

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	华亚芜湖塑胶有限公司	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、焦炭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出行业均值。

（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、焦炭，2024 年、2025 年，主要原材料的采购情况如下：

原材料	2025 年度	2024 年度	单价同	采购金额
-----	---------	---------	-----	------

名称	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)	比变动 (%)	同比变动 (%)
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
焦炭	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 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%

可比公司	项目（元/吨）	2025 年度	2024 年度	变动
	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、焦炭价格同比回落，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公司均出现 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 (%) <small>注 1、2</small>	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 款与工程 进度是否 一致	期末应 付款是 否在账 期内
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	按费用类别、项目节点及整体进度分期支付，同步预留质保金	按月按工程进度付款，竣工后结算尾款并留质保金	非关联方	主体工程设备、材料全部到货安装完成	0	30,917.40	是	是

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,不存在脱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,分析其采购单价的影响因素:

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的计价规则，所有指数均为行业公开发布的官方数据，无人工调整空间，2025 年 6 月实际计算过程如下：

①非关联方统一浮动价公式（北方港口双指数模型）

公式： $[(CCI5500 \text{ 曹妃甸} + CCTD5500 \text{ 秦皇岛})/2 - 700] \times 50\% = ((617 + 620) / 2 - 700) * 50\% = -40.75 \text{ 元/吨}$ （不含税为 -36.28 元/吨），其中，CI5500 曹妃甸及 CCTD5500 秦皇岛取值过程为中国煤炭市场网上月 16 日至当 15 日的含税价均值；

②关联方淮矿股份浮动价公式（全国综合四指数模型）

公式： $[(NCEI + BSPI + CCTD5500 \text{ 综合} + CECI550 \text{ 沿海综合})/4 - 675] \times 50\% = ((658 + 669 + 665 + 657) / 4 - 675) * 50\% = -6.38 \text{ 元/吨}$ （不含税为 -5.31 元/吨），其中，NCEI+BSPI+CCTD5500 综合+CECI5500 沿海综合取中国煤炭市场网上月最后一期的含税价；

(4) 物流费与运距完全匹配，据实结算无加价

三家矿井至公司厂区的运距差异直接形成物流费用分层，物流费为铁路+公路运输据实结算，不与煤炭货款捆绑调整，无任何加价环节，运距从近到远为淮南矿业<中煤新集<淮矿股份，对应物流费分别为 48.92 元/吨、52.06 元/吨、61.79 元/吨，完全匹配煤炭行业“运距越远、物流成本越高”的市场化规律，不存在通过物流环节向关联方额外转移利润的情形。

(5) 阶梯优惠与采购量强挂钩，关联方让利力度最高

三家供应商均执行“采购量越大、优惠幅度越高”的市场化阶梯政策，6 月淮南矿业采购量仅 3.52 万吨，单吨优惠最低，为 52.21 元/吨；中煤新集当月采

购 10.14 万吨，规模最大，单吨优惠 88.50 元/吨；淮矿股份当月采购 8.37 万吨，公司对标市场价格协商后单吨优惠达 105.31 元，较中煤新集多让利 16.81 元/吨，优惠力度为三家最高，关联方让利力度优于非关联方，不存在少让利、变相抬价输送利益的情况。

3. 付款安排公允性对比

公司与三家供应商按市场化协商分别约定结算条款：关联方淮矿股份实行两票现汇结算，当月货款月底结清；非关联方中煤新集执行预付货款结算；非关联方淮南矿业按月周期集中结算，当月付清且逾期存在停供约束。整体对比，中煤新集资金占用要求最高，淮南矿业付款约束更严格，淮矿股份仅为常规月度结清安排，无延长账期、免除预付、豁免违约等特殊优待，结算差异均由商业谈判形成，不存在通过付款政策向关联方变相输送利益的情形。

4. 综合结论

本次向关联方淮矿股份的采购，定价、结算均严格遵循市场化规则与国家电煤长协政策要求：

定价层面：全年、单月采购单价均介于可比非关联供应商之间，所有价差均可通过煤质热值、国家长协基准政策、浮动价测算模型、运输物流成本、阶梯采购优惠五大客观因素完整解释，无异常溢价，关联方让利力度优于部分非关联方；

