证券代码:300010　证券简称:ST豆神　公告编号:2026-047

豆神教育科技(北京)股份有限公司 关于公司股票被实施其他风险警示相关事项的进展公告

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

特别提示:

1、因豆神教育科技(北京)股份有限公司(以下简称"公司")2025年度财务报告内部控制审计报告被出具了否定意见,根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》(2026年修订)第9.4条第四项规定,公司股票自2026年5月6日开市起被实施其他风险警示。

2、根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第9.9条规定被实施其他风险警示期间,公司应当至少每月披露一次进展公告,直至相应情形消除;第10.4.4条规定披露风险提示公告后,公司应至少每月披露一次相关进展的情况和风险提示公告, 直至相应情形消除或者公司股票交易被深圳证券交易所实施退市风险警示。

一、实施其他风险警示的基本情况

大华会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2025年度财务报告内部控制审计报告出具了否定意见,根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第9.4条第四项规定:"上市公司出现下列情形之一的,本所对其股票交易实施其他风险警示:(四)最近一个会计年度财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告,或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告",公司股票被实施"其他风险警示(ST)"。

二、整改措施及进展情况

公司审计委员会、董事会、经营管理层高度重视本次整改事项。本月,内部控制体系进入到运行测试阶段,并根据运行过程及结果持续优化并完善整套内控体系,完成了销售与收款采购与付款全流程线上线下内控体系的改造与优化、岗位职责梳理与内控闭环管理机制搭建、完善各类管理台账,对于内控缺陷进行全面复盘、对于销售与采购全流程合规管控及管理制度进行了专项合规宣贯培训。

(一)内部控制整改措施及进展情况

1、改造及优化销售与收款、采购与付款全流程线上线下内控体系

本月,公司推进线下管理流程重构,同步开展OA系统(含分贝通报销模块)线上管理流程改造与升级工作。线下管理流程层面建立立项管理、新客户开发、可售项目价格管理、客户信用管理、年度供应商评价5项标准化管理流程;线上管理流程配套完成5项管理流程新增及审批节点优化:在分贝通报销模块增设销售业务、采购业务验收节点;于OA主系统完善新增供应商准入流程,打通其与合同申请流程关联,新增采购供应商选择原因填报节点,明确框架协议及达到规定金额的合同,需同步上传招投标、询比价、单一来源采购等相关佐证材料,上线利润中心申请流程,进一步强化新项目立项全流程管控。本月结合穿行测试识别的问题持续迭代优化OA线上审批功能,推动内控管控规则嵌入至业务系统流程,持续完善内部控制体系。

2、岗位职责梳理与内控闭环管理机制搭建

公司结合新版内控制度全面梳理各业务关键控制点,细化部门及岗位权责边界与管控标准,厘清职责交叉事项、消除流程管控盲区,推动制度条款与业务实操流程精准适配;评估优化付款审批流程,依据业务类型、采购规模及合作频次重塑审批链路,精简冗余审批环节,分级清晰界定各级审批权限,统筹保障合规管控与审批运转效率;系统梳理内控部门职能架构与岗位分工,划分风控管理、流程管控、内部审计三大业务模块,构建风险事前预防、流程事中管控、审计事后监督的全闭环内部控制管理体系。

3、完成销售与采购全流程合规管控及管理制度的专项合规宣贯培训

公司组织了覆盖业务部门、财务部、法务部等部门的专项合规宣贯培训,解析新版《内部控制管理制度》的顶层设计逻辑,重点聚焦销售与收款、采购与付款两大关键业务循环,详解从流程节点到风险防控的全闭环管理实施细则。帮助公司员工明确职责分工、厘清线上流程逻辑,规范系统填报操作,确保系统功能从"流程节点"转化为业务的"操作习惯",推动全流程合规管控的刚性落地。

(二)下一阶段重点整改工作计划

为进一步健全公司内部控制体系,切实防范经营管理风险、彻底完成内控缺陷整改,公司将实施系统化、阶段性整改提升工作。具体从以下三个方面落实:

