

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏双星彩塑新材料股份有限公司(以下简称“公司”)收到深圳证券交易所下发《关于对江苏双星彩塑新材料股份有限公司2015年年报问询函》(中小板年报问询函【2016】第252号)(以下简称“问询函”),针对问询函中提出的问题,公司回复如下:

1.报告期期末,公司应收账款账面余额5.74亿元,较去年同比增长566.93%,其中前五大客户应收账款余额占应收账款总额的82.77%。请补充披露:

(1)结合公司信用政策的变化,详细说明应收账款余额大幅增长的原因,可收回风险及坏账准备计提的充分性。

回复:

一、应收账款余额大幅增长的原因  
公司2014年以前销售的策略以款到发货为主,随着公司产能的不断扩大及新产品的不断推出,为了更有效的开拓新市场,并保持传统产品市场份额,2015年开始基于行业惯例及自身发展需要部分重点客户给予了一定期限的授信额度。

1.公司销售策略调整的实现和行业背景  
公司2014年以前销售的策略以款到发货为主,随着公司产能的不断扩大及新产品的不断推出,为了更有效的开拓新市场,并保持传统产品市场份额,2015年开始基于行业惯例及自身发展需要部分重点客户给予了在一定期限的授信额度。

2.公司销售策略调整的实现和行业背景  
公司2014年以前销售的策略以款到发货为主,随着公司产能的不断扩大及新产品的不断推出,为了更有效的开拓新市场,并保持传统产品市场份额,2015年开始基于行业惯例及自身发展需要部分重点客户给予了在一定期限的授信额度。

因此,给予客户一定的信用账期,是与下游客户共同发展的,面对行业竞争和资金压力的现实选择。  
2.公司销售政策调整对自身影响  
在整个行业竞争加剧、竞争对手增多的同时,公司自身产能也持续扩大,公司上市项目陆续投产,公司的功能薄膜产能从10万吨增加到30万吨,已经达到全国最大,新型差异化产品比重逐步增加,采用行业内账期销售的主流销售方式为公司规模发展壮大后的现实选择。

3.公司销售方式调整的总体思路及做法  
随着公司产能的持续提升,公司销售重点转向太阳能电池背材膜、光学膜等新型产品市场的开拓,而聚酯薄膜特色产品市场仍需保持,为了适应公司发展的需要,结合2015年扩大客户授信范围和额度,公司在特色产品市场本着持续发挥公司多年发展过程中可以快速向客户供货的优势,并结合国内不同功能膜集中不同区域的消费习惯,慎重选择了广东、山东、江苏、浙江作为主要供货基地,并在此四个区域选择合格的大客户作为合作伙伴,对其加大服务和集中授信,并由其维持和开拓区域的聚酯薄膜产品客户。公司这种对区域大客户集中授信的做法,可以更大范围覆盖客户,降低客户资金紧张的压力,也可以避免公司直接面对众多中小客户给予信用期限和信用额度,降低公司经营风险,提高管理效率。

同行业应收账款净额占营业收入比例如下:

项目	2014年		2015年			
	应收账款净额(万元)	营业收入(万元)	应收账款净额占营业收入比例(%)	应收账款净额占营业收入比例(%)		
大东南	7,796.23	91,786.74	8.49%	13,146.43	89,814.70	14.64%
东材科技	29,065.30	143,701.19	20.23%	28,263.32	140,666.98	20.09%
南孚科技	22,304.36	69,962.26	31.74%	29,579.16	92,326.62	32.03%
新宙邦	7,529.95	8,827.30	12.92%	10,636.33	82,133.35	20.41%
康得新	177,044.17	520,889.18	33.99%	279,384.87	745,037.66	37.48%
同行业(平均)	48,725.84	176,907.33	27.54%	72,202.42	234,173.86	32.21%
双星新材	8,605.55	226,547.73	3.80%	57,359.97	238,653.74	24.10%

