

深圳市富恒新材料股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复

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

贵部下发的《关于对深圳市富恒新材料股份有限公司的年报问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，根据《问询函》相关要求，深圳市富恒新材料股份有限公司（以下简称“富恒新材”或“公司”）及年报审计机构中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就问询函中涉及的相关事项进行了专项核查，为进一步补充和完善《问询函》的回复内容，本着认真落实核查工作并确保回复内容及后续信息披露的真实、准确、完整，公司向贵部申请了延期至 2026 年 7 月 10 日前回复本次《问询函》，现已完成相关核查工作，具体回复如下：

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

1、关于经营业绩及毛利率波动

报告期内，你公司实现营业收入 37,928.96 万元，同比下降 14.38%；归属于上市公司股东的净利润为-10,051.09 万元，同比下降 1,653.32%，毛利率由上年 17.41%降至 0.33%。

分季度看，你公司季度营业收入分别为 16,842.61 万元、-1,115.40 万元、10,843.41 万元、11,358.34 万元；第一季度营业收入显著高于

其他，且第二季度出现负值，销售收入大额冲销。

分产品看，本期苯乙烯类毛利率为-10.58%，同比减少 24.28 个百分点；改性工程塑料类毛利率 2.01%，同比减少 13.67 个百分点；聚烯烃类毛利率 10.90%，同比减少 7.56 个百分点；各产品毛利率变动幅度较大。

请你公司：

(1) 结合下游需求变化、产品结构变动、定价策略及成本波动等因素，分析营业收入下降、毛利率大幅下滑并出现亏损的具体原因，说明与同行业可比公司趋势是否存在显著差异，公司拟采取或已采取的改善措施；

(2) 说明第二季度营业收入为负的具体原因及构成，若涉及销售退回，请列明退回所对应的原收入确认期间（是否为以前年度或当年第一季度）、交易背景、退回原因，并说明相关收入在最初确认时是否符合企业会计准则的规定；

(3) 结合你公司所处行业特征、业务模式、季节性规律及重大合同履行情况，说明第一季度收入显著偏高的原因及合理性，是否存在将第二、三季度收入提前至第一季度确认的情形；说明第一季度未确认的前五大收入对应的合同签订时间、货物交付时间、客户验收时间及期后回款情况，并核查是否存在客户未签收或未完成验收即确认收入的情形；就全年的季度收入分布，说明是否存在跨期确认、提前或推迟确认收入的情形，以及收入确认的整体真实性与合规性；

(4) 结合产品的单位售价、单位成本构成及变化、产品结构变

化等因素，逐项说明各类产品毛利率大幅波动的具体原因；对比同行业可比公司同类产品毛利率情况，是否存在较大差异，如是请说明原因及合理性。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合下游需求变化、产品结构变动、定价策略及成本波动等因素，分析营业收入下降、毛利率大幅下滑并出现亏损的具体原因，说明与同行业可比公司趋势是否存在显著差异，公司拟采取或已采取的改善措施

（一）结合下游需求变化、产品结构变动、定价策略及成本波动等因素，分析营业收入下降、毛利率大幅下滑并出现亏损的具体原因

1、下游需求变化

公司是一家从事改性塑料产品的研发、生产和销售的企业，产品下游应用领域主要包括家电领域、消费电子领域以及汽车领域等，下游需求的周期性变化影响了公司经营业绩的波动趋势，具体分析如下：

下游行业	需求变化情况
家电行业（改性塑料第一大传统下游）	（1）国内家电保有量饱和，以旧换新政策边际效应减弱，冰箱、空调、洗衣机等白电产量低速微增，整机厂控库存、按需采购，大幅削减通用阻燃、增强改性 PP、ABS 等改性塑料的采购量； （2）海外欧美消费疲软，家电出口下滑，很多家电注塑企业减产、关停部分产线，上游改性料订单直接缩水； （3）行业内卷加剧，家电企业倒逼材料降价，中小型改性厂无法转嫁原料成本，只能缩减接单。
传统燃油车+常规汽车零部件	（1）燃油车市场持续萎缩，传统内饰、外饰普通改性料需求逐年下行； （2）传统汽配企业产能过剩、订单外迁东南亚，国内配套订单减少，对中低端改性料采购收缩； （3）车企降本，推行原材料集中招标，不断压低改性料采购价格。
消费电子（手机、笔记本、小家电）	（1）智能手机、电脑进入存量市场，换机周期拉长，整机出货量持续低迷； （2）产品轻薄化、一体化注塑工艺升级，单台产品塑料用量下降，叠加去库存周期，电子厂减少常规 PC/ABS、改性 PA 等改性塑料原料的备货； （3）低端消费电子产能向越南、印尼转移，国内配套改性订单外流。

2、产品结构变动

报告期内，公司营业收入的构成及其变动情况如下：

单位：万元

产品分类	2025 年度		2024 年度		变动情况	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	变动金额	变动比例
苯乙烯类	8,429.59	22.46%	12,926.98	29.91%	-4,497.39	-34.79%
改性工程塑料类	28,475.87	75.89%	24,152.54	55.89%	4,323.33	17.90%
聚烯烃类	595.16	1.59%	6,055.17	14.01%	-5,460.01	-90.17%
其他	23.65	0.06%	81.63	0.19%	-57.98	-71.03%
合计	37,524.27	100.00%	43,216.31	100.00%	-5,692.05	-13.17%

由上表可见，报告期内公司苯乙烯类、聚烯烃类产品收入下降较为明显，改性工程塑料类产品收入则有所上升，主要系受客户结构变动、产品定制化需求变动等因素的影响，导致公司本期营业收入的构成出现了一定程度的波动，具有合理性。

3、定价策略及成本波动

公司主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，产品成本中直接材料占比约在 90%左右，上游原油石化树脂的周期性波动是影响公司原材料采购价格的主要因素，原材料价格波动是公司成本波动的核心影响因素。

公司产品的定价策略为，一般结合产品定制化程度、原材料价格波动、现有产能规划、客户信用期情况、战略考量等多方面因素采取成本加成的定价机制。公司下游客户订单量减少，改性塑料行业通用料产能过剩，市场竞争较为激烈，导致了公司毛利率下滑的情况。

4、分析营业收入下降、毛利率大幅下滑并出现亏损的具体原因

报告期内，公司营业收入、毛利率的变动情况列示如下：

单位：万元

产品分类	2025 年度		2024 年度		变动情况	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额变动比例	毛利率变动
苯乙烯类	8,429.59	-10.58%	12,926.98	13.70%	-34.79%	下降 24.28 百分点

产品分类	2025 年度		2024 年度		变动情况	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额变动比例	毛利率变动
改性工程塑料类	28,475.87	2.01%	24,152.54	15.68%	17.90%	下降 13.67 百分点
聚烯烃类	595.16	10.90%	6,055.17	18.46%	-90.17%	下降 7.56 百分点
其他	428.34	89.08%	1,163.97	88.87%	-63.20%	上升 0.21 百分点
小计	37,928.96	0.33%	44,298.65	17.41%	-14.38%	/

由上表可见，报告期内公司苯乙烯类、聚烯烃类产品的收入均出现了一定程度的下滑，并且主要产品毛利率均出现了不同程度的下滑，导致公司本期出现了亏损，具体分析如下：

(1) 传统下游终端需求疲软，出货量大幅收缩

公司主营业务产品主要应用于家电领域、消费电子领域。一方面，随着国内白电保有量见顶，以旧换新政策边际减弱，空调、冰箱、洗衣机开工下行，欧美海外消费疲软，家电出口下滑，改性 PP、阻燃 ABS 订单大幅缩减，公司出货量出现了较大程度下滑；另一方面，随着手机、笔记本换机周期拉长，产品轻薄化、一体化工艺让单台塑料用量下降，叠加电子代工厂持续去库存，PC/ABS、改性 PA 常规订单减少。报告期内，公司家电领域、消费电子领域客户需求的疲软导致了苯乙烯类、聚烯烃类产品收入均出现了大幅下滑。

(2) 行业产能严重过剩，同质化价格战

报告期内，随着下游头部家电、车企集中招标压价，凭借采购规模压低原材料采购价格，中游改性企业议价能力相对较弱，在原材料上涨、毛利倒挂的背景下，公司主动放弃了高账期、超低毛利散单，主动缩减出货规模，进一步带来营业收入下滑。

(3) 产能利用率走低，固定成本摊销拉高单位生产成本

报告期内，随着下游家电、消费电子行业需求疲软，公司下游客户订单量减少，产能利用率下降，中山富恒生产基地的厂房折旧、设备折旧、人工、水电等固定成本无法摊薄，每吨产品分摊的制造费用上升明显，侵蚀了毛利率。

(4) 期间费用刚性上涨、坏账侵蚀利润

报告期内，在公司营业收入有所下滑的情况下，销售、管理、研发、财务费用并未同步下降，市场拓客、原材料资金垫资利息、新项目研发、人力成本持续支出，费用率被动抬升，压缩净利润空间，同时下游企业账期拉长，应收账款逾期规模较高，坏账准备计提较多，直接侵蚀利润。

综上所述，报告期内公司营业收入下降、毛利率大幅下滑并出现亏损，具有合理原因。

（二）说明与同行业可比公司趋势是否存在显著差异，公司拟采取或已采取的改善措施

1、说明与同行业可比公司趋势是否存在显著差异

报告期内，公司与同行业可比公司的趋势对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度			2024 年度			变动情况		
	营业收入	扣非后归母净利润	毛利率	营业收入	扣非后归母净利润	毛利率	营业收入变动比例	扣非后归母净利润变动比例	毛利率变动
金发科技	6,539,621.76	106,519.55	13.33%	6,051,424.21	67,513.45	11.31%	8.07%	57.78%	上升 2.02 个百分点
国恩股份	2,125,123.08	82,334.46	10.66%	1,921,986.61	53,066.15	8.71%	10.57%	55.15%	上升 1.95 个百分点
会通股份	648,983.93	16,345.60	13.75%	608,772.57	16,968.24	13.46%	6.61%	-3.67%	上升 0.29 个百分点
禾昌聚合	196,879.87	16,506.94	18.49%	161,285.73	11,561.37	16.27%	22.07%	42.78%	上升 2.22 个百分点
聚赛龙	162,380.52	3,193.80	12.77%	170,986.32	3,549.76	9.94%	-5.03%	-10.03%	上升 2.83 个百分点
本公司	37,928.96	-10,458.21	0.22%	44,298.65	-251.60	17.41%	-14.38%	-4056.64%	下降 17.19 个百分点

由上表可见，报告期内公司营业收入、扣非后归母净利润、毛利率变动趋势与同行业可比公司之间存在显著差异，主要系由于同行业可比公司在不同的细分领域和下游行业有所侧重，产品定制化程度、客户结构的具体情况有所不同，故公司与同行业可比公司之间存在一定差异，具有合理性。

2、公司拟采取或已采取的改善措施

针对业绩下滑情况，公司已采取了多元化的措施进行应对，具体如下：

(1) 加大技术研发投入，提高产品的附加值和市场竞争力

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

(2) 加强对原材料的价格跟踪和预测，灵活进行原材料采购和库存管理

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

(3) 与客户形成良好的价格协商机制，及时调整价格降低成本上涨压力

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

(4) 加强与优质客户合作，进一步增强客户粘性以实现业务持续增长

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

二、说明第二季度营业收入为负的具体原因及构成，若涉及销售退回，请列明退回所对应的原收入确认期间（是否为以前年度或当年第一季度）、交易背景、退回原因，并说明相关收入在最初确认时是否符合企业会计准则的规定

(一) 说明第二季度营业收入为负的具体原因及构成

第二季度营业收入为负，主要系公司在第四季度对前期收入冲减进行的会计处理，以及历史财务数据披露不准确导致的收入追溯调整所致。

(二) 若涉及销售退回, 请列明退回所对应的原收入确认期间(是否为以前年度或当年第一季度)、交易背景、退回原因, 并说明相关收入在最初确认时是否符合企业会计准则的规定

不涉及销售退回。

三、结合你公司所处行业特征、业务模式、季节性规律及重大合同履行情况, 说明第一季度收入显著偏高的原因及合理性, 是否存在将第二、三季度收入提前至第一季度确认的情形; 说明第一季度末确认的前五大收入对应的合同签订时间、货物交付时间、客户验收时间及期后回款情况, 并核查是否存在客户未签收或未完成验收即确认收入的情形; 就全年的季度收入分布, 说明是否存在跨期确认、提前或推迟确认收入的情形, 以及收入确认的整体真实性与合规性

(一) 结合你公司所处行业特征、业务模式、季节性规律及重大合同履行情况, 说明第一季度收入显著偏高的原因及合理性, 是否存在将第二、三季度收入提前至第一季度确认的情形

1、公司所处行业特征

公司所处的改性塑料行业作为石油化工产业链的中间环节, 具有“需求驱动、技术密集、定制化强、竞争分化”等显著特征, 具体列示如下:

