

四川宏达股份有限公司

关于《上海证券交易所关于四川宏达股份有限公司 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

四川宏达股份有限公司（以下简称“公司”或“宏达股份”）于近期收到上海证券交易所上市公司管理一部（以下简称“上市公司管理一部”）下发的《关于四川宏达股份有限公司 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】1402 号），以下简称“《问询函》”，公司对《问询函》关注的问题进行了认真核查和分析。为便于投资者理解，现将《问询函》所述相关问题及公司回复内容公告如下：

1.关于主营业务盈利能力。报告期内，公司实现营业收入 18.11 亿元，同比增长 2.80%，但归属母公司净利润-7,499.46 万元，较上年同期的 5,834.29 万元同比由盈转亏。根据半年度报告，业绩变动主要系上游原料价格大幅波动，叠加终端产品销售及售价下滑所致。其中，磷化工业务板块利润同比下滑，有色金属锌冶炼及天然气化工出现不同程度亏损，各业务板块毛利率均同比下降。此外，报告期内公司披露向关联方采购磷矿石、锌精粉等原材料合计金额为 3.53 亿元，其中向四川蜀道广润物流有限公司采购金额为 2.46 亿元，关联采购规模较大。

请公司补充披露：（1）按磷化工、天然气化工、有色金属锌冶炼三大业务板块，分别列示 2025 年上半年营业收入、营业成本、毛利率、净利润及其同比变动情况；（2）按上述业务板块，分别列示前五大客户及供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、交易内容、金额、往来款余额、是否为关联方等，并分析是否存在对特定客户或供应商的依赖情况，进一步说明开展大额关联采购的必要性、定价依据及公允性，是否对公司独立经营能力及议价能力产生影响；（3）结合主要产品（如锌锭、硫磺、合成氨等）市场价格变动、

原材料成本波动、产能利用率、产销率等因素，量化分析各业务板块毛利率变动的具体原因及合理性，说明与同行业可比公司是否存在重大差异；（4）结合上述因素及原材料采购成本、产品销售价格、加工费变动等，量化分析报告期内公司净利润大幅下滑的具体原因，并说明相关状况是否已有所改善。

公司回复：

（1）按磷化工、天然气化工、有色金属锌冶炼三大业务板块，分别列示 2025 年上半年营业收入、营业成本、毛利率、净利润及其同比变动情况；

（一）磷化工业务板块

2025 年 1-6 月磷化工业务板块经营情况变化表

单位：人民币万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变化额	同比变化率
营业收入	88,087.97	96,805.45	-8,717.48	-9.01%
营业成本	79,220.91	84,520.57	-5,299.66	-6.27%
毛利率	10.07%	12.69%	下降 2.62 个百分点	/
净利润	4,497.20	7,978.90	-3,481.70	-43.64%

2025 年 1-6 月，磷化工业务板块累计实现营业收入 88,087.97 万元，同比下降 9.01%，累计发生营业成本 79,220.91 万元，同比下降 6.27%；实现净利润 4,497.20 万元，较上年同期下滑 43.64%。

从营业收入方面来看，营业收入同比下降主要系复合肥与磷铵系列产品销量呈现下滑态势。其中，复合肥产品累计销售 8.12 万吨，较上年同期同比减少 19.66%；磷铵系列产品累计销售 16.55 万吨，同比下降 7.39%。复合肥与磷铵系列产品销量下滑系多重因素叠加所致：一是农产品价格低迷致农户种植亏损、积极性受挫，叠加主消费区极端天气影响，磷复肥需求明显萎缩，终端用户观望情绪浓厚，复合肥销量同比下滑；二是工业一铵（精制磷铵）行业产能增加，叠加新能源领域（如磷酸铁锂）需求不及预期；三是磷酸盐产品由于出口政策限制，国内竞争加剧，精制磷铵销量下降。

从营业成本方面来看，营业成本降幅低于收入降幅，致使磷化工业务板块毛利率收窄 2.62 个百分点。核心影响因素在于关键原材料硫磺成本显著上升，2025 年 1-6 月硫磺均价较上年同期上涨 1,098 元/吨，涨幅高达 102.8%，直接推高磷铵系列产品单位原料成本同比增加 15.10%。

综上所述，受市场需求疲软与原材料采购成本攀升的双重压力，2025 年 1-6 月磷化工业务板块主要产品毛利空间受到挤压，磷铵系列产品和复合肥产品毛利率分别下降 2.38 个百分点和 2.02 个百分点。磷化工业务板块累计实现净利润 4,497.20 万元，较上年同期下降 43.64%。

（二）天然气化工业务板块

2025 年 1-6 月天然气化工业务板块经营情况变化表

单位：人民币万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变化额	同比变化率
营业收入	9,352.18	12,002.06	-2,649.88	-22.08%
营业成本	10,026.39	10,577.01	-550.62	-5.21%
毛利率	-7.21%	11.87%	下降 19.08 个百分点	/
净利润	-2,283.79	539.23	-2,823.02	-523.53%

2025 年 1-6 月，天然气化工业务板块累计实现收入 9,352.18 万元，同比下降 22.08%；累计发生营业成本 10,026.39 万元，同比下降 5.21%；实现净利润-2,283.79 万元，较上年同期下降 523.53%，经营业绩出现显著下滑。

从营业收入方面来看，天然气化工板块营业收入下降主要系量价齐降所致。受合成氨产能持续增加影响，合成氨的市场供应持续增加，而 2025 年农业用肥季节性减弱，尿素、磷肥等系列化肥下游行情疲软，供需失衡导致市场竞争加剧，合成氨销售均价、销量均出现下滑。2025 年 1-6 月合成氨销售均价为 2,216.48 元/吨，较上年同期的 2,583.67 元/吨下降 367.19 元/吨，降幅 14.21%。合成氨销量较上年同期下降 6.42%。

从营业成本方面来看，在售价大幅下跌的同时，产品单位成本未能同步下降。2025 年 1-6 月天然气采购单价为 2.20 元/方，较上年同期的 2.16 元/方增加 0.04 元/方，同比增长 1.85%；电力采购单价为 0.56 元/度，比上年同期的 0.55 元/度增加 0.01 元/度，同比增长 1.82%。

2025 年 1-6 月，合成氨平均销售成本为 2,401.22 元/吨，同比上升 2.45%。售价下滑、成本上升，双重挤压导致毛利率由正转负，下降 19.08 个百分点，天然气化工业务板块出现亏损。

（三）有色金属冶炼业务板块

2025 年 1-6 月有色金属冶炼业务板块经营情况变化表

单位：人民币万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变化额	同比变化率
营业收入	82,398.63	61,110.12	21,288.51	34.84%
营业成本	86,360.73	57,474.32	28,886.41	50.26%
毛利率	-4.81%	5.95%	下降 10.76 个百分点	/
净利润	-6,585.52	1,720.72	-8,306.24	/

2025 年 1-6 月，有色金属冶炼业务板块累计实现收入 82,398.63 万元，同比增长 34.84%；累计发生营业成本 86,360.73 万元，同比增长 50.26%；实现净利润-6,585.52 万元，较去年相比出现较大幅度亏损。

2024 年，公司流动资金严重短缺，有色金属冶炼业务产能利用率较低，基本上维持在 30% 左右，产量较小，不能满足欧冶工业品股份有限公司、中船重工物资贸易集团广州有限公司、江苏省常熟市生产资料有限责任公司等长期合作客户需求。蜀道集团成为公司控股股东后，信用能力得到市场主体的信赖，公司的采购能力得到显著提升。为了满足长期合作客户的需求，将有色金属冶炼业务产能利用率提高到 70% 左右，2025 年 1-6 月产量同比增加。

从营业收入方面来看，有色金属冶炼业务板块主要源于锌锭及锌合金销量的显著提升。报告期内锌产品销量同比增加 9,040 吨，且销售均价同比有所提升，导致营业收入增加 19,018.94 万元；副产品由于销量变化减少收入 580.20 万元，由于金属品位、网价等导致售价变化增加收入 2,849.77 万元。

从毛利率来看，与去年同比，板块呈现出增收不增利的局面。营业收入实现增长的同时，营业成本同比激增 50.26%，导致毛利率转为负。业绩下降根本原因在于“锌价下跌趋势”与“加工费缩水”的双重挤压，从宏观层面看，全球贸易紧张局势等因素抑制了锌金属需求的整体前景，需求端表现疲软，除基建需求相对平稳外，房地产持续低迷，汽车、家电等领域的需求减少以及锌制品出口面临压力，导致对锌的消费支撑不足，锌锭（锌合金）价格单边下跌。从原料供应端看，根据安泰科的统计数据，2025 年 1-9 月，国内 54 家样本企业锌冶炼厂（涉及产能 726 万吨）锌及锌合金累计产量为 456.6 万吨，同比增加 7.3%。根据 SMM 统计，2025 年 1-9 月锌精矿合计产量 275.25 万金属吨，同比减少 7.75 万吨。国内锌精矿产量占 54 家样本企业锌及锌合金产量的 60.28%，国内锌精矿不能满足锌锭（锌合金）生产时，需由含锌物料二次利用或通过进口补足。由于原料供应紧张，直接压低了采购锌精矿的扣减加工费。2025 年 1-6 月，0#锌锭网均价为 23,327.95 元/吨，但自年初起呈单边下行趋势，由 25,983 元/吨持续跌至 6 月的 22,333 元/吨（最低 21,950 元/吨），导致公司产品价格下降，毛利率收窄，而

去年同期锌价为单边上涨趋势。与此同时，作为冶炼企业核心收入来源的加工费大幅下滑，2025 年 1-6 月国内采购锌精矿实得加工费为 4,021.61 元/金吨，同比下跌 7.05%，进口采购锌精矿实得加工费为 2,490.74 元/金吨，同比下跌 50.75%。

单位：元/吨

名称	2025 年 1-6 月均价	2024 年 1-6 月均价	变化幅度
0#锌锭网价	23,327.95	22,179.57	5.18%
国内采购锌精矿实得加工费	4,021.61	4,326.72	-7.05%
进口采购锌精矿实得加工费	2,490.74	5,057.34	-50.75%

在锌价格单边下行趋势的背景下，公司面临严重的“价格倒挂”局面。1-6 月锌锭单位销售成本高于售价 2,879 元/吨，锌合金单位销售成本高于售价 2,133 元/吨，尽管银、铜价格上涨并高位运行，稀贵金属金、银、铜等副产品回收在一定程度降低了锌冶炼综合生产成本，但受锌产品价格大幅下跌、原材料成本上升影响，有色金属冶炼业务板块仍出现较大幅度亏损。

