

澳柯玛股份有限公司

关于上海证券交易所对公司 2024 年年度报告

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。

澳柯玛股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到上海证券交易所下发的《关于澳柯玛股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0749 号）（以下简称“《问询函》”），公司会同年审会计师事务所就《问询函》中所列问题进行了认真核查落实，现具体回复如下（除特别注明外，以下金额单位为人民币万元）：

问题一、关于公司业务及收入。年报显示，公司 2024 年度实现营业收入 78.16 亿元，同比下降 15.99%。其中，制冷设备、空调、洗衣机、小家电等主营产品实现收入 60.95 亿元，综合毛利率近 16%；其他商品收入 14.96 亿元，毛利率 5.44%。其他非主营业务收入 2.25 亿元，主要为材料与配件出售、房屋出租等，上年同期该部分收入为 8.47 亿元。分地区看，境外业务实现收入 23.15 亿元，占比近三成，占比持续提升，境外业务毛利率 9.98%，低于境内业务的 15.55%。请公司：

（1）结合家电类各主营产品的销售模式、代理和直销的业务占比、相关产品的主要客户等，说明近年销售收入下降的主要原因，拟采取的应对措施。

公司回复：

公司电器类主营产品的销售模式分为代理分销和直销，2024 年代理分销占比为 47.96%，直销占比为 52.04%，2023 年代理分销占比为 52.63%，直销占比为 47.37%，2024 年较 2023 年代理分销业务下降 6.35 亿元，占比下降 4.67 个百分点，直销业务与同期基本持平。

2024 年度主要客户信息如下：

序号	客户全称	产品类别	销售额	销售模式	占年度销售总额比例（%）
----	------	------	-----	------	--------------

1	北京京东世纪贸易有限公司	制冷电器、生活电器、空调、洗衣机	26,836.27	代理	3.04
2	HON HAI PRECISION INDUSTRY CO., LTD. (SHARP)	制冷电器	25,156.49	直销	2.85
3	上海统一企业管理咨询有限公司	制冷电器	22,083.15	直销	2.50
4	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	制冷电器、生活电器、空调、洗衣机	12,650.40	代理	1.43
5	EXCELLENCE APPLIANCE TECH. INC (FUJIDENZO)	制冷电器	11,466.99	直销	1.30

近年公司销售收入下降情况及主要原因：

产品类别	2024 年	2023 年	同比增减额	同比增减率 (%)
制冷电器	453,187.51	494,303.14	-41,115.63	-8.32
其中：家用	232,119.05	273,802.88	-41,683.83	-15.22
商用	221,068.46	220,500.26	568.20	0.26
生活电器	81,841.04	87,290.80	-5,449.76	-6.24
空调	55,255.62	73,057.75	-17,802.13	-24.37
洗衣机	19,187.11	21,336.18	-2,149.07	-10.07
合计	609,471.28	675,987.87	-66,516.59	-9.84

从公司看，公司国内家用产品（含家用制冷、空调、洗衣机、生活电器等）的销售模式主要以代理分销为主，且主要集中在三四级市场，近年受新兴渠道冲击、消费分级等因素影响，三四级家电市场较一二级市场有效消费需求明显不足，公司传统代理分销渠道销售下滑较大，渠道调整效果不显著。2024 年公司家用产品同比下降 6.71 亿元，降幅 14.73%。另外，虽然近年海外电器市场发展趋势较好，但公司海外电器类产品销售占整体电器类产品收入 22.69%，占比较低，拉动收入规模能力尚待加强。同时，面对激烈的市场竞争，公司品牌议价能力偏弱，高端高毛利产品占比较低，营销效率不高，渠道建设以及经营管理能力等尚待进一步加强。

从行业看，公司经营业务属充分竞争性行业，产品同质化程度高，竞争激烈。近年来，国内家电市场整体保有率高，产品需求主要以更新换代为主，其核心特征为市场需求转向存量主导，新增需求有限，增长承压。报告期内，受房地产市场下行、经济承压以及消费信心不足等多重不利因素影响，公司所处行业国内有效消费需求不足，竞争进一步加剧，行业头部企业充分利用其更强的厂商协同能力及有效资源的整合能力，通过

价格竞争等手段，不断抢占更多的市场份额，进一步压缩业内中小企业生存空间。根据奥维云网（AVC）推总数据，作为公司支柱产业的冷柜行业，受前期市场透支以及餐饮业低迷等因素影响，2024 年国内市场冷柜零售额同比下降了 5.1%。

公司拟采取的应对措施：

①持续夯实“温度科技专家”品牌定位，深化全媒体传播，强化新媒体传播，激活用户流量，提升品牌传播声量，全面提高品牌价值，提升品牌影响力。

②聚焦科技创新引领，增强公司产品竞争力。打造细分市场竞争优势与成本领先能力，实现产品持续迭代升级；以用户为中心，提升技术创新能力。积极对标行业先进，围绕场景化、AI 智能、绿色低碳等技术方向，加强与外部高水平科研院所机构合作，加快关键核心技术攻关，提升产品竞争力。家用产品聚焦“夯实中端”、“发展高端”、“差异细分”，由技术探路转变为技术拓展，打造系列标签化产品。商用实施“差异化、定制化、系列化”升级战略，满足客户个性化需求。

③家用营销渠道坚定推进由“代理分销为主”向“代理分销与垂直零售并重的复合渠道模式”转型，建立全品类融合的零售渠道、代理商渠道自主经营体，按照全品类+渠道+区域策略，实现全品类突破。

④商用营销渠道聚焦商用主业产品，加强以客户为核心、以订单为导向、以场景为载体的营销体系建设，按照行业+区域策略积极推进。推进企划、研发一体化，加快产品创新升级，聚焦主销展示柜利基市场份额提升，加快卧式智能零售柜趋势产品迭代突围；持续发挥渠道创新、协同机制，开展行业重点客户联合投标，推进商用系列产品销售。

⑤海外营销渠道加快“走出去”，推动海外营销模式创新和升级，推行海外本地化生产，OEM 及自有品牌双轮驱动，实行国家+产业策略，加快推进本地化营销和全球大客户拓展。完善中东非、中南美、东南亚市场自有品牌业务布局，加深与全球性大客户的合作，积极拓宽大客户资源。

⑥建立健全海外本地化运营体系，积极推动印尼年产 50 万台冰箱（柜）智能制造工厂项目建设。

（2）补充披露近三年其他商品业务所指的具体产品及经营模式、结算政策等，分产品列示前五名客户、供应商情况，包括但不限于名称、成立时间、关联关系、交易内容及金额、往来款余额。请年审会计师发表意见。

公司回复：

①近三年其他商品业务收入包含贸易类收入、场景化配套产品收入、服务类收入及工业地产销售收入等四类，相关经营模式、结算政策等详见下表：

产品类别	2022 年	2023 年	2024 年	经营模式	结算政策
农产品	44,986.46	59,759.78	69,157.46	为促进外汇收支平衡,结合公司非洲产品出口业务发展较快,及青岛港小宗农产品进口主港优势,公司选取市场需求潜力大的品类如芝麻、花生、绿豆等,先行开展在港进口现货内贸,通过内贸业务建立健全分销商体系,掌握市场行情,锻炼团队,降低行业进入风险。同时逐步拓展上游供货商体系,选择具备加工能力、品控好的实力供应商开展进口业务,实现进口与国内现货行情联动,逐步建立公司在芝麻、花生等品类的竞争优势,实现进口业务增长,进出口业务及外汇收支的平衡。	/
其中: 内贸	35,397.26	43,445.10	7,445.16	根据市场行情,采购在港进口现货,建立分销商体系,掌握行情。部分为根据市场时机预判先行采购,后续销售给客户,部分为结合客户需求,寻源采购。	采购以国内信用证为主要结算方式,销售端先款后货。
外贸	9,589.20	16,314.68	61,712.30	优选实力强、具有成本优势的国外供应商。部分为根据市场时机预判先行采购,后续销售给客户,部分为结合客户需求,寻源采购。	国外采购以入仓、见提单预付货款为主,信用证为辅,销售端先款后货。
电器产品原料及配件	81,793.52	77,506.19	48,008.39	利用公司供应链优势,开发分销商,扩大采购量,增强公司供应链资源整合能力,进一步降低供应链成本水平,同时平衡外汇收支。	采购以信用证为主、部分现汇;销售先款后货。
其他	4,314.41	16,860.29	19,255.25	/	/
贸易类业务小计	131,094.40	154,126.26	136,421.10	/	/
场景化	12,840.04	14,540.89	12,946.30	满足客户销售渠道及场景化需	采购发货前