行业特征	具体内容
需求驱动特征明显, 应用领域广泛	(1) 下游驱动: 行业与下游产业(汽车、家电、电子电气)深度绑定, 尤其是汽车轻量化、家电高端化、电子电气精密化等趋势, 直接拉动高性能改性塑料需求。 (2) 应用广泛: 下游覆盖汽车、家电、电子、医疗、新能源、航空航天等多个领域, 其中汽车和家电是占比最大的两大应用市场。
技术壁垒分化, 产品定制化程度高	(1) 技术壁垒分化: 中低端领域(以物理共混、填充改性为主)门槛较低, 同质化竞争激烈; 高端领域(高性能、特种工程塑料)技术壁垒高, 对配方设计、纳米复合、环保阻燃等技术要求严苛, 核心配方多掌握在头部企业手中。 (2) 定制化强: 下游不同领域及客户对材料的性能(如阻燃、强度、耐高温、外观)需求差异大, 企业需根据客户特定需求进行配方定制, 产品牌号繁多。

行业特征	具体内容
行业竞争格局分散,呈现“大市场、小企业”特征	(1) 集中度低: 行业企业数量众多(超万家),但规模化企业较少,行业整体集中度偏低,中低端市场呈现“低端混战”局面,高端市场仍被国际化工巨头占据较大份额。 (2) 竞争分化: 随着环保要求提高和技术门槛提升,行业正加速洗牌,利润向具备规模效应、技术优势和产业链整合能力的头部企业集中。
受上游原材料价格影响大,重资产运营	(1) 成本敏感: 上游原材料(如PP、ABS、PE等石化基料)占产品成本比重高,其价格受国际原油价格波动影响显著,企业成本控制能力直接影响盈利能力。 (2) 重资产: 行业固定资产投资大,生产设备(如大型双螺杆挤出机)投入高,且设备更新和产线建设周期较长,具有明显的重资产特征。
市场响应要求高,认证体系复杂	(1) 响应速度快: 下游需求迭代快,企业需具备快速响应市场、提供“材料选型+配方设计+现场技术支持”的整体解决方案能力,以提升客户黏性。 (2) 认证壁垒高: 产品需满足严格的第三方认证(如ISO、UL、IATF16949)及下游客户(如汽车主机厂、家电龙头)的自主准入标准,认证周期长,提高了行业准入门槛。
区域分布集中,向绿色化、高端化转型	(1) 区域集中: 产业主要集中在珠三角、长三角等沿海地区,这些区域下游产业集聚,配套完善,形成了明显的产业集群效应。 (2) 转型趋势: 在“双碳”政策及下游环保要求驱动下,行业正加速向绿色环保(如无卤阻燃、可降解材料)和高端化(如特种工程塑料、纳米复合材料)方向升级。

2、业务模式、季节性规律及重大合同履行情况

公司是一家从事改性塑料产品的研发、生产和销售的企业,主要产品包括苯乙烯类、改性工程塑料类以及聚烯烃类等改性塑料产品。改性塑料行业是一个高度定制化的行业,客户对材料的要求存在明显差异,除少量通用材料外,不同公司的产品往往不能共用,因此公司主要采取“以销定产、订单预测、适当备货”的业务模式。

报告期内,公司与主要客户的重大合同履行情况良好,营业收入不存在明显的季节性特征。

3、第一季度收入显著偏高的原因及合理性,是否存在将第二、三季度收入提前至第一季度确认的情形

公司第一季度收入规模相对偏高,主要原因系公司于2025年第四季度就前期收入会计差错更正完成相应会计处理,同时因历史财务信息披露存在差错,对

往期收入实施追溯调整；公司不存在将第二、三季度收入提前确认至第一季度的跨期收入调节行为。

(二) 说明第一季度末确认的前五大收入对应的合同签订时间、货物交付时间、客户验收时间及期后回款情况，并核查是否存在客户未签收或未完成验收即确认收入的情形

1、说明第一季度末确认的前五大收入对应的合同签订时间、货物交付时间、客户验收时间及期后回款情况

公司前五大收入对应的合同签订时间、货物交付时间、客户验收时间及期后回款情况列示如下：

客户名称	合同签订时间	货物交付时间	客户验收时间	期后回款情况
江西绿聚科技有限公司	2024年-2025年3月	2025年1-3月	2025年1-3月	信用期内全部回款
东莞市美士富实业有限公司	2024年-2025年3月	2025年1-3月	2025年1-3月	信用期外部分回款
深圳吉祥星科技股份有限公司	2024年-2025年3月	2025年1-3月	2025年1-3月	信用期内全部回款
郑州比亚迪汽车有限公司	框架协议	2025年1-3月	2025年1-3月	信用期内全部回款
东莞穗誉塑胶五金制品有限公司	2024年-2025年3月	2025年1-3月	2025年1-3月	信用期内全部回款

2、核查是否存在客户未签收或未完成验收即确认收入的情形

经核查，公司不存在客户未签收或未完成验收即确认收入的情形。

(三) 就全年的季度收入分布，说明是否存在跨期确认、提前或推迟确认收入的情形，以及收入确认的整体真实性与合规性

本次会计差错更正使得调整前后季度收入分布出现一定波动，但更正完成后，公司全年各季度收入分布具备合理性；公司不存在跨期、提前或推迟确认收入的情形，收入确认整体真实、合规。

四、结合产品的单位售价、单位成本构成及变化、产品结构变化等因素，逐项说明各类产品毛利率大幅波动的具体原因；对比同行业可比公司同类产品毛利率情况，是否存在较大差异，如是请说明原因及合理性

(一) 结合产品的单位售价、单位成本构成及变化、产品结构变化等因素，逐项说明各类产品毛利率大幅波动的具体原因

1、产品的单位售价、单位成本构成及变化、产品结构变化

公司主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，生产成本构成包括直接材料、直接人工、制造费用，其中直接材料占比约 90%左右，是营业成本的主要构成部分。报告期内，公司的营业成本构成以直接材料为主，较上期未发生较大变动。

报告期内，公司主要产品的单位售价、单位成本变化、产品结构变化的具体情况列示如下：

单位：万元/吨

产品分类	2025 年度			2024 年度			变动情况		
	销售占比	销售单价	单位成本	销售占比	销售单价	单位成本	销售占比变动	销售单价变动比例	单位成本变动比例
苯乙烯类	22.46%	0.57	0.63	29.91%	0.39	0.33	下降 7.45 个百分点	46.15%	90.91%
改性工程塑料类	75.89%	0.61	0.59	55.89%	1.03	0.87	上升 20 个百分点	-40.78%	-32.18%
聚烯烃类	1.59%	1.03	0.92	14.01%	0.49	0.40	下降 12.42 个百分点	110.20%	130.00%
其他	0.06%	不适用	不适用	0.19%	不适用	不适用	下降 0.13 个百分点	不适用	不适用
合计	100.00%	/	/	100.00%	/	/	/	/	/

由上表可见，公司本期收入的主要构成为苯乙烯类、改性工程塑料类产品的销售，占当期营业收入的比重合计在 98%以上。其中，本期苯乙烯类产品收入占比较上期下降 7.45 个百分点，改性工程塑料类产品收入占比较上期上升 20 个百分点，主要系随着公司主要客户结构发生变化，应用于新能源汽车车灯、内外饰部件等改性工程塑料类产品的销售占比有所上升所致。

报告期内，公司的苯乙烯类、改性工程塑料类、聚烯烃类产品的销售单价、单位成本均出现了不同趋势、不同程度的波动，主要系由于改性塑料行业是一个高度定制化的行业，不同客户对材料的要求存在明显差异，产品定制化的差异导致了本期销售单价、单位成本均出现了不同趋势、不同程度的波动，具有合理性。

2、逐项说明各类产品毛利率大幅波动的具体原因

报告期内，公司各类产品毛利率的变动情况列示如下：

单位：万元

产品分类	2025 年度		2024 年度		毛利率变动
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	
苯乙烯类	8,429.59	-10.58%	12,926.98	13.70%	下降 24.28 百分点
改性工程塑料类	28,475.87	2.01%	24,152.54	15.68%	下降 13.67 百分点
聚烯烃类	595.16	10.90%	6,055.17	18.46%	下降 7.56 百分点
其他	428.34	89.08%	1,163.97	88.87%	上升 0.21 百分点
小计	37,928.96	0.33%	44,298.65	17.41%	/

由上表可见，公司各类产品毛利率均出现不同幅度的下滑，主要系销售单价、单位成本波动的共同影响所致，具体分析如下：

（1）苯乙烯类

2025 年度，公司苯乙烯类产品的销售毛利率为-10.58%，较上期下降 24.28 个百分点，主要系：一方面受市场竞争加剧、客户结构变动的的影响，公司销售的 ABS 改性塑料产品主要应用于电视机、路由器等家电类产品，由于近年来 ABS 产品的产能扩张明显，以及电器制造行业的放缓，导致了 ABS 产品的需求增长受到限制，对价格形成了明显压力，影响了 ABS 产品的毛利率；另一方面随着下游行业需求疲软，中山富恒生产基地的厂房折旧、设备折旧、人工、水电等固定成本无法摊薄，每吨产品分摊的制造费用明显上升，直接侵蚀毛利率。

（2）改性工程塑料类

2025 年度，公司改性工程塑料类产品的销售毛利率为 2.01%，较上期下降 13.67 个百分点，主要系公司销售的改性工程塑料类产品多应用于汽车领域，如新能源汽车车灯、内外饰部件等，随着报告期内新能源车企降本推行原材料集中招标，不断压低改性料采购价格，导致公司改性工程塑料类产品的毛利率较上期下滑较为明显。

（3）聚烯烃类

2025 年度，公司聚烯烃类产品的销售金额仅为 595.16 万元，由于不同客户的定制化需求程度及产品附加值的差异较大，导致不同产品的定价差别较大，故毛利率变动主要系受个别客户的产品结构影响所致。

(4) 其他类

报告期内，公司其他类产品的毛利率未发生较大变动。

(二) 对比同行业可比公司同类产品毛利率情况，是否存在较大差异，如是请说明原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司同类产品毛利率的对比情况列示如下：

公司名称	产品类别	毛利率
金发科技	改性塑料	24.43%
	新材料	20.59%
	贸易品	-0.75%
国恩股份	绿色石化材料及新材料	5.84%
	有机高分子改性材料	12.16%
	有机高分子复合材料	12.81%
会通股份	聚烯烃系列	12.44%
	聚苯乙烯系列	12.53%
	工程塑料及其他系列	21.00%
禾昌聚合	改性聚丙烯	17.78%
	其他改性塑料	26.24%
聚赛龙	改性 PP	11.97%
	改性 ABS	12.69%
	改性 PC/ABS	15.34%
	改性 PA	24.72%
	改性 PBT	14.39%
本公司	苯乙烯类	-10.58%
	改性工程塑料类	2.01%
	聚烯烃类	10.90%

注：同行业数据来源于定期报告等公开披露文件。

由上表可见，公司对比同行业可比公司同类产品毛利率存在较大差异，主要系由于同行业可比公司在不同的细分领域和下游行业有所侧重，产品定制化程度、

客户结构的具体情况有所不同，故公司与同行业可比公司之间毛利率存在一定差异，具有合理性。

五、请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

（一）年审会计师的核查情况如下：

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

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

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

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

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

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

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

(8) 对主要客户实施实地走访，了解双方交易背景、交易金额、货款结算方法、回款情况等内容，了解购销业务发生的真实性、合理性及关注主要客户的经营状态及回款风险，确认相关购销业务的开展是否属于贸易业务性质；

(9) 检查公司应收账款期后回款情况，进一步核查收入的真实性和准确性；

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

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

(12) 了解了公司贸易业务模式形成的具体情况、贸易业务订单的形成过程等相关资料；

(13) 获取贸易业务客户以及对应供应商的销售合同、采购合同、收款记录、付款记录等结算资料，针对贸易业务的总额法、净额法条件进行审慎的职业判断；

(14) 获取了报告期内主要客户关于当期销售数据的真实性以及无配合确认不真实业务情况的承诺声明；

(15) 获取了公司销售部门人员关于公司当期销售收入的真实性以及无虚假记载、虚假称述的承诺声明；

(16) 获取公司董事、高级管理人员、主要部门人员无虚假记载、无虚假称述的承诺声明；

(17) 分季度、月度计算综合毛利率、各产品毛利率，对比上期、同行业可比公司，对毛利率异常波动进行分析；

(18) 符合公司存货成本核算方法是否准确，选取样本执行存货计价测试；

(19) 抽取生产领料单、人工分配表、制造费用分摊表，复核生产成本归集、分配是否合理；

(20) 获取制造费用明细台账，抽查大额费用发票、合同、付款单据。

（二）年审会计师的核查结论如下：

（1）公司 2025 年度的营业收入确认真实、准确；

（2）本期新增的第三方仓库存货事项，我们实施了相应的审计程序，但由于第三方仓库位于大型塑胶市场之中，仓库空间位置开放、存货实时动态移动，与富恒新材公司同类别、同型号的众多原材料亦堆放于仓库内临近区域（与其他同行业公司共享租赁面积，按吨数结算租赁费），并且富恒新材公司期后领用第三方仓库原材料的比例较低，故我们对存放于第三方仓库存货所有权归属的疑虑未能得到完全消除，因此我们无法判断期末存货余额的真实性、准确性，第三方仓库存货对应采购的真实性、准确性以及计价方式影响存货余额的准确性，无法确定营业成本结转及费用的准确性，亦导致对存货跌价准备计提的充分性及适当性无法发表准确意见。