（2）按上述业务板块，分别列示前五大客户及供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、交易内容、金额、往来款余额、是否为关联方等，并分析是否存在对特定客户或供应商的依赖情况，进一步说明开展大额关联采购的必要性、定价依据及公允性，是否对公司独立经营能力及议价能力产生影响；

（一）磷化工业务板块前五名客户及供应商

2025 年 1-6 月磷化工业务板块前五名客户

单位：人民币万元

客户名称	交易内容	营业收入发生额	营收占比
河南心连心化学工业集团股份有限公司	购磷酸一铵	8,192.98	4.52%
广汉市广厦农资有限公司	购磷酸一铵	4,314.99	2.38%
中农集团控股股份有限公司	购磷酸一铵	4,086.43	2.26%
甘肃亚盛农业综合服务有限公司	购磷酸一铵、复合肥	3,205.39	1.77%
成都市朗辉万邦化工产品有限责任公司	购硫酸	2,884.03	1.59%
合计		22,683.82	12.52%

续表：

客户名称	成立时间	注册资本	2025 年 6 月往来余额	是否关联方
河南心连心化学工业集团股份有限公司	2006/7/24	194,800.00	-619.46	否

广汉市广厦农资有限公司	2017/11/30	50.00	-172.05	否
中农集团控股股份有限公司	2010/4/16	141,085.71	-555.51	否
甘肃亚盛农业综合服务有限公司	2001/10/25	15,000.00	-131.76	否
成都市朗辉万邦化工产品有限责任公司	2024/07/02	1,000.00	-100.56	否

注：上表中当期营收占比=营业收入发生额/合并营业收入；往来余额正值表示应收账款，负值表示预收款项。

如上表所示，磷化工板块前5大客户交易金额总计22,683.82万元，占公司总营收的12.52%，单客户占公司营收总收入占比在1.59%-4.52%之间，分布较均匀，前5大客户中不存在关联方企业，不存在特定客户依赖的情况。

2025年1-6月磷化工业务板块前五名供应商

单位：人民币万元

供应商名称	采购内容	采购金额	营业成本占比
德阳昊华清平磷矿有限公司	磷酸一铵、磷矿石	8,602.44	4.85%
马边南方矿业有限责任公司	磷矿石	7,928.52	4.47%
中国石化炼油销售有限公司	硫磺	5,700.82	3.22%
四川省康菲矿业有限责任公司	磷矿石	4,265.47	2.41%
成都恒搏科技有限公司	硫磺	3921.66	2.21%
合计		30,418.91	17.16%

续表：

供应商名称	成立时间	注册资本	2025年6月往来余额	是否关联方
德阳昊华清平磷矿有限公司	2006/6/21	13,903.11	2,333.12	是
马边南方矿业有限责任公司	2004/6/7	7,600.00	2,638.86	否
中国石化炼油销售有限公司	2010/3/23	100,000.00	-631.53	否
成都恒搏科技有限公司	2009-01-16	500.00	1,042.98	否
四川省康菲矿业有限责任公司	2016/1/20	100.00	582.76	否

注：上表中营业成本占比=采购金额/合并营业成本；往来余额正值表示应付账款，负值表示预付款项。

如上表所示，磷化工业务板块前五大供应商采购金额占营业成本的比例为17.16%，单一供应商的采购金额占营业成本的比例均较低，不存在对特定供应商依赖的情形。公司前五大供应商中，德阳昊华清平磷矿有限公司为公司的关联方，采购金额占营业成本的比例仅为4.85%，占比较低，除德阳昊华清平磷矿有限公司外，公司磷矿石供应商还包括马边南方矿业有限责任公司、四川省康菲矿业有限责任公司等。

(二) 天然气化工业务板块前五名客户及供应商

2025 年 1-6 月天然气化工业务板块前五名客户

单位：人民币万元

客户名称	交易内容	交易金额	营收占比
德阳昊华清平磷矿有限公司	液氨	1,574.87	0.87%
什邡景瑞化工有限公司	液氨	804.72	0.44%
重庆拱辰化工有限公司	液氨	749.23	0.41%
四川龙蟒磷化工有限公司	液氨	693.72	0.38%
青海友通商贸有限责任公司	液氨	529.74	0.29%
合计		4,352.28	2.39%

续表：

客户名称	成立时间	注册资本	2025 年 6 月往来余额	是否关联方
德阳昊华清平磷矿有限公司	2006/6/21	13,903.11	388.71	是
什邡景瑞化工有限公司	2012/4/18	500.00	/	否
重庆拱辰化工有限公司	2009/12/17	1,000.00	/	否
四川龙蟒磷化工有限公司	2013/5/21	20,000.00	-163.68	否
青海友通商贸有限责任公司	2021/9/7	500.00	-33.77	否

注：上表中当期营收占比=营业收入发生额/合并营业收入；往来余额正值表示应收账款，负值表示预收款项。

2025 年 1-6 月天然气化工业务板块前五名供应商

单位：人民币万元

供应商名称	产品	交易金额	营业成本占比
国网四川省电力公司绵竹市供电分公司	电	3,150.53	1.78%
中国石油化工股份有限公司西南油气分公司	天然气	2,888.87	1.63%
绵竹中民燃气有限公司	天然气	2,829.65	1.60%
德阳市华能燃气有限责任公司	天然气	2,388.00	1.35%
德阳市旌阳区孝泉送祥工业燃气有限责任公司	天然气	2,125.33	1.20%
合计		13,382.38	7.56%

续表：

供应商名称	成立时间	注册资本	2025 年 6 月往来余额	是否关联方
国网四川省电力公司绵竹市供电分公司	1989/8/26	/	-184.68	否
中国石油化工股份有限公司西南油气分公司	/	/	-563.15	否
绵竹中民燃气有限公司	2002/9/6	7,000.00	269.21	否
德阳市华能燃气有限责任公司	2004/4/21	2,500.00	483.8	否
德阳市旌阳区孝泉送祥工业燃气有限责任公司	2006/3/6	1,000.00	206.15	否

注：上表中营业成本占比=采购金额/合并营业成本；往来余额正值表示应付账款，负值表示预付款项。

从上表可以看出，天然气化工业务板块的前五名客户、供应商的交易金额占合并营业收入、营业成本的比例均低于 2%，不存在对单一客户、供应商的重大依赖。

（三）有色金属冶炼业务板块前五名客户及供应商

2025 年 1-6 月有色金属冶炼业务板块前五名客户

单位：人民币万元

客户名称	交易内容	交易金额	营收占比
欧冶工业品股份有限公司	锌合金、锌锭	15,111.88	8.34%
日照宝华新材料有限公司	锌合金	9,601.53	5.30%
中船重工物资贸易集团广州有限公司	锌合金	7,203.49	3.98%
江苏省常熟市生产资料有限责任公司	锌合金	6,053.86	3.34%
台州市贝洲供应链有限公司	锌合金	5,672.71	3.13%
合计		43,643.47	24.09%

续表：

客户名称	成立时间	注册资本	2025 年 6 月往来余额	是否关联方
欧冶工业品股份有限公司	2020/9/29	479,872.20	2,153.31	否
日照宝华新材料有限公司	2014/5/26	23,000 万美元	541.86	否
中船重工物资贸易集团广州有限公司	2010/3/25	1,500.00	-78.00	否
江苏省常熟市生产资料有限责任公司	1980/1/30	1,001.00	-6.85	否
台州市贝洲供应链有限公司	2001/9/7	2,000.00	-5.99	否

注：上表中当期营收占比=营业收入发生额/合并营业收入；往来余额正值表示应收账款，负值表示预收款项。

如上表所示，有色金属冶炼业务板块前五大客户均为非关联方，占营业收入比例为 24.09%。单一客户的营业收入占比均不超过 10%，不存在对单一客户的重大依赖。

2025 年 1-6 月有色金属冶炼业务板块前五名供应商

单位：人民币万元

供应商名称	采购内容	采购金额	营业成本占比
四川蜀物广润物流有限公司	锌精矿	20,640.10	11.65%
赤峰山金瑞鹏贸易有限公司	锌精矿	13,749.08	7.76%
湖南省机械设备进出口有限公司	锌精矿	11,241.86	6.34%
盛屯矿业集团股份有限公司	锌锭	7,670.39	4.33%
IXMS.A.	锌精矿	6,537.82	3.69%

合计		59,839.25	33.77%
----	--	-----------	--------

续表：

供应商名称	成立时间	注册资本	2025 年 6 月往来余额	是否关联方
四川蜀物广润物流有限公司	2015/4/22	50,000.00	130.85	是
赤峰山金瑞鹏贸易有限公司	2005/3/10	4,900.00	14,346.36	否
湖南省机械设备进出口有限公司	1981/12/25	4,000.00	-467.95	否
盛屯矿业集团股份有限公司	1997/1/14	309,061.16	-132.27	否
IXMS.A.	2005/11/1	656.50 万瑞士法郎	-360.61	否

注：上表中营业成本占比=采购金额/合并营业成本；往来余额正值表示应付账款，负值表示预付款项。

公司前五大供应商合计采购金额占营业成本的比例为 33.77%，占比较小，公司不存在对单一供应商的重大依赖。公司前五大供应商中，四川蜀物广润物流有限公司为关联方，赤峰山金瑞鹏贸易有限公司、湖南省机械设备进出口有限公司等公司均为业内知名的贸易商。

（四）大额关联采购情况

报告期内，公司存在的大额关联采购情况如下：

单位：人民币万元

供应商名称	采购内容	采购金额	当期营业成本占比
四川蜀物广润物流有限公司	锌精矿	20,640.10	11.65%
德阳昊华清平磷矿有限公司	磷矿石、磷酸一铵	8,602.44	4.85%

公司向关联方采购的具体情况如下：

①四川蜀物广润物流有限公司

四川蜀物广润物流有限公司（以下简称“蜀物广润”）是有色金属冶炼业务板块的第一大供应商，报告期内，公司向蜀物广润采购锌精矿的金额为 20,640.10 万元，占营业成本的 11.65%。

