

浙江凯斯特新材料股份有限公司

关于浙江凯斯特新材料股份有限公司股票公开 转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复



第一创业证券承销保荐有限责任公司

二零二三年四月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2023年3月16日出具的《关于浙江凯斯特新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。浙江凯斯特新材料股份有限公司（以下简称“公司”、“浙江凯斯特”、“凯斯特”）、第一创业证券承销保荐有限责任公司（以下简称“一创投行”、“主办券商”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”）与中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询函进行了认真研究和逐项落实，现回复如下，请审核。

除非另有说明或要求，本问询函回复所用简称和相关用语与《公开转让说明书》具有相同含义，涉及对《公开转让说明书》修改的已用楷体加粗标明。本问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（中文）、Times New Roman（西文）	对问询函所列问题的回复、说明及核查意见
楷体（加粗）	对《公开转让说明书》进行补充披露、更新

1、关于化工行业相关事项。

请公司说明：(1)公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营是否属于《产业结构调整指导目录(2019年本)》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明；(2)公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品，如涉及，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品，并明确说明未来压降计划；(3)环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；(4)公司最近24个月内是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规规定；(5)公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道；(6)公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求；(7)公司业务是否涉及危险化学品，所涉具体环节及登记备案的办理情况、危险化学品相关制度的执行情况。请主办券商及律师对公司(含下属子公司)上述情况进行全面系统的核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确核查意见。

【公司回复】

(一)公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营是否属于《产业结构调整指导目录(2019年本)》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明

1、公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局

公司的主营业务为可发性共聚树脂、含氢硅油等产品的研发、生产和销售，主要产品是可发性共聚树脂、含氢硅油。根据中国证监会《上市公司行业分类指引(2012年修订)》，公司行业属于“C26 化学原料和化学制品制造业”，按照《国民经济行业分类(GB/T4754-2017)》，公司行业属于“C2651 初级形态塑料及合成树脂制造”。申请人生产经营相关的主要产业政策、产业规划布局规定如下：

序	政策法规名称	发布时间	发布部门/会	相关内容
---	--------	------	--------	------

号			议	
1	《工业领域碳达峰实施方案》	2022.07.07	工业和信息化部、发改委、生态环境部	加快推广抗疲劳制造、轻量化制造等节能节材工艺。研究制定电力装备及技术绿色低碳发展路线图。到2025年，一体化压铸成形、无模铸造、超高强钢热成形、精密冷锻、异质材料焊接、轻质高强合金轻量化、激光热处理等先进近净成形工艺技术实现产业化应用。
2	《“十四五”工业绿色发展规划》	2021.11.15	工业和信息化部	持续推进基础制造工艺绿色优化升级，实施绿色工艺材料制备，清洁铸造、精密锻造、绿色热处理、先进焊接、低碳减污表面工程、高效切削加工等工艺技术和装备改造。
3	《2022年度实施企业标准“领跑者”重点领域》	2022.06.01	国家市场监督管理总局	产业类别为“化学原料和化学制品制造业”的“合成材料”领域，属于2022年度实施企业标准“领跑者”重点领域。
4	《2021年度实施企业标准“领跑者”重点领域》	2021.06.17	国家市场监督管理总局	产业类别为“化学原料和化学制品制造业”的“合成材料”领域，属于2021年度实施企业标准“领跑者”重点领域。
5	《铸造行业“十四五”发展规划》	2021.05.24	中国铸造协会	加快补齐产业发展短板，提升铸造基础制造和协同创新能力；完善自身产业链协同水平，深化产业结构调整，转变行业发展方式，加速推进铸造行业向绿色智能化方向发展，迈上高质量发展的新阶段。
6	《浙江省石油和化学工业“十四五”发展规划》	2021.04.15	浙江省经济和信息化厅	做强产业链中游，重点完善环氧丙烷及下游产品、苯酚/丙酮及下游产品…产业链。重点发展高端专用电子化学品，积极开发集成电路、显示、新能源等领域用DUV和EUV级光刻胶、封装胶、高性能专用树脂、液晶材料、光学膜、3D打印光敏树脂、偏光片、导电涂料、覆铜板材等高端产品。
7	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	2021.03.11	第十三届全国人大第四次会议	聚焦新一代信息技术、生物技术、新能源、新材料、高端装备、新能源汽车、绿色环保以及航空航天、海洋装备等战略性新兴产业，加快关键核心技术创新应用，增强要素保障能力，培育壮大产业发展新动能。
8	《石油和化学工业“十四五”发展指南》	2021.01.15	中国石油和化学工业联合会	加快发展高端石化产品、化工新材料、专用化学品和生产性服务，加快推广绿色工艺和绿色产品，推进绿色工厂、绿色供应链建设。
9	《铸造工业大气污染物排放标准》	2021.01.01	生态环境部	在VOCs无组织排放控制方面，标准抓住VOCs物料的储存、转移、表面涂装工序等主要污染源，规定了有效的无组织排放控制措施性要求；同时，对于使用低VOCs含量原辅材料的企业提出差异化管控要求，推动行业实施源头减排。
10	《2020年度实施企业标准“领跑者”重点领域》	2020.08.20	国家市场监督管理总局	产业类别为“化学原料和化学制品制造业”的“合成树脂”领域属于2020年度实施企业标准“领跑者”重点领域。
11	《鼓励外商投资产业目录（2019年版）》	2019.06.30	发改委、商务部	“有机硅新型下游产品开发与生产”、“硅橡胶等特种橡胶生产”及“改性硅酮密封膏配制技术和生产设备制造”被列入全国鼓励外商投资产业目录。
12	《战略性新兴产业分类（2018）》	2018.11.26	国家统计局	硅油作为“3 新材料产业”之“3.3 先进石化化工新材料”之“3.3.3 氟硅合成材料制造”之“3.3.3.5 合成硅材料制造”之“其他合成材料制造”被列入《新兴产业分类》目录当中。
13	《“十三五”材料领域科技创新专项规划》	2017.04.26	科技部	重点发展合成树脂高性能化及加工关键技术。
14	《中国制造2025》	2015.05.08	国务院	瞄准新一代信息技术、高端装备、新材料、生物医药等战略重点，引导社会各类资源集聚，推动

				优势和战略产业快速发展。积极发挥政策性金融、开发性金融和商业金融的优势，加大对新一代信息技术、高端装备、新材料等重点领域的支持力度。
--	--	--	--	--

根据以上政策，公司主营业务产品可发性共聚树脂和硅油均符合国家所发布的一系列产业政策。同时根据衢州智造新城管理委员会经济发展部于2023年4月3日出具的《证明》，公司的生产经营业务、产品符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局。

综上所述，公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局。

2、公司的生产经营不属于《产业结构调整指导目录(2019年本)》中的限制类、淘汰类产业

经比对《产业结构调整指导目录（2019年本）》，发行人生产经营属于鼓励类产业，不属于限制类、淘汰类产业，具体情况如下：

产品类别	产品用途	与《产业结构调整指导目录（2019年本）》中规定类别的对应情况
可发性共聚树脂	STMMA共聚树脂适用于铝、铜合金、灰铁、球铁、合金钢、低碳铜和不锈钢等铸件的铸造。STMMA-FD共聚树脂主要应用于灰铁类、铝合金等中低端消失模铸件的生产。	属于“鼓励类”中第十一小类“石油化工”第10条“乙烯-乙烯醇共聚树脂、聚偏氯乙烯等高性能阻隔树脂，聚异丁烯、乙烯-辛烯共聚物、茂金属聚乙烯等特种聚烯烃，高碳 α 烯烃等关键原料的开发与生产”。
含氢硅油	高含氢硅油可与其它含双键、羟基等活性基团的化学物质发生反应，生成具有各种特殊性能的有机硅产品，可用于合成改性硅油以及在加成型硅橡胶系列产品用做交联剂。低含氢硅油是硅油等产品的基本原料，可用来合成各种改性硅油，在触媒作用下，可在适当温度下交联，在各种基材表面形成防水膜。	属于“鼓励类”中第十一小类“石化化工”第13条项下“苯基氯硅烷、乙烯基氯硅烷等新型有机硅单体，苯基硅油、氨基硅油、聚醚改性型硅油等的开发与生产”。

根据衢州智造新城管理委员会经济发展部于2023年4月3日出具的《证明》，公司的生产经营业务、产品不属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中的限制类、禁止淘汰类产业。

综上所述，公司的生产经营不属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中的淘汰类、限制类产业。

3、公司的生产经营不属于落后产能

根据《国务院关于进一步加强对淘汰落后产能工作的通知》（国发[2010]7号）、工业和信息化部、发展改革委、监察部等部门发布的《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》（工信部联产业[2011]46号）、工业和信息化部、国家能源局发布的《2015年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局公告2016年第50号）、国家发展改革委、工业和信息化部

部、国家能源局发布的《关于做好2019年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行[2019]785号）、国家发展改革委、工业和信息化部、国家能源局等部门发布的《关于做好2020年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行[2020]901号）等规范性文件，国家淘汰落后和过剩产能行业包括：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）、电力、煤炭等。公司的主营业务产品可发性共聚树脂、硅油均不属于上述文件认定的淘汰落后和过剩产能行业范围。

根据工业和信息化部公布的《2015年重点行业淘汰落后和过剩产能企业名单》（工信部产业〔2015〕59号），公司未被列入工业行业淘汰落后和过剩产能企业名单。

根据衢州智造新城管理委员会经济发展部于2023年4月3日出具的《证明》，公司的生产经营业务、产品不属于落后产能。

综上所述，公司的生产经营不属于落后产能。

（二）公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品，如涉及，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品，并明确说明未来压降计划

报告期内，公司产品主要分为可发性共聚树脂、含氢硅油两个系列。经比对《环境保护综合名录（2021年版）》之“一、“高污染、高环境风险”产品名录”的内容，公司的产品不在《环境保护综合名录（2021年版）》规定的高污染、高环境风险产品范围内。

因此，公司生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。

（三）环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司生产经营中对外排放主要污染物为废水、废气、固体废弃物，相关污染物排放情况如下：

污染物类别	主要污染物名称	2020年	2021年	2022年1-9月
		实际排放值	实际排放值	实际排放值
废水	-	40,389吨	24,369吨	24,976吨
废气	非甲烷总烃	<3mg/m ³	<3mg/m ³	<3mg/m ³
	苯乙烯	<0.009mg/m ³	<0.009mg/m ³	<0.009mg/m ³
	总悬浮颗粒物	<0.001mg/m ³	<0.001mg/m ³	<0.001mg/m ³
	二氧化硫	<3mg/m ³	<3mg/m ³	<3mg/m ³
	氮氧化物	<3mg/m ³	<3mg/m ³	<3mg/m ³
固体废弃物	污泥、废硅油、废催化剂等	309.38吨	401.86吨	240.43吨

报告期内，公司对外排放的主要污染物均满足排放要求，不存在超标排放的情况。

报告期内，公司环保投入、环保相关成本费用如下表所示：

项目	2020年	2021年	2022年1-9月
	投入金额（元）	投入金额（元）	投入金额（元）
废水	382,792.13	240,766.56	325,604.94
废气	85,398.23	20,176.99	1,560,884.97
固体废弃物	886,187.30	1,198,657.79	854,982.92

与废水相关的环保投入主要为废水处理费用，与废气处理相关的环保投入主要为废气系统及设备的购置安装费用，与固体废弃物相关的环保费用主要为固体废弃物处理费用。

2022年1-9月，公司的产量相较2021年减少，但废水处理费及废水处理量相较2021年增加是因为2022年根据环保等部门要求，将车间范围内的雨水、食堂废水等接入废水管道所致。2021年度、2022年1-9月，公司废水排放量相较2020年有所下降，主要原因为2021年度、2022年1-9月公司节能增效，将制纯水剩余的水合理利用加强了废水的循环利用所致。

2020年、2022年1-9月，与废气相关的环保投入金额较大，主要为2020年购置了废气处理设备、2022年1-9月公司新增RTO废气处理系统所致。

2021年，公司产量上升，因此生产所产生的固体废弃物转移量较2020年有所上升，固体废弃物处理费用随之也有所上升。

根据公司排污许可证的要求，公司对污染物排放开展自行监测。自行监测方式为公司委托具备资质的第三方检测机构，定期对公司相关污染源进行月度、季

度的定期检测并出具监测报告。根据监测报告和公司的书面说明，报告期内，公司污染物排放达标，不存在超越排污许可证范围排放污染物的情形。

综上所述，公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

（四）公司最近 24 个月内是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规规定

报告期内，公司及其子公司生产经营活动符合国家有关环境保护法律、法规以及规范性文件的规定及各种环境保护标准，不存在因违反环境保护方面的法律、法规和其他规范性文件而受到行政处罚的情形。经查询国家生态环境部网站、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统，公司最近24个月不存在受到环保领域行政处罚的情况，亦不存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为。

根据衢州市生态环境局智造新城分局于2023年3月30日出具的《证明》，公司“自2020年1月1日至2023年3月30日未因违反环保法律法规及规范性文件受到我局环保行政处罚”。

综上所述，公司最近24个月内不存在受到环保领域行政处罚的情况，不构成重大违法行为，不存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，无需实施整改措施。

（五）公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道

根据衢州市生态环境局智造新城分局于2023年3月30日出具的《证明》，并经查询国家生态环境部网站、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统，截至本问询函回复签署日，公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在公司环保情况的负面报道。

(六) 公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

1、公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求

1) 能源消费双控要求的相关规定

根据国务院新闻办公室发布的《新时代的中国能源发展》白皮书，能源消费双控是指能源消费总量和强度双控制度，是按省、自治区、直辖市行政区域设定能源消费总量和强度控制目标，对各级地方政府进行监督考核；对重点用能单位分解能耗双控目标，开展目标责任评价考核，推动重点用能单位加强节能管理。

根据国家发展和改革委员会、科学技术部、中国人民银行、国务院国有资产监督管理委员会、国家质量监督检验检疫总局、国家统计局、中国证券监督管理委员会发布的《重点用能单位节能管理办法》(2018修订)和《中华人民共和国节约能源法》，重点用能单位是指：（1）年综合能源消费量一万吨标准煤及以上的用能单位；（2）国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能工作的部门指定的年综合能源消费量五千吨及以上不满一万吨标准煤的用能单位。

根据中华人民共和国工业和信息化部发布的《工业节能管理办法》，重点用能工业企业包括：（1）年综合能源消费总量一万吨标准煤(分别折合8000万千瓦时用电、6800吨柴油或者760万立方米天然气)以上的工业企业；（2）省、自治区、直辖市工业和信息化主管部门确定的年综合能源消费总量五千吨标准煤(分别折合4000万千瓦时用电、3400吨柴油或者380万立方米天然气)以上不满一万吨标准煤的工业企业。

根据浙江省发展和改革委员会印发的《浙江省进一步加强能源“双控”推动高质量发展实施方案（2018-2020年）》（浙发改能源[2018]491号）、《浙江省节能降耗和能源资源优化配置“十四五”规划》，文件中关于能源消费双控要求的重点内容包括“当地企业应减少原料（工艺）用煤”以及“‘十四五’节能降耗主要目标为到2020年单位GDP能耗降至0.41吨标准煤/万元，到2025年单位GDP能耗降至0.35吨标准煤/万元。”

2) 公司已建、在建项目具体情况

①已建项目

报告期内，公司生产所需的主要能源为电力、水、蒸汽及氮气。2020年、2021年、2022年1月至9月，公司主要能源资源综合能耗折算标准煤的数量分别为1,036.89吨、1,175.15吨、726.19吨，年综合能耗均未超过五千吨标准煤，不属于《中华人民共和国节约能源法》规定的重点用能单位。

公司报告期内的单位GDP能耗分别为0.12吨标准煤/万元、0.09吨标准煤/万元、0.08吨标准煤/万元，满足浙江省发展和改革委员会印发的《浙江省进一步加强能源双控推动高质量发展实施方案（2018-2020年）》及《浙江省节能降耗和能源资源优化配置“十四五”规划》中规定的单位GDP能耗降至0.35吨标准煤/万元的要求。

②在建项目

截至本问询函回复签署日，公司的在建项目为“年产5300吨含氢硅油系列产品技改项目”（项目代码：2210-330851-04-02-622386），该项目系在已建项目“年产2000吨含氢硅油PLC自动化技改项目”（备案号：330000140310041054A）和“年产2000吨低含氢硅油项目”（项目代码：2018-330800-26-03-030694-000）基础上进行的技改项目，即在原有年产高含氢硅油2000吨、低含氢硅油2000吨的产能保持不变的基础上，新增600t/a端含氢硅油和700吨长链烷基硅油产能。该项目的年综合能耗为986.50吨标煤，新增产品年综合能耗为163.14吨标煤。据此，该项目建成后公司的年综合能耗依然未超过五千吨标准煤，不属于《中华人民共和国节约能源法》规定的重点用能单位。

根据国家发展改革委办公厅发布的《关于发布“百家”重点用能单位名单的通知》（发改办环资[2019]351号）和浙江省发展和改革委员会发布的《关于浙江省“百家”“千家”重点用能单位名单和节能目标的公示》，公司不属于重点用能单位。

根据衢州智造新城管理委员会经济发展部2023年4月3日出具的《证明》，公司已建、在建项目不属于《浙江省高耗能行业项目缓批限批实施办法》中规定的高耗能行业项目，符合国家产业和能源政策，满足本地区能源消费总量和强度“双控”的相关要求。

综上所述，公司已建、在建项目满足项目所在地能源消费双控要求。

2、是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见

1) 固定资产投资项目节能要求的相关规定

根据《固定资产投资项目节能审查办法》（中华人民共和国发展和改革委员会令44号）第六条：“年综合能源消费量不满1,000吨标准煤，且年电力消费量不满500万千瓦时的固定资产投资项目，以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定并公布）的固定资产投资项目应按照相关节能标准、规范建设，不再单独进行节能审查。”

根据《衢州市固定资产投资项目节能评估和审查实施办法》第三条规定：“所有固定资产投资项目，都应当进行节能评估。其中：年综合能源消费总量1,000吨标准煤以下（电力折算系数按等价值，下同）的固定资产投资项目（含新建、扩建和改建项目），应当填写节能登记表；年综合能源消费总量1,000吨标准煤以上的固定资产投资项目，应当编制节能评估报告书（表），进行节能审查。”

根据《衢州市固定资产投资项目节能评估和审查实施办法》第六条规定：“固定资产投资项目节能审查实行分级负责。年综合能源消费总量5,000吨标准煤以上的固定资产投资项目，由市节能、建设主管部门在各自的职责范围内按要求进行初审后上报省节能、建设主管部门审查。市本级（含市开发区、市高新园区及巨化集团公司）年综合能源消费总量1,000吨标准煤以上不满5,000吨标准煤的固定资产投资项目，由市节能、建设主管部门按照各自职责范围负责审查。各县（市、区）年综合能源消费总量1,000吨标准煤以上不满5,000吨标准煤的固定资产投资项目，由各县（市、区）节能、建设主管部门按照各自职责范围负责审查。”

2) 公司已建、在建项目取得固定资产投资项目节能审查意见的情况如下：

序号	建设主体	项目	项目类型	是否取得节能审查意见
1	公司	年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目	已建	2015年2月13日，衢州市经济和信息化委员会同意公司年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目的《固定资产投资项目节能登记表》备案； 2018年2月11日，衢州市经济和信息化委员会出具《关于浙江凯斯特新材料有限公司年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目（一期）节能评估报告审查的意见》（衢经信集[2018]4号）；

				2019年4月4日，专家组出具《浙江凯斯特新材料有限公司年产6000吨消失模铸造树脂和6000吨长纤维增强聚丙烯项目(一期)节能竣工验收专家意见》； 2023年4月10日，衢州智造新城管理委员会经济发展部同意公司年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目(二期)的《固定资产投资项目节能告知登记表》备案。
2	公司	年产2,000吨高含氢硅油高含氢硅油PLC自动化技改项目	已建	无需取得
3	公司	年产2,000吨低含氢硅油项目	已建	无需取得
4	公司	年产6000吨消失模铸造树脂技改项目	已建	无需取得
5	公司	6000吨消失模铸造树脂智能化技改项目	已建	无需取得
6	公司	浙江凯斯特新材料有限公司STMMA可发性共聚树脂干燥车间技改项目	已建	无需取得
7	公司	年产5300吨含氢硅油系列产品技改项目	在建	无需取得

注:2020年、2021年、2022年1月至9月，公司所有已建项目主要能源资源综合能耗折算标准煤的数量分别为1,036.89吨、1,175.15吨、726.19吨。公司在建项目的年综合能耗为986.50吨标煤，已建项目中除年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目外，其他项目均属于年综合能源消费量不满1,000吨标准煤的情形，根据前述规定，不再单独进行节能审查。根据衢州智造新城管理委员会经济发展部于2023年4月3日出具的《证明》，公司已建、在建项目已按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，

综上所述，公司已建、在建项目已按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。

3、公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

1) 公司的主要能源资源消耗情况

报告期内，公司主要能源资源消耗情况如下：

项目	能耗		2022年 1-9月	2021年度	2020年 度
①年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目； ②年产6000吨消失模铸造树脂技改	电	公司用量(万千瓦时)	174.40	254.97	225.10
		折标准煤(吨)	214.34	313.36	276.65

项目	能耗		2022年 1-9月	2021年度	2020年 度
项目： ③年产2,000吨低含氢硅油项目； ④年产2,000吨高含氢硅油高含氢硅油PLC自动化技改项目 ⑤6000吨消失模铸造树脂智能化技改项目 ⑥浙江凯斯特新材料有限公司STMMA可发性共聚树脂干燥车间技改项目	水	公司用量(万吨)	4.17	6.73	6.71
		折标准煤(吨)	10.72	17.30	17.25
	蒸汽	公司用量(吨)	4,414.00	6,200.00	5,825.00
		折标准煤(吨)	417.35	586.22	550.77
	氮气	公司用量(万立方米)	12.48	38.47	28.63
		折标准煤(吨)	83.79	258.28	192.22
	折标准煤总额(吨)		726.19	1,175.15	1,036.89
	营业收入(万元)		9,293.33	12,454.95	8,367.08
	平均能耗(吨标准煤/万元)		0.08	0.09	0.12
	我国单位GDP能耗(吨标准煤/万元)		0.555	0.555	0.571
	平均能耗/我国单位GDP能耗		14.08%	17.00%	21.70%

注1：根据《综合能耗计算通则》(GB/T2589-2020)，公司消耗的能源折算标准煤的系数为：1) 1万千瓦时电=1.229吨标准煤；2) 1万吨水=2.571吨标准煤；3) 根据《蒸汽热量计算方法》(GB/T34060-2017)，公司使用的蒸汽为1.0Mpa蒸汽，1kg蒸汽(1.0Mpa)折算成热量2,777.12千焦，根据《综合能耗计算通则》(GB/T2589-2020)，1kg蒸汽(1.0Mpa)=0.094552kg标准煤，1万吨蒸汽(1.0Mpa)=945.52吨标准煤；4) 1万立方米氮气=6.714吨标准煤。

注2：我国单位GDP能耗来源于Wind数据，最终来源为国家统计局，2022年1-9月我国单位能耗数据尚未公布，采用2021年度单位GDP能耗。

由上表可知，报告期各期公司主要平均能耗明显低于当年度我国单位GDP能耗。

2) 公司的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求

根据本题回复之“（六）公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求”之“1、公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求”及“2、公司是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见”相关内容，公司的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

根据衢州智造新城管理委员会经济发展部于2023年4月3日出具的《证明》，并经登录国家发改和改革委员会、国家企业信用信息公示系统、企查查、浙江政务服务网等网站公开检索，公司的主要能源资源消耗情况符合本地区节能主管部门的监管要求，截至本问询函回复签署日，公司不存在能源消费双控、节能审查

等方面的违法违规行爲，亦不存在因违反能源消费、节能相关法律、法规和规范性文件被行政处罚的情形。

综上所述，公司的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

（七）公司业务是否涉及危险化学品，所涉具体环节及登记备案的办理情况、危险化学品相关制度的执行情况

1、公司业务是否涉及危险化学品，所涉具体环节及登记备案的办理情况

公司业务涉及危险化学品，公司在采购、生产、销售、运输、储存、处置等环节涉及危险化学品的具体情形以及登记备案的办理情况如下：

（1）采购环节

1) 相关法律法规

《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第三十七条规定：“危险化学品经营企业不得向未经许可从事危险化学品生产、经营活动的企业采购危险化学品。”

《易制毒化学品管理条例》（2018修订）第十七条：“购买第二类、第三类易制毒化学品的，应当在购买前将所需购买的品种、数量，向所在地的县级人民政府公安机关备案。”

2) 公司具体情况

公司在采购环节存在采购危险化学品、第二类、第三类易制毒化学品作为生产原料的情况。公司主要危险化学品包括：氢氧化钠、过氧化氢、重铬酸钠、氮气、苯乙烯、戊烷、三甲基氯硅烷、甲基二氯硅烷、活性炭、八甲基环四硅氧烷、六甲基二硅醚、四溴化碳、硫酸。公司根据《危险化学品管理条例》（2013修订）的要求，严格查验供应商生产、经营相关许可证是否符合危险化学品安全管理相关法律法规的要求。

若采购物料属于易制毒危险化学品，公司根据《易制毒化学品管理条例》（2018修订）要求，在公安系统备案后进行购买。

（2）生产及使用环节

1) 法律法规

根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第十四条规定：“危险化学品生产企业进行生产前，应当依照《安全生产许可证条例》的规定，取得危险化学品安全生产许可证。”

根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第二十九条规定：“使用危险化学品从事生产并且使用量达到规定数量的化工企业（属于危险化学品生产企业的除外，下同），应当依照本条例的规定取得危险化学品安全使用许可证。前款规定的危险化学品使用量的数量标准，由国务院安全生产监督管理部门会同国务院公安部门、农业主管部门确定并公布。”

根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第六十七条规定：“危险化学品生产企业、进口企业，应当向国务院安全生产监督管理部门负责危险化学品登记的机构（以下简称危险化学品登记机构）办理危险化学品登记。”

2) 公司具体情况

①公司在生产环节存在使用危险化学品作为生产原料以及副成品为危险化学品盐酸的情形。

②公司取得的危险化学品的生产资质

序号	资质名称	文书编号	核发机构	有效期限至	许可范围
1	安全生产许可证	(ZJ)WH安许证字[2022]-H-2146	浙江省应急管理厅	2025年7月27日	年副产：20%盐酸11,000吨
2	危险化学品登记证	33082300051	应急管理部化学品登记中心、浙江省危险化学品登记中心	2026年3月26日	盐酸等

公司属于危险化学品生产企业并已取得安全生产许可证，根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第二十九条规定，公司不需要取得危险化学品安全使用许可证。

(3) 销售环节

1) 相关法律法规

根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第三十三条规定：“国家对危险化学品经营（包括仓储经营，下同）实行许可制度。未经许可，任何单位和个人不得经营危险化学品。依法设立的危险化学品生产企业在其厂区范围内销售本企业生产的危险化学品，不需要取得危险化学品经营许可。依照《中华人民共和国港口法》的规定取得港口经营许可证的港口经营人，在港区内从事危险化学品仓储经营，不需要取得危险化学品经营许可。”

根据《危险化学品经营许可证管理办法》（2015修正）第三条规定：“国家对危险化学品经营实行许可制度。经营危险化学品的企业，应当依照本办法取得危险化学品经营许可证（以下简称经营许可证）。未取得经营许可证，任何单位和个人不得经营危险化学品。从事下列危险化学品经营活动，不需要取得经营许可证：“（一）依法取得危险化学品安全生产许可证的危险化学品生产企业在其厂区范围内销售本企业生产的危险化学品的；（二）依法取得港口经营许可证的港口经营人在港区内从事危险化学品仓储经营的。”

2) 公司具体情况

报告期内，公司存在对外销售副产品20%盐酸的情形。均由购方委托第三方运输企业来公司厂区自提，并采取槽罐汽运的方式进行运输。公司已依法取得危险化学品安全生产许可证，在其厂区范围内销售本企业生产的危险化学品，未销售其他单位生产的危险化学品，亦未在厂外设立销售网点进行销售，根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）、《危险化学品经营许可证管理办法》（2015修正）相关规定，公司不需要取得危险化学品经营许可证。

（4）运输环节

1) 法律法规

根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第四十三条规定：“从事危险化学品道路运输、水路运输的，应当分别依照有关道路运输、水路运输的法律、行政法规的规定，取得危险货物道路运输许可、危险货物水路运输许可，并向工商行政管理部门办理登记手续。危险化学品道路运输企业、水路运输企业应当配备专职安全管理人员。”

2) 公司具体情况

报告期内，公司危险化学品原料采购和副产品销售涉及的运输业务由公司委托第三方企业运输或由交易对手方企业委托第三方企业运输，公司不存在自行运输危险化学品的情况。根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）相关规定，公司未自行运输危险化学品，不需要取得危险货物运输相关许可。

报告期内，公司委托的运输企业所具备的相关资质情况如下：

序号	企业名称	资质名称	文书编号	核发机构	有效期限	经营范围
----	------	------	------	------	------	------

序号	企业名称	资质名称	文书编号	核发机构	有效期限	经营范围
1	衢州市中瑞物流有限公司	道路运输经营许可证	330821006199	浙江交通运输管理局	2020年1月19日-2023年6月25日	货运:普通货运、货物专用运输(集装箱、罐式)、经营性危险货物运输(2.1项、2.2项、2.3项、第3类、4.2项,5.1项、6.1项、第8类、危险废物)(剧毒化学品除外)。

(5) 储存环节

1) 相关法律法规

根据《危险化学品安全管理条例》（2013修订）第二十五条规定：“储存危险化学品的单位应当建立危险化学品出入库核查、登记制度。对剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品，储存单位应当将其储存数量、储存地点以及管理人员的情况，报所在地县级人民政府安全生产监督管理部门（在港区内储存的，报港口行政管理部门）和公安机关备案。”

2) 公司具体情况

公司已建立《危化品安全管理制度》，按要求对危险化学品的出入库进行核查、登记公司生产使用暂存的危险化学品不属于剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品，无需办理相应的备案手续。其中硫酸为第三类易制毒化学品，但本身不属于剧毒化学品。公司硫酸采购已于公安机关进行备案。

(6) 危险废弃物处置环节

1) 相关法律法规

根据《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》（2020年修订）第八十条规定：“从事收集、贮存、利用、处置危险废物经营活动的单位，应当按照国家有关规定申请取得许可证。许可证的具体管理办法由国务院制定。禁止无许可证或者未按照许可证规定从事危险废物收集、贮存、利用、处置的经营活动。禁止将危险废物提供或者委托给无许可证的单位或者其他生产经营者从事收集、贮存、利用、处置活动。”

根据《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》（2020年修订）第一百二十五条规定：“液态废物的污染防治，适用本法；但是，排入水体的废水的污染防治适用有关法律，不适用本法。”

2) 公司具体情况

公司生产过程中产生的危险废弃物主要包括固废、废水以及盐酸，主要委托具备危险废弃物处置经营资质的单位进行处置。报告期内，主要的委托危废处置单位的基本情况如下：

危化种类	序号	危废处置单位	法定代表人	注册资本	经营范围
固废	1	浙江正道环保科技有限公司	姚坚	2000万	许可项目：危险废物经营；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）。一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业酶制剂研发；资源再生利用技术研发；专用化学产品制造（不含危险化学品）；有色金属合金制造；化工产品销售（不含许可类化工产品）；有色金属合金销售；塑料制品销售；环境保护专用设备销售（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）。
	2	衢州市清泰环境工程有限公司	孙法文	16500万	环保咨询服务；环保设备销售；环保工程技术咨询；环保技术开发、技术服务；环境污染防治工程专项设计（水污染治理）；环境污染治理工程总承包（水污染治理）；污水处理；废水脱硫回收石膏的生产、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：危险废物收集、贮存、处置（具体类别详见《危险废物经营许可证》）；医疗废物2000T/年（无害化集中处置）（凭有效的《危险废物经营许可证》经营）。（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）
	3	浙江衢州巨泰建材有限公司	林峰	15000万	煤炭(无储存)、建筑材料的销售;水泥的制造、销售及相关技术咨询;水泥窑协同处置固体废物(涉及危险废物经营的,还需凭《危险废物经营许可证》经营);电石渣、硫酸渣、粉煤灰、氟石膏、磷石膏的销售;脱硫石膏的生产、销售;货物进出口(法律法规限制的除外,应当取得许可证的凭许可证经营);溶解乙炔气瓶检验(凭有效许可证经营)。(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)
	4	海宁嘉洲环保科技有限公司	沈法根	2000万	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；环保咨询服务；环境保护专用设备销售；再生资源加工；再生资源回收（除生产性废旧金属）；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：危险废物经营（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）。

危化种类	序号	危废处置单位	法定代表人	注册资本	经营范围
	5	浙江巨化环保科技有限公司	孙法文	21600万	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;固体废物治理;环境保护专用设备销售;土壤污染治理与修复服务;水环境污染防治服务;污水处理及其再生利用;金属材料销售;建筑材料销售;化工产品销售(不含许可类化工产品);塑料制品销售;耐火材料销售;包装材料及制品销售;再生资源销售;再生资源回收(除生产性废旧金属);再生资源加工;生产性废旧金属回收;废水脱硫回收石膏的生产、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:建设工程施工;危险废物经营(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)
	6	东阳纳海环保科技有限公司	徐哲明	6000万	环境科技领域内的技术研发;固体废弃物(含危险废弃物)的处置、回收利用(不含境外可利用废物)及相关配套设施的设计、建设、运营管理及配套服务;承接市政给水、污水处理项目;环保技术信息咨询服务;环保项目建设、运营、管理、咨询服务。(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)
	7	浙江育隆环保科技有限公司	邵晓周	8000万	环保技术的研究与开发;固体废物利用处置技术的研究;环保技术的咨询服务;工业固体废物利用处置项目的筹建;环保设备的销售;道路货物运输。(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)
废水	1	衢州市清越环保有限公司	吴建伟	10000万	环保技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让;环保工程;污水处理工程;市政公用工程;环保设备销售;危险废物经营。(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)
	2	浙江环资检测科技有限公司	陈武洁	1000万	一般项目:环境保护监测;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(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:职业卫生技术服务(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,具体经营项目以审批结果为准)。
	3	浙江巨化环保科技有限公司	孙法文	21600万	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;固体废物治理;环境保护专用设备销售;土壤污染治理与修复服务;水环境污染防治服务;污水处理及其再生利用;金属材料销售;建筑材料销售;化工产品销售(不含许可类化工产品);塑料制品销售;耐火材料销售;包装材料及制品销售;再生资源销售;再生资源回收(除生产性废旧金属);再生资源加工;生产性废旧金属回收;废水脱硫回收石膏的生产、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:建设工程施工;危险废物经营(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)

报告期内,主要委托的危废处置单位的资质证书具体情况如下:

危废品名称	序号	企业名称	资质名称	文书编号	核发机构	有效期限
固废	1	浙江正道环保科技有限公司	危险废物经营许可证	3307000173	浙江省生态环境厅	2017.01.05至2022.01.04(注)
	2	衢州市清泰环境工程有限公司	危险废物经营许可证	3300000105	浙江省生态环境厅	2018.12.25至2023.12.24
	3	浙江衢州巨泰建材有限公司	危险废物经营许可证	3308000092	浙江省生态环境厅	2018.09.07至2023.09.06

危废品名称	序号	企业名称	资质名称	文书编号	核发机构	有效期限
	4	海宁嘉洲环保科技有限公司	危险废物经营许可证	3304000211	浙江省生态环境厅	2020.12.24至2025.12.23
	5	浙江巨化环保科技有限公司	危险废物经营许可证	3300000105	浙江省生态环境厅	2022.04.06至2027.04.05
	6	浙江育隆环保科技有限公司	危险废物经营许可证	3307000927	浙江省生态环境厅	2023.01.11至2024.01.10
	7	东阳纳海环境科技有限公司	危险废物经营许可证	3307000340	浙江省生态环境厅	2022.09.13至2023.09.12
废水	1	衢州市清越环保有限公司	营业执照	91330800MA2DHHGM3N	衢州市市场监督管理局	2019.11.08至长期
	2	浙江环资检测科技有限公司	营业执照	91330803307535659H	衢州市市场监督管理局	2014.07.28-2034.07.27
	3	浙江巨化环保科技有限公司	营业执照	91330800MA2DHHH930	衢州市市场监督管理局	2019.11.08至长期

注：2020年1月1日至本问询函回复签署日，浙江正道环保科技有限公司仅于2020年与公司存在业务合作。

2、危险化学品相关制度的执行情况

截至本问询函回复签署日，公司建立了包括《安全风险研判和承诺公告管理制度》、《安全信息管理制度》、《生产设备设施安全管理制度》、《危险化学品安全管理制度》、《岗位操作规程汇编》、《危险化学品装卸车安全管理制度》等安全生产制度，报告期内有效严格执行。

报告期内，公司生产涉及的环节、安全生产内控措施及执行情况如下：

产品	产生环节	控制措施	执行情况
硅油	开车、配料	①开车前员工安全教育、工艺培训；②车间消防设备检查确认；检测确认车间生产及辅助设备已试车正常；③配料槽液位由双人确认；④开始物料打循环三小时，循环期间有专人现场监护	公司生产过程中已严格按照操作规程有效执行
	水解	操作人员实时监测，纯水进量与物料进量比、水解塔温度、盐酸浓度在合理的范围内	
	脱低、蒸馏、脱色、过滤	①检查阀门状态，确保各阀门的开闭是否正确；②确保冷却水泵、真空泵系统真空度符合标准要求实时监测预热器以及蒸发器的温度，根据实际情况及时调整投料量及蒸汽量	
共聚树脂	开车、投料	①投料前必须按规定要求检查本岗位所有设备、电器、仪表及管道、阀门等处于完好状态；②检查水、电、汽等公用系统处于可操控状态；③检查反应釜物料、管道等是否干净；④检查原材料及辅助物料质量是否合格；⑤反应釜按规定做好试压工作；⑤操作人员按照比例投料，实时监测投料结束后物料搅拌是否均匀	公司生产过程中已严格按照操作规程有效执行

产品	产生环节	控制措施	执行情况
	悬浮聚合	①反应过程中班长主要负责温度与粒径的控制工作；②温度控制由DCS系统控制，所有参数不得随意调整；③操作人员需控制好进水量，时刻注意观察程序运行是否稳定，以及反应釜中物料的流动情况；④高温阶段操作人员必须每隔半小时记录反应釜内压力、温度，以便观察反应趋势，同时有利于品质追踪；⑤冷却时操作人员必须观察冷却水水压是否正常，冷却10分钟后，反应釜内温度是否明显下降	
	水洗	①确认洗涤釜具备接料条件；②定时检查反应釜的气压状态、水量情况	
	干燥	检查离心干燥机筛网是否完好，确认完好后关好离心干燥机前门，并检查视镜口的螺丝是否有松动，离心干燥机皮带松紧度是否适中，润滑油位是否适中，检查完毕后点动开启离心干燥机，观察其工作是否正常，若有异常情况立即停车并及时进行汇报、处理；②操作人员拿出抗静电剂喷嘴，检查是否满足工艺要求，并根据实际情况对抗静电剂的流量作适当的调整，测试合格后将喷嘴放回原处；③操作人员在开车前应先检查二台引风机（离心干燥机蒸汽引风机、空气干燥轴承箱油位，并启动风机检查运行是否平稳、正常，有无异常声音；④检查关风机是否能正常工作、检查除尘器是否工作正常正确、检查干燥系统的温度计显示是否正常、检查加热器的蒸汽压力是否正常	
	涂膜	①检查混合机上面的料筒内是否有存料；②检查仪表风的压力是否达到规定要求；③检查各种涂层剂有无结块，潮湿现象；④检查混合机内是否有异物或是否干净，同时关闭混合机放料阀；⑤操作人员应检查混合机下面料仓是否有料，是否与本次涂膜的料为同一品种、规格，如果不是同一品种及规格，应先进行清仓后，方可再生产其他品种、规格的产品	

根据衢州市应急管理局出具的《证明》，并经登录应急管理部、国家企业信用信息公示系统、企查查、浙江政务服务网等网站公开检索，2020年1月1日至2021年10月14日，公司未发生生产安全亡人事故，不存在因违反安全生产方面的法律法规而受到行政处罚的情形。

综上所述，公司已经建立危险化学品相关安全生产制度并得到有效执行。

【主办券商及律师回复】

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商、律师执行了如下核查程序：

1、查阅了《战略性新兴产业分类（2018）》《2021年度实施企业标准“领跑者”重点领域》《“十三五”材料领域科技创新专项规划》等文件，了解国家产业布局规划，核查公司生产经营及主营业务产品是否符合国家产业政策，是否纳入相应的产业规划布局；

2、查阅了《产业结构调整指导目录（2019年本）》关于限制类、淘汰类产品及落后产能的相关政策，核查公司的主要产品是否符合国家产业政策，是否属于限制类、淘汰类产业；

3、查阅了工信部、发改委公布的《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》《关于做好2020年重点领域化解过剩产能工作的通知》《工业行业淘

汰落后和过剩产能企业名单》等文件的相关内容，核查公司所处行业是否被列入淘汰落后和过剩产能行业，以及公司是否被列入工业行业淘汰落后和过剩产能企业名单；

4、查阅了《环境保护综合名录（2021年版）》相关内容，核查公司的主要产品是否属于高污染、高环境风险产品；

5、查阅了《浙江凯斯特年产2000吨高含氢硅油环境影响报告》《年产6000吨消失模和长纤维聚丙烯项目环境影响报告》《年产2000吨低含氢硅油环境影响报告》《年产6000吨消失模铸造树脂技改项目环境影响报告》《排污许可证》，了解环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量，并取得环保投入明细表，核查环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染是否相匹配；

6、取得并查阅公司报告期内的污染物排放检测报告及公司日常检查相关记录；

7、通过查询国家生态环境部网站、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统确认公司有未发生环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在环保情况的负面报道；

8、取得衢州智造新城管理委员会经济发展部、衢州市生态环境局智造新城分局的证明文件；

9、查阅《重点用能单位节能管理办法》(2018修订)和《中华人民共和国节约能源法》等文件，核查国家对于企业节能的相关要求，并比对公司是否为重点管理的用能单位；

10、取得《年产6000吨消失模铸造树脂和6000吨长纤维增强聚丙烯固定资产投资项目节能登记表》《浙江凯斯特新材料有限公司年产6000吨消失模铸造树脂和6000吨长纤维增强聚丙烯项目（一期）节能竣工验收专家意见》，查阅了《固定资产投资项目节能审查办法》《衢州市固定资产投资项目节能评估和审查实施办法》《浙江省高耗能行业项目缓批限批实施办法》，取得公司关于节能审查的承诺以及与衢州同鑫节能科技有限公司的合同。分析公司是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见；

11、取得并查阅公司报告期电费、水费、天然气汇总表及明细表，对公司主要能源资源消耗情况进行核算比对，核查公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求；

12、取得并查阅与危险化学品主要供应商的营业执照、危险化学品经营许可资质，了解其是否具备危险化学品的生产经营资质，取得并查阅公司硫酸、盐酸公安系统备案情况，核查公司采购环节是否合法合规；取得并查阅公司的《安全生产许可证》《危险化学品登记证》及危险化学品的使用及销售台账，核查公司生产、使用、销售环节的真实情况，生产销售是否合法合规；取得并查阅公司委托第三方危险化学品运输公司的营业执照、危险化学品运输许可资质，了解其是否具备危险化学品的运输资质，运输是否合法合规；

13、取得并查阅危险废物处理单位的营业执照及相关资质，核查公司危废处置是否合法合规；

14、查阅了公司《安全风险研判和承诺公告管理制度》、《安全信息管理制度》、《生产设备设施安全管理制度》、《危险化学品安全管理制度》、《岗位操作规程汇编》、《危险化学品装卸车安全管理制度》，了解公司危险化学品的日常管理情况、安全生产各环节的执行情况是否得到有效执行。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局，生产经营不属于《产业结构调整指导目录（2019年本）》中的限制类、淘汰类产业；公司所处行业不属于国家淘汰落后和过剩产能行业，公司未被列入淘汰落后和过剩产能企业名单。

2、公司主要产品不在《环境保护综合名录（2021年版）》之“一、‘高污染、高环境风险’产品名录”规定的高污染、高环境风险产品范围内，不属于高污染、高环境风险产品。

3、公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

4、公司最近24个月不存在受到环保领域行政处罚的情况，不存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为。

5、公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在环保情况的负面媒体报道。

6、公司已建、在建项目满足项目所在地能源消费双控要求，除年产6,000吨消失模铸造树脂和6,000吨长纤维增强聚丙烯项目公司已自主进行固定资产投资项目节能登记备案并通过节能竣工验收外，公司其他项目无需取得固定资产投资项目节能审查意见，公司的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

7、报告期内，公司采购的原材料硫酸为第三类易制毒化学品，其购买已向公安部门进行登记备案；同时公司采购的危险化学品供应商均具备相关资质。公司在生产环节已取得《安全生产许可证》、《危险化学品登记证》，公司不需要取得危险化学品安全使用许可证；公司已依法取得危险化学品安全生产许可证，在其厂区范围内销售本企业生产的危险化学品，未销售其他单位生产的危险化学品，亦未在厂外设立销售网点进行销售，不需要取得危险化学品经营许可证；公司涉及危险化学品原料采购和副产品销售的运输业务均由对方企业委托第三方运输企业来提供，公司未自行运输危险化学品，不需要取得危险货物运输相关许可；公司生产使用暂存的危险化学品不属于剧毒化学品以及储存数量构成重大危险源的其他危险化学品，无需办理相应的备案手续；公司生产过程中产生的危险废弃物主要委托具备危险废弃物处置经营资质的单位进行处置，不需要取得相应的资质；公司已建立完善的危险化学品安全管理制度等制度并得到有效执行。

2. 关于股权架构。

申报文件显示，杭州凯斯特化工有限公司为公司控股股东，杭州余杭亚太化工有限公司持有其 55.26%的股份，饶珍宜全资持有的 HARMONY PERFECT LIMITED 持有其 44.74%的股份。

请公司说明：（1）设立上述股权架构的背景、原因、合理性，是否专为入股公司设立，饶珍宜、洪菱等与实际控制人陆国华的合作情况，与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，资金来源及出资缴纳情况，是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排；（2）上述股权架构是

否涉及资金出入境，历次变更在外商投资管理、外汇、税收等方面的批复取得情况及合法合规性；（3）饶珍宜与陆国华持股比例相近未认定为实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件的情形，结合公司章程、股东大会、董事会、监事会及公司生产经营管理情况等，说明陆国华是否实际控制公司。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）设立上述股权架构的背景、原因、合理性，是否专为入股公司设立，饶珍宜、洪菱等与实际控制人陆国华的合作情况，与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，资金来源及出资缴纳情况，是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排

1、设立上述股权架构的背景、原因、合理性，是否专为入股公司设立

（1）设立上述股权架构的背景、原因、合理性

①杭州凯斯特的主要历史沿革情况如下：

时间	事项	股东情况	注册资本	经营范围
2002年6月	杭州凯斯特设立	余杭亚太持股 30%、FUKANG INTERNATIONAL INC（以下简称“FUKANG 公司”）持股 45%、陆国荣持股 25%	83 万元	生产经营铸造树脂、铸造涂料
2006年4月	杭州凯斯特股权转让，陆国荣将其持有的杭州凯斯特 5%的股权转让给 FUKANG 公司	余杭亚太持股 30%、FUKANG 公司持股 50%、陆国荣持股 20%	83 万元	生产经营铸造树脂、铸造涂料
2010年10月	杭州凯斯特股权转让，陆国荣将其持有的杭州凯斯特 20%的股权转让给余杭亚太	余杭亚太持股 50%、FUKANG 公司持股 50%	83 万元	生产经营铸造树脂、铸造涂料
2016年1月	杭州凯斯特股权转让，FUKANG 公司将其持有的杭州凯斯特 50%的股权转让给 HARMONY PERFECT LIMITED 公司（以下简称“HARMONY 公司”）	余杭亚太持股 50%、HARMONY 公司持股 50%	83 万元	生产经营铸造树脂、铸造涂料

2021年12月	杭州凯斯特增资，杭州凯斯特注册资本由 83 万元变更为 92.76 万元，新增注册资本 9.76 万元由余杭亚太以货币出资	余杭亚太持股 55.26%、HARMONY 公司持股 44.74%	92.76 万元	销售：铸造树脂、化工原料及产品（除化学危险品及易制毒化学品）。（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）
----------	---	-----------------------------------	----------	---

②杭州凯斯特上述股权架构的背景、原因、合理性

2000年5月，陆国华先生开始自主创业，担任余杭亚太执行董事。余杭亚太彼时主要从事水处理剂生产、贸易业务，同时余杭亚太从事“新型可发性共聚树脂及制备方法”的研发经营活动。

2002年前后，余杭亚太“新型可发性共聚树脂及制备方法”技术研发成功后，存在如何打开市场及市场推广的问题，因此余杭亚太、陆国荣（陆国华的哥哥）与对可发性共聚树脂业务有深入的了解、并拥有一定海外销售渠道的洪菱父亲洪敬武控制的FUKANG公司合作成立杭州凯斯特。2002年6月，杭州凯斯特设立后，余杭亚太将可发性共聚树脂业务转移至杭州凯斯特。

2016年1月，FUKANG公司的实际控制人洪敬武因年事已高，且妻子儿女均定居美国，不便处理投资杭州凯斯特相关事项，而其妻妹饶珍宜定居中国台湾，往来大陆较为方便，经家族内部协商一致，将FUKANG公司持有的杭州凯斯特全部股权转让给饶珍宜控制的HARMONY公司，本次股权转让系一次家族内部的利益安排。

综上，余杭亚太拥有技术和生产优势、洪敬武有销售渠道优势；洪敬武将其间接持有的杭州凯斯特全部股权转让给饶珍宜控制的HARMONY公司，为家族内部的利益安排，因此，设立上述股权架构具有合理性。

（2）是否专为入股公司设立

HARMONY公司系专为入股公司设立。前期出于家族内部利益分配以及税务筹划方面的考虑，饶珍宜于2014年7月设立了HARMONY公司，并于2016年受让了FUKANG公司所持杭州凯斯特的股权的时点。设立后除入股持有杭州凯斯特股权外，无其他生产经营活动。

2、饶珍宜、洪菱等与实际控制人陆国华的合作情况，与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，资金来源及出资缴纳情况，是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排

(1) 饶珍宜、洪菱与实际控制人陆国华的合作情况

洪菱父亲洪敬武在与余杭亚太成立杭州凯斯特前，为Vulcan Engineering Company在中国区消失模设备业务的总代理，对可发性共聚树脂业务有深入的了解，并拥有一定的海外销售渠道，余杭亚太拥有“新型可发性树脂及制备方法”的专利技术及生产设备，因此于2002年6月合作成立杭州凯斯特。

洪菱姨妈饶珍宜2003年10月退休前任中国台湾全民健康保险局台中门诊中心会计组组员。由于当时杭州凯斯特经营业绩一般，洪敬武年事已高，也定居在国外，国内的事务无暇过问，饶珍宜在中国台湾生活，来大陆处理事情比较方便，且饶珍宜之前对洪敬武夫妇支持较多，因此洪敬武将FUKANG公司持有的杭州凯斯特的股份转让给饶珍宜100%持股的HARMONY公司。