2、关于偿债风险及持续经营能力

报告期末，你公司货币资金 4,638.19 万元（其中受限资金 1,668.60 万元），较年初下降 50.08%；短期借款 25,189.24 万元，长期借款 26,346.98 万元，合计有息负债 51,536.22 万元，资产负债率 73.25%。

你公司本期经营活动现金流量净额为-28,587.04 万元，较上期-11,700.53 万元减少 144.32%，连续三年经营活动现金流量净额为负；本期投资活动产生的现金流量净额-1,621.96 万元，较上期-4,953.37 万元增长 67.26%；本期筹资活动产生的现金流量净额 25,975.26 万元，较上期 14,832.27 万元增长 75.13%，公司依据筹资维持正常运营。

同时，你公司递延所得税资产较上年末减少 1,098.92 万元，同比下降 100.00%，主要原因系本期可抵扣亏损增加，且未来盈利不确定，不确认递延所得税资产所致。

请你公司：

(1) 结合公司经营安排、项目建设资金需求及行业发展情况，说明在经营活动持续大额流出、投资活动持续流出、主要依赖筹资活动补充流动性的情况下，公司是否存在流动性风险及偿债压力，是否对持续经营能力产生重大影响；

(2) 本期公司资产负债率高达 73.25%，说明后续借款到期偿付计划及资金来源。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司经营安排、项目建设资金需求及行业发展情况，说明在经营活动持续大额流出、投资活动持续流出、主要依赖筹资活动补充流动性的情况下，公司是否存在流动性风险及偿债压力，是否对持续经营能力产生重大影响

(一) 公司经营安排、项目建设资金需求及行业发展情况

1、公司经营安排

公司的经营安排的具体方案列示如下：

经营维度	经营方向	具体安排
拓宽增收渠道，提升盈利能力	深耕现有业务，提升附加值	优化产品与定价：提升产品品质与附加值，坚持“优品优销”，通过差异化竞争提升产品溢价能力；优化产品结构，淘汰低毛利、高库存产品，聚焦高周转、高毛利的核心业务。 拓展市场与渠道：挖掘现有客户价值，提升复购率；拓展线上、线下及跨界新渠道，实现客户延展，分散单一渠道风险。
	提升运营与资金效率	加速资金回笼：优化应收账款管理，严格执行预付款机制，缩短回款周期，减少资金占用。 把握政策红利：积极申报政府相关的补贴、税收优惠及产业扶持资金，补充企业现金流。
严控成本，优化资源配置	降低直接生产成本	优化采购成本：实行集中采购、比价采购，与核心供应商建立战略合作关系以降低采购价格；优化供应链，按需采购，避免资金积压。
		提升生产效率：引入新技术、新工艺，优化生产流程，降低单位产品的能耗、物耗及废品率；合理控制库存，

经营维度	经营方向	具体安排
		提高库存周转率，减少仓储及资金占用成本。
	优化人力成本	优化组织架构：精简冗余人员，优化岗位配置，实行“一专多能”，提升人均效能；非核心岗位采用外包、兼职等灵活用工模式，降低固定人力成本。 优化薪酬结构：采用“低底薪+高绩效”模式，将薪酬与业绩、人效紧密挂钩，激发员工积极性。
	降低运营与行政成本	严控日常费用：推行无纸化办公，节约水电及办公耗材；控制无效会议、无效差旅及不必要的业务招待费用，实行费用预算制。 优化场地与资产：合理控制办公场地成本，采用轻资产办公模式；盘活闲置资产，通过内部调拨、共享或出租等方式降低闲置成本。
	强化财务与精细化管理	全面预算管理：做好资金预算规划，合理规划资金，做到“早收晚付”，降低财务成本；严控各项费用支出，杜绝资金跑冒滴漏。 精细化管理：将成本管控细化到部门及个人，建立成本考核机制，树立全员成本节约意识，将降本增效落实到日常工作的每一个环节。

2、项目建设资金需求

公司募投项目“富恒高性能改性塑料智造基地项目（一期）”已正式投产，新建产能能够满足公司未来较长一段时间内的订单需求，故公司短期内不存在项目建设的大额资金需求。

3、行业发展情况

改性塑料通过填充、增强、阻燃、增韧、抗菌、导电等方式对通用/工程塑料性能优化，实现以塑代钢、轻量化、功能化，是高端制造基础新材料，我国已是全球最大改性塑料生产、消费市场。

（1）国内市场

据中商产业研究院数据，2024年国内改性塑料消费量3225万吨，市场规模3107亿元，年增速约5.5%；2025年产量突破3800万吨，2026年国内市场规模预计接近3500亿元，未来5年维持5%~6%稳健增长。

（2）全球市场

据市场咨询机构 Meticulous Research 市场调研数据，2025 年全球改性塑料市场约 5550 亿元，亚太地区占据全球最大市场份额，中国为全球最大生产消费中心，中东、东南亚依托石化原料产能快速扩张，成为出口竞争区域。

（二）说明在经营活动持续大额流出、投资活动持续流出、主要依赖筹资活动补充流动性的情况下，公司是否存在流动性风险及偿债压力，是否对持续经营能力产生重大影响

报告期内，公司经营活动产生的现金流量持续大额净流出，投资活动因资本开支持续呈现现金净流出状态，公司营运资金及项目建设资金缺口主要依靠银行借款等筹资活动现金流入予以弥补，公司因购买原材料较上年同期大幅增长，现阶段流动性及偿债压力较高，存在阶段性资金紧张风险。

随着公司投产的产能充分释放，经营活动现金流后续实现回正，持续经营能力可具备保障，目前公司存在一定流动性风险与偿债压力，但整体风险及债务压力处于可控区间，对公司持续经营能力未构成重大不利影响。

二、本期公司资产负债率高达 73.25%，说明后续借款到期偿付计划及资金来源

报告期末，公司长短期借款的构成、后续借款到期偿付计划及资金来源的具体情况列示如下：

单位：万元

项目	期末余额	一年内到期需偿付金额	资金来源
短期借款	25,189.24	25,189.24	①存量资金
一年内到期的长期借款	5,964.14	5,964.14	②经营性回款
长期借款	26,346.98	-	③银行授信
合计	57,500.37	31,153.39	/

报告期末，公司一年内到期需偿付金额为 31,153.39 万元，公司偿债资金来源主要分为以下几个方面：

（1）存量资金

截至 2025 年末，公司的货币资金余额为 4,638.19 万元，其中受限资金 1,668.60 万元，主要为用于开具银行承兑汇票支付的保证金，公司的存量资金可以用于偿还部分银行借款。

（2）经营性回款

截至 2025 年末，公司应收账款账面余额 33,545.25 万元，应收票据期末余额 2,479.22 万元，应收款项融资 7,661.40 万元，相关应收款项的期后回款可以用于偿还部分银行借款。

（3）银行授信

截至 2025 年末，公司未使用的银行授信额度约为 1.4 亿元，相关授信额度的使用可以用于补充偿还部分到期的银行借款。

三、请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见

（一）年审会计师的核查情况如下：

- （1）了解公司的经营安排、项目建设资金需求及行业发展情况；
- （2）获取公司的征信报告，检查是否存在贷款逾期、票据逾期、欠缴税费、供应商违约欠款；
- （3）编制债务到期期限明细表，分 1 年内、1 年以上列示到期债务金额，测算短期集中偿债压力；
- （4）取得所有借款合同、授信协议、担保合同、抵押质押登记文件，统计借款到期日、利率、还本付息安排、限制性条款；
- （5）取得银行对账单、网银流水、保证金台账，区分可自由动用货币资金、受限资金（保证金、冻结、质押、监管户资金），真实测算可用偿债资金；
- （6）分析最近 3 年现金流量表，核查经营活动现金流净额是否持续为负，经营回款能否覆盖日常刚性支出与利息；
- （7）核查是否存在持续大额对外投资、固定资产购置导致资金外流，筹资现金流是否依赖借新还旧、持续借款输血；

(8) 取得管理层对未来 12 个月编制现金流量预测表，包括预计营收回款、采购付款、本息偿还、资本支出等，测算资金缺口；

(9) 了解公司的未来融资计划、现有授信剩余额度、拟新增银行贷款、股东增资、资产处置等方案；

(10) 函证主要贷款银行、授信机构，核实授信可用额度，了解是否续贷、是否存在抽贷、压贷、提高利率、提前收贷情形；

(11) 获取管理层书面声明，包括对持续经营假设合理性、未来 12 个月经营及融资安排等相关内容；

(12) 了解公司后续借款到期偿付计划及资金来源。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

(1) 报告期内，公司存在一定的流动性风险及偿债压力，对公司持续经营能力的影响相对可控；

(2) 公司已说明后续借款到期偿付计划及资金来源。

3、关于应收账款、应收票据及信用风险

报告期末，你公司应收账款账面原值 40,433.80 万元，其中一年以上应收账款余额 23,903.98 万元，较上年 8,905.89 万元增长 168.41%，审计机构对逾期部分可收回性存疑，无法判断坏账准备计提的充分性，由此对你公司 2025 年度财务报告出具了保留意见的审计报告。

本期应收账款账面余额 33,545.25 万元，占资产总额的 29.62%；应收账款坏账准备 6,888.54 万元，其中按单项计提坏账准备 3,515.85 万元，按组合计提坏账准备 3,372.70 万元；应收账款周转率由 1.11 下降至 0.88。

应收票据期末余额 2,479.22 万元，应收款项融资 7,661.40 万元，其他流动负债中含未终止确认的票据及债权凭证 8,348.95 万元，年报

会计政策部分披露，公司将数字化债权凭证计入应收款项融资。

请你公司：

（1）结合信用政策、结算模式及客户回款变化，说明应收账款周转率持续下降的原因；说明一年以上应收账款占比大幅提升的具体背景，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；

（2）结合主要长账龄应收账款客户的资信状况、历史回款逾期金额及期后回款情况，说明坏账准备计提是否充分、谨慎；

（3）说明单项计提坏账准备的应收账款的认定依据、计提比例的确定方法，并结合主要逾期客户的经营状况、涉诉情况及期后回款，分析坏账计提是否充分；

（4）说明未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证对应的基础交易情况，出票人/承兑人信用风险，是否存在回款风险及公司的应对措施；结合数字化债权凭证相关协议条款、核心企业信用情况，并对照会计准则规定，详细说明相关数字化债权凭证在转移时能否满足终止确认条件，将其列报为应收款项融资是否恰当。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见，说明针对保留意见涉及应收账款事项已执行的审计程序及结论。

【回复】

一、结合信用政策、结算模式及客户回款变化，说明应收账款周转率持续下降的原因；说明一年以上应收账款占比大幅提升的具体背景，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

（一）结合信用政策、结算模式及客户回款变化，说明应收账款周转率持续下降的原因

1、信用政策、结算模式及客户回款变化

公司主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，通常与客户在合同中约定具体信用额度及信用账期，以合同约定的信用账期作为应收账款的信用管理政策。报告期内，公司与主要客户的结算方式为电汇、银行承兑汇票及商业承兑汇票等，客户一般根据合同约定的信用账期及自身的资金计划安排向公司支付采购货款。

2、说明应收账款周转率持续下降的原因

指标项目	2024 年度	2025 年度	同比变动
应收账款周转率（次）	1.28	1.03	下降 0.25 次
应收账款周转天数（天）	281.96	350.06	增加 68.10 天

应收账款周转率下滑，一方面系下游汽车行业整体下行、部分客户自身经营及战略调整缩减采购规模，公司营业收入同比有所下降；另一方面产业链整体回款环境恶化，应收账款账面余额持续走高，收入规模收缩与应收款项资金占用增加双向作用，共同拉低周转效率。

（二）说明一年以上应收账款占比大幅提升的具体背景，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司一年以上应收账款占比大幅提升，主要系主要客户因行业下行或自身战略调整导致采购减少，受客户的资金计划安排影响，结算时间有所延迟导致，整体回款环境变差，公司不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

二、结合主要长账龄应收账款客户的资信状况、历史回款逾期金额及期后回款情况，说明坏账准备计提是否充分、谨慎

公司主要长账龄客户的资信状况、历史回款逾期金额及期后回款的具体情况列示如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	一年以上逾期金额	期后回款金额	资信情况
美士富（中山）工业科技有限公司	6,749.03	6,552.11	736.13	经公开信息查询，未发现存在失信情况
广东德一实业有限公司	3,913.08	3,912.82	-	
深圳市赛雨易昊科技有限公司	2,205.57	1,713.05	142.38	

单位：万元

客户名称	期末余额	一年以上逾期金额	期后回款金额	资信情况
惠州市辉贸科技有限公司	1,860.70	1,729.53	-	
惠州市明辉达科技有限公司	1,841.80	1,802.38	0.96	
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司	1,737.70	1,694.28	-	
合计	18,307.88	17,404.17	879.47	/

