

证券代码:600433 证券简称:冠豪高新 公告编号:2026-021

广东冠豪高新技术股份有限公司关于对上海证券交易所关于公司2025年年度报告披露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。

广东冠豪高新技术股份有限公司(以下简称“冠豪高新”或“公司”)于2026年4月23日收到上海证交所上市公司管理一部发来的上证公函[2026]0672号《关于广东冠豪高新技术股份有限公司2025年年度报告信息披露监管问询函》(以下简称“问询函”),公司会同年审会计师事务所利安达会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“利安达”)就《问询函》所列问题逐项进行了认真的核查落实,现就相关问题回复并公告如下:

一、关于经营情况

年报显示,公司主营业务为特种纸及特种材料的研发、生产和销售。2025年度,公司实现营业收入17.52亿元,同比下降5.75%;归母净利润3.04亿元,由转亏。主要原因系行业竞争加剧,子公司珠海红塔仁恒包装股份有限公司(以下简称“红塔仁恒”)BM1和BM2产线关停计提减值准备以及投资收益同比减少等;经营活动产生的现金流量净额-3.12亿元,同比下降206.37%。分季度看,公司第一至四季度分别实现营业收入1.57亿元、18.31亿元、19.18亿元和19.18亿元;归母净利润分别为0.01亿元、-0.59亿元、-1.35亿元和-1.87亿元;经营活动现金流量净额分别为-7.99亿元、-1.23亿元、-363.24万元、6.13亿元。公司主营业务毛利率大幅减少,特种纸毛利率3.51%,较上年减少4.57个百分点,特种纸毛利率9.38%,较上年减少2.6个百分点。

请公司补充披露:
(1)结合行业整体发展趋势、市场竞争情况、原材料及产品价格波动情况,并对同行业公司可比公司数据,分产品类型量化分析报告期内毛利率下滑的具体原因及其合理性,并详细列明“增收不增利”的原因;(2)结合各季度经营情况,量化分析公司第二、三、四季度分别出现亏损的原因,并说明季度间业绩差异较大的合理性;(3)分季度说明经营活动现金流量净额为负,且其变动趋势与营业收入及净利润不一致的原因,结合公司的生产经营及销售模式、信用政策、结算方式、客户回款周期,并对同行业公司可比公司,分析各季度现金流量差异较大的原因及合理性。

回复:
(一)结合行业整体发展趋势、市场竞争情况、原材料及产品价格波动情况,并对同行业公司可比公司数据,分产品类型量化分析报告期内毛利率下滑的具体原因及其合理性,并详细列明“增收不增利”的原因。

1.行业整体发展趋势、市场竞争情况、原材料及产品价格波动情况,并对同行业公司可比公司数据,分产品类型量化分析报告期内毛利率下滑的具体原因及其合理性。

行业整体发展趋势:2025年度,造纸行业整体处于周期调整、结构性分化、供需失衡、盈利承压的调整阶段。据国家统计局发布的2025年全国规模以上工业企业利润数据及行业统计,全年规模以上造纸和纸制品企业实现营业收入14,186.7亿元,同比下降2.6%;实现利润总额443亿元,同比下降13.6%;累计完成机制纸及纸浆产量16,405.4万吨,同比增长2.9%,呈现增收不增收、量利双降特征,公司与行业趋势基本吻合。

市场竞争层面:2025年特种纸行业新增产能释放,下游需求增长不及预期,普通热敏纸、热升华转印纸、社会白卡纸等市场竞争白热化,行业价格战加剧,公司虽定位于中高端产品市场,也受到价格战拖累。

原材料及产品价格波动层面:一是2025年木浆价格进入下行通道,公司原料采购成本有所降低,但产品销售价格降幅更为显著,浆价下跌带来的成本节省不足以抵消产品降价及其他的成本费用上涨;二是2025年度公司纸浆及纸制品毛利率同比减少26.26%,毛利率下降4.57个百分点。从毛利率看,2025年公司纸浆及纸制品毛利率增加3.50吨,影响毛利增加1.913亿元,售价下降253元/吨,影响毛利减少22.360万元,单位成本增加65元/吨,影响毛利减少5,780万元。从毛利率看,由于产品降价下行,导致毛利率下降3.57个百分点,成本上涨影响毛利率下降1个百分点;三是由于公司红塔仁恒前山厂采用天然气“锅炉供蒸汽”,吨蒸汽成本较传统热电联产、燃煤锅炉的成本高出150-200元,动力成本提高,进一步挤压产品利润空间。

