2026年7月1日 星期三 证券日报
制作：曹秉琛 电话：010-83251716 E-mail:zqrb9@zqrb.sina.net

证券代码：600935 证券简称：华塑股份 公告编号：2026-025

安徽华塑股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复

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。

安徽华塑股份有限公司（以下简称“公司”或“华塑股份”）于2026年5月25日收到上海证券交易所下发的《关于安徽华塑股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】0924号）（以下简称“问询函”）。公司收到问询函后高度重视，会同容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就有关问题回复如下：

一、关于经营业绩

年报显示，公司报告期实现营业收入46.61亿元，同比减少8.86%，归母净利润亏损1.54亿元，扣非净利润亏损1.72亿元，已连续两年亏损。报告期公司主营产品PVC产品收入24.15亿，占营业收入比重约为51.81%，毛利率为-21.45%，PVC产品营业收入同比减少17.54%，毛利率连续两年为负。请公司：（1）补充披露近两年PVC产品销售客户情况，包括对应的收入、销售单价、销量，并结合前述情况及行业环境及发展趋势、上下游供需变化，可比公司相同或类似产品业绩等情况，说明PVC产品收入大幅下滑原因；（2）补充披露生产PVC产品所需主要原材料的采购数量及价格，结合上述问题说明在年报披露PVC产品大宗材料价格同比下降20.57%的情况下，PVC产品毛利率持续为负的原因，相关情况是否与同行业趋势相符；（3）结合行业竞争格局、在手订单情况、主要产品销售情况、产品结构情况、原材料价格波动情况等因素，说明公司对于业绩连续亏损拟采取的应对措施。请年审会计师就问题（1）（2）发表意见。

回复：

（一）补充披露近两年PVC产品销售客户情况，包括对应的收入、销售单价、销量，并结合前述情况及行业环境及发展趋势、上下游供需变化，可比公司相同或类似产品业绩等情况，说明PVC产品收入大幅下滑原因；

1. 近两年PVC产品销售客户情况

近两年，公司PVC产品销售前十大客户的收入、销售单价、数量等情况如下：

（1）2025年度PVC产品前十大客户销售情况

序号	客户名称	销售收入（万元）	销售单价（元/吨）	销量（吨）	占PVC销售收入比例（%）
1	中卓（浙江）化工科技有限公司	12,053.83	4,153.06	29,024.00	4.99
2	浙江民基新材料科技有限公司	10,179.84	4,158.26	24,481.00	4.22
3	杭州万丰汇民能源有限公司	9,732.87	4,110.17	23,680.00	4.03
4	华亚苯湖塑胶有限公司	8,940.06	4,176.04	21,408.00	3.70
5	浙江明日氯碱化工有限公司	8,399.18	4,168.53	20,149.00	3.48
6	浙江济海贸易发展有限公司	8,127.55	4,129.85	19,680.00	3.37
7	浙江晶久新材料科技有限公司	7,398.68	4,188.57	17,664.00	3.06
8	无锡市优氯新材料有限公司	7,319.14	4,173.78	17,536.00	3.03
9	上海积高国际贸易有限公司	6,706.95	4,175.14	16,064.00	2.78
10	大连申德贸易有限公司	5,999.80	4,148.09	14,464.00	2.48
合计		84,857.89	4,156.64	204,150.00	35.14

（2）2024年度PVC产品前十大客户销售情况

序号	客户名称	销售收入（万元）	销售单价（元/吨）	销量（吨）	占PVC销售收入比例（%）
1	浙江民基新材料科技有限公司	10,532.36	4,826.05	21,824.00	3.60
2	浙江易福供应链管理有限公司	9,994.32	4,827.24	20,704.00	3.41
3	浙江明日氯碱化工有限公司	9,811.38	4,822.03	20,347.00	3.35
4	无锡市优氯新材料有限公司	9,109.85	4,808.83	18,944.00	3.11
5	浙江晶久新材料科技有限公司	8,653.42	4,881.22	17,728.00	2.95
6	山东优尔化工有限公司	8,463.36	4,808.73	17,600.00	2.89
7	济宁博汇新材料有限公司	8,326.98	4,823.04	17,265.00	2.84
8	浙江玄德供应链管理有限公司	8,143.33	4,856.47	16,768.00	2.78
9	浙江海利得新材料股份有限公司	7,929.32	4,820.84	16,448.00	2.71
10	南通亿通新材料科技有限公司	6,959.02	4,865.09	14,304.00	2.38
合计		87,923.35	4,832.76	181,932.00	30.02

