



**关于厦门恒坤新材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
上市委会议意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二五年八月

上海证券交易所：

根据贵所于 2025 年 7 月 27 日出具的上证科审〔2025〕129 号《关于厦门恒坤新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委员会意见落实函》（以下简称“落实函”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“保荐机构”）作为厦门恒坤新材料科技股份有限公司（以下简称“恒坤新材”、“发行人”或“公司”）本次发行股票的保荐机构（主承销商），会同发行人等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

- 1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《厦门恒坤新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致；
- 2、本回复中若合计数与各分项数值相加之和或相乘存在差异，均为四舍五入所致；
- 3、本回复的字体代表以下含义：

落实函所列问题	黑体（不加粗）
对落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书所列内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

请发行人结合业务模式、同行业可比案例和报告期以前年度会计政策，进一步论证报告期对引进业务采用净额法确认收入是否符合企业会计准则规定。请保荐人发表明确核查意见。

回复：

【发行人说明】

一、公司引进业务的背景及业务模式

（一）公司引进业务开展背景

自 2014 年起，由于光电显示行业竞争日趋激烈，公司筹划业务转型。随着团队引进、渠道沟通以及资源积累，公司逐步确定转型集成电路关键材料的发展战略。为快速切入集成电路领域，公司半导体团队采用引进业务策略，即通过引进境外厂商产品，将其导入境内晶圆厂并实现销售，阶段性替代境内晶圆厂原采购自境外厂商的产品。

2016 年至 2017 年，公司持续尝试导入境外光刻材料和前驱体材料相关产品，当时境内市场环境为公司引进成功提供了支撑。公司引进业务首先在前驱体材料方面实现突破，并依靠前驱体材料导入的成功经验将光刻材料导入客户 A1 和客户 C。自 2016 年起，公司引进产品包括光刻材料、前驱体材料及电子特气等陆续通过客户验证并实现销售。通过引进业务，公司快速切入集成电路产业链，并获得稳定的利润和现金流，为后期自产业务发展奠定良好基础。

报告期内，公司主要引进产品对应客户和供应商情况如下表所示：

单位：万元									
序号	引进产品名称	对应供应商名称	对应客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
				收入	占比	收入	占比	收入	占比
1	光刻材料	SK Materials Performance Co.,Ltd. (SKMP)	客户 A1	14,204.63	72.63%	11,633.86	68.06%	13,756.04	71.00%
2		SK Materials Performance Co.,Ltd. (SKMP)	客户 C	498.46	2.55%	500.49	2.93%	519.53	2.68%
3	前驱	Soulbrain	客户 C	1,223.74	6.26%	1,034.74	6.05%	1,552.07	8.01%

序号	引进产品名称	对应供应商名称	对应客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
				收入	占比	收入	占比	收入	占比
4	体材料	Soulbrain	客户 A1	20.36	0.10%	357.03	2.09%	572.19	2.95%
5		SK trichem Co., Ltd.	客户 C	203.87	1.04%	351.20	2.05%	190.06	0.98%
6		Hansol	客户 A1	14.56	0.07%	130.83	0.77%	307.20	1.59%
7	电子特气	KDK	客户 C	300.74	1.54%	364.98	2.14%	274.33	1.42%
8		SK specialty Co., Ltd.	客户 C	190.78	0.98%	100.68	0.59%	317.09	1.64%
9		Wonik	客户 C	42.43	0.22%	185.27	1.08%	237.74	1.23%
10		TEMC	客户 C	169.33	0.87%	293.26	1.72%	350.76	1.81%
11	其他	Soulbrain	客户 B2	445.61	2.28%	494.09	2.89%	246.84	1.27%
12		Soulbrain	客户 B3	342.29	1.75%	181.18	1.06%	74.34	0.38%
13		Soulbrain	客户 B4	307.27	1.57%	98.56	0.58%	-	-
			合计	17,964.07	91.86%	15,726.17	92.01%	18,398.19	94.96%

注：SK Materials Performance Co.,Ltd.（SKMP）和 SK trichem Co., Ltd.及 SK specialty Co., Ltd.均属于 SK 集团下属公司，分别从事不同种类材料的生产与销售。

报告期内，公司专注于自产产品产业化应用，上述引进产品基本均系于报告期前即完成导入并在报告期内持续供货的产品。全部产品均系经客户验证通过后方可供货，且不得擅自更换供应商，公司在引进业务过程中系属于代理人角色。2025 年 1 月起，公司已不再向客户 A1 销售引进 SKMP 的光刻材料，转由 SKMP 直接向客户 A1 供货，该事实进一步印证了公司在引进业务中不处于主导地位，更符合代理人角色。

（二）公司引进业务的业务模式

公司的引进业务对应产品包括光刻材料、前驱体材料以及电子特气等集成电路关键材料，引进过程可分为产品导入阶段和产品供货阶段。集成电路晶圆制造工艺所需材料品种众多，且对材料规格和参数要求极高，细微差异、产品杂质等即可能严重影响芯片良率，导致重大生产事故和经济损失。因此，无论是定制化材料还是标准类材料均必须首先经过晶圆厂测试，验证通过后才可进入正常供货环节。同时，材料一旦进入产品供货阶段，对应生产厂商、规格、参数（部分定制化材料甚至包括其上游原材料供应链）等已完全锁定，不得随意更换。如拟更换材料厂商则必须经晶圆厂重新测试验证。

公司引进业务各阶段具体情况如下所示：

1、产品导入阶段

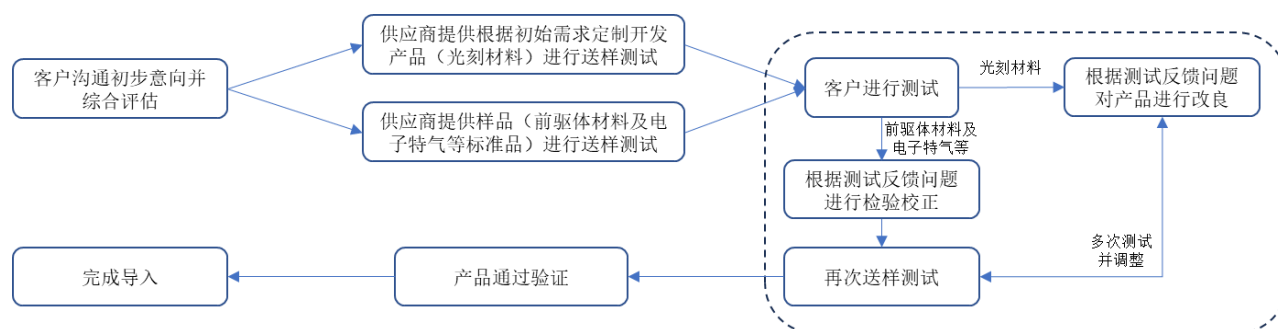
（1）光刻材料

光刻材料属于高度定制化产品，在导入前供应商无现成可导入产品。在产品导入阶段，供应商完成相关产品的初始开发后，公司需协助供应商全面跟进相关产品在客户端送样测试、反馈改良以及产品调整等核心环节，并根据客户工艺制程情况，对产品配方改良、参数调整以及定制开发工作提出技术建议，最终由供应商完成相关产品开发工作并通过客户测试验证。

（2）前驱体材料、电子特气等

前驱体材料及电子特气等属于标准化产品，在导入前供应商已具备现成产品。在产品导入阶段，公司需协助供应商跟进相关产品在客户端的测试验证情况，确认相关产品是否能够满足客户需求。

在产品导入过程中，公司与供应商和客户不存在签署框架性、意向性协议情形，也不涉及产品购销资金往来，相关服务系公司基于引进业务开展的需要和商业化预期，自愿提供的无偿服务。具体流程为：



A、客户沟通初步意向并综合评估：公司与客户沟通初步意向，客户对拟送样产品的生产厂商进行综合评估（评估包括供应商资质、信誉以及产能等），通过后允许产品送样，客户不接受未经过评估供应商任何产品送样；

B、供应商提供样品：光刻材料系由供应商根据客户初始需求定制开发产品；前驱体材料及电子特气等系由供应商直接提供标准样品。相关产品由供应商生产工厂直接运输至客户工厂进行测试；

C、测试过程由公司协助跟进，必要时由公司前往客户现场处理测试所需相关事宜，供应商并不前往客户处跟进测试验证工作；

D、涉及产品测试反馈信息均由公司负责信息传递，基于光刻材料的定制化属性，公司会结合工艺经验提出一些改良建议并由供应商具体落实，而前驱体材料、电子特气等标准品则由公司将测试结果直接反馈至供应商；

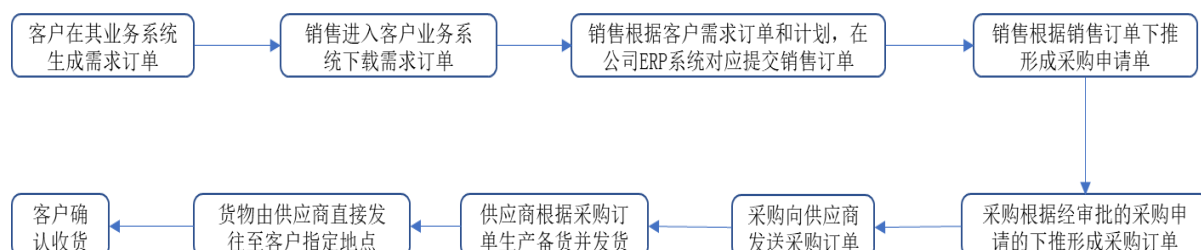
E、根据测试反馈结果，如未通过的，由供应商针对结果进行改良调整（光刻材料），或检验校正生产过程（前驱体材料、电子特气等），并再次送样测试，运输流程同 B；

G、测试过程同 C 至 E，直至产品验证通过。

在产品导入阶段，公司并未与客户或供应商签订任何与产品导入相关的意向性或框架协议，公司尚未向客户转让商品，不涉及资金往来和收入确认事项。

2、产品供货阶段

报告期内，公司与主要引进客户之间的产品供货流程如下：



在产品供货阶段，公司开始向客户转让前期已完成导入的经客户认定的商品，相关商品型号、规格、技术参数等均已确定，并采用“以销定采”的模式。公司根据客户需求向订单中已明确约定的特定产品供应商进行成品采购，并由供应商直接发往客户指定地点，交付过程中均不涉及对相关商品进行再加工或将该商品与其他商品进行整合后再转让给客户的情况。

综上，在公司引进业务的业务模式下，公司的技术能力主要体现在产品导入阶段，但此阶段公司尚未向客户转让商品，不涉及收入确认事项；产品供货阶段，公司以销定采，相关商品型号、规格、技术参数等均已确定，且交付过程中均不涉及对相关商品进行再加工或将该商品与其他商品进行整合后再转让

给客户的情况，也不控制该商品。

（三）公司引进业务毛利率合理性分析

报告期内，引进产品毛利率相对较高，主要系相关产品系集成电路关键材料，全球范围内均具有稀缺性，并不属于大宗商品类具备广泛渠道可轻易采购的产品。前期引进时，相关产品在中国境内尚无替代厂商，且境外能够供应相关产品的厂商也较少，导致客户原采购自美日等境外厂商的产品定价较高，存在利润空间，而公司发挥自身渠道优势，为客户寻求替代方案，在不高于拟替代同类竞品价格的情况下亦能获取一定的利润。同时，公司光刻材料供应商韩系厂商在公司引进前并无在中国境内供应光刻材料历史，系公司引进后实现突破，公司在引进产品导入阶段需协助供应商跟进客户送样测试、反馈改良以及产品调整等环节，并根据客户工艺制程情况，对产品配方改良、参数调整以及定制开发工作提出技术建议，也一定程度上体现了公司的价值。

