

四川南联环资科技股份有限公司对《关于对四川南联环资科技股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

四川南联环资科技股份有限公司（以下简称“南联环资”“公司”）于 2025 年 5 月 14 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对四川南联环资科技股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2025】第 014 号)(以下简称“《问询函》”)。要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对相关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

1、关于应收账款

你公司 2024 年实现营业收入 119,119,745.52 元，同比增长 20.30%，公司应收账款期末余额为 64,683,916.42 元，较期初增长 31.03%。公司前五大客户销售占比 61.18%，应收账款余额前五名合计占应收账款年末余额的 45.08%，应收账款余额前五名中仅“客户四”属于销售前五大客户；应收账款年末余额第一名“客户六”期末余额 10,017,950.20 元，应收账款年末余额第三名“客户七”期末余额 5,282,871.35 元；前五大客户中，“客户五”本年销售收入为 5,362,219.91 元，但未进入应收账款期末余额前五名，由此推断前述“客户六”、“客户七”应收账款余额中部分账龄超过一年。

问题（1）：结合主要客户销售合同的主要条款及信用期安排，说明 2024 年末应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度的原因及合理性，是否存在放宽信用期刺激收入增长的情形，收入确认时点是否准确；

公司回复：

①披露的客户前五大有误，修改后的公司前五大客户如下表：

序号	客户	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
1	客户一	24,069,688.56	20.21%	否
2	客户二	11,532,072.84	9.68%	否
3	客户三	9,438,124.54	7.92%	否
4	客户四	7,182,517.55	6.03%	否
5	客户五	6,985,816.76	5.86%	否
合计		59,208,220.25	49.70%	

应收账款期末余额前五名如下表：

客户	年末余额	占应收账款年末余额合计数的比例（%）	计提的坏账准备
客户六	10,017,950.20	15.49	1,000,462.27
客户四	5,972,882.69	9.23	298,644.13
客户五	5,282,871.35	8.17	264,143.57
客户七	4,093,196.80	6.33	204,659.84
客户八	3,791,263.50	5.86	283,571.05
合计	29,158,164.54	45.08	2,051,480.86

综上述表格，应收账款余额前五名中，有“客户四”和“客户五”属于销售前五大客户，其中“客户六”和“客户八”的应收账款余额中部分账龄超过一年。

②公司 2024 年主要客户销售合同的主要条款及信用期安排如下表：

客户	主要条款	信用期
客户一	采购压裂用石英砂	发货次月 10 日前，按每月实际到货合格产品开具发票；客户在收到本公司开具的增值税专票 60 个工作日内支付
客户二	采购水洗石英砂	月结 90 天
客户三	采购烘干二氧化硅砂	按月结算，货到票到 15 日内支付
客户四	返排液水池沉砂回收再加工	按月结算，提交结算证明并开具发票后 30 日内支付
客户五	采购石英砂、磁尾砂、钾长石等	交货当月完结后 60 日内支付

报告期内，公司的信用政策未发生重大变化，公司对不同级别客户制定的授信标准如下表：

客户评级	评级标准	信用期
A 级客户	①双方业务合作时间 1 年以上；②客户资信好；③采购量大并采购可持续；④主要采购公司的主打业务产品或高毛利产品。	账期设定为 150 天-240 天
B 级客户	①双方业务合作时间 3 个月以上；②客户资信良好；③客户市场有一定需求量，但是在我公司采购量不大，采购可持续；④生产型行业新客户。	账期设定为 90 天-150 天
C 级客户	①主要采购公司副产品、滞销产品、研发生产的次品；②新进行业客户。	账期设定为 240 天以上
D 级客户	客户需求量少，采购量小且采购不持续。	无账期，执行款到发货或货到付款政策

综上述表格，报告期内公司信用政策未发生重大变化，公司 2024 年主要客户销售合同约定的信用期在 15 日-90 日内，且主要客户均不属于需求量少，采购量小的 D 级客户，均未超过公司制定的授信标准，不存在放宽信用期刺激收入

增长的情形。

③公司 2024 年度营业收入、期末应收账款余额变动情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动金额	变动率
营业收入	119,119,745.52	99,016,733.86	20,103,011.66	20.30%
应收账款余额	64,683,916.42	49,364,820.19	15,319,096.23	31.03%
其中：一年以内应 收账款	43,287,629.58	32,992,975.32	10,294,654.26	31.20%
其中：1-2 年（含 2 年）应收账款	15,614,259.28	10,070,227.69	5,544,031.59	55.05%

由上表所示，公司 2024 年度营业收入相较上年增加 20,103,011.66 元，增长幅度为 20.30%，应收账款余额相较年初增加 15,319,096.23 元，增长幅度为 31.03%（其中一年以内应收账款余额相较年初增加 10,294,654.26 元，增长幅度为 31.20%），应收账款增加余额主要为一年以内，且营业收入增加金额大于一年以内应收账款增加金额，但营业收入增长幅度低于应收账款余额增长幅度，主要系“客户四”和“客户五”等客户的营业收入发生在第四季度，以及 2024 年度部分客户未及时回款。如：“客户四”为国有控股企业，客户内部付款审批流程较长，回款不及时，但其应收账款余额仍在账期内；“客户六”所采购产品供于石油开采，工程期较长，付款进度审核较长，造成回款不及时。期后“客户四”和“客户六”均有陆续回款，不存在不能回款的信用风险，公司报告期内应收账款余额前五名的期后回款情况详见问题 1、（2）回复。综上公司 2024 年末应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度具备合理性。

④公司收入确认时点为：a 销售包运费产品时，以客户处过磅单或取得客户签署的发运单后确认销售商品收入；b 销售客户自提的产品时，在取得客户签署的过磅单或其他转移产品所有权凭证后确认销售商品收入。收入确认时点准确。

问题（2）说明期末应收账款前五名客户的合作背景、首次合作的时间、客户成立时间、客户资信情况、应收账款形成时间、具体账龄构成、合同约定的信用账期、逾期金额、期后回款情况等，说明应收账款余额前五名与前五大客户差异较大的原因及合理性，是否存在与新增客户合作且交易金额较大的情况；账龄超过一年的交易是否存在合同履行方面的重大争议，是否存在退货风险，与之相关的收入确认是否准确；

公司回复：

①期末应收账款前五名客户的合作背景、首次合作的时间、客户成立时间、客户资信情况如下表：

客户	客户成立时间	首次合作时间	合作背景	资信情况
客户六	2016 年 9 月 6 日	2022 年	商务洽谈	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况
客户四	2013 年 12 月 2 日	2024 年	招投标中标	国有控股，信誉及资信情况良好
客户五	2003 年 3 月 19 日	2023 年	商务洽谈，持续合作	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况
客户七	2019 年 5 月 9 日	2024 年	商务洽谈	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况
客户八	1999 年 6 月 15 日	2021 年	商务洽谈，持续合作	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况

②截止 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款余额前五名的账龄分布、逾期金额、期后回款金额等情况如下表：

客户	应收账款形成时间	应收账款年末余额		合同约定信用期	逾期金额	期后回款金额
		1 年以内	1-2 年			
客户六	2024 年 6 月形成 26,655.00 元；2023 年 2 月形成 9,991,295.20 元	26,655.00	9,991,295.20	180 天	9,991,295.20	4,590,000.00
客户四	2024 年 10、11 月形成	5,972,882.69		30 天	5,972,882.69	1,480,923.69
客户五	2024 年 11、12 月形成	5,282,871.35		60 天		5,282,871.35
客户七	2024 年 5 月形成	4,093,196.80		现结	4,093,196.80	4,000,000.00
客户八	2024 年形成 1,911,106.00 元；2023 年下半年形成 1,880,157.50 元	1,911,106.00	1,880,157.50	现结	3,791,263.50	2,694,370.00

③公司 2024 年主要客户中“客户一”、“客户二”和“客户三”为公司长期合作客户，因回款较为及时，故未进入报告期应收账款余额前五名。公司 2024 年主要客户中仅“客户四”为报告期内新增，该客户为本公司通过招投标中标获取，为国有控股公司，信用风险较小。

④公司应收账款前五名中“客户六”和“客户八”账龄超过一年，因市场环境差及客户内部付款审核进度较长等原因造成回款不及时，但不存在履约方面的重大争议，报告期期后“客户六”已回款 4,590,000.00 元，“客户八”已回款

2,694,370.00 元，不存在退货风险，与之相关的收入确认准确。

⑤公司 2024 年积极投标，受邀竞标，取得了一些新的突破。存在新增客户合作且交易金额较大的单位主要为：油气行业客户，央企下属公司或者地方国企下属公司。“客户四”（中石油下属公司），2024 年度营业收入金额 7,182,517.55 元，2024 年年末应收账款余额 5,972,882.69 元；“客户九”（中石化下属公司），2024 年度营业收入金额 5,362,219.81 元，2024 年年末应收账款余额 3,320,593.5 元；“客户十”（贵州国资下属公司），2024 年度营业收入金额 2,950,141.59 元，2024 年年末应收账款余额 3,333,660.00 元（含税金额）。

⑥账龄超过一年的交易，主要是因为行业竞争加剧，市场环境较弱，双方或者多方互相谅解，后续继续加强合作，保持良好关系。不存在合同履约方面的重大争议，不存在退货风险，与之相关的收入确认准确。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就销售收入、应收账款余额的真实性发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）访谈公司销售人员，了解公司的销售政策、信用政策以及与销售相关的内部控制，基于了解的内部控制情况，对销售与收款执行穿行测试和控制测试，以评价管理层与销售、收款相关的内部控制制度的设计合理性和运行有效性。

（2）检查主要客户的销售合同，识别与商品控制权转移的相关合同条款，评价公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的规定。将合同约定信用期与公司信用政策对比，确认是否存在放宽信用期的情况。

（3）获取公司销售台账，与账面数据进行比对，并抽取部分收入交易样本，检查其销售合同、发货单、过磅单、物流单据、签收单、销售发票、销售回款情况等支持性资料，评价收入确认的真实性和准确性。

（4）通过公开渠道查询主要客户的工商信息，对应收账款账龄较长以及逾期的主要客户登记状态、资信状况等情况进行分析。

（5）对重要客户的销售收入发生额、应收账款余额进行函证。

（6）检查资产负债表日前后收入确认情况，评价相关收入是否已确认于恰当的会计年度。

（7）检查应收账款的期后回款情况。

2、核查意见

经核查,我们认为公司报告期内收入确认政策符合企业会计准则的相关规定,收入确认金额真实、准确。报告期内公司信用政策未发生重大变化,未发现放宽信用期刺激收入增长的情形,应收账款余额真实、准确。

2、关于预付款项

报告期末,你公司预付账款余额为 28,977,705.60 元,其中 1 年以上预付款余额 11,932,093.40 元,占比 41.18%;其中前五名供应商的期末余额为 21,474,906.95 元,占比 74.12%。根据预付账款前五名披露情况:(1)预付账款年末余额前五名仅“供应商二”属于前五大供应商。(2)你公司在关联方应收应付款项披露,你公司向重庆蒋陶石英砂有限公司(以下简称“蒋陶石英砂”)预付金额为 4,274,378.16 元,与预付账款附注中披露的“供应商七”金额一致,蒋陶石英砂为你公司持股 3%的其他权益工具投资,你公司投资成本为 168,000.00 元,由于蒋陶石英砂连年亏损,你公司已对其他权益工具投资全额计提减值损失。

(3)报告期内,你公司向第五大供应商“供应商五”采购金额 1,591,770.13 元,你公司预付账款年末余额第二名“供应商六”、第三名“供应商七”、第四名“供应商八”均超过“供应商五”今年的采购金额,由此推断,上述预付款张中部分账龄已超过一年。

