造能力，以下多项技术荣誉、专利和科学技术成果均是公司技术先进性的体现，也是公司在差别化有色涤纶长丝细分市场领域不会被短期内替代的有力保障。

近年来，公司被评为浙江省省级企业技术中心、浙江省高新技术企业研究开发中心、化纤行业绿色制造优秀企业和浙江省绿色企业等，并作为主要起草单位参与起草了《原液着色涤纶低弹丝》（T/ZZB1150—2019）标准。作为浙江省高新技术企业，公司已拥有 2 项发明专利、38 项实用新型专利和十余项浙江省科学技术成果登记证书，公司多项新产品或新技术被浙江省经济和信息化委员会认定为浙江省省级工业新产品（新技术）。

公司紧密围绕绿色纤维技术进行深入研究开发，创新建立了多组份在线配色技术的研发能力，满足涤纶长丝多色品种的自主创新开发；设计了多组份在线快速调色生产系统，满足小批量个性化有色涤纶长丝的定制化生产；形成了自主设计的色纺喷丝板专利技术。

公司科技创新的主要代表性成果如下表所示：

序号	产品名称	产品技术特点及优势	技术成果名称	技术成果证书号
1	哑铃型涤纶长丝	哑铃型涤纶长丝以有光聚酯切片和特制色母粒为原料，通过哑铃型喷丝板的特殊设计，采用低温高压弦和外环吹冷却技术加工而成。产品具有独特的光泽效果、色牢度好、环保等特点	浙江省科学技术成果登记证书	17005248
2	阻燃纤维	阻燃纤维以聚酯切片、环保型阻燃母粒和色母粒为原料，采用复合共混熔融纺丝技术制成阻燃有色涤纶长丝。该产品具有阻燃、环保、色泽鲜艳等特点	浙江省科学技术成果登记证书	17005249
3	PBT 纤维	PBT 纤维以 PBT 切片为原料，采用全流化均时干燥技术及 POY-DTY 工艺制成 55dtex/24F 等规格的低弹丝。通过增添特殊装置，提高网络均匀及牢度一致性。该产品具有良好的弹性回复性和稳定	浙江省科学技术成果登记证书	18005407
4	聚乳酸（PLA）纤维	聚乳酸（PLA）纤维以聚乳酸切片为原料，采用多级控温真空转鼓干燥技术和一步纺工艺制成 PLA 长丝，通过调整喷丝孔的长径比及特殊冷却等措施，产品性能优良	浙江省科学技术成果登记证书	18005406
5	100D/144F 高 F 数三叶有色涤纶长丝	100D/144F 高 F 数三叶有色涤纶长丝以聚酯切片和色母粒为原料，采用低温高压纺丝技术加工而成，通过 PLC 双计量控制系统的色母粒自动添加装置，组件深缩进型箱体及高 F 三叶型喷丝板孔型及孔长的设计改造，改善了产品的色泽均匀度问题，产品具有耐光牢度好，手感柔软、环保等特点	浙江省科学技术成果登记证书	17005246

序号	产品名称	产品技术特点及优势	技术成果名称	技术成果证书号
6	PTT与PET并列型复合纤维	PTT与PET并列型复合纤维以PET、PTT切片和黑色母粒为原料,采用复合纺技术加工而成。通过采用PTT的干燥增粘工艺、双组份双螺杆全计量式的自动混合注射系统,改进了满足PTT与PET二种熔体流动性能的复合纺组件及8字形喷丝线孔板型,以及选用恰当的PTT与PET复合比生产工艺,提高了复合纤维的兼容可纺性能,生产出稳定、性能较好的有色并列复合长丝	浙江省科学技术成果登记证书	17005247
7	180D/288F有色超细量扁平涤纶加弹网络丝	180D/288F有色超细量扁平涤纶加弹网络丝以聚酯切片为原料,采用在线添加色母粒、切片纺工艺加工而成。通过一字型喷丝板微孔的优化设计,以及组件内熔体流向交叉分流结构优化、上油及退绕平衡张力控制等先进技术,确保了产品具有色泽鲜亮、色牢好、手感柔软、绿色环保等方面的优良品质	浙江省科学技术成果登记证书	16005321
8	生态环保纤维	生态环保纤维以聚酯切片为主要原料、天然毛竹制成的竹炭母粒为添加剂,经切片纺工艺制备成有色FDY生态环保纤维。通过优化干燥工艺,解决了母粒回潮难点;采用多孔复工油嘴上油方式,提高了上油均匀性	浙江省科学技术成果登记证书	DJ104012021Y0012
9	一种用于欧根纱生产的FDY母丝	该产品以聚酯切片为原料,采用低温高压纺丝技术加工而成。通过预结晶干燥装置的改进,以及熔体挤出及双丝窗温控技术,改善了涤纶FDY母丝的平滑性、纤度均匀性及后道加弹、分丝的性能	浙江省科学技术成果登记证书	16005322
10	有色无捻加弹丝	有色无捻加弹丝以聚酯切片和色母粒为原料,经POY-DTY工艺制成有色无捻加弹丝。通过优化色母粒的电脑复配技术,经过热箱装置的创新改造,有效消除了产品的残余扭矩。产品具有优良的抱合性、回弹性和蓬松性	浙江省科学技术成果登记证书	DJ104012021Y0011

