



**关于哈尔滨东盛金材科技（集团）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**

主办券商



深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦

二零二三年十月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函意见”）已收悉，遵照贵司的具体要求，哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司（以下简称“东盛金材”或“公司”）、安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”或“主办券商”）以及其他中介机构对问询函意见内容予以落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见；涉及需要附件补充说明的，已补充相应附件；涉及需要对公开转让说明书及其他文件进行修改或补充披露的，已按照问询函意见的要求进行了修改或补充披露，并以楷体加粗标示。如无特别说明，本问询函意见回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。

本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函问题的回复	宋体（不加粗）
对《公开转让说明书》等申报文件的修改或补充披露部分	楷体（加粗）

目 录

问题 1. 股权变动合规性及股东适格性.....	4
问题 2. 供应商集中度高及采购公允性.....	57
问题 3. 集体土地使用的合法规范性.....	75
问题 4. 收入确认的合规性、真实性.....	91
问题 5. 经营业绩下滑的风险.....	129
问题 6. 应收款项核算准确性.....	175
其他问题 1: 研发费用核算的准确性。.....	190
其他问题 2: 汇率风险及汇率管理对公司业绩的影响.....	211
其他问题 3: 关于其他应收款。.....	222
其他问题 4: 关于持有待售。.....	228
其他问题 5: 关于安全生产费。.....	232
其他问题 6: 关于在建工程.....	235
其他问题 7: 家族控制稳定性及公司治理有效性。.....	239
其他问题 8: 关联方鑫旺有限.....	246
其他问题 9: 定向发行价格公允性及募集资金用途合理性。.....	250
其他问题 10: 其他信息披露事项.....	252

问题 1. 股权变动合规性及股东适格性

根据申请材料，（1）公司及子公司历史沿革中存在挂靠、改制、股权代持、出资瑕疵、特殊投资条款，以未分配利润（盈余公积）转增股本、控股股东未缴纳个人所得税，以及同期或相近时期股权变动价格差异较大等情况；（2）2009年11月沧东众由河北晋灵出资设立，2010年经两次股权转让成为公司子公司；（3）龙江创投经营范围显示“须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动”。

请公司：

（1）以附件形式提供哈政发〔2021〕65号批复文件、振兴基金等私募股权基金投资公司有效决策文件的扫描件。

（2）说明科力高科代黑龙江科力友融创业投资企业（有限合伙）持有公司股份的原因及背景，是否涉及规避法律法规强制性规定的情形；科力高科等国有股东、振兴基金等私募股权基金出资、受让（转让）股权时是否需要并已经履行评估、审批或备案等国有资产管理程序，价格是否公允，是否存在国有资产流失等情形。

（3）说明东盛厂2003年4月减资80万元、又于2006年11月增资80万元的原因及合理性，是否涉及抽逃出资等情形；说明2011年12月及以后历次增资或股权转让价格的确定依据，同期或相近时期价格存在较大差异的原因及合理性。

（4）说明河北晋灵的基本情况，其设立沧东众后不久即转让股权的原因及合理性。

（5）在公开转让说明书“机构股东情况”处披露持股平台东盛成长、东众投资、共青城东铝的基本情况；说明实际控制人通过设立东盛成长、东众投资间接持股的原因及合理性，东盛成长、东众投资、共青城东铝股东或合伙人的资金来源及其合规性，是否存在公司或实际控制人为共青城东铝合伙人提供财务支持的情形；除私募股权基金、国有股东以及已披露的特殊投资条款外，公司现有直接股东或间接股东是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排。

（6）说明共青城东铝的合伙人以及许萍、袁辉在公司的具体职务，披露共青城东铝的入伙、退伙或权益流转方式。

请主办券商及律师核查以上情况,并结合当时有效的相关法律法规、规范性文件,有权机关意见、批复、证明,以及相关当事人之间签署的协议或书面确认意见等,就下列事项发表明确意见,并说明核查程序、方式和依据:

(1) 公司历史上挂靠关系、股权代持形成与解除的真实有效性,出资瑕疵事项补救措施的合法有效性,以及国有股东、私募股权基金股东投资或转让股权履行程序的合规性,是否存在国有或集体资产流失情形,公司股本是否依法足额缴纳。

(2) 特殊投资条款解除的真实性,解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形,是否对公司经营产生不利影响。

(3) 公司直接及间接股东的适格性以及股权归属的清晰性,经穿透计算后实际股东人数是否超过 200 人。

(4) 公司历史上以盈余公积、未分配利润转增股本相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税的认定依据和理由,是否存在被追征的法律风险。

(5) 共青城东铝的设立及管理方式是否符合《公众公司监管指引 6 号》的要求。

(6) 龙江创投是否属于私募基金或私募基金管理人,是否需要并已经完成在基金业协会的登记或备案手续。

【回复】

(一) 以附件形式提供哈政发〔2021〕65 号批复文件、振兴基金等私募股权基金投资公司有效决策文件的扫描件。

公司已在本次《审核问询函》的回复附件中提供哈政发〔2021〕65 号批复文件、振兴基金等私募股权基金投资公司有效决策文件的扫描件。

(二) 说明科力高科代黑龙江科力友融创业投资企业(有限合伙)持有公司股份的原因及背景,是否涉及规避法律法规强制性规定的情形;科力高科等国有股东、振兴基金等私募股权基金出资、受让(转让)股权时是否需要并已经履行评估、审批或备案等国有资产管理程序,价格是否公允,是否存在国有资产流失等情形。

1、说明科力高科代黑龙江科力友融创业投资企业(有限合伙)持有公司股份的

原因及背景：

根据公司的工商档案、科力高科的投资决策文件，2022年9月30日，科力高科总经理办公室、党支部委员会、董事会分别审议同意科力高科投资公司事项。2022年9月30日，科力高科与张忠华等签订《股份转让合同》。根据科力高科的银行流水，科力友融于2022年10月14日汇入科力高科账户资金1,480万（注明“东盛金材投资款”），同日，科力高科向张忠华支付了1,480万股份转让款。2022年12月28日，公司向科力高科账户汇入分红款103.785万元，2022年12月29日，科力高科向科力友融的汇款（注明“返还代投东盛金材分红款”）103.785万元。

根据科力高科提供的银行流水及书面说明，科力高科在进行投资决策时，出现了短期资金紧张的情况。为了缓解资金交割的压力，科力高科决定让其全资控制的科力友融实际出资，并与科力友融签订了《委托投资协议书》。基于以上事实，科力高科与科力友融形成了股份代持关系。

2、是否涉及规避法律法规强制性规定的情形

根据公开信息及科力友融《合伙协议》，科力友融基本情况如下：

名称	黑龙江科力友融创业投资企业（有限合伙）
成立时间	2017年6月13日
类型	有限合伙企业
统一社会信用代码	91230199MA19FWQQ4C
执行事务合伙人	科力高科
住所或主要经营场所	哈尔滨经开区南岗集中区长江路368号2605室
经营范围	以自有资金对服务业、商业、工业、农业进行投资

科力友融合伙人情况如下：

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	持股（出资）比例
1	科力高科	90,000,000.00	75.00%
2	黑龙江省科力科技融资担保有限公司	30,000,000.00	25.00%
合计	-	120,000,000.00	100.00%

其中黑龙江省科力科技融资担保有限公司的全资股东为科力高科。因此科力友融为科力高科间接全资子公司。

根据科力友融及其合伙人出具的书面说明及《合伙协议》，科力友融各合伙人的出资资金均来源于其自有资金，自设立以来未以非公开方式向投资者募集资金，亦不存在将资产委托给私募基金管理人进行管理或担任任何私募投资基金管理人的情况，不存在相关法律、法规和规范性文件规定的不得持有公司股份的情形。

科力高科分别于 2023 年 3 月 22 日、2023 年 3 月 31 日及 2023 年 4 月 12 日召开总经理办公室、党支部委员会、董事会，审议同意科力投资与科力友融之间的解除代持事项，转让价格以黑龙江众华资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（黑众华评报字[2022]第 031A 号）为基础确定为 1,480 万元。

2023 年 4 月 25 日，科力高科与科力友融签署《解除代持协议》，约定科力友融将实际持有的公司股份转让给科力高科，并确认双方之间不存在任何纠纷或者潜在纠纷。2023 年 6 月 8 日，科力高科向科力友融支付了相应股份转让款。

黑龙江省人民政府办公厅于 2017 年 9 月 8 日下发的《关于转发〈黑龙江省国资委以管资本为主推进职能转变实施方案〉的通知》规定，黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“黑龙江省国资委”）将属于出资企业自主经营的决策事项和延伸到出资企业子企业的管理事项，下放给出资企业；将出资企业所持非上市股份有限公司的国有股权管理方案和股权变动事项等审批权限下放给出资企业。

作为黑龙江省国资委的出资企业，黑龙江省新产业投资集团有限公司（以下简称“新产投集团”）分别于 2023 年 7 月 14 日、2023 年 9 月 16 日出具书面确认文件，确认科力高科取得公司股份符合黑龙江省关于国有资产监督管理的相关规定。2023 年 9 月 27 日，新产投集团出具《关于黑龙江省科力高科技产业投资有限公司投资哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司有关代持事宜的意见》，认可科力高科与科力友融之间的解除代持事宜。

综上，科力高科与科力友融之间股份代持的形成及解除真实有效，双方之间不存在任何纠纷或者潜在纠纷，不存在规避法律法规强制性规定的情形。

3、科力高科等国有股东出资、受让（转让）股权时已经履行评估、审批或备案等国有资产管理程序

(1) 科力高科已经履行的国有资产管理程序

2022年9月30日，科力高科与张忠华等签订《股份转让合同》，约定科力高科以39.22元/股的价格受让张忠华持有的公司37.74万股股份，股份转让价款为1,480万元。

根据《黑龙江省新产业投资集团有限公司投资管理办法》的规定，黑龙江省新产业投资集团有限公司（以下简称“新产投集团”）权属企业同一投资项目，投资额累计超过3,000万元的项目由新产投集团审批，投资额累计不超过3,000万元的项目由权属企业自主决策。根据《黑龙江省科力高科技产业投资有限公司投资管理办法（试行）》的规定，科力高科以自有资金对单一项目（企业）的投资额累计达到500万元以上的，由董事会审批。根据上述规定，科力高科对公司的投资属于其董事会决策范围。

2022年9月30日，科力高科召开2022年第61次总经理办公室会议，审议同意科力高科投资公司事项。同日，科力高科党支部委员会召开2022年第15次会议，审议同意科力高科投资公司事项。同日，科力高科召开2022年第5次董事会，审议同意科力高科投资公司事项。

2022年9月30日，黑龙江众华资产评估有限公司出具《资产评估报告》（黑众华评报字[2022]第031A号），经收益法评估，截至评估基准日2022年6月30日，公司全部股东全部权益价值为203,694.67万元。科力高科本次受让股份的价格系参考上述评估结果，按照公司投前估值20亿元经各方协商一致确定，交易价格公允。2022年9月30日，新产投集团出具了《接受非国有资产评估项目备案表》（备案编号：CT2022-28），同意上述评估结果予以备案。

科力高科与科力友融之间股份代持的解除所履行的国有资产管理程序详见本问询函回复“问题1/（二）/1、说明科力高科代黑龙江科力友融创业投资企业（有限合伙）持有公司股份的原因及背景，是否涉及规避法律法规强制性规定的情形”部分所述。

2023年6月6日，黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会出具《黑龙江国资委关于哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司国有股权管理有关事项的批复》，认定科力高科持有的公司股份为国有法人股。

2023年7月28日，科力高科就持有公司股份情况取得了黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会出具《企业产权登记表》（编号：1274329862023072800043）。

（2）龙江创投已经履行的国有资产管理程序

2022年12月6日，龙江创投与张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠坤、张忠华签订《股份转让合同》，约定龙江创投以39.22元/股的价格受让张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠坤、张忠华持有的公司63.75万股股份，股份转让价款为2,500万元。

根据《黑龙江省新产业投资集团有限公司投资管理办法》的规定，新产投集团权属企业同一投资项目投资额累计超过3,000万元的项目由新产投集团审批，投资额累计不超过3,000万元的项目由权属企业自主决策。根据《黑龙江省新产业投资集团高新投资有限公司董事会向经理层授权管理办法（试行）》的规定，龙江创投累计投资额在2,500万元（含）以下的自主投资项目，由总经理办公会审批。根据上述规定，龙江创投对公司的投资属于其总经理办公会决策范围。

2022年12月3日，龙江创投召开第61次总经理办公会会议，审议同意龙江创投投资公司事项。

2022年11月30日，黑龙江众华资产评估有限公司出具《资产评估报告》（黑众华评报字[2022]第031号），经收益法评估，截至评估基准日2022年6月30日，公司全部股东全部权益价值为203,694.67万元。龙江创投本次受让股份的价格系参考上述评估结果，按照公司投前估值20亿元经各方协商一致确定，交易价格公允。2022年12月2日，新产投集团出具了《接受非国有资产评估项目备案表》（备案编号：CT2022-28），同意对上述评估结果予以备案。

2023年6月6日，黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会出具《黑龙江国资委关于哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司国有股权管理有关事项的批复》，认定龙江创投持有的公司股份为国有法人股。

2023年7月28日，龙江创投就持有公司股份情况取得了黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会出具《企业产权登记表》（编号：

1274329862023072800043)。

(3) 创新投资已经履行的国有资产管理程序

2022年12月6日，创新投资与刘颀等签订《股份转让合同》，约定创新投资以39.22元/股的价格受让刘颀持有的公司25.50万股股份，股权转让价款为1,000万元。

根据《哈尔滨市科技金融服务中心有限公司投资管理制度》及《哈尔滨市科技金融服务中心有限公司“三重一大”事项决策管理清单》的规定，直接股权投资累计投资金额在800万元（不含）以上的项目，由哈尔滨市科技金融服务中心有限公司董事会审批。根据上述规定，创新投资对公司的投资属于哈尔滨市科技金融服务中心有限公司董事会的决策范围。

创新投资为国有金融企业，持有哈尔滨市财政局出具的《国有金融资本产权登记表》。根据《财政部关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（财金[2014]31号）第六条规定，国有金融企业可以按照成本效益和效率原则，自主确定是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估，资产评估结果由企业履行内部备案程序。第八条规定，进行直接股权投资所形成的不享有控股权的股权类资产，不属于金融类企业国有资产产权登记的范围。创新投资根据上述规定并结合自身情况，未就其投资公司事项进行评估备案，但已根据其投资管理制度履行了相应的投资决策程序。

2022年11月30日，中共哈尔滨市科技金融服务中心有限公司党支部召开支委会会议，审议同意创新投资的投资建议。同日，哈尔滨市科技金融服务中心有限公司召开2022年第10次董事会会议，审议同意创新投资的投资建议。2022年12月1日，创新投资召开董事会会议，审议同意创新投资的投资事项。

2023年6月6日，黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会出具《黑龙江国资委关于哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司国有股权管理有关事项的批复》，认定创新投资持有的公司股份为国有法人股。

(4) 上级股东出具的证明

2023年9月14日，创新投资的股东哈尔滨市科技金融服务中心有限公司出

具《证明》：“经核查，哈尔滨创新创业投资有限公司 2022 年 12 月投资取得哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司股份，该等投资已履行了必要的审批等国有资产管理程序。根据《财政部关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（财金[2014]31 号）的相关规定，创新投资作为国有金融企业，其投资哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司无需履行资产评估备案及国有资产登记程序。”

2023 年 9 月 16 日，科力高科、龙江创投的股东新产投集团出具了《证明》“经核查，黑龙江省科力高科技产业投资有限公司、黑龙江省创业投资有限公司分别于 2022 年 9 月、2022 年 12 月投资取得哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司股份，该等投资已履行了必要的评估、审批或备案等国有资产管理程序，符合黑龙江省关于国有资产监督管理的相关规定。”

综上，科力高科、龙江创投、创新投资对公司的投资事项已履行必要的评估、审批或备案等国有资产管理程序，或相应的内部投资决策程序。

4、振兴基金等私募股权基金出资、受让（转让）股权时不涉及评估、审批或备案等国有资产管理程序

（1）振兴基金

根据振兴基金的《合伙协议》，振兴基金的普通合伙人负责组建投资决策委员会，对项目的投资及其退出进行审议，并作出最终决策。2022 年 9 月 20 日，振兴基金召开投资决策委员会，审议同意振兴基金对公司的投资事项。

2023 年 9 月 14 日，振兴基金的管理人龙江基金管理有限公司出具《证明》：“经核查，黑龙江振兴基金投资企业（有限合伙）为存在国有份额的私募股权基金，上述私募股权基金的投资决策委员会为其唯一投资决策机构。上述私募股权基金投资哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司已经其投资决策委员会审议决策，符合上述私募股权基金合伙协议约定的内部审批程序。”

（2）交润科技

根据交润科技的《合伙协议》，交润科技的管理人负责设立投资决策委员会，投资决策委员会为交润科技的唯一投资决策机构。2022 年 9 月 26 日，交润发展

召开投资决策委员会，审议同意交润发展对公司的投资事项。

2023年9月15日，交润科技的管理人黑龙江交投润达股权投资基金管理有限公司出具《证明》：“经核查，黑龙江省交润科技发展基金合伙企业（有限合伙）为存在国有份额的私募股权基金，上述私募股权基金的投资决策委员会为其唯一投资决策机构。上述私募股权基金投资哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司已经其投资决策委员会审议决策，符合上述私募股权基金合伙协议约定的内部审批程序。”

（3）融汇工创

根据融汇工创的《合伙协议》，融汇工创的管理人负责设立投资决策委员会，投资决策委员会为融汇工创的唯一投资决策机构。2022年9月28日，融汇工创召开投资决策委员会，审议同意融汇工创对公司的投资事项。

2023年9月14日，融汇工创的管理人黑龙江省科力高科技产业投资有限公司出具《证明》：“经核查，黑龙江融汇工创创业投资企业（有限合伙）为存在国有份额的私募股权基金，上述私募股权基金的投资决策委员会为其唯一投资决策机构。上述私募股权基金投资哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司已经其投资决策委员会审议决策，符合上述私募股权基金合伙协议约定的内部审批程序。”

（4）穗甬创业

根据穗甬创业的《合伙协议》，穗甬创业的管理人负责设立投资决策委员会，投资决策委员会为穗甬创业的唯一投资决策机构。2022年8月15日，穗甬创业召开投资决策委员会，审议同意穗甬创业对公司的投资事项。

2023年9月14日，穗甬创业的管理人黑龙江穗甬辰能投资管理有限公司出具《证明》：“经核查，哈尔滨穗甬创业投资合伙企业（有限合伙）为存在国有份额的私募股权基金，上述私募股权基金的投资决策委员会为其唯一投资决策机构。上述私募股权基金投资哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司已经其投资决策委员会审议决策，符合上述私募股权基金合伙协议约定的内部审批程序。”

依据《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》

等法律法规未对存在国有份额的私募股权基金对外投资是否需要履行评估、备案作出明确规定。振兴基金、交润科技、融汇工创、穗甬创业等私募股权基金作为市场化运作私募股权基金对公司的投资事项，已依据其合伙协议的约定履行了内部投资决策程序。

综上，振兴基金、交润科技、融汇工创、穗甬创业等私募股权基金对公司的投资事项履行了内部投资决策程序，不涉及履行评估或备案等国有资产管理程序。

5、科力高科等国有股东、振兴基金等私募股权基金出资、受让（转让）股权时价格公允，不存在国有资产流失等情形

根据相关股东提供的投资审批决策文件及书面确认文件，科力高科、龙江创投、创新投资对公司的投资事项已根据其合法有效的投资管理制度及相关法律法规履行了必要的评估、审批或备案等国有资产管理程序，或相应的内部投资决策程序。振兴基金等私募股权基金对公司的投资事项已根据其合伙协议的约定履行了相应的内部投资决策程序。

科力高科、龙江创投的入股价格均系参考截至 2022 年 6 月 30 日的公司全部股东权益的评估值 203,694.67 万元，按照公司投前估值 20 亿元经各方协商一致确定，交易价格公允；创新投资及振兴基金等私募股权基金的入股价格均参考了同期科力高科、龙江创投入股时的价格，经各方协商一致确定，交易价格公允。

综上，科力高科等公司国有股东、振兴基金等私募股权基金出资、受让（转让）股权时已履行必要的评估、审批或备案等国有资产管理程序，或内部投资决策程序；入股价格均系参考公司全部股东全部权益的评估值或同期投资者的入股价格，交易价格公允，不存在国有资产流失等情形。

（三）说明东盛厂 2003 年 4 月减资 80 万元、又于 2006 年 11 月增资 80 万元的原因及合理性，是否涉及抽逃出资等情形；说明 2011 年 12 月及以后历次增资或股权转让价格的确定依据，同期或相近时期价格存在较大差异的原因及合理性。

1、说明东盛厂 2003 年 4 月减资 80 万元、又于 2006 年 11 月增资 80 万元的原因及合理性，是否涉及抽逃出资等情形

（1）东盛厂 2003 年 4 月减资 80 万元原因，是否涉及抽逃出资

根据与公司实际控制人及原哈尔滨市平房区民政局副局长的访谈笔录，2003年4月，东盛厂计划进行第二次挂靠，本次变更时东盛厂根据民政协会要求，在工商局办理登记时按原股东撤出，民政协会新投入20万元的方式办理。

对于该次减资，东盛厂履行了相关减资程序，于2003年4月14日通过了股东会审议，并于2003年4月22日在报纸上刊登了减资公告，哈尔滨市工商局平房分局于2003年4月22日核准了东盛厂的本次减资并换发了减资后的《营业执照》。

当时有效的法律法规未对股份合作制企业减资程序进行规定，根据当时有效的《公司法（1999年修正）》第一百八十六条规定，“公司应当自作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上至少公告三次。债权人自接到通知书之日起三十日内，未接到通知书的自第一次公告之日起九十日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。”

东盛厂本次减资存在未通知债权人及未充分公告的程序瑕疵。但本次减资时公司不存在金额较大的债权人，在第一次公告发出后90日内，未有债权人要求公司清偿债务或者提供担保。

东盛厂本次减资具有合理的原因，不涉及抽逃出资。

（2）东盛厂2006年11月增资80万元原因

根据公司实际控制人的访谈笔录，东盛厂挂靠到民政协会后，因注册资本较小，开展销售、投标等相关业务存在一定困难，经与民政协会沟通同意，2006年东盛厂增资80万元，注册资本增加至100万元。

综上，东盛厂本次减资存在程序瑕疵，上述程序瑕疵不会影响本次减资的有效性，不存在侵犯债权人利益的情形，不存在纠纷或潜在纠纷，不涉及抽逃出资。东盛厂本次减资及增资具有合理性。

2、说明2011年12月及以后历次增资或股权转让价格的确定依据，同期或相近时期价格存在较大差异的原因及合理性。

东盛金材2011年12月及以后增资或股权转让情况如下：

时间及变动事项	股东名称	股权/股份变动数	变更后出资额/持股数	出资方式	入股/转让价格	说明
2011年12月,东盛有限第二次增资(注册资本增加至2,180.00万元)	东盛成长	出资120.00万元	120.00万元	货币	6.00元/注册资本	作为原员工持股平台入资,综合考虑公司2011年每股净资产、预计每股收益、未来成长性、市盈率等因素,公司公允估值约2.1亿元计算入股价格,因均为员工持股平台,入股价格有折价。
	东众投资	出资60.00万元	60.00万元	货币	6.00元/注册资本	
2012年4月,东盛有限第三次增资(注册资本增加至2,223.60万元)	刘颀	出资43.60万元	43.60万元	货币	10.00元/注册资本	公司引进投资者,增资价格综合考虑公司2011年每股净资产、每股收益、未来成长性、市盈率等因素,按公司公允估值约2.1亿元协商确定入股价格。
2022年4月,东盛新材第一次增资(公司注册资本增加至2,266.9433万元)	共青城东铝	出资43.3433万股	43.3433万股	货币	32.38元/股	设立员工持股平台,增资价格综合考虑公司2021年度每股收益、未来成长性、市盈率等因素协商确定,按估值约9.3亿元计算入股价格,因属于员工持股计划,有价格优惠。
2022年4月,东盛新材第一次股权转让(公司注册资本为2,266.9433万元)	张忠凯	出让51.00万股	429.00万股	-	-	转让价格系依据相关各方综合考虑公司2021年度每股收益、未来成长性、市盈率等因素,按估值约9.3亿元计算入股价格。
	张忠华	出让3.50万股	256.50万股			
	崔希有	受让39.50万股	39.50万股	货币	41.00元/股	
	周坤	受让5.00万股	5.00万股			
	祖健生	受让4.00万股	4.00万股			
	金敬淑	受让2.50万股	2.50万股			
	房希春	受让1.00万股	1.00万股			
	翟敖雪	受让1.00万股	1.00万股			
	赵珊	受让1.00万股	1.00万股			
张颖	受让0.50万股	0.50万股				
2022年8月,东盛新材第二次增资(公司注册资本增加至2,275.8433万元)	许萍	出资8.25万股	8.25万股	货币	41.00元/股	设立员工持股平台时未及时入资,后续补充增资,增资价格综合考虑公司所处行业地位、2022年度预计净利润1.6亿元、未来成长性、市盈率、上市预期等因素协商确定,按公司投前估值20亿元计算入股价格,因是公司员工,经股东大会审核给予员工优惠
	袁辉	出资0.65万股	0.65万股			
2022年9月,东盛新材第三次增资(公司注册资本	原股东	增加2,724.1567万股	5,000万股	资本公积转增	-	以股票发行溢价形成的资本公积转增注册资本

时间及变动事项	股东名称	股权/股份变动数	变更后出资额/持股数	出资方式	入股/转让价格	说明
增加至 5000 万元)						
2022 年 10 月，东盛金材第四次增资及第二次股权转让（公司注册资本增加至 5,100 万元）	振兴基金	出资 100.00 万股	253.00 万股	货币	40.00 元/股	增资价格综合考虑公司所处行业地位、2022 年度预计净利润 1.6 亿元、未来成长性、市盈率、上市预期等因素协商确定，公司投前估值 20 亿元
	振兴基金	受让 153.00 万股			39.22 元/股	
	交润科技	受让 76.50 万股	76.50 万股			
	科力高科	受让 37.73 万股	37.73 万股			
	穗甬创业	受让 12.75 万股	12.75 万股			
	融汇工创	受让 26.01 万股	26.01 万股			
	陈永鹏	受让 7.65 万股	7.65 万股			
	赵珊	受让 4.0004 万股	4.0004 万股	-	-	转让价格系依据相关各方综合考虑公司所处行业地位、2022 年度预计净利润 1.6 亿元、未来成长性、市盈率、上市预期等因素协商确定，公司投前估值 20 亿元
	张胜田	出让 58.6435 万股	1567.1210 万股			
	段桂芝	出让 38.1194 万股	533.0974 万股			
	张忠凯	出让 89.862 万股	852.6458 万股			
	张忠华	出让 54.509 万股	509.0084 万股			
	张忠坤	出让 76.50 万股	494.7168 万股			
2022 年 12 月，东盛金材第三次股权转让（公司注册资本为 5,100 万元）	张胜田	出让 16.575 万股	1,550.5460 万股	-	-	与 10 月各投资机构为同一批，因国有股东审批程序时间较长，龙江创投与创新投资未能在 10 月完成工商档案变更，12 月补充办理。转让价格系依据相关各方综合考虑公司所处行业地位、2022 年度预计净利润 1.6 亿元、未来成长性、市盈率、上市预期等因素协商确定，公司投前估值 20 亿元
	段桂芝	出让 5.865 万股	527.2324 万股			
	张忠凯	出让 15.81 万股	836.8358 万股			
	张忠华	出让 16.575 万股	492.4334 万股			
	张忠坤	出让 8.925 万股	485.7918 万股			
	刘颀	出让 25.50 万股	70.29 万股			
	龙江创投	受让 63.75 万股	63.75 万股			
	创新投资	受让 25.50 万股	25.50 万股			

如表格所示，东盛金材历次股权变动的定价均系相关各方结合当时公司的具

体情况、发展前景等因素协商一致确定，入股价格合理。

2011年12月及2012年4月估值差异较大系2011年12月东盛成长及东众投资为员工持股平台，公司给予入股员工价格优惠。本次价格差异具有合理性。

2022年4月共青城东铝增资及外部自然人转让价格存在差异主要系共青城东铝为员工持股平台，公司对员工入股给予了价格优惠。本次价格差异具有合理性。

2022年8月许萍、袁辉增资入股与2022年10月各投资机构及自然人入股价格存在差异主要因2022年上半年公司已完成8600万元以上净利润，与2021年相比增幅较大，且上市预期明确，公司估值大幅上升，但考虑到许萍、袁辉为公司员工，未能在员工持股计划时入股，经股东大会审议通过以员工优惠价格入股，因此与2022年10月机构股东与外部自然人入股存在价格差异。本次价格差异具有合理性。

综上，公司2011年12月及以后历次增资或股权转让价格具有明确依据，定价公允，部分前后入股价格存在差异但具有合理性。

公司已于公开转让说明书“第一节/四/（五）股权激励情况或员工持股计划”披露报告期内已实施的股权激励及股份支付会计处理情况，并补充披露如下：

“（二）报告期前股权激励及其股份支付会计处理

2011年公司计划进行资本运作，为充分调动员工的积极性和主动性，公司2011年12月8日股东会决议，公司注册资本增加180万元，新增注册资本由5名实际控制人和55名骨干员工通过2个持股平台（东盛投资和东众投资）增资入股，5名实际控制人和55名骨干员工分别间接持有公司新增股份93.78万股和86.22万股，增资价格为6元/股。

本次增资确定股份支付相关权益工具公允价值为10元/股，与近期2012年4月第三方刘颀入股价格相同，刘颀不属于公司客户、供应商，亦在公司无任职，增资价格系综合考虑公司经营业绩情况、未来发展预期等因素后协商确定，每股10元的入股价格为公允价格。

本次增资共确认股份支付3,575,440.00元，其中55名骨干员工确认股份支付345万元（86.22万股*4元/股）；实际控制人张忠华超过其原持股比例获

得新增股份数量为 31,360 股, 确认股份支付 125,440 元(31,360 股*4 元/股)。

东盛成长与东众投资设立后, 相关资本运作事项未能如期进行, 期间部分员工离职, 其相关股份转让给实际控制人。2014 年, 考虑短期无法进行资本运作事项及员工持股资金压力, 实际控制人全额回购员工持有的持股平台股份, 东盛成长及东众投资成为实际控制人持股平台。”

(四) 说明河北晋灵的基本情况, 其设立沧东众后不久即转让股权的原因及合理性。

1、河北晋灵基本情况:

(1) 河北晋灵设立时工商信息

根据公开信息及查询的相关材料显示, 河北晋灵设立时工商信息如下:

名称	河北晋灵新能源材料有限责任公司
成立时间	2007 年 4 月 24 日
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
统一社会信用代码	911309217954865330
法定代表人	苏志刚
住所或主要经营场所	沧县风化店乡小元村南
经营范围	锂离子电池及其材料的生产与销售

股权结构如下:

序号	股东(出资人)	认缴资本(元)	持股(出资)比例
1	北京功大靖焯科技有限公司	11,000,000.00	100.00%
合计	-	11,000,000.00	100.00%

(2) 截至 2023 年 9 月河北晋灵工商信息

截至 2023 年 9 月, 根据网络公开信息显示, 河北晋灵工商信息如下

名称	河北晋灵新能源材料有限责任公司
成立时间	2007 年 4 月 24 日
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
统一社会信用代码	911309217954865330
法定代表人	席志伟

住所或主要经营场所	沧县姚官屯乡北 104 国道西侧
经营范围	生产、加工：PVC 塑胶制品、橡胶制品及复合材料，销售金属材料、塑料制品、电子产品、化工产品（不含危险化学品）、建筑材料、通用设备、电器机械、净化设备、家用空调、中央空调设备的销售、安装、维修和技术服务。本企业自产产品的铺装、维护和技术服务、货物及技术的进出口业务（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）

股权结构如下：

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	持股（出资）比例
1	席晓彤	7,073,000.00	64.30%
2	叶伟	3,927,000.00	35.70%
合计	-	11,000,000.00	100.00%

经查阅公开资料及与河北晋灵原总经理苏志刚确认，河北晋灵股权存在多次转让，目前河北晋灵股东已与 2009 年沧东众设立时的出资方无关联关系。

2、河北晋灵设立沧东众后不久即转让股权的原因及合理性

根据沧东众的土地档案资料及当时河北晋灵总经理苏志刚书面确认，河北晋灵于 2007 年 4 月成立时购买了沧县风化店乡小园村 19.12 亩土地，并在该地块上建设厂房及办公楼，后续河北晋灵以该土地对沧东众进行实缴注册资本。后来当时河北晋灵的股东北京功大靖烨科技有限公司调整了在沧州的建设计划，在沧县姚官屯乡北 104 国道西侧购买了一处土地，进行锂电池及其材料的生产与销售。

河北晋灵于 2009 年 11 月设立沧州市金玉金属有限公司（沧东众的前身），开展金属添加剂的生产经营。但因沧县姚官屯乡锂电池项目的资金需求，同时为将更多资源集中锂电池项目，河北晋灵决定剥离金属添加剂项目。公司实际控制人及亲属已于 2006 年以自然人出资方式在沧县设立沧东盛，且熟悉金属添加剂行业，看好其发展前景，因此决定受让河北晋灵持有的沧州市金玉金属有限公司股权，扩大生产规模。河北晋灵转让沧东众股权具有合理性。

（五）在公开转让说明书“机构股东情况”处披露持股平台东盛成长、东众投资、共青城东铝的基本情况；说明实际控制人通过设立东盛成长、东众投资间接持股的原因及合理性，东盛成长、东众投资、共青城东铝股东或合伙人的资金来源及其合规性，是否存在公司或实际控制人为共青城东铝合伙人提供财务

支持的情形；除私募股权基金、国有股东以及已披露的特殊投资条款外，公司现有直接股东或间接股东是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排。

1、在公开转让说明书“机构股东情况”处披露持股平台东盛成长、东众投资、共青城东铝的基本情况

公司已在公开转让说明书“第一节/三/（五）/1、机构股东情况”补充披露如下：

“（8）哈尔滨东盛成长投资有限公司

1) 基本信息：

名称	哈尔滨东盛成长投资有限公司
成立时间	2011年11月21日
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
统一社会信用代码	91230102585110239C
法定代表人或执行事务合伙人	张忠坤
住所或主要经营场所	黑龙江省哈尔滨市平房区星海路20号A栋315室
经营范围	对制造业进行投资；信息咨询

2) 机构股东出资结构：

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	张盛田	2,664,000.00	2,664,000.00	37.00%
2	张忠凯	1,728,000.00	1,728,000.00	24.00%
3	段桂芝	936,000.00	936,000.00	13.00%
4	张忠华	936,000.00	936,000.00	13.00%
5	张忠坤	936,000.00	936,000.00	13.00%
合计	-	7,200,000.00	7,200,000.00	100.00%

（9）沧州东众投资有限公司

1) 基本信息：

名称	沧州东众投资有限公司
成立时间	2011年11月30日
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
统一社会信用代码	911309015869249713

法定代表人或执行事务合伙人	张忠华
住所或主要经营场所	沧州经济开发区北海路 11A 号
经营范围	对制造业的投资（以上范围法律、法规及国务院决定禁止或者限制的事项，不得经营；需其他部门审批的事项，待批准后，方可经营），投资信息咨询服务（不含证券、期货投资咨询）

2) 机构股东出资结构:

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	张盛田	1,332,000.00	1,332,000.00	37.00%
2	张忠凯	864,000.00	864,000.00	24.00%
3	段桂芝	468,000.00	468,000.00	13.00%
4	张忠华	468,000.00	468,000.00	13.00%
5	张忠坤	468,000.00	468,000.00	13.00%
合计	-	3,600,000.00	3,600,000.00	100.00%

(10) 共青城东铝投资合伙企业（有限合伙）

1) 基本信息:

名称	共青城东铝投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2022 年 3 月 4 日
类型	有限合伙企业
统一社会信用代码	91360405MA7JQH2N6K
法定代表人或执行事务合伙人	王海英
住所或主要经营场所	江西省九江市共青城市基金小镇内
经营范围	一般项目：以自有资金从事投资活动（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）

2) 机构股东出资结构:

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	王海英	1,295,200.00	1,295,200.00	9.23%
2	王东升	1,000,056.00	1,000,056.00	7.13%
3	王春阳	809,500.00	809,500.00	5.77%
4	王晓东	777,120.00	777,120.00	5.54%
5	王东省	719,095.00	719,095.00	5.12%
6	崔中国	706,694.00	706,694.00	5.04%
7	滕飞	658,609.00	658,609.00	4.69%

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
8	李洲	647,600.00	647,600.00	4.61%
9	李建国	647,600.00	647,600.00	4.61%
10	顾海	619,268.00	619,268.00	4.41%
11	张珈瑞	585,042.00	585,042.00	4.17%
12	黄小兵	500,012.00	500,012.00	3.56%
13	张海微	356,180.00	356,180.00	2.54%
14	张中君	342,775.00	342,775.00	2.44%
15	周至阳	323,800.00	323,800.00	2.31%
16	林杜院	323,800.00	323,800.00	2.31%
17	孔宪敏	323,800.00	323,800.00	2.31%
18	陈友	323,800.00	323,800.00	2.31%
19	邹双胜	323,800.00	323,800.00	2.31%
20	张建国	323,800.00	323,800.00	2.31%
21	陈林	291,420.00	291,420.00	2.08%
22	都福丽	259,040.00	259,040.00	1.85%
23	陈睿	200,011.00	200,011.00	1.43%
24	姜丽	197,518.00	197,518.00	1.41%
25	王计贞	161,900.00	161,900.00	1.15%
26	魏永利	161,900.00	161,900.00	1.15%
27	高业龙	161,900.00	161,900.00	1.15%
28	张春宇	129,520.00	129,520.00	0.92%
29	赵果果	129,520.00	129,520.00	0.92%
30	姜丽敏	99,989.00	99,989.00	0.71%
31	吕兆梅	97,140.00	97,140.00	0.69%
32	张希弟	64,760.00	64,760.00	0.46%
33	王骞野	64,760.00	64,760.00	0.46%
34	单显忠	64,760.00	64,760.00	0.46%
35	刘秉旺	64,760.00	64,760.00	0.46%
36	崔嘉	50,027.00	50,027.00	0.36%
37	徐建明	49,995.00	49,995.00	0.36%
38	苑武林	48,570.00	48,570.00	0.35%
39	王磊	48,570.00	48,570.00	0.35%

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
40	黄璇	48,570.00	48,570.00	0.35%
41	闫杰	32,380.00	32,380.00	0.23%
合计	-	14,034,561.00	14,034,561.00	100.00%

”

2、说明实际控制人通过设立东盛成长、东众投资间接持股的原因及合理性，东盛成长、东众投资、共青城东铝股东或合伙人的资金来源及其合规性，是否存在公司或实际控制人为共青城东铝合伙人提供财务支持的情形

（1）说明实际控制人通过设立东盛成长、东众投资间接持股的原因及合理性

2011年，公司计划进行资本运作，为充分调动员工的积极性和主动性，公司实施员工持股计划并设立东盛成长与东众投资两个员工持股平台，东盛成长设立时有37名股东，东众投资设立时有28名股东，入股股东为实际控制人及当时的员工。

东盛成长与东众投资设立后，相关资本运作事项未能如期进行，期间部分员工离职，其相关股份转让给实际控制人。2014年，考虑短期无法进行资本运作事项及员工持股资金压力，实际控制人全额回购员工持有的持股平台股份，东盛成长及东众投资成为实际控制人持股平台。

综上，实际控制人通过东盛成长、东众投资间接持股主要系回购历史上的员工持股平台员工持有股份导致，具备合理性。

（2）东盛成长、东众投资、共青城东铝股东或合伙人的资金来源及其合规性，是否存在公司或实际控制人为共青城东铝合伙人提供财务支持的情形

经与东盛成长和东众投资原股东、实际控制人、共青城东铝合伙人访谈及查阅上述人员签署的书面确认、查阅共青城东铝合伙人的银行流水，东盛成长、东众投资原股东及共青城东铝合伙人的资金来源均为个人或家庭资金，实际控制人与东盛成长、东众投资原股东不存在纠纷，不存在公司或实际控制人为共青城东铝合伙人进行财务支持的情形。

3、除私募股权基金、国有股东以及已披露的特殊投资条款外，公司现有直接股东或间接股东是否存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排

根据相关股东的访谈笔录、书面确认、股东调查表及银行流水，除已披露并解除的代持及特殊投资条款外，公司现有直接股东或间接股东不存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排。

（六）说明共青城东铝的合伙人以及许萍、袁辉在公司的具体职务，披露共青城东铝的入伙、退伙或权益流转方式。

1、说明共青城东铝的合伙人以及许萍、袁辉在公司的具体职务

根据共青城东铝的工商登记资料、员工花名册及劳动合同，许萍为公司综合管理中心助理，袁辉为公司研控中心设备研发部长。共青城东铝各合伙人在公司任职情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例	公司任职情况
1	王海英	普通合伙人	129.52	9.23%	综合管理中心负责人
2	王东升	有限合伙人	100.01	7.13%	安徽办项目主任
3	王春阳	有限合伙人	80.95	5.77%	东盛金材副总经理(研控中心)
4	王晓东	有限合伙人	77.71	5.54%	东盛金材副总经理(采购中心)
5	王东省	有限合伙人	71.91	5.12%	营销中心副总经理
6	崔中国	有限合伙人	70.67	5.04%	营销中心内贸销售部长
7	滕飞	有限合伙人	65.86	4.69%	财务中心财务财务管理部副部长
8	李洲	有限合伙人	64.76	4.61%	东盛金材副总经理、董事会秘书(资本运营中心)
9	李建国	有限合伙人	64.76	4.61%	生产中心仓储部部长
10	顾海	有限合伙人	61.93	4.41%	采购中心采购专员(沧州)
11	张珈瑞	有限合伙人	58.50	4.17%	营销中心内贸销售专员
12	黄小兵	有限合伙人	50.00	3.56%	营销中心外贸销售部长
13	张海微	有限合伙人	35.62	2.54%	报价中心主任
14	张中君	有限合伙人	34.28	2.44%	研控中心研发专员
15	周至阳	有限合伙人	32.38	2.31%	东盛金材副总经理(营销中心)
16	林杜院	有限合伙人	32.38	2.31%	东盛金材财务总监(财务中心)
17	孔宪敏	有限合伙人	32.38	2.31%	财务中心财务管理部长

序号	姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例	公司任职情况
18	陈友	有限合伙人	32.38	2.31%	综合管理中心行政部长
19	邹双胜	有限合伙人	32.38	2.31%	采购中心采购部长
20	张建国	有限合伙人	32.38	2.31%	生产中心生产部长
21	陈林	有限合伙人	29.14	2.08%	营销中心外贸运输部长
22	都福丽	有限合伙人	25.90	1.85%	综合管理中心原行政部专员 (已退休)
23	陈睿	有限合伙人	20.00	1.43%	资本运营中心证券部长
24	姜丽	有限合伙人	19.75	1.41%	财务中心会计部长
25	王计贞	有限合伙人	16.19	1.15%	研控中心品控部长
26	魏永利	有限合伙人	16.19	1.15%	生产中心原平房工厂厂长(已 离职)
27	高业龙	有限合伙人	16.19	1.15%	研控中心产品研发副部长
28	张春宇	有限合伙人	12.95	0.92%	研控中心产品研发部长
29	赵果果	有限合伙人	12.95	0.92%	财务中心主管会计(沧东盛)
30	姜丽敏	有限合伙人	10.00	0.71%	经营管理部长
31	吕兆梅	有限合伙人	9.71	0.69%	财务中心主管会计
32	张希弟	有限合伙人	6.48	0.46%	财务中心原沧东众主管会计 (已离职)
33	王骞野	有限合伙人	6.48	0.46%	审计部长
34	单显忠	有限合伙人	6.48	0.46%	综合管理中心人力资源主管
35	刘秉旺	有限合伙人	6.48	0.46%	生产中心维修部长
36	崔嘉	有限合伙人	5.00	0.36%	综合管理中心人力资源部长
37	徐建明	有限合伙人	5.00	0.36%	东盛金材副总经理(生产中心)
38	苑武林	有限合伙人	4.86	0.35%	生产中心沧东盛厂长
39	王磊	有限合伙人	4.86	0.35%	研控中心研发专员
40	黄璇	有限合伙人	4.86	0.35%	总经理秘书
41	闫杰	有限合伙人	3.24	0.23%	生产中心生产部长

2、披露共青城东铝的入伙、退伙或权益流转方式

根据《员工持股计划》及共青城东铝的《合伙协议》，共青城东铝的入伙、退伙及权益流转方式如下：

公司已于公开转让说明书“第一节/四/(五)股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

序号	项目	内容
1	入伙	《合伙协议》25.2: 新合伙人入伙时, 须经全体合伙人一致同意, 并依法签署合伙协议, 其权利义务按合伙协议确定。签署本合伙协议时, 原合伙人应向新合伙人告知本企业的经营状况和财务状况。
2	退伙及权益流转	<p>1、《员工持股计划》第十一条第1款: 截止到2024年12月31日, 如公司未能上市, 自2025年1月1日起, 在不超过3个月时间内, 公司实际控制人或其指定的第三方可按照参与员工的实际出资金额加上按每年6%利率(单利)所计算的利息之和购回参与员工根据本方案取得的全部股份(购回前公司进行现金分红的, 购回金额应当减去现金分红金额), 参与员工应当予以积极配合。</p> <p>2、《员工持股计划》第十一条第2款: 参与员工因下列原因离职(包括不在公司及公司子/分公司任职), 则参与员工依据本协议第四条“禁售安排”已解除禁售义务的标的份额继续有效, 离职后尚未解除禁售义务部分的标的份额将由实际控制人或其指定的第三方以员工取得标的份额的原始成本回购, 或经实际控制人同意由员工继续持有: (1) 参与员工与公司的劳动合同到期, 双方不再续约的; (2) 参与员工与公司的劳动合同未到期, 因个人绩效未达到绩效考核规定的标准被辞退的; (3) 参与员工与公司的劳动合同未到期向公司提出辞职并经公司同意的。</p> <p>3、《员工持股计划》第十一条第3款: 参与员工因下列原因丧失劳动能力的, 则参与员工已解除禁售义务的标的份额继续有效, 尚未解除禁售义务的标的份额根据以下情况分别处理: (1) 参与员工因公(工)丧失劳动能力的, 仍可申请解除禁售义务; (2) 参与员工非因公(工)丧失劳动能力的, 公司董事会可以决定参与员工已获授但尚未解除禁售义务的标的份额是否解除禁售义务, 不予解除禁售义务的标的份额由实际控制人或其指定的第三方以员工取得标的份额的原始成本回购。</p> <p>4、《员工持股计划》第十一条第4款: 其他情况: (1) 参与员工违反禁售约定转让或拟转让合伙份额或直接持有的公司股权; (2) 参与员工违反与公司的服务期约定; (3) 参与员工隐瞒其不适宜担任股东或合伙人的情况, 参与员工未经公司允许为他人代持合伙份额或公司股权; (4) 参与员工与公司的劳动合同未到期, 未经公司同意擅自离职且给公司造成损失的; (5) 参与员工因触犯法律、违反职业道德泄露公司机密、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉而导致的职务变更或被公司解聘的, 需承担损失赔偿的。如相应损失有未全部承担的部分, 在回购股份时予以扣除。如按照上述情形提前退出的, 实际控制人或其指定的第三方有权按参与员工取得标的份额的原始成本回购参与员工所持有的股份份额, 参与员工应当予以配合; 如持股未滿一年退出的, 按银行活期存款利息支付利息, 其他情况按照年利率6%支付利息。</p> <p>5、《员工持股计划》第十一条第5款: 参与员工职务发生变更, 但仍为公司的董事、高级管理人员、重要管理人员或经公司认定的核心技术人员和业务骨干的, 或被公司委派至其他子公司、分公司任职, 其获授的标的份额或公司股权继续持有。</p> <p>6、《员工持股计划》第十一条第6款: 参与员工退休的, 参与员工按照国家法规及公司规定正常退休的, 其获授的标的份额或公司股权仍可继续持有。其退休当年已解除禁售义务或应解除禁售义务的标的份额或公司股权可正常进行操作, 其余尚未解除禁售义务的标的份额或公司股权可继续持有。</p> <p>7、《员工持股计划》第十一条第7款: 参与员工身故的, 其已解除禁售义务的标的份额或公司股权继续有效, 自身故之日起尚未解除禁售义务的标的份额或公司股权将由其继承人继承持有。</p>

请主办券商及律师核查以上情况, 并结合当时有效的相关法律法规、规范性文件, 有权机关意见、批复、证明, 以及相关当事人之间签署的协议或书面确认

意见等，就下列事项发表明确意见，并说明核查程序、方式和依据：

(1) 公司历史上挂靠关系、股权代持形成与解除的真实有效性，出资瑕疵事项补救措施的合法有效性，以及国有股东、私募股权基金股东投资或转让股权履行程序的合规性，是否存在国有或集体资产流失情形，公司股本是否依法足额缴纳。

(2) 特殊投资条款解除的真实性，解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响。

(3) 公司直接及间接股东的适格性以及股权归属的清晰性，经穿透计算后实际股东人数是否超过 200 人。

(4) 公司历史上以盈余公积、未分配利润转增股本相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税的认定依据和理由，是否存在被追征的法律风险。

(5) 共青城东铝的设立及管理方式是否符合《公众公司监管指引 6 号》的要求。

(6) 龙江创投是否属于私募基金或私募基金管理人，是否需要并已经完成在基金业协会的登记或备案手续。

主办券商及律师回复如下：

(一) 公司历史上挂靠关系、股权代持形成与解除的真实有效性，出资瑕疵事项补救措施的合法有效性，以及国有股东、私募股权基金股东投资或转让股权履行程序的合规性，是否存在国有或集体资产流失情形，公司股本是否依法足额缴纳。

1、公司历史上挂靠关系、股权代持形成与解除的真实有效性，出资瑕疵事项补救措施的合法有效性，公司股本是否依法足额缴纳

(1) 公司历史上挂靠关系、股权代持形成与解除真实有效

①东盛厂第一次挂靠的背景及合规性

根据对公司实际控制人的访谈，因当时特定的时代背景和市场环境，挂靠集

体组织更有利于企业开展经营活动。张盛田于 1995 年 2 月 17 日设立东盛厂并经批准挂靠于哈尔滨市平房区劳动和社会保障局主管的劳服公司，东盛厂设立时的实物出资系张盛田以自有资金购买的部分二手设备。

根据《黑龙江省发展城乡个体经济和私营经济暂行规定》（1988 年 11 月 23 日实施，1997 年 4 月 4 日废止）第十二条规定：“个体工商户或私营企业在明确经济性质和民事法律责任后，经批准可以挂在国营或集体企业，并可以被挂靠企业的名义进行生产经营活动。”

因此，东盛厂第一次挂靠符合当时的政策。

②东盛厂第一次解除挂靠的合规性

原哈尔滨市平房区劳动和社会保障局于 2003 年 1 月 13 日出具书面说明，确认以向张盛田无偿转让东盛厂股权的方式解除了劳服公司与东盛厂的挂靠关系。

黑龙江省人民政府于 1998 年 4 月 29 日下发《关于减轻企业负担限期取消和降低收费标准项目的通知》（黑政发[1998]36 号），要求限期到 1998 年底取消劳动服务公司企业管理费。根据在哈尔滨市平房区法院网查询的哈尔滨市平房区人力资源和社会保障局（原哈尔滨市平房区劳动和社会保障局）与他人纠纷的（2015）平民初字第 443 号民事判决书，哈尔滨市平房区劳动和社会保障局于 1999 年撤销劳服公司。2000 年 1 月 17 日，哈尔滨市人民政府下发《哈尔滨市人民政府办公厅转发关于解除部分企业挂靠关系的工作方案的通知》（哈政办综[2000]4 号），要求积极稳妥地开展解除部分企业挂靠关系的工作，对于“属于挂靠到有关部门，领有集体（或国有，下同）企业营业执照，主管部门实际未投资，完全由企业法定代表人、主要经营者及其他个人投资、职工未办理劳动用工手续的私营企业、合伙企业及个体工商户，且企业资金来源清楚、产权关系明确、内部无产权纠纷、主管部门和投资人及职工对企业产权归属无疑义、未涉及与企业的产权归属和经济性质有关的经济案件的挂靠企业，经主管部门批准，即可解除挂靠关系，免于进行清产核资”。

因此，劳服公司与东盛厂解除挂靠关系时未进行清产核资，并由其主管部门哈尔滨市平房区劳动和社会保障局出具书面说明以解除与东盛厂的挂靠关系符

合当时的政策，解除挂靠真实有效。

③东盛厂第一次解除挂靠后形成的股权代持

东盛厂与劳服公司解除挂靠关系后，设立为股份合作制企业，并增资至 100 万元。根据《黑龙江省股份合作制企业暂行办法》（1998 年 6 月 1 日实施）规定，设立股份合作制企业的职工股东不得少于 8 人。因此，张盛田委托亲属张忠坤、黄凌、许萍、段桂兰、李连成、段丽秀、李延达代为持有东盛厂股权。黄凌、许萍为张盛田儿媳，段桂兰是段桂芝姐姐，李连成、李延达是段桂兰家人，段丽秀是段桂芝侄女。

2003 年 4 月，东盛厂减资 80 万元后，根据民政协会要求，约定原股东张盛田、张忠坤、黄凌、许萍、段桂兰、李连成、段丽秀、李延达将股份 100 万元全部撤出，重新由民政协会投入 20 万元，本次股权代持得以解除。

经核查，张盛田与其他代持人未就本次股权代持及解除事宜签署书面协议。本次股权代持期间东盛厂未进行分红，亦不涉及代持关系形成后的分红流水。2008 年 11 月 18 日，东盛厂召开职工代表大会，确认东盛厂是张盛田个人出资创建的，东盛的一切资产均为张盛田个人所有。民政协会的主管部门哈尔滨市平房区民政局于 2021 年 8 月 25 日出具确认文件，确认东盛厂资产系由张盛田个人投资及经营所形成。

经对张盛田、张忠坤、黄凌、许萍、段桂兰、李连成、段丽秀、李延达访谈，并经上述 8 人的书面确认，东盛厂与劳服公司解除挂靠关系后的增资货币及盈余公积转增形成的股本均由张盛田提供，增资所形成的股权实际归张盛田所有，各方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

因此，张盛田与张忠坤、黄凌、许萍、段桂兰、李连成、段丽秀、李延达之间的股权代持形成及解除真实有效。

④东盛厂第二次挂靠的背景及合规性

根据对公司实际控制人的访谈，东盛厂成为股份合作制企业后，为了便于开展经营活动，张盛田于 2003 年 4 月 22 日将东盛厂挂靠于哈尔滨市平房区民政局主管的民政协会，出资资金为其自有资金。

根据对当时的哈尔滨市平房区民政局副局长的访谈，当时政府要求由民政部门统一管理挂靠经营的企业。

因此，东盛厂第二次挂靠符合当时的政府要求。

⑤东盛厂第二次解除挂靠的合规性

2008年11月3日，哈尔滨市平房区民政局向哈尔滨市平房区人民政府提交《关于平房区民政局社会福利企业管理办公室与哈尔滨市安宇迪机械制造厂等12家企业解除虚投挂靠关系的请示》（哈平民字[2008]21号），请求解除包含东盛厂在内的12家企业的挂靠关系。哈尔滨市平房区人民政府时任相关领导在上述请示文件批示同意哈尔滨市平房区民政局的意见。

2008年11月18日，东盛厂召开职工代表大会，明确东盛厂是张盛田1995年2月投资创建的企业，由于当时的政策要求挂靠到民政协会。根据现有的改革形势及哈政办综[2000]4号文件的有关要求，企业不适合再保留虚挂投资关系和假集体的身份，同意将假集体所有制企业的帽子摘掉，成立有限公司。决议通过：**A**、同意张盛田为新办的有限公司的法定代表人和股东；**B**、将东盛厂改名为有限公司；**C**、东盛厂原职工全部随企业改制，变更为有限公司员工；**D**、对不愿到有限公司工作的员工，由东盛厂给予结算工资等所有应得报酬，不得拖欠；**E**、由于东盛厂是张盛田个人出资创建的，因此东盛厂的一切资产均为张盛田个人所有。企业职工没有资金投入，与企业属于雇佣关系；**F**、东盛厂的一切债权债务由新注册的有限公司接管。

同日，东盛厂向哈尔滨市平房区民政局提交《关于哈尔滨市东盛金属材料加工厂与主管部门解除挂靠虚投资关系的申请》，申请解除东盛厂与民政协会的虚投注册资金关系和假集体体制。

同日，东盛厂与民政协会共同签署《解除挂靠关系协议书》，约定：**A**、东盛厂的全部资金的投入实属东盛厂投入资金注册登记的，民政协会未投入任何资金。东盛厂的产权归企业所有，与民政协会无任何关系；**B**、解除挂靠关系后，企业的原有职工仍由乙方依法管理和任用；**C**、挂靠期间及挂靠关系解除后，东盛厂的一切债权债务均由东盛厂承担；**D**、截至2008年10月31日，东盛厂净

资产 11,965,464 元，负债 1,692,328.02 元。

2008 年 11 月 21 日，哈尔滨市平房区民政局作出《关于平房区民政经济发展协会与东盛厂解除挂靠虚投资关系的批复》（哈平民字[2008]33 号），决定：根据哈政办综[2000]4 号文件精神，鉴于东盛厂全部是由企业个人投资兴建，民政协会没有任何资金的投入，与企业实属虚投资挂靠的关系。同意民政协会与东盛厂解除挂靠关系。

哈尔滨市人民政府于 2000 年 1 月 17 日下发的《哈尔滨市人民政府办公厅转发关于解除部分企业挂靠关系的工作方案的通知》（哈政办综[2000]4 号），要求积极稳妥地开展解除部分企业挂靠关系的工作，对于“属于挂靠到有关部门，领有集体（或国有，下同）企业营业执照，主管部门实际未投资，完全由企业法定代表人、主要经营者及其他个人投资、职工未办理劳动用工手续的私营企业、合伙企业及个体工商户，且企业资金来源清楚、产权关系明确、内部无产权纠纷、主管部门和投资人及职工对企业产权归属无疑义、未涉及与企业的产权归属和经济性质有关的经济案件的挂靠企业，经主管部门批准，即可解除挂靠关系，免于进行清产核资”。

民政协会与东盛厂解除挂靠关系时未进行清产核资，并经哈尔滨市平房区人民政府、哈尔滨市平房区民政局批准以解除与东盛厂的挂靠关系符合当时的政策，解除挂靠真实有效。

⑥政府部门关于东盛厂挂靠及解除挂靠事项的确认意见

2021 年 12 月 26 日，哈尔滨市平房区人民政府出具了《关于提请确认哈尔滨东盛金材科技股份有限公司解除挂靠事项合规的请示》（哈平政呈〔2021〕63 号），确认：

