

广东众和高新技术股份公司

Guangdong Sunion Advanced Novel Technology Co., Ltd.

(住所：广东省茂名市高新区七迳镇乙烯南路 1 号)



关于《广东众和高新技术股份公司股票公开转让并 挂牌申请文件的第二轮审核问询函》的回复

主办券商



新疆乌鲁木齐高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

二〇二五年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于广东众和高新科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《第二轮问询函》”）已收悉，广东众和高新科技股份有限公司（以下简称“众和高科”、“公司”）、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”或“申万宏源承销保荐”）、北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“申报会计师”）、广东华商律师事务所（以下简称“律师”）等相关方对《第二轮问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《第二轮问询函》回复如下，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《广东众和高新科技股份有限公司公开转让说明书》中的含义相同。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原公开转让说明书内容	宋体（不加粗）
涉及申请文件补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

1.关于间接销售模式

根据申报文件及前次问询回复，公司同时通过直销、经销商、贸易商开展销售工作，报告期各期经销商数量均为 8 个；中介机构未对公司经销商终端销售情况进行核查；广东嘉恒塑料制品有限公司为公司贸易商，2022 年成立、2023 年成为公司第一大客户，自然人杨汉键持股 100%，杨汉键持有公司控股股东众和化塑 25.50 万股股份（持股比例低于 1%），杨汉键父亲杨风实际控制企业禾田化工有限公司与众和化塑合资设立茂名峰和石化有限公司，各自持股 50%，报告期各期公司向嘉恒塑料销售的主要产品为弹性体和专用脂，毛利率为负，嘉恒塑料的下游客户部分为公司直接客户或关联方。

请公司：（1）说明 8 家经销商的具体情况，包括但不限于企业名称、各期销售金额及占比（如有较大波动请说明原因及合理性）、公司收入占其营业收入比重、主要销售区域等；（2）说明报告期内公司仅通过 8 家经销商开展经销业务的商业合理性，是否涉及多级经销；（3）说明报告期各期嘉恒塑料向公司直接客户及公司关联方销售金额占其营业收入比重，公司未直接与上述客户合作转而通过嘉恒塑料销售的必要性和商业合理性；上述业务中公司与嘉恒塑料、嘉恒塑料与下游客户的主要合同约定内容、权利义务、（货物、资金、发票）流转情况、存货及应收账款风险承担情况等，进一步说明公司与嘉恒塑料在上述业务中扮演的具体角色，嘉恒塑料作为公司贸易商承担的具体工作，按照实质重于形式原则说明将嘉恒塑料认定为公司客户的合理性；（4）比较分析同类产品公司向嘉恒塑料销售价格、金额、占比与向其他客户销售价格、金额、占比，说明差异原因及合理性；报告期各期公司与嘉恒塑料的合作中，公司与嘉恒塑料各自获利情况，进一步说明公司与嘉恒塑料持续大额亏损销售的商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；（5）说明期后公司与嘉恒塑料合作的最新情况。

请主办券商及会计师核查以上事项，说明针对公司经销商、贸易商终端客户采取的核查措施、金额、占比、结论，如未穿透核查，详细说明原因及合理性、

替代措施及有效性；说明针对嘉恒塑料销售情况采取的具体核查措施及有效性，对上述事项及公司收入真实性发表明确意见。

【回复】

一、说明 8 家经销商的具体情况，包括但不限于企业名称、各期销售金额及占比（如有较大波动请说明原因及合理性）、公司收入占其营业收入比重、主要销售区域等；

报告期内，公司销售经销商金额占营业收入比例变动情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
茂名锋源化工有限公司	4,418.47	10.14%	13,646.06	15.01%	4,580.65	6.32%
茂名睿鑫化塑有限公司	-	-	-	-	6,271.14	8.66%
余姚市希玥化工有限公司	3,956.54	9.08%	6,774.60	7.45%	6,292.11	8.69%
揭阳市金泰化工有限公司	1,907.74	4.38%	2,926.11	3.22%	5,062.02	6.99%
上海硕岩实业有限公司	1,566.99	3.60%	3,239.61	3.56%	4,771.60	6.59%
广东嘉恒塑料制品有限公司	2,221.72	5.10%	4,758.48	5.24%	-	-
南京国晨化工有限公司	1,042.89	2.39%	1,781.17	1.96%	1,987.03	2.74%
泉州市双福来进出口贸易有限公司	1,197.67	2.75%	2,056.43	2.26%	1,114.74	1.54%
上海思泉商贸有限公司	868.93	1.99%	1,857.96	2.04%	1,512.43	2.09%
合计	17,180.95	39.44%	37,040.42	40.75%	31,591.71	43.61%

注：报告期内，广东嘉恒塑料制品有限公司销售模式发生过变化即为经销或贸易，上表为经销收入。

报告期内，公司经销收入占比分别为 43.61%、40.75%、39.44%，占比略下降，主要系弹性体收入占比有所增长，弹性体以贸易和直销为主。其中茂名锋源化工有限公司、茂名睿鑫化塑有限公司系同一控制下公司，由于茂名锋源化工有限公司在东莞设有门店且重要客户资源集中，茂名睿鑫化塑有限公司于 2023 年被注销，其业务承接至茂名锋源化工有限公司继续合作，合计收入占比分别为

14.98%、15.01%、10.14%，2024年1-6月收入占比有所下降，主要系整体市场预期下降，茂名锋源化工有限公司下调了采购量；揭阳市金泰化工有限公司收入占比分别为6.99%、3.22%、4.38%，上海硕岩实业有限公司收入占比分别为6.59%、3.56%、3.60%，2023年较2022年收入占比均下降，主要系两家经销商下游客户均以鞋材为主，受鞋类市场需求下降以及国内工厂迁移等影响，鞋材需求有所下降；除外其他经销商收入占比变动较小。

报告期内，公司对经销商销售金额占经销商营业收入比重及主要销售区域情况具体如下：

客户名称	销售产品	主要销售区域	占经销商营业收入比重
茂名锋源化工有限公司	K树脂、少量弹性体	广东区域（揭阳、潮汕区域除外但老客户可继续保供）、西南地区	约90%以上
茂名睿鑫化塑有限公司	K树脂		
余姚市希玥化工有限公司	K树脂、少量弹性体	华东区域（侧重宁波地区）	约90%以上
揭阳市金泰化工有限公司	K树脂、少量弹性体	揭阳、潮汕区域	约40%~60%
上海硕岩实业有限公司	2023年及2024年1-6月为K树脂、少量弹性体；2022年为K树脂、弹性体	温州区域	约40%~60%
广东嘉恒塑料制品有限公司	弹性体	未限定销售区域，报告期内主要为华南、华东、华中	约90%以上（注）
南京国晨化工有限公司	2-巯基乙醇	未限定销售区域，辐射多区域	约5%以下
泉州市双福来进出口贸易有限公司	K树脂、少量弹性体	福建区域	约80%以上
上海思泉商贸有限公司	K树脂	华东区域（侧重上海地区）	约5%以下

注：报告期内广东嘉恒塑料制品有限公司销售模式发生过变化即为经销或贸易，不考虑销售模式的变化情况，占广东嘉恒塑料制品有限公司营业收入比重约90%以上。

二、说明报告期内公司仅通过 8 家经销商开展经销业务的商业合理性，是否涉及多级经销；

（一）说明报告期内公司仅通过 8 家经销商开展经销业务的商业合理性；

由于公司产品应用领域广泛，市场较分散，公司仅通过直销难以大范围覆盖客户群体，通过经销或贸易能够加强产品市场渗透力，即一方面经销、贸易商具备地域或领域优势，能够有效开拓市场；另一方面公司下游客户分散，经销、贸易商具有集中采购统一配送优势；其次公司信用政策原则上为款到发货，经销、贸易商能够缓解下游客户资金压力。报告期内，公司经销商为 8 家，公司主要根据产品品牌力、市场情况、客户合作意向等方面的差异侧重采取不同的销售模式，整体上公司在重点区域建立主要产品经销商，经销商数量较少具有商业合理性，具体分析如下：

1、公司根据产品品牌力的差异侧重采取不同的销售模式

报告期内，公司主营产品为 K 树脂、弹性体、2-巯基乙醇、专用脂，不同产品主要销售模式有所差异，不同产品不同销售模式收入占比情况如下：

产品类别	销售模式	2024 年	2023 年	2022 年
一、K 树脂	经销	31.25%	33.10%	36.07%
	贸易	3.09%	2.14%	0.78%
	直销	5.16%	4.46%	3.04%
	小计	39.49%	39.69%	39.90%
二、弹性体	经销	5.80%	5.70%	4.79%
	贸易	13.00%	19.59%	11.88%
	直销	15.09%	9.55%	9.90%
	小计	33.90%	34.84%	26.57%
三、2-巯基乙醇	经销	2.39%	1.96%	2.74%
	贸易	12.16%	12.10%	13.36%
	直销	1.36%	1.36%	1.30%

产品类别	销售模式	2024 年	2023 年	2022 年
	小计	15.91%	15.42%	17.41%
四、专用脂	贸易	2.98%	4.81%	6.60%
	直销	6.22%	3.91%	6.95%
	小计	9.20%	8.72%	13.55%
五、其他	贸易	0.03%	0.03%	0.96%
	直销	1.48%	1.30%	1.61%
	小计	1.51%	1.33%	2.58%
六、合计		100.00%	100.00%	100.00%

K 树脂国际市场基本处于垄断状态，由 Phillips 占据主要市场，而国内主要生产厂商包括中国石油抚顺石化分公司和众和高科，因此公司 K 树脂在国内市场竞争力较强。公司在重要区域建立经销商，约定经销商拥有该区域的主要产品 K 树脂 SL803G 牌号销售权利，因此公司 K 树脂主要销售模式为经销。

弹性体生产技术已趋于成熟，目前弹性体市场呈现供过于求的趋势，国内供应市场集中度较高，呈现出“寡头垄断”的竞争格局。公司进入时间较晚且进入后市场环境下行，因此与进入时间较早的大品牌商相比产品品牌力较弱。但基于产品下游市场较分散的情况，公司计划开发出稳定的弹性体经销商。公司曾于 2023 年 11 月至 2024 年 4 月与广东嘉恒塑料制品有限公司签订经销协议，约定为公司经销弹性体，由于公司弹性体持续亏损，广东嘉恒塑料制品有限公司经销该产品盈利较低且销货压力较大，因此经销协议到期后未再续签。报告期内，公司未建立稳定的弹性体经销商，签订上述经销协议期间，公司产生弹性体经销收入，此外主销 K 树脂的经销商也兼销弹性体从而产生经销收入，因此公司弹性体主要销售模式为贸易和直销。

2-巯基乙醇是一种小众精细化学品，目前全球仅少数厂商生产 2-巯基乙醇，包括德国巴斯夫、美国雪佛龙菲利普斯化工有限公司及众和高科在内的生产企业贡献了全球多数产量。目前，2-巯基乙醇终端市场主要为化工应用环境更丰富的

境外，在境外公司产品品牌力相较于国际知名企业更低，难以建立经销商模式，同时为降低境外市场拓展成本，公司借助贸易商的销售渠道将产品销往境外。公司 2-巯基乙醇主要用于境外市场，因此主要销售模式为贸易。

专用脂的技术门槛较低，市场上生产专用脂企业较多，产品品牌效应不明显，公司未采用经销模式。同时专用脂市场较分散，公司为拓展更多客户，采用贸易和直销相结合的销售模式。

2、公司在重点区域建立经销商

公司位于粤西地区，华南、华东为主要产品市场，为着力拓展关键市场，公司在华南、华东重要区域建立了经销商。公司与经销商签订经销协议，经销商拥有该区域的主要产品 K 树脂 SL803G 牌号销售权利，作为激励公司将根据销售情况进行返利，同时经销商能够兼销其他产品。报告期内，公司不同销售模式下不同地区收入占比情况如下：

销售模式	2024 年	2023 年	2022 年
一、经销	39.44%	40.75%	43.61%
其中：境内华东地区	19.82%	17.28%	21.64%
境内华南地区	19.62%	23.47%	21.97%
二、贸易	31.25%	38.66%	33.58%
其中：境外	1.81%	1.69%	0.70%
境内华东地区	10.36%	10.94%	14.83%
境内华南地区	8.69%	19.72%	12.72%
境内华中地区	6.99%	3.81%	1.99%
境内其他地区	3.41%	2.50%	3.34%
三、直销	29.31%	20.59%	22.81%
其中：境外	2.65%	1.89%	1.20%
境内华东地区	9.95%	5.91%	7.95%
境内华南地区	11.88%	9.64%	10.57%
境内华中地区	1.21%	1.24%	1.49%

销售模式	2024年	2023年	2022年
境内其他地区	3.62%	1.91%	1.61%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

