



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机: 86 (510) 68798988

传真: 86 (510) 68567788

电子信箱: mail@gztycpa.cn

Wuxi . Jiangsu . China

Tel: 86 (510) 68798988

Fax: 86 (510) 68567788

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于浙江太湖远大新材料股份有限公司

公开发行股票并在北交所上市申请文件

第二轮审核问询函的回复

北京证券交易所:

贵所于 2024 年 3 月 11 日出具的《关于浙江太湖远大新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“审核问询函”)已收悉。公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”、“我们”)对浙江太湖远大新材料股份有限公司(以下简称“发行人”、“公司”)审核问询函中涉及申报会计师的相关问题进行了审慎核查,现回复如下,请予审核。

除非文义另有所指,本问询函回复中的简称与《浙江太湖远大新材料股份有限公司首次公开发行股票并在北交所上市招股说明书(申报稿)》(以下简称“《招股说明书》”)中的释义具有相同涵义。本回复中的字体代表以下含义:

审核问询函所列问题	黑体(加粗)
对审核问询函所列问题的回复	宋体(不加粗)
对招股说明书的引用	宋体(不加粗)
对招股说明书的修订、补充	楷体(加粗)

本审核问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数,若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

目 录

<u>问题 1.关于销售收入核查充分性</u>	3
<u>问题 2.销售人员薪酬显著高于行业可比公司的合理性</u>	37
<u>问题 3.通过销售服务商交易的真实合理性</u>	78
<u>问题 5.其他问题</u>	103

问题 1.关于销售收入核查充分性

根据申请文件及首轮问询回复，发行人报告期内（2020 年至 2023 年 6 月）境外销售收入分别为 3,461.47 万元、7,933.51 万元、19,177.51 万元和 9,978.58 万元，销售占比分别为 4.24%、7.42%、13.82%和 13.70%，自 2022 年起境外收入增长速度较快，境外主要客户变动较大。

请发行人说明：（1）境外业务的开展方式、开发方式、交易背景、大额合同订单的签订依据、执行过程、目前在手订单情况。（2）内销和外销业务在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的主要差异，是否与合同约定及同行业惯例相符。（3）各期境外主要客户变动较大的原因及合理性，向 CROWN EFFORT PTE. LTD.、H.M ESMail AND COMPANY LIMITED 等客户 2023 年停止交易的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对境外客户的实地走访情况及走访比例，对 CROWN EFFORT PTE. LTD.、H.M ESMail AND COMPANY LIMITED 等停止交易的客户销售真实性执行的核查手段及结论。（2）对主要客户的函证程序中替代测试金额较大的原因、对应的主要客户情况、未回函的原因、替代测试是否有效；境外收入函证的具体情况。（3）对境内、境外客户的实地走访金额及比例情况，2020 年、2021 年境外客户访谈比例较低的原因，相关核查是否充分。（4）关键个人大额转账、大额存取现的具体交易金额、交易对手方、中介机构获取的支撑证据，相关交易是否合理、现金交易是否真实且形成闭环。（5）针对资产负债表日前后各 1 个月执行收入截止性测试，测试的金额及占当月收入比例。（6）全面核查发行人收入确认单据相关要素的完整性，针对相关要素不完整的单据督促发行人补充完善收入确认依据，说明发行人相关内控制度是否建立健全并有效执行；请保荐机构、申报会计师说明对要素不完整单据采取的核查手段、比例，并对发行人收入确认准确性及收入真实性发表明确意见。

【发行人回复】

（一）境外业务的开展方式、开发方式、交易背景、大额合同订单的签订依据、执行过程、目前在手订单情况

1、境外业务的开展方式、开发方式、交易背景

(1) 开展方式

公司境外业务整体占比相对较小，占各期主营业务收入的比例分别为 7.42%、13.82%、11.16%。公司境外业务的开展方式包括直接向境外线缆企业销售商品，以及通过贸易商实现销售两种方式，具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2023 年			2022 年			2021 年		
	金额	占比	主营业务收入占比	金额	占比	主营业务收入占比	金额	占比	主营业务收入占比
生产商	14,167.38	83.43	9.31	15,754.92	82.15	11.35	7,010.86	88.37	6.56
贸易商	2,813.24	16.57	1.85	3,422.60	17.85	2.47	922.64	11.63	0.86
境外	16,980.62	100.00	11.16	19,177.51	100.00	13.82	7,933.51	100.00	7.42

整体而言，公司境外业务的开展方式以直接向境外线缆公司销售商品为主。

公司接受外销客户订单后，由仓库发货，通过 CIF、C&F 或 FOB 等方式将货物运送至境外客户的指定收货地址，极少数为 EXW 方式。境外客户则以电汇、信用证等方式与公司结算货款。

(2) 开发方式

报告期各期，公司外销客户分别为 32 家、41 家、56 家，其中新增外销客户分别为 12 家、15 家和 23 家，客户数量整体呈上升趋势。

对于外销客户的开发，公司主要是通过他人介绍、通过网络查询境外电缆企业信息、分析境外电缆企业海关数据以及实地拜访等主动开拓方式、展会结识等方式触达客户。

报告期各期，新增外销客户的开发方式如下：

单位：万元

项目	2023年		2022年		2021年	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数
他人介绍	2,540.93	14	1,637.48	8	456.55	8
主动开拓	368.58	6	2,298.08	6	330.94	3
展会结识	522.45	3	6.31	1	26.98	1
新增外销客户	3,431.96	23	3,941.86	15	814.46	12

(3) 交易背景

如前文，公司境外业务的客户以线缆生产企业为主，公司通过展会、他人介绍、自主开拓等方式开发客户后，经试料、小批量试单到正式下单等过程，逐渐扩大业务规模。同时，由于部分贸易商相对了解外销业务的流程、且拥有一定的外销客户资源，因此公司有少量外销业务通过贸易商模式开展。

报告期各期，公司前五大外销客户交易背景情况如下：

客户名称	国家/地区	客户类型	各期交易金额（万元）			交易背景
			2023年	2022年	2021年	
ATC (PTY) LTD	南非	生产商	1,548.46	1,471.36	378.56	合作主体为其子公司 CBI-ELECTRIC：AFRICAN CABLES，2018 年开始正式接洽，经试料、小批量订单等环节逐步加深合作，2022 年向公司相对大批量采购。
Olympic Cable Company SDN BHD	马来西亚	生产商	1,413.92	882.62	606.69	公司主动走访，于 2018 年开始合作，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。报告期内合作较为稳定，客户自身下游需求增长，使得销售金额增长较多。
DOHA CABLES QATAR W.L.L	卡塔尔	生产商	1,356.85	1,218.30	-	2022 年新开拓客户，通过展会获取名片后，公司主动走访，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。
REICON CONDUTORES ELETRICOS LTDA	巴西	生产商	1,230.71	582.14	-	2022 年新开拓客户，通过分析海关数据以及网络资料查询了解到企业信息，公司主动接洽，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。
VATAN KABLO METAL ENDUSTRI VE TIC. A.S.	土耳其	生产商	1,112.89	3,031.52	101.22	2017 年开始正式接洽，经试料、小批量订单等环节逐步加深合作，2022 年开始向公

客户名称	国家/地区	客户类型	各期交易金额（万元）			交易背景
			2023年	2022年	2021年	
						司相对大批量采购，2023年由于产品工艺适配问题，采购量有所减少。
CROWN EFFORT PTE. LTD.	新加坡	贸易商	-	1,319.80	-	仅在2022年3-4月签订合同开展销售，经他人介绍后向公司进行临时采购，客户同时系万马高分子主要境外客户。
GUOPIN INVESTMENT (HONGKONG) HOLDING CO., LIMITED	中国香港	贸易商	-	1,288.12	113.08	系间接股东张月及其配偶刘原介绍的业务，2017年开始合作，报告期内2021年-2022年有间断性合作，考虑到整体定价较低以及公司自身境外销售渠道搭建，2022年初合同执行完毕后未再开展业务。
Newage Cables (PVT) Ltd.	巴基斯坦	生产商	647.23	1,258.69	1,308.18	公司主动走访，于2019年开始合作，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。
Pakistan Cables Ltd.	巴基斯坦	生产商	783.73	697.34	831.44	公司主动走访，于2019年开始合作，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。
HA MINH PHAT CO., LTD	越南	贸易商	985.74	538.55	733.19	通过展会结识，2017年曾有少量合作，后公司主动走访，与其终端客户经试料、小批量订单等环节后，双方2020年再次开展合作。
LIOA ELECTRICAL EQUIPMENT CO., LTD	越南	生产商	95.83	595.36	625.19	2018年开始合作，通过展会结识后，公司主动走访，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。
Ta Ya Electric Wire&Cable Co., Ltd	中国台湾	生产商	439.40	666.81	607.26	2019年开始合作，通过展会结识后，经试料、小批量订单等环节后，双方正式开展合作。

2、大额合同订单的签订依据、执行过程

公司与外销客户不会签署框架合同，主要通过一单一议的方式确定具体的产品数量、销售价格、运输方式、付款方式等要素，订单的确认主要通过邮件方式。

公司境外销售的合同签订及执行过程如下：

(1) 公司销售人员通过邮件等方式与客户沟通，了解并接收客户的产品、数量、价格（如有）、交期等方面的需求，经公司内部评价后对客户需求进行响

应。

(2) 客户接受公司的响应后，双方签署订单合同，并通过邮件方式发送确认。

(3) 销售人员将客户的需求提交至制造中心，制造中心进行排期生产，产品完工检验合格入库。

(4) 销售人员根据客户的交期要求，联系货运代理公司，并通知仓库人员安排发货，产品最终运输至港口装船。

(5) 销售人员对相关单证信息进行整理，完成报关手续，同时根据合同约定的贸易条款，对货物的运输情况进行跟踪，并及时通知客户，确保货物的顺利送达。

(6) 销售人员依据合同约定，对货款结算等事项与客户进行沟通，完成货款的收取。

至此，相关合同订单执行完毕。

3、目前在手订单情况

截至 2023 年末，公司外销业务在手订单约为 1,240 吨，合同金额约为 196.51 万美元，按汇率 7.11 元/美元汇率折算，约合人民币 1,397.18 万元。

(二) 内销和外销业务在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的主要差异，是否与合同约定及同行业惯例相符

1、内销和外销业务在产品定价方面的差异

公司产品定价均系在产品成本的基础上，综合考虑市场竞争情况、交易规模、客户综合实力及历史合作情况等相关因素确定，内外销业务产品定价方式不存在差异。公司与客户会就产品定价在销售合同中予以明确，价格执行符合合同约定。

公司外销产品定价水平相对较高，其原因一方面是考虑到跨境贸易的潜在风险、汇率波动风险等因素，另一方面境外市场的竞争激烈程度相较于境内市场也存在一定差异。同时公司境外销售享受“免、抵、退”税政策，因此不含税销售

定价会相对较高，具有合理性。

报告期各期，公司内外销产品单价、毛利率情况对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023年度		2022年		2021年	
	外销	内销	外销	内销	外销	内销
硅烷交联聚乙烯绝缘料						
单价	10,345.95	8,970.97	11,301.84	9,702.23	10,159.52	9,799.27
单位成本	8,492.53	8,341.63	9,088.46	8,896.27	8,953.56	8,840.68
毛利率	17.91%	7.02%	19.58%	8.31%	11.87%	9.78%
化学交联聚乙烯绝缘料						
单价	11,144.59	10,263.45	12,413.52	11,689.32	12,725.33	11,940.74
单位成本	9,275.58	9,269.90	10,819.08	10,605.59	11,055.63	10,803.78
毛利率	16.77%	9.68%	12.84%	9.27%	13.12%	9.52%
低烟无卤电缆料						
单价	16,312.50	14,664.62	17,932.55	16,325.99	16,506.34	14,257.84
单位成本	10,873.61	11,875.24	11,734.30	13,938.23	11,181.96	12,283.33
毛利率	33.34%	19.02%	34.56%	14.63%	32.26%	13.85%
屏蔽料						
单价	13,463.92	12,326.12	14,880.21	15,629.79	13,190.50	14,929.46
单位成本	10,812.03	11,330.11	12,437.15	14,630.88	10,834.94	13,608.94
毛利率	19.70%	8.08%	16.42%	6.39%	17.86%	8.85%

上表中，对于硅烷交联聚乙烯电缆料、化学交联聚乙烯电缆料，整体而言，外销产品与内销产品单位成本相对接近，在此基础上，外销业务整体销售单价高于内销业务，因此外销产品定价水平更高。

对于低烟无卤电缆料、屏蔽料，由于内外销业务的具体规格型号结构存在差异，因此内外销的业务的产品销售单价与单位成本的大小关系存在一定的变化。但整体而言，受外销业务定价水平较高的影响，这两类产品外销业务的毛利率相对较高。

为了消除具体规格型号结构差异的影响，选取主要的规格型号为例，对内外销业务进行进一步对比。下表选取的低烟无卤型号的外销收入占比分别为 0%、23.32%、58.92%，屏蔽料型号的外销收入占比分别为 5.49%、48.55%、45.33%，具有一定的代表性。

单位：元/吨

项目	2023 年度		2022 年		2021 年	
	外销	内销	外销	内销	外销	内销
低烟无卤电缆料产品 A (各期外销收入分别为 0 万元、226.69 万元、1,470.80 万元)						
单价	17,632.15	13,760.37	18,094.92	16,174.55	/	/
单位成本	11,321.81	11,291.30	12,854.66	13,312.90	/	/
毛利率	35.79%	17.94%	28.96%	17.69%	/	/
屏蔽料产品 B (各期外销收入分别为 64.65 万元、1,188.43 万元和 605.35 万元)						
单价	14,759.33	12,089.25	17,986.14	14,864.65	16,577.48	14,771.36
单位成本	11,822.23	10,965.19	15,433.21	13,843.59	13,047.25	13,386.47
毛利率	19.90%	9.30%	14.19%	6.87%	21.30%	9.38%

如上表，同样地，对于同规格型号的低烟无卤电缆料、屏蔽料产品，外销产品定价水平相对较高。

2、内销和外销业务在收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的差异

报告期内，公司内销和外销业务在收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的对比如下：

项目	内销	外销	是否与合同约定相符
收款方式	电汇或承兑汇票	电汇或信用证	是
信用期	公司根据业务规模、客户资质、历史合作情况等给予客户授信。内销业务账期主要为 1-3 个月不等；外销业务账期通常不超过 2 个月，且先款后货的客户占比相对较高，付款周期整体短于		实际执行中会存在少量逾期情形

项目	内销	外销	是否与合同约定相符
	内销业务。		
运输方式	公司负责运输为主，少数为客户自提	主要模式包括 CIF、C&F 和 FOB，极少数为 EXW。 FOB 方式下公司承担至出口港的运输费用，CIF、C&F 方式下公司承担至目的港的运输费用，EXW 方式下公司不承担出厂后的运输费用。	是
产品售后	若产品存在质量问题，客户要求退换货或售后补料。部分客户会约定质保期，通常为 6 个月左右。	主要与客户协商确定，多数客户不会明确约定售后或质保条款，但根据行业惯例，公司会承担相应的质保义务。	是

由上表，公司内销和外销业务在收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面不存在重大差异，实际执行情况与合同约定整体相符。

3、与同行业可比公司对比情况

同行业可比公司在产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面的具体情况如下：

项目	万马股份	杭州高新	至正股份	中超新材
产品定价	公司综合考虑原材料市场价格情况、产品技术水平、客户对产品技术参数的特定需求、产品市场竞争状况等因素，与客户协商定价。	在行业通行的定价模式下，公司在承接订单时参考原材料当时的采购价格确定产品售价。	总体上采取成本加成的定价策略，即在制造成本的基础上加上合理的利润确定产品价格，以保证合理的利润空间。公司产品定价方面还综合考虑产品技术水平、客户对产品技术参数的特定需求、产品市场竞争状况等因素。	未披露。
收款方式	未披露。	以银行承兑汇票为主，其他结算方法还包括商业承兑汇票、电汇等。	付款方式主要为银行电汇、3-6 个月期承兑汇票。	未披露。
信用期	公司的客户主要为大型国企或上市公司，资信状况良好，公司给予此类客户一定的信用期。	根据行业惯例，公司通常给予客户三个月左右的信用期。	收款信用期一般为客户验货并收到增值税发票后 1-6 个月。 公司给予客户的信用期通常为三到六个月。	公司对下游客户一般给予 2-4 个月的信用期。
运输方式	未披露。	未披露，2012-2014 年销售费用中运输费的营业收入占比分别为 1.73%、1.91%、2.15%。	未披露，2014-2016 年销售费用中运输费的营业收入占比分别为 2.68%、2.59%、2.76%。	未披露，2020 年年报销售费用中运输费的营业收入占比为 1.90%。
产品售后	未披露。	未披露。	未披露。	未披露。

注：万马股份数据来源为其 2023 年度向特定对象发行股票募集说明书、非公开发行股票申请文件反馈意见相关问题的回复，杭州高新、至正股份数据来源为其招股说明书，中超新材数据来源为其公开转让说明书。

如上表，同行业可比公司，主要采取成本加成的定价方式、收款方式主要包括电汇及承兑汇票、通常均会给予下游客户一定的信用期，与公司不存在显著差异。

行业内通常以卖方承担运输义务及费用为主。同行业可比公司未直接披露是否承担运输费用，根据杭州高新、至正股份招股说明书，以及中超新材 2020 年年报披露的财务数据，运输费的营业收入占比通常为 2%左右，与公司报告期内运输成本的营业收入占比较为接近。

同行业可比公司未披露售后服务的具体内容、质保期情况。通常而言，线缆用高分子材料属于标准化的工业品，具有相应的国家标准或行业标准，客户采购相关产品后即可直接使用，卖方无需履行安装调试、指导使用等义务。产品销售中若存在质量问题或产品与设备适配性问题，客户可要求退货、换货或售后补料，除此之外，卖方不提供其他售后服务。

（三）各期境外主要客户变动较大的原因及合理性，向CROWN EFFORT PTE.LTD.、H.MESMAIL AND COMPANY LIMITED等客户2023年停止交易的合理性。

1、各期境外主要客户变动较大的原因及合理性

报告期各期，公司向境外前五大客户销售金额及次序变动情况及其原因具体如下表：

单位：万元

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		次序变动及新增退出原因
	金额	次序	金额	次序	金额	次序	
ATC (PTY) LTD	1,548.46	1	1,471.36	2	378.56	9	合作逐步加深,2022 年开始采购规模扩大,次序提升,成为境外前五大客户。
Olympic Cable Company SDN BHD	1,413.92	2	882.62	9	606.69	6	各期前十大境外客户,2023 年下游需求增加,使得业务规模提升,成为境外前五大客户。
DOHA CABLES QATAR W.L.L	1,356.85	3	1,218.30	6	-	-	2022 年新开拓客户,2022 年、2023 年均为排名次序靠前的境外客户。
REICON CONDUTORES ELETRICOS LTDA	1,230.71	4	582.14	14	-	-	2022 年新开拓客户,2023 年业务规模提升,成为境外前五大客户。
VATAN KABLO METAL ENDUSTRI VE TIC. A.S.	1,112.89	5	3,031.52	1	101.22	18	合作逐步加深,2022 年开始采购规模扩大,次序提升,成为境外前五大客户。
CROWN EFFORT PTE. LTD.	-	-	1,319.80	3	-	-	仅在 2022 年 3-4 月签订合同后开展销售,经他人介绍后向公司临时性采购,报告期内无其他合作。
GUOPIN INVESTMENT (HONGKONG) HOLDING CO., LIMITED	-	-	1,288.12	4	113.08	16	间接股东张月及其配偶刘原介绍的业务,2017 年开始合作,报告期内 2021 年-2022 年有间断性合作,考虑到整体定价较低以及公司自身境外销售渠道搭建,2022 年初合同执行完毕后未再开展业务。
Newage Cables (PVT) Ltd.	647.23	9	1,258.69	5	1,308.18	1	2023 年由于市场竞争加剧以及巴基斯坦外汇管制影

客户名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度		次序变动及新增退出原因
	金额	次序	金额	次序	金额	次序	
							响业务开展，业务规模下降，退出前五大境外客户。
Pakistan Cables Ltd.	783.73	8	697.34	11	831.44	2	业务规模变动不大，2022 年起退出前五大境外客户，主要系其他客户业务规模增长所致。
HA MINH PHAT CO., LTD	985.74	7	538.55	15	733.19	3	业务规模变动不大，2022 年起退出前五大境外客户，主要系其他客户业务规模增长所致。
LIOA ELECTRICAL EQUIPMENT CO., LTD	95.83	32	595.36	13	625.19	4	2021 年、2022 年业务规模变动不大，2022 年退出前五大客户主要系其他客户业务规模增长所致。2023 年客户内部架构调整且考虑受价格竞争影响，采购份额逐步转向其他供应商。
Ta Ya Electric Wire&Cable Co., Ltd	439.40	14	666.81	12	607.26	5	业务规模变动不大，2022 年退出前五大境外客户，主要系其他客户业务规模增长所致，2023 年由于市场竞争原因，销售额有所下降。

如上表，公司主要外销客户变动较大，主要包括如下原因：（1）新开拓用户或前期接洽用户进入深入合作阶段，收入规模大幅增长，如 ATC (PTY) LTD、DOHA CABLES QATAR W.L.L、REICON CONDUTORES ELETRICOS LTDA、VATAN KABLO METAL ENDUSTRI VE TIC. A.S.；（2）部分长期合作的厂商采购量提升，如 Olympic Cable Company SDN BHD；（3）贸易商客户业务开展具有不稳定性，如 CROWN EFFORT PTE. LTD.；（4）其他客户业务规模变动，间接导致部分客户排名下降，如 Pakistan Cables Ltd.、HAMINH PHAT CO., LTD；（5）竞争加剧使得交易规模下降，进而导致部分客户收入排名下降，如 Newage Cables (PVT) Ltd.、LIOA ELECTRICAL EQUIPMENT CO., LTD。前述原因具有合理性。

2、向 CROWN EFFORT PTE. LTD.、H.M ESMAIL AND COMPANY LIMITED 等客户 2023 年停止交易的合理性

(1) CROWN EFFORT PTE. LTD.