结算层面：关联方付款条件严于多数非关联供应商，无损害上市公司利益的特殊安排；

利益输送判断：本次关联交易未设置任何有利于关联方、损害上市公司及中小股东合法权益的条款，不存在向关联方进行利益输送的情形。

（三）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。

1. 与外部商业银行存贷款规模、利率及理财收益对比情况

(1) 存贷规模

财务公司：2025 年，公司在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；2025 年末存款 2.32 亿元，贷款 1.15 亿元，整体呈“存多贷少”结构。

外部商业银行：2025 年，公司在多家商业银行保有正常结算账户与授信额度，用于日常结算、银团贷款、项目融资等，与财务公司形成互补布局。截至 2025 年末，公司与外部商业银行的存款、借款、授信情况如下：

单位：万元

银行名称	存款余额	借款余额	授信总额度	已使用额度	未使用额度
中国银行	268.68	25,373.10	58,548.10	25,373.10	33,175.00
中国建设银行	3,936.43	14,539.99	95,000.00	14,539.99	80,460.01
农业银行	532.65	19,890.47	62,500.00	34,364.46	28,135.54
中国工商银行	7.99	17,340.41	53,540.66	17,340.41	36,200.25
兴业银行	11.87	-	50,000.00	-	50,000.00
徽商银行	2,347.33	-	67,000.00	21,098.58	45,901.42
浙商银行	-	-	60,000.00	-	60,000.00
招商银行	29.45	-	20,000.00	-	20,000.00
中信银行	0.64	-	40,000.00	-	40,000.00
合计	7,135.04	77,143.97	506,588.76	112,716.54	393,872.22

注：上述银行包括其下属的各分行及支行。

(2) 利率差异

存款利率：2025 年，公司在财务公司的存款主要包括活期和协定存款，其中，财务公司活期存款利率为 0.2%-0.25%，商业银行活期利率 0.05%-0.10%，在财务公司的活期存款利率高于商业银行活期利率；财务公司协定存款利率为 0.4%-1.0%，商业银行协定存款利率为 0.55%-1.25%，在财务公司的协定存款利率基本处于商业银行协定存款利率范围之内；商业银行的承兑汇票保证金利率为 0.05%-1.20%，财务公司无承兑汇票保证金业务。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司的存款情况如下：

单位：万元

类型	银行名称	活期存款	协定存款	银行承兑汇票保证金
----	------	------	------	-----------

		余额	利率	余额	利率	余额	利率	
商业银行	中国银行	143.88	0.05%	124.80	0.55%	-	/	
	中国建设银行	1,804.16	0.05%	2,132.27	0.55%	-	/	
	农业银行	6.51	0.05%	6.81	0.55%	519.33	1.00%	
	中国工商银行	7.99	0.05%	-	/	-	/	
	兴业银行	11.87	0.05%	-	/	-	/	
	徽商银行		-	/	3.03	0.55%	1,424.30	0.95%
							920.00	1.20%
	招商银行	29.45	0.05%	-	/	-	/	
中信银行	0.64	0.05%	-	/	-	/		
财务公司	淮北矿业集团 财务有限公司	4,432.30	0.20%	18,811.40	0.40%	-	/	
合计		6,436.81	/	21,078.30	/	2,863.63	/	

注 1：上表仅列示的为 2025 年末的存款利率情况。2025 年度，商业银行的活期存款的利率在 0.05%-0.10%区间，财务公司的活期存款的利率在 0.2%-0.25%区间；商业银行的协定存款利率在 0.55%-1.25%区间，财务公司的协定存款利率在 0.4%-1.0%区间；商业银行的承兑汇票保证金利率为 0.05%-1.20%，财务公司无承兑汇票保证金业务。

注 2：上述银行包括其下属的各分行及支行。

贷款利率：2025 年，财务公司贷款利率为 2.250%，商业银行贷款利率为 2.150%-2.600%，财务公司的贷款利率处于商业银行贷款利率范围之内。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司的贷款情况如下：