公司布局经销商的重点区域客户群体较多且分布较深，公司通过布局少数经销商达到了覆盖较多客户群体的市场效果，具体情况如下：

期间	客户家数	提供重要下游客户家数	前三名重要下游客户采购量分别占当期公司销售经销商总数量比例	重要下游客户所属行业大类	重要下游客户分布城市	大于3家的城市分布区/县/镇情况
2024年 1-6月	嘉恒塑料	14	3.67%、 2.88%、 2.78%	制造业 5家、批发零售业 7家、技术服务业 1家	12	——
	其他 7家	61	17.39%、 1.92%、 1.81%	制造业 51家、批发零售业 5家、技术服务业 4家、采矿业 1家	25	宁波 9家分布于 4个区/县，其中余姚 6家，是中国最大的塑料原料集散地，下同；泉州 6家分布于 3个区/县，其中晋江 4家，为衣架厂、塑胶厂、橡胶厂等；苏州 5家分布于 5个区/县；汕头 5家分布于 3个区；东莞 5家系茂名锋源化工有限公司下游客户，未提供客户全称因此无法识别分布地区，为玩具厂、改性厂、衣架厂、食品包装厂等，下同。
2023年	嘉恒塑料	19	4.42%、 3.69%、 2.09%	制造业 11家、批发零售业 7家、技术服务业 1家	12	东莞 4家分布于 3个区/镇；
	其他 7家	66	14.52%、 1.81%、 1.71%	制造业 54家、批发零售业 7家、技术服务业 5家	24	宁波 10家分布于 4个区/县，其中余姚 7家；温州 8家分布于 5个区；泉州 6家分布于 2个区/县，其中晋江 5家，为衣架厂、塑胶厂、橡胶厂、体育用品厂等；东莞 5家；上海 4家分布于 3个区；苏州 4家分布于 4个区；

期间	客户家数	提供重要下游客户家数	前三名重要下游客户采购量分别占当期公司销售经销商总数量比例	重要下游客户所属行业大类	重要下游客户分布城市	大于3家的城市分布区/县/镇情况
2022年	8家	70	14.83%、2.12%、2.00%	制造业 55家、批发零售业 11家、技术服务业 4家	27	宁波 10家分布于 3个区/县，其中余姚 8家；温州 7家分布于 5个区；苏州 6家分布于 6个区；泉州 5家分布于 2个区/县，其中晋江 4家，为衣架厂、塑胶厂、橡胶厂；台州 4家分布于 2个区/县；

注：提供重要下游客户家数、销售数量系根据经销商《关于产品销售情况的声明》、广东嘉恒塑料制品有限公司销售明细表统计，重要下游客户分布城市、所属行业大类系根据企查查统计；

由上表可知，嘉恒塑料下游客户地址分布广泛，主要为批发零售业，与其他经销商情况不一致，主要系嘉恒塑料承担了集中推广公司主要弹性体产品的作用。基于该产品下游市场较分散的情况，公司推出弹性体新牌号产品后开发了部分贸易客户，后基于嘉恒塑料的销售优势尝试与其合作将弹性体推向市场，为集中管理非直销客户，公司将原已开发的部分贸易客户调整至嘉恒塑料。嘉恒塑料承接该业务后弹性体盈利能力持续较差，市场推广效果也不明显，因此主要下游客户仍为前述贸易客户。贸易客户集中采购分散销售，因此部分贸易客户采购占比相对更高。

其他 7 家经销商重要下游客户地址分布广泛，主要为制造业或经营范围含生产的批发零售业和技术服务业，宁波雨时化工有限公司采购占比较大，除外其他客户采购占比较小，整体上市场较分散。报告期内宁波雨时化工有限公司占比分别为 14.83%、14.52%、17.39%，占比较大，其位于余姚市塑料城即中国最大的塑料原料集散地，借助长期在塑料城设立的门店快速实现产品销售，大部分销售至中国塑料城及宁波周边其他小贸易商，以客户自提为主，平均库存时间为 1 个月以内，周转速度较快。

（二）是否涉及多级经销；

公司与经销商合作需要约定销售机制并建立产品维护机制，主要为签订经销协议并颁发经销授权书，经销授权书系公司按照特定样式设计的防伪证书，便于经销商向下游客户证明产品渠道，同时为公司建立市场监督机制，即下游客户能够据此识别公司经销商。报告期内，公司未签订关于建立二级经销商的协议或颁发二级经销授权书。

公司经销商未建立下游经销商。从经销商下游客户情况来看，除嘉恒塑料下游客户主要为贸易客户外，其他经销商重要下游客户主要为制造业或经营范围含生产的批发零售业和技术服务业，除个别情况外单一客户采购占比较小，不存在下游客户大量采购后再经销的情况。

经查询，同行业可比公司同类产品也不存在多级经销的情形，与公司情况基本一致。可比性较强的长鸿高科弹性体 SBS 系公司弹性体 SBS 同类产品，主要采取经销模式，根据《招股说明书》可知，长鸿高科将经销商视同直销客户，不存在分层级管理经销商情况星辉环材 HIPS 与公司 K 树脂应用领域相似，主要采取贸易模式，根据其《发行注册环节反馈意见落实函的回复》可知，贸易商客户的最终销售对象类型主要为工厂。

综上，公司选择在重点区域建立主要产品经销商，以达到通过少数经销商覆盖较多客户群体的市场效果，因此经销商数量较少仅 8 家，具有商业合理性，公司不涉及多级经销的情形，与同行业可比公司具有一致性。

三、说明报告期各期嘉恒塑料向公司直接客户及公司关联方销售金额占其营业收入比重，公司未直接与上述客户合作转通过嘉恒塑料销售的必要性和商业合理性；上述业务中公司与嘉恒塑料、嘉恒塑料与下游客户的主要合同约定内容、权利义务、（货物、资金、发票）流转情况、存货及应收账款风险承担情况等，进一步说明公司与嘉恒塑料在上述业务中扮演的具体角色，嘉恒塑料作为

公司贸易商承担的具体工作，按照实质重于形式原则说明将嘉恒塑料认定为公司客户的合理性；

（一）说明报告期各期嘉恒塑料向公司直接客户及公司关联方销售金额占其营业收入比重，公司未直接与上述客户合作转通过嘉恒塑料销售的必要性和商业合理性

1、报告期各期嘉恒塑料向公司直接客户及公司关联方销售金额占其营业收入比重情况如下：

（1）2024年1-6月

单位：万元

序号	与众和高科的关系	下游客户名称	产品名称	销售金额	占嘉恒塑料营业收入比
1	直接客户	广州行知新材料有限公司	弹性体	731.87	24.08%
		佛山市兆珑新材料有限公司	弹性体	394.47	12.98%
		上海旗泓新材料科技有限公司	弹性体	393.11	12.94%
		岳阳特塑新材开发有限公司	弹性体	322.65	10.62%
		东莞市凯迪胶粘科技有限公司	弹性体	294.80	9.70%
		中山市杰联胶粘制品有限公司	弹性体	128.76	4.24%
		揭阳市启泰新材料有限公司	弹性体	56.80	1.87%
		成都和隆塑胶有限公司	弹性体	30.78	1.01%
2	关联方	-	-	-	-
合计				2,353.24	77.44%

注：上述表格列示嘉恒塑料下游客户同属公司直接客户以及属公司关联方的销售情况，未包含嘉恒塑料其他下游客户，下同。

(2) 2023 年度

单位：万元

序号	与众和高科的关系	下游客户名称	产品名称	销售金额	占嘉恒塑料营业收入比
1	直接客户	岳阳特塑新材开发有限公司	弹性体	3,917.01	22.53%
		上海旗泓新材料科技有限公司	弹性体	2,184.15	12.56%
		厦门佳音特塑新材料科技有限公司	弹性体	1,864.00	10.72%
		佛山市兆珑新材料有限公司	弹性体	1,290.57	7.42%
		广州行知新材料有限公司	弹性体	1,074.74	6.18%
		揭阳市启泰新材料有限公司	弹性体	564.84	3.25%
		揭阳市金泰化工有限公司	弹性体	514.20	2.96%
		南京海旗新材料科技有限公司	弹性体	393.98	2.27%
			K 树脂	0.74	
		泉州市双福来进出口贸易有限公司	弹性体	356.28	2.05%
		上海硕岩实业有限公司	弹性体	232.24	1.34%
其余 23 家客户	弹性体、K 树脂	1,039.24	5.98%		
2	关联方	茂名天和石油化工有限公司	专用脂	2,629.42	15.13%
合计				16,061.41	92.39%

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	与众和高科的关系	下游客户名称	产品名称	销售金额	占嘉恒塑料营业收入比
1	直接客户	深圳市宏荣嘉科技有限公司	弹性体	101.64	5.12%

序号	与众和高科的关系	下游客户名称	产品名称	销售金额	占嘉恒塑料营业收入比
		上海绥鹏贸易有限公司	弹性体	104.16	5.24%
		上海旗泓新材料科技有限公司	弹性体	82.86	4.17%
			K 树脂	50.82	2.56%
		深圳市博伦新材料有限公司	弹性体	33.88	1.71%
		广州市欣英财塑胶有限公司	弹性体	31.39	1.58%
		南京运昶高分子材料有限公司	弹性体	26.43	1.33%
		上海硕岩实业有限公司	弹性体	18.15	0.91%
2	关联方	茂名天和石油化工有限公司	专用脂	1,316.97	66.31%
合计				1,766.30	88.94%

2、公司未直接与上述客户合作转通过嘉恒塑料销售的必要性和合理性

嘉恒塑料实际控制人为杨汉键，其家族长期从事油品、化工品等贸易业务，杨汉键亦有贸易业务背景，且渠道资源丰富。嘉恒塑料于 2022 年 8 月开始与公司合作，起初向公司采购专用脂，后于 2022 年 12 月也开始向公司采购弹性体。

（1）通过嘉恒塑料销售弹性体的必要性和商业合理性

为拓展产品线，公司新建生产线于 2021 年底开始投产弹性体新牌号产品，投产初期推出了 SBS-3401 牌号等，随后推出了 SBS-3406 牌号。相对于其他牌号，SBS-3406 牌号透明性更优，产品推入市场后反应较好，为公司建立了较强的市场信心，公司计划将其作为主要产品向市场推广。但公司销售团队相对弱化，需要向外寻求销售资源，而嘉恒塑料实际控制人杨汉键具备贸易业务背景且渠道资源丰富，公司认为优势明显，杨汉键也考虑到如能将 SBS-3406 牌号做强成为像 K 树脂主要牌号一样的产品，则市场收益较可观，也相信公司的经营能力，因

此双方达成一致意见，共同合作将 SBS-3406 牌号推向市场。双方于 2022 年 12 月开始合作推广弹性体，嘉恒塑料主要采购 SBS-3406 牌号。达成一致意见后，为集中管理非直销客户，公司将原已开发的部分客户调整至嘉恒塑料，由嘉恒塑料对接客户需求。由于嘉恒塑料在业务流程方面相对灵活，且资金实力较好如有必要嘉恒塑料能够提供账期，客户也同意与嘉恒塑料合作。2023 年初，弹性体市场供应量急剧上涨大，市场竞争加剧，导致公司 SBS-3406 牌号亏损持续加大，但公司为争取市场仍保持供货。嘉恒塑料也持续开发新客户，但未能成功开拓重大客户，公司认为嘉恒塑料可以通过加强营销争取更明显的市场效果，遂于 2023 年 11 月与嘉恒塑料签订短期经销协议，尝试通过加大嘉恒塑料的提货压力以促使其加强营销，考虑前期已合作多时，嘉恒塑料也同意尝试该方案。但市场持续未好转，公司又于 2024 年上半年逐步减少了 SBS-3406 牌号产量，因此公司通过嘉恒塑料销售弹性体的数量也随之减少。

综上，公司基于嘉恒塑料的销售优势尝试与其合作将弹性体推向市场，起初为集中管理非直销客户，公司将原已开发的部分客户调整至嘉恒塑料即通过嘉恒塑料销售弹性体，属于整体安排的一部分，具有必要性和商业合理性。

（2）通过嘉恒塑料销售专用脂的必要性和商业合理性

众和高科的关联方茂名天和石油化工有限公司（以下简称“天和石油”），系众和化塑与茂名普天商贸发展有限公司（以下简称“普天商贸”）各出资 50% 设立的公司，其 2022 年至 2023 年曾向嘉恒塑料采购专用脂。天和石油主要经营基础油、专用脂等产品的销售业务。2022 年天和石油开拓了新客户，有大量采购专用脂的需求。由于众和高科只接受先款后货的结算方式，其考虑自身资金周转紧张，寻求向结算能够灵活调整的贸易商采购专用脂。经股东普天商贸介绍嘉恒塑料与其合作，如有必要嘉恒塑料能够提供账期，最终由嘉恒塑料先向众和高科采购专用脂，后转卖至天和石油。嘉恒塑料对专用脂的定价系基于产品采购价格加上一定的资金成本。2024 年 1-6 月无相关交易，主要系市场行情下行伴随专

用脂受到进口蜡的冲击，产品价格下滑，导致天和石油作为贸易商经营专用脂已基本无利润空间，故未继续开展专用脂贸易。

综上，公司未直接与天和石油合作而通过嘉恒塑料销售专用脂产品具有必要性和商业合理性。

(二) 上述业务中公司与嘉恒塑料、嘉恒塑料与下游客户的主要合同约定内容、权利义务、（货物、资金、发票）流转情况、存货及应收账款风险承担情况等，进一步说明公司与嘉恒塑料在上述业务中扮演的具体角色，嘉恒塑料作为公司贸易商承担的具体工作，按照实质重于形式原则说明将嘉恒塑料认定为公司客户的合理性

1、上述业务中公司与嘉恒塑料、嘉恒塑料与下游客户的主要合同约定内容、权利义务、（货物、资金、发票）流转情况、存货及应收账款风险承担情况等

(1) 公司与嘉恒塑料合同约定内容、权利义务、（货物、资金、发票）流转情况、存货及应收账款风险承担情况等

项目	主要内容
合同约定内容	公司与嘉恒塑料签订的是标准形式合同。制式条款通常约定产品名称、规格型号、销售数量、单价； 交货方式： 乙方自提； 货款结算与支付方式： 银行转账，款到发货
权利义务	合同未列出明确的权利义务条款， 摘选内容相近条款如下： 产品交付： 乙方（买方）接受甲方对产品资源的配置并根据甲方（卖方）开具的提货单进行产品交接。 保证条款： 1.甲方保证：(1)销售的化工产品质量符合国家法律法规和行业规范或与乙方订立的协议指标要求……本合同的条款对其具有法律约束力。2、乙方保证：（1）乙方是依法定程序设立……（3）乙方保证运输工具安全性能良好，符合甲方提供产品的运输要求。 质保期： 未约定

