

山东华鹏玻璃股份有限公司
关于 2025 年年度报告信息披露监管问询函回复公告

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法律责任。

山东华鹏玻璃股份有限公司（以下简称“公司”或“山东华鹏”）收到上海证券交易所下发的《关于山东华鹏玻璃股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》上证公函【2026】0898号（以下简称“问询函”）。按照问询函的要求，经公司核查，现就相关事项逐项回复说明如下：

本工作函中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本工作函中，除非文义另有所指，下列简称和术语具有如下含义：

一般释义：

山东华鹏或公司	指	山东华鹏玻璃股份有限公司
母公司	指	山东华鹏本部
石岛玻璃	指	山东华鹏石岛玻璃制品有限公司
菏泽华鹏	指	华鹏玻璃（菏泽）有限公司
山西华鹏	指	山西华鹏水塔玻璃制品有限责任公司
甘肃石岛	指	甘肃石岛玻璃有限公司
安庆华鹏	指	安庆华鹏长江玻璃有限公司
辽宁华鹏	指	辽宁华鹏广源玻璃有限公司
海科控股	指	山东海科控股有限公司
山东发展	指	山东发展投资控股集团有限公司

问题一、关于主营业务及毛利率。年报显示，公司 2025 年营业收入 3.54 亿元，其中经销收入 1.23 亿元，经销毛利率 17.72%，大幅高于直销 2.93%的毛利率。公司 2025 年器皿产品毛利率-23.51%，同比减少 28.1 个百分点，大幅小于瓶罐 13.41%的毛利率。此外，公司 2025 年境外营业收入 0.47 亿元，同比增加 3.64%，境外毛利率 21.79%，同比增加 7.67 个百分点，显著高于境内 5.98%的毛利率。

请公司补充披露：（1）分产品类型说明 2025 年前十大客户情况，包括客户基本情况、销售金额、交付及验收情况、收入确认依据、合作年限、

是否新增、是否存在关联关系及其他往来等，是否存在客户供应商重合或其他异常情况，说明原因及其商业合理性；（2）经销毛利率大幅高于直销毛利率的原因和合理性，经销模式的商业合理性，是否与行业惯例等相符，公司对经销商的主要选取及管理政策，与公司是否存在关联关系；（3）结合公司营业收入踩线超过3亿元等，说明经销模式对应产品的最终去向，是否均已实现最终销售，是否存在囤货、压货以调节公司收入等情况；（4）器皿产品毛利率大幅下降为负的原因，结合产品特性、下游客户分布等，说明器皿产品与瓶罐产品毛利率差异较大的原因及合理性；（5）境外销售的业务模式、主要客户及销售回款，毛利率显著高于境内毛利率的原因和合理性；境外销售收入增长的原因，与行业趋势是否一致。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、分产品类型说明2025年前十大客户情况，包括客户基本情况、销售金额、交付及验收情况、收入确认依据、合作年限、是否新增、是否存在关联关系及其他往来等，是否存在客户供应商重合或其他异常情况，说明原因及其商业合理性；

公司主营各类瓶罐与器皿制品，瓶罐类包含调味品瓶、食品瓶、葡萄酒瓶等；器皿类以水晶杯、拉伸杯为主。产品采用直销、经销两种模式开展销售，且全部为买断式合作。根据公司的收入确认原则，产品控制权转移时点为：（1）境内销售，货物发出并经客户签收后完成交付；（2）境外销售，货物完成出口报关并取得提单后完成交付。2025年度，公司前十大客户均为长期或多年合作伙伴，本期无新增合作客户，且前述客户与本公司均无关联关系。详见下表：

公司瓶罐前十名客户情况：

单位：万元

序号	客户名称	与公司 关联关系	是否 新增	主要产品类型	本期交易金额 (不含税)	本期回 款金额	期初 应收 余额	期末 应收 余额	期末账 龄	注册资本	合作历史
1	瑞福油脂股份有限公司	非关联方	否	香油瓶等	2,099.86	2,354.25	483.62	502.21	1年以内	18088万人民币	2006年合作至今
2	上海尹仕久经贸发展有限公司	非关联方	否	橄榄油瓶等	2,078.50	2,900.00	658.58	107.29	1年以内	50万人民币	2010年合作至今
3	UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	非关联方	否	大号饮料瓶等	1,744.46	1,941.22	263.16	66.40	1年以内	——	2020年合作至今
4	上海傲腾进出口有限公司	非关联方	否	橄榄油瓶等	1,427.34	1,199.25	189.18	602.83	1年以内	100万人民币	2013年合作至今
5	蓬莱市程晟商贸有限公司	非关联方	否	葡萄酒瓶等	1,254.31	966.87		367.80	1年以内	500万人民币	2016年合作至今
6	客户1	非关联方	否	食品瓶等	933.81	988.00	214.12	281.33	1年以内	660万美元	2011年合作至今
7	客户2	非关联方	否	瓶罐葡萄酒瓶等	811.12	939.43	329.34	306.48	1年以内	50000万人民币	2001年合作至今
8	客户3	非关联方	否	饮料瓶、食品瓶等	765.32	818.92	-	25.89	1年以内	个体工商户	2015年合作至今
9	客户4	非关联方	否	葡萄酒瓶等	717.61	940.00	639.97	510.86	1年以内	33208.2754万人民币	2011年合作至今
10	客户5	非关联方	否	葡萄酒瓶等	688.25	738.60	113.09	155.71	1年以内	300万人民币	2017年合作至今

公司器皿前十名客户情况：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关联关系	是否新增	主要产品类型	本期交易金额（不含税）	本期回款金额	期初应收余额	期末应收余额	期末账龄	注册资本	合作历史
1	客户6	非关联方	否	拉伸杯、水晶杯等	315.59	366.05	9.64	0.21	1年以内	511万元人民币	2012年合作至今
2	客户7	非关联方	否	二级品水晶杯、拉伸杯等	312.59	352.48	433.96	434.73	1年以内353.25万元，1-2年81.48万元	30万元人民币	2012年合作至今
3	客户8	非关联方	否	水晶杯等	201.01	225.92	28.97	4.05	1年以内	——	2022年合作至今
4	客户9	非关联方	否	拉伸杯、水晶杯	199.87	202.98	-	22.88	1年以内	300万元人民币	2022年合作至今
5	客户10	非关联方	否	水晶杯、拉伸杯	196.88	256.61	-3.90	-38.03	1年以内	102万元人民币	2023年合作至今
6	客户11	非关联方	否	水晶杯等	172.02	217.64	45.42	-0.20	1年以内	——	2018年合作至今
7	客户12	非关联方	否	拉伸杯等	136.11	154.14	-2.30	-2.63	1年以内	300万元人民币	2021年合作至今
8	客户13	非关联方	否	水晶杯	118.37	100.13	-20.02	-1.79	1年以内	——	2024年合作至今
9	上海深佳玻璃器皿有限公司	非关联方	否	水晶杯、拉伸杯	115.93	151.80	834.07	813.28	1年以内131.00万元，1-2年175.22万元，2-3年330.70万元，3年以上176.35万元	500万元人民币	2012年合作至今
10	客户14	非关联方	否	水晶杯、拉伸杯	115.23	106.78	-	11.63	1年以内	300万元人民币	2023年合作至今

注：上表中，存在部分客户期初、期末应收余额为负数的，为期初、期末时点存在部分预收客户款项。

公司瓶罐前十大客户中，仅存在1家客户—客户3既是安庆华鹏公司客户，又是其供应商。

安庆华鹏主要向客户3采购碎玻璃，其碎玻璃供应稳定，适配生产需求，为安庆华鹏碎玻璃的主要供应商。其将生产加工的碎玻璃销售给安庆华鹏；同时，客户3从安庆华鹏主要采购食品瓶。上述采购与销售业务相互独立。瓶罐产品生产过程中会加入碎玻璃，碎玻璃采购量严格依据生产工艺投料安排确定，碎玻璃供应商主要通过阳光平台等招标选取。

上述双向交易里，公司对外销售的产品与采购的碎玻璃分属不同业务链条，购销内容可分别确认，交易相互独立，单独订立合同、独立核算，交易定价公允。

公司瓶罐前十大主要客户均为长期合作方，合作模式成熟、关系稳定，客户回款及时，经营状况良好。经核查工商信息，相关客户资信状况优良，无不良信用记录，应收账款账龄均在1年以内。

公司器皿前十大主要客户基本也为多年合作客户，个别近几年新增客户尚处于业务培育阶段，业务量不大、账期管控严格。个别老客户如上海深佳玻璃器皿有限公司部分欠款账期较大，多年老客户、合作周期长，因市场环境的影响回款慢，具备历史与市场环境的客观合理性，但公司并非放任应收风险，公司也在逐步减少对其销售量，现已实施客户分级授信、专项回款跟踪、滚动对账等管控措施，逐步压缩长期大额欠款，持续优化应收资产质量。

个别老客户，如上海尹仕久经贸发展有限公司、上海傲腾进出口公司等，其业务主要为出口贸易商，按照合同规定，公司将货物运送至其指定送达港口，根据其要货信息备注的集装箱装箱单信息等，将产品交货至其集装箱车辆，公司负责完成其货物装船前的主要交货工作，节省了此部分贸易商客户的工作人员，此部分客户的社保缴纳人员相对较少。

综上，公司存在的客户与供应商重合情形具备真实商业背景与合理商业逻辑，双向交易独立运作、定价公允，不存在异常情形，具备商业合理性。

二、经销毛利率大幅高于直销毛利率的原因和合理性，经销模式的商业合理性，是否与行业惯例等相符，公司对经销商的主要选取及管理政策，与公司是否存在关联关系；

（一）公司销售模式及毛利率情况

1、公司销售模式

按照产品分类，公司玻璃瓶罐产品以直销国内客户为主，直销主要面向酒类、食品、饮料、医药、调味品等生产企业销售；经销模式合作对象为国内外瓶罐贸易企业及个体贸易商，其国内瓶罐贸易商主要为出口贸易商，终端客户主要为国外客户。

玻璃器皿产品则以经销为主，经销客户多为专业日用百货批发商；直销客户主要为酒类企业，该类客户采购高脚杯，多用于产品搭售或配套促销礼品。详见下表：

销售模式	2025年度销售收入（万元）	2025年度收入占比	2024年度销售收入（万元）	2024年度收入占比
直销	23,052.67	65.12%	24,791.06	61.83%
瓶罐	22,862.62	64.59%	24,473.59	61.04%
器皿	190.06	0.54%	317.47	0.79%
经销	12,346.03	34.88%	15,303.09	38.17%
瓶罐	7,437.56	21.01%	7,937.54	19.80%
器皿	4,908.47	13.87%	7,365.55	18.37%
合计	35,398.71	100.00%	40,094.15	100.00%

公司的收入模式以直销为主，经销为辅，但无论直销还是经销，公司均采用买断式销售，收入确认原则一致。

2、2025年度销售模式及毛利情况

报告期，公司存在器皿一条产线停产；安庆华鹏因政府环保要求及窑炉运行接近使用寿命末期，需对窑炉及相关设备设施进行升级改造，于2025年7月初停产大修，2025年12月初大修完成恢复生产。公司停工损失主要为停工产线的折旧成本，产线停产形成较大停工损失，公司单独归集，公司可以将停工损失按照停工产线分配到了相应产线产品停工损失成本中，但是无法对应具体产品型号，无法归集到客户所要产品成本中，公司年报简化将其归集在直销客户产品成本中，毛利造成负面影响，导致综合直销模式毛利率较低。包含停工损失成本的直销毛利率2.93%，剔除停工损失后，直销业务毛利率为11.51%。经销业务毛利率为17.72%，两者相差6.19%，渠道间毛利率差距不大，详见如下：

销售模式	销售收入（万元）	销售成本（万元）	毛利率（%）
直销	23,052.67	20,400.30	11.51
经销	12,346.03	10,158.08	17.72
停工损失		1,976.45	
合计	35,398.71	32,534.83	8.09

注：停工损失主要为根据生产经营安排暂时停工产线的折旧成本。

因停工损失无法对应具体产品型号，以下直销、经销及分客户相关数据分析中成本为常规经营成本，未含停工损失。

2025年度产品销售分布情况

地区-2025	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	收入占比	毛利率
直销	23,052.66	20,400.30	65.12%	11.51%
国内	20,491.84	18,371.53	57.89%	10.35%
国外	2,560.82	2,028.77	7.23%	20.78%
经销	12,346.04	10,158.08	34.88%	17.72%
国内	10,184.51	8,493.52	28.77%	16.60%
国外	2,161.53	1,664.56	6.11%	22.99%
合计	35,398.70	30,558.38	100.00%	13.67%

分区域来看，直销业务主要为国内客户，国外客户占比很小；经销业务的国内客户，主要为出口贸易商，其对应的终端客户主要为国外客户。国外客户对产品品质要求更为严格等，及溢价接受能力强，定价偏高，毛利率高于国内，总体影响经销毛利率高于直销毛利率。

2025年度主要客户销售模式、产品品类等情况

主要客户	销售模式	主要产品	数量(只)	销售收入(元)	销售成本(元)	毛利率	产品运达地
瑞福油脂股份有限公司	直销	香油瓶等	36119161	20,998,645.19	17,489,720.16	16.71%	潍坊
上海尹仕久经贸发展有限公司	经销	橄榄油瓶等	21360518	20,784,990.63	15,437,795.13	25.73%	青岛港、客户自提
UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	经销	大号饮料瓶等	6726888	17,444,586.03	13,184,170.93	24.42%	青岛港
上海傲腾进出口有限公司	经销	橄榄油瓶等	13453900	14,273,414.82	10,493,982.42	26.48%	青岛港、客户自提
蓬莱市程晟商贸有限公司	直销	葡萄酒瓶等	11887065	12,543,118.59	11,227,159.85	10.49%	烟台蓬莱
客户1	直销	食品瓶等	23569358	9,338,119.33	7,627,082.16	18.32%	山东临沂
客户2	直销	葡萄酒瓶等	7406696	8,111,180.24	6,362,502.19	21.56%	烟台蓬莱
客户3	直销	饮料瓶、食品瓶等	26326192	7,653,165.78	7,213,350.84	5.75%	安庆市
客户4	直销	葡萄酒瓶等	3848276	7,176,074.82	5,634,561.06	21.48%	烟台龙口
客户5	经销	葡萄酒瓶等	5599834	6,882,465.32	5,227,861.13	24.04%	青岛港、客户自提
客户15	直销	饮料瓶等	18686647	6,230,211.18	6,007,340.38	3.58%	烟台
客户16	直销	饮料瓶等	15878903	6,082,660.65	5,777,532.00	5.02%	烟台
客户17	直销	葡萄酒瓶等	4144035	5,946,009.41	3,977,900.56	33.10%	烟台蓬莱

客户18	经销	葡萄酒瓶等	4157774	5,059,156.46	3,729,167.96	26.29%	青岛港、客户自提
合计				148,523,798.45	119,390,126.77		

价格端：经销、直销定价均为结合产品成本、客户要货量、运费承担方式、公司产品及客户终端产品市场行情等因素商议定价。产品成本低，附加值后产品单价相对低；要货订单集中、订单量大，销售单价给予优惠。