报告期末,你公司其他非流动资产中预付款项余额 12,000,000.00 元,性质均为预付款项,你公司未披露具体交易对手方和账龄情况。

请你公司:

问题(1):说明预付账款余额前五名与前五大供应商差异较大的原因及合理性,按期末余额补充列示预付款前二十名对象的情况,包括但不限于金额及账龄构成、预付具体内容、是否存在关联关系或潜在关联关系等,并结合合同主要内容,说明预付款项是否与合同约定付款方式、付款时点相符,说明预付款项长期未结算是否符合商业惯例;

公司回复:

①披露的供应商前五大有误,修改后的公司前五大供应商如下表:

序号	供应商	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
1	供应商一	56,025,277.22	38.51%	否
2	供应商二	23,890,089.00	16.42%	否

序号	供应商	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
3	供应商三	14,856,724.25	10.21%	否
4	供应商四	8,937,287.95	6.14%	否
5	供应商五	4,153,956.32	2.86%	否
合计		107,863,334.74	74.15%	

预付账款期末余额前五名如下表：

供应商	年末余额	占预付账款年末余额合计数的比例（%）
供应商三	8,078,712.95	27.88%
供应商六	5,588,989.58	19.29%
供应商七	4,274,378.16	14.75%
供应商八	2,435,950.64	8.41%
供应商九	1,096,875.42	3.79%
合计	21,474,906.75	74.12%

预付账款年末余额前五名中仅第一名（即“供应商三”）属于前五大供应商，系因公司采购模式改变，从向原材料供应商采购转为向供应链公司采购，采购机制为供应链公司替采购方垫付资金向原材料供应商采购货物，采购方按约定账期在收货后的一定日期内向供应链公司支付货款，与供应链公司的往来余额期末在应付账款科目体现，故预付账款余额前五名与前五大供应商存在差异。

预付账款期末余额第一名为供应链公司，但期末余额仍在预付款项体现，系因依据项目不同、材料运抵目的地不同，部分采购订单仍需预付货款。第二名至第五名的预付账款余额为以前年度预付的货款及物流费，采购模式改变导致预付款未及时消耗完毕，公司计划当原供应商能够满足公司需求、报价低于供应链公司报价时，会将预付款用于继续向原供应商采购，故未将预付账款立即收回，而是按照生产、资金需求逐步收回预付资金，2025 年 1-4 月，公司已收回预付资金 9,863,367.74 元。

②预付款前二十名对象详细情况详见下表:

序号	单位名称	期末余额	期末余额账龄			占期末预付账款 总金额的比	款项性质	是否为关联方/潜 在关联关系
			1 年以内	1-2 年	2-3 年			
1	供应商三	8,078,712.95	8,078,712.95			27.88%	货款	否
2	供应商六	5,588,989.58	3,291,183.31	2,297,806.27		19.29%	货款	否
3	供应商七	4,274,378.16	1,010,000.00	3,264,378.16		14.75%	货款	否
4	供应商八	2,435,950.64	30,000.00	2,209,232.88	196,717.76	8.41%	货款	否
5	供应商九	1,096,875.42	50,000.00	570,000.00	476,875.42	3.79%	运输费	否
6	供应商十	988,659.05	300,000.00	688,659.05		3.41%	货款	否
7	供应商十一	862,223.57	862,223.57			2.98%	货款	否
8	供应商十二	755,448.87	755,448.87			2.61%	物流费	否
9	供应商十三	621,633.98		621,633.98		2.15%	货款	否
10	供应商十四	583,000.00	583,000.00			2.01%	货款	否
11	供应商十五	560,000.00	560,000.00			1.93%	货款	否
12	供应商十六	508,622.34		508,622.34		1.76%	物流费	否
13	供应商十七	439,840.35	50,000.00	389,840.35		1.52%	货款	否
14	供应商十八	278,000.00	278,000.00			0.96%	燃气费	否
15	供应商十九	221,750.82			221,750.82	0.77%	货款	否
16	供应商二十	199,304.00	70,000.00	129,304.00		0.69%	货款	否
17	供应商二十一	150,000.00	150,000.00			0.52%	服务费	否
18	供应商二十二	106,470.49	106,470.49			0.37%	物流费	否
19	供应商二十三	99,477.16		99,477.16		0.34%	货款	否
20	供应商二十四	85,000.00			85,000.00	0.29%	货款	否
合计		27,934,337.38	16,175,039.19	10,778,954.19	980,344.00	96.40%		

(续上表)

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
1	供应商三	8,078,712.95	合同约定的付款方式为收货后付款，具体为“货物验收合格后，购销双方在《对账单》上签字盖章，并在盖签盖之日起 60 日内支付全额货款”，但因原材料市场价格波动大，为了及时锁定高质量低价格货源，公司会提前支付货款。	否		否
2	供应商六	5,588,989.58	合同约定购买方预付货款，实际以结算清单数量为准。	是	子公司的销售业务量减少，采购量减少，预付货款未及时消耗。期后已将预付该供应商的货款全部收回。	否
3	供应商七	4,274,378.16	预付货款，按验收合格数量进行结算。	是	子公司重庆南联的销售业务量减少，采购量减少，预付货款未及时消耗。期后已将预付该供应商的货款全部收回。	否
4	供应商八	2,435,950.64	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票”。运输由购方负责白提。销方提供发运单和产品检验报告。每月对账日期为当月最后一天，经双方确认无误后，销方应于 5 个工作日内向购方开具 13%的增值税专用发票。购方在收到发票挂账 30 个工作日内以电汇、银行承兑汇票(6 个月)或商业承兑方式(3 个月)支付货款，如遇节假日可顺延，销方逾期未提供全额发票的，购方有权延期付款至发票开具之日起。电汇、银行承兑汇票(6 个月)或商业承兑方式(3 个月)支付比例原则上按 20%、30%、50%处理。	是	1、公司业务量于近两年大幅度下降导致购货需求减少，预付货款未继续消耗。2、子公司一直以来未进行生产运作，经营方式为采购原料销售给母公司，由母公司对外销售，目前母公司转型为由运输链进行集中采购，故该类供应商预付搁置未继续进行有效消耗。	否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
5	供应商九	1,096,875.42	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票后支付运费”。公司预付运费系为获取运费优惠及保障运输服务，承运方资金风险降低，可降低运费报价，从而节省运输成本。同时，提前支付运费可确保物流公司优先安排货物运输，保障服务质量和运输时效，避免因运费纠纷影响货物发送。	是	1、公司更换物流供应商，转为使用可垫付资金的物流平台，向原供应商采购的业务量减少导致预付运费未使用完毕。 2、因物流平台有部分运输目的地无法送达，如果原物流商服务能够满足运输需求或报价低于物流平台报价，会将预付款用于继续采购服务。	否
6	供应商十	988,659.05	合同约定确认收货后付款（“当月数量经双方确认无误后，销售方开具销售发票，购方支付货款”），为了及时锁定高质量低价格货源，公司会提前支付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
7	供应商十一	862,223.57	合同约定确认收货后付款（“当月数量经双方确认无误后，销售方开具销售发票，购方支付货款”），但因原材料市场价格波动大，为了及时锁定高质量低价格货源，公司会提前支付货款。	否		否
8	供应商十二	755,448.87	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票后支付运费”。公司预付运费系为获取运费优惠及保障运输服务，承运方资金风险降低，可降低运费报价，从而节省运输成本。同时，提前支付运费可确保物流公司优先安排货物运输，保障服务质量和运输时效，避免因运费纠纷影响货物发送。	否		否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
9	供应商十三	621,633.98	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票”。运输由购方负责白提。销方提供发运单和产品检验报告。每月对账日期为当月最后一天，经双方确认无误后，销方应于5个工作日内向购方开具13%的增值税专用发票。购方在收到发票挂账30个工作日内以电汇、银行承兑汇票(6个月)或商业承兑方式(3个月)支付货款，如遇节假日可顺延，销方逾期未提供全额发票的，购方有权延期付款至发票开具之日起。电汇、银行承兑汇票(6个月)或商业承兑方式(3个月)支付比例原则上按20%、30%、50%处理。	是	1、公司业务量于近两年大幅度下降导致购货需求减少，预付货款未继续消耗。2、青川南联一直以来未进行生产运作，经营方式为采购原料销售给四川南联，由四川南联对外销售，四川南联现在转型为由运输链进行集中采购，故该类供应商预付搁置未继续进行有效消耗。	否
10	供应商十四	583,000.00	合同约定的付款方式为先款后货，提货时分次付清材料款	否		否
11	供应商十五	560,000.00	合同约定的付款方式为先款后货，提货时分次付清材料款	否		否
12	供应商十六	508,622.34	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票后支付运费”。公司预付运费系为获取运费优惠及保障运输服务，承运方资金风险降低，可降低运费报价，从而节省运输成本。同时，提前支付运费可确保物流公司优先安排货物运输，保障服务质量和运输时效，避免因运费纠纷影响货物发送。	是	1、公司更换物流供应商，转为使用可垫付资金的物流平台，向原供应商采购的业务量减少导致预付运费未使用完毕。2、因物流平台有部分运输目的地无法送达，公司仍有向原物流商采购运输服务的计划，如果原物流商服务能够满足运输需求或报价低于物流平台报价，会将预付款用于继续采购服务。	否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
13	供应商十七	439,840.35	合同约定的付款方式为：月结 60 天，即购方在交货当月完结并收到销方开具的增值税发票，购方通过银行承兑汇票方式结清其全部应付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
14	供应商十八	278,000.00	合同约定的付款方式为先款后货，提货时分次付清材料款	否		否
15	供应商十九	221,750.82	每月对账日期为当月最后一天，经双方确认无误后，销方开具增值税专用发票，购方在收到发票后 30 个工作日内以支付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
16	供应商二十	199,304.00	合同约定的对账方式为水洗石英砂送货每满一千吨双方以传真或微信方式核对确认数量，按确认的数量结算货款。磁尾砂采取月结方式，次月 5 日前双方以传真或微信方式核对确认数量。双方确认数量后销方开具 1% 的增值税专用发票，购方收到发票后 15 天内通过银行电汇转账结清其该笔应付货款。若款项未付清，销方有权停止供货并不承担责任。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
17	供应商二十一	150,000.00	投标保证金	否		否
18	供应商二十二	106,470.49	合同约定根据平台要求，在发货时将发货订金存入账户，在实际承运人进行收货确认前将运费存入账户。	否		否
19	供应商二十三	99,477.16	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票”。运输由购方负责。销方将《发货单》及《化学分析报告单》给购方运输人。每月对账日期为 25 日，经双方确认无误后，销方应于 5 个工作日内向购方开具 13% 的增值税专用发票。购方在收到发票挂账 30 个工作日内以银行	是	1、公司业务量于近两年大幅度下降导致购货需求减少，预付货款未继续消耗。2、青川南联一直以来未进行生产运作，经营方式为采购原料销售给四川南联，由四川南联	否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
			承兑汇票或商业承兑方式支付货款，如遇节假日可顺延，销方逾期未提供全额发票的，购方有权延期付款至发票开具之日起。		对外销售，四川南联现在转型为由运输链进行集中采购，故该类供应商预付搁置未继续进行有效消耗。	
20	供应商二十四	85,000.00	购方在交货当月完结并收到销方开具的增值税发票后，结清其全部应付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
合计		27,934,337.38				