配套产品				求，采购相关产品进行销售。	付款：销售先款后货，客户提货前付全款。
服务类	394.72	1,045.98	251.74	对外提供服务。	按合同付款。
工业地产销售	17,729.15	/	/	工业地产开发销售。	同行业模式。
合计	162,058.30	169,713.13	149,619.14	/	/

注：近年公司为了融入电器行业市场主流发展趋势，积极推行场景化、套系化销售。上述场景化配套产品系公司为了满足相关客户一体化场景解决方案需求，弥补公司产品线短缺，而购销的非公司自产配套产品。

②公司贸易类业务前五名客户、供应商情况：

农产品贸易 2024 年前五名客户

序号	客户名称	成立时间	客商关联关系	交易内容	交易金额（含税）	往来款余额	备注
1	安徽华非国际贸易有限公司	2015 年 6 月 8 日	无	芝麻、花生	30,815.93	115.18	合同负债
2	青岛好满溢国际贸易有限公司	2023 年 12 月 26 日	无	芝麻	4,628.91	/	/
3	烟台正威进出口有限公司	2015 年 12 月 24 日	无	绿豆	3,249.39	/	/
4	国仁生物科技（青岛）有限公司	2020 年 11 月 19 日	无	芝麻、腰果	2,849.22	48.89	合同负债
5	安徽麦秀国际贸易有限公司	2021 年 10 月 9 日	无	芝麻	2,708.01	79.80	合同负债

农产品贸易 2024 年前五名供应商

序号	供应商名称	成立时间	客商关联关系	交易内容	交易金额（含税）	往来款余额	备注
1	Aansda Trading Co., Limited	2022 年 3 月 8 日	无	芝麻、花生	42,527.83	6,366.48	预付账款
2	VINAYAK IMPEX FZE	2006 年 10 月 15 日	无	芝麻	5,844.35	71.33	应付账款
3	BECHOICE LIMITED	2021 年 4 月 27 日	无	芝麻	5,408.61	/	/
4	VIJAYAKRISHNA SPICES PRIVATE LIMITED	2014 年 12 月 6 日	无	辣椒	3,358.07	/	预付账款
5	青岛广瑞食品有限公司	2013 年 8 月 19 日	无	腰果	2,848.70	415.56	应付账款

注：主要进口供应商情况

Aansda Trading Co., Limited: 该公司 2022 年 3 月注册于香港，主要从事花生、芝麻、腰果等农产品进出口贸易业务。该公司广泛布局塞内加尔、冈比亚、多哥等非洲主要农产品出口国，在非洲当地设立工厂，配备专业化农产品加工设备，产品加工品质优异，该公司在品质、规模、成本、加工等方面具有显著优势。

VINAYAK IMPEX FZE: 该公司 2006 年 10 月注册于阿联酋，专业从事西非地区芝麻等特色油料作物进出口贸易，作为西非芝麻核心供应商，该公司重点布局尼日利亚、布基纳法索、马里等主产区，建立了完善的采购加工网络，凭借对西非芝麻市场的深度耕耘，VINA 是中国、越南、土耳其等主要进口国的重要供应商。

BECHOICE LIMITED: 该公司 2021 年 4 月注册于香港，主要从事芝麻等农产品进出口贸易业务。作为专业农产品贸易商，该公司特别专注于莫桑比克芝麻市场，在当地建立了完整的供应链体系。在莫桑比克拥有现代化加工厂，配备先进的去杂、筛选和分装设备，确保芝麻品质优良，该公司凭借对莫桑比克芝麻市场的深耕细作，已成为该地区重要的芝麻出口商之一。

VIJAYAKRISHNA SPICES PRIVATE LIMITED: 该公司 2014 年 12 月注册于印度，是专业从事印度特色农产品进出口贸易的领先企业，尤其在印度辣椒领域具有深厚积累。作为印度头部辣椒供应商之一，该公司已在印度安德拉邦、特伦甘纳邦等核心辣椒产区建立了完整的供应链体系，公司产品在中国市场的接受度较高。

公司农产品采购根据品类与行情选择加工能力强、实力雄厚的供应商合作，为保持产品成本竞争力，公司采购量须根据市场供需情况，选择行情好的品类进行采购。因此，虽供应商体系保持稳定，但也存在不同年份因采购类别、区域调整，供应商部分更替现象，主要原因是不同国家、不同产品品类供应商不同。

电器产品原料及配件贸易 2024 年前五名客户							
序号	客户	成立时间	客商 关联 关系	交易 内容	交易金额 (含税)	往来款 余额	备注
1	深圳湘广医疗器材有限公司	2022 年 2 月 14 日	无	塑料	13,034.75	101.15	合同 负债
2	江苏芊易供应链有限公司	2015 年 10 月 26 日	无	塑料	6,701.44	/	/
3	杭州中聚化工科技有限公司	2009 年 8 月 12 日	无	化工添 加剂	6,241.08	336.04	合同 负债
4	黄石交投建材有限公司	2019 年 4 月 1 日	无	塑料	5,805.96	/	/

5	青岛泽云商贸有限公司	2017 年 12 月 4 日	无	压缩机等组件	5,140.23	70.68	合同负债
---	------------	-----------------	---	--------	----------	-------	------

电器产品原料及配件贸易 2024 年前五名供应商

序号	供应商	成立时间	客商关联关系	交易内容	交易金额（含税）	往来款余额	备注
1	东莞市前途塑料有限公司	2020 年 4 月 21 日	无	塑料	11,809.61	64.85	预付账款
2	Qatar Chemical and Petrochemical Marketing and Distribution Company (Muntajat) Q. P. J. S. C	2007 年 7 月 30 日	无	塑料	9,222.68	676.39	预付账款
3	Kaneka (Malaysia) Sdn. Bhd.	1995 年 8 月 10 日	无	化工添加剂	4,653.11	940.59	应付账款
4	威思达塑胶化工有限公司	2011 年 10 月 17 日	无	塑料	3,738.72	585.24	预付账款
5	天津保通贸易有限公司	2021 年 4 月 6 日	无	塑料	3,509.94	84.04	应付账款

注：进口供应商情况

Qatar Chemical and Petrochemical Marketing and Distribution Company (Muntajat) Q. P. J. S. C：该公司 2007 年 7 月注册于卡塔尔，主要从事石油、天然气和石化产品的营销，母公司为 QatarEnergy，是卡塔尔的国有石油公司，在卡塔尔经营所有石油和天然气活动，包括勘探、生产、精炼、运输和储存，是世界第三大石油公司。该化工厂长期为公司家电配件供应商提供原料塑料粒子，产品质量稳定，交付及时，国内认可度高。

Kaneka (Malaysia) Sdn. Bhd：该公司 1995 年 8 月注册于马来西亚，是日本钟化（Kaneka Corporation）在马来西亚设立的子公司，主要生产和供应多种聚合物与树脂材料，该化工厂是公司上游供应商的原料添加剂供应商。其产品性能稳定且产能充足，深受终端用户的认可。

公司电器产品原料及配件供应商，主要基于以前年度公司供应链资源，选择信誉好、供应能力稳定、具备价格竞争力的供应商为主，近年来保持相对稳定。

③公司分产品场景化配套产品前五名客户、供应商情况：

2024 年前五名客户

序号	客户	成立时间	客商关联关系	交易内容	交易金额（含税）	往来款余额	备注
1	ZXZ COMPANY LIMITED	2016 年 3 月 6 日	无	电视机	1,922.92	419.16	应收账款
2	江西南华华衍医药有限公司	2019 年 7 月 15 日	无	科研医疗产品	1,482.10	/	/

