

Disclosure

信息披露 /79

©2026年7月17日 星期五 上海證券報

(上接 78 页)

(3) 向客户转让产品的主要责任

公司作为首要义务人,直接与下游客户签订销售合同,对商品质量、交付时效及售后服务承担首要法律责任。若发生客户投诉或索赔,公司作为受理并承担主责。已向供应商采购合同条款向供应商代工厂进行追偿,这表明公司承担了向客户转让产品的主要责任,而供应商则充当着中间代理人的角色。

3. 收入确认时点

公司向客户转让商品前已拥有对商品的控制权,是交易中的主要责任人。公司轮胎业务的实物流转与控制权转移流程为:公司从自有仓库发运轮胎至客户指定地点(或由客户自提),客户现场清点数量,接收型号并签署或确认签收单,此时商品控制权即发生转移,货款于签收单上签收并转移给客户。因此,公司在客户签收并签署或确认签收单时,将收入计入营业收入。上述收入确认时点符合《企业会计准则》中关于控制权转移的相关规定。

综上所述,公司轮胎业务实质为商品贸易,在向客户转让商品前已取得对商品的控制权,属于交易中的主要责任人。公司按照确认标准轮胎业务收入,符合《企业会计准则》相关规定,相关会计处理真实、准确,不存在通过不当会计政策调节利润的情形。

(五) 轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

公司轮胎业务成本构成均为外购成本且保持较高毛利率的原因及合理性,是否与公司可比公司存在重大差异

(2) 销售结算政策

轮胎与客户产品依客户合作年限,信用评估设置收货后 30-90 天账期,针对长期合作存量客户,实行年度信用复评并与动态调整机制。新材料产品依碳链/橡胶链按月度结算,次月对账开票后于 7-10 个工作日付款账,整体结算周期约 45 天;碳链橡胶产品于产线波动期间,实行“预收货款、先款后货”模式。

公司严格执行“定价与账期分离”原则,产品定价基于成本核算与市场供需确定,不因结算方式的差异而调整售价。因此,销售结算政策主要影响现金流回笼,并非导致公司国内外业务毛利率存在显著差异的原因。

综上所述,公司国内外业务毛利率差异显著系多重核心因素共同作用:一是国内主营产品、下游客户所属行业截然不同,海外以附加值高内配产品为主,客户规模相对较小且品类分散,国内以周期类高压成型新材料为主,下游高度集中需求买方市场;二是上下游价格传导及形成差异化定价的机制,国外业务依托品牌溢价和渠道优势定价,可顺畅传导至成本端,保障整体毛利,国内业务材料成本下压传导至下游企业,仅能传导材料成本部分,价格传导受阻;三是定价与结算周期下行期错开,国内销售结算政策仅影响现金流,不改变产品定价与成本体系关系,并非毛利率差异的成因,上述各项因素共同导致国内外业务毛利、国内业务整体亏损的毛利率劣化局面,符合商业逻辑,具备合理性。

(二) 国内业务毛利率持续亏损的原因

2022 年公司国内业务整体毛利率为 8.89%,2023 年至 2025 年公司国内业务毛利率连续三年为负,具体情况如下表所示:

产品大类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
橡胶链-轮胎产品	95.04%	-3.62%	96.29%
橡胶链-橡胶产品	4.50%	-20.75%	1.69%
食品	0.36%	4.51%	2.02%
国内业务整体	100.00%	-4.38%	100.00%

由上表可见,国内业务自 2023 年起由盈转亏,且 2025 年亏损幅度有所扩大。持续亏损原因主要归结为业务与财务共同驱动的结果,具体分析如下:

1. 原材料成本压力

该板块运营主体为控股子公司广东威姆,2023-2025 年净利润分别为-13,999.34 万元、-11,112.42 万元及-7,694.61 万元,毛利率分别为-3.62%、-20.75%及-4.38%持续亏损,主要受原材料、产能瓶颈及产能利用率不足所致。

2023 年度原材料价格波动影响:公司前 5 大供应商采购的废旧电池材料库存于本期结转成本,而自 2024 年起,铜、镍、钴、锂等关键原材料价格持续高位运行,产成品售价随市场行情下行,导致结转原材料成本与当期售价出现明显倒挂,形成较大成本压力,全年新材料板块毛利率下降至-11.65%。

