（上接B081版）

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司购买金融产品情况如下：

认购时间	产品管理人	产品名称	产品类型	认购金额（万元）	投资范围
2021-11-9	建信理财有限责任公司	建信理财“安鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	固定收益类、非保本浮动收益型	200.00	现金类资产、货币市场工具、货币市场基金、标准化固定收益类资产和其他监管要求的资产

2018年4月27日，中国人民银行、银保监会、证监会、国家外汇管理局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（银发〔2018〕106号）（以下简称“资管新规”），规定“金融机构开展资产管理业务时不得承诺保本保收益。出现兑付困难时，金融机构不得以任何形式垫资兑付”。资管新规自发布之日起施行，2020年7月，资管新规过渡期延长至2021年底。

公司认购的建信理财产品是“非保本浮动收益型”产品，符合国家资管新规的规定。该产品投资资产以收益较为稳定、风险较低的现金类资产和固定收益类证券产品为主，具体投资范围和投资比例如下：

投资范围	资产类型	投资比例	
现金类资产	活期存款、定期存款	0-90%	80%-100%
	协议存款	0-50%	
货币市场工具	质押式回购、买断式回购、交易所协议式回购等	0-80%	
货币市场基金	——	0-30%	
标准化固定收益类资产	国债、中央银行票据、同业存单、金融债、企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、定向债务融资工具（PPN）、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）等	0-95%	
其他符合监管要求的资产	——	——	0-20%

因此，公司认购的该理财产品不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不构成财务性投资，截至2022年6月30日，该理财产品已到期赎回。

故自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形，亦无拟购买收益波动大且风险较高的金融产品的计划。

7、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情况，亦无拟投资金融业务的计划。

综上所述，自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

（二）是否存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

截至2022年6月30日，公司相关财务报表项目情况如下：

序号	科目	金额（万元）	占归属于母公司净资产的比例
1	其他应收款	3,284.44	1.85%
2	其他流动资产	1,742.89	0.98%
3	其他非流动金融资产	850.00	0.48%
4	其他非流动资产	11,738.20	6.60%
合计		17,615.53	9.90%

1、其他应收款

截至2022年6月30日，公司其他应收款账面价值为3,284.44万元，主要包括保证金和押金、备用金、借款和往来款、代垫款项、应收出口退税等，其中公司对赫达西班牙公司的其他应收款金额为400万欧元，即人民币2,814.87万元，主要系向其提供的财务资助。如前所述，公司向参股公司提供财务资助符合公司主营业务及战略发展方向，因此不属于财务性投资。

2、其他流动资产

截至2022年6月30日，公司其他流动资产为1,742.89万元，主要为待抵扣进项税额，不属于财务性投资。

3、其他非流动金融资产

截至2022年6月30日，公司其他非流动金融资产为850万元，为公司持有的周村农商行的股权。如前所述，公司作为非金融企业，持有金融机构股权属于财务性投资，其占合并报表归属于母公司的净资产的比例为0.48%，占比不超过30%，不存在最近一期末持有金额较大的可供出售金融资产的情形。

4、其他非流动资产

截至2022年6月30日，公司其他非流动资产11,738.20万元，主要为预付工程设备款等，系公司日常生产经营产生，不属于财务性投资。

综上所述，截至2022年6月30日，公司不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

三、结合公司是否投资产业基金、并购基金及该类基金设立目的、投资方向、投资决策机制、收益或亏损的分配或承担方式及公司是否向其他方承诺本金和收益率的情况，说明公司是否实质上控制该类基金并应将其纳入合并报表范围，其他方出资是否构成明股实债的情形。

自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施产业基金、并购基金的情况。

四、请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构和会计师履行了以下核查程序：

1、查阅中国证监会关于财务性投资的相关规定及问答，明确财务性投资的范围。

2、获取并查阅发行人对联营企业及合营企业股权投资的相关资料，结合投资背景、投资目的、投资期限以及形成过程，对照《再融资业务若干问题解答》分析是否属于财务性投资。

3、查阅公司的信息披露定期报告、临时公告和相关科目明细账，分析并核查自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司是否存在已实施或拟实施的财务性投资，以及最近一期末持有的财务性投资情况。

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、公司长期股权投资科目核算的被投资项目均围绕公司主营业务展开，符合公司主营业务及战略发展方向，不属于财务性投资；公司其他非流动金融资产系投资金融企业股权，属于财务性投资。