截至本问询函回复签署日，饶珍宜与陆国华的合作情况主要如下：

①饶珍宜控制的HARMONY公司与陆国华控制的余杭亚太共同投资杭州凯斯特，HARMONY公司认缴出资41.50万元（44.74%），余杭亚太认缴出资51.26万元（55.26%）。

②饶珍宜与陆国华共同担任凯瑞特投资的合伙人，饶珍宜认缴出资194.46万元（21.88%），陆国华认缴出资324.10万元（36.46%）。

③饶珍宜在陆国华控制的杭州凯斯特担任副董事长兼总经理。

④饶珍宜在陆国华控制的浙江凯斯特新材料股份有限公司担任董事。

洪菱与陆国华的合作情况主要如下：

洪菱承继其父洪敬武在北美地区可发性共聚树脂的贸易业务，自2014年起，洪菱控制的CASTCHEM INCORPORATED公司向杭州凯斯特或浙江凯斯特采购可发性共聚树脂产品并在北美地区销售。洪菱控制的CASTCHEM INCORPORATED公司为陆国华控制的公司杭州凯斯特或浙江凯斯特的客户。

(2) 饶珍宜、洪菱与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系

根据饶珍宜、洪菱、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，并经访谈饶珍宜、洪菱、陆国华等确认，除饶珍宜与洪菱之间存在亲属关

系（洪菱为饶珍宜姐姐的女儿）外，饶珍宜、洪菱与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（3）饶珍宜的资金来源及出资缴纳情况，是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排

经访谈饶珍宜、FUKANG公司的实际控制人洪敬武及其配偶，洪敬武将FUKANG公司持有的杭州凯斯特全部股权转让给饶珍宜控制的HARMONY公司系无偿转让，转让行为系双方的真实意思表示。同时，洪敬武及其配偶确认不会主张任何股权、债权等相关的权利，不存在争议或潜在纠纷。根据杭州永信会计师事务所出具的《验资报告》（杭永会验（2002）284号），FUKANG公司向HARMONY公司转让股权前已将全部认缴出资款实缴到位。

根据饶珍宜填写的调查表、杭州凯斯特出具的书面说明，并经访谈饶珍宜、FUKANG公司的实际控制人洪敬武及其配偶，饶珍宜通过HARMONY公司间接持有的杭州凯斯特的股权系真实持有，不存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排。

（二）上述股权架构是否涉及资金出入境，历次变更在外商投资管理、外汇、税收等方面的批复取得情况及合法合规性

上述股权架构不涉及浙江凯斯特的资金出入境，涉及浙江凯斯特控股股东杭州凯斯特的资金出入境。其中2002年6月杭州凯斯设立时，FUKANG公司认缴37.35万元出资及2006年4月陆国荣将其持有的杭州凯斯特5%的股权以50万元价格转让给FUKANG公司，涉及境外资金入境。境外汇入的增资资金、股权转让款均履行了合法的外汇手续，符合外汇、税收相关规定，符合《中华人民共和国外商投资法》相关要求，相关股权变动合法有效。

杭州凯斯特历次变更在外商投资管理、外汇、税收等方面的批复取得及其合法合规性情况如下：

序号	内容	批复取得情况		
		外商投资管理	外汇	税收
1	杭州凯斯特设立，FUKANG公司认缴出资37.35万元	《关于同意设立中外合资杭州凯斯特化工有限公司的批	已登记	/

		<p>复》(余外经贸(2002)第83号)</p> <p>《中华人民共和国外商投资企业批准证书》(外经贸浙府资杭字[2002]02051号, 2002年6月18日发)</p>		
2	<p>陆国荣将其持有的杭州凯斯特5%的股权(即4.15万元出资额)以50万元价格转让给FUKANG公司</p>	<p>《关于杭州凯斯特化工有限公司股权转让的批复》(余外经贸[2006]38号)</p> <p>《中华人民共和国外商投资企业批准证书》(外经贸浙府资杭字[2002]02051号, 2006年4月17日发)</p>	已登记	<p>《中华人民共和国税收通用缴款书》((2006)浙地缴滚No2288406)</p>
3	<p>陆国荣将其持有的杭州凯斯特20%的股权(即16.6万元出资额)以16.6万元价格转让给余杭亚太</p>	<p>《关于杭州凯斯特化工有限公司股权转让的批复》(余外经贸[2010]57号)</p> <p>《中华人民共和国外商投资企业批准证书》(外经贸浙府资杭字[2002]02051号, 2010年10月13日发)</p>	/	/【注】
4	<p>FUKANG公司将其持有的杭州凯斯特50%的股权(即41.5万元出资额)以0元价格转让给HARMONY公司</p>	<p>《杭州市余杭区外商投资企业变更批复》(余商务资[2015]48号)</p> <p>《中华人民共和国外商投资企业批准证书》(外经贸浙府资杭字[2002]02051号, 2015年12月28日发)</p>	已登记	<p>《企业股东股权转让报告表》</p> <p>《中华人民共和国扣缴企业所得税报告表》</p>
5	<p>杭州凯斯特新增注册资本9.76万元并由余杭亚太认购</p>	/	/	/

注：平价转让不涉及税款缴纳。

根据杭州凯斯特出具的书面说明,并经访谈饶珍宜以及登录中华人民共和国商务部、国家外汇管理局、国家税务总局、浙江政务服务网等网站公开检索,截至本问询函回复签署日,杭州凯斯特、陆国荣、FUKANG公司、HARMONY公司涉及上表中的历次变更已按《中华人民共和国外商投资法》等相关法律法规的要求取得外商投资管理、外汇等批复,股权转让已按要求依法纳税。杭州凯斯特历次股权变更在外商投资管理、外汇、税收等方面合法合规。

(三) 饶珍宜与陆国华持股比例相近未认定为实际控制人的原因及合理性,是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件的情形,结合公司章程、股东大会、董事会、监事会及公司生产经营管理情况等,说明陆国华是否实际控制公司

1、饶珍宜与陆国华持股比例相近未认定为实际控制人的原因及合理性,是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件的情形

(1) 饶珍宜与陆国华持股比例相近未认定为实际控制人的原因及合理性

截至本问询函回复签署日,陆国华合计间接持有公司股份比例为42.35%,饶珍宜合计间接持有公司股份比例为39.25%。饶珍宜与陆国华持股比例相近未认定为实际控制人的原因及合理性如下:

股东大会层面:截至本问询函回复签署日,陆国华持有余杭亚太80%的股份,通过余杭亚太间接控制杭州凯斯特55.26%的股份的表决权,进而控制杭州凯斯特所持有公司76%的股份的表决权;陆国华担任凯瑞特的合伙执行事务合伙人,通过凯瑞特投资间接控制公司24%的股份的表决权,因此陆国华控制公司100%股份的表决权。饶珍宜虽然通过杭州凯斯特、凯瑞特投资间接持有公司39.25%的股份,但是在杭州凯斯特、凯瑞特投资层面的表决权均无法形成控制。因此饶珍宜无法对公司的表决权形成控制。

董事会层面:公司董事会在2022年6月成立以前,陆国华担任公司执行董事,该执行董事全权参与决定公司大小事务;董事会成立后,公司董事非由饶珍宜提名。根据《公司章程》规定,下届股东代表董事候选人由单独或者合并持股3%以上的股东向董事会书面提名推荐,董事会进行资格审核后提交股东大会选举。截止本问询函回复签署日,饶珍宜尽管控制公司控股股东杭州凯斯特44.76%的表决权,但其并未实际参与杭州凯斯特及公司管理,杭州凯斯特及公

司的各项决策均由陆国华做出。故对于公司下届股东代表董事候选人饶珍宜无提名权，因此饶珍宜对公司董事会没有控制权。

监事会层面：公司监事会在2022年6月成立后，公司股东代表监事非由饶珍宜提名。根据《公司章程》规定，下届股东代表监事候选人由单独或者合并持股3%以上的股东向监事会书面提名推荐，由监事会进行资格审核后提交股东大会选举，同上文原因一致，饶珍宜对于公司下届股东代表监事候选人也无提名权，因此饶珍宜对公司监事会没有控制权。

生产经营管理层面：经访谈饶珍宜、陆国华，报告期内，公司的经营管理工作都是由陆国华负责，饶珍宜及其亲属并未实际参与杭州凯斯特及公司的经营管理。

2020年1月至2021年12月，公司仅有唯一股东杭州凯斯特，虽然饶珍宜与陆国华各持有杭州凯斯特50%的表决权，且陆国华与饶珍宜向杭州凯斯特委派的董事人数也相同，但饶珍宜及其委派的董事在上述期间并未实际参与杭州凯斯特和公司的经营管理，杭州凯斯特和公司的经营管理决策均由陆国华作出。且杭州凯斯特董事会也仅在股权变更、董事换届等工商要求提交董事会决议文件的时候才会召开。因此，报告期内，陆国华一直为公司实际控制人，公司不存在实际控制人发生变更的情形。

综上，未将饶珍宜认定为实际控制人具有合理性。

（2）是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件的情形

根据饶珍宜填写的调查表、《审计报告》并经访谈饶珍宜、陆国华，其存在对外投资、在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；其控制的HARMONY公司与申请人之间不存在业务、资金往来情况，且饶珍宜已经出具《关于减少并规范关联交易的承诺函》《董事声明及承诺书》。据此，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件的情形。

2、结合公司章程、股东大会、董事会、监事会及公司生产经营管理情况等，说明陆国华是否实际控制公司

凯斯特《公司章程》对股东大会、董事会、监事会及总经理的决策权限、表决机制等进行了规定，具体如下：

项目	内容	具体内容
----	----	------

股东大会	决策权限	（一）决定公司经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；……（十七）审议批准需由股东大会通过的重大交易事项；（十八）审议批准需由股东大会通过的提供财务资助事项；（十九）审议法律、行政法规、部门规章和章程规定应当由股东大会决定的其他事项。
	表决机制	股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的1/2以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的2/3以上通过。
董事会	决策权限	（一）负责召集股东大会，并向股东大会报告工作；（二）执行股东大会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；……（十五）听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；（十六）对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等的权利、公司治理结构是否合理、有效及其他事项进行讨论、评估；（十七）法律、行政法规、部门规章或本章程以及股东大会授予的其他职权。
	表决机制	董事会会议应有过半数的董事出席方可举行；除本章程另有规定外，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会审议对外担保事项时，还需经出席董事会的2/3以上董事同意通过。公司对外提供财务资助，应当经出席董事会的2/3以上的董事同意并做出决议。如涉及关联交易，相关议案则根据前述规定，由非关联董事的过半数或2/3以上表决通过。董事会决议的表决，实行一人一票。
监事会	决策权限	（一）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（二）检查公司财务；（三）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；向董事会通报或者向股东大会报告，也可以直接向主办券商或者全国股转公司报告；……（八）了解公司经营情况，发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担；（九）关注公司信息披露情况，对董事、高级管理人员履行信息披露职责的行为进行监督，发现信息披露存在违法违规问题的，进行调查并提出处理建议；（十）公司章程规定的其他职权。
	表决机制	监事会决议的表决，实行一人一票。监事会决议应当经半数以上监事通过。
总经理	决策权限	（一）主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议，并向董事会报告工作；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟订公司内部管理机构设置方案；……（六）提请董事会聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责

		管理人员；（八）本章程或董事会授予的其他职权。
--	--	-------------------------

股东大会层面：陆国华持有余杭亚太80%的股份，通过余杭亚太间接控制杭州凯斯特55.2609%的股份的表决权，进而控制杭州凯斯特所持有公司76%的股份的表决权；陆国华担任凯瑞特的合伙执行事务合伙人，通过凯瑞特投资间接控制公司24%的股份的表决权，因此陆国华控制公司100%股份的表决权，对公司拥有绝对控股权。

董事会层面：公司董事会成立以前由陆国华担任执行董事；董事会成立后，公司董事均由陆国华提名。根据《公司章程》规定，下届股东代表董事候选人由单独或者合并持股3%以上的股东向董事会书面提名推荐，董事会进行资格审核后提交股东大会选举，所以公司下届股东代表董事候选人均由杭州凯斯特、凯瑞特投资提名并提交股东大会选举，而杭州凯斯特、凯瑞特投资均由陆国华控制，因此陆国华对公司董事会具有控制权。

监事会层面：监事会成立后，公司股东代表监事均由陆国华提名。根据《公司章程》规定，下届股东代表监事候选人由单独或者合并持股3%以上的股东向监事会书面提名推荐，由监事会进行资格审核后提交股东大会选举，所以公司下届股东代表监事候选人均由杭州凯斯特、凯瑞特投资提名并提交股东大会选举，而杭州凯斯特、凯瑞特投资均由陆国华控制，因此陆国华对公司董事会具有控制权。

公司生产经营管理层面：根据《公司章程》规定，公司经理由董事长提名，由董事会聘任；公司副经理、财务负责人由公司经理提名，由董事会聘任；公司董事会秘书由公司董事长提名，由董事会聘任。自2013年杭州凯斯特控制公司前身盛海公司以来，陆国华一直担任公司法定代表人、执行董事/董事长兼总经理，负责公司具体的生产经营管理。公司的研发、采购、生产、销售、人事任免等各个环节的决策管理和具体业务经营均由陆国华主要负责；高级管理人员均由陆国华提请董事会聘任，并在陆国华的领导下具体执行公司的各项经营管理决策，因此陆国华对公司的生产经营管理具有控制权。

综上，陆国华能够实际控制公司的行为，为公司的实际控制人。

【主办券商及律师回复】

（一）核查程序

主办券商、律师主要履行了以下核查程序：

- 1、访谈陆国华、饶珍宜、洪菱、FUKANG公司的实际控制人洪敬武及其配偶；
- 2、查验杭州凯斯特的工商登记资料；
- 3、查验HARMONY公司的公司登记相关文件；
- 4、查验饶珍宜的身份证明；
- 5、查验公司董事、监事、高级管理人员及洪菱填写的调查表；
- 6、取得杭州永信会计师事务所出具的《验资报告》（杭永会验（2002）284号）；
- 7、查验杭州凯斯特历次股权变更涉及的外商投资管理、外汇、税收方面的批复文件；
- 8、登录中华人民共和国商务部、国家外汇管理局、国家税务总局、浙江政务服务网等网站，核查杭州凯斯特、陆国荣、FUKANG公司、HARMONY公司在外商投资管理、外汇、税收方面的的行政处罚情况；
- 9、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询公司报告期内董事、监事、高级管理人员的对外投资、在外兼职情况；
- 10、取得中审亚太出具的《审计报告》；
- 11、取得饶珍宜出具的《关于减少并规范关联交易的承诺函》《董事声明及承诺书》；
- 12、取得公司的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司内部制度文件；
- 13、查验报告期内的历次股东会/股东大会、董事会、监事会会议文件；
- 14、取得公司、杭州凯斯特出具的书面说明。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司股权架构设立具有历史缘由和合理性；除饶珍宜与洪菱之间存在亲属关系（洪菱为饶珍宜姐姐的女儿）外，饶珍宜、洪菱与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；FUKANG公司向HARMONY公司转让股权前已将全部认缴出资款、股权转让款实缴到位、为自有资金，不存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排。

2、HARMONY公司为饶珍宜2014年设立，除入股杭州凯斯特外无实际经营，为入股公司专门设立。

3、洪菱、饶珍宜与公司实际控制人陆国华的合作情况可追溯至洪菱之父洪敬武。双方合作是渠道与技术的互补，具有合理性。

4、公司股权架构涉及公司控股股东杭州凯斯特的资金入境，杭州凯斯特历次变更在外商投资管理、外汇、税收等方面已按要求取得批复或备案；不存在违反外商投资管理、外汇、税收方面法律法规的情形。

5、饶珍宜与陆国华持股比例相近，但饶珍宜对公司股东大会、董事会、监事会及公司生产经营管理均无实际控制，因此不认定为实际控制人。而公司生产经营决策均由陆国华做出，认定陆国华为公司实际控制人具有合理性。

6、报告期内，饶珍宜为公司沉默股东，饶珍宜、洪菱未实际参与浙江凯斯特和杭州凯斯特的日常经营及决策，对公司不形成实质影响。陆国华一直实际控制公司，为公司实际控制人，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件的情形。

3. 关于业务。

申报文件显示：杭州凯斯特化工有限公司将人员、业务、商标转移至公司；公司继受取得专利；杭州凯斯特曾与公司存在同业竞争。

请公司说明：(1)杭州凯斯特的人员、业务、商标转移至公司不属于业务合并的原因、未进行相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；(2)公司以0对价受让商标的原因及公允性、转让手续完成情况，与杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED 商号相同的原因，是否存在混用或共用商标的情形；(3)公司继受取得专利的原因、时间、转让主体、转让金额及定价公允性、转让手续办理情况，继受取得的专利在公司生产经营中的使用情况，是否为公司的核心专利；(4)杭州凯斯特是否曾生产经营，是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会等情形，公司避免同业竞争措施的有效性、可执行性。

请主办券商及会计师核查上述事项(1)，并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项(2)至(4)，并结合人员、业务等转移情况对公司独立性发表明确意见。

【公司回复】

（一）杭州凯斯特的人员、业务、商标转移至公司不属于业务合并的原因、未进行相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

1、公司可发性共聚树脂系列产品和含氢硅油产品的业务关系

可发性共聚树脂系列产品应用于消失模铸造工艺，该工艺是国外于上世纪末发展起来，并日趋完善的一种金属铸造新工艺。与传统铸造技术相比，消失模铸造工艺具有铸件质量好，尺寸精度高，组织致密，表面光洁，成本低廉等无与伦比的优势，被国内外铸造界誉为“二十一世纪的铸造技术”、“铸造工业的绿色革命”。

含氢硅油素有“工业味精”之称，其最大的优点是防水效果好。在金属盐类催化剂作用下低温即可交联成膜，能在各种物质表面形成防水膜，可作为织物、玻璃、陶瓷、纸张、皮革、金属、水泥、大理石等各种材料的防水剂。

可发性共聚树脂系列产品和含氢硅油系列产品是相互独立的业务和产品，原材料、生产工艺、用途及目标客户均存在较大差异，两类产品或业务相互独立，均可独立面向市场。

杭州凯斯特在 2013 年入股浙江凯斯特前身浙江盛海以前，专注于可发性共聚树脂产品的研发、生产和销售；浙江凯斯特前身浙江盛海在杭州凯斯特入股前一直从事含氢硅油等产品的生产经营活动。

杭州凯斯特入股浙江凯斯特前身浙江盛海后，浙江凯斯特实际控制人陆国华先生认为含氢硅油业务有一定的前景且浙江盛海拥有生产设备等资产资源，因此浙江凯斯特承继了浙江盛海的硅油业务。杭州凯斯特可发性共聚树脂业务转移至浙江凯斯特后，浙江凯斯特形成了可发性共聚树脂、含氢硅油两个系列产品并重的业务格局。

2、杭州凯斯特的人员、业务、商标转移至公司不属于业务合并的原因及企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 20 号-企业合并》应用指南中关于“业务合并”的定义，业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入加工处理过程和产出能力，能够独立计算成本费用或所产生的收入，但不构成独立法人资格的部分。业务通常具备“投入”、“加工处理过程”和“产出”三个要素。有关资产或资产、负债的组合是否构成一项业务，应结合所取得资产、负债的内在

联系及加工处理过程等进行综合判断。另外，根据《企业会计准则解释第 13 号》第二条规定：“合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。合并方在合并中取得的组合是否有实际产出并不是判断其构成业务的必要条件。”

浙江凯斯特在受让杭州凯斯特人员、业务及商标组合时，杭州凯斯特不具有投入、加工处理过程并产出成品能力，也不涉及转移实质性加工处理过程的资产及设备，仅具有作为中间商执行贸易业务的能力，不符合上述“业务合并”定义，具体而言：

（1）投入：本次转移中，杭州凯斯特不具有实际生产能力，仅涉及贸易业务、行政人员的转移，不涉及原材料、必要的生产技术以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的转移；

（2）加工处理过程：本次转移中，杭州凯斯特实质为贸易企业，仅具有简单作为中间商执行贸易业务的能力，不具备能够组织投入形成产出能力的系统，因此组合中不涉及加工处理过程的转移；

3、产出能力：本次资产转移中，杭州凯斯特仅具有简单采购浙江凯斯特商品满足客户需求能力，但不具有直接产出能力。

4、本次人员、业务及商标组合转移至浙江凯斯特后，对浙江凯斯特的生产产出能力并无有显著贡献。浙江凯斯特将会对组合进行重组，不再经营原有模式：

1) 原本从事杭州凯斯特业务相关人员不再从事贸易业务，转而从事直接销售业务；2) 原本用作贸易的商标，因公司的业务为可发性共聚树脂、含氢硅油等产品的研发、生产和销售，企业经营对商标需求较小，此后也将直接采用浙江凯斯特商标进行销售，该商标不再发挥原有作用；3) 原本转移至浙江凯斯特公司的业务，也从贸易模式改为直接销售，不再执行原有销售模式。

综上，本次人员、业务及商标组合转移因资产包不具有投入、加工处理过程和产品生产产出能力，也无法对浙江凯斯特的生产产出能力做出显著贡献。根据《企业会计准则解释第 13 号》和《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南相关规定，本次组合转移不构成业务合并，公司财务处理符合企业会计准则的相关规定。

(二) 公司以 0 对价受让商标的原因及公允性、转让手续完成情况，与杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED 商号相同的原因，是否存在混用或共用商标的情形

1、公司以 0 对价受让商标的原因及公允性、转让手续完成情况

2020 年 1 月 1 日至本问询函回复签署日，公司共受让杭州凯斯特 2 项商标，具体情况如下：

商标	商标号	境内/外	申请日期	转让手续完成日期	转让价格
	5348886	境内	2006.5.15,	2022.8.25	0元
	3405508	境外	2006.5.26	2023.1.10	0元

公司以 0 对价受让杭州凯斯特商标（注册号：5348886、3405508）的原因如下：①杭州凯斯特自 2021 年末起已不再从事实质的经营活动，所以商标对于杭州凯斯特已不具有实际使用价值；②截至商标转让前，杭州凯斯无形资产账面价值为 6.44 万元，且杭州凯斯特仅支付该等商标的申请成本，商标账面价值较小；③鉴于杭州凯斯特、公司均为陆国华实际控制的企业，为充分利用已注册商标，也为支持公司未来业务发展，规范和增强公司资产的完整性和独立性，经公司与杭州凯斯特友好协商将商标转让给公司。

据此，本次商标转让为 0 对价转让，具有合理性和公允性。

根据公司提供的资料，并经登录国家知识产权局网站、美国专利和商标局网站（<https://www.uspto.gov/>）公开检索，公司已与杭州凯斯特签署《商标权转让合同》，已办理完成权利人变更登记手续，上述商标已登记在公司名下。

2、公司与杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED 商号相同的原因，是否存在混用或共用商标的情形

杭州凯斯特设立于 2002 年 6 月 29 日，设立时即名为“杭州凯斯特化工有限公司”。2013 年 12 月，杭州凯斯特取得公司前身盛海公司控制权，从产业布局出发，同时也为扩大“凯斯特”品牌在市场上的知名度，杭州凯斯特于 2014 年 3 月将盛海公司更名为“浙江凯斯特新材料有限公司”并经当地工商行政管理

局核准，于 2022 年 6 月更名为“浙江凯斯特新材料股份有限公司”并经当地市场监督管理局核准，所以公司与杭州凯斯特商号相同系历史原因。

为便于杭州凯斯特产品品牌的推广，快速扩大杭州凯斯特产品在北美市场上的知名度，CASTCHEM INCORPORATED 设立时与杭州凯斯特协商使用商号“CAST”并经杭州凯斯特同意。CASTCHEM INCORPORATED 成立后与杭州凯斯特或申请人建立了良好稳定的合作关系，在综合考虑其经营实力和运营规范后，杭州凯斯特或公司后续亦未对此情况进行提出异议。所以公司与 CASTCHEM INCORPORATED 商号相同系品牌推广原因。

截至本问询函回复签署日，公司合法持有公司商标的所有权和使用权，不存在授权杭州凯斯特或者 CASTCHEM INCORPORATED 使用商标的情形，不存在混用或共用商标的情形。

（三）公司继受取得专利的原因、时间、转让主体、转让金额及定价公允性、转让手续办理情况，继受取得的专利在公司生产经营中的使用情况，是否为核心专利

1、公司继受取得专利的原因

2020 年 1 月 1 日至本问询函回复签署日，公司继受取得余杭亚太 2 项发明专利，具体情况如下：

专利名称	专利号	境内/外	申请日期	转让手续完成日期
用于制造消失模铸造模型的可发性共聚树脂及其制备方法	ZL201910437159.2	境内	2019.5.23	2021.12.17
EXPANDABLE COPOLYMER RESIN USED FOR MANUFACTURING LOST FOAM CASTING MODEL AND PREPARATION METHOD THEREOF	US10967423B2	境外	2019.7.26	2022.12.23

2020 年 1 月 1 日至本问询函回复签署日，公司继受取得的专利为“用于制造消失模铸造模型的可发性共聚树脂及其制备方法”（专利号：ZL201910437159.2）和“EXPANDABLE COPOLYMER RESIN USED FORMANUFACTURING LOST FOAM CASTING MODEL AND PREPARATION METHOD THEREOF”（专利号：US10967423 B2），受让自余杭亚太。

公司继受取得上述专利的背景及原因如下：

2000年5月，陆国华先生开始自主创业，担任余杭亚太执行董事。余杭亚太彼时主要从事水处理剂生产、贸易业务，同时余杭亚太从事“新型可发性共聚树脂及制备方法”的研发经营活动。

2002年4月，余杭亚太申请“新型可发性共聚树脂及制备方法”（ZL02118011.3）发明专利并于2005年8月3日获得专利授权，2022年4月该专利到期，该专利主要用于STMMA共聚树脂产品的生产。

2002年6月，杭州凯斯特设立，余杭亚太将可发性共聚树脂业务转移至杭州凯斯特后，未从事过可发性共聚树脂业务的生产经营活动。

考虑到“新型可发性共聚树脂及制备方法”（ZL02118011.3）发明专利将于2022年4月到期，因此唐锁云、陆国华在“新型可发性共聚树脂及制备方法”（ZL02118011.3）发明专利的基础上进行技术改进，分别于2019年5月向国家知识产权局提交专利申请并获得“用于制造消失模铸造模型的可发性共聚树脂及其制备方法”（ZL201910437159.2）的发明专利，于2019年7月向美国专利和商标局提交专利申请并获得“EXPANDABLE COPOLYMER RESIN USED FOR MANUFACTURING LOST FOAM CASTING MODEL AND PREPARATION METHOD THEREOF”（专利号：US10967423 B2）的发明专利，上述专利主要用于STMMA共聚树脂产品的生产。彼时余杭亚太为贸易公司，无研发该等专利所需设备、场地等条件，该等专利实质上系唐锁云、陆国华利用公司的物质技术条件从事研发所完成的发明创造，属于公司的职务发明。

因公司和余杭亚太实际控制人均为陆国华，公司规范意识不强，因此在申请的时候，仍以余杭亚太名义进行专利申请。公司使用余杭亚太名下的专利，余杭亚太知悉并同意，余杭亚太对此无异议，亦不主张任何权利。为更好地发展公司业务，规范和增强公司资产的完整性和独立性，经公司与余杭亚太友好协商将该等专利转让给公司，转让后余杭亚太不主张对于该等专利的任何权利和利益分成，公司继受取得该等专利实际为权利还原。

根据公司提供的资料，并经登录余杭亚太、公司所在地主管部门网站以及中国裁判文书网、中国审判流程公开网、中国执行信息公开网等网站公开检索，截至本问询函回复签署日，余杭亚太与公司之间就发明专利不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

2、公司继受取得专利的时间、转让主体

根据公司提供的资料，并经登录国家知识产权局网站、美国专利和商标局网站（<https://www.uspto.gov/>）公开检索，公司于 2021 年 12 月 17 日取得上述境内专利，于 2022 年 12 月 23 日取得上述境外专利。转让方为余杭亚太，受让方为凯斯特。

3、转让金额及定价公允性

余杭亚太和凯斯特就上述专利转让价款约定为 205,471.70 元（不含税），其中境内专利价款约定为 94,339.62 元（不含税），境外专利价款约定为 111,132.08 元（不含税），为余杭亚太申请该专利的成本费用。因上述专利系唐锁云、陆国华利用公司的物质技术条件从事研发所完成的发明创造，属于公司的职务发明，但当时登记在余杭亚太名下，上述专利转让实际为权利还原，所以以余杭亚太的专利申请成本作为定价具有合理性、公允性。

4、转让手续办理情况

公司已与余杭亚太签署《专利权转让合同》，已办理权利人变更登记手续。上述境内专利于 2021 年 12 月 17 日已转移至公司名下、上述境外专利于 2022 年 12 月 23 日已转移至公司名下。

5、继受取得的专利在公司生产经营中的使用情况，是否为公司的核心专利

公司从余杭亚太继受取得的专利“用于制造消失模铸造模型的可发性共聚树脂及其制备方法”（ZL201910437159.2）以及“EXPANDABLE COPOLYMER RESIN USED FOR MANUFACTURING LOST FOAM CASTING MODEL AND PREPARATION METHOD THEREOF”（专利号：US10967423 B2）主要用于 STMMA 共聚树脂产品的生产，属于公司的核心专利。

报告期内，STMMA 共聚树脂产品的销售金额及占营业收入比重情况如下：

产品	2022年1月-9月		2021年度		2020年度	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
STMMA共聚树脂	40,876,690.71	43.98%	68,101,812.47	54.68%	56,640,421.57	67.69%

（四）杭州凯斯特是否曾生产经营，是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会等情形，公司避免同业竞争措施的有效性、可执行性

1、杭州凯斯特是否曾生产经营

杭州凯斯特曾存在生产经营，杭州凯斯特自 2002 年 6 月成立后，一直从事可发性共聚树脂产品的生产和销售，但自 2016 年下半年起，杭州凯斯特逐步将相关生产和销售业务转移至公司并停止生产经营，具体情况如下：

生产方面：由于杭州凯斯特生产厂房受城市规划等原因的影响，杭州凯斯特的生产从 2016 年下半年逐步转移至公司，并于 2018 年底完全停止生产，至此，杭州凯斯特将其可发性共聚树脂的生产整体迁移至公司。

销售方面：杭州凯斯特从事生产销售可发性共聚树脂产品多年，在业界有一定的认可度，客户从交易习惯、信任度等方面考虑，更愿意与杭州凯斯特产生业务往来，公司也不想因为生产厂房的变迁导致客户对供货的担忧、造成不必要的麻烦，因而在可发性共聚树脂产品生产完全转移至公司后，仍然由杭州凯斯特销售给终端客户。但自 2021 年末起，公司不再对杭州凯斯特进行销售，至此，杭州凯斯特无实际生产经营业务。

2、是否存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会等情形

2020 年、2021 年，公司存在向关联方杭州凯斯特销售可发性共聚树脂产品，再由杭州凯斯特销售给国内终端客户的情形。具体情况如下：

公司可发性共聚树脂产品的生产业务系从杭州凯斯特转移而来，因杭州凯斯特从事生产销售可发性共聚树脂产品多年，在业界有一定的认可度，通过杭州凯斯特进行销售，可发性共聚树脂产品更容易取得新的终端客户的认可。而过去的客户从交易习惯、信任度等方面考虑，更愿意与杭州凯斯特产生业务往来，公司也不想因为生产厂房的变迁导致客户对供货的担忧、造成不必要的麻烦。所以在可发性共聚树脂产品生产完全转移至公司后，仍然通过杭州凯斯特与客户进行沟通，向外开发新客户，并销售产品给终端客户，该交易安排具有真实背景，系双方真实意思表示。

此外，公司与杭州凯斯特的销售定价均采用“成本+合理利润”的方式，杭州凯斯特的销售给终端客户价格略高于公司销售给杭州凯斯特的价格，符合一般贸易企业利润空间的情况，价格扣除必要成本后的利润范围合理，且公司第一届董事会第四次会议和 2022 年第四次临时股东大会也已审议通过了《关于确认公司报告期内关联交易的议案》，确认了报告期内关联交易的公允性，据此该关联交易价格公允，具体情况如下：

销售定价方面，报告期内，公司销售给杭州凯斯特与其他企业的产品平均售价如下表：

单位：元/吨

产品	2022年1-9月	2021年度		2020年度	
	其他企业	杭州凯斯特	其他企业	杭州凯斯特	其他企业
STMMA共聚树脂	32,248.80	32,743.36	34,448.56	32,064.68	-
STMMA-FD共聚树脂	13,920.09	13,716.81	14,014.99	13,825.28	-

注1：2022年1-9月公司未通过杭州凯斯特销售共聚树脂产品。

注2：由于外销与内销市场价格不一致，上表仅用内销数据进行比较。

注3：2020年内销市场未向非关联方出售共聚树脂产品。

由上表可知，公司与杭州凯斯特的交易价格和公司与其他企业的平均交易价格接近，基本是按照市场定价进行销售，不存在销售价格的明显差异。公司对杭州凯斯特的销售价格与杭州凯斯特对终端客户的销售价格对比如下表所示：

单位：元/吨

产品	2021年度		2020年度	
	浙江凯斯特	杭州凯斯特	浙江凯斯特	杭州凯斯特
STMMA共聚树脂	32,743.36	35,454.66	32,064.68	35,552.22
STMMA-FD 共聚树脂	13,716.81	13,958.42	13,825.28	14,109.78

公司与杭州凯斯特的销售定价均采用“成本+合理利润”的方式，根据上表，杭州凯斯特的销售给终端客户价格略高于公司销售给杭州凯斯特的价格，增值幅度约为7%左右，其中2020年增值幅度8.77%，2021年为6.52%，符合一般贸易企业利润空间的情况，价格扣除必要成本后的利润范围合理。该关联交易价格公允，不存在对公司或关联方的利益输送的情况。2021年末起，公司不再对杭州凯斯特进行销售，杭州凯斯特无实际生产经营业务，公司与杭州凯斯特之间不存在同业竞争。

综上，杭州凯斯特与公司之间不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会等情形。

3、公司避免同业竞争措施的有效性、可执行性

2020年、2021年，公司控股股东杭州凯斯特主要从事可发性共聚树脂系列产品销售，与公司存在同业竞争。2021年末起，杭州凯斯特已无实际经营。2022年12月15日，杭州凯斯特的经营范围由：“销售：铸造树脂、化工原料及产品（除化学危险品及易制毒化学品）。（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)”变更为“一般项目：企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；非居住房地产租赁(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)。”截至本问询函回复签署日，控股股东杭州凯斯特已从实质上停止与公司的同业竞争。

自 2021 年末以来，公司的控股股东以及控股股东、实际控制人控制的其他企业未从事与公司相同或相似的业务，与公司不存在同业竞争。

为避免出现同业竞争，公司的控股股东、实际控制人已出具《避免同业竞争承诺函》，该等承诺内容合法有效，系承诺人真实意思表示，目前承诺处于正常履行中，不存在违反承诺的情形；承诺中明确了避免同业竞争的具体方案，能够有效避免出现重大不利影响的同业竞争问题，承诺的实施不存在实质性障碍。

综上，公司控股股东以及控股股东、实际控制人控制的其他企业避免同业竞争的措施具有有效性、可执行性，能够切实维护公司及中小股东的利益。

（五）人员、业务等转移情况对公司独立性的影响

根据公司提供的资料、出具的书面说明，杭州凯斯特已于 2021 年 12 月将全部业务转移至公司，同时所有人员的劳动关系也已转移至公司；自 2021 年末起，杭州凯斯特已无实际生产经营和营业收入。

余杭亚太已分别于 2021 年 12 月 17 日和 2022 年 12 月 23 日将“用于制造消失模铸造模型的可发性共聚树脂及其制备方法”（专利号：ZL201910437159.2）和“EXPANDABLE COPOLYMER RESIN USED FOR MANUFACTURING LOST FOAM CASTING MODEL AND PREPARATION METHOD THEREOF”（专利号：US10967423 B2）转移至公司。报告期内，余杭亚太未从事过可发性共聚树脂业务的生产经营活动，也未通过上述专利谋取任何利益，不存在余杭亚太占用公司资金、资源、资产的情况。

截至本问询函回复签署日，公司的独立性情况如下：

人员独立：公司已经按照国家有关规定建立了独立的劳动、人事和分配制度。公司的现任董事、非职工监事由股东大会选举产生，职工监事由公司职工以民主方式选举产生，公司现任总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均由公司董事会聘任，不存在控股股东、实际控制人直接决定公司人事任免的情形。截至本问询函回复签署日，仅有陆平在亿度星担任执行董事，领取董

事津贴，但陆平未承担亿度星的主要经营管理工作，其主要工作精力均投入申请人的经营与管理工作，兼职及领薪事项未对公司人员独立性造成重大不利影响；除此之外，公司的总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均在公司处专职工作并领取薪酬，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职。

业务独立：公司实际经营业务与其备案经营范围相符，公司拥有经营业务所需的研发、采购、生产和销售系统。公司以自身的名义对外独立开展业务和签订合同，公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在构成重大不利影响的同业竞争或者显失公平的关联交易。

资产独立：公司系由凯斯特有限整体变更而来的股份有限公司，公司的设立时的股本已足额缴纳。公司合法拥有与其业务经营有关的土地、房产的所有权或者使用权，拥有商标、专利及其他经营设备的所有权或者使用权。公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在违规占用资金、资产及其他资源等尚未规范的情形。

机构独立：公司已经按照法律法规和《公司章程》的规定设立了董事会、监事会、总经理等经营决策机构及监督机构，独立行使各自的职权；根据经营管理的需要建立了业务职能部门。公司独立办公、独立运行，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在机构混同的情形。

财务独立：公司设立了独立的财务部门，配置了财务人员，建立了独立、完整的财务核算体系和财务管理程序，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度，自主支配自有资金、处置自有资产，对各项成本支出和其他支出及其利润等进行独立核算，不存在控股股东、实际控制人干预的情况；公司独立开设银行账户，并独立申报和缴纳各项税款。

综上，截至本问询函回复签署日，公司的人员、业务、资产、机构、财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

【主办券商、律师、会计师回复】

（一）主办券商、会计师核查上述事项（1）并发表明确意见

1、核查程序

针对以上事项，主办券商执行了如下核查程序：

核查杭州凯斯特的人员、业务、商标转移情况，检查是否符合《企业会计准则解释第13号》和《企业会计准则第20号——企业合并》应用指南关于“业务合并”相关规定。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

杭州凯斯特人员、业务及商标组合转移因资产包不具有投入、加工处理过程和产品生产产出能力，也无法对浙江凯斯特的生产产出能力做出显著贡献。根据《企业会计准则解释第13号》和《企业会计准则第20号——企业合并》应用指南相关规定，本次组合转移不构成业务合并，公司财务处理符合企业会计准则的相关规定。

（二）主办券商、律师核查上述事项（2）至（5）并发表明确意见

1、核查程序

针对以上事项，主办券商执行了如下核查程序：

（1）查验公司与杭州凯斯特签订的《商标权转让合同》《专利权转让合同》；

（2）取得国家知识产权局出具的《商标注册证》《商标转让证明》《注册商标变更证明》《专利登记簿副本》《手续合格通知书》；取得《TRADEMARK ASSIGNMENT COVER SHEET》《TRADEMARK PRINCIPAL REGISTER》；

（3）登录国家知识产权局网站、美国专利和商标局网站（<https://www.uspto.gov/>）查询公司受让取得商标、专利的转让信息和法律状态；

（4）访谈公司、余杭亚太实际控制人陆国华；

（5）查验余杭亚太申请所转让专利成本费用相关的合同、发票等资料；

（6）取得中审亚太出具的《审计报告》；

（7）查验公司、杭州凯斯特的工商登记资料；

（8）查验报告期内公司向杭州凯斯特销售以及杭州凯斯特向终端客户销售可发性共聚树脂产品的合同、发票等资料；

- (9) 查验报告期内的历次股东会/股东大会、董事会、监事会会议文件；
- (10) 取得控股股东、实际控制人出具的《避免同业竞争承诺函》；
- (11) 取得公司、杭州凯斯特、唐锁云出具的书面说明。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司以“0”元对价受让杭州凯斯特商标，具有合理性和公允性；公司已与杭州凯斯特签署《商标权转让合同》，已办理完成权利人变更登记手续，上述商标已登记在公司名下；公司与杭州凯斯特商号相同系历史原因，与CASTCHEM INCORPORATED商号相同系品牌推广原因；公司合法持有公司商标的所有权和使用权，不存在授权杭州凯斯特或者CASTCHEM INCORPORATED使用商标的情形，不存在混用或共用商标的情形。

(2) 公司继受取得余杭亚太专利实际为权利还原，公司于2021年12月17日取得余杭亚太境内专利、于2022年12月23日取得余杭亚太境外专利，转让方为余杭亚太，受让方为凯斯特；余杭亚太和凯斯特就上述专利转让价款约定为217,800元，其中境内专利价款约定为100,000元，境外专利价款约定为178,000元，为余杭亚太申请该专利的成本费用。因上述专利系唐锁云、陆国华利用公司的物质技术条件从事研发所完成的发明创造，属于公司的职务发明，但当时登记在余杭亚太名下，上述专利转让实际为权利还原，所以以余杭亚太的专利申请成本作为定价具有合理性、公允性。上述专利已办理完成权利人变更登记手续、已登记在公司名下；公司继受取得的专利主要用于STMMA共聚树脂产品的生产，属于公司的核心专利。

(3) 杭州凯斯特自2002年6月成立后，一直从事可发性共聚树脂产品的生产和销售，但自2016年下半年起，杭州凯斯特逐步将相关生产和销售业务转移至公司并停止生产，自2021年末起，杭州凯斯特无实际生产经营；杭州凯斯特与公司之间不存在非公平竞争、利益输送、相互或单方让渡商业机会等情形；公司控股股东、实际控制人避免同业竞争的措施具有有效性、可执行性，能够切实维护公司及中小股东的利益；

(4) 截至本问询函回复签署日，公司的人员、业务、资产、机构、财务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

4. 关于关联交易。

申报文件显示，关于关联采购，2020 年度、2021 年度、2022 年 1-9 月，公司向关联方杭州亿度星进出口有限公司(实缴资本为 50 万元，参保人数为 2 人) 采购原材料四溴化碳，金额分别为 338.50 万元、368.58 万元、126.52 万元，占同类交易金额比例分别为 9.14%、5.30%、2.36%；向关联方杭州余杭亚太化工有限公司支付的专利使用费金额分别为 56.64 万元、68.10 万元和 17.47 万元，占同类交易金额比例均为 100%。关于关联销售，公司向关联方销售商品金额分别为 6,213.96 万元、6,972.38 万元、578.24 万元；占公司销售收入的比例分别为 74.27%、55.98%、6.22%。2020 及 2021 年，公司的共聚树脂产品通过销售给杭州凯斯特，再由其销售给终端客户。同时，公司向 CASTCHEM INCORPORATED 销售商品。

请公司：(1) 补充披露关联采购的必要性、合理性、真实性，量化说明关联采购与非关联方采购定价差异的原因及公允性、是否存在利益输送或其他利益安排；补充说明杭州亿度星是否存在仅为公司提供服务的情形；(2) 补充说明关联销售的原因及背景，对比公司向非关联方的销售定价、合同条款、回款进度安排、毛利率等，量化分析定价公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；关联销售是否均已完成终端销售；2022 年公司改为直接向终端客户销售前公司客户与杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED 客户是否存在重合的情形；2022 年公司改为直接向终端客户销售后，销售单价、金额、合同条款、回款进度安排、毛利率等变化情况及对公司生产经营的影响。(3) 补充说明公司报告期内对关联交易是否存在重大依赖，关联交易对公司业务完整性及持续经营能力的具体影响。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，详细说明执行的核查程序、比例等。

【公司回复】

(一) 补充披露关联采购的必要性、合理性、真实性，量化说明关联采购与非关联方采购定价差异的原因及公允性、是否存在利益输送或其他利益安排；补充说明杭州亿度星是否存在仅为公司提供服务的情形。

1、补充披露关联采购的必要性、合理性、真实性

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1.经常性关联交易”之“（1）采购商品/服务”之“1、公司向杭州亿度星进出口有限公司采购商品”补充披露如下内容：

（2）与杭州亿度星进出口有限公司关联采购的必要性、合理性、真实性

1) 杭州亿度星进出口有限公司的业务范围及其与AQUATECH LLC的合作背景

杭州亿度星进出口有限公司（以下简称“亿度星”）成立于2006年9月，主要从事四溴化碳、蓝晶石的贸易业务。其中四溴化碳为杭州凯斯特或浙江凯斯特生产可发性共聚树脂的原材料之一，因此亿度星主要业务是采购四溴化碳并将其大部分销售给关联方杭州凯斯特或浙江凯斯特。

杭州凯斯特从2002年6月成立后，一直从事可发性共聚树脂系列产品的生产和销售。四溴化碳为生产可发性共聚树脂系列产品生产的原材料，但彼时该原材料国内尚无稳定、满足生产可发性共聚树脂系列产品的生产商，四溴化碳的采购主要通过浙江省化工进出口有限公司向海外供应商采购，但采购量较小，存在供应不稳定、采购不方便的情况。

陆平先生经化工行业资深人士的介绍、对四溴化碳的了解，同时拥有国际贸易相关知识，通过选择、比较，AQUATECH LLC能提供品质满足可发性共聚树脂系列产品生产需求且性价比较高的四溴化碳产品，遂于2006年末开始与AQUATECH LLC公司合作，因合作情况良好，一直合作至今。

2) 公司通过关联方亿度星而非第三方采购四溴化碳的必要性和合理性

①亿度星自2006年末开始向杭州凯斯特或浙江凯斯特供应四溴化碳，合作时间较久，业务具有历史传承。

②杭州凯斯特或浙江凯斯特自2006年末与亿度星合作时，国内尚无稳定、满足生产可发性共聚树脂系列产品的生产商，而亿度星彼时能提供品质好、满足生产可发性共聚树脂系列产品的四溴化碳，后合作至今。

近年来，国内虽出现了满足生产可发性共聚树脂系列产品的四溴化碳的生产商，但公司生产的产品品质对下游铸造企业生产铸件的质量起着关键的作用，公司从保证产品品质稳定性和一贯性的角度考虑，在现有合作

供应商合作情况良好的情况下，一般不会轻易选择更换原材料供应商，而公司与亿度星合作期间亿度星能保质保量的供应货物且公司生产的产品符合品质质量要求，合作期间也无纠纷、合作良好，因此公司与亿度星关联交易符合商业逻辑和商业习惯，具有必要性和合理性。

③四溴化碳作为公司可发性共聚树脂系列产品的生产原材料之一，公司使用国内其他供应商提供的四溴化碳生产容易产生刺激性气味，而公司向杭州亿度星进出口有限公司采购的四溴化碳产品质量较国内产品质量好，投入生产产生的废气较少。因此，公司与亿度星关联交易具有必要性和合理性。

3) 公司向关联方亿度星采购的真实性

可发性共聚树脂产品为公司的主要产品，而四溴化碳为公司可发性共聚树脂产品的生产原材料之一，报告期内，公司生产并销售可发性共聚树脂产品，该系列产品在报告期各期占公司主营业务收入比重均在50%以上。报告期各期，公司四溴化碳的采购量和使用量分别如下表所示：

	2022年1-9月	2021年度	2020年度
采购量（千克）	1,682.00	4,900.00	4,500.00
使用量（千克）	2,558.00	4,438.47	4,064.00

根据上表信息可知，报告期内公司向亿度星采购四溴化碳均在本年或下年生产过程中所使用，采购四溴化碳的交易真实发生。因此，报告期内，公司向亿度星采购四溴化碳的交易具备商业合理性和真实性，不存在通过关联方虚构交易的情况。

综上所述，报告期内，公司向关联方亿度星采购四溴化碳的关联交易具备必要性、合理性和真实性。

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1.经常性关联交易”之“（1）采购商品/服务”之“2、公司向杭州余杭亚太化工有限公司支付专利使用费”补充披露如下内容：

（2）与杭州余杭亚太化工有限公司关联采购的必要性、合理性、真实性

报告期各期，公司向关联方杭州余杭亚太化工有限公司（以下简称“余杭亚太”）支付的专利使用费金额分别为56.64万元、68.10万元和17.47万元，涉及专利为“新型可发性共聚树脂制备方法”。

公司向余杭亚太报告期内支付专利使用费对应的专利基本情况如下：

专利名称	发明人	申请时间	存续状态	使用产品	专利摘要
新型可发性共聚树脂及制备方法（ZL02118011.3）（该专利报告期内，公司支付使用费）	唐锁云；韩晓红	2002年4月16日	已到期	STMMA共聚树脂	一种用于制造消失模型材料的可发性共聚树脂制备方法，至少由混合单体、去离子水、分散剂、发泡剂、引发剂、改性助剂构成。优点：一是分子结构不同，STMMA共聚树脂(MMA:St=70:30)碳含量为69.6%，并且STMMA分子中有2个氧原子，在浇注温度下，一般氧以CO气体形式逸出。因此，每个氧原子要消除一个碳原子，进一步减少残碳产生的可能性。因此，解决了在EPC工艺中用EPS模型浇注黑色金属时出现的碳缺陷问题，解决了EPS模型材料造成的钢铸件“增碳”问题；二是StMMA树脂具有优良的阻隔性，使之有可能用更细(0.17—0.20mm)珠粒，生产薄壁(2.0—2.5mm)铸件。因此，既可以制作壁厚的铸件，又可以制作壁薄的铸件；三是StMMA分解物主要气体，能很快通过涂层逸出，浇注后用过砂子很干净，流动性好，完全可重复使用。

公司与关联方余杭亚太于2018年1月1日签订了《专利实施许可合同》，许可公司使用新型可发性共聚树脂及制备方法的发明专利，该专利法定届满日为2022年4月25日。该合同约定，专利许可于2022年4月25日截止，专利使用费按该专利生产的产品实现的销售额的百分之一计算。余杭亚太在授权公司使用专利时，已无生产场地及生产STMMA共聚树脂的资质，且国内无其他STMMA共聚树脂的生产厂家，授权凯斯特使用，可以实现合作共赢。因此，该关联交易具有合理性。

“新型可发性共聚树脂及制备方法”（ZL02118011.3）这一专利主要用于STMMA共聚树脂产品的生产。报告期内，STMMA共聚树脂产品的销售金额及占营业收入比重情况如下：

产品	2022年1月-9月		2021年度		2020年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
STMMA共聚树脂	4,087.67	43.98%	6,810.18	54.68%	5,664.04	67.69%

由上表可知，STMMA共聚树脂营业收入在报告期各期占公司主营业务收入比重均超过40%，为公司的主要产品之一，获取该生产专利的使用权有利于减少公司为寻找并取得替代专利而花费的成本，对公司而言具备必要性。同时，公司使用该专利用于生产STMMA共聚树脂产品而向关联方余杭亚太支付专利使用费的交易具备商业实质，该交易已真实发生。因此，报告期内，公司向余杭亚太报告期内支付专利使用费具备真实性，不存在通过关联方虚构交易的情况。

