

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

关于东莞金太阳研磨股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐工作报告的补充说明（四）

保荐机构（主承销商）



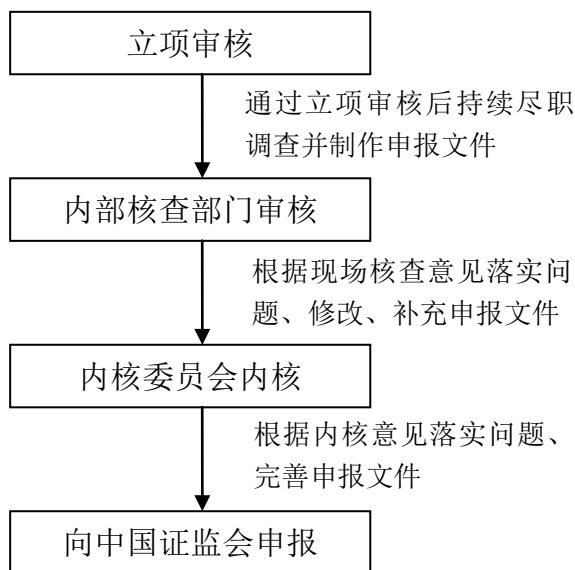
声 明

本保荐机构及相关保荐代表人已根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《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》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》、《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》、《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》、《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

第一节 项目运作流程

一、本保荐机构项目的内部审核流程

本保荐机构制订了切实可行的业务管理规范，项目的内部审核流程包括立项审核、内部核查部门审核和内核委员会内核三个环节，项目具体审核流程如下：



本保荐机构针对东莞金太阳研磨股份有限公司（以下简称“金太阳”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市实施的内部审核程序包括：

（一）立项审核

根据本保荐机构业务管理规范要求，项目组初步尽职调查后，提交立项申请表、初步尽职调查报告、行业研究报告等相关材料至质量控制部，质量控制部根据《宏源证券股份有限公司北京承销保荐分公司投资银行总部项目立项管理规程》主持召开立项会：评估项目是否符合发行条件和本保荐机构立项标准，并以投票表决方式决定是否给予立项，立项表决同意票达到出席会议委员 2/3 以上时，立项通过。

项目组根据立项意见落实问题、补充完善资料，进入项目承做阶段。

（二）内部核查部门审核

质量控制部是本保荐机构内部核查部门，项目组对拟保荐项目进行全面尽职调查后，按相关要求制作完成申报文件，并提交现场核查申请。质量控制部审核通过后，派出人员对拟保荐项目进行现场核查，出具现场核查意见，项目组根据现场核查意见修改完善内核申请文件，并将内核申请文件提交至内核委员会。

（三）内核委员会审核

内核委员会全面评估拟保荐项目是否符合发行条件，申报文件是否符合中国证监会相关规定，并决定本保荐机构是否同意向中国证监会保荐该项目。内核委员会议表决，同意票数达到出席会议委员 2/3 以上（含 2/3）时，内核获得通过。

内核委员会以会议形式进行审核，项目组回答内核委员会委员问题。内核委员围绕尽职调查工作和内核会议讨论中发现的风险和问题对项目组进行问核。之后，与会委员表决，并出具内核意见。项目组根据内核意见落实问题，补充完善申报材料。

本保荐机构根据内核委员会会议结论出具发行保荐书、发行保荐工作报告。

二、对本次证券发行项目立项审核的主要过程

（一）申请立项时间

本项目经投资银行总部股权融资业务五部初步确认项目可行、并经业务部门负责人同意后，于 2014 年 2 月 25 日提出立项申请。

（二）立项评估决策机构成员构成

本项目立项评估决策机构成员（出席本次会议）为：申克非、包建祥、安锐、孔繁军、郑楠。

（三）立项评估时间

本项目立项评估决策机构于 2014 年 3 月 4 日召开现场会议，在听取本项目组对项目情况的汇报和对相关问题的答复后，立项委员认为本项目符合《公司

法》、《证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等法律法规中关于首次公开发行股票并在创业板上市的相关规定，经表决后，同意本项目立项。

三、本次证券发行项目执行的主要过程

（一）项目执行成员构成

本项目的项目组成员包括：

1、本次具体负责推荐的保荐代表人为：周忠军、黄自军（于2016年10月接任原保荐代表人江曾华职责）；

2、本次证券发行项目协办人为：钟凌飞；

3、本次证券发行项目组其他成员为：江曾华（已离职）、余前昌（已离职）、郭西波、张红雨、廖姝涵、周挚胜（已离职）。

项目组成员从业经历及简历如下：

周忠军：申万宏源投资银行总部副总经理，执行董事，经济学硕士，保荐代表人，保荐宁波戴维医疗器械股份有限公司（证券代码：300314）、北京三聚环保新材料股份有限公司（证券代码：300072）首次公开发行股票并在创业板上市项目、山东博汇纸业股份有限公司（证券代码：600966）公开发行可转换公司债券项目和浙江美欣达印染集团股份有限公司（证券代码：002034）首次公开发行股票项目，参与二重集团(德阳)重型装备股份有限公司（证券代码：601268）首次公开发行股票并上市项目、重庆涪陵电力实业股份有限公司（证券代码：600452）首次公开发行股票项目和重庆华立控股股份有限公司（证券代码：000607）增发项目，主持新疆百花村股份有限公司（证券代码：600721）向特定对象发行股份购买资产项目。

黄自军：申万宏源证券承销保荐有限责任公司投资银行部董事总经理，经济学硕士，保荐代表人。从事投资银行工作多年，先后担任过阳普医疗（300030）、昌红科技（300151）、英威腾（002334）、赛摩电气（300466）、中潜股份（300526）等已完成发行项目，以及拟在深圳证券交易所中小板上市的深圳市广宁股份有限公司、东莞市中泰模具股份有限公司首发项目的签字保荐代表人，具有丰富的投资银行工作经验。

钟凌飞：申万宏源投资银行部项目经理，经济学硕士，准保荐代表人，曾就职于华泰联合证券投资银行部，先后参与多家拟上市公司的尽职调查、改制辅导及发行上市申请文件制作工作，具有较为丰富的投资银行业务经验。

郭西波：申万宏源投资银行部项目经理，经济学硕士，曾就职于世纪证券投资银行部，先后参与多家拟上市公司的尽职调查、改制辅导及发行上市申请文件制作工作，具有较为丰富的投资银行业务经验。

张红雨：申万宏源投资银行部项目经理，经济学硕士。曾就职于安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）深圳分所，先后参与中国平安集团、大成基金管理有限公司等的审计工作，2013 年加入宏源证券从事投资银行工作，具有较为丰富的财务经验。

廖姝涵：申万宏源投资银行部项目经理，理学硕士。曾从事信用分析工作，2015 年加入申万宏源从事投资银行工作，具有较为丰富的财务和信用分析工作经验。

（二）进场工作的时间

本项目组进场工作的时间为 2013 年 9 月至今。

（三）尽职调查的主要过程

本项目组自进场工作后，根据中国证监会《保荐人尽职调查工作准则》的规定，本着诚实守信和勤勉尽责的原则，对发行人进行尽职调查，在此基础上，出具发行保荐书、发行保荐工作报告。本项目尽职调查的主要过程如下：

1、初步尽职调查阶段。本项目的初步尽职调查从 2013 年 9 月份开始。主要从总体上调查分析发行人是否符合首次公开发行股票并在创业板上市的条件。在初步尽职调查的基础上进行项目评估和立项，2014 年 3 月 4 日，本项目经批准立项。

2、全面尽职调查阶段。立项后，项目组对本项目进行了详细的尽职调查，从发行人的历史沿革、业务与技术、发展规划、财务状况、同业竞争、关联交易、公司治理等各方面对公司进行全方位的尽职调查，在此基础上形成完整的发行方案。

3、持续尽职调查阶段。在辅导和尽职推荐阶段，项目组对发行人进行持续动态的尽职调查，进一步完善底稿，形成推荐结论。

(四)保荐代表人及其他项目成员参与尽职调查的工作时间、主要过程和具体工作

1、参与尽职调查的工作时间

保荐代表人自 2013 年 9 月进场工作至今；其他项目人员为钟凌飞、郭西波、张红雨和廖姝涵。

2、保荐代表人参与尽职调查的主要过程

本项目保荐代表人为周忠军和黄自军(于 2016 年 10 月接任原保荐代表人江曾华职责)，周忠军参与尽职调查工作的时间为 2013 年 9 月至今，黄自军参与尽职调查工作的时间为 2016 年 7 月至今，原保荐代表人江曾华(已离职)参与尽职调查工作的时间为 2013 年 9 月至 2016 年 10 月。具体工作过程如下：本项目保荐代表人认真贯彻勤勉尽责、诚实信用的原则，实际参与了辅导和尽职推荐阶段的尽职调查，通过深入企业进行全方面调查，对发现的问题提出了相应的整改意见，为本项目建立了尽职调查工作日志，将辅导和尽职调查过程中的有关资料 and 重要情况进行了汇总，并及时将尽职调查过程中的重要事项载入工作日志。此外，保荐代表人还认真检查了“保荐工作底稿”，同时对出具保荐意见的相关基础性材料进行了核查，确保发行保荐书和发行保荐工作报告内容真实、准确、完整。

3、保荐代表人及其他项目人员所从事的具体工作

调查项	调查子项	调查人	备注
发行人基本情况调查	改制与设立情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	
	历史沿革情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	
	发起人、股东的出资情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	
	发行人控股子公司、参股子公司的情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	重大股权变动情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	不适用
	重大重组情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	

	主要股东情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	员工情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	独立情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	
	内部职工股等情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	不适用
	商业信用情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	股利分配情况调查	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
业务与技术调查	行业情况及竞争状况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜、黄自军	
	采购情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜、黄自军	
	生产情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜、黄自军	
	销售情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜、黄自军	
	核心技术人员、技术与研发情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
同业竞争与关联交易调查	同业竞争情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	关联方及关联交易情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
高管人员调查	高管人员任职情况及任职资格	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
	高管人员的经历及行为操守	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
	高管人员胜任能力和勤勉尽责	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
	高管人员薪酬及兼职情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
	报告期内高管人员变动	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
	高管人员是否具备上市公司高管人员的资格	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜	
	高管人员持股及其它对外投资情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、廖姝涵	
组织结构与内部控制调查	公司章程及其规范运行情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	组织结构和“三会”运作情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	

	独立董事制度及其执行情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	内部控制环境	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	业务控制	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	信息系统控制	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	会计管理控制	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	内部控制的监督	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
	股东资金占用情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、廖姝涵	
财务与会计调查	财务报告及相关财务资料	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波、黄自军	
	会计政策和会计估计	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波、黄自军	
	评估报告	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波、黄自军	
	内控鉴证报告	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波、黄自军	
	财务比率分析	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	销售收入	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	销售成本与销售毛利	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	期间费用	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	非经常性损益	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	货币资金	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	应收款项	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	存货	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	对外投资	周忠军、江曾华、钟凌飞、廖姝涵	
	固定资产、无形资产	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	投资性房地产	周忠军、江曾华、钟凌飞	不适用
	主要债务	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、廖姝涵、黄自军	
	现金流量	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、廖姝涵、黄自军	
	或有负债	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、黄自军	不适用
	合并报表的范围	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、黄自军	
	纳税情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、廖姝涵、黄自军	
会计差错	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波		

	商誉	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波	
	盈利预测	周忠军、江曾华、钟凌飞	不适用
	境内外报表差异	周忠军、江曾华、钟凌飞	不适用
	验资	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨	
业务发展 目标调查	发展战略	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	
	经营理念和经营模式	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波	
	历年发展计划的执行和实现情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波	
	业务发展目标	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波	
	募集资金投向与未来发展目标的关系	周忠军、江曾华、钟凌飞、余前昌、郭西波、黄自军	
募集资金 运用调查	历次募集资金使用情况	周忠军、江曾华、钟凌飞	不适用
	本次募集资金使用情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波	
	募集资金投向产生的关联交易	周忠军、江曾华、钟凌飞	不适用
风险因素 及其他重 要事项调 查	风险因素	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、周挚胜、黄自军	
	重大合同	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、张红雨、黄自军	
	诉讼和担保情况	周忠军、江曾华、钟凌飞、郭西波、廖姝涵	
	信息披露制度的建设和执行情况	周忠军、钟凌飞、郭西波	
	中介机构执业情况	周忠军、钟凌飞、郭西波、廖姝涵、黄自军	

（五）关于完善利润分配的规划

发行人 2014 年第一次临时股东大会审议并通过了上市后适用的《公司章程（草案）》，规定本次发行上市后公司股利分配政策主要内容如下：

1、利润分配的原则

（1）公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性并兼顾公司的可持续发展，公司的利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。公司董事会、监事会和股东大会对

利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和公众投资者的意见。

(2) 存在股东违规占用公司资金情况的，公司分红时应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

(3) 公司首次公开发行股票后，公司最近三年以现金方式累计分配的利润少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十的，不得再次公开发行证券。

(4) 公司至少每三年重新审阅一次分红回报规划，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见，对公司正在实施的股利分配政策作出适当且必要的修改，以确定该时段的股东回报计划；公司保证调整后的分红回报规划不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

2、利润分配的形式

公司可以采取现金或者股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，其中现金分红优先于股票股利。

3、现金股利分配的条件

公司在满足下列现金股利分配的条件时，至少应当采用现金股利进行利润分配：

(1) 公司该年经审计的可供分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、经营性净现金流为正值且不低于当年可分配利润的 20%，实施现金股利分配不会影响公司可持续经营；

(2) 审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

4、现金分红的比例及期间间隔

(1) 公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

① 公司发展阶段属成熟期且无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）的，进行利润分配时，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之八十；

② 公司发展阶段属成熟期且有重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）的，进行利润分配时，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之四十；

③公司发展阶段属成长期且有重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金项目除外）的，进行利润分配时，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

重大投资计划或重大现金支出事项是指以下情形之一：

A、公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的百分之三十；

B、公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的百分之十五。

（2）在符合现金股利分配的条件、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司原则上每年年度股东大会召开后进行一次现金股利分配，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

5、股票股利分配的条件

在满足现金分红的条件下，若公司业绩增长快速，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以在满足上述现金股利分配之余，提出并实施股票股利分配预案。

6、利润分配的决策程序和机制

（1）公司每年利润分配预案由公司董事会结合公司章程的规定，考虑公司所属发展阶段、盈利情况、资金供给和需求情况拟订方案。

（2）董事会审议利润分配具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。独立董事应对利润分配预案发表明确的独立意见。利润分配预案经董事会过半数并经二分之一以上独立董事审议通过后，方可提交股东大会审议。

（3）独立董事可以征集中小股东的意见，提出利润分配提案，并直接提交董事会审议。

（4）股东大会对利润分配预案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

7、利润分配政策的调整

(1) 公司如遇不可抗力或者因生产经营情况发生重大变化、投资规划和长期发展的需要等原因需调整公司章程中规定的利润分配政策,调整后的利润分配政策应以股东权益保护为出发点,且不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

(2) 董事会在审议利润分配政策调整时,需经全体董事过半数同意,且经二分之一以上独立董事同意后方可提交股东大会审议,独立董事、监事会应对提请股东大会审议的利润分配政策进行审核并出具书面意见。

(3) 股东大会在审议利润分配政策调整时,需经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上审议通过;公司应当安排通过网络投票方式为中小股东参加股东大会提供便利。

公司将保持股利分配政策的连续性、稳定性,如果变更股利分配政策,必须经过董事会、股东大会表决通过。

经核查,保荐机构认为:发行人利润分配的决策机制符合《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的规定及其他法律法规的规定,利润分配政策和未来分红规划注重给予投资者合理回报,有利于保护投资者合法权益;发行人已经落实了《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的相关规定,建立了对投资者持续、稳定、科学的回报机制,现金分红的承诺已经履行。

(六)《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》涉及的核查事项

根据中国证监会《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》(发行监管函[2013]346号)的要求,本保荐机构制定了《宏源证券股份有限公司北京承销保荐分公司投资银行总部保荐业务问核工作规程》,明确了问核内容、程序、人员和责任,切实将制度细化到人、落实到岗,建立起了较为完善的内部问核机制。

1、内部问核涉及的范围、重点内容

内部问核制度是保荐机构内部控制流程中在内核委员会审核前对项目组尽职调查情况实施的全面复核控制程序。问核内容覆盖了发行人主体资格、独立性、财务信息真实性、合法合规性、未来持续盈利能力以及其他不确定事项等要求发

行人披露的信息的全部内容，问核程序侧重于考评、确认具体推荐项目的保荐代表人以及项目组成员的尽职调查勤勉尽责情况，重点考察项目组形成招股说明书等信息披露文件是否真实、准确、有效、全面地履行了核查程序，工作底稿与所发表意见是否能相互印证。

2、本次内部问核的主要过程

针对本次申报文件的问核，本保荐机构严格按照内部问核制度履行了相关程序，具体如下：

(1) 2014年8月29日，项目组根据《宏源证券股份有限公司北京承销保荐分公司投资银行总部保荐业务问核工作规程》申请问核程序，并按要求提交了《保荐项目重要事项尽职调查情况问核表初稿》以及相关工作底稿。

(2) 质控部对项目组提交的《保荐项目重要事项尽职调查情况问核表初稿》以及相关工作底稿进行审查，将《保荐项目重要事项尽职调查情况问核表初稿》中各问核事项的问核初步结论，与相关工作底稿进行一一对照查验。

(3) 2014年9月2日，时任保荐业务部门负责人吴晶主持了宏源证券关于东莞金太阳研磨股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目问核程序。保荐代表人周忠军、江曾华及钟凌飞参加了问核。主持人首先阐述了问核程序的重要性，进一步强化保荐代表人履行勤勉尽责、诚实守信义务的意识。主持人按照《保荐项目重要事项尽职调查情况问核表初稿》所列的问核事项逐条对保荐代表人周忠军、江曾华进行了问核，保荐代表人周忠军、江曾华报告了所履行的核查程序、具体核查情况，并现场回答了提问。