2、自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，公司不存在公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情况。

3、公司不存在最近一期末持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。

问题7

申请文件显示，报告期内申请人第一大客户均为申请人目前或曾经的联营或合营企业，申请人境外收入占比呈上升趋势。请申请人补充说明：（1）公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易的商业合理性、价格公允性及终端销售情况，是否存在损害上市公司利益和中小投资者合法权益的情形；对上述客户的信用政策与其他客户是否一致，相关应收账款坏账计提是否充分；申请文件中关于“公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东不存在在上述客户中占有权益的情况”的信息披露是否准确。（2）出售Shandong Head Europe B.V.股权的原因，出售股权后双方的交易金额及占比，是否存在关联交易非关联化情形。（3）结合境内外销售模式、定价方式、产品类型等，分析报告期内境内外销售毛利率差异及变动的合理性；报告期内收入、毛利率变动趋势与可比公司同类产品销售情况的差异及合理性。（4）主要进口国的贸易政策、中美贸易摩擦、俄乌冲突、新冠疫情、汇率波动对申请人境外销售和经营业绩的影响。

请保荐机构及会计师核查并发表意见，并请会计师说明对外销收入真实性采取的核查程序及结论。

回复：

一、公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易的商业合理性、价格公允性及终端销售情况，是否存在损害上市公司利益和中小投资者合法权益的情形；对上述客户的信用政策与其他客户是否一致，相关应收账款坏账计提是否充分；申请文件中关于“公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东不存在在上述客户中占有权益的情况”的信息披露是否准确。

（一）公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易的商业合理性、价格公允性及终端销售情况，是否存在损害上市公司利益和中小投资者合法权益的情形

1、报告期内公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易的总体情况

报告期内公司的关联交易为向合营企业Shandong Head Europe B.V.、HEAD SOLUTIONS，S.L.和联营企业SD HEAD USA，LLC、米特加（上海）食品科技有限公司、米特加（淄博）食品科技有限公司销售植物胶囊、纤维素醚、双丙酮丙烯酰胺和其他化工产品产生等交易，并接受HEAD SOLUTIONS，S.L.的提供的咨询服务和从米特加（上海）食品科技有限公司、米特加（淄博）食品科技有限公司购买植物肉产品等。

（1）出售商品/提供劳务

报告期内公司向关联方销售商品、提供劳务的关联交易金额如下：

单位：万元

关联方1	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
Shandong Head Europe B.V.（MPI NutriPharma BV）	植物胶囊	——	——	3,628.25	4,914.72
	纤维素醚	——	——	923.54	2,407.57
	其他化工产品	——	——	18.33	32.01
	小计	——	——	4,570.13	7,354.28
关联方2	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
SD HEAD USA，LLC	植物胶囊	13,623.16	15,250.46	5,240.08	2,110.92
	纤维素醚	483.88	1,686.96	1,694.32	183.14
	其他化工产品	294.61	429.86	131.40	44.70
	咨询服务	144.94	72.18	–	–
	应收账款逾期利息	75.47	47.69	–	–
	小计	14,612.06	17,487.16	7,065.80	2,338.77
关联方3	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
HEAD SOLUTIONS，S.L.	植物胶囊	5,506.33	4,755.03	–	——
	纤维素醚	2,643.08	1,664.72	72.36	——
	双丙酮丙烯酰胺	61.21	411.09	–	——
	其他化工产品	7.01	6.24	–	——
	小计	8,217.63	6,837.08	72.36	——
关联方4	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
米特加（上海）食品科技有限公司	纤维素醚等	5.84	2.76	–	——
	小计	5.84	2.76	–	——
关联方5	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
米特加（淄博）食品科技有限公司	纤维素醚等	–	14.63	——	——
	厂房租赁等	206.94	–	——	——
	小计	206.94	14.63	——	——
合计		23,041.47	24,341.63	11,708.29	9,693.05

注：经公司第七届董事会第九次会议决议，根据公司发展战略和业务布局的统筹安排，公司将持有的Shandong Head Europe B.V.（2020年2月更名为MPI NutriPharma BV）50%的股权转让给Fanalone私营有限责任公司，2019年6月5日公司完成转让事宜。自转让完成12个月内其仍为公司关联方，2020年1-5月关联交易金额为4,570.13万元。

