

广东基烁新材料股份有限公司  
与招商证券股份有限公司  
关于对《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申  
请文件的第二次反馈意见》的回复

主办券商

CMS  招商证券

二〇二三年二月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

贵公司审查反馈意见已收悉，感谢贵公司对广东基烁新材料股份有限公司申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。广东基烁新材料股份有限公司（以下简称“基烁股份”、“股份公司”、“公司”）、招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”）以及湖南启元律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《广东基烁新材料股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充。

说明：

一、如无特别说明，本回复中的简称与《广东基烁新材料股份有限公司公开转让说明书》中的释义相同。

二、本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，均由四舍五入造成。

本回复中的字体代表以下含义：

反馈意见所列问题	黑体（不加粗）
对反馈意见所列问题的回复	宋体
涉及对公开转让说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）
引用公开转让说明书内容	楷体（不加粗）

## 目录

1、关于财务真实性.....	3
----------------	---

## 1、关于财务真实性

(1) 根据公开资料，同行业龙头公司美联新材的功能母粒毛利率仅约为20%，显著低于公司的毛利率。同时，可比公司与公司生产产品存在差异导致比较数据缺失。(2) 根据申报文件，2021年末固定资产原值较2020年末增长41.52%；2020年度、2021年度、2022年1-7月，公司整体产能利用率分别为59.75%、63.56%和50.83%；期末在建工程余额628.32万元。(3) 公司预付款项余额较高，期末余额为697.61万元。(4) 公司报告期内存货余额大幅增加，远高于收入增长幅度。(5) 公司报告期内投资支付的与收回的现金流量较大。

请公司：

(1) 补充说明公司主要产品的定价方法及具体定价范围，与同行业公司或市场价格是否存在较大差异，如定价高于前述价格，结合核心技术优势补充说明定价较高的合理性；补充说明公司采购原材料的定价方法及定价范围，与同行业公司或市场价格是否存在较大差异，如低于前述价格，说明定价较低的合理性

一、补充说明公司主要产品的定价方法及具体定价范围，与同行业公司或市场价格是否存在较大差异，如定价高于前述价格，结合核心技术优势补充说明定价较高的合理性

### (一) 公司主要产品的定价方法及具体定价范围

#### 1. 主要产品的定价方法及定价范围

公司主要产品为功能母粒、改性塑料。公司对功能母粒的定价方法主要为成本加成法，兼顾考虑产品功能技术难度、具体应用领域、可替代性等差异化因素。鉴于功能母粒是影响下游客户复合材料最终功能属性能否实现的关键原料，且现阶段公司功能母粒对主要客户在一定程度上具有不可替代性，因此公司在与客户商务谈判时议价能力较强，报告期内整体定价、毛利率维持在较高水平。公司产品对主要客户的不可替代性详见《关于对<关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见>的回复》之“1、（二）、1.报告

期各期主要客户合作历史、产品可替代性的情况”的相关内容。

对于改性塑料产品，2020年因疫情爆发、市场供需紧张等因素导致防疫类产品定价较高，具有一定偶发性；2021年市场供需情况发生改变，公司及时调整产品结构，向市场推出新品，考虑到改性塑料技术门槛较低，市场竞争激烈，公司在新品推出初期主要采用市场渗透定价策略以迅速占领市场，因此定价较低。2022年1-7月，随着产品市场逐渐打开，公司适当调整产品定价策略，单价及毛利率均有所提升。

报告期内，公司不同类型的功能母粒，改性塑料产品定价范围情况如下：

单位：元/kg

项目		2022年1-7月	2021年度	2020年度
功能母粒	收入	5,410.09	8,831.27	7,185.70
	占总收入比	83.81%	69.55%	84.60%
	单价中位数	24.78	26.47	29.87
	平均单价	28.26	28.77	29.67
	价格范围	10.44-122.12	9.73-132.74	10.62-265.49
改性塑料	收入	492.49	1,175.97	595.95
	占总收入比	7.63%	9.26%	7.02%
	单价中位数	13.98	15.00	14.16
	平均单价	14.20	13.75	21.71
	价格范围	0.88-33.19	6.94-37.93	10.91-265.49

由上表可知，公司报告期内功能母粒平均单价趋于稳定，价格中位数整体维持在25元/kg~30元/kg之间；功能母粒的价格范围区间较广，主要与公司功能母粒产品规格型号众多，不同产品因配方、功能实现的技术难度、市场竞争力不同等导致价格有所差异，例如2020年度销售单价最高（265.49元/kg）的产品为“静电抗菌功能母粒”，但该款产品仅在2020年进行小批量试销，实现收入2.65万元，对公司整体业绩影响有限。

报告期内改性塑料收入占比整体较低，对公司业绩贡献有限，是公司近年来重点布局和发展的新产品线。改性塑料的单价及定价范围波动较大，主要受2020年改性聚丙烯等防疫相关产品的偶发性销售、新品推广期间定价策略调整等因素相关，具有合理性。该等因素对改性塑料单价、毛利率的具体影响详见《关于对〈关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》之“3、（一）、2.（2）改性塑料收入、成本变动及毛利率波动分析”

的相关内容。

## （二）与同行业公司或市场价格是否存在较大差异

### 1. 功能母粒

功能母粒定制化属性强，种类繁多，与客户具体需求深度绑定，因此无市场公开报价。同行业可比公司道恩股份、美联新材因其功能母粒销售占比较低，未详细披露单价情况。和顺科技（301237.SZ）系主要生产销售有色光电基膜（功能性 BOPET 薄膜），功能母粒是其产品的主要原料之一，而有色光电基膜是公司功能母粒产品目前主要面向的下游高端应用领域之一，因此和顺科技采购功能母粒的平均单价具有一定参考价值，同行业可比公司宁波色母及和顺科技的功能母粒单价情况如下：

单位：元/kg

功能母粒单价	2022年1-7月	2021年度	2020年度
宁波色母	-	24.79	26.36
和顺科技	-	23.88	27.03
基烁股份	28.26	28.77	29.67

注：1.宁波色母 2021 年度未披露功能母粒销量，无法计算销售单价；其数据为彩色母粒 2021 年销售单价。根据其公开招股说明书，其功能母粒历年单价均高于彩色母粒；2.和顺科技数据取自其非亚光功能性母粒采购单价，因其 2021 年度报告未再披露功能母粒采购情况，故 2021 年度为其 2021 年 1-7 月数据。

由上表可知，公司功能母粒销售单价与同行业公司不存在较大差异，整体略高于同行业公司，主要系以下因素造成：

第一，公司凭借技术优势、服务优势等在功能母粒细分领域形成一定竞争壁垒，可以支撑报告期内功能母粒产品采用较高定价的策略，详见本小题回复“（三）如定价高于前述价格，结合核心技术优势补充说明定价较高的合理性”的相关内容。

第二，功能母粒在下游生产中属于辅助材料，添加比例一般为 4%-7%，占材料成本比较低，对下游客户产品成本变动影响有限。而从重要性角度来看，功能母粒对下游复合材料最终功能属性实现与否至关重要，因此相较于价格，下游客户更关注供应商的产品性能稳定性。公司与主要客户均合作多年，建立了稳定的合作共赢关系，在双方前期试产磨合、导入验证至最终批量销售过程

中已经就功能母粒产品定价体系达成共识和默契，且由于对其成本影响有限，后续销售基本沿用一贯的定价逻辑，从而导致公司每款具体型号的功能母粒产品销售单价在报告期内较为平稳。

第三，公司功能母粒定价较高与下游应用领域侧重有关。功能母粒的核心附加值在于其能实现的具体功能，不同功能应用在高、中、低端领域相应具有不同的定价和毛利率。报告期内公司综合产品的功能实现难度、下游应用领域、产品毛利率及定价区间等因素将功能母粒大致分为高端和中低端两大类，其中高端产品主要为具备光学、隔热/抗紫外线等功能的产品，主要用于下游有色光电基膜、汽车功能性薄膜制造领域；中低端产品主要为具备阻光/隔氧、开口爽滑等功能的产品，主要用于食品包装、太阳能膜等领域。报告期内，公司不同档次产品销售具体情况如下：

单位：万元，元/kg

项目	收入	成本	销售单价	毛利率
2022年1-7月				
高端产品	3,280.74	1,033.98	37.58	68.48%
中低端产品	2,129.35	1,663.62	20.45	21.87%
<b>合计</b>	<b>5,410.09</b>	<b>2,697.61</b>	<b>28.26</b>	<b>50.14%</b>
2021年度				
高端产品	6,136.07	1,893.11	36.08	69.15%
中低端产品	2,695.20	1,963.18	19.68	27.16%
<b>合计</b>	<b>8,831.27</b>	<b>3,856.29</b>	<b>28.77</b>	<b>56.33%</b>
2020年度				
高端产品	5,447.38	1,811.65	35.51	66.74%
中低端产品	1,738.32	1,144.08	19.57	34.18%
<b>合计</b>	<b>7,185.70</b>	<b>2,955.73</b>	<b>29.67</b>	<b>58.87%</b>

公司报告期内以高端功能母粒产品为主，高端产品各期销售占比均超过60%。高端产品定价通常高于中低端产品，从而拉高整体产品销售单价。报告期内公司高端产品线平均单价分别为35.51元/kg、36.08元/kg、37.58元/kg，而中低端产品线平均单价分别为19.57元/kg、19.68元/kg、20.45元/kg，不同产品线各自定价相对稳定且不同档次产品价格差异明显。

## 2. 改性塑料

单位：元/kg

项目		2022年1-7月	2021年度	2020年度
道恩股份	单价	-	11.69	12.63

	毛利率	7.98%	11.47%	27.83%
基烁股份	单价	14.20	13.75	21.71
	毛利率	5.99%	-2.18%	49.34%

注：道恩股份 2022 年未公布其改性塑料销量，无法计算其销售单价。

由上表可知，公司 2020 年改性塑料销售单价显著高于道恩股份主要系当年度公司改性塑料主要销售聚丙烯、PP 熔喷料等防疫相关产品，上述产品在 2020 年销售占比达到 95.87%，销售单价为 22.12 元/kg，该等产品因市场供需关系导致单价较高，从而拉高公司当年改性塑料整体平均单价和毛利率，具有偶发性。2021 年销售单价略高于道恩股份，不存在较大差异，二者单价不同的主要原因系：改性塑料产品种类繁多，不同类型产品定价有所不同，公司销售的改性塑料主要以 ABS 改性塑料为主（主要以 AS 树脂作为主材生产），道恩股份主要以 PP 改性塑料为主，二者产品所用主材的采购价格不同，如 AS 树脂（天津大沽 DG-AS106）2021 年平均市场价为 11,275.45 元/kg，而 PP 树脂（台湾台塑 3015）2021 年平均市场价为 8,424.71 元/kg，二者价格差异 30%左右，从而导致相应产品定价存在一定差异，具有合理性。相对于材料成本而言，公司改性塑料产品整体定价偏低，毛利率较低，主要系产品推广初期以较低价格迅速打开市场。

### （三）如定价高于前述价格，结合核心技术优势补充说明定价较高的合理性

公司报告期内功能母粒定价高于同行业公司，主要系公司自设立以来实施差异化竞争策略，在功能母粒细分领域积累了一定的技术优势和客户服务优势，凭借上述优势，使得公司功能母粒产品报告期内定价及毛利率维持在较高水平。公司技术优势详见本反馈意见回复“（3）、一、（三）进一步量化分析公司各类产品与同行业公司毛利率差异的原因及合理性”的相关内容。

### 二、补充说明公司采购原材料的定价方法及定价范围，与同行业公司或市场价格是否存在较大差异，如低于前述价格，说明定价较低的合理性

对于原材料，公司整体采用市场化的采购定价模式，即在市场价格的基础上，通过询价等方式综合比较价格、品牌、质量、供货及交付稳定性、运输半径等多方面因素后确定具体供应商和采购价格。公司生产产品的主要原材料为

树脂、钛白粉、颜料、助剂等，其中树脂、钛白粉、颜料为主要采购物料，报告期各期三者合计采购额占采购总额占比分别为 87.81%、81.27%、94.83%。其中，2022 年以来，受全球原油价格上涨等因素影响，树脂价格普遍上行，公司预判树脂价格趋势后在正常生产所需的基础上进行额外备货用于后续生产或适时出售赚取贸易利润，加之采购价格本身上涨，导致树脂采购额占比由 2021 年 51.51% 提升至 73.05%。

树脂、钛白粉具有大宗商品属性，物性标准较为统一，市场上有较为公开的产品报价，公司在采购定价时主要参考市场价格。而颜料细分种类繁多，非大宗商品，无市场公开报价；同时，颜料在公司产品生产属于辅助添加材料，添加比例通常在 5% 以下，因此其价格波动对公司产品销售价格的整体影响有限。公司与主要供应商已形成多年稳定的购销关系，在采购前综合比较价格、运输半径、产品性能等多方面因素后确定供应商。

#### （一）公司与同行业可比公司同类原材料采购对比

报告期内，公司主要原材料平均采购单价与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

期间	项目	美联新材	道恩股份	宁波色母	平均值	基烁股份
2022 年 1-7 月	树脂	未披露	未披露	未披露	-	0.97
	钛白粉	未披露	未披露	未披露	-	1.76
	颜料	未披露	未披露	未披露	-	9.22
2021 年	树脂	未披露	1.04	1.17	1.11	0.74
	钛白粉	未披露	未披露	1.89	1.89	1.69
	颜料	未披露	未披露	7.53	7.53	9.88
2020 年	树脂	0.67	0.89	0.76	0.77	0.59
	钛白粉	1.19	未披露	1.29	1.24	1.26
	颜料	4.35	未披露	5.98	5.17	10.30

注 1：道恩股份树脂平均采购单价为其 PP、ABS、EPDM、PC 四类主要树脂原材料的平均采购单价，且平均采购单价根据其 2021 年年度报告披露的上半年和下半年平均价格算数平均得到。

注 2：宁波色母树脂、颜料的平均采购单价根据其 2021 年年度报告披露的上半年和下半年平均价格算数平均得到。

报告期内，公司原材料树脂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存

在差异，主要系采购树脂种类不同所致。报告期内，美联新材原材料树脂主要为 PE，道恩股份原材料树脂主要为 PP、ABS、EPDM、PC，宁波色母原材料树脂主要为 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 等，公司原材料树脂主要为 PET、AS、PA、PBT 等，公司与同行业可比上市公司采购树脂种类存在差异，进而导致树脂平均采购单价存在差异。公司主要树脂原材料各期的采购均价与对应种类和型号市场价格对比不存在显著差异，个别树脂类型采购价格略低于市场价格均具有合理原因，具体参见下文分析。

报告期内，公司原材料钛白粉平均采购单价与同行业可比上市公司平均值基本一致。其中宁波色母部分高品质白色母粒产品需要应用到进口优质钛白粉，此部分钛白粉采购单价较高，导致公司钛白粉平均采购单价低于宁波色母。

报告期内，公司原材料颜料平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系颜料种类繁多，非大宗商品，无市场公开报价，公司采购的具体种类与同行业可比上市公司存在差异所致。

综上所述，报告期内，公司原材料平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系采购原材料种类繁多，公司采购的各类原材料在具体型号种类、国产与进口等方面与同行业可比公司不同所致，具有合理性。

## （二）公司主要原材料采购价格与市场平均价格不存在重大差异，部分树脂采购价格略低于市场价格具有合理原因

报告期内，公司主要原材料采购价格与市场平均价格比较情况如下：

### 1. 树脂

公司采购的树脂具体种类众多，包括 PET、ABS、AS、PA、PP 等，不同类型树脂的价格差异较大。公司报告期各期采购量前三的树脂占整体树脂采购比例均超过 50%，故选取各期采购量前三树脂进行价格比较如下：

单位：万元/吨

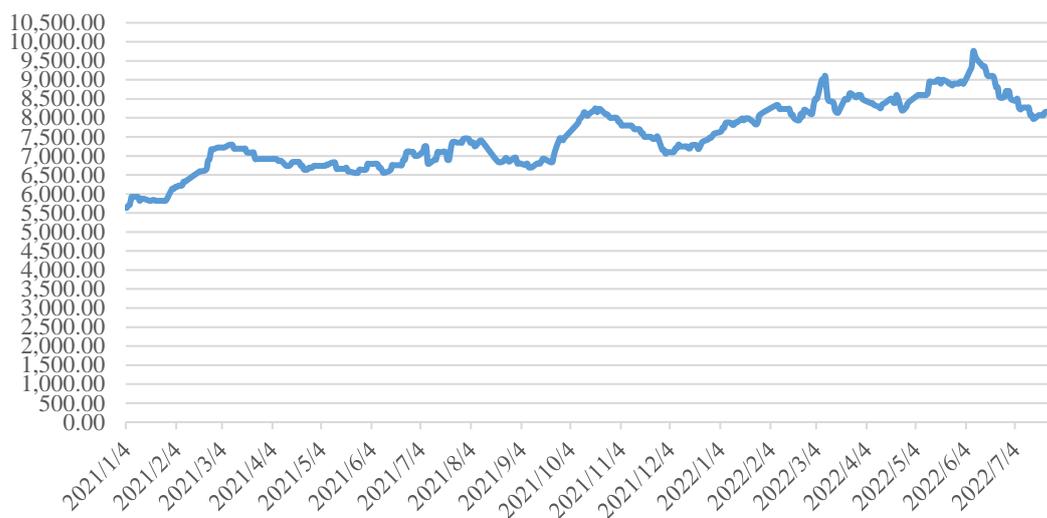
项目	公司平均采购单价	价格范围	市场平均价格	公司采购价与市场平均价比较	市场平均价格范围	
2022年1-7月	PET (YS-Y01)	0.67	0.63-0.73	0.75	-10.67%	0.68-0.86
	ABS	1.17	1.15-1.19	1.20	-2.50%	1.17-1.27

	项目	公司平均采购单价	价格范围	市场平均价格	公司采购价与市场价比较	市场平均价格范围
	(AG15E1)					
	AS (NF2200)	1.10	1.10	1.10	0.00%	1.09-1.11
2021年	PET (YS-Y01)	0.54	0.50-0.60	0.62	-12.90%	0.58-0.66
	AS (DG-AS106)	1.14	1.06-1.27	1.14	0.00%	1.05-1.21
	PA6 (YH800)	1.49	1.35-1.49	1.47	1.36%	1.36-1.54
2020年	PET (PET瓶片)	0.53	0.43-0.61	0.50	6.00%	0.44-0.59
	PP (Z30S)	0.84	0.70-0.97	0.60	40.00%	0.46-0.88
	PET (YS-Y01)	0.44	0.44	0.46	-4.35%	0.42-0.50

注：市场公开报价数据取自于中国塑料商务网、WIND、同花顺。

由上表可知，公司报告期内采购的主要树脂的平均单价、价格范围与市场公开价格之间不存在重大差异。其中，型号为“YS-Y01”的PET树脂为公司生产功能母粒产品的主材，2021年、2022年1-7月均为公司采购量最大的树脂类型。该型号PET树脂报告期各期采购价格均低于市场价格，作为主材，其价格变化对功能母粒产品毛利率具有较大影响。2020年至2021年上半年，公司主要通过“海南逸盛”品牌代理贸易商进行采购，2020年平均采购单价与市场价格基本一致，因量大从优等原因略低于市场价格；2021年下半年开始，公司直接向原厂海南逸盛石化有限公司（2020年国内瓶级PET树脂产量第一，全球第三）采购相关材料，由于采购量较大，能够享受一定的价格优惠；同时，签订合同时预付一定比例定金是树脂材料供应链较为常见的交易惯例，从而达到提前锁定采购价格的目的。2021年以来，该类树脂的市场价格呈现整体波动上升趋势（含税价由2021年初5,630元/吨最高上涨至9,750元/吨），公司凭借多年从事材料贸易业务的经验，及时感知原材料价格变化，得益于公司对材料价格的敏感性，公司在价格低位时通过提前与供应商签订订单并锁定采购价格使得公司报告期各期采购价格均低于市场公开价格，也为公司产品创造一定的利润空间。

2021年至2022年1-7月海南逸盛石化瓶级PET树脂出厂价走势



数据来源：WIND。

型号为“Z30S”的PP树脂主要用于生产改性聚丙烯、PP熔喷料等防疫物资产品，公司仅在2020年采购该类树脂用于生产。由于2020年防疫相关物资整体供需紧张，导致公司当年度实际采购该类树脂的价格高于市场公开报价，与公司对应防疫产品定价较高相匹配，具有合理性。

## 2. 钛白粉

单位：万元/吨

项目	公司平均采购单价	市场平均价格
2022年1-7月	1.76	-
2021年度	1.69	1.69
2020年度	1.26	1.23

注：钛白粉市场平均价格取自自己上市的钛白粉主要生产商钒钛股份、龙佰集团销售单价的平均值，数据来源于相关上市公司年报。由于2022年度未披露销量数据，无法计算其销售单价。

由上表可知，公司钛白粉平均采购价格与市场平均价格基本趋同，不存在明显差异。

## 3. 颜料

单位：万元/吨

项目	公司平均采购单价	价格范围	市场平均价格
2022年1-7月	9.22	0.92-51.33	-
2021年度	9.88	0.74-146.00	-
2020年度	10.30	0.44-113.27	-

公司采购颜料主要用于对公司产品的染色环节，报告期内公司累计采购超过上百种不同规格的颜料，不同颜料的价格差异较大，由于颜料种类细分繁多，且非大宗商品，具体某一种颜料无市场报价，无法获取进行比较。颜料在公司产品生产中属于辅助添加材料，添加比例较低，其价格波动对公司产品销售价格的整体影响有限。

### 三、主办券商及会计师核查程序及意见

#### （一）主办券商核查程序及意见

##### 1. 核查程序

（1）与公司管理人员了解主要产品销售、主要原材料采购定价方法及定价范围；

（2）获取公司收入成本表、采购明细表，了解报告期主要产品及主要原材料的销售、采购价格范围；

（3）查阅同行业公司公开信息，了解相关产品定价情况；

（4）访谈公司实际控制人，了解产品定价与同行业公司的差异原因及合理性；

（5）获取公司知识产权清单，了解公司发明专利授权情况；

（6）访谈公司研发业务负责人及实际控制人，了解公司产品研发情况、核心技术形成过程，以及核心技术等资源要素对公司产品竞争力中的具体影响；

（7）通过中国塑料商务网、WIND、同花顺等获取相关原材料价格信息，分析公司材料采购价格差异。

##### 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）公司功能母粒产品主要采用成本加成法，兼顾差异化因素；改性塑料产品在市场推广初期主要采用市场渗透定价法，随着产品销售市场打开适时调整价格；主要产品定价范围与同行业公司不存在较大差异；（2）公司功能母粒定价略高于同行业公司，主要原因系公司自设立以来

实施差异化竞争策略，并在发明专利、核心技术、特色化服务能力等方面形成一定竞争壁垒，相关产品对主要客户具有一定不可替代性，上述技术优势支撑公司产品定价维持在较高水平，具有合理性；公司改性塑料产品定价与同行业公司不存在明显差异，相关差异主要系公司 2020 年改性聚丙烯等防疫产品销售、生产所用的主材与同行业公司存在不同所致；（3）公司针对原材料整体采用市场化的采购定价模式。树脂、钛白粉具有大宗商品属性，市场上有较为公开的价格，公司报告期采购的主要树脂、钛白粉与市场价格整体趋势一致，不存在较大差异，部分树脂采购单价低于市场价格主要系公司采购量较大享有一定价格优惠，同时预判材料价格上涨趋势，通过在价格低位时签订合同并支付预付款方式提前锁定采购价格所致，避免了材料价格波动上升期对公司的不利影响，具有合理性。颜料种类繁多，非大宗商品，无市场公开报价，且在公司生产中属于辅料，添加比例较低，其价格波动对公司产品销售价格的整体影响有限。

## （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

（2）补充说明报告期各期原材料采购数量、投入生产数量、产成品产出数量，结合同行业公司情况说明公司投入产出比是否合理；补充说明产成品产出数量、对外销售数量、期末留存数量，结合产销比、单位生产成本情况补充说明期末存货余额的真实性。

### 一、补充说明报告期各期原材料采购数量、投入生产数量、产成品产出数量，结合同行业公司情况说明公司投入产出比是否合理

报告期各期，公司原材料采购数量、投入生产数量、产成品产出数量具体情况如下：

单位：吨

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
期初数量	1,786.44	754.86	525.87
本期采购数量	5,162.25	11,263.42	6,482.58
本期材料贸易、研发领料出库及其他	1,569.25	5,797.39	3,233.45