(4) 根据对保荐代表人周忠军、江曾华问核情况形成了《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》，保荐代表人周忠军、江曾华现场誊写承诺事项，参与问核的保荐业务部门负责人吴晶签字予以确认。

3、本次内部问核发现的重要问题以及解决的办法

本次问核未发现需要重点关注的问题。

（七）《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》涉及的核查事项

保荐机构履行了如下核查程序：访谈发行人管理层；与发行人采购、生产、销售人员交谈；查阅发行人销售预算、生产预算、财务预算等资料；通过网络、报刊、杂志等了解原材料、产成品的最新市场信息；核查资产负债表日后仍在执行或新签订的采购与销售合同；核查资产负债表日后的采购订单及销售订单明细；比较分析发行人资产负债表日后主要产品销售数量及销售价格、原材料采购数量及采购价格与上年及上年同期的变化情况；核查资产负债表日后的财务数据及财务明细账；核查资产负债表日后主要客户和供应商的构成及其变化情况；核查发行人资产负债表日后的纳税申报及税收缴交情况。

经核查，保荐机构认为，财务报告审计截止日后发行人经营模式，主要原材料的采购规模及采购价格，主要产品的生产、销售规模及销售价格，主要客户及供应商的构成，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面不存在重大不利变化。

（八）《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》涉及的核查事项

1、收入方面

（1）发行人收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品或服务价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及其走势相比是否存在显著异常。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人收入构成及变化情况；分析发行人不同产品销售价格及毛利情况；查阅行业协会、杂志关于行业经济运行情况资料；查阅市场上相近产品的相关信息；核查发行人销售收入、产品均价与行业整体运行情况的匹配性。

经核查，保荐机构认为，发行人收入构成合理，收入增长略快于行业整体变化情况，系发行人经营中高档涂附磨具、产品结构优化、质量提高、研发实力增

强、客户满意度提升所致；发行人产品价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品的信息及其走势相比不存在显著异常。

(2) 发行人属于强周期性行业的，发行人收入变化情况与该行业是否保持一致。发行人营业收入季节性波动显著的，季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

保荐机构履行了如下核查程序：查阅行业协会、报刊杂志关于涂附磨具行业经济运行情况的介绍；分析行业整体运行情况与国民经济走势的匹配性；分析发行人收入季节性情况及其原因。

经核查，保荐机构认为，发行人不属于强周期性行业，发行人收入变化略优于行业整体变化；除第一季度因春节因素导致收入略低外，发行人营业收入季节性不明显。

(3) 不同销售模式对发行人收入核算的影响，经销商或加盟商销售占比较高的，经销或加盟商最终销售的大致去向。发行人收入确认标准是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异及原因。发行人合同收入确认时点的恰当性，是否存在提前或延迟确认收入的情况。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人的销售模式及收入核算方式；实地走访主要客户并访谈其负责人；函证主要客户；函证经销商销售明细及结余库存情况；实地查看主要经销商的仓库、店铺及再销售情况；核查发行人收入确认政策，进行销售与收款循环测试。

经核查，保荐机构认为，发行人建立了符合实际情况的销售模式，经销商购进的货物已按照其经营策略，在保持合理库存的前提下全部实现再销售；发行人收入确认标准符合会计准则的规定，与行业惯例不存在显著差异；发行人合同收入确认时点恰当，不存在提前或延迟确认收入的情况。

(4) 发行人主要客户及变化情况，与新增和异常客户交易的合理性及持续性，会计期末是否存在突击确认销售以及期后是否存在大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况，发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额之间是否匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入是否匹配。大额应收款项是否能够按期收回以及期末收到的销售款项是否存在期后不正常流出的情况。

保荐机构履行了如下核查程序：实地走访主要客户，获取其工商信息并与其负责人访谈；核查发行人客户余额表、销售发票列表、应收账款明细账、出库单列表等；分析发行人客户构成及变化情况；核查发行人销售退回情况；核查发行人主要客户销售合同的签订及履行情况；核查发行人银行存款日记账、银行存款对账单，分析发行人大额收支情况。

经核查，保荐机构认为，发行人主要客户未发生重大变化，新增客户交易合理，会计期末不存在突击确认销售以及期后大量销售退回的情况；发行人合同以框架协议为主，具体金额以销售订单为准，销售订单金额与该客户销售金额匹配；报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入匹配；大额应收款项均能够按期收回且期末收到的销售款项不存在期后不正常流出的情况。

(5) 发行人是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的增长。报告期关联销售金额及占比大幅下降的原因及合理性，是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人报告期内曾存在的所有关联方及关联交易；分析关联方变化的原因、背景及履行的程序；核查关联交易金额的真实性和价格的公允性，并分析关联交易对发行人的影响。

经核查，保荐机构认为：

报告期内，牛华丽辞任发行人董事并转让其持有的发行人股份，导致其控制的中山白鸽购买发行人产品的关联交易非关联化，但该等交易金额极小，对发行人的影响也极小。

报告期内，为减少销售商品涉及的关联交易，发行人股东、董事及其亲属控制的关联方东莞白鸽、上海金阳、沈阳金阳和成都嘉伟达在 2012 年注销，其后，发行人通过在该等地区设立办事处的形式继续维持客户、开发客户及开展售后服务。由于该等交易金额较小，上述关联方注销不会对发行人的销售造成重大不利影响。

报告期内，发行人关联交易金额及占比大幅下降，主要原因在于：一方面，发行人业务规模的快速扩张，销售收入快速增加；另一方面，发行人关联销售额逐步减少。发行人关联交易减少的原因在于：一是部分关联方注销，其原有客户

直接与发行人交易；二是发行人自主开展产品出口业务，向嘉和信达的销售逐渐减少。

发行人不存在隐匿关联交易或其他关联交易非关联化的情形。

2、成本方面

(1) 发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比是否存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间是否匹配。报告期发行人料、工、费的波动情况及其合理性。

保荐机构履行了如下核查程序：实地走访主要供应商并进行访谈；函证主要供应商；核查发行人供应商余额表、采购入库单和应付账款明细账；分析发行人主要原材料和能源的采购价格及其走势；查阅主要原材料和能源市场价格信息；分析发行人主要原材料及能源耗用与产能、产量、销量之间的匹配性；核查发行人生产成本的构成及其合理性。

经核查，保荐机构认为，发行人主要原材料和能源的价格出现小幅波动，但其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比不存在显著异常；报告期各期发行人主要原材料及能源耗用随产量的增加而相应增加，与产能、产量、销量匹配；报告期发行人料、工、费随产量的增加而相应增加，变动合理。

(2) 发行人成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法是否保持一贯性。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人成本核算方法；核查发行人进销存汇总表、生产成本明细表；进行生产与存货循环测试。

经核查，保荐机构认为，发行人成本核算方法符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法保持了一贯性。

(3) 发行人主要供应商变动的原因及合理性，是否存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况。发行人主要采购合同的签订及实际履行情况。是否存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况，外协或外包生产方式对发行人营业成本的影响。

保荐机构履行了如下核查程序：实地走访主要供应商并进行访谈；函证主要

供应商；核查发行人供应商余额表、采购入库单和应付账款明细账；核查发行人采购合同签订及履行情况；分析主要供应商的构成及其变动。

经核查，保荐机构认为，发行人主要供应商未发生重大变化，不存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况；发行人与主要供应商均已签订采购合同并实际履行；发行人不存在主要供应商为外协或外包的情形。

(4) 发行人存货的真实性，是否存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货的盘存方法以及履行的替代盘点程序。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人存货明细账、进销存汇总表；进行生产与存货循环测试；核查发行人存货盘点表并进行存货库龄分析；期末参与发行人存货盘点实地监盘。

经核查，保荐机构认为，发行人存货真实，不存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况；发行人已经建立存货盘点制度且执行良好，不存在异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货。

3、期间费用方面

(1) 发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目是否存在异常或变动幅度较大的情况及其合理性。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人销售费用、管理费用和财务费用明细账；分析销售费用、管理费用、财务费用的构成及其变动原因；分析期间费用变动与营业收入变动幅度的匹配性。

经核查，保荐机构认为，发行人销售费用、管理费用和财务费用构成合理，不存在异常或变动幅度较大的情况。

(2) 发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率相比，是否合理。发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为是否匹配，是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人销售费用明细账；分析销售费用

的构成及其变动原因；分析销售费用变动与营业收入变动幅度的匹配性；分析发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率的匹配性。

经核查，保荐机构认为，发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势一致，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为匹配，不存在相关支出由其他利益相关方支付的情况；发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率不存在重大差异。

(3) 发行人报告期管理人员薪酬是否合理，研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展是否匹配。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人制定的高管薪酬政策；核查研发费用明细账；核查发行人的核心技术、在研项目、预研项目及对外合作研发项目情况；核查相关研发项目的进展情况。

经核查，保荐机构认为，发行人制定了符合实际情况的高管薪酬政策；研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展相匹配。

(4) 发行人报告期是否足额计提各项贷款利息支出，是否根据贷款实际使用情况恰当进行利息资本化，发行人占用相关方资金或资金被相关方占用是否支付或收取资金占用费，费用是否合理。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人借款情况、利息支出情况；实地走访借款银行并访谈其相关工作人员；核查发行人利息资本化情况；核查发行人关联方借款及归还情况。

经核查，保荐机构认为：

①报告期内，发行人足额计提了各项贷款利息支出，并根据贷款实际使用情况恰当进行利息资本化。

②报告期内，发行人曾向关联方借款以解决流动资金不足问题，该等借款皆已归还，具体如下：

2013年7月，为了满足日常流动资金周转的需要，经发行人第一届董事会第三次会议和2012年度股东大会审议通过，关联方杨伟、农忠超、方红、胡秀英之弟胡良平以自有房屋作抵押分别向中国工商银行股份有限公司东莞寮步支行借款128万元、127万元、89万元、127万元，借款总额合计471万元，借款期限10年，借款利率为8.1875%，并在前述银行贷款发放后立即全部转借给发

行人，发行人实际使用该等贷款并承担还款付息责任。发行人在上述关联方每月还款日前 1 日将相应还款额划付至上述关联方还款账户，并于 2013 年 11 月将剩余未偿还本息金额划付至上述关联方还款账户，发行人不再承担该等银行借款的还本付息责任。

2013 年 6 月，为了满足日常流动资金周转的需要，关联方农忠超对发行人借款 430 万元，2013 年 12 月，发行人已偿还该项借款，未支付利息。该项借款金额较小，时间较短，利息费用对发行人影响较小。

③报告期内，发行人为提高员工忠诚度，向少部分工作年限较长、有突出贡献的员工提供短期借款作为员工购置房产时的周转资金支持。其中，发行人于 2013 年 4 月向职工监事杜长波提供借款 20 万元，并于 2014 年 1 月收回，该等借款未收取利息。该等借款金额较小，时间较短，利息费用对发行人影响较小。

(5) 报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平或同行业上市公司平均水平之间是否存在显著差异及差异的合理性。

保荐机构履行了如下核查程序：查阅发行人员工花名册及工资明细表；查阅发行人社保、公积金缴交明细；核查发行人劳动合同的签订情况及工资计提政策；走访当地人力资源和社会保障部门、社保和公积金部门，并获取其无违法违规证明；核查发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地平均水平之间的匹配性。

经核查，保荐机构认为，报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势合理，与发行人所在地区平均水平之间不存在显著差异。

4、净利润方面

(1) 发行人政府补助项目的会计处理合规性。其中按应收金额确认的政府补助，是否满足确认标准，以及确认标准的一致性；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准是否恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式是否合理等。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人政府补助相关会计政策；核查发行人政府补助原始凭证、明细账；核查政府补助相关批文及发行人账务处理情况。

经核查，保荐机构认为，发行人政府补助相关会计政策符合企业会计准则的

规定；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式合理，不存在按应收金额确认的政府补助。

(2) 发行人是否符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理的合规性，如果存在补缴或退回的可能，是否已充分提示相关风险。

保荐机构履行了如下核查程序：核查发行人税收优惠相关批文、资质及发行人账务处理情况；核查报告期发行人各税种缴纳情况；实地走访当地税务部门；获取当地税务部门的无违法违规证明。

经核查，保荐机构认为，发行人符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理合法合规，不存在补缴或退回的风险。

(九) 发行人股东中是否存在私募投资基金及其备案情况

根据《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规和自律规则的规定，保荐机构对发行人股东中是否存在私募投资基金及其备案情况进行了核查。

1、发行人的股东情况

保荐机构获取了发行人的股东名册、工商档案等资料，截至本报告出具之日，发行人股东共计 15 名，其中，自然人股东 15 名，具体情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	股权性质
1	胡秀英	27,429,000	41.00	自然人股
2	杨璐	9,760,041	14.59	自然人股
3	李亚斌	3,284,456	4.91	自然人股
4	许曼	3,177,416	4.75	自然人股
5	杨伟	3,171,094	4.74	自然人股
6	杨稹	3,010,500	4.50	自然人股
7	杨勍	3,010,500	4.50	自然人股
8	杨孙艺	2,876,700	4.30	自然人股
9	刘蕾	2,868,338	4.29	自然人股
10	方红	2,392,117	3.57	自然人股
11	刘宜彪	1,989,606	2.97	自然人股

12	农忠超	1,811,094	2.71	自然人股
13	姚顺	1,672,500	2.50	自然人股
14	郑大林	353,100	0.53	自然人股
15	余正喜	93,538	0.14	自然人股
合计		66,900,000	100.00	-

2、核查结论

保荐机构认为，发行人股东中没有私募投资基金，无需向中国证券投资基金业协会进行备案。

四、内部核查部门审核本次证券发行项目的主要过程

（一）内部核查部门的成员构成

本保荐机构内部核查部门为投资银行总部质量控制部专业人员和投资银行业务部门专业人员组成。

（二）现场核查的次数及工作时间

质量控制部对本项目进行了一次现场核查：

2014年9月2日，质量控制部派出审核人员对项目进行了为期3天的现场核查，实施了（1）对金太阳管理层进行访谈；（2）实地考察生产经营现场；（3）复核项目工作底稿；（4）就核查过程中的问题与项目人员进行沟通和交流。

五、内核委员会对发行人本次证券发行项目的审核过程

（一）内核委员会成员构成

参与审核本项目的内核委员由徐亮、申克非、鲍卉芳、刘雪松、张克东、庞凌云、安锐、孔繁军共8名委员组成。

（二）内核委员会会议时间

本保荐机构内核委员会于2014年10月10日召开内核委员会会议。

（三）内核委员会成员意见

出席本次内核委员会的 8 名委员同意项目组落实内核意见并修改、补充完善申报文件后将发行申请上报中国证监会。

（四）内核委员会会议表决结果

参加本次内核会议的内核委员在听取项目组对项目情况汇报后，针对本项目提出了相关问题，在听取项目组成员的解答并经过讨论后，对本项目进行投票表决，表决结果为通过。

（五）补充内核情况

2015 年 3 月 23 日，内核委员审阅发行人补充 2014 年年报之申请文件后，同意将申请文件上报中国证监会。

2015 年 9 月 7 日，内核委员审阅发行人反馈意见回复及补充 2015 年半年报之申请文件后，同意将申请文件上报中国证监会。

第二节 项目存在问题及其解决情况

一、立项评估决策机构成员意见、立项评估决策机构成员审议情况

(一) 立项评估决策机构成员意见

立项评估决策机构成员听取了本项目组的汇报，并提出了重点关注的问题，本项目组对重点问题逐一回答。重点关注问题如下：

问题一、请项目组对照先进制造的细分目录，进一步说明公司所处行业是否符合创业板上市推荐行业要求。

落实及回复情况：

根据《国民经济行业分类标准（2011）》，公司所处行业为其他非金属矿物制品业（分类代码：C3099）；根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为非金属矿物制品业（分类代码：C30）；根据《关于进一步做好创业板推荐工作的指引》，公司所处领域为“先进制造”。公司聚焦于中高端涂附磨具的生产与销售，自主创新能力、成长性强，符合创业板上市推荐行业要求，理由如下：

1、涂附磨具作为制造业的必需品，一直获得国家政策支持的大力支持

(1) 《产业结构调整指导目录》（2011年本）将“三轴以上联动的高速、精密数控机床及配套数控系统、伺服电机及驱动装置、功能部件、刀具、量具、量仪及高档磨具磨料”列为鼓励类。

(2) 《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011年度）》将“高精度数控机床及其功能部件”列为先进制造中的重点发展领域，涂附磨具属于机床工业的重要分支之一，机床工业也是涂附磨具重要应用领域之一。

(3) 《装备制造业调整和振兴规划》提出“重点发展大型精密型腔模具、精密冲压模具、高档模具标准件，高效、高性能、精密复杂刀具，高精度、智能化、数字化量仪，高档精密磨料磨具等”。

(4) 《机床工具行业“十二五”发展规划》将“磨料磨具、超硬材料及制品：磨料深加工产品；为数控机床配套的高速、高效、精密磨具及高档涂附磨具；粗颗粒（两毫米以上及宝石级）和细颗粒（纳米级）超硬材料、CVD 金刚石、超硬复合材料及各类超硬材料制品（磨具、刀具、锯切工具和钻进工具等）。”列为重点发展产品。

2、公司拥有较为突出的自主创新能力，且成长性较强

(1) 发行人自主创新能力突出

发行人自成立起就非常重视产品技术的研发，贯彻“以持续创新推动公司发展”的理念，依托技术部和东莞金太阳精密研磨材料工程中心等研发平台，在加大自主研发投入的同时，积极开展对外技术交流与合作。发行人被认定为国家高新技术企业、广东省民营科技企业、东莞市民营科技企业、“2008 年度涂附磨具行业科技创新先进企业”；公司开发的“全树脂重磅砂纸卷”于 2010 年被中国机床工具工业协会涂附磨具分会评为“技术进步一等奖”，开发的新一代干磨涂层砂纸荣获 2010 年江西省优秀新产品一等奖。截至 2014 年 6 月 30 日，发行人获得授权的实用新型专利 18 项，已经授权专利情况如下：

