（上接B021版）

《资产评估报告》，该报告中选用收益法结果作为评估的最终结果。

公司从以下角度说明收购的价格公允性：

（1）近几年刀具收购公开案例

单位：人民币万元

时间	标的	购买方	产品	估值	归母净利	归母净资产	PE倍数	PB倍数
2024.4	阿诺55.94%股权	山特维克	硬质合金整硬刀具、数控刀片	218,597.10	11,184.86	85,403.42	19.54	2.56
2022.11	阿诺12.44%股权	山特维克	硬质合金整硬刀具、数控刀片	267,345.91	8,465.21	71,539.49	31.58	3.74
2022.1	鑫金泉100%股权	沃尔德	超硬精密刀具	69,650	1,610.03	21,879.37	43.26	3.18
2021.7	用朴67%股权	山特维克	硬质合金整硬刀具	74,162.65	1,610.03	21,879.37	46.06	3.39
平均值							31.34	3.25

注1：PE、PB倍数皆按照收购当年上一年数据计算。

注2：阿诺、用朴未披露归母数据，实际PE、PB倍数应大于以上数据。

（2）锑玛工具

公司拟收购锑玛工具相关的锑玛全部权益价值的评估值为22,172.00万元，按照22,000万元为锑玛工具全部权益价值的估值，追加收购的45.83%股权的交易对价为10,082.60万元。

根据业绩承诺，2024-2026年年均归母净利润计划实现2,000万元，按此计算的市盈率为11倍。

根据收购协议，若未实现业绩承诺，股权购买价格调整为原交易对价的85%，按此对应调整估值，按2024年归母净利润计算的市盈率为22.59倍，按2024年归母净资产计算的市净率为1.90倍。

综上，本次追加收购的实际市盈率介于11-22.59倍之间，介于同行业收购案例估值水平之间，实际市净率低于同行业收购案例估值水平。

综上所述，公司收购锑玛工具的估值是公允、合理的。

3、年末取消业绩承诺的原因

2024年5月，追加收购锑玛工具的交易各方签订股权转让协议，转让方承诺：锑玛工具在2024-2026年度经审计扣非归母净利润合计数为6,000万元。关于股权转让款尾款的支付条件和方式具体约定如下：

（1）若2024-2026年3年经审计扣非归母净利润合计数低于4,800万元，则公司仅向转让方现金支付股权转让款（税前）的25%，剩余款项不再支付。

（2）若2024-2026年3年经审计扣非归母净利润合计数介于4,800万元（含）和6,000万元（含）之间，则公司向转让方现金支付的股权转让款（税前）计算方式为25%+15%×（业绩承诺期间锑玛工具累计实现的净利润数-4,800）/（6,000-4,800），剩余款项公司不再支付。

（3）若2024-2026年3年经审计扣非归母净利润合计数大于6,000万元，则公司向转让方现金支付股权转让款（税前）的17.5%。

2024年12月，由于受外部经济环境的影响，公司预计锑玛工具2024年扣非归母净利润约为800万元，结合对2025和2026年经营业绩的预测，预计其三年累计扣非归母净利润无法超过4,800万元的可能性极高，与承诺的目标差距很大，预计将触发公司与锑玛工具的交易各方签署的股权转让协议中的上述关于估值及尾款支付的条款，公司仅需向转让方以现金支付股权转让款（税前）的25%，剩余款项不再支付，估值亦相应降低。因此，经交易各方友好协商，于2024年12月20日签订补充协议取消业绩承诺相关条款。

4、是否有利于保障中小股东的利益

追加收购锑玛工具将进一步完善公司切削工具板块布局，推动公司第二增长曲线的发展，有利于提升公司的经营效益，增强公司的市场竞争力和可持续发展力，符合公司发展战略。收购的实施和审议程序符合相关法律法规及《公司章程》等内部规章制度的规定，交易价格公允，根据实际经营情况，取消业绩承诺的同时客观上降低了收购锑玛工具的估值，符合公司和全体股东的利益，不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形。

（四）说明公司在已经获得株洲韦凯控制权基础上继续增持的背景及原因、收购的必要性、定价依据及价格公允性，是否存在其他利益安排。

1、背景、原因及必要性

（1）为进一步加快公司硬质合金数控刀片业务发展，通过修改章程，取消少数股东对章程中部分事项的否决权，加强对子公司的管理控制，结合株洲韦凯其他少数股东的转让意愿，公司计划增持株洲韦凯。