根据中信保报告，CROWN EFFORT PTE. LTD.（以下简称“新加坡 CROWN”）为新加坡贸易商，成立于 2018 年 8 月，为 FAN YONGJIE 100%持股的公司。

根据万马股份公开披露信息，新加坡 CROWN 与万马股份 2020 年开始合作，主要采购高分子材料，2020 年至 2023 年，交易额分别为 365.24 万元、8,471.63 万元、15,506.20 万元和 **6,605.17 万元**，是万马股份 2021 年、2022 年、**2023 年**第二大外销客户。

2022 年，经他人介绍公司与新加坡 CROWN 展开合作，报告期内交易主要集中于 2022 年 3-6 月。

根据 2022 年双方签署的合同，有部分合同新加坡 CROWN 始终未提货履约，合计 429.6 吨，故双方后续未再继续合作。对于未履行部分，双方已于 2022 年 12 月 8 日签署了补充协议，取消了已签署合同的未执行部分。同时，鉴于期间原材料价格下跌较多，新加坡 CROWN 未及时提货，其赔偿了公司 8 万美元作为补偿。

(2) H.M ESMAIL AND COMPANY LIMITED

根据中信保报告，H.M ESMAIL AND COMPANY LIMITED（以下简称巴基

斯坦 HM) 为巴基斯坦线缆生产商, 成立于 1984 年 5 月。

2021 年-2023 年, 公司与巴基斯坦 HM 交易金额分别为 496.50 万元、1,116.28 万元、253.61 万元。2022 年, 客户产能扩张, 使得业务规模提升较多。

2023 年巴基斯坦外汇管制、银行收紧了进口业务的外汇结算, 因此巴基斯坦 HM 上半年未向公司采购。随着 2023 年 6 月巴基斯坦取消进口限制, 2023 年四季度巴基斯坦 HM 重新开始向公司采购, 交易金额为 253.61 万元。

综上, 公司 2023 年与 CROWN EFFORT PTE. LTD. 停止交易, 2023 年 1-6 月与 H.M ESMAIL AND COMPANY LIMITED 未交易具有合理性。

【申报会计师对于上述事项的核查程序及核查结论】

(一) 核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序:

1、询问公司总经理、销售业务人员, 了解公司境外业务的开展方式、开发方式、交易背景; 查阅公司大额合同订单, 向销售业务人员了解订单的签订过程及实际执行情况; 统计期末境外在手订单金额, 并分析其合理性。

2、询问公司总经理、销售业务人员, 了解公司产品的定价方式, 对境内外销售的产品定价进行差异比对并分析其合理性; 查阅公司与主要境内外客户签订的销售合同, 对收款方式、信用期、运输方式、产品售后等合同要素的约定情况进行比对; 对主要境内外客户的销售实施控制测试, 查阅订单、销售出库单及签收单、发票、商业发票、形式发票、装箱单、报关单、提单、付款单等原始单据, 核查实际交易过程是否符合合同约定; 查阅同行业可比公司公开披露信息, 对比定价方式及合同要素的约定情况是否与发行人存在重大差异。

3、分析发行人境外销售明细数据, 分析各期境外主要客户的变动情况及原因, 并向销售业务人员了解具体的交易背景; 对 CROWN EFFORT PTE. LTD. 、H.M ESMAIL AND COMPANY LIMITED 等停止交易的客户销售真实性进行核查, 具体方式请详见后文。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人境外业务的开展方式、开发方式、交易背景、大额合同订单的签订依据、执行过程与发行人业务实际情况相匹配，在手订单情况正常。

2、发行人内销和外销业务产品定价方式均为成本加成方式，受跨境贸易的潜在风险、汇率波动风险，以及市场竞争情况的影响，发行人外销业务定价水平相对较高，具有合理性；发行人内销和外销业务在收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面不存在重大差异，实际执行情况与合同约定整体相符，与同行业可比公司不存在重大差异。

3、发行人主要外销客户变动较大，主要系新开拓用户或老客户随着合作程度加深导致收入增长，贸易商客户业务开展具有不稳定性，其他客户业务规模变动间接导致部分客户排名变动，部分客户因竞争加剧导致交易规模下降等原因，具有合理性；发行人 2023 年对 CROWN EFFORT PTE. LTD.停止交易，对 H.M ESMail AND COMPANY LIMITED 交易金额下降具有合理性。

【申报会计师对境外客户的实地走访情况及走访比例，对 CROWN EFFORT PTE. LTD. 、H.M ESMail AND COMPANY LIMITED 等停止交易的客户销售真实性执行的核查手段及结论】

（一）境外客户的实地走访情况及走访比例

申报会计师对境外客户实地走访金额及比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
实地走访客户收入	6,924.21	8,111.32	2,605.08
境外主营业务收入	16,980.62	19,177.51	7,933.51
实地走访客户收入占比	40.78%	42.30%	32.84%
视频访谈客户收入	3,032.78	3,169.78	875.06
视频访谈客户收入占比	17.86%	16.53%	11.03%
累计收入占比	58.64%	58.82%	43.87%

（二）对CROWN EFFORT PTE. LTD. 、H.M ESMail AND COMPANY

LIMITED等停止交易的客户销售真实性执行的核查手段及结论

1、核查程序

申报会计师对于发行人与新加坡 CROWN、巴基斯坦 HM 收入的真实性，主要执行了如下核查程序：

（1）询问公司总经理、销售业务经理，了解客户业务合作背景、报告期内交易情况；

（2）对新加坡 CROWN、巴基斯坦 HM 进行穿行测试，核查销售订单、记账凭证、发票、销售出库单、商业发票、形式发票、装箱单、报关单、提单、付款单等原始单据；

（3）逐条核对新加坡 CROWN、巴基斯坦 HM 报告期内 100%交易，将其交易金额、销售数量，与海关报关数据、出口退税数据进行比对，核查数据是否一致；

（4）获取新加坡 CROWN、巴基斯坦 HM 的中信保报告，查询其公司信息，与公司关联方清单进行比对，核查与公司是否存在关联关系；

（5）查阅报告期内公司与新加坡 CROWN 签署的合同，与销售数量进行比对，了解部分合同未履行的原因，查阅双方就终止合作签署的补充协议，核查双方款项结算是否按补充协议履行；

（6）通过公开渠道查询巴基斯坦报告期内外汇管制、进口业务限制及解除限制情况，核查 2023 年四季度巴基斯坦 HM 恢复向公司采购的交易凭证；

（7）对新加坡 CROWN、巴基斯坦 HM 实施视频访谈，了解双方业务合作情况，访谈过程中未见异常，但由于新加坡 CROWN 未回寄访谈问卷，故对新加坡 CROWN 的访谈未视作有效访谈；

（8）结合资金流水核查，核查报告期内公司及关键个人与其是否存在异常资金往来。

2、核查结论

申报会计师经核查后认为：发行人对新加坡 CROWN、巴基斯坦 HM 销售真实。

【申报会计师对主要客户的函证程序中替代测试金额较大的原因、对应的主要客户情况、未回函的原因、替代测试是否有效；境外收入函证的具体情况】

（一）主要客户的函证程序中替代测试金额较大的原因、对应的主要客户情况、未回函的原因、替代测试是否有效

主要客户函证程序中替代测试金额较大，主要系部分客户回函不符但无法明确不符原因，以及部分客户未回函所致。

报告期各期，申报会计师对函证程序执行替代测试对应的主要客户情况如下表：

单位：万元

客户名称	发函金额	回函情况	替代测试金额	占比
2023 年				
Olympic Cable Company SDN BHD	1,413.92	回函不符未列明差异金额	1,413.92	18.74%
SEVAL KABLO AYDINLATMA CİH. İTH. İHR. SAN. TİC. A.Ş	1,027.57	回函不符未列明差异金额	1,027.57	13.62%
REICON CONDUTORES ELETRICOS LTDA	879.77	未回函（客户直接回函至发行人，视为无效回函并进行替代测试）	879.77	11.66%
Pakistan Cables Ltd.	783.73	未回函	783.73	10.39%
广东中联电缆集团有限公司	692.46	未回函	692.46	9.18%
2022 年				
宝胜科技创新股份有限公司	4,648.88	未回函	4,648.88	36.31%
广东新亚光电电缆股份有限公司	1,642.84	未回函（保荐机构回函不符但经调节可确认）	1,642.84	12.84%
上海南大集团浙江电缆有限公司	1,253.74	未回函（保荐机构回函相符）	1,253.74	9.80%
浙江物产中大线缆有限公司	1,001.75	未回函	1,001.75	7.83%
Pakistan Cables Ltd.	697.34	未回函	697.34	5.45%

客户名称	发函金额	回函情况	替代测试金额	占比
2021 年				
宁波东方电缆股份有限公司	3,566.11	回函差异金额 1.42 万元	3,566.11	22.04%
江苏亨通电力电缆有限公司	2,292.39	未回函	2,292.39	14.17%
宝胜科技创新股份有限公司	2,217.46	未回函	2,217.46	13.70%
Newage Cables (PVT) Ltd.	1,308.18	未回函	1,308.18	8.08%
Pakistan Cables Ltd.	831.44	未回函	831.44	5.14%

注：占比指客户替代测试金额占当期全部替代测试金额的比例

公司客户未回函的原因主要是部分客户为大型国有企业或业务规模相对较大，内部用印流程较为复杂，回函意愿较低。此外，部分客户与公司交易量相对于自身规模体量相对较小，或款项基本付讫，处理回函意愿同样相对较低。另有部分客户仅对保荐机构回函，而未对申报会计师回函。

对于回函不符但无法明确不符原因，以及未回函的客户，申报会计师执行了替代性测试，查验保荐机构回函情况，或抽取收入记账凭证对应的相关的原始单据，包括销售订单、销售出库单、物流单据、客户签收记录、销售发票、回款单据等，替代测试有效。

（二）境外收入函证的具体情况

申报会计师对境外客户实施函证程序的核查比例情况如下：

单位：万元

序号	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
①	境外主营业务收入	16,980.62	19,177.51	7,933.51
②	发函金额	13,009.05	16,196.84	7,325.84
③=②÷①	发函比例	76.61%	84.46%	92.34%
④	回函相符金额	6,341.94	13,027.90	2,643.08
⑤	回函不符但经调节可确认金额	1,548.46	1,690.48	--
⑥	替代性测试金额	5,118.65	1,478.47	4,682.76

序号	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
⑦=④+⑤+⑥	回函及替代性测试可确认金额	13,009.05	16,196.84	7,325.84
⑧=⑦÷①	函证程序核查收入比例	76.61%	84.46%	92.34%

整体而言，2021 年境外客户函证程序替代测试占比较高，主要系境外客户未回函所致。

【申报会计师对境内、境外客户的实地走访金额及比例情况，2020 年、2021 年境外客户访谈比例较低的原因，相关核查是否充分】

（一）境内、境外客户的实地走访金额及比例情况

申报会计师对境内、境外客户实地走访金额及比例情况具体如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内	实地走访客户收入	87,870.01	76,559.13	61,235.78
	主营业务收入	135,181.63	119,613.47	98,936.52
	实地走访客户收入占比	65.00%	64.01%	61.89%
	视频访谈客户收入	3,806.95	4,613.66	4,820.77
	视频访谈客户收入占比	2.82%	3.86%	4.87%
	累计收入占比	67.82%	67.86%	66.77%
境外	实地走访客户收入	6,924.21	8,111.32	2,605.08
	境外主营业务收入	16,980.62	19,177.51	7,933.51
	实地走访客户收入占比	40.78%	42.30%	32.84%
	视频访谈客户收入	3,032.78	3,169.78	875.06
	视频访谈客户收入占比	17.86%	16.53%	11.03%
	累计收入占比	58.64%	58.82%	43.87%
全部	实地走访客户收入	94,794.21	84,670.45	63,840.86
	主营业务收入	152,162.25	138,790.99	106,870.02
	实地走访客户收入占比	62.30%	61.01%	59.74%
	视频访谈客户收入	6,839.73	7,783.44	5,695.82

类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	视频访谈客户收入占比	4.50%	5.61%	5.33%
	累计收入占比	66.79%	66.61%	65.07%

(二) 2020年、2021年境外客户访谈比例较低的原因，相关核查是否充分

2020年、2021年，公司实地走访境外客户的主营业务收入占比分别为34.64%、32.84%，累计视频访谈形式后的主营业务收入占比分别为47.30%、43.87%。

2020年、2021年境外客户访谈比例较低，主要系当期主要境外客户 Newage Cables (PVT) Ltd.、Pakistan Cables Ltd.、Ta Ya Electric Wire&Cable Co.,ltd 未接受中介机构访谈所致，该三家境外客户的合计境外主营业务收入占比分别为32.81%、34.62%，导致整体未接受访谈的境外客户占比较高。

对于境外客户走访比例相对较低的情形，申报会计师对发行人2020年-2023年100%的境外收入，均执行了细节测试，核查了记账凭证、销售出库单、报关单、提单等原始单据，并将其交易金额、销售数量，与海关报关数据、出口退税数据进行比对，相关核查较为充分，能够保证境外收入的真实性。

【关键个人大额转账、大额存取现的具体交易金额、交易对手方、中介机构获取的支撑证据，相关交易是否合理、现金交易是否真实且形成闭环】

报告期内，发行人关键个人大额转账、大额存取现具体交易金额、交易对手方、中介机构获取的支撑证据及闭环情况如下表所示：

（一）大额收付情况

单位：万元

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		交易对手方	说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出		
赵勇	亲戚、朋友往来	-	-	20.00	-	-	-	盛*国	向亲戚盛*国借款 20 万元用于农村自建房，已于 2024 年 3 月 10 日偿还，已取得转账凭证。
	农村自建房	-	-	-	20.00	-	-	杭州余杭崇化股份经济合作社农居点自筹统建资金专户	支付给杭州余杭崇化股份经济合作社农居点自筹统建资金专户用于农村自建房。
	理财投资	10.62	-	-	10.00	-	-	南方基金管理股份有限公司基金清算	基金投资、赎回及分红。
俞丽琴	子女学费及教育咨询费	-	13.00	-	5.00	-	-	上海外国语大学附属双语学校	子女学费。2023 年支出 8 万元为留学咨询服务费，已取得合同。
	亲戚、朋友往来	60.00	10.00	33.00	5.00	100.00 ¹	182.00		2023 年：其中盛*转入 50 万元，李*华转入 10 万元；转给李*英 10 万元 2022 年：周*美转入 33 万

¹ 2021 年收入 100 万元包括：俞海还款 40 万元、周*美还款 60 万元；2021 年支出 182 万元包括：还何*勤借款 60 万元、借给周*美 92 万元、转款母亲蒋美儿 30 万元；

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		交易对手方	说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出		
								元；转给俞海 5 万元 2021 年：周*美转入 60 万元，俞海转入 40 万元	3、2020 年向朋友何*勤借款 100 万元用于购买保险，分别于 2020 年、2021 年偿还对方 40 万元、60 万元，已闭环，已取得转账记录； 4、2020 年收到母亲蒋美儿 90 万元，后用于证券投资；2021 年转回母亲 30 万元； 5、2022 年转给兄长俞海 5 万元.； 6、2023 年借予朋友李*英 10 万元，对方于 2023 年偿还，已闭环，已取得还款记录； 7、2023 年向盛*借款 50 万元用于购买保险，未闭环，已对盛*进行访谈。
	购买保险	95.00	100.00	-	100.00	-	100.00	交通人寿保险有限公司	购买保险、保险到期，已取得保单，缴费凭证等。
	定期存单		70.00					俞丽琴	孩子申请学校需要，已取得存单凭证、资信证明。
	理财投资	-	-	-	-	261.00	-	中国银河证券股份有限公司	银行、证券、基金等投资、赎回及分红。
	房租收入	5.80	-	-	-	-	-	周*	房租收入。
潘姝君	购买保险	-	5.00	-	5.00	-	5.00	中国太平洋人寿保险股份有限公司	购买保险。

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		交易对手方	说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出		
	理财投资	-	-	-	-	-	5.60	支付宝（中国）网络技术有限公司（摘要：线上投资）	理财投资。
夏臣科	亲戚、朋友往来	50.00	6.00	-	-	25.00	5.00	2023 年：周燮君 2021 年：于*琴、章*锋	1、2023 年转给配偶 6 万元，用于春节期间节礼等家庭日常消费； 2、2021 年 8 月借给亲戚于*琴 5 万元，未闭环； 3、2016 年借给亲戚章*锋 22 万元，对方于 2021 年 1 月偿还 25 万元，已闭环，现金借出； 4、2023 年收到配偶 50 万元，后续用于支付定向增发股权投资款。
	理财投资	267.39	217.39	70.00	74.00	651.00	694.00	证券公司、银行理财产品	银行、证券、基金等投资、赎回及分红。
	股权投资	-	109.20	-	-	-	-	太湖远大	发行人定向增发股权投资款。
郑颜	亲戚、朋友往来	60.00	-	-	-	-	-	郑*平	2023 年 2 月向兄长郑*平借款 60 万元，用于定向增发股权投资，未闭环。
	股权投资	-	60.00	-	-	-	-	太湖远大	发行人定向增发股权投资款。
陈维清	购房	-	-	-	-	-	34.90	长兴县万华房地产开发有限公司	购买房产，已取得房产证。
	理财投资	-	-	-	6.00	-	-	陈维清	银行定存。

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		交易对手方	说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出		
莫建双	购置设备款及退款	-	-	10.00	-	10.00	10.00	2022 年：王发珍转入 10 万元 2021 年：莱州路旺塑料机械设备厂转入 10 万元；转给王发珍 10 万元	公司相关部门拟购买一台实验设备，对方单位无法开票并要求现金购买，故拟通过莫建双先行购买，再行报销。 莫建双于 2021.10.18 将现金存入设备制造厂法定代表人戴中强账户 10 万元。后戴中强考虑到其法定代表人身份，认为该行为可能存在税务风险，就通过设备制造厂于 2021.11.1 退还 10 万元货款，并指定莫建双将设备款支付给王发珍。 后来该情况于公司内部被董事长、财务负责人知晓后制止，终止了该交易。上述款项已于 2022.3.25 偿还给莫建双，已获取了莫建双向戴忠强付款、以及王发珍还款 10 万元的凭证。
	股权投资款	-	19.20	-	-	-	-	太湖远大	发行人定向增发股权投资款。
何冬兴	股权投资款	-	12.00	-	-	-	-	太湖远大	发行人定向增发股权投资款。
蔡煜明	亲戚、朋友往来	-	5.00	-	-	10.00	5.00	2023 年：张* 2021 年：周*嘉转入 10 万元；转给陆*富 5 万元	1、2021 年 8 月借给亲戚陆*富 5 万元，对方于 2021 年 9 月以现金偿还； 2、2021 年 8 月向亲戚周*嘉借款 10 万元，未闭环； 3、2023 年 3 月借给朋友张*5 万元，未闭环。
李顺利	亲戚、朋友往来	10.00	10.00	-	-	-	-	祁*华	与配偶相互转账。

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		交易对手方	说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出		
	交通事故赔偿款及调解代理费	24.56	8.56					长兴县人民法院执行款转入 24.56 万元；转给律师金*平 8.56 万元代理费	1、24.56 万元为交通事故赔偿款，已取得法院民事调解书； 2、8.56 万元为律师代理费。
	股权投资款	-	18.00	-	-	-	-	太湖远大	发行人定向增发股权投资款。
杨静	亲戚、朋友往来	16.29	5.00					李*阳、李*慧、倪*华、胡*玉	1、2023 年收到配偶李*阳转入 6.29 万元； 2、还表妹李*慧借款 5 万元； 3、收到朋友倪*华借款 5 万元，收到朋友胡*玉借款 5 万元，均未闭环。
	购房款	-	28	-	-	-	-	长兴建设房屋开发有限公司	购房款，已取得购房发票。
	退还原公司款项	5.00	5.00					浙江**医药有限公司转入 5 万元 转给何*海 5 万元	原任职公司误退款项，退还给原任职公司人员。
黎燕	/	-	-	-	-	-	-		无重要性标准以上的大额收付。
余飞燕	/	-	-	-	-	-	-		无重要性标准以上的大额收付。
俞华杰	经营业务	65.00	115.00	85.40	165.00	190.52	266.00	宁波江东锡远线缆有限	本人经营单位。

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		交易对手方	说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出		
	相关的资金往来							公司	
		-	55.00	-	-	-	12.00	远程电缆股份有限公司	宁波江东锡远线缆有限公司的供应商。
		-	-	-	27.50	-	17.30	费*、姜*	1、2021 年分别转给费*、姜*10 万元、7.3 万元中介费； 2、2022 年分别转给费*、姜*15.3 万元、12.2 万元中介费。
	亲戚、朋友往来	-	30.00	-	30.00	498.00	35.00	配偶孙*珍、女儿俞*卉	配偶、女儿资金往来。
		110.00	-	-	-	-	150.00	俞国平	与兄弟俞国平的资金周转，尚余 40 万元未偿还。
		24.19	20.00	20.87	30.00	15.00	256.50	孙*达、叶*明、钱爱荣、郑*、孙*佳、周*波、宋*生、吴*、陈*国、叶*霞、林*	1、2021 年转给、收到表弟孙*达 5 万元，朋友叶*明 10 万元，已闭环； 2、2021 年转给钱爱荣 45.6 万元，未闭环，已取得借条； 3、2021 年转给朋友郑*5.9 万元、孙*佳 30 万元、周*波，未闭环； 4、2022 年收到朋友宋*生 20.87 万元，转给朋友吴*30 万元； 5、2023 年转给、收到朋友陈*国 15 万元，已闭环； 6、2023 年收到朋友叶*霞 14.19 万元、转给朋友林*10 万元，未闭环。
		50.00	110.00	263.25	100.0	313.00	487.00	证券公司、期货公司	证券、期货等投资。

注：上表中薪酬、费用报销、银行贷款等常规事项未列示。

如上表，整体而言，报告期内，公司关键个人大额收付均有合理原因，不存在重大异常情形。

综上，经核查，发行人及其子公司、发行人控股股东、实际控制人、董事（不含外部董事、独立董事）、监事（不含外部监事）、高级管理人员、核心技术人员及公司出纳的资金流水不存在异常情形。

（二）大额存取现情况

单位：万元

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
赵勇	以家庭留存现金存入，用于偿还银行贷款	-	-	3.00	-	12.21	-	1、2021 年 1 月、4-5 月、7-9 月、11-12 月分别以家庭留存现金存入 0.78、1.00、1.03、0.50、1.50、0.80、1.60、5.00 万元，合计 12.21 万元用于偿还个人银行贷款； 2、2022 年 7 月、9 月、11 月分别以家庭留存现金存入 1 万元，用于偿还个人银行贷款。
	朋友往来还款	-	-	-	-	1.98	-	2021 年 11 月，朋友以现金还款，存入 1.98 万元。
	其他家庭日常消费	-	2.00	-	-	-	4.00	2021 年 3 月、8 月分别取现 3 万元、1 万元，2023 年 9 月取现 2 万元，用于家庭日常消费。
	家庭留存现金存入	-	-	1.00	-	-	-	2022 年 9 月存入 1 万元，来自家庭留存现金。
俞丽琴	以家庭留存现金存入，用于购买保险	-	-	-	-	10.00	-	以家庭留存现金存入，合并账户余额购买保险 100 万元。
	以家庭留存现金存	-	-	-	-	2.00	-	以家庭留存现金存入，合并账户余额用于偿还母亲借款 10 万元。

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	入, 用于偿还借款							
	家庭日常消费-春节期间	-	6.00	-	10.00	-	6.00	2021 年 2 月, 于春节前夕或期间, 合计取现 6 万元用于节礼等家庭消费; 2022 年 1 月, 于春节前夕或期间, 取现 10 万元用于节礼等家庭消费。
	其他家庭日常消费	-	-	-	-	-	7.90	2021 年 3-5 月、12 月分别取现 3、1.7、1.2、2 万元, 合计 7.9 万元用于家庭日常消费。
潘姝君	家庭留存现金存入-春节期间	5.00	-	-	-	-	-	春节期间红包等收入存现。
	家庭日常消费	-	-	-	3.00	-	-	2022 年 1 月、3 月分别取现 1.1、1.9 万元, 用于家庭日常消费。
夏臣科	家庭留存现金存入	1.20	-	1.52	-	-	-	2022 年春节期间红包等收入存现 1.52 万元。
郑颜	家庭留存现金存入	1.58	-	2.67	-	-	-	家庭留存现金存入。
	家庭日常消费	-	-	-	1.10	-	-	家庭日常消费取现。
陈维清	家庭日常消费	-	-	-	2.00	-	4.90	家庭日常消费, 2020 年取出后存入父母名下存折; 2021 年取出后用于购买车位。
	家庭留存现金存入	-	-	2.80	-	20.91	-	父母资助的购房款、车位款等。
	朋友往来	-	-	2.99	-	-	-	出国期间帮朋友代购, 对方用现金偿还。
莫建双	家庭留存现金存入	19.20	-	1.95	-	-	-	2023 年 19.20 万元现金存入, 为莫建双配偶由银行卡取现后存入其账户, 用于支付定向增发股权投资款; 2022 年系其他家庭留存现金存入。

人员	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		说明
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	家庭日常消费	-	14.50	-	34.15	-	24.37	其配偶主要负责家庭开支，有取现消费习惯，收到工资后均会取现，故各期取现金额相对较大，2023 年 3 月后不再如此。
何冬兴	/	-	-	-	-	-	-	无重要性标准以上的大额存取现。
蔡煜明	朋友往来	-	-	-	-	5.00	-	2021 年 8 月借给朋友，对方于 2021 年 9 月以现金偿还。
李顺利	家庭日常消费	-	1.50	-	-	-	-	无重要性标准以上的大额存取现。
杨静	家庭留存现金存入	2.60	-	1.08	-	-	-	家庭留存现金存入。
黎燕	/	-	-	-	-	-	-	无重要性标准以上的大额存取现。
余飞燕	家庭日常消费	-	1.00	-	-	-	-	家庭日常消费取现。
俞华杰	家庭日常消费	-	2.00	3.67	12.50	-	7.00	取现用于家庭过年开支、日常消费；2022 年存入 3.67 万元为家庭留存现金。
	女儿房屋装修款	-	-	-	-	-	14.00	2021 年 7 月取现 14 万元用于女儿房屋装修，已获取装修合同。

如上表，整体而言，报告期内，公司关键个人大额存取现均有合理原因，不存在重大异常情形。

【申报会计师针对资产负债表日前后各 1 个月执行收入截止性测试，测试的金额及占当月收入比例】

报告期各期，申报会计师针对资产负债表日前后各 1 个月执行收入截止性测试的金额及占当月收入的比例情况如下表：

单位：万元

项目	2023.12.31		2022.12.31		2021.12.31	
	前 1 个月	后 1 个月	前 1 个月	后 1 个月	前 1 个月	后 1 个月
金额	10,763.67	13,429.97	9,067.56	6,657.27	8,800.93	8,797.61
占比	95.98%	100.00%	97.52%	100.00%	92.43%	100.00%

上表中，对于各期最后一个月、期后第一个月的销售出库单，申报会计师全部进行了核查。

【全面核查发行人收入确认单据相关要素的完整性，针对相关要素不完整的单据督促发行人补充完善收入确认依据，说明发行人相关内控制度是否建立健全并有效执行；申报会计师对要素不完整单据采取的核查手段、比例，并对发行人收入确认准确性及收入真实性发表明确意见】

