（上接A10版）

长春花由国内规模较大的专业生产和出口玉米油的企业之一，邹平三星油脂工业有限公司（香港上市公司：股票简称“中国玉米油”，股票代码1006）生产，2012年销量为20万吨，较2011年增加约5万吨，其玉米油精炼能力从25万吨增加到35万吨。品牌战略确定为打造中国第一健康食用油，产品种类主要为玉米油和葵花子油。长春花玉米油目前定位中高端市场，通过对中高端消费者的培育和引导来刺激大众工薪阶层的消费意识。长春花先占领高端市场的策略也给其他试图占领玉米油市场的企业留下了中低端的市场空白机会，其他竞争品牌能够借势长春花培育的市场市趋机切入。

金龙鱼和福临门玉米油作为这两大知名品牌的一个非主打品类，主要依靠花生油的渠道终端资源进行推广，缺乏有效的品牌打造规划，在缺乏品牌及支持的情况下，针对玉米油的宣传越大，反而越会弱化花生油的产品形象。

（2）运动营养和体重管理行业

北美地区保健食品行业经过多年的发展已较为成熟，在运动营养产品和体重管理产品领域，当前主要的竞争者主要有3类，分别为：中型独立品牌、大型制药公司和快消品公司、自有品牌。目前运动营养产品和体重管理产品的市场份额较为分散，前五大的运动营养品牌和体重管理产品品牌分别占据了这两个市场43%和34%的份额。行业内竞争者较多，市场集中度较低。由于北美市场份额较为分散，竞争者众多，在市场上胜出的关键因素是品牌效应和快速进入市场的能力。但就北美保健食品市场中各个领先的品牌在市场成熟的时间大都超过10-20年，这些品牌已在消费者心中树立了良好的品牌形象，对于市场准入者而言，进入门坎较高。

中国保健食品制造业的特征为市场空间巨大、行业增速较快、但由于保健食品产业在我国的发展时间较短，因此市场份额较为分散，行业集中度较低。在现中国市场，各大保健品牌的市场份额分别为：根据国家统计局数据，截至2015年11月，我国保健食品行业规模以上企业有277家，数量较多。目前于我国幅员辽阔、各地经济状况有所不同，保健食品生产厂家的分布整体呈现南多北少、东多西少的特点。广东、北京、山东、浙江、江苏上海等六个省市的生产厂商占据全国总产量的60%以上，这些地区的企业生产规模较大、出口多、产品品种多、产业创新水平较高，具有规模竞争优势，较强的产业集聚效应和区域品牌的技术设备水平。

Kerr公司拥有Hydroxycut及Purely Inspired产品在美国体重管理产品市场DFMC及沃尔玛等渠道中销售排名分别第一、第二位。2015年度，Hydroxycut及Purely Inspired产品在美国体重管理产品市场中的市场份额分别第一、第二位。2015年度，Hydroxycut及Purely Inspired产品在美国体重管理产品市场中的市场份额分别为：

Kerr公司的主要竞争对手有康宝莱（Herbalife）和雅泰生科（Mannatech）。康宝莱是一家全球领先的营养和体重管理公司，1980年成立于美国洛杉矶，目前已在全球90多个国家和地区设立分公司，产品销往世界各地，是纽约证券交易所上市公司。康宝莱的主要业务板块包括营养食品、个人护理、体重管理方面，主要产品有Formula 1 Healthy Meal、Herbal Tea Concentrate、Rehydratin Drink Mix等；在定向营养方面，主要产品有Aloe Concentrate、Niteworks、Garden 7 phytonutrient supplement等。2015年度，2016年度和2017年度，康宝莱公司全球销售额分别为44.69亿、44.88亿美元和44.28亿美元，较为稳定。2001年康宝莱开始进入中国市场，2015年度、2016年度和2017年度，康宝莱在中国销售额分别为8.46亿、8.69亿美元和8.86亿美元。