“1、东盛厂（现哈尔滨东盛金材科技股份有限公司前身）因历史原因先后挂靠哈尔滨平房区劳动服务公司（以下简称劳服公司）、哈尔滨市平房区民政经济发展协会（以下简称民政协会），当时被挂靠的劳服公司系原平房区劳动局下属的集体企业，民政协会系在平房区民政局登记的社会团体法人；

2、劳服公司、民政协会实际从未对东盛厂投入资金或资产，东盛厂资产中

未包含上述单位集体资产或国有资产；

3、东盛厂与劳服公司、民政协会解除挂靠关系具备充分的法律依据，具体程序及手续符合当时法律和政策规定；

4、东盛厂改制为民营企业合法有效。”

2021年12月31日，哈尔滨市人民政府出具了《哈尔滨市人民政府关于确认东盛金材科技股份有限公司历史沿革涉及解除挂靠事项的批复》（哈政发〔2021〕65号），确认同意哈尔滨市平房区人民政府对哈尔滨东盛金材科技股份有限公司解除挂靠事项合规的确认意见。

2022年9月7日，哈尔滨市平房区市监局出具证明，确认公司自1995年2月由张盛田设立以来，在公司股权变动和改制程序方面不存在重大违法违规的情形，亦不存在因公司股权变动和改制程序受到处罚或者被立案调查的情形。

⑦科力高科代持及解除代持事项

科力高科替科力友融代持及后续解除代持，科力高科变更为实际股东的情况参见本问询函回复“问题1/（二）/1、说明科力高科代黑龙江科力友融创业投资企业（有限合伙）持有公司股份的原因及背景，是否涉及规避法律法规强制性规定的情形”部分所述。

综上所述，东盛厂为张盛田个人投资设立并先后挂靠于劳服公司、民政协会的私营企业，其全部出资均来源于张盛田个人。东盛厂挂靠及解除挂靠真实、有效，符合当时的政策要求，不存在国有或集体资产流失。

（2）出资瑕疵事项补救措施合法有效，公司股本已依法足额缴纳

经核查，公司历史沿革中存在的出资瑕疵事项及所采取的补救措施具体如下：

①东盛厂设立时股东出资瑕疵

1995年2月17日，东盛厂设立。张盛田以实物作价出资15.33万元，本次实物出资未履行资产评估程序。

为保证公司注册资本的充足性，公司于2022年12月28日召开2022年第七

次临时股东大会审议通过《关于公司历史出资现金置换的议案》，同意由张盛田用等额现金置换上述实物出资。2022年12月29日，张盛田将与实物出资等值的15.33万元货币转入公司。2023年1月19日，中审亚太出具编号为“中审亚太验字（2023）000004号”的《验资报告》，对本次现金置换出资进行了验资确认。东盛厂设立时股东出资瑕疵得以补正。

②有限公司2009年3月增资时股东出资瑕疵

2009年3月17日，张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠坤以房屋及专有技术作价1,229万元对有限公司增资，其中张盛田、张忠凯、张忠坤以专有技术作价950万元增资，段桂芝以房屋作价279万元增资。张盛田、张忠凯、张忠坤用以增资的专有技术为有限公司所有，段桂芝未取得用以增资的房屋产权证书。

为保证公司注册资本的充足性，2010年11月10日，有限公司召开股东会，同意股东张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠坤变更出资方式，以现金出资置换其房屋及专有技术出资。2010年12月2日，利安达会计师事务所有限责任公司黑龙江分公司出具《验资报告》（利安达验字[2010]第C1105号），对本次现金置换出资进行了验资确认。有限公司2009年3月增资时股东出资瑕疵得以补正。2023年4月12日，中审亚太出具《验资复核报告》（中审亚太验字[2023]000025号），对本次现金置换出资再次进行验资确认。

2022年9月7日，哈尔滨市平房区市监局出具《证明》，确认公司自1995年2月由张盛田设立以来，在公司股权变动和改制程序方面不存在重大违法违规的情形，亦不存在因公司股权变动和改制程序受到处罚或者被立案调查的情形。2023年6月2日，哈尔滨经济技术开发区市监局出具《证明》，自2020年1月1日至证明出具之日，经查询“黑龙江市场监督综合业务管理系统”，未发现公司有受到市场监管相关行政处罚的情形。

综上所述，公司历史上存在的出资瑕疵事项已采取合法有效的补救措施，公司股本已依法足额缴纳。

2、国有股东、私募股权基金股东投资或转让股权履行程序的合规性，是否存在国有或集体资产流失情形

详见本问询函回复“问题 1/（二）科力高科等国有股东、振兴基金等私募股权基金出资、受让（转让）股权时是否需要并已经履行评估、审批或备案等国有资产管理程序，价格是否公允，是否存在国有资产流失等情形”部分所述。

（二）特殊投资条款解除的真实性，解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响。

公司在引入振兴基金、融汇工创、穗甬创业、交润科技、科力高科、龙江创投及创新投资为公司新股东时，公司与上述股东签署的相关协议存在特殊安排条款。公司已就前述特殊安排条款进行了清理，具体情况如下：

投资方	协议签署时间	协议名称	协议签署方	特殊权利条款	清理情况
振兴基金	2022 年 9 月 26 日	《增资协议》、《股份转让合同》	公司、振兴基金、实际控制人、其他股东	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、上市前股权转让限制	2023 年 5 月 10 日，公司与振兴基金、融汇工创、穗甬创业、交润科技、科力高科、龙江创投、创新投资以及其他股东签署了《补充协议》，约定删除原《增资协议》、《股份转让合同》中相应特殊权利条款的内容，相关内容自始无效。
融汇工创	2022 年 9 月 30 日	《股份转让合同》	公司、融汇工创、实际控制人	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、上市前股权转让限制	
穗甬创业	2022 年 9 月 30 日	《股份转让合同》	公司、穗甬创业、实际控制人	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、上市前股权转让限制	
交润科技	2022 年 9 月 30 日	《股份转让合同》	公司、交润科技、实际控制人	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、	

投资方	协议签署时间	协议名称	协议签署方	特殊权利条款	清理情况
				上市前股权转让限制	
科力高科	2022年9月30日	《股份转让合同》	公司、科力高科、实际控制人	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、上市前股权转让限制	
龙江创投	2022年12月6日	《股份转让合同》	公司、龙江创投、实际控制人	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、上市前股权转让限制	
创新投资	2022年12月6日	《股份转让合同》	公司、创新投资、实际控制人、刘頔	知情权、优先认购权、优先购买权和共同出售权、反稀释权、最优惠待遇、分红权、上市前股权转让限制	

2023年5月10日，各方签署的《补充协议》约定：

“1、自本补充协议签署之日起，终止振兴基金与实际控制人、东盛金材、东盛金材其他股东签订《增资协议》第六条、第七条及第十条之 10.2 款第（9）项，且自始无效。

2、自本补充协议签署之日起，终止各方签订的《股份转让合同》第七条、第八条，且自始无效。

3、除上述解除的条款外，原协议其他内容仍然有效。

4、本补充协议生效之后，各方之间不存在任何有效的或者可恢复的包含但不限于对赌条款、特殊股东权利在内的特殊投资条款或者类似安排，亦不会另行

达成新的特殊投资条款或者类似安排。

5、各方确认各方除公司现行有效的公司章程规定的股东权利外，不享有其他股东特殊权利。

6、各方确认各方在原协议项下均无任何违约行为，均不会追究其他各方的违约责任。

7、各方确认本补充协议的履行均基于各方真实意思表示，各方之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。”

2023年9月14日，公司及实际控制人出具书面承诺：“哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）及公司实际控制人与公司其他股东融资过程中签署的特殊投资条款均已妥善清理，相关特殊投资条款已经终止且自始无效，不存在未披露的特殊投资条款或可能导致已终止特殊投资条款效力恢复的其他协议安排，不存在《挂牌审查指引第1号》“1-3对赌等特殊投资条款”规定应当清理而未清理的情形。特殊投资条款履行及终止过程中，公司及公司实际控制人与其他股东或第三方之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

2023年9月14日，振兴基金、融汇工创、穗甬创业、交润科技、科力高科、龙江创投及创新投资分别向公司出具书面承诺：“我公司就投资贵公司过程中与贵公司签署的特殊投资条款事项承诺如下：本企业与公司融资过程中签署的特殊投资条款均已妥善清理，相关特殊投资条款已经终止且自始无效，不存在未披露的特殊投资条款或可能导致已终止特殊投资条款效力恢复的其他协议安排，不存在《挂牌审查指引第1号》“1-3对赌等特殊投资条款”规定应当清理而未清理的情形。特殊投资条款履行及终止过程中，本企业与公司及贵公司实际控制人、其他股东或第三方之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

综上所述，投资机构对公司投资过程中的特殊投资条款已解除，特殊投资条款的解除真实、有效，公司与股东之间以及股东之间不存在未披露的特殊投资条款或可能导致已终止特殊投资条款效力恢复的其他协议安排。特殊投资条款的解除过程中，各方之间不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

(三) 公司直接及间接股东的适格性以及股权归属的清晰性，经穿透计算后实际股东人数是否超过 200 人。

1、公司直接及间接股东的适格性以及股权归属的清晰性

东盛金材共有 17 名自然人股东、10 名机构股东。17 名自然人股东的基本情况如下：

序号	股东姓名	性别	住址	身份证号
1	张盛田	男	哈尔滨市平房区新友街 10 号	230108193811*****
2	张忠凯	男	哈尔滨市道里区新阳路光华小区	230108197204*****
3	段桂芝	女	哈尔滨市平房区新友街 10 号	230108194311*****
4	张忠华	男	河北省沧州市运河区御河西路天成郡府小区	230108196410*****
5	张忠坤	男	哈尔滨市平房区新友街 10 号	230108196708*****
6	崔希有	男	北京市海淀区远大园二区 1 号楼	230105197502*****
7	刘颀	男	哈尔滨市南岗区花园街 280 号	230106197204*****
8	许萍	女	河北省沧州市运河区御河西路天成郡府小区	230108196406*****
9	周坤	女	哈尔滨市平房区前进里街 20 号	230103197504*****
10	祖健生	男	哈尔滨市道里区河松街	230104197309*****
11	陈永鹏	男	哈尔滨市香坊区远大都市绿洲小区	230101196305*****
12	赵珊	女	河北省沧州市孟村回族自治县牛进庄乡小坟庄村	130930198211*****
13	金敬淑	女	哈尔滨市南岗区华山路 13 号都市嘉园	220582197504*****
14	房希春	女	河北省沧州市新华区建设北街市交通局家属楼	130902196511*****
15	翟敖雪	女	海南省三亚市吉阳区和兴家园	152101199109*****
16	袁辉	男	河北省沧州市吴桥县于集镇袁庄村	132926198201*****
17	张颖	女	河北省沧州市运河区新华中路富馆胡同	130903198001*****

10 名机构股东的具体情况如下：

(1) 哈尔滨东盛成长投资有限公司

东盛成长基本情况如下：

公司名称	哈尔滨东盛成长投资有限公司
统一社会信用代码	91230102585110239C

成立日期	2011年11月21日
注册地址	黑龙江省哈尔滨市平房区星海路20号A栋315室
注册资本	720万元
实收资本	720万元
法定代表人	张忠坤
经营范围	对制造业进行投资；信息咨询
主营业务	股权投资，公司实际控制人持股平台，与公司业务无相关关系

东盛成长为东盛金材的实际控制人持股平台，其股东的相关情况如下：

序号	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
1	张盛田	266.40	37.00
2	张忠凯	172.80	24.00
3	段桂芝	93.60	13.00
4	张忠华	93.60	13.00
5	张忠坤	93.60	13.00
合计		720.00	100.00

（2）沧州东众投资有限公司

东众投资基本情况如下：

公司名称	沧州东众投资有限公司
统一社会信用代码	911309015869249713
成立日期	2011年11月30日
注册地址	沧州经济开发区北海路11A号
注册资本	360万元
实收资本	360万元
法定代表人	张忠华
经营范围	对制造业的投资（以上范围法律、法规及国务院决定禁止或者限制的事项，不得经营；需其他部门审批的事项，待批准后，方可经营），投资信息咨询服务（不含证券、期货投资咨询）
主营业务	股权投资，公司实际控制人持股平台，与公司业务无相关关系

东众投资为东盛金材的实际控制人持股平台，其股东的相关情况如下：

序号	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
1	张盛田	133.20	37.00
2	张忠凯	86.40	24.00

序号	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
3	段桂芝	46.80	13.00
4	张忠华	46.80	13.00
5	张忠坤	46.80	13.00
合计		360.00	100.00

(3) 共青城东铝投资合伙企业（有限合伙）

共青城东铝基本情况如下：

公司名称	共青城东铝投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91360405MA7JQH2N6K
成立日期	2022年3月4日
执行事务合伙人	王海英
注册地址	江西省九江市共青城市基金小镇内
注册资本	1,403.46万元
实收资本	1,403.46万元
执行事务合伙人	王海英
经营范围	一般项目：以自有资金从事投资活动（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
主营业务	股权投资，公司员工持股平台，与公司业务无相关关系

共青城东铝为东盛金材的员工持股平台，其合伙人的相关情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	王海英	普通合伙人	129.52	9.23
2	王东升	有限合伙人	100.01	7.13
3	王春阳	有限合伙人	80.95	5.77
4	王晓东	有限合伙人	77.71	5.54
5	王东省	有限合伙人	71.91	5.12
6	崔中国	有限合伙人	70.67	5.04
7	滕飞	有限合伙人	65.86	4.69
8	李洲	有限合伙人	64.76	4.61
9	李建国	有限合伙人	64.76	4.61
10	顾海	有限合伙人	61.93	4.41
11	张珈瑞	有限合伙人	58.50	4.17
12	黄小兵	有限合伙人	50.00	3.56

序号	姓名	合伙人类型	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
13	张海微	有限合伙人	35.62	2.54
14	张中君	有限合伙人	34.28	2.44
15	周至阳	有限合伙人	32.38	2.31
16	林杜院	有限合伙人	32.38	2.31
17	孔宪敏	有限合伙人	32.38	2.31
18	陈友	有限合伙人	32.38	2.31
19	邹双胜	有限合伙人	32.38	2.31
20	张建国	有限合伙人	32.38	2.31
21	陈林	有限合伙人	29.14	2.08
22	都福丽	有限合伙人	25.90	1.85
23	陈睿	有限合伙人	20.00	1.43
24	姜丽	有限合伙人	19.75	1.41
25	王计贞	有限合伙人	16.19	1.15
26	魏永利	有限合伙人	16.19	1.15
27	高业龙	有限合伙人	16.19	1.15
28	张春宇	有限合伙人	12.95	0.92
29	赵果果	有限合伙人	12.95	0.92
30	姜丽敏	有限合伙人	10.00	0.71
31	吕兆梅	有限合伙人	9.71	0.69
32	张希弟	有限合伙人	6.48	0.46
33	王骞野	有限合伙人	6.48	0.46
34	单显忠	有限合伙人	6.48	0.46
35	刘秉旺	有限合伙人	6.48	0.46
36	崔嘉	有限合伙人	5.00	0.36
37	徐建明	有限合伙人	5.00	0.36
38	苑武林	有限合伙人	4.86	0.35
39	王磊	有限合伙人	4.86	0.35
40	黄璇	有限合伙人	4.86	0.35
41	闫杰	有限合伙人	3.24	0.23
合计		/	1,403.46	100.00

(4) 黑龙江振兴基金投资企业（有限合伙）

振兴基金基本情况如下：

公司名称	黑龙江振兴基金投资企业（有限合伙）			
统一社会信用代码	91230109MA1BTTHB4P			
成立日期	2019年10月23日			
执行事务合伙人	龙江基金管理有限公司			
注册资本	371,600万元			
注册地址	哈尔滨高新技术产业开发区创新三路600号12层01号办公1201室			
经营范围	以自有资金对服务业、商业、工业、农业进行投资			
出资结构	合伙人名称	性质	出资金额 (万元)	出资比例 (%)
	黑龙江龙启投资企业（有限合伙）	有限合伙人	127,000.00	34.18
	中国国有企业结构调整基金股份有限公司	有限合伙人	95,000.00	25.57
	中国国新控股有限责任公司	有限合伙人	95,000.00	25.57
	哈尔滨晟汇投资有限责任公司	有限合伙人	50,000.00	13.46
	龙江基金管理有限公司	普通合伙人	3,000.00	0.81
	黑龙江龙新贰号投资企业（有限合伙）	有限合伙人	1,600.00	0.43
	合计	-	371,600.00	100.00

振兴基金已在中国证券投资基金业协会完成私募基金备案（基金编号SJM864），其基金管理人龙江基金管理有限公司已在中国证券投资基金业协会完成基金管理人登记（基金管理人登记编号P1070520）。

（5）黑龙江融汇工创创业投资企业（有限合伙）

融汇工创基本情况如下：

公司名称	黑龙江融汇工创创业投资企业（有限合伙）			
统一社会信用代码	91230199MA1C7JK072			
成立日期	2020年8月17日			
执行事务合伙人	黑龙江省科力高科技产业投资有限公司			
注册资本	20,000万元			
注册地址	哈尔滨高新技术产业开发区科技新城创新创业广场11号楼科技一街1099号E674室			

经营范围	以自有资金对服务业、商业、工业、农业进行投资。			
出资结构	合伙人名称	性质	出资金额 (万元)	出资比例 (%)
	黑龙江省科力高科技产业投资有限公司	普通合伙人	5,800.00	29.00
	哈尔滨创业投资集团有限公司	普通合伙人	5,000.00	25.00
	国创机器人创新中心（哈尔滨）有限公司	有限合伙人	4,000.00	20.00
	黑龙江省政府投资基金管理有限责任公司	有限合伙人	4,000.00	20.00
	哈尔滨晟汇投资有限责任公司	有限合伙人	1,000.00	5.00
	哈尔滨工创创业投资管理有限公司	有限合伙人	200.00	1.00
	合计	-	20,000.00	100.00

融汇工创已在中国证券投资基金业协会完成私募基金备案（基金编号SLV900），其基金管理人黑龙江省科力高科技产业投资有限公司已在中国证券投资基金业协会完成基金管理人登记（基金管理人登记编号P1067120）。

(6) 哈尔滨穗甬创业投资合伙企业（有限合伙）

穗甬创业基本情况如下：

公司名称	哈尔滨穗甬创业投资合伙企业（有限合伙）			
统一社会信用代码	91230108MA1B3RJ34D			
成立日期	2018年5月7日			
执行事务合伙人	黑龙江穗甬辰能投资管理有限公司			
注册资本	5,200万元			
注册地址	哈尔滨市平房区星海路20号A栋1层103			
经营范围	创业投资业务、股权投资业务，投资咨询业务，为企业提供创业管理服务业务、创业投资业务（不得从事证券投资活动，不得以公开方式募集资金开展投资活动；不得从事公开募集基金管理业务；不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理及其他限制项目）。			
出资结构	合伙人名称	性质	出资金额 (万元)	出资比例 (%)
	黑龙江穗甬辰能投资管理有限公司	普通合伙人	2,000.00	38.46
	哈尔滨创业投资集团有限公司	有限合伙人	1,200.00	23.08

	高晓姝	有限合伙人	1,000.00	19.23
	穗甬控股有限公司	有限合伙人	1,000.00	19.23
	合计	-	5,200.00	100.00

穗甬创业已在中国证券投资基金业协会完成私募基金备案（基金编号 SEL725），其基金管理人黑龙江穗甬辰能投资管理有限公司已在中国证券投资基金业协会完成基金管理人登记（基金管理人登记编号 P1062240）。

(7) 黑龙江省交润科技发展基金合伙企业（有限合伙）

交润科技基本情况如下：

公司名称	黑龙江省交润科技发展基金合伙企业（有限合伙）			
统一社会信用代码	91230109MA1CDQW05D			
成立日期	2020年12月29日			
执行事务合伙人	黑龙江交投润达股权投资基金管理有限公司			
注册资本	50,000 万元人民币			
注册地址	哈尔滨市松北区创新二路 1000 号 5 层			
经营范围	以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）。			
出资结构	合伙人名称	性质	出资金额（万元）	出资比例（%）
	黑龙江省投资控股有限公司	有限合伙人	25,000.00	50.00
	哈尔滨晟汇投资有限责任公司	有限合伙人	24,500.00	49.00
	黑龙江交投润达股权投资基金管理有限公司	普通合伙人	400.00	0.80
	哈尔滨百朋正国投资管理有限公司	普通合伙人	100.00	0.20
	合计	-	50,000.00	100.00

交润科技已在中国证券投资基金业协会完成私募基金备案（基金编号 SLV470），其基金管理人黑龙江交投润达股权投资基金管理有限公司已在中国证券投资基金业协会完成基金管理人登记（基金管理人登记编号 P1071204）。

(8) 黑龙江省科力高科技产业投资有限公司

科力高科基本情况如下：

公司名称	黑龙江省科力高科技产业投资有限公司		
统一社会信用代码	912301997495206226		
成立日期	2003年6月25日		
法定代表人	薄金峰		
注册资本	20,000万元		
注册地址	哈尔滨高新技术开发区7号楼		
经营范围	创业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。		
出资结构	股东	出资金额 (万元)	出资比例 (%)
	黑龙江省新产业投资集团有限公司	20,000.00	100.00

科力高科全资股东为黑龙江省新产业投资集团有限公司，黑龙江省新产业投资集团有限公司的基本情况如下：

公司名称	黑龙江省新产业投资集团有限公司		
统一社会信用代码	912301001269701171		
成立日期	1992年4月22日		
注册地址	黑龙江省哈尔滨市南岗区长江路99-9号		
注册资本	665,000万元人民币		
法定代表人	孙光远		
公司类型	有限责任公司（国有独资）		
经营范围	经营管理省政府授权经营的国有资产，投资、投资管理；房屋和场地租赁		
股权结构	股东名称	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
	黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会	665,000.00	100.00

科力高科为公司国有股东，实际控制人为黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会。

(9) 黑龙江省创业投资有限公司

公司名称	黑龙江省创业投资有限公司		
统一社会信用代码	91230199MA1C6UHW4K		
成立日期	2020年7月30日		
注册资本	100,000万元人民币		

法定代表人	薄金锋		
注册地址	哈尔滨经开区南岗集中区长江路 99-9 号 B 栋 16 层		
经营范围	一般项目：私募股权投资基金管理、创业投资基金管理服务（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）		
出资结构	股东	出资金额 (万元)	出资比例 (%)
	黑龙江省新产业投资集团有限公司	100,000.00	100.00

龙江创投为公司国有股东，实际控制人为黑龙江省人民政府国有资产监督管理委员会。

(10) 哈尔滨创新创业投资有限公司

公司名称	哈尔滨创新创业投资有限公司		
统一社会信用代码	912301997386176480		
成立日期	2002 年 6 月 28 日		
注册资本	30,000 万元人民币		
法定代表人	朱淑媛		
注册地址	哈尔滨经开区南岗区集中区长江路 368 号 1512 室		
经营范围	依据国家政策投资于高新技术项目和企业、投资高新技术创业投资公司和创业基金。		
出资结构	股东	出资金额 (万元)	出资比例 (%)
	哈尔滨市科技金融服务中心有限公司	30,000.00	100.00

创新投资全资股东为哈尔滨市科技金融服务中心有限公司，哈尔滨市科技金融服务中心有限公司的基本情况如下：

公司名称	哈尔滨市科技金融服务中心有限公司		
统一社会信用代码	91230102MA7D1A8Y35		
成立日期	2021 年 12 月 2 日		
注册地址	黑龙江省哈尔滨市道里区友谊路 86 号		
注册资本	100,000 万人民币		
法定代表人	朱淑媛		
公司类型	有限责任公司（国有独资）		
经营范围	许可项目：对金融企业进行股权投资；金融资产管理服务一般项目：企业总部管理；企业管理咨询；企业管理		
股权结构	股东名称	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)

	哈尔滨市财政局	100,000.00	100.00
--	---------	------------	--------

创新投资为公司国有股东，实际控制人为哈尔滨市财政局。

综上所述，根据公司股东的访谈笔录、调查问卷、银行流水及股东出具的说明确认文件，公司在册股东所持公司股份均为其真实持有，不存在股权纠纷或潜在纠纷，也不存在委托代持等情形。公司直接及间接股东不存在法律、法规及规范性文件规定不适合担任公司股东的情形，不存在证监会系统离职人员，公司股东主体资格适格。

2、经穿透计算后实际股东人数是否超过 200 人

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体应穿透计算；以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

按照将股东穿透至自然人、国有主体、上市公司及已备案私募基金的标准，公司股东人数穿透计算情况如下：

序号	股东名称/姓名	穿透计算人数情况
1	张盛田	1 人
2	张忠凯	1 人
3	段桂芝	1 人
4	张忠华	1 人
5	张忠坤	1 人
6	哈尔滨东盛成长投资有限公司	穿透后最终股东为张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤，无需重复计算
7	黑龙江振兴基金投资企业（有限合伙）	系已备案的私募基金（编号 SJM864），无需穿透，计为 1 人
8	沧州东众投资有限公司	穿透后最终股东为张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤，无需重复计算

序号	股东名称/姓名	穿透计算人数情况
9	共青城东铝投资合伙企业（有限合伙）	穿透后为 41 人
10	崔希有	1 人
11	黑龙江省交润科技发展基金合伙企业（有限合伙）	系已备案的私募基金（编号 SLV470），无需穿透，计为 1 人
12	刘颀	1 人
13	黑龙江省创业投资有限公司	公司国有股东，无需穿透，计为 1 人
14	黑龙江省科力高科技产业投资有限公司	公司国有股东，无需穿透，计为 1 人
15	黑龙江融汇工创创业投资企业（有限合伙）	系已备案的私募基金（编号 SLV900），无需穿透，计为 1 人
16	哈尔滨创新创业投资有限公司	公司国有股东，无需穿透，计为 1 人
17	许萍	1 人
18	哈尔滨穗甬创业投资合伙企业（有限合伙）	系已备案的私募基金（编号 SEL725），无需穿透，计为 1 人
19	周坤	1 人
20	祖健生	1 人
21	陈永鹏	1 人
22	赵珊	1 人
23	金敬淑	1 人
24	房希春	1 人
25	翟敖雪	1 人
26	袁辉	1 人
27	张颖	1 人
合计		65 人

如上表所示，截至本问询函回复之日，穿透计算后公司股东人数为 65 人，未超过 200 人。

(四) 公司历史上以盈余公积、未分配利润转增股本相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税的认定依据和理由，是否存在被追征的法律风险

1、公司历史上以盈余公积、未分配利润转增股本情况

2003年1月，东盛厂增资至100万元，其中张盛田以盈余公积转增股本49.7万元，张忠坤以盈余公积转增资本10万元。张盛田、张忠坤本次增资未缴纳个人所得税。

2006年11月，东盛厂增资至100万元，由张盛田以未分配利润转增股本80万元。张盛田本次增资未缴纳个人所得税。

2、相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税的认定依据和理由，被追征的法律风险较低

结合《中华人民共和国税收征收管理法》(以下简称“《税收征收管理法》”)、《国家税务总局关于未申报税款追缴期限问题的批复》(国税函[2009]326号)及税务主管部门出具的证明，相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税，被追征的法律风险较低，具体如下：

(1) 当时有效的《税收征收管理法(2001年修订)》第八十六条规定，“违反税收法律、行政法规应当给予行政处罚的行为，在五年内未被发现的，不再给予行政处罚。”东盛厂以盈余公积、未分配利润转增股本相关股东未及时缴纳个人所得税行为距今已满5年，相关股东被给予税务行政处罚的风险较低。

(2) 根据当时有效的《税收征收管理法(2001年修订)》第六十三条规定，纳税人伪造、变造、隐匿、擅自销毁帐簿、记帐凭证，或者在帐簿上多列支出或者不列、少列收入，或者经税务机关通知申报而拒不申报或者进行虚假的纳税申报，不缴或者少缴应纳税款的，是偷税。第六十六条规定，以假报出口或者其他欺骗手段，骗取国家出口退税款的，由税务机关追缴其骗取的退税款，并处骗取税款一倍以上五倍以下的罚款；构成犯罪的，依法追究刑事责任。第六十七条规定，以暴力、威胁方法拒不缴纳税款的，是抗税。

根据《税收征收管理法(2001年修订)》对偷税、抗税、骗税行为的定义，偷税、抗税、骗税行为的行为人主观上具有不缴或少缴应纳税款的故意，客观上

采取积极的行为不缴或少缴应纳税款。东盛厂以盈余公积、未分配利润转增股本时，相关股东因对相关法律法规不了解而未及时进行个人所得税申报，主观上不具有不缴或少缴应纳税款的故意，客观上并未实施积极的行为不缴或少缴应纳税款。

(3) 根据《国家税务总局关于未申报税款追缴期限问题的批复》（国税函[2009]326号）的规定，“税收征管法第五十二条规定：对偷税、抗税、骗税的，税务机关可以无限期追征其未缴或者少缴的税款、滞纳金或者所骗取的税款。税收征管法第六十四条第二款规定的纳税人不进行纳税申报造成不缴或少缴应纳税款的情形不属于偷税、抗税、骗税，其追征期按照税收征管法第五十二条规定的精神，一般为三年，特殊情况可以延长至五年。”

(4) 2023年2月9日，国家税务总局哈尔滨市平房区税务局出具《证明》，经查询自然人电子税务端系统，截至2022年12月31日，张盛田在个人所得税方面不存在重大违法违规行为，不存在偷税、抗税、骗税导致未缴纳或少缴纳税款的情形，亦不存在被追究税款或行政处罚的情况。

东盛厂以盈余公积、未分配利润转增股本时，相关股东因对相关法律法规不了解而未及时进行个人所得税申报，主观上不具有不缴或少缴应纳税款的故意，客观上并未实施积极的行为不缴或少缴应纳税款，不符合《税收征收管理法（2001年修订）》对偷税、抗税、骗税行为的定义；《国家税务总局关于未申报税款追缴期限问题的批复》（国税函[2009]326号）规定，纳税人不进行纳税申报造成不缴或少缴应纳税款的情形不属于偷税、抗税、骗税；国家税务总局哈尔滨市平房区税务局亦出具的证明文件，确认张盛田不存在偷税、抗税、骗税导致未缴纳或少缴纳税款的情形。

针对上述事项，公司实际控制人已出具承诺：“如国家税务主管部门就公司历史沿革中所涉及的股权转让、增资、分红等事项要求公司及本人补缴税款或被处罚的，本人将以自有资金无条件全额承担相应税款、滞纳金或罚款等因此产生的所有费用，以保证公司及其控制的企业不受损失。”

综上，东盛厂以盈余公积、未分配利润转增股本时，相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税。该等情况适用上述最长五年的追征期，当前已超

过前述追征期，被追征的法律风险较低。

（五）共青城东铝的设立及管理方式是否符合《公众公司监管指引 6 号》的要求。

共青城东铝系公司为充分调动公司部分管理人员、核心骨干人员的工作积极性，保障公司部分管理人员、核心骨干人员的工作的稳定性而依法设立的员工持股平台，面向公司员工，由其自愿参与、自行出资，从而间接持有公司的股权。

根据《非上市公众公司监管指引第 6 号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》（以下简称“《6 号文》”）关于股权激励的相关规定，法规要求股权激励对象应为公司董事、高级管理人员或核心技术人员，因共青城东铝为员工持股平台，面向全体员工，因此不符合《6 号文》规定的股权激励形式；根据《6 号文》关于员工持股计划的相关规定，对比共青城东铝相关情况，共青城东铝在锁定期限、实施程序和管理方式等方面均不符合《非上市公众公司监管指引第 6 号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》规定的员工持股计划形式要件，具体如下：

事项	《非上市公众公司监管指引第 6 号》关于员工持股计划相关规定	共青城东铝相关情况
锁定期限	自行管理的员工持股计划自设立之日锁定至少 36 个月；股份锁定期间内，员工所持相关权益转让退出的，只能向员工持股计划内员工或其他符合条件的员工转让；股份锁定期满后，员工所持相关权益转让退出的，按照员工持股计划的约定处理。	《员工持股计划》约定锁定期为员工持股平台认购公司股份的工商变更登记之日至 2024 年 12 月 31 日，共青城东铝认购公司股份于 2022 年 4 月 1 日完成工商变更登记。
实施程序	实施员工持股计划前，应当通过职工代表大会等组织充分征求员工意见。	公司员工持股计划系由参与员工自主决定，无需通过职工代表大会等组织征求员工意见。
管理方式	参加员工持股计划的员工可通过员工持股计划持有人会议选出代表或设立相应机构，监督员工持股计划的日常管理，代表员工持股计划持有人行使股东权利或者授权资产管理机构行使股东权利。	共青城东铝由执行事务合伙人根据合伙协议的约定对外代表合伙企业、执行合伙事务。

综上所述，共青城东铝为公司员工持股平台，《6 号文》系规范挂牌公司实施股票期权、限制性股票等股权激励计划、员工持股计划的规定，因此不影响公

司在挂牌前制定并实施员工持股计划，公司本次员工持股计划不适用《6号文》的要求。

（六）龙江创投是否属于私募基金或私募基金管理人，是否需要并已经完成在基金业协会的登记或备案手续。

2022年12月6日，龙江创投以39.22元/股的价格受让张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠坤、张忠华持有的公司63.75万股股份。当时龙江创投的基本信息如下：

企业名称	黑龙江省新产业投资集团高新投资有限公司
统一社会信用代码	91230199MA1C6UHW4K
注册地址	哈尔滨经开区南岗集中区长江路99-9号B栋16层
法定代表人	薄金锋
注册资本	96,000万元
经营范围	以自有资金对高新技术产业、农业、工业、商业、房地产业进行投资；自有房屋和场地租赁
成立日期	2020年7月30日
营业期限	2020年7月30日至无固定期限
登记机关	哈尔滨经济技术开发区市监局

当时龙江创投股东出资情况如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	股东类型
1	黑龙江省新产业投资集团有限公司	96,000	100	法人
	合计	96,000	100	-

根据龙江创投的银行流水、书面确认、股东调查问卷及对龙江创投的访谈笔录，龙江创投对公司投资的资金来源为其自有资金。

根据龙江创投的工商登记资料，并经查询国家企业信用信息公示系统，2023年4月13日，黑龙江省新产业投资集团高新投资有限公司变更公司名称为黑龙江省创业投资有限公司，变更经营范围为“一般项目：私募股权投资基金管理、创业投资基金管理服务（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）”，并由黑龙江省新产业投资集团有限公司增资4,000万元。

2023年9月14日，龙江创投出具《情况说明》：“黑龙江省创业投资有限

公司为明确公司未来发展方向，发挥国有资本引领作用，撬动更多社会资本及优质资源服务我省振兴发展，计划将公司未来定位为私募基金管理人，但截至本说明出具之日，我公司未以非公开方式向投资者募集资金，亦不存在将资产委托给私募基金管理人进行管理或担任任何私募投资基金管理人的情况。”

2023年9月14日龙江创投出具《承诺函》：“1、本公司股东的出资资金均来源于其自有资金，本公司自设立至今未以非公开方式向投资者募集资金，亦不存在将资产委托给私募基金管理人进行管理或担任任何私募投资基金管理人的情况；2、本公司自设立至今不属于《私募投资基金登记备案办法》等相关法律法规认定的私募投资基金或私募基金管理人，无需进行私募投资基金或私募基金管理人备案登记；3、本公司不存在相关法律、法规和规范性文件规定的不得持有贵公司股份的情形；4、若上述承诺与事实不符，本公司愿意承担由此引起的一切法律责任。”

综上，龙江创投对公司投资的资金来源为其自有资金。截至本问询函回复出具之日，龙江创投不属于私募基金或私募基金管理人，无须办理私募基金备案或私募基金管理人登记手续。

主办券商已在公开转让说明书“第一节/三/（五）/1、机构股东情况/（6）黑龙江省创业投资有限公司”补充披露如下：

“注：龙江创投入股公司时经营范围为“以自有资金对高新技术产业、农业、工业、商业、房地产业进行投资；自有房屋和场地租赁”，入股资金均为自有资金，不存在使用募集资金入股情况。截至本公转书签署日，龙江创投不属于私募投资基金或私募基金管理人，无需进行私募投资基金或私募基金管理人备案登记。”

【核查情况】

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师采取了如下核查程序及核查方式：

1、查阅了哈尔滨市人民政府出具关于东盛厂挂靠及解除挂靠的确认文件，查阅了科力高科等公司国有股东、振兴基金等私募股权基金投资公司有效决策文

件；

2、获取了科力高科、科力友融关于股份代持事项的书面说明及承诺函、查阅科力友融工商信息、《合伙协议》、查阅了科力高科、科力友融签署的《解除代持协议》及科力高科的银行流水、新产投集团出具关于公司国有股东获得股份符合国有资产管理规定的证明文件；

3、获取了科力高科等公司国有股东的投资管理制度及评估、审批或备案等国有资产管理程序及证明文件，查阅了财政部出具的关于国有金融企业直接股权投资的文件，获取了振兴基金等私募股权基金的管理人出具的证明文件，获取了科力高科等公司国有股东、振兴基金等私募股权基金的访谈笔录及其出具的书面确认；

4、查阅了《黑龙江省国资委出资企业投资监督管理办法》《黑龙江省人民政府办公厅关于转发〈黑龙江省国资委以管资本为主推进职能转变实施方案〉的通知》《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》《中华人民共和国公司法（1999年修正）》《黑龙江省发展城乡个体经济和私营经济暂行规定》《关于减轻企业负担限期取消和降低收费标准项目的通知》《黑龙江省股份合作制企业暂行办法》《中华人民共和国税收征收管理法》《国家税务总局关于未申报税款追缴期限问题的批复》《非上市公众公司监管指引第6号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》等法律、法规及规范性文件；

5、查阅了《中华人民共和国公司法》、《关于发展城市股份合作制企业的指导意见》（体改生[1997]96号）、《黑龙江省股份合作制企业暂行办法》；

6、查阅了公司减资履行的股东会决议文件、公司减资时的通知公告文件、访谈了平房区民政局原相关人员、公司实际控制人、黄凌、许萍、段桂兰、李连成、段丽秀、李延达，了解公司历史沿革中的相关问题；

7、查询了国家企业信用信息公示系统关于河北晋灵的工商登记信息，查阅了沧东众的土地档案资料，获取了河北晋灵原总经理苏志刚出具的说明文件；

8、查阅了东盛成长、东众投资、共青城东铝的工商登记资料、共青城东铝的合伙协议、公司员工持股计划、公司员工花名册及共青城东铝合伙人的劳动合

同，获取了公司实际控制人及相关股东的访谈笔录、书面确认、股东调查表及银行流水；

9、查阅了哈尔滨市关于解除集体企业挂靠的相关政策性文件及审批文件、查阅了平房区劳动局、平房区民政局关于公司解除挂靠事项的证明、查阅了平房区人民政府、哈尔滨市人民政府关于公司解除挂靠事项的确认文件；

10、查阅公司关于出资瑕疵事项现金置换的股东大会决议、现金置换验资报告，获取了哈尔滨市平房区市监局出具的证明文件；

11、查阅各投资机构签署的关于解除特殊投资条款的协议，获取了各投资机构出具的关于解除特殊投资条款的确认文件；

12、获取了公司股东的访谈笔录、调查问卷、银行流水及股东出具的说明确认文件、私募基金备案证明、股权转让合同，共青城东铝员工持股计划文件；

13、获取了国家税务总局哈尔滨市平房区税务局出具的关于张盛田及公司证明文件；

14、获取了龙江创投的工商登记资料及其出具的关于股东资格的说明及承诺文件，查询了国家企业信用信息公示系统关于龙江创投的工商登记信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、东盛金材已提供有效的哈政发〔2021〕65号批复文件、振兴基金等私募股权基金投资公司有效决策文件的扫描件；

2、科力友融因科力高科短期资金紧张而持有公司股份存在合理性，不涉及规避法律法规强制性规定的情形；科力高科等公司国有股东受让（转让）股权已履行必要的评估、审批或备案等国有资产管理程序，振兴基金等私募股权基金出资、受让（转让）股权均履行了内部投资决策程序，不涉及履行评估、审批或备案等国有资产管理程序，增资、转让价格公允，不存在国有资产流失等情形；

3、东盛厂2003年4月减资为民政协会挂靠要求，2006年增资为增加注册资本便于销售及投标，相关减资及增资事项具备合理性，不涉及抽逃出资行为；

2011年12月及以后历次增资或股权转让价格公允，同期或相近时期价格存在差异主要系同期或近期员工入股价格存在优惠及公司2022年业绩增长较快导致，不存在明显异常的情况，具有合理性；

4、河北晋灵设立沧东众后因其发展战略变更，将相关资金及人力集中至锂电池生产场地，因此河北晋灵在沧东众设立后不久即进行转让具备合理性；

5、东盛成长、东众投资为原员工持股平台，实际控制人回购员工股份后形成实际控制人持股平台，实际控制人通过东盛成长、东众投资间接持股具有合理性；东盛成长、东众投资、共青城东铝股东或合伙人的资金来源均为个人或家庭资金，资金来源合规；公司或实际控制人不存在为共青城东铝合伙人提供财务支持的情形；公司现有直接股东或间接股东不存在委托持股、信托持股或其他特殊利益安排；

6、共青城东铝合伙人及许萍、袁辉均为东盛金材员工，公司已在公开转让说明书中补充披露共青城东铝的入伙、退伙或权益流转方式；

7、公司历史上挂靠关系、股权代持形成与解除真实有效，出资瑕疵事项补救措施的合法有效，公司国有股东、私募股权基金股东投资或转让股权履行程序的合规，不存在国有或集体资产流失情形，公司股本已依法足额缴纳；

8、特殊投资条款真实解除，解除过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响；

9、公司直接及间接股东具备适格性，各股权归属清晰，经穿透计算后实际股东人数为65人，未超过200人；

10、根据税务局出具的证明，公司历史上以盈余公积、未分配利润转增股本相关股东未缴纳个人所得税不属于偷税、抗税、骗税，不存在被追征的法律风险；

11、《6号文》系规范挂牌公司实施股票期权、限制性股票等股权激励计划、员工持股计划的规定，因此不影响公司在挂牌前制定并实施员工持股计划，公司本次员工持股计划不适用《6号文》的要求；

12、根据龙江创投出具的证明，龙江创投入股时不存在经营范围是需要进行

私募备案方可投资的情况，因新产投集团对龙江创投规划变更，未来可能将龙江创投变更为私募基金管理人，截至目前，龙江创投不属于私募基金或私募基金管理人，不需要在基金业协会的登记或备案手续。

问题 2. 供应商集中度高及采购公允性

根据申请材料：（1）报告期各期，公司对前五大供应商采购金额占比为 66.75%、65.13%和 62.55%，其中自宁夏天元锰业集团有限公司采购金额占比为 54.52%、51.34%和 45.56%。（2）报告期各期，公司主营业务成本中直接材料占比为 86.81%、85.16%和 84.65%。

请公司：（1）结合电解锰的市场供应情况及市场集中度、是否签订长期采购协议等说明电解锰采购集中度高的原因，是否符合行业及可比公司情况，是否具有商业合理性；并说明电解锰采购高度集中对生产经营的影响及是否拟采取相关措施降低供应商集中度。（2）结合供应商选择依据、采购内容、供应商经营规模、合作模式等分析说明除天元锰业外，报告期内其他主要供应商较为分散且变动较大的原因，是否与公司生产经营匹配，是否存在贸易型供应商或者主要为公司服务的供应商，公司与供应商是否存在关联关系或其他利益安排。（3）说明报告期内主要原材料采购均价与市场价格、第三方采购价格、同行业可比公司采购均价比价的差异及原因，公司主要原材料采购价格是否公允，并结合与主要客户及供应商的定价方式、议价能力、生产和供货周期、成本及售价变动幅度等，说明原材料价格传导机制的有效性，公司是否具备向下游传导原材料价格上涨的能力，是否承担原材料价格变动的主要风险。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，说明核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并发表明确意见。

【回复】

（一）结合电解锰的市场供应情况及市场集中度、是否签订长期采购协议等说明电解锰采购集中度高的原因，是否符合行业及可比公司情况，是否具有商业合理性；并说明电解锰采购高度集中对生产经营的影响及是否拟采取相关措施降低供应商集中度。

1、结合电解锰的市场供应情况及市场集中度、是否签订长期采购协议等说明电解锰采购集中度高的原因，是否符合行业及可比公司情况，是否具有商业合理性

（1）市场供应情况及市场集中度

电解锰产业链上游主要为锰矿石、碳酸锰粉等矿产资源，拥有自有矿山及电力资源的企业能够获得充足稳定且低价的锰矿、电力供给，从而有效降低企业的生产成本和经营风险，相较其他企业获得突出的竞争优势。全球电解锰的主要产地在中国，占有 98% 的产量，其余 2% 的产量分别来源于南非和印尼。中国电解锰生产企业主要集中在西北地区、西南地区等矿产资源丰富及电力成本较低等地区，2021 年宁夏地区电解锰产量为 47.74 万吨，占全国电解锰总产量的 36.6%，2022 年这一占比达到 31%，宁夏是我国电解锰生产的最主要省份。

从电解锰的生产厂商来看，宁夏天元锰业集团有限公司（以下简称“天元锰业”）是世界最大的电解金属锰生产企业，同时也是世界最大的锰矿生产商和供应商，全球市场占有率约 40%。2019 年到 2021 年间，天元锰业的电解锰年产量在 44-55 万吨之间，南方锰业集团有限责任公司电解锰产量在 14-18 万吨之间，其余生产商的年产量均不足 10 万吨，由此可见，行业龙头企业天元锰业产能优势突出，生产集中度较高。同时，中国现已形成锰业技术委员会电解金属锰来规范行业发展的环保、税收合法、设备更新的管理工作，实力较弱以及经营不规范的小企业很难生存，进一步强化了电解锰行业的市场集中度。

（2）与天元锰业的合作情况

公司与天元锰业签订的年度框架协议属于长期采购协议，合同约定“供、需双方建立长期电解金属供求关系，本协议为长期协议，此后发生购销业务时，双方每个月再单独签订合同，作为子合同。”。报告期内，公司与天元锰业均签订年度框架协议加单笔采购订单。报告期内，公司与天元锰业签订的年度框架协议中对数量、价格的约定情况如下：

①供货数量：1,500-3,500 吨/月(分批交货分批结算)，根据需方生产计划以双方确认的采购订单和实际发生量为准。

②结算单价：参考发生业务当日的上海华诚网湘贵（原吉首）的日均价。

公司与天元锰业的合作开始于 2010 年，迄今合作历史已经超过 12 年。通过超过 12 年的合作历程，公司与天元锰业形成了稳定且高效的合作状态，互相之

间具备高度粘性，属于天元锰业的长协客户。

公司与天元锰业签订的年度框架协议已在公开转让说明书“第六节/二/(二) 采购合同”中进行披露。

(3) 行业及可比公司情况

铝合金金属添加剂行业中，除重庆润际远东新材料科技股份有限公司（以下简称“润际新材”）外，其他主营同类产品的可比公司均无公开披露资料，无法获取其供应商具体情况。

根据同行业可比公司润际新材披露的招股说明书，其报告期内对于第一大供应商的采购占比虽然不及 50%，但其报告期内对第一大供应商的采购占比仍有 30%左右，2022 年达到 36.14%。公司供应商集中度与润际新材相比较高，对天元锰业的电解锰进行集中采购的原因主要系：①天元锰业是全球第一大电解锰生产型企业，其能够供应足够规模的电解锰片满足生产需求，且其为公司专门预留生产线以保证供应；②天元锰业供应的电解锰与其他电解锰供应商相比质量较好，抗氧化性强，且元素含量较稳定，杂质较少；③天元锰业为公司提供长协客户价格优惠；④天元锰业经营规模大，抗风险能力强，在原材料市场大幅波动的情况下，其信用更有保障。

综上所述，电解锰的市场供应集中于天元锰业，市场集中度较高，公司与天元锰业的业务系长期且稳定的合作。公司供应商集中度与润际新材相比较高，对天元锰业的电解锰进行集中采购的原因主要受天元锰业供应规模、供应质量以及为公司提供长协客户报价优惠、信用保障等综合影响。因此，公司电解锰采购集中度高具备商业合理性。

2、说明电解锰采购高度集中对生产经营的影响及是否拟采取相关措施降低供应商集中度

报告期内，锰剂的销售额占公司总销售收入的 50%左右，是公司生产经营的主要产品，电解锰是公司生产锰剂的主要原材料，故公司对电解锰的需求量远远超过其他主要原材料的需求量。电解锰属于大宗商品，存在价格较为透明的公开交易市场，并且电解锰行业生产集中度较高，天元锰业作为该行业的头部企业，

行业地位稳固，产能优势突出，产品质量优良，与公司建立了长期战略合作关系。公司电解锰采购高度集中能够保证公司主要原材料的质量及稳定持续供应。

公司拟采取下列措施以应对供应商高度集中的风险：

(1) 继续开拓和储备其他电解锰供应商，确保在天元锰业无法按时足量供货的极端情况下拥有足够的货源保证生产经营。报告期内，已与公司合作的其他电解锰供应商包括山东晋泰钢铁有限公司、湖南泰立矿产开发有限公司、重庆乌江实业集团贸易有限公司等；

(2) 完善安全库存管理，增强面对突发情况的应对能力。

(二) 结合供应商选择依据、采购内容、供应商经营规模、合作模式等分析说明除天元锰业外，报告期内其他主要供应商较为分散且变动较大的原因，是否与公司生产经营匹配，是否存在贸易型供应商或者主要为公司服务的供应商，公司与供应商是否存在关联关系或其他利益安排。

1、原材料供应商选择依据

(1) 新供应商引入流程

公司采购中心根据网络查询、展会、业内推荐等方式寻找、审核和纳入新供应商，结合供应商经营规模、产品质量、产品价格、业内口碑等因素确定意向供应商后，填写《供应商准入申请表》，并进行初步调研后要求供应商提供资质文件及样品，研控中心质检专员检验与分析样品品质是否符合要求，如果符合，向采购中心负责人备案后，采购内勤初步纳入供应商名单，然后由采购专员进行小批量采购，并进行采购验收，如果达到标准，提交采购中心负责人审核，采购评审小组审批，最后由供应商管理专员纳入合格供应商名单。

(2) 供应商年度绩效评价

采购中心负责组织品控部和生产准备部人员成立采购评审小组，每年就品质、交期、价格、经营状况、供货能力和服务等项目对供应商进行评价，通过打分的方式将供应商分为 ABCD 级，针对不同的级别采取不同的措施：

①A 级供应商同等条件可优先取得交易机会，且优先选择好的承兑汇票进行

结算；

②B 级供应商同等条件下优先选择好的承兑汇票进行结算，电汇支付的在支付顺序上可优先；

③C 级供应商同等条件，减少合作数量；

④D 级供应商由董事长审批暂停合作，针对分值较低的项目进行整改，直至评价提升至 C 级以上。

(3) 询比价流程

采购中心采购专员应当在公司供应商库中寻找对应的供货商，并向合格供应商名录中不少于 3 家以上供应商询价并获得询价记录，把供应商报价发给定价小组；由定价小组根据各供应商的综合报价，做采购决策。如一标供应商不能满足总量需求，则自动顺延到二标供应商。同等价格情况下，应结合账期、质保金、寄售条款和结算方式的不同来选择更有利于公司的供应商。如需要放弃最低价格，采购较高价格物料时，须由定价小组向董事长报批后实施。

因此，公司首先根据各供应商的综合报价，在报价相同时，结合账期、质保金、寄售条款和结算方式的不同来选择更有利于公司的供应商，以上因素的变动是报告期内公司其他主要原材料供应商变动较大的主要原因之一。

2、原材料采购内容

公司采购的原材料主要分为主材和其他物料，主材主要包括电解锰、金属铬、金属铁、金属铝、金属钛、金属铜、金属硅、助熔剂、其他主材等；其他物料主要包括包装物、辅助材料等。

报告期内，公司原材料采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
电解锰	5,107.60	47.96%	35,902.01	54.00%	52,287.99	57.61%
金属铬	1,423.41	13.37%	9,376.22	14.10%	9,533.43	10.50%
金属铁	1,126.60	10.58%	3,833.83	5.77%	4,577.99	5.04%

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
金属铝	750.17	7.04%	3,457.31	5.20%	4,950.21	5.45%
金属钛	521.68	4.90%	3,206.28	4.82%	4,472.85	4.93%
金属铜	351.97	3.31%	3,024.50	4.55%	6,617.72	7.29%
助熔剂	466.97	4.39%	2,620.82	3.94%	3,692.91	4.07%
金属硅	263.10	2.47%	1,731.41	2.60%	1,442.18	1.59%
其他主材	242.26	2.27%	1,527.06	2.30%	1,186.15	1.31%
主材	10,253.76	96.29%	64,679.44	97.28%	88,761.43	97.79%
其他物料	395.06	3.71%	1,808.64	2.72%	2,006.71	2.21%
合计	10,648.81	100.00%	66,488.09	100.00%	90,768.14	100.00%

除电解锰外，报告期内公司采购的其他主要原材料占比较低，仅金属铬报告期各期占比均超过 10%，使得公司存在多家采购金额及占比较低、但采购内容不同的其他主要原材料供应商。

此外，其他主要原材料市场中，不同供应商供应的规格一般存在差异，公司根据生产需求采购选取不同供应商进行采购；同时，由于公司采购的其他主要原材料市场中供应的规格众多，使得市场竞争格局较为分散。因此，为确保原材料供应稳定，大多数其他主要原材料均由多个备选供应商提供。

3、原材料主要供应商基本情况、经营规模、合作模式

报告期各期公司前五名供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	供应商类型	主要采购内容	开始合作时间	合作模式	经营规模	行业地位
1	宁夏天元锰业集团有限公司	生产型	电解锰	2010年	直接采购	年销售规模约650-700亿元	全球第一大电解锰生产商，市场占有率约40%
2	锦州集信实业有限公司	生产型	金属铬	2021年	直接采购	年销售规模约4亿元	铬粉生产型企业排名前三
3	营口恒大实业有限公司	生产型	金属铝	2006年	直接采购	年销售规模约4亿元	铝粉生产型企业全国排名前三
4	辽宁华泰金属工业有限公司	生产型	金属铬	2019年	直接采购	年销售规模约1.5亿元	铬粉市场综合排名第五
5	通辽霍煤恒大铝粉有限公司	生产型	金属铝	2009年	直接采购	年销售规模约5亿元	铝粉行业综合排序前三
6	浏阳市群富钛粉厂	生产型	金属钛	2017年	直接	年销售规模约	钛粉行业产能与

序号	供应商名称	供应商类型	主要采购内容	开始合作时间	合作模式	经营规模	行业地位
					采购	4,000-5,000 万元	产值排名第一，综合排名前三
7	安新县恒丰有色金属制品有限公司	生产型	金属铜	2019 年	直接采购	年销售规模约 1 亿元	普通小型企业
8	山东晋泰钢铁有限公司	贸易型	电解锰	2021 年	直接采购	年销售规模约 50 亿元	大宗商品行业一流企业
9	长葛市汇集金属材料有限公司	生产型	金属铬	2019 年	直接采购	年销售规模约 8,000 万元	中型铬粉生产型企业
10	江苏鼎旺冶金材料有限公司	生产型	助熔剂	2021 年	直接采购	年销售规模约 2 亿元	中型铝行业辅助材料生产型企业
11	巩义市鑫晟昊金属制品有限公司	生产型	金属铁	2020 年	直接采购	年销售规模约 8,000 万元	中型铁粉生产型企业

报告期内，公司与前五名供应商的合作模式均为直接采购，除天元锰业、山东晋泰钢铁有限公司外，其他前五名供应商经营规模不大，供应的原材料规格各不相同，使得公司其他主要原材料供应商较为分散。报告期内，公司其他原材料主要供应商变动较大的主要原因，具体情况如下：

①锦州集信实业有限公司为 2021 年新增供应商，系铬粉国内市场的龙头企业，其供应的铬粉有助于改善公司成本，且报告期内公司铬剂销售占比不断提升，故公司大规模引进该供应商生产的原材料，2022 年度、2023 年第一季度均为公司前五名供应商。

②山东晋泰钢铁有限公司为 2021 年新增供应商，系公司的非常规合作供应商，因 2021 年电解锰市场货源紧张，经天元锰业介绍，公司从山东晋泰钢铁有限公司完成单笔应急采购订单，报告期内无其他采购。

③安新县恒丰有色金属制品有限公司仅 2021 年进入公司前五名供应商，2019 年公司与其开始合作，2021 年后公司不再对其进行采购，原因是其所在区域安新县系河北雄安新区规划区域，当地政府依据相关建设规划的安排，于 2020 年 6 月开始实施建设工程，其实际经营所用的厂房随即于 2021 年 2 月被强制性拆除，2021 年对公司销售主要依靠其库存，后续并未新建其他经营场所且未再实际经营，也无任何其他后续经营计划。

④报告期内，公司对江苏鼎旺冶金材料有限公司均有稳定采购，2023 年第

一季度因年初生产需要，对其生产的助熔剂进行集中采购，故其进入 2023 年第一季度前五名供应商。

⑤除天元锰业及上述四家供应商外，报告期内公司对其他主要供应商在报告期各期均有稳定采购，采购占比变动主要系公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式，根据客户需求变化调整各类以及各种规格原材料采购比例，并且公司会根据各月供应商报价不同，选择最优价格签订采购订单，故各期排名存在较大变动。

4、其他主要原材料供应商较为分散且变动较大的原因，是否与公司生产经营匹配

(1) 公司其他主要原材料供应商较为分散的原因

除天元锰业外，报告期内公司其他主要原材料供应商较为分散主要系①其他主要原材料需求量均相对较小；②其他主要原材料市场中，不同供应商供应的规格一般存在差异，公司根据生产需求采购选取不同供应商进行采购，且其他主要原材料市场竞争格局较为分散，故公司为确保原材料供应稳定，大多数其他主要原材料均由多个备选供应商提供。

(2) 公司其他主要原材料供应商变动较大的原因

除天元锰业外，报告期内公司其他原材料主要供应商变动的原因有：①新增供应商锦州集信实业有限公司供应的铬粉有助于改善公司成本，且报告期内公司铬剂销售占比不断提升，故公司对其进行大规模采购；②对非常规合作供应商山东晋泰钢铁有限公司在 2021 年的单笔应急采购订单；③安新县恒丰有色金属制品有限公司因所在区域被强制性拆除经营场所，公司 2021 年后停止采购；④因 2023 年初生产需要，对江苏鼎旺冶金材料有限公司的助熔剂进行集中采购；⑤根据客户需求变化调整原材料采购比例，并根据供应商报价选择最优价格签订采购订单。

因此，除天元锰业外，报告期内公司其他主要供应商较为分散且变动较大的现象具备合理性，与公司生产经营相匹配。

5、是否存在贸易型供应商或者主要为公司服务的供应商，公司与供应商是

否存在关联关系或其他利益安排

报告期各期，公司前五名供应商中，仅山东晋泰钢铁有限公司属于贸易型供应商，相关采购交易具备真实的业务背景。

报告期各期，通过访谈采购中心、走访主要供应商并获取其对公司的销售占其总收入的比例等，可以确认公司前五名供应商中不存在主要为公司服务的供应商，公司与供应商不存在关联关系或其他利益安排。