（一）全面核查发行人收入确认单据相关要素的完整性，针对相关要素不完整的单据督促发行人补充完善收入确认依据，说明发行人相关内控制度是否建立健全并有效执行

1、全面核查发行人收入确认单据相关要素的完整性

（1）外销

对于境外销售，发行人在货物完成报关出口并取得报关单后，确认销售收入。因此外销业务收入确认时点的外部依据主要为报关单。

申报会计师 100%核查相关报关单等收入确认单据的完整性。经核查，境外业务相关收入确认要素完整。

（2）内销

对于境内销售，发行人负责配送的，以货物送达并经客户签收后确认收入；

客户自提的，以客户指定的车辆司机在发货单上签字后确认收入。因此，发行人内销业务收入确认外部依据主要为客户的签收单。

申报会计师根据销售出库单金额分层抽样核查，对客户的签收情况进行核查，报告期各期核查金额占比情况具体如下：

单位：万元

分层	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
20 万元以上	核查销售出库单对应收入	48,318.64	48,539.54	33,633.30
	对应层级全部收入	54,001.77	53,958.91	45,035.79
	核查收入占比	89.48%	89.96%	74.68%
	未核查但对应客户已通过函证程序或访谈确认的销售出库单对应收入	5,683.13	5,419.37	11,402.49
	结合函证访谈程序后核查收入占比	100.00%	100.00%	100.00%
10-20 万元	核查销售出库单对应收入	38,700.15	39,613.10	26,093.22
	对应层级全部收入	50,563.24	46,216.71	36,685.84
	核查收入占比	76.54%	85.71%	71.13%
	未核查但对应客户已通过函证程序或访谈确认的销售出库单对应收入	10,583.97	5,738.34	8,678.83
	结合函证访谈程序后核查收入占比	97.47%	98.13%	94.78%
10 万元以下	核查销售出库单对应收入	9,594.33	2,485.05	13,366.05
	对应层级全部收入	30,616.62	19,437.85	17,214.89
	核查收入占比	31.34%	12.78%	77.64%
	未核查但对应客户已通过函证程序或访谈确认的销售出库单对应收入	15,333.68	12,309.87	2,886.41
	结合函证访谈程序后核查收入占比	81.42%	76.11%	94.41%
境内主营业务收入	核查销售出库单对应收入	96,613.12	90,637.69	73,092.58
	境内主营业务收入	135,181.63	119,613.47	98,936.52
	核查收入占比	71.47%	75.78%	73.88%
	未核查但对应客户已通过函证程序或访谈确认的销售出库单对应收入	31,600.78	23,467.57	22,967.72
	结合函证访谈程序后核查收入占比	94.85%	95.39%	97.09%

如上表，申报会计师核查销售出库单对应的收入占比占境内主营业务收入的 比例分别为 73.88%、75.78%、71.47%，核查样本具有较高的代表性，结合函证 访谈情况后，各期境内主营业务收入整体核查比例分别为 97.09%、95.39%、 94.85%，覆盖比例相对较高，能够确保核查范围的全面性。

同时，申报会计师重点关注了资产负债表日前后各 1 个月的销售出库单要素 完整性情况，能够确保收入确认时点的准确性，具体收入截止性核查占比情况请 参见前文“申报会计师针对资产负债表日前后各 1 个月执行收入截止性测试，测 试的金额及占当月收入比例”。

2、针对相关要素不完整的单据督促发行人补充完善收入确认依据，说明发 行人相关内控制度是否建立健全并有效执行

申报会计师经前述核查后认为，报告期内，发行人收入确认单据主要存在客 户签字但未填写日期、客户未签字等收入单据要素缺失的情形，具体数量情况如 下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
未签字	11	21	137
签字未填写日期	31	94	1,089
小计	42	115	1,226
全部核查样本	6,698	5,234	5,878
数量占比	0.63%	2.20%	20.86%

对于报告期内相关单据要素不完整的情况，申报会计师进行了补充核查，具 体情况请参见本问题回复“(二)”相关内容。

整体而言，2021 年公司收入确认单据要素缺失的情形占比相对较高。2022 年以来，发行人对上述问题进行了大力整改：向销售业务部门着重强调及时收集 并准确记录业务基础数据的重要性及相关责任，要求仓管人员及时、准确地记录 存货的出入库情况从而确保即时库存的准确性，物流对接人员实时跟踪货物发出 的运输到货情况并及时收集回签单据，财务人员复核业务人员提供的收入确认单 据并确认收入；要求销售人员与客户积极沟通，向客户充分解释相关单据的签收

对于公司内部控制的重要性，并通过询证函等方式确保收入确认时点、金额的准确性；要求运输单位承运人员在货物交付后，务必获取客户相关人员的签字确认，并将单据妥善带回。

通过前述方式，发行人有效的降低了客户漏签的数量和比例，相关内控制度建立健全并能够有效执行。

(二)对要素不完整单据采取的核查手段、比例，并对发行人收入确认准确性及收入真实性发表明确意见

申报会计师对于不完整单据，主要基于如下步骤开展补充核查工作：

1、核查相关单据收入的真实性

对于各期末签字的销售出库单，核查相关客户的函证程序情况、访谈执行情况，确认收入的真实性。

对于未执行函证访谈程序的客户，核查对应的销售订单、销售发票、物流结算单，核查各原始单据金额、数量的匹配项及一致性，订单、发票、销售出库、物流等时间关系的逻辑性，核查客户后续回款是否存在异常。

通过前述核查方式，各期末签字的单据的核查比例均为 100%，能够印证相关单据收入的真实性。

2、分析相关单据对收入准确性的影响

对于缺少签收日期的单据，申报会计师按照如下方式进行核查：

(1) 核查相关客户的函证访谈程序情况、访谈执行情况，核查收入、应收余额是否相符或经调节可确认，核查收入确认的准确性；

(2)对于未执行函证访谈程序的客户，结合相关单据具体的销售出库时点、具体收货地址，判断缺少相关要素的单据是否存在收入跨期的可能性。

申报会计师对发行人原始单据的自发货到签收的时间跨度进行了查验，报告期内，发行人通过陆运由浙江发往新疆、云南等距离较远省份的出库至签收时间跨度，通常为 1 周左右；通过水运由浙江发往广东的出库至签收时间跨度通常不

超过 1 个月。基于此，申报会计师对于资产负债表日前 1 个月即 12 月的销售出库进行重点关注，对于 1-11 月的销售出库，则主要核查了是否存在大额期后退货情形，对于不存在大额期后退货的销售，考虑到收入跨期的概率极低，认为不会影响收入确认的准确性，故未再补充核查。

(3) 对于各期 12 月缺少签收日期的销售出库，各期分别有 25 笔、17 笔、10 笔，申报会计师通过查验第三方物流平台记录的物流交付日期或物流沟通群中承运人上传的卸货照片等方式，确认了相关销售的到货日期，结合到货日期判断是否存在跨期可能。

(4) 对于剩余无法确定到货日期的销售，申报会计师向客户对签收日期进行了补充确认。

前述核查方式对应的具体核查比例情况如下表：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
收入真实性			
未签字的单据数量	11	21	137
未签字的单据对应收入金额	115.41	333.84	1,505.93
函证、访谈核查数量	4	8	74
函证、访谈核查金额	43.94	93.68	889.98
原始凭据核查数量	7	13	63
原始凭据核查金额	71.47	240.16	615.95
核查数量合计	11	21	137
核查数量占比	100.00%	100.00%	100.00%
核查金额合计	115.41	333.84	1,505.93
核查金额占比	100.00%	100.00%	100.00%
收入准确性			
未签日期的单据数量	42	115	1,226
未签日期的单据对应收入金额	396.80	1,353.02	12,297.47
函证、访谈核查数量	13	57	674

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
函证、访谈核查金额	150.46	738.56	8,068.61
基于到货周期、期后退货的核查数量	19	41	527
基于到货周期、期后退货的核查金额	199.24	454.94	4,021.47
物流平台记录核查数量	6	17	11
物流平台记录核查金额	46.05	159.52	152.44
客户补充确认数量	4	-	8
客户补充确认金额	1.04	-	49.14
核查数量合计	42	115	1,220
核查数量占比	100.00%	100.00%	99.51%
核查金额合计	396.80	1,353.02	12,291.65
核查金额占比	100.00%	100.00%	99.95%

如上表，申报会计师已对发行人缺少相关要素的单据及对应的收入进行了补充核查，前述核查程序核查数量及金额的覆盖比例相对较高，相关单据对应的收入真实、准确，缺少相关要素的事项不会对公司报告期内收入的真实、准确、完整构成重大不利影响。

3、对发行人收入确认准确性及收入真实性发表明确意见

申报会计师经前述核查后认为，发行人报告期内收入真实、准确。

问题 2.销售人员薪酬显著高于行业可比公司的合理性

根据申请文件及首轮问询回复：以 2022 年为例，发行人销售人员人均薪酬为 33.68 万元，研发人员人均薪酬为 13.98 万元，可比公司销售、研发人员人均薪酬分别为 20.74 万元、21.85 万元，发行人销售人员人均薪酬显著高于研发人员及可比公司水平，发行人研发人员薪酬显著低于可比公司水平。

请发行人说明：（1）发行人各期各类人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况，并分析差异较大的原因及合理性。（2）区分销售人员和研发人员，列示目前上述人员在年龄、工龄、入职年限、职级、学历、专业的分布情况。（3）结合上述两类人员在受教育程度、人均薪酬、承担的岗位职责、绩效考核政策等的不同

同，进一步分析销售人员人均薪酬显著高于研发人员，且显著高于可比公司销售人员平均薪酬的商业合理性；研发人员薪酬较低是否合理，在此薪酬水平下研发人员的研发能力与发行人业务发展规划是否匹配，是否可以保障未来产品的技术先进性。(4) 销售费用中人均差旅费、人均业务招待费情况及与同行业公司的比较情况，人均费用支出是否合理，是否存在无商业实质的发票列支行为。(5) 结合发行人销售人员的工作模式、工作内容，费用支出情况，说明是否存在销售人员通过领取薪酬、不真实费用列支进行直接或间接用于对下游客户及关键采购人员的商业贿赂行为，销售人员是否与主要客户、供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况。(6) 销售人员人均创收与同行业可比公司的对比情况及差异合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：(1) 对销售人员资金流水核查的具体情况，包括范围、大额交易情况、是否存在大额存取现情况，是否存在异常交易等情况。(2) 就报告期内费用的真实性、准确性、完整性的具体核查过程、方法、比例和结论。

【发行人回复】

(一) 发行人各期各类人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况，并分析差异较大的原因及合理性

1、销售人员

报告期各期，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份	16.59	14.25	11.20
杭州高新	43.27	36.62	25.18
至正股份	17.26	16.50	16.84
中超新材	未披露	15.60	13.19
同行业平均工资	25.71	20.74	16.60
本公司	32.94	33.60	29.98

注：同行业可比公司人均薪酬=销售费用中职工薪酬披露金额÷（期初+期末销售人员人数）×2

公司销售人员平均薪酬高于同行业可比公司平均水平的原因，具体请参见本问题回复“（三）”之“2、销售人员人均薪酬显著高于可比公司销售人员平均薪酬的商业合理性”。

2、管理人员

报告期各期，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份	16.18	15.39	15.36
杭州高新	16.97	14.58	23.61
至正股份	21.17	17.79	21.36
中超新材	未披露	10.44	8.98
同行业平均工资	18.11	14.55	17.33
本公司	14.58	16.28	14.52

注：同行业可比公司人均薪酬=管理费用中职工薪酬披露金额÷（期初+期末管理人员人数）×2

如上表，公司管理人员平均薪酬与万马股份及同行业可比公司平均水平差异不大。

3、研发人员

报告期各期，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份 （按其披露的技术人员数量测算）	32.41	30.58	24.71
万马股份 （按其披露的研发人员数量测算）	14.36	14.07	12.79
杭州高新	16.62	12.07	12.12
至正股份	44.84	22.89	28.28

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
中超新材	未披露	未披露	未披露
同行业平均工资（万马股份按披露的技术人员数量测算的平均薪酬）	31.29	21.85	21.70
同行业平均工资（万马股份按披露的研发人员数量测算的平均薪酬）	25.27	16.34	17.73
本公司	15.22	13.98	10.87

注 1: 同行业可比公司人均薪酬=研发费用中职工薪酬披露金额÷(期初+期末研发人员人数)×2;

注 2: 根据万马股份定期报告, 2020-2023 年末技术人员分别为 446 人、424 人、414 人、458 人; 研发人员分别为 817 人、864 人、958 人、1,011 人, 故分别按技术人员数量、研发人员数量口径计算其研发人员平均薪酬。同行业平均工资计算时类似处理。

如上表所示, 公司研发人员平均薪酬与杭州高新较为接近; 万马股份若按照其披露的研发人员数量测算平均薪酬, 则与公司基本一致; 中超新材未披露研发人员数量, 无法对比平均薪酬情况。

公司研发人员平均薪酬低于至正股份, 主要原因可能是其经营情况不佳, 仅保留了部分技术水平较高的骨干研发人员。至正股份 2017 年末、2018 年末及 2019 年末, 研发人员分别为 56 人、74 人、61 人, 2018 年、2019 年研发人员平均薪酬分别为 12.61 万元/年和 12.82 万元/年, 与本公司不存在显著差异; 而至正股份 2021 年末、2022 年及 2023 年末研发人员分别为 20 人、14 人和 20 人, 较以前年度大幅下降, 且其 2023 年开始从事半导体专用设备业务, 致使平均薪酬相对较高, 具有合理性。

综上所述, 公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司之间不存在显著差异, 低于至正股份主要是因为其经营情况不佳, 研发人员数量大幅减少以及其 2023 年开始从事半导体专用设备业务所致, 具有合理性。

4、生产人员

报告期各期, 公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下:

单位: 万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份	7.32	7.51	7.20
杭州高新	9.96	7.23	5.51
至正股份	12.91	9.77	7.05
中超新材	未披露	未披露	未披露
同行业平均工资	10.06	8.17	6.59
本公司	10.64	9.75	7.79

注：同行业可比公司人均薪酬=（应付职工薪酬当期新增金额－各期间费用披露金额）÷（期初+期末生产人员人数）×2

如上表，公司生产人员平均薪酬略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司近年来整体业绩情况良好、生产规模持续扩大、产能利用率较高所致，具有合理性。

（二）区分销售人员和研发人员，列示目前上述人员在年龄、工龄、入职年限、职级、学历、专业的分布情况

截至 2023 年末，公司销售人员、研发人员的年龄、工龄、入职年限、职级、学历、专业分布情况如下：

项目	销售人员	研发人员
年龄分布		
51 岁及以上	4	10
41-50 岁	7	8
31-40 岁	20	16
21-30 岁	13	13
21 岁以下	-	3
工龄分布		
21 年及以上	8	17
11-20 年	17	13
3-10 年	12	16

项目	销售人员	研发人员
3 年以下	7	4
入职年限分布		
11 年及以上	3	7
6-10 年	8	6
3-5 年	10	19
3 年以下	13	18
职级分布		
高层	-	-
中层	3	16
基层	41	34
学历分布		
硕士及以上	-	5
本科	17	11
专科	18	7
专科以下	9	27
专业分布		
化学、材料领域	-	14
机电、自动化等工科领域	3	5
经管、商贸类领域	15	4
其它理工科领域	11	-
其它文科领域	6	-
专科以下不适用	9	27

(三) 结合上述两类人员在受教育程度、人均薪酬、承担的岗位职责、绩效考核政策等的不同, 进一步分析销售人员人均薪酬显著高于研发人员, 且显著高于可比公司销售人员平均薪酬的商业合理性; 研发人员薪酬较低是否合理, 在此薪酬水平下研发人员的研发能力与发行人业务发展规划是否匹配, 是否可以保障未来产品的技术先进性

1、销售人员人均薪酬高于研发人员的原因

(1) 受教育程度

如前文所示，截至 2023 年末，在高学历人才方面，公司研发人员中硕士及以上学历员工为 5 名，而销售人员则无硕士及以上学历人员，故研发人员的高学历人才高于销售人员；在中等学历人才方面，公司研发人员中本科及专科学历员工为 18 人，而销售人员则为 35 人，故销售人员的中等学历人才高于研发人员。

上述学历差异，主要是因为销售人员与研发人员工作性质不同所致。销售工作相对强调业务能力、沟通能力、抗压能力等综合能力，中高学历水平的员工往往可能具备相对较好的综合素质，对专业的针对性需求则相对较弱，因此销售人员中本科、专科学历员工的占比较高。研发工作更为强调专业知识、技能、工作经验等，专业主要集中于化学、材料等相关领域，工作年限也明显更长，所以整体体现出核心研发人员具有较高的学历、较强的理论水平，其他研发人员则具有丰富的材料行业工作经验和实操能力。

(2) 承担的岗位职责

公司研发团队主要负责公司产品的设计开发和质量管控。包括对现有产品工艺的提升和创新，对新产品、延伸产品的研究与开发；负责解决产品质量中的重大技术问题，对公司技术文件的适用性、有效性进行更新；根据产品升级、创优计划，进行其他技术攻关工作。

销售团队主要负责市场营销与开拓。包括制定、组织实施、评估调整销售政策，制定销售计划；推广公司产品，负责销售订单的确认和签订；与制造中心进行充分沟通，了解货物库存、供货周期等情况，根据订单安排发货；进行客户关系维护，提供售后服务，对客户的要求进行跟踪和处理；对发货、运输和回款情况进行跟踪和记录，及时与其他部门传递信息；洞察市场及客户的需求，与研发中心沟通产品技术要求与发展趋势，协助制定研发计划。

(3) 绩效考核政策

公司销售人员的薪酬系基本工资为辅、绩效奖励为主的模式。公司销售人员基本工资相对较低，通常为 3,000~5,000 元/月的水平；绩效奖励主要取决于销售

人员负责客户的销售及回款情况，公司针对销售任务完成情况、回款任务完成情况、不同产品销量、回款时长、回款方式等均有明确的奖罚制度，市场部按月统计销售人员的绩效奖励金额。

公司研发人员的薪酬系基本工资为主、绩效奖励为辅的模式。公司会综合考虑研发人员的学历水平、专业能力、工作经验以及职位等方面，制定其基本工资，通常为 5,000~20,000 元/月的水平；绩效奖励主要取决于研发成果情况。

报告期内销售人员、研发人员基本工资占整体薪酬的比例情况如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售人员	基本工资	236.14	208.78	197.64
	绩效奖励	1,100.75	958.92	814.20
	职工薪酬	1,336.89	1,167.70	1,011.85
	人均基本工资	5.82	6.01	5.86
	人均绩效奖励	27.12	27.59	24.12
研发人员	基本工资	502.83	493.30	366.43
	绩效奖励	260.77	234.59	136.24
	职工薪酬	763.60	727.89	502.66
	人均基本工资	10.02	9.47	7.92
	人均绩效奖励	5.20	4.50	2.95

由上表所示，随着公司销售规模的不断扩大，销售人员的绩效奖励金额也持续增长，从而导致人均薪酬较高。

公司研发人员的薪酬结构以基本工资为主，2021 年以来，公司陆续引入了一些高学历专业人才，研发人员平均工资水平相应提升。

综上所述，公司销售人员平均工资高于研发人员，主要因为两者的绩效考核政策差异所致。近年来，公司销售业绩持续增长，销售人员绩效奖励相应提升，从而导致平均工资较高，具有合理性。

2、销售人员人均薪酬显著高于可比公司销售人员平均薪酬的商业合理性

报告期各期，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份	16.59	14.25	11.20
杭州高新	43.27	36.62	25.18
至正股份	17.26	16.50	16.84
中超新材	未披露	15.60	13.19
同行业平均工资	25.71	20.74	16.60
本公司	32.94	33.60	29.98

注：同行业可比公司人均薪酬=销售费用中职工薪酬披露金额÷（期初+期末销售人员人数）×2

如上表，公司销售人员平均薪酬与杭州高新较为接近，而显著高于万马股份、至正股份、中超新材。

（1）公司销售人员平均薪酬较高是因为人均创收高

公司销售人员平均薪酬高于同行业可比公司销售人员平均薪酬的原因是公司销售人员人均创收更高所致。

报告期内，公司销售人员人均创收及平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份	销售人员人均创收	2,545.62	2,282.26	1,773.26
	销售人员人均薪酬	16.59	14.25	11.20
	人均创收/人均薪酬	153.41	160.16	158.33
杭州高新	销售人员人均创收	2,878.23	1,886.18	1,683.18
	销售人员人均薪酬	43.27	36.62	25.18
	人均创收/人均薪酬	66.52	51.51	66.85
至正股份	销售人员人均创收	1,294.16	1,850.34	1,281.36

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	销售人员人均薪酬	17.26	16.50	16.84
	人均创收/人均薪酬	74.99	112.14	76.09
中超新材	销售人员人均创收	未披露	1,680.44	1,303.68
	销售人员人均薪酬	未披露	15.60	13.19
	人均创收/人均薪酬	未披露	107.72	98.84
同行业可比公司平均	销售人员人均创收	2,239.34	1,924.81	1,510.37
	销售人员人均薪酬	25.71	20.74	16.60
	人均创收/人均薪酬	98.31	107.88	100.03
本公司	销售人员人均创收	3,754.10	4,006.62	3,174.42
	销售人员人均薪酬	32.94	33.60	29.98
	人均创收/人均薪酬	113.97	119.24	105.88

注 1：人均创收=营业收入÷（期初+期末销售人员人数）×2；

注 2：人均创收/人均薪酬是指单位销售人员薪酬产生的销售收入金额，代表了公司的销售奖励政策情况，该指标越高，说明销售奖励政策越低，即销售人员实现同样销售业绩时，发放的薪酬越低，反之则反是。

如上表所示，除杭州高新外，其他同行业可比公司的销售人员人均创收/人均薪酬差异不大，说明同行业可比公司对销售人员的销售奖励政策基本一致，符合行业惯例。

具体而言，万马股份销售人员人均创收/人均薪酬最高，主要原因是一方面，万马股份其电缆业务销售占比较高，而电缆业务单位产值更大，故单位产值的销售奖励金额会低于高分子材料业务；另一方面，万马股份在高分子材料行业的影响力、品牌实力等都属于最高水平，其对销售人员的销售奖励政策可以略低于其他同行业可比公司，具有合理性。

公司销售人员人均创收/人均薪酬仅次于万马股份，这与公司在行业内的市场地位一致。

（2）公司销售人员人均创收高的合理性分析

公司销售人员人均创收显著高于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

①公司市场影响力更强

除万马股份外，公司的市场影响力、经营规模等均显著高于杭州高新、至正股份、中超新材等其他同行业可比公司。公司更强的市场影响力是公司销售人员能够取得更好的销售业绩基础。

万马股份最主要业务为电线电缆，2023 年高分子材料业务销售收入占比仅为 32.22%，并且还经营有新能源充电桩等其他业务，故其人均创收数据与本公司无法直接对比。

通过公开数据查询，万马高分子 2021 年社保缴纳人数为 1,160 人，营业收入为 40.67 亿元，故其全体员工的人均创收约为 350.60 万元；同样计算口径下，公司 2021 年全体员工的人均创收约为 396.80 万元，公司与万马高分子之间不存在显著差异。公司 2021 年全体员工的人均创收略高于万马高分子，可能是万马高分子研发实力更强、研发投入更大，以及高压及超高压电缆料的研发需要等，其研发人员数量会高于本公司所致。

如上，公司人均创收与万马高分子不存在显著差异，显著高于其他同行业可比公司，是因为公司市场影响力更强所致，具有合理性。

②公司老客户合作稳定、收入占比较高

报告期内，各期均有销售的客户收入规模整体呈增长态势、收入占比在 80% 以上，公司与客户合作较为稳定、客户粘性相对较强。具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
各期均有销售的客户	129,747.12	85.27	124,276.87	89.54	100,911.23	94.42
其他客户	22,415.13	14.73	14,514.12	10.46	5,958.79	5.58
主营业务收入	152,162.25	100.00	138,790.99	100.00	106,870.02	100.00

如上表所示，报告期内，公司老客户的销售规模逐年提升。对于销售人员而言，相较于开拓新客户，老客户的需求提升并不会显著增加其工作量，同时公司为了保持销售人员的积极性，更好的维护与客户之间的合作关系，公司一般情况

下不会调整对接老客户的销售服务人员，而是尽量保持稳定，这也使得公司的销售人员人均创收整体呈上升趋势。

③金额较大订单数量增长

报告期内，公司签署的销售合同（订单）金额（含税）在 100 万元人民币或 15 万美元以上的数量情况如下：

单位：万元或万美元；个

类型	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	订单金额	数量	订单金额	数量	订单金额	数量
人民币	81,917.63	390	69,225.51	345	58,716.55	242
美元	773.34	29	1,927.81	55	605.63	26

注：订单金额为含税金额

销售人员需要针对每笔订单与客户进行沟通，包括报价、议价、协调交期、回款等事宜，故订单数量会影响销售人员的工作量，但是单笔订单的金额影响则较小。报告期内，公司大额订单的数量不断增长，使得销售人员能够在同等工作量下，创造出更高的销售收入，亦使得公司销售人员人均创收较高。