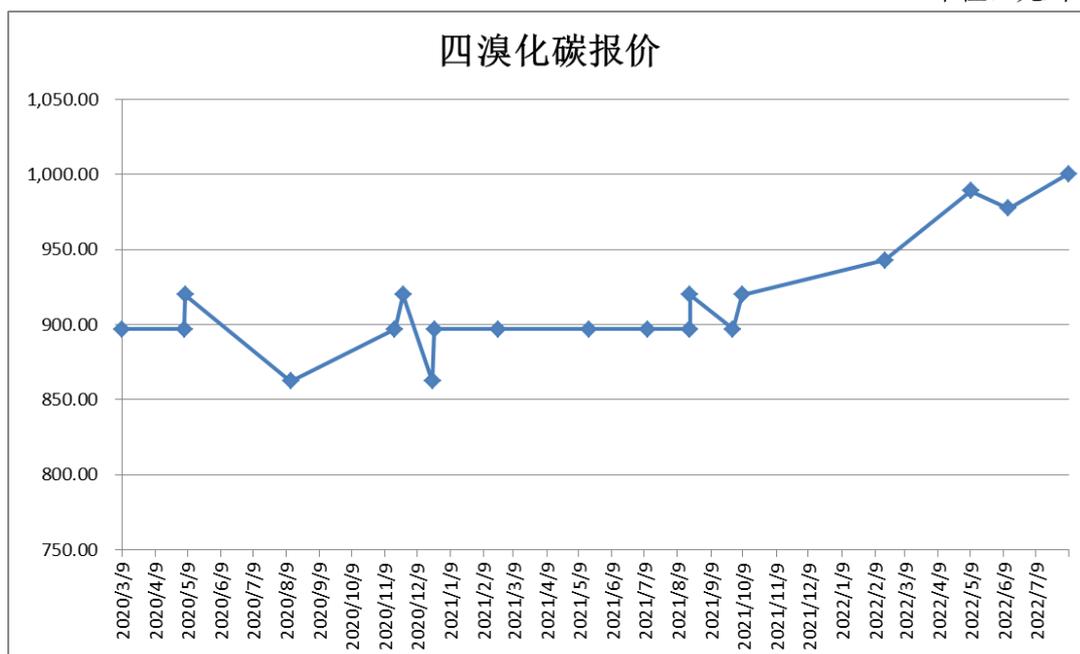
综上所述，报告期内，公司向关联方余杭亚太支付专利使用费的关联交易具备必要性、合理性和真实性。

2、量化说明关联采购与非关联方采购定价差异的原因及公允性、是否存在利益输送或其他利益安排

(1) 与亿度星关联采购的公允性，是否存在通过关联交易对公司或关联方利益输送的情况

①报告期内，公司仅向杭州亿度星进出口有限公司采购四溴化碳，公司采购四溴化碳的价格大多为850元/千克。通过查询盖德化工网发现，整体而言，市场上以千克为单位的四溴化碳单价范围在850元/千克至1,000元/千克区间波动。报告期内，盖德化工网中四溴化碳的报价走势情况如下：

单位：元/千克



由于四溴化碳无活跃市场价格的数据，盖德化工网上的报价为贸易商自行报价，盖德化工网上列示的数据也为贸易商报价的整合，且报价样本量较小，并为试剂型零售价，这种试剂型零售价往往会偏高。与盖德化工网的零售价相比，浙江凯斯特向亿度星采购四溴化碳规模每年在4吨左右，采购规模大，因此价格上偏低具备合理性。另外，盖德化工网上多为小的二级三级贸易商，经过层层加价，价格偏高，而凯斯特向亿度星采购为直接向一级贸易商采购，而且量较大，因此价格偏低。

报告期各期，若按照盖德化工网中“四溴化碳”的平均报价进行计算，该关联采购对公司净利润的影响如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
向亿度星采购单价（元/千克）	850/1.13=752.21	850/1.13=752.21	850/1.13=752.21
按市场价采购单价（元/千克）	950/1.13=840.71	900/1.13=796.46	900/1.13=796.46
采购单价的差异（元/千克）	88.50	44.25	44.25
当期采购量（千克）	1,682	4,900	4,500
对利润的影响数（元）	148,849.56	216,814.16	199,115.04
当期净利润（元）	9,318,304.76	20,715,504.04	17,062,193.11
占当期净利润比重	1.60%	1.05%	1.17%

由上表可知，若公司按照盖德化工网中“四溴化碳”的平均报价进行采购，对公司净利润的影响分别为1.17%、1.05%和1.60%，影响较小。

②盖德化工网中四溴化碳的报价从2021年四季度起呈现上涨的趋势，而亿度星销售给公司四溴化碳的价格一直很稳定，主要原因为：A.从亿度星提供的2020年度、2021年度、2022年1-9月的财务报表来看，亿度星2020年度、2021年度、2022年1-9月的毛利率分别为34.33%、34.50%和33.17%，亿度星最近两年一期的毛利率相对稳定，在单价稳定的情况下，可知亿度星的采购单价未发生明显大幅上涨，因此在亿度星采购成本等未发生大幅上涨的情况下，一般不会轻易对客户调高售价。B.盖德化工网上列示的数据也为贸易商报价的整合，且报价样本量较小，2021年10月1日至2022年9月30日仅有10单报价，平均一月不到一单报价，盖德化工网上列示的数据不能完全充分反映四溴化碳的市场价格。

③报告期内，亿度星主要向凯斯特销售四溴化碳，也存在部分向非关联方销售的情况，销售价格为800元/千克左右，因为拓展市场，存在打折销售该产品的

情况，所以亿度星销售给非关联方四溴化碳的价格低于销售凯斯特的价格。亿度星向非关联方定价与向公司关联交易定价的差异较小，且差异具有合理性。

综上所述，尽管亿度星销售给凯斯特四溴化碳的价格与盖德化工网上查询的市场报价及向非关联销售四溴化碳的价格有所不同，但该关联采购价格未损害公司利益，关联采购价格具备公允性，不存在通过关联交易对公司或关联方利益输送的情况。

(2) 与余杭亚太专利使用费的公允性，是否存在通过关联交易对公司或关联方利益输送的情况

公司专利使用费计价依据为：凯斯特使用“新型可发性共聚树脂及制备方法（ZL02118011.3）”专利生产的产品实现的销售额的百分之一确定。该费用的公允性说明如下：

余杭亚太授权凯斯特该专利的普通实施许可，保留了余杭亚太在该范围内使用该专利以及许可被许可方以外的他人实施该专利的可能。因此该专利授权不具备排他性，定价会受此影响。

余杭亚太在授权公司使用专利时，已无生产场地及生产STMMA共聚树脂的资质，且国内无其他STMMA共聚树脂的生产厂家，授权凯斯特使用，可以实现合作共赢。因此双方通过友好协商、互惠互利的角度协商确定专利使用费的计价依据，具有合理性和一定的公允性。根据余杭亚太经营情况，报告期各期，余杭亚太均出现小额亏损的情况。因此，公司支付给余杭亚太的专利使用费仅用于维持余杭亚太日常运营的需要，未出现通过该关联交易对公司或关联方利益输送的情况。

公司与关联方余杭亚太于2018年1月1日签订了《专利实施许可合同》，许可公司使用新型可发性共聚树脂及制备方法的发明专利，该专利法定届满日为2022年4月25日。该合同约定，专利许可于2022年4月25日截止，专利使用费按该专利生产的产品实现的销售额的百分之一计算。使用杭州余杭亚太化工有限公司发明专利是根据双方的协商定价，使用价格是综合考虑专利市场用途及使用价值等因素的结果，具有合理的商业背景，专利使用费价格公允。因此，不存在通过该专利使用费的交易对公司或关联方进行利益输送的情况。

“新型可发性共聚树脂及制备方法（ZL02118011.3）”专利已于2022年4月到期，到期后公司不再存在专利使用费的关联交易。未来公司会进一步规范内控制度，尽可能减少或避免关联交易发生金额和比例。

综上所述，公司与余杭亚太的专利使用费具备公允性，不存在通过关联交易对公司或关联方利益输送的情况。

3、补充说明杭州亿度星是否存在仅为公司提供服务的情形

报告期内，亿度星主要向凯斯特销售四溴化碳，也存在部分向非关联方销售的情况。报告期各期，根据亿度星财务报表，其销售给其他企业的所获得的营业收入分别为38.23万元、15.13万元和39.29万元，占营业收入的比重分别为10.15%、3.94%和23.70%。因此，亿度星不存在仅为公司提供服务的情形。

（二）补充说明关联销售的原因及背景，对比公司向非关联方的销售定价、合同条款、回款进度安排、毛利率等，量化分析定价公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；关联销售是否均已完成终端销售；2022年公司改为直接向终端客户销售前公司客户与杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED客户是否存在重合的情形；2022年公司改为直接向终端客户销售后，销售单价、金额、合同条款、回款进度安排、毛利率等变化情况及对公司生产经营的影响。

1、关联销售的原因及背景，对比公司向非关联方的销售定价、合同条款、回款进度安排、毛利率等，量化分析定价公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

报告期内，公司可发性共聚树脂系列产品销售收入分别为66,185,660.96元、83,705,358.58元和52,512,534.65元，包括STMMA共聚树脂产品、STMMA-FD共聚树脂、共聚板材三类产品，公司可发性共聚树脂产品分内销及外销两个途径进行销售，具体分类如下：

单位：元

产品	2022年1-9月			2021年度			2020年度		
	内销	外销	合计	内销	外销	合计	内销	外销	合计
STMMA 共聚树脂	31,318,417.62	9,558,273.09	40,876,690.71	50,810,186.57	17,291,625.90	68,101,812.47	47,872,565.99	8,767,855.58	56,640,421.57
STMMA-FD 共聚树脂	8,553,667.92	447,281.78	9,000,949.70	12,863,316.29	655,701.23	13,519,017.52	8,516,371.66	-	8,516,371.66
共聚板材	2,634,894.24	-	2,634,894.24	2,084,528.59	-	2,084,528.59	1,028,072.48	795.25	1,028,867.73
可发性共聚树脂系列产品	42,506,979.78	10,005,554.87	52,512,534.65	65,758,031.45	17,947,327.13	83,705,358.58	57,417,010.13	8,768,650.83	66,185,660.96

A.内销

共聚板材为公司近几年新研发的产品，因此共聚板材通过浙江凯斯特直接销售给终端客户。

在内销市场上，自2021年末转变为直接销售之前，除共聚板材外，公司其他可发性共聚树脂产品（STMMA共聚树脂、STMMA-FD共聚树脂）内销通过杭州凯斯特进行销售，2021年末开始转变为直接销售后，内销市场上可发性共聚树脂系列产品则直接销售至终端客户。报告期各期，公司销售可发性共聚树脂系列产品（STMMA共聚树脂、STMMA-FD共聚树脂）给杭州凯斯特实现的营业收入情况如下：

单位：元

项目	2021年度	2020年度
向杭州凯斯特的销售额	56,781,905.57	56,388,937.65
向杭州凯斯特的销售成本	37,712,024.85	33,427,590.84
杭州凯斯特毛利率	33.58%	40.72%
非关联方共聚树脂产品（不含共聚板材）内销毛利率	33.68%	-

注1：2022年1-9月公司STMMA共聚树脂产品和STMMA-FD共聚树脂产品在内销市场上不再通过杭州凯斯特进行销售。

注2：2020年度，在内销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给杭州凯斯特的金额为56,388,937.65元（2020年销售给杭州凯斯特的产品为STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品），销售给国内非关联方的金额为1,028,072.48元（2020年度销售给非关联方的可发性共聚树脂系列产品全部为共聚板材产品，报告期内由于共聚板材产品处于市场验证、初期拓展阶段，且通过委托加工方式生产，销量小，因此毛利较低，与STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品不具可比性，因此未做毛利分析对比）；在外销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额为5,750,695.17元，销售给国外非关联方的金额为3,017,955.66元。

注3：2021年度，内销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给杭州凯斯特的金额为56,781,905.57元（2021年销售给杭州凯斯特的产品为STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品），销售给国内非关联方的金额为8,976,125.88元（其中共聚板材销售金额为2,084,528.59元）；在外销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额为12,941,899.18元，销售给国外非关联方的金额为5,005,427.95元。

注4：2022年1-9月在内销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给杭州凯斯特的金额为0元，销售给国内非关联方的金额为42,506,979.78元；在外销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额为5,782,432.86元，销售给国外非关联方的金额为4,223,122.01元。

B.外销

在外销市场上，公司可发性共聚树脂产品销售的客户除了CASTCHEM INCORPORATED之外，还包括IRAN TRACTOR FOUNDRY COMPANY、SEGYE CAST IRON CO.,LTD等国外客户。报告期各期，公司向CASTCHEM INCORPORATED销售可发性共聚树脂产品的金额如下：

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	金额(万元)	占营业收入比例	金额(万元)	占营业收入比例	金额(万元)	占营业收入比例
向CASTCHEM INCORPORATED的营业收入	578.24	6.22%	1,294.19	10.39%	575.07	6.87%

报告期内，公司的关联销售包括向杭州凯斯特和CASTCHEM INCORPORATED的销售。根据上述表格，公司关联销售金额及占当期营业收入的比重整理如下表所示：

关联方名称	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	金额（万元）	占营业收入比例	金额（万元）	占营业收入比例	金额（万元）	占营业收入比例
杭州凯斯特	-	-	5,678.19	45.59%	5,638.89	67.39%
CASTCHEM INCORPORATED	578.24	6.22%	1,294.19	10.39%	575.07	6.87%
合计	578.24	6.22%	6,972.38	55.98%	6,213.96	74.27%

(1) 公司与杭州凯斯特的关联销售

1) 公司与杭州凯斯特关联销售的原因及背景

报告期各期，公司向杭州凯斯特销售内容为共聚树脂产品，销售金额分别为5,638.89万元、5,678.19万元和0万元，占各期同类型交易金额的比例分别为67.39%、45.59%和0%。2020及2021年交易金额及占比均较大，主要原因系2020及2021年公司的共聚树脂产品，销售方式上是通过销售给杭州凯斯特，再通过杭州凯斯特销售给终端客户，该产品为公司的主要产品，因此关联交易金额及占比较高，2022年公司销售改为直接向终端客户进行销售。

①公司与杭州凯斯特的业务历史承接关系

公司与杭州凯斯特之间存在对可发性共聚树脂进行生产及销售的承接关系。杭州凯斯特从2002年6月成立后，一直从事可发性共聚树脂系列产品的生产和销售，后由于杭州凯斯特生产厂房受城市规划等原因的影响，杭州凯斯特的生产从2016年下半年逐步转移至浙江凯斯特，杭州凯斯特于2018年底完全停止生产。因此，杭州凯斯特将其可发性共聚树脂的业务整体迁移至浙江凯斯特。

②公司通过杭州凯斯特销售的原因及必要性

杭州凯斯特从事生产销售可发性共聚树脂系列产品十几年，在业界有一定的认可度，客户从交易习惯、信任度等方面考虑，更愿意与杭州凯斯特产生业务往来，公司也不想因为生产厂房的变迁导致客户对供货的担忧、造成不必要的麻烦，因而在可发性共聚树脂系列产品生产完全转移至浙江凯斯特后，仍然由杭州凯斯特销售给终端客户。因此，公司通过杭州凯斯特销售具备必要性。

综上所述，公司与杭州凯斯特的关联销售具备合理原因及背景。

2) 公司与杭州凯斯特关联销售定价的公允性

①销售定价

销售定价方面，报告期内，公司销售给杭州凯斯特与其他企业的产品平均售价如下表：

单位：元/吨

产品	2022年1-9月	2021年度		2020年度	
	其他企业	杭州凯斯特	其他企业	杭州凯斯特	其他企业
STMMA共聚树脂	32,248.80	32,743.36	34,448.56	32,064.68	-
STMMA-FD共聚树脂	13,920.09	13,716.81	14,014.99	13,825.28	-

注1：2022年1-9月公司未通过杭州凯斯特销售共聚树脂产品。

注2：由于外销与内销市场价格不一致，上表仅用内销数据进行比较。

注3：2020年内销市场未向非关联方出售共聚树脂产品。

由上表可知，公司与杭州凯斯特的交易价格和公司与其他企业的平均交易价格接近，基本是按照市场定价进行销售，公司销售给杭州凯斯特的价格与其他企业相比，STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品的差异率分别为4.95%和2.13%，差异率较小，不存在销售价格的明显差异。公司对杭州凯斯特的销售价格与杭州凯斯特对终端客户的销售价格对比如下表所示：

单位：元/吨

产品	2021年度		2020年度	
	浙江凯斯特	杭州凯斯特	浙江凯斯特	杭州凯斯特
STMMA共聚树脂	32,743.36	35,454.66	32,064.68	35,552.22
STMMA-FD 共聚树脂	13,716.81	13,958.42	13,825.28	14,109.78

公司与杭州凯斯特的销售定价均采用“成本+合理利润”的方式，根据上表，杭州凯斯特的销售给终端客户价格略高于公司销售给杭州凯斯特的价格，增值幅度约为7%左右，其中2020年增值幅度8.77%，2021年为6.52%，符合一般贸易企业利润空间的情况，价格扣除必要成本后的利润范围合理。该关联交易价格公允，不存在对公司或关联方的利益输送的情况。

②合同条款与回款进度安排

公司向非关联方销售同类产品的主要条款包括销售价格、运输费用承担、回款进度安排、验收标准等。

销售价格详见上文“2) 公司与杭州凯斯特关联销售定价的公允性”之“①销售定价”的回复。

运输费用方面，交易条款约定均由供方（公司）代办汽车托运，由供方（公司）承担相关运输费用。在运输费用承担的问题上，公司与杭州凯斯特的交易和与其他企业的交易无异。

回款进度安排方面，公司与主要客户的信用政策总结如下：

客户	账期/信用政策
2020年	
杭州凯斯特化工有限公司	月结
CASTCHEM INCORPORATED	款到发货
广州惠宁化工原料有限公司	款到发货
江西省康盛压铸材料有限公司	30天
IRANTRACTORFOUNDRYCO	30天
上海硅友新材料科技有限公司	30天
SEGYECASTIRONCO., LTD	款到发货
杭州瑞江化工有限公司	30天
2021年	
杭州凯斯特化工有限公司	月结
CASTCHEM INCORPORATED	款到发货
广州惠宁化工原料有限公司	款到发货
NETCHEMINC	款到发货
中天东方氟硅材料有限公司	30天
IRANTRACTORFOUNDRYCO	款到发货
深圳市利得美实业有限公司	30天
上海硅友新材料科技有限公司	30天
浙江衢州正邦有机硅有限公司	30天
2022年1-9月	
UNIQUECHEMSOLUTIONSINC	20天
CASTCHEM INCORPORATED	款到发货
NETCHEMINC	款到发货
广州惠宁化工原料有限公司	款到发货
江苏沃得农业机械股份有限公司	款到发货
IRANTRACTORFOUNDRYCOMPANY	款到发货
广州麦得瑞新材料科技有限公司	30天
广州市瑞合新材料科技有限公司	30天

客户	账期/信用政策
沃得农机（沈阳）有限公司	款到发货
宁波市恒源铸造有限公司	款到发货

公司与杭州凯斯特之间的结算方式为月结，即提供不超过30天的信用期，到期后支付货款结算，与大部分内销主要客户的30天信用期相似。

验收标准方面，合同约定以供方行业标准进行验收，该条款与公司销售给杭州凯斯特的合同条款一致。

因此，公司与杭州凯斯特的销售条款和公司与非关联方对同类产品的销售条款无异，与杭州凯斯特关联销售具备公允性，不存在对公司或关联方的利益输送的情况。

③毛利率

毛利率方面，报告期内，公司销售给杭州凯斯特的产品为共聚树脂系列产品（STMMA共聚树脂、STMMA-FD共聚树脂产品），公司销售给杭州凯斯特所实现的毛利率与该产品的毛利率对比情况如下表：

项目	2021年度	2020年度
向杭州凯斯特的销售额	56,781,905.57	56,388,937.65
向杭州凯斯特的销售成本	37,712,024.85	33,427,590.84
杭州凯斯特毛利率	33.58%	40.72%
非关联方共聚树脂产品（不含共聚板材）内销毛利率	33.68%	-

注1：2022年1-9月公司STMMA共聚树脂产品和STMMA-FD共聚树脂产品在内销市场上不再通过杭州凯斯特进行销售。

注2：2020年度，在内销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给杭州凯斯特的金额为56,388,937.65元（2020年销售给杭州凯斯特的产品为STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品），销售给国内非关联方的金额为1,028,072.48元（2020年度销售给非关联方的可发性共聚树脂系列产品全部为共聚板材产品，报告期内由于共聚板材产品处于市场验证、初期拓展阶段，且通过委托加工方式生产，销量小，因此毛利较低，与STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品不具可比性，因此未做毛利分析对比）；在外销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额为5,750,695.17元，销售给国外非关联方的金额为3,017,955.66元。

注3：2021年度，内销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给杭州凯斯特的金额为56,781,905.57元（2021年销售给杭州凯斯特的产品为STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂产品），销售给国内非关联方的金额为8,976,125.88元（其中共聚板材销售金额为2,084,528.59元）；在外销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额为12,941,899.18元，销售给国外非关联方的金额为5,005,427.95元。

注4：2022年1-9月在内销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给杭州凯斯特的金额为0元，销售给国内非关联方的金额为42,506,979.78元；在外销市场上，公司可发性共聚树脂系列产品销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额为5,782,432.86元，销售给国外非关联方的金额为4,223,122.01元。

由上表可以看出，2021年度公司销售给杭州凯斯特的毛利率与该产品销售给非关联方的内销毛利率未出现明显差异。

因此，公司可发性共聚树脂产品销售给关联方的毛利率与公司销售给非关联方的内销毛利率未出现明显差异，关联销售价格合理，不存在对公司或关联方的利益输送的情况。

综合上述分析，报告期内，公司与杭州凯斯特关联销售的定价具备公允性，不存在对公司或关联方的利益输送或其他利益安排的情况。

（2）公司与CASTCHEM INCORPORATED的关联销售

1）公司与CASTCHEM INCORPORATED关联销售的原因及背景

报告期内，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED的细分产品为STMMA共聚树脂。报告期内，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED的产品情况如下：

关联方名称	2022年1月-9月		2021年度		2020年度	
	金额(万元)	占营业收入比例	金额(万元)	占营业收入比例	金额(万元)	占营业收入比例
CASTCHEMIN CORPORATION	578.24	6.22%	1,294.18	10.39%	575.07	6.87%

①CASTCHEM INCORPORATED的实控人为洪菱，其父亲在与余杭亚太成立杭州凯斯特前，为Vulcan Engineering Company在中国区消失模设备业务的总代理，对消失模铸造树脂有深入的了解，并拥有一定的海外销售渠道。余杭亚太拥有“新型可发性树脂及制备方法”的专利技术及生产场地，因此于2002年6月合作成立杭州凯斯特（杭州凯斯特成立之初为洪菱父亲间接持股，洪菱父亲于2016年1月将间接持有的杭州凯斯特股份转让给饶珍宜）。杭州凯斯特成立后，洪菱或其父亲控制的公司一直向杭州凯斯特采购消失模铸造树脂系列产品，然后再转售给终端使用客户。

②CASTCHEM INCORPORATED的客户主要分布在美国、加拿大和墨西哥等北美地区，其控制的公司拥有相应的销售人员及技术服务人员，能够及时响应终端客户的需求。另CASTCHEM INCORPORATED实控人洪菱或洪菱父亲长期生活在美国，与北美地区客户联系密切，更熟悉客户的需求，更受

客户信任，并且深耕北美地区多年，在北美地区的获客能力较强。浙江凯斯特在北美地区，无相应的销售及技术服务人员，也无相应的客户资源和渠道。此外中国是世界铸造大国，北美等地区的市场容量相对较小，所以浙江凯斯特将消失模铸造树脂业务未来的重点还是在中国市场的拓展。因此，CASTCHEM INCORPORATED作为公司的贸易商，由CASTCHEM INCORPORATED销售至北美地区终端客户具有合理的原因及背景。

2) 公司与CASTCHEM INCORPORATED关联销售定价的公允性

①销售定价

销售定价方面，报告期内，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED的产品为STMMA共聚树脂产品，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED与其他非关联外销客户的STMMA共聚树脂产品平均售价情况如下：

单位：元/吨

外销市场	2022年1-9月	2021年度	2020年度
北美市场（CASTCHEM INCORPORATED）	45,175.26	44,937.84	44,236.12
印度市场	45,964.11	42,801.94	41,442.99
土耳其市场	-	44,576.76	-
乌克兰市场	43,750.47	-	-
伊朗市场	57,820.88	60,339.75	60,428.36
南非市场	-	-	63,911.97
韩国市场	56,961.74	67,457.33	57,407.79
外销非关联客户平均价格	48,892.66	50,622.66	49,059.81

注1：由于外销与内销市场价格不一致，上表仅用外销销售数据进行比较。

注2：报告期内，公司STMMA共聚树脂产品在北美市场上仅销售给CASTCHEM INCORPORATED。

由上表可见，STMMA共聚树脂产品在外销市场上存在较大的价格波动，主要系公司价格受定价策略的影响，依据不同国家市场的市场竞争程度采取不同的定价策略所决定的。公司销售给关联方CASTCHEM INCORPORATED的价格为竞争市场平均价格，原因系美国市场上，公司面临竞争对手加拿大Styrochem Chemicals和日本JSP的价格竞争，公司对竞争市场制定合理的定价。与CASTCHEM INCORPORATED相比，2020年和2021年印度市场定价较低，主要是考虑印度当地公司对开发印度市场潜力的较高预期，把价格定在较低的水平。在韩国、伊朗市场上，公司经市场了解到，在市场上暂未出现使用其他共聚树脂

产品的情况，因此销售价格定在尽可能接近客户能接受的水平，销售单价相对较高。

尽管在国际市场上，公司与CASTCHEM INCORPORATED的关联交易价格比外销市场上非关联方的平均价格较低，但仍居于非关联方的价格区间之间，且该价格更具备公允性，对不同市场差异定价的情况合理。该销售价格一直在该水平上保持稳定。因此，该关联交易不存在通过关联交易定价对公司或关联方的利益输送的情况。

公司在北美地区市场上，除向CASTCHEM INCORPORATED销售STMMA共聚树脂产品外，未向北美地区其他客户销售STMMA共聚树脂产品。在北美地区市场上，公司的客户列示如下：

公司	销售产品
CASTCHEM INCORPORATED	STMMA共聚树脂
UNIQUECHEM SOLUTIONS INCORPORATED	高含氢硅油
NETCHEM INCORPORATED	高含氢硅油

因此，报告期内，公司在北美地区市场的客户包括CASTCHEM INCORPORATED、UNIQUECHEM SOLUTIONS INCORPORATED和NETCHEM INCORPORATED，除CASTCHEM INCORPORATED外，北美地区市场的客户均为含氢硅油产品的客户，公司销售产品为高含氢硅油，与STMMA共聚树脂属于完全不同的产品业务，其销售价格、毛利率等均不具备可比性。

②合同条款与回款进度安排

公司向非关联方销售同类产品的主要条款包括销售价格、运输费用承担、回款进度安排等。

销售价格详见上文“2）公司与CASTCHEM INCORPORATED关联销售定价的公允性”之“①销售定价”的回复。

交货方式方面，公司与CASTCHEM INCORPORATED的交易条款约定交货方式为FOB，其他外销非关联方约定的交货方式主要也为FOB，两者相一致。因此合同条款中交货方式未出现差异。

回款进度安排方面，公司与CASTCHEM INCORPORATED之间的结算方式为款到发货，与大部分外销主要客户的款到发货的方式相一致。

因此，公司与CASTCHEM INCORPORATED的销售条款和公司与非关联方对同类产品的销售条款无异，与CASTCHEM INCORPORATED关联销售具备公允性，不存在对公司或关联方的利益输送的情况。

③毛利率

毛利率方面，报告期内，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED的产品为STMMA共聚树脂产品，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED所实现的毛利率与该产品的毛利率对比情况如下表：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
向 CASTCHEM INCORPORATED 的销售额（万元）	578.24	1,294.19	575.07
向 CASTCHEM INCORPORATED 的销售成本（万元）	237.90	531.73	223.82
CASTCHEM INCORPORATED 毛利率	55.57%	55.59%	58.84%
STMMA 共聚树脂产品非关联方外销毛利率	63.98%	66.07%	65.26%

由上表可以看出，报告期内，公司与CASTCHEM INCORPORATED关联销售所实现的毛利率分别为58.84%、55.59%和55.57%，而STMMA共聚树脂产品在外销市场上对非关联方的毛利率分别为65.26%、66.07%和63.98%。公司对CASTCHEM INCORPORATED关联交易的毛利率低于与其他非关联方的毛利率，毛利率的差异主要是公司根据外销市场的不同，销售定价存在差异所导致，销售定价的公允性详见上文“2）公司与CASTCHEM INCORPORATED关联销售定价的公允性”之“①销售定价”之回复。

因此，公司销售给关联方的毛利率与公司外销非关联方毛利率存在差异，但该差异系销售定价导致的，根据上文分析，公司关联销售价格存在合理性，不存在对公司或关联方的利益输送的情况。

针对境外收入，主办券商执行了以下核查程序：

①穿行测试：对公司的销售循环实施穿行测试，测试样本覆盖各主要产品，评价内部控制制度建立和运行的有效性，同时验证入账的准确性、完整性。

②细节测试：针对境外销售，主办券商查阅销售合同、销售发票、出库单、报关单、货运单和银行回单等与销售相关的原始单据，核实收入确认的真实性和完整性。报告期各期，外销细节测试的比例分别为33.53%、38.25%、91.63%。

③函证程序：对报告期重要境外客户的期末应收账款余额和当期交易金额进行邮件函证。报告期各期，外销发函金额占外销收入比例分别为84.97%、78.31%和81.67%，回函金额占外销发函金额比例分别为85.82%、89.62%和82.22%，回函均相符。

④截止性测试：选取各报告期资产负债表日前后一个月的境外收入明细进行截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间。针对境外收入，报告期各期末前一个月测试比例分别为92.63%、77.32%和60.25%，后一个月测试比例分别为80.82%、100.00%和100.00%。

⑤客户背景及关联方关系核查：通过查询公开信息网站、访谈等了解境外客户的背景信息；核查公司与境外客户是否存在关联关系。

⑥走访程序：针对境外客户，项目组采用了视频访谈的方式，对主要境外客户进行访谈，访谈内容为：重要客户基本情况；与发行人业务合作情况、交易价格、信用期限、产品质量、关联关系等方面；是否存在明显对拟挂牌公司不利的商业条款等。

⑦其他程序：获取公司海关电子口岸数据、免抵退税申报明细，将销售收入与海关电子口岸数据以及免抵退税申报明细进行核对。

综合上述分析，报告期内，公司与CASTCHEM INCORPORATED关联销售的定价具备公允性，不存在对公司或关联方的利益输送或其他利益安排的情况。

2、关联销售是否均已完成终端销售；2022年公司改为直接向终端客户销售前公司客户与杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED客户是否存在重合的情形

对于通过杭州凯斯特销售的部分，公司通过杭州凯斯特销售后，会直接将货物运送至终端客户处。因此，根据该交易安排，公司通过杭州凯斯特销售的货物会由公司直接向终端客户发出，并让终端客户在货运签收单上签字确认。因此，截止本问询函回复签署日，公司向杭州凯斯特销售的部分均已经完成终端销售。对于通过CASTCHEM INCORPORATED销售的部分，主办券商对CASTCHEM INCORPORATED进行了访谈，经访谈确认，截止本问询函回复签署日，公司向CASTCHEM INCORPORATED销售的部分均已完成终端销售。

公司改为直接向终端客户销售前，公司客户与杭州凯斯特的客户之间不存在重合的情况，公司客户与CASTCHEM INCORPORATED的客户之间也不存在重合的情况。

3、2022年公司改为直接向终端客户销售后，销售单价、金额、合同条款、回款进度安排、毛利率等变化情况及对公司生产经营的影响

报告期内，公司可发性共聚树脂产品外销为直接销售，而内销于2020年和2021年度通过杭州凯斯特进行销售，自2021年末起公司逐步改为直接向终端客户销售，至2022年公司共聚树脂产品在国内不再通过杭州凯斯特进行销售。

公司改为直接向终端客户销售后，共聚树脂产品的销售单价的变化情况如下表所示：

单位：元/吨

产品	2022年1-9月	2021年度	
	其他企业	杭州凯斯特	其他企业
STMMA共聚树脂	32,248.80	32,743.36	34,448.56
STMMA-FD共聚树脂	13,920.09	13,716.81	14,014.99

注1：由于外销与内销市场价格不一致，上表仅用内销数据进行比较。

根据上表可知，2022年公司改为直接向终端客户销售后，产品销售价格未出现大幅波动，产品价格的变动为销售价格的合理变动。

2022年公司改为直接向终端客户销售后，主要客户亦未发生明显变化，2020年和2021年通过杭州凯斯特销售的前五名终端客户在报告期各期间与杭州凯斯特及浙江凯斯特发生交易的情况如下：

单位：元

2020年主要终端客户	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	销售额	占当年销售收入比重	销售额	占当年销售收入比重	销售额	占当年销售收入比重
宁波市恒源铸造有限公司	1,513,274.27	1.63%	2,664,778.83	2.14%	1,960,000.03	2.34%
焦作市合盛兴模具有限公司	1,061,946.86	1.14%	2,300,884.97	1.85%	1,805,309.75	2.16%
陕西秦航机械制造有限责任公司	141,592.92	0.15%	1,168,141.63	0.94%	1,769,911.60	2.12%
龙工(福建)铸锻有限公司	973,451.27	1.05%	1,999,999.99	1.61%	1,736,637.16	2.08%
洛阳市钢峰工程机械制造有限公司	1,026,548.64	1.10%	1,628,318.66	1.31%	1,734,513.33	2.07%
合计	4,716,813.96	5.07%	9,193,701.09	7.85%	9,006,371.87	10.76%

2021年主要终端客户	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	销售额	占当年销售收入比重	销售额	占当年销售收入比重	销售额	占当年销售收入比重
宁波市恒源铸造有限公司	1,513,274.27	1.63%	2,664,778.83	2.14%	1,960,000.03	2.34%
江苏沃得农业机械股份有限公司	2,166,371.79	2.33%	2,548,672.66	2.05%	1,493,805.32	1.79%
焦作市合盛兴模具有限公司	1,061,946.86	1.14%	2,300,884.97	1.85%	1,805,309.75	2.16%
金华万里扬机械制造有限公司	1,187,930.97	1.28%	2,084,070.85	1.67%	1,492,477.81	1.78%
龙工(福建)铸锻有限公司	973,451.27	1.05%	1,999,999.99	1.61%	1,736,637.16	2.08%
合计	6,902,975.16	7.43%	11,598,407.30	9.32%	8,488,230.07	10.14%

根据上表数据，2022年停止与杭州凯斯特关联交易后，2020年和2021年通过杭州凯斯特销售的前五名终端客户仍较为稳定，未发生明显变化，2020和2021年的主要终端客户仍与公司保持业务往来，不存在主要客户业务流失的问题。2022年1-9月对陕西秦航机械制造有限公司的销售额下降，主要原因系该公司主要从事大型车辆的生产和销售，2022年该行业行情较差，产量减少，对原材料需求下降，导致采购量减少。因此，2022年1-9月，公司对其销售收入的占比有所波动，但未出现终止合作的情形，对公司生产经营未造成不利影响。

报告期内原通过杭州凯斯特销售的主要终端客户，改为直接销售前后的合同条款和回款进度安排情况列示如下：

主要客户名称	直接销售前后时点	验收标准和质量要求	运输方式及运费承担	结算方式及期限	违约责任
宁波市恒源铸造有限公司	前	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到10天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
	后	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到10天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
焦作市合盛兴模具有限公司	前	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到10天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
	后	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到10天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
金华万里扬机械制造有限公司	前	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到5天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
	后	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到5天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
江苏沃得农业机械股份有限公司	前	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到5天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
	后	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到5天内发货	产品质量不合格的损失由供方承担
龙工(福建)铸锻有限公司	前	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到7-10天内发货，到货确认后3天内寄送发票	产品质量不合格的损失由供方承担

	后	一般为按供方行业标准进行验收	供方代办汽车运输，运费供方承担	款到7-10天内发货，到货确认后3天内寄送发票	产品质量不合格的损失由供方承担
--	---	----------------	-----------------	-------------------------	-----------------

由上表看出，2022年公司改为直接向终端客户销售后，公司与终端客户的合同条款、回款进度安排等均未发生变化。

2022年公司改为直接向终端客户销售后，原2021年前五名终端客户毛利率变化情况如下表所示：

产品		2022年1-9月	2021年度	2020年度
STMMA 共聚树脂	收入（万元）	1,911.26	4,555.76	4,787.26
	成本（万元）	1,161.25	2,695.81	2,663.93
	毛利率	39.24%	40.83%	44.35%
STMMA- FD共聚 树脂	收入（万元）	653.82	1,122.43	851.64
	成本（万元）	612.77	1,075.39	678.83
	毛利率	6.28%	4.19%	20.29%

根据上表数据，2022年公司改为直接向终端客户销售后，原2021年前五名终端客户STMMA共聚树脂产品毛利率从40.83%变为39.24%，STMMA-FD共聚树脂产品毛利率从4.19%变为6.28%，毛利率未发生明显变化，毛利率的变动系市场自身价格波动所引起。因此，改为直接向终端客户销售未对公司生产经营造成不利影响。

综上所述，2022年，共聚树脂产品的销售单价、金额、合同条款、回款进度安排、毛利率等均未因改为直接向终端客户销售而发生明显变化，改为直接向终端客户销售未对公司的生产经营造成重大不利影响。

（三）补充说明公司报告期内对关联交易是否存在重大依赖，关联交易对公司业务完整性及持续经营能力的具体影响。

1、公司对关联采购不存在重大依赖，关联采购对公司业务完整性及持续经营能力不存在不利影响

（1）公司对杭州亿度星的关联采购不存在重大依赖，关联交易对公司业务完整性及持续经营能力不存在不利影响

杭州亿度星进出口有限公司于2006年设立，主要从事其他危险化学品的贸易，主要销售产品为四溴化碳，其主要为乌克兰公司AQUATECH LLC在国内的合作伙伴。目前，四溴化碳的主要生产商除乌克兰公司AQUATECH LLC外，还包括国内的阿拉丁（688719.SH）以及浙江大洋化工股份有限公司等大

型化工企业。因此，该关联交易对公司业务完整性及持续经营能力不会造成不利影响。报告期内，公司向杭州亿度星进出口有限公司采购四溴化碳总金额分别为338.50万元、368.58万元、126.52万元，关联采购金额占各期采购交易金额的比例分别为9.14%、5.30%、2.36%，金额较小，不存在重大依赖的情况。

(2) 公司对余杭亚太的专利使用不存在重大依赖，关联交易对公司业务完整性及持续经营能力不存在不利影响

报告期各期，公司向关联方杭州余杭亚太化工有限公司支付的专利使用费金额分别为56.64万元、68.10万元和17.47万元。涉及专利为新型可发性共聚树脂制备方法，该专利法定届满日为2022年4月25日。根据公司与余杭亚太签订的合同条款，余杭亚太向凯斯特针对该项专利授权普通使用许可，向凯斯特提供相关的全部专利文件，并赋予凯斯特在原有技术基础上加以改进的权利。专利许可于2022年4月25日截止，到期后公司不再存在专利使用费的关联交易。该专利于2022年4月到期前，公司已拥有“用于制造消失模铸造模型的可发性共聚树脂及其制备方法（ZL201910437159.2）”的所有权，该专利可替代已到期的专利项。因此，截至本问询函回复签署日，公司已不存在对该专利使用费的关联交易，专利到期后也未对公司业务完整性及持续经营能力产生重大不利影响。

2、公司对关联销售不存在重大依赖，关联销售对公司业务完整性及持续经营能力不存在不利影响

报告期内，公司关联销售占比较高，但是公司在业务、资产、人员、机构和经营场所上具有独立性，对关联方客户不存在重大依赖，具体原因如下：

(1) 业务具有独立性：公司拥有独立的生产和销售体系，公司生产的关键技术均不存在依赖于杭州凯斯特和CASTCHEM INCORPORATED的情形，公司具有独立获取客户的能力。

具体而言，针对杭州凯斯特的关联销售，2021年底，浙江凯斯特开始不再向杭州凯斯特销售任何产品，逐步面向终端客户销售，杭州凯斯特自2021年末起也无实际经营。2022年停止该关联交易的实施情况良好，浙江凯斯特经过几年的生产经营，客户对浙江凯斯特有了一定的认知度和认可度，浙江凯斯特具备独立面向终端客户销售的能力。同时，杭州凯斯特的销售人员及

技术服务人员也于2021年末逐步转移至浙江凯斯特，浙江凯斯特拥有了独立面向终端客户销售的人才储备，通过人才储备独立进行产品销售。公司在2022年停止与杭州凯斯特关联交易后，2020年和2021年通过杭州凯斯特销售的前五名终端客户仍较为稳定，未发生明显变化，2020和2021年的主要终端客户仍与公司保持业务往来，不存在主要客户业务流失的问题，公司不依赖杭州凯斯特的关联销售后仍具有业务完整性及持续经营的能力。

针对CASTCHEM INCORPORATED的关联销售，公司客户遍布美国、加拿大、韩国、伊朗等国家。从产业链角度上看，公司可发性共聚树脂产品拥有完整且独立的生产、供应和销售体系，拥有完整的产业链条，能够独立完成可发性共聚树脂产品的生产、供应和销售活动，对关联方不会构成依赖。从产品风险转移角度上看，公司产品销售给CASTCHEM INCORPORATED后，其商品的权利义务及风险均转移给CASTCHEM INCORPORATED。从销售金额占比上看，报告期各期，公司销售给CASTCHEM INCORPORATED的金额分别为575.07万元、1,294.18万元和578.24万元，占营业收入比重分别为6.87%、10.39%和6.22%，占比较低。公司业务具有独立性及完整性，持续经营能力不会因此受到影响。

(2) 资产具有独立性：公司与日常经营活动有关的配套设施独立完整。公司在变更设立时，原有限公司全部资产和负债均由股份公司承继，公司合法拥有其业务经营所必需的固定资产、无形资产的所有权或者使用权，具有独立的运营系统。报告期内，公司经营所用场地为独立购置及向杭州凯斯特、非关联第三方租赁取得，除此之外，公司资产与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业严格分开，并独立运营，不存在对控股股东、实际控制人及其控制的其他企业形成重大依赖的情况，不存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资产的情形，公司也拥有与经营相关的业务许可资质。

(3) 人员具有独立性：公司已经按照国家有关规定建立了独立的劳动、人事和分配制度。公司的现任董事、非职工监事由股东大会选举产生，职工监事由公司职工以民主方式选举产生，公司现任总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均由公司董事会聘任，不存在控股股东、实际控制人直接决定公司人事任免的情形。截至本问询函回复签署日，仅有陆平在亿度星担任执行董事，领取董事津贴，但陆平未承担亿度星的主要经

营管理工作，其主要工作精力均投入申请人的经营与管理工作，兼职及领薪事项未对公司人员独立性造成重大不利影响；除此之外，公司的总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均在公司处专职工作并领取薪酬，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职。（4）机构具有独立性：公司设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员，拥有比较完善的财务管理制度与会计核算体系并依法独立纳税。公司已开立了独立的银行基本账户，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情况。公司根据生产经营需要独立作出财务决策，不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形。

（5）经营场所具有独立性：报告期内，公司经营所用场地为独立购置及向杭州凯斯特、非关联第三方租赁取得，但公司与杭州凯斯特及非关联第三方的生产经营和办公场所相互独立，不存在与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业混合经营、合署办公的情况。

综上所述，公司在业务、资产、人员、机构和经营场所均具备独立性，公司业务独立且完整，具有面向市场获取业务、独立资金筹集的能力，未对关联方形成重大依赖。

为了降低关联交易对公司营收产生的影响，公司未来将在以下方面做出努力：

①扩大国内市场占比。公司产品的终端应用集中于制造行业，我国是制造业大国，相比较美国市场，STMMA共聚树脂产品拥有更大的市场空间。

②开发终端用户，扩大直接面向终端用户的产品销售。公司对接的终端用户不断增加，报告期内公司与多家终端用户建立联系，将产品直接销往终端用户。

③提高硅油等其他产品销售额。硅油同样为公司的主要产品之一。硅油产品销量的增加同样意味着对CASTCHEM INCORPORATED的关联销售逐渐降低。

综合上述分析，公司2020年和2021年国内共聚树脂产品的销售依靠杭州凯斯特的客户资源和人才储备，而2022年起公司具备独立面向终端客户销售

的能力，也拥有独立面向终端客户销售的人才储备，对关联交易已不存在重大依赖。因此，关联交易对公司业务完整性及持续经营能力不会造成不利影响。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商和会计师执行了如下核查程序：

1、杭州亿度星核查

- （1）查阅杭州亿度星工商档案；
- （2）查阅亿度星最近二年一期财务报表；
- （3）查阅公司与杭州亿度星的关联采购合同；
- （4）核查公司采购明细表及应付账款明细表；
- （5）对公司与杭州亿度星的交易进行采购细节测试，报告期内，测试比例分别为51.24%、38.78%、53.51%；
- （6）访谈公司实际控制人陆国华和亿度星实际控制人陆平；
- （7）对公司向杭州亿度星采购四溴化碳的价格与市场价格进行比较。

2、余杭亚太的核查

- （1）查阅公司与余杭亚太的专利使用的合同和支付凭证；
- （2）查阅余杭亚太最近二年一期财务报表；
- （3）核查余杭亚太银行流水情况；
- （4）核查余杭亚太无形资产清单；
- （5）访谈公司实际控制人陆国华。

3、杭州凯斯特核查

- （1）查阅杭州凯斯特工商档案、历次股权变动文件；
- （2）查阅杭州凯斯特最近二年一期财务报表；
- （3）查阅公司与杭州凯斯特的关联销售合同以及杭州凯斯特与终端客户的销售合同，比较两者合同条款的差异；
- （4）获取并核查杭州凯斯特银行对账单；
- （5）核查公司销售收入明细表及应收账款明细表；

(6) 对公司与杭州凯斯特的交易进行收入细节测试，2020年、2021年测试比例分别为43.00%、58.60%，核查了销售合同、销售发票、发货单、签收单等销售单据，核查了公司向杭州凯斯特终端客户发货的发货通知单及签收单；

(7) 访谈公司实际控制人陆国华；

(8) 对公司与杭州凯斯特的可发性共聚树脂业务的价格与非关联方价格进行比较；

项目组在核查2020年和2021年收入真实性时，对杭州凯斯特进行了穿透核查，即对终端客户实施了函证、访谈和细节测试的核查程序。

(1) 函证

项目组对报告期内通过杭州凯斯特销售的部分实施了函证，即对终端客户进行穿透发函，以验证公司2020年和2021年销售收入的真实性，穿透发函金额占杭州凯斯特销售至终端客户的销售收入金额的比例分别为61.86%和62.09%。由于杭州凯斯特销售客户分散，因此以上发函比例较低。通过以上函证程序，项目组认为，公司销售交易真实发生，记录准确，不存在重大异常。

(2) 访谈

项目组对终端客户进行了走访程序，现场走访的终端客户有宁波市恒源铸造有限公司和金华万里扬机械制造有限公司，视频访谈的终端客户有焦作市合盛兴模具有限公司和洛阳市钢峰工程机械制造有限公司。项目组的访谈内容包括：重要客户基本情况；与公司业务合作情况、交易价格、信用期限、产品质量、关联关系等方面；是否存在明显对拟挂牌公司不利的商业条款等。项目组的访谈程序核查，核查结论为公司销售交易真实发生，记录准确，不存在重大异常。

(3) 细节测试

项目组对杭州凯斯特销售终端客户的情况进行细节测试，核查了销售合同、发货单等信息，与公司货运单信息进行核对，并核查了公司与杭州凯斯特的资金往来情况，以验证公司2020和2021年销售收入的真实性，细节测试的穿透核查比例分别为41.65%和38.90%。通过以上细节测试程序的核查，项目组认为，公司销售交易真实发生，记录准确，不存在重大异常。

4、CASTCHEM INCORPORATED核查

- (1) 查阅CASTCHEM INCORPORATED商事登记信息；
- (2) 查阅公司与CASTCHEM INCORPORATED的关联销售合同；
- (3) 核查公司销售收入明细表及应收账款明细表；
- (4) 对公司与CASTCHEM INCORPORATED的交易进行收入细节测试，报告期内，测试比例分别为61.83%、34.04%、99.47%；
- (5) 访谈公司实际控制人陆国华、访谈CASTCHEM INCORPORATED实际控制人洪菱；
- (6) 对公司与CASTCHEM INCORPORATED的关联销售价格与非关联方销售价格进行比较。

(二) 核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司的关联采购具备必要性、合理性和真实性，公司与关联方之间关联采购的定价具备公允性，不存在通过关联交易对公司或关联方利益输送或其他利益安排的情况，亿度星也不存在仅为公司提供服务的行为；

2、公司的关联销售具备必要性、合理性和真实性，经对比公司向非关联方的销售定价、合同条款、回款进度安排、毛利率等，公司与关联方之间关联销售的定价具备公允性，不存在通过关联交易对公司或关联方利益输送或其他利益安排的情况。公司的关联销售均已完成终端销售，2022年公司改为直接向终端客户销售前，公司客户与杭州凯斯特的客户之间不存在重合的情形，公司与CASTCHEM INCORPORATED的客户之间也不存在重合的情形。2022年公司改为直接向终端客户销售，销售单价、金额、合同条款、回款进度安排、毛利率等未发生明显变化，未对公司生产经营造成重大不利影响；

3、公司国内共聚树脂系列产品于2020年和2021年依靠杭州凯斯特进行销售，但当时该关联交易具备合理性。2022年改为直接向终端客户销售，停止该关联交易的实施情况良好，截止本问询函回复签署日，公司对关联交易已不存在重大依赖，关联交易对公司业务完整性及持续经营能力不会造成不利影响。

5. 关于业务收入。

申报文件显示，公司 2020 年度、2021 年度、2022 年 1-9 月的营业收入分别为 8,367.08 万元、12,454.95 万元、9,293.33 万元，其中境外收入占比分别为 18.06%、26.30%、27.41%；贸易商销售收入占比分别为 88.10%、76.32%、31.26%。公司报告期内主要客户江西省康盛压铸材料有限公司实缴资本为 33 万元，参保人数为 3 人。

请公司：(1) 补充说明公司收入是否存在季节性特征、如有，请按季节补充披露收入构成情况、是否与可比公司一致、是否存在跨期确认收入的情形。(2) 量化分析并补充披露报告期内各产品、境内外、贸易商收入变动的原因及合理性，补充说明其他收入的具体核算内容。(3) 补充说明客户供应商重合业务是否为委托加工业务，公司按照总额法确认收入确认的恰当性。(4) 关于贸易商销售模式，补充说明如下事项：贸易商销售模式的合理性、必要性、是否为买断式销售；贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性、是否存在利益输送或其他利益安排、公司于 2021 年末开始直接向终端客户销售的销售模式转变对公司销售收入的影响；报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要贸易商合作稳定性等。(5) 补充说明公司报告期内退换货、产品销毁、质量纠纷、延期交付等情况的金额、占比，具体处理措施及相关会计处理的恰当性，上述事项对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响，说明公司对产品质量的控制措施及其有效性、质保金的比例。(6) 补充说明公司与实缴资本较低、参保人数较少的客户合作的原因及合理性、是否与公司存在潜在关联关系、期后回款情况、销售是否真实。(7) 对客户及供应商占比较高且关联销售、境外销售、贸易商销售占比较高等补充重大事项提示。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查境外客户的基本情况、说明毛利率明显高于境内销售毛利率的原因及合理性，出口佣金、运、保费、退税情况等；分别说明对境内外客户发函情况、回函比例、替代程

序、走访比例、期后回款情况、收入确认截止性测试，并对公司报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

