

关于对长虹塑料集团英派瑞塑料股份有限公司的 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

《关于对长虹塑料集团英派瑞塑料股份有限公司的年报问询函》（2024 第 037 号）奉悉。我们已对相关事项进行回复，现汇报说明如下。

一、毛利率变动情况

你公司主营业务为改性塑料制品研发、设计、生产和销售，主要产品为尼龙扎带。报告期内，你公司实现营业收入 56,931.56 万元，与上期营业收入 56,668.29 万元，基本持平，实现毛利率 29.28%，较上期增加 6.18 个百分点。其中，尼龙扎带业务报告期实现收入 39,940.84 万元（较上期减少 1.11%），发生成本 27,613.07 万元（较上期减少 13.19%），实现毛利率 30.87%，较上期增加 9.62 个百分点。你公司披露报告期尼龙扎带销售量同比增长 8.27%，系主要原材料 PA66 市场价格有所下降传导至产品售价下降以及产品创新技术优化所致。请你公司结合尼龙扎带内销及外销销售规模、销售单价、报告期主要原材料 PA66 市场价格变动情况、内外销定价安排及价格传导机制等，说明报告期尼龙扎带销售量、营业收入、营业成本及毛利率变动是否匹配。

（一）报告期内尼龙扎带主要销售业务情况

报告期内尼龙扎带主要销售业务数据如下：

单位：万元、千克、元/千克

项 目	2023 年度	2022 年度	变动比例
销售量	11,248,275.84	10,388,622.93	8.27%
营业收入	39,940.84	40,389.64	-1.11%
营业成本	27,613.07	31,808.53	-13.19%
销售单价	35.51	38.88	-8.67%
销售单位成本	24.55	30.62	-19.82%
毛利率	30.87%	21.25%	9.62%

由上表可知，公司 2023 年度尼龙扎带产品销量上升，但销售单价下降，导致总体尼龙扎带销售收入较上年减少 1.11%；尼龙扎带产品毛利率上升 9.62%，主要因 PA66 市场价格下降导致产品单位成本下降较大，虽产品销售单价有所下降，但下降幅度低于成本下降幅度所致。

（二）公司报告期尼龙扎带内外销销售规模 and 价格机制情况

公司报告期尼龙扎带内外销销售规模、销售单价情况如下：

单位：万元、千克、元/千克

项 目	2023 年度		2022 年度	
	内销	外销	内销	外销
销售量	3,761,816.10	7,486,459.74	3,464,302.49	6,924,320.44
营业收入	13,753.61	26,187.23	13,886.88	26,502.76
营业成本	8,967.38	18,645.69	10,198.82	21,609.71
销售单价	36.56	34.98	40.09	38.27
销售单位成本	23.84	24.91	29.44	31.21
毛利率	34.80%	28.80%	26.56%	18.46%

公司本期尼龙扎带内外销销售单价、销售单位成本均呈现下降趋势，但销售单价降幅小于单位成本降幅，故导致本期尼龙扎带内外销毛利率均有所上升。

尼龙扎带产品主要材料为 PA66，毛利率变动主要受主要原材料 PA66 单价变动、公司调价政策的影响。

1. 原材料价格变动对产品定价的传导机制

公司产品的定价机制主要以产品成本为基础，并参考市场因素为原则：在公司既定的产品价目表基础上，综合考虑原材料价格、客户性质、订单规模、市场竞争情况、与客户合作情况以及一定的利润率等因素后，确定不同产品、不同规格以及不同客户的折扣率，从而确定最终的销售价格。

一般而言，公司对境内经销客户和一般直销客户的调价较为及时，不存在明显的滞后周期，且调价幅度与原材料价格变动幅度的较为匹配。对于境内大型直销客户、核心知名客户和境外直销客户的调价存在一定的滞后性，在原材料价格上行周期内，产品价格涨幅一般低于原材料成本上涨幅度；在原材料价格下行周期内，产品价格的下调幅度，也一般低于原材料成本下降幅度。境内直销，以大

型客户、核心知名客户为主。

不同类型客户在调价的滞后周期与调价幅度的适配性上存在明显差异，主要原因与定价模式、订单执行周期、终端客户性质等相关，具体如下：

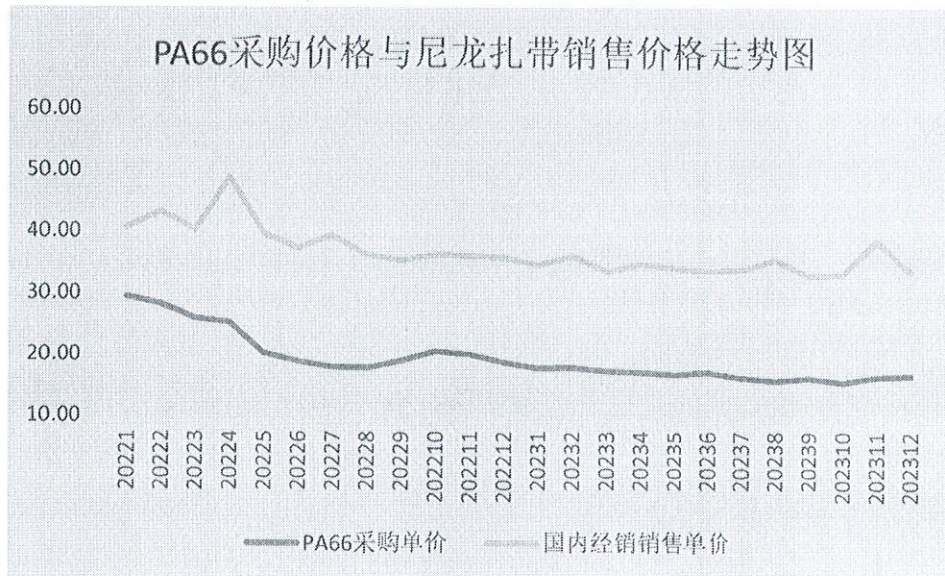
区域	客户类型	定价模式	订单执行周期	滞后周期	调价幅度
内销	经销客户	根据原材料价格变动，通过发调价函形式及时调价	基本均为标准化产品和包装，订单规模小，执行周期短	较短	正常
	大型直销客户、核心知名客户	招投标、框架协议方式预先锁定较长周期内的价格，难以调价	定制化产品和包装较多，订单规模大，执行周期短	较长	较小
	一般直销客户	一单一议，按照订单签署时的原材料价格直接谈判定价	标准化产品和包装为主，订单规模小，执行周期短	较短	正常
外销	直销客户	以阶段性定价为主，阶段内较难调价，下一阶段重新谈判定价	定制化产品和包装较多，订单规模大，执行周期长	较长	较小