④公司大力支持销售业务

公司实际控制人、总经理赵勇在线缆用高分子材料行业从业近 30 年，曾于 1996 年至 2005 年期间在万马高分子担任副总经理，分管销售业务，在下游电线电缆行业具有较高的知名度。赵勇直接管理公司销售团队，在其大力支持下，能够有效降低公司销售人员与客户的沟通成本，便于双方更好的建立起更加信任的合作关系，这也为销售人员实现更好的业绩创造了有利条件。

同时公司为了调动销售人员的积极性，制定了明确且稳定的销售奖励政策，公司不会因为客户销售规模提升而降低奖励标准或调整销售人员，销售人员可以根据其业绩情况获得合理的收入，这也是确保公司持续健康稳定发展的必要条件。

综上所述，公司销售奖励标准与同行业可比公司之间不存在显著差异，公司销售人员平均薪酬较高是因为公司销售人员人均创收更高所致，具有合理性。

3、研发人员薪酬较低的合理性

报告期各期，公司研发人员平均薪酬分别为 10.87 万元/年、13.98 万元/年、15.22 万元/年，随着研发团队的不断完善、研发成果的陆续实现，研发人员平均薪酬整体呈上升趋势。

公司研发人员平均薪酬较低，是相较于公司销售人员而言，销售人员平均薪酬偏高的原因详见前文。公司研发人员平均薪酬与管理人员差异不大，高于生产人员，并且与同行业可比公司之间亦不存在显著差异，具体分析参见本问题回复之“（一）”之“3、研发人员”处相关内容。

综上所述，公司研发人员薪酬情况符合行业特征，同时随着公司不断加大研发投入、引入高学历专业人才等，报告期内研发人员平均薪酬快速提升，具有合理性。

4、研发人员的研发能力与业务发展规划的匹配情况

公司自成立以来始终将技术创新作为发展驱动力，持续注重研发投入，具有良好的技术创新基础。公司设有研发中心，拥有一批专业、经验丰富、创新意识突出的核心研发团队，建立了以研发中心为核心，质量保证部、制造中心和营销部协同支持的研发体系。

（1）研发团队情况及同行业可比公司对比情况

①公司研发团队稳定，学历水平持续提升

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 46 人、45 人和 50 人，整体保持稳定，能够满足公司的研发创新需求。公司研发团队的学历分别情况如下：

学历	人数		
	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
博士	3	3	1
硕士	2	2	2
本科、大专	18	15	13
专科以下	27	25	30

学历	人数		
	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
合计	50	45	46

如上表所示，报告期内，公司研发团队的学历持续提升。随着公司经营规模的不断增长，对高学历技术人才的吸引力亦持续提升，近年来公司引进了更多的高学历的技术人才，以满足未来公司的研发创新需要。

②与同行业可比公司的对比情况

截至 2023 年末，公司研发人员 50 人，占员工总数的比例为 14.33%。公司研发团队与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	研发人员数量	研发人员占比	研发人员中本科及以上人员占比
万马股份	1,011	18.22%	26.11%
杭州高新	23	14.11%	21.74%
至正股份	20	11.70%	45.00%
中超新材	19	13.38%	/
发行人	50	14.33%	32.00%

注：中超新材 2023 年年报尚未披露，故列示了 2022 年年报披露数据，中超新材 2022 年年报未披露研发人员的学历构成。

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司研发人员数量仅次于万马股份，高于其他同行业可比公司；研发人员占比低于万马股份，高于至正股份与中超新材，与杭州高新接近；研发人员中本科及以上人员占比低于至正股份，高于万马股份及杭州高新。整体而言，公司研发团队综合实力弱于万马股份，强于杭州高新、至正股份及中超新材。

(2) 研发团队技术水平及创新经验

①公司核心技术人员

姓名	职业经历	研究成果
蔡煜明	2009年6月至2013年5月，任江苏安格特新材料科技有限公司材料研究中心主任；2013年5月至今，任公司研发中心副总工程师；2023年5月，受聘为中国电器工业协会电线电缆分会第四届电线电缆材料专家委员会委员，任期三年。	参与编写了5项发明专利，51项实用新型专利
李顺利	2002年至2005年，任浙江万马高分子材料集团有限公司研究员；2005年至今，历任公司研发中心经理、质量保证部经理、研发中心副总工程师。	参与编写了7项发明专利，49项实用新型专利
陈维清	2013年6月至2014年2月，任浙江万马高分子材料集团有限公司研究员；2014年6月至2016年7月，任浙江永达电力实业股份有限公司质量保证工程师；2016年7月至今任公司研发中心副经理；2021年12月至今，任本公司职工代表监事。	参与编写了3项发明专利，20项实用新型专利

公司核心技术人员均为本科以上学历，均为高分子材料、化学相关专业背景，自工作以来长期从事高分子材料的研发相关工作，积累了丰富的研发工作经验，形成了较多的发明专利及实用新型专利，能够满足公司现阶段研发需求，提升公司的竞争力和影响力。

②公司高学历技术骨干

2020年至2023年期间，公司引进了3名博士、2名硕士、5名本科等高学历技术骨干，其中新进博士、硕士的基本情况如下：

姓名	学历	年龄	基本情况介绍
周玉梅	硕士	35	2013年中国科学技术大学无机化学专业硕士毕业，长期在材料行业工作，2021年加入本公司担任研发工程师，主要从事中高压及超高压化学交联聚乙烯电缆料的研发工作。
黄礼涛	硕士	30	2020年湖北大学材料工程专业硕士毕业，2020年加入本公司担任研发工程师，主要从事中高压化学交联聚乙烯电缆料的研发工作。
朱三娥	博士	36	2013年中国科学技术大学有机化学专业博士毕业，2021年加入本公司担任研发工程师，主要从事新能源电缆料的研发工作。
苏芮	博士	32	2020年西安交通大学高电压及绝缘技术专业博士毕业，2021年加入本公司担任研发工程师，主要从事聚丙烯电缆料的研发工作。
郑鹏伦	博士	34	2018年电子科技大学材料科学与工程专业博士毕业，2023年加入本公司担任研发工程师，主要从事高阻燃性能电缆料的研发工作。

注：黄礼涛于2024年3月已离职。

如上所示，公司高学历技术骨干均系高分子材料、化学相关专业背景，具有较强的专业知识，对公司研发创新能力的提升产生了有利影响。

此外，公司在 2024 年新引入了 3 名高水平研发人才，进一步加强公司研发能力，具体情况如下：

姓名	学历	年龄	基本情况介绍
李建喜	博士	40	2015 年上海科学院上海应用物理研究所无机化学专业博士毕业、高级工程师，长期在中广核高新核材集团有限公司等行业内企业从事研发工作，具有丰富的线缆用高分子材料研发经验。2024 年加入本公司担任研发副总工程师，主要从事专用领域电缆料的研发工作。
韩越	硕士	26	2023 年浙江师范大学资源与环境专业硕士毕业，曾在中广核高新核材集团有限公司从事线缆用高分子材料研发工作。2024 年加入本公司担任研发工程师，主要从事专用领域电缆料的研发工作。
刘皓东	大专	23	2022 年郑州工商学院计算机网络技术专业毕业，曾在中广核高新核材集团有限公司等行业内企业从事研发工作。2024 年加入本公司担任研发工程师，主要从事专用领域电缆料的研发工作。

③公司其他研发人员具有丰富的研发工作经验

截至 2023 年末，公司高中及以下学历的研发人员合计 27 人，具体岗位及研发工作内容如下：

岗位名称	主要研发工作内容	人数
研发工程师	主要负责新产品的设计开发	1
研发试验员	主要负责新产品的试验工作	6
设备调试工程师	主要负责设备工艺改进工作	6
检测人员	主要负责研发物料、产品的检测工作	9
技术员	主要负责研发产品生产线上产业转化工作	5

公司研发活动的开展，除了新产品、新配方的研发外，同样注重产品与相关技术的应用及生产实践。

上表中相关人员主要为行业经验较为丰富且技术能力较强的员工，在研究人员指导下从事研发物料的检测、设备工艺开发、工艺路线的验证等工作，对学历

以及科研水平要求相对较低。其中，入司 5 年以上员工 14 名，剩余 13 名研发人员中从业经验超过 10 年的有 9 名，如冯本青、张培荣、周敏等均是行业内经验非常丰富的技术人才，基本情况如下：

姓名	年龄	基本情况介绍
冯本青	60	1981 年毕业于浙江机械工业学校机械制造专业，中级工程师。在万马高分子等行业内企业有 20 余年的工作经验，尤其精通电缆料设备、生产工艺设计、研发及创新。2019 年加入公司，担任设备调试工程师，主要负责高压及超高压电缆料的生产工艺及生产设备设计、研发及创新工作。
张培荣	46	在江苏德威新材料股份有限公司等行业内企业有超过 15 年的工作经验，具有丰富硅烷交联聚乙烯电缆料配方及生产工艺优化经验。2018 年加入公司，担任研发工程师，主要负责硅烷交联聚乙烯电缆料的研发创新工作。
周敏	49	助理工程师。在江苏德威新材料股份有限公司等行业内企业有 10 余年的工作经验，具有丰富的半导体屏蔽料产品研发及工艺创新经验。2018 年加入公司，担任研发实验员，主要从事屏蔽料产品的研发创新工作。

发行人研发团队具有较强的研发创新水平以及丰富的研发工作经验，能够满足公司研发创新需求。未来公司将持续加大研发创新投入，加强研发人才的梯队建设，打造一支专业化、年轻化的研发团队，为公司的持续健康发展打下坚实的基础。

综上所述，发行人研发人员结构与可比公司之间不存在显著差异，研发团队实力弱于万马股份，强于其他同行业可比公司；发行人研发团队具有较强的研发创新水平以及丰富的研发工作经验，与行业研发特征相匹配，能够满足公司的研发创新需求，与业务发展规划相匹配，可以保障未来产品的技术先进性。

（四）销售费用中人均差旅费、人均业务招待费情况及与同行业公司的比较情况，人均费用支出是否合理，是否存在无商业实质的发票列支行为

1、销售费用中人均差旅费、人均业务招待费的同行业公司对比情况

报告期内，公司销售费用中人均差旅费、人均业务招待费的同行业公司对比情况如下：

单位：万元

费用类型	公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
人均差旅费	万马股份	3.37	2.06	2.76
	杭州高新	1.12	0.16	0.29
	至正股份	2.23	0.48	0.58
	中超新材	未披露	1.15	1.24
	同行业平均水平	2.24	0.96	1.24
	本公司	3.86	3.50	1.97
人均业务招待费	万马股份	4.19	2.81	2.43
	杭州高新	1.88	1.03	1.39
	至正股份	8.38	7.11	1.28
	中超新材	未披露	1.41	0.59
	同行业平均水平	4.82	3.09	1.42
	本公司	8.35	13.33	9.07

注：同行业可比公司人均费用=销售费用中对应费用披露金额÷（期初+期末销售人员人数）×2

如上表，公司销售费用中人均差旅费、人均业务招待费高于同行业可比公司。万马股份由于其最主要业务为电线电缆，2023 年高分子材料业务销售收入占比仅为 32.22%，人均差旅费、人均业务招待费等无法直接对比。2021-2023 年，万马股份差旅费及业务招待费合计占营业收入的比例分别为 0.29%、0.21%和 0.30%，本公司为 0.35%、0.42%、和 0.33%，不存在显著差异。

杭州高新、至正股份、中超新材由于近年来经营不佳，数据可比性较差。为增加数据可比性，选择杭州高新、至正股份及中超新材历史上经营情况较好时的数据进行对比，具体如下：

单位：万元；万元/年

公司名称	项目	第三年	第二年	第一年
杭州高新 (2017-2019)	营业收入	69,725.02	85,319.82	65,153.78
	人均差旅费	21.32	25.50	13.81
	人均业务招待费	9.46	6.11	2.04

公司名称	项目	第三年	第二年	第一年
至正股份 (2017-2019)	营业收入	46,186.56	56,977.76	42,744.59
	人均差旅费	4.11	4.54	4.50
	人均业务招待费	6.45	5.47	4.20
中超新材 (2015-2017)	营业收入	57,177.93	53,778.58	47,019.30
	人均差旅费	3.45	3.90	3.23
	人均业务招待费	1.46	1.43	1.44
同行业平均	营业收入	57,696.50	65,358.72	51,639.22
	人均差旅费	9.63	11.31	7.18
	人均业务招待费	5.79	4.34	2.56
太湖远大 (2021-2023)	营业收入	152,353.92	139,230.16	107,136.56
	人均差旅费	3.86	3.50	1.97
	人均业务招待费	8.35	13.33	9.07

注 1：杭州高新于 2019 年下半年爆出原实际控制人资金占用问题并变更实际控制人，2020 年初部分高管陆续离职等，使得 2020 年营业收入下滑 41.02%，之后其营业收入一直处于较低水平。

注 2：至正股份 2020 年上半年变更实际控制人，使得 2020 年营业收入同比下滑 32.60%，2021 年营业收入更是同比下滑 58.84%，之后营业收入一直处于非常低的水平。

注 3：中超新材由于其控股股东 2018 年出现风险事件，导致中超新材银行授信收紧，当年营业收入同比下降 15.91%，2019 年营业收入更是同比下降 52.80%，近年来经营情况有所好转，但整体规模依然较小。

2、销售费用中人均差旅费与同行业可比公司的对比情况

如前文所示，在公司经营情况正常、积极开拓市场的时候，公司与至正股份及中超新材的人均差旅费不存在显著差异。杭州高新人均差旅费显著偏高，其未披露具体原因。

3、销售费用中人均业务招待费与同行业可比公司的对比情况

如前文所示，公司销售费用中人均业务招待费高于同行业可比公司。公司销售人员业务招待费主要包括业务推广、日常客户关系维护过程中的餐费、烟酒茶等费用。公司销售费用中的业务招待费主要与整体客户数量、新客户开拓情况等相关。

报告期内，公司客户数量以及新客户开拓情况与业务招待费金额的情况如下：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
销售费用中的业务招待费金额（万元）	338.94	463.22	306.25
客户数量（家）	475	413	357
新客户数量（家）	150	149	124
单位客户的业务招待费金额（万元/家）	0.71	1.12	0.86

如上表所示，报告期内公司单位客户的业务招待费金额为 7,000 元~11,000 元，处于合理的范围，公司销售人员人均业务招待费偏高主要是服务的客户数量较多所致。

杭州高新、至正股份及中超新材未披露其客户数量，但考虑到一方面，该三家公司的收入规模远低于本公司，另一方面该三家公司客户集中度更高，2023 年杭州高新、至正股份的前五大客户的销售占比为 27.37%、38.53%，2022 年中超新材的前五名客户的销售占比 47.73%，本公司则为 19.62%，合理推测该三家公司的客户数量少于本公司。

根据新三板挂牌公司湖北科普达高分子材料股份有限公司（以下简称“科普达”）的公开转让说明书，其主营业务为光电线缆用高分子材料的研发、生产及销售，与公司主营业务具有一定可比性。

2021 年至 2023 年 1-6 月，销售费用中业务招待费的金额分别为 697.20 万元、706.30 万元和 442.42 万元，其仅披露了截至 2023 年 8 月末，“采购及销售人员合计为” 23 人。假设其 2021 年至 2023 年期间，销售人员数量均为 23 人测算，其销售人员人均业务招待费与本公司对比情况如下：

公司名称	项目	2023 年	2022 年	2021 年
科普达	销售费用中的业务招待费（万元）	884.84	706.30	697.20
	销售人员平均数量（人）	23	23	23

公司名称	项目	2023 年	2022 年	2021 年
	销售人员人均业务招待费 (万元/人)	38.47	30.71	30.31
发行人	销售费用中的业务招待费 (万元)	338.94	463.22	306.25
	销售人员平均数量(人)	41	35	34
	销售人员人均业务招待费 (万元/人)	8.35	13.33	9.07

注：假设科普达 2023 年销售费用中的业务招待费为其披露的 2023 年 1-6 月数据×2。

如上表所示，公司销售人员人均业务招待费显著低于科普达。

综上所述，公司销售费用中人均业务招待费高于同行业可比公司，主要是因为公司客户数量众多，销售人员人均服务的客户数量显著高于同行业可比公司，为了维护良好的客户关系，人均业务招待费亦会更高。整体而言，报告期内，公司单位客户的业务招待费金额在 7,000 元~11,000 元，属于合理的范围。

4、公司不存在无商业实质的发票列支

公司销售费用中差旅费、业务招待费主要为销售人员在业务推广、日常客户关系维护过程中的交通、住宿，以及餐费、烟酒茶等费用开支。

报告期内，公司销售人员曾存在超销售政策标准报销或业务招待费票据不合规的情形，公司通过自查已将其与销售费用职工薪酬进行了重分类调整，并就销售人员相关职工薪酬代扣代缴了个人所得税。通过上述整改措施，公司已不存在无商业实质的发票列支。

保荐机构、申报会计师对公司单次报销金额 3,000 元以上的差旅费及 10,000 元以上的业务招待费进行了抽样核查，检查报销审批单、发票、付款银行回单等单据，并关注了发票内容、日期、地址等信息的合理性，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
差旅费	156.51	121.63	66.49

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
核查金额	122.99	94.05	57.79
核查比例	78.58%	77.32%	86.92%
业务招待费	338.94	463.22	306.25
核查金额	241.98	341.94	229.28
核查比例	71.39%	73.82%	74.87%

经保荐机构及申报会计师的核查，公司销售费用中的差旅费及业务招待费支出均为真实支出，不存在无商业实质发票列支费用的情况。

（五）结合发行人销售人员的工作模式、工作内容，费用支出情况，说明是否存在销售人员通过领取薪酬、不真实费用列支进行直接或间接用于对下游客户及关键采购人员的商业贿赂行为，销售人员是否与主要客户、供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况

1、销售人员的工作模式、工作内容、费用支出

（1）工作模式、工作内容

公司销售人员分为营销人员和市场服务人员。营销人员的工作内容主要包括开拓新客户，推介公司产品，与客户对接订单、交货、开票、对账、付款等业务相关事宜，跟踪及反馈客户需求，维护客户关系等外勤工作。市场服务人员的工作内容主要包括制定、组织实施销售政策、销售计划，与公司内部业务条线协调订单排产、交货、对账、付款、客户需求反馈、售后服务、客户关系维护等内勤工作。

公司营销人员实施客户经理制度，主要客户均由相应的营销人员专门对接，同时，营销人员的主要业务区域性相对集中，营销人员负责其区域内的客户关系维护以及新客户开拓工作。

（2）费用支出

报告期内，公司销售费用支出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及附加	1,336.89	50.15%	1,167.70	47.10%	1,011.85	61.17%
销售服务费	466.10	17.48%	342.90	13.83%	44.02	2.66%
业务招待费	338.94	12.71%	463.22	18.68%	306.25	18.51%
差旅费	156.51	5.87%	121.63	4.91%	66.49	4.02%
售后费用	183.86	6.90%	249.09	10.05%	156.29	9.45%
展览样品费	123.01	4.61%	57.04	2.30%	32.66	1.97%
其他费用	60.58	2.27%	77.58	3.13%	36.71	2.22%
合计	2,665.88	100.00%	2,479.15	100.00%	1,654.26	100.00%

如上表，公司销售费用主要包括工资及附加、销售服务费、业务招待费、差旅费以及售后费用。工资及附加为销售人员的工资、奖金、社保公积金等薪酬支出；销售服务费为支付给居间服务人员的佣金；业务招待费及差旅费为销售人员在业务开展、新客户开拓、日常客户关系维护过程中发生的交通费、住宿费、餐饮费、烟酒茶等费用；售后费用主要为因产品质量问题或与设备适配性问题导致的退换货或售后补料费用；展览样品费包括参加展会相关费用以及新客户、新产品试料的样品费用。相关费用均系真实支出，符合公司实际情况。

2、是否存在销售人员通过领取薪酬、不真实费用列支进行直接或间接用于对下游客户及关键采购人员的商业贿赂行为，销售人员是否与主要客户、供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况

(1) 公司销售奖励政策与同行业可比公司之间不存在显著差异

如前文所述，公司销售人员人均创收/人均薪酬与同行业可比公司之间不存在显著差异，反映出公司销售奖励政策符合行业特征，不存在显著偏高的情况。公司销售人员人均薪酬高于同行业可比公司，是因为公司销售人员人均创收高所致。公司按照销售奖励政策，根据销售人员的业绩情况支付工资，不存在多发或少发放销售人员薪酬的情形。

(2) 公司所处行业竞争相对充分、交易价格相对透明

公司所处的线缆用高分子材料行业市场竞争相对充分，行业利润水平相对较低，交易价格是根据市场价格制定、公开透明。

公司近年来经营规模快速增长，市场影响力显著提升，目前公司综合竞争力在行业内仅次于万马高分子，无需通过不正当竞争的方式来获取订单。此外，根据公司制定的销售奖励政策，主要按照产品品类、销量、回款等事项计算销售人员的绩效奖励，而销售价格均由公司根据供需情况来确定，不属于销售人员的考核指标，销售人员并不能因为销售价格差异获得更高的收益，故销售人员亦无动力通过不正当竞争的方式来提升销售价格。

(3) 公司的业绩增长符合行业情况

报告期内，公司营业收入分别为 107,136.56 万元、139,230.16 万元和 152,353.92 万元，复合增长率为 19.25%。根据万马股份年度报告，2021 年至 2023 年，万马高分子的营业收入分别为 406,681.71 万元、489,762.67 万元和 510,213.45 万元，复合增长率为 12.01%。报告期内，公司营业收入变动情况与万马高分子之间不存在显著差异，符合整体行业情况，公司不需要通过不正当竞争的方式来提高营业收入。

(4) 公司高度重视不正当竞争行为

公司高度重视不正当竞争、商业贿赂的管控，根据《中华人民共和国招标投标法》和客户自身采购管理要求，参与客户的招投标或与客户进行商务谈判，依靠自身竞争优势获取订单。公司与客户之间的销售业务为双方真实意思的表达。

销售人员与公司签署有《廉洁执业承诺书》，承诺“不实施任何违反《中华人民共和国反不正当竞争法》以及其他法律、法律规定的违规行为，不得以任何方式从利益相关单位和/或个人取得任何利益，也不不得以任何方式向利益相关单位和/或个人提供、输送任何利益”。

综上所述，公司不存在销售人员通过领取薪酬、不真实费用列支进行直接或间接用于对下游客户及关键采购人员的商业贿赂行为。公司销售人员与主要客户、供应商不存在资金往来，不存在为公司承担成本费用、利益输送或其他利益安排

等情况。

(六) 销售人员人均创收与同行业可比公司的对比情况及差异合理性

公司销售人员人均创收与同行业可比公司的对比情况及差异合理性具体请参见本问题回复“(三)”之“2”之“(2) 公司销售人员人均创收高的合理性分析”相关内容。

【申报会计师对于上述事项的核查程序及核查结论】

(一) 核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、获取发行人员工花名册、工资表，与同行业可比公司进行对比，分析公司的人均薪酬是否合理。

2、对销售人员、研发人员，根据年龄、工龄、入职年限、职级、学历、专业等方面维度进行区分统计。

3、向发行人了解销售人员、研发人员的受教育程度、承担的岗位职责及绩效考核政策，获取销售人员绩效考核测算明细，分析销售人员人均薪酬高于研发人员，且显著高于可比公司销售人员平均薪酬的商业合理性。访谈发行人总经理、研发部门主要人员，了解公司目前研发团队情况，后续研发的主要方向和计划，研发团队的稳定及扩充举措，分析研发人员的研发能力与发行人业务发展规划是否匹配，是否可以保障未来产品的技术先进性。

4、获取销售费用中差旅费、业务招待费明细，结合销售人员数量、出差天数、同行业可比公司数据、发行人营销政策，分析人均差旅费、业务招待费是否合理；抽取差旅费、业务招待费的发票、审批单等原始单据，分析其合理性，核查是否存在无商业实质的发票。

5、询问发行人总经理、销售业务人员，了解销售人员的工作模式、工作内容；核查销售人员银行流水及销售人员出具的廉洁执业承诺书；对发行人主要客户进行走访确认；查阅中国裁判文书网、中国执行信息公开网、12309 中国检察网等网站的公开信息，查看是否存在商业贿赂等不良记录。

6、与同行业可比公司对比销售人员人均创收情况，分析发行人销售人员人均创收较高的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售人员人均薪酬高于同行业可比公司，主要系人均创收较高所致；管理人员人均薪酬与同行业可比公司平均水平较为接近；研发人员人均薪酬与万马股份、杭州高新差异不大，低于至正股份但具有合理性；生产人员略高于同行业可比公司平均水平。发行人各类人员平均薪酬与同行业可比公司差异原因具有合理性。

2、发行人研发人员年龄、工龄相对长于销售人员，经验较为丰富；入职年限分布差异不大；研发人员中层占比相对高于销售人员；研发人员中，硕士及以上学历数量高于销售人员，但专科以下学历同样相对较多，主要系发行人部分研发人员尽管学历较低，但行业经验较为丰富且技术能力较强；发行人研发人员专业分布相对侧重于专业学科，而销售人员专业分布相对分散。