成本端：同类型产品体积等不同，配料耗成本不同，单位产品成本不同；及客户要货订单集中、要货量多，公司生产订单安排集中，成品率会高、单位产品分摊制造费用等低，产品成本相对低。

报告期，剔除停工损失后，公司直销毛利率11.51%，经销毛利率为17.72%，经销毛利率高于直销毛利率。主要原因分析如下：

由公司产品直销经销国内国外客户分布占比情况，直销收入的国内客户占比很高57.89%；经销的国内客户，由上表公司对经销主要客户的产品运达地可见，经销国内客户主要为出口贸易商，货物主要为青岛港等出口，主要经销客户对应产品的运达去向情况可见，经销模式的终端客户主要为国外客户。

（1）公司直销客户主要为国内大型酒类、食品、饮料等生产企业，客户订货订单集中、订货量大，公司对购货量大、订单集中的大客户产品定价给予优惠；另外，其终端产品售价相对偏低，对包装物的溢价承载能力较弱，同时受市场环境影响，国内售价承压较大，因此直销产品的毛利率偏低。

（2）公司经销客户的终端客户大部分为国外客户，因海外市场与国内市场本身存在一定差异，产品品质要求更高更为严格，且异型产品较多、附加值更高等，价格高，毛利率较高。经销的终端客户产品主要为品质高售价高的橄榄油、高档葡萄酒等，其包装物的溢价承载能力强，包装瓶罐的售价高，因此经销产品毛利率相对高。

综上，因2025年度简化将停工损失成本均披露在直销模式成本中，影响直销毛利率较低，扣除停工损失影响，公司2025年度直销毛利率11.51%，低于经销毛利率6.21%

（经销毛利率17.72%）。综合客户及产品结构分析，毛利率出现上述差异，主要源于产品品类、规格型号、品质标准及加工成本各不相同，公司2025年度经销毛利率高于直销毛利率，主要受直销与经销的产品结构差异、客户情况等因素综合影响。

3、主要经销客户毛利率变动情况

单位：元

主要经销客户	终端客户	主要产品类型	2025年度		2024年度	
			销售收入	销售成本	销售收入	销售成本
上海尹仕久经贸发展有限公司	出口	橄榄油瓶等	20,784,990.63	15,437,795.13	22,769,566.21	17,950,117.13
UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	出口	大号饮料瓶等	17,444,586.03	13,184,170.93	6,358,855.57	5,203,382.59
上海傲腾进出口有限公司	出口	橄榄油瓶等	14,273,414.82	10,493,982.42	15,391,567.35	13,495,326.29
客户5	出口	葡萄酒瓶等	6,882,465.32	5,227,861.13	5,089,337.13	4,220,881.14
客户18	出口	葡萄酒瓶等	5,059,156.46	3,729,167.96	5,441,048.44	4,323,098.34
客户19	出口	饮料瓶等	3,791,519.99	3,034,418.56	4,107,378.54	3,399,653.56
客户6	国内	拉伸杯、水晶杯等	3,155,934.19	3,284,990.74	3,676,426.36	2,787,501.41
客户7	国内	二级品拉伸杯、水晶杯等	3,125,902.31	5,601,850.68	4,861,211.78	7,447,405.86
客户20	出口	葡萄酒瓶等	2,713,169.88	2,057,595.60	4,002,347.33	3,327,560.37
客户8	出口	水晶杯等	2,010,073.74	1,661,224.43	2,082,084.79	1,570,776.20
合计			79,241,213.37	63,713,057.58	73,779,823.50	63,725,702.89
占经销收入比			64.18%		48.21%	

(续)

主要经销客户	2025销量 (只)	2024销量 (只)	2025年毛利 率	2024年毛利 率	单价增幅	成本增幅
上海尹仕久经贸发展有限公司	21,360,518	22,972,042	25.73%	21.17%	-1.83%	-7.69%
UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	6,726,888	2,299,368	24.42%	18.17%	-6.23%	-13.27%
上海傲腾进出口有限公司	13,453,900	15,348,131	26.48%	12.32%	5.79%	-11.36%
客户5	5,599,834	3,663,877	24.04%	17.06%	-11.52%	-19.13%
客户18	4,157,774	3,598,688	26.29%	20.55%	-19.52%	-25.00%
客户19	5,524,329	6,062,330	19.97%	17.23%	1.30%	-1.79%
客户6	574,758	693,320	-4.09%	24.18%	3.58%	42.04%
客户7	1,260,504	1,628,974	-79.21%	-53.20%	-16.90%	-2.84%

客户20	2,591,316	3,468,816	24.16%	16.86%	-9.25%	-17.71%
客户8	349,760	391,144	17.36%	24.56%	7.89%	18.16%

主要经销器皿产品客户毛利率情况:

上表所列公司主要经销客户，除客户6、客户7、客户8为器皿经销客户外，其余客户均为瓶罐经销客户。

客户6是公司器皿主要经销客户，各月要货量都比较多。因本期1至8月因器皿产线料液及料道口维修等原因，器皿合格产品产量低，本期1-8月采购量占其本期全年采购量的70%以上，在此期间经销器皿产品平均单位成本较上年产品平均单位成本增幅60%以上，导致其年度综合成本增幅42.03%，成本增幅大，导致虽本期对其销售单价有所上涨，但成本增幅远大于价格涨幅，导致本期深圳瑞信公司毛利为负；

客户8为国外客户，国外四季度节日多，其主要采购量集中在9-11月，占其全年采购量60%，产品成本受影响相对较小，加之部分产品价格有所上涨，毛利受影响较小。

客户7主要采购公司生产过程中产生的Ⅱ级品，因本期公司器皿产线料液及料道口维修等原因，导致本期的Ⅱ级品产量增加，销量增加，本期Ⅱ级品销售量占淄博雷蒙进出口公司销售总量的83.68%，较上年同期增长22.48%。Ⅱ级品包装物等价值低，总体Ⅱ级品产品单位成本相对低，Ⅱ级品售价低，形成较高负毛利。

经销瓶罐产品客户主要为石岛玻璃公司客户，2024年石岛玻璃公司部分瓶罐产线大修，影响产量降低，2025年石岛玻璃公司瓶罐产量提高，及2025年主要原材料价格下降影响，本期单位瓶罐产品成本降低。瓶罐车间产线经过大修后，本期产品质量更为稳定，本期瓶罐产品经销客户订货量也相对稳定，及根据市场环境的影响，瓶罐价格有所下降。总体因本期瓶罐产量增加，产品单位成本下降，成本降幅大于产品单价降幅，影响本期经销瓶罐产品毛利率较上期增加。

客户 UnitedGlass&CeramicsdbaInternational 仅采购公司白瓶瓶罐，2024年度石岛玻璃公司白瓶瓶罐产线大修，影响供货，进而影响2024年对该客户的销售量减少。本期白瓶瓶罐产线正常生产，介于公司产品质量稳定，性价比高，综合服务优质，该客户本期采购量提升。

综上，公司经销客户毛利率波动正常，经销收入主要为瓶罐产品销售收入，经销收入中瓶罐产品占比60.24%，器皿产品占比39.76%。本期瓶罐产量提升，单位产品成本下降，经销客户的终端客户主要为国外客户，产品溢价空间高，价格波动较小，产品价格下降幅度远低于产品成本下降幅度，总体影响本期经销产品毛利率较上期上涨。

（二）同行业销售模式及毛利率对比

1、日用玻璃行业销售模式惯例

瓶罐为生产加工企业的包装物，器皿为终端消费品，瓶罐与器皿产品对应的下游市场存在明显区别，使得二者销售模式差异较大。行业内普遍形成瓶罐以直销为主、器皿以经销为主的经营格局。参考德力股份2025年年度报告披露的收入确认政策，其国内销售分为经销、定制礼品促销品、商超三类模式。综上，本公司瓶罐以直销为主、器皿以经销为主的销售模式，符合行业通行惯例。

2、同行业可比公司毛利率对比

公司同行业上市公司较少，选取同行业相关性较高的上市公司进行比对。公司将德力股份代理类与公司经销类进行比对，将其商超等与公司直销类进行比对。

2025年同行业销售情况：

单位	项目	直销毛利率（%）	经销毛利率（%）
公司	玻璃及玻璃制品业-日用玻璃	11.51	17.72
德力股份	玻璃及玻璃制品业-日用玻璃	12.82	16.15

德力股份2025年度经销毛利率为16.15%，直销毛利率为12.82%，经销毛利率高于直销毛利率3.33个百分点；同行业上市公司德力股份亦呈现经销毛利率高于直销毛利

率的特征，与公司毛利趋势相符，符合行业惯例。

（三）公司对经销商的主要选取及管理政策，与公司是否存在关联关系

1、经销商选取标准

公司对经销商的选取主要考量以下因素：

（1）经销商需具备独立法人/个体工商户营业执照，经营范围包含经销品类，特殊行业需配套许可证（食品经营、医疗器械、建材资质等），证件在有效期内；需有固定办公、仓储场地，器皿经销商场地面积匹配区域经销体量（县级、地级、省级分级要求），能满足安全库存周转需求。合规经营，无行业违规处罚、无假货窜货历史记录，无不良商业诉讼；不挂靠、不借用资质合作。

（2）经销商应具备与其代理区域或产品相匹配的资金实力，行业口碑良好，不恶意低价窜货、不恶意拖欠货款。

（3）认同公司品牌定位、价格体系、市场管控规则，愿意配合公司新品推广、落地统一促销活动、接受公司常态化市场管控与考核制度。配备专职销售、仓储、配送人员，可独立完成终端送货、售后、客诉处理。具备对应产品存储条件，保障货品安全周转及配送等。

2、经销商管理政策

（1）器皿经销商按省市县划定专属经销区域，严禁跨区域窜货，禁止低价倾销，一经查实，取消返利、暂停供货直至终止合作。统一价格体系，不允许私自降价、乱价。价格保护，市场大幅降价或推出新品时公司对器皿经销商提供政策及市场支持，提供样品、宣传资料、展会资源、促销方案，协助开发终端客户，给予其返利优惠政策，市场大幅降价或推出新品时，给予合理政策支持，稳定渠道信心。对瓶罐经销商进行销售额、市场拓展、合规经营等考核管理，得分低可能取消经销商资格，促使其经销公司产品不能扰乱公司市场架构及价格体系。

（2）采用买断式销售模式，产品一经交付，除因公司原因导致的产品质量问题外，不接受无理由退换货。

（3）公司加强对经销商的日常管理，区域业务员常态化巡店走访，跟进问题，建立经销商意见反馈通道，公司限时处理市场诉求。

（4）根据经销企业的采购量、历史合作情况、信用情况等确定信用期
总体信用期为：

新客户/小客户：合同账期较短，需现款现货，以降低回款风险。

长期合作/优质客户：合同签订时优先协商“月结”或“票后 30 天”，介于要货量稳定、要货量大、长期合作，实际执行结算时账期或相对给予延长至两个月。

另外，实际结算时，产品的高端品牌及二级品情况，对应的终端客户群不同，终端客户回款能力有所不同，公司也会考虑经销客户的实际结算期给与延长。对高端品，因品牌优势，经销客户易把控其终端客户的回款，对渠道掌控力高，回款相对较快短，易争取按时结款。如客户 7 为销售其二级品，终端客户实力偏弱，回款相对较慢，实际结算时账期相对延长。

3、经销商关联关系核查

逐户穿透核查，公司主要经销商与公司、公司主要股东、公司董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，亦不存在其他利益安排。经销商与公司之间的交易定价公允，交易条款符合行业惯例，不存在通过经销商进行利益输送的情形。

三、结合公司营业收入踩线超过3亿元等，说明经销模式对应产品的最终去向，是否均已实现最终销售，是否存在囤货、压货以调节公司收入等情况；

公司经销客户主要为贸易商，对于出口贸易商，公司将产品运送至客户指定港口，或客户自提销售至其国内客户。对于出口贸易商，公司是在接到其发送的指定港口及货柜等装箱单信息后送货，货物直接交付至指定港口的集装箱装船，经了解和现场查看，未见其港口有仓库，未有囤货压货情况；对于内销的主要经销商，期末公司业务人员现场走访查看，未见其仓库积压囤货情况。

主要经销客户近两期销售额、期末应收账款余额及对应产品的运达去向情况如下表所示：

单位：元

主要经销客户	终端客户	2025年度销售收入	2024年度销售收入	应收账款期末余额	运达地点	合作历史
上海尹仕久经贸发展有限公司	出口	20,784,990.63	22,769,566.21	1,072,874.23	青岛港、客户自提	2010年合作至今
UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	出口	17,444,586.03	6,358,855.57	664,015.73	青岛港	2020年合作至今
上海傲腾进出口有限公司	出口	14,273,414.82	15,391,567.35	6,028,260.19	青岛港、客户自提	2013年合作至今
客户5	出口	6,882,465.32	5,089,337.13	1,557,109.01	青岛港、客户自提	2017年合作至今
客户18	出口	5,059,156.46	5,441,048.44	923,818.87	青岛港、客户自提	2020年合作至今
客户19	出口	3,791,519.99	4,107,378.54	17,136.60	青岛港	2018年合作至今

主要经销客户	终端客户	2025年度销售收入	2024年度销售收入	应收账款期末余额	运达地点	合作历史
客户6	国内	3,125,902.31	4,861,211.78	4,347,274.04	淄博市	2012年合作至今
客户7	出口	2,713,169.88	4,002,347.33	0.02	青岛港、客户自提	2018年合作至今
合计		74,075,205.44	68,021,312.35	14,610,488.69		
占经销收入比		60.00%	44.45%			

从公司主要经销客户的合作历史可见，主要经销客户均为公司多年合作老客户。从销售额情况可见，主要经销商采购量稳定，采购计划依据其终端客户实时订单制定，无超出市场消化能力的大批量进货，期末对主要客户进行现场走访查看，未见囤货囤积库存的情况。大批量囤货会占用大量资金、产生仓储损耗，不符合经销商自身盈利逻辑。

公司经销客户主要为贸易商，对于出口贸易商，公司将产品运送至客户指定港口，或客户自提销售至其国内客户。对于出口贸易商，公司为接到其发送的指定港口及货柜等装箱单信息时送货，货物直接交付至指定港口的集装箱装船，经了解和现场查看，未见其港口有仓库，未有囤货压货情况；对于内销的主要经销商，期末公司业务人员进行现场走访查看，未见其仓库积压囤货情况。

对于直销的国内客户，客户自提货为按照客户发送的提货司机信息，核对其身份及车辆信息无误后，仓储人员将产品出库，提货司机签收后，实现销售；给客户送货为公司委托的物流公司人员将产品运输至客户场地，客户接货人员签收，物流公司人员将签收单交付公司，实现销售。对于直销的国外客户，为公司出口报关完成时，实现销售。对于经销的国内客户，收入实现时点与直销国内客户一致，为客户委托的物流自提货人员签收或公司送货至经销客户指定港口等交货，经客户签收后，实现销售；对于经销的国外客户，收入实现时点与直销的国外客户一致，均为公司将产品出口报关完成时，实现销售。