3	南京美连生物科技有限公司	2021 年 10 月 11 日	无	科研医疗产品	1,059.50	/	/
4	PT SELALU MAKMUR ABADI	2019 年 9 月 18 日	无	注塑机、厨房器皿	966.96	1,387.41	应收账款
5	SOCIETE BIBLOS S. A. R. L	2011 年 9 月 6 日	无	电视机	856.02	150.53	合同负债

2024 年前五名供应商

序号	供应商	成立时间	客商关联关系	交易内容	交易金额（含税）	往来款余额	备注
1	中山市鹏天进出口有限公司	2022 年 2 月 18 日	无	注塑机、厨房器皿	7,556.77	679.63	应付账款
2	朝野电子有限公司	2015 年 7 月 17 日	无	电视机	2,940.84	324.01	应付账款
3	江苏伯纳德生物科技有限公司	2015 年 7 月 15 日	无	科研医疗产品	1,040.00	/	/
4	深圳德诺迈斯科技有限公司	2015 年 7 月 15 日	无	注塑机、电子秤	877.68	34.59	应付账款
5	江西长华医疗健康有限公司	2021 年 11 月 12 日	无	科研医疗产品	876.44	/	/

(3) 结合其他商品业务毛利率较低的情况，说明是否涉及贸易类业务，如涉及，请说明相关贸易业务开展的商业背景、交易产品与公司主营业务的相关度、定价政策、客户和供应商之间的关联关系、采购和销售的时间间隔、货物交付、款项结算情况等，并结合贸易的业务商业实质和风险转移情况，说明以总额法或净额法核算收入的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师发表意见。

公司回复：

其他商品业务中除场景化配套产品、服务类、工业地产销售外，均为贸易类业务收入，公司近三年贸易类业务毛利率如下：

年度	2022 年	2023 年	2024 年
毛利率	2.02%	3.48%	5.36%
其中：农产品	1.53%	2.44%	4.67%
电器产品原料及配件	2.26%	1.49%	5.50%
其他	2.65%	16.39%	7.48%

注：1. 农产品毛利率波动主要是随着公司专业团队能力提升，进口业务逐步扩大，进口农产品毛利率较内贸高。2. 电器产品原料及配件 2024 年毛利率提升主要是公司较好的把握了市场行情、控制采销节奏。

公司子公司青岛澳柯玛进出口有限公司、澳柯玛（香港）贸易有限公司经营范围涵盖：货物进出口、技术进出口、农副产品销售、豆及薯类销售、未经加工的坚果干果销售、医疗器械销售、非金属矿及制品销售、金属矿石销售、合成材料销售、化工产品销售、石油制品销售等。结合其经营范围及项目资质，存在部分贸易业务。

①贸易业务开展的商业背景

农产品：2017 年以前，公司外贸业务以出口自产电器为主，进口业务少，由于外汇收支非常不均衡，只能被动承担汇率波动带来的损失。为减少损失，公司确立了逐步增加进口业务，实现外汇收支平衡的发展策略。因公司对非洲业务发展较快，非洲部分国家外汇短缺，回款困难，但非洲部分小宗农产品如芝麻、花生、腰果等产品产量较大，在国内有较好的需求，而青岛港又是全国最大的小宗进口农产品集散地（芝麻、腰果在青岛港的交易量占中国进口总量的 90%左右），经深入考察，该类小宗农产品国内需求稳步增长，价格行情波动较小，为此，2018 年公司成立了专业团队，为建立分销商体系，熟悉市场行情，先从国内到港的进口现货产品做起，同时积极向上游产地延伸，逐步接触、筛选优质供应商，建立了稳固的供应商体系，采用自营进口与国内现货同步运营的方式，深入把控市场行情，健全分销商体系，凭借多年的专业能力，在小宗农产品业务方面建立了竞争优势。

电器产品原料及配件：2020 年前，公司自身生产所需部分化工、金属、压缩机等原料及配件需要进口，业务开展过程中，公司与相关供应商建立了良好的合作关系，后续企业自身所需的原料及配件基本实现了国产替代。公司决定利用供应链优势，在国内开发分销商，将该类原料及配件等进口业务做大，以增强公司供应链资源整合能力，进一步降低供应链成本水平；与此同时，此举还将有助于公司逐步实现外汇收支平衡，降低汇兑风险。随着我国化工产业的高速发展，为确保公司在相关品类的竞争优势，公司抓住国内外价格行情存在一定差异的机会，适当增加了部分国内现货品类的运营，通过进口与国内现货同步运营，深入把握市场机会，提升在塑料颗粒等电器产品原料的销售竞争力。

②交易产品与公司主营业务的相关度、定价政策

农产品：为解决公司自有产品出口收汇汇率波动带来的风险，逐步扩大进口农产品业务，促进公司外汇收支平衡，降低汇率波动带来的企业经营风险。定价政策：根据公司采购成本及物流运输仓储等费用核算产品销售成本，结合青岛港同类产品市场销售现

价，确保盈利的前提下，与客户谈判定价；采购过程中，公司承担运输、仓储过程中的全部价格变动风险；公司无论内贸采购还是国外采购业务，或为根据市场时机预判先行采购，后续销售给需求客户，或结合客户需求，寻源采购，不存在背靠背合同。

电器产品原料及配件：电器产品原料及配件系公司生产制造产品重要的原、辅材料，利用公司同上下游供应商和客户具有较强的客商关系开展相关业务，能够增强公司供应链资源整合能力，进一步降低供应链成本，及时了解并满足客户及供应商需求。定价政策：主要依据 www.plasway.com 网站公开的产品价格信息及国内外供需信息，研判市场行情与价格走势，选择成本低位时采购入库，并结合公司成本、费用核算销售成本，与客户谈判定价；采购过程中，公司承担运输、仓储过程中的全部价格变动风险；不存在背靠背合同。

③客户和供应商之间的关联关系

农产品、电器产品原料及配件：客户与供应商之间无关联，均为自主开发。

④采购和销售的时间间隔、货物交付、款项结算情况

农产品：采购周期根据出口国国内运输、船期及海运运输时长，从付款到发运约 1-2 个月，海运运输约 1-2 个月，货物交付周期约 2-4 个月，销售周期根据市场行情进行销售，一般 1-3 个月，如遇销售淡季会延长销售周期，采购端结算为收到货权后付款，销售端结算为收到货款后发货或提货。为提升公司在小宗农产品的经营优势，公司坚持在产地从产品播种即进行市场调研，通过对各主产区的种植面积变化、生长期间气候等自然灾害对产量的影响、产季品质等全过程信息的收集，同时结合下游买家需求，做出初步采购计划，安排专业人员到国外产地实地摸排产量、质量等主要情况，寻找质量控制好，加工能力强的初级加工厂（原产地农民直接收的货品含较高杂质，产品未分等级，必须经专门的加工厂进行设备筛选、去杂、烘干、装袋等），采购团队根据对加工厂的农产品质量的检验及价格招标比价，确定采购单量。

电器产品原料及配件：采购周期约 3 个月，销售周期 1-3 个月，货物交付周期约 2-4 个月。采购以信用证为主，销售为先款后货。

⑤以总额法或净额法核算收入的依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收

或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，具体分析如下：

序号	准则判断依据	是否符合	公司交易情况
1	企业承担向客户转让商品的主要责任。	符合	根据签订合同，公司是首要的义务人，承担向下游客户交付相关产品的责任。如产品发生质量、交期等问题将由公司承担。持有期间，公司需要承担价格波动、商品滞销、变质、库存积压等存货风险，公司在交易过程中承担了全部责任。
2	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	符合	公司在验收采购货物后进行货物接收并入库，在此期间仓库管理由公司完全掌控，如出现质量变质、灭失等情况由公司承担全部损失；在公司仓库装卸物资过程中，因操作不当等原因导致货物破损，公司需承担货物装卸破损带来的损失。转让后，公司对货物质量问题承担赔偿责任。
3	企业有权自主决定所交易商品的价格。	符合	公司结合市场情况对产品进行报价，且会随着市场价格变化、生产情况、供需情况进行价格调整，公司有权自主决定价格。

