

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于新疆金双猫化工股份有限公司挂牌
申请文件的补充反馈意见》的回复

主办券商



二〇一五年三月

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司 《关于新疆金双猫化工股份有限公司挂牌申请文件 的补充反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2015 年 3 月 9 日下发的《关于新疆金双猫化工股份有限公司挂牌申请文件的补充反馈意见》（以下简称“补充反馈意见”）的要求，湘财证券股份有限公司（以下简称“湘财证券”或“主办券商”）作为新疆金双猫化工股份有限公司（以下简称“双猫股份”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，现将反馈意见的落实情况逐条报告如下：

如无特别说明，本补充反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

本补充反馈意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

一、重点问题

1、重点问题 2

请主办券商、会计师补充核查非货币资产的资金来源情况，公司垫支的金额，说明垫支、出资、重新出资时采取的会计处理情况。

【回复】

（1）尽调（核查）过程描述

- 1) 查阅相关工商资料、验资报告、评估报告、资产交接清单等对公司出资情况进行核查；
- 2) 向公司股东询问当时出资情况，与查阅的工商资料等进行认证；
- 3) 请会计师复核当时出资的实际情况及账务处理情况，在会计师复核基础上查阅了公司当时的明细账并抽查相关记账凭证；

4) 就出资的资金来源问题, 除查阅了出资的原始单据等, 同时对现有全体股东进行了访谈。公司现有股东均出具了承诺, 该等出资的资金来源合法, 不存在非法集资等情形。

(2) 实事(证据)列式

1) 在核查中发现, 公司在当时设置了“其他应收款——基建”科目对公司垫支资金情况进行了核算, 截止 2004 年 6 月 30 日, 该科目共归集了 56.31 万元建设支出, 2004 年 6 月 30 日 68 号凭证以“股东投入结余款归还基建欠款”名义将上述款项结平。经向公司管理层询问, 管理层认为当时公司尚处于初创期, 公司的积累不足以支撑当时的基建规模, 因此基建支出主要是股东个人投入, 同时承认因当时管理不规范, 存在股东出资自建厂房支出的部分资金存在先由公司垫支, 再由股东归还的情形。

支付土地使用权出让金的款项分两笔缴纳, 第一笔缴纳时间为 2003 年 1 月, 缴纳金额为 21.34 万元(当时仍处于有机化工厂阶段, 该等出资来源确定), 第二笔缴纳时间为 2004 年 12 月, 缴纳金额为 78.24 万元, 哈密市国土资源局出具的新疆维吾尔自治区行政事业性收费统一票据的客户名称是新疆金双猫化工有限公司。

基于以上核查, 主办券商认为当时基建资金支出有通过公司账户先行垫付, 再由股东归还的情形。

2) 垫资时会计处理: 公司设置“其他应收款——基建”科目对当时的基建支出进行核算, 会计处理方式:

借: 其他应收款——基建支出 563,064.68

贷: 现金、银行存款 563,064.68

该科目通过“股东投入结余款归还基建欠款”结平, 会计分录详见本问题之出资时会计处理方式。

3) 出资时会计处理: 公司以房屋等建筑物评估值入账, 会计处理方式:

借: 固定资产—原值 2,576,705.00

无形资产 1,053,400.00

贷: 实收资本 2,500,000.00

累计折旧 183,640.00

其他应收款—基建支出 563,064.68

其他应付款-股东户 383,400.32

4) 重新出资会计处理：股东以现金对出资予以补足，会计处理方式为：

借：银行存款 3,590,000.00

贷：资本公积 3,590,000.00

(3) 依法合理分析过程

“公司处于初创期，公司积累不足以支撑当时的基建规模”具有一定的合理性，但除验资报告外，股东及公司均无法提供有力证据证明上述资产的实际出资人，并且上述资产出资过程中，存在下列不规范之处：1) 根据公司账面情况，公司成立初期，管理不规范，股东出资自建厂房支出的部分资金存在先由公司垫支，再由股东归还的情形；2) 出资时土地使用权出让金于 2004 年 12 月才全部缴纳完毕，并且哈密市国土资源局出具的新疆维吾尔自治区行政事业性收费统一票据的客户名称并非股东，而是金双猫有限。因此出于谨慎考虑提请股东以现金对本次出资予以补足，股东也同意了上述方案，并于 2014 年 3 月缴纳了上述出资补足款，补足出资业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所进行验资复核，并出具了“天健粤验（2014）22 号”《实收资本复核报告》。

(4) 结论性意见（不适用）

(5) 补充披露情况（不适用）

2、重点问题 3

反馈回复显示，公司关联自然人聂惠芳（公司监事）、董自团（公司员工）兼任公司的经销商，二人合计占公司报告期内收入超过 50%；现金结算占比高，大量资金经上述自然人收款后交给公司出纳存入银行。