综上表格所述，预付款项期末账龄在一年以上的余额合计 11,932,093.40 元，占合计余额的比为 41.48%，主要系因采购模式转变导致未及时消耗的预付货款、物流费，该部分余额期后已收回 9,863,367.74 元，长期未结算的预付款项余额具备商业实质，不存在资金占用的情况。

问题（2）：说明预付对象是否存在长期亏损、已被纳入失信被执行人、被大量起诉等异常情况，账龄超过一年的交易是否存在合同履行方面的重大争议，预付账款减值计提是否充分；

公司回复：

在公共平台上未查询到预付对象财务报表等相关信息，无法确定是否存在长期亏损。

经在公共平台上查询，预付款前二十名对象均未被纳入失信被执行人，无被大量起诉等异常情况。

账龄超过一年的预付账款余额的款项性质主要为货款及物流费，因公司采购模式转变，向原材料供应商直接采购原材料的数量减少，导致预付货款未及时消耗，不存在合同履行方面的重大争议。

未发现供应商存在信用风险迹象，故未对预付账款计提减值。

问题（3）：说明预付蒋陶石英砂款项的具体业务背景，是否具有商业实质，是否存在关联方变相占用公司资金；

公司回复：

自公司 2018 年布局重庆区域市场以来，公司通过资源锁定与战略投资深化本地化布局：2022 年 7 月以全资子公司对重庆蒋陶石英砂有限公司持股 3%并预付资金锁定其矿山资源及产品优先供应权，依托该企业产能及区位优势，降低页岩气压裂石英砂支撑剂的生产成本及面向川渝核心气田（中石油、中石化主采区）的物流成本，构建区域市场竞争壁垒，同时该合作基于市场化条款设计，预付款项与资源采购规模匹配且有矿权抵押，具备明确商业实质，为未来多年重庆页岩气开发市场的原料保障与业务拓展奠定战略基础。具有商业实质，不存在关联方变相占用公司资金。

问题（4）：说明其他非流动资产-预付款项形成的具体情况，包括但不限于交易情景、交易时间、交易对手、采购标的、定价公允性、期后到货情况，交易对手方的成立时间、交易对手方是否与公司存在关联关系等，将其与预付账款分别列示的原因。

公司回复：

①交易介绍：2024 年 5 月 30 日，重庆南联环资石英砂有限责任公司（以下简称“重庆南联”）与重庆蒋陶石英砂有限公司（以下简称“蒋陶石英砂”）签订

《股权转让协议》，蒋陶石英砂将其 60%的股权及采矿权（采矿权证号“C5001182009127120046347”，采矿权有效期自 2023 年 9 月 8 日至 2024 年 9 月 7 日）转让给重庆南联，依据采矿权价值评估报告，采矿权评估价值 4039.08 万元，双方协商后确定交易价格为 1600 万人民币。合同约定支付方式为预付款支付，2024 年 12 月，重庆南联通过商业承兑汇票支付蒋陶石英砂 1200 万元人民币。

协议约定“采矿权延期申请成功办结，且公司完成工商变更登记之日为股权交割日”。目前采矿权延期申请手续尚未办结，故尚未完成股权交割及采矿权变更登记，《股权转让协议》中约定蒋陶石英砂需在 2025 年 9 月 30 日之前办结采矿权延期申请，若未能按期办结，应在 2025 年 12 月 31 日之前将乙方已支付的预付款全额退还给重庆南联。

②蒋陶石英砂基本情况：公司成立于 2012 年 4 月 27 日，注册地址为重庆市永川区南大街办事处代家店村龙头山村民小组，法定代表人为张敏，注册资本为人民币 400 万元，经营范围为：许可项目：玻璃用石英岩露天开采(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目：石英砂加工、销售。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。

截至《股权转让协议》签署之日，蒋陶石英砂股权结构为张敏持有公司 77%的股权，出资额为人民币 308 万元；其他股东持有公司 23%的股权。

经查，重庆南联与蒋陶石英砂不存在关联关系；

③报告期末，将与蒋陶石英砂的往来款按照款项性质划分，股权采购款在其他非流动资产科目列示，预付货款在预付账款科目列示。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就预付账款的真实性、会计处理的准确性、是否具有商业实质、是否构成变相资金占用发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）获取公司预付账款账龄明细表，比较当年度及以前年度预付账款的构成、账龄，分析预付账款变动情况及合理性。

（2）查阅预付账款涉及主要供应商的采购合同、检查合同约定的结算条款。

(3) 核查款项性质、检查银行付款，对预付账款的发生额进行核实。

(4) 对重要预付账款余额执行函证程序，验证预付款项和采购额的真实性和准确性。

(5) 检查期后收回的预付账款并分析其合理性；检查预付账款期后结转情况。

(6) 检查预付款项前五大的工商信息、经营范围等，确定是否与实际采购业务相关联，是否具备商业实质。

2、核查意见

基于已采取的审计程序和已获取的审计证据，我们认为期末预付账款余额是真实的，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。公司报告期内预付款项具有真实交易背景和商业实质，不存在预付对象非经营性资金占用的情形。

3、关于潜在关联关系

经查询公开数据，你公司客户绵阳市啸威商贸有限公司与子公司青川县南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱为同一邮箱；客户醴陵市丰源矿产品有限公司与子公司湖南南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱为同一邮箱。

你公司 2021 年末、2022 年末对绵阳市啸威商贸有限公司应收账款余额分别为 7,875,800.00 元、4,613,521.80 元；于 2020 年末对醴陵市丰源矿产品有限公司应收账款期末余额 2,795,720.00 元。

报告期内，你公司向实控人曾伟拆入资金 36,822,200.00 元，偿还资金 36,839,200.00 元。

请你公司：

问题（1）：说明上述主体与公司子公司登记同一邮箱的原因，从实质重于形式的角度出发是否存在关联关系，是否应认定为你公司关联方，你公司 2023 年度、2024 年度是否与上述主体开展交易，是否存在资金往来，交易是否具有商业实质、定价是否公允。

公司回复：

青川县南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱系我司负责工商年报申报人员严女士个人邮箱，针对绵阳市啸威商贸有限公司与青川县南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱一致的问题，我司第一时间询问了公司员工严女士，并联系对接了绵阳市啸威商贸有限公司负责人，通过了解核实情况如下：2022 年绵

绵阳市啸威商贸有限公司在申报企业工商年报时，因申报业务不熟咨询了我司青川县南联环资科技有限责任公司负责工商年报申报的严女士，由于邮箱是必填项，在辅导他们工商年报时，在申报的资料上使用了她的邮箱暂存，当时已告知绵阳市啸威商贸有限公司上传了年报时需更正为自己的邮箱号，因绵阳市啸威商贸有限公司办事人员疏忽事后几年一直没有更改过来，为此，我司已要求绵阳市啸威商贸有限公司在本年度的工商年报申请中做更正，同时对相关人员做出了批评与要求。

湖南南联环资科技有限责任公司外公开邮箱系我司负责工商年报申报人员顾先生的个人邮箱，针对醴陵市丰源矿产品有限公司与子公司湖南南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱一致的问题，我司第一时间询问了公司员工顾先生，并联系对接了醴陵市丰源矿产品有限公司负责人，通过了解核实情况如下：湖南南联环资科技有限责任公司负责工商年报申报人员顾先生在入职本公司之前曾经任职于醴陵市丰源矿产品有限公司、醴陵旗滨硅业有限公司（上市公司旗滨集团全资子公司）等公司，其于 2020 年下半年从醴陵旗滨硅业有限公司离职后加入湖南南联，醴陵市丰源矿产品有限公司在 2021 年变更联络员后，因工作疏漏未及时更新工商登记信息，导致后续工商年检对外公开邮箱信息出现偏差。对此，我司已主动对接联系醴陵市丰源矿产品有限公司负责人，要求在本年度的工商年报申请中做更正。

上述情况事实清楚，不构成以此为依据做出双方为关联方的判断，事实上我司与上述两家公司存在因业务需要形成了购销合作关系，公司 2021 年末、2022 年末对绵阳市啸威商贸有限公司应收账款余额分别为 7,875,800.00 元、4,613,521.80 元；2020 年末对醴陵市丰源矿产品有限公司应收账款期末余额 2,795,720.00 元属于正常业务，双方在业务合作过程中，定价合理，业务形态合规。2023 年至 2025 年，公司与绵阳市啸威商贸有限公司仍有业务往来，绵阳市啸威商贸有限公司利用自身的渠道关系主要承担了公司部分产品的销售，公司在产品定价上和其他客户保持一致的公允水平。

问题（2）：说明与实控人之间资金拆借的具体情况，包括相关资金用途、归还情况、计息公允性，向实控人借款的必要性，借款利率相比同期向独立第三方借款利率的差异及合理性，说明上述拆借资金的资金来源，是否存在资金体外循环的情形。

公司回复：

针对报告期内，公司向实控人曾伟拆入资金 36,822,200.00 元，偿还资金 36,839,200.00 元的系正常的财务资助。此事项作为一项议案已通过了 2024 年年度股东大会。该笔资金拆借属于无息借款，已在年度股东大会议案中做了明确。

2024 年，因经济形势下行，公司的经营性现金流受回款账期长、融资租赁业务体态等因素的影响极度紧张，在应对银行贷款到期、阶段性应付账款支付等时点上出现的公司账面现金余额不足的情况下，只有向实控人曾伟拆解资金来应对这些问题，以确保公司的生产经营为此正常。报告期内，公司先后向实控人曾伟拆入资金 36,822,200.00 元，偿还资金 36,839,200.00 元相关明细如下：

序号	时间	金额（单位：元）	备注
1	2024.1	6,017,000.00	拆入
2	2024.2	2,850,000.00	拆入
3	2024.3	-	拆入
4	2024.4	1,500,000.00	拆入
5	2024.5	6,299,800.00	拆入
6	2024.6	100,000.00	拆入
7	2024.7	1,180,000.00	拆入
8	2024.8	1,096,000.00	拆入
9	2024.9	1,650,000.00	拆入
10	2024.1	4,345,000.00	拆入
11	2024.11	5,771,000.00	拆入
12	2024.12	6,013,400.00	拆入
13	2024.1	1,187,330.16	偿还
14	2024.2	4,409,630.16	偿还
15	2024.3	395,080.16	偿还
16	2024.4	4,210,130.16	偿还
17	2024.5	3,012,130.16	偿还
18	2024.6	576,130.16	偿还
19	2024.7	1,429,630.16	偿还
20	2024.8	727,000.00	偿还
21	2024.9	2,097,105.70	偿还
22	2024.1	5,786,210.48	偿还
23	2024.11	1,044,109.60	偿还
24	2024.12	11,964,713.10	偿还

经过与实控人交流核实了解，实控人拆解给公司的资金主要来自源于实控人夫妇的个人贷款，亲朋好友的借款，所有借款来源有据可查，不存在资金体外循环的情形。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就问题（1）（2）发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）通过公开渠道查询新增客户的工商登记信息、董监高情况、经营范围等，检查是否与公司存在潜在关联关系。

（2）对上述主体与公司的交易情况进行细节测试，确定交易的真实性。

（3）询问向实控人资金拆入的原因，对报告期内的拆入、归还资金进行银行流水核查。

2、核查意见

经核查，我们认为上述主体与公司不存在潜在关联关系，未发现存在资金体外循环的情形。

4、关于存货

你公司近两年年报披露，2022 年末、2023 年末、2024 年末，你公司存货余额分别为 21,577,582.66 元、35,494,824.61 元、46,534,422.24 元，主要为原材料和库存商品，各期末增幅分别 64.50%、31.10%；各期末存货跌价准备余额分别为 311,768.70 元、311,768.70 元、

