

安徽佳先功能助剂股份有限公司

关于对北京证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、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个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

安徽佳先功能助剂股份有限公司（以下简称“公司”或“佳先股份”）于2024年5月15日收到北京证券交易所《关于对安徽佳先功能助剂股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第012号）（以下简称“《问询函》”），收到问询函后，公司立即组织相关部门及会计师事务所对问询函提出的问题进行核实，并就年报问询函涉及问题回复如下：

1、关于商誉减值及业绩承诺

你公司于2020年以9,045万元购买三名自然人持有的安徽沙丰新材料有限公司（以下简称“沙丰新材料”）67%股权，形成商誉5,270.56万元，本期计提商誉减值准备1,003.61万元。根据公开披露信息，三名自然人对沙丰新材料的业绩承诺期间为2020至2022年度。年报显示，沙丰新材料2020至2023年度净利润分别为1,949.95万元、1,465.37万元、1,206.99万元、81.72万元。你公司本期公允价值变动收益中业绩补偿款为186.03万元。

请你公司：

（1）结合收购时业绩承诺安排，说明沙丰新材料业绩承诺的完

成及补偿情况；在业绩承诺期结束后，沙丰新材料净利润即大幅下滑的原因及合理性，是否存在跨期调节利润的情况；

(2) 结合沙丰新材料的经营管理团队、日常经营决策程序等，说明你对沙丰新材料的管理控制情况；

(3) 说明本期商誉减值测试的预测期、预测期收入增长率、稳定期收入增长率、预测期净利润率、稳定期净利润率、折现率等关键参数的确认过程及合理性，较上年度是否存在差异，如存在，请说明变动原因及合理性，是否存在以前年度商誉减值计提不充分的情况。

请年审会计师：

(1) 说明是否是沙丰新材料的年报审计机构，如是，请说明对该公司 2022、2023 年度利润表主要项目执行的截止性测试情况及审计结论；如不是，请说明对沙丰新材料财务报表所执行的审计程序。

(2) 说明对商誉减值所获取的审计证据及审计结论。

【公司回复】

一、结合收购时业绩承诺安排，说明沙丰新材料业绩承诺的完成及补偿情况；在业绩承诺期结束后，沙丰新材料净利润即大幅下滑的原因及合理性，是否存在跨期调节利润的情况；

(一) 结合收购时业绩承诺安排，说明沙丰新材料业绩承诺的完成及补偿情况

2020 年 12 月，公司以现金方式购买杨小龙、孙国庆、何益平三人持有的沙丰新材料合计 67% 股权，股权转让总价款为 9,045.00 万元。根据《股权转让协议》业绩补偿款相关约定：股权转让方承诺并确保沙丰新材料经审计的 2020 年度、2021 年度和 2022 年度净利润依次不低于 1,350.00 万元、1,485.00 万元、1,633.00 万元，或前两个考核年度（2020-2021 年度两个年度）累计业绩不低于 2,835.00 万元，前三个考核年度（2020-2022 年度三个年度）累计业绩不低于 4,468.00 万元。净利润指经审计的归属于沙丰新材料扣除非经常性损益前后孰低的净利润。

2020-2022 年度沙丰新材料经审计后业绩完成情况如下表所示：

单位：元

业绩完成情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
净利润	12,069,850.68	14,653,697.85	19,499,480.69	46,223,029.22
扣除非经常性损益后净利润	11,412,419.38	14,031,859.03	18,316,772.49	43,761,050.90

以扣除非经常性损益前后孰低的净利润为依据，沙丰新材料 2020-2021 年度两年累计扣非净利润为 32,348,631.52 元，完成了 2020-2021 年度累计业绩承诺；沙丰新材料 2020-2022 年度三年累计扣非净利润 43,761,050.90 元，低于 2020-2022 年度累计业绩承诺 918,949.10 元，未完成 2020-2022 年度三年累计业绩承诺，根据《股权转让协议》业绩补偿款相关规定，公司在支付第三期股权转让价款时应扣减业绩补偿款 1,860,316.60 元。业绩补偿款计算过程如下：

业绩补偿款=[1-（目标公司 2020、2021、2022 年度实际净利润之和÷乙方作出的目标公司 2020、2021、2022 年度业绩承诺之和）]×标的股权转让价款总额－乙方累计已向甲方补偿金额 =（1-43,761,050.90÷44,680,000.00）*90,450,000.00-0.00=1,860,316.60 元。

2023 年 7 月，公司将第三期股权转让价款扣减业绩补偿款后的金额 16,229,683.40 元支付给股权转让方，沙丰新材料完成业绩补偿。

（二）在业绩承诺期结束后，沙丰新材料净利润即大幅下滑的原因及合理性，是否存在跨期调节利润的情况

1.沙丰新材料销售情况

沙丰新材料专业从事生产和研发脂肪酸衍生物产品，主要产品为硬脂酸盐类产品。2022-2023 年度沙丰新材料硬脂酸盐类产品销售量、平均销售单价和平均销售成本情况列示如下：

产品类型	销售量 (吨)		平均销售单价 (元/吨)		平均销售成本 (元/吨)		毛利率	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
硬脂酸盐 类产品	37,467.57	33,048.12	9,075.52	11,533.08	8,460.89	10,351.56	6.77%	10.24%

注：销售成本中不包含运费。

由上表可见，2023 年度主要产品销售量较 2022 年度有所增长，但平均销售

单价和平均销售成本均呈现下降趋势。2023 年同比变动趋势具体如下：

产品类型	销售量		平均销售单价		平均销售成本	
	同比变动量 (吨)	同比变动率 (%)	同比变动金额 (元/吨)	同比变动率 (%)	同比变动金额 (元/吨)	同比变动率 (%)
硬脂酸盐 类产品	4,419.45	13.37	-2,457.55	-21.31	-1,890.67	-18.26

由上表可见，2023 年度虽然销售量较 2022 年度有所增长，但由于主要产品平均销售单价下降幅度超过平均销售成本下降幅度，故 2023 年度产品毛利率有所下降，导致净利润下滑。

2.产品售价与成本

2023 年度全球金融市场、外汇市场、大宗商品市场波动加剧，原油市场疲软，消费市场增速减缓，致使部分化工企业减产、停产，加速了下游需求疲软，对全球化工企业带来严重影响。根据国家统计局数据，2023 年石化行业实现营业收入 15.95 万亿元，同比下降 1.1%；利润总额 8,733.6 亿元，同比下降 20.7%。其中，化工板块实现营业收入 9.27 万亿元，同比下降 2.7%；实现利润 4,862.60 亿元，同比下降 31.2%。石化行业经营业绩下降的主要原因是原油、天然气及绝大多数化工产品的价格下降幅度较大，其中，化工原料和产品出厂价格同比下降 9%。根据 2023 年重点监测的无机化学品和有机化学品价格变动情况（表 1 和表 2），2023 年重点监测的无机化学品和有机化学品大多数全年价格同比和环比双下降。

表 1：重点监测的 49 种无机化学品月价格情况

月份	环比下降	占比 (%)	同比下降	占比 (%)
1	31 种	63.3	25 种	51
2	26 种	53.1	29 种	59.2
3	22 种	44.9	35 种	71.4
4	32 种	65.3	38 种	77.6
5	27 种	55.1	42 种	85.7
6	31 种	63.3	43 种	87.8
7	29 种	59.2	43 种	87.8
8	11 种	22.4	41 种	83.7
9	8 种	16.3	29 种	59.2
10	25 种	51	31 种	63.3