2. 报告期原材料价格变动对产品定价的实际传导情况

2022 年度至 2023 年度，公司对境内外不同类型客户尼龙扎带各月的单位售价和主要原材料 PA66 的采购价格变动情况如下：

(1) 内销经销商

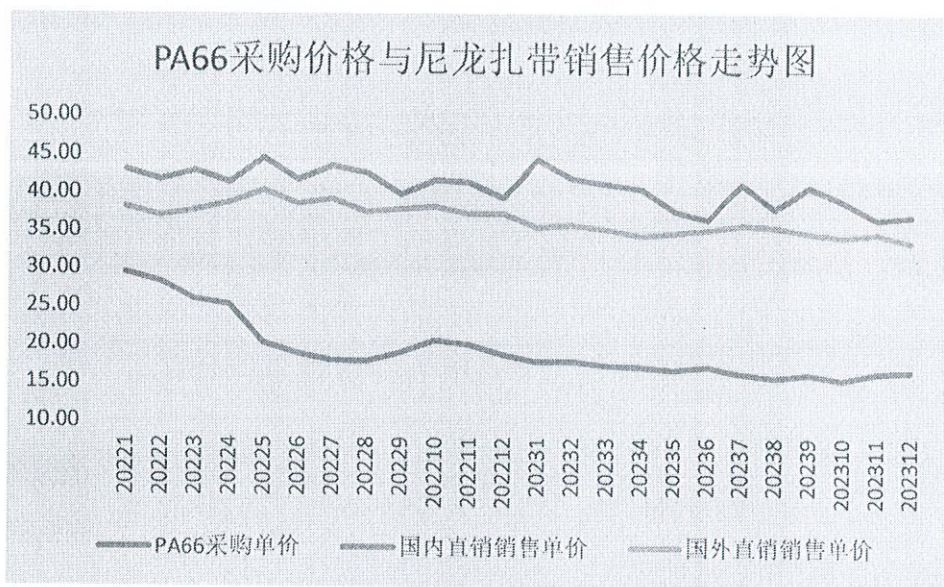
公司经销客户均为内销，销售单价与 PA66 采购价格变动情况如下：



由上图可知，报告期内，公司对境内经销商尼龙扎带的销售价格与 PA66 采购价格的总体变动趋势较为吻合，但调整幅度随市场情况略有差异。2022 年初开始，PA66 价格呈现下跌趋势，至 2023 年度，PA66 材料价格处于相对低位总体

波动不大。在材料价格波动较大的 2022 年度，公司经销毛利率相对稳定，主要系在 PA66 价格波动较大时，公司经销商调价较为及时，以便顺利将原材料价格变动影响传导至下游客户。2023 年度，随着 PA66 材料较低且波动较小，公司对经销商售价格也处于相对低位且较为稳定，与 PA66 材料价格基本匹配。2022 年 4 月、2023 年 11 月受经销商实物返利金额影响，出现单价偏高的情况。

(2) 内外销直销商



境内直销以大型客户或核心知名客户为主。由上图可知，2022 年初开始，原材料 PA66 采购价格呈下降趋势，至 2023 年度，PA66 材料价格处于相对低位总体波动不大。公司主要通过招投标或签订框架协议的形式、在较长期间内（一般按年）锁定产品价格，在合同锁价期内，难以及时调整价格。且对于境内直销的大型客户，尼龙扎带等产品属于小类采购品种，价格敏感性相对较低，因此在 PA66 处于波动区间，内销直销价格波动幅度相对较为平稳。因此，在 PA66 价格处于下降低位区间，境内直销毛利率有所上升。

对于境外直销客户，订单价格主要以阶段性定价为主，如采取季度定价或半年度定价等。在阶段性定价期间内，公司较难因原材料价格的波动对销售价格进行及时调整。如上表，外销价格在 2022 年中达到最高值，随着 PA66 采购价格下降，外销价格缓慢下降，总体趋势较为匹配，但存在一定的滞后性，因此，在 PA66 价格处于下降低位区间，外销毛利率有所上升。

综上，公司报告期尼龙扎带销售量、营业收入、营业成本及毛利率变动匹配。

二、关于电缆桥架业务与销售服务商模式

你公司电缆桥架业务 2021 年至 2023 年分别实现收入 4,504.68 万元、4,540.58 万元和 3,965.50 万元。你公司前次北交所公开发审核问询及回复中显示，申报期（19 年-21 年）主要销售服务商销售服务费用分别为 271.97 万元、244.35 万元和 628.62 万元，计提销售服务费占销售服务商模式对应销售收入的比例分别为 19.74%、25.05%和 14.92%。销售服务费具体金额由你公司与销售服务商采取一事一议的方式，就每个客户不同项目实际情况，分别约定销售服务费用。申报期内，你公司采用比例法和差额法确定销售服务费。同时，你公司与部分主要销售服务商合作时间存在早于服务商成立时间的情况。

请你公司：（1）补充披露 2021 年及 2023 年销售服务费金额，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平匹配性及判断依据；（2）分别列示比例法和差额法确定销售服务费的计算过程，其中，比例法下请明确具体比例确定依据，以及对各主要服务商服务费比例存在差异的原因；差额法下请量化市场统一价、折扣系数等关键参数情况；（3）补充说明服务商选取标准，2021 年至 2023 年主要销售服务商家数，前五大服务商情况（包括但不限于成立时间、合作时间、注册资本及实缴情况、参保人员等），是否存在与服务商合作时间早于其成立时间的情况；（4）补充披露 2021 年至 2023 年通过销售服务商获取的前 5 大终端客户情况，以及为获取有关客户而支付的服务费金额，有关服务费的支付是否具有商业实质，是否存在利益输送等情形。

请天健会计师事务所说明对公司销售服务商模式及有关服务费商业实质、是否存在利益输送等的核查情况，并就上述事项发表明确意见并说明具体判断依据。（问询函第二条）

（一）补充披露 2021 年及 2023 年销售服务费金额，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平匹配性及判断依据

公司销售服务费主要为电缆桥架业务相关费用。除电缆桥架业务外，尼龙扎带等其他产品公司开拓市场较为成熟，故仅零星客户通过销售服务商开拓，存在销售服务费，2021 年度至 2023 年度分别为 144.34 万元、159.70 万元及 146.89 万元，占尼龙扎带等其他产品销售收入总额的 0.27%、0.31%及 0.25%，销售服务费用金额及占比总体较小，报告期变动不大。

公司电缆桥架产品销售服务费、销售费用总额、与实现收入的匹配性情况如

下：

单位：万元

产品类型	项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
电缆桥架	销售服务费	302.76	664.11	623.34
	实现收入金额[注]	3,122.13	3,767.56	4,179.09
	销售服务费/实现收入	9.70%	17.63%	14.92%
	销售服务费占销售费用比例	10.69%	27.84%	28.01%

[注]实现收入系指存在销售服务费的电缆桥架业务收入总额，下同

由上表可知，公司电缆桥架销售服务费 2023 年度大幅下降，占销售收入及销售费用的比例亦呈相同趋势。

销售服务商的服务内容主要包括市场开拓、产品推广、客户关系维护等，公司根据销售服务商在产品成功销售过程中提供的服务情况及竞争激烈程度，与服务商协商销售服务费的比例或差额（比例法和差额法详见后续说明），最终体现在：如公司对终端客户销售合同价格较高，则销售服务费的比例或差额一般较高；反之亦然，符合商业逻辑。因此，公司电缆桥架业务销售服务费总体比例，与公司对终端销售毛利率关联度较高。公司 2021 年度及 2022 年度对主要客户销售单价较高，电缆桥架产品毛利率较高，相应销售服务费率较高，导致 2021 年度及 2022 年度销售服务费占收入比例较高。2023 年度，公司电缆桥架业务主要客户有所变动，2023 年度主要客户华友控股集团有限公司所属子公司等客户需求量较大等原因，导致销售价格偏低，销售毛利率总体下降，相应销售服务费率较低。2021 年度至 2023 年度，公司销售服务费与相关电缆桥架产品毛利情况匹配分析如下：

单位：万元

年度/项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
电缆桥架产品毛利额	918.83	1,633.12	1,980.52
销售服务费	302.76	664.11	623.34
占比[注 1]	32.95%	40.67%	31.47%
电缆桥架产品毛利率[注 2]	29.43%	43.35%	47.14%
销售服务费/实现收入	9.70%	17.63%	14.92%