公司2025年PVC产品前十大客户整体集中度有所提升，收入占比从30.02%提高至35.14%；前十大客户平均销售单价由2024年的4,832.76元/吨下降至2025年的4,156.64元/吨，降幅13.99%；连续两年均在前十大范围内的客户有4家，2025年前十大客户中新增6家合作方，其中中卓（浙江）化工科技有限公司成为第一大客户，客户结构有所优化调整。

2. PVC产品收入大幅下滑原因

（1）产品销量与单价双降

销量下降：2025年PVC销量57.76万吨，同比2024年60.46万吨下降4.47%，主要原因系下游需求疲软、行业竞争加剧，订单量缩减；

单价下降：2025年销售均价4,181.25元/吨，较2024年4,844.04元/吨同比下降13.68%，量价齐跌直接导致收入同比下滑17.54%。

（2）行业供需严重失衡，价格持续低迷

供给过剩：根据《我国聚氯乙烯深度研究报告》（2026版），截至2025年底，我国聚氯乙烯总产能达3088万吨（含聚氯乙烯糊状树脂162万吨），全年产能净增长137万吨，其中年内新增204万吨、退出67万吨；2025年国内PVC行业开工率仅78%，沿海地区乙烯法新建、扩建装置集中投产，电石法尤其是外购电石生产的PVC企业亏损面持续加大；全年我国聚氯乙烯表观消费量1941万吨，较2024年减少2.0%，供需失衡格局加剧，行业库存高位运行。

需求疲软：下游房地产竣工面积下滑18%，管材、型材等核心需求低迷；制品出口承压，铺地材料出口同比下降11.50%。

价格走势：全年电石法PVC均价同比下跌超11%，年末价格创近年新低，行业陷入“高供应、弱需求、低价格”困境。

（3）上下游传导与成本价格倒挂

上游混煤、兰炭、焦粒等原料价格虽同比下降，但售价亦呈现一定的下降，成本支撑失效，售价持续低于单位成本。

（4）可比公司业绩印证行业低迷

2024年、2025年，可比同行业公司的PVC产品的销售情况如下：

单位：万吨、元/吨、万元

公司名称	2025年度			2024年度			对比		
	销量	单价	销售收入	销量	单价	销售收入	销量	单价	销售收入
北元化工	136.15	4,212.26	573,500.00	137.40	4,919.71	675,948.52	-0.91%	-14.38%	-15.16%
君正集团	88.85	4,503.29	400,117.35	87.99	5,166.29	454,581.53	0.98%	-12.83%	-11.98%
中泰化学	251.18	4,305.01	1,081,332.29	223.13	4,969.93	1,108,939.46	12.57%	-13.38%	-2.49%
新疆天业	126.45	4,402.48	556,687.48	127.60	5,053.91	644,898.81	-0.91%	-12.89%	-13.68%
新金路	16.65	4,544.84	75,671.62	20.03	5,113.96	102,432.55	-16.87%	-11.13%	-26.13%
平均值	123.86	4,339.42	537,461.75	119.23	5,010.15	597,360.17	3.88%	-13.39%	-10.03%
华塑股份	57.76	4,181.25	241,500.13	60.46	4,844.04	292,860.22	-4.47%	-13.68%	-17.54%

注1：同行业公司的数据来自于上市公司定期公告；

注2：本公司的销售单价为出厂价

①行业总体趋势一致

2025年全部可比公司PVC销售收入均同比下滑，行业平均收入降幅10.03%，与公司下滑趋势相同，整体反映行业产能过剩、下游地产及出口需求走弱，产品价格持续下行的客观行业环境。

②销量维度对比及各企业分化原因

行业平均销量同比增长3.88%，企业销量表现显著分化：

销量增长企业：中泰化学销量增长12.57%，依托新疆煤电电石一体化成本优势，拓展中亚出口、装置高负荷生产；君正集团销量增长0.98%，内蒙自有上游资源，装置稳定满产，依靠存量客户小幅增量。