序号	知识产权类别	名称	取得方式	申请号/专利号	授权时间
1	实用新型	薄膜砂纸	原始取得	ZL201120279601.2	2012.4.18
2	实用新型	美容砂纸	原始取得	ZL201120279613.5	2012.4.18
3	实用新型	新型的研磨砂纸	原始取得	ZL201120279603.1	2012.7.4
4	实用新型	一种涂附磨具磨削测试机	原始取得	ZL201120397592.7	2012.7.4
5	实用新型	一种用于美容牙齿的研磨砂纸	原始取得	ZL201120397565.X	2012.7.4
6	实用新型	静电植砂房恒温恒湿控制系统	原始取得	ZL201120397591.2	2012.7.4
7	实用新型	具有重磅纸基的全树脂砂纸	原始取得	ZL201120279611.6	2012.7.4
8	实用新型	双卷架自动换卷式开卷机	原始取得	ZL201120397594.6	2012.8.1
9	实用新型	循环热风收卷系统	原始取得	ZL201120397595.0	2012.8.8
10	实用新型	自动点数裁切机	原始取得	ZL201120397593.1	2012.8.29
11	实用新型	玻璃珠砂纸	原始取得	ZL201120397563.0	2012.12.12
12	实用新型	一种耐水研磨砂纸	原始取得	ZL201220640636.9	2013.7.24

13	实用新型	一种用于皮肤打磨的砂纸	原始取得	ZL201220664791.4	2013.7.24
14	实用新型	一种高粘合度研磨砂纸	原始取得	ZL201220645815.1	2013.7.24
15	实用新型	一种耐油研磨砂纸	原始取得	ZL201220640640.5	2013.7.24
16	实用新型	一种干磨涂层砂纸	原始取得	ZL201220664792.9	2013.7.24
17	实用新型	一种具有合成纤维的研磨砂纸	原始取得	ZL201220640638.8	2013.8.7
18	实用新型	一种耐压砂纸	原始取得	ZL201220640637.3	2013.9.25

发行人重视对研发的投入，最近三年研发投入占营业收入的比重分别为3.29%、3.79%和4.12%，研发投入逐年增加。

单位：万元；%

项目	2013年	2012年	2011年
研发费用	815.54	652.06	558.72
营业收入	19,776.18	17,221.44	16,957.10
研发费用占营业收入比	4.12	3.79	3.29

(2) 发行人成长性突出

① 主营业务收入及净利润快速增长

最近三年，发行人快速成为国内涂附磨具行业产品种类齐全、技术先进、市场占有率领先的涂附磨具供应商，是国内涂附磨具行业内技术领先的高新技术企业之一。

项目	2013年		2012年		2011年
	金额(万元)	增长率	金额(万元)	增长率	金额(万元)
主营业务收入	19,763.46	14.77%	17,219.45	1.58%	16,952.03
归属于母公司所有者净利润	2,856.90	36.09%	2,099.22	3.75%	2,023.25

2012年、2013年发行人主营业务收入分别增长1.58%、14.77%，最近三年主营业务收入复合增长率为7.97%；净利润分别同比增长3.75%、36.09%，最近三年净利润复合增长率为18.83%。主营业务收入和净利润保持较快的增长速度。

② 盈利能力逐年提高

最近三年，发行人毛利率和净利率均呈上升趋势，具体如下表：

项目	2013年	2012年	2011年
毛利率	29.15%	26.66%	27.26%

净利率	14.32%	11.90%	13.34%
-----	--------	--------	--------

随着发行人业务规模持续扩大，技术水平不断提升，发行人的成本优势将更加明显，发行人毛利率、净利率将进一步提升。

③发行人主要产品成长性良好

发行人主要产品具有自主知识产权，主要产品为砂纸。发行人自设立以来主要产品为公司利润主要来源。最近三年，发行人主要产品的成长性如下表所示：

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
主要产品营业收入	10,468.12	19,605.09	16,814.21	16,938.40
增长率	-	16.60%	-0.73%	-
主要产品毛利	2,733.70	5,750.10	4,561.93	4,617.50
增长率	-	26.05%	-1.20%	-

最近三年，公司主要产品营业收入的复合增长率为7.58%，主要产品毛利的复合增长率为11.59%，高于营业收入的增长率。发行人主要产品毛利的增长率高于营业收入的增长率，主要是受益于公司持续不断的研发投入和先进技术、生产工艺及规模化生产的运用提升了产品附加值，使公司主要产品售价的增长幅度大于成本的增长幅度。

问题二、关于发行人的销售模式：（1）请详细核查并披露发行人的销售模式，包括不限于直销和经销的业务流程，报告期内各年直销和经销的金额、占比、销售价格的比较信息等；（2）发行人未来对销售模式的规划；（3）对经销商的具体核查情况。

落实及回复情况：

1、请详细核查并披露发行人的销售模式，包括不限于直销和经销的业务流程，报告期内各年直销和经销的金额、占比、销售价格的比较信息等

（1）销售模式

公司产品主要在国内市场销售，部分产品出口。公司以销售部为核心，根据产品销售的市场区域和服务半径建立区域销售办事处，已形成覆盖主要客户的营销网络，销售区域主要集中在广东、浙江、上海、江苏、四川、辽宁等地。

为扩大产品销售、实现合理销售效益、保持综合竞争力，公司根据生产成本、

市场供求信息 and 客户需求等因素确定产品销售价格, 并根据自身销售策略及时调整。

公司制定了销售内部控制制度, 对客户信用、销售订单、发货、运输、收款等重要环节进行有效管理和控制。

公司产品采用直销和经销相结合的营销模式, 充分发挥各种模式的优势, 保证产品销售的实现并取得合理回报。直销和经销的具体方式如下:

①直销模式

卷状产品经下游客户转换后用于销售, 该类产品是下游客户的原材料, 公司采用直销模式; 另外, 公司也有少量页状产品采取零售模式直接销售给终端客户。在直销模式下, 公司既可保证销售的效率, 又能及时把握客户的需求特征, 为技术创新和产品升级换代提供及时可靠的市场信息。

②经销模式

页状产品无需转换即可用于打磨和抛光, 公司采用经销模式。经销商从公司买断式购进产品, 产品所有权转移至经销商, 经销商直接销售给终端客户。在经销模式下, 公司既可充分利用经销商的市场网络拓宽产品客户群、扩大产品销售; 又可减少客户管理数量, 提高单笔业务的效率。

(2) 各销售模式的比较

①经销、直销金额及占比

单位: 万元

项目	2014年1-6月		2013年		2012年		2011年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	3,767.29	35.99	7,366.47	37.27	6,684.15	38.82	4,981.07	29.38
经销	6,701.50	64.01	12,396.98	62.73	10,535.30	61.18	11,970.96	70.62
合计	10,468.79	100.00	19,763.46	100.00	17,219.45	100.00	16,952.03	100.00

②经销、直销价格

单位: 万平方米; 元/平方米

项目	2014年1-6月		2013年		2012年		2011年	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
经销	1,057.14	6.34	1,958.06	6.33	1,716.13	6.14	2,013.07	5.95

直销	368.59	10.22	727.90	10.12	625.20	10.69	435.41	11.44
----	--------	-------	--------	-------	--------	-------	--------	-------

发行人直销价格高于经销价格，主要是因为：经销产品为页状产品，主要包括耐水砂纸和干磨涂层砂纸，价格相对较低；直销产品为卷状产品，主要包括干磨砂纸、聚酯薄膜砂纸，单价较高；与经销相比，直销直接面对终端客户，减少不必要的中间环节，即使同类产品直销利润水平和价格均要高于经销。

2、发行人未来对销售模式的规划

发行人主要产品砂纸广泛应用于各个行业，单一客户的采购金额相对较小且采购批次分散，结合上述产品销售特点，发行人采取经销和直销相结合的销售模式，充分发挥各种模式的优势，保证产品销售的实现并取得合理回报，在可预见的未来，发行人将继续沿用该销售模式。

3、对经销商的具体核查情况

项目组会同会计师、律师实地走访了发行人近三年主要经销商，采取了核查销售合同、访谈经销商负责人、函证交易发生额、函证往来余额、函证经销交易产品明细及期末结余数量、实地查看经销商经营地及仓库、获取经销商再销售记录、核查经销商与发行人之间的往来款项及对账单等手段进行核查，项目组认为，经销模式符合产品及行业特点，经销商从发行人购进商品均用于再销售，交易的发生真实、合理，不存在囤积产品或者大量铺货等虚增利润的情形。

问题三、关于关联销售：（1）请说明向嘉和信达、东莞白鸽、上海金阳等关联方销售的具体产品、价格，向无关联第三方的销售价格，向关联方销售产品价格的公允性；（2）发行人向关联方销售后，关联方再对外销售的具体情况，包括最终客户、货物流（合同签订至货物交付情况）、资金流（合同签订至货款支付情况）等具体信息；（3）请说明不再通过关联方销售后，原关联方所在地区的经销商的替代选择情况。

回复及落实情况：

1、请说明向嘉和信达、东莞白鸽、上海金阳等关联方销售的具体产品、价格和毛利率，向无关联第三方销售价格，向关联方销售产品价格的公允性

报告期内，发行人向关联方嘉和信达、中山白鸽、东莞白鸽、上海金阳、佛山金阳、沈阳金阳、成都嘉伟达销售的具体产品和价格如下所示：

单元：元

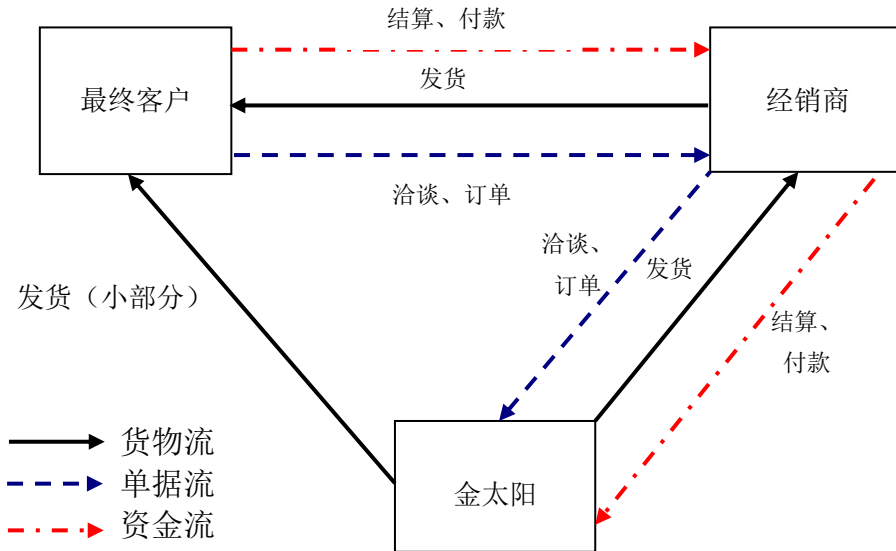
关联方	产品种类	交易金额	关联交易均价	公司当年交易均价
2014年1-6月				
嘉和信达	耐水砂纸	3,623,276.82	6.17	5.73
	干磨砂纸	413,430.95	11.67	11.47
	干磨涂层砂纸	594,079.44	10.18	8.66
中山白鸽	耐水砂纸	98,127.35	5.49	5.73
2013年				
嘉和信达	耐水砂纸	8,900,856.27	5.82	5.66
	干磨砂纸	1,609,567.62	11.39	11.64
	干磨涂层砂纸	3,240,423.36	9.29	8.67
中山白鸽	耐水砂纸	156,729.58	5.47	5.66
	干磨涂层砂纸	21,239.30	7.67	8.67
2012年				
嘉和信达	耐水砂纸	11,250,784.26	5.67	5.52
	干磨砂纸	1,871,059.54	12.13	11.92
	干磨涂层砂纸	1,978,317.45	9.10	9.07
中山白鸽	耐水砂纸	318,697.88	5.87	5.52
	干磨砂纸	1,566.41	12.74	11.92
	干磨涂层砂纸	57,222.19	8.21	9.07
成都嘉伟达	耐水砂纸	16,837.60	3.74	5.52
2011年				
嘉和信达	耐水砂纸	10,933,066.75	5.89	5.24
	干磨砂纸	1,081,144.22	12.02	12.42
	干磨涂层砂纸	2,439,299.47	9.66	9.08
	聚酯薄膜砂纸	4,442.11	17.59	17.60
中山白鸽	耐水砂纸	73,410.27	5.94	5.24
	干磨涂层砂纸	3,717.94	7.70	9.08

东莞白鸽	耐水砂纸	7,502,981.12	5.28	5.24
	干磨砂纸	9,398.16	13.68	12.42
	干磨涂层砂纸	596,845.90	8.73	9.08
	聚酯薄膜砂纸	391.00	21.79	17.60
上海金阳	耐水砂纸	5,285,453.44	5.00	5.24
	干磨砂纸	788,365.75	13.73	12.42
	干磨涂层砂纸	1,702,095.39	8.51	9.08
	聚酯薄膜砂纸	11,277.74	19.64	17.60
佛山金阳	干磨涂层砂纸	1,415.38	7.33	9.08
沈阳金阳	耐水砂纸	370,869.11	5.99	5.24
	干磨砂纸	345,670.79	14.01	12.42
	干磨涂层砂纸	243,072.55	8.32	9.08
成都嘉伟达	耐水砂纸	206,990.53	5.37	5.24
	干磨涂层砂纸	121,399.37	9.30	9.08

由于具体产品型号、批次、数量、等级不同，产品的销售价格不尽相同，发行人向关联方的各类产品销售均价与公司交易均价虽略有差异，但不存在显失公允情形。发行人向关联方的销售价格综合产品质量、生产成本、市场供求状况而定，毛利率与无关联第三方趋同，不存在利益输送或者损害非关联股东利益的情形。根据项目组实地走访相关关联方，并与其相关负责人交谈，发行人向关联方的销售价格主要通过协商确定，与市场价格无重大差异，不存在通过关联方虚构利润的情形。

2、发行人向关联方销售后，关联方再对外销售的具体情况，包括最终客户、货物流（合同签订至货物交付情况）、资金流（合同签订至货款支付情况）等具体信息

发行人关联方嘉和信达、中山白鸽、东莞白鸽、上海金阳、佛山金阳、沈阳金阳、成都嘉伟达均为贸易类公司，属于发行人的经销商，关联方从发行人购进产品后均用于销售，除年末略有结余外，均已实现对最终客户的销售。发行人与经销商及最终客户之间的货物流、单据流、资金流如下所示：



发行人经销过程主要为：发行人销售部与经销商直接联络、洽谈，双方就产品的价格、交货期、结算方式等达成一致后，签订框架合同；经销商确定品种和数量后下达采购订单；发行人接到订单后根据库存情况安排生产，然后发货至经销商，小部分产品应经销商的要求直接发往最终客户或者港口、码头。经销商与最终客户之间的订单洽谈、货物收发、资金收付均由双方自行完成，发行人未参与。经销商既有接到最终客户订单后向发行人下达采购订单，也有提前向发行人下达采购订单，备货待销的情形，但备货待销的数量较小，以样品和零售为主。

3、请说明不再通过关联方销售后，原关联方所在地区的经销商的替代选择情况

关联方东莞白鸽、上海金阳、佛山金阳、沈阳金阳已经注销后，发行人通过在该等地区设立办事处的形式继续维持客户、开发客户及开展售后服务。

中山白鸽自 2013 年 11 月起不再属于发行人关联方，且发行人与其交易额相对较小，如若不再与其发生交易对发行人影响甚微。

报告期内，嘉和信达购进发行人产品后主要用于出口。2013 年 11 月起，发行人开始自营出口业务，积极开拓海外客户，初步形成完善的产品出口销售网络，自营出口销售额快速增长。未来发行人逐步减少甚至不再与嘉和信达发生交易，也不影响发行人的正常发展。

问题四、2014 年 1 月，实际控制人之一杨璐将其所持香港嘉和股份转让给无关联关系的第三方，请说明：（1）采取对外转让而不是注销处理方案的原因；（2）股权转让协议于何时签署，股权转让的最新进展情况；（3）尽职调查报

告显示，香港嘉和的经营范围为普通贸易，且未开展实质经营，与发行人还存在同业竞争或潜在同业竞争关系的原因；（4）受让方的具体情况，与实际控制人是否存在关联关系。

落实及回复情况：

1、采取对外转让而不是注销处理方案的原因

根据《外商投资企业和外国企业所得税法》第八条之规定：对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税，但是属于石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目的，由国务院另行规定。外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。鉴于中山金源的前身东莞金源已经享受相关的外商投资企业税收优惠，如若注销，面临大额的税收补缴风险，且由于香港嘉和为中山金源的外方投资者，故香港嘉和未进行注销处理，而采取对外转让。

2、股权转让协议于何时签署，股权转让的最新进展情况

股权转让于 2013 年 12 月 30 日签署，根据香港秘书公司提供的资料，工商变更已经于 2013 年 12 月 30 日完成。

3、尽职调查报告显示，香港嘉和的经营范围为普通贸易，且未开展实质经营，与发行人还存在同业竞争或潜在同业竞争关系的原因

在杨璐转让香港嘉和 80% 股权前，由于香港嘉和控股中山金源，中山金源经营范围为生产经营砂纸（不含造纸级印刷工序）、抛光研磨材料、木制家具，与发行人经营范围有交叉，经审慎考虑，尽管香港嘉和和中山金源未开展实质经营，仍认定为存在潜在同业竞争。

在杨璐转让香港嘉和 80% 股权后，香港嘉和为无关联方控制的公司，与发行人不存在同业竞争或潜在同业竞争。

4、受让方的具体情况，与实际控制人是否存在关联关系

根据香港秘书公司提供资料，杨璐转让香港嘉和股权已于 2013 年 12 月 30 日完成，受让人为陈生国，陈生国为广东省深圳市人，身份证号是 36220119790824****，近五年主要事物流行业，持有深圳市和硕国际物流有限公司 51% 股权并担任总经理。根据杨璐提供的关联方自查表、及与杨璐、陈生国