519,590.52 元，跌价计提比例分别为 1.44%、0.88%、1.12%。

问题（1）：区分不同产品类型说明存货的主要构成、库龄、期后结转或销售情况，结合在手订单情况、采购生产周期、备货政策等，说明库存商品、原材料余额增长较快的原因及合理性；

公司回复：

各报告期期末，发行人存货明细构成如下：

项目	2024 年年末 账面价值	2023 年年末 账面价值	2022 年年末 账面价值	24 年变动 率（%）	23 年变动 率（%）
原材料	5,495,517.33	12,372,315.09	4,888,519.05	-55.58%	153.09%
低值易耗品	1,654,404.77	1,282,012.17	2,746,733.13	29.05%	-53.33%
库存商品	38,704,340.51	19,302,334.14	13,942,330.48	100.52%	38.44%
在产品	680,159.63	2,538,163.21		-73.20%	
合计	46,534,422.24	35,494,824.61	21,577,582.66	31.10%	64.50%

2024 年末，公司产品分类、库龄、存货跌价准备情况、期后销售/结转情况如下：

存货分类	明细名称	期末余额	2024 年末计提存货跌价准备余额	存货坏账准备计提比例	库龄		期后销售/结转情况
					一年以内	一至两年	
原材料	原材料 1	2,978,432.34			2,978,432.34		4,310,767.49
原材料	原材料 2	2,222,569.06			2,222,569.06		2,444,261.75
原材料	原材料 3	12,340.54			12,340.54		12,340.46
原材料	原材料 4	119,469.53			119,469.53		619,845.08
原材料	原材料 5	158,442.07			158,442.07		1,193,841.25
原材料	原材料 6	19.33				19.33	
原材料	原材料 7	4,244.46				4,244.46	
低值易耗品		1,654,404.77			1,420,578.02	233,826.75	785,675.33
库存商品	产品 1	222,507.59			222,507.59		1,730,086.93
库存商品	产品 2	85,342.93			85,342.93		9,050.71
库存商品	产品 3	419,755.25			419,755.25		42,133.93
库存商品	产品 4	647,716.14			647,716.14		7,153.25
库存商品	产品 5	5,299,939.68			5,299,939.68		149,514.23
库存商品	产品 6	726,044.99			726,044.99		673,770.58
库存商品	产品 7	8,030,515.19			8,030,515.19		1,655,657.52
库存商品	产品 8	7,352,817.83			7,352,817.83		421,618.88
库存商品	产品 9	10,167.28			10,167.28		10,167.28
库存商品	产品 10	7,296,537.76			5,994,942.73	1,301,595.03	3,990,751.38
库存商品	产品 11	38,453.25				38,453.25	38,453.25
库存商品	产品 12	127,489.49			127,489.49		49,014.70
库存商品	产品 13	357,995.58			357,995.58		2,932,858.11

库存商品	产品 14	24,292.30				24,292.30	241,314.77
库存商品	产品 15	23,661.91			23,661.91		23,661.91
库存商品	产品 16	55,007.96			55,007.96		23,662.91
库存商品	产品 17	1,915,982.09			1,915,982.09		2,489,029.83
库存商品	产品 18	4,530.45			4,530.45		4,530.45
库存商品	产品 19	560,310.73			560,310.73		560,310.73
库存商品	产品 20	450,088.78			450,088.78		460,097.88
库存商品	产品 21	70,571.22	63,904.85	90.55%		70,571.22	
库存商品	产品 22	354,853.10			354,853.10		
库存商品	产品 23	243,120.00	143,916.97	59.20%		243,120.00	
库存商品	半成品 1	523,347.12	311,768.70	59.57%	523,347.12		311,578.43
库存商品	半成品 2	1,467,840.48			1,467,840.48		3,163,440.61
库存商品	半成品 3	6,013.27			6,013.27		6,013.27
库存商品	半成品 4	631,178.74			631,178.74		631,178.74
库存商品	半成品 5	115,152.67			115,152.67		115,152.67
库存商品	半成品 6	779,772.29			779,772.29		779,772.29
库存商品	半成品 7	862,363.65				862,363.65	685,679.29
库存商品	半成品 8	970.8				970.80	970.80
在产品		680,159.63			680,159.63		680,159.63
合计		46,534,422.25	519,590.52		43,754,965.46	2,779,456.79	31,253,516.32

报告期末，公司存货主要由原材料、库存商品、低值易耗品、在产品构成，余额分别为 549.55 万元、3,870.43 万元、165.44 万元、68.02 万元，库龄一年以内的 94.03%，一至两年的 5.97%。原材料较期初减少 55.58%，库存商品较期初增加 103.81%，期末存货金额增加的主要原因为公司订单增加，提前备货导致库存商品金额增加。

2024 年 8 月，公司新中标大额订单，因备货库存要求在 120 天以上，采购生产周期约为 7-15 天，公司开始大量生产备货，造成原材料库存减少，库存商品库存增加。其中 9 月至 12 月成品入库数量的比重占全年合计数量的 49.53%，各月成品入库数量明细如下：

月份	成品入库数量	占全年合计数的比
2024.1	34,681.51	6.79%
2024.2	27,509.45	5.38%
2024.3	48,420.96	9.48%
2024.4	46,178.96	9.04%
2024.5	38,346.07	7.50%
2024.6	31,965.18	6.26%
2024.7	14,847.83	2.91%
2024.8	15,963.29	3.12%
2024.9	58,478.19	11.44%
2024.10	49,830.28	9.75%
2024.11	64,959.48	12.71%
2024.12	79,813.70	15.62%
合计	510,994.90	100.00%

综上，公司报告期存货结构变化与订单增加情况相匹配。问题（2）：结合存货跌价准备计提的具体政策，区分不同产品类型说明公司存货跌价准备的计提比例及充分性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司回复：

存货跌价准备计提比例详见上述表格。

公司根据期末存货库存情况，对原材料、库存商品、半成品进行跌价测试，期末结存的库存商品，按照有销售订单与无销售订单两种情况分类，有销售单价的按照销售订单价格做减值测试计提减值准备，无销售订单的按照销售市场均价做减值测试，减值测试后计提相应减值准备，结存库存商品期后逐步销售出货，期后销售价格与减值测试时预测销售价格基本一致，未出现重大减值迹象，减值准备计提充分。

同行业存货跌价准备计提比例如下所示：

公司名称	期末存货余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
江苏太平洋石英股份有限公司	1,014,564,122.77	29,855,494.79	2.94%
重庆长江造型材料（集团）股份有限公司	214,705,302.77	3,708,503.03	1.73%
安徽壹石通材料科技股份有限公司	161,921,010.70	4,016,680.50	2.48%
攀枝花秉扬科技股份有限公司	296,631,853.68	2,297,382.33	0.77%

同行业平均存货跌价准备的计提比例约为 1.98%，公司存货跌价准备的计提比例为 1.12%，与同行业平均水平相比较低，系因公司产品销售为“以销定产”模式，不会大批量形成库存积压，存货跌价及积压风险较低。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就存货真实性、跌价准备计提充分性发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序：

（1）获取公司存货明细表，了解并分析公司目前存货构成、产品类型及库龄情况。

（2）获取公司期末在手订单明细，将在手订单与期末存货明细比对。

（3）执行监盘程序，关注存货数量与账面记录是否相符，是否存在毁损、陈旧、过时等情况。

（4）检查公司存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性；

（5）复核公司存货跌价准备测算过程并执行重新计算程序。

（6）与同行业的存货跌价准备计提比例进行对比分析是否存在较大差异。

2、核查意见

经核查，公司存货变动主要系受产品需求影响进行的备货导致，变动合理，期末存货跌价计提充分，公司存货真实、准确。



关于对四川南联环资科技股份有限公司

2024 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部:

四川南联环资科技股份有限公司(以下简称“南联环资”“公司”)于 2025 年 5 月 14 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对四川南联环资科技股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2025】第 014 号)(以下简称“《问询函》”)。要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对相关问题进行了认真分析、核查,现就《问询函》中的问题逐项回复如下:

1、关于应收账款

你公司 2024 年实现营业收入 119,119,745.52 元,同比增长 20.30%,公司应收账款期末余额为 64,683,916.42 元,较期初增长 31.03%。公司前五大客户销售占比 61.18%,应收账款余额前五名合计占应收账款年末余额的 45.08%,应收账款余额前五名中仅“客户四”属于销售前五大客户;应收账款年末余额第一名“客户六”期末余额 10,017,950.20 元,应收账款年末余额第三名“客户七”期末余额 5,282,871.35 元;前五大客户中,“客户五”本年销售收入为 5,362,219.91 元,但未进入应收账款期末余额前五名,由此推断前述“客户六”、“客户七”应收账款余额中部分账龄超过一年。

问题(1):结合主要客户销售合同的主要条款及信用期安排,说明 2024 年末应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度的原因及合理性,是否存在放宽信用期刺激收入增长的情形,收入确认时点是否准确;

公司回复:

①披露的客户前五大有误,修改后的公司前五大客户如下表:

序号	客户	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
1	客户一	24,069,688.56	20.21%	否
2	客户二	11,532,072.84	9.68%	否
3	客户三	9,438,124.54	7.92%	否
4	客户四	7,182,517.55	6.03%	否
5	客户五	6,985,816.76	5.86%	否

序号	客户	销售金额	年度销售占比	是否存在关联关系
	合计	59,208,220.25	49.70%	

应收账款期末余额前五名如下表：

客户	年末余额	占应收账款年末余额合计数的比例（%）	计提的坏账准备
客户六	10,017,950.20	15.49	1,000,462.27
客户四	5,972,882.69	9.23	298,644.13
客户五	5,282,871.35	8.17	264,143.57
客户七	4,093,196.80	6.33	204,659.84
客户八	3,791,263.50	5.86	283,571.05
合计	29,158,164.54	45.08	2,051,480.86

综上所述表格，应收账款余额前五名中，有“客户四”和“客户五”属于销售前五大客户，其中“客户六”和“客户八”的应收账款余额中部分账龄超过一年。

②公司 2024 年主要客户销售合同的主要条款及信用期安排如下表：

客户	主要条款	信用期
客户一	采购压裂用石英砂	发货次月 10 日前，按每月实际到货合格产品开具发票；客户在收到本公司开具的增值税专票 60 个工作日内支付
客户二	采购水洗石英砂	月结 90 天
客户三	采购烘干二氧化硅砂	按月结算，货到票到 15 日内支付
客户四	返排液水池沉砂回收再加工	按月结算，提交结算证明并开具发票后 30 日内支付
客户五	采购石英砂、磁尾砂、钾长石等	交货当月完结后 60 日内支付

报告期内，公司的信用政策未发生重大变化，公司对不同级别客户制定的授信标准如下表：

客户评级	评级标准	信用期
A 级客户	①双方业务合作时间 1 年以上；②客户资信好；③采购量大并采购可持续；④主要采购公司的主打业务产品或高毛利产品。	账期设定为 150 天-240 天
B 级客户	①双方业务合作时间 3 个月以上；②客户资信良好；③客户市场有一定需求量，但是在我公司采购量不大，采购可持续；④生产型行业新客户。	账期设定为 90 天-150 天
C 级客户	①主要采购公司副产品、滞销产品、研发生产的次品；②新进行业客户。	账期设定为 240 天以上