销量基本持平企业：北元化工、新疆天业销量均微降0.91%，西北一体化龙头适度控产去库存，优先承接优质订单，产销规模无明显收缩。

销量大幅下滑企业：新金路销量下降16.87%，无自有上游配套、外购原料成本高，行业低谷下主动减产压缩亏损订单。

本公司销量下降4.47%，地处华东无上游资源，西部货源冲击本地市场，销量弱于行业平均。

③单价维度对比

全行业PVC售价同步下行，行业平均单价同比下滑13.39%；公司销售均价同比下降13.68%，与行业平均降幅基本持平，价格端非公司收入跌幅高于行业的核心因素。

④总体结论

行业整体收入同步下行属于行业共性；公司PVC收入降幅高于行业平均，核心差异来源于销量端。西北一体化企业凭借产业链、区位、出口优势实现销量增长或基本维稳，而公司受区域竞争、原料成本劣势等多重因素影响销量同比下滑，叠加售价同步下行，最终导致收入下滑幅度超行业均值。

（二）补充披露生产PVC产品所需主要原材料的采购数量及价格，结合上述问题说明在年报披露PVC产品大宗材料价格同比下降20.57%的情况下，PVC产品毛利率持续为负的原因，相关情况是否与同行业趋势相符；

1. PVC主要原材料近两年采购数量及价格

PVC产品所需的主要原材料包括混煤、兰炭、焦粒，2024年、2025年，主要原材料的采购情况如下：

原材料名称	2025年度			2024年度			单价同比变动（%）	采购金额同比变动（%）
	采购量（万吨）	采购单价（元/吨）	采购金额（万元）	采购量（万吨）	采购单价（元/吨）	采购金额（万元）		
混煤注	141.43	610.97	86,410.87	143.06	720.84	103,122.19	-15.24	-16.21
兰炭	37.22	970.74	36,130.94	39.57	1,280.50	50,669.39	-24.19	-28.69
焦粒	20.82	1,234.52	25,702.71	22.34	1,586.04	35,432.13	-22.16	-27.46

注：按PVC产品耗用占比进行拆分。

2. PVC产品毛利率持续为负的核心原因

2024年、2025年，公司PVC产品的单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

项目	2025年度	2024年度	波动
单价（元/吨）	4,181.25	4,844.04	-13.68%
单位成本（元/吨）	5,078.20	5,899.24	-13.92%
毛利率	-21.45%	-21.78%	0.33%

公司PVC产品毛利率持续为负，核心原因是产品销售单价下降幅度较大，尽管主要原材料采购价格同比下降带来单位成本降低，但售价降幅与成本降幅相当，售价持续低于单位成本。从行业层面来看，国内PVC行业产能集中释放、供应过剩，行业开工率不足、库存处于高位，同时下游房地产等核心需求领域表现疲软，市场供需严重失衡，产品价格持续低迷，成本端支撑失效，共同导致PVC产品毛利率连续两年为负。

3. 与同行业趋势一致性

2024年、2025年，同行业公司的PVC产品毛利率变动情况如下：

可比公司	项目（元/吨）	2025年度	2024年度	变动
北元化工	销售单价	4,212.26	4,919.71	-14.38%
	平均单位成本	4,497.15	5,061.64	-11.15%
	其中：煤采购单价	497.84	645.76	-22.91%
	毛利率	-6.76%	-2.89%	-3.88%
君正集团	销售单价	4,503.29	5,166.29	-12.83%
	平均单位成本	4,017.61	4,626.39	-13.16%
	其中：动力煤采购单价	186.98	233.79	-20.02%
	兰炭采购单价	691.41	908.14	-23.87%
	毛利率	10.79%	10.45%	0.33%
中泰化学	销售单价	4,305.01	4,969.93	-13.38%
	平均单位成本	3,937.43	4,328.50	-9.03%
	其中：煤采购单价	245.81	297.56	-17.39%
	焦碳采购单价	808.17	977.83	-17.35%
	兰炭采购单价	650.99	818.12	-20.43%
	毛利率	8.54%	12.91%	-4.37%
新疆天业	销售单价	4,402.48	5,053.91	-12.89%
	平均单位成本	4,743.23	5,102.43	-7.04%
	其中：煤炭采购单价	197.85	252.68	-21.70%
	兰炭采购单价	671.27	895.53	-25.04%
	焦炭采购单价	842.99	1,086.65	-22.42%
	毛利率	-7.74%	-0.96%	-6.78%
新金路	销售单价	4,544.84	5,113.96	-11.13%
	平均单位成本	5,665.36	5,683.00	-0.31%
	其中：兰炭采购单价	1,312.19	1,711.25	-23.32%
	毛利率	-24.65%	-11.13%	-13.53%
平均值	销售单价	4,393.58	5,044.76	-12.91%
	平均单位成本	4,572.15	4,960.39	-7.83%
	其中：混煤采购单价	282.12	357.45	-21.07%
	兰炭采购单价	831.46	1,083.26	-23.24%
	焦粒采购单价	825.58	1,032.24	-20.02%
	毛利率	-4.06%	1.67%	-5.74%
华塑股份	销售单价	4,181.25	4,844.04	-13.68%
	平均单位成本	5,078.20	5,899.24	-13.92%
	其中：混煤采购单价	610.97	720.84	-15.24%
	兰炭采购单价	970.74	1,280.50	-24.19%
	焦粒采购单价	1,234.52	1,586.04	-22.16%
	毛利率	-21.45%	-21.78%	0.33%