（2）公司目前仍有一定额度的闲置资金，鉴于银行理财年化收益率仅为1%-2%，为提高公司资金使用效率及提升归属于上市股东的盈利水平，经测算，公司持股比例的增加所带来的投资回报率显著高于银行理财收益水平，进而将提升归属于上市公司股东的盈利水平。

（3）在公司继续增持后，少数股东刘昌斌先生仍然持有株洲韦凯14.4778%股权，他继续担任公司副总裁、兼任株洲韦凯总经理，不会对株洲韦凯的持续稳定发展产生不利影响。

2、定价依据及价格公允性

本次继续增持株洲韦凯的价格，是双方基于前次收购定价、株洲韦凯自身2021-2024年收入年复合增长率超过40%的业绩发展，同时参考市场情况，以及结合株洲韦凯2025年业绩持续向好，且未来将新建厂房以提升产能、推动产销量持续发展的规划，共同协商确定的。

本次增持对应的PE估值为12.5倍，低于同时期可比公司华锐精密PE估值28.35倍、欧科亿PE估值74.47倍，不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形。

3、是否存在其他利益安排

本次增持株洲韦凯不存在其他利益安排行为，不存在损害公司以及全体股东特别是中小股东利益的情形。

二、年审会计师和持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、对公司相关管理人员、财务人员等进行访谈，了解公司收购的各标的公司的经营情况，收购后的整合及管控情况等；

2、取得各标的公司2024年度财务报表、收购时出具的评估报告及相关公告文件，对比相关标的公司2024年财务数据与前期预测数据的情况；

3、取得公司及评估机构的商誉减值测试相关资料，复核商誉减值测试的计算过程；

4、对公司相关管理人员、财务人员进行访谈，了解追加收购锑玛工具和株洲韦凯的背景、原因、必要性、定价依据等，以及取消对锑玛工具业绩承诺要求的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、公司对收购的各标的公司实施了有效的管理机制，整合及管控情况良好，各标的公司发展情况符合预期；

2、2024年，各标的公司的收入和净利润达成率均处于合理水平，不存在商誉减值迹象，未计提商誉减值具有合理性；

3、公司追加收购锑玛工具主要基于公司整体发展战略角度考量，加强资源整合与业务协同；根据评估机构出具的《资产评估报告》，公司追加收购锑玛工具的定价公允、合理；2024年底，公司综合外部环境和公司整体经营战略需求，取消对锑玛工具的业绩承诺要求，具有合理性，不存在损害中小股东利益的情形；

4、公司在已经获得株洲韦凯控制权基础上继续增持，主要系公司进一步加快硬质合金数控刀片业务发展，加强对相关子公司的管控所致，具有合理性、必要性，定价公允、合理，不存在损害中小股东利益的情形。

问题3：关于应收款项。年报披露，（1）报告期末应收账款余额7.81亿元，同比增长32.33%，应收票据1.39亿元，应收款项融资4.36亿元；（2）应收账款坏账准备金额0.66亿元，其中按组合计提坏账准备0.56亿元；单项计提坏账准备0.11亿元，其中涉及境外客户和自然人客户。

请公司补充说明：（1）结合主要应收款项客户的类型、信用政策及变化情况、收入确认时间，说明应收款项金额较大的原因；（2）结合主要客户资信状况、历史回款、期后回款等情况，说明应收款项坏账计提的充分性；（3）单项计提坏账准备的应收账款的形成原因、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等，并结合前述情况说明计提坏账准备的依据和合理性。

【回复】

一、公司说明

（一）结合主要应收款项客户的类型、信用政策及变化情况、收入确认时间，说明应收款项金额较大的原因；

1、公司的销售模式

公司下游客户较为分散且分属不同行业，针对客户结构的特点，公司采用“直销为主、经销为辅”的销售模式。对于采购量较大或者销售区域较为集中的客户，公司通常自建销售渠道，对于公司尚未建立销售渠道的海外地区、公司新产品推广阶段以及采购量较低且较为分散的客户，公司则借助经销商的稳定销售渠道资源实现产品覆盖。公司的所有销售模式均为买断式销售，不存在代销的情况。