（三）说明报告期内主要原材料采购均价与市场价格、第三方采购价格、同行业可比公司采购均价比价的差异及原因，公司主要原材料采购价格是否公允，并结合与主要客户及供应商的定价方式、议价能力、生产和供货周期、成本及售价变动幅度等，说明原材料价格传导机制的有效性，公司是否具备向下游传导原材料价格上涨的能力，是否承担原材料价格变动的主要风险。

1、说明报告期内主要原材料采购均价与市场价格、第三方采购价格、同行业可比公司采购均价比价的差异及原因，公司主要原材料采购价格是否公允

报告期内各期，公司采购金额占比均超过 10% 的主要原材料包括电解锰和金属铬，公司对其采购均价与市场价格、第三方采购价格、同行业可比公司采购均价的对比情况如下：

（1）采购均价与市场价格对比

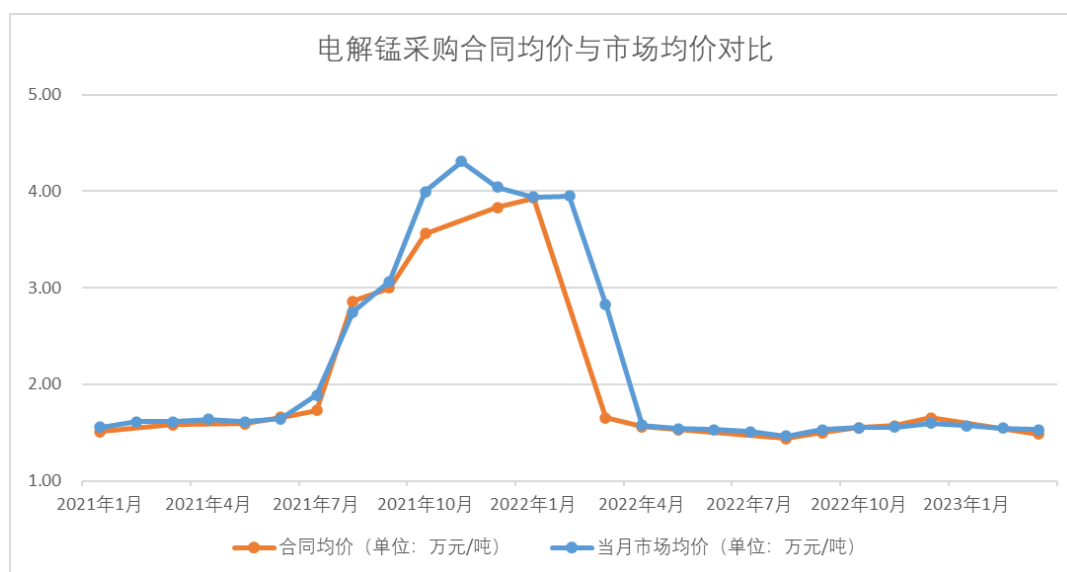
①电解锰

电解锰是指用锰矿石经酸浸出获得锰盐，再通过电解槽电解析出的单质金属。电解锰具有纯度高、杂质少的特点，能够使铝合金具有较高的强度、良好的塑性和工艺性能，广泛应用于钢铁冶炼、有色冶金、电子技术、化学工业等行业。我国电解锰产量约占全球市场的 98%，其余 2% 的产量分别来源于南非和印尼，国内主要产区包括西北片区（宁夏、新疆）、南方片区（广西、云南）、贵州片区、湖南和湖北片区、四川片区。2021 年受国家环保政策及供给侧结构性改革等因素影响，我国锰矿石产量有所下滑，进口依赖度较高，因此电解锰产量大幅下滑；2022 年由于电解锰价格持续走弱，电解锰企业为稳定价格，从三季度开始进行联合减产，电解锰产量再度下滑。据锰业技术委员会电解锰创新联盟统计数据显

示，2021 年我国电解锰产量达 130.4 万吨，同比下滑 13.1%；2022 年我国电解锰产量约为 114.9 万吨，同比下降 11.9%。公司电解锰采购价格主要受国内市场价格影响，电解锰国内市场价格除受锰矿供求关系影响外，还受到各地区电力价格的影响。

国内各厂家电解锰定价主要依据锰业技术委员会电解锰创新联盟指导价格，并结合各区域运输、电力成本进行适度调整。

报告期内，公司各月电解锰采购合同均价与市场价格对比情况如下：



数据来源：上海华诚金属网 99.7%电解锰

注：图中采购合同均价、市场均价均为含税价格

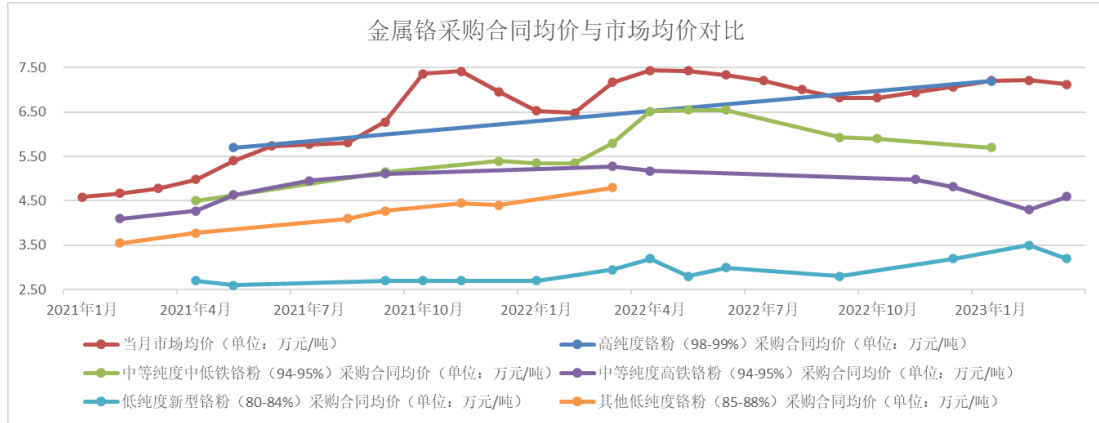
报告期内，受锰矿供求关系、电力价格等因素叠加影响，电解锰市场价格波动较大。除部分月份未签订采购合同外，公司电解锰采购合同价格与市场价格波动基本一致。2021 年 10 月、2021 年 12 月、2022 年 3 月公司电解锰采购合同均价相比于市场均价较低，主要系当月电解锰市场价格波动剧烈，公司在当月市场价格处于低位时签订电解锰采购合同所致。

②金属铬

金属铬在铝合金中能提高基体金属和焊缝的强度，减少焊接热裂倾向，提高耐应力腐蚀性能，被广泛应用于冶金、化工、铸铁、耐火及高精端科技等领域。全球铬矿供应主要分布在南非、津巴布韦、哈萨克斯坦、芬兰、土耳其等国，其中南非是我国铬矿进口的主要来源国。南非运输能力弱、服务成本高，且 2021

年以来面临电力供应紧张、电力价格持续上调的情况。影响金属铬价格的主要因素除铬矿供求关系、电力价格、运输成本、国外政局变化外，纯度不同也有较大影响，使得金属铬价格的波动幅度较大。

报告期内，公司各月各规格金属铬的采购合同均价与市场价格对比情况如下：



数据来源：亚洲金属网 99%金属铬

注：图中采购合同均价、市场均价均为含税价格

报告期内，公司采购的金属铬主要包括五种规格：高纯度铬粉（98-99%）、中等纯度中低铁铬粉（94-95%）、中等纯度高铁铬粉（94-95%）、低纯度新型铬粉（80-84%）、其他低纯度铬粉（85-88%），括号内为铬元素纯度。

除高纯度金属铬外，公司金属铬采购价格远低于亚洲金属网 99%金属铬市场价格，主要系公司主要采购较低纯度的金属铬，不同纯度的铬粉价格差异较大，纯度越高生产难度越大，因此价格更高，且价格和纯度呈非线性关系，故公司金属铬采购合同均价与存在公开市场价格的 99%金属铬可比性较低。公司主要采购较低纯度的金属铬主要系①公司通过自主研发的铬剂生产技术，降低对生产铬剂所需的金属铬粉的纯度要求，较低纯度的金属铬粉由于生产工艺等因素的差异，价格显著低于高纯度铬粉；②公司通过自主研发的铬剂生产和元素检验等技术进一步拓展铬金属原材料采购渠道，并根据客户需求选购不同规格的铬金属原材料。

报告期内，受铬矿供求关系、电力价格等因素叠加影响，金属铬市场价格波动较大。报告期内，公司高纯度铬粉采购均价与市场价格基本一致。其他纯度金属铬中，中等纯度中低铁铬粉（94-95%）采购均价与亚洲金属网 99%金属铬市场价格走势基本一致。除高纯度铬粉、中等纯度中低铁铬粉外，部分月份公司其

他纯度金属铬采购价格走势与市场价格有差异，主要系①受金属铬粉生产工艺影响，纯度低的铬粉因杂质含量较多，价格与 99%金属铬差异较大，部分月份供应商报价变动趋势会与亚洲金属网 99%金属铬市场价格变动趋势不同；②图中采用的亚洲金属网 99%金属铬市场价格为当月各日中间价的平均值，而各日亚洲金属网 99%金属铬最低和最高价差异为 1500-2000 元/吨，故公司各月可选取的供应商报价不同也会使得价格走势发生变化。

综上所述，公司电解锰和金属铬采购均价与市场价格趋势基本一致，公司主要原材料采购价格公允。

(2) 采购均价与第三方采购价格对比

报告期内，公司采购的主要原材料均为直接采购，供应商未透露其销售给其他第三方客户的价格，且公司不存在关联采购的现象，故不存在可以对比的第三方采购价格。

(3) 采购均价与同行业可比公司采购均价对比

报告期内，同行业可比公司中仅润际新材业务接近，存在可以对比的原材料采购均价。

报告期内，公司电解锰采购合同均价与润际新材电解锰采购均价对比如下：

单位：万元/吨

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
润际新材	-	1.71	2.04
公司	1.31	1.56	1.99

注：表中公司数据以 13% 增值税率折算为不含税价格

报告期内，公司金属铬采购合同均价与润际新材铬粉采购均价对比如下：

单位：万元/吨

项目	2023 年第一季度	2022 年度	2021 年度
润际新材	-	5.66	4.34
公司	3.80	4.39	3.75

注 1：润际新材数据使用铬粉采购均价

注 2：表中公司数据以 13% 增值税率折算为不含税价格

报告期内，公司电解锰和金属铬采购均价与同行业可比公司润际新材变动趋

势一致。公司电解锰采购均价相对润际新材略低，主要系①双方在不同月度采购量不同所致；②采购渠道不同，公司电解锰主要采购自天元锰业，润际新材主要采购自阿克陶科邦锰业制造有限公司、重庆乌江实业集团贸易有限公司等其他电解锰供应商。公司金属铬采购均价显著低于润际新材铬粉采购均价，主要系公司通过自主研发的铬剂生产技术，降低对生产铬剂所需的金属铬粉的纯度要求，较低纯度的金属铬粉因生产工艺、供应渠道等因素价格显著低于高纯度铬粉所致。

综上所述，公司主要原材料采购均价与市场价格、同行业可比公司采购均价波动趋势一致，故主要原材料采购价格公允。

2、结合与主要客户及供应商的定价方式、议价能力、生产和供货周期、成本及售价变动幅度等，说明原材料价格传导机制的有效性，公司是否具备向下游传导原材料价格上涨的能力，是否承担原材料价格变动的主要风险

(1) 与主要客户的定价方式、议价能力

公司产品销售定价模式主要根据原材料成本、加工费及合理利润确定，其中原材料成本参考签订合同时公开市场价格。报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 86.81%、85.16%和 84.65%，原材料成本的市场价格为公司对客户销售产品定价的主要影响因素。报告期内，公司对客户销售采取短单与以年度、半年度、季度等长周期大订单（以下简称“长单”）相结合的销售方式。其中，对于与客户签订的短单，基本为单批供货，公司采购原材料与签订短单的时间间隔较短，可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户；对于与客户签订的长单，公司会根据客户需求分批进行采购和生产，供货周期较长。公司会根据原材料市场行情，在原材料价格上涨时提前签订与长单数量相匹配的原材料采购订单，从而降低原材料价格上涨带来的风险。

铝合金金属添加剂是铝合金生产中的重要功能性添加材料，具有影响铝合金产品性能及品质、提升合金元素收得率、节能减排等特性，在下游客户生产中用量少、成本占比较小但影响大，下游客户对价格的敏感性相对较低。公司的产品定价模式及产品特性使得公司对客户具备一定的议价能力。

结合与主要客户的定价方式和议价能力，公司可以将原材料价格波动的影响

有效传导至下游客户，很大程度上降低了原材料价格波动带来的风险。

（2）与主要供应商的定价方式、议价能力

由于原材料价格存在波动，公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式。公司原材料采购的定价方式均以主要原材料的市场价格作为定价依据，并经双方交易谈判后最终确定。

采购中心负责对供应商进行管理、评估。公司采购中心、研控中心会针对潜在供应商的产品质量、生产能力、供货及时性、价格等方面进行综合评估，评估合格后方可进入公司的合格供应商名录。公司结合库存情况，经询价、比价和议价从合格供应商名录中选择合适的供应商，签订合同并实施采购。同时，公司除电解锰以外的其他主要原材料市场竞争较为充分，供应商可选择面较广，故公司在选择供应商时有一定的议价能力。

对于与客户签订的短单，公司采购原材料订单与签订客户短单的时间间隔较短，可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户；对于与客户签订的长单，公司凭借与主要供应商的议价能力，在原材料价格处于上涨趋势时提前与供应商协商，与供应商签订数量与之相匹配的原材料采购订单，锁定销售订单利润，降低原材料价格上涨带来的风险。由于公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式，在市场行情波动剧烈时，备料可能导致公司存在一定的风险敞口。

结合与主要供应商的定价方式和议价能力，公司可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户，很大程度上降低了原材料价格波动带来的风险。

（3）生产和供货周期

报告期内，公司主要产品铝合金金属添加剂采取“以销定产”的生产方式，根据订单约定的交货期与实际生产能力分配生产任务，铝合金金属添加剂中各剂型的生产周期具体情况如下：

产品类别	生产周期
锰剂	日均产量约为 60-100 吨，根据订单大小分配生产批次，一般订单 2-3 天完成生产，200 吨以上的大型订单生产周期会超过一周
钛剂	该剂型需求较少，日均产量 3 吨左右，订单量激增时，根据其他订单安排和

	生产人员安排，日均产量可达 6 吨左右，生产周期较短
速熔硅	该类型产品需经晾晒工艺，生产周期需要根据天气情况，每次晾晒 20 吨左右，生产周期为 10 天以上
其他铝合金金属添加剂	客户下达订单后次日安排配料，第三天安排生产，一般订单生产周期较短，订单较大时生产周期会超过一周

如上表所述，公司整体生产周期较短，均可在订单约定的交货期内完成供货。对于与客户签订的短单，基本为单批供货，公司的生产和供货周期较短，可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户；对于与客户签订的长单，公司会根据客户需求分批进行采购和生产，供货周期较长。因公司提前签订与客户长单相匹配的原材料采购订单，故销售订单利润已基本锁定，不会因执行订单过程中原材料价格上涨，使得公司承担由此带来的成本。

(4) 成本及售价变动幅度

报告期内，公司主要产品铝合金金属添加剂外销的单位售价和单位成本的变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
单位售价	16,941.42	22,712.07	16,948.83
变动幅度	-25.41%	34.00%	-
单位成本	14,266.26	18,294.23	14,115.75
变动幅度	-22.02%	29.60%	-

报告期内，公司主要产品铝合金金属添加剂的单位成本和单位售价变动趋势相同，且变动幅度基本一致。因此，公司的原材料价格传导机制较为有效，具备一定的向下游传导原材料价格波动的能力，不会承担原材料价格变动的主要风险。

综上所述，对于与客户签订的短单，公司采购原材料与签订短单的时间间隔较短，且生产和供货周期较短，可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户。对于与客户签订的长单，供货周期较长，公司凭借与主要供应商的议价能力，在原材料价格处于上涨趋势时提前与供应商协商，与供应商签订数量与之相匹配的原材料采购订单，锁定销售订单利润，降低原材料价格上涨带来的风险；由于公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式，在市场行情波动剧烈时，备料可能导致公司存在一定的风险敞口。结合与主要客户及

供应商的定价方式、议价能力、生产和供货周期，公司可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户，使得公司能将原材料成本的上涨传导至产品销售价格。因此，公司的原材料价格传导机制较为有效，具备一定的向下游传导原材料价格上涨能力，不会承担原材料价格变动的主要风险。

【核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、对公司采购中心、营销中心、主要供应商和主要客户进行访谈，查阅主要供应商的采购合同和主要客户的销售合同及订单，了解公司原材料供应商的基本情况、公司与主要原材料供应商的合作情况、公司与主要客户以及供应商定价方式和议价能力、公司为应对供应商高度集中的风险拟采取的措施；并了解是否存在主要为公司服务的供应商，公司与供应商是否存在关联关系或其他利益安排；

2、获取并查阅公司内部控制管理手册，并结合对公司采购中心、主要供应商的访谈，了解公司的原材料供应商选择依据；

3、获取公司原材料采购明细表，统计报告期内公司原材料采购构成情况、主要供应商类型，并结合公司原材料供应商选择依据、原材料供应商的基本情况，分析公司除天元锰业外，其他主要原材料供应商较为分散且变动较大的原因；

4、查询行业研究报告、Wind 数据库等，获取电解锰、金属铬行业相关数据，了解公司主要原材料的市场竞争格局、市场价格的影响因素；

5、查询可比公司招股说明书，了解可比公司的供应商集中情况，分析公司供应商高度集中的合理性；分析报告期内主要原材料采购均价波动与同行业可比公司采购均价变动趋势是否一致；

6、查询上海华诚金属网、长江有色金属网等有色金属网站，获取主要原材料公开市场价格，分析报告期内主要原材料价格波动与市场价格变动趋势是否一致；

7、访谈公司生产中心、营销中心，查阅主要客户的销售合同及订单，了解

公司的生产和供货周期；

8、获取并查阅公司的销售收入成本明细表，结合报告期内主要产品的成本及售价变动情况分析原材料价格传导情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司主要原材料电解锰的市场集中度较高，公司供应商集中度与可比公司润际新材相比较高，对天元锰业的电解锰进行集中采购的原因主要受天元锰业供应规模、供应质量以及为公司提供长协客户报价优惠、信用保障等的综合影响。报告期内公司均与天元锰业签订年度框架协议，合作稳定，电解锰采购高度集中能够保证公司主要原材料的质量及稳定持续供应；

2、除天元锰业外，报告期内公司其他主要原材料供应商较为分散主要系（1）其他主要原材料需求量均相对较小；（2）其他主要原材料市场中，不同供应商供应的规格一般存在差异，公司根据生产需求采购选取不同供应商进行采购，且其他主要原材料市场竞争格局较为分散，故公司为确保原材料供应稳定，大多数其他主要原材料均由多个备选供应商提供。报告期内公司其他主要供应商较为分散的现象具备合理性，与公司生产经营相匹配；

3、除天元锰业外，报告期内公司其他原材料主要供应商变动的的原因有：（1）新增供应商锦州集信实业有限公司供应的铬粉有助于改善公司成本，且报告期内公司铬剂销售占比不断提升，故公司对其进行大规模采购；（2）对非常规合作供应商山东晋泰钢铁有限公司在 2021 年的单笔应急采购订单；（3）安新县恒丰有色金属制品有限公司因所在区域被强制性拆除经营场所，公司 2021 年后停止采购；（4）因 2023 年初生产需要，对江苏鼎旺冶金材料有限公司的助熔剂进行集中采购；（5）根据客户需求变化调整原材料采购比例，并根据供应商报价选择最优价格签订采购订单。报告期内公司其他主要供应商变动较大的现象具备合理性，与公司生产经营相匹配；

4、报告期各期，前五名供应商中，存在一名贸易型供应商，相关采购交易具备真实的业务背景；

5、报告期各期，公司前五名供应商中不存在主要为公司服务的供应商，公司与供应商不存在关联关系或其他利益安排；

6、报告期内，公司电解锰、金属铬采购均价波动与市场价格变动趋势基本一致。报告期内，公司采购的主要原材料均为直接采购，供应商未透露其销售给其他第三方客户的价格，且公司不存在关联采购的现象，故不存在可以对比的第三方采购价格。报告期内，公司电解锰和金属铬采购均价与同行业可比公司润际新材变动趋势一致。综上所述，公司主要原材料采购价格公允；

7、对于与客户签订的短单，公司采购原材料与签订短单的时间间隔较短，且生产和供货周期较短，可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户。对于与客户签订的长单，供货周期较长，公司凭借与主要供应商的议价能力，在原材料价格处于上涨趋势时提前与供应商协商，与供应商签订数量与之相匹配的原材料采购订单，锁定销售订单利润，降低原材料价格上涨带来的风险；由于公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式，在市场行情波动剧烈时，备料可能导致公司存在一定的风险敞口。结合与主要客户及供应商的定价方式、议价能力、生产和供货周期，公司可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户，使得公司能将原材料成本的上涨传导至产品销售价格。因此，公司的原材料价格传导机制较为有效，具备一定的向下游传导原材料价格上涨能力，不会承担原材料价格变动的主要风险。

问题 3. 集体土地使用的合法规范性

根据申请文件，公司及其子公司沧东众存在违规使用集体土地的情况。请公司：

(1) 披露公司及子公司沧东众取得集体土地使用权履行的程序，是否需要并已经相关集体经济组织 2/3 以上成员或村民代表的同意；

(2) 说明公司及子公司沧东众历史上缴付集体土地使用金（租金）情况，并结合相关土地及房产的具体用途、面积及占比、对应营业收入和净利润及占比、停产损失、可能存在的处罚及搬迁风险、新建厂区的预计建成投入使用时间等情况，量化分析违规使用集体土地事项对公司生产经营、财务状况的具体影响。

请主办券商及律师结合以上情况，以及当时有效的土地管理方面法律法规、决策主体或相关意见出具主体的职责与权限、涉及的土地面积等，进一步核查公司及子公司取得集体土地使用权履行程序的合规性以及使用的可持续性，是否存在因违规使用集体土地而受到行政处罚、被收回土地使用权的情形或风险，是否构成重大违法行为，对公司生产经营和财务状况的具体影响，以及公司拟（已）采取规范整改措施及风险控制措施的充分有效性，并发表明确意见。

【回复】

(一) 披露公司及子公司沧东众取得集体土地使用权履行的程序，是否需要并已经相关集体经济组织 2/3 以上成员或村民代表的同意。

公司已于公开转让说明书“第二节/三/（二）/5、其他事项披露”补充披露如下：

1、公司使用集体土地的合规性核查

(1) 一号地块

一号地块原由鑫旺厂使用。根据公司提供的档案资料，1999 年，哈尔滨市平房区平新镇新华村（以下简称“新华村”）为响应发展私营经济的号召，决定引进鑫旺厂，并允许鑫旺厂使用新华村闲置未利用的集体建设用地。鑫旺厂于 1999 年 6 月取得编号为“哈集用（99）字第 687 号”的集体土地使用证。

2006 年 8 月 10 日，哈尔滨市平房区平新镇新华村召开村民代表大会，经

2/3 以上村民代表表决同意，决定将鑫旺厂使用的集体建设用地收回并处置给新华村村办企业东盛厂使用。2007 年 2 月 16 日，原哈尔滨市国土资源局出具了《关于哈尔滨市东盛金属材料加工厂集体土地使用权变更的批复》（哈国土集更[2007]平 2 号），同意将该地块处置给东盛厂使用。2007 年 4 月 12 日，哈尔滨市人民政府向东盛厂核发编号为“哈集用（2007）第 2443 号”的《集体土地使用证》。东盛厂改制为东盛有限后，东盛有限及东盛金材继续使用该土地。

《土地管理法（2004 修正）》第四十三条规定，任何单位和个人进行建设，需要使用土地的，必须依法申请使用国有土地；但是，兴办乡镇企业和村民建设住宅经依法批准使用本集体经济组织农民集体所有的土地的，或者乡（镇）村公共设施和公益事业建设经依法批准使用农民集体所有的土地的除外。

《中华人民共和国乡镇企业法》第二条规定，乡镇企业是指农村集体经济组织或者农民投资超过百分之五十，或者虽不足百分之五十，但能起到控股或者实际支配作用的各类企业。

东盛厂实际为张盛田个人出资的企业，张盛田不是新华村集体经济组织成员，因此东盛厂不属于相关法律法规规定的乡镇企业，且后来东盛厂已改制为有限公司，故东盛厂、东盛有限及东盛金材使用 1 号地块不符合当时法律法规的规定。

《土地管理法（2019 修正）》第五十九条规定，乡镇企业、乡（镇）村公共设施、公益事业、农村村民住宅等乡（镇）村建设，应当按照村庄和集镇规划，合理布局，综合开发，配套建设；建设用地，应当符合乡（镇）土地利用总体规划和土地利用年度计划，并依法办理审批手续。第六十三条规定，土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。

根据上述规定，公司不具备使用一号地块的主体资格，公司使用一号地块未依法履行出让、出租等程序，不符合法律法规的规定。

综上，东盛厂实际为张盛田个人出资的企业，其以乡镇企业名义取得一号

地块使用权，且在改制为有限公司后继续使用，不符合当时法律法规的规定。

《土地管理法（2019 修正）》实施后，公司在未依法履行出让、出租等程序的情况下继续使用一号地块，不符合法律法规的规定。故公司已主动停止一号地块的生产经营活动。

（2）二号地块

新华村于 2004 年 5 月向鑫旺有限出让二号地块的使用权，并由鑫旺有限支付了 10 万元的土地使用金，当时并未签署书面协议。2007 年 11 月，新华村与东盛厂签署《土地转让协议书》，新华村将二号地块集体土地使用权出让给东盛厂，转让价格为 26.26 元/平方米，东盛厂未向新华村支付土地使用金。根据对公司实际控制人的访谈及新华村出具的书面证明，因鑫旺有限及东盛厂均为公司实际控制人家族控制的企业，新华村认可东盛厂实际已支付了相关土地使用金。有限公司成立后，有限公司及股份公司继续使用该土地。

根据哈尔滨市自然资源和规划局平房分局出具的书面说明，二号地块为耕地，不涉及基本农田。

《土地管理法（2004 修正）》及《土地管理法（2019 修正）》第四十四条均规定，建设占用土地，涉及农用地转为建设用地的，应当办理农用地转用审批手续。东盛厂及公司使用二号地块建设仓库未按规定办理农用地转用审批手续、未获取土地使用证，不符合相关土地管理法律法规的规定。

综上，东盛厂及公司在未办理农用地转用审批手续及未获取土地使用证的情况下使用二号地块，不符合相关土地管理的法律法规，故公司已主动拆除二号地块上建造的仓库并恢复其为耕地状态，二号地块已完全停止生产经营活动。

2、公司子公司沧东众使用集体土地的合规性核查

（1）2009 年 11 月至 2023 年 7 月阶段

2008 年 1 月 29 日，沧县风化店乡人民政府与河北晋灵签署《土地使用协议》，沧县风化店乡人民政府将面积为 1.99 亩的土地使用权出让给河北晋灵，价格为 4.2 万元/亩。2009 年 11 月，河北晋灵设立沧东众成立后，该地块由沧东众使用。河北晋灵于 2010 年 7 月将持有的沧东众股权转让给张盛田、段桂芝、张忠凯、

张忠坤、许萍后，上述地块由沧东众继续使用。

《河北省集体建设用地使用权流转管理办法（试行）》（2008年11月1日实施，2019年12月28日废止）第六条规定，出让(镇)农民集体所有的集体建设用地使用权的，必须经乡(镇)集体经济组织或者乡(镇)人民政府同意。第十二条规定，集体建设用地使用权以协议的方式出让的，当事人应持土地所有权证书向设区的市或者县(市)土地行政主管部门提出申请，报本级人民政府批准，并向受理申请的土地行政主管部门办理土地登记，领取集体建设用地使用权证书。

《土地管理法（2019修正）》第五十九条规定，乡镇企业、乡（镇）村公共设施、公益事业、农村村民住宅等乡（镇）村建设，应当按照村庄和集镇规划，合理布局，综合开发，配套建设；建设用地，应当符合乡（镇）土地利用总体规划和土地利用年度计划，并依法办理审批手续。第六十三条规定，土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。

根据上述规定，河北晋灵未依法取得使用权证书，不符合《河北省集体建设用地使用权流转管理办法（试行）》的规定，河北晋灵向张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠坤、许萍转让上述地块时未依法取得土地所有权或者使用权证书，亦未办理土地登记。《土地管理法（2019修正）》实施后，沧东众未及时依法履行出让、出租等土地流转程序，不符合相关土地管理的法律法规。

（2）2023年7月至今

根据沧县风化店乡自然资源和生态环境办公室出具的书面说明，上述地块历史上归属于沧县风化店乡风化店村。1970年左右，沧县风化店乡人民政府为创办乡集体企业，沧县风化店乡人民政府对上述地块进行征收，土地所有权人变更为沧县风化店乡集体。后因历史上沧州市经济技术开发区及沧县风化店乡人民政府行政规划划分等原因，导致该土地在国土空间规划“一张图”与不动产登记数据库的信息不一致。为纠正上述不一致情况，2023年4月，沧县风化店乡人民政府申请对该地块进行确权，确权后已明确该地块为沧县风化店乡集

体所有。

2023年4月18日，沧州市自然资源和规划局就该地块向沧县风化店乡人民政府核发编号为“冀（2023）沧州市不动产权第0010665号”的不动产权证书，该不动产权证书载明权利人为沧县风化店乡人民政府，权利类型为集体土地所有权。经查验沧县自然资源和规划局的土地管理信息系统，该地块用途为工业用地。

2023年7月4日，沧县风化店乡人民政府与沧东众签署《土地租赁合同》，将该地块出租给沧东众，租金为2.9万元/年，租赁期限为10年。2023年6月30日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司用地情况的说明》，确认该地块为集体建设用地且为沧县风化店乡人民政府所有，沧县风化店乡人民政府已依规把该土地租赁给沧东众使用。

《土地管理法（2019修正）》第十一条规定：“农民集体所有的土地依法属于村农民集体所有的，由村集体经济组织或者村民委员会经营、管理；已经分别属于村内两个以上农村集体经济组织的农民集体所有的，由村内各该农村集体经济组织或者村民小组经营、管理；已经属于乡（镇）农民集体所有的，由乡（镇）农村集体经济组织经营、管理。”

《中华人民共和国民法典》第二百六十二条规定，“对于集体所有的土地和森林、山岭、草原、荒地、滩涂等，依照下列规定行使所有权：……（三）属于乡镇农民集体所有的，由乡镇集体经济组织代表集体行使所有权。”

《关于农村集体土地确权登记发证的若干意见》（国土资发[2011]178号）规定：“……属于乡镇农民集体所有的，由乡镇集体经济组织代表集体行使所有权；没有乡（镇）镇农民集体经济组织的，乡（镇）集体土地所有权由乡（镇）政府代管。在办理土地确权登记手续时，由农民集体所有权主体代表申请办理。”

沧东众使用的集体土地已经确权，所有权人为沧县风化店乡集体，不属于村农民集体所有。根据上述规定，沧县风化店乡人民政府有权代表集体行使所有权，有权把相关集体土地出租给沧东众，该等出租不涉及履行本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意的程序。

综上，沧东众历史上存在不合规使用集体土地的情况，但沧东众已于本次

申请挂牌前进行了整改。沧县风化店乡人民政府向沧东众出租前述集体土地程序合法合规，不涉及履行集体经济组织的决策程序，公司子公司沧东众已合规使用该土地。

(二) 说明公司及子公司沧东众历史上缴付集体土地使用金(租金)情况，并结合相关土地及房产的具体用途、面积及占比、对应营业收入和净利润及占比、停产损失、可能存在的处罚及搬迁风险、新建厂区的预计建成投入使用时间等情况，量化分析违规使用集体土地事项对公司生产经营、财务状况的具体影响。

1、说明公司及子公司沧东众历史上缴付集体土地使用金(租金)情况

(1) 公司历史上缴付集体土地使用金(租金)情况

东盛厂、东盛有限及东盛金材未缴付上述一号地块的土地使用金，鑫旺厂及段桂芝于1999年向哈尔滨市平房区平新镇新华村支付了34万元的土地使用金。

东盛厂、东盛有限及东盛金材未缴付上述二号地块的土地使用金，鑫旺有限于2004年向哈尔滨市平房区平新镇新华村支付了10万元的土地使用金。

鑫旺厂与鑫旺有限均为公司实际控制人控制的企业，鑫旺厂已于2004年4月注销，鑫旺有限已于2023年9月20日注销。

根据与实际控制人访谈，因东盛厂与鑫旺厂(鑫旺有限)为同一控制下的两个主体，由鑫旺厂及鑫旺有限支付土地使用金，东盛厂使用。

(2) 公司子公司沧东众历史上缴付集体土地使用金(租金)情况

2008年1月，沧县风化店乡人民政府将面积为1.99亩的土地使用权转让给河北晋灵，河北晋灵于2008年1月向沧县风化店乡财政所支付了83,580元的土地使用金。

2023年7月，沧县风化店乡人民政府将该地块出租给沧东众，沧东众于2023年7月7日向沧县风化店乡人民政府支付了五年期共14.5万元的土地租金。

2、结合相关土地及房产的具体用途、面积及占比、对应营业收入和净利润及占比、停产损失、可能存在的处罚及搬迁风险、新建厂区的预计建成投入使用时间等情况，量化分析违规使用集体土地事项对公司生产经营、财务状况的具体

影响

(1) 相关土地及房产的具体用途、面积及占比

公司及子公司沧东众使用的集体土地的具体用途、面积及占比情况如下：

序号	项目	土地面积 (m ²)	土地面积占比	地上建筑物面积 (m ²)	建筑面积占比	主要用途
1	一号地块	3,146.7	1.65%	2,098.94	4.18%	平房工厂生产车间及办公楼，已停产
2	二号地块	3,808.80	2.00%	1,079.80	2.15%	曾经存在用于存储货物的仓库及停车场，已于 2023 年 3 月拆除
3	沧东众使用的集体土地	1,292.36	0.68%	73.63	0.15%	主要为沧东众厂区道路，73.63 m ² 的建筑物已经取得产权证书，属于沧房权证沧县字第 24385 号房产的一部分
合计		8,247.86	-	3,252.37	-	-

公司使用的一号地块及二号地块不属于公司核心生产经营场所，占公司土地及房产总面积比例较小，对公司的生产经营和盈利能力不会构成重大不利影响。

(2) 相关土地及房产对应营业收入和净利润及占比、停产损失

报告期内，公司使用的一号地块及二号地块产生的收入和毛利占公司合并数据如下：

序号	项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
		金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
1	产生的收入	1,078.02	6.87%	4,554.97	4.36%	3,453.74	3.71%
2	产生的毛利	183.67	8.12%	437.95	2.30%	862.05	5.34%

2022 年平房工厂产生收入 4,554.97 万元，产生毛利 437.95 万元（因东盛金材母公司包含平房工厂和长江国际大厦管理总部两部分，平房工厂主要产生收入和毛利，未单独核算净利润），2022 年度平房工厂贡献收入占公司总收入的比例为 4.36%，贡献毛利占公司总毛利的比例为 2.30%，占比均相对较小。

公司停止使用一号地块及二号地块预计带来的停产损失如下：

序号	项目	预计费用 (元)	评估依据
1	报废损失	278,724.98	报废 7 台设备账面净值
2	报废收入	-28,000.00	材料处理收入

序号	项目	预计费用 (元)	评估依据
3	搬迁运费	18,000.00	预计 32 台待搬迁设备合计运费
4	损失利润	140,000.00	停产期间损失利润
5	设备折旧	155,000.00	平房新厂完成建设前，待搬迁设备产生的折旧
合计		563,724.98	-

平房工厂地上房产已全额计提折旧，不存在减值情况。对于存在潜在搬迁困难拟报废的设备（例如变压器、熔炼炉等），预计净值合计为 27.87 万元，报废收入为 2.80 万元，设备报废账面价值相对较低。

高价值的机器设备多数为可移动装备或仪器（如压力机、光谱仪等），主要生产设备将被搬迁至其他厂区，设备搬迁费用预计约为 1.80 万元。

公司平房工厂于 2023 年 8 月 25 日停产，停产后铝合金金属添加剂业务由沧州子公司承接，2023 年 9 月末安徽新厂房的铝基中间合金业务已开始试生产，试生产产能可承接平房工厂产能，故仅铝基中间合金业务存在一个月的停产期，一个月的停产期损失预计为公司 2022 年全年铝基中间合金的月均收入约 150 万元，月均毛利约 14 万元。平房新厂完成建设前，待搬迁设备折旧为 15.5 万元。

公司使用一号地块及二号地块对应的收入和毛利占比均较低，公司停止使用一号地块及二号地块产生的停产损失金额对公司净利润的影响较小，对公司的生产经营和盈利能力不会构成重大不利影响。

（3）相关土地及房产可能存在的处罚及搬迁风险

对于公司使用相关土地的情形，2023 年 9 月 25 日，哈尔滨市自然资源和规划局出具证明，确认公司使用上述一号地块的行为不属于重大违法违规行为，不会对公司进行行政处罚，公司可继续使用。

2023 年 3 月 29 日，哈尔滨市自然资源和规划局出具证明，确认公司已及时主动改正消除违法状态，使用二号地块的行为不属于重大违法违规用地行为，不会对公司进行行政处罚。

2023 年 5 月 29 日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司不存在重大违法违规情况的说明》，确认沧东众自 2020 年 1 月 1

日至今，在自然资源方面不存在重大违法违规行为。

2023年6月30日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司用地情况的说明》，确认该地块为集体建设用地且为沧县风化店乡人民政府所有，沧县风化店乡人民政府已依规把该土地租赁给沧东众使用。

对于公司使用相关房产的情形，哈尔滨市平房区住房和城乡建设局于2022年9月9日出具证明，确认一号地块及二号地块上的建筑物不存在重大违法违规的情形，不存在因违反建设管理、房产管理方面的法律法规而受到处罚的情形；相关建筑物暂无拆迁计划，公司可以基于现状继续使用，不会对你公司进行处罚。2023年6月1日，哈尔滨市平房区住房和城乡建设局出具证明，确认公司自2020年1月1日至证明出具之日在建设方面不存在重大违法违规行为。

根据上述证明，公司使用相关土地及房产不存在重大违法违规，上述主管部门均未对公司进行处罚，且公司已完成平房厂区的停产及恢复耕地，沧州地区已完成租赁，被处罚及要求搬迁风险较小。

对于相关土地及房产可能存在的处罚及搬迁风险，公司控股股东及实际控制人做出如下承诺：“若因公司及子公司使用集体土地及其上房产被有关政府主管部门责令搬迁、处以任何形式的处罚或承担任何形式的法律责任，或因上述土地及房产的整改而发生的任何损失或支出，本人对公司因此而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用予以全额补偿，使公司及子公司免受损失。”

（4）新建厂区的预计建成投入使用时间

根据公司书面说明并经现场查验，公司已在哈尔滨市平房区及安徽省濉溪县新购土地用于扩大生产规模，其中哈尔滨市平房区的新建扩产项目计划于1-2年内建成投入生产使用，安徽省濉溪县新建项目一期的生产车间已通过设计、监理、施工、建设单位的四方验收达到预定可使用状态，可以在短期内投入正常使用和运行。

综上，公司使用的一号地块及二号地块不属于公司核心生产经营场所，占公司土地及房产总面积比例较小，对应的收入和毛利所占比均较低，公司停止使用一号地块及二号地块产生的停产损失金额对公司毛利的影响较小，公司控股股东

及实际控制人已作出兜底承诺，如公司未来被处罚或被要求搬迁不会对公司的生产经营产生重大不利影响，公司新建厂区可以在短期内承接上述地块的生产。

（三）进一步核查公司及子公司取得集体土地使用权履行程序的合规性以及使用的可持续性，是否存在因违规使用集体土地而受到行政处罚、被收回土地使用权的情形或风险，是否构成重大违法行为，对公司生产经营和财务状况的具体影响，以及公司拟（已）采取规范整改措施及风险控制措施的充分有效性，并发表明确意见。

1、公司及子公司取得集体土地使用权履行程序的合规性以及使用的可持续性

公司及子公司取得集体土地使用权履行程序的合规性以及使用的可持续性参见本问题回复“（一）披露公司及子公司沧东众取得集体土地使用权履行的程序，是否需要并已经相关集体经济组织 2/3 以上成员或村民代表的同意”。

2、是否存在因违规使用集体土地而受到行政处罚、被收回土地使用权的情形或风险，是否构成重大违法行为

（1）公司及子公司沧东众使用集体土地面临的法律后果

《土地管理法（2019 修正）》第七十七条规定，未经批准非法占用土地的，由县级以上人民政府自然资源主管部门责令退还非法占用的土地，对违反土地利用总体规划擅自将农用地改为建设用地的，限期拆除在非法占用的土地上新建的建筑物和其他设施，恢复土地原状，对符合土地利用总体规划的，没收在非法占用的土地上新建的建筑物和其他设施，可以并处罚款。

根据《黑龙江省自然资源行政处罚裁量基准（土地类）》的规定，公司未经批准使用一号地块和二号地块可能面临被责令退还一号地块和二号地块，没收在一号地块和二号地块土地上新建的建筑物和其他设施；同时，公司使用一号地块还可能面临并处每平方米 100 元以上 300 元以下罚款，使用二号地块还可能面临并处每平方米 500 元以上 800 元以下罚款。

公司使用二号地块的面积不足六亩，不属于《最高人民法院关于审理破坏土地资源刑事案件具体应用法律若干问题的解释》规定的非法占用基本农田以外的

耕地十亩以上的情形，公司不存在受到刑事处罚的风险。

根据《河北省自然资源行政处罚裁量基准（土地类）》的规定，沧东众历史上未经批准使用集体土地的情形可能面临被责令退还非法占用的土地，没收在非法占用的土地上新建的建筑物和其他设施，还可能面临并处非法占用土地每平方米 100 元以上 500 元以下罚款。

（2）土地行政主管部门对公司及子公司沧东众的确认意见

《土地管理法（2019 修正）》第六十七条规定，县级以上人民政府自然资源主管部门对违反土地管理法律、法规的行为进行监督检查。

①哈尔滨地区自然资源管理部门权限

根据相关政府的政务公开信息，哈尔滨市自然资源和规划局为哈尔滨市人民政府的工作部门，负责哈尔滨市自然资源资产有偿使用、相关行政执法监督等工作。

2023 年 9 月 25 日，哈尔滨市自然资源和规划局出具证明，确认公司使用上述一号地块的行为不属于重大违法违规行为，不会对公司进行行政处罚，公司可继续使用。

2023 年 3 月 29 日，哈尔滨市自然资源和规划局出具证明，确认公司已及时主动改正消除违法状态，使用二号地块的行为不属于重大违法违规用地行为，不会对公司进行行政处罚。

②沧县地区自然资源管理部门权限

根据《中共沧县县委办公室、沧县人民政府办公室关于印发〈沧县自然资源和规划局职能配置、内设机构和人员编制规定〉的通知》的规定，沧县自然资源和规划局为县政府工作部门，负责沧县自然资源资产有偿使用、相关行政执法监督等工作。沧县自然资源和规划局系对沧东众使用土地情况进行确认的有权部门。

2023 年 6 月 30 日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司用地情况的说明》，确认该地块为集体建设用地且为沧县风化店乡人民政府所有，沧县风化店乡人民政府已依规把该土地租赁给沧东众使用。

2023年5月29日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司不存在重大违法违规情况的说明》，确认沧东众自2020年1月1日至今，在自然资源方面不存在重大违法违规行为。

综上，公司使用前述集体土地不符合土地管理相关法律法规的规定，但鉴于公司及公司前身自使用一号地块及二号地块，不存在被相关政府部门要求收回上述土地使用权或要求搬迁的情形，亦不存在被处罚的情形，且主管部门已经出具证明，证明公司不会因使用前述集体土地被处罚，亦不存在重大违法违规行为。公司被收回相关集体土地使用权、被处罚及搬迁的风险较小，公司使用前述集体土地不构成重大违法行为。

沧东众历史上使用前述集体土地不符合土地管理相关法律法规的规定，但沧东众通过向沧县风化店乡人民政府租赁该地块的方式纠正了不合规使用情形，且主管部门已经出具证明，证明沧东众在报告期内不存在自然资源方面的重大违法违规行为，沧东众租赁前述集体土地合规。沧东众被收回相关集体土地使用权、被处罚及搬迁的风险较小，沧东众使用前述集体土地不构成重大违法行为。

3、对公司生产经营和财务状况的具体影响

参见本问题回复（二）之“2、结合相关土地及房产的具体用途、面积及占比、对应营业收入和净利润及占比、停产损失、可能存在的处罚及搬迁风险、新建厂区的预计建成投入使用时间等情况，量化分析违规使用集体土地事项对公司生产经营、财务状况的具体影响”。

4、公司拟（已）采取规范整改措施及风险控制措施的充分有效性

（1）整改措施的具体情况

哈尔滨市平房区供电部门已于2023年8月28日停止向一号地块提供电力供应，同时公司已将相关生产人员转移至沧州子公司及安徽省濉溪县新建项目。一号地块已完全停止生产经营活动。

公司已主动拆除二号地块上建造的仓库并恢复其为耕地状态，消除了瑕疵使用行为。

2023年7月4日，沧县风化店乡人民政府与沧东众签署《土地租赁合同》，

将沧东众使用的集体土地租赁给沧东众，租金为 2.9 万元/年，租赁期限为 10 年。沧东众通过向沧县风化店乡人民政府租赁集体土地的方式纠正了不合规使用情形。

（2）整改措施的有效性

2023 年 9 月 25 日，哈尔滨市自然资源和规划局出具证明，确认公司使用上述一号地块的行为不属于重大违法违规行为，不会对公司进行行政处罚，公司可继续使用。

2023 年 3 月 29 日，哈尔滨市自然资源和规划局出具证明，确认公司已及时主动改正消除违法状态，使用二号地块的行为不属于重大违法违规用地行为，不会对公司进行行政处罚。

2023 年 6 月 13 日，哈尔滨市自然资源和规划局平房分局出具证明，确认公司自 2020 年 1 月 1 日至今，在国土、规划方面不存在重大违法违规行为。

2023 年 6 月 30 日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司用地情况的说明》，确认该地块为集体建设用地且为沧县风化店乡人民政府所有，沧县风化店乡人民政府已依规把该土地租赁给沧东众使用。

2023 年 5 月 29 日，沧县自然资源和规划局出具《关于沧州市东众特种合金制造有限公司不存在重大违法违规情况的说明》，确认沧东众自 2020 年 1 月 1 日至今，在自然资源方面不存在重大违法违规行为。

2023 年 8 月 28 日，国网哈尔滨供电公司出具《供用电合同事项变更确认书》，确认已停止对平房工厂供电。

对于相关土地及房产可能存在的处罚及搬迁风险，公司控股股东及实际控制人做出如下承诺：若因公司及子公司使用集体土地及其上房产被有关政府主管部门责令搬迁、处以任何形式的处罚或承担任何形式的法律责任，或因上述土地及房产的整改而发生的任何损失或支出，本人对公司因此而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用予以全额补偿，使公司及子公司免受损失。

公司组织相关股东、董事、监事、高级管理人员进行土地管理相关法律法规

的学习，加强法律意识，杜绝此类问题的再次发生。

综上，公司因历史原因产生的不合规使用土地情况不会对公司产生重大不利影响。报告期内，公司不存在新的违法违规使用土地的情况。公司已采取针对性的整改措施及风险控制措施，相关整改措施及风险控制措施充分有效。

【核查情况】

（一）核查程序

1、查阅了公司的工商登记资料、公司提供的一号地块、二号地块及沧东众使用的集体土地的相关档案资料、查阅了历史上支付土地使用金凭证；

2、查阅了《土地管理法（2004 修正）》《中华人民共和国乡镇企业法》《土地管理法（2019 修正）》等相关法规，确认公司及子公司沧东众使用相关集体土地是否合规；

3、查阅了沧州市自然资源和规划局核发的编号为“冀（2023）沧州市不动产权第 0010665 号”的不动产权证书、沧县风化店人民政府与沧东众签署《土地租赁合同》及租金支付凭证；

4、获取了哈尔滨市自然资源和规划局、哈尔滨市自然资源和规划局平房分局、沧县自然资源和规划局等政府主管部门出具的说明确认文件；

5、访谈了公司实际控制人，了解公司使用相关集体土地的具体背景；查阅了实际控制人出具的承诺；

6、获取及复核了公司出具的关于报告期内相关集体土地及房产对应营业收入和净利润及占比、停产损失的说明；

7、现场查验一号地块、二号地块停产情况和公司安徽省濉溪县新建项目的进度。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、东盛厂实际为张盛田个人出资的企业，其以乡镇企业名义取得一号地块

使用权，且在改制为有限公司后继续使用，不符合当时法律法规的规定。《土地管理法（2019 修正）》实施后，公司在未依法履行出让、出租等程序的情况下继续使用一号地块，不符合法律法规的规定，故公司已主动停止一号地块的生产经营活动；东盛厂及公司在未办理农用地转用审批手续及未获取土地使用证的情况下使用二号地块，不符合相关土地管理的法律法规，故公司已主动拆除二号地块上建造的仓库并恢复其为耕地状态，二号地块已完全停止生产经营活动；沧东众历史上使用前述集体土地不合规，但沧东众通过向沧县风化店乡人民政府租赁该地块的方式纠正了不合规使用情形，租赁该地块已履行必要的审批程序，不涉及履行集体经济组织的决策程序，公司子公司沧东众已合规使用该土地；

2、公司历史上使用前述集体土地不符合土地管理相关法律法规的规定，但鉴于公司及公司前身自使用一号地块及二号地块，不存在被相关政府部门要求收回上述土地使用权或要求搬迁的情形，亦不存在被处罚的情形，且主管部门已经出具证明，证明公司不会因使用前述集体土地被处罚，亦不存在重大违法违规行为。公司被收回相关集体土地使用权、被处罚及搬迁的风险较小，公司使用前述集体土地不构成重大违法行为；

3、沧东众历史上使用前述集体土地不符合土地管理相关法律法规的规定，但沧东众通过向沧县风化店乡人民政府租赁该地块的方式纠正了不合规使用情形，且主管部门已经出具证明，证明沧东众在报告期内不存在自然资源方面的重大违法违规行为，沧东众租赁前述集体土地合规。沧东众被收回相关集体土地使用权、被处罚及搬迁的风险较小，沧东众使用前述集体土地不构成重大违法行为；

4、东盛厂、有限公司及股份公司未缴付上述一号地块、二号地块的土地使用金，由鑫旺厂及鑫旺有限缴付相关地块的土地使用金；

5、公司使用的一号地块及二号地块不属于公司核心生产经营场所，占公司土地及房产总面积比例较小，对应的收入和净利润所占比均较低，公司停止使用一号地块及二号地块产生的停产损失金额对公司净利润影响的较小，公司控股股东及实际控制人已作出兜底承诺，如公司未来被处罚或被要求搬迁不会对公司的生产经营产生重大不利影响，公司新建厂区可以在短期内承接上述地块的生产；

6、公司及子公司沧东众不合规使用集体土地的行为不构成重大违法行为，

公司已采取针对性的整改措施及风险控制措施,相关整改措施及风险控制措施充分有效。

问题 4. 收入确认的合规性、真实性

根据申请材料：（1）公司营业收入主要来源于销售铝合金金属添加剂，其他业务收入主要为销售锰片、镁锭等原材料。（2）公司国内业务存在寄售、送货和客户自提三种模式。（3）报告期各期，公司境外销售占比为 47.20%、55.82%和 42.82%，以生产型客户为主，贸易型客户为辅。

（1）收入确认合规性。请公司：①区分直接发货与自行提货说明内销收入确认的具体流程、收入确认依据的具体形式，并结合合同约定说明公司产品销售是否有验收环节，收入确认时点、依据等与合同约定是否相符，收入确认的外部凭证是否完整；②说明寄售模式的必要性、是否符合行业惯例，并列示报告期各期寄售模式收入金额及占比，采取该模式的具体情况，包括客户名称、产品种类、销售金额、寄售模式开始时间、客户验收和结算方式，同类产品寄售与非寄售是否存在定价差异；③说明寄售模式收入确认时点是否谨慎，是否存在期末突击确认收入、期初退货等调节收入的情形；并说明寄售模式的内控制度及运行情况、对发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知公司的情形，公司如何进行盘点；④说明内外销运费的会计核算方式是否一致，运输服务是否作为单项履约义务，是否符合会计准则规定，并结合运费承担方式变化、报告期内运费与收入的匹配性分析最近一期运输装卸费占营业成本比重下降的原因；⑤按照客户补充披露销售原材料的原因和具体情况，包括销售内容、价格、毛利率，是否存在因产品销售不及预期导致原材料大量出售的情形；实质是否为贸易业务。

（2）境外收入真实性。请公司：①结合铝合金金属添加剂境内外市场容量、下游产品性能需求和竞争格局等方面差异等，说明公司境外收入占比较高的原因，是否属于行业共性，境内外销售在订单获取、产品构成、定价方式、结算方式等方面是否存在较大差异；②列示报告期内来自贸易型客户的收入金额及占比、贸易商名称、所在国家和地区、公司与贸易商的合作历史及合作渊源、订单获取方式，终端销售实现情况和终端客户具体情况，并说明生产型和贸易型客户在权利义务、定价政策（含销售折扣、返利情况）、物流运输、退换货、结算和信用期限等方面的约定情况，是否存在差异，公司将向贸易型客户销售认定为直销而非经销模式的合理性，是否存在生产型客户与贸易型终端客户重合的情况，是否存

在公司及关联方在海外设立的贸易商或者专门销售公司产品的贸易商；③量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外收入的匹配性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并：（1）说明对收入真实性、合规性的核查过程、方法和结论，包括但不限于客户核查的方式及范围、比例、收入确认证据是否完整充分、是否存在跨期确认收入情形等；（2）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》1-18 进行核查，详细说明对境外收入的核查过程、方法、范围和比例、获取的证据及结果。

【回复】

一、收入确认合规性

（一）区分直接发货与自行提货说明内销收入确认的具体流程、收入确认依据的具体形式，并结合合同约定说明公司产品销售是否有验收环节，收入确认时点、依据等与合同约定是否相符，收入确认的外部凭证是否完整。

1、直接发货及自行提货的收入情况

报告期内，境内直接发货及自行提货的主营业务收入金额如下：

单位：万元

发货方式	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
直接发货（含寄售）	7,892.45	99.91	39,069.56	99.90	42,877.55	99.92
自行提货	6.95	0.09	39.00	0.10	33.56	0.08
合计	7,899.39	100.00	39,108.57	100.00	42,911.11	100.00

如上表所示，报告期内公司直接发货的销售金额占比分别为 99.92%、99.90% 和 99.91%，公司的送货方式以直接发货为主、自行提货为辅。报告期内，自行提货方式对应的销售金额占比均较小。

客户采用自行提货方式的主要原因系：（1）客户有自营物流或其合作的第三方物流，由其运输较公司提供运输具备成本优势；（2）公司根据交货时间安排送货，因客户临时对货物有紧急需求，公司第三方物流无法及时送货，故客户

选择自行提货方式；（3）贸易型客户出于对其下游客户信息保护的考虑，避免公司直接接触下游客户。

2、公司直接发货与自行提货模式的流程及收入确认依据

客户在收到货物时，对货物的包装、型号、数量等情况进行确认。公司将客户确认签收货物视为商品交付完成，商品控制权随之转移。

直接发货模式下：

（1）公司通过第三方物流公司将商品送至客户指定的交付地点，客户签收后确认收入，收入确认依据为送货签收单；

（2）公司通过第三方物流公司将商品运至客户指定的交货地点，客户实际领用后，公司出具寄售结算单，经客户签字确认后确认收入，收入确认依据为寄售结算单。

自行提货模式下：

由客户或其委托的第三方物流公司自行上门提货，收入确认依据为自提签收单。

3、收入确认时点及依据是否与合同约定一致

报告期内，公司主营业务收入具体确认政策如下：

公司销售商品属于在某一时刻履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。按照公司与客户所签订合同或订单，由公司直接发货的，在相关货物已经交付至客户、确认客户已收到货物时确认收入；客户自行提货的，在货物发出并取得对方签字确认时确认收入。

公司将客户确认签收货物视为商品交付完成，商品控制权随之转移，并确认收入。报告期内，公司内销前五大销售客户的合同约定及实际执行情况如下：

序号	客户名称	销售模式	产品交付方式	验收条款	交货方式	收入确认是否与合同约定一致
1	河南明泰	直销	直接发货	以需方实收数量为准。	交货方式：采取寄售的方式，供	一致，客户领用货物并取得寄

序号	客户名称	销售模式	产品交付方式	验收条款	交货方式	收入确认是否与合同约定一致
	铝业股份有限公司	模式			方物资放在需方厂区内指定仓库,并由需方免费保管。寄售物资实行“领用后结算”的方式,即根据领用数量,每月结算一次。	售结算单
2	山东创新金属科技有限公司	直销模式	直接发货	买方进行初步检验,初步检验合格并不免除卖方的质量保证责任。	交货方式:买方指定交货地点。	一致,货物交付客户并取得送货签收单
3	中国铝业集团有限公司	直销模式	直接发货	(1)符合性验收。交货标的物与采购订单的标的物名称、规格型号、技术参数、技术资料、数量和生产厂家等信息一致; (2)外观质量验收。合同标的物的外包装完好、外观质量良好、无缺陷、擦痕和修补等情况; (3)单证齐全。应当有产品验收、使用所需的合格证或质量证明、使用说明、保修证明、送货单等单证。	交货方式:买方指定交货地点。	一致,货物交付客户并取得送货签收单
4	山东宏桥新型材料有限公司	直销模式	直接发货	验收标准执行第二条质量标准,以需方检验结果为准。	交货方式:供方送到需方指定仓库。	一致,货物交付客户并取得送货签收单
5	巩义市恒昌铝业有限公司	直销模式	直接发货	按行业标准验收,如有异议需方应在到货后一周内提出,如无异议则视为验收合格。	交付方式:供方将货物交付承运人,由承运人运送到需方工厂内。	一致,货物交付客户并取得送货签收单

序号	客户名称	销售模式	产品交付方式	验收条款	交货方式	收入确认是否与合同约定一致
6	奥科宁克(中国)投资有限公司	直销模式	直接发货	货物送达奥科宁克指定地点后,奥科宁克根据本合同规定的技术指标进行质检,质检合格视为验收通过。	交付方式:公路运输。由供应商安排公路运输的一切事宜,并承担从发货处至奥科宁克指定收货地的与运输及货物装卸有关的全部费用。	一致,货物交付客户并取得送货签收单
7	南京云海特种金属股份有限公司	直销模式	直接发货	买方收到卖方交付的产品后可以进行产品验收。	交付方式:买方指定的目的地。	一致,货物交付客户并取得送货签收单
8	山东信通铝业有限公司	直销模式	直接发货	按行业标准验收,如有异议需方应在到货后一周内提出,如无异议则视为验收合格。	交付方式:供方将货物交付承运人,由承运人运送到需方工厂内。	一致,货物交付客户并取得送货签收单