赛泰生技创立于1993年，总部位于美国得克萨斯州科贝尔，是一家保健品开发和销售公司，在纳斯达克上市，赛泰生技的主要产品有整合健康系列、机能保健系列、肌肤保养系列；主要市场包括北美、欧洲中东非洲（EMEA）和亚太地区，超过25个国家。2015年度和2016年度，赛泰生技的销售额均为1.80亿美元。

2、钢铁行业

钢铁板块是发行人近年来发展速度较快的业务板块，涉及的运营主体主要包括：西王特钢有限公司（简称：曾用名为“山东西王钢铁有限公司”）、西王金属科技有限公司（曾用名为“山东西王特钢有限公司”）等。其中，西王钢铁于2004年7月份开始试运营，主要从事螺纹钢的生产、销售；西王特钢成立于2007年，是公司特种钢材制造业务的经营主体。2012年2月23日，西王特钢（HK01266）在香港联交所挂牌上市，成为在香港联交所左年上市第一股，这是内地钢铁企业10年来首次登陆香港股市。

发行人钢铁加工板块的主要产品有特种钢钢坯、普通钢钢坯、螺纹钢、优质钢圆钢、线材、棒材、钢锭等产品，其中，线材主要包括盘条螺钢、盘圆钢、优质钢线材、轴承钢线材、钢绞线等产品，棒材主要包括优质钢、合结钢、轴承钢、锚链钢和齿轮钢等产品。

2016年12月12日，冶金工业规划研究院发布了2016年中国钢铁企业综合竞争力评级报告。本期参与竞争力评级的对象，包括大多数的重点统计钢铁企业，吸纳了部分其他钢铁企业，排除信息缺失严重的钢铁企业后，共有111家钢铁企业进入本期竞争力评级范围，合计粗钢产量占全国总产量的85%。

该榜单冶金工业规划研究院发布，该院于2011年研究发布这一榜单，成为相关单位开展工作的重要参考依据。综合竞争力评级模型从A+评级划定原则来看，2016年有6家钢企入列A+级。

2016年，宝钢、武钢合并为中国宝武钢铁集团有限公司，合并后，宝钢连续五年集团产量占中国钢业总业综合竞争力榜评测评结果第一名，武钢集团在2014年排名第二，2015年排名第四。在2017年详细中，宝武武钢位列A+级，是国内钢铁企业的领头羊，在资产总额、人均收入、服务水平、能效水平、环保水平、利润总额和上缴税收等方面指标表现较为优势，生产规模、装备水平、资产负债率等方面指标，其他多项指标，其他多，与宝武钢相比还存在不小的差距。除宝武钢铁、河钢集团有限公司、江苏沙钢集团、鞍钢集团公司、中信泰富特钢集团有限公司、日照钢铁控股集团有限公司、新兴铸管股份有限公司和南京钢铁集团有限公司也被评为A+级，西王钢铁位列8+级。

钢铁行业是典型的周期性行业，行业景气度与宏观经济和投资密切相关，周期性十分明显。从需求角度来看，受农业经济增速放缓和结构调整的影响，国内钢铁下游需求疲软，钢铁主要的下游行业包括建筑业、汽车、机械、汽车和船舶制造等，建筑业是我国钢材消费量最重要的领域，其钢材消费量占总钢材总消费量的一半以上，螺纹钢、线材和薄板等为需求量较大的品种。社会固定资产投资规模在较大程度上决定建筑业的总体规模，总体来看，钢材下游行业发展处于低迷期。2017年全年，发行人在钢铁销售方面与2016年相比有大幅提升，市场需求的旺盛较发行人带来了积极影响。

供给方面，近年来，国内钢铁产业固定资产投资快速增长，带动了钢铁产能的快速扩张。2011年以来，随着钢铁行业环境的下行，行业产能扩张速度有所降低，但仍维持在5%左右，行业整体产能过剩的特征较为明显。除产能过剩问题较为突出外，我国钢铁行业还存在产品同质化现象、行业集中度较低、环境污染严重等问题。钢铁行业的固定资产比重大，市场化退出壁垒较高，加之受到宏观经济、钢铁行业主动减产、房产市场的积极性不高。因此，钢铁行业惯性较大，且身调整速度缓慢，预计短期内国内钢铁的产能和产量将处于高位，钢铁行业产能过剩问题长有改观。