2、公司的收入确认具体方法及时间

公司销售商品收入确认的具体方法如下：

内销货物：一般为客户收到货物，对产品数量和质量进行验收后通知本公司，本公司收到通知后开具发票，以收到客户验收后的通知作为客户取得商品控制权时点确认收入。

出口货物：于产品报关出口时确认收入。

海外子公司销售货物：以客户签收确认时点作为客户取得商品控制权时点确认收入。

3、公司的信用政策

公司主要客户多为国内外知名企业，具备雄厚的资金实力及良好的商业信用。针对不同客户的历史付款周期、付款方式、资金实力、信誉状况等情况，公司给予相应的付款信用期。报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

签约经销商与公司合作较为紧密，采购量亦比较大，因此公司给予签约经销商信用期。

4、应收账款情况分析

截至2024年12月31日，公司的应收账款余额为78,057.02万元，账龄结构如下：

单位：人民币万元

项目	2024-12-31		2023-12-31	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	70,031.67	89.72%	53,468.35	90.64%
1-2年	5,881.79	7.54%	4,281.49	7.26%
2-3年	1,553.57	1.99%	536.92	0.91%
3年以上	589.99	0.76%	701.65	1.19%
合计	78,057.02	100.00%	58,988.41	100.00%

注：上表数据若有尾差，为四舍五入所致。

如上表所示，2024年末，公司的应收账款账龄结构与2023年末相比未发生重大变化，1年以内应收账款余额占比较为稳定，且在90%左右，客观反映出公司的信用政策未发生重大变化。

单位：人民币万元

项目	2024-12-31/2024年	变动幅度	2023-12-31/2023年
营业收入	186,183.31	20.17%	154,933.25
应收账款余额	78,057.02	32.33%	58,988.41
应收账款周转率	2.72		2.95

如上表所示，公司的应收账款周转率较为稳定，应收账款余额较2023年末大幅增加主要系收入规模增长所致，应收账款余额增速高于营业收入增速，主要原因包括：（1）子公司江仪股份的应收账款余额增长较快，江仪股份的主要业务为石油石化仪器仪表类产品的制造、销售以及提供石油设备服务，主要客户为中石化和中石油及其下属企业，2024年末，江仪股份的应收账款余额为12,896.55万元，相比2023年末的7,462.22万元大幅增加5,434.33万元，增幅72.83%，石油石化类客户的回款周期较长，拉低了公司的应收账款周转率；（2）公司于2024年5月起对锑玛工具控股，并将其纳入公司合并范围，2024年末公司合并其财务报表使应收账款余额增加4,697.61万元，同时仅合并锑玛工具2024年5-12月的营业收入，亦使得应收账款余额增速高于营业收入增速。

（二）结合主要客户资信状况、历史回款、期后回款等情况，说明应收款项坏账计提的充分性；

2023年和2024年，进入公司前五名的客户的资信情况及回款情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	资信状况	2024年回款金额	2025年回款金额
客户一	2009年开始合作，资信良好	8,250.36	1,302.41
客户二	因2022年收购江仪股份开始合作	4,396.81	1,756.72
客户三	因2022年收购江仪股份开始合作	3,237.68	1,650.02
客户四	2014年开始合作，资信良好	2,116.12	1,147.33
客户五	2018年开始合作，资信良好	3,671.17	1,063.43
客户六	2013年开始合作，资信良好	3,128.76	1,072.88

注1：上表中，2025年回款金额为截至2025年4月30日的回款金额。

2023年和2024年，公司前五名客户的合计收入占比分别为18.73%和16.98%，占比较低且较为稳定，公司不存在依赖单一客户或少数客户的情形。如上表所示，公司与主要客户的历史合作时间较长，合作稳定，主要客户资信状况良好，报告期内及期后的回款情况良好，不存在坏账准备计提不充分的情形。