锌精矿是公司锌冶炼业务的核心原材料，其供应的稳定性、品质和及时性直接关系到生产线的连续运行和最终产品的质量。2023 年至 2024 年上半年，公司流动资金严重短缺，采用先货后款的方式与供应商结算，但由于公司资信状况较差，供应商给公司授信金额较低，因此锌精矿采购数量较少。自 2024 年下半年开始，锌精矿供应紧缺，一是因为国内矿山产量受限。国内矿山普遍面临矿石品位下滑的问题，北方地区的矿山还会受到冬季季节性减产的影响。二是因为海外进口量减少。海外主要产区（如澳大利亚、欧洲）因极端天气、意外事件及停产项目未能恢复等问题导致产量下降，一定程度上造成市场原料供应紧张。在此背景下，公司开始从多种渠道采购进口锌精矿以补充锌精矿采购来源。因进口锌精矿业务需开立

国际信用证，但银行对公司无法新增授信，故公司不能直接开展进口锌精矿业务，需通过代理商进口锌精矿。在蜀道集团成为公司控股股东前，公司已与湖南省机械设备进出口有限公司、建发物流集团有限公司等公司开展进口锌精矿代理业务。在蜀道集团成为公司控股股东后，为了拓宽代理进口锌精矿业务渠道，公司选择包括湖南省机械设备进出口有限公司、建发物流集团有限公司、IXMS.A.（洛阳钼业全资子公司）、蜀物广润等公司作为公司的进口锌精矿代理商。公司关联方蜀物广润是蜀道集团旗下四川蜀道物流集团有限公司的全资子公司，与其合作，能够为公司提供长期、稳定的锌精矿供应，为公司主营业务的平稳发展提供了坚实的供应链保障。此外，蜀物广润资本实力雄厚，经营状况稳定，背靠强大的国资体系，商业信誉和履约能力有充分保障，能够有效规避采购风险。因此，公司向蜀物广润采购具有必要性和合理性，公司进口锌精矿代理费用对比情况如下：

进口锌精矿代理费用对比表

代理商	合同签订时间	代理费	资金占用利息对应年息
建发物流集团有限公司	2024 年 2 月	0.60%	5%-18% （其中，90 天内 5%；91-120 天 9%；121-150 天 12%；151-180 天 15%；180 天以上 18%）
	2024 年 3 月		
四川蜀物广润物流有限公司	2024 年 9 月	0.50%	5%
	2024 年 10 月		
	2024 年 11 月		
湖南省机械设备进出口有限公司	2024 年 8 月	0.40%	5%

公司与蜀物广润发生的关联交易，其定价机制与其他供应商一致，均遵循公平、公正、公开的市场化原则。交易价格是参照同期同品质锌精矿的市场价格，经双方公平协商后确定的，不存在任何损害公司及中小股东利益的情形。

②德阳昊华清平磷矿有限公司

德阳昊华清平磷矿有限公司（以下简称“清平磷矿”）是磷化工业务板块的磷矿石第一大供应商，报告期内，公司向清平磷矿采购金额为 8,602.44 万元，占营业成本的 4.85%，其中主要采购产品为磷矿石，采购金额为 7,585.23 万元。

磷矿石是公司磷化工业务的重要原材料，公司无自有磷矿资源，主要通过向周边磷矿企业和贸易商采购磷矿石。清平磷矿是德阳市范围内的主要磷矿石生产企业，拥有燕子岩、邓家火地采矿权，合计采矿生产规模为 100 万吨/年，年产量相对稳定且磷矿石品位较好，一方面，公司磷化工分公司生产基地也在德阳市，与清平磷矿距离近，具有一定的运输成本优势；另一方面，近年来磷矿石供需相对偏紧，清平磷矿能够稳定、持续地向公司供应优质磷矿石，有利于公司稳定生产。因此，公司向清平磷矿采购具有必要性。

在蜀道集团成为公司控股股东前，公司与清平磷矿在磷矿石采购上已经建立了合作关系，2023 年公司向清平磷矿采购磷矿石 3503.33 万元，2024 年 1-9 月公司向清平磷矿采购磷矿石 4687.27 万元。磷矿石为大宗商品，市场价格形成机制透明，公司向清平磷矿采购磷矿石的交易价格与清平磷矿对外向其他客户销售的同期同品质的磷矿石价格是一致的。

综上，报告期内，公司与蜀物广润、清平磷矿的大额关联采购是综合多方面商业考虑的经营决策，关联定价公允，公司对关联方采购金额占营业成本的比例较低，未对关联方形成重大依赖，不会对公司独立经营能力及议价能力产生重大不利影响。

（3）结合主要产品（如锌锭、硫磺、合成氨等）市场价格变动、原材料成本波动、产能利用率、产销率等因素，量化分析各业务板块毛利率变动的具体原因及合理性，说明与同行业可比公司是否存在重大差异；

（一）磷化工业务板块

从磷化工板块主要产品价格走势来看，上半年呈现出明显的阶段性特征。1-2 月受春节淡季影响，市场以消化库存为主，价格维持窄幅波动；3-5 月随着春耕旺季到来，需求集中释放叠加原料成本传导，产品价格持续上涨并在 5 月中下旬达到阶段性高点；进入 5-6 月后，市场出现分化，磷酸一铵受益于出口政策适度放松，农用磷酸一铵价格在 3,350-3,400 元/吨的高位企稳，而复合肥则因下游需求放缓和原料价格松动等因素影响，6 月价格出现窄幅回落。

现货价:磷酸一铵



数据来源: 生意社、同花顺iFinD

生产资料价格:复合肥(硫酸钾复合肥,氮磷钾含量45%)



数据来源: 国家统计局、同花顺iFinD

以下列示磷化工业务板块 2025 年 1-6 月本量利因素对比分析情况:

项目	总销量	单位售价	单位成本	毛利额	毛利率
	（吨）	（元/吨）	（元/吨）	（元）	
2025 年 1-6 月					
磷铵	165,478.37	3,652.77	3,265.26	64,124,523.16	10.61%
复合肥	81,234.54	2,524.17	2,291.62	18,891,092.28	9.21%

2024 年 1-6 月					
磷铵	178,673.53	3,598.10	3,130.63	83,524,515.07	12.99%
复合肥	101,116.55	2,635.70	2,339.77	29,923,420.64	11.23%

①因素分析法分析

我们采用因素分析法来分析销量、单位售价、单位成本对毛利率的影响，依次假设只有一个因素变化，其他因素不变，计算该单一因素对毛利率的影响，经过计算，分析结果如下：

	总销量	单位售价	单位成本	小计
对毛利率的影响占比	39.60%	0.04%	60.36%	100.00%

从上表可以看出，报告期内的毛利率相较于可比期间，磷铵下降 2.38 个百分点，复合肥下降 2.02 个百分点；两类产品综合起来看，采用因素分析法的量化分析，单位售价对毛利率的影响较小，磷铵、复合肥的平均售价均有所下降，但降幅不明显；总销量对毛利率的影响比重为 39.60%，磷铵销量同比下降了 7.39%，复合肥销量同比下降了 19.66%，公司复合肥装置报告期内产能利用率、产销率情况如下：

	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
产能利用率	55.40%	74.00%
产销率	97.76%	91.09%

单位成本对毛利率的影响比重为 60.36%，属第一大因素，2025 年 1-6 月，公司磷铵系列产品原料成本较上年同期上涨 15.10%，主要原料之一硫磺 1-6 月均价较上年同期上涨 1,098 元/吨，涨幅高达 102.8%；复合肥产品原料成本较上年同期下降 2.09%，但由于市场需求减弱，产量较去年同期下降 25.14%。

②同行业可比公司对比分析

近 2 年磷化工同行业公司磷化工毛利率情况：

项目	本公司	川发龙蟒	川恒股份	云天化
2025 年 1-6 月毛利率	10.07%	14.91%	27.43%	30.28%
2024 年 1-6 月毛利率	12.69%	16.41%	28.74%	26.91%
2025 年 1-6 月产量 (万吨)	27.98	117.41	48.57	344.83
2024 年 1-6 月产量 (万吨)	29.64	101.42	35.83	345.89
竞争优劣势 (摘录自其半年报)	公司是国内较早采用中低品位磷矿石生产湿法磷酸的企业之一。在磷化工产品的生产技术和管理方面积累了丰富的经验，拥有多项涉及磷化工生产的国家发明专利。公司具	公司拥有磷矿资源储量约 1.3 亿吨，原矿生产能力 410 万吨/年。2024 年生产磷矿 224.93 万吨，产量同比增长 16.01%。为其磷化工业务提供了资源保障。通过自有磷矿（如天瑞矿业、白竹磷矿）并积极推	公司形成了从磷矿开采、湿法磷酸生产到磷酸盐产品精深加工的一体化布局。独特的半水湿法磷酸技术。相比传统的"二水法"，它能显著降低硫酸消耗和	公司业务覆盖 了从磷矿采 选、化肥及精 细化工产品生 产到商贸物流 的全过程。一 体化布局，使 得公司能够有

	有国家发明专利的高含量水溶性磷铵生产技术，公司开发的阻燃级磷铵产品、高养分生态肥具有细分市场竞争优势。公司也是“治化”结合的典范，将锌冶炼和磷化工生产有机融合，节能降耗，有效降低生产成本。现拥有磷酸一铵产能 42 万吨/年，复合肥产能 30 万吨/年。产品在西北、西南市场具有较强竞争力。能满足不同区域、不同土壤、不同作物以及作物不同生长期的营养需求。公司产品磷酸一铵曾获国家免检产品，“云顶”牌磷酸一铵及复合肥是中国及四川名牌产品，“云顶”商标是中国驰名商标，具有良好的品牌形象，深受用户信赖。	动绵竹板棚子磷矿复工复产，提升了资源自给率，增强了矿化一体能力，有助于控制成本。首创的“硫-磷-钛”循环经济清洁生产技术获得过科技进步一等奖。在此基础上，升级开发了“硫-磷-钛-铁-锂-钙多资源绿色循环经济产业链”，依托生产工艺上的互补性，有效降低综合成本。	设备投资。公司控股子公司福麟矿业拥有小坝磷矿、新桥磷矿及鸡公岭磷矿，控股子公司黔源地勘拥有老寨子磷矿的采矿权，参股公司天一矿业拥有老虎洞磷矿。公司磷矿资源丰富，稳定的磷矿石供应有利于公司在生产成本、产品品质稳定性等方面提升市场竞争力。	效平滑上游原材料价格波动的风险，并保持较高的盈利水平。公司现有磷矿储量近 8 亿吨，原矿生产能力 1,450 万吨/年，擦洗选矿生产能力 618 万吨/年，浮选生产能力 750 万吨/年，是我国重要的磷矿采选企业之一。2025 年上半年，子公司共生产成品矿 584 万吨。
--	---	--	--	---