项目	主要内容
(货物、资金、发票) 流转情况	嘉恒塑料通过书面合同向公司提出采购需求,其付款后公司负责发货,在货物交付于承运人,经承运人签收后确认收入,财务根据发货情况开具增值税发票,嘉恒塑料定期与公司进行对账。
存货及应收账款 风险承担情况	存货风险承担情况: 产品生产完成后,公司在仓库(交货地点)交付给承运人,商品控制权在经承运人签收后转移,公司在产品向承运人交付后不承担存货风险。 应收账款风险承担情况: 结算方式为先款后货,无应收账款风险。

(2) 嘉恒塑料与下游客户的主要合同约定内容、权利义务、(货物、资金、发票) 流转情况、存货及应收账款风险承担情况

项目	主要内容
合同约定内容	客户与嘉恒塑料签订的是标准形式合同。 制式条款通常约定产品名称、规格型号、销售数量、单价; 交货方式: 乙方自提; 付款方式: 银行转账,款到发货
权利义务	合同未列出明确的权利义务条款, 摘选内容相近条款如下: 货物质量: 1、本合同项下货物的质量和技术标准以供货商出具的技术指标为准; 2、同一批次产品, 各项性能一致; 不同批次产品指标在合格范围内, 发货提供产品当批次质检单。 违约责任: 违反本合同的任一条款, 均视为违约, 违约方均需向对方支付相当于本合同总金额的 10% 的违约金, 受损方损失额超过违约金的, 违约方还需按实际损失金额赔偿给对方。 质保期: 未约定
(货物、资金、发票) 流转情况	客户通过书面合同向嘉恒塑料提出采购需求, 客户付款至嘉恒塑料后再进行发货, 在货物交付于承运人, 经承运人签收后确认收入, 嘉恒塑料财务人员 根据发货情况开具增值税发票, 客户定期与嘉恒塑料进行对账。
存货及应收账款 风险承担情况	存货风险承担情况: 货物交付给承运人, 商品控制权在经承运人签收后转移, 公司在产品向承运人交付后不承担存货风险。 应收账款风险承担情况: 结算方式多为先款后货, 应收账款风险较小。

(3) 进一步说明公司与嘉恒塑料在上述业务中扮演的具体角色，嘉恒塑料作为公司贸易商承担的具体工作，按照实质重于形式原则说明将嘉恒塑料认定为公司客户的合理性

嘉恒塑料向公司买断产品后自行负责销售，其承担了产品市场推广、客户服务等销售工作，在经营中独立运营、自负盈亏，并履行公司与各终端客户之间物流、资金的协调及调配等职能。

从销售业务流程和业务实质来看，公司与嘉恒塑料、嘉恒塑料与其下游客户均分别独立签订合同，购销交易各自单独定价，各自独立承担了存货的保管和灭失、价格波动等风险。销售时公司向嘉恒塑料开具增值税发票，嘉恒塑料向公司支付货款，对于嘉恒塑料的下游客户，亦是与其直接结算。根据《企业会计准则—基本准则》，“实质重于形式要求企业应当按照交易或者事项的经济实质进行会计确认、计量和报告，不仅仅以交易或者事项的法律形式为依据”，公司将嘉恒塑料认定为客户。

综上，嘉恒塑料的业务实质系正常的贸易业务，其所承担的工作职能及与公司的交易模式符合客户的一般认定标准。

四、比较分析同类产品公司向嘉恒塑料销售价格、金额、占比与向其他客户销售价格、金额、占比，说明差异原因及合理性；报告期各期公司与嘉恒塑料的合作中，公司与嘉恒塑料各自获利情况，进一步说明公司与嘉恒塑料持续大额亏损销售的商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；

(一) 比较分析同类产品公司向嘉恒塑料销售价格、金额、占比与向其他客户销售价格、金额、占比，说明差异原因及合理性

公司同类产品向嘉恒塑料销售价格、金额、占比与向其他客户销售价格、金额、占比情况如下：

2024 年 1-6 月

单位：元/吨、万元

项目	单价	销售金额	占比
弹性体	10,813.66	14,764.73	100.00%
其中：嘉恒塑料	10,387.35	2,634.92	17.85%
其他客户	10,910.93	12,129.81	82.15%

2023 年度

单位：元/吨、万元

项目	单价	销售金额	占比
弹性体	10,505.48	31,664.87	100.00%
其中：嘉恒塑料	9,749.76	13,745.59	43.41%
其他客户	11,169.60	17,919.28	56.59%
K 树脂	12,776.16	36,071.80	100.00%
其中：嘉恒塑料	15,477.51	222.88	0.62%
其他客户	12,762.31	35,848.93	99.38%
专用脂	6,818.25	7,923.66	100.00%
其中：嘉恒塑料	6,404.56	2,317.32	42.32%
其他客户	6,816.20	3,157.97	57.68%

2022 年度

单位：元/吨、万元

项目	单价	销售金额	占比
弹性体	11,349.31	14,008.29	100.00%
其中：嘉恒塑料	12,389.38	456.42	3.26%
其他客户	11,317.31	13,551.86	96.74%
专用脂	6,703.19	9,814.40	100.00%
其中：嘉恒塑料	6,459.98	1,311.58	16.24%
其他客户	6,614.01	6,762.77	83.76%

1、弹性体销售情况

2022 年度公司向嘉恒塑料销售弹性体 SBS 单价较向其他客户销售的单价高，原因系嘉恒塑料购买弹性体 SBS 的交易仅发生在 2022 年 12 月，当月公司向其他贸易商销售的单价为 12,134.78 元/吨，与向嘉恒塑料销售的单价 12,389.38 元/吨，基本持平。

2023 年度和 2024 年 1-6 月公司向嘉恒塑料销售弹性体 SBS 单价较向其他客户销售的单价低，主要原因系公司计划以价格优势通过嘉恒塑料将弹性体 SBS-3406 牌号推向市场以争取市场份额，而嘉恒塑料则采取成本加成的价格对外销售，维持微盈利水平。

2024 年 1-6 月公司销售给嘉恒塑料弹性体收入金额占当期弹性体总收入金额比例较 2023 年低，主要系本期弹性体 SBS-3406 牌号产量较 2023 年低，同时嘉恒塑料考虑销售弹性体产品的盈利空间小，逐步减少了对该产品的采购所致。

2、专用脂销售情况

2022 年度和 2023 年度公司向嘉恒塑料销售专用脂单价较向其他客户销售的单价低，主要原因系公司专用脂受市场需求下降影响订单不饱和，导致产能利用率持续偏低，上述年度产能利用率分别为 72.59%和 58.78%。嘉恒塑料 2022 年 8 月底开始与公司合作，当时曾向公司采购专用脂进行销售，考虑到嘉恒塑料采购专用酯的数量相对其他客户较大，为了扩大专用脂销售规模，故在价格上有所优惠。

2022 年度和 2023 年度公司向嘉恒塑料销售专用脂金额占当期专用脂销售总金额的比例为 13.36%和 29.25%，2023 年度比例增加系嘉恒塑料 2023 年度全年都有采购，2022 年采购期间只有 4 个月。2024 年 1-6 月未向其销售专用脂主要系市场行情下行，专用脂受到进口蜡的冲击，价格下滑导致嘉恒塑料转售专用脂

基本无利润空间，故未再经营该产品的贸易业务。

3、K 树脂销售情况

嘉恒塑料 2023 年 1 月尝试销售公司 K 树脂，当月采购 144 吨，采购金额 222.88 万元，由于销售情况不理想，故后来未再采购该产品。公司向嘉恒塑料 2023 年销售 K 树脂单价较向其他客户销售的单价高，主要原因系采购产品的牌号不同，嘉恒塑料采购的是 8036 牌号，该牌号较其他客户采购的 SL803G 牌号成本要高，故在产品定价上亦有所差别。

(二) 报告期各期公司与嘉恒塑料的合作中，公司与嘉恒塑料各自获利情况

报告期各期公司与嘉恒塑料的合作中，公司与嘉恒塑料各自获利情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023	2022
嘉恒塑料获利情况	32.25	45.78	5.39
公司获利情况	-336.41	-2,991.16	-17.98
其中：公司销售弹性体 SBS-3406 牌号至嘉恒塑料获利情况	-35.94	-2,334.07	-309.73

注：上表中嘉恒塑料获利数据=其销售明细表中销售众和高科产品收入扣减相关采购成本；公司获利数据=公司对嘉恒塑料的销售收入扣减相关营业成本。

从上表可以看出，嘉恒塑料报告期销售众和高科产品，如果不考虑期间费用和税费的影响，略有盈利，主要原因系嘉恒塑料虽然采购的是公司负毛利的产品，但其会基于采购成本加价进行销售。

报告期内，公司销售给嘉恒塑料的产品一直是亏损状态，2022 年亏损较小，系公司与嘉恒塑料在 2022 年 8 月底开始合作，主要销售产品以专用脂为主，该产品整体毛利率仍有 6.47%，故亏损金额较小；2023 年亏损增加主要系当年公司销售给嘉恒塑料以弹性体产品为主且销量快速增长。公司弹性体产品受市场竞争

影响单价下降，同时部分牌号因产能和生产工艺影响致单位成本较高，双重因素使得产品毛利率为负，亏损增加；2024年1-6月亏损减少，主要系嘉恒塑料销售公司产品的盈利不及预期，逐步减少了对公司产品的采购所致。

公司销售给嘉恒塑料主要产品与其他客户的毛利率对比情况如下：

产品		2024年1-6月	2023年	2022年
弹性体	嘉恒塑料	-17.58%	-23.23%	-11.46%
	其中：3406	-25.99%	-22.84%	-11.46%
	S-1552	9.57%	-18.51%	无
	其他客户	-20.40%	-2.42%	-12.19%
	其中：3406	-26.09%	-9.38%	-16.91%
	S-1552	9.92%	-15.65%	无
专用脂	嘉恒塑料	无	0.84%	2.40%
	其他客户	6.57%	5.34%	7.03%

报告期内，公司销售嘉恒塑料主要产品对比销售其他客户同类产品的毛利率存在一定差异，其中2023年差异较大，主要系弹性体SBS-3406牌号产品大部分销售至嘉恒塑料所致。该牌号市场竞争激烈，报告期内整体毛利率分别为-16.56%、-17.94%和-26.06%，相对于其他客户，公司进一步降低了该产品销售至嘉恒塑料的价格，主要系公司计划以价格优势通过嘉恒塑料将产品推向市场以争取市场份额，而嘉恒塑料则采取成本加成的价格对外销售，维持微盈利水平。

（三）进一步说明公司与嘉恒塑料持续大额亏损销售的商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

公司与嘉恒塑料持续大额亏损销售，系其主要采购的为公司弹性体SBS-3406牌号产品，对于向公司采购该弹性体牌号产品的其他客户，公司亦是亏损销售。在亏损的状态下，公司仍持续销售弹性体产品的主要原因如下：

1、弹性体的应用领域包括鞋材、汽车、家电、电子产品等消费领域，大多具有产品繁多、更新换代快等特点，个性化和潮流性特征很强，要求原料企业能

够提供定制化及差异化服务，此外弹性体不仅可以实现对合成橡胶制品的替代，也可以用于聚合物改性，产品应用领域的广泛性特点使得该产品市场空间较大。弹性体作为公司主要的产品组合之一，对公司盈利能力有重要影响。随着茂名石化事故造成的停产因素消除，公司 2023 年及最近一期弹性体产销量水平回升，尽管弹性体毛利率在近年为负，但公司仍期望保有该产品市场份额与竞争地位。

2、公司近年在逐步开发定制化牌号，可拓展高端应用领域，减少同质化产品带来的恶性竞争，而市场培育的过程需要一定的周期。公司在保持弹性体生产节奏的同时也通过加强节能降耗，优化生产工艺等举措降低弹性体生产成本，随着化工行业度过下行周期，以及公司弹性体产品的市场认可度提升，弹性体的盈利能力有望得到改善。

综上所述，公司对嘉恒塑料持续大额亏损销售主要系弹性体市场行情低迷所致，与向其他客户亏损销售弹性体情况并没有显著差异，具有商业合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

五、说明期后公司与嘉恒塑料合作的最新情况

公司期后对嘉恒塑料的销售情况如下：

单位：万元

产品	牌号或物料编码	2024 年 7-12 月		
		金额	占比	毛利率
弹性体	S-1804	272.56	27.92%	9.05%
	S-1801	227.17	23.27%	10.01%
	S-1566	225.47	23.10%	5.61%
	S-1522D	136.54	13.99%	6.60%
其他弹性体及少量 K 树脂产品		114.51	11.73%	-3.81%
合计		976.26	100.00%	6.63%

2023 年度和 2024 年 1-6 月公司对嘉恒塑料的销售收入分别为 16,285.78 万

元和 2,634.92 万元，2024 年 7-12 月进一步下降到 976.26 万元，主要原因系弹性体市场整体行情走低，嘉恒塑料销售公司产品盈利情况不及预期，叠加公司为了逐步扭转弹性体亏损的情况，开始根据市场需求开发新的产品，大幅缩减了 SBS-3406 牌号的产量，故嘉恒塑料逐步减少了对公司的采购规模。