访谈，陈生国与实际控制人不存在关联关系。

问题五、中山金源前身东莞金源的经营性资产于 2011 年末被发行人收购，请说明：（1）其于 2012 年末更名并迁址的目的；（2）上述资产是否经审计；（3）本次收购没有采取收购股权方式的原因，采取对外转让而不是注销处理方案的原因；（4）发行人收购东莞金源经营性固定资产是否构成业务合并，请定量分析重大重组对发行人财务状况的影响；（5）目前东莞金源的生产经营及存续情况，受让方的具体情况，与实际控制人是否存在关联关系，相关主体对中山金源的后续处理计划。

落实及回复情况：

1、中山金源于 2012 年末更名并迁址的目的

根据《外商投资企业和外国企业所得税法》第八条之规定：对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税，但是属于石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目的，由国务院另行规定。外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。鉴于中山金源的前身东莞金源已经享受相关的外商投资企业税收优惠，如若注销，面临大额的税收补缴风险，故东莞金源未进行注销处理。

由于金太阳购买东莞金源全部经营性资产后，东莞金源已无存在的必要性，且东莞金源与金太阳办公地址重叠，故将东莞金源迁址至中山并更名。

2、发行人收购东莞金源资产是否经审计

2010 年、2011 年，发行人均将东莞金源纳入合并报表范围，拟收购资产已在经审计基础上开展评估。

3、本次收购没有采取收购股权方式的原因，采取对外转让而不是注销处理方案的原因

本次收购前，东莞金源与发行人属于同一控制下的企业，东莞金源为中外合资企业，为维持东莞金源中外合资企业的主体地位，难以对东莞金源实施 100% 股权收购，为消除同业竞争，故采取收购经营性资产的方式进行收购。

鉴于本题“1、中山金源于 2012 年末更名并迁址的目的”中所述原因，东莞金源注销面临大额税收补缴风险，同时为彻底消除同业竞争或者潜在同业竞争，

故将其对外转让而非注销处理。

4、发行人收购东莞金源经营性固定资产是否构成业务合并，请定量分析重大重组对发行人财务状况的影响

尽管发行人仅持有中山金源及其前身东莞金源 15% 股权，但是由于中山金源及其前身东莞金源 4 位董事中的 3 人由发行人委派，在发行人于 2013 年 12 月出售中山金源上述股权前，中山金源及东莞金源均纳入发行人合并报表范围，具体如下：

公司名称	项目	2013 年	2012 年	2011 年
中山金源研磨有限公司	持股比例	-	15%	15%
（原东莞金源研磨有限公司）	表决权比例	-	75%	75%
	合并变化情况	-	合并	合并

鉴于发行人在收购东莞金源经营性固定资产前后一直将其纳入合并报告，所以该项收购构成的同一控制下业务合并对发行人合并财务报表的影响已体现在收购前后的合并报表中。

五、目前东莞金源的生产经营及存续情况，受让方的具体情况，与实际控制人是否存在关联关系，相关主体对中山金源的后续处理计划

目前东莞金源已经迁址并更名为中山金源，发行人将其持有的中山金源 15% 股权转让给开平市奔丰纺织有限公司，中山金源已不再经营涂附磨具制造和销售业务，拟经营木制家具的制造和销售，并已经在经营范围中增加木制家具的生产经营。

奔丰纺织成立于 2009 年 11 月 17 日，注册资本和实收资本均为 20 万元，注册地址为：开平市三埠区思始中和路风采花园西区 5、6、7、8 号楼 19 号，法定代表人为张奔红，经营范围为：加工、销售：纺织品。自设立以来，奔丰纺织的股权结构未发生变化，具体如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例(%)
1	张锦来	10	50
2	张奔红	10	50
合计		20	100

经核查奔丰纺织的工商资料、访谈奔丰纺织负责人、查看实际控制人关联关

系自查表，奔丰纺织与发行人实际控制人不存在关联关系。

（二）立项评估决策机构成员审议情况

2014年3月4日，质量控制部主持召开立项会对东莞金太阳研磨股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目进行了审议，5名与会委员充分讨论了该项目的可行性和合规性，一致同意本项目立项。

二、项目执行成员在尽职调查过程中发现和关注的主要问题以及对主要问题的研究、分析与处理情况

项目执行成员在尽职调查过程中发现和关注的主要问题以及对主要问题的研究、分析与处理情况如下：

问题一、股份代持。

问题描述：2004年5月10日，在金太阳有限成立前，杨伟、农忠超、方红、郑大林分别将其8.7万元、8.7万元、6.96万元、2.3万元出资额委托胡湘云代为持有，并分别签订了股权代持协议书，即金太阳有限成立时，胡湘云75万元出资额中，26.66万元为代杨伟、农忠超、方红、郑大林持有。

问题解决情况：

2011年12月，胡湘云与杨伟、农忠超、方红、郑大林分别签订股权转让协议，将其受托持有的对金太阳有限的8.7万元、8.7万元、6.96万元、2.3万元出资额分别予以转让，转让价格为0元，实质为委托代持股份还原。2011年12月29日，金太阳有限完成工商变更登记，此次股权转让后，全部委托持股均已解除，未再出现委托持股的情况。

问题二、发行人部分厂房未办理房产证。

问题描述：

目前发行人拥有的房产均为公司通过合法自建取得，但由于发行人对权属概念的认识不足，导致部分厂房、办公楼等房产未及时办理房产证。

问题解决情况：

金太阳就房产证的办理与国家政府部门进行积极的沟通，并申请相关政府部门沟通协调，加快发行人房产证的办理。

发行人房产为真实所有，房产坐落地均已取得了相应的土地使用权，履行了必要的报建、施工、竣工验收手续，符合建设规划要求，该等权属证明办理不存在实质性障碍。发行人正在积极补充办理相关房产权属证书，根据相关政府部门提供的办理回执文件、无违法违规证明，该事项不会对公司资产的完整性和生产经营造成重大不利影响。

截至本说明出具日，发行人所有厂房均已取得房产证。

问题三、潜在同业竞争问题。

问题描述：

金太阳在报告期内，曾持有中山金源15%的股份。由于中山金源的控股股东为香港嘉和，而香港嘉和为金太阳实际控制人之一杨璐控制的企业，因此，金太阳与中山金源属于同一控制下的企业。中山金源经营范围为生产经营砂纸（不含造纸级印刷工序）、抛光研磨材料、木制家具，从事公司自产产品同类商品的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。

问题解决情况：

为避免同业竞争或潜在同业竞争，发行人转让其持有中山金源的15%股份；同时，金太阳实际控制人杨璐转让其所持香港嘉和80%股份。

截至本报告出具日，发行人已将其持有中山金源的15%股权转让给了无关联关系的第三方——开平市奔丰纺织有限公司，股权转让完成后，金太阳不再持有中山金源的股份。同时，杨璐已将其所持香港嘉和股份转让给无关联第三方——陈生国，股权转让完成后，发行人不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务的情况，发行人同业竞争或潜在同业竞争问题得到彻底解决。

三、内部核查部门关注问题

质量控制部于2014年9月2日对东莞金太阳研磨股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目进行了为期3天的现场核查，并提出了现场核查意见，项目组对现场核查关注的主要问题具体回复情况如下：

问题一、请进一步从技术水平、领先程度、研发能力、行业地位、核心产

品对进口产品的替代程度、未来发展方向及增长潜力等方面说明发行人的成长性。

落实及回复情况：

发行人自成立之日起就专注于砂纸的研发、生产和销售，目前已经发展成为国内纸基类规模最大、品种最全的涂附磨具生产企业之一。得益于多年来在产品质量、市场、规模、技术创新、品牌等方面积累的竞争优势，发行人业务规模持续增长，成长性良好，具体如下：

(1) 发行人具备较强的研发能力

发行人非常重视产品技术的研发，贯彻“以持续创新推动公司发展”的理念，依托技术部和东莞金太阳精密研磨材料工程中心等研发平台，在加大自主研发投入的同时，积极开展对外技术交流与合作。发行人被认定为国家高新技术企业、广东省民营科技企业、东莞市民营科技企业、2008 年度涂附磨具行业科技创新先进企业；公司开发的“全树脂重磅砂纸卷”2010 年被中国机床工具工业协会涂附磨具分会评为“技术进步一等奖”，开发的“新一代干磨涂层砂纸”荣获2010 年江西省“优秀新产品一等奖”。截至2014 年6 月30 日，发行人获得授权的实用新型专利18 项。

发行人重视对研发的投入，最近三年研发投入占母公司营业收入的比重分别为4.40%、4.01%、4.35%和3.93%，研发投入逐渐增加。

单位：万元；%

项目	2014 年 1-6 月	2013 年	2012 年	2011 年
研发费用	393.82	815.54	652.06	558.72
营业收入	10,480.22	19,776.18	17,221.44	16,957.10
母公司营业收入	10,029.85	18,759.00	16,262.90	12,684.61
研发费用占营业收入比	3.76	4.12	3.79	3.29
研发费用占母公司营业收入比	3.93	4.35	4.01	4.40

(2) 发行人技术优势明显

发行人主要产品制造工艺成熟，均处于规模化生产阶段，发行人掌握砂纸生产相关核心技术，相关技术均处于行业领先水平，具体如下：

序	技术	创新	技术特点和原理	对应专利	应用领域
---	----	----	---------	------	------

号	名称	方式			
1	纸基处理技术	原始创新	用自主研发的浸渍液对原纸进行浸渍处理，使胶粘剂分子包围原纸纤维，经过固化后，纤维空间的胶粘剂分子互相交连成一个稳定的体型结构，使纸基具有耐水、耐油、表面平整、柔软性好等特点。	-	耐水砂纸、干磨涂层砂纸
2	静电植砂技术	引进消化吸收再创新	通过高压电场产生的静电，使磨料在电场中极化并将磨料吸附到已涂胶的基材上，磨料尖端朝外，大头朝里，且均匀分布。	-	耐水砂纸、干磨砂纸、干磨涂层砂纸、聚酯薄膜砂纸
3	防渗透底胶配方技术	原始创新	通过对酚醛树脂胶改性，在胶粘剂中加入分子量、不易渗透的树脂成份，这部分胶会先粘附在基材的表面，阻隔了小分子的酚醛树脂的渗透，并通过添加偶联剂改变树脂交联的分子链长度，使固化后的胶膜具有更好成膜性和柔韧性。	具有重磅纸基的全树脂砂纸	干磨砂纸、干磨涂层砂纸
4	重磅砂纸定型处理技术	引进消化吸收再创新	1、多向柔曲方法：砂纸在张紧状态下，通过一组或几组不同直径不同方向的圆辊，砂纸背面紧贴刀面，使砂纸胶砂层产生连续的、细微的裂纹，从而获得柔软效果的方法；2、增湿停放：采用不同方法对砂纸进行强制补充水分，使经过高温固化的砂纸湿度迅速提高，以达到回复砂纸强度和韧性、纠正产品的变形、消除内应力等作用。	具有重磅纸基的全树脂砂纸	干磨砂纸
5	聚酯薄膜砂纸基材处理技术	引进消化吸收再创新	聚酯薄膜基材表面特别光滑，属于非极性材料，为了把磨料牢固的粘接在聚酯薄膜上不脱离，发行人采取电晕处理和化学处理方式对聚酯薄膜表面进行预处理，增加薄膜表面与胶粘剂的附着力。	薄膜砂纸	聚酯薄膜砂纸
6	聚酯薄膜砂纸底胶配	原始创新	选用改性的聚氨酯树脂胶粘剂，在合成时添加含极性和活泼的氨基甲酸酯和异氰酸酯等各种基团，固化后分子间的交联点比其它热固性胶粘剂的分子链长，能承受	薄膜砂纸	聚酯薄膜砂纸

	方技术		受反复负荷的作用,具有一般的酚醛树脂、环氧树脂很难达到的高韧性、高粘结强度,同时具有良好的耐油性、耐磨性、耐酸碱、耐老化性,很好的解决了聚酯薄膜与磨料的粘结难题。		
7	干湿两用涂层配方及工艺方法	原始创新	砂纸磨削过程中会产生表面堵塞、静电吸附、表面散热、烧伤工件等问题,干湿两用涂层是解决这些问题一种效果更为明显的工艺;配方比普通的涂层效果更为明显、用途更为广泛。	薄膜砂纸	聚酯薄膜 砂纸、干磨涂层砂纸
8	磨料颗粒形状处理技术	集成创新	从磨料的破碎方法着手,采用球磨机破碎,使破碎的磨料中等积形的较多,然后通过风选和水选的方法,将磨料中的剑状和片状剔除,基本保证磨料形状为最佳形状的等积形,即磨料 H(高):L(长):B(宽)=1:1:1。	-	耐水砂纸、干磨涂层砂纸
9	无毒环保美容砂纸胶粘剂配方技术	原始创新	该配方是针对美容砂纸用胶粘剂研发的,其特点如下: 1、胶粘剂无色、无毒、环保,可以保证美容砂纸无毒环保,符合美国玩具安全标准 ASTM 的规定;2、粘结剂具有耐水耐油的性能,满足美容砂纸耐水的要求。	美容砂纸;一种用于美容牙齿的研磨砂纸;一种用于皮肤打磨的砂纸。	耐水砂纸、聚酯薄膜砂纸
10	循环热风收卷技术	原始创新	采用循环热风加热,在收卷工序将砂纸的表面温度瞬间升高至 110-120℃,保持与后固化相同温度,收好的砂纸卷快速推入恒温 115-120℃固化炉,仅需 8-12 小时即可达到冷收卷 72 小时的固化效果,不仅可以缩短生产周期,还大幅节约成本。	循环热风收卷系统	干磨砂纸、干磨涂层砂纸、聚酯薄膜砂纸
11	自动点数裁切技术	原始创新	使用红外光眼反射,通过 PLC 控制系统,实现页状砂纸裁切时自动计数。预先设定每卡需要的数量,当达到设定的数量时,设备上的接砂纸板自动翻转 90°,砂	自动点数裁切机	耐水砂纸、干磨涂层砂纸

		纸自动落在传送皮带上，员工无需再进行手工点数，大大降低了裁切员工的劳动强度，提高了工作效率和点数的准确率。		
--	--	-------------------------------------------------------	--	--

(3) 发行人处于国内涂附磨具厂商前列

发行人是涂附磨具行业标准主要起草单位、中国机床工业协会涂附磨具分会副理事长单位、广东省磨料磨具协会理事会主席单位。2011年、2012年和2013年，发行人被中国机床工具工业协会涂附磨具分会评为“中国涂附磨具销售收入十佳企业”和“中国涂附磨具综合效益十佳企业”。最近三年，发行人在涂附磨具行业内的市场地位如下：

项目	2013年度	2012年度	2011年度
中国涂附磨具销售收入十佳企业排名	6	9	9
中国涂附磨具综合效益十佳企业排名	1	5	7

最近三年，发行人主要产品生产量占国内涂附磨具生产量的比例如下：

项目	2013年度	2012年度	2011年度
公司主要产品生产量（万平方米）	2,747.99	2,170.56	2,499.95
行业总产量（万平方米）	47,097.24	46,008.00	45,631.00
公司主要产品生产量占行业总产量的比例（%）	5.83	4.72	5.48

(4) 发行人成长性突出

① 主营业务收入及净利润快速增长

最近三年，发行人发展迅速，已成为国内涂附磨具行业产品种类齐全、技术先进、市场占有率领先的涂附磨具供应商，是国内涂附磨具行业内技术领先的高新技术企业之一。

单位：万元；%

项目	2014年1-6月		2013年		2012年		2011年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	10,468.79	-	19,763.46	14.77	17,219.45	1.58	16,952.03
归属于母公司所有者净利润	1,235.06	-	2,856.90	36.09	2,099.22	3.75	2,023.25

2012年、2013年发行人主营业务收入分别增长1.58%、14.77%，2011-2013

年主营业务收入复合增长率为 7.97%；净利润分别同比增长 3.75%、36.09%，2011-2013 年净利润复合增长率为 18.83%。主营业务收入和净利润保持较快的增长速度。

②盈利能力逐年提高

最近三年，发行人毛利率和净利率总体呈上升趋势，具体如下表：

项目	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
毛利率	26.15%	29.15%	26.66%	27.26%
净利率	11.78%	14.32%	11.90%	13.34%

随着发行人业务规模持续扩大，技术水平不断提升，发行人的成本优势将更加明显，发行人毛利率、净利率将进一步提升。

③发行人主要产品成长性良好

发行人主要产品具有自主知识产权，主要产品为砂纸。发行人自设立以来主要产品为公司利润主要来源。最近三年，发行人主要产品的成长性如下表所示：

单位：万元

项目	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
主要产品营业收入	10,468.12	19,605.09	16,814.21	16,938.40
增长率	-	16.60%	-0.73%	-
主要产品毛利	2,733.70	5,750.10	4,561.93	4,617.50
增长率	-	26.05%	-1.20%	-

2011-2013年，公司主要产品营业收入的复合增长率为7.58%，主要产品毛利的复合增长率为11.59%，高于营业收入的增长率。发行人主要产品毛利的增长率高于营业收入的增长率，主要是受益于公司持续不断的研发投入和先进技术、生产工艺及规模化生产的运用提升了产品附加值，使公司主要产品售价的增长幅度大于成本的增长幅度。

(5) 发行人所处行业发展前景广阔

涂附磨具行业的发展与制造业的高速成长息息相关，随着我国发展成为制造业大国，涂附磨具行业规模相应扩张。随着产业结构调整及经济增长方式的转型，中国逐步从制造业大国向制造业强国转变，工业产品向精细化、高端化发展，既增加了对涂附磨具的需求，更促进了涂附磨具行业向科技含量更高、产品质量

更好的方向发展。随着国民经济的发展，我国的涂附磨具需求量和应用领域还在不断扩大，涂附磨具生产在经历高速发展阶段后仍然处在一个快速发展期，涂附磨具企业依然有着巨大的成长空间，主要体现为以下四个方面：