综合以上分析过程，报告期内磷化工业务板块毛利率下滑，其中磷铵下降 2.38 个百分点，复合肥下降 2.02 个百分点，主要是受市场环境下行，原材料成本上涨过快，市场观望情绪浓厚导致装置产销量下滑；与可比公司相比，公司毛利率下降趋势与可比公司保持一致，但考虑公司无自有磷矿山，主要原料磷矿石全部外购，竞争优势与同行业公司相比有显著差异，公司毛利率水平处于行业低位。

（二）天然气化工业务板块

2025 年上半年，合成氨（液氨）市场受政策调控、能源价格波动及市场需求变化等多重因素影响，呈现供需失衡及利润分化的特征。需求端则表现疲软，化肥行业需求增长乏力，尿素、磷肥等下游产品市场“旺季不旺”，对原料合成氨拉动有限；化工行业需求支撑有限，己内酰胺、丙烯腈等行业合成氨原料自给率不断提升，合成氨贸易量有所萎缩。出口方面，

受国际市场竞争增强影响，贸易量有限。多方利空下，合成氨市场行情承压运行。新增产能方面，内蒙古、新疆等地煤制氨项目集中投产，市场供应宽松格局加剧。能源价格差异导致成本分化，进而加速行业洗牌：一方面，煤炭市场价格持续走低，煤头制氨成本优势进一步凸显；另一方面，天然气价格同比上涨，推高气头制氨企业生产成本，两者成本差距显著扩大。在低价竞争环境中，气头企业定价被迫对标煤头产品，毛利率同比下滑，部分中小气头装置陷入成本倒挂，行业产能出清节奏加快。合成氨价格持续承压，受“供需宽松”与“成本压制”双重作用下，市场价格呈现单边下行趋势。市场结构性矛盾凸显，形成“煤头盈利、气头亏损”的二元分化格局。

以下列示天然气化工业务板块 2025 年 1-6 月本量利因素对比分析情况：

项目	总销量	单位售价	单位成本	毛利额	毛利率
	（吨）	（元/吨）	（元/吨）	（元）	
2025 年 1-6 月					
液氨	40,192.17	2,220.26	2,399.82	-7,216,906.05	-8.09%
氨水	8,147.66	464.89	467.67	-22,650.49	-0.60%
2024 年 1-6 月					
液氨	43,487.66	2,637.13	2,343.87	12,753,191.17	11.12%
氨水	8,423.86	562.95	465.95	817,114.42	17.23%

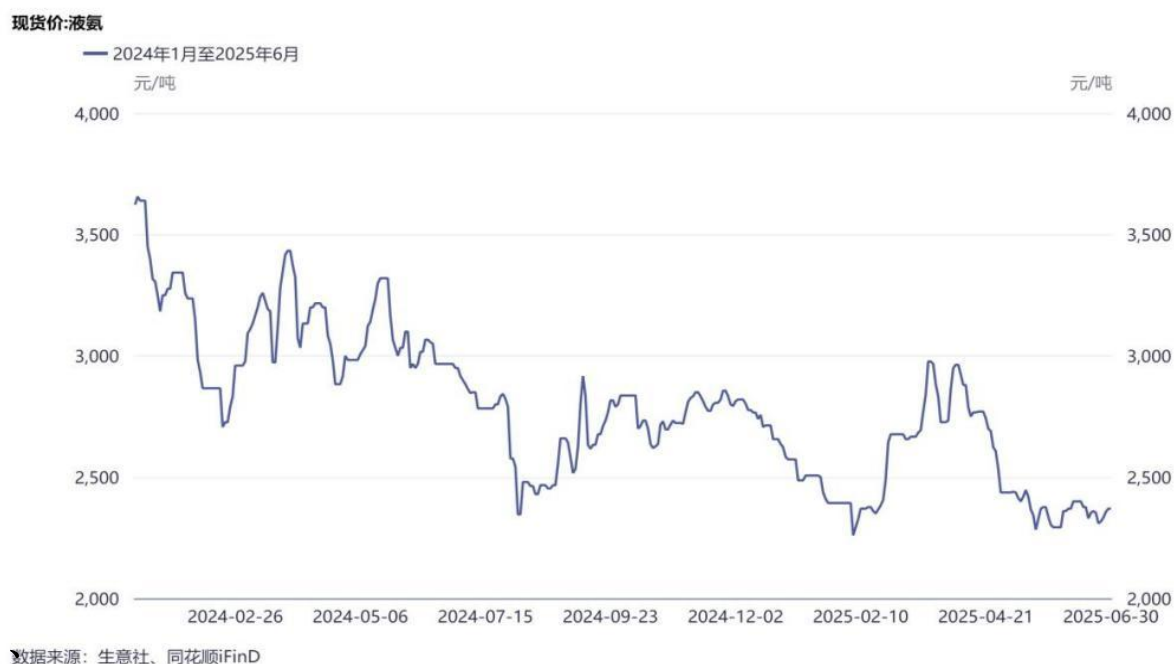
①因素分析法分析

我们采用因素分析法来分析销量、单位售价、单位成本对毛利率的影响，依次假设只有一个因素变化，其他因素不变，计算该单一因素对毛利率的影响，经过计算，分析结果如下：

	总销量	单位售价	单位成本	小计
对毛利率的影响占比	4.77%	84.35%	10.88%	100.00%

从上表可以看出，报告期内的毛利率相较于可比期间，由正转负；综合起来看，采用因素分析法的量化分析，产品售价下降对毛利率影响 84.35%，为第一大影响因素，2025 年 1-6 月，液氨销售均价为 2,216.48 元/吨，同比大幅下跌 368 元/吨，跌幅 14.24%；产品成本上涨对毛利率影响 10.88%，2025 年 1-6 月，天然气采购价同比上涨 1.85%，电力采购价同比上涨 1.82%。公司生产装置报告期内产能利用率、产销率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
产能利用率	65.42%	68.31%
产销率	100.00%	100.00%



②同行业可比公司对比分析

公司天然气化工业务板块的产品为合成氨，为工业中间品，较难找到可比上市公司，没有可比的可靠数据。

综合以上分析过程，报告期内天然气化工业务板块出现“量价齐跌”的局面，收入锐减，成本小幅上涨，收入成本呈现倒挂，主要源于终端产品价格的断崖式下跌，叠加需求不足导致的产销率下滑，符合行业整体趋势。

（三）有色金属冶炼业务板块

以下列示有色金属冶炼业务板块 2025 年 1-6 月本量利因素对比分析情况：

项目	总销量	单位售价	单位成本	毛利额	毛利率
	（吨）	（元/吨）	（元/吨）	（元）	
2025 年 1-6 月					
锌锭	8,748.84	20,362.75	23,867.97	-30,666,608.94	-17.21%
锌合金	26,670.18	20,746.62	23,103.45	-62,857,080.33	-11.36%
2024 年 1-6 月					
锌锭	4,977.46	19,964.51	20,658.75	-3,455,551.14	-3.48%
锌合金	21,400.61	20,017.72	20,349.12	-7,092,161.16	-1.66%

①因素分析法分析

我们采用因素分析法来分析销量、单位售价、单位成本对毛利率的影响，依次假设只有

一个因素变化，其他因素不变，计算该单一因素对毛利率的影响，经过计算，分析结果如下：

	总销量	单位售价	单位成本	小计
对毛利率的影响占比	5.26%	-27.63%	122.37%	100.00%

从上表可以看出，报告期内的毛利率相较于可比期间，锌锭、锌合金毛利率分别下降了13.73个百分点、9.7个百分点；从因素分析法的计算结果来看，产品销量同比实现了较大幅度的上升，但是销量对毛利率的影响为负向，比重为5.26%，影响较小；产品售价对毛利率的影响为正向，比重为-27.63%，2025年1-6月0#锌锭均价为23,327.95元/吨，虽同比略有上涨，但自年初以来呈单边下行趋势，6月均价已跌至22,333.00元/吨，较年初高点下跌超过14%；产品成本是毛利率下滑的决定性因素，从测算结果来看，它完全抵消了产品售价带来的正向影响，呈现出压倒性的绝对影响。公司电锌装置报告期内产能利用率、产销率情况如下：

	2025年1-6月	2024年1-6月
产能利用率	73.20%	28.10%
产销率	96.60%	94.62%

②同行业可比公司对比分析

近2年锌冶炼业同行业公司锌产品毛利率情况：

项目	本公司	锌业股份	株冶集团	罗平锌电
2025年1-6月毛利率	-4.81%	0.43%	3.70%	-0.94%
2024年1-6月毛利率	5.95%	2.68%	5.57%	6.03%
2025年1-6月产量 (万吨)	3.66	13.55	32.15	未披露
2024年1-6月产量 (万吨)	2.81	27.91	32.13	4.15
竞争优劣势 (摘录自其年报)	我公司属于锌冶炼纯加工型企业，无自有铅锌矿山，冶炼所需主原料锌精矿全部为对外采购，受锌精矿供需影响，获得的扣减加工费变化较大，原材料成本受市场影响非常大。公司有色冶炼位于四川，离原料产地较远，产品消费区域主要集中在河北、山东、江浙及广东，原料及产品在运输上不具	锌业股份区域优势明显，交通便利。公司位于渤海湾北部，东临锦州，西接山海关，南临辽东湾。地处东北亚、东北、京津冀三大经济圈交汇点的葫芦岛市。水路、公路、铁路、航空交通发达，物流便	株冶集团已形成30万吨锌冶炼产能、38万吨锌基合金深加工产能，锌产品总产能68万吨，位居全国首列，火炬牌锌合金的市场占有率处于第一梯队。	罗平锌电目前拥有向荣矿业、德荣矿业和宏泰矿业100%股权，拥有富利铅锌矿60%股权，原料自给率约25%-30%。

	备竞争优势。	利且成本较低。	公司拥有 86 万吨铅锌铜采选能力，铅锌地质品位较高，在国内属于禀赋较好的矿山，具有一定优势地位，从资源价值来看，铅锌矿富含金银，吨矿价值高。	
--	--------	---------	---	--