[注 1]占比为销售服务费占电缆桥架产品毛利额的比例

[注2] 电缆桥架产品毛利率为涉及销售服务费的电缆桥架产品销售毛利率

由上表可知，公司电缆桥架产品 2021 年度及 2022 年度毛利率较高，相应销售服务费占实现收入比例较高；2023 年度产品毛利率下降较大，相应销售服务费占实现收入比例有所下降。销售服务费占产品毛利额比例分别为 31.47%、40.67%、32.95%，总体比例变动不大，2022 年度略高，主要系销售服务商海南华创机电设备有限公司在 2022 年度推广情况较好，经双方协商提高了服务费率，相关项目在 2022 年度已基本结束。

综上，2021 年度至 2023 年度销售服务费金额，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平总体匹配。

(二) 分别列示比例法和差额法确定销售服务费的计算过程，其中，比例法下请明确具体比例确定依据，以及对各主要服务商服务费比例存在差异的原因；差额法下请量化市场统一价、折扣系数等关键参数情况

1. 销售服务费计算过程

类型	计算过程
比例法	销售服务费=含税/不含税销售收入*约定比例
差额法	销售服务费=含税/不含税销售额-对居间商含税/不含税报价-销售服务商应承担税费

公司综合考虑产品毛利，管理和营销成本等因素后，根据预计实现利润情况由双方协商确定销售服务费用的比例或差额。

差额法系公司按照对外销售价格与对销售服务商的报价差额并扣除相关费用后确定销售服务费。公司电缆桥架产品对销售服务商的报价确定过程为：销售服务商的报价为市场统一价乘以折扣系数，折扣系数一般根据销售服务商推广业绩规模确定；公司尼龙扎带等其他产品对销售服务商的报价确定过程为：根据产品价目表按照单位产品下降一定金额或比例确定。比例法与差额法确定的逻辑基本一致，按照上述原则，并结合产品毛利情况，确定具体比例。销售服务费计算方式由公司与销售服务商采取一事一议的方式，就每个终端客户不同项目实际情况分别约定。

2021 年度至 2023 年度，各期销售服务费金额如下：

单位：万元

项目	2023 年度	占比 (%)	2022 年度	占比 (%)	2021 年度	占比 (%)
比例法	312.98	69.37	734.05	89.10	531.42	69.22

差额法	136.68	30.29	89.77	10.90	192.16	25.03
其他[注]	1.52	0.34			44.10	5.74
合计	451.17	100.00	823.81	100.00	767.68	100.00

[注]其他金额主要为销售服务商向公司提供销售服务,收取固定金额的销售服务费用,其中,2021年度主要为公司与潍坊欣欣企业管理中心按照协议固定价确定销售服务费;2023年度主要为子公司网络销售平台推广费用

2021年度至2023年度,上表比例法和差额法涉及的销售服务商中,各期前五大销售服务商及计算服务费的方式情况如下:

单位:万元

销售服务商名称	结算方式	计算标准	金额
2023年度			
乐清市盛锦五金商行	比例法	10月前为6%; 10月后为10%	147.25
城阳区云丰昌营销策划中心	比例法	10%	72.36
北京燕南天科技服务中心	差额法/比例法	比例法为20%; 详见差额法说明	62.27
若失(上海)文化传播有限公司	比例法	3%	55.83
宁波市鄞州区铨恩管理咨询有限公司	差额法	详见差额法说明	38.03
小计			375.75
2022年度			
海南华创机电设备有限公司	比例法	20.00%	254.33
北京燕南天科技服务中心	比例法	20.00%	162.21
北京涵洛轩商贸咨询中心	比例法	20.00%	95.81
北京乐赢大成科技有限公司	比例法	20.00%	80.90
若失(上海)文化传播有限公司	比例法	3.00%	54.64
小计			647.89
2021年度			
北京乐赢大成科技有限公司	比例法/差额法	比例法为:15.00%- 20.00%;差额法详见如下说明	333.45
昆明酷广文化传媒有限公司	差额法	详见差额法说明	106.20
海南华创机电设备有限公司	比例法	10.00%	88.45
上海本仁企业管理中心	比例法	16.20%	47.20
株洲通用机电设备有限公司	差额法	详见差额法说明	25.14

小 计			600.45
-----	--	--	--------

2. 比例法

公司前五大销售服务商按照比例法计算相关销售服务费用计算过程如下：

单位：万元

序号	销售服务商名称	计算基数 [注](A)	比例 (B)	服务费 (C)	服务费计算	产品类型
2023 年度						
1	乐清市盛锦五金商行	1,978.16	6.00%	134.12	C=A*(1+增值 税税率)*B	电缆桥架
		116.22	10.00%	13.13		电缆桥架
	小 计	2,094.38		147.25		
2	城阳区云丰昌营销策划中心	640.39	10.00%	72.36	C=A*(1+增值 税税率)*B	电缆桥架
3	若失(上海)文化传播有限公司	1,861.15	3.00%	55.83	C=A*B	尼龙扎带等
2022 年度						
1	海南华创机电设备有限公司	1,271.65	20.00%	254.33	C=A*B	电缆桥架
2	北京燕南天科技服务中心	811.07	20.00%	162.21	C=A*B	电缆桥架
3	北京涵洛轩商贸咨询中心	479.03	20.00%	95.81	C=A*B	电缆桥架
4	北京乐赢大成科技有限公司	404.51	20.00%	80.90	C=A*B	电缆桥架
5	若失(上海)文化传播有限公司	1,821.34	3.00%	54.64	C=A*B	尼龙扎带等
2021 年度						
1	北京乐赢大成科技有 限 公司	640.55	15.21%	97.43	C=A*B	电缆桥架
		467.33	15.50%	72.44	C=A*B	
		223.53	17.00%	38.00	C=A*B	
		537.87	20.00%	107.57	C=A*B	
	小 计	1,869.27		315.44		
2	海南华创机电设备有限公司	884.47	10.00%	88.45	C=A*B	电缆桥架
3	上海本仁企业管理中心	291.38	16.20%	47.20	C=A*B	电缆桥架

[注]计算基数=公司销售收入-外购产成品销售收入(若有)

公司 2021 年度至 2023 年度主要销售服务商各期比例总体稳定,具体比例因

销售服务提供情况，经双方协商后可能略有调整。但各销售服务商比例有所差异，主要系如(一)所述，公司产品对客户报价及毛利率水平差异所致。

由上表可知，2021年度至2023年度销售服务费用比例一般在10%至20%之间。乐清市盛锦五金商行比例较低，其为2023年度主要销售服务商，终端客户主要为华友控股集团有限公司所属子公司，因需求量较大等原因，导致销售价格偏低，2023年度产品销售毛利率仅为22.56%，相应销售服务费率偏低。若失（上海）文化传播有限公司主要负责推广尼龙扎带类产品，尼龙扎带类产品公司市场较为成熟，市场开拓成本较低，故其销售服务费比例低于电缆桥架产品。