单位：万元

贷款银行	期末贷款本金	期末利率 ^注
中国银行股份有限公司定远炉桥支行	15,355.01	2.15%
	10,018.09	2.25%
中国农业银行股份有限公司淮北分行	12,094.57	2.15%
	7,795.90	2.25%
中国工商银行股份有限公司定远县支行	9,763.09	2.15%
	7,577.32	2.25%
中国建设银行股份有限公司淮北惠黎支行	14,539.99	2.15%
淮北矿业集团财务有限公司	11,512.24	2.25%
合计	88,656.21	/

注：上表仅列示的为 2025 年末的贷款利率情况。2025 年度，商业银行贷款利率受银行 LPR 的变动影响，2025 年全年利率在 2.150%-2.600%区间；财务公司全年执行 2.250%的利率。

(3) 与理财产品收益对比

2025年，公司不存在在财务公司、外部商业银行进行理财的情况。

2. 在财务公司存多贷少且未进行理财的原因及合理性

(1) 存多贷少的原因及合理性

公司在财务公司存多贷少，由结算归集、刚性资金备付、当期资金需求、公允定价四层因素共同形成：

① 结算归集推高存款

财务公司承担集团内部集中结算职能，公司化工生产资金收付量大、周转频繁，资金归集划转效率更高，经营资金统一存放于此，形成一定的存款沉淀。

② 刚性支出需足额备付

公司为重资产连续生产企业，原材料采购、项目建设、偿债缴税等均为刚性大额支出，需留存高流动性资金随时备用。

③ 当期无大额融资需求，未新增财务公司贷款

财务公司为公司银团贷款合作方之一，且银团贷款额度已提用完毕。日常经营周转依靠自有经营现金流即可覆盖，当年未在财务公司新增流动贷款，贷款余额维持较低水平。

④ 存贷定价公允，存放具备经济性

财务公司存款利率优于或持平外部银行，存放资金可获取合理收益；全部存贷业务履行关联交易审批程序，合规无利益损耗，因此优先归集资金至财务公司，形成存多贷少结构。

(2) 未进行理财的原因及合理性

公司2025年度未在淮北矿业集团财务公司及外部商业银行开展任何理财业务，相关安排具备合理性，具体如下：

流动性优先：账面资金主要为营运资金、项目建设资金、偿债备付金，需随时支取，无法满足理财产品期限锁定要求。

资金安全审慎：坚持本金安全底线，避免理财流动性风险影响生产经营与项目投建，符合公司稳健资金管理原则。

监管与专户限制：募集资金实行专户管理、专款专用，审慎用于理财投资，进一步限制理财配置。

收益与风险权衡：为保障资金随时可动用，主动放弃有限理财收益，符合上市公司资金管控与风险防范导向。

(3) 财务公司存款是否存在受限或被占用情形

2025 年末，除矿山环境恢复治理基金 4,416.15 万元为专款专用、按规定用途使用外，公司在淮北矿业集团财务公司的其他存款不存在受限、被占用或变相占用情形。

财务公司为持牌金融机构，监管指标达标、运营规范；公司建立资金风险持续监控机制。

(四) 年报会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取并查阅公司与淮矿股份等关联方签订的采购合同，核查定价条款；

(2) 获取公司向非关联方采购混煤的合同及结算单据，对比分析关联采购定价的公允性；

(3) 查阅国家发改委关于电煤长协的相关政策文件，分析长协基准价差异的合规性；

(4) 查阅公司在淮北矿业集团财务公司的存贷款合同及银行对账单，对比外部商业银行利率水平。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司向淮矿股份的关联煤炭采购具备经营必要性；结合煤质差异、长协定价规则、非关联方同期采购单价对比，关联交易定价公允，不存在向关联方利益输送；公司在集团财务公司存贷配置匹配自身资金周转、保供