1、8月底前完成人力资源全体系制度更新发布,夯实内控组织基础

包括但不限于更新《员工关系管理制度》《绩效管理制度》,全面修订、发布新版《员工手册》;梳理公司各部门及全部岗位的岗位职责说明书,清晰界定岗位权责、内控管控责任和不相容岗位划分,完善人力资源内控体系,为全公司内控制度落地执行提供组织、人员层面支撑。

2、全业务流程常态化跟踪监督,动态测试优化内控流程与制度

内控工作组将联合内控、财务部门,持续跟踪销售、采购、研发、人力等业务环节的制度落地执行情况;建立内控执行问题台账,完整记录流程卡点、制度不适配、执行不到位等问题,明确整改责任部门和整改时限;针对业务实操反馈,及时修订内控制度、优化线上OA审批流程,确保内控管控贴合公司实际经营业务。

三、对公司的影响及风险提示

1、根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第10.4.1条第(六)项规定,上市公司出现"连续两个会计年度财务报告内部控制被出具无法表示意见或 者否定意见的审计报告,或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告"的情 形,上市公司股票交易将被实施退市风险警示。

2、公司董事会郑重提醒广大投资者:《证券时报》《证券日报》《上海证券报》《中国证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)为公司指定的信息披露媒体,公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。公司提醒投资者理性投资,注意投资风险。

特此公告。

豆神教育科技(北京)股份有限公司
董事会
2026年7月29日

证券代码:002630　证券简称:*ST华西　公告编号:2026-052

华西能源工业股份有限公司 关于公司股票可能被终止上市的风险提示公告

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

特别提示:

华西能源工业股份有限公司(以下简称"公司")于2026年4月29日披露了《关于公司股票交易被实施退市风险警示并叠加实施其他风险警示暨停牌的提示性公告》(公告编号:2026-026),公司2024年度、2025年度连续两个会计年度财务报告内部控制被出具了无法表示意见的《内部控制审计报告》;公司2025年度经审计的期末净资产为负值,根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定,公司股票于2026年4月30日开市起被实施退市风险警示(*ST)。若公司出现《深圳证券交易所股票上市规则》第9.3.12条或者第9.4.18条第(六)项规定的情形,公司股票存在被终止上市的风险。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》第9.4.10条的规定,公司因触及本规则第9.4.1条第六项情形,其股票交易被实施退市风险警示期间, 公司应当至少每月披露一次股票可能被终止上市的风险提示公告,在其股票交易被实施退市风险警示的当年会计年度结束后一个月内,披露股票可能被终止上市的风险提示公告,并在该月首次披露风险提示公告后至该年内部控制审计报告披露前,每十个交易日披露一次风险提示公告。现将有关情况公告如下,提请投资者注意相关风险。

截至本公告披露日,公司可能触及的终止上市情形如下:

具体情形	是否适用 (对可能触及的打勾)
经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元。	
经审计的期末净资产为负值。	√
财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告。	√
追溯重述后利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元;或者追溯重述后期末净资产为负值。	
财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。	√
未按照规定披露内部控制审计报告,因实施完成破产重整、重组上市或者重大资产重组按照有关规定无法披露的除外。	
未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。	

一、公司股票可能被终止上市的原因

1.规范类强制退市风险

根据《深圳证券交易所股票上市规则》第9.4.18条,上市公司出现下列情形之一的,本所决定终止其股票上市交易:……(六)因触及第9.4.1条第六项情形其股票交易被实施退市风险警示后,首个会计年度的财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告, 或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告;如公司2026年度财务报告内部控制出现《深圳证券交易所股票上市规则》第9.4.18条第(六)项规定情形的,深圳证券交易所将决定终止公司股票上市交易。请投资者充分关注上述风险和公司后续相关公告,并注意投资风险。

2.财务类强制退市风险

根据《深圳证券交易所股票上市规则》第9.3.12条,上市公司因触及本规则第9.3.1条第一款情形,其股票交易被实施退市风险警示后,实际触及退市风险警示情形相应年度次一年度出现下列情形之一的,本所决定终止其股票上市交易:

(一)经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元。

(二)经审计的期末净资产为负值。

(三)财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告。

(四)追溯重述后利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值,且扣除后的营业收入低于3亿元;或者追溯重述后期末净资产为负值。