2017年，中国钢铁工业协会统计的重点大中型企业累计实现销售收入3.69万亿元，同比增长34.1%，实现利润1773亿元，同比增长136%。

2015年，受钢铁行业经济影响，钢材产品的价格波动，导致发行人钢铁加工板块收入有所下降。在经济下行期，公司在大宗原料采购方面与国际及国内大公司直接合作，通过减少中间商贸易环节进而降低采购成本，降低大宗原料的库存天数；通过期货套期保值，有效地规避了原材价格下行的风险，保证了企业原材料采购的长期稳定；通过与大型钢企联合的方式锁定原材料价格风险，2014年1月份，西王特钢即与山东钢铁（山东钢铁）协调会，该协调会主要以山钢集团为主体，会员有山钢下属的济钢、莱钢、张钢以及石横、永锋、阳春和西王集团共计7家单位，增加了发行人与钢铁市场其余参与者的信息沟通，有助于发行人进一步对钢铁行业的政策进行预判，对钢铁产品市场行情进行有效更全面地分析，有助于发行人更好地组织销售，应对行业产能过剩的困难局面。

报告期内，发行人面对国内经济产业政策、来自国内市场低迷和日趋严厉的环保政策，采取有针对性的经营策略，与中科院金属研究所及洛阳轴承研究所开展战略合作，提升公司技术水平和产品竞争力，利用公司自身设备优势采用长短流程相结合的方法应对原材料价格波动和市场需求变化，取得了良好的经营效益，公司的成长性和抗跌利润能力得到提高。

为十二五期间，公司通过与中国科学院自动化研究所合作，对两大主业进行工业化、现代化提升改造，结合产品结构调整，把自动化、智能制造应用到传统产业，引进机器人，武装企业的产业装备，提高企业的自动化、智能化水平，降低劳动强度，减少用工指数，利用三年时间，达到从原料入厂到产品出厂全部实现机械化、自动化、智能化控制，实现两大主业产业升级质的飞跃，充分利用三家上市公司的平台，抓住国家供应链改革的机遇，加大兼并重组的力度，遵循优质企业进行兼并重组，促进企业规模快速扩张。

（二）发行人的竞争优势

1.资源优势

玉米是公司玉米深加工产业链中最主要的原材料，玉米占淀粉乳成本的92%左右。公司直接从农户手中购买以及从个体商贸处收购玉米，这两项采购渠道的采购量占到公司玉米收购量的80%以上，在农户供应不足时也会从大型粮商处采购。采购模式主要为坐地收购与合同采购。2016-2018年，公司玉米采购量分别为241.55万吨、272.88万吨和166.88万吨。由于公司地处我国粮食生产基地之一的华北平原，且山东省是我国玉米主产区之一，加之近年来玉米深加工业新增产能较少，公司的原料供应较为稳定。

公司于2001年参股设立的邹平顶峰热电有限公司，设计规模为5*4机（127千瓦时发电机组），年发电8亿千瓦时，年供蒸汽450万吨。公司生产所需电、汽均由邹平顶峰热电有限公司提供，价格均低于市场价格。2018年度邹平顶峰热电有限公司向公司提供供电的价格为0.48元/度，蒸汽价格为110.10元/吨，而当地工业用电市场价格为0.83元/度，市场蒸汽价格为190元/吨。

2.技术创新优势

公司具有雄厚的技术创新实力，多年以来注重加强公司自主创新能力，在科技创新工作方面，企业现拥有国家认定企业技术中心、山东省玉米生物加工晶环经济工程技术研究中心、博士后科研工作站、葡萄糖质量检测中心等国家省部级科技创新平台。在玉米深加工行业已申请国家专利230余项，获授权136项，其中授权发明专利40项；在特别行业目前已申请获得专利项目，受理专利申请14项，技术研发及新技术产品证书10项。研发的防式连续结晶新工艺技术、结晶果葡糖、结晶果糖和玉米深加工产业链水循环综合利用技术、结晶果糖生产关键技术研究与开发等科研成果均通过了省部级科技成果鉴定，其中防式连续结晶新工艺技术项目属国内首创填补了国内空白；结晶果葡糖填补了行业空白；结晶果糖的规模化生产填补了国内空白；100万吨结晶葡萄糖项目、15万吨玉米色拉油项目获国家级火炬计划项目。结晶葡萄糖被评为国家重点新产品。