项 目	2022年 1-7月	2021年度	2020年度
期末库存数量	3,291.71	1,786.44	754.86
期初在产品数量①	66.16	45.43	29.58
本期投入生产数量②	2,087.73	4,434.45	3,020.14
产成品产出数量③	2,110.03	4,357.59	2,982.36
期末在产品数量④	21.99	66.16	45.43
投入产出比 $(\text{③}+\text{④}) / (\text{①}+\text{②})$	98.98%	98.75%	99.28%

注 1：本期投入生产数量来源于公司进销存数据，既包括原材料的生产领用，亦包括库存商品的生产领用。

注 2：期初数量加上本期采购数量减去期末库存数量不等于本期投入生产数量主要系本期减少还存在材料贸易、研发领用等情况。

由上表可知，公司原材料采购数量大于投入生产数量，主要原因系公司生产所需主要原料如树脂、钛白粉等属于塑胶、化纤等行业通用性原材料，具有一定大宗材料属性，且具有不易变质、储存条件比较宽松等特点。近两年因国际政治经济宏观环境变化、原油价格上涨等因素，树脂等上游原材料价格整体呈波动上升趋势，公司预判材料价格走势，在材料价格相对低点时进行额外采购和备货，一方面以减少未来材料价格上涨对公司生产造成不利影响，另一方面当未来材料价格上涨时，公司在满足生产需求的前提下，也能适时出售材料以赚取贸易利润。报告期内，通过提前备货，使得公司功能母粒主材 PET 树脂等原材料价格始终低于市场价格，详见本反馈意见回复“（1）、二、（一）树脂”的相关内容。

公司产品由颗粒状塑料树脂以及粉状、液体状添加剂经物理作用混合，经熔融挤出造粒而成。生产模式均采用流水线式生产，生产工序分为投料、混炼、挤出、切粒、包装等步骤，混炼过程在封闭式高速混合机或者密炼机中进行，生产效率高，原材料损耗较小。公司通过生产设备精确控制生产过程中的温度、时间、压力、喂料速度等参数，对原材料实现精细化利用，最大化提高材料利用率，报告期内，公司材料投入产出比均已超过 98%，成品率高，材料损耗少。

经检索同行业可比公司宁波色母、道恩股份、美联新材未披露其产品投入产出比情况，鉴于公司所属证监会行业分类为“塑胶及塑料制品业”，且塑胶行业的生产工序、工艺类似，生产效率具有相似性，因此选取同属“塑胶及塑

料制品业”行业的同行业公司投入产出情况如下：

同行业公司	上市板块	类似产品	2021年	2020年
华密新材	北交所	橡胶材料	99.95%	99.27%
禾昌聚合公司	原精选层	改性塑料粒子	99.52%	99.20%
	-	功能母粒、改性塑料等	98.75%	99.28%

由上表可知，公司与同行业公司投入产出比类似，不存在明显差异。

## 二、补充说明产成品产出数量、对外销售数量、期末留存数量，结合产销比、单位生产成本情况补充说明期末存货余额的真实性

报告期内公司产成品产出数量、对外销售数量、期末留存数量、产销比、单位产品成本具体情况如下：

单位：万元、吨、元/kg

项目		2022年1-7月	2021年度	2020年度
期初库存	金额	884.54	412.59	488.02
	数量	726.12	397.90	450.28
	单位成本	12.18	10.37	10.84
本期增加-生产入库	金额	2,982.91	5,638.01	3,458.71
	数量①	2,110.03	4,357.59	2,982.36
	单位生产成本	14.14	12.94	11.60
本期减少-主营业务销售	金额	3,167.50	5,063.96	3,257.62
	数量②	2,271.54	3,932.23	2,696.41
	单位销售成本	13.94	12.88	12.08
期末库存	金额	1,437.04	884.54	412.59
	数量	1,215.50	726.12	397.90
	单位成本	11.82	12.18	10.37
产销比②/①		107.65%	90.24%	90.41%

注 1：产成品本期增加除生产入库外，还存在外购行为；

注 2：产成品本期减少除主营业务销售外，还存在贸易销售、生产领用及研发领用。

公司主要采用“以销定产”的生产模式，公司通过客户直接下达订单或工程部自主开发新产品后主动寻找客户获取订单，生产部根据销售订单制定生产计划，根据生产计划进行物料评估并组织安排生产，经品质检验合格后办理入库手续。报告期内，公司产销比为 90.41%、90.24%、107.65%，整体维持在较高水平，2022 年 1-7 月产销率超过 100%，主要系公司当期销售消耗期初库存较

多所致。公司报告期内单位成本呈上升趋势，具体变动分析详见《关于对〈关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》之“3、一、2. 量化分析各业务（尤其是贸易业务）成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性，进一步分析各产品毛利率波动的原因”的相关内容。

结合产销率、单位生产成本等因素，进一步分析公司期末库存商品余额逐年增加的原因：①公司报告期内产销率均维持较高水平；②各期单位生产成本逐年上升；③期末库存数量逐年增加；④报告期各期末结存的产成品结构不同，导致期末库存单位产品成本存在微小差异，但总体保持相对稳定。

综上，公司原材料及产成品的采购、领用、生产、销售及结转数量占比稳定，均有匹配对应关系，公司产成品均按照 BOM 表上的数量领用和生产，报告期各期末公司存货余额真实。

### 三、主办券商及会计师核查程序及意见

#### （一）主办券商核查程序及意见

##### 1. 核查程序

（1）获取公司报告期内存货采购明细表、生产领料明细表、产成品入库明细表，核查报告期各期的原材料采购数量、投入生产数量、产成品产出数量是否存在异常情况；

（2）计算报告期各期原材料投入产出比，分析变动是否合理；

（3）获取公司报告期内销售出库明细表、存货收发存明细表，核查产成品对外销售数量、期末留存数量是否存在异常情况；

（4）计算报告期各期产成品的产销比，分析变动是否合理；

（5）获取公司报告期内的成本计算单，随机选取成本计算单执行重新计算；

（6）主办券商及会计师于 2022 年 1 月 25 日和 2022 年 8 月 1 日以及 2022 年 12 月 31 日对存货执行监盘程序。

##### 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）报告期内公司的投入产出比具有合理性，与同行业公司不存在明显差异；（2）报告期各期末公司期末存货余额真实、准确。

## （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

（3）结合前述情况，进一步分析公司各产品毛利率与可比公司差异的原因及合理性，并充分说明公司选取的可比公司所处细分领域、生产产品与公司是否具有可比性，可比公司选择的恰当性。

### 一、结合前述情况，进一步分析公司各产品毛利率与可比公司差异的原因及合理性

（一）功能母粒比普通色母粒配方更复杂，定制化程度更高，研发难度更大，研发周期和客户验证周期更长，用途更广，因此产品附加值更大

色母粒是以树脂作为载体，添加高比例的颜料、分散剂和功能助剂，通过高速混合、熔融混炼挤出、冷却切粒后制成的一种高分子复合着色材料。各类成分的具体作用如下：

色母粒成分	具体作用
树脂	树脂是色母粒的基体，经熔融剪切等工艺，使颜料、助剂等均匀分布于其中，一般会选择与被着色塑料同类树脂作为载体，可以保证色母粒与被着色树脂的相容性，有利于颜料、助剂更好分散。
颜料	颜料是色母粒着色的有效成分，白色母粒通常采用钛白粉为颜料，黑色母粒通常采用炭黑为颜料，彩色母粒颜色丰富，使用的颜料种类较多，如采用偶氮类颜料、酞菁类颜料、金属氧化物颜料等。
分散剂	可以促进颜料在树脂中分散，还可以提高色母粒的加工流动性，目前最常用的分散剂有聚烯烃蜡、酰胺蜡等。
功能助剂	基于下游塑料制品对普通塑料的改性需求，在色母粒制备过程中可以按照塑料制品的用途和性能要求加入一定的功能助剂，使得塑料制品具备一些特殊功能，如抗静电剂、抗氧剂、光稳定剂、消光剂等。

色母粒的分类方法较多，常见分类情况如下：



注：图片来自波斯科技招股说明书。

功能色母与普通色母粒相比，在配方复杂程度、添加剂含量、定制化程度、研发难度及用途等方面存在差异，具体比较如下：

项目	典型配方	产品用途	技术难点	定制化程度	毛利率	下游应用领域	
传统色母粒（按颜色区分）	白色母粒	树脂基材+钛白粉+加工助剂	白色着色	成熟、稳定的配色技术，以及颜色在加工及制品生命周期的稳定性。且不同生产工艺涉及及设备选型调试、生产工序确定和调整	低	低	适用于下游所有需要塑料着色的领域，如食品饮料、日用品、化工、家用电器、建材包装、农业等
	黑色母粒	树脂基材+炭黑+加工助剂	黑色着色		中等	中等	
	彩色母粒	树脂基材+颜料+加工助剂	彩色着色		高	高	
功能母粒	树脂基材+颜料+加工助剂+各类功能助剂（如公司目前能提供 19 种功能类型产品）	塑料着色（白、黑及彩色等）+塑料改性	除满足客户颜色需求外，还要根据客户功能定制化需求，以普通色母粒为基础，添加各种功能助剂以实现相应功能。因此功能母粒添加剂含量更高，分散更加困难，并且还要平衡各种助剂之间，以及助剂和颜料、加工助剂之间的化学反应，需要厂家通过不断研发和长期生产实践积累掌握经验	最高	最高	原则上应用领域与普通色母粒相近，但相同领域客户如想使其产品获得高性能改性效果，添加功能母粒是目前主流方式之一	

总体而言，由于功能母粒配方更加复杂、下游客户需求定制化程度高，技

术难度高、因此导致功能母粒的毛利率高于普通色母粒，符合行业惯例。经公司与同行可比公司各类产品毛利率情况如下：

项目		宁波色母	美联新材	基烁股份
传统色母粒（按颜色区分）	白色母粒	21.38%	20.22%	48.23%
	黑色母粒	39.79%	18.49%	
	彩色母粒	40.90%	28.72%	
功能母粒		43.25%	30.39%	55.11%

注：1.宁波色母取自一轮问询回复中各类产品平均毛利率，报告期为2017至2020年1-6月；2.美联新材取自其可转换债券募集说明书各类产品平均毛利率，报告期为2017至2020年1-3月；3.公司报告期内色母粒产品以功能母粒为主，普通色母粒仅销售25.38万元，具有一定偶发性，毛利率与同行业公司不具有可比性。

## （二）各产品收入及毛利率整体情况

报告期内，公司各产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目		2022年1-7月			2021年度			2020年度		
		收入金额	毛利率	毛利率贡献率	收入金额	毛利率	毛利率贡献率	收入金额	毛利率	毛利率贡献率
色母粒类	功能母粒	5,410.09	50.14%	42.02%	8,831.27	56.33%	39.18%	7,185.70	58.87%	49.80%
	普通色母粒	11.64	40.73%	0.07%	13.74	55.73%	0.06%	-	-	-
改性塑料		492.49	5.99%	0.46%	1,175.97	-2.18%	-0.20%	595.95	49.34%	3.46%
材料贸易及其他		540.94	7.68%	0.64%	2,676.71	8.63%	1.82%	711.62	-4.07%	-0.34%
合计		<b>6,455.15</b>	<b>43.19%</b>	<b>43.19%</b>	<b>12,697.69</b>	<b>40.86%</b>	<b>40.86%</b>	<b>8,493.26</b>	<b>52.92%</b>	<b>52.92%</b>

由上表可知，报告期内公司功能母粒产品的收入规模、毛利率及毛利率贡献率均显著高于其他产品线，是决定公司整体毛利率和盈利能力的主要因素。改性塑料为公司近年来新拓展产品线，销售规模较小，且市场竞争力尚不明显，对公司利润贡献有限。材料贸易及其他业务主要系公司除产品生产销售外还存在部分材料贸易业务，该业务整体利润率较低，且交易时点、对手、单价等具有一定偶发性，对公司盈利能力影响有限。

基于各类产品对公司整体毛利率的贡献，下文进一步对公司功能母粒、改性塑料产品与同行业公司毛利率差异进行量化分析。对于公司材料贸易业务收入及毛利率变动原因的分析，详见本反馈意见回复“（6）、五、关于公司材料贸易业务的相关情况”。

## （三）进一步量化分析公司各类产品与同行业公司毛利率差异的原因及合

## 理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节、五、（三）、4. 其他事项”中补充披露如下：

“

二、进一步量化分析公司各类产品与同行业公司毛利率差异的原因及合理性

### 1. 功能母粒

报告期内，公司与同行业公司功能母粒的毛利率及其变动情况如下：

单位：万元/吨

项目		2022年1-7月	2021年度	2020年度
宁波色母	毛利率	38.38%	40.00%	44.04%
	销售单价	-	2.48	2.64
	单位成本	-	1.49	1.48
江苏博云	毛利率	-	45.83%	51.74%
	销售单价	-	-	5.53
	单位成本	-	-	2.67
美联新材	毛利率	-	-	33.68%
	销售单价	-	-	1.54
	单位成本	-	-	1.02
毛利率平均值		38.38%	42.92%	43.15%
基烁股份	毛利率	50.14%	56.33%	58.87%
	销售单价	2.83	2.88	2.97
	单位成本	1.41	1.26	1.22

注：（1）美联新材功能母粒2020年数据取自其可转换公司债券募集说明书2020年1-3月数据，2021年、2022年未披露关于功能母粒的毛利率；（2）宁波色母2021年及以后未披露功能母粒毛利率数据，相关数据取自其同期彩色母粒毛利率，根据其招股说明书披露信息，其功能母粒与彩色母粒的毛利率较为接近，功能母粒产品略高于彩色母粒。

江苏博云（301003.SZ）主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，色母粒和功能性母粒收入占比低于5%，且公司与江苏博云在实际经营过程中并不存在市场竞争关系，因此未将其纳入同行业可比公司。但考虑到其色母粒和功能性母粒主要面向下游汽车领域，与公司部分高端产品下游应用场景类似，因此在分析毛利率时将其纳入至比较范围内。

总体而言，公司功能母粒毛利率整体高于同行业平均值，主要系功能母粒属于高度定制化产品，公司深耕功能母粒细分领域多年，在核心技术优势、产

品可替代性、产品结构及下游应用领域、客户结构等方面与同行业公司存在差异，导致公司产品定价较高且趋于稳定；同时，公司报告期内功能母粒树脂主材“海南逸盛瓶级 PET 树脂”采购价格均低于市场价格，而同行业公司树脂主材采购价格基本与市场价格一致，因此公司具有一定材料成本控制优势，导致公司产品单位成本相对较低。综上，公司毛利率高于同行业公司具有合理性。

(1) 核心技术优势：通过实施差异化竞争策略，经过十余年发展积累技术、服务经验，形成一定的竞争壁垒

1) 以王勇为核心的技术团队深耕功能母粒领域十余载，公司已取得 16 项发明专利，形成了一定的技术壁垒

国内目前从事色母粒相关产品的上市公司主要有美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪、宁波色母等，上述同业上市公司均成立于 2000 年前后，彼时正是色母粒相关技术、产能从国外向国内转移的黄金窗口期，国内诞生一大批以普通色母粒为主业的企业，上述公司经过多年发展在色母粒领域具有先发优势。公司前身基烁有限成立于 2010 年，与上述色母粒为主业的上市公司相比在普通色母粒领域不具有先发优势和规模优势等，且公司设立时功能母粒的技术与应用在国内方兴未艾，故公司自设立以来就制订了以功能母粒作为特色化、差异化发展的长期经营战略，是国内较早专门从事功能母粒产品研发、生产和销售的企业。

公司是国家高新技术企业、广东省“专精特新”企业、国家工业和信息化部评定的第四批专精特新“小巨人”企业。公司实际控制人之一、董事长兼总经理王勇先生为东莞市塑胶产业发展促进会会长、中国塑协 BOPET 专委会（中国塑料加工工业协会下属的专业委员会）智库专家。在创立公司前，王勇先生便一直从事和研习塑胶技术及相关行业，对业内主流技术及行业未来发展趋势具备较为深刻的认知和专业技术积累。2010 年 11 月，王勇先生在中国塑胶贸易重镇东莞市樟木头镇创立基烁有限，并带领核心技术团队开展功能母粒相关产品的研发和生产。经过十余年努力，公司以王勇先生为核心的研发技术团队已通过自主研发形成与功能母粒相关的 12 项授权发明专利，另有近 10 项发明专利处于实质审查阶段，相关专利均已投入公司实际生产运用。

发明专利数量是体现一家科技型企业研发实力的重要评价指标之一，经检索同行业可比上市公司的整体规模及相关发明专利情况如下：

公司名称	成立时间	上市时间	2021年业绩情况	最近一年员工总人数	与色母粒相关发明专利数量	与色母粒相关核心技术的描述
道恩股份 002838.SZ	2002年 12月	2017年1 月	收入：42.61亿元 归母净利润：2.26亿元	1,330	6	截至2021年年末，获得发明专利6项
美联新材 300586.SZ	2000年6 月	2017年1 月	收入：18.81亿元 归母净利润：0.63亿元	798	5项发明专利； 1项俄罗斯PCT 专利	截至2021年年末，5项发明专利，1项俄罗斯PCT专利；另有5项发明专利正处于实质审查阶段
宁波色母粒 301019.SZ	1999年 10月	2021年6 月	收入：4.92亿元 归母净利润：1.09亿元	315	7	彩色母粒对应3项专利技术；黑色母粒对应1项专利技术，功能母粒对应3项专利技术
基烁股份	2010年 11月	-	收入：1.27亿元 归母净利润：0.3亿元	52	12	10项与功能母粒相关核心技术

注：同行业可比公司业绩情况、发明专利数量来源于其2021年度报告。

由上表可知，公司成立时间较晚，发展时间有限，导致现阶段整体业绩规模、员工总数等方面与上述上市公司尚存在一定差距，但公司凭借自主研发已形成多项核心发明专利，在色母粒相关发明专利布局、核心技术积累等方面与同行可比公司相比具有一定差异化优势，符合公司“小而精”的阶段性发展特点。未来，公司将继续加大研发投入，发挥技术创新优势，在保持公司整体技术先进性的基础上努力缩短与可比公司整体规模方面的差距。

2) 功能母粒相较于普通色母粒研发难度更大，公司围绕功能母粒已形成多项核心技术，依靠相关技术实现收入占比超过主营业务收入80%以上

与普通色母粒厂家相比，客户向功能母粒厂家采购产品除满足染色的单一需求外，还相当于额外采购帮助其产品具备特定功能的实现工序，因此功能母粒厂家既要熟练掌握色母粒着色技术，又要掌握定制化功能研发技术，技术门槛和产品附加值均高于单纯起到染色功能的普通色母粒。

功能母粒实现特定颜色和功能的关键并不仅仅在于产品配方研制，还在生产设备调试、工艺细节管理等方面涉及诸多经验诀窍和商业秘密，完美适配下游客户的功能特性需要在配方、生产工艺和细节管理等多方面达到动态平衡。而达到上述平衡需要企业在长期的研发与生产实践过程中反复尝试，最终积累

形成相关诀窍和商业秘密，同行无法简单根据产品物性特征进行逆向开发，而正向开发通常需要经历类似的研发路径和试错过程，故业内率先推出产品并与下游客户稳定合作的厂家将占有较强的先发优势，新进入者抢占市场份额的难度较高。

自公司成立至今，基烁股份通过自主研发方式已逐渐积累十余项核心技术，均与功能母粒产品相关，通过上述技术生产的功能母粒产品均已实现销售或即将实现销售，报告期累计收入占比超过主营业务收入 80%以上。

3) 功能母粒具有高度定制化特点，需要厂家具备及时、高效解决客户痛点的服务能力

功能母粒具有高度定制化属性，经过客户初期导入验证、试产磨合等阶段后与客户需求的绑定较深，一个产品配方往往只对应单一客户。作为影响下游客户产品功能属性的关键原料，功能母粒厂家还需要在销售全周期、全天候及时解决客户所有可能与公司产品性能有关的问题。因此功能母粒行业比拼的不仅仅是产品自身性能，还有及时、高效解决客户痛点问题的专业化服务能力。因此对于长期稳定合作的客户来说，考虑到原料性能稳定和性价比等因素，其主动更换供应商的动机不强。根据客户访谈，公司向主要客户强盟集团、双星新材（002585.SZ）、顶新薄膜集团、南京兰埔成等众多聚酯薄膜厂商销售的多款功能母粒产品均为独家供应商，该等客户尚未向其他功能母粒厂家采购到可替代产品，因此公司在价格谈判中具有较强议价权。

公司在长期服务标杆客户过程中，不仅熟练掌握公司自身产品特性，还积累了大量功能母粒与下游客户生产资源要素结合后可能产生的常见问题及对应解决方案，通常能够及时、高效解决客户问题，这种跟踪服务能力往往是其他以染色见长、非专注功能母粒厂家无法短期内具备的，也是公司在争取意向客户、维护存量客户、维持产品定价体系以及赢得客户信赖的核心竞争力。

综上，凭借上述技术、服务优势，公司逐渐与以强盟集团为代表的行业标杆客户开展稳定合作关系，起到良好的示范效应，报告期内公司客户结构持续优化和丰富。目前，除强盟集团外，报告期内还与全球 BOPET 行业龙头、聚酯薄膜的市场占有率连续多年位居全球第一的双星新材（002585.SZ）、国内高

端汽车窗膜和漆面保护膜领先企业顶新薄膜集团，报告期后新拓展国内规模最大的中厚型特种功能性聚酯薄膜生产企业之一的裕兴股份（300305.SZ）、功能性聚脂薄膜行业知名上市公司和顺科技（301237.SZ）等行业大客户建立合作，相关产品应用于有色光电基膜、汽车功能性薄膜等较为高端的领域，报告期内功能母粒销量、营收规模持续增长，产品未来前景广阔。

（2）公司功能母粒对主要客户具有一定不可替代性，占客户最终产品成本比较低但对其性能影响较大，客户对功能母粒价格不敏感，导致公司产品议价能力较强

报告期内，公司功能母粒的主要客户包括强盟集团、双星新材（002585.SZ）、顶新薄膜集团、南京兰埔成新材料有限公司（以下简称“兰埔成”）等国内聚酯薄膜知名厂家。根据客户访谈确认，上述客户向基烁股份采购的功能母粒多数由公司独家供应，具有一定不可替代性。同时，公司功能母粒虽然占客户最终产品成本比较低（一般而言，功能母粒在下游塑料制品的生产中添加比例为4%-7%），但对其性能影响较大，故下游客户通常更关注功能母粒的性能稳定性，而对其价格敏感性较低。同时，基于功能母粒具有高度定制化的属性，公司与下游客户达成稳定合作关系后，产品的定价体系也趋于稳定，除材料价格成本、市场供需等外部因素发生重大变化外，双方通常不会对功能母粒产品价格作出重大调整。

综上，报告期内公司各规格功能母粒定价较为稳定，功能母粒平均单价和毛利率变动主要由销售结构变化引起。

（3）产品结构及下游应用领域：公司功能母粒产品结构集中，且侧重于高端应用领域，高毛利率产品销售占比高于同行业公司

1) 公司功能母粒产品结构集中，光学母粒毛利率较高且销售占比高，拉高公司功能母粒整体价格及毛利率

报告期内，公司功能母粒产品结构较为集中，各期光学母粒和阻光/隔氧母粒收入占比均超过94%，其中高端产品光学母粒各期收入占比均超过58%，

该款产品主要应用于下游光学薄膜领域，定价及毛利率较高，从而拉高了公司功能母粒整体毛利率，相关产品具体销售情况如下：

单位：万元、万元/吨

项目		2022年1-7月	2021年度	2020年度	
产品名称	下游应用领域	销售情况			
光学母粒	光学薄膜（高端应用领域）	收入	3,170.69	6,049.02	5,317.98
		占功能母粒收入比	58.61%	68.50%	74.01%
阻光/隔氧母粒	食品饮料包装、太阳能光伏膜（中低端应用领域）	收入	1,962.57	2,439.38	1,603.43
		占功能母粒收入比	36.28%	27.62%	22.31%
小计		收入	5,133.26	8,488.40	6,921.42
		占功能母粒收入比	94.88%	96.12%	96.32%

光学母粒及阻光/隔氧母粒的销售单价、单位成本及毛利率已豁免披露。

①公司光学母粒主要应用于下游光学薄膜领域，属于高端产品，定价及毛利率较高

在功能膜领域，光学薄膜属于业内技术壁垒最高的领域之一，过去长期以来严重依赖进口，日本东丽、日本帝人和韩国 SKC 等公司占据全球大部分市场份额。随着国内材料技术逐渐积累和丰富，国内薄膜厂家强盟集团、裕兴股份（300305.SZ）、东材科技（601208.SH）、长阳科技（688299.SH）、和顺科技（301237.SZ）等在光学薄膜各细分领域均取得突破，逐渐打破国外封锁。公司生产的光学母粒是帮助下游光学薄膜实现具体功能的核心原材料，光学母粒的技术研发难度大，市场突破较为困难，目前市场上能够提供类似高性能产品的厂家较少，因此属于公司高端产品。公司生产光学母粒所需技术均为自主研发取得，相关产品对主要客户具有一定不可替代性，因此该产品定价较高且整体保持稳定。