(五)财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告。

(六)未按照规定披露内部控制审计报告,因实施完成破产重整、重组上市或者重大资产重组按照有关规定无法披露的除外。

(七)未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告。

(八)虽符合第 9.3.8 条的规定,但未在规定期限内向本所申请撤销退市风险警示。

(九)撤销退市风险警示申请未被本所审核同意。

(十)本所认定的其他情形。

如公司2026年度出现《深圳证券交易所股票上市规则》第9.3.12条第(一)项至第(十)项所规定的"终止其股票上市交易"情形之一的,深圳证券交易所将决定终止公司股票上市交易。请投资者充分关注上述风险和公司后续相关公告,并注意投资风险。

二、历次终止上市风险提示公告的披露情况

公司于2026年5月28日披露了《关于公司股票可能被终止上市的风险提示公告》(公告编号:2026-039),于2026年6月27日披露了《关于公司股票可能被终止上市的风险提示公告》(公告编号:2026-043)。

本次风险提示公告是公司根据《深圳证券交易所股票上市规则》的规定,在公司股票交易被实施退市风险警示(*ST)期间,公司第三次披露的股票可能被终止上市的风险提示公告。请投资者充分关注上述风险和公司后续相关公告,并注意投资风险。

三、其他事项

1.针对公司2025年度期末净资产为负值和2025年度内部控制审计报告涉及的有关事项,公司管理层正积极努力,采取有效措施,将净资产转正、内部控制符合监管规则要求并通过外部审计验证作为公司2026年度经营发展的核心工作目标,争取尽早消除"非标准审计报告"有关事项对公司的影响,切实维护投资者权益。

2.《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》以及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)为公司指定信息披露媒体,公司所有信息均以在指定媒体刊登披露的信息为准,敬请广大投资者谨慎决策,注意投资风险。

特此公告。

华西能源工业股份有限公司董事会
2026年7月29日

股票代码:600506　股票简称:统一股份　公告编号:临2026-33号

统一低碳科技(新疆)股份有限公司关于2025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。

统一低碳科技(新疆)股份有限公司以下简称"统一股份"或"公司")收到上海证券交易所上市公司管理一部《关于统一低碳科技(新疆)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)1024号)后,立即组织相关人员及中介机构对问询函的相关问题进行分析、核查。现就有关事项回复如下:

问题一、关于主营业务情况。年报显示,公司2025年实现营业收入24.11亿元,同比增长4.20%,实现归母净利润0.13亿元,同比下降94.14%,主营产品为润滑油、防冻液,产品类别较为公司百兴能源同向合作厂商接采购成品两类。从产能利用率看,2024年公司润滑油产能利用率占设计产能的59%,2025年生产能力用率占设计产能的66%,自产产品的产能利用率不高。

请公司:(1)分别列示近三年外采成品和自产成品的销售收入、成本、毛利率、存货余额、各年度前十名客户名称、关联关系、销售数量、销售金额,对应成本、毛利率、结算方式、收款政策、往来款余额、账龄结构及坏账计提比例和金额;(2)说明向合作厂商直接采购成品的业务开展历史、业务模式,列示近三年前十名供应商名称、关联关系、采购数量、采购金额、付款政策、往来款余额、存货余额;(3)结合(1)说明外采成品和自产成品销售毛利率、收款政策、坏账计提是否存在差异,如有,请说明差异原因及合理性;(4)结合上述问题,及外采成品的销售定价政策、货物存储流转、货物控制、责任风险承担等,说明该业务是否属于贸易业务,相关收入采用总额法或净额法确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师发表意见。

(1)分别列示近三年外采成品和自产成品的销售收入,成本、毛利率,存货余额,各年度前十名客户名称、关联关系、销售数量、销售金额,对应成本、毛利率,结算方式,收款政策,往来款余额,账龄结构及坏账计提比例和金额。

公司答复:

公司主营润滑油、润滑脂、防冻液、汽车养护品及相关产品的研发、生产和销售。公司始终坚持自主研发、自主生产,并将自有生产能力作为产品质量、技术创新和业务发展的重要基础。

