

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于天津利安隆新材料股份有限公司  
发行股份购买资产申请文件反馈意见的回复

天职业字[2019]11559号

中国证券监督管理委员会：

2019年2月22日，贵会下发《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（190149号）（以下简称“反馈意见”），就天津利安隆新材料股份有限公司（以下简称“利安隆”、“上市公司”或“公司”）上报的发行股份购买资产行政许可申请材料进行了审查，并提出了反馈要求。根据贵会要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）对反馈意见中提出的需我们回复的事项进行了审慎核查，现回复如下：（本回复财务数据均保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。）

一、申请文件显示：1）报告期内，衡水凯亚化工有限公司（以下简称凯亚化工或标的资产）销售模式以直销为主。为国际结算便利性，凯亚化工外销中部分大客户主要通过关联方香港欣盛硕化工有限公司（以下简称香港欣盛）对外销售，但相关业务均为凯亚化工直接与境外最终客户进行洽谈，实质上属于直销模式。2）2016年及2017年，香港欣盛分别为标的资产的第二大和第一大客户，且均为当年度应收账款余额第一大客户。3）自2018年5月起，凯亚化工不再通过香港欣盛进行外销，而是直接与外销客户产生交易。目前，香港欣盛正处于注销过程中。请你公司：1）结合标的资产的销售模式、与香港欣盛在境外客户开拓、合同签订、商品销售、销售账款回收等各个环节中的权利义务分配及承担情况，补充披露标的资产通过香港欣盛进行外销的原因及合理性，以及各个报告期期末对香港欣盛应收账款余额及账龄的合理性。2）以列表形式补充披露标的资产报告期内对香港欣盛的销售内容，对比第三方销售单价补充披露销售定价与第三方定价的差异情况，并说明原因及合理性。3）以列表形式补充披露香港欣盛对最终客户的销售内容及销售价格，并对比标的资产对香港

欣盛的销售价格，补充披露两种售价之间是否存在明显差异及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）结合标的资产的销售模式、与香港欣盛在境外客户开拓、合同签订、商品销售、销售账款回收等各个环节中的权利义务分配及承担情况，补充披露标的资产通过香港欣盛进行外销的原因及合理性，以及各个报告期期末对香港欣盛应收账款余额及账龄的合理性

1、结合标的资产的销售模式、与香港欣盛在境外客户开拓、合同签订、商品销售、销售账款回收等各个环节中的权利义务分配及承担情况，补充披露标的资产通过香港欣盛进行外销的原因及合理性

报告期内，凯亚化工的内、外销业务的销售模式均以直销为主。其中，2018年4月以前，凯亚化工在与 Addivant Switzerland GmbH（亚帝凡特）、Clariant Plastics & Coatings(Deutschland) GmbH（科莱恩）、欣晃科技股份有限公司、台湾永光化学工业股份有限公司等部分国际一线境外厂商的合作中，指定通过关联方香港欣盛与终端客户进行销售结算。自2018年5月起，为减少关联交易，凯亚化工全部对外销售均自行结算。

通过香港欣盛进行结算的外销业务中，凯亚化工和香港欣盛的权利义务分配情况：在客户开拓方面，凯亚化工的销售部门直接与国内、外大型光稳定剂、高分子材料终端产品生产厂商建立业务联系，产品直接供应给下游生产厂家。香港欣盛无销售部门及人员，不参与客户开拓。在签订合同时，凯亚化工指定香港欣盛与该部分终端客户签订合同。商品销售中，凯亚化工直接将生产的产品发货至终端客户，香港欣盛无生产及仓储能力，不负责运输也不留库存，因此，通过香港欣盛的商品销售均于当期实现最终销售。销售账款回收时，香港欣盛在收到最终客户货款后会及时将款项汇入凯亚化工账户。

为减少关联交易，凯亚化工自2018年5月起，不再通过香港欣盛结算，而是直接与外销客户进行结算。由于境外客户的开拓及维持一直由凯亚化工直接负责，故不通过香港欣盛销售对凯亚化工的外销业务不会产生任何影响。目前，香港欣盛已完成了税务注销。

2、补充披露各个报告期期末对香港欣盛应收账款余额及账龄的合理性

报告期各期末，凯亚化工对香港欣盛的应收账款余额及账龄情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日
3个月以内	-	1,129.42
应收账款余额	-	1,129.42
销售收入	1,425.22	6,936.02
应收账款余额/销售收入(%)	-	16.28

2017年凯亚化工对香港欣盛的销售收入为6,936.02万元，期末应收账款余额占销售收入比重为16.28%，应收账款余额较小，且账龄均在3个月以内。香港欣盛在收到外销客户回款后及时汇回凯亚化工，凯亚化工对外销客户的信用政策为不超过90天，期末对香港欣盛账龄未超过客户信用期，期末账龄结构合理；2018年5月起，凯亚化工不再通过香港欣盛进行销售，应收账款均已收回，2018年期末无应收账款。

**(二) 以列表形式补充披露标的资产报告期内对香港欣盛的销售内容，对比第三方销售单价补充披露销售定价与第三方定价的差异情况，并说明原因及合理性**

凯亚化工向香港欣盛销售的主要产品为受阻胺类光稳定剂(HALS)和阻聚剂。凯亚化工向香港欣盛销售的受阻胺类光稳定剂(HALS)主要为癸二酸二甲酯、四甲基哌啶醇、五甲基哌啶醇、哌啶胺和四甲基哌啶酮等产品。凯亚化工对香港欣盛销售金额、售价、香港欣盛对外售价和凯亚化工对第三方销售产品价格对比如下：

单位：万元、万元/吨

项目	2018年度				2017年度				
	凯亚化工对香港欣盛销售金额	凯亚化工对香港欣盛售价	香港欣盛对客户售价	凯亚化工对第三方售价	凯亚化工对香港欣盛销售金额	凯亚化工对香港欣盛售价	香港欣盛对客户售价	凯亚化工对第三方售价	
受阻胺类光稳定剂(HALS)	癸二酸二甲酯	581.38	3.38	3.50	3.48	2,140.93	3.51	3.45	3.58
	四甲基哌啶醇	550.83	2.29	2.39	2.39	1,518.54	2.56	2.58	2.40
	五甲基哌啶醇	126.95	3.92	3.92	3.61	1,179.44	3.41	3.56	3.99
	哌啶胺	65.60	3.12	3.53	3.91	793.97	3.38	3.58	3.46

项目	2018 年度				2017 年度			
	凯亚化工对香港欣盛销售金额	凯亚化工对香港欣盛售价	香港欣盛对客户售价	凯亚化工对第三方售价	凯亚化工对香港欣盛销售金额	凯亚化工对香港欣盛售价	香港欣盛对客户售价	凯亚化工对第三方售价
四甲基哌啶酮	-	-	-	-	39.95	1.93	2.17	2.08
阻聚剂	100.45	3.04	3.35	3.48	1,263.19	3.43	3.57	3.57
合计	1,425.22	-	-	-	6,936.02	-	-	-

注：“凯亚化工对香港欣盛售价”为凯亚化工对香港欣盛销售均价，“香港欣盛对客户售价”为凯亚化工通过香港欣盛对最终客户销售均价，“凯亚化工对第三方售价”为凯亚化工对除香港欣盛以外其他客户同类产品销售均价（包含2018年5月以后对该部分国际客户直接结算的价格）。

2017年和2018年，凯亚化工对香港欣盛售价与第三方售价整体相近，不存在明显差异。

（三）以列表形式补充披露香港欣盛对最终客户的销售内容及销售价格，并对比标的资产对香港欣盛的销售价格，补充披露两种售价之间是否存在明显差异及合理性

报告期各年，香港欣盛对最终客户销售内容及价格，以及凯亚化工对香港欣盛销售价格对比情况如下：

单位：万元、万元/吨

序号	客户	销售内容	销售金额	香港欣盛对客户售价	凯亚化工对香港欣盛售价	香港欣盛留存 <sup>①</sup>
<b>2018 年</b>						
1	Addivant Switzerland GmbH	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	558.84	2.84	2.81	6.51
2	欣晁科技股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	423.67	2.92	2.78	21.04
3	台湾永光化学工业股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	221.67	3.46	3.30	10.17
4	CCD (Singapore) Pte. Ltd.	阻聚剂	59.73	3.32	3.01	5.53
5	SABO S.p.A.	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	48.89	2.44	2.28	3.30
6	六和化工股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	45.46	3.25	3.06	2.64
7	Clariant (Japan) K.K	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	40.57	2.54	2.37	2.57

序号	客户	销售内容	销售金额	香港欣盛对客户售价	凯亚化工对香港欣盛售价	香港欣盛留存 <sup>①</sup>
8	DONGYANG CHEMI GLOBAL CO., LTD	受阻胺类光稳定剂 (HALS)、阻聚剂	31.17	3.12	2.75	3.71
9	大连化学工业股份有限公司	阻聚剂	29.88	3.32	3.10	1.98
10	AquafilSLO d.o.o.	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	28.70	4.10	3.25	5.92
收入/留存合计			1,488.59			63.37
占比 (%)			100.00			100.00
<b>2017年</b>						
1	Addivant Switzerland GmbH	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	1,660.70	2.92	2.93	-10.41
2	欣晁科技股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	1,477.21	3.29	3.23	25.35
3	台湾永光化学工业股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	1,076.43	3.45	3.44	1.76
4	DONGYANG CHEMI GLOBAL CO., LTD	阻聚剂	600.00	3.53	3.55	-2.72
5	Clariant Plastics & Coatings (Deutschland) GmbH	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	439.52	3.59	3.11	59.14
6	SABO S.p.A.	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	431.27	2.96	2.99	-3.96
7	大连化学工业股份有限公司	阻聚剂	385.07	3.57	3.34	24.81
8	CCD (Singapore) Pte. Ltd.	阻聚剂	294.12	3.63	3.36	21.97
9	六和化工股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	277.39	3.30	3.50	-16.96
10	Clariant (Japan) K.K	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	149.78	2.85	2.60	13.34
11	富丰环球有限公司 (香港)	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	113.21	3.54	3.33	6.74
12	见欣实业股份有限公司	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	92.46	3.30	3.05	6.93
13	Dorf Ketal Brasil Ltda	阻聚剂	32.94	3.66	3.12	4.88
14	AquafilSLO d.o.o.	受阻胺类光稳定剂 (HALS)	32.69	3.59	4.04	-4.11
收入/留存合计			7,062.80			126.77
占比 (%)			100.00			100.00

注：香港欣盛留存=香港欣盛对最终客户销售金额-凯亚化工对香港欣盛销售金额。

由上表可见，2017 年和 2018 年香港欣盛对外售价和凯亚化工对香港欣盛售价整体相近，不存在明显差异。

#### （四）核查意见

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

1、对凯亚化工管理层、销售部负责人进行访谈，结合凯亚化工产品特点及应用情况，了解下游行业的基本情况以及对主要客户的销售情况；

2、查阅香港欣盛的销售明细、银行资金流水，对香港欣盛的销售内容、销售金额、结算方式、回款情况进行分析统计，对比凯亚化工销售给第三方的产品售价；

经核查，会计师认为：凯亚化工以直销为主，境内、外客户开拓、商品销售和合同签订均由凯亚化工负责，部分境外客户销售通过香港欣盛结算的原因合理。香港欣盛收到销售款项及时转回给凯亚化工，2017 年末对香港欣盛应收账款余额较低，账期均在信用期内，由于 2018 年 5 月已不再通过香港欣盛外销，年末不存在对香港欣盛的应收账款。凯亚化工对香港欣盛主要销售受阻胺类光稳定剂（HALS）和阻聚剂，对香港欣盛的售价与第三方售价整体相近，对香港欣盛的售价与香港欣盛对最终客户的售价整体相近，不存在明显差异。为减少关联交易，自 2018 年 5 月起，凯亚化工不再通过香港欣盛结算，而是直接与外销客户进行交易。目前，香港欣盛已完成税务注销。

