

## 深圳市富恒新材料股份有限公司

### 关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 北京证券交易所上市公司管理部：

2025 年 6 月 25 日，贵部下发的《关于对深圳市富恒新材料股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 031 号）（以下简称“《年报问询函》”）已收悉，根据《年报问询函》相关要求，深圳市富恒新材料股份有限公司（以下简称“富恒新材”或“公司”）及年报审计机构中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就年报问询函中涉及的相关事项进行了专项核查，为进一步补充和完善《年报问询函》的回复内容，本着认真落实核查工作并确保回复内容及后续信息披露的真实、准确、完整，公司向贵部申请了延期至 2025 年 7 月 15 日前回复本次《年报问询函》，现已完成相关核查工作。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户和供应商名称进行了豁免披露，具体回复如下：

本年报问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

#### 1、关于前期会计差错更正

根据你公司会计差错更正公告，2021 年至 2023 年，公司的少数客户存在通过“广东矩正建筑工程有限公司”（为本公司“富恒高性能改性塑料智造基地项目（一期）”项目的建筑工程承包方）等主体取得借款，并将涉及的相关借款部分或全部用于向本公司支付采购

货款的情况。鉴于公司实际控制人姚秀珠为上述客户取得的借款提供了口头担保（以下简称为“担保回款”），基于谨慎性原则，对相关担保回款冲减的应收账款账龄进行追溯还原，补提相应的应收账款坏账准备；同时，根据相关客户最终归还“广东矩正建筑工程有限公司”的借款情况，转回对应已补提的应收账款坏账准备，2021至2023年度及2024年半年度公司分别调减应收账款578.30万元、921.71万元、1,324.96万元、1,647.43万元。

更正后年报现金流量表显示：销售商品、提供劳务收到的现金2023年度为5.23亿元，2022年度为10.86亿元；购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金2023年度为2,318.27万元。2022年度为1.59亿元。

请你公司：

（1）说明涉及本次会计差错更正的具体客户名称、取得供应商的金额及时间、供应商将资金转入具体客户的金额及时间、客户向公司支付采购货款的金额及时间、供应商借款的资金来源等；

（2）结合涉及本次会计差错更正的相关订单合同约定、实际履行情况、收入确认政策、相关担保回款归还情况等，说明本次对相关担保回款冲减的应收账款账龄进行追溯还原，补提相应应收账款坏账准备的依据及合理性；说明合并和母公司现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金和购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金未进行差错更正的原因及依据；差错更正是否完整、准确，是否符合企业会计准则的规定；

（3）相关借款由实际控制人姚秀珠为上述客户取得的借款提供口头担保，说明公司是否有可能承担相应的担保责任；

(4) 请公司自查各报告期应收账款回款是否存在类似问题，并说明公司会计核算、财务制度和内部控制是否存在重大缺陷及拟采取的改善措施，是否能够保证公司财务数据真实、准确、完整。

请年报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程及取得的相关证据。

**【公司回复】**

一、说明涉及本次会计差错更正的具体客户名称、取得供应商的金额及时间、供应商将资金转入具体客户的金额及时间、客户向公司支付采购货款的金额及时间、供应商借款的资金来源等

涉及本次会计差错更正的具体客户名称、取得供应商的金额及时间、供应商将资金转入具体客户的金额及时间、客户向公司支付采购货款的金额及时间、供应商借款的资金来源列示如下：

单位：万元

客户名称	期间	取得借款金额	借款主体的名称	客户向公司支付采购货款的金额	借款主体的资金来源
客户三	2021年	1,500.00	广东矩正建筑工程有限公司	10,758.73	经营所得
	2022年	1,000.00		8,610.93	
东莞市友辉实业发展有限公司	2021年	100.00		300.00	
惠州市旭辉塑胶科技有限公司	2021年	300.00		838.66	
深圳市宏拓环保科技有限公司	2021年	124.52		324.52	
深圳市宏拓智能装配有限公司	2021年	255.48		455.48	
深圳市鸿昌顺精密模具塑胶有限公司	2021年	371.54		533.14	
深圳市友辉塑胶电子有限公司	2021年	1,220.36		2,295.98	
	2022年	300.00		1,381.68	
深圳市鸿昌顺塑胶五金有限公司	2021年	1,200.00		1,769.56	
	2024年	300.00	项俊峰	1,112.29	自有资金

截止 2025 年 6 月 30 日，上述客户的累计借款金额为 6,671.90 万元，累计还

款金额为 3,790.00 万元，尚未归还的借款金额为 2,881.90 万元。

二、结合涉及本次会计差错更正的相关订单合同约定、实际履行情况、收入确认政策、相关担保回款归还情况等，说明本次对相关担保回款冲减的应收账款账龄进行追溯还原，补提相应应收账款坏账准备的依据及合理性；说明合并和母公司现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金和购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金未进行差错更正的原因及依据；差错更正是否完整、准确，是否符合企业会计准则的规定

（一）结合涉及本次会计差错更正的相关订单合同约定、实际履行情况、收入确认政策、相关担保回款归还情况等，说明本次对相关担保回款冲减的应收账款账龄进行追溯还原，补提相应应收账款坏账准备的依据及合理性

本次差错更正中，在假设“担保回款”影响公司应收账款账龄的前提下，公司对相关担保回款冲减的应收账款账龄进行追溯还原，补提相应应收账款坏账准备，具有相关依据及合理性，具体分析如下：

（1）本次会计差错更正的相关订单合同约定为“公司按照合同约定的型号、数量的改性塑料产品，按期交付给客户”，实际履行情况则与合同约定一致，相关销售产品已按照合同约定交付给客户使用。公司的收入确认原则为，按照与客户签订的合同发货，将货物发往客户指定地点后，经客户签收并与客户就商品数量和交易金额进行确认，双方达成一致后确认收入，故本次差错更正不影响各报告期内相关订单的收入确认；

（2）各报告期内，上述客户对于公司销售货款的支付，系基于公司与客户之间正常的商业交易行为而产生的回款，且客户的借款以及实控人的口头担保均与公司无任何关联，故担保回款冲减公司对客户的应收账款具有合理性，本次差错更正不会影响公司各报告期末的应收账款余额；

（3）各报告期内，上述客户存在通过广东矩正建筑工程有限公司（以下简称“广东矩正”）等主体取得借款，并将涉及的相关借款部分或全部用于向本公司支付采购货款的情况，并且公司实际控制人姚秀珠为上述客户取得的借款提供了口头担保。考虑公司实控人口头担保行为对客户回款的影响，一定程度上导致同一客户下担保回款与非担保回款的整体回款周期存在一定差别，改变了

公司正常回款周期下应有的应收账款账龄结构，从而影响了公司计提的坏账准备情况。

故基于谨慎性原则，公司对相关担保回款冲减的应收账款账龄进行追溯还原，补提相应的应收账款坏账准备；同时，根据相关客户最终归还广东矩正等主体的借款情况，转回对应已补提的应收账款坏账准备，以客观反映该担保行为对公司正常经营回款周期下应收账款账龄结构及坏账准备计提的影响，具有相关依据及合理性。

**（二）说明合并和母公司现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金和购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金未进行差错更正的原因及依据；差错更正是否完整、准确，是否符合企业会计准则的规定**

各报告期内，公司收到相关客户的销售款项以及支付给广东矩正的工程款项，是基于公司与客户、公司与广东矩正之间的销售、采购交易所产生，均已形成实际的现金流入、流出，故相关的资金流向分别计入“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”符合企业会计准则的规定。

因此，本次差错更正无须对合并和母公司现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”进行更正，差错更正完整、准确。

**三、相关借款由实际控制人姚秀珠为上述客户取得的借款提供口头担保，说明公司是否有可能承担相应的担保责任**

由于实际控制人姚秀珠对相关借款的担保仅限于口头承诺而未签署任何书面声明，其在法律上不构成任何现时义务，故不会对公司构成潜在影响，其承诺最终是否履行或达成并不具备法律强制力，而更依赖于当事人的主观意愿。

因此，姚秀珠的口头担保不构成现时负债，公司不存在因为上述口头担保而承担法律责任的事实基础。即使姚秀珠本人需要履行口头承诺下的义务与责任，但由于该担保行为与富恒新材无任何关联，故公司也不需要承担相应的担保责任。

**四、请公司自查各报告期应收账款回款是否存在类似问题，并说明公司会**

**会计核算、财务制度和内部控制是否存在重大缺陷及拟采取的改善措施，是否能够保证公司财务数据真实、准确、完整**

经公司自查，除上述客户的担保借款及回款情况外，各报告期内公司应收账款回款不存在类似问题。由于客户的借款行为及实控人的口头担保行为与公司无任何关联，亦不会对公司造成重大影响，故公司的会计核算、财务制度和内部控制不存在重大缺陷。为保证公司财务数据真实、准确、完整，公司拟采取的改善措施具体如下：

(1) 公司将持续优化销售、发货、收款、开票、客户管理等关键控制环节，确保销售与收款业务的不相容岗位相分离、制约和监督，控制销售收款过程中的风险；公司将根据客户的信誉、资信情况等建立客户档案，持续优化客户资源，促进市场开发，以降低资金回收风险；

(2) 公司根据财政部颁布的《企业会计准则》，结合公司的具体情况已制定了《财务管理制度》，财务管理制度对公司财务管理的职责、会计核算原则及管理等方面作了明确规定和规范。财务部门将严格按照《企业会计准则》相关规定编制会计报表、会计报表附注等，及时准确反映企业的财务状况和经营成果，保证公司财务数据真实、准确、完整。