①国家产业政策的支持

制造业是国家的支柱性产业，也是国家一直重点发展的产业，涂附磨具作为制造业的必需品，一直获得国家政策支持，主要如下：

A、《产业结构调整指导目录》（2011年本）将“三轴以上联动的高速、精密数控机床及配套数控系统、伺服电机及驱动装置、功能部件、刀具、量具、量仪及高档磨具磨料”列为鼓励类。

B、《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011年度）》将“高精度数控机床及其功能部件”列为先进制造中的重点发展领域，机床工业是涂附磨具重要应用领域之一，涂附磨具亦属于机床工业的重要分支之一。

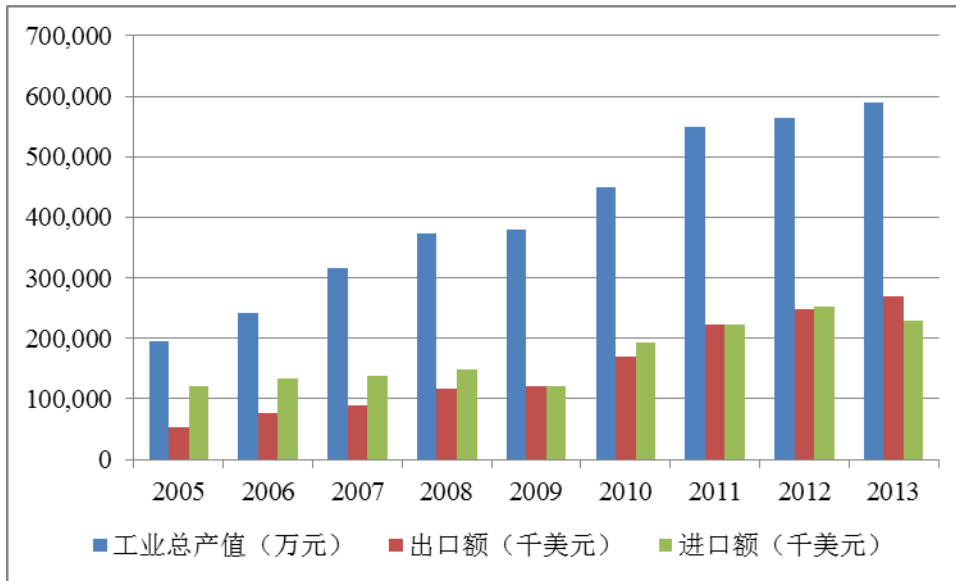
C、《装备制造业调整和振兴规划》提出“重点发展大型精密型腔模具、精密冲压模具、高档模具标准件，高效、高性能、精密复杂刀具，高精度、智能化、数字化量仪，高档精密磨料磨具等”。

D、《机床工具行业“十二五”发展规划》将“磨料磨具、超硬材料及制品：磨料深加工产品；为数控机床配套的高速、高效、精密磨具及高档涂附磨具；粗颗粒（两毫米以上及宝石级）和细颗粒（纳米级）超硬材料、CVD金刚石、超硬复合材料及各类超硬材料制品（磨具、刀具、锯切工具和钻进工具等）。”列为重点发展产品。

产业政策的鼓励和支持为行业发展创造良好的外部环境，将推动产能扩张和技术创新。

②国内涂附磨具市场需求的快速增长

随着国内制造业的发展，涂附磨具市场需求快速增长。2005-2013年，国内涂附磨具的市场供求及进出口情况如下：



数据来源：《2013 年中国涂附磨具行业经济运行情况分析》（精简版）（中国涂附磨具网）、《2012 年中国涂附磨具行业经济运行情况分析》（中国涂附磨具网）、《2011 年中国涂附磨具行业经济运行情况分析》（中国涂附磨具网）、《2010 年涂附磨具行业运行情况分析》（中国涂附磨具网）、《涂附磨具行业“十二五”规划建议》（中国机床工具工业协会涂附磨具分会八届二次会员大会文件汇编）

2005 年度-2013 年度，国内涂附磨具工业总产值由 195,006 万元增长到 589,287 万元，增长 2.02 倍，年均复合增长率为 14.82%。与此同时，除 2013 年度外，涂附磨具呈现净进口，国内涂附磨具需求依然旺盛。

③ 高档精密涂附磨具的需求不断增长

随着我国由“制造大国”向“制造强国”转型，国内制造业将通过对传统制造业的改造升级进一步巩固传统制造业优势，并通过技术创新逐步形成和提升先进制造能力。改造升级、先进制造对零部件及产品的加工精度和表面完整性要求愈来愈高，必然推动涂附磨具向高效、精密方向发展，从而促进涂附磨具行业技术水平的不断提升。

传统制造业的改造升级增加的高档精密涂附磨具需求会减轻宏观经济环境变化对涂附磨具需求的影响。与此同时，涂附磨具下游行业涉及的先进制造业如航空、高铁、汽车、消费电子等行业，近年来的快速增长带动高档精密涂附磨具市场需求的快速增长，不仅部分抵消传统制造业增长放缓对涂附磨具市场需求增长的影响，而且带动高档涂附磨具需求的增加，避免涂附磨具市场需求因宏观经济增速放缓而出现大幅波动，为国内优势涂附磨具生产企业的可持续增长提供有利的外部环境。

④纸基类涂附磨具得到广泛应用

凭借能更好满足下游行业对高效、精密研磨功能的需求，涂附磨具在三大类磨具中占据主导地位。2007-2012年，国内磨具的产值构成如下：

时间	普通固结磨具 (%)	涂附磨具 (%)	超硬制品 (%)
2012年	22.91	48.82	28.27
2011年	21.03	50.47	28.50
2010年	21.97	49.24	28.79
2009年	19.39	50.33	30.28
2008年	17.91	43.95	38.14
2007年	19.72	46.87	33.41

数据来源：中国磨料磨具工业年鉴 2012

在涂附磨具中，除适应特殊需求的其他基材类产品外，纸基类和布基类属于广泛运用的产品。相对于布基类产品，纸基类产品具备以下优势：

A、在产品性能上，得益于原纸性能的改进和提升，纸基类涂附磨具不仅能满足高强度研磨对抗张强度的要求，而且由于原纸的表面平整度高于布基，磨削质量明显优于布基涂附磨具；

B、在生产工艺上，由于纸基不需或仅需简单处理，即可以直接进行涂胶植砂，避免了布基处理中产生的大量废水和能源消耗，生产过程更环保；

C、在生产成本上，原纸成本低于布基成本，使得纸基类产品生产成本低于同质的布基类产品。

涂附磨具的广泛应用和上述相对于布基类涂附磨具的优势，导致以纸为基材的涂附磨具得到广泛应用。

问题二、请项目组针对报告期内利用员工账户进行收款和付款的情况，说明公司采取了哪些措施来确保收入和成本的完整性。

落实及回复情况：

由于办理开户时相关人员的疏忽，发行人报告期内曾存在利用一个员工账户支付少量电费、电话费的情形。针对利用员工账户进行付款的情况，发行人采取了以下措施，以保证成本的完整性。

(1) 用于支付费用开立的员工个人银行帐户，账户（卡）和密码均由公司

财务部专人保管，该账户实际由公司使用和控制。

(2) 对于利用员工账户支付电费，电力部门每月会提前下发电费通知单，发行人根据电费通知单将相应费用缴存至用于划扣的个人账户，电力部门成功划扣后将发票交由公司，公司凭发发票据实入账；对于利用员工账户支付电话费，实质为支付的光纤费用，该费用每月固定，发行人提前将固定金额缴存至用于划扣的个人账户，电信部门成功划扣后将发票交由公司，公司凭发发票据实入账。

(3) 对于利用员工账户支付的电费和电话费等费用，公司每月按照收到的电费发票和电话费发票确认成本费用，以确保成本费用的完整性。

(4) 公司加强对员工账户的管理，专户专用，付款均按照公司财务管理要求进行办理。

公司采取了有效措施对利用员工账户付款的情况进行了整改，自 2014 年 4 月开始不再使用员工账户支付费用，所涉账户已经注销，公司的款项支付均已通过公司银行账户进行，已经杜绝使用员工账户进行款项支付的情形。

利用员工账户进行收款的情况请参见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“四、内核委员会会议讨论主要问题及审核意见”之“(一) 内核委员会会议讨论的主要问题”之“问题一、关于利用员工个人账户收取货款，请项目组：(2) 详细披露员工个人账户开户、收款、取现、入账等内控程序；(3) 请详细说明对此类账户是否进行了全面核查，如何保证账户中所有收入、支出入账的完整性。”之回复。

问题三、公司销售以经销模式为主，报告期内经销占比分别为 70.62%、61.18%、62.73%和 64.04%，请项目组结合公司的销售收款周期说明公司采取何种核算方法和内部控制方式确认收入的准确和及时性。

落实及回复情况：

发行人的经销客户主要是国内客户，且采用买断式经销，公司按销售合同规定将产品运至买方指定地点，把产品交付给客户，客户确认收货后公司开具增值税发票并确认收入，如果客户自行提货，则在货物交付时确认收入。公司根据客户的资信情况制定了差别化的结算周期，对于少量优质经销客户，公司给予一定信用额度，信用额度外采用现结、账期较短，且信用额度相对较低；对于信用条件良好且有长期合作的经销客户，采取月结的方式，公司给予的信用期最高可达

60 天；其他经销客户一般采取押一单货、预付货款、货到付款等形式结算，公司给予的信用期较短。

发行人制定的财务制度和销售与收款内部控制制度对会计核算做了详细规定，财务人员根据审核过的原始凭证记录会计凭证，入账时应将发运凭证、客户订单的商品数量与开票数量进行比对，报价单与开票金额进行比对，应收金额与发票金额比对，收入确认与应收金额比对，应收账款与银行回款比对等。通过销售部门、仓储部门、财务部门等多人、多环节复核，能有效保证销售收入入账的准确性。财务人员在确认收入时会将发货单、客户签收单日期与销售发票存根日期、主营业务收入记账日期做比对，以检查营业收入确认及时性。同时，项目组对销售收入实施了截止性测试，未发现收入跨期确认情形。

问题四、请项目组结合公司与 ODM 销售商的业务模式、结算周期等，及同类产品向 ODM 商的销售价格与其他客户的销售价格的对比情况、向 ODM 商销售价格与同行业其他公司销售上述客户的价格的对比情况，说明 ODM 销售商销售收入的真实性。

落实及回复情况：

除销售自有品牌砂纸外，发行人还采用 ODM 方式销售部分砂纸，该部分客户仅提供其品牌商标，产品的设计、研发、生产由公司完成，产品的知识产权也归发行人所有，产品交付后 ODM 客户直接或加工处理后销售，部分 ODM 客户本身也具备一定相关涂附磨具的生产能力。

发行人一般根据客户资信情况、过往交易记录等综合确定销售政策，ODM 客户与其他客户的结算周期相同。发行人制定了适当的信用政策，严格控制赊销。对于少量优质客户，公司给予一定信用额度，信用额度外采用现结、账期较短，且信用额度相对较低；对于信用条件良好且有长期合作的客户，采取月结的方式，公司给予的信用期最高可达 60 天；其他客户一般采取押一单货、预付货款、货到付款等形式结算，公司给予的信用期较短。

报告期内，发行人向 ODM 客户和其他客户的销售情况如下：

单位：元；元/平方米

年度	方式	产品种类	销售金额	销售均价	公司当年销售均价
2014	ODM	耐水砂纸	13,954,880.70	6.31	5.73

年 1-6 月		干磨砂纸	14,750,683.77	11.67	11.47
		干磨涂层砂纸	25,418,746.38	8.73	8.66
		聚酯薄膜砂纸	17,077.84	5.36	15.20
	其他	耐水砂纸	32,398,316.97	5.52	5.73
		干磨砂纸	2,896,378.56	10.51	11.47
		干磨涂层砂纸	13,953,367.97	8.52	8.66
		聚酯薄膜砂纸	1,291,760.98	15.57	15.20
	2013	ODM	耐水砂纸	20,537,966.06	5.86
干磨砂纸			29,298,591.54	11.56	11.64
干磨涂层砂纸			45,462,094.14	8.85	8.67
聚酯薄膜砂纸			181,628.24	15.65	15.25
其他		耐水砂纸	65,090,438.73	5.60	5.66
		干磨砂纸	5,349,397.73	12.10	11.64
		干磨涂层砂纸	28,498,705.58	8.40	8.67
		聚酯薄膜砂纸	1,632,069.73	15.20	15.25
2012	ODM	耐水砂纸	32,868,739.79	5.23	5.52
		干磨砂纸	27,049,728.81	11.73	11.92
		干磨涂层砂纸	37,046,859.93	9.28	9.07
		聚酯薄膜砂纸	450,313.70	12.09	14.77
	其他	耐水砂纸	45,350,069.20	5.76	5.52
		干磨砂纸	5,431,542.18	12.93	11.92
		干磨涂层砂纸	19,007,116.13	8.69	9.07
		聚酯薄膜砂纸	937,770.06	16.53	14.77
2011	ODM	耐水砂纸	60,265,422.92	5.23	5.43
		干磨砂纸	26,376,017.27	12.40	12.42
		干磨涂层砂纸	41,418,425.30	9.34	9.29
		聚酯薄膜砂纸	774,166.34	17.91	17.60
	其他	耐水砂纸	32,113,358.79	5.84	5.43

	干磨砂纸	938,865.11	12.98	12.42
	干磨涂层砂纸	6,398,596.05	8.98	9.29
	聚酯薄膜砂纸	1,099,178.60	17.38	17.60

从上表可以看出，ODM 和其他销售价格无重大差异，2014 年 1-6 月 ODM 销售聚酯薄膜砂纸价格较低，主要是因为该等销售量较少，以样品为主，且客户对品质要求相对较低、生产成本也相对较低。根据项目组实地走访相关 ODM 客户，并与其相关负责人交谈，发行人向 ODM 客户的销售价格主要通过协商确定，与市场价格无重大差异。

项目组通过核查发行人营业收入总体情况、销售收入确认方法的合理性、期末应收账款、预收账款与销售信用政策的匹配性，进行销售与收款循环测试等，认为 ODM 销售商销售收入真实、合理。

问题五、请项目组结合同类产品向关联方的销售价格与其他客户的销售价格的对比情况，及向关联方销售产品价格与同行业其他公司销售上述客户的价格的对比情况，说明是否通过关联方虚构利润的情形。

落实及回复情况：

请参见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“一、立项评估决策机构成员意见、立项评估决策机构成员审议情况”之“(一) 立项评估决策机构成员意见”之“问题三”之回复。

问题六、公司与关联方嘉和信达存在持续关联交易，既有关联采购又有关联销售，嘉和信达为公司第一大客户。请项目组（1）说明公司与关联方嘉和信达既有关联销售又有关联采购的背景、原因和必要性；（2）结合公司与嘉和信达签订的全部合同条款以及嘉和信达的财务状况，详细说明公司与嘉和信达关联交易的最终客户、供应商，物流过程，资金结算过程，定价方式；（3）在产品价格可比的情况下，分产品分析关联销售的公允性；（4）结合广州安捷物流有限公司代理采购相关协议条款、代理费等情况，说明向嘉和信达关联采购中支付代理费的公允性；（5）公司在 2014 年已经大幅减少了通过广州安捷物流有限公司代理采购的金额，公司对减少与嘉和信达关联采购方面有无计划。

落实及回复情况：

1、说明公司与关联方嘉和信达既有关联销售又有关联采购的背景、原因和

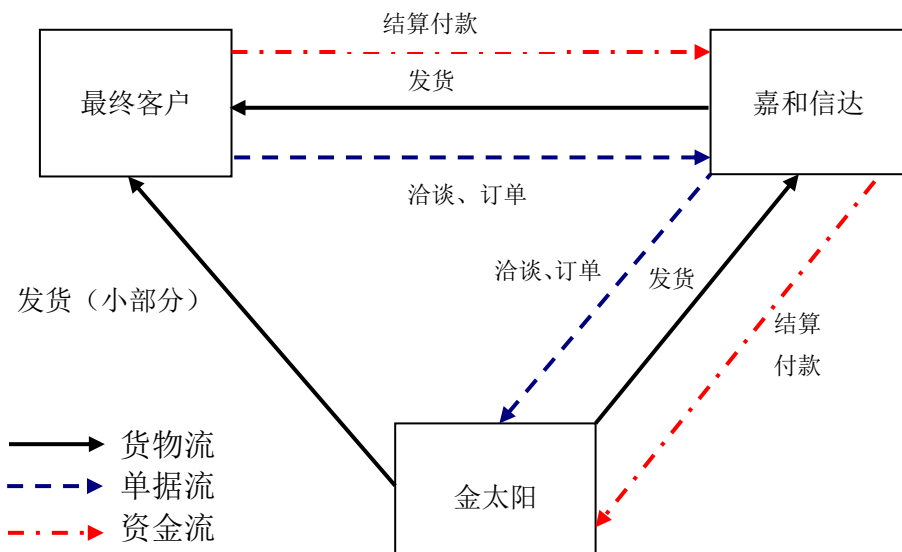
必要性；

嘉和信达是一家经营进出口业务的贸易型公司，长期从事磨料磨具相关进出口业务，在货物收发、进出口报关、外汇收支核算方面积累了丰富的经验，并拥有专业贸易人才队伍。由于在展业过程中积累和开发了磨料磨具相关国外客户，遂向发行人采购相关产品后用于出口。发行人向嘉和信达销售产品对于扩大公司销售收入、促进公司产品出口起到一定的积极作用。

发行人 2013 年 11 月以前未开展自营进出口业务，而发行人生产所需原纸主要从国外进口，由于嘉和信达在进出口业务上积累了丰富经验，所以发行人委托嘉和信达代理部分原纸进口，由嘉和信达办理进口报关手续，发行人以进口额的 1% 向嘉和信达支付代理进口佣金。发行人委托嘉和信达采购对于减少公司人力成本、增强采购效率起到积极作用。随着进出口业务规模的增加、人才队伍建设的完善，2013 年 11 月起，发行人不再委托嘉和信达代理进口业务，而转为自营进口。