3. 差额法下请量化市场统一价、折扣系数等关键参数情况

(1) 2021年度至2023年度，公司前五大销售服务商中，按照差额法确定销售服务费的情况如下：

单位：万元

年度	销售服务商名称	客户名称	市场统一价	折扣系数	协议价(B)[注2]	实现的价 税合计收入(A)	扣除税 费等 (C)	服务费 (D=A- B-C)
2023	北京燕南天科技服务中心	雄县会舫商贸有限公司	63.00	50.16%	31.60	63.04	4.56	26.88
		镇江市金跃照明电器有限公司	139.20	50.52%	70.33	110.15	4.57	35.26
2023	宁波市鄞州区铨恩管理咨询有限公司[注1]	Charming Sourcing And Inspection			521.79	559.82		38.03
2021	北京乐赢大成科技有限公司	北京北投通城建设开发有限公司	39.67	50.00%	19.83	41.08	3.23	18.02
2021	昆明酷广文化传媒有限公司	云南能投硅材科技发展有限公司	747.78	67.12%	501.89	614.77	6.67	106.20
2021	株洲通用机电设备有限公司[注1]	中车株洲电力机车有限公司			62.18	89.52	2.19	25.14

[注1]该两公司为尼龙扎带等销售服务商，其余为电缆桥架销售服务商

[注2]协议价指给予销售服务商的优惠价，各不同项目之间存在差异

综上，2021年度至2023年度，公司销售服务费比例法与差额法确定的逻辑基本一致。同一销售服务商服务综合费率总体较为稳定，但不同销售服务商之间

有所差异，主要系公司产品对不同客户报价及毛利率水平差异所致。

(三) 补充说明服务商选取标准，2021年至2023年主要销售服务商家数，前五大服务商情况（包括不限于成立时间、合作时间、注册资本及实缴情况、参保人员等），是否存在与服务商合作时间早于其成立时间的情况

1. 公司销售服务商选取标准

公司销售服务商的服务内容主要包括市场开拓、产品推广、客户关系维护等。公司一般选择具有丰富的电缆桥架行业市场推广经验，熟悉当地工程项目及电缆桥架市场，在了解公司电缆桥架产品的技术特点及性能后，认可公司的经营理念的经营者作为公司销售服务商。

公司选取销售服务商的标准主要从公司主体是否合法、对公司产品是否了解、对当地公司产品下游市场是否了解、相关推广经验是否充足、相关资源是否丰富等多个维度进行比对筛选。具体体现在以下方面：

(1) 相关销售服务商在开展推广服务的过程中应严格遵守法律法规，遵守反商业贿赂等有关规定，无重大违法犯罪记录；

(2) 销售服务商及主要经营者需具有相关销售服务经验，熟悉当地工程项目、产品市场等；销售服务商需有较丰富的客户资源，熟悉各大国企招投标规则、产品供货结算、售后服务等业务流程；

(3) 销售服务商及相关推广人员需熟悉公司主要产品的技术特点及性能，认可公司的经营理念。

在前期接洽沟通中，公司一般会按照以上标准，在业务人员无法完全覆盖并有较大市场需求区域选择合格销售服务商；在后续合作过程中，公司会持续关注相关销售服务商与公司的合作情况、合作态度、项目成功率等，通过内部评价上述销售服务商是否符合公司要求，并作为续聘销售服务商或取消销售服务商的依据。

2021年度至2023年度，公司销售服务商及相关人员拥有较丰富的客户资源和服务经验，具备专业服务能力。

2. 2021年度至2023年度主要销售服务商情况

2021年度至2023年度公司前五大销售服务商家数为11家，桥架服务商根据具体桥架项目进展会有所变动。公司前五大服务商具体情况如下：

服务商名称	成立时间	开始合作年度	注册资本	实缴情况	参保人员	注册经营地
乐清市盛锦五金商行	2022/11/10	2023 年度	10 万元			浙江温州
城阳区云丰昌营销策划中心	2022/8/22	2023 年度				山东青岛
宁波市鄞州区铨恩管理咨询有限公司	2022/12/15	2022 年度	3 万元	3 万元	1	浙江宁波
海南华创机电设备有限公司	2021/4/27	2021 年度	1080 万元		2	海南洋浦
北京乐赢大成科技有限公司	2020/7/23	2019 年度	500 万元		3	北京市
北京燕南天科技服务中心	2022/8/5	2022 年度	10 万元			北京市
北京涵洛轩商贸咨询中心	2021/11/12	2021 年度	10 万元			北京市
若失（上海）文化传播有限公司	2020/6/20	2022 年度	200 万元	200 万元	2	上海市
昆明酷广文化传媒有限公司	2018/9/25	2018 年度	450 万元			云南昆明
上海本仁企业管理中心	2019/10/17	2019 年度	10 万元			上海市
潍坊欣欣企业管理服务中心	2019/10/22	2020 年度	10 万元			山东潍坊

注：上述销售服务商相关信息来源于公开资料查询及销售服务商提供

由上表可知，上述主要销售服务商中，其中北京乐赢大成科技有限公司服务商合作时间早于其成立时间，宁波市鄞州区铨恩管理咨询有限公司、海南华创机电设备有限公司、北京燕南天科技服务中心等销售服务商成立时间与合作时间较为接近，主要系前期实际经营者个人与公司开展销售服务合作，该经营者具有丰富的电缆桥架行业市场推广经验，熟悉当地工程项目及电缆桥架市场。在与公司开展业务合作后，熟悉公司电缆桥架产品的技术特点及性能，认可公司的经营理念，为保持长期合作关系，根据公司规范化要求开立服务公司与公司正式合作。上述事项也是导致公司报告期主要销售服务商规模较小，设立时间较短的主要原因。另公司报告期内主要销售服务商存在变动系受电缆桥架工程项目新增、完工影响。

（四）补充披露 2021 年至 2023 年通过销售服务商获取的前 5 大终端客户情况，以及为获取有关客户而支付的服务费金额，有关服务费的支付是否具有商业实质，是否存在利益输送等情形

1. 2021 年至 2023 年通过销售服务商获取的前 5 大终端客户情况

（1）2023 年度：

单位：万元

客户名称	产品类型	销售服务商	销售收入	服务费金额
华友控股集团有限公司	电缆桥架	乐清市盛锦五金商行	1,883.58	132.87
中国化学工程第十一建设有限公司	电缆桥架	城阳区云丰昌营销策划中心	640.39	72.36
上海浩具五金工具有限公司	尼龙扎带等产品	上海时越实业发展有限公司	160.45	25.73
镇江市金跃照明电器有限公司	电缆桥架	北京燕南天科技服务中心	97.48	35.26
雄县会舫商贸有限公司	电缆桥架	北京燕南天科技服务中心	55.79	26.88
小计			2,837.69	293.10

(2) 2022 年度：

单位：万元

客户名称	产品类型	销售服务商	销售收入	服务费金额
上海华谊工程有限公司	电缆桥架	海南华创机电设备有限公司	789.02	118.03
中国水利水电第八工程局有限公司	电缆桥架	北京燕南天科技服务中心	490.62	98.12
中铁三局集团天津建设工程有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	82.32	16.46
沈阳东文电力工程有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	78.69	15.74
广西时代新能锂电材料科技有限公司	电缆桥架	乐清市盛锦五金商行	78.04	4.68
小计			1,518.69	253.03

(3) 2021 年度

单位：万元

客户名称	产品类型	销售服务商	销售收入	服务费金额
中国石化工程建设有限公司	电缆桥架	海南华创机电设备有限公司	580.82	58.08
云南能投硅材科技发展有限公司	电缆桥架	昆明酷广文化传媒有限公司	544.04	106.20
中铁二局集团有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	467.33	72.44
中铁隧道局集团有限公司洛阳分公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	322.82	49.10
中铁十二局集团有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	317.73	48.33
小计			2,232.74	334.15