客户评级	评级标准	信用期
D 级客户	客户需求量少，采购量小且采购不持续。	无账期，执行款到发货或货到付款政策

综上所述表格，报告期内公司信用政策未发生重大变化，公司 2024 年主要客户销售合同约定的信用期在 15 日-90 日内，且主要客户均不属于需求量少，采购量小的 D 级客户，均未超过公司制定的授信标准，不存在放宽信用期刺激收入增长的情形。

③公司 2024 年度营业收入、期末应收账款余额变动情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动金额	变动率
营业收入	119,119,745.52	99,016,733.86	20,103,011.66	20.30%
应收账款余额	64,683,916.42	49,364,820.19	15,319,096.23	31.03%
其中：一年以内应收账款	43,287,629.58	32,992,975.32	10,294,654.26	31.20%
其中：1-2 年（含 2 年）应收账款	15,614,259.28	10,070,227.69	5,544,031.59	55.05%

由上表所示，公司 2024 年度营业收入相较上年增加 20,103,011.66 元，增长幅度为 20.30%，应收账款余额相较年初增加 15,319,096.23 元，增长幅度为 31.03%（其中一年以内应收账款余额相较年初增加 10,294,654.26 元，增长幅度为 31.20%），应收账款增加余额主要为一年以内，且营业收入增加金额大于一年以内应收账款增加金额，但营业收入增长幅度低于应收账款余额增长幅度，主要系“客户四”和“客户五”等客户的营业收入发生在第四季度，以及 2024 年度部分客户未及时回款。如：“客户四”为国有控股企业，客户内部付款审批流程较长，回款不及时，但其应收账款余额仍在账期内；“客户六”所采购产品供于石油开采，工程期较长，付款进度审核较长，造成回款不及时。期后“客户四”和“客户六”均有陆续回款，不存在不能回款的信用风险，公司报告期内应收账款余额前五名的期后回款情况详见问题 1、（2）回复。综上公司 2024 年末应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度具备合理性。

④公司收入确认时点为：a 销售包运费产品时，以客户处过磅单或取得客户签署的发货单后确认销售商品收入；b 销售客户自提的产品时，在取得客户签署的过磅单或其他转移产品所有权凭证后确认销售商品收入。收入确认时点准确。

问题（2）说明期末应收账款前五名客户的合作背景、首次合作的时间、客户成立时间、

客户资信情况、应收账款形成时间、具体账龄构成、合同约定的信用账期、逾期金额、期后回款情况等，说明应收账款余额前五名与前五大客户差异较大的原因及合理性，是否存在与新增客户合作且交易金额较大的情况；账龄超过一年的交易是否存在合同履行方面的重大争议，是否存在退货风险，与之相关的收入确认是否准确；

公司回复：

①期末应收账款前五名客户的合作背景、首次合作的时间、客户成立时间、客户资信情况如下表：

客户	客户成立时间	首次合作时间	合作背景	资信情况
客户六	2016年9月6日	2022年	商务洽谈	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况
客户四	2013年12月2日	2024年	招投标中标	国有控股，信誉及资信情况良好
客户五	2003年3月19日	2023年	商务洽谈，持续合作	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况
客户七	2019年5月9日	2024年	商务洽谈	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况
客户八	1999年6月15日	2021年	商务洽谈，持续合作	信誉及资信情况良好，无证据表明其发生经营困难或财务恶化情况

②截止2024年12月31日，公司应收账款余额前五名的账龄分布、逾期金额、期后回款金额等情况如下表：

客户	应收账款形成时间	应收账款年末余额		合同约定信用期	逾期金额	期后回款金额
		1年以内	1-2年			
客户六	2024年6月形成26,655.00元；2023年2月形成9,991,295.20元	26,655.00	9,991,295.20	180天	9,991,295.20	4,590,000.00
客户四	2024年10、11月形成	5,972,882.69		30天	5,972,882.69	1,480,923.69
客户五	2024年11、12月形成	5,282,871.35		60天		5,282,871.35
客户七	2024年5月形成	4,093,196.80		现结	4,093,196.80	4,000,000.00
客户八	2024年形成1,911,106.00元；2023年下半年形成1,880,157.50元	1,911,106.00	1,880,157.50	现结	3,791,263.50	2,694,370.00

③公司2024年主要客户中“客户一”、“客户二”和“客户三”为公司长期合作客户，

因回款较为及时，故未进入报告期应收账款余额前五名。公司 2024 年主要客户中仅“客户四”为报告期内新增，该客户为本公司通过招投标中标获取，为国有控股公司，信用风险较小。

④公司应收账款前五名中“客户六”和“客户八”账龄超过一年，因市场环境差及客户内部付款审核进度较长等原因造成回款不及时，但不存在履约方面的重大争议，报告期后“客户六”已回款 4,590,000.00 元，“客户八”已回款 2,694,370.00 元，不存在退货风险，与之相关的收入确认准确。

⑤公司 2024 年积极投标，受邀竞标，取得了一些新的突破。存在新增客户合作且交易金额较大的单位主要为：油气行业客户，央企下属公司或者地方国企下属公司。“客户四”（中石油下属公司），2024 年度营业收入金额 7,182,517.55 元，2024 年年末应收账款余额 5,972,882.69 元；“客户九”（中石化下属公司），2024 年度营业收入金额 5,362,219.81 元，2024 年年末应收账款余额 3,320,593.5 元；“客户十”（贵州国资下属公司），2024 年度营业收入金额 2,950,141.59 元，2024 年年末应收账款余额 3,333,660.00 元（含税金额）。

⑥账龄超过一年的交易，主要是因为行业竞争加剧，市场环境较弱，双方或者多方互相谅解，后续继续加强合作，保持良好关系。不存在合同履行方面的重大争议，不存在退货风险，与之相关的收入确认准确。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就销售收入、应收账款余额的真实性发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）访谈公司销售人员，了解公司的销售政策、信用政策以及与销售相关的内部控制，基于了解的内部控制情况，对销售与收款执行穿行测试和控制测试，以评价管理层与销售、收款相关的内部控制制度的设计合理性和运行有效性。

（2）检查主要客户的销售合同，识别与商品控制权转移的相关合同条款，评价公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的规定。将合同约定信用期与公司信用政策对比，确认是否存在放宽信用期的情况。

（3）获取公司销售台账，与账面数据进行比对，并抽取部分收入交易样本，检查其销售合同、发货单、过磅单、物流单据、签收单、销售发票、销售回款情况等支持性资料，评价收入确认的真实性和准确性。

(4) 通过公开渠道查询主要客户的工商信息，对应收账款账龄较长以及逾期的主要客户登记状态、资信状况等情况进行分析。

(5) 对重要客户的销售收入发生额、应收账款余额进行函证。

(6) 检查资产负债表日前后收入确认情况，评价相关收入是否已确认于恰当的会计年度。

(7) 检查应收账款的期后回款情况。

2、核查意见

经核查，我们认为公司报告期内收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，收入确认金额真实、准确。报告期内公司信用政策未发生重大变化，未发现放宽信用期刺激收入增长的情形，应收账款余额真实、准确。

2、关于预付款项

报告期末，你公司预付账款余额为 28,977,705.60 元，其中 1 年以上预付款余额 11,932,093.40 元，占比 41.18%；其中前五名供应商的期末余额为 21,474,906.95 元，占比 74.12%。根据预付账款前五名披露情况：(1) 预付账款年末余额前五名仅“供应商二”属于前五大供应商。(2) 你公司在关联方应收应付款项披露，你公司向重庆蒋陶石英砂有限公司（以下简称“蒋陶石英砂”）预付金额为 4,274,378.16 元，与预付账款附注中披露的“供应商七”金额一致，蒋陶石英砂为你公司持股 3% 的其他权益工具投资，你公司投资成本为 168,000.00 元，由于蒋陶石英砂连年亏损，你公司已对其他权益工具投资全额计提减值损失。

(3) 报告期内，你公司向第五大供应商“供应商五”采购金额 1,591,770.13 元，你公司预付账款年末余额第二名“供应商六”、第三名“供应商七”、第四名“供应商八”均超过“供应商五”今年的采购金额，由此推断，上述预付款项中部分账龄已超过一年。

报告期末，你公司其他非流动资产中预付款项余额 12,000,000.00 元，性质均为预付款项，你公司未披露具体交易对手方和账龄情况。

请你公司：

问题(1)：说明预付账款余额前五名与前五大供应商差异较大的原因及合理性，按期末余额补充列示预付款前二十名对象的情况，包括但不限于金额及账龄构成、预付具体内容、是否存在关联关系或潜在关联关系等，并结合合同主要内容，说明预付款项是否与合同约定付款方式、付款时点相符，说明预付款项长期未结算是否符合商业惯例；

公司回复：

①披露的供应商前五大错误，修改后的公司前五大供应商如下表：

序号	供应商	采购金额	年度采购占比	是否存在关联关系
1	供应商一	56,025,277.22	38.51%	否
2	供应商二	23,890,089.00	16.42%	否
3	供应商三	14,856,724.25	10.21%	否
4	供应商四	8,937,287.95	6.14%	否
5	供应商五	4,153,956.32	2.86%	否
合计		107,863,334.74	74.15%	

预付账款期末余额前五名如下表：

供应商	年末余额	占预付账款年末余额合计数的比例（%）
供应商三	8,078,712.95	27.88%
供应商六	5,588,989.58	19.29%
供应商七	4,274,378.16	14.75%
供应商八	2,435,950.64	8.41%
供应商九	1,096,875.42	3.79%
合计	21,474,906.75	74.12%

预付账款年末余额前五名中仅第一名（即“供应商三”）属于前五大供应商，系因公司采购模式改变，从向原材料供应商采购转为向供应链公司采购，采购机制为供应链公司替采购方垫付资金向原材料供应商采购货物，采购方按约定账期在收货后的一定日期内向供应链公司支付货款，与供应链公司的往来余额期末在应付账款科目体现，故预付账款余额前五名与前五大供应商存在差异。

预付账款期末余额第一名为供应链公司，但期末余额仍在预付款项体现，系因依据项目不同、材料运抵目的地不同，部分采购订单仍需预付货款。第二名至第五名的预付账款余额为以前年度预付的货款及物流费，采购模式改变导致预付款未及时消耗完毕，公司计划当原供应商能够满足公司需求、报价低于供应链公司报价时，会将预付款用于继续向原供应商采购，故未将预付账款立即收回，而是按照生产、资金需求逐步收回预付资金，2025 年 1-4 月，公司已收回预付资金 9,863,367.74 元。

②预付款前二十名对象详细情况详见下表:

序号	单位名称	期末余额	期末余额账龄			占期末预付账款 总金额的比	款项性质	是否为关联方/潜 在关联关系
			1 年以内	1-2 年	2-3 年			
1	供应商三	8,078,712.95	8,078,712.95			27.88%	货款	否
2	供应商六	5,588,989.58	3,291,183.31	2,297,806.27		19.29%	货款	否
3	供应商七	4,274,378.16	1,010,000.00	3,264,378.16		14.75%	货款	否
4	供应商八	2,435,950.64	30,000.00	2,209,232.88	196,717.76	8.41%	货款	否
5	供应商九	1,096,875.42	50,000.00	570,000.00	476,875.42	3.79%	运输费	否
6	供应商十	988,659.05	300,000.00	688,659.05		3.41%	货款	否
7	供应商十一	862,223.57	862,223.57			2.98%	货款	否
8	供应商十二	755,448.87	755,448.87			2.61%	物流费	否
9	供应商十三	621,633.98		621,633.98		2.15%	货款	否
10	供应商十四	583,000.00	583,000.00			2.01%	货款	否
11	供应商十五	560,000.00	560,000.00			1.93%	货款	否
12	供应商十六	508,622.34		508,622.34		1.76%	物流费	否
13	供应商十七	439,840.35	50,000.00	389,840.35		1.52%	货款	否
14	供应商十八	278,000.00	278,000.00			0.96%	燃气费	否
15	供应商十九	221,750.82			221,750.82	0.77%	货款	否
16	供应商二十	199,304.00	70,000.00	129,304.00		0.69%	货款	否
17	供应商二十一	150,000.00	150,000.00			0.52%	服务费	否
18	供应商二十二	106,470.49	106,470.49			0.37%	物流费	否
19	供应商二十三	99,477.16		99,477.16		0.34%	货款	否
20	供应商二十四	85,000.00			85,000.00	0.29%	货款	否