结算需求，除法定专款受限资金外，其余存款无违规受限、被占用情况。

（五）独立董事意见

经查阅董事会、股东会相关议案，抽查部分关联交易合同，了解公司存贷款情况。我们认为，公司从关联方采购产品是公司生产经营必须的物资，具有商业实质，价格制定符合市场行为，采购价格与向非关联方采购价格并无重大差异。存贷款现状符合公司实际，不存在受限或被占用情形。

四、关于债务压力

年报显示，公司货币资金余额 3.04 亿元，同比下降 53.41%，其中 7282 万元处于受限状态；有息负债合计 8.8 亿元，其中，一年内到期的非流动负债 5.37 亿元，长期借款 3.51 亿元；此外，应付票据 3.84 亿元，应付账款 12.32 亿元，流动比率 0.26，速动比率 0.18，公司整体现金流较为紧张，短期偿债压力较大。

请公司：（1）说明货币资金大幅下降的原因，对公司日常生产经营和持续经营能力有无影响；（2）结合融资渠道、融资成本说明公司后续具体融资和债务偿付安排；（3）结合利息费用、利息收入变动情况，说明与货币资金和债务规模是否匹配，请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）说明货币资金大幅下降的原因，对公司日常生产经营和持续经营能力有无影响

1. 货币资金大幅下降的具体原因

2025 年末公司货币资金余额 3.04 亿元，同比下降 53.41%，系公司阶段性经营安排与资金统筹所致，无异常资金流失、资金占用及违规支出情形，具体原因如下：

（1）重点项目集中结算付款。报告期内，公司年产 12 万吨生物可降解新材料等重点在建项目进入收尾阶段，集中支付大额工程尾款，是本期货币资金大幅下降的核心原因，属于公司产业升级的战略性资金投入。

（2）主动压降有息负债优化财务结构。为降低财务费用、优化负债结构，

公司本期集中偿还到期银行借款，持续推进去杠杆，截至 2025 年末，公司有息负债余额为 89,316.13 万元，其中项目贷款 88,715.58 万元。2025 年末有息负债同比下降 29.29%，偿债支出进一步减少账面货币资金存量。

2. 对公司日常生产经营及持续经营能力的影响

本次货币资金下降为公司项目投入、财务优化导致的阶段性现象，未对公司日常生产经营及持续经营能力产生实质性不利影响，公司经营及抗风险保障充足，具体如下：

(1) 主业造血能力稳固。2025 年公司经营活动现金流量净额 24,067.45 万元，经营性现金流充沛，可足额覆盖原材料采购、生产运维、薪酬税费等日常经营开支，生产经营现金流闭环稳定。

(2) 可用银行授信储备充裕。公司为国有控股企业，前五股东均为国资主体，控股股东淮矿集团持股 48.41%，信用背书强劲。截至 2025 年末，公司银行综合授信 60.66 亿元，已使用 12.42 亿元，剩余未动用授信 48.24 亿元，可随时补充流动资金，对冲短期资金压力。

(3) 整体财务风险可控。2025 年末公司资产负债率 37.50%，处于行业低位，负债结构合理、资产质量稳健，不存在资不抵债、持续经营受限风险，本次资金变动为结构性、阶段性调整。

(二) 结合融资渠道、融资成本说明公司后续具体融资和债务偿付安排

公司后续融资以银行授信的中期流动借款、信用证为主要渠道，同时以经营性净现金流作为日常支付与债务偿付的核心资金来源，统筹安排融资与偿债，保障流动性安全。

1. 后续融资安排

流动资金借款。依托公司国资背景与现有 60.66 亿元综合授信，优先使用未使用授信额度办理中期流动资金借款，融资成本控制在 2.15% - 2.60%，保障到期债务偿付与运营资金需求。截至 2025 年末，公司与各银行结构的授信情况具体如下：