同行业对比分析:选取与山鹰国际控股股份有限公司(简称“山鹰国际”)、五洲特种纸业集团股份有限公司(简称“五洲特纸”)、仙鹤股份有限公司(简称“仙鹤股份”)、民丰特种纸股份有限公司(简称“民丰特纸”)作为可比公司,2025年各公司综合毛利率变动见表1。

公司	综合毛利率(%)	同比变动(%)	核心业务毛利率(%)
冠豪高新	4.57	-4.65	特种纸3.51,特种纸9.38
山鹰国际	5.97	-1.28	特种纸2.22,信息2.30
五洲特纸	7.86	-1.90	食品包装11.08,工业包装6.98
仙鹤股份	13.56	-1.90	日用消费品11.90,食品医疗12.42,服装配套25.99
民丰特纸	15.40	-1.07	卷烟纸25.16,工业包装纸9.85

数据来源:可比公司年报
2025年造纸行业整体进入深度调整期,各可比公司毛利率全面下滑(仙鹤股份下降1.90个百分点,民丰特纸下降1.07个百分点,五洲特纸下降1.90个百分点),冠豪高新的变动趋势与同业一致。

(1)公司毛利率下滑幅度偏大,主要原因有:

①产业链较短,对成本影响大的木浆全价外购;仙鹤股份、五洲特纸、山鹰国际均已在2025年获得木浆自产带来的成本节省;公司的化工浆项目在2025年底投建,2025年尚未能共享这一成本红利。

②产品结构差异,公司产品主要为白卡纸和热敏纸,白卡纸产能严重过剩,热敏纸需求旺盛,导致报告期内毛利率和利润率下降;仙鹤股份、五洲特纸近两年均有烟草配套和工业用纸等产品,这些毛利率较稳的产品对冲了自身消费产品毛利下滑。

③规模与成本优势不足。仙鹤股份、五洲特纸通过新建产能释放实现了显著的规模降本;公司的新建产线仍处于产能爬坡与调整阶段,未能贡献有效利。

2.“增收不增利”的原因

公司第一至四季度分别实现营业收入15.57亿元、18.31亿元、18.31亿元和19.18亿元,归母净利润分别为0.01亿元、-0.59亿元、-1.35亿元和-1.87亿元,二、三、四季度较上一季度“增收不增利”。主要是受行业周期下行,市场竞争加剧等市场因素影响,以及公司自身生产经营情况在各季度之间的差异,非经营性损益影响所致(具体见回复(二))。

(二)结合各季度经营情况,量化分析公司第二、三、四季度分别出现亏损的原因,并说明季度间业绩差异较大的合理性
公司年度亏损且一季度略有盈利,而二、三、四季度出现亏损。综合看,后三个季度亏损的原因主要有两个方面:一是受行业影响以及售价成本降本等因素,经营持续亏损;二是年底红塔仁恒产线关停导致的资产减值以及员工安置专项费用等非经营性亏损;各季度经营情况见表2。

指标	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	155,674.79	184,673.40	183,076.05	191,767.89	715,176.07
营业成本	114,427.39	176,443.60	171,684.83	190,499.26	683,055.74
税金及附加	794.42	843.90	881.72	1,279.20	3,799.25
期间费用	14,794.64	18,298.10	17,489.64	11,265.13	61,875.51
其他收益	1,186.30	683.70	320.08	1,095.76	3,285.84
投资收益	432.46	1,327.37	-550.84	-400.25	1,089.76
减值损失	-	-639.06	-	-25,111.02	-25,750.09
资产处置收益	-	-	-18.02	760.20	752.18
营业外收入	277.09	-556.26	-7,028.92	-34,843.65	-51,151.74
营业外支出	-5.10	68.37	76.29	-6,739.26	-6,599.70
利润总额	272.00	-9,487.89	-6,952.63	-41,582.91	-57,751.43
净利润	96.45	-9,175.71	-6,952.63	-37,123.31	-53,155.20

数据来源:2025年季报年报

1.第一、二、三、四季度亏损原因

(一)第二季度亏损原因:二季度,营业收入环比增长18.62%,受新建项目产能爬坡以及爬坡过程中“项目消耗”及年度检修影响,单位成本上升,环比营业成本增长24.8%,成本增幅远大于收入增幅,公司特种纸毛利率环比收窄至3.823%,同时,受研发费用影响,期间费用环比增长3,503万元。