光学母粒的具体成本结构已豁免披露。报告期内，公司光学母粒成本结构稳定，以材料成本为主。

综上，公司光学母粒定价较高，单位成本相对较低且构成稳定，导致光学母粒毛利率较高。

②公司阻光/隔氧母粒主要应用于下游食品饮料包装和太阳能光伏膜领域，属于中低端产品，市场竞争相对激烈，因此毛利率较低

公司阻光/隔氧母粒主要下游应用领域为食品饮料包装和太阳能光伏膜等，市场上能够提供类似功能产品的厂家较多，市场竞争相对激烈，属于公司中低端产品，因此定价相对较低。

阻光/隔氧母粒的具体成本结构已豁免披露。报告期内，阻光/隔氧母粒成本结构稳定。

报告期内，根据客户需求，公司销售的阻光/隔氧母粒主要为白色系产品，生产该产品耗用钛白粉（用于实现染色及阻光）较多，而公司光学母粒多为彩色产品，生产所需耗用钛白粉较少，导致阻光/隔氧母粒单位材料成本金额及占比均高于光学母粒。同时，报告期内钛白粉市场价格持续上升导致公司平均采购价格相应增长（报告期内为 1.26 万元/吨、1.68 万元/吨、1.76 万元/吨），而材料价格变动向下传导具有一定滞后性，导致阻光/隔氧母粒毛利率持续下降。

2) 宁波色母产品结构较为分散，应用于光学薄膜领域的产品销售占比低于公司，导致公司功能母粒整体毛利率高于宁波色母

根据宁波色母招股说明书等公开披露文件，其向主要客户销售功能母粒的产品结构及应用领域较为分散，具体情况如下：

单位：万元

下游应用领域	2020 年度		2019 年		2018 年	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
篷布、遮阳网、农业薄膜	547.77	19.01%	258.45	9.50%	155.02	6.50%
化工（塑胶原料）	373.62	12.96%	318.16	11.70%	437.45	18.35%
光学薄膜领域	268.41	9.31%	216.95	7.98%	194.38	8.15%
电子电器	92.32	3.20%	144.28	5.30%	68.75	2.88%
小计	1,282.12	44.49%	937.84	34.48%	855.6	35.89%
功能母粒产品合计	2,881.97	100.00%	2,720.25	100.00%	2,384.04	100.00%

由上表可知，宁波色母功能母粒产品目前仍主要应用于篷布、遮阳网、农

业薄膜、化工（塑胶原料）等相对常规的下游领域，而在光学薄膜领域销售占比较低，分别为 8.15%、7.98%、9.31%；相比而言，公司应用于光学薄膜领域的光学母粒在报告期各期均为销售占比最高的产品，各期占比均超过 58%，毛利率分别为 66.89%、69.19%、68.78%。因此，公司功能母粒整体毛利率高于宁波色母，具有合理性。

根据公开检索，宁波色母虽未详细披露其不同种类功能母粒的具体毛利率情况，但根据相关披露信息可知，其光学母粒在功能母粒产品类型中属于毛利率较高的产品，且是造成其功能母粒毛利率整体高于普通色母粒的主要原因之一，相关表述如下：

序号	表述出处	具体披露内容
1	《关于宁波色母粒股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》	总体而言，报告期内，公司功能母粒毛利率最高，彩色母粒、黑色母粒毛利率次之，白色母粒毛利率低于其他母粒产品，主要原因为：……应用领域主要包括家用电器、光学薄膜、日用品、塑料原料等，应用于光学薄膜生产的功能母粒具有较高的技术含量和工艺难度。公司功能母粒产品内含的功能助剂对客户最终产品性能有重大影响，产品附加值较高，故功能母粒产品一般具备较大的定价空间，同时，部分功能母粒产品本身具有彩色、黑色、白色等颜色，兼具染色效果，故毛利率一般高于其他产品
2	《关于宁波色母粒股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函回复》	兰埔成功能母粒毛利率高于同类产品平均毛利率主要系该功能母粒主要应用于光学薄膜生产，具有较高的技术含量和工艺难度，故定价较高、毛利率较高
3	《关于宁波色母粒股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》	2018-2020 年 1-6 月，公司向红宇化工、怡吡化工销售的其他母粒产品主要为应用于光学薄膜的 PET 抗静电功能母粒，其制作工艺复杂，附加值高，毛利率较高

3) 江苏博云产品结构与公司类似，已在汽车等高端应用领域取得较大突破，整体毛利率与公司较为接近，相同应用领域的产品与公司毛利率差异较小

根据江苏博云招股说明书等公开信息披露文件，其色母粒及功能性母粒 2018 年-2020 年第一大下游应用领域为汽车行业，且销售占比均在 50%左右。一般而言，汽车领域属于功能母粒较为高端的应用领域。根据公开披露文件，江苏博云功能母粒在汽车领域的主要客户为安波福及其关联方，其 2018-2020 年向上述客户销售功能母粒的毛利率分别为 57.65%、55.73%、58.13%。江苏博

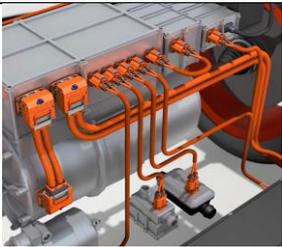
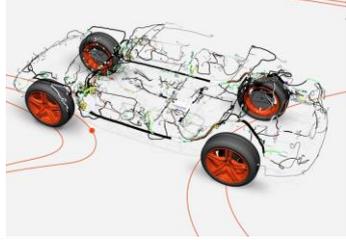
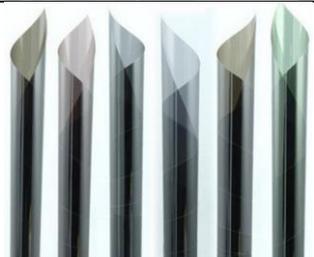
云产品结构相对集中且高毛利产品销售占比较高，与公司产品结构类似，因此其功能母粒整体毛利率与公司相对接近，具有合理性。

江苏博云产品下游应用领域具体情况如下：

单位：万元

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
汽车	793.16	49.44%	856.81	48.62%	1,038.36	55.24%
家用电器	410.52	25.59%	440.13	24.98%	380.40	20.24%
其他	393.58	24.53%	456.68	25.91%	445.63	23.71%
电动工具	7.18	0.45%	8.61	0.49%	15.31	0.81%
合计	1,604.44	100.00%	1,762.23	100.00%	1,879.70	100.00%

江苏博云产品在汽车领域的具体应用场景为生产汽车线束紧固件，公司隔热/抗紫外线母粒在汽车领域的具体应用场景为生产汽车功能性窗膜，上述产品均应用于汽车领域，具体对比如下：

公司	下游应用领域	产品图示	下游客户产品	终端应用	备注
江苏博云	汽车领域				起到固定线束和约束线束布置路径的作用
基烁股份					使汽车窗户玻璃具备隔热、防紫外等特殊功能

公司与江苏博云应用于汽车领域的相关产品的收入及毛利率比较如下：

单位：万元/吨

项目		2020 年	2019 年	2018 年
江苏博云	收入	793.16	856.81	1,038.36
	收入占比	49.44%	48.62%	55.24%
	毛利率	58.13%	55.73%	57.65%
	平均单价	5.66	5.22	5.00
	单位成本	2.37	2.31	2.12
项目		2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
基烁股份	收入	101.99	74.13	125.55
	收入占比	1.89%	0.84%	1.75%

	毛利率	59.32%	65.06%	61.03%
	平均单价	11.85	8.96	7.39
	单位成本	4.82	3.13	2.88

注：江苏博云功能母粒汽车领域的客户为安波福及其子公司，毛利率、平均单价及单位成本取自其 2018-2020 年向客户安波福及其子公司销售毛利率。

由上表可知，公司与江苏博云应用于汽车领域的产品毛利率差异较小，存在差异的主要原因系二者产品具体应用场景不同所致，江苏博云产品主要用于汽车线束紧固件，而公司产品主要用于汽车功能性窗膜。

汽车功能性窗膜属于薄膜类产品，通常使用双向拉伸工艺，汽车线束紧固件通常采用挤出或注塑工艺，对于上述两种下游产品及相应生产工艺而言，通过双向拉伸工艺生产的薄膜类产品对功能母粒原料的性能、稳定性等方面要求更高，这是因为：第一，薄膜厚度薄，若要达到相同的功能性，添加剂和着色剂等配方浓度会更大，调制难度更高；第二，为保证薄膜加工连续性，不仅要求功能母粒分散性好，还要求良好的过滤压力值；第三，若想保持薄膜的透光度和雾度，对助剂的粒径及粒径分布等要求也更高。

综上，鉴于具体应用场景不同，导致下游产品生产工艺不同，进而对功能母粒的性能、稳定性等方面要求亦存在一定差异，因此公司用于生产汽车功能性窗膜的产品毛利率略高于江苏博云用于汽车线束紧固件的产品，具有合理性。

4) 美联新材主要销售面向食品包装、日化领域的开口爽滑类母粒，公司类似产品销售占比较低且毛利率较低

根据美联新材可转换公司债券募集说明书及相关公开披露文件，其目前销售的功能母粒品种及下游应用领域主要情况如下：

产品类型	规格型号	占比	下游应用领域
开口母粒	11	18.03%	食品包装
爽滑母粒	4	6.56%	食品包装
开口爽滑母粒	13	21.31%	食品包装
PPA 母粒	5	8.20%	日化、食品包装、建筑
增透母粒	4	6.56%	日化、食品包装
抗老化母粒	4	6.56%	建筑、农业
透气料	2	3.28%	医疗、卫材
可降解母粒	2	3.28%	食品包装
其他	16	26.23%	-
合计	61	100.00%	-

注：开口爽滑母粒为同时具备开口性能和爽滑性能的功能母粒。

由上表可知，美联新材主要销售开口母粒、爽滑母粒、开口爽滑母粒（合称为“开口爽滑类母粒”，下同）、PPA 母粒等，其中开口爽滑类母粒占比为 45.90%；下游应用领域主要集中在食品包装、日化、建筑、农业等，上述领域属于功能母粒相对常规的应用领域，产品技术开发难度相对较低，市场竞争较为激烈。

公司于 2018 年成功研制开口爽滑母粒，该款产品属于公司中低端产品，非报告期内销售主力产品，报告期合计收入占比仅 1.62%，平均毛利率为 23.24%，对功能母粒整体毛利率影响较小。

美联新材虽未详细披露不同类型功能母粒的毛利率情况，但综合美联新材目前以开口爽滑类母粒为主以及公司开口爽滑母粒的毛利率水平等相关情况，美联新材整体功能母粒毛利率低于公司具有合理性。

(4) 客户结构：公司客户集中度较高，且向主要客户的销售毛利率高于同行业公司

1) 公司客户集中度较高，向主要客户销售毛利率维持在较高水平，导致功能母粒整体毛利率较高

公司功能母粒的客户结构较为集中，强盟集团为报告期各期第一大客户，公司对其销售收入占功能母粒总收入比例稳定在 75%左右，强盟集团的销售毛利率对公司功能母粒整体毛利率影响较大。公司与强盟集团为代表的行业标杆客户建立了稳定的合作伙伴关系，起到良好示范效应，推动了客户结构持续优化和丰富，同时，公司致力于不断开拓高端领域客户，除强盟集团外，公司与顶新薄膜集团、双星新材（002585.SZ）、兰埔成等国内知名薄膜厂商均建立合作关系，其中向顶新薄膜集团、双星新材（002585.SZ）等客户的销售毛利率均高于强盟集团。报告期各期，公司向上述主要客户销售功能母粒合计收入占比均超过 85%，由于上述客户销售毛利率整体较高且基本保持稳定，因此公司功能母粒毛利率整体维持在较高水平。公司功能母粒向主要客户销售情况如下：

序号	客户名称	设立时间	经营规模	开始合作时间	客户简介	期间	销售内容	收入(万元)	占功能母粒产品收入占比
1	强盟集团	2004年12月	2021年收入规模约8亿元	2014年	国内有色 BOPET 薄膜领域行业龙头企业，2022 年“中国塑料双向拉伸聚脂薄膜行业十强企业”，其	2022年1-7月	光学母粒、阻光/隔氧母粒、隔热/抗紫外线母粒	4,103.02	75.84%

序号	客户名称	设立时间	经营规模	开始合作时间	客户简介	期间	销售内容	收入(万元)	占功能母粒产品收入占比
					BOPET 薄膜主要用于消费电子制程保护、汽车窗膜等高端应用领域	2021年度	光学母粒、阻光/隔氧母粒	6,759.05	76.54%
						2020年度	光学母粒、阻光/隔氧母粒	5,367.25	74.69%
2	顶新薄膜集团	2016年11月	2021年收入规模约2亿元	2019年	国内北方第一家高端窗膜和漆面保护膜生产企业,漆面保护膜推出了TPU,PVC等多款不同类型产品来满足客户需求	2022年1-7月	光学母粒	148.94	2.75%
						2021年度	光学母粒	461.74	5.23%
						2020年度	光学母粒、隔热/抗紫外线母粒	411.95	5.73%
3	双星新材(002585.SZ)	1997年12月	2021年营业收入约59.31亿元,归母净利润约13.85亿元	2015年	专注于BOPET行业近20年,全球BOPET行业龙头,聚酯薄膜的市场占有率连续多年位居全球第一,2021年公司荣获“国家制造业单项冠军示范企业”	2022年1-7月	光学母粒、隔热/抗紫外线母粒、阻光/隔氧母粒	492.44	9.10%
						2021年度	隔热/抗紫外线母粒、光学母粒、阻光/隔氧母粒	159.69	1.81%
						2020年度	光学母粒、隔热/抗紫外线母粒	338.10	4.71%
4	兰埔成	2003年1月	客户以商业秘密为由未提供	2011年	现有两条年产能2.2万吨的BOPET生产线,研发、生产与销售“专、精、特、新”的高端聚酯薄膜,是国内极少数具有集特种膜用原料技术、聚酯薄膜新品生产、BOPET设备专业设计与改造、精密涂布深加工四位一体的实践经验丰富的尖端公司之一	2022年1-7月	阻光/隔氧母粒	248.50	4.59%
						2021年度	阻光/隔氧母粒、光学母粒	344.07	3.90%
						2020年度	光学母粒	31.86	0.44%

注:1. 报告期内与公司发生交易的“强盟集团”主体为苍南县强建包装材料有限公司、浙江强盟实业股份有限公司;2. 顶新薄膜集团包括山西顶新薄膜科技股份有限公司、山西汇鑫新材料科技有限公司。3. 客户信息来自访谈记录及公开信息检索。

公司向主要客户的销售毛利率情况已豁免披露。

公司2022年1-7月向强盟集团销售毛利率较2021年下降7.23%,主要系公司向其销售产品结构发生变化所致:2022年1-7月,由于下游市场需求旺盛,强盟集团加大阻光/隔氧母粒采购量(采购占比较2021年由26.81%上升至38.17%),该款功能母粒属于中低端产品,毛利率较低,整体拉低公司向强盟

集团的销售毛利率。公司报告期内向兰埔成销售毛利率呈下滑趋势，主要系兰埔成各期根据其需求调整向公司采购功能母粒具体品种所致：2020年，公司均向其销售光学母粒，用于光学薄膜领域，该款母粒毛利率较高；2021年，兰埔成开始向公司采购阻光/隔氧母粒（当年度采购占比为87.65%），该款产品毛利率较低；2022年1-7月，兰埔成不再向公司采购光学母粒，仅采购阻光/隔氧母粒，且该款产品毛利率有所下降，导致公司向其销售毛利率进一步下降11.10%。

除上述客户外，公司报告期内向顶新薄膜集团、双星新材（002585.SZ）销售毛利率均保持基本稳定，同时，由于向上述客户销售的品种主要为光学母粒、隔热/抗紫外线母粒等高端产品，主要用于下游光学薄膜、汽车功能性窗膜等领域，因此毛利率均较高。

2) 宁波色母：客户集中度较低，且主要客户存在贸易商，贸易商客户毛利率偏低，而公司功能母粒主要客户均为知名聚酯薄膜生产厂商，因此宁波色母功能母粒整体毛利率低于公司

根据宁波色母招股说明书等公开披露文件，其功能母粒主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	功能母粒销售金额	收入占比	应用领域	开始合作时间	销售规模变化原因
1	上海魔核	2017-08-21	2019年度营业收入约2,800万元	2020年度	功能母粒等	547.77	19.01%	贸易商，终端客户主要为篷布、遮阳网、农业薄膜等产品客户	2017年至今	销售收入增长系客户新产品推出导致的采购需求增长，该新产品性能较好，终端客户需求持续增长
				2019年度		258.45	9.50%			
				2018年度		155.02	6.50%			
2	远纺工业	1996-09-25	2018年度收入63.1亿元	2020年度	功能母粒、彩色母粒等	373.62	12.96%	化工（塑料原料）	2005至今	销售规模基本稳定，销售规模变化系客户自身销售情况变化所致
				2019年度		318.16	11.70%			
				2018年度		437.45	18.35%			
3	兰埔成	2003-01-24	2019年度营业收入约	2020年度	白色母	268.41	9.31%	电子电器（光学薄	2015年至今	销售收入增长系客户生产工艺改进，其光学薄
				2019年度		216.95	7.98%			

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	功能母粒销售金额	收入占比	应用领域	开始合作时间	销售规模变化原因
			3.27 亿元	2018 年度	粒、功能母粒、受托加工等	194.38	8.15%	膜领域)		膜产品实现进口替代,产品市场需求增加,导致对本公司色母粒产品需求增加
4	奥克斯	2001-06-23	2019 年度营业收入 340 亿元	2020 年度	彩色母粒、功能母粒、材料等	92.32	3.20%	电子电器	2003 年至今	销售收入减少系客户因产品工艺变化增加了对带色料的产品需求而对公司相关产品需求减少
				2019 年度		144.28	5.30%			
				2018 年度		68.75	2.88%			

结合宁波色母主要客户情况,公司客户结构与宁波色母存在主要差异如下:

①客户集中度不同:公司自设立以来专注于功能母粒细分领域以实现差异化竞争,且功能母粒具有高度定制化属性,因此公司客户结构较为集中,报告期内公司功能母粒主要客户为强盟集团、顶新薄膜集团、双星新材及兰埔成等,公司各期向上述主要客户销售收入占比均超过 85%。宁波色母主营彩色母粒、白色母粒等,功能母粒占其整体业务比重不超过 10%,且其功能母粒客户结构较为分散,2018 年-2020 年向主要客户销售收入占其功能母粒收入比例分别为 35.89%、34.48%及 44.49%。

②主要客户的应用领域不同:报告期内公司向主要客户销售光学母粒、阻光/隔氧母粒、隔热/抗紫外线母粒等产品,其中光学母粒各期销售占比均超过 58%。下游客户采购公司产品主要用于光学薄膜(光学母粒)、食品饮料包装及太阳能光伏膜(阻光/隔氧母粒)、汽车功能性窗膜(隔热/抗紫外线母粒)等,其中光学薄膜、汽车功能性窗膜属于功能母粒较为高端的应用领域,相关产品研发难度大,产品定价及毛利率较高。而宁波色母功能母粒主要客户应用领域为篷布、遮阳网、农业薄膜、化工(塑胶原料)等,其向兰埔成销售的功能母粒主要用于光学薄膜领域,产品毛利率较高,但由于销售占比较低,因此对其功能母粒整体毛利率提升作用有限。

③主要客户的性质存在差异：公司报告期内主要客户均为国内薄膜领域较为知名的生产厂商，不存在贸易商客户。如强盟集团为国内有色 BOPET 薄膜细分领域龙头企业，双星新材（002585.SZ）在聚脂薄膜行业连续多年位居全球第一。宁波色母的功能母粒并非其主力产品，因此其产品一定程度上借助贸易商渠道进行销售。根据公开披露文件，宁波色母主要客户之一上海魔核为贸易商，而 2018 年-2020 年宁波色母向贸易商销售功能母粒毛利率分别为 11.65%、25.59%、22.91%，向直销客户销售功能母粒毛利率分别为 43.75%、45.16%、50.80%，差异较大。鉴于宁波色母主要客户中存在贸易商客户，且贸易商客户的毛利率较低，也在一定程度上拉低其功能母粒整体毛利率。

④向主要客户销售毛利率不同：客户销售毛利率高低与其产品具体功能、下游应用领域关联度较高。报告期内，除兰埔成因加大向公司采购低毛利产品导致其销售毛利率逐年降低外，其他主要客户毛利率均维持在较高水平。宁波色母虽未详细披露其向主要客户销售毛利率具体情况，但结合其整体毛利率水平、客户应用领域等情况，合理推断其向主要客户销售毛利率整体低于公司。

3) 江苏博云：客户集中度较高，且存在内销和外销业务，产品内销毛利率与公司不存在明显差异

根据江苏博云招股说明书等公开披露文件，其功能母粒存在内销和外销，其 2018-2020 年功能母粒分内销、外销主要客户销售情况如下：

2020 年度									
内销情况					外销情况				
序号	主要客户名称	收入	收入占比	毛利率	序号	主要客户名称	收入	收入占比	毛利率
1	安波福及其子公司	710.15	54.67%	58.21%	1	Yeakin Plastic Industry	74.65	24.43%	32.88%
2	苏州诚河清洁设备有限公司	361.88	27.86%	47.13%	2	Sunningdale Tech LTD	59.00	19.31%	42.17%
3	英特曼电工（常州）有限公司	40.77	3.14%	46.09%	3	Honfoong Plastic	52.58	17.21%	40.45%
4	百力及其子公司	24.75	1.91%	24.48%	4	PT Giken Precision Indonesia	50.66	16.58%	45.14%
5	徐州葆月婴儿用品有限公司	20.44	1.57%	55.16%	5	PT PHILIPS BATAM	37.85	12.39%	40.41%
小计		1,157.99	89.15%	53.54%	小计		274.74	89.92%	39.62%

内销合计		1,298.90	100.00%	54.28%	外销合计		305.53	100.00%	40.92%
<b>2019 年度</b>									
内销情况					外销情况				
序号	主要客户名称	收入	收入占比	毛利率	序号	主要产品类型	收入	收入占比	毛利率
1	安波福及其子公司	762.72	52.88%	55.95%	1	Pt Philips Batam	68.25	21.34%	43.77%
2	苏州诚河清洁设备有限公司	314.86	21.83%	46.93%	2	YeakinPlastic Industry	60.53	18.92%	19.84%
3	漯河连邦化学有限公司	54.59	3.78%	18.67%	3	Pt Giken Precision Indonesia	54.11	16.92%	39.40%
4	漯河天泰商贸有限公司	50.98	3.53%	14.50%	4	Sunningdale Tech Ltd.	49.93	15.61%	41.90%
5	英特曼电工(常州)有限公司	38.74	2.69%	43.48%	5	安波福及其子公司	23.46	7.33%	52.55%
小计		1,221.89	84.72%	49.83%	小计		256.27	80.11%	37.63%
内销合计		1,442.35	100.00%	50.11%	外销合计		319.88	100.00%	39.02%
<b>2018 年度</b>									
内销情况					外销情况				
序号	主要客户名称	收入	收入占比	毛利率	序号	主要客户名单	收入	收入占比	毛利率
1	安波福及其子公司	930.55	56.89%	57.99%	1	Pt Giken Precision Indonesia	55.57	22.76%	35.70%
2	苏州诚河清洁设备有限公司	223.58	13.67%	53.85%	2	Sunningdale Tech Ltd.	50.60	20.73%	31.75%
3	漯河连邦化学有限公司	147.75	9.03%	24.22%	3	安波福及其子公司	49.12	20.12%	51.11%
4	昆山市华胜塑胶机电有限公司	70.46	4.31%	55.67%	4	Yeakin Plastic Industry	42.40	17.37%	38.06%
5	英特曼电工(常州)有限公司	41.41	2.53%	34.08%	5	Pt Philips Batam	31.33	12.83%	38.89%
小计		1,413.75	86.44%	52.99%	小计		229.02	93.81%	39.01%
内销合计		1,635.57	100.00%	52.59%	外销合计		244.13	100.00%	38.80%

由上表可知，江苏博云客户集中度较高，2018 年-2020 年，向主要客户（包括内外销）销售占比分别为 87.40%、83.88%、89.30%；报告期内，公司向主要客户销售占比分别为 85.57%、87.74%、92.29%，二者客户集中度均较高，不存在明显差异。