### **【年审会计师回复】**

**会计师的核查情况如下：**

(1) 访谈了公司实际控制人姚秀珠，了解广东矩正借款给公司客户的形成背景、合理原因等；

(2) 获取了公司实际控制人姚秀珠对于相关借款与姚秀珠本人无关的确认说明；

(3) 获取了富恒新材对客户借款事项与公司无关的确认说明；

(4) 获取了广东矩正与公司客户相关借款确认函，确认相关借款与富恒新材无关的确认说明；

(5) 获取了公司客户关于相关借款确认函，确认相关借款形成的债权债务关系与富恒新材无关的确认说明；

(6) 获取了各报告期内公司其他主要客户（除上述借款客户以外）“不存在通过富恒新材供应商及其关联方取得借款并用于支付公司货款的情况，亦不存在接受富恒新材公司及其实控人的安排获取资金用于支付货款，与富恒新材公司交易及结算均为正常业务行为，不存在其他特殊安排”的确认函；

(7) 获取了相关客户借款确认函及还款的资金流水；

(8) 查阅公司出具的财务报表更正事项的专项说明；

(9) 了解与应收账款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(10) 取得公司提供的应收账款明细账及账龄明细表，复核应收账款账龄的准确性及合理性；

(11) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(12) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

(13) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确，分析公司报告期内应收账款坏账准备计提政策的谨慎性；

(14) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(15) 对主要客户进行函证，以邮寄纸质函证的方式对公司应收账款、营业收入实施函证程序，对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的客户实施相应的替代程序，以获取主要客户对报告期各期末应收账款余额的确认证据，核实应收账款余额的真实性、准确性；

(16) 查阅公司与应收账款管理相关的内部控制制度、公司应收账款明细表、公司向相关客户进行催收的相关依据等文件，于企业信用信息公示系统等平台检索相关客户的工商信息、涉诉情况等，分析相关款项是否存在回收可能，对照《企业会计准则》等相关规定，判断相关应收账款减值计提是否合规；了解公司坏账准备及信用减值损失的会计政策与会计估计，评价坏账准备及信用减值损失的会计政策是否符合企业会计准则规定，会计估计是否合理，复核坏账准备与信用减值损失计算是否准确；

(17) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露材料，对比公司与同行业可比公司其应收账款周转率、坏账计提情况、客户结构、客户信用期、应收账款逾期情况等信息；

(18) 对公司报告期内的主要客户进行了实地走访，了解报告期内公司与主要客户的交易情况、信用政策、结算政策、是否存在关联关系等，确认公司应收账款的真实性、合理性。

#### **会计师的核查结论如下：**

经核查，我们认为公司本次差错更正完整、准确，符合企业会计准则的规定，公司对上述相关借款不承担相应的担保责任，未发现除本次差错更正之外各报告期公司应收账款回款存在类似问题。

## **2、关于经营业绩和毛利率**

报告期内，你公司实现营业收入 8.18 亿元，同比增加 41.11%，营业成本 7.05 亿元，同比增长 51.34%，归属于上市公司股东的净利润 3,599.67 万元，同比下降 33.64%；本期综合毛利率为 13.75%，上期为 19.58%。

分季度看，报告期四个季度分别实现收入 1.74 亿元、2.20 亿元、1.79 亿元、2.45 亿元，净利润 1,916.23 万元、1,522.44 万元、1,270.27 万元、-1,109.27 万元。

分产品看，苯乙烯类本年实现收入 3.39 亿元，同比增加 33.74%，

毛利率 11.80%，同比减少 5.44 个百分点；改性工程塑料类 3.46 亿元，同比增加 42.07%，毛利率 14.62%，同比减少 6.48 个百分点；聚烯烃类 9,774.93 万元，同比增加 25.99%，毛利率 17.06%，同比减少 6.22 个百分点；其他收入 3,489.93 万元，同比增加 620.72%，毛利率 14.71%，同比增加 8.34 个百分点。

2025 年一季度，公司实现收入 1.68 亿元，同比下滑 3.10%，归母净利润为 593.30 万元，同比下滑 69.04%。

请你公司：

(1) 结合收入及成本的具体构成、成本的归集与分配、主要产品毛利率变动等因素，分析 2024 年营业收入大幅增加但净利润大幅下滑的原因及合理性；说明 2025 年一季度净利润大幅下滑的原因及公司应对业绩下滑的改善措施；

(2) 结合苯乙烯类、改性工程塑料类、聚烯烃类等的具体细分产品构成、单价、毛利率、主要客户情况等，说明主要产品毛利率变动的原因及合理性；

(3) 分季度列示营业收入、成本及期间费用，并结合同行业可比公司情况、原材料价格波动等因素说明各季度之间营收及净利润波动的原因及合理性。

请年审会计师说明对营业收入和营业成本执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

**【公司回复】**

一、结合收入及成本的具体构成、成本的归集与分配、主要产品毛利率变动等因素，分析 2024 年营业收入大幅增加但净利润大幅下滑的原因及合理性；说明 2025 年一季度净利润大幅下滑的原因及公司应对业绩下滑的改善措施

（一）结合收入及成本的具体构成、成本的归集与分配、主要产品毛利率变动等因素，分析 2024 年营业收入大幅增加但净利润大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司营业收入、净利润等较上期的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动比例
营业收入	81,788.39	57,961.44	23,826.96	41.11%
营业成本	70,544.98	46,612.33	23,932.65	51.34%
税金及附加	300.93	127.57	173.36	135.89%
销售费用	568.48	420.58	147.90	35.17%
管理费用	1,211.17	1,104.35	106.82	9.67%
研发费用	2,760.47	2,044.72	715.75	35.00%
财务费用	1,603.50	1,648.83	-45.33	-2.75%
其他收益	953.64	1,660.81	-707.17	-42.58%
投资收益	410.33	-81.45	491.78	603.78%
信用减值损失	-1,967.40	-993.33	-974.08	98.06%
资产减值损失	-407.56	-180.71	-226.85	125.53%
<b>营业利润</b>	<b>3,787.88</b>	<b>6,408.39</b>	<b>-2,620.51</b>	<b>-40.89%</b>
营业外收入	2.47	2.04	0.43	21.08%
营业外支出	17.93	175.54	-157.61	-89.79%
<b>利润总额</b>	<b>3,772.42</b>	<b>6,234.89</b>	<b>-2,462.47</b>	<b>-39.50%</b>
所得税费用	182.15	920.50	-738.35	-80.21%
<b>净利润</b>	<b>3,590.27</b>	<b>5,314.39</b>	<b>-1,724.12</b>	<b>-32.44%</b>

由上表可见，2024 年度公司营业收入大幅增加但净利润大幅下滑，主要原因系毛利率、信用减值损失等变动导致。

### 1、毛利率

公司主营业务为改性塑料产品的研发、生产、销售，改性塑料产品的生产周期一般较短，产品成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料占产品成本比重一般较高约为 95%左右。

公司产品成本的归集、分配过程如下：

（1）直接材料：公司根据销售订单安排生产，根据生产工单和每个产品对应的物料清单进行领料，材料领用单价按照加权平均法进行计量。当期生产所

领用的原材料成本按照生产工单直接归集到对应的产品上，完工产品与在产品均按照实际领用的物料明细归集材料成本；

(2) 直接人工：直接人工归集核算生产车间直接从事生产人员的工资、奖金、五险一金等。公司基于生产人员月度工资表并归集当月直接人工费用，每月末按完工产品产量的比例分摊至各个产品；

(3) 制造费用：制造费用归集核算间接人工费用、设备折旧、其他材料及工装夹具的耗用、水电费等其他间接费用。每月末按完工产品产量的比例分摊至各个产品。

报告期内，公司主营业务分大类产品收入、毛利率及毛利的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	毛利率	毛利	收入	毛利率	毛利
苯乙烯类	33,915.02	11.80%	4,002.31	25,358.59	17.24%	4,372.69
改性工程塑料类	34,608.50	14.62%	5,060.26	24,359.93	21.10%	5,139.54
聚烯烃类	9,774.93	17.06%	1,667.44	7,758.69	23.28%	1,806.04
其他	81.63	-19.92%	-16.26	354.72	-21.48%	-76.20
<b>合计</b>	<b>78,380.09</b>	<b>13.67%</b>	<b>10,713.77</b>	<b>57,831.93</b>	<b>19.44%</b>	<b>11,242.07</b>

由上表可见，2024 年度公司营业收入虽大幅增长，但产品毛利率有所下滑，导致本年营业毛利较上年相比反而有所下降，毛利率变动的原因见本回复之“问题 2、关于经营业绩和毛利率（2）结合苯乙烯类、改性工程塑料类、聚烯烃类等的具体细分产品构成、单价、毛利率、主要客户情况等，说明主要产品毛利率变动的原因及合理性”的相关内容。

## 2、信用减值损失

2024 年度，公司计提的信用减值损失较上期同比增加，主要系本期应收账款坏账准备较上期增长较为明显，报告期内公司应收账款坏账准备变动的具体原因见本回复之“问题 4、关于应收账款”的相关内容。

## 3、其他

2024 年度，公司销售费用、管理费用、研发费用较上期有所增长，主要系随着公司营收规模快速增长，期间费用同比有所增长；2024 年度，由于公司收到的政府补助金额较上期有所减少，导致来源于政府补助的非经常性损益金额较去年同比有所下降。

