



KPMG Huazhen LLP	毕马威华振会计师事务所
8th Floor, KPMG Tower	(特殊普通合伙)
Oriental Plaza	中国北京
1 East Chang An Avenue	东长安街 1 号
Beijing 100738	东方广场毕马威大楼 8 层
China	邮政编码:100738
Telephone +86 (10) 8508 5000	电话 +86 (10) 8508 5000
Fax +86 (10) 8518 5111	传真 +86 (10) 8518 5111
Internet kpmg.com/cn	网址 kpmg.com/cn

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中要求会计师答复的相关问题的回复

上海证券交易所：

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）接受统一低碳科技（新疆）股份有限公司（以下简称“统一股份”或“公司”）的委托，按照中国注册会计师审计准则审计了统一股份 2025 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2025 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注（以下简称“财务报表”），并于 2026 年 3 月 25 日出具了无保留意见的审计报告（报告号为毕马威华振审字第 2608808 号）。我们的目标是对财务报表整体是否不存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证。我们审计的目的并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。

本所根据公司转来《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）（以下简称“年报问询函”）中下述问题之要求，以及与公司管理层沟通及在上述审计过程中获得的审计证据，就有关问题作如下说明（本说明除特别注明外，所涉及公司财务数据均为合并口径）：

问题一：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 58.34%，主营产品为润滑油、防冻液，产品来源分为公司自产和向合作厂商直接采购成品两类。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 年产能利用率占设计产能的 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、运输环节等各方面积极采取降碳措施。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，即自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。

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	1,165,107,229.53	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	968,536,459.06	755,938,415.20	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	685,904,395.15	145,853,758.89	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	1,911,906,235.50	485,992,401.81	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数据如下:

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	12,328,469.24	168,146,024.20	50,635,235.50	5,063.52
2、客户二	3,865,775.80	50,548,674.80	14,248,057.75	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	2,608,451.57	25,951,376.34	6,988,746.00	698.87
7、客户七	1,656,066.97	19,953,080.40	9,394.00	0.94
8、客户八	1,914,859.56	19,642,946.44	-	-
9、客户九	1,918,825.84	19,414,493.65	-	-
10、客户十	2,071,289.86	18,960,599.61	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数据如下：

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	173,443,228.63	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	53,750,955.98	7,342,743.18	-
4、客户四	3,426,257.71	43,992,255.35	11,886,695.59	-
5、客户五	3,128,189.33	29,388,179.31	-	-
6、客户六	2,581,511.34	29,182,560.66	89,783.19	-
7、客户七	3,128,646.34	28,140,225.15	3,751,099.15	-
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	2,296,655.22	-
10、客户十	2,710,347.60	20,659,826.22	9,434,743.18	-
合计	40,990,017.30	479,676,012.24	110,873,796.59	-

2025 年前十大客户的销售额及应收数据如下：

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	5,603,590.58	54,963,121.84	9,670,722.73	100.67
3、客户三	3,184,412.00	54,282,556.80	9,888,095.48	102.94
4、客户四	3,871,548.00	38,616,932.59	14,525,405.20	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	2,757,774.12	34,443,341.80	8,835,531.63	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	1,286,907.25	24,261,078.88	354,495.96	3.69
合计	39,020,999.64	492,196,559.21	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、上述坏账金额，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	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
客户三	电汇	先货后款，客户收到票后按照协议约定时间付款
客户四	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
客户五	电汇	先货后款，发票之日起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	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+银行承兑汇票	按照协议约定，预付+收到货后付款

2025 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；

公司答复：

一、公司向合作厂商直接采购成品的业务开展历史

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、质量标准和供应链管理要求的前提下，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相关碳排放，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

对于核心技术产品、主力产品、重点新品以及适宜在自有工厂规模化生产的产品，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，合作厂商须满足公司的技术标准、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，及时响应客户订单

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履约风险。

(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,公司将低碳因素纳入综合评估。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) 合作供应商的准入与管理

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重复运输。

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		按合同约定支付
		个、件等	34,449.55		
小计			294,191,334.87	10,853,023.56	
2、供应商二	23,643,308.36	升	198,790,196.29		按合同约定支付
		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	按合同约定支付
4、供应商四	5,019,210.45	升	64,253,500.23	6,631,215.55	按合同约定支付
5、供应商五	3,702,610.50	升	29,462,904.96	5,327,181.57	按合同约定支付
6、供应商六	2,958,547.85	升	27,337,079.87	1,765,132.77	按合同约定支付