3.营销网络优势

发行人已建立较完善的营销体系和营销团队，在全国105个城市设立了120多个办事处，公司网点已成功覆盖除西藏以外的所有省份，目前全国超过18万家终端网点、全国主要连锁超市均已实现铺货，已形成覆盖面广、客户资源丰富的销售网络。

在出口销售方面，发行人玉米深加工产品蛋白饲料主要销往韩国，占当地40%的市场份额。公司出口产品结算方式主要以即期信用证为主，在实际业务中尽量避免签订远单、长单，以规避汇率风险。

4.产量规模优势

发行人拥有300万吨/年的玉米加工能力，160万吨/年淀粉糖生产能力，30万吨/年玉米油生产能力，是目前我国最大的淀粉糖生产企业，最大的玉米深加工、淀粉生产和玉米油生产企业之一，在玉米深加工业相关领域具有显著的规模优势。同时，公司已在玉米深加工过程中纵向整合生产，形成了原料循环利用、产品梯次开发的循环经济模式，开能够通过参建的热电公司以较低价格获得电力和蒸汽供应，具有一定的成本优势。

5.品牌优势

发行人早期树立“质量是生命”的核心经营思想，不断加强各类体系建设，积极推行卓越绩效管理模式，精心培育品牌。通过了ISO9001:2000质量管理体系认证、ISO14001:2004环境管理体系认证、OHSAS18001:2007职业健康安全体系等相关认证，被山东省政府授予“山东省质量管理奖”。西王牌淀粉糖、西王牌玉米油、西王牌螺纹钢、西王牌钢坯等8个产品先后获得山东名牌产品，西王商标被认定为中国驰名商标，淀粉糖系列产品被评为中国名牌产品。

八、发行人经营方针及发展目标

（一）经营方针

发行人将坚持发展第一要务、坚持新发展理念、坚持以人民为中心、坚持改革开放、深入推进绿色工厂创建，西王食品要创建绿色工厂，使公司的三大公司全部纳入绿色工厂序列，扩建水处理项目，推进水资源综合深度利用，积极打造绿色环保、节能低碳的绿色、智能企业；一是转变品牌运营模式，发挥西王区域低质市场的品牌优势，努力从批量品牌运营转向高端精品品牌形象发展，通过体育营销、明星代言、品牌形象和网络营销，在市场上提升公司产品的知名度、带动产品销售，转换育文化产业与实体产业深度融合发展。三是加强信息化管理，加快推进数字化、智能化、自动化项目建成投入使用，全面提升智能化管控水平，塑造大数据管理新优势。

（二）发展目标

到2025年，西王集团将形成玉米精深加工高端食品产业集群和高端装备特殊钢新材料科研中试及深加工两个产业集群，形成千亿级规模，打造西王—北京运营中心和西王—青岛运营中心等两个专业化的高端运营中心，促进品牌、金融、资本、地产、贸易、物流、生态农业、文化等全面提升，建成国家级粮食产业（玉米）融合循环经济示范基地、中国高端钢承钢铁产基地、中国特色文化及高端特殊钢新材料基地，出台高端装备科研中试和深加工基地，成为健康中国战略的实践者、中国新品牌的实践者、乡村振兴战略的践动者，实现由传统产业向高端新兴产业的战略转型。主营收入突破千亿元，跻身中国企业百强行列，为中国民营企业发展树立标杆和典范，努力将西王打造成新旧动能转换的试验点和乡村振兴的示范点。