2、结合公司与嘉和信达签订的全部合同条款以及嘉和信达的财务状况，详细说明公司与嘉和信达关联交易的最终客户、供应商，物流过程，资金结算过程，定价方式；

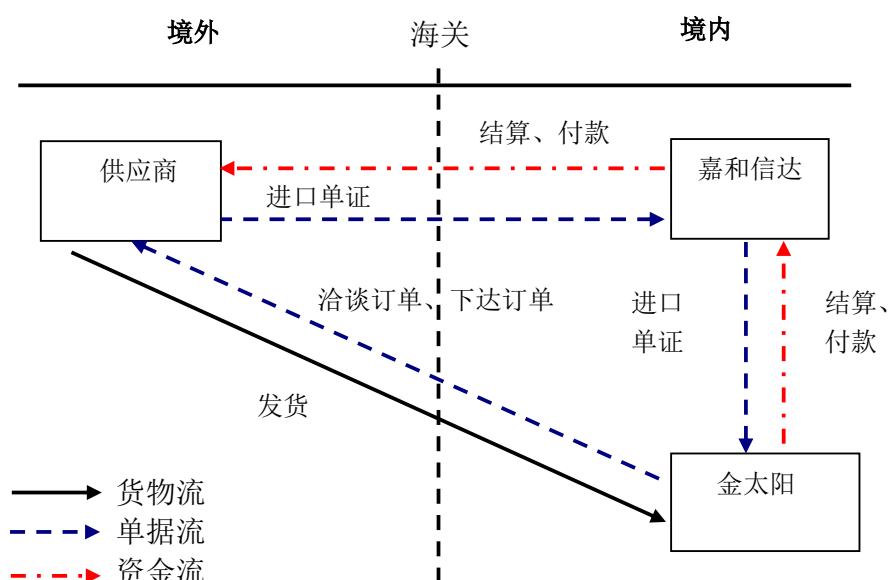
发行人关联方嘉和信达为贸易类公司，嘉和信达从发行人购进产品后均用于销售，除少量合理库存外，均已实现对最终客户的销售。发行人与嘉和信达及最终客户之间的货物流、单据流、资金流如下所示：



发行人向嘉和信达销售产品的过程主要为：发行人销售部与嘉和信达直接联

络、洽谈，双方就产品的价格、交货期、结算方式等达成共识后，签订框架合同；嘉和信达确定品种和数量后下达采购订单；发行人接到订单后根据库存情况安排生产，然后发货至嘉和信达指定地点，包括最终客户或者港口、码头。嘉和信达与最终客户之间的订单洽谈、货物收发、资金收付均由双方自行完成，发行人未参与。嘉和信达主要以接到最终客户订单后向发行人下达采购订单为主，少量提前采购样品。

发行人向嘉和信达采购主要是发行人委托嘉和信达代理部分原纸进口，由嘉和信达办理进口报关手续，发行人以进口额的 1% 向嘉和信达支付代理进口佣金。发行人与嘉和信达及最终供应商之间的货物流、单据流、资金流如下所示：



发行人委托嘉和信达进口原纸的过程为：发行人采购部与境外原纸供应商直接联络、洽谈，双方就产品的价格、交货期、结算方式等达成共识后，签订框架合同；发行人确定品种和数量后下达采购订单，同时委托嘉和信达办理进口报关手续；发行人将采购款及代理进口佣金支付给嘉和信达，嘉和信达代为向境外供应商支付进口货款；境外供应商直接将货物发运至发行人指定地点。

发行人与境外供应商之间的订单洽谈、货物收发均由双方自行完成，嘉和信达未参与，嘉和信达仅协助发行人进行资金收付与进口报关。2013 年 11 月起，发行人开始自营进出口业务，基本不再委托嘉和信达代理进口。

3、在产品价格可比的情况下，分产品分析关联销售的公允性；

请参见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“一、立项评估决策机构成员意见、立项评估决策机构成员审议情况”之“（一）立项评估决策机构成员

意见”之“问题三”之回复和“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“四、内核委员会会议讨论主要问题及审核意见”之“（一）内核委员会会议讨论的主要问题”之“问题三、关于发行人与嘉和信达的关联交易：（3）请与发行人自行出口产品价格进行对比，进一步说明关联交易定价的公允性；（4）此类关联交易与市场价格相比较对发行人损益的影响金额。”之回复。

4、结合广州安捷物流有限公司代理采购相关协议条款、代理费等情况，说明向嘉和信达关联采购中支付代理费的公允性；

发行人委托广州安捷物流有限公司采购原纸的主要协议条款与嘉和信达相同，均以进口额的 1% 向其支付代理进口佣金，广州安捷和嘉和信达均仅协助发行人进行资金收付与进口报关。2013 年 11 月起，发行人开始自营进出口业务，基本不再委托广州安捷和嘉和信达代理进口原纸。发行人向嘉和信达关联采购中支付的代理费率与广州安捷相同，价格公允。

5、公司在 2014 年已经大幅减少了通过广州安捷物流有限公司代理采购的金额，公司对减少与嘉和信达关联采购方面有无计划；

报告期内，广州安捷物流有限公司代理发行人进口情况如下：

单位：万元

供应商名称	2014 年 1-6 月	2013 年	2012 年	2011 年
Kaemmerer Gmbh	-	920.56	1,055.65	1,258.48
MUNKSJO ARCHES SAS	-	1,633.57	992.16	1,317.02
其他	-	72.27	-	-
合计	-	2,626.40	2,047.81	2,575.50

报告期内，嘉和信达代理发行人进口情况如下：

单位：万元

供应商名称	2014 年 1-6 月	2013 年	2012 年	2011 年
ANTEPA s.a.r.l（美国）、Abratec solutions Ltd（美国）、Billerrudkoranas AB（芬兰）、Potsdam Specialty Paper Inc（美国）、SUNGIANT INTERNATIONAL CO.,LTD（日本）、Pan Bridge（韩国）	17.31	636.70	343.85	814.80

自 2013 年 11 月起，发行人开始自营进出口业务，未来，发行人将继续减少

委托广州安捷和嘉和信达代理进口业务，直至全部自营进口原纸。

问题七、公司期末应收账款余额较大，请项目组说明收入真实性的核查情况及坏账准备是否计提充分。

落实及回复情况：

报告期内，发行人应收账款情况如下：

单位：万元

应收账款	2014.6.30	2013.12.31	2012.12.31	2011.12.31
账面余额	4,745.86	3,587.96	3,409.07	2,732.20
坏账准备	326.00	250.87	207.43	152.43
账面价值	4,419.87	3,337.09	3,201.65	2,579.77

报告期内，发行人应收账款余额分别为 2,732.20 万元、3,409.07 万元、3,587.96 万元和 4,745.86 万元，报告期内应收账款增长较快，主要原因是公司积极扩大生产经营规模，营业收入增长较快，导致应收账款相应增加。2014 年 6 月末应收账款余额增加较多，主要原因是公司对部分合作时间长、综合实力强、经济效益好、资信状况佳的优质客户采用信用额度的销售结算方式，信用额度内作为应收款，超过信用额度马上结清超过部分，所有款项年末必须结清，导致公司应收账款年中有增加。该等规模的应收账款仍在合理、可控的范围之内。公司应收账款账龄绝大部分集中在 1 年以内，报告期各期末账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 96.31%、84.25%、87.01% 和 88.35%。

发行人应收账款坏账准备计提比例充分，符合会计核算谨慎性原则，具体如下：

(1) 坏账准备的计提政策合理且未发生变更

发行人应收账款按单项金额重大、组合、单项金额虽不重大但单项计提三类标准计提坏账准备。项目组核查了发行人应收账款坏账准备计提和核销的批准程序，评价计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；核查发行人在确定坏账准备计提比例时，是否综合考虑以往的经验、债务单位的实际财务状况等因素的基础上做出合理估计。经核查，应收账款坏账准备计提比例充分，符合公司实际情况及谨慎性原则。报告期内，发行人应收款项坏账准备计提政策保持一致，未曾发生变动。

（2）销售信用政策稳定且未发生改变

公司制定了适当的信用政策，严格控制赊销。对于少量优质客户，公司给予一定信用额度，信用额度外采用现结、账期较短，且信用额度相对较低；对于信用条件良好且有长期合作的客户，采取月结的方式，公司给予的信用期最高可达 60 天；其他客户一般采取押一单货、预付货款、货到付款等形式结算，公司给予的信用期较短。报告期内，发行人应收账款周转天数分别为 38.71 天、64.19 天、63.69 天和 71.57 天，均在公司规定的正常账期之内。报告期内，公司采取的信用政策未发生重大变化，公司不存在通过放松赊销政策刺激销售的情况。

（3）客户信用良好，回款情况正常

报告期内，公司以内销为主，公司应收账款主要客户均为实力较强、信用条件较好的企业，与发行人有长期稳定的合作关系，发行人应收账款不能回收的风险较小。经核查，发行人 2011 年末、2012 年末、2013 年末应收账款于 2012 年、2013 年、2014 年 1-8 月的收回率分别为 80.34%、86.32%、75.92%，回收率高，且不存在大额坏账的情形，公司应收账款回款情况良好。

为核查收入的真实性，项目组主要履行了如下程序：

（1）对主要客户实地走访

项目组会同申报会计师和律师，于 2014 年 1 月至 2014 年 3 月期间对 2011 年至 2013 年的前三十大客户进行了实地走访和调查，此次实际共走访 39 家客户。前三十大客户销售收入占 2011-2013 年全部销售收入的比重分别为 54.88%、56.33%和 55.50%，覆盖营业收入的一半以上。通过与客户相关负责人访谈，了解主要客户的基本经营情况及销售网络情况、向发行人采购商品的金额及退换货情况，各期末的库存情况，交易价格的确定，以及与发行人主要股东及董事、监事、高级管理人员之间、核心技术人员是否存在关联关系等。通过现场核查客户的工商登记资料、查看其经营场所以及仓库，核查客户的经营资质、综合实力以及是否存在大量铺货情形。

经核查，发行人主要客户真实存在，与发行人的交易具有合理的商业理由，主要客户销售网络比较完善，综合实力较强。

（2）对应收账款及主营业务收入进行函证

项目组于 2014 年 1 月至 2014 年 3 月对 39 家主要客户 2011-2013 年销售收

入发生金额和 2013 年 12 月 31 日应收账款余额进行现场函证；于 2014 年 1 月对 2013 年 12 月 31 日应收账款在 20 万以上或 2013 年销售额在 50 万以上的 73 家客户发函；于 2014 年 7 月对 2014 年 6 月 30 日应收账款在 30 万以上或 2014 年 1-6 月销售额在 20 万以上的 87 家客户发函，回函未发现重大不符情形，合理保证应收账款金额和主营业务收入的真实性和准确性。

(3) 对销售与收款循环关键内控进行控制测试，对大额交易进行实质性测试

项目组审阅发行人销售与收款业务循环相关制度汇编；审阅发行人销售与收款循环主要业务流程、对应记录文件。经核查，发行人制定了销售的内部控制流程及《应收账款管理制度》、《办事处管理规定》、《销售定价管理制度》等，涵盖职责分工、权限审批、销售政策、信用管理、应收账款管理等方面，对销售及收款业务进行了详尽的规定。

项目组对销售收款循环的关键内部控制点进行随机抽样测试：检查销售发票副联是否附有出库单、发货单、客户签收单、银行汇款凭证及销售订单；检查客户的赊购是否经授权批准；检查财务部是否定时向客户寄发对账单或电话对账，并检查客户回函档案和相关记录。核查结果显示：报告期内，发行人销售与收款循环内部控制得到有效执行，合理保证销售收入的真实性。

项目组抽样进行了如下实质性测试：复核主营业务收入总账、明细账以及应收账款明细账中的大额或异常项目；追查主营业务收入明细账中的 100 万以上交易分录至客户订单、销售发票副联、发货单及银行交易流水或银行回款凭证。经核查，所登记入账的销售交易确系已经发货给客户，主营业务收入真实发生。

问题八、请项目组就以下问题进行补充核查，说明核查情况，并相应修改自查报告：（1）**员工账户收款和现金销售：**①产生的背景、原因及相关内部控制措施；②在报告期内各年度的金额和占比；③目前采取的核查程序和收集的工作底稿，如订单、出库单、送货单、签收单、收据、员工账户银行流水、公司账户银行流水等单据的抽查标准和金额占比等；④增加对于员工和所涉客户的走访；⑤结合红旗连锁等已过会项目在此类问题上的经验，说明解决方法和整改措施；（2）**第三方代付货款：**①报告期内所涉及的金額统计；②增加对于相关客户的走访，并取得客户就该情况的确认文件；（3）增加对经销商最终客

户的走访；（4）完成关联方的走访，及历史沿革中涉及的重组交易对方的走访，如香港嘉和的受让方、中山金源受让方等。

落实及回复情况：

（1）员工账户收款和现金销售：①产生的背景、原因及相关内部控制措施；

发行人的客户中有一些个体户和小微型企业，其对发行人产品的交易规模一般较小而且比较频繁。对于这些小额零星销售，根据发行人的信用政策，发行人往往在预收部分或全部货款时才进行发货。为便于及时付款收货，同时基于便利性和交易习惯的角度考虑，这部分客户一般会偏向于使用现金进行结算，或者要求公司提供个人账户进行结算，因为个人账户可以将资金到账通知实时发送至持卡人指定手机上，从而便于公司及时确认收款并安排装运发货。

针对现金销售，发行人制定了相关的控制措施。在收取现金时，发行人向客户开具收据，并将收据与发货单、销售发票比对，在客户签收确认后确认销售收入。当交易对方为公司客户时，由于对方需要现金收据作为入账凭证，对方在支付现金时主动对收据进行复核，发行人及时发货并开具发票；当交易客户为个人时，个人需要现金收据作为付款凭证，也会索取收据并对收据进行核对，发行人及时发货并开具发票。发行人制定了《现金管理制度》并严格执行，超过一定额度的现金收支务必通过银行账户完成，收取的现金也及时缴存银行，不存在坐收坐支的行为。

发行人利用员工账户收取货款的背景、原因及相关内部控制措施等详见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“四、内核委员会会议讨论主要问题及审核意见”之“（一）内核委员会会议讨论的主要问题”之“问题一”之回复。

②在报告期内各年度的金额和占比；

报告期内，发行人利用员工账户收取货款和现金销售的具体情况如下：

单位：元；%

项目	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
员工账户收款和现金销售金额	3,541,641.30	14,328,981.28	16,315,077.88	7,827,068.45
其中：员工账户收款	766,288.00	4,483,217.05	4,383,033.12	4,058,020.01
现金销售	2,775,353.30	9,845,764.23	11,932,044.76	3,769,048.44
营业收入	104,802,185.32	197,761,785.21	172,214,409.06	169,571,023.10

员工账户收款和现金销售占比	3.38	7.25	9.47	4.62
其中：员工账户收款占比	0.73	2.27	2.55	2.39
现金销售占比	2.65	4.98	6.93	2.22

报告期内，发行人利用员工账户收款和现金销售金额占营业收入比重较小，对发行人影响较小。随着发行人内控制度的完善，发行人逐步加强对现金及银行存款的管理，自 2013 年 10 月开始，发行人基本不再使用员工账户收取货款；发行人逐渐减少以现金方式进行交易，尽量通过银行收取货款。

③目前采取的核查程序和收集的工作底稿，如订单、出库单、送货单、签收单、收据、员工账户银行流水、公司账户银行流水等单据的抽查标准和金额占比等；

项目组履行了如下核查程序：

A、审阅发行人关于现金交易内部控制制度；审阅发行人的《现金管理规定》；询问公司财务负责人、出纳；

B、查阅销售合同、订购单、现金收据、发货单、销售发票、现金存款单、记账凭证等，并将金额一一比对，检查是否存在虚增收入或者少记收入情形；

C、询问所涉员工，了解收款账户的基本信息以及收款账户的实际使用情况；

D、对所涉客户进行函证、走访，核查销售收入的真实性和准确性；

E、询问发行人控股股东、财务负责人，了解利用员工账户收款对发行人资金以及银行存款管理方面内部控制的影响，以及是否存在利用员工账户损害发行人利益的情形，是否存在利用员工账户操纵收入的行为；

F、核查发行人针对使用员工账户收款问题所采取的解决措施，以及解决措施的有效性和问题解决情况。

经核查，发行人已按照《会计法》、《现金管理暂行条例》、《企业内部控制基本规范》等法律法规、规范性文件的要求，并结合公司的业务特点和管理要求，制定了《现金管理规定》及资金内部控制流程，对发行人资金管理的职责分工、授权审批等内容进行了详细的规定。

项目组获取了现金销售和员工账户收款明细，将应收账款结转营业收入的记账凭证与现金缴款单进行一一比对，核查收入确认对应款项是否均已进入公司账户，并与连续编号的出库单、发货单比对，核查现金缴款单对应的货物收发情况；

交叉核对了 1 万元以上利用员工账户收款对应的记账凭证、现金收据、出货单、发运单、发票和现金缴款单等；获取员工账户所收货款涉及的付款方对款项的性质及金额的书面确认。经核查，发行人现金销售和员工账户收款收入确认合理、记账真实、准确，且其占营业收入的比重较小，发行人已建立现金管理相关内部控制制度并严格执行，不存在利用现金销售或员工账户虚构交易、虚记收入的情形。

④增加对于员工和所涉客户的走访；

项目组通过对收款账户对应员工进行访谈，对账户信息、保管、收支管理、收款原因、整改情况作了进一步核查；由于员工账户收款所对应客户主要为个体户或者小微企业，交易金额较小，以 1-10 万元为主，单个客户交易金额不超过 50 万元，项目组获取了现金销售和员工账户收款明细，逐笔核查利用员工账户收款情况，交叉核对了记账凭证、现金收据、出货单、发运单、发票和现金缴款单，获取员工账户所收货款涉及的付款方对款项的性质及金额的确认等。