农产品：公司农产品进口业务，由公司人员参与当地农产品交易，选择具有产品加工能力（筛选、去杂等）的供应商进行合作。公司主要通过海运提单控制货权，产品到港后，公司准备提单、箱单、发票等资料委托专业报关行进行报关、清关、完税等工作，获得该农产品的全部控制权；农产品内贸业务，作为进口业务的现货补充，货物入公司指定仓库办理入库手续后由公司控制货权。农产品存货风险、价格波动风险由公司完全承担。因此公司是主要责任人，适用总额法。

电器产品原料及配件：由公司根据市场需求，采购国内外知名企业及其区域代理商产品，预付部分货款或取得商品货权后支付全部货款，公司承担取得货权商品的存储、运输等全部风险，因此判断公司是主要责任人，适用总额法。

（4）补充披露境外业务客户结构、经营模式和结算方式等，说明是否与境内业务存在显著差异，境外业务毛利率较低的原因，公司对境外业务的风险防控措施。

公司回复：

①境外业务客户结构、经营模式和结算方式如下：

类别	主要市场	业务类型	客户结构	经营模式	结算方式
----	------	------	------	------	------

境外业务	东南亚、拉美、中东、非洲	自有品牌销售和非自有品牌	1、自有品牌：90%为当地的经销商或者批发商，10%为零售商。 2、非自有品牌：90%为当地的家电品牌商；10%为当地的渠道商。	1、自有品牌业务：1) 寻找当地合作的经销商，由经销商再拓展本地的零售渠道和批发渠道，再销售给终端用户；2) 本地化营销，组建当地团队，拓展本地批发商/零售商渠道，再销售给终端用户。 2、非自有品牌业务：寻找客户贴牌合作机会。	现汇及信用证
境内业务	/	自有品牌业务为主	自有内贸销售公司+区域代理商为主。	1、线下渠道：一二级市场，重点布局VIP渠道；三四级市场，代理渠道，下沉渗透； 2、线上渠道：平台门店直营； 3、大客户直销。	现汇、承兑汇票相结合

②境外业务毛利率较低的原因

海外市场竞争不断加剧，境外重要目标客户相对集中，且公司海外产品主要为国外客户代工生产，占比达到90%以上，离岸价结算，产品附加值相对低；自主品牌占比低，溢价能力弱，市场推广费用低；海外出口业务以FOB离岸价格销售为主，货物出口报关后的境外支出主要由客户承担，包括运输、市场推广、售后、品牌推广等费用。国内主要以自主品牌销售为主，公司承担全链条费用，国内费用率较海外费用率高约10个百分点。另外其他影响因素有：

销售市场：境外业务主要集中在东南亚、拉美、中东、非洲等区域，经济发展水平相对落后，客户对价格更敏感，要求更高。

产品定位：中高端产品占比不高，市场竞争激烈，毛利空间窄。

③境外业务的风险防控措施

A 严格客商资质审查，对重大采销或新客户做实地考察，确保客商信用等资质符合要求。

B 严控境外业务结算方式，对重大金额客户授信前通过第三方机构进行资信审查，优先使用前TT、预收款、信用证等结算方式；对赊销业务进行投保，转移降低应收坏账风险。

C 完善公司内部风险控制机制，对重大业务方案进行内部风险评估，定期跟踪相关业务风险；并设置专职法务，负责公司海外业务风险防控，确保业务流程合规风险可控。

D 进口业务优先采用信用证付款。

(5) 补充披露近 3 年其他非主营业务收入的分类构成，说明公司从事相关业务的主要考虑。

公司回复：

公司近 3 年其他非主营业务收入的分类构成

类别	2022 年	2023 年	2024 年
材料及配件销售	69,727.84	72,792.65	8,115.07
废品下脚料销售	4,375.20	3,867.74	3,806.14
租金收入	3,053.20	3,820.33	3,904.04
其他	3,140.85	4,194.95	6,691.77
合计	80,297.09	84,675.67	22,517.02

公司材料及配件销售业务近三年变化较大，开展材料及配件销售业务主要基于公司依托较强的国内供应链溢价能力，结合自身集中采购优势，进行部分材料和配件的采购及销售，提高公司整体盈利能力。随着国内市场竞争日益加剧，材料价格透明度越来越高，供求关系较之前发生变化，2024 年起材料及配件销售业务大幅降低。后续公司将根据业务性质将此类业务在主营业务贸易类收入中列报。

公司年审会计师对上述问题（2）（3）的意见：

①公司 2022-2023 年年审会计师对上述问题（2）（3）的意见

基于我们为公司 2022-2023 年度财务报表整体发表审计意见所执行的审计工作及结合我们对公司问询函回复资料的核查，我们认为：公司回复函披露的有关 2022-2023 年报涉及其他商品的经营模式、结算政策等信息在所有重大方面真实、准确；贸易收入确认及披露在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

②公司 2024 年年审会计师对上述问题（2）（3）的意见

经核查，我们认为：

A 公司上述披露的 2024 年其他商品的产品及经营模式、结算政策等真实准确，披露的前五大客户、供应商情况中与财务报表相关的信息在所有重大方面一致。

B 就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，公司 2024 年度其他商品收入会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题二、关于应收账款。年报显示，公司 2024 年末应收账款账面余额 23.18 亿元，

计提坏账准备 7.57 亿元，期末账面价值为 15.61 亿元，占总资产的 19.75%。其中，按单项计提坏账准备的款项期末余额为 6.86 亿元，坏账计提比例 96.94%；按组合计提坏账准备的款项包括账龄组合 14.17 亿元和工程类应收款项 2.15 亿元。公司对工程类应收款项的坏账计提比例为 5.87%，其中合同收款期外款项 1.32 亿元，计提比例为 8.28%。公司前期披露业绩预告更正公告，因新增对应收账款中存在回收风险的款项计提信用减值准备，导致较前期预告情况由盈转亏。请公司：

（1）补充披露按单项计提坏账准备的主要欠款方基本信息、是否为本期新增、前期交易内容及对应收入确认情况、约定账期及逾期情况、预计难以收回的具体时点及原因。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司对应收账款计提信用减值按照单项认定单项计提、账龄组合计提坏账准备。对单项应收账款预期未来现金流量有不利影响的一项或多项事件发生时，该应收账款作为已发生信用减值的应收账款，进行单项计提信用减值；对于其他不存在不利影响的应收账款，按组合计提信用减值。

公司按单项计提坏账准备的主要欠款方信息：

公司名称	账面余额 (人民币)	坏账准备 (人民币)	是否 为本期 新增	前期 交易 内容	已确认的 收入	约定 账期	逾期 情况	预计难以收回 的具体 时点	原因
WINIA ELECTRONICS AMERICA, INC.	6,933.28	6,933.28	是	制冷电器	2019 年-2023 年期间合计收入 5,899 万美元	WINIA 账期为离港 90-120 天	逾期	2025 年 4 月	客户经营困难
天津鹏盛物流有限公司	5,305.44	3,202.62	部分为当期新增	制冷电器	2019 年-2024 年期间合计收入 2.72 亿元人民币	3 个月	逾期	2023 年 12 月	客户经营困难
山东天业恒基股份有限公司	1,564.20	1,564.20	否	制冷电器	2007 年及以前年度业务，预计难以收回，已于 2007 年度全额计提坏账准备。				
新疆库尔勒市人民商场	1,393.28	1,393.28	否	制冷电器					
厦门商业	902.83	902.83	否	制冷					

集团华联 商厦				电器	
------------	--	--	--	----	--

注：2024 年公司结合天津鹏盛物流有限公司经营情况，对前期业务进行了核对及账务清理，做了部分账务调整，未有新业务发生。

（2）补充披露工程类应收款项的产生背景，前五名欠款方基本信息、交易内容及对应收入确认情况、约定账期及回款情况，说明工程类客户和账龄组合类客户的信用风险有无显著差异，上述组合划分的具体依据，以及对合同收款期外的工程类款项坏账准备计提的充分性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司工程类业务主要为响应国家战略工程，参与相关地方政府“煤改电/气”工程投标，获得空调等取暖电器产品的销售业务。公司自 2018 年下半年开始陆续参与政府牵头的多个“煤改电/气”工程项目。