综合以上分析过程，报告期内有色金属冶炼业务板块毛利率下滑，锌锭、锌合金毛利率分别下降了 13.73 个百分点、9.7 个百分点，毛利率大幅下滑的根本原因在于“锌价下跌”与“加工费缩水”的双重挤压，出现了较大的收入成本倒挂；从可比公司情况来看，公司的毛利率下滑趋势与可比公司一致，但由于公司属于锌冶炼纯加工型企业，无自有铅锌矿山，冶炼所需主原料锌精矿全部为对外采购，受锌精矿供需影响，获得的扣减加工费变化较大，原材料成本受市场影响非常大；公司生产规模较小，固定成本高；同时公司离原料地和产品消费地较远，运输成本高。故公司毛利率水平下降幅度较同行业更为明显。

（4）结合上述因素及原材料采购成本、产品销售价格、加工费变动等，量化分析报告期内公司净利润大幅下滑的具体原因，并说明相关状况是否已有所改善。

（一）报告期内各业务板块净利润构成情况

单位：人民币万元

行业	营业毛利额	分摊的期间费用	净利润
2025 年 1-6 月			
磷化工行业	8,867.06	4,024.10	4,497.20
天然气化工行业	-674.21	795.38	-2,283.79
有色金属冶炼行业	-3,962.10	1,719.35	-6,585.52
2024 年 1-6 月			
磷化工行业	12,284.88	4,241.57	7,978.90
天然气化工行业	1,425.05	950.40	539.23
有色金属冶炼行业	3,635.80	1,672.88	1,720.72

注：分摊期间费用=研发费用+销售费用+管理费用+财务费用

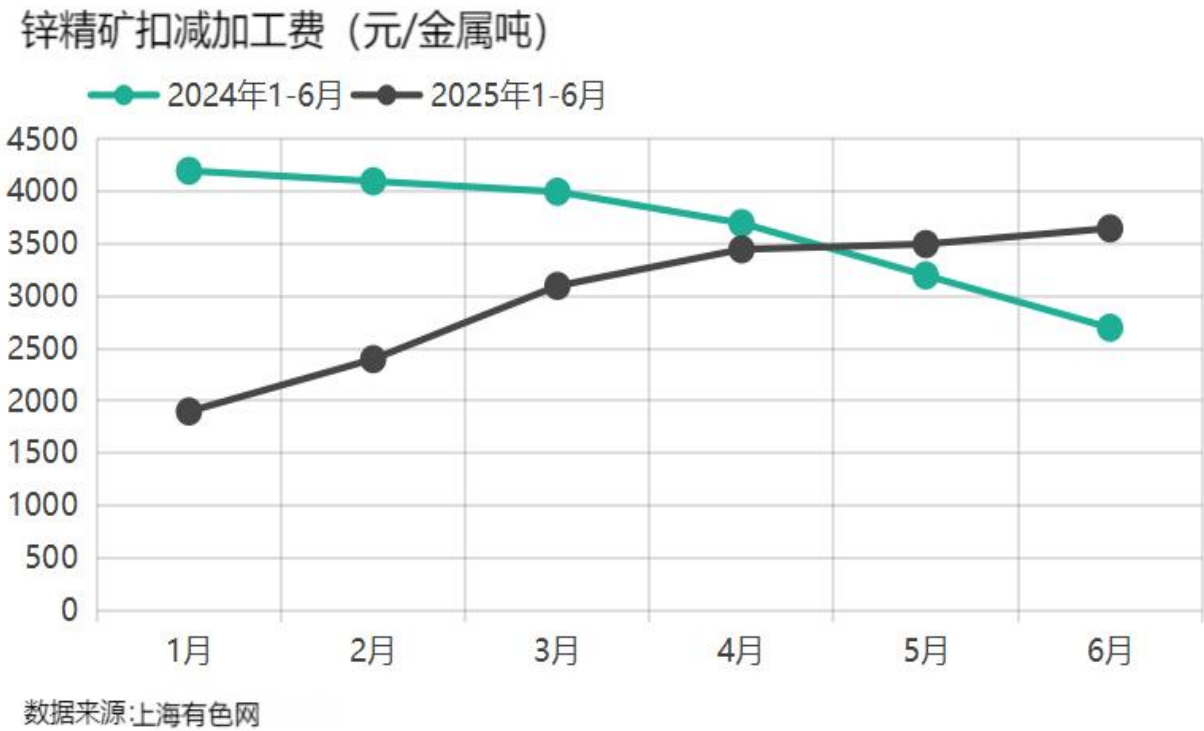
如上表所示，2025 年公司磷化工行业、天然气化工行业和有色金属冶炼行业净利润较上年同期分别下降 3,481.7 万元、2,823.02 万元、8,306.24 万元，合计下降 14,610.96 万元。净利

润下降的主要原因是营业毛利额下降，磷化工行业、天然气化工行业和有色金属冶炼行业较去年同期分别下降了 3,417.82 万元、2,099.26 万元和 7,597.90 万元，合计营业毛利额下降 13,114.98 万元。“本回复、第 1 题第（3）问”已经对各业务板块的毛利变动情况进行了详细分析。

磷化工行业在市场需求整体疲软的背景下，面临原材料成本大幅上涨与产品销量显著下滑的双重压力，其中单位成本上升是导致毛利率下降的首要因素（影响占比 60.36%），特别是磷铵产品的主要原料硫磺 1-6 月均价较上年同期上涨 1,098 元/吨，涨幅高达 102.8%，直接推高了生产成本；同时，销量下降对毛利率的影响占比达 39.60%，尤其复合肥销量同比下降 19.66%。

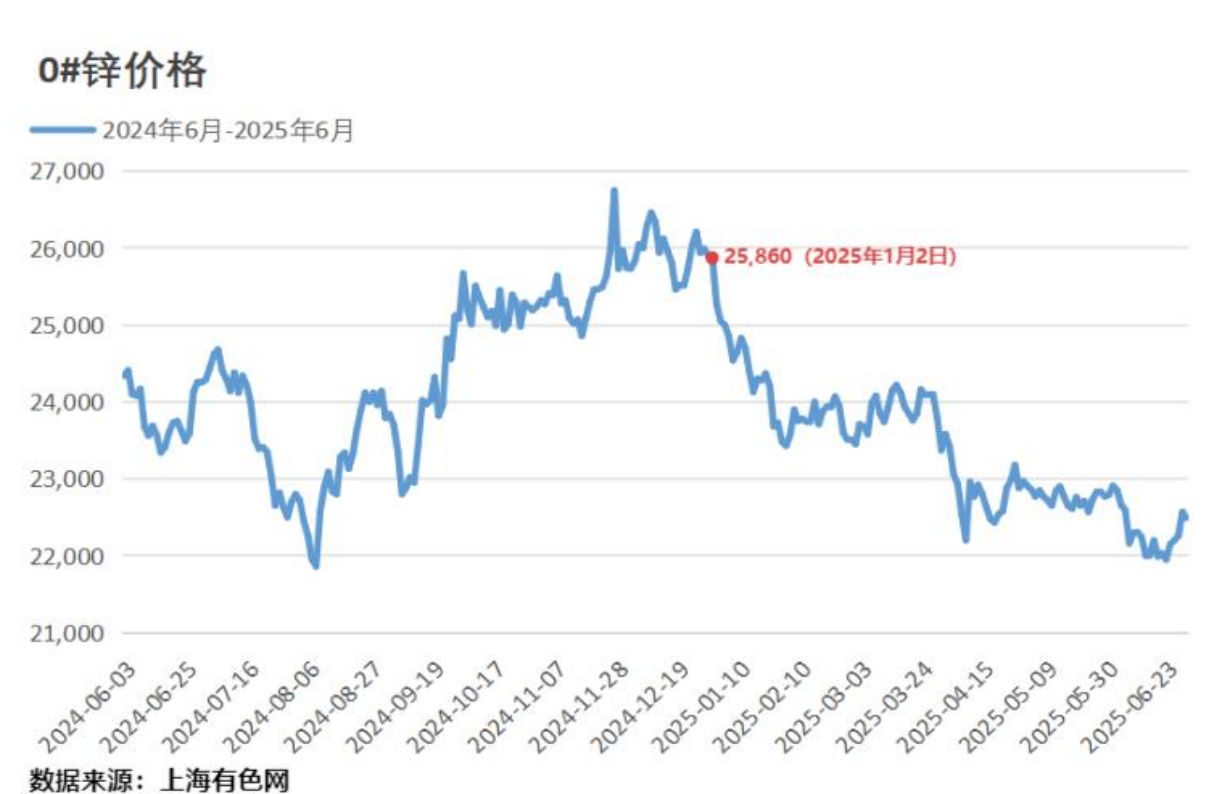
有色金属冶炼行业营业毛利额由正转负，出现较大金额的毛利倒挂；作为冶炼企业核心收入的“实得加工费”大幅下降，2025 年 1-6 月、2024 年 1-6 月锌精矿扣减加工费变动情况如下：

2025 年 1-6 月、2024 年 1-6 月锌精矿扣减加工费变动情况表



实得加工费=扣减加工费+（上海有色网价-15,000）*20%

锌精矿采购价格=上海有色网价-实得加工费



2025 年上半年，公司主要产品 0#锌锭价格持续走弱。根据上海有色网数据显示，0#锌锭价格从 1 月最高点 25,860 元/吨跌至 6 月末 22,490 元/吨，单吨下跌 3,370 元，跌幅为 13.03%。从上表可以看出，2025 年 1-6 月扣减加工费虽然处于上升趋势，但基本都处于可比期间的下方。

2025 年上半年，天然气化工板块的合成氨业务因行业产能增加与农业需求减弱而出现供需失衡，导致销售均价同比下跌 14.21%，销量下滑 6.42%。与此同时，主要原材料天然气与电力采购成本仍小幅上升，致使单位成本不降反升 2.45%。在价格与成本的双重挤压下，毛利率骤降 19.08 个百分点，业务由盈转亏。

（二）期后改善情况

从 2025 年第三季度磷化工业务、天然气化工业务、有色金属冶炼业务的运行情况来看，具体如下：

主营业务方面，磷化工业务整体仍保持相对稳健的盈利态势。公司积极拓展精制磷铵和颗粒磷铵的出口市场，精制磷铵装置通过联产方式实现工艺优化与成本控制，叠加副产品价值上升，多重因素共同支撑了其盈利表现。