综上所述，2024 年度公司营业收入大幅增加但净利润大幅下滑，主要系由于产品毛利率、信用减值损失等变动所影响，具有合理原因。

## （二）说明 2025 年一季度净利润大幅下滑的原因

2025 年一季度，公司净利润较上期的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年 1-3 月	变动金额	变动比例
营业收入	16,842.61	17,380.72	-538.11	-3.10%
营业成本	14,557.31	14,660.05	-102.74	-0.70%
税金及附加	87.68	47.48	40.20	84.67%
销售费用	118.18	108.05	10.13	9.38%
管理费用	401.79	245.13	156.66	63.91%
研发费用	710.15	657.00	53.15	8.09%
财务费用	484.25	353.73	130.51	36.90%
其他收益	150.75	409.78	-259.03	-63.21%
投资收益	-	394.93	-394.93	-100.00%
信用减值损失	-127.68	-9.36	-118.32	1264.10%
资产减值损失	69.06	-	69.06	/
<b>营业利润</b>	<b>575.39</b>	<b>2,104.63</b>	<b>-1,529.25</b>	<b>-72.66%</b>
营业外收入	0.54	0.33	0.21	63.64%
营业外支出	0.14	0.04	0.10	250.00%
<b>利润总额</b>	<b>575.79</b>	<b>2,104.92</b>	<b>-1,529.13</b>	<b>-72.65%</b>
所得税费用	-17.51	195.82	-213.33	-108.94%
<b>净利润</b>	<b>593.30</b>	<b>1,909.10</b>	<b>-1,315.80</b>	<b>-68.92%</b>

2025 年一季度，公司净利润较上期大幅下滑的原因具体分析如下：

（1）2025 年一季度，公司营业收入较上期有所下降，毛利率有所下滑，导致营业毛利较上期减少约 400 万元；

(2) 2025年一季度，公司收到的政府补助、处置子公司产生的投资收益较上期均有所减少，导致非经常性损益项目较上期同比减少约 650 万元；

(3) 2025年一季度，随着子公司中山市富恒科技有限公司组织架构的初步搭建以及产能扩张带来的融资需求增长，公司管理费用、研发费用、财务费用等支出较上期增加约 300 万元。

### (三) 公司应对业绩下滑的改善措施

针对业绩下滑风险，公司采取了多元化的措施进行应对，具体如下：

#### (1) 加大技术研发投入，提高产品的附加值和市场竞争力

自成立以来，公司一直专注于改性塑料产品的研发、生产和销售。公司紧跟行业发展和围绕客户需求，对主要产品的持续研发和长期投入，丰富产品类型，优化产品结构，增强自身的核心竞争力，不断形成产品和技术创新成果，满足下游客户的不同需求。

#### (2) 加强对原材料的价格跟踪和预测，灵活进行原材料采购和库存管理

公司密切跟踪主要原材料市场价格走势情况，并结合订单量和安全库存等情况合理规划主要原材料备货量，在市场价格较低时，加大原材料采购规模。同时，凭借多年良好合作基础，公司已与主要供应商建立长期合作关系，确保原材料稳定供应的同时，持续完善供应商比价机制，降低采购成本。

#### (3) 与客户形成良好的价格协商机制，及时调整价格降低成本上涨压力

在原材料价格上涨的情况下，公司将及时与客户充分沟通协商后调整产品销售价格，从而能够及时传导原材料价格上涨对产品成本的影响。另外，公司在向新客户或提供新产品报价时，将原材料价格上涨等外部影响因素纳入定价考虑范围，从而降低公司原材料成本上涨带来的不利影响。

#### (4) 加强与优质客户合作，进一步增强客户粘性以实现业务持续增长

凭借在业内多年积累的竞争优势，公司已积累了一批合作关系稳定的优质客户资源。公司持续跟进大客户多样化、个性化需求，同时注重服务能力提升，更好的维护与大客户之间合作关系。

## 二、结合苯乙烯类、改性工程塑料类、聚烯烃类等的具体细分产品构成、

单价、毛利率、主要客户情况等，说明主要产品毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司苯乙烯类、改性工程塑料类、聚烯烃类改性塑料产品的具体细分产品构成、单价、毛利率情况如下：

单位：百分比、万元/吨

项目	材质	2024 年度			2023 年度			毛利率变动
		销售占比	单价	毛利率	销售占比	单价	毛利率	
苯乙烯类	ABS	21.29	0.93	12.17%	22.24	1.09	20.49%	下降 8.32 个百分点
	PS	21.93	0.89	11.33%	21.45	0.91	13.94%	下降 2.61 个百分点
	其他	0.05	/	65.33%	0.16	0.92	9.06%	/
	合计	<b>43.27</b>	<b>0.90</b>	<b>11.80%</b>	<b>43.85</b>	<b>0.99</b>	<b>17.24%</b>	下降 5.44 个百分点
改性工程塑料类	PC/ABS	21.11	1.44	18.03%	22.91	1.53	25.43%	下降 7.40 个百分点
	PC	18.08	1.54	8.87%	13.66	1.53	10.98%	下降 2.11 个百分点
	其他	4.96	1.34	21.06%	5.56	1.57	28.10%	下降 7.04 个百分点
	合计	<b>44.15</b>	<b>1.47</b>	<b>14.62%</b>	<b>42.12</b>	<b>1.53</b>	<b>21.10%</b>	下降 6.48 个百分点
聚烯烃类	PP	12.08	0.79	17.56%	12.52	0.97	22.99%	下降 5.43 个百分点
	PE	0.39	0.97	1.70%	0.89	1.03	27.37%	下降 25.67 个百分点
	合计	<b>12.47</b>	<b>0.79</b>	<b>17.06%</b>	<b>13.42</b>	<b>0.97</b>	<b>23.28%</b>	下降 6.22 个百分点

注 1：因其他类产品的收入金额及占比较小，销售单价不具有可比性，故上表未包括其他类产品的数据，下同；

注 2：销售占比为占主营业务收入的比重。

报告期内，公司主要产品毛利率变动系受客户结构、产品结构、应用领域、定制化程度等多种因素综合导致，结合细分产品及主要客户情况的具体分析如下：

## 1、苯乙烯类

### (1) ABS 产品

2024 年度，公司 ABS 产品的销售毛利率为 12.17%，较上期下降 8.32 个百分点，主要系受市场竞争加剧、客户结构变动的影响所致。公司销售的 ABS 改性塑料产品主要应用于电视机、路由器等家电类产品，由于近年来 ABS 产品的产能扩张明显，以及电器制造行业的放缓，导致了 ABS 产品的需求增长受到限制，对价格形成了明显压力，影响了 ABS 产品的毛利率。

报告期内，公司销售的 ABS 产品的主要客户为客户一、厦门海投供应链服务有限公司以及江西绿聚科技有限公司等，主要销售通用级的 ABS 产品，由于该类产品的附加值一般不高，故而产品毛利率一般较低。此外，厦门海投供应链服务有限公司、江西绿聚科技有限公司等客户均为预收款客户，公司出于提高经营周转率的考虑降低了相关客户部分产品的销售单价，进一步影响了报告期内 ABS 产品的毛利率。

## （2）PS 产品

2024 年度，公司 PS 产品的销售毛利率为 11.33%，较上期下降 2.61 个百分点，毛利率有所下滑，主要系受产品结构的变动影响所致。公司销售的 PS 产品主要应用于家用电器领域，如电视机、冰箱、洗衣机、空调等家电的外壳，主要产品分为同质化、低附加值的普通料以及定制化、高附加值的高端料如高耐热/阻燃产品等两大类。

报告期内，公司销售的 PS 产品的主要客户为客户四，系本期苯乙烯类产品的主要贸易商客户，公司对其销售的 PS 产品多为低附加值、同质化的普通料，2024 年度由于公司对该客户销售占比的提升而导致 PS 产品的总体毛利率较上期有所下滑。

## （3）其他

其他类产品主要系应个别客户需求销售的定制化产品，2024 年度其他类产品的销售金额仅为 38.18 万元，不具有可比性。

## 2、改性工程塑料类

### （1）PC/ABS 产品

2024 年度，公司 PC/ABS 产品的销售毛利率为 18.03%，较上期下降 7.40 个百分点，毛利率有所下滑。2023 年度，公司销售的 PC/ABS 产品主要客户为北海市三富影音制品有限公司及其关联公司，产品主要应用于手机、笔记本电脑等定制化、高附加值的消费电子领域，产品销售单价及毛利率较高。2024 年度，由于公司对其相关产品的销售规模下降较为明显，从而导致 PC/ABS 产品的毛利率有所下滑。

## (2) PC 产品

2024 年度，公司 PC 产品的销售毛利率为 8.87%，较上期下降 2.11 个百分点，毛利率有所下滑。公司销售的 PC 产品主要应用于汽车领域，如新能源汽车车灯、内外饰部件等。报告期内，公司 PC 产品的主要客户为客户二等，其中客户二相关的产品毛利率较上期未发生较大变动。

2024 年度，公司 PC 产品的毛利率下滑，主要系由于公司结合近期原材料采购成本的变动情况，出于提高存货周转率、盘活资金等的综合考虑下，低价销售了部分囤积的原材料存货，导致 PC 产品的毛利率较上期有所下滑。

## (3) 其他

公司改性工程塑料类产品中的其他类细分产品的牌号众多，如 PBT、PA、POM、TPV 等材质，一般根据客户的定制化需求程度及产品附加值，不同产品的定价差别较大，故毛利率变动主要系受产品结构变动的的影响。