公司与江苏博云销售模式存在一定差异，报告期内公司功能母粒均为内销；江苏博云以内销为主，还存在部分外销客户，且外销客户毛利率低于内销客户，外销业务整体拉低其毛利率水平，导致其毛利率低于公司，具有合理性。

进一步将公司功能母粒与江苏博云内销业务主要客户毛利率比较如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
江苏博云-内销业务	54.28%	50.11%	52.99%
项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
基烁股份	50.14%	56.33%	58.87%

由上表可知，公司功能母粒毛利率与江苏博云内销业务毛利率不存在明显差异，主要系：公司与江苏博云内销业务的客户结构均较为集中，且高毛利率客户的销售占比均较高所致。

(5) 树脂采购成本控制：各家公司采购树脂类型差异较大，无法直接比较价格，但公司报告期内功能母粒主材 PET 树脂采购价格均低于市场价格，而同行业公司采购价格基本与市场价格一致，因此公司具有一定材料成本控制优势

根据同行业公司公开披露文件，宁波色母主要采购树脂类型为 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 等，江苏博云功能母粒主要使用树脂类型为 PBT、PP，公司功能母粒主要使用树脂类型为 PET，由于各家产品使用的树脂基材类型不同，故无法直接量化比较各家产品的成本差异。

鉴于树脂具有大宗商品属性，通常具有市场公开报价，因此各家树脂采购价格与市场价格的对比，可以在一定程度上体现其材料成本控制能力。通过比较，公司报告期内“海南逸盛瓶级 PET 树脂”采购单价均低于市场价格，而同行业公司宁波色母、江苏博云树脂采购价格与市场价格基本趋势一致。具体情况如下：

公司	采购树脂类型	采购价格与市场价格趋势	备注
基烁股份	海南逸盛瓶级PET树脂	<p>● 公司采购平均单价(万元/吨)    — 海南逸盛瓶级PET树脂出厂价(万元/吨)</p>	<p>报告期内功能母粒树脂主材“海南逸盛瓶级PET树脂”采购价格略低于市场价格</p>
宁波色母	LLDPE树脂	<p>— LLDPE 8320 镇海炼化出厂报价(元/吨)    ● LLDPE 8320 发行人采购均价(元/吨)</p>	<p>LLDPE 8320 树脂平均采购单价与市场价格基本一致</p>
	ABS树脂	<p>— ABS 758 台湾奇美 市场报价(元/吨)    ● ABS 758 发行人采购均价(元/吨)</p>	<p>ABS 758 树脂平均采购单价与市场价格基本一致</p>
	PET树脂	<p>— PET 瓶片 江苏三房巷出厂价(元/吨)    ● PET GC811 发行人采购均价(元/吨)</p>	<p>PET GC811 树脂平均采购单价与市场价格基本一致</p>
	PP树脂	<p>— PP K8009 台湾化纤 市场参考价(元/吨)    ● PP K8050 发行人采购均价(元/吨)</p>	<p>PP K8050 树脂平均采购单价与市场价格基本一致</p>

公司	采购树脂类型	采购价格与市场价格趋势	备注
	AS 树脂		AS SAN1400-N2 无市场公开连续报价，此处与有连续市场公开报价的相近产品 AS 80HF 进行价格比较，AS SAN1400-N2 的价格通常略低于 AS 80HFAS 80HF 树脂，因此其平均采购单价与市场价格基本一致
江苏博云	PBT 树脂		PBT 树脂平均采购价格与市场价格不存在明显差异
	PP 树脂		PP 树脂平均采购价格与市场价格不存在明显差异

注：宁波色母、江苏博云树脂采购价格与市场价格比较数据取自其招股说明书及历次审核问询回复。

由上表可知，公司报告期内功能母粒树脂主材“海南逸盛瓶级 PET 树脂”的采购价格始终低于市场价格，低下的幅度分别为 4.35%、12.90%、10.67%，主要原因系：①功能母粒为公司主要产品，绝对产量方面高于同行业公司，树脂作为公司产品主要材料，每年耗用量较大，公司采购量逐渐加大因此议价能力更强，能够享受一定的价格优惠；②公司准确预判 PET 树脂价格上涨趋势，在价格相对低位通过签订合同并支付预付款方式提前与供应商锁定采购价格，避免了后续材料价格波动对公司的不利影响。

综上，公司通过加大采购量、预判材料价格趋势后提前采购锁定价格等方式，减少了上游材料价格波动因素对公司产品毛利率的影响。与同行业公司相

比，公司具有一定材料成本控制优势，是导致公司功能母粒产品毛利率整体高于同行业公司的重要原因之一。

## 2. 改性塑料

公司与道恩股份改性塑料毛利率对比如下：

项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
道恩股份	7.98%	11.47%	27.83%
基烁股份	5.99%	-2.18%	49.34%

注：道恩股份2022年1-7月数据取自其2022年半年报。

由上表可知，公司2020年毛利率高于道恩股份、2021年及2022年1-7月均低于道恩股份，主要系公司各期产品销售结构不同所致：

(1) 销售端：2020年受疫情因素影响毛利率较高具有偶发性，2021年以来产品结构持续调整，毛利率出现波动

公司2020年改性塑料主要销售改性聚丙烯、PP熔喷料等防疫相关产品，该等产品因市场供求紧张导致销售价格、毛利率较高，具有一定偶发性；2021年以来，市场逐渐消化疫情带来的异常因素，公司开始调整产品结构，向市场推出多款改性塑料新品，考虑到改性塑料市场竞争激烈，作为市场新进入者，公司在新品推出时主要采用市场渗透定价策略以较低价格迅速扩大销售规模、抢占市场，部分产品在向市场推广过程中出现负毛利率情况，如ABS本色改性塑料毛利率为-1.15%、HIPS白色改性塑料毛利率为-4.19%，同时因市场行情变化，导致公司在2021年度以较低价格清理一批防疫相关库存产品时出现一定亏损；2022年1-7月，公司改性塑料产品市场逐渐打开，ABS白色改性塑料销售占比达到86.10%，该款产品毛利率进一步提升，由于销售占比较高，整体拉高了当年度改性塑料毛利率。

公司报告期内主要改性塑料产品销售情况如下：

单位：万元、元/kg

产品	项目	2022年1-7月	2021年度	2020年度
改性聚丙烯及PP熔喷料	收入	-	61.82	571.35
	收入占比	-	5.26%	95.87%
	毛利率	-	-60.80%	50.66%
	单价	-	6.94	22.12
ABS白色	收入	424.04	306.66	-

改性塑料	收入占比	86.10%	26.08%	-
	毛利率	7.23%	6.29%	-
	单价	14.50	15.62	-
ABS 本色 改性塑料	收入	16.71	572.39	-
	收入占比	3.39%	48.67%	-
	毛利率	-6.71%	-1.15%	-
HIPS 白色 改性塑料	单价	12.83	14.73	-
	收入	3.97	142.36	-
	收入占比	0.81%	12.11%	-
HIPS 白色 改性塑料	毛利率	24.50%	-4.19%	-
	单价	2.85	12.06	-

(2) 成本端：2020 年用于生产防疫类产品的树脂采购价格偏高，其余主材与市场价格保持一致

公司仅在 2020 年对外采购一批 PP 料用于生产改性聚丙烯、PP 熔喷料等防疫相关产品，该原材料 2020 年市场供需紧张，且经常处于缺货状态，因此公司采购价格高于市场公开报价，具体详见本反馈意见回复“（1）、二、补充说明公司采购原材料的定价方法及定价范围，与同行业公司或市场价格是否存在较大差异，如低于前述价格，说明定价较低的合理性”的相关内容。除此之外，公司 2021 年、2022 年 1-7 月生产的改性塑料主要使用树脂为 AS 树脂、ABS 树脂，该等树脂采购价格与市场价格趋势一致，不存在明显差异。

综上，改性塑料为公司近年推出的新产品线，销售规模较小，且市场竞争力尚不明显，因此对公司整体业绩影响有限。公司改性塑料毛利率与同行业可比公司存在差异主要系公司 2020 年存在防疫物资相关产品的偶发性销售和采购，以及后续新品市场推广情况变化及销售定价策略调整所致，具有合理性。

”

（四）强盟实业控股股东、实际控制人被列为失信被执行人、限制高消费对象等情况对基烁股份与相关主体交易的影响

#### 1. 强盟实业及其相关关联主体的基本情况

报告期内，基烁股份与浙江强盟实业股份有限公司（以下简称“强盟实业”）及其关联主体发生交易的公司包括强盟实业、苍南县强建包装材料有限公司（以下简称“强建包装”）。2022 年 9 月开始，公司与温州强润新材料科

技有限公司（以下简称“强润新材”）开始合作。经确认，强盟实业、强建包装的实际控制人均为易志龙；强润新材的实际控制人为易永东；易志龙系易永东父亲。

强盟实业、强建包装及强润新材的基本情况如下：

### （1）浙江强盟实业股份有限公司

企业名称	浙江强盟实业股份有限公司		
统一社会信用代码	913300007477369139		
住所	浙江省温州市苍南县龙港包装印刷工业园区二期		
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）		
法定代表人	易志龙		
经营范围	塑料薄膜、塑料制品生产、销售，经营进出口业务（除国家法律、法规禁止和限制的除外）。		
成立日期	2004年12月22日		
经营期限	至无固定期限		
登记状态	存续		
股权结构	股东名称	持股数额（万股）	持股比例
	大发强盟包装有限公司	3,600.00	33.64%
	孙绍丁	2,200.00	20.56%
	陈彩仙	1,676.00	15.66%
	潘军卫	1,485.00	13.88%
	李培塔	990.00	9.25%
	易永东	749.00	7.00%
	<b>合计</b>	<b>10,700.00</b>	<b>100.00%</b>
主要管理成员	姓名	职务	
	易志龙	董事长兼总经理	
	胡培隆	董事	
	潘军卫	董事	
	孙永杰	董事	
	李明明	董事	
	黄祥鹤	监事	
	陈文鹭	监事	
	颜育波	监事	

### （2）苍南县强建包装材料有限公司

企业名称	苍南县强建包装材料有限公司
统一社会信用代码	91330327MA285AY17U

住所	浙江省温州市苍南县龙港镇龙金大道 1389-1525 号（浙江强盟实业股份有限公司内办公楼三楼）		
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
法定代表人	王秀影		
经营范围	塑料薄膜、塑料制品生产、销售，纸张、聚酯切片、设备及配件、薄膜包装材料的销售，经营进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
成立日期	2016 年 2 月 3 日		
经营期限	至无固定期限		
登记状态	存续		
股权结构	股东名称	持股数额（万元）	持股比例
	王秀影	25.5	51.00%
	郑菲菲	24.5	49.00%
	<b>合计</b>	<b>50.00</b>	<b>100.00%</b>
主要管理成员	姓名	职务	
	王秀影	执行董事兼总经理	
	郑菲菲	监事	

### （3）温州强润新材料科技有限公司

企业名称	温州强润新材料科技有限公司		
统一社会信用代码	91330383MA2JCETX6Y		
住所	浙江省温州市龙港市龙金大道 1389-1525 号（浙江强盟实业股份有限公司内 4 幢）		
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
法定代表人	易永东		
经营范围	一般项目：新材料技术研发；新材料技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；塑料制品制造；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：食品用塑料包装容器工具制品生产；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。		
成立日期	2020 年 11 月 30 日		
经营期限	至无固定期限		
登记状态	存续		
股权结构	股东名称	持股数额（万元）	持股比例
	易永东	5,600.00	56.00%
	潘军卫	1,500.00	15.00%
	孙永杰	1,000.00	10.00%
	李明明	1,000.00	10.00%
	杨少燕	200.00	2.00%
	易秀秀	200.00	2.00%

	王秀影	200.00	2.00%
	郑菲菲	200.00	2.00%
	李良楷	100.00	1.00%
	<b>合计</b>	<b>10,000.00</b>	<b>100.00%</b>
主要管理成员	姓名	职务	
	易永东	执行董事兼总经理	
	李良楷	监事	

经查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>），截至本次反馈意见回复出具之日，强盟实业，强建包装及强润新材均未被列入经营异常名录、严重违法失信名单（黑名单），亦不属于失信被执行人和限制高消费对象，均处于正常经营状态。

## 2. 强盟实业控股股东、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费对象等对基烁股份与相关主体的交易不构成重大不利影响

（1）强盟实业控股股份、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费等不影响强盟实业及其关联主体正常业务开展

1) 强盟实业是国内功能性聚酯薄膜领域领先企业，细分领域市场占有率较高，且与多家上市/拟上市公司保持稳定合作关系，长期以来均处于正常经营状态

根据强盟实业官网介绍及公开信息检索，其成立于 2003 年 3 月，用地 71 亩，建筑面积 39,975 m<sup>2</sup>。强盟实业在国内 BOPET 薄膜领域具有广泛的市场认可度和较强的市场地位，其近年获得的主要荣誉包括但不限于：

获得时间	认定单位	荣誉名称	相关网站链接
2023 年 1 月	2023 温州万企创新蜂巢大会（中共温州市委、温州市人民政府主办，温州市科技局承办）	《2022 年度温州市高新技术企业百强榜》第 19 名	<a href="https://zj.zjol.com.cn/news.html?id=1985710">https://zj.zjol.com.cn/news.html?id=1985710</a>
2022 年 12 月	温州市科学技术局	2022 年温州市创新型领军（瞪羚）企业	<a href="http://wzkj.wenzhou.gov.cn/art/2022/12/9/art_1229203966_4135078.html">http://wzkj.wenzhou.gov.cn/art/2022/12/9/art_1229203966_4135078.html</a>
2022 年 8 月	中国塑料加工工业协会	中国塑料双向拉伸聚酯薄膜行业十强企业	<a href="https://mp.weixin.qq.com/s/YKU4WhTE6MAvFf74ul1SiA">https://mp.weixin.qq.com/s/YKU4WhTE6MAvFf74ul1SiA</a>
2021 年 12 月	浙江省经济和信息化厅	浙江省第一批制造业“云上企业”	<a href="https://jxt.zj.gov.cn/art/2021/12/22/art_1582900_23212.html">https://jxt.zj.gov.cn/art/2021/12/22/art_1582900_23212.html</a>
2021 年 12 月	温州市企业联合会、市企业家协会、市工业经济联合会	2021 温州市综合百强企业	<a href="https://view.inews.qq.com/a/20211221A0BXOI00">https://view.inews.qq.com/a/20211221A0BXOI00</a>
2021 年 7 月	工业和信息化部	专精特新小巨人企业	<a href="https://www.ncsti.gov.cn/kjdt/tzgg/202107/t20210720_37004.ht">https://www.ncsti.gov.cn/kjdt/tzgg/202107/t20210720_37004.ht</a>

			ml
2019年7月	中国轻工业联合会、中国塑料加工工业协会	2019年度中国轻工业塑料行业（双向拉伸聚酯薄膜）十强企业	<a href="http://www.zjpia.net/info.asp?id=21450">http://www.zjpia.net/info.asp?id=21450</a>
2022年9月 2021年6月 2020年4月	温州市人民政府	2020年-2022年“温州市领军型工业企业”	<a href="http://wzjxj.wenzhou.gov.cn/art/2022/9/28/art_1229253758_4107245.html">http://wzjxj.wenzhou.gov.cn/art/2022/9/28/art_1229253758_4107245.html</a> ; <a href="http://www.wenzhou.gov.cn/art/2021/6/22/art_1229117802_1799616.html">http://www.wenzhou.gov.cn/art/2021/6/22/art_1229117802_1799616.html</a> ; <a href="http://zjjcmspublic.oss-cn-hangzhou-zwynet-d01-a.internet.cloud.zj.gov.cn/jcms_files/jcms1/web1825/site/attach/0/ba50362357c546edb18df948e380d9a3.pdf">http://zjjcmspublic.oss-cn-hangzhou-zwynet-d01-a.internet.cloud.zj.gov.cn/jcms_files/jcms1/web1825/site/attach/0/ba50362357c546edb18df948e380d9a3.pdf</a>

同时，“强盟”商标还被认定为“浙江省著名商标”，“强盟”牌双向拉伸聚酯薄膜被评为“浙江名牌产品”，强盟实业还是中国塑协双向拉伸聚酯薄膜专委会主任单位，并作为主要起草单位制定“浙江制造团体标准”《光学级蓝色双向拉伸聚酯薄膜》（T/ZZB0696-2018）。

此外，根据对强盟集团的访谈记录，其在国内有色功能性双向拉伸聚脂薄膜（BOPET）细分领域市场占有率在 50% 以上，竞争地位领先；其主要产品为苹果等知名电子设备品牌指定代工厂使用的制程保护薄膜产品，其生产该类薄膜产品所需的功能母粒均自公司采购。

根据公开信息披露，上市公司和顺科技（301237.SZ）为一家专注于差异化、功能性双向拉伸聚酯薄膜（BOPET 薄膜）的研发、生产和销售为一体的高新技术企业，已成为聚酯薄膜领域具有较强竞争力的差异化、功能性产品的专业提供商。2021 年，和顺科技实现营业收入 6.40 亿元、归母净利润 1.24 亿元。和顺科技的主要产品为有色光电基膜，与强盟实业具有直接竞争关系，和顺科技（301237.SZ）在招股说明书中将其与强盟实业在产量、销量、市场占有率等方面进行了详细比较，相关披露内容如下：

“

（2）公司的产能和销售规模相对较小，在应用于光电产品的聚酯薄膜领域的市场占有率低于可比公司和主要竞争对手

**强盟实业为公司在有色聚酯薄膜领域的主要竞争对手，但目前该公司为非**

公众公司且并未申请上市，因此无法获取其资产规模相关数据。在产能方面，根据强盟实业官方网站披露信息，强盟实业目前拥有两条国外进口的 BOPET 薄膜生产线，一线于 2003 年引自于法国 DMT 公司，年产能达 2.30 万吨；二线于 2009 年引自于德国多尼尔公司，年产能达 2.70 万吨，目前年产能共计 5 万吨，2019 年度产值为 7 亿元。相较而言，公司有色光电基膜产品在产量、销量和市场占有率方面低于强盟股份。

### (3) 主要竞争对手的生产设备优于发行人

出于对市场行情、公司的资金状况及产线到货时间等多重因素考虑，发行人一号、四号及五号生产线选购了二手生产线，发行人拥有较强的设备改造能力，根据生产差异化产品的需要对生产线进行技术改造，使之可以满足发行人生产功能性、差异化产品的需求，并有效保证了产品品质，提升了资金的使用效率。产线虽经发行人的技术改造达到了一定的技术水平，并具有一定的技术特点，但与主要竞争对手强盟实业相对较新的生产线相比，先进性方面仍有一定的差距。待发行人本次发行募集资金到位，资本实力将进一步增强，即可通过募投项目的实施，引入全新的聚酯薄膜生产线，提升发行人生产设备的先进性水平。

”

另外，经查询上市企业/挂牌企业披露/预披露信息，强盟实业、强建包装等作为已上市/挂牌公司、拟上市/挂牌公司的主要客户、供应商情况包括但不限于：

交易主体	对手方	上市情况	强盟实业及其关联主体的身份	强盟实业及其关联主体采购/销售额占对手方总销售/采购情况
强盟实业、强建包装	四川羽玺新材料股份有限公司	新三板挂牌在审，2022年9月申报新三板	报告期各期 PET 基膜第二大供应商	2022年1-4月 PET 基膜采购占同类采购比 11.51%； 2021年度 PET 基膜采购占同类采购比 13.63%； 2020年度 PET 基膜采购占同类采购比 16.75%
强盟实业	昆山兴协和科技股份有限公司	在审，2021年12月申报上交所主	2021年第三大供应商；2020年第五大供应商；2019年第	2021年度占比 1.98%；2019年度占比 6.84%
强建包装				2021年度占比

		板	三大供应商	3.38%；2020年度占比4.38%；
强建包装	广东莱尔新材料科技股份有限公司（688683.SH）	已上市，2021年4月	2017年主要供应商	具体交易金额及比例未披露
强盟实业	江苏斯迪克新材料科技股份有限公司（300806.SZ）	已上市，2019年11月	2019年1-6月，PET膜第3大供应商；2018年第7大供应商；2017年第9大供应商	2019年1-6月PET膜类采购占比5.99%
强建包装				2018年度PET膜类采购占比1.63%；2017年度PET膜类采购占比1.35%
强盟实业	浙江方远夜视丽反光材料有限公司（上市公司浙江水晶光电科技股份有限公司资产收购标的）	2014年5月完成收购	2013年1-9月第5大供应商，2011年第4大供应商	2013年1-9月占比4.84%；2011年占比7.55%

2) 强盟实业、强建包装、强润新材均不属于失信被执行人、限制高消费对象，依法享有独立法人人格，其正常经营活动不受控股股东、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费对象等情况影响

经查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>），截至本次反馈意见回复出具之日，强盟实业控股股东大发强盟包装有限公司、实际控制人易志龙属于失信被执行人和限制高消费对象，具体情况如下：

#### ①被列入失信被执行人情况

强盟实业控股股东大发强盟包装有限公司、实际控制人易志龙被列入失信被执行人名单主要系为主债务人提供连带责任保证，因主债务人到期未偿还债务而被判决承担连带偿还责任，并非个人直接债务。且上述公司及个人自2017、2018年即已被列入失信被执行人名单，至今未对强盟实业正常生产经营产生实质性影响。

被列入失信被执行人名称	案号	列入原因	执行依据及案由	基本案情简介	未履行标的金额（万元）	列入失信被执行人时间
大发强盟包装有限公司	(2017)浙0302执6232号	有履行能力而拒不履行生效法律文书确定义务	(2016)浙0302民初3601号民事判决书 案由：金融借款合同纠纷	大发强盟包装有限公司为银行贷款主债务人提供连带责任保证，因主债务人到期未偿还债务而被判决承担连带偿还责任	950.00	2017年12月27日
大发强盟包装有限公司	(2019)浙0302执恢839号	有履行能力而拒不履行生效法律文书确定义务	(2016)浙0302民初12120号民事判决书-案由：金融借款合同纠纷		760.00	2019年5月7日
大发强盟包	(2020)浙	有履行能力而拒	(2019)浙0302民初		2,101.79	2020年5

装有限公司	0302 执 1503 号	不履行生效法律 文书确定义务	737 号民事判决书-案 由：金融借款合同纠纷			月 11 日
易志龙	(2017) 浙 0327 执 5238 号	有履行能力而拒 不履行生效法律 文书确定义务	(2016) 浙 0327 民初 9811 号民事判决书-案 由：民间借贷纠纷	易志龙为民间借 贷主债务人提供 连带责任保证， 因主债务人到期 未偿还债务而被 判决承担连带承 欢责任	195.00	2018 年 1 月 10 日

根据《最高人民法院关于人民法院执行工作若干问题的规定（试行）》（2020 修正）第 37 条规定：“对被执行人在其他股份有限公司中持有的股份凭证（股票），人民法院可以扣押，并强制被执行人按照公司法的有关规定转让，也可以直接采取拍卖、变卖的方式进行处分，或直接将股票抵偿给债权人，用于清偿被执行人的债务”、第 38 条规定：“对被执行人在有限责任公司、其他法人企业中的投资权益或股权，人民法院可以采取冻结措施。冻结投资权益或股权的，应当通知有关企业不得办理被冻结投资权益或股权的转移手续，不得向被执行人支付股息或红利。被冻结的投资权益或股权，被执行人不得自行转让”、第 39 条规定：“被执行人在其独资开办的法人企业中拥有的投资权益被冻结后，人民法院可以直接裁定予以转让，以转让所得清偿其对申请执行人的债务。对被执行人在有限责任公司中被冻结的投资权益或股权，人民法院可以依据《中华人民共和国公司法》第七十一条、第七十二条、第七十三条的规定，征得全体股东过半数同意后，予以拍卖、变卖或以其他方式转让。不同意转让的股东，应当购买该转让的投资权益或股权，不购买的，视为同意转让，不影响执行。人民法院也可允许并监督被执行人自行转让其投资权益或股权，将转让所得收益用于清偿对申请执行人的债务”。

按照前述规定，强盟实业控股股东、实际控制人因未履行生效判决被列入失信被执行人，其所持有的强盟实业股权可能被执行法院采取扣押、冻结、被强制要求转让或通过采取司法拍卖、变卖等方式处置。

经查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn/>），截至本次反馈意见回复出具之日，强盟实业、强建包装、强润新材股权未出现处于被司法扣押、冻结或被强制要求转让或通过采取司法拍卖、变卖等方式处置等情况。