注：主要材料采购单价取数说明：北元化工取自年度主要经营数据，君正集团取自季度主要经营数据，中泰化学、新疆天业、新金路均取自年度报告

2025年公司PVC产品毛利率仍为负，尽管当期生产PVC所需主要原材料采购价格同比下降，但产品售价下降幅度与单位成本的下降幅度相当，毛利率依然为负。

从同行业对比来看，2025年对比2024年，除君正集团、中泰化学整体毛利率为正情况特殊外，同行业可比公司的2025年单位成本均较2024年有所下降，2025年平均毛利率均为负，公司与同行业可比公司整体趋势基本一致。君正集团、中泰化学毛利率保持为正，主要均系因其拥有自有煤矿，煤炭采购成本显著偏低，叠加产业链配套优势，属于行业特例，不改变行业整体毛利承压的趋势。

（三）结合行业竞争格局、在手订单情况、主要产品销售情况、产品结构情况、原材料价格波动情况等因素，说明公司对于业绩连续亏损拟采取的应对措施。

1. 行业与经营核心现状

竞争格局：产能过剩、同质化竞争激烈，西部一体化企业成本优势冲击华东市场；华东区域市场需求疲软叠加外部低价货源冲击，区域内企业盈利空间持续被压缩。

在手订单：PVC以产定销，价格随行就市。

产品结构：PVC收入占比51.81%，但持续亏损；烧碱毛利率61.82%为核心盈利支撑。

原料波动：混煤、兰炭、焦粒价格同比回落，成本端具备改善空间。

2. 具体应对措施

十四五期间，双碳约束压制氯碱行业扩产速度，不过PVC供需仍呈过剩格局。2025年多套乙烯法装置集中投产推升行业总产能，外购电石型PVC厂商亏损范围持续扩大，产业格局加速优化升级。

2025年公司继续实行“以产定销”，主要产品产销基本平衡，但产品结构相对单一，抗风险能力较弱。面对行业持续低迷，公司全面推进降本增效工作，有效遏制亏损、实现大幅减亏。

公司将多措并举改善经营：一是深挖内部降本潜力，严控生产消耗与各项费用，优化能源使用效率；二是优化客户与市场布局，灵活定价稳销量，依托烧碱业务对冲PVC亏损；三是加快产品结构升级，推进高附加值新材料项目；四是强化原料长单采购与循环经济利用，降低原材料采购成本；五是推进节能技改与数字化转型，提升运营效率；六是严守安全环保底线，优化资本结构，增强抗风险能力。

（四）年报会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

（1）获取并复核公司提供的近两年PVC产品前十大客户销售明细，抽查了相关销售合同、出库磅单等单据；

（2）访谈公司销售负责人，了解PVC产品销量及单价下滑的具体原因，查询行业公开数据，分析行业供需变化及价格走势；

（3）获取同行业可比公司年度报告/季度报告等，对比分析其PVC业务收入、毛利率变动趋势；

（4）获取公司PVC主要原材料（混煤、兰炭、焦粒）的采购明细，分析采购价格变动趋势；

（5）执行分析性程序，量化分析销售单价、单位成本变动对毛利率的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司披露的近两年PVC产品销售客户相关数据真实、准确；经核查，PVC收入下滑由行业供需失衡、下游需求疲软、行业产能过剩、产品量价同步下跌多重因素共同导致。

（2）公司PVC主要原材料采购数量、采购价格披露真实准确；PVC毛利率持续为负系产品售价降幅与单位成本降幅基本持平、终端售价长期低于生产成本叠加行业供需过剩导致，公司毛利率变动趋势和行业整体走势基本一致，部分一体化龙头因自有矿产实现盈利属于行业特例。

二、关于在建工程

年报显示，2023年至2025年，在建工程余额分别为9.72亿元、18.78亿元、18.32亿元。2024年“年产12万吨生物可降解新材料项目”新增投入12.36亿元，2025年转入固定资产1.87亿元，该项目在建工程期末余额17.17亿元。