随着信息逐步透明，公司主要引进产品在总额法下毛利率逐步下降。公司在产品供货阶段并未向客户提供重大服务，引进业务部分产品毛利率较高不影响公司“代理人”角色的认定。

二、公司引进业务采用净额法确认收入符合企业会计准则规定

（一）公司引进业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形

1、公司引进业务不满足情形一“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”

公司引进业务均采用“以销定采”的方式，即公司基于客户的订单需求向供应商下单采购，对相关商品的采购和销售存在对应关系，且相关商品由供应商直接发往客户指定地点，不管是在普通销售模式下还是寄售模式下，公司均无法自由调配相关商品或将相关商品销售给其他客户，亦无法将相关商品转为自用或阻止客户使用相关商品，即公司不能自主决定相关商品的用途，无法从相关商品的使用或处置中获得几乎全部的经济利益。根据《企业会计准则第14号——收入（2017）》第四条：“取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益”，因此公司在将相关商品转让给客户

前并未取得相关商品的控制权。

综上，公司引进业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形“（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”。

2、公司引进业务不满足情形二“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”

公司引进业务系根据客户需求向客户销售光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品，不属于向客户提供服务的情形。

综上，公司引进业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形“（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”。

3、公司引进业务不满足情形三“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”

公司向供应商采购的光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品均为产成品，均由供应商直接发往客户指定地点，客户可直接用于生产，公司无需提供重大服务将该商品与其他商品进行整合。

综上，公司引进业务不满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形“（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”。

（二）公司引进业务不满足向客户转让商品前拥有该商品控制权的“三个迹象”

1、公司不承担向客户转让商品的主要责任

（1）产品供货阶段客户已明确相关产品并指定供应商

①情况说明

如前所述，公司引进业务分为产品导入阶段和产品供货阶段。在产品导入阶段，由供应商确保产品的规格、性能等满足客户的要求，对相关产品承担主要责任；由客户负责认定供应商的相关产品是否通过验证，并最终由客户选定供应商。供应商选定后，未经客户同意不得擅自更换供应商，如需更换供应商，

需重新通过客户验证。因此，一旦某款集成电路关键材料完成导入，客户即已明确锁定该材料终端供应商。

②相关协议、订单等条款约定

引进业务中，发行人一般与客户签署框架协议，实际业务开展以具体订单为准，且框架协议明确销售订单、报价单等为框架协议组成部分，与框架协议同等有效。根据发行人与客户的框架协议、销售订单和报价单，其中已明确载明供应商信息，以及产品名称、规格型号等，即公司在取得客户订单时均已明确前期导入的相关产品并指定供应商。

(2) 供应商对产品质量负责并提供售后服务，公司不承担质保责任

①情况说明

公司引进业务相关商品系由供应商直接发往客户指定地址，由客户对相关产品进行验收，公司不参与相关产品的验收。客户根据自身生产计划向公司下达订单，公司在取得客户订单后向指定供应商采购，因客户在持续生产的过程中需使用相关产品，报告期内未发生过非质量原因退货的情况。客户在产品使用过程中，如出现质量问题，由公司联系供应商免费补货，公司不承担退货责任。

②相关协议、订单等条款约定

引进业务中，根据发行人与客户、发行人与供应商签署的框架协议，分别约定了产品的售后质保义务，但由于该业务为以销定采、供应商将产品直发至客户指定地址，公司不参与产品验收，以及基于产品的定制化、特殊性，原厂供应商对相关产品的质量最终负责并向客户提供售后服务，产品质量出现问题时，发行人参与协调并最终由原厂供应商向客户提供质量保证和售后服务。

公司与供应商之间签订的协议明确约定，如果发现缺陷或不合格情况是由供应商造成的，由供应商承担退款或更换合格产品的责任；或公司可在可交付成果的销售或转让过程中将协议项下的质保转让给客户，即如果任何产品不符合规格，供应商将承担由此产生的所有费用。此外，根据公司与供应商签订的协议，供应商应承担根据客户采购订单或交付通知中约定的交付日期向客户如

期交付产品的最终责任。

报告期内，公司引进业务曾发生过三次因产品质量问题需补货的情况，均由供应商免费补货并由供应商直接发往客户指定地点。

2、公司在转让商品之前或之后均不承担该商品的存货风险

(1) 公司以销定采，采购与销售订单明确对应，不承担产品的存货风险

①情况说明

公司引进业务采用“以销定采”的方式，采购和销售存在对应关系，公司不存在与客户下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，因此未承担在向客户转让商品之前所面临的滞销、积压、减值等存货风险。

A、不同贸易模式下的风险承担

根据国际贸易术语定义，FOB、CIF、DAP模式下，货物风险、费用承担情况具体如下：

贸易模式	释义	货物风险	费用承担
FOB	指的是“装运港船上交货”，即卖方负责将货物运送至指定的装运港，并装上买方指定的船只，之后的费用和 risk 由买方承担。	货物在装船后风险转移给买方	买方负责选择货运商并与其协商确定运费价格，承担装运港至目的港之间的运费
CIF	指的是货物在装船后风险转移给买方，但卖方负责支付到目的港的运费及保险，即“成本、保险与运费”。		卖方负责选择货运商并与其协商确定运费价格，承担装运港至目的港之间的运费
DAP	指的是“指定地点交货”，即卖方负责把货物送到买方指定的地点（如仓库），并负责支付到指定地点的运费及保险。	货物送到买方指定的地点后风险转移给买方	卖方负责选择货运商并与其协商确定运费价格，承担货物送至买方指定地点的运费

由韩国进口业务中，各环节的时长受货物类型、港口效率、政策要求等因素影响，主要为海运且各个阶段时长一般为：境外装箱约 4-6 天，海运约 3-7 天，

进口报关约 2-3 天，境内运输约 1-3 天，整个过程约 10-20 天。

报告期内，公司引进业务在 FOB、CIF、DAP 等主要贸易模式下收入和占引进业务收入比例情况如下：

单位：万元

采购贸易模式	销售贸易模式	货物风险承担说明	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比
CIF	CIF	供应商承担货物装船前风险，客户承担货物装船后风险，公司未承担运输途中风险	14,204.63	72.63%	11,633.86	68.06%	13,756.04	71.00%
	DAP	供应商承担货物装船前风险，客户承担货物送达指定地址后风险，公司承担装船后至送达指定地址期间风险	1,723.34	8.82%	1,486.98	8.70%	732.75	3.78%
	小计		15,927.97	81.45%	13,120.85	76.76%	14,488.79	74.78%
DAP	DAP	供应商承担货物送达指定地址前风险，公司未承担运输途中风险	456.35	2.33%	671.10	3.93%	918.76	4.74%
	小计		456.35	2.33%	671.10	3.93%	918.76	4.74%
FOB	DAP	同采购 CIF 模式及销售 DAP 模式	3,079.94	15.75%	3,295.54	19.28%	3,966.73	20.47%
	小计		3,079.94	15.75%	3,295.54	19.28%	3,966.73	20.47%
合计			19,464.26	99.53%	17,087.49	99.96%	19,374.28	99.99%

如上所示，采购 CIF 模式且销售 CIF 模式、采购 DAP 模式且销售 DAP 模式的情形下，采购和销售的货物交付时点一致，占报告期内各期引进业务收入比例分别是 75.74%、71.98%和 74.97%。

首先，在采购 FOB/CIF、销售 DAP 贸易模式下，公司需承担运输途中的存货毁损、灭失风险，并非存货全部风险，即并未取得相关商品的控制权。其次，根据公司与货代商、承运商之间协议约定，对于公司委托运输的货物，如在运输期间货物的灭失、损坏或迟延交付，公司有权就其损失向货代商、承运商主

张责任，即在运输全程中，货物的运输及保管责任实际由货代商、承运商等相关主体依法依规承担，且根据公司购买的保险（进口：海洋运输货物保险之一切险、航空运输货物保险之一切险），免赔额为损失金额的 5%，即赔付比例 95%，基本可以覆盖运输途中的毁损、灭失风险。最后，结合当前货代行业的高效协同能力与运输工具的迭代升级，进口货物的整体流转周期已显著缩短，在采购 FOB/CIF、销售 DAP 贸易模式下，公司承担海运、进口报关和境内运输阶段货物毁损、灭失的风险，在途时间约 1-2 周，运输过程中发生毁损、灭失的可能性较低。报告期内，公司引进产品在运输过程中未发生过毁损、灭失的情况。

综上所述，不管在何种贸易模式下，相关商品均由供应商直接发往客户指定地点，公司均未取得相关商品的控制权。

B、寄售模式下的风险承担

a、货物的毁损、灭失风险

公司引进业务销售模式包括普通销售模式和寄售模式。其中寄售模式下，引进产品由供应商直接送至客户指定地点，客户根据装箱单/送货单等所载内容进行进料检验，经检验合格办理入库。日常中，客户对寄售仓引进产品进行管理，承担保管责任，并承担因保管不善造成的货物毁损、灭失风险。

关于寄售或模式下存货毁损、灭失风险的承担，相关可比案例如下：

可比公司	相关内容
欧莱新材 (688530.SH)	客户对寄售仓内的货物承担管理责任并负有一般保管义务或妥善保管义务。因客户故意、重大过失或储存不当等造成的货物损毁、灭失责任由客户承担。
斯瑞新材 (688102.SH)	若发生存货损毁、灭失等情况，能够按照合同约定向客户、仓库等相关责任人进行索赔。

报告期内，公司只与客户 A 和客户 C 存在寄售模式，公司寄售模式下引进业务中收入分别为 13,021.50 万元、3,815.59 万元和 2,936.34 万元，占引进业务收入比例分别为 67.20%、22.32%和 15.01%。寄售模式比例明显下降主要系 2022 年 4 月开始，公司经与客户 A1 协商一致，将自主和引进光刻材料产品销售模式由寄售模式变更为普通销售模式。报告期内，公司寄售模式下未发生过货

物毁损、灭失的情况。

b、货物的滞销、减值风险

寄售模式下，公司同样采取“以销定采”的方式，均系根据客户的销售订单进行采购，采购数量均未超出客户销售订单所约定的数量，不存在主动囤货的行为。报告期内，公司寄售模式下未发生因客户未领用导致退货的情况。因此，公司寄售模式下不承担货物的滞销风险。

在寄售模式下，公司严格遵循“以销定采”原则，即根据客户确认的销售订单开展对应批次产品的采购工作。该模式下，相关批次产品后续实际结算时，其结算价格与该批次产品采购所依据的销售订单单价完全绑定，确保采购与销售价格在交易初始即形成对应关系。同时，公司引进业务的毛利率为正。基于上述机制，公司在寄售模式下不承担货物减值风险：一方面，“以销定采”模式确保采购行为完全匹配客户需求，从源头避免了滞销导致的减值可能性；另一方面，当批次采购价格与销售价格在交易发生时即已锁定，且结算价格按销售订单单价确定，不存在价格波动空间，因此公司在引进业务各批次交易中亦不承担价格波动风险。

c、寄售产品的质保责任由供应商实际承担

寄售模式下，公司引进产品亦采取“以销定采”的方式，采购订单和销售订单在产品、规格型号、数量、交货时间和地点等主要条款方面的严格对应，相关产品由供应商直接发往客户指定地址。如因产品本身存在质量问题，基于产品的定制化、特殊性以及公司与供应商签订的相关协议，公司可将相关质保责任转嫁给供应商，且可以合理预期供应商能够履行该项责任，最终由供应商对相关产品的质量负责并向客户提供售后质保服务。

综上，普通销售模式和寄售模式下，发行人确认引进业务收入的时点和依据有区别，除此外，其他业务开展环节并无明显区别，即发行人均未取得引进产品控制权。

C、仅承担货物毁损、灭失风险不能认定取得相关商品的控制权

根据如下相关指引或案例，判断“主要责任人”或“代理人”时，存货风

险指公司是否实质承担产品的滞销积压、减值或毁损等存货风险，是否可以自由调配该产品、将该产品转为自用或阻止客户使用该产品，是否可以自主决定该产品的用途，即是否有能力主导特定产品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。而不仅是货物的毁损、灭失等风险：

a、《监管规则适用指引——会计类第1号》之“1-15 按总额或净额确认收入”之案例“二、以购销合同方式进行的委托加工收入确认”：

“.....在这种情况下，公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。”

b、财政部《企业会计准则实施典型案例集》之“收入总额法&净额法”之“案例3-6 以购销合同方式进行委托加工的收入确认”：

“.....甲公司没有承担实质性存货风险。如果乙公司在甲公司采购原材料后取消购销加工合同，需要偿还甲公司先行支付的原材料采购款。甲公司仅负责妥善保管原材料，虽然甲公司需要承担原材料因为保管不善发生的毁损灭失风险，但这仅是保管风险，并不表明甲公司实质上承担了原材料的存货风险，如存货需求风险、价格风险等.....”