⑤结合红旗连锁等已过会项目在此类问题上的经验，说明解决方法和整改措施；

报告期内，公司曾存在部分业务采用现金销售或利用员工账户进行收款的结算方式，主要是为满足频繁发生的小额交易以及向个体户或小微企业零星销售的需要。对于预收货款再发货的部分客户而言，现金销售和员工账户收款的结算流程相对简单而且比较快捷，能够提高发货效率，这些客户习惯并要求采用此种结算方式。现金销售和利用员工账户收款的结算方式有利于维护和发展个体和小微企业客户，在公司的发展过程中起过一定的促进作用。

为避免现金销售和利用员工账户进行收款可能带来的风险，公司已采取了有效的内部控制措施，报告期内未出现风险事件。随着公司业务规模的扩大，公司管理和内部控制逐步完善，公司对于现金销售和利用员工账户收款所带来的内控问题进行了整改。

对于现金销售，一方面公司积极与客户进行沟通，劝说其尽量通过银行进行货款收付；另一方面，对于部分已经习惯现金结算不愿意使用银行结算的客户，公司严格按照《现金管理制度》的规定加强对现金收款的管理，要求收款人员及时将款项缴存银行，对于 3 万元以上货款的结算，要求客户务必汇至公司银行账

户。报告期内，公司的现金销售在规模和比例上都逐渐减少，现金销售金额占营业收入比重较小，对公司的影响较小。

对于利用员工账户进行收款的情形，发行人已经彻底整改，不再使用员工账户进行收款，由公司银行账户收取，相关个人银行账户也已注销。

(2) 第三方代付货款：①报告期内所涉及的金额统计；

公司有小部分货款由第三方代客户支付，主要指两种情形，一种是客户公司向公司交付其下游客户的汇票或转账支票等作为货款结算的方式，由于其出票人有时并非公司客户，且有时由于客户对票据背书手续经验缺乏而将该等票据未经背书直接交由公司，该等货款实际由出票人或者承兑银行支付，在银行对账单上未体现公司客户名称，实质上为客户用类现金资产支付货款，此种情形实际上并非严格意义上的第三方代付货款。另一种情形是部分个体户或者小微企业客户、个人经销商由于规模小，管理不够规范，货款有时是由其控股股东、实际控制人或股东、主要业务人员代为付款，此类客户较少，其业务额占公司营业收入的比重较小，发行人正极力引导和劝说客户采用对公账户直接支付，报告期内，该等支付金额逐渐减少，具体情况请参见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“四、内核委员会会议讨论主要问题及审核意见”之“(一) 内核委员会会议讨论的主要问题”之“问题二、发行人存在金额笔数较多的非客户的第三方代付款项。请项目组说明：(1) 付款方与客户的债权债务关系是否真实存在；”之回复。

②增加对于相关客户的走访，并取得客户就该情况的确认文件；

由于第三方代付货款对应客户主要为个体户或者小微企业，交易金额较小，项目组交叉核对了销售合同、订单、出货单、发货单、发票、客户签收单、银行回款凭证、记账凭证等，获取了客户和第三方对支付款项的性质和金额的书面确认。经核查，尽管发行人存在少量第三方支付情形，但该等收入确认真实、合理，且该等金额较小。发行人正极力引导客户避免第三方进行货款支付，对于不可避免将发生的第三方代付情形，发行人将与客户和第三方签订明确的三方付款协议；对于未明确代付关系的第三方支付，发行人将相应款项予以退回。

(3) 增加对经销商最终客户的走访；

由于发行人经销客户为买断式销售，大部分经销商不愿发行人与其客户接触，也不愿告知发行人其销售价格情况，且经销商的客户又主要以个体户和小微

企业为主，销售非常分散。项目组走访了部分经销商最终客户，与最终客户交谈了产品质量、市场情况等，实地查看经销商再销售的过程。项目组认为发行人产品质量良好，经销商所购货物已按照经营策略实现再销售。

(4) 完成关联方的走访，及历史沿革中涉及的重组交易对方的走访，如香港嘉和的受让方、中山金源受让方等。

项目组对嘉和信达进行了实地走访、函证并与其负责人李亚斌交谈，实地查看了其办公场所及仓库，对嘉和信达与发行人之间的交易往来情况及关联关系进行了核查。同时，针对历史沿革中涉及的重组交易对方，项目组就转让的背景、原因、转让价格、关联关系情况与香港嘉和受让方陈生国和中山金源受让方奔丰纺织负责人张奔红进行了访谈，具体如下：

序号	关联方名称	走访人员	核查方式
1	深圳市嘉和信达进出口有限公司	周忠军	现场走访、访谈、函证、收集工商资料
2	陈生国	钟凌飞	访谈、现场确认、收集个人身份证明文件
3	开平市奔丰纺织有限公司	钟凌飞	访谈、现场确认、收集工商资料

四、内核委员会会议讨论主要问题及审核意见

(一) 内核委员会会议讨论的主要问题

问题一、关于利用员工个人账户收取货款，请项目组：（1）结合发行人业务特点、销售模式说明利用员工个人账户的必要性。（2）详细披露员工个人账户开户、收款、取现、入账等内控程序。（3）请详细说明对此类账户是否进行了全面核查，如何保证账户中所有收入、支出入账的完整性。（4）请说明项目组何时进场工作以及进场后采取了何种措施，对发行人此等行为进行了规范；取消个人账户收款后，对此类客户有无负面影响、是否会影响发行人的经营。

（5）“账户（卡）和密码均由公司财务部专人保管，该等账户实际由公司使用和控制”，根据实质重于形式和审计准则的相关规定，请说明是否应当将该等员工账户视为公司银行账户，相关员工账户是否应被纳入发行人财务报表范围核算，发行人会计师事务所是否对该等员工账户进行审计。

落实及回复情况：

(1) 结合发行人业务特点、销售模式说明利用员工个人账户的必要性。

报告期内，发行人存在利用员工个人账户收取货款的情形，主要原因如下：

①发行人的客户中有一些个体经营户和小微型企业，其对发行人产品的交易规模一般较小而且比较频繁。对于这些小额零星销售，根据发行人的信用政策，发行人往往在预收部分或全部货款时才进行发货。为便于及时付款收货，这部分客户一般会偏向于要求公司提供个人账户进行结算，因为个人账户可以将资金到账通知实时发送至指定手机上，从而便于公司及时确认收款并安排装运发货，避免了支付至公司账户必须上班时间获得银行回款凭证或者查看网上银行才能确认货款已到账带来的延迟发货情形，且周六、周日也能确认货款到账并安排发货。

②由于利用公司银行账户对外支付款项需要多人审批，发行人在销售过程中曾经存在有的客户仅在一人审批完成即将已付款回执发送给发行人，发行人安排发货后，该等客户另一审批人将款项支付申请撤回，待收货后方真实付款甚至延迟付款，与发行人针对该客户预收才发货的销售政策不相符，所以当该等客户提出将款项支付至个人账户时，发行人予以应允，因为个人账户能实时查看款项到账情况。

③少数客户基于长期交易习惯，出于便利性的考虑，减少对公账户支付款项可能存在的支付限制及费用，款项支付倾向于个人账户。

④少数个人客户、个体经营户客户与发行人销售部经理在长期业务联系中建立了较为巩固的信任关系，为获得更个性化的销售及售后服务，该等客户指定要求将款项支付至该员工账户。所以发行人 2011 年至 2013 年 6 月使用该员工账户收取货款，并将手机短信通知指定至该员工手机，该员工确认货款收到后安排发货事宜，并马上通知财务部员工开展现金缴款工作，且该员工的账户和密码均由发行人财务部保管。

⑤为了规范员工账户收款行为，发行人决定取消利用销售部经理个人账户收取货款的情形，发行人遂在过渡期一方面极力劝说该等客户将款项直接支付至公司账户，另一方面为了继续保持与该等客户的合作关系，采取更换个人收款账户的方式，变相降低该等客户对个人账户的信任程度，促使其向公司账户支付货款转变，故自 2013 年 6 月起，发行人使用司机个人账户收取部分货款，且该员工账户和密码均由财务部保管，短信通知也指定至财务部员工手机上。

发行人利用员工个人账户收取货款对扩大客户群体、增加销售收入方面起到

一定积极作用。

发行人已经对利用员工账户收款进行彻底清理，相关员工个人银行账户已经注销，发行人已经制定销售与收款相关内控制度，严格执行公司的资金管理制度，所有货款均已通过公司账户收取。

(2) 详细披露员工个人账户开户、收款、取现、入账等内控程序。

报告期内，发行人利用员工账户收款的账户开户情况如下：

员工名称	员工职务	开户银行	账（卡）号
杨伟	曾任公司销售部经理，现任公司董事、副总经理	中国农业银行	44290000460031668
宋矿	公司司机	中国农业银行	6228480608500850276
		中国工商银行	6212262010005472706

发行人利用员工账户收取货款的具体流程如下：销售结算时，客户将货款汇入员工个人账户，再由发行人财务人员在银行柜台从员工个人账户中取出现金，以客户名义将货款存入公司银行账户。此种收款方式下，发行人采取如下的控制措施对利用员工账户收取货款进行控制：

①用于收取货款开立的员工个人银行账户，账户（卡）和密码均由公司财务部专人保管，该等账户实际由公司使用和控制。

②对于利用员工账户收取货款，财务人员根据销售订单、收据、出库单、客户签收单、销售发票确认销售收入，将收取的款项及时足额缴存至公司账户，且必须以现金缴存单作为原始入账凭证，确保确认收入对应款项均已进入公司账户。

③发行人出库单连续编号，且必须作为应收账款记账凭证的原始单据，确保每笔应收款项及收入确认均有对应的货物发出。

④公司通过交叉比对销售合同、订单、收据、出库单、发货单、客户签收单、销售发票、现金存款单等核对销售收入和管理应收账款余额，各凭证均有专人负责管理，降低舞弊可能性，并通过销售部门、仓储部门和财务部门等多人、多环节的多重复核，以防虚增收入或者少记收入的情形。

⑤公司加强对员工账户的管理，款项收支均按照公司财务管理规定进行办理。

⑥发行人申报会计师已从账户流水、收支情况、交易实质、内部控制等方面

对该等员工账户实施相应核查程序。

(3) 请详细说明对此类账户是否进行了全面核查，如何保证账户中所有收入、支出入账的完整性。

报告期内，发行人利用员工账户收取货款的具体情况如下：

单位：元

项目	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
员工账户收款	766,288.00	5,485,894.66	4,383,033.12	4,058,020.01
营业收入	104,802,185.32	197,761,785.21	172,214,409.06	169,571,023.10
员工账户收款占比	0.73%	2.77%	2.55%	2.39%

报告期内，发行人通过员工账户收款的金额占营业收入的比例较低。为进一步强化内部控制，发行人有效服务客户并扩大销售的前提下，协助客户转变支付习惯，通过员工账户收取货款的比例呈下降趋势，截至2014年9月，发行人已注销上述员工收款账户，不再通过该等账户收取货款。

项目组对所涉2个员工3个账户进行了全面核查，主要包括：

①就个人银行账户的使用和管理访谈实际控制人、所涉员工及财务部、销售部、仓储部等部门负责人及经办人员；实际控制人确认并承诺：除上述2个员工3个账户外，发行人不存在通过其他个人账户收取货款的情形；

②查阅了3个银行账户从开户至注销的整套银行流水；

③将应收账款结转营业收入的记账凭证与现金缴款单进行一一比对，核查收入确认对应款项是否均已进入公司账户，并与连续编号的出库单、发货单比对，核查现金缴款单对应的货物收发情况；

④交叉核对了1万元以上利用员工账户收款的销售合同、销售订单、出库单、发货单、销售发票、记账凭证、员工账户收款、支取记录和现金缴款单等，从销售订单、发货单、客户签收单追查至记账凭证、现金缴款单核查收入确认完整性，从现金缴款单、记账凭证追查至发货单、出库单、销售订单核查收入确认的真实性。

⑤获取员工账户所收货款涉及的付款方对款项的性质及金额的确认。

经核查，员工个人账户收取、支出与发行人发货、销售收入确认相符，均具备真实的交易背景，利用员工账户收取货款主要是为了便利部分客户支付款项的需要。发行人通过统一管理、交叉比对、多重复核等方式来保证员工个人账户

收入、支出入账的完整性。发行人已经对个人账户收款进行彻底清理，相关员工个人银行账户已经注销，全部货款均已由公司账户收取。

(4) 请说明项目组何时进场工作以及进场后采取了何种措施，对发行人此等行为进行了规范；取消个人账户收款后，对此类客户有无负面影响、是否会影响发行人的经营。

项目组于 2013 年 9 月进场工作至今，进场后主要采取了以下措施要求发行人进行规范：①提供利用员工账户收款账户明细；②统计报告期利用员工账户收款金额及明细；③提供员工收款账户收支对应的销售合同、销售订单、发货单、运输单、客户签收单、销售发票、现金缴款单以及员工账户银行流水；④做好劝说和解释工作，积极引导所涉客户将款项直接划付至公司账户，避免过渡期部分客户的流失；⑤注销相关员工账户，所有货款务必使用公司账户直接收取。

经过发行人的努力，员工账户收款逐步减少并最终消除，员工账户收款所涉客户已经转为公司账户直接收取，发行人取消员工账户收款并未导致该等客户的丢失，且该等客户所涉金额较小，占发行人收入比重较小，发行人拥有较大的客户群体，如若该等客户丢失亦不会对公司正常生产经营造成重大不利影响。

(5) “账户（卡）和密码均由公司财务部专人保管，该等账户实际由公司使用和控制”，根据实质重于形式和审计准则的相关规定，请说明是否应当将该等员工账户视为公司银行账户，相关员工账户是否应被纳入发行人财务报表范围核算，发行人会计师事务所是否对该等员工账户进行审计。

发行人员工收款账户（卡）和密码均由公司财务部专人保管，该等账户实际由公司使用和控制，根据实质重于形式的原则，上述相关员工账户收到的公司产品销售款及划入公司账户等已被纳入发行人财务报表范围核算，发行人申报会计师已对该等员工账户实施进一步审计程序，主要包括：①检查员工个人账户开户资料，2011 年 1 月-2014 年 6 月交易清单；②个人账户资金转入公司时，检查对应的银行存款、应收账款和销售收入明细账，以及对应的销售发货单列表、销售发票列表；③客户资金转入个人账户时，检查转入方名称及对应的销售收入客户名称；④抽查现金销售相关的合同、订单、发票、销售发货单等；⑤了解发行人关于员工个人账户收取货款的控制、资金安全等。

问题二、发行人存在金额笔数较多的非客户的第三方代付款项。请项目组

说明：（1）付款方与客户的债权债务关系是否真实存在；（2）付款方与客户是否存在合理的代付义务及签署明确的三方协议；（3）刘美好作为第三方代付佛山市南海奥锋研磨有限公司、佛山市南海骆球研磨商行、广州艳阳天汽车用品有限公司、上海稳纳模具有限公司、台州乐爱河卫浴科技有限公司等多家公司的款项，请说明刘美好与上述公司及发行人的关系，是否为潜在关联方，上述销售是否最终实现。（4）发行人收取未经背书的票据是否符合内控要求。

落实及回复情况：

（1）付款方与客户的债权债务关系是否真实存在；

报告期内，发行人存在少量第三方代付款项，具体情况如下：

客户名称	第三方名称	第三方代付货款金额（元）			
		2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
上海久朋研磨股份有限公司	徐少青	-	-	-	177,590.00
牡丹江市帅丰圣泰汽车维修有限公司	赵刚	-	-	-	44,194.00
牡丹江凯禾汽车维修有限公司	赵刚	-	-	70,370.00	-
成都伟力仕磨具有限公司	张志强	-	-	-	40,000.00
东莞市国蛟研磨材料有限公司	黄文江	-	124,516.00	-	-
佛山市南海奥锋研磨有限公司	刘美好	1,033.00	3,295.00	-	-
佛山市南海骆球研磨商行	刘美好	-	165,083.00	479,488.00	121,504.50
广州艳阳天汽车用品有限公司	刘美好	-	249.00	-	-
上海稳纳模具有限公司	刘美好	-	27,780.00	-	-
台州乐爱河卫浴科技有限公司	刘美好	-	396.00	-	-
广州市骆球研磨有限公司	任玉馨	-	340,340.00	-	-
广州市骆球研磨有限公司	倪晓峰	197,470.00	-	-	-
石家庄万胜磨料磨具有限公司	郑战辉	-	1,952,994.00	3,248,318.59	-
广州宏帆贸易有限公司	夏致君	-	1,000.00	-	-
聊城众邦商贸有限公司	张春成	-	-	192,600.00	-
四川金佰川贸易有限公司	杨悦林	-	-	20,008.32	-
四川金佰川贸易有限公司	芦家芹	713,541.00	-	-	-

广东丰之林木工艺品有限公司	王彬彬	84,312.00	-	-	-
东莞市超研抛光材料有限公司	宋明明	66,264.65	-	-	-
恩泽（天津）科技有限公司	郑毅	34,139.80	-	-	-
苏州鑫利通磨具磨料有限公司	李伟雄	20,000.00	-	-	-
邹城市昊泰工贸有限公司	任红霞	19,095.00	-	-	-
南通平东贸易有限公司	刘洁	17,842.00	-	-	-
徐州鑫瑞杰汽车用品有限公司	王志恒	10,000.00	-	-	-
安徽金龙汽车销售有限责任公司	王春生	10,000.00	-	-	-
深圳市汇丰源进出口有限公司	马广廉	9,898.00	-	-	-
合计		1,183,595.45	2,615,653.00	4,010,784.91	383,288.50
占销售收入的比例		1.13%	1.32%	2.33%	0.23%

报告期内，发行人形成第三方代付款项的主要原因如下：

①部分个体经营户或者小微企业客户由于规模小，在其资金面临短期周转不畅时，为履行对发行人的货款支付承诺，由其控股股东、实际控制人、股东或其亲属等关联方代为支付货款。