近年来,行业客户需求呈现定制化、多品种、小批量和交付周期缩短等显著特点。对于距离公司自有生产基地较远的客户,如所有产品均由单一生产基地生产后长距离运输,交付周期会比较长;此外,随着国家低碳战略的实施,客户对产品碳足迹的要求逐步提升,公司响应国家战略和客户需求,在生产环节、运输环节等各方面采取积极采购碳减排措施。基于以上原因,综合考虑原材料供应、成本控制、产品质量等因素,公司分地区采用"本地原材料、本地生产、就近交付"的区域化供应模式,即同有工厂与合作厂商协作生产和供货模式,在保证产品质量和客户交付要求的前提下,减少原材料及产成品跨区域、长距离和重复运输,降低供应链各环节的能源消耗及碳排放,持续优化产品碳足迹。(具体分析详见第二小问的回复)

一、近三年外采成品和自产成品的销售情况

2023年:					单位:人民币元
项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率	存货余额
自产产品	1,407,351,075.11	1,169,107,229.53	242,243,845.58	17.21%	详见附注
外采产品	822,266,656.91	688,094,604.56	134,172,052.35	16.32%	
合计	2,229,617,732.02	1,853,201,834.09	376,415,897.93	16.88%	
2024年:					单位:人民币元
项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率	存货余额
自产产品	968,536,489.06	765,938,415.20	212,598,043.86	21.95%	详见附注
外采产品	1,336,870,870.14	1,077,679,652.87	259,191,217.27	19.39%	
合计	2,305,407,329.20	1,833,618,068.07	471,789,261.13	20.46%	
2025年:			单位:人民币元		
项目	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率	存货余额
自产产品	831,758,154.04	685,904,385.15	145,853,768.89	17.54%	详见附注
外采产品	1,566,140,483.27	1,226,001,840.35	340,138,642.92	21.72%	
合计	2,397,898,637.31	1,911,906,225.50	485,992,411.81	20.27%	

附注:公司在从合作厂商采购之后大部分直接销售给客户,公司在年末从合作厂商外采的存货余额通常较低,在与存入本公司仓库随自产成品一同发给客户的情况下可能存在余额,但由于公司在日常经营中,存入本公司仓库的产品未按照自产和外采口径分别进行进销存管理,所以不能准确提供该情况下的外采存货余额情况。

从公司近三年外采产品与自产产品的销售毛利率看,毛利率区间相近,略有差异。上述毛利率的差异除了受外采策略比价的影响,还受销售产品结构和客户不同的影响。公司外采产品业务不同于一般的贸易业务,外采业务毛利率也远高于一般的贸易业务。

二、近三年前十名客户销售及应收情况

2023年前十大客户的销售额及应收款项:

单位:升、人民币元

客户名称	销量	主营业务收入	应收账款余额	坏账准备余额
1.客户一	12,328,469.24	168,146,024.20	50,628,235.50	5,063.52
2.客户二	3,865,775.80	50,548,674.80	14,248,067.75	1,424.81
3.客户三	4,003,758.45	48,138,689.37	24,661,992.52	2,466.20
4.客户四	2,998,278.40	29,819,506.89	–	–
5.客户五	2,209,420.68	27,819,896.15	1,462,681.92	146.27
6.客户六	2,698,461.57	25,951,376.34	6,988,746.00	698.87
7.客户七	1,696,066.97	19,953,080.40	9,394.00	0.94
8.客户八	1,914,869.56	19,642,946.44	–	–
9.客户九	1,918,828.84	19,414,403.66	–	–
10.客户十	2,071,289.86	18,900,609.61	2,873,635.29	287.36
合计	35,575,196.36	428,395,287.86	100,879,742.98	10,087.97

2024年前十大客户的销售额及应收款项下:

			单位:升、人民币元	
客户名称	销量	主营业务收入	应收账款余额	坏账准备 余额
1.客户一	13,030,610.85	173,443,220.63	54,280,079.86	–
2.客户二	4,688,296.06	54,428,493.16	19,506,739.32	–
3.客户三	5,329,335.17	53,750,966.98	7,342,743.18	–
4.客户四	3,426,257.71	43,992,255.36	11,886,695.59	–
5.客户五	3,128,189.33	29,388,179.31	–	–
6.客户六	2,581,513.34	29,182,560.66	89,783.19	–
7.客户七	3,128,646.34	28,140,226.15	3,751,089.15	–
8.客户八	1,672,520.20	25,585,382.92	2,285,541.00	–
9.客户九	1,294,302.71	21,104,904.84	2,296,656.22	–
10.客户十	2,710,347.60	20,669,826.22	9,434,743.18	–
合计	40,990,017.30	479,676,012.24	110,873,790.59	

2025年前十大客户的销售额及应收款项下:

			单位:升、人民币元	
客户名称	销量	主营业务收入	应收账款余额	坏账准备余额
1.客户一	12,590,153.98	166,149,017.87	48,209,369.68	501.86
2.客户二	5,603,190.58	54,963,121.84	9,670,722.73	100.67
3.客户三	3,184,412.00	54,282,566.80	9,888,096.48	102.94
4.客户四	3,871,548.00	38,616,932.59	14,525,406.20	40,350.79
5.客户五	1,800,681.99	35,650,229.14	3,976,979.21	41.40
6.客户六	2,767,774.12	34,443,341.80	8,816,531.63	67.05
7.客户七	2,747,690.40	29,828,026.23	9,723,357.03	101.22
8.客户八	2,448,134.26	29,314,041.48	2,739,134.25	54.31
9.客户九	2,730,107.06	24,688,212.58	–	–
10.客户十	1,236,907.25	24,261,078.88	354,406.96	3.69
合计	39,020,999.64	492,196,560.21	107,923,091.17	41,323.92

注:1、在少数情形下,合作厂商发货至公司自有工厂,与自有工厂的自产产品一起统一运送至客户,因公司日常经营管理中,对存入本公司仓库的产品未按照自产和外采口径分别进行进销存管理,相关收入均统计为自产产品收入。

2、因不同客户的销售毛利率的数据差异属于业务敏感信息,为保护公司商业秘密,本次问题回复涉及的此类信息不便分项列示具体数据。

3、本答复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

4、上述环账金额,系根据预期信用损失率计算得出。2024年信用损失率保留小数点后四位的结果为零,2025年将信用损失率保留小数点后八位的结果为较小的信用损失金额。

2023年至2025年上述客户均与公司无关联关系。应收账款余额中,除一家客户余额中40,200元账龄超过一年,按照个别认定全额计提坏账之外,其他客户的应收账款余额账龄均在一年以内,按照组合计提坏账准备。

公司外采产品的合作厂商中,部分厂商作为客户向公司采购部分原材料,公司向其销售的原材料为独立销售,和公司向其采购的产成品不构成一揽子交易,其不参与公司相关原材料采购流程(包括确定原材料供应商和采购价格等),且在其采购原材料之后可以自由决定用途。

三、近三年前十名客户结算方式及收款政策

公司对客户结算方式及收款政策均按合同约定执行,不受外采或自产的影响。具体结算方式及收款政策如下:

2023年		
客户名称	结算方式	收款政策
客户一	电汇+银行承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户二	银行承兑汇票	先货后款,发票之日起按照协议约定时间付款
客户三	银行承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户四	电汇	先货后款,发票之日起按照协议约定时间付款
客户五	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户六	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户七	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户八	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户九	商业承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户十	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
2024年		
客户名称	结算方式	收款政策
客户一	电汇+银行承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户二	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户三	电汇+银行承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户四	电汇+银行承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户五	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户六	银行承兑汇票	先货后款,发票之日起按照协议约定时间付款
客户七	银行承兑汇票	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户八	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户九	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款
客户十	电汇	先货后款,客户收到票后按照协议约定时间付款

(2)说明向合作厂商直接采购成品的业务开展历史、业务模式,列示近三年前十名供应商名称、关联关系、采购数量、采购金额、付款政策、往来款余额、存货余额;

公司回复:

公司主营润滑油、润滑脂、防冻液、汽车养护品及相关产品的研发、生产和销售。公司始终坚持自主研发、自主生产,并将自有生产能力作为产品质量、技术创新和业务发展的重要基础。

在此基础上,公司自2019年开始向符合公司技术、质量、生产及供应链管理要求的合作供应商采购部分产成品,并逐步建立以公司自有工厂为核心、区域合作供应商为协同的供应链体系。

公司开展外采成品业务,首要出发点是推动公司低碳战略在供应链和产品全生命周期中的具体落地。公司根据客户分布、原材料资源、生产条件及物流半径,持续推进"本地原材料、本地生产、就近交付"的区域化供应模式,在满足产品质量和客户交付要求的前提下,减少原材料及产成品跨区域、长距离和重复运输,降低供应链各环节的能源消耗及碳排放,持续优化产品碳足迹。

同时,该模式还有利于提高客户订单响应速度、增强供应链安全、优化产能配置及控制综合供应链成本,具体原因如下:

(一)落实公司低碳战略,构建区域化低碳供应链

低碳发展是公司的长期战略方向之一。公司不仅关注自身生产环节的直接碳排放,也关注原材料采购、生产组织、仓储物流、产品交付等供应链环节所产生的碳排放。

润滑油及相关产品的供应链碳排放,除生产环节外,还与原材料来源、生产地点、产品运输距离、物流方式及供应链组织效率密切相关。若原材料和产成品在不同区域之间进行多次、长距离运输,将相应增加物流环节的能源消耗和碳排放。

基于上述考虑,公司逐步推进区域化供应链布局。对于具备相应原材料资源、生产能力和市场需求的区域,公司在严格执行公司技术标准、质量标准和供应商管理要求的前提下,优先考虑:

a.使用本地或周边区域符合公司标准的原材料;

b.由当地或邻近区域的公司自有工厂或合作供应商组织生产;

c.向所在区域及周边客户就近交付。

通过"本地原材料、本地生产、就近交付"的供应链模式,公司能够减少原材料运往集中生产基地、产成品再由生产基地运回销售区域所产生的重复运输,缩短整体供应链物流半径,降低运输环节的燃料消耗和温室气体排放。

上述模式有利于公司逐步优化自身运营及价值链和碳排放,推动公司产品碳足迹持续改善,是公司绿色供应链和低碳产品战略的重要组成部分。

(二)形成自有工厂与区域合作供应商协同的生产体系

对于标准化技术产品,为了成本、质量、交付效率和稳定性的目标,公司主要通过自有工厂组织生产。

此外,根据不同区域的客户需求、原材料条件和物流半径的差异,以及产品技术特点,自有工厂产能、客户分布、订单规模和区域供应条件,公司对自产与外采进行统筹安排,合作厂商协同是公司技术标准、质量管理体系和供应链管理要求。

该模式并非以外采替代自主生产,而是在公司自有生产体系基础上,通过区域合作增强公司的供应覆盖能力,形成"总部研发和统一管理、自有工厂核心生产、区域供应协同"的供应链体系。

(三)缩短供应半径,在可控范围内进行生产

近年来,下游客户需求呈现定制化、多品种、小批量和交付周期缩短等特点。对于距离公司自有生产基地较远的客户,如所有产品均由单一生产基地生产后长距离运输,交付周期会比较长。

采用供应厂商生产模式和自产模式相结合,公司可以根据客户所在地、产品类型、订单规模及交付时间,合理配置供应资源,缩短部分产品的生产及运输周期,提高客户订单响应速度和履约保障能力。

区域化供应模式也有利于降低长距离运输过程中可能出现的延迟、货损及临时物流中断风险,提升客户服务质量。

(四)增强供应链安全和抗风险能力

通过建立自有工厂与多区域合作供应商相协同的供应体系,公司可以降低极端天气、交通管制、区域性生产限制、设备检修、物流中断及阶段性产能紧张等因素对产品供应的影响。

当某一生产基地或运输线路受到临时影响时,公司可以根据订单需求和区域供应条件,在符合技术及质量要求的其他生产资源之间进行调配,从而提高供应链的稳定性、灵活性和抗风险能力,降低因不能及时交付而产生的赔付风险。