7、供应商七	3,887,121.74	升	25,687,156.83	3,738,687.16	按合同约定支付
8、供应商八	1,162,575.02	升	5,403,524.62	4,590,251.24	按合同约定支付
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	应付账款余额	付款政策
1、供应商一	45,828,434.24	升	360,293,890.97		按合同约定支付
		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		按合同约定支付
		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		按合同约定支付
		个、件等		1,060,000.00		
小计				222,663,936.29	12,278,352.63	
4、供应商四	20,458,814.32	升		131,373,704.07	25,730,032.94	按合同约定支付
5、供应商五	5,528,871.51	升		65,087,406.67	5,456,590.32	按合同约定支付
6、供应商六	4,952,325.94	升		33,643,554.55	2,563,247.16	按合同约定支付
7、供应商七	3,121,416.81	升		26,538,180.24	1,523,676.95	按合同约定支付
8、供应商八	3,221,574.50	升		24,855,738.06	-	按合同约定支付
9、供应商九	3,155,906.93	升		24,330,403.97	6,755,279.40	按合同约定支付
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	46,730,601.02	升	346,333,191.64		按合同约定支付
		个、件等	4,556,911.01		
			350,890,102.65	10,535,707.68	
2、供应商二	41,009,844.28	升	280,030,608.26		按合同约定支付
		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		按合同约定支付
		个、件等	1,000,181.42		
			243,977,779.03	13,281,107.82	
小计					

4、供应商四	30,069,464.43	升	225,986,067.56		按合同约定支付
		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	按合同约定支付
6、供应商六	8,085,254.95	升	59,986,697.03	4,753,813.39	按合同约定支付
7、供应商七	7,921,589.57	升	50,591,771.05	4,760,125.29	按合同约定支付
8、供应商八	4,002,671.36	升	34,030,994.83	-	按合同约定支付
合计			1,313,500,074.83	80,186,232.14	

上述合作厂商均与公司无关联关系。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上述合作厂商均与公司无关联关系。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为零通常较低。

(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；

公司答复：

公司外采成品的销售定价模式与自产成品销售定价模式一致，即公司采用以经销模式为主，非经销模式为辅的模式。在经销模式下，公司的主要客户为经营润滑油产品的商贸公司，经销商根据自身销售情况向公司进行买断式采购，向终端用户群体自主定价进行销售；非经销模式下，公司以直接对 OEM 车厂和 OES 新兴渠道销售的模式为主，同时，公司已在京东、天猫、苏宁、拼多多等线上平台开设旗舰店直接销售给需求端用户。外采成品的销售价格、销售收款政策、坏账计提政策均与自产成品一致。公司对同一品类产成品无论是外采还是自产均执行相同的销售价格。自产产品和外采产品均使用公司品牌和满足公司品质要求的生产配方，因此，一般情况下，产品的生产方是在对比综合成本之后确定，外采产品和自产产品的成本具有较大的可比性，外采产品的整体毛利率与自产产品的整体毛利率不存在重大差异。

(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。

公司答复：

一、公司外采成品业务不属于贸易业务

公司外采成品业务不属于贸易业务。外采成品业务中，相关产品采用公司的品牌，公司在生产制造环节对外采成品有深度的管理，会有公司的技术部门人员复核确认合作厂商的产品配方，对主要原材料的产地及来源会有复核及准

入，但不会要求具体原材料的供应商。公司的技术部门人员也会协助合作厂商人员开发新产品的配方。同时，公司设有合作厂商运营部，派驻员工现场协助合作厂商管控相关业务，以便合作厂商可以及时保质交付外采成品。

二、公司外采成品业务相关收入采用总额法确认符合《企业会计准则》相关规定

在外采产品销售业务中，公司独立开展市场推广活动、开发市场、选定客户，并与客户签署合同，独立承担向客户按时提供合规产品的责任，公司对售出产品的质量及性能负责，对客户 provide 售后服务，解决客户对产品的投诉事项。销售定价方面，公司自主对客户定价，与外采定价没有直接的联动，合作厂商不参与对客户销售定价，公司完全承受购买进来的外采成品对外销售的价格波动风险。货物存储流转方面，公司根据市场需求向合作厂商下达发货指令，物流承运商将产品运输到客户指定地点，并由客户向公司出具签收确认单据。在向客户交付产品前出现毁损灭失情形，客户会根据销售合同直接向公司主张权利。综上所述，公司在外采产品销售业务中为主要责任人，符合会计准则中关于总额法确认收入的相关要求。