11	31 种	63.3	35 种	71.4
12	34 种	69.4	34 种	69.4

表 2：重点监测的 72 种有机化学品月价格情况

月份	环比下降	占比 (%)	同比下降	占比 (%)
1	31 种	43.1	51 种	70.8
2	19 种	26.4	53 种	73.6
3	38 种	52.8	61 种	84.7
4	47 种	65.3	59 种	81.9
5	55 种	76.4	65 种	90.3
6	66 种	91.7	68 种	94.4
7	19 种	26.4	61 种	84.7
8	6 种	8.3	44 种	61.1
9	9 种	12.5	40 种	55.6
10	51 种	70.8	50 种	69.4
11	57 种	79.2	47 种	65.3
12	42 种	58.3	37 种	51.4

数据来源：搜狐网

因此，在 2023 年整个石化行业下行的背景下，沙丰新材料产品所处的石化、PVC 热稳定剂行业整体低迷，市场竞争加剧，盈利水平下滑严重。

沙丰新材料产品主要原材料为硬脂酸，2023 年度和 2022 年度硬脂酸采购均价及 2023 年度同比变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动金额	同比变动比例
硬脂酸采购均价（元/吨）	7,091.06	9,101.27	-2,010.21	-22.09%

虽然 2023 年沙丰新材料不断加大市场开拓力度，产品销量同比增长，但因市场竞争加剧导致产品销售均价同比下滑较大，产品销售均价下降金额大于材料采购均价下降金额，导致沙丰新材料净利润同比下滑。

沙丰新材料生产的硬脂酸盐类产品由于工艺先进，产品品质、性能均达到行业领先水平，具有较强的市场竞争力，近年来，硬脂酸盐类产品销量不断增加，市场份额逐步扩大。随着化工行业的逐步回暖，沙丰新材料硬脂酸盐类产品的盈利能力也将得到改善。2020-2023 年度沙丰新材料产品销量如下：

时间	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
产品销量	22,278.21	25,197.90	33,048.12	37,467.57
增长率	——	13.11%	31.15%	13.37%

为改善企业盈利能力，2023 年度沙丰新材料成功开发出润滑剂、硬脂酸钠、硬脂酸镁及 12 羟基硬脂酸等高附加值产品，2024 年沙丰新材料将积极拓展该类高附加值产品市场，努力提升新产品销售量，同时利用佳先国际贸易的出口优势，努力开拓海外业务。沙丰新材料持续加大新产品研发力度，目前在开发的产品有 8 号复配产品、手套脱模剂、环氧油酸锌、苯甲酸锌等高附加值产品，随着后续新产品的成功研制及逐步投入市场，沙丰新材料盈利能力预计将得到改善。此外，沙丰新材料正不断加强技术攻关以提高原材料适应性，并进一步加强与上游原材料厂家的合作，降低原材料价格变动对公司经营业绩的影响。

3.可比公司情况

沙丰新材料同行业可比公司主要为汉维科技(836957)和华明泰(831750)。汉维科技专注于精细化工领域内环保型硬脂酸盐(锌、钙、镁)系列和其他高分子化工助剂产品的研发、生产和销售。华明泰主要从事化工助剂和包装印刷领域的相关产品研发、制造，主营业务是生产、销售硬脂酸盐(锌、钙、镁、钡等)系列、水性丙烯酸树脂系列、高效热稳定剂系列及其他类化工助剂产品。

根据上述可比公司公告的经营数据，同行业可比公司 2023 年度主要产品销售情况如下：

单位：元

公司简称	主要产品名称	主营业务收入		主营业务毛利情况	
		金额	同比变动	毛利率	同比变动
汉维科技	脂肪酸盐助剂	413,242,955.72	4.14%	12.56%	-1.43%
华明泰	非危险化学品助剂	491,500,507.67	-23.04%	12.34%	2.77%
沙丰新材料	硬脂酸盐	340,037,776.33	-10.79%	6.77%	-3.47%

数据来源：可比公司公告数据

由上表可见，沙丰新材料 2023 年度硬脂酸盐类产品销售收入同比下降 10.79%，介于汉维科技与华明泰硬脂酸盐类产品收入变动比例之间；沙丰新材料 2023 年度硬脂酸盐类产品毛利率同比降低 3.47%，同汉维科技与华明泰硬脂酸盐毛利率变动幅度接近。

其中，汉维科技 2023 年度脂肪酸盐助剂销售收入同比增长 4.14%，与沙丰新材料硬脂酸盐销售收入变动方向相反，主要系汉维科技 2023 年出口销售收入增长所致。根据汉维科技《2023 年年度报告》，汉维科技 2023 年度国外销售收入 40,918,125.34 元，同比增长 9.42%。沙丰新材料 2023 年度不存在出口业务。

华明泰产品涉及硬脂酸盐（锌、钙、镁、钡、锂）、月桂酸锌、月桂酸钙、对叔丁基苯甲酸锌、乙酰丙酮盐、季戊四醇、季戊四醇酯、聚烯烃木塑专用润滑剂、氧化聚乙烯蜡等，产品种类较多，而其年度报告中统称为非危险化学品助剂，未进行细分，因此，附加值高的产品销售导致其 2023 年度整体毛利率同比增加。沙丰新材料 2023 年仅有硬脂酸盐产品。

此外，由于硬脂酸盐存在销售半径，沙丰新材料所处华东区域竞争相对激烈，2020 年以来新增同行浙江亚棕科技有限公司、安徽瑞华新材料有限公司、江苏金桥油脂有限公司等同行竞争对手，新增产能 20 多万吨，且都位于华东地区，硬脂酸盐企业集中，区域竞争充分。因此沙丰新材料硬脂酸盐整体毛利率低于位于华南地区的汉维科技与华明泰。综上，沙丰新材料 2023 年度经营业绩与同行业可比公司相比，不存在较大偏离，与行业发展趋势一致。

4.不存在跨期调节利润的情况

沙丰新材料 2023 年度净利润大幅下滑，主要是由于 2023 年度化工行业需求低迷，市场出现短期内供需失衡，造成沙丰新材料产品价格较去年同期大幅下降，又由于市场竞争加剧，沙丰新材料不断加大市场开拓力度，增强自身竞争力，产品销售单价下降幅度超过平均销售成本下降幅度，导致沙丰新材料净利润下滑。

公司内控制度完善，公司在客户取得相关商品控制权时确认收入。具体为公司按销售合同或订单约定的交货期将货物运至购买方指定交货地点，经客户签收后确认收入。公司严格按照企业会计准则进行会计处理，不存在跨期调节的情形。

二、结合沙丰新材料的经营管理团队、日常经营决策程序等，说明你公司对沙丰新材料的管理控制情况

（一）沙丰新材料的经营管理团队情况

为加强对子公司沙丰新材料的管理控制，公司在收购沙丰新材料股权后，对其经营管理决策、人员、财务、采购等方面均作了相应管控安排，委派了佳先股份管理人员、财务人员等常驻沙丰新材料现场工作，对沙丰新材料经营管理决策、财务内控等方面进行控制。沙丰新材料董事、经营管理团队人员情况见下表：