请公司：（1）补充披露“年产12万吨生物可降解新材料项目”的主要产品、主要用途、建设周期、规划产能或预期效益，预计达到可使用状态的时间，并结合该产品所属行业、同行业可比公司、以及未来产销计划的情况，说明公司在主要产品营收、毛利率持续下滑的情况下，近年持续投入相关工程建设的原因及合理性；（2）补充披露该项目在建工程主要供应商的具体情况，包括名称、采购内容、采购时间、金额、定价方式、付款模式、账期、关联关系、实际到货情况，说明在建工程相关采购定价是否公允，是否存在资金通过在建项目流向关联方的情形；（3）结合该项目在2024年末工程进度为95%、2025年末工程进度为98%的情况，以及实际完工进度、设计使用状态、具体产品情况等因素，说明本期仅转固1.87亿元的合理性以及是否存在延期转固情形，并披露未来转固时间安排计划。请年审会计师就上述问题发表意见。

回复：

（一）补充披露“年产12万吨生物可降解新材料项目”的主要产品、主要用途、建设周期、规划产能或预期效益、预计达到可使用状态的时间，并结合该产品所属行业、同行业可比公司、以及未来产销计划的情况，说明公司在主要产品营收、毛利率持续下滑的情况下，近年持续投入相关工程建设的原因及合理性；

1. 项目基本信息补充披露

（1）主要产品

核心产品为PBAT（聚己二酸/对苯二甲酸丁二醇酯），副产品包括THF、丁醇、BDO、BDO重组分等。

（2）主要用途

PBAT为全生物降解高分子材料，广泛用于：一次性包装膜、购物袋、垃圾袋，餐饮具、医用包装、农用地膜，可降解塑料改性基材（与PLA共混为主）等。

（3）建设周期

项目	年产12万吨生物可降解新材料项目		
开工时间	2022年12月		
规划周期	24个月		
进度时间轴	2023年末	2024年末	2025年末
总体进度注	30%	95%	98%

注：项目规划建设周期24个月，2024年末整体进度达95%并开展阶段性试车，试车后发现多工段设备匹配、工艺配套存在整改需求；2025年全年持续推进全项目消缺整改与分段调试工作，持续发生项目建设相关投入，推动项目综合进度由95%提升至年末98%。各工段调试推进节奏存在一定的分化，甲醛工段已完成全部消缺调试，可稳定产出合格产品；BDO、PBAT工段消缺及全线联动调试尚未全部完成，暂不满足连续稳定量产条件，因此2025年仅甲醛工段及配套仓库、分析楼等构筑物满足固定资产转固判定标准。

（4）规划产能

项目建设内容包括16万吨/甲醛装置、10万吨/年BDO、12万吨/年PBAT装置、配套公用工程及辅助设施。

三套装置为上下游一体化产业链：甲醇氧化产出甲醛，甲醛搭配乙炔、氢气经改良炔醛法生产BDO，自产BDO再结合外购PTA、己二酸生产PBAT；乙炔由公司现有PVC装置供应，其余原料外购，产业链配套完善。

三套装置既可联动完成“甲醛—BDO—PBAT”全流程一体化生产，也可根据市场行情独立运营，甲醛、BDO中间产品可单独对外销售，灵活调节外销与自用比例，对冲行业周期波动。

（5）预计达到可使用状态时间

截至本函回复日，项目正按工段推进消缺、调试与验收工作。其中BDO工段预计2026年6月完成全部消缺、调试，达到预定可使用状态；PBAT工段及配套乙炔扩能项目待全线联动调试与消缺验收完成后，预计2026年12月整体达到预定可使用状态。

2. 持续投入该项目的原因及合理性

当前公司PVC主业营收、毛利率持续下滑，同时PBAT行业短期集中扩产引发供需失衡，行业整体盈利偏弱。公司持续推进12万吨/年生物可降解新材料项目建设，结合行业政策、同业布局、市场规划、产业链协同及项目建设现状综合分析，持续投入具备政策、产业、商业及财务合理性，具体如下：

（1）行业层面：短期盈利承压属周期波动，长期政策替代逻辑不变

近年国内PBAT集中新增产能投放，行业供需阶段性错配，产品价格走低、行业毛利收缩，莫高股份、彤程新材等多家同行业企业均出现PBAT业务盈利承压情况，属于行业周期性短期特征。