（一）补充说明公司收入是否存在季节性特征、如有，请按季节补充披露收入构成情况、是否与可比公司一致、是否存在跨期确认收入的情形。

报告期内，公司按季度收入分类如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年		2020年	
	金额	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,871.68	2,672.78	21.46%	1,431.17	17.10%
第二季度	3,613.64	2,778.29	22.31%	2,180.98	26.07%
第三季度	2,808.00	3,007.41	24.15%	2,292.34	27.40%
第四季度	-	3,996.47	32.09%	2,462.58	29.43%
总计	9,293.33	12,454.95	100.00%	8,367.08	100.00%

报告期内，公司除第一季度受春节假期影响，收入较低以外，其他各季度收入占比无明显季节性波动，其原因主要系公司销售与下游铸造行业、化学原料和化学制品制造业需求具有较强联动性，下游行业整体无季节性特征所致。此外，2020年第一季度受停工影响导致公司收入占全年比较低。

报告期内，同行业可比公司主营业务收入分季度如下：

单位：万元

期间	润禾材料	占比	东岳硅材	占比	新安股份	占比	永悦科技	占比
2022年第一季度	30,609.92	33.01%	134,885.49	26.04%	650,232.15	35.87%	5,320.55	24.51%
2022年第二季度	32,886.99	35.47%	215,401.45	41.59%	683,996.65	37.73%	7,939.22	36.58%
2022年第三季度	29,226.58	31.52%	167,662.48	32.37%	478,646.98	26.40%	8,445.48	38.91%
总计	92,723.49	100.00%	517,949.42	100.00%	1,812,875.77	100.00%	21,705.24	100.00%
2021年第一季度	25,241.18	22.87%	71,617.48	16.53%	377,603.51	19.90%	9,293.33	23.45%
2021年第二季度	25,152.44	22.79%	93,813.70	21.65%	468,873.25	24.71%	11,609.42	29.30%
2021年第三季度	29,798.59	27.00%	121,384.44	28.01%	485,150.20	25.57%	10,342.87	26.10%

期间	润禾材料	占比	东岳硅材	占比	新安股份	占比	永悦科技	占比
2021年第四季度	30,183.11	27.35%	146,506.30	33.81%	566,039.40	29.83%	8,378.25	21.14%
总计	110,375.32	100.00%	433,321.91	100.00%	1,897,666.36	100.00%	39,623.87	100.00%
2020年第一季度	11,553.06	16.24%	58,191.93	23.25%	259,620.83	20.74%	5,258.17	12.94%
2020年第二季度	15,002.13	21.08%	57,381.28	22.92%	322,197.90	25.74%	8,763.13	21.56%
2020年第三季度	20,701.17	29.09%	61,599.68	24.61%	281,005.80	22.45%	11,492.90	28.28%
2020年第四季度	23,896.25	33.58%	73,159.16	29.22%	388,816.73	31.06%	15,124.49	37.22%
总计	71,152.60	100.00%	250,332.05	100.00%	1,251,641.26	100.00%	40,638.69	100.00%

注：可比公司海多硅材未披露季度数据。

从上表可知，可比公司除第一季度受春节假期影响，收入较低以外，各季度收入占比无明显季节性波动。此外，2020年第一季度受停工影响导致可比公司收入占全年比较低。综上，可比公司与公司各收入季节构成情况未有明显不同，无异常。

报告期内，公司已按照企业会计准则的规定，结合自身业务特点制定收入确认政策，具体为：

1、国内销售：国内销售以产品经客户验收合格并在签收单上签字确认后确认销售收入；

2、国外销售：国外客户主要采用FOB模式，公司在货物已报关出口，且取得航运公司出具的提单后确认销售收入。

同行业可比公司收入确认政策如下：

可比公司名称	收入确认原则
海多硅材	(1) 内销收入：销售收入以客户收到货并签收后，确认收入。 (2) 外销收入：销售收入以报关单载明的出口日期作为收入确认时点。
润禾材料	(1) 内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移； (2) 外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
东岳硅材	销售商品业务：公司销售有机硅材料业务属于在某一时刻履行的履约义务。内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受且取得签收的出库单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移时确认收入。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单或收货记录等，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移时确认收入。

可比公司名称	收入确认原则
新安股份	(1) 内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方且取得客户签收的出库单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
	(2) 外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
永悦科技	(1) 国内销售：永悦科技在商品运送至客户且客户已接受该商品时，客户取得该商品的控制权，永悦科技确认收入。
	(2) 国外销售：永悦科技根据合同约定将产品出口报关、离港，客户取得该商品的控制权时，永悦科技确认收入。

由上表可见，公司与同行业可比公司收入确认政策不存在重大差异，公司申报财务报表不存在跨期确认收入的情形。

(二) 量化分析并补充披露报告期内各产品、境内外、贸易商收入变动的的原因及合理性，补充说明其他收入的具体核算内容。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露如下：

(1) 各产品收入变动原因

报告期内，公司营业收入呈现增长的趋势。营业收入按产品类别分类如下：

单位：元

项目	2022年1月—9月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
STMMA共聚树脂	40,876,690.71	43.98%	68,101,812.47	54.68%	56,640,421.57	67.69%
高含氢硅油	19,098,723.29	20.55%	24,305,679.76	19.51%	14,379,550.62	17.19%
STMMA-FD共聚树脂	9,000,949.70	9.69%	13,519,017.52	10.85%	8,516,371.66	10.18%
低含氢硅油	20,684,623.93	22.26%	15,628,046.06	12.55%	2,521,073.93	3.01%
共聚板材	2,634,894.24	2.84%	2,084,528.59	1.67%	1,028,867.73	1.23%
其他	637,402.67	0.69%	910,429.38	0.73%	584,474.05	0.70%
合计	92,933,284.54	100.00%	124,549,513.78	100.00%	83,670,759.56	100.00%

公司主营业务收入主要来自于共聚树脂和含氢硅油产品的销售，其中共聚树脂包括 STMMA 共聚树脂和 STMMA-FD 共聚树脂产品两种，含氢硅油包括高含氢硅油和低含氢硅油产品两种。以上四种主要产品对公司营业收入的贡献在 95% 以上。营业收入大幅变动是由于以上四种产品销售收入的变化导致。

1) STMMA 共聚树脂

报告期内，STMMA 共聚树脂产品的销售收入分别为 56,640,421.57 元、68,101,812.47 元和 40,876,690.71 元（2021 年 1-9 月 STMMA 产品：49,559,337.54 元）。2021 年较 2020 年营业收入增长 16.83%，2022 年 1-9 月较 2021 年 1-9 月同比下降 17.52%。STMMA 营业收入的变动主要是由销售数量的增加引起的。

销售价格方面，报告期内 STMMA 共聚树脂的销售均价分别为 33,679.45 元/吨、35,693.62 元/吨和 35,052.69 元/吨。报告期内 STMMA 共聚树脂的平均销售价格总体平稳并略有上升。销售价格的变动主要是原材料价格变动和市场供求关系变化所导致的。

销售数量方面，报告期内 STMMA 共聚树脂的平均销售数量分别为 1,681.75 吨、1,907.96 吨和 1,166.15 吨（2021 年 1-9 月：1,421.38 吨），其中 2021 年比 2020 年销售数量增加 226.21 吨，增长幅度 11.86%，2022 年 1-9 月较 2021 年同比减少 17.96%。2021 年销售数量增长的主要原因系消失模铸造行业市场需求上升影响，带动可发性共聚树脂产品销售量的增长。2022 年 1-9 月销售数量减少，主要原因系 2022 年 7 月出现公司安全生产许可证到期等停工影响导致产量减少的情况，其当时的产成品及存货难以满足订单的要求而减少订单的获取，导致 2022 年 1-9 月 STMMA 共聚树脂产品销售量下降。

因此，报告期内 STMMA 共聚树脂产品的销售价格小幅上升，而销售数量变动幅度较大，使 STMMA 共聚树脂产品的营业收入在报告期内出现变动。

2) STMMA-FD 共聚树脂

报告期内，STMMA-FD 共聚树脂产品的销售收入分别为 8,516,371.66 元、13,519,017.52 元和 9,000,949.70 元（2021 年 1-9 月：10,076,126.19 元）。2021 年销售收入比 2020 年增长 58.74%，2022 年 1-9 月较 2021 年 1-9 月同比下降 10.67%。STMMA-FD 共聚树脂营业收入的变动主要也是由销售数量的变化引起的。

销售价格方面，报告期内 STMMA-FD 共聚树脂的销售均价分别为 13,825.28 元/吨、14,009.20 元/吨和 14,128.00 元/吨，报告期内销售均价小幅度上升。由于 STMMA-FD 共聚树脂附加值较低，且市场上存在竞品 EPS，因此 STMMA-FD 共聚树脂在报告期内的平均销售价格未随着生产成本出现大幅变化，仅出现小幅

度的上涨。该销售均价的变动情况反映了主要原材料价格上涨的影响，但同时受到 EPS 产品竞争的影响，价格上涨幅度较小，此变动情况符合产品目前的市场状况，变动合理。

销售数量方面，报告期内 STMMA-FD 共聚树脂的平均销售数量分别为 616.00 吨、965.01 吨和 637.10 吨，其中 2021 年比 2020 年销售数量增加 349.01 吨，增长幅度 56.66%。销售数量增长的主要是消失模铸造行业市场需求上升影响，带动可发性共聚树脂产品销售量的增长。2022 年 1-9 月销售量为 637.10 吨，较 2021 年同期 728.40 吨减少 91.30 吨，变动幅度为-12.53%，销售量减少的主要原因为 2022 年 7 月分别出现公司安全生产许可证到期等停工影响，其当时的产成品及存货难以满足订单的要求而减少订单的获取，导致 2022 年 1-9 月产品销售量下降。

综上，报告期内 STMMA-FD 共聚树脂产品的销售价格平稳，销售数量波动较大，因此造成 STMMA-FD 共聚树脂产品营业收入波动。

3) 共聚板材

该产品报告期内销售额分别为 1,028,867.73 元、2,084,528.59 元和 2,634,894.24 元，占当期营业收入比重分别为 1.23%、1.67%和 2.84%，收入及占比均呈上升趋势，该产品仍处于市场验证、初期拓展阶段，因此该产品通过客户试产后，2021-2022 年 9 月客户逐期加大采购。

4) 高含氢硅油

报告期内，高含氢硅油产品的销售收入分别为 14,292,360.33 元、24,305,679.76 元和 19,098,723.29 元（2021 年 1-9 月：12,542,309.40 元），其中 2021 年销售收入比 2020 年增长 70.56%，2022 年 1-9 月同比增长 52.27%，增长幅度较大。高含氢硅油营业收入的增长主要是由于销售价格的上升导致。

销售价格方面，报告期内高含氢硅油的销售均价分别为 11,478.85 元/吨、18,510.07 元/吨和 25,797.83 元/吨，2021 年较 2020 年增长 61.25%，2022 年 1-9 月较 2021 年同期增长 39.37%。报告期内，高含氢硅油产品的价格在 2021 年第四季度前保持平稳且略有上升，直至 2021 年第四季度起受双控和限电政策影响，原材料成本大幅上升，导致价格出现大幅度上升。

销售数量方面，报告期内高含氢硅油的平均销售数量分别为 1,245.10 吨、1,313.11 吨和 740.32 吨（2021 年 1-9 月：929.22 吨），其中 2021 年比 2020 年销售数量增加 68.01 吨，增长幅度 5.46%，2022 年 1-9 月较 2021 年同期同比减少 20.33%。销售数量 2021 年的变动属于正常的业务变动水平，2022 年销售量的减少主要是因为 2022 年 7 月出现公司安全生产许可证到期等停工影响，其当时的产成品及存货难以满足订单的要求而减少订单的获取，导致 2022 年 1-9 月高含氢硅油产品销售量下降。

因此，2021 年高含氢硅油产品销售数量变动幅度较小，但销售价格由于原材料价格上涨的原因出现大幅上升，使高含氢硅油产品营业收入取得较大幅度的上涨。2022 年 1-9 月销售数量有所下滑，但原材料价格上涨，导致销售价格大幅上升，营业收入上涨。

5) 低含氢硅油

报告期内，低含氢硅油产品的销售收入分别为 2,510,193.40 元、15,628,046.06 元和 20,684,623.93 元（2021 年 1-9 月：10,543,580.94 元），其中 2021 年销售收入比 2020 年增长 522.58%，2022 年 1-9 月同比增长 96.18%，出现大幅度的上涨。低含氢硅油营业收入的增长主要是由于销售价格和销售数量同步大幅度上升所导致。

销售价格方面，报告期内低含氢硅油的销售均价分别为 18,170.45 元/吨、28,885.89 元/吨和 27,169.06 元/吨，2021 年较 2020 年增长 58.97%，而 2022 年较 2021 年略有回落，但下降幅度较小。

销售数量方面，报告期内低含氢硅油的平均销售数量分别为 138.15 吨、541.03 吨和 761.33 吨，其中 2021 年比 2020 年销售数量增加 402.88 吨，增长幅度 291.63%。销售数量大幅度上涨，主要原因系 2020 年低含氢硅油处于投产初期，生产产出废料较多，产出成品较少，导致销售数量较低。2021 年后开始正式投入生产，产成品数量大幅增加。低含氢硅油广泛用作织物、灭火剂（干粉）、纸张、金属、皮革、木材、玻璃、水泥、陶瓷、大理石的防水剂，防黏剂或防蚀剂等，应用性比高含氢硅油更广泛，具有广阔应用市场。随着下游行业的发展，公司低含氢硅油制备技术的成熟，再加上公司逐渐开发出江苏华缘

高科股份有限公司、江苏狮霖新材料有限公司等低含氢硅油的客户，因此公司2021年度、2022年1-9月低含氢硅油的销售数量大幅上升。

综上，由于报告期内低含氢硅油产品销售数量大幅增长，销售价格也随原材料价格上涨而出现大幅上升，使低含氢硅油产品营业收入取得大幅度的提高。

报告期内，公司各产品收入变动合理，无异常情况。

(2) 境内外收入变化原因

报告期内，公司营业收入按地区收入分类如下：

单位：元

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	67,459,996.57	72.59%	91,787,783.83	73.70%	68,560,450.57	81.94%
外销	25,473,287.97	27.41%	32,761,729.95	26.30%	15,110,308.99	18.06%
其中： 美国	5,782,432.86	6.22%	12,941,899.18	10.39%	5,750,695.17	6.87%
韩国	820,935.37	0.88%	1,178,904.95	0.95%	1,056,122.48	1.26%
加拿大	15,051,432.13	16.20%	14,126,614.09	11.34%	5,927,377.04	7.08%
伊朗	2,291,152.33	2.47%	2,670,033.87	2.14%	1,193,460.17	1.43%
其他	1,527,335.28	1.64%	1,844,277.86	1.48%	1,182,654.13	1.41%
总计	92,933,284.54	100.00%	124,549,513.78	100.00%	83,670,759.56	100.00%

报告期内，公司主营业务收入主要集中于境内，境内销售金额分别为68,560,450.57元、91,787,783.83元和67,459,996.57元，占营业收入比重分别为81.94%、73.70%和72.59%。报告期内，境外销售金额分别为15,110,308.99元、32,761,729.95元和25,473,287.97元，占当期营业收入比重分别为18.06%、26.30%和27.41%，占比相对较小。报告期内，公司内外销收入有所波动，主要有以下原因：

1) 内销

报告期内，公司境内销售收入明细如下：

单位：元

项目	2022年1-9月	2021年	2020年
可发性共聚树脂系列产品	42,506,979.78	65,758,031.45	57,515,080.95
含氢硅油系列产品	24,315,614.12	25,125,345.57	10,460,895.57

项目	2022年1-9月	2021年	2020年
其他	637,402.67	904,406.81	584,474.05
合计	67,459,996.57	91,787,783.83	68,560,450.57

报告期内，公司内销各类产品销售额波动较大，主要有以下原因：①含氢硅油产品自2021年起受双控和限电政策影响，原材料成本大幅上升，导致价格出现大幅度上升；同时公司积极拓宽市场，含氢硅油产品销售数量上升，双重原因导致含氢硅油系列产品收入逐年增加；②2021年公司可发性共聚树脂系列产品受消失模铸造行业市场需求上升影响，公司销售数量增加，导致相关产品营业收入增加；③2022年1-9月，受公司7月停产影响，可发性共聚树脂系列产品销售数量下滑，导致公司相关产品收入下滑。

2) 外销

报告期内，公司境外销售收入明细如下：

单位：元

项目	2022年1-9月	2021年	2020年
可发性共聚树脂系列产品	10,005,554.87	17,947,327.13	8,768,650.83
含氢硅油系列产品	15,467,733.10	14,808,380.25	6,341,658.16
其他	-	6,022.57	-
合计	25,473,287.97	32,761,729.95	15,110,308.99

报告期内，公司外销各类产品销售额波动较大，其中含氢硅油系列产品收入上升，可发性共聚树脂产品收入有所波动，主要有以下原因：①自2021年起NETCHEM INC 新进成为公司主要客商，其向浙江凯斯特主要采购高含氢硅油。因公司产品质量较高，发货及时，原客户UNIQUECHEM CEO 对公司评价较高，因此向NETCHEM INC 推荐浙江凯斯特，并于2021年NETCHEM INC 成为公司前五大客户，采购额2021年和2022年1-9月分别为341.12万元及367.16万元；②报告期内，因公司发货及时且质量较好，高含氢硅油主要客户之一UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 加大向公司采购，报告期内采购额分别为592.74万元、1,071.54万元和1,137.98万元；③报告期内，外销含氢硅油受成本上涨等因素影响，外销平均价格逐期上升，报告期各期平均价格分别约为1.10万元/吨、2.07万元/吨及3.00万元/吨，导致含氢硅油系列产品收入逐年上涨；④报告期内，公司

可发性共聚树脂系列产品外销主要销售至 CASTCHEM INCORPORATED，其下游主要客户订单需求有所变化，导致 CASTCHEM INCORPORATED 向公司采购额有所波动。

综上，报告期内境内外收入变动合理。

(3) 贸易商收入变动原因

报告期内，公司贸易商收入如下：

单位：元

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
	金额	金额	金额
贸易商	29,051,532.53	95,060,659.39	73,717,858.34

报告期内，公司通过贸易商实现销售收入分别为 73,717,858.34 元、95,060,659.39 元和 29,051,532.53 元。其中，1) 2021 年较 2020 年贸易商销售额上升 2,134.28 万元，主要因为①公司积极拓宽销售渠道，新增贸易商如 NETCHEM INC 等导致收入上升；②含氢硅油产品自 2021 年起受双控和限电政策影响，原材料成本大幅上升，导致价格出现大幅度上升；2) 2022 年 1-9 月公司贸易商销售额大幅下滑，主要因为杭州凯斯特自 2021 年末起不再实质经营贸易业务，所有终端客户由凯斯特进行直接销售，因此贸易商收入减少；若剔除杭州凯斯特影响，公司 2022 年 1-9 月年化收入与 2021 年基本持平。综上，报告期内贸易商收入变动合理。

4、其他收入的具体核算内容

其他业务收入主要核算生产过程中产生的三等油及盐酸等副产品的销售收入，报告期内，销售金额分别为 58.45 万元、91.04 万元和 63.74 万元。公司产品核算符合企业会计准则其他业务收入定义，无异常。

(三) 补充说明客户供应商重合业务是否为委托加工业务，公司按照总额法确认收入确认的恰当性。

报告期内，公司存在主要供应商与客户重合的情况，该供应商/客户为浙江中天东方氟硅材料股份有限公司，具体情况如下：

单位：万元

主体	项	2022年1-9月	2021年度	2020年度
----	---	-----------	--------	--------

	目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
浙江中天东方氟硅材料股份有限公司	销售	100.02	1.07%	283.02	2.28%	-	-
	采购	1,544.30	28.78%	1,208.61	17.36%	237.76	6.42%

报告期内，公司主要向浙江中天东方氟硅材料股份有限公司采购中间体二甲基环硅氧烷、三甲基一氯硅烷。同时浙江中天东方氟硅材料股份有限公司虽生产含氢硅油，但偶有含氢硅油产量无法满足其生产需求的情况，公司含氢硅油质量、品质等能满足其生产要求，因此浙江中天东方氟硅材料股份有限公司报告期内存在向公司采购含氢硅油的情况。

公司与浙江中天东方氟硅材料股份有限公司分别签订采购合同和销售合同，其均属于正常购销合同，不属于委托加工，基于业务实质按照独立的购销业务进行会计处理，具体判断依据如下：

1、交易双方签署的合同均为独立的购销合同，价款参考卖方产品销售价格确定，所有权随着产品交付转移至买方；销售、采购合同分别约定了明确的收付款的权利、义务和条件，相互独立；

2、交易中浙江凯斯特在获得原材料二甲基环硅氧烷、三甲基一氯硅烷等所有权后，完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

3、交易中的购买方及销售方，均具备对最终产品的完整销售定价权。根据浙江凯斯特与浙江中天东方氟硅材料股份有限公司签署的销售合同、采购合同，双方约定了交货地点、运输方式、验收标准、结算方式及期限等。交易双方购销后，后续管理和核算，均未保留产品的继续管理权；

4、交易中浙江中天东方氟硅材料股份有限公司未向浙江凯斯特派驻技术人员，产品生产及设计均由浙江凯斯特完成，浙江凯斯特拥有独立的研发、生产权利。

综上所述，报告期内，浙江凯斯特与浙江中天东方氟硅材料股份有限公司的采购、销售业务相对独立，浙江凯斯特基于业务实质按照独立的购销业务进行会计处理，即采用总额法确认收入。上述处理符合企业会计准则规定。

(四) 关于贸易商销售模式，补充说明如下事项：贸易商销售模式的合理性、必要性、是否为买断式销售；贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性、是否存在利益输送或其他利益安排、公司于 2021 年末开始直接向终端客户销售的销售模式转变对公司销售收入的影响；报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要贸易商合作稳定性等。

1、贸易商销售模式的合理性、必要性，是否为买断式销售

报告期内，公司主要采用销售模式为直销及贸易商模式。

报告期内，公司收入按客户分类如下：

单位：万元

项目	2022年1月—9月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	6,388.18	68.74%	2,948.89	23.68%	995.29	11.90%
贸易商	2,905.15	31.26%	9,506.07	76.32%	7,371.79	88.10%
其中：杭州凯斯特和CASTCHEM贸易商收入	578.24	6.22%	6,972.38	55.98%	6,213.96	74.27%
合计	9,293.33	100.00%	12,454.95	100.00%	8,367.08	100.00%

报告期内，公司通过贸易商实现销售收入分别为 7,371.79 万元、9,506.07 万元和 2,905.15 万元，占比分别为 88.10%、76.32%和 31.26%，占比逐年下滑。若剔除关联方杭州凯斯特和 CASTCHEM 后，贸易商收入报告期内分别为 1,157.83 万元、2,533.69 万元和 2,326.91 万元，2020 年和 2021 年金额明显下降。报告期内，公司为减少对贸易商依赖，已逐步减少贸易商销售。贸易商模式下，公司采用买断式销售，公司对下游贸易商终端客户无掌控力，亦无法规定贸易商销售价格。报告期内，公司采用贸易商的销售模式有以下原因：

1) 公司主要贸易商中, 杭州凯斯特化工有限公司及 CASTCHEM INCORPORATED 为公司关联方, 主要向浙江凯斯特采购可发性共聚树脂系列产品。其中:

①杭州凯斯特获取公司股权后, 原本杭州凯斯特生产转移至凯斯特, 而杭州凯斯特从事生产销售可发性共聚树脂系列产品已多年, 在业界有一定的认可度, 客户从交易习惯、信任度等方面考虑, 更愿意与杭州凯斯特产生业务往来; 为减少因为生产厂房的变迁导致客户对供货的担忧、造成不必要的麻烦, 因而在可发性共聚树脂系列产品生产完全转移至浙江凯斯特后, 仍然采用贸易商模式由杭州凯斯特销售给终端客户;

②CASTCHEM INCORPORATED 的实控人为洪菱, 其父亲在与余杭亚太成立杭州凯斯特前, 为 VulcanEngineeringCompany 在中国区消失模设备业务的总代理, 对消失模铸造树脂有深入的了解, 并拥有一定的海外销售渠道。余杭亚太拥有“新型可发性树脂及制备方法”的专利技术, 因此于 2002 年 6 月合作成立杭州凯斯特(杭州凯斯特成立之初为洪菱父亲间接持股, 洪菱父亲于 2016 年 1 月将间接持有的杭州凯斯特股份转让给饶珍宜)。杭州凯斯特成立后, 洪菱或其父亲控制的公司一直向杭州凯斯特或浙江凯斯特采购消失模铸造树脂系列产品, 然后再转售给终端使用客户。

CASTCHEM INCORPORATED 的客户主要分布在美国、加拿大和墨西哥等北美地区, 其控制的公司拥有相应的销售人员及技术服务人员, 能够及时响应终端客户的需求。另 CASTCHEM INCORPORATED 实控人洪菱或洪菱父亲长期生活在美国, 与北美地区客户联系密切, 更熟悉客户的需求, 更受客户信任, 并且深耕北美地区多年, 在北美地区的获客能力较强。浙江凯斯特在北美地区, 无相应的销售及技术服务人员, 也无相应的客户资源和渠道。因此, CASTCHEM INC 作为公司的贸易商, 由 CASTCHEM INC 销售至北美地区终端客户具有合理性和必要性。

2) 部分贸易商客户在其所在地拥有较为丰富的客户资源, 善于挖掘其所在地客户的需求, 可快速响应当地终端客户需求动态, 借助贸易商客户资源助力市场推广;

3) 公司含氢硅油系列产品和可发性共聚树脂系列产品应用领域广泛，且下游客户因主要经营化工品，经营地大多在偏远区域，因此造成较为分散的采购需求，公司直接销售难以全面覆盖下游客户的众多需求，故通过贸易商进行销售。

综上，公司与贸易商客户开展业务具有商业合理性及必要性。

2、贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性、是否存在利益输送或其他利益安排、公司于 2021 年末开始直接向终端客户销售的销售模式转变对公司销售收入的影响

报告期内，公司收入按销售方式分类毛利率如下：

	项目	2022年1-9月	2021年	2020年
直销	内销	22.21%	24.29%	20.67%
	外销	55.78%	61.76%	60.54%
	综合毛利率	24.16%	29.85%	31.38%
贸易商	内销	7.53%	28.51%	36.89%
	外销	42.89%	46.69%	34.45%
	综合毛利率	29.72%	33.94%	36.47%

报告期内，直销的综合毛利率分别为 31.38%、29.85%和 24.16%，贸易商的综合毛利率分别为 36.47%、33.94%和 29.72%，贸易商综合毛利率均高于直销毛利率；其中，直销及贸易家中，外销毛利率均高于内销毛利率。

1) 从客户结构而言，外销客商主要为贸易商，因此导致贸易商综合毛利率高于直销，外销毛利率分析详见下文“（八）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查境外客户的基本情况....”，差异具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

2) 从销售方式而言

①同样内销情况下，直销产品毛利率分别为 20.67%、24.29%和 22.21%，贸易商毛利率分别为 36.89%、28.51%和 7.53%，除 2022 年 1-9 月外，贸易商毛利率均高于直销毛利率，主要有以下原因：

A. 2020 年度、2021 年度，直销客户主要购买含氢硅油系列产品，占直销中内销收入比例分别为 77.98%及 61.22%，贸易商客户主要购买可发性共聚树脂系列产品，占贸易家中内销收入比例分别为 92.03%及 85.37%。两款系列产品中，

可发性共聚树脂系列产品毛利率显著高于含氢硅油系列产品，因此贸易商毛利率高于直销毛利率；B. 2021 年末起杭州凯斯特不再经营贸易业务，原本杭州凯斯特的客户直接转由公司销售，导致毛利率较低含氢硅油产品在内销贸易业务占比增加，贸易商毛利率下滑。

报告期内，各产品按交易方式销售比重如下：

	销售方式	可发性共聚树脂系列产品	含氢硅油系列产品	其他
直销客户				
2020年度	内销	13.99%	77.98%	8.03%
	外销	92.74%	7.26%	0.00%
2021年度	内销	35.18%	61.22%	3.60%
	外销	95.00%	4.93%	0.07%
2022年1-9月	内销	69.70%	29.24%	1.06%
	外销	89.24%	10.76%	0.00%
贸易商				
2020年度	内销	92.03%	7.97%	0.00%
	外销	50.57%	49.43%	0.00%
2021年度	内销	85.37%	14.63%	0.00%
	外销	48.58%	51.41%	0.01%
2022年1-9月	内销	7.80%	92.20%	0.00%
	外销	30.77%	69.23%	0.00%

②同样外销情况下，直销客户毛利率分别为 60.54%、61.76%和 55.78%，贸易商客户毛利率分别为 34.45%、46.69%和 42.89%，直销客户均高于贸易商客户，主要因为直销客户中，可发性共聚树脂系列产品占外销收入较高，而可发性共聚树脂系列产品毛利率较高，导致直销客户毛利率较高。

公司于 2021 年末开始直接向终端客户销售的销售模式转变，主要因为浙江凯斯特不再向杭州凯斯特销售任何产品，原本杭州凯斯特客户平移至浙江凯斯特，杭州凯斯特自 2021 年末起不再实际经营。上述转变对公司生产经营、销售收入没有重大影响，主要有以下原因：

①销售模式转变后，共聚树脂产品的销售单价、金额、合同条款、回款进度安排、毛利率等均未因改为直接向终端客户销售而发生明显变化，改为直接向终端客户销售未对公司的生产经营造成重大不利影响。分析详见“4、关

于关联交易”之“（二）补充说明关联销售的原因及背景，对比公司向非关联方……”；

②销售模式转变后，2022年1-9月各产品、境内外收入未出现重大波动，公司经营稳定，未有重大异常，波动分析详见“5、关于业务收入”之“（二）量化分析并补充披露报告期内各产品、境内外、贸易商收入变动的原因及合理性，补充说明其他收入的具体核算内容。”。

3、报告期内贸易商客户家数及其变动情况、各期主要贸易商的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况、与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要贸易商合作稳定性等。

1) 报告期内贸易商客户家数及主要贸易商基本情况、贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况

报告期内，公司贸易商家数分别为 32、35、38 家，数量变化较小，其中前五大贸易商基本情况及销售收入金额如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-9月	2021年度	2020年度	关联关系	交易内容	注册时间	注册资本(万元)	实缴资本(万元)	参保人数	员工规模	主营业务/经营范围
杭州凯斯特化工有限公司	5,638.89	5,678.19	-	是	STMMA共聚树脂、STMMA-FD共聚树脂	2002/6/29	92.76	92.76	1	2	2022年12月15日以前：销售：铸造树脂、化工原料及产品（除化学危险品及易制毒化学品）。2022年12月15日以后：企业管理咨询；信息咨询服务；非居住房地产租赁（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）。
CASTCHEMINCORPORATED	575.07	1,294.19	578.24	是	STMMA共聚树脂	2013/8/30	300万美元	未披露	未披露	9	从事STMMA共聚树脂的批发、销售业务
UNIQUECHEMSOLUTIONSINC	592.74	1,071.54	1,137.98	否	高含氢硅油	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	化学原材料供应链解决方案提供商
广州惠宁化工原料有限公司	327.43	579.46	299.03	否	高含氢硅油、低含氢硅油	2004/6/10	1,500.00	1,500.00	11	11	商品批发贸易；商品零售贸易；货物进出口；技术进出口；化工产品批发
NETCHEMINC	-	341.12	367.16	否	高含氢硅油	1991年	未披露	未披露	未披露	未披露	从事化学品和工业添加剂产品经营
深圳市利得美实业有限公司	34.52	201.96	90.77	否	低含氢硅油	2001/2/27	100	100	6	4	兴办实业；羟基硅油的产销；国内贸易
占贸易商收入比	97.24%	96.43%	85.13%								

数据来源：企查查、各公司官网、客户访谈

报告期内，经查询各贸易商官网、访谈主要贸易商及使用企查查查询，公司主要贸易客商中，均不具有实质生产产品能力，仅有销售及采购功能，因此存在实缴资本及参保人数较少情形，公司主要贸易商采购的金额与其业务具有匹配性，合作具有稳定性，具体如下：

①杭州凯斯特化工有限公司采购的金额与其业务的匹配性及其终端销售情况

杭州凯斯特化工有限公司为公司控股股东，其从2002年6月成立后，一直从事可发性共聚树脂系列产品的生产和销售，后由于杭州凯斯特生产厂房受城市规划等原因的影响，杭州凯斯特的生产从2016年下半年逐步转移至浙江凯斯特，杭州凯斯特于2018年底完全停止生产。

A.采购的金额与其业务的匹配性：杭州凯斯特化工有限公司成立以来，累积了众多客户，其在业界有一定的认可度，客户从交易习惯、信任度等方面考虑，更愿意与杭州凯斯特产生业务往来，因此在生产经营转移至浙江凯斯特后，杭州凯斯特不再开展生产活动，但仍向浙江凯斯特采购可发性共聚树脂系列产品。杭州凯斯特向公司下达订单后，公司会直接将货物运送至终端客户处，并让终端客户在货运签收单上签字确认。报告期内，公司与杭州凯斯特的交易金额分别为5,638.89万元、5,678.19万元和0万元，截止本问询函回复签署日，公司向杭州凯斯特销售的部分均已经完成终端销售，其采购额与其业务实质具有匹配性。

报告期内，杭州凯斯特主要终端客户销售情况如下：

单位：万元

终端客户	2021年	2020年
宁波市恒源铸造有限公司	255.86	196.00
江苏沃得农业机械股份有限公司	254.87	149.38
焦作市合盛兴模具有限公司	198.23	180.53
金华万里扬机械制造有限公司	188.23	149.25
龙工（福建）铸锻有限公司	184.07	173.66
总计	1,081.26	848.82

注：自2021年年末开始，杭州凯斯特客户均转移至浙江凯斯特，杭州凯斯特不再实质经营。

B.合作稳定性：杭州凯斯特自成为浙江凯斯特股东起，与浙江凯斯特展开持续合作关系，其与公司合作具有稳定性。

②CASTCHEM INCORPORATED 采购的金额与其业务的匹配性及其终端销售情况

CASTCHEM INCORPORATED 于 2013 年在美国加利福尼亚州注册成立，自 CASTCHEM INCORPORATED 成立后一直从事 STMMA 共聚树脂的批发、销售业务，拥有稳定的市场和客户。

A.采购的金额与其业务的匹配性：如前文所述，其实控人为洪菱，其父亲在与余杭亚太成立杭州凯斯特前，为 VulcanEngineeringCompany 在中国区消失模设备业务的总代理，对消失模铸造树脂有深入的了解，并拥有众多的海外销售渠道。报告期内，CASTCHEM INCORPORATED 向公司采购金额分别为 575.07 万元、1,294.19 万元和 578.24 万元，占公司营业收入比分别为 6.87%、10.39% 和 6.22%，除 2021 年外，占比均低于 10%，2021 年采购量较大的主要原因在于受疫情影响，CASTCHEM INCORPORATED 为了保证能及时向终端客户供货，向公司采购产品数量增加。其中，CASTCHEM INCORPORATED 主要终端销售的客户为 MuellerWaterProducts,Inc（以下简称“MWA”），MWA 及其关联方向 CASTCHEM INCORPORATED 的采购金额占 CASTCHEM INCORPORATED 销售额的比重大概在 70% 左右。MWA 于 2006 年 5 月 26 日在纽交所上市，其主营业务为水传输、分配及水测量的产品生产者和销售商。综上，为满足海外下游客户需求，CASTCHEM INCORPORATED 向公司采购的金额与其长久以来积累的客户及资源匹配，具有合理性。

B.合作稳定性：CASTCHEM INCORPORATED 为公司主要关联方之一，其采购的 STMMA 共聚树脂系列产品市场上供应商较少，且公司系其唯一供应商，与公司合作时间较长，且合作良好，与公司合作具有稳定性。

③UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 采购的金额与其业务的匹配性及其终端销售情况

UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 是位于北美的原材料供应链解决方案提供商，拥有多元化的销售渠道。该公司自 2017 年起与浙江凯斯特展开合作，其 CEO Dr Ranjan Mohapatra 自 UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 成立前已从事硅油行业多年，在行业内积累了众多客户资源及销售渠道。其货源地包括中国、印度、韩国、东南亚和欧洲。目前 UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 主要向浙江凯斯特采购硅油产品，采购金额于报告期内分别为 1,137.98 万元、1,071.54 万元和 592.74 万元，占浙江凯斯特销售额分别为 7.08%、8.60% 和 12.25%。UNIQUECHEM

SOLUTIONS INC 自 2017 年与公司开始展开合作以来，采购合作关系稳定。其中，2022 年 1-9 月份销售额下滑主要原因为 2022 年受原材料价格影响，含氢硅油系列产品销售单价较高，UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 减少采购额所致。UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 终端销售主要销往北美洲、南美洲和中美洲、欧洲等地客户，其采购额与下游客户资源匹配，具有合理性。

④广州惠宁化工原料有限公司采购的金额与其业务的匹配性及其终端销售情况

广州惠宁化工原料有限公司成立于 2004 年，是一家致力于精细化工原料推广和销售的贸易公司。公司注册在广州海珠区，拥有自营和贸易进出口权。

A.采购的金额与其业务的匹配性、终端销售情况：广州惠宁化工原料有限公司主要产品为无机类化学原料、有机类化学原料和各类非离子表面活性剂。其主要终端销售客户包括江苏汇鸿国际集团股份有限公司（600981.SH）、广州熵能创新材料股份有限公司（拟在创业板上市）等公司。公司与其合作可借助其客户网络，辐射到整个珠三角、长三角。报告期内，广州惠宁化工原料有限公司向公司采购含氢硅油系列产品金额分别为 327.43 万元、579.46 万元和 299.03 万元，并取得了多家国际公司部分产品在中国或中国华南区的经销权，主要供应商包括：迈图有机硅、韩国 KCC、德国瓦克、HANWHA 化学、南非 SASOL、韩国 KP 化学、印度 VAYA、德国 DEGUSSA 公司、德国 BASF、美国艾克森等。

综上，结合广州惠宁化工原料有限公司终端客户，该采购金额与其业务具有合理性。

B.合作稳定性：广州惠宁化工原料有限公司自 2015 年与公司开始展开合作以来，采购合作关系稳定，采购金额于报告期内分别为 327.43 万元、579.46 万元和 299.03 万元，系公司长期合作客户之一，与公司合作具有稳定性。

⑤NETCHEMINC 采购的金额与其业务的匹配性及其终端销售情况

A.采购的金额与其业务的匹配性、终端销售情况：NETCHEMINC 成立于 1991 年，总部位于加拿大安大略省，NETCHEMINC 是一家家族私营企业，主要从事化学品和工业添加剂产品经营。公司仓库主要分布在北美区域，其终端销售客户包括当地家族制造商以及跨国和财富 500 强企业，主要经营区域包括加拿大及美国。NETCHEMINC 于 2021 年新进成为公司主要客商，其向浙江凯斯特主

要采购高含氢硅油。该客户主要由 UNIQUECHEM CEO Dr.Ranjan 介绍，并于 2021 年成为公司前五大客户。Dr.Ranjan 曾是 NETCHEM INC 员工，浙江凯斯特与 UNIQUECHEM 合作多年，因公司产品质量较高，发货及时，Dr.Ranjan 对公司评价较高，因此向 NETCHEM INC 推荐，公司成为 NETCHEM INC 供应商。报告期内，NETCHEM INC 向浙江凯斯特采购 0 万元、341.12 万元及 367.16 万元含氢硅油系列产品，采购金额与其业务、下游客户资源相匹配，具有合理性。

B.合作稳定性：期后 NETCHEM INC 与公司仍有持续交易，仍为公司主要外销客户之一，公司产品质量及发货速度均能满足 NETCHEM INC 要求，NETCHEM INC 对公司评价较高，其与公司合作具有稳定性。

⑥深圳市利得美实业有限公司采购的金额与其业务的匹配性及其终端销售情况

深圳市利得美实业有限公司成立于 2001 年，公司位于深圳市龙岗区横岗镇，主营业务为羟基硅油的产销，所属行业为化学原料和化学制品制造业，拥有自营和贸易进出口权。

A.采购的金额与其业务的匹配性、终端销售情况：深圳市利得美实业有限公司实控人为熊艳华，熊艳华已在有机硅行业作为业务员从事多年，已积累众多下游客户，于 2022 年，熊艳华通过深圳市利得美实业有限公司与杨宁一起成立福建利得美科技有限公司（以下简称“福建利得美”）。福建利得美主要从事硅化工产品生产、销售等，其注册资本为 3000 万元人民币，具有实质经营能力。在 2020 年-2021 年福建利得美筹建期间，为满足原有客户需求，熊艳华通过从浙江凯斯特采购硅油系列产品，发往深圳及江西代工厂委托加工，后销售至其终端客户。其终端客户包括东莞天玉有机硅材料有限公司等公司。

报告期内，深圳市利得美实业有限公司向浙江凯斯特采购金额分别为 34.52 万元、201.96 万元和 90.77 万元。深圳利得美采购公司产品后，委托第三方或交由福建利得美将含氢硅油通过催化剂与含有不饱和碳碳双键的聚有机硅氧烷进行反应，生成有机硅密封胶，并最终应用于汽车、摩托车发动机有关结合面或法兰盘的可拆卸密封。该反应对公司含氢硅油系列产品需求巨大，因此采购金额与其业务、下游客户资源相匹配，具有合理性。

B.合作稳定性：深圳市利得美实业有限公司自 2017 年起与公司展开合作，并对浙江凯斯特产品质量评价较高，采购合作关系稳定。

2) 与非贸易商客户的销售合同条款、销售定价、回款周期的差异情况

公司与贸易商采取以下合作模式：①公司与贸易商主要采用市场法定价，其中内销定价因市场竞争激烈，存在其他同类型供应商，因此定价较低。而外销贸易商因存在关税、贸易摩擦、政治因素等风险且外销市场不透明，因此定价较高。该定价模式与非贸易商客户并无差异。②公司直销与贸易商运费分摊方式一致，即外销贸易商主要采用 FOB 形式，不承担运费，内销采用货到验收方式，运费由浙江凯斯特承担，贸易商除杭州凯斯特直接发货至终端客户外，其余均发货至贸易商。③公司与贸易商、直销客户均通过银行转账结算。④公司与贸易商采用如下回款政策，对于外销贸易商，公司主要采用款到发货形式，对于内销贸易商，公司根据其资质及合作时间，采用款到发货或者发货后 30 天或月结方式结算。贸易商信用政策与非贸易商客户并无差异。⑤公司采用如下退换货政策：货到后 7-15 天内可通知公司销售人员，如因质量问题可以安排退换货。贸易商退换货政策与非贸易商客户并无差异。⑥公司贸易商和非贸易商其他销售合同条款并无重大差异。

综上，公司贸易商与非贸易商客户的销售合同条款、销售定价、回款周期并无重大差异。

(五) 补充说明公司报告期内退换货、产品销毁、质量纠纷、延期交付等情况的金额、占比，具体处理措施及相关会计处理的恰当性，上述事项对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响，说明公司对产品质量的控制措施及其有效性、质保金的比例。

1、报告期内，公司退换货、产品销毁、质量纠纷、延期交付等情况的金额、占比

报告期内，公司产品存在少量换货的情形，具体情况如下表所示：

换货明细							
年度	STMMA-FD 共聚树脂重 量(公斤)	STMMA-F D共聚树脂 金额(万元)	STMMA共 聚树脂重量 (公斤)	STMMA共 聚树脂金额 (万元)	重量小 计(公斤)	金额 小计 (万 元)	占当年营业收 入比重
2020年	225.00	0.24	-	-	225.00	0.24	0.0029%

2021年	2,250.00	2.99	2,275.00	3.99	4,525.00	6.97	0.0560%
2022年 1-9月	7,550.00	8.41	600.00	1.10	8,150.00	9.51	0.1024%

报告期内，公司不存在产品退货、产品销毁、质量纠纷、延期交付的情形。

2、具体处理措施及相关会计处理的恰当性

(1) 报告期内，公司换货的原因主要为品质原因，其中：1) 含氢硅油系列产品可能因不符合行业标准，如粘度、密度、折光率、含氢量、交联成膜后疏水性未达到客户要求等原因，造成客户换货；2) 可发性共聚树脂系列产品可能因珠粒的性能检测数据(发泡倍率)、珠粒的成分含量(挥发份，水分)、珠粒规格等原因，造成客户换货。出于维护客户关系，公司均允许客户进行换货。报告期内发生的换货行为发生于确认收入前。客户发出换货需求经①公司销售部审批后，仓库接收退回的商品。②待销售部重新与客户达成一致意见后，公司将符合客户需求的货物重新发出，并按约定将货物送至客户指定地点进行交付，并在发货数量核对一致、质量符合验收标准后公司确认该换货收入。

3、上述事项对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响

报告期内，公司与主要客户形成了较为稳定的合作关系，公司出现的换货金额较少，且未出现退货情况。因质量较好，换货率低，公司与客户关系良好，一般换货后仍展开合作。公司销售退换货金额占营业收入的比例较小，对公司的经营、收入稳定性不会产生重大不利影响。

4、说明公司对产品质量的控制措施及其有效性、质保金的比例

公司采购部、生产部及品质技术部共同负责产品质量控制的各环节，销售部负责售中和售后的品质服务的各环节，涉及的相关程序性文件有《采购管理制度》、《生产车间现场 6S 管理制度》、《成品出入库管理制度》、《检验文件》、《原材料、五金仓库管理制度》、《销售管理制度》等。如针对公司产品的生产和服务的提供环节，质量控制措施具体如下：

序号	环节	控制措施
1	设计和开发质量控制	负责组织质量管理、计量质量检验标准等管理制度的拟订、检查、监督、控制及执行；负责对公司产品、工作和服务质量进行监督、检查、协调和管理；负责公司质量事故的处理；负责定期抽查，编制年、季、月度产品质量统计报表；负责编制各种与产品相关的加工工艺、技术标准；参与、组织公司范围内的技术策划、技术管理和研发工作；协助营销部提供技术支持，负责技术部门的评标；时刻关注行业的发展状态，定期召集技术部门工作会议

序号	环节	控制措施
2	采购	根据公司预算及生产需求，制定采购计划并贯彻实施；负责公司各类原辅材料采购、质量跟踪、市场动态以及供应商选择与管理工作等
3	生产	负责制定公司生产规划以及年度、季度和月度生产计划，做好生产安排，高效益的模式进行生产；负责实施部门内部管理，保证生产部的正常运行，确保安全、高质量、低成本的完成生产任务；制定并控制生产计划实施体系，协调物流部门做好均衡生产工作，根据生产峰期调整生产部的工作计划及生产的预期管理工作；熟悉和掌握生产技术，注意产品的质量和安全生产，搞好劳动组合，加强产品内部管理，提高劳动生产率和设备利用率，严格按照相关要求；主持部门内部人员的绩效管理，并对部门人员的奖励、处罚进行审核；协调与其他部门关系，保持顺畅的内外部管理关系，控制场地环境管理，为保证优质生产创造条件；负责部门内部成本管理计划，规范物资入库出库等管理，科学合理地降低部门运营成本；建立设备维护、保养办法和设备管理制度；做好设备的更新改造和维护工作，确保设备的正常运转，建立设备、工具、材料、考核、生产等档案；抽查包装、成品及包装袋的质量，同时检查品名是否与包装袋一致；每批新标签到货时，随机抽样，查看标签上所注的名称、内容是否一致
4	仓库管理	制定了《成品出入库管理制度》及《原材料、五金仓库管理制度》，规定了对原料、半成品及成品保存管理，包括最低或最高储存量要求、贮存条件、领用要求等，以保证品质
5	产品检验	制订了《检验文件》规定了半成品、成品的检验方法；规定了半成品，成品的验收标准，以保证半成品、成品达到品质要求
6	售前及售后	制定了《销售管理制度》规定了在售前进行风险评估及后续的交易管理，包括客户背景调查、合同评审、交货跟踪、交易管理；规定了售后在客户端出现问题时的处理程序

报告期内，公司质量控制措施得到有效执行，产品质量稳定，虽然存在销售换货的情形，但占营业收入的比例较低，且公司与主要客户形成了较为稳定的合作关系，公司产品以及服务获得了客户的认可，无产品质保金。

（六）补充说明公司与实缴注册资本较低、参保人数较少的客户合作的原因及合理性、是否与公司存在潜在关联关系、期后回款情况、销售是否真实、与主要客户的合作稳定性

1、公司前五大客户中注册资本较低、参保人数较少的客户的基本情况

报告期内，公司产品以及服务获得了客户的认可，与主要客户形成了稳定的合作关系，主要客户无重大变化，其中实缴注册资本较低、参保人数较少的客户基本情况如下：

客户名称	经营范围	注册时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	参保人数	员工规模	贸易商/终端客户
------	------	------	----------	----------	------	------	----------

客户名称	经营范围	注册时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	参保人数	员工规模	贸易商/终端客户
杭州凯斯特化工有限公司	销售:铸造树脂、化工原料及产品(除化学危险品及易制毒化学品)。(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)。	2002/6/29	92.76	92.76	1	2	贸易商
UNIQUE CHEMS OLUTIONS INC	化学原材料供应链解决方案提供商	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	贸易商
CASTCHEMINCORPORATED	从事STMMMA共聚树脂的批发、销售业务	2013/8/30	300万美元	未披露	未披露	未披露	贸易商
广州惠宁化工原料有限公司	商品批发贸易(许可审批类商品除外);商品零售贸易(许可审批类商品除外);货物进出口(专营专控商品除外);技术进出口;化工产品批发(含危险化学品;不含成品油、易制毒化学品)	2004/6/10	1500	1500	11	11	贸易商
江西省康盛压铸材料有限公司	脱膜剂、润滑剂、润滑油、压铸配件及压铸辅助材料(危险化学品除外)生产及销售;磨具磨料、五金配件、纺织机械配件销售;自营和代理各类商品和技术的进出口业务。(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)	2006/7/6	600.00	13.20	3	18	终端客户
NETCHEM INC	从事化学品和工业添加剂产品经营	1991/1/1	未披露	未披露	未披露	未披露	贸易商

注：上述表格数据主要来源于企查查、公司官网、客户访谈。

2、报告期内公司与实缴注册资本较低、参保人数较少的客户的交易情况、期后回款情况、关联关系

公司主要客户中，实缴注册资本较低、参保人数较少的客户除江西省康盛压铸材料有限公司外，均为公司的贸易商，具体情况如下表所示：

单位：万元

客户	与公司是否存在关联关系	产品	2022年1-9月/2022年9月30日				2021年度/2021年12月31日				2020年度/2020年12月31日			
			销售金额	应收账款	期后回款	回款占比(%)	销售金额	应收账款	期后回款	回款占比(%)	销售金额	应收账款	期后回款	回款占比(%)
杭州凯斯特化工有限公司	是	STMMA、STMMA-FD	-	-	-	100.00%	5,678.19	-	-	100.00%	5,638.89	-	-	100.00%
UNIQUECHEM SOLUTIONS INC	否	高含氢硅油	1,137.98	-	-	100.00%	1,071.54	332.18	332.18	100.00%	592.74	32.89	32.89	100.00%
CASTCHEM INCORPORATED	是	STMMA	578.24	-	-	100.00%	1,294.19	-	-	100.00%	575.07	-	-	100.00%
广州惠宁化工原料有限公司	否	高含氢硅油、低含氢硅油	299.03	-	-	100.00%	579.46	-	-	100.00%	185.81	-	-	100.00%
江西省康盛压铸材料有限公司	否	高含氢硅油	-	-	-	100.00%	75.93	-	-	100.00%	165.35	63.63	63.63	100.00%
NETCHEM INC	否	高含氢硅油	367.16	0.16	0.16	100.00%	341.12	-	-	100.00%	-	-	-	100.00%