从同行对比数据来看,2014年公司应收账款占营业收入比例为3.80%,大幅低于行业内27.54%的平均值,2015年公司应收账款占营业收入比例为24.10%,仍低于应收账款平均占比为32.21%,在适当增加账期销售方式的情况下,公司的应收账款水平仍低于行业平均水平。

二、应收账款可收回风险及坏账准备计提的充分性

截至2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

公司最近三年坏账准备计提情况如下表所示:

项目	2014年	2015年
应收账款	1,126.26	1,126.26
坏账准备	1,126.26	1,126.26
坏账准备占应收账款比例	100%	100%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

(二)向前五大客户销售的变动幅度分析  
2015年度公司前五五大客户中,有二家客户为公司多年的合作大客户,其它三家系为新增客户,但是均是行业内可辐射地区内的主要下游客户,上述客户区域选择与功能性聚酯薄膜销售区域和最大产品产业集群分布一致。同时,在确定大客户时公司会根据这些客户的采购频次授信金额及账期,因此公司2015年向前五大客户销售的金额较2014年有所增加,这种客户授信行为体现,应收账款回收情况等及时对客户进行跟踪,并根据市场变化控制账期的期限,因此公司不存在依重大客户情形。

2.报告期内,公司营业收入较去年同比增长5.08%,而销售费用、管理费用分别同比增长34.43%和20.21%。请详细列明管理费用、销售费用变动趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

回复:

2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

公司最近三年坏账准备计提情况如下表所示:

项目	2014年	2015年
应收账款	1,126.26	1,126.26
坏账准备	1,126.26	1,126.26
坏账准备占应收账款比例	100%	100%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

(二)向前五大客户销售的变动幅度分析  
2015年度公司前五五大客户中,有二家客户为公司多年的合作大客户,其它三家系为新增客户,但是均是行业内可辐射地区内的主要下游客户,上述客户区域选择与功能性聚酯薄膜销售区域和最大产品产业集群分布一致。同时,在确定大客户时公司会根据这些客户的采购频次授信金额及账期,因此公司2015年向前五大客户销售的金额较2014年有所增加,这种客户授信行为体现,应收账款回收情况等及时对客户进行跟踪,并根据市场变化控制账期的期限,因此公司不存在依重大客户情形。

2.报告期内,公司营业收入较去年同比增长5.08%,而销售费用、管理费用分别同比增长34.43%和20.21%。请详细列明管理费用、销售费用变动趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

回复:

2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

公司最近三年坏账准备计提情况如下表所示:

项目	2014年	2015年
应收账款	1,126.26	1,126.26
坏账准备	1,126.26	1,126.26
坏账准备占应收账款比例	100%	100%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

(二)向前五大客户销售的变动幅度分析  
2015年度公司前五五大客户中,有二家客户为公司多年的合作大客户,其它三家系为新增客户,但是均是行业内可辐射地区内的主要下游客户,上述客户区域选择与功能性聚酯薄膜销售区域和最大产品产业集群分布一致。同时,在确定大客户时公司会根据这些客户的采购频次授信金额及账期,因此公司2015年向前五大客户销售的金额较2014年有所增加,这种客户授信行为体现,应收账款回收情况等及时对客户进行跟踪,并根据市场变化控制账期的期限,因此公司不存在依重大客户情形。

2.报告期内,公司营业收入较去年同比增长5.08%,而销售费用、管理费用分别同比增长34.43%和20.21%。请详细列明管理费用、销售费用变动趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

回复:

2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

证券代码:002585 证券简称:双星新材 公告编号:2016-024

## 江苏双星彩塑新材料股份有限公司关于2015年年报问询函的回复公告

项目	2015年12月31日		2014年12月31日		2013年12月31日				
	账面余额(万元)	占比(%)	账面余额(万元)	占比(%)	账面余额(万元)	占比(%)			
1年以内	60,091.32	99.19	3,004.57	8,888.47	96.94	44,427	7,441.96	96.41	372.10
1至2年	248.45	0.41	49.69	153.06	1.67	301.25	2.89	44.65	
2至3年	14.89	0.25	74.45	73.80	0.81	36.90	3.33	0.04	1.66
3年以上	94.81	0.16	94.81	53.21	0.58	53.21	50.34	0.65	50.34
合计	60,581.49	100.00	3,223.52	9,165.54	100.00	564.99	7,718.88	100.00	468.75