报告期内，公司关联销售主要为向SD HEAD USA，LLC、HEAD SOLUTIONS，S.L.、Shandong Head Europe B.V.销售纤维素醚、胶囊等产品。上述关联方为公司的目前或曾经的联营企业，主要业务为拓展公司产品在欧洲、美国区域的销售。报告期内，公司关联销售占比逐期提升，主要由于市场开拓良好，欧洲及美国客户对于公司产品品质及品牌认可度明显提高，公司向联营企业纤维素醚、植物胶囊产品的销售快速增加。公司对关联方的租赁收入主要是对关联方出租设备和厂房产生的租赁收入。公司向该等关联方的产品销售单价与向其他方的销售单价基本相符，关联销售定价公允、合理。

（2）采购商品/接收劳务

报告期内公司向关联方购买商品、接受劳务的关联交易金额如下：

单位：万元

关联方1	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
HEAD SOLUTIONS，S.L.	咨询服务	110.60	80.29	–	——
	小计	110.60	80.29	–	——
关联方2	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
米特加（淄博）食品科技有限公司	植物肉产品等	18.88	40.26	——	——
	小计	18.88	40.26	——	——
关联方3	品种	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
米特加（上海）食品科技有限公司	植物肉产品等	81.42	–	–	——
	小计	81.42	–	–	——
合计		210.90	120.55	–	——

报告期内，公司向关联方购买商品、接受劳务金额较小。主要为咨询服务和购买植物肉产品等。

2、公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易的商业合理性

报告期内，公司主要与SD HEAD USA，LLC、HEAD SOLUTIONS，S.L.、Shandong Head Europe B.V.（MPI NutriPharma BV）等关联方发生交易，关联交易的主要类型包括产品购销、接受及提供咨询服务，其商业合理性如下：

（1）产品购销业务

公司销售给关联方的产品主要为纤维素醚产品、植物胶囊产品。欧洲、美国作为全球纤维素醚、植物胶囊用量最大的市场之一，是全球各大纤维素醚、植物胶囊供应商关注的焦点。为了更快拓展欧洲、美国市场，公司分别在欧洲和美国与当地销售商共同设立合资公司，对公司未来发展具有积极推动意义。当地销售商在欧美语言、文化、习俗、商业谈判风格、市场法规等方面具备一定优势，公司通过借助其销售渠道推销产品能够较快打通欧美市场，提高公司品牌“HEAD赫达”的海外知名度，实现互利共赢。

由于报告期内欧美市场对纤维素醚、植物胶囊的需求量较为稳定，公司一直以来将开拓欧美国际市场，增加国际客户群作为公司的重要发展战略。然而，公司作为中国企业抢占欧美市场，客观上缺少熟悉欧美语言、文化、习俗、商业谈判风格、市场法规并具备丰富销售经验的开拓型人才，独力拓展海外销售渠道的难度较大。因此，公司与目前或曾经的联营或合营企业SD HEAD USA，LLC、HEAD SOLUTIONS，S.L.、Shandong Head Europe B.V.（MPI NutriPharma BV）等关联方发生交易，具备商业合理性，有助于公司国外业务的拓展，提升公司市场竞争力。

（2）接受及提供咨询服务

报告期内，公司于2021年开始向SD HEAD USA，LLC提供植物胶囊相关的专业咨询服务，该咨询服务的交易背景系由于美国市场的植物胶囊销售规模增长迅速，SD HEAD USA，LLC的终端客户在购买产品、售后咨询时，对植物胶囊的形态、含水量、控释作用、交联反应、原料成分等主要指标较为关切，因此为更好地服务美国当地客户，SD HEAD USA，LLC结合其销售人员、售后咨询人员在业务开展初期日常业务中遇到的技术需求，向公司购买植物胶囊产品的专业技术咨询服务，用于销售人员、售后咨询服务人员的日常技术对接。

报告期内，公司于2021年开始接受HEAD SOLUTIONS，S.L.咨询服务，交易背景系由于欧洲市场纤维素醚销量增长较快，超出公司对于欧洲纤维素醚市场的预期。因此，公司委托HEAD SOLUTIONS，S.L.对欧洲纤维素醚市场情况进行摸底调研，并对重点客户的纤维素醚使用情况进行动态跟踪。因此，公司与关联方发生的接受及提供咨询服务具有真实的商业背景，具备商业合理性，有助于公司业务的开展。