综上，即使公司承担了寄售模式下在客户仓库保管过程中或 FOB、CIF 贸易模式下在货物运输途中的存货毁损、灭失风险，亦不能认定公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险，即不能认定公司取得了相关商品的控制权。

②相关协议、订单等条款约定

引进业务中，客户根据需求分批向发行人发出订单（于发行人而言为销售订单，下同）进行交易确认，根据发行人与客户相关约定，订单一般注明订单编号、订单日期、产品名称（描述）、规格型号、数量、币种、单价、金额、国际贸易术语、付款条款、交货期限、装运港和交货地点等。在产品供货阶段，公司根据客户销售订单中已明确约定的产品、数量、交货时间等信息向供应商下达订单（于发行人而言为采购订单，下同）进行产品采购。

公司以销定采的运作模式遵循客户需求驱动：销售部门在取得客户订单后于 ERP 系统创建销售订单，并据此下推生成采购申请单；经审批后，采购部门向客户指定供应商下达采购订单，供应商按订单要求生产备货并直接发货至客户指定地点，全程不涉及商品加工或整合。该模式通过 ERP 系统实现销售订单与采购订单的强关联，确保供应链响应与客户需求高度同步。

（2）产品由供应商直发客户，公司无法将产品转卖给其他客户，不能主导相关产品的使用

①情况说明

首先，公司引进业务均采用“以销定采”的方式，即公司基于客户的订单需求向供应商下单采购，公司对该产品的采购和销售存在对应关系；其次，相关产品均由供应商直接发往客户指定地点，公司自始至终未持有相关产品；最后，集成电路晶圆制造工艺对材料规格和参数要求极高，无论是定制化材料还是标准类材料均必须首先经过晶圆厂测试，验证通过后方可进入正常供货环节。因此，不管是在普通销售模式下还是寄售模式下，公司均无法自由调配该产品或将该产品转卖给其他客户，不能主导相关产品的使用。

②相关协议、订单等条款约定

引进业务中，发行人根据客户销售订单已明确约定的产品、数量、交货时间等信息向供应商下达订单（于发行人而言为采购订单，下同）进行产品采购；并由供应商直接发往客户指定地点，相关产品进口运输及报关过程，涉及相关单据包括：供应商出具的出货检测报告（COA）、装箱单、提单、商业发票、报关单等，载明发货人为境外供应商、收货人为发行人的客户，并一般由客户报关和办理海关进出口货物征免税确认申请（减免税申请人为客户）。实际操

作过程中，公司引进业务采取以销定采模式，相关产品均由供应商直接发往客户指定地址，收货人均为客户，即在较短时间内即将相同规格、数量的产品交付给客户，公司实际不承担存货滞销、积压等风险；且根据相关指引和案例，公司不能自由调配该产品、将该产品转为自用或阻止客户使用该产品，不能自主决定该产品的用途，即不能主导特定产品的使用并从中取得几乎全部的经济利益，公司未取得产品的控制权。

3、公司不能完全自主决定所交易商品的价格

（1）公司向客户销售的价格很大程度上取决于供应商给予的采购价格，承担的价格波动风险有限

①情况说明

公司与客户或供应商签订的销售或采购合同中，并未就相关产品的定价方式进行约定，即未约定销售价格系在采购价格的基础上加成固定比例或收取固定金额的佣金、手续费。实际操作过程中，公司引进业务所交易商品的销售价格系在不高于拟替代同类竞品价格的范围内，基于供应商给予的采购价格，加上公司需承担的运输费和合理毛利进行确定，公司向客户销售的价格很大程度上取决于供应商给予的采购价格。公司所确定的合理毛利并非固定比例或固定金额。合作过程中，公司会在可接受的合理毛利区间范围内，在客户提出降价需求时，同步与供应商沟通降价；反之，在供应商提出涨价时，亦会向客户要求涨价；以将价格波动风险部分转嫁给供应商或客户。同时，公司为促进产品销售，在价格谈判过程中，也会放弃部分合理毛利，但不会导致产品销售价格低于采购价格。因此，公司虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限。同时，因公司采用“以销定采”的方式，未主动进行囤货，在采购订单签订时该批次产品的销售价格即已确定，因此每笔订单所涉及的商品毛利空间在采购时也已确定，未承担价格波动风险。

此外，在引进业务开展过程中，由于相关产品技术难度较高，引进时尚无国产替代产品且市场上可替代产品较少，因此存在利润空间，公司引进业务部分产品毛利率相对较高。随着信息逐步透明，该部分引进产品毛利率逐步下降，即代理过程中因行业垄断、市场信息不透明等因素导致的溢价空间不断收窄。

同时，2025 年 1 月起，公司已不再向客户 A1 销售引进 SKMP 的光刻材料，转由 SKMP 直接向客户 A1 供货，该事实进一步印证了公司在引进业务中不处于主导地位，更符合代理人角色。

②相关协议、订单等条款约定

以某款引进产品为例，2020 年 10 月 22 日客户发起 2021 年度议价，向公司提交了包含该产品在内的年度用量预测数据并要求降价；2020 年 11 月初，公司立即将客户降价需求及用量预测数据转达给供应商并争取支持；经过谈判，供应商最终于 12 月 16 日同意将公司的采购价调低；随即，在 12 月 29 日的议价会议上，公司与客户正式敲定该产品的销售价。通过这一过程，公司成功将客户端的降价压力部分传导至供应商，并利用采购价降幅与销售价降幅之间的价差保留合理毛利，实现了双向风险传导。

（2）公司能否自主决定所交易商品的价格仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南和财政部 国务院国资委金融监管总局 中国证监会《关于严格执行企业会计准则 切实做好企业 2023 年年报工作的通知》（财会〔2023〕29 号）相关规定：为便于准则实施，企业在判断时通常也可以参考如下三个迹象：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格。需要强调的是，企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转移给客户之前是否能够控制该商品为原则，上述三个迹象仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估，也不能凌驾于控制权评估之上，更不是单独或额外的评估，应予以综合考虑。因此，公司能否自主决定所交易商品的价格不能取代控制权的评估，不能直接决定主要责任人或代理人的判断。

4、新收入准则并未将“承担信用风险”作为判断是否应采用总额法的考虑因素

产品供货阶段，公司综合考虑客户和供应商的行业地位、信用资质、交易规模、合作历史等因素，分别与客户、供应商单独约定付款条款。因此，公司

在一定程度上承担了信用风险。报告期内，公司引进业务未发生坏账情况。

根据企业会计准则或指引，新收入准则并未将“承担信用风险”作为判断是否应采用总额法的考虑因素：

A、根据企业会计准则及相关指南规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。根据准则规定，企业在具体判断在向客户转让商品前是否拥有该商品的控制权时，不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任；（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。因此，新收入准则并未将“承担信用风险”作为判断是否应采用总额法的考虑因素。

B、根据福建省注册会计师协会《专家提示第 31 号——关于总额法、净额法确认收入的若干思考》：“……2.全额开具了发票和承担信用风险能否作为总额法确认收入的理由。实务中，被审计单位经常以全额开具了发票，并且存在资金损失风险，作为总额法确认收入的理由。需要注意的是：一方面，新收入准则并未将“承担信用风险”作为判断是否应采用总额法的考虑因素。信用风险的影响应由金融工具相关会计准则规范，不属于收入准则的规范范围。资金损失风险是信用风险，不应作为采用总额法的直接依据。……”

综上，从付款条款的约定看，公司在引进业务中一定程度上承担了信用风险，但承担信用风险并不能有效地区分主要责任人和代理人，新收入准则并未将“承担信用风险”作为判断是否应采用总额法的考虑因素。而且，公司引进业务主要客户均为境内知名晶圆厂，信用资质较好，报告期内未发生坏账情况，信用风险并未实际发生。

综上，公司引进业务采用“以销定采”的方式，销售订单与采购订单存在对应关系，公司未承担货物的滞销积压、减值等存货风险；销售协议或订单明确指定了供应商且相关商品直接由供应商送至客户指定地点，公司不参与客户对商品的验收，且未实质承担售后义务，故公司不承担销售商品的主要责任；公司在交易过程中未持有商品，且无法自由调配相关商品或将相关商品销售给

其他客户，亦无法将相关商品转为自用或阻止客户使用相关商品，公司不能自主决定该产品的用途；每批次产品在采购时即均已明确对应的客户及销售单价，公司不承担商品的滞销风险、价格波动风险等存货风险，亦不能完全自主决定所交易商品的价格，且能否自主决定所交易商品的价格不能取代控制权的评估，不能直接决定主要责任人或代理人的判断。

综合相关事实和情况，引进业务模式中，公司不能主导特定商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，实际未取得相关商品的控制权。因此，在引进业务中，公司在向客户转让商品前未取得相关商品的控制权，身份为“代理人”，采用净额法确认收入符合企业会计准则规定。

三、报告期以前年度采用总额法，现调整为净额法的原因

报告期前后，公司引进业务签署的相关协议、订单均未发生明显变化。公司调整为净额法的主要原因如下所示：

（一）相关监管政策与案例解析对总额法与净额法分析日益明确，公司引进业务属于净额法范畴

1、公司报告期以前年度收入确认政策

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14 号——收入>的通知》（财会〔2017〕22 号），对《企业会计准则第 14 号——收入》进行了修订。通知要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自 2021 年 1 月 1 日起施行。同时，允许企业提前执行。

报告期以前年度，由于公司对上述新收入准则中主要责任人还是代理人的理解不够到位、全面，通过与当时上市公司“贸易业务采用总额法确认收入”的案例相对照，判断公司在引进业务中也应是主要责任人，故在报告期以前年度对引进业务采用总额法确认收入。

2021 年 5 月 19 日，股转公司出具《同意厦门恒坤新材料科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统公告〔2021〕

1439 号），同意公司股票自 2021 年 5 月 24 日起终止在全国股转系统挂牌。公司股票自全国股转系统摘牌时，尚未披露 2020 年年度报告，其 2020 年半年度报告（未经审计）并未强制且未实际执行新收入准则。公司实际于 2021 年 1 月 1 日起执行新收入准则，因此收入确认政策调整不涉及挂牌期间的会计差错更正。公司股票自全国股转系统摘牌时，尚未披露 2020 年年度报告，仅涉及 2020 年半年度报告（未经审计）的会计差错更正。公司本次申请文件的报告期和发行人挂牌期间披露的财务数据会计期间不存在重叠。因此，报告期内公司财务数据不涉及会计差错更正。