六、请主办券商及会计师核查以上事项，说明针对公司经销商、贸易商终端客户采取的核查措施、金额、占比、结论，如未穿透核查，详细说明原因及合理性、替代措施及有效性；说明针对嘉恒塑料销售情况采取的具体核查措施及有效性，对上述事项及公司收入真实性发表明确意见；

（一）请主办券商及会计师核查以上事项，说明针对公司经销商、贸易商终端客户采取的核查措施、金额、占比、结论，如未穿透核查，详细说明原因及合理性、替代措施及有效性

1、沟通公司管理层并查询信息了解公司产品终端应用市场情况，经了解公司产品应用领域广泛，市场较分散；

2、执行访谈程序，选取公司报告期内全部经销商作为核查样本，同时选取报告期各期前五大客户中的贸易商进行实地走访，了解经销商和贸易商销售渠道、最终销售情况、终端客户情况、库存留库时间、期末结存情况等，核查金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
一、经销收入	17,180.95	37,040.42	31,591.71
已访谈经销客户收入	17,180.95	37,040.42	31,591.71
占经销收入比例	100.00%	100.00%	100.00%
二、贸易收入	13,611.88	35,140.46	24,328.84
已访谈贸易客户收入	7,133.13	22,632.09	8,115.47
占贸易收入比例	52.40%	64.40%	33.36%

项目	2024年1-6月	2023年	2022年
三、经销、贸易合计收入	30,792.83	72,180.87	55,920.55
访谈经销、贸易客户收入	24,314.08	59,672.50	39,707.19
占经销、贸易合计收入比例	78.96%	82.67%	71.01%

经访谈，经销商主要下游客户为生产型终端客户，贸易商下游客户存在部分重要贸易型终端客户，经销商及贸易商向公司采购产品后平均留库时间较短，期末库存较少，基本实现了向下游客户销售。

3、获取经销商、主要贸易商关于产品销售情况的声明，选取公司全部经销商、报告期各期前二十大客户中的贸易商、以及嘉恒塑料下游客户中与公司直接客户重合的主要贸易商作为核查样本，声明内容包括当期向公司采购产品的数量、向下游客户销售的数量、重要下游客户名单、期末产品结存数量占比等，核查金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年	2022年
一、经销收入	17,180.95	37,040.42	31,591.71
其中获取声明的经销客户收入	17,180.95	37,040.42	31,591.71
占经销收入比例	100.00%	100.00%	100.00%
二、贸易收入	13,611.88	35,140.46	24,328.84
其中获取声明的贸易客户收入	10,775.20	30,426.30	16,584.41
占贸易收入比例	79.16%	86.58%	68.17%
三、经销、贸易合计收入	30,792.83	72,180.87	55,920.55
获取声明的客户收入	27,956.15	67,466.71	48,176.12
占经销、贸易合计收入比例	90.79%	93.47%	86.15%

经核查，经销商、贸易商采购、销售、库存情况符合公司销售情况，公司产品基本实现了向下游客户销售。

4、查询经销商重要下游客户背景，分析重要下游客户采购集中度、地址分

散情况、所属行业及经营范围等，具体情况如下：

期间	客户家数	提供重要下游客户家数	前三名重要下游客户占当期公司销售8家经销商总数量比例	重要下游客户所属行业大类	重要下游客户分布城市	大于3家的城市分布区/县/镇情况
2024年1-6月	嘉恒塑料	14	3.67%、2.88%、2.78%	制造业5家、批发零售业7家、技术服务业1家	12	---
	其他7家	61	17.39%、1.92%、1.81%	制造业51家、批发零售业5家、技术服务业4家、采矿业1家	25	宁波9家分布于4个区/县，其中余姚6家，是中国最大的塑料原料集散地，下同；泉州6家分布于3个区/县，其中晋江4家，为衣架厂、塑胶厂、橡胶厂等；苏州5家分布于5个区/县；汕头5家分布于3个区；东莞5家系茂名锋源化工有限公司下游客户，未提供客户全称因此无法识别分布地区，为玩具厂、改性厂、衣架厂、食品包装厂等，下同。
2023年	嘉恒塑料	19	4.42%、3.69%、2.09%	制造业11家、扫批发零售业7家、技术服务业1家	12	东莞4家分布于3个区/镇；
	其他7家	66	14.52%、1.81%、1.71%	制造业54家、批发零售业7家、技术服务业5家	24	宁波10家分布于4个区/县，其中余姚7家；温州8家分布于5个区；泉州6家分布于2个区/县，其中晋江5家，为衣架厂、塑胶厂、橡胶厂、体育用品厂等；东莞5家；上海4家分布于3个区；苏州4家分布于4个区；
2022年	8	70	14.83%、2.12%、2.00%	制造业55家、批发零售业11家、技术服务业4家	27	宁波10家分布于3个区/县，其中余姚8家；温州7家分布于5个区；苏州6家分布于6个区；泉州5家分布于2个区/县，其中晋江4家，为衣架厂、塑胶厂、橡胶厂；台州4家分布于2个区/县；

注：提供重要下游客户家数、销售数量系根据经销商《关于产品销售情况的声明》、广东嘉恒塑料制品有限公司销售明细表统计，重要下游客户分布城市、所属行业大类系根据企查查统计。

而贸易商下游客户系贸易商自主开发，公司不全部掌握贸易商下游客户的信息。经分析贸易商分布较分散，一定程度上反应出贸易商下游客户也较分散，同时中介机构参考同行业可比公司星辉环材即通过获取声明的方式进一步了解了贸易商下游客户的情况，根据上述贸易商提供的关于产品销售情况的声明，大部分下游客户名称显示不完整，无法完整分析下游客户信息，但能够一定程度上分析贸易商下游客户类型。贸易商分布情况及下游客户类型具体情况如下：

期间	客户家数	按重要性提供的下游客户家数	重要下游客户所属行业大类	分布城市	大于3家的城市分布区/县/镇情况
2024年1-6月	49			24	茂名8家分布于1个区，公司位于茂名，具有业务便利性，因此客户家数较多，下同；香港4家，具有出口业务优势，相关贸易商较多；广州6家分布于6个区；上海6家分布于5个区；
	其中嘉恒塑料	4	制造业2家、批发零售业2家	4	---
	其中其他有效提供重要下游客户的贸易客户家数10	32	其中约19家为制造业	---	---
2023年	54			24	茂名11家分布于2个区；香港5家，具有出口业务优势，相关贸易商较多；广州8家分布于7个区；上海6家分布于5个区；
	其中嘉恒塑料	33	制造业13家、批发零售业15家、技术服务业5家	23	广州4家分布于2个区；
	其中其他有效提供重要下游客户的贸易客户家数10	28	其中约14家为制造业	---	---

期间	客户家数	按重要性提供的下游客户家数	重要下游客户所属行业大类	分布城市	大于3家的城市分布区/县/镇情况
2022年	60			20	茂名11家分布于2个区；上海10家分布于5个区，其中浦东新区5家，具有出口业务优势，相关贸易商较多；广州8家分布于7个区；
	其中嘉恒塑料	8	制造业2家、批发零售业4家、技术服务业2家	5	——
	其中其他有效提供重要下游客户的贸易客户家数8	24	其中约14家为制造业	——	——

综上，公司客户群体较多且分布广泛。其中嘉恒塑料下游客户主要为批发零售业，主要系嘉恒塑料承担了集中推广公司主要弹性体产品的作用，具有商业合理性；2-巯基乙醇贸易商下游客户主要为贸易商，主要系境外市场分散，拓展成本高且难度大，继续销售当地贸易商能借助其地缘优势将产品注入终端应用市场。其他经销商或贸易商重要下游客户地址分布广泛，主要为制造业或经营范围含生产的批发零售业和技术服务业，除个别客户外单一客户采购占比较小，整体上市场较分散。个别下游客户采购数量较大主要系其位于余姚市塑料城即中国最大的塑料原料集散地，借助长期在塑料城设立的门店快速实现产品销售，大部分销往中国塑料城及宁波周边其他小贸易商，周转速度较快。

5、针对经销商、贸易商执行穿透核查。具体的，由于生产型终端市场较分散，单一生产型终端客户采购占比较小，针对经销商穿透核查，中介机构选取全部经销商穿透核查其报告期内下游第一大客户，如第一大不是生产型终端客户，则按采购量大小顺序增加样本直至覆盖1家生产型终端客户，如拒绝穿透核查则依次向后选取，即穿透核查了8家经销商下游共9家生产型终端客户，以及余姚市希玥化工有限公司下游客户宁波雨时化工有限公司、嘉恒塑料下游4家贸易型终端客户；针对贸易商穿透核查，由于下游客户通常系自主开发，能够配合进行

穿透核查的贸易商极少，由公司与报告期内各期前二十大客户中的贸易商沟通执行穿透核查程序，经沟通仅 4 家接受中介机构执行穿透下游客户核查程序，包括嘉恒塑料及其他 3 家贸易商，其中嘉恒塑料穿透核查方法详见本题之“六、(二)”，2 家巯基乙醇贸易商下游客户均为 1 家贸易型终端客户并已执行穿透核查程序，1 家弹性体贸易商则根据沟通情况穿透核查 1 家下游生产型终端客户。中介机构通过穿透核查了解公司经销商和贸易商下游客户经营情况、关联关系、采购公司产品情况、退换货情况等，分析是否与经销商、贸易商提供的终端信息一致，公司经销商及贸易商穿透核查的比例情况如下：

单位：吨

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
一、经销			
公司对经销商客户各年度的销量 a	13,784.47	30,919.27	25,028.71
访谈经销商的下游客户向经销商的采购量 b	3,507.32	6,148.84	5,158.01
其中：访谈经销商的生产型终端的采购量 c	1,110.32	1,657.84	1,447.01
经销商下游客户的访谈比例 (d=b/a)	25.44%	19.89%	20.61%
经销商生产型终端客户的访谈比例 (e=c/a)	8.05%	5.36%	5.78%
二、贸易			
公司对贸易商客户各年度的销量 f	14,107.52	37,791.02	26,371.62
访谈贸易商的下游客户向贸易商的采购量 g	4,264.97	12,689.26	8,089.33
其中：访谈贸易商的生产型终端的采购量 h	200.00	3,111.27	1,224.51
贸易商下游客户的访谈比例 (i=g/f)	30.23%	33.58%	30.67%
贸易商生产型终端客户的访谈比例 (j=h/f)	1.42%	8.23%	4.64%
三、合计			
经销商及贸易商销售数量 (k=a+f)	27,891.99	68,710.29	51,400.33
访谈经销商及贸易商的下游客户向其的采购量 (l=b+g)	7,772.29	18,838.10	13,247.34

项目	2024年1-6月	2023年	2022年
其中：访谈经销商及贸易商的生产型终端的采购量 ($m=c+h$)	1,310.32	4,769.11	2,671.52
经销商及贸易商下游客户的访谈比例 ($n=l/k$)	27.87%	27.42%	25.77%
经销商及贸易商生产型终端客户的访谈比例 ($0=m/k$)	4.70%	6.94%	5.20%

注 1：贸易商下游客户的访谈比例高于经销商，主要系 2-巯基乙醇贸易商以及主销弹性体的嘉恒塑料下游客户仍主要为贸易商，贸易商相对生产企业采购更集中，因此穿透核查比例较高；

注 2：上述生产型终端客户包括公司经销商、贸易商下游接受穿透核查的生产型终端客户，以及嘉恒塑料下游贸易客户天和石油之下游接受穿透核查的生产型终端客户。

经核查，经销商和贸易商下游客户与公司不存在关联关系，经营情况不存在异常，采购公司产品具有商业合理性。

6、查询同行业可比公司情况，了解可比产品销售模式以及终端市场情况，经核查，星辉环材 HIPS 与公司 K 树脂，长鸿高科弹性体 SBS 与公司弹性体 SBS，均主要因为终端应用市场分散，采用了贸易或经销为主、直销为辅的模式销售产品，公司与同行业可比公司情况基本一致。

（二）说明针对嘉恒塑料销售情况采取的具体核查措施及有效性

主办券商及会计师针对嘉恒塑料销售情况执行了以下核查程序：

1、沟通公司管理层了解公司与嘉恒塑料合作背景，交易的必要性及商业合理性。经了解，报告期内公司尝试与嘉恒塑料合作，借助其贸易背景和渠道资源将弹性体推向市场，此外嘉恒塑料具有资金实力如有必要能够提供先货后款的结算方式以缓解下游客户的资金压力，因此公司通过嘉恒塑料销售弹性体和专用脂，具有必要性和商业合理性；

2、查询嘉恒塑料的工商信息、众和化塑的股东名册、调查公司关联方，并取得嘉恒塑料出具的不存在关联关系的声明，经核查嘉恒塑料不是由公司关联方、（前）员工设立，与公司不存在关联关系；

3、实地走访嘉恒塑料，了解其主营业务、主要产品、业务规模、销售模式及渠道、结算情况、下游客户情况、库存周转情况等，经了解嘉恒塑料办公地址位于商务办公区，人员数量符合业务规模，经营情况不存在异常；

4、执行函证程序，确认与嘉恒塑料收入、应收账款的真实性，执行销售收入的细节测试，检查相关的销售订单、产品出库单、发票、银行回单等资料，经核查公司销售嘉恒塑料的产品均直接由公司发货至下游客户，公司销售至嘉恒塑料的产品实现了向下游客户销售；