综上，公司向目前或曾经的联营或合营企业发生交易有助于公司业务的开展，具有真实的商业背景，具备商业合理性。

3、公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易的价格公允性

报告期内，公司对关联方客户的销售额较大，主要销售给Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC、HEAD SOLUTIONS，S.L.等关联方客户；公司对关联方的采购主要为向HEAD SOLUTIONS，S.L.接受咨询服务，其金额较小不具备可比性。

公司对主要关联方销售的价格与对独立第三方的价格进行对比情况如下：

（1）向关联方销售植物胶囊情况

1）向关联方Shandong Head Europe B.V.销售植物胶囊情况

报告期内，公司向关联方Shandong Head Europe B.V.销售植物胶囊的单价与销售国外非关联方同类单价对比如下：

年度	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2020年1-5月	5,506.33	22.75	22.20	2.48%
2019年	4,914.72	219.10	237.27	-7.66%

注：同类销售单价为剔除关联方销售后的海外同类业务的平均销售单价，下同。

2）向关联方SD HEAD USA，LLC销售植物胶囊情况

报告期内，公司向关联方SD HEAD USA，LLC销售植物胶囊的单价与销售国外非关联方同类单价对比如下：

年度	销售金额（万元）	销售单价（元/万粒）	同类销售单价（元/万粒）	销售单价比较
2022年1-6月	13,623.16	222.17	273.70	-18.83%
2021年	15,250.46	207.02	246.08	-15.87%
2020年	5,240.08	202.37	223.17	-9.32%
2019年	2,110.92	210.64	237.27	-11.22%

3）向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售植物胶囊情况

报告期内，公司向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售植物胶囊的单价与销售国外非关联方同类单价对比如下：

年度	销售金额（万元）	销售单价（元/万粒）	同类销售单价（元/万粒）	销售单价比较
2022年1-6月	5,506.33	227.93	273.70	-16.72%
2021年	4,755.03	223.51	246.08	-9.17%

由上可见，公司向关联方Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.销售植物胶囊的价格略低于其他国外客户销售的同类产品价格，主要原因为：

①欧美市场竞争激烈，公司作为中国企业抢占欧美市场份额难度较大，需打通市场渠道。因此公司需借助Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.等本土销售商的市场优势推销公司产品，适度让利，实现互利共赢。因此公司给予Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.一定幅度的价格折让。

②Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.具有公司植物胶囊产品布局欧美市场的战略客户性质，作为商品流通的重要一环，需要付出较多的人力、物力、财力布局仓储、物流、售后服务，适当进行让利，互利共赢、携手发展。

综上，公司向Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.销售植物胶囊产品的价格公允。

（2）向关联方销售纤维素醚情况

1）向关联方Shandong Head Europe B.V.销售纤维素醚情况

报告期内公司向关联方Shandong Head Europe B.V.销售纤维素醚的具体品种明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-5月	2019年
建材级HPMC	144.67	434.96
医药级HPMC	491.85	823.48
食品级HPMC	56.45	324.43
建材级PVC	132.01	226.53
工业级EC	–	455.72
其他	98.57	142.45
合计	923.54	2,407.57

报告期内，公司向关联方Shandong Head Europe B.V.销售建材级HPMC、医药级HPMC、食品级HPMC、建材级PVC和工业级EC单价与销售国外同类单价对比如下：

年度	型号	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2020年1-5月	建材级HPMC	144.67	22.75	22.20	2.48%
	建材级PVC	132.01	39.29	–	–
	医药级HPMC	491.85	48.66	42.25	15.17%
	食品级HPMC	56.45	47.04	46.01	2.24%
2019年	建材级HPMC	434.96	23.30	22.40	4.02%
	建材级PVC	226.53	39.06	43.38	-9.96%
	工业级EC	455.72	90.11	111.51	-19.19%
	医药级HPMC	823.48	46.52	42.07	10.58%
	食品级HPMC	324.43	45.06	45.41	-0.77%

公司销售给Shandong Head Europe B.V.的价格与销售国外同类价格相比差异较大的产品如下：

①医药级HPMC

2019年和2020年1-5月，公司向Shandong Head Europe B.V.销售的医药级HPMC单价较销售给其他国外客户同类产品的单价高10.58%和15.17%，主要原因系：一方面，欧洲对医药级HPMC制定了较高质量标准，公司销往欧洲的医药级HPMC产品型号属于高端型号，定价较高；另一方面，公司医药级HPMC产品的海外业务市场主要为印度市场，由于印度市场竞争的加剧，公司降低了医药级HPMC在印度市场的销售价格，从而抢占市场份额，一定程度上导致了上表同类销售单价较低。