九、发行人主营业务情况

（一）经营范围

生产销售淀粉、糊精、啤酒糖浆、结晶葡萄糖、变性淀粉、饲料、淀粉糖、植物油、矿泉水、纯净水、热水、电力、电能、销型材、钢铁制品、氟网制品、建筑装饰工程安装、机械加工、运输、饮食服务、零售润滑油、建材；污水处理及水处理；备案范围内的进出口业务、皮革制品的生产销售、畜禽肉食品的加工销售；以下项目仅限分支机构经营：零售产油、茶油、食品、餐饮、住宿。

（二）经营模式

公司是我国最大的淀粉糖生产企业，是“农业产业化国家重点龙头企业”，经过32年的建设和发展，公司形成了年加工300万吨玉米、160万吨淀粉糖、30万吨玉米油以及300万吨钢材的生产能力。公司成为以农副食品加工和特钢为主导产业，配套物流、金融和国际贸易等产业的大型企业，是中国发酵工业协会批准的结晶葡萄糖价格协调主导单位。公司在农副食品加工业相关领域具有显著的规模优势，市场占有率一直居于同行前列。公司控股三家上市公司，其中西王置业控股有限公司于2005年12月9日在香港上市（2088.HK），西王食品股份有限公司（000639）于2011年2月23日在深交所上市，成为国内A股第一家玉米油上市公司，西王特钢有限公司于2012年2月23日（1266.HK）在港交所上市第一股，这是香港联交所在发行人所在的特钢领域近10年来首次登陆香港股市。公司分别于2006年8月、2010年8月被中国食品工业协会授予“中国糖都/淀粉糖”、“中国玉米油城”、“西王”商标被认定为中国驰名商标，淀粉糖系列产品被评为中国名牌产品。

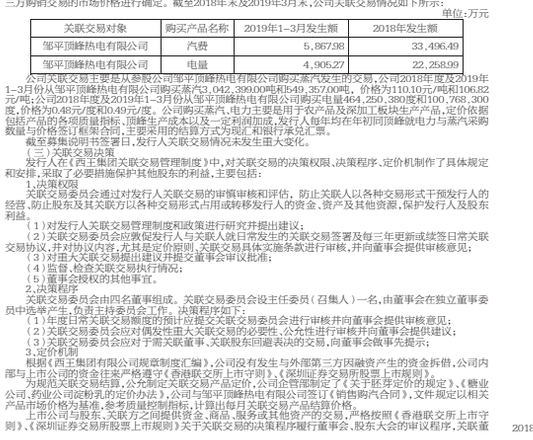
2018年度公司营业收入3,563,037.26万元，较上年同期增长17.89%；实现净利润99,023.98万元，较上年同期增长0.10%；其中，玉米深加工业实现营业收入2,206.73亿元，276.58亿元和2278.90亿元，主营业务收入同比增长速度分别为3.20%、33.30%和1.20%；2019年1-3月实现主营业务收入60.47亿元。2016-2018年，公司分别出口创汇12,222.30万美元、12,550.84万美元和8,867.26万美元。公司出口的产品主要是葡萄糖、糊精、饲料、蛋白粉、玉米油等，主要出口至韩国、马来西亚、泰国等地。

公司农副食品加工板块的主要产品有玉米油、结晶葡萄糖、一水葡萄糖、无水葡萄糖、糊精、淀粉、淀粉糖以及深加工过程中产生的菌粉、胚芽、淀粉乳、饲料、蛋白粉、胚芽粕、葡萄糖酸钠、果糖浆等中间产品，还有运动营养与体重管理健康食品等，其中，山东西王糖业有限公司的玉米油、玉米油、胚芽粕等产品在市场结晶葡萄糖、淀粉乳、饲料、葡萄糖酸钠、糊精及玉米深加工过程中的其他中间产品，玉米油、胚芽粕等产品由山东西王食品有限公司生产，运动营养与体重管理健康食品由Kerr公司生产。钢铁加工板块的主要产品有特种钢钢坯、普通钢钢坯、螺纹钢、优质钢、线材、棒材、钢锭、盘条等产品。其中，线材主要包括盘螺钢、盘圆钢、优质钢线材、轴承钢线材、钢绞线等产品，棒材主要包括优质钢、合结钢、轴承钢、锚链钢和齿轮钢等产品。钢铁加工板块涉及的特种钢钢坯和普通钢钢坯由子公司西王金属科技有限公司生产，螺纹钢、线材、优质钢、轴承钢、钢锭和棒材等产品由西王特钢有限公司生产。