(二)第三季度亏损原因:从数据看,三季度仍然环比幅度收窄。一是项目运行逐步稳定,毛利率有所恢复但成本仍处高位,二是营业收入提升,环比营业成本增长3,706万元。

(三)第四季度亏损扩大原因:第四季度亏损幅度扩大,主要是非经营性损益影响所致:一是大额资产减值损失计提。受红塔仁恒产线关停影响,公司在第四季度计提减值损失约2.51亿元,其中包括固定资产减值、商誉减值及存货跌价等。二是员工安置专项费用。产线关停计提员工安置费用0.64亿元。

特别说明:
特别经营活动是滚动发展的。制造类企业效率提升、成本节省、工艺优化、品质改善等以应用研发为支持,项目主要在一季度立项,二、三季度集中实施并在四季度进入收获阶段,因此,对当期期的研发费用环比会有波动。

2025年公司持续围绕热敏纸、热升华转印纸、高档涂布白卡纸、不干胶标签、胶乳等大类产品开展细分品类研发及工艺优化提升,主要研发项目及内容如下:
①热敏微胶囊技术开发与应用研究
本项目研究开发热敏微胶囊技术工艺,成功制备可用于热敏医疗胶片的微胶囊,对开发相应的显像涂层配方,优化相应工艺配方,提升热敏胶片的显像质量,如清晰度、透光率、图像对比度、颜色等性能,图像效果达到三甲级医院的应用并可在终端使用;设计并建设热敏微胶囊生产产线,完成工业化试产研究。

②高浓度纸基材料性能研究及在热升华转印纸上的应用研究
本项目致力于对原纸工艺及涂布配方进行工业化与创新,通过精细调整原料配比与生产工艺参数,成功开发一种具有高浓度特性的热升华转印纸。该产品不仅充分满足了热升华打印对纸张性能的严格要求,还特别优化了其在后续加工环节中的适用性与稳定性,确保了从打印到成品处理的流程高效顺畅。

③自化水高固含水性压敏胶的研发
本项目旨在用于开发适用于涂布式涂层的固含量高胶黏剂及相关标签产品。受技术限制,目前国内的水性压敏胶的固含量多在55%以下,而国外公司的固含量可达到60%以上,而公司使用的高浓度涂布设备只能使用固含量类产品,存在成本、品质等问题,通过开发高固含水性压敏胶涂布并进行了国产化替代,不仅对企业在降本增效、技术提升,助力于双碳目标达成有作用且大,并且在打破外资企业的技术垄断也有重要意义。

④高原阴结合强度涂布白卡纸制备技术的研发
本项目针对纸机原卷各层真空箱的进行分布研究,使各层纸顶在复合前的水分接近,以提高液体包装层间结合力。解决液体包装在灌装成箱时,纸张折痕时水分芯层问题,以减少纸张层间弯曲折痕产生的应力,避免边角爆裂产生漏包的风险。

⑤低气味标签基纸的研发与应用
本项目旨在研发一款应用于白卡纸等高端包装材料的低气味标签基纸,通过优化原料选型、聚合工艺及尾气技术,降低普通热敏纸基纸残留物及挥发性物质带来的气味问题,实现产品“气味等级”与VOCs含量的双重优化,同时保障标签基纸基础应用性能不受影响,满足食品包装、高端印刷等领域的严苛要求。

2025年研发投入费用较2024年减少主要原因一是战略性的主动调整与效率提升,公司整合分散的研发资源,避免了重复投入,2025年研发投入较2024年减少24项,同时设备与工艺的改进显著降低了中试环节的物耗;二是红塔仁恒产线关停,相关的研发项目已经停止投入,研发人员与研发设备已经根据公司的经营管理调整至非研发部门,出于谨慎性原则考虑,将红塔仁恒2025年已发生研发支出调整到成本费用科目;三是2024年末处置子公司华新(佛山)彩色印刷有限公司(丧失控制权),该子公司2024年末起不再纳入合并报表,直接导致2025年合并研发投入费用同比减少。

2.说明季度间业绩差异较大的合理性
结合上述分析,第二季度出现阶段性亏损,主要是新建项目产能爬坡与年度检修叠加所致,属于投产初期的正常经营波动,具有合理性。第三季度亏损较第二季度有所收窄,生产经营逐步恢复稳定,但仍为负值,主要是行业需求低迷背景下公司盈利水平难以覆盖期间费用支出,属于行业周期性低谷的共性表现。第四季度亏损大幅扩大,主要是红塔仁恒产线关停导致非经营性损益影响,属于一次性资产处置事项,不改公司主营业务经营趋势。