综上，公司经销模式销售产品均为经客户签收或出口报关完成时，实现最终销售，不存在经销客户囤货、压货情况。

四、器皿产品毛利率大幅下降为负的原因，结合产品特性、下游客户分布等，说明器皿产品与瓶罐产品毛利率差异较大的原因及合理性。

（一）器皿产品毛利率大幅下降为负的原因

1、器皿产品两期产销量及销售情况

项目	产量 (万只)	销量 (万只)	单位售价 (元)	单位成本 (元)	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	毛利率
----	------------	------------	-------------	-------------	--------------	--------------	-----

2025年度	690.62	1,014.70	5.02	6.21	5,098.53	6,297.30	-23.51%
2024年度	941.20	1,457.27	5.27	5.03	7,681.55	7,332.05	4.5%

本期器皿毛利低主要因为本期器皿产线料道口、料液问题，造成成品率低；及本期进行料道口维修，产量减少，影响产品单位成本较上期升高。具体原因如下：

器皿业务2025年度毛利率由上年4.5%降至-23.51%，同比下降28.01个百分点，拉低器皿产品整体毛利率。

（1）价格端

2025年器皿产品单位售价由5.27元/只下降至5.02元/只，同比下降4.74%，主要是因为消化部分库存及处理Ⅱ级品导致产品平均单价有所降低。

（2）成本端

单位生产成本由5.03元/只升至6.21元/只，同比上升23.46%。

主要是因为2025年器皿产线料道出现故障，料液产生气泡，导致产品合格率较正常水平下降较大，单位产品需承担更高的报废成本，返工、料液损耗大幅增加；

受合格率下降影响，器皿产量下降，设备折旧、固定人工、能耗等固定成本分摊至更少产量，单位产品固定成本大幅上升。

（二）结合产品特性、下游客户分布等，说明器皿产品与瓶罐产品毛利率差异较大的原因及合理性。

公司产品主要为瓶罐产品和器皿产品，除子公司石岛玻璃的产品类别包含瓶罐产品和器皿产品外，其他子公司均生产瓶罐产品，目前公司的在产子公司为石岛玻璃和安庆华鹏。具体情况如下：

公司	产品	状态
石岛玻璃	瓶罐、器皿	瓶罐产线在产，器皿一条产线在产，一条产线闲置
安庆华鹏	瓶罐	在产
甘肃石岛	瓶罐	待大修
辽宁华鹏	瓶罐	在建中

2025年度分产品毛利率情况

销售产品	销售收入（万元）	销售成本	收入占比	毛利率（%）
		（万元）	（%）	
瓶罐	30,300.18	26,237.53	85.60	13.41
器皿	5,098.53	6,297.30	14.40	-23.51
合计	35,398.71	32,534.83	100.00	8.09

瓶罐、器皿成品率情况

部门	2025		2024	
	产量（吨）	成品率	产量（吨）	成品率
石岛公司瓶罐-吨	90,778.11	83.77%	78,282.90	88.43%
石岛公司器皿-吨	2,271.97	48.47%	3,066.53	63.79%
安庆公司瓶罐-吨	30,660.38	88.08%	54,676.25	85.90%

1、价格端

公司属于日用玻璃行业，主要生产玻璃瓶罐及高端器皿产品水晶杯等。玻璃瓶罐和玻璃器皿产品面向的下游市场不同。玻璃瓶罐主要直销至酒类、食品、饮料、药品等生产企业，部分经销至国内或国外的瓶罐贸易的企业；器皿主要经销至专业性日用百货批发销售商，直销至酒店等。受市场环境影响及结合产品品质情况，瓶罐产品和器皿产品平均价格均有所下滑，影响产品平均价格变动情况如下：

项目	2025年（元/只）	2024年（元/只）	价格变动
器皿平均价格	5.02	5.27	-4.74%
瓶罐平均价格	0.70	0.74	-5.41%

2、成本端

瓶罐产品面向食品等生产企业，需求量大，瓶罐产线利用率高，产品产量比较稳定，本期安庆公司大修产量有所减少，2024年瓶罐产线大修，本期石岛公司产量提升，整体瓶罐产品单位折旧、人工等成本摊薄，产品成本相对低；器皿产品为高端高脚杯等，受市场影响，部分产线暂时停工停产，发生停工损失影响，及产量低抬高了单位产品折旧、人工成本，本期加之器皿产线料液问题及料道口维修，成品率低，总体影响器皿单位产品成本高。产品平均成本变动情况如下：

项目	2025年（元/只）	2024年（元/只）	成本变动
器皿平均成本	6.21	5.03	23.46%
瓶罐平均成本	0.60	0.63	-4.76%

综上，针对公司产品特性、下游客户分布情况，主要为本期器皿产品产量减少，瓶罐产量上升，影响器皿成本增幅较大，瓶罐成本下降，造成器皿产品与瓶罐产品毛利率差异较大。

五、境外销售的业务模式、主要客户及销售回款，毛利率显著高于境内毛利率的原因和合理性；境外销售收入增长的原因，与行业趋势是否一致。

境外销售业务模式：公司境外销售主要通过直销直接出口及通过出口国外经销商销售，主要销往韩国、日本、法国、意大利、西班牙、美国、加拿大等国家。主要通过国际展会（广交会等）、老客户转介绍、长期合作采购商渠道开发客户。

1、2025年度境内境外销售情况

地区	销售收入	销售成本	毛利	毛利率
	(万元)	(万元)	(万元)	
境内	30,676.35	26,865.05	3,811.30	12.42%
直销	20,491.84	18,371.53	2,120.31	10.35%
经销	10,184.51	8,493.52	1,690.99	16.60%
境外	4,722.35	3,693.33	1,029.02	21.79%
直销	2,560.82	2,028.77	532.05	20.78%
经销	2,161.53	1,664.56	496.97	22.99%
合计	35,398.70	30,558.38	4,840.32	13.67%

价格端：

（1）受市场环境影响，国内产品售价承压明显。下游酒类、食品类生产企业采购量大、给予一定价格优惠，且客户利润空间低，溢价接受能力弱，国内产品售价定价偏低。

（2）境外客户对产品品质要求更为严格，异形瓶定制订单较多，生产难度更大，加之部分报价包含至指定港口的运杂费，且客户具备一定的溢价接受能力，因此产品定价高于国内普通订单。

成本端：

境内客户较为分散，订单相对分散，交期不稳定，频繁的换线占用大量生产时间，且增加了产品不良率，从而增加了单位产品成本。

境外订单基本为批量、交期稳定，生产安排易管控，成品率高，规模效应摊薄设备的折旧、能耗等固定成本，从而降低单位产品成本。

综上，境外销售毛利率高于境内，主要为境外客户售价相对较高影响。加之境外订单相对批量、交期稳定，单位产品成本可控。价格、成本双重因素，整体影响境外销售毛利较高。

2、境外主要客户两期对比情况

公司本期国外收入为4,722.35万元，上期为4,556.42万元,收入较上期增加3.64%，主要系部分国外客户需求增加影响。尤其 UnitedGlass&CeramicsdbaInternational 客户，该客户2001年在美国加州成立的国际贸易公司，主要从事玻璃及相关产品、陶瓷等的采购与销售，自2020年度开始合作至今，双方合作稳定，2021年至2025年分别采购公司

产品773.99万元、1103.73万元、1090.96万元、665.88万元、1744.46万元，2024年因公司生产白瓶的瓶罐产线停产大修，大修期间不能充分满足该客户白瓶产品采购需求，该客户采购量降低，公司销售额减少。本期正常生产，且经过2024年大修后，公司产品质量稳定性更好，性价比高，综合服务优质，本期该客户对公司的采购份额提升，采购额增至1744.46万元。

主要境外客户的销售情况详见下表：

①2025境外主要客户销售情况

单位：万元

主要客户	销售模式	主要产品	数量 (万只)	销售收入	销售成本	销售回款	毛利率
UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	经销	玻璃瓶	672.69	1,744.46	1,318.42	1,941.22	24.42%
客户21	直销	玻璃瓶	330.15	372.58	246.58	409.77	33.82%
客户22	经销	玻璃瓶	253.14	226.34	144.17	214.04	36.30%
客户8	经销	玻璃杯	34.98	201.01	166.12	225.92	17.36%
客户11	经销	玻璃杯	33.91	172.02	142.68	217.64	17.06%
合计			1,324.87	2,716.41	2,017.97	3,008.59	25.71%

②2024境外主要客户销售情况

单位：万元

主要客户	销售模式	主要产品	数量 (万只)	销售收入	销售成本	销售回款	毛利率
UnitedGlass&CeramicsdbaInternational	经销	玻璃瓶	229.94	635.89	520.34	597.44	18.17%
客户11	经销	玻璃杯	71.78	373.46	301.48	412.57	19.27%
客户23	直销	玻璃瓶	471.89	320.73	232.27	386.12	27.58%
客户24	直销	玻璃瓶	192.70	295.44	191.30	245.79	35.25%
客户25	经销	玻璃杯	39.58	244.41	179.87	229.21	26.41%
合计			1,005.89	1,869.93	1,425.26	1,871.13	23.78%

综合来看，公司近两期境外主要销售客户的毛利率水平总体表现良好。受两期采购产品具体品类及结构差异的影响，毛利率出现小幅波动，属于正常合理范围。当期基本能够实现两期销售额的回款，回款情况良好，对公司整体经营具备可观贡献。

3、同行业可比公司境外毛利率对比

公司同行业上市公司较少，选取同行业相关性较高的上市公司进行比对。德力股份主营日用玻璃器皿，与公司同属日用玻璃行业，具有可比性。现将德力股份2025年度、2024年度境外销售毛利率与公司对比如下：

公司	年度	境外销售收入（万元）	境外销售成本（万元）	境外毛利率
山东华鹏	2025年度	4,722.35	3,693.33	21.79%
山东华鹏	2024年度	4,556.42	3,913.13	14.12%
德力股份	2025年度	63,425.77	51,211.38	19.26%
德力股份	2024年度	59,511.03	49,120.24	17.46%

由上，行业境外毛利率均呈上升趋势，且高于境内毛利率。2025年度，德力股份境外毛利率为19.26%，较2024年度17.46%上升1.80个百分点；公司境外毛利率为21.79%，较2024年度14.12%上升7.67个百分点。两家公司境外毛利率均呈上升趋势，且境外毛利率均显著高于各自境内毛利率，变动方向一致，符合行业特征。

公司境外收入增长与行业趋势一致。德力股份2025年度境外销售收入同比增长6.58%，公司境外销售收入同比增长3.64%，均呈增长态势，趋势一致。

综上，公司境外毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司德力股份基本一致，境外毛利率高于境内毛利率符合日用玻璃行业出口业务特征，具有合理性。

会计师回复：

审计主要执行程序：

(1) 了解并评估山东华鹏与收入相关的内部控制的设计及运行有效性；取得山东华鹏销售、收款相关的各项内部控制制度,分析内部控制制度是否健全；了解、查看客户的筛选标准及销售政策、销售收款相关职务及权限设置,分析是否存在不相容职务未分离的情形；抽取销售内部控制环节相关资料，测试与销售相关的关键内部控制运行有效性；

(2) 对山东华鹏管理层进行访谈，了解主要客户销售情况、业务拓展情况以及营业收入下滑、亏损较大的原因；分析山东华鹏营业收入下滑及亏损的原因，与山东华鹏实际业务数据进行了比较；

(3) 获取山东华鹏2024年-2025年收入、成本明细表，对产品毛利率相关变动进行核查并分析其变动的原因，分析了山东华鹏各类产品在不同销售模式下销售单价、单位成本及毛利率变动原因，与山东华鹏实际经营情况进行了比较，变动原因具有合理性；

(4) 对主要客户执行细节测试。扩大了抽样规模，选取67家客户(收入占比70.15%)开展收入细节测试。查看并分析合同/订单的主要条款，了解公司销售模式和信用政策等，对于境内销售，获取主要客户的销售合同、出货单、验收单、发票等；对于境外销售，业务量较少，获取全部境外直接客户的销售订单、出库单、销售发票、报关单、提单等，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，重点核查报关单、提单、验收单日期，以确认销售收入是否记录在正确的期间；

(5) 对主要客户执行走访程序。加大客户走访与访谈力度，实地及视频访谈客户收入占比55.74%，其中境内直销客户占比36.89%，境内经销客户占比18.85%；境外直

销、经销客户收入占比低，不便进行现场走访、访谈，均为核对全部发货物流运输信息、核对全部出口报关单完成情况、核对全部客户回款、有无退货情况及通过邮件函证发函核对其收入确认真实性。通过对山东华鹏2025年度、2024年度主要境内直销、经销客户进行实地走访或线上访谈，了解其经营规模、与山东华鹏的合作历史、交易内容、交易量、结算方式等情况，核实其与山东华鹏是否存在关联关系或其他利益安排，通过走访，未见异常情况；通过对境外客户的出口报关等核对，未见异常情况；

(6)对山东华鹏各类产品在不同销售模式下销售单价、单位成本及毛利率变动原因进行了分析，未见异常；

(7)直销经销客户具体核查程序：①与公司销售负责人、销售业务员、财务负责人，了解直销与经销客户的划分方式，经了解，公司依据客户的经营范围、业务模式进行直销、经销商的分类，将经营范围、业务模式为“批发、零售、贸易、经销”等的客户划分为经销客户；将主要为自身生产、加工的生产厂商类客户划分为直销客户。②与公司销售负责人、财务负责人，了解直销与经销客户的收入确认方式、业务模式、定价机制及信用政策等情况，经了解，公司对直销、经销客户均为买断式，相关政策一致。抽查直销、经销客户销售合同，识别并比对不同客户合同中关于风险报酬转移时点、定价机制、退换货条件等关键条款的差异，经核查，直销客户与经销客户均适用买断式销售模式，合同条款无实质差异，与其交易实质一致。③获取公司完整的客户清单，通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开信息平台，查看主要直销、经销客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、股权结构等，关注是否存在新设即合作或与公司存在关联关系等异常情形，并了解其经营资质、经营规模及与公司的合作历史，以评估客户真实性。④与公司销售负责人，了解经销商选取标准、日常管理、退换货条件、物流运达地、销售区域管理等，及与同行业进行比对，了解公司采用经销商模式的必要性和商业合理性。⑤对主要直销客户执行实地走访或视频访谈，了解其主营业务、采购规模、合作历史、交易背景、结算方式等，以确认交易的真实性与可持续性。⑥对主要经销商执行实地走访或视频访谈，了解其业务模式及终端客户情况、采购产品销售情况，经查看及了解，部分经销客户为出口贸易商，公司为按照合同约定将产品直接运达客户指定港口，根据其发送的装箱单信息，装船完成交货方式，无港口积压存货情况；部分国内经销客户存在独立仓库，经查看及了解，其存货为正常周转存放，无仓库无大额货物积压情况。⑦查看直销、经销客户回款、款项账龄情况，报告期内，公司直销、经销客户回款情况良好，不存在显著差异。

会计师核查意见:

(1) 公司收入确认依据合规, 前十大客户合作年限较长、不存在本期新增客户情况、不存在关联关系及其他往来等。公司存在的客户与供应商重合情形具备真实商业背景与合理商业逻辑, 双向交易独立运作、定价公允, 不存在异常情形, 具备商业合理性;

(2) 公司本期经销毛利率大幅高于直销毛利率的原因为2025年度简化将停工损失成本均披露在直销模式成本中, 影响直销毛利率较低, 刨去停工损失影响, 公司2025年度直销毛利率11.51%, 低于经销毛利率6.21% (经销毛利率17.72%)。综合客户及产品结构分析, 毛利率出现上述差异, 主要源于产品品类、规格型号、品质标准及加工成本各不相同, 公司2025年度经销毛利率高于直销毛利率, 主要受直销与经销的产品结构差异、客户情况等因素综合影响, 具有合理性; 经销模式具有商业合理性, 与行业惯例等相符; 公司对经销商的主要选取及管理政策合理; 直销商、经销商与公司均不存在关联关系;

(3) 公司经销模式客户主要为出口贸易商, 大部分经销产品最终去向为出口至国外客户。公司国内销售均为经客户签收后, 实现最终销售; 国外销售均为出口报关完成时, 实现最终销售; 经对主要客户现场走访查看, 未见经销客户囤货、压货情况, 不存在囤货、压货以调节公司收入等情况;

(4) 针对公司产品特性、下游客户分布情况, 主要为本期器皿产品产量减少, 瓶罐产量上升, 影响器皿成本增幅较大, 瓶罐成本下降, 造成器皿产品与瓶罐产品毛利率差异较大, 毛利率差异具有合理性;

(5) 公司境外销售主要通过直销直接出口及通过出口国外经销商销售, 业务模式合理; 主要客户为通过国际展会、客户转介绍、长期合作采购商渠道开发客户, 主要客户采购量比较稳定, 销售回款及时; 境外主要销售客户的毛利率比较稳定, 受两期采购产品具体品类及结构差异的影响, 本期毛利率较上期小幅波动, 属于正常合理范围。本期境外收入增长, 主要系部分国外客户需求增加影响。公司境外收入增长及境外毛利率变动趋势与同行业可比公司德力股份基本一致, 境外毛利率高于境内毛利率符合日用玻璃行业出口业务特征, 具有合理性。

问题二、关于资产减值。年报显示, 报告期末, 公司固定资产期末余额**5.69亿元**, 计提减值准备**764.65万元**, 较上年少计提**602.97万元**。其中, 闲置固定资产账面价值**1.05亿元**, 累计计提减值准备**0.29亿元**, 新增计提减值准备**0.06亿元**。公司在建工程期末账面余额**6.19亿元**, 期末工程进度较

上年未发生变化，报告期内公司在建工程确认减值损失0.26亿元，较上年少计提352.02万元。报告期内计提存货跌价损失1237.67万元，转回存货跌价准备552.85万元。

请公司补充披露：（1）固定资产名称、账面价值、减值准备及减值测算依据，并结合市场环境变化、客户需求下降、资产可使用状况等，说明固定资产减值计提下降的原因及合理性，是否存在应计提而未计提的情况；（2）闲置房产实施使用情况，闲置产线复产情况，使用情况是否与前期披露的安排相一致，并结合减值测试方法和过程，说明闲置固定资产减值计提是否充分；（3）在建工程未推进的原因及后续安排，主要假设、可收回金额的确认依据及重要参数选取等是否合理，并结合长期未开工、下游市场需求等，说明在建工程减值准备计提是否充分；（4）结合存货周转和价格变动情况，说明存货跌价准备计提是否充分和转回是否合理。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、固定资产名称、账面价值、减值准备及减值测算依据，并结合市场环境变化、客户需求下降、资产可使用状况等，说明固定资产减值计提下降的原因及合理性，是否存在应计提而未计提的情况；

（一）固定资产名称、账面价值、减值准备数据及减值测算依据

1、2024年、2025年固定资产情况：

2025年末固定资产情况：

单位：万元

项目	石岛玻璃	安庆华鹏	甘肃石岛	菏泽华鹏	合计
房屋及构筑物					
其中：资产原值	37,307.52	4,401.07	8,529.16		50,237.75
累计折旧	12,391.25	3,199.44	1,777.54		17,368.23
减值准备	673.44	31.67	650.43		1,355.54
其中：当期计提	408.63	6.87	0.55		416.05
减值					
2024年度计提减值	111.98		374.89		486.87

2023年度及以前 年度计提减值	152.83	24.80	274.99		452.62
账面价值	24,242.83	1,169.95	6,101.18		31,513.96
机器设备					
其中：资产原值	35,011.58	9,831.00	14,865.65		59,708.23
累计折旧	24,501.00	2,288.21	8,594.37		35,383.58
减值准备	405.66	559.89	2,688.82		3,654.37
其中：当期计提 减值	7.84	315.37	23.80		347.01
2024年度计提减 值	286.65	188.10	344.75		819.50
2023年度及以前 年度计提减值	111.17	56.42	2320.27		2487.86
账面价值	10,104.92	6,982.91	3,582.46		20,670.29
运输工具					
其中：资产原值	549.89	185.78	102.49	33.51	871.67
累计折旧	439.62	169.65	78.43	31.84	719.54
减值准备	1.77	0.69	9.03		11.49
其中：当期计提 减值	0.15				0.15
2024年度计提减 值	0.18	0.19			0.37
2023年度及以前 年度计提减值	1.44	0.50	9.03		10.97
账面价值	108.49	15.45	15.03	1.68	140.65
电子设备及其他					
其中：资产原值	5,388.30	179.36	170.78		5,738.44
累计折旧	3,084.66	168.45	161.82		3,414.93
减值准备	69.11	0.81	0.41		70.33
其中：当期计提 减值	1.44				1.44
2024年度计提减 值	60.09	0.79			60.88
2023年度及以前 年度计提减值	7.58	0.02	0.41		8.01
账面价值	2,234.53	10.11	8.55		2,253.19
净值合计	36,690.79	8,178.42	9,707.22	1.68	54,578.11

注：上表固定资产净值与2025年度合并净值的差异为合并抵消金额。

2、减值测算依据：

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定：资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

公司因下游市场行情、客户需求等影响，行业竞争变化加剧，行业开工率不足；以及资金短缺等原因，在建工程未有进展，导致这几年资产减值计提较大。

根据各公司生产经营情况及未来生产经营规划测算，资产公允价值减处置费用额大于预测现金流现值，因此可收回金额采用公允价值减处置费用的方法计算。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》：资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。公司资产主要为进口专用生产设备，公允价值基于市场价值通过修正的方法计算。

可收回金额=公允价值-处置费用

（1）公允价值的确定

本次以相关资产的特点和当前情况下可合理取得的最佳信息为基础，通过资产市场价格进行调整修正确定公允价值。

公允价值=市场价×综合修正系数

其中，综合修正系数=成新修正×（1-利用系数修正）×（1-变现折扣率）

利用系数修正=1-经济性贬值率=1-（1-产能利用率^{规模效应指数}）

交易情况修正=1-变现折扣率

（2）市场价确定

①关于房屋建（构）筑物的市场价

对于评估范围内房屋建（构）筑物市场价，根据建筑工程资料和竣工结算资料按建筑物工程量，以现行定额标准、建设规费、贷款利率计算出。

市场价=工程造价+工程前期及其他费用+资金成本

②关于设备类资产的市场价

对于有市场报价信息的设备，按照市场报价确定，对于没有市场报价信息的设备，主要是通过参考同类设备的市场价。

市场价=设备购置价格+运杂费+安装调试费+基础费用+前期费及其他必要费用+资金成本-可抵扣增值税

（3）成新修正的确定

①房屋建筑物成新修正的确定

成新修正=（现场勘察成新修正×60%+年限法成新修正×40%）

其中：年限法成新修正=（经济使用年限-已使用年限）÷经济使用年限×100%

现场勘察成新修正：将影响资产成新修正程度的主要因素进行分类，通过建（构）筑物造价中影响因素权重，确定不同结构形式建筑各因素的标准分值，根据现场勘察实际情况确定各分类评估分值，根据此分值确定现场勘察成新修正。

②设备类资产成新修正的确定

1）机器设备成新修正的确定方法

根据设备经济寿命年限，通过对设备使用状况的勘察，并综合考虑实际技术状况、技术进步、设备负荷与利用率、维修保养状况等因素综合确定其成新修正。

综合成新修正=（现场勘察成新修正×60%+年限法成新修正×40%）

2）车辆成新修正的确定方法

根据商务部、发改委、公安部、环境保护部令2012年第12号《机动车强制报废标准规定》的有关规定，以车辆行驶里程、经济寿命年限两种方法分别计算后，再采用孰低原则确定理论成新修正。即：

年限法成新修正=尚可使用年限/（已使用年限+尚可使用年限）×100%

或年限法成新修正=（1-已使用年限/规定使用年限或经济使用年限）×100%

行驶里程成新修正=（1-已行驶里程/规定行驶里程）×100%

成新修正=Min（年限法成新修正，行驶里程成新修正）

同时对待估车辆进行必要的勘察鉴定，若勘察鉴定结果与按上述方法确定的成新修正相差较大，则进行适当的调整，若两者结果相当，则不进行调整。即：

成新修正=Min（使用年限成新修正，行驶里程成新修正）+a

a:车辆特殊情况调整系数。

3）电子设备成新修正的确定方法

对于微机、仪器仪表等小型设备直接以年限成新修正确认为综合成新修正。

（4）利用系数修正的确定

对于利用系数修正，计算公式为：

利用系数修正=1-经济性贬值率=1-（1-产能利用率^{规模效应指数}）

（5）变现折扣系数的确定

变现折扣系数根据各地产权交易所实际交易信息统计后确定。

(6) 处置费用的确定

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税金、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

处置费用=公允价值 x 处置费率

本次为结合资产情况，取用资产平均处置费用率计算处置费用，与上期计算一致。

(7) 可收回价值的确定

可收回价值=公允价值-处置费用

3、2025年度和2024年度评估方法及主要指标对比情况如下：

本期评估方法与上期一致，均为公允价值减处置费用；市场价值、相关测试参数选取等确定标准、计算方法，均与上期一致。

重要指标	确定方法和标准		两期对比结论
	2024年度	2025年度	
评估方法	可收回金额=公允价值-处置费用	可收回金额=公允价值-处置费用	方法一致
公允价值	公允价值=市场价×综合修正系数	公允价值=市场价×综合修正系数	方法一致
市场价	对于评估范围内房屋建(构)筑物市场价，根据建筑工程资料和竣工结算资料按建筑物工程量，以现行定额标准、建设规费、贷款利率计算出。 市场价=工程造价+工程前期及其他费用+资金成本 对于设备类资产的市场价，有市场报价信息的设备，按照市场报价确定，没有市场报价信息的设备，主要是通过参考同类设备的市场价。市场价=设备购置价格+运杂费+安装调试费+基础费用+前期费及其他必要费用+资金成本-可抵扣增值税	对于评估范围内房屋建(构)筑物市场价，根据建筑工程资料和竣工结算资料按建筑物工程量，以现行定额标准、建设规费、贷款利率计算出。 市场价=工程造价+工程前期及其他费用+资金成本 对于设备类资产的市场价，有市场报价信息的设备，按照市场报价确定，没有市场报价信息的设备，主要是通过参考同类设备的市场价。市场价=设备购置价格+运杂费+安装调试费+基础费用+前期费及其他必要费用+资金成本-可抵扣增值税	确定标准一致
综合修正系数	综合修正系数=成新修正×(1-利用系数修正)×(1-变现折扣率)	综合修正系数=成新修正×(1-利用系数修正)×(1-变现折扣率)	方法和标准一致
成新修正	成新修正=(现场勘察成新修正×60%+年限法成新修正×40%)	成新修正=(现场勘察成新修正×60%+年限法成新修正×40%)	方法和标准一致
利用系数修正	计算公式为:利用系数修正=1-(1-产能利用率^规模效应指数)	计算公式为:利用系数修正=1-(1-产能利用率^规模效应指数)	方法和标准一致
交易情况修正	主要为考虑交易环境、市场环境、市场活跃度的影响	主要为考虑交易环境、市场环境、市场活跃度的影响	方法和标准一致

固定资产减值测试具体参数见闲置资产部分举例，因固定资产数量较多，此处不作具体列示。

（二）市场环境变化、客户需求下降、资产可使用状况等，说明固定资产减值计提下降的原因及合理性，是否存在应计提而未计提的情况：

本期评估方法与上期一致，减值测试从评估方法、参数选取、修正因素等角度以及资产实际使用和行业角度充分考虑，充分测试计提相应资产减值。本期未有资产使用寿命到期未大修或是异常损坏等情况出现，未有新的减值因素发生，前几期已随资产减值因素的发生大额计提减值，本期为正常查看市价、根据资产使用性能等情况取用勘察率等指标测试计算计提，减值计提较前期下降，不存在应计提减值而未计提的情况。

具体说明如下：

1、市场环境变化、客户需求下降、资产可使用等状况

（1）市场环境变化

2025 年日用玻璃全行业：产量 2181.7 万吨，累计同比下降 7.17%；营业收入 1037.2 亿元，累计同比下降 8.64%；营业成本 864.6 亿元，累计同比下降 9.72%；实现利润 44.8 亿元，累计同比增长 7.22%；出口额小幅下降，出口单价有所下滑；行业库存持续增长；全行业亏损面为 28.6%，比上年同期上升了 4.8 个百分点。（摘自中国日用玻璃协会官网）

（2）客户需求变化情况

瓶罐产品为饮料、食品等日用必需品，这几年销售量比较稳定，器皿产品为高端高脚杯等，非日用必需品，受市场环境因素影响客户需求量下降，器皿设备减值额计提较大。

（3）资产可使用状况

①器皿产线近两年产能、产量及产能利用率情况（产能、产量万只）：

项目	2025年器皿	2024年器皿
产能	2,600.00	2,600.00
产量	896.81	1,075.03
产能利用率	34.49%	41.35%

注：器皿产线2025年料道口维修等影响产量下降，产能利用率降低。

②瓶罐产线近两年产能、产量及产能利用率情况（产能、产量万吨）：

项目	2025年瓶罐			2024年瓶罐		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
安庆华鹏	6.57	3.07	46.67%	6.57	5.48	83.41%
甘肃石岛	6.21	-	0.00%	6.21		
石岛玻璃	10.95	9.08	82.90%	10.95	7.83	71.51%

山东华鹏石岛玻璃制品有限公司：主营日用瓶罐、玻璃器皿（高脚杯）等生产，瓶罐产线均处于正常生产状态；器皿产线受市场客户需求量下降影响，部分停产，其余生产线是在建工程，处于待安装状态，根据其后续开工、续建使用情况，进行了减值测算计提。

安庆华鹏长江玻璃有限公司：主营玻璃瓶罐（酒水、食品、医药瓶），本期窑炉经济使用寿命即将到期，停产大修，产量下降，产能利用率降低，本期7-11月进行了窑炉及相关产线的大修，经大修后成新率提升、资产状况改善，产能恢复至原产能水平，本期窑炉大修煤改气，替换下来的部分设备计提减值较大外，其他主要产线设备无较大减值。