报告期内，公司与杭州凯斯特及 CASTCHEM INCORPORATED 具有关联关系，与其他客户不存在潜在关联关系。公司与上述客户的信用账期均按照公司信用政策执行，期后均已回款。

3、合作原因、合理性、销售真实性与稳定性

(1) 杭州凯斯特化工有限公司

如前文（四）所述，①合作原因及合理性：2022年以前，杭州凯斯特化工有限公司累积了众多客户，其在业界有一定的认可度，客户从交易习惯、信任度等方面考虑，更愿意与杭州凯斯特产生业务往来，因此在生产经营转移至浙江凯斯特后，杭州凯斯特华工有限公司开始从事贸易活动，向浙江凯斯特采购可发性共聚树脂系列产品。其不再具有实际生产能力，导致公司规模较小、参保人数较少，因此浙江凯斯特与其合作具有合理性。②销售真实性：杭州凯斯特不开展实质性生产活动，仅具有采购及销售职能，其下游客户均直接向杭州凯斯特下达订单，由浙江凯斯特直接发往终端客户，报告期内，公司与杭州凯斯特的交易均实现终端销售，销售具有真实性。③合作稳定性：杭州凯斯特为公司控股股东，其合作具有稳定性。

(2) UNIQUECHEM SOLUTIONS INC

如前文（四）所述，①合作原因及合理性：UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 是位于北美的原材料供应链解决方案提供商，拥有多元化的销售渠道。CEO Dr Ranjan Mohapatra 自 UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 成立前已从事硅油行业多年，在行业内积累了众多客户资源及销售渠道，于 2017 年，Dr Ranjan Mohapatra 亲自到达浙江凯斯特考察公司生产、运输能力，并于同年与浙江凯斯特展开合作，公司与其交易具备合理性。②销售真实性：UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 主要向公司采购含氢硅油类产品，并销往北美洲、南美洲和中美洲、欧洲等地客户等地，交易真实发生。③合作稳定性：UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 成立至今主要从事贸易活动，其不具有实际生产能力，目前，含氢硅油主要向浙江凯斯特采购。UNIQUECHEM SOLUTIONS INC 已与公司合作超过 5 年，合作具有稳定性。

(3) CASTCHEM INCORPORATED

如前文（四）所述，①合作原因及合理性：CASTCHEM INCORPORATED 实控人为洪菱，其父亲在与余杭亚太成立杭州凯斯特前，为 VulcanEngineeringCompany 在中国区消失模设备业务的总代理，对消失模铸造树脂有深入的了解，并拥有众多的海外销售渠道。因此，为满足海外下游客户需求，

CASTCHEM INCORPORATED 向公司采购与其长久以来积累的客户及资源匹配, 具有合理性。②销售真实性: CASTCHEM INCORPORATED 主要终端销售的客户为 MuellerWaterProducts,Inc (以下简称“MWA”), MWA 及其关联方向 CASTCHEM INCORPORATED 的采购金额占 CASTCHEM INCORPORATED 销售额的比重大概在 70%左右。MWA 于 2006 年 5 月 26 日在纽交所上市, 其主营业务为水传输、分配及水测量的产品生产者和销售商。公司与 CASTCHEM INCORPORATED 交易具有真实性。③合作稳定性: CASTCHEM INCORPORATED 系由杭州凯斯特原副董事长、总经理 Ling Hung (洪菱) (2021 年 12 月卸任) 控制, 为公司重要关联方, 且其共聚树脂系列产品多年以来主要从浙江凯斯特采购, 因此合作具有稳定性。

(4) 广州惠宁化工原料有限公司

如前文(四)所述, ①合作合理性: 广州惠宁化工原料有限公司成立于 2004 年, 是一家致力于精细化工原料推广和销售的贸易公司。公司注册在广州海珠区, 拥有自营和贸易进出口权。主要产品为无机类化学原料、有机类化学原料和各类非离子表面活性剂, 主要销售硅油类产品, 公司与其合作具有合理性。②合作原因及销售真实性: 广州惠宁化工原料有限公司主要客户包括江苏汇鸿国际集团股份有限公司(600981.SH)、广州熵能创新材料股份有限公司(拟在创业板上市) 等公司。公司与其合作可借助其客户网络, 辐射到整个珠三角、长三角, 因此公司与其交易具有合理性, 销售具有真实性。③合作稳定性: 广州惠宁化工原料有限公司自 2015 年与公司开始展开合作以来, 采购合作关系稳定, 采购金额于报告期内分别为 299.03 万元、579.46 万元和 327.43 万元, 系公司长期合作客户之一, 与公司合作具有稳定性。

(5) 江西省康盛压铸材料有限公司

①合作原因及合理性: 江西省康盛压铸材料有限公司成立于 2006 年, 其坐落于凤凰山工业区, 主要从事铝、锌、镁合金压铸用脱模剂的生产及原材料的销售, 主要生产产品有硅油乳液, 长链芳基烷基硅油, 氧化聚乙烯蜡乳液等。江西省康盛压铸材料有限公司与浙江凯斯特展开合作主要有以下原因:

A.江西省康盛压铸材料有限公司主要采购公司高含氢硅油生产脱模剂并应用于金属压铸、真空发泡片材和挤压型材等各种模压操作中, 以硅油作为原料生

产的脱模剂在结构复杂的精密件成型领域具有独到的优势，一次涂覆可多次开模，可减少脱模剂公司生产成本。

B.浙江凯斯特地处衢州，离江西较近，运费较低，开展业务便利。报告期内，江西省康盛压铸材料有限公司向浙江凯斯特采购金额分别为 165.35 万元、75.93 万元和 0 万元，占浙江凯斯特主营业务收入分别为 1.98%、0.61%和 0%，占比较低。

综上，江西省康盛压铸材料有限公司与浙江凯斯特合作具有合理性。

②销售真实性：经查询企查查，江西省康盛压铸材料有限公司显示实缴资本是 600 万元，其主要客户包括江苏亚龙化工有限公司、南昌大鹏机械设备成套有限公司、广东野村科技电器有限公司及广东文灿压铸股份有限公司(603348.SH)，均为大型精密件铸件领域公司。另外，江西省康盛压铸材料有限公司采用研发生产与营销分离的模式，该公司主要负责生产研发产品，并在成立十几年来建立了完善的经销、分销渠道，下游拥有众多经销商，因此，江西省康盛压铸材料有限公司仅有生产及技术部门，不具有营销采购职能，因此其参保人数较少。综上，基于江西省康盛压铸材料有限公司主要客户资源、脱模剂产品应用，浙江凯斯特向其销售具有真实性。

③合作稳定性：自 2022 年起，江西省康盛压铸材料有限公司不再向浙江凯斯特采购产品，主要系 2022 年起高含氢硅油产品因成本上涨，导致销售价格上涨，江西省康盛压铸材料有限公司综合考量后，转向其他供应商采购，因此与公司不再合作。报告期内，其占总收入比例分别为 1.98%、0.61%和 0%，占比较小，对公司生产经营不存在重大影响。

(6) NETCHEM INC

如前文（四）所述，NETCHEM INC 成立于 1991 年，总部位于加拿大安大略省，NETCHEM INC 是一家家族私营企业，主要从事化学品和工业添加剂产品经营。①合作原因及合理性：NETCHEM INC 于 2021 年新进成为公司主要客商，其向浙江凯斯特主要采购高含氢硅油。该客户主要由 UNIQUECHEM CEO Dr.Ranjan 介绍，并于 2021 年成为公司前五大客户。Dr.Ranjan 曾是 NETCHEM INC 员工，浙江凯斯特与 UNIQUECHEM 合作多年，因公司产品质量较高，发货及时，Dr.Ranjan 对公司评价较高，因此向 NETCHEM INC 推荐，公司成为

NETCHEM INC 供应商。②销售真实性：公司仓库主要分布在北美区域，其终端销售客户包括当地家族制造商以及跨国和财富 500 强企业，主要经营区域包括加拿大及美国。报告期内，NETCHEM INC 向浙江凯斯特采购 0 万元、341.12 万元及 367.16 万元含氢硅油系列产品，采购金额与其业务、下游客户资源相匹配，销售具有真实性。③合作稳定性：期后 NETCHEM INC 与公司仍有持续交易，仍为公司主要外销客户之一，公司产品质量及发货速度均能满足 NETCHEM INC 要求，NETCHEM INC 对公司评价较高，其与公司合作具有稳定性。

（七）对客户及供应商占比较高且关联销售、境外销售、贸易商销售占比较高补充重大风险提示

关联销售及境外销售已在《公开转让说明书》重大事项提示披露如下：

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
关联销售占比较高的风险	公司2020年、2021年及2022年1-9月来自于关联方的营业收入分别为62,139,632.82元、69,723,804.75元和5,782,432.86元，占营业收入的比例分别为74.27%、55.98%和6.22%。虽然公司已采取措施减少关联交易，并根据《公司法》等相关法律法规以及《公司章程》的规定，制定了内部控制制度，对关联交易进行了详细的规定，确保公司的关联交易行为不损害公司和全体股东的利益并不断减少非必要的关联交易，但如果上述制度无法得到有效执行，将会对公司经营造成不利影响。
境外销售及国际贸易摩擦风险	报告期内，公司境外主营业务收入金额分别为15,110,308.99元、32,761,729.95元和25,473,287.97元，占公司营业收入的比例分别为18.06%、26.30%和27.41%。公司境外销售的主要国家包括美国、韩国和伊朗等国。境外销售容易受我国出口政策、进口国的进口政策与经济状况、境外销售地市场需求、国际货币汇率波动、国际货运市场等多方面因素的影响，且国家间不同文化、不同语言、不同制度也可能给公司境外销售带来较高的沟通成本和日常经营的不确定性，进而对公司销售收入和利润水平带来不利影响。 特别是自2018年以来，美国在世界范围内与多个国家或地区的经济体发生贸易争端，与我国也不断产生贸易摩擦。报告期各期，公司来自美国市场的销售收入分别为5,927,377.04元、10,715,378.81元和11,379,842.19元，占公司营业收入的比例分别为7.08%、8.60%和12.25%。若中美贸易摩擦在未来加剧，公司可能面临其他贸易政策限制，从而对公司在美国市场的产品销售造成不利影响。

公司已在《公开转让说明书》重大事项提示中对贸易商销售占比较高、客户及供应商占比较高补充披露如下：

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
贸易商销售占比较高的风险	报告期内，公司通过贸易商实现销售收入分别为7,371.79万元、9,506.07万元和2,905.15万元，占比分别为88.10%、76.32%和31.26%。公司贸易商销售的主要客商包括杭州凯斯特化工有限公司、CASTCHEM INCORPORATED、UNIQUECHEM SOLUTIONS INC等。贸易商模式下，除与杭州凯斯特的交易由公司直接发货至终端客户外，公司不直接与终端客户交易，结算、交货均与贸易商完成。在报告期内，贸易商除杭州凯斯特、CASTCHEM INCORPORATED外，均有销售浙江凯斯特以外其他供应商产品。因此，贸易商可能会因价格、运输等因素从公司采购转换至其他供应商，导致公司经营业绩受到不利影响。

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
主要供应商集中风险	报告期内，公司前五大供应商的采购占到公司采购总额的73.65%、66.17%和72.53%，报告期内前五大供应商占比较高，存在供应商集中风险。公司生产过程中使用的主要原材料为甲基丙烯酸甲脂、苯乙烯材料等化学原材料。报告期内供应商数量比较集中的主要原因是由于公司长期合作的供应商产品质量比较稳定，能够保障公司原材料的采购质量，满足公司的生产需要。如果未来供应商不再与公司合作，公司将面临原材料短缺风险，对公司生产将有一定程度影响。
主要客户集中风险	报告期内，公司向前五名客户销售金额占营业收入比例分别为85.55%、71.98%和29.87%，公司来自主要客户的销售收入金额较大，客户集中度较高。如果未来相关客户业务合作机会减少，公司不能继续开发新的客户资源、提升公司营业收入，则公司经营业绩将受到一定程度影响。

(八) 请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外客户的基本情况、说明毛利率明显高于境内销售毛利率的原因及合理性，出口佣金、运、保费、退税情况等。

1、境外销售业务的基本情况

报告期内，公司营业收入按地区收入分类如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	6,746.00	72.59%	9,178.78	73.70%	6,856.05	81.94%
外销	2,547.33	27.41%	3,276.17	26.30%	1,511.03	18.06%
其中：美国	578.24	6.22%	1,294.19	10.39%	575.07	6.87%
韩国	82.09	0.88%	117.89	0.95%	105.61	1.26%
加拿大	1,505.14	16.20%	1,412.66	11.34%	592.74	7.08%
伊朗	229.12	2.47%	267.00	2.14%	119.35	1.43%
其他	152.73	1.64%	184.43	1.48%	118.27	1.41%
总计	9,293.33	100.00%	12,454.95	100.00%	8,367.08	100.00%

报告期内，公司主营业务收入主要集中于境内，境内销售金额分别为6,856.05万元、9,178.78万元和6,746.00万元，占营业收入比重分别为81.94%、73.70%和72.59%。报告期内，境外销售金额分别为1,511.03万元、3,276.17万元和2,547.33万元，占当期营业收入比重分别为18.06%、26.30%和27.41%，占比相对较小。

公司境外销售区域主要为北美地区，其占境外销售收入的比重分别为77.29%、82.62%和81.79%，销售区域较集中，主要原因系公司与NETCHEM INC、UNIQUECHEM SOLUTIONS INC和CASTCHEM INCORPORATED合作已久，因此销售主要集中在北美地区。

1) 外销主要客户的基本情况

报告期内，外销客户主要情况如下：

序号	客户/供应商名称 (补充全称)	核实 公司 全称	注册 资本	国家/地 区	注册地址	法定代 表人/执行董 事/实际控 制人	公司 成 立 时 间	主 营 业 务	经 营 区 域	商 业 登 记 证
1	UNIQUECHEM SOLUTIONS INC	UNIQUECHEM SOLUTIONS INC.	未披露	加拿大	208-120 TRADERS BLVD EMISSISSAUGA ON L4Z 2H7CANADA	JAMIE CANFIELD、CHITTARANJAN MOHAPATRA	2017年	原材料供应链解决方案提供商	加拿大、美国	1040808-5
2	CASTCHEM INCORPORATED	CASTCHEM, INC.	300万美元	美国加利福尼亚	108 W 2ND ST #302 LOS ANGELES CA 90012	LINGHUNG	2013年8月30日	浙江凯斯特新材料股份有限公司在美国、加拿大、墨西哥这3个国家的销售商，主要销售消费模共聚树脂产品。	美国	C3600434
3	NETCHEM INC	NETCHEM	未披露	加拿大	Brantford, Ontario, Canada	未披露	1991年	Seamless Supply Chain Management	北美	未披露

数据来源：公司官网

报告期内，外销客户交易金额及合作背景如下：

单位：万元

序号	客户/供应商名称 (补充全称)	销售金额			合作时间	合作背景
		2022年1-9月	2021年	2020年		
1	UNIQUECHEM SOLUTIONS INC	1,137.98	1,071.54	592.74	2017年	2017年CEODRRanjan到达凯斯特访问其工厂，对浙江凯斯特高含氢硅油规格、材料性能、良品率等方面均满意，因此回加拿大后开始向凯斯特订货
2	CASTCHEM INCORPORATED	578.24	1,294.19	575.07	2014年起	CASTCHEM INCORPORATED.于2013年在美国加利福尼亚注册成立，从事STMMA共聚树脂的批发、销售业务，拥有稳定的市场和客户。属于母公司之关联方，该客户经杭州凯斯特介绍后展开合作

序号	客户/供应商名称(补充全称)	销售金额			合作时间	合作背景
		2022年1-9月	2021年	2020年		
3	NETCHEM INC	367.16	341.12	-	2021年	NETCHEM INC主要向公司采购高含氢硅油。UNIQUECHEM CEO Dr.Ranjan,曾是NETCHEM INC员工,浙江凯斯特与UNIQUECHEM合作多年,因公司产品质量较高,发货及时,于2021年经Dr.Ranjan介绍,NETCHEM INC成为公司客户,并于同年成为公司前五大客户。

2) 定价原则、结算方式、订单获取方式

(1) 海外客户定价原则: 主要为协商定价, 同时考虑市场供需、市场报价、原材料价格、客户所需产品型号等情况确定。

(2) 海外客户结算方式: 电汇转账。

(3) 公司海外订单获取方式如下: ①公司主要通过阿里巴巴平台推广、谷歌推广、拜访客户并展开洽商谈判等方式开发新客户; ②公司将样品交付客户进行测试, 在样品通过密度、损耗率、良品率、含氢量等测试后, 由公司向客户提供报价合同, 报价合同约定了产品型号、数量、价格、交货方式、违约责任等相关条款, 客户回传报价合同后并由双方签订销售合同时确定合作关系。

2、境外销售毛利率与内销毛利率的差异

(1) 报告期内, 公司主营业务毛利率按地区分类如下:

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
	毛利率	毛利率	毛利率
内销	21.21%	27.31%	35.38%
外销	38.31%	48.84%	38.06%
综合毛利率	25.90%	32.97%	35.87%

根据上表, 公司境内销售毛利率分别为 35.38%、27.31%和 21.21%, 境外销售毛利率分别为 38.06%、48.84%和 38.31%, 境外销售毛利率均高于境内销售毛利率。

(2) 报告期内, 外销综合毛利率较高, 主要有以下原因:

①内外销产品结构存在差异, 导致外销综合毛利率较高

报告期内, 内外销收入按产品分类如下:

单位: 万元

项目	2022年1-9月	占比	2021年	占比	2020年	占比
外销收入						
STMMA共聚树脂	955.83	37.52%	1,729.16	52.78%	876.79	58.03%
高含氢硅油产品	1,546.77	60.72%	1,480.84	45.20%	634.17	41.97%
STMMA-FD共聚树脂	44.73	1.76%	65.57	2.00%	-	0.00%
其他	-	0.00%	0.60	0.02%	0.08	0.00%
合计	2,547.33	100.00%	3,276.17	100.00%	1,511.03	100.00%
内销收入						
STMMA共聚树脂	3,131.84	46.43%	5,081.02	55.36%	4,797.06	69.97%
高含氢硅油产品	363.10	5.38%	949.73	10.35%	795.07	11.60%
STMMA-FD共聚树脂	855.37	12.68%	1,286.33	14.01%	851.64	12.42%
低含氢硅油产品	2,068.46	30.66%	1,562.80	17.03%	251.02	3.66%
共聚板材	263.49	3.91%	208.45	2.27%	102.81	1.50%
其他	63.74	0.94%	90.44	0.99%	58.45	0.85%
合计	6,746.00	100.00%	9,178.78	100.00%	6,856.05	100.00%

报告期各期，外销收入中，STMMA 共聚树脂及高含氢硅油占比合计为 100.00%、97.98%和 98.24%，内销收入中，STMMA 共聚树脂及高含氢硅油占比合计为 81.57%、65.71%和 51.81%，内外销产品结构存在明显差异。其中，相对于外销收入构成，公司的内销收入中，低含氢硅油和 STMMA-FD 共聚树脂产品也占有一定比重，而低含氢硅油、STMMA-FD 共聚树脂产品的报告期内平均毛利率分别为 4.36%、12.02%，均低于 STMMA 共聚树脂及高含氢硅油产品平均毛利率，进而拉低了内销的综合毛利率。

②外销中 STMMA 共聚树脂、高含氢硅油的外销价格较高导致外销毛利较高

报告期各期，STMMA 共聚树脂及高含氢硅油的外销收入金额占外销收入合计金额比重为 100.00%、97.98%和 98.24%。

公司对 STMMA 共聚树脂及高含氢硅油对内外销毛利进行对比，情况如下：

	2022年1-9月	2021年	2020年
外销毛利率			
STMMA 共聚树脂	59.62%	59.20%	61.59%
高含氢硅油	25.32%	37.09%	5.53%
综合毛利率	38.31%	48.84%	38.06%

	2022年1-9月	2021年	2020年
内销毛利率			
STMMA 共聚树脂	39.43%	41.13%	44.35%
高含氢硅油	-32.80%	12.81%	13.26%
综合毛利率	21.21%	27.31%	35.38%

由上表可知，除 2020 年度高含氢硅油的外销毛利率低于内销毛利率外，报告期内，STMMA 共聚树脂、高含氢硅油的外销毛利率均高于内销毛利率，主要是因为 STMMA 共聚树脂、高含氢硅油的外销价格较高所致。

(3) STMMA 共聚树脂外销价格高于内销价格的原因

报告期内，内外销 STMMA 共聚树脂销售单价情况如下：

单价：元/吨

	2022年1-9月	2021年	2020年
外销 STMMA 共聚树脂售价	48,365.71	47,488.16	46,452.21
内销 STMMA 共聚树脂售价	32,336.20	32,911.78	32,064.68

报告期各期，外销 STMMA 共聚树脂平均售价均高于内销售价。主要原因包括：

①该产品的定价模式是基于与客户协商，外销 STMMA 共聚树脂签订合同时，考虑到售往国外客户还要承担政治、关税、外汇波动等风险，因此定价较高，从而导致销售毛利率较高。

②公司依据不同国家市场的市场竞争程度采取不同的定价策略。对于国内市场，公司考虑到 STMMA 产品为 EPS 的潜在替代品，且国内存在无锡兴达泡塑新材料股份有限公司、台湾见龙化学工业股份有限公司和江苏嘉盛新材料有限公司等公司具有制造 EPS 能力，公司为开拓市场，定价相对外销低。在外销市场上，公司面临竞争对手主要为加拿大 Styrochem Chemicals 和日本 JSP，竞争对手较少，竞争程度相对较低，因此销售价格定在尽可能接近客户能接受的较高的水平，销售单价相对较高。

③外销享受出口退税政策的影响。由于外销享受出口退税政策，外销价格不涉及增值税，不含税价与含税价相同，而内销均价考虑增值税后，因此计算毛利率时通常同类型外销客户高于内销客户。

若假设外销客户有增值税，收入按照不含增值税金额确认，公司 STMMA 共聚树脂内销、外销毛利率情况对比如下表：

	2022年1-9月	2021年	2020年
外销 STMMMA 共聚树脂毛利率	52.76%	52.39%	54.50%
内销 STMMMA 共聚树脂毛利率	39.43%	41.13%	44.35%
差异	13.33%	11.26%	10.15%

由于外销享受出口退税政策，外销价格不涉及增值税，叠加内销外销定价模式不同，因此计算毛利率时通常同类型外销客户高于内销客户。

④公司外销 STMMMA 主要客户价格较稳定，长期合作客户对产品价格敏感度相对较低，同时对产品的质量、性能要求较高，因此公司在一定生产成本的基础上设定相对较高的基础利润率水平作为其质量的风险补偿因素。

报告期内公司主要外销客户平均价格：

单位：元/吨

STMMMA 共聚树脂	2022年1-9月	2021年度	2020年度
CASTCHEM INCORPORATED	45,175.26	44,937.84	44,236.12
IRAN TRACTOR FOUNDRY COMPANY	57,820.88	60,339.75	60,428.36

报告期内，公司共聚树脂产品价格稳定，变动较小。

(4) 内外销高含氢硅油销售单价不同的原因

报告期内，内外销高含氢硅油销售单价情况如下：

单位：元/吨

	2022年1-9月	2021年	2020年
外销高含氢硅油售价	29,826.15	21,300.89	11,020.35
内销高含氢硅油售价	16,654.16	15,370.14	12,003.05

①2020年外销高含氢硅油产品毛利率低于内销毛利率，主要因为当年高含氢硅油外销为拓展业务，降低销售价格所致。

②2021年、2022年1-9月，外销价格高于内销高含氢硅油售价的原因

A.境内高含氢硅油售价较为透明，且同行业竞争较为激烈，因此公司内销价格随行就市，相较外销售价较低，导致内销毛利率较低。

B.考虑到售往国外客户还要承担政治、出口国进口管制、外汇波动等风险，且境外主要客户更关注产品品质及可靠性，对产品价格敏感度相对较低，因此公司为维持合理毛利水平，定价较高。

C.除上述因素外，公司销售给外销同类型客户含税定价通常略高于内销客户，叠加外销享受出口退税政策，外销价格不涉及增值税，不含税价与含税价相同，因此计算毛利率时通常同类型外销客户高于内销客户。

假设外销客户有增值税，收入按照不含增值税金额确认，公司高含氢硅油产品内销、外销毛利率情况对比如下：

	2022年1-9月	2021年	2020年
外销高含氢硅油产品毛利率	22.41%	32.82%	4.89%
内销高含氢硅油产品毛利率	-32.80%	12.81%	13.26%
差异	55.21%	20.01%	-8.37%

③2022年1-9月，高含氢硅油外销毛利率远高于内销毛利率的原因

A.因为受经济等因素影响，在公司供货数量一定的情况，公司优先保证售价较高且采购量较大的客户，而外销客户每单采购数量较大、且价格较好，因此优先供应外销客户高含氢硅油。

B.2022年1-6月，外销高含氢硅油数量504.20吨，内销高含氢硅油数量仅为87.73吨；2022年7-9月，外销高含氢硅油数量18.10吨，内销高含氢硅油数量仅为129.25吨。2022年7-9月，公司高含氢硅油每月平均产量为2022年1-6月高含氢硅油每月平均产量的50%左右，产量减少，导致2022年7-9月平均单位成本上升。由于2022年上半年，高含氢硅油市场供不应求，外销价格较好，均价约为30000元/吨，外销销售数量大；2022年7-9月，外销高含氢硅油价格快速下跌，均价约为22000元/吨，外销数量较少，主要供应内销。

以上原因综合导致2022年1-9月高含氢硅油外销毛利率远高于内销毛利率。

(5) 外销毛利率与内销毛利率的差异对公司营业利润的影响

外销毛利率与内销毛利率的差异对公司营业利润的影响，如下表所示：

单位：万元

	2022年1-9月	2021年	2020年
STMMA 共聚树脂外销收入	955.83	1,729.16	876.79
高含氢硅油产品外销收入	1,546.77	1,480.84	634.17
STMMA 共聚树脂内外销毛利率差异	20.19%	18.07%	17.24%
高含氢硅油产品内外销毛利率差异	58.12%	24.27%	-7.73%

	2022年1-9月	2021年	2020年
STMMA 共聚树脂内外销毛利率差异对公司毛利贡献 ^注	192.98	312.46	151.16
高含氢硅油产品内外销毛利率差异对公司毛利贡献 ^注	898.96	359.47	-49.05
STMMA 共聚树脂内外销毛利率差异对公司毛利贡献占公司毛利比重	8.02%	7.61%	5.04%
高含氢硅油产品内外销毛利率差异对公司毛利贡献占公司毛利比重	37.35%	8.75%	-1.63%

注：内外销毛利率差异对公司毛利贡献=产品内外销毛利率差异*该产品收入。

报告期内，公司 STMMA 共聚树脂内外销毛利率差异分别为 17.24%、18.07% 和 20.19%，高含氢硅油产品内外销毛利率差异分别为-7.73%、24.27%和 58.12%。其中，STMMA 共聚树脂内外销毛利率差异对公司毛利贡献分别 151.16 万元、312.46 万元和 192.98 万元，占比分别为 5.04%、7.61%和 8.02%；高含氢硅油产品内外销毛利率差异对公司毛利贡献分别-49.05 万元、359.47 万元和 898.96 万元，占比分别为-1.63%、8.75%和 37.35%。综上，报告期内除 2022 年 1-9 月高含氢硅油市场价格波动、内外销销售数量等特殊因素导致高含氢硅油内外销毛利差异较大外，其他差异对毛利贡献占比均在 10%以内，外销毛利率与内销毛利率的差异对公司营业利润的影响较小。

3、出口佣金、运、保费、退税情况等

报告期内，公司与海外客商主要采用 FOB 结算模式，仅于 2020 年存在一单 CIF 结算模式，该订单运输共聚树脂系列产品，交易金额为 15 美元，对应运费 5 美元、保费 0.3 美元。除此单以外，公司不存在其他出口佣金，运费、保费等出口相关费用情况。

报告期内境外销售与申报表免抵退税出口销售额核对：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
境外销售收入	2,547.33	3,276.17	1,511.03
申报表免抵退出口销售额	2,750.03	2,998.74	1,510.34
差异金额（A）	-202.70	277.43	0.69
其中：时间性差异（B）	-203.24	276.83	-
剔除后差异金额（C=A-B）	0.54	0.60	0.69

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
本期申报上期免抵退出口销售	0.60	0.69	-
本期免抵退出口销售在下期申报	0.54	0.60	0.69
不适用免抵退税的外销收入	-	-	-
其他原因未申报出口退税金额（烦请说明）	-	-	-
调节后差异	0.60	0.69	-

报告期内境外销售与计算退税出口销售额核对情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
出口退税申报收入（A）	2,750.03	2,998.74	1,510.34
其中：出口退税 17%的收入	-	-	-
出口退税 13%的收入	2,750.03	2,998.74	1,510.34
出口退税 11%的收入	-	-	-
出口退税 8%的收入	-	-	-
出口退税 5%的收入	-	-	-
出口退税 0%的收入	-	-	-
出口退税 x%的收入	-	-	-
出口销售额*退税率（B=A*税率）：	357.50	389.84	196.34
免抵退税额抵减额（C）	-	-	-
免抵税额（D）	245.74	288.08	177.11
出口退税金额（E）	111.77	101.76	19.24
差异（F=B-C-D-E）	-	-	-

报告期内，公司境外销售收入与申报表免抵退出口销售额存在一定差异，主要因为公司于当年年末未及时申报所致。剔除上述差异后，公司审定收入与申报表免抵退出口销售额不存在重大差异。

4、《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的其他核查要求

1) 出口退税等税收优惠的具体情况

报告期内，拟挂牌公司出口产品享受“免、抵、退”的增值税税收优惠政策，报告期内，公司享受 13% 的出口退税率。公司出口商品不属于贸易禁止或者限制

产品，客户所在国家及地区的政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的
不存在重大影响。

2) 外汇等政策变化对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司财务费用如下：

单位：万元

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
利息费用	1.27	0.08	0.98
减：利息收入	2.14	2.08	1.58
汇兑损益	-38.76	27.68	25.18
手续费	1.02	1.39	0.88
合计	-38.61	27.08	25.46

报告期内，公司汇兑损益分别为 25.46 万元、27.08 万元和-38.61 万元，占净利润比分别为 1.50%、1.31%和-4.14%，占比较小，对公司持续经营能力不构成重大影响。其中，2022 年 1-9 月公司汇兑损益波动较大，主要因为公司出口商品主要以美元结算，2022 年 1-9 月美元对人民币汇率相对于 2021 年整体升值，汇兑收益增加所致。

3) 国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司在海外无经营主体，公司外销产品符合当地相关规定，公司在销售所涉国家和地区无需取得从事相关业务所必需的资质、许可。另外，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。报告期内，公司所在行业涉及的国际经贸关系稳定，不属于高精尖技术、军事等受国际贸易壁垒、制裁影响较严重领域，不对公司持续经营能力构成影响。

(九) 分别说明对境内外客户发函情况、回函比例、替代程序、走访比例、期后回款情况、收入确认截止性测试。

核查过程：

1、发函情况、回函比例及替代程序

主办券商、会计师执行了以下函证程序：

报告期内内外销函证金额及其比例如下：

单位：万元

	2020年	2021年	2022年1-9月
外销收入	1,511.03	3,276.17	2,547.33
外销函证金额	1,283.92	2,565.65	2,080.37
外销函证金额占外销收入比例	84.97%	78.31%	81.67%
外销回函金额	1,101.85	2,299.31	1,710.56
外销回函金额相符比例	100.00%	100.00%	100.00%
外销回函金额占外销函证金额比例	85.82%	89.62%	82.22%
外销回函金额占外销收入比例	72.92%	70.18%	67.15%
内销收入	6,856.05	9,178.78	6,746.00
内销函证金额	6,034.91	8,409.88	3,960.92
内销函证金额占内销收入比例	88.02%	91.62%	58.72%
内销回函金额	5,780.11	7,333.75	1,967.14
内销回函金额相符比例	100.00%	100.00%	100.00%
内销回函金额占内销函证金额比例	95.78%	87.20%	49.66%
内销回函金额占内销收入比例	84.31%	79.90%	29.16%
内外销总收入	8,367.08	12,454.95	9,293.33
内外销函证金额合计	7,318.83	10,975.53	6,041.30
内外销函证金额占内外销收入比例	87.47%	88.12%	65.01%
内外销回函金额合计	6,881.96	9,633.06	3,677.70
内外销回函金额占内外销函证金额比例	94.03%	87.77%	60.88%
内外销回函金额占内外销收入比例	82.25%	77.34%	39.57%

注：回函金额相符比例为回函相符金额占回函金额的比例。

主办券商及会计师函证回函未有不符情形。对于未回函的客户，主办券商及会计师进行了细节测试的替代程序，主要核查了发票、运货单、装船单、签收单等，未见异常。

2、走访比例、期后回款情况、收入确认截止性测试

1) 走访程序

因主要客户在境外，项目组采用了现场实地走访和视频访谈的方式，对主要客户进行访谈，访谈内容为：重要客户基本情况；与发行人业务合作情况、交易

价格、信用期限、产品质量、关联关系等方面；是否存在明显对拟挂牌公司不利的商业条款等。

报告期内，主办券商及会计师走访/视频比例及金额如下：

单位：万元

	2020年	2021年	2022年1-9月
外销访谈金额	1,287.15	2,520.76	1,945.34
内销走访金额	6,027.75	7,492.94	2,418.99
内销走访占内销收入比	87.92%	81.63%	35.86%
外销访谈占外销收入比	85.18%	76.94%	76.37%

2) 期后回款情况

各报告期期末回款情况如下：

单位：万元

	2022年1-9月	2021年度	2020年度
期末应收账款余额	469.88	454.33	1,099.18
期后回款金额	418.99	450.96	1,097.73
其中：外销应收账款余额	1.11	332.34	32.90
外销期后回款金额	-	332.34	32.90
截止至2022年12月31日外销回款比例	0.00%	100.00%	100.00%
截止至2022年12月31日内销回款比例	89.17%	97.24%	99.86%

报告期内，公司期后回款金额良好，无明显异常。

3) 截止性测试

选取各报告期资产负债表日前后一个月的收入明细进行截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间。报告期各期末前一个月测试比例分别为62.69%、59.86%和43.37%，后一个月测试比例分别为59.81%、47.13%和46.93%。

内外销具体测试比例如下：

	2020年末前一个月	2020年年末后一个月	2021年年末前一个月	2021年年末后一个月	2022年三季度末前一个月	2022年三季度末后一个月
外销核查比例	92.63%	80.82%	77.32%	100.00%	60.25%	100.00%
内销核查比例	40.68%	54.86%	49.66%	42.37%	39.77%	39.10%

经核查，浙江凯斯特不存在收入跨期情形，无异常。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并对公司报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

主办券商及会计师执行了以下程序：

1、获取公司收入明细表；了解公司收入波动情况，查看是否存在明显的季节性波动特征；查看可比公司各季度销售情况，核查收入是否具有季节性；执行收入截止性测试，核查公司收入是否存在跨期等情形；

2、核查报告期内，核查公司各产品销售单价和数量，分析公司境内外、贸易商收入变动是否具有合理性；获取报告期内公司其他业务收入明细表，核查其核算是否符合企业会计准则；

3、核查公司主要供应商与客户重合的情况，并获取其合同，分析是否符合总额法确认收入原则；

4、获取贸易商收入明细表，核查主要贸易商基本情况；获取贸易商合同并与非贸易商进行对比，分析销售合同条款、销售定价、回款周期是否存在差异；分析贸易商毛利率与终端客户毛利率差异，判断其是否符合商业规律；通过访谈、企查查等方式核查贸易商是否与公司存在关联关系，并通过大额银行流水核查核实是否存在利益输送；

5、分析公司于 2021 年末杭州凯斯特不再经营，原本贸易商模式转变为直销模式对公司销售收入的影响；核查报告期内贸易商客户家数及其变动情况；分析贸易商业规模与其采购额的合理性；分析公司报告期内主要贸易商变动情况，核查业务合作是否具有稳定性；

6、分析报告各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况，核查公司与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要贸易商合作稳定性等；

7、检查报告期内退换货情况，了解公司产品质量控制制度、报告期内是否存在产品销毁、质量纠纷、延期交付等情况；分析具体处理措施及相关会计处理的恰当性，并核实上述事项对客户关系、公司经营、收入稳定性的影响；获取《采购管理制度》、《生产车间现场 6S 管理制度》、《成品出入库管理制度》、《检

验文件》、《原材料、五金仓库管理制度》、《销售管理制度》等，并对采购及生产进行穿行测试，分析公司对产品质量的控制措施合理性及其有效性；核实是否需要计提质保金；

8、查询主要客户工商信息，核查公司与实缴注册资本较低、参保人数较少的客户发生交易往来的原因及交易的真实性、是否存在关联关系；

9、核实公司是否对客户及供应商占比较高、关联销售、境外销售、贸易商销售占比较高等补充提示；

10、按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查境外客户的基本情况、核查毛利率明显高于境内销售毛利率的原因及合理性，核查出口佣金、运、保费、退税情况等；对内外销客户进行发函、走访，对未回函、回函不符的客户进行替代测试；核查内外销客户期后回款情况，并执行收入确认截止性测试。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司各季度收入分布较平均，不存在明显的季节性特征，与同行业公司收入分布情况基本一致，不存在跨期确认收入的情形。

2、报告期，公司各产品收入、境内外、贸易商收入波动具有合理的原因，与公司业务发展情况一致，其他业务主要核算三等油及盐酸等副产品的销售收入，其核算规则符合企业会计准则要求。

3、客户供应商重合业务并非委托加工业务，采用总额法确认收入符合企业会计准则要求。

4、公司采用贸易商模式符合公司经营情况，具有合理性、必要性，公司销售至贸易商的产品均为买断式销售，贸易商与终端销售毛利率具有差异，主要因为①外销贸易商定价较高；②内外销产品结构存在差异所致，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

5、公司自2021年末直接向终端客户销售对公司收入不具有不利影响，报告期内，公司下游贸易商家数分别为32、35、38家，变化较小，存在部分贸易商实缴资本或参保人数较少情形，但实际经营业务及采购金额相匹配。报告期各期公司对主要贸易商的销售收入及其终端销售合理，无异常，贸易商与非贸易商客

户在销售合同条款、销售定价、回款周期无重大差异，公司与主要贸易商已展开长期合作，无异常。

6、报告期，公司存在换货情况，不存在退货情形。换货金额占营业收入比例较低，所有换货情况均已与客户沟通并妥善解决，不存在收回产品销毁、质量纠纷、延期交付的情形，不存在因换货与客户发生诉讼、纠纷，从而影响客户关系，对公司经营、收入稳定性产生重大不利影响的情形；报告期内，公司与客户的换货措施是经双方协商一致，会计处理是恰当的；报告期内，公司质量控制措施得到有效执行，无产品质保金的情形。

7、报告期内，公司除与杭州凯斯特、CASTCHEM INC 具有关联关系外，与其他主要客户不存在关联关系。公司与实缴注册资本较低、参保人数较少的客户合作具备商业实质，交易真实，期后已陆续回款，具备合理性。

8、公司已对客户及供应商占比较高且关联销售、境外销售、贸易商销售占比较高等进行重大事项提示。

9、主办券商及会计师已按《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查境外客户的基本情况，外销毛利率明显高于内销毛利率具有合理性；报告期内，公司与海外客商主要采用 FOB 结算模式，仅于 2020 年存在一单 CIF 结算模式。除此单以外，公司不存在其他出口佣金，运费、保费等出口相关费用情况，运、保费均由客户承担；报告期内，公司不存在出口佣金，退税情况与销售情况无重大差异，无异常。

10、主办券商及会计师已对公司下游客户进行发函，回函比例较高，对于回函不符、未回函的客户进行了分析并替代测试；公司期后回款良好，收入不存在截止性问题；报告期内，公司收入真实、准确、完整，具有合理性；主办券商及会计师内销走访比例分别为 87.92%、81.63%和 35.86%，外销走访比例分别为 85.18%、76.94%和 76.37%，公司主要客户具有实质经营，无异常。

6. 关于毛利率。

申报文件显示，公司 2020 年度、2021 年度、2022 年 1-9 月的毛利率高于同行业可比公司平均数，但毛利率持续下降，分别为 35.87%、32.97%、25.90%，各产品毛利率差异及波动较大。

请公司：(1) 补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性。(2) 毛利率分析中，将运费单独列示而未对应销售商品的原因及合理性。(3) 结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，分产品量化分析并披露公司与可比公司内外销、终端客户及贸易商客户毛利率差异原因及合理性，分析公司毛利率变动原因及合理性。(4) 结合原材料价格波动情况、公司向下游传导价格压力的能力等，说明公司毛利率是否会持续下降。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，对公司成本的准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

(一) 补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性。

1、公司各产品的成本构成

报告期内，公司各产品成本构成如下所示：

单位：万元

项目	2022年 1-9月	占营业成 本比重	2021年 度	占营业成 本比重	2020年 度	占营业成 本比重	
共聚树脂产品	直接材料	2,489.16	74.86%	4,017.35	77.82%	2,816.13	74.65%
	直接人工	147.19	4.43%	229.95	4.45%	192.09	5.09%
	制造费用	423.43	12.73%	528.09	10.23%	497.54	13.19%
	动力	117.07	3.52%	176.79	3.42%	143.72	3.81%
	运费	148.38	4.46%	210.27	4.07%	122.97	3.26%
	总计	3,325.24	100.00%	5,162.17	100.00%	3,772.45	100.00%
含氢硅油产品	直接材料	2,828.75	79.43%	2,231.50	70.05%	915.61	57.46%
	直接人工	91.95	2.58%	119.95	3.77%	95.05	5.96%
	制造费用	245.88	6.90%	381.70	11.98%	360.41	22.62%
	动力	143.84	4.04%	154.23	4.84%	102.13	6.41%
	运费	250.81	7.04%	298.36	9.37%	120.28	7.55%
	总计	3,561.22	100.00%	3,185.74	100.00%	1,593.48	100.00%

2、同行业可比公司相关产品成本构成情况

因可比公司中且仅海多硅材和润禾材料披露了相关成本构成，因此本次分析以上述两家可比公司数据进行分析。同行业公司成本构成情况如下所示：

(1) 海多硅材

单位：万元

项目	2022年1-7月	占营业成 本比重	2021年	占营业成 本比重	2020年	占营业成 本比重
----	-----------	-------------	-------	-------------	-------	-------------

项目		2022年1-7月	占营业成本比重	2021年	占营业成本比重	2020年	占营业成本比重
硅油、树脂及硅胶产品	直接材料	9,884.01	92.37%	11,844.40	91.99%	6,000.66	90.01%
	直接人工	209.71	1.96%	258.68	2.01%	148.29	2.22%
	制造费用	315.60	2.95%	381.85	2.97%	261.42	3.92%
	运费	274.31	2.56%	354.08	2.46%	239.67	3.60%
	其他	17.22	0.16%	36.61	0.28%	16.30	0.24%
	总计	10,700.86	100.00%	12,875.63	100.00%	6,666.35	100.00%

(2) 润禾材料

单位：万元

项目		2022年1-9月	占营业成本比重	2021年	占营业成本比重	2020年	占营业成本比重
有机硅深加工产品	直接材料	未披露	未披露	47,148.17	90.09%	31,036.76	89.64%
	直接人工	未披露	未披露	693.90	1.33%	505.80	1.46%
	制造费用	未披露	未披露	3,204.47	6.12%	2,253.84	6.51%
	运费	未披露	未披露	1,287.48	2.46%	826.32	2.39%
	总计	未披露	未披露	52,334.02	100.00%	34,622.72	100.00%

3、公司与可比公司的对比分析

(1) 含氢硅油产品

报告期内，公司直接材料占含氢硅油产品成本的比例分别为57.46%、70.05%及79.53%，直接材料为公司营业成本中的主要构成部分。直接材料的占比在报告期各期间呈现出逐年上升的趋势，主要原因系硅油产品的主要原材料价格在报告期内呈现上升趋势。同行业可比公司中，海多硅材的产品以含氢硅油、改性硅油和单氢硅油为主，润禾材料产品以农化自产产品、硅基材料基础产品和硅基终端及特种硅烷产品为主，因此占比存在一定的差异。与可比公司相比，公司直接材料在成本中的占比较低，主要系因为公司制造费用占比较高，制造费用的分析详见下文。

公司报告期内直接人工占含氢硅油产品成本的比例分别为5.96%、3.77%及2.58%，可比公司中海多硅材2020年、2021年及2022年1-7月直接人工占成本比例分别为2.22%、2.01%和1.96%，润禾材料2020年和2021年直接人工占成本比例分别为1.46%和1.33%，公司直接人工占比高于同行业可比公司，主要原因系

直接人工主要为固定成本，公司的产销量与同行业可比公司相比较低，未达到规模效应，导致直接人工占比高于同行业可比公司。

报告期内，公司制造费用占含氢硅油产品成本的比例分别为22.62%、11.98%及6.90%，与可比公司的成本结构存在一定差异，海多硅材2020年、2021年及2022年1-7月制造费用占成本的比例分别为3.92%、2.97%和2.95%，润禾材料2020年和2021年制造费用占成本的比例分别为6.51%和6.12%，公司制造费用占比较高，主要原因包括：①低含氢硅油2020年处于投产初期，成品率较低，废品较多，导致2020年处置费用增加，产品相应的制造费用占比较高；②公司报告期内硅油产品的产能利用率分别为35.83%、52.47%和61.85%，2020年和2021年的产能利用率较低，产品成本中直接材料金额较小，导致直接材料占比较低，制造费用占比和同行业可比公司相比较高。

可比公司中，东岳硅材年报未披露成本构成，但其《招股说明书》中对2017-2019年的成本构成进行了披露。由于成本构成相对稳定，因此东岳硅材的成本构成可作为可比公司信息进行参考。东岳硅材的成本构成具体如下：

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
直接材料	136,675.94	69.17%	149,512.57	70.03%	120,435.09	68.53%
直接人工	3,930.62	1.99%	4,426.95	2.07%	4,436.21	2.52%
制造费用	56,995.40	28.84%	59,552.27	27.89%	50,876.74	28.95%
合计	197,601.96	100.00%	213,491.79	100.00%	175,748.04	100.00%

东岳硅材2017-2019年度制造费用占成本比重分别为28.95%、27.89%和28.84%，比公司制造费用占比高，主要原因系东岳硅材产业链更广，产品深加工导致制造费用较高，且公司生产过程中固体废物处理费用较多。

(2) 共聚树脂产品

报告期内，共聚树脂产品的成本构成主要为直接材料，占共聚树脂产品营业成本的比重均在75%左右。由于公司具备成熟的共聚树脂产品的制备方法，并拥有多年的生产及销售经验，可发性共聚树脂的生产已形成规模效应。因此，各项成本构成在报告期各期均保持稳定。目前，尚未有生产并销售可发性共聚树脂产品的可比上市公司/挂牌公司对成本构成的情况进行披露。

综上所述，公司各产品的成本构成与可比公司相比材料占比存在差异，但根据公司业务实际情况，差异具有合理性。

4、量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性

产品类型	项目	2022年1-9月		2021年 1-9月	2021年度		2020年 度
		金额（万元）	变动比例	金额（万元）	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
共 聚 树 脂 产 品	收入	5,251.25	-13.83%	6,093.97	8,370.53	26.47%	6,618.57
	成本	3,325.24	-10.73%	3,724.97	5,162.17	36.84%	3,772.45
含 氢 硅 油 产 品	收入	3,978.33	72.33%	2,308.59	3,993.37	136.29%	1,690.06
	成本	3,561.22	88.71%	1,887.13	3,185.74	99.92%	1,593.48

由上表可知，报告期内，共聚树脂及含氢硅油产品成本变动与收入变动趋势是一致的，而变动比例存在一定差异。2021年度与2020年度相比，共聚树脂产品成本增长幅度略高于收入增长的幅度，主要系因为2021年受双控及限电政策的影响，主要原材料价格出现较大幅度上升所致。而含氢硅油产品收入增长幅度大于成本的增长幅度，主要系因为含氢硅油产品定价随行就市，2021年硅油市场价格大幅上升，公司硅油产品价格随含氢硅油市场价格的变动出现上涨，导致含氢硅油产品的收入出现较大幅度的上涨。2022年1-9月与2021年1-9月相比，共聚树脂产品的收入和成本变动比例接近，而含氢硅油产品收入增长幅度小于成本增长幅度，主要系因为含氢硅油产品定价随行就市，2022年1-9月高含氢硅油虽出现价格回落，但2022年1-9月平均销售价格和主要原材料价格相对于2021年而言仍然是上升的，且价格上升幅度低于原材料价格的上涨幅度，而低含氢硅油的市场价格出现下降，但下降幅度略高于原材料价格的下降幅度，导致总体来看，含氢硅油产品收入的增长幅度小于成本的增长幅度。

综上所述，报告期内，各产品成本变动与收入变动的金额及比例存在一定差异，但差异原因系由于原材料及产品市场销售价格变动所导致，差异原因合理，变化趋势具备一致性和合理性。

（二）毛利率分析中，将运费单独列示而未对应销售商品的原因及合理性。

2020年起，公司执行新收入准则，将销售产品发生的运输费用作为合同履行成本计入至营业成本中，为更好区分运费成本和生产成本，同时，公司出于财务分析的需要对比多年的销售数据，因此将运费单列。现已将运费分至各产品明细中，并根据分配后的情况对披露的信息进行更新。

《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”已更新下述楷体加粗内容：

2022年1-9月			
项目	收入	成本	毛利率
可发性共聚树脂系列产品	52,512,534.65	33,252,355.75	36.68%
含氢硅油系列产品	39,783,347.22	35,612,181.81	10.48%
其他	637,402.67	-	-
合计	92,933,284.54	68,864,537.56	25.90%
原因分析	<p>公司2022年1-9月综合毛利率较2021年度总体下降7.07个百分点，主要系含氢硅油系列产品2022年1-9月的毛利率较2021年出现下降所致。可发性共聚树脂系列产品2022年1-9月的毛利率相较于2021年差异较小，产品销售情况相对稳定；2022年1-9月含氢硅油系列产品毛利率下降，较2021年度下降了9.74个百分点，主要原因系市场价格波动，成本上涨幅度超过售价上涨速度，导致毛利率受到影响。</p>		
2021年度			
项目	收入	成本	毛利率
可发性共聚树脂系列产品	83,705,358.58	51,621,699.60	38.33%
含氢硅油系列产品	39,933,725.82	31,857,362.07	20.22%
其他	910,429.38	2,920.36	-
合计	124,549,513.78	83,481,982.03	32.97%
原因分析	<p>公司2021年度综合毛利率较2020年度略有下降。2021年消失模铸造市场打开，可发性共聚树脂产品销量增长，销售单价无明显变化，但产品料工费主要占比系直接材料，其主要原材料2021年度价格上涨，导致2021年度可发性共聚树脂产品的毛利率低于2020年度。含氢硅油产品成本及售价均受市场影响较大，与市场销售价格同步变动，2021年度行业原材料紧缺，价格上涨，成本及售价均有一定幅度提升，售价幅度提升较大，导致毛利率与2020年度相比有较大增长，其中高含氢硅油毛利率较2020年增加17.75个百分点，低含氢硅油毛利率较2020年增加26.63个百分点。</p>		
2020年度			
项目	收入	成本	毛利率
可发性共聚树脂系列产品	66,185,660.96	37,724,495.47	43.00%
含氢硅油系列产品	16,900,624.55	15,934,772.75	5.71%
其他	584,474.05	-	-
合计	83,670,759.56	53,659,268.22	35.87%
原因分析	<p>公司2020年度含氢硅油系列产品毛利率较低，主要系2020年低</p>		