天然气化工业务景气度持续下行，终端市场需求疲软，合成氨市场销售价格持续走低，

天然气及电力采购价格同比上涨，进一步推高了生产成本。公司天然气化工业务累计亏损持续增加，面临较大的经营压力。

有色金属冶炼业务方面，为了提升效益，公司已采取多项措施，一是加大生产设备技术改造投入。推进电解工段降低电耗攻关及 AB 列电解槽改造工作。二是多维度发力提升有价金属回收率。营销系统开拓富含有价金属锌精矿采购渠道、技术部门不断总结优化技术参数、生产系统加强有价金属生产指标操作管控，实现了有价金属收率稳步提高。三是主动适应市场需求，加大新产品开发与探索。同时 7-9 月为丰水期，电价较 1-6 月降低 24.12%，锌冶炼生产成本较上半年有所降低；稀贵金属金、银价格持续上涨带动副产品利润增加，公司有色金属冶炼业务 1-9 月累计亏损幅度有所收窄。

2.关于存货。报告期末，公司存货账面余额 5.27 亿元，较期初增长 32.75%，主要系原材料及库存商品增加所致。报告期内，公司计提存货跌价损失 637.84 万元。半年报显示，报告期内锌锭等主要有色金属价格持续下行，硫磺等大宗原材料价格出现剧烈波动。

请公司补充披露：（1）结合期末存货的具体构成、存放地点、库龄结构等，说明报告期内存货规模较快增长的主要原因及商业合理性；（2）结合主要产品（如锌锭、锌合金、磷酸一铵、复合肥等）及主要原材料（如锌精矿、硫磺等）在报告期后的市场价格变动情况，说明各类存货可变现净值的确定过程，包括但不限于预计售价、预计销售费用等相关参数的确定依据及合理性；（3）区分产品品类及原材料类别，说明存货跌价准备计提的具体计算过程，并论证在市场价格下行背景下存货跌价准备计提的充分性、审慎性。

公司回复：

（1）结合期末存货的具体构成、存放地点、库龄结构等，说明报告期内存货规模较快增长的主要原因及商业合理性；

报告期末、期初，公司的存货情况如下：

单位：人民币元

项目	2025 年 6 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	309,563,883.01	1,000,682.86	308,563,200.15	251,994,944.84	472,639.57	251,522,305.27
在产品	34,428,585.42	574,949.59	33,853,635.83	64,226,335.79	464,989.50	63,761,346.29
库存商品	168,505,993.61	4,310,910.72	164,195,082.89	62,749,599.97	1,033,669.67	61,715,930.30

发出商品	18,938,704.08	1,100,907.61	17,837,796.47	17,989,537.94	459,916.25	17,529,621.69
包装物	2,770,220.92		2,770,220.92	2,611,398.58		2,611,398.58
低值易耗品				14,159.25		14,159.25
合计	534,207,387.04	6,987,450.78	527,219,936.26	399,585,976.37	2,431,214.99	397,154,761.38

如上表所示，2025 年 6 月末，公司存货账面价值增加主要系原材料账面价值增加 5,704.09 万元和库存商品增加 10,247.92 万元所致。其中原材料增加主要系有色金属冶炼业务的锌精矿等原材料库存增加所致，2025 年 6 月末，锌价整体有所下跌，公司原材料储备有所增加。库存商品增加主要是磷化工业务的磷铵产品库存增加所致，因进入 5-6 月后，磷酸一铵受益于出口政策适度放松，农用磷酸一铵价格在 3,350-3,400 元/吨的高位企稳，因此公司产量有所增加。

公司的仓库主要分布在磷化工分公司生产区仓库、有色分公司生产区仓库、绵竹川润化工公司生产区仓库三个地点，以下分厂区列示存货情况：

（一）磷化工分公司生产区仓库

期末，磷化工分公司生产区仓库数据如下：

单位：人民币元

项目	2025年6月30日	期末存货库龄		2024年12月31日	期末较期初	
	账面余额	1 年以内	1 年以上	账面余额	增加额	增加比例
原材料	129,312,795.17	127,581,279.90	1,731,515.27	159,264,029.79	-29,951,234.62	-18.81%
库存商品	119,477,508.28	119,477,508.28		38,757,352.24	80,720,156.04	208.27%
其中：复合肥	29,113,746.26	29,113,746.26		23,455,866.88	5,657,879.38	24.12%
磷铵	74,571,425.90	74,571,425.90		12,704,374.12	61,867,051.78	486.97%
包装物	2,770,220.92	2,770,220.92		2,611,398.58	158,822.34	6.08%
低值易耗品				14,159.25	-14,159.25	-100.00%
合计	251,560,524.37	249,829,009.10	1,731,515.27	200,646,939.86	50,913,584.51	25.37%

（二）有色分公司生产区仓库

期末，有色分公司生产区仓库数据如下：

单位：人民币元

项目	2025 年 6 月 30 日	期末存货库龄		2024 年 12 月 31 日	期末较期初	
	账面余额	1 年以内	1 年以上	账面余额	增加额	增加比例
原材料	174,280,338.89	173,110,503.62	1,169,835.27	86,481,567.51	87,798,771.38	101.52%

在产品	34,428,585.42	34,428,585.42		64,226,335.79	-29,797,750.37	-46.39%
库存商品	48,466,844.39	48,466,844.39		23,317,880.50	25,148,963.89	107.85%
发出商品	18,938,704.08	18,938,704.08		17,989,537.94	949,166.14	5.28%
合计	276,114,472.78	274,944,637.51	1,169,835.27	192,015,321.74	84,099,151.04	43.80%

（三）绵竹川润化工公司生产区仓库

期末，绵竹川润化工生产区仓库数据如下：

单位：人民币元

项目	2025年6月30日	期末存货库龄		2024年12月31日	期末较期初	
	账面余额	1年以内	1年以上	账面余额	增加额	增加比例
原材料	5,455,616.78	4,698,056.92	757,559.86	5,676,692.69	-221,075.91	-3.89%
库存商品	561,640.94	561,640.94		674,367.23	-112,726.29	-16.72%
合计	6,017,257.72	5,259,697.86	757,559.86	6,351,059.92	-333,802.20	-5.26%

各仓库一年以上的存货均为设备维护与生产中预先准备的备品备件，均能正常使用，不存在减值。除上述仓库外，公司还有少量存货位于子公司四川宏达金桥大酒店有限公司，用于酒店日常经营，金额较小，此处不再赘述。

从上述各个厂区仓库存货金额变动情况来看，报告期内公司存货增加主要表现在两个方面：一是磷化工分公司生产区仓库磷铵等库存商品，较期初增加了 80,720,156.04 元；二是有色分公司生产区仓库锌矿石、锌精矿等锌冶炼原材料，较期初增加了 87,798,771.38 元。存货增加的合理性分析请见“本回复、问题 3 第（1）问第（四）点”。

（2）结合主要产品（如锌锭、锌合金、磷酸一铵、复合肥等）及主要原材料（如锌精矿、硫磺等）在报告期后的市场价格变动情况，说明各类存货可变现净值的确定过程，包括但不限于预计售价、预计销售费用等相关参数的确定依据及合理性；

（一）存货可变现净值的确定原则

按照《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，企业应于资产负债表日对存货进行减值测试，按照成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，同时计入当期损益（即“资产减值损失科目”）。

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。可变现净值=预计售价-至完工时估计将要发生的成本-预计销售费用及相关税费。

（二）可变现净值确定的具体依据

公司不同存货项目的可变现净值确定的具体依据如下：

（1）库存商品、发出商品的可变现净值=存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额。估计售价按照产品的市场价格、产品在资产负债表日后的销售价格估计，销售费用、相关税费按照当期销售费用、相关税费占营业收入的比例进行估计。

（2）在产品的可变现净值=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。估计将要发生的成本按照当期从在产品加工成产成品的平均加工成本计算。

（3）用于生产的原材料的可变现净值=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；可直接出售的原材料的可变现净值=原材料的不含税市场价格减估计的销售费用计算。

（三）可变现净值主要参数的确定依据

预计售价的确定依据：

锌锭、锌合金的预计售价：以资产负债表日上海有色金属网的产品报价，并考虑资产负债表日后的产品价格走势、公司自身的品牌、区位等因素进行综合调整确定。

公司锌产品销售合同的定价方式主要是参照上海有色金属网公布的月均价，加上升贴水金额进行确定，上述预计售价能较好的反映未来产品售价水平。2025年7月0#锌锭均价回升至22,425.65元/吨，较6月22,333.00元/吨有所上涨。

磷铵、复合肥、合成氨的预计售价：以资产负债表日公司产品的实际平均售价，并考虑资产负债表日后的产品价格走势进行确定。

发出商品：以合同约定的售价进行确定。

在产品：以所生产的产成品的估计售价为基础确定。

预计销售费用的确定依据：

参考公司历史平均水平及未来预算，销售费用率一般按1.5%-2.5%估算。

预计销售相关税费的确定依据：

主要考虑增值税形成的相关附加税，包括城建税、教育附加和地方教育附加，按税法规定的税率进行预计。

（四）主要存货计算可变现净值的预计售价选取情况

以下列示公司 2025 年 6 月末存货跌价测试时，主要存货预计售价选取情况如下：

单位：元/吨

	2025 年 6 月平均售价	2025 年 7 月平均售价	预计售价
锌锭	19,558.33	19,626.01	19,586.73
锌合金	20,062.74	20,192.69	19,977.90
磷酸一铵	3,247.92	3,602.63	3,299.93
复合肥	2,380.52	2,590.65	2,401.11

注：上表中价格均为不含税价；平均售价、平均采购价为公司当月实际平均结算价格。

（3）区分产品品类及原材料类别，说明存货跌价准备计提的具体计算过程，并论证在市场价格下行背景下存货跌价准备计提的充分性、审慎性。

报告期内，公司存货跌价准备计提和跌价准备转回情况如下：

单位：人民币元

项目	存货跌价准备 期初余额	本期计提	本期转回或转 销	本期其他减少	存货跌价准备 期末余额
2025 年 1-6 月	2,431,214.99	6,378,428.63	1,822,192.84		6,987,450.78

报告期末，公司分存货类型的存货跌价准备计提情况如下：

单位：人民币元

存货项目	账面余额	存货跌价准备	跌价准备计提比例
原材料	309,563,883.01	1,000,682.86	0.32%
在产品	34,428,585.42	574,949.59	1.67%
库存商品	168,505,993.61	4,310,910.72	2.56%
发出商品	18,938,704.08	1,100,907.61	5.81%
包装物	2,770,220.92		0.00%
低值易耗品			
合计	534,207,387.04	6,987,450.78	1.31%