二、申请文件显示，标的资产与客户结算方式主要分为款到发货和货到付款两种。根据不同客户的需求、信用状况及生产资质情况评估后，公司给予内销客户的货款信用期约为 15 天至 60 天，外销客户的货款信用期为不超过 90 天。请你公司：1) 结合报告期内标的资产的业务开展情况及对主要账户的信用政策，补充披露报告期内标的资产应收款项大幅增长的原因及合理性。2) 穿透披露各报告期末，标的资产对最终境外客户的应收款项余额及账龄情况。3) 结合标的资产对主要客户的信用政策、报告期末主要客户的账龄情况等，补充披露主要客户账龄的合理性，并结合主要客户的经营状况及财务风险、期后回款等情况，补充披露应收款项的可收回风险以及坏账损失计提的充分性。请独立财务顾问

和会计师核查并发表明确意见。

答复：

（一）结合报告期内标的资产的业务开展情况及对主要账户的信用政策，补充披露报告期内标的资产应收款项大幅增长的原因及合理性。

报告期各年末，凯亚化工应收款项中应收票据及应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日/2018年	2017年12月31日/2017年
应收票据余额	1,541.96	2,425.36
应收账款余额	3,415.06	3,111.20
应收款项余额	4,957.02	5,536.56
同期营业收入	34,704.36	29,035.68
应收款项余额/营业收入（%）	14.28	19.07

报告期各年末，凯亚化工应收款项余额分别为 5,536.56 万元和 4,957.02 万元，占同期营业收入比例分别为 19.07%和 14.28%，处于较低的水平。2018 年收入出现上升的前提下，应收款项余额出现了有所下降。报告期内，凯亚化工应收款项总体处于较低水平，主要是基于：

（1）凯亚化工下游行业主要为各种高性能高分子材料生产行业，近年来随着全球产业升级和经济发展水平的提高，对各种高性能高分子材料需求不断增加，直接带动了国内外化学助剂行业的发展；凯亚化工在受阻胺类光稳定剂（HALS）上游中间体的技术、合成工艺方面具备较强竞争优势，产品品质稳定，质量优势突出，得到国内外优势客户的普遍认可；

（2）近年来，国家环保安全监管力度不断加强，对环保、消防、安全审批手续不齐全或排放不达标行为处罚力度不断加大，受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体市场供应存在一定缺口；而凯亚化工拥有领先的生产工艺和环保设施，三废处理、排放均符合国家和地方标准，生产未受到环保监管趋严的影响，且产品品质稳定，产品处于供不应求状态；

（3）报告期内，凯亚化工给予客户的信用期政策保持稳定，内销客户货款信用期约为 15 天至 60 天，外销客户的货款信用期为不超过 90 天。但基于上述产品供求关系的影响，客户为保证凯亚化工能及时供货，回款较为及时，部分客户甚至款到发货，部分客户亦及时采用票据结算方式以替代信用期。故虽凯亚化

工报告期收入规模扩大，但客户回款情况有不断加快趋势，期末余额反而整体出现了下降，整体回款情况良好。

**(二) 穿透披露各报告期末，标的资产对最终境外客户的应收款项余额及账龄情况**

报告期内，按地区分类的业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
内销	21,808.64	62.84	19,559.89	67.37
外销	12,895.72	37.16	9,475.79	32.63
<b>合计</b>	<b>34,704.36</b>	<b>100.00</b>	<b>29,035.68</b>	<b>100.00</b>

报告期内，外销收入占比分别为 32.63%和 37.16%。2017 年至 2018 年 5 月，部分外销客户通过香港欣盛对外销售。穿透至最终境外客户后，凯亚化工前五大境外客户对应的应收账款余额及账龄情况如下：

单位：万元

序号	客户	销售收入	应收账款期末余额	账龄		
				1 个月以内	1-2 月	2-3 月
<b>2018 年/2018 年 12 月 31 日</b>						
1	欣晃科技股份有限公司	2,129.40	97.46	-	97.46	-
2	台湾永光化学工业股份有限公司	2,073.58	246.83	149.17	97.66	-
3	BASF Lampertheim GmbH	1,719.62	85.94	-	68.92	17.02
4	Addivant Switzerland GmbH	1,324.35	243.80	20.85	179.46	43.49
5	六和化工股份有限公司	792.74	110.50	47.19	63.31	-
<b>合计</b>		<b>8,039.70</b>	<b>784.53</b>	<b>217.21</b>	<b>506.81</b>	<b>60.51</b>
<b>2017 年/2017 年 12 月 31 日</b>						
1	Addivant Switzerland GmbH	1,671.10	395.15	216.89	178.26	-
2	欣晃科技股份有限公司	1,451.86	21.04	21.04	-	-
3	台湾永光化学工业股份有限公司	1,074.66	150.67	137.06	13.61	-
4	Nalco Company	843.47	177.64	54.42	56.75	66.47
5	东阳化学全球有限公司	602.72	69.12	69.12	-	-
<b>合计</b>		<b>5,643.81</b>	<b>813.62</b>	<b>498.53</b>	<b>248.61</b>	<b>66.47</b>

由上表可见，穿透至最终境外客户后，2017年、2018年前五大境外客户销售收入占比已达到外销收入的59.56%和62.34%，其对应的应收账款余额较低，且账龄基本保持在3个月以内。

(三) 结合标的资产对主要客户的信用政策、报告期末主要客户的账龄情况等，补充披露主要客户账龄的合理性，并结合主要客户的经营状况及财务风险、期后回款等情况，补充披露应收款项的可收回风险以及坏账损失计提的充分性

### 1、主要客户信用政策

报告期内，凯亚化工的主要客户集中于 BASF Lampertheim GmbH (BASF)、Addivant Switzerland GmbH (亚帝凡特)、Clariant Plastics & Coatings(Deutschland) GmbH (科莱恩)等国际跨国化工企业和利安隆、北京天罡助剂有限责任公司、新秀化学(烟台)有限公司/萧县新秀新材料有限公司等国内抗老化助剂优势企业，客户信用较好。信用政策方面，凯亚化工给予内销客户的货款信用期约为15天至60天，外销客户的货款信用期为不超过90天。对于首次合作、零散客户，标的资产会要求客户支付货款才予以发货。报告期内，凯亚化工对主要客户的信用政策基本稳定，主要客户基本按照合同约定的付款期限支付货款，回款情况良好。

### 2、主要客户账龄和期后回款情况

穿透至最终客户后，凯亚化工对前十大主要客户销售收入、应收账款账龄及期后回款情况如下：

(1) 2018年/2018年12月31日：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	期末应收账款	账龄分布			期后回款 (3个月)
				1个月内	1-2个月	2-3个月	
1	北京天罡助剂有限责任公司	4,588.96	-	-	-	-	-
2	新秀化学(烟台)有限公司/萧县新秀新材料有限公司	2,232.51	-	-	-	-	-
3	欣晷科技股份有限公司	2,129.40	97.46		97.46		97.46

序号	客户名称	营业收入	期末应 收账款	账龄分布			期后回款 (3个月)
				1个月内	1-2个月	2-3个月	
4	台湾永光化学工业股份有限公司	2,073.58	246.83	149.17	97.66	-	246.83
5	杭州欣阳精细化工有限公司	2,002.24	130.50	130.50	-	-	130.50
6	天津利安隆新材料股份有限公司	1,990.33	903.49	903.49	-	-	902.38
7	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	1,961.68	-	-	-	-	-
8	上海天洋热熔粘接材料股份有限公司	1,841.38	265.57	265.57	-	-	265.57
9	BASF Lampertheim GmbH	1,719.62	85.94	-	68.92	17.02	0.00
10	Addivant Switzerland GmbH	1,324.35	243.80	20.85	179.46	43.49	71.23
<b>2018年度合计</b>		<b>21,864.05</b>	<b>1,973.59</b>	<b>1,469.58</b>	<b>443.50</b>	<b>60.51</b>	<b>1,713.97</b>
<b>2018年度占比(%)</b>		<b>63.00</b>	<b>57.79</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

(2) 2017年/2017年12月31日:

单位: 万元

序号	客户名称	营业收入	期末应 收账款	账龄分布			期后回款(3 个月)
				1个月内	1-2个月	2-3个月	
1	北京天罡助剂有限责任公司	5,741.91	119.11	119.11	-	-	119.11
2	Addivant Switzerland GmbH	1,671.11	395.15	216.89	178.26	-	395.15
3	南通惠康国际贸易有限公司	1,621.79	-	-	-	-	-
4	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	1,553.35	125.43	125.43	-	-	125.43
5	欣晷科技股份有限公司	1,451.86	21.04	21.04	-	-	21.04
6	杭州欣阳精细化工有限公司	1,229.74	219.50	219.50	-	-	219.50
7	台湾永光化学工业股份有限公司	1,074.67	150.67	137.06	13.61	-	150.67
8	南宫市盛华化工有限责任公司	987.18	-	-	-	-	-
9	赢创天大(辽阳)化学助剂有限公司	909.72	-	-	-	-	-
10	天津利安隆新材料股份有限公司	903.85	116.80	116.80	-	-	116.80

序号	客户名称	营业收入	期末应收账款	账龄分布			期后回款(3个月)
				1个月内	1-2个月	2-3个月	
2017年度合计		17,145.18	1,147.70	955.83	191.87	-	1,147.70
2017年度占比(%)		59.05	36.89	-	-	-	-

穿透至最终客户后，报告期各期末，凯亚化工对前十大主要客户应收账款账龄均在3个月以内，期末应收账款基本在期后3个月内回款。

### 3、报告期前十大主要客户的经营状况及财务风险

序号	客户名称	简介
1	天津利安隆新材料股份有限公司	公司为创业板上市公司(300596.SZ)，是一家为全球高分子材料工业提供高分子材料抗老化解决方案和化学助剂产品的专业供应商，产品主要为抗氧化剂、光稳定剂和为客户提供一站式解决材料抗老化问题的U-PACK产品。2018年主要财务数据如下：总资产201,739.03万元，净资产109,917.08万元，营业收入148,774.93万元，净利润19,606.56万元。
2	上海天洋热熔粘接材料股份有限公司	公司为主板上市公司(603330.SH)，是环保粘接材料及其应用制品的专业供应商，主要产品包括各类热熔胶、反应型胶黏剂、热熔墙布等。2018年前3季度主要财务数据如下：总资产92,310.43万元，净资产62,183.03万元，营业收入40,804.12万元，净利润3,351.53万元。
3	台湾永光化学工业股份有限公司	公司为台湾上市公司(1711.TW)，主营业务主要集中于生产染料化学、特用化学、电子化学、医药化学品、碳粉等。产品遍布亚洲、欧洲、美洲等。2017年主要财务数据如下：总资产137.25亿新台币，净资产80.37亿新台币，营业收入91.69亿新台币，净利润3.70亿新台币。
4	BASF Lampertheim GmbH	公司是国际高分子材料业巨头，产品涵盖特种化学品、塑料等，世界500强企业之一，2018年度全球化工企业排名第1，2017年化学品销售额达692亿美元。
5	Addivant Switzerland GmbH	公司主要产品包括抗氧化剂、紫外线吸收剂等，母公司在美国康涅狄格州。目前业务遍布全球，在各大洲拥有11间工厂，其研发、制造、销售部门遍布全球。
6	欣晷科技股份有限公司	公司注册资本3.6亿新台币，主营业务主要集中于西药原料药、塑料及橡胶等高分子抗氧化剂、安定剂的销售。客户遍布全球，包括美洲、亚洲、欧洲等。2017年营业收入约8.6亿元新台币。
7	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	公司于2001年成立，注册资本2,000万，是专业从事长碳链尼龙1212合成，改性开发及销售的企业。年产能约12,000吨，年销售额达15,000万元。
8	北京天罡助剂有限责任公司	公司于1998年成立，注册资本12,680万元，主要产品包括紫外线吸收剂和光稳定剂，客户遍布欧洲、北美及亚洲。目前，公司在北京和河北拥有两个生产基地，设计年产能16,000吨。
9	赢创天大(辽阳)化	公司为赢创工业集团(Evonik)子公司，注册资本为16,700万元。