(五)降低部分产品的综合供应链成本

公司在确定产品由自有工厂生产或向合作厂商采购时,综合考虑原材料采购成本、生产加工成本、设备及人员投入、生产转换成本、订单批量、仓储费用、运输距离、交付周期及质量保障等因素。

对于部分区域市场需求较为稳定、当地原材料和生产条件较为成熟,或者订单批量较小、产品切换频繁、远距离运输成本较高的产品,由符合公司标准的区域合作厂商组织生产和就近交付,可以减少小批量生产、频繁转产和长距离运输,有利于降低相关产品的综合供应链成本。

如上所述,公司综合考虑低碳、质量、供应安全、交付能力和综合经济效益相统一的原则进行决策。

二、公司向合作厂商直接采购成品的业务模式

(一)需求及供应方式的确定

公司对外采成品主要采取"以销定产、以销定采、适度备货"的管理模式。

销售、计划及供应链相关部门根据客户订单、销售预测、安全库存、现有库存、产品生产周期和交付计划形成产品需求。计划、生产、采购、技术和质量等相关部门结合产品属性、自有工厂产能、生产排期、客户所在地、原材料供应条件及物流半径,确定相关产品由公司自有工厂生产或者向合作厂商采购。

在确定供应方式时,公司根据客户订单、销售预测表纳入综合评估。对于适合使用当地原材料、由当地或邻近区域组织生产并就近向客户交付的产品,公司在质量、技术及供应商管理符合要求的前提下,可以优先采取区域合作供应模式。

对于确定采用外采方式供应的产品,由计划部门形成采购需求,经公司内部审批后,由采购部门按照公司采购管理制度组织实施。

(二)合作供应商的确入与管理

公司建立了合作厂商准入评价和退出机制。开展合作前,公司采购、技术、质量、生产及供应链等相关部门根据职责分工,对候选供应商进行审核或现场考察,重点考察其生产资质、设备能力、质量管理体系、检测能力、人员配置、原材料管理、产品追溯、仓储物流、安全环保及持续供货能力。

除上述基本条件外,公司还结合低碳供应链要求,评估供应商所在区域的原材料来源、生产地点与目标市场之间的距离、物流组织方式及供应链协同能力。

经审核符合公司要求的供应商,方可纳入公司合格供应商名录。公司与其签订采购合同、质量协议或相关合作协议,明确产品技术标准、质量责任、原材料要求、生产管理、产品交付、品牌使用、知识产权、保密义务、违约责任及售后责任等事项。

公司根据供应商的区域位置、原材料条件、生产能力、技术水平、产品适配性、质量表现及履约情况,确定其可以供应的具体产品和目标区域。

(三)原材料及产品质量管理

为实现区域化生产和低碳供应,公司可以根据不同产品及合作模式,要求合作供应商优先使用当地或周边区域符合公司标准的原材料及包装材料。

本地原材料并不等同于降低原材料标准。所有原材料、添加剂、基础油、包装材料及其他相关物料,均须符合公司制定或认可的技术指标、质量标准和供应商管理要求。

对于向合作供应商采购的成品,公司按照自身产品定位和质量管理体系,对产品技术标准、性能指标、原材料要求、配方或产品方案、生产工艺、包装标识及检验要求等作出明确约定。

公司通过供应商准入审核、原材料管理、生产过程检查、出厂检验、到货检验、产品抽检、留样管理及质量追溯等方式实施质量控制。

合作供应商完成生产后,应按照约定提交产品检验报告或质量证明文件。公司根据产品类别及管理要求实施入库检验、抽样检验或其他验收程序。未经检验、验收或确认合格的产品,不得办理入库、发货及结算。