请你公司补充披露：

(1) 报告期内公司与上述人员、最终客户之间的销售合同如何签订，并结合具体合同条款说明如何进行销售结算。报告期内公司对关联销售采取的具体内部控制措施，是否存在重大内部控制缺陷，如何保证关联销售收入的真实、准确、完整，分析并提示内部控制风险。

(2) 报告期内公司向上述人员的销售收入金额、最终销售的金额及二者差异，报告期内公司确认销售收入的时点、上述人员将商品对外销售的时点及二者差异，若差异存在，差异的原因是什么，是否存在利用关联销售调节收入、

利润的情况。

(3) 公司不直接向最终客户销售、而是通过关联自然人销售的原因和必要性，公司是否对个别自然人存在重大依赖，并提示该情况对公司持续经营带来的风险。

请主办券商、会计师核查并发表明确意见。

【回复】

I 公司补充披露

公司已经在公开转让说明书之“第四节公司财务会计信息”之“七、关联方、关联方关系及重大关联方交易情况”之“(二)关联交易”中完善披露如下：

(1) 关联交易协议的签订及执行

报告期内公司（协议中为“甲方”）与聂惠芳、董自团（协议中为“乙方”）签订框架性经销合同，不与最终客户签订销售合同，由聂惠芳、董自团自主决定与最终客户的销售方式、销售价格。公司在框架性经销合同中对结算方式进行了如下约定：<1>银行汇票、电汇或银行承付方式结算货款；<2>首期货款乙方在收到甲方货后两日内付清货款的 80%（注：不同经销商不同年度比例会有差异，一般为 80%—100%）。剩余货款作为乙方的销售铺底，但乙方必须在当年的 12 月 31 日前结清。以后发货均为现款现货；<3>终止代理协议前，乙方必须付清甲方的所有货款。

在实际经营过程中，公司与聂惠芳、董自团的结算均为其二人将现金交给公司出纳后存入银行，与合同中规定的结算方式不同，聂惠芳、董自团基本按照合同约定在当年 12 月 31 日前结清货款。

(2) 公司对关联交易采取的内部控制措施

报告期内，公司主要采取了如下控制措施保证公司销售的真实、准确、完整性：<1>销售部门在收到客户订单后及时联系运输车辆组织发货，仓储部门只有接到销售部门负责人的通知后才能装运、发货；<2>仓储部门发货后要及时编制出库单，并提交给财务部门和销售部门；<3>财务部门在收到出库单和收货确认单后，负责督促销售部门催收货款；<4>出纳人员在收到货款后及时存入银行，不得坐支现金。公司以上控制措施是针对所有销售与收款业务的，在有限公司阶段，公司没有对关联交易行为制定特别的决策程序，存在不规范情况，公司

整体变更为股份有限公司后，已在《公司章程》中对关联交易决策权力与程序作出了规定，同时也就关联方在关联交易表决中的回避制度作出了规定。此外，《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及《关联交易管理制度》等公司治理文件中已对关联交易基本原则、关联交易回避制度与措施、关联交易决策权限、关联交易定价等事项作出了明确规定，以确保关联交易的公允。针对上述情况，公司特别提醒广大投资者注意本公开转让说明书”第四节公司财务会计信息”之“十二、风险因素“（三）内部控制风险”。

（3）关联交易价格分析

报告期内，公司向董自团、聂惠芳销售产品均按照市场价格定价，销售单价与其他客户或经销商的销售单价不存在显著差异，具体情况如下表所示：

产品名称	2014 年 1-8 月		
	产品平均单价（元/kg）	产品销量（万 kg）	产品收入（万元）
白乳胶	4.68	222.74	1,041.44
其中：			
董自团	4.67	110.43	516.06
聂惠芳	4.43	27.49	121.71
其他客户或经销商	4.76	84.82	403.67

（续）

产品名称	2013 年度		
	产品平均单价（元/kg）	产品销量（万 kg）	产品收入（万元）
白乳胶	4.15	301.64	1,251.15
其中：		-	-
董自团	4.35	118.54	515.34
聂惠芳	3.78	46.26	174.95
其他客户或经销商	4.10	136.85	560.87

（续）

产品名称	2012 年度		
	产品平均单价（元/kg）	产品销量（万 kg）	产品收入（万元）
白乳胶	3.82	250.43	956.58
其中：		-	-

董自团	3.71	98.50	365.72
聂惠芳	3.93	41.69	163.97
其他客户或经销商	3.87	110.24	426.89

公司一般会为经销商提供产品对外销售指导价，允许经销商在对外销售指导价基础上自主定价，但要求经销商对外销售价格不得低于公司的供货价格，公司销售给经销商的价格确定原则一般为：在提供给经销商对外销售指导价基础上下浮 10%（含税）左右，公司销售给董自团、聂惠芳的产品定价方式与销售各其他经销商的定价方式相同。经了解，董自团、聂惠芳销售给第三方的销售价格均按照公司对外销售指导价定价，而其他经销商会根据当地市场状况在公司提供的对外销售指导价基础上调整对外销售价格。