序号	客户名称	简介
	学助剂有限公司	公司主要生产三丙酮胺衍生物（TAA 衍生物）和阻聚剂系列产品。2017 年，Evonik 销售额约 144 亿欧元，营业利润达 23.6 亿欧元。
10	新秀化学（烟台）有限公司	公司于 2013 年成立，注册资本为 1,000 万美元。公司主要生产光稳定剂、紫外线吸收剂、抗氧剂及其他相关产品，年销售量超过 5,000 吨，年营业额近 3 亿元。
11	南宮市盛华化工有限责任公司	公司于 2001 年成立，注册资本为 380 万元。公司主要生产受阻胺类光稳定剂及其中间体、阻聚剂等产品，生产线九条，年产能约 27,500 吨。
12	杭州欣阳精细化工有限公司	公司于 1996 年成立，注册资本 3,600 万元。公司主要生产光稳定剂和染料等精细化工品。
13	南通惠康国际贸易有限公司	公司于 2014 年成立，注册资本为 2,500 万元。公司主要生产光稳定剂和紫外线吸收剂等精细化学品。

由上表可见，凯亚化工应收账款客户主要为国际跨国化工企业和国内抗老化助剂优势企业，业务规模较大，盈利能力较强，资信较好，发生坏账损失可能性较小，公司应收账款可回收风险较低。

#### 4、坏账损失计提的充分性

凯亚化工报告期内应收款项坏账准备计提主要政策与同行业可比上市公司利安隆一致，其中以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5	5
1—2 年（含 2 年）	10	10
2—3 年（含 3 年）	20	20
3—4 年（含 4 年）	50	50
4—5 年（含 5 年）	80	80
5 年以上	100	100

报告期内，凯亚化工坏账准备计提政策前后一致，未发生变更，与可比上市公司一致，坏账准备计提谨慎、充分。报告期内，凯亚化工一年以内的应收账款占比达到 99%以上，销售回款及时，不存在重大坏账风险。应收账款可收回风险较低，坏账准备计提充分。

#### （四）核查意见

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

1、复核报告期内标的资产应收票据及应收账款的明细情况，检查客户的期

后回款情况；

2、获取标的资产应收账款明细，分析其账龄合理性及对坏账准备进行测算；

3、获取报告期内标的资产销售政策、信用政策，检查相关政策执行的一贯性；

经核查，会计师认为：报告期各期末，凯亚化工应收票据及应收账款余额处于较低的水平，2018年收入出现上升的前提下，客户回款有不断加快的趋势，应收款项余额出现了下降。凯亚化工主要客户集中在国际、国内优质企业，客户信用较好，主要客户及主要境外客户应收账款账龄均在3个月以内，期后回款良好，应收账款可收回风险较低，坏账准备计提充分。

五、申请文件显示，各报告期末，标的资产存货账面余额分别 2,077.20 万元、3,299.26 万元和 2,833.44 万元，占当期营业成本比例分别为 12.69%、16.59% 和 18.88%。请你公司结合标的资产的生产模式、生产周期、在手订单情况、未来期间销售预测等，补充披露标的资产报告期末存货水平的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

**（一）报告期末存货水平的合理性**

报告期各期末，凯亚化工存货的账面价值分别为 3,299.26 万元和 2,440.34 万元，占流动资产的比重分别为 27.90%和 21.30%。报告期内，凯亚化工存货主要由原材料、库存商品和在产品构成，合计占存货比重 95%左右。报告期各期末，存货账面价值情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
原材料	702.14	28.77	1,583.57	48.00
在产品	846.25	34.68	1,017.26	30.83
库存商品	839.01	34.38	558.84	16.94
发出商品	52.95	2.17	139.59	4.23
合计	2,440.34	100.00	3,299.26	100.00

项目	2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
存货账面余额/ 营业成本(%)	10.14		16.88	
存货周转率	8.30		7.22	

报告期各期末，凯亚化工的存货账面价值分别为 3,299.26 万元和 2,440.34 万元，处于合理水平。凯亚化工 2017 年末原材料金额较高，主要系当年凯亚化工主要原材料癸二酸的采购方式是采购癸二酸原料蓖麻油，委托供应商加工成癸二酸，由于蓖麻油采购量大，加工周期较长，期末有较多处于加工阶段的蓖麻油，金额约 700 万元。2018 年下半年起，凯亚化工不再采用委托加工模式，而是直接采购癸二酸，因此 2018 年原材料金额下降。凯亚化工期末存货主要取决于其生产模式、生产周期、期末在手订单情况、未来期间销售预测等因素：

### 1、生产模式及生产周期

凯亚化工采用备货生产和订单生产的生产模式。具体生产过程中，凯亚化工生产部门根据产品销售及库存情况，结合生产周期、生产能力，制定生产计划，然后将生产计划下达至各生产人员，生产人员分解计划、组织物料、完成生产。

凯亚化工主要产品包括受阻胺类光稳定剂（HALS）、阻聚剂和癸二胺。受阻胺类光稳定剂（HALS）和阻聚剂主要由 TAA 向下游逐步合成至各类中间体或终端产品。由起始原料至终端产品的生产周期一般在 10-15 天左右。由于产品种类较多，各步骤均会形成一定在产品库存，期末各种种类产品也需要一定备货。

### 2、期末在手订单情况

报告期各期末，凯亚化工存货余额与在手订单具有匹配性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日
存货账面余额	2,440.34	3,358.67
在手订单（含税）	2,747.80	2,535.94
在手订单/存货账面余额(%)	112.60	75.50

报告期各期末，凯亚化工在手订单占期末存货账面余额比例分别为 75.50% 和 112.60%，期末存货余额有在手订单充分支撑，符合凯亚化工的生产模式。

### 3、未来期间销售预测

预测未来凯亚化工营业收入情况如下表所示：

单位：万元

产品名称	2018年9-12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续期
受阻胺类光稳定剂 (HALS)	7,746.10	27,530.23	35,589.58	42,108.76	47,889.89	52,062.46	52,062.46
阻聚剂	1,630.05	4,896.11	4,893.93	4,958.07	5,049.09	5,168.28	5,168.28
癸二胺	1,188.35	4,242.18	4,502.50	4,832.03	5,124.50	5,327.76	5,327.76
其他	41.72	90.24	89.13	89.36	88.96	89.27	89.27
主营业务收入	10,606.22	36,758.76	45,075.14	51,988.22	58,152.44	62,647.77	62,647.77

由上表可见，凯亚化工未来期间销售预测呈现持续增长趋势。根据 2019 年销售预测并适当考虑安全库存储备，截至 2018 年 12 月 31 日的存货余额将至少能够满足凯亚化工 1 个月的销售需求，2018 年末存货的库存水平与凯亚化工销售预测相符，具有合理性。

#### (二) 核查意见

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

- 1、复核标的资产主要产品的产销量、销售收入及销售单价变动情况；
- 2、获取标的资产在手订单，结合收入分析存货数量的合理性；
- 3、对报告期内存货周转率变动实施分析，结合收入预测对存货数量进行合理性分析。

经核查，会计师认为：结合凯亚化工的采购模式、生产模式、生产周期、在手订单情况、未来期间销售预测等，凯亚化工报告期末存货水平符合实际生产经营情况，具有合理性。

六、申请文件显示，预测期内标的资产主营业务收入将持续稳定增长，年增长率分别为 13.19%、22.62%、15.34%、11.86%和 7.73%，请你公司：1) 补充披露标的资产 2018 年各类产品销售单价及销售数量的实际情况、2018 年经营业绩的实现情况；2) 分产品补充披露预测期预测销售数量及销售单价；3) 结合标的资产报告期内主要产品的销售价格变动、报告期内销售价格变动原因及可持续性、所在行业周期波动情况、产品结构变动、主要产品的市场地位及市场竞争

优势、对主要客户的议价能力等，补充披露预测期各期各产品销售单价的预测依据及合理性；4) 结合标的资产报告期内的产能利用率、与主要客户的合作稳定性及新客户拓展情况、在手订单情况、所处行业市场容量及标的资产所处的市场地位、市场占有率情况等，进一步补充披露各产品销售数量的预测依据及可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

(一)补充披露标的资产 2018 年各类产品销售单价及销售数量的实际情况、2018 年经营业绩的实现情况

### 1、报告期标的资产各类产品销售单价及销售数量的实际情况

报告期各期，凯亚化工各类产品销售单价及销售数量如下：

单位：吨、万元/吨

产品	项目	2018 年	2017 年
受阻胺类光稳定剂 (HALS)	销售单价	2.86	2.84
	销售数量	8,707.62	7,643.28
阻聚剂	销售单价	3.47	3.53
	销售数量	1,467.20	1,301.52
癸二胺	销售单价	5.77	5.57
	销售数量	758.63	363.42

### 2、2018 年经营业绩的实现情况

2018 年经营业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度预测			2018 年度 实现数	实现比例 (%)
	2018 年 1-8 月 已实现数	2018 年 9-12 月 预测数	2018 年预测数		
营业收入	22,087.33	10,606.22	32,693.55	34,704.36	106.15
扣除非经常性 损益的净利润	3,156.52	1,690.26	4,846.78	4,905.20	101.21

凯亚化工 2018 年营业收入、扣除非经常性损益的净利润与预测数相比，实现比例分别达到 106.15%、101.21%，2018 年经营业绩预测已完全实现。

### (二) 分产品补充披露预测期预测销售数量及销售单价

凯亚化工是一家专业从事高分子材料抗老化助剂产品研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品为受阻胺类光稳定剂 (HALS) 及其中间体，兼有部分阻聚

剂和癸二胺产品。根据凯亚化工历史经营情况、行业发展前景并结合凯亚化工未来产品销量和产品价格，预测未来凯亚化工产品销售数量、销售单价、营业收入情况如下表所示：

产品名称	项目名称	2018年 9-12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续期
受阻胺类 光稳定剂 (HALS)	销售数量(吨)	2,708.07	9,844.26	11,663.27	13,467.02	15,250.24	16,541.73	16,541.73
	销售单价(万元/吨)	2.86	2.80	3.05	3.13	3.14	3.15	3.15
	金额(万元)	7,746.10	27,530.23	35,589.58	42,108.76	47,889.89	52,062.46	52,062.46
	占收入比重	73.03%	74.89%	78.96%	81.00%	82.35%	83.10%	83.10%
阻聚剂	销售数量(吨)	486.98	1,532.65	1,592.30	1,651.04	1,706.16	1,764.84	1,764.84
	销售单价(万元/吨)	3.35	3.19	3.07	3.00	2.96	2.93	2.93
	金额(万元)	1,630.05	4,896.11	4,893.93	4,958.07	5,049.09	5,168.28	5,168.28
	占收入比重	15.37%	13.32%	10.86%	9.54%	8.68%	8.25%	8.25%
癸二胺	销售数量(吨)	208.23	751.32	816.99	889.22	952.78	995.68	995.68
	销售单价(万元/吨)	5.71	5.65	5.51	5.43	5.38	5.35	5.35
	金额(万元)	1,188.35	4,242.18	4,502.50	4,832.03	5,124.50	5,327.76	5,327.76
	占收入比重	11.20%	11.54%	9.99%	9.29%	8.81%	8.50%	8.50%
其他	金额(万元)	41.72	90.24	89.13	89.36	88.96	89.27	89.27
	占收入比重	0.39%	0.25%	0.20%	0.17%	0.15%	0.14%	0.14%
主营业务收入		10,606.22	36,758.76	45,075.14	51,988.22	58,152.44	62,647.77	62,647.77
主营业务收入增长率(%)		12.90	13.19	22.62	15.34	11.86	7.73	-