上表可知,一年以上应收账款余额占公司应收账款总额的比重均达到96%以上,公司应收账款账龄结构稳定,回款正常,不存在重大的回收风险。公司对应收账款按账龄比例计提坏账准备,与资产质量实际情况相符。公司已在授予账期的客户选择、后续应收账款跟踪管理、坏账风险的防范等方面建立了较为完善的内部控制,能够有效识别和防范应收账款可能存在的坏账风险。

(2)请以列表形式列示前5名客户的详细情况,包括但不限于:客户名称、对应的销售产品、销售收入、产品平均毛利率,与去年相比销售收入的变动情况等。同时,请评估并说明是否存在对重要客户的依赖风险。

回复:

(一)前五大客户产品销售详细情况  
公司2015年前五大客户产品销售收入、成本及产品平均毛利率情况:

客户名称	产品名称	营业收入	营业成本	毛利率
客户一	聚酯薄膜	22,609,322.03	20,128,459.65	10.99%
客户二	聚酯膜	53,934,912.61	52,176,284.07	3.26%
小计		276,634,234.64	253,304,743.72	9.09%
客户三	聚酯薄膜	24,722,266.96	22,223,425.14	9.95%
客户四	聚酯薄膜	16,674,264.96	15,042,041.81	10.28%
客户五	聚酯膜	53,112.65	46,902.43	11.69%
小计		167,727,375.38	150,488,944.24	10.28%
客户四	聚酯薄膜	128,427,072.31	114,587,523.92	10.78%
客户五	聚酯膜	71,495,572.50	68,784,531.59	10.79%
合计		893,586,473.79	804,789,288.60	9.93%

公司2015年前五大客户与去年相比销售收入的变动情况:

客户名称	产品名称	营业收入	去年营业收入	增减变动
客户一	聚酯膜	22,609,322.03	18,099,330.96	114.2%
客户二	聚酯膜	53,934,912.61	11,536,675.13	368%
小计		276,634,234.64	29,632,006.09	840%
客户三	聚酯薄膜	24,722,266.96	-	100%
客户四	聚酯薄膜	16,674,264.96	16,674,264.96	100%
客户五	聚酯膜	53,112.65	-	100%
小计		167,727,375.38	-	100%
客户四	聚酯薄膜	128,427,072.31	-	100%
客户五	聚酯膜	71,495,572.50	74,957,264.96	-9%
合计		893,586,473.80	104,589,271.01	754%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

(二)向前五大客户销售的变动幅度分析  
2015年度公司前五五大客户中,有二家客户为公司多年的合作大客户,其它三家系为新增客户,但是均是行业内可辐射地区内的主要下游客户,上述客户区域选择与功能性聚酯薄膜销售区域和最大产品产业集群分布一致。同时,在确定大客户时公司会根据这些客户的采购频次授信金额及账期,因此公司2015年向前五大客户销售的金额较2014年有所增加,这种客户授信行为体现,应收账款回收情况等及时对客户进行跟踪,并根据市场变化控制账期的期限,因此公司不存在依重大客户情形。

2.报告期内,公司营业收入较去年同比增长5.08%,而销售费用、管理费用分别同比增长34.43%和20.21%。请详细列明管理费用、销售费用变动趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

回复:

2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

公司最近三年坏账准备计提情况如下表所示:

项目	2014年	2015年
应收账款	1,126.26	1,126.26
坏账准备	1,126.26	1,126.26
坏账准备占应收账款比例	100%	100%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