## ②被列入限制高消费情况

限制高消费对象名称	案号	案由	列入限制高消费对象时间
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0302执2652号	金融借款合同纠纷	2018年7月26日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2018)浙0304执2441号	金融借款合同纠纷	2018年7月26日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2018)浙0304执2442号	金融借款合同纠纷	2018年7月26日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0327执2180号	金融借款合同纠纷	2018年7月26日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0302执5319号	金融借款合同纠纷	2018年7月27日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2016)浙0327执3703号	金融借款合同纠纷	2018年7月29日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2016)浙0327执3706号	金融借款合同纠纷	2018年7月29日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0303执2680号	金融借款合同纠纷	2018年8月16日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0302执3000号	金融借款合同纠纷	2018年8月22日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0327执2984号	金融借款合同纠纷	2018年8月28日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2019)浙0302执恢839号	金融借款合同纠纷	2019年5月9日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2017)浙0327执6259号	金融借款合同纠纷	2019年11月1日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2018)浙0327执6091号	金融借款合同纠纷	2019年11月25日
大发强盟包装有限公司、易志龙	(2020)浙0302执1503号	金融不良债权追偿纠纷	2020年4月3日
易志龙	(2017)浙0327执5238号	民间借贷纠纷	2018年3月21日
易志龙	(2016)浙0302执10956号	金融借款合同纠纷	2018年7月27日
易志龙	(2017)浙0302执3000号	金融借款合同纠纷	2018年8月19日

根据《最高人民法院关于限制被执行人高消费及有关消费的若干规定》（2015年修正）第三条规定：“被执行人为自然人的，被采取限制消费措施后，不得有以下高消费及非生活和工作必需的消费行为：（一）乘坐交通工具时，选择飞机、列车软卧、轮船二等以上舱位；（二）在星级以上宾馆、酒店、夜总会、高尔夫球场等场所进行高消费；（三）购买不动产或者新建、扩建、高档装修房屋；（四）租赁高档写字楼、宾馆、公寓等场所办公；（五）购买非经营必需车辆；（六）旅游、度假；（七）子女就读高收费私立学校；（八）支付高额保费购买保险理财产品；（九）乘坐 G 字头动车组列车全部座位、其

他动车组列车一等以上座位等其他非生活和工作必需的消费行为。被执行人为单位的，被采取限制消费措施后，被执行人及其法定代表人、主要负责人、影响债务履行的直接责任人员、实际控制人不得实施前款规定的行为。因私消费以个人财产实施前款规定行为的，可以向执行法院提出申请。执行法院审查属实的，应予准许”。

根据上述规定，强盟实业控股股东、实际控制人被列入限制高消费对象，并不直接影响其作为控股股东、实际控制人对强盟实业履行相应职权。

经查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>），强盟实业、强建包装均不属于失信被执行人和限制高消费对象。强润新材及其控股股东、实际控制人易永东不属于失信被执行人和限制高消费对象。

进一步地，根据《公司法》第三条规定“公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权。公司以其全部财产对公司的债务承担责任”。强盟实业控股股东、实际控制人被列入失信被执行人和限制高消费对象，其所持强盟实业股权虽存在被执行法院采取扣押、冻结、被强制要求转让或通过采取司法拍卖、变卖等方式处置风险，但上述风险不会直接对强盟实业及其关联主体作为独立法人正常业务经营构成重大不利影响。

自 2020 年至今，强盟实业、强建包装和强润新材的正常经营业务未受强盟实业控股股东、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费对象等情况的重大不利影响。

**（2）强盟实业控股股东、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费对象等未对报告期内基烁股份与相关主体的交易产生重大不利影响，也不会对双方后续合作产生重大不利影响**

报告期内及期后，基烁股份与强盟实业、强建包装、强润新材的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年8-12月（未审数）	2022年1-7月	2021年度	2020年度
强盟实业	-	-	1,211.81	-
交易对象强盟实业是否失信被执行人	否	否	否	否

强建包装	753.50	4,103.02	5,851.91	5,506.54
交易对象强建包装是否失信 被执行人	否	否	否	否
强润新材	1,243.64	-	-	-
交易对象强润新材是否失信 被执行人	否	否	否	否
<b>合计</b>	<b>1,997.14</b>	<b>4,103.02</b>	<b>7,063.72</b>	<b>5,506.54</b>

由上表可知，基烁股份与强盟实业及相关主体的正常经营业务未受强盟实业控股股东、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费对象等情况的重大不利影响，双方多年以来持续保持稳定合作关系，交易金额整体呈增长趋势。

同时，因强盟集团发展要求，自 2022 年 9 月开始，公司与强盟集团的相关业务转至强润新材名下，强润新材及其控股股东、实际控制人易永东均不属于失信被执行人和限制高消费对象，公司未来与强盟集团的相关业务主要通过强润新材进行，不受强盟实业控股股东、实控人属于失信被执行人、限制高消费等情形的影响。

综上所述，强盟实业控股股份、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费等情形不构成基烁股份与相关主体交易的重大不利影响。

为进一步提高信息披露质量，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”补充披露如下：

“

<p>单一客户销售占比过高及其控股股东、实际控制人被列为失信被执行人、限制高消费对象的风险</p>	<p>公司第一大客户为浙江强盟实业股份有限公司（以下简称“强盟实业”）及其关联公司苍南县强建包装材料有限公司（上述两家公司均属于“强盟集团”）。强盟集团为国内功能性双向拉伸聚脂薄膜行业的领先企业。公司自 2015 年开始与强盟集团展开合作，建立了稳定、信任的业务合作伙伴关系。公司向强盟集团销售占比较高，2020 年、2021 年及 2022 年 1-7 月，分别为 64.83%、55.63%、63.56%。公司主要向强盟集团销售功能母粒，该产品的性能品质将直接影响下游客户复合功能材料最终功能属性的实现，双方存在一定的相互依赖关系。公司营业收入主要来源于强盟集团的情形仍可能在未来一段时间内持续存在，若未来强盟集团由于自身原因或宏观经济环境的重大不利变化减少对公司产品的需求，而公司又无法及时拓展其他新客户，将可能导致公司面临经营业绩下滑的风险。</p> <p>同时，截至本公开转让说明书签署之日，强盟实业的控股股东大发强盟包装有限公司、实际控制人易志龙均被列为失信被执行人、限制高消费对象，虽然上述</p>
---------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

情况暂未对强盟实业及其关联公司的正常生产经营产生实质影响，但如果后续强盟实业及其关联公司的相关股权因上述事项被执行法院采取冻结、变卖等措施，则可能对其生产经营产生一定影响，进而对公司与其合作关系产生不利影响。

”

3. 报告期内公司与强盟集团相关交易均真实发生，强盟集团信用良好，不存在拖延回款、第三方回款等异常情况

#### (1) 公司与强盟集团的具体交易情况

##### 1) 公司与强盟集团签订合同的主要条款与其他客户一致

报告期内，公司与强盟集团的交易均签订合同，强盟集团的主要合同条款与其他客户的主要合同条款均一致，具体情况如下：

主要合同条款	强盟集团（包括强盟实业、强建包装）	其他客户
质量要求、技术标准、供方对质量负责的条件和期限	按供方物性标准	按供方物性标准
运输方式及到达站港和费用负担	供方承担运输运费	多数为供方承担运输运费
验收标准、方法及提出异议期限	按供方出厂标准验收，如有异议，需方可货到后7天内提出异议。否则视为需方默认接受无异议。	按供方出厂标准验收，如有异议，需方可货到后7天内提出异议。否则视为需方默认接受无异议。
付款条件	电汇、月结30天	电汇、月结30天、款到发货等

2) 公司主要向强盟集团销售功能母粒，双方报告期期初存在少量材料贸易业务；报告期内强盟集团回款及时，期末应收账款在期后均已回款，不存在第三方回款等回款异常情况

报告期内，公司与强盟集团的具体交易情况如下：

单位：吨、元/kg、万元

项目	2022年1-7月			2021年度			2020年度		
	销售数量	销售单价	销售金额	销售数量	销售单价	销售金额	销售数量	销售单价	销售金额
功能母粒	1,519.60	27.00	4,103.02	2,379.45	28.41	6,759.05	1,963.35	27.34	5,367.25
材料贸易	-	-	-	564.40	5.40	304.68	518.4	2.69	139.29
其中：恒逸有光切	-	-	-	564.40	5.40	304.68	324.00	4.20	136.19

片-总额法									
恒逸有光切片-净额法	-	-	-	-	-	-	194.40	4.12	3.10
合计	<b>1,519.60</b>		<b>4,103.02</b>	<b>2,943.85</b>		<b>7,063.72</b>	<b>2,481.75</b>		<b>5,506.54</b>

注：恒逸有光切片-净额法下的销售金额为收入确认金额，单价系根据总额口径计算得出。

报告期内，公司向强盟集团销售的产品主要系功能母粒，销售占比为 100%、95.69%、97.47%。公司与强盟集团之间的材料贸易类别均为恒逸有光树脂切片，树脂既是公司功能母粒体现相关颜色、功能的载体基材，也是下游客户生产相关塑料制品的主要原材料，因此树脂为公司及下游客户生产均需用到的通用性原材料。2020-2021 年期间，强盟集团因其自身生产需要采购恒逸有光切片，公司作为其稳定供应商且拥有恒逸有光切片库存，且公司本身从事材料贸易，故双方在报告期初存在少量材料贸易业务，具有合理性。报告期内公司向强盟集团销售恒逸有光切片材料金额为 139.29 万元、304.68 万元，占总体金额比例较低，对强盟集团销售金额影响较小。

报告期内，公司与强盟集团的交易资金情况如下：

单位：万元

类型	2022年1-7月	2021年度	2020年度
收入金额	4,103.02	7,063.72	5,506.54
含税收入金额	4,636.41	7,982.01	6,222.39
净额法下资金金额	-	-	86.90
销售相关资金小计	4,636.41	7,982.01	6,309.29
报告期回款金额	4,083.66	8,178.02	6,128.37
其中：票据支付方式	712.50	2,032.00	1,060.97
银行支付方式	3,371.16	6,146.02	5,067.40
期末应收账款金额	931.05	378.30	574.31
应收账款余额/营业收入	22.69%	5.36%	10.43%
应收账款周转天数	47.65	19.28	37.55
期后回款金额	931.05	378.30	574.31

注：2020 年公司部分与强盟集团的销售业务采用净额法进行核算，涉及的现金流占公司材料贸易总体现金流比例为 4.27%。

报告期内公司向强盟集团销售商品产生的所有款项均已收回。报告期内公司与强盟集团之间的交易均采用银行承兑汇票或对公转账方式支付货款，银行承兑汇票的背书人以及银行对公转账对手方均为合同签订主体，无第三方回款的情况。报告期内，应收账款周转天数为 37.55、19.28、47.65，与公司给与强

盟集团的信用期不存在重大差异。2020 和 2022 年应收账款周转天数偏高，而 2021 年的应收账款周转天数偏低，主要与客户的下单时间与订单金额相关，报告期末应收账款均在信用期内，且相关应收账款在期后均已回款，不存在逾期未收回款项。

综上，强盟集团具有良好的商业信誉和较短回款周期，报告期内销售回款情况较好。

### 3) 公司实际控制人及主要核心人员报告期内个人银行流水与强盟集团及其相关人员不存在大额、异常资金往来

主办券商、会计师已对基烁股份实际控制人及主要核心人员报告期内个人银行流水进行全面核查。通过全面核查，报告期内，前述人员与强盟集团及其相关人员不存在大额、异常资金往来。

关于个人银行流水核查范围、具体核查手段等具体情况详见本反馈意见回复“请主办券商及会计师全面核查公司实际控制人、主要核心人员的个人银行流水，核查前述人员与主要客户、供应商（原材料及设备供应商）是否存在异常资金往来，进一步核查公司业绩真实性、完整性，是否存在通过资产科目隐藏成本的情况，并发表明确意见”的相关内容。

### 4) 强盟集团及其相关人员与公司报告期内主要贸易业务对手方不存在重合

报告期各期，公司合并前 15 大材料贸易客户的销售占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
前十五大材料贸易客户	535.99	99.09%	2,123.50	79.34%	685.40	96.39%
材料贸易收入合计	540.94	100.00%	2,676.52	100.00%	711.09	100.00%

由上表可见，报告期各期合并前 15 大材料贸易客户的销售占比均超过 79%（部分达到 96% 甚至接近 100%），比例较高，因此主办券商和会计师选取报告期各期合并前 15 大材料贸易客户及其股东、主要人员及历史股东（以下简称“相关人员”），作为与强盟集团及其相关人员的主要核查比对对象。其中，

合并前 15 大材料贸易客户存在同一控制下合并情形的，合并前的每一单体公司均为本次核查比对对象。

经核查，除强盟集团（包括强盟实业、强建包装）自身外，公司报告期内各期主要材料贸易客户与强盟集团及其相关人员均不存在重叠情况。

## （2）强盟集团采购公司产品的后续使用场景

1) 强盟集团购买公司的功能母粒后主要用于生产 **BOPET 薄膜产品**，通过涂布、复合及膜切等深加工处理后制成复合功能性材料，最终应用于消费电子制程保护膜、汽车功能性窗膜、建筑包装、光伏等多个领域

公司生产功能母粒的主要树脂原料为聚酯切片（PET 切片），主要用于下游客户生产功能性双向拉伸聚酯薄膜（BOPET 薄膜）。据了解，目前使用公司功能母粒生产的 BOPET 薄膜主要应用在消费电子制程保护膜（属于光学薄膜）和汽车功能性窗膜等较为高端的应用领域，以及太阳能膜、食品包装等中低端应用领域。公司报告期内以高端功能母粒产品为主，高端产品各期销售占比均超过 60%。其中，消费电子制程保护膜为公司产品目前最大的应用领域，强盟集团向公司采购功能母粒亦主要用于该领域。

消费电子制程保护膜的具体应用场景为：智能手机、笔记本电脑及平板电脑等 3C 消费电子属于精密电子产品，其生产过程基本实现全自动化，涉及上千种元器件的生产、运输、检测及组装等环节。在此过程中，涉及焊接、切削、冲洗及位移等多道工艺制成，相关元器件经常处于高温、高压、高湿、强酸碱及外部应力等环境，会对电子器件产生损耗，甚至导致最终产品质量不合格。公司功能母粒经下游厂商购买后用于生产 BOPET 薄膜，再经涂布胶黏剂后可被制成保护膜，在电子产品的制作过程中起到保护电子元器件的作用。

BOPET 薄膜厂家的具体生产过程为：将外购的聚酯切片、功能母粒等原材料通过加热熔融挤、纵向及横向拉伸，然后在拉紧状态下热定型，最后经冷却等后处理制成薄膜产品。BOPET 薄膜再经过其下游厂商涂布、复合及膜切等深加工处理后制成复合功能性材料，功能基材经加工后可广泛应用于消费电子（典型产品如消费电子制程保护膜）、汽车（典型产品如汽车功能性窗膜）、

建筑包装、光伏等诸多领域。

BOPET 薄膜是一种绿色环保且综合性能优异的高分子复合材料，是当前具有较大发展潜力的新型工业材料之一。我国近二十年来聚脂薄膜产业处于高速发展期，目前产销量均为世界首位。根据 BOPET 薄膜专业委员会统计数据，我国聚脂薄膜行业 2011 年需求量为 115 万吨/年，2021 年预计需求量为 278 万吨/年，增幅达 141.74%，年复合增长率 8.36%。我国聚脂薄膜行业呈现“通用薄膜产品过剩，差异化及功能性产品供不应求”的结构性矛盾，近年来越来越多的聚脂薄膜生产企业逐渐转型为生产功能性聚酯薄膜产品。

公司生产的功能母粒作为实现 BOPET 薄膜及最终复合功能性材料功能属性的关键原料，目前国内高端功能性聚酯薄膜市场需求量大、供应量少且国产化率较低等现状决定了未来聚酯薄膜市场及上游相关功能母粒市场均具有广阔的发展空间。



图片来源：和顺科技招股说明书。

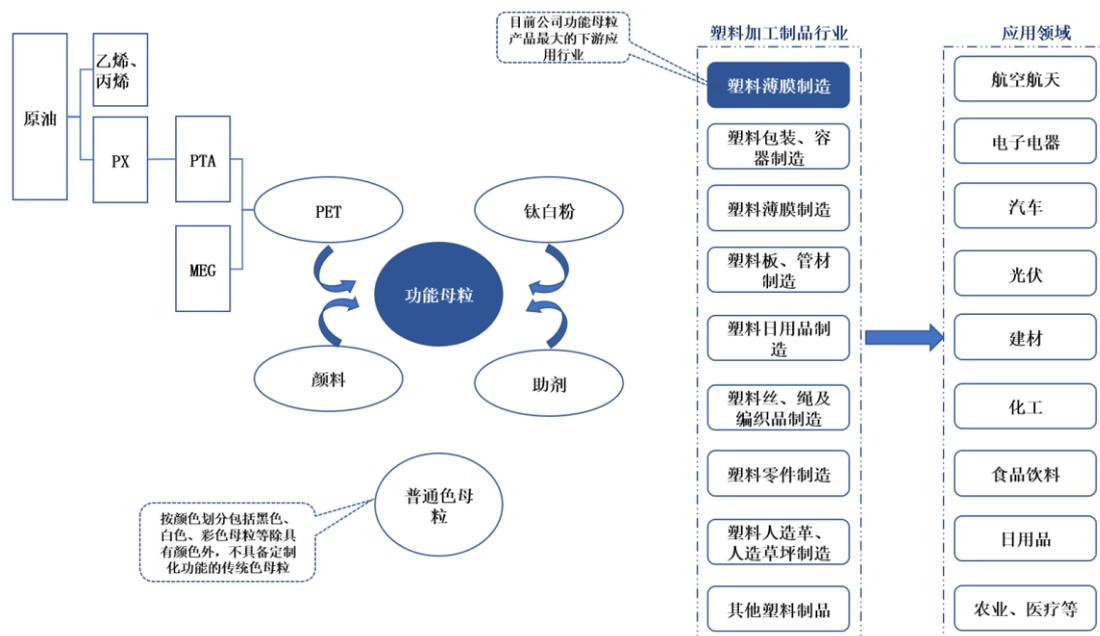
## 2) 功能母粒与上下游之间的关系

### ①功能母粒在塑料工业产业链属于中上游环节

公司生产功能母粒的原材料包括聚酯切片、钛白粉、颜料及助剂等，而聚酯切片是公司产品的主材。聚酯切片属于石油化工产品，其通常生产工艺为：原油经过一定工艺过程转化为 PX（对二甲苯）、PTA（精对苯二甲酸），再与 MEG（单乙二醇）聚合生成 PET（聚对苯二甲酸乙二醇酯，简称聚酯）。公司购买聚酯切片后，根据客户对颜色及功能的定制化需求，加入不同比例、配方

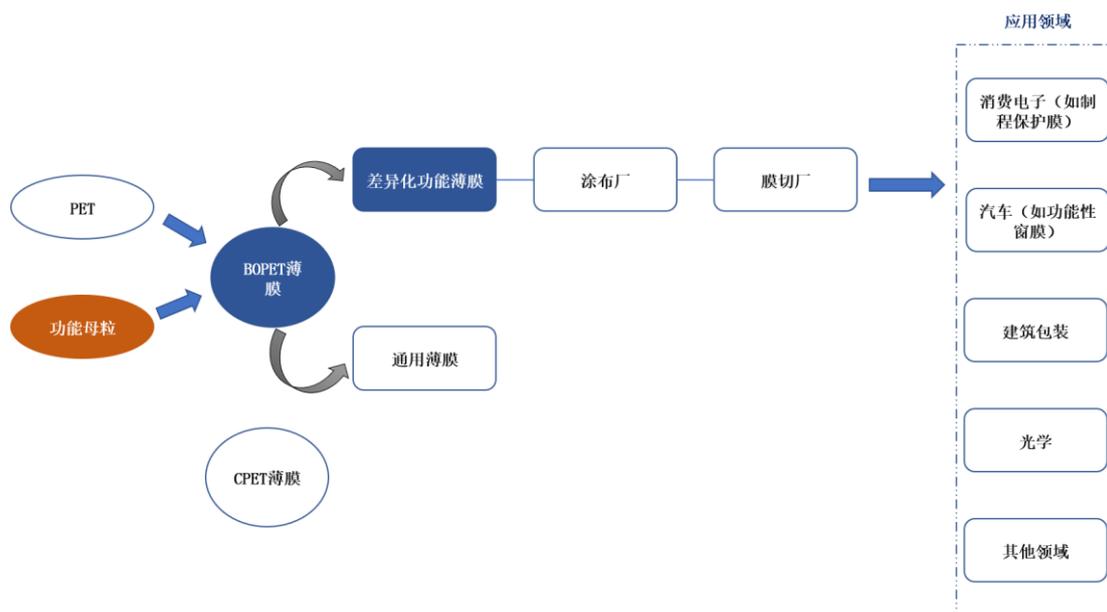
的钛白粉、颜料及助剂等，最终形成功能母粒产品。

从整个塑料工业产业链结构来看，色母粒行业（包括功能母粒及普通色母粒）位于产业链中上游环节，是上游树脂、钛白粉等产品的下游、塑料制品加工业的上游。公司生产的功能母粒与上下游的关系如下图所示：



### ②功能母粒在聚酯薄膜产业链的具体应用情况

公司主要生产功能母粒，定制化属性较强，与客户需求高度绑定，报告期内公司功能母粒主要用于下游塑料薄膜制造，具体细分领域为 BOPET 光学薄膜制造，最终可用于消费电子制程保护膜、汽车功能性窗膜等较为高端的应用领域。公司产品在聚脂薄膜产业链的具体应用情况如下：



注：1.CPET 薄膜全称为单向拉伸聚酯薄膜，只能进行纵向拉伸的薄膜产品，与 BOPET 薄膜相对应，在聚酯薄膜产品中档次、价格较低，主要用于药品片剂包装。

### 3) 公司产品销往强盟集团的具体情况

强盟集团为国内有色功能性双向拉伸聚脂薄膜（BOPET）细分领域市场的领先企业。根据访谈记录，其 2020 年收入约 7 亿元，2021 年收入约 8 亿元。其 90% 以上产品均为 BOPET 薄膜，产品主要应用于两大领域，即手机、电脑等电子设备的制程保护领域以及汽车窗膜领域。在有色功能性 BOPET 薄膜领域，强盟集团市场占有率在国内至少 50% 以上，为全国最大。其中，蓝色 BOPET 薄膜为其主要产品，占其产品销售 40% 左右，是苹果厂家指定其代工厂使用的制程保护膜。强盟集团生产该类薄膜产品所需的功能母粒目前均自基烁股份采购。

根据强盟集团的同行业和顺科技 2020 年-2021 年平均净利率 19.51% 进行测算，并结合强盟集团的收入规模，测算得出其净利润约为 1.37-1.56 亿元左右。

#### (3) 报告期内公司与强盟集团之间交易信息真实、准确、完整

主办券商、会计师针对公司与强盟集团报告期内交易情况的真实性、准确性及完整性，履行的主要核查程序如下：

1) 对公司报告期内与强盟集团的所有交易进行函证，函证内容包括各期间交易金额、各期末应收账款、预收款项余额等。对方均已回函并确认相关交易信息无误。

2) 项目组于 2022 年 6 月 13 日对强盟集团进行实地走访, 了解其基本情况和经营状况; 与发行人之间的交易情况、合作模式等; 是否存在第三方支付; 主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系等。中介机构与访谈对方现场合影, 并取得访谈对象签字、公司盖章版走访记录。访谈结果无异常。

3) 对公司与强盟集团发生的交易进行抽样并执行穿行测试, 获取交易相关的合同、送货单、收入确认凭证、发票、银行凭证、回单等。经核查, 双方交易不存在异常。

4) 获取公司与强盟集团签订的合同, 查看交货条件、质量保证、退换货及结算政策等关键条款并与其他客户合同进行比对。经核查, 公司与强盟集团的合同主要条款与其他客户类似, 不存在重大异常。

5) 核查公司与强盟集团交易的相关回款情况, 相关货款均由交易主体支付, 不存在委托第三方支付情况。报告期内, 强盟集团回款良好, 不存在长期逾期未收回等情况。对期后回款情况进行测试, 回款良好。

6) 通过访谈公司实际控制人、总经理王勇, 了解公司与强盟集团合作原因及背景, 双方合作模式, 未来合作可持续性。

7) 通过全国企业信用信息公示系统、企查查等网站查询了解强盟集团的基本情况, 股东构成情况, 董监高信息。通过“中国裁判文书网”、“全国法院执行信息公开网”等网站对强盟集团经营情况进行检索, 不存在影响其持续经营能力的重大事项。

经核查, 主办券商、会计师认为, 公司报告期内与强盟集团之间交易信息真实、准确、完整。

## **二、充分说明公司选取的可比公司所处细分领域、生产产品与公司是否具有可比性, 可比公司选择的恰当性**

公司主要从事功能母粒、改性塑料的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017), 公司所属行业为“C29 橡胶和塑料制品业”中的“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。