国内限塑、塑料污染治理政策持续落地，2025-2026年进入政策执行关键阶段；欧盟同步推行一次性塑料禁令，海内外可降解材料替代需求具备长期刚性支撑。PBAT是当前产业化成熟、适配多场景应用的全生物降解基材，暂无低成本、大规模量产替代材料，赛道长期发展空间稳定。

（2）产业转型层面：优化业务结构，盘活自有产业链存量资产

公司传统PVC业务长期产能过剩、盈利持续承压，亟需布局绿色新材料打造第二增长曲线，本项目是公司落实产业转型战略的核心载体。

公司现有氯碱、电石、公用工程配套完善，项目配套BDO工段可消纳现有装置副产氢气、氯气，盘活存量生产装置，提升原有氯碱产业链整体附加值，实现内部产业链资源协同利用。

（3）财务工程层面：项目接近完工，停建将产生大额不可逆损失

截至2025年末项目整体工程进度达98%，土建、设备、EPC主体投资已基本完成，仅剩余各工段消缺、全线联动调试等收尾工序。若此时终止项目建设，前期已投入资金将形成大额沉没成本，同时触发EPC总包合同违约赔付，综合损失将显著高于项目收尾所需投入，从财务角度不具备停工可行性。

综上，尽管当前PBAT行业短期盈利承压，但依托长期稳定的政策替代需求、企业绿色转型战略、内部产业链协同价值，叠加项目大额沉没成本约束，公司持续推进项目建设具备客观、充分的合理性。

（二）补充披露该项目在建工程主要供应商的具体情况，包括名称、采购内容、采购时间、金额、定价方式、付款模式、账期、关联关系、实际到货情况，说明在建工程相关采购定价是否公允，是否存在资金通过在建项目流向关联方的情形；

1. 主要供应商及采购情况

公司年产12万吨生物可降解新材料项目采用EPCT总承包模式（即设计-采购-施工-试运行总承包模式），由总承包单位承担工程项目的设计、采购、施工及试运行服务等工作，并对承包工程的质量、安全、工期、造价全面负责。经公开招标遴选，东华工程科技股份有限公司中标为本项目唯一EPCT总承包商，项目全部土建、设备、安装、设计及配套服务统一由该单位承接，未与其他第三方另行签订工程总包类合同。

截至2025年末，本项目主要供应商具体情况如下：

供应商名称	采购内容	采购时间	采购金额（万元）	占比（%）注1、2	定价方式	付款模式	账期	关联关系	实际到货情况	期末预付款（万元）	期末应付款（万元）	期末应付款项目进度	期末应付款是否逾期	期末应付款是否为关联方应付款
东华工程科技股份有限公司	总包（土建、安装、设备、设计、其他）	2022年-2025年	178,942.82	93.95	公开招标	按类别、节点整支付，费用项目及质保期留保	控制工程进度支付，月程付款，后尾留保并结算，结算质保金	非关联方	主体工程设备、材料全部安装完成	0	30,917.40	是	否	否

注1：占比系相应采购金额/截至2025年末项目总投资额；

注2：剩余6.05%主要包括符合资本化的利息支出、工程监理费、勘察费等，占比较小。

2. 定价公允性

本项目采用市场化公开招标遴选EPCT总承包单位，招标流程规范、定价机制公允，具体情况如下：

（1）招标前期限价管控

公司前期完成市场调研、项目投资估算审核，结合装置规模、工艺技术标准、整体建设周期测算并设置招标最高限价，从源头管控项目造价。项目分两大标段实施招标：一标段为10万吨/年BDO、16万吨/年甲醛装置；二标段为12万吨/年PBAT/PBS装置及配套公用、辅助工程。

（2）招标参与及评审流程合规

两标段均有四家单位领取招标文件参与投标，公司依法组建独立评标委员会开展综合评审，评标结果完成公示且无异议后确定中标主体，两个标段均由东华工程科技股份有限公司中标。

（3）定价及选聘结论

本次招标全流程严格履行招投标管理相关规定，标段划分、限价设置、评标、中标公示等程序完整合规，中标价格综合对标同类化工新材料EPCT项目市场造价水平，定价公允，贴合行业市场行情。

3. 不存在资金流向关联方情形

供应商东华工程科技股份有限公司系隶属于中国国务院国资委直属中国化学工程集团，深交所主板上市公司，与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。项目资金均用于工程建设、设备采购、安装调试等合规用途，不存在资金通过在建项目流向关联方的情形。

（三）结合该项目在2024年末工程进度为95%、2025年末工程进度为98%的情况，以及实际完工进度、设计使用状态、具体产品情况等因素，说明本期仅转固1.87亿元的合理性以及是否存在延期转固情形，并披露未来转固时间安排计划；