5、分析对比公司销售嘉恒塑料的产品价格、毛利率是否与其他客户存在明显差异，经分析毛利率存在一定差异，主要系嘉恒塑料向公司主要采购 SBS-3406 牌号，公司为将该牌号产品推向市场争取市场份额，计划以价格优势通过嘉恒塑料销售产品，嘉恒塑料也采取成本加成的价格对外销售，维持微盈利水平；

6、获取嘉恒塑料财务数据，分析公司与嘉恒塑料合作对嘉恒塑料财务数据的影响，是否存在较大盈利或较大亏损的情况，经分析嘉恒塑料与公司合作期间，主要达成一致意见共同将 SBS-3406 牌号推向市场，公司亏损较大，而嘉恒塑料微盈利，不存在为公司调整利润的情形；获取嘉恒塑料银行流水，经检查下游客户销售回款正常，公司及其关联方与嘉恒塑料不存在异常资金往来；

7、针对嘉恒塑料的下游客户进一步执行穿透核查，了解其所采购产品即专用脂、弹性体是否实现终端销售，其中专用脂仅一家下游客户即天和石油，弹性体存在多家下游客户，主要核查程序如下：

(1) 针对嘉恒塑料下游客户执行穿透核查程序，选取累计占嘉恒塑料销量比重为前 75%以上的下游客户作为核查样本，执行穿透核查程序。经穿透核查，嘉恒塑料下游客户主要为贸易商，中介机构针对重大贸易商执行第二层穿透核查程序，由于贸易商下游客户通常系自主开发，能够配合进行穿透核查的贸易商极少，仅天和石油接受中介机构执行第二层穿透核查至生产型终端客户，针对嘉恒塑料的穿透核查情况具体如下：

单位：吨

项目	2024年1-6月	2023年	2022年
公司对嘉恒塑料各年度的销量 a	2,536.67	17,860.62	2,398.72
访谈嘉恒塑料下游客户的采购量 b	1,995.95	14,554.67	2,111.72
其中：访谈嘉恒塑料生产型终端的采购量 c	210.28	3,139.27	1,224.51
嘉恒塑料下游客户访谈比例 (d=b/a)	78.68%	81.49%	88.04%
嘉恒塑料生产型终端访谈比例 (e=c/a)	8.29%	17.58%	51.05%

(2) 嘉恒塑料下游客户天和石油为公司关联方，针对天和石油进一步执行穿透核查，获取天和石油的销售明细表，检查天和石油向下游客户销售的合同、发票、银行流水等资料，并实地走访天和石油下游终端客户了解向嘉恒塑料采购产品的情况，报告期内所走访的终端客户的采购量占嘉恒塑料销售天和石油的比例分别为 61.65%、72.29%，2024 年 1-6 月无交易。

(3) 针对未能执行穿透核查程序的其他重要贸易商客户，获取关于产品销售情况的声明，声明内容包括当期采购数量、销售数量、重要下游客户名单、期末产品结存数量占比等，报告期内获取声明的贸易商采购量占嘉恒塑料销售下游客户的比例分别为 3.39%、44.48%、70.39%，2022 年嘉恒塑料主要交易对象为天和石油，已执行穿透核查程序因此未获取相关声明，故占比较低。

经核查，主办券商及会计师认为：嘉恒塑料实现了向下游客户销售产品，下游客户的主营业务、经营情况等不存在异常，采购公司产品具有合理性。报告期内，主办券商及会计师对嘉恒塑料销售收入的核查程序有效。

(三) 对上述事项及公司收入真实性发表明确意见

1、核查程序

(1) 获取经销客户收入明细表，分析经销客户收入占比变动情况；获取经销协议并了解关于经销区域的约定，获取经销客户下游客户清单，分析经销商主要经销区域；执行访谈程序了解经销商营业收入规模，分析公司销售占经销商营业收入比重；

(2) 通过沟通公司管理层、查询同行业公司情况、访谈经销和贸易商、获取声明等终端核查程序，了解公司仅通过 8 家经销商开展经销业务的商业合理性，是否涉及多级经销。访谈 8 家经销商均提及下游客户主要为终端客户，余姚市希玥化工有限公司还存在个别重要非终端客户，经实地走访并分析为贸易商，此外经销商提供声明明确表示不存在多级经销（含余姚市希玥化工有限公司）；

(3) 了解公司原有客户转向嘉恒塑料采购的原因及合理性，公司与嘉恒塑料在上述业务中扮演的具体角色，嘉恒塑料作为公司贸易商承担的具体工作，（货物、资金、发票）流转情况等；

(4) 获取公司与嘉恒塑料的销售合同及嘉恒塑料与其下游客户的销售合同，分析合同中权利义务相关的条款；通过访谈嘉恒塑料的下游客户，了解其与嘉恒合作过程中（货物、资金、发票）流转情况等；

(5) 获取公司及嘉恒塑料财务资料，统计公司与嘉恒塑料各自获利情况，分析公司与嘉恒塑料持续大额亏损销售的商业合理性；

(6) 统计公司对嘉恒塑料及其他客户销售同类产品的价格、金额、毛利率等情况，分析差异的原因及合理性；

(7) 沟通管理层并获取公司期后对嘉恒塑料的销售明细表，了解期后公司与嘉恒塑料合作的情况，并分析合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司经销收入占比分别为 43.61%、40.75%、39.44%，占比略下降，主要系弹性体收入占比有所增长，弹性体以贸易和直销为主。茂名锋源化工有限公司 2024 年 1-6 月收入占比有所下降，主要系市场预期不如 2023 年，茂名锋源化工有限公司下调了采购量；揭阳市金泰化工有限公司、上海硕岩实业有限公司 2023 年较 2022 年收入占比均下降，主要系两家经销商下游客户均以鞋材为主，受鞋类市场需求下降以及国内工厂迁移等影响，鞋材需求有所下降；除

外其他经销商收入占比变动较小。

(2) 由于公司产品应用领域广泛，市场较分散，公司仅通过直销难以大范围覆盖客户群体，通过经销或贸易能够加强产品市场渗透力。报告期内，公司经销商为 8 家，经销商数量较少系公司主要根据市场情况、产品品牌力、客户合作意向等方面侧重采取经销、贸易或直销模式，整体上公司以覆盖重点产品重点区域为契机建立经销商，经销商数量较少具有商业合理性。报告期内，公司未签订关于建立二级经销商的协议或颁发经销授权书，公司经销商未建立下游经销商，公司不涉及多级经销的情形。

(3) 公司未直接与原客户合作转通过嘉恒塑料销售，系基于公司尝试与嘉恒塑料合作，借助其贸易背景和渠道资源将弹性体推向市场，此外嘉恒塑料业务流程相对灵活且具有资金实力，如有必要能够提供先货后款的结算方式以缓解下游客户的资金压力，因此公司通过嘉恒塑料销售弹性体和专用脂，具有必要性和商业合理性；

(4) 嘉恒塑料的业务实质系正常的贸易业务，其所承担的工作职能及与公司的交易模式符合客户的一般认定标准，将嘉恒塑料认定为公司客户具有合理性。

(5) 同类产品公司向嘉恒塑料销售价格、金额、占比与其他客户的差异原因具有合理性；公司与嘉恒塑料持续大额亏损销售具有商业合理性，不存在利益输送或其他利益安排；

(6) 报告期内，公司收入具有真实性。

2.关于采购依赖

根据申报文件及前次问询回复，报告期各期公司向中石化采购占比均在 60% 以上，具体包括茂名石化、中石化化工销售（华南）、中石化化工销售（广东）等主体，其中中石化华南、广东销售公司的部分产品亦采购自茂名石化；2022 年 6 月 8 日，茂名石化发生安全生产事故，其化工部全部停产。

请公司：（1）说明公司主要产品与原料的对应关系、主要供货方式、供货方、最终供货方等情况；（2）说明公司及下属分公司的主要职责分工、地理位置，茂名石化主要业务版块及对应园区总体布局情况；（3）详细说明茂名石化事故的具体情况、停产整顿情况、对公司的具体影响（生产经营、原料供应、财务数据等方面）、复工复产情况；（4）说明公司在应对化工企业安全生产、单一原料商供应依赖等方面采取的具体措施及有效性，相关风险提示是否充分。

请主办券商及会计师核查上述事项，发表明确意见。

【回复】

一、说明公司主要产品与原料的对应关系、主要供货方式、供货方、最终供货方等情况；

公司主要产品与原材料的对应关系及主要供货方式、供货方等具体情况如下：

公司产品	对应主要原材料	主要供货方	最终供货方	采用的主要供货方式及原因
K 树脂	苯乙烯、丁二烯	苯乙烯主要供应商为：中国石化化工销售有限公司华南分公司	福建古雷石化有限公司、中国石化海南炼化化工有限公司等	苯乙烯：汽车运输；因近年茂名石化基本未生产苯乙烯，中国石化化工销售有限公司华南分公司调配外地原料资源销售给公司，故通过汽车进行运输；少部分通过非中石化体系公司如南通化工轻工股份有限公司等供应商采购。

公司产品	对应主要原材料	主要供货方	最终供货方	采用的主要供货方式及原因
弹性体		丁二烯主要供应商为：中国石化化工销售有限公司华南分公司	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	丁二烯：管道运输；中国石化化工销售有限公司华南分公司指令茂名石化向公司交付丁二烯，茂名石化对丁二烯的生产供应正常，且其生产丁二烯的厂区（化工分部）与公司生产K树脂及弹性体的厂区临近，通过管道运输更为便捷、安全。
2-巯基乙醇	环氧乙烷	中国石化化工销售有限公司华南分公司	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	汽车运输；中国石化化工销售有限公司华南分公司调配茂名石化向公司供应环氧乙烷，因该原料由茂名石化的化工分部生产，该厂区与公司生产2-巯基乙醇的厂区距离较远，不适宜通过管道运输。
	含硫干气	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	管道运输；因该原料由茂名石化炼油分部生产，其厂区与公司生产2-巯基乙醇的厂区临近，通过管道运输更为便捷。
	甲醇	中石化化工销售（广东）有限公司、中国石化化工销售有限公司华南分公司	海洋石油富岛有限公司、上海华谊集团股份有限公司等	汽车运输；中石化化工销售（广东）有限公司的甲醇原料资源置于湛江市仓库，距离公司厂区较远，故通过汽车进行运输。
专用脂	蜡膏	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	管道运输；因该原料由茂名石化炼油分部生产，其厂区与公司生产专用脂的厂区临近，通过管道运输更为便捷。
	粗石蜡	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	汽车运输；2024年茂名石化不生产粗石蜡，公司改从其他非中石化体系供应商东光县金峰蜡业有限公司采购。
	其他烯烃 线性 α -C20+烯烃	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	管道运输；因该原料由茂名石化炼油分部生产，其厂区与公司生产专用脂的厂区临近，通过管道运输更为便捷。

二、说明公司及下属分公司的主要职责分工、地理位置，茂名石化主要业务版块及对应园区总体布局情况；

(一) 公司及下属分公司的主要职责分工及地理位置

主体	与公司关系	地理位置	职责分工
众和高科	本部	广东省茂名市光华北路 28 号	作为总公司行使全部职能，制定公司整体业务发展规划，在业务、人员、资金、财务等方面实施有效统筹和协调，并履行销售、采购等职能。
众和高科呈驰分公司	分公司	广东省茂名市高新区七迳镇乙烯南路 1 号	负责 K 树脂、弹性体的生产及研发
众和高科天行分公司	分公司	广东省茂名市环市北路 47 号	负责 2-巯基乙醇和专用脂产品的生产及研发
众和高科天峰分公司	分公司	广东省茂名高新区莱茵大道 33 号	负责对位脂的研发，该产品尚未实现量产

(二) 茂名石化主要业务版块及对应园区总体布局情况

茂名石化系中国石油化工股份有限公司茂名分公司（以下简称“茂名分公司”）、中国石化集团茂名石油化工有限公司对外的统称，其中茂名分公司向公司销售并供应其自营产品蜡膏、含硫干气及其蒸汽动力等，其生产的丁二烯、环氧乙烷等由中国石化化工销售有限公司华南分公司统一安排销售，交付方为茂名分公司。茂名石化下设分部情况如下：

分部	众和高科采购内容	与众和高科地理位置	业务开展情况
化工分部	苯乙烯、丁二烯、环氧乙烷、水电等能源等	呈驰分公司附近	拥有裂解、高密度聚乙烯、全密度聚乙烯、高压聚乙烯、聚丙烯、苯乙烯、合成橡胶等 22 套主要生产装置及配套完善的辅助生产系统、公用工程系统，每年可生产合成树脂、合成橡胶、液体有机化工原料等系列产品 200 多个品种。
炼油分部	含硫干气、水电等能源、蜡膏等	天行分公司附近	1955 年 5 月成立炼油厂，开始以加工页岩油为主，1963 年开始加工天然原油。拥有常减压、催化裂化、渣油加氢、煤制氢等 57 套炼油主要生产装置及配套完善的辅助生产系统，先后加工过 50 多个国家 155 种国内外原油，生产出 90 多个石油产品。

分部	众和高科采购内容	与众和高科地理位置	业务开展情况
热电分部	-	天行分公司附近	主要负责集团公司蒸汽锅炉、汽轮机及蒸汽系统、风氮系统、电气系统的运行、维护和检修等，主要为公司生产提供热能和电能。
港口分部	-	与众和高科各分公司距离遥远	主要负责原油、汽油、煤油、柴油、重油、石脑油、液体化工产品 & 杂货的装卸、储输、中转等生产任务。
铁运分部	-	天行分公司附近	主要负责公司产品的出厂及部分原材料、基建设备、煤炭等物资进厂的铁路运输任务和为地方企业提供货物装卸中转业务。