十、发行人公司治理及组织架构情况

（一）发行人组织结构

截至2019年3月末，发行人组织结构如下：



（二）发行人合法合规经营情况

报告期内，发行人不存在重大违法违规及受处罚的情况。

（三）发行人独立经营情况

公司具有独立的企业法人资格，在国家宏观调控和行业监管下，自主经营，独立核算，自负盈亏，自主做出业务经营、战略规划和投资等方面的决策，公司严格按照《公司法》和《公司章程》的规定，在股东大会、董事会、监事会、总经理等各级组织机构的有效运作下，逐步建立健全法人治理结构，在业务、资产、人员、机构、财务等各方面与股东严格分开，具有独立完整的业务体系及面向市场自主经营的能力，具有独立的供应、生产和销售系统。有关具体情况如下：

1、资产独立

公司及所属子公司拥有的生产经营性资产权属清楚，与出资者之间的产权关系明晰，不存在以资产、权益或信誉为出资者提供担保的情况；不存在资产被出资者、实际控制人无偿占用的情况；公司能够独立运用各项资产开展生产经营活动，未受到其他任何限制；公司拥有经营所需的商标和专有技术。公司的资产是独立完整的。

2、人员独立

公司建立了劳动、人事、工资及社保等人事管理制度和人事管理部门，独立履行人事职责，全部员工均签订了劳动合同，员工工资单独造册，单独发放。但是由于公司的股东同时兼任公司的高级管理人员，没有实现当控股和管理层的分离。

3、机构独立

公司拥有独立的企业规划部、企业管理部、市场管理部、采购管理部、生产管理部、质量管理部、财务管理部、人力资源部、审计部、安全管理部、科技研发中心、办公室。公司组织机构健全，机构设置和机构职能独立，内部机构独立运作，公司的相应部门与控股股东及其关联企业（除公司及子公司以外）的内设机构之间没有上下级关系和隶属关系。

4、财务独立

公司设有独立的财务部门，有独立的会计人员，建立了独立的财务核算体系，制定了独立的财务管理内部控制制度，具有独立的财务会计制度和对子公司的财务管理制度，独立在银行开户，有独立的银行账号，独立纳税，有独立的纳税登记号，独立对外签订贷款合同，独立进行财务决策。公司在财务方面独立于出资人。

5、业务独立

公司主要生产：销售淀粉、糊精、结晶葡萄糖、淀粉糖、植物油、白酒、钢铁制品、建材。公司拥有自己独立的产、供、销系统，业务机构完整。但是作为国营企业，公司的经营投资活动在一定程度上受到股东的影响。

十一、发行人关联交易情况

（一）关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则第36号——关联方披露》等相关规定，发行人的关联方及其与公司之间的关联关系情况如下：

1.控股股东、实际控制人

截至募集说明书签署日，发行人的股东为21名自然人，注册资本金为人民币20亿元。

主要先生持有发行人69.15%的股权，为第一大股东，是发行人的实际控制人。

2.其他关联方及关联关系

（1）发行人子公司

发行人子公司的情况详见本节之“四、（一）发行人子公司情况”。上述公司因发行人对其持有控股权，从而构成发行人的关联方。

（2）发行人的合营和联营企业

发行人合营及联营企业的情况详见本节之“四、（二）、发行人主要的合营、联营公司基本情况”。上述公司因发行人对其存在控股，从而构成发行人的关联方。

报告期内与发行人发生关联方交易，或按照其与其他发行人发生关联方交易形成余额的合营或联营企业情况如下：

1、其他关联企业

其他关联企业名称	与发行人的关系
邹平顶峰热电有限公司	持股15%

2、发行人的关键管理人员及其管理岗位关键人员的家庭成员

根据《企业会计准则第36号——关联方披露》，关键管理人员包括发行人董事、监事和高级管理人员；与其关系密切的家庭成员，是指在处理与发行人的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。发行人董事、监事和高级管理人员的情况详见本节之“六、发行人董事、监事、高级管理人员的基本情况”。