2024 年,为应对成本价格波动引发的存货减值风险,公司调整经营策略,部分业务转向代工生产(仅赚取加工费),并采用预收账款结算。此举虽暂时缓解了现金流压力,但代工模式毛利空间低于自产销售。同时,下游原材料头部企业(如宁德时代、宁波容百)议价能力较强,加工费持续下压,叠加产能利用率不足,固定成本分摊压力较大,全年新材料板块毛利率收窄至-0.71%。

2025 年,受无库存存库拖累,但行业竞争加剧导致废旧电池采购现成本刚性,2025 年主要辅料碳酸价格因中东战争风险因素大幅上涨,导致直接生产成本上探。下游客户为进一步控制成本,继续压低加工费(较 2024 年降幅约 10%)。受国内动力电池产能过剩及预期影响,广东威姆产能利用率仍处低位,单位折旧及人工成本居高不下,导致全年新材料板块毛利率进一步下降至-3.62%。

2. 国内产能利用率不足

该板块由自主生产+委外运营,产能利用率偏低,但连续三年为负,进一步拉低了国内业务整体盈利能力。亏损主要系业务结构失衡及产能利用率不足所致。

2023 年起,公司主动收缩国内产能对外提供设备支持,转而聚焦 OEM 贴牌配套业务。该模式下产品附加值低,产能利用率低,且面临激烈的市场竞争,盈利空间受限。国内轮胎业务整体产能利用率偏低,订单量未达到盈亏平衡点。

受自山工厂 2024 年产能爬坡及产线调试影响,产能爬坡期间,单位产品分摊较高的模具费、人工及制造费用,导致生产毛利率持续为负。2024 年度生产毛利率分别为-67.19%和-20.75%,对整体业绩造成拖累。

综上所述,国内业务连续三年为负,主要系产能利用率偏低、行业竞争加剧导致废旧电池采购现成本刚性、2025 年主要辅料碳酸价格因中东战争风险因素大幅上涨,导致直接生产成本上探。下游客户为进一步控制成本,继续压低加工费(较 2024 年降幅约 10%)。受国内动力电池产能过剩及预期影响,广东威姆产能利用率仍处低位,单位折旧及人工成本居高不下,导致全年新材料板块毛利率进一步下降至-3.62%。

3. 国内业务毛利率持续亏损的原因

2025 年度公司国外业务整体毛利率为 8.11%,同比下降 8.87%,国外业务毛利率为 17.91%,较 2024 年的 16.02%上升 2.89 个百分点。国外业务收入为 25,174.67 万元,同比下降 0.06%,国内业务毛利率为-4.38%,较 2024 年的-1.19%下降 3.19 个百分点。国内外业务毛利率变动趋势简析如下:

1. 主要客户

(1) 近两年,公司国外业务的主要客户如下:

年度	位次	业务板块	客户名称	销售内容	交易额	占主营业务收入比例	毛利率
2025 年	1	汽车配件	SIMPLE TIRE LLC	轮胎	2,519.07	2.0%	20.62%
	2	汽车配件	DISCOVERY TIRE LLC	轮胎	2,480.21	24.4%	12.84%
	3	汽车配件	BAY AREA WHOLESALE TIRE & WHEEL	轮胎	1,507.84	16.2%	9.32%
	4	汽车配件	PRIORITY TIRE LLC	轮胎	1,171.04	12.6%	15.92%
	5	汽车配件	ECONOMY TIRE INC.	轮胎	769.87	0.83%	15.99%
2024 年	1	汽车配件	SIMPLE TIRE LLC	轮胎	8,420.03	90.6%	15.31%
	2	汽车配件	PRIORITY TIRE LLC	轮胎	3,906.33	30.9%	20.29%
	3	汽车配件	BAY AREA WHOLESALE TIRE & WHEEL	轮胎	2,172.62	21.7%	14.09%
	4	汽车配件	DISCOVERY TIRE LLC	轮胎	1,103.98	1.0%	65.7%
	5	汽车配件	TIRE WHEELS DISTRIBUTION LLC	轮胎	762.27	0.7%	13.80%

报告期内,国内外前五大客户均为北美地区长期合作的汽配经销商,客户结构高度分散,2025 年国外毛利率逆周期回升与客户结构调整无关,相关变动均具备合理商业逻辑,具体分析如下:

①客户集中度低,单一客户变动对整体毛利率影响有限

2025 年,美国、欧洲前五大客户合计占主营业务收入比例分别为 8.96%、5.05%,占国外业务收入比例仅 12%、12.29%,远低于国内业务前五大客户在客户集中度中的占比。这一差异主要源于北美市场客户集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