其中，茂名石化化工分部所在园区为茂名国家高新技术产业开发区（简称茂名高新区，电白区为行政区，高新区为产业园区）主体为电白区七迳镇全境、茂南区露天矿部分区域，为茂名市委市政府的派出机构，茂名三大平台之一。前身为广东茂名石化工业区，成立于 2003 年 1 月，2009 年 2 月被认定为广东省产业转移示范园，2010 年 11 月被认定为省级高新技术产业开发区，2018 年 2 月，国务院同意茂名高新技术产业开发区升级为国家高新技术产业开发区。目前，茂名高新区管辖面积 102 平方公里，常住人口约 12 万人。

近年来，茂名高新区重点打造精细化工产业区、物流商贸集散区、科教文卫发展区、南国药谷实验区、生态农业体验区、产城融合配套区等六大版块，着力构建“以石油化工与精细化工特色产业为基础，以新材料、高端装备制造、生物健康三大战略性新兴产业为支撑，以现代服务业为补充”的“131”产业格局。

茂名石化炼油分部所在园区为茂南石化工业园，是广东茂名滨海新区河西工业区的组成部分，于 2010 年 1 月成立，规划建设面积 7302 亩。该园以炼油炼化产品为龙头，以引进本土大型石化企业储备项目为先导，着力引进一批带动作用强、税收贡献大，产品科技含量高、附加值高的国内外知名石化企业进入园区，把园区建成高强度投入、高标准建设、高效益产出、高税源回报的炼油炼化产业链后加工集聚区。园区布局包含“一园、两片、七区、多点”的空间结构，“一园”即茂南石化工业园；“两片”即南北两个片区；“七区”指炼油转型升级区、轻烃综合利用区、精细化学品区、专用化学品区、化工新材料区、特种油品区和物

流仓储区等，各片区内部以用地有效集聚为原则，保持内部小组团的完整，利于开发的弹性和可持续性。“多点”即“一体化”配套服务的公用工程及辅助设施。

三、详细说明茂名石化事故的具体情况、停产整顿情况、对公司的具体影响（生产经营、原料供应、财务数据等方面）、复工复产情况；

（一）茂名石化事故的具体情况

2022年6月8日12:45左右，茂名石化化工分部一球罐泵泄漏，引发火情。经调查，事故的直接原因是，茂名石化化工分部在芳烃车间乙烯输送泵P-8000S出口轨道球阀加装气动马达过程中，轨道球阀原有阀杆利用铜套压盖的防脱结构被改为螺栓紧固的结构。事发当天芳烃车间外输乙烯准备过程中，现场人员在管道带压状况下，拆卸P-8000S泵出口轨道球阀气动马达紧固螺栓，造成轨道球阀阀杆防脱功能失效，在阀门出入口压差的作用下，轨道球阀出口密封失效，中压乙烯瞬间逆向流入阀芯腔体推动阀杆冲出脱落，大量乙烯通过阀杆安装孔喷出，摩擦产生的静电火花引发泄漏的乙烯爆燃，造成人员伤亡。

（二）停产整顿情况

茂名石化发生事故后立即全面停工，并启动了以下工作：

- 1、事故现场管控：封闭泄漏区域，转移剩余物料，排查关联管线及储罐风险；
- 2、安全审查：委托第三方机构对事故车间开展安全设计诊断，确保无超期服役设备；
- 3、现场修复与整改：对受损的丁二烯车间管廊、动力泵、阀门等核心设备进行更换，修复腐蚀漏点；现场不符合规范的地方进行系统性整改；
- 4、政府验收：配合广东省应急管理厅、茂南区安监局的联合检查，提交整改报告并完成验收。

众和高科呈驰分公司配合相关部门自查整顿，对生产线反应釜、输送管道进行检修，更换老化部件，优化丁二烯存储罐区安全阀及联锁控制系统。

（三）对公司的具体影响（生产经营、原料供应、财务数据等方面）

茂名石化因本次安全事故处置导致自身停产约 90 天，继而对公司断供的原材料主要包括丁二烯、环氧乙烷。丁二烯在有氧环境下容易发生自聚反应，其产生的自聚物具有极大的爆炸危险性，因此在采用汽车运输方式供应时，需首先在装车环节添加阻聚剂，而在原料到工厂卸车后需完成阻聚剂脱除才能用于生产。因报告期内，公司尚未建成投用脱阻聚剂装置，故无法接收其他生产厂商通过非管道供应的丁二烯资源进行原料替代，除原料断供外，公司生产厂区靠近茂名石化事故园区，也需配合相关部门自查整顿。以上综合影响公司 K 树脂和弹性体生产装置停产 103 天，产生非经常性损益 2,485.85 万元。

2024 年 12 月，公司脱阻聚剂装置已建成投用，具备接收使用其他生产厂商从外地运送的丁二烯原料，考虑成本因素，公司目前丁二烯原料仍通过茂名石化管道采购运送，但公司已具备能力有效防范茂名石化类似问题影响，有效降低了对其原料的依存度。

（四）茂名石化及公司的复工复产情况

茂名石化在整改工作验收后分阶段、分工段恢复生产及提量，乙烯橡胶车间于 2022 年 8 月 24 日先行复产，9 月初丁二烯提量，恢复对众和高科呈驰分公司的原料供应。9 月初呈驰分公司开展试车调试工作，在茂名石化丁二烯供应恢复前，提前启动生产线空载试运行，确保设备状态稳定，于 2022 年 9 月 20 日完成投料、切料流程并产出合格产品。

四、说明公司在应对化工企业安全生产、单一原料商供应依赖等方面采取的具体措施及有效性，相关风险提示是否充分；

（一）对于安全生产采取的具体措施及有效性

1、公司已建立健全安全生产、风险防控制度，合法合规且有效执行

公司根据《安全生产法》等法律法规以及相关安全生产标准体系的要求，建立、完善《安全生产责任制》、《用火安全管理规定》、《进设备作业安全管理规定》、《高处作业安全管理》、《承包商安全管理规定》等安全生产专业管理规章制度 36 项，做到有法可依、有章可循。在此基础上，开展 QHSE 管理体系

认证，形成了一套完善的管理手册和 40 个标准化管理程序，做到管理有制度，业务有流程，工作有程序，行为有规范，为装置生产安全提供有力保障。

报告期内，公司遵守国家安全生产领域相关法律法规，安全生产、风险防控制度有效运行。

2、安全生产及风险防控的具体措施

(1) 打造安全文化建设。公司在实践中提炼出适合自身生产实际的“一二三四五”安全文化理念，逢会必讲安全，讲安全必强调理念，创作《众和安全之歌》，将安全文化理念融入歌词中，在班组交接班以及安全生产专业会议等场合反复歌唱；开展连续安全生产挂牌仪式，每日安排安全会议，以天保周、以周保月、以月保季、以季保年，确保装置“安稳长满优”运行。

(2) 狠抓安全教育培训。为确保内部控制制度及操作规程的有效执行，公司建立健全了职工安全教育体系，并定期进行安全演练。新入职的员工岗前必须经过三级安全教育培训并经考试合格后，方可进入生产岗位工作。常态化组织副班培训，利用副班全面开展培训工作，每月 2 次，每次半天，并给予副班培训补贴。不定期组织员工参加“化危为安”APP 线上讲堂，提升员工及专业管理人员安全知识与技能。

(3) 强化隐患排查治理。建立双重预防机制数字化平台建设，根据风险管控措施制定隐患排查任务并跟踪隐患排查治理情况，及时预警异常状况，确保风险处于受控状态，隐患及时治理。采用风险告知、安全承诺等可视化手段及信息化工具，实现生产现场安全风险隐患动态管理的直观展现。

(4) 强化应急能力建设。全面推行现场处置方案卡片化，明确应急处置流程，确保应急预案可用、实用。根据应急预案和应急评估、应急演练的实际，完善应急装备和物资配备，提高物资统一调配和保障能力。加强应急预案演练，各装置每年至少组织两次生产安全事故应急预案演练，着力提升事故应急处置能力。

3、公司安全生产措施的有效性

2024年8月26日，贵州雍阳地矿资源开发有限公司作出编号为GZYY-APJ-粤-202404006《广东众和高新科技股份有限公司天行分公司安全现状评价报告》，认定经分析，天行分公司各项安全设施和措施完善，安全现状具备安全生产条件。

2023年10月10日，广东劳安职业安全事务有限公司作出编号为LAFPJ-2023-206《广东众和高新科技股份有限公司呈驰分公司安全现状评价报告》，认定经分析，呈驰分公司的安全现状符合国家有关安全生产法律、法规和标准规范规定的安全要求，安全生产条件符合相关法律法规的要求。

根据《无违法违规证明公共信用信息报告》以及查询公司所在地相关安全生产部门网站，公司在报告期内不存在安全生产领域受到行政处罚的记录。

(二) 对于降低供应商依赖采取的措施及有效性

报告期内，公司对中石化及其关联方的采购金额占比分别为68.72%、63.37%和76.53%，主要系公司上游行业具有较强的集中度特征。为应对供应商集中度高及对主要供应商依赖的风险，公司一直在积极拓展与中石油、中海壳牌、万华化学、南通化工等第三方企业的合作，尽可能做到原料采购渠道的多样化，确保供应稳定且安全。公司通过采购中国石化化工销售有限公司华南分公司以及各第三方供应商存放在东莞仓库的船运资源，保证了苯乙烯原料的稳定供应。对于丁二烯、异戊二烯、环氧乙烷等关键资源，公司也有供应商储备。公司除中石化及其关联方之外的主要原材料供应商开发情况如下：

采购原材料	正在合作的其他供应商	正在开发的供应商
工业用苯乙烯	南通化工轻工股份有限公司、江阴龙洲化工有限公司	中国石油天然气股份有限公司华南化工销售分公司、中海壳牌石油化工有限公司
丁二烯	-	中国石油天然气股份有限公司华南化工销售分公司、巴斯夫一体化基地（广东）有限公司
蜡膏	-	-
环氧乙烷	-	中化泉州石化有限公司

采购原材料	正在合作的其他供应商	正在开发的供应商
异戊二烯	惠州伊斯科新材料科技发展有限公司、上海晨雨化工有限公司、福建省福化鲁华新材料有限公司	湛江众和化工有限公司、浙江德荣化工有限公司

同时，公司的丁二烯脱阻聚剂装置也建设准备就绪，能有效应对茂名石化丁二烯停供所造成的影响。综上所述，公司对于降低供应商依赖所采取的措施有效。

（三）风险提示情况

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”对安全生产及环境保护风险、供应商依赖风险进行风险提示，相关风险已进行充分提示：

“安全生产及环境保护风险：公司部分产品为危险化学品，生产过程中所需部分原材料为危险化学品，具有易燃、易爆、易挥发的特点，在生产、使用、储存和运输过程中，如操作或管理不当容易引起安全生产事故。公司十分重视安全生产，制定了一套完备的管理制度并且严格执行，防范安全事故的发生。但随着公司业务规模的不断扩大、产品类型的不断丰富及相关设施、设备的老化，如不能始终如一地执行各项安全管理措施，及时维护、更新相关设施、设备，仍然存在因操作不当、设备故障或自然灾害导致人身财产安全事故发生的可能。

公司属于化学原料和化学制品制造业，在生产过程中存在废气、废水、固体废弃物和噪声等污染物。公司十分重视环境保护工作，建立了标准化环保管理体系和完善的内部治理制度，保证了“三废”的达标排放。随着国家经济增长模式的转变和可持续发展战略的全面实施及环保政策的日益完善，环境污染治理标准将会日趋提高，行业内环保治理成本也会随之增加，从而影响盈利水平。

供应商依赖风险：公司上游供应商主要为石油化工企业，报告期内，公司向中国石化化工销售有限公司华南分公司、中国石油化工股份有限公司茂名分公司等采购苯乙烯、丁二烯等原材料，采购金额分别为 41,921.10 万元、49,268.42 万元及 28,045.36 万元，占同类交易金额比例分别为 68.72%、63.37%、76.53%，占比较高。考虑运输成本通常就近采购，如未来当地石油化工企业生产经营出现重大事故，导致原材料供应的稳定性、及时性、材料品质不能得到保障，可能对公

司经营业绩产生不利影响。”

五、请主办券商及会计师核查上述事项，发表明确意见；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司主要产品与原料的对应关系、主要供货方式、供货方、最终供货方等情况的说明；

2、获取关于公司及下属分公司的主要职责分工、地理位置，茂名石化主要业务版块及对应园区总体布局情况的说明；

3、获取关于茂名石化事故、公司及茂名石化停工整顿及后续复工复产的具体情况说明；

4、查阅了公司的财务报表，分析了茂名石化对公司报告期内经营业绩的影响；

5、了解公司为应对化工企业安全生产、单一原料商供应依赖等方面采取的具体措施。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司主要原料苯乙烯、丁二烯、环氧乙烷均向中国石化化工销售有限公司华南分公司进行采购，其根据原料的可获取性和便利性进行资源调配，公司丁二烯、环氧乙烷原料的最终供货方为茂名石化，苯乙烯的最终供货方为福建古雷石化有限公司等，供货方式根据供货距离采取管道运输或汽车运输。

2、公司本部主要在业务、人员、资金、财务等方面实施有效统筹和协调，并履行销售、采购等职能，分公司负责具体产品的生产及研发。其中呈驰分公司与茂名石化化工分部临近，天行分公司与茂名石化炼油分部临近。