序号	单位名称	期末余额	期末余额账龄			占期末预付账款 总金额的比	款项性质	是否为关联方/潜 在关联关系
			1 年以内	1-2 年	2-3 年			
合计		27,934,337.38	16,175,039.19	10,778,954.19	980,344.00	96.40%		

(续上表)

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长 期未结 算	长期未结算原因	是否被纳入失 信被执行人或 被大量起诉
1	供应商三	8,078,712.95	合同约定的付款方式为收货后付款，具体为“货物验收合格后，购销双方在《对账单》上签字盖章，并在盖签盖之日起 60 日内支付全额货款”，但因原材料市场价格波动大，为了及时锁定高质量低价格货源，公司会提前支付货款。	否		否
2	供应商六	5,588,989.58	合同约定购买方预付货款，实际以结算清单数量为准。	是	子公司的销售业务量减少，采购量减少，预付货款未及时消耗。期后已将预付该供应商的货款全部收回。	否
3	供应商七	4,274,378.16	预付货款，按验收合格数量进行结算。	是	子公司重庆南联的销售业务量减少，采购量减少，预付货款未及时消耗。期后已将预付该供应商的货款全部收回。	否
4	供应商八	2,435,950.64	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票”。运输由购方负责白提。销方提供发运单和产品检验报告。每月对账日期为当月最后一天，经双方确认无误后，销方应于 5 个工作日内向购方开具 13%的增值税专用发票。购方在收到发票挂账 30 个工作日内以电汇、银行承兑汇票(6 个	是	1、公司业务量于近两年大幅度下降导致购货需求减少，预付货款未继续消耗。2、子公司一直以来未进行生产运作，经营方式为采购原料销售给母公司，由母公司对外销售，	否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
			月)或商业承兑方式(3个月)支付货款,如遇节假日可顺延,销方逾期未提供全额发票的,购方有权延期付款至发票开具之日起。电汇、银行承兑汇票(6个月)或商业承兑方式(3个月)支付比例原则上按20%、30%、50%处理。		目前母公司转型为由运输链进行集中采购,故该类供应商预付搁置未继续进行有效消耗。	
5	供应商九	1,096,875.42	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票后支付运费”。公司预付运费系为获取运费优惠及保障运输服务,承运方资金风险降低,可降低运费报价,从而节省运输成本。同时,提前支付运费可确保物流公司优先安排货物运输,保障服务质量和运输时效,避免因运费纠纷影响货物发送。	是	1、公司更换物流供应商,转为使用可垫付资金的物流平台,向原供应商采购的业务量减少导致预付运费未使用完毕。 2、因物流平台有部分运输目的地无法送达,如果原物流商服务能够满足运输需求或报价低于物流平台报价,会将预付款用于继续采购服务。	否
6	供应商十	988,659.05	合同约定确认收货后付款(“当月数量经双方确认无误后,销售方开具销售发票,购方支付货款”),为了及时锁定高质量低价格货源,公司会提前支付货款。	是	因本期采购方式改变,主用向可垫付货款的供应链公司采购物资,向供应商直接采购的原材料数量减少,导致预付货款有结余。	否
7	供应商十一	862,223.57	合同约定确认收货后付款(“当月数量经双方确认无误后,销售方开具销售发票,购方支付货款”),但因原材料市场价格波动大,为了及时锁定高质量低价格货源,公司会提前支付货款。	否		否
8	供应商十二	755,448.87	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票后支付运费”。公司预付运费系为获取运费优惠及保障运输服务,承运方资金风险降低,可降低运费报价,从而节省运输成	否		否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
			本。同时，提前支付运费可确保物流公司优先安排货物运输，保障服务质量和运输时效，避免因运费纠纷影响货物发送。			
9	供应商十三	621,633.98	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票”。运输由购方负责白提。销方提供发运单和产品检验报告。每月对账日期为当月最后一天，经双方确认无误后，销方应于5个工作日内向购方开具13%的增值税专用发票。购方在收到发票挂账30个工作日内以电汇、银行承兑汇票(6个月)或商业承兑方式(3个月)支付货款，如遇节假日可顺延，销方逾期未提供全额发票的，购方有权延期付款至发票开具之日起。电汇、银行承兑汇票(6个月)或商业承兑方式(3个月)支付比例原则上按20%、30%、50%处理。	是	1、公司业务量于近两年大幅度下降导致购货需求减少，预付货款未继续消耗。2、青川南联一直以来未进行生产运作，经营方式为采购原料销售给四川南联，由四川南联对外销售，四川南联现在转型为由运输链进行集中采购，故该类供应商预付搁置未继续进行有效消耗。	否
10	供应商十四	583,000.00	合同约定的付款方式为先款后货，提货时分次付清材料款	否		否
11	供应商十五	560,000.00	合同约定的付款方式为先款后货，提货时分次付清材料款	否		否
12	供应商十六	508,622.34	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票后支付运费”。公司预付运费系为获取运费优惠及保障运输服务，承运方资金风险降低，可降低运费报价，从而节省运输成本。同时，提前支付运费可确保物流公司优先安排货物运输，保障服务质量和运输时效，避免因运费纠纷影响货物发送。	是	1、公司更换物流供应商，转为使用可垫付资金的物流平台，向原供应商采购的业务量减少导致预付运费未使用完毕。2、因物流平台有部分运输目的地无法送达，公司仍有向原物流商采购运输服务的计划，如果原物流商服务能够满足运输需求或报价低于物流平台报价，会将预付款用于继续采购服务。	否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
13	供应商十七	439,840.35	合同约定的付款方式为：月结 60 天，即购方在交货当月完结并收到销方开具的增值税发票，购方通过银行承兑汇票方式结清其全部应付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
14	供应商十八	278,000.00	合同约定的付款方式为先款后货，提货时分次付清材料款	否		否
15	供应商十九	221,750.82	每月对账日期为当月最后一天，经双方确认无误后，销方开具增值税专用发票，购方在收到发票后 30 个工作日内以支付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
16	供应商二十	199,304.00	合同约定的对账方式为水洗石英砂送货每满一千吨双方以传真或微信方式核对确认数量，按确认的数量结算货款。磁尾砂采取月结方式，次月 5 日前双方以传真或微信方式核对确认数量。双方确认数量后销方开具 1% 的增值税专用发票，购方收到发票后 15 天内通过银行电汇转账结清其该笔应付货款。若款项未付清，销方有权停止供货并不承担责任。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
17	供应商二十一	150,000.00	投标保证金	否		否
18	供应商二十二	106,470.49	合同约定根据平台要求，在发货时将发货订金存入账户，在实际承运人进行收货确认前将运费存入账户。	否		否
19	供应商二十三	99,477.16	合同约定的付款方式为“每月对账结算并开具发票”。运输由购方负责。销方将《发货单》及《化学分析报告单》给购方运输人。每月对账日期为 25 日，经双方确认无误后，销方应于 5 个工作日内向购方开具 13% 的增值税专用发票	是	1、公司业务量于近两年大幅度下降导致购货需求减少，预付货款未继续消耗。2、青川南联一直以来未进行生产运作，经营方式为采购原料	否

序号	单位名称	期末余额	合同约定付款方式、付款时点	是否长期未结算	长期未结算原因	是否被纳入失信被执行人或被大量起诉
			票。购方在收到发票挂账 30 个工作日内以银行承兑汇票或商业承兑方式支付货款，如遇节假日可顺延，销方逾期未提供全额发票的，购方有权延期付款至发票开具之日起。		销售给四川南联，由四川南联对外销售，四川南联现在转型为由运输链进行集中采购，故该类供应商预付搁置未继续进行有效消耗。	
20	供应商二十四	85,000.00	购方在交货当月完结并收到销方开具的增值税发票后，结清其全部应付货款。	是	因本期采购方式改变，主用向可垫付货款的供应链公司采购物资，向供应商直接采购的原材料数量减少，导致预付货款有结余。	否
合计		27,934,337.38				

综上表格所述，预付款项期末账龄在一年以上的余额合计 11,932,093.40 元，占合计余额的比为 41.48%，主要系因采购模式转变导致未及时消耗的预付货款、物流费，该部分余额期后已收回 9,863,367.74 元，长期未结算的预付款项余额具备商业实质，不存在资金占用的情况。

问题（2）：说明预付对象是否存在长期亏损、已被纳入失信被执行人、被大量起诉等异常情况，账龄超过一年的交易是否存在合同履行方面的重大争议，预付账款减值计提是否充分；

公司回复：

在公共平台上未查询到预付对象财务报表等相关信息，无法确定是否存在长期亏损。

经在公共平台上查询，预付款前二十名对象均未被纳入失信被执行人，无被大量起诉等异常情况。

账龄超过一年的预付账款余额的款项性质主要为货款及物流费，因公司采购模式转变，向原材料供应商直接采购原材料的数量减少，导致预付货款未及时消耗，不存在合同履行方面的重大争议。

未发现供应商存在信用风险迹象，故未对预付账款计提减值。

问题（3）：说明预付蒋陶石英砂款项的具体业务背景，是否具有商业实质，是否存在关联方变相占用公司资金；

公司回复：

自公司 2018 年布局重庆区域市场以来，公司通过资源锁定与战略投资深化本地化布局：2022 年 7 月以全资子公司对重庆蒋陶石英砂有限公司持股 3%并预付资金锁定其矿山资源及产品优先供应权，依托该企业产能及区位优势，降低页岩气压裂石英砂支撑剂的生产成本及面向川渝核心气田（中石油、中石化主采区）的物流成本，构建区域市场竞争壁垒，同时该合作基于市场化条款设计，预付款项与资源采购规模匹配且有矿权抵押，具备明确商业实质，为未来多年重庆页岩气开发市场的原料保障与业务拓展奠定战略基础。具有商业实质，不存在关联方变相占用公司资金。

问题（4）：说明其他非流动资产-预付款项形成的具体情况，包括但不限于交易情景、交易时间、交易对手、采购标的、定价公允性、期后到货情况，交易对手方的成立时间、交易对手方是否与公司存在关联关系等，将其与预付账款分别列示的原因。

公司回复：

①交易介绍：2024 年 5 月 30 日，重庆南联环资石英砂有限责任公司（以下简称“重庆南联”）与重庆蒋陶石英砂有限公司（以下简称“蒋陶石英砂”）签订《股权转让协议》，蒋陶石英砂将其 60%的股权及采矿权（采矿权证号“C5001182009127120046347”，采矿权有

效期自 2023 年 9 月 8 日至 2024 年 9 月 7 日) 转让给重庆南联, 依据采矿权价值评估报告, 采矿权评估价值 4039.08 万元, 双方协商后确定交易价格为 1600 万人民币。合同约定支付方式为预付款支付, 2024 年 12 月, 重庆南联通过商业承兑汇票支付蒋陶石英砂 1200 万元人民币。