注：上述回款情况统计至2026年6月30日。

由上表可见，公司主要长账龄客户未发现存在失信的情况，公司按照账龄组合计提坏账准备，坏账计提充分、谨慎。

三、说明单项计提坏账准备的应收账款的认定依据、计提比例的确定方法，并结合主要逾期客户的经营状况、涉诉情况及期后回款，分析坏账计提是否充分

(一) 说明单项计提坏账准备的应收账款的认定依据、计提比例的确定方法

公司对于单项计提坏账准备的应收账款的认定依据、计提比例的确定方法的具体情况列示如下：

单项计提的认定依据		计提比例的确定方法	
判断条件	具体依据	判断条件	具体依据
信用风险显著增加或已发生信用减值	债务人发生重大财务困难（如破产、资不抵债、严重逾期）、或债权人已给予债务人让步（如债务重组）等，且有确凿证据表明款项无法全额收回。	预计完全无法收回	若债务人已破产、注销、死亡，或经评估确认款项完全无法收回，按100%计提坏账准备。
单项金额重大	单项金额达到公司内部设定的重大标准（如占应收账款账面余额一定比例以上，或绝对金额较大），且经单独进行减值测试，有客观证据表明发生减值。	预计部分无法收回	若经评估只能收回部分款项（如已达成部分还款协议、法院判决部分支持等），按无法收回的比例计提（例如，预计只能收回40%，则按60%计提）。
账龄异常且存在减值证据	账龄较长且有确凿证据表明无法收回，或账龄虽未达异常但款项性质特殊、回收风险存在明显差异，按组合计提无法公允反映其风险。	结合客观证据判断	计提比例需结合法院判决书、破产清算文件、债务重组协议、客户资信评估报告等客观证据进行综合判断，确保计提比例能真实反映预期信用损失。

(二) 结合主要逾期客户的经营状况、涉诉情况及期后回款，分析坏账计提是否充分

公司主要逾期客户的经营状况、涉诉情况及期后回款的具体情况列示如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	期后回款金额	经营状况	涉诉情况
美士富（中山）工业科技有限公司	6,749.03	736.13	正常经营	未涉诉
广东德一实业有限公司	3,913.08	-	正常经营	未涉诉
深圳市赛雨易昊科技有限公司	2,205.57	142.38	正常经营	未涉诉
惠州市辉贸科技有限公司	1,860.70	-	正常经营	未涉诉
惠州市明辉达科技有限公司	1,841.80	0.96	正常经营	未涉诉
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司	1,737.70	-	正常经营	未涉诉
合计	18,307.88	879.47	/	/

注：上述回款情况统计至 2026 年 6 月 30 日。

由上表可见，公司主要逾期客户均处于正常经营中，相关逾期客户不存在涉诉情况，公司按照账龄组合计提坏账准备，坏账计提充分适当。

四、说明未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证对应的基础交易情况，出票人/承兑人信用风险，是否存在回款风险及公司的应对措施；结合数字化债权凭证相关协议条款、核心企业信用情况，并对照会计准则规定，详细说明相关数字化债权凭证在转移时能否满足终止确认条件，将其列报为应收款项融资是否恰当

(一) 说明未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证对应的基础交易情况，出票人/承兑人信用风险，是否存在回款风险及公司的应对措施

1、说明未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证对应的基础交易情况

报告期内，公司未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证主要系公司持有的“迪链”票据，来源于比亚迪及关联公司基于业务合同向公司支付的货款，“迪链”是比亚迪开发的用于集团内企业与供应商进行结算的一种债权凭证，迪链平台的运营方为“深圳迪链科技有限公司”，合同签订方与直接付款方一般不一致。

2、出票人/承兑人信用风险，是否存在回款风险及公司的应对措施

根据“迪链供应链信息平台”（以下简称“迪链平台”）官网信息查询，迪链平台是比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链信息服务平台，其运营方为“深圳迪链科技有限公司”，控股股东为比亚迪汽车工业有限公司（比亚迪控股子公司）。基于比亚迪资金实力相对雄厚且资信良好，未出现违约或难以兑付的情况，“迪链”凭证已逐渐被市场广泛接受。因此，公司接受比亚迪采用“迪链”支付货款的结算方式。

报告期内，公司对于未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证的相关款项均已实际收到，现阶段未发生回款风险，相关潜在风险程度较低，公司后续将持续跟踪底层资产回款进度，优化客户信用准入标准，严控债权凭证业务规模，强化全流程风险监控，防范回款风险发生。

（二）结合数字化债权凭证相关协议条款、核心企业信用情况，并对照会计准则规定，详细说明相关数字化债权凭证在转移时能否满足终止确认条件，将其列报为应收款项融资是否恰当

1、数字化债权凭证相关协议条款

（1）受让人：即迪链受让方，受让人基于与转单人签者的其实有效的基础交易合同，有权享有受让迪链所对应的应收账款债权。受让人受让迪链后，即成为生成新迪链的持单人，原持单人不再享有迪链所对应应收账款债权的任何权利。

（2）付款人收到现金折扣申请通知后，应对申请人提交的现金折扣申请予以审核，在本协议项下付款人有权自主决定接受或拒绝申请人的现金折扣申请。若付款人在平台审核通过该现金折扣申请，则视为付款人接受申请人的现金折扣申请。付款人审核通过后，实际支付款项自付款人银行账户划出之时起即视为付款人已履行所对应所有基础合同项下应付账款的偿付义务；付款金额付至申请人账户后，对应现金折扣申请迪链凭证完成清分。若付款人拒绝申请人的现金折扣申请的，则申请失败，申请人仍为凭证持有人，迪链凭证对应基础合同项下应收账款的偿付义务不发生改变。

2、核心企业信用情况

根据“迪链供应链信息平台”（以下简称“迪链平台”）官网信息查询，迪链平台是比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链信息服务平台，其运营方为“深圳迪链科技有限公司”，控股股东为比亚迪汽车工业有限公司（比亚迪控股子公司）。基于比亚迪资金实力相对雄厚且资信良好，未出现违约或难以兑付的情况，“迪链”凭证已逐渐被市场广泛接受。

3、会计准则的相关规定

（1）根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。

（2）根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定：“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

4、详细说明相关数字化债权凭证在转移时能否满足终止确认条件，将其列报为应收款项融资是否恰当

公司根据上述企业会计准则的相关规定，结合应收账款债权凭证（“迪链”）背书和贴现业务协议中的相关合同条款进行判断的具体情况如下：

（1）应收账款债权凭证（“迪链”）背书转让后，受让人成为新迪链的持单人，获得应收账款下的全部权利，公司已将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，满足终止确认条件，故公司将已背书未到期的应收账款债权凭证（“迪链”）予以终止确认。

（2）应收账款债权凭证（“迪链”）在平台内进行保理贴现（“迪链现金折扣业务”）后，因相关贴现协议并未明确约定为无追索权的保理贴现条款，基于谨慎性考虑，公司认为未将该项金融资产所有权上几乎所有风险和报酬转移，不满足终止确认条件，故公司将已保理贴现未到期的应收账款债权凭证（“迪链”）不予以终止确认。

（3）“迪链”作为由比亚迪开具的应收账款债权凭证，具有良好的信用背书，同时有较多国内银行金融机构提供贴现服务，基于“迪链”较好的信用状况，公司也可找其他金融机构进行保理业务，公司若向银行机构进行“迪链”凭证的保理贴现一般还需要完成银行机构方面的授信流程，对于贴现协议中明确约定“双方同意，应收账款的转让为无追索权转让”的保理贴现，公司贴现后不再承担与该票据相关的义务，故公司对该部分应收账款债权凭证（“迪链”）予以终止确认。

综上所述，公司管理数字化应收账款债权凭证的目的是以收取合同现金流量以及出售为目标，因此列入“应收账款融资”列报，公司对于数字化应收账款债权凭证的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见，说明针对保留意见涉及应收账款事项已执行的审计程序及结论。

（一）年审会计师的核查情况如下：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(10) 了解公司与逾期客户的交易背景、逾期应收余额对应收入的业务背景、客户的经营状况、还款意愿等情况；

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

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

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

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

(15) 获取并查阅公司票据备查登记簿、应收账款债权凭证备查登记簿；核对应收账款债权凭证电子平台；查阅应收账款债权凭证开立、转让、融资相关协议；

(16) 查阅《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）等相关规定，并结合“迪链”背书和保理贴现协议，分析公司对于“迪链”会计处理是否准确、合理；

(17) 通过比亚迪公告、深圳证券交易所公告、企查查等网络检索，了解“迪链”平台机构的基本情况、资金来源、业务稳定性等信息；查询中国执行信息公开网中全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、全国企业信用信息公示系统、“信用中国”等网站，检查“迪链”是否存在违约失信记录等，评估迪链平台资金来源及业务稳定性；

(18) 查阅“迪链”平台官网及相关金融机构合作情况，并通过网络检索“迪链”凭证的签发规模变动情况；查阅比亚迪定期报告，分析比亚迪经营情况是否存在重大不利变化。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

(1) 由于以前期间交易形成的应收账款逾期金额较大、时间较长，故我们对逾期部分应收账款的可收回性的疑虑未能得到完全消除，由于无法判断逾期应收账款的可收回性对应收账款期末数可能带来的影响，因此我们无法判断应收账款期末金额的准确性，亦导致对坏账准备计提的充分性及适当性无法发表准确意见；

(2) 未终止确认的应收票据及应收账款债权凭证对应款项报告期内均已实际收到，回款风险较低；相关数字化债权凭证在转移时一般根据合同具体约定的追索权条款等判断满足或不满足终止确认条件，公司将其列报为应收款项融资恰当。

4、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额为 25,822.06 万元，较期初 10,560.45 万元增长 144.52%；其中，本期新增存放于第三方仓库的原材料余额为 16,927.78 万元，占存货总额 65.56%。审计机构因无法对第三方仓库存货所有权归属获取充分适当审计证据而出具保留意见。你公司期末存货跌价准备余额 1,653.10 万元，较期初余额 768.78 万元增长 884.32 万元。期末针对第三方仓库存货计提的跌价准备余额为 0 元。

请你公司：

(1) 逐项列示第三方仓库的名称、地址、仓库权属、存放货物的具体品类、数量及对应金额，说明公司与第三方仓库的合作模式、存货具体管理模式、出入库单据留存及定期盘点执行情况；

(2) 结合主要原材料市场价格走势、库龄结构及在手订单覆盖率，说明对第三方仓库存货未计提跌价准备的判断依据及合理性，是否符合企业会计准则相关规定；

(3) 结合存货结构，在手订单，生产、销售周转情况等，说明存货大幅增长的原因及合理性，减值计提是否充分，并分析未来是否存在进一步跌价风险。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见，说明对第三方仓库存货实施的审计程序。

【回复】

一、逐项列示第三方仓库的名称、地址、仓库权属、存放货物的具体品类、数量及对应金额，说明公司与第三方仓库的合作模式、存货具体管理模式、出入库单据留存及定期盘点执行情况

(一) 逐项列示第三方仓库的名称、地址、仓库权属、存放货物的具体品类、数量及对应金额

报告期末，第三方仓库的名称、地址、仓库权属、存放货物的具体品类、数量及对应金额的具体情况列示如下：

第三方仓库名称	地址	仓库权属	存放货物的具体品类	数量(吨)	金额(万元)
广东玖方仓储有限公司	广东省东莞市樟木头镇笔架山路39号101室	存货所有权归属于富恒新材公司	ABS、PC	2,331	1,910.22
广东华创信达仓储物流有限公司	广东省东莞市樟木头镇文裕路30号3栋107室		ABS、PC、PS	13,000	15,017.56
合计				15,331	16,927.78

(二) 说明公司与第三方仓库的合作模式、存货具体管理模式、出入库单据留存及定期盘点执行情况

1、公司与第三方仓库的合作模式

公司使用第三方仓库的场地，由第三方提供标准化仓储服务，第三方仅提供保管和按指令发货服务，公司拥有货物所有权，按实际领用情况对于出入库操作均按公司流程执行，公司主要通过定期对账和定期盘点进行管控，存放于第三方仓库的存货风险主要由公司承担。

2、存货具体管理模式

公司与第三方仓库存货的具体管理模式列示如下：

管控环节	控制节点
入库管理	第三方仓库按公司指令接收货物，进行外观及数量初检，公司采购部门与仓库按月核对入库数量，确保账实一致，差异需共同追溯。
在库管理	货物分类存放、标识清晰，与第三方自有货物严格区分。
出库管理	严格“见单发货”，出库必须凭公司审批的发货指令（如放行通知单）进行；发货后留存物流单、交接单，并邮件或系统反馈出库信息，实现全程追踪。
账实核对	建立月度对账机制，公司财务、仓管部门与第三方仓库定期核对出入库明细及库存余额，及时排查差异，确保系统账、仓库账、实物账三账一致。

3、出入库单据留存

公司与第三方仓库存货的出入库单据的留存情况列示如下：

管控环节	具体内容
单据种类	涵盖入库单、出库单、盘点表、对账单等，需确保单据格式标准化、连续编号。
留存要求	单据需明确交接双方签章（如仓管员、司机、客户）及时间，确保业务可追溯。
档案管理	单据需由专人（如仓库账务、财务）负责保管，建立严格的查阅和借阅权限，防止单据遗失或篡改。