（三）单项计提坏账准备的应收账款的形成原因、账龄、相关客户资信以及催收工作情况等，并结合前述情况说明计提坏账准备的依据和合理性。

截至2024年末，公司单项计提坏账准备的客户情况如下：

单位：人民币万元

名称	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	计提比例（%）	账龄	单独计提坏账准备的应收账款的形成前因及催收情况
HARD ROCK TRADING	759.69	759.69	100	1年以内44.1万、1-2年338.25万、2-3年377.34万	客户长期不回款，扣除中信保理赔款后，剩余未受偿部分预计无法收回
AFDEM COMPANY LIMITED	75.41	75.41	100	1-2年3.12万、2-3年12.38万、3年以上59.91万	长期不回款，2023中信保已赔付，剩余未受偿部分预计无法收回
贵州翼德市政工程有限公司	48.58	48.58	100	2年-3年1.66万、3年以上46.92万	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
洛阳实伟能商贸有限公司	41.51	41.51	100	3年以上	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
湖南易通矿山工程机械有限公司	33.67	33.67	100	超过10年	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
张乐	29.79	29.79	100	2-3年	长期不回款，剩余未受偿部分预计无法收回
ARDOR MINING GROUP LTD	15.03	15.03	100	1-2年0.42万、2-3年2.08万、3年以上12.51万	客户失联，已无法联系，已收到中信保赔款，剩余金额预计无法收回
中山海特电子科技有限公司	13.94	13.94	100	5年以上	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
张维森	11.47	11.47	100	2-3年11.47万	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
嘉兴同锐精密模具有限公司	9.04	9.04	100	5年以上	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
东莞市鑫胜模具有限公司	8.40	8.40	100	5年以上	法院判决支付，但无司执行财产，预计无法收回
常州中营国际贸易有限公司	6.70	6.70	100	2-3年	客户已为失信被执行人，预计无法收回
谋升精密机械科技（苏州）有限公司	2.80	2.80	100	2-3年1.11万、3年以上1.69万	客户已被限制高消费，存在多项诉讼未了结，预计无法收回
合计	1,056.03	1,056.03	100		

注：客户HARD ROCK TRADING账龄分布1年以内的有44.1万元，系2024年公司与该客户通过现款现货方式进行交易，但账龄分析采用先进先出法，所以出现历史欠款在1年内有分布。

如上表所示，截至2024年末单项计提坏账准备超过100万元的客户仅HARD ROCK TRADING，该公司是迪拜的一家贸易公司，主营凿岩钎具和凿岩主机设备，产品主要销往埃及和TDB（迪拜一家大型钻爆承包商，为阿曼上市公司Alpaar的控股子公司，目前拥有凿岩设备约40台）。鉴于HARD ROCK TRADING终端用户需求量较大，公司从2018年开始与HARD ROCK TRADING合作，主要销售钎杆、钎尾、钎头、连接套、易返钻头产品。截至2023年末，该客户期末应收1,055.47万元，在2023年1-10月长达10个月期间，客户未按照合同约定回款，经多次实地催收无果，公司于2023年9月提起中信保报损流程，根据报案后的赔付情况，公司于2023年度开始单项计提800.50万元的减值，计提主要原因为客户长期不履约回款且回款能力下降预计难以收回。2024年公司通过多种海外渠道及催收手段，累计回款金额138.45万元，回款率17.30%，仍然很低，2024年期间仍然存在长达5个月未回款。截至2024年末，公司对该客户累计销售额为1,347.35万元，其累计回款额为587.66万元。该客户长期不回款的原因系该客户的产品主要销往埃及，埃及终端客户以埃磅回款，由于埃及近两年国内经济环境恶化，导致埃及终端客户回款能力下降，HARD ROCK TRADING难以收到回款，同时近年埃磅对美元汇率暴涨，汇率差异形成巨大汇兑损失，客户难以承担。因此，公司对该客户单项、全额计提坏账准备依据充分，具有合理性。

除上述客户外，其余单项计提坏账准备的客户应收账款余额较小，且均已经法院判决或客户为失信被执行人，境外客户均已收款回款情况良好，单项、全额计提坏账准备依据充分，具有合理性。

二、年审会计师和持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得公司的应收账款明细表，核查公司的应收账款账龄情况、主要客户情况等，并对公司收入及应收账款的变动情况进行分析；

2、对公司主要销售人员、财务人员等进行访谈，了解公司对主要客户的信用政策，收入确认政策等，核查公司应收账款规模较大的原因及合理性；

3、取得公司主要客户的基本情况、合作情况等资料，以及主要客户应收账款的期后回款数据，核查公司应收账款坏账准备计提的充分性；

4、取得公司单项计提坏账准备的客户资料，应收账款账面余额、坏账准备等数据，对公司相关人员访谈，了解催收措施，核查公司单项计提坏账准备的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、公司应收账款规模较大符合公司的经营特点，与收入变动趋势一致；