上述因素均符合公司实际经营安排及行业特性,季度间业绩差异具有合理性。
(三)分季度说明经营活动现金流量净额为负,且其变动趋势与营业收入及净利润不一致的原因;结合公司的生产经营及销售模式、信用政策、客户回款周期,并对同行业公司可比公司,分析各季度现金流量差异较大的原因及合理性。

公司经营活动现金流量净额为负,原因如下:一、二、三、四季对平,四季度好转,主要原因为三个方面:一是季节性生产非现金项目,原浆集中备货周期,票据及赊销模式、信用政策放宽,以及资产减值、费用计提等影响现金流量净额;二是除一、四季度外,其他各季度是存在的:二是春节因素,从一季度看,它的主要影响是销售现金回款较少,但包括原辅料储备、生产运行以及薪酬绩效支付等正常支出导致净流出,流出差异较大;从四季度看,它的主要

影响是销售旺季回款较好,结算票据陆续到期变现以及年底加快现金回笼营销策略等,现金流入大于现金流出;三是公司大宗行业为轻工造纸,虽与个别造纸公司存在产能规模、产品结构、产业链长度以及客户群体等差异,但与同行业公司经营净现金流量季度间波动及年度趋势总体上是一致的。

1.经营活动现金流量净额为负,且其变动趋势与营业收入及净利润不一致的原因。
(1)第一季度:经营活动现金流量-7.99亿元,净利润0.01亿元。
一季度经营活动现金流大幅为负,净利润小幅为正,两者不一致,主要原因:
①春节假期影响。一季度包含春节法定长假,销售现金流阶段性放缓;但员工薪酬、基础水电、运维等固定性经营支出持续发生,造成经营现金流收支时间错配。
②年初集中原材料备货付款。公司特种纸原材料成本占营业成本超70%,年中集中锁价储备木浆、化工辅料等关键原料,集中付款导致大额经营性现金流出。
③当期利润受设备、春节假期影响不明显,营收及成本支出相对平衡,因此实现小幅盈利,进而形成现金流大幅净流出,净利润小幅盈利的背离现象。

(2)第二季度:经营活动现金流量-1.23亿元,净利润-0.92亿元
二季度经营现金流量持续为负,但流出规模较一季度收窄,当期利润转亏,具体原因:
①原材料集中采购周期放缓。二季度原材料集中采购高峰期已过,采购付款支出回落,现金流压力显著缓解。
②行业竞争加剧产能收缩。纸制品零关税政策延续,进口纸货源冲击加大,行业价格竞争加剧,公司产能爬坡、检修等导致单位成本仍具压力,综合毛利率大幅下降,当期经营利润由盈转亏。

(3)第三季度:经营活动现金流-0.04亿元,净利润-0.70亿元
虽然第三季度公司盈利水平不足以覆盖费用支出,但原料采购进入年度收尾阶段,大宗物资付款力度明显减弱,经营现金流量收支基本平衡。
(4)第四季度:经营活动现金流6.13亿元,净利润-3.71亿元
四季度经营活动现金流净流入,净利润亏损:
①年末回款旺季。四季度为特种纸传统销售旺季,产品出货量提升,销售收入实现稳步增长。

②应收款项及票据集中回款兑付。公司销售结算以银行承兑汇票、赊销结合为主,票据周期多为3-6个月,前期应收票据集中到期兑付;同时前三季度除销账外的应收账款年末集中做回笼,营运资金快速回笼,现金流大幅增加。
③当期现金流及员工安置影响。四季度计提产线关停相关资产减值、商誉减值,同步计提员工安置相关费用,以上事项多为会计账面计提,无经营性现金流出,仅大幅侵蚀净利润;经营现金支出相对减少,最终形成现金流大幅转正,净利润大幅亏损的差异化表现。

2.结合公司的生产经营及销售模式、信用政策、结算方式、客户回款周期,并对同行业公司可比公司,分析各季度现金流量差异较大的原因及合理性。
(1)公司的生产经营及销售模式、信用政策、结算方式、客户回款周期等经营特点见表3。

经营要素	生产经营特点
生产模式	公司主营特种纸及特种材料,生产端围绕储备大纸浆原料,采购集中在第二、三季度,生产周期约15-20天
销售模式	以直销为主,客户主要为大型造纸集团、食品企业等,订单具有连续性
信用政策	对长期合作客户给予30-60天信用账期,新客户一般要求款到发货
结算方式	主要采用银行承兑汇票(占比约60%),辅以现款结算
客户回款周期	账期客户平均回款周期45天左右,票据客户约30-6个月