3、发行人销售人员人均薪酬显著高于研发人员，主要系两者的绩效考核政策差异所致。近年来，公司销售业绩持续增长，销售人员绩效奖励相应提升，从而导致平均工资较高，具有合理性。除此之外，发行人研发人员平均薪酬整体而言与管理人员差异不大，高于生产人员，具有合理性。发行人研发团队能够满足研发创新需求，与业务发展规划相匹配。

4、发行人人均差旅费、业务招待费费用支出合理，与同行业可比公司的差异具有合理原因。万马股份与公司业务结构存在一定差异，销售人员数量显著较高，人均差旅费、业务招待费不具有可比性，万马股份差旅费及业务招待费合计占营业收入比例与发行人不存在显著差异；其他三家同行业可比公司受业务规模相对较小的影响，人均差旅费、业务招待费低于发行人；在公司经营情况正常、积极开拓市场时期，发行人人均差旅费与至正股份、中超新材历史上人均差旅费较为接近；人均业务招待费较高是因为发行人销售人员人均服务的客户数量更多所致，同时发行人人均业务招待费低于科普达。发行人销售费用中的差旅费及业

务招待费支出为真实支出，不存在无商业实质发票列支费用的情况。

5、发行人不存在销售人员通过领取薪酬、不真实费用列支进行直接或间接用于对下游客户及关键采购人员的商业贿赂行为，销售人员与主要客户、供应商不存在资金往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况。

6、发行人销售人员人均创收高于万马股份，主要系业务结构差异，导致数据的可比性相对较弱，发行人按全部员工数量测算的人均创收与万马高分子不存在显著差异。发行人销售人员人均创收显著高于其他三家同行业可比公司，主要系市场影响力更强、收入增长主要来源于老客户、金额较大订单数量增长以及发行人大力支持销售业务等因素所致，具有合理性。

【申报会计师对销售人员资金流水核查的具体情况，包括范围、大额交易情况、是否存在大额存取现情况，是否存在异常交易等情况】

（一）核查程序

申报会计师对销售人员资金流水主要执行了如下核查程序：

1、获取截止 2023 年末全部 44 名销售人员的银行账户的资金流水，资金流水覆盖期间为 2021 年初（或入职当月）至 2023 年底，共计核查账户数量为 319 个账户。

2、获取销售人员出具的《关于个人资金流水情况的说明函》，同时根据其“云闪付”查卡情况对提供的银行账户比对，并核查是否存在其它未提供的交叉账户，确认其提供的银行账户流水完整性。

3、逐笔核查销售人员大额银行流水，了解其发生背景，并重点关注异常、频繁的银行流水。核查的重要性水平为单笔交易金额达到或超过 5 万元、存取现金额达到或超过 1 万元，由销售人员对大额银行流水及存取现情况进行书面确认。

4、将大额银行流水的交易对手方信息与发行人关联方、客户及供应商等进行比对。

（二）核查情况

1、销售人员银行流水核查情况

报告期内，发行人销售人员大额交易及大额存取现（与发行人的资金往来、本人账户互转以及当天从一家银行取现，同等金额存入另一家银行的情况未再列示）情况如下表所示：

单位：万元

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023年		2022年		2021年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
1	俞海	转账	配偶、子女、父母资金往来				15.00		10.00
		转账	亲属资金往来			5.00		40.00	40.00
		转账	同事资金往来	7.00	26.00	15.00	25.00	27.00	24.40
		转账	朋友资金往来			5.00		38.00	5.00
		转账	银证转账	31.50		106.48	94.00		
		转账	消费						35.53
		存取现	日常开支、留存现金存入等		3.60		2.50	17.00	19.00
2	李*	转账	配偶、子女、父母资金往来	40.00	13.80		12.00		
		转账	亲属资金往来		5.00				
		转账	同事资金往来	10.00	5.00		10.00	15.00	
		转账	朋友资金往来	10.00	20.00				
		转账	家庭经营山核桃业务	46.21		33.32			
		转账	银证转账		5.00			6.79	
		转账	贷款/还贷款					8.00	

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023年		2022年		2021年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		转账	购房、购车款、消费等		56.88				5.00
		存取现	日常开支及留存现金存入等	12.70	9.00	2.96	1.00		4.90
3	毛*伟	转账	配偶、子女、父母资金往来	167.74	75.10	88.80	51.76	55.26	54.00
		转账	朋友资金往来	41.12	92.24	36.64		54.24	10.00
		转账	同事资金往来		15.00			5.00	15.00
		转账	兼职公司的往来款、服务费	40.00				31.28	
		转账	银证转账	415.81	454.70	5.00	74.00	42.00	76.00
		转账	消费				5.20		
		存取现	借给邻居现金（已闭环）						20.00
		存取现	节日开支（元旦、春节）		11.00		13.60		17.00
		存取现	日常开支		11.60		32.40		14.30
4	尚*玲	转账	配偶、子女、父母资金往来	10.30					
		存取现	亲属结婚						10.00
		转账	贷款/还贷款			10.00			
		转账	购买基金				10.00		

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023年		2022年		2021年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		存取现	节日开支（元旦、春节）		3.40		7.00		
		存取现	日常开支		5.30		12.12		9.03
5	姚*威	转账	购买/赎回理财			5.00	5.00		
		存取现	日常开支、留存现金存入等	2.00		1.72		4.58	4.00
6	张*旺	转账	朋友资金往来				5.00		21.66
		转账	购买机票及退款			11.00	11.00		
		存取现	日常开支				1.00		
7	冯*铖	转账	配偶、子女、父母资金往来	50.00	14.00				10.00
		转账	朋友资金往来	11.00	17.00	5.00			5.00
		转账	与朋友合作生意投资及分红		55.00	37.85	5.00	42.87	30.00
		转账	银证转账	123.54	96.80	22.49	88.00	52.02	40.00
		存取现	日常开支、留存现金存入等		12.90	7.31	12.30	3.50	1.00
8	章*	存取现	日常开支		2.00				
9	余*耀	无大额							
10	沈*	无大额							

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023 年		2022 年		2021 年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
11	余*春	转账	配偶、子女、父母资金往来			5.00		10.00	9.00
		转账	亲属资金往来	29.90					
		转账	同事资金往来					5.00	
		转账	朋友资金往来			5.00			
		转账	贷款/还贷款	5.00	6.13	15.00			
		转账	购房、购车款				7.97		
		存取现	日常开支				3.04		
12	熊*谣	无大额							
13	蒋*鹏	转账	配偶、子女、父母资金往来	105.67	100.00	5.00			
		转账	亲属资金往来			5.00			
		转账	同事资金往来	26.00	38.85		5.00	16.40	17.00
		转账	贷款/还贷款			10.01		5.00	
		存取现	日常开支、留存现金存入等	11.04	6.67		1.04	10.70	2.86
14	胡*	无大额							
15	李*	无大额							

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023 年		2022 年		2021 年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
16	洪*	转账	配偶、子女、父母资金往来	10.00					
		存取现	配偶、子女、父母资金往来	7.90				13.71	
		转账	母亲经营单位资金往来	5.00					
		转账	亲属资金往来		12.00				
		转账	朋友资金往来			5.80			
17	方*超	转账	配偶、子女、父母资金往来				5.00		
		转账	同事资金往来			10.00	10.00		
		存取现	家庭开支		2.70				2.30
18	陈*龙	转账	配偶、子女、父母资金往来	5.00		20.00			
		存取现	留存现金存入	2.80		3.00		1.00	
19	杨*	转账	配偶、子女、父母资金往来		10.00				
		转账	理财投资	30.29					
		存取现	日常开支、留存现金存入等	1.65	20.00				
20	方*林	无大额							
21	马*	转账	配偶、子女、父母资金往来	12.00		5.00			

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023 年		2022 年		2021 年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		转账	银证转账				5.00		
		存取现	日常开支		1.00		2.30		
22	林*军	无大额							
23	黄*	无大额							
24	柳*欢	无大额							
25	翁*燕	转账	朋友资金往来		10.00		8.00		
		转账	贷款/还贷款	10.00					
		存取现	日常开支、留存现金存入等	11.17	8.00				
26	毕*叶	无大额							
27	陈*峰	转账	朋友资金往来			19.04	14.96		
		转账	贷款及购房款	45.00	45.00				
		存取现	朋友资金往来（车祸赔款）						29.00
		存取现	日常开支、留存现金存入等	5.00	32.70	11.60	47.00	6.14	24.00
		存取现	日常开支（春节）		6.00		6.00		
28	董*燕	转账	配偶、子女、父母资金往来	10.00	10.00				

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023年		2022年		2021年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		转账	朋友资金往来	5.00					
		转账	兼职单位薪酬	7.94		0.73			
		转账	期货投资	41.29	11.17	6.79			
		存取现	日常开支		5.00				
29	钟*	转账	贷款/还贷款	54.00	40.21	40.00	50.39	50.00	30.05
		转账	亲属资金往来	-	5.00	-	-	-	-
		转账	朋友资金往来	-	7.00	-	10.00	10.00	-
		存取现	日常开支、留存现金存入等	31.95	12.66	20.03	4.20	38.57	8.00
30	董*	存取现	日常开支、留存现金存入等	3.19	1.50				
31	郑*	转账	配偶、子女、父母资金往来		7.50				
		存取现	日常开支、留存现金存入等	4.43	2.00				
32	林*	转账	朋友资金往来			49.50	48.50		
		存取现	日常开支、留存现金存入等	8.00	2.70	2.20	5.20	16.50	4.50
33	栗*	转账	亲属资金往来	7.00					
		转账	购车款				9.00		

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023 年		2022 年		2021 年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		存取现	购车借款及还款		19.00	9.00			
		转账	购买/赎回理财		10.00				
		转账	贷款/还贷款	5.00					
		存取现	占地补偿款	5.00					
		存取现	日常开支、留存现金存入等	12.00	10.95	1.00	12.60		7.79
		34	宋*	转账	配偶、子女、父母资金往来		17.77		
		转账	亲属资金往来	9.82	14.82				
		转账	买房佣金的中介返现	15.65					
		存取现	亲属资金往来		11.92				
		存取现	日常开支、留存现金存入等		11.40	2.69	9.50	1.00	
35	李*倬	转账	配偶、子女、父母资金往来	9.16					
		转账	贷款		9.16	9.10			
		存取现	日常开支		2.45				
36	童*峰	转账	配偶、子女、父母资金往来	16.00		7.00			
		转账	亲属资金往来	47.00					

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023 年		2022 年		2021 年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		转账	朋友资金往来		95.00				
		转账	贷款/还贷款	95.00	84.92				
		存取现	日常开支、留存现金存入	37.80	9.00		7.20		
37	毛*浩	转账	中介机构往来-二手房交易	45.00	45.00				
		存取现	留存现金存入	3.34		2.00			
38	杜*通	无大额							
39	许*阳	无大额							
40	张*鑫	转账	配偶、子女、父母资金往来		10.00				
		转账	装修公司退款	59.19					
41	韩*威	转账	配偶、子女、父母资金往来	5.00					
42	王*萍	无大额							
43	施*峰	转账	销售/采购茶叶款	623.13	468.64	318.39	261.52	395.31	180.71
		存取现	销售/采购茶叶款	10.80	113.60	24.00	2.00	25.70	114.87
		转账	销售葡萄款			5.60			
		转账	配偶、子女、父母资金往来	45.20	11.18			5.00	23.25

序号	姓名	往来类型	往来背景	2023 年		2022 年		2021 年	
				流入	流出	流入	流出	流入	流出
		转账	亲属资金往来					9.00	14.00
		转账	朋友资金往来	57.00	69.00	25.00	37.30		
		转账	贷款/还贷款	33.70		15.03			
		转账	购房、购车款						5.55
		存取现	日常开支、留存现金存入	4.97	9.30		6.18		2.00
44	陈*华	转账	贷款/还贷款	13.00	13.01				
		存取现	留存现金存入，还贷续贷后取现	4.60	7.00				

2、大额交易对手与客户及供应商主要人员比对情况

经比对,销售人员大额交易对手方与客户及供应商主要人员存在以下重名情况:

销售人员姓名	大额交易对手方姓名	客户或供应商重名情况	核查结果
郑*	黎*	与上海号特材料科技有限公司股东重名	经确认,非同一人
张*鑫	李*	与上海摩恩电气股份有限公司历史监事重名	经确认,非同一人
余*春	郭*娟	与安徽昊天材料仪表有限公司历史股东重名	经确认,非同一人
毛*伟	李*	与陕西亿海石化有限公司股东、法定代表人、上海点塑信息科技有限公司历史股东、江苏优奈特电缆有限公司股东、执行董事兼总经理、重庆泰山电缆有限公司董事等重名	经确认,非同一人
马*	陈*英	与浙江光宇电缆制造有限公司股东重名	经确认,非同一人
蒋*鹏	俞海	与杭州沃诚实业有限公司股东、经理重名	经确认,非同一人
韩*威	李*	与上海勤岳实业有限公司股东、执行董事重名	经确认,非同一人
董*燕	蒋*华	与江苏科驰电缆有限公司股东重名	经确认,系同一人,蒋*华 2023 年 6 月支付给董*燕 5 万元,是因为董*燕配偶帮忙销售电缆,支付的业务费用。江苏科驰电缆有限公司仅 2022 年与公司交易 9.11 万元
施*峰	丁*	与广西网联电线电缆有限公司法定代表人、尚纬股份有限公司历史股东重名	经确认,非同一人
施*峰	王*	与安徽沙丰新材料有限公司监事、青岛豪迈电缆集团有限公司股东、监事重名	经确认,非同一人
施*峰	张*	与安徽顺信线缆有限公司股东、监事重名	经确认,非同一人
施*峰	李*欢	与浙江胜武电缆有限公司股东重名	经确认,非同一人

如上表所示,销售人员大额交易对手方存在与客户或供应商主要人员重名的情况,经核实确认,除董*燕于 2023 年 6 月收到江苏科驰电缆有限公司股东蒋*华 5 万元之外,其他重名情况均非同一人。董*燕与蒋*华的资金往来系其个人事务,与发行人无关,发行人仅在 2022 年向江苏科驰电缆有限公司销售 9.11 万元,交易金额极小。

（三）核查结论

申报会计师经核查后认为，发行人不存在销售人员通过领取薪酬、不真实费用列支进行直接或间接用于对下游客户及关键采购人员的商业贿赂行为，销售人员与主要客户、供应商不存在资金往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情况。

【申报会计师就报告期内费用的真实性、准确性、完整性的具体核查过程、方法、比例和结论】

（一）核查过程、方法

申报会计师对报告期内费用的真实性、准确性、完整性主要执行了如下核查程序：

- 1、了解并测试评价费用确认相关内部控制的设计及运行有效性。
- 2、获取报告期内发行人各类期间费用明细表，分析主要项目变动情况及其合理性，对于变动较大的项目向发行人核实其变动原因。
- 3、对于各期间费用的职工薪酬，获取发行人员工花名册、工资表，与期间费用中职工薪酬金额进行比对，复核其准确性；分析发行人各类人员人工薪酬的变动情况，并与同行业可比公司、当地可比上市公司、湖州市长兴县规上单位制造业人均工资进行对比，分析是否存在显著差异及差异的合理性。
- 4、获取折旧与摊销明细表，复核计入各期间费用的折旧和摊销金额的准确性；对发行人固定资产进行盘点，现场查看原值较高的固定资产。
- 5、获取报告期内销售服务费明细表、销售服务费对应的销售收入明细，并与收入明细表对应客户实现收入进行比对，核查销售服务费的完整性，销售服务商服务客户所实现的收入是否均已计提销售服务费；了解发行人销售服务费具体计提、结算方式及主要依据，结合收入明细表对应的收入确认时点，核查对应销售服务费计提时点的准确性，是否存在跨期，是否符合企业会计准则的规定；通过对比销售服务协议约定、发行人营销政策，复核发行人销售服务费的结算单价的准确性，是否与协议或政策约定一致，从而核查销售服务费的准确性；对主要

销售服务商进行访谈、函证,抽取大额费用对应的销售服务协议、销售收入明细、结算单、发票、付款单、付款审批单等原始单据。

6、获取发行人研发领料明细、研发材料回收利用明细,抽查研发领料单、研发退料单相关原始单据,核查研发材料领用、回收利用的真实、准确。

7、获取委托研发合同,并核查对应的财务单据,了解委托研发的主要内容,核查委托研发的具体内容及其真实性。

8、对于其他期间费用,核查大额费用的记账凭证、合同、发票、付款审批单等支持性文件,执行费用的截止性测试,核查费用的真实性、准确性。

9、获取发行人借款台账,与借款合同、借还款单据、企业信用报告进行对比,核对利息支出的完整性、准确性;获取发行人票据备查簿,对票据贴现利息进行复核;获取发行人供应链融资采购台账,复核加价费率的准确性;获取利息明细表,结合月末存款余额及存款利率对报告期内利息收入进行复核分析;核查汇兑损益明细表,确认汇兑损益发生的原因,复核汇兑损益的准确性。

10、将发行人报告期内各期间费用与同行业可比公司进行对比,分析其差异情况及合理性。

11、结合对发行人及其关键人员的资金流水核查,分析是否存在如体外支付期间费用等情形。

(二) 核查比例

申报会计师主要程序核查比例情况如下:

单位:万元

费用类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售费用	金额	2,665.88	2,479.15	1,654.26
	核查金额	2,287.32	2,197.06	1,470.45
	核查比例	85.80%	88.62%	88.89%
管理费用	金额	2,023.26	2,015.93	1,394.42
	核查金额	1,753.41	1,553.40	1,092.43

费用类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	核查比例	86.66%	77.06%	78.34%
研发费用	金额	1,970.74	1,585.83	1,305.44
	核查金额	1,422.72	1,173.68	924.93
	核查比例	72.19%	74.01%	70.85%
财务费用	金额	1,243.12	1,201.08	1,628.38
	核查金额	1,183.16	1,155.75	1,603.29
	核查比例	95.18%	96.23%	98.46%
期间费用	金额	7,902.99	7,282.00	5,982.50
	核查金额	6,646.61	6,079.89	5,091.11
	核查比例	84.10%	83.49%	85.10%

通过前述主要核查程序，可以覆盖报告期各期期间费用的比例分别为 85.10%、83.49%和 84.10%，覆盖比例较高。

（三）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人期间费用真实、完整、准确。

问题 3.通过销售服务商交易的真实合理性

根据申请文件及首轮问询回复，报告期内，发行人支付给销售服务商的销售服务费金额分别为 0 万元、44.02 万元、342.90 万元和 255.44 万元，实现的销售收入分别为 0 万元、3,584.24 万元、26,197.08 万元和 14,396.14 万元；根据公开信息，发行人多个销售服务商均为成立当年或次年即与发行人产生交易，如合肥市包河区锦唐塑料制品经营部成立于 2021 年 9 月，成立当年即与发行人进行交易，高新区枫桥科立雅企业管理中心成立于 2022 年 6 月，2021 年与发行人产生交易，太仓市沙溪镇陆钱塑料制品经营部成立于 2021 年，次年即与发行人发生交易等。

请发行人说明：（1）报告期各期各服务商的基本情况，包括但不限于成立时间、实缴资本、注册地址、股权结构、高管及经营团队履历、主营业务、和发行人的合作背景、起始时间及合作历史等；并说明上述销售服务商关键人员是否曾

在发行人或关联方任职，上述销售服务费商是否为公司关联方或存在其他利益安排，是否存在关联交易非关联化情形；说明销售服务商成立当年或次年即与发行人合作的背景，是否主要或专为发行人服务，相关销售服务商是否由发行人实际控制；销售服务商与发行人注册地址是否存在相近的情况。（2）销售服务商所在地与客户所在地差异较大的原因及合理性，销售服务商是否具有异地客户资源优势，说明销售服务商能够获取订单的商业合理性。（3）发行人获取业务的过程是否合法合规，是否存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为等问题，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施；结合服务商在发行人订单获取过程中扮演的角色及发挥的作用，发行人、服务商、终端客户之间的合同约定或其他协议安排，说明发行人服务商与终端客户之间是否存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形。（4）不同客户销售服务费计提方式或比例存在差异的原因及合理性，是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对服务商获客模式销售真实性采取的核查程序、核查方法和核查结论，对销售服务商的访谈、函证情况，相关协议和支付凭证是否真实有效。（2）发行人报告期内是否存在通过销售服务商进行体外资金循环、利益输送、不正当商业竞争等情形，现有核查手段及范围能否有效支撑目前的核查结论。

【发行人回复】

（一）报告期各期各服务商的基本情况，包括但不限于成立时间、实缴资本、注册地址、股权结构、高管及经营团队履历、主营业务、和发行人的合作背景、起始时间及合作历史等；并说明上述销售服务商关键人员是否曾在发行人或关联方任职，上述销售服务费商是否为公司关联方或存在其他利益安排，是否存在关联交易非关联化情形；说明销售服务商成立当年或次年即与发行人合作的背景，是否主要或专为发行人服务，相关销售服务商是否由发行人实际控制；销售服务商与发行人注册地址是否存在相近的情况

1、销售服务商的基本情况

报告期内，公司销售服务商基本情况如下：

销售服务商名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	高管及经营团队履历	经营范围	合作背景、起始时间及合作历史
合肥市包河区锦唐塑料制品经营部	2021.9	/	合肥市包河区祁门路4018号天下锦城温莎城11栋一单元501室	/	主要服务人员为王礼山，毕业于安徽国际商务职业学院，2007年参加工作，于安徽省徽商进出口有限公司从事销售工作，2012年于安徽省和福经贸发展有限公司从事电缆设备配套销售工作，积累了一定的线缆行业客户资源。	一般项目：塑料制品销售；五金产品批发；特种劳动防护用品销售；建筑材料销售；电子产品销售；机械设备销售；仪器仪表销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳务服务（不含劳务派遣）；家用电器销售；家用电器研发；照明器具销售；家具安装和维修服务；专用设备修理；电气设备修理；信息技术咨询服务；橡胶制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；国内贸易代理	2021年开始持续合作，主要服务河北客户
镜湖区宏兵塑料经营部	2022.2	/	安徽省芜湖市镜湖区张家山街道联盛国际商业广场4A01号	/	主要服务人员为丁红兵，2015年开始在南京中超新材料股份有限公司任职，积累了一定的线缆行业客户资源，后离职；2021年成为发行人销售服务商。	一般项目：塑料制品销售；五金产品批发；建筑材料销售；电子产品销售；机械设备销售；仪器仪表销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳务服务（不含劳务派遣）；家用电器销售；家用电器研发；照明器具销售；家具安装和维修服务；	2021年开始持续合作，主要服务安徽客户

销售服务商名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	高管及经营团队履历	经营范围	合作背景、起始时间及合作历史
						专用设备修理；电气设备修理；信息技术咨询服务；橡胶制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）	
高新区枫桥科立雅企业管理中心	2022.6	/	苏州高新区塔园路379号1幢604-191室	/	主要服务人员陆彪，长期从事线缆用高分子材料的销售工作，2002-2011年在上海交达申联新材料科技有限公司从事销售，2011年-2021年在苏州市双鑫新材料科技有限公司从事销售，后成为公司销售服务商。同时在苏州经营有环保设备相关公司。	一般项目：企业管理；软件开发；办公服务；五金产品批发；五金产品零售；电线、电缆经营；国内贸易代理	2021年开始持续合作，主要服务宁波客户
RINCO INDUSTRIAL CO., LIMITED	2012年	1万港元	Suite 03 15/F Carnival Commercial Building, 18 Java North Point HK	LIZA 100%	主要人员 LIZA，曾于万马高分子从事外贸业务，后长期从事全球范围的贸易销售，包括电缆行业的材料、附件销售等。	电缆材料，电缆生产设备接配件，光伏线缆，连铸连轧生产设备及配件贸易	2022年经他人介绍开始持续合作，主要服务印度尼西亚、马来西亚、新加坡客户
Burhan AKSIT	2020年	1.5万土耳其里拉	土耳其	Burhan Aksit 100%	土耳其当地的一家电缆咨询公司，主要为土耳其各大线缆企业提供技术咨询	/	2021年经他人介绍认识，主要服务土耳其客户
Metchem	2014年	2,053.5万	巴基斯坦	Quaid Johar	Quaid Johar，长期在巴基斯坦从事线	/	2020年展会接触结识，2022年开始持续合作，主要服务巴