协议约定“采矿权延期申请成功办结, 且公司完成工商变更登记之日为股权交割日”。目前采矿权延期申请手续尚未办结, 故尚未完成股权交割及采矿权变更登记, 《股权转让协议》中约定蒋陶石英砂需在 2025 年 9 月 30 日之前办结采矿权延期申请, 若未能按期办结, 应在 2025 年 12 月 31 日之前将乙方已支付的预付款全额退还给重庆南联。

②蒋陶石英砂基本情况: 公司成立于 2012 年 4 月 27 日, 注册地址为重庆市永川区南大街办事处代家店村龙头山村民小组, 法定代表人为张敏, 注册资本为人民币 400 万元, 经营范围为: 许可项目: 玻璃用石英岩露天开采(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动, 具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目: 石英砂加工、销售。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)。

截至《股权转让协议》签署之日, 蒋陶石英砂股权结构为张敏持有公司 77%的股权, 出资额为人民币 308 万元; 其他股东持有公司 23%的股权。

经查, 重庆南联与蒋陶石英砂不存在关联关系;

③报告期末, 将与蒋陶石英砂的往来款按照款项性质划分, 股权采购款在其他非流动资产科目列示, 预付货款在预付账款科目列示。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据, 就预付账款的真实性、会计处理的准确性、是否具有商业实质、是否构成变相资金占用发表明确意见。

年审会计师回复:

1、核查程序

(1) 获取公司预付账款账龄明细表, 比较当年度及以前年度预付账款的构成、账龄, 分析预付账款变动情况及合理性。

(2) 查阅预付账款涉及主要供应商的采购合同、检查合同约定的结算条款。

(3) 核查款项性质、检查银行付款, 对预付账款的发生额进行核实。

(4) 对重要预付账款余额执行函证程序, 验证预付款项和采购额的真实性和准确性。

(5) 检查期后收回的预付账款并分析其合理性; 检查预付账款期后结转情况。

(6) 检查预付款项前五大的工商信息、经营范围等, 确定是否与实际采购业务相关联,

是否具备商业实质。

2、核查意见

基于已采取的审计程序和已获取的审计证据，我们认为期末预付账款余额是真实的，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。公司报告期内预付款项具有真实交易背景和商业实质，不存在预付对象非经营性资金占用的情形。

3、关于潜在关联关系

经查询公开数据，你公司客户绵阳市啸威商贸有限公司与子公司青川县南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱为同一邮箱；客户醴陵市丰源矿产品有限公司与子公司湖南南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱为同一邮箱。

你公司 2021 年末、2022 年末对绵阳市啸威商贸有限公司应收账款余额分别为 7,875,800.00 元、4,613,521.80 元；于 2020 年末对醴陵市丰源矿产品有限公司应收账款期末余额 2,795,720.00 元。

报告期内，你公司向实控人曾伟拆入资金 36,822,200.00 元，偿还资金 36,839,200.00 元。

请你公司：

问题（1）：说明上述主体与公司子公司登记同一邮箱的原因，从实质重于形式的角度出发是否存在关联关系，是否应认定为你公司关联方，你公司 2023 年度、2024 年度是否与上述主体开展交易，是否存在资金往来，交易是否具有商业实质、定价是否公允。

公司回复：

青川县南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱系我司负责工商年报申报人员严女士个人邮箱，针对绵阳市啸威商贸有限公司与青川县南联环资科技有限责任公司对外公开邮箱一致的问题，我司第一时间询问了公司员工严女士，并联系对接了绵阳市啸威商贸有限公司负责人，通过了解核实情况如下：2022 年绵阳市啸威商贸有限公司在申报企业工商年报时，因申报业务不熟咨询了我司青川县南联环资科技有限责任公司负责工商年报申报的严女士，由于邮箱是必填项，在辅导他们工商年报时，在申报的资料上使用了她的邮箱暂存，当时已告知绵阳市啸威商贸有限公司上传了年报时需更正为自己的邮箱号，因绵阳市啸威商贸有限公司办事人员疏忽事后几年一直没有更改过来，为此，我司已要求绵阳市啸威商贸有限公司在本年度的工商年报申请中做更正，同时对相关人员做出了批评与要求。

湖南南联环资科技有限责任公司外公开邮箱系我司负责工商年报申报人员顾先生的个人邮箱，针对醴陵市丰源矿产品有限公司与子公司湖南南联环资科技有限责任公司对外公开

邮箱一致的问题，我司第一时间询问了公司员工顾先生，并联系对接了醴陵市丰源矿产品有限公司负责人，通过了解核实情况如下：湖南南联环资科技有限责任公司负责工商年报申报人员顾先生在入职本公司之前曾经任职于醴陵市丰源矿产品有限公司、醴陵旗滨硅业有限公司（上市公司旗滨集团全资子公司）等公司，其于 2020 年下半年从醴陵旗滨硅业有限公司离职后加入湖南南联，醴陵市丰源矿产品有限公司在 2021 年变更联络员后，因工作疏漏未及时更新工商登记信息，导致后续工商年检对外公开邮箱信息出现偏差。对此，我司已主动对接联系醴陵市丰源矿产品有限公司负责人，要求在本年度的工商年报申请中做更正。

上述情况事实清楚，不构成以此为依据做出双方为关联方的判断，事实上我司与上述两家公司存在因业务需要形成了购销合作关系，公司 2021 年末、2022 年末对绵阳市嘯威商贸有限公司应收账款余额分别为 7,875,800.00 元、4,613,521.80 元；2020 年末对醴陵市丰源矿产品有限公司应收账款期末余额 2,795,720.00 元属于正常业务，双方在业务合作过程中，定价合理，业务形态合规。2023 年至 2025 年，公司与绵阳市嘯威商贸有限公司仍有业务往来，绵阳市嘯威商贸有限公司利用自身的渠道关系主要承担了公司部分产品的销售，公司在产品定价上和其他客户保持一致的公允水平。

问题（2）：说明与实控人之间资金拆借的具体情况，包括相关资金用途、归还情况、计息公允性，向实控人借款的必要性，借款利率相比同期向独立第三方借款利率的差异及合理性，说明上述拆借资金的资金来源，是否存在资金体外循环的情形。

公司回复：

针对报告期内，公司向实控人曾伟拆入资金 36,822,200.00 元，偿还资金 36,839,200.00 元的系正常的财务资助。此事项作为一项议案已通过了 2024 年年度股东大会。该笔资金拆借属于无息借款，已在年度股东大会议案中做了明确。

2024 年，因经济形势下行，公司的经营性现金流受回款账期长、融资租赁业务体态等因素的影响极度紧张，在应对银行贷款到期、阶段性应付账款支付等时点上出现的公司账面现金余额不足的情况下，只有向实控人曾伟拆解资金来应对这些问题，以确保公司的生产经营为此正常。报告期内，公司先后向实控人曾伟拆入资金 36,822,200.00 元，偿还资金 36,839,200.00 元相关明细如下：

序号	时间	金额（单位：元）	备注
1	2024.1	6,017,000.00	拆入
2	2024.2	2,850,000.00	拆入
3	2024.3	-	拆入

序号	时间	金额（单位：元）	备注
4	2024.4	1,500,000.00	拆入
5	2024.5	6,299,800.00	拆入
6	2024.6	100,000.00	拆入
7	2024.7	1,180,000.00	拆入
8	2024.8	1,096,000.00	拆入
9	2024.9	1,650,000.00	拆入
10	2024.1	4,345,000.00	拆入
11	2024.11	5,771,000.00	拆入
12	2024.12	6,013,400.00	拆入
13	2024.1	1,187,330.16	偿还
14	2024.2	4,409,630.16	偿还
15	2024.3	395,080.16	偿还
16	2024.4	4,210,130.16	偿还
17	2024.5	3,012,130.16	偿还
18	2024.6	576,130.16	偿还
19	2024.7	1,429,630.16	偿还
20	2024.8	727,000.00	偿还
21	2024.9	2,097,105.70	偿还
22	2024.1	5,786,210.48	偿还
23	2024.11	1,044,109.60	偿还
24	2024.12	11,964,713.10	偿还

经过与实控人交流核实了解，实控人拆解给公司的资金主要来源于实控人夫妇的个人贷款，亲朋好友的借款，所有借款来源有据可查，不存在资金体外循环的情形。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就问题（1）（2）发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序

（1）通过公开渠道查询新增客户的工商登记信息、董监高情况、经营范围等，检查是否与公司存在潜在关联关系。

（2）对上述主体与公司的交易情况进行细节测试，确定交易的真实性。

（3）询问向实控人资金拆入的原因，对报告期内的拆入、归还资金进行银行流水核查。

2、核查意见

经核查，我们认为上述主体与公司不存在潜在关联关系，未发现存在资金体外循环的情

形。

4、关于存货

你公司近两年年报披露，2022 年末、2023 年末、2024 年末，你公司存货余额分别为 21,577,582.66 元、35,494,824.61 元、46,534,422.24 元，主要为原材料和库存商品，各期末增幅分别 64.50%、31.10%；各期末存货跌价准备余额分别为 311,768.70 元、311,768.70 元、519,590.52 元，跌价计提比例分别为 1.44%、0.88%、1.12%。

问题（1）：区分不同产品类型说明存货的主要构成、库龄、期后结转或销售情况，结合在手订单情况、采购生产周期、备货政策等，说明库存商品、原材料余额增长较快的原因及合理性；

公司回复：

各报告期期末，发行人存货明细构成如下：

项目	2024 年年末 账面价值	2023 年年末 账面价值	2022 年年末 账面价值	24 年变动 率（%）	23 年变动 率（%）
原材料	5,495,517.33	12,372,315.09	4,888,519.05	-55.58%	153.09%
低值易耗品	1,654,404.77	1,282,012.17	2,746,733.13	29.05%	-53.33%
库存商品	38,704,340.51	19,302,334.14	13,942,330.48	100.52%	38.44%
在产品	680,159.63	2,538,163.21		-73.20%	
合计	46,534,422.24	35,494,824.61	21,577,582.66	31.10%	64.50%

2024 年末，公司产品分类、库龄、存货跌价准备情况、期后销售/结转情况如下：

存货分类	明细名称	期末余额	2024 年末计提存货跌价 准备余额	存货坏账准备计提比例	库龄		期后销售/结转情况
					一年以内	一至两年	
原材料	原材料 1	2,978,432.34			2,978,432.34		4,310,767.49
原材料	原材料 2	2,222,569.06			2,222,569.06		2,444,261.75
原材料	原材料 3	12,340.54			12,340.54		12,340.46
原材料	原材料 4	119,469.53			119,469.53		619,845.08
原材料	原材料 5	158,442.07			158,442.07		1,193,841.25
原材料	原材料 6	19.33				19.33	
原材料	原材料 7	4,244.46				4,244.46	
低值易耗品		1,654,404.77			1,420,578.02	233,826.75	785,675.33
库存商品	产品 1	222,507.59			222,507.59		1,730,086.93
库存商品	产品 2	85,342.93			85,342.93		9,050.71
库存商品	产品 3	419,755.25			419,755.25		42,133.93
库存商品	产品 4	647,716.14			647,716.14		7,153.25
库存商品	产品 5	5,299,939.68			5,299,939.68		149,514.23
库存商品	产品 6	726,044.99			726,044.99		673,770.58
库存商品	产品 7	8,030,515.19			8,030,515.19		1,655,657.52
库存商品	产品 8	7,352,817.83			7,352,817.83		421,618.88
库存商品	产品 9	10,167.28			10,167.28		10,167.28
库存商品	产品 10	7,296,537.76			5,994,942.73	1,301,595.03	3,990,751.38
库存商品	产品 11	38,453.25				38,453.25	38,453.25
库存商品	产品 12	127,489.49			127,489.49		49,014.70
库存商品	产品 13	357,995.58			357,995.58		2,932,858.11