	含氢硅油产品处于投产初期，成品率较低，生产过程产生的废品较多，导致单位产品的成本较高。
--	---

《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2.与可比公司毛利率对比分析”已更新下述楷体加粗内容：

公司	2022年1-9月	2021年度	2020年度
申请挂牌公司	25.90%	32.97%	35.87%
公司含氢硅油系列产品	10.48%	20.22%	5.71%
海多硅材（873909）	23.80%	18.76%	19.17%
润禾材料（300727）	20.25%	21.07%	20.62%
东岳硅材（300821）	28.81%	41.93%	20.07%
新安股份（600596）	21.45%	22.75%	-
行业可比公司平均值	23.58%	26.13%	19.95%
公司可发性共聚树脂系列产品	36.68%	38.33%	43.00%
永悦科技（603879）	6.20%	10.98%	11.57%
行业可比公司平均值	6.20%	10.98%	11.57%

原因分析

公司主营产品分为可发性共聚树脂和含氢硅油，其中公司为可发性共聚树脂产品国内先进生产商，拥有行业内领先技术，系国内细分领域龙头，毛利率较高，没有可比上市公司/挂牌公司。可发性共聚树脂系列产品在市场上存在竞品EPS，目前国内EPS产品的上市公司有永悦科技股份有限公司（简称“永悦科技”）。2020年、2021年和2022年1-9月，永悦科技的毛利率分别为11.57%、10.98%和6.20%。可发性共聚树脂产品技术更为先进，产品附加值更高，导致毛利率更高。公司可发性共聚树脂产品与永悦科技EPS产品毛利率存在较大差异的原因，主要系两者生产的产品在生产工艺和运用领域均存在较大的差异。具体而言，公司共聚树脂产品主要分为STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂，其中STMMA共聚树脂适用于铝、铜合金、灰铁、球铁、合金钢、低碳铜和不锈钢等铸件的铸造，STMMA-FD共聚树脂主要应用于灰铁类、铝合金等中低端消失模铸件的生产。永悦科技的EPS与公司可发性共聚树脂是两种完全不同的产品，该产品主要用于房地产行业、公共基建行业的建筑装饰领域，下游领域与公司产品应用领域之间存在较大差异。因此，两者在生产工艺和运用领域之间存在差异，造成两者的毛利率存在较大差异，毛利率不具备可比性。

含氢硅油产品的可比公司包括海多硅材、润禾材料、东岳硅

	<p>材和新安股份。报告期内，公司含氢硅油产品毛利率呈现出先上升后下降的趋势，与同行业可比公司保持一致，但公司含氢硅油系列产品的毛利率较同行业平均值偏低，主要原因包括：（1）与行业内可比公司相比，公司含氢硅油产品生产规模较小，未形成规模效应。与生产技术成熟的可比公司相比，公司含氢硅油的生产技术仍处于发展阶段。而公司为市场价格的接受者，导致公司硅油产品的毛利率与行业内技术成熟并形成规模效应的可比公司相比偏低。（2）报告期内公司含氢硅油系列产品中的低含氢硅油产品毛利率较低，分别为-17.88%、8.75%和6.99%。低含氢硅油为公司2020年开始投产的新产品，目前技术仍处于发展阶段，且产品投产初期成品率较低，废品较多，因此低含氢硅油产品平均生产成本较高，导致毛利较低。（3）2022年第三季度起，硅油产品的市场价格出现大幅下滑，其中高含氢硅油1-6月的平均市场价格和7-9月的平均市场价格分别为3.4万元/吨和2.4万元/吨，低含氢硅油1-6月的平均市场价格和7-9月的平均市场价格分别为3.0万元/吨和1.7万元/吨，价格下滑明显，导致含氢硅油产品的毛利率出现较大幅度下降。可比公司披露的毛利率为2022年1-6月的数据，而公司披露的毛利率为2022年1-9月的数据，2022年第三季度含氢硅油的市场价格较2022年上半年出现了明显下降，导致公司与可比公司的毛利率出现一定的差异。</p>
--	--

注1：海多硅材毛利率数据为公开转让说明书上披露的2022年1-7月的硅油产品毛利率。

注2：润禾材料毛利率采用有机硅深加工产品的毛利率。

注3：东岳硅材毛利率采用硅油产品的毛利率。

注4：新安股份毛利率采用硅基终端及特种硅烷产品的毛利率。2020 年新安股份未具体披露硅基终端及特种硅烷产品的营业收入、营业成本、毛利率信息。

注5：因可比公司2022年三季报未披露细分业务的毛利率数据，2022年毛利率数据均为2022年1-6月数据。

（三）结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，分产品量化分析并披露公司与可比公司内外销、终端客户及贸易商客户毛利率差异原因及合理性，分析公司毛利率变动原因及合理性。

1、内外销毛利率分析

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”补充披露如下内容：

(1) 按销售地区进行划分, 公司与同行业可比公司相关产品毛利率情况如下:

可比公司	项目	2022年1-9月		2021年		2020年	
		内销	外销	内销	外销	内销	外销
海多硅材	硅油产品	22.72%	35.00%	18.95%	27.55%	20.12%	38.95%
新安股份	硅基终端及特种硅烷产品	未披露	未披露	28.12%	22.75%	17.00%	9.94%
润禾材料	有机硅深加工产品、纺织印染助剂产品	未披露	未披露	22.94%	21.21%	未披露	未披露
永悦科技	EPS(聚苯乙烯泡沫)产品	未披露	未披露	10.81%	21.95%	11.33%	23.00%
凯斯特	可发性共聚树脂产品	31.56%	58.40%	32.82%	58.51%	40.16%	61.59%
	含氢硅油产品	1.05%	25.32%	10.28%	37.09%	5.83%	5.53%

注1: 海多硅材2022年毛利率数据为公开转让说明书上披露的2022年1-7月的硅油产品毛利率。

注2: 新安股份2022年毛利率采用硅基终端及特种硅烷产品2022年1-6月的毛利率。

注3: 东岳硅材未披露内外销的毛利率情况, 润禾材料仅披露2021年内外销毛利率情况。

1) 含氢硅油产品

报告期内, 公司的含氢硅油产品内销毛利率分别为5.83%、10.28%和1.05%, 外销毛利率分别为5.53%、37.09%和25.32%, 内外销毛利率与同行业可比公司相比存在差异, 其中, 公司硅油产品内销毛利率低于同行业可比公司, 而外销毛利率除2021年外, 其余年份低于同行业可比公司。硅油市场为成熟的竞争市场, 公司硅油产品的制备技术相较可比公司而言, 仍处于不断发展的阶段, 因此与可比公司相比, 公司在成本控制方面也需进一步提高, 导致公司含氢硅油产品毛利率与可比公司存在差异。而毛利率的差异主要系由于定价的差异所导致, 主要分析如下:

①2020年外销含氢硅油产品毛利率低于同行业可比公司平均水平, 主要系因为当年含氢硅油外销为拓展市场, 降低销售价格所致。2020年内销含氢硅油产品毛利率低于同行业可比公司平均水平, 主要系因为公司低含氢硅油处于投产初期, 制备技术仍未成熟, 导致成品率较低, 生产过程产生的废品较多, 导致单位产品的成本较高, 因此毛利率低于同行业可比公司。

②公司外销的硅油产品为高含氢硅油产品。公司会根据硅油价格的变化调整公司的订单安排, 在公司供货数量一定的情况, 公司优先保证售价较高且采

购量较大的客户，而外销客户每单采购数量较大、且价格较好，因此优先供应外销客户。

2021年第四季度，高含氢硅油主要原材料的价格上升，公司为保证利润率，提高内外销销售价格，导致2021年平均售价较2020年大幅增加，2020年高含氢硅油平均售价为11,478.85元/吨，2021年平均售价增长为18,510.07元/吨，上涨幅度为61.25%。2021年，公司全年外销数量约为580吨，内销数量约为670吨，其中第四季度公司外销数量约为222吨，内销数量约为97吨，因此全年外销主要集中在下半年公司随材料价格波动定价较高时，内销集中在上半年材料价格波动较小定价较低时，进而全年平均来看，外销价格增长幅度远大于内销价格，导致公司2021年外销毛利率高于内销毛利率，也导致外销毛利率高于可比公司平均水平，而内销毛利率低于同行业可比公司平均水平。

③公司2022年1-9月硅油产品内外销毛利率均低于同行业可比公司，主要原因包括：A. 2022年第三季度起，硅油产品的市场价格持续大幅下滑，导致含氢硅油产品的毛利率下降。可比公司海多硅材披露的毛利率为2022年1-7月的数据，而公司披露的毛利率为2022年1-9月的数据，2022年第三季度含氢硅油的市场价格较2022年上半年出现了明显下降，导致公司与可比公司的毛利率出现一定的差异；B. 公司与可比公司的产品结构存在差异。海多硅材的硅油产品主要为低含氢硅油和其他改性硅油产品，公司提供的主要产品为高含氢硅油，而低含氢硅油的制备技术仍处于发展阶段，低含氢硅油产品与制备技术成熟的可比公司相比竞争力较弱，毛利率较低。综上，公司2022年1-9月硅油产品内外销毛利率低于同行业可比公司平均水平。

2) 可发性共聚树脂产品

报告期内，可发性共聚树脂产品外销毛利率分别为61.60%、58.64%和58.15%，内销毛利率分别为40.82%、33.68%和31.90%，毛利率较高。公司为可发性共聚树脂产品国内先进生产商，拥有行业内领先技术，系国内细分领域龙头。因此，公司在技术方面存在优势，是公司毛利率较高的主要原因。目前，国内无生产该产品的可比上市公司。可发性共聚树脂系列产品在市场上存在竞品EPS，其中，永悦科技为生产EPS的上市公司。2020年和2021年，永悦科技内销毛利率分别为11.33%和10.81%，外销毛利率分别为23.00%和21.95%，与公司可发性共聚树脂产品的毛利率存在差异。公司可发性共聚树脂产品与永悦科技EPS产

品毛利率存在较大差异的原因，主要系两者生产的产品在生产工艺和运用领域均存在较大的差异。具体而言，公司共聚树脂产品主要分为STMMA共聚树脂和STMMA-FD共聚树脂，其中STMMA共聚树脂适用于铝、铜合金、灰铁、球铁、合金钢、低碳铜和不锈钢等铸件的铸造，STMMA-FD共聚树脂主要应用于灰铁类、铝合金等中低端消失模铸件的生产。永悦科技的EPS与公司可发性共聚树脂是两种完全不一样的产品，该产品主要用于房地产行业、公共基建行业的建筑装饰领域，下游领域与公司产品应用领域之间存在较大差异。因此，两者在生产工艺和运用领域之间存在差异，造成两者的毛利率存在较大差异，毛利率不具备可比性。

2、终端客户及贸易商客户毛利率分析

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”补充披露如下内容：

（2）按销售模式进行划分，公司相关产品毛利率情况如下：

产品	销售模式	2022年1-9月	2021年度	2020年度
可发性共聚树脂产品	终端客户	33.76%	39.43%	49.81%
	贸易商	54.83%	38.13%	42.62%
含氢硅油产品	终端客户	1.23%	16.02%	10.87%
	贸易商	18.13%	22.92%	2.97%

报告期各期，可发性共聚树脂产品中，销售给终端客户所实现的毛利率分别为49.81%、39.43%和33.76%，而销售给贸易商所实现的毛利率分别为42.62%、38.13%和54.83%。2022年1-9月与报告期前两年的毛利率差异较大，主要原因系2020年和2021年国内可发性共聚树脂产品通过贸易商杭州凯斯特进行销售，基于公司的定价策略，产品内销定价低于外销定价，在成本一定的情况下，内销毛利率低于外销毛利率，导致2020和2021年贸易商的毛利率较低，2022年1-9月可发性共聚树脂产品不再通过杭州凯斯特进行销售后，贸易商实现的销售主要在国外，而外销毛利率较高，因此2022年1-9月贸易商的毛利率与2020和2021年度相比有显著的差异。报告期各期，可发性共聚树脂产品按销售模式划分的内外销金额及占比如下表所示：

销售模式	销售地区	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
终端客户	内销	4,193.88	92.69%	883.45	68.00%	101.83	29.11%
	外销	330.96	7.31%	415.82	32.00%	248.00	70.89%
	小计	4,524.84	100.00%	1,299.27	100.00%	349.83	100.00%

贸易商	内销	56.81	7.82%	5,692.35	80.50%	5,639.87	89.97%
	外销	669.59	92.18%	1,378.91	19.50%	628.87	10.03%
	小计	726.41	100.00%	7,071.26	100.00%	6,268.74	100.00%

报告期各期，含氢硅油产品中，销售给终端客户所实现的毛利率分别为10.87%、16.02%和1.23%，而销售给贸易商所实现的毛利率分别为2.97%、22.92%和18.13%，均呈现先上升后下降的趋势，与硅油产品总体毛利率的变化趋势一致。2020年和2022年1-9月，硅油产品终端客户和贸易商的毛利率之间存在显著差异。

2020年贸易商毛利率低于终端客户，主要原因系2020年低含氢硅油处于投产初期，生产产出的废料较多，毛利率为负，而2020年贸易商购买的低含氢硅油数量为103.03吨，远高于终端客户的采购量35.12吨，导致含氢硅油产品中贸易商毛利率较低。

2021年贸易商毛利率高于终端客户，主要原因系2021年硅油产品的外销毛利率为37.09%，比内销毛利率10.28%高，而当年采购硅油产品的贸易商中外销占比接近60%，导致硅油产品中销售给贸易商实现的毛利率较高，而终端客户主要为内销客户，毛利率较低，因此硅油产品中销售给终端客户的毛利率较低。

2022年1-9月，贸易商毛利率高于终端客户，主要原因系2022年1-9月硅油产品的外销毛利率高于内销毛利率，当年采购硅油产品的贸易商中外销占比接近70%，导致硅油产品中销售给贸易商实现的毛利率较高，而超过95%的终端客户为内销客户，毛利率较低，因此硅油产品中销售给终端客户的毛利率较低。报告期各期，硅油产品按销售模式划分的内外销金额及占比如下表所示：

销售模式	销售地区	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
终端客户	内销	1,759.67	97.78%	1,537.30	98.62%	567.59	96.69%
	外销	39.92	2.22%	21.57	1.38%	19.42	3.31%
	小计	1,799.59	100.00%	1,558.87	100.00%	587.01	100.00%
贸易商	内销	671.89	30.84%	975.24	40.06%	488.30	44.27%
	外销	1,506.86	69.16%	1,459.27	59.94%	614.74	55.73%
	小计	2,178.75	100.00%	2,434.51	100.00%	1,103.04	100.00%

根据同行业可比公司所披露的信息，可比公司均未对接销售模式划分的毛利率数据进行披露。

3、公司毛利率变动原因及合理性

报告期内，公司的综合毛利率分别为35.87%、32.97%及25.90%，呈下降趋势，主要原因是由于主要原材料价格的上升，生产成本增加，其增长超过了销售价格的增长幅度，导致产品综合毛利率下降。具体分产品分析如下：

（1）共聚树脂产品

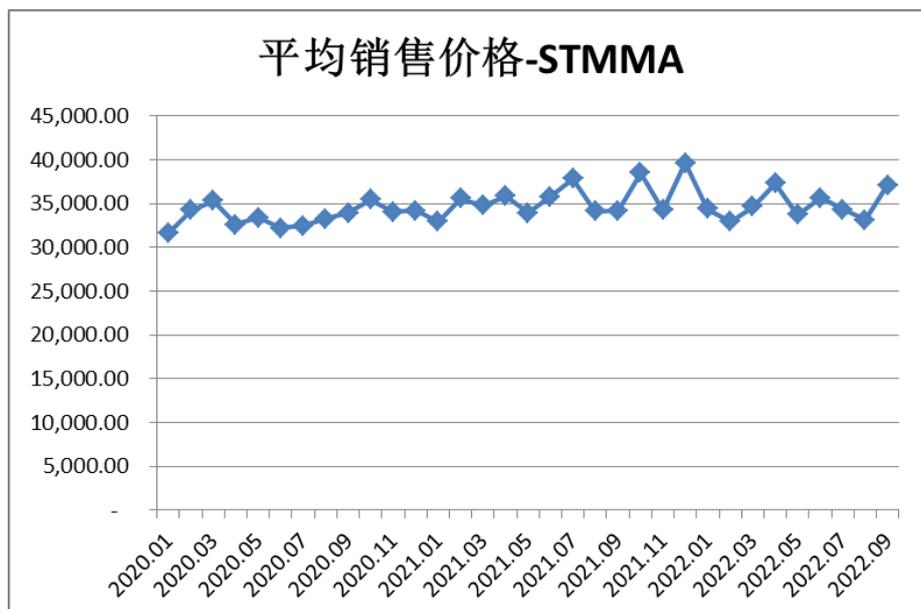
共聚树脂产品主要分为STMMA共聚树脂及STMMA-FD共聚树脂两种，其主要原材料为甲基丙烯酸甲酯（以下简称“甲甲脂”）和苯乙烯。其中，STMMA共聚树脂的主要原材料中甲甲脂占比较大，而STMMA-FD共聚树脂的主要原材料中苯乙烯占比较大。

①STMMA共聚树脂

报告期内，公司STMMA共聚树脂的毛利率分别为47.02%、45.72%及44.15%，呈逐期下降趋势，但总体上保持稳定。报告期各期，STMMA共聚树脂的销售均价分别为33,679.45元/吨、35,693.62元/吨和35,052.69元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为5.64%和-1.83%。STMMA共聚树脂的平均单位生产成本分别为17,842.80元/吨、19,375.42元/吨和19,576.34元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为7.91%和1.04%。2021年销售均价增长率略低于平均生产成本的增长，2022年销售均价略有下降，但平均单位生产成本略有上升。因此，报告期内，STMMA共聚树脂的毛利率呈现下降趋势，但变动幅度较小。

A.销售价格合理性分析

STMMA共聚树脂的平均销售价格的变动趋势如下图：

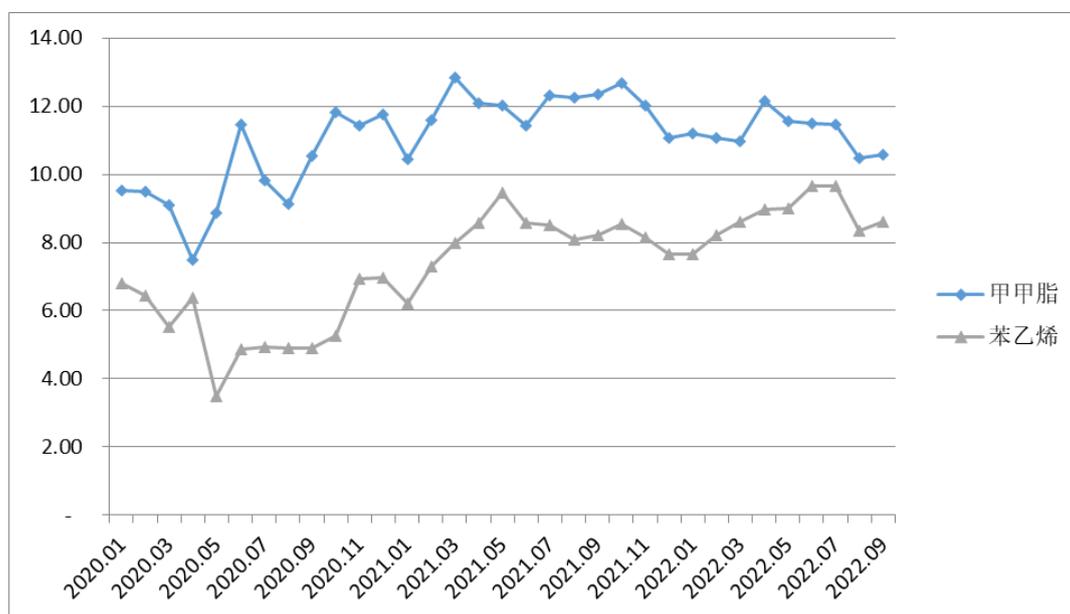


数据来源：根据公司数据整理。

由STMMA共聚树脂的平均销售价格走势图可以看出，报告期内STMMA共聚树脂的平均销售价格总体平稳，2021年平均销售价格较2020年略有上升，2022年1-9月平均销售价格较2021年略有下降。由于公司拥有制备可发性共聚树脂方法专利的技术优势，目前STMMA共聚树脂产品在市场上暂无相同的产品，公司具备较强的定价能力，销售价格的变动主要是原材料价格变动和市场供求关系变化所导致的。

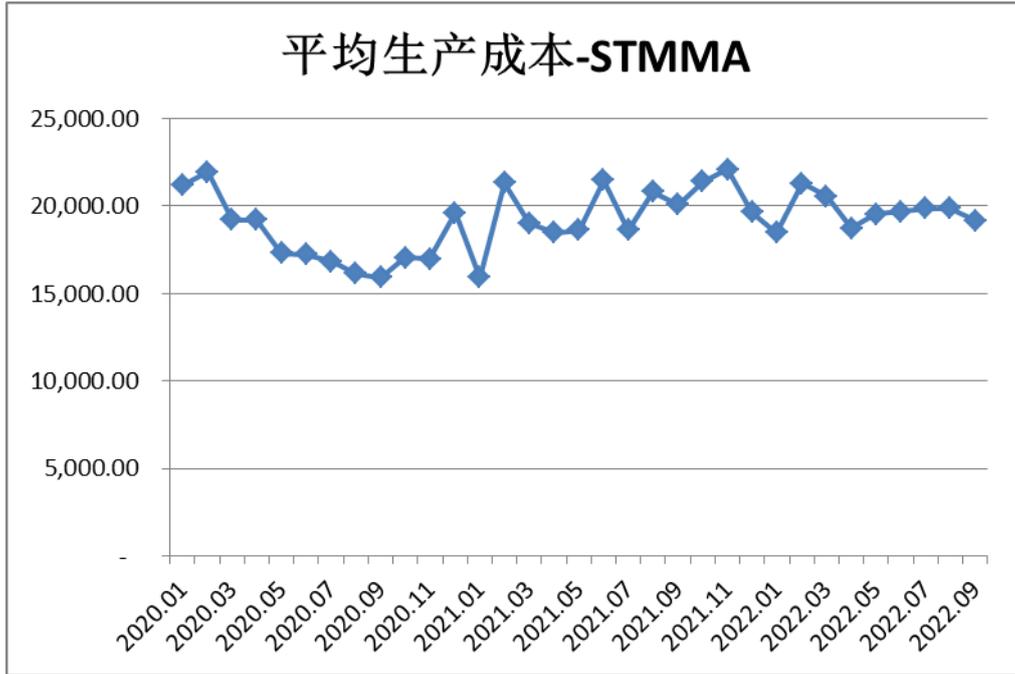
B.生产成本合理性分析

STMMA共聚树脂的主要原材料出库价格及其变动趋势详见下述图表：



数据来源：根据公司数据整理。

STMMA共聚树脂的主要原材料甲甲脂和苯乙烯的出库价格在报告期内先呈现小幅度波动下降的趋势，进入2021年后持续走高，2022年起保持平稳并略有下降。根据下图报告期内平均生产成本的变动趋势情况可知，平均生产成本与主要原材料的出库价格变动趋势是一致的。STMMA共聚树脂的主要原材料中，甲甲脂的占比较大，又由于报告期内甲甲脂的原料价格波动幅度较小，价格波动后又总体回落至期初的水平，因此STMMA共聚树脂的平均生产成本未出现大幅度的波动，平均生产成本变动具有合理性。



数据来源：根据公司数据整理。

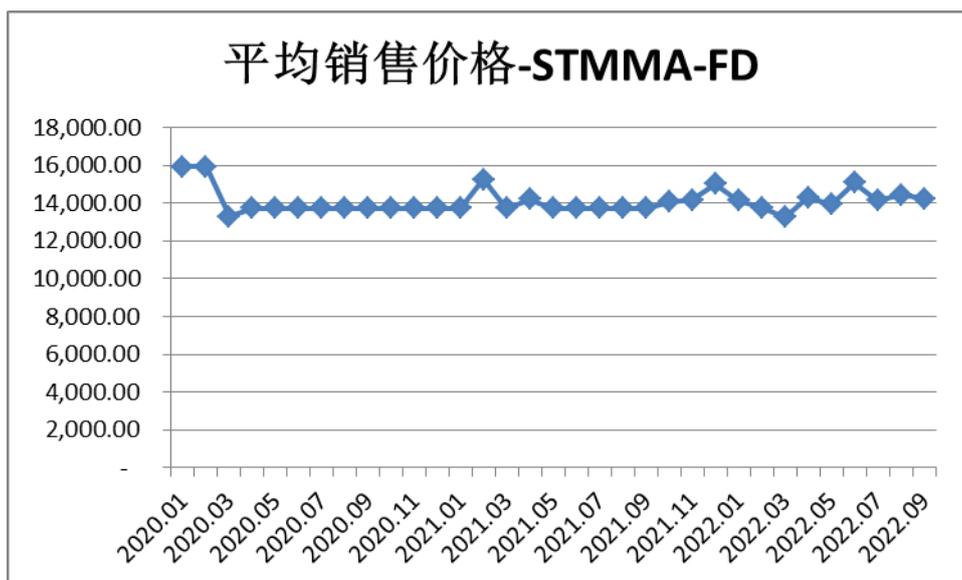
综上所述，报告期内，STMMA共聚树脂的平均销售价格与平均生产成本变化趋势一致，且两者平均水平均在合理变化范围内，未出现销售价格和平均生产成本的剧烈波动。但由于市场销售价格的变动幅度略微小于平均生产成本的增长幅度，因此，报告期内STMMA共聚树脂产品的毛利率呈现小幅下降趋势。

②STMMA-FD共聚树脂

报告期内，公司STMMA-FD共聚树脂的毛利率分别为20.29%、6.19%及5.44%，出现持续下降。STMMA-FD共聚树脂的销售均价分别为13,825.28元/吨、14,009.20元/吨和14,128.00元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为1.33%和0.85%，销售价格变动平稳。STMMA-FD共聚树脂的平均单位生产成本分别为11,019.95元/吨、13,142.04元/吨和13,358.86元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为19.26%和1.65%。2021和2022年1-9月销售均价增长率均低于平均生产成本的增长，其中2021年平均单位生产成本上涨幅度较大。因此，报告期内，STMMA-FD共聚树脂的毛利率出现不断下降的趋势。

A.销售价格合理性分析

STMMA-FD共聚树脂的平均销售价格的变动趋势如下图：

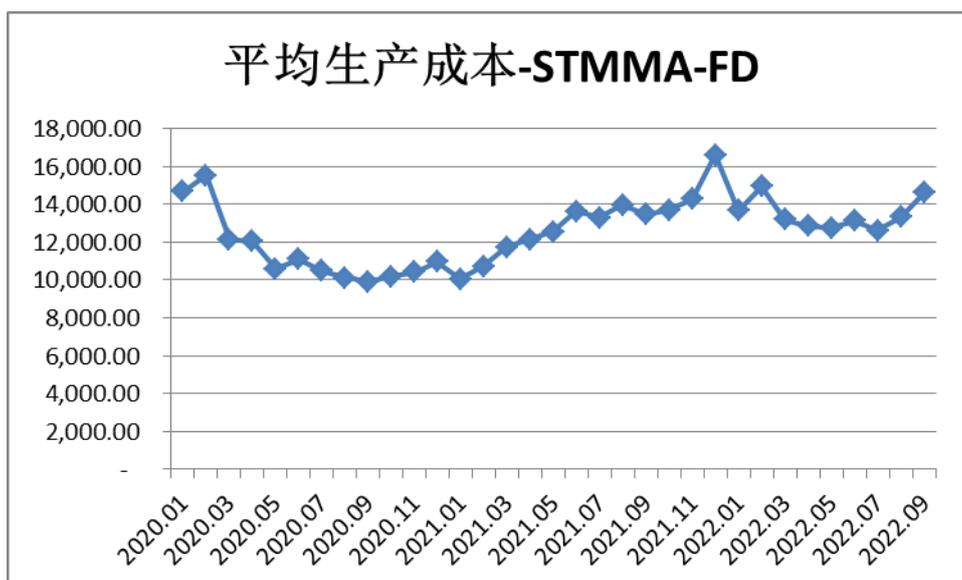


数据来源：根据公司数据整理。

由STMMA-FD共聚树脂的平均销售价格走势图可以看出，报告期内STMMA-FD共聚树脂的平均销售价格总体平稳，从全年平均来看略有上升。由于公司拥有制备可发性共聚树脂方法专利的技术优势，公司具备较强的定价能力，但与STMMA共聚树脂产品相比，STMMA-FD共聚树脂产品的附加值较低，导致该产品销售价格较低，毛利率处于较低水平，且市场上存在竞品EPS，因此STMMA-FD共聚树脂在报告期内的平均销售价格未出现较大变化，仅出现小幅度的上涨。销售均价的变动情况符合产品市场的现状，变动合理。

B.生产成本合理性分析

STMMA-FD共聚树脂报告期内平均生产成本的变动趋势如下图：



数据来源：根据公司数据整理。

平均生产成本在2020年及2021年初呈现不断下降的趋势，2021第二季度年起不断上升，到2021年第四季度上升至较高水平。2022年平均生产成本整体与2021年持平。

STMMA-FD共聚树脂的平均生产成本的变动系由于主要原材料的变动引起的。STMMA-FD共聚树脂的主要原材料的价格在报告期内先呈现小幅度波动下降的趋势，进入2021年后持续走高，2022年起保持平稳并略有下降，平均生产成本的变动趋势与主要原材料的出库价格变动趋势是一致的。但STMMA-FD共聚树脂的平均生产成本与STMMA共聚树脂相比上涨幅度更大，原因是STMMA-FD共聚树脂的主要原材料中，苯乙烯的占比较大，报告期内苯乙烯的原料价格呈现较大幅度且不断上升的趋势，因此STMMA-FD共聚树脂的平均生产成本上涨幅度较大。生产成本的变化情况是合理的。

综上所述，报告期内，STMMA-FD共聚树脂的平均销售价格与平均生产成本变化趋势一致，但受商品本身附加值较低和竞品EPS的影响，价格上涨幅度有限。2021年度平均生产成本由于其主要原材料价格的大幅上涨而出现较大幅度的上升，超过了销售价格的增长幅度，导致2021年度STMMA-FD共聚树脂的毛利率下降。2022年1-9月，由于销售均价增长率略微低于平均单位生产成本的增长率，因此2022年1-9月的毛利率较2021年度略微下降。

（2）含氢硅油产品

含氢硅油产品主要分为高含氢硅油及低含氢硅油两种，其主要原材料为甲基氢二氯硅烷（以下简称“一甲含氢”）、三甲基一氯硅烷（以下简称“三甲”）和二甲基环硅氧烷（以下简称“DMC”）。其中，高含氢硅油的主要原材料为一甲含氢和三甲，而低含氢硅油的主要原材料为高含氢硅油和DMC。

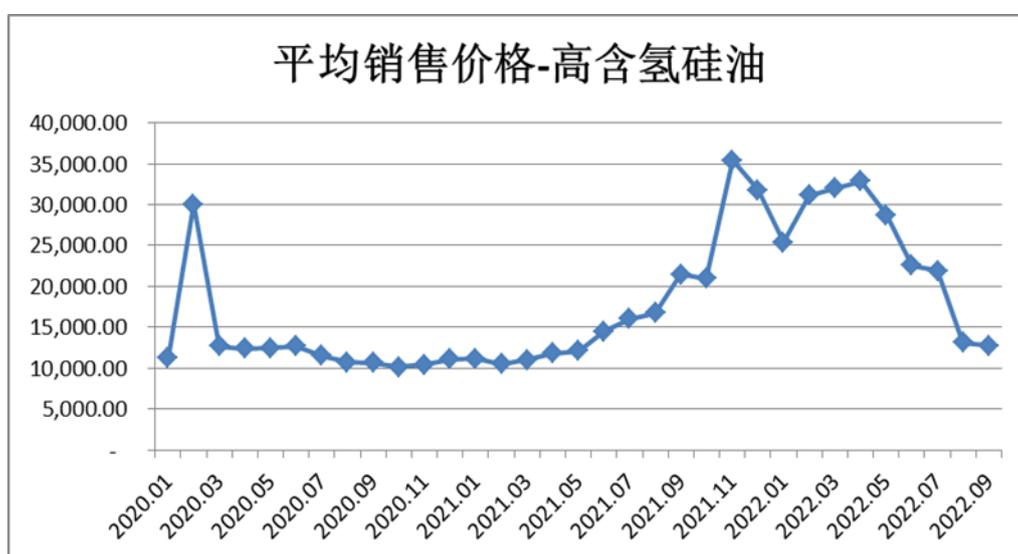
①高含氢硅油

报告期内，公司高含氢硅油的毛利率分别为9.30%、27.60%和14.27%，呈先上升后下降的趋势，主要因为该产品销售价格的变动及原材料价格上涨幅度的差异所导致。高含氢硅油的销售均价分别为11,478.85元/吨、18,510.07元/吨和25,797.83元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为61.25%和39.37%，销售价格涨幅明显。高含氢硅油的平均单位生产成本分别为10,411.02元/吨、13,400.47元/吨和22,116.88元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为28.71%和65.05%。2021销售均价增长率高于平

均生产成本的增长，导致高含氢硅油2021年毛利率提高。而2022年1-9月年平均单位生产成本上涨幅度较销售均价增长更大，高含氢硅油的毛利率出现下降。因此，报告期内，高含氢硅油的毛利率呈现先上升后下降的趋势。

A.销售价格合理性分析

报告期内，高含氢硅油产品定价主要为随行就市，随市场价格的变化而同步变化。高含氢硅油的价格在2021年第四季度前保持平稳且略有上升，直至第四季度起受生产成本影响价格出现大幅度上升。2022年起销售价格又随生产成本的下降而同步回调，且价格回调幅度较大。高含氢硅油的平均销售价格的变动趋势如下图所示：



数据来源：根据公司数据整理。

由于2021年前三季度，高含氢硅油的平均销售价格较低，而2022年前三季度平均销售价格虽出现回落，但整体仍高于2021年前三季度的水平，导致2022年1-9月平均销售价格较2021年度平均销售价格高，该价格变动合理。因此，报告期内，高含氢硅油产品的销售均价波动受生产成本变动幅度及硅油市场价格变动幅度的共同影响出现较大波动，但总体变化趋势合理。

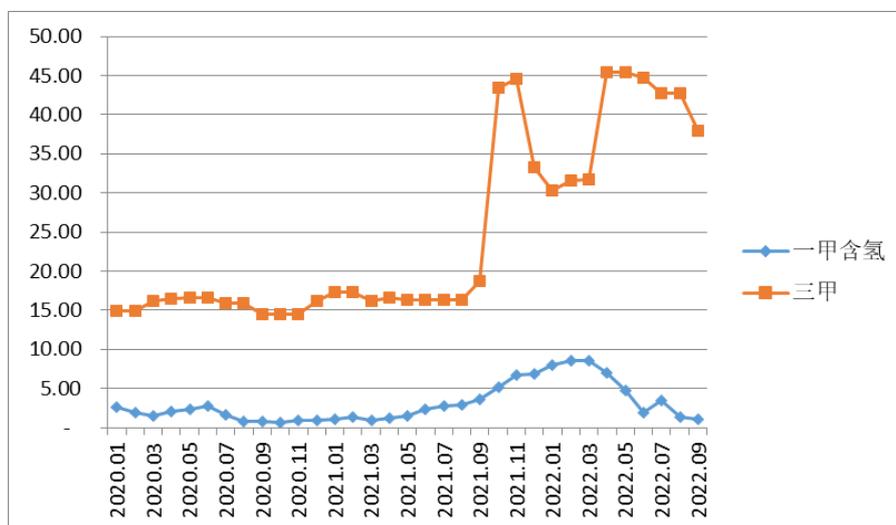
B.生产成本合理性分析

高含氢硅油报告期内平均生产成本的变动趋势如下图：



数据来源：根据公司数据整理。

高含氢硅油的平均生产成本在2020年呈现下降的趋势，2021年起逐步上升，第四季度上升至较高水平，2022年平均生产成本再次出现回落。由于2021年前三季度，高含氢硅油的平均生产成本较低，而2022年前三季度平均生产成本虽出现回落，但整体仍高于2021年前三季度的水平，导致2022年1-9月平均生产成本较2021年度平均生产成本高。高含氢硅油的平均生产成本的变动系由于主要原材料的变动引起的。高含氢硅油的主要原材料的出库价格及其变动趋势详见下图：



数据来源：根据公司数据整理。

高含氢硅油的主要原材料一甲含氢和三甲的出库价格在2020年总体下降，2021年第四季度出现大幅上升，2022年出现回落。可见，平均生产成本的变动趋势与主要原材料的价格变动趋势是一致的，生产成本的变动是由主要原材料的价格变化所导致，平均生产成本变动情况合理。

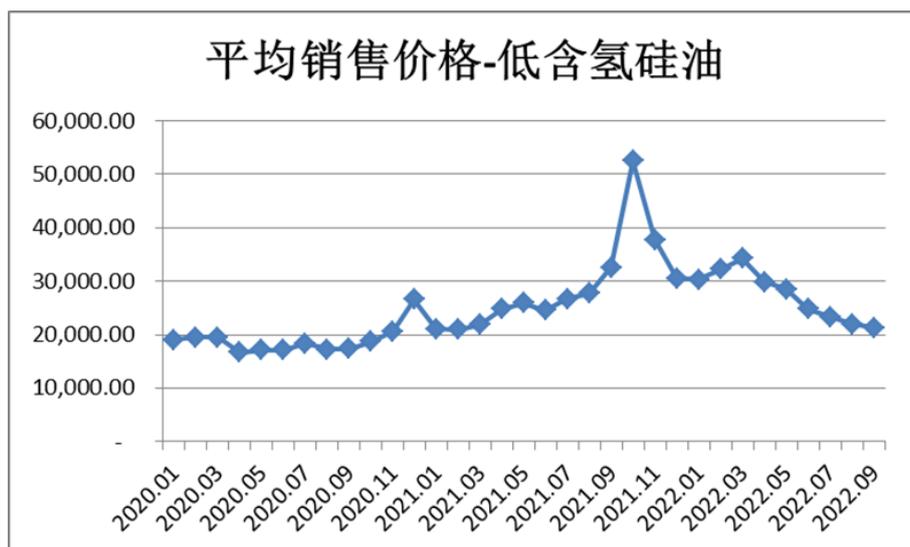
综上所述，报告期内，高含氢硅油的平均销售价格与平均生产成本变化趋势一致，2021年由于高含氢硅油市场价格整体上升，高含氢硅油的销售均价增幅超过了原材料价格上涨导致的生产成本的涨幅，使得2021年毛利率上升。2022年因市场销售价格下跌，销售均价下降幅度超过了生产成本下降幅度，导致毛利率下降。

②低含氢硅油

报告期内，公司低含氢硅油的毛利率分别为-18.40%、8.75%和6.99%，与高含氢硅油一样呈先上升后下降的趋势，主要也是因为该产品销售均价的变动及原材料价格上涨幅度的差异所导致。低含氢硅油的销售均价分别为18,170.45元/吨、28,885.89元/吨和27,169.06元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为58.97%和-5.94%，2021年销售价格涨幅明显，2022年略有回落。低含氢硅油的平均单位生产成本分别为21,513.06元/吨、26,359.36元/吨和25,269.66元/吨，2021年较2020年增长率与2022年1-9月较2021年的增长率分别为22.53%和-4.13%。2020年由于低含氢硅油处于投产初期，生产产出的废料较多，导致平均生产成本超过了销售均价，毛利率为负。2021年销售均价增长率高于平均生产成本的增长，导致低含氢硅油2021年毛利率提高。而2022年1-9月平均单位生产成本下降，但销售均价下跌幅度略大于平均单位生产成本的下降幅度，导致低含氢硅油的毛利率出现下降。因此，报告期内，低含氢硅油的毛利率呈现先上升后下降的趋势。

A.销售价格合理性分析

报告期内，低含氢硅油产品定价为随行就市，随市场价格的变化而同步变化。低含氢硅油产品的价格在2021年第四季度前保持平稳且略有上升，直至2021年第四季度起受生产成本影响价格出现大幅度上升。2022年起销售价格又随生产成本的下降而同步回调，且价格回调幅度较大。低含氢硅油的平均销售价格的变动趋势如下图：



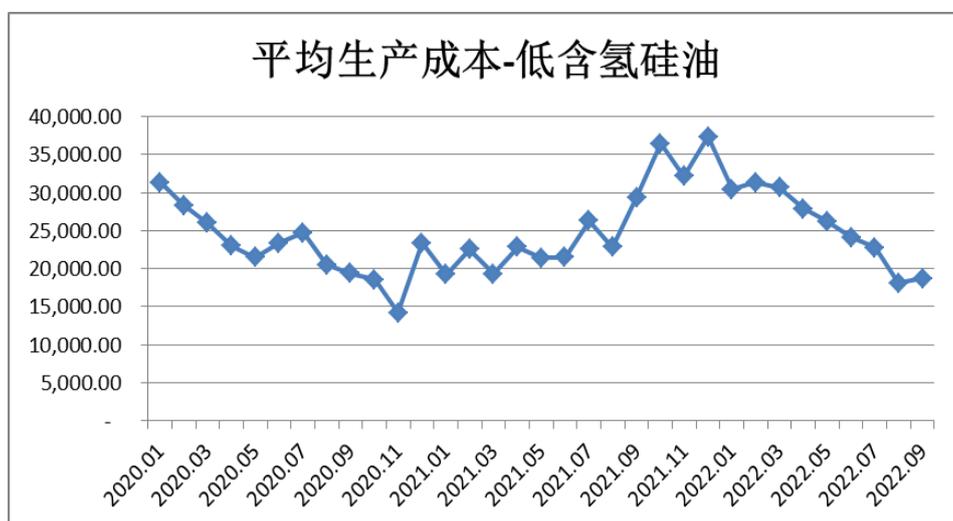
数据来源：根据公司数据整理。

低含氢硅油与高含氢硅油相同，销售价格根据市场产品价格变动而发生变化，与市场价格趋势一致。因此，报告期内，低含氢硅油产品的毛利率波动受生产成本变动幅度及硅油市场价格变动幅度的共同影响出现变动，总体变化趋势合理。

。

B.生产成本合理性分析

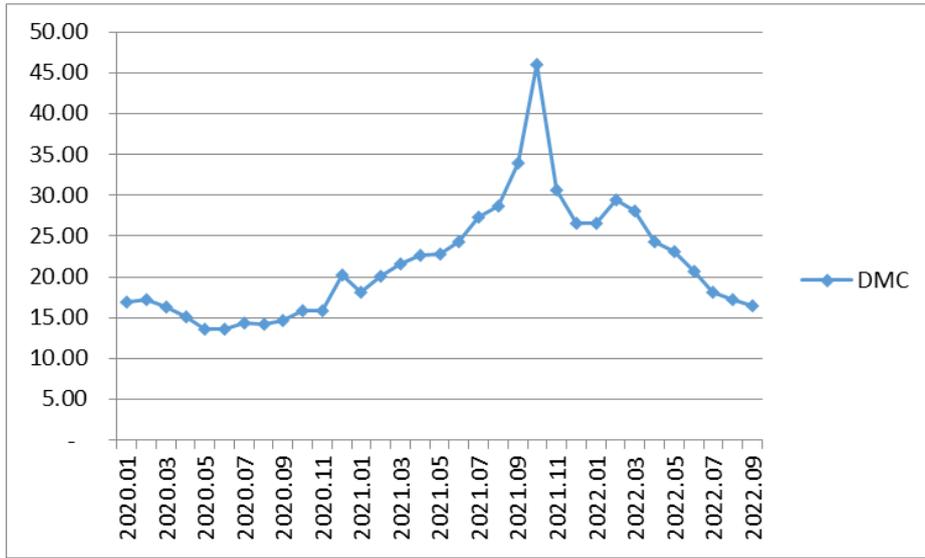
低含氢硅油报告期内平均生产成本的变动趋势如下图：



数据来源：根据公司数据整理。

低含氢硅油的平均生产成本在2020年呈现下降的趋势，2021年起逐步上升，第四季度上升至较高水平，2022年平均生产成本再次出现大幅回落。低含氢硅油的平均生产成本的变动系由于主要原材料的变动引起的，低含氢硅油的主要原材

料为高含氢硅油及DMC，低含氢硅油的价格与高含氢硅油的价格呈现高度一致性，低含氢硅油的主要原材料DMC的出库价格及其变动趋势详见下图：



数据来源：根据公司数据整理。

低含氢硅油的主要原材料DMC价格在2020年先下降，年末略有回升，2021年出现大幅上升趋势，2022年起出现回落，导致2021年低含氢硅油的生产成本大幅上升，2022年1-9月低含氢硅油的平均生产成本较2021年有所下降。可见，平均生产成本的变动趋势与主要原材料的价格变动趋势是一致的，成本的变动是由主要原材料的价格变化所导致，平均生产成本变动情况合理。

综上所述，报告期内，低含氢硅油的平均销售价格与平均生产成本变化趋势一致，2020年由于处于投产初期，生产产出的废料较多，导致生产成本高于销售价格，毛利率为负，2021年由于产品正式投入生产，加上市场价格整体上升，低含氢硅油的销售均价增幅超过了原材料价格上涨导致的生产成本的涨幅，毛利率上升，2022年1-9月因原材料价格有所回落，但市场销售价格下跌幅度更大，导致毛利率下降。

C.2020年度低含氢硅油毛利率为负的情况分析说明

a.2020年度低含氢硅油毛利率为负的原因

报告期内，存在低含氢硅油产品毛利率为负的情况。2020年，低含氢硅油产品平均毛利率出现负数，其原因主要系2020年初公司低含氢硅油产品处于投产初期，其生产产出的废料较多，导致前期平均生产成本超过了低含氢硅油的售价，使低含氢硅油的毛利率为负。但2020年第四季度起，产品正式投入生产，加上产

品市场价格整体上升，毛利率提高，2020年第四季度低含氢硅油毛利率已上升至16.02%。

b.低含氢硅油销售的主要客户

报告期各期，公司低含氢硅油销售的主要客户主要如下：

a) 2022年1-9月

序号	客户名称	是否关联方	金额（万元）	占低含氢硅油收入比重
1	广州惠宁化工原料有限公司	否	269.38	13.02%
2	广州麦得瑞新材料科技有限公司	否	194.91	9.42%
3	广州市瑞合新材料科技有限公司	否	187.57	9.07%
4	江苏狮霖新材料有限公司	否	146.18	7.07%
5	东莞市横沥汇利欣电子厂	否	95.66	4.62%
合计	-	-	893.70	43.20%

b) 2021年度

序号	客户名称	是否关联方	金额（万元）	占低含氢硅油收入比重
1	广州惠宁化工原料有限公司	否	344.01	22.01%
2	深圳市利得美实业有限公司	否	201.21	12.88%
3	浙江衢州正邦有机硅有限公司	否	133.10	8.52%
4	东莞市横沥汇利欣电子厂	否	80.66	5.16%
5	上海硅友新材料科技有限公司	否	57.80	3.70%
合计	-	-	816.78	52.27%

c) 2020年度

序号	客户名称	是否关联方	金额（万元）	占低含氢硅油收入比重
1	广州惠宁化工原料有限公司	否	113.89	45.18%
2	深圳市利得美实业有限公司	否	34.06	13.51%
3	上海硅友新材料科技有限公司	否	20.97	8.32%
4	上海骏超化工科技发展有限公司	否	18.62	7.39%
5	东莞市丰晟有机硅材料有限公司	否	12.58	4.99%
合计	-	-	200.12	79.39%

由上表可以看出，报告期各期，公司低含氢硅油的主要客户包括广州惠宁化工原料有限公司、深圳市利得美实业有限公司等，不存在向关联方销售低含氢硅

油的情况。

c. 核查程序及是否存在利益输送的情形

公司的主办券商执行的核查程序主要包括：

a) 穿行测试：对公司的销售循环实施穿行测试，测试样本覆盖各主要产品，评价内部控制制度建立和运行的有效性，同时验证入账的准确性、完整性。

b) 细节测试：通过查阅销售合同、销售发票、出库单、货运签收单和银行回单等与销售相关的原始单据，核实收入确认的真实性和完整性。

c) 函证程序：对报告期重要客户的期末应收账款余额和当期交易金额进行邮件函证以及实体函证。

d) 截止性测试：选取各报告期资产负债表日前后一个月的收入明细进行截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期。

e) 客户背景及关联方关系核查：通过查询公开信息网站和国家企业信用信息公示系统、访谈等了解客户的背景信息；核查公司与客户是否存在关联关系。

f) 走访程序：项目组采用了现场实地走访和视频访谈的方式，对主要客户进行访谈，访谈内容为：重要客户基本情况；与发行人业务合作情况、交易价格、信用期限、产品质量、关联关系等方面；是否存在明显对拟挂牌公司不利的商业条款等。

经核查，公司收入真实且完整，不存在较大的持续经营风险，以上核查程序充分涵盖了收入可能出现的风险，相关核查程序充分。

2020 年度，公司低含氢硅油毛利率为负，原因主要系低含氢硅油产品处于投产初期，其生产产出的废料较多，导致前期平均生产成本超过了低含氢硅油的售价。公司低含氢硅油销售的主要客户均为非关联方，不存在公司通过调整低含氢硅油的销售价格对关联方进行利益输送的情况。

综上，报告期内公司产品存在毛利率为负的原因合理，不存在利益输送的情形。

综合上述各产品的分析，报告期内毛利率下降主要是销售单价和单位成本同步发生变动，销售单价主要受市场销售价格变化的影响，而单位成本的变动主要系原材料价格变动所导致，公司毛利率的变化具备合理性。

（四）结合原材料价格波动情况、公司向下游传导价格压力的能力等，说明公司毛利率是否会持续下降

报告期内，公司主营业务成本中材料成本分别为3,731.74万元、6,248.85万元和5,317.91万元，占同期主营业务成本的比例分别为69.55%、74.85%和77.22%，占比较高。报告期内，公司主要采购DMC、一甲含氢、三甲、甲甲脂和苯乙烯等。主要原材料在报告期内的平均单价波动较大，2021年总体呈现上涨趋势，主要因为2021年受双控和限电政策的影响，原材料供应不足，导致价格较2020年有大幅提升。2022年1-9月该影响有所缓解，大部分主要原材料价格有所回落。