报告期内，公司存货周转率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
存货周转率（次）	3.84	3.43

报告期内，公司存货周转率整体保持较高水平，存货周转速度较上年同期加快。

公司产品的品类繁多，对应生产产品的原材料、半成品的品类亦较多，报告期期末，公司存货账面价值前五名的存货成本和可变现净值如下：

单位：人民币万元

序号	存货名称	存货类别	存货成本	占存货账面价值的比例	可变现净值
1	锌精矿（吨）	原材料	14,136.13	26.81%	14,102.10
2	磷 矿 石 洗 选 矿 (吨)	原材料	3,137.81	5.95%	3,142.09
3	硫酸钾(吨)	原材料	2,300.49	4.36%	2,344.79
4	磷 矿 石 一 类 矿 (吨)	原材料	1,977.62	3.75%	1,982.01
5	硫磺(吨)	原材料	972.64	1.84%	966.75
合计			22,524.69	42.71%	22,537.74

续表：

序号	存货名称	存货类别	存货成本	占存货账面价值的比例	可变现净值
1	精制磷酸一铵	库存商品	5,514.90	10.46%	6,961.24
2	锌合金(吨)	库存商品	2,727.88	5.17%	2,467.02
3	压铸锌合金(吨)	库存商品	1,213.11	2.30%	1,105.74
4	颗粒磷酸一铵	库存商品	857.5	1.63%	927.85
5	粉 状 磷 酸 一 铵 (48%)	库存商品	788.49	1.50%	850.93
合计			11,101.88	21.06%	12,312.78

续表：

序号	存货名称	存货类别	存货成本	占存货账面价值的比例	可变现净值
1	锌液(吨)	在产品	2,094.01	3.97%	2,249.89
2	锌片(吨)	在产品	817.85	1.55%	767.48
3	锌颗粒(吨)	在产品	175.05	0.33%	211.88
4	氧化锌粉(吨)	在产品	79.42	0.15%	117.62
5	银精粉(吨)	在产品	41.53	0.08%	236.66

序号	存货名称	存货类别	存货成本	占存货账面价值的比例	可变现净值
合计			3,207.86	6.08%	3,583.53

综上所述，公司存货主要由原材料、在产品和库存商品构成，存货库龄均为一年以内，公司存货周转率较高、存货周转速度快，公司按照存货成本和可变现净值孰低计量，符合企业会计准则的相关规定。因此，公司存货跌价准备计提是充分的、审慎的。

3.关于应付账款与经营活动现金流。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-634.23万元，同比大幅下滑104.54%。根据半年报，现金流变动主要系原材料价格上涨导致购买商品、接受劳务支付的现金同比增加所致。报告期末，公司应付账款4.81亿元，同比增长171.27%，其中货款、工程及设备款、质保金均同比大幅增长。同时，期末其他应付款9,492.98万元，主要包括保证金、应付暂收款、风险代理费及其他项。

请公司补充披露：（1）结合应付账款的具体构成、采购结算政策变化、供应商结构等，说明报告期内应付账款同比大幅增长的原因及合理性，并分析其与采购规模、存货变动的匹配性；（2）列示其他应付款中保证金、暂收款、风险代理费、其他等项目的形成背景、对应交易内容、支付对象，并核实是否涉及关联方潜在资金占用情形；（3）结合存货、应收应付款等营运资金科目的变动情况，进一步说明报告期内经营活动现金流为负的具体原因。

公司回复：

（1）结合应付账款的具体构成、采购结算政策变化、供应商结构等，说明报告期内应付账款同比大幅增长的原因及合理性，并分析其与采购规模、存货变动的匹配性；

（一）应付账款的具体构成

报告期末，公司应付账款余额为48,132.74万元，同比增长171.27%。具体构成如下：

单位：人民币元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日
货款	461,956,792.46	174,104,666.94
工程及设备款	14,908,463.97	2,501,605.97
质保金	4,462,181.04	827,445.43
合计	481,327,437.47	177,433,718.34

从应付账款款项性质明细来看，报告期末应付账款余额的增长主要来自于货物采购。

（二）采购结算政策变化

2024 年度，公司流动资金短缺，生产采购的需求、能力受到抑制，影响了存货备货规模；蜀道集团成为公司控股股东后，信用能力得到市场主体的信赖，使得公司的采购能力得到显著提升，合理应用商业信用账期。2025 年上半年，公司管理层根据生产经营需要，积极布局长周期的生产采购，潜在的采购需求得到释放。

报告期内，公司采购结算政策保持一贯性，未发生重大变化。

（三）供应商结构

报告期内，公司供应商基本保持稳定，以下将期末、期初应付账款前十名供应商列示如下：

单位：人民币元

2025 年 6 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
供应商名称	应付账款	采购内容	供应商名称	应付账款	采购内容
赤峰山金瑞鹏贸易有限公司	143,463,632.08	锌精矿	赤峰山金瑞鹏贸易有限公司	38,887,705.02	锌精矿、锌锭
马边南方矿业有限责任公司	26,838,638.60	磷矿石	四川省康菲矿业有限责任公司	9,424,513.54	磷矿石
德阳昊华清平磷矿有限公司	23,331,187.54	磷矿石	马边南方矿业有限责任公司	8,564,788.74	磷矿石
四川商舟实业有限公司	14,312,719.73	磷矿石	四川彩丰矿业有限公司	7,629,880.26	磷矿石
四川弘恩瑞祥贸易有限公司	12,139,688.46	磷矿石	乐山拓达矿业有限公司	7,217,711.75	磷矿石
绵竹市泰达矿业有限公司	11,562,145.83	磷矿石	国网四川省电力公司绵竹市供电分公司	6,977,065.61	电费
四川蜀城广业贸易有限公司	16,324,650.58	锌锭、铝锭	绵竹市泰达矿业有限公司	5,017,351.66	磷矿石
厦门信达股份有限公司	8,485,554.25	锌精矿	凉山州裕丰矿业有限公司	4,473,974.49	锌精矿
石家庄优亚锌业有限公司	5,470,343.84	锌粉	贵州省新材料研究开发基地	3,426,730.57	阳极板委托加工
重庆乾信贸易有限公司	4,078,598.18	锌精矿	四川英萃斯汀贸易有限公司	3,174,982.31	锌焙砂
小计	266,007,159.09		小计	94,794,703.95	
期末余额	481,327,437.47		期初余额	177,433,718.34	
占比	55.27%		占比	53.43%	

从上表可以看出，公司前十名的应付账款占期末余额比重超过 50%，且全部是原材料采购形成；期末、期初的应付账款前十名中有三家单位重复出现，由于采购节奏、结算时间的

差异，其余供应商的应付账款余额排序并未完全一致；期末应付账款前十名的合计数较期初增加主要体现在锌精矿、磷矿石采购的赊购。

综合上述三个方面，报告期末，公司应付账款余额大幅增长主要来自于货物采购；公司报告期内采购结算政策未发生重大变化；供应商结构稳定，主要供应商合作历史较长；应付账款余额的增长是公司与供应商在长期合作、互信基础上，根据自身资金状况进行的正常商业安排，并非因信用恶化导致。

（四）与采购规模、存货变动的匹配性分析

2025 年 1-6 月主要存货采购量与存货余额对比表

单位：人民币元

	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
磷矿石采购总量（吨）	339,612.53	351,201.11
锌精矿采购总量（吨）	73,679.79	44,536.39
	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日
存货原值	534,207,387.04	399,585,976.37
应付账款	481,327,437.47	177,433,718.34

2025 年 1-6 月，公司为支持生产及进行战略性备货，采购总额同比增长。公司存货余额总计 5.34 亿元，较年初增加 1.35 亿元。公司在扩大采购规模的同时，更多地使用了商业信用来支持营运资金，应付账款增幅（171.27%）远高于存货增幅（32.75%），“赊购”形式的采购，是导致存货和应付账款同时增长，且应付账款增长更快的直接原因。三者之间的联动关系是清晰且匹配的，符合商业逻辑。

（2）列示其他应付款中保证金、暂收款、风险代理费、其他等项目的形成背景、对应交易内容、支付对象，并核实是否涉及关联方潜在资金占用情形；

报告期末，公司其他应付款余额为 9,492.98 万元，具体构成如下：

单位：人民币元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日
返还利润及延迟履行金		646,431,418.25
保证金	31,688,265.99	38,718,300.98
应付暂收款	28,841,396.34	29,506,405.35
风险代理费	17,720,441.66	17,720,441.66
其他	16,679,697.52	10,668,553.26
合计	94,929,801.51	743,045,119.50

（一）保证金明细情况

2025 年 6 月末，其他应付款保证金前五名明细情况如下：

单位：人民币元

供应商	关联方	交易内容	2025 年 6 月末余额	形成背景
宏达新城职工住房一至三期保证金	否	购房保证金	19,893,003.99	职工福利房保证金
北京全国棉花交易市场集团有限公司	否	保证金	900,000.00	平台竞拍保证金
四川新什建筑工程有限公司	否	工程保证金	842,237.78	技改及维修工程保证金
安徽省防腐工程总公司第二分公司	否	工程保证金	601,757.55	防腐保温工程保证金
永兴玖鼎金属有限公司	否	保证金	500,000.00	银精粉保证金

（二）暂收款明细情况

2025 年 6 月末，其他应付款暂收款前两名明细情况如下：

单位：人民币元

供应商	关联方	交易内容	2025 年 6 月末余额	形成背景
四川宏达（集团）有限公司管理人	否	代付款	13,876,080.00	公司在中国银行什邡支行借款由宏达集团担保，宏达集团破产后，承担担保责任，代宏达股份偿还借款。
代扣代缴维修基金	否	维修基金	13,992,199.36	职工住房代扣代缴维修基金

（三）风险代理费明细情况

2025 年 6 月末，其他应付款风险代理费前两名明细情况如下：

单位：人民币元

供应商	关联方	交易内容	2025 年 6 月末余额	形成背景
北京德恒律师事务所	否	诉讼代理费	11,320,754.72	2018 年原控股子公司云南金鼎公司股权纠纷案诉讼代理
北京尚德律师事务所	否	诉讼代理费	6,399,686.94	2018 年原控股子公司云南金鼎公司股权纠纷案诉讼代理