(三) 结合标的资产报告期内主要产品的销售价格变动、报告期内销售价格变动原因及可持续性、所在行业周期波动情况、产品结构变动、主要产品的市场地位及市场竞争优势、对主要客户的议价能力等，补充披露预测期各期各产品销售单价的预测依据及合理性

#### 1、标的资产报告期内主要产品的销售价格变动原因及可持续性

单位：万元/吨

产品	2018年	2017年
受阻胺类光稳定剂(HALS)	2.86	2.84
阻聚剂	3.47	3.53
癸二胺	5.77	5.57

凯亚化工2018年产品销售价格基本维持在2017年水平。凯亚化工生产的高分子材料化学助剂应用比例小，使得高分子材料化学助剂在下游企业的成本构成

中所占比重较小，但对下游客户的生产和产品质量影响较大。因此客户对于高分子材料化学助剂的价格变动容忍度相对更高。凯亚化工产品特性决定其具有较强的议价能力，因此报告期内销售价格变动是具有一定可持续性的。

## 2、所在行业周期波动情况

由于高分子材料化学助剂产业技术密集型和资金密集型的特点，国际高分子材料化学助剂产业密集区集中于发达国家，包括欧美、日韩、台湾等地区，但随着中国等发展中国家技术水平和基础设施条件的改善，化学助剂产业呈现从发达国家向发展中国家尤其是向中国转移的态势。我国高分子材料化学助剂生产制造企业形成了以环渤海为中心的产业优势集群，此外，在长三角地区、苏北地区也形成了一定规模的产业密集区。

由于高分子材料化学助剂产品品种多、使用范围广的应用特点，产品生命周期较长，需求平稳且具有刚性，产品的销售不具备明显的周期性和季节性。

## 3、产品结构变动

对于受阻胺类光稳定剂（HALS）及主要中间体产品，预测期销售单价呈上升趋势，主要原因系产品结构发生变化。凯亚化工报告期内已拥有“HALS 类光稳定剂母核 TAA—关键中间体 TMP、TAD、HMBTAD、PMP—770、292 等 HALS 终端产品”的完整产业链。报告期内，受阻胺类光稳定剂（HALS）中间体产品收入占比较高。近年来，凯亚化工开始布局产业链终端产品市场，通过外购少量 770、292 等产品，已布局了终端产品市场，2018 年 10 月新车间建成投产后，凯亚化工开始自产 770、292 产品，销售情况良好，2018 年和 2019 年 1-3 月已分别实现收入 1,227.28 万元和 3,123.79 万元；预计在 2019 年能正式自产的产品还有 123、3853 等。相较中间体，终端产品市场需求更加广阔。预计经过一定时间的市场调整和磨合后，在 2020 年销售开始放量。

受阻胺类光稳定剂中间体、终端产品销售单价在预测期均为下行发展趋势，由于终端产品销售价格相对较高，随着占比的提高拉升了受阻胺类光稳定剂整体平均单价水平。预测期内，受阻胺类光稳定剂（HALS）中间体和终端产品销售情况如下：

单位：吨、万元/吨

项目名称		2018年 9-12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
中间体	销售单价	2.79	2.68	2.67	2.66	2.63	2.61
	销量占比	96.86%	94.89%	82.63%	76.11%	72.53%	70.66%
770、292 等终端 产品	销售单价	4.95	5.02	4.87	4.62	4.49	4.43
	销量占比	3.14%	5.11%	17.37%	23.89%	27.47%	29.34%
综合	销售单价	2.86	2.80	3.05	3.13	3.14	3.15

#### 4、主要产品的市场地位及市场竞争优势

凯亚化工多年来紧跟国际前沿技术发展方向，始终保持生产装置和生产技术的先进性。凯亚化工现已围绕TAA母核及重要中间体的合成技术、产品配方和过程控制等方面积累了多项关键技术，凯亚化工在HALS母核TAA、重要中间体TMP等产品的生产中独创了“连续加氢”、“连续合成”、“多塔连续精馏分离”等先进生产技术，不仅领先国内其他厂商，部分工艺水平已接近国际同行业先进水平。

此外，凯亚化工还是业内少数几家具备“起始原料——关键中间体——终端产品”完整产业链条的生产厂商，在掌握起始原料TAA的同时，还具有丰富的中间体产品线，并向下游延伸至770、292等终端产品。

凯亚化工是目前抗老化助剂行业中为数不多的具有均衡经营实力、较强盈利能力、优秀管理团队、持续增速发展的优秀民族企业。

#### 5、对主要客户的议价能力

凯亚化工主要产品为受阻胺类光稳定剂（HALS），主要应用于高分子材料领域。其具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，高分子材料化学助剂在下游企业的成本构成中所占比重较小。下游客户更注重光稳定剂的品质以及稳定性，对产品价格变动容忍度相对更高，因此对凯亚化工产品售价的相对稳定可以起到一定的保障。同时，凯亚化工产品链相对完善，产品品种相对齐全，具有很强的可选择性。经过多年的市场验证，其生产销售的受阻胺类光稳定剂产品品质优秀且具有较好的稳定性，得到客户的认可。

近年来国家环保安全监管力度不断加强，受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体市场供应存在一定缺口。高分子材料化学助剂行业竞争格局总体呈现出需求

旺盛，但供给总体减少的情况。凯亚化工自 2012 年至今，已实现连续 6 年持续生产，无环保、安全等方面的违法违规记录，无意外停产情况；2018 年被衡水市环保部门列为“环保标杆企业”，建议 2018 年秋冬季在重污染天气期间免于停产。为客户稳定、及时供货提供强有力的保障，不会因为日益严厉的环保政策而影响到下游客户的生产和销售。凯亚化工对主要的客户具有较强的议价能力。

综上，结合凯亚化工报告期内主要产品的销售价格变动、报告期内销售价格变动原因及可持续性、所在行业周期波动情况、产品结构变动、主要产品的市场地位及市场竞争优势、对主要客户的议价能力等，预测期各期各产品销售单价的预测依据充足，且相对谨慎，预测具有合理性。

**（四）结合标的资产报告期内的产能利用率、与主要客户的合作稳定性及新客户拓展情况、在手订单情况、所处行业市场容量及标的资产所处的市场地位、市场占有率情况等，进一步补充披露各产品销售数量的预测依据及可实现性**

#### 1、产能利用率

报告期及预测期，凯亚化工主要产品产能、产量和产能利用率情况如下：

单位：吨

产品名称	项目	报告期		预测期					
		2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	永续期
受阻胺类光稳定剂	产量	7,900.91	8,603.43	9,844.26	11,663.27	13,467.02	15,250.24	16,541.73	16,541.73
	产能	12,100	12,100	17,433	21,100	21,100	21,100	21,100	21,100
	产能利用率	65.30%	71.10%	56.47%	55.28%	63.82%	72.28%	78.40%	78.40%
阻聚剂 701	产量	1,073.72	1,423.13	1,532.65	1,592.30	1,651.04	1,706.16	1,764.84	1,764.84
	产能	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
	产能利用率	42.95%	56.93%	61.31%	63.69%	66.04%	68.25%	70.59%	70.59%
癸二胺	产量	359.70	777.39	751.32	816.99	889.22	952.78	995.68	995.68
	产能	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800
	产能利用率	12.85%	27.76%	26.83%	29.18%	31.76%	34.03%	35.56%	35.56%

报告期内，凯亚化工受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体产能利用率分别为 65.30%和 71.10%。2018 年四季度新建光稳定剂项目（新车间）生产线竣工投产，新增产能 3,500 吨；2019 年在现有产能上进行扩产，预计 2020 年总产能将

达到 21,100 吨。预测期末受阻胺类光稳定剂销量为 16,541.73 吨，产能利用率为 78.40%。受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体、阻聚剂、癸二胺的产能均能满足销量预测。

## 2、与主要客户的合作稳定性

穿透至最终客户后，凯亚化工对各报告期前五大客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2018 年	2017 年
1	北京天罡助剂有限责任公司	4,588.96	5,741.91
2	新秀化学（烟台）有限公司/萧县新秀新材料有限公司	2,232.51	389.51
3	欣晷科技股份有限公司	2,129.40	1,451.86
4	台湾永光化学工业股份有限公司	2,073.58	1,074.67
5	杭州欣阳精细化工有限公司	2,002.24	1,229.74
6	Addivant Switzerland GmbH	1,324.35	1,671.11
7	南通惠康国际贸易有限公司	-	1,621.79
8	山东东辰瑞森新材料科技有限公司	1,961.68	1,553.35
合计		16,312.72	14,733.94
营业收入		34,704.36	29,035.68
占营业收入比重		47.00%	50.74%

穿透至最终客户后，报告期内，凯亚化工与前五大客户基本均有销售，且前五大客户合计收入占当期营业收入保持稳定。凯亚化工与主要客户合作长期稳定，且报告期内销售收入持续增长，是未来销量预测实现的重要保障。

高分子材料化学助剂产品具有用量比例小但对下游客户的生产 and 产品质量影响较大的特点，凯亚化工产品要进入下游优质客户的供应链体系，都要经过长期严格的认证过程，而一旦通过这些优质客户的认证，彼此之间基本会形成稳固的长期合作关系。行业和产品特点也为凯亚化工与主要客户合作稳定性提供保障。

## 3、新客户拓展情况

报告期内，随着凯亚化工产品品质提升和种类完善，凯亚化工拓展客户情况良好，客户数量不断增加，为销量预测实现提供有力保障。

本次评估基准日后，新开拓的客户主要包括江苏海阳锦纶新材料有限公司、江苏太湖实业有限公司、中仑塑业（福建）有限公司等 16 家新客户。截至 2019

年3月31日，新开拓客户已实现销售收入4,387.65万元，截至2019年3月31日，未执行订单金额为1,075.87万元（不含税），新开拓客户成果显著。

#### 4、在手订单情况

根据凯亚化工未经审计的财务报表，2019年1-3月营业收入为14,236.38万元，截至2019年3月31日，凯亚化工在手订单金额为4,762.23万元（不含税），已实现营业收入和在手订单总金额为18,998.61万元。根据截至目前凯亚化工经营情况，与2019年预测收入比较如下：

单位：万元

项目名称	金额	年化金额
2019年1-3月营业收入	14,236.38	56,945.52
2019年预测收入		36,758.76
<b>营业收入可完成度</b>	<b>38.73%</b>	<b>154.92%</b>
2019年1-2月扣非后净利润（未经审计）	1,858.41	11,150.43
2019年度承诺扣非后净利润		5,000.00
<b>净利润可完成度</b>	<b>37.17%</b>	<b>223.01%</b>

2019年1-3月，凯亚化工营业收入14,236.38万元，已达2019年度预测收入的38.73%，已实现营业收入和在手订单合计已达2019年度预测收入的51.68%；2019年1-2月扣非后净利润已达到承诺净利润37.17%。上述数据年化后与2019年预测收入和承诺净利润比较，营业收入和承诺净利润可实现程度较高。