1. 本期仅转固1.87亿元的合理性

2025年转固的1.87亿元主要系甲醛工段对应的资产价值及已投入使用的仓库、分析楼等资产。截至2025年末，（1）甲醛工段主体工程建造、消缺调试均100%完成，已实现连续稳定生产合格甲醛产品并对外销售，达到预定可使用状态，且运营维护责任已转移至公司生产部门，符合固定资产转固条件；（2）仓库、分析楼等已完成竣工验收、消防验收及相关备案手续并已投入使用，达到预定可使用状态，符合固定资产转固条件。

2. 不存在延期转固情形

本项目各工段、配套子项目建设、消缺调试进度存在明显差异，公司严格按照各单元实际是否达到预定可使用状态时点分别判断转固节点，不存在人为延迟转固行为，分单元进度及转固判定情况如下：

甲醛工段：截至2025年末，土建、设备安装、消缺调试工作全部完工，可连续稳定产出合格甲醛产品并实现对外销售，已于2025年12月满足固定资产确认条件并完成转固。

BDO工段：主体土建、设备安装施工全部完成，仅剩余系统消缺、联动调试工序，截至2025年末消缺及整体调试进度约60%，暂未达到连续稳定产出合格产品的可使用标准，不满足转固条件。

PBAT工段及配套乙炔扩能项目：乙炔扩能配套项目为PBAT工段生产提供原料配套保障，二者同步开展收尾工作；目前主体工程建设均已完工，消缺、单机及全线联动调试尚未完成，截至2025年末整体消缺调试进度约50%，尚不具备稳定量产条件，未达到预定可使用状态。

项目整体98%综合进度仅反映土建、设备安装层面完工情况，各工段消缺、调试环节存在阶段性滞后，相关工期调整已通过工程协调会纪要、工期变更协议予以确认。公司遵循“分单元、达标即转固”的会计核算标准，甲醛工段达到使用状态后及时完成转固，未人为延后转固时点，不存在延期转固情形。

3. 未来转固时间安排

BDO工段预计2026年6月达到预定可使用状态并办理转固；PBAT工段及配套乙炔扩能项目，待BDO工段试车合格后完成全线联动调试与消缺验收，预计2026年12月达到预定可使用状态并转固。

（四）年报会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）获取并查阅“年产12万吨生物可降解新材料项目”的可研报告、投资备案文件及公司内部决策文件；

（2）对项目现场进行实地察看，了解项目建设进度及试生产情况；

（3）获取并查阅项目主要供应商东华科技的招投标文件、EPC总承包合同及付款单据，核查采购内容、金额及付款情况；

（4）获取工程协调会纪要等，检查审批流程、延期原因的合理性；

（5）通过公开信息查询东华科技的股权结构及关联关系；

（6）获取并复核甲醛工段等转固资产的验收文件，达到预定可使用状态的判断依据。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司补充披露的PBAT项目产品、建设周期、投产计划等信息真实准确；综合行业政策、产业链协同、沉没成本、公司转型规划等因素，项目持续建设投入具备政策、产业及商业合理性。

（2）项目主要供应商的采购内容、金额及关联关系披露真实、准确。采购定价通过公开招投标确定，具有公允性，不存在资金通过在建项目流向关联方的情形。

（3）2025年仅转固1.87亿元具备合理性，系仅部分工段达到预定可使用状态所致，不存在延期转固情形。公司对未来转固时间的安排计划合理。

三、关于关联交易

根据年报，公司向控股股东淮北矿业集团采购3.39亿元，占总采购比例约为8.83%。公司在淮北矿业集团财务公司日最高存款余额71,400.38万元，日最高贷款余额15,800.00万元，存款利率为0.2%-0.4%，贷款利率为2.15%，2025年末公司在财务存款余额2.32亿元，贷款余额1.15亿元。

请公司：（1）按采购产品、采购金额、采购占比、定价依据、付款政策、期末预付款等信息列示向控股股东采购明细，说明有关关联交易的必要性；（2）结合公司同期向非关联方采购定价及付款安排情况等，说明关联交易定价的公允性、合理性，并在此基础上说明是否存在对关联方的利益输送情形；（3）结合在外部商业银行的存贷款规模，以及在财务公司与在外部商业银行的存贷款利率差异、与金融机构理财产品的收益率对比等情况，说明在财务公司存多贷少且未进行理财的原因及合理性，相关财务公司存款是否存在受限或被占用情形。请年审会计师、独立董事就上述问题发表意见。