此外，2019年和2020年1-5月，公司与Shandong Head Europe B.V.的货款结算方式由美元、欧元并行调整为以美元为主，2019年至2020年美元对人民币一直处于升值状态，结算方式的调整，使得产品折合为人民币的价格提高。

②建材级PVC和工业级EC

2019年，公司向Shandong Head Europe B.V.销售的建材级PVC和工业级EC单价较销售给其他国外客户同类产品的单价分别低9.96%和19.19%，主要原因为建材级PVC和工业级EC国外市场整体销量不高，Shandong Head Europe B.V.为国外市场的最大客户，公司给予一定的降价幅度。

建材级PVC在国外的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-5月	2019年
Shandong Head Europe B.V.	132.01	226.53
其他客户	–	105.42
合计	132.01	331.95
Shandong Head Europe B.V.销售占比	100.00%	68.24%

工业级EC在国外的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-5月	2019年
Shandong Head Europe B.V.	–	455.72
其他客户	38.61	287.70
合计	38.61	743.41
Shandong Head Europe B.V.销售占比	0.00%	61.30%

2）向关联方SD HEAD USA，LLC销售纤维素醚情况

报告期内，公司向关联方SD HEAD USA，LLC销售的纤维素醚包括建材级改性产品、建材级HPMC、食品级MC、医药级HPMC和日化级消毒凝胶产品，相关二级明细如下：

单位：万元

明细	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
建材级改性产品	–	303.19	50.61	–
建材级HPMC	192.82	62.25	–	–
食品级MC	152.48	15.80	9.93	–
医药级HPMC	138.58	1,304.34	1,181.06	151.60
日化级消毒凝胶	–	–	441.33	–
其他	–	1.28	11.29	31.54
合计	483.88	1,686.96	1,694.32	183.14

报告期内，公司向关联方SD HEAD USA，LLC销售的上述产品价格与销售国外同类价格对比如下：

年度	型号	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2022年1-6月	建材级HPMC	192.82	32.57	30.91	5.39%
	医药级HPMC	138.58	45.26	55.58	-18.57%
	食品级MC	152.48	54.07	65.87	-17.91%
2021年	建材级HPMC	62.25	24.70	22.53	9.66%
	建材级改性产品	303.19	24.77	22.63	9.46%
	医药级HPMC	1,304.34	43.17	48.66	-11.28%
	食品级MC	15.80	65.84	56.16	17.23%
2020年	建材级改性产品	50.61	24.10	21.61	11.54%
	食品级MC	9.93	45.98	48.55	-5.30%
	医药级HPMC	1,181.06	41.46	43.65	-5.02%
	日化级消毒凝胶	441.33	43.27	45.08	-4.03%
2019年	医药级HPMC	151.60	41.96	42.07	-0.29%

报告期内，由于纤维素醚生产所需的棉浆粕、木浆、精制棉等主要原材料的价格整体呈上涨趋势，向国外市场销售的各类纤维素醚价格相应提升。公司销售给SD HEAD USA，LLC的医药级HPMC单价与同类销售单价相比折让较大，主要原因系美国市场对医药级纤维素醚需求较大，受美国对纤维素醚产品加征关税影响，公司为更好地支持SD HEAD USA，LLC拓展市场，给予其一定价格折让，其定价原则系公司考虑美国市场的规模、关税、价格接受度、产品推广情况等因素后确定。

公司对SD HEAD USA，LLC销售的建材级HPMC和建材级改性产品的销售单价略高于公司对其他国外客户的同类销售单价，主要原因系：一方面，建材级HPMC和建材级改性产品较医药级HPMC而言本身毛利较低，公司未给予较多的价格支持；另一方面，报告期内SD HEAD USA，LLC向公司采购的相关产品主要为定制型号，采购数量较少，故价格略高于公司对其他国外客户同类产品价格。

3）向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售纤维素醚情况

报告期内，公司向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售的纤维素醚主要包括建材级HPMC、建材级改性产品、医药级HPMC、羟乙基甲基纤维素HEMC等产品，相关二级明细如下：

单位：万元

明细	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
建材级HPMC	723.70	765.15	62.42	——
建材级改性产品	1,138.37	542.22	9.94	——
医药级HPMC	0.42	–	–	——
羟乙基甲基纤维素HEMC	767.59	356.11	–	——
其他	12.99	1.24	–	——
合计	2,643.08	1,664.72	72.36	——