(二)结合前述(三)-1:经营活动现金流量净额为负,且其变动趋势与营业收入及净利润不一致的原因回复并就此公司各季度现金流量差异较大原因汇总表

季度	现金流量净额	净利润	主要原因
第一季度	-7992万元	0.01亿元	春节假期影响,原材料集中采购付款及研发费用支出,现金流出较大
第二季度	-1232万元	-0.92亿元	持续性备货备货,但应收账款第一季度末集中回款,现金流改善
第三季度	-404万元	-0.70亿元	应收账款回笼,现金流大幅改善,应收账款平衡
第四季度	6132万元	-3.71亿元	旺季出货高峰,应收账款集中回笼,商誉集中兑付

(3)业务相近公司现金流及季度分布情况见表5

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	单位:亿元
冠豪高新	-7.99	-1.23	-0.04	6.13	
山鹰国际	-2.97	-1.94	1.25	3.40	
五洲特纸	-0.20	-0.46	0.25	1.57	
仙鹤股份	-0.96	0.41	0.28	1.02	
热升华转印	-5.37	2.84	0.16	-2.40	
热敏纸	11.95	-2.46	13.27	-2.11	
仙鹤股份	-1.96	5.24	5.90	-1.29	
五洲特纸	-0.52	2.44	1.48	-0.77	
五洲特纸	-0.57	-0.17	2.55	-2.39	
山鹰国际	1.24	17.70	14.29	16.36	
山鹰国际	2.67	11.16	7.43	4.23	

数据来源:同行业公司季报年报

根据同行业上市公司2025年各季度现金流数据可知,行业现金流整体呈现前低后高走势,一季度多数企业现金流承压亏损;二季度起逐步回暖,三季度修复态势延续,四季度改善成效凸显。

上述列举的上市公司现金流波动规律并非完全一致,除产能爬坡、产业链较长等行业龙头外,其他公司与公司现金流趋同,呈现“一季度净流出,二季度净流入”特征。公司经营现金流源于产销采购周期、赊销结算、资产减值、费用计提等因素,叠加春节波动。一季度销售淡季回款较少,各项支出拉高现金流流出;四季度收入确认充裕,资金回笼力度加大。

二、关于资产减值
根据公司公告,报告期期末资产减值损失合计2.20亿元,同比增加849.30%。其中存贷跌价准备1.17亿元,同比增加726.11%;固定资产减值损失9273.57万元,同比增加928.69%。主要是受红塔仁恒产线关停所致;在建工程减值损失13.96亿元,同比增加69.36%,主要是湛江中纸项目新增投入10.38亿元,在建工程减值损失11.056万元,对红塔仁恒计提商誉减值9.91290万元,上期未计提。红塔仁恒2022-2025年营业收入分别为27.98亿元、28.10亿元和22.51亿元,净利润分别为0.32亿元、-1.40亿元、-4.11亿元。

请公司补充披露:
(一)红塔仁恒近三年主要经营数据,并结合其主营业务构成及前五大客户情况,分析其近两年业绩大幅下滑的原因;(二)报告期期末计提的存货基本信息,包括产品类型、采购时点、采购对象、采购金额、交易背景等;结合存货龄结构、主要产品的市场供需情况及价格走势,说明报告期内存货跌价准备的计提依据、测算过程,并论证前期存货跌价准备的计提是否及时、充分;(三)湛江中纸项目新增投入的资产明细,包括采购时间、采购对象、采购金额等,并说明投入大额投入的必要性和合理性;(4)上述固定资产减值损失的资产的具体构成、采购背景、使用期限、产能利用率等,分析减值迹象出现的具体时点,并说明减值测算的具体过程,相关减值计提是否及时、充分;(5)红塔仁恒商誉减值损失的具体情况,结合其经营实际,说明2025年实际经营业绩与前期盈利预测是否存在重大差异及原因,并论证报告期内商誉减值计提是否及时、充分。请年审会计师发表意见。