2、公司与主要客户的历史合作时间较长，合作稳定，主要客户资信状况良好，报告期内及期后的回款情况良好，公司应收账款坏账准备计提充分；

3、公司单项计提坏账准备的应收账款依据充分、具有合理性，且已采取充分的催收措施。

问题4：关于货及存货减值。年报披露，（1）2024年末，公司存货余额为7.52亿元，同比增长13.99%，存货跌价准备1,683.51万元，其中库存商品3.86亿元，跌价准备计提比例3.72%；原材料0.96亿元，跌价准备计提比例0.25%；低值易耗品、委托加工物资、在产品均未计提跌价准备。（2）本期转回或转销926.80万元，占年初存货跌价准备78.32%，其中库存商品转回或转销446.87万元，发出商品转回或转销314.42万元。

请公司补充说明：（1）结合各类存货的主要类型、用途、库龄、周转情况、可变现净值及其测算过程、存货跌价准备计提情况，说明期存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）说明跌价准备转回或转销涉及的存货类型、跌价准备的计提时间、报告期转回或转销的具体原因，并说明前期存货跌价准备的计提是否审慎。

【回复】

一、公司说明

（一）结合各类存货的主要类型、用途、库龄、周转情况、可变现净值及其测算过程、存货跌价准备计提情况，说明期存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合《企业会计准则》的相关规定：

1、存货的主要类型、用途

公司的存货的主要类型为原材料、库存商品、自制半成品、在产品等，其中占比最高的为库存商品37,202.93万元，为待销售的产品。公司存货的类型、主要用途及减值情况具体如下：

单位：人民币万元

存货类型	期末账面价值	占比	主要用途	减值情况
原材料	9,624.27	13.09%	用于生产硬质合金、工具产品、配套产品以及油服类产品的原材料，包括碳化钨、钴粉、金属粉末、钢材、电子元器件等生产所需的核心原料，以及焊材、包装物等辅助材料。	用于生产硬质合金、工具产品、凿岩配套及油服类产品的原材料（含核心原料与辅助材料）一般因价格稳定、用途明确、周转快等一般不存在减值情形。公司对材料型号淘汰、该材料用于生产对应产成品销售计划变动等因素导致可变现净值低于成本时需计提减值准备。
低值易耗品	629.70	0.86%	生产过程中消耗的辅助工具（如模具、刀具量具、夹具）、劳保用品、包装材料等。	因单位价值较低、使用周期短且易消耗，通常在领用或摊销时直接计入成本费用，其价值波动对企业资产影响较小，加之陈化核算的需要，一般不存在减值情形。
库存商品	37,202.93	50.58%	包括自产和外购待销售的硬质合金、工具产品以及油服类产品的成品，如切削刀具、钻头、耐磨零件、仪器仪表、配套产品等。	公司库存商品计提跌价准备主要基于以下情形：①企业因某类产品产能利用率较低，如钎击器产品、导致单位生产成本偏高，在市场价格既定的情况下，商品可变现净值低于账面成本；②产品技术迭代或市场需求转变，致使部分型号商品陷入滞销困境，难以按正常售价实现价值。
发出商品	6,651.09	9.04%	已发货但未完成客户验收的产品。	发出商品计提跌价准备，主要源于产品的存货成本高于合同约定售价。受产能利用率低、市场推广促销等因素影响，相关商品在履约过程中，其成本已超过按合同条款可实现的经济利益流入，基于谨慎性原则，需对该部分发出商品计提跌价准备。
自制半成品	8,368.33	11.38%	生产过程中已完成部分工序的中间品，如自制PCB粉、好轮钻头半成品、牙掌半成品。	公司对部分半成品因技术迭代、市场需求变化等原因被淘汰，既无法继续用于生产，也难以通过正常销售实现价值，因而对其计提减值准备。
委托加工物资	1,544.71	2.10%	委托外部厂商加工的物资，如将采购钢材委外加工锻造为毛坯。	委外钢材等材料加工的所有权归我方所有，其价值随加工进程逐步转移至最终产成品，且用途明确（用于特定产品生产），在未出现加工中断、收回后滞销等减值迹象时，其可变现净值与产成品直接关联，无需单独计提减值。
在产品	9,527.04	12.95%	正在生产线中加工的产品，如处于烧结炉中的刀坯、正在磨削的刀具、处于生产线上的毛坯、待装配的合金齿及半成品等。	处于生产流程中，未来将继续加工为产成品，公司产成品预计可按计划销售且不存在成本超支等异常情况，在产品的价值可通过完工后的产成品销售实现，一般不存在减值情形。
合计	73,548.06	100.00%		