报告期内，公司向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售上述产品的单价与同类产品销售给其他国外客户的单价对比如下：

年度	型号	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2022年1-6月	羟乙基甲基纤维素HEMC	767.59	26.88	34.34	-21.73%
	建材级HPMC	723.70	28.31	30.91	-8.41%
	建材级改性产品	1,138.37	28.28	29.62	-4.54%
	医药级HPMC	0.42	56.02	56.58	0.79%
2021年	羟乙基甲基纤维素HEMC	356.11	23.97	25.05	-4.28%
	建材级HPMC	765.15	22.24	22.53	-1.28%
	建材级改性产品	542.22	22.80	22.63	0.75%
2020年	建材级HPMC	62.42	20.01	21.58	-7.31%
	建材级改性产品	9.94	20.71	21.61	-4.17%

公司2020年度、2022年1-6月向HEAD SOLUTIONS，S.L.销售的羟乙基甲基纤维素HEMC、建材级HPMC、建材级改性产品单价较销售给其他国外客户同类产品的单价较低，主要原因系美国陶氏、日本信越等竞争对手在欧洲市场知名度较高，市场竞争激烈，为迅速扩大客户群体，建立品牌形象，公司给予HEAD SOLUTIONS，S.L.一定价格折让，支持其开拓欧洲市场。公司对HEAD SOLUTIONS，S.L.销售医药级HPMC产品销售量较小，价格与公司向除关联方以外的其他国外客户销售同类产品的价格差异较小。

综上，公司向Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.销售纤维素醚产品的价格公允。

（3）向关联方销售双丙酮丙烯酰胺情况

报告期内公司向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售双丙酮丙烯酰胺单价与销售国外非关联方同类单价对比如下：

年度	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2022年1-6月	61.21	56.68	61.87	-8.40%
2021年度	411.09	42.29	46.20	-8.45%

公司2021年、2022年1-6月销售给HEAD SOLUTIONS，S.L.双丙酮丙烯酰胺的单价略低于公司向除关联方以外的其他国外客户销售的同类产品价格，主要原因是为借助本土销售商的市场优势推销公司产品，实现互利共赢，给予HEAD SOLUTIONS，S.L.一定幅度的价格折让，与同类销售单价差异合理，公司销售给HEAD SOLUTIONS，S.L.双丙酮丙烯酰胺的价格公允。

（4）向关联方销售其他化工产品情况

1）向关联方Shandong Head Europe B.V.销售其他化工产品情况

报告期内公司向关联方Shandong Head Europe B.V.销售其他化工产品的类别、单价与销售国外同类单价对比如下：

年度	品种	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2020年1-5月	低取代羟丙基纤维素L-HPC	18.33	43.65	59.11	-26.15%
2019年	低取代羟丙基纤维素L-HPC	32.01	41.68	50.85	-18.03%

2）向关联方SD HEAD USA，LLC销售其他化工产品情况

报告期内公司向关联方SD HEAD USA，LLC销售其他化工产品的类别、单价与销售国外同类单价对比如下：

年度	品种	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2022年1-6月	低取代羟丙基纤维素L-HPC	11.60	40.27	54.38	-25.96%
	羧甲基纤维素钠CMC	273.01	24.60	28.64	-14.12%
2021年	羟乙基纤维素HEC	407.96	33.99	37.46	-9.27%
	羧甲基纤维素钠CMC	22.00	18.34	21.66	-15.32%
2020年	羟乙基纤维素HEC	68.03	34.01	41.17	-17.38%
	羧甲基纤维素钠CMC	63.37	17.60	18.35	-4.09%
2019年	羧甲基纤维素钠CMC	35.53	17.94	17.78	0.90%
	低取代羟丙基纤维素L-HPC	9.17	45.40	50.85	-10.72%

3）向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售其他化工产品情况报告期内公司向关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.销售其他化工产品的类别、单价与销售国外同类单价对比如下：

年度	品种	销售金额（万元）	销售单价（元/千克）	同类销售单价（元/千克）	销售单价比较
2022年1-6月	羟乙基纤维素HEC	7.01	38.92	44.09	-11.72%
2021年	羟乙基纤维素HEC	6.24	34.67	37.46	-7.46%