(二)向前五大客户销售的变动幅度分析  
2015年度公司前五五大客户中,有二家客户为公司多年的合作大客户,其它三家系为新增客户,但是均是行业内可辐射地区内的主要下游客户,上述客户区域选择与功能性聚酯薄膜销售区域和最大产品产业集群分布一致。同时,在确定大客户时公司会根据这些客户的采购频次授信金额及账期,因此公司2015年向前五大客户销售的金额较2014年有所增加,这种客户授信行为体现,应收账款回收情况等及时对客户进行跟踪,并根据市场变化控制账期的期限,因此公司不存在依重大客户情形。

2.报告期内,公司营业收入较去年同比增长5.08%,而销售费用、管理费用分别同比增长34.43%和20.21%。请详细列明管理费用、销售费用变动趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

回复:

2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

公司最近三年坏账准备计提情况如下表所示:

项目	2014年	2015年
应收账款	1,126.26	1,126.26
坏账准备	1,126.26	1,126.26
坏账准备占应收账款比例	100%	100%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

(二)向前五大客户销售的变动幅度分析  
2015年度公司前五五大客户中,有二家客户为公司多年的合作大客户,其它三家系为新增客户,但是均是行业内可辐射地区内的主要下游客户,上述客户区域选择与功能性聚酯薄膜销售区域和最大产品产业集群分布一致。同时,在确定大客户时公司会根据这些客户的采购频次授信金额及账期,因此公司2015年向前五大客户销售的金额较2014年有所增加,这种客户授信行为体现,应收账款回收情况等及时对客户进行跟踪,并根据市场变化控制账期的期限,因此公司不存在依重大客户情形。

2.报告期内,公司营业收入较去年同比增长5.08%,而销售费用、管理费用分别同比增长34.43%和20.21%。请详细列明管理费用、销售费用变动趋势与营业收入变动趋势不匹配的原因

回复:

2016年3月末,公司前五五大应收款客户回款金额分别为14,787.47万元、19,374.99万元、18,836.89万元及15,121.77万元及2,368.51万元,回款期限均短于信用期限,因此,公司应收账款的可回收情况良好。

公司最近三年坏账准备计提情况如下表所示:

项目	2014年	2015年
应收账款	1,126.26	1,126.26
坏账准备	1,126.26	1,126.26
坏账准备占应收账款比例	100%	100%

从上表可以看出,公司2015年向前五大客户销售主要系为聚酯薄膜产品,占其销售金额的93.96%,公司对前五大客户销售的综合毛利率为9.93%,根据公司2015年年度报告,公司2015年的综合毛利率为9.80%,聚酯薄膜的毛利率为9.88%,公司向前五五大客户销售产品的毛利率与公司年度报告的平均毛利率基本持平,产品销售毛利率无明显差异。

证券代码:001979 证券简称:招商蛇口 公告编号:【CMSJ】2016-041

## 招商局蛇口工业区控股股份有限公司2016年5月销售及近期购得土地使用权情况报告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2016年5月,公司实现签约销售面积33.82万平方米,签约销售金额53.92亿元。2016年1-5月,公司累计实现签约销售面积151.65万平方米,签约销售金额243.90亿元。鉴于销售过程中存在各种不确定性,上述销售数据可能与公司定期报告披露的相关数据存在差异,以上统计数据仅供投资者参考。

1.杭州湾跨海大桥项目:CG21-23项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为40,365平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

2.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

3.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

4.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

5.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

6.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

7.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

8.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

9.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

10.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

11.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

12.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-21地块,出让面积为36,153平方米,容积率为2.5,土地用途为住宅(纯配套)用地,使用年限为住宅70年,商业40年;成交总价为人民币137,500万元,公司拥有该项目100%权益。

13.杭州湾跨海大桥项目:CG21-21项目,该项目位于杭州湾跨海大桥,东至观澜村西路,南至观澜村西路,西至临海路,北至观澜村西路,CG21-