综上,公司收入确认时点及依据与合同约定一致。

报告期内,公司与主要客户签订的合同对验收条款进行了约定,验收条款主要为收到货物后对合同货物的数量、外观等情况进行检验。

公司以签收作为产品收入确认时点的合理性和谨慎性分析如下:

公司产品为相对标准化产品,无需提供安装服务,且交付产品时无实质性验收条件,客户在查验产品名称、数量、外观、合格证书等无误后进行签收确认,此时产品已不再由公司控制,客户在后续产品使用过程中也不会再向公司出具任何形式的产品验收证明。客户对公司产品进行签收入库,表明公司已按照合同约定将产品控制权转移至客户,公司不再拥有产品的所有权及承担产品毁损、灭失的风险,也不再保留与所有权相关的继续管理权及实施有效控制,产品相关的收入和成本金额能够可靠地计量,且相关的经济利益很可能流入。综上,公司以产

品签收确认收入具有合理性，符合企业会计准则相关规定。

4、收入确认的外部凭证是否完整

报告期内，公司的营销中心和财务中心负责销售合同（订单）、收货确认回执单等外部凭证的收集、整理与保管工作，境内运输由仓储部负责发货物流相关凭证的整理归档，内销收入确认的外部凭证完整。

（二）说明寄售模式的必要性、是否符合行业惯例，并列示报告期各期寄售模式收入金额及占比，采取该模式的具体情况，包括客户名称、产品种类、销售金额、寄售模式开始时间、客户验收和结算方式，同类产品寄售与非寄售是否存在定价差异。

1、说明寄售模式的必要性、是否符合行业惯例，并列示报告期各期寄售模式收入金额及占比，采取该模式的具体情况，包括客户名称、产品种类、销售金额、寄售模式开始时间、客户验收和结算方式

公司采用寄售模式合作的客户为河南明泰铝业股份有限公司及其子公司，该客户为国内知名铝制品生产企业，是A股上市公司，具备完整的存货管理体系。公司针对该客户采用寄售模式，主要系适应客户的需求。

公司寄售模式实现收入占比较低，亦非公司的主要销售模式，系个别客户的特殊性需求，不属于行业惯例。

报告期内，公司寄售模式下的产品均为铝合金金属添加剂，具体情况如下表所示：

单位：万元

集团客户	产品类别	2023年1-3月收入金额	2022年度收入金额	2021年度收入金额
河南明泰铝业股份有限公司	铝合金金属添加剂	1,583.76	6,856.54	5,816.77
总计		1,583.76	6,856.54	5,816.77
占营业收入比例		10.10%	6.56%	6.25%

注：河南明泰铝业股份有限公司为集团公司包含河南明泰铝业股份有限公司、河南明泰科技发展有限公司、河南明晟新材料科技有限公司、河南义瑞新材料科技有限公司、郑州明泰实业有限公司。

2、寄售具体情况：

客户	寄售模式开始时间	客户验收	结算方式
河南明泰铝业股份有限公司	2020年	寄售物资到货后，凭《送货单》办理相关入库手续。《送货单》一式三份，需方供应部、仓库指定收货人、供方三方签字或盖章确认，各存一份作为寄售物资凭证备查，数量参照供方送货数量，以需方实收数量为准。	寄售物资实行“领用后结算”的方式，即根据领用数量，每月结算一次。每月需方向供方提供寄售结算单，包含已领用产品名称、规格、数量和价格。
河南明泰科技发展有限公司	2020年		
河南明晟新材料科技有限公司	2022年		
河南义瑞新材料科技有限公司	2022年		
郑州明泰实业有限公司	2020年		

3、同类主要产品寄售与非寄售是否存在定价差异：

项目	主要产品	定价原则
寄售	锰剂	按当月所有报价日的华诚金属交易网的“现货报价”项下的“X月X日电解锰华诚今日指导价格”的吉首价格的月平均价格*主要原材料所占成份+加工费+利润加成
	铬剂	按当月所有报价日的长江有色金属现货市场 10:30 金属铬的当日新价格的平均价格*主要原材料所占成份+加工费+利润加成
非寄售	锰剂/铬剂	非寄售有公式价和非公式价两种方式 公式报价基础包含以下几种： （1）订货上月金属月均价 （2）订货当日金属均价 （3）订货日前五日金属均价 （4）订货日前十日金属均价 （5）订货日上月 16 日-本月 15 日金属月均价 （6）订货日上月 26 日-本月 25 日金属月均价 非公式价：按报价当日金属均价，该报价均存在有效期，在有效期内均适用该报价。在 上述报价基础上价格*主原材料所占成份+加工费+利润加成

公司寄售模式与非寄售模式的定价模式均为“原材料价格+加工费+利润加成”，具体售价随大宗商品市场价格波动相应进行调整，同类产品寄售与非寄售定价不存在显著差异。

（三）说明寄售模式收入确认时点是否谨慎，是否存在期末突击确认收入、期

初退货等调节收入的情形；并说明寄售模式的内控制度及运行情况、对发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知公司的情形，公司如何进行盘点。

1、说明寄售模式收入确认时点是否谨慎，是否存在期末突击确认收入、期初退货等调节收入的情形

报告期各月寄售销售金额如下表：

单位：万元

月份	2023年 1-3月	占比 (%)	2022年度	占比 (%)	2021年度	占比 (%)
1	500.12	31.58	647.01	9.44	398.85	6.86
2	556.88	35.16	518.51	7.56	459.68	7.90
3	526.76	33.26	553.43	8.07	478.72	8.23
4	-	-	517.66	7.55	557.81	9.59
5	-	-	529.65	7.72	462.94	7.96
6	-	-	456.42	6.66	576.36	9.91
7	-	-	855.89	12.48	505.06	8.68
8	-	-	527.75	7.70	470.56	8.09
9	-	-	550.47	8.03	381.04	6.55
10	-	-	525.03	7.66	359.63	6.18
11	-	-	522.28	7.62	619.73	10.65
12	-	-	652.44	9.52	546.39	9.39
总计	1,583.76	100.00	6,856.54	100.00	5,816.77	100.00

如上表所示，2021年12月、2022年12月及2023年3月的寄售收入分别为546.39万元、652.44万元、526.76万元，与所在季度月均收入不存在重大差异，公司不存在期末突击确认收入期初退货等利用寄售模式调节收入的情形。

公司严格按照寄售客户实际领用每月对账的方式确认寄售产品销售收入，不存在跨期调节收入的情况，亦不存在提前或延后确认收入的情形。公司依据客户寄售结算单作为收入确认时点，较为谨慎，符合企业会计准则要求。

2、并说明寄售模式的内控制度及运行情况、对发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知公司的情形，公司如何进行盘点

(1) 公司寄售模式下存货管理的内控制度及运行情况

① 寄售订单管理

营销中心销售专员跟踪订单执行情况，营销中心、生产中心、财务中心、仓储部各司其职参与管理。具体如下：

A、营销中心销售专员依据经审核的销售合同下推寄售销售订单；

B、生产准备部跟踪寄售产品的生产、运输，营销中心销售专员跟踪寄售仓存货的领用情况，定期与寄售客户对账；

C、营销中心销售专员定期对寄售存货进行库龄分析，对库龄超过 3 个月的产品提出警示，及时查找原因并与客户协商处理，随时关注寄售库存数量及状态；

D、生产准备部根据寄售订单的交付计划，并结合产品当下库存情况、订单交期进行排产；

E、生产准备部根据交期组织发货，将产品发出至寄售仓库；

F、财务中心每月依据月度寄售结算单确认收入，并根据开票申请单开具发票。

② 寄售仓存货管理

A、公司根据客户需求设定合理的寄售存货额度，并根据寄售库存量的动态信息和客户的发货指令补充发货，在保证客户生产需求的同时，减少公司存货的管理成本；

B、生产准备部根据实际送货商品情况制作送货单，客户的仓库负责人根据送货单对实际数量、型号进行清点，经核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认；

C、每年末由公司财务中心牵头对寄售仓库的存货进行盘点，营销中心销售专员会不定期对寄售仓存货进行检查；

D、每月营销中心销售专员依据客户提供的物资消耗汇总表确认领用数量，依据寄售合同约定结算原则确定销售单价并制作寄售结算单，交由客户签字确认。

(2) 对发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知公司的情形，公司如何进行盘点

公司严格按照内控制度的要求，设置专人对寄售订单从订单确认，到排产、补货、对账等进行跟踪管理，保证供货及时性的同时最大程度地降低寄售仓库存量。次月初客户向公司提交当月物资消耗汇总表，公司根据寄售仓当月初货物明细、当月发往寄售仓货物明细及客户提交的当月物资消耗汇总表计算出当月末货物明细，与客户核对并及时查找差异原因。经双方核对无误后，由公司出具寄售结算单，包含当月结算及截至当月末尚未结算的货物明细并盖章，交客户签字确认，公司据此确认寄售业务收入，结转寄售业务成本。每年末对寄售仓库进行实地盘点，并及时查找盘点差异原因。未来，公司将加强寄售仓库管理：每月末，公司采取线上方式参与寄售仓盘点；每季度末，公司进行实地盘点，确认季度末尚未结算的货物明细，核对客户实际领用数量的准确性。

综上，公司寄售模式下存货管理制度有效执行，不存在客户已领用而未通知公司的情形。

(四) 说明内外销运费的会计核算方式是否一致，运输服务是否作为单项履约义务，是否符合会计准则规定，并结合运费承担方式变化、报告期内运费与收入的匹配性分析最近一期运输装卸费占营业成本比重下降的原因。

1、说明内外销运费的会计核算方式是否一致，运输服务是否作为单项履约义务，是否符合会计准则规定

报告期内，公司内外销运费处理方式如下：

业务类型/贸易方式		是否作为单项履约义务			计入报表项目		
		2023年1-3月	2022年度	2021年度	2023年1-3月	2022年度	2021年度
内销	客户自提	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	公司送货	否	否	否	营业成本	营业成本	营业成本
外销	公司至港口运费	否	否	否	营业成本	营业成本	营业成本
	境外运	EXW	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

业务类型/贸易方式		是否作为单项履约义务			计入报表项目		
		2023年 1-3月	2022年度	2021年度	2023年 1-3月	2022年度	2021年度
费	FOB	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	CFR	是	是	是	营业成本	营业成本	营业成本
	CIF	是	是	是	营业成本	营业成本	营业成本
	DAP	否	否	否	营业成本	营业成本	营业成本
	DDP	否	否	否	营业成本	营业成本	营业成本
	DPU	否	否	否	营业成本	营业成本	营业成本

根据《〈企业会计准则第 14 号—收入〉应用指南》以及财政部发布的“收入准则运用案例—运输服务”，企业向客户销售商品时，约定企业需要将商品运送至客户指定地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。

（1）内销运费处理

境内销售，配送模式分为客户自提和公司配送两种，客户自提运费由客户承担，公司配送运费由公司承担。

若合同约定由公司配送并承担运输费用，则公司将货物送至客户指定仓库时产品完成交付。

因此，公司配送模式下的运输服务不构成单项履约义务，相关成本应作为合同履约成本，计入营业成本科目。

（2）外销运费处理

境外销售，运费分为公司运至港口的运费以及境外运费两部分。

①“公司运至港口的运费”系控制权转移给客户之前发生的运输活动，不构成单项履约义务，而只是公司为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。因此，除 EXW 客户自提不适用外，其他所有贸易方式，针对外销“公司运至港口的运费”，与内销公司配送模式下的运费处理方式相同，即均作为合同履约成本计入“营业成本”科目。

②“境外运费”根据国际业务交易规则，FOB 贸易模式下并不涉及境外运费，CIF、CFR、DAP、DDP、DPU 贸易模式下境外运费由公司承担。CIF、CFR 贸易模式下，货物越过船舷表示控制权已经转移，因此“境外运费”为控制权转移后，公司将产品运送至客户指定地点而发生的运输活动，属于公司提供的一项运输服务，构成单项履约义务，根据监管规则适用指引一会计类第 2 号之规定，企业应结合自身经营活动情况并基于重要性和成本效益原则，建立和实施运输活动相关内部控制，充分完整地归集运输活动相关支出，并在各产品、各销售合同以及各履约义务之间实现合理分配。对于公司的 CFR、CIF 贸易方式，因外销合同未单独约定运保费，且统计货物到达目的地时间不经济，基于重要性和成本效益原则，没有单独确认一项运输履约业务。DAP、DDP、DPU 模式均为“指定目的地交货”，货物运至指定目的地时控制权已经转移；因此“境外运费”为控制权转移前的运输活动，不构成单项履约义务，而只是公司为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本计入“营业成本”科目。

2、并结合运费承担方式变化、报告期内运费与收入的匹配性分析最近一期运输装卸费占营业成本比重下降的原因

报告期内，公司销售运费占主营业务收入的比重情况如下：

2023 年 1-3 月

内销/外销	2023 年 1-3 月			
	销售收入(万元)	运费(万元)	主营业务收入占比(%)	运费占比(%)
外销	6,411.38	191.88	44.80	2.99
内销	7,899.39	79.29	55.20	1.00
合计	14,310.78	271.17	100.00	1.89

2022 年度

内销/外销	2022 年度			
	销售收入(万元)	运费(万元)	主营业务收入占比(%)	运费占比(%)
外销	57,120.18	2,646.44	59.36	4.63
内销	39,108.57	403.98	40.64	1.03
合计	96,228.75	3,050.42	100.00	3.17

2021 年度

内销/外销	2021 年度			
	销售收入 (万元)	运费 (万元)	主营业务收入占比 (%)	运费占比 (%)
外销	42,714.34	2,592.03	49.89	6.07
内销	42,911.11	439.53	50.11	1.02
合计	85,625.45	3,031.57	100.00	3.54

境内运输：对于内销客户，公司承担将产品送货到客户仓库等客户指定地点的运费；对于外销客户，公司承担将产品送货至出口港口的运费。

境外运输：对于外销客户，公司承担出口港口至客户指定境外目的地的运费。

内销运费：报告期内，公司内销客户的运费与对应主营业务收入的比例分别为 1.02%、1.03%、1.00%，较为稳定，具体情况如上表所示。

外销运费：报告期内，公司外销客户的运费与对应主营业务收入的比例分别为 6.07%、4.63%、2.99%，具体情况如上表所示。

2022 年与 2021 年相比，运费占主营业务收入比重有所下降，主要原因：（1）2022 年外销收入较上年同期增长 33.73%，海运费自 2022 年 8 月开始至 2023 年 3 月末处于快速下降状态，2022 年收入增长的同时海运费自 8 月开始有所下降；（2）FOB 等不需要承担境外运费模式的收入有所增加，其中 FOB 收入占比从 33.72% 上升至 37.57%。上述原因导致 2022 年外销运费占主营业务收入比重下降。

2023 年 1-3 月与 2022 年相比，运费占主营业务收入比重下降的主要原因系自 2022 年第四季度开始中国到欧洲航线及中国到东南亚运价指数快速下降，导致 2023 年 1-3 月境外运费较 2022 年整体有所下降。

报告期内，公司内外销运费与收入比例变动合理。综上所述，公司对内外销运费处理符合《企业会计准则》的相关规定。由于运费金额受运输里程、方式、数量、价格等多种因素的影响，营业收入又与销售单价及销售数量相关，综合考虑以上因素的影响，运费金额与主营业务收入具有匹配性。最近一期运输装卸费占营业成本比重下降的原因主要系国际海运费下降导致。

（五）按照客户补充披露销售原材料的原因和具体情况，包括销售内容、价格、

毛利率，是否存在因产品销售不及预期导致原材料大量出售的情形；实质是否为贸易业务。

公司已在公开转让说明书“第四节/六/（二）营业收入分析”补充披露如下：

报告期内，公司对外销售的生产型原材料主要系直接外采的电解锰片。在满足生产需求的前提下，公司结合电解锰片的库存、市场价格波动情况等，根据客户需求对外销售部分电解锰片。

此外，为满足部分客户的采购需求，公司通过供应链渠道采购镁锭、铝镓合金锭等贸易型原材料并直接转手销售，实质为贸易业务，故作为其他业务收入核算。报告期内该类型业务销售金额较小，销售价格以原材料市场价格为基础协商确定，销售定价公允。

报告期内，主要原材料的产品名称（销售内容）、单价、收入及毛利率情况如下表：

单位：万元

类型	产品名称	主要客户	2023年1-3月			2022年度			2021年度		
			单价	收入	毛利率	单价	收入	毛利率	单价	收入	毛利率
生产型 原材料	电解锰片	河南明泰铝业股份有限公司	1.45	723.01	3.32%	2.09	5,947.35	3.48%	2.20	4,878.80	34.08%
		United Company RUSAL	1.49	112.12	2.73%	3.50	280.15	9.52%	2.58	644.76	-0.31%
		湖南集上新材料有限公司	-	-	-	3.36	221.95	38.82%	-	-	-
		湖南鑫焱新材料有限公司	-	-	-	2.94	201.27	35.69%	-	-	-
		Kibar Holding A.Ş.	1.55	38.71	10.47%	1.45	129.02	7.30%	1.68	50.27	17.85%
		上海兹巨金属材料有限公司	1.35	137.20	-3.77%	-	-	-	-	-	-
		其他	1.42	144.55	0.77%	2.08	404.05	9.50%	1.49	960.21	16.24%
贸易型 原材料	镁锭	淮安和通汽车零部件有限公司	2.40	9.61	17.76%	3.35	135.79	14.00%	2.99	131.74	25.40%
		PT. NUSANTARA ELECTRIC	-	-	-	2.69	107.50	13.42%	3.66	43.86	14.37%
		YAMER ENDUSTRIYEL URUNLER TICARET LIMITED SIRKETI	-	-	-	4.08	102.03	5.28%	-	-	-
		Altech Aluminium Industries Ltd	2.36	117.90	13.11%	3.71	92.64	11.84%	1.70	101.95	0.90%
		其他	-	-	-	3.85	211.63	8.26%	1.45	57.86	-1.54%
	铝镥合金 锭	SHINWA BUSSAN KAISHA LTD	-	-	-	-	-	-	3.56	106.73	-0.15%
		其他	-	-	-	-	-	-	2.33	4.79	10.98%
	其他	其他	0.08	0.67	-89.04%	1.61	203.09	11.46%	1.63	234.30	2.50%

注 1：披露标准为报告期内任一期收入超过人民币 100 万元的客户；

注 2：部分毛利率差异较大主要系原材料价格大幅波动的情形下，按照月末一次加权平均的计价方法会导致成本大幅波动，而销售价格已在订单签订时点已锁定。

报告期内，公司不存在因产品销售不及预期导致原材料大量出售的情形，具体体现在如下方面：

1、公司产品销售迅速，存货库龄短，存货周转率处于正常水平，存货周转能力良好；

2、公司生产主要采用“以销定产”模式，同时根据客户需求预测进行适当备货，不存在大量积压存货的情形。

【核查情况】

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解、评价与销售业务有关的内部控制设计，并测试关键控制程序执行的有效性。对销售与收款循环执行穿行测试程序，了解相关内部控制流程，检查公司对关键控制点是否实施控制，相关控制点是否得到有效执行；

2、访谈营销中心、财务中心相关人员，了解公司销售模式、销售政策、收入确认时点及具体标准等情况，分析并判断公司收入确认政策确认是否符合《企业会计准则》相关要求；

3、获取公司销售订单台账和销售明细表，了解公司报告期内收入的基本情况；查阅主要销售合同、客户签收单、报关单、发票等原始凭证，核对交易内容、交易对象、交易金额等信息是否与账面记录一致，确认收入确认金额的准确性及真实性；

4、分析公司寄售模式的必要性，通过查询可比公司的销售模式，以及公司寄售客户的基本情况，以确定寄售模式是否符合行业惯例，对寄售客户与非寄售客户的定价模式进行分析对比；

5、获取公司寄售合同和寄售明细，了解公司报告期内寄售收入的基本情况；查阅销售合同、结算单、发票等原始凭证，核对交易内容、交易对象、交易金额等信息是否与账面记录一致，确认收入金额的准确性及真实性；

6、检查公司销售退回业务，特别是资产负债表日后的销售退回，分析销售退回的原因及合理性，是否有资产负债表日提前确认收入或突击确认收入的情况；

7、执行实地监盘程序，核查报告期末寄售仓存货数量是否准确，是否存在损毁情况；

8、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获取公司寄售客户的注册资本、股东、董监高、经营范围等相关信息。核查客户经营范围是否与公司业务相关、客户与公司是否存在关联关系等；

9、采用实地走访的方式对报告期内公司寄售收入进行核查。走访内容涵盖了解客户的规模、业务经营等基本情况、与公司的合作历史、报告期内的交易金额、销售内容、结算方式、信用期等，是否存在诉讼仲裁或纠纷情况，客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系等；

10、访谈生产中心、外贸运输部、财务中心相关人员，了解公司主要运输方式、运费核算方式、运费相关单据流转情况等，分析并判断公司运费确认是否符合《企业会计准则》相关要求；

11、获取公司报告期内运输费明细表、运费对账单和货物托运合同书，抽取部分货物托运合同书，分析运费波动是否与营业收入匹配；

12、访谈公司营销中心负责人，了解原材料销售业务的类型及产生原因；获取公司其他业务收入明细表，计算公司报告期内各类原材料销售的平均单价、毛利率，核查变动情况和原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司的收入确认流程合理，收入确认依据保存完整，收入确认时点、依据与合同约定相符；

2、公司寄售业务具有商业合理性，寄售模式为客户特殊要求，不属于行业惯例，寄售客户与公司之间无关联关系，同类产品寄售与非寄售定价不存在显著差异；

3、公司寄售业务收入确认时点谨慎，不存在期末突击确认收入、期初退货等调节收入的情形，寄售相关内容制度设计完善且执行良好，不存在客户已领用而未通知公司的情形；

4、公司内外销运费的会计核算方式符合企业会计准则的规定，运费变动趋势合理；

5、报告期内不存在因产品销售不及预期导致原材料大量出售的情形，该类业务实质为贸易业务。

二、境外收入真实性

(一) 结合铝合金金属添加剂境内外市场容量、下游产品性能需求和竞争格局等方面差异等，说明公司境外收入占比较高的原因，是否属于行业共性，境内外销售在订单获取、产品构成、定价方式、结算方式等方面是否存在较大差异。

1、结合铝合金金属添加剂境内外市场容量、下游产品性能需求和竞争格局等方面差异等，说明公司境外收入占比较高的原因，是否属于行业共性

2021年、2022年及2023年第一季度，公司境外主营业务收入分别为42,714.34万元、57,120.18万元、6,411.38万元，占主营业务收入的比例分别为49.89%、59.36%、44.80%。

(1) 市场容量

2021年至2022年，我国及全球电解铝（原铝）产量如下表所示。若结合我国“未锻造的铝及铝材”的出口情况综合考虑，国内及海外铝产品市场规模基本持平，而公司核心产品铝合金金属添加剂主要用于铝合金生产制造的关键环节，公司境外收入占比与下游市场铝产品产量的境内外占比相近。

年度	产量（千吨）		占比	
	全球	中国	中国	其他国家/地区
2022	68,417.00	40,387.00	59.03%	40.97%
2021	67,343.00	38,920.00	57.79%	42.21%

数据来源：东方财富 Choice 数据、国际铝协会（IAI）

公司外销占比较高主要系工业发达国家铝合金材料开发与应用的历史时间

长，基础好、研究积累雄厚，铝合金材料体系系统性强，产业技术水平较高。全球范围来看，除建筑铝材等低端用铝产能过剩外，全球中高端铝材已连续多年呈现供不应求态势。公司主要产品铝合金金属添加剂为铝合金冶炼环节主流的元素添加方式，海外市场整体发展较为成熟，公司境外收入占比较高与市场状况一致。

（2）下游产品性能需求

铝合金金属添加剂终端应用领域有运载火箭、飞机蒙皮、汽车发动机、高铁壳体、锂电池铝箔、卫星、军工产品等高端领域。国外铝合金生产企业起步早，产业链和生产技术相对成熟，比较注重环境保护，重点采购铝型添加剂产品，而公司经过多年研发积累形成了铝型金属添加剂技术体系和专有技术配方，产品水平全球领先。因此，报告期内公司外销主营业务收入中的铝型添加剂产品占比较高，如下表所示：

单位：万元

类别	2023年1-3月	2022年度	2021年度
铝合金金属添加剂产品外销收入	6,359.27	56,990.40	42,555.93
其中：铝型添加剂产品	3,615.31	36,920.59	24,825.66
占比	56.85%	64.78%	58.34%

注：铝型添加剂产品中包括熔铝型添加剂

基于公司核心技术的铝型添加剂产品的销售对外销收入的贡献较大，外销收入占比较高具有商业合理性。

（3）竞争格局

铝合金金属添加剂市场已经呈现充分市场化竞争的状态，竞争格局较为稳定。行业企业大致分为大型生产商和中小型生产商两个梯队。大型生产商主要包括美国 AMG、德国 Hoesch、西班牙 Bostlan、东盛金材、润际新材、江西金泰、四川兰德等。大型生产商的企业规模较大，研发能力和技术实力较强，产品质量稳定可靠，其主要供应国外客户和境内中大型铝合金生产企业。国内中小型添加剂生产商技术实力相对薄弱，其产品质量和性能一般，但具有成本和区域性优势，主要供应区域性中小型铝合金生产企业。

在当前竞争格局下，公司产品远销近 40 个国家和地区，是美国铝业、俄罗斯铝业、力拓加铝、诺贝丽斯铝业、海德鲁铝业等国际知名铝业集团的重要供应

商。根据中国有色金属加工工业协会出具的证明，公司产品在铝合金添加剂市场 2020 年至 2022 年市场占有率位列全球前三。总体而言，行业竞争格局与公司外销业务规模相吻合。

(4) 同行业可比公司外销比例

根据公开信息，属于大型生产商梯队的国内生产商外销比例如下表所示。报告期内，公司外销规模虽远低于润际新材，但二者外销占比均较高，润际新材外销占比高于公司，主要系二者细分产品结构存在一定差异，润际新材主要聚焦于钢铁添加剂，于 2020 年开始推出的短流程锰剂产品、性能更优的硅剂产品较好地契合了境外客户降本减碳的需求，在境外客户中实现较大规模的销售增长。

项目	外销比例		
	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
润际新材	未披露	85.21%	79.13%
公司	44.80%	59.36%	49.89%

综上，根据市场容量、下游产品性能需求及竞争格局情况，公司境外收入占比较高具有商业合理性，且属于行业共性。

2、境内外销售在订单获取、产品构成、定价方式、结算方式等方面是否存在较大差异

除产品构成及结算方式外，境内外销售在订单获取、定价方式方面不存在较大差异。公司主要产品境内外销售情况如下：

类别	境内客户	境外客户
订单获取	公司主要通过互联网或行业网站搜索、上门拜访客户、行业展会或参与招投标等方式与客户建立业务联系	
产品构成	熔剂型金属添加剂为主	铝型金属添加剂为主
定价方式	基于成本加成法的招投标定价/协商定价	
结算方式	主要为银行转账及银行承兑汇票	主要为银行转账

(二) 列示报告期内来自贸易型客户的收入金额及占比、贸易商名称、所在国家和地区、公司与贸易商的合作历史及合作渊源、订单获取方式，终端销售实现情况和终端客户具体情况，并说明生产型和贸易型客户在权利义务、定价政策（含销售折扣、返利情况）、物流运输、退换货、结算和信用期限等方面的

约定情况，是否存在差异，公司将向贸易型客户销售认定为直销而非经销模式的合理性，是否存在生产型客户与贸易型终端客户重合的情况，是否存在公司及关联方在海外设立的贸易商或者专门销售公司产品的贸易商。

1、列示报告期内来自贸易型客户的收入金额及占比、贸易商名称、所在国家和地区、公司与贸易商的合作历史及合作渊源、订单获取方式，终端销售实现情况和终端客户具体情况

公司下游客户分为生产型客户与贸易型客户：①国内外大型铝合金制造企业，其采购公司产品主要用于铝合金熔炼，属于生产型客户；②在铝合金制造领域具备丰富本地化资源的贸易商，其采购公司产品主要销售至下游工厂进行铝合金制造，属于贸易型客户。

报告期内，公司来自境外贸易型客户的主营业务收入分别为 7,740.20 万元、11,351.76 万元和 1,430.74 万元，占公司全部主营业务收入的比例分别为 9.04%、11.80%和 10.00%，占比较低且较为稳定。

报告期内，公司与境外前五大贸易型客户的合作历史及相关情况如下表所示：

单位：人民币，万元

2023年1-3月						
序号	客户	销售金额	所在国家	开始合作年度	合作渊源	订单获取方式
1	Laurand Associates, Inc.	678.45	美国	2007	通过展会建立联系	商业谈判
2	WSI INTERNATIONAL (HK) LIMITED	169.34	香港	2020	通过谷歌和领英搜索目标客户，主动开发	商务谈判
3	SMART METAL KOREA	115.84	韩国	2007	通过展会建立联系	商业谈判
4	Stanchem Sp. z o.o	113.91	波兰	2019	通过谷歌和领英搜索目标客户，主动开发	商业谈判
5	Marco Metales de Mexico, S. de R.L. de C.V.	84.88	墨西哥	2022	通过谷歌和领英搜索目标客户，主动开发	商业谈判

单位：人民币，万元

2022年度						
序号	客户	销售金额	所在国家	开始合作年度	合作渊源	订单获取方式
1	Laurand Associates, Inc.	3,468.82	美国	2007	通过展会建立联系	商业谈判
2	MARMARA METAL MAMULLERI TIC. A.S.	3,066.57	土耳其	2012	通过展会建立联系	商业谈判
3	RAJAGOPAL KARAN PAUL Business & Trade Consultancy Services e.K.	1,527.50	德国	2018	合作伙伴推荐	招投标
4	SMART METAL KOREA	646.08	韩国	2007	通过展会建立联系	商业谈判
5	Marco Metales de Mexico, S. de R.L. de C.V.	347.15	墨西哥	2022	通过谷歌和领英搜索目标客户，主动开发	商业谈判

单位：人民币，万元

2021 年度						
序号	客户	销售金额	所在国家	开始合作年度	合作渊源	订单获取方式
1	Laurand Associates, Inc.	2,786.00	美国	2007	通过展会建立联系	商业谈判
2	MARMARA METAL MAMULLERI TIC. A.S.	1,688.85	土耳其	2012	通过展会建立联系	商业谈判
3	F.lli VEDANI srl	460.91	意大利	2011	通过展会建立联系	商业谈判
4	SMART METAL KOREA	458.82	韩国	2007	通过展会建立联系	商业谈判
5	RAJAGOPAL KARAN PAUL Business & Trade Consultancy Services e.K.	452.45	德国	2018	合作伙伴推荐	招投标

由于下游客户资源系贸易型客户的核心竞争力，终端销售实现情况和终端客户具体情况为贸易商客户的商业机密，故贸易型客户对终端销售的相关穿透核查配合度较低，通过走访、访谈、公开信息查询等核查，具体如下：

（1）主办券商及会计师对报告期内第一大贸易型客户 Laurand Associates, Inc.进行了访谈，了解到其终端客户主要包括 Kaiser Aluminum Corporation、Matalco Inc.及 Gränges Americas Inc.等，2021 年实现终端销售约 1,850,656.87 吨（4,080,000,000.00 磅），与公司的实际销售业务基本匹配，未识别出重大异常。

（2）主办券商及会计师对 2022 年第二大贸易型客户 RAJAGOPAL KARAN PAUL Business & Trade Consultancy Services e.K.进行了实地走访，了解到其下游客户主要为埃及铝业。

2、说明生产型和贸易型客户在权利义务、定价政策（含销售折扣、返利情况）、物流运输、退换货、结算和信用期限等方面的约定情况，是否存在差异

生产型客户和贸易型客户除了在信用期限方面存在一定差异，在权利义务、定价政策（含销售折扣、返利情况）、物流运输、退换货和结算方面均不存在实质性差异。

项目	境外生产型客户	境外贸易型客户
权利义务	权利：客户有按合同约定要求公司在约定期限内提供符合合同约定品质、数量的产品及相关发票等资料的权利；义务：客户承担按合同约定期限向公司付款的义务	
定价政策	产品销售定价主要根据原材料成本、加工费及合理利润来确定，其中金属材料成本参考当期公开市场价格，不存在销售折扣及返利政策	
物流运输	按照买卖双方约定的贸易条款执行，主要直接发货给客户仓库或其指定港口	
退换货政策	客户在采购公司产品后，如因产品出现品种、规格、数量、质量不符合约定或者包装破损等情况，经公司确认后 can 要求退换货	
结算方式	主要为银行转账	
信用期限	不超过 6 个月	先款后货/见提单付款/部分预付

3、公司将向贸易型客户销售认定为直销而非经销模式的合理性

公司对所有客户均采用直销的销售模式，未采用经销的销售模式。按照是否为产品最终用户的原则，公司将销售对象划分为生产型客户和贸易型客户。贸易型客户不是公司产品的最终用户，其向公司采购产品并非以生产或自用为目的，而是将购买后的产品出售给下游客户并以买卖差价为主要盈利来源。公司的贸易型客户与公司之间不存在经销关系，其与经销商的主要区别如下：

(1) 公司与贸易型客户未签订经销协议或执行经销商管理制度

在经销模式下，经营主体通常会与经销商签订经销协议，以明确与经销商之间的经销关系，并建立长期稳定的合作关系。公司对贸易型客户实施与生产型客户相同的销售管理政策，不存在与贸易型客户签订经销协议或执行经销商管理制度的情形。公司与贸易型客户签订的购销合同或订单的条款及形式与生产型客户无实质区别，购销合同或订单仅对产品类型、数量、金额、交货期限、运输安排、质量验收、信用期限、结算方式和争议解决机制等进行约定。

(2) 公司未参与贸易型客户的经营管理

在经销模式下，经营主体通常会参与到经销商的存货管理、人员管理、客户管理、品牌管理等方面。公司的贸易型客户和生产型客户相同，均具备完全独立的市场渠道和管理体系，公司不对其进行监督和约束。具体情况如下：

①在存货管理方面，贸易型客户根据其自身客户的需求向公司进行采购，与公司不存在铺货等经销模式下的特殊约定，亦不存在长期的采购和供应计划，公司难以获取其准确的库存情况；

②在人员管理方面，公司未参与贸易型客户的人事安排，未对贸易型客户的相关人员任免进行约束；

③在客户管理方面，贸易型客户对其下游客户进行自主开发和维护，不需要经过公司的审核或向公司报备其终端客户信息，其终端客户信息通常不向公司透露；同时，公司未限定贸易型客户的销售对象和销售区域，不存在对贸易型客户的销售作出限制或保护的经销管理措施；

④在品牌管理方面，公司对贸易型客户无品牌推广考核要求，贸易型客户对公司的品牌和产品不负有宣传义务，其在销售公司的产品之外仍可与其他公司进行合作并销售其他品牌的产品。

(3) 公司未针对贸易型客户制定业绩考核要求、激励机制和特殊的定价政策。

在经销模式下，经营主体通常会对经销商制定不同的定价政策，实施相应的激励措施并对其进行业绩考核。公司未针对贸易型客户制定业绩考核要求、激励机制和特殊的定价政策。具体情况如下：

①在业绩考核方面，公司未对贸易型客户的销售价格和销售数量进行监督，亦未制定阶段性的销售目标并对其进行业绩考核；

②在激励机制方面，公司与贸易型客户之间不存在销售返利等经销政策安排，不存在根据贸易型客户的销售业绩进行补贴、返点等情形；

③在定价政策方面，公司对贸易型客户及生产型客户的定价政策不作严格区分，随行就市，未对贸易型客户的销售价格进行特殊安排。

(4) 公司与贸易型和生产型客户的销售均采用买断式销售，双方之间的权利义务关系、风险转移时点无实质区别，按合同约定发货并经客户验收后客户即取得相关商品的控制权。贸易型客户对公司产品的付款不以其销售给最终客户为前提，公司将产品销售给贸易型客户后，由其独立承担对最终客户的销售风险。

综上所述，公司向贸易型客户进行的产品销售不具备经销模式下的典型特征，公司将贸易型客户收入划分为直销收入的依据充分，具备合理性，且与同行业拟上市公司润际新材划分方式一致。

4、是否存在生产型客户与贸易型终端客户重合的情况，是否存在公司及关联方在海外设立的贸易商或者专门销售公司产品的贸易商

境外生产型客户与境外贸易型终端客户不存在重合的情况，公司及关联方未在海外设立贸易商或者专门销售公司产品的贸易商。

(三) 量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外收入的匹配性。

1、外销收入与物流运输记录和发货单据匹配情况

公司与货运代理公司签订框架协议，根据发出商品装箱后的体积、重量、数量及运输距离确定运输价格，开船后生成海运提单与货运代理结算单。

针对上述情形，主办券商和会计师对报告期内海运提单进行了抽样，并对提单上记载的信息与公司账面信息进行核对，核对一致，抽样比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
抽样检查金额	5,775.34	49,422.94	38,424.62
外销营业收入	6,715.88	58,344.81	43,899.47
比例(%)	86.00	84.71	87.53

2、外销收入与资金划款凭证匹配情况

单位：万元

项目	公式	2023年1-3月	2022年度	2021年度
外销收入	A	6,715.88	58,344.81	43,899.47
销项税	B	114.02	590.93	439.67
+预收货款增加	C	-245.57	74.16	64.49
-应收货款增加	D	272.54	7,449.38	-7,758.73
当期应收货款金额	E=A+B+C+D	6,856.88	66,459.28	36,644.90
实际收款金额	F	6,966.82	67,587.07	37,007.55
差异	G=E-F	-109.94	-1,127.79	-362.65
差异占比(%)	H=G/E	-1.60	-1.70	-0.99

报告期内，公司外销收入与当期外汇收款金额差异占比较小，差异为银行收取的手续费以及外汇汇率变动等。

3、外销收入与出口单证匹配情况

取得公司海关出口数据，将海关出口数据与外销收入进行比对分析，比对结果如下：

(1) 公司全资子公司沧东盛为生产型企业，出口数据如下：

单位：万元，币种：美元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
境内主体合计外销收入金额 (A)	544.06	4,913.81	3,570.04
海关电子口岸数据 (B)	572.23	4,910.94	3,729.68
差异 (C=A-B)	-28.16	2.87	-159.64
其中：			
时间性差异 (D)	-11.78	90.36	-90.36
出口不退税产品税差 (E)	-16.49	-88.99	-68.27
其他 (F)	0.11	1.50	-1.01
剔除上述原因后差异 (G=C-D-E-F)	-	-	-
剔除上述原因后差异率 (G/A)	0.00%	0.00%	0.00%

(2) 公司全资子公司银达成为贸易企业，出口数据如下：

单位：万元，币种：美元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
----	-----------	--------	--------

外销收入金额 (A)	497.52	4,053.42	3,206.17
海关出口数据 (B)	473.47	4,019.73	3,306.09
差异 (C=A-B)	24.05	33.69	-99.92
其中:			
时间性差异 (D)	25.08	35.45	-99.32
出口不退税产品税差 (E)	-	-1.80	-0.64
其他 (F)	-1.03	0.03	0.05
剔除上述原因后差异 (G=C-D-E-F)	-	-	-
剔除上述原因后差异率 (G/A)	0.00%	0.00%	0.00%

时间性差异：公司与客户签订的销售合同中，约定贸易方式采用 DAP、DPU 的业务，在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点并取得到港文件后确认收入；贸易方式采用 DDP 的业务，在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点并取得客户出具的确认文件后确认收入。海关数据是以产品报关出口为确认时点，因此造成时间性差异。

出口不退税产品税差：由于原材料及铝基中间合金产品不符合出口退税的相关规定，海关出口报关金额包含对应的增值税金额，而收入确认为不含税金额，因此存在税差因素影响。

4、出口退税金额等与公司境外收入的匹配性

从出口退税申报系统导出出口退税明细表，并与外销收入进行匹配性检查。报告期内，公司出口退税情况与境外销售规模的勾稽关系如下表所示：

(1) 公司全资子公司沧东盛为生产型企业，出口退税数据如下：

单位：万元，币种：美元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
境外销售收入①	544.06	4,913.81	3,570.04
申报的境外收入②	533.19	4,371.32	2,796.93
差异③=①-②	10.88	542.49	773.11
上年确认收入，本年申报退税 (A)	-353.37	-495.95	-247.95
本年确认收入，次年申报退税 (B)	237.27	353.37	495.95
不退税收入 (C)	143.36	773.56	593.41

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
报关单不退税含税差异 (D)	-16.49	-88.99	-68.27
其他差异 (E)	0.11	0.51	-0.02
调节后免抵退税销售收入 (F=②+A+B)	417.09	4,228.73	3,044.92
出口免抵退税金额 (G)	53.68	536.25	383.18
出口免抵退税额比例 G/F	13%	13%	13%
公司适用的出口退税率	13%	13%	13%

(2) 公司全资子公司银达成为外贸型企业，出口退税数据如下：

单位：万元，币种：人民币

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
外销对应采购金额	2,829.21	23,576.89	18,981.28
不允许退税采购金额	-	17.15	31.36
未办理退税金额	81.95	-	-
可退税采购成本金额 (A)	2,747.26	23,559.74	18,949.92
应出口退税金额 (B)	533.18	3,543.18	1,677.42
上年在本年退税金额 (C)	533.18	1,100.90	232.14
下一年度退税金额 (D)	357.14	539.97	1,100.90
当期退税金额 (E=B-C+D)	357.14	2,982.25	2,546.18
免抵退税额抵减额 (F)	-	-	-
出口免抵税额 (G=E-F)	357.14	2,982.25	2,546.18
出口免抵退税额比例 G/A	13%	13%	13%
适用的出口退税率	13%	13%	13%

注 1：外贸企业出口货物、劳务：增值税应退税额=购进出口货物的增值税专用发票注明的金额×出口货物退税率

注 2：若出现总数与分项数值之和尾数不符或部分比例指标与相关数值直接计算的结果有差异的情况，均为四舍五入原因造成。

5、外销收入与中国出口信用保险公司数据匹配情况

中国出口信用保险公司推出的出口信用保险产品是承保出口商在经营进出口业务的过程中因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受的损失的一种信用保险，公司重要外销客户信用等级较高、历史回款较好且该保险并非外销业务中的强制险种，公司的外销业务未购买此类保险，因而未对外销收入与中国出口信用保险公司数据进行匹配。

6、外销收入与外汇管理局数据相匹配

国家外汇管理局黑龙江省分局目前尚不提供检索全年结算外汇金额的服务，故未能获取该项数据。

主办券商和会计师询问了国家外汇管理局沧州市分局，了解到国家外汇管理局涉外数据申报系统中仅能获取最近一年内的信息，故获取了公司 2022 年 9 月至 2023 年 8 月的相关数据，并与公司账面收汇数据进行核对，核对结果无差异。

针对报告期内上述无法获取的数据，主办券商和会计师查验了相关银行流水回单，未发现差异。

【核查情况】

（一）核查程序

- 1、对物流运输记录和发货单据进行抽样核对外销收入的真实性；
- 2、获取出口单证、出口退税明细与外销收入进行匹配分析；
- 3、检查国际支付收账通知单等单据，核实收款记录金额是否准确、汇款人是否与客户一致；检查收款金额与进度是否符合合同规定；分析销售回款金额与营业收入、应收账款的变动额、预收账款变动额是否具有匹配性；
- 4、查阅铝合金行业的研究报告，结合海关总署出口数据、行业协会数据、下游客户财务状况，了解市场容量、下游需求增长情况及竞争格局；
- 5、获取公司主营业务收入明细表，按地域分布进行分析，核查境内外主要客户的销售情况，分析内外销收入变动的合理性；
- 6、访谈公司营销中心负责人，了解公司境外订单获取方式、定价方式、结算方式等情况；
- 7、复核公司内外销产品类别，比较内销产品构成与境外差异，与公司营销中心负责人进行访谈，了解形成差异的原因；
- 8、计算分析贸易型客户和生产型客户的收入金额及占比，并查阅销售合同或销售订单，了解双方合作的权利与义务、定价政策（含销售折扣、返利情况）、

物流运输、退换货、结算和信用期限等，分析公司对不同类型客户销售同类产品是否存在差异；

9、对主要贸易型客户进行现场走访或视频访谈，了解其与公司的合作历史、合作渊源及订单获取方式，了解其采购公司产品的用途和去向并据此核查是否存在其终端客户与生产型客户重合的情况，了解其采购公司产品的库存情况，实地考察其部分经营场地，确认其与公司之间是否存在关联关系和关联交易；

10、访谈公司营销中心负责人，了解公司与贸易型客户和生产型客户的合作模式以及贸易型客户和生产型客户的区别，评估将贸易型客户收入划分为直销收入的合理性；

11、访谈公司财务中心及营销中心负责人，了解公司主要贸易型客户及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和经办人员与公司及其关联方、股东、员工或前员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排；

12、询问公司所在地外汇管理局，了解国家外汇管理局数字外管平台外汇收付款数据的相关情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司境外收入真实、准确、完整，境外收入占比较高具有商业合理性，且属于行业共性；

2、除产品构成及结算方式外，境内外销售在订单获取、定价方式方面不存在较大差异；

3、除信用期限外，生产型和贸易型客户在权利义务、定价政策、物流运输、退换货、结算方面不存在较大差异；

4、公司的贸易型客户与公司之间不存在经销关系，贸易型客户与经销商的主要区别如下：

（1）公司与贸易型客户未签订经销协议或执行经销商管理制度；

(2) 公司未参与贸易型客户的经营管理；

(3) 公司未针对贸易型客户制定业绩考核要求、激励机制和特殊的定价政策。公司的贸易型客户和生产型客户在客户管理、定价模式、合同订立、销售模式、收入确认模式等方面均不存在实质性差异，公司将贸易型客户收入划分为直销收入的依据充分，具备合理性。

5、经走访、访谈及公开信息查询，境外生产型客户与境外贸易型终端客户不存在重合的情况，公司及关联方未在海外设立贸易商或者专门销售公司产品的贸易商；

6、公司物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外收入相匹配。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并：

(一) 说明对收入真实性、合规性的核查过程、方法和结论，包括但不限于客户核查的方式及范围、比例、收入确认证据是否完整充分、是否存在跨期确认收入情形等。

【核查情况】

(一) 核查程序

1、了解、评价与销售业务有关的内部控制设计，并测试关键控制程序执行的有效性；

2、访谈营销中心、财务中心相关人员，了解公司销售模式、销售政策、收入确认时点及具体标准等情况，分析并判断公司收入确认是否符合《企业会计准则》相关要求；

3、获取公司销售订单台账和销售明细表，了解公司报告期内收入的基本情况；查阅主要销售合同、客户签收单、报关单、发票等原始凭证，核对交易内容、交易对象、交易金额等信息是否与账面记录一致，确认收入确认金额的准确性及真实性；

4、对收入变动执行分析性程序，了解报告期内销售收入变动的原因和合理

性，查阅同行业可比公司年报、招股说明书，分析报告期内公司收入变动与行业特征是否一致；

5、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获取公司主要客户的注册资本、股东、董监高、经营范围等相关信息。核查客户经营范围是否与公司业务相关、客户与公司是否存在关联关系等；

6、获取公司海关电子口岸数据、生产企业出口货物劳务免抵退税申报明细表、出口退税出口明细申报表、出口退税进货明细申报表，核查公司外销收入与报关数据及出口退税的匹配性；

7、对收入执行细节测试，核查销售收入的真实性和准确性；

8、获取公司报告期内运输费明细表、运费对账单和货物托运合同书，抽取部分货物托运合同书，分析运费波动是否与营业收入匹配；

9、结合细节测试检查客户银行回款单，比较记账凭证、银行回单收款时间、金额、付款单位名称是否一致，回款时间和金额是否存在异常；获取公司银行账户流水，抽取大额银行流水，将发生额与银行存款日记账明细进行双向核对，检查销售回款情况；

10、执行收入截止性测试，对收入确认时点进行核查，检查订单、发货记录、货物托运合同书、收货确认回执单、报关单、提单或货物所有权转移凭证等，确认公司销售收入是否记录于恰当的会计期间；

11、采用走访方式对报告期内公司收入真实性和准确性进行核查。走访内容涵盖了解客户的规模、业务经营等基本情况、与公司的合作历史、报告期内的交易金额、销售内容、结算方式、信用期，是否存在诉讼仲裁或纠纷情况，客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系等；

访谈情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
访谈核查金额	10,317.65	77,996.67	71,417.57

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
营业收入	15,684.05	104,524.75	93,015.04
访谈核查金额占营业收入比例（%）	65.78	74.62	76.78

12、使用积极式函证方式向主要客户发函；函证内容主要包括公司与被函证客户报告期内的交易金额及往来款项余额；核对回函数据与发函数据是否存在差异，若存在差异则进一步追查差异形成原因；发函及回函情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
发函金额	14,016.05	91,295.01	80,921.97
回函金额	12,647.32	90,548.22	79,839.39
其中：回函相符金额	9,826.20	57,028.41	56,846.70
回函不符金额	2,821.12	33,519.80	22,992.69
调节后回函金额	12,647.32	90,548.22	79,839.39
替代测试金额	1,368.73	746.79	1,082.58
营业收入金额	15,684.05	104,524.75	93,015.04
发函金额占收入比例	89.37%	87.34%	87.00%
回函金额占发函金额比例	90.23%	99.18%	98.66%
调节后回函金额占收入比例	80.64%	86.63%	85.83%
调节后回函及替代测试金额占收入比例	89.37%	87.34%	87.00%

回函不符的主要原因系公司收入确认时点与客户存在时间性差异。

针对已发函未回函的客户函证，主办券商和会计师通过检查销售回款及签收单、报关单等核查方式执行替代测试程序。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为报告期内公司收入真实、准确，收入确认证据完整充分，不存在跨期确认收入的情形。

（二）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》1-18进行核查，详细说明对境外收入的核查过程、方法、范围和比例、获取的证据及结果。

【核查情况】

(一) 核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、对公司报告期内的主要外销客户进行函证，函证确认的收入比例如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
境外客户函证确认收入比例	73.21%	92.09%	89.73%

2、对报告期内公司的主要海外客户进行走访，了解公司与客户之间付款安排、信用期安排及历史合作情况；了解公司主要客户背景、规模、营业范围等信息，核查客户与公司往来是否具有商业合理性，交易规模与客户情况是否匹配，是否存在关联交易等；访谈确认的收入比例如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
境外客户访谈确认收入比例	60.86%	77.59%	77.16%

3、取得公司海关出口数据，将海关出口数据与外销收入进行比对分析，比对结果如下：

(1) 公司全资子公司沧东盛为生产型企业，出口数据如下：

单位：万元，币种：美元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
境内主体合计外销收入金额 (A)	544.06	4,913.81	3,570.04
海关电子口岸数据 (B)	572.23	4,910.94	3,729.68
差异 (C=A-B)	-28.16	2.87	-159.64
其中：			
时间性差异 (D)	-11.78	90.36	-90.36
出口不退税产品税差 (E)	-16.49	-88.99	-68.27
其他 (F)	0.11	1.50	-1.01
剔除上述原因后差异 (G=C-D-E-F)	-	-	-
剔除上述原因后差异率 (G/A)	0.00%	0.00%	0.00%

(2) 公司全资子公司银达成为贸易企业，出口数据如下：

单位：万元，币种：美元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
----	-----------	--------	--------

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
外销收入金额 (A)	497.52	4,053.42	3,206.17
海关出口数据 (B)	473.47	4,019.73	3,306.09
差异 (C=A-B)	24.05	33.69	-99.92
其中:			
时间性差异 (D)	25.08	35.45	-99.32
出口不退税产品税差 (E)	-	-1.80	-0.64
其他 (F)	-1.03	0.03	0.05
剔除上述原因后差异 (G=C-D-E-F)	-	-	-
剔除上述原因后差异率 (G/A)	0.00%	0.00%	0.00%

时间性差异：公司与客户签订的销售合同中，约定贸易方式采用 DAP、DPU 的业务，在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点并取得到港文件后确认收入；贸易方式采用 DDP 的业务，在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点并取得客户出具的确认文件后确认收入。海关数据是以产品报关出口为确认时点，因此造成时间性差异。

出口不退税产品税差：由于原材料及铝基中间合金产品不符合出口退税的相关规定，海关出口报关金额包含对应的增值税金额，而收入确认为不含税金额，因此存在税差因素影响。

4、从出口退税申报系统导出出口退税明细表，并与外销收入进行匹配性检查。报告期内，公司出口退税情况与境外销售规模的勾稽关系如下表所示：

(1) 公司全资子公司沧东盛为生产型企业，出口退税数据如下：

单位：万元，币种：美元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
境外销售收入①	544.06	4,913.81	3,570.04
申报的境外收入②	533.19	4,371.32	2,796.93
差异③=①-②	10.88	542.49	773.11
上年确认收入，本年申报退税 (A)	-353.37	-495.95	-247.95
本年确认收入，次年申报退税 (B)	237.27	353.37	495.95
不退税收入 (C)	143.36	773.56	593.41
报关单不退税产品含税差异 (D)	-16.49	-88.99	-68.27

其他差异 (E)	0.11	0.51	-0.02
调整后免抵退税销售收入 (F=②+A+B)	417.09	4,228.73	3,044.92
出口免抵退税金额 (G)	53.68	536.25	383.18
出口免抵退税额比例 G/F	13%	13%	13%
公司适用的出口退税率	13%	13%	13%

(2) 公司全资子公司银达成为外贸型企业，出口退税数据如下：

单位：万元，币种：人民币

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
外销对应采购金额	2,829.21	23,576.89	18,981.28
不允许退税采购金额	-	17.15	31.36
未办理退税金额	81.95	-	-
可退税采购成本金额 (A)	2,747.26	23,559.74	18,949.92
应出口退税金额 (B)	533.18	3,543.18	1,677.42
上年在本年退税金额 (C)	533.18	1,100.90	232.14
下一年度退税金额 (D)	357.14	539.97	1,100.90
当期退税金额 (E=B-C+D)	357.14	2,982.25	2,546.18
免抵退税额抵减额 (F)	-	-	-
出口免抵税额 (G=E-F)	357.14	2,982.25	2,546.18
出口免抵退税额比例 G/A	13%	13%	13%
适用的出口退税率	13%	13%	13%

注 1：外贸企业出口货物、劳务：增值税应退税额=购进出口货物的增值税专用发票注明的金额×出口货物退税率；

注 2：若出现总数与分项数值之和尾数不符或部分比例指标与相关数值直接计算的结果有差异的情况，均为四舍五入原因造成。

5、境外销售收入与运费及保险费的匹配情况如下：

单位：人民币，万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
出口运费和保险费	191.88	2,646.44	2,592.03
境外销售收入	6,411.38	57,119.83	42,714.34
占比	2.99%	4.63%	6.07%

注：统计口径为不包含贸易条款为 EXW 的外销收入及运保费

报告期内，公司出口地点主要为亚洲、欧洲、美洲，出口运费和保险费占境外销售收入的比例逐年下降，一方面系 2021 年开始国际海运费大幅上涨，而后

续逐渐回落至相对稳定水平,与公司主要航线运价指数趋势相同。另一方面,2022年公司外销均价保持高位,拉低了出口运费和保险费占境外销售收入的比例。

6、抽样检查公司外销收入的订单、报关单、运输凭证(如提单等),从而检查境外收入的真实性和准确性。

7、针对外销前十大客户获取中国信用保险公司出具的海外资信报告,查阅并分析主要客户的主营业务是否与公司产品具有关联性。

(二) 核查意见

经核查,主办券商及会计师认为,报告期内公司境外收入真实、准确。

问题 5. 经营业绩下滑的风险

根据申请材料：（1）报告期各期，公司营业收入分别为 93,015.04 万元、104,524.75 万元和 15,684.05 万元，毛利率分别为 17.36%、18.23%和 14.41%，可比公司润际新材 2021 年、2022 年毛利率分别 18.14%、15.55%。（2）报告期各期前五大客户销售金额占比分别为 36.38%、41.19%和 38.49%。

（1）经营业绩波动的合理性。请公司：①结合产品下游应用需求、境内外客户变动情况、细分产品收入类型等进一步说明报告期内收入变动的具体情况、原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；②结合产品结构、各细分产品价格变动、原材料等成本变动情况和具体客户订单毛利率变动情况等量化分析报告期内各类产品毛利率波动的原因，并结合定价模式、成本传导机制、成本核算方法、下游市场需求等方面的具体差异分析公司与润际新材 2022 年毛利率变动趋势不一致的合理性，并补充披露主要产品在内外销、不同客户类型下的毛利率差异情况，并分析差异原因及波动原因；③列示 2023 年第一季度经营业绩同比变动情况，说明公司是否存在产品市场需求明显放缓、产品竞争力下降的情形，并结合期后主要产品销售情况（销量、售价及成本、毛利率）、订单获取、1-6 月业绩情况和公司针对业绩下滑拟采取的措施及预计效果等说明公司业绩下滑趋势是否得到扭转，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，并完善重大事项提示。

（2）与主要客户合作稳定性。请公司：①补充说明报告期各期前十大客户情况，包括销售内容、金额、数量、毛利率等，并结合主要客户经营情况、下游产品销售情况、产品竞争优势、在手订单等分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性；②说明报告期各期客户的总体情况，包括但不限于客户收入分层情况、数量变动情况、合作年限情况、销售产品类型等，分析说明与客户交易的稳定性、持续性，是否存在被替代的风险；③结合境外客户获取方式、产品和技术的可替代性，以及主要竞争对手的技术工艺水平说明境外业务的竞争优势及可持续性，开拓境外市场面临的壁垒和风险，是否存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险，并按照主要出口国家地区说明进口政策、汇率变动、贸易摩擦等对境外客户合作、公司经营业绩的具体影响。

请主办券商、会计师逐项核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、经营业绩波动的合理性

(一) 结合产品下游应用需求、境内外客户变动情况、细分产品收入类型等进一步说明报告期内收入变动的具体情况、原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。

1、主营业务收入按产品类型分析

公司主营业务收入按产品类型主要分为铝合金金属添加剂及铝基中间合金等产品，下游应用需求体现于铝合金生产制造环节。报告期内，公司主营业务收入按产品类型的构成及变动分析如下：

单位：万元

产品类别		2023年1-3月		2022年度		2021年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝合金金属添加剂	锰剂	5,497.11	38.41%	56,176.33	58.38%	49,523.93	57.84%
	铬剂	3,327.32	23.25%	14,178.27	14.73%	9,737.36	11.37%
	铁剂	2,391.16	16.71%	8,642.86	8.98%	7,469.42	8.72%
	钛剂	898.27	6.28%	4,769.45	4.96%	5,072.53	5.92%
	铜剂	784.16	5.48%	4,076.04	4.24%	7,058.32	8.24%
	速熔硅	326.08	2.28%	2,065.35	2.15%	2,196.22	2.56%
	锰粉	703.18	4.91%	4,379.46	4.55%	2,780.80	3.25%
	其他	25.03	0.17%	122.58	0.13%	282.74	0.33%
	小计	13,952.32	97.50%	94,410.35	98.11%	84,121.33	98.24%
铝基中间合金		358.46	2.50%	1,818.40	1.89%	1,504.12	1.76%
合计		14,310.78	100.00%	96,228.75	100.00%	85,625.45	100.00%