销售服务商名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	高管及经营团队履历	经营范围	合作背景、起始时间及合作历史
Associates		巴基斯坦卢比		100%	缆材料的贸易工作		基斯坦客户
太仓经济开发区万客泉食品店	2015.9	5万元	太仓市城厢镇娄江南路16号商业用房01室	/	主要服务人员刘朝彬、曹建，分别于2013-2019年、2008-2018年在江苏德威新材料股份有限公司从事销售，积累了一定的线缆行业客户资源。	批发、零售食品；零售卷烟、雪茄烟。 一般项目：社会经济咨询服务；企业形象策划；咨询策划服务；个人商务服务；项目策划与公关服务；包装服务；市场营销策划	2021年开始持续合作，主要服务浙江、青岛客户
太仓市沙溪镇陆钱塑料制品经营部	2021.12	10万元	苏州市太仓市沙溪镇中荷新村1区41号（农村住宅）	/	主要服务人员钱健，1995年毕业于上海大学，1996-1997年任职于太仓塑料制品三厂（现中广核三角洲（江苏）塑化有限公司）动力设备部，1998年任职于苏州德威实业有限公司质量部，后加入太仓嫦娥工业用呢有限公司，2014年起在江苏德威新材料股份有限公司从事电缆料销售工作。	一般项目：塑料制品销售；五金产品批发；特种劳动防护用品销售；建筑材料销售；电子产品销售；机械设备销售；仪器仪表销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳务服务（不含劳务派遣）；电气设备修理；电气设备销售；信息技术咨询服务；橡胶制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；国内贸易代理	2021年开始持续合作，主要服务云南、江苏、贵州客户
HENGXINGRONG TRADE COMPANY	2019年	1万元港币	中国香港	WANG DONG 100%	WANG DONG，在中亚地区从事贸易销售业务。	/	2022年经他人介绍结识，2023年开始合作，主要服务乌兹别克斯坦客户

销售服务商名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	高管及经营团队履历	经营范围	合作背景、起始时间及合作历史
LIMITED							
湖州苏苏翻译社	2017.3	1万元	浙江省湖州市长兴县和平镇庄里村张家桥自然村23号	/	主要服务人员苏晓丽，2014年8月-2017年初，在吴江市祥瑞纺织厂任职，2017年-2019年8月在湖州苏苏翻译社担任翻译总监，2019年8月入职公司从事外贸业务，2021年10月因子女上学上班不便原因从公司离职，转而成为销售服务商。	一般项目：翻译服务；商务代理代办服务；办公设备销售；会议及展览服务	苏晓丽原为公司员工，2021年离职以销售服务商形式与公司进行合作，2023年11月起已未再合作
靖江市达悦塑料制品经营部	2022.7	3万元/	泰州市靖江市靖城康宁新村2区6幢608室	/	主要服务人员李强，毕业于江苏大学。2009年开始从事电线电缆技术工作，曾在无锡电缆厂有限公司从事技术、销售方面工作，熟悉电缆制造工艺。	一般项目：塑料制品销售；贸易经纪；房地产经纪；信息技术咨询服务；企业管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳务服务（不含劳务派遣）	2022年开始合作，主要服务上海客户，报告期内合作规模较小
含山县仙踪镇姚庙开明家电经营部	2022.8	10万元	含山县仙踪镇姚庙社区东街	/	主要服务人员刘阔春，1998年加入上海宏济电线电缆有限公司任特种电缆车间主管；2002年加入江苏德威新材料股份有限公司，主要负责售前售后技术支持并兼任部分地区销售工作；2019年2月加入深圳科华高分子材料有限公司任技术总监兼销售。	一般项目：建筑材料销售；家用电器销售；涂料销售（不含危险化学品）；塑料制品销售；五金产品零售；橡胶制品销售；住宅水电安装维护服务；办公服务；软件开发；企业管理；劳务服务（不含劳务派遣）	2023年开始合作，主要服务大连客户，报告期内合作规模较小

销售服务商名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	高管及经营团队履历	经营范围	合作背景、起始时间及合作历史
Nexus Trading Agencies	2023 年	327.5 万埃及镑	埃及	Peter 100%	Peter, 长期在埃及从事线缆材料的贸易工作, 有 10 年的贸易经历。	/	2022 年展会接触结识, 2023 年开始合作, 主要服务埃及客户, 报告期内合作规模较小
Teryon Brasil S.A.	2022 年	20 万美元	巴西	MAXWELL JUNIOR 100%	MAXWELL JUNIOR, 2013-2017 年前在 BULECOM 电缆厂任职, 2017 年开始从事进出口贸易。	/	2020 年展会接触结识, 2023 年开始合作, 主要服务巴西客户, 报告期内合作规模较小
汤霞	/	/	/	/	1981 年-1991 年, 先后在安徽无为的十里刺绣工艺厂、地王阁水利食品厂、无为县新沟造纸厂工作; 1992 年-1997 年进入安徽亚神电缆集团有限公司; 1998 年-2000 年进入无为新沟机电设备公司; 2003 年开设安徽九州。	/	委托加工商安徽九州实际控制人, 仅 2021 年有少量合作, 后未再合作

注：未获取销售服务商实缴资本情况

如上表所示，公司主要销售服务商的经营者具有电线电缆或线缆用高分子材料从业背景，拥有一定的客户资源，公司与其合作具有合理性。

2、销售服务商关键人员是否曾在发行人或关联方任职，上述销售服务费商是否为公司关联方或存在其他利益安排，是否存在关联交易非关联化情形

公司销售服务商关键人员中，苏晓丽曾在公司任职，系外贸业务销售人员，因个人原因于 2021 年离职。公司考虑到苏晓丽原系公司销售人员，熟悉公司业务、具有销售经验，故通过销售服务商的方式与其继续合作。公司为进一步提升相应客户的服务效果以及苏晓丽个人安排，2023 年 11 月起，双方未再继续合作。

2021-2023 年，苏晓丽的销售服务费分别为 0.02 万元、16.86 万元和 4.03 万元，金额相对较小。2020 年、2021 年苏晓丽工资（不含社保公积金）分别为 9.98 万元、6.21 万元，与离职后的销售服务费金额整体变化不大。

公司销售服务商关键人员中，汤霞为公司委托加工商安徽九州高分子材料有限公司（以下简称“安徽九州”）的实际控制人，安徽九州地处无为，周边有较多的线缆企业，汤霞因此也具有一定的客户资源。2021 年，公司通过销售服务商模式开展业务后，汤霞向公司推介了安徽海纳电缆集团有限公司（以下简称“安徽海纳”）的相关业务，后考虑到安徽九州本身系公司委托加工商，双方合作情况较好，故汤霞放弃了未收取的销售服务费，亦未继续通过该等方式与公司进行合作。

报告期内，汤霞的销售服务费分别为 2.51 万元、-2.25 万元（未结算费用冲回）、0 万元，金额相对较小。安徽海纳销售收入分别为 188.03 万元、152.20 万元和 78.91 万元，占公司收入的比重相对较低。

除上述情形外，销售服务商关键人员不存在曾在公司或关联方任职、或其他特殊情形。

公司销售服务商不属于公司关联方，不存在特殊利益安排，不存在关联交易非关联化情形。

3、销售服务商成立当年或次年即与发行人合作的背景，是否主要或专为发行人服务，相关销售服务商是否由发行人实际控制

(1) 销售服务商成立当年或次年即与发行人合作的背景

部分销售服务商成立当年或次年即与发行人合作，主要系随着公司业务规模不断扩大，为了更好地拓展客户，进一步加强与客户的沟通，做好售前售中售后服务，公司 2021 年 9 月起开始通过销售服务商进行业务拓展。

由于为公司提供销售服务的主要为自然人，但出于合规性的考虑，公司要求销售服务商需以法人主体或个体工商户的单位形式与公司签署销售服务协议。

因此，部分销售服务人员相应成立了个体工商户，且这些销售服务商成立时间相对较短。

(2) 是否主要或专为发行人服务

根据公司与境内销售服务商的协议约定，销售服务商“不得与甲方或者帮助他人或甲方竞争”“更不得为与甲方相同或类似第三方代理销售任何产品”“也不应从与甲方竞争的任何企业中获取利益”，故根据协议，销售服务商不得为公司竞争对手服务。公司产品在线缆用高分子材料行业具有较高的知名度和品牌影响力，故销售服务商在行业内主要或专为公司服务具有合理性。

对于境外销售服务商，双方无相关约定，销售服务商并非主要或专为发行人服务。

(3) 相关销售服务商是否由发行人实际控制

公司销售服务商的经营活动由其自主决定及开展，发行人无法、也不会实际控制销售服务商。

4、销售服务商与发行人注册地址是否存在相近的情况

除湖州苏苏翻译社外，其他销售服务商与发行人注册地址不存在相近的情况。

湖州苏苏翻译社注册地址与公司同处于湖州市长兴县和平镇，其主要人员苏晓丽原系公司员工，该单位系苏晓丽配偶注册成立的个体工商户，注册地址为其家庭附近的区域。苏晓丽离职后，出于便利考虑，直接以该单位作为与公司的合作主体，并对该单位办理了经营范围扩充，具有合理性。

(二) 销售服务商所在地与客户所在地差异较大的原因及合理性，销售服务商是否具有异地客户资源优势，说明销售服务商能够获取订单的商业合理性

公司销售服务商注册地与其服务客户所在地的情况如下：

销售服务商名称	注册地址	服务客户所在地	不一致原因
合肥市包河区锦唐塑料制品经营部	合肥市包河区祁门路4018号天下锦城温莎城11栋一单元501室	河北省	经营者王礼山居住地在合肥市。
镜湖区宏兵塑料经营部	安徽省芜湖市镜湖区张家山街道联盛国际商业广场4A01号	安徽省	一致。
高新区枫桥科立雅企业管理中心	苏州高新区塔园路379号1幢604-191室	浙江省宁波市	2011年-2021年在苏州市双鑫新材料科技有限公司从事销售，故销售服务商注册在此。与其服务的客户高铁2.5小时，交通便利。
RINCO INDUSTRIAL CO., LIMITED	Suite 03 15/F Carnival Commercial Building, 18 Java North Point HK	印度尼西亚、马来西亚、新加坡等	经营者 LIZA，曾在万马高分子从事外贸业务，离职后继续从事线缆用高分子材料外贸业务，故在香港成立了公司。
Burhan AKSIT	土耳其	土耳其	一致。
Metchem Associates	巴基斯坦	巴基斯坦	一致。
太仓经济开发区万客泉食品店	太仓市城厢镇娄江南路16号商业用房01室	浙江省、山东省青岛市	经营者刘朝彬、曹建曾为江苏德威新材料股份有限公司（位于江苏省太仓市）销售人员，故销售服务商注册在此。与其服务的客户均属于华东地区，交通便利。
太仓市沙溪镇陆钱塑料制品经营部	苏州市太仓市沙溪镇中荷新村1区41号（农村住宅）	江苏省、贵州省、云南省	经营者钱健曾为江苏德威新材料股份有限公司（位于江苏省太仓市）销售人员，故销售服务商注册在此。其服务的最大客户在江苏省，地点一致。
HENGXINGRONG TRADE COMPANY LIMITED	中国香港	乌兹别克斯坦	主要从事中亚地区贸易，乌兹别克斯坦客户与其有长期合作关系。
湖州苏苏翻译社	浙江省湖州市长兴县和平镇庄里村张家桥自然	土耳其、印度尼西亚	经营者苏晓丽曾是公司外贸部员工，其为湖州市人，居住在湖

销售服务商名称	注册地址	服务客户所在地	不一致原因
	村 23 号		州市。
靖江市达悦塑料制品经营部	泰州市靖江市靖城康宁新村 2 区 6 幢 608 室	上海市	经营者李强居住地在泰州市靖江市。
含山县仙踪镇姚庙开明家电经营部	含山县仙踪镇姚庙社区东街	辽宁省大连市	经营者刘阔春与配偶之兄弟赵*俊合作,赵*俊为含山县人,故注册于含山县。
Nexus Trading Agencies	埃及	埃及	一致。
Teryon Brasil S.A.	巴西	巴西	一致。
汤霞	安徽省无为市人	安徽省	一致。

由上表所示,公司存在部分销售服务商注册地址与其服务客户所在地不一致的情形,主要原因是销售服务商注册在经营者居住地或原工作所在地附近所致,但主要均集中于华东地区,交通便利。

公司销售服务商具有较为丰富的线缆用高分子材料的行业经验,对于行业、市场及客户需求具有一定的了解,同样也积累了一定的行业内客户资源,能够为公司带来潜在客户机会。同时,线缆用高分子材料属于标准化的工业品,客户选用公司产品并稳定生产后,销售服务商通常无需以长期驻点的方式服务客户,更多的是持续地、定期地跟踪和了解客户最新需求及动态,并协助公司对客户需求予以响应,销售服务商投入的服务资源主要为人力资源。此外,公司境内销售服务商注册地与其服务的客户主要集中于华东地区,交通非常便利,可以实现较短时间内赶到客户现场进行服务;而境外销售服务商则主要通过邮件方式与客户沟通,无需频繁的前往境外客户现场服务。

综上,公司部分销售服务商注册地址与其服务客户所在地不一致,主要是因为销售服务商注册在经营者居住地或原工作所在地附近所致,公司销售服务商凭借其行业经验积累了一定的异地客户资源优势,并且销售服务商注册地与其服务客户所在地以华东地区为主,交通便利,可以短时间内赶到客户现场进行服务,具有合理性。销售服务商提供服务所投入的资源主要为人力资源,结合公司的产品优势,销售服务商协助公司获取客户订单具有合理性。

(三) 发行人获取业务的过程是否合法合规,是否存在商业贿赂、变相商业

贿赂等不正当竞争行为等问题，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施；结合服务商在发行人订单获取过程中扮演的角色及发挥的作用，发行人、服务商、终端客户之间的合同约定或其他协议安排，说明发行人服务商与终端客户之间是否存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形

1、发行人获取业务的过程是否合法合规，是否存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为等问题，发行人是否制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施

(1) 发行人获取业务的过程合法合规，不存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为

发行人获取订单的方式主要为商业谈判，部分订单通过招投标方式取得，报告期各期，招投标和商业谈判方式获取订单的收入金额及占比情况如下：

单位：万元；%

名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	58,692.32	38.57	51,223.79	36.91	48,333.87	45.23
商业谈判	93,469.93	61.43	87,567.20	63.09	58,536.15	54.77
主营业务收入	152,162.25	100.00	138,790.99	100.00	106,870.02	100.00

公司高度重视不正当竞争、商业贿赂的管控，根据《中华人民共和国招标投标法》和客户自身采购管理要求，参与客户的招投标或与客户进行商务谈判，依靠自身竞争优势获取订单。公司与客户之间的销售业务为双方真实意思的表达。

经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中华人民共和国财政部、中国政府采购网等网站，报告期内，发行人不存在涉及不正当竞争或商业贿赂的案件，不存在不正当竞争或商业贿赂等违法违规行为，不存在因不正当竞争或商业贿赂等违法违规情形被主管行政机关处罚的情形。

由上，发行人获取业务的过程合法合规，不存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为。

(2) 发行人制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施

境内销售服务商与公司签署有《廉洁执业承诺书》，承诺“不实施任何违反《中华人民共和国反不正当竞争法》以及其他法律、法律规定的违规行为，不得以任何方式从利益相关单位和/或个人取得任何利益，也不不得以任何方式向利益相关单位和/或个人提供、输送任何利益”。报告期内，境外销售服务商均已向公司确认不存在不正当竞争行为。公司严格要求各销售服务商在业务开展过程中遵守相关承诺，杜绝商业贿赂等不正当竞争行为。

因此，公司制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施。

2、发行人服务商与终端客户之间是否存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形

(1) 服务商在发行人订单获取过程中扮演的角色及发挥的作用

公司客户主要为线缆企业，行业集中度相对较低，公司销售服务商的关键人员通常为在行业内具有一定客户资源的自然人。

在公司订单获取过程中，销售服务商主要起到了提供潜在客户机会、传达客户需求、向客户推介公司及产品、撮合交易、协助客户对接公司下达订单等工作。在后续销售环节，销售服务商还会负责跟踪发货签收，协助办理对账、开票、货款结算，客户信息反馈，协助跟踪维护客户关系等相关工作。

因此服务商在发行人订单获取过程中扮演的角色及发挥的作用主要表现为提供潜在客户资源并撮合交易以及跟踪维护既有客户。

(2) 发行人、服务商、终端客户之间的合同约定或其他协议安排

公司直接与终端客户签署销售合同或订单，产品直接发送至终端客户指定地点，终端客户直接与本公司结算货款，相关销售合同或订单不存在关于销售服务商的约定或其他协议安排。

公司与销售服务商签署销售服务协议，确定彼此的权责义务，并根据协议约定支付销售服务费。

经销售服务商确认，其与终端客户之间未签署任何形式的合同或者协议，不

存在相关合同约定或其他协议安排。

(3) 服务商与终端客户之间不存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形

如前所述，公司高度重视不正当竞争、商业贿赂的管控，制定了防范商业贿赂的内部管理制度和有效措施。

经销售服务商确认，其与终端客户之间不存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形。

同时，根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对销售服务商服务的主要终端客户的访谈，该些终端客户均确认与本公司的业务过程中不存在商业贿赂等违法情形，也不存在本公司通过其他方式进行利益补偿。

综上，销售服务商与终端客户之间不存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形。

(四) 不同客户销售服务费计提方式或比例存在差异的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、不同客户销售服务费计提方式不存在差异

公司对于不同客户销售服务费的计提方式一致，均系根据销售服务协议约定的价格，基于销售服务商提供服务所实现的销量，进行计算，即：

销售服务费计提金额=销售数量×销售服务协议约定的服务单价。

以上约定的服务单价，销售服务协议还会明确不同产品类别对应的服务单价，提前或延迟回款的调整系数。

因此，公司对于不同客户销售服务费的计提方式不存在差异。

2、不同客户销售服务费计提比例存在差异的原因及合理性

公司对于不同客户销售服务费的计提比例存在差异，其原因主要系公司与不同销售服务商分别约定具体的服务单价——基准价格，基准价格的形成为一家一议，会结合具体的产品售价水平、其服务的客户资质、重要性、付款方式等因素，

以及市场竞争情况等因素综合确定。因此，对于不同销售服务商的基准价格可能会存在不同。

此外，为加强应收账款管理，实际结算过程中，客户提前或延迟回款对最终的销售服务单价也会带来影响。公司与销售服务商签订的销售服务协议中，较为常见的是在约定的基准账期基础上，每提前或推迟 10 天，相应增加或减少 20 元/吨的服务费结算。不同客户实际付款进度的差异，也会导致不同销售服务商服务单价出现差异。

报告期各期，公司销售服务商对应的收入、销量及销售服务费单价情况如下：

(1) 2023 年

单位：万元；吨；元/吨

销售服务商	对应收入	对应销量	销售服务费	销售服务费/ 销量	销售服务费/ 收入
王礼山	6,509.49	5,048.91	182.23	360.94	2.80%
丁红兵	3,342.82	3,139.90	52.04	165.74	1.56%
陆彪	3,034.36	2,668.65	52.04	194.69	1.71%
Rinco Industrial Co. Limited	2,286.94	1,927.20	44.11	228.86	1.93%
Metchem Associates Inc.	3,369.40	3,102.63	40.06	129.13	1.19%
Burhan Aksit	1,832.62	1,684.41	29.05	172.44	1.58%
刘朝彬	1,150.16	1,115.05	29.03	260.36	2.52%
钱健	3,623.87	3,575.01	23.47	65.64	0.65%
HENGXINGRONG TRADE COMPANY LIMITED	163.84	101.77	5.14	504.91	3.14%
苏晓丽	1,370.37	1,103.40	4.03	36.53	0.29%
曹建	95.00	78.25	1.69	216.07	1.78%
李强	67.56	62.40	1.01	161.72	1.49%
刘阔春	65.46	71.50	0.92	128.25	1.40%
Nexus Trading Agencies	28.25	24.00	0.81	336.24	2.86%
Teryon Brasil S.A.	19.22	17.54	0.48	271.53	2.48%

销售服务商	对应收入	对应销量	销售服务费	销售服务费/ 销量	销售服务费/ 收入
合计	26,959.35	23,720.62	466.10	196.46	1.73%

由上表，2023年，销售服务商中王礼山、刘朝彬、HENGXINGRONG TRADE COMPANY LIMITED、Nexus Trading Agencies、Teryon Brasil S.A.销售服务费结算单价相对较高；而钱健、苏晓丽结算单价则明显较低。具体分析如下：

王礼山销售服务费结算单价为360.94元/吨、相对较高，主要系产品售价较高所致。具体而言，王礼山2023年销售的具体产品类别以硅烷交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料为主（合计占比超99%），其中硅烷交联聚乙烯电缆料毛利率为13.75%、低烟无卤电缆料毛利率为29.08%，而公司全部产品对应的毛利率分别为8.31%、20.88%。

HENGXINGRONG TRADE COMPANY LIMITED、Nexus Trading Agencies、Teryon Brasil S.A.结算单价较高的原因与王礼山类似，这三家服务商销售毛利率分别为33.07%、26.38%、19.90%，相应的结算单价分别为504.91元/吨、336.24元/吨、271.53元/吨，结算单价与销售毛利率情况相似。

刘朝彬结算单价相对较高，一方面系双方约定的基准服务单价（90天账期）相对较高，为200元/吨，另一方面刘朝彬服务的部分客户回款情况相对较好，对于款到发货或货到30天以内回款的，结算单价会上调至300、350元/吨。2023年，刘朝彬有约42%的销量为款到发货或30天以内回款，因此整体结算单价相对较高。

苏晓丽结算单价相对较低，主要系苏晓丽原系公司外贸业务销售人员，因个人原因离职，公司考虑到其原系公司员工，熟悉公司业务，故其原先负责的境外业务客户仍由其对接服务，但约定的外销业务销售服务费则相对较低，硅烷交联聚乙烯电缆料、化学交联聚乙烯电缆料基准结算单价为30元/吨、低烟无卤电缆料、屏蔽料基准结算单价为50元/吨，而对于其开拓的内销业务，结算价格则会相对市场化。2023年苏晓丽内销业务仅为48吨，结算单价为227.75元/吨，与其他销售服务商差异不大，而苏晓丽外销业务占比较高，且约定的结算单价较低，使得整体结算单价较低。

钱健结算单价相对较低，一方面系公司与其约定的销售服务费结算单价本身相对较低，主要产品硅烷交联聚乙烯电缆料、化学交联聚乙烯电缆料 90 天账期的基准价格均为 70 元/吨，而另一方面其服务的部分客户回款情况相对不佳，使得无法按原价格标准结算销售服务费。

(2) 2022 年

单位：万元；吨；元/吨

销售服务商	对应收入	对应销量	销售服务费	销售服务费/ 销量	销售服务费/ 收入
王礼山	6,579.62	4,907.89	136.98	279.10	2.08%
陆彪	4,451.14	3,394.80	67.32	198.29	1.51%
丁红兵	3,020.43	2,451.41	32.07	130.81	1.06%
刘朝彬	1,563.34	1,300.89	28.26	217.22	1.81%
Metchem Associates Inc.	2,368.46	2,042.21	26.04	127.50	1.10%
Rinco Industrial Co. Limited	1,429.98	1,104.60	20.92	189.41	1.46%
苏晓丽	4,097.72	3,075.27	16.86	54.81	0.41%
钱健	2,321.47	2,126.80	11.79	55.45	0.51%
李强	211.73	166.20	2.82	169.80	1.33%
曹建	153.19	105.35	2.10	199.70	1.37%
汤霞	21.10	17.10	-2.25	-	-
合计	26,218.20	20,692.51	342.90	165.71	1.31%

由上表，2022 年，销售服务商中王礼山、刘朝彬销售服务费结算单价相对较高，而钱健、苏晓丽结算单价则明显较低，其原因与 2023 年基本一致，故不再展开。

(3) 2021 年

单位：万元；吨；元/吨

销售服务商	对应收入	对应销量	销售服务费	销售服务费/ 销量	销售服务费/ 收入
王礼山	1,058.92	936.64	14.97	159.86	1.41%

销售服务商	对应收入	对应销量	销售服务费	销售服务费/ 销量	销售服务费/ 收入
陆彪	679.63	525.00	11.92	227.03	1.75%
钱健	778.32	658.09	6.43	97.66	0.83%
丁红兵	672.43	519.43	4.59	88.30	0.68%
刘朝彬	136.43	110.15	2.13	193.71	1.56%
汤霞	179.59	144.16	2.51	174.10	1.40%
曹建	75.38	51.73	1.45	280.00	1.92%
苏晓丽	3.54	3.77	0.02	50.00	0.53%
合计	3,584.24	2,948.97	44.02	149.26	1.23%

由上表，2021年，销售服务商中陆彪、刘朝彬、曹建销售服务费结算单价相对较高，而钱健、丁红兵、苏晓丽结算单价则明显较低，其中刘朝彬、钱健、苏晓丽的差异原因与2023年基本一致，故不再展开。

陆彪结算单价相对较高，主要系2021年公司为鼓励其向重点客户推广屏蔽料产品，给予了该销售服务商490元/吨的单价，剔除该影响后，其他产品服务单价为190元/吨，与平均水平差异不大。

曹建结算单价相对较高，主要系曹建销售服务协议中约定的单价相对较高，双方约定的基准服务单价相对较高，而客户回款情况也相对较好，最终按280元/吨的单价作为基准进行了计提。

丁红兵结算单价相对较低，主要系其有147.84吨销售的客户逾期回款较多，导致实际未结算销售服务费，剔除该部分影响后，其他客户服务单价为123.42元/吨，与平均水平差异不大。