公司2019年-2022年1-6月销售给关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.和SD HEAD USA，LLC的其他化工产品金额较少，具体情况如下：

①公司销售给关联方Shandong Head Europe B.V.、SD HEAD USA，LLC低取代羟丙基纤维素（L-HPC）产品分为普通含量LS11产品和高含量LS21产品，公司销售给关联方的低取代羟丙基纤维素（L-HPC）为普通含量LS11产品，销售价格低于高含量LS21产品，销售价格存在一定差异具备合理性，公司销售给关联方的价格公允。

②公司2019年-2022年1-6月销售给关联方HEAD SOLUTIONS，S.L.和SD HEAD USA，LLC的其他化工产品主要产品为羟乙基纤维素（HEC）、羧甲基纤维素钠（CMC），主要原因是为借助本土销售商的市场优势推销公司产品，实现互利共赢，给予其一定幅度的价格折让，销售价格公允。

综上，经过公司对关联方销售的价格与对独立第三方的价格进行对比，公司对关联方销售价格公允。

4、公司与目前或曾经的联营或合营企业发生交易终端销售情况、是否存在损害上市公司利益和中小投资者合法权益的情形

（1）公司对目前或曾经的联营或合营企业发生交易的销售实现情况

报告期内公司对目前或曾经的联营或合营企业发生交易的销售实现情况如下：

单位：万元

关联方名称	年度	关联销售金额	截至当期末未实现销售金额	截至2022年9月30日未实现销售金额
Shandong Head Europe B.V.（MPI NutriPharma BV）	2020年1-5月	4,570.13	–	–
	2019年度	7,354.28	–	–
SD HEAD USA，LLC	2022年1-6月	14,612.06	9,139.40	6,509.24
	2021年度	17,487.16	5,749.60	395.56
	2020年度	7,065.80	1,240.45	89.69
	2019年度	2,338.77	1,658.32	2.31
HEAD SOLUTIONS，S.L.	2022年1-6月	8,217.63	6,279.06	3,283.20
	2021年度	6,837.08	4,604.18	235.50
	2020年度	72.36	72.36	–
米特加（上海）食品科技有限公司/米特加（淄博）食品科技有限公司	2022年1-6月	5.84	2.45	–
	2021年度	17.39	6.59	–

通过取得报告期各期末联营和合营企业的期末库存明细，测算各期末联营和合营企业各期末未最终实现销售情况。报告期内公司对联营和合营企业的销售额逐年增加，对于2021年以前联营和合营企业从公司采购的产品，截至2022年9月30日已经基本实现最终销售；对于2022年1-6联营和合营企业从公司采购的产品，因对SD HEAD USA，LLC和HEAD SOLUTIONS，S.L.销售存在一定的运输周期，并且因合营企业及联营企业产品销售存在一定周期，已实现最终销售率为58.34 %，剩余产品正在逐步销售。

（2）报告期内，HEAD SOLUTIONS，S.L.和SD HEAD USA，LLC经营情况

报告期内，合营企业HEAD SOLUTIONS，S.L.经营情况如下：

单位：万元

项目	2022-06-30/2022年1-6月	2021-12-31/2021年度	2020-12-31/2020年度	2019-12-31/2019年度
资产合计	8,365.34	7,933.41	808.96	——
负债合计	6,629.02	7,309.73	119.79	——
所有者权益	1,736.32	623.68	689.07	——
营业收入	10,715.47	4,354.59	12.91	——
净利润	1,139.91	3.96	-113.43	——
其中：应收款项	-29.94	-80.74	8.20	——
综合收益总额	1,109.97	-76.78	-105.23	——

报告期内，联营企业SD HEAD USA，LLC经营情况如下：

单位：万元

项目	2022-06-30/2022年1-6月	2021-12-31/2021年度	2020-12-31/2020年度	2019-12-31/2019年度
资产合计	18,167.15	11,018.91	2,740.05	2,378.44
负债合计	14,513.83	8,476.64	838.56	2,002.63
所有者权益	3,653.32	2,542.27	1,901.49	375.81
营业收入	17,259.50	21,073.03	10,657.72	2,599.67
净利润	1,282.02	1,273.61	633.11	24.31
其中：应收款项	117.90	7.93	-136.36	4.15
综合收益总额	1,399.92	1,281.54	496.76	28.46

由上表可得，报告期内公司合营企业HEAD SOLUTIONS，S.L.和联营企业SD HEAD USA，LLC营业