（二）关联方交易

公司与其子、孙公司之间的关联交易与应收应付款项余额，以及各子、孙公司之间所有重大关联交易与往来款项，均在合并会计报表时进行了抵销。关联交易的定价主要根据产品的各项质量指标，参照与独立第三方购销交易的市场价格进行确定。截至2018年末及2019年3月末，公司关联交易情况如下所示：

单位：万元

关联交易对象	购买产品名称	2019年1-3月发生额	2018年发生额
邹平顶峰热电有限公司	汽费	5,867.98	33,496.49
邹平顶峰热电有限公司	电量	4,905.27	22,258.99

公司关联交易主要是从参股公司邹平顶峰热电有限公司购买蒸汽发生的交易，公司2018年度及2019年1-3月份从邹平顶峰热电有限公司购买蒸汽3,042,380.00吨和1,106,82吨；公司2018年度及2019年1-3月份从邹平顶峰热电有限公司购买电量464,220,380度和100,768,300度，价格为0.48元/度和0.49元/度。公司购买蒸汽、电力主要是用于农产品及深加工板块生产产品，定价依据包括产品的各项质量指标、顶峰生产成本及一定利润加成，发行人每年均在年初同顶峰就电力与蒸汽采购数量与价格签订框架合同，主要采用的结算方式为现汇和银行承兑汇票。

截至募集说明书签署日，发行人关联交易情况未发生重大变化。

（三）关联交易决策

发行人在《西王集团关联交易管理制度》中，对关联交易的决策权限、决策程序、定价机制作了具体规定和安排，采取了必要措施保护其他股东的利益，主要包括：

1.决策权限

关联交易委员会通过对发行人关联交易的审慎审核和评估，防止关联人以各种交易形式干预发行人的经营，防止股东及其关联方以各种交易形式占用或转移发行人的资金、资产及其他资源，保护发行人及股东利益。

（1）对发行人关联交易管理制度和政策进行研究并提出建议；

（2）关联交易委员会就每年度发行人与关联人就日常发生的关联交易签署及每三年更新或续签日常关联交易协议，并对协议内容，尤其是定价原则、关联交易具体实施条款进行审核，并向董事会提供审核意见；

（3）对担关联交易提出建议并提交董事会审议批准；

（4）监督、检查关联交易执行情况；

（5）董事会授权的其他事宜。

2.决策程序

关联交易委员会由四名董事组成。关联交易委员会设主任委员（召集人）一名，由董事会在独立董事委员中选举产生，负责主持委员会工作。决策程序如下：

（1）年度日常关联交易额度的预计应提交关联交易委员会进行审核并向董事会提供审核意见；

（2）关联交易委员会应对偶发性重大关联交易的必要性、公允性进行审核并向董事会提供建议；

（3）关联交易委员会应对于需关联董事、关联股东回避表决的交易，向董事会做审先提示；

3.定价机制

根据《西王集团有限公司规章制度汇编》，公司设有发生与外部第三方因融资产生的业务往来，公司内部与上市公司的资金往来严格遵守《香港联交所上市守则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、

为规范关联交易结算，公先制定关联交易产品定价，公司会严格按照《公司法》和《公司章程》等法律、法规、《证券交易所股票上市规则》、《公司章程》、《关于规范定价的规定》、《糖业公司、粉业公司定价机制的定价办法》，公司与邹平顶峰热电有限公司签订《销售购买合同》，文件规定以相关产品市场价格为基准，参考质量控制指标，计算出每月关联交易产品结算价格。

上市公司与股东、关联方之间提供资金、商品、服务或其他资产的交易，严格按照《香港联交所上市守则》、《深圳证券交易所股票上市规则》关于关联交易的决策权限、决策程序、定价机制作了具体规定和安排，公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《关联交易决策制度》、《对外担保管理制度》、《募集资金管理制度》、《内部控制制度》、《内部审计制度》、《投资管理制度》、《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人管理制度》、《投资者关系管理制度》、《重大信息内部报告制度》、《财务