（四）其他明细情况

2025 年 6 月末，其他应付款其他前四名明细情况如下：

单位：人民币元

供应商	关联方	交易内容	2025 年 6 月末余额	形成背景
-----	-----	------	---------------	------

京东物流运输有限公司	否	运费	1,200,000.00	运费
四川宏达（集团）有限公司 什化汽修厂	是	修理费	953,762.50	修理费
成都蓝波万供应链管理有 限公司	否	运费	925,660.17	运费
什邡市忠力运输有限公司	否	运费	766,572.35	运费

经全面核实，报告期末的其他应付款均源于公司正常的经营活动或诉讼代理事项，具有真实的交易背景和合同依据；所有款项的支付对象均非公司关联方，不存在关联方潜在资金占用的情形。

（3）结合存货、应收应付款等营运资金科目的变动情况，进一步说明报告期内经营活动现金流为负的具体原因。

2025 年 1-6 月，公司合并净利润调节为经营活动现金流量的过程如下：

单位：人民币元

现金流量表附表项目	2025 年 1-6 月发生额
净利润	-74,994,580.55
加：资产减值准备	6,378,428.63
信用减值损失	1,381,437.37
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	47,400,420.72
使用权资产摊销	
无形资产摊销	2,111,299.78
长期待摊费用摊销	1,271,148.13
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“—”号填列）	-738,439.16
固定资产报废损失（收益以“—”号填列）	
公允价值变动损失（收益以“—”号填列）	
财务费用（收益以“—”号填列）	19,776,902.24
投资损失（收益以“—”号填列）	144,561.81
递延所得税资产减少（增加以“—”号填列）	-40,555.15
递延所得税负债增加（减少以“—”号填列）	
存货的减少（增加以“—”号填列）	-134,621,410.67
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	7,374,247.14
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	118,214,288.33
其他	
经营活动产生的现金流量净额	-6,342,251.38

从上述净利润调节为经营活动现金流量的过程来看，2025 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要受存货的增加、经营性应付项目的增加两个因素的影响。以下列示存货、经营性应付项目的增减变动情况：

单位：人民币元

会计科目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	变动值
存货的减少（增加以“—”号填列）			
存货	534,207,387.04	399,585,976.37	134,621,410.67
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）			
应付账款	481,327,437.47	177,433,718.34	303,893,719.13
合同负债	163,573,067.51	200,395,286.70	-36,822,219.19
应付职工薪酬	4,302,258.25	46,228,692.85	-41,926,434.60
应交税费	2,015,439.76	3,230,087.66	-1,214,647.90
其他应付款	94,939,859.31	743,055,177.30	
其中：经营活动部分	94,939,859.31	96,623,759.05	-1,683,899.74
其他流动负债	16,272,888.76	19,082,554.09	-2,809,665.33
递延收益	13,597,110.82	14,539,944.18	-942,833.36
使用承兑汇票采购的影响			-100,279,730.68
小计			118,214,288.33

报告期内，公司面临成本上升压力，同时为应对原材料市场波动进行了战略性备货，增加了原材料采购，导致现金流出显著增加；公司在报告期内采购能力显著提升，公司管理层充分利用商业信用的账期，延迟采购资金的支付，缓解了现金流出压力；这两个因素叠加影响，对报告期内的现金流影响仍为流出。

报告期内，公司经营活动现金净流量为负，根本原因在于公司为保障供应链安全和应对市场变化，主动增加了对营运资金（存货）的投入，同时销售回款周期导致应收账款占用少量增加。尽管公司通过充分利用供应商信用进行了对冲，但存货和应收账款的资金占用总量仍超过了经营性负债带来的现金流入，最终导致经营活动现金流净额为负。这反映了公司经营周期内积极的备货策略与市场资金周转的共同影响。

4.关于应收账款。报告期末，公司应收账款 4,349.67 万元，同比增长 207.10%，主要系对部分优质客户采用先货后款方式结算的销售订单，相关货款尚未到收款期所致。其中，前两大客户欧冶工业品股份有限公司、湖南华菱涟源钢铁有限公司的应收账款期末余额分别为 2,153.31 万元、1,182.88 万元，合计占比 67.80%，客户集中度较高。公开信息显示，欧冶工业品股份有限公司与多家上市公司合作中均存在较大规模应收账款。

请公司补充披露：（1）列示上述前两大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、关联关系、合作历史、交易金额、交易时间及结算周期等，说

明对应应收账款期末余额较大的原因及合理性；（2）报告期内对部分优质客户采用先货后款结算方式是否符合公司一贯信用政策，与相关客户历史合作中信用政策是否一致，并结合行业惯例，分析是否存在为维持销售规模而主动放宽信用政策的情形。

针对前述问题，公司依据《格式准则第3号》等规则要求，认为不适用或因特殊原因确实不便披露的，应当说明无法披露的原因。

公司回复：

（1）列示上述前两大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、关联关系、合作历史、交易金额、交易时间及结算周期等，说明对应应收账款期末余额较大的原因及合理性；

欧冶工业品股份有限公司（以下简称“欧冶公司”）成立于2020年9月；注册资本：479,872.20万元；中国宝武集团下属一级子公司，目前共有8个股东，包括中国宝武钢铁集团有限公司（25%）、宝山钢铁股份有限公司（34%）、马鞍山钢铁股份有限公司（11%）、广东中南钢铁股份有限公司（6%）、新疆八一钢铁股份有限公司（2%）、宝武集团鄂城钢铁有限公司（2%）、欧冶云商股份有限公司（12.5%）、上海宝信软件股份有限公司（7.5%）；欧冶公司全面承担中国宝武集团各钢铁制造基地、子公司的工业品采购供应服务任务，利用工业品专业化采购的积累和沉淀，致力于建设全新工业品生态互联网平台；欧冶公司与宏达股份无关联关系；

宏达股份从2009年开始向宝山钢铁股份有限公司供应锌产品，2021年4月供货合作关系由欧冶公司承接，延续至今；宏达股份与欧冶公司的交易模式是长期供应合作模式，宏达股份根据协议约定的各项技术要求，按订单需求组织生产，结算上采用先货后款，当月结算后，欧冶公司于次月付款；2025年1-6月，宏达股份向欧冶公司销售锌产品7,119.921吨，17,076.42万元（含税），2025年6月末，应收欧冶公司2,153.31万元（均为2025年6月销售款项）。

湖南华菱涟源钢铁有限公司（以下简称“华菱公司”）成立于2005年6月；注册资本：639,214.63万元；华菱公司为上市公司湖南华菱钢铁股份有限公司（股票代码：000932）的全资子公司；主营钢铁冶炼、金属材料销售等；宏达股份与华菱公司无关联关系；宏达股份从2013年开始向华菱公司供应锌产品，与华菱公司是长期供应合作模式，宏达股份根据协议约定的各项技术要求，按订单需求组织生产，结算上采用先货后款，当月结算后，华菱公司

于次月付款；2025 年 1-6 月，宏达股份向华菱公司销售锌产品 1,866.68 吨，4,517.62 万元（含税），2025 年 6 月末，应收华菱公司 1,182.88 万元（其中 2025 年 6 月销售款项 1,173.3 万元，2025 年 5 月销售尾款 9.58 万元）。

综上，欧冶公司和华菱公司均为国内大型国有企业集团的下属核心企业，资信状况良好，履约能力强，是公司有色金属冶炼业务板块的核心客户；公司与两个客户的交易规模大，同时均授予两个客户相应的账期；2025 年 6 月末，公司应收欧冶公司 2,153.31 万元、应收华菱公司 1,182.88 万元是合理的。上述应收欧冶公司 2,153.31 万元的应收款已于 2025 年 7 月 18 日收回货款 1,353.62 万元，7 月 28 日收回货款 799.69 万元，应收华菱公司 1,182.88 万元的应收款已于 2025 年 7 月 11 日收回 1,178.52 万元银行承兑汇票，应收款余额为 4.36 万元。

（2）报告期内对部分优质客户采用先货后款结算方式是否符合公司一贯信用政策，与相关客户历史合作中信用政策是否一致，并结合行业惯例，分析是否存在为维持销售规模而主动放宽信用政策的情形。

报告期内，公司有色金属锌冶炼业务板块对部分长期供货的优质客户给予授信，采用先货后款方式进行结算；公司已建立完善的客户信用管理体系，对客户进行信用评级，并根据评级结果授予不同的信用额度和账期；这些客户的赊销政策经公司批准后，公司会持续跟踪客户的信用履约情况，除非公司调整客户的信用政策，赊销客户的结算方式会保持一贯性。除有色金属锌冶炼业务板块外，公司其他业务板块一般不对销售客户进行信用授信。

2025 年 6 月末，公司有色金属业务应收账款余额 3,903.84 万元，其中主要客户的余额为 3,878.06 万元，占比为 99.33%。信用政策情况如下：

客户名称	客户类别	销售产品	合作年限	结算模式	结算价格
欧冶工业品股份有限公司	直销客户	锌合金	5 年以上	先货后款，当月结算后，客户于次月付款。	锌产品等每月定价以上海有色网月均价为计价基准
湖南华菱涟源钢铁有限公司	直销客户	锌合金	5 年以上	先货后款，当月结算后，客户于次月付款。	
日照宝华新材料有限公司	直销客户	锌合金	5 年以上	每月底前预付次月货款金额的 80%，发货当月结算后，付清全部货款。	

公司有色金属锌的终端消费主要是汽车、家电、房地产等传统行业，这些行业产业链长，

供应链较为稳固，国内普遍采用先款后货的结算方式，但对于信誉良好的长期客户，如下游大型钢厂、终端制造企业或大型贸易商，一般会给予 1-3 个月的信用账期，这是行业内的普遍模式和通行惯例。公司有色金属锌冶炼业务板块的客户较为稳定，对部分长期供货客户给予一定的账期，符合行业一般性的惯例，且保持一贯的信用政策。

2025 年 1-6 月，公司有色金属业务营业收入 82,398.63 万元，同比增长 34.84%，2025 年 6 月末，公司应收账款 3,684.15 万元，较 2025 年初增长 286.92%；2024 年 6 月末，公司应收账款 3,462.55 万元，与 2025 年 6 月末应收账款基本相当；因此，公司不存在为维持销售规模而主动放宽信用政策的情形。

特此公告。

四川宏达股份有限公司董事会

2025 年 10 月 31 日