高管姓名	职位	分管部门	备注
丁柱	执行董事 法定代表人	全面管理（原佳先股份分管市场的副总经理）	佳先委派常驻人员
何益平	总经理	技术部、安环部	
孙国庆	副总经理	销售部	
吴亮	副总经理	生产管理部	
王军	副总经理	采购部、综合行政部	佳先委派常驻人员
汪静	财务负责人	财务部	为佳先兼职人员，并通过定期现场检查、通过云之家办公系统对沙丰新材料支付进行财务审批。 （另有1名佳先股份财务主管常驻沙丰新材料现场开展财务监督审核相关工作）

（二）日常经营决策程序

公司拥有沙丰新材料 67%的表决权，对沙丰新材料重要发展战略、重大经营管理决策等具有决定性影响。

公司定期召开经营分析会会议和不定期召开党委、经营班子联席会，要求沙丰新材料执行董事丁柱在会上向公司管理层汇报沙丰新材料营业状况、财务状况、日常管理状况、重要经营事项等，公司经营层对沙丰新材料重要事项进行集体决策，对其日常经营情况进行监督。

沙丰新材料参照佳先股份相关制度制定了自身的内部控制措施，设置了分级审批权限和决策程序，采用逐级审核和集体会议相结合方式，对公司日常经营进行决策，并在采购、财务、人力资源等重要环节、关键节点均设置了佳先委派人员的审批和监督权限，确保佳先股份能够监督、规范沙丰新材料日常经营，保障了佳先股份对沙丰新材料经营管理的全面有效控制。

三、说明本期商誉减值测试的预测期、预测期收入增长率、稳定期收入增长率、预测期净利润率、稳定期净利润率、折现率等关键参数的确认过程及合理性，较上年度是否存在差异，如存在，请说明变动原因及合理性，是否存在以前年度商誉减值计提不充分的情况。

（一）说明本期商誉减值测试的预测期、预测期收入增长率、稳定期收入增长率、预测期净利润率、稳定期净利润率、折现率等关键参数的确认过程及合理性

本期商誉减值测试的预测期为 2024-2028 年度，自 2029 年开始进行稳定期，

稳定期增长率为 0，费用率、净利润率与预测期最后一年保持一致，关键参数具体如下：

项 目	预测期关键参数					永续期
	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	
营业收入	38,072.71	41,926.96	45,322.59	48,291.90	50,700.36	50,700.36
增长率	11.19%	10.12%	8.10%	6.55%	4.99%	-
毛利率	7.29%	8.28%	9.22%	10.54%	10.60%	10.60%
销售费用率	0.63%	0.66%	0.64%	0.62%	0.61%	0.61%
管理费用率	1.35%	1.34%	1.29%	1.26%	1.24%	1.24%
研发费用率	3.12%	3.07%	3.04%	3.02%	3.00%	3.00%
净利润率	1.69%	2.55%	3.43%	4.60%	4.69%	4.69%

1. 预测期

根据《会计准则-资产减值》第十一条，建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。本期评估预测期为 5 年，自 2029 年开始进行永续期，符合企业实际情况和会计准则规定。

2. 收入增长率

预测期内销售收入增长率为 4.99%-11.19%，以 2023 年为基期，销售收入复合增长率为 8.17%。沙丰新材料产品包括硬脂酸钙、硬脂酸镁、硬脂酸锌以及硬脂酸钙水溶液等化工助剂系列产品，广泛应用于塑料、橡胶、造纸、医药、化妆品等行业。2020-2023 年度销售收入及销售增长率具体如下：

项 目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入	19,428.43	26,574.96	38,294.55	34,240.48
增长率	-	36.78%	44.10%	-10.59%
销售收入复合增长率	20.79%			

从上表可以看出，2021 年至 2022 年，公司营业收入增长较快，2023 年则有略微下降，下降其主要原因是各类产品的销售单价均有明显下降，而该类化工产品价格受市场影响较大。

根据历史数据及在手订单的数据分析，近三年各产品的销量均有所提升，

2024年1-3月，公司已销售货物金额约8804万元，在手订单金额约2698万元，超过上年同期金额；由于公司生产规模无重大变化，预计2024年硬脂酸盐类产品的销量会保持原有的小幅增长趋势，并在未来几年持续低速增长；而随着经济环境回暖、国家产业政策持续支持、环保理念的逐步深化提供更为广阔的市场空间、新型复合材料的发展带动市场需求，各类产品的价格也会略有回升，并在未来几年保持基本稳定。

综上所述，销售收入系根据公司以前年度的经营业绩、增长率、行业水平以及管理层对市场发展的预期进行预测，预测期收入增长率处于历史合理水平。稳定期收入增长率为0。

3.净利润率

沙丰新材料历史期间及预测期间净利润率如下：

项目	历史期			预测期					稳定期
	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	
净利润率	5.51%	3.15%	0.24%	1.69%	2.55%	3.43%	4.60%	4.69%	4.69%

本次预测利润率时，总成本的预测主要考虑以下因素：

(1) 营业成本的预测

①直接材料的预测：直接材料有硬脂酸、氢氧化钙、氧化锌、氧化镁及其他材料。通过分析历史年度的直接材料与各产品的投入与产出的关系，并结合各项材料的历史价格分析确定预测期各项材料单价，进而确定各项直接材料的预测成本。

②职工薪酬的预测：职工薪酬根据企业未来年度收入并结合企业用人计划及工资薪酬水平预测。

③折旧的预测：折旧费根据评估基准日已有固定资产并结合未来资本性支出计划按企业的折旧摊销政策进行预测。

沙丰新材料历史年度毛利率情况如下表：

项 目	历史年度		
	2021年	2022年	2023年
毛利率	11.85%	8.84%	5.71%

由历史数据可知，沙丰新材料自2021年至2023年，毛利率呈下降趋势，其

主要原因是公司产品下游行业景气度下降，公司产品单价持续降低，而原材料及固定成本（人工、折旧等）未匹配产品单价的降幅，导致毛利率降低。

2024 年，随着经济环境回暖、国家产业政策持续支持、环保理念的逐步深化提供更为广阔的市场空间、新型复合材料的发展带动市场需求，各类产品的价格预计会略有回升，而产品销量预计也会保持原有的小幅增长趋势，故固定成本被摊薄，毛利率预计将稳步提升，于 2028 年增长至 10.60%，尚未超过历史年度 2021 年的毛利率水平，预测取值较为谨慎合理。

（2）税金及附加的预测

企业税金及附加包括城建税、教育费附加、印花税、水利基金、房产税、土地使用税等。对城建税、教育费附加在预测各期实际缴纳流转税金额（增值税）的基础上对城建税（流转税 5%）、教育费附加（流转税 3%）、地方教育费附加（流转税 2%）、水利基金、印花房产税和土地使用税按全椒地区通用税率或法律法规规定计算进行预测。