2、报告期内公司收入确认政策调整原因

2024 年 1 月，财政部 国务院国资委 金融监管总局 中国证监会发布《关于严格执行企业会计准则 切实做好企业 2023 年年报工作的通知》（财会〔2023〕29 号），其中“（八）关于收入/2.关于主要责任人和代理人”规定：“取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。部分行业如贸易、百货、电商、来料加工、广告营销等应对此予以特别关注，应当结合业务商业模式等相关事实和情况，严格按照收入准则的相关规定进行判断和会计处理。为便于准则实施，企业在判断时通常也可以参考如下三个迹象：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格。需要强调的是，企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转移给客户之前是否能够控制该商品为原则，上述三个迹象仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估，也不能凌驾于控制权评估之上，更不是单独或额外的评估，应予以综合考虑。”

鉴于此，公司对引进业务的交易实质进行了进一步分析和判断，经审慎评估，并结合申报会计师相关意见，对引进业务收入采取净额法核算，并于 2021 年 1 月 1 日开始将引进业务收入确认方式从“总额法”调整为“净额法”。

（二）在审案例与上市公司涉及相似业务情形均陆续调整为净额法

自 2020 年起，陆续有上市公司经谨慎评估自身业务，将类似贸易、代理、定制采购并销售相关业务由“总额法”调整为“净额法”。2024 年 4 月，欣龙

控股、黄河旋风、星星科技、辉丰股份、永泰运等超过 30 家上市公司披露《关于前期会计差错更正的公告》等相关公告，将贸易、代理等业务从“总额法”调整为“净额法”，相关案例具体如下：

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与恒坤新材引进业务对比说明
1	上海新相微电子股份有限公司 (688593.SH)	新型显示 IC 产品及系统的解决方案	新相微于 2022 年 6 月申报科创板 IPO，在审期间将定制化采购显示屏电源管理芯片成品并销售的业务由总额法调整为净额法，具体如下：公司在开展显示屏电源管理芯片产品销售业务过程中，部分产品由公司向第三方定制化采购后进行销售，具体业务情况如下：<u>公司根据客户需求并转化为显示屏电源管理芯片具体规格、参数指标后向供应商进行定制开发，公司主要提供产品导入以及售前售后相关技术服务，相关产品的设计、制造由供应商完成，产品交付时由公司委托供应商交付至客户指定物流公司，公司享有的所转让产品的控制权更接近于在转让给客户时才享有，此外公司实质承担基于合同约定所承担的价格风险、质量风险、存货风险的可能较小。基于相关业务实质更接近于产品代理销售，经过审慎研究，为了严格执行新收入准则，公司将定制化采购显示屏电源管理芯片成品并销售的业务采用净额法进行会计处理，调整后符合企业会计准则的相关规定。</u>	新相微科创板 IPO 在审期间将定制化采购并销售的业务模式由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、供应商定制开发，新相微提供产品导入以及售前售后相关技术服务；（与恒坤新材产品导入阶段具有可比性） 2、公司委托供应商交付至客户指定物流公司；（与恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址具有可比性） 3、公司享有的所转让产品的控制权更接近于在转让给客户时才享有，此外公司实质承担基于合同约定所承担的价格风险、质量风险、存货风险的可能较小。（与恒坤新材实质不承担存货风险，承担的价格波动风险有限具有可比性）
2	湖北戈碧迦光电科技股份有限公司 (835438.BJ)	光学玻璃和高端水晶工艺玻璃的研发、生产与销售	发行人在获取下游光学玻璃型件采购订单后，根据实际生产情况向供应商采购部分光学玻璃型件。 1、是否承担向客户转让商品的主要责任。发行人向供应商采购光学玻璃型件后销售给下游客户，<u>从客户的角度，尽管公司在销售合同中承担退换货和赔偿的主要责任，但货物主要是由供应商直接转让给客户，实际上是由供应商承担了向客户转让商品的主要责任。发行人可根据对应的采购合同将退换货和赔偿的责任转嫁于供应商。</u> 2、是否承担该商品的存货风险。对于大多数光学玻璃型件贸易业务，<u>货物主要是由供应商直接转让给客户，发行人并未承担商品的存货风险。</u> 3、是否有权自主决定所交易商品的价格。发行人在获取下游光学玻璃型件采购订单后，根据实际生产情况向供应商采购部分	戈碧迦申请北交所公开发行前将光学玻璃型件贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、获取下游光学玻璃型件采购订单后，根据实际生产情况向供应商采购部分光学玻璃型件；（与恒坤新材“以销定采”方式具有可比性） 2、有权自主决定交易商品的价格；（恒坤新材虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限，更倾向于净额法） 3、外购的光学玻璃型件均为定制化产品，有对应的销售订单，发行人不可自主决定销售给哪个客户；（与恒坤新材不能将相关商品转售其他客户具有可比性）

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与恒坤新材引进业务对比说明
			光学玻璃型件。<u>发行人向下游销售光学玻璃型件的过程是独立的，有权自主决定交易商品的价格。</u> 综上，在发行人的贸易过程中，<u>绝大多数商品在客户指定地点交货之前，商品始终处于供应商的控制之下，商品的控制权是由供应商直接转移给客户，供应商依据采购合同向公司交货和公司依据销售合同向下游客户交货几乎同时完成，销售和采购是对应关系。</u>目前，并没有证据表明发行人在一段时间内实际持有对光学玻璃型件贸易采购实物的控制权。对应表现为：发行人未承担与该存货相关的公允价值变动、实物毁损灭失、滞销积压、品质瑕疵等风险和收益，且外购的光学玻璃型件均为定制化产品，有对应的销售订单，发行人不可自主决定销售给哪个客户。即便对于少部分贸易产品，发行人收到商品后，对存货有了控制权，但随后对应将其发往客户，控制权具有过渡性及瞬时性。因此，<u>发行人光学玻璃型件贸易业务应使用净额法进行核算。</u>发行人历史上采用总额法对贸易业务进行核算，目前已通过前期会计差错更正为净额法核算（自 2019 年起）。更正成净额法核算后，发行人会计处理方式符合企业会计准则的规定。	4、发行人未承担与该存货相关的公允价值变动、实物毁损灭失、滞销积压、品质瑕疵等风险和收益；发行人收到商品后，对存货有了控制权，但随后对应将其发往客户，控制权具有过渡性及瞬时性；（恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址，更倾向于净额法）
3	江苏辉丰生物农业股份有限公司 （002496.SH）	集研发、生产、国内国际贸易于一体的全国知名农药企业。	公司对贸易业务进行了进一步的梳理总结，对相关交易的实质进行更加严格的判断，对照收入准则从严判断在交易中身份是主要责任人还是代理人。<u>公司子公司辉丰石化公司主要从事仓储、物流以及大宗化学品贸易业务。经自查发现，辉丰石化公司部分贸易业务虽然在采购、销售等环节根据市场情况自主确定，销售价格并非是在采购价格的基础上收取固定金额或比例的差价，但获得商品所有权存在瞬时性。基于谨慎性考虑，公司结合审计机构相关意见，认为对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质。</u>因此，对该部分业务从按“总额法”确认营业收入调整为按“净额法”确认营业收入，并对 2023 年半	辉丰生物于 2024 年 4 月公告差错更正，将部分贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、辉丰石化公司部分贸易业务虽然在采购、销售等环节根据市场情况自主确定，销售价格并非是在采购价格的基础上收取固定金额或比例的差价；（恒坤新材虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限，更倾向于净额法） 2、但获得商品所有权存在瞬时性；（恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址，更倾

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与恒坤新材引进业务对比说明
			年报、2023 年第三季度报告的营业收入、营业成本按照追溯重述法进行调整。	向于净额法）
4	欣龙控股（集团）股份有限公司（000955.SZ）	非织造新材料业务、医药健康及消费品业务、投资与贸易业务	公司全资子公司大连欣龙主要从事柴油贸易业务。开展流程为大连欣龙依据市场需求寻找供应商签订采购合同锁定货源，并根据市场情况与客户签订销售合同，约定具体交易价格、交货方式及期限等。由于柴油属于高危物品，油品的存储和运输要求较高，因此大连欣龙与上游供应商在油库交易确认货权后，再与下游客户以货权转移单据方式将货权交割给客户。<u>鉴于该业务采购、销售等行为均由大连欣龙根据市场情况、商务谈判情况、采销策略等因素自主决定，并与客户和供应商单独签订合同，承担向客户交付商品的责任，因此公司在 2023 年第一季度报告、2023 年半年报、2023 年第三季度报告中按照总额法对该类业务确认收入。</u> 近期，公司对大连欣龙开展的贸易业务和交易流程进行了进一步梳理总结，对相关交易的实质进行了更加严格的判断。<u>经公司自查梳理发现，大连欣龙开展的贸易业务在货权转移环节存在瞬时交易的特征（上游供应商与大连欣龙和大连欣龙与下游客户交割货权的时间接近），且采购、销售合同之间存在对应关系，大连欣龙实质上未完全承担对应商品的存货风险，对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质。</u> 基于谨慎性考虑，公司结合审计机构相关意见，对大连欣龙贸易业务从“总额法”调整为按“净额法”确认营业收入，并相应追溯调整 2023 年第一季度报告、2023 年半年报、2023 年第三季度报告中营业收入、营业成本数据。	欣龙控股于 2024 年 4 月公告差错更正，将柴油贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、由于柴油属于高危物品，油品的存储和运输要求较高，因此大连欣龙与上游供应商在油库交易确认货权后，再与下游客户以货权转移单据方式将货权交割给客户，在货权转移环节存在瞬时交易的特征，实质上未完全承担对应商品的存货风险；（恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址，更倾向于净额法） 2、业务采购、销售等行为均由大连欣龙根据市场情况、商务谈判情况、采销策略等因素自主决定，但采购、销售合同之间存在对应关系；（恒坤新材引进业务系“以销定采”，更倾向于净额法）
5	河南黄河旋风股份有限公司（600172.SH）	国内规模领先、品种最全的超硬材料	2023 年末公司控制权拟发生变更，控制权变更后成为国有企业控股性质，根据国有企业今年对贸易业务进行更严格判断的要求，公司按年度会计师要求从严判断公司在交易中身份是主要责任人还是代理人。 <u>公司及子公司河南黄河旋风供应中心有限</u>	黄河旋风于 2024 年 4 月公告差错更正，将部分贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、部分贸易业务虽然在采购、销售等环节是根

