(上接B062版)

竞争格局,马太效应显著,中伟股份、格林美、邦普循环、华友钴业等构成核心龙头梯队,2024年行业CR5(前五大企业)市占率达75%,其中中伟股份连续5年稳居全球出货量榜首,2024年市占率约23.8%, 在超高镍领域更是占据89.5%的全球市场份额;头部企业凭借“镍钴资源—盐类中间体—前驱体—回收利用”的全产业链一体化布局对冲原料波动风险,依托高镍化、单晶化等技术研发优势垄断高端产品市场, 同时通过与宁德时代、LG新能源等国内外主流电池企业建立长期绑定合作保障需求确定性,持续挤压中小产能市场份额,而未来随着高镍化技术升级与下游性能要求提升, 行业准入门槛将进一步提高,市场份额有望向头部进一步集中,产能过剩背景下的成本与技术迭代竞争将成为核心焦点。

2025年前三季度,中国三元前驱体行业出货量TOP10榜单展现了“头部稳固、格局微调”的竞争态势。行业龙头中伟股份凭借成熟的产能与领先的超高镍技术稳居榜首;邦普循环则通过与下游巨头宁德时代的深度协同,出货量迅猛攀升至行业第二;格林美依托强劲的出口业务稳居前三,展现出良好的抗波动能力。其余上榜企业如华友钴业、兰州金通、容百科技等,也分别通过产业链协同、绑定核心客户或深耕高镍技术等差异化优势巩固了自身地位。尽管行业总出货量因受磷酸铁锂电池挤压而同比微降,但头部企业通过强化“资源、客户与技术”的综合实力,进一步明确了行业的高端化与专业化竞争导向。

(4) 产能技术迭代情况

报告期内公司产能未有变化,但是存在资产闲置待处置情况。在技术迭代方面,公司主要在锂电、钠电、固态电池等领域持续进行技术储备,具体如下:

锂电方面,公司依托深厚的技术积累,在三元前驱体领域持续深耕,聚焦单晶型NCM三元前驱体技术路线。通过分子结构精准调控与金属元素创新性掺杂工艺,成功实现超高电压多元前驱体技术突破。目前,公司在单晶化、高电压及超高电压技术方向进行多项核心专利布局, 同时相关技术逐步延伸应用于下一代固态电池正极材料前驱体材料体系, 为公司在新一代高比能电池市场的竞争奠定了坚实基础。

钠电方面,公司基于对钠离子电池材料体系的深度研究,已形成钠电正极材料前驱体自主知识产权技术体系,涵盖铁基三元、铜基四元等差异化产品矩阵。报告期内,公司钠电材料保持稳定出货,出货量同比增长超80%。与此同时,公司在确保能量密度一致的前提下,持续开展低成本钠电前驱体产品的研发工作。

公司在固态电池领域,始终密切关注其技术发展趋势,并对固态电池在能量密度和安全性方面表现出的显著优势持积极肯定态度, 固态电池技术未来将在高端消费电子、低空经济飞行器、新能源汽车等应用场景中展现出广阔的市场前景。截至报告期末,公司已在该技术领域累计申请发明专利21项。目前,在固态电池用富锂锰基前驱体材料方面,公司已完成多款材料的小试、中试开发,相关产品已进入客户送样与验证阶段。展望未来,公司将持续推进包括固态电解质、高镍前驱体及富锂锰基前驱体在内的关键材料的产业化研发进程。

公司成熟掌握窄分布单晶三元前驱体合成技术、一次颗粒排列方式可控技术、高活性花瓣状三元前驱体制备技术、前驱体湿法掺杂技术等一系列具备自主知识产权的核心技术,在单晶型、高电压三元前驱体技术领域处于行业领先水平。报告期内,公司核心技术未发生重大变化。

(5) 减值计提充分性分析

根据《企业会计准则第8号——资产减值》规定,企业应当在资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象,存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。对于公司固定资产的减值迹象分析情况如下:

序号	减值迹象	是否存在
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌,其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌,并且预计在近期内不可能恢复	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响的情况	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	否
4	是否存在固定资产预计使用方式发生重大不利变化,如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务,提前处置资产等情形,从而对企业产生负面影响	是
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等情况	是
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	否

根据上表,公司资产于资产负债日存在较为明显的减值迹象,需要计提减值准备。公司虽已进行技术迭代,但在行业产能过剩和日益激烈的同行竞争的大环境下,公司依旧业绩承压,毛利率持续低位,生产线开工率持续低位维持,无法充分发挥经济效益,减值准备计提具有充分性。

(二) 针对待处置资产的处置计划、进展情况以及预计处置时间,减值计提是否已充分考虑相关事项影响;

资产情况如下:

项 目	账面余额	账面价值	停用时间
年产2.5万吨三元前驱体募投项目	388,287,751.48	129,250,000.00	未停用
自建三元前驱体项目相关待处置资产(诸暨1.5万吨项目)	714,909,423.29	345,998,007.85	2025年10月

1. 年产1.5万吨三元前驱体募投项目

公司已于2026年3月15日与浙江兰溪经济开发区管理委员会签署《兰溪经济开发区企业资产收回协议》,约定对方有偿收回公司位于光膜小镇创新大道北侧经三路东侧的土地使用权及房屋建筑物(含构筑物、附属设施),减值计提已充分考虑该事项影响,处置进展情况详见本题之“(五)公司本次针对在建工程相关项目减值的具体依据,是否考虑期后出售事项。截至目前,相关出售事项的回款情况,是否与协议约定一致”。