（3）期间费用的预测

对于期间费用，参照历史年度费用进行估算。

沙丰新材料历史期间及预测期间主要费用率如下：

项 目	历史期			预测期					稳定期
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	
销售费用率	0.57%	0.44%	0.60%	0.63%	0.66%	0.64%	0.62%	0.61%	0.61%
管理费用率	1.19%	1.21%	1.35%	1.35%	1.34%	1.29%	1.26%	1.24%	1.24%
研发费用率	3.25%	3.00%	3.24%	3.12%	3.07%	3.04%	3.02%	3.00%	3.00%
合计	5.01%	4.65%	5.19%	5.10%	5.07%	4.97%	4.90%	4.85%	4.85%

①对于销售费用的预测，根据不同的费用项目采用不同的方法进行预测：

A.职工薪酬根据沙丰新材料未来年度用人计划及工资薪酬水平预测；

B.租赁费按照租赁合同约定及当地租赁市场趋势对未来进行预测；

C.业务招待费、差旅费及办公费用参考历史年度费用水平，根据未来年度的收入预测进行测算。

②对于管理费用，在对历史年度费用分析的基础上，根据不同的费用项目采

用不同的方法进行预测：

A.职工薪酬等根据资产组未来年度收入并结合用人计划及工资薪酬水平预测；

B.折旧及摊销根据评估基准日已有固定资产、无形资产，结合未来资本性支出计划并按现行的折旧摊销政策进行预测；

C.对于办公费、差旅费、业务招待费、汽车费用及其他费用，参考历史年度费用水平，根据未来年度的收入预测进行测算。

③对于研发费用，在对历史年度费用分析的基础上，根据不同的费用项目采用不同的方法进行预测：

A.职工薪酬等根据资产组未来年度收入并结合用人计划及工资薪酬水平预测；

B.折旧费根据评估基准日已有固定资产，结合未来资本性支出计划并按现行的折旧政策进行预测；

C.对于材料费及其他费用，参考历史年度费用水平，根据未来年度的收入预测进行测算。

预测期主要费用率预测与历史差异较小，预测取值较为谨慎合理。

综上，净利润率预测取值未超出历史水平，预测较为谨慎合理。

4.折现率

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次折现率选取（所得）税前加权平均资本成本（税前 WACC）。其中，税前 WACC=WACC/（1-T）。

$$WACC = \left(\frac{1}{1+D/E} \right) \times Re + \left(\frac{1}{1+E/D} \right) \times (1-T) \times Rd$$

其中：E：为股东权益价值；

D：为债务资本价值；

Re：为股东权益资本成本；

Rd：为债务资本成本。

其中股东权益资本成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算确定：

$$R_e = R_f + \beta_e (R_m - R_f) + \alpha$$

其中：Rf——无风险报酬率；

β_e ——企业的风险系数；

R_m ——市场期望收益率；

α ——企业特定风险调整系数。

(1) 无风险报酬率(R_f)的确定

无风险收益率是指投资者投资无风险资产的期望报酬率。无风险利率通常可以用国债的到期收益率表示。本次采用 2023 年 12 月 31 日剩余期限为十年期以上的国债到期收益率作为无风险收益率，取值为 3.52%（保留两位小数）。

(2) 市场风险溢价的确定

$(R_m - R_f)$ 为市场风险溢价，是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。

市场投资报酬率以上海证券交易所和深圳证券交易所沪深 300 收盘价为基准，计算年化收益率平均值，经计算 2023 年市场投资报酬率为 10.18%。

2023 年 12 月 31 日无风险报酬率取评估基准日剩余期限 10 年期以上国债的到期收益率 3.52%，则 2023 年 12 月 31 日市场风险溢价为 6.66%。

(3) 风险系数 β 的确定

① 无财务杠杆风险系数的确定

公司为化学原料和化学制品制造业行业，通过查阅具有类似业务类型的可比上市公司，测算出可比上市公司剔除财务杠杆 β 系数 0.6122。

② 有财务杠杆的 β 系数的确定

参考可比上市公司平均资产结构，作为商誉资产组目标付息债务和权益比，将可比上市公司的无财务杠杆的 β 值，折算成商誉资产组有财务杠杆的 β 。经测算，有财务杠杆 β 系数为 0.8250。

③ 公司个别风险调整系数 a

公司考虑到测试商誉资产组的资产规模、融资条件以及公司的治理结构和资本债务结构等方面与可比上市公司的差异性，本次对该部分风险调整取个别风险调整系数 4.00%。

④ 权益资本成本的确定

根据上述的分析计算，可以得出： $K_e = R_f + \beta \times R_{pm} + a = 13.01\%$

⑤ 折现率 (WACC)

取评估基准日五年期 LPR 作为测试商誉资产组付息债务的平均年利率为 3.45%。公司根据上述资本结构、权益资本成本和付息债务资本成本计算加权平均资本成本，可以得出： $WACC=K_e \times [E/(E+D)] + K_d \times (1-T) \times [D/(E+D)] = 10.09\%$

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致，公司税前 $WACC=11.25\%$ 。

综上所述，减值测试所依赖的重要假设、关键参数（包括预测期、收入增长率、费用率、利润率、折现率）的选取依据恰当，取值较为谨慎合理。

（二）较上年度是否存在差异，如存在，请说明变动原因及合理性，是否存在以前年度商誉减值计提不充分的情况

1.较上年度是否存在差异，如存在，请说明变动原因及合理性

2022 年所使用的主要关键参数如下：

主要参数	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入增长率 (%)	4.45%	5.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%
费用率 (%)	4.65%	4.65%	4.65%	4.65%	4.65%	4.65%
净利润率 (%)	2.92%	2.91%	2.91%	2.91%	2.91%	2.92%
折现率 (%)						11.80%

注：费用率=（管理费用+销售费用+研发费用）/营业收入

（1）营业收入增长率的差异及原因

①产品销量变化

结合 2022-2023 年度产品实际销量情况，本次商誉减值测试预测销量较 2022 年预测销量有所增长，列示如下：

单位：吨/年

时间	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
2022 年预测销量	34,682.84	36,416.98	38,237.83	38,237.83	38,237.83
本次预测销量	—	40,418.78	43,652.28	46,271.42	48,584.99
实际销量	37,467.57	—	—	—	—

②产品销售单价变化

沙丰新材料 2022 年主要产品综合销售单价为 11,533.08 元/吨，2023 年商誉减值测试时点产品综合销售单价为 9,075.52 元/吨，产品售价低于 2022 年预测数

据。

综上所述，营业收入增长率较购并时点差异较大主要系销量增长所致。

（2）费用率的差异及原因

费用率系根据企业实际支出情况，并结合收入规模进行预测。本期预测费用率与 2022 年预测数据差异较小。

（3）净利润增长率的差异及原因

沙丰新材料 2023 年度净利润率有所下滑，本次商誉减值测试结合公司历史年度利润率情况进行预测。

综上，本次商誉减值测试使用关键参数与 2022 年度评估使用的相关信息存在差异具有合理性。

（4）折现率的差异及原因

商誉减值测试中采用的价值类型为可收回金额，预计未来现金流量采用息税前自由现金流量。2022 年度采用的折现率为 11.80%，2023 年度采用的折现率为 11.25%，差异较小。与 2022 年折现率差异主要系不同时点的无风险报酬率、市场风险溢价和权益系统风险系数 β 略有不同所致。