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与恒坤新材引进业务对比说明
		料供应商	公司部分贸易业务虽然在采购、销售等环节是根据市场情况自主确定交易价格，在销售环节的交易价格是参考交易时点的期货交易价格，并非是在采购价格基础上收取固定金额或比例的差价，但会计师认为交易获得的商品所有权存在瞬时性。基于谨慎性原则考虑，公司结合年度审计机构的相关意见，对该部分业务从按“总额法”确认营业收入调整为按“净额法”确认营业收入，并对 2023 年第一季度报告、2023 年半年度报告、2023 年第三季度报告的营业收入、营业成本按照追溯重述法进行调整。	据市场情况自主确定交易价格，在销售环节的交易价格是参考交易时点的期货交易价格，并非是在采购价格基础上收取固定金额或比例的差价。 （恒坤新材虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限，更倾向于净额法） 2、会计师认为交易获得的商品所有权存在瞬时性。（恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址，更倾向于净额法）
6	江西星星科技股份有限公司 （300256.SZ）	专注于智能硬件产品研发、生产及销售	立马贸易自 2023 年 6 月起开始对外销售电动车， <u>立马贸易在贸易业务中承担提供商品的主要责任，因此公司在 2023 年半年度报告及 2023 年第三季度报告采用总额法进行了收入确认。经公司与年审会计师重新梳理并论证，认为立马贸易在交易中获得商品法定所有权，鉴于获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征，立马贸易更倾向于代理人角色，因此公司认为采用净额法确认更能体现业务实质。</u>	星星科技于 2024 年 4 月公告差错更正，将立马贸易的贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、立马贸易在交易中获得商品法定所有权，鉴于获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征，立马贸易更倾向于代理人角色。（恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址，更倾向于净额法）
7	永泰运化工物流股份有限公司 （001228.SZ）	公司是一家主营跨境化工物流供应链服务的现代服务企业	本次会计差错更正及追溯调整涉及业务为昊泰化工以仓库货转模式开展的贸易业务，以橡胶产品为主。该类业务的开展流程为昊泰化工通过与上游供应商签订采购合同锁定货源后，另行寻找客户签订销售合同，并根据市场情况与客户约定具体交货时间、交货方式，由于该模式下上游供应商一般拥有自有仓库或长期合作的第三方标准仓库，因此行业内一般会通过交付仓库出具的货权转移单据的方式进行产品交割，即以仓库货转模式完成货权转移。 <u>鉴于该业务采购、销售等行为均由昊泰化工根据市场情况、商务谈判情况、采销策略等因素自主决定，销售价格并非在采购的基础上收取固定金额或比例的价差，公司在 2023 年第一季度报告、2023 年半年报、2023 年第三季度报</u>	永泰运于 2024 年 4 月公告差错更正，将橡胶产品贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、该业务采购、销售等行为均由昊泰化工根据市场情况、商务谈判情况、采销策略等因素自主决定，销售价格并非在采购的基础上收取固定金额或比例的价差。（恒坤新材虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限，更倾向于净额法） 2、昊泰化工以仓库货转模式开展的橡胶等贸易业务在货转环节存在瞬时交易的特征，且采购、

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与恒坤新材引进业务对比说明
			告中按照总额法对该类业务确认收入。 经公司自查梳理发现，昊泰化工以仓库货转模式开展的橡胶等贸易业务在货转环节存在瞬时交易的特征，且采购、销售订单之间存在一定对应关系，昊泰化工实质上未完全承担对应商品的存货风险，对该类业务采用净额法确认收入更能体现业务实质。基于谨慎性考虑，公司结合审计机构相关意见，对昊泰化工的该部分业务从“总额法”调整为按“净额法”确认营业收入，并相应追溯调整 2023 年第一季度报告、2023 年半年报、2023 年第三季度报告中营业收入、营业成本数据。	销售订单之间存在一定对应关系，昊泰化工实质上未完全承担对应商品的存货风险。（恒坤新材引进业务系“以销定采”，更倾向于净额法）
8	广东聚石化学股份有限公司 (688669.SH)	化工原料和化工新材料的研发、生产和销售	2021 年，根据公司与客户签订的销售合同，约定原材料由供应商直接送往客户处，同时公司开立给供应商的送货委托书上注明了“客户收货即为公司收货”。因此公司在将原材料转让给客户前并未取得相关存货的控制权，承担的是代理人角色，调整为按净额法确认收入。2022 年，公司贸易业务相关单证交易时间比较接近，同一型号产品销售合同、采购合同签订时间接近，货物入库签收单，销售签收单签收时间接近以及货物收付款时间接近。表明公司并未真正取得商品控制权，未真正承担存货风险，公司在此类贸易业务中属于代理人，并且基于谨慎性原则，调整为按净额法确认收入。	聚石化学 2022 年将贸易收入由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、约定原材料由供应商直接送往客户处，同时公司开立给供应商的送货委托书上注明了“客户收货即为公司收货”。（与恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址具有可比性） 2、同一型号产品销售合同、采购合同签订时间接近，货物入库签收单，销售签收单签收时间接近。（恒坤新材引进业务系“以销定采”，更倾向于净额法）
9	杭州晶华微电子股份有限公司 (688130.SH)	高性能、高品质混合信号集成电路的研发与设计	2022 年度，公司对外采购光耦产品并直接销售，与供应商及客户均签订了买断式购销合同。但是，由于销售对象系本期新增客户，产品定价主要根据供应商价格体系商定，且货物直接由供应商发往客户指定地点，公司收到客户回款后支付给供应商。因此，基于实质重于形式判断，上述交易中公司未对客户承担主要责任，不承担存货风险，公司身份并非主要责任人，根据收入准则相关规定，应调减本期确认的营业收入和营业成本，符合《企业会计准则》的相关规定。	晶华微 2022 年将对外采购光耦产品并直接销售业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、产品定价主要根据供应商价格体系商定；（与恒坤新材虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限具有可比性） 2、且货物直接由供应商发往客户指定地点，公司收到客户回款后支付给供应商。（与恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址具有可

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与恒坤新材引进业务对比说明
				比性)
10	希荻微电子集团股份有限公司 (688173.SH)	国内领先的电源管理及信号链芯片供应商	2023 年公司新增产品线音圈马达驱动芯片业务，是公司向韩国动运采购产品，再由公司向大中华区的客户销售。 <u>尽管公司拥有音圈马达驱动芯片相关专利技术在大中华区的独占使用权，并负有向客户提供产品和技术支持的首要责任，是销售合同的主要履约人，但考虑到在产品流转过程中，系由供应商直接将产品运输至客户指定的交货地点，公司未能在物理方面实质性控制相关产品。因此，基于实质重于形式判断，上述交易中公司不承担存货风险，公司身份并未主要责任人，根据收入准则相关规定，公司按“净额法”确认音圈马达驱动芯片业务收入，符合《企业会计准则》的相关规定。</u> 公司已披露《关于前期会计差错更正及定期报告更正的公告》，对 2023 年半年度和第三季度相关财务信息进行更正。	希荻微 2023 年将产品线音圈马达驱动芯片业务由“总额法”调整为“净额法”，与恒坤新材引进业务对比如下： 1、尽管公司拥有音圈马达驱动芯片相关专利技术在大中华区的独占使用权，并负有向客户提供产品和技术支持的首要责任，是销售合同的主要履约人，但考虑到在产品流转过程中，系由供应商直接将产品运输至客户指定的交货地点，公司未能在物理方面实质性控制相关产品；（与恒坤新材引进产品由供应商直接发往客户指定地址具有可比性）

因此，上述案例中，相关企业由“总额法”改为“净额法”均系对交易实质内容、是否拥有商品控制权及瞬时性、代理人角色进行谨慎判断，均得出应由“总额法”调整为“净额法”的结论。其中，新相微系在 IPO 在审期间将定制化采购显示屏电源管理芯片成品并销售的业务由总额法调整为净额法，其反馈回复披露如下：

1、第一次反馈回复披露：

“根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

判断要点	判断结论	约定及执行情况
主体是否是主要的义务人	是	协议约定情况 双方就合作签订了框架协议，其中关键条款如下： ①公司需利用自身专业技能对客户提出的产品技术规格进行分析和评估，并在此基础上达成合作； ②公司作为商品的卖方，需要承担商品的售后和质量责任； 具体交易情况 ①实际交易过程中，公司参与了与客户之间的技术探讨、方案设计、报价、产品交付等完整售前售后环节； ②同时，公司向供应商提供明确的参数设计需求并相应发起定制化采购，具备相关交易的主导权； ③向京东方交付的产品印制公司的 LOGO。
主体是否承担了存货保管和灭失风险	是	协议约定情况 ①根据公司与京东方签订的框架协议：供方应当按照交货计划约定的交付条件完成合同产品的交付；供方应按照双方确认过的包装、运输及存储条件进行装运；如在需方工厂第一次开箱时发现合同产品有任何损坏，但包装外管并无问题时，供方需对这些损失负责； ②根据公司与致新科技签订的框架协议：根据公司的指示将货物交付至指定地点；定制产品所有权及责任风险自产品实质交由本公司或至指定地点后自动转移至本公司。根据框架协议，京东方根据工厂到货情况与公司进行结算，相关货物在致新科技完成中国台湾地区报关后至京东方工厂的相关风险仍由新相微承担。

判断要点	判断结论	约定及执行情况
		具体交易情况 实际交付过程中，相关货物由京东方委托的货运代理公司完成中国台湾地区至京东方工厂的运输，且通常采用空运方式，快捷、安全性较高，因此存货灭失风险的非常小。报告期内，公司未在存储、运输过程中实际发生存货相关损毁、赔偿事项；但根据前述条款，公司还需承担货物因延迟交付、数量短缺、数量超出、订单取消及变更而导致的存货风险。 报告期内，公司采用 Fabless 模式运营，相关货物的发运均由代工厂家根据本公司指令发运至客户，向京东方交付上述定制产品的具体方式与本公司向其他客户交付产品是相似的。
主体是否具备商品的定价权	是	协议约定情况 根据框架协议，合同约定的商品价格为公司与客户、供应商分别谈判确定，公司享有自主定价权。 具体交易情况 在项目取得过程中，公司需要通过非公开的市场化竞价方式以获取项目，在京东方发出的项目邀请后，公司需要与其他供应商一同给出涉及方案并报价，由京东方选择恰当的供应商；且在项目实际执行过程中，京东方通常会每季度与公司另行议价一次，由公司给出新的报价；上述商业化的议价过程均由公司自主独立参与，公司拥有完整的定价权。
主体是否有权选择供应商	是	协议约定情况 框架协议及订单中均无指定供应商信息；亦未签订其他三方协议。 具体交易情况 实际交易过程中，客户亦未指定供应商，公司有权自主选择供应商，但当产品及方案经京东方确认后通常不能随意更换。
主体是否承担信用风险	是	根据合同条款及实际合同执行情况，公司向供应商支付芯片采购货款早于向客户收取货款，不存在背靠背收付款的情形。如客户产生违约，公司将承担客户违约的风险。

根据上述与京东方业务流程、合同条款及交易实质，公司在对京东方的销售业务中为主要责任方，按照总额法确认具有合理性，符合《企业会计准则-收入》及《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定。”

2、第二次反馈回复披露：

“根据准则相关规定，企业应当评估该权利在转让给客户前，企业是否控制该权利。在进行上述评估时，企业应当考虑该权利是仅在转让给客户时才产生，还是在转让给客户之前就已经存在，且企业一直能够主导其使用，如果该权利在转让给客户之前不存在，则企业实质上并不能在该权利转让给客户之前控制该权利：

判断重点	判断过程及结论
是否属于企	尽管京东方交易合同中明确要求公司享有所转让完整的无瑕疵的所有权，

判断重点	判断过程及结论
业自第三方取得商品或其他资产控制权后再转让给客户	即要求企业在转让前享有商品的控制权。但实际交货过程中，由于产品处于海关监管环境中，公司很难实质控制该产品，或改变产品交付；此外，产品完成报关手续至生成提单、完成离港的时间通常较短，公司享有的该控制的权利更接近于在转让给京东方时才享有。 同时，由于公司实际可选择的供应商范围有限，且更换供应商需重新履行京东方的高标准认证过程，重新选择供应商的成本较高，因此公司实际上选择其他供应商的难度很大。 此外，由于发行人向致新科技采购的定制化显示屏电源管理芯片通常仅能适配京东方的显示屏玻璃或与之相似的显示屏玻璃，也因此使得公司可自主选择客户、自行对相关产品进行推广的范围有限，报告期内仅向其他客户实现了少量销售，其中熊猫电子亦主要加工京东方显示屏玻璃相关产品。致新科技历史上亦存在通过经销商向京东方销售显示屏电源管理芯片的情况。因此，上述迹象表明了公司在主导该产品使用的过程中发挥的作用很小。 综上，公司并不能在产品控制权转让给客户之前实质上控制该权利
是否能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	在显示屏电源管理芯片产品的整体业务流程中，芯片设计、制造相较于其他流程对产品性能、是否能够最终满足客户要求的影响相对较大，更为核心。虽然公司在整个业务流程中参与并执行了较多的工作，但不能主导致新科技所开展的核心工作。 因此，公司无法主导第三方代表本企业向客户提供服务。
公司是否通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成合同约定的某组合产出转让给客户	考虑到相关指标主要是公司根据京东方需求进行的转化，并非由公司主导的变化。且致新科技亦存在与京东方的间接合作历史。因此，公司所开展的相关服务工作与芯片的设计、制造并不能构成重大整合服务。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，公司综合考虑了所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