#### 5、所处行业市场容量及标的资产所处的市场地位、市场占有率情况

凯亚化工主要产品的市场容量主要取决于下游产品市场的需求，其下游产品主要包括塑料、橡胶、涂料、化学纤维及胶黏剂等高分子材料领域。

根据Eurostat发布的相关数据，2017年塑料、橡胶等五大高分子材料全球合计产量近5亿吨，其中国内产量近1.7亿吨，约占全球的1/3。根据Markets and Markets等调查机构数据，2017年全球高分子助剂市场容量逾700亿美元。根据欧盟统计局（Eurostat）、泛欧塑料工业协会（Plastic Europe）发布的相关数据。2016年，全球合计生产塑料33,500万吨，年度生产量增长约4%，过去5年增长约20%。根据国际橡胶研究组织（IRSG）发布的相关数据，2017年全球合成橡胶产量1,505万吨。2018年7月，第二十二届亚洲涂料工业会议（Asian Paint Industry Council）上，国际知名管理咨询公司Orr&Boss提出，2017年全球涂料市场规模为

1,470亿美元和418亿公升。2016年至2017年，全球市场价值增长5.2%，销量增长4.3%。根据日本化学纤维工业协会（JCFA）预计，2017-2025年化学纤维复合年均增长率约为2.6%，亚洲地区增长率将达3.3%；到2020年，化学纤维需求量预计将达7,700万吨。根据美国知名市场调研公司BCC Research发布的数据：2016年，全球胶粘剂市场达到406亿美元；预计到2022年，胶粘剂市场总规模将达到552亿美元。亚太地区作为全球胶粘剂的最大市场，预计在2017年-2022年会以5.7%的年复合增长率持续位居榜首。

凯亚化工是目前抗老化助剂行业中为数不多的具有均衡经营实力、较强盈利能力、优秀管理团队、持续增速发展的优秀民族企业。凯亚化工在国内厂商中市场占有率相对较高，但相较于国外行业巨头，尚有较大的差异；但凯亚化工凭借先进的技术、稳定的产品品质等竞争优势，未来市场占有率提升可期。

综上，结合标的资产报告期内的产能利用率、与主要客户的合作稳定性及新客户拓展情况、在手订单情况、所处行业市场容量及标的资产所处的市场地位、市场占有率情况等，凯亚化工产品销售数量的预测依据充分，可实现性较高。

#### （五）核查意见

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

- 1、获取标的资产产能及产量数据，复核产能利用率；
- 2、复核前五大客户的收入稳定性及其增长率；
- 3、获取标的资产报告期内产品的销售数量及销售单价，进行变动分析；
- 4、根据所处行业市场容量分析标的资产所处的市场地位、市场占有率情况。

经核查，会计师认为：凯亚化工2018年营业收入、扣非净利润与预测数相比，实现比例分别达到106.15%、101.21%，2018年经营业绩预测已完全实现。预测期各期各产品销售单价的预测依据充足，且相对谨慎，预测具有合理性。产品销售数量的预测依据充分，可实现性较高。

九、申请文件显示，本次交易完成后，上市公司将新增商誉44,710.44万元。请你公司：1)补充披露本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据，是否已充分识别未在账内确认的客户关系、专有技术、商标等无形资产，相关会

计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。2) 对商誉的未来减值风险进行特别提示。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复:

(一) 补充披露本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据, 是否已充分识别未在账内确认的客户关系、专有技术、商标等无形资产, 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

根据瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的备考审阅报告, 假设利安隆本次交易在2016年12月31日实施完成, 上市公司实现对凯亚化工合并架构于2016年12月31日业已存在, 并按照此架构持续经营, 自2016年12月31日起将凯亚化工纳入合并财务报表的编制范围, 据此编制的备考合并审阅报告中商誉金额为:

单位: 万元

序号	被投资单位名称	商誉金额
1	浙江常山科润新材料有限公司	2,662.16
2	衡水凯亚化工有限公司	42,048.28
合计		44,710.44

注: 2017年9月, 上市公司通过股权转让及增资方式收购了浙江常山科润新材料有限公司70%股权, 纳入合并报表范围, 形成2,662.16万元商誉。

根据备考审阅报告, 本次交易形成的商誉金额为42,048.28万元。

### 1、本次交易形成商誉的确认依据

利安隆收购凯亚化工属于非同一控制下企业合并, 根据《企业会计准则第20号——企业合并》的相关规定, 对于非同一控制下企业合并, 购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。合并成本大于合并中取得的被购买方于购买日可辨认净资产公允价值份额的差额, 确认为商誉。

被购买方可辨认净资产公允价值, 是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债, 符合下列条件的, 应当单独予以确认: 合并中取得的被购买方除无形资产以外的其他各项资产(不仅限于被购买方原已确认的资产), 其所带来的经济利益很可能流入企业且公允价值能够可靠地计量的, 应当单独予以确认并按照公允价值计量。合并中取得的无形资产, 其公允价值能够可靠地计量的, 应

当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。

## 2、本次交易对商誉影响数的具体测算过程

根据沃克森出具的《资产评估报告》（沃克森评报字（2018）第 1552 号），以 2018 年 8 月 31 日为基准日，采用资产基础法评估，重组基准日凯亚化工经评估的净资产为 19,008.22 万元，增值额为 7,043.32 万元，按照 15%的税率确认递延所得税负债为 1,056.50 万元，调整后的可辨认净资产公允价值为 17,951.72 万元。采用收益法评估，凯亚化工 100%股东权益市场价值的评估值为 60,165.60 万元，经交易各方协商，本次交易的交易对价为 60,000.00 万元。交易对价大于可辨认净资产公允价值 17,951.72 万元的部分形成商誉，即 42,048.28 万元。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
本次交易对价 (A)	60,000.00
评估基准日净资产账面价值 (B)	11,964.90
加：资产基础法下增值 (C)	7,043.31
评估基准日资产基础法下净资产评估值 (D=B+C)	19,008.21
减：资产基础法增值额应确认的递延所得税负债 (E=C*15%)	1,056.50
可辨认净资产公允价值合计 (F=D-E)	17,951.72
商誉 (G=A-F)	42,048.28

综上，本次商誉测算过程及依据符合《企业会计准则》的相关规定。

## 3、是否已充分识别未在账内确认的客户关系、专有技术、商标等无形资产

根据《企业会计准则解释第 5 号》规定，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：

(1) 源于合同性权利或其他法定权利；

(2) 能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

根据中国资产评估协会印发的《以财务报告为目的的评估指南》（中评协[2017]45 号）和《资产评估执业准则——无形资产》（中评协[2017]37 号）的有关规定，执行无形资产评估业务，应当根据具体经济行为，谨慎区分可辨认无形

资产和不可辨认无形资产，单项无形资产和无形资产组合。可辨认无形资产包括专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益、域名等。不可辨认无形资产是指商誉。

本次交易资产基础法评估中，对凯亚化工拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产进行了充分辨认及合理判断。确认未在账面反映的无形资产具体为凯亚化工在评估基准日时点的专利及专有技术、商标权和域名，上述无形资产评估值为 1,015.38 万元。除上述无形资产外，凯亚化工不存在其他未纳入财务报表的符合确认条件的无形资产。

凯亚化工的销售网络、客户关系、合同权益等无形资产，在形成过程中的历史成本不能合理的有效区分。凯亚化工的销售网络、客户关系产生的经济利益与企业其他资产密不可分，难以单独区分，且与客户签订的合同主要为框架性合同，因此无形资产销售网络、客户关系、合同权益的持续经济利益难以辨识，其未来经济收益不具有可预测性，公允价值无法合理计量，因此未单独确认为无形资产。

综上，上述可辨认净资产公允价值的确认及资产基础法评估的确认过程中，已充分辨认相应的可辨认无形资产，相应会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

## (二) 对商誉的未来减值风险进行特别提示

本次交易前后，上市公司商誉情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日（实际数）	2018年12月31日（备考数）
商誉	2,662.16	44,710.44
总资产	201,739.03	272,420.43
<b>商誉占总资产比例（%）</b>	<b>1.32</b>	<b>16.41</b>

本次交易前，上市公司商誉金额为2,662.16万元，占总资产比例为1.32%。根据瑞华会计师事务所出具的《备考审阅报告》，本次交易完成后，商誉金额为44,710.44万元，占总资产比例为16.41%。本次交易完成后，上市公司将形成较大金额的商誉。根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认相应的减值损失。

本次交易中，与商誉相关的资产组或资产组合可收回金额主要与本次交易过

程中凯亚化工未来期间的经营业绩相关。若凯亚化工未来期间不能实现预期收益，将可能会引起凯亚化工作为整体资产组未来期间自由现金流量降低，进而导致在进行商誉减值测试时，与凯亚化工商誉相关的资产组或资产组组合可收回金额低于其账面价值，上市公司将会因此产生商誉减值损失，从而直接减少上市公司的当期利润，对上市公司的经营业绩产生不利影响。

上市公司本次交易产生的商誉对未来经营业绩产生影响的敏感性分析如下：

单位：万元

新增商誉金额	假设减值比例	减值金额	对公司利润总额影响	公司利润总额变动率
42,048.28	1.00%	420.48	-420.48	-1.88%
42,048.28	5.00%	2,102.41	-2,102.41	-9.38%
42,048.28	10.00%	4,204.83	-4,204.83	-18.75%
42,048.28	20.00%	8,409.66	-8,409.66	-37.50%

由上表可见，由于本次交易产生的商誉金额较大，较小比例的商誉减值，将引起上市公司业绩较大幅度波动。若未来出现因宏观经济波动、市场竞争加剧等导致凯亚化工经营状况恶化的情况，则商誉将发生相应减值，减值损失将相应减少上市公司的当期利润，提请投资者关注本次交易完成后，上市公司大额商誉减值对上市公司业绩影响的风险。

上市公司已在重组报告书“重大风险提示”之“一、与本次交易相关的风险”之“（四）本次交易形成的商誉减值风险”和“第十二章 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”之“（四）本次交易形成的商誉减值风险”中进行了相关风险提示。

### （三）核查意见

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

- 1、复核评估师出具的评估报告并核实本次商誉的确认依据；
- 2、复核本次商誉的计算过程并核实是否已充分识别未在账内确认的客户关系、专有技术、商标等无形资产；
- 3、对商誉未来减值情况进行敏感性测试。

经核查，会计师认为：凯亚化工的各项可辨认资产及负债的公允价值及商誉金额确认依据充分、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。可辨认净资产公允价值的确认及资产基础法评估的确认过程中，已充分辨认相应的可辨认无形资

产。同时，本次交易形成的商誉若发生减值，则可能对上市公司业绩造成不利影响，商誉的未来减值风险已在《重组报告书》中充分披露。

**十一、请独立财务顾问和会计师对标的资产报告期内业绩进行真实性核查，并补充披露业绩核查的范围、核查方法、核查结论及核查覆盖率，上述核查程序是否为其出具审计意见发表核查结论提供充分保证。**

**答复：**

### **（一）营业收入核查**

#### **1、了解收入确认政策**

##### **（1）销售商品收入确认的一般原则**

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

##### **（2）销售商品收入确认时间的具体判断标准**

凯亚化工的产品销售客户分为国内客户和国外客户，收入的具体确认时点为：对于国内客户，产品经客户签收，作为收入的确认时点；对于国外客户，公司按照订单约定的时间、地点交货，以产品报关出口离岸时，作为收入的确认时点。

经核查，凯亚化工所制定的与收入相关的会计政策符合《企业会计准则第14号—收入》的基本要求。

#### **2、销售与收款相关的内部控制制度核查**

了解和评价管理层与营业收入相关的关键内部控制及其运行情况，查阅相关内部控制制度，并选取关键的控制点执行控制测试程序。对于内销客户，抽取销售订单或合同、出库单、销售发票、送货回执单、记账凭证、银行回单；对于外销客户，抽取销售订单或合同、出库单、物流送货单、出口报关单、提单、销售发票、记账凭证、银行回单等。