回复:
(一)红塔仁恒近三年主要经营数据,并结合其主营业务构成及前五大客户情况,分析其近两年业绩大幅下滑的原因;(二)报告期期末计提的存货基本信息,包括产品类型、采购时点、采购对象、采购金额、交易背景等;结合存货龄结构、主要产品的市场供需情况及价格走势,说明报告期内存货跌价准备的计提依据、测算过程,并论证前期存货跌价准备的计提是否及时、充分;(三)湛江中纸项目新增投入的资产明细,包括采购时间、采购对象、采购金额等,并说明投入大额投入的必要性和合理性;(4)上述固定资产减值损失的资产的具体构成、采购背景、使用期限、产能利用率等,分析减值迹象出现的具体时点,并说明减值测算的具体过程,相关减值计提是否及时、充分;(5)红塔仁恒商誉减值损失的具体情况,结合其经营实际,说明2025年实际经营业绩与前期盈利预测是否存在重大差异及原因,并论证报告期内商誉减值计提是否及时、充分。请年审会计师发表意见。

红塔仁恒近三年(2023-2025)财务数据见表6。

主要财务数据	2023年①	2024年②	2025年③
1.营业收入	279,766	280,987	1,191
其中:主营业务收入	259,946	259,448	-9,258
2.营业成本	272,339	277,144	5,105
其中:主营业务成本	254,700	249,317	-5,383
3.营业收入-其中:	7,458	3,542	-13,916
4.营业及费用	22,035	20,660	-1,375
5.经营性利润(3-4)	-14,877	-17,117	-2,540
6.非经营性损益	15,875	3,005	-18,780
其中:投资收益	13,014	1,254	-11,260
营业外收入	-	-64	-463
营业外支出	511	56	-642
7.利润总额(4+6)	1,297	-14,112	-15,489
8.所得税费用	-1,903	-92	1,811
9.净利润(7-8)	3,201	-14,020	-17,221

6.表明,除2023外,红塔仁恒近两年(2024-2025)已出现亏损且亏损幅度加大,主要的亏损原因:

1.经营毛利持续下降影响。2024年,红塔仁恒收入增长1,191万元,但成本增加5,105万元,毛利减少3,914万元;2025年,营业收入同比减少55,903万元,成本减少36,654万元,毛利减少19,249万元。

2.投资收益影响。同比2023年,2024年红塔仁恒投资收益减少11,760万元,同比减少2024年,2025年投资收益影响404万元(投资收益减值损失见6.1)。

表6.1 投资收益变动表(2023-2025)

类别	2023年	2024年	2025年
投资收益	13,014	1,254	851
其中:子公司收益	13,857	1,486	942
其它	-843	-140	-91

3.资产减值和非收益影响(资产减值和非收益变动表见6.2)。

表6.2 资产减值&非收益变动表(2023-2025)

类别	2023年	2024年	2025年
资产减值损失	-	464	14,253
营业外支出	511	56	6,402

从表6.2看,非收益对2024年影响不大;受红塔仁恒产线关停,2025年亏损,资产减值和预计员工安置费用对亏损影响较大。

④前五大客户对公司盈利贡献度不足(前五大客户基本情况见表6.3)。

表6.3 前五大客户基本情况表(2023-2025)

客户名称	2023年	2024年	2025年			
一	销量	价格(NT)	销量	价格(NT)	销量	价格(NT)
二	8,955	7,962	28,841	7,291	38,697	7,101
三	6,152	5,599	40,128	5,020	34,120	5,117
四	3,103	7,304	24,053	7,006	24,993	6,919
五	1,571	6,829	16,819	6,009	18,505	5,420
第六名	-	-	12,985	6,555	13,217	6,380

表6.4进一步佐证,即使在销售上前五大客户对公司有贡献,但价格的下滑表明对公司盈利贡献力也是不足的。

结合表6及表6.1-6.3可知,红塔仁恒近两年(2024-2025)亏损的主要原因:是(1)收入降幅大于成本费用降幅导致毛利下降;(2)前五大客户对公司盈利贡献力较弱;(3)投资收益在不同年度减少;以及(4)非收益,主要是受红塔仁恒2025年产线关停导致的资产减值及员工安置费用计提是其上升幅度较大的主要原因。

(二)报告期期末计提跌价准备的存货基本信息,包括产品类型、采购时间、采购对象、采购金额、交易背景等;结合存货龄结构、主要产品的市场供需情况及价格走势,说明报告期内

存贷跌价准备的计提依据、测算过程,并论证前期存货跌价准备的计提是否及时、充分。

1.报告期期末计提跌价准备的存货基本信息,包括产品类型、采购时间、采购对象、采购金额、交易背景等

报告期期末计提跌