回复：

（一）按采购产品、采购金额、采购占比、定价依据、付款政策、期末预付款等信息列示向控股股东采购明细，说明有关关联交易的必要性

2025年度，公司向淮北矿业股份有限公司（以下简称“淮矿股份”，系同受母公司淮北矿业（集团）有限责任公司控制）采购混煤及其他服务合计不含税总额32,582.91万元，具体情况如下：

采购产品	采购金额（不含税，万元）	采购占比（%）	定价依据	付款政策	期末预付款（万元）	期末应付款（万元）
混煤	32,212.87	98.86	电煤长协“基准价+浮动价”	现汇结算，当月货款月底付清	-	-
其他服务	370.04	1.14	市场公允定价	主要为月结对账，票到30日付款	-	439.81
合计	32,582.91	100.00	/	/	-	439.81

由上表可以看出，公司2025年向淮矿股份采购产品主要为混煤，其采购的必要性如下：

保障原材料稳定供应：2025年华塑股份周边区域煤炭供应仍偏紧，公司向淮矿股份采购可避免断供风险，维持生产连续。

区位与成本优势：淮矿股份地处安徽淮北，运输距离短、效率高，显著降低物流成本，符合公司生产布局。

资质与履约能力：淮矿股份为华东主流煤炭供应商，长协机制成熟，供货质量与交付稳定，满足公司热电与化工生产刚需。

合规与政策支持：公司热电分公司已纳入省调电煤保供范围，关联采购为政策允许且鼓励的保供安排。

（二）结合公司同期向非关联方采购定价及付款安排情况等，说明关联交易定价的公允性、合理性，并在此基础上说明是否存在对关联方的利益输送情形；

1. 2025年度混煤采购整体定价对比

2025年公司生产所需混煤全部采用年度电煤长协模式采购，核心供应商分为三类：关联方淮北矿业股份有限公司（下称“淮矿股份”，同属淮北矿业集团控制）、非关联方中煤新集能源股份有限公司、淮南矿业（集团）有限责任公司。三家供应商均为安徽省内合规大型煤炭保供主体，交易模式统一执行电煤长协定价机制，具备横向可比基础。

现将全年混煤采购规模、单价核心数据列示对比（不含税口径）：

公司名称	性质	采购内容	采购金额（不含税，万元）	采购数量（万吨）	采购单价（不含税，元/吨）
中煤新集	非关联方	混煤	55,742.13	102.83	542.08
淮南矿业	非关联方	混煤	33,658.74	54.08	622.40
淮矿股份	关联方	混煤	32,212.87	54.35	592.68

从全年均价分层可见：关联方淮矿股份采购单价处于两家非关联供应商中间区间，低于淮南矿业、高于中煤新集，价差完全由煤质、政策基准价、计价模型、物流、采购规模优惠等市场化客观因素决定，不存在煤离市场行情的异常定价。

2. 选取2025年6月单月采购数据分项量化验证定价公允性

选取2025年6月完整月度采购数据，对三家供应商定价全流程进行逐项测算，所有数据均来自采购台账、长协合同、发票结算凭证，口径统一为不含税，可完整追溯复核。

以下以2025年6月向三家供应商采购混煤为例，分析其采购价的影响因素：

供应商名称	平均热值（大卡/千克）	长协基准价（元/吨）	浮动价格（元/吨）	平均综合物流费用（元/吨）	平均优惠（元/吨）	测算单价（元/吨，不含税）
	①	②	③	④	⑤	（②+③）*①/5000+④+⑤
淮矿股份	4,969.96	597.35	-5.31	61.79	-105.31	544.96
淮南矿业	5,042.06	619.47	-36.28	48.92	-52.21	584.81
中煤新集	4,684.64	619.47	-36.28	52.06	-88.50	509.97

核心定价差异逐项说明：

（1）煤质热值与价格完全匹配

煤炭行业通用“热值越高、单价越高”的市场化计价逻辑，三家供应商热值从低到高为中煤新集＜淮矿股份＜淮南矿业，对应基础煤价完全同步。

（2）长协基准价执行政策差异

淮矿股份严格落实国家发改委安徽省区域保供政策，执行675元/吨含税基准价，较两家非关联方执行的700元/吨全国通用基准价低25元/吨，属于合规政策性让利，不构成关联方溢价。

（3）浮动价模型为行业通用规则，计算过程可完整追溯

两套浮动价公式均为国内煤炭行业长协采购公开通用