由上表可知，2021 年度至 2023 年度通过销售服务商获取的前 5 大新增终端

客户中，除 2023 年度上海浩具五金工具有限公司为尼龙扎带客户外，其余均为电缆桥架新增客户，新增客户主要为国央企、大型企业集团等。

2. 销售服务商模式及有关服务费商业实质、通过销售服务商进行销售的必要性及合理性

(1) 销售服务商模式

公司与销售服务商的合作模式主要为公司向销售服务商授权相关产品的推广权限，并提供公司产品相关宣传资料，但公司对相关资料拥有所有权及知识产权。同时，销售服务商应积极宣传推广公司产品，在推广过程中不得进行有损公司形象及名誉的宣传，不得以公司的名义从事与产品宣传推广无关的活动，双方合作终止后应归还公司提供的产品推广宣传材料。

公司销售服务商提供的销售服务内容涵盖业务全过程，具体服务内容主要包括：市场开拓、客户关系维护、产品推广、项目信息收集整理、项目机会传达、前期项目调研、协助公司参与比价，协助完成合同签订、沟通反馈客户信息、跟踪货物物流及卸货验收、协助办理货款结算及催收、协助公司履行客户售后服务等。销售服务商为公司提供销售服务，公司按合同约定向其支付销售服务费用。公司一般会与销售服务商签署销售服务合同，对目标客户、服务内容及费用标准等进行明确，销售服务费通常为按销售服务提供商推广业绩的一定比例或差额计算并支付销售服务费，具体比例公司与销售服务商采取一事一议的方式，就每个客户每个合同根据实际情况，分别约定市场推广费用。

(2) 通过销售服务商进行销售的必要性及合理性

公司为积极开拓电缆桥架业务，采取销售服务商模式的理由有：1) 销售服务商及主要经营者需具有相关销售服务经验，熟悉当地工程项目、产品市场等；2) 销售服务商需有较丰富的客户资源，熟悉各大国企招投标规则、产品供货结算、售后服务等业务流程；3) 通过销售服务商合作模式，有利于公司集中资源对接大型客户，并尽可能提高公司产品的市场覆盖率和市场知名度。

同行业存在采取该销售模式作为日常销售模式的补充，如浙江太湖远大新材料股份有限公司、浙江德斯泰新材料股份有限公司、广东聚石化学股份有限公司、浙江丰茂科技股份有限公司等。

因公司电缆桥架产品主要用于工程项目，基于销售服务商的服务，公司可有

效掌握客户资源，节约客户渠道建设成本及后续维护成本，销售服务费的支付具有商业实质，不存在利益输送等情形。

(五) 会计师主要核查程序及结论

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1. 对公司管理层进行访谈，了解销售服务商的基本情况，与公司合作历史等；了解公司销售服务费政策及计算方法；

2. 访谈公司主要销售服务商，了解销售服务商服务模式、内容及对应的终端客户，判断服务是否具有商业实质；了解销售服务商与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排等；

取得了主要销售服务商的访谈问卷，确认具体比例如下所示：

单位：万元、家

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
访谈数量	3	3	3
销售服务费金额	449.66	823.81	767.68
访谈销售服务商金额	136.71	351.70	421.90
访谈比例	30.40%	42.69%	54.96%

3. 获取主要销售服务商合同及服务费率台账等资料，复核销售服务费用计算方法的过程；

4. 对主要销售服务商服务费的金额及变动情况进行分析性复核；

5. 对主要销售服务商销售佣金金额进行函证确认，并执行替代测试，检查相关协议、结算单据、服务发票、银行单据等。函证及替代确认的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售服务费金额(A)	451.17	823.81	767.68
发函金额(B)	361.59	610.94	625.65
发函比例(B/A*100%)	80.14%	74.16%	81.50%
函证确认金额(C)	91.50	377.49	88.45
函证确认比例(C/A*100%)	20.28%	45.82%	11.52%
替代测试确认金额(D)	338.27	423.24	620.64
替代测试确认比例(D/A*100%)	74.98%	51.38%	80.85%
合计确认金额(E=C+D)	429.76	800.74	709.09

合计确认比例 (E/A*100%)	95.26%	97.20%	92.37%
-------------------	--------	--------	--------

6. 对 2021 年度至 2023 年度公司及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及部分主要销售服务商的资金流水进行核查。

经核查，我们认为：

2021 年至 2023 年销售服务费金额分别为 767.68 万元、823.81 万元、451.17 万元，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平总体匹配；公司销售服务费比例法与差额法确定的逻辑基本一致，同一销售服务商服务综合费率总体较为稳定，但不同销售服务商之间有所差异，主要系公司产品对不同客户报价及毛利率水平差异所致；存在部分服务商合作时间早于其成立时间的情况，主要系前期实际经营者个人与公司开展销售服务合作，该经营者具有丰富的电缆桥架行业市场推广经验，熟悉当地工程项目及电缆桥架市场，为保持长期合作关系，根据公司规范化要求开立服务公司与公司正式合作，符合公司业务实际情况；销售服务费的支付具有商业实质，不存在利益输送等情形。

长虹塑料集团英派瑞塑料股份有限公司



目 录

一、关于电缆桥架业务与销售服务商模式·····	第 1—12 页
-------------------------	----------

问询函专项说明

天健函〔2024〕526号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由长虹塑料集团英派瑞塑料股份有限公司（以下简称英派瑞公司或公司）转来的《关于对长虹塑料集团英派瑞塑料股份有限公司 2023 年年报的问询函（公司一部年报问询函〔2024〕第 37 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于电缆桥架业务与销售服务商模式

你公司电缆桥架业务 2021 年至 2023 年分别实现收入 4,504.68 万元、4,540.58 万元和 3,965.50 万元。你公司前次北交所公开发审核问询及回复中显示，申报期（19 年-21 年）主要销售服务商销售服务费用分别为 271.97 万元、244.35 万元和 628.62 万元，计提销售服务费占销售服务商模式对应销售收入的比例分别为 19.74%、25.05%和 14.92%。销售服务费具体金额由你公司与销售服务商采取一事一议的方式，就每个客户不同项目实际情况，分别约定销售服务费用。申报期内，你公司采用比例法和差额法确定销售服务费。同时，你公司与部分主要销售服务商合作时间存在早于服务商成立时间的情况。

请你公司：（1）补充披露 2021 年及 2023 年销售服务费金额，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平匹配性及判断依据；（2）分别列示比例法和差额法确定销售服务费的计算过程，其中，比例法下请明确具体比例确定依据，以及对各主要服务商服务费比例存在差异的原因；差额法下请量化市场统一价、折扣系数等关键参数情况；（3）补充说明服务商选取标准，2021 年至 2023 年主要销售服务商家数，前五大服务商情况（包括但不限于成立时间、合作时间、注册资本及实缴情况、参保人员等），是否存在与服务商合作时间早于其成立时间的情况；（4）补充披露 2021 年至 2023 年通过销售服务商获取的前 5 大终端客

户情况，以及为获取有关客户而支付的服务费金额，有关服务费的支付是否具有商业实质，是否存在利益输送等情形。

请天健会计师事务所说明对公司销售服务商模式及有关服务费商业实质、是否存在利益输送等的核查情况，并就上述事项发表明确意见并说明具体判断依据。（问询函第二条）

（一）补充披露 2021 年及 2023 年销售服务费金额，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平匹配性及判断依据