经核查，凯亚化工的销售与收款流程均按照内部控制制度的要求实施，相关内部控制能有效执行。

### 3、分析性复核程序

对比分析收入的月度、年度、分产品的变化，分析主要产品的结构和售价变动趋势是否正常。对比分析重要客户的销售额，分析其变动原因。计算重要产品的毛利率，分析比较本期与上期各类产品的毛利率的变化情况。

经核查，凯亚化工产品结构、售价变动，重要客户销售额变动，毛利率变动具有合理性，与凯亚化工实际情况相符。

### 4、营业收入细节测试情况

#### (1) 销售合同或订单检查

选取了凯亚化工主要客户的销售合同或订单，检查了销售合同或订单的相关产品信息及付款方式，与风险报酬转移相关的合同条款。

#### (2) 相关单据检查

对于内销，对凯亚化工报告期各期的出库单、销售发票、送货回执单、记账凭证、银行回单进行了查验；对于外销，对凯亚化工报告期各期的出库单、物流送货单、出口报关单、提单、销售发票、记账凭证、银行回单等进行了查验。

#### (3) 实施营业收入细节测试

从销售收入的会计记录和出库记录中选取样本。对于内销收入，从销售收入的会计记录和出库记录中选取样本，核对与该笔销售相关的合同或订单、出库单、销售发票、送货回执单、记账凭证、银行回单等资料，核实内销收入的真实性；对于外销收入，将销售记录与合同、出库单、物流送货单、出口报关单、提单、销售发票、记账凭证、银行回单等单据进行核对，核实外销收入的真实性。

经核查，凯亚化工收入确认时点与协议约定风险报酬转移时点相一致，符合会计准则的规定，报告期内主要收入确认与各项记录性文件一致，未发现异常情况，销售收入具有真实性。

### 5、收入完整性核查

通过核查资产负债表日前后收入交易记录，结合出库单、送货回执单、出口报关单及提单等，以判断收入确认的截止时间是否准确，是否存在有大额跨期确认收入情况。

经核查，凯亚化工收入确认截止时间准确，不存在大额跨期确认收入的情况。

## 6、对主要客户进行实地走访

保荐机构及会计师对凯亚化工报告期内主要客户以及凯亚化工通过香港欣盛对外销售的最终客户进行了实地走访，确认凯亚化工对客户销售收入的真实性、准确性。通过访谈了解客户的成立时间、从事的主要业务及规模、合作背景，确认是否存在关联关系，确认业务合作模式，了解付款与结算方式，确认报告期内的交易情况，确认是否存在诉讼纠纷等情形。

根据报告期内凯亚化工的销售情况，选取了凯亚化工 20 家直接客户（不含香港欣盛）以及通过香港欣盛销售的 3 家最终客户进行了实地走访，实地走访的交易金额及占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
实地走访客户销售收入	22,952.31	20,830.73
营业收入	34,704.36	29,035.68
访谈客户金额占比	66.14%	71.74%

保荐机构和会计师通过全国企业信用信息公示系统查询、取得客户工商资料、实地走访客户等方式，对主要客户的成立时间，经营范围，股东构成，董事、监事、高级管理人员等基本情况进行了核查，并与凯亚化工及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方的任职情况和对外投资情况进行比对，以确定主要客户与凯亚化工之间是否存在关联方关系。

经核查，凯亚化工对主要客户的销售真实存在，报告期不存在与主要客户的诉讼纠纷，除香港欣盛以外，主要客户与凯亚化工不存在关联关系。

## 7、销售收入和应收账款的函证情况

保荐机构和会计师对凯亚化工销售收入金额和期末应收账款进行函证，函证核查情况如下：

### （1）营业收入函证情况

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
营业收入 (A)	34,704.36	29,035.68
发函金额 (B)	30,846.38	28,479.23
发函比例 (C=B/A)	88.88%	98.08%
回函确认金额 (D)	29,899.97	26,127.25

项目	2018年	2017年
回函占发函比例 (E=D/B)	96.93%	91.74%
回函确认比例 (F=D/A)	86.16%	89.98%

报告期各期，凯亚化工营业收入发函比例分别为 98.08%和 88.88%，回函确认比例分别为 89.98%和 86.16%。此外，为验证凯亚化工通过香港欣盛对外销售的收入情况，对凯亚化工通过香港欣盛销售的主要客户进行函证，报告期各期，发函比例分别为 89.87%和 91.33%，回函确认比例分别为 78.20%和 89.33%。

## (2) 应收账款余额函证情况

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款余额 (A)	3,415.06	3,111.20
发函金额 (B)	2,573.67	2,728.72
发函比例 (C=B/A)	75.36%	87.71%
回函确认金额 (D)	2,511.90	2,285.09
回函占发函比例 (E=D/B)	97.60%	83.74%
回函确认比例 (F=D/A)	73.55%	73.45%

报告期各期末，凯亚化工应收账款余额发函比例分别为 87.71%和 75.36%，回函确认比例分别为 73.45%和 73.55%。

经核查，报告期内凯亚化工营业收入及应收账款回函情况，与账面记录不存在重大差异，销售情况具有真实性。

## 8、获取凯亚化工及个人股东银行流水

保荐机构及会计师通过获取凯亚化工银行账户开立情况，将银行账户余额与对账单余额进行核对，检查银行存款收支记录，并抽取大额流水与银行日记账、记账凭证进行核对，核对交易金额、交易对方与凯亚化工账面记录是否一致，未发现不符事项。对凯亚化工报告期内销售回款流水进行核对，检查回款单位与销售合同中的客户名称是否一致，未发现不符事项。

获取凯亚化工个人股东的银行流水，抽取大额流水逐笔核对交易背景，未发现个人股东与客户、供应商有资金往来，未发现个人股东为凯亚化工代垫成本、费用的情形。

## 9、销售收款现金流的真实性核查

报告期内，凯亚化工销售收款与营业收入之间的比例关系如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年
销售商品、提供劳务收到的现金（A）	28,412.91	21,860.01
营业收入（B）	34,704.36	29,035.68
占比（C=A/B）	81.87%	75.29%
销售商品、提供劳务收到银行承兑汇票（D）	16,024.49	15,487.60
占比（E=(A+D)/B）	128.05%	128.63%

报告期内，凯亚化工销售产品、提供劳务收到的现金分别为 21,860.01 万元和 28,412.91 万元，占当期营业收入的比例分别为 75.29%和 81.87%。报告期内，凯亚化工销售产品、提供劳务收到的现金与收到的银行承兑汇票之和与销售收入金额基本匹配。

## 10、核查结论

经核查，凯亚化工与营业收入相关内部控制制度设计较合理且能有效执行，收入核算符合企业会计准则的相关要求，收入的确认依据充分，收入确认的截止时点准确，不存在跨期确认营业收入或调节利润的情况，凯亚化工销售现金流入能与销售收入相匹配，凯亚化工报告期内营业收入真实、会计核算准确。

### （二）营业成本核查

#### 1、采购与付款相关的内部控制制度核查

了解和评价管理层与采购与付款相关的关键内部控制及其运行情况，查阅相关内部控制制度，并选取关键的控制点执行控制测试程序；抽查供应商采购订单、合同、采购入库单、发票、采购凭证、付款凭证、银行付款单。

经核查，凯亚化工的采购与付款流程均按照制度的要求实施，相关控制能有效执行。

#### 2、了解成本核算方法

##### （1）主要原材料

凯亚化工主要有三大类产品：受阻胺类光稳定剂（HALS）及其中间体、阻聚剂和癸二胺。主要原材料包括丙酮、癸二酸以及液氨、片碱、双氧水等化工原料。

##### （2）成本核算方法

凯亚化工采用实际成本法核算，直接材料按照各产品实际领用情况进行直接归集。直接人工按照各个生产车间进行归集，再按照实际工时分摊至各个产品。制造费用按照各个生产车间进行归集，再按照实际产量分摊至各个产品。

经核查，凯亚化工成本核算方法合理，且得到一贯执行。

### **3、分析性复核程序**

对凯亚化工报告期各期末存货余额进行了分析，包括存货各项目的占比及其变化情况、存货库龄的变化情况、存货周转率等指标的变化情况。结合主要产品的投入产出比及单位能耗情况分析主要产品的成本及毛利率的变化情况，以判断凯亚化工存货余额等变化情况是否真实、合理。

经核查，凯亚化工报告期内存货期末余额变动合理、库龄正常、周转率波动合理、产品成本变动合理。

### **4、成本完整性核查**

通过核查资产负债表日前后入账单据，结合原材料入库单、原材料出库单、成品入库单、成品出库单、送货回执单、提单，确定存货入库与出库入账期间是否正确，有无跨期现象。

经核查，凯亚化工按照业务的实际发生时间编制单据并进行财务核算，通过核查原始单据和相关信息，确认存货入账期间正确。

### **5、存货真实性和存货跌价准备计提核查**

通过核查凯亚化工报告期期末存货盘点的书面记录，并实地抽盘了期末库存，未发现存在重大盘盈、盘亏的情况。报告期各期末，分析性复核了凯亚化工报告期末存货账面价值与可变现净值，主要存货可变现净值高于账面价值，凯亚化工存货不存在重大跌价风险的情况。

经核查，凯亚化工存货真实存在，不存在重大跌价风险的情况。

### **6、采购合同及业务单据核查**

获取凯亚化工报告期内采购明细表，抽查采购合同和采购订单、采购入库单、采购发票等相关原始单据，关注相关单据是否齐全，会计处理是否准确。取得凯亚化工报告期各年度主要供应商的采购合同和采购订单，复核结算价格是否符合采购合同的约定，合同是否有效执行。

经核查，凯亚化工与供应商之间的单据齐全且单据之间数量、金额一致，与供应商交易情形与合同约定情况一致，相关会计处理准确。

## 7、计价测试核查

抽查凯亚化工主要原材料采购及领用、库存商品收发等进行计价测试，以判断凯亚化工成本计价原则是否与其制定的会计政策保持一致、并保持了一贯性原则，以及成本核算计价结果是否准确、是否通过调节计价方法来调节利润的情况。

经核查，凯亚化工成本计价原则与制定会计政策一致，成本核算计价准确。

## 8、对主要供应商进行实地走访

凯亚化工主要原材料包括丙酮和癸二酸，凯亚化工一般选择生产规模较大、质量较优、信誉较好的企业确定为合格供应商，供应商一般保持相对稳定。报告期内，凯亚化工主要从中国石化化工销售有限公司华北分公司和淄博联汇化工有限公司采购丙酮，从衡水京华化工有限公司、山东东辰瑞森新材料科技有限公司、河北凯德生物材料有限公司采购癸二酸。

保荐机构及会计师对凯亚化工的主要供应商进行了实地走访，实地考察了其经营场所，通过访谈了解供应商的成立时间、从事的主要业务及规模、业务合作情况、合同的付款及结算方式、股权投资关系及其他关联关系，以确认与供应商交易的真实性、业务合作的可持续性、合同履行是否存在诉讼纠纷等情形、是否存在关联方关系及其他形式的利益输送等情形。

根据报告期内凯亚化工的采购情况，选取了凯亚化工 17 家供应商进行了实地走访，实地走访的交易金额及占材料采购金额比例如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
访谈供应商交易金额 (A)	15,983.30	15,346.61
材料采购金额 (B)	22,358.24	19,861.57
占本期材料采购比例 (C=B/A)	71.49%	77.27%