单位：万元

银行	授信总额度	已使用额度	未使用额度
财务公司	100,000.00	11,500.00	88,500.00
中国银行	58,548.10	25,373.10	33,175.00
中国建设银行	95,000.00	14,539.99	80,460.01
农业银行	62,500.00	34,364.46	28,135.54
中国工商银行	53,540.66	17,340.41	36,200.25
兴业银行	50,000.00	-	50,000.00
徽商银行	67,000.00	21,098.58	45,901.42
浙商银行	60,000.00	-	60,000.00
招商银行	20,000.00	-	20,000.00
中信银行	40,000.00	-	40,000.00
合计	606,588.76	124,216.54	482,372.22

注：上述银行包括其下属的各分行及支行。

信用证融资。2026年起，合理使用信用证方式开展原材料采购结算，减少当期现金支付，缓解阶段性资金支付压力，提高资金使用效率。截至本函回复日，本公司信用证余额 7,505.54 万元，无对应信用证保证金。2025 年及之前，公司未开展信用证相关业务。

2. 后续债务偿付安排

(1) 以经营性净现金流为基础保障偿付。依托烧碱、灰岩等盈利产品稳定回款，以经营活动现金净流量作为日常支付、刚性支出与债务偿付的基础资金来源。

(2) 优先偿付短期到期债务。一年内到期有息负债合计 5.43 亿元，分两类资金统筹足额覆盖：一是盘活存量未使用银行授信，办理中期流动资金借款约 4 亿元作为核心偿付资金；二是利用信用证结算释放的自有流动资金 1.43 亿元补足剩余缺口，两类资金统筹调配，确保该部分负债按期足额清偿，不存在逾期违约风险。

(3) 按约定支付应付账款及信用证款项。账面应付账款合计 12.32 亿元，结合款项形成业务属性、合同约定付款周期分梯度统筹支付；日常经营性应付款项优先依靠持续滚动实现的经营现金流覆盖，若阶段性现金流存在缺口，通过新增中长期流动借款予以补足；信用证款项随原材料采购业务滚动办理、按期履约兑

付，借助信用证结算工具压降即时现金流出，提升资金周转效率，维护稳定供应链合作与企业信用。

(4) 严控非必要支出，优先保障偿债资金。严控资本性支出与非刚性费用支出，在建项目仅保留收尾投入，资金优先用于债务偿付与核心生产经营。

(5) 持续使用低成本融资，优化财务费用。优先使用低息贷款及银行低成本授信，控制综合融资成本，减轻利息支出压力。

3. 总体安排

公司以银行中期流动借款、信用证为主要融资渠道，以经营性净现金流为核心偿付资金来源，融资渠道稳定、成本可控，能够有效覆盖短期债务与日常经营资金需求，整体偿债风险可控。

(三) 结合利息费用、利息收入变动情况，说明与货币资金和债务规模是否匹配

1. 货币资金与利息收入的匹配性

2025 年度，公司货币资金与利息收入的匹配情况如下表所示：

月均存款余额（万元）	利息收入（万元）	平均利率
48,131.61	280.08	0.58%

注：月均存款余额=各月银行存款余额月初月末平均之和/当期月份数量；表中利息收入不包括现金折扣收入；平均利率=利息收入/月均存款余额

2025 年度，中国人民银行公布的存款基准利率情况如下：

项目	活期存款	协定存款	七天通知存款	3 个月定期存款	6 个月定期存款	1 年定期存款	2 年定期存款	3 年定期存款
存款基准利率	0.35%	1.15%	1.35%	1.10%	1.30%	1.50%	2.10%	2.75%

2025 年度，公司货币资金主要包括活期存款、协定存款、银行承兑汇票保证金等，相应存款余额与利息收入的匹配情况如下：

单位：万元

类型	月均存款余额 (①)	利息收入 (②)	平均利率 (②/①)	协议利率	是否合理
活期存款	14,755.35	48.21	0.38%	0.05%-0.25%	是
协定存款	30,541.43	187.45	0.58%	0.40%-1.25%	由于本期协定存款业务系在常用账户项下开展，而相应账户付款

					通常在月末期间，即导致月末余额相对较低，从而也导致经计算的月均存款余额也较低，故使得经计算的平均利率相对较高
银行承兑汇票保证金	2,834.83	44.42	1.57%	0.05%-1.20%	由于银行承兑汇票保证金利息通常在票据到期时一次性收到，2025 年公司承兑汇票业务规模为减少趋势，故导致利息收入金额相对月均余额偏高
合计	48,131.61	280.08	0.58%	/	/