报告期内，公司主营业务收入先增后降，2022年较上年增长12.38%，2023年1-3月较上年同期下滑50.57%，铝合金金属添加剂系影响主营业务收入变动的主要因素，2022年市场需求有所放缓，主营业务收入规模较2021年小幅增长主要系平均销售单价有所提升。2023年第一季度下游市场仍然相对疲软，国内外有效需求尚未完全释放，各类产品收入规模较上年同期有所下降。

（1）铝合金金属添加剂

报告期内，铝合金金属添加剂主要包括锰剂、铬剂、铁剂、钛剂、铜剂、速熔硅等产品，各年（期）占比均在 10% 以上的细分产品为锰剂和铬剂，其销售收入合计占比达 69.21%、73.11% 和 61.66%。该两种产品的收入变动系公司铝合金金属添加剂收入变动的主要因素，具体分析如下：

① 锰剂产品的销售金额、销售数量、销售单价及其变动情况如下表所示：

单位：万元，吨，万元/吨

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	5,497.11	-71.45%	56,176.33	13.43%	49,523.93
销售数量	3,209.80	-45.16%	21,303.79	-25.64%	28,649.08
平均单价	1.71	-47.94%	2.64	52.54%	1.73

2022 年锰剂收入较 2021 年同比增长 13.43%，主要系部分海外大客户签订固定价格长单时正处于原材料价格高位，叠加下半年市场需求趋缓的综合影响。

单价方面：一方面，由于 2022 年第一季度电解锰市场价格仍处在高位且第一季度销售占比较大，拉高了 2022 年锰剂的整体销售均价；另一方面，以长单为主的海外大客户的销售价格已于第一季度确认，公司于 2022 年陆续交货并以约定固定价格为基础确认收入，同时叠加 2022 年美元兑人民币汇率上升的影响，使得 2022 年锰剂销售均价上升 52.54%。

销量方面：在 2022 年全球经济周期下行、欧洲能源危机加剧、主要经济体增速放缓、欧美高通胀与加息周期交织等复杂严峻的外部环境下，面对国内公共卫生事件超预期扰动，叠加“需求收缩、供给冲击及预期转弱”的三重压力，我国宏观经济同样面临较大的压力，市场需求有所下降。与此同时，随着国际海运运力的逐步恢复，港口拥堵情况有所缓解，断供风险相应下降，因此海外客户对安全储备量规模进行下调，采购量趋于平稳。因此，公司整体销量受上述因素影响有所下降，锰剂销量同比下降 25.64%。

2023 年第一季度锰剂收入同比下降 71.45%，主要系受到欧洲能源危机的持续影响，叠加有色金属行业需求下降、下游客户去库存以及主要原材料价格下降

的综合影响。

单价方面：2023年第一季度锰剂单价较上年同期下降47.94%，主要系公司主要原材料电解锰的价格自2022年4月开始大幅下滑，并逐渐恢复至正常水平。

销量方面：2023年第一季度，整个行业仍处在去库存的过程中。海外方面，欧洲能源危机的持续影响使得下游尤其高端消费需求减弱，进而对海外铝合金制造行业的需求产生一定影响。国内方面，根据国家统计局的数据，2023年1-6月有色金属冶炼和压延加工业利润总额同比下降44.00%，受市场需求放缓的影响，下游采购量有所下降。

②铬剂产品的销售金额、销售数量、销售单价及其变动情况如下表所示：

单位：万元，吨，万元/吨

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	3,327.32	-8.06%	14,178.27	45.61%	9,737.36
销售数量	703.10	-15.90%	3,014.65	16.53%	2,586.95
平均单价	4.73	9.32%	4.70	24.95%	3.76

报告期内，公司根据市场需求对产品结构进行优化，兼具高单价及高附加值的铬剂产品销售占比有所提升。

单价方面：铬剂产品的定价以亚洲金属网99%金属铬的市场价格为基础，2021年下半年以来，大宗商品市场中金属铬的价格大幅上升，且从2022年3月起至2023年3月持续在高位波动徘徊，故2022年铬剂产品平均单位售价同比上涨24.95%，后未出现大幅波动。

销量方面：公司通过研发降本，推出了更具价格竞争优势的铬剂产品，且于2022年大范围推广该高单价、高附加值的产品销售，销售量从2021年的2,586.95吨增长至2022年的3,014.65吨，增幅达16.53%。2023年第一季度，受国内外宏观经济环境、下游制造业景气度的影响，销量不及上年同期。

（2）铝基中间合金

公司铝基中间合金产品主要包括铝硅合金及铝铁合金等，此类产品的原材料价格在报告期内受市场价格波动的影响较小。销售金额、销售数量、销售单价及

其变动情况如下：

单位：万元，吨，万元/吨

项目	2023 年度 1-3 月		2022 年度		2021 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售收入	358.46	-26.31%	1,818.40	20.89%	1,504.12
销售数量	157.85	-26.91%	817.60	19.35%	685.02
平均单价	2.27	0.82%	2.22	1.29%	2.20

2022 年铝基中间合金产品销售收入 1,818.40 万元，同比上升 20.89%，主要系销量增长所致。2022 年以来，公司积极挖掘黑龙江省内客户需求，并辐射山东等周边临近省份市场，销量和销售额均有所增长。2023 年第一季度下游市场仍然相对疲软，有效市场需求尚未完全释放，铝基中间合金产品销售规模较上年同期有所下降。

由于铝基中间合金行业的企业分布具有较明显的区域特点，华东地区具有地理优势，企业最为集中，公司正在筹建安徽濉溪项目以扩大铝基中间合金产能，公司的产品结构及地域结构将进一步得以完善。

2、报告期各期境内外主要客户变动情况

报告期各期，前五大客户主营业务收入及销量情况如下：

单位：万元，吨

客户名称	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	数量	收入	数量	收入	数量
河南明泰铝业股份有限公司	1,583.72	460.62	7,654.07	2,549.28	7,131.17	2,662.60
中国铝业集团有限公司	1,331.40	573.00	3,650.12	1,992.47	3,909.98	1,820.47
山东创新金属科技有限公司	1,042.63	713.02	5,502.99	2,697.49	6,633.85	3,100.69
Laurand Associates, Inc.	678.45	242.81	3,468.82	875.02	2,786.00	1,146.65
HINDALCO INDUSTRIES LIMITED	669.45	257.40	14,026.32	4,125.60	6,295.71	5,126.71
EMIRATES GLOBAL ALUMINIUM	78.12	79.20	5,489.10	1,852.00	2,362.16	1,485.00
United Company RUSAL	530.22	408.00	4,152.28	2,192.00	4,309.25	2,585.00

报告期各期销售排名前五的客户共涉及七家，主要客户保持稳定，销售规模存在一定波动的主要原因包括：

(1) 2022 年主要外销大客户的收入规模同比大幅提升，一方面系以 HINDALCO INDUSTRIES LIMITED 及 EMIRATES GLOBAL ALUMINIUM 为代表的海外长单客户在 2022 年第一季度原材料市场价格较高时与公司签订合同或订单，公司于 2022 年陆续交货并以约定价格为基础确认收入，带动 2022 年外销生产型大客户收入大幅提升；另一方面，公司根据市场需求适时调整产品结构，通过研发降本，推出了具有价格竞争优势的铬剂产品，2022 年开始大范围推广该高单价、高附加值的产品销售，带动了贸易型客户 Laurand Associates, Inc.收入的大幅提升。上述三家海外客户收入金额较大且整体呈上升趋势，拉动了 2022 年公司整体收入规模的提升。

(2) 内销大客户中国铝业集团有限公司作为全球最大有色金属企业，整体需求平稳，2022 年业务规模未发生明显变动。然而，2022 年公司向山东创新金属科技有限公司的销售规模同比下降，主要系受到宏观经济周期性波动的影响，2022 年下半年以来，该客户开始减产去库存，公司出货量有所下降。

河南明泰铝业股份有限公司在 2022 年积极开发新产品，聚焦新能源、新材料、汽车交通运输等领域，铬剂的使用量在下述领域中大幅提升：①新能源、汽车轻量化领域相关产品；②水冷板、乘用车铝部件、汽车铝型材。在此背景下，公司深入挖掘客户需求，适时优化产品结构，将兼具高单价及高附加值的铬剂产品推向主要客户及市场。

(3) 2023 年第一季度下游市场仍然相对疲软，国内外有效需求尚未完全释放，前五大客户收入规模普遍有所下降。

经核查，报告期各期主要客户采购产品与其应用需求匹配，均用于铝合金生产制造的关键环节；主要客户采购规模变化与客户主营业务相关的下游需求变动呈现较强相关性。

与公司业务最为接近的可比公司为润际新材，润际新材招股书中显示 2023 年一季度营业收入较上年同期下降 21.29%，净利润较上年同期下滑 60.42%，也呈现下滑趋势。

(二) 结合产品结构、各细分产品价格变动、原材料等成本变动情况和具体客

户订单毛利率变动情况等量化分析报告期内各类产品毛利率波动的原因，并结合定价模式、成本传导机制、成本核算方法、下游市场需求等方面的具体差异分析公司与润际新材 2022 年毛利率变动趋势不一致的合理性，并补充披露主要产品在内外销、不同客户类型下的毛利率差异情况，并分析差异原因及波动原因。

1、结合产品结构、各细分产品价格变动、原材料等成本变动情况和具体客户订单毛利率变动情况等量化分析报告期内各类产品毛利率波动的原因

(1) 总体情况

报告期内，公司各产品毛利贡献及毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
铝合金金属添加剂	97.46%	15.79%	96.36%	19.45%	87.06%	16.72%
铝基中间合金	0.91%	5.76%	0.89%	9.32%	1.06%	11.43%
其他业务	1.63%	2.69%	2.75%	6.32%	11.87%	25.95%
合计/综合	100.00%	14.41%	100.00%	18.23%	100.00%	17.36%

报告期内，公司产品毛利率分别为 17.36%、18.23%和 14.41%，其中铝合金金属添加剂产品毛利占比分别为 87.06%、96.36%和 97.46%，是公司毛利贡献的主要来源。

2023 年第一季度铝合金金属添加剂毛利率较 2022 年下降 3.66 个百分点，主要系全球经济增速放缓、铝合金产量下滑导致下游市场需求疲软，公司适当下调了毛利率水平。

2022 年铝合金金属添加剂毛利率同比上升 2.73 个百分点，主要系平均单位成本上涨幅度不及平均单位售价导致：单价方面主要系受到海外客户长单定价模式的影响，年度平均价格较高；成本方面，虽然上半年存货结转成本受期初高价库存影响偏高，但 2022 年 3 月电解锰片市场价格大幅下降后稳定在较低的价格区间，故整体来看全年单位成本涨幅不及销售单价。除此之外，由于 2022 年美元兑人民币汇率上升，叠加铝合金金属添加剂中高附加值产品铬剂销量上升的影

响，2022 年铝合金金属添加剂毛利率同比上升。

（2）铝合金金属添加剂

铝合金金属添加剂按主要剂型毛利率情况如下：

产品	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
锰剂	36.46%	14.61%	70.39%	23.01%	61.51%	17.46%
铬剂	31.56%	20.90%	16.56%	21.45%	13.88%	20.04%
铁剂	15.22%	14.02%	6.73%	14.29%	7.23%	13.61%
其他	16.76%	13.49%	6.33%	7.54%	17.38%	14.05%
合计	100.00%	15.79%	100.00%	19.45%	100.00%	16.72%

报告期内，锰剂、铬剂、铁剂的毛利占比分别为 82.62%、93.67%、83.24%，占比较高，对毛利率的影响较大。

①产品结构的影响

2022 年度较 2021 年度铝合金金属添加剂综合毛利率有所上升，主要系毛利占比及毛利率双高的锰剂产品拉高了整体毛利率水平。

2023 年第一季度，尽管锰剂产品毛利率下降较快，但其毛利贡献占比从上年的 70.39% 降至 36.46%；毛利率低于平均值的铁剂及其他剂型产品的毛利占比从 13.06% 上升至 31.98%；而毛利率较高的铬剂产品的毛利贡献占比从上年的 16.56% 增加至 31.56%，使得 2023 年第一季度综合毛利率下降幅度较小。

从上表中可以看出，报告期内铬剂、铁剂的毛利率较为稳定，而锰剂的毛利率波动较大，以下对锰剂的单价、单位成本、毛利率变动进行分析。

②锰剂产品价格变动、原材料等成本变动、具体客户订单影响

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度
	金额/重量	变动	金额/重量	变动	金额/重量
单位售价（万元/吨）	1.71	-35.05%	2.64	52.54%	1.73
单位成本（万元/吨）	1.46	-27.97%	2.03	42.29%	1.43
毛利率	14.61%	-8.40%	23.01%	5.55%	17.46%

报告期内，公司锰剂毛利率分别为 17.46%、23.01% 和 14.61%，毛利率呈现

先上升再下降的趋势，具体情况如下：

2022 年锰剂毛利率较上年上升 5.55 个百分点，主要系单位售价上涨幅度大于单位成本所致：

单位售价方面，2022 年锰剂单位售价较上年增长 52.54%，公司以电解锰公开市场价格为基础与客户协商确定售价，因受国内主产区限电限产、需求旺盛、公共卫生事件和春节等影响，2021 年三季度开始至 2022 年一季度主要原材料电解锰价格处于历史高位。一方面，由于 2022 年第一季度电解锰市场价格仍处在高位且第一季度销售占比较大，拉高了 2022 年锰剂的整体销售均价；另一方面，如 HINDALCO INDUSTRIES LIMITED、EMIRATES GLOBAL ALUMINIUM 等海外大客户在 2022 年一季度签署长单合同，使得该两家客户 2022 年价格维持高位，该两家主要客户 2022 年毛利率分别为 38.35%、30.60%，拉高了公司整体售价水平，同时叠加 2022 年美元兑人民币汇率上升，综合导致 2022 年锰剂平均售价高于上年度平均水平。

单位成本方面，2022 年锰剂单位成本较上年增长 42.29%，公司锰剂生产成本中直接材料占比较高，同时成本核算采用月末一次加权平均法。2021 年原材料价格快速上涨前公司进行了低点备库，2021 年虽然原材料价格大幅上涨，但是由于公司采用提前备库策略，该策略整体拉低了 2021 年电解锰采购价格。2022 年上半年收入占比较高，且所用电解锰片主要来源于期初高价库存和 2022 年市场价格较高的一季度采购，从而拉高了 2022 年锰剂的销售成本。

2023 年 1-3 月锰剂毛利率较上年下降 8.40 个百分点，主要系单位售价下降幅度大于单位成本所致：

单位售价方面，2023 年 1-3 月锰剂单位售价较上年下降 35.05%，一方面系全球经济增速放缓、铝合金产量下滑导致下游市场需求疲软，公司适当下调了单位售价；另一方面，相比 2023 年一季度，2022 年 1-3 月仍处于价格高位且收入占比相对较高，一定程度拉高了 2022 年整体售价。

单位成本方面，2023 年 1-3 月锰剂单位成本较上年下降 27.97%，主要系 2023 年第一季度原材料价格仍然保持 2022 年末的低位水平；而 2022 年 1-3 月新购入的原材料价格较高，叠加期初高价库存的影响，综合导致 2023 年 1-3 月锰剂单

位成本较上年大幅下降。

2、结合定价模式、成本传导机制、成本核算方法、下游市场需求等方面的具体差异分析公司与润际新材 2022 年毛利率变动趋势不一致的合理性

(1) 定价模式

①公司

公司产品销售定价模式主要根据原材料成本、加工费及合理利润确定，其中原材料成本参考签订合同时公开市场价格。报告期内，公司对客户销售采取短单与长单相结合的销售方式。对于与客户签订的短单，基本为单批供货，公司采购原材料与签订短单的时间间隔较短，按照订单逐笔确认销售数量和单价。对于与客户签订的长单，公司会根据客户需求分批进行采购和生产，供货周期较长。长单销售在合同约定的期限内，均按照中标价格执行，执行过程中通常不会进行调整。

②润际新材

根据润际新材的招股书显示：

“公司产品销售定价模式以原材料价格为基础，并综合考虑技术加成、产品结构、市场需求等影响因素。

报告期内，公司对客户销售采取零单与长单相结合的销售方式，通过对现有客户需求量和市场价格趋势的分析，针对不同客户分别采取较为灵活定价机制。

零单销售在定价原则上，主要考虑以下因素：1) 亚洲金属网、华诚金属网等行业内接受度较高的公开网站公布的近期原材料价格；2) 技术加成，根据添加剂种类的不同，技术加成的幅度一般为原材料市场价格的一定比例；3) 结合市场需求、客户订单数量、结算条件、合作关系和公司发展战略等因素，经与客户协商确定最终价格。零单销售按照订单逐笔确认销售数量和单价。

长单销售在定价原则上，一般以经双方认可的公开市场报价为基准，在发货日上个月或上周公开市场均价的基础上适当上浮或下浮一定比例，同时针对不同贸易模式增加运费、保险费后确定为最终交易价格。”

公司与润际新材定价模式相近，差异主要体现于长单模式，公司长单价格确定后在执行期限内不再变更，而润际新材长单在执行期限内仍会根据原材料市场价格波动进行动态调整。

（2）成本传导机制

①公司

对于与客户签订的短单，基本为单批供货，公司采购原材料与签订短单的时间间隔较短，且生产和供货周期较短，可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户。对于与客户签订的长单，供货周期较长，公司凭借与主要供应商的议价能力，在原材料价格处于上涨趋势时提前与供应商协商，与供应商签订数量与之相匹配的原材料采购订单，锁定销售订单利润，降低原材料价格上涨带来的风险；由于公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式，在市场行情波动剧烈时，备料可能导致公司存在一定的风险敞口。

②润际新材

根据润际新材的招股书显示：

“该定价模式使得公司可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户，一定程度上规避了原材料价格波动带来的风险。因此，原材料采购价格或产品售价变化不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。”

公司与润际新材均可以将原材料价格波动的影响有效传导至下游客户。由于公司采用“以销定采为主、根据材料市场行情进行适度备料”的采购模式，在市场行情波动剧烈时，备料可能导致公司存在一定的风险敞口。

（3）成本核算方法

①公司

A、成本核算的基本原则

在原材料购入时，公司计价方法采用实际成本法；存货发出时采用月末一次加权平均法，并采用永续盘存制作为存货盘存制度，按照品种法核算产品成本。按实际用量归集直接材料、人工成本、制造费用，再按照不同产品生产实际消耗

的原材料数量分配直接材料成本，按照不同产品完工入库数量进行分配。

B、成本归集过程

直接材料主要系生产耗用的外购原材料、辅助材料和包装材料等。公司与客户签订销售合同后，由营销中心向生产中心下达生产确认书，生产中心根据生产确认书中记录的产品规格、标准和数量下达原材料采购订单并制定生产计划，原材料入库后，生产中心根据生产计划向仓库领料。在直接材料归集过程中，公司将领用的直接材料、辅助材料和包装材料计入对应产品的直接材料成本，不同材料的单位成本按照领用的数量乘以对应材料月末一次加权平均单价计算得出。

直接人工核算的内容主要系与生产直接相关人员的工资、福利费、社保等，按照生产人员实际发生的薪酬进行归集。

制造费用用于核算生产过程中发生的其他相关支出，主要包括固定资产折旧费、车间管理人员的薪酬、厂内运输费、生产过程耗用水电费、维修检测费等。

C、成本分配过程

a、直接材料的分配

每月月末财务系统根据月初原材料库存数量和余额，以及当月采购入库的原材料数量和金额，通过加权平均计算出当月各原材料成本单价，作为计算直接材料的价格要素；各车间工人按照生产计划领用原材料，公司按照领料用途记录各产品当月领料数量，作为直接材料的数量要素。

直接材料在不同产品间进行分配时，以当月该产品实际领用原材料数量，乘以月末一次加权平均后的原材料价格，即计算出各产品当月直接材料金额，后续根据重量将直接材料成本在同类产品的在产品和产成品中进行分配。

b、直接人工、制造费用的分配

直接人工和制造费用在产成品和在产品之间分配时，由于在产品的生产周期较短、月末数量较少，且直接人工和制造费用在在产品成本中占比较低，因此对于在产品，公司仅向其分配直接材料成本，不向其分配直接人工和制造费用。

直接人工、制造费用在各完工产品间分配时，按照不同产品完工入库数量进

行分配。

②润际新材

根据润际新材的招股书显示：

“A、成本核算的基本原则

在原材料购入时，公司计价方法采用实际成本法；存货发出时采用月末一次加权平均法，并采用永续盘存制作为存货盘存制度，按照品种法核算产品成本。尽管各类产品生产过程不尽相同，但其成本归集和分配原则基本一致，即以生产车间作为成本核算中心，按车间实际用量归集直接材料、人工成本、制造费用，再按照车间内不同产品生产实际消耗的原材料数量分配直接材料成本，按照不同产品消耗的工时分配直接人工和制造费用。

B、成本归集过程

直接材料主要系生产耗用的外购原材料、辅助材料和包装材料等。公司与客户签订销售合同后，由营销中心向生产中心下达生产确认书，生产中心根据生产确认书中记录的产品规格、标准和数量下达原材料采购订单并制定生产计划，原材料入库后，生产中心根据生产计划向仓库领料。在直接材料归集过程中，公司将领用的直接材料、辅助材料和包装材料计入对应产品的直接材料成本，不同材料的单位成本按照领用的数量乘以对应材料月末一次加权平均单价计算得出。

直接人工核算的内容主要系与生产直接相关人员的工资、福利费、社保等，按照各生产车间、各产品生产线对工人工时进行分类归集，同时统计不同产品消耗的员工工时。

费用用于核算生产过程中发生的其他相关支出，主要系固定资产折旧费、车间管理人员的薪酬、厂内运输费、生产过程耗用水电费、维修检测费等。

C、成本分配过程

a、直接材料的分配

每月月末财务系统根据月初原材料库存数量和余额，以及当月采购入库的原材料数量和金额，通过加权平均计算出当月各原材料成本单价，作为计算直接材

料的价格要素；各车间工人按照生产计划领用原材料，公司按照领料用途记录各产品当月领料数量，作为直接材料的数量要素。

直接材料在不同产品间进行分配时，以当月该产品实际领用原材料数量，乘以月末一次加权平均后的原材料价格，即计算出各产品当月直接材料金额，后续根据重量将直接材料成本在同类产品的在产品和产成品中进行分配。

b、直接人工、制造费用的分配

生产过程中，车间会记录各月不同品种产品生产消耗的员工工时情况。

直接人工在产品间的分配时，公司财务中心根据当月车间生产人员工资汇总后，按照直接生产人员生产各产品所消耗的人工工时进行分配，并计入各产品的直接人工成本中。

制造费用在产品间分配时，同样按照各个产品品种生产消耗的工时计算单位工时的制造费用作为分配要素，乘以各产品当月生产消耗的工时，得到该产品当月应分配的制造费用。

直接人工和制造费用在产成品和在产品上分配时，由于在产品的生产周期较短、月末数量较少，且直接人工和制造费用在产品成本中占比较低，因此对于在产品，公司仅向其分配直接材料成本，不向其分配直接人工和制造费用。”

公司与润际新材成本核算的差异主要体现于直接人工和制造费用分配方法，公司按产成品入库数量进行分配，而润际新材按各产品当月生产消耗的工时进行分配。公司及润际新材的在产品都不参与直接人工和制造费用分配。由于不同产成品可能存在加工工时的差异，故直接人工和制造费用在不同产品间的分摊也会存在差异，但入库成本总额不变，且在原材料占成本比例较高情况下，若各产品产销率接近，则对业绩影响较小。

（4）下游市场需求

①公司

公司收入主要来源于铝合金金属添加剂，铝合金金属添加剂是铝合金制造中合金化环节用到的关键功能性添加材料，故公司下游市场为铝合金制造企业，主

要客户为美国铝业、俄罗斯铝业、力拓加铝、诺贝丽斯铝业、海德鲁铝业、中国铝业、明泰铝业、亚太科技、创新新材、华北铝业等全球铝业前十和国内外知名铝业集团。

公司报告期内下游需求变动情况：

2021 年随着新冠公共卫生事件常态化防控下国内外经济逐步恢复，上游原材料市场及下游产成品市场的供求关系更为紧俏，下游企业加大了备货量以确保生产平稳有序进行，2021 年公司下游市场需求旺盛，铝合金金属添加剂各系列产品供不应求。

2022 年全球经济周期下行、欧洲能源危机加剧、主要经济体增速放缓、欧美高通胀与加息周期交织等复杂严峻的外部环境下，面对国内公共卫生事件超预期扰动，叠加“需求收缩、供给冲击及预期转弱”的三重压力，我国宏观经济同样面临较大的压力。与此同时，随着国际海运运力的逐步恢复，港口拥堵情况有所缓解，断供风险相应下降，因此海外客户对安全储备量规模进行下调，采购量趋于平稳。受上述因素影响，2022 年公司下游市场需求呈逐季度下降的趋势。

2023 年第一季度公司下游市场需求仍然相对疲软，国内外有效需求尚未完全释放。

②润际新材

根据润际新材招股说明书的披露，其收入主要来源于合金元素添加剂，产品主要用于高端特种钢和高端铝合金的制备，报告期内，隶属于世界 500 强企业集团的客户有 16 家；属于全球十大钢铁集团（或其子公司）的客户有 7 家，包括宝武钢铁集团、ArcelorMittal、JFE 钢铁、TATA 钢铁、浦项等；属于全球前十大铝合金集团的客户有 3 家，包括 EGA、Alcoa、海德鲁铝业等。

根据润际新材前五大客户的收入占比，了解到润际新材主要下游市场集中于钢铁行业。

根据润际新材招股说明书的披露，报告期内下游需求变动情况如下：

2021 年全球减碳共识的普及和大宗商品价格的普涨导致客户对公司产品需

求大幅增长。

2022 年受国内公共卫生事件的影响，全球经济增速放缓，汽车、工程机械等钢铁下游行业需求普遍下滑，钢铁产量下降导致市场需求疲软。

综上所述，公司下游市场主要系铝合金制造行业，而润际新材下游市场主要以钢铁制造行业为主，但 2021 年及 2022 年下游市场需求变动较为一致。

(5) 公司与润际新材相同产品毛利率变动趋势分析

公司与润际新材主要产品均为合金金属添加剂。报告期内，公司该产品收入占比 90%左右，润际新材 2021 年和 2022 年该产品收入占比 95%以上，故对该产品的毛利率进行对比分析，其变动趋势如下：

项目	2022 年度				2021 年度			
	公司		润际新材		公司		润际新材	
	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
合金金属添加剂	96.36	19.45	97.63	15.42	87.06	16.72	99.28	18.20

从上表中可以看出，合金金属添加剂毛利率变动趋势存在一定差异。

按主要剂型毛利占比及毛利率情况对比列示如下：

项目	2022 年度				2021 年度			
	公司		润际新材		公司		润际新材	
	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
锰剂	70.39	23.01	78.33	14.47	61.51	17.46	86.74	17.95
硅剂	2.15	19.15	19.89	19.67	5.55	35.52	12.29	19.73
铬剂	16.56	21.45	0.39	26.18	13.88	20.04	0.13	14.45
合金金属添加剂	100.00	19.45	100.00	15.42	100.00	16.72	100.00	18.20

从上表中可以看出，合金金属添加剂毛利率变动趋势存在差异主要系双方毛利占比最高的锰剂毛利率变动趋势不一致所致。

公司与润际新材锰剂单位售价、单位成本、毛利率变动分析如下：

项目	公司			润际新材		
	2022 年度		2021 年度	2022 年度		2021 年度
	金额/重量	变动 (%)	金额/重量	金额/重量	变动 (%)	金额/重量
单位售价(万元/吨)	2.64	52.54	1.73	2.24	6.44	2.11
单位成本(万元/吨)	2.03	42.29	1.43	1.92	10.97	1.73
毛利率 (%)	23.01	5.55	17.46	14.47	-3.49	17.95

从上表中可以看出，公司与润际新材单位售价、单位成本变动趋势一致，均呈现增长的态势，但公司单位售价增长幅度大于单位成本增长幅度，致使毛利率增加；而润际新材单位售价增长幅度小于单位成本增长幅度，致使毛利率下降。

根据润际新材招股说明书，2022 年毛利率下降的原因如下：

2022 年锰剂毛利率较上年下降 3.49 个百分点，主要系期初高价库存导致当期存货结转的单位成本较高，单位成本涨幅高于单位售价涨幅所致。单位售价方面，2022 年锰剂单位售价较上年增长 6.44%，公司以电解锰公开市场价格为基础与客户协商确定售价，2021 年上半年电解锰市场价格基本维持在 1.50 万元以下，导致上半年售价偏低进而拉低了 2021 年全年锰剂平均售价，2022 年一季度公司锰剂销售价格保持高位，导致 2022 年锰剂平均售价高于上年度平均水平，此外，全球经济增速放缓导致下游需求疲软，部分客户对价格较为敏感，公司适当调低了浦项、宝武钢铁集团等客户的售价，拉低了平均售价的增幅；单位成本方面，2022 年锰剂单位成本较上年增长 10.97%，公司锰剂生产成本中直接材料占比较高，同时成本核算采用月末一次加权平均法，2022 年 3 月电解锰市场价格大幅下降，从 3.30 万元/吨快速回落至 1.40 万元/吨，当期新购入原材料与期初高价库存加权平均后，期初高价库存拉高了当期锰剂的结转成本。

2022 年，宝武钢铁集团及浦项的毛利率水平对润际新材整体毛利率的影响如下：

2022 年润际新材对宝武钢铁集团销售毛利率为 5.35%（远低于当年综合毛利率 14.47%），较上年大幅下降，拉低了内销客户整体毛利率水平。宝武钢铁集

团毛利率大幅下降主要系一方面 2022 年 3 月锰剂价格大幅下降后，公司二季度向其销售的大部分锰剂产品受期初高价库存原材料结转成本的影响，导致销售价格低于结转的单位成本；另一方面受公共卫生事件影响，下游市场需求疲软，为维护与宝钢股份的良好合作关系，公司适当降低了对其销售毛利率水平。剔除宝武钢铁集团后，生产型客户毛利率 2022 年从 13.96% 提高到 17.28%。

润际新材未披露对浦项销售毛利率，但适当调低了浦项的售价，而对其销售收入占比从 2021 年度的 7.26% 上涨到 18.04%，也在一定程度上拉低了 2022 年的毛利率。

公司 2022 年毛利率上升的主要原因如下：

单价方面：主要系受到海外客户长单定价模式的影响，HINDALCO INDUSTRIES LIMITED、EMIRATES GLOBAL ALUMINIUM 海外大客户在 2022 年一季度主要原材料市场价格较高时签署长单合同锁定价格，使得该两家客户 2022 年价格维持高位，该两家主要客户 2022 年毛利率分别为 38.35%、30.60%，拉高了公司整体售价水平，导致 2022 年锰剂平均售价大幅高于上年度平均水平。

成本方面：虽然上半年存货结转成本受期初高价库存影响偏高，但 2022 年 3 月电解锰片市场价格大幅下降后稳定在较低的价格区间，故整体来看全年单位成本涨幅不及销售单价。

综上，公司与润际新材毛利率变动趋势存在差异，主要系双方主要产品锰剂的长单定价模式不同，具体而言，公司主要的海外大客户进行招投标及签署长单时恰逢原材料价格高位，使得 2022 年销售价格保持在较高水平；润际新材虽签署长单，但仍随市场价格实时调整售价，2022 年二季度开始主要原材料价格整体下降，润际新材亦随之调整；另外，2022 年下游市场需求疲软，为维护与客户的良好合作关系，润际新材适当调低了浦项、宝武钢铁集团等客户的售价，拉低了平均售价的增幅。

3、补充披露主要产品在内外销、不同客户类型下的毛利率差异情况，并分析差异原因及波动原因

公司已于公开转让说明书“第四节/六/（四）毛利率分析”补充披露如下：

（1）主要产品内外销毛利率对比分析

报告期内，占公司主营业务收入 10% 以上的主要产品内外销毛利率对比情况如下：

产品	地区	2023 年 1-3 月 毛利率 (%)	2022 年度 毛利率 (%)	2021 年度 毛利率 (%)
锰剂	外销	21.00	28.06	10.84
	内销	8.63	9.32	28.93
铬剂	外销	12.02	15.03	11.04
	内销	25.48	25.29	23.51

① 锰剂产品内外销毛利率比较分析

报告期内，公司锰剂产品的内销毛利率分别为 28.93%、9.32% 和 8.63%，外销毛利率分别为 10.84%、28.06% 和 21.00%，各期外销毛利率分别较内销毛利率低 18.10 个百分点及高 18.75 个百分点和 12.36 个百分点。

2021 年外销毛利率低于内销，主要原因如下：

2021 年下游客户需求的大幅增长，锰剂产品供不应求，推动公司锰剂产品毛利空间增强，故内销毛利率较高。2021 年外销毛利率远低于内销主要系：一方面 2021 年美元兑人民币汇率整体呈现下降趋势，拉低了外销的整体毛利率水平；另一方面，公司与海外客户的业务模式以长单为主，2021 年原材料市场价格自 7 月开始快速上涨，而外销主要客户长单大多数在原材料价格上涨前签订，销售价格在长单期间已锁定不受市场供需变动影响，外销主要客户的售价在 2021 年维持低位，故外销长单拉低了全年外销锰剂的毛利率。除此之外，尽管 2021 年国际海运费大幅上涨，公司为保持其商业信用度，销售价格严格按照长单合同约定执行，未将海运费涨幅转嫁至客户，导致运费成本大幅增加，上述原因共同导致 2021 年外销毛利率较低。

2022 年和 2023 年 1-3 月外销毛利率分别较内销高 18.75% 和 12.36%，主要

原因如下：

2022年和2023年1-3月内销毛利率较低的原因主要系：一方面受全球经济景气度及下游客户去库存等影响，2022年至2023年一季度整体市场需求下降，导致公司产品毛利空间下降，另一方面，境内客户以短单模式为主，随着2022年3月以来电解锰片市场价格回落，销售单价相应下调，公司2022年上半年销售占比较高，结合年初大量高价库存加权平均后的影响，拉高了2022年整体单位平均成本，使得2022年毛利率较上年有所下降。

2022年和2023年1-3月境外销售毛利率较高，一方面系2022年以来美元兑人民币汇率整体呈现上升趋势，在历经前4个月的小幅波动走势后大幅上涨，最高升至11月初的7.2555，汇率波动拉高了外销业务的整体毛利率；另一方面，部分海外长单客户于2022年第一季度原材料市场价格较高时签订长单，公司于2022年开始持续发货并以约定单价为基础确认收入，叠加2022年公司新签合同价格考虑海运费，与客户协商调高对应价格的影响，外销毛利率水平进一步提高。

② 铬剂产品内外销毛利率比较分析

报告期内，公司铬剂产品的内销毛利率分别为23.51%、25.29%和25.48%，外销毛利率分别为11.04%、15.03%和12.02%，各期内销毛利率分别较外销高12.47、10.26、13.46个百分点，主要原因系铬剂主要用于高端铝合金制造，为了保证产品质量，国内下游客户倾向于选择头部品牌厂家，故会给予一定的品牌溢价。同时，与国外相比，中国的金属铬并没有成本优势，为了参与国际竞争，国内厂家通过降低利润换取市场，导致铬剂产品的内销毛利率高于外销。

(2) 主营业务按客户类型分类的毛利率对比分析

报告期内，公司主营业务按客户类型分类的毛利率情况如下：

客户分类	2023年1-3月	2022年度	2021年度
贸易型	12.44%	19.36%	21.32%
生产型	15.94%	19.25%	16.10%
合计	15.54%	19.26%	16.62%

报告期内，公司向贸易型客户销售产品的毛利率分别为21.32%、19.36%和

12.44%。2022年毛利率同比下降1.95个百分点，主要系贸易型客户以短单模式为主，销售价格随行就市，随着市场供需关系趋于缓和，公司在定价过程中相应作出调整并降低利润空间。2023年1-3月毛利率较2022年下降6.92个百分点，主要原因系全球经济增速放缓导致终端客户需求疲软，部分客户对价格更为敏感导致市场竞争加剧，故公司通过产品降价措施维持市场占有率，导致2023年1-3月毛利率大幅下降。

报告期内，公司向生产型客户销售产品的毛利率分别为16.10%、19.25%和15.94%。2022年毛利率同比上升3.14%，主要系部分海外长单模式下的主要生产型客户于2022年第一季度原材料市场价格较高时签订合同或订单，在2022年4月后原材料市场价格迅速下滑，公司仍按照约定较高价格在本年持续发货并确认收入，从而拉高了生产型客户的整体毛利率水平。2023年1-3月毛利率与2022年相比下降3.31个百分点，原因与贸易型业务毛利率变动原因一致。

2021年生产型客户毛利率低于贸易型，主要系海外生产型主要客户的业务模式以长单为主，2021年原材料市场价格自7月开始快速上涨，而海外生产型主要客户的长单大多数在原材料价格上涨前签订，销售价格已在合同期间已锁定，不受大宗商品市场价格以及市场供需变动的影响，海外生产型主要客户的售价在2021年处于低位，故外销长单拉低了全年生产型客户的毛利率。2022年生产型与贸易型客户毛利率较为接近。

2023年1-3月生产型客户毛利率高于贸易型客户，主要系部分海外长单模式下的主要生产型客户于2022年第一季度原材料市场价格较高时与公司签订长单合同，该价格一直延续至2023年一季度，拉高了生产型客户的毛利率水平。

(三) 列示2023年第一季度经营业绩同比变动情况，说明公司是否存在产品市场需求明显放缓、产品竞争力下降的情形，并结合期后主要产品销售情况（销量、售价及成本、毛利率）、订单获取、1-6月业绩情况和公司针对业绩下滑拟采取的措施及预计效果等说明公司业绩下滑趋势是否得到扭转，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，并完善重大事项提示。

1、列示 2023 年第一季度经营业绩同比变动情况，说明公司是否存在产品市场需求明显放缓、产品竞争力下降的情形

2023 年 1-3 月，公司主要经营业绩及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年 1-3 月	变动情况
营业收入	15,684.05	32,986.84	-52.45%
综合毛利率	14.41%	14.43%	下降 0.02 个百分点
净利润	1,801.69	3,164.07	-43.06%

注：2022 年 1-3 月财务数据未经审计或审阅。

2023 年 1-3 月，公司实现营业收入 15,684.05 万元，同比下降 52.45%；实现综合毛利率 14.41%，同比下降 0.02 个百分点；实现净利润 1,801.69 万元，同比下降 43.06%。2023 年 1-3 月，公司经营业绩下滑主要系受到欧洲能源危机的持续影响、有色金属行业需求下降以及下游客户去库存的影响，产品市场需求阶段性放缓，销量和单价均有所下降。

销量方面：公司铝合金金属添加剂收入占主营业务收入比例达 95% 以上，2023 年 1-3 月铝合金金属添加剂销量较上年同期下降 21.67%。具体而言，欧洲能源危机使得下游尤其高端消费需求减弱，进而影响了铝合金制造行业的整体需求。根据国家统计局的数据，2023 年 1-6 月有色金属冶炼和压延加工业利润总额同比下降 44.00%。下游客户去库存主要系公共卫生事件期间，国际货运市场存在海运受阻的客观情况，海外客户担心海运时间过长，为确保供应安全、避免断供，加大了采购订单量进行提前备货。2022 年下半年以来，全球公共卫生事件基本缓和，众多海外客户开始去库存，故增量采购有所下降。

单价方面：2023 年 1-3 月铝合金金属添加剂单价较上年同期下降 37.43%，主要系公司主要原材料电解锰的价格自 2022 年 4 月开始大幅下滑的影响。

即便存在需求收缩及供给冲击的客观情况，但公司的市场竞争力并不存在下降的趋势。从市场格局来看，第一梯队企业由于资金、规模和技术等门槛，数量相对较少，集中度相对较高；而第二梯队企业由于门槛相对较低，竞争较为激烈。因此，铝合金金属添加剂行业总体呈现前端集中度较高、中后端分化的竞争格局。在业内具有一定知名度和影响力的主要系包括公司在内的第一梯队企业。在当前

极端市场环境下，整个行业亦面临类似的挑战，市场竞争格局在短期内不会发生明显变动，公司仍将具有较强的行业影响力。

Statista 数据显示,2022-2027 年期间,世界原铝市场规模平均增速预计为 5.50% 左右,铝合金工业对铝合金金属添加剂的需求量也将保持同比例增长。在未来市场需求将进一步扩大的情况下,不存在市场分散和竞争愈发激烈的发展趋势,对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

为进一步巩固市场地位、加强产品竞争力,公司持续加大研发投入,推出具有市场竞争力的新产品;国家级博士后科研工作站自获批建站以来,高层次人才引进工作进展顺利,研究项目已于 2023 年 8 月完成开题,公司技术水平或将进一步提升。

2、结合期后主要产品销售情况（销量、售价及成本、毛利率）、订单获取、1-6月业绩情况和公司针对业绩下滑拟采取的措施及预计效果等说明公司业绩下滑趋势是否得到扭转

针对业绩下滑,公司开源节流,提高运营效率,具体应对措施主要包括:加大销售奖励力度,积极鼓励销售人员开拓新客户及新订单;通过设立区域中转仓和发展贸易商等措施,加大对薄弱市场的开发力度;推动研发降本,控制各部门成本及费用开支;加快铝钛硼丝新产品量产速度等。

2023 年 1-6 月,公司实现未经审计的营业收入 33,037.53 万元,同比下降 49.94%,但 2023 年 4-6 月未经审计的营业收入为 17,353.48 万元,相比 1-3 月经审计的营业收入 15,684.05 万元有所增长;公司已与主要客户完成合同续签,截至 2023 年 6 月末,在手订单金额已达到 14,538.50 万元;2023 年 1-6 月,公司实现未经审计的净利润 3,208.18 万元,同比下降 63.04%,但 2023 年 4-6 月未经审计的净利润为 1,406.49 万元,相比 1-3 月经审计的归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 960.95 万元有所增长。

期后主要产品铝合金金属添加剂的销售及变动情况如下表所示,销量及收入均环比上升,毛利率基本稳定。

项目	2023 年 4-6 月	2023 年 1-3 月	变动率
----	--------------	--------------	-----

销量（吨）	9,632.25	8,235.62	16.96%
收入（万元）	15,321.70	13,952.32	9.81%
成本（万元）	12,947.37	11,749.16	10.20%
毛利率	15.50%	15.79%	下降 0.29 个百分点

注：2023 年 4-6 月数据未经审计

综上所述，公司 2023 年第二季度以来业绩下滑趋势已有所缓和，营业收入及净利润均环比提升说明导致业绩下滑的不利因素已经在一定程度上得到缓解。

3、相关变动情况是否符合下游行业发展趋势

根据国家统计局的数据，2023 年 1-6 月有色金属冶炼和压延加工业利润总额同比下降 44.00%，公司业绩变动趋势与国内下游行业发展趋势一致。

从海外市场来看，公司下游大客户的营业收入及业绩变动情况如下，2023 年上半年公司下游企业的营业收入与公司变动趋势一致。

单位：亿

公司	币种	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月
		金额	变动率	金额
Hindalco Industries Limited	卢比	10,884.80	-4.34%	11,378.20
Emirates Global Aluminium	迪拉姆	148.00	-19.13%	183.00
United Company RUSAL	美元	59.45	-16.89%	71.53
Rio Tinto	美元	266.67	-10.44%	297.75
Norsk Hydro ASA	克朗	1,021.64	-8.30%	1,114.09

数据来源：上市公司季报、半年报

综上所述，公司业绩变动情况与公司下游行业发展趋势相一致。

4、是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，并完善重大事项提示

长期来看，铝合金行业市场规模呈现稳步提升的趋势，产业未来仍具有良好的增长空间。与此同时，公司不断提升自身研发能力，保持行业技术优势，降本增效，不存在业绩持续大幅下滑的风险，但由于宏观经济形势、客户需求、原材料价格等因素，公司存在收入规模下滑风险以及毛利率波动风险，已在重大事项提示中补充披露如下：

报告期内，公司营业收入分别为 93,015.04 万元、104,524.75 万元和 15,684.05

万元。2022 年较上年增长 12.37%，但 2023 年第一季度同比下降 52.45%，大幅下滑主要系受全球经济不景气的影响，有色金属行业下游需求疲软。未来，若行业下游需求长期处于低谷，公司销售收入及盈利能力可能无法实现增长或将进一步下降。此外，未来若出现宏观经济环境恶化、国家产业政策改变、市场竞争加剧、公司不能有效拓展新客户、公司无法继续维系与现有客户的合作关系或现有客户经营出现重大不利变化、公司下游铝合金制造企业增长情况不及预期、出现替代品或替代工艺等原因导致公司销售规模增长放缓或下降，也将对公司的盈利能力造成一定的影响。

【核查情况】

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈营销中心及研控中心负责人，对主要产品铝合金金属添加剂的下游应用需求进行了解；

2、获取公司收入成本明细表，从客户构成、细分产品、内外销等不同维度核查收入、成本、毛利率的变动情况和原因，并结合同行业可比公司的情况和行业趋势评价其变化的合理性；

3、获取了公司的收入成本明细表，量化分析报告期内影响毛利率的主要因素，分析销售单价及平均单位成本变动对毛利率的影响；

4、根据可比公司润际新材披露的招股书，比较分析公司与可比公司润际新材的毛利率情况。分析报告期公司与可比公司润际新材同类产品毛利率变动趋势不一致原因及合理性；

5、分析公司主要产品内销、外销的毛利率情况，其差异原因及合理性；分析公司生产类型、贸易类型客户的毛利率情况，其差异原因及合理性；

6、通过公开渠道查询公司主要竞争对手的技术水平、产品类别及特性，核查公司竞争优势，了解公司技术迭代情况；

7、获取公司 2023 年第二季度未经审计的财务报表、收入成本明细表，分析

并判断公司期后业绩状况；

8、获取公司截至 2023 年 6 月末在手订单情况，了解订单数量、金额、对手方等信息，访谈公司管理层，了解公司对业绩下滑拟采取的措施及预计效果；

9、查阅行业数据及公司主要下游客户中上市公司 2023 年季报或半年报，了解下游行业发展趋势。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内收入变动与市场情况基本一致，具有商业合理性，与同行业可比公司润际新材的变动趋势一致；

2、公司已量化分析并说明报告期内影响毛利率的主要因素及毛利率变动的原因，各类产品毛利率波动具备商业合理性；

3、公司与润际新材主要产品 2022 年较 2021 年毛利率变动趋势不一致，主要系双方海外客户长单定价模式不同导致，符合双方实际情况，符合商业逻辑；

4、公司境内外客户毛利率差异主要系汇率波动，主要原材料价格波动叠加长单锁价，海运费价格波动，国际竞争环境等有关，差异及波动具有商业合理性；生产型、贸易型客户毛利率差异主要系主要原材料价格波动叠加长单锁价的影响，具备合理性；

5、受宏观经济环境影响，2022 年下半年以来下游市场需求减弱，导致公司主要产品铝合金金属添加剂销量下滑，但公司在报告期各期均能持续取得在手订单，且下游客户数量稳定，公司较客户同类供应商相比具有竞争优势，长期来看各类业务收入具有稳定性、可持续性；

6、公司期后业绩下滑趋势已有明显趋势性缓解，第二季度收入规模已环比实现上升，不会对其持续经营能力产生重大不利影响。

二、与主要客户合作稳定性

（一）补充说明报告期各期前十大客户情况，包括销售内容、金额、数量、毛

利率等，并结合主要客户经营情况、下游产品销售情况、产品竞争优势、在手订单等分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性。

1、补充说明报告期各期前十大客户情况，包括销售内容、金额、数量、毛利率等

报告期各期，公司前十大客户销售内容、金额、数量及毛利率情况如下：

期间	序号	客户名称	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	占当期收入比例	毛利率	主要销售内容
2023年1-3月	1	河南明泰铝业股份有限公司	960.62	2,306.73	14.71%	16.53%	铝合金金属添加剂、锰片
	2	中国铝业集团有限公司	583.00	1,338.93	8.54%	17.68%	铝合金金属添加剂、原材料
	3	山东创新金属科技有限公司	713.02	1,042.63	6.65%	12.41%	铝合金金属添加剂
	4	Laurand Associates, Inc.	242.81	678.45	4.33%	11.97%	铝合金金属添加剂
	5	HINDALCO INDUSTRIES LIMITED	257.40	669.45	4.27%	50.81%	铝合金金属添加剂
	6	Rio Tinto	372.00	644.89	4.11%	17.48%	铝合金金属添加剂
	7	United Company RUSAL	483.00	642.34	4.10%	6.34%	铝合金金属添加剂、锰片
	8	Norsk Hydro ASA	322.00	549.44	3.50%	3.73%	铝合金金属添加剂
	9	ALUMINIUM BAHRAIN B.S.C	622.00	536.16	3.42%	13.90%	铝合金金属添加剂、原材料
	10	南京云海特种金属股份有限公司	241.00	467.22	2.98%	10.34%	铝合金金属添加剂
		合计	4,796.86	8,876.23	56.59%		
2022年度	1	HINDALCO INDUSTRIES LIMITED	4,125.60	14,026.32	13.42%	38.35%	铝合金金属添加剂
	2	河南明泰铝业股份有限公司	5,399.28	13,601.41	13.01%	12.50%	铝合金金属添加剂、锰片
	3	山东创新金属科技有限公司	2,697.49	5,502.99	5.26%	15.84%	铝合金金属添加剂
	4	EMIRATES GLOBAL	1,853.00	5,490.71	5.25%	30.60%	铝合金金属添加剂、锰片

期间	序号	客户名称	销售数量 (吨)	销售金额 (万元)	占当期收入比例	毛利率	主要销售内容	
		ALUMINIUM						
	5	United Company RUSAL	2,272.00	4,432.43	4.24%	5.99%	铝合金金属添加剂、锰片	
	6	Rio Tinto	2,073.48	4,025.01	3.85%	-1.51%	铝合金金属添加剂	
	7	中国铝业集团有限公司	2,027.47	3,676.45	3.52%	13.55%	铝合金金属添加剂、原材料	
	8	Laurand Associates, Inc.	875.02	3,468.82	3.32%	21.06%	铝合金金属添加剂	
	9	MARMARA METAL MAMULLERI TIC. A.S.	1,930.00	3,066.57	2.93%	20.46%	铝合金金属添加剂	
	10	ALUMINIUM NORF GMBH	730.20	2,349.06	2.25%	23.08%	铝合金金属添加剂	
		合计	23,983.53	59,639.77	57.06%			
	2021年度	1	河南明泰铝业股份有限公司	4,876.60	12,009.97	12.91%	27.98%	铝合金金属添加剂、锰片
		2	山东创新金属科技有限公司	3,100.69	6,633.85	7.13%	30.04%	铝合金金属添加剂
3		HINDALCO INDUSTRIES LIMITED	5,126.71	6,295.71	6.77%	-19.01%	铝合金金属添加剂	
4		United Company RUSAL	2,835.00	4,954.01	5.33%	10.92%	铝合金金属添加剂、锰片	
5		中国铝业集团有限公司	1,870.03	3,948.95	4.25%	28.79%	铝合金金属添加剂、铝基中间合金、原材料	
6		ALUMINIUM BAHRAIN B.S.C	2,835.00	3,382.15	3.64%	10.41%	铝合金金属添加剂	
7		山东宏桥新型材料有限公司	2,539.17	3,229.09	3.47%	17.06%	铝合金金属添加剂、锰片	
8		ALUMINIUM NORF GMBH	1,383.20	2,832.19	3.04%	11.77%	铝合金金属添加剂	
9		Laurand Associates, Inc.	1,146.65	2,786.00	3.00%	23.39%	铝合金金属添加剂	
10		Rio Tinto	1,938.12	2,546.62	2.74%	-6.91%	铝合金金属添加剂	
		合计	27,651.17	48,618.55	52.27%			

报告期内，部分外销客户毛利率波动较大，主要受多方面因素的共同影响，主要包括：报告期内原材料市场价格波动较大；海外大客户主要采用长单模式，价格在一定期间内相对固定；公司存货采用月末一次加权平均的成本核算方法，在原材料价格大幅波动的特殊时期，成本波动更为明显；不同客户的议价能力不同，以及同一客户对不同产品的价格敏感度存在差异。

（1）Rio Tinto 毛利率波动分析

报告期内，Rio Tinto 主要从公司采购锰粉，2021 年及 2022 年毛利率为负主要系公司为开拓锰粉在境外的市场份额，以具有竞争力的价格向其大批量销售锰粉产品，双方约定按照长单合同价格分批下达订单：①2021 年 1 月至 8 月，公司主要向其销售 DSC20H199 合同中尚未交付的锰粉产品，销售价格为人民币 1,710 美元/吨；②2021 年 9 月至 2022 年 6 月，公司以 2,835 美元/吨的价格向其销售 2021 年合同 DSC21H199 项下的锰粉产品；③2022 年 7 月至 2023 年 3 月，公司按照 2022 年签订的 DSC22H123 合同向其交付锰粉，价格为 2,805 美元/吨或 2,810 美元/吨。由于长单模式下产品售价在合同约定期间内保持固定，故锰粉产品售价与原材料市场即期价格存在差异。

在上述销售价格既定的情况下，原材料市场价格的波动将对公司成本产生较大影响。2021 年 7 月至 2022 年 3 月，电解锰片市场价格上涨并维持在价格高位，导致 2021 年直接材料成本上升。2021 年末因在手订单较多及考虑春节、公共卫生事件停产等影响，使得公司在原材料价格高位时备货量较大，从而拉高了 2022 年的整体平均成本。

公司针对此类销售合同与原材料供应商签订对应的长单采购合同，以降低大宗商品价格波动的风险，从而锁定利润空间，因此该类交易不存在实质亏损。2021 年、2022 年毛利率为负主要系会计核算方法的影响。2021 年原材料市场价格大幅上涨，按照月末一次加权平均计价方法会导致报告期内公司销售锰粉的整体成本不断增加，在销售价格固定的情况下，造成 2021 年账面销售毛利率为负。2022 年以来，公司毛利率仍为负数，主要系年初电解锰片市场价格仍维持在高位，期初大量高价原材料库存与当期新购入原材料加权平均后，导致 2022 年平均单位成本依然处于较高水平。

2023 年以来，公司仍在执行于 2022 年原材料价格尚未下降至低位时签订的长单合同，但由于公司存货采用月末一次加权平均的成本核算方法，当月入库的原材料单价均需与月初库存单价进行加权平均，在 2022 年二季度以来原材料电解锰市场价格大幅回落的情况下，单位直接材料成本低于售价，毛利率大幅提升。

(2) HINDALCO INDUSTRIES LIMITED 毛利率波动分析

HINDALCO INDUSTRIES LIMITED 于 2021 年执行的订单主要为 2021 年一季度签订的年度长单，当时电解锰片市场价格处于低位，故年度长单价格参考即期价格确定并在签订后于 2021 年全年执行，为应对原材料价格上涨的风险，公司会以相匹配的数量与上游供应商签订采购订单，以锁定利润，故订单不存在实质亏损。但 2021 年 7 至 12 月电解锰价格大幅上涨，后采购入库的原材料成本逐月上升，公司按月末一次加权平均法核算成本，单位成本相应增加。在固定售价较低，成本逐步增加的情况下，使得毛利率整体为负。

而 HINDALCO INDUSTRIES LIMITED 于 2022 年及 2023 年一季度执行的订单主要为 2022 年一季度签订的年度长单，当时电解锰片市场价格正处于高位，故年度长单价格参考当时电解锰片价格确定并在签订后于 2022 年至 2023 年一季度执行。但 2022 年 3 月起电解锰片市场价格开始大幅下降，后采购入库的原材料成本逐月下降，公司按月末一次加权平均核算成本，单位成本相应降低。固定售价较高，成本逐步降低的情况下，使得毛利率整体较高。而 2023 年一季度原材料价格均处于低位，使得 2023 年一季度毛利率进一步提高。

2、结合主要客户经营情况、下游产品销售情况、产品竞争优势、在手订单等分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性

(1) 主要客户经营情况、下游产品的销售情况和在手订单情况

序号	客户名称	经营情况	下游产品销售情况			2023 年 6 月末在手订单金额(万元)
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	
1	河南明泰铝业股份有限公司	河南明泰铝业股份有限公司 (601677.SH)，1997 年成立，注册资本为 9.70 亿元，总部	126.39 亿人民币	277.81 亿人民币	246.13 亿人民币	31.06

序号	客户名称	经营情况	下游产品销售情况			2023年6月末在手订单金额(万元)
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	
		于巩义市，2011年在上交所上市，2022年营业总收入为278亿人民币。公司目前拥有年生产120万吨铝板带箔产品产能。是国内铝板带箔前十企业，中国民营企业制造业500强。产品涵盖1系、2系、3系、4系、5系、6系、7系、8系铝合金等8个规格系列，产品广泛应用于航空航天、印刷制版、交通运输、汽车制造、包装容器、建筑装饰、机械电器、电子通讯、石油化工、能源动力等各个行业。	币	币	币	
2	中国铝业集团有限公司	中国铝业集团有限公司于2001年2月21日成立，注册资本为252亿元，总部位于北京，为中国铝业股份有限公司（601600.SH）的母公司。中国铝业股份有限公司成立于2001年9月10日，是美国、香港和上海三地上市公司，是中国有色金属行业的龙头企业，综合实力位居全球铝行业前列，是全球第二大氧化铝、第三大电解铝和第五大铝加工生产商，中国最大的铜冶炼加工企业之一，连续两年入选美国《财富》杂志全球企业500强。中国铝业股份有限公司2022年营业总收入达到2,910亿人民币。	未披露			67.02
3	山东创新金属科技有限公司	山东创新金属科技有限公司是创新新材（600361.SH）的全资子公司，注册资本为4.01亿元，于2022年通过资产置换借壳上市。创新新材是上交所上市公司，成立于2007年，是一家生产经营高端铝合金棒材、板材、线材、型材等产品为主的大型现代化综合企业，铝合金棒材市场	352.31亿人民币	693.19亿人民币	594.29亿人民币	48.32