为减少冬季燃煤污染，改善空气质量，我国北方地区政府陆续推广“煤改电/气”工程，对传统以煤取暖的方式进行替代。早期以《京津冀及周边地区 2017 年大气污染防治工作方案》为纲领，各地方政府陆续开展“煤改电/气”工程项目。

序号	客户名称	应收款项 余额	基本信息	交易 内容	已确认收 入（不含 税）	约定账期	已回款 金额
1	邹平市住房和城乡 建设局	2,098.63	邹平市 2021-2022 年清洁取 暖“煤改 电”项目	空调	2,612.64	货物安装完成并验收合格后，支付合同总价款的 35%；在 2022 年 3 月 20 日（采暖期结束）之后，支付至合同总价款的 55%；在 2022 年 11 月 15 日（采暖季开始）之前，支付至合同总价款的 70%；在 2023 年 3 月 20 日（采暖期结束）之后，支付至合同总价款的 85%；剩余 15%作为质保金在 2024 年 3 月 20 日（采暖期结束）之后 30 日内无息付清。	853.65
2	朔州市华 朔新能源 技术有限	1,758.44	朔州市华 朔新能源 技术有限	空调	3,232.83	本合同经甲乙双方签署后，乙方按照约定时间供货结束，经甲方收货后，	1,894.66

	公司		公司 2021 年度冬季取暖低环境温度空气源热泵热风机采购项目			按照实际发货数量,甲方支付乙方已发货产品全部货款总额的 30%。(1)在产品运至交货地点且经甲方全部验收确认无误后,甲方应在 2021 年 12 月 31 日前支付至已发货全部货款总额的 70%。 (2)乙方供货结束,经甲方全部安装、调试完成,第一个取暖季结束后,乙方所供产品,没有质量问题。甲方应在 2022 年 4 月 20 日前,向乙方支付至已发货全部货款总额的 95%。预留 5%货款作为质保金,在 2022 年 12 月 31 日前,无质量问题,将剩余 5%货款,一次性全部付清。	
3	齐河县教育和体育局	873.56	山东省德州市齐河县中小学幼儿园空调采购	空调	796.96	采购合同签订生效并具备送货条件后 5 个工作日内支付预付款 40%,验收合格后付 50%,使用满一年后无息结清 10%。	27.00
4	国网山东综合能源服务有限公司	753.26	济宁梁山县 2020 年冬季清洁取暖分散式电代煤采暖设备采购项目	空调	2,230.50	项目竣工验收合格后 15 日内支付 30%,2020 年采暖季后,2021 年 6 月 30 日前支付 35%,项目审计结束后三个月支付至 95%,剩余 5%质保金 2023 年 12 月 30 日前无息支付,具体支付时间以政府补贴资金到位为准。	1,767.21
5	鄂尔多斯市东胜区惠和供热有限责任公司	680.47	东胜区城区散煤燃烧治理项目二标段	空调	1,282.36	合同签订后付用户款(设备合同价 20%);安装验收合格后付合同价的 40%,第一个采暖期结束后付合同价的 20%;第二个采暖期结束付合同价 15%;预留 5%作为质量保证金,质保期 5 个采暖期满后一次性无息付清。	768.59

公司工程类项目应收款项多为政府及政府投资的事业单位招标的“煤改电/气”项

目形成的债权，信用风险较账龄组合类客户的信用风险低，整体风险可控。基于谨慎性原则，公司对该类业务单独划分组合进行综合风险评估，合同收款期内的应收款项按 2% 计提信用减值。工程类应收款项主要为应收政府及部分政府平台公司，资金来源主要系预算内资金，回款的保障性较高，他们与其他按照信用组合计提信用减值损失的公司客户的信用风险具有显著不同。受目前财政资金紧张影响，回款较慢，导致部分应收款出现逾期。鉴于上述客户性质，通常拥有专项财政资金或预算资金为付款提供保证，虽逾期但货款产生坏账的风险可能性较小，考虑资金占用成本等因素，因此对逾期的应收账款第一年按 3.5% 计提信用减值，后续每逾期一年增加 3.5% 的计提比例。

(3) 补充披露业绩预告更正涉及应收款项的具体情况，结合交易背景、回款约定和逾期情况、对方资信情况等，说明前期坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司业绩预告更正主要原因为对美国客户 WINIA ELECTRONICS AMERICA, INC.（以下简称 WINIA）应收账款补提坏账准备。

自 2017 年公司与 WINIA 美国公司合作开展产品销售业务以来，客户回款及时，信用良好，公司对其销售额逐年扩大，其中 2019 年-2023 年实现销售额合计 5,899 万美元，销售回款 4,760 万美元。2023 年 9 月该客户未按期支付公司到期货款，针对出现的问题，公司与客户进行沟通，客户表示暂时出现经营困难，希望将相关应付款项进行延期，并表示将积极应对，尽最大努力避免违约。该客户在美洲市场持续经营 20 多年，产品销售覆盖美国劳氏、家得宝、百思买以及沃尔玛等主要家电销售渠道，并且与美国美泰克（美国惠而浦旗下重要的家电品牌）以及伊莱克斯等全球知名家电品牌开展合作业务，销售规模较大，并且已与多数供应商建立了较为紧密的业务关系，合作以来一直回款及时，无恶意拖欠行为，信誉良好。此外，该客户还在美国拥有完善的售后服务体系，消费者认可度很高。综合考虑该客户以上情形并结合客户实际经营情况，以及公司拟进一步拓展美洲市场的未来规划，公司与该客户进行了多轮谈判，客户最终同意协助公司开拓墨西哥市场。2023 年 12 月，公司与客户签订协议，约定所欠款项自 2025 年 3 月起至 2025 年 12 月底前全部还清，另外进行商标授权及渠道开拓等内容。基于以上，公司判断该款项不能回收的可能性较低，公司 2023 年度按账龄组合对该客户的应收账款计提了坏账准备。

2024 年，公司持续推进货款回收工作，与客户保持沟通回款进展情况。期间经协商公司获得了客户的“WINIA”品牌的墨西哥授权，由其协助公司在销售渠道获取客户资源，以促进公司产品在墨西哥的销售。

2024 年末，公司与客户进行了沟通，取得了客户针对延期回款协议约定按时回款的回复；并且经过查询显示，客户处于持续经营状态，经初步评估后认为该客户能够按协议约定回款，不需要单项计提坏账准备，并据此发布了 2024 年年度业绩预告。2025 年 3 月，公司未能如期收到客户回款，经向客户催收，客户未能提供新的明确可行回款计划，经公司进一步落实，显示 2024 年末客户虽仍处于经营状态，但其经营困难的局面未有改善。另外，鉴于美国对自中国进口产品征收高额关税，中美贸易环境持续恶化，不确定性剧增；由于客户商品采购主要源于中国，关税纠纷可能对其持续经营能力造成严重影响，客户资信状态有进一步恶化的可能，因此，公司对该客户货款回收的不确定性风险急剧增加。基于谨慎性原则，公司对其全额计提信用减值准备并调整了之前已发布的业绩预告。

公司年审会计师对上述问题（1）（2）（3）的意见：

经核查，我们认为：

A 公司上述披露的截至 2024 年 12 月 31 日的单项计提坏账准备的主要欠款方基本信息与我们在 2024 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致，我们没有发现上述公司回复中与财务报表相关的信息与我们在 2024 年度财务报表审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

B 公司上述披露的截至 2024 年 12 月 31 日的工程类应收款项的相关情况、前五名欠款方基本信息、交易内容及对应收入确认情况、约定账期及回款情况等与财务报表相关的信息与我们获取的信息在所有重大方面一致；就财务报表整体公允反映而言，公司对截至 2024 年 12 月 31 日的合同收款期外的工程类应收款项坏账计提会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，工程类客户与账龄组合类客户的信用风险的差异具有合理性。