综上，本年度预测数据与上年度预测数据差异存在合理性。

2.是否存在以前年度商誉减值计提不充分的情况

基于 2022 年的实际经营业绩，沙丰新材料营业收入呈上升态势，在 2022 年进行减值测试时考虑到沙丰新材料市场口碑良好、产品品质良好且稳定。当时约有 300 多家客户，其中合作较密切的、稳定的客户占 1/3 左右；1/10 的客户已经成为稳定的优质客户群体，其采购量约占公司总销量的 1/3 左右，且公司硬脂酸盐 2022 年二期项目已量产，产能释放，产能为年产 5.5 万吨，能满足收入的持续增长。同时考虑到 2022 年随着大宗商品涨价，沙丰新材料采取稳健的销售政策，在原材料价格大幅上涨的情况下，产品售价涨幅低于原材料价格涨幅，在 2022 年净利率的基础上对预测期净利润率进行下调。经测试，对应资产组的可收回金额为 12,558.81 万元，大于资产组的账面价值和商誉之和 9,887.70 万元，故未计提商誉减值准备。

综上，2022 年度不存在商誉减值计提不充分的情况。

【年审会计师回复】

一、说明是否是沙丰新材料的年报审计机构，如是，请说明对该公司 2022、2023 年度利润表主要项目执行的截止性测试情况及审计结论；如不是，请说明对沙丰新材料财务报表所执行的审计程序。

（一）核查程序

本所为沙丰新材料的年报审计机构，对该公司 2022、2023 年度利润表主要项目执行的截止性测试情况如下：

1.检查营业收入的确认方法是否与公司的会计政策一致；对收入实施截止测试，检查是否存在跨期收入；

2.对存货及营业成本，检查对成本归集及结转的核算方法是否符合公司会计政策；对存货的入库及出库实施截止测试，检查存货收发是否存在跨期；对存货的购入及发出进行计价测试，以验证营业成本结转的准确性；检查收入与成本之间的配比关系，以验证营业成本结转的完整性。

3.针对管理费用、销售费用、财务费用、研发费用等科目执行截止测试程序，随机抽取报告期各科目期初期末凭证样本进行核查，检查是否存在跨期费用。

（二）核查结论

经测试，沙丰新材料 2022、2023 年度利润表主要项目不存在跨期情形。

二、说明对商誉减值所获取的审计证据及审计结论。

（一）核查程序

针对商誉减值，年审会计师获取执行了以下审计程序：

1.获取沙丰新材料商誉减值测试评估报告，评价管理层对商誉有关资产组的识别和确定资产组可回收金额时采用的方法；

2.获取沙丰新材料商誉资产组可收回金额测试表，并对商誉相关资产组的划分、测试方法、关键假设、预测期等合理性进行评价；

3.对沙丰新材料管理层进行访谈，了解公司经营业绩变动原因，并与管理层进行讨论，通过将沙丰新材料商誉资产组可收回金额关键参数，包括预测收入、增长率及利润率与相关资产组过往业绩进行比较，评价管理层在预计未来现金流量现值时采用的假设和关键判断是否合理；

4.与外部估值专家进行沟通，基于企业会计准则的要求，评价预计未来现金

流量现值时采用的方法和参数的合理性。

(二) 核查结论

通过执行上述程序并获取相关证据，年审会计师认为佳先股份 2023 年度商誉减值金额计提合理。

2、关于主要供应商

报告期内，你公司向前五名供应商的采购金额为 2.54 亿元，采购占比 52.46%。其中第一、第二名供应商顶峰油脂化工（泰兴）有限公司、杭州赞宇油脂科技有限公司均非上年度前五名供应商，本期向其采购金额分别为 1.08 亿元、6,963.73 万元，采购占比分别为 22.36%、14.41%。

请你公司：

(1) 结合行业情况及公司经营特点，说明主要供应商的获取渠道、采购产品、定价、结算条款、信用政策等，上述主要事项与其他非主要供应商是否存在重大差异；

(2) 说明本期第一、第二名供应商是否为新增供应商，是否与公司或公司董事、监事、高级管理人员存在关联关系，报告期对其采购额大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师说明对主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、结合行业情况及公司经营特点，说明主要供应商的获取渠道、采购产品、定价、结算条款、信用政策等，上述主要事项与其他非主要供应商是否存在重大差异

（一）结合行业情况及公司经营特点，说明主要供应商的获取渠道

2023 年度公司前五大供应商均为子公司沙丰新材料的供应商。沙丰新材料主要从事生产和研发脂肪酸衍生物产品，是我国环保硬脂酸盐类产品的主要供应商之一。沙丰新材料主要原材料为硬脂酸，硬脂酸主要以棕榈油、棕榈仁油等油脂为原料生产加工。棕榈油、棕榈仁油等属于大宗商品，受产业链的限制，硬脂酸行业集中度较高。世界棕榈油产地主要在印度尼西亚和马来西亚，二者合计产能在全世界占比超过 85%。

鉴于硬脂酸行业集中度较高，市场相对透明，公司主要供应商的获取渠道主要是通过市场调研以及行业交流获取的，主要以在棕榈油原产地有大型工业化产业基地，且产品质量有保证、价格有优势、供应稳定的供应商为主，以确保原材料的稳定供应。

日常经营过程中，沙丰新材料选择供应商时，采购部门会积极与上游供应商加强沟通，通过对市场信息及大宗材料走势、当前市场供需情况、主要供应商的供货状况以及正常合理库存、下游市场以及订单量等信息分析，凭借多年的生产经营经验，谨慎判断硬脂酸价格的波动趋势，并经过三家以上询价、比价后，综合考虑采购数量以及供应商供货的稳定性等因素，择优选取供应商，或与优质供应商建立战略合作等方式制定采购价格，确保原材料及时供应，在上述方面主要供应商与其他非主要供应商不存在重大差异。2023 年度沙丰新材料前五大供应商采购情况详见下表：

序号	供应商名称	采购产品	开始合作时间	采购数量（吨）	采购均价（元/吨）
1	顶峰油脂化工（泰兴）有限公司	硬脂酸	2023 年度	15,691.12	6,887.35
2	杭州赞宇油脂科技有限公司	硬脂酸	2020 年度	9,592.36	7,259.66
3	泰柯棕化（张家港）有限公司	硬脂酸	2015 年度	4,479.96	7,348.28
4	扬州华立锌业有限公司	氧化锌	2018 年度	1,505.00	16,743.60
5	东马棕榈工业（张家港）有限公司	硬脂酸	2018 年度	2,434.36	7,278.63

1.顶峰油脂化工（泰兴）有限公司

顶峰集团是世界最大的棕榈油生产商之一，在印尼、西班牙和中国有多家精炼厂，世界前两大精炼厂都来自顶峰集团，2022 年顶峰集团总产能占全球棕榈

油产量的 14%，拥有从原材料到采购、精炼、加工、贸易、分销一体化棕榈油产业价值链。顶峰油脂化工（泰兴）有限公司是新加坡金鹰集团旗下顶峰集团成员单位，成立于 2021 年 2 月，注册资金 3.54 亿美元，位于江苏省泰兴市经济开发区产业园内，正在泰兴市经济开发区产业园投资建设顶峰油脂产业基地项目，项目一期设计年产能为 100 万吨，主要生产脂肪酸、油酸、甘油、氢化油等产品，已于 2023 年 3 月建成竣工投入生产运营。因顶峰油脂化工（泰兴）有限公司一期投产后，为拓展市场，价格定价相对优惠，且考虑到其地理位置离沙丰新材料较近，能够降低运输成本，在经市场调研后，2023 年沙丰新材料将顶峰油脂化工（泰兴）有限公司纳入合格供应商名录，并从其采购较多硬脂酸。