## 3、聚烯烃类

### (1) PP 产品

2024 年度，公司 PP 类产品的销售毛利率为 17.56%，较上期下降 5.43 个百分点，毛利率有所下滑，主要系受客户结构变动的的影响。

2023 年度，公司的 PP 类产品主要销售给客户六，产品应用于海绵城市雨水收集模块，主要销往土耳其及沙特、阿联酋等中东国家，定制化程度较高、产品毛利率较高。2024 年度，受客户六下游客户订单削减影响，公司对其 PP 类产品的销售规模有所下降。

2024 年度，公司销售的 PP 类产品主要应用于家电领域，产品定制化程度较低，故毛利率较低。

### (2) PE 产品

2024 年度，公司 PE 类产品的销售金额仅为 306.64 万元，毛利率变动主要系受个别客户的产品结构影响，不具有可比性。

三、分季度列示营业收入、成本及期间费用，并结合同行业可比公司情况、原材料价格波动等因素说明各季度之间营收及净利润波动的原因及合理性

## （一）分季度列示营业收入、成本及期间费用

报告期内，公司分季度营业收入、成本及期间费用如下表所示：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
营业收入	17,380.72	22,016.08	17,939.14	24,452.44	81,788.39
营业成本	14,660.05	18,713.49	14,821.66	22,349.78	70,544.98
毛利率	15.65%	15.00%	17.38%	8.60%	13.75%
税金及附加	47.48	28.64	91.06	133.75	300.93
销售费用	108.05	121.91	153.49	185.04	568.48
管理费用	245.13	238.54	266.13	461.37	1,211.17
研发费用	657.00	972.35	323.83	807.28	2,760.47
财务费用	353.73	401.91	317.04	530.81	1,603.50
其他收益	409.78	224.36	208.44	111.07	953.64
投资收益	394.93	27.54	-38.24	26.09	410.33
信用减值损失	-9.36	-60.83	-363.13	-1,534.08	-1,967.40
资产减值损失		-379.34	-52.14	23.92	-407.56
营业利润	2,104.63	1,350.97	1,720.86	-1,388.58	3,787.88
营业外收入	0.33	0.41	0.92	0.80	2.47
营业外支出	0.04	1.27	1.71	14.91	17.93
利润总额	2,104.92	1,350.12	1,720.07	-1,402.69	3,772.42
所得税费用	195.82	101.78	177.96	-293.42	182.15
净利润	1,909.10	1,248.33	1,542.11	-1,109.27	3,590.27

（二）结合同行业可比公司情况、原材料价格波动等因素说明各季度之间营收及净利润波动的原因及合理性

报告期内，公司各季度的营业收入变动不大，四季度的净利润较其他季度的波动较大，主要系受公司四季度的销售毛利率下滑、信用减值损失的计提的影响，各季度营业收入波动以及产品毛利率与同行业较为可比，具体分析如下：

### 1、毛利率

公司的产品定价机制主要为成本加成方式，即以产品的实际成本为基础，

加上一定的利润确定产品报价。在利润端，公司结合客户订单规模及过往合作情况、产品定制化水平及市场竞争情况等因素向客户提供报价。一般而言，利润空间相对较大的产品往往具有定制化程度、附加值水平较高，市场竞争相对缓和。

公司主要原材料合成树脂属于石油化工产业链的中间产品，石油价格变动对合成树脂采购价格具有重要影响。由于自 2024 年下半年起，国际原油价格走势持续走低，公司的原材料采购成本相对有所下降。

2024 年四季度，公司结合近期原材料采购成本的变动情况，出于提高存货周转率、盘活资金等的综合考虑下，低价销售了部分囤积的原材料存货，导致四季度的毛利率下滑较为明显。

## 2、信用减值损失计提

2024 年四季度，公司应收账款余额增长约 1.5 亿元，并且部分“担保回款”客户的账龄迁移，导致按账龄法计提的信用减值损失相应增加；同时公司根据客户信用风险特征的变化，于报告期末部分应收账款按单项计提了坏账准备，导致四季度计提的信用减值损失金额增加较为明显。

## 3、同行业对比情况

报告期内，同行业可比公司各季度营收波动及毛利率情况如下：

公司	一季度营收占比	二季度营收占比	三季度营收占比	四季度营收占比	毛利率
金发科技	17.37%	21.21%	28.29%	33.13%	11.31%
国恩股份	23.01%	25.52%	25.15%	26.32%	8.71%
会通股份	20.95%	23.91%	25.62%	29.53%	13.46%
禾昌聚合	20.38%	22.61%	26.10%	30.91%	16.27%
聚赛龙	19.92%	24.43%	24.80%	30.84%	9.94%
平均值	20.33%	23.54%	25.99%	30.15%	11.94%
本公司	21.25%	26.92%	21.93%	29.90%	13.75%

由上表可见，公司与同行业可比公司之间的各季度营业波动情况保持一致，毛利率处于同行业平均水平。

综上所述，报告期内公司各季度净利润波动主要系由于四季度毛利率下滑以及计提的应收账款坏账准备较高所导致，具有合理性。

### **【年审会计师回复】**

会计师的核查情况如下：

#### **一、我们对营业收入，实施了包括但不限于以下审计程序：**

（1）了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；对销售与收款循环执行穿行测试和控制测试程序，检查公司是否在关键控制点实施控制，相关控制点是否得到有效执行；

（2）选取样本检查销售合同，对商品控制权转移时点进行分析；对本年记录的收入交易选取样本，内销收入核对发票、销售合同及出库单、送货单、签收单等，外销收入核对销售合同、送货单及报关单，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）访谈公司管理层等相关人员，了解公司销售的开展方式、基本情况、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策、合作关系、销售模式、销售状况、客户变化以及收入确认的具体标准、收入确认时点等信息情况；

（4）查询同行业可比公司公开披露的年度报告等资料，了解同行业可比公司收入确认政策，并分析判断公司收入确认政策与同行业可比公司是否存在重大差异；

（5）结合行业数据及公司历史数据对本期销售收入及毛利率波动情况进行分析，以识别是否存在异常交易并调查异常波动；

（6）查阅主要客户工商登记信息，了解客户的成立时间、注册资本、经营范围、股东及主要人员等公开信息，了解客户成立时间与注册资本是否与其交易规模相匹配，经营范围是否与公司业务属上下游关系，股东及主要人员是否与公司存在关联方关系等；

（7）对公司主要客户进行函证，对本年销售金额较大、应收账款余额较大的客户进行函证，以邮寄纸质函证的方式对公司营业收入向客户实施函证程序。

对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的客户实施相应的替代程序，确认金额无异常；相关函证回函情况如下：

单位：万元、百分比

项目	营业收入	应收账款	合同负债
原值金额	81,926.45	53,996.09	1,494.01
发函金额	76,568.40	50,868.64	1,406.05
发函比例	93.46	94.21	94.11
回函确认金额	75,012.40	47,158.68	1,406.05
回函确认比例	91.56	87.34	94.11

(8) 检查公司应收账款期后回款情况，进一步核查收入的真实性和准确性；

(9) 对公司的销售收入进行截止性测试，核查公司销售记账凭证等收入确认依据资料，查看是否存在销售收入跨期的情形；

(10) 对公司销售收入进行细节测试，核查其销售合同（订单）、送货单、签收单、报关单、确认的收货信息、记账凭证、销售发票以及客户付款凭证等，检查收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性及会计处理是否正确。

## 二、我们对营业成本，实施了包括但不限于以下审计程序：

(1) 了解公司产品的生产流程、存货及成本的核算和结转方法，了解公司各业务的成本归集和核算方法，评价是否符合企业会计准则的规定；

(2) 获取关于生产管理与成本核算的相关内部控制制度，评价相关控制的设计，识别关键的控制点，并对控制的有效性进行测试；

(3) 执行存货计价测试和截止测试，确保成本结转的匹配性准确性；

(4) 编制销售成本倒轧表，将存货发生额与销售成本进行核对，以确定成本结转的准确性；

(5) 对营业成本中归集的人员薪酬、资产折旧摊销、材料发生额，与对应的薪酬分配表、折旧分配表、摊销分配表、原材料库存商品领用汇总表进行核对，对本期大额费用支出检查记账凭证及附件，获取大额合同进行查验；

(6) 获取公司成本计算表，复核是否存在计算错误，结合不同产品的成本分配，复核不同规格的单位成本情况；

(7) 结合存货审计程序，复核成本计算数据准确性；

(8) 了解与评价公司与采购付款循环相关的关键内部控制设计和运行情况，对采购与付款执行穿行测试和控制测试程序；

(9) 查阅公司的采购明细表，查阅公司与主要供应商签署的采购协议或业务订单，了解主要合同条款或条件；

(10) 查阅公司的采购管理、供应商管理等制度文件，了解供应商的选取标准；访谈公司的采购部门负责人，了解公司与主要供应商的交易及结算流程、采购价格形成机制等相关信息，对报告期内主要供应商的变化原因和合理性进行分析；

(11) 查询主要供应商工商公示信息，包括注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模、与公司的合作历史、与公司是否存在实质或潜在的关联交易等，分析公司采购金额与供应商的经营规模、注册资本、实缴资本等的匹配性；

(12) 对公司主要供应商进行函证，对本年采购金额较大、应付预付账款余额较大的供应商进行函证，以邮寄纸质函证的方式对公司采购交易情况向供应商实施函证程序。对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的供应商实施相应的替代程序，确认金额无异常；相关函证回函情况如下：