4、定期盘点执行情况

公司与第三方仓库存货的定期盘点执行情况如下：

管控环节	具体内容
盘点频率	结合存货价值、库龄及风险，实行差异化管理。高价值/高周转存货实行高频抽盘（每季度），低价值/低周转存货实行定期全盘（每半年）。
盘点方式	公司财务人员需参与监盘，第三方仓库负责实盘。
差异处理	盘点需形成书面盘点报告，由盘点人、监盘人及第三方对接人共同签字确认；发现账实差异需立即调查原因，明确责任，按公司审批权限进行账务调整或差异处理，确保差异可追溯、闭环。

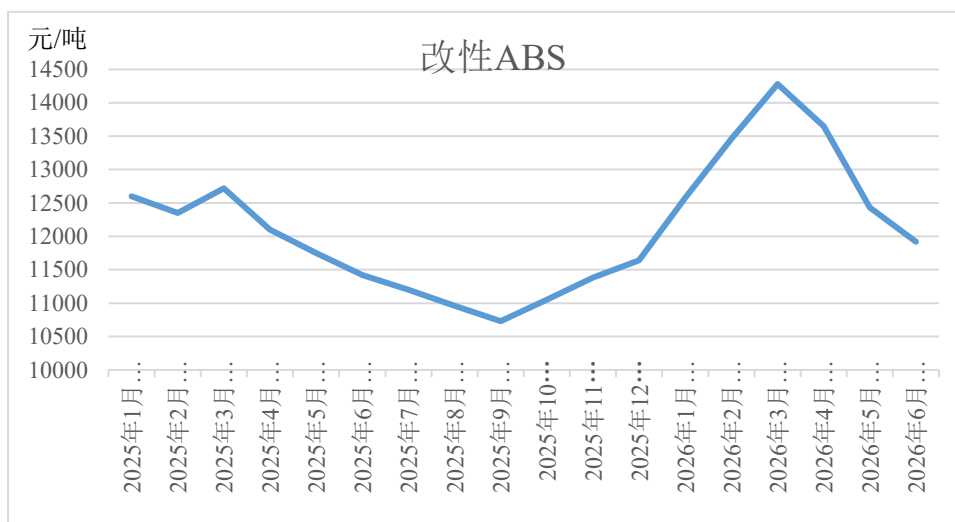
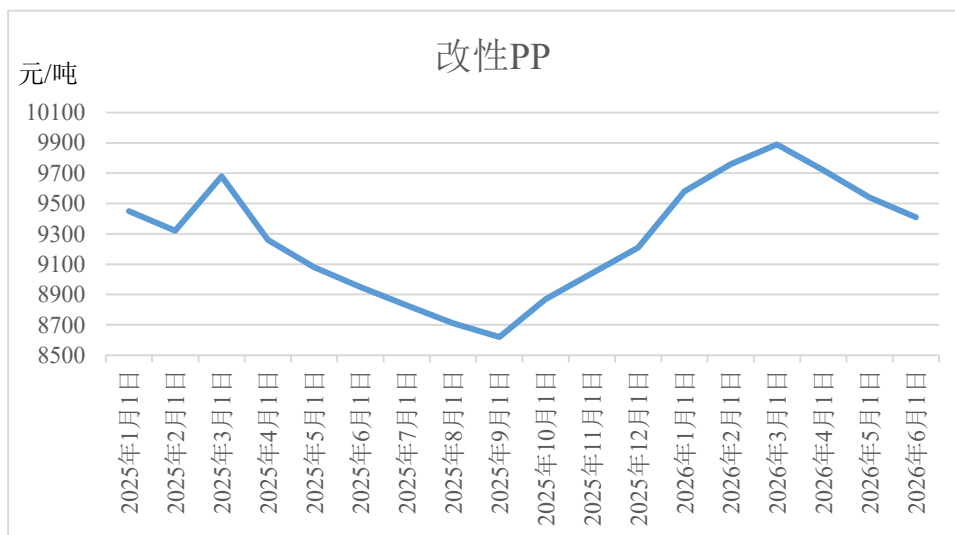
二、结合主要原材料市场价格走势、库龄结构及在手订单覆盖率，说明对第

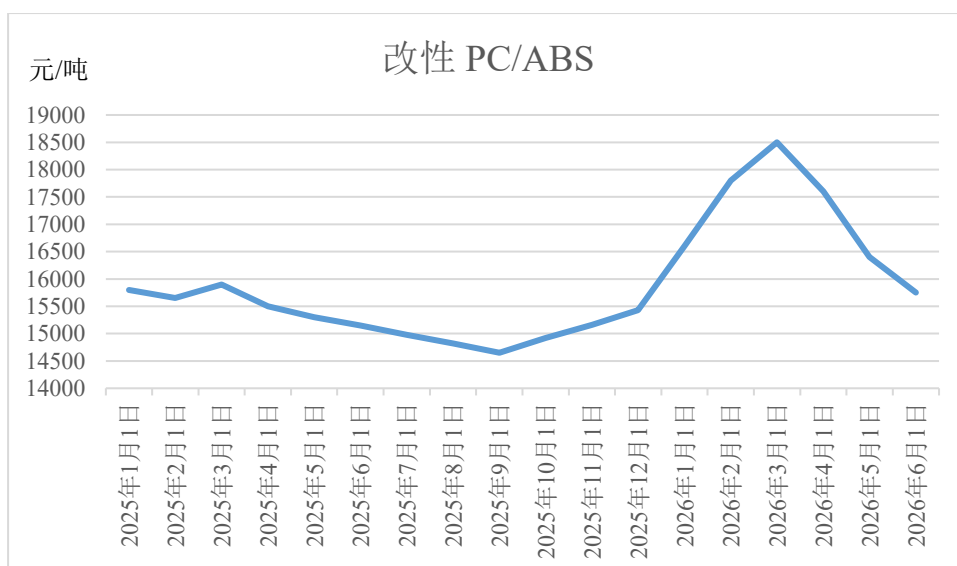
三方仓库存货未计提跌价准备的判断依据及合理性，是否符合企业会计准则相关规定

(一) 主要原材料市场价格走势、库龄结构及在手订单覆盖率

1、主要原材料市场价格走势

2025-2026年5月，主要改性工程塑料的市场价格走势如下：





数据来源：中塑在线等公开数据。

由上表可见，2025 年度公司主要原材料价格稳步有所下调，2026 年初受中东局势紧张、霍尔木兹海峡通航封锁等因素影响，原油高位运行，导致下游改性塑料的市场价格同步大涨。

2、库龄结构

报告期末，公司存货的库龄结构具体列示如下：

单位：万元

项目	期末余额	1 年以内		1 年以上		跌价准备金额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	21,869.96	20,089.53	91.86%	1,780.43	8.14%	494.73
库存商品	3,067.77	2,376.45	77.47%	691.32	22.53%	892.56
自制半成品	184.97	92.71	50.12%	92.26	49.88%	92.26
发出商品	387.12	387.12	100.00%	-	-	-
周转材料	272.41	95.89	35.20%	176.52	64.80%	173.55
在产品	39.84	39.84	100.00%	-	-	-
合计	25,822.06	23,081.52	89.39%	2,740.54	10.61%	1,653.10

由上表可见，报告期末公司存货库龄 1 年以内占比约为 90%，存货库龄时间总体相对较短，其中部分长库龄原材料由于具有通用性，且期后已部分实现销售，故整体跌价风险较小。

3、在手订单覆盖率

公司在手订单的情况一般分为：①签订长期合作协议的主要客户订单，如比亚迪等主要客户；②即时性、短期需求的订单。截至 2025 年底，公司在手订单的金额约 18,000 万元，其中与比亚迪相关的订单金额约 6,500 万元，在手订单覆盖率约 60%。

(二) 说明对第三方仓库存货未计提跌价准备的判断依据及合理性，是否符合企业会计准则相关规定

公司对于需要经过加工的原材料存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。报告期内，公司存放于第三方仓库的原材料的可变现净值高于成本，故对第三方仓库原材料未计提存货跌价准备，具有合理性。

公司的存货跌价计提政策为：于资产负债表日，公司按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益，相关处理符合企业会计准则的相关规定。

三、结合存货结构，在手订单，生产、销售周转情况等，说明存货大幅增长的原因及合理性，减值计提是否充分，并分析未来是否存在进一步跌价风险

(一) 结合存货结构，在手订单，生产、销售周转情况等，说明存货大幅增长的原因及合理性

1、存货结构

报告期内，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		变动情况	
	账面余额	占比	账面余额	占比	变动金额	变动比例
原材料	21,869.96	84.69%	8,003.33	75.79%	13,866.63	173.26%
库存商品	3,067.77	11.88%	1,444.02	13.67%	1,623.75	112.45%
自制半成品	184.97	0.72%	186.25	1.76%	-1.28	-0.69%
发出商品	387.12	1.50%	519.91	4.92%	-132.79	-25.54%
周转材料	272.41	1.05%	250.02	2.37%	22.39	8.96%

项目	2025年12月31日		2024年12月31日		变动情况	
	账面余额	占比	账面余额	占比	变动金额	变动比例
在产品	39.84	0.15%	156.92	1.49%	-117.08	-74.61%
合计	25,822.06	100.00%	10,560.45	100.00%	15,261.61	144.52%

由上表可以看出，报告期末公司存货规模相对较高，其中原材料占期末存货余额的85%左右，是公司期末存货的重要组成部分。

2、在手订单

公司在手订单的情况一般分为：①签订长期合作协议的主要客户订单，如比亚迪等主要客户；②即时性、短期需求的订单。截至2025年底，公司在手订单的金额约18,000万元，其中与比亚迪相关的订单金额约6,500万元。

3、生产、销售周转情况

公司销售部根据实际订单及预测订单情况编制月度销售计划，下达至生产部门。公司生产部门按照月度销售计划制定生产计划、自主实施生产。公司原材料采购周期、备货周期一般较短，随着上游原材料价格波动较大，公司日常做好库存管理，及时调整原材料采购、备货周期。公司生产周期一般在接到订单7-14天内实现首批交货，并根据客户需求进行发货。

4、说明存货大幅增长的原因及合理性

报告期末，公司原材料规模较上期增加13,866.63万元，增幅较为明显，主要系：一方面公司的控股子公司中山市富恒科技有限公司正式投产，公司预先采购部分原材料以待后续生产需求；另一方面系报告期内的部分原材料价格在近期较低位置，公司借机囤积部分材料。

（二）减值计提是否充分，并分析未来是否存在进一步跌价风险

1、减值计提是否充分

公司按照存货成本与可变现净值孰低对存货进行计量，充分识别各类存货是否存在减值迹象，并进而考虑是否计提存货跌价准备，报告期内公司对于存货跌价准备的计提充分。

2、分析未来是否存在进一步跌价风险

公司主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售，原材料是公司存货的主要组成部分，原材料存货跌价风险主要取决于市场需求及库存周转率。

受下游部分行业（家电领域、消费电子领域）需求疲软影响，若未来市场需求不及预期，公司面临一定的减值压力，存在进一步跌价风险。

四、请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见，说明对第三方仓库存货实施的审计程序

（一）年审会计师的核查情况如下：

（1）了解与评价公司与采购付款循环、生产与仓储循环相关的关键内部控制设计和运行情况，对相关内部控制流程执行穿行测试和控制测试程序；

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

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

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

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

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

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

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

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

(10) 查阅公司有关存货盘点管理制度、盘点计划、盘点表等资料，对公司期末存货盘点的情况进行复核，检查公司存货盘点的有效性；

(11) 对期末发出商品、第三方仓库存货（包括所有权归属）进行函证；

(12) 对公司报告期末存货（包括第三方仓库存货）实施监盘、抽盘程序，检查存货的数量、有无呆滞、毁损、陈旧、过时等状况；

(13) 获取了公司与第三方仓库的租赁协议等相关资料；

(14) 了解公司存货跌价准备计提政策和减值测试方法，获取存货跌价准备的测算过程，评价存货跌价准备计提所依据的假设和方法，检查存货跌价准备所依据的销售合同、在手订单或意向订单明细表、库龄明细表、盘点表等资料，分析公司存货跌价计提方法的合理性；

(15) 获取报告期期末存货库龄明细表，分析复核存货库龄划分的准确性，核查长库龄存货的形成原因；

(16) 通过公开信息查询同行业可比公司存货跌价准备计提比例并进行对比，分析差异及合理性。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

本期新增的第三方仓库存货事项，我们实施了相应的审计程序，但由于第三方仓库位于大型塑胶市场之中，仓库空间位置开放、存货实时动态移动，与富恒

新材公司同类别、同型号的众多原材料亦堆放于仓库内临近区域（与其他同行业公司共享租赁面积，按吨数结算租赁费），并且富恒新材公司期后领用第三方仓库原材料的比例较低，故我们对存放于第三方仓库存货所有权归属的疑虑未能得到完全消除，因此我们无法判断期末存货余额的真实性、准确性，第三方仓库存货对应采购的真实性、准确性以及计价方式影响存货余额的准确性，无法确定营业成本结转及费用的准确性，亦导致对存货跌价准备计提的充分性及适当性无法发表准确意见。