2.杭州赞宇油脂科技有限公司

杭州赞宇油脂科技有限公司是由杭州油脂化工有限公司于 2022 年更名而来，是公司长期合作的供应商。综合考虑硬脂酸报价、硬脂酸品质、地理位置等因素，沙丰新材料选择杭州赞宇油脂科技有限公司作为硬脂酸主要供应商之一。

3.泰柯棕化（张家港）有限公司

泰柯棕化(张家港)有限公司是马来西亚吉隆坡甲洞集团(简称“KLKOLEO”)独资公司，总投资为 11000 万美金。泰柯棕化是中国领先的油脂化工制造商之一，系列产品包括蒸馏脂肪酸、油酸、硬脂酸、高纯度分馏脂肪酸、甘油及皂基等，年产量达 15 万吨，目前公司二期项目已完工，建成后年产量达 30 万吨，将成为世界上最大的油脂化学品生产基地。综合考虑硬脂酸报价、硬脂酸品质、地理位置等因素，沙丰新材料选择泰柯棕化（张家港）有限公司作为硬脂酸主要供应商之一。

4.扬州华立锌业有限公司

扬州华立锌业有限公司成立于 2001 年，是国内知名锌加工产品供应商，拥有最大产能 60000 吨，所生产的氧化锌系列产品、锌粉系列产品其纯度、重金属控制、比表面积、粒径和热稳定性、透明性等都有严格的要求和质量把关。综合考虑扬州华立氧化锌报价低廉、产品品质高、结算方式灵活、账期时间长等因素，故选择扬州华立锌业有限公司作为合格供应商。

5.东马棕榈工业（张家港）有限公司

东马棕榈工业（张家港）有限公司是 2004 年由关氏集团在张家港建立的一

家马来西亚独资企业，集团在棕榈油行业已有三十多年的历史，是一家综合性的棕榈油生产商。沙丰新材料经过市场调研、询比价后将东马棕榈工业（张家港）有限公司纳入合格供应商名录，并从其采购了硬脂酸。

（二）采购结算条款及信用政策

1. 结算条款和信用政策

公司前五大供应商结算条款、信用政策情况如下：

序号	供应商名称	采购产品	结算条款	信用政策
1	顶峰油脂化工（泰兴）有限公司	硬脂酸	银行现汇、银行承兑汇票	预付货款、款到发货
2	杭州赞宇油脂科技有限公司	硬脂酸	银行现汇	预付货款、款到发货
3	泰柯棕化（张家港）有限公司	硬脂酸	银行现汇	30 天账期
4	扬州华立锌业有限公司	氧化锌	银行承兑汇票	60 天账期
5	东马棕榈工业（张家港）有限公司	硬脂酸	银行现汇	预付货款、款到发货

采购结算方面，公司采用承兑汇票和现汇相结合的方式支付原料款，并根据市场情况、客户需求和合同约定等因素适时调整现汇付款比例。鉴于硬脂酸供应商的行业特点以及利润率较低，对付款条件要求相对苛刻，且上游原材料采购通过银行现汇付款较银行承兑汇票付款方式价格低，因此硬脂酸主要通过银行现汇付款的形式支付；氧化锌行业竞争充分，对付款条件要求相对宽松，公司具有一定的付款条件主导权，主要采取银行承兑汇票方式支付。结算方面主要供应商与其他非主要供应商不存在重大差异。

原材料的质量直接影响公司产品的性能，长期稳定的供应商合作伙伴能确保产品质量的稳定性和技术更新的及时性。近年来沙丰新材料主要原材料的供应商总体保持稳定，且由于公司采购量较大，信用良好，主要供应商能给予公司一定的优惠条件，使得公司赢得了一定的原材料成本优势。

根据行业的特性、市场供求关系以及合作关系等，不同类型的供应商给予了公司不同的信用期，对于硬脂酸的供应商，主要是预付货款、款到发货。泰柯棕化（张家港）有限公司成立于 2004 年元月，是马来西亚吉隆坡甲洞集团独资公司。因其硬脂酸原材料产品性能较好以及供应稳定，公司与其建立了长期合作，2019 年 3 月，在双方长期友好合作的基础上，综合考虑采购价格等因素，经过

双方协商，给予公司 30 天信用账期；对于氧化锌等其他供应商均签订 30-60 天账期，其中扬州华立锌业有限公司自 2018 年通过合格供应商准入成为氧化锌主要合格供应商，合同签订信用账期 60 天。主要供应商与其他非主要供应商信用政策不存在重大差异。

二、说明本期第一、第二名供应商是否为新增供应商，是否与公司或公司董事、监事、高级管理人员存在关联关系，报告期对其采购额大幅增加的原因及合理性

（一）说明本期第一、第二名供应商是否为新增供应商

2023 年第一名供应商顶峰油脂化工（泰兴）有限公司油脂产业基地项目于 2023 年 3 月建成竣工投入生产运营，2023 年 5 月，沙丰新材料通过合格供应商准入签订合同，因此，顶峰油脂化工（泰兴）有限公司属于 2023 年新增供应商。第二名供应商杭州赞宇油脂科技有限公司由公司原供应商杭州油脂化工有限公司于 2022 年更名而来，杭州赞宇油脂科技有限公司不属于新增供应商。

（二）是否与公司或公司董事、监事、高级管理人员存在关联关系

顶峰油脂化工（泰兴）有限公司、杭州赞宇油脂科技有限公司董监高、股东及实际控制人情况如下：

顶峰油脂化工（泰兴）有限公司			杭州赞宇油脂科技有限公司		
姓名/名称	职务/类别	是否与公司有关联关系	姓名/名称	职务/类别	是否与公司有关联关系
YEO HOW	董事长	否	楼东平	执行董事	否
顾立新	总经理	否	芮兴良	总经理	否
Liew AN Min	董事	否	马晗	监事	否
Sanjay Tanwani	董事	否	赞宇科技集团股份有限公司	股东	否
Pratheepan Karunagaran	董事	否	张惠琪	实际控制人	否
李建绍	董事	否			
糜卫东	监事	否			
Excelic Investments Pte. Ltd.	股东/实际控制人	否			

佳先股份董监高、控股股东及实际控制人情况如下：

姓名/名称	职务/类别	性别	是否与供应商关联
-------	-------	----	----------

李兑	董事	男	否
王宇	董事	男	否
唐本辉	董事	男	否
童庆军	董事	男	否
潘利平	独立董事	男	否
王玲	独立董事	女	否
陈颖洲	独立董事	男	否
杨爱玲	监事	女	否
汪沛	监事	男	否
张媛园	监事	女	否
李平	总经理	男	否
汪静	财务总监、董秘	女	否
丁柱	副总经理	男	否
周星源	副总经理	男	否
潘明荣	副总经理	男	否
蚌埠能源集团有限公司	控股股东	-	否
蚌埠中城创业投资有限公司	持股 5%以上股东	-	否
蚌埠市国资委	实际控制人	-	否