(3) 在行业未来发展方向与市场潜力方面,根据《化纤工业“十三五”发展指导意见》,化纤工业是我国战略性新兴产业的重要组成部分,差别化纤维产品、原液着色产业化关键技术均为重点发展的领域和方向;“原液着色等差别化、功能性化学纤维的高效柔性化制备技术”是《产业结构调整指导目录(2019年本)》中优先鼓励的相关产业;同时,“环境友好型纤维”属于《国家重点支持的高新技术领域》中的新材料技术领域。

中国化学纤维工业协会“绿色纤维”认证三大类产品为生物基化学纤维、循环再利用化学纤维和原液着色化学纤维。目前,迪卡侬、宜家、耐克、阿迪

达斯等国际公司，越发重视产品的“绿色性”，要求生产商更多的使用原液着色纤维、循环再利用化学纤维等绿色面料，绿色纤维产品在运动服饰、户外用品等应用领域有着广阔的市场空间。

公司产品应用领域包含墙布、窗帘窗纱等家纺面料，也涉及户外用品、服装面料，属于与时尚创意紧密相关的行业，公司紧随中国纤维流行趋势，通过颜色配方、结构创意、技术创新，使涤纶纤维的颜色和光泽度变化丰富多彩，不断满足下游环保及创意需求。

近年来，公司获得了中国化学纤维工业协会、纺织化纤产品开发中心颁发的绿色纤维认证证书、方圆标志认证集团颁发的绿色产品认证证书、荷兰 GRS 认证机构颁发的全球回收标准（GRS）4.0 合规证书和 Oeko-Tex Standard 100 认证等多项符合国内外关于产品环保标准要求的认证；2020 年 10 月，公司入选了中华人民共和国工业和信息化部公布的第五批绿色制造名单、获得了绿色设计产品认定。

公司专注于符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维的研发、生产及销售，并推进原液着色技术和再生材料相结合的技术探索，积极拓展公司产品的应用领域，提升自身产品的竞争力。未来随着行业环保标准要求的提高，公司的产品将会有广阔的市场前景。

综上所述，公司的创新、创造、创意建立在实用且以市场为导向的配方以及深受客户认可的产品质量稳定性的基础之上，经过多年的技术积累和工艺沉淀，形成了具有自身特点的创新、创造和创意特征。

## 2、新旧产业融合情况

化纤工业是我国具有国际竞争优势的产业，也是战略性新兴产业的重要组成部分。近年来，我国化纤工业持续快速发展，化纤产量占全球三分之二以上。常规化纤产品生产技术居世界先进水平，但产能结构性过剩，行业盈利能力下降。行业自主创新能力较弱，高附加值、高技术含量产品比重低，不能很好适应功能性、绿色化、差异化、个性化消费升级需求。

《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》中提出：“要顺应新材料高性能化、多功能化、绿色化发展趋势，推动特色资源新材料可持续发展。”原液着色技术的运用和推广，将引领纤维制造及下游纺织行业向工艺精简、功能集成、清洁生产的方向发展。当今纤维技术发展趋势是高品质、高功能、低能耗、低排放，原液着色技术顺应这一发展趋势，与传统的染色方法相比，原液着色的优势更为突出。公司主要从事符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维的研发、生产及销售，主要产品为差别化有色涤纶长丝 DTY、FDY 和 POY 等。公司专注主营业务，致力于通过原液着色技术提升涤纶长丝的色彩丰富性及生产