判断重点	判断过程及结论
公司是否承担向客户转让商品的主要责任	根据公司与京东方协议约定及业务执行过程中，虽然公司作为主要责任人参与解决京东方的质量问题，并承担相关赔偿责任。但在业务实际执行过程中，相关产品的责任认定中绝大多数为客户使用原因形成，少量由于产品设计、制造原因形成，对于前者相关责任及损失由京东方承担，对于后者公司可以通过与致新合同约定的责任义务归属，向致新科技退货、索赔予以转嫁。因此，本业务中发行人虽作为面向京东方的主要责任人，但相关责任具有较强的转嫁性，且报告期内公司未实际上承担产品质量责任相关损失。 因此，公司在业务过程实际承担主要责任损失的环节较少。
公司是否在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	根据销售合同约定公司向客户承担货物风险，业务过程中相关产品完成报关手续至完成出口并生成提单的时间段中货物风险由公司承担。但在货物实际交付过程中，货物权属转移至公司而尚未转移至京东方的时间段较短，一般在 24 小时内，且该时段货物处于海关监管环境中，货物损毁、灭失的风险较小。同时，公司向致新科技采购的货物，均在已取得京东方订单的前提下开展，在尚未交付货物的情况下，公司通常不承担致新科技尚未交付货物的风险。实际业务开展过程中，京东方取消相关订单的情形基

判断重点	判断过程及结论
	本不存在。 因此，公司相关存货灭失风险、积压风险均较小，公司实质承担风险的概率较低。
公司是否有权自主决定所交易商品的价格	根据合同及业务开展过程中，公司分别与京东方、致新科技完成议价工作，并非简单采用成本加成的方式确定，但整体交易毛利率较低。 但是，由于京东方可选择的显示屏电源管理芯片供应商相对较多，使得其能够较好掌握市场价格信息，公司在定价环节发挥的作用相对较小。且报告期内未出现负毛利的情形，实际承担价格波动风险的可能性较小。

综上所述，根据合同约定及实际业务执行情况，公司在定制化采购显示屏电源管理芯片成品并销售至京东方的业务过程中并未耗用公司核心业务资源，公司转让商品前并不能对商品实施实质控制，虽然公司根据合同约定承担了一定的价格风险、质量风险、存货风险，但相关风险具有转嫁性，公司实质承担上述风险的可能较小，因此，根据审慎性原则，公司在定制化采购成品并销售的业务中更倾向判定为代理人，按照净额法确认收入符合《企业会计准则》及应用指南的相关规定。”

结合新相微第二轮反馈回复内容，公司引进业务与其逐条比较情况如下表所示：

准则判断重点	新相微判断过程及结论	恒坤新材判断过程及结论	相似点或相同点分析
一、企业向客户转让商品前不能控制该商品			
是否属于企业自第三方取得商品或其他资产控制权后再转让给客户	尽管京东方交易合同中明确要求公司享有所转让完整的无瑕疵的所有权，即要求企业在转让前享有商品的控制权。但实际交货过程中，由于产品处于海关监管环境中，公司很难实质控制该产品，或改变产品交付；此外，产品完成报关手续至生成提单、完成离港的时间通常较短，公司享有的该控制的权利更接近于在转让给京东方时才享有。 同时，由于公司实际可选择的供应商范围有限，且更换供应商需重新履行京东方的高标准认证过程，重新选择供应商的成本较高，因此公司实际上选择其他供应商的难度很大。 此外，由于发行人向致新科技采购的定制化显示屏电源管理芯片通常仅能适配京东方的显示屏玻璃或与之相似的显示屏玻璃，也因此使得公司可自主选择客户、自行对相关产品进行推广的范围有限，报告期内仅向其他客户实现了少量销售，其中熊猫电子亦主要加工京东方显示屏玻璃相关产品。致新科技历史上亦存在通过经销商向京东方销售显示屏电源管理芯片的情况。因此，上述迹象表明了公司在主导该产品使用的过程中发挥的作用很小。 综上，公司并不能在产品控制权转让给客户之前实质上控制该权利。	公司引进业务均采用“以销定采”的方式，即公司基于客户的订单需求向供应商下单采购，对相关商品的采购和销售存在对应关系，且相关商品由供应商直接发往客户指定地点，不管是在普通销售模式下还是寄售模式下，公司均无法自由调配相关商品或将相关商品销售给其他客户，亦无法将相关商品转为自用或阻止客户使用相关商品，即公司不能自主决定相关商品的用途，无法从相关商品的使用或处置中获得几乎全部的经济利益。	均不能实质控制该产品： （1）新相微：实际交货过程中，由于产品处于海关监管环境中，公司很难实质控制该产品，或改变产品交付；此外，产品完成报关手续至生成提单、完成离港的时间通常较短，公司享有的该控制的权利更接近于在转让给京东方时才享有； （2）恒坤新材：相关商品由供应商直接发往客户指定地点，不管是在普通销售模式下还是寄售模式下，公司均无法自由调配相关商品或将相关商品销售给其他客户，亦无法将相关商品转为自用或阻止客户使用相关商品。 供应商和客户均不能随意更换： （1）新相微：公司实际可选择的供应商范围有限，且更换供应商需重新履行京东方的高标准认证过程，重新选择供应商的成本较高，因此公司实际上选择其他供应商的难度很大；发行人向致新科技采购的定制化显示屏电源管理芯片通常仅能适配京东方的显示屏玻璃或与之相似的显示屏玻璃，也因此使得公司可自主选择客户、自行对相关产品进行推广的范围有限； （2）恒坤新材：产品导入阶段，由供应商确保产品的规格、性能等满足客户的要求，对相关产品承担主要责任；由客户负责认定供应商的相关产品是否通过验证，并最终由客户选定供应商。供应商选定后，未经客户同意不得擅自更换供应商，如需更换供应商，需重新通过客户验证。因此，一旦某款集成电路关键材料完成导入，客户即已明确锁定该材料终端供应商。
是否能够主导第三方代表本企业向客户提	在显示屏电源管理芯片产品的整体业务流程中，芯片设计、制造相较于其他流程对产品性能、是否能够最终满足客户要求的影响相对较	公司引进业务系根据客户需求向客户销售光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品，不属于向客户提供服务的情形。	均不能主导或不涉及向客户提供服务： （1）新相微：公司在整个业务流程中参与并执行了较多的工作，但不能主导致新科技所开展的核心工作；

准则判断重点	新相微判断过程及结论	恒坤新材判断过程及结论	相似点或相同点分析
一、企业向客户转让商品前不能控制该商品			
供服务	大，更为核心。虽然公司在整个业务流程中参与并执行了较多的工作，但不能主导致新科技所开展的核心工作。 因此，公司无法主导第三方代表本企业向客户提供服务。		(2) 恒坤新材：公司引进业务系销售商品，不属于向客户提供服务的情形。
公司是否通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成合同约定的某组合产出转让给客户	考虑到相关指标主要是公司根据京东方需求进行的转化，并非由公司主导的变化。且致新科技亦存在与京东方的间接合作历史。因此，公司所开展的相关服务工作与芯片的设计、制造并不能构成重大整合服务。	公司向供应商采购的光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品均为产成品，均由供应商直接发往客户指定地点，客户可直接用于生产，公司无需提供重大服务将该商品与其他商品进行整合。	均不涉及将商品与其他商品进行整合并转让给客户： (1) 新相微：相关指标主要是公司根据京东方需求进行的转化，并非由公司主导的变化。且致新科技亦存在与京东方的间接合作历史； (2) 恒坤新材：公司向供应商采购的光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品均为产成品，均由供应商直接发往客户指定地点，客户可直接用于生产。
二、在具体判断向客户转让商品前不存在拥有对该商品的控制权时，综合考虑所有相关事实和情况			
公司是否承担向客户转让商品的主要责任	根据公司与京东方协议约定及业务执行过程中，虽然公司作为主要责任人参与解决京东方的质量问题，并承担相关赔偿责任。但在业务实际执行过程中，相关产品的责任认定中绝大多数为客户使用原因形成，少量由于产品设计、制造原因形成，对于前者相关责任及损失由京东方承担，对于后者公司可以通过与致新合同约定的责任义务归属，向致新科技退货、索赔予以转嫁。因此，本业务中发行人虽作为面向京东方的主要责任人，但相关责任具有较强的转嫁性，且报告期内公司未实际上承担产品质量责任相关损失。 因此，公司在业务过程实际承担主要责任损失的环节较少。	1、公司引进业务分为产品导入阶段和产品供货阶段。在产品导入阶段，由供应商确保产品的规格、性能等满足客户的要求，对相关产品承担主要责任；由客户负责认定供应商的相关产品是否通过验证，并最终由客户选定供应商。供应商选定后，未经客户同意不得擅自更换供应商，如需更换供应商，需重新通过客户验证。因此，一旦某款集成电路关键材料完成导入，客户即已明确锁定该材料终端供应商； 2、公司引进业务相关商品系由供应商直接发往客户指定地址，由客户对相关产品进行验收，公司不参与相关产品的验收。客户根据自身生产计划向公司下达订单，公司在取得客户订单后向指定供应商采购，因客户在持续生产的过程中需使用相关产品，报告期内未发生过非质量原因退货的情况。客户在产品使用过程中，如出现质量问题，由公司联系供应商免费补货，公司不承担退货责任。	均实际上未承担产品质量相关责任： (1) 新相微：公司向供应商采购的光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品均为产成品，均由供应商直接发往客户指定地点，客户可直接用于生产，公司无需提供重大服务将该商品与其他商品进行整合； (2) 恒坤新材：客户在产品使用过程中，如出现质量问题，由公司联系供应商免费补货，公司不承担退货责任。
公司是否在转让商品之前或之后承担了该	根据销售合同约定公司向客户承担货物风险，业务过程中相关产品完成报关手续至完成出口并生成提单的时间段中货物风险由公司承担。	1、公司引进业务采用“以销定采”的方式，采购和销售存在对应关系，公司不存在与客户下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，因此未承担在向客户转让商	均未实际承担存货风险或承担概率较低： (1) 新相微：货物实际交付过程中，货物权属转移至公司而尚未转移至京东方的时间段较短，一般在 24 小