3、茂名石化事故系 2022 年 6 月其化工分部一球罐泵泄漏所引发的一起重大

安全事故，该事故发生后茂名石化随即进行了停产整顿，由于化工分部的停产导致公司的关键原料丁二烯断供，同时因公司生产厂区靠近茂名石化事故园区，也需配合相关部门自查整顿，综合影响公司 K 树脂和弹性体生产装置停产，并在当年形成较大金额的非经常性损益。

4、公司为应对化工企业安全生产、单一原料商供应依赖已采取的相关措施具有有效性，相关风险提示充分。

3.关于控股股东

根据申请文件及前次问询回复，公司与众和化塑及其控制企业存在相同的客户或供应商，报告期内公司净资产、营业收入、净利率在众和化塑合并体系内金额和占比均持续增加。

请公司：（1）说明公司、众和化塑及其控制企业向重叠客户和供应商进行销售和采购的价格公允性，是否存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；（2）结合众和化塑及其控制企业的财务数据和经营情况，说明前述企业是否存在大额债务、股票质押、司法冻结风险等事项，以及对公司财务独立性的影响；说明除公司外，众和化塑及其控制企业整体对外债务的余额、期限、偿付安排、风险管理措施，公司针对众和化塑及其控制企业资金占用行为采取的具体防范措施及有效性。

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司、众和化塑及其控制企业向重叠客户和供应商进行销售和采购的价格公允性，是否存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送情形；

根据公司挂牌申请文件及前次问询回复披露，众和化塑及其控制的企业有一定数量同属化工行业，主要从事与公司不相同、不相似的化工产品的生产或贸易。但因化工行业下游客户多为贸易商或终端厂家采购多种化工产品作为产品混合

改性，各方在正常经营过程中形成了客户或供应商的重叠。排除在任一方因零星交易而产生重叠情形外，公司重点排查了在众和高科报告期各期销售、采购比例高于 5%的客户、供应商并产生重叠情况。

1、公司、众和化塑及关联方均调取了报告期内各家包含订单日期、产品名称、产品单价等信息的采购销售明细，在报告期内各期间随机选择一笔针对重叠客户的销售产品交易数据，并选取相同产品且交易日期相邻的两个非重叠客户的交易数据进行对比，具体比对情况如下：

交易日期	销售方名称	销售产品	客户名称	价格（元/吨）
2022/4/27	公司	众和弹性体 s-1566	重叠客户：聚胶新材料股份有限公司	15,309.73
2022/4/27			非重叠客户：广州湘泓贸易有限公司	15,309.73
2022/5/19			非重叠客户：四川银鼎新材料技术有限公司	15,309.73
2022/4/15	广东鲁众华新材料有限公司	碳五树脂 M90	重叠客户：聚胶新材料股份有限公司	11,300.00
2022/4/18			非重叠客户：广东诺驰化工有限公司	11,450.00
2022/4/27			非重叠客户：佛山南宝高盛高新材料有限公司	11,200.00
2023/3/28	公司	众和弹性体 s-1566	重叠客户：聚胶新材料股份有限公司	13,805.31
2023/3/3			非重叠客户：四川银鼎新材料技术有限公司	13,805.31
2023/2/14			非重叠客户：众安新材料科技实业（贵州）有限公司	13,893.81
2023/3/3	广东鲁众华新材料有限公司	戊烷泡发剂	重叠客户：广东嘉恒塑料制品有限公司	7,900.00
2023/3/4			非重叠客户：广东凯亚石化有限公司	7,900.00
2023/3/4			非重叠客户：广东志晟新能源有限公司	7,900.00
2023/11/6		碳五树脂 M90	重叠客户：聚胶新材料股份有限公司	11,700.00
2023/12/3			非重叠客户：佛山市本嘉新材料科技有限公司	11,700.00
2023/11/8			非重叠客户：广州市通晟化工有限公司	11,150.00

交易日期	销售方名称	销售产品	客户名称	价格（元/吨）
2023/8/4	湛江众和化工有限公司	戊烷发泡剂	重叠客户：广东嘉恒塑料制品有限公司	6,900.00
2023/9/22			非重叠客户：茂名市方舟石油化工有限公司	6,950.00
2023/9/29			非重叠客户：茂名市众森石化有限公司	6,950.00
2023/11/9	茂名峰和石化有限公司	氨水	重叠客户：广东嘉恒塑料制品有限公司	480.00
2023/11/9			非重叠客户：茂名市禾田化工有限公司	480.00
2023/10/23			非重叠客户：茂名市禾田化工有限公司	483.00
2024/2/28	公司	众和弹性体 s-1566	重叠客户：聚胶新材料股份有限公司	11,150.44
2024/2/28			非重叠客户：东莞市凯迪胶粘科技有限公司	11,504.43
2024/3/14			非重叠客户：东莞市凯迪胶粘科技有限公司	11,858.41
2024/5/20	广东鲁众华新材料有限公司	双环戊二烯	重叠客户：江苏省中江国际化工有限公司	8,300.00
2024/5/21			非重叠客户：佛山市润澳新材料有限公司	8,100.00
2024/5/21			非重叠客户：成都亿鸿源新材料科技有限责任公司	8,100.00
2024/5/5		碳五石油树脂	重叠客户：聚胶新材料股份有限公司	12,600.00
2024/5/8			非重叠客户：厦门琪星新材料有限公司	11,800.00
2024/5/8			非重叠客户：佛山市本嘉新材料科技有限公司	12,200.00
2024/6/26	茂名峰和石化有限公司	氨水	重叠客户：广东嘉恒塑料制品有限公司	538.00
2024/6/26			非重叠客户：茂名市禾田化工有限公司	538.00
2024/5/24			非重叠客户：茂名市禾田化工有限公司	507.00

注：上表中非重叠的两家客户若为同一家则系因该期间除重叠客户外仅与该客户发生交易。

经比对，报告期内公司、众和化塑及关联方向重叠客户销售产品的交易价格与其向非重叠客户销售产品的交易价格一致，销售价格均具有公允性。因此，各方均不存在通过销售价格调整进行调节利润等利润输送情形。

2、在采购方面，公司与众和化塑及其关联方重叠供应商主要为大型央企中石化体系内的公司，众和化塑及其关联方向中石化体系公司采购化工产品主要用于贸易经销或生产销售。基于化工行业的供给特殊性，中石化及其体系公司通常为局部区域内化工产品或原料的主要来源，无同行业可比公司进行比价。但相关化工产品通常有市场公开报价渠道，经随机抽取报告期内各期间众和化塑及关联方向中石化及其体系公司采购的各产品交易数据，与市场公开的参考价格进行对比，具体对比情况如下：

公司名称	报告期内相同供应商	采购产品	采购日期	采购单价 (元/吨)	同期市场 单价(元/ 吨)	市场参考价格的地区
众和化塑	供应 商：中 国石 化 化 工 销 售 有 限 公 司 华 南 分 公 司	高密度聚乙烯 HD55110	2022/6/29	8835	8750	中科炼化华南地区， HDPE
		高密度聚乙烯 HD55110	2023/2/13	8250	8150	中科炼化华南地区， HDPE
		高密度聚乙烯 HD55110	2023/6/28	7886	8300	中科炼化华南地区， HDPE
		低密度聚乙烯 PE-LF182MC (DFDA7042)	2022/2/22	9193	9250	茂名石化华南地区， LLDPE
		低密度聚乙烯 PE-LF182MC (DFDA7042)	2022/10/9	8372	8400	茂名石化华南地区， LLDPE
		低密度聚乙烯 PE-LF182MC (DFDA7042)	2023/2/13	8321	8300	茂名石化华南地区， LLDPE
		低密度聚乙烯 PE-LF182MC (DFDA7042)	2023/7/27	8011	8400	茂名石化华南地区， LLDPE
		低密度聚乙烯 PE-LF182MC (DFDA7042)	2023/12/28	8215	8350	茂名石化华南地区， LLDPE
		低密度聚乙烯 PE-LF182MC (DFDA7042)	2024/6/19	8805	9100	茂名石化华南地区， LLDPE
		聚丙烯（PPH- T03）	2022/1/28	8310	9600	茂名石化华南地区， PPH-T03
		聚丙烯（PPH- T03）	2022/6/21	8874	9450	茂名石化华南地区， PPH-T03
		聚丙烯（PPH- T03）	2023/2/28	7935	8200	茂名石化华南地区， PPH-T03
		聚丙烯（PPH- T03）	2023/6/30	7185	7600	茂名石化华南地区， PPH-T03

公司名称	报告期内相同供应商	采购产品	采购日期	采购单价 (元/吨)	同期市场单价 (元/吨)	市场参考价格的地区
		聚丙烯 (PPH-T03)	2023/12/26	7505	8550	茂名石化华南地区, PPH-T03
		聚丙烯 (PPH-T03)	2024/1/31	7894	8300	茂名石化华南地区, PPH-T03
		聚丙烯 (PPH-T03)	2024/4/28	7640	8300	茂名石化华南地区, PPH-T03
广东鲁众华新材料有限公司	供应商: 中国石化化工销售有限公司华南分公司	苯乙烯	2022/4/30	9650	10000	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2022/10/31	8664.82	8200	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2022/12/30	8359.63	8400	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2023/1/31	8659.56	8800	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2023/5/30	8308.27	8025	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2023/12/29	8517.36	8525	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2024/1/30	8674.28	8925	华南地区, 送到现汇
		苯乙烯	2024/5/29	9585.46	9950	华南地区, 送到现汇
		裂解碳五	2022/4/30	6777.42	6200	华南地区
		裂解碳五	2022/6/28	6338.44	6200	华南地区
		裂解碳五	2022/12/31	5877.52	5600	华南地区
		裂解碳五	2023/1/31	5588.62	5800	华南地区
		裂解碳五	2023/6/30	5490.27	5400	华南地区
		裂解碳五	2023/12/31	5681.53	5700	华南地区
裂解碳五	2024/1/31	5761.20	5933	华南地区		
裂解碳五	2024/6/24	5400.00	5533	华南地区		
广东众和石化有限公司	供应商: 中国石化化工销售有限公司华南分公司	工业用碳十粗芳烃	2022/1/27	5600	5575	华南地区
		工业用碳十粗芳烃	2022/6/29	7150	7250	华南地区
		工业用碳十粗芳烃	2022/12/31	6350	6350	华南地区
		工业用碳十粗芳烃	2023/1/30	6650	6650	华南地区
		工业用碳十粗芳烃	2023/6/26	6500	6600	华南地区
		工业用碳十粗芳烃	2023/12/27	6300	6300	华南地区

公司名称	报告期内相同供应商	采购产品	采购日期	采购单价 (元/吨)	同期市场单价 (元/吨)	市场参考价格的地区
		工业用碳十粗芳烃	2024/1/29	6400	6450	华南地区
		工业用碳十粗芳烃	2024/6/27	7250	7250	华南地区
		裂解碳五	2022/1/27	5150	5150	华南地区
		裂解碳五	2022/6/2	6200	6200	华南地区
		裂解碳五	2022/12/26	5600	5600	华南地区
		裂解碳五	2023/1/18	5600	5600	华南地区
		裂解碳五	2023/7/28	5300	5300	华南地区
		裂解碳九	2022/1/24	5150	4819	华南地区
		裂解碳九	2022/6/29	6600	6319	华南地区
		裂解碳九	2022/12/30	5600	5500	华南地区
		裂解碳九	2023/1/29	5300	5400	华南地区
		裂解碳九	2023/6/29	5500	5400	华南地区
		裂解碳九	2023/12/27	5550	5550	华南地区
		供应 商：中 国石 油化 工股 份有 限公 司茂 名分 公 司	液氨（浓度≥99.0%）	2022/1/31	1850	1560
	液氨（浓度≥99.0%）		2022/6/30	1950	1510	西南地区，浓度 25%
	液氨（浓度≥99.0%）		2022/12/31	1950	1620	西南地区，浓度 25%
	液氨（浓度≥99.0%）		2023/1/31	1850	1540	西南地区，浓度 25%
	液氨（浓度≥95.0%）		2023/6/30	1800	1120	西南地区，浓度 25%
	液氨（浓度≥95.0%）		2023/12/31	1785	1378	西南地区，浓度 25%
	液氨（浓度≥95.0%）		2024/1/31	1785	1163	西南地区，浓度 25%
	液氨（浓度≥95.0%）		2024/6/30	1785	1170	西南地区，浓度 25%
	30 号蜡膏蜡		2022/1/29	5900	6000	扬州石化，液蜡
	30 号蜡膏蜡		2022/6/29	7000	7900	扬州石化，液蜡
	30 号蜡膏蜡	2022/12/29	5650	6600	扬州石化，液蜡	
30 号蜡膏蜡	2023/1/18	5250	6600	扬州石化，液蜡		

公司名称	报告期内相同供应商	采购产品	采购日期	采购单价 (元/吨)	同期市场 单价(元/ 吨)	市场参考价格的地区
		30号蜡膏蜡	2023/6/28	5700	6600	扬州石化, 液蜡
湛江众和化工有限公司	供应商: 中国石化化工销售有限公司华南分公司	聚乙烯-7042	2023/1/30	8250	8600	茂名石化华南地区, LLDPE
		聚乙烯-7042	2023/3/14	8400	8350	茂名石化华南地区, LLDPE
		裂解碳五	2023/3/31	6173.21	6000	华南地区
		裂解碳五	2023/6/6	5500	5500	华南地区
		裂解碳五	2023/12/31	5600	5700	华南地区
		裂解碳五	2024/1/30	5700	5933	华南地区
		裂解碳五	2024/6/27	5800	5533	华南地区