2. 自建三元前驱体项目相关待处置资产

(1) 待处置资产的处置计划

基于盘活存量闲置资产、优化资产结构, 为公司后续发展释放空间的目的,公司拟拆除并处置自建三元前驱体项目相关资产,包括全部设备类固定资产、车间三、罐区罩棚等2项建筑物以及二车间隔断、厂房增项等17项构筑物进行拆除(或部分拆除)。

(2)进展情况

公司正在积极推进相关资产拆除处置进度, 拟多方询价比价后择优选择合适的处置方式。

(3)预计处置时间

设备处置依据询价情况确定处置时间。

(4)减值计提是否已充分考虑相关事项的影响

对于上述待处置资产,本次已按照处置情况充分考虑减值计提。

(三)“年产2.5万吨三元前驱体项目” 减值测试中所采用的预测期关键参数的选取依据及其合理性,包括但不限于预测期、产能利用率、产品单价、成本结构及折现率等,是否充分考虑当前产能利用率、产品市场价格走势等;

1.NCM产品生产线固定资产资产组可收回金额的具体测算过程、关键参数确定依据

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第五条“存在下列迹象的,表明资产可能发生了减值”:(一)资产的市价当期大幅度下跌,其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌;(二)企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响;(三)市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低;(四) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏;(五)资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置;(六)企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期, 如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等;(七)其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

此次减值测试主要依据《企业会计准则第8号—资产减值》:资产减值测试应当估计其可收回金额, 然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较,以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计,应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司对资产组没有销售意图,不存在销售协议价格,资产组也无活跃交易市场,同时也无法获取同行业类似资产交易案例, 故无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额。因此以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。所涉及的财务预测主要是依据管理层对公司未来年度经营状况的判断。

2.收益期的确定

收益期与预测期的确定: 公司管理层预计生产线固定资产资产组的核心资产在正常维护的情况下,2.5万吨三元前驱体募投项目的剩余经济耐用年限约为10年,即至2035年12月31日。本次减值测试中,公司管理层对相关资产组2026年至2035年各年的现金流进行了详细预计。

3.主要参数的选取

主要参数的选取详见本题之“(一)2.(5)具体测算过程”,已充分考虑当前产能利用率、产品市场价格走势。

(四)结合公司近年持续亏损、主动优化订单结构的经营策略等,说明前述固定资产减值迹象出现的具体时点,是否存在前期减值计提不充分的情形;

1.关于资产减值迹象出现的具体时点判断

《企业会计准则讲解》第九章资产减值规定:

“有确凿证据表明资产存在减值迹象的, 应当在资产负债表日进行减值测试,估计资产的可收回金额。资产存在减值迹象是资产是否需要进行减值测试的必要前提。资产存在减值迹象是资产是否需要进行减值测试的必要前提。

从企业外部信息来源来看,如果出现了资产的市价在当期大幅度下跌,其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌; 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化,从而对企业产生不利影响;市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低;企业所有者权益的账面价值远高于其市值等,均属于资产可能发生减值的迹象。

从企业内部信息来源来看, 如果有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏;资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置;企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期, 如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润远远低于原来的预算或者预计金额、资产发生的营业损失远远高于原来的预算或者预计金额、资产在建造或者收购时所需的现金支出远远高于最初的预算、资产在经营或者维护中所需的现金支出远远高于最初的预算等,均属于资产可能发生减值的迹象。”

公司报告期末共计提固定资产减值准备53,183.67万元,具体情况如下:

项 目	房屋及建筑物	运输工具	通用设备	机器设备	合 计
期末账面原值	52,311.43	200.73	691.69	95,085.01	148,288.87
期末累计折旧	10,494.85	73.45	405.70	29,609.79	40,583.78
期末减值准备	2,385.27			50,798.40	53,183.67
其中:2024年计提减值准备				17,518.95	17,518.95
2025年计提减值准备	2,385.27			33,613.88	35,999.15
期末账面价值	39,431.32	127.28	285.99	14,676.82	54,521.41

公司主要固定资产自2024年末开始存在减值迹象,主要表现在以下方面:

(1)从企业外部信息来源来看,受新能源行业产能过剩、市场供需失衡影响,三元前驱体产品价格持续下行,下游客户采购需求收缩,行业整体经营环境承压,对公司生产经营形成不利影响;

(2)从企业内部信息来源来看,公司实施主动优化订单结构、削减低毛利及亏损订单的经营策略,生产线当前开工不足,产能利用率持续降低,在2024年产能利用率仅为47.96%, 到2025年下降为24.53%, 机器设备持续闲置,NCM 产品生产线存在进一步减值迹象。目前“年产 2.5 万吨三元前驱体项目”正常生产使用,其余产线已全面停工,2025年10月开始相关闲置资产拟处置出售,部分机器设备利用效率大幅下降,资产使用状态发生明显变化。

报告期内受行业下行、市场需求萎缩及公司订单结构调整等因素影响,行业环境、客户订单、产能利用及经营业绩均出现阶段性变化,属于行业周期与经营策略调整带来的阶段性情形。基于谨慎性原则,公司对存在闲置、利用效率偏低的固定资产全面开展减值测试,并相应计提减值准备。

2.关于前期计提减值充分性分析

对比 2024年末、2025年末两次固定资产减值测试工作,2025年末新增三元前驱体项目大额减值具备充分合理性。两次测试不存在判断标准冲突,系测试时点资产状态、管理层经营决策、行业及经营数据发生实质性变化,具体对比及论证如下:

(1)核心变化:自建三元前驱体项目资产减值测试评估方法发生实质性变更

1)2024年末测试背景:2024年末, 公司尚未正式确定自建三元前驱体项目的处置计划,管理层仍假设该资产组未来持续经营,因此采用未来现金流量现值法测算可收回金额,并据此计提减值,当时基于持续经营假设判断减值计提充分。

2)2025年末测试背景:截至2025年末,管理层结合产线闲置、行业经营形势, 正式作出拆除并整体处置自建三元前驱体项目的经营决策, 资产用途由“持续生产经营” 变更为 “待处置”。根据企业会计准则规定,待处置资产不再适用未来现金流量现值法, 统一采用公允价值减去处置费用后的净额测算可收回金额。

3)减值影响:自建三元前驱体项目以设备、老旧建构筑物为主,设备二手处置价值较低,部分建构筑物拆除后无残值,导致其可收回金额大幅下降。因此年末计提减值金额显著高于2024年度,该变动是资产用途、管理层决策发生实质变化所致,符合会计准则要求。

(2)关于减值计提充分性的说明

1)两次判断均符合对应时点客观情况:2024年末,两条产线均按持续经营资产判断,无处置计划、市场预判相对乐观,基于当时数据认定减值计提充分,判断结果合理;

2)本年末发生实质性重大变化:管理层正式确定自建三元前驱体项目处置方案,资产属性从 “经营资产” 变为 “待处置资产”,评估方法依规变更;

3)减值计提充分性:两次减值判断均严格遵循《企业会计准则第 8 号—— 资产减值》,判断依据随资产状态、经营环境、管理层决策的实质变化而调整,不存在前期判断失误或标准不一等情况。

综上,2025 年末新增大额固定资产减值, 系资产用途变更、市场行情波动、经营策略调整共同导致,减值测算依据充分、计提逻辑合规,本次减值计提具备合理性。

公司固定资产减值迹象于2024年度出现, 各期计提固定资产减值的原因客观合理,结合当时资产状态、市场环境及可收回金额测算结果,减值计提充分,不存在前期计提不足的情形。

(五)公司本次针对在建工程相关项目减值的具体依据,是否考虑期后出售事项。截止目前,相关出售事项的回款情况,是否与协议约定一致。

公司本次针对在建工程相关项目减值,已考虑期后出售事项的影响。

公司子公司帕瓦(兰溪)新能源科技有限公司(以下简称“帕瓦兰溪”)于2026年3月15日与浙江兰溪经济开发区管理委员会(以下简称“兰溪开发委”)签署《兰溪经济开发区企业资产收回协议》,约定对方有偿收回公司位于光膜小镇创新大道北侧经三路东侧、对应年产1.5万吨三元前驱体项目的土地使用权及房屋建筑物(含构筑物、附属设施)。公司以协议确定的房屋补偿费23,787,587.00元作为在建工程项目的可收回金额,按账面价值与可收回金额的差额计提在建工程减值准备;以土地补偿费49,895,596.00元扣除掉需退回的新产品研发补助经费2,000万元, 以此金额作为无形资产项目可收回金额,并按照账面价值与可收回金额的差额计提无形资产减值准备。

根据公司全资子公司帕瓦兰溪与兰溪开发委签署的《兰溪经济开发区企业资产收回协议》约定:

自协议签订之日起7个工作日内,双方确认以帕瓦兰溪应退回的“新产品研发补助”人民币20,000,000元(大写:贰仟万元整),与协议约定的兰溪开发委应支付补偿款人民币20,000,000元(大写:贰仟万元整)进行等额抵扣。双方互不另行支付该笔款项。

帕瓦兰溪承诺自本协议签订之日起,30日内无条件配合兰溪开发委将被收回的不动产权等相关证件全部注销。

帕瓦兰溪完成地块腾空工作,交付并经兰溪开发委验收合格后30日内,兰溪开发委支付本协议约定补偿款中的¥20,000,000元(大写:贰仟万元整),以银行转帐的方式支付给帕瓦兰溪。

帕瓦兰溪自收到上述约定补偿款起,1个月内兰溪开发委将剩余补偿款¥33,683,183元(大写:叁仟叁佰陆拾捌万叁仟壹佰捌拾叁元整),以银行转帐的方式支付给帕瓦兰溪。

截至目前, 帕瓦兰溪于2026年4月30日收到兰溪开发委支付的补偿款1,000万元,2026年6月1日收到兰溪开发委支付的补偿款486.62万元,2026年6月29日收到兰溪开发委支付的补偿款2,200万元,尾款预计2026年7月20日前到位。

(六)会计师意见

经核查,会计师认为:

1.公司已全面识别各类固定资产存在的减值迹象,充分考虑了资产闲置、产能低效、盈利下滑、市场竞争、技术迭代等各类风险因素,公司资产于报告期资产负债日存在减值迹象,需要计提减值准备。

2.针对待处置资产,公司有序推进资产处置、询价比价等相关工作,对处置资产减值计提也已考量资产处置、对外处置的实际情形。

3.“年产2.5万吨三元前驱体项目” 减值测试关键参数选取结合了当前行业价格下行、公司产能利用率偏低等实际经营与市场情况,设置合理。

4.公司主要固定资产自2024年开始存在减值迹象,公司根据张宝自认的资金占用情况说明调整长期资产原值, 我们认为公司基于上述说明所做出的固定资产减值准备计提相对充分。但由于张宝职务侵占案尚未判决,张宝资金占用本息余额的准确性难以判断, 资金占用事项是否涉及长期资产原值的调整难以准确判断, 从而对本期及前期固定资产减值计提是否充分的判断产生一定影响。