注：表中活期存款包括活期银行账户、募集资金专户、矿区环境恢复专款专用基金，其利率均按活期利率执行

综上所述，2025 年度，公司货币资金与利息收入相匹配。

2. 债务规模与利息费用的匹配性

2025 年度，公司的有息负债主要包括“年产 12 万吨生物可降解新材料项目”银团专项借款（以下简称“银团借款”）、“年产 12 万吨生物可降解新材料项目”专项国拨资金借款（以下简称“国拨借款”），其中：

银团借款：由中国农业银行股份有限公司淮北分行、中国建设银行股份有限公司淮北惠黎支行、中国工商银行股份有限公司定远县支行、淮北矿业集团财务有限公司组成银团借入，期限为 2023 年 6 月-2027 年 12 月，总额度为 16.58 亿元，2025 年初、2025 年末的借款余额分别为 119,306.88 万元、88,715.58 万元，年利率 2.15%-2.60%，2025 年度计息 2,737.52 万元。

国拨借款，包含两笔，均由淮北矿业（集团）有限责任公司借入，其中一笔借款金额为 7,000 万元，期限 2023 年 11 月-2026 年 11 月，利率按《安徽省省属企业国有资本经营预算资金管理暂行办法》规定：“……，与母公司签订资金占用协议，原则上按不低于同期银行贷款利率支付资金占用费，……”执行，2025 年利率为 3.00%-3.10%，该借款随着定增项目完成于 2025 年 5 月提前归还，2025 年度计息 89.62 万元；另外一笔借款金额为 600 万元，期限 2025 年 11 月-2028 年 11 月，利率按《安徽省省属企业国有资本经营预算资金管理暂行办法》规定执行，年利率为 3.00%，2025 年度计息 1.70 万元。

综合上述银团借款、国拨借款，2025 年度合计计息 2,828.84 万元，再结合财

政贴息等 367.96 万元后，2025 年合计利息支出为 2,460.88 万元，其中资本化计入在建工程 2,065.70 万元、费用化计入财务费用 395.18 万元。

综上所述，2025 年度，公司债务规模与利息费用相匹配。

(四) 年报会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

- (1) 获取并复核公司货币资金余额变动明细，访谈管理层了解变动原因；
- (2) 获取并检查主要借款合同，测算利息费用与债务规模的匹配性；
- (3) 获取公司银行授信额度及使用情况明细。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司货币资金下降由项目集中付款、主动偿还存量借款两项因素共同造成；依托稳健经营性现金流、大额未使用银行授信，本次资金下降不会对日常经营及持续经营造成重大不利影响；公司融资与偿债方案匹配自身授信、盈利现状，具备可行性；经测算，利息收入、利息支出分别与存量货币资金、有息负债规模匹配。

五、关于分红。

公司报告期末合并报表未分配利润为 7.69 亿元，母公司未分配利润为-2.75 亿元，公司连续两个会计年度未进行利润分配。请公司：(1) 补充披露公司的母公司未分配利润为负的形成原因及亏损来源；(2) 补充披露盈利子公司的分红政策、近两年实际分红情况以及未分配利润留存子公司的原因，说明是否存在通过子公司留存利润以规避分红义务的情况。请独立董事发表意见。

回复：

(一) 补充披露公司的母公司未分配利润为负的形成原因及亏损来源

母公司作为公司 PVC 核心生产及销售主体，受近年 PVC 市场行情持续下行影响，产品售价低迷、毛利率为负，经营持续亏损，进而导致母公司未分配利润 2025 年开始为负。

(二) 补充披露盈利子公司的分红政策、近两年实际分红情况以及未分配利润留存子公司的原因，说明是否存在通过子公司留存利润以规避分红义务的情况

1. 补充披露盈利子公司分红政策、近两年实际分红及利润留存原因

(1) 子公司基本概况

截至 2025 年末，无为华塑为公司唯一子公司，由公司全资控股，2009 年 6 月 30 日设立，注册资本 8,000 万元，主营灰岩开采加工销售，其生产的电石灰岩为公司 PVC 生产主要原材料之一。