（4）关联交易对公司经营影响分析

报告期内，公司对董自团、聂惠芳二人一直作为经销商管理，经销商对外销售有自主定价权，因此公司无法获取二人对外销售的最终销售金额。2012 年、2013 年及 2014 年 1-8 月公司销售给二人的收入分别为 541.90 万、693.54 万、638.89 万，如果其二人严格按照公司对外销售指导价进行最终销售，则最终销售金额预计为 593.36 万、759.39 万和 699.55 万，差异分别为 51.46 万、65.86 万和 60.67 万。

报告期内，公司对董自团、聂惠芳销售产品的收入确认方法为：以客户收到货物并收到收货单，相关的经济利益很可能流入企业为收入实现的时点。公司确认收入的时点与二人商品对外销售时点差异较小，主要原因是：在年末是公司产品销售淡季，经销商仅会保有较小的库存，因此缩小了公司产品销售给经销商时点与经销商销售给最终客户时点的差异。

公司与董自团、聂惠芳之间的关联交易是与公司整体采用经销商销售模式的经营策略一致的，不存在利用关联交易调节收入、利润的情况，但是，公司目前已经注意到董自团、聂惠芳二人具有经销商和员工双重身份可能会给公司在经销商管理、内部控制制度有效实施等方面带来不利影响，甚至带来由于税务部门可能不认可公司销售收入确认方法或者不认可公司将支付给二人职工薪酬在税前列支而要求公司补缴相关税款并进行处罚的问题，因此公司将在未来经营管理中通过下列措施减少关联方销售比例，防范相关风险：<1>2014 年末董

自团、聂惠芳经销协议履行完毕后，2015 年公司将在董自团、聂惠芳负责销售区域重新选择经销商，由新选定的经销商负责该区域产品的经销，同时公司通过不断强化公司品牌宣传等措施降低更换经销商对公司造成的不利影响；<2>公司控股股东袁春敏先生出具如下承诺：本人承诺如发生税务部门因不认可新疆金双猫化工股份有限公司在报告期内销售收入确认方法或者不认可公司将支付给二人的职工薪酬在税前列支而要求公司补缴相关税款并进行处罚等情形，本人承担因此造成的全部损失及产生的一切费用，保证新疆金双猫化工股份有限公司不会因此遭受任何损失。

（5）关联交易形成原因及是否存在重大依赖性分析

董自团、聂惠芳在成为经销商之前已经作为公司员工为公司服务多年，而二人初始成为公司经销商时，为降低完全作为公司经销商的创业风险，希望继续保留公司员工身份，公司管理层考虑二人作为公司员工对公司所做的贡献及答应二人条件可激励其作为经销商的积极性，遂保留了其二人公司员工身份，从而二人与公司形成一定的关联关系。二人作为经销商，不但节约了公司的品牌销售渠道拓展成本和管理成本，而且充分发挥了代理商的积极性和主动性，促进了公司业务的发展，与公司整体采用经销商销售模式的经营策略具有一致性，因此公司通过关联自然人做经销商销售是公司在发展过程中的一种必要选择。

报告期内公司与董自团、聂惠芳之间的关联交易占当期收入比例较高，但公司对关联方不存在重大依赖，原因如下：<1>公司目前产品的终端客户主要是木材、家具、装修、印刷、纺织、皮革、造纸等行业的厂商及个人消费者，这些消费者对产品的质量较为重视，对品牌产品具有较强的忠诚度，对产品销售渠道的依赖性较弱；<2>公司管理层出于节约销售渠道拓展成本和管理成本的考虑，采用经销商模式为主要销售模式，但在实际经营中也十分重视产品品牌的建设，“双猫”品牌于 2005 年即成为新疆著名商标，并且公司每年投入较大金额的广告费持续强化公司品牌宣传；<3>董自团、聂惠芳所经销区域为新疆经济较发达地区，也是公司强化品牌宣传的重点地区，并且二人目前所拥有的客户主要是销售建材产品的个体工商户，为小型渠道商，数量较多，较为分散，并不受二人控制。通过以上分析，公司认为对关联方不存在依赖，董自团、聂惠芳二人的离开公司对公司不会存在重大不利影响。

II 主办券商及会计师的核查

1、尽调过程描述

(1) 向公司财务人员了解公司的销售流程；

(2) 对经销商进行访谈，确认销售真实存在；

(3) 对销售实施较大比重的实质性测试，检查公司主营业务收入明细账、应收账款明细账、预收款项明细账，由明细账追查至发货单、销售发票、出库单等原始凭证，查阅公司销售合同结合对应收账款进行函证、检查收款情况等核查销售的真实、完整记录。