甘肃石岛玻璃有限公司：主营中低端玻璃瓶罐（食品、饮料瓶），主要供应西北市场，窑炉使用寿命到期，拟按照当地天然气管道开通情况，进行煤改气窑炉大修，前期已大额计提减值；本期根据设备成新率情况等，进行了减值测算计提。

2、固定资产减值计提下降的原因及合理性

公司近几年因宏观经济环境影响，产能利用率下降，资产存在减值迹象。根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额低于资产账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

本期固定资产计提减值损失764.65万元，上期计提减值损失1,367.62万元，上期比本期计提额大，主要为甘肃公司前期全年停产待大修，进行了大额减值计提。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动额	计提变动原因
固定资产减值损失-石岛玻璃	418.07	458.90	-40.83	本期资产无重大变化，减值前期已充分大额计提
固定资产减值损失-安庆华鹏	322.24	189.09	133.15	本期窑炉大修煤改气，替换下来的部分设备计提减值较大
固定资产减值损失-甘肃石岛	24.35	719.63	-695.28	2023年窑炉寿命到期停产待大修，前期减值已大额

项目	2025年度	2024年度	变动额	计提变动原因
				充分计提
固定资产减值损失-合计	764.65	1,367.62	-602.97	-

各科目资产减值额以及上市公司对比：

单位：万元

项目	房屋建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他	合计
账面原值	50,237.75	59,708.23	871.67	5,738.45	116,244.39
累计折旧	17,368.23	35,383.58	719.54	3,414.92	56,888.24
减值准备	1,355.55	3,654.37	11.48	70.33	5,091.73
账面净值（原值-折旧）	32,869.52	24,324.65	152.13	2,323.53	59,669.83
减值率（减值准备/（账面原值-累计折旧）	4.12%	15.02%	7.55%	3.03%	8.53%
德力股份减值率	1.84%	12.63%	0.00%	5.67%	7.27%

由上表可见，公司报告期末主要资产房屋建筑物、机器设备减值率较高，高于同行业德力股份，主要因为公司产品特点，特别是器皿产品为高端高脚杯等，近几年受市场需求变化影响，资产产能利用率不足，资产使用效率较低，影响相关资产减值额高；加之甘肃子公司待大修停产中，综合成新率较低，且窑炉等重要设备达到使用寿命，以及安庆子公司窑炉设备煤改气改造，原煤气相关的脱硫脱硝环保设备利用率降低，总体影响产能利用率不足，相关资产减值计提额高。

固定资产可收回金额，评估方法为公允价值减去处置费用，评估方法本期与上期一致；其中：公允价值的选取、综合系数修正、处置费率的选取标准前后年度均一致。另外，对于闲置资产，考虑了其产能利用率造成的经济性贬值对可收回金额的影响，进一步计提减值额，符合谨慎性原则和评估准则的要求。

综上，固定资产减值测试从评估方法、参数选取、修正因素等角度以及资产实际使用和行业角度，充分考虑其减值金额，不存在应计提减值而未计提的情况。

二、闲置房产实施使用情况，闲置产线复产情况，使用情况是否与前期披露的安排相一致，并结合减值测试方法和过程，说明闲置固定资产减值计提是否充分；

（一）截至报告期末，闲置资产情况如下表所述：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
----	------	------	------	------

房屋及建筑物	3,639.70	1,041.70	67.76	2,530.24
机器设备	27,981.45	17,222.80	2,816.76	7,941.89
合计	31,621.15	18,264.50	2,884.52	10,472.13

1、闲置房产情况

单位：万元

资产名称	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
原办公楼	1,238.69	518.16	5.95	714.58
上海办公用房	1,921.01	364.54	35.84	1,520.63
其余构筑物	480.00	159.00	25.96	295.04
合计	3,639.70	1,041.70	67.76	2,530.24

原办公楼保存维护情况较好，自新办公楼使用后原办公楼主要为公司产品展厅及社团活动使用，整体利用率较低，使用情况与前期披露的安排相一致；

上海办公用房所处地段及维护情况较好，因原子公司上海成赢网络科技有限公司及上海销售业务发展而购置，近几年受市场形势影响，上海房产未使用，处于闲置状态，后续将随着公司业务量的提升、上海客户业务的拓展、高管人员的办公安排，进行实施使用，或出租使用，使用情况与前期披露的安排相一致；

其余构筑物为新办公楼中未予使用的原管理层办公室构筑物等，保存维护情况良好，使用情况与前期披露的安排相一致。

2、闲置产线情况

单位：万元

资产名称	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
	A	B	C	D
石岛玻璃公司主要闲置：				
FORMA/高速水杯生产线（压机、吹机、火焰抛光机）—器皿二车间5#生产线（进口）	9,037.03	5,812.34	124.60	3,100.09
FORMA冷爆口机（爆口及磨口机）—器皿二车间5#生产线（进口）	1,575.92	1,046.55	-	529.37
自动包装线—器皿二车间5#生产线（进口）	1,411.73	922.79	-	488.94
甘肃石岛公司主要闲置：	-	-	-	-
空压机（进口）	1,188.46	778.81	23.83	385.82
自动包装机	1,493.04	526.24	840.61	126.19
行列机（进口）	3,124.39	2,077.46	0.84	1,046.09
窑炉	3,251.65	1,726.00	1,043.45	482.20
其余闲置设备	6,899.23	4,332.61	783.43	1,783.19
合计	27,981.45	17,222.80	2,816.76	7,941.89

闲置产线和设备使用情况：

石岛玻璃公司所属的 FORMA/高速水杯生产线（压机、吹机、火焰抛光机）

一器皿二车间5#生产线（进口）、FORMA 冷爆口机（爆口及磨口机）一器皿二车间5#生产线（进口）、自动包装线一器皿二车间5#生产线(进口)，设备对应产线为高端器皿产品，前期高估市场需求，这几年消化库存及稳健排产，这两期暂时闲置中。根据目前市场客户的多元化产品结构需求，公司计划逐步对生产线复产适时增加产线特色和产能。本期公司整体计划与方向未有变化，与上期披露的安排相一致。

甘肃子公司所属的空压机（进口）、自动包装机、行列机（进口）、窑炉及其他机器设备因窑炉煤炉改天然气炉大修及技术升级改造，一直处于闲置状态，前期根据甘肃当地天然气线路改造工程进度安排，甘肃子公司预计2025年第四季度开始逐步恢复复工复产，但原定于2025年年底完成的天然气线路改造工程，因管道施工需从铁路路基下通过，需要铁路相关部门评估、论证，所需时间较长，导致天然气管线未能按原计划完成推进（本期末询问施工进度已达到70%），叠加公司资金紧张等因素影响，复工复产未能按原定计划实施，本期公司整体计划与方向未有变化，与前期披露的安排相一致。

（二）闲置产线复产情况

1、石岛玻璃闲置产线闲置原因及后续复产情况

公司器皿高端高脚杯等产品受市场需求量下降影响，一条产线暂时停工。

随着欧洲能源危机，部分订单向中国转移趋势明显；加之目前市场客户对杯型的多元化需求，异形杯需求量提高，单一、紧张的产品线已经不能胜任多种杯型的订单需求，同时目前餐饮行业的逐步复苏将对酒杯的消耗量增加。公司目前产线设备工艺配置将无法以上需求，本期公司已多次开展器皿产线复工复产会议，计划逐步对相关生产线复产，充分发挥高端器皿设备与技术优势，丰富产品品类、提升产能，匹配当前市场多元化需求。

因此，针对闲置产线公司已深入地进行了复产可行性分析，制定了专项复产规划方案，计划复产闲置产线，调整产品结构，更好地对接市场需求，但银行信贷政策收紧，融资难度较大，未能弥补公司资金缺口，相关复工复产计划未按原定计划实施，本期公司整体计划与方向未有变化，与前期披露的安排相一致。

2、甘肃石岛停产闲置设备及后续复产情况

甘肃石岛因窑炉于2023年已达使用寿命，熔化质量达不到生产需求，拟进行窑炉煤炉改天然气炉大修及技术升级改造。

公司已根据甘肃当地天然气线路改造进程情况，制定甘肃石岛大修方案（甘肃当地管委会原定于2025年年底完成，因管道施工需从铁路路基下通过，需要铁路相关部门评估、论证，所需时间较长，导致天然气管线未能按原计划完成推进（本期末询问施工进度已达到70%）。采用天然气为主燃料和环保设备的升级将使公司生产符合最新环保标准，有助于甘肃石岛长期稳定发展，避免因环保问题导致的生产停滞风险。

甘肃石岛将按照当地燃气管道的开通进度推进其窑炉煤改气大修计划，因外部因素叠加公司资金紧张等因素影响，复工复产未能按原定计划实施，本期公司整体计划与方向未有变化，与前期披露的安排相一致。

（三）闲置房产、产线的减值测试方法、过程：

1、评估方法的选择

根据《企业会计准则第8号-资产减值》的规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额低于资产账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定：可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

根据各公司生产经营情况及未来生产经营规划，进行现金流现值测算，资产公允价值减处置费用额大于预测现金流现值，因此可收回金额采用公允价值减处置费用的方法计算。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》：资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。公司资产主要为进口专用生产设备，公允价值基于市场价值通过修正的方法计算。

可收回金额=公允价值-处置费用

①公允价值的确定

本次以相关资产的特点和当前情况下可合理取得的最佳信息为基础，通过资产市场价格进行调整修正确定公允价值。

公允价值=市场价×综合修正系数

其中，综合修正系数=成新修正×（1-利用系数修正）×（1-变现折扣率）

②处置费用的确定

处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税金、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

2、具体评估方法介绍

公司闲置房产、产线设备包括石岛玻璃公司所属原办公楼、上海办公用房等以及器皿二车间5#生产线、甘肃石岛公司所属窑炉、行列机、空压机（进口）、自动包装机等整条产线设备。主要闲置产线减值计算如下所示：

（1）闲置房产减值测试过程

2025年度闲置房产计算过程如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F>=C,0,C-F)
房屋建筑物（原办公楼、上海办公用房、其余构筑物）	2,598.00	43.24	2,554.76	2,663.64	133.18	2,530.46	24.52

其中公允价值取值如下表：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	=C*D*(1-E)*F
原办公楼、其余构筑物	1,694.57	63%	-	100%	1,062.74
上海办公用房	1,600.90	-	-	-	1,600.90
合计	3,295.47				2,663.64

2024年度闲置房产计算过程如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F>=C,0,C-F)
房屋建筑物（原办公楼、上海办公用房、其余构筑物）	2,695.07	37.02	2,658.06	2,853.62	142.68	2,710.95	6.22

其中公允价值取值如下：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	=C*D*(1-E)*F
原办公楼、其余构筑物	1,830.75	65%	-	100%	1,162.79
上海办公用房	1,690.83	-	-	-	1,690.83
合计	3,521.58				2,853.62

闲置房产采用公允价值减处置费用进行评估，公允价值为查询二手交易市价得出；无直接二手交易市价的为采用工程量套用最新工程定额及考虑相关前期费得出市价，再考虑相关成新修正、利用系数修正、交易情况修正。

上海办公用房公允价值为查询上海市二手房交易市价得出。

原办公楼、其余构筑物无直接二手交易市价，采用了市场价及相关系数修正。

因原办公楼、其余构筑物每年计提折旧，其账面净值逐年降低，评估计算考虑成新修正其可收回金额也逐年降低，本期可收回金额降低快于账面计提折旧速度，形成小额减值。

上海办公用房属写字楼用途，2017年购置，地处上海市区繁华地段；该房产2017年-2021年3月为公司原子公司上海成赢网络科技有限公司（2024年已注销）办公用房，因公司整体规划，2021年3月至2023年3月将该房产出租使用，后因市场环境变化，该房产闲置，2024年下半年该房产出租，2025年至今仍为闲置状态。2017年购置后其房产价值产生一定的增长，近3年房地产市场处于震荡期，因购置年限较早，本期减值并未形成新的减值。

3、闲置产线及设备减值测试过程

2025年度主要闲置产线及设备计算过程如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值 前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F >= C, 0, C-F)
石岛玻璃公司主要闲置:							
FORMA/高速水杯生产线 (压机、吹机、火焰抛光机) —器皿二车间5#生产线(进口)	3,224.69	124.60	3,100.09	3,384.11	169.21	3,214.90	0.00
FORMA冷爆口机(爆口及磨口机) —器皿二车间5#生产线(进口)	529.37	-	529.37	707.73	35.39	672.34	0.00
自动包装线—器皿二车间5#生产线(进口)	488.94	-	488.94	679.84	33.99	645.85	0.00
甘肃石岛公司主要闲置:	-	-	-	-	-	-	0.00
空压机(进口)	409.65	23.83	385.82	459.47	22.97	436.49	0.00
自动包装机	966.80	840.61	126.19	168.47	8.42	160.05	0.00
行列机(进口)	1,046.92	0.84	1,046.09	1,248.21	62.41	1,185.80	0.00
窑炉	1,525.65	1,043.45	482.20	595.89	29.79	566.09	0.00

其中公允价值取值如下:

单位: 万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	=C*D*(1-E)*F
石岛玻璃公司主要闲置:					
FORMA/高速水杯生产线 (压机、吹机、火焰抛光机) —器皿二车间5#生产线(进口)	7,356.76	52%	10.75%	100%	3,384.11
FORMA冷爆口机(爆口及磨口机) —器皿二车间5#生产线(进口)	1,538.54	52%	10.75%	100%	707.73
自动包装线—器皿二车间5#生产线(进口)	1,477.91	52%	10.75%	100%	679.84
甘肃石岛公司主要闲置:	-				-
空压机(进口)	1,178.12	44%	10.75%	100%	459.47
自动包装机	1,295.93	15%	10.75%	100%	168.47
行列机(进口)	3,200.55	44%	10.75%	100%	1,248.21
窑炉	1,862.15	36%	10.75%	100%	595.89

2024年度主要闲置产线及设备计算过程如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值 前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F>=C,0,C-F)
石岛玻璃公司主要闲置：							
FORMA/高速水杯生产线（压机、吹机、火焰抛光机）—器皿二车间5#生产线（进口）	4,108.28	-	4,108.28	4,193.35	209.67	3,983.69	124.60
FORMA冷爆口机（爆口及磨口机）—器皿二车间5#生产线（进口）	679.38	-	679.38	738.50	36.92	701.57	-
自动包装线—器皿二车间5#生产线（进口）	628.39	-	628.39	709.40	35.47	673.93	-
甘肃石岛公司主要闲置：	-	-	-	-	-	-	-
空压机（进口）	518.45	23.83	494.62	553.72	27.69	526.03	-
自动包装机	983.98	840.61	143.37	168.47	8.42	160.05	-
行列机（进口）	1,343.55	0.84	1,342.71	1,472.25	73.61	1,398.64	
窑炉	1,627.24	716.70	910.54	614.51	30.73	583.78	326.75