报告期内原材料采购情况如下表所示：

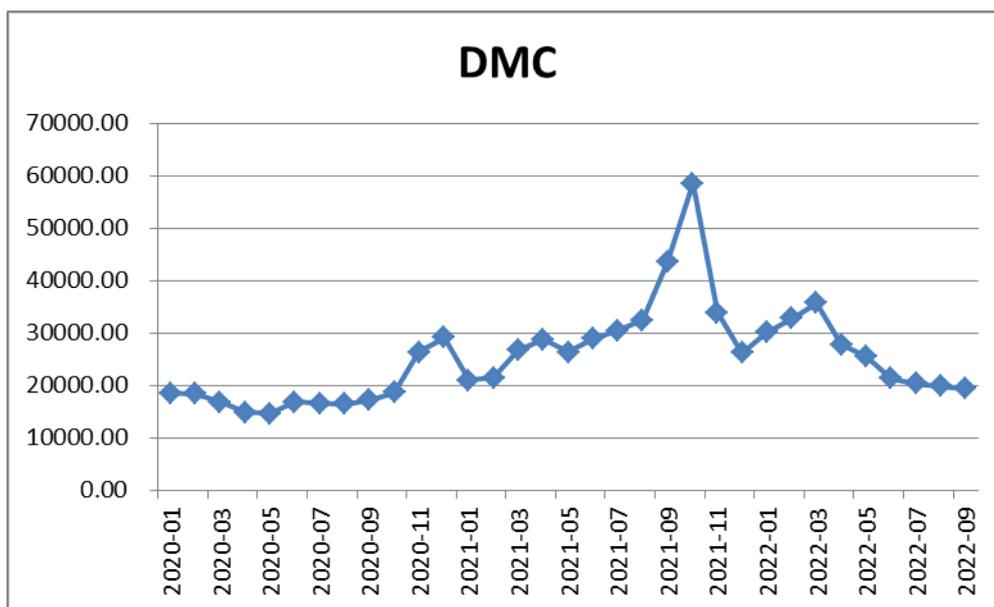
单位：元/公斤

原材料名称	2022年1-9月		2021年度		2020年度	
	金额	平均单价	金额	平均单价	金额	平均单价
DMC	11,782,858.41	22.03	8,478,867.23	27.11	1,290,786.74	15.62
一甲含氢	11,321,677.41	4.94	10,236,691.19	3.05	4,005,449.00	1.44
三甲	3,497,284.71	39.49	2,918,255.55	23.98	1,410,302.21	15.72
甲甲脂	10,015,353.86	11.14	18,634,491.20	11.84	13,102,912.33	9.96
苯乙烯	7,884,284.59	8.80	12,664,145.76	8.07	5,627,260.92	5.45

报告期内，公司的主要原材料为DMC、一甲含氢、三甲、甲甲脂和苯乙烯。因此，公司以上述主要原材料市场价格的波动情况进行分析。

1、DMC

报告期内，DMC市场价格在2020年内保持平稳，2021年起稳步上升并在第四季度有较大幅度上涨，2022年1-9月较2021年有所下降。结合上表数据，DMC采购平均单价与市场价格涨跌贴合，公司平均采购价格随DMC市场价格发生变动，采购价格的变动趋势与DMC市场价格相一致。



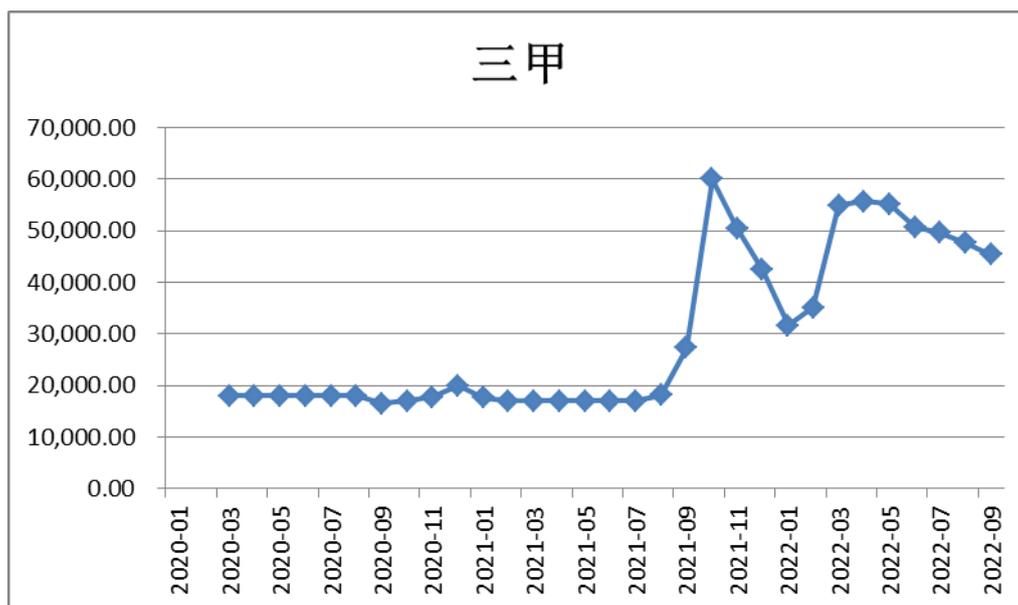
数据来源：Wind数据库

2、一甲含氢

一甲含氢的交易市场属于小众原材料市场，无相关原材料价格信息。报告期内，公司主要通过浙江中天东方氟硅材料股份有限公司（以下简称“中天东方氟硅”）进行采购。根据中天东方氟硅披露的招股说明书，2020年和2021年，其主要产品之一的单体（一甲含氢属于“单体”的一种）的销售单价分别为8,516.57元/吨和17,181.23元/吨，呈现大幅上涨的趋势。与该价格走势相对应，公司2020年和2021年一甲含氢的采购平均单价分别为1.44元/千克和3.05元/千克，增长趋势和幅度和中天东方氟硅的材料销售单价趋于一致。

3、三甲

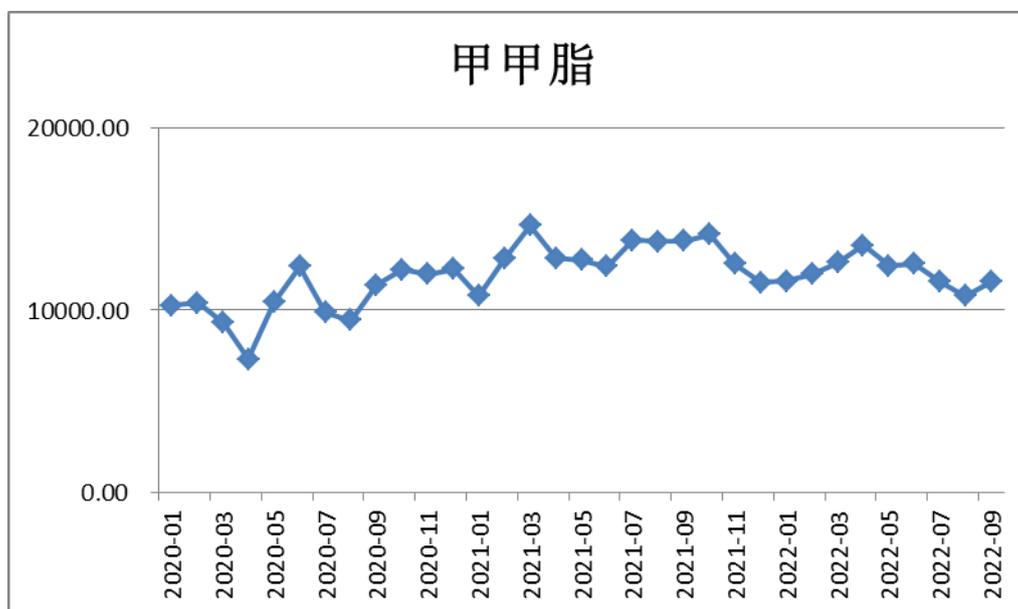
报告期内，原材料三甲的市场价格在2021年第四季度之前保持稳定，未发生大幅波动。2021年第四季度起材料价格大幅上涨，导致2021年平均价格上升，2022年1-9月价格虽较2021年第四季度略有回落，但仍高于2021年第四季度前的水平，且年内仍然较高。因此，从整体平均情况来看，原材料三甲的市场平均价格在报告期内呈现不断上升的趋势。公司报告期内三甲的采购价格与市场价格一致，均保持持续上升的趋势。



数据来源：Wind数据库

4、甲甲脂

对于甲甲脂，报告期内该材料的市场价格稳定，除2020年上半年外，其余时间均保持小幅度的波动，其中2021年有所上涨，2022年开始略有回落。与该变动趋势一致，公司报告期内甲甲脂的采购价格于2021年有所上升，2022年小幅度回落。因此，甲甲脂的采购价格变动情况也具备合理性。

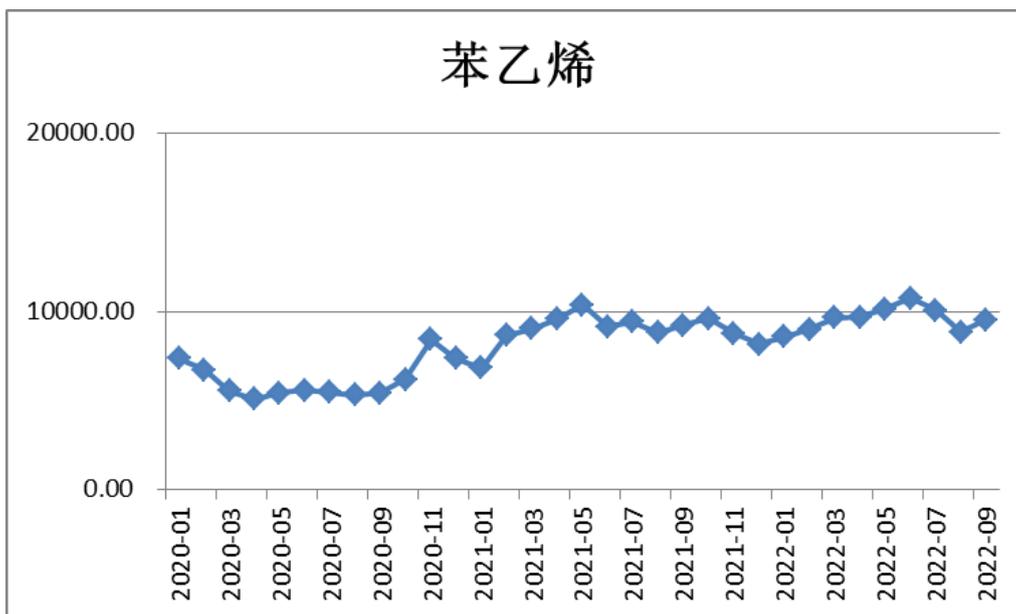


数据来源：Wind数据库

5、苯乙烯

报告期内，苯乙烯的市场价格保持持续的波动上升趋势，由于苯乙烯单位价格绝对数较小，因此2021年较2020年涨幅较大，2022年价格大致平稳，比2021

年略有上涨。公司苯乙烯的采购价格变化趋势与苯乙烯市场价格走势相一致，在报告期内均呈现波动上升的趋势。因此，苯乙烯的采购价格具备合理性。



数据来源：Wind数据库

综合上述分析，报告期内，公司的主要原材料采购价格与市场价格变化趋势一致。

报告期内，各主要产品的销售单价情况如下：

单位：元/吨

年份	STMMA共聚树脂	STMMA-FD共聚树脂	高含氢硅油	低含氢硅油
2020年度	33,679.45	13,825.28	11,478.85	18,170.45
2021年度	35,693.62	14,009.20	18,510.07	28,885.89
2022年1-9月	35,052.69	14,128.00	25,797.83	27,169.06

报告期内，公司的定价依据为公司和客户根据原材料价格、汇率等因素双方协商定价。双方根据原材料市场价格、汇率波动等实际情况通过协商、邮件等方式调整报价。由上述表格可以看出，报告期内，STMMA共聚树脂、高含氢硅油和低含氢硅油的销售单价变化趋势与主要原材料价格变动趋势一致，原材料价格的波动能够有效传导至产品售价，公司的毛利率持续下滑风险较小。

高含氢硅油和低含氢硅油产品的价格为随行就市，公司为市场价格的接受者。硅油产品的市场价格主要由供求关系所决定，当原材料价格上涨时，产品毛利将会下降，生产商将减少硅油产品的生产，使硅油产品供应减少，市场价格会因此上升。因此，原材料价格上升最终会导致硅油产品市场价格上升，原材料价格的波动能够传导至产品售价，公司的毛利率持续下滑风险较小。

而STMMA-FD共聚树脂产品在市场上存在竞品EPS，若价格上涨幅度过大，EPS作为市场竞品会导致STMMA-FD共聚树脂产品销量的下降。因此，STMMA-FD产品的价格会受到EPS的影响，变动幅度较小，当上游原材料价格大幅上涨时，存在一定的毛利率下降风险。但由于目前国内不存在专门生产、销售EPS产品的专职生产厂商，EPS质量较低，STMMA-FD共聚树脂产品具备较好的竞价空间，公司具备较强的议价能力，公司的毛利率持续下滑风险较低。

为应对上游原材料价格波动风险，公司采取的主要措施包括：1）密切关注原材料市场价格动态，合理规划原材料的储备规模，选择恰当时机进行原材料采购，从而降低原材料价格波动风险；2）引入原材料供应商比价机制。针对同类原材料，公司通常会选择多家供应商进行合作，避免单个供应商涨价带来的价格波动；3）在订单模式下，公司会根据政策因素、市场行情、上游行业价格波动趋势、订单周期等，预估订单周期内原材料价格波动趋势，并体现在订单报价中；4）预估原材料价格波动趋势，提前与供应商签订锁价合同，锁定部分原材料的采购成本，在一定程度上规避原材料价格波动的风险；5）与主要上游原材料供应商通过长期合作，建立稳定合作关系，应对原材料价格波动。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，对公司成本的准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

主办券商、会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈了拟挂牌公司管理层，了解拟挂牌公司所属行业的未来情况、市场竞争格局、下游客户需求情况、拟挂牌公司各领域产品毛利率变动情况，了解公司成本核算方法；

2、获得了拟挂牌公司报告期内的订单明细表，复核了拟挂牌公司的收入成本明细表，检查了拟挂牌公司对主要客户、各期主要项目的销售合同；查询同行业可比公司公开披露信息，分析公司与可比公司在主营业务内容及业务规模上的差异，分析成本构成是否存在差异；

3、分析公司成本变动比例与收入变动比例的趋势是否一致，是否合理；

4、查询报告期内主要原材料价格波动情况，分析主要原材料价格波动与公司采购价格之间的关系，评估公司向下游传导价格的能力；

5、对比分析公司与可比公司内外销、终端客户及贸易商客户毛利率差异原因及合理性，分析公司毛利率变动原因及合理性；

6、对公司采购实施细节测试，验证入账的准确性、完整性，报告期内细节测试比例分别为39.11%、40.02%和40.21%。项目组核查了采购合同、采购发票和入库单等支持性文件；

7、对报告期重要供应商的期末应付账款余额和当期交易金额进行函证，对2022年1-9月、2021年占采购金额80%以上的供应商，2020年占采购金额50%以上的供应商进行函证，各期回函比例均为100%；

8、选取各报告期资产负债表日前后一个月的采购进行截止性测试，报告期各期末前一个月测试比例分别为73.11%、66.90%和67.65%，后一个月测试比例分别为65.98%、84.24%和51.62%；

9、项目组采用现场实地走访和视频访谈的方式，报告期各期供应商的走访比例分别为69.11%、54.62%和47.81%。项目组在现场实地走访的过程中，查看供应商的生产经营办公场所、询问相关负责人，核查采购的真实性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司各产品的成本构成与可比公司相比材料占比存在差异，根据公司业务实际情况，差异具有合理性，报告各期成本金额归集准确，完整，无异常，且产品各期成本变动与收入变动金额及比例趋势一致且具有合理性；

2、公司执行新收入准则后将销售产品发生的运输费用作为合同履约成本计入至营业成本中，为更好区分运费成本和生产成本，同时，公司出于财务分析的需要对比多年的销售数据，因此将运费单列。公司已将运费分至各产品中，并对披露的信息进行更新；

3、公司主要产品由于技术水平、定价和成本控制方面与可比公司存在差异，在内外销、终端客户与贸易商客户分类上与可比公司毛利率均存在一定差异，根据公司业务实际情况，差异具有合理性，公司毛利率变动主要因为公司自身的销售安排、原材料成本等因素，变动具有合理性；

4、报告期内，原材料价格波动对公司的毛利率造成影响，但毛利率变动趋势具备合理性，公司具备一定的向下游传导价格压力的能力，毛利率持续下滑风险较小；

5、报告期内，公司成本核算具备准确性和完整性，未出现成本核算不当的情形。

7. 其他事项。

请公司：(1)关于固定资产及在建工程：补充说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，并说明公司未计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；补充说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形。预付长期资产购置款的相关资产取得进展。(2)关于期间费用：补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异。公司停工损失的产生原因、是否已恢复生产、对公司生产经营的影响。公司关键管理人员薪酬大幅波动的原因。(3)关于供应商：根据公开信息，供应商宁波合宜化工有限公司实缴资本为 0，参保人数为 1 人。补充说明公司主要供应商规模较小的原因、公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在关联关系或其他利益安排。公司供应商集中度较高是否与同行业可比公司一致。(4)结合公司订单获取、生产周期等，补充说明存货余额波动较大的原因、与公司业务是否匹配、是否符合行业特征；存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异；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、与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行。(5)补充披露应收账款坏账准备计提比例与可比公司是否存在明显差异。(6)量化分析并披露经营活动现金流量变动原因。(7)补充说明交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性。(8)说明员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、权益流转及退出机制、员工发生不适合参与持股情形时所持权益的处置方法，是否需要确认股份支付，相关会计处理的准确性、恰当性。(9)公司董事陆国华、陆平等存在对外投资、在外兼职的情形，请说明上述人员是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况。(10)公司与衢州凯瑞特投资管理合伙企业(有限合伙)、陆国华共同投资设立浙江凯斯特有机

硅股份有限公司的背景、原因、合理性，履行的决议程序，关联方出资的真实性，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形，注销的原因、合理性及合法合规性。请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（7），并发表明确意见，并补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产、在建工程的真实性发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（8）至（10），并发表明确意见。

【公司回复】

（一）关于固定资产及在建工程：补充说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，并说明公司未计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；补充说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形。预付长期资产购置款的相关资产取得进展。

1、补充说明报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，并说明公司未计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

公司建立了固定资产相关的内部控制管理制度，根据《固定资产管理制度》，报告期各期对报废或使用较久的固定资产及时进行清理和处置，并于各期末，对账面主要固定资产进行盘点，查看固定资产状况，观察固定资产的使用情况；同时，公司结合外部信息对固定资产的预计经济效益等情况进行综合判断，以确定固定资产是否存在减值迹象。资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，资产的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定与公司实际情况逐项进行对比，对固定资产是否存在减值迹象进行判断，具体情况如下：

序号	《企业会计准则》规定的情形	公司的实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌,其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司相关生产设备的市场环境未发生较大变动	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响。	报告期内,公司经营所处的消失模铸造行业和硅油行业仍有广阔的市场前景,企业所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的衢州市场在近期均未发生重大不利变化,从而未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司采用定期盘点方式对固定资产进行后续管理,对于出现损坏等导致涉及使用的情形,公司及时进行维修更换等处理,期末固定资产余额中无陈旧过时、损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末公司相关生产设备均处于正常使用状态,不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等	报告期内,公司产品的获利能力良好,报告期各期净利润分别为931.83万元、2,068.19万元、1,702.23万元;公司报告期各期主营业务毛利率分别为35.87%、32.97%、25.90%;公司产品的获利能力及预计未来现金流情况良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末公司相关生产设备不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

截至2022年9月30日,公司固定资产成新率情况具体如下:

单位:万元

固定资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率(%)
房屋及建筑物	2,911.15	592.42	2,318.72	80.07
机器设备	2,777.87	467.63	2,310.25	82.21

固定资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率 (%)
运输工具	105.14	55.80	49.34	49.19
办公电子设备	125.33	71.37	53.96	44.31
合计	5,919.49	1,187.22	4,732.27	79.74

报告期内，公司固定资产均处于正常使用状态，成新率较高。

综上，报告期各期公司固定资产运行情况正常，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备符合《企业会计准则》的规定，具有谨慎性及合理性。

2、补充说明固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

(1) 报告期内，公司固定资产盘点情况如下：

公司建立了完善的固定资产管理制度，每年年末对固定资产进行盘点，核对资产规格型号、存放地点，核查资产数量、质量情况等，并形成盘点报告。

单位：万元

项目	2022年9月末	2021年末	2020年末
盘点计划	财务部制定盘点计划	财务部制定盘点计划	财务部制定盘点计划
盘点地点	公司办公场所、生产车间		
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公电子设备		
盘点方式	对于其他盘点时不在公司盘点现场的固定资产（如在外车辆等），采用核对行驶证、拍照或视频的方式盘点；其余固定资产采用现场进行实物查看的方式盘点		
盘点时间	2022年9月30日	2021年12月29日	2020年12月30日
盘点人员	财务部、固定资产管理员	财务部、固定资产管理员	财务部、固定资产管理员
盘点金额	5,919.49	4,861.46	3,225.96
盘点比例	100%	100%	100%
盘点结果	无差异，固定资产使用情况良好	无差异，固定资产使用情况良好	无差异，固定资产使用情况良好

报告期内，公司严格根据内部规定执行了盘点程序，不存在盘点差异。

(2) 固定资产盘点及监盘情况

公司对2020年末、2021年末、2022年9月末固定资产盘点实施了盘点程序，中介机构参与了2022年9月末监盘。盘点及监盘前，中介机构获取了企业的盘

点计划和固定资产清单，对公司计划的盘点范围、盘点时间、盘点地点、盘点方法进行了合理性分析。盘点及监盘过程中，中介机构随公司盘点人员参与了企业盘点的全过程，监盘人员重点关注了以下事项：①实地查看公司现场固定资产的状态，是否存在毁损、故障、闲置等减值迹象。②对于盘点时不在公司现场的固定资产（如在外车辆），通过核对行驶证、拍照或视频的方式，核实资产存在性、资产状态等。监盘人员全程参与了公司盘点，并于盘点结束后，对公司固定资产明细项目，进行了抽查盘点。

于基准日，公司固定资产实地监盘的时间、地点、人员、方法等如下表所示：

项目	内容
监盘/抽盘地点	公司办公场所、生产车间
时间	盘点日期：2021年12月29日 抽盘时间：2022年1月10日
	盘点日期：2022年09月30日 抽盘时间：2022年10月28日
公司盘点人员	财务部、固定资产管理员
监盘/抽盘执行人员	审计人员、券商项目组成员
监盘/抽盘范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公电子设备
监盘/抽盘方法	各报告期末抽盘情况如下：从盘点表中选取固定资产项目追查至固定资产实物，以测试盘点表的准确性，并将监盘结果记录于固定资产盘点表中。同时从固定资产实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性，抽盘过程中观察是否存在明显报废、闲置的固定资产
监盘、抽盘结果	公司报告期内固定资产的盘点未见异常，资产均投入使用，固定资产盘点情况与账面不存在差异

2022年9月末固定资产原值共5,919.49万元，监盘金额5,919.49万元，监盘比例100.00%。经核查，公司报告期内固定资产的盘点未见异常，资产均投入使用，固定资产盘点情况与账面不存在差异。

3、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

（1）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据

①企业会计准则关于在建工程转固的相关规定

根据企业会计准则的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。达到预定可使用状态的确定

依据具体如下：**A.**符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；**B.**所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；**C.**继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

②报告期内公司在建工程转固依据及时点

公司参照《企业会计准则》相关规定，结合自身生产经营特点，制定了《固定资产管理制度》，制定了在建工程的转固标准，并在报告期内严格履行相关规定及流程，对在建工程是否达到预定可使用状态及时进行判断，并及时转入固定资产。

报告期内，公司在建工程结转固定资产的具体时点主要分为以下两类：

A.需安装调试的单台设备：外部购置后需供应商或者施工方进场安装调试的单台设备，需按合同规定安装调试验收，验收合格并出具设备验收报告，从在建工程转入固定资产。报告期内，公司外购需要安装调试的设备，设备入库后，设备供应商对设备进行安装及调试工作，完成安装调试后转入固定资产；

B.生产线改造工程：公司生产线改造经联调联试，并由公司资产管理部、生产部、财务部共同验收后，确认该生产线相关设备达到预定可使用状态。

（2）报告期内转固的在建工程主要项目构成及转固情况如下：

①2022年1-9月转固的在建工程主要项目构成及转固情况如下：

单位：万元

主要设备/项目名称	转固金额	转固时点	确认依据	会计处理是否恰当	是否存在提前或延迟转固的情形
干燥车间	81.49	2022年9月	达到预定可使用状态，凭项目验收单结转固定资产	是	否
STMMA可发性共聚树脂干燥车间技改项目	233.32	2022年9月	达到预定可使用状态，凭项目验收单结转固定资产	是	否

主要设备/项目名称	转固金额	转固时点	确认依据	会计处理是否恰当	是否存在提前或延迟转固的情形
预发机	141.76	2022年8月	安装调试完毕,凭资产验收单结转固定资产	是	否
聚合车间自动化提升及配电系统搬迁项目	169.55	2022年9月	达到预定可使用状态,凭项目完结证书结转固定资产	是	否
聚合车间自动化改造安装工程	59.70	2022年9月	达到预定可使用状态,凭项目验收单结转固定资产	是	否
聚合DCS机柜搬迁及SIS系统安装	60.60	2022年9月	达到预定可使用状态,凭项目完结证书结转固定资产	是	否
RTO废气处理系统	160.93	2022年9月	达到预定可使用状态,凭项目完结证书结转固定资产	是	否
合计	907.35				

②2021年度转固的在建工程主要项目构成及转固情况如下:

单位:万元

主要设备/项目名称	转固金额(万元)	转固时点	确认依据	会计处理是否恰当	是否存在提前或延迟转固的情形
基建工程	108.24	2021年6月	达到预定可使用状态,凭项目验收单结转固定资产	是	否
技改工程(干燥车间项目)	214.59	2021年6月	达到预定可使用状态,凭项目验收单结转固定资产	是	否
年产6000吨树脂和6000吨长纤项目二期应急池(干燥车间项目)	244.59	2021年6月	达到预定可使用状态,凭项目验收单结转固定资产	是	否
厂区高配施工安装	53.19	2021年12月	达到预定可使用状态,凭项目验收单结转固定资产	是	否
立式泡沫板成型机	405.50	2021年12月	安装调试完毕,凭资产验收单结转固定资产	是	否
水管理系统	68.98	2021年12月	安装调试完毕,凭资产验收单结转固定资产	是	否
国旭城26幢809室国旭城26幢810室国旭城26幢820室国旭城26幢821室国旭城26幢822室国旭城26幢823室	260.33	2021年7月	交付使用时结转固定资产	是	否
合计	1,355.42				

注:2020年度公司无在建工程转固情况。

综上,报告期内,公司在建工程转固时点准确合理,转固依据充分,不

存在提前或延迟转固的情形，符合企业会计准则的规定。

4、预付长期资产购置款的相关资产取得进展情况

报告期内，公司期末预付长期资产购置款明细如下：

项目	2022年09月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
预付房屋款	-	-	273.05
预付设备款	23.21	151.86	226.83
预付工程款	-	61.40	-
合计	23.21	213.26	499.88

2020年末预付的长期购置款主要系预付的购房款及预付立式泡沫板成型机的设备款，其中公司购买的商品房已于2021年7月实际交付并结转至固定资产，已取得浙（2021）衢州市不动产权第0034493号、浙（2021）衢州市不动产权第0034505号、浙（2021）衢州市不动产权第0034496号、浙（2021）衢州市不动产权第0034507号、浙（2021）衢州市不动产权第0034398号、浙（2021）衢州市不动产权第0034517号产权证书。立式泡沫板成型机已于2021年12月安装验收完毕并结转至固定资产。

2021年末预付的长期资产购置款主要系年末预付RTO废气处理系统、发泡机的设备款及自有房产的装修款，发泡机设备已于2022年8月安装完成并验收合格投入使用，RTO废气处理系统已于2022年9月安装完成并验收合格投入使用。公司房屋装修于2022年6月装修完毕且验收合格。

2022年9月末预付的长期购置款主要系预付的板材车间消防系统设备款，已于10月安装计入在建工程，并于2023年1月验收合格投入使用。

（二）关于期间费用：补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异。公司停工损失的产生原因、是否已恢复生产、对公司生产经营的影响。公司关键管理人员薪酬大幅波动的原因。

1、补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异

（1）报告期内，公司期间费用占比如下：

单位：万元

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
营业收入（万元）	9,293.33	12,454.95	8,367.08

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
销售费用（万元）	209.68	216.38	127.26
管理费用（万元）	817.99	1,090.16	606.60
研发费用（万元）	425.15	542.27	397.42
财务费用（万元）	-38.61	27.08	25.46
期间费用总计（万元）	1,414.21	1,875.90	1,156.73
销售费用占营业收入的比重	2.26%	1.74%	1.52%
管理费用占营业收入的比重	8.80%	8.75%	7.25%
研发费用占营业收入的比重	4.57%	4.35%	4.75%
财务费用占营业收入的比重	-0.42%	0.22%	0.30%
期间费用占营业收入的比重总计	15.22%	15.06%	13.82%

公司报告期内的期间费用总计分别为1,156.73万元、1,875.90万元和1,414.21万元，期间费用率分别为13.82%、15.06%和15.22%，随着营业收入规模的增长，公司各项期间费用随之增加，期间费用率则较为稳定。其中：

1) 销售费用率：报告期内，销售费用主要构成为职工薪酬、差旅费和业务招待费，销售费用率分别为1.52%、1.74%、2.26%，呈上升趋势，主要原因为：一方面，销售人员平均薪酬逐期上升，导致销售费用率增加；另一方面，随着国内宏观环境转好，公司销售规模扩大，公司销售人员差旅费及业务招待费上升所致。

2) 管理费用率：报告期内，管理费用主要由职工薪酬、中介机构服务费和折旧费组成，管理费用率分别为7.25%、8.75%、8.80%，逐期上升，主要原因为：(1)公司业绩持续增长，公司管理人员增加且公司增加年终奖发放所致；(2)随着国内宏观环境转好，业务招待费增加所致；(3)报告期内，公司发生股改，增加律师、审计以及券商等中介机构服务费用所致；(4)报告期内，激励公司核心员工，新增股权激励所致。

3) 研发费用率：报告期内，研发费用主要由职工薪酬、折旧及摊销和材料费组成，研发费用率分别为4.75%、4.35%和4.57%。其中，研发费用率2021年较2020年有所下滑，主要因为2021年公司营业收入增幅48.86%，研发费用增幅为36.45%，收入增幅较大所致。2022年1-9月公司研发费用率较上年有所增加，主要因为1)研发项目进入试验阶段，原材料耗用量增加且价格上涨，导致研发费用率增加；2)公司为激励核心研发员工，提高研发人员待遇所致。

4) 财务费用率: 报告期内, 公司财务费用率分别为 0.30%、0.22%和-0.42%, 其中公司 2022 年 1-9 月的财务费用率为负, 主要系 2022 年 1-9 月人民币汇率变动, 公司汇兑损益为负所致, 2021 年年末人民币对美元中间价为 6.3757, 2022 年 9 月 30 日人民币对美元中间价为 7.0998, 2022 年 1-9 月较 2021 年对比人民币大幅贬值, 因此本年产生了汇兑收益。

(2) 报告期内, 可比公司期间费用率如下:

1) 东岳硅材

单位: 万元

项目	2022 年 1 月—9 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	517,949.42	433,321.91	250,332.05
销售费用	1,386.53	2,169.04	7,481.24
管理费用	4,266.81	5,620.80	4,659.42
研发费用	22,968.24	23,182.11	18,596.96
财务费用	-3,159.16	-2,717.50	-1,404.46
期间费用总计	25,462.41	28,254.45	29,333.16
销售费用占营业收入的比重	0.27%	0.50%	2.99%
管理费用占营业收入的比重	0.82%	1.30%	1.86%
研发费用占营业收入的比重	4.43%	5.35%	7.43%
财务费用占营业收入的比重	-0.61%	-0.63%	-0.56%
期间费用占营业收入的比重总计	4.92%	6.52%	11.72%

2) 新安股份

单位: 万元

项目	2022 年 1 月—9 月	2021 年度	2020 年度
营业收入	1,812,875.77	1,897,666.36	1,251,641.26
销售费用	19,927.07	24,466.41	18,346.25
管理费用	49,367.84	60,471.79	45,999.88
研发费用	55,602.79	57,178.65	35,313.47
财务费用	-5,486.93	9,324.42	6,135.61
期间费用总计	119,410.77	151,441.27	105,795.22
销售费用占营业收入的比重	1.10%	1.29%	1.47%
管理费用占营业收入的比重	2.72%	3.19%	3.68%
研发费用占营业收入的比重	3.07%	3.01%	2.82%
财务费用占营业收入的比重	-0.30%	0.49%	0.49%

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
期间费用占营业收入的比重总计	6.59%	7.98%	8.45%

3) 润禾材料

单位：万元

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
营业收入	92,723.49	110,375.32	71,152.60
销售费用	4,666.02	5,932.56	4,360.16
管理费用	3,916.04	4,287.47	3,069.14
研发费用	3,636.92	3,709.86	2,555.69
财务费用	-514.20	258.32	98.69
期间费用总计	11,704.78	14,188.21	10,083.69
销售费用占营业收入的比重	0.51%	0.47%	0.45%
管理费用占营业收入的比重	5.03%	5.37%	6.13%
研发费用占营业收入的比重	4.22%	3.88%	4.31%
财务费用占营业收入的比重	3.92%	3.36%	3.59%
期间费用占营业收入的比重总计	13.68%	13.08%	14.48%

4) 海多硅材

单位：万元

项目	2022年1月—7月	2021年度	2020年度
营业收入	13,936.38	16,012.82	8,467.48
销售费用	241.47	383.67	278.11
管理费用	329.55	420.33	366.29
研发费用	453.72	672.76	360.06
财务费用	-41.85	73.97	58.89
期间费用总计	982.90	1,550.73	1,063.35
销售费用占营业收入的比重	1.73%	2.40%	3.28%
管理费用占营业收入的比重	2.36%	2.62%	4.33%
研发费用占营业收入的比重	3.26%	4.20%	4.25%
财务费用占营业收入的比重	-0.30%	0.46%	0.70%
期间费用占营业收入的比重总计	7.05%	9.68%	12.56%

5) 行业平均费用率

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
行业平均销售费用占营业收入的比重	0.90%	1.16%	2.05%

项目	2022年1月—9月	2021年度	2020年度
行业平均管理费用占营业收入的比重	2.73%	3.12%	4.01%
行业平均研发费用占营业收入的比重	3.75%	4.11%	4.70%
行业平均财务费用占营业收入的比重	0.68%	0.92%	1.05%
行业平均期间费用占营业收入的比重总计	8.06%	9.32%	11.82%

由上表可知，2020年至2022年9月，浙江凯斯特期间费用率较同行业公司高。

其中：

①报告期内行业可比公司销售费用率平均值分别为2.05%、1.16%和0.90%，公司销售费用率分别为1.52%、1.74%、2.26%，各期除2020年外均高于行业平均水平，主要因为浙江凯斯特公司收入规模较小，同行业可比公司如新安股份销售规模已达到百亿水平，公司未达到规模效应，因此企业销售费用率较高。

②报告期内行业可比公司管理费用率平均值分别为4.01%、3.12%和2.73%，公司管理费用率分别为7.25%、8.75%、8.80%，均高于行业平均水平，主要因为公司为持续保持市场竞争力，建立了对关键、核心和紧缺人才薪酬领先的策略，对普通员工薪酬跟随策略相结合的机制。因此，公司管理人员薪酬相对其他人员高，且公司规模相对较小因此管理费用率较高。

③报告期内行业可比公司研发费用率平均值分别为4.70%、4.11%和3.75%，公司研发费用率分别为4.75%、4.35%、4.57%，均高于行业平均水平，主要因为公司处于成长期，为保持经营业绩持续增长及增强企业竞争力，公司加大研发投入所致。

④报告期内行业可比公司财务费用率平均值分别为1.05%、0.92%和0.68%，浙江凯斯特财务费用率均低于行业平均水平，主要因为公司资产负债率较低，报告期内，公司的资产负债率仅为10.49%、19.51%和15.95%。报告期内可比公司如新安股份资产负债率为30%以上，因此可比公司财务费用率较高。

综上，公司期间费用率与公司经营模式、规模匹配，与同行业虽然存在差异，但属于合理区间，未见异常。

2、公司停工损失的产生原因、是否已恢复生产、对公司生产经营的影响

公司的安全生产许可证于2022年6月30日到期，新的许可证于2022年7

月 28 日发放，因此公司于该换证期间进行了停工停产，公司于新的生产许可证发证之日起已重新恢复生产。

停工损失中包括生产人员薪酬、固定资产折旧。停产期间各车间人员的工资、社保、福利费、固定资产折旧及其他按照实际发生的成本费用直接进行归集，计入相应车间“生产成本”和“制造费用”科目。月末成本结转时，将属于停工期间所对应的“生产成本”和“制造费”部分，结转计入“管理费用—停工损失”科目。2022 年 7 月“生产成本”“制造费用”中生产人员薪酬、固定资产折旧发生及分配情况如下：

单位：万元

项目	当月累计金额	存货成本金额	停工损失金额
生产人员薪酬	33.02	3.20	29.82
固定资产折旧	19.13	2.47	16.66
合计	52.15	5.67	46.48

综上，公司因安全生产许可证到期于 2022 年 7 月实际停工 28 天，生产许可证发放后即恢复生产，因此恢复生产的 3 天所对应的折旧及生产人员薪酬归集至成本核算。目前公司恢复正常生产，此次停工未对公司生产经营产生重大影响。

3、公司关键管理人员薪酬大幅波动的原因

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员的薪酬主要包含：基本工资、相关津贴和年终奖等，主要根据人员的职务、资历、学历、技能、个人贡献等因素综合确定。

报告期内，公司关键管理人员薪酬总额占公司各期净利润的比重情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度
关键管理人员薪酬总额	81.56	164.79	78.28
当期公司净利润	931.83	2,068.14	1,703.82
关键管理人员薪酬总额占公司净利润比重	8.75%	7.97%	4.59%

报告期各期，公司关键管理人员的平均薪酬水平及其波动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
关键管理人员薪酬总额	81.56	164.79	78.28
当期末关键管理人员人数（个）	9	9	7
关键管理人员人均薪酬	9.06	18.31	11.18

根据公司执行的薪酬制度，公司关键管理人员薪酬与公司业绩直接相关。由上表可知，公司关键管理人员薪酬与公司利润同比增长，但增长比例高于利润增长比例。

公司2021年度关键管理人员人均薪酬相较2020年度有所上升，主要根据公司执行的薪酬制度，公司关键管理人员薪酬与公司业绩直接相关，由于公司2021年业绩增长情况较好，公司较2020年发放的年终奖增多；公司2022年1-9月关键管理人员薪酬较2021年下降主要系公司根据全年的公司业绩进行考核发放年终奖，因2022年未到完整一个年度，无法准确的计算年终奖金额，出于谨慎性原则未计提2022年1-9月奖金。

（三）关于供应商：根据公开信息，供应商宁波合宜化工有限公司实缴资本为0，参保人数为1人。补充说明公司主要供应商规模较小的原因、公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在关联关系或其他利益安排。公司供应商集中度较高是否与同行业可比公司一致。

1、补充说明公司主要供应商规模较小的原因、公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在关联关系或其他利益安排

（1）公司前五名供应商规模较小的原因

报告期内，公司主要供应商注册资本规模和参保人数情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	注册资本规模	参保人数
1	浙江中天东方氟硅材料股份有限公司	40,000.00	545
2	上海麦高化工有限公司	500.00	5
3	中石化化工销售（宁波）有限公司	3,000.00	-
4	镇江江南化工有限公司	65,000.00	1210

序号	供应商名称	注册资本规模	参保人数
5	山东东岳有机硅材料股份有限公司	120,000.00	1236
6	宁波合宜化工有限公司	100.00	1
7	杭州亿度星进出口有限公司	50.00	2
8	镇江江南化工有限公司	65,000.00	1213
9	浙江新安包装有限公司	962.00	-
10	浙江开化合成材料有限公司	10,075.00	427
11	浙江新安化工集团股份有限公司	114,574.65	1646
12	浙江新安物流有限公司	3,336.00	152

注：数据来源于企查查、启信宝查询，中石化化工销售（宁波）有限公司、浙江新安包装有限公司未查询到相关信息。

公司报告期内主要供应商中上海麦高化工有限公司、杭州亿度星进出口有限公司和宁波合宜化工有限公司注册资本规模较小，主要原因及合理性如下：

①上述供应商规模与其经营发展规划相关，现阶段规模可以满足其经营活动需求；

②公司主要供应商规模较小的上海麦高化工有限公司、杭州亿度星进出口有限公司和宁波合宜化工有限公司为贸易商，其不具有实质生产产品能力，不需要购建机械设备、厂房等生产要素，仅具有采购及销售职能。因此注册资本较低，参保人数较少具有合理性。公司选择从贸易商处采购原材料而非直接从生产厂家采购符合行业特点，主要原因如下：

A.浙江凯斯特主要向杭州亿度星进出口有限公司采购四溴化碳，其采购符合公司基本生产需求，分析详见：“4、关于关联交易”之“（一）、补充披露关联采购的必要性、合理性、真实性...”；

B. 上海麦高化工有限公司及宁波合宜化工有限公司主要向浙江凯斯特供应甲甲脂，甲甲脂属于大宗商品，主要生产厂商为三菱化学、万华化学等国内外大型化学制品企业，其国内销售主要通过其国内贸易商实现，故发行人采购其产品也通过向其贸易商采购；

B.公司生产规模相对较小，与生产厂商的生产能力相比单次采购量较少，直接向生产厂商采购很难获得较优的供货价格，甚至无法达到其最小起订量；而贸易商较为专业，下游客户众多，凭借采购规模优势可对生产厂商形成较强的议价能力，公司向贸易商采购可获得合理的供应价格；

C.主要贸易商上游合作生产厂商较多，向贸易商采购可及时高效的满足公司对不同质量、型号产品的需求，有利于保障公司生产经营的稳定性。

综上所述，公司供应商经营规模具有合理性。目前，公司供应商生产经营情况正常，未出现因企业规模较小导致的不利事项。另外，公司与供应商均签订了正式业务合同，实际业务开展均按照生产订单约定的权利与义务进行，采购业务受合同约束。上述主要供应商规模较小不会对公司持续经营产生重大不利影响。

(2) 公司不存在与供应商人员、场地混同

报告期内，公司与全体员工均属于全职雇佣关系，不存在与供应商人员混同情况。公司自设立以来独立经营，报告期内经营所用场地为独立购置及向杭州凯斯特、非关联第三方租赁取得，不存在与其他供应商共同租用仓库、场地混同情况。

(3) 公司不存在大额预付、退款等异常资金往来，除杭州亿度星进出口有限公司存在关联关系外，与其他供应商不存在关联关系或其他利益安排

报告期各期末，公司预付款项金额分别为 84.58 万元、95.50 万元及 40.44 万元，前五大预付款合计占比 64.10%、74.65%及 61.22%。报告期各期末，公司预付款及截止到 2022 年 12 月 31 日期后退款、结转情况具体如下：

期间	单位名称	采购内容	账面余额（万元）	占预付账款余额的比例	是否存在关联关系或其他利益安排	期后退款金额	期后结转金额（万元）	期后结转比例
2022年9月30日	中石化化工销售（宁波）有限公司	货款	34.15	40.37%	否	-	34.15	100%
	浙江开化合成材料有限公司	货款	7.62	9.01%	否	-	7.62	100%
	浙江巨化环保科技有限公司	排污费	5.82	6.88%	否	-	5.82	100%
	山东东岳有机硅材料股份有限公司	货款	3.68	4.35%	否	-	3.68	100%
	云南众合硅基新材料有限公司	货款	2.95	3.49%	否	-	2.95	100%
	合计	-	54.22	64.10%	否	-	54.22	100%

期间	单位名称	采购内容	账面余额(万元)	占预付账款余额的比例	是否存在关联关系或其他利益安排	期后退款金额	期后结转金额(万元)	期后结转比例
2021年 12月31日	浙江英诺特化工有限公司	货款	47.63	49.87%	否	-	47.63	100%
	莒南盛丰包装材料有限公司	货款	9.96	10.43%	否	-	9.96	100%
	浙江衢州巨泰建材有限公司	排污费	6.14	6.43%	否	-	6.14	100%
	浙江巨化环保科技有限公司	排污费	3.98	4.16%	否	-	3.98	100%
	镇江江南化工有限公司	货款	3.59	3.76%	否	-	3.59	100%
	合计	-	71.30	74.65%	否	-	71.30	100%
2020年 12月31日	浙江衢州贝利德涂料有限公司	货款	7.00	17.31%	否	-	7.00	100%
	中石化化工销售(宁波)有限公司	货款	5.26	13.02%	否	-	5.26	100%
	浙江衢州巨泰建材有限公司	排污费	4.56	11.29%	否	-	4.56	100%
	宁波合宜化工有限公司	货款	4.12	10.19%	否	-	4.12	100%
	镇江江南化工有限公司	货款	3.81	9.41%	否	-	3.81	100%
	合计	-	24.76	61.22%	否	-	24.76	100%

公司无最近一期末账龄超过一年的大额预付款项情况。期后结转比例均为 100%。

综上所述，公司各期末预付款均属于合理的商业行为，不存在其他大额预付、退款等异常资金往来，且对供应商规模较小的上海麦高化工有限公司和宁波合宜化工有限公司不存在预付款项，也不存在关联关系及其他利益安排。

2、公司供应商集中度较高是否与同行业可比公司一致

报告期内，公司前五名供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
2022年1-9月	浙江中天东方氟硅材料股份有限公司	否	甲基二氯硅烷	1,544.30	28.78%
	上海麦高化工有限公司	否	甲基丙烯酸甲脂	964.50	17.97%
	中石化化工销售(宁波)有限公司	否	苯乙烯	571.43	10.65%
	镇江江南化工有限公司	否	甲基二氯硅烷	287.44	5.36%
	浙江新安包装有限公司	否	舒驰桶、闭口桶	44.55	0.83%
	浙江开化合成材料有限公司	否	甲基二氯硅烷	199.96	3.73%
	山东东岳有机硅材料股份有限公司	否	三甲基一氯硅烷	279.64	5.21%
	合计	-	-	3,891.82	72.53%
2021年度	浙江中天东方氟硅材料股份有限公司	否	甲基二氯硅烷	1,208.61	17.36%
	上海麦高化工有限公司	否	甲基丙烯酸甲脂	1,004.76	14.44%
	宁波合宜化工有限公司	否	甲基丙烯酸甲脂	858.92	12.34%
	镇江江南化工有限公司	否	甲基二氯硅烷、二甲基环硅氧烷	639.78	9.19%
	浙江新安包装有限公司	否	舒驰桶、闭口桶	70.31	1.01%
	浙江开化合成材料有限公司	否	甲基二氯硅烷、三甲基一氯硅烷	98.26	1.41%
	中石化化工销售(宁波)有限公司	否	苯乙烯	725.50	10.42%
	合计	-	-	4,606.13	66.17%
2020年度	宁波合宜化工有限公司	否	甲基丙烯酸甲脂	1,276.23	34.48%
	中石化化工销售(宁波)有限公司	否	苯乙烯	500.07	13.51%
	镇江江南化工有限公司	否	甲基二氯硅烷、二甲基环硅氧烷	205.61	5.55%
	浙江开化合成材料有限公司	否	甲基二氯硅烷	83.10	2.25%
	浙江新安包装有限公司	否	舒驰桶、闭口桶	64.15	1.73%
	浙江新安化工集团股份有限公司	否	甲基二氯硅烷	5.51	0.15%
	浙江新安物流有限公司	否	二甲基环硅氧烷	15.38	0.42%

期间	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
	杭州亿度星进出口有限公司	是	四溴化碳	338.50	9.14%
	中天东方氟硅材料有限公司	否	三甲基一氯硅烷	237.76	6.42%
	合计	-	-	2,726.32	73.65%

注 1：镇江江南化工有限公司、浙江开化合成材料有限公司、浙江新安包装有限公司及浙江新安物流有限公司为浙江新安化工集团股份有限公司控制的企业，因此合并披露。

注 2：中天东方氟硅材料有限公司为浙江中天东方氟硅材料股份有限公司前身。

报告期内，可比公司前五名供应商情况如下：

公司名称	期间	前五供应商占采购总额的比例
海多硅材（873909）	2022 年 1-7 月	86.49%
	2021 年度	71.31%
	2020 年度	77.33%
润禾材料（300727）	2017 年度	52.25%
	2016 年度	45.67%
	2015 年度	42.36%
东岳硅材（300821）	2019 年度	53.63%
	2018 年度	58.82%
	2017 年度	59.16%
新安股份（600596）	2021 年度	16.69%
	2020 年度	24.77%
	2019 年度	13.35%

注 1：数据来源于同行业上市公司定期报告及公转书；由于润禾材料和东岳硅材 2020 年、2021 年及 2022 年 1-9 月年报均未披露前五供应商情况，因此采用可查询的申报期数据进行对比。

公司报告期内前五供应商占采购总额比例分别为 72.53%、66.17%、73.65%，略高于可比公司润禾材料及东岳硅材，低于可比公司海多硅材，与上述可比公司虽存在差异，但总体在可比公司区间范围内，其差异原因主要系各公司的业务模式及主营产品存在不同；与可比公司新安股份差异较大，主要系新安股份规模较大，产业链更广，市场竞争小，供应商可选择范围更广，因此前五供应商比例较低。

(四) 结合公司订单获取、生产周期等, 补充说明存货余额波动较大的原因、与公司业务是否匹配、是否符合行业特征; 存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异; 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、与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行。

1、结合公司订单获取、生产周期等, 补充说明存货余额波动较大的原因、与公司业务是否匹配、是否符合行业特征

(1) 结合公司订单获取、生产周期等, 补充说明存货余额波动较大的原因

①期后订单情况

公司存货占各期末已签订在手订单金额比例情况如下:

单位: 万元

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货余额	791.27	939.72	425.28
报告期末已签订的1个月内在手订单金额	1,299.00	1,352.11	935.81
存货占各报告期末已签订的1个月内在手订单金额比例	60.91%	69.50%	45.44%

②生产周期情况

报告期, 公司产品主要是共聚树脂系列产品和含氢硅油系列产品, 公司产品平均生产周期情况如下:

项目	共聚树脂系列产品	含氢硅油系列产品
生产周期	3-4天	3-4天

③存货账面余额波动原因分析

单位: 万元

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
原材料	412.59	442.77	249.34
在产品	41.45	74.82	59.23
库存商品	301.83	388.85	106.89
周转材料	35.40	33.28	9.82
账面余额合计	791.27	939.72	425.28
跌价准备	-	-	-

账面价值合计	791.27	939.72	425.28
--------	--------	--------	--------

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 425.28 万元、939.72 万元和 791.27 万元。2021 年末存货余额较 2020 年末存货增加 514.44 万元，主要系原材料及库存商品增加较多，具体原因系：①公司整体销售规模自 2021 年开始不断扩大，在手订单不断增加，公司为保障供货，提高了原材料安全库存；②公司生产用主要原材料 DMC、一甲含氢以及三甲的采购价格自 2021 年开始大幅上涨，公司使用备货采购的策略，尽量降低材料涨价对公司的影响，因此存货余额有所增加。2022 年 9 月末较 2021 年末存货减少 148.45 万元，主要原因系 2022 年 1-9 月硅油产品的主要原料价格回落，结存单价下降，使存货余额较 2021 年 12 月 31 日减少。因此，公司存货余额波动原因具备合理性，与公司业务相匹配。