C 公司补充披露的 2024 年度业绩预告更正涉及应收款项的具体情况与我们在 2024 年度财务报表审计过程中获取的信息不存在重大差异；就财务报表整体公允反映而言，公司对 2024 年度的应收款项坏账准备会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，前期坏账准备计提充分；公司业绩预告公告时不进行单项计提坏账准备的情况说

明在重大方面与我们在核查过程中了解的情况一致。

问题三、关于预付款项。年报显示，公司 2024 年末预付款项余额 3.36 亿元，占总资产的比例为 4.26%，高于同行业可比公司，其中前五名预付款占比达 48.08%。此外，公司其他非流动资产期末余额 6946.53 万元，主要是新增预付长期资产款项 6620.58 万元，前期未见相关项目。请公司：

(1) 补充披露期末余额前五名预付款项的交易对方、关联关系、交易内容、金额、预付比例、采购产品或服务的实际交付周期，并结合历史交易惯例、业务性质、产品价格波动、市场供应情况等，说明预付账款规模占比高于同行业的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司 2024 年度预付款项期末余额前五名信息：

序号	单位全称	期末余额	关联关系	交易内容	2024 年度交易金额	预付比例	采购产品或服务交易实际周期
1	Aansda Trading Co., Limited	6,366.48	非关联方	农产品	42,527.83	见境外入仓单后预付 100%	4-5 个月
2	REASUN INTERNATIONAL CO., LIMITED	6,214.37	非关联方	农产品	-	见境外入仓单后预付 100%	4-5 个月
3	阜阳市盈田智能科技有限公司	1,614.66	自 2024 年 9 月起为关联方	采购空调	23,854.40	15.00%	3 个月
4	北京中天锋安全防护技术有限公司	1,092.00	非关联方	麻精药品柜传输模块采购	-	32.50%	下达订单后 30 天供货
5	NEW LINE MECHANICAL AND ELECTRICAL CO., LIMITED	888.20	非关联方	压缩机	2,344.62	见境外提单预付 100%	3-4 个月

公司 2024 年末预付账款 3.36 亿元，其中：1 年以内预付款 3.03 亿元。按预付类别主要为根据合同约定预付的农产品 1.29 亿元、OEM 商品采购 0.60 亿元、其他物资 0.42 亿元。公司 2024 年预付账款占总资产比例与同行业上市公司比较情况如下：

单位	海尔智家	海信家电	长虹美菱	澳柯玛
预付账款占比	0.82%	0.75%	0.25%	4.26%

公司与同行业的预付业务内容存在较大差异，部分农产品及援外项目，需按订单支付预付款；OEM 采购商品根据行业特点需按订单支付部分预付款。

农产品：根据品类和产区不同，季节性较强，通常集中上市，集中采购，部分产区还存在跨期，如西非芝麻产季为 10 月至次年 2 月，批量上市时间更为集中，在此期间存在集中预付款的情况，因此，产生较大预付款项属合理范畴。

OEM 商品采购：公司空调、洗衣机、生活电器等产品采用 OEM 定制生产模式，基于产品品牌、外观设计、功能参数等定制化生产的行业惯例与业务特性，通过预付定金承诺实现定制风险共担与供应链资源绑定协同。在此生产模式下，行业普遍采用“预付定金+提货付款”模式，预付款比例一般介于订单总金额的 10%-30%。通过预付定金保障供应商按公司需求定制化生产、明确生产线排期、规避原材料价格剧烈波动、锁定采购订单交货价格，确保生产资源向公司倾斜，稳定采购货物交付周期。

(2) 补充披露预付长期资产款项的交易对方、关联关系、采购资产的内容和预计交付周期等，说明提前支付相关款项的合理性，与前期同类业务开展情况是否一致。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司 2024 年末预付长期资产款项 6,620.58 万元，主要为根据合同约定预付的基建、设备模具等采购款。预付长期资产款项前五名如下：

交易对方	期末余额	关联关系	采购资产的内容	预计交付周期
中建三局集团有限公司	969.06	非关联方	智能化立体仓库	2024 年 9 月至 2026 年 3 月
青岛海德马克智能装备有限公司	756.81	非关联方	箱壳成型线设备	已预验收
宁波康林塑业有限公司	382.35	非关联方	模具	2024 年 7 月至 2025 年 10 月
青岛捷澳特精密模具有限公司	321.70	非关联方	模具	2024 年 3 月至 2025 年 12 月
青岛锐利精密模具有限公司	255.76	非关联方	模具	2024 年 2 月至 2025 年 12 月

公司设备、模具需要结合产品、工艺布局及生产流程进行定制化开发制作，制作、安装、调试、验收周期长，合同签订、制作过程等环节需要支付给供应商相应的预付款

项，符合行业惯例。公司结合实际经营情况及行业特点，制定了付款管理相关制度，针对长期资产明确了设备、模具、基建工程等在采购过程中的预付款比例及付款条件，通过招标确定供应商，2024 年付款条件与前期未发生明显变化。

公司年审会计师对上述问题（1）（2）的意见：

经核查，我们认为：

A 公司以上披露的预付款项 2024 年期末余额前五名信息与我们在 2024 年度财务报表审计过程中获取的信息不存在重大不一致；公司预付账款规模占比高于同行业具有合理性。

B 公司以上披露的 2024 年末预付长期资产款项的相关信息与我们在 2024 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致；公司本期提前支付相关款项具有合理性，与前期同类业务开展情况无明显变化。

问题四、关于其他应收款。年报显示，公司 2024 年末其他应收款账面余额为 2.45 亿元，计提坏账准备 3087.18 万元，计提比例为 12.61%。从账龄看，3 年以上款项的期末余额为 1.27 亿元，占比达 51.80%。期末余额前五名的其他应收款合计 1.89 亿元，占比 77.35%，坏账准备计提比例均为 5%，其中存在多笔账龄在 2-3 年、3 年以上的款项。请公司：

（1）补充披露期末余额前五名的其他应收款欠款方基本信息、关联关系、交易背景、约定账期及逾期情况，相关款项长期挂账的原因以及公司采取的催收措施。请年审会计师发表意见。

公司回复：

截至 2024 年 12 月 31 日，公司其他应收款前五名欠款单位基本情况如下：

序号	单位名称	与本公司关系	欠款金额	交易背景	约定账期	逾期情况	长期挂账原因	催收措施
1	青岛海轩国际人才科技园有限公司	联营企业	8,127.12	股东等比例借款参与国有建设用地使用权的竞拍及合作开发科技人才公寓及配套服	项目建成回收	未逾期	已归还本金，目前利息尚未归还。	督促项目公司加快房产销售，加速资金回笼。

				务项目。				
2	上海全祥投资中心（有限合伙）	联营企业	5,443.33	股东等比例借款。	2018年12月31日	逾期	估值能够覆盖。	2021年以其持有的太平山矿业70.23%股权质押。
3	青岛城乡社区建设融资担保有限公司	非关联方	4,206.53	公司转让青岛东华澳融资担保有限公司股权未收到的尾款。	2025年12月31日	未逾期	/	/
4	青岛澳海生物有限公司	联营企业	651.66	往来款	2025年12月31日	未逾期	/	/
5	国家海洋局第一海洋研究所	非关联方	500.00	往来款	未约定	未逾期	/	/

(2) 补充披露其他应收款坏账准备计提的具体依据，说明前五大交易对手方账龄结构各异的情况下，坏账准备计提比例均为5%的原因及合理性，是否存在计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司依据《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》要求，对金融资产计提信用减值，对于不含重大融资成分的应收款项，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量减值准备。其中：其他应收款按三段法确认信用减值，对信用风险自初始确认后未显著增加的（处于第一阶段的其他应收款）按照未来12个月的预期信用损失减值率按5%计提；对信用风险自初始确认后已显著增加且已发生信用减值的（处于第三阶段的其他应收款）按照其整个存续期预期信用损失100%计提。

公司对其他应收款预计未来回收情况进行了减值测试，其中，其他应收款前五名按第一阶段未来12个月预期信用损失减值率5%计提的具体测试说明如下：

青岛海轩国际人才科技园有限公司（以下简称海轩国际）：2024年7月，海轩国际委托青岛天和资产评估有限责任公司对股东全部权益价值进行了评估，出具了评估报告（青天评报字【2024】第QDV145号），股东全部权益价值评估值为1,011.58万元，评

