

(上接 A12 版)
(6) 境外业务拓展方式
报告期内,公司境外业务拓展的主要方式如下:
1) 参加海内外专业展览会,与境外客户接洽、推广产品;

2) 拜访海内外客户、商务关系洽谈,拓宽销售渠道、提高销量;
3) 由客户或同行行业人士推荐;
4) 通过电话、邮件、即时通讯软件联络和邀请来访等形式,实现对已有客户的持续维护及新客户的开发。

(7) 境外业务合规情况
截至招股意向书签署日,公司取得《对外贸易经营者备案登记表》《海关报关单位注册登记证书》等资质,具有从事企业相关产品进出口贸易的主体资格,具体内容如下:

Table with 6 columns: 序号, 主体, 名称, 编号, 有效期/核准案号, 许可范围, 发证/核准机关

公司取得荆州海关于 2022 年 7 月 19 日、2022 年 1 月 24 日、2021 年 10 月 28 日、2021 年 4 月 7 日出具的证明,确认报告期内,公司不存在违反海关监管规定的行为或违反海关监管规定被海关立案侦查或调查的情形,也没有拖欠应缴罚没款项,未因进出口侵犯知识产权货物被海关行政处罚。

公司亦不存在因进出口活动被行政处罚,发生仲裁或诉讼的记录。
报告期内,公司开展进出口活动符合《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国对外贸易法》等相关法律法规的规定,不存在重大违法违规行,不存在相关仲裁或诉讼事项。

公司不涉及在中国大陆以外的国家和地区设立分公司、子公司及其他分支机构,不存在境外经营业务,未在境外从事生产经营活动,不存在重大违法违规行为,不存在相关仲裁或诉讼事项。

(8) 各类客户数量变动及收入情况
报告期内,公司按销售模式分类的各类客户数量增减变动及收入情况如下表所示:

Table with 5 columns: 年度, 销售模式, 新增客户数, 减少客户数, 期末客户数, 新增客户收入(万元), 减少客户收入(万元), 期末客户收入(万元), 新增客户收入占比, 减少客户收入占比, 期末客户收入占比

注:“新增”指在上一年度未合作,在本年度有合作;“减少”指在上一年度有合作,在本年度未合作,并非彻底终止合作关系,新增客户收入占比为占当年收入比例,减少客户收入占比为占上一年收入比例

报告期内,公司直销-非寄售和非买断式经销模式下新增和减少客户数量变动较大,主要因为功能性硅烷下游应用行业较为广泛,且中小型家居居多,公司又是行业内产品种类最多,对客户数量最多的企业之一,因此下游客户较为分散,各期变动较大。但各期末客户数量保持稳定,且对应销售金额占比较为稳定。

直销-寄售模式和非买断式经销模式主要应用于大型轮胎制造商,此类客户产品需求量大,且需要保证供货及时性,因此由公司或者非买断式经销商为其维持一定库存量,此类客户合作较为稳定,报告期内客户数量变动较小。2020 年直销-寄售模式下减少客户数量较多,主要因为根据客户需求,因特殊原因自 2019 年年中从寄售模式转为非买断式经销模式,选择由公司经销商 Castle Chemicals Ltd 购买产品并维持库存,实质上仍由公司保持合作。

(9) 按销售金额区间分布的客户数量
报告期内,公司按销售金额区间分布的客户数量情况如下:

Table with 5 columns: 销售金额区间(万元), 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

报告期内,各销售金额区间客户数量较为稳定,且总体呈现增长趋势。销售金额在“0-100 万元”区间的客户数量最多,该类客户主要为中小型企业产品生产商和经销商,采购需求较小,对公司总体销售贡献比例较低。报告期内,销售金额在“1000-5000 万元”和“5000 万元以上”区间的客户销售金额最大,主要为大型轮胎厂商及长期合作的经销商,与公司合作具有稳定性和持续性。

同行业可比上市公司宏柏新材和晨光新材均未披露全部客户按销售金额区间分类情况,宏柏新材仅披露经销商按销售金额区间分类情况,亦存在较小销售收入区间客户数量占比较高的情况,客户分散确属行业惯例。宏柏新材经销商按销售金额区间分类情况具体如下:

Table with 5 columns: 销售金额区间(万元), 报告期前三年, 报告期前二年, 报告期前一年

(10) 同时采用直销、经销等多种销售模式客户情况
报告期内,同时采用直销和经销多种销售模式的客户有土耳其倍耐力、土耳其 PTG 和英国倍耐力。土耳其倍耐力和土耳其 PTG 主要因为进口国对不同产品关税政策不同,JH-S69 通过经销商 Castle Chemicals Ltd 不需要额外征收关税,因此客户选择从经销商 Castle Chemicals Limited 购买,而 JH-S69C 和 JH-S76C 产品无论通过直销或非买断式经销均不能减免关税,故未选择经销模式。英国倍耐力主要通过直销模式与客户交易,由于倍耐力集团为经销商 Castle Chemicals Ltd 协助客户开发的客户,倍耐力集团在全球各地的子公司均会与 Castle Chemicals Ltd 存在合作,因此英国倍耐力亦选择从 Castle Chemicals Ltd 采购 JH-S69 和 JH-S76C。