保荐机构和会计师通过全国企业信用信息公示系统查询、取得供应商工商资料、实地走访供应商等方式，查看供应商的股东及成立时间、出资信息、主要人员、经营范围等信息，核查供应商存在的真实性，并获取包括股东结构和董事、监事、高级管理人员任职等信息，据以核查是否与凯亚化工存在关联关系。

经核查，凯亚化工与供应商之间的业务均系真实发生，双方业务开展正常，报告期不存在与主要供应商的诉讼纠纷，主要供应商与凯亚化工不存在关联关系。

## 9、采购金额和应付账款的函证情况

保荐机构及会计师对凯亚化工主要供应商采购金额和期末应付账款进行函证，函证核查情况如下：

### (1) 采购金额函证情况

单位：万元

项目	2018年	2017年
材料采购金额 (A)	22,358.24	19,861.57
发函金额 (B)	18,227.11	17,265.27
发函比例 (C=B/A)	81.52%	86.93%
回函确认金额 (D)	15,623.07	16,455.60
回函占发函比例 (E=D/B)	85.71%	95.31%
回函确认比例 (F=D/A)	69.88%	82.85%

报告期各期，凯亚化工材料采购金额发函比例分别为 86.93%和 81.52%，回函确认比例分别为 82.85%和 69.88%。

### (2) 应付账款余额函证情况

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日
应付账款余额 (A)	2,015.24	1,913.89
发函金额 (B)	1,320.17	1,188.19
发函比例 (C=B/A)	65.51%	62.08%
回函确认金额 (D)	1,220.31	1,188.19
回函占发函比例 (E=D/B)	92.44%	100.00%
回函确认比例 (F=D/A)	60.55%	62.08%

报告期各期末，凯亚化工应付账款余额发函比例分别为 62.08%和 65.51%，回函确认比例分别为 62.08%和 60.55%。

经核查，报告期内凯亚化工主要供应商的采购金额及应付账款回函情况，与账面记录不存在重大差异，采购情况具有真实性。

## 10、核查结论

经核查，凯亚化工与生产及成本相关内部控制制度设计较合理且能有效执行，采购、生产、销售等各环节的成本归集、分配和结转等核算准确，存货计价方法合理并保持一贯性原则，相应核算符合企业会计准则的相关要求，不存在通过成

本调节当期利润的情况；报告期存货周转情况良好，各期末存货不存在大额跌价的情形。凯亚化工报告期内采购情况是真实的，成本具有完整性。

### （三）资产核查

凯亚化工报告期主要资产为货币资金、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、应收票据及应收账款、其他应收款、存货、在建工程和固定资产等，合计占各报告期末总资产比例分别为 90.52%和 90.27%。

#### 1、货币资金及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产核查

##### （1）核查具体情况

①取得并检查与货币资金相关的内部控制制度文件，评价相关内部控制设计合理；并对其运行有效性进行测试；测试结果显示内部控制制度运行具有有效性。

②对凯亚化工期末库存现金进行盘点，确认其库存现金余额的真实、准确。

③取得凯亚化工银行理财产品合同和理财账户银行对账单，结合函证程序，确认重分类至以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的真实、准确。

④通过对所有银行账户执行函证程序，验证报告期各期末货币资金（含理财产品）余额真实、准确。发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日
账面余额（A）	3,429.19	2,081.46
发函金额（B）	3,429.19	2,081.74
发函比例（C=B/A）	100.00%	100.01%
回函确认金额（D）	3,429.19	2,081.74
回函占发函比例（E=D/B）	100.00%	100.00%
回函确认比例（F=D/A）	100.00%	100.01%

⑤获取凯亚化工已开立银行账户清单和所有银行账户的银行对账单，对其主要银行账户执行了大额银行流水双向查验工作，对相关银行流水的交易背景、审批记录、原始凭证和会计记录进行核对与分析。

##### （2）核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末货币资金余额真实、准确，银行交易记录完整，不存在大额未达账项的情况。

#### 2、应收票据及应收账款核查

##### （1）核查具体情况

①取得并检查与应收票据及应收账款相关的内部控制制度文件，评价相关内部控制设计合理；并对其运行有效性进行测试，测试结果显示内部控制制度运行具有有效性。

②对凯亚化工应收票据进行盘点，确认应收票据余额的真实、准确。

③对凯亚化工报告期各期末主要应收账款执行函证程序，对未回函客户执行期后回款查验等替代程序，对回函不一致情形进行逐笔核对并核实差异原因，主要客户的函证情况详见本题回复之“（一）、7、销售收入和应收账款的函证情况”。

④获取凯亚化工应收账款账龄分析表，并对其进行分析性复核，确认相关金额变动的原因及合理性。

⑤获取单独计提坏账准备的应收账款，对相关应收款项进行逐项分析，结合期后回款情况，确认相关款项的可回收性和会计处理的合理性。

## （2）核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末应收票据及应收账款余额真实，不存在大额无法收回的应收账款或发生重大坏账损失的情况。

## 3、其他应收款核查

### （1）核查具体情况

①获取报告期各期末其他应收款明细表，其期末余额主要为往来款、保证金及押金和备用金。

②获取凯亚化工其他应收款账龄分析表，并对其进行分析性复核，确认相关金额变动的原因及合理性。

③获取金额较大的其他应收款，对相关应收款进行逐项分析，结合期后回款情况，确认相关款项的可回收性和会计处理的合理性。

### （2）核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末其他应收款余额真实，不存在大额无法收回的其他应收款或发生重大坏账损失的情况。

## 4、存货核查

### （1）核查具体情况

存货核查具体情况详见本题回复之“（二）营业成本核查”。

### （2）核查结论

经核查，凯亚化工期末存货余额真实、准确，不存在大额减值情况。

## 5、在建工程和固定资产核查

### （1）核查具体情况

①获取报告期各期末固定资产和在建工程明细，确认凯亚化工固定资产主要为房屋及建筑物和机器设备等，在建工程主要光稳定剂项目（新车间）。

②核查主要资产的采购合同、资产登记和权属证明，确认相关资产真实存在且归属于凯亚化工。

③对报告期内固定资产折旧情况进行分析性复核，确认固定资产折旧符合折旧政策。

④实地查看固定资产、在建工程并执行监盘程序，确认其真实存在，查验固定资产的实际使用情况，未发现存在减值迹象。

⑤检查在建工程交付使用、竣工、完工情况及工程进度，确认在建工程不存在提前或延迟转固的情形。

### （2）核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末在建工程和固定资产余额真实，账实保持一致，在建工程核算准确、各期折旧计提准确，不存在大额资产减值的情况。

## 6、核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末主要资产真实、对主要资产的会计核算准确，符合企业会计准则的相关要求，各期货币资金余额准确，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产分类准确，应收款项可回收性良好、坏账准备计提充分，存货成本核算准确，在建工程核算准确，固定资产折旧计提准确，主要资产不存在重大减值风险。

### （四）负债核查

凯亚化工报告期主要负债为短期借款、应付票据及应付账款、应付职工薪酬、其他应付款、一年内到期的非流动负债和长期借款等，合计占各报告期期末总负债比例分别为 88.89%和 84.64%。

## 1、银行借款核查

### （1）核查具体情况

①获取凯亚化工各报告期期末银行借款对应的借款合同以及相应的担保合同，确认银行借款的真实、准确。

②执行银行函证程序，核实银行借款的余额以及相关抵押担保事项。

(2) 核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末银行借款真实、完整。

## 2、应付票据及应付账款核查

(1) 核查具体情况

①通过对凯亚化工主要供应商发函，确认应付账款的完整性和记录的准确性。针对凯亚化工主要供应商发函情况详见本题回复之“(二)、9、采购金额和应付账款的函证情况”。

②通过对采购合同、发票、入库单、付款资料以及期后付款情况的查验，验证期末应付账款的真实性。

(2) 核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末应付票据及应付账款真实、完整。

## 3、应付职工薪酬核查

(1) 核查的具体情况

①取得并检查与薪酬相关的内部控制制度文件，评价相关内部控制设计合理，并对其运行有效性进行测试，测试结果显示内部控制制度运行具有有效性。

②获取凯亚化工分月度和分部门薪酬汇总表，与账面薪酬计提数进行核对，同时结合薪酬实际发放数，判断薪酬计提合理。

③查验期后薪酬发放情况，判断期末应付职工薪酬真实、完整。

(2) 核查结论

经核查，凯亚化工报告期各期末应付职工薪酬真实、完整。

## 4、其他应付款核查

(1) 核查具体情况

①获取报告期各期末其他应付款明细表，其期末余额主要为应付股东及员工的资金拆借款。

②对凯亚化工报告期各期末主要其他应付款执行函证程序，确认期末余额的准确性。2017年末其他应付款账面余额为8,456.31万元，发函金额为7,775.98

万元，发函比例为 91.95%，回函确认金额为 7,775.98 万元，回函确认比例为 91.95%。截至 2018 年末，凯亚化工已偿还股东和员工全部借款及利息。

③获取凯亚化工其他应付款账龄分析表，并对其进行分析性复核，确认相关金额变动的原因及合理性，同时获取股东及职工借款协议，计算当期应付的资金费用金额，确认计算结果准确合理。

④结合银行双向核对，对大额资金往来进行逐项查验和分析，并结合期后付款情况，确认大额资金往来记录完整。

## **(2) 核查结论**

经核查，凯亚化工报告期各期末其他应付款余额真实、完整。

## **5、核查结论**

经核查，凯亚化工报告期各期末主要负债真实、完整，各期银行借款、应付票据及应付账款、其他应付款期末余额准确完整、应付职工薪酬的计提及分配准确合理，主要负债科目核算符合企业会计准则的要求。

## **(五) 期间费用核查**

### **1、销售费用核查**

对销售费用中各项费用执行分析程序；检查费用发生的原始凭证；核对检查人工薪酬分配过程，与应付职工薪酬等会计科目的发生额进行勾稽；将折旧摊销与相关资产科目进行勾稽；获取运输合同及相关结算单；执行截止性测试核查费用发生的真实性和合理性。

### **2、管理费用核查**

对管理费用中各项费用执行分析程序；检查费用发生的原始凭证；核对检查人工薪酬分配过程，与应付职工薪酬等会计科目的发生额进行勾稽；将折旧摊销与相关资产科目进行勾稽；执行截止性测试核查费用发生的真实性和合理性。

### **3、研发费用核查**

了解和评价与研发相关的关键内部控制设计和运行有效性；检查报告期内主要研发项目立项、审批、研发小结等文件资料；查阅研发费用明细账，抽查研发材料领用记录；检查相关费用发生的凭证、发票及付款记录等；分析性复核折旧等费用的计提与分配情况；了解研发人员的构成及变动情况，了解其薪酬水平及发放情况。

#### 4、财务费用核查

获取银行借款合同、查看借款、还款及付息的银行单据、分析性复核利息费用；针对股东及职工借款利息支出，通过获取资金拆借合同、匡算拆借利息支出、函证资金拆借事项及利息金额、与银行对账单进行勾稽核对等进行核查。

#### 5、核查结论

凯亚化工报告期内期间费用发生情况真实、完整，相关费用的归集、分类准确，期间费用相关科目的核算符合企业会计准则的相关要求。

#### （六）核查意见

经核查，会计师认为：已对凯亚化工报告期内业绩进行了相应的核查程序，上述核查程序能够为出具审计意见发表核查结论提供充分保证。

十二、请你公司：1) 以列表形式，按照成本费用归集口径，补充披露各个报告期内，标的资产生产人员、销售人员和管理人员人数、薪酬总额及人均薪酬水平情况。2) 结合报告期内的人员数量、薪资水平、未来年度业务发展预期等，补充披露预测期内营业成本、销售费用和管理费用中的员工工资的预测依据及合理性，并对比标的资产所在地薪酬水平，补充披露预测期内员工薪酬水平的合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