注: 上表同期市场单价的数据来自隆众资讯网 (<https://dc.oilchem.net/page/#/index>) 公开的市场价格或企业价格。

经比对, 报告期内众和化塑及关联方向重叠供应商采购产品的交易价格与市场公开的参考价格基本一致, 采购价格均具有公允性。此外, 中石化体系内产品通常有其自主统一报价, 对单个客户并未提供灵活的议价机制。因此, 公司、众和化塑及关联方均不具备通过采购价格调整进行包括但不限于虚增收入、承担成本费用等, 进而实现调节利润等利润输送的现实可能。

二、结合众和化塑及其控制企业的财务数据和经营情况, 说明前述企业是否存在大额债务、股票质押、司法冻结风险等事项, 以及对公司财务独立性的影响; 说明除公司外, 众和化塑及其控制企业整体对外债务的余额、期限、偿付安排、风险管理措施, 公司针对众和化塑及其控制企业资金占用行为采取的具体防范措施及有效性;

根据公司前次问询回复披露并经复核确认, 报告期内, 公司在众和化塑合并报表范围内净资产、收入、利润的金额及占比情况如下:

单位: 万元

科目	2024年6月30日/2024年1-6月			2023年12月31日/2023年			2022年12月31日/2022年		
	众和高科	众和化塑	占比	众和高科	众和化塑	占比	众和高科	众和化塑	占比
净资产	49,062.49	90,752.65	54.06%	47,332.83	90,163.92	52.50%	43,411.22	87,942.20	49.36%
营业收入	43,558.77	183,009.08	23.80%	90,892.10	427,254.32	21.27%	72,441.46	466,347.06	15.53%
净利润	1,877.59	734.61	255.59%	4,239.23	5,474.94	77.43%	1,279.94	7,380.13	17.34%

众和化塑系一家通过实业投资进行大化工产品生产，同时投资或控股企业进行化工品贸易，并投资企业从事工程业务、劳务服务等其他业务的综合性集团公司。报告期内，受宏观经济下行，石油化工相关下游需求减少影响，众和化塑体系内从事化工品贸易收入规模下降较多且毛利率降低，从而导致整体收入下降及利润下降。但其整体经营情况正常，不存在影响公司财务独立或对公司资金产生占用的潜在风险，具体情况如下：

1、报告期内，众和化塑及其控制企业的负债金额以及资产负债率具体情况：

企业名称	截至 2022.12.31 的负债合计	资产负债率	截至 2023.12.31 的负债合计	资产负债率	截至 2024.6.30 的负债合计	资产负债率
广东众和化塑股份公司（单体）	1,210,715,226.23	67.03%	1,245,645,276.80	67.80%	1,297,751,847.93	69.24%
广东鲁众华新材料有限公司	82,541,651.08	40.60%	147,334,700.63	52.35%	159,784,852.91	50.37%
茂名众和化塑建筑安装工程集团有限公司	64,862,833.13	50.84%	73,893,217.92	52.46%	52,830,340.99	43.36%
茂名众和凯帝复合材料有限公司	3,962,092.29	194.18%	3,962,092.29	193.92%	3,663,081.49	210.02%
茂名众和海上防污工程有限公司	2,838,889.04	14.42%	2,702,288.39	14.10%	1,578,935.82	8.43%
广东众和石化有限公司	182,873,513.66	83.13%	75,688,279.90	67.31%	147,531,600.57	79.64%
广东众和中德精细化工研究开发有限公司	10,875,083.22	337.41%	10,968,230.51	1023.23%	11,774,570.96	1256.73%
茂名众和国安劳务有限公司	9,930,373.99	64.52%	10,666,373.62	65.54%	9,681,976.35	61.50%
广东众和天顺投资有限公司	1,930,613.02	89.34%	3,082,296.09	93.27%	3,436,729.75	94.10%
广东众和工程设计有限公司	77,033,488.58	601.35%	102,363,747.87	694.29%	110,985,645.01	796.24%
茂名顺和石化有限公司	4,972,376.60	6.97%	3,543,846.96	4.79%	13,025,329.40	16.31%

企业名称	截至 2022.12.31 的负债合计	资产负债 率	截至 2023.12.31 的负债合计	资产负债 率	截至 2024.6.30 的负债合计	资产负债 率
茂名鑫和新材料有限公司	210,000.00	100.36%	210,200.00	105.33%	210,200.00	105.68%
海南众扬新材料科技有限公司	36,555,750.04	48.92%	64,019,261.01	61.92%	64,764,077.21	59.35%
湛江众和化工有限公司	176,132,183.88	70.46%	254,130,002.46	76.86%	255,079,761.74	77.69%
广东众和天成石化有限公司	538,824.25	0.60%	8,365,225.21	9.17%	10,042,654.07	12.19%
广东省烯基材料创新科技有限公司	/	/	/	/	/	/
深圳市众合石化科技研究有限公司	/	/	/	/	/	/
广东众和高新科技股份公司	265,207,568.30	37.92%	205,312,034.34	30.25%	151,741,603.68	23.62%
广东众和化塑股份公司（合并）	1,753,054,915.76	66.59%	1,780,295,101.16	66.38%	1,751,753,096.20	65.87%

注：1、广东众和中德精细化工研究开发有限公司、广东众和天顺投资有限公司、广东众和工程设计有限公司、茂名鑫和新材料有限公司 4 家关联法人的资产负债率较高，该 4 家企业均不存在金融负债，其负债主要系与众和化塑的内部关联负债。

2、茂名众和凯帝复合材料有限公司已停止生产经营，现正处于解散程序中。

3、广东省烯基材料创新科技有限公司于 2024 年 12 月 9 日设立，深圳市众合石化科技研究有限公司于 2025 年 2 月 21 日设立，在报告期内均无相应的财务数据。

报告期各期末，众和化塑及其控制企业负债随着公司经营规模的扩大而扩大，总体资产负债率整体保持在稳定的水平，不存在债务规模大幅增长的异常情形。

截至 2024 年 6 月 30 日，众和化塑大额负债主要为金融机构有息负债。相关的金融机构有息负债均按协议还本付息，相关债务已制定明确、可执行的偿债安排，不存在逾期或违约的情况。

2、众和化塑及其控制企业股票质押、司法冻结情况

截至 2024 年 6 月 30 日，众和化塑及其控制企业存在股票质押的情形如下：

出质人	质权人	质押标的 股权	质押数量	持股总数	质押比例
众和化塑	中国建设银行股份有限公司茂名市分行	广东鲁众华新材料有限公司股权	10281.971401 万元	31572.6909 万元	32.56%

上述股权质押比例较低，占众和化塑资产比例较低，对众和化塑不存在重大不利的影响。

除上述情形以外，截至 2024 年 6 月 30 日，众和化塑及其控制企业不存在股票质押、资产被司法冻结的情况。

3、对公司财务独立性的影响

公司与控股股东、实际控制人控制的其他企业在人员、业务、财务等方面不存在交叉或混同的情况，相互间财产边界清晰、法人人格独立，亦不存在由公司为关联方债务提供担保的情形。

综上，众和化塑整体经营稳健，其质押体系内子公司股票与公司不相关，且不存在资产被司法冻结的情况，对公司财务独立性不会造成重大不利影响。

4、众和化塑及其控制企业针对债务的风险管理措施

（1）众和化塑偿债能力方面

结合众和化塑报告期内定期报告，众和化塑的业务特征主要表现为周转较快的贸易业务占比较高，其自产业务与贸易业务的上下游大多采取先款后货的交易模式，因此应收账款余额相对不高，而应付账款主要由设备及工程款为主，因此长期资产的增长导致应付账款的增长。此外，众和化塑流动资产中存货和预付账款占比较高，导致速动比例较低，但因存货周转率较高，对下游客户主要采取先款后货的交易模式，存货变现能力强，流动性较好。在流动负债中，有息负债占比相对较低，主要由经营性负债构成。因此，众和化塑经营相对稳健，外部融资渠道通畅，整体流动风险处于可控范围内，具有较好的偿债能力。

在业务模式方面，众和化塑的主要业务为周转较快的贸易业务，其自产业务与贸易业务的上下游大多采取先款后货的交易模式，因此众和化塑在销售过程中能够实施较快的销售回款，较好控制整体资金流动性。

（2）众和化塑信用状况方面

根据中国人民银行征信中心于报告期后出具的《企业信用报告》，众和化塑不存在欠税记录、被强制执行记录、行政处罚记录等影响企业信用的情况，众和

化塑的历次未结清信贷和已结清信贷记录均为正常还款状态，不存在逾期还款的情形。，因此，众和化塑具有良好的信用状况。

（3）众和化塑内部控制制度方面

众和化塑作为 2024 年 10 月已纳入的非上市公司监管的公司，已根据《公司法》《证券法》《非公办法》等法律、法规的规定及《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等相关制度文件，设立股东会、董事会、监事会等组织机构，确立了公众公司治理机制，对大额债务的产生设置了相应的审批制度，确立了基本的内部控制制度。

5、公司针对众和化塑及其控制企业资金占用行为采取的具体防范措施及有效性

公司已建立健全《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等相关制度，就关联方及关联事项明确了具体的交易审批权限、审批程序、回避表决制度等事项，从制度上防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为。《公司章程》规定，公司的控股股东、实际控制人、不得利用其关联关系损害公司利益。《公司章程》及上述相关制度明确了股东会、董事会、高级管理人员对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、关联交易的权限，并建立了严格的审查和决策程序。

为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源，公司控股股东、董事、监事、高级管理人员已签署承诺函，承诺将来不会发生公司为本企业/本人及关联方进行违规担保、违规占款等侵害公司合法权益的情形。

同时，《公司法》第二十三条对股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任以逃避债务的相关情况作出了规定，公司控股股东、实际控制人不存在利用所控制企业逃避债务的情形。

报告期内，公司不存在资金或资源被众和化塑及其控制企业占用情形。

综上，公司已针对众和化塑及其控制企业资金占用行为采取的具体防范措施，上述措施能够有效实施。

三、请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见；

（一）核查程序

1、取得并查阅报告期内公司、众和化塑及其关联方客户明细，结合前次回复，随机抽查一笔上述主体在报告期内各期间针对重叠客户的销售产品交易数据，并选取相同产品且交易日期相邻的两个非重叠客户的交易数据进行对比，判断各方是否存在销售价格异常；

2、取得并查阅报告期内众和化塑及其关联方销售明细，结合前次回复，登录化工产品公开报价网站“隆众资讯网（<https://dc.oilchem.net/page/#/index>）”，获取其主要采购产品的公开的市场价格。经随机抽取报告期内各期间众和化塑及关联方向中石化及其体系公司采购的各产品交易数据，并与市场公开的参考价格进行对比，判断是否存在采购价格异常；

3、登录众和化塑官网暨作为公众公司信息披露官网，查阅众和化塑报告期各期定期报告，分析报告期内众和化塑及其控制企业的财务状况、负债金额以及资产负债率，确认众和化塑是否存在大额债务、司法冻结、股权质押情况；

4、取得中国人民银行征信中心向众和化塑出具的《企业信用报告》，了解众和化塑的信用状况；

5、查阅众和化塑公开披露的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》及其他相关制度文件，了解众和化塑内控及风险管理情况；

6、查阅公司报告期内三会会议文件（包括包括会议记录、会议决议、表决票）以及《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《董事会秘书工作细则》《总经理工作细则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等公司治理制度，了解公司对资金占用行为的防范措施；

7、登录信用中国、裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查的公开网站进行检索，了解众和化塑是否存在股票质押、司法冻结风险。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司、众和化塑及其控制企业向重叠客户和供应商进行销售和采购的价格具有公允性，公司不存在关联方配合虚增收入、承担成本费用以调节利润等利益输送的情形。

2、报告期内众和化塑及其控制企业大额负债主要为金融机构有息负债。相关的金融机构有息负债均按协议还本付息，相关债务已制定明确、可执行的偿债安排，不存在逾期或违约的情况，不存在债务规模大幅增长的异常情形。众和化塑经营稳健，其子公司股票质押率较低且与公司不相关，不存在资产被司法冻结的情况，对公司财务独立性不会造成重大不利影响。众和化塑已针对债务管理设立对应有效的风险管理措施。

3、公司已针对众和化塑及其控制企业资金占用行为采取的具体防范措施，上述措施能够有效实施。

4.其他补充说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充

说明：

公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号—公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定后认为，除上述事项外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

二、如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告；

公司财务报告审计截止日为2024年6月30日，距离公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后6个月的主要经营情况及重要财务信息，并已同步更新推荐报告。

(本页无正文，为《关于广东众和高新科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人/授权代表：(签字)



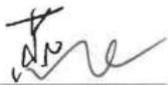
黎广贞

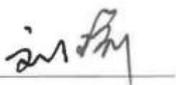
广东众和高新科技股份有限公司

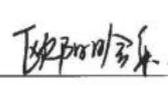


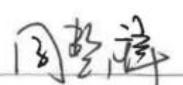
2025年3月23日

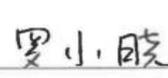
(本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于广东众和高新科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

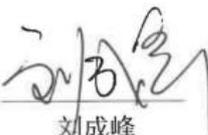
项目负责人(签字): 
燕飞

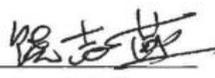
项目组成员(签字): 
刘瑜

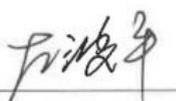

欧阳晗乐

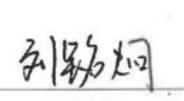

周慧锋


罗小晓


刘成峰


饶志燕


左波平


刘铭炯

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2025年3月24日