2、实事证据列示

(1) 公司主要采用经销商经销模式，销售流程为公司经销商通过传真或电话要求公司发货，公司销售部门联系仓库、生产部门并联系运输车辆组织送货，送货后取得经销商收货单，将出库单、收货单、运输单等交财务部门进行账务处理。财务出纳对一定时间内（平均 10 天左右）已经发货给对方并已经收到收货单的商品销售提醒销售部门催款。在该流程中涉及的主要单据包括出库单、收货单、运输单、销售发票、现金存款单或汇款单等票据。

报告期内，公司对既是公司员工，又是公司实质经销商的董自团、聂惠芳的管理与其他经销商管理方式一致，在实际合作过程中都已经达成“包销公司发给经销商的产品，不得退货”的默契，会计师审计及主办券商在尽职调查过程中均未发现退货情况存在，因此，在公司将相关产品发货至经销商时，与商品有关的风险和报酬已经转移至经销商处，公司将此时点作为销售收入确认时点符合公司业务实质和会计准则规定；

(2) 经对公司的销售合同、销售收入确认凭证、收款凭证等进行抽查，销售收入凭证主要以出库单、收货单和销售发票为附件，收款凭证主要以现金存款凭证和银行汇款凭证为附件，在抽查中发现，报告期内，公司出库单能及时制作并传送给财务部门，但存在部分未获得收货单或以出库单由经销商签字确认代替收货单情形，报告期内部分销售收入未开具发票而以收款收据代替的情形，对此项目组及会计师均向公司提出应严格遵守公司销售流程及相关财务制度规定，获取收货单，并要求公司对全部销售均及时开具发票，公司已经保证将进一步采取措施保证内部控制的有效实施；

(3) 根据抽查情况，对销售实施了较大比重的实质性测试，会计师通过函证、检查收款情况等审计程序，主办券商在会计师审计基础上通过访谈等手段，对公司交易的真实性进行了核查，确认公司销售及结算交易真实存在，收入的确认、会计核算符合《企业会计准则》的相关要求；

(4) 经了解，公司一般会为经销商提供产品对外销售指导价，允许经销商在对外销售指导价基础上自主定价，但要求经销商对外销售价格不得低于公司的供货价格，公司销售给经销商的价格确定原则一般为：在提供给经销商对外销售指导价基础上下浮 10%（含税）左右，公司销售给董自团、聂惠芳的产品定价方式与销售各其他经销商的定价方式相同。经了解，董自团、聂惠芳销售给第三方的销售价格均按照公司对外销售指导价定价，而其他经销商会根据当地市场状况在公司提供的对外销售指导价基础上调整对外销售价格。

3、依法合理分析过程

(1) 公司主要采用经销商销售模式，该模式实质为买断方式经销，公司对其采用的收入确认方式符合《企业会计准则》的相关规定；

(2) 报告期内，公司对董自团、聂惠芳销售的产品收入确认方法与公司实际情况相符，未发现违反企业会计准则的相关规定；

(3) 通过较大比重的实质性测试，能够确认公司销售及结算交易真实存在，收入的确认、会计核算符合《企业会计准则》的相关要求；

(4) 通过复核性分析，未发现销售与采购、生产等环节信息相互矛盾的信息，公司销售规模与公司的采购、生产等情况相匹配；

(5) 目前，公司关联方销售占比较高，主要是公司产品用户特点、关联方所经销区域经济发展状况等因素造成，这些因素不会因经销商变化而改变，因此公司不存在对关联方重大依赖。

4、结论性意见

经核查，主办券商及申报会计师认为，有限公司阶段，公司内部控制存在不规范情况，尽管股份公司成立后对公司治理和内部控制进一步予以完善，但正如公司所披露的仍存在一定的公司治理和内部控制风险；公司关联销售、经销销售真实存在，公司不存在利用关联交易调节收入、利润的情况；公司与董自团、聂惠芳之间的关联交易占当期收入比例较高，但公司对关联方不存在重大依赖。

5、补充披露情况（不适用）

本页无正文，为《对全国中小企业股份转让系统有限责任公司<关于新疆金双猫化工股份有限公司挂牌申请文件的补充反馈意见>的回复》之签字、盖章页）

项目小组人员签字：

王沛 王沛

宋洪军 宋洪军

徐兵 徐兵



2015 年 3 月 17 日

本页无正文，为《对全国中小企业股份转让系统有限责任公司<关于新疆金双猫化工股份有限公司挂牌申请文件的补充反馈意见>的回复》之签字、盖章页）

新疆金双猫化工股份有限公司