沙丰新材料董监高、股东及实际控制人情况如下：

姓名/名称	职务/类别	性别	是否与供应商关联
丁柱	执行董事	男	否
何益平	总经理	男	否
孙国庆	副总经理	男	否
王军	副总经理、监事	男	否
吴亮	副总经理	男	否
汪静	财务负责人	女	否
佳先股份	控股股东	-	否
杨小龙	股东	男	否
何益平	股东	男	否
孙国庆	股东	男	否
蚌埠市国资委	实际控制人	-	否

由上表可知，前两大供应商顶峰油脂化工（泰兴）有限公司、杭州赞宇油脂科技有限公司与公司、以及与公司沙丰新材料董事、监事、高级管理人员不存

在关联关系。

（三）报告期对其采购额大幅增加的原因及合理性

沙丰新材料 2023 年度产品产量 38,825.87 吨，较 2022 年产量增长 17.81%，产品销量 37,467.57 吨，较 2022 年度增长 13.37%。产销量的增长带动公司硬脂酸采购量的增长。

沙丰新材料 2023 年度全年硬脂酸采购主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购数量（吨）	采购均价（元/吨）
1	顶峰油脂化工（泰兴）有限公司	15,691.12	6,887.35
2	杭州赞宇油脂科技有限公司	9,592.36	7,259.66
3	泰柯棕化（张家港）有限公司	4,479.96	7,348.28
4	东马棕榈工业（张家港）有限公司	2,434.36	7,278.63

由上表可知，顶峰油脂化工（泰兴）有限公司、杭州赞宇油脂科技有限公司全年采购均价相对较低，具有一定的价格优势，且经过公司生产验证，其硬脂酸质量更符合公司产品性能。故在顶峰油脂化工（泰兴）有限公司、杭州赞宇油脂科技有限公司采购较多，具有合理性。

综上，报告期对前两大供应商采购额大幅增加,主要系因业务需求增长以及供应商产品质量、价格等因素综合导致，存在合理性。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明对主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

（一）核查程序

1.通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查阅主要供应商的成立时间、注册资本、经营范围、主要股东或实际控制人等基本情况；

2.了解公司采购与付款流程相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计的合理性及执行的有效性；

3.查阅报告期采购明细表，查看采购订单、发票、入库单、付款凭证、公司与主要供应商的往来资金流水等，核查采购的真实性；

4.对公司采购部相关人员进行访谈，了解公司的采购模式、对供应商的选择过程和询价过程、主要供应商变动情况及原因、与主要供应商的合作历史、是否

对主要供应商存在依赖等情况。

5.获取公司报告期内原材料采购明细表、统计公司主要原材料向主要供应商采购情况，访谈公司采购负责人，了解采购的主要材料类别、定价依据，获取报告期各原材料询价资料，了解同种原材料不同供应商之间价格差异情况及原因。

6.对本期新增主要供应商进行视频访谈，了解其与公司的交易情况、结算方式、与公司是否存在关联关系等情况，并取得了访谈纪要；

7.对报告期采购执行函证程序并进行替代测试，确定采购的存在性和可靠性。

(二) 核查意见

经核查，年审会计师认为报告期内，供应商相关审计证据充分适当。

3、关于应收账款

你公司按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款总额为1,302.19万元，其中第一名为辽宁忠信供应链管理有限公司，余额505.84万元，第二名为利安隆供应链管理有限公司，余额247.98万元。

请你公司：

说明向辽宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司销售的主要产品类型，上述公司是否属于本期新增客户；请说明上述客户的获取来源、信用账期、结算政策，并说明是否较其他同类客户存在较大差异。

请年审会计师说明对应收账款执行的审计程序，函证金额和比例、替代测试金额和比例以及审计结论。

【公司回复】

一、说明向辽宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司销售的主要产品类型，上述公司是否属于本期新增客户；请说明上述客户的获取

来源、信用账期、结算政策，并说明是否较其他同类客户存在较大差异。

(一) 说明向辽宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司销售的主要产品类型，上述公司是否属于本期新增客户

1.销售产品类型

辽宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司为沙丰新材料下游客户，2023 年沙丰新材料向辽宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司销售的产品均为硬脂酸盐类产品，具体销售情况如下：

单位：吨、万元

客户名称	销售产品	销量	销售收入	信用账期
辽宁忠信供应链管理有限公司	硬脂酸盐类产品	2,063.60	1,601.90	60 天
利安隆供应链管理有限公司	硬脂酸盐类产品	567.20	478.05	60 天

2.是否属于本期新增客户

辽宁忠信供应链管理有限公司为上市公司风光股份（301100）全资子公司，成立于 2022 年 6 月，于 2022 年成为沙丰新材料新客户。风光股份是抗氧剂行业头部企业，对供应商准入要求高，主要以进口的硬脂酸盐为主，公司于 2016 年开始与其小批量合作，2022 年，随着公司二期项目的建成投产，产品品质进一步提升，公司产品品质可以替换其国外同类产品后，经过积极沟通与拓展，公司与风光股份全资子公司展开了批量合作。

利安隆供应链管理有限公司为上市公司利安隆（300596）全资子公司，经公司积极开拓，于 2020 年成为沙丰新材料新增客户。上述两家客户均不属于 2023 年新增客户。

(二) 请说明上述客户的获取来源、信用账期、结算政策，并说明是否较其他同类客户存在较大差异

1.客户的获取来源

上述客户的获取来源均为沙丰新材料从市场渠道自行开发而来。

2.信用账期、结算政策

宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司是沙丰新材料重要客户，2023 年沙丰新材料结合对客户的前期信用状况评估和目前市场行情及行业特性，对其采取了分期付款的结算政策，给予了 60 天的信用账期，主要因硬

脂酸盐行业较为特殊，下游企业交易规模较大，在整体经济环境不佳的情况下，基于现金流方面考虑，下游客户往往选择分期付款。沙丰新材料主要客户具体信用账期、结算政策详见下表：

客户名称	结算方式	账期/天
江苏汉光实业股份有限公司	分期付款	50
辽宁忠信供应链管理有限公司	分期付款	60
山东省临沂市三丰化工有限公司	分期付款	40
江苏极易新材料有限公司	分期付款	50
欣好科技有限公司	分期付款	60
利安隆供应链管理有限公司	分期付款	60

根据上表，沙丰新材料主要客户均采用分期付款的结算方式，具体信用账期则根据企业信用状况、前期合作情况等实际情况有所不同，因此，在信用账期、结算政策方面，宁忠信供应链管理有限公司、利安隆供应链管理有限公司较沙丰新材料同类客户不存在较大差异。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明对应收账款执行的审计程序，函证金额和比例、替代测试金额和比例以及审计结论。

（一）核查程序

1.访谈公司管理层、销售部门等相关人员，查阅应收账款管理制度，了解和评估公司销售收入、应收账款管理相关内控制度的设计，并测试运行有效性；

2.访谈公司管理层和销售部门，了解报告期内公司对不同客户的结算政策及信用账期；

3.了解公司的销售模式和结算方式，检查公司销售合同，了解销售合同约定的交货方式与结算条款；

4.对应收账款执行回款测试，并对应收账款执行期后回款测试，取得公司银行对账单、回款记账凭证及银行回单，抽样核对回款方与销售方是否一致、回款金额和账载金额是否一致，分析信用政策与客户回款的匹配性；