序号	客户名称	经营情况	下游产品销售情况			2023年6月末在手订单金额(万元)
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	
		占有率连续多年位居全国第一。2022年营业总收入达到693亿元。				
4	Laurand Associates, Inc.	Laurand Associates, 成立于2000年, 总部位于美国佛罗里达州。该公司是美国铝行业的主要贸易商, 在美国构建了包括超过23个州的客户网络。	未披露			176.55
5	HINDALCO INDUSTRIES LIMITED	HINDALCO INDUSTRIES LIMITED, 1958年12月5日成立, 总部位于印度, 主要从事铝及铝产品、铜及铜产品的生产。2022年营业收入约为19,497亿卢比。2007年5月以62亿美元的价格收购美国Novelis公司, 进一步增强在铝合金行业的领先地位。	10,884.80亿卢比	19,496.60亿卢比	11,672.80亿卢比	4,941.66
6	Rio Tinto	Rio Tinto (RIO.US), 力拓集团是一家美股上市公司, 总部位于英国伦敦, 是一家跨国性矿产及资源公司, 同时也是全球最大的铝业公司, 2022年营业收入达到556亿美元, 其中铝业收入达到141亿美元, 铝年产量301万吨。主要产品为: 铁矿、铝、铜、钻石、黄金、工业矿物(硼砂、二氧化钛和工业盐)等。生产经营活动主要分布在澳大利亚和北美洲, 同时在亚洲、欧洲、非洲和南美洲也有大量业务。	266.67亿美元	555.54亿美元	634.95亿美元	2,057.33
7	United Company RUSAL	United Company RUSAL (00486.HK), 俄铝是一家港股上市公司, 总部位于俄罗斯, 是全球铝业的领导企业, 2022年营业收入达到140亿美元, 综合产能2022年全球排名第三, 铝年产量300余万吨。主要产品为: 原铝、铝坯、板坯、初级铸造合金、线材、高纯度铝、铝	59.45亿美元	139.74亿美元	119.94亿美元	1,076.40

序号	客户名称	经营情况	下游产品销售情况			2023年6月末在手订单金额(万元)
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	
		箔和包装、车轮、氧化铝和铝土矿等。在五大洲拥有43家工厂。产品主要销售区域为欧洲、亚洲、北美洲等。				
8	Norsk Hydro ASA	Norsk Hydro ASA, 1905年成立, 奥斯陆证券交易所上市公司, 是挪威最大的国家控股工业公司。该公司是《财富》杂志评选的世界公司500强之一。主要经营石油、能源、轻金属(铝、镁)、植物养料、石化产品、水电及设备、工业用化学品等。2022年营业收入达到2,079亿克朗。	1,021.64 亿克朗	2,079.29 亿克朗	1,496.54 亿克朗	609.18
9	ALUMINIUM BAHRAIN B.S.C	ALUMINIUM BAHRAIN B.S.C, 1968年8月9日成立, 巴林交易所和伦敦证券交易所上市公司, 是全球最大的铝生产商之一, 年产量超过160万。该公司生产一系列铝产品, 包括钢坯, 液态金属, 标准钢锭, 轧制板等, 通过公司在欧洲(苏黎世)、亚洲(新加坡)的销售办事处和美国的子公司出口到240多个客户。2022年营业收入达到18亿巴林第纳尔。	7.57 亿巴林第纳尔	18.41 亿巴林第纳尔	15.85 亿巴林第纳尔	246.39
10	南京云海特种金属股份有限公司	南京云海特种金属股份有限公司(002182.SZ), 1993年成立, 注册资本为7.08亿元, 总部位于南京市, 2007年在深交所上市, 2022年营业总收入为91.05亿人民币。公司经过三十年的发展, 成为了一家集矿业开采、有色金属冶炼、加工与回收为一体的高新技术企业, 形成了“白云石开采-原镁冶炼-镁合金熔炼-镁合金加工-镁合金回收”完整镁产业链以及“高性能铝合金-铝挤压加工”特色产品系。作为全球轻金属材料领域的领军者,	35.33 亿人民币	91.05 亿人民币	81.17 亿人民币	105.97

序号	客户名称	经营情况	下游产品销售情况			2023年6月末在手订单金额(万元)
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	
		云海金属拥有完整的产品研发与制造能力，镁、铝、锆等主要产品的市场份额全球领先。				
11	EMIRATES GLOBAL ALUMINIUM	EMIRATES GLOBAL ALUMINIUM，阿联酋铝业，总部位于阿联酋，是全球铝行业的前十大企业，该公司生产的铝是仅次于石油和天然气的阿联酋最大的出口产品。	148.00 亿美元	346.00 亿美元	255.00 亿美元	118.06
12	MARMARA METAL MAMULLERI TIC. A.S.	MARMARA METAL MAMULLERI TIC. A.S.，1994年成立，总部位于伊斯坦布尔，是土耳其领先的贸易公司之一，为土耳其钢铁和铸造行业的最终用户以及中东和欧洲国家的客户提供广泛的商品和原材料。	未披露			2,489.12
13	ALUMINIUM NORF GMBH	ALUMINIUM NORF GMBH，成立于1956年，总部位于德国诺伊斯市，是 Speira GmbH 和 Novelis Deutschland GmbH 的合资企业。公司是全球最大的铝冶炼和轧钢厂，年产量约150万吨。2022年营业收入达到6亿欧元。	未披露	6.38 亿欧元	4.88 亿欧元	210.27
14	山东宏桥新型材料有限公司	山东宏桥新型材料有限公司，1994年7月27日成立，注册资本为117.59亿元，是中国宏桥（01378.HK）在国内的主要实体，隶属于魏桥集团，总部位于山东。山东宏桥拥有“热电-采矿-氧化铝-原铝-铝深加工、新材料”的完整产业链。中国宏桥2022年度营业总收入达到1,317亿元人民币。	未披露			-

数据来源：国家企业信用信息公示系统，各公司官网、公告

报告期内，公司主要客户均为生产经营规模较大的铝行业企业，经营状况良好。根据主要客户公开披露资料显示，2023年1-6月受行业景气度影响，主要客

户大多营业收入有所下滑，下游销售情况不景气导致公司 2023 年 6 月末在手订单金额整体较低。截至 2023 年 6 月末，公司在手订单金额为 1.45 亿元。

公司与内销客户大多数签订短期销售订单，在订单签订当月进行发货并确认收入，故前十大客户中内销客户在手订单金额整体较低。

除山东宏桥新型材料有限公司外，截至 2023 年 6 月末，公司与报告期各期前十大客户均有在手订单，与主要客户的合作具备稳定性和可持续性。2022 年初，由于山东宏桥新型材料有限公司采购策略调整，双方在合作谈判中未达成一致，故后续未进一步开展合作。

（2）产品竞争优势

①研发和技术优势

公司深耕铝及铝合金添加材料行业，通过多年的自主研发和技术积累，围绕高温熔点金属低温快速熔化、高含量添加剂高收得率、环保型高效助熔剂、金属粉末制备和表面活性处理、产品高效成型等方面，形成了铝合金金属添加剂、铝基中间合金和速熔硅等产品的创新技术体系，满足客户对产品低温快速熔化、元素均匀分布、高收得率、节能环保等方面的技术需求。公司专注铝合金添加材料行业近 30 年，积累 9 个剂型共 110 个牌号铝合金金属添加剂产品，覆盖锰(Mn)、铁(Fe)、铜(Cu)、钛(Ti)、铬(Cr)、镍(Ni)和硅(Si)等元素。截至 2023 年 3 月末，公司拥有专利 108 项，其中 10 项发明专利。

公司培养了一支经验丰富的研发团队，截至 2023 年 3 月末，公司研发人员共 37 人，占比 14.74%，现有博士 5 人、硕士研究生 8 人。公司 2022 年获批建设本行业国内首个国家级博士后科研工作站，并且与哈尔滨理工大学、黑龙江科技大学和东北轻合金有限责任公司、有研工程技术研究院有限公司等高校及公司联合，针对高强韧耐蚀铝合金型材、高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料等方向展开了合作研发。研控中心作为公司的核心部门，是公司保持技术优势的基石。

②行业资源和客户群优势

铝合金金属添加剂的主要原材料为金属粉末和助剂材料，原材料的质量将直

接影响公司产品的性能和质量。除了技术研发外，公司不断开发和积累上游原材料供应渠道，保障产品质量、生产供应和成本控制，积累了丰富行业资源，形成了稳定的竞争优势。

本行业下游客户一般为大型铝合金生产厂商，包括国际大型知名铝合金企业，其铝合金的单批次产量大，故非常重视添加剂产品质量、产品稳定性和供应商企业信誉，对添加剂和供应商有着严格的筛选机制，对添加剂导入需要经过长周期技术验证，包括资质审核、检测样品、小试、中试、大批量测试、验厂等过程，耗时约 1-2 年。下游大型客户一般与添加剂供应商粘性较高。发展至今，公司与全球近 300 家客户保持稳定合作关系，产品远销近 40 个国家和地区，是美国铝业、俄罗斯铝业、力拓加铝、诺贝丽斯铝业、海德鲁铝业、中国铝业、明泰铝业、亚太科技、创新新材、华北铝业等全球十大铝业和国内外知名铝业集团的重要供应商，形成了稳定优质客户群体优势。

③品牌优势

公司深耕铝合金添加剂行业近三十年，产品以优异的性能及稳定的质量控制行业内吸引了全球范围内众多大型企业客户，形成了铝合金添加剂领域的世界知名品牌优势。公司荣获“黑龙江名牌产品、黑龙江省著名商标”，2022 年 6 月获得全球最大铝平轧制集团诺贝丽斯铝业（Novelis）颁发的辅料供应商中唯一“金牌供应商”称号，2010 年 10 月成为力拓铝业“认证供应商”。根据中国有色金属加工工业协会出具的证明，2020 年至 2022 年期间，公司产品在铝合金添加剂市场占有率位列国内第一、全球前三。公司产品远销近 40 个国家和地区、与全球近 300 家客户保持稳定合作关系，奠定了公司在铝合金添加剂行业的世界知名品牌企业地位和品牌优势。

④质量优势

铝合金金属添加剂应用场景的特殊性决定了其对产品的可靠性要求较高。在铝合金熔炼生产过程中，一旦添加剂产品出现质量问题，则会影响下游铝厂成批产品出现质量问题。公司自成立以来，始终秉承“重视信用、务求实际”的经营理念，现已形成了经验丰富的技术管理团队，建立了覆盖生产全流程的质量检测体系，有效提升产品稳定性、良品率和完成效率，产品质量控制水平受到客户的

一致好评。

综上所述，报告期内公司主要客户均为生产经营规模较大的铝行业企业，经营状况良好。公司主要产品铝合金金属添加剂在研发和技术、行业资源和客户群、品牌以及质量方面的优势为公司与主要客户合作的稳定性及可持续性提供了保障。截至 2023 年 6 月末，虽然下游产品销售情况不景气导致公司在手订单数量金额整体较低，但公司凭借产品竞争优势仍与主要客户保持稳定合作，除 2021 年后对山东宏桥新型材料有限公司不再销售外，公司均持有报告期各期前十大客户的未执行订单，具备与主要客户合作的稳定性及可持续性。

（二）说明报告期各期客户的总体情况，包括但不限于客户收入分层情况、数量变动情况、合作年限情况、销售产品类型等，分析说明与客户交易的稳定性、持续性，是否存在被替代的风险。

1、客户收入分层情况

报告期各期，按对单个客户的销售金额对客户收入分层的客户数量如下：

单位：个

收入分层	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
2000 万以上	7	3.89%	12	4.18%	12	4.14%
1000 万-2000 万	6	3.33%	13	4.53%	6	2.07%
500 万-1000 万	14	7.78%	18	6.27%	20	6.90%
500 万以下	153	85.00%	244	85.02%	252	86.90%
合计	180	100.00%	287	100.00%	290	100.00%

注 1：2023 年一季度收入分层标准为 2021 年度、2022 年度收入分层标准除以 4。

注 2：收入分层 2,000 万以上包括 2,000 万，以此类推。下同。

报告期各期，按对单个客户的销售金额对客户收入分层的销售收入如下：

单位：元

收入分层	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
2,000 万以上	52,353,250.82	33.38%	509,434,841.34	48.74%	437,977,174.15	47.09%
1,000 万-2,000 万	22,703,524.24	14.48%	187,987,621.59	17.98%	92,353,833.72	9.93%
500 万-1,000 万	23,702,060.91	15.11%	123,782,786.84	11.84%	147,877,797.25	15.90%

500 万以下	58,081,642.51	37.03%	224,042,275.56	21.43%	251,941,567.32	27.09%
合计	156,840,478.48	100.00%	1,045,247,525.33	100.00%	930,150,372.44	100.00%

报告期各期，客户数量分别为 290 个、287 个、180 个，因下游市场疲软，部分客户考虑消化往期库存等原因，2023 年一季度收入和客户数量均有所下滑。按收入分层的各层级客户数量和销售收入占比基本较为稳定，2023 年一季度收入下滑故低层级收入占比有所上升。随着行业库存的出清及国内外需求的恢复，客户数量以及高层级客户的收入将逐步回升。

总体来看，公司收入各层级客户数量和收入占比较为稳定，2,000 万以上客户贡献了公司较多收入，公司业务具有稳定性和持续性。

2、客户数量变动情况

报告期各期，公司客户数量变动情况如下：

单位：个

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
上年客户数量	287	290	223
新增客户数量	28	99	142
退出客户数量	135	102	75
本年客户数量	180	287	290

报告期内，2021 年客户数量较 2020 年增长较多，主要原因系 2021 年市场环境良好、客户需求旺盛，公司借机开发新客户，新增客户较多。2022 年客户数量保持稳定，与 2021 年变化不大。2023 年一季度客户数量下降较多，主要原因系 2023 年一季度下游市场相对疲软，国内外有效需求尚未完全释放，部分客户考虑消化往期库存暂缓采购公司产品。总体来看，客户数量变动趋势与公司销售收入一致。

3、合作年限情况

报告期各期，按客户合作年限统计的客户数量情况如下：

单位：个

合作年限	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比

5年以上	101	56.11%	156	54.36%	160	55.17%
4-5年	27	15.00%	45	15.68%	62	21.38%
1-3年	52	28.89%	86	29.97%	68	23.45%
合计	180	100.00%	287	100.00%	290	100.00%

注：合作年限 1-3 年包括合作 1 年、2 年和 3 年，合作年限 4-5 年包括合作 4 年、5 年，合作年限 5 年以上包括合作超过 5 年。下同。

报告期各期，按客户合作年限统计的销售收入情况如下：

单位：元

合作年限	2023年1-3月		2022年度		2021年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
5年以上	127,942,080.18	81.57%	913,258,325.86	87.37%	819,572,940.85	88.11%
4-5年	8,979,000.69	5.72%	44,787,728.33	4.28%	87,095,028.97	9.36%
1-3年	19,919,397.61	12.70%	87,201,471.14	8.34%	23,482,402.62	2.52%
合计	156,840,478.48	100.00%	1,045,247,525.33	100.00%	930,150,372.44	100.00%

报告期内，合作年限 5 年以上客户数量保持在 50% 以上，贡献销售收入保持在 80% 以上，公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系，业务具有可持续性。

4、销售产品类型

单位：元

项目	2023年1-3月		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝合金金属添加剂	139,523,168.65	88.96%	944,103,453.64	90.32%	841,213,270.25	90.44%
铝基中间合金	3,584,597.53	2.29%	18,184,015.92	1.74%	15,041,208.25	1.62%
其他业务收入	13,732,712.30	8.76%	82,960,055.77	7.94%	73,895,893.94	7.94%
合计	156,840,478.48	100.00%	1,045,247,525.33	100.00%	930,150,372.44	100.00%

报告期内，公司销售产品类型包括铝合金金属添加剂、铝基中间合金以及其他业务，三种产品类型销售占比分别在 90%、2% 和 8% 左右，销售收入主要来自于铝合金金属添加剂，报告期各期较为稳定变化不大，因此销售产品类型对于客户交易的稳定性和持续性的影响较小。

综合以上分析可见，报告期内公司收入各层级客户数量和收入占比总体较为

稳定，2,000 万以上高层次客户贡献了公司较多收入；因下游市场疲软，部分客户考虑消化往期库存等原因，2023 年一季度客户数量和高层级收入占比均有所下滑，随着行业库存的出清及国内外需求的恢复，客户数量以及高层级客户的收入将逐步回升。合作年限 5 年以上客户贡献了主要销售收入，公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系。因此，公司业务具有稳定性和持续性，公司主要客户被其他供应商替代的风险较小。

（三）结合境外客户获取方式、产品和技术的可替代性，以及主要竞争对手的技术工艺水平说明境外业务的竞争优劣势及可持续性，开拓境外市场面临的壁垒和风险，是否存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险，并按照主要出口国家地区说明进口政策、汇率变动、贸易摩擦等对境外客户合作、公司经营业绩的具体影响。

1、境外客户获取方式

公司外销均采用直销的模式，业务拓展初期通过行业展会、主动拜访、针对性营销、网络平台广告等途径接触客户并展示产品，让客户了解公司产品的性能与优势，通过客户的资质审核、样品检验、验厂考核等流程后获得客户。在与客户多年合作过程中，公司的产品质量和服务得到了客户的认可，建立了良好的口碑，公司通过老客户引荐逐渐获取新客户。

2、产品和技术的可替代性

公司聚焦于铝合金金属添加剂行业近 30 年，跟进行业技术发展趋势，通过持续研发创新积累，掌握了铝合金金属添加剂生产的核心技术体系，形成了拥有自主知识产权的产品配方、生产工艺技术和关键生产设备研发技术。公司是国内最早推出铝型金属添加剂产品的企业之一，是行业标准《铝及铝合金成分添加剂》（YS/T492-2021）的第一起草单位，熔剂型和铝型助剂的制备技术行业领先，铝型助剂制备技术具有明显先发优势。公司核心技术具备先进性且短期内被替代的可能性较低。

自成立以来，公司累计研发推出了 10 个系列助熔剂材料，开发了 9 个剂型 100 多个型号添加剂产品，广泛应用于国内外近 300 家知名客户，能够满足下游

客户各种工艺环境的多样性需求，充分增加了客户的粘性，短期内难以被简单替代。公司重视研发队伍的建设，不断增加研发投入，持续研发攻克行业技术难点，为下游客户提供差异化创新产品，保持行业领先地位，更好地提供优质产品和服务客户，进一步增强客户粘性，降低公司被替代的可能性。

3、主要竞争对手的技术工艺水平

境外市场中，公司的主要竞争对手包括美国 AMG、德国 Hoesch、西班牙 Bostlan 和荷兰 KBM Affilips。美国 AMG、德国 Hoesch、西班牙 Bostlan 均为全球知名的合金金属添加剂、铝基中间合金供应商，均具有超过 30 年的行业经验和生产历史，在全球多个下游领域经营布局，产品种类丰富，产业链供应和生产技术相对成熟，技术工艺水平较高。

公司与可比公司的技术工艺水平比较分析详见本问询函回复“其他问题 10/2、自主研发的熔剂型金属添加剂、铝型金属添加剂、速熔硅等系列产品技术水平全球领先”部分所述。

4、境外业务的竞争优势及可持续性

公司境外业务的竞争优势包括如下几个方面：

（1）行业资源和客户群优势

在过往业务开展过程中，公司不断开发和积累上游原材料供应渠道，保障产品质量、生产供应和成本控制，积累了丰富行业资源，形成了稳定的竞争优势。本行业下游客户一般为大型铝合金生产厂商，下游大型客户一般与添加剂供应商粘性较高。发展至今，公司与全球近 300 家客户保持稳定合作关系，产品远销近 40 个国家和地区，是美国铝业、俄罗斯铝业、力拓加铝、诺贝丽斯铝业、海德鲁铝业等全球十大铝业的重要供应商，形成了稳定优质客户群体优势。

（2）品牌优势

公司深耕铝合金添加剂行业近三十年，产品以优异的性能及稳定的质量控制在行业内吸引了全球范围内众多大型企业客户。公司于 2010 年 10 月成为力拓铝业“认证供应商”，2022 年 6 月获得诺贝丽斯铝业颁发的辅料供应商中唯一“金

牌供应商”称号。2020年至2022年期间，公司产品在铝合金添加剂市场占有率位列国内第一、全球前三，形成了公司在铝合金添加剂行业的世界知名品牌企业地位和品牌优势。

（3）研发和技术优势

公司深耕铝及铝合金添加材料行业，形成了铝合金金属添加剂、铝基中间合金和速熔硅等产品的创新技术体系，满足客户对产品低温快速熔化、元素均匀分布、高收得率、节能环保等方面的技术需求。公司培养了一支经验丰富的研发团队，研控中心作为公司的核心部门，是公司保持技术优势的基石。

（4）质量优势

公司自成立以来，始终秉承“重视信用、务求实际”的经营理念，现已形成了经验丰富的技术管理团队，建立了覆盖生产全流程的质量检测体系，有效提升产品稳定性、良品率和完成效率，产品质量控制水平受到客户的一致好评。

公司的境外竞争优势具有可持续性。除以上竞争优势外，相比与美国 AMG、德国 Hoesch、西班牙 Bostlan 等境外老牌合金金属添加剂、铝基中间合金供应商，公司进入境外市场的时间较晚，存在一定的后发劣势。同时，公司在海外尚未建立仓库及服务网点，本地化服务能力较弱，产品快速响应及客户体验与境外竞争对手相比还存在一定的差距。

5、开拓境外市场面临的壁垒和风险

公司的境外客户主要是国际大型知名铝合金企业，其非常重视添加剂产品质量、产品稳定性和供应商企业信誉，对添加剂和供应商有着严格的筛选机制，对添加剂导入需要经过长周期技术验证，耗时约 1-2 年，形成了供应商进入壁垒。另外，公司虽然在部分境外客户中建立了品牌优势，但在开拓新客户时仍存在一定的供应商进入壁垒。

报告期内，公司来自境外的销售收入占比较高，分别为 47.20%、55.82%和 42.82%。随着全球化竞争逐渐激烈，不排除部分国家和地区采取贸易保护主义政策，贸易政策的变化、国际贸易摩擦及市场竞争加剧可能对公司的境外销售产生不利影响。另外，由于外贸订单交期较长，汇率波动以及海运费的变动可能对公

司境外销售产生不利影响。

6、是否存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险

公司所处行业下游为铝合金生产制造行业，公司产品广泛应用于航空航天、军工、船舶、轨道交通、汽车、建筑、光伏、包装等领域。根据 Statista 数据，预计在 2022-2027 年期间，得益于下游应用领域的发展，世界原铝市场规模将会从 2021 年的 1,523 亿美元增长到 2027 年的 2,100 亿美元，平均增长率为 5.50%。同时，铝合金工业对铝合金金属添加剂的需求量也将保持同比例增长。公司与全球近 300 家客户保持稳定合作关系，产品远销近 40 个国家和地区，是美国铝业、俄罗斯铝业、力拓加铝、诺贝丽斯铝业、海德鲁铝业等全球铝业前十的重要供应商。综上所述，在可预期的未来，公司业务具有可持续性，不存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险。

7、按照主要出口国家地区说明进口政策、汇率变动、贸易摩擦等对境外客户合作、公司经营业绩的具体影响

公司产品远销欧洲、美洲、亚洲、澳洲等多个国家和地区，报告期内公司来自境外的销售收入占比分别为 47.20%、55.82%和 42.82%。除美国外，公司主要出口国家地区对铝合金金属添加剂产品的进口无特别的限制性贸易政策。

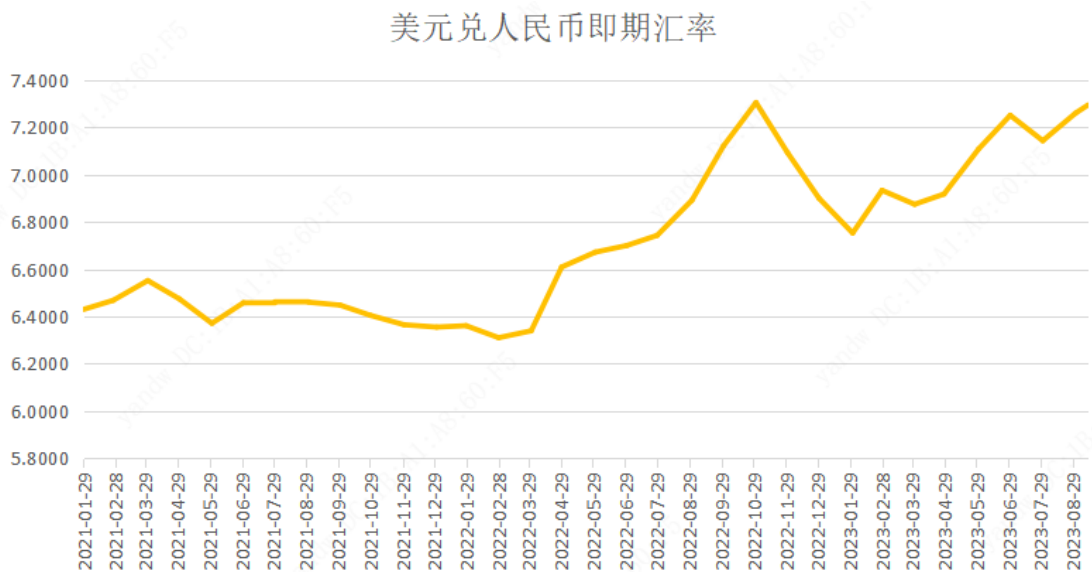
报告期内，公司销往美国的产品包括锰剂、铬剂和铁剂。2018 年以来，中美贸易关系趋紧，美国陆续对华产品加征关税。自 2019 年以来，美国对进口自中国铝合金添加剂中的铬剂、铁剂系列产品的关税税率由零提升至 25.00%，对于锰剂未加征进口关税。

HTS	产品类别	美国原进口税率 (A)	美国加征进口关税 (B)	调整后的进口税率 (A+B)	税率增加开始于	调整后的进口关税税率是否适用于整个报告期
8111.00.49	锰剂	14.00%	0.00%	14.00%	不适用	不适用
8112.29.00	铬剂	3.00%	25.00%	28.00%	2019 年	适用
7326.90.86	铁剂	2.90%	25.00%	27.90%	2019 年	适用

报告期内，销往美国铬剂的销售收入占外销收入的比例分别为 1.44%、3.54%和 0.00%，销往美国铁剂的销售收入占外销收入的比例分别为 0.17%、0.04%和 0.00%，占比均较小。整体来看，美国加征关税对于报告期的经营业绩的影响较

小。

公司境外业务采用美元或欧元结算，以美元为主。2021 年度美元兑人民币汇率持续处于低位徘徊，年度美元兑人民币即期汇率较为平稳，整体呈现小幅波动下行趋势，综合体现为产生汇兑净损失 147.80 万元。2022 年 4 月以来美元兑人民币汇率快速上升，公司持有的外币应收账款及外币银行存款产生较大汇兑收益，2022 年度汇兑收益达到 1,847.81 万元。2023 年以来美元兑人民币汇率继续呈现上升趋势，截至 2023 年 9 月美元兑人民币汇率仍处于高位。



数据来源：东方财富 Choice 数据

美元汇率的上升有利于公司产品取得定价优势、提高产品毛利率，同时，持有的外币应收账款将产生汇兑收益，对公司的利润具有一定积极影响。

【核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司收入成本明细表和在手订单台账，统计报告期内前十大客户的销售内容、金额、数量、毛利率以及截至 2023 年 6 月末的在手订单；

2、查询国家企业信用信息公示系统、主要客户官网及公开披露资料，访谈公司主要客户，了解报告期内公司前十大客户在 2021 年度、2022 年度和 2023

年 1-6 月的经营情况及下游销售情况；获取查阅销售收入明细表，按照客户收入分层、合作年限、销售产品类型统计客户数量及销售收入情况，分析客户交易的稳定性、持续性；

3、对主要境外客户进行走访，了解其与公司建立合作关系的方式、市场需求情况、公司的竞争优劣势、进口政策及贸易摩擦对于境外业务的影响。访谈公司管理层，了解境外客户获取方式、产品和技术的可替代性、主要竞争对手的情况、公司境外业务的优劣势及可持续性、公司开拓境外市场面临的壁垒和风险、境外市场需求情况、进口政策、汇率变动、贸易摩擦等对境外客户合作的影响；

4、通过客户官网、行业研究报告等资料，查阅行业竞争对手的基本情况及技术工艺水平、行业市场需求数据，分析竞争对手的技术工艺水平、市场需求变化对于公司境外业务的影响；

5、获取查阅销售明细表，查阅公开资料关于国外加征关税资料，测算加征关税相关境外收入占比、公司销往美国产品销售金额及占比，分析加征关税对于外销业务的影响；获取查阅汇率变动公开数据资料、财务报表中汇兑损益等相关科目，分析汇率变动对于外销业务的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司主要客户均为生产经营规模较大的铝行业企业，经营状况良好。截至 2023 年 6 月末，公司持有除山东宏桥新型材料有限公司外的报告期各期前十大客户的未执行订单，并且由于公司主要产品铝合金金属添加剂在研发和技术、行业资源和客户群、品牌以及质量方面具备竞争优势，公司与主要客户合作具备稳定性及可持续性；

2、报告期内公司收入各层级客户数量和收入占比总体较为稳定，2,000 万以上高层级客户贡献了公司较多收入；因下游市场疲软，部分客户考虑消化往期库存等原因，2023 年一季度客户数量和高层级收入占比均有所下滑，随着行业库存的出清及国内外需求的恢复，客户数量以及高层级客户的收入将逐步回升。合作年限 5 年以上客户贡献了主要销售收入，公司与主要客户建立了长期、稳定的

合作关系。因此，公司业务具有稳定性和持续性，公司主要客户被其他供应商替代的风险较小；

3、公司外销均采用直销的模式，业务拓展初期通过行业展会、主动拜访、针对性营销、网络平台广告、老客户引荐等方式获取境外客户；公司核心技术具备先进性且短期内被替代的可能性较低，持续的研发投入进一步增强客户粘性，降低公司被替代的可能性；

4、境外主要竞争对手的行业经验丰富、产品种类丰富，产业链供应和生产技术相对成熟，技术工艺水平较高。公司境外业务具有行业资源和客户群优势、品牌优势、研发和技术优势、质量优势，同时存在进入境外市场的时间较晚、本地化服务能力较弱的劣势。公司开拓境外市场面临供应商进入壁垒，贸易政策变化、市场竞争加剧、汇率波动以及海运费的变动可能对公司境外销售产生不利影响；

5、公司产品下游应用广泛、长期来看市场需求稳定增长，公司与全球主要大型铝业集团建立的稳定的合作关系。在可预期的未来，公司业务具有可持续性，不存在市场需求萎缩、客户流失等重大经营风险；

6、主要出口国家地区的进口政策和贸易摩擦对于境外客户合作、公司经营业绩的影响较小；2023年以来美元兑人民币汇率继续呈现上升趋势，美元汇率的上升有利于公司产品取得定价优势、提高产品毛利率，对公司的利润具有一定积极影响。

问题 6. 应收款项核算准确性

根据申请文件：（1）报告期末，公司应收款项融资余额分别为 1,035.00 万元、3,076.08 万元和 5,706.85 万元。（2）报告期内，公司核销多笔应收账款，并对多家公司按单项计提了坏账准备。

（1）应收款项融资核算的准确性。请公司：①说明应收款项融资逐年大幅增加的原因，结算方式是否发生较大变化；②说明背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认的谨慎性、未终止确认的相关会计处理，是否符合会计准则，并量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系。③说明报告期内票据出票方是否属于与公司签订经济合同的往来客户、公司是否存在无真实交易背景的票据往来。

（2）应收账款的核销和坏账计提。请公司：①说明报告期内各项应收账款核销的依据和具体原因、账龄、履行的决策程序、采取的催收措施、核销是否符合会计准则规定；②结合账龄在一年以上客户的经营状况、资信情况、涉诉情况、信用风险变化等说明是否存在其他应单项计提未计提情形，坏账准备计提是否充分；③结合报告期内应收账款核销和单项计提情况，说明公司在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断，前期收入确认是否真实谨慎。

请主办券商、会计师逐项核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、应收款项融资核算的准确性

（一）说明应收款项融资逐年大幅增加的原因，结算方式是否发生较大变化。

报告期内，公司与境内销售业务相关的各类应收款项的整体变动趋势与内销收入一致，均呈下降趋势。其中，应收票据、应收款项融资、已背书/贴现终止确认的银行承兑汇票（以下简称“期末未到期银行承兑汇票”）及境内客户应收账款期末余额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
----	--------------	---------	---------

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
应收账款余额	8,120.90	9,532.95	9,306.46
应收票据余额	6,124.43	8,325.56	15,223.14
应收款项融资余额	5,706.85	3,076.08	1,035.00
已背书/贴现终止确认的银行承兑汇票	2,278.64	3,089.31	8,086.59
合计	22,230.82	24,023.90	33,651.19

报告期内，公司内销营业收入季节性构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
一季度	8,968.17	15,640.56	10,614.76
二季度	-	11,197.87	12,246.31
三季度	-	9,902.82	13,694.64
四季度	-	9,438.69	12,559.86
合计	8,968.17	46,179.95	49,115.57

报告期内，应收账款余额及期末未到期银行承兑汇票余额（以下简称“应收销货款”）逐年减少，主要受到销售账期、银行承兑汇票期限及报告期各季度营业收入金额影响。具体而言，公司主要客户的信用期为30-90天、公司收到的银行承兑汇票期限多为6个月，因此，报告期各期末应收销货款主要受到报告期各期末前6个月内销售额的影响，具体如下：

1、2023年第一季度及2022年第四季度营业收入金额共计18,406.86万元，较2022年下半年营业收入下降934.65万元；截至2023年3月31日，应收销货款较2022年末减少1,793.08万元，与营业收入的变动趋势相匹配。

2、2022年下半年营业收入共计19,341.51万元，同比下降6,912.99万元；2022年末应收销货款较2021年末减少9,627.29万元，与营业收入的变动趋势一致。

然而，在境内营业收入同比下滑的背景下，应收款项融资大幅增长。总体而言，一方面系由于客户在货款结算环节更多地采用信用等级较高的银行承兑汇票；另一方面系2022年以来，公司资金充裕，公司加强银行承兑汇票管控，合理规划票据使用方式，背书及贴现活动有所减少。

承兑方信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行（以下简称“6+9银行”）分别是（1）6大国有银行：工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行；（2）9大股份制银行：招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行，其被追偿的风险较小，符合终止确认条件，故公司列报于应收款项融资。承兑方为信用等级较高银行之外的其他银行（以下简称“非6+9银行”），其被追偿的风险相对较高，不符合终止确认条件，公司列报于应收票据。

报告期各期末，未到期银行承兑汇票金额如下表：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
“非6+9银行”未到期承兑汇票	6,124.43	8,325.56	15,223.14
其中：列报应收票据	6,124.43	8,325.56	15,223.14
“6+9银行”未到期承兑汇票	7,985.49	6,165.39	9,121.59
其中：列报应收款项融资	5,706.85	3,076.08	1,035.00
已背书或贴现终止确认的银行承兑汇票	2,278.64	3,089.31	8,086.59
期末未到期银行承兑汇票合计	14,109.92	14,490.95	24,344.73

由上表可见，截至2023年3月31日，应收款项融资较2022年12月31日增加2,630.77万元，增幅达85.52%，主要原因系（1）公司当年收到的“6+9银行”承兑汇票增加以及（2）通过背书或贴现终止确认的票据减少。

截至2022年末，应收款项融资同比增加2,041.08万元，增幅达197.21%，主要原因系2022年12月31日较2021年12月31日未到期银行承兑汇票中，“6+9银行”承兑汇票终止确认的背书或贴现的票据减少影响。

2022年末较上年末“6+9银行”承兑汇票终止确认的背书或贴现的票据减少4,997.28万元，主要受公司资金存量及运作的影响。2021年末、2022年末现金及现金等价物余额分别为3,917.87万元、13,899.90万元，由于2022年公司整体资金存量情况向好，公司综合考量后减少了背书及贴现业务。

综上，应收款项融资逐年增加，主要原因系各期末未到期银行承兑汇票中“6+9银行”承兑汇票金额、资金存量运作共同影响，公司结算方式没有发生较

大变化。

(二) 说明背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认的谨慎性、未终止确认的相关会计处理，是否符合会计准则，并量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系。

1、说明背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认的谨慎性、未终止确认的相关会计处理，是否符合会计准则

公司背书或贴现的票据附有追索权，存在被追偿的风险，按被追偿的风险的程度划分为终止确认和不终止确认两类。若承兑方为信用等级较高的“6+9 银行”，其被追偿的风险较小，符合终止确认条件，公司进行终止确认处理；若承兑方为“非 6+9 银行”，其被追偿的风险相对较高，不符合终止确认条件，公司未进行终止确认处理。

(1) 终止确认是否谨慎

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》（2017 年修订）第七条及《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》应用指南（2018）等相关规定，金融资产的终止确认，应确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产，保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。根据《企业会计准则解释第 5 号》的规定，企业对采用附追索权方式出售的金融资产，或将持有的金融资产背书转让，应当根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》的规定进行会计处理。

由于信用等级较高银行的银行承兑汇票到期被承兑银行拒绝付款、公司由此被追索的可能性极低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，故公司对于该类票据在背书或贴现时终止确认，对于信用等级一般银行的银行承兑汇票，由于其信用等级相对较低，存在到期被承兑银行拒绝付款、公司被追索的一定可能性，可以认为尚未将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，故公司对于该类票据在背书或贴现时未终止确认。

(2) 未终止确认的相关会计处理

未终止确认的票据背书时，按照背书票据的票面金额确认其他流动负债；未终止确认的票据贴现时，按照贴现票据的票面金额确认短期借款，一次性支付的贴现利息按实际利率法分期确认计入财务费用。

综上所述，公司对于终止确认的背书或贴现票据符合谨慎原则，未终止确认的背书或贴现票据相关会计处理准确，符合《企业会计准则》的规定。

2、量化分析银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系。

(1) 报告期银行承兑汇票贴现金额现金流量表列报情况

单位：万元

现金流量表列报项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
销售商品、提供劳务收到的现金	12,633.33	85,456.42	57,239.17
其中：收到“6+9”银行的银行承兑汇票贴净现金	-	1,348.52	6,286.13
收到其他与筹资活动有关的现金	-	1,525.08	6,956.26
其中：“6+9”银行以外的银行承兑汇票贴净现金	-	1,525.08	6,956.26

公司对“6+9 银行”承兑汇票进行贴现时予以终止确认，相应现金流入计入“销售商品、提供劳务收到的现金经营活动”中，根据《监管规则适用指引—会计类第 1 号》关于银行承兑汇票贴现而取得的现金流量分类指引，若银行承兑汇票贴现符合金融资产终止确认的条件，相关现金流入则分类为经营活动现金流量，公司处理符合其规定。

公司对“非 6+9 银行”承兑汇票进行贴现时不予以终止确认，收到贴现款时确认短期借款，相应现金流入计入“收到其他与筹资活动有关的现金”中。根据《监管规则适用指引—会计类第 1 号》关于银行承兑汇票贴现而取得的现金流量分类指引，若银行承兑汇票贴现不符合金融资产终止确认条件，因票据贴现取得的现金在资产负债表中应确认为一项借款，该现金流入在现金流量表中相应分类为筹资活动现金流量，公司处理符合其规定。

(2) “6+9”银行的银行承兑汇票贴现金额与投资收益、经营活动现金流的

匹配关系

“6+9”银行的银行承兑汇票贴现金额、贴现息与贴现净现金如下所示：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
“6+9”银行的银行承兑汇票贴现票据金额	-	1,353.93	6,356.23
减：“6+9”银行的银行承兑汇票实际发生贴现息	-	5.41	70.10
“6+9”银行的银行承兑汇票贴现净现金	-	1,348.52	6,286.13

投资收益中满足终止确认条件的银行承兑汇票贴现息如下所示：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
满足终止确认条件的银行承兑汇票贴现息	-	-5.41	-70.10

报告期内，“6+9 银行”的银行承兑汇票贴现净额与现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”中收到“6+9 银行”的银行承兑汇票贴现净现金一致。实际发生的贴现息与投资收益“满足终止确认条件的银行承兑汇票贴现息”列报金额一致。

(3) “非 6+9 银行”承兑汇票贴现金额与财务费用、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系

① “非 6+9 银行”承兑汇票贴现金额、贴现息与贴现净现金

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
“非 6+9 银行”承兑汇票贴现票据金额	-	1,532.10	7,032.63
减：“非 6+9 银行”承兑汇票实际发生贴现息	-	7.01	76.37
“非 6+9 银行”承兑汇票贴现净现金	-	1,525.08	6,956.26

由上表可见，报告期内“非 6+9 银行”承兑汇票贴现净额与现金流量表“收到其他与筹资活动有关的现金”列报金额一致。

② “非 6+9 银行” 承兑汇票实际发生贴现息与财务费用的匹配关系

财务费用中利息支出的构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
银行贷款利息	30.71	314.26	167.87
不满足终止确认条件的银行承兑汇票贴现息	-	34.27	65.32
收取外币贷款支付利息	11.21	31.02	-
政府贴息补助	-5.55	-6.40	-9.30
合计	36.36	373.15	223.89

“非 6+9 银行” 承兑汇票实际发生贴现息如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
“6+9” 银行以外的银行承兑汇票实际发生贴现息	-	7.01	76.37
减：按实际利率法摊销本期未确认的利息费用	-	-	27.26
加：按实际利率法摊销上期未确认的利息费用	-	27.26	16.21
合计	-	34.27	65.32

由上表可见，报告期内“非 6+9 银行” 承兑汇票贴现息金额与财务费用相匹配。

(4) 银行承兑汇票贴现金额与贴现息的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
银行承兑汇票贴现金额	-	2,886.03	13,388.86
票据贴现息	-	12.42	146.47
加权平均贴息天数（天）	-	140	152
加权平均贴现率	-	1.11%	2.59%

注 1：加权平均贴息天数=∑单笔票据贴现天数*（单笔贴现金额÷票据贴现总额）

注 2：加权平均贴现率=贴现利息×360÷票据贴现总额÷加权平均贴现天数

由上表可见，报告期各期票据贴现息规模与票据贴现规模匹配，加权平均贴现率处于合理范围。

综上所述，报告期内，公司银行承兑汇票的贴现息金额与财务费用、投资收益具备匹配性，银行承兑汇票票据贴现金额与经营活动现金流、筹资活动现金流具有匹配性，现金流量列报符合《监管规则适用指引—会计类第1号》中关于现金流量的分类要求。

(三) 说明报告期内票据出票方是否属于与公司签订经济合同的往来客户、公司是否存在无真实交易背景的票据往来。

单位：万元

期间	收到票据情况			对应客户 应收账款 贷方金额 (D)	收到票据金额 占对应客户回 款金额比例 (E= (A/D))
	总金额 (A=B+C)	其中：出票 方为客户的 金额 (B)	其中：背书方 为客户的金 额(C)		
2023年1-3月	9,993.70	318.73	9,674.97	11,112.60	89.93%
2022年度	42,286.84	1,290.28	40,996.56	49,630.86	85.20%
2021年度	45,616.90	597.07	45,019.83	52,827.24	86.35%

由上表可见，报告期内公司票据背书方均为公司的客户，存在出票方非客户但背书方为客户的情况，规模分别为45,019.83万元、40,996.56万元和9,674.97万元，该部分票据虽非客户开立，但由客户转让背书予公司，故报告期内公司收到的票据均来源于与公司签订经济合同的往来客户。

公司收入确认真实、完整、准确，均具有真实交易背景，且与销售回款具备匹配性。银行承兑汇票作为境内销售结算的方式之一，公司于各期收到的票据金额均未超过对应客户的回款总额，故不存在无真实交易背景的票据往来。

【核查情况】

(一) 核查程序

1、获取报告期内的票据备查簿，与应收票据、应收款项融资明细账进行核对，分析报告期应收账款、应收票据、应收款项融资等合计余额与营业收入的匹配关系；

2、结合应收款项融资明细账，分析其余额逐年大幅增加的原因；

3、复核应收票据已背书或贴现但未到期清单的准确性，结合票据承兑银行

的信用等级，核查是否会出现票据被背书单位或票据贴现银行向公司行使追索权的情形，终止确认情况及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

4、复核票据贴现利息计算的准确性、与贴现规模的匹配性，复核贴现息列报的准确性，结合《监管规则适用指引—会计类第1号》的相关规定，分析票据贴现相关现金流入在现金流量表中列报的准确性；

5、复核票据备查簿，核查收到的票据是否均为公司客户，结合收入核查程序，核查公司是否存在无真实交易背景的票据。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司应收款项融资逐年大幅增加，主要原因系各期末未到期银行承兑汇票中“6+9 银行”承兑汇票金额、资金存量运作共同影响，公司结算方式没有发生较大变化；

2、公司背书或贴现的票据附有追索权，存在被追偿的风险，按被追偿的风险的程度划分为终止确认和不终止确认两类。公司背书或贴现的票据终止确认处理谨慎，未终止确认的背书或贴现票据相关会计处理准确，符合《企业会计准则》的规定，银行承兑汇票贴现金额与财务费用、经营活动现金流、筹资活动现金流匹配，现金流量列报符合《监管规则适用指引—会计类第1号》中关于现金流量的分类要求；

3、报告期内公司收到的应收票据均来源于与公司签订经济合同的往来客户，不存在无真实交易背景的票据往来。

二、应收账款的核销和坏账计提

（一）说明报告期内各项应收账款核销的依据和具体原因、账龄、履行的决策程序、采取的催收措施、核销是否符合会计准则规定。

1、报告期内应收账款核销的依据和原因、账龄、履行的决策程序、采取的催收措施

报告期内，公司存在无法收回的应收款项，经董事会或管理层批准后，公司

做核销处理。无法收回应收款项原因包括：

(1) 债务人被依法宣告破产、或被注销工商登记、或被吊销执照导致无法收回的应收账款；

(2) 金额较小，继续追踪管理预计投入成本远大于收益的应收账款；

(3) 其他经公司努力催收仍然无法收回，且债务人确实没有财产予以偿还的应收账款等。

报告期内，公司核销的应收账款分别为 988,571.99 元、243,034.47 元、0.00 元。应收账款核销的具体情况如下：

单位：万元

核销年度	客户名称	含税交易额	核销金额	核销的依据和具体原因	账龄	开始合作年度	履行的决策程序	是否采取诉讼等法律方式催收
2021 年	吉林利源精制股份有限公司	154.40	98.86	破产重组	3-4 年	2006 年	总裁办公会审批	否
2022 年	青海桥头铝电有限责任公司	302.70	5.05	破产重组	4-5 年	2012 年	总裁办公会审批	否
2022 年	河南金驹彩铝有限公司	21.76	13.16	起诉并胜诉，客户长期未执行	5 年以上	2013 年	总裁办公会审批	是
2022 年	江阴博威合金材料有限公司等 9 家公司	140.11	6.09	长期拖欠拒不支付，金额较小，继续追踪成本大于收益等原因	1-5 年及 5 年以上	-	总裁办公会审批	部分采取诉讼等法律方式催收

注 1：单笔不超 100 万元的报总裁办公会审批，单笔超 100 万的报董事会审议

注 2：核销金额小于 5 万元的合并列示

由上表可知，报告期内，公司核销的应收账款均有合理性，符合公司实际情况及内控制度规定。

2、核销是否符合企业会计准则规定

公司严格按照财务制度和会计准则的规定，对无法收回的应收账款进行核销，核销事项履行了必要的内部审批程序，具有合理性。应收账款核销符合企业会计准则的规定。

(二) 结合账龄在一年以上客户的经营状况、资信情况、涉诉情况、信用风险变化等说明是否存在其他应单项计提未计提情形，坏账准备计提是否充分；

1、报告期内账龄 1 年以上的应收账款情况

单位：万元

年度	项目	合计	账龄一年及以上的应收账款合计占全部应收账款余额比例
2021 年度	期末余额	562.66	2.83%
	减：单项计提	133.52	0.67%
	小计	429.15	2.16%
2022 年度	期末余额	452.23	3.58%
	减：单项计提	120.31	0.95%
	小计	331.92	2.63%
2023 年 1-3 月	期末余额	323.99	2.97%
	减：单项计提	120.31	1.10%
	小计	203.68	1.87%

由上表可知，公司账龄一年及以上的应收账款扣除单项计提部分后金额较小，占各期应收账款余额均不超过 3%。

2、报告期内账龄超过 1 年且未单项计提的主要客户应收账款余额

2021 年度：

单位：万元

客户名称	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	合计
青海桥头铝电股份有限公司	-	-	241.71	-	-	241.71
广元市林丰铝电有限公司	68.31	-	-	-	-	68.31
山东峰宝工业铝型材科技有限公司	44.44	0.23	-	-	-	44.66
邹平县宏程铝业科技有限公司	32.00	-	-	-	-	32.00
合计	144.74	0.23	241.71	-	-	386.68

客户名称	经营状况	是否进入失信名单	涉诉情况	信用风险变化
青海桥头铝电股份有限公司	在业	否	有	该客户 2021 年破产重整，241.71 万元可收回
广元市林丰铝电有限公司	存续	否	有	无重大信用风险变化
山东峰宝工业铝型材科技有限公司	在业	否	有	无重大信用风险变化

邹平县宏程铝业科技有限公司	在业	否	无	无重大信用风险变化
---------------	----	---	---	-----------

上述主要客户应收账款余额占当期除单项计提外账龄超过 1 年尚未收回应收账款余额的 90.10%。

2022 年度：

单位：万元

客户名称	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	合计
邹平宏发铝业科技有限公司	134.81	-	-	-	-	134.81
广元市林丰铝电有限公司	-	58.31	-	-	-	58.31
山东峰宝工业铝型材科技有限公司	-	44.44	0.23	-	-	44.66
河南鑫泰铝业有限公司	41.98	-	-	-	-	41.98
邹平鼎瑞再生资源有限公司	25.71	-	-	-	-	25.71
合计	202.50	102.74	0.23	-	-	305.47

客户名称	经营状况	是否进入失信名单	涉诉情况	信用风险变化
邹平宏发铝业科技有限公司	在业	否	有	无重大信用风险变化
广元市林丰铝电有限公司	存续	否	有	无重大信用风险变化
山东峰宝工业铝型材科技有限公司	在业	否	有	无重大信用风险变化
河南鑫泰铝业有限公司	存续	否	有	无重大信用风险变化
邹平鼎瑞再生资源有限公司	在业	否	无	无重大信用风险变化

上述主要客户应收账款余额占当期除单项计提外账龄超过 1 年尚未收回应收账款余额的 92.03%。

2023 年 1-3 月：

单位：万元

客户名称	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	合计
邹平鼎瑞再生资源有限公司	25.71	-	-	-	-	25.71
山东裕航特种合金装备有限公司	10.63	-	-	-	-	10.63
广元市林丰铝电有限公司	-	58.31	-	-	-	58.31
山东峰宝工业铝型材科技有限公司	-	-	44.44	0.23	-	44.66
河南鑫泰铝业有限公司	41.98	-	-	-	-	41.98
合计	78.32	58.31	44.44	0.23	-	181.29

客户名称	经营状况	是否进入失信名单	涉诉情况	信用风险变化
邹平鼎瑞再生资源有限公司	在业	否	有	无重大信用风险变化
山东裕航特种合金装备有限公司	在业	否	有	无重大信用风险变化
广元市林丰铝电有限公司	存续	否	有	无重大信用风险变化
山东峰宝工业铝型材科技有限公司	在业	否	有	无重大信用风险变化
河南鑫泰铝业有限公司	存续	否	有	无重大信用风险变化

上述主要客户应收账款余额占除单项计提外账龄超过 1 年尚未收回应收账款余额的 89.01%。

公司综合考虑上述客户经营状况、资信情况、涉诉情况、信用风险变化等因素后，判断上述客户不需要单项计提坏账准备，因此不存在其他应单项计提未计提情形，坏账准备计提充分。

(三) 结合报告期内应收账款核销和单项计提情况，说明公司在销售发生时是否对客户履约能力进行了审慎判断，前期收入确认是否真实谨慎。

1、报告期内应收账款核销情况

报告期内应收账款核销明细详见本问询函回复“问题 6/二/(一)/1、报告期内应收账款核销的依据和原因、账龄、履行的决策程序、采取的催收措施”部分所述。

2、报告期内存在单项计提的应收账款

单位：万元

单项计提年度	客户名称	单项计提金额	单项计提时账龄	单项计提对应交易发生时间	开始合作年度
2018 年	内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司	65.95	1-2 年	2017 年	2011 年
2020 年	内蒙古银河铝业有限公司	44.19	3-5 年	2016 年-2017 年	2010 年
2021 年	青海鑫同铝业有限责任公司	10.17	1 年以内	2021 年	2019 年

注：与报告期内应收账款核销情况重合的客户上表未重复列示

客户名称	客户经营状况和信用风险变化
------	---------------

青海桥头铝电股份有限公司	合作初期，该客户经营状况良好，2018年以来，受融资渠道收窄、生产成本攀升等多重因素影响，无法及时支付货款，东盛新材于2018年对该客户应收账款246.76万元全额计提坏账，该客户后于2021年申请破产重整，东盛新材仅对无法收回的5.05万元计提坏账并核销。
内蒙古霍煤万祥铝业有限责任公司	该客户为内蒙古霍煤集团的控股子公司，合作前期经营正常，2018年后受金融危机影响一直处于停产状态，2020年经集团统一安排，进入破产程序。
内蒙古银河铝业有限责任公司	该客户为内蒙古霍煤集团的控股子公司，由于下游客户麦达斯铝业长期拖欠货款，同时上游铝原料供应商转移产能至其他地区，上下游因素双重挤压导致2017年开始一直处于停产状态，2020年经集团统一安排，进入破产程序。
河南金驹彩铝有限公司	合作初期，该客户经营正常，后由于盲目扩张，导致资金链断裂，无法按时回款，公司于2017年停止为其供货，2021年该公司破产清算。
青海鑫同铝业有限责任公司	该客户原与国资企业青海国鑫铝业合作，使用其厂房设备经营生产，后因合作中止，出现经营问题。
吉林利源精制有限公司	该客户破产重组的主要原因系对外投资了沈阳力源装备有限公司，扩张新项目，但项目建成后没有订单，导致亏损，外债过高，导致资不抵债申请破产重组。 现由倍有智能科技（深圳）股份有限公司控股，由长春旭阳集团董事长组建团队管理，2023年与公司签订年度合同，恢复合作。结算方式为货到票到结算货款，到票后2周内支付。目前已经多次订货合作，均按时结算货款。

主要客户信用风险状况变化：

注：上表仅列示坏账或核销金额大于5万的客户，剩余部分金额较小，对应客户的经营状况和信用风险变化对公司业务影响较小。公司在销售发生时均对客户履约能力进行了审慎判断

从上表中可以看出，上述客户均是与公司于较早期即开始进行合作且存在持续交易的客户。公司决定与客户合作前，会对客户履约能力和信用风险进行评估，综合考虑客户具备到期时支付对价的能力和意图后才会与之签约，并定期重新评估客户资信情况。客户发生坏账，均系后来客户经营状况和信用风险发生变化，主要系融资困难、上游原料供应商停产、下游客户拖欠货款和盲目扩张等因素所致。

综上所述，公司在销售发生时对客户履约能力进行了审慎判断，前期收入确认真实谨慎。

【核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内应收账款核销明细和账龄情况；

2、获取报告期内应收账款坏账单项计提明细及相关依据，确认公司是否按照相关规定及政策足额计提坏账；

3、访谈财务中心及营销中心负责人，了解应收账款核销对应客户的经营情况及核销的依据和原因、履行的决策程序、采取的催收措施；了解公司对于账龄超过一年客户的资信评估情况，以及公司针对应收账款核销和单项计提对应客户在销售发生时对其履约能力是否进行了审慎判断。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司应收账款核销后能够更公允地反映各期财务报表的财务状况、资产价值及经营成果，应收账款核销符合企业会计准则的规定；

2、公司综合考虑账龄一年以上客户的经营状况、资信情况、涉诉情况、信用风险变化等因素后，判断除已进行单项计提坏账准备的客户外，不存在其他应单项计提坏账准备的情况，坏账准备计提充分；

3、公司在销售发生时对客户履约能力进行了审慎判断，确认交易时客户均具有履约能力；后续客户经营状况和信用风险发生变化主要系融资困难、上游原料供应商停产、下游客户拖欠货款和盲目扩张等因素所致，公司前期收入确认真实谨慎。

其他问题 1：研发费用核算的准确性

报告期内，公司研发费用主要核算产品研发小试、中试阶段以及设备研发所发生的支出，公司与哈尔滨理工大学等大学进行合作研究及开发。请公司：

①说明公司设备研发从立项到转为固定资产的会计处理，自主研发固定资产名称、数量、入账价值、折旧政策及确定方法、依据；

②说明报告期内主要研发项目不同研发进度的工作内容及进入下一环节的关键节点，研发费用构成、与生产成本或其他费用的划分标准并分析合理性；小试和中试是否形成可销售的产品，相关产品涉及金额、会计处理；

③说明报告期内研发费用是否包含合作研发费用，并补充合作研发具体情况包括合作开发协议主要条款、研发合作模式、期限、费用支付情况、研究成果归属的具体安排，公司能否独家使用相关知识产权，是否存在使用期限或限制，共同享有专利过程中的权利义务划分、利益分成情况；

④说明公司在合作研发中参与的环节及发挥的作用，公司是否独立掌握完整的核心技术，是否存在使用合作方核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况，是否对其他合作方存在技术依赖；

⑤说明公司是否已明确研发支出的开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，与高新技术企业申报中研发费用归集金额、所得税研发费用加计扣除金额是否存在显著差异及合理性。

【回复】

（一）说明公司设备研发从立项到转为固定资产的会计处理，自主研发固定资产、入账价值、折旧政策及确定方法、依据。

公司设备研发活动包括立项、设备图纸设计、选材备件、组装调试等过程，研发相关过程中的人工成本、物料投入、折旧费、电费等研发投入在会计核算过程中均进行费用化处理、归集到“研发费用”，未计入相关设备的初始成本。采用该类会计处理的原因如下：

1、铝合金金属添加剂行业属于小众细分行业，行业内没有成熟配套设备，也没有可参考的成熟设备图纸。公司研发的设备与传统设备差异较大，公司研发工作需要解决公司专用设备的从无到有。根据公司设备研发实际经验，任何阶段设备研发的失败或未达目的之概率较高，设备研发风险较大，属于自主研发活动。

2、在公司设备研发活动的任何一个环节中发现新研设备无法满足研发目标，就需要重新设计、选材和组装调试等工作，该研发过程反复次数、时间、研发投入均具有不确定性。

企业会计准则对研发和资产确认相关规定如下：

1、《企业会计准则第4号—固定资产》第四条规定：固定资产同时满足下列条件的，才能予以确认：（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

公司新设备研发的失败或未达目的之概率较大，相关设备研发支出很可能无法获得应有回报。公司设备研发无法满足固定资产的初始确认条件，相关支出不能确认为固定资产的初始成本。

2、《企业会计准则第6号—无形资产》第七条规定：研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。《企业会计准则第6号—无形资产》第九条规定：企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