（2）存货余额是否符合行业特征

报告期各期，公司存货余额及周转率与同行业公司对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	期末存货	存货占总资产比例	存货周转率	期末存货	存货占总资产比例	存货周转率	期末存货	存货占总资产比例	存货周转率
海多硅材	2,886.38	13.14	8.09	1,647.43	9.83	10.29	854.73	10.05	-
润禾材料	13,333.89	8.83	10.98	9,055.08	7.61	8.45	7,909.64	8.44	6.92
东岳硅材	50,579.37	7.84	14.89	46,305.75	7.38	5.28	18,318.72	4.07	10.54
新安股份	249,262.42	12.53	8.52	294,040.72	17.10	6.41	146,430.70	11.75	7.08
可比公司平均值	79,015.51	10.59	10.62	87,762.25	10.48	7.61	43,378.45	8.58	8.18
浙江凯斯特	791.27	7.66	10.61	939.72	11.12	12.23	425.28	5.71	9.91

注 1：可比公司海多硅材因未披露 2022 年 9 月 30 日数据，故采用 2022 年 7 月 31 日数据。

注 2：由于海多硅材未披露 2019 年 12 月 31 日数据，故无法计算其 2020 年末存货周转率。

报告期各期末，公司存货占总资产比例分别为 5.71%、11.12%及 7.66%，公司 2021 年末存货占总资产的比率较 2020 年末增长 5.41 个百分点，主要系 2021 年公司销售规模增加以及原材料价格上涨导致期末存货较上年增长

120.97%；2022年9月末存货占总资产的比率较2021年末下降3.46个百分点，主要系公司资产规模较2021年末增长22.26%，且存货较2021年末下降15.80%。报告期内，可比公司存货占总资产比例均值分别为8.58%、10.48%和10.59%，公司存货2020年末以及2022年9月末均低于可比公司，2021年末比行业可比公司略高，但公司存货占总资产比例仍在可比公司存货占总资产比例的区间范围内，与可比公司存在差异主要原因包括：①2020年和2022年1-9月，公司存货周转率高于同行业可比公司，库存管理效率较高；②2021年公司销售规模增加，原材料价格上涨，再加上2021年末持有较大规模的在手订单，公司提前备货，导致存货占总资产比例略高于可比公司；③2022年9月末正值国庆假期，公司投产减少，且公司提前完成销售订单，因此存货余额减少，而可比公司2022年9月末资产规模变化较小，公司2022年9月末资产规模较2021年末出现大幅增加，导致2022年末存货占总资产规模较小。

报告期各期，可比公司平均存货周转率均值分别为8.18次/年、7.61次/年及10.62次/年，公司存货周转率分别为9.91次/年、12.23次/年和10.61次/年，2020年和2021年略高于行业均值，主要系公司产品品类与可比公司存在差异，公司主要生产可发性共聚树脂和含氢硅油系列产品，其中可发性共聚树脂产品周转较快，因此公司产品周转率略高于可比公司。

综上，公司存货余额与公司业务相匹配、变动趋势与行业存在差异，但具有合理性。

2、存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异。

报告期各期末，公司存货构成结构如下：

单位：万元

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	报告期平均	
				金额	占比
原材料	412.59	442.77	249.34	368.23	51.23%
周转材料	35.40	33.28	9.82	26.17	3.64%
材料类小计	447.99	476.05	259.16	394.40	54.87%
在产品	41.45	74.82	59.23	58.50	8.14%
在产品及半成品小计	41.45	74.82	59.23	58.50	8.14%

库存商品	301.83	388.85	106.89	265.86	36.99%
产成品小计	301.83	388.85	106.89	265.86	36.99%
存货余额小计	791.27	939.72	425.28	718.76	100.00%

由上表可见，报告期各期末，公司三大类存货的平均规模及平均占比分别如下：原材料及周转材料平均金额为 394.40 万元，平均占比 54.87%；在产品平均金额为 58.50 万元，平均占比为 8.14%；库存商品报告期内平均金额为 428.34 万元，平均占比为 36.99%。其中，2020 年末三大类存货较 2021 年末及 2022 年 9 月末明显偏低，主要系 2020 年公司规模较小且当年原材料市场波动较小，大幅拉低报告期内三大类存货的平均值；2022 年 9 月末，三大类存货较 2021 年末有所下降，主要系 2022 年 9 月末主要原材料价格较 2021 年末回落，生产出来的存货价值相应有所回落，且 2022 年 9 月末已签订的 1 个月内在手订单金额较 2021 年末有所减少，公司相应减少存货规模所导致。

报告期各期末，公司与同行业可比公司三大类存货的构成占比情况如下：

存货类别	报告期末时点	公司	可比公司				
			平均	海多硅材	润禾材料	东岳硅材	新安股份
材料类	2022/9/30	56.62%	42.12%	49.50%	36.11%	36.29%	46.59%
	2021/12/31	50.66%	44.39%	31.11%	32.38%	67.27%	46.80%
	2020/12/31	60.94%	44.43%	39.05%	37.51%	56.16%	45.01%
	三期平均	56.07%	43.65%	39.88%	35.33%	53.24%	46.13%
在产品及半成品	2022/9/30	5.24%	11.06%	0.21%	6.52%	33.48%	4.04%
	2021/12/31	7.96%	5.85%	1.04%	4.35%	16.66%	1.37%
	2020/12/31	13.93%	8.03%	0.32%	3.76%	26.04%	1.98%
	三期平均	9.04%	8.31%	0.52%	4.88%	25.39%	2.46%
产成品类	2022/9/30	38.14%	46.82%	50.29%	57.37%	30.24%	49.37%
	2021/12/31	41.38%	49.76%	67.85%	63.28%	16.07%	51.84%
	2020/12/31	25.13%	47.81%	60.63%	59.79%	17.81%	53.00%
	三期平均	34.89%	48.13%	59.59%	60.15%	21.37%	51.40%

注：可比公司海多硅材因未披露 2022 年 9 月 30 日明细数据，故采用半年报数据。

公司主营业务为可发性共聚树脂和含氢硅油的研发、生产、销售，各上市可比公司均为生产有机硅产品的公司，与公司的产品结构存在差异，因此

可比公司存货结构特征与公司存在一定差异。公司与可比公司2020年、2021年、2022年1-9月各类存货占比及变动趋势的总体对比情况如下：

①材料类

报告期各期，公司材料类存货占比分别为60.94%、50.66%、56.62%，与可比公司均值对比均偏高，主要原因系公司采用“以销定产”的生产模式，有效减少产成品的库存积压，且产成品生产周期较短，存货中产成品比重较低，相应地材料类占比偏高。同时，公司会储存一定规模的原材料应对生产需要，以快速满足订单需求，导致公司材料类存货与可比公司均值对比偏高。

②在产品及半成品

报告期各期，公司在产品及半成品类存货占比分别为13.93%、7.96%、5.24%，在全部存货中的平均占比最低，主要系公司主营产品是连续生产出产成品，不需要半成品入库，且生产周期相对较快，因此期末在产品占比也相对较低，与可比公司平均值差异较小，且均在可比公司区间范围内。

③产成品类

报告期各期，公司产成品类存货占比分别为25.13%、41.38%、38.14%，在全部存货中的平均占比低于材料类，虽低于可比公司均值，但均在可比公司的区间范围内，其偏低的主要原因系公司产成品仓储空间有限，公司采用“以销定产”的生产模式，有效减少产成品的库存积压，库存管理效率较高。另公司产成品生产周期较短，且公司可发性共聚树脂产品周转率较快，使公司两年一期的存货周转率均高于可比公司，因此期末产成品库存较低。

综上所述，报告期各期末，公司存货结构与可比公司存在差异，差异原因合理，符合公司经营情况。

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、与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行。

(1) 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

报告期各期末，公司存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

2022年9	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	合计
--------	------	------	------	------	------	----

月 30 日						
原材料	407.04	5.22	-	-	0.33	412.59
在产品	41.45	-	-	-	-	41.45
库存商品	301.83	-	-	-	-	301.83
周转材料	35.40	-	-	-	-	35.40
总计	785.72	5.22	-	-	0.33	791.27
占比	99.30%	0.66%	-	-	0.04%	100.00%

(续)

2021 年 12 月 31 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	合计
原材料	442.36	-	-	0.41	-	442.77
在产品	74.82	-	-	-	-	74.82
库存商品	388.85	-	-	-	-	388.85
周转材料	33.28	-	-	-	-	33.28
总计	939.31	-	-	0.41	-	939.72
占比	99.96%	-	-	0.04%	-	100.00%

(续)

2020 年 12 月 31 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	合计
原材料	246.50	0.54	2.30	-	-	249.34
在产品	59.23	-	-	-	-	59.23
库存商品	106.89	-	-	-	-	106.89
周转材料	9.82	-	-	-	-	9.82
总计	422.44	0.54	2.30	-	-	425.28
占比	99.33%	0.13%	0.54%	-	-	100.00%

报告期内，公司主要存货库龄 1 年以内的金额分别为 422.44 万元、939.31 万元及 785.72 万元，占总存货金额的比例分别为 99.33%、99.96%和 99.30%，存货的库龄很短，库龄在 1 年以上的存货金额分别为 2.84 万元、0.41 万元、5.55 万元，占总存货金额的比例分别为 0.67%、0.04%、0.70%，均为用于生产共聚树脂产品的包装物等原材料，这些原材料保质期很长且在之后的生产过程中均能正常领用。根据上述表格可以发现，这些长库龄原材料会随着生产的开展陆续消耗。公司的原材料均属于生产经营需要所持有的存货，不以出售为目的，根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十六条：“为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量”，故公司原材料的可变现净值需根据公司生产的成品的可变现净值来确定，公司库存商品经减值测试后不存在跌价的情形。同时，报告期内，公司经营情况正常，盈利能力强，净利润均为正数，所生产的产品的可变现净值高于成本，故公司生产经营所持有

的原材料的可变现净值高于成本，未计提存货跌价准备。

公司于报告期各期末进行存货减值测试，并根据减值测试结果计提存货跌价准备。报告期各期末，公司未对存货计提跌价准备，其合理性分析如下：

报告期内，公司主要产品的原材料出现了价格上涨的情况，但销售价格同时出现上涨的情况。虽原材料价格出现上涨，除 2020 年低含氢硅油产品外，报告期各期，其他产品的平均毛利率均为正数，未出现存货减值的迹象。对于低含氢硅油产品，2020 年的平均毛利率出现负数，其原因主要系 2020 年初公司低含氢硅油产品处于投产初期，其生产产出的废料较多，导致前期平均生产成本超过了低含氢硅油的售价，使低含氢硅油的毛利率为负。但 2020 年第四季度起，产品正式投入生产，加上产品市场价格整体上升，毛利率大幅提高。2020 年第四季度低含氢硅油销售收入为 83.74 万元，毛利率上升至 16.02%。因此，原材料价格上涨未对存货的减值情况造成影响。

在生产模式方面，公司采用“以销定产”为主，根据订单需求情况进行生产，在确保生产所需的情况下，维持合理库存，生产出来的库存商品能够快速周转，避免了存货的积压。

可比公司方面，报告期内各可比公司计提存货跌价准备的情况如下：

单位：万元

海多 硅材	2022 年 1-7 月			2021 年度			2020 年度		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
原 材 料	1,448.09	12.19	0.84%	528.04	-	-	359.34	42.18	11.74%
在 产 品	6.18	-	-	17.67	-	-	2.94	-	-
库 存 商品	1,450.46	27.01	1.86%	1,076.86	50.14	4.66%	504.72	23.29	4.61%
发 出 商品	20.85	-	-	75.01	-	-	53.20	-	-
合计	2,925.58	39.20	1.34%	1,697.58	50.14	2.95%	920.20	65.47	7.12%

(续)

润禾 材料	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
原 材 料	4,684.23	92.86	1.98%	2,984.74	98.07	3.29%	3,090.36	111.35	3.60%

润禾材料	2022年1-6月			2021年度			2020年度		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
在产品	845.56	-	-	400.61	-	-	310.10	-	-
库存商品	6,325.89	73.57	1.16%	4,509.05	66.01	1.46%	3,892.21	217.82	5.60%
发出商品	1,116.00	-	-	1,324.75	-	-	946.14	-	-
合计	12,971.68	166.43	1.28%	9,219.16	164.08	1.78%	8,238.81	329.17	4.00%

(续)

东岳硅材	2022年1-6月			2021年度			2020年度		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
原材料	17,592.63	-	-	29,656.07	450.25	1.52%	8,230.25	-	-
在产品	15,888.53	-	-	7,887.16	157.23	1.99%	4,428.36	-	-
库存商品	16,484.78	70.00	0.42%	7,608.18	27.11	0.36%	3,282.72	3.57	0.11%
周转材料	2,188.90	110.91	5.07%	2,200.19	413.77	18.81%	2,122.95	113.95	5.37%
委托加工物资	2,360.62	-	-	2.50	-	-	371.95	-	-
合计	54,515.47	180.91	0.33%	47,354.11	1,048.36	2.21%	18,436.24	117.52	0.64%

(续)

新安股份	2022年1-6月			2021年度			2020年度		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
原材料	111,949.03	812.69	0.73%	138,329.39	3,832.92	2.77%	64,979.58	512.00	0.79%
在产品	8,573.12	-	-	3,236.65	-	-	2,559.52	-	-
库存商品	121,483.61	3,522.86	2.90%	155,172.16	2,595.53	1.67%	77,772.44	1,361.46	1.75%

新安股份	2022年1-6月			2021年度			2020年度		
	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例	账面余额	跌价准备	跌价比例
委托加工物资	1,564.83	-	-	873.37	-	-	382.46	-	-
包装物	4,599.56	20.17	0.44%	1,774.90	28.10	1.58%	1,454.25	17.05	1.17%
低值易耗品	328.55	-	-	566.37	-	-	330.74	-	-
发出商品	2,367.35	-	-	641.40	96.98	15.12%	842.23	-	-
合计	250,866.05	4,355.72	1.74%	300,594.24	6,553.52	2.18%	148,321.21	1,890.52	1.27%

报告期内，可比公司对存货计提跌价准备的比例均较低，对原材料、库存商品、发出商品、在产品及包装物（周转材料）进行跌价准备计提。报告期各期末，公司对各类存货均进行了减值测试，未出现成本低于可变现净值的情况。会计师对公司存货减值测试的情况进行了复核，并重新执行了减值测试程序，减值测试的结果与公司一致，报告期各期末未出现成本低于可变现净值的情形。根据上文分析，公司报告期内未计提存货跌价准备具备合理性，符合会计准则的要求。公司存货减值的会计政策与可比公司对比，两者会计政策无实质差异。报告期内，公司与其可比公司的存货减值计提政策总结如下：

公司	存货减值会计政策
拟挂牌公司	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
海多硅材	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低

	于成本时，提取存货跌价准备。 (1) 公司按照单个存货项目的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。 (2) 对于数量繁多、单价较低的存货，公司按照存货类别计提存货跌价准备。
润禾材料	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。
东岳硅材	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。
新安股份	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

与可比公司相比，公司各项存货未计提存货跌价准备的主要原因有：

公司原材料和周转材料随着生产经营的持续进行会陆续消耗，且公司原材料、原材料均属于生产经营需要所持有的存货，不以出售为目的，根据《企业会计准则第1号——存货》第十六条：“为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量”，故公司原材料和周转材料的可变现净值需根据公司生产的成品的可变现净值来确定。报告期内公司产品不存在跌价的情况，因此，原材料和周转材料未计提存货跌价准备具有合理性。

公司主要采用计划生产模式，根据市场销售预测，结合公司产品库存情况、关键原材料市场供应情况等组织生产，公司库存商品的库龄均在1年以内，库存商品销售渠道良好，未出现库存商品积压的情况。报告期内，公司产品经营情况正常，毛利率表现良好，盈利能力强，净利润均为正，库存商品不存在减值的迹象。因此，库存商品未计提跌价准备也具有合理性。

综上所述，报告期内，公司执行谨慎的存货跌价准备计提政策对期末存货进行存货跌价准备测试，存货期末可变现净值高于成本，报告期内未计提存货跌价准备符合公司业务开展实际情况。

(2) 与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行

为加强内部管理，保证公司各项存货的安全、完整，公司严格制定了存货管理制度，涵盖存货入库管理、存货出库管理、仓储管理、存货盘点管理等。公司有效执行与采购、生产和仓储循环相关制度，严格出入库管理；公司定期安排存货盘点，对呆滞物料及时处理。报告期内，公司的存货管理及存货盘点等相关内控制度均得到了有效执行。

(五) 补充披露应收账款坏账准备计提比例与可比公司是否存在明显差异。

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（5）公司坏账准备计提政策谨慎性分析”中补充披露如下：

报告期内，公司与同行业公司坏账计提率比较情况如下：

账龄	润禾材料	海多硅材	东岳硅材	新安股份	拟挂牌公司
1年以内（含，下同）	5.00%	5.00%	5.00%	2.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	30.00%	30.00%	50.00%	20.00%	30.00%
3-4年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	50.00%
4-5年	100.00%	100.00%	100.00%	80.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出，拟挂牌公司坏账计提政策除 1-3 年更为谨慎外，其余年份与新安股份一致，与润禾材料、海多硅材除 3-4 年、4-5 年外，其余年份均一致。浙江凯斯特 1 年以内及 1-2 年计提政策与东岳硅材一致，2 年以上东岳硅材计提比例较高，主要因为东岳硅材根据其历史年度发生坏账情况测算，2 年以上坏账率较高，因此计提比例更高。3 年以上拟挂牌公司与新安股份保持一致，低于其他同行业公司，主要因为公司 3 年以上应收账款样本量较少，根据公司历年回款情况测算预计信用损失率，合理计提减值准备。报告期内，公司 1 年以内的应收账款分别为 99.74%、99.69%和 99.29%，历史实际形成的坏账较少。公司应收账款坏账准备计提情况符合公司实际情况，与可比公司不存在明显差异，总体保持谨慎。

(六) 量化分析并披露经营活动现金流量变动原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量净额分析”中“报告期内，公司经营活动现金流量情况……”更新披露下述楷体加粗内容：

报告期经营活动现金流量及净利润情况如下：

单位：元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
销售商品、提供劳务收到的现金	100,298,950.28	144,747,512.79	85,439,721.89
收到的税费返还	1,117,684.91	1,018,855.55	192,384.84
收到其他与经营活动有关的现金	2,297,887.27	2,698,130.06	2,831,466.57
经营活动现金流入小计	103,714,522.46	148,464,498.40	88,463,573.30
其中：销售商品、提供劳务收到的现金占同期经营活动现金流入比例	96.71%	97.50%	96.58%
购买商品、接受劳务支付的现金	68,370,729.96	88,705,996.46	44,725,159.14
支付给职工以及为职工支付的现金	11,864,731.18	10,550,059.45	7,652,461.52
支付的各项税费	2,247,522.13	4,743,394.50	5,892,682.70
支付其他与经营活动有关的现金	7,788,683.42	8,837,575.94	5,952,865.95
经营活动现金流出小计	90,271,666.69	112,837,026.35	64,223,169.31
其中：购买商品、接受劳务支付的现金占当期经营活动现金流出比例	75.74%	78.61%	69.64%
经营活动产生的现金流量净额	13,442,855.77	35,627,472.05	24,240,403.99

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 24,240,403.99 元、35,627,472.05 元和 13,442,855.77 元，2021 年度公司经营活动产生的现金流量净额较上年增加 11,387,068.06 元，主要原因为：①公司拓宽销售渠道，含氢硅油、可发性共聚树脂系列产品销售收到的现金增加所致；②2021 年度公司加大应收账款催收力度，客户回款增加。2022 年 1-9 月经营活动现金流较 2021 年下降主要系受 2022 年 7 月出现公司安全生产证到期等停工影响导致产量减少的情况，销售收入收到的现金减少所致。

公司部分利润表及部分经营现金流量数据如下所示：

单位：元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度
销售商品、提供劳务收到的现金	100,298,950.28	144,747,512.79	85,439,721.89
销售商品、提供劳务收到的现金同期变动比例	-7.61%	69.41%	-
营业收入	92,933,284.54	124,549,513.78	83,670,759.56
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例	107.93%	116.22%	102.11%
购买商品、接受劳务支付的现金	68,864,537.56	83,481,982.03	53,659,268.22
购买商品、接受劳务支付的现金同期变动比例	9.99%	55.58%	-
营业成本	6,886.45	8,348.20	5,365.93
购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比例	99.28%	106.26%	83.35%

报告期内，公司产销规模不断扩大并趋于稳定，总体销售情况良好。销

售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为 102.11%、116.22% 及 107.93%，2021 年度公司效益好，客户回款及时因此略高于 2020 年及 2022 年 1-9 月，总体波动不大，较为稳定；购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比例分别为 83.35%、106.26% 及 99.28%，2021 年度采购付现略高于营业成本主要系 2021 年销售订单增加导致采购支付的现金增加，2021 年末存货余额较 2020 年末增长 120.97%。2022 年 1-9 月销售商品、提供劳务收到的现金同比下降 7.61%，主要系 2022 年 1-9 月受市场宏观环境及安全生产许可证换证影响，生产产量较 2021 年同期对比相对减少，因此产品销售也相对减少；2022 年 1-9 月购买商品、接受劳务支付的现金金额同比增长 9.99%，主要系材料价格持续上涨，综上所述原因导致经营活动现金流量下降。

（七）补充说明交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性

1、公司交易性金融资产核算内容系向银行申购的理财产品，理财产品类型明细如下：

产品名称	理财产品类型	期限	产品赎回	持有目的
农银时时付	非保本浮动收益型	产品期限 20 年，产品期限内到期前可实时赎回	每个工作日为实时赎回开放期，开放期的 0:00-15:00 为实时赎回开放时段，实时赎回开放时段内支持一定限额范围内实时赎回到账。	短期获利
农银进取·每季开放	非保本浮动收益型	产品期限 10 年，产品期限内每年 3 月、6 月、9 月、12 月的 5 至 9 日实时赎回	产品自首个封闭期结束后，每年 3 月、6 月、9 月、12 月的 5 至 9 日为开放期，投资者可于开放期内提交申购及赎回申请。	短期获利
农银匠心·灵动	非保本浮动收益型	产品期限 10 年，自产品成立日起，最短持有 180 天后开放赎回/预约赎回	产品持有 180 天后每个银行工作日可实时赎回。	短期获利

2、理财产品的分类及列报

本公司理财产品均为非保本浮动收益型。

非保本浮动收益型理财产品合同条款中并未约定明确的票息，部分产品记载了该理财产品的预期收益率，理财产品不保障本金及理财收益，理财计划的实际投资收益扣除托管费、固定管理费等相关费用后，作为投资者应得本金及理财收益。该类银行理财产品投资的现金流量并非与基本借贷安排相一致，不能通过现

现金流量特征测试。因此，企业将该理财产品分类为“以公允价值进行计量且其变动计入当期损益的金融资产”，资产负债表列示于“交易性金融资产”中。

3、公司的相关会计处理方式

公司管理上述理财产品的业务模式主要系短期持有并交易以获取收益，投资期限均为1年以内，其合同现金流量特征与以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产均不一致，应分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在财务报表中列报为交易性金融资产。后续以公允价值计量产生的利得或损失，作为公允价值变动收益在利润表列报，到期收回金额与账面价值的差异作为“投资收益”在利润表列报。

由于2020年末及2021年末的理财产品无法实时查询产品份额净值，无法可靠计量在持有理财产品期间因公允价值变动而产生的收益，出于谨慎性考虑公司在年末未计提公允价值变动收益，因此以初始投资成本作为期末公允价值，2020年末公司理财产品余额为300万，期后实际收到投资收益8.05万元，2021年末公司理财产品余额为300万，期后实际收到投资收益2.66万元；2022年9月30日公司理财产品为农银理财“农银私行·农银时时付”开放式人民币理财产品，持有份额为700万份，期末净值每份为1元，与交易性金融资产账面一致，因此未确认公允价值变动损益。

综上所述，公司交易性金融资产主要系银行理财产品，对相关理财产品的会计分类、列报正确，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

（八）说明员工持股平台参与人员的确定标准、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、存续期间、权益流转及退出机制、员工发生不适合参与持股情形时所持权益的处置方法，是否需要确认股份支付，相关会计处理的准确性、恰当性

1、员工持股平台参与人员的确定标准

根据凯瑞特现行有效的《合伙协议》、公司、陆国华与各位激励对象签署的《股权激励协议书》、公司出具的书面说明并经访谈陆国华先生确认，公司通过员工持股平台对公司中高层管理人员、技术和业务骨干人员以及对公司有其他贡

献的人员进行股权激励，按自愿参与持股的原则，综合考虑工作年限、职级高低、业绩表现、贡献大小等因素确定持股人员。

2、员工持股平台参与人员的资金来源及出资缴纳情况

根据公司、凯瑞特出具的书面说明、凯瑞特出具的《出资情况声明函》、凯瑞特合伙人出具的《确认函》以及对凯瑞特出资的凭证，员工持股平台参与人员的出资来源为合法自有资金，所有认缴出资均已实缴完毕。

3、员工持股平台的管理模式

根据凯瑞特现行有效的《合伙协议》，凯瑞特的普通合伙人陆国华担任执行事务合伙人，对外代表企业，对全体合伙人负责，行使下列职权：（1）负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；（2）执行全体合伙人的决议；（3）主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；（4）制定企业的年度财务预算方案、决算方案；（5）制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；（6）全体合伙人委托的其他职权。其他合伙人不再执行合伙企业事务，不参加执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人，检查其执行合伙事务的情况。

合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权；除法律、法规、规章和《合伙协议》另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过；但下列事项应当经全体合伙人一致同意：（1）改变合伙企业名称；（2）改变合伙企业经营范围、主要经营场所的地点；（3）处分合伙企业的不动产；（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；（5）以合伙企业名义为他人提供担保；（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员；（7）修改合伙协议内容。

4、员工持股平台的存续期间

根据凯瑞特现行有效的《营业执照》《合伙协议》和工商登记资料，并根据国家企业信用信息公示系统、企查查等网站公开检索信息，截至本问询函回复签署日，凯瑞特的存续期间为2018年3月21日至长期。

5、员工持股平台的权益流转及退出机制、员工发生不适合参与持股情形时所持权益的处置方法

根据凯斯特、陆国华与各位激励对象签署的《股权激励协议书》，员工持股平台权益流转、退出机制及员工发生不适合参与持股情形时所持权益的处置方法相关具体内容如下：

序号	具体内容
1	锁定期（服务期）及相关规定：标的份额的锁定期、服务期均为7年，自授予日起算。激励对象为凯斯特或其控股企业（本表格中以下简称“公司”）的持续工作/服务的服务期限不得少于自授予日起7年。锁定期内，激励对象因任何原因与公司解除劳动关系、劳务关系、聘用关系或其他合作关系的（以下统称“离职”），均适用本表格中与离职相关的条款。
2	锁定期内，未经陆国华书面同意，激励对象不得质押、转让、赠与或以其他方式出让或处置其直接或间接持有公司的股权。
3	锁定期内，激励对象离职，或发生本表格约定的禁止情形的，激励对象持有的标的份额由陆国华或其指定的第三方回购。回购价格为激励对象获授标的份额的对价（以下简称“原价”）加上银行同期贷款利率。
4	锁定期内，激励对象因退休、去世或其他符合经凯斯特股东会或股东大会认定的原因，无法满足本协议规定的锁定期（服务期）条件的，陆国华有权要求由陆国华或陆国华指定的第三方回购激励对象持有的标的份额。回购总价=激励对象持有员工持股平台财产份额的比例×员工持股平台持有凯斯特的股权比例×凯斯特总股本数×凯斯特经审计的每股净资产价格，该公式中的比例、总股本数、净资产价格以离职确认日上一年的12月31日为基准日计算。
5	锁定期结束后，激励对象发生本表格约定的禁止情形的，激励对象持有的标的份额由陆国华或其指定的第三方回购。回购价格为原价。
6	锁定期结束后，激励对象离职的，激励对象在离职确认日起60日内不得处分标的份额，陆国华在离职确认日起60日内享有回购选择权，陆国华选择回购的，应在离职确认日起60日内以本协议约定的通知方式向激励对象发出行使回购选择权的通知，该等通知一经送达，激励对象即有义务按本协议约定向陆国华或其指定第三方转让标的份额。陆国华有权指定第三方或由其本人实施回购，回购总价=激励对象持有员工持股平台财产份额的比例×员工持股平台持有凯斯特的股权比例×凯斯特总股本数×凯斯特经审计的每股净资产价格，该公式中的比例、总股本数、净资产价格以离职确认日上一年的12月31日为基准日计算。如陆国华未选择回购，激励对象在离职确认日起60日后可自行处置标的份额。
7	本协议所涉回购事宜，如激励对象为凯斯特上市承诺的股份锁定期未届满的，该等回购应在锁定期届满后立即实施。
8	激励对象离职，或发生本表格约定的禁止情形而按上表中的规定处理其持有的员工持股平台财产份额的，激励对象应在离职确认日或发生禁止情形确认日（若均适用，以孰先为准）起十五个工作日内向陆国华或其指定的第三人转让完毕其持有的全部员工持股平台财产份额，并配合完成相关工商变更登记手续、签署相关文件材料。

序号	具体内容
9	离职确认日、发生禁止情形确认日是指：公司与激励对象共同确认之日，或公司依照法律、行政法规、《公司章程》《劳动合同》或公司其他管理制度发出书面确认通知之日，或凯斯特股东会或股东大会决议作出之日，或人民法院判决生效之日。
10	上述涉及陆国华或其指定的第三方回购的情形所产生的税费由各方依法承担。
11	<p>禁止情形：发生本表格约定的禁止情形，是指发生了如下情形之一：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、激励对象在公司任职期间，有触犯法律、受贿行贿、违反职业道德、非因工作需要而向公司以外的第三方披露公司未公开的商业信息、严重失职或渎职行为； 2、激励对象因个人犯罪行为被依法追究刑事责任（以生效的刑事判决书为准）； 3、激励对象被证券交易所公开谴责或宣布为不适当人选的，或受到证券监督管理机构行政处罚的，或具有《公司法》（2018年修订）第一百四十六条规定的不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的情形的（即使激励对象并非公司的董监高，仍适用）； 4、激励对象未经公司股东会或者股东大会同意，利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与公司同类的业务的；如国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等平台显示激励对象投资、任职的企业经营范围与公司有部分相同，则凯斯特股东会或股东大会可以认定激励对象违反本条规定； 5、激励对象实施了《公司法》（2018年修订）第一百四十八条规定的董事、高级管理人员不得实施的行为的（即使激励对象并非公司的董监高，仍适用）； 6、激励对象违反与公司签署的保密协议或本协议规定的保密义务的； 7、激励对象违反公司的规章制度及核心价值观等规定； 8、激励对象因：（1）不能胜任工作；或（2）考核不合格；或（3）违反公司其他劳动纪律而和公司解除劳动合同；激励对象是否属存在本条（1）、（2）或（3）规定的情形，由总经理根据公司相关制度决定； 9、其他激励对象严重违反公司管理制度或严重损害公司利益的情形； 10、激励对象擅自转让标的份额，或将其用于担保或偿还债务的。 <p>上述情形除第2、3、8项外，均以凯斯特总经理根据相关法律或公司制度认定的结论为准。</p>

6、是否需要确认股份支付，相关会计处理的准确性、恰当性

（1）是否需要确认股份支付

根据中审亚太出具的《审计报告》，截至2021年12月31日，公司经审计的账面净资产为68,003,573.24元，每股净资产为2.39元，而员工持股平台入股凯斯特的对价为1元/元注册资本，低于公司最近一期经审计的每股净资产，不具有公允

性。因此根据《监管规则适用指引——发行类第5号》《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定进行处理，需要确认股份支付。

(2) 股份支付相关会计处理的准确性、恰当性

① 权益工具公允价值的确定方法

A. 存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定。B 不存在活跃市场的，采用估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

公司股票不存在活跃市场，因此公司聘请评估机构基于收益法评估公司截至2022年9月30日的市场价值，收益法评估后的浙江凯斯特新材料股份有限公司的股东全部权益价值为15,100.00万元，以此确定每股公允价值为4.08元/股。

② 股份支付费用计算过程及依据

A. 2021年12月，凯瑞特出资前后，各股东间接持有浙江凯斯特股份变化情况

:

序号	控股股东	增资前间接持股比例	增资后间接持股比例	差额
1	陆国华	44.21%	44.76%	0.55%
2	饶珍宜	44.74%	44.30%	-0.44%
3	唐锁云	11.05%	10.94%	-0.11%
合计		100.00%	100.00%	0.00%

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》中“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”。

B. 2021年12月，凯瑞特出资后，陆国华间接持有公司股份比例提升0.55%，对应应计提股份支付的数量为156,365股。因此2021年度公司确认股份支付金额为：156,365股*（4.08元/股-1元/股）=481,604.20元。因陆国华与公司无服务期约定，因此一次性计提股份支付。

③ 2022年9月，凯瑞特出资前后，各股东间接持有浙江凯斯特股份变化情况

:

序号	控股股东	增资前间接持股比例	增资后后间接持股比例	差额
----	------	-----------	------------	----

1	陆国华	44.76%	42.35%	-2.41%
2	饶珍宜	44.30%	39.25%	-5.05%
3	唐锁云	10.94%	8.40%	-2.54%
4	员工持股平台其他合伙人	-	10.00%	10.00%
合计		100.00%	100.00%	0.00%

A.2022年9月，凯瑞特出资后，陆国华、饶珍宜、唐锁云等老股东间接持有公司股份比例下降，因此无需确认股份支付。

B.2022年9月，凯瑞特出资后，员工持股平台其他合伙人持有公司比例上升10.00%，因此需确认股份支付。公司确认股份支付计算过程为：

序号	实施主体	员工出资 (万元)	股权激励 价格(元/ 股)	每股/出资额 公允价值(元/ 股)	分摊期限 (月)	每月需计提股份 支付金额(元)
1	员工持股 平台其他 合伙人	370.40	1	4.08	84	135,813.33

C.2021年12月及2022年9月，凯瑞特向凯斯特增资视为一次股权激励，股权激励完成后，陆国华间接持有公司股份的比例相较于股权激励前下降，无需计提股份支付，但在2021年12月增资时，陆国华的比例高于之前，因此从谨慎性角度考虑，公司在2021年度对陆国华计提了股份支付。

综上，公司股份支付价格是公允价值且合理的，股份支付相关会计处理过程及确认符合《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，股份支付核算过程清晰、费用计算准确。

(九) 公司董事陆国华、陆平等存在对外投资、在外兼职的情形，请说明上述人员是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况

1、公司董事陆国华、陆平等人员是否涉及在其他公司领薪的情况，是否影响其任职资格和履职能力，是否能够勤勉尽责

根据公司、杭州凯斯特、陆国华出具的书面说明、公司高级管理人员填写的调查表和出具的《高级管理人员声明及承诺书》、陆国华、陆平提供的银行流水，并经访谈陆国华、陆平确认：截至本问询函回复签署日，仅有陆平在亿度星担任执行董事，领取董事津贴，但陆平未承担亿度星的主要经营管理工作，其主要

工作精力均投入凯斯特的经营与管理工作，兼职及领薪事项未对公司人员独立性造成重大不利影响；除此之外，公司的总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均在公司处专职工作并领取薪酬，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪。

根据公司出具的书面说明、公司高级管理人员填写的调查表、出具的《高级管理人员声明及承诺书》、相关主管机关出具的无犯罪记录证明，并经登录中国证监会网站、证券期货市场失信记录查询平台、股转系统网站公开检索，截至本问询函回复签署日，公司高级管理人员具备《公司法》规定的任职资格，能够履行《公司法》和《公司章程》规定的义务。

综上，截至本问询函回复签署日，公司董事、监事、高级管理人员对外投资、在外兼职、领取董事津贴的情形不会影响其任职资格和履职能力，能够勤勉尽责，不存在利益输送的情形，亦不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况。

2、公司董事陆国华、陆平等人员是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况

根据公司、杭州凯斯特、陆国华出具的书面说明、公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，并经访谈陆国华、陆平等确认：截至本问询函回复签署日，公司董事、监事、高级管理人员对外投资、在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况。

（十）公司与衢州凯瑞特投资管理合伙企业（有限合伙）、陆国华共同投资设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司的背景、原因、合理性，履行的决议程序，关联方出资的真实性，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形，注销的原因、合理性及合法合规性

1、公司与衢州凯瑞特投资管理合伙企业（有限合伙）、陆国华共同投资设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司的背景、原因、合理性

公司业务主要分为可发性共聚树脂、含氢硅油两大类。可发性共聚树脂、含氢硅油的供应商、客户存在较大差别，业务相互独立。公司认为含氢硅油销售业

务可以以独立法人主体开展业务，同时也预想用合伙平台激励硅油业务相关人员，提高硅油业务人员积极性和主观能动性。于是公司、陆国华、衢州凯瑞特投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称：“凯瑞特”）于2018年5月7日共同成立浙江凯斯特有机硅股份有限公司（以下简称：“有机硅”）。

基于合伙平台激励硅油业务相关人员、提高硅油业务人员积极性和主观能动性，同时陆国华了解硅油行业且看好该行业的发展且具备投资能力，因此，公司、陆国华、凯瑞特共同投资设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司，具有合理性。

2、设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司履行的决议程序，关联方出资的真实性，是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形

（1）设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司履行的决议程序

公司于 2018 年 3 月 28 日召开股东会审议通过了《关于拟成立控股子公司的议案》，同意凯斯特与陆国华、凯瑞特共同出资设立有机硅，有机硅注册资本为1,000万元，其中，凯斯特认缴出资 600万元；凯瑞特认缴出资300万元；陆国华认缴出资100万元。

2018年4月23日，凯斯特、凯瑞特和陆国华共同签署有机硅《公司章程》，同意出资1,000万元设立有机硅，其中凯斯特认缴出资600万元，凯瑞特认缴出资300万元，陆国华认缴出资100万元。

2018年5月7日，有机硅取得了衢州市工商行政管理局核发的《营业执照》。

（2）关联方出资的真实性

自 2018年5月7日有机硅设立至 2021 年3月 22日有机硅注销，有机硅的股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	认缴出资比例	出资方式
凯斯特	600.00	100.00	60.00%	货币
陆国华	100.00	75.00	10.00%	货币
凯瑞特	300.00	25.00	30.00%	货币
合计	1,000.00	200.00	100.00%	-

截至2019年 12 月 31 日，有机硅实收资本为 200.00 万元，公司已实缴出资100.00万元、陆国华已实缴出资75.00万元、凯瑞特已实缴出资25.00万元，出资均系各方自有资金，关联方出资真实。

(3) 是否存在利益输送或其他损害公司利益的情形

①有机硅最近两年及一期的主要财务数据

单位：元

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
总资产	-	-	2,056,790.82
净资产	-	-	2,056,780.82
项目	2022年1月-9月	2021年度	2020年度
营业收入	-	-	2,083,100.25
净利润	-	1,248.27	-39,937.22

注：2021年度的净利润主要为利息收入。

②有机硅成立后主要从事硅油的贸易业务，向凯斯特采购有机硅后销售给客户。报告期内，有机硅仅在2020年度从事硅油贸易业务，营业收入为2,083,100.25元，净利润为-39,937.22元。2020年度有机硅净利润为-39,937.22元，主要是有机硅处置其向非关联方购置的变压器导致。2021年1月1日至有机硅注销无实际经营业务。

有机硅报告期内发生的各项支出均与其自身经营相关，不存在利益输送或其他损害公司利益的行为。

3、有机硅注销的原因、合理性及合法合规性

(1) 有机硅注销的原因、合理性

有机硅成立后，有机硅的营收一直未形成较大规模；另考虑客户已习惯与公司进行业务往来，而业务往来对象的变更可能导致客户对于价格、产品供应稳定性产生担忧，为减少和避免硅油业务转移至有机硅对公司整体运营效率和业务发展的不利影响，经公司、凯瑞特、陆国华协商一致决定注销有机硅，有机硅注销具有合理性。

(2) 有机硅注销的合法合规性

有机硅成立后，仅从事硅油贸易业务，业务量较小、客户较少，供应商仅有凯斯特一家，也无员工需要安置，债权债务简单清晰。

有机硅于2021年2月15日召开股东会，审议通过了《浙江凯斯特有机硅股份有限公司注销的议案》，同意浙江凯斯特有机硅股份有限公司注销。

有机硅于2021年3月10日取得了国家税务总局衢州经济技术开发区税务局出具的“衢经开税企清【2021】1802号”《清税证明》，证明有机硅所有税务事

项均已结清；于2021年3月22日取得了衢州市市场监督管理局出具的“（衢市监）登记内销字【2021】6669号”《准予注销登记通知书》，准予有机硅注销登记。

根据相关主管部门出具的合规证明文件、公司、凯瑞特、陆国华的书面说明，并经公开途径检索，截至有机硅注销之日，有机硅不存在重大违法违规行为，不存在争议或潜在纠纷。

综上，有机硅注销过程合法合规。

【主办券商、律师、会计师回复】

（一）主办券商、会计师核查上述事项（1）至（7）并发表明确意见

1、核查程序

针对以上事项，主办券商执行了如下核查程序：

（1）复核公司判断固定资产不存在减值迹象的依据，并判断是否符合企业会计准则的相关规定；

（2）获取公司固定资产盘点表，并对2022年9月末固定资产执行监盘程序，实地查看公司固定资产使用情况，关注是否存在长期闲置、毁损等情况并确认其真实性；

（3）检查公司主要房屋建筑物产权证书；检查固定资产、在建工程大额设备采购合同、发票、付款回单、设备安装工程验收单等；访谈了公司财务负责人、安全设备部负责人等相关人员，了解公司在建工程成本归集的方式及范围，并核查项目支出的合理性，分析公司是否存在已完工但未及时转入固定资产的情形，及是否存在尚未转固但已实际投入使用的情形；

（4）检查报告期各期末预付的长期资产购置款具体明细，核查期后结转情况；

（5）获取并查看公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细账，了解公司期间费用科目核算内容；检查各项费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，复核和分析期间费用明细，确认成本费用划分的准确性；

（6）对比同行业可比公司的各项期间费用占收入的比重，分析公司各项期间费用占收入的比重是否合理；

（7）核查公司停工损失产生的具体原因，实地查看公司是否已恢复生产，检查停工损失费归集确认和会计处理的准确性；

（8）与公司管理层进行沟通，获取关键管理人员名单、任职期间、变动情

况及应付职工薪酬明细；结合员工花名册、工资表以及公司薪酬制度，分析公司关键管理人员薪酬的合理性。

（9）了解供应商所处行业是否与公司生产所需原材料相匹配，根据公开信息对比同行业可比公司的前五大供应商占比，了解与供应商的合作历史、合作的连续性和持续性等，对供应商集中度较高的合理性进行分析；

（10）了解主要供应商基本情况，包括股权结构、注册时间、合作历史、公司对其采购内容、采购金额及占比等；了解主要供应商是否存在违法违规行为，与公司之间是否存在关联关系，是否存在利益输送情形；

（11）走访并访谈了报告期内主要供应商，了解供应商的基本情况与双方合作情况；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要供应商法定代表人、所在地区、股东等人员信息，并与公司员工信息核对，以核查是否存在与供应商人员、场地混同的情形；取得并核查公司报告期内预付账款明细账，检查相关预付账款期后结转及退款情况，核查是否存在异常情况；

（12）了解公司与存货管理相关的内部控制，评价内部控制设计的有效性；

（13）核查公司材料采购情况，了解产品生产周期和销售周期，获取报告期各期末公司的存货余额明细表和库龄表，检查各期末存货主要构成情况，分析存货余额结构特征变化与公司产品结构、生产经营的相关性；查询同行业上市公司的存货结构情况并进行对比；

（14）获取公司期末已签订的1个月内在手订单金额，分析公司期末存货订单覆盖率和期后销售情况；

（15）分析年末存货波动的原因及其合理性，对比可比公司存货结构变化，分析是否存在滞销风险；

（16）了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提金额是否充分、正确；查询同行业上市公司的存货跌价准备计提情况并进行对比；

（17）根据报告内应收账款坏账准备计提政策复核坏账准备计提准确性，并结合公司业务发展情况、期后回款情况等分析公司应收账款坏账准备计提的充分性，并与同行业可比公司进行对比分析；

（18）获取公司经营活动现金流量的明细表，分析经营活动产生的现金流量

净额产生波动的主要原因；

(19) 获取并分析公司交易性金融资产具体核算内容，检查产品合同内容，并核实相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期公司固定资产运行情况正常，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备符合《企业会计准则》的规定，具有谨慎性及合理性。

(2) 公司建立了完善的固定资产管理制度，报告期内，中介机构对公司 2022 年 9 月 30 日固定资产实施了监盘，并于企业盘点后进行了抽盘，报告期内固定资产盘点账实相符。

(3) 报告期内转固的在建工程的转固时点、依据合理，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

(4) 报告期各期末预付长期资产购置款期后均已验收结转。

(5) 公司各项期间费用占收入比重与可比公司存在差异具有合理性。

(6) 公司因安全生产许可证换证停工，现已恢复正常生产，停工损失未对公司生产经营产生重大影响。

(7) 报告期内公司关键管理人员薪酬与公司经营业绩成正比，虽大幅波动，但具备合理性。

(8) 公司主要供应商规模较小的系贸易商，不存在实际生产产品的能力，仅有采购及销售职能，因此主要供应商规模较小具有合理性；公司不存在与供应商人员、场地混同，不存在大额预付、退款等异常资金往来，不存在关联关系或其他利益安排；公司前五大供应商占比与同业可比公司存在差异，但具备合理性。

(9) 公司存货余额波动较大主要系销售规模的扩大及原材料价格的波动影响，各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点相符，虽波动较大但具有合理性，与公司业务相匹配，符合行业特征；存货的分类、结构及变动情况与可比公司存在一定差异，但符合公司经营情况。

(10) 公司未计提存货跌价准备，与同行业可比公司存在一定差异，主要因为公司产品结构与同行业可比公司不同，且公司主要存货均为一年以内，因此公司未计提存货跌价准备符合公司实际情况，无异常。

(11) 公司存货周转快, 存货的跌价风险较小, 未对存货计提跌价准备具备合理性、谨慎性, 公司已建立存货相关的内部控制, 其运行有效, 无异常。

(12) 公司应收账款坏账准备计提充分, 与可比公司不存在重大差异。

(13) 公司经营活动现金流量的变动主要因为偿还经营性应付及销售回款各报告期不一致所致, 虽有波动, 但符合公司经营情况, 具有合理性。

(14) 公司交易性金融资产核算内容为银行理财产品, 对理财产品的会计分类、列报正确, 会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

(二) 补充说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论, 对固定资产、在建工程的真实性发表明确意见

主办券商及会计师核查了固定资产及在建工程情况, 程序及结论如下:

项目	固定资产	在建工程
监盘人员	主办券商和会计师	主办券商和会计师
监盘时间	2022年9月30日	2022年9月30日
监盘范围	账面所有固定资产	账面所有在建工程
监盘方法	实地抽样盘点	实地抽样盘点
监盘地点	公司生产经营厂区、办公场所	公司在建工程所在地
监盘比例(%)	100.00	100.00
盘点结果	不存在盘点差异, 固定资产使用状况良好, 不存在闲置情形	不存在异常情况, 不存在减值迹象

经核查, 主办券商及会计师认为: 公司固定资产及在建工程不存在盘点差异, 未发现减值迹象, 固定资产及在建工程具备真实性。

(三) 主办券商、律师核查上述事项(8)至(10)并发表明确意见

1、核查程序

针对以上事项, 主办券商执行了如下核查程序:

- (1) 查验凯瑞特现行有效的《营业执照》《合伙协议》和工商登记资料;
- (2) 查验公司、陆国华与各位激励对象签署的《股权激励协议书》;
- (3) 取得凯瑞特投资出具的《出资情况声明函》;
- (4) 取得凯瑞特投资合伙人出具的《确认函》;
- (5) 查验凯瑞特投资合伙人对凯瑞特投资出资的凭证;
- (6) 登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询凯瑞特投资的经营期限;

- (7) 取得中审亚太出具的《审计报告》、取得中铭国际资产评估（北京）有限责任公司出具的《资产评估报告》（中铭评报字[2022]第3449号）；
- (8) 取得公司、杭州凯斯特、凯瑞特投资、陆国华出具的书面说明；
- (9) 对照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南、财政部发布的《股份支付准则应用案例》、中国证券监督管理委员会发布的《监管规则适用指引——发行类第5号》等文件检查公司股份支付的会计核算，核实股份支付费用相关会计处理及费用归集是否符合企业会计准则的规定；
- (10) 查验陆国华、陆平提供的个人银行流水；
- (11) 访谈陆国华、陆平；
- (12) 查验公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表；
- (13) 取得公司高级管理人员出具的《高级管理人员声明及承诺书》；
- (14) 取得相关主管机关出具关于公司高级管理人员的无犯罪记录证明；
- (15) 登录中国证监会网站、证券期货市场失信记录查询平台、股转系统等网站查询公司高级管理人员的信用信息；
- (16) 查阅设立、注销有机硅的相关决策文件、有机硅的全套工商档案；
- (17) 查阅公司、陆国华、衢州凯瑞特投资管理合伙企业（有限合伙）向有机硅出资的银行回单；
- (18) 查阅有机硅注销时的《清税证明》、《准予注销登记通知书》；
- (19) 取得相关主管部门出具的合规证明文件；
- (20) 公开检索有机硅存续期间的违法违规情况和涉诉情况；
- (21) 查阅公司、有机硅的银行账户流水；
- (22) 查阅公司、有机硅报告期内的财务报表。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司员工持股平台的参与人员的确定标准、管理模式、存续期间、权益流转及退出机制、员工发生不适合参与持股情形时所持权益的处置方法合理，员工持股平台的参与人员的出资均为自有资金且已实际缴纳，不存在纠纷或潜在纠纷。公司已按《企业会计准则》和《股份支付准则应用案例》的有关规定确认股份支付，相关会计处理准确、恰当。

(2) 公司董事陆国华、陆平等人员存在对外投资、在外兼职的情形不会影响其任职资格和履职能力，能够勤勉尽责；公司董事、监事、高级管理人员对外投资、在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况。

(3) 基于合伙平台激励硅油业务相关人员、提高硅油业务人员积极性和主观能动性，同时陆国华了解硅油行业且看好该行业的发展且具备投资能力，因此，公司、陆国华、凯瑞特共同投资设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司，具有合理性。

(4) 公司、陆国华、凯瑞特共同投资设立浙江凯斯特有机硅股份有限公司按规定履行了决策程序；关联方出资真实，不存在关联方资金占用、利益输送的情形，不存在损害公司利益的行为。

(5) 有机硅运行一段时间后，凯斯特发现硅油业务完全剥离至控股子公司存在较大难度，且对硅油业务人员股权激励一直没有任何进展，部分硅油销售业务从有机硅销售给客户反而增加了公司工作人员工作量，因此决定注销有机硅，有机硅注销具有合理性；有机硅注销合法合规。

8. 除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

请你们在20个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版(含签字盖章扫描页)，涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

【公司、主办券商、律师、申报会计师回复】

公司、主办券商、律师、申报会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为《关于浙江凯斯特新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之主办券商签章页）

项目负责人（签字）：丁露
丁露

项目小组成员（签字）：陈力 陈贤哲
陈力 陈贤哲
杨嘉鸿 吕佳芮
杨嘉鸿 吕佳芮



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2023年 4 月 12 日

（本页无正文，为《关于浙江凯斯特新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之公司签章页）

浙江凯斯特新材料股份有限公司

2023年4月12日