注：上表数据若有尾差，为四舍五入所致。

低值易耗品、委托加工物资、在产品，这三类存货的价值与产成品关联，可通过加工为产成品实现价值，在未发生明确减值迹象时，该三类存货无需额外计提减值准备。从存货的主要类型、用途来看，存货跌价准备计提是充分的。

2、库龄情况

库龄分布上看，公司存货周转效率较高，多数产品能在短期内实现销售，1年以内库存余额为63,221.88万元，占比达84.04%，3年以上的存货仅占4.20%，占比相对较低，公司对长期积压存货的管控能力较强，避免了因产品技术迭代、市场需求变化造成存货价值贬损。

公司未按照库龄计提跌价准备，主要原因系公司主要存货为硬质合金产品，该类产品无明确保质期限制，在正常仓储条件下，可存放4-5年仍具备使用价值，其价值减损风险主要来自技术迭代导致的型号淘汰，而非单纯因库龄长短引发的质量问题或功能失效。公司已结合行业特性及历史经验，对存货跌价准备计提政策进行审慎评估，确保财务信息披露的准确性与合理性。

公司存货按账龄计提跌价准备情况如下：

单位：人民币万元

存货库龄	2024-12-31	余额占比	计提跌价准备	计提比例
1年以内	63,221.88	84.04%	432.06	0.68%
1-2年	6,65.81	8.85%	267.02	4.01%
2-3年	2,109.50	2.80%	45.62	2.16%
3-4年	2,352.23	3.13%	437.11	18.58%
4年以上	888.15	1.18%	501.69	56.49%
合计	75,231.57	100.00%	1,683.51	2.24%

注：剔除特定事项影响之后，1-2年存货跌价计提比例为1.67%。

1年以内：计提金额432.06万元，计提比例0.68%，主要因两方面因素：一是部分产品因质量缺陷被市场淘汰；二是潜孔钻具等产品因产能利用率低，导致单位成本高于售价，基于谨慎性原则对该部分存货计提跌价准备。

1-2年：计提金额267.02万元，计提比例4.01%，显著高于2-3年的计提比例，主要受两笔特定事项影响：其一，公司于2023年投资新设新锐竞科公司，初期产能利用率低导致生产的钻机产品单台成本较高，后续因市场价格波动产生减值损失76.58万元；其二，新锐惠津2023年销往海外迪拜的顶锤式产品主要用于展览和客户测试使用，该产品功能和外观存在缺陷，不能按市场价值销售出现滞销，故按成本与可变现净值孰低原则计提跌价96.06万元。剔除上述特定事项后，1-2年存货实际计提比例降至1.67%，与其他账龄区间不存在显著异常，符合公司存货管理实际情况。

2-3年、3-4年以及4年以上：随着存货库龄从2-3年逐步延伸至4年以上，其呈滞风险呈显著递增趋势，相应的跌价计提比例也随之攀升，其中4年以上计提比例达56.49%，体现了公司基于谨慎性原则对高风险资产的严格价值评估与风险管控。

公司存货跌价准备的计提遵循可变现净值与存货成本孰低的原则，虽然库龄并非直接计提依据，但库龄增长通常伴随存货呆滞风险上升，预计市场售价降低导致可变现净值降低，长期库龄存货的跌价计提比例显著提高。因而从存货的库龄看，存货跌价准备计提是充分的。