单位：万元、百分比

项目	应付账款	预付账款(含其他非流动资产)	采购金额
原值金额	6,667.39	2,610.09	72,037.56
发函金额	5,584.74	2,373.06	63,950.08
发函比例	83.76	90.92	88.77
回函确认金额	5,395.98	2,210.90	56,934.38
回函确认比例	80.93	84.71	79.03

(13) 对于公司的采购发生额，以抽样方式检查与采购付款相关的支持性文件，包括采购合同、采购发票、入库单和付款凭证等，检查采购入库的时点、数量和金额是否准确；

(14) 核查报告期内公司及其子公司的资金流水情况，关注主要供应商与公司及其子公司之间的流水是否存在大额异常资金往来；

(15) 访谈公司财务总监、生产部门负责人、采购部门负责人和仓库负责人，了解公司采购销售模式、存货管理模式、主要原材料的采购周期、备货政策、主要产品的生产周期、期后订单情况等，分析公司期末存货余额及构成情况变动的原因，与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

(16) 通过公开渠道查询公司主要原材料的价格走势，分析公司原材料采购价格与市场行情的差异情况及原因；了解原材料市场的价格波动情况，复核公司主要供应商采购数量和采购金额，对比不同供应商之间采购价格以及采购价格和市场价格差异，分析差异原因是否合理，是否符合市场实际情况；

(17) 对公司期末存货盘点的情况进行复核，并对存货进行监盘，检查公司存货盘点的有效性，对期末发出商品进行函证。

**会计师的核查结论如下：**

经核查，我们认为对营业收入和营业成本执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

**3、关于经营活动产生的现金流**

你公司 2023 年、2024 年度经营活动产生的现金流量净额分别为 -1.56 亿元、-1.17 亿元，净利润分别为 5,424.76 万元、3,599.67 万元，经营活动现金流量净额连续两年为负且远低于净利润。

**请你公司：**

量化分析报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润存在较大差异的具体原因及合理性，并说明是否符合公司实际经营情况和行业惯例。

**【公司回复】**

一、量化分析报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润存在较大差异的具体原因及合理性

报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	金额
<b>净利润</b>	<b>3,590.27</b>
加：资产减值准备	407.56
信用减值损失	1,967.40
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	742.79
无形资产摊销	22.72
长期待摊费用摊销	6.12
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	4.46
财务费用（收益以“-”号填列）	1,720.00
投资损失（收益以“-”号填列）	-410.33
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-334.06
存货的减少（增加以“-”号填列）	2,492.57
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-27,372.84
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	5,462.80
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-11,700.53</b>

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润的差异情况以及主要差异项目分析如下：

单位：万元

项目	金额
经营活动产生的现金流量净额	-11,700.53
净利润	3,590.27
<b>差异</b>	<b>-15,290.80</b>
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-27,372.84
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	5,462.80
存货的减少（增加以“-”号填列）	2,492.57
信用减值损失	1,967.40
财务费用（收益以“-”号填列）	1,720.00
<b>合计</b>	<b>-15,730.07</b>

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差异金额为-15,290.80 万元，该差异主要系经营性应收项目、经营性应付项目等科目的增减变动所致，具体分析如下：

(1) 经营性应收项目较上期增加 27,372.84 万元，主要系公司应收款项较上期增幅较为明显。其中，2024 年末公司应收账款余额为 53,996.09 万元，较上期末增长约 2 亿元，主要由于订单需求增长、业务规模扩大，营业收入同比增长 41.11%所致；同时，由于公司下游家电、消费电子及汽车领域等客户采用票据方式结算的比例提高，随着公司收到的票据增加，对于未终止确认部分的票据、债权凭证的贴现现金流计入筹资活动约为 8,000 万元，并影响经营性应收项目的变动金额；

(2) 经营性应付项目较上期增加 5,462.80 万元，主要原因系随着公司业务规模扩大，应付账款、应付票据规模较上期增加约 6,000 万元所致；

(3) 此外，报告期内存货的变动、信用减值损失的计提以及与融资相关的利息费用同样影响了经营活动产生的现金流量净额和净利润的差异。

综上所述，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额和净利润存在较大差异具有合理原因。

## 二、说明是否符合公司实际经营情况和行业惯例

报告期内，公司的经营活动现金流量为负数且与净利润差异较大，符合公司实际经营情况，具体分析如下：

(1) 报告期内，随着公司营业收入规模的不断扩张，应收账款较上期同比增长约 2 亿元，受客户付款节奏的影响，应收账款的回款速度较上期有所放慢；

(2) 报告期内，随着公司下游家电、消费电子、汽车领域等客户采用票据方式结算的比例提高，公司收到的票据有所增长，对于未终止确认部分的票据贴现金额虽计入筹资活动约 8000 万元，但该部分回款本质上仍属于公司的经营回款。

报告期内，同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异情况列示如下：

单位：万元

公司	经营活动产生的现金流量金额	净利润	差异
金发科技	284,527.26	6,051,424.21	-5,766,896.95
国恩股份	55,285.94	70,871.80	-15,585.86

会通股份	55,130.05	20,017.89	35,112.17
禾昌聚合	-11,714.21	12,091.44	-23,805.65
聚赛龙	-1,980.86	2,589.74	-4,570.60
<b>本公司</b>	<b>-11,700.53</b>	<b>3,590.27</b>	<b>-15,290.80</b>

报告期内，同行业可比公司“经营活动产生的现金流量金额”与净利润均存在较大差异，符合行业惯例。

#### 4、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额 5.40 亿元，同比增加 60.28%，坏账准备 6,322.34 万元，同比增加 47.21%，应收账款占营业收入比重为 66.02%，同比增加 7.90 个百分点。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明应收账款增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况？

(2) 说明应收账款坏账计提是否充分，列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及你公司对应收账款回款风险所采取的措施及执行情况。

请年审会计师说明对应收账款执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

#### 【公司回复】

一、结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明应收账款增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况

##### (一) 业务模式、结算模式、信用政策

公司是一家从事于改性塑料产品的研发、生产和销售的企业，主要产品包括苯乙烯类、改性工程类以及聚烯烃类等改性塑料产品。改性塑料行业是一个高度定制化的行业，客户对材料的要求存在明显差异，除少量通用材料外，不

同公司的产品往往不能共用，因此公司主要采取“以销定产、订单预测、适当备货”的生产模式。

公司通常会与客户在合同中约定具体信用额度及信用账期，以合同约定的信用账期作为应收账款的信用管理政策。报告期内，公司与主要客户的结算方式为电汇、银行承兑汇票及商业承兑汇票等。

## （二）应收账款增长的原因及合理性

报告期内，公司应收账款、营业收入的增长情况具体列示如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	变动金额	变动比例
应收账款余额	53,996.09	33,689.50	20,306.59	60.28%
营业收入	81,788.39	57,961.44	23,826.96	41.11%

报告期内，公司应收账款余额为53,996.09万元，同比上升60.28%，营业收入为81,788.39万元，同比上升41.11%。由于公司应收账款的主要客户为家电、消费电子领域客户，报告期内随着下游家电、消费电子领域客户的订单需求增长，公司营业收入的快速增长导致了应收账款的规模有所上升。同时，受客户付款节奏的影响，应收账款的回款速度有所放慢，导致应收账款的增速大于营业收入的增速，应收账款增长具有合理原因。

## （三）是否存在延长信用期限扩大销售的情况

报告期内，公司与主要客户的结算模式、信用政策较上期不存在重大变化，对于主要客户的信用政策保持稳定，对客户不存在延长信用期的情况。报告期内营业收入增长的原因主要系公司积极开拓市场，销售订单量有所增长所致，公司业务整体基本稳定，不存在延长信用期限扩大销售的情况。

**二、说明应收账款坏账计提是否充分，列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及你公司对应收账款回款风险所采取的措施及执行情况**

### （一）说明应收账款坏账计提是否充分

报告期内，公司对于存在争议或涉及诉讼、仲裁，已有明显迹象表明债务

人很可能无法履行还款义务项等信用风险显著不同的应收账款，单项评价其信用风险并全额计提坏账准备；对于除单项评估信用风险之外的应收账款，公司以应收账款账龄作为共同风险特征，并按照账龄组合计提坏账准备。基于预期信用损失模型确定参数及计提比例如下：

### 1、预期信用损失率的具体测算过程及合理性

公司采用预期信用损失模型，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的损失准备。以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似信用风险，同时参考历史信用损失经验，结合当前信息和前瞻性信息，采用迁徙率模型确定账龄组合的预期信用损失率，出于谨慎和简化操作，公司确定的各账龄组合坏账预期信用损失率为：

账龄	预期信用损失率 (%)
1 年以内	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	20.00
3-4 年	30.00
4-5 年	50.00
5 年以上	100.00

### 2、运用预期信用损失模型计算应收账款坏账的步骤

#### ①根据应收账款账龄计算迁徙率

账龄	2021 年- 2022 年	2022 年- 2023 年	2023 年- 2024 年	平均 迁徙率	序号
1 年以内	16.50%	20.40%	24.91%	20.60%	A
1-2 年	1.79%	53.89%	9.81%	21.83%	B
2-3 年	14.21%	44.02%	46.17%	34.80%	C
3-4 年	35.68%	97.22%	0.00%	44.30%	D
4-5 年	23.67%	98.34%	73.49%	65.17%	E
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	F

#### ②计算预期信用损失率

假定按照 5%标准对前瞻性信息进行调整：

账龄	计算公式	历史平均损失率(c)	前瞻性调整(d)	2024年预期信用损失率 c*(1+d)
1年以内	A×B×C×D×E×F	0.45%	5%	0.47%
1-2年	B×C×D×E×F	2.19%	5%	2.30%
2-3年	C×D×E×F	10.05%	5%	10.55%
3-4年	D×E×F	28.87%	5%	30.31%
4-5年	E×F	65.17%	5%	68.42%
5年以上	F	100.00%	5%	100.00%

### 3、运用预期信用损失率测算坏账准备

运用预期信用损失率计算 2024 年应收账款账龄组合坏账准备

单位：万元

账龄	应收账款账面余额	预期信用损失率	运用预期信用损失率计算坏账准备	公司计提坏账准备
1年以内	44,858.79	0.47%	212.82	2,242.94
1-2年	6,328.05	2.30%	145.71	632.80
2-3年	464.83	10.55%	49.03	92.97
3-4年	890.73	30.31%	270.00	267.22
4-5年	-	68.42%	-	-
5年以上	78.64	100.00%	78.64	78.64
<b>合计</b>	<b>52,621.04</b>	<b>—</b>	<b>740.96</b>	<b>3,314.57</b>

由上述测算过程所知，公司按照迁徙率模型计算的预期信用损失率测算的坏账准备金额小于公司当前计提的坏账准备金额，公司应收账款坏账计提充分。

#### (二) 列示重要应收账款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险

报告期末主要欠款方的期后回款情况列示如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	期后回款金额
第一名	7,139.61	370.50
第二名	4,883.18	970.36
第三名	3,738.03	1,788.37
第四名	2,385.32	160.00
第五名	2,355.32	379.64
<b>合计</b>	<b>20,501.46</b>	<b>3,668.86</b>

注：期后回款统计至 2025 年 6 月末。

报告期后，公司积极催促客户及时回款，主要欠款方报告期后陆续回款，回款风险整体可控。

### （三）公司对应收账款回款风险所采取的措施及执行情况

公司制定了《应收账款管理控制制度》等内控制度，对货款结算、收款及催收进行管理，具体如下：

项目	具体措施
结算	1、对帐人员提交当月销售数据后，经客户确认回签，按照合同约定的结算周期进行结算； 2、财务部每月根据当月确认的收入数据及累计应收账款数据，要求销售部组织销售人员对客户对账及结算。
收款	1、公司一般通过银行转账方式收取回款，由应收账款记账人员登记客户回款台账。出纳每日查询银行账户，形成银行日记账，财务部与销售管理部每日对账； 2、收到银行转账支票，由出纳员前往银行办理托收。款项收妥后，应收账款记账员将编制收款凭证，并附相关单证，如银行水单、银行到款通知单等，提交会计主管复核； 3、销售人员收取银行承兑汇票时，财务经理需根据票据判断银行等级及票据风险，报财务总监同意后收取。收取汇票后，认真检查汇票的票面信息及背书的连续性，应收账款记账员登记台账后交出纳员统一保管。财务部根据收到的银行承兑汇票的复印件记账； 4、账务部门依据收款单据登记库存现金和银行存款日记账。
催收	1、销售部对客户实时跟踪，对于计划内回款跟踪：每月底由销售部门汇总提报次月回款计划，存在回款风险的客户分配给销售部门管理者跟进；其他正常跟踪推进的回款计划分配给销售部门销售人员跟进； 2、每月末，财务部根据应收账款科目的余额情况，编制逾期客户欠款情况统计表。对于超过信用期的客户，及时报送财务总监、分管销售副总、销售经理及具体销售人员，由销售人员以电话或电子方式与客户核对往来款项，及时催收欠款，性质恶劣的转交法务部采取法律催收手段； 3、销售部每月召开应收账款管理会议，销售经理参会，总结欠款客户风险，分享催收经验，总结催收成功案例等； 4、销售部根据收款情况评估客户信用并对客户信用实现动态管理。

报告期内，公司与客户签订明确付款期限明确的购销合同，定期与客户进行对账工作，对于逾期的应收账款，公司加强催款力度，逐步减少账龄较长的应收账款。

### 【年审会计师回复】

会计师的核查情况如下：

我们对应收账款实施了包括但不限于以下审计程序：

(1) 取得公司提供的应收账款明细账及账龄明细表，复核应收账款账龄的准确性及合理性；

(2) 通过抽样核对销售记录、收款记录及销售合同约定的信用期的方式评价公司应收账款账龄的准确性；结合营业收入审计，确认应收账款账龄的准确性；

(3) 了解与应收账款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(4) 复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

(5) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

(6) 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率、迁徙率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确，分析公司报告期内应收账款坏账计提准备政策的谨慎性；

(7) 对公司主要客户进行函证，对本年销售金额较大、应收账款余额较大的客户进行函证，以邮寄纸质函证的方式对公司应收账款向客户实施函证程序。对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的客户实施相应的替代程序，确认金额无异常；

(8) 检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(9) 访谈公司总经理，了解公司与逾期客户的交易背景、公司催收程序等情况；查阅公司与相关客户的诉讼资料；

(10) 访谈公司财务总监，了解公司对客户信用政策的执行情况，分析报告期内公司主要应收账款客户与主要营业收入客户的差异情况、应收账款逾期原因；

(11) 访谈公司相关业务人员，了解公司与逾期客户的交易背景、逾期应收余额对应收入的业务背景、客户的经营状况、还款意愿等情况；

(12) 前往公司主要逾期客户经营所在地进行现场访谈，访谈程序包括：核实客户被访谈人员身份、填写访谈记录、被访谈人员签字确认及加盖客户公章或签字等，获取的证据包括：客户访谈记录、被访谈人名片或身份证复印件、访谈照片等；

(13) 查阅公司与应收账款管理相关的内部控制制度、公司应收账款明细表、公司向相关客户进行催收的相关依据等文件，于企业信用信息公示系统等平台检索相关客户的工商信息、涉诉情况等情况，分析相关款项是否存在回收可能，对照《企业会计准则》等相关规定，判断相关应收账款减值计提是否合规；了解公司坏账准备及信用减值损失的会计政策与会计估计，评价坏账准备及信用减值损失的会计政策是否符合企业会计准则规定，会计估计是否合理，复核坏账准备与信用减值损失计算是否准确；

(14) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露材料，对比公司与同行业可比公司其应收账款周转率、坏账计提情况、客户结构、客户信用期、应收账款逾期情况等信息。

#### **会计师的核查结论如下：**

经核查，我们认为对应收账款所执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

### **5、关于主要客户和供应商变动**

报告期内，你公司前五大客户中客户四、客户五为新增，销售金额分别为 5,606.82 万元、5,595.55 万元。公开查询显示，客户四成立于 2020 年 11 月 18 日，实收资本 186 万元，参保人数 2 人，客户五成立于 2021 年 3 月 4 日，实收资本 1,526.5 万元，参保人数 184

人。

本期前五大供应商中供应商二、供应商三、供应商四、青岛海尔新材料研发有限公司均为新增，采购金额分别为 7,090.27 万元、5,447.46 万元、5,172.66 万元、3,261.25 万元，采购占比分别为 9.84%、7.56%、7.18%、4.53%。公开查询显示，供应商三成立时间 2016 年 10 月 27 日，实收资本 500 万元。

请你公司：

(1) 结合客户合作背景、具体业务类型、合同履行情况、合作年限、是否存在关联关系、销售规模与其经营规模是否匹配等说明主要客户变化的合理性，是否符合公司业务实际情况及行业特点；

(2) 结合供应商合作背景、采购具体内容、合同履行情况、合作年限、是否存在关联关系等说明主要供应商变化的合理性，是否符合公司业务实际情况及行业特点。

【公司回复】

一、结合客户合作背景、具体业务类型、合同履行情况、合作年限、是否存在关联关系、销售规模与其经营规模是否匹配等说明主要客户变化的合理性，是否符合公司业务实际情况及行业特点

上述客户的合作背景、具体业务类型、合同履行情况、合作年限、关联关系的情况具体列示如下：

客户名称	合作背景	具体业务类型	合同履行情况	合作年限	是否关联方
客户四	经商业伙伴介绍的贸易商，其下游主要为家电、建材领域客户，由于其下游需求量较大且一般采取款到发货的销售模式，因此公司承接了其更多的订单	销售 PP、PS 等改性塑料产品	履行中	2 年	否

客户名称	合作背景	具体业务类型	合同履行情况	合作年限	是否关联方
客户五	经公司销售人员主动开拓，其下游主要为消费电子领域客户，公司与其合作时间较长有着良好的合作基础，随着合作的深入，公司承接了其更多的订单	销售 PC/ABS 等改性塑料产品	履行中	9 年	否

报告期内，公司对上述主要客户的销售规模与其经营规模匹配，主要客户变化符合公司业务实际情况及行业特点，具体分析如下：

### 1、客户四

报告期内，随着客户四下游家电领域客户订单需求的增长，对公司 PP、PS 等改性塑料产品的采购规模同比有所增加。2024 年度，客户四销售规模合计约为 3 亿元，公司向客户四的销售金额占其当期营业收入的比例低于 20%，占比较小。

客户四注册资本为 186 万元，客户四关联公司注册资本 500 万元，员工合计约 10 人；与其销售规模相比，客户四的注册资本较小、员工人数较少，主要系利用其掌握的客户资源从事贸易业务，无需投入资金占用量较大的固定资产、人力资源等进行运营，符合贸易行业特点。

因此，公司向其销售金额与其经营规模相匹配，符合公司实际业务实际情况及行业特点。

### 2、客户五

公司与客户五合作时间较久，客户五主要生产笔记本电脑相关产品，其下游客户主要包括深圳市亿道信息股份有限公司、中国长城科技集团股份有限公司等行业内知名企业，2024 年度客户五销售规模约 3.8 亿元，公司向客户五的销售金额占其营业收入的比例低于 15%，占比较小。客户五成为公司报告期内的前五大客户，主要系由于其下游消费电子类产品的订单需求增长，随着双方长期合作的不断深入，公司本期承接了其较多的改性塑料订单。

客户五注册资本为 5000 万元，客户五关联公司注册资金为 700 万元，员工合计约 530 人，公司向其销售金额与其经营规模相匹配，符合公司实际业务实

际情况及行业特点。

## 二、结合供应商合作背景、采购具体内容、合同履行情况、合作年限、是否存在关联关系等说明主要供应商变化的合理性，是否符合公司业务实际情况及行业特点

上述供应商的合作背景、采购具体内容、合同履行情况、合作年限、关联关系的情况具体列示如下：

供应商名称	合作背景	合作年限	采购具体内容	合同履行情况	是否关联方
供应商二	再生料生产企业，经下游客户介绍开始合作，因公司家电类再生料订单增加，对再生原料需求增多，其品质、交期等具有优势	1年	ABS、PP再生材料	履行中	否
供应商三	经对方销售人员主动接触公司后展开合作，主要代理LG化学、天津大沽等常规通用牌号ABS材料，其交期、品质、服务具有优势	2年	ABS原料树脂	履行中	否
供应商四	上游树脂合成企业，经对方销售人员主动接触公司后展开合作，其品质稳定，价格有一定优势	2年	PS原料树脂	履行中	否
青岛海尔新材料研发有限公司	系行业内知名企业，经下游客户介绍展开合作，因公司家电类再生料订单增加，对再生原料需求增多，其品质、交期等具有优势	2年	PC/ABS、PS再生材料	履行中	否

2024年度，随着公司营业收入规模的快速增长，对应原材料的采购需求同比增长，对原材料的质量、价格以及供应商的交付能力、服务能力及稳定性等方面均提出了更高的要求。报告期内，公司主要对上述供应商进行采购的具体原因分析如下：

(1) 报告期内，随着公司家电类产品的销售规模增大，对再生原料需求亦增多，由于再生原料受国家政策以及废弃塑胶件回收、拆解、清洗、抽粒等多重因素影响，不同供应商的供应量、交付、品质管控能力差异较大，导致公司原有供应商难以满足相关要求条件。报告期内，公司主要向供应商二、青岛海尔新材料研发有限公司采购再生原料，主要系其均为多年从事再生原料生产的主要厂家，具有商业合理性；

(2) 报告期内，公司根据下游客户订单对应的“LG化学”及“天津大沽”的ABS通用树脂的采购需求增加，由于供应商三为LG化学及天津大沽原料的

主要代理商，且其交期、品质及服务具备一定优势，因此报告期内公司向其采购量增多；

(3) 供应商四为上游 PS 树脂合成企业，由于其采购价格具备一定优势，与其直接合作可以减少代理商流转成本，故报告期内公司对其的采购金额有所增加。

综上所述，由于改性塑料行业的上游供应商侧重领域有所不同，公司根据销售订单的产品型号、品质需求、价格优势等条件筛选了具有对应合格资质的供应商，导致报告期内公司的主要供应商出现了一定的变动，同行业可比公司“禾昌聚合”的主要供应商于 2024 年度亦发生了类似的变动情况，公司主要供应商变化具有合理性，符合行业特点。

## 6、关于预付款项

你公司本期预付款项期末余额 2,354.94 万元，同比减少 57.59%，其中期末余额前五名预付款项汇总 1,866.41 万元。

请你公司：

(1) 结合原材料的市场供需变化、价格变动情况等说明预付款项大幅减少的原因，是否与合同约定一致，是否符合行业惯例；

(2) 列示近两年期末预付款项的主要对象、期后采购入库和结转情况。

请年审会计师说明对预付款项执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

### 【公司回复】

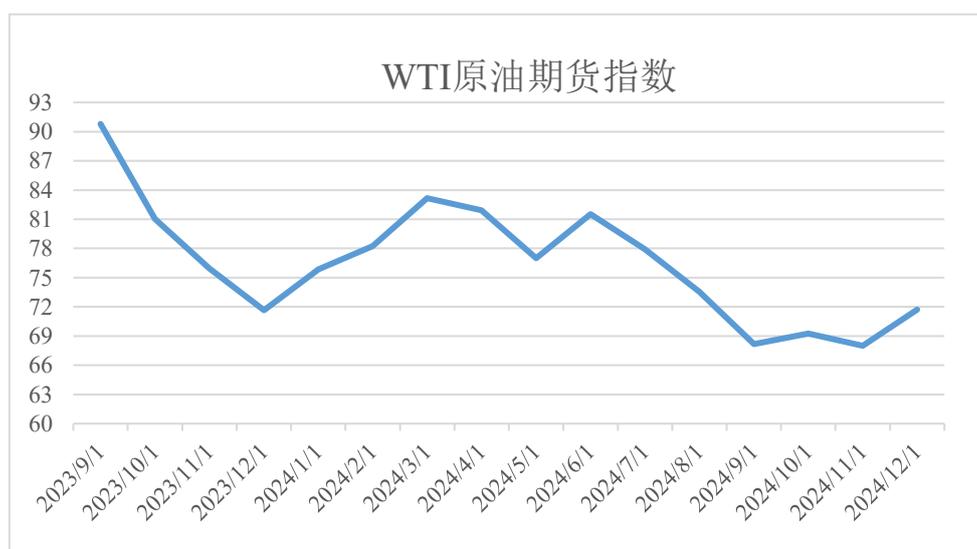
一、结合原材料的市场供需变化、价格变动情况等说明预付款项大幅减少的原因，是否与合同约定一致，是否符合行业惯例

(一) 结合原材料的市场供需变化、价格变动情况等说明预付款项大幅减少的原因

2023 年末、2024 年末，公司预付款项分别为 5,552.97 万元和 2,354.94 万元，同比减少 57.59%，主要原因系 2023 年末公司的预付规模较大且在报告期内实现结转，2024 年度原材料供应整体较为充足，故预付账款余额较上期有所下降。2023 年末，公司预付账款余额较大的原因具体分析如下：

2023 年 6 月，公司接到客户六 7,000 吨玻纤增强 PP 材料订单，合同约定 2023 年 9 月开始交货，该订单预计需要使用聚丙烯原材料约 5,500 吨。公司向客户六销售的产品主要为玻纤增强 PP 材料，该材料应用于生产海绵城市雨水收集模块，主要销往土耳其及沙特、阿联酋等中东国家。考虑到该客户订单量大、下游客户稳定，公司采购备货了部分聚丙烯原料，并采取预付款的方式以期锁定材料价格。2024 年 1 月，公司接客户通知，因其下游客户回款不及时需暂时停止交货以控制潜在风险。因公司仓库容积有限，公司与供应商协商按公司要求时间送货，导致部分材料入库与货款支付时间存在间隔，2023 年末形成大额预付款项。

上市前，公司因资金较为紧张及规模整体较小，采购多为根据订单交付时间分批采购。2023 年 9 月，公司上市后随着资金实力增强，销售规模扩大，仅根据订单分批采购容易造成订单延误、采购及生产成本偏高，因此，公司根据形势变化调整了采购模式。



数据来源：wind

2024 年度，公司前期大部分预付款项在当年实现结转，且自 2024 年下半年起国际原油价格走势（公司主要原材料合成树脂属于石油化工产业链的中间产

品，石油价格变动对合成树脂采购价格具有重要影响）处于近期低位，原材料供应整体较为充足，因此导致 2024 年末公司预付账款余额下降。

### （二）预付账款对应的采购结算方式与合同约定一致

报告期内，公司预付款项对应的采购结算方式与合同约定匹配。相关结算方式均已在合同中进行明确约定，且主要预付款项对应的期后结转情况正常，符合合同履行安排。

### （三）符合行业惯例

报告期内，同行业公司的预付规模对比情况如下：

单位：万元、百分比

公司	营业收入	预付款项	预付款项/营业收入
金发科技	6,051,424.21	64,738.24	1.07
国恩股份	1,921,986.61	68,773.01	3.58
会通股份	608,772.57	11,017.51	1.81
禾昌聚合	161,285.73	3,269.25	2.03
聚赛龙	170,986.32	2,052.81	1.20
<b>本公司</b>	<b>81,788.39</b>	<b>2,354.94</b>	<b>2.88</b>

由于改性塑料行业属于竞争相对充分的市场，主要原材料的相关供应商普遍采用款到发货的政策，公司采取预付款的方式以期锁定材料价格，与对应原材料的市场情况匹配，符合行业惯例。

## 二、列示近两年期末预付款项的主要对象、期后采购入库和结转情况

近两年期末预付款项的主要对象、期后采购入库和结转情况列示如下：

单位：万元、百分比

期间	供应商名称	预付款余额	余额占比	期后采购入库结转金额
2024 年末	第一名	572.50	24.31	572.50
	第二名	376.66	15.99	376.66
	第三名	369.36	15.68	369.36
	第四名	292.61	12.43	292.61
	第五名	255.29	10.84	255.29
	合计	<b>1,866.41</b>	<b>79.25</b>	<b>1,866.41</b>
2023 年末	第一名	2,884.17	51.94	2,884.17

期间	供应商名称	预付款余额	余额占比	期后采购入库结转金额
	第二名	1,321.53	23.80	1,321.53
	第三名	603.66	10.87	603.66
	第四名	215.11	3.87	215.11
	第五名	104.58	1.88	104.58
	合计	<b>5,129.05</b>	<b>92.36</b>	<b>5,129.05</b>

注：期后转销统计至 2025 年 6 月末。

### 【年审会计师回复】

会计师的核查情况如下：

我们对预付款项实施了包括但不限于以下审计程序：

(1) 了解与评价公司与采购付款循环相关的关键内部控制设计和运行情况，对采购与付款执行穿行测试和控制测试程序；

(2) 查阅公司的采购明细表，查阅公司与主要供应商签署的采购协议或业务订单，了解主要合同条款或条件；

(3) 查阅公司的采购管理、供应商管理等制度文件，了解供应商的选取标准；访谈公司的采购部门负责人，了解公司与主要供应商的交易及结算流程、采购价格形成机制等相关信息，对报告期内主要供应商的变化原因和合理性进行分析；

(4) 查询主要供应商工商公示信息，包括注册地、注册资本、实际控制人、业务内容及规模、与公司的合作历史、与公司是否存在实质或潜在的关联交易等，分析公司采购金额与供应商的经营规模、注册资本、实缴资本等的匹配性；

(5) 对公司主要供应商进行函证，对本年采购金额较大、应付预付账款余额较大的供应商进行函证，以邮寄纸质函证的方式对公司采购交易情况向供应商实施函证程序。对发函和回函过程保持全程控制，对未回函的供应商实施相应的替代程序，确认金额无异常；

(6) 对于公司的采购发生额，以抽样方式检查与采购付款相关的支持性文件，包括采购合同、采购发票、入库单和付款凭证等，检查采购入库的时点、数量和金额是否准确；

(7) 核查报告期内公司及其子公司的资金流水情况，关注主要供应商与公司及其子公司之间的流水是否存在大额异常资金往来；

(8) 访谈公司财务总监、生产部门负责人、采购部门负责人和仓库负责人，了解公司采购销售模式、存货管理模式、主要原材料的采购周期、备货政策、主要产品的生产周期、期后订单情况等，分析公司期末存货余额及构成情况变动的原因，与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

(9) 通过公开渠道查询公司主要原材料的价格走势，分析公司原材料采购价格与市场行情的差异情况及原因；了解原材料市场的价格波动情况，复核公司主要供应商采购数量和采购金额，对比不同供应商之间采购价格以及采购价格和市场价格差异，分析差异原因是否合理，是否符合市场实际情况；

(10) 对公司期末存货盘点的情况进行复核，并对存货进行监盘，检查公司存货盘点的有效性，对期末发出商品进行函证；

(11) 检查期末预付款项对应采购货物的入库单、验收单，核查期后到货情况是否存在异常。

#### **会计师的核查结论如下：**

经核查，我们认为对预付款项所执行的审计程序，以及获取的相关审计证据是充分适当的。

### **7、关于营运资金及偿债能力**

报告期内，你公司货币资金 9,291.40 万元, 上期为 9,021.87 万元，同比增加 2.99%；长期借款为 1.44 亿元，上期为 1.59 亿元，同比下降 9.53%；短期借款 2.62 亿元，上期为 1.26 亿元，同比增长 107.35%；本期流动比率为 1.49，利息保障倍数为 3.20，上期流动比率为 1.75，利息保障倍数为 4.72。

**请公司：**

**量化分析公司正常运营所需的营运资金，并结合公司的货币资**

金、可变现资产、长短期债务等情况，分析说明公司是否存在流动性风险及拟采取的措施。

### 【公司回复】

#### 一、量化分析公司正常运营所需的营运资金

公司管理层综合考虑行业发展、业务规划及在手订单等情况，预测未来一年营业收入为 8~10 亿元。

根据上述假设，运用销售百分比法测算公司未来一年的营运资金需求，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	占收入平均比例	未来一年预计	
				预测①	预测②
营业收入	57,961.44	81,788.39	——	80,000.00	100,000.00
经营性流动资产	52,423.40	63,992.71	83.30%	66,642.58	83,303.22
经营性流动负债	13,250.06	17,666.68	22.12%	17,698.33	22,122.92
营运资金占用额	39,173.34	46,326.03	61.18%	48,944.24	61,180.30
营运资金需求额	——	——	——	2,618.21	14,854.27

注：营运资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负债；经营性流动资产=应收票据+应收账款+预付款项+存货；经营性流动负债=应付账款+应付票据+合同负债+应付职工薪酬+应交税费+其他流动负债。

根据上表测算，预测未来一年营业收入为 10 亿元的前提下，公司未来一年营运资金需求约为 1.5 亿元。

公司营运资金来源主要包括未受限银行存款、银行借款授信额度、未贴现或背书的票据、应收账款回款等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
未受限货币资金	7,200.70
未背书或贴现的应收票据、应收款项融资	596.36
未使用银行授信额度	33,925.86
应收账款净值	47,673.75
<b>合计</b>	<b>89,396.67</b>

由上表可知，公司营运资金来源可满足未来一年公司营运资金的需求。

二、结合公司的货币资金、可变现资产、长短期债务等情况，分析说明公司是否存在流动性风险及拟采取的措施

### 1、货币资金情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司的货币资金为 9,291.40 万元，由银行存款 7,200.70 万元和其他货币资金 2,090.70 万元构成。其中，银行存款主要为保证公司正常生产经营所需的营运资金，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金。

### 2、可变现资产

截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产总额分别为 113,244.59 万元，其中流动资产为 76,781.84 万元，主要包括应收账款 47,673.75 万元、存货 9,812.88 万元。

### 3、资产负债率、流动比率、速动比率

截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产总额 113,244.59 万元，负债总额 66,549.59 万元，资产负债率 58.77%，相对较低；公司流动资产 76,781.84 万元，速动资产 64,614.02 万元，流动负债 51,523.97 万元，流动比率为 1.49，速动比率为 1.25，流动比率、速动比率均大于 1，短期偿债风险相对可控。

### 4、一年内到期的流动负债情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司一年内到期的流动负债情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
短期借款	26,229.58
应付票据	3,940.70
应付账款	6,667.39
应付职工薪酬	282.09
应交税费	1,402.79
一年内到期的非流动负债	7,577.00
合计	46,099.55

公司流动负债主要由短期借款、应付票据、应付账款、应付职工薪酬、应交税费和一年内到期的非流动负债构成。

### 5、对于流动负债拟采取的偿还措施

公司主要使用存量资金、经营性回款及银行授信偿还流动负债。针对流动负债的不同类型，公司计划采取的偿还措施如下：

单位：万元

项目	金额	主要偿还措施
短期借款	26,229.58	①存量资金；②经营性回款；③银行授信
应付票据	3,940.70	①已有保证金；②经营性回款
应付账款	6,667.39	①存量资金；②经营性回款
应付职工薪酬	282.09	-
应交税费	1,402.79	①存量资金；②经营性回款
一年内到期的非流动负债	7,577.00	①存量资金；②经营性回款；③银行授信
小计	46,099.55	/

## 6、偿债风险控制措施

公司始终坚持实施并不断完善流动性风险管理措施，通过资金平衡管理，监控整体资金流动性，尽可能控制流动性风险，并在业务规模增长带来的短期资金需求、研发项目不断投入带来的长期资金需求等方面实现良性循环，公司针对流动性风险采取的措施如下：

### （1）提升企业经营业绩

公司将通过加强市场拓展力度、产品更新迭代等方式扩大现有产品的销售规模，同时公司将加快推进在研产品的开发和客户导入，进一步提高公司收入规模，实现经营活动产生的现金流量净额为正的目的。

### （2）提高存货管理水平

公司为应对募投项目“富恒高性能改性塑料智造基地项目（一期）”投产后的原材料需求，公司存在对原材料的提前备货情况，影响了公司的经营性现金流水平。随着公司供应链完成调整，公司将加强与供应商的合作，在保证供货渠道稳定的基础上对原材料采购规模进行合理、科学管理，以改善公司的经营性现金流水平。

### （3）加强对应收账款的管理

公司将保持对客户的谨慎的信用政策，继续加强对客户应收款项管理，重点针对应收账款逾期的客户进行应收账款催收，保证销售收款能够更快的收回，避免产生应收账款坏账的情况，从而使公司能够拥有更充足的流动资金。

#### （4）加强银行合作，拓宽融资渠道

公司已加强与银行的合作，并已与国内多家银行建立了良好的合作关系，且公司资信良好，不存在到期未归还的银行借款及利息情形。公司将通过拓宽银行融资渠道，充分保障公司未来营运资金使用。未来公司将围绕的战略发展规划，不断提升公司的管理水平、经营业绩，有效改善公司经营性现金流水平，进一步优化偿债能力，降低流动性紧张和偿债风险。

综上，公司流动性风险整体可控，不会对公司生产经营造成不利影响，公司已采取了落实银行授信、不断完善流动性风险管理等措施，且相关措施及制度能够得到有效执行。

深圳市富恒新材料股份有限公司

董事会

2025年7月14日