估基准日海轩国际账面净资产-1,855.23 万元, 评估增值 2,866.81 万元, 评估价值能够完全涵盖公司全部应收本息。该项目目前正在建设中, 已实现部分房产预售。

上海全祥投资中心(有限合伙)(以下简称上海全祥): 2021 年 3 月 20 日, 公司委托北京晟明资产评估有限公司针对上海全祥主要投资项目扎鲁特旗太平山矿业有限责任公司所属的扎鲁特旗水泉矿区铅锌多金属矿采矿权、内蒙古扎鲁特旗水泉铜矿勘探探矿权进行评估, 并出具了咨询报告书(晟明矿咨字【2021】001 号), 咨询价值为人民币 36,860.97 万元, 近几年有色金属价格持续上升, 公司按 2024 年 12 月 31 日有色金属市场价格进行测算, 预测估值约 48,541.37 万元, 2024 年末上海全祥总资产 34,109.92 万元, 作为财务投资人, 公司正与其他合伙人共同推进太平山矿业股权退出, 基于以上判断, 估值涵盖全部应收本息。

青岛城乡社区建设融资担保有限公司: 按照青岛市政府统一安排, 该公司纳入青岛市融资担保集团。考虑该客户性质及发展, 基于重要性考虑, 公司未对其应收款单项计提减值。

青岛澳海生物有限公司: 该公司 2024 年实现收入较同期增长 16.33%, 利润增长 68.93%, 净资产 2,845.94 万元, 该公司生产经营质量提升明显, 其他应收款不存在减值迹象。

国家海洋局第一海洋研究所: 该客户为自然资源部直属事业单位。考虑该客户性质及发展, 基于重要性考虑, 公司未对其应收款单项计提减值。

前五名之外且未全额计提减值的客户分类别情况如下:

应收类别	其他应收款原值	已计提减值	已对应预提费用
保证金/押金	1,787.01	89.35	
业务周转金	1,057.87	52.89	326.75
代垫保险理赔款	572.03	28.60	379.99
其他	165.34	8.27	
合计	3,582.26	179.11	706.74

保证金/押金: 主要为公司向客户缴纳的投标保证金、履约保证金, 随业务结束, 款项回收。

业务周转金: 主要为公司预付给业务人员用于业务操作的周转资金, 其中对于已经发生但未报销的, 已预提费用 326.75 万元。

代垫保险理赔款：主要为公司预付给业务人员，用于先行支付给客户弥补产品质量产生的损失的款项。公司已投保产品责任险，主要应由保险公司赔付但暂未收到赔付款，属公司垫付给客户的款项，该款项随保险公司赔付到位后核销。对于确认保险公司不能赔付的，已计提费用 379.99 万元，尚未核销个人借款。

2024 年末，公司其他应收款账龄 3 年以上款项的期末余额为 1.27 亿元，其中联营企业余额 0.99 亿元，已全额计提坏账准备的金额 0.18 亿元，未全额计提的其他应收款 0.1 亿元。应收联营企业款项占比 78.26%，该等款项虽账龄在 3 年以上，但产生坏账损失的可能性极小。公司前五大客户其他应收款 1.89 亿元，截至回函日公司已收回 0.96 亿元，其他未收回的款项目前不存在减值迹象。综上，其他应收款坏账准备计提充分。

公司年审会计师对上述问题（1）（2）的意见：

经核查，我们认为：

A 公司披露的期末余额前五名的其他应收款欠款方相关信息与我们在 2024 年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致。

B 公司披露的其他应收款坏账准备计提的具体依据与我们在 2024 年度财务报表审计过程中获取的信息不存在重大差异；就财务报表整体公允反映而言，公司 2024 年末对坏账计提会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，坏账准备按 5%计提合理。

问题五、关于对联营企业投资。年报显示，公司长期股权投资期末余额为 1.75 亿元，其中，对上海全祥投资中心（有限合伙）（以下简称上海全祥）的投资期末余额为 3868.40 万元。根据前期披露，公司作为财务投资者对上海全祥投资人民币 1 亿元，持有上海全祥 35%的权益，该笔资金用于收购太平山矿业股权。上海全祥多年来持续亏损，但公司未计提减值准备。同时，公司对上海全祥存在其他应收款 5443.33 万元长期挂账，截至期末应收利息 3728.35 万元。此外，现金流量表中，收到其他与投资活动有关的现金 1.91 亿元，系收到对联营企业的借款。请公司：

（1）补充披露上海全祥主要投资标的太平山矿业的经营情况，以及上海全祥持续亏损的原因，说明公司投资款项的最终流向，以及目前对该投资的后续安排。

公司回复：

受疫情影响，2022 年下半年太平山矿业停止开采至今。上海全祥作为合伙企业，主要业务为投资太平山矿业，经营业绩主要由太平山矿业经营情况决定，其亏损原因主要

为计提用于太平山矿业生产经营借款产生的利息及太平山矿业固定费用产生的亏损。公司投资款作为太平山矿业股权收购项目的股权转让款专用，与其他投资方一起完成太平山矿业股权收购。

公司作为上海全祥财务投资人，目前正与其他投资方共同积极推动寻找购买太平山矿业股权的意向购买方，以尽快实现本次投资的顺利退出。

(2) 补充披露长期股权投资的减值测试过程、主要参数及选取依据，结合前问说明相关投资是否存在减值迹象，未计提减值准备的原因。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司对上海全祥投资中心（有限合伙）采用权益法核算，截至 2024 年末，公司对上海全祥投资中心（有限合伙）实际投资成本 10,000 万元，按权益法核算账面价值 3,868.40 万元。

为测试该项投资的账面价值是否存在减值迹象，2021 年 3 月 20 日，公司委托北京晟明资产评估有限公司针对扎鲁特旗太平山矿业有限责任公司所属的扎鲁特旗水泉矿区铅锌多金属矿采矿权、内蒙古扎鲁特旗水泉铜矿勘探探矿权进行评估，并出具了咨询报告书（晟明矿咨字【2021】001 号）。

北京晟明资产评估有限公司在对委托评估咨询的采矿权、探矿权进行了必要的尽职调查、充分调查、了解和核实，并分析评估咨询对象实际情况的基础上，依据科学的评估咨询程序和方法，选用折现现金流量法，经过计算和验证，在资产持续使用并满足咨询报告所载明的假设条件的前提下，确定：扎鲁特旗水泉矿区铅锌多金属矿采矿权、内蒙古扎鲁特旗水泉铜矿勘探探矿权咨询价值为人民币 36,860.97 万元。

2024 年末，公司结合咨询报告书涉及的太平山矿业主要矿产铅、锌、铜等有色金属的价格，与咨询报告书日的价格进行比较，测试日价格均高于前述报告日价格；另外太平山矿业所属的扎鲁特旗水泉矿区铅锌多金属矿采矿权、内蒙古扎鲁特旗水泉铜矿勘探探矿权及矿产资源储量等均未发生实质变化；且咨询报告书评估时点此项投资账面价值为 6,185.56 万元，截至 2024 年末投资账面价值为 3,868.40 万元。

通过百川盈孚查询 2020 年-2024 年期间太平山矿业涉及的有色金属价格比较如下：

有色金属销售价格比较表				
日期	1 号铅锭 (元/吨)	上海现货 1 号锌锭 (元/吨)	1#电解铜市场均 价(元/吨)	2#银上海贵金属 现货 (元/千克)

2020. 12. 31	14, 750	21, 050	57, 705	5, 536
2021. 12. 31	15, 200	24, 120	69, 695	4, 768
2022. 12. 30	15, 745	23, 970	66, 140	5, 321
2023. 12. 31	15, 650	21, 540	69, 240	5, 940
2024. 12. 31	16, 775	25, 900	73, 840	7, 422
2024 年较 2020 年 增减比例	13. 73%	23. 04%	27. 96%	34. 07%