5、关于期间费用变动与经营业绩的匹配性

本期你公司销售费用 1,241.48 万元，同比增长 48.06%；管理费用 1,789.71 万元，同比增长 47.77%；本期营业收入同比下降 14.38%。你公司解释期间费用增加主要系子公司中山富恒投产后人员及折旧摊销等费用增长、借款利息支出增加等。

请你公司：

（1）列示销售费用及管理费用中职工薪酬、折旧摊销、业务拓展费等明细变动并说明该原因；

（2）结合中山富恒投产后的产能利用率和收入贡献，说明在收入大幅下滑的情况下，期间费用大幅增长的合理性。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、列示销售费用及管理费用中职工薪酬、折旧摊销、业务拓展费等明细变动并说明该原因

（一）销售费用的变动情况

报告期内，公司销售费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	472.58	390.22	82.36	21.11%
业务费用	526.47	348.98	177.49	50.86%
办公费、差旅费及业务招待费	187.12	66.35	120.77	182.02%
折旧及摊销	17.77	8.53	9.24	108.32%
其他费用	37.54	24.40	13.14	53.85%
合计	1,241.48	838.48	403.00	48.06%

由上表可知，公司本期销售费用的变动主要系职工薪酬、业务费用以及办公费、差旅费及业务招待费较上期同比有所增加所致，具体分析如下：

（1）职工薪酬

2025 年度，公司销售费用中职工薪酬较上期增加 82.36 万元，主要系子公司中山富恒为满足市场开拓需要，新增了部分销售人员，故销售人员职工薪酬较上期同比有所增加。

（2）业务费用

2025 年度，公司销售费用中业务费用较上期增加 177.49 万元，主要系公司本期部分客户实现的销售收入产生了相关的佣金支出。

（3）办公费、差旅费及业务招待费

2025 年度，公司销售费用中办公费、差旅费及业务招待费较上期增加 120.77 万元，主要系公司本期销售人员的办公费、差旅费增长较快，同时销售人员开拓客户的业务招待费有所增加所综合导致。

（二）管理费用的变动情况

报告期内，公司管理费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	864.97	556.37	308.60	55.47%
中介机构及相关费用	254.25	172.87	81.38	47.08%
办公费、差旅费及业务招待费	249.28	306.16	-56.88	-18.58%

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
折旧及摊销	267.56	60.87	206.70	339.58%
其他费用	153.65	114.90	38.75	33.72%
合计	1,789.71	1,211.17	578.55	47.77%

由上表可知，公司本期管理费用的变动主要系职工薪酬、折旧摊销较上期同比有所增加所致，具体分析如下：

（1）职工薪酬

2025 年度，公司管理费用中职工薪酬较上期增加 308.60 万元，主要系子公司中山富恒为满足日常管理需要，新增了部分管理人员，故管理人员职工薪酬较上期同比有所增加。

（2）折旧摊销

2025 年度，公司管理费用中折旧摊销较上期增加 206.70 万元，主要系子公司中山富恒的厂房、设备等资产自 2024 年 9 月开始陆续转固，故本期折旧摊销费用较上期有所增加所致。

二、结合中山富恒投产后的产能利用率和收入贡献，说明在收入大幅下滑的情况下，期间费用大幅增长的合理性

（一）中山富恒投产后的产能利用率和收入贡献

2025 年度，子公司中山富恒投产后的产能利用率约为 50%，收入贡献约为 2 亿元，中山富恒投产后的产能利用率较低，主要系一方面中山富恒 2024 年四季度开始投产，2025 年仍处于产能爬坡阶段；另一方面公司下游部分行业（如家电、消费电子）受行业周期性波动影响，下游客户为控制库存放缓采购，导致短期订单不及预期，影响产能释放，具有合理性。

（二）收入大幅下滑的情况下，期间费用大幅增长的合理性

2025 年度，公司收入、期间费用的变动情况具体列示如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
营业收入	37,928.96	44,298.65	-6,369.69	-14.38%

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动比例
期间费用合计	7,298.43	6,413.61	884.82	13.80%
其中：销售费用	1,241.48	838.48	403.00	48.06%
管理费用	1,789.71	1,211.17	578.55	47.77%
研发费用	2,129.26	2,760.47	-631.20	-22.87%
财务费用	2,137.98	1,603.50	534.48	33.33%

由上表可见，2025 年度公司营业收入较上期下降 14.38%，期间费用较上期增长 13.80%，营业收入下滑的情况下，期间费用有所增长，具体分析如下：

（1）2025 年度公司营业收入较上期下降 14.38%，主要系受公司下游部分行业（如家电、消费电子）受行业周期性波动影响，导致短期订单不及预期，营业收入有所下滑，具有合理性。

（2）2025 年度公司期间费用较上期增长 13.80%，主要系子公司中山富恒为满足市场开拓、内部日常管理的需要新增了部分销售人员、管理人员，导致销售费用、管理费用较上期有所增加；同时，公司融资需求较上期有所增加，银行借款利息支出较上期有所增加，具有合理性。

综上所述，2025 年度公司营业收入下滑的情况下，期间费用有所增长，具有合理性。

三、请年审会计师就上述事项进行核查并发表意见

（一）年审会计师的核查情况如下：

（1）获取报告期内各项期间费用明细表，按费用明细项目列示，做横向、纵向分析，分析各明细项目波动原因；

（2）了解公司管理层解释费用大幅波动原因、预算执行情况、费用管控政策等；

（3）资产负债表日前后若干天抽取大额费用凭证，对期间费用进行截止性测试；

（4）抽查年末大额费用单据，确认业务归属期间是否准确；

(5) 将期间费用中的职工薪酬与工资表、社保公积金申报表核对，分析人员归属部门是否合理，入账金额是否准确；

(6) 检查服务合同、服务成果文件、发票、付款凭证，确认服务真实发生；

(7) 重新测算折旧、摊销金额，核对资产使用部门归属是否正确，入账金额是否准确；

(8) 获取研发项目立项文件、研发人员工时台账，核查研发费用归集范围是否符合准则规定；

(9) 复核研发费用辅助账，核查研发费用入账的完整性、准确性；

(10) 获取全部借款合同，重新测算应付利息，核对银行利息回单，核查有无未预提、多预提利息；

(11) 结合审批单、费用报销单申请、出差审批单、出差行程单、会议纪要等内部审批资料，核查是否存在无实质业务的费用支出。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

本期新增的第三方仓库存货事项，我们实施了相应的审计程序，但由于第三方仓库位于大型塑胶市场之中，仓库空间位置开放、存货实时动态移动，与富恒新材公司同类别、同型号的众多原材料亦堆放于仓库内临近区域（与其他同行业公司共享租赁面积，按吨数结算租赁费），并且富恒新材公司期后领用第三方仓库原材料的比例较低，故我们对存放于第三方仓库存货所有权归属的疑虑未能得到完全消除，因此我们无法判断期末存货余额的真实性、准确性，第三方仓库存货对应采购的真实性、准确性以及计价方式影响存货余额的准确性，无法确定营业成本结转及费用的准确性，亦导致对存货跌价准备计提的充分性及适当性无法发表准确意见。

6、关于关联方担保及资金往来

报告期末，你公司实际控制人姚秀珠、郑庆良为公司提供多笔担保，担保总额为 159,250.00 万元。其他应付款年末余额 531.64 万元，其中含资金拆借款 450 万元。

请你公司：

(1) 说明公司是否存在对关联方担保的依赖，公司独立融资能力是否受到不利影响；

(2) 说明资金拆借款的具体对象、金额、利率、用途及是否履行审议程序和信息披露义务，是否存在关联方非经营性资金占用情形。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、说明公司是否存在对关联方担保的依赖，公司独立融资能力是否受到不利影响

(一) 说明公司是否存在对关联方担保的依赖

报告期末，公司实际控制人姚秀珠、郑庆良为公司提供多笔担保，担保总额为 159,250.00 万元，公司存在对关联担保一定程度的依赖。

(二) 公司独立融资能力是否受到不利影响

报告期内，公司独立融资能力的不利影响相对可控，具体分析如下：

(1) 报告期内，公司与银行合作稳定，多家银行有效综合授信充足、未使用额度较高，历史无逾期，到期授信正常续批，融资利率保持稳定。

(2) 报告期内，公司同时具备银行债权、融资租赁、供应链金融等多渠道融资备选，已与多家机构达成融资意向，保有土地、房产、设备等可抵押资产。

(3) 报告期内，公司无征信不良、无重大未决诉讼及违规担保。

综上所述，报告期内公司独立融资能力未受到重大不利影响。

二、说明资金拆借款的具体对象、金额、利率、用途及是否履行审议程序和信息披露义务，是否存在关联方非经营性资金占用情形

(一) 说明资金拆借款的具体对象、金额、利率、用途

报告期内，公司资金拆借款的具体对象、金额、利率、用途的具体情况列示如下：

单位：万元

项目	具体情况
资金拆借对象	宁国市阿尔特金属科技有限公司
累计资金拆入金额	5,700.00
累计资金归还金额	5,250.00
资金拆借利率	12%
资金拆借款具体用途	支付材料款、银行借款、费用款等

（二）是否履行审议程序和信息披露义务

报告期内，公司因资金周转向宁国市阿尔特金属科技有限公司的资金拆借明细情况如下：

单位：万元

交易日期	借款金额	还款金额
2025年6月25日	1,200.00	-
2025年7月3日	-	1,200.00
2025年9月23日	1,000.00	-
2025年9月24日	1,000.00	-
2025年10月8日	-	500.00
2025年10月17日	-	1,500.00
2025年10月24日	1,500.00	-
2025年10月29日	-	650.00
2025年10月29日	350.00	350.00
2025年10月30日	650.00	-
2025年12月1日	-	200.00
2025年12月10日	-	50.00
2025年12月15日	-	100.00
2025年12月17日	-	500.00
2025年12月25日	-	200.00
合计	5,700.00	5,250.00

根据《北京证券交易所股票上市规则》7.1.2“上市公司发生的交易（除提供担保、提供财务资助外）达到下列标准之一的，应当及时披露：

（一）交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以孰高为准）占上市公司最近一期经审计总资产的 10%以上；

（二）交易的成交金额占上市公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且超过 1000 万元.....”。根据相关规定，上述交易时间点的单笔交易金额均未达到上述披露标准，公司无须披露。

综上所述，报告期内公司对于上述非关联方资金拆借未达到履行审议程序的标准，无须履行临时披露义务。

（三）是否存在关联方非经营性资金占用情形

公司不存在关联方非经营性资金占用情形。

三、请年审会计师就上述事项进行核查并发表意见

（一）年审会计师的核查情况如下：

（1）获取并检查《公司章程》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》，明确担保审批权限、限额、关联担保回避、反担保、信息披露规则，判断内控制度是否健全合规；

（2）了解担保归口管理部门、用印审批流程、台账登记制度，评价内控设计有效性；

（3）获取对外担保明细台账，逐笔统计：担保对象、金额、方式、主债务类型、担保期限、是否关联方、决议文件、反担保、担保余额、逾期情况；

（4）函证全部授信银行、金融机构：索取企业征信报告、授信协议、保证合同、抵押质押合同，核查所有在保、已结清担保，排查账外隐性担保；

（5）查阅董事会、股东会全部会议纪要、决议、用印台账、公章使用登记簿，逐笔核对担保类用印记录，核查是否存在未入账、未披露担保；

（6）核查货币资金、短期借款、长期借款、应付票据、信用证、保函等科目明细账，结合银行流水识别隐性关联担保、互保、联保；

（7）检索国家企业信用信息公示系统、动产融资统一登记公示系统、裁判文书网、失信被执行人网，核查抵押、质押、涉诉担保、被执行担保风险；

(8) 获取资金拆借的银行回单、收款收据、还款流水，对资金拆借的利息进行重新测算；

(9) 对资金拆借对象进行实地走访，了解资金拆借的背景、交易金额、交易时间等情况；

(10) 对资金拆借的发生额及余额进行函证；

(11) 核查货币资金科目明细账，结合银行流水识别资金拆借交易金额。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

(1) 报告期内，公司存在对关联方担保的依赖，对公司独立融资能力的不良影响相对可控；

(2) 报告期内，公司不存在关联方非经营性资金占用情形。

7、关于在建工程转入固定资产

报告期内，你公司在建工程转入固定资产金额 2,610.37 万元，主要系全资子公司中山富恒在建工业厂房及生产线达到预定可使用状态转为固定资产所致。

请你公司：

(1) 说明上述工业厂房及生产线的具体建设内容、开工时间、预计工期、预算金额、实际投资金额及资金用途；

(2) 结合相关会计准则及你公司固定资产确认政策，说明上述在建工程转为固定资产的具体时点、判断依据及确认条件，并说明该时点是否符合“达到预定可使用状态”的要求；

(3) 说明在公司销售收入下降的情况下，新增生产线是否会产生产能过剩，后期如何消化，生产相关固定资产是否存在减值迹象。

【回复】

一、说明上述工业厂房及生产线的具体建设内容、开工时间、预计工期、预算金额、实际投资金额及资金用途

报告期内，上述工业厂房及生产线的具体建设内容、开工时间、预计工期、预算金额、实际投资金额及资金用途的具体情况列示如下：

单位：万元

项目	具体建设内容	开工时间、预计工期	预算金额	实际投资金额	资金用途
房屋建筑物	办公楼装修工程、垃圾房及水管包隔工程等	2025 年度	1,000.00	872.03	办公楼装修
机器设备	打包机、码垛机器人、挤出机、吸料机等设备	不适用	1,300.00	1,375.26	生产设备
办公及其他设备	办公家具等	不适用	300.00	363.08	办公设备
合计			2,600.00	2,610.37	/