3、周转情况

公司持续优化生产计划、加强市场需求预测，积极推进存货精细化管理，力求实现产销动态平衡，提升存货周转效率。同期，行业内可比公司的存货周转态势各异，中钨高新周转率在同比公司中相对较高，主要原因系中钨高新主要业务为粉料，该业务周转较快，除章源钨业周转率同比提升外，2023-2024年中钨高新、石化机械、贵州捷盛、杰瑞股份的存货周转率均有所下降。经综合对比分析，本公司存货周转率处于同行业中等偏低水平，主要原因是：报告期末，境外库存占比为25.34%，周转率仅1.63，显著低于境内。由于从硬质合金材料到凿岩工具产品的产业链较长，且海外子公司作为矿山服务供应商需备库以快速响应客户需求和市场开拓，叠加国际物流及销售周期较长，从而拉低公司整体存货周转率。与可比公司具体对比如下：

公司名称	2024-12-31	2023-12-31
中钨高新	3.16	3.38
章源钨业	2.11	1.99
石化机械	1.88	2.02
贵州捷盛	3.12	3.52
杰瑞股份	1.69	1.84
新锐股份	1.83	1.83

4、可变现净值及其测算过程

公司期末对于存货按成本与可变现净值孰低原则计价；期末在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个（或类别、总体）存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按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；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。原材料、自制半成品计提比例同比降低较多，主要系报告期公司对原材料和自制半成品实施专项清理，处置了部分呆滞库存导致。

5、存货跌价准备计提情况

公司根据《企业会计准则》及相关会计政策规定，对原材料、库存商品、发出商品、自制半成品等各类存货足额计提了跌价准备。2024年度，公司存货跌价准备计提比例为2.24%，较上年同期上升0.45个百分点。其中，原材料和自制半成品存货跌价比例同比显著下降，主要原因系本报告期内公司加大了对呆滞存货的消理力度，对部分长期积压的原材料和自制半成品进行了集中处置，有效优化了存货结构，降低了库存减值风险。

存货跌价准备计提情况如下：

单位：人民币万元

项目	2024-12-31				2023-12-31			
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	计提比例	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值	计提比例
原材料	9,648.27	24.01	9,624.26	0.25%	11,896.91	79.36	11,817.55	0.67%
低值易耗品	629.70	–	629.70	0.00%	470.41	–	470.41	0.00%
库存商品	38,639.88	1,436.95	37,202.93	3.72%	30,558.38	780.10	29,778.28	2.55%
发出商品	6,864.63	213.54	6,651.09	3.11%	4,989.05	216.69	4,772.36	4.34%
自制半成品	8,377.34	9.01	8,368.33	0.11%	7,745.31	107.22	7,638.09	1.38%
委托加工物资	1,544.71	–	1,544.71	0.00%	996.52	–	996.52	0.00%
在产品	9,527.04	–	9,527.04	0.00%	9,341.53	–	9,341.53	0.00%
合计	75,231.57	1,683.51	73,548.06	2.24%	65,998.11	1,183.37	64,814.74	1.79%

公司已经制定了较为严格的存货跌价准备计提政策。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低原则计量，当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。

通过公开渠道查询，未见同行业可比公司公开披露分库龄的存货跌价准备。各期末，公司与同行业可比公司期末整体存货跌价率比较情况如下：

公司名称	2024-12-31	2023-12-31
中钨高新	2.54%	2.45%
章源钨业	2.66%	3.22%
石化机械	2.91%	2.89%
贵州捷盛	0.56%	0.63%
杰瑞股份	1.19%	1.73%
新锐股份	2.24%	1.79%

公司基于对市场环境变化、存货库龄结构及产品供需格局的审慎评估，优化存货跌价准备计提比例，2024年末计提比例达2.24%。公司遵循《企业会计准则》要求，采用“成本与可变现净值孰低”原则，通过分析原材料对应产成品售价、产成品市场价格波动、销售合同履约情况及存货周转效率等核心要素，对期末存货开展全面可变现净值测试。与同行业公司相比，公司存货跌价准备计提比例居于行业中等水平，不存在重大差异，公司的存货跌价准备计提政策及执行情况均符合行业惯例，有效保障了财务报表的真实性与准确性。

（二）说明跌价准备转回或转销涉及的存货类型、跌价准备的计提时间、报告期转回或转销的具体原因，并说明前期存货跌价准备的计提是否审慎。

1、跌价准备转回或转销涉及的存货类型

公司转回或转销涉及的存货类型有原材料、库存商品、自制半成品和发出商品，报告期内转销金额分别为63.95万、446.87万、101.57万、314.42万。具体数据如下：