公司销售服务费主要为电缆桥架业务相关费用。除电缆桥架业务外，尼龙扎带等其他产品公司开拓市场较为成熟，故仅零星客户通过销售服务商开拓，存在销售服务费，2021 年度至 2023 年度分别为 144.34 万元、159.70 万元及 146.89 万元，占尼龙扎带等其他产品销售收入总额的 0.27%、0.31%及 0.25%，销售服务费用金额及占比总体较小，报告期变动不大。

公司电缆桥架产品销售服务费、销售费用总额、与实现收入的匹配性情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
电缆桥架	销售服务费	302.76	664.11	623.34
	实现收入金额[注]	3,122.13	3,767.56	4,179.09
	销售服务费/实现收入	9.70%	17.63%	14.92%
	销售服务费占销售费用比例	10.69%	27.84%	28.01%

[注]实现收入系指存在销售服务费的电缆桥架业务收入总额，下同

由上表可知，公司电缆桥架销售服务费 2023 年度大幅下降，占销售收入及销售费用的比例亦呈相同趋势。

销售服务商的服务内容主要包括市场开拓、产品推广、客户关系维护等，公司根据销售服务商在产品成功销售过程中提供的服务情况及竞争激烈程度，与服务商协商销售服务费的比例或差额（比例法和差额法详见后续说明），最终体现在：如公司对终端客户销售合同价格较高，则销售服务费的比例或差额一般较高；反之亦然，符合商业逻辑。因此，公司电缆桥架业务销售服务费总体比例，与公司对终端销售毛利率关联度较高。公司 2021 年度及 2022 年度对主要客户销售单价较高，电缆桥架产品毛利率较高，相应销售服务费率较高，导致 2021 年度及

2022 年度销售服务费占收入比例较高。2023 年度，公司电缆桥架业务主要客户有所变动，2023 年度主要客户华友控股集团有限公司所属子公司等客户需求量较大等原因，导致销售价格偏低，销售毛利率总体下降，相应销售服务费率较低。2021 年度至 2023 年度，公司销售服务费与相关电缆桥架产品毛利情况匹配分析如下：

单位：万元

年度/项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
电缆桥架产品毛利额	918.83	1,633.12	1,980.52
销售服务费	302.76	664.11	623.34
占比[注 1]	32.95%	40.67%	31.47%
电缆桥架产品毛利率[注 2]	29.43%	43.35%	47.14%
销售服务费/实现收入	9.70%	17.63%	14.92%

[注 1] 占比为销售服务费占电缆桥架产品毛利额的比例

[注 2] 电缆桥架产品毛利率为涉及销售服务费的电缆桥架产品销售毛利率

由上表可知，公司电缆桥架产品 2021 年度及 2022 年度毛利率较高，相应销售服务费占实现收入比例较高；2023 年度产品毛利率下降较大，相应销售服务费占实现收入比例有所下降。销售服务费占产品毛利额比例分别为 31.47%、40.67%、32.95%，总体比例变动不大，2022 年度略高，主要系销售服务商海南华创机电设备有限公司在 2022 年度推广情况较好，经双方协商提高了服务费率，相关项目在 2022 年度已基本结束。

综上，2021 年度至 2023 年度销售服务费金额，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平总体匹配。

(二) 分别列示比例法和差额法确定销售服务费的计算过程，其中，比例法下请明确具体比例确定依据，以及对各主要服务商服务费比例存在差异的原因；差额法下请量化市场统一价、折扣系数等关键参数情况

1. 销售服务费计算过程

类型	计算过程
比例法	销售服务费=含税/不含税销售收入*约定比例
差额法	销售服务费=含税/不含税销售额-对居间商含税/不含税报价-销售服务商应承担税费

公司综合考虑产品毛利，管理和营销成本等因素后，根据预计实现利润情况由双方协商确定销售服务费用的比例或差额。

差额法系公司按照对外销售价格与对销售服务商的报价差额并扣除相关费用后确定销售服务费。公司电缆桥架产品对销售服务商的报价确定过程为：销售服务商的报价为市场统一价乘以折扣系数，折扣系数一般根据销售服务商推广业绩规模确定；公司尼龙扎带等其他产品对销售服务商的报价确定过程为：根据产品价目表按照单位产品下降一定金额或比例确定。比例法与差额法确定的逻辑基本一致，按照上述原则，并结合产品毛利情况，确定具体比例。销售服务费计算方式由公司与销售服务商采取一事一议的方式，就每个终端客户不同项目实际情况分别约定。

2021 年度至 2023 年度，各期销售服务费金额如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	占比 (%)	2022 年度	占比 (%)	2021 年度	占比 (%)
比例法	312.98	69.37	734.05	89.10	531.42	69.22
差额法	136.68	30.29	89.77	10.90	192.16	25.03
其他[注]	1.52	0.34			44.10	5.74
合 计	451.17	100.00	823.81	100.00	767.68	100.00

[注]其他金额主要为销售服务商向公司提供销售服务，收取固定金额的销售服务费用，其中，2021 年度主要为公司与潍坊欣欣企业管理中心按照协议固定价确定销售服务费；2023 年度主要为子公司网络销售平台推广费用

2021 年度至 2023 年度，上表比例法和差额法涉及的销售服务商中，各期前五大销售服务商及计算服务费的方式情况如下：

单位：万元

销售服务商名称	结算方式	计算标准	金额
2023 年度			
乐清市盛锦五金商行	比例法	10 月前为 6%； 10 月后为 10%	147.25
城阳区云丰昌营销策划中心	比例法	10%	72.36
北京燕南天科技服务中心	差额法/比例法	比例法为 20%； 详见差额法说明	62.27
若失（上海）文化传播有限公司	比例法	3%	55.83
宁波市鄞州区铉恩管理咨询有限公司	差额法	详见差额法说明	38.03

小 计			375.75
2022 年度			
海南华创机电设备有限公司	比例法	20.00%	254.33
北京燕南天科技服务中心	比例法	20.00%	162.21
北京涵洛轩商贸咨询中心	比例法	20.00%	95.81
北京乐赢大成科技有限公司	比例法	20.00%	80.90
若失（上海）文化传播有限公司	比例法	3.00%	54.64
小 计			647.89
2021 年度			
北京乐赢大成科技有限公司	比例法/差额法	比例法为： 15.00%-20.00%；差额法 详见如下说明	333.45
昆明酷广文化传媒有限公司	差额法	详见差额法说明	106.20
海南华创机电设备有限公司	比例法	10.00%	88.45
上海本仁企业管理中心	比例法	16.20%	47.20
株洲通用机电设备有限公司	差额法	详见差额法说明	25.14
小 计			600.45

2. 比例法

公司前五大销售服务商按照比例法计算相关销售服务费用计算过程如下：

单位：万元

序号	销售服务商名称	计算基数 [注](A)	比例 (B)	服务费 (C)	服务费计算	产品类型
2023 年度						
1	乐清市盛锦五金商行	1,978.16	6.00%	134.12	C=A*(1+增值 税税率)*B	电缆桥架
		116.22	10.00%	13.13		电缆桥架
	小 计	2,094.38		147.25		
2	城阳区云丰昌营销策 划中心	640.39	10.00%	72.36	C=A*(1+增值 税税率)*B	电缆桥架
3	若失（上海）文化传播 有限公司	1,861.15	3.00%	55.83	C=A*B	尼龙扎带等
2022 年度						
1	海南华创机电设备有 限公司	1,271.65	20.00%	254.33	C=A*B	电缆桥架
2	北京燕南天科技服务 中心	811.07	20.00%	162.21	C=A*B	电缆桥架
3	北京涵洛轩商贸咨询 中心	479.03	20.00%	95.81	C=A*B	电缆桥架