其中公允价值取值如下：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	=C*D*(1-E)*F
石岛玻璃公司主要闲置：					
FORMA/高速水杯生产线（压机、吹机、火焰抛光机）—器皿二车间5#生产线（进口）	7,356.76	64%	10.75%	100%	4,193.35
FORMA冷爆口机（爆口及磨口机）—器皿二车间5#生产线（进口）	1,538.54	54%	10.75%	100%	738.50
自动包装线—器皿二车间5#生产线（进口）	1,477.91	54%	10.75%	100%	709.40
甘肃石岛公司主要闲置：					-
空压机（进口）	1,178.12	53%	10.75%	100%	553.72
自动包装机	1,295.93	15%	10.75%	100%	168.47
行列机（进口）	3,200.55	52%	10.75%	100%	1,472.25

窑炉	1,862.15	37%	10.75%	100%	614.51
----	----------	-----	--------	------	--------

注：上表账面净值为原值减累计折旧金额，账面价值为原值减累计折旧减减值准备金额。另外，上述表格中成新修正实际存在小数，文中按整数列示。

（1）成新修正：受年限成新率、勘察率影响。随资产的使用存放年限推移，年限成新率逐年下降；勘察率随资产使用情况、使用精度、故障率、磨损情况、维修保养情况、工作负荷等，也有所下降。总体影响成新修正率逐年下降。

（2）利用系数修正：其计算公式为：利用系数修正=1-经济性贬值率=1-（1-产能利用率^{规模效应指数}）。资产的价值由市场决定，资产评估时考虑外部因素造成的经济性贬值，产能利用率为资产组未来预计产能利用率，综合考虑取85%，规模效应指数按行业取0.7，因此经济性贬值率=1-85%^{0.7}=10.75%；因产能利用率和规模效应指数均为玻璃熔炼行业的统一参数，因此该参数对于每条产线或每台设备均一致，且近三期行业情况无重大变化，两期取用产能利用率未变化，因此利用系数修正率一致。

（3）交易情况修正：交易情况修正主要为考虑交易环境、市场环境、市场活跃度影响的系数修正，近三年玻璃熔炼相关设备市场环境无重大变化，且假设交易条件一致，因此评估人员认为交易情况无需修正（即为100%），此参数近两期取用一致，均为100%。

以上闲置的进口设备为公司进口先进性较高产线，暂时停工闲置产线虽闲置但维护良好，受磨损程度等较低，产线设备成新率、设备性能等勘察率较高，设备综合成新率较高；另外账面设备折旧年限为10年，资产评估经济使用年限为15年，账面价值计提折旧速度远大于评估计算成新修正，产线设备减值较少。甘肃石岛公司，2024年窑炉使用寿命到期，2024年以及历史年度对其充分计提减值，因此本期计提减值额较小。

综上，固定资产减值测试从评估方法、参数选取、修正因素等角度，充分考虑其减值金额，不存在应计提减值而未计提的情况。

三、在建工程未推进的原因及后续安排，主要假设、可收回金额的确认依据及重要参数选取等是否合理，并结合长期未开工、下游市场需求等，说明在建工程减值准备计提是否充分；

（一）在建工程未推进的原因及后续安排：

1、在建项目未继续推进的原因

公司在建项目主要为石岛玻璃公司在建进口器皿（高端高脚杯等）产线、辽宁公司在建瓶罐（食品、白酒、饮料、药瓶等）产线。

（1）石岛玻璃在建项目主要为器皿一车间改造项目、肖特水杯新线、配套车间厂房及仓库等，器皿一车间改造项目包含格拉玛克水杯生产线、意大利欧90高脚杯生产线、德国肖特大工件生产线等。主要设备为自2021年至2023年上半年陆续报关到港，运送至公司，2019年末至2023年上半年，消费乏力，产品需求下降，产能利用率不足，设备进口后一直未拆封。玻璃协会专家于2025年3月24日已对格拉玛克水杯生产线、意大利欧90高脚杯生产线和德国肖特大工件生产线其技术先进性出具了设备先进性论证意见：设备自动化程度高，生产工艺先进，生产能力强，辅助系统完善，具有明显的技术前瞻性、高效性、稳定性，与国内外同类生产线相比具有显著优势，在玻璃制品生产行业极具竞争力。

上述产线设备如要启用，仅需投入相应资金，购置配备电熔炉及其他附属配套设备。进口设备产线资产价值高，技术性较高，对应多元化杯型、品质的高端产品。目前客户对产品的多元化需求提升，还待根据公司资金投入能力，推进相关产线的建设启用。

（2）辽宁华鹏在建项目为瓶罐产线建设项目，目前已完成车间厂房、仓库土建工程建设，及主要设备行列机的购置，还需根据公司资金投入能力，推进其他配套生产设备的购置。

近年，日用玻璃制品行业受市场环境影响，盈利能力不足，公司经营资金紧张，报告期末有新的投入，在建产线项目未能如期推进。

2、后续安排

（1）器皿在建产线方面：目前市场客户对杯型、品质等的多元化需求提升，器皿产线目前仅为一条产线在产，单一、紧张的产品线及公司目前产线设备的工艺配置，已经不能胜任多元化、高品质的订单需求。根据客户的多元化需求情况，本期公司已多次开展器皿产线复工复产会议，计划逐步对相关生产线复产，充分发挥高端器皿设备技术优势，丰富产品品类、提升产品品质，以匹配当前市场的多元化需求。复产资金缺口2000余万元，因资金紧张，后续开工时间尚存在不确定性。

（2）瓶罐在建产线方面：辽宁华鹏瓶罐产线厂房车间等土建已基本完成，还需投入资金购置主要产线设备。项目的建设地点在辽宁省沈阳新民市，产品主要面向东北

三省、内蒙古等地区的食品、酒类、医药包装用途，同时出口韩国、俄罗斯及中亚地区，客户市场需求量大。因资金紧张，后续开工时间尚存在不确定性。

（二）主要假设、可收回金额的确认依据及重要参数选取

1、评估假设：公司将积极推进企业重组、融资置换等工作，优化融资结构，全方位缓解债务压力，降低财务费用支出；将深入关注市场动态和客户需求变化，加大优势产品生产，加强市场开拓销售力度，拓展市场份额。据此进行生产经营规划、资产拟启用计划等安排。目前公司经营现金流情况稳定，将加强与地方银行的筹资措施等。公司聘请的玻璃协会专家出具了主要在建设设备先进性论证、可行性方案等，公司将根据资产启用计划进行续建使用。本期按照资产继续续建的评估假设。

2、可收回金额：结合目前生产经营情况及公司未来生产经营规划、大修、复产计划，对在建工程按产线进行盈利预测。

（1）因在建产线未开工，未来现金流量的预测缺乏可靠的历史经营数据和合理依据，数据有效性不强；

（2）日用玻璃行业目前正处于结构调整、转型升级的关键时期，在建工程相关资产组难以合理预测未来年度市场产能需求、销售收入等核心现金流参数，谨慎预估后，预测现金流现值较低；与资产公允价值减处置费用额进行比较，预测未来现金流现值低于资产公允价值减处置费用额，因此资产可回收额取用公允价值减处置费用额合理。故本次资产评估采用公允价值减去处置费用的方法确定最终可收回金额。

3、重要评估参数：包含资产市场价值、年限成新率、勘察率等，评估师根据最新机电设备报价手册、资产市场交易价、资产原合同供应商价格了解情况等，确认资产市场价值及考虑相关运输费、资金成本费用等，确定资产公允价值；根据资产可使用年限及已使用年限，确认年限成新率；根据资产目前使用性能、盘点现场与资产技术人员、使用管理人员了解、查看等情况，确认资产勘察率；评估方法均为取用资产可收回金额与账面价值比较，进行资产减值准备计提。

（三）结合长期未开工、下游市场需求等，说明在建工程减值准备计提是否充分

当前，日用玻璃行业正处于结构调整、转型升级的关键时期，公司需抓住机遇与挑战，提高产品的创新升级，开发附加值高的产品，提升市场竞争力。公司在建产线主要为待安装进口高端产线设备，顺应日用玻璃行业转型升级、产品创新、高端多元化发展的市场趋势，待补足资金缺口并完成设备投产后，可优化公司现有产品结构，扩充高附加值创新产品产能，适配国内外多元化市场需求，进一步抢占高端日用玻璃市场份额。

随着市场的多元化需求，公司正在加强产品生产结构优化安排，目前单一、紧张的产品线已经不能胜任多种杯型的订单需求，为满足市场多元化要求，需启动在建先进设备产线，以满足之后的多元化生产，提升公司市场地位。

山东华鹏玻璃股份有限公司在建项目本期计提减值前账面价值合计如下所示：

单位：万元

科目类型	账面余额	减值准备	账面价值
在建工程	61,946.65	15,116.05	46,830.60

石岛玻璃：

科目类型	账面余额	减值准备	账面价值
在建土建	5,343.19	1,005.24	4,337.96
在建设备	44,907.44	10,748.67	34,158.78
合计	50,250.63	11,753.91	38,496.74

辽宁华鹏：

科目类型	账面余额	减值准备	账面价值
在建土建	8,594.57	1,688.33	6,906.23
在建设备	3,003.33	1,668.62	1,334.70
合计	11,597.89	3,356.95	8,240.94

甘肃公司：

科目类型	账面余额	减值准备	账面价值
在建土建	103.73	5.19	98.54
在建设备	-	-	-
合计	103.73	5.19	98.54

本期在建工程计提减值损失2,551.41万元，上期计提减值损失2,903.43万元，本期较上期减值计提减少352.02万元。计提变动原因详见下表：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动额	计提变动原因
在建工程减值损失-石岛玻璃	2,264.06	2,580.54	-316.48	在建工程本期无进展，原值无变动，本期按照市场价值成新修正测算计提减值。
在建工程减值损失-辽宁华鹏	287.35	322.89	-35.54	在建工程本期无进展，原值无变动，本期按照市场价值成新修正测算计提减值。
在建工程减值损失-甘肃公司	0.00	0.00	0.00	无减值；
在建工程减值损失-合计	2,551.41	2,903.43	-352.02	

在建项目减值测试过程如下：

公允价值=市场价×综合修正系数

其中，综合修正系数=成新修正×（1-利用系数修正）×（1-变现折扣率）

1、在建土建减值计算过程：

其中，2025年度在建土建减值测试过程参数如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F>=C,0,C-F)
东厂器皿三车间主体	3,626.32	621.47	3,004.85	3,128.25	156.41	2,971.84	33.01
立体仓库	1,677.45	379.98	1,297.47	1,350.76	67.54	1,283.22	14.25
高档玻璃制品建设项目-土建部分	8,594.57	1,688.33	6,906.23	7,069.13	353.46	6,715.67	232.76

其中公允价值取值如下表：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	=C*D*(1-E)*F
东厂器皿三车间主体	3,475.83	90%	0	100%	3,128.25
立体仓库	1,500.84	90%	0	100%	1,350.76
高档玻璃制品建设项目-土建部分	8,217.60	86%	0	100%	7,069.13

2024年度在建土建减值测试过程参数如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F >= C, 0, C-F)
东厂器皿三车间主体	3,626.32	507.77	3,118.55	3,163.00	158.15	3,004.85	-113.70
立体仓库	1,677.45	318.22	1,359.23	1,365.76	68.29	1,297.47	-61.76
高档玻璃制品建设项目-土建部分	8,594.57	1,527.44	7,066.40	7,373.50	368.67	7,004.82	-160.90

其中公允价值取值如下表：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	=C*D*(1-E)*F
东厂器皿三车间主体	3,475.83	91%	0	100%	3,163.00
立体仓库	1,500.84	91%	0	100%	1,365.76
高档玻璃制品建设项目-土建部分	8,523.12	87%	0	100%	7,373.50

注：上述表格中成新修正实际存在小数，文中按整数列示

2、在建设设备减值计算过程：

其中，2025年度在建设设备减值测试过程参数如下：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F >= C, 0, C-F)
器皿一车间改造项目	20,139.87	4,827.82	15,312.05	14,941.18	747.06	14,194.12	1,193.91
肖特水杯线新线	8,919.80	1,334.05	7,585.75	7,569.37	378.47	7,190.90	410.46
高档玻璃制品建设项目-设备安装部分	2,968.83	1,641.79	1,327.05	1,340.51	67.03	1,273.49	53.56

其中公允价值取值如下表：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	$=C*D*(1-E)*F$
器皿一车间改造项目	21,834.77	76%	10.75%	100%	14,941.18
肖特水杯线新线	10,002.55	85%	10.75%	100%	7,569.37
高档玻璃制品建设项目-设备安装部分	3,319.96	45%	10.75%	100%	1,340.51

2024年度减值测试过程参数：

单位：万元

资产名称	账面净值	期初已提减值	本期计提减值前账面价值	公允价值	处置费用	可收回金额	本期计提减值
	A	B	C=A-B	D	E	F=D-E	G (if F >= C, 0, C-F)
器皿一车间改造项目	20,139.87	3,468.61	16,671.26	16,117.95	805.90	15,312.05	1,359.21
肖特水杯线新线	8,919.80	1,035.76	7,884.04	8,084.41	404.22	7,680.19	298.07
高档玻璃制品建设项目-设备安装部分	2,968.83	1,481.12	1,487.72	1,396.89	69.84	1,327.05	160.67

其中公允价值取值如下表：

单位：万元

资产名称	市场价	成新修正	利用系数修正	交易情况修正 (1 - 变现折扣率)	公允价值
	C	D	E	F	$=C*D*(1-E)*F$
器皿一车间改造项目	21,728.05	83%	10.75%	100%	16,117.95
肖特水杯线新线	10,002.55	91%	10.75%	100%	8,084.41
高档玻璃制品建设项目-设备安装部分	3,132.04	50%	10.75%	100%	1,396.89

注：上述表格中成新修正实际存在小数，文中按整数列示

(1) 成新修正：受年限成新率、勘察率影响。随资产的使用存放年限推移，年限成新率逐年下降；勘察率随资产使用情况、使用精度、故障率、磨损情况、维修保养

情况、工作负荷等，也有所下降。总体影响成新修正率逐年下降。另外，高档玻璃制品建设项目（辽宁公司）-设备安装部分涉及2台行列机，属于二手采购设备，因此成新修正较低。

（2）利用系数修正：其计算公式为：利用系数修正=1-经济性贬值率=1-（1-产能利用率^{规模效应指数}）。资产的价值由市场决定，资产评估时考虑外部因素造成的经济性贬值，产能利用率为资产组未来预计产能利用率，综合考虑取85%，规模效应指数按行业取0.7，因此经济性贬值率=1-85%^{0.7}=10.75%；因产能利用率和规模效应指数均为玻璃熔炼行业的统一参数，因此该参数对于每条产线或每台设备均一致，且近三期行业情况无重大变化，两期取用产能利用率未变化，因此利用系数修正率一致。

（3）交易情况修正：主要为考虑交易环境、市场环境、市场活跃度的影响，这几年市场环境无重大变化，评估师认为没有影响，此参数近两期取用一致，均为100%。

近年，日用玻璃制品行业受市场环境影响，盈利能力不足，公司经营资金紧张，在建项目这几年处于停工阶段。资产评估时已考虑了在建资产成新系数修正、利用系数修正等，及考虑了产能利用率造成的经济性贬值，对其可收回金额的影响，进行了可收回金额的测算。相关资产评估测算符合谨慎性原则和评估准则的要求。同时，由于前期历年评估测算计提资产减值，根据边际效用递减原则，成新修正逐年减少，资产减值额逐年降低，本期资产减值额较上期减少。