过程的节能环保性，践行“绿色制造，持续发展”理念，积极推广绿色纤维标志产品，推动化纤产业升级发展，促进下游纺织行业绿色制造、清洁生产，带动了化纤行业及下游纺织行业的新旧产业融合。

### 3、公司具有成长性

报告期内，公司经营状况良好，盈利能力持续增长。2019年主营业务收入较2018年增加6,249.29万元，增幅为10.62%，2020年度受到产品价格下降的影响，公司主营业务收入也有所下降。报告期内，公司净利润分别为3,712.26万元、5,476.72万元和6,685.42万元，有较大的增长。公司盈利能力逐年增强，具有成长性。报告期内，公司资产及净资产规模持续扩大，经营活动现金流量和财务状况良好，为公司未来发展奠定了良好的基础。

公司主要从事符合国家节能环保战略方向的原液着色纤维的研发、生产及销售，属于国家支持和鼓励的行业，得到国家多项产业政策的支持；同时，公司产品契合绿色纤维新的发展趋势，具有广阔的市场前景与成长空间。

### 4、符合创业板行业领域的要求

根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司从事的行业所属的产业层级关系为C制造业—C28化学纤维制造业；根据《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），公司从事的行业所属的产业层级关系为“C28化学纤维制造业”之“C2822涤纶纤维制造”。

根据《化纤工业“十三五”发展指导意见》，化纤工业是我国战略性新兴产业的重要组成部分，差别化纤维产品、原液着色产业化关键技术均为重点发展的领域和方向；“原液着色等差别化、功能性化学纤维的高效柔性化制备技术”是《产业结构调整指导目录（2019年本）》中优先鼓励的相关产业；同时，“环境友好型纤维”属于《国家重点支持的高新技术领域》中的新材料技术领域。

综上，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》关于创业板定位要求。

#### 【会计师核查情况及结论】

**针对上述事项，发行人会计师履行的核查程序：**

1、访谈了发行人的生产和研发部门相关负责人，了解了发行人的主要生产工艺、核心技术及研发情况；

2、查阅了发行人同行业可比上市公司的公开披露资料，了解了相关公司的业务及研发情况；

3、了解发行人与研发相关的内部控制制度，评价并测试相关内部控制的设计、运行有效性；访谈发行人研发部门负责人，了解发行人研发活动相关的流程情况；访谈发行人财务负责人，了解研发费用的确认依据、核算方法和归集

原则，结合《企业会计准则》判断研发费用确认的合理性；检查发行人研发项目立项文件及研发台账，确认发行人研发费用按照具体研发项目进行归集；查阅发行人报告期内研发材料领用单据、研发人员名单等资料，确认研发费用不存在混入生产成本的情形；

4、查阅比对了《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》关于创业板定位的相关要求；

5、查阅了发行人所属行业发展、国家政策情况以及发行人技术荣誉、专利、科学技术成果等情况。

#### 发行人会计师的核查结论：

1、发行人研发费用率与苏州龙杰较为接近，而高于桐昆股份、恒力石化、新凤鸣和海利得，主要原因系发行人与同行业可比公司的业务类型、业务规模和生产工艺等存在差异所致，符合发行人自身业务特点，具有合理性；发行人研发费用不存在混入生产成本的情形。

2、发行人具有符合自身特色的创新、创造和创意特征，业务发展具有成长性，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》关于创业板定位要求。

#### 问题 5、关于委托加工

申报文件显示，报告期内发行人存货科目存在委托加工物资。

请发行人补充披露报告期内委托加工、外协采购的相关情况，包括但不限于委托加工或外协采购的内容、金额、数量、单价、供应商等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人回复】：

报告期内，公司主要产品均为自主生产，由于公司在生产过程中存在偶发性产能不足的情况，为保证供货的及时性，公司存在委托加工的情况，公司委托加工主要为 DTY 产品的加弹工序，加弹工序主要是让涤纶长丝产生弹性和蓬松性。

1、报告期各期，公司委托加工的加工费金额、数量及单价情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

委托加工	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金额	30.19	256.35	487.26
数量	241.81	2,028.95	3,743.23
单价	0.12	0.13	0.13