4	北京乐赢大成科技有限公司	404.51	20.00%	80.90	C=A*B	电缆桥架
5	若失(上海)文化传播有限公司	1,821.34	3.00%	54.64	C=A*B	尼龙扎带等

2021 年度

1	北京乐赢大成科技有限公司	640.55	15.21%	97.43	C=A*B	电缆桥架
		467.33	15.50%	72.44	C=A*B	
		223.53	17.00%	38.00	C=A*B	
		537.87	20.00%	107.57	C=A*B	
	小 计	1,869.27		315.44		
2	海南华创机电设备有限公司	884.47	10.00%	88.45	C=A*B	电缆桥架
3	上海本仁企业管理中心	291.38	16.20%	47.20	C=A*B	电缆桥架

[注]计算基数=公司销售收入-外购产成品销售收入(若有)

公司 2021 年度至 2023 年度主要销售服务商各期比例总体稳定,具体比例因销售服务提供情况,经双方协商后可能略有调整。但各销售服务商比例有所差异,主要系如(一)所述,公司产品对客户报价及毛利率水平差异所致。

由上表可知,2021 年度至 2023 年度销售服务费用比例一般在 10%至 20%之间。乐清市盛锦五金商行比例较低,其为 2023 年度主要销售服务商,终端客户主要为华友控股集团有限公司所属子公司,因需求量较大等原因,导致销售价格偏低,2023 年度产品销售毛利率仅为 22.56%,相应销售服务费率偏低。若失(上海)文化传播有限公司主要负责推广尼龙扎带类产品,尼龙扎带类产品公司市场较为成熟,市场开拓成本较低,故其销售服务费比例低于电缆桥架产品。

3. 差额法下请量化市场统一价、折扣系数等关键参数情况

(1) 2021 年度至 2023 年度,公司前五大销售服务商中,按照差额法确定销售服务费的情况如下:

单位:万元

年度	销售服务商名称	客户名称	市场统一价	折扣系数	协议价(B) [注 2]	实现的价格合计收入(A)	扣除税费等(C)	服务费(D=A-B-C)
2023	北京燕南天科技服务中心	雄县会舫商贸有限公司	63.00	50.16%	31.60	63.04	4.56	26.88
		镇江市金跃照明电器有限公司	139.20	50.52%	70.33	110.15	4.57	35.26
2023	宁波市鄞州区铨恩管理咨询	Charming Sourcing And			521.79	559.82		38.03

	有限公司[注1]	Inspection						
2021	北京乐赢大成科技有限公司	北京北投通城建设开发有限公司	39.67	50.00%	19.83	41.08	3.23	18.02
2021	昆明酷广文化传媒有限公司	云南能投硅材科技发展有限公司	747.78	67.12%	501.89	614.77	6.67	106.20
2021	株洲通用机电设备有限公司[注1]	中车株洲电力机车有限公司			62.18	89.52	2.19	25.14

[注1]该两公司为尼龙扎带等销售服务商，其余为电缆桥架销售服务商

[注2]协议价指给予销售服务商的优惠价，各不同项目之间存在差异

综上，2021年度至2023年度，公司销售服务费比例法与差额法确定的逻辑基本一致。同一销售服务商服务综合费率总体较为稳定，但不同销售服务商之间有所差异，主要系公司产品对不同客户报价及毛利率水平差异所致。

(三) 补充说明服务商选取标准，2021年至2023年主要销售服务商家数，前五大服务商情况（包括不限于成立时间、合作时间、注册资本及实缴情况、参保人员等），是否存在与服务商合作时间早于其成立时间的情况

1. 公司销售服务商选取标准

公司销售服务商的服务内容主要包括市场开拓、产品推广、客户关系维护等。公司一般选择具有丰富的电缆桥架行业市场推广经验，熟悉当地工程项目及电缆桥架市场，在了解公司电缆桥架产品的技术特点及性能后，认可公司的经营理念的经营者作为公司销售服务商。

公司选取销售服务商的标准主要从公司主体是否合法、对公司产品是否了解、对当地公司产品下游市场是否了解、相关推广经验是否充足、相关资源是否丰富等多个维度进行比对筛选。具体体现在以下方面：

(1) 相关销售服务商在开展推广服务的过程中应严格遵守法律法规，遵守反商业贿赂等有关规定，无重大违法犯罪记录；

(2) 销售服务商及主要经营者需具有相关销售服务经验，熟悉当地工程项目、产品市场等；销售服务商需有较丰富的客户资源，熟悉各大国企招投标规则、产品供货结算、售后服务等业务流程；

(3) 销售服务商及相关推广人员需熟悉公司主要产品的技术特点及性能，认

可公司的经营理念。

在前期接洽沟通中，公司一般会按照以上标准，在业务人员无法完全覆盖并有较大市场需求区域选择合格销售服务商；在后续合作过程中，公司会持续关注相关销售服务商与公司的合作情况、合作态度、项目成功率等，通过内部评价上述销售服务商是否符合公司要求，并作为续聘销售服务商或取消销售服务商的依据。

2021 年度至 2023 年度，公司销售服务商及相关人员拥有较丰富的客户资源和服务经验，具备专业服务能力。

2. 2021 年度至 2023 年度主要销售服务商情况

2021 年度至 2023 年度公司前五大销售服务商家数为 11 家，桥架服务商根据具体桥架项目进展会有所变动。公司前五大服务商具体情况如下：

服务商名称	成立时间	开始合作年度	注册资本	实缴情况	参保人员	注册经营地
乐清市盛锦五金商行	2022/11/10	2023 年度	10 万元			浙江温州
城阳区云丰昌营销策划中心	2022/8/22	2023 年度				山东青岛
宁波市鄞州区铨恩管理咨询有限公司	2022/12/15	2022 年度	3 万元	3 万元	1	浙江宁波
海南华创机电设备有限公司	2021/4/27	2021 年度	1080 万元		2	海南洋浦
北京乐赢大成科技有限公司	2020/7/23	2019 年度	500 万元		3	北京市
北京燕南天科技服务中心	2022/8/5	2022 年度	10 万元			北京市
北京涵洛轩商贸咨询中心	2021/11/12	2021 年度	10 万元			北京市
若失（上海）文化传播有限公司	2020/6/20	2022 年度	200 万元	200 万元	2	上海市
昆明酷广文化传媒有限公司	2018/9/25	2018 年度	450 万元			云南昆明
上海本仁企业管理中心	2019/10/17	2019 年度	10 万元			上海市
潍坊欣欣企业管理服务中心	2019/10/22	2020 年度	10 万元			山东潍坊

注：上述销售服务商相关信息来源于公开资料查询及销售服务商提供

由上表可知，上述主要销售服务商中，其中北京乐赢大成科技有限公司服务商合作时间早于其成立时间，宁波市鄞州区铨恩管理咨询有限公司、海南华创机电设备有限公司、北京燕南天科技服务中心等销售服务商成立时间与合作时间较为接近，主要系前期实际经营者个人与公司开展销售服务合作，该经营者具有丰富的电缆桥架行业市场推广经验，熟悉当地工程项目及电缆桥架市场。在与公司开展业务合作后，熟悉公司电缆桥架产品的技术特点及性能，认可公司的经营理念，为保持长期合作关系，根据公司规范化要求开立服务公司与公司正式合作。