根据行业惯例，色母粒大行业按颜色及功能分类，主要可分为彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等品类，业内通常又将前几类仅具有颜色不具有定制化功能的品类合称为色母粒，与功能母粒相区分。

### 1. 可比公司的选取基本原则

公司主要收入和利润均来源于色母粒大行业的细分产品功能母粒，目前行业内上市的色母粒厂商多以生产普通色母粒为主，市场上暂无以提供丰富定制化功能的功能母粒产品为核心竞争力和主营业务的上市公司。因此，公司根据主要产品即“功能母粒”所处的产业链所属位置、下游应用领域的相似性及实际展业过程中是否存在竞争关系等多个维度，选择综合情况与公司具有相似性的宁波色母、美联新材及道恩股份作为可比公司。

### 2. 可比公司的具体选择过程

首先，从所处的产业链位置角度，公司与可比公司均有功能母粒产品，例如道恩股份生产防老化及耐候功能母粒、改性填充功能母粒、阻燃功能母粒；美联新材生产开口爽滑双功能母粒、透气功能母粒；宁波色母生产抗紫外线功能母粒、抗静电功能母粒等，均与公司产品类似，经过下游塑料制品客户购买后与其他主材经过吹塑、挤塑、注塑、流延等加工工艺形成具备各种特定功能的复合材料。

其次，从终端应用领域来看，公司与可比公司的产品均可应用于电子消费品、食品饮料、建筑包装、日用品等领域，具有一定的可比性，但各家公司产品能够实现的具体功能及主要应用领域有所不同。公司报告期以高端功能母粒产品销售为主，各期占比超过 60%，主要应用于有色光电基膜、汽车功能性窗膜等领域；道恩股份、美联新材功能母粒主要应用于常规应用领域，包括家电、建筑包装材料等；宁波色母功能母粒应用于家用电器、光学薄膜、日用品、电子产品、建筑材料、塑料原料等，其中“光学薄膜”领域与公司有色光电基膜应用领域类似，属于高端应用领域。

最后，从实际竞争关系来看，公司功能母粒应用领域广泛，在各应用领域的主要竞争对手情况如下：

应用领	具体领域	竞争情况	与公司具有实际竞争关系的企业
-----	------	------	----------------

域			
高端领域	有色光电基膜、汽车功能性窗膜、轨道交通、军工航天等	主要由国际巨头把控全球市场，国内企业参与较少，少数厂家在个别领域有所突破	美国普立万公司（PolyOne Corporation）；瑞士科莱恩公司（Clariant International Ltd, 2020年被普立万收购）；美国舒尔曼公司（A. Schulman, Inc）、广东彩艳股份有限公司、宁波色母等
中低端	家用电器、日用品、食品饮料、建筑包装等	产业集中度较低，参与企业众多且以中小企业为主，尚无明显的行业龙头，竞争较为激烈	道恩股份、美联新材、宁波色母等上市公司，以及行业内众多中小企业

在高端应用领域，公司主要竞争对手为国外色母粒行业龙头企业，国内企业广东彩艳股份有限公司是公司功能母粒的主要竞争对手之一，但由于其未申请上市，无公开披露的业务技术与财务数据，故无法作为可比上市公司。

综合上述原则，公司最终选取上市公司宁波色母、道恩股份及美联新材作为同行业可比上市公司。其中，美联新材、宁波色母的色母粒业务板块与公司功能母粒产品具有一定的可比性；道恩股份色母粒、改性塑料业务板块与公司功能母粒、改性塑料产品具有一定的可比性。上述公司的主要产品、所处细分领域等情况具体如下：

公司名称	行业地位	业务板块划分	所处细分领域	主要产品	是否与公司具有可比性
美联新材	国内色母粒行业领先企业，是国内少数能同时批量化生产白色、黑色、彩色母粒和功能母粒的企业之一	母公司主要从事色母粒业务；子公司营创三征专门从事三聚氯氰生产	色母粒-橡胶和塑料制品业 三聚氯氰-精细化工行业	色母粒（白色、黑色、彩色母粒及功能母粒）；三聚氯氰	色母粒业务与公司具有可比性
道恩股份	国内主要的改性塑料的生产企业以及江北地区最大的色母粒生产企业	三大业务板块：热塑性弹性体、改性塑料、色母粒	热塑性弹性体、改性塑料、色母粒均属于橡胶和塑料制品业	热塑性弹性体、改性塑料、色母粒及功能母粒	改性塑料、色母粒业务与公司具有可比性
宁波色母	行业内主要企业，色母粒产品市场占有率相对较大，其中彩色母粒市场占有率为国内第一，被列入国家第六批制造业单项冠军	专注于色母粒产品	橡胶和塑料制品业	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒和功能母粒等四大产品类别	色母粒业务与公司具有可比性

随着塑料特殊功能和性能要求的提升，包含更多定制化功能已成为业内普遍认同的色母粒未来重要发展趋势。根据同行业可比公司公开信息，虽然目前该等公司的功能母粒产品相对于其公司整体体量而言相对较小，但其在功能母

粒细分产品均保持持续投入，上述公司一直以来都是公司功能母粒、改性塑料产品的有力竞争对手，且未来随着上述公司功能母粒研发、市场推广进度不断深入，与公司的竞争关系也将愈发明显。

综上，上述同行业上市公司主要业务板块所处细分领域与公司相同或类似，产品及其应用领域亦具有可比性，且与公司存在实际竞争关系，因此公司可比公司选择恰当。但由于各家公司主要产品的侧重领域有所差异，且国内尚无在产品结构、下游应用领域等方面与公司完全相同的上市公司，因此公司财务指标与上述同行业可比上市公司存在一定差异，具有合理性。

### 三、主办券商及会计师核查程序及意见

#### （一）主办券商核查程序及意见

##### 1. 核查程序

（1）获取收入成本表、采购明细表，了解报告期内主要产品定价及材料采购价格情况；

（2）访谈公司实际控制人，了解产品毛利率与同行业公司差异的原因及合理性、同行业可比公司选择的依据，分析可比公司选择的合理性、恰当性；

（3）访谈公司研发业务负责人及实际控制人，了解公司产品研发情况、核心技术形成过程，以及核心技术等资源要素对公司产品竞争力中的具体影响；

（4）查阅同行业公司公开披露文件，量化分析公司与同行业公司产品毛利率差异的具体原因；

（5）核查公司报告期内与强盟实业及其关联主体交易所涉合同、订单、回款等资料，并对公司与强盟实业相关的交易执行函证、现场走访、穿行测试等核查程序，了解报告期内公司与强盟实业及其关联主体具体交易情况；

（6）查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、公司官方网站等，核查强盟实业、强建包装和强润新材基本情况；

（7）查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>），核查强盟实业、强建包装和强润新材及其控股股东、实际控制人是否被列为失信执行人、限制

高消费对象等情况；

(8) 通过巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn/>) 等网站公开信息查询，核查报告期内强盟实业及相关关联主体与上市公司、拟上市公司交易是否出现重大不利变化；

(9) 通过对强盟实业的访谈、获取书面确认，核查确认强盟实业及其关联公司基本情况、关联关系，以及与基烁股份交易相关情况；

(10) 查阅相关法律法规，了解被列为失信被执行人、限制高消费对象的法律后果，分析强盟实业、强建包装和强润新材及其控股股东、实际控制人被列为失信被执行情况、限制高消费对象的影响。

## 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）公司功能母粒毛利率整体高于同行业平均值，主要系功能母粒属于高度定制化产品，公司深耕功能母粒细分领域多年，在核心技术优势、产品可替代性、产品结构及下游应用领域、客户结构等方面与同行业公司存在差异，导致公司产品定价较高且趋于稳定；同时，公司报告期内功能母粒树脂主材“海南逸盛瓶级 PET 树脂”采购价格均低于市场价格，而同行业公司树脂主材采购价格基本与市场价格一致，因此公司具有一定材料成本控制优势，导致公司产品单位成本相对较低；（2）改性塑料为近年来推出新品，销售规模较小，对公司整体业绩影响有限，该产品毛利率与同行业公司存在差异的主要原因为：公司 2020 年主要销售改性聚丙烯、PP 熔喷料等防疫相关产品，该等产品及其对应的原材料在当年因市场供需紧张导致价格、产品毛利率偏高，具有一定偶发性；2021 年以来公司不断推出新产品，在新品推出当年主要采用市场渗透定价法迅速占据市场，导致定价及毛利率较低；2022 年 1-7 月部分产品的市场反响较好，毛利率得以提升，但整体毛利率仍低于同行业公司，具有合理性；（3）强盟实业控股股东、实际控制人属于失信被执行人、限制高消费对象等对基烁股份与相关主体的交易不构成重大不利影响；（4）报告期内公司与强盟集团相关交易均真实发生，强盟集团信用良好，不存在拖延回款、第三方回款等异常情况；（5）公司选择同行业可比公司主要综合考虑所处的产业链位置、下游应用领域、实际竞争关系等维度，依据上述标准选取的可比上

市公司所处细分领域、生产产品与公司具有可比性，公司同行业可比上市公司选取恰当。

## （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

（4）列表说明新增固定资产及在建工程中机器设备或生产线的主要供应商，说明供应商的成立时间、主营业务、实际控制人、与公司合作的年限、经营规模、公司从其采购的金额，并说明采购的设备目前使用的情况；说明公司增加的运输设备的主要情况以及必要性；说明公司产能利用率较低的情况下，持续增加生产线投入的合理性。

一、列表说明新增固定资产及在建工程中机器设备或生产线的主要供应商，说明供应商的成立时间、主营业务、实际控制人、与公司合作的年限、经营规模、公司从其采购的金额

### （一）报告期内新增在建工程、固定资产基本情况

报告期内，公司新增在建工程情况如下：

单位：万元

年度	新增在建工程金额	主要新增工程名称	金额	占新增在建工程比例比
2022年1-7月	40.80	环保废气治理工程	14.31	35.08%
		改性材料生产线及配套工程	24.91	61.05%
合计			<b>39.22</b>	<b>96.13%</b>
2021年度	587.52	改性材料生产线及配套工程	587.52	100.00%
合计			<b>587.52</b>	<b>100.00%</b>
2020年度	42.13	环保废气治理工程	42.13	100.00%
合计			<b>42.13</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司新增固定资产情况如下：

单位：万元

年度	新增固定资产金额	主要新增设备名称	金额	占新增固定资产比例比
2022年	56.40	丰田卡罗拉	11.15	19.76%

年度	新增固定资产金额	主要新增设备名称	金额	占新增固定资产比例比
1-7月		丰田汉兰达双擎	32.10	56.92%
合计			<b>43.25</b>	<b>76.68%</b>
2021年度	444.39	钢构平台	17.26	3.88%
		YTCM75-130连续混炼机组	44.16	9.94%
		YTCM50-50B连续混炼机组	44.16	9.94%
		过滤性能测试仪	14.16	3.19%
		MK6e注塑机	21.77	4.90%
		奔驰轿车	129.44	29.13%
		环保设备	68.69	15.46%
合计			<b>339.63</b>	<b>76.43%</b>
2020年度	348.82	流延机	182.72	52.38%
		双螺杆挤出机	24.78	7.10%
		高速混合机组	18.58	5.33%
		双螺杆挤出机组	41.42	11.87%
		差示扫描量热仪	23.01	6.60%
		自动粘度仪	10.62	3.04%
合计			<b>301.13</b>	<b>86.33%</b>

由上表可知，公司报告期内新增固定资产、在建工程主要与生产、环保及运输等日常经营相关，其中2021年新增在建工程“改性材料生产线及配套工程”系为丰富产品结构，公司近年新推出改性塑料产品线，根据市场销售情况认为该等产品未来销量将有望快速提升，因此拟专门成立子公司从事改性塑料的生产和销售，并提前购进产线拟扩大生产，但由于设备安装调试不达预期，导致相关产线于2022年8月才达到预期可生产水平，并于2022年8月期后转固，目前该等产线正常使用中。

## （二）主要固定资产及在建工程供应商具体情况

公司新增固定资产及在建工程中机器设备或生产线的主要供应商，及供应商的成立时间、主营业务、实际控制人、与公司合作的年限、经营规模、公司从其采购的金额具体如下：

### 1. 2022年1-7月

主要供应商	成立时间	注册资本	控股股东/实际控制人	主营业务	开始合作年限	经营规模	采购金额（万元）
-------	------	------	------------	------	--------	------	----------

东莞市东鑫汽车销售服务有限公司	2007/5/28	5000万人民币	东莞美信企业管咨询有限公司	汽车销售；二手车经销；二手车经纪；二类机动车维修；汽车技术及信息咨询服务；销售：汽车配件、轮胎、汽车装饰用品、汽车清洁用品、汽车防冻液、罐装润滑油、机电产品、五金交电、商用汽车、日用品、建筑材料	2022年	由广汽丰田授权认可，按丰田汽车全球标准，耗资1500万人民币建造的4S店，占地面积10000平方米，建筑面积8000平方米，拥有员工200余人	32.10
东莞市绿海环保技术有限公司	2006/2/28	50万人民币	许小雄	废水、废气、噪音的治理；环境污染治理技术开发、技术咨询；环保产品设计及销售	2016年	东莞市当地专门从事环境污染治理业务的企业	14.31
东莞市南城丰田汽车销售服务有限公司	2003/10/14	1500万人民币	王淦权	销售：一汽丰田品牌汽车、二手汽车、汽车护理及清洁用品、汽车零配件、轮胎、防冻液、罐装润滑油、五金电器、纸巾、建材；二类机动车维修（小型车辆维修）；洗车（另设分支机构经营）；代理机动车辆险；进口丰田品牌汽车销售	2022年	一汽丰田授权经营的标准4S店，占地面积15000多平方米，建筑面积近8000平方米，现有近200人，年销售车辆2000台以上	11.15

注：上述信息主要通过企查查、公司官网等公开网站查询。

## 2. 2021年

主要供应商	成立时间	注册资本	控股股东/实际控制人	主营业务	开始合作年限	经营规模	采购金额（万元）
南京瑞亚挤出机械制造有限公司	1993/10/20	1300万美元	CPM Acquisition Corporation	塑料制品、塑钢制品及配件、塑胶机械设备、食品机械设备、干燥机械设备、冷凝机械设备、电子控制设备的制造；销售自产产品并提供相关技术转让及配套服务。	2019年	南京瑞亚是中国领先的双螺杆挤出机制造商之一，产品齐全，应用广泛，同时提供配混系统和技术支持	390.27
东莞鹏龙永徕汽车销售服务有限公司	2019/10/23	3000万人民币	北京北汽鹏龙汽车服务贸易股份有限公司	销售：汽车；机电设备；罐装润滑油（不含危险化学品），轮胎、汽车装饰用品、汽车配件；二类机动车维修（不含农业机械）；展览展示汽车；二手车经销；代办机动车业务、汽车信息咨询；汽车租赁；保险兼业	2021年	由北京汽车集团直接投资设立，实际控制人为北京国资委，主营汽车销售	129.44

主要供应商	成立时间	注册资本	控股股东/实际控制人	主营业务	开始合作年限	经营规模	采购金额(万元)
				代理。			
南京天辰橡塑科技有限公司	2016/11/9	6188万人民币	孙学光	橡塑机械设备及检测仪器、橡塑制品及助剂材料、无机粉体材料研发、销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。	2021年	专门从事塑胶机械设备制造销售	88.32
东莞市利彩五金塑胶制品有限公司	2007/3/1	105万人民币	孙中丁	加工：五金制品、塑胶制品、车床、塑胶粒、塑料复合材料、电子产品；产销、维修：金属加工机械、塑料加工专用设备。	2020年	一家专业从事生产销售塑胶原料、塑胶机械、颜料机械设备为一体的专业公司	86.90
广东海川智能机器股份有限公司	2004/8/26	19440万人民币	郑锦康 40.86	一般项目：机械设备研发；仪器仪表制造；仪器仪表销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）；许可项目：进出口代理；货物进出口；技术进出口。	2021年	创业板上市公司。国内同时能够为客户提供动态组合称重和连续自动混合配料系统解决方案的企业	83.76
东莞市绿海环保技术有限公司	2006/2/28	50万人民币	许小雄	废水、废气、噪音的治理；环境污染治理技术开发、技术咨询；环保产品设计及销售。	2016年	东莞市当地专门从事环境污染治理业务的企业	72.36

主要供应商	成立时间	注册资本	控股股东/实际控制人	主营业务	开始合作年限	经营规模	采购金额(万元)
十堰星火工业科技有限公司	2020/8/12	500万人民币	徐雪翠	机械设备、精密刀具、五金零配件、塑胶、电子、磨料、模具、自动化设备零配件的研发和销售；货物（不含应取得许可经营的商品及国家禁止或限制进出口的货物）及技术（不含国家禁止或限制进出口的技术）进出口（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	2020年	公司研发塑料切粒机、高精密切纸刀具等系列产品，多年来一直是富士康、比亚迪、新北洋等企业的供货商	31.33
震雄营销（深圳）有限公司	2007/2/15	1000万港元	震雄工业有限公司	一般经营项目是：塑料机械、模具、瓶坯机、压铸机、铸件、机电产品及相关零配件的批发、进出口、安装、维修、售后服务及相关配套业务	2021年	隶属于震雄集团，为港交所上市公司。震雄集团是全球最大的注塑机生产企业之一	21.77

注：上述信息主要通过企查查、公司官网等公开网站查询。

### 3. 2020年

主要供应商	成立时间	注册资本	控股股东/实际控制人	主营业务	开始合作年限	经营规模	采购金额(万元)
台州市黄岩技佳模具有限公司	2003/6/4	100万人民币	缪海英	模具及配件、铁制工艺品、塑料制品（涉及许可证的，凭许可证经营）制造、加工。	2020年	从事塑料模具设计制造的生产商，拥有一支技艺经验丰富的技术骨干队伍，运用的CAD/CAM/CAE设计加工模式	127.43
南京聚力化工机械有限公司	2005/12/6	1600万人民币	孙后恩	化工机械设备、单、双螺杆挤出机、橡塑机械设备制造、销售；塑料机械零部件、电器自动化控制系统安装、销售；销售试机产塑料颗粒；自营和代理各类商品和技术的进出口业务	2019年	一家专业从事以同向塑料改性造粒机，双螺杆挤出机，水下切粒机，片材挤出生产线，全降解造粒生产线为核心的塑料高聚物配混改性设备以及相关工艺与工程领域的技术开发，及配套辅机的科研开发和生产制造企业	72.39

主要供应商	成立时间	注册资本	控股股东/实际控制人	主营业务	开始合作年限	经营规模	采购金额(万元)
东莞市绿海环保技术有限公司	2006/2/28	50万人民币	许小雄	废水、废气、噪音的治理；环境污染治理技术开发、技术咨询；环保产品设计及销售。	2016年	东莞市当地专门从事环境污染治理业务的企业	42.13
南京瑞亚挤出机械制造有限公司	1993/10/20	1300万美元	CPM Acquisition Corporation	塑料制品、塑钢制品及配件、塑胶机械设备、食品机械设备、干燥机械设备、冷凝机械设备、电子控制设备的制造；销售自产产品并提供相关技术转让及配套服务。	2019年	南京瑞亚是中国领先的双螺杆挤出机制造商之一，产品齐全，应用广泛，同时提供配混系统和技术支持	24.78
广州华文仪器设备有限公司	2019/10/16	500万人民币	张红波	批发、零售	2020年	专业提供实验室整体解决方案，是国内最大分析仪器生产厂家杭州谱育科技发展有限公司的特约代理商	23.01
广东艾林克能源装备有限公司	2014/6/19	1000万人民币	白纯波	研发：新能源装备；合同能源管理；承接：节能改造工程、管道安装工程；压缩机设备租赁；压缩机的技术开发、技术咨询；生产、销售、网上销售：压缩机及配件、压缩机油、机电设备、过滤器、净化设备、干燥机、储气罐；批发、零售：五金交电、电子产品；第二类、第三类医疗器械经营；货物或技术进出口	2020年	专业从事空气压缩机的研发、设计、生产及销售的制造型企业，致力于为市场提供智能型节能高效空气压缩系统解决方案，拥有国家级能效检测实验室及数十项发明专利，是广东省高新技术企业，中国空压机产品团体标准制定起草单位，是中国工业互联网大会唯一空压机参与单位	21.43

注：上述信息主要通过企查查、公司官网等公开网站查询。

由上表可知，公司报告期内主要设备供应商均为专门从事设备生产或销售的公司，且具有一定规模，双方合作稳定，合作期间未发生争议或纠纷。公司第一大设备采购商南京瑞亚挤出机械制造有限公司为国内塑料制品业业内知名设备供应商之一，且公司与上述主要设备供应商及其股东均无关联关系，向其采购主要基于生产或经营需要，具有合理性和必要性。

## 二、说明采购的设备目前使用的情况

公司于 2021 年度计入在建工程的新增“改性材料生产线及配套工程”相关的四条产线均于 2022 年 8 月达到预定可使用状态并转固正常使用。同时，2022 年上半年公司产品的主要下游应用消费电子市场受疫情影响较大，导致公司产能利用率有所下降，同时考虑到部分设备的实际使用状况，公司决定于 2022 年 8 月底出售了三台分别于 2021 年度、2015 年度购进的设备，具体情况如下：

单位：万元

购买方	资产名称	账面原值	账面净值	销售售价 (含税)
苏州佳博精密机械 制造有限公司	YTCM75-130 连续混炼机组	44.16	38.57	60.00
苏州佳博精密机械 制造有限公司	YTCM50-50B 连续混炼机组	44.16	38.57	55.00
苏州佳博精密机械 制造有限公司	65A44:1 双螺杆	41.01	11.47	5.00
<b>合计</b>		<b>129.33</b>	<b>88.60</b>	<b>120.00</b>

综上，公司报告期期末的在建工程已在期后转固并正常投入生产经营；公司根据产品市场行情和设备实际使用状况于报告期后出售三台生产设备，出售价格合理；除上述情况外，其余产线及设备目前均正常使用。

## 三、说明公司增加的运输设备的主要情况以及必要性

运输设备增长主要是因为 2021 年度购入了一辆奔驰 S 系轿车，为公司首辆商务接待轿车，价值 129.44 万元，主要系随着公司业务规模不断扩大，管理层出差和重要商务接待活动增多，公司考虑实际需求购进奔驰轿车用于公司管理层日常出行所需及商务礼仪招待车辆所用；2022 年度，为拓展华南及周边区域业务机会，公司招聘部分销售人员，为提高销售人员日常外出拓展业务的效率，公司购置两台汽车用于销售员外出拓展业务时使用。综上，公司购买运输设备符合业务发展阶段和经营客观需求，具有必要性。

## 四、说明公司产能利用率较低的情况下，持续增加生产线投入的合理性

报告期内，公司主要产品为功能母粒、改性塑料等。功能母粒的产能利用率为 67.76%、70.61%和 56.78%，2022 年 1-7 月产能利用率下降主要与产品下游终端消费电子市场因全球疫情反复导致景气度下行，客户需求有所减弱有关。

公司整体产能利用率相对较低与生产工艺特点相关，具体原因如下：

(1) 公司主要生产设备包括螺杆挤出机、混合机、切料机，其中螺杆挤出机是决定产能的关键生产设备，公司各类功能母粒、改性塑料均会使用该设备。公司理论产能系根据关键核心设备螺杆挤出机按照每年工作 260 天的标准测算得出，是公司现有产线在理想状态下能够达到的最大产能值。

(2) 为保证公司产品不同功能、颜色的准确度，尽可能减少螺杆挤出机中残留的颜料、助剂等对不同产品性能的影响，公司改性塑料与功能母粒之间、不同色系产品之间所使用的主要生产设备基本固定，通常不会共用生产设备。

(3) 公司主要产品涉及的颜色、功能种类繁多，日常生产通常采用定制化、小批量生产方式，一个功能母粒配方往往只供应一个客户，而不同批次产品生产间隔所耗用的设备调试（不同批次产品生产前均需对设备针对性调试）、机器清洗（将上次生产留存在设备中的残渣清理）、颜色及功能配方调制（不同客户对颜色和功能要求存在差别，每次生产前需重新调制）等步骤的耗时较长，因此难以充分利用机器的理论产能。