(四)生产、运输及交付

合作厂商按照公司采购订单及相关技术、质量要求组织生产。产品生产完成并经检验合格后,根据订单要求,可以采用以下方式交付:

a.运输至公司仓库,经公司验收后入库,再由公司安排向客户销售和交付;

b.根据公司指令,由合作厂商直接运输至公司指定客户或指定地点。

公司在选择生产地点和交付路径时,综合考虑客户所在地、订单数量、库存水平、交付时效、运输距离及碳排放等因素,尽可能减少不必要的跨区域运输和温室运输。

外采成品由合作供应商或公司负责组织运输,具体运输责任、运输方式及运费承担根据采购合同或采购订单确定。对于由合作厂商直接发往客户的产品,公司仍按照销售合同向客户承担产品交付、质量保证及售后服务责任,相应运费由合作厂商或公司承担。

近三年外采数据如下:

2023年					单位:升、个/件、人民币元
供应商名称	采购数量	单位	采购金额	应付账款余额	付款政策
1.供应商一	34,612,472.49	升	294,156,885.32		按合同约定交付
		个、件等	34,449.56		
小计			294,191,334.87	10,853,023.56	
2.供应商二	23,643,308.36	升	198,790,992.29		按合同约定交付
		个、件等	776.41		
小计			198,790,972.70	7,774,290.07	
3.供应商三	16,808,369.64	升	143,293,062.92	22,708,934.79	按合同约定交付
4.供应商四	5,019,210.85	升	64,253,500.23	6,631,215.56	按合同约定交付
5.供应商五	3,702,610.50	升	29,462,904.96	5,327,181.57	按合同约定交付
6.供应商六	2,968,547.85	升	27,337,079.87	1,765,132.77	按合同约定交付
7.供应商七	3,887,121.74	升	25,687,156.83	3,738,687.16	按合同约定交付
8.供应商八	1,162,575.02	升	5,403,524.62	4,690,251.24	按合同约定交付
合计			788,419,537.00	63,388,716.71	

2024年					单位:升、个/件、人民币元
供应商名称	采购数量	单位	采购金额	应付款余额	付款政策
1.供应商一	45,828,434.24	升	360,293,890.97		按合同约定交付
		个、件等	3,001,270.08		
小计			363,295,161.05	11,843,759.64	
2.供应商二	28,246,456.19	升	230,218,042.68		按合同约定交付
		个、件等	800,000.00		
小计			231,018,042.68	11,733,557.48	
3.供应商三	27,351,184.29	升	221,603,936.29		按合同约定交付
		个、件等	1,000,000.00		
小计			222,603,936.29	12,276,362.63	
4.供应商四	20,458,814.32	升	131,373,704.07	25,730,032.94	按合同约定交付
5.供应商五	5,528,871.51	升	65,087,406.67	5,456,590.32	按合同约定交付
6.供应商六	4,952,326.94	升	33,643,564.56	2,543,247.16	按合同约定交付
7.供应商七	3,121,416.81	升	26,538,180.24	1,523,676.95	按合同约定交付
8.供应商八	3,221,574.50	升	24,856,738.06	–	按合同约定交付
9.供应商九	3,156,906.93	升	24,330,403.97	6,756,279.40	按合同约定交付
合计			1,122,806,127.58	77,884,496.52	

2025年					单位:升、个/件、人民币元
供应商名称	采购数量	单位	采购金额	应付款余额	付款政策
1.供应商一	46,736,601.02	升	346,333,191.64		按合同约定交付
		个、件等	4,566,911.01		
小计			350,890,102.65	10,535,707.68	
2.供应商二	41,009,844.28	升	280,030,608.26		按合同约定交付
		个、件等	1,000,000.00		
小计			281,030,608.26	29,575,924.02	
3.供应商三	31,373,435.15	升	242,977,597.61		按合同约定交付
		个、件等	1,000,181.42		
小计			243,977,779.03	13,281,107.82	
4.供应商四	30,069,464.43	升	225,986,067.56		按合同约定交付
		个、件等	2,006,257.81		
小计			227,992,325.37	12,636,479.71	
5.供应商五	5,562,864.94	升	64,999,796.61	4,643,074.23	按合同约定交付
6.供应商六	8,085,254.95	升	59,986,697.03	4,753,813.39	按合同约定交付
7.供应商七	7,921,589.57	升	50,591,771.06	4,760,125.29	按合同约定交付
8.供应商八	4,002,671.36	升	34,030,994.83	–	按合同约定交付