5.获取公司报告期内应收账款期末余额明细，对比当期销售收入，分析应收账款余额与当期营业收入占比的合理性；

6.计算公司报告期内应收账款周转天数，分析其与信用政策匹配性；

7.获取报告期期末应收账款余额前十名客户的金额，分析其账龄与客户当期收入金额匹配性，是否符合公司的信用政策；

8.了解公司执行新金融工具准则后应收账款预期信用损失率的确定方法，分析其是否符合新金融工具准则规定，是否能够充分反映公司预期可能会发生的应收账款损失情况；

9.获取报告期内公司现金流量表编制过程，复核销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款、应收票据、预收款项等项目的匹配性。

10.对公司主要客户应收账款执行函证程序，核实公司与主要客户之间的期末往来款余额等，报告期期末，年审会计师对应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度
应收账款余额	5,609.82
发函金额	4,584.43
发函比例	81.72%
回函确认金额	4,005.80
回函确认比例	87.38%
执行替代测试金额	578.63
回函及执行替代测试比例合计	100.00%

注：回函确认比例=回函确认金额/应收账款发函金额；回函及执行替代测试比例合计=(执行替代测试金额+回函确认金额)/应收账款发函金额。

报告期内，对主要客户应收账款发函比例和回函确认比例均超过 80%，核查比例具有充分性。针对回函不符情况，年审会计师复核各项差异及支持性证据，编制回函差异调节表；针对未回函的情况，年审会计师执行了替代程序，检查对应的销售合同、出库单、物流单、签收单、报关单（外销）、收入确认记账凭证、发票等单据。

（二）核查结论

经核查，应收账款期末余额无误。

4、关于在建工程和固定资产

报告期末，你公司固定资产 40,264.48 万元，较 2023 年三季度末增加 7,297.12 万元，主要为“退市进园及配套项目”第四季度由在建工程转入固定资产所致。

请你公司：

结合相关资产实际投入使用情况，说明在建工程转固时点是否准确，是否存在资产达到预定可使用状态后未及时转入固定资产的情形。

请年审会计师说明对在建工程所执行的审计程序，获取的审计证据及审计结论。

【公司回复】

一、结合相关资产实际投入使用情况，说明在建工程转固时点是否准确，是否存在资产达到预定可使用状态后未及时转入固定资产的情形。

报告期内，公司主要在建工程实际转固情况如下：

单位：万元

项目	转固金额	转固时点	确定依据
退市进园 DBM 二期项目	2,726.57	2023 年 12 月	公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产
退市进园 SBM 二期项目	1,586.42	2023 年 12 月	
退市进园苯乙酮二期项目	734.16	2023 年 12 月	
退市进园 2 号自动化包装车间	853.77	2023 年 12 月	
合计	5,900.92	—	—

（一）退市进园 DBM 二期项目

公司退市进园 DBM 二期项目生产装置于 2023 年 11 月进行试生产调试，经连续投料进行试生产验证，新增酯化釜、缩合釜、浓缩釜、酸化釜、母液回收釜、板框压滤机等设备运行正常，工艺安全可靠，且产品质量符合标准要求，与原产能合计可达到年产 7000 吨 DBM 生产能力，经公司安全监察部、工程技术部、生

产管理部于 2023 年 12 月验收结果合格后达到预定可使用状态,将其转入固定资产核算。

(二) 退市进园 SBM 二期项目

公司年新增 2000 吨 SBM 项目生产装置于 2023 年 11 月进行试生产调试,经连续投料进行试生产验证,新增缩合釜、酸化釜、母液回收釜、降膜蒸发器等设备及附属设施运行正常,工艺安全可靠,且产品质量符合标准要求,与原产能合计可达到年产 3000 吨 SBM 生产能力,经公司安全监察部、工程技术部、生产管理部于 2023 年 12 月验收结果合格后达到预定可使用状态,将其转入固定资产核算。

(三) 退市进园苯乙酮二期项目

公司年新增 3000 吨苯乙酮技术改造项目生产装置于 2023 年 9 月进入试生产调试,经连续投料进行试生产验证,新增氧化釜、蒸馏釜、精馏塔等设备及其附属设施运行正常,工艺安全可靠,且产品质量符合标准要求,合计可达到年产 8000 吨苯乙酮生产能力,经公司安全监察部、工程技术部、生产管理部于 2023 年 12 月验收结果合格后达到预定可使用状态,将其转入固定资产核算。

(四) 退市进园 2 号自动化包装车间

公司 2 号车间自动化包装线项目于 2020 年开始定制安装,期间由于客户对各类包装要求不同,一直处于与厂家沟通调试阶段,2023 年 7 月各相关部门对包装线进行验收,针对验收中提出的问题,于 2023 年 12 月全部整改完成,自动化包装线运行正常,符合设计要求和验收条件,达到每小时 4 吨产能,经公司安全监察部、工程技术部、生产管理部于 2023 年 12 月验收结果合格后达到预定可使用状态,将其转入固定资产核算。

综上,报告期内公司根据合同、工程进度、付款单、阶段性的结算资料及监理报告等资料及时归集在建工程的相关支出,并在相关工程达到预定可使用状态后及时转固。日常在建工程管理工作主要由公司工程技术部负责,根据项目实施进度,在满足验收条件时进行资产验收,并发起与供应商的结算流程,若厂房建设、改造工程在工程决算前即投入使用,则由工程技术部发起验收,完成验收后,财务部根据实际结算情况及预算情况暂估入账。在建工程转固时间与相关工程投入使用时点、设备生产记录保持一致,确定达到预定可使用状态后及时转入固定

资产，公司不存在资产达到预定可使用状态后未及时转入固定资产的情形。

【年审会计师回复】

一、请年审会计师说明对在建工程所执行的审计程序，获取的审计证据及审计结论。

（一）核查程序

1.了解公司对于固定资产、在建工程相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2.查阅在建工程明细账，检查在建工程相关合同、设备到场验收单、工程形象进度单、监理报告、银行付款回单等，验证工程设备、土建工程的真实性；

3.查阅固定资产明细账，抽取资产检查采购合同、采购发票、银行付款记录、验收单等，对账面资产入账金额的准确性和完整性进行验证；

4.查阅公司与在建工程项目相关的专门借款合同、银行收款凭证、在建工程项目支出凭证等资料，判断公司利息资本化是否符合《企业会计准则》的规定，获取并复核资本化利息的计算过程；

5.对公司在建工程进行实地查看，结合在建工程的形象进度单、监理报告等判断是否已达到预定可使用状态，复核在建工程转固时间是否准确，并对主要在建工程的未来转固时点进行预计；

6.对公司截至 2023 年 12 月 31 日的固定资产和在建工程实施监盘程序；

7.检查公司报告期内主要在建工程转固资料，包括设备安装调试验收单等，结合实地查看在建项目情况，确认转固时点是否准确，转固依据是否充分，是否存在延迟转固的情形；

8.对于未转固的在建工程，了解未转固的原因及预计转固时间，分析未转固的合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1.公司于报告期末账面记载的固定资产和在建工程均真实存在。

2.报告期内，公司在建工程转固时点准确，符合《企业会计准则》的规定。

安徽佳先功能助剂股份有限公司

董事会

2024年5月29日