同行业可比公司中，宁波色母主要生产彩色母粒，通过公开信息查询，宁波色母彩色母粒 2018-2020 年的产能利分别为 60.23%、57.16%和 62.79%，由于其不同色系产品不能共用设备，所以彩色母粒产能利用率无法达到 100%的理想状态，而宁波色母白色母粒产品 2018-2020 年的产能利用率分别为 86.14%、103.49%和 101.58%；道恩股份主要生产用于下游白色家电为主的白色母粒，标准化程度较高且颜色较为单一，因此其 2020 年、2021 年色母粒整体产能利用率 97.04%、96.30%；北化高科功能性高分子母粒产品的研发、生产及销售，主要产品包括黑色母粒、彩色母粒等，其 2019-2021 年 1-10 月色母粒产能利用率分别为 212.48%、303.96%、73.53%，根据披露的公开转让说明书，其 2019-2020 年存在超越批准产能生产的情况，73.53%接近其实际产能利用率；2022 年宝丽迪拟收购厦门鹭意彩色母粒有限公司（以下简称厦门鹭意），专业从事各类化学纤维母粒的研发、生产与销售，主要产品包括纤维母粒、彩色母粒及功能母粒等，厦门鹭意 2020-2022 年 1-6 月主要产品的产能利用率分别为 73.84%、79.68%、65.31%，其中功能母粒产能利用率分别为 3.84%、7.70%、8.78%，由

此可见，若产品色系、功能越多，产能利用率则越低。

综上，公司报告期内主要产品的产能利用率较低具有合理性，公司现阶段整体规模较小，为满足公司扩大生产所需，实现规模效应，公司报告期内增加生产线投入是合理的。

## 五、主办券商及会计师核查程序及意见

### （一）主办券商核查程序及意见

#### 1. 核查程序

（1）通过公开网站企查查、天眼查等对公司报告各期新增固定资产及在建工程中机器设备及产线相关的主要供应商的成立时间、主营业务、实际控制人等进行核查；

（2）通过企查查、公司官网等公开网站查询供应商业绩情况以及检查报告各期新增设备的合同，对相关供应商与公司的合作年限、经营规模、公司从其采购的金额进行检查；

（3）询问公司业务人员，对公司采购设备的使用情况进行了解；

（4）通过对公司业务情况、经营规模等方面的了解，判断公司增加运输设备的必要及合理性；

（5）对2021年12月31日、2022年7月31日的固定资产及在建工程执行监盘程序，监盘中关注固定资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形，对照盘点明细表固定资产名称、数量、规格和存放地点，对实物及固定资产标识信息进行逐项核对，并重点关注各期新增固定资产及在建工程完工状态；

（6）查询同行业公司产能利用率情况，针对行业特性，分析公司持续增加生产线的合理性；

#### 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）报告期内公司购入机器设备、生产线等具有

商业合理性；公司与主要设备供应商无关联关系，相关采购行为均基于客观需求；（2）除公司根据产品市场行情和设备实际使用状况于报告期后出售三台生产设备外，公司采购的机器设备均正常使用；（3）随着公司规模不断扩大，2021年度购进商务轿车用于管理层日常出行和商务接待符合公司发展阶段，2022年度购置汽车用于销售人员外出拓展业务使用，具有合理性和必要性；（4）由于公司的行业特性，产品色系、功能越多，产能利用率越低，因此公司在产能利用率较低的情况下持续增加生产线是合理的。

## （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

（5）结合上游原材料供应商的竞争情况、付款政策补充说明期末预付款项余额较高的合理性，期后结转情况。

### 一、结合上游原材料供应商的竞争情况、付款政策补充说明期末预付款项余额较高的合理性，期后结转情况

#### 1. 主要原材料供应商的竞争情况

公司采购的主要原材料为树脂及钛白粉，上述材料具有一定大宗商品属性，同规格产品各生厂商产品的物性标准较为统一，因此该等原材料供应端市场除生产原厂外，还存在众多品牌代理商或贸易商，采购渠道较为丰富。

树脂市场的竞争情况：公司主要采购瓶级PET树脂、AS树脂及ABS树脂。

（1）对于PET树脂：全球瓶级PET行业经过长期发展，市场集中度较高，市场竞争格局较为稳定，行业内头部企业主要为亚太地区企业。截至2020年末，全球瓶级PET产能约为3,391万吨，全球产能排名前十的企业合计年产能达到2,220.80万吨，市场集中度（CR10）超过65%。其中，中国大陆地区企业海南逸盛、三房巷、华润材料、万凯新材以及澄高包装进入全球瓶级PET产能前十之列，合计产能约为930万吨/年，占全球产能比例约为27.43%。在中国大陆市场竞争格局方面，海南逸盛产能位居第一，中国大陆地区的行业集中度（CR5）高达77.76%，远高于全球行业集中度。（2）对于ABS树脂：2021年全球前10

位 ABS 生产企业产能合计为 913.6 万 t/a，占总产能的 77.6%，ABS 产能比较集中。国内 ABS 树脂生产企业同样较高，在中国最大的 4 家 ABS 生产企业均是外资企业，分别是宁波乐金甬兴化工有限公司、镇江奇美化工有限公司、台化塑胶（宁波）有限公司和漳州奇美化工有限公司。2021 年这 4 家企业的产能合计占中国总产能的 55.7%。（3）对于 AS 树脂：AS 树脂最重要的用途是作为组分用来生产 ABS 树脂，一般情况下，产业链布局完善的 ABS 生产商均有 AS 树脂生产能力，主要为合资工厂，如奇美、台化，其价格低于 ABS 但高于 PS 产品。AS 树脂的市场需求变化及行业发展趋势，与 ABS 产业的发展高度相关。

钛白粉市场的竞争情况：海外钛白粉行业集中度相对较高，国内产业集中度不高，未来国内钛白粉行业集中度有望提升。近年来，世界钛白粉厂商已经相继发生多起兼并重组，生产厂家减少，产能集中度升高，产品品牌大幅度地减少。2019 年，国外前 5 名的科慕、特诺、泛能拓、康诺斯、石原总产能全球占比 90% 以上；而 2019 年中国前 5 名生产商产能占比为 50%；前 10 名占比为 67.6%，虽然我国钛白粉行业集中度有所提升，但整体上看我国钛白粉生产企业的规模仍然偏小，且产品同质化较为明显，行业竞争及价格竞争较为激烈。

## 2. 主要材料供应商付款政策

由上文可知，树脂行业产业集中度较高，少数厂商占据多数市场，市场话语权较强，因此通常买方采用预付定金或预付全款后发货的付款政策；钛白粉市场产品同质化程度较高，市场竞争较为激烈，通常会给与买方一定信用期。公司与主要材料供应商之间的付款政策符合上述行业特点，详见《关于对〈关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》之“4、一、（四）、3.（1）对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况”的相关内容。

## 3. 补充说明期末预付款项余额较高的合理性，期后结转情况

报告期内，公司各期末前五大预付款情况如下：

期间	单位名称	采购内容	付款政策	账面余额(万元)	占预付款项余额的比例(%)	期后退款金额	期后结转金额(万元)
2022年7月31日	东莞市渝西供应链管理有限公司	ABS树脂 (于期后变更为AS树脂)	款到发货	308.00	44.15	-	308.00
	海南逸盛石化有限公司	瓶级PET聚酯切片	预付10%，款到发货；预付10%，货到结款	242.29	34.73	-	242.29
	东莞润联新材料有限公司	ABS树脂	预付定金，货到付款	142.40	20.41	8.15	134.25
	东莞市东蝶管理软件有限公司	软件	预付货款	1.83	0.26	-	1.83
	台化兴业(宁波)有限公司	ABS树脂	预付货款	0.90	0.13	-	0.90
	合计				<b>695.42</b>	<b>99.68</b>	<b>8.15</b>
2021年12月31日	东莞市朗普新材料有限公司	聚苯乙烯等	预付货款	346.08	46.40	216.30	129.78
	海南逸盛石化有限公司	瓶级PET聚酯切片	预付10%，款到发货；预付10%，货到结款	158.71	21.28	-	158.71
	深圳市华鹰塑胶原料有限公司	AS树脂	预付定金，款到发货	102.67	13.77	-	102.67
	东莞市西西化工有限公司	聚丙烯	款到发货	50.00	6.70	-	50.00
	惠州市铁鹰塑胶科技有限公司	AS树脂	预付定金，货到付款	31.25	4.19	-	31.25
	合计				<b>688.71</b>	<b>92.34</b>	<b>216.30</b>
2020年12月31日	杭州正杰化纤有限公司	恒逸有光切片	款到发货	555.86	59.83	-	555.86
	广东众塑降解材料有限公司	聚己二酸对苯二甲酸丁二酯	预付货款	113.59	12.23	100.45	13.14
	浙江千兴贸易有限公司	S0481	合同签订当日结清	91.33	9.83	-	91.33
	江苏亚邦颜料有限公司	颜料	款到发货	66.57	7.16	-	66.57
	广州泛亚聚酯有限公司	聚酯切片	预付10%定金，款到发货	49.05	5.28	-	49.05
	合计				<b>876.40</b>	<b>94.33</b>	<b>100.45</b>

注：期后退款及期后结转情况统计截至本次反馈意见回复出具日。

报告期内，公司主要向供应商采购树脂、钛白粉等原材料，报告期内主要供应商对公司提供的信用期未发生较大变化，主要供应商信用期变化与公司预

付账款等变动趋势相匹配。

由上表可知，公司报告期各期末存在较大预付账款余额的主要原因是根据行业惯例预付供应商货款采购原材料并于期末未完成交割所致，结合公司主要上游原材料供应商的竞争情况，相关付款政策具有合理性，且公司预付款期后均已全额结转或退款，不存在大额预付账款期后长期挂账的情形。

公司预付账款存在期末退款的情形主要原因如下：①东莞润联新材料有限公司期后发生退款 8.15 万元，主要系对方对货物交付细节存在部分分歧，考虑到疫情影响，双方协商后签署《关于编号 J2022030004<购销合同>之补充协议》，对方同意退回部分货款，截至本回复出具日，剩余于期末未交付的货物已运送至公司指定仓储地点。②东莞市朗普新材料有限公司期后发生退款 216.30 万元，主要系因疫情原因供应商货物交付出现困难，公司经与供应商协商一致退回尚未交货款项。③广东众塑降解材料有限公司期后发生退款 100.45 万元，主要系公司需求变化，与供应商协商签订了合同变更协议，并根据合同变更内容退回差额预付货款。

综上，公司采购部分原材料采用预付账款方式符合上游供应商竞争情况，期末预付余额较高、以及预付款期后结转及退款均具有合理性。

## 二、主办券商及会计师核查程序及意见

### （一）主办券商核查程序及意见

#### 1. 核查程序

（1）通过公开信息查询上游原材料供应商的竞争情况，了解主要原材料供应商的竞争情况，并对报告各期的大额预付合同条款进行了检查，分析预付款的合理性；

（2）检查期后入库单、银行流水，判断是否存在异常情况；

#### 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）通过对上游原材料供应商的竞争情况的分析，并结合对合同条款的检查，公司期末存在大额预付款是合理的；（2）通过实施

期后检查程序，公司预付款期后结转不存在异常情况。

## （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

（6）结合报告期各期期后订单情况补充说明存货余额大幅增加的合理性，存货与收入的比例、存货周转率与同行业公司相比是否合理，结合生产流程说明存货构成的合理性，期后结转成本情况，与期后收入确认是否匹配，期后毛利率是否存在异常；补充说明存货盘点方法以及期末存货盘点情况，账实是否相符

### 一、结合报告期各期期后订单情况补充说明存货余额大幅增加的合理性

单位：万元

项 目	2022年7月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货余额	5,512.49	3,599.68	1,155.50
其中：原材料	4,036.58	2,602.38	681.80
库存商品	1,437.04	884.54	412.59
期后订单	5,140.50	11,595.65	12,697.69
期后结转成本	3,994.44	7,661.35	7,509.69
期后结转率	72.46%	212.83%	649.91%

注：2020年期后订单指2021年度销售收入，2021年期后订单指2022年1-10月销售收入，其中8-10月的销售收入未经审计，2022年7月31日期后订单指2022年8-10月未经审计的销售收入，期后结转率=期后结转成本/存货余额。

报告期内，公司期后订单的结转率分别为649.91%、212.83%、72.46%，期后结转率维持在较高水平，意味着公司存货多数在期后实现销售。公司期后订单结转率逐年下降，主要与公司生产及采购备货模式有关。

公司主要采取“以销定产”的模式进行生产。在“以销定产”原则下：由于公司与下游主要客户保持长期稳定的合作关系，针对订单需求量较大、需求较为稳定的产品或客户，公司基于在手销售订单基础上进行适当的生产及原料采购提前备货。同时，公司在进行生产备货时除以现有在手销售订单基础外，还会根据产品历史订单情况、市场供需情况将未来预计可能存在的订单予以考

虑，预计订单为未来可能存在的需求信息，并非确定的需求数量，但也会导致公司对原材料进行提前备货。

报告期内存货余额大幅度增加，主要系原材料余额增加较快所致，除上述与生产要素相关的原材料备货影响以外，原材料余额增加的另一主要原因为：公司从事材料贸易业务，因此除考虑常规生产备货以外，公司还存在基于贸易目的的材料采购需求，这部分采购与订单、生产计划并无严格的匹配对应关系。但由于公司用于贸易的材料类型多数为可直接用于生产领用的树脂和钛白粉等（属于行业通用性原材料，具有不易变质、储存条件比较宽松、需求广泛、易于出售等特点），且公司在购进材料后统一按照存货管理制度进行管理，因此客观上无法准确按照贸易、生产耗用等用途将存货进一步区分。报告期内树脂、钛白粉等材料市场价格整体波动上升，详见本反馈意见回复“1、二、补充说明公司采购原材料的定价方法及定价范围，与同行业公司或市场价格是否存在较大差异，如低于前述价格，说明定价较低的合理性”的相关内容，报告期内公司预判材料价格趋势，在价格相对低位时增大了备货量，一方面降低了材料价格上涨对生产的影响，另一方面待后续材料波动时择机出售以赚取贸易利润，故导致公司报告期内原材料余额增长较快，具有合理性。除2020年因材料贸易业务尚处于起步摸索阶段导致存在短期亏损情况外，2021年、2022年1-7月公司材料贸易业务始终保持盈利状态。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为11.03%、7.17%、6.67%，高于同行业可比公司平均水平，跌价准备计提充分，详见《关于对〈关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见〉的回复》之“4、一、（三）、3. 对比可比公司有关情况、结合公司业务开展等情况，说明跌价准备计提的充分性”的相关内容。

## 二、存货与收入的比例、存货周转率与同行业公司相比是否合理

项目	存货余额/收入			存货周转率		
	2022年1-7月	2021年度	2020年度	2022年1-7月	2021年度	2020年度
美联新材	10.42%	11.79%	11.78%	6.29	7.00	7.25
道恩股份	10.39%	9.82%	8.10%	8.73	8.93	8.92
宁波色母	13.64%	16.65%	16.98%	5.20	3.93	3.57
行业平均	11.48%	12.75%	12.29%	6.74	6.62	6.58

值						
基烁股份	49.81%	28.35%	13.60%	1.48	3.44	3.95

注：存货余额/收入、存货周转率指标根据各公司年报披露数据计算得出。2022年1-7月存货余额/收入、存货周转率为年化计算结果。

报告期内，公司存货余额/收入比例分别为 13.60%、28.35%、49.81%，其中 2020 年存货余额/收入比例与同行业可比公司基本持平，2021 年及 2022 年 1-7 月存货余额/收入比例均高于同行业可比公司。存货周转率方面，公司报告期内存货周转率均低于同行业平均水平，造成上述情况的主要原因系：同行业可比公司均为传统生产制造型企业，其材料采购主要基于生产计划排产，而公司除生产制造业务外，还从事材料贸易业务，因此公司存在基于贸易目的的材料采购需求。2021 年及 2022 年 1-7 月，公司预判材料价格变动趋势，在满足正常生产的安全库存基础上，在价格低位时增大采购量以备后续出售赚取贸易利润，导致存货规模增加，从而导致公司存货余额/收入的比例均高于同行业公司、存货周转率均低于同行业公司，具有合理性。

### 三、结合生产流程说明存货构成的合理性

#### （一）生产流程

公司主要采用“以销定产”的生产模式，具体情况详见本小题“一、结合报告期各期期后订单情况补充说明存货余额大幅增加的合理性”的相关内容。

#### （二）存货构成情况

报告期各期末，存货构成情况如下：

单位：万元

存货类别	2022年7月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	4,036.58	73.23%	2,602.38	72.29%	681.80	59.00%
在产品	35.55	0.64%	110.44	3.07%	33.19	2.87%
库存商品	1,437.04	26.07%	884.54	24.57%	412.59	35.71%
发出商品	3.32	0.06%	2.33	0.06%	27.92	2.42%
<b>合计</b>	<b>5,512.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,599.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,155.50</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司存货主要由原材料、库存商品构成，原材料期末余额分别

为 681.80 万元、2,602.38 万元、4,036.58 万元，占比分别为 59.00%、72.29%、73.23%，呈现逐年上涨的趋势，主要系 2021 年和 2022 年 1-7 月基于未来材料价格将上涨的预测，在材料价格市场低位时进行积极备货，以备后续向有需求的客户直接出售材料以赚取部分贸易利润，导致原材料期末余额及占比较高。

报告期内，库存商品期末余额分别为 412.59 万元、884.54 万元、1,437.04 万元，占比分别为 35.71%、24.57%、26.07%，库存商品余额呈现逐年上升的情况，库存商品占比保持相对稳定的存货结构。公司主要采用“以销定产”的模式进行生产，公司与下游主要客户保持长期稳定的合作关系，针对订单需求量较大、需求较稳定的产品或客户，公司基于在手销售订单基础上进行适当的生产及原料采购提前备货。

#### 四、期后结转成本情况，与期后收入确认是否匹配，期后毛利率是否存在异常

报告期各期末期后结转成本、期后收入确认、期后毛利率情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 7 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
库存商品+在产品+发出商品期末余额①	1,475.91	997.31	473.70
其中：功能母粒	628.02	914.93	341.63
改性塑料	76.04	76.04	116.63
材料贸易	765.86	-	14.00
期后结转成本②	1,242.08	834.46	389.40
其中：功能母粒	459.71	802.86	277.09
改性塑料	16.51	31.61	98.31
材料贸易	765.86	-	14.00
期后结转率②/①	84.16%	83.67%	82.20%
期后收入确认	1,872.75	2,318.97	896.50
其中：功能母粒	1,156.47	2,287.58	819.40
改性塑料	16.21	31.39	61.82
材料贸易	700.08	-	15.27
期后毛利率	33.68%	64.02%	56.56%

其中：功能母粒	60.25%	64.90%	66.18%
改性塑料	-1.85%	-0.68%	-59.02%
材料贸易	-9.40%	-	8.35%

注 1：2020 年期后结转是指期后一年内的结转情况，2021 年期后结转是期后 2022 年 1-10 月份的结转情况，其中 8-10 月的结转情况未经审计，2022 年期后结转是指 2022 年 8-10 月未经审计的结转情况；

注 2：公司客观上无法按照贸易、生产用途将存货明确区分，库存商品+在产品+发出商品期末余额中材料贸易部分的金额系根据期后结转成本部分倒推得出。

报告期内各期末库存商品、在产品及发出商品的期后结转率分别为 82.20%、83.67%、84.16%，均保持较高水平。期后收入确认与期后结转成本相匹配。整体期后毛利率分别为 56.56%、64.02%、33.68%，2022 年 1-7 月期后毛利率较 2021 年下降较为明显，主要系：（1）功能母粒为公司主要产品，与主要客户合作稳定，期后毛利率分别为 66.18%、64.90%、60.25%，整体保持稳定；（2）2021 年期后销售以功能母粒产品为主，且功能母粒期后毛利率较高，导致当年度公司期后毛利率较高；2022 年 1-7 月期后销售中材料贸易占比较 2021 年大幅提高，主要系由于材料市场行情变化，部分材料销售价格持续下降，且公司预判相关材料价格可能进一步下跌，为及时止损，期后销售的部分材料贸易产品出现负毛利情况，从而整体拉低了公司 2022 年 1-7 月期后毛利率水平。

## 五、关于公司材料贸易业务的相关情况

报告期内，对于材料贸易业务，公司主要存在两种业务场景，即：①公司进货后自己进行存货管理然后发货给客户，公司采用总额法进行核算；②客户采购原材料时直接从供应商发至下游客户处，公司采用净额法进行核算。报告期内，公司材料贸易业务的现金流情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-7 月	2021 年度	2020 年度
材料贸易业务报表确认收入	540.94	2,676.52	711.09
净额法收入还原总额口径后的材料贸易模拟收入	1,341.88	3,957.93	2,488.01
公司销售商品收到的现金①	6,750.14	15,470.20	9,754.28
其中：材料贸易收到的现金②	1,519.37	4,336.07	2,575.61
占比②/①	22.51%	28.03%	26.40%
其中：净额法收到的现金③	921.62	1,673.08	1,750.50
占比③/①	13.65%	10.81%	17.95%
净额法下采购商品支付的货款	905.07	1,328.97	2,007.92

由上表可见，将报告期内公司材料贸易业务中采用净额法核算的收入按照总额口径还原后的模拟收入金额与材料贸易业务收到的现金流基本匹配，主要差异系税费、货款收取跨期等因素所致；公司材料贸易现金流整体占比较低，与公司业务经营情况相符；采用净额法核算的现金收取与支出基本持平，与公司材料贸易的利润水平相接近，不存在明显异常。

报告期内，公司的材料贸易业务收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	会计期间	收入	收入变动	成本	成本变动	毛利率	毛利率变动
材料贸易	2022年1-7月	540.94	-65.35%	499.41	-64.99%	7.68%	-0.94%
	2021年度	2,676.52	276.40%	2,445.74	230.24%	8.62%	12.77%
	2020年度	711.09	-	740.60	-	-4.15%	-

2020年度为公司刚开始从事材料贸易业务的初期，仍处于起步和摸索阶段，叠加当年度疫情爆发等不可控因素使得整体材料市场行出现较大波动，公司原先采购的部分材料价格出现下降，公司为及时止损而进行销售，因此部分材料贸易出现亏损。2021年度，由于公司材料贸易业务经验逐渐丰富，且当年材料价格整体呈现上涨趋势，公司预判价格走势并在价格较低时采购相关材料，在满足日常经营安全库存的前提下，适当扩大材料对外销售并赚取利润，导致2021年材料贸易规模增大，具有合理性。2022年1-7月，随着公司材料贸易业务相关的内控制度和明确决策机制逐渐规范，公司从2021年底开始适当控制材料贸易业务体量，导致2022年1-7月的收入有所下降，但仍保持微利状态。

## 六、补充说明存货盘点方法以及期末存货盘点情况，账实是否相符

公司存货的盘存制度采取永续盘存制。公司建立了完整的存货管理制度，覆盖从原材料采购入库、领用，产成品入库、出库、存货保管及盘点等各个环节，根据存货性质不同，定期或不定期地进行存货的盘点清查，确保存货数量的账实相符。根据存货的盘点制度，盘点情况具体如下：

1. 盘点范围：包括公司厂区存放的原材料、库存商品、在产品等全部库存，以及存放第三方仓库正雄仓、升航仓及普拉司仓等第三方仓库的全部库存。

2. 盘点方式

(1) 盘点方式：主要是采取实地盘查、定期盘点的方式。人员安排：生产部门、仓库部门及财务部门共同完成。

(2) 盘点方法：根据存货的计量属性，对各类存货盘点方式具体如下：对于以数量为计量单位的存货直接清点数量核实相应库存量，检查标识卡并与产品外包装核对；对于以重量为计量单位的存货，直接称重或通过每标准单位重量乘以清点数量计算后，与库存量核对；已包装的存货，随机抽取部分开封检查。

(3) 报告期各期末，公司存货盘点比例情况如下：

单位：万元

科目	2022年7月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	盘点金额	盘点比例	账面余额	盘点金额	盘点比例	账面余额	盘点金额	盘点比例
原材料	4,036.58	3,335.82	82.64%	2,602.38	2,204.10	84.70%	681.80	589.79	86.51%
在产品	35.55	31.23	87.85%	110.44			33.19	29.86	89.96%
库存商品	1,437.04	1,332.79	92.75%	884.54	753.11	85.14%	412.59	402.75	97.61%
发出商品	3.32			2.33					
<b>合计</b>	<b>5,512.49</b>	<b>4,699.83</b>	<b>85.38%</b>	<b>3,599.68</b>	<b>2,957.21</b>	<b>82.15%</b>	<b>1,127.58</b>	<b>1,022.40</b>	<b>90.67%</b>

盘点结果：报告期内，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况，盘点结束后由财务部负责汇总盘点结果，并编制盘点差异汇总表，差异主要系公司盘点时公司生产未停止，小额原材料已投入生产线、小额产成品未及时入库所致。

(4) 报告期各期末存货盘点执行情况如下：

项目	2022年7月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点计划及实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施	财务部同生产部组织制定盘点计划并安排实施
盘点时间	2022年8月1日	2022年1月25日	2020年12月31日
盘点地点	基烁仓库、子铭仓库、正雄仓库、升航仓库、普拉司仓库	基烁仓库、子铭仓库	基烁仓库