准则判断重点	新相微判断过程及结论	恒坤新材判断过程及结论	相似点或相同点分析
一、企业向客户转让商品前不能控制该商品			
商品的存货风险	但在货物实际交付过程中，货物权属转移至公司而尚未转移至京东方的时间段较短，一般在24小时内，且该时段货物处于海关监管环境中，货物损毁、灭失的风险较小。同时，公司向致新科技采购的货物，均在已取得京东方订单的前提下开展，在尚未交付货物的情况下，公司通常不承担致新科技尚未交付货物的风险。实际业务开展过程中，京东方取消相关订单的情形基本不存在。 因此，公司相关存货灭失风险、积压风险均较小，公司实质承担风险的概率较低。	品之前所面临的滞销积压、减值等存货风险。 2、相关产品均由供应商直接发往客户指定地点，公司自始至终未持有相关产品。集成电路晶圆制造工艺对材料规格和参数要求极高，无论是定制化材料还是标准类材料均必须首先经过晶圆厂测试，验证通过后方可进入正常供货环节。因此，不管是在普通销售模式下还是寄售模式下，公司均无法自由调配该产品或将该产品转卖给其他客户，不能主导相关产品的使用。	时内，且该时段货物处于海关监管环境中，货物损毁、灭失的风险较小。同时，公司向致新科技采购的货物，均在已取得京东方订单的前提下开展，在尚未交付货物的情况下，公司通常不承担致新科技尚未交付货物的风险。实际业务开展过程中，京东方取消相关订单的情形基本不存在； （2）恒坤新材：引进业务采用“以销定采”的方式，采购和销售存在对应关系，公司不存在与客户下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，因此未承担在向客户转让商品之前所面临的滞销积压、减值等存货风险。
公司是否有权自主决定所交易商品的价格	根据合同及业务开展过程中，公司分别与京东方、致新科技完成议价工作，并非简单采用成本加成的方式确定，但整体交易毛利率较低。但是，由于京东方可选择的显示屏电源管理芯片供应商相对较多，使得其能够较好掌握市场价格信息，公司在定价环节发挥的作用相对较小。且报告期内未出现负毛利的情形，实际承担价格波动风险的可能性较小。	1、公司与客户或供应商签订的销售或采购合同中，并未就相关产品的定价方式进行约定，即未约定销售价格系在采购价格的基础上加成固定比例或收取固定金额的佣金、手续费。实际操作过程中，公司引进业务所交易商品的销售价格系在不高于拟替代同类竞品价格的范围内，基于供应商给予的采购价格，加上公司需承担的运输费和合理毛利进行确定，公司向客户销售的价格很大程度上取决于供应商给予的采购价格。公司所确定的合理毛利并非固定比例或固定金额。合作过程中，公司会在可接受的合理毛利区间范围内，在客户提出降价需求时，同步与供应商沟通降价；反之，在供应商提出涨价时，亦会向客户要求涨价；以将价格波动风险部分转嫁给供应商或客户。同时，公司为促进产品销售，在价格谈判过程中，也会放弃部分合理毛利，但不会导致产品销售价格低于采购价格。此外，因公司采用“以销定采”的方式，未主动进行囤货，在采购订单签订时该批次产品的销售价格即已确定，因此每笔订单所涉及的商品毛利空间在采购时也已确定，未承担价格波动风险。 2、根据《企业会计准则第14号——收入》应用指南和财政部 国务院国资委 金融监管总局 中国证监会《关于严格执行企业会计准则 切实做好企业2023年年报工作的通知》（财会〔2023〕29号）相关规定：为便于准则实施，企业在判断时通常也可以参考如下三个迹象：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承	定价方式相似，但均未实际承担价格波动风险或可能性较小： （1）新相微：公司分别与京东方、致新科技完成议价工作，并非简单采用成本加成的方式确定。由于京东方可选择的显示屏电源管理芯片供应商相对较多，使得其能够较好掌握市场价格信息，公司在定价环节发挥的作用相对较小。且报告期内未出现负毛利的情形，实际承担价格波动风险的可能性较小； （2）恒坤新材：公司引进业务所交易商品的销售价格系在不高于拟替代同类竞品价格的范围内，基于供应商给予的采购价格，加上公司需承担的运输费和合理毛利进行确定，公司向客户销售的价格很大程度上取决于供应商给予的采购价格。因公司采用“以销定采”的方式，未主动进行囤货，在采购订单签订时该批次产品的销售价格即已确定，因此每笔订单所涉及的商品毛利空间在采购时也已确定，未承担价格波动风险。

准则判断重点	新相微判断过程及结论	恒坤新材判断过程及结论	相似点或相同点分析
一、企业向客户转让商品前不能控制该商品			
		担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格。需要强调的是，企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转移给客户之前是否能够控制该商品为原则，上述三个迹象仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估，也不能凌驾于控制权评估之上，更不是单独或额外的评估，应予以综合考虑。因此，公司能否自主决定所交易商品的价格不能取代控制权的评估，不能直接决定主要责任人或代理人的判断。	

因此，对比新相微在第二轮问询回复披露针对“判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权”时的判断过程及结论，结合具备类似业务模式的上市公司相关案例，公司引进产品业务明确不承担向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后不承担该商品的存货风险，不能完全自主决定所交易商品的价格，采用净额法确认收入符合《企业会计准则》及应用指南的相关规定。

公司引进业务模式与贸易、代理、定制采购销售等业务模式具有高度相似性。实务中，该类业务模式已普遍采用净额法进行会计核算，形成通行做法。基于上述背景，公司对引进业务模式采用净额法核算，契合行业惯例，符合《企业会计准则》及其应用指南中关于主要责任人和代理人判断的相关规定，具备充分的合规性与合理性。

四、总额法和净额法下主要财务数据对比

报告期内，公司主营业务收入采用净额法和总额法情况下，收入及占比、毛利及占比、毛利率对比情况如下：

单位：万元

净额法															
项目	2024 年度					2023 年度					2022 年度				
	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
引进业务	19,556.25	36.23%	19,230.92	65.86%	98.34%	17,094.17	47.28%	16,791.56	74.42%	98.23%	19,376.03	61.06%	18,940.90	82.05%	97.75%
自产业务	34,418.93	63.77%	9,970.85	34.14%	28.97%	19,058.84	52.72%	5,772.07	25.58%	30.29%	12,357.89	38.94%	4,142.52	17.95%	33.52%
合计	53,975.18	100.00%	29,201.77	100.00%	54.10%	36,153.01	100.00%	22,563.63	100.00%	62.41%	31,733.92	100.00%	23,083.42	100.00%	72.74%
总额法															
项目	2024 年度					2023 年度					2022 年度				
	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
引进业务	63,624.36	64.89%	19,230.93	65.86%	30.23%	55,160.23	74.32%	16,791.56	74.42%	30.44%	61,954.22	83.37%	18,940.91	82.05%	30.57%
自产业务	34,418.93	35.11%	9,970.85	34.14%	28.97%	19,058.84	25.68%	5,772.07	25.58%	30.29%	12,357.89	16.63%	4,142.52	17.95%	33.52%
合计	98,043.29	100.00%	29,201.78	100.00%	29.78%	74,219.07	100.00%	22,563.63	100.00%	30.40%	74,312.11	100.00%	23,083.43	100.00%	31.06%
影响金额（净额法-总额法）															
项目	2024 年度					2023 年度					2022 年度				
	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
引进业务	-44,068.11	-28.66%	-	-	68.11%	-38,066.06	-27.04%	-	-	67.79%	-42,578.19	-22.31%	-	-	67.18%
自产业务	-	28.66%	-	-	-	-	27.04%	-	-	-	-	22.31%	-	-	-
合计	-44,068.11	0.00%	-	-	24.32%	-38,066.06	0.00%	-	-	32.01%	-42,578.19	0.00%	-	-	41.68%

如上所示，随着公司自产业务收入规模逐渐增加，净额法和总额法下，报告期内引进业务收入比例逐年下降。其中，净额法下，引进业务收入比例由 2022 年度 61.06%下降至 2024 年度 36.23%；总额法下，引进业务收入比例由 2022 年度 83.37%下降至 2024 年度 64.89%。此外，为进一步跟进国家集成电路国产化战略，自 2025 年起，公司与 SKMP 之间已终止该部分销售给客户 A1 的光刻材料产品合作，因此，2025 年 1-6 月，净额法和总额法下，引进业务收入比例已分别进一步明显下降至 13.32%和 38.15%。

发行人已在招股说明书充分披露了自产业务和引进业务的毛利金额及占比情况，能够客观反映引进业务对发行人经营业绩的贡献情况，并已在第二轮问询回复“问题 2.关于收入”中披露了模拟总额法下引进业务的收入金额，而且净额法下发行人收入规模更加符合业务实质，能够有效避免收入规模虚高的情况，不会影响投资者对发行人投资价值的判断。

五、模拟总额法下，公司仍满足科创板上市标准和板块定位

（一）公司仍满足所选择的具体上市标准

公司根据《上市规则》的要求，结合企业自身规模、经营情况、盈利情况等因素综合考量，选择的具体上市标准为：“预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5,000.00 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元。”

公司引进业务模拟总额法核算，公司 2023 年度和 2024 年度归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别为 8,151.89 万元和 9,438.41 万元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于 5,000.00 万元。结合公司同行业可比公司在境内市场近期估值情况，基于对公司市值的预先评估，预计公司本次发行后总市值不低于人民币 10 亿元，满足市值及财务指标标准。

（二）公司依靠核心技术开展生产经营，净额法核算符合《企业会计准则》

结合前文论述，公司引进业务以净额法核算符合《企业会计准则》及应用指南相关规定，财务核算合法合规，不存在利用净额法变相提高自产产品收入占比的情形。

根据总额法和净额法财务数据对比，如采用总额法，报告期内公司自产业务收入占比将有所下降，但不改变公司生产经营实质。同时，2025 年 1-6 月，公司自产业务收入占主营业务收入比例已达 86.68%（净额法下）、61.85%（总额法下），均已超过 60%，自产业务已系公司主营业务核心组成部分，随着公司自产业务规模持续快速增长，预计 2025 年以及后续年度占比将进一步提升。

公司依靠核心技术开展生产经营，自产业务核心技术来源以自主研发为主，辅以技术转让、技术授权等方式，核心技术已形成多项发明专利或配方工艺，具体情况如下：

1、自产产品技术来源说明

报告期内，公司自产光刻材料主要产品包括 SOC、BARC、i-Line 光刻胶、KrF 光刻胶以及 ArF 光刻胶（已通过验证并小规模销售），其初始技术来源包括配方与生产相关技术均系自主研发；前驱体材料主要产品为 TEOS，其初始技术来源系向 Soulbrain 购买的 TEOS 生产相关专有技术授权，具体情况如下表所示：

序号	自产产品名称	初始技术来源	形成核心技术情况
1	SOC	公司自产光刻材料的技术来源均系通过自主研发取得。针对产品配方开发，技术团队研究各类光刻材料配方结构，记录日常配方调试过程，理解配方比例变更对产品性能影响，培养各类光刻材料配方开发能力；针对生产工艺研发，各类光刻材料完成实验室配方研发与客户验证后，需要进行量产放大固化工艺开发。技术团队总结混配工艺参数对产品性能影响，形成针对各类光刻材料持续生产与品控管理的生产技术和专门知识，并将相关工艺固化结果形成工艺包交付给对应生产部门。	光刻材料配方开发技术、光刻图形改善与应用优化技术、碳膜涂层（SOC）生产管理技术、抗反射涂层（ARC）生产管理技术、i-Line 光刻胶生产管理技术、KrF 光刻胶生产管理技术、ArF 光刻胶生产管理技术
2	BARC		
3	KrF 光刻胶		
4	i-Line 光刻胶		
5	ArF 光刻胶		
6	TEOS	向 Soulbrain 购买的 TEOS 生产相关专有技术授权。	硅基前驱体材料生产管理技术