综上，由于公司与销售服务商关于服务单价的约定为一单一议，同时实际结算时，结算单价会根据客户回款情况进行调整，因此不同销售服务商的服务单价会存在一定的差异。

整体而言，从收入占比角度来看，销售服务商的销售服务费占收入的比例在3%以内，处于相对合理区间。

3、是否符合行业惯例

(1) 同行业可比公司情况

同行业可比公司类似费用情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年	2022 年	2021 年
万马股份	代理服务费	31,456.16	33,972.31	27,253.76
	营业收入	1,512,100.21	1,467,496.15	1,276,747.73
	代理服务费/营业收入	2.08%	2.31%	2.13%
杭州高新	销售服务费	92.51	156.70	269.69
	营业收入	38,856.09	36,331.49	38,646.26
	销售服务费/营业收入	0.24%	0.43%	0.70%
至正股份	无	/	/	/
中超新材	无	/	/	/
发行人	销售服务费	466.10	342.90	44.02
	营业收入	152,353.92	139,230.16	107,136.56
	销售服务费/营业收入	0.31%	0.25%	0.04%

注 1：万马股份无法区分其代理服务费在电线电缆业务、高分子材料业务以及其他业务中的具体金额；

注 2：2021 年、2022 年及 2023 年至正股份销售费用中其他销售费用分别为 127.48 万元、256.66 万元和 202.77 万元，占营业收入的比例分别为 0.99%、1.98%和 0.85%，无法判断这些销售费用的具体情况；

注 3：中超新材尚未披露 2023 年年报，故未列示 2023 年数据。

如上表所示，万马股份和杭州高新均有类似的代理服务费或销售服务费，符合行业惯例，但两家公司未披露销售服务费具体的计提方式。

(2) 橡胶和塑料行业近期过会案例情况

公司查阅了橡胶和塑料制品业 2022 年以来发审委通过审核的 IPO 企业的 20 个案例，有 6 家企业披露了销售服务费或类似销售费用的情况，具体如下：

公司名称	费用名称	费用描述	销售费用占比	营业收入占比	计算方式
富岭股份	销售佣金	为持续开发和维护境内外客户，公司与销售服务商合作，由销售服务商利用自身渠道资源为公司推介客户和订单，公司在获取订单实现销售确认收入时按照一定的佣金计算方式计提销售佣金，并于收到客户回款后按约定向销售服务商支付。	59.75%； 63.44%； 65.76%	1.67%； 1.80%； 2.01%	为按照服务客户销售金额或约定金额乘以佣金比例确认，佣金计算方式根据不同销售服务商以及其服务客户、实现销售产品的不同而有所差异，佣金平均计提比例主要在 3%-6% 之间。
德冠新材	佣金	公司为开拓和维护部分境外国家和地区的市 场、客户发生的费用	8.98%； 8.37%； 9.92%	0.07%； 0.09%； 0.07%	未详述。
骏鼎达	销售服务费	为拓展市场及维护客户关系，公司委托境内外服务商提供销售推广和咨询服务，由此产生相应的费用支出。	9.85%； 9.61%； 10.88%	1.01%； 0.93%； 0.88%	主要根据销售金额、单价和销量等情况确定费用金额。 根据其问询函回复，不同销售服务商销售服务费占相应收入的比例存在差异，费用率整体在 10%—12%左右。
美新科技	佣金	系支付部分地区的客户介绍佣金，佣金计费主要依据公司与当地客户签署的销售订单金额。	24.78%； 28.68%； 23.40%	1.04%； 1.07%； 0.96%	根据其问询函回复，不同居间商佣金比例存在差异，但整体按照实现收入的一定比例计提佣金，具体计提比例包含 5%、7%、10%等，个别居间商还约定有浮动业绩佣金，费用率整体在 5%左右。 产品出货并收到推介客户货款后结算。
新莱福	销售服务费	均为支付给某一居间服务商的费用，借助其拥有的当地资源，助力高效开拓美国地区市场。	13.33%； 12.01%； 15.05%	0.49%； 0.54%； 0.69%	服务费费率约定在 5%-8%。
天振股份	佣金	少量海外销售通过居间商介绍的形式实现。	2.09%； 4.57%； 5.63%	0.15%； 0.26%； 0.30%	主要按照介绍客户当期实现的销售收入或销量及协议约定的比例向居间商支付佣金。 根据其问询函回复，居间费率在 1%-5%后 0.1-0.5USD 平方米，

公司名称	费用名称	费用描述	销售费用占比	营业收入占比	计算方式
					居间费率系公司综合考虑居间商具体提供服务的内容、预期实现销售的规模、居间商对实现收入的影响等因素并根据双方的谈判情况最终确定，各居间商约定的居间费率系双方商业谈判的结果。
本公司	销售服务费	通过销售服务商进行业务拓展而支付的费用。	2.66%；13.83%； 17.48%	0.04%；0.25%； 0.31%	基于销售服务商提供服务所实现的销量进行计提，不同销售服务商计提比例存在一定差异，但整体在 1%-3%左右。

注：占销售费用比例、营业收入占比均为最近一稿招股说明书报告期第一年、第二年、第三年的比例

如上表，通过销售服务商开拓市场属于橡胶与塑料制品业的常见现象，公司销售服务费的内容、计提方式与橡胶与塑料制品业的其他公司不存在显著差异，符合行业惯例。

【申报会计师对于上述事项的核查程序及核查结论】

（一）核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、向发行人了解与各服务商的合作背景、起始时间及合作历史；获取各服务商的成立时间、注册资本、注册地址、股权结构、主要人员履历、主营业务等情况，通过公开渠道查询销售服务商的工商信息；将服务商及主要人员信息与发行人关联方清单、员工花名册进行比对，核查是否存在关联关系或在发行人处任职情况；结合资金流水核查，核查发行人与服务商是否存在异常资金往来。

2、结合线缆用高分子材料行业特征、销售服务商关键人员履历，分析销售服务商是否具有异地客户资源优势、能够获取订单的商业合理性。

3、向发行人了解获取订单的主要方式，获取以招投标形式进行合作的客户名单，核查相关的报价文件。向发行人了解防范商业贿赂的内部管理制度，取得主要销售服务商出具的《廉洁执业承诺书》、关于反不正当竞争的确认函；对发行人主要客户进行访谈，了解是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他特殊利益安排。通过公开渠道查询发行人及销售服务商是否存在商业贿赂等情形。查阅发行人与销售服务商签署销售服务协议，确定权责义务的约定；查阅发行人与终端客户签署的合同，核查是否存在关于销售服务商的特殊约定。结合资金流水核查，核查发行人服务商与终端客户之间是否存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形。

4、了解发行人销售服务费具体计提、结算方式及主要依据，获取报告期内销售服务费明细表、销售服务费对应的销售收入明细，通过对比销售服务协议约定、发行人营销政策，复核发行人销售服务费的结算单价的准确性，分析不同客户销售服务费计提方式或比例是否存在差异及其原因，并与同行业可比公司进行对比。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、销售服务商中苏晓丽为发行人前员工，除此之外销售服务商关键人员未曾在发行人或关联方任职。发行人销售服务商不属于关联方或其他特殊利益安排，发行人不存在关联交易非关联化情形。2021年9月发行人开始通过销售服务商开展业务，但要求销售服务商需以法人主体或个体工商户的单位形式开展合作，因此部分销售服务商相应成立了个体工商户，成立较短时间内即与发行人开始了合作。境内销售服务商主要为发行人提供服务，境外销售服务商则并非主要为发行人提供服务。相关销售服务商不受发行人实际控制。除湖州苏苏翻译社外，其他销售服务商与发行人注册地址不存在相近的情况，湖州苏苏翻译社注册地址为苏晓丽家庭附近的区域，具有合理性。

2、部分销售服务商注册地址与其服务客户所在地不一致，主要是因为销售服务商注册在经营者居住地或原工作所在地附近所致。销售服务商凭借其行业经验积累了一定的异地客户资源优势，并且销售服务商注册地与其服务客户所在地以华东地区为主，交通便利，可以短时间内赶到客户现场进行服务，具有合理性。销售服务商提供服务所投入的资源主要为人力资源，结合公司的产品优势，销售服务商协助公司获取客户订单具有合理性。

3、发行人获取业务的方式主要为招投标和商业谈判，获取业务过程合法合规，不存在商业贿赂、变相商业贿赂等不正当竞争行为等问题。发行人制定了防范商业贿赂的内部管理制度并能够有效执行。销售服务商在发行人订单获取过程中扮演的角色及发挥的作用主要表现为提供潜在客户资源并撮合交易以及跟踪维护既有客户。发行人与终端客户不存在关于销售服务商的约定或其他协议安排，销售服务商与终端客户不会单独签订任何形式的合同或者协议，发行人服务商与终端客户之间不存在返利、回扣、其他业务往来或利益输送情形。

4、发行人对于不同客户销售服务费的整体计提方式不存在差异，具体服务单价与不同销售服务商为一家一议，受产品类型、产品售价水平、回款情况、客户资质、客户重要性及客户竞争情况等因素影响，不同销售服务商的计提比例会存在一定差异，具有合理性。万马股份和杭州高新均有类似的代理服务或销售服务费，但未披露销售服务费具体的计提方式，部分上市公司、拟上市公司销售服务商模式下，不同客户销售服务费计提方式及比例与公司存在一定可比性，发

行人相关情形符合行业惯例。

【申报会计师对服务商获客模式销售真实性采取的核查程序、核查方法和核查结论，对销售服务商的访谈、函证情况，相关协议和支付凭证是否真实有效】

（一）申报会计师对服务商获客模式销售真实性采取的核查程序、核查方法和核查结论

1、核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序：

（1）获取销售服务费明细、对应的销售收入明细，核查对应的客户情况并与收入明细表进行比对。

（2）对销售服务费对应的客户执行了访谈、函证程序，访谈客户各期收入金额分别为 2,770.59 万元、17,425.97 万元、16,201.95 万元，函证回函相符或经调节可确认的客户各期收入分别为 3,235.92 万元、22,728.63 万元、20,824.73 万元，去除重复部分后，占销售服务商对应的客户收入比例分别为 90.28%、87.06%、79.70%，占比较高。

（3）对销售服务费对应的客户核查签收单或报关单等收入确认单据，各期核查凭证金额分别为 1,904.22 万元、20,495.11 万元、21,430.46 万元，占销售服务商对应的客户收入比例分别为 53.13%、78.17%、78.83%。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为发行人服务商获客模式销售真实。

（二）销售服务商的访谈、函证情况，

申报会计师对销售服务商的访谈、函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售服务费	466.10	342.90	44.02
访谈销售服务商销售服务费	334.45	274.14	31.50

访谈比例	71.76%	79.95%	71.56%
函证销售服务商销售服务费	418.79	299.44	41.49
函证比例	89.85%	87.33%	94.26%
去重后合计核查的销售服务费	422.82	316.30	41.51
访谈、函证合计核查比例	90.72%	92.24%	94.30%

(三) 相关协议和支付凭证是否真实有效

1、核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序：

(1) 查阅发行人与主要销售服务商签署的销售服务协议，核查主要条款，了解双方权责义务情况；核查日常销售活动开展中，销售服务商与发行人的沟通记录，印证销售服务活动的真实性。

(2) 获取发行人销售服务费明细表，复核销售服务费的计提、结算情况，抽查销售服务费支付凭证。根据销售服务费明细表，与销售服务协议的约定进行对比，复核结算单价的准确性，是否与协议约定一致。

(3) 根据发行人销售服务费明细表，抽取相关销售对应的合同订单、销售出库单、签收单或报关单、物流运输单、销售发票、回款凭证等原始单据，核查收入的真实性。

(4) 与主要销售服务商进行沟通，获取其与发行人存在资金往来的银行账户的资金流水，核查与发行人及其关联方、发行人客户是否存在异常资金往来，已获取银行流水的销售服务商，对应的各期销售服务费占比分别为 83.83%、81.22%、73.05%。

(5) 对发行人及关键人员银行流水进行核查，确认发行人及关键人员与销售服务商不存在异常资金往来。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为发行人与销售服务商签署的相关协议和支付凭证真实。

【发行人报告期内是否存在通过销售服务商进行体外资金循环、利益输送、不正当商业竞争等情形，现有核查手段及范围能否有效支撑目前的核查结论】

（一）核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序：

1、对销售服务商提供服务对应收入的真实性进行核查，具体请参见前文“申报会计师对服务商获客模式销售真实性采取的核查程序、核查方法和核查结论，对销售服务商的访谈、函证情况，相关协议和支付凭证是否真实有效”相关内容，确认销售服务商提供服务对应的收入真实，相关协议和支付凭证真实。

2、对于6名主要销售服务商与发行人存在资金往来的共11个银行账户的资金流水进行核查，核查与发行人及其关联方、发行人客户是否存在异常资金往来，覆盖销售服务商对应的各期销售服务费占比分别为83.84%、81.22%、73.05%。对于不愿意提供资金流水的销售服务商，通过对发行人及关键人员银行流水进行核查，间接确认发行人及关键人员与销售服务商不存在异常资金往来。

3、对主要销售服务商、主要客户进行访谈，确认是否存在商业贿赂等不正当竞争行为、关联关系及其他利益输送等特殊情形，核查主要销售服务商签署的《廉洁执业承诺书》。

4、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息检索，核查发行人、主要销售服务商不存在商业贿赂等不正当竞争情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内不存在通过销售服务商进行体外资金循环、利益输送、不正当商业竞争等情形，现有核查手段及范围能够支撑目前的核查结论。

问题 5.其他问题

（1）关于毛利率。根据首轮问询回复，报告期内，发行人主要客户间的毛利率差异较大；发行人通过苏州广润与香港国品进行交易，2021年、2022年向香港国品的销售金额分别为110.81万元、1,288.12万元，毛利率分别为-1.49%、

2.00%，同类产品销售毛利率分别为 12.80%、12.73%。请发行人说明：①结合细分产品类别及毛利率情况，进一步说明主要客户间毛利率差异较大的合理性。②向香港国品的销售毛利率较低甚至为负的原因及合理性，交易价格是否公允，发行人及相关人员与苏州广润之间是否存在利益输送或其他利益往来。③江苏南海高分子材料有限公司委托加工模式的各期前五大客户中部分客户毛利率为负的原因及合理性。

(2) 关于原材料采购。请发行人说明：①原材料氢氧化铝发行人的采购价格明显高于市场价格的原因及合理性。②发行人的原材料采购价格均高于其他公司（中超股份、苏利股份、金能科技）的原因及合理性。③结合浙江永安资本管理有限公司的经营范围等说明发行人与其产生交易的合理性、真实性。

(3) 关于供应链融资采购。根据申请文件及首轮问询回复，发行人因经营流动资金紧张，2019 年 7 月先后与长兴鑫长、湖交供应链两家公司开展供应链融资采购合作，融资费率集中在 6.8%至 9.0%。请发行人：结合整体社会融资成本、发行人融资成本及融资方式变化情况，说明报告期内供应链融资模式与长兴鑫长、湖交供应链的加价费率的公允性，长兴鑫长、湖交供应链除与发行人合作外是否还存在其他合作主体，利率约定与发行人是否存在明显差异，相关业务开展是否合法规范。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明对主要供应商的函证程序中替代测试金额较大的原因、对应的主要供应商情况、未回函的原因、替代测试是否有效。

【发行人回复】

(一) 结合细分产品类别及毛利率情况，进一步说明主要客户间毛利率差异较大的合理性

报告期内，公司各期前五大客户分产品的毛利率情况如下：

客户名称	产品类型	2023 年	2022 年	2021 年
宝胜科技创新股份有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	7.19%	7.58%	8.52%

客户名称	产品类型	2023年	2022年	2021年
	化学交联聚乙烯电缆料	9.29%	8.68%	8.41%
	屏蔽料	5.58%	6.03%	-35.05%
河北华通线缆集团股份有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	14.53%	13.94%	13.86%
	低烟无卤电缆料	29.01%	20.70%	20.34%
东莞市民兴电缆有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	3.26%	3.88%	4.78%
	化学交联聚乙烯电缆料	6.49%	4.62%	4.70%
	低烟无卤电缆料	19.64%	12.35%	12.00%
中天科技海缆股份有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	6.94%	9.21%	10.58%
	化学交联聚乙烯电缆料	9.21%	8.41%	11.28%
	低烟无卤电缆料	-	16.83%	15.84%
	屏蔽料	8.20%	-	1.85%
宁波东方电缆股份有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	-	-	5.76%
	化学交联聚乙烯电缆料	8.02%	10.68%	7.03%
	低烟无卤电缆料	-	-	24.41%
	屏蔽料	15.79%	9.34%	7.66%
无锡江南电缆有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	5.60%	6.26%	7.62%
	化学交联聚乙烯电缆料	4.03%	7.67%	9.94%
	低烟无卤电缆料	10.21%	14.67%	12.12%
	屏蔽料	4.58%	3.95%	6.79%
昆明明超电缆有限公司	硅烷交联聚乙烯电缆料	8.03%	12.06%	11.25%
	化学交联聚乙烯电缆料	11.95%	14.23%	13.25%
	低烟无卤电缆料	25.28%	16.69%	16.13%
	屏蔽料	12.18%	10.61%	20.41%

1、宝胜科技创新股份有限公司（以下简称“宝胜股份”）毛利率分析

报告期内，宝胜股份硅烷交联聚乙烯电缆料及化学交联聚乙烯电缆料的毛利率基本稳定，与全体客户平均水平差异较小，屏蔽料毛利率较低。

报告期内，宝胜股份屏蔽料的销售金额分别为 1.69 万元、624.72 万元和 800.01 万元，增长较快。宝胜股份作为公司屏蔽料重点开发客户，公司一定程度上给予了较多的价格折让，导致屏蔽料的毛利率偏低。

2、河北华通线缆集团股份有限公司（以下简称“华通线缆”）毛利率分析

报告期内，华通线缆低烟无卤电缆料的毛利率基本稳定，硅烷交联聚乙烯电缆料毛利率相对偏高，主要原因是华通线缆向公司采购的产品主要用于生产防火阻燃类电缆，公司聚乙烯阻燃母料 ZPE-1 系专门面向华通线缆研发生产，该产品与公司生产的硅烷交联聚乙烯绝缘料具有较好的材料适配性，线缆制造过程更加稳定，所以公司硅烷交联聚乙烯绝缘料对华通线缆的销售定价会略高于其他客户，从而导致毛利率更高。

3、东莞市民兴电缆有限公司（以下简称“东莞民兴”）毛利率分析

报告期内，东莞民兴硅烷交联聚乙烯电缆料及化学交联聚乙烯电缆料的销售毛利率偏低，低烟无卤电缆料 2023 年毛利率上升较多。

报告期内，东莞民兴各类产品的销售金额及毛利率情况如下：

单位：万元

产品种类	2023 年		2022 年		2021 年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
硅烷交联聚乙烯电缆料	1,136.00	3.26%	1,457.07	3.88%	2,201.19	4.78%
化学交联聚乙烯电缆料	289.59	6.49%	82.59	4.62%	191.10	4.70%
低烟无卤电缆料	4,260.56	19.64%	4,933.19	12.35%	5,563.27	12.00%

由上，东莞民兴系公司低烟无卤电缆料的主要客户之一，为了维护良好的客户关系，以及更好的推动低烟无卤电缆料销售，公司一定程度上降低了硅烷交联聚乙烯电缆料以及化学交联聚乙烯电缆料两类产品的销售价格，从而使得该两类产品销售毛利率相对较低。2023 年，由于低烟无卤电缆料的主要原材料 EVA 等市场价格快速下降，导致该类产品的毛利率上升较多。

4、中天科技海缆股份有限公司（以下简称“中天科技”）毛利率分析

报告期内，公司主要系向中天科技销售硅烷交联聚乙烯电缆料及化学交联聚乙烯电缆料，低烟无卤电缆料和屏蔽料销售金额较小。报告期内，中天科技低烟无卤电缆料销售金额分别为 21.32 万元、18.24 万元和 0 万元；屏蔽料销售金额分别为 14.93 万元、0 万元和 274.65 万元。

报告期内，中天科技硅烷交联聚乙烯电缆料及化学交联聚乙烯电缆料毛利率基本稳定，与全体客户平均水平差异较小。

5、宁波东方电缆股份有限公司（以下简称“东方电缆”）毛利率分析

报告期内，公司主要系向东方电缆销售化学交联聚乙烯电缆料及屏蔽料，硅烷交联聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料销售金额较小。

报告期内，东方电缆各类产品的销售金额及毛利率情况如下：

单位：万元

产品种类	2023 年		2022 年		2021 年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
硅烷交联聚乙烯电缆料	-	-	-	-	45.34	5.76%
化学交联聚乙烯电缆料	1,846.70	8.02%	2,854.26	10.68%	3,087.70	7.03%
低烟无卤电缆料	-	-	-	-	1.17	24.41%
屏蔽料	1,161.11	15.79%	1,729.62	9.34%	521.90	7.66%

如上所示，报告期内东方电缆化学交联聚乙烯电缆料毛利率基本稳定，与全体客户平均水平差异较小；屏蔽料 2023 年毛利率上升较多，主要系当期屏蔽料的主要原材料 EVA、炭黑等市场价格快速下降，导致成本下降较多所致。

6、无锡江南电缆有限公司（以下简称“无锡江南”）毛利率分析

报告期内，无锡江南各类产品的销售金额及毛利率情况如下：

单位：万元

产品种类	2023 年		2022 年		2021 年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
硅烷交联聚乙烯电缆料	2,032.67	5.60%	1,476.01	6.26%	1,855.16	7.62%

产品种类	2023年		2022年		2021年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
化学交联聚乙烯电缆料	449.32	4.03%	482.48	7.67%	1,049.18	9.94%
低烟无卤电缆料	329.45	10.21%	1,360.96	14.67%	2,044.18	12.12%
屏蔽料	731.83	4.58%	1,005.56	3.95%	895.86	6.79%

如上表所示，报告期内无锡江南各类产品销售毛利率低于全体客户平均水平，主要系一方面，无锡江南一直系公司重点优质大客户，公司为了维护良好的合作关系，给予了一定价格折让；另一方面，无锡江南系公司硅烷交联低烟无卤电缆料的重点推广客户，该产品系公司近年来新研发的拳头产品，毛利率相对较高，公司一定程度上降低了其他产品的定价水平所致。

报告期内，公司向无锡江南销售硅烷交联低烟无卤电缆料的金额分别为1,174.85万元、740.09万元和62.62万元，销售毛利率分别为14.58%、21.13%、24.54%。2021年起，无锡江南开始通过无锡市衡煜达塑业有限公司向公司采购硅烷交联低烟无卤电缆料。报告期内，公司向无锡市衡煜达塑业有限公司销售硅烷交联低烟无卤电缆料的金额分别为275.22万元、1,696.52万元和2,663.83万元，销售毛利率分别为14.38%、19.97%和21.54%。

由上，公司出于维护良好的客户关系以及重点推广硅烷交联低烟无卤电缆料等考虑，一定程度上降低了其他产品的销售价格，导致无锡江南各产品毛利率会略低于公司全体客户平均水平。

7、昆明明超电缆有限公司（以下简称“昆明明超”）毛利率分析

报告期内，昆明明超各类产品的销售金额及毛利率情况如下：

单位：万元

产品种类	2023年		2022年		2021年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
硅烷交联聚乙烯电缆料	1,336.08	8.03%	1,446.91	12.06%	1,621.05	11.25%
化学交联聚乙烯电缆料	1,060.68	11.95%	721.44	14.23%	1,420.67	13.25%
低烟无卤电缆料	220.34	25.28%	642.68	16.69%	1,189.06	16.13%

产品种类	2023年		2022年		2021年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
屏蔽料	705.04	12.18%	583.19	10.61%	177.37	20.41%

由上表所示，昆明明超硅烷交联聚乙烯电缆料及化学交联聚乙烯电缆料销售毛利率相对偏高，主要是因为昆明明超要求的信用账期较长，2021年为100天，2022年为90天，且以承兑汇票支付为主，故公司适当提高了销售价格。2023年，鉴于目前昆明明超的经营情况、历史合作情况以及货款支付情况，双方经过友好协商，将信用账期缩短至30天，相应的销售价格亦有所下调，导致2023年销售毛利率有所下降。

2021年昆明明超屏蔽料销售毛利率相对较高，主要是因为一方面，2021年昆明明超向公司采购的屏蔽料的电压等级较高，均为35kV，毛利率偏高；另一方面，昆明明超屏蔽料均系2021年10月签署的订单，并完成销售，订单签署时的原材料市场价格相对较高，2021年10月全部客户的35kV屏蔽料的平均销售毛利率为19.91%，不存在显著差异。

2023年昆明明超低烟无卤电缆料销售毛利率相对较高，主要系2023年公司向昆明明超销售的低烟无卤电缆料均为高端产品“125°C硅烷交联无卤低烟阻燃聚烯烃电缆料”，且均在2023年上半年实现销售，同期该产品全体客户的平均销售毛利率为24.01%，不存在显著差异。