综上，在建工程减值测试从评估方法、参数选取、修正因素等角度以及市场需求情况分析，充分考虑其减值因素，资产减值计提充分。

四、结合存货周转和价格变动情况，说明存货跌价准备计提是否充分和转回是否合理。

公司根据市场需求情况，加强生产、销售精细化管理，近年产品基本为以销定产。本期安庆华鹏公司停产大修，大修期间销售消化部分期初库存，及石岛玻璃公司这两年继续加强库存消化销售，存货余额下降。总体带来存货周转效率显著提升。公司的存货跌价计提方法未发生变化。部分器皿产品销售价格本年有所上调，对应价格上涨的器皿存货产品，已计提跌价在本期有所转回。产品跌价测试为结合器皿、瓶罐结存产品最新售价情况、销售费用率、结存产品成本等进行了逐产品逐项跌价测算；对瓶罐、器皿产品另外进行了2年以上库龄产品按最新碎玻璃价格测算了跌价情况，结合产品售价测试分析情况进行了计提。原材料结合对应产品情况、原材料市价等进行了减值测算计提。

（一）存货周转情况

指标	2025年	2024年
存货周转率（销售成本÷平均存货）	2.84	2.79
存货平均天数（360天÷存货周转率）	126.76	129.07

同行业上市公司德力股份近两年存货周转情况：

指标	2025年	2024年
存货周转率（销售成本÷平均存货）	2.41	2.94
存货平均天数（360天÷存货周转率）	149.38	122.66

近年来，公司存货周转率呈现持续改善趋势。早期因对市场需求的乐观预期，公司备货较大，导致库存商品余额较高。为优化库存结构，公司近两年积极推进以下措施：生产结构调整，精准匹配市场需求，减少冗余产能；继续加强去库存管理，处理消化期初存货。当期生产产品基本实现当期销售，仅保留合理安全库存。

2025年度石岛玻璃器皿产线料道维修，器皿产量减少；安庆煤改天然气窑炉及其他产线设备7-11月大修产品产量减少，下半年销售了部分期初库存，影响存货余额减少。

通过上述举措，公司有效降低了库存水平，同时保障了生产经营的稳定性，存货周转效率显著提升。

（二）存货减值计提、转回、转销情况

单位：元

项目	2025.01.01	本年增加金额	本年减少金额			2025.12.31
		计提	转回	转销	其他	
原材料	896,900.99	1,462,961.47				2,359,862.46
库存商品	19,221,293.67	10,913,737.85	3,311,664.16	2,216,820.37		24,606,546.99
合 计	20,118,194.66	12,376,699.32	3,311,664.16	2,216,820.37		26,966,409.45

（续）

项目	2024.01.01	本年增加金额	本年减少金额			2024.12.31
		计提	转回	转销	其他	
原材料	843,098.95	695,720.72	641,918.68			896,900.99
库存商品	19,771,773.58	7,401,735.44	2,971,576.22	4,980,639.13		19,221,293.67
合 计	20,614,872.53	8,097,456.16	3,613,494.90	4,980,639.13		20,118,194.66

公司近两年产成品减值损失占产成品余额比例情况如下：

单位：万元

单位	项目	2025年度	2024年度	变动原因分析
石岛玻璃-器皿	存货余额	4,481.50	4,730.26	本期较上期计提跌价余额占比增加，原因主要为：本期器皿产品受料道故障影响，产品合格率降低，产量减少，单位产品生产成本升高，本期计提跌价增加，跌价余额占比增加。
	存货跌价准备余额	745.07	445.22	
	存货跌价准备占比	16.63%	9.41%	
石岛玻璃-瓶罐	存货余额	3,100.17	3,595.10	瓶罐产线相对稳定，产品成本及售价波动趋势基本一致，跌价余额两期无较大变动。
	存货跌价准备余额	389.12	456.75	
	存货跌价准备占比	12.55%	12.70%	
安庆华鹏-瓶罐	存货余额	1,741.96	2,808.50	本期安庆公司下半年停产，存货余额减少，本期跌价余额无较大变动，跌价余额占比增加。
	存货跌价准备余额	160.34	161.38	
	存货跌价准备占比	9.20%	5.75%	
甘肃华鹏-瓶罐	存货余额	1,295.69	1,322.57	本期甘肃公司连续停产中，停工时间较长，存在部分过期的产品、原料及备品备件，根据现场盘点查看了解的情况补提跌价较上期增加，跌价余额增加，跌价占比增加。
	存货跌价准备余额	1,166.12	858.77	
	存货跌价准备占比	90.00%	64.93%	

公司近两年存货减值损失各期计提（计提减转回）情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动原因分析
存货跌价损失-石岛玻璃	404.96	295.02	本期器皿产品受料道故障影响，产品合格率降低，产量减少，导致单位产品生产成本升高，售价承压，结存产品单位成本高于售价（刨去销售费用、附加税费），计提跌价增加。
存货跌价损失-安庆华鹏	39.08	104.38	本期安庆下半年停产，结存存货余额减少，减值计提额减少。
存货跌价损失-甘肃石岛	462.46	49.00	本期甘肃公司连续停产中，停工时间较长，存在部分过期的产品、原料及备品备件，根据现场盘点查看了解的情况补提跌价较上期增加。
存货跌价损失-合计	906.50	448.40	

截至2025年12月31日，山东华鹏存货的账面金额14,453.60万元、存货跌价准备金额为2,696.64万元、存货净值为11,756.96万元，2024年12月31日存货账面金额17,286.78

万元、存货跌价准备金额2,011.82万元、存货净值15,274.96万元，本期跌价计提情况较上期有所上升，主要受器皿产品料道故障导致单位产品生产成本上升以及计提甘肃石岛过期产成品、原材料、备品备件跌价影响，总体未发生重大变化。

2025年山东华鹏存货跌价转回金额331.17万元，主要受部分器皿产品价格上涨原因影响。本期转销金额221.68万元，转销原因为已计提跌价产品在本期销售。

综上，公司的存货跌价准备计提、转回、转销合理。

会计师回复：

1、固定资产、在建工程，我们主要执行了以下审计程序：

（1）了解、评估并测试了山东华鹏与固定资产、在建工程减值有关的内部控制设计和运行的有效性；

（2）评价山东华鹏固定资产、在建工程计提减值的会计政策和会计估计是否符合企业会计准则和行业惯例；

（3）对固定资产、在建工程执行监盘程序并观察资产的状况；

（4）了解相关资产的安装、复工复产计划，获取资产的减值测试表，结合资产的使用年限、产能等，利用评估专家的工作，评价管理层采用公允价值减处置费用方式来确定可回收金额时做出的重大估计的合理性，并执行了重新计算。

（5）针对评估范围、评估假设、评估方法的选择、评估参数、资产的状态情况、后续使用、在建项目续建使用的可行性分析等与企业聘请的中天华评估所进行了多次沟通。我们主要关注了本期闲置资产、拟大修资产的后续投入使用情况；主要在建项目的继续投入、使用情况。获取查看了大修、续建方案的可行性分析资料、公司后续经营规划方案等。

（6）聘请了两位评估专家-北京天健兴业评估师专家、天昊国际评估专家，对企业聘请的中天华评估师评估工作进行充分复核，出具了复核意见，同时将资产减值作为关键审计事项，并与审计委员会进行了多轮线上、线下沟通。

（7）评价管理层于2025年12月31日对固定资产、在建工程减值准备的会计处理及披露是否恰当。

2、存货减值审计主要执行程序：

（1）对与存货减值准备相关的内部控制执行了解与测试，评估内控设计及运行有效性。

（2）执行存货监盘、抽查程序，并就存货保质期、收发及周转情况问询相关工作

人员。

(3) 结合存货类别、固有特征及公司会计政策，检查存货库龄、保质期，对存货可变现净值计算表中关键参数进行核实等，对存货可变现净值及减值计提测算过程进行复核。

会计师核查意见：

经核查，山东华鹏固定资产、在建工程、存货已计提相应减值，减值计提无重大异常。

问题三、关于应收账款和其他长期资产。年报显示，公司应收账款期末账面余额**2.21**亿元，报告期内计提应收账款减值损失**0.11**亿元。**3**年以上账龄应收账款**1.07**亿元，占比**51.69%**，较去年有所提升，全额计提减值。此外，公司其他非流动资产主要为预付购地款**1887.68**万元，长期应收款主要为应收政府款**9535.18**万元，均长期挂账，未计提减值准备。

请公司补充披露：（1）全额计提减值应收账款涉及交易对方、关联关系、交易产品、交易金额和回款情况，公司是否采取催收措施，是否存在未回款仍继续发生交易等影响公司利益的情形。（2）预付购地款相关土地产权证办理进展，应收政府款回款情况，前述款项进展情况是否与前期披露的安排相一致，并说明相关款项长期挂账、未计提减值准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、全额计提减值应收账款涉及交易对方、关联关系、交易产品、交易金额和回款情况，公司是否采取催收措施，是否存在未回款仍继续发生交易等影响公司利益的情形；

（一）全额计提减值应收账款涉及交易对方、关联关系、交易产品、交易金额和回款情况；

截至2025年12月31日，公司应收账款账面余额为22,054.62万元，累计计提坏账准备13,845.87万元，其中单项计提的坏账准备1,350.07万元、组合计提的坏账准备12,495.80万元。公司对全额计提减值的应收账款，均已逐户评估其回收可能性，基于

债务人财务状况、历史回款记录、法律诉讼进展等因素，认为上述款项收回的可能性极低，基于谨慎性原则全额计提坏账准备。

公司单项计提为根据对方单位涉诉情况、信用情况等确认，对注销、被列入失信被执行人名单、破产清算等异常情况的进行单项计提；不存在异常情况的公司进行组合计提，组合计提为根据客户信用、账龄、预期信用损失测试情况等确认。

(1) 单项计提坏账准备情况

单位：万元

债务人名称	是否关联方	交易产品	2025年期末余额	2025年交易额	2025年回款额	交易时间	减值时点	账龄	备注
孙俊	否	玻璃瓶	301.24	-	-	2016年9月	2021年12月	3年以上	注1
菏泽巨鑫源食品有限公司	否	玻璃瓶	146.39	-	-	2015年5月	2021年12月	3年以上	注2
临沂市大明食品有限公司	否	玻璃瓶	767.05	-	-	2017年1月	2021年12月	3年以上	注3
恒大粮油（庆安）有限公司	否	玻璃瓶	73.70	-	-	2017年12月	2021年12月	3年以上	注4
湖北广济药业股份有限公司	否	玻璃瓶	61.69	-	-	2021年6月	2021年12月	3年以上	注5
合计			1,350.07						

注1：客户孙俊2016年9月与公司签订《玻璃瓶买卖合同》，与公司不存在关联关系，后期回款缓慢，经公司多次电话、上门催收，均以各种理由不回款，欠款账龄已经超过5年，预计回收可能性较低，基于谨慎性考虑予以全额计提减值。本次全额计提减值主要系延续公司一贯的坏账准备计提政策，在客观评估回收可能性的基础上做出处理。

注2：菏泽巨鑫源食品有限公司与公司不存在关联关系。公司近两年多次催收，均未取得回款，2020年公司对其诉讼，2020年9月1日收到法院民事调解书，经法院主持调解，双方达成协议：所欠公司货款146.39万元，于2020年10月1日前支付50.00万元，2020年11月1日前支付50.00万元，2020年12月1日前支付剩余46.39万元。如任何一方未按时支付，公司可申请强制执行。但截至2025年12月31日公司仍未收到上述款项，公司已申请强制执行，但该企业仍无执行能力，公司预计收回难度较大，对该笔应收账款单项全额计提减值。

注3：菏泽华鹏于2017年1月起向临沂市大明食品有限公司销售玻璃瓶，该客户与公司不存在关联关系。2019年4月3日双方签订《玻璃瓶买卖合同》，6月1日双方又签订了《委托加工合同（专用瓶）》，双方预定了品种、数量和单价等内容，公司按照

合同完成履约后，对方一直未按照合同支付相关款项。经多次催收，回款仍缓慢，2020年8月公司对其提起诉讼，2022年1月收到法院民事判决书，判决临沂市大明食品有限公司需向公司支付所欠货款及未退回的包装物，但临沂市大明食品有限公司已被列为失信被执行人，公司判断对方支付可能性较小，基于谨慎性原则的考虑，对该笔应收账款单项全额计提减值。

注4：恒大粮油（庆安）有限公司与公司不存在关联关系，单项计提款项主要为公司于2020年收到其承兑汇票，转让给下游公司71.53万元，因案涉票据到期被拒付，且多次催收无果，公司于2022年对恒大粮油（庆安）有限公司向黑龙江省庆安县人民法院提起诉讼，该院于2022年11月3日立案。因诉讼执行存在较大不确定性，对该笔应收账款单项全额计提减值。

注5：湖北广济药业股份有限公司与公司多年发生输液瓶采购业务，2019年该客户业务转型，输液瓶产品需求降低，回款变缓，公司多次催收，仍未回款，预计回收可能性较低，处于谨慎性考虑，对该笔应收账款单项全额计提减值。

公司对以上单项计提的应收账款仍将继续加大催收力度，通过协商、诉讼、申请强制执行等方式催收，力争收回货款。

（2）组合计提坏账准备情况

截至报告期末，3年以上账龄全额计提金额为10,684.34万元（不含单项计提坏账准备金额）：其中前50名客户金额为8,945.17万元，占3年以上账龄全额计提金额的比例为83.72%。组合计提中，存在3年以上账龄的主要债务人情况如下：

单位：万元

债务人名称	是否关联方	交易产品	直销/经销	2025年期末余额	2025年交易额	2025年回款额	账龄	
							1-3年	3年以上
临沂洁盛园林工程有限公司	否	器皿	经销	929.82	0.64	6.15	0.64	929.18
客户26	否	器皿	经销	521.05				521.05
客户27	否	器皿	经销	510.06	92.79	93.00		510.06
青岛禄德恒基商贸有限公司	否	器皿	经销	699.58	46.79	73.09	304.66	394.92
客户28	否	器皿	经销	444.92	21.49	23.57	81.48	363.44
客户29	否	器皿	经销	346.16				346.16
客户30	否	器皿	经销	336.83				336.83
客户31	否	器皿	经销	264.22				264.22
客户32	否	器皿	经销	462.55	58.74	63.76	200.97	261.58
客户33	否	器皿	经销	254.49				254.49
客户34	否	器皿	经销	249.63	0.00	0.00	9.05	240.58
客户35	否	器皿	经销	395.20	83.81	83.55	189.07	206.13
客户36	否	器皿	经销	201.03				201.03
客户37	否	器皿	经销	222.20	3.48	3.39	25.76	196.44
客户38	否	器皿	经销	232.18			44.84	187.34
客户39	否	器皿	经销	193.04			6.21	186.83
客户40	否	玻璃瓶	经销	180.82				180.82
客户41	否	器皿	经销	198.48			19.90	178.58
客户42	否	器皿	经销	177.74			0.04	177.70
上海深佳玻璃器皿有限公司	否	器皿	经销	813.28	131.00	151.80	636.93	176.35
客户43	否	玻璃瓶	经销	174.50				174.50
客户44	否	器皿	经销	509.27	53.40	58.69	336.61	172.66
客户45	否	器皿	经销	167.06	0.00	0.00	0.00	167.06
客户46	否	器皿	经销	198.72	0.71	0.00	46.04	152.68
客户47	否	器皿	经销	150.24				150.24
客户48	否	玻璃瓶	直销	125.45				125.45
客户49	否	器皿	经销	123.54				123.54