同时，公司依靠自主研发和技术转让，进一步形成树脂制造工艺技术、光刻工艺化学试剂生产管理技术、金属基前驱体材料生产管理技术，持续完善公司各领域产品技术布局。

2、公司自产产品具备先进性，应用于晶圆厂关键工艺关键制程

发行人自产产品已规模化覆盖客户端主流技术节点对应产品，已广泛应用于客户主流产品的关键工艺环节。

现阶段，晶圆厂为保证工艺生产安全，通常要求送样测试材料与拟被替代竞品材料的工艺参数与使用表现完全一致方能通过验证，这对包括发行人在内的境内关键材料厂商在技术研发和生产品控层面提出较高要求。因此，发行人自产产品重要先进性之一系实现境外厂商竞品替代并持续销售。其次，发行人通过技术研发不断提升自产产品的性能参数和技术指标，助力晶圆厂实现终端产品突破，进一步体现发行人自产产品的核心竞争力。发行人自产产品先进性说明如下表所示：

序号	产品名称	产品先进性说明
1	SOC	已成功替代境外厂商近 20 款产品，在多个晶圆厂实现批量供货，截至报告期末，稳定供应规模超过 29,500 加仑。产品配方自主可控，可根据晶圆厂需求定制化调整，适配晶圆厂技术升级；原材料已在有序推进国产化进程
2	BARC	已成功替代境外厂商超 20 款产品，在多个晶圆厂实现批量供货，截至报告期末，稳定供应规模超过 6,500 加仑。树脂自主研发，产品主要原料与配方自主可控，可根据晶圆厂需求定制化调整，适配晶圆厂技术升级
3	KrF 光刻胶	已成功替代境外厂商 6 款产品，在多个晶圆厂实现批量供货，截止报告期末，稳定供应规模超过 3,000 加仑。产品配方自主可控，可根据晶圆厂需求定制化调整，适配晶圆厂技术升级；原材料已在有序推进国产化进程
4	i-Line 光刻胶	已完成 2 款高端应用负性 i-Line 光刻胶开发并在晶圆厂实现批量供货，截至报告期末，稳定供应规模超过 300 加仑。应用定制化酚醛树脂结合特殊配方体系，适配先进制程；提升芯片良率；境外厂商无此款产品，属于行业领先地位
5	ArF 光刻胶	已成功替代境外厂商 1 款产品，形成小规模销售。在 3D NAND 新技术节点实现批量供货；产品配方自主可控，关键原材料已国产化。
6	TEOS	通过技术授权实现大规模国产化落地，累计供货量超过 465 吨

综上所述，公司引进业务以净额法核算符合《企业会计准则》及应用指南相关规定，财务核算合法合规，不存在利用净额法变相提高自产产品收入占比情形。公司依靠核心技术开展生产经营，自产业务占比持续快速提升，系公司主营业务核心组成部分。公司核心技术来源以自主研发为主，辅以技术转让、技术授权等方式，核心技术已形成多项发明专利或配方工艺，来源清晰，对应自产产品已形成持续销售。公司核心技术具备技术先进性，自产产品填补国内空白，打破国外垄断，保障境内集成电路关键材料的供应链安全。

（三）公司仍满足科创属性评价指标的相关要求

报告期内，引进业务模拟总额法核算，结合《科创属性评价指引（试行）》，公司指标符合情况如下表所示：

科创属性评价标准一	是否符合	指标情况
最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入比例≥5%，或最近三年累计研发投入金额≥8000万元	☒ 是 ☐ 否	公司最近三年累计研发投入金额18,501.48万元，超过8000万元。
研发人员占当年员工总数的比例超过10%	☒ 是 ☐ 否	截至2024年末，公司研发人员占比15.56%，超过10%。
应用于公司主营业务并能够产业化的发明专利≥7项	☒ 是 ☐ 否	截至报告期末，公司应用于主营业务并已实现产业化的发明专利36项，超过7项。
最近三年营业收入复合增长率≥25%，或最近一年营业收入金额≥3亿	☒ 是 ☐ 否	最近三年营业收入复合增长率17.12%，2024年营业收入98,861.98万元，超过3亿元。

因此，公司引进业务模拟总额法核算，涉及研发投入、研发人员以及发明专利相关指标不受影响，虽然总额法核算下最近三年营业收入复合增长率相较于净额法有所下降，但公司最近一年营业收入规模增加，且仍然满足科创属性评价指标。

综上，公司引进业务在模拟总额法核算下，仍符合科创板的发行条件、上市条件和信息披露要求。

【保荐机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人的业务负责人，了解发行人引进业务的业务模式、业务流程以及在业务流程中的角色及定位；
- 2、获取并核查了报告期内公司引进业务所有客户（同一控制下合并计算共9家）和相关引进产品对应的所有供应商（同一控制下合并计算共9家）的销售和采购合同、销售和采购订单；
- 3、获取并检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同与订单、采购合同与订单、报价单、报关单、货运单、签收单、寄售结算单、销售发票以及收款流水等，报告期内核查收入占引进业务收入比例分别为93.55%、94.65%

和 99.73%;

4、获取并检查了与产品售后质保相关的支撑性文件（如有），包括售后退补货明细、售后退补货沟通记录、退补货审批及补发货记录等；

5、获取并检查了与产品价格及调整相关的支撑性文件，包括报价单、价格调整沟通记录等；

6、针对公司寄售模式下存货的保管责任，查阅了公司与客户 C 签订的采购协议中“供应商管理库存和寄售附录”条款，获取了客户 A1 相关邮件记录；

7、通过公开网站查询可比上市公司或拟上市公司的年度报告、招股说明书及历次问询回复等资料，了解可比公司的业务性质及具体模式、会计处理方式等，并进行对比分析；

8、查阅会计准则，访谈发行人财务负责人，了解具体业务的收入确认方式以及报告期以前年度未采用净额法的具体原因，分析发行人会计处理的合理性；

9、获取同济大学、厦门大学、南京大学、暨南大学、中央财经大学等高校会计专家咨询意见，上述专家均认为发行人引进业务采用净额法确认收入符合企业会计准则规定；

10、模拟总额法下对发行人主要财务数据的影响，并分析是否仍符合科创板的发行条件、上市条件和信息披露要求。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、在引进业务模式下，发行人的技术能力主要体现在产品导入阶段，但此阶段公司尚未向客户转让商品，不涉及收入确认事项；产品供货阶段，发行人以销定采，相关商品型号、规格、技术参数等均已确定，且交付过程中均不涉及对相关商品进行再加工或将该商品与其他商品进行整合后再转让给客户的情况，也不控制该商品；发行人引进业务部分产品毛利率较高主要系由于相关产品技术难度较高，引进时尚无国产替代产品且市场上可替代产品较少，因此存在利润空间，具有合理性。

2、发行人引进业务采用“以销定采”的方式，销售订单与采购订单存在对

应关系，发行人未承担货物的滞销积压、减值等存货风险；销售协议或订单明确指定了供应商且相关商品直接由供应商送至客户指定地点，发行人不参与客户对商品的验收，且未实质承担售后义务，故发行人不承担销售商品的主要责任；发行人在交易过程中未持有商品，且无法自由调配相关商品或将相关商品销售给其他客户，亦无法将相关商品转为自用或阻止客户使用相关商品，发行人不能自主决定该产品的用途；每批次产品在采购时即均已明确对应的客户及销售单价，发行人不承担商品的滞销风险、价格波动风险等存货风险，虽然拥有一定的定价权，但承担的价格波动风险有限，且能否自主决定所交易商品的价格不能取代控制权的评估，不能直接决定主要责任人或代理人的判断。综合相关事实和情况，引进业务模式中，发行人不能主导特定商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，实际未取得相关商品的控制权。因此，在引进业务中，发行人在向客户转让商品前未取得相关商品的控制权，身份为“代理人”，采用净额法确认收入符合企业会计准则规定，不存在利用“净额法”变相提高自产业务收入占比的情形。发行人已在招股说明书充分披露了自产业务和引进业务的毛利金额及占比情况，能够客观反映引进业务对发行人经营业绩的贡献情况，并已在第二轮问询回复“问题 2.关于收入”中披露了模拟总额法下引进业务的收入金额，而且净额法下发行人收入规模更加符合业务实质，能够有效避免收入规模虚高的情况，不会影响投资者对发行人投资价值的判断。

3、报告期以前年度，由于发行人对新收入准则中主要责任人还是代理人的理解不够到位、全面，通过与当时上市公司“贸易业务采用总额法确认收入”的案例相对照，判断公司在引进业务中也应是主要责任人，故在报告期以前年度对引进业务采用总额法确认收入；2024 年，发行人结合上市公司可比业务前期会计差错更正情况，对引进业务的交易实质进行了进一步分析和判断，经审慎评估，并结合申报会计师相关意见，对引进业务收入采取净额法核算，并于 2021 年 1 月 1 日开始将引进业务收入确认方式从“总额法”调整为“净额法”，挂牌期间仅涉及 2020 年半年度报告（未经审计）的会计差错更正，发行人本次申请文件的报告期和发行人挂牌期间披露的财务数据会计期间不存在重叠，因此，报告期内财务数据不涉及会计差错更正。

4、对比新相微在第二轮问询回复披露针对“判断向客户转让商品前是否拥

有对该商品的控制权”时的判断过程及结论，结合具备类似业务模式的上市公司相关案例，公司引进产品业务明确不承担向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后不承担该商品的存货风险，不能完全自主决定所交易商品的价格，采用净额法确认收入符合《企业会计准则》及应用指南的相关规定。公司引进业务模式与贸易、代理、定制采购销售等业务模式具有高度相似性。实务中，该类业务模式已普遍采用净额法进行会计核算，形成通行做法。基于上述背景，公司对引进业务模式采用净额法核算，契合行业惯例，符合《企业会计准则》及其应用指南中关于主要责任人和代理人判断的相关规定，具备充分的合规性与合理性。

5、公司引进业务模拟总额法核算不影响归属于母公司所有者的净利润及科创属性评价指标中研发投入、研发人员以及发明专利相关指标，虽然总额法核算下最近三年营业收入复合增长率相较于净额法有所下降，但公司最近一年营业收入规模增加，且仍然满足科创属性评价指标，即公司引进业务在模拟总额法核算下，仍符合科创板的发行条件、上市条件和信息披露要求。

综上，结合发行人业务模式、同行业可比案例和报告期以前年度会计政策，发行人报告期对引进业务采用净额法确认收入符合企业会计准则规定。发行人符合发行条件、上市条件和信息披露要求。

三、质控内核部门专项意见

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《保荐人尽职调查工作准则》等有关规定，保荐机构质控、内核部门对项目组提交的落实函回复对应的电子底稿进行了复核，并对落实函回复进行书面审核，经审核后，同意出具本次提交的落实函回复。

综上，基于项目组提交的落实函回复履行的核查程序、取得的工作底稿，保荐机构质控、内核部门对本次提交的落实函回复的内容、核查程序及核查意见无异议。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为厦门恒坤新材料科技股份有限公司《关于厦门恒坤新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委员会意见落实函的回复》之盖章页）



厦门恒坤新材料科技股份有限公司

2025年 8 月 21 日

发行人董事长声明

本人作为厦门恒坤新材料科技股份有限公司的董事长，现就本次上市委会议意见落实函的回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读厦门恒坤新材料科技股份有限公司本次上市委会议意见落实函的回复的全部内容，确认本次上市委会议意见落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

发行人董事长：



易荣坤

厦门恒坤新材料科技股份有限公司



2025年 8 月 21 日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于厦门恒坤新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的上市委员会意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



吴建航



刘劭谦

中信建投证券股份有限公司



2015年8月21日

关于本次上市委员会意见落实函的回复的声明

本人已认真阅读厦门恒坤新材料科技股份有限公司本次上市委员会意见落实函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，上市委员会意见落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：


刘 成

中信建投证券股份有限公司