以上交易涉及的经销商模式均为买断式经销,公司销售给经销商后不再负责后续过程,仅因为该类客户并非终端生产企业,因此该销售模式属于买断式经销,实质上与直销不存在差异。直销和买断式经销下产品定价政策均为以生产成本为基础,综合考虑市场行情、贸易模式、客户关系、渠道优势、人民币汇率及运输费用等进行定价。公司对同一客户采取销售采用多种销售模式主要是由于客户需求,具备商业合理性,且上述客户均为知名轮胎企业,信誉度较好、内控完善,不存在利益输送的情况。
具体情况如下:

1. 经销商与发行人的关联关系
报告期内,发行人经销商深圳市优越昌浩科技有限公司为公司关联方,由发行人监事曾旭峰之兄弟曾贺洪持股 60%并担任法定代表人、执行董事兼总经理,发行人监事曾旭峰之兄弟曾贺洪持股 60%并担任监事。

报告期内,发行人曾向经销商深圳市优越昌浩科技有限公司销售硅烷偶联剂、硅烷交联剂,报告期内销售金额分别为 385.23 万元、478.53 万元、668.43 万元和 352.66 万元,占主营业务收入比例分别为 0.26%、0.35%、0.26%和 0.19%,交易规模和交易占比较小,深圳市优越昌浩科技有限公司主要经营硅烷偶联剂、钛酸酯偶联剂、铂酸酯偶联剂等化工产品,该公司自身不生产硅烷偶联剂,故向发行人采购后用于再零售给终端客户。具体情况如下:

Table with 6 columns: 公司名称, 交易内容, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

除深圳市优越昌浩科技有限公司外,发行人与其他经销商均不存在关联关系。

(2) 发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况
发行人采用经销商销售符合行业惯例,可比上市公司采用经销商模式情况如下所示:

Table with 5 columns: 可比上市公司名称, 采用经销商模式, 直销模式, 买断式经销, 非买断式经销, 买断式经销, 非买断式经销, 买断式经销, 非买断式经销

报告期内,经销商现金回款金额分别为 60.40 万元、56.76 万元、0.91 万元和 0 万元,占比分别为 0.0402%、0.0417%、0.00044%和 0.00%,经销商第三方回款金额分别为 30.01 万元、20.68 万元、72.80 万元和 0 万元,占比分

别为 0.0200%、0.0152%、0.0288%和 0.00%。主要由于硅烷偶联剂下游应用领域较多,客户分布较为分散,报告期内,发行人少量经销商采用现金回款和第三方回款,发行人已规范现金回款行为,报告期内现金回款呈现下降趋势,2021 年已大幅减少。2022 年已完成规范,不存在经销商现金回款及第三方回款的情况。

(9) 经销商模式毛利率与其他销售模式毛利率对比
报告期内,公司各销售模式毛利率对比如下表所示。直销-寄售和非买断式经销模式毛利率相对较低,主要因为该两种模式应用于米其林、固特异、倍耐力等国际著名轮胎企业,其采购数量大且稳定、合作时间长、客户信誉度高,公司在价格上会给予一定优惠。同时公司与海外大型轮胎企业通常会签订年度或半年度协议锁定价格,在原材料上涨时亦会对毛利率有所影响。直销-非寄售和买断式经销模式各年度毛利率较为接近,不存在显著差异。

注:为保持可比,表中数据为剔除运费的毛利率
(10) 经销商信用政策
公司给予客户信用政策与销售模式无关,主要与客户区域相关,国内客户一般给予 0-100 天账期,国外客户一般给予 20-135 天账期,同时综合考虑与客户关系、合作稳定性、客户规模与信誉等,公司不存在经销商信用政策显著宽严于其他销售模式的情况。报告期内公司超过 99%的应收账款账龄在 1 年以内,且期后回款正常,亦不存在对经销商应收账款显著增大的情况。

(11) 海外经销商与国内经销商毛利率对比
由于国内没有非买断式经销模式,因此对比买断式经销模式下毛利率差异。报告期内,公司海外经销商毛利率和国内经销商毛利率对比情况如下表所示:

Table with 5 columns: 经销商毛利率, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

注:为保持可比,表中数据为剔除运费的毛利率
海外和国内经销商毛利率各年度互有高低,各年度差异主要由于产品结构、订单数量和时点、汇率变动等因素造成,总体不存在显著差异,亦不存在持续性差异。毛利率具体分析详见招股意向书“第十二节管理层讨论与分析”之“二、盈利能力分析”之“(三)毛利率分析”。

(12) 经销商选取标准
公司选取经销商时,综合当地的市场环境、竞争情况、客户需求及目标市场客户群等情况,结合经销商的销售规模、销售经验、市场占有率、商业信誉、资金实力、物流配送能力、合作意愿等因素综合考虑后择优选择经销商。