答复：

（一）以列表形式，按照成本费用归集口径，补充披露各个报告期内，标的资产生产人员、销售人员和管理人员人数、薪酬总额及人均薪酬水平情况

报告期各期，凯亚化工生产人员、销售人员和管理人员薪酬总额及人均薪酬水平情况如下：

单位：万元

人员结构	2018 年度			2017 年度		
	平均人数	薪酬总额	年平均薪酬	平均人数	薪酬总额	年平均薪酬
生产人员	345	1,701.18	4.93	296	1,237.58	4.19
管理及行政人员	101	1,141.02	11.30	86	715.85	8.32
其中：核心管理层、核心技术人员	11	455.68	41.43	11	214.04	19.46
营销人员	7	145.16	22.33	5	84.19	16.84

人员结构	2018 年度			2017 年度		
	平均人数	薪酬总额	年平均薪酬	平均人数	薪酬总额	年平均薪酬
合计	453	2,987.36	6.60	387	2,037.62	5.27

注 1：2018 年管理及行政人员的薪酬总额包含经股东会批准的 220 万特别奖励，系为一次性奖励，属于偶然性支出。

注 2：平均人数=（本年期初人数+本期末人数）/2，四舍五入后保留整数。

（二）结合报告期内的人员数量、薪资水平、未来年度业务发展预期等，补充披露预测期内营业成本、销售费用和管理费用中的员工工资的预测依据及合理性，并对比标的资产所在地薪酬水平，补充披露预测期内员工薪酬水平的合理性

### 1、预测期内营业成本、销售费用和管理费用中的员工工资的预测情况

预测期内营业成本、销售费用和管理费用中的员工薪酬的预测情况如下：

单位：万元

项目名称		2018 年 9-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
生产人员	平均人数（人）	340	345	350	355	360	365
	薪酬总额	530.77	1,722.58	1,863.13	2,014.73	2,178.23	2,354.55
	平均薪酬	4.68	4.99	5.32	5.68	6.05	6.45
	薪酬增长率	-	6.61%	6.61%	6.61%	6.61%	6.61%
管理及行政人员	平均人数（人）	111	112	113	114	115	116
	薪酬总额	319.15	1,030.79	1,109.62	1,194.37	1,285.48	1,383.41
	平均薪酬	8.63	9.20	9.82	10.48	11.18	11.93
	薪酬增长率	-	6.70%	6.70%	6.69%	6.69%	6.69%
销售人员	平均人数（人）	7	8	9	10	10	10
	薪酬总额	53.98	197.30	236.64	280.32	298.86	318.63
	平均薪酬	23.13	24.66	26.29	28.03	29.89	31.86
	薪酬增长率	-	6.61%	6.61%	6.61%	6.61%	6.61%
合计	平均人数（人）	458	465	472	479	485	491
	薪酬总额	903.90	2,950.67	3,209.39	3,489.42	3,762.57	4,056.59
	平均薪酬	5.92	6.35	6.80	7.28	7.76	8.26
	薪酬增长率	-	7.17%	7.16%	7.14%	6.49%	6.50%

### 2、预测期内员工薪酬水平合理性分析

#### （1）结合报告期内的人员数量、未来年度业务发展预期分析合理性

### ①营业成本中的员工人数预测

营业成本中的员工主要为生产车间生产人员，人员数量较多。2018 年生产人员预测数较 2017 年年末生产人员数量增长 26 人，主要考虑光稳定剂项目（新车间）在 2018 年 10 月竣工投产，新建车间自动化程度较高，需要的员工数量相对较少。

截至评估基准日，凯亚化工产能利用率较高，预期未来人员相对稳定；新车间人员配置基本到位，未来需要新增生产人员相对较小；凯亚化工在 2019 年有生产线扩产计划，预计 2019 年 8 月完成，扩产改造后的生产线更为先进，释放扩产的产能无须增加操作人员。

综上，营业成本中的员工人数未来无须大幅扩充。经与凯亚化工管理层和生产部负责人访谈，生产人员最多增至 365 人，产量即可满足预测期销量水平。

### ②管理费用中的员工人数预测

凯亚化工管理人员主要包括企管部、人力资源部、财务部、研发部、供应部、安全环保部的员工。报告期内，凯亚化工业务发展较快，对公司管理、产品质量提出更高的要求，公司根据业务发展的情况，配置相应的管理人员。

截至评估基准日，凯亚化工产能利用率已达到较高水平，相关管理人员配置基本达到相应需求。考虑到 2018 年 10 月凯亚化工竣工投产光稳定剂项目（新车间）以及未来业务发展需要，2018 年管理人员预测数较 2017 年年末管理人员增长 20 人。2018 年之后，考虑到管理层对于管理人员基本已按预测发展全面配置和培养，未来主要是优胜劣汰、离职等正常人员流动，无需新增人员。本次对于预测期管理人员人数预测，基于谨慎考虑，每年增加一人。

### ③销售费用中的员工人数预测

报告期各期，销售人员相对较少，且较为稳定。主要系凯亚化工下游行业相对较小，客户较为集中。凯亚化工未来主营业务发展方向在短期内没有调整计划，根据行业情况，并结合历史年度收入和销售人员相关程度，以及预测期内凯亚化工产品种类、销量等预测情况，预测期内销售人员无须大幅增加。经与凯亚化工管理层、销售负责人访谈，销售人员增至 10 人能够满足预测期内销售战略需要。

## (2) 结合报告期内的薪资水平、标的资产所在地薪酬水平分析合理性

2015-2017 年衡水市就业人员平均工资情况如下：

单位：万元

年度	城镇私营单位就业人员平均工资	增长率
2015 年	3.24	
2016 年	3.45	6.41%
2017 年	3.62	5.10%

注：城镇私营单位就业人员平均工资来自河北省统计局公布的 2015-2016 年《全省城镇单位就业人员平均工资》和《2017 年分设区市城镇私营单位就业人员平均工资》。

报告期各期，凯亚化工员工年平均薪酬分别为 5.27 万元和 6.60 万元，呈上升趋势，与所在地平均工资变化趋势一致。凯亚化工薪酬水平要高于城镇私营单位平均工资，具有较强的竞争力。通过与上表比较，凯亚化工预测期平均薪酬增长率高于城镇私营单位工资增长率，预测较为谨慎，具有合理性。

综上，结合报告期内的人员数量、薪资水平、未来年度业务发展预期，并对比标的资产所在地薪酬水平，预测期内营业成本、销售费用和管理费用中的员工薪酬水平的预测依据具有合理性。

### （三）核查意见

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

- 1、获取员工花名册，并根据标的资产增长预测人员及薪酬增长。
- 2、对报告期内的人员数量、未来年度业务发展预期进行合理性分析；
- 3、获取标的资产所在地薪酬水平，结合报告期内的标的资产薪资水平进行合理性分析。

经核查，会计师认为：结合报告期内的人员数量、薪资水平、未来年度业务发展预期，并对比标的资产所在地薪酬水平，预测期内营业成本、销售费用和管理费用中的员工薪酬水平的预测依据具有合理性。

十五、申请文件显示，2018 年 1 月 18 日，凯亚化工全体股东同意公司注册资本由 2600 万元增资到 3600 万元，新增 1000 万元注册资本由凯亚化工股东按原股权比例以货币方式出资。请你公司补充披露凯亚化工各股东就本次增资实缴情况；若尚未实缴增资，在本次交易完成后各方对新增注册资本缴纳的具体安排，以及对锁定期的影响。请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

答复：

### （一）补充披露凯亚化工各股东就本次增资实缴情况

2018年1月18日，凯亚化工全体股东韩厚义、韩伯睿、王志奎和梁玉生作出决议并通过了公司章程修正案，同意公司注册资本由人民币2,600万元增资到3,600万元，增加注册资本1,000万元。新增1,000万元注册资本由凯亚化工股东按原股权比例（韩厚义25%、韩伯睿30%、王志奎25%、梁玉生20%）以货币方式出资。

2018年1月18日，衡水市食品药品监督管理局高新技术产业开发区分局向凯亚化工核发了变更后的《企业法人营业执照》。

凯亚化工新增注册资本已足额缴纳到位，具体实缴情况如下：

序号	股东	股东认缴情况	股东实缴情况
1	韩厚义	认缴250万元，占新增注册资本25%	2018年3月7日货币出资250万元
2	韩伯睿	认缴300万元，占新增注册资本30%	2018年3月8日货币出资300万元
3	王志奎	认缴250万元，占新增注册资本25%	2018年3月8日货币出资250万元
4	梁玉生	认缴200万元，占新增注册资本20%	2018年3月8日货币出资200万元

2018年3月12日，衡水金正会计师事务所出具了编号为衡金会事变验字（2018）第002号《验资报告》，对新增注册资本及实收资本情况进行了审验：“截至2018年3月8日止，贵公司已收到股东韩厚义、韩伯睿、王志奎、梁玉生缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币壹仟万元整。股东以货币出资1,000万元。变更后的累计注册资本人民币3,600万元，实收资本3,600万元。”

### （二）本次增资对锁定期的影响

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第四十六条：“特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起12个月内不得转让；属于下列情形之一的，36个月内不得转让：（一）特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；（二）特定对象通过认购本次发行的股份取得上市公司的实际控制权；（三）特定对象取得本次发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足12个月。”

根据《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》问题二的解答：“上市公司发行股份购买的标的资产为公司股权时，‘持续拥有权益的时间’自公司登记机关就特定对象持股办理完毕相关登

记手续之日起算。特定对象足额缴纳出资晚于相关登记手续办理完毕之日的，自其足额缴纳出资之日起算。”

本次增资，股东韩厚义、韩伯睿、王志奎、梁玉生相关登记手续办理完毕之日为 2018 年 1 月 18 日，韩厚义足额缴纳出资之日为 2018 年 3 月 7 日，韩伯睿、王志奎、梁玉生足额缴纳出资之日为 2018 年 3 月 8 日。截至本反馈意见回复出具日，股东韩厚义、韩伯睿、王志奎、梁玉生对新增股权持续拥有权益的时间已满 12 个月。

本次重组中，韩厚义、韩伯睿作为凯亚化工实际控制人，通过本次交易取得的上市公司股份，自股份上市之日起 36 个月内不以任何方式转让。韩厚义、韩伯睿锁定期安排符合相关规定。

王志奎和梁玉生均非凯亚化工控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，在本次交易完成后亦不会取得上市公司实际控制权，未来也无意谋求上市公司控制权，其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间已满 12 个月。王志奎和梁玉生通过本次交易取得的上市公司股份，自股份上市之日起 12 个月内不以任何方式转让。王志奎、梁玉生锁定期安排符合相关规定。

综上所述，本次增资各股东已足额缴纳认缴出资，截至本反馈意见回复出具日，各股东对新增股权持续拥有权益时间已满 12 个月，本次增资对股份锁定期无任何影响。

### **（三）核查意见**

针对上述事项，主要通过以下方式进行核查：

- 1、检查相关验资报告、银行流水及相应打款日期；
- 2、检查本次增资的股东决议是否与增资情况一致；
- 3、获取《企业法人营业执照》，并对变更信息进行了复核。

经核查，会计师认为：凯亚化工 2018 年 1 月增加注册资本 1,000 万元均已实际缴纳，截至目前，各股东对新增股权持续拥有权益的时间已满 12 个月，本次增资对股份锁定期无任何影响。

[以下无正文]

审计报告（续）

天职业字[2019]11559 号

[此页无正文]

中国·北京

二〇一九年三月三十一日

中国注册会计师：

\_\_\_\_\_

中国注册会计师：

\_\_\_\_\_