5.公司针对在建工程相关项目的减值已考虑期后出售事项的影响。

三、关于营业收入及应收账款

年报显示,公司2025年度实现营业收入6.9亿元,同比下滑27.86%,其中四季度收入占比达48.55%, 较以往年度明显增加, 前五名客户销售额占比94.73%;公司2025年度前驱体产品销量同比下降38.95%,原因系管理层主动优化业务结构,综合毛利率−10.35%,持续为负,主要系产销量较低未能有效分摊固定成本。公司2025年度末应收账款账面余额为1.69亿元,其中一年以内的应收款余额为1.67亿元,且应收账款的98.94%源于余额前五名客户。

请公司:(1)根据《格式准则第2号》相关规定,补充披露2025年度前五名客户及前五名供应商的基本情况、销售或采购金额及占总额的比例、是否存在关联关系等,并进一步说明前五名客户对应交易背景、销售产品类型、合作期限、最终商品用途及去向,期后回款情况;(2)结合相关合同约定、产品交付及验收等,说明公司四季度收入大幅增长的原因及合理性,是否符合公司收入确认依据,是否存在提前确认、突击确认收入的情形;(3)说明管理层在产销量无法有效分摊固定成本的情况下主动优化业务结构的合理性, 年报中关于产销量下降、毛利率为负的原因的披露是否准确,收入和毛利率下滑相关风险揭示是否充分;(4)补充披露前五名应收账款客户销售金额、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况等,与公司前五名客户的匹配性;(5)说明截至回函日,公司2025年末应收账款的期后回款比例,是否存在逾期回款的情形。请年审会计师发表意见。

(一)根据《格式准则第2号》相关规定,补充披露2025年度前五名客户及前五名供应商的基本情况、销售或采购金额及占总额的比例、是否存在关联关系等,并进一步说明前五名客户对应交易背景、销售产品类型、合作期限、最终商品用途及去向,期后回款情况

1. 公司前五名客户的基本情况、销售金额及占总额的比例、是否存在关联关系

2025年度,公司主要销售产品为三元前驱体产品,其前五名客户具体情况如下:

序号	客户名称	基本情况	销售金额(含税)	占销售总额的比例	是否存在关联关系
1	广东邦普循环科技有限公司	成立于2005年, 注册资本为14,747.33万元,注册地址为佛山市三水区乐平镇智信大道6号2座、7座、9座, 业务范围包括高端电池材料和汽车功能瓶颈材料等的生产与销售,是深交所上市公司宁德时代(300750.SZ)的控股子公司	30,200.27	42.48%	否
2	厦门厦钨新能源材料股份有限公司	成立于2016年, 注册资本为50,469.11万元,注册地址为中国(福建)自由贸易试验区厦门片区柯井社300号之一, 上交所科创板上市公司,股票代码为688778.SH, 专注于新能源材料的研发、生产和销售,产品包括钴酸锂、三元材料、磷酸铁锂、钠电材料和贮氢合金,主要应用于3C数码、车载动力和储能蓄能领域	28,913.84	40.67%	否
3	金驰能源材料有限公司	成立于2013年,注册资本为179,787.71万元,注册地址为长沙市望城区铜官循环工业基地花果路955号,主要从事新能源材料的研发、生产、销售, 是上交所科创板上市公司五矿新能(688779.SH)的全资子公司	5,888.73	8.28%	否
4	巴斯夫杉杉电池材料有限公司	成立于2003年, 注册资本为57,884.55万元,注册地址为长沙高新开发区金洲大道90号, 其主营业务聚焦于正极材料领域,包括电动汽车和中高镍电池材料, 其控股股东德国巴斯夫集团(BASF SE)是全球知名的化工企业	1,206.91	1.70%	否
5	营山双鑫电子科技有限公司	成立于2023年,注册资本为100万元,注册地址为四川省南充市营山县经济开发区,主营业务包括电子专用材料制造、电子专用材料研发以及电子元器件与机电组件设备制造,实际控制人为肖旭	1,136.80	1.60%	否
	合计	/	67,346.57	94.73%	/

2.2025年度,客户四的销售额占比较低的原因主要系相较于2024年,客户四针对NCM5系、6系三元前驱体的整体需求有所下降,采购额相应下滑。

3.公司前五名供应商的基本情况、采购金额及占总额的比例、是否存在关联关系

2025年度,公司前五名供应商(单体口径)具体情况如下:

序号	供应商名称	基本情况	采购金额	占采购总额的比例	是否存在关联关系
1	江西自立环保科技有限公司	成立于2006年,注册资本为50,000万元,注册地址为江西省抚州市临川区临川经济开发区抚北工业园自立路1号,主营业务包括粗铜、电解铜、电解锡和锡合金、电解锌、电解镍等金属的回收生产,是深交所上市公司浙富控股(002266.SZ)的全资子公司	16,704.31	34.40%	否
2	万华化学(烟台)电池产业有限公司	成立于2023年,注册资本为180,000万元,注册地址为山东省烟台市经济技术开发区三亚路三号, 主要从事化工产品销售等, 是上交所上市公司万华化学(600309.SH)的控股子公司	5,924.63	12.20%	否
3	浙江三晟化工有限公司	成立于1996年,注册资本为10,000万元,注册地址为浙江省衢州市江山市江山经济开发区江东区八四路10号,专注于化工产品生产、专用化学产品销售及货物进出口业务, 其实际控制人为四川省政府国有资产监督管理委员会	3,850.92	7.93%	否
4	温州科锐环境资源利用有限公司	成立于2014年,注册资本为500万元,注册地址为浙江省温州市瓯海郭溪泰康路21号8号楼,专注于废旧物资和再生塑料的回收利用业务	3,041.55	6.26%	否
5	四川蜀矿环锂科技有限公司	成立于2022年,注册资本为20,000万元,注册地址为四川省遂宁市射洪市经开区河东大道88号, 专注于技术推广、金属矿石销售和新材料技术研发领域,其实际控制人为四川省政府国有资产监督管理委员会	2,999.05	6.18%	否
	合计	/	32,520.46	66.97%	/