②部分个体经营户或者小微企业客户由于规模小，部分业务由少数主要业务人员经营，其从发行人采购的产品主要由该等主要业务人员销售，其销售款有时也暂时为该等主要业务人员保存，为及时履行对发行人的货款支付承诺，该部分客户要求由主要业务人员代为支付货款。

③极少数个人经销商在开发客户后向发行人下达订单，由于其不具备增值税一般纳税人资格，遂要求发行人直接将发票开给该个人经销商的客户，而实际货款则由其个人支付，导致发行人账务显示付款方与销售发票名称不相符，间接造成第三方付款，该等个人经销商只有在其客户向其下达订单后才向发行人采购，且货物的收发与货款的交付均由发行人和个人经销商之间直接完成，发行人在发货并获得个人经销商签收确认后开具发票并确认销售收入，付款方与其客户之间的债权债务关系不影响发行人与其交易的真实性。发行人已经针对此事项进行专项规范，杜绝向个人经销商客户之客户开具发票的情形。

付款方与客户之间的关系具体如下：

客户名称	付款方名称	关系
------	-------	----

上海久朋研磨股份有限公司	徐少青	股东配偶
牡丹江市帅丰圣泰汽车维修有限公司	赵刚	股东
牡丹江凯禾汽车维修有限公司	赵刚	客户关系
成都伟力仕磨具有限公司	张志强	股东
东莞市国蛟研磨材料有限公司	黄文江	主要业务人员
佛山市南海奥锋研磨有限公司	刘美好	客户关系
佛山市南海骆球研磨商行	刘美好	股东
广州艳阳天汽车用品有限公司	刘美好	客户关系
上海稳纳模具有限公司	刘美好	客户关系
台州乐爱河卫浴科技有限公司	刘美好	客户关系
广州市骆球研磨有限公司	任玉馨	股东配偶
广州市骆球研磨有限公司	倪晓峰	股东
石家庄万胜磨料磨具有限公司	郑战辉	主要业务人员
广州宏帆贸易有限公司	夏致君	主要业务人员
聊城众邦商贸有限公司	张春成	股东
四川金佰川贸易有限公司	杨悦林	主要业务人员
四川金佰川贸易有限公司	芦家芹	主要业务人员
广东丰之林木工艺品有限公司	王彬彬	客户关系
东莞市超研抛光材料有限公司	宋明明	股东女儿
恩泽（天津）科技有限公司	郑毅	股东兄弟姐妹
苏州鑫利通磨具磨料有限公司	李伟雄	股东配偶
邹城市昊泰工贸有限公司	任红霞	客户关系
南通平东贸易有限公司	刘洁	主要业务人员
徐州鑫瑞杰汽车用品有限公司	王志恒	主要业务人员
安徽金龙汽车销售有限责任公司	王春生	主要业务人员
深圳市汇丰源进出口有限公司	马广廉	股东

根据发行人关联法人工商资料、关联自然人关联关系自查表及询问董事、监事、高级管理人员、控股股东及实际控制人，并获得客户和第三方的书面确认，上述客户和第三方与发行人无关联关系。

(2) 付款方与客户是否存在合理的代付义务及签署明确的三方协议；

由于付款方与客户之间主要是基于关联关系或购销关系而代为支付货款，付款方与客户未签署明确的三方协议，但不影响交易真实性、准确性的认定，主要原因如下：

①客户或付款方向发行人下达采购订单，发行人按时发货并获得客户或付款方签收并开具发票后确认销售收入；

②在执行销售合同及履行付款义务时，实际付款的第三方会对相关事项向发行人销售人员或财务人员说明，并在付款备注中说明代付对象；

③财务人员发现收款方与客户名称不相符时会告知客户对应销售人员，销售人员将当面或电话询问付款方并获得其对付款事项の確認；

④发行人销售人员按时与客户对账并根据销售政策对相关款项及时催收，相关客户及付款方均未对代付款事项提出异议；

⑤申报会计师在半年末、年末向客户进行询证，相关客户未对交易金额及应收余额提出异议；

⑥主要代付方及客户均已对发行人报告期内存在的第三方代付事项进行书面确认。

发行人将极力避免第三方代付的情况继续发生，对于不可避免将发生的第三方代付情形，发行人将与客户和第三方签订明确的三方协议；对于未明确代付关系的第三方支付，发行人将相应款项予以退回。

(3) 刘美好作为第三方代付佛山市南海奥锋研磨有限公司、佛山市南海骆球研磨商行、广州艳阳天汽车用品有限公司、上海稳纳模具有限公司、台州乐爱河卫浴科技有限公司等多家公司款项，请说明刘美好与上述公司及发行人的关系，是否为潜在关联方，上述销售是否最终实现。

根据公开资料，访谈公司销售部员工，刘美好为发行人经销商之一。除佛山市南海骆球研磨商行为刘美好个人负责的个体经营户外，佛山市南海奥锋研磨有限公司、广州艳阳天汽车用品有限公司、上海稳纳模具有限公司、台州乐爱河卫浴科技有限公司等多家公司均为其个人开拓的客户，上述客户向其下达订单后，刘美好向发行人采购，由于其不具备增值税一般纳税人资格，遂要求发行人直接将发票开给刘美好的客户，而实际货款则由其个人支付，导致发行人账务显

示付款方与销售发票名称不相符，但货物的收发与货款的交付均由发行人和刘美好之间直接完成。刘美好只有在其客户向其下达订单后才向发行人采购，发行人向刘美好的销售均已最终实现。

根据发行人关联法人工商资料、关联自然人关联关系自查表及询问董事、监事、高级管理人员、控股股东及实际控制人，并获得刘美好的书面确认，刘美好与发行人无关联关系。

(4) 发行人收取未经背书的票据是否符合内控要求。

发行人少量客户通过向公司交付其下游客户的汇票或转账支票等作为货款结算的方式下，有时由于客户对票据背书手续经验缺乏而将该等票据未经背书直接交由公司，公司如若不接受此等票据，客户将待该等票据到期收取货款后向发行人支付，势必延长客户货款支付时间，增加发行人的资金占用成本。发行人一直努力要求客户向发行人交付的票据必须背书，由于收取的票据基本为转账支票或者银行承兑汇票，只有在获得银行认可且愿意贴现的情况下才收取此类未背书票据。报告期内，发行人收取的未经背书的票据不存在银行不予贴现或兑付的情形。

问题三、关于发行人与嘉和信达的关联交易：（1）请披露李亚斌身份核查情况；（2）发行人关联交易的必要性；（3）请与发行人自行出口产品价格进行对比，进一步说明关联交易定价的公允性；（4）此类关联交易与市场价格相比较对发行人损益的影响金额。

落实及回复情况：

（1）请披露李亚斌身份核查情况；

①李亚斌简历

李亚斌先生：1961年出生，中国国籍，无境外居留权。1997年8月至今担任成都嘉和玻璃珠有限公司董事长；2000年8月至今任深圳市爱德龙润滑油有限公司董事；2003年5月至今任香港嘉和董事；2005年7月至2011年9月任嘉和信达执行董事兼总经理，2011年9月至今任嘉和信达总经理；2011年10月至今担任广西那坡百益新材料有限责任公司董事；2005年7月参与创办东莞金源，2013年12月至2014年11月任中山金源董事；2009年7月至今任江西金阳监事；2012年9月至今任金太阳监事会主席。

②李亚斌与发行人的关系

李亚斌直接持有发行人 4.91% 股权，并担任发行人监事会主席和发行人子公司江西金阳监事，除此之外，李亚斌与发行人及其子公司之间不存在其他关联关系。李亚斌与发行人股东、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员之间，不存在其他关联关系。

③李亚斌的其他对外投资情况

截至 2014 年 6 月 30 日，李亚斌的其他对外投资情况如下：

姓名	在发行人处所任职务	投资企业	持股比例	是否与发行人存在利益冲突
李亚斌	监事会主席	香港嘉和	20%	否
		嘉和信达	90%	否
		平果矿业有限责任公司	22.37%	否
		深圳市爱德龙润滑油有限公司	7%	否

(2) 发行人关联交易的必要性；

发行人与嘉和信达关联交易的背景、原因、必要性、物流、资金结算过程等情况，请参见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“三、内部核查部门关注问题”之“问题六、公司与关联方嘉和信达存在持续关联交易，既有关联采购又有关联销售，嘉和信达为公司第一大客户。请项目组（1）说明公司与关联方嘉和信达既有关联销售又有关联采购的背景、原因和必要性；（2）结合公司与嘉和信达签订的全部合同条款以及嘉和信达的财务状况，详细说明公司与嘉和信达关联交易的最终客户、供应商，物流过程，资金结算过程，定价方式；”之回复。

(3) 请与发行人自行出口产品价格进行对比，进一步说明关联交易定价的公允性；

发行人从 2013 年 11 月开始自营出口业务，发行人 2013 年及 2014 年 1-6 月向嘉和信达销售产品价格与自营出口产品价格情况如下：

项目	产品种类	交易金额（元）	交易均价（元/平方米）
2014 年 1-6 月			
向嘉和信达销售	耐水砂纸	3,623,276.82	6.17
	干磨砂纸	413,430.95	11.67

	干磨涂层砂纸	594,079.44	10.18
	合计	4,648,787.21	6.81
自营出口	耐水砂纸	5,083,860.42	6.79
	干磨砂纸	1,235,701.78	13.04
	干磨涂层砂纸	792,742.51	10.13
	合计	7,112,304.71	7.72
2013 年			
向嘉和信达销售	耐水砂纸	8,900,856.27	5.82
	干磨砂纸	1,609,567.62	11.39
	干磨涂层砂纸	3,240,423.36	9.29
	合计	13,750,847.25	6.81
自营出口	耐水砂纸	1,535,174.32	7.06
	干磨砂纸	193,602.93	13.79
	干磨涂层砂纸	399,766.62	9.43
	聚酯薄膜砂纸	24,292.41	22.28
	合计	2,152,836.27	7.83

发行人向嘉和信达销售价格与自营出口产品价格分析如下：

项目	2014 年 1-6 月	2013 年
一、耐水砂纸		
1、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	6.17	5.82
2、自营出口价格（元/平方米）	6.79	7.06
3、差异（2-1）	0.62	1.24
4、差异率（3/2*100）	9.13	17.56
二、干磨砂纸		
1、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	11.67	11.39
2、自营出口价格（元/平方米）	13.04	13.79
3、差异（2-1）	1.37	2.4
4、差异率（3/2*100）	10.51	17.40

三、干磨涂层砂纸		
1、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	10.18	9.29
2、自营出口价格（元/平方米）	10.13	9.43
3、差异（2-1）	-0.05	0.14
4、差异率（3/2*100）	-0.49	1.48

由于具体产品型号、批次、数量、等级不同，以及汇率波动导致产品的销售价格不尽相同，发行人自营出口平均价格高于向嘉和信达销售产品的平均价格，主要原因如下：

①嘉和信达为发行人经销商之一，为保证经销商合理的利润，同类产品经销商售价略低于零售价格。

②由于自营出口享受出口退税，发行人对外报价即售价，当期不得免征和抵扣税额结转至销售成本，而向经销商的报价包含销项税额，实际确认收入的售价较报价低，导致同类产品相同报价自营出口售价均略高于向经销商销售售价。

发行人向关联方的各类产品销售均价与公司自营出口均价略有差异，但不存在显失公允情形。发行人向关联方的销售价格综合产品质量、生产成本、市场供求状况而定。根据项目组实地走访相关关联方，并与其相关负责人交谈，发行人向关联方的销售价格主要通过协商确定，与市场价格无重大差异，不存在通过关联方虚构利润的情形。

（4）此类关联交易与市场价格相比较对发行人损益的影响金额。

报告期内，发行人向嘉和信达销售产品对发行人损益的影响较小，具体如下：

项目	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
一、耐水砂纸				
1、向嘉和信达销售金额（元）	3,623,276.82	8,900,856.27	11,250,784.26	10,933,066.75
2、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	6.17	5.82	5.67	5.89
3、公司销售平均价格（元/平方米）	5.73	5.66	5.50	5.24
4、对营业利润的影响金额（元）	258,386.03	244,697.08	337,325.10	1,206,535.38
5、占营业利润的比例（%）	1.79	0.76	1.47	4.07
二、干磨砂纸				
1、向嘉和信达销售金额（元）	413,430.95	1,609,567.62	1,871,059.54	1,081,144.22

2、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	11.67	11.39	12.13	12.02
3、公司销售平均价格（元/平方米）	11.47	11.64	11.92	12.42
4、对营业利润的影响金额（元）	7,085.36	-35,328.53	32,392.62	-35,978.18
5、占营业利润的比例（%）	0.05	-0.11	0.14	-0.12
三、干磨涂层砂纸				
1、向嘉和信达销售金额（元）	594,079.44	3,240,423.36	1,978,317.45	2,439,299.47
2、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	10.18	9.29	9.10	9.66
3、公司销售平均价格（元/平方米）	8.66	8.67	8.89	9.08
4、对营业利润的影响金额（元）	88,703.41	216,260.76	45,653.48	146,458.97
5、占营业利润的比例（%）	0.62	0.67	0.20	0.49
四、聚酯薄膜砂纸				
1、向嘉和信达销售金额（元）	-	-	-	4,442.11
2、向嘉和信达销售价格（元/平方米）	-	-	-	17.59
3、公司销售平均价格（元/平方米）	-	-	-	17.60
4、对营业利润的影响金额（元）	-	-	-	-2.53
5、占营业利润的比例（%）	-	-	-	0.00
五、合计				
对营业利润的影响金额（元）	354,174.8	425,629.3	415,371.2	1,317,013.6
占营业利润的比例（%）	2.46	1.32	1.81	4.44

发行人向嘉和信达销售产品产生的利润占公司营业利润的比重较低，对公司业绩的影响甚微。

问题四、发行人于 2011 年 12 月 30 日收购同一控制企业东莞金源生产与发行人相似产品的固定资产 778 万元。请项目组进一步核查此项收购是否构成同一控制的业务合并，如构成同一控制下业务合并，请说明其对发行人申报期间的损益可比性披露的影响。

落实及回复情况：

请参见“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“一、立项评估决策机构成员意见、立项评估决策机构成员审议情况”之“（一）立项评估决策机构成员意见”之“问题五、中山金源前身东莞金源的经营性资产于 2011 年末被发行人

收购，请说明：（4）发行人收购东莞金源经营性固定资产是否构成业务合并，请定量分析重大重组对发行人财务状况的影响；”之回复。

问题五、请项目组说明发行人不同的销售模式下收入确认的具体方式，并在此前提下分析报告期公司产品毛利率情况，内销与外销及公司在开拓新的销售区域（客户）方面有何措施。

落实及回复情况：

发行人销售确认的具体方式如下：

（1）国内销售收入确认方法

公司按销售合同规定将产品运至买方指定地点，把产品交付给客户，客户确认收货后公司开具增值税发票并确认收入。对于客户自行提货，在货物交付时确认收入。

（2）国际销售收入确认方法

国际销售交货地为装运港，在装运港当货物越过船舷，并同时向海关报关出口，此时公司即完成交货，交货后已将商品所有权转移给购货方，同时不再实施和保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再拥有对已售出商品实施有效控制的权利。公司将货物报关装船，把提单交付给客户，经海关批准出口时开具出口发票确认收入。

报告期内，公司产品在境内、境外销售的毛利率情况如下：

地区	毛利率（%）			
	2014年1-6月	2013年	2012年	2011年
内销	26.14	29.12	26.67	27.27
外销	25.83	31.08	-	-
合计	26.12	29.15	26.67	27.27

发行人自2013年11月起开始自营出口业务，2013年和2014年1-6月出口销售收入占主营业务收入比例分别为1.08%和6.79%，占比较小，且境内外销售毛利率差异较小。

发行人根据行业和产品特点，在直接开发客户，及时把握客户需求特征的同时，充分利用经销商的市场网络拓宽产品客户群、扩大产品销售。发行人在开拓新的销售区域（客户）方面的措施主要有：

- ①在国内主要区域设立办事处开展客户开发、客户维护、售后服务等工作；
- ②参与国内外展会，如广交会、郑州国际磨削展、永康五金展、成都家具五金展、德国科隆五金展、美国拉斯维加斯五金展等，通过形象展示、现场讲解、样品测试等方式开拓新客户；
- ③利用行业报刊、杂志、网络进行企业产品宣传；
- ④借助已经建立的品牌优势，良好的产品使用体验，开展关联开发。

（二）内核委员会的审核意见

经内核委员会审核，同意项目组落实内核意见并修改、补充完善申报文件后将发行申请上报中国证监会。

五、证券服务机构出具专业意见的核查情况

证券服务机构为东莞金太阳研磨股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发表了专业意见，本保荐机构查阅了律师出具的法律意见书及补充法律意见书、律师工作报告，会计师出具的审计报告、验资报告和内部控制鉴证报告等专项审核意见，以及评估机构出具的资产评估报告等资料。

本保荐机构对上述证券服务机构出具的专业意见进行了核查，确认证券服务机构出具专业意见与本保荐机构所作判断不存在重大差异。

(此页无正文, 为《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于东莞金太阳研磨股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告的补充说明(四)》之签字盖章页)

项目协办人: 钟凌飞

签名

钟凌飞

2016年12月5日

项目组成员: 郭西波、张红雨、廖姝涵

签名

郭西波 张红雨 廖姝涵

2016年12月5日

保荐代表人: 周忠军

签名

周忠军

2016年12月5日

保荐代表人: 黄自军

签名

黄自军

2016年12月5日

保荐业务部门负责人: 吴晶

签名

吴晶

2016年12月5日

内核负责人: 申克非

签名

申克非

2016年12月5日

保荐业务负责人: 薛军

签名

薛军

2016年12月5日

保荐机构法定代表人或授权代表: 薛军

签名

薛军

2016年12月5日

申万宏源证券承销保荐有限责任公司(公章)



2016年12月5日