债务人名称	是否关联方	交易产品	直销/经销	2025年期末余额	2025年交易额	2025年回款额	账龄	
							1-3年	3年以上
客户50	否	玻璃瓶	直销	120.15				120.15
客户51	否	器皿	经销	125.07			6.81	118.26
客户52	否	玻璃瓶	经销	116.24				116.24
客户53	否	器皿	经销	197.83	1.78	2.67	83.49	114.34
客户54	否	器皿	经销	93.17				93.17
客户55	否	器皿	经销	88.03				88.03
客户56	否	玻璃瓶	直销	86.07				86.07
客户57	否	玻璃瓶	直销	121.93			37.00	84.93
客户58	否	玻璃瓶	经销	83.97		1.91	0.00	83.97
客户59	否	玻璃瓶	直销	77.72				77.72
客户60	否	玻璃瓶	直销	77.55				77.55
客户61	否	玻璃瓶	直销	72.60				72.60
客户62	否	玻璃瓶	直销	67.85				67.85
客户63	否	玻璃瓶	经销	73.18		21.07	5.53	67.65
客户64	否	玻璃瓶	直销	65.56				65.56
客户65	否	玻璃瓶	直销	60.23				60.23
客户66	否	器皿	经销	271.62	15.88	15.68	213.16	58.46
客户67	否	器皿	经销	56.66				56.66
客户68	否	玻璃瓶	经销	54.60		3.00		54.60
客户69	否	玻璃瓶	直销	53.79		0.00		53.79
客户70	否	玻璃瓶	直销	52.00	0.64	6.15	0.00	52.00
客户1	否	玻璃瓶	直销	49.53				49.53
客户71	否	玻璃瓶	直销	45.98				45.98
客户72	否	-		2,024.26	44.82	114.82	285.09	1,739.17
合计				13,217.65	555.97	722.30	2,533.28	10,684.37

公司玻璃瓶罐产品主要面向酒类、食品、饮料、医药、调味品等生产企业销售，以直销为主。高端器皿产品（如高脚杯）主要面向对品质、设计、品牌有较高要求，且具备较强消费能力的高端餐饮、商务会所、出口海外市场等及作为企业赠送礼品。

客户账龄为以客户初始确认为基础，结合企业信用政策、行业特点和实际业务情况，分析核对各期新增应收账款和收回款项情况逐年划分，确保划分结果能准确反映应收账款的风险状况。受市场环境影响，部分客户资金短缺，缺乏支付能力，公司未再对其销货，应收账款账龄较长，已全额计提坏账；对存在资金支付能力的客户，进行了销货，客户陆续回款中，公司按照客户的采购量确认对应回款情况等进行了逐期账龄划分。

对报告期内账龄为3年以内的应收账款按照账龄分布测算计提坏账。出于谨慎性原则，对报告期内账龄3年以上的应收账款100%计提坏账。截至2025年12月31日，3年以上应收账款实际计提的坏账充分覆盖了公司应收账款的回收风险。前期高端器皿产品高脚杯因市场热度高、客户订货量大，公司给予客户信用期，形成大量应收账款。后期因市场环境变化，消费降级、行业竞争加剧等导致客户经营困难，资金链紧张，缓慢回款，目前公司加强对长账龄客户的管理，对欠款较长当期订货量较少的客户要求提前预付货款。

三年以上账龄基本为前期形成，报告期初已对三年以上账龄全额计提坏账。公司每期期末均对应收账款余额前五十挂账的客户进行工商查询，经查询除单项计提客户外，账龄组合中存在三名客户为注销状态，存在六名客户为经营异常、失信被执行人、限制高消费等情况。经查看，其工商查询出现异常状态之前账龄已在三年以上，前期已经全额计提坏账，且本期无交易发生。公司坏账准备计提充足，整体应收账款坏账准备率高于同行业。

公司目前应收账款余额及坏账准备总体确认情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	变动额
应收账款	22,054.62	22,290.60	(235.98)
应收账款坏账准备	13,845.87	12,774.47	1,071.40
应收账款净额	8,208.75	9,516.12	(1,307.37)
坏账准备率-山东华鹏	62.78%	57.31%	
坏账准备率-德力股份	46.93%	43.37%	

公司每期期末均对主要交易客户进行现场走访，查看其是否有囤货囤积库存等情况，了解其经营情况及财务还款能力，判断其继续合作的必要性。经现场走访，未发现客

户积压囤货情况，客户业务真实，大多因其终端客户还款能力弱，导致资金紧张。

其中：账龄较长的主要客户近三年走访及催款情况如下：

名称	2025 年余额 (万元)	诉讼、催款、 业务开展情况	随年审事 务所函证 回函、走 访情况 (2025)	随年审事 务所函证 回函、走 访情况 (2024)	随年审事 务所函证 回函、走 访情况 (2023)
临沂洁盛园林工程 有限公司	929.82	日常催款、催 款函、律师函	走访	回函	回函
客户 26	521.05	日常催款、催 款函、律师函			回函
客户 27	510.06	日常催款、催 款函、律师函	走访		回函
青岛禄德恒基商贸 有限公司	699.58	日常催款、催 款函、律师函	走访	走访、回 函	回函
客户 28	444.92	日常催款、催 款函、律师函	走访、回 函	回函	回函
客户 29	346.16	日常催款		走访	回函
客户 30	336.83	日常催款、催 款函			
客户 31	264.22	日常催款、催 款函			
客户 32	462.55	日常催款、催 款函、律师函	走访		
客户 33	254.49	日常催款、催 款函			

函证内容包含客户采购额和欠付货款余额，需对方确认具体财务数据，可能涉及责任认定或风险提示，对方可能将函证视为正式法律程序文件，担心回函会引发后续债务追讨等，对函证内容或目的存在疑虑，因此账龄较长客户，前期给予确认回函，后期优先配合走访、访谈，故选择不回函，函证不予配合。

上述账龄较长款项，主要为2020年之前市场鼎盛时期形成，公司为深化客户关系，对主要客户实施了赊销政策。后期受市场经济下行影响，客户经营承压、资金紧张，回款缓慢。

临沂洁盛园林工程有限公司、客户27、青岛禄德恒基商贸有限公司、客户28、客户32，以上客户中存在长账龄款项未收回，但仍有零星交易发生的原因，客户均为与公司多年合作，认可公司的产品，日常发生产品需求时依然从公司订购产品。此部分客户在当地经营规模较大，这几年因受市场环境因素影响资金周转问题产生，形成部分货款无及时偿还能力。结合客户经营业务情况，基于长期合作形成的信任基

础，公司从长远利益考虑，通过持续交易维持合作关系。为预防风险，公司不再做新的赊销，要求其订货时先预付货款。

客户30、客户31、客户32主要为特种研发、光伏玻璃生产、销售企业。2020年光伏玻璃鼎盛时期，采购公司高档器皿礼盒产品。后期光伏玻璃行业下行，客户资金周转困难未能及时回款。结合客户经营业务情况，为减少损失，公司近三年未再对其提供产品销售，根据目前催收情况，拟对其采取法律手段必要时提起诉讼。

公司制定了催收措施，针对长期未收回的款项，公司已采取以下专项措施：成立催收工作组，指派专职业务人员通过实地走访、函件催收等方式推进回款；法律手段。主要客户因资金紧张，回款速度虽缓慢但各期均有部分款项到账。鉴于其多年合作关系及持续业务往来，公司将持续优化催收策略，平衡风险管控与客户维护。同时，公司组织召开了应收账款专项会议，明确要求相关人员切实履行工作职责，进一步加强与欠款公司的沟通协调和催收工作。同时向账龄时间长、金额较大的应收客户发送催款函和律师函，必要时提起诉讼以追缴应收款项，确保应收账款的回收工作有序推进。

综合以上情况，公司在全额计提减值后，虽仍与部分客户存在交易，但交易金额较少，主要考虑此部分客户经营业务情况较好，因市场客观环境因素导致的回款较慢，基于长远利益考虑，继续保持合作增加客户粘性。此部分交易量占比较少，目前基本为要求客户预付货款，不会对公司利益产生负面影响。

（二）公司对欠款采取的催收措施：

1、公司建立专门的应收账款催收小组。由总经理带领，销售部门和财务部门人员组成，针对不同客户的欠款有针对性的制定不同的催收方案，分级落实管理责任，确定回款责任人，并每周召开专题会议收集、跟踪催收进展。

2、加强联系并定期发送对账函，提醒客户欠款情况，说明后续风险。要求销售人员采取电话、微信、上门等多种催收措施，并保存相应的催收证据。每季度发送对账函或者邮件催收，超过信用期的欠款发催收函件，对大额、长期应收款总经理每季度当面催收。

3、根据账龄时间，逐级催收。业务人员每个月上门催收，业务经理每季度上门催收，在定期拜访客户催款的同时了解客户的生产经营情况，对于一次性付款确实困难的客户考虑分期付款，且获取客户明确的还款计划。

4、为加大货款回收力度，公司制定了应收账款回款的奖励政策，激发销售人员催收的积极性。

5、对多次催收仍拒不付款或走访中发现对方经营等出现无法收回迹象的客户，及时采取诉讼方式收款。

二、预付购地款相关土地产权证办理进展，应收政府款回款情况，前述款项进展情况是否与前期披露的安排相一致，并说明相关款项长期挂账、未计提减值准备的原因及合理性。

（一）预付购地款情况

公司预付购地款1,887.68万元（含11.93万元土地测绘款），为拟购置三块土地款项，其中第一块土地款为2018年支付石岛财政局1,530.00万元，土地款项已基本支付完成，还待缴纳契税等，目前资金紧张故尚未办理相关手续。第二块土地款为2016年、2017年支付荣成市自然资源局（原国土资源局）购地保证金292.70万元，第三块土地款为2019年支付荣成市自然资源局（荣成市土地储备交易中心）购地保证金53.05万元，公司资金紧张，尚未补齐余款办理相关土地手续。

公司前期根据市场形势拟购买土地，及进口了相关器皿产线设备用于业务拓展。预付土地款项为根据政府办公会会议文件等支付土地出让款项，收款人为石岛管理区财政局、荣成市自然资源局。近几年受市场环境的影响，相关产线在建未开展，及公司资金紧张，尚未补齐土地余款办理相关土地产权手续。目前市场客户对杯型的多元化需求，异形杯需求量提高，单一、紧张的产品线已经不能胜任多种杯型的订单需求，本期公司举行了石岛玻璃相关器皿产线的复产会议，制定了相关复产议案，将随着器皿相关产线的复工复产，进行土地开发使用，届时将缴纳余款办理土地产权证。基于以上，公司认为预付土地款项不存在减值情况。

注：2019年前后，荣成市进行机构改革，荣成市土地储备交易中心职能并入荣成市自然资源局，具体事务由荣成市自然资源局下属事业单位——荣成市国土空间生态修复中心承担，预付购地保证金53.03万元同时转入荣成市自然资源局。

（二）应收政府款情况

长期应收政府款9,535.18万元，为菏泽市2018年旧城区改建项目需要，菏泽市人民政府对菏泽华鹏房产及附属物予以征收，并对征收补偿于2020年4月12日双方签订《房屋征收货币补偿协议》协商确定，经评估，协议最后统一列明关于征收补偿，土地价值4,099.21万元，房屋价值7,070.00万元，资产价值17,853.56万元，附属物补

偿1,589.33万元，另加搬迁费、3个月停产停业损失费等款项合计补偿金额30,904.83万元。2018年开始陆续收到土地拆迁补偿款，2018年合计收到菏泽市开发区管委会财政局土地拆迁补偿款4,000.00万元，2020年共收到5笔补偿款合计金额5,069.65万元，2021年共收到3笔补偿款合计金额2,300.00万元，2022年共收到2笔补偿款合计金额8,000.00万元，各年度陆续回款中。根据签订的《房屋征收货币补偿协议》及历史年度收到的补偿款回款进行加计，长期应收款账面金额核实一致，未见异常。2023年度未收到土地补偿款回款，于2024年回款2,000.00万元，合计收回金额占比69.15%。由于债务单位为菏泽财政部门，一直陆续回款中，回款状况良好。公司专门成立了菏泽处置小组，对菏泽相关事宜高度重视，始终保持着良好沟通，在资金宽松的情况下，将尽快付清尾款。公司已安排专项人员对接，定期与菏泽市财政局进行沟通催款。基于以上，公司认为长期应收款-菏泽财政局，收回的风险很小，不存在预期信用损失。

会计师回复：

审计主要执行程序：

1、预付购地款执行的审计程序：

（1）获取明细并核查交易真实性

获取形成购地款的政府部门相关会议文件等，及预付购地款明细台账，逐笔核对三块土地的付款时间、收款方、金额及用途，确认与账面记录一致；

检查原始支付凭证，包括银行回执单、支票存根等，并与账面记录交叉索引，确认付款依据完整。

（2）函证程序与收款方资质核查

对荣成市自然资源局、石岛财政局等收款方实施函证，通过政府公开渠道核实函证地址及收件人资质，已收到荣成市自然资源局回函。未回函的已检查政府办公会议文件、银行回单、收据等原始凭证；通过国家企业信用信息公示系统查询收款方为政府直属行政单位，不存在关联交易或资金挪用风险。

（3）减值迹象专项核查与回收可能性评估

预付土地款项取得了区政府办公会议文件，文件中已明确土地处置事宜及出售价款，明确由石岛区财政局进行相关处置办理。近几年市场经济形势影响，山东华鹏资金较为紧张，还未予补齐余款办理相关土地证照手续。

目前公司已拟定石岛玻璃闲置器皿产线的复产计划，制定了相关复产议案，将随

着器皿闲置产线的复产，进行土地开发使用，缴纳契税办理土地产权证，预付土地款项不存在相关风险损失。

2、长期应收政府款执行的审计程序：

全面梳理菏泽华鹏房屋征收项目的实施背景、推进流程与核心事项，收集并核查拆迁批复文件、补偿协议、资产移交清单、银行收款凭证等全套资料。结合企业会计准则，对拆迁补偿款项的账务处理合规性开展核查分析。依托政府主体良好信用、过往款项兑付记录及财政刚性预算保障，评估管理层未对该笔应收款项计提减值准备具备充分合理性。

会计师核查意见：

综上，经以上核查程序山东华鹏预付购地款、长期应收政府款不存在重大异常情况。

特此公告。

山东华鹏玻璃股份有限公司董事会

2026年7月20日