4.进一步说明前五名客户对应交易背景、销售产品类型、合作期限、最终商品用途及去向,期后回款情况

2025年度,公司上述前五名客户对应交易背景、销售产品类型、合作期限、最终商品用途及去向、期后回款情况具体如下:

序号	客户名称	交易背景及销售产品类型	合作年限	最终商品用途及去向	2025年末应收账款期后回款情况
1	广东邦普循环科技有限公司	主营高端电池材料和汽车功能瓶颈材料等的生产与销售,基于需求供货,销售产品类型主要为NCM5系三元前驱体	2021年开始合作	生产新能源汽车电池正极	已全部回款
2	厦门厦钨新能源材料股份有限公司	主营钴酸锂、三元材料、磷酸铁锂、钠电材料和贮氢合金等新能源材料的研发、生产和销售, 基于需求供货, 销售产品类型主要为NCM5系、6系、7系三元前驱体	2018年开始合作	生产新能源汽车电池正极	已全部回款
3	金驰能源材料有限公司	主营新能源材料的研发、生产、销售,基于需求供货, 销售产品类型主要为NCM8系三元前驱体	2023年开始合作	生产新能源汽车电池正极	期末已按账期回款
4	巴斯夫杉杉电池材料有限公司	主营电动汽车和中高镍电池材料等正极材料的制造、销售和研发,基于需求供货,销售产品类型主要为NCM3系、5系、6系、8系三元前驱体	2016年开始合作	生产新能源汽车电池正极	已全部回款
5	营山双鑫电子科技有限公司	主营电子专用材料制造、电子专用材料研发以及电子元器件与机电组件设备制造, 基于需求供货, 销售产品类型主要为NCM5系、6系三元前驱体	2025年开始合作	生产3c数码产品	期末已按账期回款

(二) 结合相关合同约定、产品交付及验收等,说明公司四季度收入大幅增长的原因及合理性,是否符合公司收入确认依据,是否存在提前确认、突击确认收入的情形

2025年第四季度,公司实现营业收入33,480.06万元,同比大幅增长,主要系2025年下半年以来,张宝资金占用事项等对公司生产经营的影响逐渐消除,公司与主要客户的合作开始正常化。2025年第四季度,公司营业收入对应的主要客户、相关合同约定及产品交付、验收情况具体如下:

序号	客户名称	相关合同签订日期	相关合同条款约定情况	产品交付及验收时间	是否符合合同约定	该合同对应的营业收入金额(万元)
1	客户二(子公司一)	20250912	产品入库签收并验收合格后	2025年10月/2025年11月	是	2,205.15
2	客户二(子公司二)	20250919	产品入库签收并验收合格后	2025年10月	是	724.32
3	客户二	20251105	产品入库签收并验收合格后	2025年11月/2025年12月	是	2,649.75
4	客户一(子公司一)	20250821	产品毁损、灭失的风险自产品交付完成时起转移至甲方;甲方收货时对产品数量进行验收;产品质量按双方确认的《技术协议》约定质量标准以抽样或检测随货小样的方式验收,如有异议,甲方应在收货之日起七天内书面通知乙方,如未在该期限内通知乙方,视为产品质量符合合同约定,产品质量验收合格	2025年10月	是	1,706.16
5	客户一(子公司一)	20250928	产品毁损、灭失的风险自产品交付完成时起转移至甲方;甲方收货时对产品数量进行验收;产品质量按双方确认的《技术协议》约定质量标准以抽样或检测随货小样的方式验收,如有异议,甲方应在收货之日起七天内书面通知乙方,如未在该期限内通知乙方,视为产品质量符合合同约定,产品质量验收合格	2025年10月/2025年11月	是	6,977.93
6	客户一	20251027	产品毁损、灭失的风险自产品交付完成时起转移至甲方;甲方收货时对产品数量进行验收;产品质量按双方确认的《技术协议》约定质量标准以抽样或检测随货小样的方式验收,如有异议,甲方应在收货之日起七天内书面通知乙方,如未在该期限内通知乙方,视为产品质量符合合同约定,产品质量验收合格	2025年11月/2025年12月	是	12,613.87
7	客户四	20250917	产品毁损灭失风险自产品交付甲方时起转移;甲方于到货之日起7天内对产品质量进行抽样检测(抽样检测结果不免除乙方的质量责任),产品到货7天内甲方未提出异议的,视为初步验收合格	2025年10月	是	197.79
8	客户四	20250925	产品毁损灭失风险自产品交付甲方时起转移;甲方于到货之日起7天内对产品质量进行抽样检测(抽样检测结果不免除乙方的质量责任),产品到货7天内甲方未提出异议的,视为初步验收合格	2025年10月	是	82.30
9	客户四	20250930	产品毁损灭失风险自产品交付甲方时起转移;甲方于到货之日起7天内对产品质量进行抽样检测(抽样检测结果不免除乙方的质量责任),产品到货7天内甲方未提出异议的,视为初步验收合格	2025年10月	是	6.88
10	客户四	20251204	产品毁损灭失风险自产品交付甲方时起转移;甲方于到货之日起7天内对产品质量进行抽样检测(抽样检测结果不免除乙方的质量责任),产品到货7天内甲方未提出异议的,视为初步验收合格	2025年12月	是	36.95