二、结合相关会计准则及你公司固定资产确认政策，说明上述在建工程转为固定资产的具体时点、判断依据及确认条件，并说明该时点是否符合“达到预定可使用状态”的要求

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》及企业固定资产确认政策，公司对于在建工程转为固定资产的时点为“达到预定可使用状态”时。上述在建工程转为固定资产的具体时点、判断依据及确认条件的具体情况列示如下：

具体时点	判断依据	确认条件
在建工程转为固定资产的时点，为达到预定可使用状态的当月。若资产已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算，企业应在达到预定可使用状态当月，按暂估价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整暂估价值。	<p>(1) 实体建造（含安装）完成度：资产的实体建造（包括安装）工作已经全部完成或实质上已经全部完成。</p> <p>(2) 符合设计/合同要求：资产与设计要求、合同规定或生产要求相符或基本相符，即使有极个别不符之处，也不影响其正常使用。</p> <p>(3) 支出趋于停滞：继续发生在资产上的支出金额很少或几乎不再发生。</p> <p>(4) 试运行/试生产达标：对于需试运行或试生产的资产，试运行结果表明资产能够正常运转或营业，或试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品。</p>	<p>(1) 经济利益很可能流入：资产已实际投入使用，或已具备投入使用并为企业带来预期经济利益的条件。</p> <p>(2) 成本能够可靠计量：资产达到预定可使用状态前的必要支出（含实际发生成本及合理暂估价值）能够可靠地计量。</p>

报告期内，公司办公楼装修工程按照办理竣工验收之日起转入固定资产，机器设备等按照安装调试并验收合格之日起转入固定资产。综上所述，公司在建工程转为固定资产的时点符合“达到预定可使用状态”的要求。

三、说明在公司销售收入下降的情况下，新增生产线是否会产生产能过剩，后期如何消化，生产相关固定资产是否存在减值迹象

（一）说明在公司销售收入下降的情况下，新增生产线是否会产生产能过剩，后期如何消化

报告期内公司新增产线的产能利用率较低，主要系受下游客户需求的短期变化影响，导致中山生产基地的产能利用率较低，但由于公司深圳工厂因原始空间布局影响，生产设备成新率较低，故子公司中山富恒通过新增更高程度自动化设备，能够缓解深圳工厂产能利用饱和的情形。

随着公司下游市场需求的变化以及公司产品竞争力的提升，公司通过相应的技术储备、市场开拓及客户资源丰富，新增产能与未来业务增长能够匹配，产能将得以消化，新增生产线的产能过剩风险相对较低。

（二）生产相关固定资产是否存在减值迹象

公司结合实际经营情况、资产状态及外部环境进行综合判断，若存在以下减值迹象，则表明资产可能发生减值，需进行减值测试；若不存在以下迹象，则通常不存在减值迹象，具体判断过程如下：

迹象	判断依据	是否符合
外部迹象（市场与宏观环境变化）	（1）市价大幅下跌：固定资产的市价当期大幅下跌，且跌幅明显高于因时间推移或正常使用而预计的下跌，且预计在近期内不可能恢复。 （2）宏观环境恶化：企业经营所处的经济、技术、法律环境或资产所处的市场在当期或近期发生重大不利变化，且影响重大、难以恢复。 （3）折现率提高：市场利率或投资报酬率在当期大幅提高，导致计算资产预计未来现金流量现值的折现率提高，从而大幅降低资产可收回金额。	否
内部迹象（资产状态与使用变化）	（1）实体损坏或技术陈旧：有证据表明资产已经陈旧过时（如技术迭代导致设备无法满足当前生产需求）或实体已经损坏，导致资产无法正常使用。 （2）闲置或提前处置：资产已经或将被闲置、终止使用，或企业计划提前处置、终止该资产所属的生产经营业务。	否（长期内经济绩效预计高于预期）

迹象	判断依据	是否符合
	(3)经济绩效低于预期：企业内部报告表明资产的经济绩效（如资产创造的净现金流量、实现的营业利润）已低于或预计将低于预期，且差距较大。	
其他迹象	其他表明资产可能已经发生减值的情形（如资产组发生减值等）。	否

综上所述，报告期公司新增生产线相关的固定资产成新率较高，公司结合实际经营情况、资产状态及外部环境进行综合判断，生产相关固定资产不存在减值迹象。

8、关于主要客户供应商异常变动及资质及履约能力

报告期内，你公司前五大客户销售金额为 26,534.91 万元，占比 69.96%，其中 4 名为本期新增，包括：比亚迪及其关联公司，销售金额 16,678.11 万元、占比 43.97%，江西绿聚科技有限公司，销售金额 2,688.10 万元，占比 7.09%、深圳吉祥星科技股份有限公司，销售金额 1,922.09 万元，占比 5.07%，精英塑胶（珠海）有限公司及其关联公司，销售金额 1,301.51 万元、占比 3.43%。

同时，你公司前五大供应商采购金额为 23,479.54 万元、占比 44.72%，其中 4 名为本期新增，包括：河北壹塑供应链管理有限公司及其关联公司，采购金额 10,654.68 万元、占比 20.29%，佛山市顺德区永裕生贸易有限公司及其关联公司，采购金额 4,190.45 万元、占比 7.98%，东莞市瑞泰化工有限公司，采购金额 2,906.34 万元、占比 5.54%，珠海市派特尔科技股份有限公司，采购金额 2,680.20 万元、占比 5.10%。

经公开信息查询，新增供应商河北壹塑供应链管理有限公司成立于 2022 年 8 月，注册资本 500 万人民币，员工人数 3 人；佛山市顺德区永裕生贸易有限公司成立于 2014 年 7 月，注册资本 100 万人民币，员工人数 2 人；东莞市瑞泰化工有限公司成立于 2019 年 6 月，

注册资本 1000 万人民币，员工人数 0 人。

请你公司：

(1) 结合与新增客户合作背景、订单获取方式、主要销售产品、定价及结算政策等，说明本期主要客户发生较大变动的的原因；新增客户与公司、控股股东、实际控制人及董事、高管是否存在关联关系或其他利益安排；公司主营业务是否发生重大变动；

(2) 结合新增供应商公司提供相关产品/服务的能力，包括但不限于人员配置、设备资产、技术资质等，说明与上述供应商开展合作的背景、采购内容、采购定价依据及合理性，是否履行了必要的供应商准入及比价程序。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合与新增客户合作背景、订单获取方式、主要销售产品、定价及结算政策等，说明本期主要客户发生较大变动的的原因；新增客户与公司、控股股东、实际控制人及董事、高管是否存在关联关系或其他利益安排；公司主营业务是否发生重大变动

(一) 结合与新增客户合作背景、订单获取方式、主要销售产品、定价及结算政策等，说明本期主要客户发生较大变动的的原因

1、新增客户合作背景、订单获取方式、主要销售产品、定价及结算政策

报告期内，公司与新增客户的合作背景、订单获取方式、主要销售产品、定价及结算政策具体列示如下：

客户名称	合作背景	订单获取方式	主要销售产品	定价方式	结算政策
比亚迪及其关联公司	新能源汽车生产商，经公司销售人员主动开拓与其展开合作	招投标	PC、PC/ABS	成本加成	月结 30 天+3 个月迪链
江西绿聚科技有限公司	其下游客户系北京石头世纪科技股份有限公司，主要生产扫地机器人产品，经公司客户介绍与其展开合作	商务谈判	ABS		现结转账
深圳吉祥星科技股份有限公司	其主要生产笔记本电脑、平板电脑等相关零部件产品，经公司客户介绍与其展开合作	商务谈判	PC/ABS、PC		月结 90 天+ 汇票
精英塑胶（珠海）有限公司及其关联公司	其主要生产汽车、电子烟塑胶零部件产品，经公司销售人员主动开拓与其展开合作	商务谈判	PC		月结 60 天+ 转账

2、说明本期主要客户发生较大变动的的原因

报告期内，上述新增主要客户均为公司以前年度合作客户，受客户下游行业（如新能源汽车等）的景气度波动影响，客户需求因产品市场拓展迅速，对企业的产品需求激增，从而成为公司新增的主要客户，部分老客户因业绩下滑、采购需求萎缩，导致其从主要客户名单中退出，影响了公司本期主要客户发生较大变动，具有合理性。

（二）新增客户与公司、控股股东、实际控制人及董事、高管是否存在关联关系或其他利益安排

公司与新增主要客户之间开展的购销交易系基于双方实际的业务需求，新增客户与公司、控股股东、实际控制人及董事、高管均不存在关联关系或其他利益安排。

（三）公司主营业务是否发生重大变动

报告期内，公司主要从事改性塑料的生产、研发、销售，改性塑料销售收入占营业收入比重超过 90%，公司主营业务较上期未发生重大变动。

二、结合新增供应商公司提供相关产品/服务的能力，包括但不限于人员配

置、设备资产、技术资质等，说明与上述供应商开展合作的背景、采购内容、采购定价依据及合理性，是否履行了必要的供应商准入及比价程序。

(一) 结合新增供应商公司提供相关产品/服务的能力，包括但不限于人员配置、设备资产、技术资质等，说明与上述供应商开展合作的背景、采购内容、采购定价依据及合理性

报告期内，公司新增供应商提供相关产品/服务的能力以及与上述供应商开展合作的背景、采购内容、采购定价依据及合理性的具体情况列示如下：

供应商名称	相关产品/服务的能力	合作背景	采购内容	采购定价依据
河北壹塑供应链管理有限公司	2022年成立，2025年营收约为2.5亿元，公司员工3人，主要代理大沽化工、恒力化工等国产ABS、PC树脂原料	经对方销售人员主动接触公司后展开合作，因公司订单对国产ABS、PC等树脂原料采购需求增多，其价格、交期、品质、服务具有优势，公司开始与其合作	ABS、PC	采购询比价，供应商成本加成
佛山市顺德区永裕生贸易有限公司	2014年成立，2025年营收约为1.3亿元，公司员工6人，主要代理鲁西化工、甘宁石化等国产ABS、PC树脂原料	公司与其于2021年即开始合作，因其价格、交期、品质、服务具有优势，公司向其采购增多	ABS、PC	
东莞市瑞泰化工有限公司	2019年成立，2025其营收约为1.2亿元，公司员工16人，主要代理鲁浙石化、吉林石化、恒力石化等国产ABS、PC树脂原料	经下游客户介绍后展开合作，因公司订单需要对国产ABS、PC等树脂原料需求增多，其价格、交期、品质、服务具有优势，公司开始与其合作	PC	
珠海市派特尔科技股份有限公司	北交所上市企业，成立于2008年，2025年营收1.7亿元，公司员工230人，主要从事工业软管及总成、改性工程塑料的研发、生产和销售	因比亚迪订单增加，对进口型号PC树脂需求量大幅增加，其在价格、交期上有优势，经上游供应商介绍与其展开合作	PC	

报告期内，公司与新增供应商之间开展的购销交易系基于双方实际的业务需求，采购定价参照市场行情波动，具有合理性。

(二) 是否履行了必要的供应商准入及比价程序

报告期内，公司针对上述供应商进行了资质审查，对供应商的交付能力、价格合理性进行了评估，履行了相关的准入及比价程序。

三、请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见

（一）年审会计师的核查情况如下：

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

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

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

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

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

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

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

(8) 对主要客户实施实地走访，了解双方交易背景、交易金额、货款结算方法、回款情况等内容，了解购销业务发生的真实性、合理性及关注主要客户的经营状态及回款风险，确认相关购销业务的开展是否属于贸易业务性质；

(9) 检查公司应收账款期后回款情况，进一步核查收入的真实性和准确性；

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

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

(12) 了解了公司贸易业务模式形成的具体情况、贸易业务订单的形成过程等相关资料；

(13) 获取贸易业务客户以及对应供应商的销售合同、采购合同、收款记录、付款记录等结算资料，针对贸易业务的总额法、净额法条件进行审慎的职业判断；

(14) 获取了报告期内主要客户关于当期销售数据的真实性以及无配合确认不真实业务情况的承诺声明；

(15) 获取了公司销售部门人员关于公司当期销售收入的真实性以及无虚假记载、虚假称述的承诺声明；

(16) 获取公司董事、高级管理人员、主要部门人员无虚假记载、无虚假称述的承诺声明。

(17) 查询公司定期报告，分析本期公司主营业务是否发生重大变化；

(18) 了解与评价公司与采购付款循环相关的关键内部控制设计和运行情况，对相关内部控制流程执行穿行测试和控制测试程序；

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

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

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

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

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

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

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

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

(27) 了解公司与供应商的交易背景、采购内容、采购定价依据，分析合理性；

(28) 了解公司对于供应商准入及比价程序相关的制度及执行情况。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