在公司设备研发的实际过程中，一套设备研发过程通常需要多次反复修改设计方案、重新选材、组装、调试等环节，任何环节均存在最终失败的风险，公司

无法明确划分设备研发的研究阶段和开发阶段。公司无法将相关研发支出确认为无形资产。

因此，公司对设备研发的研发支出均进行费用化处理，计入“研发费用”。自研设备的入账价值为 0.00 元，后续计量过程中也未计提折旧或摊销。

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在用或准备研发升级的自研设备表如下：

单位：个

序号	自研设备名称	完成时间	数量
1	4000 混料机	2007 年	1
2	直线振动筛	2008 年	1
3	8000 干式混料机	2013 年	1
4	1220 钢球磨筛机	2015 年	1
5	1230 钢球磨筛机	2018 年	1
6	1245 钢球磨筛机	2018 年	1
7	4015-16-DC 压力机	2020 年	1
8	4015-20-LC 压力机	2020 年	1
9	4015-16-LC 压力机	2020 年	1
10	铝箔包装机	2020 年	1
11	6825 压力机	2020 年	1
12	收硅铲斗	2020 年	1
13	4043 压力机	2021 年	1
14	6829 压力机	2021 年	1
15	3021 压力机	2021 年	1
16	牛皮纸袋包装机	2021 年	1
17	2021 款 GDY 铝箔包装机	2021 年	1
18	2021 款 DDY 铝箔包装机	2021 年	1
19	2021 款 GDR 铝箔包装机	2021 年	1
20	2021 款 GMR 铝箔包装机	2021 年	1
21	2021 款 GQR 铝箔包装机	2021 年	1
22	6823 压力机	2022 年	1
23	新 25 孔一台	2022 年	1
24	全新 1220 钢球磨筛机	2022 年	1
25	400 型压球机	2022 年	1

序号	自研设备名称	完成时间	数量
26	8000 干式混料机	2022 年	1
27	8000 湿式混料机	2022 年	1
28	对辊破碎机	2022 年	1

【核查情况】

（一）核查程序

公司主办券商及会计师对上述问题执行了以下核查程序：

1、访谈公司设备研发部负责人和财务中心负责人，了解公司设备研发活动及会计处理情况；

2、获取公司自主研发设备清单，结合设备研发活动实际情况，分析会计处理是否符合企业会计准则规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

公司设备研发活动包括立项、设计设备图纸、选材、备件、组装、调试、试产等过程，从立项到投入生产使用，相关研发支出均进行费用化处理，计入“研发费用”。公司设备研发的会计处理符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》和《企业会计准则第 4 号—固定资产》的相关规定。

（二）说明报告期内主要研发项目不同研发进度的工作内容及进入下一环节的关键节点，研发费用构成、与生产成本或其他费用的划分标准并分析合理性；小试和中试是否形成可销售的产品，相关产品涉及金额、会计处理。

1、产品研发的主要工作内容和关键节点

公司产品研发活动主要包括小试、中试和外试三个阶段。产品研发各阶段的主要工作内容和关键节点介绍如下：

（1）小试阶段

在实验室环境中，研发人员根据新产品的可行性研究报告和理论设计研制新产品，并进行熔化时间、实收率等测试。根据新产品的试验测试数据，形成小试

试验报告和中试产品配方，为进一步改进升级新产品配方提供数据支持。

小试阶段进入中试环节的关键节点是小试试验报告。小试试验结果如能满足新产品的理论设计和小试试验目的，小试试验报告经产品研发部部长和研控中心负责人审批后可进行中试试验；小试试验结果如不能满足新产品的理论设计或小试试验目的，则新产品研发失败。

（2）中试阶段

中试阶段，研发人员根据小试试验报告选出的最优方案指导生产中心在工业化生产线中按照工业化生产条件生产少量新产品，并在实验室环境中进行融化实验，测试工业化生产条件下新产品的各项数据，为外试阶段更大规模的工业化生产确定生产参数和生产工艺。

中试阶段进入外试环节的关键节点是中试试验报告。中试试验报告显示工业化条件生产新产品的实验结果可以满足下游客户生产要求和研发目标，且经产品研发部部长和研控中心负责人审批后可申请进入外试阶段。外试研发申请经项目负责人、产品研发部部长、研控中心负责人、外试评审小组审核和总经理审批后正式开展外试工作。如果中试试验报告显示不能满足下游客户生产要求或未完成研发目标，则新产品研发失败，项目研发终止。

（3）外试阶段

外试阶段，研控中心根据中试结果指导生产中心按照正常生产条件生产一定数量的外试产品，发往下游客户后在客户生产现场进行外试试验。外试过程中，研发人员会到客户现场跟踪外试产品的生产使用情况，记录试验结果。为了覆盖不同客户的不同生产工艺，公司一般会选择不少于三家客户、每个客户不少于三个批次产品进行现场跟踪测试，外试时间不少于 6 个月。外试的客户数量、批次和时间满足要求后，公司会及时安排外试试验总结。

外试试验总结报告经项目负责人、产品研发部部长、研控中心负责人审核和总经理审批后，外试工作结束。外试试验总结报告显示，外试产品满足客户工业生产要求和研发目标的，新产品研发成功；项目负责人编制项目结项报告经产品研发部部长、研控中心负责人、财务总监审核和技术委员会审批后，则新产品研

发完成并转入常规产品生产序列。外试产品不能满足客户工业生产要求或研发目标的，则新产品研发失败。

2、设备研发的主要工作内容和关键节点

公司设备研发的主要工作包括设计设备图纸、选材备件、组装调试、验收交付。

（1）设备图纸设计阶段

设备研发的初期，研发团队结合生产经验、机械原理、材料成型、材料学、物理学、粉体工程等，经过外部咨询和内部研究讨论等方式完成设备结构设计和设备图纸。设备图纸需要获研控中心负责人和技术委员会审批通过，并为后续设备研制提供指导。

设备图纸设计阶段进入选材备件环节的关键节点是设备图纸经设备研发部部长、研控中心负责人审核和技术委员会审批获得通过。设备图纸为项目组后续执行提供制备和施工依据。

（2）选材备件阶段

备件阶段，设备研发项目组根据设计图纸，选择合适的材料和供应商，可以内部加工制备的配件，由项目组组织制备；需要外部协助加工制备的配件，设备研发项目组与财务中心、采购中心共同筛选供应商，安排采购和制备。

选材备件阶段进入组装调试环节的关键节点是所需配件满足设计及组装需求，经设备研发部部长审批后开始组装调试工作。

（3）组装调试阶段

组装调试阶段，设备研发项目组按照设计图纸将设备配件逐步组装完成，组装完成后安排内部调试及试生产。

组装调试阶段进入验收结项环节的关键节点是设备研发项目组检测设备、组织测试，确认设备可满足生产需求和研发目标。试生产不能满足需求的，需要查找原因并整改。

（4）验收阶段

设备研发人员编制设备测试结果报告，交研发项目负责人、设备研发部部长审核和研控中心负责人审批；审批后，研发人员提出生产试用申请，经研发项目负责人、设备研发部部长审核和研控中心负责人审批后，由厂长确认并安排接收设备、组织生产测试；生产部组织生产测试结果获得生产部部长确认后，研发项目负责人编制研发设备验收申请，交设备研发部部长、生产中心生产部部长、厂长审核和研控中心负责人审核，审核通过即启动研发项目结项工作；研发项目负责人编制设备研发结项报告，交设备研发部部长、生产中心生产部部长、厂长、研控中心负责人、财务总监审核和技术委员会审批，设备研发工作结束。项目结项后，研发项目负责人组织资产交接，财务部门编制资产卡片，生产部签收资产交接单。

验收阶段的关键节点是设备测试报告、设备研发结项报告和生产中心交接单。设备测试报告和研发结项报告获得审批通过、生产中心签署资产交接单，则设备研发成功。否则，设备研发失败或需要继续整改。

3、研发费用构成、与生产成本或其他费用的划分标准并分析合理性

公司已建立了《研发管理制度》、《研发科技创新奖励办法》、《会计核算制度》等，明确研发费用包括：职工薪酬、材料等直接投入、折旧摊销、咨询设计费、其他费用等。

研发项目负责人根据研发计划编制项目预算，研控中心负责项目预算的审核、预算执行的监督和控制，财务中心负责对项目预算进行审核和监督管理。公司已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行。报告期内，公司按照研发项目设立了研发项目台账，登记核算与研发项目直接相关的费用，确保计入研发项目的费用符合公司制度中所明确的标准。公司研发费用与其他成本费用之间可以明确区分，研发支出与生产成本或其他费用的划分标准列示如下：

（1）研发费用的界定和归集

公司将在研究阶段为研发项目推进而发生的相关支出界定为研发费用，研究阶段主要研发支出为职工薪酬、材料投入等。公司以项目为基础，按照研发项目

对研发费用进行归集，归集方法及分摊方式如下：

类别	归集方法及分摊方式
职工薪酬	研发人员根据实际参与的研发项目上报参与研发项目的研发工时统计，汇总形成研发工时分配表，经研控中心和人事部门审核后报财务中心，财务中心以此为基础在各研发项目间分配人工成本，归集计入各项目的职工薪酬
材料投入	材料投入为研发活动使用的直接材料或辅助材料。在研发领用材料时按项目进行归集，按实际发生金额计入各项目的材料投入
折旧与摊销	以研发活动中实际使用的固定资产以及无形资产为基础，分配至各研发项目
其他费用	与具体项目直接相关费用，按实际支出金额计入各项目

(2) 生产成本的界定和归集

公司将为生产和销售一定种类与数量产品而耗费的，会导致公司所有者权益减少的，与向公司所有者分配利润无关的经济利益的总流出界定为生产成本，包括直接材料、直接人工和制造费用。归集方法及分摊方式如下：

类别	归集方法及分摊方式
直接材料	材料成本包括生产经营过程中实际消耗的可直接计入某一品种产品成本的原材料、其他直接材料
直接人工	直接人工包含公司直接从事产品生产人员的工资、奖金、津贴和补贴、社保、福利费等
制造费用	制造费用主要包括生产中心为组织管理生产而发生的各项间接费用，主要包括生产中心发生的辅助材料、折旧与摊销费、质检费用、修理费、水电费、低值易耗品摊销、劳保费及其他等

(3) 管理费用的界定和归集

公司将具有日常管理活动性质产生的费用支出界定为管理费用，包括职工薪酬、办公费、业务招待费、折旧与摊销等，归集方法及分摊方式如下：

类别	归集方法及分摊方式
职工薪酬	财务中心根据人事部门提供的按部门划分的月度工资表，将属于管理部门的人员工资薪酬进行归集
办公费用	根据实际发生金额，将日常管理办公活动相关的办公用品、印刷费等办公支出归集至办公费用
业务招待费	根据管理部门人员实际发生的对外招待发生的餐饮费、住宿费、交通费等费用归集至业务招待费
折旧与摊销	以各管理部门日常管理活动中实际使用的固定资产以及无形资产为基础，进行分摊归集

(4) 销售费用的界定和归集

公司将与企业销售商品活动有关的费用支出界定为销售费用,但不包括销售商品本身的成本。公司销售费用主要包括销售人员职工薪酬、办公费、差旅费等。

类别	归集方法及分摊方式
职工薪酬	财务中心根据人事部门提供的按部门划分的月度工资表,将属于销售部门的人员工资薪酬进行归集
办公费	根据实际发生金额,将日常销售办公活动相关的办公用品、印刷费等办公支出归集至办公费用
差旅费	根据销售部门人员实际发生的差旅费归集

综上,研发费用构成与研发活动相匹配,与生产成本或其他费用的划分标准清晰,符合会计准则相关规定。

4、小试和中试是否形成可销售的产品,相关产品涉及金额、会计处理

小试和中试未形成可销售的产品。小试阶段主要选定产品配方并进行融化实验。中试阶段主要验证确定工业生产工艺和生产参数,产品无法满足客户生产要求。故小试和中试生产的产品全部用于试验,未形成可销售的产品。

【核查情况】

(一) 核查程序

主办券商及会计师对上述问题执行了以下核查程序:

- 1、访谈公司研控中心负责人,了解主要研发项目在不同阶段的主要工作内容,了解小试和中试生产的产品的用途和对外销售情况;
- 2、获取并查阅公司管理制度、了解各环节控制关键节点并执行穿行测试;
- 3、访谈公司财务中心人员,了解研发费用构成及研发费用与生产成本或其他费用的划分标准。

(二) 核查意见

经核查,主办券商及会计师认为:

- 1、产品研发,小试阶段目的主要是选定产品配方并进行融化实验。小试阶段进入中试环节的关键节点是小试试验报告。中试阶段主要试验确定工业生产工

艺和生产参数。中试阶段进入外试环节的关键节点是中试试验报告。外试阶段主要验证外试产品是否满足下游客户的生产要求。外试转入常规生产的关键节点是外试试验总结报告；

2、设备研发，设备图纸设计阶段进入选材备件环节的关键节点是设备图纸经设备研发部部长、研控中心负责人审核和技术委员会审批获得通过。选材备件阶段进入组装调试环节的关键节点是所需配件满足设计及组装需求，经设备研发部部长审批后开始组装调试工作。组装调试阶段进入验收结项环节的关键节点是设备研发项目组检测设备、组织测试，确认设备可满足生产需求和研发目标。验收阶段的关键节点是设备测试报告、设备研发结项报告和生产中心交接单。设备测试报告和设备研发结项报告获得审批通过、生产中心签署资产交接单，则设备研发成功。

3、产品研发的研发支出包括研发人员薪酬、材料等直接投入、折旧摊销、其他费用等。小试和中试阶段，研发未形成可销售的产品，相关研发支出均计入研发费用。外试阶段，公司外试产品形成销售收入并将外试产品相关研发支出计入营业成本或存货，符合《企业会计准则解释第 15 号》（财会〔2021〕35 号）规定。公司研发费用与生产成本或其他费用的划分标准清晰，会计处理符合企业会计准则规定。

（三）说明报告期内研发费用是否包含合作研发费用，并补充合作研发具体情况包括合作开发协议主要条款、研发合作模式、期限、费用支付情况、研究成果归属的具体安排，公司能否独家使用相关知识产权，是否存在使用期限或限制，共同享有专利过程中的权利义务划分、利益分成情况。

1、研发费用包含合作研发费用

报告期内，公司研发费用包含合作研发费用，具体金额如下：

合作项目	研发分工和工作内容	研发费用
高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加剂研发与应用	公司负责课题总体协调实施、组织编写项目可行性研究报告等；研究钛、铬、锰、铁等金属粉体与不同助熔剂的合理搭配，研究高熔点金属元素的低熔点改性方式并实现添加剂的速熔，研究适宜的助熔剂含量；现场试验粉体混制工艺和耦合压制成型技术，制得添加剂样品；实现高性能铝	2022 年度研发费用为 2,038,610.62 元； 2023 年 1-3 月研发费用为 563,103.25 元

合作项目	研发分工和工作内容	研发费用
	合金用节能环保高实收金属添加剂系列产品的应用示范；协助项目第一参与单位和第二参与单位完成项目其它方面的研究工作。	
科技助力2020“飞机用高强韧耐蚀铝合金型材研制及其产业化”项目	公司负责研究添加剂/中间合金等典型原材料质量对试验合金熔体质量的影响，优化并制备优质添加剂/中间合金，提供必要的工业化验证用原材料。	公司主要提供添加剂和中间合金样品，未单独立项开展具体研发活动，未产生研发费用。

2、对外合作研发情况

(1) 校企合作框架协议

报告期内，公司与哈尔滨工业大学材料科学与工程学院、哈尔滨理工大学、黑龙江科技大学、黑龙江工程学院均保持校企合作关系，签署了校企合作框架协议。校企合作框架协议未就具体研发项目做出约定，各方开展具体研发项目合作时需要签署具体合作研发项目的合作研发协议。报告期内，主要框架协议如下：

序号	合作单位	合作协议或项目	合作状态
1	哈尔滨理工大学	《产学研合作协议》、《联合成立铝镁合金添加剂材料工程技术研究开发中心合作协议书》	持续
2	哈尔滨工业大学材料科学与工程学院	《产学研校企合作协议书》	持续
3	黑龙江科技大学	《产学研校企合作协议》	持续
4	黑龙江工程学院	《校企合作协议书》	持续

(2) 具体研发项目的研发合作协议

①2021年5月，公司与哈尔滨理工大学、黑龙江科技大学就“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”项目签署了《黑龙江省应用技术研究及开发计划“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”项目联合申报协议》（以下简称“联合申报协议”）。

2021年8月，公司（项目依托单位）联合哈尔滨理工大学（项目参与单位）、黑龙江科技大学（项目参与单位）与黑龙江省科技技术厅、哈尔滨市科技局签署《黑龙江省重点研发计划项目合同书》（以下简称“项目协议”），开始“高性

能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”联合研究工作。

②2020年7月，公司与东北轻合金有限责任公司、有研工程技术研究院有限公司就具体合作研发项目共同签署了《科技助力2020项目合作协议书》。

3、“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”项目相关协议内容

本合作研发项目协议关于研发合作模式、期限、费用支付情况、研究成果归属安排的主要条款及具体情况如下：

(1) 研发合作模式

联合申报协议约定研发合作模式如下：

①组成联合体

本项目由哈尔滨东盛金材科技股份有限公司（项目申报单位）负责统筹，联合哈尔滨理工大学（项目第一参与单位）、黑龙江科技大学（项目第二参与单位）共同开展联合攻关。建立申报单位和参与单位的多部门协调机制、重大事项决策机制和产学研用联合攻关机制，成立项目专家组，全过程跟踪项目实施，确保项目任务目标落地。

②研究内容及分工

项目申报单位负责课题总体协调实施、组织编写项目可行性研究报告等；研究钛、铬、锰、铁等金属粉体与不同助熔剂的合理搭配，研究高熔点金属元素的低熔点改性方式并实现添加剂的速熔，研究适宜的助熔剂含量；现场试验粉体混制工艺和耦合压制成型技术，制得添加剂样品；实现高性能铝合金用节能环保高实收金属添加剂系列产品的应用示范；协助项目第一参与单位和第二参与单位完成项目其它方面的研究工作。

项目第一参与单位主要负责研究制备的铝合金系列添加剂的微观组织，建立铝合金添加剂微观组织与制备工艺的关系；协助研究金属粉体与不同助熔剂的合理搭配形成组分优化技术；协助项目申报单位完成课题成果的应用示范；协助项目第二参与单位的部分研究工作。

项目第二参与单位主要负责超声-球磨复合法实现复合粉体均匀混制研究；复合粉体超纯净化、压力温度协同作用实现铝合金添加剂致密度可调可控研究；形成铝合金系列添加剂压制耦合成型技术；协助项目申报单位完成课题成果的应用示范；协助项目第一参与单位的部分研究工作。

（2）期限

《黑龙江省重点研发计划项目合同书》约定“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”项目的起止时间是：2021年09月01日至2023年08月31日。

（3）费用支付情况

联合申报协议约定，“项目研发经费总额中，自筹经费由项目申报单位承担和使用，省拨经费中项目申报单位、项目第一参与单位、项目第二参与单位分别按照80%、15%、5%分配使用。如其中一方中途退出，未支付的经费，不予支付，已支付的部分须退回至项目申报单位，未支付的经费归项目中申报单位所有。”

《黑龙江省重点研发计划项目合同书》显示“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”项目的经费来源共300万元，其中专项省拨经费为110万元、自筹经费为190万元。

截至2023年3月末，公司已经收到省拨经费110万元，其中，向哈尔滨理工大学支付16.5万元，向黑龙江科技大学支付5.5万元，归属于公司的经费共计88万元。

（4）研究成果归属安排

本项目执行过程中，由各方共同完成的科技成果包括论文、专利、相关规范归公司所有。形成的规范将开放共享，免费使用。由各方共同完成的技术秘密成果，各方均有独立使用的权利。相关知识产权不存在使用期限或限制，不存在共同享有专利情况。

联合申报协议就研究成果归属的具体安排约定如下：

“（1）申报单位与参与单位在申请本项目之前各自所获得的知识产权及相

应权益均归各自所有，不因共同申请本项目而改变。（2）因申请项目的需要，各自向对方提供的未公开的、或在提供之前已告知不能向第三方提供的与本项目相关的技术资料、数据等所有信息，包括但不限于各自所有或合法拥有的任何计算机程序、代码、算法、公式、过程、观念、图表、照片、制图、设计、产品、样品、发明创造（包括发明、实用新型和外观设计，无论是否获得专利）、技术秘密、版权、商标、产品研发计划、预测、策略、规范、实际或潜在商业活动的信息、客户与供应商名单、财务事项、市场营销计划等技术、商务上的信息等。未经提供方同意，不得提供给第三方。不管本申请是否获得资助，该条款长期有效。（3）因申请本项目的需要，各自向对方提供的相关信息，不构成向对方授予任何关于专利、著作权、商标权等知识产权的许可行为。（4）因本项目共同研发而产生的专利，专利权归项目申报单位所有。其他项目参与单位有使用权。”

《黑龙江省重点研发计划项目合同书》就科研成果的具体权益分配如下：

“（1）根据项目任务分工，项目各承担单位在课题工作范围内独立完成的科技成果及其形成的知识产权归各方独自所有。一方转让其专利申请权时，其他各方有以同等条件优先受让的权利。（2）在项目执行过程中，由各方共同完成的科技成果包括论文、专利、相关规范归项目申报方所有。形成的规范将开放共享，免费使用。（3）由各方共同完成的技术秘密成果，各方均有独立使用的权利。未经其他各方同意，任何一方不得向第三方转让技术秘密。（4）各方对共有科技成果实施许可、转让专利技术、非专利技术而获得的经济收益由各方共享；各单位技术产品产生的经济效益归各单位自有。”

4、科技助力 2020 “飞机用高强韧耐蚀铝合金型材研制及其产业化”项目相关协议内容

本合作研发项目协议关于研发合作模式、期限、费用支付情况、研究成果归属安排的主要条款及具体情况如下：

（1）研发合作模式

东北轻合金有限责任公司作为本项目牵头单位，负责组织各参研单位进行技术交流、制定研制方案，协调项目总体进度；负责两种合金的铸造、挤压及强韧

化处理工业化试验及工艺制度优化,并结合项目进展给各参研单位提供试验用料。负责高综合性能协同调控的双级时效和三级时效工艺工业化制度的实现及稳定化研究。负责制定两种合金的专项工艺操作规程和系统的过程控制文件(PCD)。

有研工程技术研究院有限公司作为本项目参加单位,负责利用已掌握的7000系铝合金挤压、固熔、时效过程中回复、再结晶及多重析出相的形成等组织演变规律,对工业化试制产品进行组织分析,提出切实可行的工艺优化建议。

哈尔滨东盛金属材料有限公司作为本项目参加单位,负责研究添加剂/中间合金等典型原材料质量对试验合金熔体质量的影响,优化并制备优质添加剂/中间合金,提供必要的工业化验证用原材料。

(2) 期限

项目计划时间为2020年7月至2022年5月。报告期内,该项目已验收完毕,项目研发合作已经结束。

(3) 费用支付情况

在该项目中,公司负责提供添加剂和中间合金样品,收取科研费用6万元。

(4) 研究成果归属安排

在该项目中,公司负责提供必要的工业化验证用原材料,该部分研究均在公司内部独立完成,相关知识产权全部归属公司。不存在知识产权使用期限或限制情况,也不存在共同享有专利情况。

【核查情况】

(一) 核查程序

主办券商、会计师对上述问题执行了以下核查程序:

- 1、获取并复核对外合作研发项目协议,访谈合作研发项目负责人,结合协议主要条款了解研发合作模式、期限、费用支付情况、研究成果归属等;
- 2、复核研发费用明细表,了解合作研发项目的研发费用情况。

(二) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内，公司研发费用包含合作研发费用，合作研发项目的合作研发协议就研发合作模式、期限、费用支付情况、研究成果归属等均做了具体约定，相关知识产权归属约定清晰、不存在使用期限或限制，不存在共同享有专利情况。

（四）说明公司在合作研发中参与的环节及发挥的作用，公司是否独立掌握完整的核心技术，是否存在使用合作方核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况，是否对其他合作方存在技术依赖。

报告期内，公司具体开展的合作研发项目情况如下：

1、“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”项目

（1）项目研发分工

公司作为项目申报单位，负责课题总体协调实施、组织编写项目可行性研究报告等；研究钛、铬、锰、铁等金属粉体与不同助熔剂的合理搭配，研究高熔点金属元素的低熔点改性方式并实现添加剂的速熔，研究适宜的助熔剂含量；现场试验粉体混制工艺和耦合压制成型技术，制得添加剂样品；实现高性能铝合金用节能环保高实收金属添加剂系列产品的应用示范；协助项目第一参与单位和第二参与单位完成项目其它方面的研究工作。

哈尔滨理工大学作为项目第一参与单位，主要负责研究制备的铝合金系列添加剂的微观组织，建立铝合金添加剂微观组织与制备工艺的关系；协助研究金属粉体与不同助熔剂的合理搭配形成组分优化技术；协助项目申报单位完成课题成果的应用示范；协助项目第二参与单位的部分研究工作。

黑龙江科技大学作为项目第二参与单位，主要负责超声-球磨复合法实现复合粉体均匀混制研究；复合粉体超纯净化、压力温度协同作用实现铝合金添加剂致密度可调可控研究；形成铝合金系列添加剂压制耦合成型技术；协助项目申报单位完成课题成果的应用示范；协助项目第一参与单位的部分研究工作。

（2）资产、核心设备、科研经费情况等情况

公司深耕铝合金添加剂行业 20 多年，掌握了添加剂制备的全套关键技术，此次新产品研发的制备、熔化实验等主要工作均在公司内部进行，未使用合作单位的核心设备，不对其他合作方存在技术依赖。

该项目未挂靠国家基金相关项目，作为黑龙江省重点研发计划项目获得省拨经费支持 110 万元，其中，公司获得 88 万元、哈尔滨理工大学获得 16.5 万元、黑龙江科技大学获得 5.5 万元，不存在使用合作院校科研经费的情况。公司、哈尔滨理工大学、黑龙江科技大学各自作为参与单位，均安排项目人员根据研发分工在各自的经营办公场所开展相关研发活动，相关人员、资产和设备不存在交叉情况。各方的研发成果均需要获得监管机构的审核和验收，各方研发支出需要通过监管机构的审核。

2、科技助力 2020 “飞机用高强韧耐蚀铝合金型材研制及其产业化”项目

该项目由东北轻合金有限责任公司作为牵头单位、主导项目的主要研发内容，公司只负责研究添加剂/中间合金等典型原材料质量对试验合金熔体质量的影响，优化并制备优质添加剂/中间合金，提供必要的工业化验证用原材料。

在本项目中，公司主要提供添加剂和中间合金样品，未就该项目单独立项开展具体研发活动，未发生相关研发支出。公司掌握添加剂/中间合金的核心技术，未曾使用合作方核心设备、人员、资产、场所，也不存在使用合作院校科研费用或挂靠国家基金相关项目进行研发等情况，未对其他合作方存在技术依赖。

【核查情况】

（一）核查程序

主办券商及会计师对上述问题执行了以下核查程序：

1、获取并复核对外合作研发项目协议，了解合作研发项目的职责分工、经费来源等协议内容；

2、访谈合作研发项目负责人，了解研发人员构成和使用设备、资产和场所情况，了解合作研发项目的技术来源、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况；

3、访谈公司财务人员，了解合作研发项目的收支情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内，公司对外开展的具体合作研发项目有“高性能铝合金用节能环保高实收助熔添加材料研发与应用”和科技助力 2020“飞机用高强韧耐蚀铝合金型材研制及其产业化”项目。公司在这两个项目研发工作中，均独立完整掌握产品研发相关核心技术，不存在使用合作方核心设备、人员、资产、场所，或使用合作院校科研费用、挂靠国家基金相关项目进行研发等情况，不存在对其他合作方的技术依赖。

（五）说明公司是否已明确研发支出的开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，与高新技术企业申报中研发费用归集金额、所得税研发费用加计扣除金额是否存在显著差异及合理性。

1、研发支出的开支范围、标准、审批程序

报告期内，公司逐步建立完善了相关内控制度，公司《研发管理制度》、《研发科技创新奖励办法》、《会计核算制度》等明确了研发项目全过程管理和研发支出的开支范围、标准和审批程序，研发项目费用需按项目分别核算。

公司研发支出主要包括：（1）研发活动直接投入的材料；（2）研发人员的工资、奖金和社保等人工费用；（3）用于研发活动的仪器、设备等固定资产的折旧和摊销；（4）与研发活动直接相关的技术服务费等其他费用。

公司研发活动包括产品研发（含小试、中试及外试）和设备研发。产品研发的外试产品在生产中心生产，生产量大、对外形成销售收入，故该部分外试产品的研发投入均参照常规产品进行管理和核算，相关投入包括直接材料、人工、折旧摊销等均按照外试产品编号归集至外试产品的生产成本，未计入研发费用。除产品研发的外试产品外，其他研发费用的具体归集及核算流程如下：

（1）直接材料投入归集

在产品研发小试中试环节和设备研发中，公司研发人员根据各研发项目所需材料在 ERP 系统中填写领料单，维护研发项目编号、领料数量、领用部门名称

等信息，经研控中心负责人审批后到仓库领用研发材料。仓库人员根据领料单办理出库并在 ERP 系统更新领料信息。每月末，财务中心根据研发项目编号将实际发生的材料消耗费用进行归集。

(2) 直接人工费用归集

财务中心根据研控中心提供的参与研发项目人员的工时，对本期研发人员的工资、社保、公积金等进行归集并按实际参与项目进行分配。

(3) 折旧与摊销费用归集

公司财务中心与研控中心核对研发项目所使用的各类仪器、机器设备清单。财务中心根据研控中心统计工时对折旧费用在各项目间进行分配。

(4) 其他费用归集

公司其他费用根据财务内控制度规定履行审批程序，根据具体发生的业务活动归集到相应研发项目中。

报告期内，公司在研发项目管理、研发支出、成本核算等方面进行严格内部控制，准确划分和核算各项研发支出，相关审批程序得到有效执行。

2、研发支出与高新技术企业申报中研发费用归集金额的差异

报告期内，公司、子公司沧东盛、子公司沧东众是高新技术企业，各年度研发支出与高新技术企业申报中研发投入归集金额的差异如下表所示：

单位：元

主体	年度	研发支出 (A)	高新技术企业 申报中研发投入 归集金额 (B)	差异 (C=A-B)
东盛金材	2021 年度	2,792,446.45	1,928,596.35	863,850.10
	2022 年度	4,640,556.02	4,536,015.86	104,540.16
	2023 年 1-3 月	1,039,924.18	1,039,924.18	-
沧东盛	2021 年度	31,107,409.78	31,107,409.78	-
	2022 年度	36,325,061.75	35,079,778.77	1,245,282.98
	2023 年 1-3 月	15,481,102.93	15,481,102.93	-
沧东众	2021 年度	17,236,272.83	17,236,272.83	-
	2022 年度	21,001,763.86	21,001,763.86	-

	2023年1-3月	1,217,737.01	1,217,737.01	-
--	-----------	--------------	--------------	---

东盛金材 2021 年差异主要是年度研发人员业绩绩效奖金未纳入“高新技术企业申报中研发投入归集金额”；2022 年差异主要是工会经费和职工教育经费未纳入“高新技术企业申报中研发投入归集金额”。沧东盛 2022 年差异系沧东盛委托哈东盛研发费用 6,226,414.92 元，根据高新技术企业认定相关规定委托外部研究开发费用按照实际发生额的 80% 计入委托方研发费用总额。

3、研发支出与所得税研发费用加计扣除金额的差异

报告期内，公司、子公司沧东盛、子公司沧东众存在“所得税研发费用加计扣除金额”。公司研发支出包括外试产品销售的生产成本和研发费用，其中，外试产品销售的生产成本未计入“研发费用”，也未在所得税前加计扣除。故，研发费用与“所得税研发费用加计扣除金额”的差异如下表所示：

单位：元

主体	年度	研发费用 (A)	所得税研发费用 加计扣除金额(B)	两者差异 (C=A-B)
东盛金材	2021 年度	2,365,289.03	1,621,510.90	743,778.13
	2022 年度	2,312,924.72	2,231,302.72	81,622.00
	2023 年 1-3 月	554,103.82	527,670.82	26,433.00
沧东盛	2021 年度	2,690,484.84	2,488,260.78	202,224.06
	2022 年度	9,393,530.69	7,977,322.86	1,416,207.83
	2023 年 1-3 月	618,312.48	565,141.23	53,171.25
沧东众	2021 年度	1,815,364.62	1,713,395.74	101,968.88
	2022 年度	1,647,057.02	1,554,143.78	92,913.24
	2023 年 1-3 月	279,184.00	266,400.66	12,783.34

报告期内，各公司研发费用与“所得税研发费用加计扣除金额”差异的主要系研发费用中房屋折旧、委托研发、委托设计费、股份支付等会计核算口径与所得税法相关税收口径归集标准不一致导致。东盛金材 2021 年差异系年底研发人员业绩绩效奖金未计入“所得税研发费用加计扣除金额”导致。沧东盛 2022 年差异主要系沧东盛委托哈东盛研发费用 6,226,414.92 元，根据所得税法相关规定委托外部研究开发费用按照实际发生额的 80% 计入“所得税研发费用加计扣除金额”。

【核查情况】

（一）核查程序

主办券商及会计师对上述问题执行了以下核查程序：

1、获取并复核研发支出相关内控制度，了解公司研发活动流程及相关内部控制情况，对研发流程执行穿行测试；

2、访谈公司财务中心负责人，了解公司研发投入归集和核算方法，检查各项目研发投入的归集明细，评估其适当性；

3、获取公司报告期内年度企业所得税汇算清缴报告、税务机关认可的企业所得税汇算清缴中的可加计扣除研发费用，查阅并对照《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》等相关规定，了解加计扣除金额与研发费用的差异原因；

4、统计研发支出与高新技术企业申报中研发投入归集金额差异，分析差异原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司制度已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，研发支出与生产成本或其他费用的划分标准符合会计准则规定；

2、公司研发支出与高新技术企业申报中研发费用归集金额、所得税研发费用加计扣除金额之间差异相对较小，系核算口径不一致导致的，具有合理性。

其他问题 2：汇率风险及汇率管理对公司业绩的影响

报告期各期，公司汇兑损益分别为 147.80 万元、-1,847.81 万元和 71.06 万元；公司购买了少量商品期货及远期外汇合约。请公司：①说明汇兑损益的计算过程，报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与公司境外收入、汇兑损益之间的匹配性；②对汇率波动进行敏感性分析，说明汇率波动风险的具体表现、影响程度，报告期内汇率管理相关措施的有效性、对公司业绩的影响；③说明报告期内衍生金融工具具体情况，包括但不限于主要标的、金额、盈亏情况等，对投资收益、公允价值变动和交易性金融资产等会计科目的具体影响及原因，相关会计处理是否符合准则规定；④说明公司开展衍生金融工具交易是否具备风险投资的相应决策程序和风险控制措施。

【回复】

（一）说明汇兑损益的计算过程，报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与公司境外收入、汇兑损益之间的匹配性。

1、报告期内汇兑损益的计算过程

报告期内，公司的汇兑损益主要来自于外币应收账款回款、外币货币资金结汇及外币货币性项目月末折算汇兑损益。各环节具体如下：

（1）初始确认：外币交易在初始确认时，公司将外币金额按上月月末汇率（取上月最后一个工作日中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币入账；

（2）回款：货款实际收汇后以上月月末汇率入账，并于月末以当月最后一个工作日的汇率确认账面外币货币性项目折算的人民币金额，减去初始确认时账面人民币金额，计算汇兑损益；

（3）结汇：当日即期汇率与货币资金上月末汇率的差异产生汇兑损益；

（4）月末折算汇兑损益系公司在月末以当月最后一个工作日的汇率确认账面外币货币性项目折算的人民币金额，减去入账时账面人民币金额计算出汇兑损益。

2、报告期内相关货币对人民币汇率变动趋势与公司境外收入、汇兑损益之间的匹配性

公司外销收入主要以美元结算，报告期境外收入及汇兑损益的对比如下：

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
美元销售金额（万美元）	898.62	8,386.92	6,589.72
汇兑损益（万元）（负数为收益）	71.06	-1,847.81	147.80
每销售1美元汇兑损失/收益	-0.08	0.22	-0.02

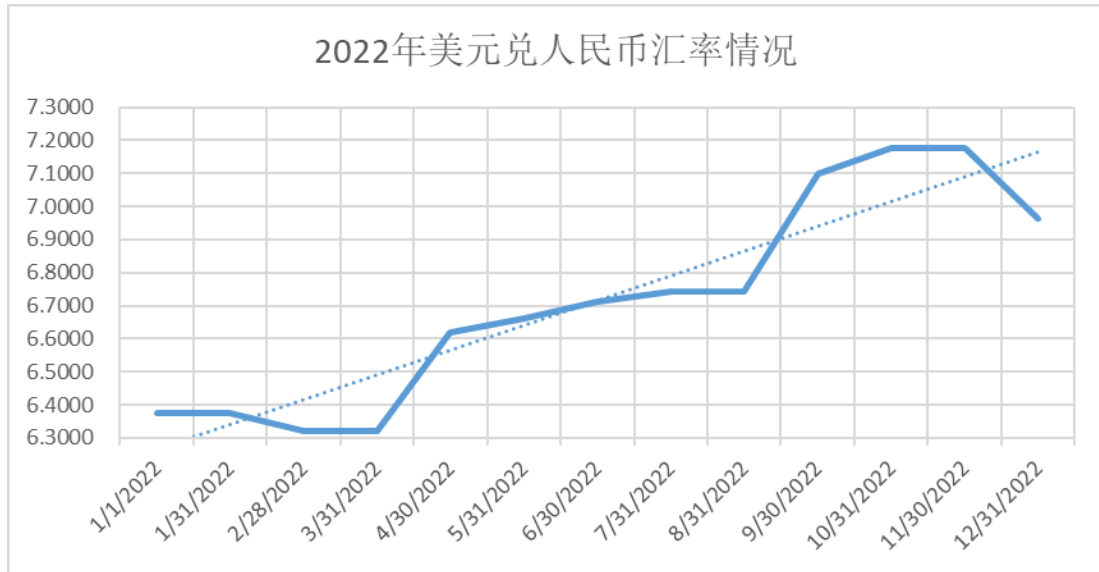
（1）2021年美元兑人民币汇率波动情况



数据来源：国家外汇管理局

如上图所示，2021年度，美元对人民币汇率呈小幅下降趋势，故公司当年产生汇兑损益（损失）较小。

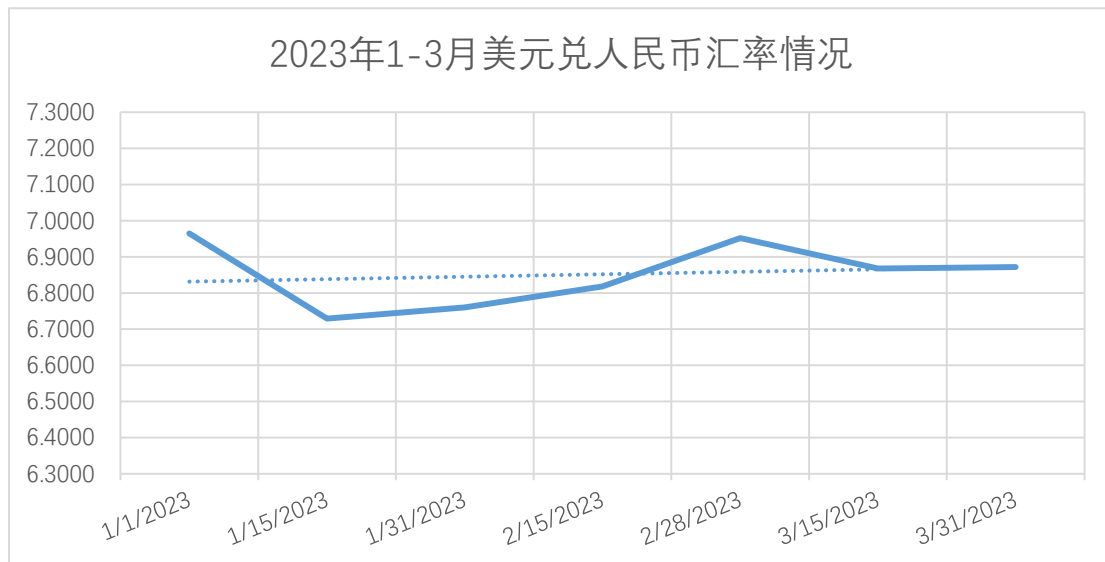
（2）2022年美元兑人民币汇率波动情况



数据来源：国家外汇管理局

公司 2022 年度外销收入有所增长，各季度持续稳定回款。如上图所示，2022 年度美元对人民币汇率呈上升趋势，二季度、三季度汇率大幅上升，故公司当年销售回款实现的汇兑收益较 2021 年度大幅增加。

(3) 2023 年 1-3 月美元兑人民币汇率波动情况



数据来源：国家外汇管理局

如上图所示，美元兑人民币汇率于 2023 年 1 月下降，2023 年 2-3 月有所反弹，故公司产生了一定的汇兑损失。

综上所述，报告期内美元汇率变动趋势与汇兑损益相匹配。由于以外币结算的销售业务受收入金额、确认收入时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种

因素的影响，汇兑损益与外销收入之间可能存在一定勾稽关系，但不具有线性关系。

(二) 对汇率波动进行敏感性分析，说明汇率波动风险的具体表现、影响程度，报告期内汇率管理相关措施的有效性、对公司业绩的影响。

1、对汇率波动进行敏感性分析

报告期内，汇率风险的敏感性分析见下表。该表反映了在其他变量不变的假设下，以下所列外币汇率发生合理、可能的变动时，由于货币性资产和货币性负债的公允价值变化将对净利润产生的影响。

单位：万元

项目	净利润变动		
	2023年1-3月	2022年度	2021年度
人民币对美元贬值1%	51.51	80.40	88.45
人民币对美元升值1%	-51.51	-80.40	-88.45
人民币对欧元贬值1%	4.59	2.38	4.99
人民币对欧元升值1%	-4.59	-2.38	-4.99

2、说明汇率波动风险的具体表现、影响程度

公司报告期内外销营业收入分别为 43,899.47 万元、58,344.81 万元、6,715.88 万元，占营业收入比例分别为 47.20%、55.82%、42.82%，公司外销基本以外币计价，其中以美元结算为主，少数以欧元、人民币结算，给予客户的信用期主要为 30-90 天，因此汇率波动对公司业绩存在一定的影响。

报告期各期汇率波动对利润总额的影响程度

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
主营业务毛利	264.56	1,217.20	-2,996.04
汇兑损益（负数为收益）	71.06	-1,847.81	147.80
利润总额	2,178.37	14,075.06	10,953.39
占比	8.88%	21.78%	-28.70%

2021 年公司销售的美元平均汇率为 6.45，较 2020 年的 6.91 下降 0.47；2022

年公司销售的美元平均汇率为 6.60，较 2021 年的 6.45 上涨 0.15；2023 年 1-3 月公司销售的美元平均汇率为 6.90，较 2022 年的 6.60 上涨 0.31。由上表可知，在公司未与客户按照汇率进行调价的情况下，2021 年、2022 年因美元汇率变动对当期主营业务毛利的影响额分别为-2,996.04 万元、1,217.20 万元和 264.56 万元。

公司外销收入主要以美元等外汇结算，2021 年度，美元兑人民币汇率持续处于低位徘徊，年度美元兑人民币即期汇率较为平稳，整体呈现小幅波动下行趋势，综合体现为产生汇兑净损失 147.80 万元；2022 年 4 月以来美元兑人民币汇率快速上升，公司持有的外币应收账款及外币银行存款产生较大汇兑收益，当年公司产生汇兑净收益 1,847.81 万元。2023 年第一季度美元汇率有所下降，但整体波动不及上期，汇兑损益对公司业绩影响较小。

3、报告期内汇率管理相关措施的有效性、对公司业绩的影响

公司外销业务占比较大，且使用外汇结算，存在外汇汇率波动风险，为降低该风险，公司开展外汇套期业务。公司使用外汇衍生金融产品锁定美元销售到期收款汇率，公司在购买远期外汇合约时，将其与很可能发生的销售订单所对应的未来外币回款指定了套期关系，公司管理层将远期外汇合约指定为套期工具，将很可能发生的预期销售订单所对应的未来外币回款指定为被套期项目，套期策略及目的是为了应对未来的销售订单的外币回款的汇率风险。

报告期各期，远期外汇合约盈亏及列报情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
财务费用	193.68	-149.86	122.76
投资收益	-	-705.84	-
合计	193.68	-855.70	122.76
利润总额	2,178.37	14,075.06	10,953.39
占比	8.89%	-6.08%	1.12%

注 1：上表盈利为正，损失为负

注 2：远期外汇合约有效套期部分计入财务费用。

注 3：远期外汇合约无效套期部分计入投资收益。无效部分系当发生异常情况，如销售订单中（终）止执行，无法确定销售订单预期回款时间，公司将选择提前交割或平仓。

2022 年远期外汇合约亏损金额对利润总额影响较大，主要原因是 2022 年度

美元对人民币汇率呈上升趋势，尤其在二季度、三季度汇率大幅上升，交割或平仓时点汇率高于远期外汇合约锁定汇率。

2023年1-3月远期外汇合约盈利金额对利润总额影响较大，主要原因一是由于公司在2022年11月份购入远期外汇合约400万美元，约定美元兑人民币汇率为7.21:1；后于2023年2月交割，交割时点的美元兑人民币汇率即期汇率为6.72:1，形成较大的套期损益；二是受到2023年第一季度利润总额降低影响。综上，公司外销业务占比较大，且使用外汇结算，客户销售的信用期主要为30-90天，在外汇汇率波动较大，存在外汇汇率波动风险。公司开展套期业务，一定程度上降低了外销收入的汇率风险，避免汇率下跌形成的损失。在美元汇率上涨时，远期外汇合约会形成亏损，但只是抵减了未来外币回款汇兑收益金额，不会给公司造成额外损失；在美元汇率下降时，远期外汇合约会形成盈利，将弥补未来外币回款汇兑损失金额。

（三）说明报告期内衍生金融工具具体情况，包括但不限于主要标的、金额、盈亏情况等，对投资收益、公允价值变动和交易性金融资产等会计科目的具体影响及原因，相关会计处理是否符合准则规定。

1、衍生金融工具的主要标的、金额、盈亏情况

公司外销业务占比较大，且使用外汇结算，存在外汇汇率波动风险，为降低该风险，公司开展外汇套期业务。公司使用外汇衍生金融产品锁定美元销售到期收款汇率，公司在购买远期外汇合约时，将其与很可能发生的销售订单所对应的未来外币回款指定了套期关系，将远期外汇合约指定为套期工具，将很可能发生的预期销售订单所对应的未来外币回款指定为被套期项目，以应对未来的销售订单的外币回款的汇率风险，套期类别划分为现金流量套期。

衍生金融工具的标的是远期结售汇业务，远期结售汇的交易对手方均为银行业存款类金融机构，主要包括招商银行、中国工商银行。公司与银行签订远期结售汇协议，约定未来结汇的外汇币种、金额、期限及汇率，到期时按照该协议的币种、金额、汇率办理结汇业务。

报告期内，公司远期外汇合约的购买及交割金额、盈亏情况如下：

期间	交割或平仓金额 (万美元)	购买金额 (万美元)	盈亏情况 (万元)
2023年1-3月	400.00	550.00	193.68
2022年度	2,510.00	2,910.00	-855.70
2021年度	500.00	-	122.76

如上表所示，报告期各期，公司从事远期外汇合约交易盈亏金额分别为122.76万元、-855.70万元和193.68万元。

2、对投资收益、公允价值变动和交易性金融资产等会计科目的具体影响及原因

公司购买远期外汇合约采用的会计政策如下：

(1) 远期外汇合约签订日（购买日）

远期外汇合约在初始签订时不作会计处理。

(2) 资产负债表日（持有期间）

公司将未到交割日的远期外汇合约，按照期末时点银行即时报价的远期汇率与合同约定结算汇率之间差额确定衍生金融资产（或衍生金融负债）的公允价值，远期外汇合同的公允价值变动记入其他综合收益。

(3) 交割日或平仓日（卖出日）

①交割

公司根据交割时点实际汇率与合同约定结算汇率之间的差异确定合约交割日结算的收益或亏损，将原计入其他综合收益公允价值变动结转计入财务费用。

②提前交割或平仓

当发生异常情况，如销售订单中（终）止执行，无法确定销售订单预期回款时间，公司将选择提前交割或平仓（指无实际资金交割而终止交易的行为），因未能按指定文件执行套保业务，远期外汇合约不再满足套期会计条件，公司根据平仓时点成交汇率与合同约定结算汇率之间的差异确定结算的收益或亏损，将原计入其他综合收益公允价值变动结转计入投资收益。

报告期内，公司进行衍生金融工具交易对财务费用、投资收益、其他综合收

益和衍生金融资产等会计科目的汇总影响如下：

单位：万元

期间	财务费用	投资收益	期末其他综合收益	期末衍生金融资产
2023年1-3月	193.68		3.27	3.27
2022年度	-149.86	-705.84	114.32	114.32
2021年度	122.76			

3、衍生金融工具相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 24 号—套期会计》（2017 年修订）第五条规定：套期工具，是指企业为进行套期而指定的、其公允价值或现金流量变动预期可抵销被套期项目的公允价值或现金流量变动的金融工具，包括：（一）以公允价值计量且其变动计入当期损益的衍生工具，……。

《企业会计准则第 24 号—套期会计》（2017 年修订）第九条规定，被套期项目，是指使企业面临公允价值或现金流量变动风险，且被指定为被套期对象的、能够可靠计量的项目。企业可以将下列单个项目、项目组合或其组成部分指定为被套期项目：（一）已确认资产或负债。（二）尚未确认的确定承诺。确定承诺，是指在未来某特定日期或期间，以约定价格交换特定数量资源、具有法律约束力的协议。（三）极可能发生的预期交易。预期交易，是指尚未承诺但预期会发生的交易。（四）境外经营净投资。

《企业会计准则第 24 号—套期会计》（2017 年修订）第十五条规定，公允价值套期、现金流量套期或境外经营净投资套期同时满足下列条件的，才能运用本准则规定的套期会计方法进行处理：（一）套期关系仅由符合条件的套期工具和被套期项目组成。（二）在套期开始时，企业正式指定了套期工具和被套期项目，并准备了关于套期关系和企业从事套期的风险管理策略和风险管理目标的书面文件。（三）套期关系符合套期有效性要求。

《企业会计准则第 24 号—套期会计》（2017 年修订）第二十四条规定，现金流量套期满足运用套期会计方法条件的，套期工具产生的利得或损失中属于套期有效的部分，作为现金流量套期储备，应当计入其他综合收益；套期工具产生的利得或损失中属于套期无效的部分（即扣除计入其他综合收益后的其他利得或损失），应当计入当期损益。原已计入所有者权益中的累计利得或损失，应当在

被套期的预期现金流量影响损益的相同期间转出并计入当期利润表。

远期结售汇时，公司准备了关于套期关系和从事套期的风险管理策略和风险管理目标的书面文件，对套期工具和被套期项目进行指定，套期关系符合套期有效性要求。基于上述情况，公司采用《企业会计准则第 24 号—套期会计》对衍生金融工具进行账务处理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（四）说明公司开展衍生金融工具交易是否具备风险投资的相应决策程序和风险控制措施

1、公司开展衍生金融工具风险投资的决策程序

公司于每年年初，根据年度预算并结合以前年度的业务规模及当年的业务规模预测，对当年拟开展的远期结售汇套期保值业务的规模进行预计并提交公司董事会或股东大会审议。远期结售汇业务交易金额在 4,000 万美元（含）以内由董事会审议；远期结售汇业务交易金额在 4,000 万美元以上由股东会审议。公司总经理负责审批日常远期结售汇业务计划及相关文件。

2、公司开展衍生金融工具风险投资的风险控制措施

公司制定了《远期结售汇业务内部控制制度》，对远期结售汇业务组织机构及职责权限、业务工作流程、信息隔离措施、风险管理及信息披露等作出明确规定。公司严格按照《远期结售汇业务内部控制制度》的规定对各个环节进行控制。公司开展远期结售汇业务以正常的生产经营为基础，以规避和防范汇率风险为主要目的，与公司实际业务规模相匹配，不得进行投机和单纯的套利交易。

风险控制措施具体说明如下：

（1）充分关注业务远期结售汇业务的风险点，制订切合实际的远期结售汇业务计划；严格按照规定程序进行保证金及结算资金的收支；

（2）审慎选择合作金融机构，公司仅与具有合法资质的大型商业银行、上市股份制银行等金融机构开展远期结售汇业务，规避可能产生的法律风险；

（3）远期结售汇交易额度不能超过董事会或股东大会年度授权审批额度，操作审批流程需符合公司授权管理制度；

(4) 防范资金风险，做好流动性安排，测算已占用的保证金数量、账期即将届满的应收账款金额和所需外汇的准备数量；

(5) 做好外币收款预测与落实，防止远期结售汇延期交割，积极催收应收账款；

(6) 当存在重大异常情况，并可能出现重大风险时，财务中心应及时向公司总经理提交分析报告，并随时跟踪业务进展情况；公司总经理汇同财务中心商讨应对措施，提出切实可行的解决措施，实现对风险的有效控制；

(7) 内控审计部应认真履行监督职能，防范合规风险。

综上，公司针对开展衍生金融工具交易，已建立风险投资决策程序，并具备相应的风险控制措施。

【核查情况】

(一) 核查程序

1、查阅关于美元对人民币汇率波动的公开数据，复核公司汇兑损益与汇率波动、境外销售规模的匹配性；同时对汇率波动进行敏感性分析，分析汇率波动对公司经营业绩的影响；

2、获取并复核公司外币汇兑损益计算过程，复核汇兑损益计算的准确性；

3、查阅企业会计准则和会计制度，复核关于外币业务会计处理的准确性；

4、对公司相关负责人进行访谈，了解公司开展衍生金融工具业务情况及有关的内部控制；

5、对衍生金融工具业务内部控制进行测试，评价其内部控制的合理性、有效性；

6、检查与衍生金融工具有关协议及银行回单，评价交易的合规性、真实性；

7、复核公司被套期项目和衍生金融工具的确认依据及会计处理是否符合会计准则的规定；

8、检查衍生金融工具合同的交割期间、约定汇率等内容，重新计算衍生金

融工具期末公允价值及实际交割日产生的盈亏；

9、评估公司进行衍生金融工具交易对财务费用、投资收益、其他综合收益和衍生金融资产等会计科目的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司建立了与货币资金和投资筹资相关的内部控制制度并得到了有效执行；汇兑损益计算过程准确，与外币业务的会计处理符合企业会计准则的规定，汇兑损益与汇率波动相匹配，与境外销售规模具有一定的相关性；汇率波动对公司业绩造成一定影响；

2、报告期内，公司开展外汇套期业务，使用外汇衍生金融产品锁定美元销售到期收款汇率，发挥了规避汇率风险的作用，公司应对汇率风险的相关措施有效；

3、衍生金融工具的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、公司已建立开展衍生金融工具交易风险投资的决策程序，并具备相应的风险控制措施。

其他问题 3：关于其他应收款

报告期内，公司其他应收账款中存在对黑龙江明达房地产开发有限公司、厚璞体育产业有限公司上海分公司借款，并存在对冯健彬等代垫款项。请公司：①说明对外借款的背景和原因，并结合投资活动现金流明细等说明是否存在其他对外借款情形，是否履行相应的审批程序，并说明公司取得明达拍卖房房屋产权证后“以房抵债”的具体会计处理；②说明代垫款项形成原因、预计回款时间，是否构成资金占用；③披露公司与黑龙江明达房地产开发有限公司、厚璞体育产业有限公司上海分公司借贷纠纷诉讼案件的执行进展情况。

【回复】

（一）说明对外借款的背景和原因，并结合投资活动现金流明细等说明是否存在其他对外借款情形，是否履行相应的审批程序，并说明公司取得明达拍卖房房屋产权证后“以房抵债”的具体会计处理。

1、对外借款的背景和原因

黑龙江明达房地产开发有限公司（以下简称“明达房地产”）法定代表人董俊明与公司总经理张忠凯同为民进会员，2018年明达房地产临时资金周转需要，向公司借款500万元。公司法务充分了解明达房地产的借款担保形式，即：（1）通过网签明达房地产4套商服的形式，形成事实上的质押关系；（2）追加黑龙江明达湿地旅游投资有限公司（以下简称“明达旅游”）提供连带责任担保；（3）追加董俊明个人提供连带责任担保。公司认为借款风险可控，经公司股东会审批将闲置资金500万元借给明达房地产。

厚璞体育产业有限公司（以下简称“厚璞体育”）董事长蒋立章与公司总经理张忠凯是中欧国际工商学院EMBA班同班同学，2020年厚璞体育资金周转需要，向公司借款200万元，借款期限为10天，借款合同约定，如借款期限内未偿还借款，自借款合同成立之日起，按年利率20%计算借款利息，直至本息全部偿清。2020年6月24日，蒋立章向公司出具担保函，承诺为上述债务承担无限连带担保责任。公司认为借款风险可控，经公司股东会审批将闲置资金200万元借给厚璞体育。

2、结合投资活动现金流明细等说明是否存在其他对外借款情形，是否履行相应的审批程序

2021 年度、2022 年度、2023 年 1-3 月支付其他与投资活动有关的现金分别为 27,001,425.00 元、61,058,377.00 元和 0.00 元，具体明细如下：

单位：万元

项目	金额
2021 年度	
支付刘国江借款	2,000,000.00
支付银行定期存款	25,000,000.00
支付衍生金融工具交易亏损	1,425.00
合计	27,001,425.00
2022 年度	
支付中宁县丰和实业有限公司借款	46,000,000.00
支付衍生金融工具交易亏损	7,058,377.00
支付衍生金融工具交易保证金	8,000,000.00
合计	61,058,377.00

由上表，报告期内投资活动对外借款共发生 2 笔：

（1）刘国江借款 200 万元

刘国江系公司股东刘颀（借款期间持公司股份 1.96%）之父。刘国江因个人购房需要，向公司拆借资金 200 万元，刘颀提供连带责任担保。经公司财务测算，刘颀持有公司股份市值不低于 784 万元。2021 年 8 月 6 日公司同意借款 200 万给刘国江，年利率 3.85%，期限一年。后刘国江因用款计划发生变化，2021 年 8 月 25 日即归还了借款本息，实际借款期限 19 天。刘国江借款 200 万元于 2021 年 9 月 6 日业经公司 2021 年第一届第四次董事会补充确认。

（2）中宁县丰和实业有限公司借款 4,600 万元

中宁县丰和实业有限公司（以下简称“丰和实业”）系公司供应商宁夏天元锰业集团有限公司（以下简称“天元锰业”）上游供应商，因经营需要丰和实业向公司拆借资金 4,600 万元，借款期限 1 个月，年利率 3.45%，天元锰业提供连带责任担保（公司对天元锰业的合同欠款大于借款到期的本息）。2022 年 2 月

11 日公司召开第一次临时股东大会，审议通过丰和实业向公司借款 4,600 万元的议案。该笔借款实际借款期限为 26 天，自 2022 年 3 月 16 日起至 2022 年 4 月 11 日止，到期公司已收回本息。

3、公司取得明达拍卖房房屋产权证后“以房抵债”的具体会计处理

(1) 确定放弃债权的公允价值

债务重组准则关于债权人受让非金融资产规定，以固定资产抵偿债务，债权人初始确认受让固定资产成本，包括放弃债权的公允价值，以及使该资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的税金、运输费、装卸费、安装费、专业人员服务费等其他成本。