盘点人员	财务人员、生产人员、仓库人员	财务人员、生产人员、仓库人员	财务人员、生产人员、仓库人员
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品
盘点方法及程序	称重、计数量	称重、计数量	称重、计数量
监盘结果及差异处理	账实相符	账实相符	账实相符

注：因 2021 年 12 月 31 日前后，公司所在区域疫情较为严重，导致公司盘点及监盘工作延后至 2022 年 1 月 25 日。中介机构针对盘点日至资产负债表日之间的存货变动已执行存货前推等程序。

综上，报告期各期末，公司根据存货盘点制度对相关存货进行盘点，主办券商及会计师对公司 2021 年末及 2022 年 7 月末的存货实施了监盘程序，并对公司盘点情况进行了检查，未发现异常，整体盘点情况良好。

## 七、主办券商及会计师核查程序及意见

### （一）主办券商核查程序及意见

#### 1. 核查程序

（1）通过确认公司各期末存货期后订单结转情况、期末存货期后销售情况、各期存货与销售收入的匹配情况，分析公司存货与收入是否匹配，对比公司存货余额/收入比例与同行业可比公司对比情况；

（2）对比公司存货周转率与同行业可比公司对比情况，分析生产模式、采购备货政策等对存货周转率的影响；

（3）查阅公司报告期各期期后在手订单，了解公司期后销售占比情况等；

（4）访谈实际控制人，了解公司的生产流程；访谈财务总监，了解存货余额持续大幅增长、结构大幅变化的原因及公司业务开展情况；获取并查阅存货相关的内部控制制度，了解存货相关内部控制制度运行的有效性；

（5）获取报告期各期公司存货明细表，分析存货构成情况，分析各期末存货余额变动合理性，与公司实际生产经营情况、期后收入确认、期后毛利率等情况是否匹配；

（6）获取公司存货盘点制度以及公司各报告期期末的盘点计划、盘点明细

表、盘点报告等资料；了解公司盘点方法、程序、盘点比例和盘点差异的处理情况；

(7) 主办券商及会计师于 2022 年 1 月 25 日和 2022 年 8 月 1 日对存货执行监盘程序；并针对盘点日至资产负债表日之间的存货变动执行存货前推程序，获取盘点日至资产负债表的变动明细，针对该明细执行抽样程序，查验相关文件包括出入库单、领料单等评估存货变动记录的准确性。

## 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）公司期后订单结转率较高，公司存货多数在期后实现销售。公司期后订单结转率逐年下降，主要与公司生产及采购备货模式有关。除基于“以销定产”的生产模式进行备货外，公司还存在基于贸易目的的材料采购需求，待后续材料价格上涨时择机销售以赚取贸易利润，导致公司期末存货余额大幅增加，具有合理性；（2）同行业可比公司均为传统生产制造型企业，原材料采购主要基于生产计划排产，公司除生产销售业务外，还存在材料贸易业务，报告期内公司在预判材料价格趋势后，进行额外采购以备后续销售，导致公司存货余额/收入高于同行业可比公司、存货周转率低于同行业可比公司，具有合理性；（3）公司主要采用“以销定产”的生产模式，库存商品占比分别为 35.71%、24.57%、26.07%，保持相对稳定；由于公司从事材料贸易业务，因此存在基于材料贸易目的的材料采购，导致期末存货余额中不仅包括生产相关的存货，还包括与贸易相关的存货，公司客观上无法按照贸易、生产用途将存货明确区分。报告期内树脂、钛白粉等材料价格整体波动上涨，公司在价格低位时额外备货导致原材料余额及占比快速上升；（4）报告期内库存商品、在产品及发出商品期后结转率分别为 82.32%、83.67%、84.15%，均保持较高水平；期后收入确认与期后成本结转相匹配；期后毛利率波动主要与期后销售产品结构、不同产品毛利率存在差异等有关，具有合理性，不存在明显异常；（5）公司存货盘点方法合理，盘点程序合规，盘点总体情况良好，同时主办券商及会计师分别对报告期内 2021 年 12 月 31 日、2022 年 7 月 31 日的存货执行监盘程序，报告期各期末不存在重大盘盈、盘亏的情形，存货账实相符。

### （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

（7）逐项列示对外投资的明细情况，说明存在大额借款的情况下对外大额投资的合理性；说明相关投资产品的最终投向，是否存在资金体外循环，是否变相资金占用。

### 一、逐项列示对外投资的明细情况

单位：万元

类型	2022年1-7月	2021年度	2020年度
对外投资公司		200.00	
理财产品	15,400.00	37,500.00	5,409.89
合计	<b>15,400.00</b>	<b>37,700.00</b>	<b>5,409.89</b>

报告期内，公司对外投资公司为2021年10月与第三方合资设立控股子公司国化新材料，投入资本200.00万元。2021年12月，因合作未达预期公司对外转让股权、收回投资并退出国化新材料的经营管理。

报告期内公司在不影响主营业务的正常发展，并确保公司经营需求的前提下，使用闲置资金购买银行发行的短期投资产品，报告期内公司购买理财产品的具体核算内容及金额如下表所示：

单位：万元

产品名称	交易对手	金额
2022年1-7月		
中国银行挂钩型结构性存款 CSDPY20220819（机构客户）	中国银行	3,000.00
挂钩型结构性存款（机构客户） CSDPY20220891	中国银行	500.00
对公结构性存款 20220893	中国银行	1,000.00
挂钩型结构性存款（机构客户） CSDVY202213306	中国银行	1,100.00
中国银行挂钩型结构性存款 CSDPY20220939	中国银行	300.00
对公结构性存款 20220981	中国银行	1,000.00
挂钩汇率区间累计型法人结构性存款-专户型 2022年第151期E款	工商银行	1,000.00
东莞银行单位结构性存款 20220005	东莞银行	200.00
东莞银行单位结构性存款 20220085	东莞银行	900.00
东莞银行单位结构性存款 20220116	东莞银行	1,000.00

产品名称	交易对手	金额
建信理财“天天利”按日开放式理财产品	建设银行	100.00
“物华添宝”W款2021年第292期人民币结构性存款（机构版）（挂钩黄金欧式二元看涨结构）	广发银行	300.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存08202期 C22YM0130	中信银行	1,000.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存08377期 C22X90101	中信银行	300.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存08665期 C22XS0121	中信银行	1,000.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存09611期 C22U90116	中信银行	1,500.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存10224期 C22TH0110	中信银行	1,200.00
小计		<b>15,400.00</b>
2021年度		
东莞银行单位人民币结构性存款2021年第727期（代码：SD20210727）	东莞银行	400.00
乾元-惠众（日申月赎）开放式净值型人民币理财产品	中国建设银行	800.00
“物华添宝”W款2021年第262期人民币结构性存款	广发银行	500.00
“物华添宝”W款2021年第269期人民币结构性存款	广发银行	3,500.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款02775期产品	中信银行	400.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款02971期产品	中信银行	400.00
对公结构性存款20210059H	中国银行	600.00
东莞银行理财产品说明书（莞利宝）	东莞银行	300.00
对公结构性存款20201634H	中国银行	1,300.00
中银理财-乐享天天产品	中国银行	300.00
工商银行挂钩汇率区间累计型法人结构性存款-专户型 2021年第050期C款	工商银行	2,000.00
（1300万元）存款认购委托书	中国银行	1,300.00
存款认购委托书	中国银行	500.00
工商银行挂钩汇率区间累计型法人结构性存款-专户型 2021年第097期B款	工商银行	2,000.00
对公结构性存款20210210	中国银行	600.00
中银理财-乐享天天产品	中国银行	300.00
东莞银行理财产品说明书（莞利宝）	东莞银行	200.00
挂钩型结构性存款CSDVY202103840	中国银行	249.00
挂钩型结构性存款CSDVY202103839	中国银行	251.00
挂钩型结构性存款CSDPY20210295	中国银行	400.00
工商银行挂钩汇率区间累计型法人结构性存款-专户型 2021年第143期C款	工商银行	2,000.00

产品名称	交易对手	金额
挂钩型结构性存款 CSDPY20210331	中国银行	300.00
21 广东债 34	中国银行	200.00
东莞银行单位结构性存款 SD20210406	东莞银行	4,000.00
挂钩型结构性存款 CSDPY20210447	中国银行	300.00
东莞银行单位结构性存款 20210539	东莞银行	3,000.00
东莞银行理财产品说明书（莞利宝）	东莞银行	200.00
中银理财-乐享天天产品	中国银行	100.00
21 广东债 67	中国银行	300.00
（广东）对公结构性存款 202106684	中国银行	700.00
挂钩型结构性存款 CSDPY20210536	中国银行	200.00
挂钩型结构性存款 CSDPY20210536	中国银行	400.00
挂钩型结构性存款 CSDVY202107440	中国银行	3,000.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 06535 期	中信银行	1,000.00
“物华添宝” W 款 2021 年第 233 期人民币结构性存款 XJXCKJ13608	广发银行	1,000.00
广发银行“幸福理财”幸福鎏金 日日薪 1 号净值型理财产品	广发银行	1,000.00
CSDVY202108587 人民币结构性存款 2021 年 10 月 25 日 35 天	中国银行	2,500.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 06902 期 C21PW0114	中信银行	1,000.00
小计		<b>37,500.00</b>
2020 年度		
中银日积月累-日计划	中国银行	900.00
挂钩型结构性存款 CSDP20201384A	中国银行	200.00
挂钩型结构性存款 CSDP20201444A	中国银行	1,500.00
挂钩型结构性存款 CSDP20201543H	中国银行	200.00
挂钩型结构性存款 CSDV202006338H	中国银行	100.00
国债	中国银行	509.89
挂钩型结构性存款 CSDP20201609H	中国银行	500.00
工银理财·核心优选固定收益类周申购月赎回开放净值型理财产品	工商银行	400.00
东莞银行玉兰理财“莞利宝现金 1 号”开放式净值型理财产品	东莞银行	1,100.00
小计		<b>5,409.89</b>

## 二、说明存在大额借款的情况下对外大额投资的合理性

报告期内公司存在大额借款的主要原因系：（1）新冠疫情暴发后，国家各部委一系列信贷政策相继出台，支持民营企业、制造企业发展。在借款利率总体下调的情况下，公司积极响应政策号召，通过短期借款的形式增加营运资金储备规模，丰富融资渠道，以提高抗风险能力；（2）在保证日常经营可预见的所需资金需求前提下，为充分提高资金使用效率，公司使用闲置资金购买理财产品，因此当出现临时、短暂资金需求时，若理财无法及时赎回，则会选择通过短期借款方式解决。公司报告期内，公司资产负债率（合并）分别为17.10%、15.58%及17.76%，整体维持在较低水平，负债以银行短期借款为主。因此，报告期内公司短期借款余额增长符合自身业务开展需求，增长原因具有合理性。

随着公司业务规模持续扩大，公司对营运资金始终有所需求，为防止公司流动资金周转不畅，并进一步降低公司流动性风险和偿债性风险，增强财务稳健性，将部分结余资金滚动购置了期限短、风险较小、流动性较高的银行理财产品。公司利用结余现金滚动购买理财产品是公司在业务发展的一定时期，具有一定的现金结余但尚未进行业务大规模扩张的短期现金管理行为，具有合理性。

## 三、说明相关投资产品的最终投向，是否存在资金体外循环，是否变相资金占用

报告期内，公司利用闲置资金购买风险较低、流动性较强、期限较短的银行理财产品。根据理财产品说明书，理财产品的最终投向主要系债权资产、同业拆借、债券回购、银行存款、大额可转让定期存单、券商资产管理计划、基金公司资产管理计划和信托计划等金融资产。公司购买的理财产品的资金来源全部系自有资金，向银行购买理财期间的相关资金均由银行代为投资在风险等级较低的债权资产、债券等产品市场，不存在资金体外循环，不属于变相资金占用。

#### 四、主办券商及会计师核查程序及意见

##### （一）主办券商核查程序及意见

###### 1. 核查程序

（1）获取公司报告期内购买理财产品的明细及相关理财产品协议，通过访谈公司财务负责人了解购买理财产品的资金来源及资金流向，抽查公司购买和赎回理财产品的记账凭证；

（2）向银行执行函证程序，函证理财产品名称、类型、金额、期限等信息。

###### 2. 核查意见

经核查，主办券商认为：（1）除 2021 年与第三方合资成立子公司对外投资 200 万元以外，公司报告期内其余对外投资均系向各大银行购买短期理财产品；（2）报告期内资产负债率（合并口径）分别为 17.10%、15.58% 和 17.65%，整体维持在较低水平。疫情期间银行借款利率整体下调，公司通过短期借款方式解决临时资金周转需求，因此短期借款余额增长符合自身业务开展需求，具有合理性；公司利用结余现金滚动购买理财产品是公司在业务发展的一定时期，具有一定的现金结余但尚未进行业务大规模扩张的短期现金管理行为，具有合理性；（3）公司购买的理财产品的资金来源全部系自有资金，向银行购买理财期间的相关资金均由银行代为投资在风险等级较低的债权资产、债券等产品市场，不存在资金体外循环，不属于变相资金占用。

##### （二）会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

请主办券商、会计师说明针对存货、在建工程、固定资产期末余额的监盘及实地查看情况，说明是否存在异常，并结合前述公司说明的情况补充核查前述科目余额是否真实存在。请主办券商及会计师全面核查公司实际控制人、主要核心人员的个人银行流水，核查前述人员与主要客户、供应商（原材料及设备供应商）是否存在异常资金往来，进一步核查公司业绩真实性、完整性，是

否存在通过资产科目隐藏成本的情况，并发表明确意见。

一、请主办券商、会计师说明针对存货、在建工程、固定资产期末余额的监盘及实地查看情况，说明是否存在异常，并结合前述公司说明的情况补充核查前述科目余额是否真实存在

（一）主办券商及会计师实地察看存货、固定资产、在建工程情况，并分别于2022年1月25日及2022年8月1日对固定资产、在建工程进行监盘

主办券商及会计师实地察看了公司存货、固定资产、在建工程情况，并分别于2022年1月25日及2022年8月1日对存货、固定资产、在建工程进行监盘。

此外，主办券商及会计师还对公司2022年12月31日的存货、固定资产及在建工程执行期后监盘程序，通过存货、固定资产及在建工程倒轧，再次确认报告期期末公司存货余额的真实性、准确性。

### 1. 报告期内存货监盘

单位：万元

科目	2022年7月31日			2021年12月31日		
	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	4,036.58	3,335.82	82.64%	2,602.38	2,204.10	84.70%
在产品	35.55	31.23	87.85%	110.44	-	-
库存商品	1,437.04	1,332.79	92.75%	884.54	753.11	85.14%
发出商品	3.32	-	-	2.33	-	-
合计	<b>5,512.49</b>	<b>4,699.83</b>	<b>85.38%</b>	<b>3,599.68</b>	<b>2,957.21</b>	<b>82.15%</b>

### 2. 报告期内固定资产监盘

单位：万元

盘点期间	余额	监盘金额	监盘比例
2021年12月31日	1,471.47	794.31	53.98%
2022年07月31日	1,502.96	1,433.35	95.37%

### 3. 报告期内在建工程监盘

单位：万元

盘点期间	余额	监盘金额	监盘比例
2021年12月31日	587.52	587.52	100.00%
2022年07月31日	628.32	575.13	91.53%

综上，主办券商、会计师对公司2021年末及2022年7月末的盘点实施了监盘程序，并对公司盘点情况进行了检查，未发现异常，整体盘点情况良好。经对公司的存货、固定资产及在建工程进行实地查看，公司存货、固定资产、在建工程情况真实，存货、在建工程、固定资产期末余额准确。

## （二）主办券商及会计师核查程序及意见

### 1. 主办券商核查程序及意见

#### （1）核查程序

1) 获取公司存货、固定资产及在建工程盘点制度以及公司各报告期期末的盘点计划、盘点明细表、盘点报告等资料；了解公司盘点方法、程序、盘点比例和盘点差异的处理情况；

2) 对公司各期末存货、固定资产及在建工程盘点的情况进行复核，并对2021年12月31日、2022年7月31日以及期后2022年12月31日的存货、固定资产及在建工程进行监盘，并针对盘点日至资产负债表日之间的存货变动执行存货前推程序，获取盘点日至资产负债表的变动明细，针对该明细执行抽样程序，查验相关文件包括出入库单、领料单等评估存货变动记录的准确性。

#### （2）核查意见

经核查，主办券商认为：经对公司的存货、固定资产及在建工程进行实地查看及现场监盘，公司存货、固定资产、在建工程情况真实，存货、在建工程、固定资产期末余额准确。

### 2. 会计师核查程序及意见

会计师回复详见《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见有关财务事项的说明》（天健函〔2023〕7-9号）。

二、请主办券商及会计师全面核查公司实际控制人、主要核心人员的个人银行流水，核查前述人员与主要客户、供应商（原材料及设备供应商）是否存在异常资金往来，进一步核查公司业绩真实性、完整性，是否存在通过资产科目隐藏成本的情况，并发表明确意见

**（一）公司实际控制人、主要核心人员的个人银行流水核查情况**

**1. 核查范围及全面性**

**（1）确定核查范围**

根据《首发业务若干问题解答（2022年6月修订）》第54条的相关规定，并在充分评估公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素的基础上，主办券商及会计师要求公司控股股东、实际控制人、董事（外部董事除外）、监事、高级管理人员以及出纳（作为关键岗位人员）（前述人员以下合称“实际控制人、主要核心人员”）提供完整的银行账户信息，并对前述人员所提供的报告期内银行流水进行了全面核查。

经统计，主办券商及会计师取得并核查了公司实际控制人、主要核心人员共7人报告期内的银行流水记录，合计涉及51个银行账户。

**（2）确保核查全面性采取的核查手段**

为确保核查账户的全面性，主办券商和会计师采取了如下核查手段：

1) 亲身陪同公司实际控制人、主要核心人员前往主要银行（四大行、招商银行、邮储银行、广发银行、以及东莞银行、东莞农商行等本地银行）查询确认账户完整性，并取得在相应银行现场打印的纸质版银行流水；

2) 对于因疫情原因，主办券商和会计师无法亲身陪同上述人员进行现场打印的银行账户，则采取视频见证相关人员现场打印并留存视频合影，并同时要求上述人员通过银行柜台、网上银行、手机银行等方式申请电子银行流水并直接发送至主办券商经办人员邮箱的替代措施，对相关人员自行打印的纸质版银行流水、与中介机构直接从银行获取的电子版银行流水进行比对复核和确认一

致性；

3) 对于疫情期间，上述人员无法现场打印的银行账户，通过现场监督相关人员从网上银行、手机银行申请电子版流水至主办券商经办人员邮箱、并同时录制导出流水视频作为替代措施，获取相应的银行流水；

4) 取得上述人员名下所有储蓄账户覆盖报告期的银行流水纸质版原件或电子版后，通过全面交叉核查上述个人银行流水的资金交易往来，进一步确认上述个人所提供资金流水（银行账户）的完整性；如发现新的交叉账户，则要求相关人员进一步按照 1)、2) 或 3) 方式提供相应银行流水；

5) 取得上述人员签署的银行账户完整性承诺函。

## 2. 核查标准及具体核查手段

### (1) 确定核查标准

1) 重要性标准：参考“C29 橡胶和塑料制品业”的同行业 IPO 项目关于其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员的个人资金流水的重要性水平核查标准，并结合公司实际控制人、主要核心人员资金流水的实际情况，主办券商和会计师将公司实际控制人、主要核心人员资金流水大额交易的核查标准确定为单笔 5 万元人民币（或等值外币）。

2) 其他核查标准：除大额资金流水外，主办券商和会计师还对具有连续、频繁、异常等特点且低于重要性标准、或频繁存/取现的资金流水也进行了记录和核查。

### (2) 具体核查手段

在全面取得公司实际控制人、主要核心人员的银行账户的基础上，依据上述核查标准，主办券商及会计师对上述人员在报告期内的银行流水进行了如下核查：

1) 逐条记录在重要性标准及以上、或符合其他核查标准的银行流水，查看交易对手方、摘要等信息，并向公司相应人员询问交易对手方身份信息及交易原因；对于存疑流水，要求公司相应个人进一步提供相关资料确认交易背景及

合理性，并取得对应的辅助资料（如购房合同、房产证、现场照片、确认函等）予以佐证；

2) 取得公司员工名册、主要关联方清单、主要客户/供应商（包括原材料及设备供应商）及其相关人员清单，将公司实际控制人、主要核心人员的大额、异常交易对手方与前述名册或清单的人员进行交叉比对，确认是否存在重合的情形；

3) 如相关人员报告期内存在大额、频繁存现/取现的情形，则通过向相关人员询问存现/取现的原因，并要求其进一步提供存现的资金来源或取现的资金流向证据。

**（二）公司实际控制人、主要核心人员与公司主要客户、供应商（原材料及设备供应商）是否存在异常资金往来的核查情况，及公司业务真实完整、是否存在通过资产科目隐藏成本的核查结论**

### 1. 主要客户、供应商（原材料及设备供应商）的核查范围

报告期各期，公司合并前 15 大客户、原材料供应商及设备供应商的占比情况具体如下：

单位：万元

类别/期间	2022年1-7月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
前 15 大客户	6,148.91	95.26%	10,512.41	82.79%	7,867.22	92.63%
前 15 大原材料供应商	4,935.77	90.98%	7,565.88	76.30%	3,351.88	81.91%
前 15 大设备供应商	62.58	100.00%	884.92	96.41%	340.69	98.47%

由上表可见，报告期各期合并前 15 大客户、原材料供应商及设备供应商当期的销售/采购占比均超过 70%（部分达到 90%以上甚至 100%），比例较高，因此主办券商和会计师选取报告期各期合并前 15 大客户、原材料供应商及设备供应商及其股东、主要人员及历史股东（以下简称“相关人员”），作为公司实际控制人、主要核心人员大额、异常资金往来的主要核查比对对象。其中，合并前 15 大客户、原材料及设备供应商存在同一控制下合并情形的，合并前的每一单体公司均为本次核查比对对象。

### 2. 公司实际控制人、主要核心人员与公司主要客户、供应商是否存在异

## 常资金往来的核查手段、及相关核查结论

### (1) 核查手段

针对公司实际控制人、主要核心人员与公司主要客户、供应商是否存在异常资金往来，主办券商和会计师主要采取了如下核查手段：

1) 对报告期各期合并前 15 大客户、原材料供应商及设备供应商名单（包含有合并情况的各单体公司）进行去重后形成清单，并通过查阅现场走访记录及资料、网络核查等方式对每一主要客户、原材料供应商及设备供应商的相关人员进行查询并形成清单；

2) 将公司实际控制人、主要核心人员在重要性标准及以上、或符合其他核查标准的银行流水记录的交易对手方，与 1) 中客户、供应商（原材料及设备）清单、及其相关人员清单进行交叉比对，确认是否存在重合的情形；

3) 如交易对手方存在属于公司客户、供应商（原材料及设备）及其相关人员的情况，则通过现场询问或走访、取得资金往来确认函、取得资金往来形成闭环的交易凭证、取得相关合同或其他证明材料等方式，对相关资金往来的背景及合理性进行验证，确认相关交易与公司业务经营无关；

4) 查阅公司与 3) 所涉及的客户、供应商（原材料及设备）的销售/采购合同，计算相关客户、供应商在报告期内的销售/采购占比，并对相关销售/采购价格与其他同类型客户、供应商进行比较，判断是否合理公允。

### (2) 核查结论

通过上述核查手段，主办券商和会计师对公司实际控制人、主要核心人员的银行流水进行了核查。经比对，公司实际控制人、主要核心人员不涉及与公司主要客户、供应商（原材料及设备）及其相关人员存在有大额、异常资金往来的情形。

### (三) 主办券商、会计师核查意见

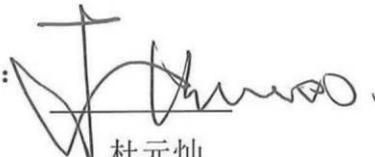
通过全面核查公司实际控制人、主要核心人员报告期内的个人银行流水，主办券商和会计师认为：报告期内，前述人员与公司主要客户、供应商（原材

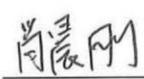
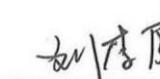
料及设备)不存在大额、异常资金往来,公司业绩真实、完整,不存在通过资产科目隐藏成本的情况。

(本页无正文, 为广东基烁新材料股份有限公司对《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复》之盖章页)



（本页无正文，为招商证券股份有限公司对《关于广东基烁新材料股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见的回复》之盖章页）

项目负责人（签字）：  
杜元灿

项目组成员（签字）：  
 肖晨刚       徐睿       秦涵仪  
 邢然       刘李威



2023年2月6日