存货分类	明细名称	期末余额	2024 年末计提存货跌价 准备余额	存货坏账准备计提比例	库龄		期后销售/结转情况
					一年以内	一至两年	
库存商品	产品 14	24,292.30				24,292.30	241,314.77
库存商品	产品 15	23,661.91			23,661.91		23,661.91
库存商品	产品 16	55,007.96			55,007.96		23,662.91
库存商品	产品 17	1,915,982.09			1,915,982.09		2,489,029.83
库存商品	产品 18	4,530.45			4,530.45		4,530.45
库存商品	产品 19	560,310.73			560,310.73		560,310.73
库存商品	产品 20	450,088.78			450,088.78		460,097.88
库存商品	产品 21	70,571.22	63,904.85	90.55%		70,571.22	
库存商品	产品 22	354,853.10			354,853.10		
库存商品	产品 23	243,120.00	143,916.97	59.20%		243,120.00	
库存商品	半成品 1	523,347.12	311,768.70	59.57%	523,347.12		311,578.43
库存商品	半成品 2	1,467,840.48			1,467,840.48		3,163,440.61
库存商品	半成品 3	6,013.27			6,013.27		6,013.27
库存商品	半成品 4	631,178.74			631,178.74		631,178.74
库存商品	半成品 5	115,152.67			115,152.67		115,152.67
库存商品	半成品 6	779,772.29			779,772.29		779,772.29
库存商品	半成品 7	862,363.65				862,363.65	685,679.29
库存商品	半成品 8	970.8				970.80	970.80
在产品		680,159.63			680,159.63		680,159.63
合计		46,534,422.25	519,590.52		43,754,965.46	2,779,456.79	31,253,516.32

报告期末，公司存货主要由原材料、库存商品、低值易耗品、在产品构成，余额分别为549.55万元、3,870.43万元、165.44万元、68.02万元，库龄一年以内的94.03%，一至两年的5.97%。原材料较期初减少55.58%，库存商品较期初增加103.81%，期末存货金额增加的主要原因为公司订单增加，提前备货导致库存商品金额增加。

2024年8月，公司新中标大额订单，因备货库存要求在120天以上，采购生产周期约为7-15天，公司开始大量生产备货，造成原材料库存减少，库存商品库存增加。其中9月至12月成品入库数量的比重占全年合计数量的49.53%，各月成品入库数量明细如下：

月份	成品入库数量	占全年合计数的比
2024.1	34,681.51	6.79%
2024.2	27,509.45	5.38%
2024.3	48,420.96	9.48%
2024.4	46,178.96	9.04%
2024.5	38,346.07	7.50%
2024.6	31,965.18	6.26%
2024.7	14,847.83	2.91%
2024.8	15,963.29	3.12%
2024.9	58,478.19	11.44%
2024.10	49,830.28	9.75%
2024.11	64,959.48	12.71%
2024.12	79,813.70	15.62%
合计	510,994.90	100.00%

综上，公司报告期存货结构变化与订单增加情况相匹配。问题（2）：结合存货跌价准备计提的具体政策，区分不同产品类型说明公司存货跌价准备的计提比例及充分性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司回复：

存货跌价准备计提比例详见上述表格。

公司根据期末存货库存情况，对原材料、库存商品、半成品进行跌价测试，期末结存的库存商品，按照有销售订单与无销售订单两种情况分类，有销售单价的按照销售订单价格做减值测试计提减值准备，无销售订单的按照销售市场均价做减值测试，减值测试后计提相应减值准备，结存库存商品期后逐步销售出货，期后销售价格与减值测试时预测销售价格基本一致，未出现重大减值迹象，减值准备计提充分。

同行业存货跌价准备计提比例如下所示：

公司名称	期末存货余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
------	--------	--------	------------

公司名称	期末存货余额	存货跌价准备	存货跌价准备计提比例
江苏太平洋石英股份有限公司	1,014,564,122.77	29,855,494.79	2.94%
重庆长江造型材料（集团）股份有限公司	214,705,302.77	3,708,503.03	1.73%
安徽壹石通材料科技股份有限公司	161,921,010.70	4,016,680.50	2.48%
攀枝花秉扬科技股份有限公司	296,631,853.68	2,297,382.33	0.77%

同行业平均存货跌价准备的计提比例约为 1.98%，公司存货跌价准备的计提比例为 1.12%，与同行业平均水平相比较低，系因公司产品销售为“以销定产”模式，不会大批量形成库存积压，存货跌价及积压风险较低。

请年审会计师结合已采取的审计程序和已获取的审计证据，就存货真实性、跌价准备计提充分性发表明确意见。

年审会计师回复：

1、核查程序：

- （1）获取公司存货明细表，了解并分析公司目前存货构成、产品类型及库龄情况。
- （2）获取公司期末在手订单明细，将在手订单与期末存货明细比对。
- （3）执行监盘程序，关注存货数量与账面记录是否相符，是否存在毁损、陈旧、过时等情况。
- （4）检查公司存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性；
- （5）复核公司存货跌价准备测算过程并执行重新计算程序。
- （6）与同行业的存货跌价准备计提比例进行对比分析是否存在较大差异。

2、核查意见

经核查，公司存货变动主要系受产品需求影响进行的备货导致，变动合理，期末存货跌价计提充分，公司存货真实、准确。

本页无正文，为《关于对四川南联环资科技股份有限公司 2024 年年报问询函的回复》
之盖章页

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2025 年 5 月 26 日





营业执照

统一社会信用代码

91420106081978608B

(副本)

5 - 1



扫描二维码登录“国家
企业信用信息公示系统”
了解更多登记、备案、
许可、监管信息。

名称 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 石文先、管云鸿、杨荣华

经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务审计、基本建设决（结）算审核；法律、法规规定的其他业务；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

出资额 叁仟捌佰捌拾万圆人民币

成立日期 2013年11月6日

主要经营场所 湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17-18楼

登记机关



2025 年 1 月 17 日



会计师事务所

执业证书



名称：中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：石文先

主任会计师：

经营场所：湖北省武汉市武昌区水果湖街道
中北路166号长江产业大厦17-18楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：42010005

批准执业文号：鄂财会发〔2013〕25号

批准执业日期：2013年10月28日

证书序号：0017829

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



二〇二四年二月五日

中华人民共和国财政部制

华福证券有限责任公司对《关于对四川南联环资科技股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

四川南联环资科技股份有限公司（以下简称“南联环资”“公司”）于 2025 年 5 月 14 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对四川南联环资科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 014 号）（以下简称“《问询函》”），要求华福证券有限责任公司（以下简称“华福证券”、“主办券商”）就年报中相关问题做出书面回复。华福证券现就《问询函》中的相关问题回复如下：

请主办券商核实公司关联方认定是否完整，豁免披露主要客户和供应商信息的理由是否真实、充分，是否符合《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等规则的规定。

回复：

一、公司关联方认定是否完整

（一）关联方核查

1、核查程序

（1）通过公开渠道查询绵阳市啸威商贸有限公司、醴陵市丰源矿产品有限公司的工商登记信息，核查其股东、董监高与发行人及其关联方是否存在关联关系；

（2）访谈公司实际控制人兼董事长曾伟、董事会秘书杨玉春、财务负责人王静、员工严女士和顾先生，了解绵阳市啸威商贸有限公司、醴陵市丰源矿产品有限公司与公司子公司登记同一邮箱的原因、上述主体是否与公司存在关联关系。

（3）抽查公司与绵阳市啸威商贸有限公司、醴陵市丰源矿产品有限公司的销售合同、会计凭证、发票、对账明细、银行回款单据等；

（4）取得绵阳市啸威商贸有限公司、醴陵市丰源矿产品有限公司出具的《与挂牌公司不存在关联关系的声明》；

（5）取得 2023 年和 2024 年挂牌公司员工名册，核查绵阳市啸威商贸有限公司、醴陵市丰源矿产品有限公司的股东及董监高是否与挂牌公司员工存在重合的情况。

2、核查意见

经核查，除绵阳市啸威商贸有限公司、醴陵市丰源矿产品有限公司与南联环资子公司对外公开邮箱为同一邮箱外，主办券商根据上述核查资料未发现绵阳市啸威商贸有限公司和醴陵市丰源矿产品有限公司与公司存在关联关系。



（二）关联方清单

根据《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》及《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的相关规定，查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站、股东名册（2024 年 12 月 31 日），公司认定的关联方如下：

关联方名称	关联方与本公司关系
曾伟	直接持有挂牌公司 5%以上股份股东、董事长、总经理、实际控制人
曾显焱	直接持有挂牌公司 5%以上股份股东、曾伟之女
高犹信	公司股东、董事、副总经理
杨玉春	公司股东、董事、董事会秘书
邝启宇	董事
陈斌	公司股东、监事会主席
唐蓉	独立董事
张立红	独立董事
任俊杰	监事
粟斌	职工代表监事
王静	财务总监
王茹玉	曾伟之妻
四川海特航空创业投资基金合伙企业(有限合伙)	直接持有挂牌公司 5%以上股份股东
江油市江盛矿业有限责任公司	曾伟持股 50%，高犹信任法定代表人
成都地王实业有限公司	曾伟担任总经理，曾伟之妻王茹玉持股 45%
四川华焱汇川股权投资基金管理有限公司	杨玉春持股 80%，任法定代表人
重庆蒋陶石英砂有限公司	子公司重庆南联环资石英砂有限责任公司持股 3%
成都南联科技有限公司	公司全资控股子公司
乐山市南联环资科技有限责任公司	公司全资控股子公司
青川县南联环资科技有限责任公司	公司全资控股子公司
重庆南联环资石英砂有限责任公司	公司全资控股子公司
湖南南联环资科技有限责任公司	公司全资控股子公司

经核查，主办券商认为，公司关联方认定完整。

二、豁免披露主要客户和供应商信息的理由是否真实、充分，是否符合《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等规则的规定

回复：

根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 4.2.2 的规定，若挂牌公司有充分依据证明其拟披露的信息属于国家机密、商业秘密，可能导致其违反国家有关保密法律、行政法规规定或者严重损害挂牌公司利益的，可以向全国股份转让系统公司申请豁免披露或履行相关义务。

根据 2024 年年度报告《主办券商事前审查要点表》第 1.6 条要求，报告中不存在涉及国家秘密等敏感信息，由于国家秘密、商业秘密等特殊原因存在未按要求披露事项（存在未能披露前五大客户、供应商名称，或存在其他未按要求披露事项）的，报告中是否详细说明不予披露的原因，相关依据是否充分合理。

公司于 2025 年 4 月 30 日披露的《2024 年年度报告》在“重要提示之七、未按要求披露的事项及原因”处申请豁免披露主要供应商和主要客户具体名称，以代号的代替形式进行披露。未能披露前五大客户、供应商名称的理由如下：（一）披露主要的客户信息不利于公司维护客户关系，基于细分市场的充分竞争和产品竞争力的维持需要，公司要求相关客户数据保密，并且公司与客户也非常注重商务信息的保密工作；（二）公司同行业竞争对手都非常关注产品的采购来源，公司出于对供应商信息的保护，不便披露具体名称。

综上，公司申请豁免披露主要客户和供应商信息的理由真实、充分，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等规则的规定。



(本页无正文，为华福证券有限责任公司对《关于对四川南联环资科技股份有限公司的年报问询函》的回复之盖章页)