②客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

③客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

④客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑤客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑥客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑦客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑧客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑨客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑩客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑪客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑫客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑬客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑭客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑮客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑯客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑰客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑱客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑲客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

⑳客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉑客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉒客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉓客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉔客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉕客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉖客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉗客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉘客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉙客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉚客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉛客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉜客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉝客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉞客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㉟客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㊱客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㊲客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

㊳客户采购模式分散,对整体毛利率影响有限:北美客户采购模式多样,部分客户采用预付款,部分客户采用账期结算,但整体采购集中度低,且其采购决策通常由终端客户(如零售商)直接决定,而非通过中间商层层加价。

单位产品分摊的固定成本大幅回落至常态化区间,同时海外市场企稳,公司取消短期调价促销策略,产品价格恢复至正常水平。上述因素共同推动毛利率率回归至合理区间,不存在异常波动。

(2) 轮胎产品对比

	2025年度毛利率	2024年度毛利率	变动
橡胶链-轮胎产品	25.75%	29.88%	-4.13%
橡胶链-橡胶产品	2.038%	20.30%	-27.8%
其他板块-轮胎产品	25.00%	28.48%	-2.88%
其他板块-橡胶产品	24.91%	26.22%	-1.31%
本公司-国外业务(橡胶)	15.02%	15.05%	0.07%

公司的业务毛利率变动趋势符合行业波动特征,与同行业公司不存在重大差异,2024 年至 2025 年,轮胎行业受海运费及汇率波动的影响,毛利率有所分化,行业平均微降 1.31%。公司轮胎业务毛利率微增 0.87%,波动幅度显著小于自产型及进口型。

差异原因与公司商业模式及定价机制有关:依托北美子公司的规模化采购与季度动态调价机制,公司能够有效对冲种物波动及汇率波动风险,因此毛利率保持相对稳定。

2. 国内业务与同行业上市公司对比分析

国内业务主要受锂电池回收行业,与同行业上市公司对比如下:

公司	2025年度毛利率	2024年度毛利率	变动
宁德时代	4.77%	-4.46%	8.62%
比亚迪	14.73%	15.29%	-0.68%
特斯拉	9.44%	6.42%	4.02%
小鹏汽车	-3.02%	-0.07%	-2.95%

2024 年至 2025 年,公司国内业务(锂电回收)毛利率由-0.07%下降至-3.62%,亏损幅度扩大。该变动趋势与行业龙头特斯拉(由 18.29%降至 14.71%)一致,受行业供需下行周期影响。

与特斯拉相比,公司毛利率变动趋势与行业波动一致,主要系其业务结构差异所致。特斯拉主要系其磷酸盐产品出货量显著,叠加金属材料价格上涨,带动磷酸盐收入及毛利率显著提升,进而拉升其综合毛利率水平。

关于公司毛利率变动较大的原因:公司毛利率变动与行业波动一致,主要受限于广东威姆产能利用率不足所致。广东威姆产能利用率不足,导致单位产品分摊的固定成本较高,进而拉低了整体毛利率水平。

对于大客户毛利率变动较大的原因:公司前五大客户收入占比约 76.10%,客户集中度较高导致公司在加工费定价上处于弱势地位。上述因素属于个体经营特征,未背离行业整体走势。

综上所述,公司业务毛利率变动趋势与同行业公司可比,均符合各自所属行业运行特征,不存在异常波动情形。

四、请年审会计师说明具体执行的审计程序,详细说明对轮胎业务收入确认、国外业务收入真实性采取的审计程序及取得的审计证据,并发表意见。

(一) 审计机构对轮胎业务收入确认执行的核查程序及获取的审计证据

1. 了解、评估公司销售订单审批至营业收入入账的内部控制流程中内部控制的设计,测试相关内部控制控制执行的有效性。

2. 查阅销售、采购合同,结合业务控制控制转移时点,分析公司向客户转让商品是否拥有对该商品的控制权,评价收入确认政策的合理性;

3. 访谈业务、财务人员,了解业务模式,核实是否存在仅提供中介服务、收取服务费的情形;

4. 检查销售出库单及出入库单,核实公司货物的流转是否于自有仓储场地,独立承担存货价格波动,仓储损失、毁损灭失及退换货等全部由客户承担,核实公司货物的流转是否于自有仓储场地,独立承担存货价格波动,仓储损失、毁损灭失及退换货等全部由客户承担;

5. 函证收入、财务凭证,核对销售订单、发货、物流单据、客户签收单及回款凭证,验证收入真实性;