单位：人民币万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额	转回或转销占期初比例
		计提	其他	转回或转销			
原材料	79.36	8.59	–	63.95		24.01	80.58%
库存商品	780.10	1,048.38	55.34	446.87		1,436.95	57.28%
自制半成品	107.22	3.35	–	101.57		9.01	94.73%
发出商品	216.69	259.44	51.83	314.42		213.54	145.10%
合计	1,183.37	1,319.77	107.17	926.80		1,683.51	78.32%

2、跌价准备的计提时间

报告期末，公司存货跌价准备余额为1,683.51万元，主要系过往年度累计计提产生，报告期新增计提的跌价准备为432.06万元，占比为25.66%。

跌价准备的计提时间明细如下：

单位：人民币万元

计提跌价时间	存货跌价准备余额	占比
2024年12月31日余额	1,683.51	100.00%
其中：		
2024年当年新增	432.06	25.66%
2023年当年新增	267.02	15.86%
2022年及以前年度产生	984.43	58.48%

3、报告期转回或转销的具体原因

公司按季度计提存货跌价准备，季度末针对期初已计提跌价准备的存货销售、生产领用或处置的，进行跌价准备的转销。2024年1-4季度的跌价转销占当季度期初跌价计提的分别为10.97%、15.79%、16.54%、26.04%。第四季度转销比例较高的原因系公司第四季度集中处置呆滞存货所致，公司在第四季度计对原材料和自制半成品实施专项清理，其中原材料跌价准备转销比例达70.85%，自制半成品更高达90.93%，显著拉高当季整体转销比例。公司按照企业会计准则及相关会计政策执行存货跌价准备的计提和转销，计提依据合理、充分。具体数据如下：

单位：人民币万元

期间	期初	金额		减少金额	期末	转回或转销占期初比例
		计提	其他	转回或转销		
第一季度	1,183.37	209.39	–	129.84	1,262.92	10.97%
第二季度	1,262.92	217.89	42.43	199.37	1,323.87	15.79%
第三季度	1,323.87	349.08	–	218.91	1,454.04	16.54%
第四季度	1,454.04	543.40	64.75	378.68	1,683.51	26.04%
合计	1,183.37	1,319.77	107.17	926.80	1,683.51	78.32%

4、前期存货跌价准备的计提是否审慎

从计提政策层面来看，公司存货跌价准备的计提过程中，在管理层领导下，相关部门负责对产品质量进行专业认定，财务部门则依据相关会计准则对期末存货开展全面的跌价测试。报告期及以前年度，公司的存货跌价准备计提比例与计提方法均保持一贯性，同期相比，计提比例情况虽存在一定波动，但整体保持稳定，前期计提的存货跌价准备符合审慎原则，具体数据如下：

项目	2024-12-31	2023-12-31
原材料	0.25%	0.67%
库存商品	3.72%	2.55%
自制半成品	0.11%	1.38%
发出商品	3.11%	4.34%
合计	2.24%	1.79%

二、年审会计师和持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得公司的存货明细表，核查公司存货的主要类型、用途、库龄、周转情况等；

2、取得公司及年审会计师对于公司存货可变现净值和跌价准备的测算过程文件，复核存货跌价准备的计提过程，核查计提的充分性；

3、查询同行业公司的存货跌价准备计提情况，对比分析公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提是否存在重大差异；

4、取得公司存货跌价准备转销及转回的明细表，核查转销存货的类型、跌价准备计提时间、转销或转回的具体情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师和持续督导机构认为：

1、公司存货跌价准备计提过程符合《企业会计准则》相关规定，跌价计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，公司存货跌价准备计提充分；

2、公司跌价准备转回或转销的存货主要为四季度专项清理和处置呆滞存货，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，前期存货跌价准备的计提合理。

特此公告。

苏州新锐合金工具股份有限公司董事会
2025年6月7日

证券代码：002237　证券简称：恒邦股份　公告编号：2025-041
债券代码：127086　债券简称：恒邦转债

山东恒邦冶炼股份有限公司2025年第二次临时股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

1.本次股东大会无否决提案的情形。

2.本次股东大会不涉及变更以往股东大会已通过的决议