综上所述，公司对上海全祥投资中心（有限合伙）投资未发生减值，无需再计提减值准备。

(3) 补充披露 1.91 亿元联营企业借款的交易背景，以及对上海全祥应收款项的回收安排，说明相关财务资助前期的审议披露程序是否合规。

公司回复：

公司收到其他与投资活动有关的现金 1.91 亿元，为收回青岛海轩国际人才科技园有限公司的股东等比例借款。

青岛海轩国际人才科技园有限公司（曾用名：青岛澳柯玛蓝光国际人力科技园有限公司）（以下简称“海轩国际”）成立于 2019 年 12 月 26 日，经营范围：人力产业园开发管理服务，房地产开发。

公司为保证位于青岛市崂山区株洲路信息产业园项目的整体配套，提升信息产业园潜力价值，并获得较好投资回报，公司子公司青岛澳柯玛智慧园区有限公司（以下简称“智慧园区公司”）与其他相关方共同出资 1,000 万元，设立青岛澳柯玛蓝光国际人力科技园有限公司（后更名为“青岛海轩国际人才科技园有限公司”），共同参与原青岛澳柯玛信息产业园有限公司西区地块国有建设用地使用权的竞拍及开发科技人才公寓及配套服务项目。其中，智慧园区公司持有海轩国际 33.5% 的股权。智慧园区公司依据持股比例向海轩国际提供等比例股东借款，以前年度借款余额 1.91 亿元已于 2024 年 8 月 27 日归还。

公司已于 2025 年 1 月 21 日收回上海全祥投资中心（有限合伙）借款本息共计 9,199.35 万元，至此公司对上海全祥的借款本息已全部结清。

上海全祥投资中心（有限合伙）和海轩国际涉及项目借款均已履行内部相关审批流程，分别已经公司六届二十三次董事会、七届二十次董事会审议通过并公告披露，具体

详见公司分别于 2017 年 4 月 5 日、2019 年 12 月 21 日发布的《六届二十三次董事会决议公告》（编号：临 2017-017）、《关于控股子公司出资设立合资公司并参与国有建设用地使用权竞拍暨合作开发的公告》（编号：临 2019-039）。

公司年审会计师对上述问题（2）的意见：

经核查，我们认为：

基于已实施的审计程序，就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，公司对 2024 年末长期投资相关的会计处理与披露在所有重大方面符合企业会计准则相关规定。

问题六、关于存货。年报显示，公司 2024 年末存货账面余额为 15.64 亿元，其中库存商品 13.31 亿元。存货跌价准备余额 2307.04 万元，计提比例 1.48%，略低于上期水平。关注到公司存货周转率已由上期的 6.07 下降至本期的 4.52。请公司：

（1）按产品类别补充披露存货的主要构成、库龄、是否已有对应订单。

公司回复：

截至 2024 年末，公司库存商品已有订单占比为 49.54%，库存商品按产品类别的主要构成、库龄、订单情况如下：

类别	期末余额	其中：库龄分布			已计提跌价准备	其中已有订单金额
		6 个月以内	7-12 月	1 年以上		
制冷电器	83,881.76	68,339.05	3,477.04	12,065.67	1,633.59	55,005.57
生活电器	8,120.41	6,905.00	791.28	424.13	206.50	299.08
空调	11,105.77	10,447.51	590.74	67.52	73.49	13.81
洗衣机	6,258.22	6,150.60	51.04	56.58	53.22	6.43
其他商品	23,734.59	22,970.58	1.82	762.19	122.64	10,614.04
库存商品合计	133,100.75	114,812.74	4,911.92	13,376.09	2,089.44	65,938.93

（2）补充披露计提存货跌价准备的测算过程、主要参数的选取依据等，结合存货周转率下降的情况，说明存货跌价准备计提的充分性，是否与同行业可比公司存在显著差异。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司依据《企业会计准则第 1 号——存货》要求，按照成本与可变现净值孰低计量的原则，对存货进行了减值测试，并计提跌价准备。具体为：原材料和在制品按照预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的可变现净值与

其成本进行对比；产成品按照预计售价减去估计的销售费用及相关税费后的可变现净值与其成本进行对比。其中预计售价是在 2024 年末的售价及在手订单价格基础上，按照不同产品的定价机制，结合现有库存出售时间点的市场情况预测，对于可变现净值低于成本的，计提存货跌价准备。截至报告期末，公司存货跌价准备已充分计提。

公司对全部存货进行了跌价测试，相关情况如下：

类别	全部存货期末余额	其中有减值迹象的存货					跌价率
		成本	预计售价	预计费用	预计可变现净值	计提跌价准备	
原材料	8,084.91	1,652.34	1,457.87	23.13	1,434.74	217.60	2.69%
半成品	2,917.59						
库存商品	133,100.75	13,748.71	12,411.51	752.24	11,659.27	2,089.44	1.57%
其中： 制冷电器	83,881.76	12,166.65	11,173.28	640.22	10,533.06	1,633.59	1.95%
生活电器	8,120.41	640.31	485.46	51.65	433.81	206.50	2.54%
空调	11,105.77	254.39	200.85	19.95	180.90	73.49	0.66%
洗衣机	6,258.22	380.76	364.20	36.66	327.54	53.22	0.85%
其他商品	23,734.59	306.60	187.72	3.76	183.96	122.64	0.52%
其他存货	12,256.29						
存货合计	156,359.54	15,401.05	13,869.38	775.37	13,094.01	2,307.04	1.48%

注：其他存货为待销售的工业地产。

公司 2024 年存货跌价准备与同行业上市公司比较不存在显著差异，具体如下：

单位	海信家电	海容冷链	海尔智家	美的集团	澳柯玛
存货跌价准备计提比例	1.68%	1.17%	3.74%	1.44%	1.48%

公司年审会计师对上述问题（2）的意见：

经核查，我们认为：

公司以上披露的 2024 年末计提存货跌价准备的计算过程及参数选取与我们获取的信息在所有重大方面一致，就财务报表整体公允反映而言，公司截至 2024 年 12 月 31 日的存货减值准备会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司差异具有合理性。

问题七、其他。年报显示，公司 2024 年末应收款项融资账面余额为 2.72 亿元，除银行承兑汇票外，分类为“其他”项目的余额为 8285.05 万元，公司对其计提坏账准备

1021.66 万元，计提比例由期初的 2.47% 上升至 12.33%。请公司补充披露应收款项融资中“其他”项目的具体内容、交易背景、坏账准备计提的依据及计提比例上升的原因，并说明作为应收款项融资列报是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司应收款项融资“其他”，为公司与融创系公司签订协议，以其开发商品变现回收的应收账款或拟转让换取其开发商品的应收账款，公司将已达成协议的应收账款 8,285.05 万元调整至应收款项融资项目列报。

近年来，受宏观经济调控及房地产行业的影响，公司为加快融创系应收账款的资金回笼，降低应收账款回收风险，以其开发商品变现回收的应收账款或拟转让换取其开发商品的应收账款，在约定期间内，开发商品可由第三方客户行权购买，第三方客户行权购买后，公司实现货款回收；限定期限内，若无第三方客户购买，公司以上述债权转让给其关联方，换取其开发产品。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，对于不存在减值客观证据的应收款项融资，公司依据信用风险特征将应收款项融资划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。2024 年度房地产行业持续下行，为了更加客观计提减值，公司委托青岛德铭资产评估有限公司对该部分资产价值进行评估，评估价值 7,635.69 万元（评估基准日 2024 年 12 月 31 日），评估减值 649.36 万元。结合评估结论，考虑房地产市场仍然处于下行状态、预期未来现金流入等因素，基于谨慎性原则，确定信用减值的计提金额为 1,021.66 万元。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条及财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）规定，“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等；金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

根据上述应收账款管理情况，公司将该部分应收账款划分至应收款项融资科目核算符合会计准则的规定。

公司年审会计师意见：

经核查，我们认为：

公司披露的应收款项融资中“其他”项目的与财务报表相关信息描述与我们在2024年度财务报表审计过程中获取的信息在所有重大方面一致，公司2024年度坏账准备计提比例上升具有合理性；公司2024年度将上述款项作为应收款项融资列报在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

特此公告。

澳柯玛股份有限公司

2025年6月28日