(13) 日常管理
在直销经销模式下,公司与经销商直接签署购销合同,仅进行与经销商之间的常规业务洽谈。
在外销经销模式下,公司与主要经销商签署框架协议或年度订单,约定具体合作模式。公司销售部门与经销商进行对接,由经销商在第一时间反馈客户在产品或服务上遇到的问题,并及时进行处理。经销商定期提供当地市场信息及市场报告,与公司讨论市场情况、销售定价等问题。

对于首次新增的经销商,公司一般对其执行货到付款的信用政策,后续根据具体合作情况考虑是否给予一定账期。
(14) 定价机制(包括营销、运输费用承担和补贴等)
1) 定价策略
公司销售定价主要参考自身产能产量、成本变化、客户订货量、客户合作稳定性、定价周期、市场竞争、人民币汇率等情况分别确定。公司在内外销不同核算成本后,以定价策略无重大差异,系根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后,定成本区间定价格作为指导价格,结合市场竞争情况、客户关系、合作关系、前次销售报价等因素进行定价,同时给予经销商一定的利润空间。

公司与国内经销商客户一般采用一单一议的方式进行销售定价。为维系与国外大型客户的良好合作关系,公司与外销主要经销商客户签订的合同通常为年度合同或季度合同,通常情况下定价周期内的订单价格不做调整。
2) 运输费用承担
在直销经销模式下,一般由公司承担运输费用;极少数经销商存在自提货物的情形,此种情形下由经销商承担运费。

在外销经销模式下,公司按照与经销商约定的国际贸易条款,承担货物到贸易条款指定的港口或目的地的运费等费用。
3) 营销费用或补贴
直销经销模式和买断式经销模式下,公司均不存在营销费用或补贴情形。
(15) 物流(是否直接发货给终端客户)
公司不同销售模式下的物流情况如下表所示:

Table with 2 columns: 销售模式, 物流情况

(16) 退换货政策及具体情况
公司针对内销不同模式采用统一的退换货政策,若出现质量问题,在符合合同约定的条件下经沟通协商后安排换货或办理退货。
报告期内,公司经销商退换货情况如下表所示:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年度, 2020年度, 2019年度

报告期内,公司经销商退换货金额合计占经销商主营业务收入的比例分别为 0.47%、0.45%、0.02%和 0.0030%,占比较低且逐年下降趋势,公司退换货主要原因为运输过程中发生的包装破损(包括外部包装物)。此外,报告期内退换货,换货占主要部分,开票结算后退货情况较少。产品退换货,可通过更换包装、蒸薰等方式再正常销售,不存在产品报废无法使用的情况。

(17) 对经销商的激励政策及具体情况
公司对经销商不存在激励政策,仅存在综合考虑客户重要性、市场行情、订单数量等因素后在其销售定价上有所差异的情况,但不具备普遍性。
5、供应商与客户销售情况
(1) 2022 年 1-6 月

Table with 5 columns: 交易对方, 销售内容, 销售金额(万元), 占营业收入比例(%)

报告期内,公司经销商新增及退出情况如下表所示:

Table with 5 columns: 年度, 新增, 退出, 非买断式经销, 非买断式经销

注:“新增”指在上一年度未合作,在本年度有合作;“减少”指在上一年度有合作,在本年度未合作,并非彻底终止合作关系;新增客户收入占比为占当年收入比例,减少客户收入占比为占上一年收入比例

报告期内,公司经销商新增及退出客户数量变动较大,主要因为功能性硅烷下游应用行业较为广泛,且中小型企业居多,公司又是行业内产品种类最全,对客户数量最多的企业之一,因此下游客户较为分散,各期变动较大。但各期末客户数量保持稳定,且对应销售金额占比较为稳定。

报告期内,公司非买断式经销商仅有两家,分别为 Castle Chemicals Limited 和 Chemspec, Ltd。非买断式经销模式主要应用于大型轮胎制造商,此类客户需求量大,且需要保证供货及时性,因此由公司或者非买断式经销商为其维持一定库存量,此类客户合作保持持续。

(7) 经销商中存在少量非法人实体
由于硅烷偶联剂下游应用领域较多,客户分布较为分散,报告期内,发行人经销商存在少量个人、个体工商户、普通合伙企业等非法人实体,报告期内对应销售金额分别为 184.42 万元、580.97 万元、540.16 万元和 129.63 万元,占主营业务收入比例分别为 0.12%、0.43%、0.21%和 0.07%,占比较小。具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(8) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(9) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(10) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(11) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(12) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(13) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(14) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(15) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(16) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(17) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(18) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(19) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(20) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(21) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(22) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(23) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(24) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(25) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(26) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(27) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(28) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(29) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(30) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(31) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(32) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(33) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(34) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(35) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(36) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(37) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(38) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(39) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(40) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(41) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(42) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(43) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(44) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(45) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(46) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(47) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(48) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(49) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(50) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(51) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(52) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(53) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(54) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(55) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(56) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(57) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(58) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 2022年1-6月, 2021年, 2020年, 2019年

(59) 经销商现金回款和第三方回款情况
报告期内,公司经销商存在极少数现金回款和第三方回款,具体情况如下: