

# 福建海钦能源集团股份有限公司

## 关于上海证券交易所对公司 2025 年年度报告的信息 披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

福建海钦能源集团股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于福建海钦能源集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0719号）（以下简称“《监管问询函》”）。

公司收到《监管问询函》后高度重视，立即组织相关人员及审计机构就相关问题逐项开展核查工作，现就《监管问询函》中的有关问题回复如下：

**问题一：**关于液化石油气贸易业务。年报显示，报告期内公司主要从事液化石油气批发分销的大宗商品供应链业务，2025 年确认相关营业收入 11.04 亿元，同比增长 574.73%，毛利率为 5.71%，同比增加 3.75 个百分点。其中，外销部分实现营业收入 2.08 亿元，毛利率为 7.14%，较内销部分高出 2.98 个百分点；审计报告显示，2025 年公司液化石油气复出口业务的客户为单一客户。此外，该业务成本端的关联采购占比较大，2025 年公司向浙江鸿基石化股份有限公司（以下简称浙江鸿基）等关联方采购液化石油气合计 4.80 亿元，占相关营业成本比例达 46.11%。

请公司：（1）区分关联方、非关联方分别披露各季度采购液化石油气的成本及定价依据，说明关联采购价格是否明显低于市场价格、是否公允合理；（2）结合液化石油气供销区域、市场价格波动趋势、运输及仓储等其他成本构成情况等，对比同行业可比公司，量化分析毛利率显著增长的原因及合理性，未来是否具有可持续性；（3）补充披露液化石油气贸易业务前十名客户及供应商的名称、所在地、主营业务、成立时间、开始合作时间、销售及采购金额、发货地址及收货地址、控制权转移凭据、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况等，并说

明是否为最终客户、供应商，上下游及公司之间是否存在关联关系，是否存在客户指定供应商的情形；（4）补充披露液化石油气复出口业务的单一客户及其对应供应商情况，相关货物、资金的实际流转情况，分析说明该单一客户的外销业务毛利率显著高于内销毛利率的原因，公司加入到境外液化石油气贸易业务链是否存在经济优势，是否具有商业合理性；（5）结合液化石油气贸易业务模式，以及公司对贸易商品是否承担主要责任、是否承担存货风险、是否有权自主决定商品交易价格等情况，说明公司对相关业务采用总额法确认收入的判断依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师发表意见。

### 【公司回复】

一、区分关联方、非关联方分别披露各季度采购液化石油气的成本及定价依据，说明关联采购价格是否明显低于市场价格、是否公允合理。

#### （一）关联方、非关联方各季度采购液化石油气的成本及定价依据

##### 1、公司分季度采购液化石油气的成本情况

2025年度，公司向非关联方 ARINA TRADING LIMITED、万华化学（新加坡）有限公司分别采购液化石油气原材料 139,488.46 吨、11,053.45 吨，结算金额分别为 541,197,113.77 元、45,861,594.18 元；向关联方浙江鸿基及其全资子公司采购液化石油气原材料 118,841.66 吨，结算金额为 480,130,952.47 元。2025 年各季度，公司向关联方、非关联方采购液化石油气原材料的数量与成本如下：

季度	向关联方采购数量（吨）	向关联方采购均价（元/吨）	向非关联方采购数量（吨）	向非关联方采购均价（元/吨）
第一季度	19,000.00	4,422.98	11,053.45	4,190.57
第二季度	22,400.00	4,177.79	45,710.93	4,138.91
第三季度	40,841.66	3,878.54	41,894.46	3,773.23
第四季度	36,600.00	3,937.31	51,883.07	3,773.86

注：采购均价不含增值税，含关税，下同。

##### 2、公司采购液化石油气的定价依据

公司采购的液化石油气原材料主要为丙烷、丁烷，采购定价严格遵循大宗商品国际贸易的通行规则，采用“基准价格指数+升贴水”作为定价依据。

#### （1）基准价格指数

公司主要参考以下三类具有公信力的市场价格指数作为定价基准：

CP (Contract Price)，是由沙特阿美公司月度官方公布的丙烷、丁烷的离岸价 (FOB) 基准，反映中东货源出口亚洲的官方合同价格。其制定基于公开招标与现货市场趋势，是亚洲地区长协贸易的核心定价基准。

FEI (Far East Index)，是由独立的国际能源及大宗商品价格评估机构 Argus 和普氏能源资讯 S&P Global Platts 共同发布的丙烷、丁烷的到岸价 (CFR) 指数，反映液化石油气运抵远东地区 (主要为日本、韩国、中国台湾) 的现货市场价格。

LPG (Liquefied Petroleum Gas，液化石油气) 期货指数，是大连商品交易所于 2020 年 3 月 30 日推出的能源期货品种，反映中国境内炼厂副产液化气的远期价格。由于标的物纯度、市场流动性及金融属性等因素，其价格通常与进口油气价格存在差异。

## (2) 升贴水

升贴水是反映具体交易条件差异的价格调整项。公司在确定升贴水时，严格遵循行业惯例，并建立内部决策机制。公司综合考量装货/卸货港口区位、特定航线运费、船期安排、单次采购规模、信用条款与支付方式等合同具体条件，确定基础升贴水区间。在做出具体采购决策前，公司还会结合近期销售端报价与预期，测算为实现合理利润水平所对应的目标成本区间，并据此对基础升贴水进行审慎评估与必要调整，以优化管控采购成本。

## (二) 说明关联采购价格是否明显低于市场价格、是否公允合理

### 1、公司采购液化石油气的渠道

公司通过境外批量进口与境内零星补库两种渠道采购原材料实现备货。其中，境外批量进口具有采购频次低、单次规模大但船期不稳定的特征，由供应商安排液化石油气运输船承运至公司指定港口码头卸货入库，是公司保障基础库存与成本优势的核心渠道。境内零星补库是公司灵活适应进口船期影响、市场需求波动及日常销售消耗的重要补充渠道，通过罐内货权转让方式，高频小量的快速补库，有助于公司有效平滑供应曲线，提升库存周转效率与市场响应速度。

报告期内，公司主要向非关联方采购境外批量进口的液化石油气，向关联方采购境内零星补库的液化石油气。

### 2、公司向关联方、非关联方采购液化石油气的情况

2025 年各季度，CP、FEI 价格指数及公司向关联方、非关联方采购液化石油

气原材料均价情况如下：

单位：元/吨

季度	丙烷 CP 价格	丁烷 CP 价格	丙烷 FEI 价格	丁烷 FEI 价格	向关联方 采购均价	向非关联方 采购均价
第一季度	4,528.53	4,456.07	4,487.13	4,496.46	4,422.98	4,190.57
第二季度	4,412.61	4,267.68	3,899.07	3,839.34	4,177.79	4,138.91
第三季度	3,871.44	3,655.73	3,783.96	3,871.44	3,878.54	3,773.23
第四季度	3,484.60	3,377.46	3,643.92	3,887.74	3,937.31	3,773.86

注：1、CP 价格、FEI 价格的折算汇率取自中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的各月数据，季度价格为月度价格均值。

2、公司向关联方、非关联方采购均价根据公司采购丙烷、丁烷的金额与数量合并计算。原则上，公司向非关联方采购境外批量进口的液化石油气时，按同比例采购丙烷、丁烷；向关联方采购境内零星补库的液化石油气时，主要依据丙烷、丁烷的实际消耗确定比例。

根据上表，公司第一季度至第四季度向关联方、非关联方采购均价的差异分别为 273.91 元/吨、79.87 元/吨、105.32 元/吨、163.44 元/吨。其中，第一季度和第四季度价差较大，主要是不同采购渠道对应采购月份的基准价格指数变化，以及公司冬季补库需求增大所致。2025 年 1-4 月，基准价格指数呈现下行趋势，以丙烷 FEI 价格为例，1-4 月按汇率折算后分别为 4,564.05 元/吨、4,490.07 元/吨、4,406.63 元/吨、3,817.85 元/吨；第一季度，公司仅在 2025 年 3 月下旬向非关联方完成一笔进口采购，采购数量为 11,053.45 吨，同时分别于 1 月、3 月向关联方采购 14,000 吨、5,000 吨，即公司向关联方采购原材料更多发生在价格偏高的 1 月，结合向非关联方采购因规模非标准化而形成贴水，导致当季采购均价存在差异。2025 年 10-12 月，基准价格指数呈现上行趋势，丙烷 FEI 价格分别为 3,441.22 元/吨、3,626.14 元/吨、3,864.40 元/吨；公司在 10 月、12 月向非关联方完成两笔进口采购，采购数量分别为 25,937.99 吨、25,945.08 吨，同时在 10 月至 12 月分别向关联方采购 6,000 吨、13,500 吨、17,100 吨，公司向关联方采购原材料更多发生在价格走高的 11、12 月，故此形成当季采购均价的差异。

公司采用“基准价格指数+升贴水”作为定价依据，确定向关联方、非关联方的采购价格。基准价格指数来源于独立、公开的国际市场或交易所，升贴水调整基于可量化的客观商业因素与内部成本利润测算，公司确定关联采购价格采用行业普遍适用的定价依据，有效保证公司采购成本的公允合理，不存在明显低于

市场价格的情形。

二、结合液化石油气供销区域、市场价格波动趋势、运输及仓储等其他成本构成情况等，对比同行业可比公司，量化分析毛利率显著增长的原因及合理性，未来是否具有可持续性。

### （一）液化石油气供销区域、市场价格波动趋势、运输及仓储等其他成本构成情况

#### 1、液化石油气供销区域

##### （1）液化石油气采购区域

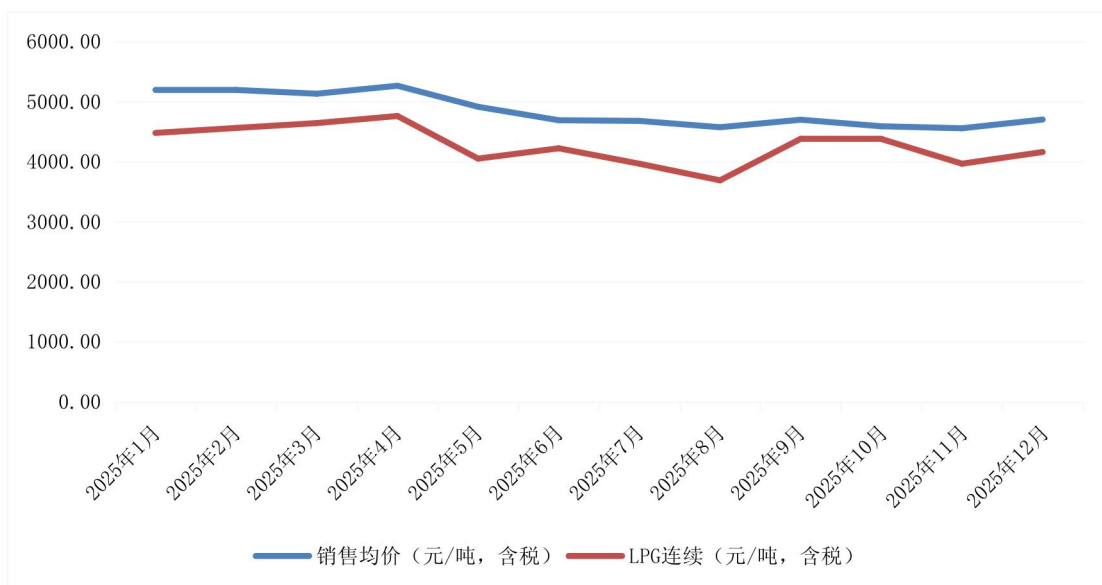
2025 年度，公司与境外国际能源供应商形成合作，通过境外批量进口采购的原材料来自非洲、中东、美国等地区。在境内零星补库方面，公司采购的原材料均来自境内企业的罐内存货。

##### （2）液化石油气销售区域

2025 年度，公司销售区域主要覆盖广西、贵州、云南等多个华南省份，建立了稳定的境内客户网络与销售渠道。在优先满足境内客户需求、境内库存充裕的前提下，且当境外市场呈现显著价格优势时，公司会启动外销业务（以下或称复出口业务），将库存商品销售至终端客户主要位于越南的境外市场。

#### 2、市场价格波动趋势

LPG 期货主要反映中国境内炼厂副产液化气的远期价格，公司向境内市场销售进口液化石油气，销售均价能够体现区域市场的现货价格，二者对应标的物纯度、市场流动性及金融属性等因素存在差异，但波动趋势基本一致，具体如下：



### 3、运输及仓储等其他成本构成情况

根据国家对于危险化学品的监管规定，以及主营大宗商品供应链业务轻资产运营的特征，公司依托危险化学品经营许可，专注于液化石油气的批发与分销，暂未涵盖危险化学品的储存与运输环节。公司核心经营活动聚焦于原材料采购与库存商品销售，为采购丙烷、丁烷等液化石油气所支付的直接材料成本，是公司最主要的成本构成部分。公司将液化石油气储存、装卸环节，委托给具备相应危险化学品资质与设施的港口码头及大型冷冻库运营商，将向其支付的货物装卸、冷冻储存及管输等服务费确认为仓储费，是使存货达到可销售状态所必要的重要成本。考虑到危险化学品道路运输的高安全风险与专业要求，公司与客户约定货物出库后的运输事宜（包括承运人选择、费用及风险）由客户自行负责，货物出库后的运输费用及相关责任由客户承担，故货物运输相关费用不构成公司成本。

公司 2025 年度经营液化石油气批发分销业务，确认的成本构成情况如下：

单位：万元

成本构成	金额	占比
直接材料	101,619.11	97.58%
仓储费	2,505.78	2.41%
检测费	12.78	0.01%
合计	104,137.67	100.00%

根据上表，除直接材料外，公司确认的主要成本是仓储费。其中，公司与关联方发生的仓储及装卸服务成本为 1,881.68 万元，占仓储费成本的 75.09%；与非关联方发生的仓储及装卸服务成本为 624.10 万元，占仓储费成本的 24.91%。公司向关联方、非关联方采购仓储及装卸服务的具体情况，请见问题三之公司回复“一、……”之“（二）选取关联方及第三方仓储设施的主要考虑”。

#### （二）同行业可比公司情况

根据上市公司公告及公开信息，公司液化石油气批发分销业务的同行业可比公司包括东华能源股份有限公司（证券代码：002221，以下简称“东华能源”）、江西九丰能源股份有限公司（证券代码：605090，以下简称“九丰能源”）。公司与可比公司的液化石油气业务收入与毛利率情况如下：

公司代码	公司简称	2025年度液化石油气业务收入(亿元)	2025年度毛利率	2024年度液化石油气业务收入(亿元)	2024年度毛利率	毛利率比上年增减
002221	东华能源	115.68	3.92%	130.32	3.38%	0.54个百分点
605090	九丰能源	87.99	6.03%	88.18	5.65%	0.38个百分点
	公司	11.04	5.71%	1.64	1.96%	3.75个百分点

### (三) 量化分析毛利率显著增长的原因及合理性

2025年度，公司液化石油气批发分销业务毛利率较2024年同期显著提升，该变动主要系公司采购端与销售端的结构及策略发生积极变化所致，具有商业合理性。

#### 1、采购渠道与供应商结构的优化降低了采购成本

公司自2024年第四季度起开展液化石油气批发分销业务。业务开展初期，受过往年度经营煤炭业务形成的应收账款回收不力的影响，公司自有运营资金较为紧张。由于在液化石油气的国际贸易中，国际能源供应商通常对采购方的资信与经营记录有较高要求，尽管公司依托控股股东的产业背景支持得以接洽供应商，但受限于业务记录不足、资金实力不够、历史财务表现不佳等因素，2024年度尚未通过境外批量进口渠道采购原材料，成本优化空间有限，原材料的平均采购价格为4,446.68元/吨。

2025年度，公司液化石油气批发分销业务规模快速扩大、形成良好的履约记录，结合控股股东提供的财务资助，公司资金状况得到切实改善。就此，公司国际采购资信显著提升，成功获得国际能源供应商的认可，拓展了境外批量进口的采购渠道，有效降低了单位采购成本，原材料的平均采购价格为3,961.60元/吨，较上年大幅下降，为毛利率提升奠定了关键基础。

#### 2、销售区域与客户结构的聚焦提升了议价能力

2024年度第四季度，公司仍处于市场探索期，为推进积累行业经验、完善业务流程、形成稳定模式，同时在以浙江（聚焦工业市场）为核心的长三角区域和以广西（聚焦民用与商用市场）为核心的西南省份开展业务。公司2024年（仅第四季度）实现液化石油气批发分销收入1.64亿元，平均销售价格为4,639.58元/吨。其中，浙江工业市场业务占比为40.75%，平均销售价格为4,516.36元/吨；广西民用与商用市场业务占比为59.25%，平均销售价格为4,728.31元/吨。

2025 年度，公司坚定践行从工业能源向民用能源转型的发展路径，集中资源深耕以广西为中心的西南省份区域民用市场，并利用区位优势开拓了面向越南市场的外销业务。由于民用与商用市场的需求通常更具刚性且价格敏感性相对较低，公司通过销售区域与客户结构的优化聚焦增强了客户粘性与议价能力。公司 2025 年全年实现液化石油气批发分销收入 11.04 亿元，平均销售价格为 4,339.76 元/吨。虽销售价格降低，但销售规模大幅扩大，全年销量 254,485.24 吨，同比增加 621.34%。

### **3、公司毛利率显著增长具有合理性**

2025 年度，公司开拓境外批量进口渠道，大幅降低采购成本。同时，公司销售价格在报告期内随市场价格波动趋势缓步下行，基数减少助推毛利率上升。公司毛利率的显著增长，符合业务发展阶段与市场价格波动趋势，具有商业合理性。与同行业上市公司相比，公司当前毛利率水平处于合理区间。

2026 年第一季度，得益于上年末增加库存备货，以及地缘冲突导致液化石油气终端市场价格上涨，公司实现液化石油气批发分销收入约 3.76 亿元，毛利率超 8%，延续了 2025 年以来的毛利率增长趋势。

三、补充披露液化石油气贸易业务前十名客户及供应商的名称、所在地、主营业务、成立时间、开始合作时间、销售及采购金额、发货地址及收货地址、控制权转移凭据、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况等，并说明是否为最终客户、供应商，上下游及公司之间是否存在关联关系，是否存在客户指定供应商的情形。

(一) 液化石油气贸易业务前十名客户及供应商的名称、所在地、主营业务、成立时间、开始合作时间、销售及采购金额、发货地址及收货地址、控制权转移凭据、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况

1、报告期内，公司液化石油气贸易业务前十名客户的名称、所在地、主营业务、成立时间、开始合作时间、销售金额、收货地址、控制权转移凭据、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况

单位：万元

序号	客户名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	成立时间	开始合作时间	销售金额 (含税)	收货地址	控制权转移凭据	收入确认方式及时点	信用政策	回款情况 (含税)
1	MATHESON ENERGY PTE. LTD.	否	新加坡	各类商品批发贸易(含采购、贸易、船运及分销)	2019.7	2025.6	20,764.69	越南、菲律宾和印尼	报关单、提单	交付确认	账期45天	20,764.69
2	广西乐驰能源有限公司	否	广西南宁	危险化学品经营;道路货物运输(不含危险货物)	2025.1	2025.4	9,764.27	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款。其中报告期内回款9,716.93万元,期后回款47.34万元
3	广西桂天能源集团有限公司	否	广西南宁	危险化学品经营	2019.1	2024.11	8,497.58	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款(含上期预收本期结算507.80万元)。报告期内回款8,048.68万元,其中58.90万元为本期预收货款,将于期后发货时

序号	客户名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	成立时间	开始合作时间	销售金额 (含税)	收货地址	控制权转移凭据	收入确认方式及时点	信用政策	回款情况 (含税)
												结算。
4	福泉市海丰燃气有限公司	否	贵州福泉	液化石油气充装销售	2006.8	2024.12	8,058.65	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款(含上期预收本期结算60.97万元)。报告期内回款8,009.55万元,其中11.87万元为本期预收货款,将于期后发货时结算。
5	荆门歆旺燃气有限公司	否	湖北荆门	液化石油气充装、储存,液化石油气批发	2010.6	2024.11	6,971.05	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款(含上期预收本期结算1.12万元)。报告期内回款6,975万元,其中本期预收货款5.07万元,将于期后发货时结算。
6	广西拓深能源科技有限公司	否	广西防城港	危险化学品经营;有毒化学品进出口	2020.12	2024.12	6,321.92	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款(含上期预收本期结算13.39万元)。报告期内回款6,320.76万元,其中本期预收货款12.23万元,将于期后发货时结算。
7	广西桂丰能源有限公司	否	广西南宁	危险化学品经营	2022.9	2024.11	4,749.68	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款(含上期预收本期结算15.82万元)。报告期内回款4,769.50

序号	客户名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	成立时间	开始合作时间	销售金额 (含税)	收货地址	控制权转移凭据	收入确认方式及时点	信用政策	回款情况 (含税)
												万元,其中本期预收货款35.64万元,将于期后发货时结算。
8	广西陆海国际供应链有限公司	否	广西防城港	危险化学品经营	2024.4	2025.8	4,082.66	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款。报告期内回款4,084万元,其中本期预收货款1.34万元,将于期后发货时结算。
9	南宁三燃液化气有限公司	否	广西南宁	燃气经营;移动式压力容器/气瓶充装;道路货物运输(含危险货物)	2017.8	2024.11	3,757.31	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款。报告期内回款3,913.34万元,其中属于上期货款在本期回款67.51万元,本期预收货款88.52万元,将于期后发货时结算
10	广西易顺达能源销售有限公司	否	广西钦州	危险化学品经营;道路货物运输(不含危险货物)	2020.6	2024.11	3,548.07	客户自提	过磅单	交付确认	先款后货	均已回款。报告期内回款3,548.30万元,其中属于上期货款在本期回款0.16万元,本期预收货款0.07万元,将于期后发货时结算。

注：外销业务控制权转移凭据为报关单、提单；内销业务凭据为过磅单。

2、报告期内，公司液化石油气贸易业务前十名供应商的名称、所在地、主营业务、成立时间、开始合作时间、采购金额、发货地址、控制权转移凭据、付款情况

单位：万元

序号	供应商名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	成立时间	开始合作时间	采购金额 (含税)	发货地址	采购内容	控制权转移凭据	付款情况 (含税)
1	ARINA TRADING LIMITED	否	中国香港	液化石油气、石油化工品	2020.9	2025.5	54,119.71	阿曼	原材料	质量检测单	54,119.71
2	浙江鸿基石化股份有限公司	是	浙江嘉兴	危险化学品经营；道路货物运输（不含危险货物）	2009.7	2024.11	42,588.50	广西	原材料	货权转移单	均已付款。报告期内付款42,341.50万元，其中本期支付上期货款1,028万元，期后付款1,275万元。
3	HONGKI INTERNATIONAL PTE. LTD.	是	新加坡	综合商品批发贸易；兼营石油化工初级产品制造	2023.3	2025.9	8,941.08	阿拉伯湾产地，排除沙特、伊拉克和伊朗	原材料	质量检测单	均已付款。报告期内付款8,989.79万元，其中48.71万元属于汇率差。
4	广西天盛港务有限公司	是	广西钦州	港口经营；保税仓库经营	2002.2	2025.5	2,108.75	广西	仓储及装卸服务	仓储费结算单	均已付款。其中报告期内付款1,741.79万元，期后付款366.96万元
5	万华化学（新加坡）有限公司 (WANHUA CHEMICAL (SINGAPORE) PTE. LTD)	否	新加坡	化工产品为主的国际贸易	2014.6	2025.2	4,586.16	安哥拉或阿拉伯湾（不含沙特阿拉伯及	原材料	质量检测单	4,586.16

								欧盟与 联合国 制裁国 家)			
6	广西华谊新材料有限公司	否	广西 钦州	危险化学品生产；危险化学品 经营；仓储设备租赁服务	2019.1	2024.11	694.20	广西	仓储及 装卸服 务	仓储 费结 算单	均已付款。其 中报告期内付 款 634.76 万 元，期后付款 59.44 万元

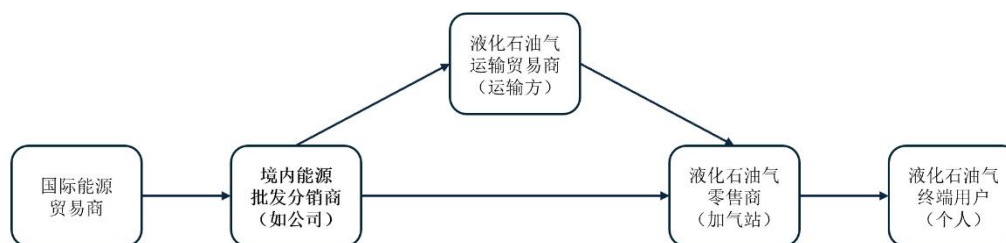
注：1、境外批量进口采购的控制权转移凭据为质量检测单；境内零星补库采购的控制权转移凭据为货权转移单。

2、除上述供应商外，公司向其他供应商采购未超过 10 万元。

(二) 说明液化石油气贸易业务前十名客户及供应商是否为最终客户、供应商，上下游及公司之间是否存在关联关系，是否存在客户指定供应商的情形

### 1、前十名客户及供应商是否为最终客户、供应商

公司液化石油气贸易业务前十名客户均为液化石油气贸易商或零售商，不是最终客户。其中，MATHESON ENERGY PTE. LTD.（以下简称“马森能源”）为外销业务客户，在东南亚地区拥有最终客户资源；其他九名客户均为境内客户，包括液化石油气零售商、液化石油气运输贸易商等。由于液化石油气民用与商用市场的最终客户多为自然人或个体商户，公司作为批发分销商，不对最终客户承担履约义务，前十名客户不是最终客户符合行业惯例。华南省份民用与商用市场产业链简况如下：



公司液化石油气贸易业务前十名供应商中，原材料供应商 ARINA TRADING LIMITED、万华化学（新加坡）有限公司为国际能源贸易商，浙江鸿基及 HONGKI INTERNATIONAL PTE. LTD.（以下简称“新加坡鸿基”）为化工企业，海盐永盛贸易有限公司为加臭剂贸易商，非最终供应商；服务供应商广西天盛港务有限公司（以下简称“广西天盛”）、广西华谊新材料有限公司（以下简称“广西华谊”）直接提供仓储及装卸服务，钦州海关综合技术服务中心、上海东方天祥检验服务有限公司、中国钦州外轮代理有限公司分别为公司提供检验检测与代理服务，是最终供应商。

### 2、上下游及公司之间是否存在关联关系

公司与上游原材料供应商浙江鸿基及其全资子公司新加坡鸿基、仓储及装卸服务供应商广西天盛的实际控制人同为钟仁海先生，根据《上海证券交易所股票上市规则》，浙江鸿基、新加坡鸿基及广西天盛为公司的关联法人。除此之外，经自查，公司与上述两表其他上下游企业之间均不存在关联关系。

### 3、是否存在客户指定供应商的情形

公司经营液化石油气批发分销业务不存在客户指定供应商的情形。

四、补充披露液化石油气复出口业务的单一客户及其对应供应商情况，相关货物、资金的实际流转情况，分析说明该单一客户的外销业务毛利率显著高于内销毛利率的原因，公司加入到境外液化石油气贸易业务链是否存在经济优势，是否具有商业合理性。

#### （一）复出口业务的单一客户及其对应供应商情况

##### 1、公司复出口业务存在单一客户

###### （1）公司复出口业务单一客户的情况

公司在开展复出口业务时，主要与马森能源进行合作。马森能源系东华能源受托管理企业，经营范围包括液化石油气等危险化学品的进出口业务和转口贸易、批发业务等。马森能源在东南亚地区拥有成熟的销售网络与客户资源，依托自身在全球货源采购优势及东华能源在广西钦州、广东茂名等沿海布局的港口码头，开展面向东南亚地区的转口贸易业务。

###### （2）公司与复出口业务客户合作的背景

根据东华能源于2020年1月22日披露的《关于业务转型及贸易资产剥离预案的公告》，其为集中资源建设茂名、宁波烷烃资源综合应用产业基地、促进公司业绩稳定增长、提高公司盈利能力，拟退出液化石油气国际及国内贸易业务，并将相应的贸易类资产剥离。其中，拟剥离资产包含广西天盛100%股权。2024年12月，东华能源将其持有的广西天盛55%股权向广西海川能源有限公司（以下简称“广西海川”）出售（以下简称“广西天盛股权交易”），系其业务转型及贸易资产剥离方案的一部分。广西海川系公司实际控制人控制的企业，属于公司关联方。截至本回复出具日，根据公开信息查询结果，广西海川持有广西天盛100%股权。

在广西天盛股权交易前，马森能源主要依托广西天盛及其具有的港口区位及保税政策相关优势，开展面向越南地区的液化石油气转口贸易业务。具体请见本题之公司回复“四、……”之“（四）公司加入到境外液化石油气贸易业务链是否存在经济优势，是否具有商业合理性”。在广西天盛股权交易后，马森能源主要通过广东茂名等港口开展东南亚地区的转口贸易业务，但受距离航线、客户消费习惯等影响，在越南市场销售时，相对广西钦州而言优势不足。

2025年第二季度，公司拟进一步发挥区域优势，与广西天盛达成合作，扩大

在广西等西南省份的内销业务规模。同时，为有效利用开拓境外批量进口渠道，大幅降低采购成本的机会，并且基于马森能源为维护其越南区域转口贸易业务提出的合作意向，公司启动了外销业务。具体请见本题之公司回复“四、……”之“（三）该单一客户的外销业务毛利率显著高于内销毛利率的原因”。

公司与马森能源合作，可使公司以较低成本快速切入东南亚市场，符合新市场开拓阶段的效率原则。同时，国际贸易中信用风险的管理至关重要，与资信良好、规模较大的客户建立稳定合作，是公司控制交易对手方风险、保障货款安全性的审慎商业选择。此单一客户合作模式系基于特定发展阶段的市场策略，具有合理的商业考量，且外销并非公司业务重心，不构成对公司业务独立性的重大依赖。马森能源与公司合作，主要是以更低的综合成本维护越南既有市场，持续获得合理商业收益，符合成本效益原则。

## **2、公司复出口业务不存在对应供应商**

公司不存在为复出口业务指定对应供应商或进行“以销定购”的情形。公司液化石油气业务总体遵循“备货销售”模式，具体请见本题之公司回复“五……”之“（一）液化石油气贸易业务模式”，内销与外销共享同一仓储设施，每一项复出口订单均无与之绑定的单一采购合同，没有为复出口准备特定存货，不存在对应供应商。

### **（二）复出口业务相关货物、资金的实际流转情况**

公司货物存放于具备保税资质的仓库，在销售时办理保税货物复出口报关手续，经海关放行后，由客户安排船舶至码头提货，完成货权转移。

公司与外销客户签订销售合同后，一般约定信用期约为 45 天，外销客户根据合同约定支付货款。此结算方式与内销业务“先款后货”为主要的销售结算政策存在差异，主要遵循国际贸易惯例及针对该特定客户的信用评估结果，相关信用政策及风险控制均在公司销售管理制度的框架内。

### **（三）该单一客户的外销业务毛利率显著高于内销毛利率的原因**

#### **1、报价优势为业务启动前提**

公司外销业务并非重心，在优先满足境内订单后，若库存商品充裕且境外呈现价格优势，方才启动外销业务。由于外销业务启动时，本身已具有相对报价优势，因此报告期内外销业务毛利率高于内销。

#### **2、目标市场存在结构性机会**

越南区域市场基础设施（如大型冷冻储罐）相对不足，供应弹性较小，容易因船期、气候等因素出现区域性、阶段性的供需紧张，且无法迅速平抑此类影响，从而导致其市场价格在特定时段高于我国华南地区。公司利用区位和仓储优势，捕捉此类结构性价差，能够实现更高的销售溢价。

### 3、保税政策的成本优势转化

公司货物存放于具备保税资质的仓库，在政策允许的范围内，进口原材料后暂不办理进口征税手续。在复出口时，该部分货物享受保税政策，无需缴纳进口环节关税及增值税。相较于内销业务需承担的进口税负或相关成本，外销业务的税收成本优势，能够转化提升约 1%的毛利率。

## **（四）公司加入到境外液化石油气贸易业务链是否存在经济优势，是否具有商业合理性**

公司在稳固境内核心市场的同时，审慎开展复出口业务，符合公司利益最大化原则，具有明确的商业合理性与经济优势。公司开展外销业务使自身能够灵活利用库存资源，在境内市场需求平稳时，通过外销渠道消化库存、回笼资金，并从不同市场价格差异中捕捉机会，从而提升整体存货周转率与资金使用效率，平滑单一市场价格波动带来的经营风险。公司开展外销业务的经济优势如下：

### 1、港口区位优势

公司液化石油气分销业务所依托的广西钦州港区，是我国西南海岸上的天然深水良港，也是距离越南最近的、航线最优的大型液化气接卸港之一。公司与广西天盛形成稳定合作，依托其多功能液体化工码头能够停靠超大型液化气船并卸货入库。这一港口区位优势，使公司开展面向越南的复出口业务具有显著的物流成本与时效竞争力。

### 2、保税政策红利优势

公司与广西天盛形成稳定合作，将货物存放于其具备保税资质的仓库，能够充分发挥保税政策红利转化、节约税负成本、内外销商品灵活调拨的关键基础设施优势，增强了公司整体盈利能力和市场竞争力。

**五、结合液化石油气贸易业务模式，以及公司对贸易商品是否承担主要责任、是否承担存货风险、是否有权自主决定商品交易价格等情况，说明公司对相关业务采用总额法确认收入的判断依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。**

## **（一）液化石油气贸易业务模式**

公司液化石油气贸易业务总体遵循“备货销售”模式，即采购液化石油气原材料的决策与行为是基于对未来境内外市场总体需求的综合预测、库存消耗情况及进口船期安排制定采购计划，采购数量远大于相应时点的销售数量。

公司采购的原材料统一入库管理，并委托港口码头及大型冷冻库专业运营商提供仓储与装卸服务。自2024年第四季度开始，公司与浙江物产化工港储有限公司（以下简称“浙江物产”）合作设置物产仓，与广西华谊合作设置华谊仓；自2025年第二季度起，公司与广西天盛合作，设立天盛仓。

报告期内，公司主要服务广西、贵州、云南、湖南等多个省份的液化石油气民用市场，库存商品优先用于内销，在优先满足境内订单后，若库存商品充裕且境外呈现价格优势，方才启动外销业务。公司开展境内外销售，均由客户指定槽车或液化石油气船提货，不存在罐内销售的情形。

**（二）公司对贸易商品是否承担主要责任、是否承担存货风险、是否有权自主决定商品交易价格等情况，说明公司对相关业务采用总额法确认收入的判断依据，是否符合《企业会计准则》相关规定**

### **1、公司拥有存货的控制权**

公司相关采购合同和销售合同的签订无固定先后规律，且单次采购数量远大于销售数量，采购决策是基于综合市场需求进行的自主存货储备，而非为履行特定销售合同进行的被动采购。公司在商品转让给客户前已获得了对商品的控制，能够自主决定货物的最终用途和销售时机。

### **2、公司有权自主决定商品价格，独立承担价格波动风险**

内销业务定价方式：公司根据境内市场前期的销售情况、竞争对手的销售价格、市场价格波动等因素自主决定液化石油气的对外销售价格，公司具有自主定价权，不受其他方限制，并非在采购的基础上加取固定价差，货物价格波动的风险由公司承担。

外销业务定价方式：公司采用大宗商品国际贸易通行的浮动定价机制（CP价格+升贴水），CP价格指数来源于独立、公开的国际市场，相关业务负责人与外销客户协商确定升贴水，完成内部审批后签订销售合同。进口采购价与销售价虽同以CP价格指数为基础，但采购与销售时点、数量均有显著不同，并且考虑不同升贴水，表明公司并非传递固定价差，而是自主决定销售定价。公司完全承担

了采购后至销售前因 CP 价格波动导致的存货价格变动风险，享有销售定价的主导权并承担毛利波动的风险。

### 3、公司持续控制货物并承担仓储风险

公司所有采购货物均进入指定的第三方仓库（浙江物产仓库、广西华谊仓库或广西天盛仓库），公司支付仓储费并拥有存取权，货物出库需凭公司指令。公司采购行为独立于特定销售合同，货物在到货后经仓储环节，公司承担仓储期间货物的仓储费用及相应的毁损、灭失风险，在销售前拥有货物实质控制权。公司货物并非直达客户，存在可观测的仓储期，存货数量季度变化情况如下：

单位：吨

季度	期初结存	本期入库	本期出库	期末结存
第一季度	1,520.49	30,053.45	19,570.54	12,003.40
第二季度	12,003.40	68,110.93	50,351.94	29,762.38
第三季度	29,762.38	82,736.12	80,786.24	31,712.27
第四季度	31,712.27	88,483.07	103,776.52	16,418.81

### 4、公司独立承担客户信用风险和合同履约责任

公司有关销售合同约定，公司作为卖方直接对最终客户承担产品质量、交货期等合同履约责任。公司直接向最终客户收款并承担其信用风险。公司分别作为买方和卖方签署独立购销合同，独立承担对供应商的付款义务和对客户的收款权利及信用风险。

### 5、合同安排具备商业实质

公司分别与供应商和客户签订独立的购销合同，在法律形式上作为交易的当事方。采购计划基于综合市场需求，采购数量、品种、时间均支持“备货销售”模式，而非“以销定购”。

### 6、公司对相关业务采用总额法确认收入符合《企业会计准则》相关规定

综合上述依据，结合公司液化石油气贸易业务“备货销售”的模式，根据《企业会计准则》关于主要责任人/代理人的判断标准，公司在本业务中符合以交易当事人身份从事贸易活动的特征，属于主要责任人。公司按照总额法确认收入，即按销售总额确认收入、按采购总额确认成本，符合《企业会计准则》相关规定。

## 六、请会计师发表意见。

会计师回复：

### **（一）关于关联方采购定价公允性事项执行的审计程序**

1、获取公司提供的液化石油气采购明细表，区分公司对关联方与非关联方采购的液化石油气品类、数量及金额；

2、获取并检查公司对关联方的采购合同及公司对关联方采购定价依据说明，了解协议中合同定价、货物交割、风险承担、货款结算等具体条款内容及定价依据说明中定价的执行方式，询问管理层关联交易商业背景，核实关联采购的真实性及合理性；

3、获取并检查公司对非关联同类业务采购合同中的具体条款，将其与对关联方采购合同中的具体条款进行对比，判断条款是否存在显著区别及是否影响公司对关联方采购的真实性及公允性；

4、获取液化石油气公开披露的市场报价，将公司对关联方采购定价与同期市场报价、公司对非关联方采购定价进行对比，核查定价是否具备公允性。

### **（二）关于毛利率增长原因及可持续性事项执行的审计程序**

1、获取公司提供的液化石油气业务境内采购与境外采购分区域明细、内销及外销业务分区域销售明细，对比分析国内外 LPG 市场价格波动趋势与公司采购成本、销售价格的变化关系；

2、获取公司提供的 2024 年度及 2025 年度液化石油气业务成本构成明细表，分析采购成本、仓储成本及其他成本要素的变动情况及占比变化；

3、查询同行业可比公司液化石油气业务的毛利率数据，与公司液化石油气业务的毛利率水平进行横向对比分析；

4、对公司管理层进行访谈，了解液化石油气业务毛利率改善的驱动因素及可持续性判断。抽查新增客户与供应商的合同及背景、分析区域及客户类别毛利率差异。

### **（三）关于客户及供应商信息披露事项执行的审计程序**

1、获取公司 2025 年度液化石油气业务前十名客户及供应商明细清单，核查公司与其交易相关的合同资料、交易凭证等单据，核实其是否为最终客户、供应商；

2、查阅客户及供应商的工商登记信息，核实成立时间、注册地址、主营业务及控股股东等基本信息，结合公司提供的关联方清单，核查其上下游与公司之间是否存在关联关系；

3、核对采购货物控制权转移的凭据(如货转通知单、质量检测单、入库单、采购发票等)，核实公司是否在采购环节已真实取得货物的控制权；

4、针对公司液化石油气境外核心供应商 ARINA TRADING LIMITED，我们取得公司本年度向该供应商开展采购业务对应的全部合同、第三方商检报告、采购发票及付款回单并实施核查；对 ARINA TRADING LIMITED 实施函证程序，已收到回函；查询该供应商工商登记资料，对照关联方名录核查双方是否存在关联关系；同时就采购合作细节对 ARINA TRADING LIMITED 开展访谈程序；

5、核对销售货物控制权转移的凭据(如出库单、过磅单、客户签收单、报关单、提单等)，检查收入确认时点是否符合企业会计准则；

6、获取并检查公司对前十大客户的销售合同，了解合同中的信用政策条款，结合银行流水检查核对销售回款情况；获取并检查公司对前十大供应商的采购合同，了解合同中的支付条款，结合银行流水检查核对采购付款情况；

7、检查是否存在客户指定供应商情形及相关合同条款。

#### **(四) 关于液化石油气复出口业务单一客户事项执行的审计程序**

1、获取客户资料，了解并评估公司从事复出口业务的商业背景及与公司建立合作的商业逻辑；

2、对报告期复出口业务单一客户销售执行细节测试，获取液化石油气复出口业务的全部销售合同、货运单、提单、报关单、重量证书、发票、银行收款回单等资料进行检查，核实复出口业务收入真实、准确、完整；

3、对比单一客户外销业务毛利率与同期内销业务毛利率差异，并向管理层访谈了解原因；

4、对复出口客户马森能源执行函证程序，确认交易金额及期末往来余额的真实性与准确性，执行现场走访程序，了解客户与公司的合作模式及交易产生的原因；

5、核实港口与保税区优势的真实性，现场走访钦州天盛港仓库，访谈仓库人员及客户，了解港口区位优势、保税区布局及海关监管流程；获取并核查保税区备案文件、进出口报关单、进出口及境内采购销售明细、购销合同、结算单据等资料；对比进口与境内采购价格、外销与内销售价，确认港口及保税区优势真实性、复出口业务实质及优势合理性。

#### **(五) 关于贸易业务采用总额法确认收入事项执行的审计程序**

1、查阅公司液化石油气贸易业务的主要销售合同、采购合同，检查合同中关于定价、存货风险承担、运输责任、付款义务等关键条款，判断公司对采购的商品是否承担主要责任、灭失风险以及是否有权自主决定商品对外交易价格。

2、对照《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条（财会[2017]22 号）规定的主要责任人判断标准，逐条对公司液化石油气业务的相关特征进行核查与评价，具体如下：

（1）核查独立购销合同及履约单据：抽取主要上下游合同，检查是否分别与不同对手方签订、条款是否独立（如交货、付款、质量责任等是否挂钩）；抽查销售出库单、过磅单、报关单等，确认货物真实流转；结合应收账款函证及回款记录，验证公司是否以自身名义开票并收款。

（2）核实存货风险承担：采购入库凭证单据、仓储费结算单及库存台账，确认货物先入库后出库、公司支付仓储费并享有存取权限；参与存货监盘，关注盘点时货物是否由公司控制；比对购销价格差异，结合访谈了解定价流程，确认公司独立承担存货价格波动及毁损灭失风险。

（3）检查自主定价权：获取公司定价审批流程及内部签批记录，抽取多笔销售订单，对比同期采购价格，确认是否存在固定价差或锁价安排；访谈业务人员，核实销售价格是否由公司与客户自主协商确定、无需经供应商或第三方同意。

（4）评估信用风险承担：检查合同违约条款，确认公司是否对客户承担交货、质量等首要责任；检查坏账准备计提及实际坏账核销情况，结合应收账款账龄及回款记录，验证公司是否承担客户货款无法收回的风险。

## （六）核查意见

基于上述已执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为：

（1）公司 2025 年度液化石油气关联采购交易价格公允，定价依据明确，相关关联交易已在财务报表及附注中充分披露。

（2）公司 2025 年度液化石油气业务毛利率增长具有商业合理性，未来具有可持续性。

（3）公司液化石油气贸易业务前十名客户及供应商基本情况、交易金额、控制权转移凭据等信息真实、准确、完整，与公司之间的关联关系已如实披露，不存在客户指定供应商的情形。

(4) 液化石油气复出口业务单一客户的商业背景合理、交易具有真实性，外销毛利率高于内销毛利率具有商业合理性。

(5) 公司液化石油气贸易业务采用总额法确认收入的判断符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

**问题二：**关于改性塑料制造业务。公告显示，2025 年 10 月公司通过控股股东赠与 51%股权的方式并表浙江亚兰特新材料制造有限公司（以下简称浙江亚兰特），新增改性塑料制造业务，主要从事聚丙烯改性料的研发、生产与销售。2025 年公司对该业务确认营业收入 6.27 亿元，毛利率仅 2.81%，低于公司液化石油气贸易业务毛利率。该业务成本端的关联采购同样占比较大，2025 年公司向关联方浙江鸿基、浙江鸿祈新材料科技有限公司（以下简称浙江鸿祈）采购聚丙烯粉料合计 6.06 亿元，占相关营业成本比例达 99.42%。关注到，浙江亚兰特在 2025 年合并日前的追溯期间曾向关联方浙江鸿祈出售聚丙烯改性料，确认相关收入 0.42 亿元。

请公司：（1）分析说明改性塑料制造业务毛利率较低的原因，是否符合行业趋势，关联采购价格是否公允合理；（2）补充披露改性塑料业务前十名客户及供应商的名称、所在地、主营业务、获客渠道、关联关系、成立时间、开始合作时间、销售及采购金额、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况等；（3）说明公司向关联方购买聚丙烯粉料、并出售部分聚丙烯改性料的交易背景及原因，是否实质涉及受托加工业务，合并日后是否还存在类似交易情形；（4）结合改性塑料业务模式及公司承担的具体工作内容等，说明公司在该业务中是否为主要责任人，采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师发表意见。

### **【公司回复】**

**一、分析说明改性塑料制造业务毛利率较低的原因，是否符合行业趋势，关联采购价格是否公允合理。**

#### **（一）改性塑料制造业务毛利率较低的原因，是否符合行业趋势**

公司通过控股子公司浙江亚兰特新材料制造有限公司（以下简称“浙江亚兰特”）开展改性塑料业务，浙江亚兰特主要从事聚丙烯改性料的研发、生产与销售，基于客户需求，通过专用设备及特定生产工艺，提升聚丙烯在透明度、

刚性、韧性、阻燃等方面的性能水平，面向全国市场销售。

### 1、行业地位与可比公司情况

浙江亚兰特 2025 年度实现营业收入 6.27 亿元，均来自聚丙烯改性料的对外销售，毛利率为 2.81%，较上年提高 1.97 个百分点。在聚丙烯改性料行业，浙江亚兰特处于产业链相对上游位置，提供应用领域相对集中、需用量相对较大、定制化需求相对基础的单一产品。同时，浙江亚兰特企业规模较小，且不具有一体化及成本优势，融资能力较弱，与业内上市公司难以完全比较。业内上市公司相关产品、收入及毛利率情况如下：

序号	公司代码	公司简称	相关产品	2025 年 相关收入 (亿元)	2025 年 毛利率	2024 年 相关收入 (亿元)	2024 年 毛利率
1	002838	道恩股份	改性塑料	43.99	10.71%	38.06	10.56%
2	688219	会通股份	聚烯烃系列	36.97	12.44%	36.21	11.85%
3	688669	聚石化学	改性塑料粒子	10.66	13.91%	10.45	14.05%
4	300644	南京聚隆	改性 PP (聚丙烯)	10.06	11.32%	9.30	11.86%
5	301131	聚赛龙	改性 PP (聚丙烯)	9.22	11.97%	8.95	9.97%
6	002886	沃特股份	改性通用塑料	3.20	6.53%	3.64	5.39%
		平均值		—	11.15%	—	10.61%
		公司	聚丙烯改性料	6.27	2.81%	1.73	0.84%

### 2、改性塑料制造业务毛利率较低的原因

浙江亚兰特改性塑料业务毛利率较低与其业务规模、市场定位及行业竞争格局密切相关，具体原因如下：

#### (1) 公司行业竞争格局与经营策略压缩毛利空间

改性塑料行业呈现明显的规模化、专业化竞争态势，业内龙头企业凭借技术、规模与品牌优势，在汽车、家电、电子电气等主流高端领域占据主导地位。相比之下，浙江亚兰特资产与业务规模相对较小，产品品类相对单一，且不具备一体化能力，在采购成本、研发投入、产品灵活性及市场影响力方面不具优势，难以进入高端领域。面对上游原材料价格大幅波动及下游产业升级的双重压力，浙江亚兰特聚焦于日用制品、食品及医疗制品等细分市场，提供应用领域相对集中、需用量相对较大、定制化需求相对基础的聚丙烯改性料，周转快，利润空间相对

更小。

### （2）采购端议价能力有限且易受原材料成本波动影响

浙江亚兰特主要原材料为聚丙烯粉料，其价格与丙烷、丙烯等大宗商品价格高度联动，受全球贸易形势、地缘政治等因素影响显著。作为中小型采购方，浙江亚兰特在面对大型供应商时议价能力较弱，原材料成本受大宗商品价格波动的影响更为直接和显著，难以通过规模采购有效平滑成本波动，这对成本控制构成了持续压力。

### （3）销售端基于多重考虑采用定价偏低的营销策略

浙江亚兰特自身品牌溢价能力相对较弱，目标客户多为中小规模企业，产品定价普遍低于聚焦高端应用领域大型企业客户的同行业上市公司平均水平。同时，鉴于自身资产规模较小、纳入上市公司合并范围前融资渠道相对有限，为严格控制应收账款风险、保障运营资金安全，浙江亚兰特长期执行“先款后货”为主的严格信用政策。公司将浙江亚兰特纳入合并范围后，总体资源重点投向液化石油气批发分销相关核心业务，未对其提供资金支持，故浙江亚兰特延续了相对审慎的结算方式，保障了自身现金流安全。通过相对较低的产品定价和高度确定的货款结算，浙江亚兰特提高了对客户生产连续性的保障程度，符合自身资金、人力、研发资源不足的客观情况。

2026 年第一季度，浙江亚兰特实现收入 1.46 亿元，毛利率降至-2.27%，主要系保障客户生产连续性、履行已签署销售合同的交货义务，但 2 月末至 3 月原材料成本受地缘冲突影响大幅上升，导致毛利率为负。其中，2026 年 1 月至 3 月，分别实现收入 6,776.98 万元、2,325.88 万元、5,504.74 万元，毛利率分别为 1.54%、-1.95%、-7.08%。浙江亚兰特改性塑料业务的毛利率水平，是其所处行业竞争地位、差异化市场定位及审慎财务策略共同作用下的综合结果，具有商业合理性。

## （二）关联采购价格是否公允合理

### 1、公司向关联方采购原材料的背景

浙江亚兰特 2025 年 5 月设立，6 月收购浙江鸿基子公司浙江鸿祈的改性塑料制造业务资产组合，由于该组合完整具备投入（机器设备、厂房、土地、人员、业务合同等）、实质性加工处理过程（成熟的生产技术、完整的工艺流程、持续的生产运营）和产出（产品、客户合同、收入来源）三大核心要素，能够独立开

展生产经营活动并产生稳定经济利益，因此该收购构成一项“业务”合并。

由于上述改性塑料制造业务的原材料为聚丙烯粉料，系浙江鸿基的核心产品之一，且浙江亚兰特所处园区与浙江鸿基生产制造基地直线距离不足 3km，为保证资金使用、生产安排、供销决策、成本控制的效率最大化，浙江鸿基历史上长期向其母公司浙江鸿基采购原材料。浙江亚兰特收购改性塑料制造业务资产组合后，继续向关联方浙江鸿基采购原材料。

2025 年 10 月，公司控股股东浙江海歆能源有限责任公司（以下简称“浙江海歆”）将其持有的浙江亚兰特 51%股权无偿、无条件赠与公司（以下简称“股权赠与事项”）。浙江亚兰特相关工商变更登记手续完成，取得了嘉兴市市场监督管理局港区分局换发的《营业执照》，成为公司控股子公司，纳入公司合并报表范围，合并日为 10 月 23 日。该股权赠与事项构成同一控制下的业务合并。合并日后，浙江亚兰特继续履行已经签订的采购合同，向关联方浙江鸿基采购原材料。

浙江鸿基为上游化工企业，其产品品质稳定，且地理位置邻近。浙江亚兰特向浙江鸿基采购能够有效缩短运输距离、降低物流包装成本、保障核心原材料供应的及时性与稳定性。浙江亚兰特向浙江鸿基采购原材料具有真实的商业背景和合理的商业逻辑。

## 2、公司关联采购价格公允合理

报告期内，浙江亚兰特向浙江鸿基采购原材料的价格，依据浙江鸿基对全部客户销售聚丙烯粉料的月度结算均价确定，双方在采购发生的次月结算。浙江鸿基对外销售包含所有第三方客户，结算均价代表其向非关联方销售聚丙烯粉料的最终成交价格，公司关联采购价格公允合理。

在纳入公司合并范围后，为加强采购决策的独立性，促进采购定价的公开透明，公司经过研究评估，洽谈调整浙江亚兰特关联采购的定价依据。浙江亚兰特向浙江鸿基采购原材料，以浙江鸿基对外销售聚丙烯粉料的报价为基础，参照与浙江亚兰特同等采购规模的第三方客户给予的商业折扣（较基准报价减少约 100 元/吨），同时增加其为浙江亚兰特提供专用产线的加工费用（约 50 元/吨）最终确定。该定价依据已自报告期后首日开始执行。

报告期后，浙江亚兰特按日获取浙江鸿基对外销售聚丙烯粉料的报价，按其前一句销售报价的均价计算关联采购价格。浙江亚兰特同时参照华东、华南地区

同类供应商（不少于三家）的销售报价，除固定运输成本（约 12 元/吨）外，还需叠加按距离计算的运输成本（约 0.3 元/公里/吨）综合考虑，完成采购决策。由于与浙江鸿基长期稳定合作，且运输距离较短，仅收取固定运输成本，浙江亚兰特能够采用运输半径较小，成本较低的粉料自卸槽车自浙江鸿基生产制造基地提货，有效减少原材料装卸相关包装成本（约 70 元/吨），销售报价以外的物流包装成本具有明显优势。报告期后，浙江亚兰特尚未向除浙江鸿基以外的其他供应商采购聚丙烯粉料，公司关联采购价格公允合理。

二、改性塑料业务前十名客户及供应商的名称、所在地、主营业务、获客渠道、关联关系、成立时间、开始合作时间、销售及采购金额、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况等

1、报告期内，公司改性塑料业务前十名客户的名称、所在地、主营业务、获客渠道、关联关系、成立时间、开始合作时间、销售金额、收入确认方式及时点、信用政策及回款情况等

单位：万元

序号	客户名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	获客渠道	成立时间	开始合作时间	销售金额 (含税)	收入确认方式及时点	信用政策	回款情况 (含税)
1	苏州高朗塑胶有限公司	否	江苏昆山	塑胶原料、橡胶原料及制品销售	因业务合并承继	2015.12	2024.10	21,608.30	客户签收	先款后货	均已回款。报告期内回款21,929.08万元，其中预收货款320.78万元，期后结算
2	中基嘉实国际贸易有限公司	否	浙江嘉兴	化工产品销售（不含许可类化工产品）；日用品销售；文具用品零售；文具用品批发；办公用品销售；体育用品及器材零售；橡胶制品销售；第一类医疗器械销售	因业务合并承继	2020.6	2024.10	20,932.68	客户签收	先款后货	均已回款。报告期内回款21,448.81万元，其中预收货款516.13万元，期后结算
3	浙江金贝广新材料有限公司	否	浙江余姚	改性塑料的研发；纳米新材料、改性塑料、塑料制品的批发、零售	因业务合并承继	2016.7	2024.10	9,412.84	客户签收	先款后货	均已回款。报告期内回款9,713.20万元，其中

序号	客户名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	获客渠道	成立时间	开始合作时间	销售金额 (含税)	收入确认方式及时点	信用政策	回款情况 (含税)
											预收货款300.36万元,期后结算
4	浙江鸿祈新材料科技有限公司	是	浙江嘉兴	新材料技术推广服务;新材料技术研发;化工产品销售(不含许可类化工产品)	因业务合并承继	2012.11	2025.7	4,659.88	客户签收	先款后货	4,659.88
5	宁波远大国际贸易有限公司	否	浙江宁波	塑料制品销售;石油制品销售(不含危险化学品);工程塑料及合成树脂销售	接洽	2000.3	2025.8	695.00	客户签收	先款后货	695.00
6	昆山德顺塑胶有限公司	否	江苏昆山	塑料原料、塑胶制品的销售	接洽	2013.12	2025.8	695.00	客户签收	先款后货	695.00
7	宁波北盛工具有限公司	否	浙江慈溪	塑料制品制造;文具制造	因业务合并承继	2008.9	2024.10	675.04	客户签收	先款后货	675.04
8	中基石化有限公司	否	浙江宁波	食品销售(仅销售预包装食品);塑料制品销售	接洽	2018.4	2025.8	556.00	客户签收	先款后货	556.00
9	桐庐华硕塑业有限公司	否	浙江杭州	生产、销售塑料制品、文化用品、工艺品、玩具	因业务合并承继	2017.6	2024.10	527.09	客户签收	先款后货	527.09
10	佛山市顺德区毅龙贸易有限公司	否	广东佛山	食品经营(销售预包装食品)	因业务合并承继	1996.10	2024.10	440.80	客户签收	先款后货	440.80

注: 1、因股权赠与事项导致业务合并而承继的客户在获客渠道中列示;  
2、开始合作时间早于合并各方相对于最终控制人最早控制时点的填写为2024年10月,下同。

2、报告期内，公司改性塑料业务前十名供应商的名称、所在地、主营业务、关联关系、成立时间、开始合作时间、采购金额

单位：万元

序号	供应商名称	关联关系	所在地	主营业务 (或与公司往来业务)	采购内容	成立时间	开始合作时间	采购金额 (含税)	付款情况 (含税)
1	浙江鸿基石化股份有限公司	是	浙江嘉兴	化工产品销售（不含许可类化工产品）； 专用化学产品销售（不含危险化学品）	聚丙烯粉料	2009.7	2024.10	67,297.72	均已付款。报告期内付款66,664.49万元，期后付款633.23万元。
2	呈和科技股份有限公司	否	广东广州	化工产品生产（不含许可类化工产品）； 基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；专用化学产品制造（不含危险化学品）	辅料	2002.1	2024.10	1,132.89	均已付款。报告期内付款996.54万元，期后付款136.35万元。
3	浙江鸿祈新材料科技有限公司	是	浙江嘉兴	新材料技术推广服务；新材料技术研发； 化工产品销售（不含许可类化工产品）	聚丙烯粉料	2012.11	2025.7	1,100.59	1,100.59
4	长兴江美包装有限公司	否	浙江长兴	塑料制品制造；塑料包装箱及容器制造； 包装材料及制品销售	包装物	2007.7	2024.10	375.12	均已付款。报告期内付款351.44万元，期后付款23.68万元。
5	合肥涂多多新材料科技有限公司	否	安徽合肥	化工产品销售（不含许可类化工产品）； 专用化学产品销售（不含危险化学品）	辅料	2021.4	2024.11	263.75	263.75
6	烟台只楚新材料有限公司	否	山东烟台	专用化学产品制造（不含危险化学品）； 专用化学产品销售（不含危险化学品）	辅料	2002.7	2024.12	191.45	均已付款。报告期内付款41.73万元，期后付款149.72万元。
7	中天科盛科技股份有限公司	否	上海金山	新型膜材料制造；包装材料及制品销售	包装物	2003.8	2024.10	167.71	均已付款。报告期内付款157.72万元，期后付款9.99万元。
8	辽宁鼎际得石化股份有限公司	否	辽宁营口	生产、销售抗氧化剂及其副产品（除危险品）、 改性剂、预混剂、抗静电剂、成核剂、硬脂酸盐	辅料	2004.5	2024.10	152.52	均已付款。报告期内付款109.84万元，期后付款42.68万元。
9	北京极易控股集团有限公司	否	北京房山	制造，销售聚烯烃抗氧化中间体、抗氧化剂	辅料	2002.4	2024.10	136.31	均已付款。报告期内付款119.82万元，期后付款16.49万元。
10	上海申亿化工有限公司	否	上海浦东	包装材料及制品	包装物	2017.7	2024.10	116.85	均已付款。报告期内付款109.73万元，期后付款7.12万元。

三、说明公司向关联方购买聚丙烯粉料、并出售部分聚丙烯改性料的交易背景及原因，是否实质涉及受托加工业务，合并日后是否还存在类似交易情形

(一)公司向关联方购买聚丙烯粉料、并出售部分聚丙烯改性料的交易背景及原因，是否实质涉及受托加工业务

1、公司向关联方购买聚丙烯粉料、并出售部分聚丙烯改性料的交易背景及原因

(1)公司向关联方购买聚丙烯粉料的交易背景及原因

公司向浙江鸿基采购聚丙烯粉料的交易具有真实的商业背景和合理的商业逻辑，向浙江鸿祈购买聚丙烯粉料主要系股权赠与事项过程中发生的存货资产交易，具体情况请见本题之公司回复“一、……”之“(二)……”之“1、公司向关联方采购原材料的背景”。

(2)公司向关联方出售部分聚丙烯改性料的交易背景及原因

公司向关联方出售部分聚丙烯改性料的交易，系前述股权赠与事项发生前，在浙江亚兰特收购浙江鸿祈改性塑料制造业务资产组合的过渡期内，浙江鸿祈为减轻客户对新设立主体资信不足的顾虑，更好延续改性塑料制造业务的开展，以自身名义与客户签订了销售合同。由于浙江亚兰特已实际运营前述业务资产组合，相关生产设备、人员等核心资产均已完成转移，浙江鸿祈为履行其已签订销售合同的义务，向浙江亚兰特购买聚丙烯改性料，再向相关客户销售。公司向关联方出售部分聚丙烯改性料，系基于改性塑料制造业务已存在外部客户订单的连续性销售考量，属特定时期真实的业务需求或整合过渡安排而发生，具有商业合理性。

2、公司向关联方购买聚丙烯粉料、并出售部分聚丙烯改性料不涉及受托加工业务

2025年，浙江亚兰特向浙江鸿基采购聚丙烯粉料5.96亿元（不含税）、向浙江鸿祈采购聚丙烯粉料、辅料、备品备件等0.097亿元（不含税），合计向关联方采购6.06亿元（不含税），对浙江鸿祈存在偶发性销售，追溯期内确认收入0.42亿元（不含税），采购规模远大于关联销售。

浙江亚兰特向关联方采购聚丙烯粉料后，独立承担原料价格、质量及灭失等全部所有权风险；在生产方面，浙江亚兰特依托自有生产线与排产计划自主采购，生产计划不受关联方约束，原料通用管理、未专料专用，原料与产成品均按自有存货核算，无受托加工物资台账及隔离存放情形；在销售方面，浙江亚兰特对浙

江鸿祈的销售仅为合并追溯前未履约的偶发性订单，合并后已终止，且浙江亚兰特拥有完全自主的客户选择权与市场化定价权，非固定加工费模式，能够独立承担存货、信用与加工风险，赚取产品全价差额而非加工费。上述交易特征与受托加工（来料加工）“不承担原料风险、无定价权、产品定向销售、仅赚取加工费”的核心特征存在本质区别。

因此，公司向关联方购买聚丙烯粉料、并出售部分聚丙烯改性料不构成受托加工/来料加工，业务实质为独立购销交易。

## **（二）合并日后是否还存在类似交易情形**

合并日后，公司控股子公司浙江亚兰特基于保障核心原材料稳定供应、控制包含运输在内的综合采购成本及优化供应链效率的商业考量，继续向浙江鸿基采购聚丙烯粉料，不存在向浙江鸿祈采购聚丙烯粉料；同时，不存在向关联方出售聚丙烯改性料的类似交易情形。

**四、结合改性塑料业务模式及公司承担的具体工作内容等，说明公司在该业务中是否为主要责任人，采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》相关规定。**

## **（一）公司改性塑料业务模式及公司承担的具体工作内容**

### **1、公司改性塑料业务模式**

公司向上游化工企业采购聚丙烯粉料后验收进入自有仓库，根据生产计划领料，进行实质性生产加工后，形成透明聚丙烯、薄壁注塑聚丙烯、PPR 管材、熔喷料、发泡聚丙烯和拉丝料等聚丙烯改性料产品，经检验合格后，最终向日用制品、食品及医疗制品等行业的工厂客户或行业代理商销售。公司在改性塑料制造业务中，既存在备货生产的情形，也存在客户需求明确后，根据销售订单安排采购及生产的情形。

### **2、公司在改性塑料业务中承担的具体工作内容**

公司组建独立的采购、研发、生产、销售团队，在改性塑料业务中承担的具体工作内容包括：安排销售团队洽谈市场需求获取产品订单，组织研发团队制定对应的生产配方，通过采购团队向符合要求的上游化工企业采购聚丙烯粉料，由生产团队依托锥型混合机、双螺杆挤出机、水下切粒机等设备，在生产加工过程中添加抗老化剂、抗静电剂、除酸剂及各类特定功能助剂等改性组分，依次通过

原料料仓暂存、风送系统输送、混料配剂、挤出熔融、造粒脱水等生产环节，进入成品料仓后均化包装，经检验合格后进入成品仓库，完成组织生产及最终交付。公司以自身名义向客户销售产品，并承担产品质量、履约交付及售后责任。公司完整经历了“采购原材料—验收入库—组织生产加工—形成改性塑料成品—仓储管理—对外销售”的商品生产制造与销售全流程。

## **(二) 公司在改性塑料业务中是否为主要责任人，采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》相关规定**

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以在向客户转让商品前是否能够控制该商品为核心。企业作为主要责任人的，应当按照已收或应收对价总额确认收入；企业作为代理人的，应当按照预期有权收取的佣金或手续费金额确认收入。

结合公司改性塑料业务实际情况，具体分析如下：

### **1、公司在向客户转让商品前已取得原材料及产成品的控制权**

公司采购聚丙烯粉料后，验收入库并纳入自身存货管理体系，原材料所有权归公司所有。公司对原材料的保管、领用、生产排期、配方调整、加工过程、质量管控及后续销售安排拥有自主决定权。公司通过生产加工形成聚丙烯改性料成品后，以自身名义持有并对外销售。

### **2、公司对原材料实施了实质性加工，交付客户的是公司自产的改性料成品**

公司在原材料中添加各类特定功能助剂等改性组分，依次经过配混、挤出、切粒、筛选、包装入库等多道生产工序，加工制成聚丙烯改性料，检验合格后对外销售。上述加工过程使产品在物理形态、功能用途、性能指标等方面均发生实质性改变，形成满足客户定制要求的聚丙烯改性料成品。公司并非直接将采购的聚丙烯粉料加价转售，客户实际采购及获取的，是公司经完整工序实质性加工后的改性料成品，而非原始聚丙烯粉料。

### **3、公司采购与销售不构成委托加工或一揽子安排**

公司在改性塑料业务中，客户未提供主要原材料，亦未干预公司向浙江鸿基的原材料采购流程。公司采购原材料入库后纳入自有存货，根据生产计划、客户需求及产品型号自主组织领用与生产加工，原材料不专门对应单一客户或特定销售合同。

### **4、公司承担向客户交付合格改性料产品的主要责任**

公司以自身名义与客户签订销售合同或销售订单，合同标的为聚丙烯改性料产品。公司独立负责按照约定规格、性能指标、数量及交期完成生产和交付，并对产品质量、性能指标、交付进度及售后质保承担责任。如客户提出质量异议、要求退换货或索赔，均由公司直接处理并承担相应经济后果。

#### **5、公司独立承担原材料及产成品的存货风险**

从原材料采购入库至产成品销售出库的整个过程中，公司承担原材料保管、领用损耗、生产损耗、返工报废、产品呆滞、市场价格波动及产成品质量等存货风险。如生产过程中发生返工、废品损失或材料损耗，相关成本由公司自行承担；如因市场需求变化导致产成品积压或跌价，相关损失亦由公司自行承担。

#### **6、公司拥有自主定价权，赚取的是产品销售毛利而非固定费用**

公司根据原材料采购成本、加工成本、市场行情及客户议价情况等因素综合报价，并与客户协商确定最终销售价格。公司的盈利来源为产品售价与材料、人工、制造费用等生产成本之间的差额，而非预先约定的固定加工费、代理费或佣金。若原材料价格上涨、生产损耗增加或市场销售价格下降，相关毛利波动风险由公司自行承担。

#### **7、公司承担客户信用风险**

公司以自身名义向客户销售产品，无论公司是否已向浙江鸿基支付原材料采购款，均需按销售合同向客户收款，并独立承担客户可能无法付款的信用风险。

综上，公司在改性塑料业务中满足上述所有条件，系主要责任人。因此，按照总额法确认收入符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

### **五、请会计师发表意见。**

#### **会计师回复：**

#### **（一）关于改性塑料制造业务毛利率较低的原因，是否符合行业趋势，以及关联采购价格是否公允合理事项执行的核查程序**

1、向公司管理层访谈，了解改性塑料制造业务的经营背景、生产模式及盈利能力较低的原因；查阅同行业可比公司（金发科技、会通股份、道恩股份等）改性塑料业务毛利率公开数据，进行横向对比分析；

2、获取并检查公司改性塑料制造业务对关联方采购合同及采购定价依据说明，了解协议中合同定价、风险承担、货物交割、货款结算等具体条款内容及定价依据说明中的定价执行方式，对比公司与非关联方采购合同的条款内容及合同

定价、同期聚丙烯粉料市场公开报价，核实其条款是否符合行业惯例且具备商业逻辑，交易价格是否具备公允性。

## **(二) 关于改性塑料业务前十名客户及供应商披露事项执行的审计程序**

1、核查前十名供应商：获取供应商明细清单，抽查采购合同、入库单、过磅单、送货结算单、发票及付款回单，检查协议中合同定价、风险承担、货物交割、货款结算等具体条款内容，核实采购的真实性。

2、核查前十名客户：获取客户明细清单，抽查销售合同、出库单、客户签收单、发票及银行回单，确认收入确认方式及时点，检查信用政策与实际回款情况。

3、背景调查与关联关系排查：通过公开信息查询主要客户及供应商的工商信息（成立时间、股东、经营范围等），评估交易规模是否匹配；将客户/供应商名单与公司管理层及其关联方名单交叉比对，访谈管理层确认是否存在未披露关联方。

4、检查上下游异常关系：核查是否存在客户与供应商重叠、上下游之间是否存在指定交易或资金闭环流转的现象，评估交易商业合理性。

## **(三) 关于关联方采购与改性料销售的交易背景及原因，以及是否实质涉及受托加工业务事项执行的审计程序**

1、访谈管理层并获取交易明细与合同：了解鸿基集团体系内纵向分工及关联交易必要性；获取合并日前(2025年6-9月)关联方采购及改性料销售明细及合同，检查协议中信用政策、合同定价、质量责任、风险承担等条款。

2、穿透检查交易真实性：获取公司销售给关联方的全套资料(合同、出库单、签收单、发票、回款单据)及部分关联方对外销售资料，核对交易时间、数量及客户是否与原有未完成订单匹配。

3、排查受托加工特征：核查合同是否存在指定采购、强制回购或仅简单加工后大部分产品回销关联方的情形；获取定价单及审批记录，分析聚丙烯粉料采购价与改性料销售价的价差合理性，判断是否实质构成固定加工费。

4、检查合并日后关联销售：获取合并日后(2025年11-12月)改性塑料销售明细及银行流水，确认是否仍存在向关联方销售的情况。

## **(四) 关于改性塑料制造业务采用总额法确认收入事项执行的审计程序**

1、了解公司改性塑料生产的完整业务流程：从原料采购计划安排、原料质

检入库、改性料生产、产成品质量检测到最终销售发货的闭环管理；检查合同中有关定价权、存货风险、信用风险及质量责任等具体条款，分析公司与客户之间的合同是否构成独立买卖关系。

2、对照《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条(财会[2017]22 号)规定的判断标准，评价公司是否满足主要责任人的认定条件，具体如下：

(1) 检查业务合同与交易安排：获取公司与供应商的采购合同及与客户的销售合同，核查是否存在“指定采购、强制回购、仅收取固定加工费”等受托加工特征；确认公司以自身名义承担货物交付、质量及售后责任。

(2) 核查原材料与生产流程的实际控制：检查注塑料的采购入库单、验收单、领料单及生产工单，确认原材料已纳入公司存货管理体系；通过实地观察生产工序(配料、混炼、挤出、切粒等)，核实公司实施了实质性改性生产，而非简单转售或代加工。

(3) 分析存货风险承担情况：抽查原材料及产成品的盘点记录、损耗报废审批单及呆滞物料处理记录，确认公司承担了采购后的保管、损耗及库存积压等存货风险。

(4) 检查自主定价权：采购端：获取公司提供的采购定价依据说明，抽取多笔采购合同并访谈采购人员，确认采购价格是否由公司与供应商自主协商确定，查询原材料市价，对比分析采购定价是否公允；销售端：获取公司销售定价审批流程及内部签批记录，抽取多笔销售订单并访谈业务人员，核实销售价格是否由公司与客户自主协商确定，同时查询市场价格，对比分析定价是否偏离市价。

#### **(五) 核查意见**

基于上述已执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为：

1、公司 2025 年度改性塑料制造业务毛利率 2.81%明显低于同行业可比公司，主要系公司规模小，暂无规模优势，具备商业合理性；关联采购交易价格公允，交易背景具有合理性；

2、公司 2025 年度改性塑料业务前十名客户及供应商的真实性、关联关系、信用政策和资金回款等信息真实、完整、准确、适当披露；

3、公司向关联方采购聚丙烯粉料并在合并日前出售聚丙烯改性料的交易安排系完成聚丙烯制造业务资产组剥离前在原公司的未完成订单，不构成受托加工

业务；合并日后无关联方改性料销售。

4、公司改性塑料制造业务采用总额法确认收入的判断符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

**问题三：**关于存货存放情况。年报显示，2025年末公司存货账面余额10,016.58万元，同比增加1,368.87%，其中库存商品9,353.04万元，原材料511.95万元，发出商品151.59万元。本年度公司计提存货跌价准备为0。关注到，报告期内公司在钦州港区与广西华谊液化石油气码头及广西天盛多功能液体化工码头合作，其中，向关联方广西天盛采购仓储服务2,010.16万元，向第三方广西华谊新材料有限公司采购额为658.27万元。

请公司：（1）补充披露存货存放的主要地点及金额，选取关联方及第三方仓储设施的主要考虑，公司是否能对存货实施有效控制，是否存在与关联方存货混同管理的情况；（2）补充披露存货的具体构成、数量、金额、库龄分布、受限情况等，并结合市场价格变化、销售周转情况等，说明未计提存货跌价准备的合理性。请年审会计师结合针对存货进行的审计程序和获取的审计证据等，就上述问题发表意见。

### 【公司回复】

一、补充披露存货存放的主要地点及金额，选取关联方及第三方仓储设施的主要考虑，公司是否能对存货实施有效控制，是否存在与关联方存货混同管理的情况

#### （一）补充披露存货存放的主要地点及金额

2025年末，公司存货包括丙烷、丁烷及聚丙烯改性料，存放地点分别位于广西钦州与浙江嘉兴，具体如下：

单位：万元

存货名称	存放地点	存货金额
丙烷	广西钦州-华谊仓	876.30
	广西钦州-天盛仓（已报关）	982.36
	广西钦州-天盛仓（未报关）	1165.68
	浙江嘉兴-物产仓	14.09
丁烷	广西钦州-华谊仓	497.90
	广西钦州-天盛仓（已报关）	605.39
	广西钦州-天盛仓（未报关）	2268.17

加臭剂	广西钦州-天盛仓	1.99
聚丙烯改性料	浙江嘉兴-自有仓	2941.16
	运输途中	151.59
聚丙烯粉料	浙江嘉兴-自有仓	91.52
助剂	浙江嘉兴-自有仓	244.53
包装袋	浙江嘉兴-自有仓	43.14
备品备件	浙江嘉兴-自有仓	132.75

## (二) 选取关联方及第三方仓储设施的主要考虑

公司改性塑料业务不涉及选取关联方及第三方仓储设施，液化石油气批发分销业务选取关联方及第三方仓储设施的主要考虑如下：

### 1、沿用轻资产运营模式

液化石油气大型储罐造价极高，截至 2024 年末，公司因归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润已连续四年亏损；公司股东权益、归属于母公司股东权益均为负值，流动负债高于流动资产，流动比率不足 0.5，资产负债率超过 100%；公司资产规模较小、自身资源有限，根据自身实际情况，在经营液化石油气批发分销业务时，主要沿用轻资产运营模式，即采购的原材料委托港口码头及大型冷冻库专业运营商提供仓储与装卸服务，再进行分销。公司选取关联方及第三方仓储能够匹配多区域业务布局、灵活调配库容，避免过度重资产投入，具有商业合理性。

### 2、有助于进一步发挥区位优势

我国西南地区省份地形复杂，液化石油气在众多能源中仍处于优势地位。广西钦州港区水域宽阔、来沙量小、岸滩稳定、航道条件优越，是我国西南海岸上的天然深水良港，也是面向西南地区液化石油气市场的稀缺岸线资源。根据行业特征，液化石油气批发分销需要依托稳定的仓储及装卸设施，而钦州港内能够停靠超大型液化气船的码头较少，主要包括广西华谊液化石油气码头及广西天盛多功能液体化工码头。在业务探索初期，公司即借助关联方浙江鸿基的产业资源优势，自 2024 年第四季度开始与广西华谊达成合作，由其为公司提供仓储及装卸综合服务；自 2025 年第二季度起与广西天盛达成合作，充分利用其全天候发货能力及保税资质，扩大了在广西等西南省份的内销业务规模，开拓了外销业务。

公司选取关联方及第三方仓储设施能够在自身资源受限的情况下，快速建立区域优势，提升整体经营能力与主营业务盈利能力，具有商业合理性。

## (三) 公司是否能对存货实施有效控制，是否存在与关联方存货混同管理的

## 情况

公司在开展液化石油气批发分销业务时，存在将自身存货与关联方存货存放于同一储罐（以下简称“同罐存放”），但不构成与关联方的存货混同管理的情形。公司认为，该情形符合大宗商品仓储行业特性与通用惯例，且公司已通过严格的合同约定、独立的账务核算及有效的内部控制，确保了自身存货权属清晰、管理独立。具体说明如下：

### 1、同罐存放符合行业集约化运营的通行模式，具备商业合理性

液化石油气作为标准化的大宗液态散货，其仓储环节具有显著的重资产、高成本、严安全特性。为提高稀缺的港口储罐资源利用效率、降低社会物流总成本，在保障货权清晰的前提下，对同品质、同规格的液化石油气实行“物理混存、权属分账”的管理模式，已成为港口码头、接收站等大型仓储场景下的行业通行做法。该模式能够有效提升基础设施利用效率，符合集约化、专业化运营趋势。经查询公开信息及上市公司公告，广东宏川智慧物流股份有限公司（证券代码：002930）、新疆国际实业股份有限公司（证券代码：000159）等均开展码头储罐综合服务或罐区仓储服务，印证了该模式的普遍性与合理性。2024年至2025年，公司相继与浙江物产、广西华谊、广西天盛开展合作，均按上述模式与不同货权方同罐存放。因此，公司存货与关联方存货的同罐存放安排是基于行业特性与经济效益的正常商业选择。

### 2、公司已建立权责清晰的隔离机制，确保存货权属与管理独立

同罐存放仅为物理空间的共享，在法律关系、账务核算及运营管理上，公司存货与关联方存货完全独立，界限清晰。

#### （1）仓储协议明确界定权责

公司与仓储服务提供方（包括关联方及第三方）均签署了正式的《仓储服务协议》，协议中明确约定了为公司可用的罐体、罐容（或存储量）、独立的出入库指令权限、计量与盘点方式、以及对账与确认流程，从法律合同层面固化了公司对特定存货的所有权与控制权。

#### （2）核算独立且账实相符

公司对存放于储罐的存货建立了独立的收发存台账，执行独立的账务核算，通过自有ERP系统对存货进行动态管理。仓储服务提供方按其系统记录，分别维护不同货权方的库存数据。公司与仓储服务提供方定期（每日/每月）或不定期

（每批次）进行书面核对与确认。在公司与不同货权方同罐存放状态下，存货数量的计量与分割均依据经过校准的计量仪表（如液位计、流量计）数据，按照公认的行业方法（如“先进先出”原则结合存储比例）进行精确计算与分摊，确保本公司存货数量的准确性，并与关联方存货在账务上完全分离。

### 3、公司内部控制体系健全有效，能够对存货实施实质性控制

公司已建立健全并持续执行与存货管理相关的内部控制制度，确保对存货的有效控制与监督。

#### （1）职责分离与权限控制

公司设置了独立的存货管理岗位，与采购、销售、财务等岗位职责分离。公司人员独立负责存货数据的录入、核对与报告。仓储服务提供方人员仅根据仓储协议提供作业服务。

#### （2）定期核对与监盘程序

公司与仓储服务提供方定期（每日/每月）或不定期（每批次）进行书面核对库存，定期会同仓储服务方对库存进行实地盘点或测量，并获取由仓储方出具的、加盖公章的本公司存货数量确认函。在年度审计期间，年审会计师对存货实施了监盘程序，核查了计量记录、权属文件及账实相符情况，未发现异常。

#### （3）系统化监控与对账

公司通过自有 ERP 系统对存货进行动态管理，仓储服务方提供的库存变动数据需经公司相关人员审核确认后方可入账。公司定期与仓储服务方、关联方进行三方数据对账，确保各方记录一致。

综上，公司存货与关联方存货的同罐存放安排，系遵循行业通用模式、基于商业效率考虑的合理选择。同时，公司通过具有约束力的协议约定、独立的核算体系以及严格的内部控制，能够对存放于关联方罐区的存货实施有效、独立的控制，货权清晰，账实相符。公司存货与关联方存货的同罐存放安排，不构成与关联方的存货混同管理的情形，不影响公司财务报表中存货确认与计量的准确性。

二、补充披露存货的具体构成、数量、金额、库龄分布、受限情况等，并结合市场价格变化、销售周转情况等，说明未计提存货跌价准备的合理性。

#### （一）存货的具体构成、数量、金额、库龄分布、受限情况、周转率

单位：万元

存货名称	计量单位	数量	金额	库龄	受限情况	存货周转率
丙烷	吨	7,654.55	3,024.34	1月以内	未受限	30.05次
丁烷	吨	8,733.85	3,371.46	1月以内	未受限	
丙烷	吨	30.41	14.09	1年以上	未受限	
加臭剂	千克	250.00	1.99	1年以内	未受限	
聚丙烯改性料	吨	4,803.79	3,092.75	1月以内	未受限	33.82次
聚丙烯粉料	吨	166.09	91.52	1月以内	未受限	
聚丙烯辅料	千克	47,259.91	244.53	1月以内	未受限	
包装袋			43.14	1年以内	未受限	
备品备件			132.75	1年以内	未受限	

(二) 结合市场价格变化、销售周转情况等,说明未计提存货跌价准备的合理性

### 1、存货跌价准备测算过程

单位: 万元

存货名称	仓库	账面成本	估计售价	预计至销售将要发生成本	相关税费	可变现净值
丙烷	广西华谊仓	875.85	962.72		1.69	961.03
丁烷	广西华谊仓	497.38	546.08		0.95	545.13
丙烷	广西天盛仓 (已报关)	982.13	1,078.99		1.89	1,077.10
丁烷	广西天盛仓 (已报关)	605.22	676.94		1.36	675.58
丙烷	广西天盛仓 (未报关)	1,166.05	1,308.75		2.91	1,305.84
丁烷	广西天盛仓 (未报关)	2,268.86	2,594.59		6.50	2,588.09
聚丙烯改性料	嘉兴自有仓	2,931.45	3,067.01		1.77	3,065.24
聚丙烯粉料及辅料	嘉兴自有仓	336.05	411.26	26.26	0.64	384.36

本期对聚丙烯改性料成品选取样本执行存货跌价测试,选取的样本占浙江亚兰特期末存货库存金额比例为 90.65%; 公司结合期后财务数据和销售台账,以对应成品 2025 年 12 月 31 日至 2026 年 1 月 5 日之间对外销售的平均单价作为成品的估计售价,以对应成品销售过程中产生的附加税作为相关税费计算成品的可变现净值。浙江亚兰特期末存货已于 2026 年 1 月正常对外销售; 第一季度毛

利率为负，主要是2月末至3月受地缘冲突影响，不影响跌价测试结果，具体请见问题二之公司回复“一、……”之“（一）……”之“2、改性塑料制造业务毛利率较低的原因”。

公司在原材料中选取粉料及辅料执行存货跌价测试，公司以产成品2025年12月31日至2026年1月5日之间对外销售改性料成品的平均单价作为产成品的估计售价，结合公司生产工艺流程中粉料、辅料成本占比计算该批原料加工至成品及销售将要发生的加工成本，以对应产成品销售过程中产生的附加税作为相关税费计算原料的可变现净值。

本期对广西库存的液化石油气执行存货跌价测试，选取的样本占广西海钦期末存货库存金额比例为99.74%；公司结合期后财务数据和销售台账，以对应成品2026年1月1日对外销售的平均单价作为成品的估计售价，以对应成品销售过程中产生的附加税及关税作为相关税费计算成品的可变现净值。

跌价测试的测算结果显示，选取样本的可变现净值大于存货期末账面成本，未见减值迹象，公司存货周转速度快，积压风险小，结合跌价测试结果，合理推断其期末存货未发生减值。

## **2、未计提存货跌价准备的合理性**

2025年末，公司存货中的库存商品主要为液化石油气、聚丙烯改性料，库龄基本均在1月以内。2025年度，前述库存商品存货周转率均超过30次，存货周转较快，积压风险较小，选取主要产品预估其销售过程中发生的税费、取期后平均售价作为估计售价进行跌价测试，测试结果显示产品期末可变现净值大于其期末账面价值，结合以上原因，库存商品不计提存货跌价准备具备合理性。

2025年末，公司存货中原材料主要为聚丙烯粉料、聚丙烯辅料、备品备件等，粉料的库龄较短，周转较快，以粉料、辅料、备品备件为原料生产的改性料产品经跌价测试未发生减值，公司选取粉料按照工艺流程预估其至完工时将要发生的成本、销售过程中发生的税费、取产品期后平均售价作为估计售价进行跌价测试，测试结果显示粉料期末可变现净值大于其期末账面价值，结合以上原因公司原材料不计提存货跌价准备具备合理性。

## **三、请会计师发表意见。**

**会计师回复：**

**（一）关于存货存放地点和金额，选取仓储设施考虑，公司是否能控制存货，是否存在与关联方存货存在混同管理情况执行的审计程序**

1、获取公司从系统中导出的存货进销存明细表，了解公司存货品类构成、存放地点、数量、金额、库龄，计算和分析公司 2024、2025 年度存货周转率。

2、获取公司提供的与关联方及第三方仓储机构签订的仓储合同，检查合同中合同定价、存货管理、风险承担、费用结算等具体条款，判断公司是否控制其在仓储机构内存货并承担主要风险，判断与关联方签订的合同条款是否与第三方签订的合同条款是否存在显著区别以及是否影响与关联方签订仓储合同的公允性。

3、向仓储机构函证公司 2025 年与仓储机构签订仓储协议中重要的合同条款内容、公司 2025 年度应结算的仓储费用以及公司存放于仓储机构 2025 年年末存货的库存数量，检查回函结果是否与合同内容及公司账面记录一致。

4、制定监盘计划，对盘点日公司存货进行监盘，根据存货进销存明细表对盘点日存货的盘点结果进行倒轧，核对倒轧结果是否与台账记录数量一致，检查盘点日至资产负债表截止日存货的出入库单据。

5、对公司的液化石油气仓储机构进行实地走访并对相关人员进行访谈，了解公司存货在仓储机构中的管理流程及双方在管理中承担的责任情况，获取仓储机构提供的库存存货构成情况及公司存货变动明细表，核对仓储机构台账中的变动明细与期末库存是否与公司账面的记录一致。

6、针对公司管理其在关联方及第三方仓储机构中存货的日常管理和数据核对流程执行控制测试，验证公司对其在仓储机构中存货管理内控制度设计的合理性，检查公司和仓储机构对该管理制度的执行情况，判断其控制的有效性。

**（二）关于公司存货具体构成、数量、金额、库龄分布、受限情况、未计提跌价准备合理性执行的审计程序**

1、根据公司提供的存货进销存明细表统计期末存货构成、数量、金额、库龄分布，结合盘点结果和实地走访情况了解并核实其受限情况；

2、获取公司提供的存货期末跌价测试表，对公司期末存货的跌价测试方法进行复核并重新计算，判断公司期末存货是否需要计提存货跌价准备。

**（三）核查意见**

基于上述已执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为：

1、公司选取关联方仓储机构主要考虑其拥有钦州港能停靠大型 LPG 船的码头且能 24 小时进行发货满足公司的日常经营需求，公司对存放在仓储机构中的存货拥有控制权。

2、公司的存货与关联方存货存在同罐存放情况，主要原因系液化石油气为气态无法分割，行业内 LPG 仓储机构普遍同罐存放不同货主的液化石油气，公司合作的第三方仓储机构依据系统记录的公司存货出入库记录及期末库存记录将公司的存货与关联方存货进行区分管理，公司财务与仓储机构管理人员定期核对公司存货变动记录及库存情况并及时对系统尾数差异进行处理确保双方记录一致。

3、公司存货周转较快，库龄基本在一月以内，积压风险较低，结合跌价测试结果，公司期末存货未计提跌价准备具备合理性。

**问题四：**结合上述问题，说明公司主营业务是否对控股股东及关联方存在较大业务依赖，是否具备独立性、可持续性。请公司年审会计师发表意见。

**【公司回复】**

**一、公司主营业务对控股股东及关联方不存在较大业务依赖**

**（一）采购端：关联采购基于商业理性，定价公允合理**

**1、液化石油气批发分销业务关联采购渠道多元、定价公允合理**

2025 年度，公司向关联方采购液化石油气原材料 4.80 亿元，占该业务营业成本的 46.11%。公司向关联方采购主要解决快速补库的需求，属多渠道采购体系中的重要补充；同时，公司采用行业普遍适用的定价依据，保障定价公允合理。具体请见问题一之公司回复“一、……”之“（二）说明关联采购价格是否明显低于市场价格、是否公允合理”。公司采购来源分散且自主选择空间大，不存在对关联方的重大采购依赖。

**2、公司改性塑料业务的关联采购具有商业合理性**

2025 年度，公司向关联方采购改性塑料原材料 6.06 亿元，占该业务营业成本的 99.42%。公司控股子公司浙江亚兰特基于有效缩短运输距离、降低物流包装成本、保障核心原材料供应的及时性与稳定性的商业考量，向关联方采购原材料，具有真实的商业背景和合理的商业逻辑；公司关联采购的定价基于关联方向第三方的报价，且依据非关联供应商的报价进行采购决策，定价公允合理。具体

请见问题二之公司回复“一、……”之“(二)关联采购价格是否公允合理”。公司2025年第四季度将浙江亚兰特纳入合并范围，供应链优化尚在推进中，在经济性相当的前提下，将逐步、有序地降低关联采购集中度。

### **(二) 仓储端：使用关联方仓储系行业惯例，不构成经营依赖**

公司因自身资源有限，沿用原有主营业务轻资产运营模式，遵循行业惯例委托专业运营商提供仓储与装卸服务，具体请见问题三之公司回复“一、……”之“(二)选取关联方及第三方仓储设施的主要考虑”。公司使用关联方仓储能够快速建立区域优势，提升整体经营能力与主营业务盈利能力，具有商业合理性。公司已形成“关联方+第三方”的并行仓储格局，具备库容自主调配能力，不构成重大经营依赖。

### **(三) 销售端：完全市场化独立运营，无关联方兜底或渠道依赖**

公司液化石油气批发分销业务覆盖西南多个省份及越南等海外市场，改性塑料业务客户为全国各地的独立第三方。公司完全自主进行市场开拓、商务谈判、合同签订、定价与结算，前十大客户与控股股东及关联方不存在关联关系，不存在由关联方兜底销售、承担亏损或让渡商业机会的情形，具有完整的独立性与市场竞争能力。

### **(四) 关联交易均履行合规程序，不存在非公允利益安排**

公司与关联方发生的关联交易均已按照《股票上市规则》《公司章程》等规定，履行了必要的审议程序及信息披露义务。交易定价均参照可比市场价格确定，遵循公平、公正的原则，不存在损害公司利益的情形。公司与关联方发生的关联交易为正常的产业协同，具有商业合理性，不构成经营层面的重大依赖。

## **二、公司主营业务具备独立性**

公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》及《股票上市规则》的要求，与控股股东、实际控制人实行人员、资产、财务分开，机构、业务独立，各自独立核算、独立承担责任和风险。

### **(一) 业务独立**

公司拥有液化石油气多元采购、多库仓储、多渠道分销以及聚丙烯改性料研发、生产、销售的完整业务链条，具备危险化学品经营资质，和改性塑料相关的商标、专利等无形资产，可独立开展经营、独立签署合同、独立承担风险与责任，

无需依赖控股股东或关联方授权。

公司控股股东及实际控制人已承诺不在中国境内外以任何形式直接或间接从事与公司主营业务或者主营产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括不在中国境内外投资、收购、兼并与公司主营业务或者主要产品相同或者相似的公司、企业或者其他经济组织；不为自己或者他人谋取属于上市公司的商业机会，自营或者为他人经营与公司同类的业务。

## **（二）资产独立**

公司资产权属清晰、独立核算、独立管理。虽然液化石油气相关存货与关联方同罐存放，但不构成与关联方的存货混同管理，该情形符合大宗商品仓储行业特性与通用惯例，且公司已通过严格的合同约定、独立的账务核算及有效的内部控制，确保了自身存货权属清晰、管理独立，对自身存货享有完整占有、使用、收益及处分权利，不构成与关联方的资产混同管理。

## **（三）人员独立**

公司董事、高级管理人员均依法选举或聘任，高级管理人员、财务、业务核心人员在公司专职工作、领取薪酬。公司的劳动、人事及工资管理与控股股东完全独立。

## **（四）财务独立**

公司设有独立的财务部门，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，独立在银行开户和纳税，独立进行财务决策，控股股东仅提供财务资助，未干预公司的资金使用。

## **（五）机构独立**

公司按照《上市公司治理准则》要求设置董事会及经营管理层，内部机构独立运行、独立履行职责，控股股东及关联方未干预机构设置、人事安排及日常经营决策。

综上，公司在业务、资产、人员、财务、机构等方面均保持完整独立，具有独立完整的业务体系和面向市场自主经营的能力，主营业务及经营具备独立性。

## **三、公司主营业务具备可持续性**

公司目前已形成以液化石油气批发分销为核心，改性塑料业务为补充的双主业发展格局，资产规模与抗风险能力均获增强，持续经营能力有所提升。具体情

况如下：

### （一）液化石油气批发分销业务

财务业绩方面，公司液化石油气批发分销业务 2025 年度实现营业收入 11.04 亿元，同比增长 574.73%，毛利率达到 5.71%，同比增加 3.75 个百分点，在民用及商用市场取得积极成果，从拓展初期快速进入规模化、大幅盈利阶段。2026 年第一季度，公司得益于前期增加库存备货，在液化石油气业务的销售旺季进一步扩大销售量，同时抓住地缘冲突扰动下游市场价格的机会，实现液化石油气批发分销收入约 3.76 亿元，同比大幅增长。

行业发展与核心竞争力方面，公司经营的液化石油气作为清洁能源，在民用及商用市场仍被广泛使用，结合我国西南地区省份地形复杂，液化石油气在众多能源中仍处于优势地位，需求刚性且稳定。公司已构建多渠道原材料采购体系，形成“关联方+第三方”并行的仓储发货格局，具备库容自主调配能力，在钦州港区进一步加强了核心竞争力，液化石油气批发分销业务具备可持续性。

### （二）改性塑料业务

公司 2025 年第四季度将浙江亚兰特纳入合并范围，开展改性塑料业务。在合并前，浙江亚兰特持有的改性塑料制造业务资产组合已持续经营多年，具备稳定业务体量，生产、采购、销售、质量控制体系成熟。未来，浙江亚兰特将继续选择与自身业务规模、市场定位及行业竞争格局相适应的经营策略，具体请见问题二之公司回复“一、……”之“（一）改性塑料制造业务毛利率较低的原因，是否符合行业趋势”，持续稳定发展改性塑料业务。公司改性塑料业务 2025 年度实现营业收入 6.27 亿元；2026 年第一季度实现营业收入约 1.46 亿元，同比增长约 5.79%，业务规模保持稳定。2026 年 5 月，浙江亚兰特根据年度生产经营计划及近期市场情况决定停产检修，以进一步提高设备运行稳定性、有效排查安全隐患。停产检修期间，除生产环节外，公司市场拓展、客户对接等其他经营活动均保持正常开展，不会对改性塑料业务的可持续性产生重大不利影响。截至本回复出具日，浙江亚兰特已完成停产检修并恢复生产运行。

综上所述，公司与关联方的合作基于正常商业逻辑和行业特性的安排。公司在采购、仓储等环节已具备或正在构建多元化的替代方案，在销售端完全独立。公司业务、资产、人员、财务、机构独立，具备面向市场自主经营的能力。公司两大主营业务稳步发展、前景清晰，整体规模与抗风险能力持续提升。因此，公

司主营业务对控股股东及关联方不存在重大依赖，具备充分的独立性与可持续性。

#### **四、请会计师发表意见。**

##### **会计师回复：**

**（一）关于公司主营业务是否对控股股东及关联方存在较大业务依赖，是否具备独立性、可持续性事项的核查程序**

##### **1、关联采购端核查程序**

（1）获取并复核公司报告期内关联采购明细表，计算LPG批发分销业务及改性塑料业务关联采购金额占同类采购总额的比例，核查关联采购内容、金额及占比情况，分析关联采购占比是否合理，是否具有商业合理性；

（2）检查关联采购合同条款，抽查采购发票、入库单、验收单及付款凭证，核查关联采购是否具备真实交易背景和商业实质；

（3）将关联采购单价与非关联第三方采购单价进行对比分析，获取市场价格数据（如国际CP价格、同区域公开报价等），评估关联采购定价的公允性；

（4）访谈公司管理层及采购负责人，了解关联采购的商业背景及必要性，确认是否为阶段性产业协同安排而非持续性依赖。

##### **2、关联仓储端核查程序**

（1）获取仓储服务协议，检查仓储服务的具体内容、定价条款及决策程序；

（2）将公司关联方仓储费率与市场第三方仓储服务报价进行对比分析，评估定价公允性；

（3）访谈公司仓储物流负责人，了解使用关联方仓储的具体原因及行业背景。

（4）实地走访查看公司使用的仓储设施，确认仓储独立性是否受到实质性影响。

##### **3、销售端核查程序**

（1）获取公司报告期内客户明细及销售收入构成表，核查是否存在对关联方的大额销售或兜底销售安排；

（2）选取主要客户执行函证程序，确认销售收入的真实性和准确性，了解公司与主要客户的合作历史、合同条款及定价机制；

（3）现场走访主要客户或进行电话访谈，核实交易背景及客户与公司的关

联关系情况；

(4) 检查销售合同及回款凭证，核实公司销售回款是否全部来源于无关联第三方客户。

#### **4、关联交易合规性核查程序**

(1) 获取公司关联方管理制度，评估关联交易决策程序设计的合理性与执行的有效性；

(2) 查阅报告期内关联交易涉及的董事会、股东会决议文件及信息披露公告，确认关联董事及关联股东是否执行了回避表决制度；

(3) 对关联交易进行公允性测试，对比市场价格、可比非关联交易价格，确认关联交易定价与市场价是否存在重大偏离。

#### **5、独立性核查程序**

(1) 按照《上市公司治理准则》的要求，对公司在业务、资产、人员、财务、机构五方面的独立性进行逐项核查；取得人员花名册并核查关联方兼职情况；获取资产权属证明文件核实生产场所、设备归属，检查财务系统及银行账户是否存在与控股股东的共享情形；

(2) 访谈公司管理层了解实际经营决策权归属，确认公司是否具备独立完整的业务管理系统和自主经营能力；

(3) 核查是否存在控股股东及关联方非经营性资金占用或违规担保情形。

#### **6、可持续性核查程序**

(1) 检查公司各业务的盈利情况，分析是否具有可持续性。

(2) 获取公司关于业务可持续性的分析，结合年报审计情况判断其是否具有合理性。

#### **(二) 核查意见**

基于以上核查程序，我们认为：

1、关于业务依赖性：关联采购系保证公司业务稳定开展的阶段性需求，公司未来可通过引入新的供应商等方式降低对关联方的依赖性，具有商业合理性；关联仓储系对照行业通行惯例降本增效的选择，具有商业合理性；销售端完全由公司与无关联第三方开展；关联交易定价与市场价格基本一致。综合上述因素，公司主营业务对控股股东及关联方不存在较大业务依赖。

2、关于独立性：公司在业务、资产、人员、财务、机构五个维度与控股股

东保持有效隔离，具备完整独立的业务体系和自主经营能力。

3、关于可持续性：公司2025年度LPG业务规模与毛利率双升、2026年一季度持续盈利，改性塑料业务保持平稳运行，公司主营业务具备可持续性。

特此公告。

福建海钦能源集团股份有限公司

董事会

二〇二六年六月六日