(1) 公司本期主要客户的收入确认真实、合理；新增客户与公司、控股股东、实际控制人及董事、高管不存在关联关系或其他利益安排；报告期内公司主营业务未发生重大变动；

(2) 本期新增的第三方仓库存货事项，我们实施了相应的审计程序，但由于第三方仓库位于大型塑胶市场之中，仓库空间位置开放、存货实时动态移动，与富恒新材公司同类别、同型号的众多原材料亦堆放于仓库内临近区域（与其他同行业公司共享租赁面积，按吨数结算租赁费），并且富恒新材公司期后领用第三方仓库原材料的比例较低，故我们对存放于第三方仓库存货所有权归属的疑虑未能得到完全消除，因此我们无法判断期末存货余额的真实性、准确性，第三方仓库存货对应采购的真实性、准确性以及计价方式影响存货余额的准确性，无法确定营业成本结转及费用的准确性，亦导致对存货跌价准备计提的充分性及适当性无法发表准确意见。

9、关于前期差错更正

你公司于 2025 年年报披露同时披露《关于前期会计差错更正的公告》，调减 2023 年度营业收入 23,513.37 万元，下调 40.57%，调减 2023 年度归属于母公司净利润 2,688.94 万元，下调 50.60%；调减 2024 年度营业收入 37,489.74 万元，下调 45.84%，调减 2024 年度归属于母公司净利润 2,952.59 万元，下调 82.24%。2024 年度销售费用从 568.48 万元调增至 838.48 万元，增加 270 万元。

请你公司：

(1) 请逐笔列示收入调减所对应的交易背景、客户名称、原确认收入金额、更正后确认收入金额、调减原因；是否存在无实物流转、无仓储、无验收的“空转贸易”及资金闭环回流的情形；并说明本次更正是否已完成跨期调整的全部影响。

(2) 说明该调减是否与收入调减直接对应或涉及坏账准备的重

新测算；若存在已确认收入但实际无法收回的应收账款，请说明相关客户是否具备履约能力，前期收入确认是否审慎；

(3) 说明 2024 年度销售费用调增的具体构成及原因，是否涉及虚增费用以配平利润，或存在将其他性质支出计入销售费用的情形；调增的销售费用是否对应真实的业务活动，并核查是否存在无商业实质的咨询服务费、推广费等。

请年审会计师就上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、请逐笔列示收入调减所对应的交易背景、客户名称、原确认收入金额、更正后确认收入金额、调减原因；是否存在无实物流转、无仓储、无验收的“空转贸易”及资金闭环回流的情形；并说明本次更正是否已完成跨期调整的全部影响。

(一) 请逐笔列示收入调减所对应的交易背景、客户名称、原确认收入金额、更正后确认收入金额、调减原因

前期差错更正涉及收入调减所对应的交易背景、客户名称、原确认收入金额、更正后确认收入金额、调减原因的情况具体列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	期间	交易背景	原确认收入金额	更正后确认收入金额	调减原因
1	广东润洲新材料发展有限公司及江门市泓辰贸易有限公司	2024 年度	贸易业务	5,606.82	127.38	按照销售收入减采购成本后的金额，净额法确认相关收入
2	广州市昱航塑料合成材料有限公司			2,000.76	21.70	
3	青岛合家兴工贸有限公司			9,912.21	209.02	
4	厦门海投供应链服务有限公司			4,279.66	22.81	
5	深圳市比亚迪供应链管理及其关联公司			7,110.74	234.14	
6	厦门宇象润商贸有限公司			310.28	0.24	
7	耀琛供应链（深圳）有限公司			154.38	55.36	
8	深圳市霞兴新材料有限公司			49.25	0.24	

序号	客户名称	期间	交易背景	原确认收入金额	更正后确认收入金额	调减原因
9	河北亿丰环创商贸有限公司			333.37	13.86	
10	广东省赢宝科技有限公司			13.87	15.64	
11	茂名怡发经贸有限公司			26.28	1.32	
12	佛山市珏万塑料化工贸易有限公司			49.56	0.25	
13	广州维瑞克控股有限公司			24.90	0.29	
14	上海易塑贸易有限公司			73.01	54.43	
15	深圳市海星时代供应链管理有限公司			176.99	56.57	
16	山东奥瑞斯保温建材有限公司			26.93	0.90	
17	深圳信扬国际经贸股份有限公司			212.73	6.18	
18	阜城县亿洋塑业有限公司			63.67	2.59	
19	深圳市简鑫塑胶原料有限公司			24.42	5.52	
20	昆明良田粮食转运有限公司			56.29	0.75	
21	东莞市瑞泰化工有限公司			116.81	-	
22	广东顺通科技开发有限公司			-1.15	0.99	
23	唐山雪航贸易有限公司			-1.24	-1.24	
24	安徽省徽商锦润物流有限公司			250.27	1.24	
25	惠州市港航供应链管理有限公司			-	1.03	
26	日安塑料(上海)有限公司			15.69	0.60	
27	广东创融供应链管理有限公司			61.30	2.48	
28	嘉兴市华盛塑料有限公司			88.05	0.53	
29	浙江慧泽智能设备有限公司			0.53	0.53	
30	广东欧迪明光电科技股份有限公司			253.24	7.43	
31	卓高泰(广州)新材料有限公司			60.78	3.01	
32	广东科仕琨智造科技有限公司			38.49	0.54	
33	昆山伟驰塑胶有限公司			3.61	3.61	
34	广州塑能化工有限公司			196.25	0.99	
35	广州市嘉荣塑胶原料有限公司		改性塑料 销售	2,170.75	732.02	跨期调整
36	东莞市嘉昇塑胶科技有限公司			1,417.29	141.24	
37	华创万德孚(广东)新材料科技有限公司			598.25	168.25	
38	青岛吉米新材料科技有限公司			1,747.52	-	

序号	客户名称	期间	交易背景	原确认收入金额	更正后确认收入金额	调减原因
39	中矿实业（广东）有限公司			1,537.41	-	
40	深圳市鸿昌顺精密模具塑胶有限公司			208.10	192.17	
41	东莞市音普电子科技有限公司			396.02	89.74	
合计				39,664.08	2,174.34	/
1	广东润洲新材料发展有限公司及江门市泓辰贸易有限公司	2023 年度	贸易业务	1,246.05	46.63	按照销售收入减采购成本后的金额，净额法确认相关收入
2	广州市昱航塑料合成材料有限公司			2,341.91	46.48	
3	青岛合家兴工贸有限公司			4,459.01	121.62	
4	厦门海投供应链服务有限公司			556.65	2.84	
5	深圳市比亚迪供应链管理及其关联公司			6,526.05	215.30	
6	东莞康佳电子有限公司			207.65	2.03	
7	康佳工贸科技（深圳）有限公司			862.83	-11.65	
8	广东大有益实业发展有限公司			433.99	2.37	
9	厦门宇象润商贸有限公司			891.20	3.35	
10	苏州创益塑料有限公司			384.94	3.17	
11	安徽隆昶塑业有限公司			768.67	7.16	
12	东莞市万德孚新材料科技有限公司			592.30	-37.63	
13	耀琛供应链（深圳）有限公司			537.00	14.51	
14	深圳市世源工贸有限公司			527.43	3.54	
15	铜陵市三铜包装材料有限公司			518.35	5.23	
16	深圳市霞兴新材料有限公司			510.45	3.49	
17	广州汇诚化工有限公司			300.00	2.65	
18	东莞市弘盛旺塑胶有限公司			216.15	0.36	
19	广州市新广明贸易有限公司			208.99	0.46	
20	佛山市南昱翔塑料有限公司			207.35	1.86	
21	河北亿丰环创商贸有限公司			132.39	4.96	
22	广东省赢宝科技有限公司			131.42	6.77	
23	安徽安远塑胶股份有限公司			126.07	1.69	
24	深圳市鸿安达科技技术有限公司			91.75	-	
25	中化广东有限公司			77.00	-	
26	中塑板材（广东）有限公司			71.36	2.85	

序号	客户名称	期间	交易背景	原确认收入金额	更正后确认收入金额	调减原因
27	达琦华声电子(深圳)有限公司			56.87	2.71	
28	东莞鸿韵塑化科技有限公司			33.96	-2.12	
29	广东众杰化工有限公司			25.52	0.94	
30	茂名怡发经贸有限公司			24.41	0.75	
31	三信(广东)供应链管理有限公司			23.66	0.69	
32	广东拓利塑胶新材料有限公司			23.54	0.60	
33	汕头市润鸿汇塑胶有限公司			21.98	-0.96	
34	久和新科技(深圳)有限公司			582.26	-42.10	
35	深圳市雨博士雨水利用设备有限公司		改性塑料销售	5,195.40	4,990.62	跨期调整
合计				28,914.56	5,401.17	/

(二) 是否存在无实物流转、无仓储、无验收的“空转贸易”及资金闭环回流的情形

公司相关业务的开展不存在无实物流转、无仓储、无验收的“空转贸易”及资金闭环回流的情形。

(三) 并说明本次更正是否已完成跨期调整的全部影响

公司本次更正已完成跨期调整的全部影响。

二、说明该调减是否与收入调减直接对应或涉及坏账准备的重新测算；若存在已确认收入但实际无法收回的应收账款，请说明相关客户是否具备履约能力，前期收入确认是否审慎

(一) 说明该调减是否与收入调减直接对应或涉及坏账准备的重新测算

公司针对上述收入调减直接对应的坏账准备，已按照账龄迁徙情况重新测算并进行全部调整。

(二) 若存在已确认收入但实际无法收回的应收账款，请说明相关客户是否具备履约能力，前期收入确认是否审慎

公司针对预估无法实际收回的应收账款已于报告期末单项计提应收账款坏账准备，单项计提坏账涉及的相关客户履约能力存在较大不确定性，相关客户前期收入确认审慎。

三、说明 2024 年度销售费用调增的具体构成及原因，是否涉及虚增费用以配平利润，或存在将其他性质支出计入销售费用的情形；调增的销售费用是否对应真实的业务活动，并核查是否存在无商业实质的咨询服务费、推广费等

（一）说明 2024 年度销售费用调增的具体构成及原因，是否涉及虚增费用以配平利润，或存在将其他性质支出计入销售费用的情形

1、说明 2024 年度销售费用调增的具体构成及原因

2024 年 11 月 27 日，公司与东莞市万通材料科技有限公司签订业务转让协议，就比亚迪车灯厂业务的转让事宜，东莞市万通材料科技有限公司（甲方）将该业务转让给深圳市富恒新材料股份有限公司（乙方），双方约定转让费为不含税金额人民币 270 万元。甲乙双方的业务转接需要在 2025 年 1 月 1 日前完成，2025 年 1 月 1 日起乙方正式承接和客户的所有事宜。

2、是否涉及虚增费用以配平利润，或存在将其他性质支出计入销售费用的情形

公司不存在虚增费用以配平利润，不存在将其他性质支出计入销售费用的情形。

（二）调增的销售费用是否对应真实的业务活动，并核查是否存在无商业实质的咨询服务费、推广费等

调增的销售费用对应真实的业务活动，公司核查后不存在无商业实质的咨询服务费、推广费等情况。

四、请年审会计师就上述事项进行核查并发表意见。

（一）年审会计师的核查情况如下：

（1）获取了公司关于本次前期差错更正事项的说明；

（2）了解关于本次前期差错更正事项产生的原因、背景；

(3) 获取了本次前期差错更正事项相关的资料，包括差错更正事项涉及的销售合同、采购合同、签收单、入库单、银行流水、差错更正台账等相关数据；

(4) 对前期差错更正事项执行了重新计算、分析复核等程序；

(5) 了解了贸易业务开展的背景，业务模式形成的具体情况；

(6) 获取了部分贸易业务客户的终端销售情况；

(7) 对贸易业务总额法、净额法确认条件进行了审慎的职业判断；

(8) 获取了 2024 年度销售费用调增对应的业务转让协议；

(9) 了解了 2024 年度销售费用的产生背景、具体原因，分析合理性；

(10) 抽查大额费用单据，核查是否存在无实质业务的费用支出，确认业务归属期间是否准确。

(二) 年审会计师的核查结论如下：

(1) 公司不存在“空转贸易”及资金闭环回流的情形，本次更正已完成跨期调整的全部影响；

(2) 公司与收入调减直接对应或涉及的坏账准备已重新测算，公司针对预估无法实际收回的应收账款已于报告期末单项计提应收账款坏账准备，相关客户前期收入确认审慎；

(3) 公司 2024 年度销售费用调增具有合理原因，不涉及虚增费用以配平利润，不存在将其他性质支出计入销售费用的情形；调增的销售费用对应真实的业务活动，不存在无商业实质的咨询服务费、推广费等。

深圳市富恒新材料股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 10 日