由上表可知,2025年第四季度,公司主要客户产品交付及验收符合合同约定,公司收入确认条件为“公司已根据合同约定将产品交付给客户并经客户验收;已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入”,公司上述主要客户收入确认方法均符合公司收入确认依据,不存在提前确认、突击确认收入的情形。

(三) 说明管理层在产销量无法有效分摊固定成本的情况下主动优化业务结构的合理性,年报中关于产销量下降、毛利率为负的原因的披露是否准确,收入和毛利率下滑相关风险揭示是否充分

2025年度,公司整体毛利率为负,主要系公司三元前驱体产品主要订单毛利为负,在此情况下,为进一步减少生产活动带来的亏损、提升公司毛利率,同时减少经营活动现金流量净流出,缓解公司“越产越亏”的情形,公司对销售订单进行了一定的筛选,减少亏损较大金额的业务的接单,使得公司2025年度产销量相对下降,但2025年度毛利率较上期有一定幅度的提升。整体来看,公司销售订单整体毛利率依然为负,主要系公司固定资产折旧等固定成本较高,同时,由于行业竞争较为激烈,三元前驱体产品销售价格偏低,公司销售价格未能有效覆盖生产固定成本以及公司原材料、人工成本等各项生产成本。因此, 公司主动优化业务结构使得产销量下降是出于进一步减少生产活动带来的亏损、提升公司毛利率、减少经营活动现金流量净流出等业务需求,具备合理性,公司在2025年年度报告中关于产销量下降、毛利率为负的原因的披露具备准确性。

公司已在2025年年度报告中充分揭示了“业绩大幅下滑或亏损的风险”:“2025年,公司实现营业收入69,034.35万元,同比下降27.86%;实现归属母公司股东的净利润−69,846.60万元,同比增加19.58%。报告期内,新能源材料产业步入“技术重构期”与“产能出清期”叠加的深度调整阶段,行业竞争从“规模扩张”全面转向“价值博弈”。公司主动优化订单结构,聚焦高价值客户与前沿技术路线,持续提升业务质量与长期竞争力。在此过程中,公司产能利用率阶段性调整,固定成本分摊压力有所显现。同时,为更真实、公允地反映资产价值与未来收益预期,公司依据企业会计准则及审慎性原则,对部分存货、固定资产、在建工程、无形资产、应收账款等计提减值准备,对当期利润有一定影响。上述因素共同致使公司相关利润、收益指标承压。若未来市场竞争日益加剧或市场开拓、下游需求不及预期等因素导致公司产能利用率不足,或原材料价格波动、加工费下降带来的经营压力进一步凸显,以及出现其他不利于公司经营的负面因素,公司业绩存在亏损的风险。

(四) 补充披露前五名应收账款客户销售金额、合作年限、交易背景、信用期、逾期情况、坏账计提情况等,与公司前五名客户的匹配性

截至2025年末,公司前五名应收账款客户情况具体如下:

序号	前五名应收账款客户名称	截至2025年末应收账款余额	占比	2025年度销售金额	2025年度销售金额占比	合作年限及交易背景	信用期及应收账款逾期情况	坏账准备计提情况
1	客户一	13,227.86	78.32%	30,200.27	42.48%	2021年开始合作,主营高端电池材料和汽车功能瓶颈材料等的生产与销售,基于需求供货	货到月结60天,未逾期	按5%比例计提坏账准备
2	客户二	2,166.65	12.83%	28,913.84	40.67%	2018年开始合作, 主营钴酸锂、三元材料、磷酸铁锂、钠电材料和贮氢合金等新能源材料的研发、生产和销售,基于需求供货	货到月结60天、货到票到月结60天,未逾期	按5%比例计提坏账准备
3	客户六	838.00	4.96%	785.84	1.11%	2022年开始合作,主营电池制造、销售,基于需求供货	货到票到30天内结清,已逾期	已全部计提坏账准备
4	客户七	243.20	1.44%	215.22	0.30%	2019年开始合作,主营三元前驱体正极材料生产、销售,基于需求供货	货到票到30天内结清,已逾期	已全部计提坏账准备
5	客户八	233.32	1.38%			2020年开始合作,主营锂电池、锂电池隔膜、正极材料、太阳能电池组、电动自行车电池组及其它锂电池成组系统的生产、销售、研制,2025年已不再合作	货到30天内结清,已逾期	已全部计提坏账准备

由上表可知,截至2025年末,公司主要应收账款客户为客户一、客户二,其应收账款余额合计占比为91.15%,2025年度, 上述两名主要应收账款客户销售金额合计占比为83.15%。公司主要应收账款客户销售金额占比与其应收账款余额占比整体不存在重大差异,具有匹配性。

(五) 说明截至回函日,公司2025年末应收账款的期后回款比例,是否存在逾期回款的情形

截至本回复出具日,公司2025年末主要应收账款客户(应收账款余额占比合计为98.94%)期后回款情况具体如下:

序号	主要应收账款客户名称	截至2025年末应收账款余额	占比	截至本回复出具日期后回款情况	逾期情况
1	客户一	13,227.86	78.32%	已全部回款	/
2	客户二	2,166.65	12.83%	已全部回款	/
3	客户六	838.00	4.96%	已回款60万元,回款比例为7.16%	均已逾期
4	客户七	243.20	1.44%	均未回款	均已逾期
5	客户八	233.32	1.38%	均未回款	均已逾期
	合计	16,709.03	98.94%	回款比例为92.49%	

由上表可知,截至本回复出具日,公司2025年末主要应收账款客户中,客户一和客户二已全部回款。客户六、客户七、客户八回款比例较低或未回款,且均已逾期,公司已对其提起诉讼。

(六) 会计师意见

经核查,会计师认为:

1.公司四季度收入大幅增长,主要系2025年下半年以来,张宝资金占用事项等对公司生产经营的影响逐渐消除,公司与主要客户的合作开始正常化,具有合理性,收入确认方法符合公司收入确认依据,不存在提前确认、突击确认收入的情形;

2. 公司在产销量无法有效分摊固定成本的情况下主动优化业务结构主要为删选亏损较大金额业务,集中业务产线以提升公司毛利率,具有合理性,但由此导致产销量下降, 无法有效分摊固定成本的同时面临行业竞争烈度加剧情况,因此毛利率仍然为负,该披露具备准确性,公司通过行业竞争深度化、产能利用率疲软、固定成本分摊承压、资产减值迹象客观存在等因素说明已充分揭示收入和毛利率下滑的相关风险;

3. 公司前五名客户销售金额占比与其应收账款余额占比整体不存在重大差异,具有匹配性;

4. 截至回函日,公司2025年末应收账款的期后回款比例合计达92.49%,针对逾期客户,公司已对其提起诉讼。

四、关于存货

年报显示,公司2025年度末存货账面价值1.23亿元,较上年减少64.59%。其中,原材料0.28亿元,委托加工物资0.15亿元,均较上年大幅减少。公司报告期内计提存货跌价准备0.59亿元,转回或转销存货跌价准备1.85亿元。

请公司补充披露:(1) 按产品类别 (单晶型NCM三元前驱体、多晶型NCM三元前驱体、钠电等)披露存货构成、库龄分布情况及可变现净值的确定过程,结合行业周期、公司产能利用率、报告期内订单执行及毛利率、诉讼进展等情况,说明对存货的减值计提是否充分;(2)转回或转销存货跌价准备的具体情况,连续2年持续存在大额跌价准备转回或转销的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

(一)按产品类别(单晶型NCM三元前驱体、多晶型NCM三元前驱体、钠电等)披露存货构成、库龄分布情况及可变现净值的确定过程,结合行业周期、公司产能利用率、报告期内订单执行及毛利率、诉讼进展等情况,说明对存货的减值计提是否充分

1.按产品类别(单晶型NCM三元前驱体、多晶型NCM三元前驱体、钠电等)披露存货构成及库龄分布情况

公司库存商品、发出商品、委托加工物资按照产品类别披露存货构成、库龄分布情况及可变现净值如下:

产品类别	库龄情况	2025年期末余额	占比	可变现净值
单晶型NCM三元前驱体	1年以内	7,890.53	52.77%	6,826.39
	1-2年	1,932.32	12.92%	1,133.94
	2-3年	37.68	0.25%	25.00
多晶型NCM三元前驱体	1年以内	138.11	0.92%	60.88
	1-2年	1,119.76	7.49%	410.05
	2-3年	3,327.00	22.25%	
钠电前驱体	1年以内	482.25	3.23%	281.42
	1-2年	25.48	0.17%	15.01
合 计		14,953.13	100.00%	8,752.69

注:委托加工物资反溶为硫酸盐后用于后续生产

由上表可知,公司产品库龄在2年以上的合计金额为3,364.68万元,主要系多晶型NCM三元前驱体,已充分计提减值。

2.可变现净值计算过程

(1)公司适用的存货跌价准备计提相关政策

2025年度,公司存货跌价准备计提相关政策与以前年度一致,不存在变更的情形,具体为在资产负债表日,公司存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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。

(2)可变现净值依据

存货类别		可变现净值	估计售价	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
		A	B	C	D
库存商品、发出商品		可变现净值为存货估计售价扣减估计的销售费用和相关税费(A=B−D)	根据在手订单约定售价(期后未实际执行的在手订单已剔除)、期末同类产品最近售价等进行确定	/	根据相关的销售费用和税费等进行确定
委托加工物资	反溶为硫酸盐后用于后续生产	可变现净值为所生产的产成品的估计售价−至完工时估计将要发生的成本−估计的销售费用及相关税费(A=B−C−D)	根据在手订单约定售价(期后未实际执行的在手订单已剔除)、期末同类产品最近售价等进行确定	需经过反溶工序回收硫酸盐,再将回收的硫酸盐进一步加工为前驱体产品,因此至完工时估计将要发生的成本根据反溶工序的加工费、加工至前驱体产品所需要外购的硫酸盐成本、新增的制造费用、人工成本、辅料等成本进行确定	根据相关的销售费用和税费等进行确定
原材料、在产品		可变现净值为所生产的产成品的估计售价−至完工时估计将要发生的成本−估计的销售费用及相关税费(A=B−C−D)	根据在手订单约定售价(期后未实际执行的在手订单已剔除)、期末同类产品最近售价等进行确定	至完工时估计将要发生的成本根据加工至前驱体产品所需要外购的硫酸盐成本、新增的制造费用、人工成本、辅料等成本进行确定	根据相关的销售费用和税费等进行确定