子公司近两年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年度/2025 年末	2024 年度/2024 年末
营业收入	62,540.92	69,428.53
净利润	16,829.84	20,461.64
未分配利润	100,528.22	83,698.38

(2) 子公司分红政策

无为华塑《公司章程》明确约定利润分配遵照《中华人民共和国公司法》相关规定执行，分配顺序为：弥补以前年度亏损→提取 10%法定盈余公积金→剩余可供分配利润由股东审议确定分红方案；无为华塑作为本公司的全资子公司，分红方案需由母公司履行股东内部决策审批程序，分红决策机制符合《公司法》及母子公司章程约定。

(3) 子公司近两年实际分红情况

近两年公司未向无为华塑提出分红议案，无为华塑未实施分红。

(4) 子公司未分配利润留存原因

无为华塑属于矿山重资产行业，留存收益用于矿山技改、安全环保投入及产能扩建；扩充原料产能可保障上市公司原材料自给、降低采购成本，依托子公司盈利缓冲母公司 PVC 板块经营压力。

2. 说明是否存在通过子公司留存利润以规避分红义务的情况

依据《中华人民共和国公司法》第一百六十六条、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》相关规定，上市公司现金分红的法定前置条件为母公司单体报表依法弥补历史亏损、足额计提法定公积金后存在可供分配利润；母公司单体可供分配利润是判断能否分红的法定依据。上市公司制定分红方案时，应当结合合并报表整体盈利与资金状况，按照母公司、合并报表可供分配利润孰低原则确定分红总额，防范超额分配，兼顾公司持续经营能力。

2023年-2025年，子公司无为华塑分别实现净利润31,136.31万元、20,461.64万元、16,829.84万元。以下按子公司自2023年在足额计提法定公积金后将全部剩余可分配利润全额分配至母公司，对母公司的2024年、2025年的报表进行模拟测算，经模拟后母公司报表的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025年度/2025年末	2024年度/2024年末
净利润	-15,374.31	-42,940.58
未分配利润	40,967.49	56,341.80

该测算仅为理论会计假设，未考虑公司长期现金流紧张、重大项目资金需求等现实约束。即便子公司全额分红使母公司账面未分配利润为正，公司仍面临多重持续性资金压力，不存在刻意留存子公司利润规避分红的情形：

公司PVC主业近年来持续受行业低迷影响，长期经营现金净流出，持续消耗自有资金；

2026年投产的PBAT项目行业竞争激烈，预计投产初期盈利偏弱，项目建设、设备调试及市场拓展均需持续大额资金投入；

无为华塑为重资产矿山企业，需持续投入资金用于技改、环保升级、产能扩建，保障公司原材料稳定自给；同时母公司存在到期银行借款、生产设备更新等刚性支出，整体资金需求规模较大。

若强制子公司全额分红并实施现金分红，将形成大额资金缺口：矿山安全技改、原料扩产项目停滞，原材料自给保障能力下降；PBAT新项目运营与市场拓展资金不足；母公司偿债、设备改造工作难以推进，直接破坏全产业链稳定经营，损害全体股东长期利益。

综上，子公司留存利润是统筹公司 PVC 主业、PBAT 新项目、矿山原料保供及偿债设备改造的合理资金安排，不存在通过留存子公司利润规避上市公司分红义务的情况。

（三）独立董事意见

经查阅公司提供的财务报表等资料，查阅《公司章程》以及子公司《公司章程》，查阅公司近几年的分红情况。我们认为，母公司未分配利润为负，主要系经营持续亏损所致。公司子公司未实施分红，未违反其公司章程等规定，不存在违反相关会计准则和法律法规的要求，也不存在通过子公司留存利润规避分红义务的情况。

特此公告。

安徽华塑股份有限公司董事会

2026 年 7 月 1 日