债权人初始确认受让固定资产成本，需取得放弃债权的公允价值，因放弃债权的公允价值无法直接取得，故公司采取按固定资产评估金额减取得固定资产所发生的税费计算得出。

根据 2023 年 4 月 13 日黑龙江岁达资产评估有限公司出具的黑岁达评报字[2023]1038 号《哈尔滨东盛金属材料销售有限责任公司四套房产拟财务入账评估项目资产评估报告书》四套抵债房产评估金额为 9,247,968.00 元，取整 9,247,900.00 元减办理固定资产产权所发生的相关税费（维修基金、印花税、契税）381,162.34 元，故放弃债权的公允价值为 8,866,737.66 元。

(2) 恢复已经个别全额计提的坏账准备

因放弃债权的公允价值为 8,866,737.66 元，故恢复已经个别全额计提的坏账准备 5,994,521 元（其中本金 500 万元、计提借款期限内（1 年）合同约定年利率 20% 计提利息 994,521 元）。会计处理：

借：坏账准备 5,994,521.00

贷：信用减值损失 5,994,521.00

(3) 其他应收款账面金额本息合计 5,994,521 元，放弃债权的公允价值为 8,866,737.66 元，需确认利息收入价税合计 2,872,216.98 元。会计处理：

借：其他应收款-利息 2,872,216.98

贷：财务费用-利息收入 2,709,638.66

贷：应交税费—应交增值税—销项税额 162,578.32

计息后，其他应收款本息合计 8,866,737.66 元。

（4）抵债房产入账

放弃债权的公允价值 8,866,737.66 元，使该资产达到预定可使用状态前所发生的成本费用支出 381,162.34 元，抵债房产入账价值为二者之和，即 9,247,900.00 元。会计处理：

借：其他流动资产-持有待售房产 9,247,900.00

贷：其他应收款 8,866,737.66

贷：银行存款 381,162.34

（二）说明代垫款项形成原因、预计回款时间，是否构成资金占用

2021 年 4 月 10 日公司员工冯建彬在车间生产配料时料桶爆燃导致该员工被烧伤，公司安排去沧州市中心医院住院治疗，该员工已完成治疗并出院，伤残等级被评定为 7 级。因医院采取预存医疗费用的结算形式，故形成公司代垫医疗费 424,907.41 元。目前公司已将冯建彬工伤情况、医疗诊断及治疗费用报给当地社会保险机构，该机构已受理，待排号陆续办理中，预计 2023 年年底代垫的医疗款由社会保险机构核销支付给公司。该笔代垫款系公司生产经营过程中发生的必要的医疗费垫付支出，故不构成资金占用。

（三）披露公司与黑龙江明达房地产开发有限公司、厚璞体育产业有限公司上海分公司借贷纠纷诉讼案件的执行进展情况

公司已于公开转让说明书“第四节/十/（四）提请投资者关注的其他重要事项”补充披露如下：

1、与黑龙江明达房地产开发有限公司借贷纠纷诉讼案件的执行进展情况

东盛销售公司于 2021 年 3 月 12 日向法院提起诉讼。2021 年 9 月 15 日法院作出（2021）黑 0103 民初 6495 号判决：被告明达房地产于判决生效起 10 日内

给付原告借款本金 500 万元及利息，被告明达旅游承担连带清偿责任。

因明达房地产、明达旅游未履行生效法律文书确定的义务，公司向法院申请执行，东盛销售公司于 2022 年 12 月 16 日收到法院 2022 年 11 月 24 日作出的执行裁定书【（2022）黑 0103 执恢 878 号之五、六、七、八】，法院以拍卖“抵押担保 4 套房屋（位于哈尔滨市呼兰区萧红大街南侧（原光明路南侧）兰河新城小区一期）”方式实现债权收回，经 2 次拍卖流拍，公司同意以第二次拍卖 4 套房产流拍价总计 9,465,005.00 元接收 4 套房屋，用于抵偿本案债务。房产所有权自执行裁定送达时起转移。

东盛销售公司于 2023 年 3 月 3 日取得了房屋产权证，案件执行完毕。

2、与厚璞体育产业有限公司上海分公司借贷纠纷诉讼案件的执行进展情况

东盛销售公司于 2021 年 8 月 12 日向法院提起诉讼。2021 年 12 月 17 日法院作出（2021）黑 0103 民初 24154 号判决：被告于判决生效 10 日内给付原告借款本金 1,286,443.88 元及利息；被告蒋立章承担连带清偿责任。

胜诉后，厚璞体育分公司、蒋立章未履行生效法律文书确定的义务，公司向法院申请执行，法院于 2022 年 11 月 23 日出具执行裁定书【（2022）黑 0103868 号】，由于被执行人无可供执行的财产，裁定终止执行本案。

经调查发现，蒋立章名下存在具备执行条件的房产，公司遂申请恢复强制执行，2023 年 4 月 19 日法院已受理立案。针对蒋立章名下其他房产是否为夫妻共同财产，公司已经申请异地查档，调取蒋立章婚姻状况，同时公司也同步就能否可以先行执行与法官进行沟通，法官暂未回复。

【核查情况】

（一）核查程序

1、对公司总经理进行访谈，了解对外借款形成原因和背景；对办公室主任进行访谈，了解代垫款形成原因、预计回款时间，确认是否构成资金占用；

2、获取并检查借款合同、抵押担保等相关资料；确认对外借款是否履行公

司决策程序；

3、检查对外借款本金及利息收回的原始凭证，对利息进行测算；

4、针对明达房地产、厚璞体育上海分公司诉讼案件，检查诉讼材料，了解法院判决结果及案件执行情况；

5、检查明达房地产以“以房抵债”的会计处理，确认账务处理依据是否充分，会计处理是否符合企业会计准则规定；

6、针对诉讼案件，取得律师询证回函；对未决诉讼案件，向律师了解案件执行进展情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

经核实明达房地产、厚璞体育对外借款具有真实的交易背景；报告期内投资活动对外借款共发生 4,800 万元，均已履行相应的审批程序；明达房地产“以房抵债”账务依据充分，符合企业会计准则规定。

代垫款系公司员工冯建彬工伤住院医疗费，预计 2023 年年底由社会保险机构核销支付给公司，该笔款项系生产经营过程中发生的必要垫付支出不构成资金占用。

明达房地产诉讼案，法院裁决“以房抵债”形式清偿公司债权，该案已执行完毕；厚璞体育上海分公司法院已受理恢复强制执行，公司正申报异地查档确认借款担保人蒋立章名下其他房产是否为夫妻共同财产，公司也同步向法官申请能否先行执行该房产，正待法官回复。

其他问题 4：关于持有待售

请公司说明待售房产的具体情况，包括发生原因、划分为持有待售资产而未在持有待售资产科目列报的原因、入账价值的确定依据，以及是否发生减值及测试过程。

【回复】

1、待售房产的具体情况

2023年3月31日持有待售房产924.79万元，系明达房地产以房产抵偿公司债权，导致持有待售房产增加。

东盛销售公司于2018年8月20日与明达房地产签订了《借款合同》，东盛销售公司将企业自有资金人民币500万元临时性拆借给明达房地产，约定借款期限为一年，借款期限内年利率20%；逾期时借款期限内年利率30%，逾期利息年利率36%。为保证债权安全回笼，由明达旅游和董俊明作为共同连带担保人；另外，明达房地产和东盛销售公司签署了4份《哈尔滨市商品房买卖合同书》及1份《房屋买卖合同（联机备案）补充协议》，买卖合同项下的4套房产作为借款的不动产抵押担保（因该房产未办理抵押登记，抵押合同未生效，并且不得对抗善意第三人）。

2018年8月21日，东盛销售公司向明达房地产汇款500.00万元，东盛销售公司借款期限内（1年）按年利率20%计提利息99.45万元。借款到期明达房地产未履行还款义务，担保人亦未履行担保义务。经多次索要未果，基于谨慎性原则，东盛销售公司2019年将借款本金及计提利息全额计提坏账准备。

东盛销售公司于2021年3月12日向法院提起诉讼，2021年9月15日法院作出（2021）黑0103民初6495号判决：明达房地产于判决生效起10日内给付公司借款本金500万元及利息，明达旅游承担连带清偿责任。

尽管2021年东盛销售公司已经胜诉，但因明达房地产已经处于非日常经营状态，能否收回欠款具有重大不确定性，结合律师的意见，东盛销售公司未做出会计处理。

因明达房地产、明达旅游未履行生效法律文书确定的义务，公司向法院申请执行，东盛销售公司于 2022 年 12 月 16 日收到法院 2022 年 11 月 24 日作出的执行裁定书【（2022）黑 0103 执恢 878 号之五、六、七、八】，法院以拍卖“抵押担保 4 套房屋（位于哈尔滨市呼兰区萧红大街南侧（原光明路南侧）兰河新城小区一期）”方式实现债权收回，经 2 次拍卖流拍，公司同意以第二次拍卖 4 套房产流拍价总计 9,465,005.00 元接收 4 套房屋，用于抵偿本案债务。房产所有权自执行裁定送达时起转移。

尽管 2022 年 12 月 31 日前东盛销售公司按法院裁定书取得了所有权，但鉴于债务人及担保人是否上诉、产权能否登记到东盛销售公司名下存在重大不确定性，故公司于 2023 年不确定性消除取得房屋产权证时进行了会计处理，增加持有待售房产 924.79 万元。

抵债房产具体情况如下：

单位：元

序号	不动产编号	建筑物名称	结构	建成年份	建筑面积 (m ²)	法院流拍价	评估报告评估价
1	黑（2023）哈尔滨呼兰不动产权第 0001328 号	兰河新城 2#楼 2 单元 1 层 101 室	混合	2018 年	691.17	2,328,221.00	2,211,744.00
2	黑（2023）哈尔滨呼兰不动产权第 0001293 号	兰河新城 3#楼 1 层 103 室	混合	2018 年	727.28	2,320,650.00	2,327,296.00
3	黑（2023）哈尔滨呼兰不动产权第 0001294 号	兰河新城 2#楼 2 单元 1 层 105 室	混合	2018 年	679.13	2,287,664.00	2,173,216.00
4	黑（2023）哈尔滨呼兰不动产权第 0001292 号	兰河新城 3#楼 1 层 106 室	混合	2018 年	792.41	2,528,470.00	2,535,712.00
合计					2,889.99	9,465,005.00	9,247,968.00

2、未持有待售资产科目列报的原因

《企业会计准则第 42 号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》“第五条企业主要通过出售（包括具有商业实质的非货币性资产交换，下同）而非持续使用一项非流动资产或处置组收回其账面价值的，应当将其划分为持有待售类别。

第六条非流动资产或处置组划分为持有待售类别，应当同时满足下列条件：

(1) 根据类似交易中出售此类资产或处置组的惯例，在当前状况下即可立即出售；

(2) 出售极可能发生，即企业已经就一项出售计划作出决议且获得确定的购买承诺，预计出售将在一年内完成。有关规定要求企业相关权力机构或者监管部门批准后方可出售的，应当已经获得批准。

确定的购买承诺，是指企业与其他方签订的具有法律约束力的购买协议，该协议包含交易价格、时间和足够严厉的违约惩罚等重要条款，使协议出现重大调整或者撤销的可能性极小。

第七条企业专为转售而取得的非流动资产或处置组，在取得日满足“预计出售将在一年内完成”的规定条件，且短期（通常为3个月）内很可能满足持有待售类别的其他划分条件的，企业应当在取得日将其划分为持有待售类别。”

公司决策机构已经批准该房产的售出计划，持有房产目的是出售而非使用，未在持有待售资产科目列报的原因系不满足“获得确定的购买承诺”这一条件，即公司目前尚未与购买方签订有效的购买协议，故未在持有待售资产科目列报。

3、入账价值的确定依据

待售房入账价值为9,247,900.00元，确定依据为评估报告。

4、是否发生减值及测试过程

评估报告时间为2023年4月13日，评估基准日2023年3月6日，距财务报表基准日2023年3月31日时间较短，市场没有发生重大变化，无减值迹象，故不用再进行减值测试。

【核查情况】

(一) 核查程序

1、取得并审阅明达房地产借款资料、案件诉讼资料，了解抵债房产具体情况；

-
- 2、取得待售房产产权证书，并对房产进行实地查看；
 - 3、获取并审阅待售房产评估报告，了解评估方法及关键假设，复核评估金额；确认待售房产入账价值依据是否充分、是否发生减值；
 - 4、核实待售房产未在持有待售资产科目列报的原因，确认列报是否符合企业会计准则规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

明达房地产以房抵债的形式清偿公司债权，导致持有待售房产增加。未在持有待售资产科目列报的原因系不满足企业会计准则规定的划分为持有待售类别的条件，即不满足“获得确定的购买承诺”，故未在持有待售资产科目列报。待售房入账价值确定依据为评估报告，因评估报告时间距财务报表基准日 2023 年 3 月 31 日时间较短，市场没有发生重大变化，无减值迹象，故不用再进行减值测试。

其他问题 5：关于安全生产费

请公司说明安全生产费用计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法，披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定，安全生产费的使用是否与自身规模相匹配。

【回复】

1、安全生产费用计提、提取、使用等处理的具体会计处理方法

安全生产费用计提时，计入相关产品的生产成本，同时计入“专项储备”科目。

计提的安全生产费按规定范围使用时，属于费用性支出的，直接冲减专项储备；形成固定资产的，通过“在建工程”科目归集所发生的支出，待安全项目完工达到预定可使用状态时确认为固定资产；同时，按照形成固定资产的成本冲减专项储备，并确认相同金额的累计折旧。该固定资产在以后期间不再计提折旧。

2、关于披露专项储备的计提比例和金额是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定

公司主要产品为铝合金金属添加剂及铝基中间合金。由于铝合金金属添加剂的主要生产流程主要是筛分、配料、压制，安全隐患较低，且不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》应计提的行业范围，故不计提安全生产费。铝基中间合金的生产过程需要经高温熔铝，存在一定的安全隐患，适用《企业安全生产费用提取和使用管理办法》关于冶金企业安全生产费计提原则。

根据财政部、应急部印发《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知（财资〔2022〕136号）关于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》有关规定。冶金企业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取安全生产费用。因此公司以上年铝基中间合金收入作为基数，按照文件要求提取安全生产费。计提原则如下：

- （1）营业收入不超过 1,000 万元的，按照 3% 提取；
- （2）营业收入超过 1,000 万元至 1 亿元的部分，按照 1.5% 提取；

- (3) 营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5% 提取；
- (4) 营业收入超过 10 亿元至 50 亿元的部分，按照 0.2% 提取；
- (5) 营业收入超过 50 亿元至 100 亿元的部分，按照 0.1% 提取；
- (6) 营业收入超过 100 亿元的部分，按照 0.05% 提取。

实际计提如下：

单位：万元

项目名称	铝基中间合金营业收入(上年)	应计提基数	计提比率	年度应计提金额	报告期内应计提金额	报告期内实际计提	差异
2021年度	1,399.61	399.61	1.50%	5.99	35.99	35.99	-
		1,000.00	3.00%	30.00			
2022年度	1,422.38	422.38	1.50%	6.34	36.34	36.34	-
		1,000.00	3.00%	30.00			
2023年1-3月	1,763.31	763.31	1.50%	11.45	10.36	10.36	-
		1,000.00	3.00%	30.00			

综上所述，企业实际计提专项储备比例和金额符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》规定。

3、安全生产费的使用是否与自身规模相匹配

公司的安全生产投入主要用于：安全设备的定期检验、安全防护设备的购置和维护、人员安全保护用品的配置（高温防护服，电焊手套、护目镜、防尘口罩等）、消防器材的配置安全生产的培训与定期检查等。具体情况如下：

单位：元

项目	2023年度1-3月	2022年度	2021年度
安全检测、监测费		2,851.00	
安全培训费		18,933.98	740
安全设施购置及维修		15,896.75	
消防应急设备购置		1,710.00	
人员安全保护用品的配置	2,421.23	18,123.49	17,021.47
安全生产投入合计	2,421.23	57,515.22	17,761.47

公司建立安全生产相关制度并有效执行，安全生产设施能够持续安全有效运行。在既定产能下，公司按照安全生产的要求及实际需求进行培训、设施维护，或购置与之相关的劳保用品等，安全生产费的使用符合实际经营情况，与自身规模相匹配。

【核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》第二十二条中关于冶金企业提取安全生产费的规定对安全生产费重新测算，测算结果与公司账面核对一致；

2、查看公司计提专项储备的入账分录，确认对应的入账科目和入账金额是否准确；

3、取得并检查报告期内专项储备的使用情况，检查公司安全生产费相关的报销审批流程、相关凭证及原始单据。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、根据安全生产费用计提标准、各期实现收入，计算的各期计提专项储备金额与公司账面计提金额一致；

2、安全生产与公司主营业务密切相关，计入成本科目，符合企业会计准则规定；

3、公司报告期专项储备具体支出内容符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定，金额准确，与自身规模相匹配。

其他问题 6：关于在建工程

请公司说明主要在建工程项目的商业合理性，项目预算金额、建设周期、建设进度及预计转固时间，报告期内转固具体内容和依据、借款金额资本化计算方式，相关会计处理是否符合会计准则规定。

【回复】

1、在建工程项目的商业合理性

在建工程主要是“年产 6 万吨合金添加剂、3 万吨铝中间合金和 2 万吨铝钛硼丝生产项目”和“其它零星工程”，与公司经营活动相关；“年产 6 万吨合金添加剂、3 万吨铝中间合金和 2 万吨铝钛硼丝生产项目”商业合理性如下：

(1) 公司主营业务发展的需要

公司预计业务规模在未来几年将整体呈增长态势。随着研发的持续投入和工艺技术的成熟，未来几年公司扩产原有产品的同时将逐步量产铝钛硼丝及铁合金添加剂新产品。为保证公司未来一段时间的增长能力以及新产品的量产，公司急需启动新项目以扩大产能。

(2) 增强公司核心竞争力的需要

铝合金行业作为国家重点鼓励发展的国民经济基础产业之一，随着行业竞争日益激烈，行业内企业只有紧跟行业的发展趋势并不断保持发展创新，才能保持市场竞争力。新建成的现代化生产厂房和新购置或自制的能耗更低的先进生产设备，能够提高公司的生产效率。同时，公司将通过前瞻性市场布局以发挥范围经济优势，通过拓展产品体系提高对客户的供应粘性和对市场的快速响应能力，从而争取更多优质客户资源，进一步实现规模经济、降低产品成本。随着公司生产规模扩大，公司与上游供应商和下游客户的议价能力也将有所提升。

(3) 建设中部生产基地，优化生产布局，拓展销售范围的需要

目前公司产品主要从沧州生产基地出货，由于公司客户覆盖范围较为分散，每年均产生较高的运输费用，同时也不利于缩短产品交货期。从公司战略规划及市场布局来看，公司计划打造三大生产基地：其中哈尔滨生产基地重点侧重前段

工序生产和核心产品配方及工艺研发；沧州生产基地主要面向华北、西北部地区市场，满足北方主要客户需求；本项目濰溪生产基地主要面向中东部地区市场，覆盖和拓展长三角地区及周边省份，通过就近配套生产，应对当地及周边客户的即时需求。通过本项目建设，将有助于优化公司生产布局，形成顺畅及最优的物流运输线路和完善的调度体系。

综上所述，6万吨/年合金添加剂、3万吨/年铝中间合金和2万吨/年铝钛硼丝生产线建设项目的实施通过建设中部生产基地，优化生产布局，拓展销售范围，有利于增强公司核心竞争力，满足公司主营业务发展的需要，因此项目的建设是有必要的。

2、项目基本情况。

(1) 项目总预算金额：55,351.25 万元

(2) 建设周期：

项目分三期建设，一期项目工程建设周期为 18 个月

(3) 截至 2023 年 3 月末建设进度：10.04%

(4) 预计转固时间：

一期项目工程于 2023 年开始陆续转固，二期及三期工程尚未开工建设。

3、报告期内转固具体内容和依据

2023 年 1-3 月，“年产 6 万吨合金添加剂、3 万吨铝中间合金和 2 万吨铝钛硼丝生产项目”相关设备转固金额为 5.27 万元，具体情况如下：

项目	资产类别	转固时间	转固依据	验收报告时间	金额（万元）
电动三轮车	设备工程	2023 年 03 月	设备验收单	2023/3/2	0.32
厂房宿舍洗澡用储存罐	设备工程	2023 年 03 月	设备验收单	2023/3/22	0.27
工业吸尘器 5 台	设备工程	2023 年 03 月	设备验收单	2023/3/23	1.61
钻床*钻铣床-台钻	设备工程	2023 年 03 月	设备验收单	2023/3/24	0.38

项目	资产类别	转固时间	转固依据	验收报告时间	金额（万元）
包装设备*电动打包机 2台	设备工程	2023年03月	设备验收单	2023/3/23	0.39
扫地机2台	设备工程	2023年03月	设备验收单	2023/3/23	2.30
合计					5.27

公司待安装机器设备转入固定资产具体过程如下：设备经过公司安装调试以及试生产后，由财务中心、行政部和固定资产使用部门共同现场参与验收，对资产验收清单进行确认，办理资产验收、产权移交手续，并签署固定资产验收单，财务中心根据收到的设备验收单结转固定资产。

4、借款金额资本化计算方式。

2023年3月13日收到“年产6万吨合金添加剂、3万吨铝中间合金和2万吨铝钛硼丝生产项目”专项借款3,000.00万元，根据公司的用款计划，其中有926.00万元用于房屋建筑物的建设，2,074.00万元用于机器设备的购置。房屋建筑物的建设期在一年以上且工程建设活动已经开始、资产支出已经发生，满足利息资本化条件，故对用于房屋建筑物的926.00万元专项借款利息予以资本化；机器设备的建设期在一年以内，不满足利息资本化条件，故对用于机器设备的2,074.00万元专项借款利息不予资本化。

报告期计息天数19天，贷款利率3.80%，扣除尚未动用的借款存入银行取得的利息收入，资本化利息金额为1.81万元。

5、相关会计处理是否符合会计准则规定

截至2023年3月31日，年产6万吨合金添加剂、3万吨铝中间合金和2万吨铝钛硼丝生产项目工程，尚未达到预定可使用状态，尚不满足固定资产转固条件，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

年产6万吨合金添加剂、3万吨铝中间合金和2万吨铝钛硼丝生产项目利息资本化确认时点、利息资本化金额准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

【核查情况】

（一）核查程序

1、访谈在建工程项目负责人并查阅可研报告，了解在建工程项目的具体用途及建设必要性、项目预算金额、建设周期、建设进度及预计转固时间等情况；

2、获取在建工程转固明细，检查转固依据及时点是否准确；

3、获取报告期内在建工程专项借款合同，复核借款金额、借款期限、借款用途，结合在建工程投入情况，检查可直接归属于符合资本化条件的资产购建的借款费用，评估利息资本化时点和金额的准确性和完整性，是否符合企业会计准则。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、6万吨/年合金添加剂、3万吨/年铝中间合金和2万吨/年铝钛硼丝生产线建设项目的实施通过建设中部生产基地，优化生产布局，拓展销售范围，有利于增强公司核心竞争力，满足公司主营业务发展的需要，项目的建设是具有商业合理性；

2、公司利息费用资本化原则及执行情况符合《企业会计准则》规定、资本化依据充分合理、资本化金额计算准确；

3、公司报告期内在建工程转固金额准确，转固依据充分，转固时点正确，不存在未及时转固的情况。

其他问题 7：家族控制稳定性及公司治理有效性。

公司实际控制人为张盛田家族五人，其中张盛田、段桂芝夫妻现年 85 岁、80 岁；张忠凯、张忠华、张忠坤为兄弟三人，持有公司股份比例较为接近，均在公司担任职务；2022 年家族五人签署了一致行动协议。请公司：

①结合公司章程、一致行动协议的主要内容及执行情况，说明报告期内各共同实际控制人之间在公司管理理念和经营决策等方面是否存在分歧，是否存在控制权争夺等严重影响公司治理机制有效运行的情形或风险；

②说明在最近 24 个月内以及挂牌后的可预期期限内公司是否存在实际控制人发生变更的风险，并结合各共同实际控制人在公司经营管理中实际发挥作用、公司人才梯队建设情况等，分析说明对公司治理、生产经营产生的具体影响，以及公司相关风险控制措施的充分有效性；

③根据前述情况进行必要的风险提示。

【回复】

（一）结合公司章程、一致行动协议的主要内容及执行情况，说明报告期内各共同实际控制人之间在公司管理理念和经营决策等方面是否存在分歧，是否存在控制权争夺等严重影响公司治理机制有效运行的情形或风险。

张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤分别于 2022 年 9 月 2 日、2023 年 8 月 9 日、2023 年 9 月 18 日签署《一致行动协议》《一致行动协议之补充协议》及《一致行动协议之补充协议二》，明确了五人对公司的共同实际控制权。公司现行有效的《公司章程》、一致行动协议的相关主要内容如下：

项目	主要内容
《公司章程》相关内容	1、第七十五条：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。 2、第一百一十八条：董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会对公司对外担保事项做出决议，必须经出席董事会会议的 2/3 以上董事同意通过，否则须提交股东大会批准。未经董事会或股东大会批准，公司不得对外提供担保。董事会决议的表决，实行一人一票。

项目	主要内容	
《一致行动协议》主要内容	一致行动的范围	在处理有关公司经营发展的重大事项且根据《中华人民共和国公司法》等法律法规和《公司章程》需要由公司董事会、股东大会做出决议时，本协议各方同意协商一致后行使相关董事、股东权利。
	一致行动的方式和程序	<p>1、本协议各方就有关公司经营发展的重大事项向董事会、股东大会行使提案权和在董事会、股东大会上行使表决权时应保持充分一致。</p> <p>2、如任一方拟按照《哈尔滨东盛金材科技股份有限公司公司章程》就有关公司经营发展的重大事项向董事会、股东大会提出议案时，须事先与其他各方充分进行沟通协商，在本协议各方取得一致意见后，再按照一致意见向董事会、股东大会提出提案。</p> <p>3、在公司召开董事会、股东大会审议关于公司经营发展的重大事项前，本协议各方须充分沟通协商，就行使何种表决权达成一致意见，并按照该一致意见在董事会、股东大会上对该等事项行使表决权。</p> <p>4、在行使上述提案权、表决权前，各方应先协商一致，形成一致意见后，按照一致意见行使相关提案权、表决权。协议所述一致意见的确定方式为：协议各方按照每人一票的原则对需要形成一致意见的事项进行表决，如无法形成一致表决结果的，以甲方（即张盛田）的表决结果为一意见。表决结果分为“同意”及“不同意”两种结果，协议各方只能选择上述两种结果中的其中一种结果作为表决结果。</p>
	一致行动协议的期限	一致行动协议自各方签署之日起生效，有效期为协议生效之日起至公司首次公开发行股票并上市满三年后。本协议有效期届满，若协议各方未以书面方式提出终止，则本协议继续有效。如协议任何一方因股权变动不再直接或间接持有公司股份而不再接受本协议约束的，协议对其他各方仍具有约束力。
	争议解决方式	因本协议导致的纠纷应协商解决，协商不成的，任何一方有权向公司住所地有管辖权的法院诉讼解决。
《一致行动协议之之补充协议》主要内容	<p>《一致行动协议》第四条修订为：</p> <p>一致行动协议自各方签署之日起生效，有效期为协议生效之日起至公司股票在北京证券交易所上市满三年后。本协议有效期届满，若协议各方未以书面方式提出终止，则本协议继续有效。如协议任何一方因股权变动不再直接或间接持有公司股份而不再接受本协议约束的，协议对其他各方仍具有约束力。</p>	
《一致行动协议之之补充协议二》主要内容	<p>《一致行动协议》第二条第4款修订为：</p> <p>在行使上述提案权、表决权前，各方应先协商一致，形成一致意见后，按照一致意见行使相关提案权、表决权。协议所述一致意见的确定方式为：协议各方按照每人一票的原则对需要形成一致意见的事项进行表决，如无法形成一致表决结果的，以丙方（即张忠凯）的表决结果为一意见。表决结果分为“同意”及“不同意”两种结果，协议各方只能选择上述两种结果中的其中一种结果作为表决结果。</p>	

根据公司主要股东张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤出具的《确认函》，公司各共同实际控制人之间不存在股权纠纷或潜在纠纷；各共同实际控制

人，不存在控制权争夺等潜在风险。

报告期内，公司召开 19 次董事会、15 次股东大会，共同实际控制人在公司经营管理的重大事项上未出现过方向性的差异，在历次董事会、股东大会表决、董事会成员任命情况及日常经营决策等方面均保持意见一致，未出现表决结果分歧的情况。

综上，共同实际控制人能够在董事会、股东大会表决及日常经营决策等方面保持意见一致，共同实际控制人之间在公司管理理念和经营决策等方面不存在分歧，不存在控制权争夺等严重影响公司治理机制有效运行的情形或风险。

(二) 说明在最近 24 个月内以及挂牌后的可预期期限内公司是否存在实际控制人发生变更的风险，并结合各共同实际控制人在公司经营管理中实际发挥作用、公司人才梯队建设情况等，分析说明对公司治理、生产经营产生的具体影响，以及公司相关风险控制措施的充分有效性。

1、说明在最近 24 个月内以及挂牌后的可预期期限内公司是否存在实际控制人发生变更的风险

截至本问询函回复出具之日，张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤合计直接持有公司 76.3302% 股份，并通过东盛成长、东众投资间接持有公司 7.7541% 股份，合计持有公司 84.0843% 股份，其他股东持股较为分散，且持股比例与共同实际控制人持股比例有较大差距。同时，张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤为公司董事。张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤对公司股东大会、董事会的决议及公司的经营决策具有重大影响，对公司董事、高级管理人员的任免能够产生实质影响。

根据公司共同实际控制人的信用报告、银行流水及其出具的书面承诺，并经核查公司的借款合同，查询信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，公司共同实际控制人不存在大额到期未清偿债务，其直接和间接持有的公司股份不存在质押等可能影响股权稳定性的情况。

根据《一致行动协议之补充协议》，一致行动安排的有效期至公司股票在北京证券交易所上市满三年后，一致行动安排有效期届满，若各方未以书面方式提

出终止，则一致行动安排继续有效。各方的一致行动安排稳定、可持续。

同时参考《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》的规定，实际控制人为有亲属关系多名自然人，实际控制人发生意外导致股权变动的，通常不视为公司控制权发生变更。

综上，最近24个月内以及挂牌后的可预期期限内公司不存在实际控制人发生变更的风险。

2、结合各共同实际控制人在公司经营管理中实际发挥作用、公司人才梯队建设情况等，分析说明对公司治理、生产经营产生的具体影响，以及公司相关风险控制措施的充分有效性

(1) 各共同实际控制人在公司经营管理中实际发挥作用，分析说明对公司治理、生产经营产生的具体影响

在公司经营管理中，各共同实际控制人职责如下：

序号	姓名	任职	主要工作内容
1	张盛田	董事	仅担任公司董事，不参与公司的日常经营管理
2	段桂芝	董事	仅担任公司董事，不参与公司的日常经营管理
3	张忠凯	董事长、总经理	履行董事长职责；全面负责公司的日常管理运行及战略规划部署；参与研发工作
4	张忠华	副董事长	履行副董事长职责；负责沧州、濉溪子公司的对外联络、财务和纪律监察，濉溪项目的建设和管理；参与部分研发工作
5	张忠坤	董事	担任公司董事，参与销售工作

报告期内，公司依法建立健全了股东大会、董事会、监事会等决策及监督机构，设置了总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员，并设置了总裁办公室、采购部、供应商管理部、生产准备部、内贸销售部、外贸销售部、外贸运输部、产品研发部、设备研发部、品控部、会计部、财务管理部、审计部等部门，制定了规范有效的《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》《总经理工作细则》《关联交易管理制度》《投资者关系管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等法人治理制度文件。公司董事、监事、高级管理人员及其他员工工作内容均明确、清晰，在较为完善的制度体系下履行职责并工作。

对于公司重大事项,需按相关规定分别通过股东大会、董事会、管理层会议决定,各共同实际控制人之间的管理分工安排明确稳定,职责清晰。

根据查阅股份公司历次三会决议,管理层会议决议等文件,公司共同实际控制人均可以达成统一的管理理念和决策结果,各方在管理理念和经营决策等方面不存在分歧。

(2) 公司人才梯队建设情况

公司经过多年的发展,已建立了以张忠凯为核心的人才梯队,主要包括在技术、管理、市场及其他综合方面建立起来的人才梯队。

在技术方面,张盛田凭借丰富的金属添加剂技术经验,为公司培养大量优秀金属添加剂生产及研发人员,并形成以张忠凯、王春阳为核心,核心技术人员为骨干,生产人员为基础的生产技术人才梯队。在管理、市场及其他综合方面,公司拥有一批已在公司工作十年至二十年的老员工,他们经历了东盛金材发展的主要阶段,对公司有很高的忠诚度,如今已在公司担任高级管理人员、中层管理人员等重要岗位。公司高、中层人员共计 37 人,其中在公司工作时间达到或超过十五年的人数为 13 人,占高、中层人员总数的 35.14%;工作时间达到或超过十年的人数为 23 人,占高、中层总人数的 62.16%。目前,公司以内部培养和外部引进相结合的方法开展人才储备建设。

综上,公司形成了合理的人才梯队,组织机构运转流畅,可以确保公司高效、稳定经营。

3、公司相关风险控制措施的充分有效性

公司实际控制人已于 2023 年 9 月 18 日签署《一致行动协议之补充协议二》,重新约定“协议各方按照每人一票的原则对需要形成一致意见的事项进行表决,如无法形成一致表决结果的,以张忠凯的表决结果为一意见”。

公司已根据有关法律、法规的规定建立了股东大会、董事会、监事会等健全的法人治理结构,明确了股东大会、董事、监事及高级管理人员的职责,为公司依法规范、稳定运行提供了制度保障。公司经过长期的发展及治理机制的不断完善,形成了稳定的内部管理结构,公司实际控制权在最近 24 个月内以及挂牌后

的可预期期限内能够保持稳定性，公司各共同实际控制人自公司设立以来均保持良好合作关系，一致行动协议的决策机制及到期后不会对公司稳定运营产生重大不利影响。公司已形成了合理的人才梯队，可以确保公司高效、稳定经营。

综上所述，公司已建立完善的公司治理机制及组织机构管理体系，对各实际控制人不存在重大依赖，实际控制人已签署补充协议，降低意外情况导致对实际控制决策的影响，公司相关风险控制措施充分有效。。

（三）根据前述情况进行必要的风险提示

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”补充披露如下：

“实际控制人控制权稳定性风险

2022年9月2日、2023年8月9日及2023年9月18日，张盛田、段桂芝、张忠凯、张忠华、张忠坤签署了《一致行动协议》、《一致行动协议之补充协议》及《一致行动协议之补充协议二》，约定实际控制人均在公司每次董事会、股东大会表决中保持一致意见，如各方经充分协商未能形成一致意见，以张忠凯的意见作为一致意见进行表决，一致行动的有效期为协议生效之日起至公司股票在北京证券交易所上市满三年后。一致行动协议有效期届满，若协议各方未以书面方式提出终止，则本协议继续有效。如协议任何一方因股权变动不再直接或间接持有公司股份而不再接受本协议约束的，协议对其他各方仍具有约束力。虽然共同实际控制人已签署《一致行动协议》，如果一致行动协议到期后不再续签，将可能会影响公司现有控制权的稳定。”

【核查情况】

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师采取了如下核查程序及核查方式：

1、查阅了《公司章程》、实际控制人签署的《一致行动协议》、《一致行动协议之补充协议》及《一致行动协议之补充协议2》、《确认函》、查阅了实际控制人的信用报告及银行流水；

2、查阅了公司三会资料、实际控制人的个人征信报告；

3、查阅了公司人力资源管理制度、组织机构、员工花名册及入职情况；

4、查阅了《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内各共同实际控制人之间在公司管理理念和经营决策等方面不存在分歧，不存在控制权争夺等严重影响公司治理机制有效运行的情形或风险；

2、在最近24个月内以及挂牌后的可预期期限内公司不存在实际控制人发生变更的风险，公司各共同实际控制人在公司各司其职，按照《公司章程》等法人治理文件在较为完善的制度体系下履行职责并工作，公司形成了合理的人才梯队，组织机构运转流畅，可以确保公司高效、稳定经营，实际控制人已签署补充协议，降低意外情况导致对实际控制决策的影响，有效降低实际控制人变更产生的风险。

其他问题 8：关联方鑫旺有限

鑫旺有限前身为鑫旺厂，其经营范围与公司经营范围存在重合；2013 年被吊销营业执照，目前已无实际经营，尚未办理注销手续；公司实际控制人之一段桂芝持有鑫旺有限 74%的股权并担任董事长，实际控制人之一张忠凯担任董事，公司副总经理王晓东担任鑫旺有限监事。请公司说明：

①鑫旺有限前身鑫旺厂的企业性质、简要历史沿革、主营业务等基本情况，鑫旺有限与公司在股权、人员、资金、资产、业务等方面的沿革、承接或往来关系，报告期内的实际经营情况，与公司是否存在实质上或潜在的竞争关系。

②鑫旺有限被吊销营业执照及未注销的原因，是否涉及不规范经营、大额负债、税费欠缴等情形，是否影响相关人员的任职资格，相关人员是否存在被行政处罚的情形或风险。

【回复】

（一）鑫旺有限前身鑫旺厂的企业性质、简要历史沿革、主营业务等基本情况，鑫旺有限与公司在股权、人员、资金、资产、业务等方面的沿革、承接或往来关系，报告期内的实际经营情况，与公司是否存在实质上或潜在的竞争关系。

1、鑫旺有限前身鑫旺厂的企业性质、简要历史沿革、主营业务等基本情况

根据鑫旺厂工商档案，鑫旺厂的企业性质为私营（合伙），鑫旺厂历史沿革如下：

1、1999 年 5 月，鑫旺厂设立

1999 年 5 月 24 日，温忠臣与段桂芝签署了《合伙协议》，约定设立鑫旺厂，温忠臣出资 10 万元，段桂芝出资 40 万元。

1999 年 5 月 25 日，温忠臣向哈尔滨市工商局平房分局申请设立鑫旺厂。

1999 年 5 月 27 日，哈尔滨市工商行政管理局平房分局核准了鑫旺厂设立事项，核发了注册号为 23010820000589 的《营业执照》。

鑫旺厂设立时的基本信息如下：

企业名称	哈尔滨市鑫旺金属加工厂		
字号	23010820000589		
地址	平房区平新镇新华工业开发区		
负责人	温忠臣		
资金数额	50.00 万元		
经济性质	私营（合伙）		
经营范围	主营：加工制作：金属材料，化工材料，非金属材料，坩埚，热电偶，保护管，添加剂，铝型材； 兼营：机械加工，室内装修材，汽车配件		
成立日期	1999 年 5 月 27 日		
合伙人情况	姓名	金额（万元）	占比（%）
	温忠臣	10.00	20.00
	段桂芝	40.00	80.00
	合计	50.00	100.00

2、2004 年 4 月，鑫旺厂注销

2004 年 4 月 28 日，鑫旺厂提交了《私营企业申请注销登记注册书》，申请注销鑫旺厂。

2004 年 6 月 30 日，哈尔滨市工商行政管理局平房分局出具了《废业通知》，确认鑫旺厂于 2004 年 4 月 28 日注销。根据对公司实际控制人的访谈，鑫旺厂为公司实际控制人控制的企业，营业执照载明的负责人温忠臣为段桂芝妹妹的丈夫，实际主要经营为汽车配件、铝型材加工。

2、鑫旺有限与公司在股权、人员、资金、资产、业务等方面的沿革、承接或往来关系

根据鑫旺有限的工商登记资料，段桂芝、黄凌于 2004 年 4 月 29 日设立鑫旺有限。鑫旺有限因未按规定接受企业年度检验于 2013 年 8 月 23 日被工商部门吊销企业营业执照。

根据对实际控制人的访谈，鑫旺厂实际主要经营为汽车配件、铝型材加工，鑫旺有限未开展实际经营活动，东盛厂实际主要经营金属添加剂。

鑫旺厂及鑫旺有限所从事业务与东盛厂存在较大差异，与东盛厂及公司不存在股权、人员、资金、资产、业务等方面的沿革、承接或往来关系。

3、报告期内的实际经营情况，与公司是否存在实质上或潜在的竞争关系

根据鑫旺有限的工商登记资料，鑫旺有限因未按规定接受企业年度检验于2013年8月23日被工商部门吊销营业执照。报告期内，鑫旺有限未开展经营活动，与公司不存在实质上或潜在的竞争关系。

（二）鑫旺有限被吊销营业执照及未注销的原因，是否涉及不规范经营、大额负债、税费欠缴等情形，是否影响相关人员的任职资格，相关人员是否存在被行政处罚的情形或风险

根据鑫旺有限的工商登记资料及对实际控制人的访谈，鑫旺有限因未按规定接受企业年度检验于2013年8月23日被工商部门吊销营业执照，由于当时工作人员的疏忽，鑫旺有限被吊销后未及时办理注销手续。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网及企业所在地相关政府主管部门官方网站等，鑫旺有限不存在行政处罚记录，不存在违法违规情形。

国家税务总局哈尔滨市阿城区税务局于2023年9月18日出具《纳税证明》，确认经查询，鑫旺有限自设立以来不存在重大税收违法违规行为，无税费欠缴。

2023年9月21日，哈尔滨市阿城区市场监督管理局出具了《证明》，明确鑫旺有限除2013年8月23日因未按规定接受年检被吊销营业执照事项外，未在其管理系统中发现有受到该局其他行政处罚的记录。

根据鑫旺有限注销清算过程中黑龙江省哈尔滨市阿城区人民法院出具的《民事裁定书》（（2023）黑0112强清167号之一），2023年5月8日鑫旺有限发布清算公告后，截至申报期届满，未有债权人申报债权。

2023年9月20日，哈尔滨市阿城区市场监督管理局出具了《登记通知书》（（阿城市监）登字[2023]第11665号），核准鑫旺有限的注销登记。

综上，鑫旺有限被吊销营业执照因未按规定接受企业年度检验，不涉及不规范经营、大额负债、税费欠缴等情形，鑫旺有限已完成注销，吊销之日距离申报之时已超过三年，故不违反《公司法》规定，不会影响其股东段桂芝、董事张忠凯及王晓东在公司的任职资格，相关人员不存在被行政处罚的情形或风险。

【核查情况】

（一）核查程序

就上述事项，主办券商及律师采取了如下核查程序及核查方式：

- 1、查阅了鑫旺厂的工商登记资料，访谈了公司实际控制人；
- 2、查阅了鑫旺有限的公司登记资料；
- 3、获取了鑫旺有限清算过程中的民事裁定书及相关主管部门的出具的证明文件，网络公开信息，鑫旺有限注销登记文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、鑫旺厂及鑫旺有限所从事业务与东盛厂存在较大差异，与东盛厂不存在股权、人员、资金、资产、业务等方面的沿革、承接或往来关系；
- 2、鑫旺有限未开展经营活动，与公司不存在实质上或潜在的竞争关系；
- 3、鑫旺有限被吊销营业执照因未按规定接受企业年度检验，不涉及不规范经营、大额负债、税费欠缴等情形，鑫旺有限已完成注销，吊销之日距离申报之时已超过三年，故不违反《公司法》规定，不会影响其股东段桂芝、董事张忠凯及王晓东在公司的任职资格，相关人员不存在被行政处罚的情形或风险。

其他问题 9：定向发行价格公允性及募集资金用途合理性。

公司拟向 5 名实际控制人定向发行合计 22 万股股票，发行价格为 47 元/股，预计募集资金 1,034 万元，用于补充流动资金，进行日常经营性支付。请公司：①结合公司所属行业、同行业可比公司估值等情况，进一步说明本次发行价格的公允性、合理性。②按照《公众公司信披准则 3 号》的要求对募集资金的用途进行需求量分析测算，并结合生产经营计划、营运资金需求，报告期内现金股利分派、主要客户信用政策、现金流量变动、银行贷款情况及资产负债率等财务状况，进一步说明募集资金用途的必要性与合理性。

【回复】

全国中小企业股份转让系统于 2023 年 9 月 1 日发布了修订后的《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》，申请挂牌同时进入创新层的公司不以“完成挂牌同时定向发行普通股、优先股或可转债，且融资金额不低于 1000 万元”作为必要条件。公司 2023 年上半年营业收入较 2022 年同期存在较大幅度的下滑，预计 2023 年全年营业收入较 2022 年下降，公司 2023 年度对于营运资金的需要暂时降低。公司拟在全国中小企业股份转让系统挂牌后的适当时机申请在北京证券交易所向不特定对象发行股份并上市交易，若成功向不特定对象发行股份募集资金，将有效缓解决公司未来对营运资金的需求。

综合考虑以上因素，公司决定取消本次定向发行。2023 年 9 月 2 日，公司召开第一届董事会第二十二次会议，审议通过了《关于终止定向发行股票的议案》。2023 年 9 月 17 日，公司召开 2023 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于终止定向发行股票的议案》。

【核查情况】

一、核查程序

1、查阅全国中小企业股份转让系统关于公司分层最新法规，以及公司关于取消定向发行的股东大会以及董事会会议决议；

2、访谈公司实际控制人及管理层，查阅 2023 年最新财务报表，了解管理层对于 2023 年以及未来三年的业绩预期，了解公司的上市计划。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

考虑到全国中小企业股份转让系统 2023 年 9 月 1 日发布修订后的《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》，挂牌同时进入创新层不以定向发行为必要条件，同时考虑公司 2023 年营运资金需求暂时下降，公司决定取消本次定向发行。

其他问题 10：其他信息披露事项

请公司：说明“公司是铝合金金属添加剂行业内全球领先的头部企业”“自主研发的熔剂型金属添加剂、铝型金属添加剂、速熔硅等系列产品技术水平全球领先”等表述是否客观真实准确，理由和依据是否充分。

【回复】

1、公司是铝合金金属添加剂行业内全球领先的头部企业

公司作为我国铝合金金属添加剂行业的重要生产企业，是行业标准《铝及铝合金成分添加剂》（YS/T492-2021）的第一起草单位、《铝及铝合金成分添加剂》（YS/T492-2012）的参与起草单位，行业影响力较为明显。公司是工信部认定的铝合金添加剂“制造业单项冠军示范企业”、黑龙江省“专精特新”中小企业，子公司沧东盛是工信部认定的“国家专精特新小巨人”企业。根据中国有色金属加工工业协会出具的证明，公司产品在铝合金添加剂市场 2020 年至 2022 年市场占有率位列国内第一、全球前三。

美国铝业、俄罗斯铝业、力拓加铝、诺贝丽斯铝业、海德鲁铝业、中国铝业、明泰铝业、亚太科技、创新新材、华北铝业等全球铝业前十和国内外知名铝业集团都是公司的稳定客户，公司与全球近 300 家知名客户保持稳定合作关系，产品远销近 40 个国家和地区，奠定了本行业头部企业地位。

综上，公司市场占有率位列全球前三，覆盖了下游大部分知名客户，参与行业标准制定，行业影响力大，故“公司是铝合金金属添加剂行业内全球领先的头部企业”的表述客观、准确。

2、自主研发的熔剂型金属添加剂、铝型金属添加剂、速熔硅等系列产品技术水平全球领先

铝合金金属添加剂由金属粉末和助剂材料根据特有配方经压制而成，主要利用粉末冶金、化学、材料学、物理学、粉体工程等多学科技术原理，实现高温熔点金属在低温铝熔体中的快速熔化。如何同时提高添加金属粉末含量、产品熔化速度、金属实收率，降低产品熔化温度，一直都是本行业的技术难点。经过多年研发与技术经验积累，公司自主研发了以高温熔点金属低温熔化为核心特征的高

含量铝合金金属添加剂相关关键技术,实现了产品高含量、低温熔化、快速熔化、高收得率等综合性的指标。通过与全球同行业公司的同类产品指标进行对比,公司产品性能指标处于同行业领先水平。

(1) 产品含量指标对比

产品含量对比表

产品系列	东盛金材	润际新材	AMG	Bostlan	Hoesch ^注	江西金泰	四川兰德
锰 Mn	75%-95%	75%-97%	75%-85%	75%-90%	75%-85%	70%-85%	75%-80%
铁 Fe	75%-97%	75%-99%	75%-85%	75%-100%		75%	75%-80%
铜 Cu	75%-95%	95%	75%-85%	75%-100%		70%-85%	75%
钛 Ti	75%-98%	88%-97%	75%-100%	75%-100%		40%-85%	20%、 30%、 75%
铬 Cr	75%-90%	75%-95%	75%-85%	75%-90%		40%-85%	75%
硅 Si	95%	98%	-	-		-	95%

注 1: 上表资料来源: 润际新材招股说明书、相关公司官网。

注 2: Hoesch 官网及产品手册未介绍其可提供的具体合金元素添加剂产品的类别。根据其产品手册介绍, Hoesch 提供的合金元素添加剂产品默认浓度为 75%-85% 之间。

注 3: Bostlan、AMG 产品手册宣传其部分产品具备提供浓度至 100% 的能力。实际应用上并无纯净度为 100% 的金属原料, 浓度含量达到 100% 的产品系仅使用物理研磨方式提升熔化性能, 但该制备方式的产品熔化时间长、收得率低。

注 4: 东盛金材硅剂为块状速熔硅, 并非硅粉末与助溶剂混合后压制的常规饼状产品。

从上表产品含量对比看, 公司目前销售的主要产品锰剂、铁剂、铜剂、钛剂、铬剂、硅剂等含量指标均处于行业领先水平。

(2) 熔化性能指标对比

除含量外, 收得率、熔化温度、熔化时间也是考核添加剂的重要性能指标, 也是节能降耗减碳的重要指标。收得率越高、熔化温度越低、熔化时间越短, 金属元素在铝熔体的分布均匀性越好, 则下游添加剂使用量更少、生产效率更高, 节能减碳效果越显著, 铝合金产品性能越高、生产成本更低, 但也对添加剂生产企业的技术水平要求越高。

AMG、润际新材、四川兰德披露了相关产品在铝合金制备过程中的熔化性能, 与公司产品的熔化性能对比如下:

产品熔化指标对比表

产品类型	东盛金材(工业生产指导参数)	东盛金材(实验室检测数据)	润际新材(招股书披露)	AMG	四川兰德
锰 Mn	740-750°C熔化; 静置 20-30 分钟, 静置后充分搅拌, 7-15 分钟后检测, 收得率 95% 以上	700-730°C 熔化, 熔化时间在 3-5 分钟内, 30 分钟内收得率 95% 以上	735°C 熔化, 熔化时间在 5 分钟以内, 收得率 95% 以上	熔化温度 720°C, 收得率 95% 以上 (未披露熔化时间)	加入温度 > 740°C, 实收率大于 95%; 反应完全, 静止 5 分钟; 充分搅拌, 再静止 20~30 分钟
硅 Si	740°C 熔化, 通常 30 分钟左右, 收得率 90% 以上	700-730°C 熔化, 熔化时间在 5-10 分钟内, 20 分钟内收得率 90% 以上	735°C 熔化, 熔化时间在 15 分钟以内, 收得率 95% 以上		加入温度 ≥740°C, 实收率 90%; 待反应完全, 静止 10 分钟, 充分搅拌
铁 Fe	740-750°C 熔化; 静置 20-30 分钟, 静置后充分搅拌, 7-15 分钟后检测, 收得率 95% 以上	700-730°C 熔化, 熔化时间在 3-5 分钟内, 30 分钟内收得率 95% 以上	735°C 熔化, 熔化时间在 10 分钟以内, 收得率 95% 以上		加入温度 > 750°C, 实收率大于 95%; 反应完全, 静止 5 分钟; 充分搅拌, 再静止 20~30 分钟
铬 Cr	740-750°C 熔化; 静置 20-30 分钟, 静置后充分搅拌, 7-15 分钟后检测, 收得率 95% 以上	700-730°C 熔化, 熔化时间在 3-5 分钟内, 30 分钟内收得率 95% 以上	735°C 熔化, 熔化时间在 5 分钟以内, 收得率 95% 以上		加入温度 ≥730°C, 实收率大于 95%; 反应完全, 静置 10~20 分钟, 然后充分搅拌 5 分钟; 再静置 5~10 分钟
钛 Ti	740-750°C 熔化; 静置 20-30 分钟, 静置后充分搅拌, 7-15 分钟后检测, 收得率 92% 以上	720-750°C 熔化, 熔化时间在 3-5 分钟内, 30 分钟内收得率 95% 以上	735°C 熔化, 熔化时间在 10 分钟以内, 收得率 95% 以上		建议温度为 760°C, 收得率 95% 以上 (未披露熔化时间)

注 1：资料来源：润际新材 IPO 招股说明书、各公司官网；

注 2：东盛金材硅剂为块状速熔硅，并非硅粉末与助溶剂混合后压制的常规饼状产品。

AMG 披露了熔化温度和收得率、四川兰德披露了产品的部分熔化性能指标。根据上表对比，公司硅剂以外的产品熔化温度较低，熔化时间均在 3-5 分钟内，金属收得率均在 95% 以上。公司硅剂熔化时间在 5-10 分钟内，20 分钟内收得率 90% 以上，硅系列产品为速熔硅，硅块不需要粉碎为硅粉，使用自主研发的新型助剂，生产过程不再需要烘烤晾晒，生产成本较低。结合前述产品含量对比表，公司产品的含量指标和熔化指标均处于行业领先水平。

(3) 第三方机构进行的熔化性能指标试验

润际新材招股书显示，润际新材在 2017 年 9 月 20 日委托国家有色金属及电子材料分析测试中心对润际新材、Bostlan、AMG、Hoesch 的锰 (Mn)、钛 (Ti)、铬 (Cr) 添加剂进行了现场监督取样并进行成分分析，同时对产品在 735°C 情况下回收率能否达到 95% 以上，以及回收率达到 95% 以上所需的熔化时间进行了测试对比。公司在实验室内也对同类型产品进行了同类熔化测试试验。相关结果对比如下：

单位：分钟

锰 (Mn) 添加剂测试结果			铬 (Cr) 添加剂测试结果			钛 (Ti) 添加剂测试结果		
产品	收得率	熔化时间	产品	收得率	熔化时间	产品	收得率	熔化时间
Bostlan AM-85 锰剂	91.10%	30+	Bostlan A-Cr80	93.00%	12	Bostlan A-Ti80	74.00%	30+
AMG AM-85 锰剂	90.50%	30+	AMG A-Cr80	96.00%	12	AMG A-Ti80	70.00%	30+
Hoesch AM-85 锰剂	91.20%	30+	润际 -90Cr	103.00%	6	Hoesch A-Ti80	54.00%	30+
润际 85 锰剂	95.10%	8	润际 -80Cr	104.00%	6	润际 -88Ti	94.00%	6
润际 93 锰剂	96.50%	8	东盛 80 铬剂	95.80%	5	东盛 80 钛剂	90.00%	10
东盛 85 锰剂	98.50%	5	东盛 90 铬剂	95.50%	6	东盛 98 钛剂	91.00%	20

锰 (Mn) 添加剂测试结果			铬 (Cr) 添加剂测试结果			钛 (Ti) 添加剂测试结果		
产品	收得率	熔化时间	产品	收得率	熔化时间	产品	收得率	熔化时间
东盛 93 锰剂	97.50%	5						

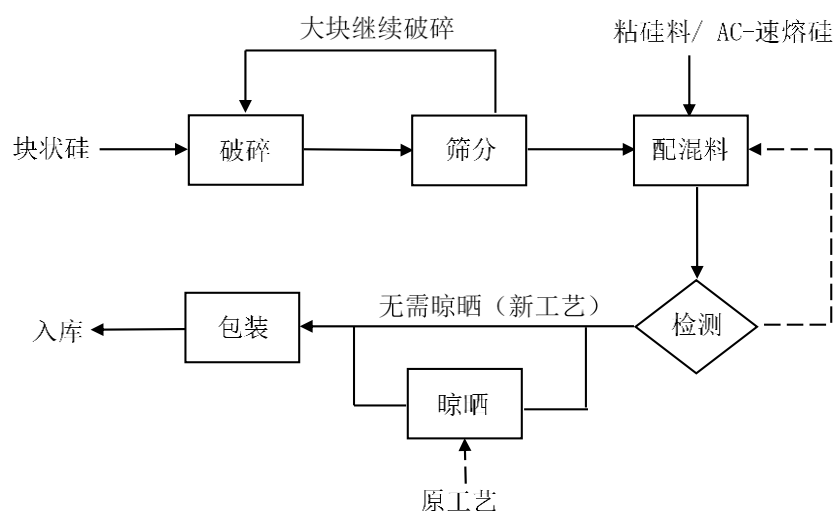
注 1：润际新材招股书显示测试结果均取 30min 时间节点，润际新材收得率高于 100% 主要系产品金属浓度含量高且实验时取样点存在差异。

注 2：东盛金材产品的测试数据均由东盛金材在实验室内参照润际新材招股书披露的试验条件下取得。

通过上述测试结果对比显示，公司的锰剂、铬剂、钛剂铝合金金属添加剂的熔化性能指标均位于行业领先水平。

(4) 速熔硅

速熔硅由硅块与粘硅料经配混料后制成。原工艺速熔硅的粘硅料需要用水来混合助剂材料，这使得速熔硅生产中需要经过烘干或晾晒，生产环节增加了能耗或者受天气因素影响。公司自主研发的新工艺粘硅料由多种无机盐与有机液体混合制备。采用新工艺粘硅料生产的新型工艺速熔硅，在硅块表面形成共晶混合熔盐涂层，涂层不含水分，无需烘干或晾晒，可使熔点 1400°C 以上硅块在 730°C 以上铝液被迅速熔化吸收，保障硅元素在铝熔体中成分稳定、均匀，收得率达到 90% 以上。原工艺速熔硅需要经过晾晒脱水才能包装入库；新工艺速熔硅采用公司新研制的“AC-速熔硅”粘硅料，不再需要晾晒。公司速熔硅具体流程如下：



结合前述速熔硅硅剂性能指标对比，公司速熔硅的各项性能指标和生产工艺均处于行业领先水平。

【核查情况】

（一）核查程序

公司主办券商对上述问题执行了以下核查程序：

1、收集并审阅公司荣誉证书、中国有色金属加工工业协会证明文件等行业资料和可比公司公开资料，对比分析同业公司的行业影响力和产品质量水平；

2、访谈公司高级管理人员、研发人员，了解公司产品技术优势和行业领先水平；

3、收集公司及同行知名公司的产品性能指标参数，并进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

“公司是铝合金金属添加剂行业内全球领先的头部企业”“自主研发的熔剂型金属添加剂、铝型金属添加剂、速熔硅等系列产品技术水平全球领先”等表述是客观真实准确的，与公司行业地位和产品技术水平相符合。

（本页无正文，为《关于哈尔滨东盛金材科技（集团）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》签章页）

哈尔滨东盛金材科技（集团）股份有限公司



法定代表人：_____

A handwritten signature in black ink, appearing to be "张忠凯", written over a horizontal line.

张忠凯

2023年10月12日

(以下无正文,为《关于哈尔滨东盛金材科技(集团)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》签章页)

项目组成员:

 张晔	 闫佳琳	 朱朗铨
 张本升	 闫大卫	 赵根
 丁蕊	 张泊畅	

项目负责人(签字):


唐劲松