(3)详细计算过程

存货类别		账面余额	可变现净值	估计售价	至完工时估计将要发生的成本及销售费用和相关税费	期末存货跌价准备余额	本期计提存货跌价准备
		A	B=C−D	C	D	E=A−B	F
库存商品		8,328.47	6,863.63	6,870.93	7.30	1,464.84	1,096.47
发出商品		1,088.35	382.83	382.83		705.52	705.52
委托加工物资	反溶为硫酸盐后用于后续生产	5,536.31	1,506.23	1,936.61	430.38	4,030.08	3,100.21
原材料		3,645.89	2,831.42	3,473.23	641.81	814.48	814.48
在产品		945.68	735.16	930.71	195.54	210.52	210.52
合计						7,225.43	5,927.20

3.结合行业周期、公司产能利用率、报告期内订单执行及毛利率、诉讼进展等情况,说明对存货的减值计提是否充分

中国汽车动力电池产业创新联盟统计数据显示,2025年,中国动力电池装车量769.7GWh,同比增长40.4%,其中,三元电池装车量144.1GWh,占总装车量18.7%,同比增长3.7%;磷酸铁锂电池装车量625.3GWh,占总装车量81.2%,同比增长52.9%。磷酸铁锂电池凭借成本、安全及技术迭代优势,继续巩固市场主流地位, 三元锂电池则在高端纯电动汽车市场保持稳定占比。但长周期来看,磷酸铁锂因已接近理论能量密度的上限,较难匹配高端动力电池的需求,且未来在回收利用方面的经济价值有所欠缺,全生命周期价值较低。因此,三元材料虽短期承压,但基于消费者对长续航的需求,中高端市场地位稳固,尤其三元单晶材料凭借高性价比、高安全的优势,市场认可度、渗透率不断提升,迭代趋势明显,未来有望持续获得高于板块的发展增速,市场空间广阔。

2025年度,公司主要产品三元前驱体的产能利用率为36.63%,产能利用率较低,单位产品分摊的固定成本较高。三元前驱体订单收入金额60,595.96万元,毛利率−13.36%,截至2025年12月31日,公司订单未履行金额合计3,371.58万元,均处于正常履行状态。

根据与浙江路加新材料有限公司加工合同纠纷案件终审判决,2025年末未收回的委托加工物质账面余额3,327.00万元均系无价值的废料, 可变现净值为0,公司已全额计提存货跌价准备。

综上,锂电行业目前处于复苏期,需求稳步增长,量价齐升,盈利修复;公司目前产能利用率较低,但已通过加速清退低效落后产能,提升整体资产运营效率,优化产能利用率,订单毛利率提升。公司计提存货跌价时已充分考虑上述因素对存货的估计售价、工费等关键参数的影响,存货减值计提充分。

(二)转回或转销存货跌价准备的具体情况,连续2年持续存在大额跌价准备转回或转销的原因及合理性

公司2024、2025年度转回或转销存货跌价准备的具体情况

项目	存货跌价准备转销金额		存货跌价准备转回金额	
	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度
原材料	1,810.44			
在产品	6,958.13	930.93		
库存商品	4,206.77	13,020.02		510.78
发出商品	1,267.93			
委托加工物资	4,303.18			
合计	18,546.46	13,440.17		510.78
存货跌价准备转回/转销比例	93.46%	63.33%		2.41%

同行业可比公司存货跌价准备转销以及转回比例如下:

公司名称	存货跌价准备转回/转销比例		存货跌价准备转回/转销原因
	2025年度	2024年度	
中伟股份	179.92%	96.71%	转销:已实现对外销售/已完成生产并实现对外销售
格林美	193.55%	102.47%	(1) 转回:产成品售价上升,可变现净值大于存货成本 (2) 转销:已对外实现销售/领用生产出产成品/生产出产成品并对外实现销售结转至营业成本
华友钴业	99.08%	99.01%	转销:随存货销售或生产领用而相应转销原计提的存货跌价准备
容百科技	193.46%	154.76%	转销:随存货生产、销售而转出的存货跌价准备
芳源股份	96.11%	92.59%	(1) 转回:以前期间计提了存货跌价准备的存货可变现净值上升 (2) 转销:将已计提存货跌价准备的存货耗用/售出
公司	93.46%	65.73%	

注1:数据来源为上市公司年度报告、审计报告

注2:存货跌价准备转回/转销比例=(本期存货跌价准备转回/转销金额)/存货跌价准备期初余额

本年度同行业公司均存在大额跌价准备转回或转销, 主要原因系已领用生产出产成品并对外实现销售结转至营业成本、以前期间计提了存货跌价准备的存货可变现净值上升等。公司连续2年持续存在大额跌价准备转回或转销主要系2025年将2024年末以及2024年将2023年末已计提存货跌价准备的存货耗用或者出售,与之对应的存货跌价准备转回或者转销,与同行业公司大额跌价准备转回或转销的原因相一致。公司连续2年大额跌价准备转回或转销具有合理性,符合会计的谨慎性要求,不存在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形。

(三)会计师意见

经核查,会计师认为:

公司本期对存货的减值计提充分。公司连续2年持续存在大额跌价准备转回或转销主要系将上年末已计提存货跌价准备的存货耗用或者出售, 与之对应的存货跌价准备转回或者转销, 与同行业公司大额跌价准备转回或转销的原因相一致,具有合理性。

特此公告。

浙江帕瓦新能源股份有限公司董事会

2026年7月10日