报告期各期，公司委托加工费有所波动，主要受各期委托加工量影响，2018年度至2020年度，公司委托加工费单价基本保持稳定。

2、委托加工费金额占成本比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委托加工费金额	30.19	256.35	487.26
营业成本	41,446.89	52,794.23	49,480.98
占比	0.07%	0.49%	0.98%

由上表可知，报告期各期，委托加工费金额占营业成本的比重较低，委托加工费对公司业务的影响较小。

3、报告期各期，公司委托加工前五大供应商加工情况如下：

单位：万元

年度	序号	委托加工供应商	金额	占委托加工费金额比例
2020 年度	1	浙江鹤舞科技有限公司	23.74	78.64%
	2	郎溪和心化纤织造有限公司	2.58	8.55%
	3	杭州绿莎化纤有限公司	2.05	6.80%
	4	杭州杉盈新材料股份有限公司	1.82	6.01%
	合计		<b>30.19</b>	<b>100.00%</b>
2019 年度	1	杭州国昂化纤有限公司	129.00	50.32%
	2	杭州绿莎化纤有限公司	62.12	24.23%
	3	海宁市新纶源化纤有限公司	48.83	19.05%
	4	绍兴柯桥党宇化纤有限公司	15.43	6.02%
	5	郎溪和心化纤织造有限公司	0.96	0.38%
合计		<b>256.35</b>	<b>100.00%</b>	
2018 年度	1	杭州国昂化纤有限公司	168.69	34.62%
	2	海宁市新纶源化纤有限公司	134.50	27.60%
	3	杭州绿莎化纤有限公司	100.29	20.58%
	4	桐乡恒业加弹丝厂(普通合伙)	43.56	8.94%
	5	杭州柔盈纤维有限公司	40.23	8.26%
合计		<b>487.26</b>	<b>100.00%</b>	

报告期内，公司主要产品均为自主生产，由于公司在生产过程中存在偶发性产能不足的情况，为保证供货的及时性，公司存在委托加工的情况，公司委

托加工主要为 DTY 产品的加弹工序。报告期各年度，公司委托加工供应商及委托加工费单价较为稳定。

**【会计师核查情况及结论】:**

**针对上述事项，发行人会计师履行的核查程序:**

- 1、对发行人相关人员进行访谈，了解发行人委托加工的内容及原因；
- 2、获取并复核发行人委托加工明细数据，对报告期内各期委托加工数量、委托加工单价波动原因进行分析。

**发行人会计师的核查结论:**

报告期内，发行人主要产品均为自主生产，由于发行人在生产过程中存在偶发性产能不足的情况，为保证供货的及时性，发行人存在委托加工的情况，发行人委托加工主要为 DTY 产品的加弹工序。报告期各年度，发行人委托加工供应商及委托加工费单价较为稳定。



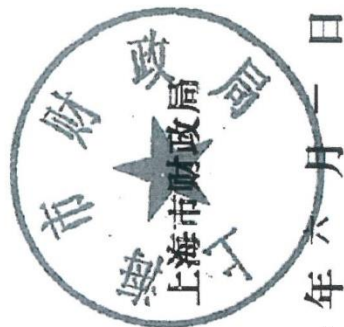
（本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于浙江汇隆新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》之签章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
2021年 月 19 日

证书序号:0001247

# 说明

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



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



## 会计师事务所

# 执业证书



名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)





证书序号：000396

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

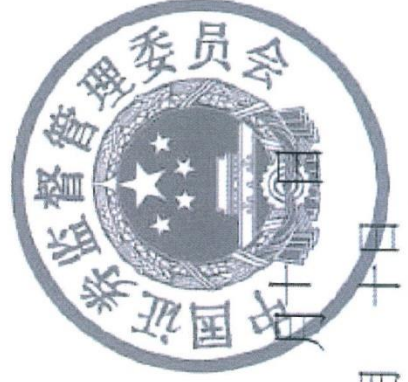
经财政部、中国证监会审查，批准



立信会计师事务所(普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：朱建弟



证书号：34 发证时间：二〇一三年七月十日

证书有效期至：二〇一五年七月十日



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202009170032



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案信息。

成立日期 2011年01月24日

合伙期限 2011年01月24日至不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国



经营范围 审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 信息系统领域内的技术服务; 法律、法规规定的其他业务。  
【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】

登记机关

2020年09月17日