上述事项也是导致公司报告期主要销售服务商规模较小，设立时间较短的主要原因。另公司报告期内主要销售服务商存在变动系受电缆桥架工程项目新增、完工影响。

(四) 补充披露 2021 年至 2023 年通过销售服务商获取的前 5 大终端客户情况，以及为获取有关客户而支付的服务费金额，有关服务费的支付是否具有商业实质，是否存在利益输送等情形

1. 2021 年至 2023 年通过销售服务商获取的前 5 大终端客户情况

(1) 2023 年度：

单位：万元

客户名称	产品类型	销售服务商	销售收入	服务费金额
华友控股集团有限公司	电缆桥架	乐清市盛锦五金商行	1,883.58	132.87
中国化学工程第十一建设有限公司	电缆桥架	城阳区云丰昌营销策划中心	640.39	72.36
上海浩具五金工具有限公司	尼龙扎带等产品	上海时越实业发展有限公司	160.45	25.73
镇江市金跃照明电器有限公司	电缆桥架	北京燕南天科技服务中心	97.48	35.26
雄县会舫商贸有限公司	电缆桥架	北京燕南天科技服务中心	55.79	26.88
小 计			2,837.69	293.10

(2) 2022 年度：

单位：万元

客户名称	产品类型	销售服务商	销售收入	服务费金额
上海华谊工程有限公司	电缆桥架	海南华创机电设备有限公司	789.02	118.03
中国水利水电第八工程局有限公司	电缆桥架	北京燕南天科技服务中心	490.62	98.12
中铁三局集团天津建设工程有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	82.32	16.46
沈阳东文电力工程有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	78.69	15.74
广西时代新能锂电材料科技有限公司	电缆桥架	乐清市盛锦五金商行	78.04	4.68
小 计			1,518.69	253.03

(3) 2021 年度

单位：万元

客户名称	产品类型	销售服务商	销售收入	服务费金额
中国石化工程建设有限公司	电缆桥架	海南华创机电设备有限公司	580.82	58.08
云南能投硅材科技发展有限公司	电缆桥架	昆明酷广文化传媒有限公司	544.04	106.20

中铁二局集团有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	467.33	72.44
中铁隧道局集团有限公司洛阳分公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	322.82	49.10
中铁十二局集团有限公司	电缆桥架	北京乐赢大成科技有限公司	317.73	48.33
小 计			2,232.74	334.15

由上表可知，2021 年度至 2023 年度通过销售服务商获取的前 5 大新增终端客户中，除 2023 年度上海浩具五金工具有限公司为尼龙扎带客户外，其余均为电缆桥架新增客户，新增客户主要为国央企、大型企业集团等。

2. 销售服务商模式及有关服务费商业实质、通过销售服务商进行销售的必要性及合理性

(1) 销售服务商模式

公司与销售服务商的合作模式主要为公司向销售服务商授权相关产品的推广权限，并提供公司产品相关宣传资料，但公司对相关资料拥有所有权及知识产权。同时，销售服务商应积极宣传推广公司产品，在推广过程中不得进行有损公司形象及名誉的宣传，不得以公司的名义从事与产品宣传推广无关的活动，双方合作终止后应归还公司提供的产品推广宣传材料。

公司销售服务商提供的销售服务内容涵盖业务全过程，具体服务内容主要包括：市场开拓、客户关系维护、产品推广、项目信息收集整理、项目机会传达、前期项目调研、协助公司参与比价，协助完成合同签订、沟通反馈客户信息、跟踪货物物流及卸货验收、协助办理货款结算及催收、协助公司履行客户售后服务等。销售服务商为公司提供销售服务，公司按合同约定向其支付销售服务费用。公司一般会与销售服务商签署销售服务合同，对目标客户、服务内容及费用标准等进行明确，销售服务费通常为按销售服务提供商推广业绩的一定比例或差额计算并支付销售服务费，具体比例公司与销售服务商采取一事一议的方式，就每个客户每个合同根据实际情况，分别约定市场推广费用。

(2) 通过销售服务商进行销售的必要性及合理性

公司为积极开拓电缆桥架业务，采取销售服务商模式的理由有：1) 销售服务商及主要经营者需具有相关销售服务经验，熟悉当地工程项目、产品市场等；2) 销售服务商需有较丰富的客户资源，熟悉各大国企招投标规则、产品供货结算、售后服务等业务流程；3) 通过销售服务商合作模式，有利于公司集中资源对接大型客户，并尽可能提高公司产品的市场覆盖率和市场知名度。

同行业存在采取该销售模式作为日常销售模式的补充，如浙江太湖远大新材料股份有限公司、浙江德斯泰新材料股份有限公司、广东聚石化学股份有限公司、浙江丰茂科技股份有限公司等。

因公司电缆桥架产品主要用于工程项目，基于销售服务商的服务，公司可有效掌握客户资源，节约客户渠道建设成本及后续维护成本，销售服务费的支付具有商业实质，不存在利益输送等情形。

（五）主要核查程序及结论

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

1. 对公司管理层进行访谈，了解销售服务商的基本情况，与公司合作历史等；了解公司销售服务费政策及计算方法；

2. 访谈公司主要销售服务商，了解销售服务商服务模式、内容及对应的终端客户，判断服务是否具有商业实质；了解销售服务商与公司及其关联方是否存在关联关系、利益输送或其他利益安排等；

取得了主要销售服务商的访谈问卷，确认具体比例如下所示：

单位：万元、家

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
访谈数量	3	3	3
销售服务费金额	449.66	823.81	767.68
访谈销售服务商金额	136.71	351.70	421.90
访谈比例	30.40%	42.69%	54.96%

3. 获取主要销售服务商合同及服务费台账等资料，复核销售服务费用计算方法和过程；

4. 对主要销售服务商服务费的金额及变动情况进行分析性复核；

5. 对主要销售服务商销售佣金金额进行函证确认，并执行替代测试，检查相关协议、结算单据、服务发票、银行单据等。函证及替代确认的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售服务费金额(A)	451.17	823.81	767.68
发函金额(B)	361.59	610.94	625.65
发函比例(B/A*100%)	80.14%	74.16%	81.50%

函证确认金额(C)	91.50	377.49	88.45
函证确认比例(C/A*100%)	20.28%	45.82%	11.52%
替代测试确认金额(D)	338.27	423.24	620.64
替代测试确认比例(D/A*100%)	74.98%	51.38%	80.85%
合计确认金额(E=C+D)	429.76	800.74	709.09
合计确认比例(E/A*100%)	95.26%	97.20%	92.37%

6. 对 2021 年度至 2023 年度公司及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及部分主要销售服务商的资金流水进行核查。

经核查，我们认为：

2021 年至 2023 年销售服务费金额分别为 767.68 万元、823.81 万元、451.17 万元，销售服务费水平与销售费用总额、实现收入水平总体匹配；公司销售服务费比例法与差额法确定的逻辑基本一致，同一销售服务商服务综合费率总体较为稳定，但不同销售服务商之间有所差异，主要系公司产品对不同客户报价及毛利率水平差异所致；存在部分服务商合作时间早于其成立时间的情况，主要系前期实际经营者个人与公司开展销售服务合作，该经营者具有丰富的电缆桥架行业市场推广经验，熟悉当地工程项目及电缆桥架市场，为保持长期合作关系，根据公司规范化要求开立服务公司与公司正式合作，符合公司业务实际情况；销售服务费的支付具有商业实质，不存在利益输送等情形。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二四年五月十六日