(二) 向香港国品的销售毛利率较低甚至为负的原因及合理性，交易价格是否公允，发行人及相关人员与苏州广润之间是否存在利益输送或其他利益往来

报告期内，公司与香港国品的交易情况如下：

单位：万元；万元/吨

产品类别	金额	毛利率	单价	同类产品单价	单价差异率	同类产品毛利率
2022年度						
8205 化学交联聚乙烯绝缘料	1,288.12	2.00%	1.1668	1.2354	-5.56%	12.73%

产品类别	金额	毛利率	单价	同类产品单价	单价差异率	同类产品毛利率
合计	1,288.12	2.00%	/	/	/	/
2021 年度						
8205 化学交联聚乙烯绝缘料	110.81	-1.49%	1.1543	1.2701	-9.12%	12.80%
其他产品	2.26	/	/	/	/	/
合计	113.08	-3.26%	/	/	/	/

2021 年及 2022 年，公司与香港国品的交易背景主要有以下几点：第一，随着公司新厂区一期工程在 2020 年开始陆续启用，公司产能得到了大幅提升，对于公司销售端产生了较大压力，而 2021 年由于原材料市场价格一直处于高位，下游客户的采购节奏有所放缓，导致当年公司销量未达到预期，故公司希望能够提升产品销量；第二，公司从 2021 年开始大力开拓境外市场，作为公司新的业绩增长点，而当时公司自身的外销团队实力较弱、境外客户覆盖较少、境外销售渠道尚不完善，故公司当时希望与实力较强的外销贸易商合作；第三，公司主要原材料低密度聚乙烯市场价格在 2021 年 10 月中旬达到高点 14,500 元/吨后（含税，数据来源：WIND 咨询“低密度聚乙烯 LDPE（薄膜，1.7-2.2，扬子巴斯夫 2426H）：余姚塑料城”），于 2021 年 10 月末回落至 12,100 元/吨，公司预期后续原材料市场价格将继续快速回落，故在 2021 年末公司愿意接受相对更低的价格。

在上述背景下，公司与苏州广润进行了沟通，希望能够就外销事宜达成合作。当时苏州广润拥有伊朗、阿联酋等客户的订单，金额较大，对公司的议价能力较强，而公司考虑到与苏州广润以前有过合作，双方沟通成本低、回款风险小，故公司为了争取订单在价格上做出了较大让步。达成合作后，香港国品于 2021 年 11 月至 2022 年 1 月期间，以 1.8 美元/KG 的价格向公司陆续下了 696 吨化学交联聚乙烯绝缘料订单，这些订单造成了公司 2021 年及 2022 年对香港国品的销售毛利率非常低。2022 年 3 月，鉴于公司 2022 年以来销售情况良好，故香港国品再次下订单 504 吨化学交联聚乙烯绝缘料时，公司要求价格上调至 1.83 美元/KG，该笔订单的毛利率则提升至 5%。

综上所述，公司向香港国品的销售毛利率较低甚至为负主要原因是：一方面，

公司在 2021 年末的时点，随着产能的快速提升，存在较大的销售压力，并且在大力开拓境外市场的背景下，针对外贸订单愿意降低销售价格；另一方面，香港国品当时的订单量较大，具有较强的话语权，从而使得公司对香港国品的销售毛利率非常低，具有合理性。

公司及相关人员与苏州广润之间不存在利益输送或其他利益往来。

（三）江苏南海高分子材料有限公司委托加工模式的各期前五大客户中部分客户毛利率为负的原因及合理性

发行人仅 2020 年与江苏南海高分子材料有限公司（以下简称“南海高分子”）存在委托加工业务合作。2020 年，南海高分子委托加工模式的前五大客户销售毛利率情况如下：

单位：万元；吨

客户名称	产品型号	金额	数量	毛利率
远程电缆股份有限公司	YJ-10	169.55	169.80	10.84%
无锡江南电缆有限公司	YJ-10、YJ-35	146.12	170.40	-0.03%
江苏恒峰线缆有限公司	YJ-10	103.50	121.20	-6.19%
广东新亚光电电缆股份有限公司	YJ-10	75.82	72.00	-0.71%
江苏中超控股股份有限公司	YJ-35、YJ-10	57.84	57.60	12.53%

1、无锡江南电缆有限公司销售毛利率为负的原因

2020 年南海高分子委托加工模式销售给无锡江南电缆有限公司的毛利率为负，主要是因为发行人于 2020 年 6 月 4 日与无锡江南电缆有限公司签订了 120 吨 10kV 及以下化学交联绝缘料（YJ-10）销售合同，该产品定价为 9,100 元/吨（含税），该批产品均由南海高分子加工，并于 2020 年 7 月完成销售。

2020 年 6 月 4 日低密度聚乙烯市场价格为 8,500 元/吨（含税，数据来源：WIND 咨询“低密度聚乙烯 LDPE（薄膜，1.7-2.2，扬子巴斯夫 2426H）：余姚塑料城”），而 2020 年 7 月全月平均市场价格为 9,578.26 元/吨，导致上述订单毛利率为-5.42%。若剔除上述订单后，2020 年南海高分子委托加工模式销售给无锡江

南电缆有限公司的毛利率为 11.11%，处于合理水平。

2、江苏恒峰线缆有限公司销售毛利率为负的原因

2020 年南海高分子委托加工模式销售给江苏恒峰线缆有限公司的毛利率为负，主要是因为发行人于 2020 年 4 月 10 日与江苏恒峰线缆有限公司签订了 600 吨 10kV 及以下化学交联绝缘料（YJ-10）销售合同，该产品定价为 9,650 元/吨（含税），该批产品中 121.20 吨由南海高分子加工，并于 2020 年 7 月-9 月完成销售。

2020 年 4 月 10 日低密度聚乙烯市场价格为 8,000 元/吨（含税，数据来源：WIND 咨询“低密度聚乙烯 LDPE（薄膜，1.7-2.2，扬子巴斯夫 2426H）：余姚塑料城”），而 2020 年 7 月-9 月平均市场价格为 9,808.21 元/吨，导致该 121.20 吨 YJ-10 的销售毛利率为-6.19%。

3、广东新亚光电电缆股份有限公司销售毛利率为负的原因

2020 年南海高分子委托加工模式销售给广东新亚光电电缆股份有限公司的毛利率为负，主要是因为发行人于 2020 年 11 月 4 日与广东新亚光电电缆股份有限公司签订了 72 吨 10kV 及以下化学交联绝缘料（YJ-10）销售合同，该产品定价为 11,900 元/吨（含税），该批产品均由南海高分子加工，并于 2020 年 11 月-12 月完成销售。

2020 年 11 月 4 日低密度聚乙烯市场价格为 10,750 元/吨（含税，数据来源：WIND 咨询“低密度聚乙烯 LDPE（薄膜，1.7-2.2，扬子巴斯夫 2426H）：余姚塑料城”），而 2020 年 11 月-12 月平均市场价格为 11,531.82 元/吨，导致该订单的毛利率为-0.71%。

综上所述，2020 年南海高分子委托加工模式的部分客户毛利率为负，主要是因为 2020 年原材料价格波动较大，签订合同时点与实现销售时点的原材料市场价格差异所致，具有合理性。

（四）原材料氢氧化铝发行人的采购价格明显高于市场价格的原因及合理性

发行人原材料氢氧化铝均为超细氢氧化铝，而市场价格仅有工业级氢氧化铝，工业级氢氧化铝系生产超细氢氧化铝的原材料，两者之间价格差异较大，但价格变动趋势基本一致，故发行人列示了工业级氢氧化铝市场价格走势情况，与发行人超细氢氧化铝价格走势进行比对。

根据洛阳中超新材料股份有限公司（已申报创业板，以下简称“中超股份”）的招股说明书，2020年、2021年、2022年及2023年1-6月，其超细氢氧化铝销售单价分别为3,982.42元/吨、4,038.17元/吨、4,379.85元/吨及4,250.98元/吨，其原材料工业级氢氧化铝采购均价分别为1,270.16元/吨、1,518.28元/吨、1,671.86元/吨和1,629.54元/吨，两者之间价格差异较大，但价格波动趋势基本一致。

综上所述，发行人原材料超细氢氧化铝采购价格明显高于市场价格，主要系氢氧化铝市场价格仅有工业级氢氧化铝，工业级氢氧化铝系超细氢氧化铝的原材料，故两者之间价格差异较大，但价格波动趋势基本一致。

（五）发行人的原材料采购价格均高于其他公司（中超股份、苏利股份、金能科技）的原因及合理性

1、发行人原材料氢氧化铝采购价格高于中超股份销售价格的原因

发行人原材料氢氧化铝包括超细氢氧化铝与阻燃氢氧化铝微粉，而中超股份列示了超细氢氧化铝的销售价格。2021年至2023年，该两类产品的采购均价与中超股份销售价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023年		2023年1-6月		2022年		2021年	
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价	变动
中超股份超细氢氧化铝的销售单价	未披露	未披露	4,250.98	-2.94%	4,379.85	8.46%	4,038.17	1.40%
公司超细氢氧化铝采购单价	4,173.23	-6.10%	4,214.82	-5.16%	4,444.29	11.38%	3,990.03	-1.30%
公司阻燃氢氧化铝微粉采购单价	4,962.84	-2.80%	5,013.36	-1.81%	5,105.84	7.32%	4,757.70	2.40%

如上表所示，公司超细氢氧化铝采购单价与中超股份超细氢氧化铝的销售单

价差异较小，而阻燃氢氧化铝微粉由于性能指标更优，价格亦高于超细氢氧化铝，从而导致公司氢氧化铝平均采购价格高于中超股份超细氢氧化铝销售价格，具有合理性。

2、发行人原材料 SLFR-2 采购价格高于苏利股份销售价格的原因

根据苏利股份 2022 年年度报告，苏利股份阻燃剂及中间体包括十溴二苯乙烷（SLFR-2）及阻燃母粒、溴化聚苯乙烯和其他阻燃剂类产品，其他阻燃剂类产品主要包括三聚氰胺聚磷酸盐及二苯基乙烷中间体等。

2021 年至 2023 年，公司 SLFR-2 采购价格与苏利股份阻燃剂及中间体销售价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年		2022 年		2021 年	
	单价	变动	单价	相对 2020 年变动	单价	变动
苏利股份阻燃剂及中间体销售单价	38,551.43	-43.76%	68,553.61	60.13%	51,697.02	20.76%
公司 SLFR-2 采购单价	59,952.47	-20.76%	75,663.39	59.66%	39,824.67	采购规模较小、仅 10 吨，参考性较弱

注：苏利股份尚未披露 2023 年年报，单价为依据 2023 年 1-9 月经营数据测算

由上表，随着苏利股份溴化聚苯乙烯项目于 2021 年建成，该类产品的销量不断增加，导致苏利股份阻燃剂及中间体的销售单价与发行人 SLFR-2 的采购单价可比性降低，但价格变动趋势基本一致，具有合理性。

3、发行人原材料炭黑采购价格高于金能科技销售价格的原因

报告期内，发行人原材料炭黑采购价格与金能科技（603113）、黑猫股份（002068）、永东股份（002753）的炭黑销售价格对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023年		2022年		2021年	
	单价	变动	单价	变动	单价	变动
金能科技炭黑销售价格	/	/	8,282.67	25.97%	6,575.19	42.83%
黑猫股份炭黑销售价格	8,539.72	-10.01%	9,489.76	30.11%	7,293.89	46.81%
永东股份炭黑销售价格	/	/	8,661.53	22.87%	7,049.39	49.76%
公司炭黑采购价格	9,430.32	-4.86%	9,911.94	17.41%	8,442.18	37.54%

炭黑主要分为橡胶用炭黑和非橡胶用炭黑，非橡胶用炭黑又主要分为色素炭黑、导电炭黑、塑料用炭黑等。公司采购的炭黑为导电炭黑，价格会高于橡胶用炭黑，而金能科技、黑猫股份、永东股份未单独披露导电炭黑的销售单价，故公司炭黑采购价格会高于该些上市公司炭黑平均销售单价，具有合理性。

（六）结合浙江永安资本管理有限公司的经营范围等说明发行人与其产生交易的合理性、真实性

报告期内，发行人向浙江永安资本管理有限公司（以下简称“永安资本”）的采购金额分别为 79.49 万元、0 万元和 0 万元，主要系采购线性低密度聚乙烯。

1、永安资本经营范围及主营业务情况

（1）经营范围

截至本回复签署之日，永安资本经营范围为：一般项目：以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内贸易代理；食用农产品批发；棉、麻销售；针纺织品及原料销售；纸制品制造；文具用品批发；金属矿石销售；贵金属冶炼；非金属矿及制品销售；金属制品销售；金属材料销售；高性能有色金属及合金材料销售；五金产品批发；煤炭及制品销售；建筑材料销售；肥料销售；谷物销售；橡胶制品销售；高品质合成橡胶销售；塑料制品销售；功能玻璃和新型光学材料销售；日用品销售；合成材料销售；五金产品零售；再生资源加工；再生资源销售；石油制品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；货物进出口；畜禽收购；牲畜销售；食品销售（仅销售预包装食品）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：

危险化学品经营；道路货物运输（不含危险货物）；食品销售（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，具体经营项目以审批结果为准）。

由上，永安资本经营范围包含塑料制品销售。

（2）主营业务情况

永安资本为永安期货（600927.SH）的全资子公司，根据永安期货招股说明书，永安资本及其子公司开展的主要业务为：期货风险管理业务，主要包括基差贸易、场外衍生品业务、做市业务等。

永安期货招股说明书披露：“典型的基差贸易交易模式为当预期基差变动趋势存在利润空间时，发行人在现货市场进行商品或资产的买卖，同时通过开立期货合约等衍生品工具对冲价格波动风险锁定价差。后续基差变动后，发行人将之前的交易平仓或者进行到期交割以获得收益”“基差贸易的主要客户为产业客户，暨大宗商品相关产业链的实体企业”。

2018年至2021年1-6月，永安资本基差贸易业务配套贸易收入分别为136.72亿元、205.12亿元、231.34亿元和155.17亿元。

根据永安期货2022年年度报告：“报告期内，永安资本基差贸易业务签订期现贸易合同3万余份，贸易规模超过900万吨，通过期货的价格发现、风险管理等功能，对冲大宗商品价格波动风险，帮助实体企业降本增效。同时，在业务创新上，拓展‘期货+仓储物流’业务模式，新增尿素贸易商厂库资格，累计获得13个品种贸易商厂库资格，合作仓库覆盖全国30多个省份，帮助实体企业畅通物流体系；优化‘期货+工程配送’业务模式，为重大工程项目稳定配送原材料，累计全年配送总金额18亿元，总配送量36万吨，帮助实体企业按期完工。”

公司与永安资本的交易，属于其基差贸易业务。

2、向永安资本采购的商业合理性及真实性

永安资本向公司销售，主要是永安资本以服务实体产业客户为宗旨，积极开拓产业客户，增加资金投入，推进了其基差贸易的发展。

公司向永安资本采购，主要是综合考虑了产品质量、产品价格、交货周期、

付款条件、供应商规模、供货稳定性等因素作出的商业行为。

综上，公司向永安资本采购均有实物交割，交易真实、合理。

(七) 结合整体社会融资成本、发行人融资成本及融资方式变化情况，说明报告期内供应链融资模式与长兴鑫长、湖交供应链的加价费率的公允性，长兴鑫长、湖交供应链除与发行人合作外是否还存在其他合作主体，利率约定与发行人是否存在明显差异，相关业务开展是否合法规范

1、整体社会融资成本、发行人融资成本及融资方式变化情况

(1) 整体社会融资成本变化情况

①中国贷款市场报价利率（LPR）变化情况

2019年9月至今，中国贷款市场报价利率（LPR）的变化情况如下：

日期	一年期 LPR	五年期以上 LPR
2019年9月	4.20%	4.85%
2019年11月	4.15%	4.80%
2020年2月	4.05%	4.75%
2020年4月	3.85%	4.65%
2021年12月	3.80%	4.65%
2022年1月	3.70%	4.60%
2022年5月	3.70%	4.45%
2022年8月	3.65%	4.30%
2023年6月	3.55%	4.20%
2023年8月	3.45%	4.20%
2024年2月	3.45%	3.95%

如上表所示，2019年9月至今，中国贷款市场报价利率（LPR）持续下行。

②新发放企业贷款加权平均利率变化情况

根据中国人民银行发布的《中国货币政策执行报告》，2019年9月至今新发

放企业贷款加权平均利率变化情况如下：

日期	新发放贷款加权平均利率
2019年9月	5.62%
2019年12月	5.44%
2020年3月	5.08%
2020年6月	5.06%
2020年9月	5.12%
2020年12月	5.03%
2021年3月	5.10%
2021年6月	4.93%
2021年9月	5.00%
2021年12月	4.76%
2022年3月	4.65%
2022年6月	4.41%
2022年9月	4.34%
2022年12月	4.14%
2023年3月	4.34%
2023年6月	4.19%
2023年9月	4.14%
2023年12月	3.83%

如上表所示，2019年9月至今，我国新发放贷款加权平均利率持续下行。

综上所述，近年来我国整体社会融资成本的不断下降，给公司的健康持续发展创造了有利条件。

（2）发行人融资成本及融资方式变化情况

2020年至今，公司融资方式及融资成本变化情况如下：

单位：%

融资方式	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
银行借款	3.30-4.80	3.70-5.30	4.30-5.30	4.50-6.30
商业保理	-	8.00	7.83	-
应收账款保理	-	3.66-3.71	-	-
融资租赁	-	-	-	9.14
供应链融资采购	6.80	6.80	6.80-8.50	8.50-9.00

如上表所示，2020 年以来，公司融资成本整体呈现出下降趋势，供应链融资采购的成本会高于银行借款，但低于商业保理和融资租赁。随着公司银行授信额度的不断增加，公司银行借款的占比相应提高，自 2023 年 4 月起，公司已不再使用供应链融资采购模式，只采用银行借款的融资方式。

综上所述，在整体社会融资成本不断下行以及公司银行授信额度不断增加的背景下，公司供应链融资采购的成本相应下降，并于 2023 年 4 月停止该种融资方式，具有合理性。公司供应链融资采购成本系与长兴鑫长、湖交供应链协商达成，加价费率高于银行借款，低于商业保理和融资租赁，定价公允。

2、长兴鑫长、湖交供应链除与发行人合作外是否还存在其他合作主体，利率约定与发行人是否存在明显差异，相关业务开展是否合法规范

根据长兴鑫长出具的《关于与浙江太湖远大新材料股份有限公司供应链采购业务合作的相关事项的说明》：“本公司及浙江长兴金融控股集团有限公司其他下属单位与本地大型上市企业亦曾有供应链采购业务合作，资金占用成本约为 8%-10%之间，与太湖远大不存在显著差异。本公司供应链采购业务符合本公司内部控制管理制度的要求，合法合规，不存在违反相关规定的情形。本公司与太湖远大的供应链采购业务真实、资金占用成本定价公允，不存在利益输送情形”。

根据湖交供应链出具的《关于与浙江太湖远大新材料股份有限公司供应链采购业务合作的相关事项的说明》，“本公司及湖州市交通投资集团有限公司其他下属单位与天能电池、超威集团等公司亦有供应链采购业务合作，资金占用成本约为 6%-7%之间，与太湖远大不存在显著差异。本公司供应链采购业务符合本公司内部控制管理制度的要求，合法合规，不存在违反相关规定的情形。本公司与

太湖远大的供应链采购业务真实、资金占用成本定价公允，不存在利益输送情形”。

综上所述，长兴鑫长、湖交供应链除与发行人合作外还存在其他合作主体，利率约定与发行人不存在明显差异，相关业务开展合法规范。

【申报会计师对于上述事项的核查程序及核查结论】

（一）核查程序

1、取得报告期内发行人与主要客户的销售明细表，访谈发行人管理层，了解主要客户各细分产品毛利率差异的原因。

2、访谈发行人管理层，了解发行人与香港国品的交易背景、销售毛利率较低甚至为负的原因及合理性；核查报告期内发行人与香港国品全部交易的主要文件，包括合同、报关单、发票、提单等凭证，同时取得发行人关于香港国品交易情况的确认函，验证发行人与香港国品的交易真实性；获取发行人及主要人员的银行流水，核查与香港国品、苏州广润及其主要人员之间是否存在异常资金往来。

3、获取发行人通过江苏南海高分子材料有限公司委托加工的产品销售明细表，查询主要原材料市场价格走势，分析前五大客户中部分客户毛利率为负的原因及合理性。

4、获取发行人氢氧化铝采购明细表，查阅中超股份的招股说明书，分析发行人采购的超细氢氧化铝价格显著高于工业级氢氧化铝市场价格的原因及合理性。

5、获取发行人氢氧化铝、十溴二苯乙烷（SLFR-2）、炭黑的采购明细表，查阅中超股份招股说明书以及苏利股份、金能科技、黑猫股份、永东股份的年度报告等公开披露信息，分析发行人原材料采购价格均高于其他公司（中超股份、苏利股份、金能科技）销售价格的原因及合理性。

6、获取发行人向永安资本的采购明细表、通过“企查查”“招证企明”查询永安资本的工商信息、经营范围等、查阅永安资本招股说明书及年度报告等公开披露信息、对永安资本进行了访谈，分析发行人与其交易的合理性及真实性。

7、查阅 2019 年 9 月至今的中国贷款市场报价利率变化情况以及《中国货币

政策执行报告》，了解整体社会融资成本变化情况；获取发行人报告期内的银行借款明细表，同时抽查银行借款合同，查阅发行人商业保理、应收账款保理、融资租赁等融资方式的合同，综合判断报告期内发行人供应链融资模式的加价费率的公允性；取得长兴鑫长、湖交供应链出具的《关于与浙江太湖远大新材料股份有限公司供应链采购业务合作的相关事项的说明》，了解长兴鑫长、湖交供应链除与发行人合作外是否还存在其他合作主体，利率约定与发行人是否存在明显差异，相关业务开展是否合法合规等情况。

（二）核查结论

1、报告期内，发行人主要客户细分产品的毛利率差异主要系营销策略不同所致，具有合理性。

2、发行人向香港国品的销售毛利率较低甚至为负主要原因是：一方面，发行人在 2021 年末的时点，随着产能的快速提升，存在较大的销售压力，并且在大力开拓境外市场的背景下，针对外贸订单愿意降低销售价格；另一方面，香港国品当时的订单量较大，具有较强的话语权，从而使得发行人对香港国品的销售毛利率非常低，具有合理性。发行人及相关人员与苏州广润之间不存在利益输送或其他利益往来。

3、发行人通过江苏南海高分子材料有限公司委托加工模式的前五大客户中部分客户毛利率为负主要是因为原材料价格波动所致，具有合理性。

4、发行人原材料氢氧化铝的采购价格明显高于市场价格是因为公开资料仅能查询到工业级氢氧化铝的市场价格，而发行人采购的氢氧化铝微粉超细氢氧化铝，从而导致价格差异较大，具有合理性。

5、发行人氢氧化铝采购价格高于中超股份的销售价格，是因为发行人除采购中超股份主要销售的超细氢氧化铝外，还采购性能更优的阻燃氢氧化铝微粉所致，具有合理性；发行人十溴二苯乙烷（SLFR-2）采购价格高于苏利股份披露的阻燃剂及中间体销售价格，主要系苏利股份的阻燃剂及中间体中除十溴二苯乙烷（SLFR-2）外，还包括溴化聚苯乙烯和其他阻燃剂类产品所致，具有合理性；发行人炭黑采购价格高于金能股份、黑猫股份、永东股份的炭黑销售价格，是因为

发行人采购的主要是导电炭黑，而金能股份、黑猫股份、永东股份销售的炭黑中包括橡胶用炭黑等其他炭黑，导电炭黑价格高于橡胶用炭黑所致，具有合理性。

6、发行人与永安资本的交易合理、真实。

7、在整体社会融资成本不断下行以及发行人银行授信额度不断增加的背景下，发行人供应链融资采购的成本相应下降，并于 2023 年 4 月停止该种融资方式，具有合理性。发行人供应链融资采购成本系与长兴鑫长、湖交供应链协商达成，加价费率高于银行借款，低于商业保理和融资租赁，定价公允。长兴鑫长、湖交供应链除与发行人合作外还存在其他合作主体，利率约定与发行人不存在明显差异，相关业务开展合法规范。

【申报会计师对主要供应商的函证程序中替代测试金额较大的原因、对应的主要供应商情况、未回函的原因、替代测试是否有效】

报告期各期，申报会计师对主要供应商函证程序中替代测试金额分别为 197.57 万元、0 万元和 0 万元。

2021 年替代测试金额系宁夏福瑞硅烷材料有限公司未回函（保荐机构回函相符），申报会计师执行了替代性测试，查验了相关采购凭证，替代测试有效。

本页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《关于浙江太湖远大新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签章页。

公证天业会计师事务所
(特殊普通合伙)



中国注册会计师

(项目合伙人)

柏凌菁



中国注册会计师

王丝思



2024年4月21日