会计师回复：

我们在 2023 至 2025 年报审计工作中针对营业收入执行的主要审计程序如下：

1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

2、选取销售合同，检查与商品控制权转移相关的主要条款，评价统一股份的收入确认会计政策是否符合企业会计准则的要求；

3、核对财务系统收入记录与业务系统订单信息及发货记录的一致性，识别和调查异常的交易记录；

4、在抽样的基础上，将临近资产负债表日前后记录的收入核对至相关的销售订单、客户签收单或物流承运商确认单等支持性文件，以评价收入是否记录于恰当的会计期间；

5、查阅资产负债表日后的销售记录是否存在重大的销售退回，并检查相关支持性文件(如适用)，以评价相关收入是否已记录于恰当的会计期间；

6、在抽样的基础上，就本年度的销售交易额及于资产负债表日的应收账款余额执行函证程序；

7、选取符合特定风险标准的收入会计分录，向管理层询问作出这些会计分录的原因并检查相关支持性文件；

8、对前十大客户执行背景调查，包括查询其存续状态、注册时间、实缴资本、注册地址、实际控制人、主要人员以及是否与统一股份的关联关系。

基于上述审计工作，我们认为公司对收入确认相关的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

问题二：历年年报显示，公司于 2021 年收购统一石油化工有限公司（以下简称统一石油）评估确认商誉时，根据业务种类等原因将统一石油拆分为统一陕西资产组和统一石化资产组，分别确认商誉 1,034.69 万元、7.31 亿元。2021 年至 2025 年，公司对统一陕西资产组分别计提商誉减值准备 159.27 万元、0 元、

0 元、0 元、746.44 万元，截至 2025 年末商誉账面价值为 128.98 万元；对统一石化资产组分别计提商誉减值准备 0 元、4,803.49 万元、599.96 万元、0 元、0 元，截至 2025 年末商誉账面价值为 7.09 亿元。

2024 年商誉减值测试报告显示，测算统一石化资产组未来现金流量时，预计其 2025 年净利润为 9,186.88 万元，2025 年统一石化实际实现净利润 5,435.91 万元，实际净利润为预测净利润的 59.16%，但 2025 年末计提商誉减值准备。此外，2025 年年报显示，测算统一石化资产组未来现金流量时，预计其 2026 年销售收入增长率为 1.96%，低于往期各年度对 2026 年收入增长率的预测值，同时也低于往期任意年度收入增长率的预测值，本期未披露后续年度净利润的预测值。

请公司补充披露：(1) 2025 年对统一陕西资产组、统一石化资产组的商誉减值测试具体情况，包括但不限于可收回金额的具体测算过程、关键假设、参数选取及确定依据等；(2) 结合 2021 年至 2025 年商誉减值测试过程，对比 2022 年至 2025 年实际经营业绩，说明各年度减值测试的关键假设、参数选取及确定依据是否保持一致、以前预测是否与实际情况差异较大、是否审慎客观；(3) 结合前述问题，说明对统一石化资产组 2026 年的收入增长率预测值明显低于以往年度预测值，以及本期未对该资产组计提商誉减值准备的原因及合理性，并进一步论证各期商誉减值准备计提是否充分、及时。请年审会计师发表意见。

请公司补充披露：(1) 2025 年对统一陕西资产组、统一石化资产组的商誉减值测试具体情况，包括但不限于可收回金额的具体测算过程、关键假设、参数选取及确定依据等；

公司答复：

2025 年公司聘请北京中同华资产评估有限公司 (以下简称“评估师”) 对商誉减值测试进行评估, 商誉减值测试具体情况如下:

一、统一 (陕西) 石油化工有限公司 (以下简称“统一陕西”) 资产组商誉减值测试情况

对统一陕西资产组, 管理层在 2025 年已明确陕西再生油项目不再开发利用, 相关资产不再以自用为前提, 拟将闲置资产盘活经营, 作为物流仓储或工业仓库对外出租, 且该区域已有面积、租金等相关指标可比的市场案例, 故本次对统一陕西形成的商誉相关的资产组组合可收回金额采用公允价值扣除处置费用的方法评估。

其中纳入评估范围内的房产及土地均已取得权属证书, 产权清晰、无重大权利限制, 具备持续经营至土地使用权到期的合法基础; 结合当前市场趋势与管理层经营战略调整, 本次评估由成本法变更为收益法更为贴合资产实际获利能力, 有助于实现企业经济效益最大化, 且评估基准日市场处于正常、有序的交易环境, 评估结果具备合理性与公允性。

统一陕西资产组关键参数确定过程如下:

(一) 公允价值

公允价值评估需要在资产组 (CGU) 在最佳用途前提下进行, 根据评估人员的了解, 该资产组的现状用途与最佳用途相同。

由于公司已明确陕西再生油项目不再开发利用, 故对纳入评估范围的资产组组合采用以下方法评估其公允价值:

1、尚可使用的资产

对资产组尚可使用的资产, 包括部分房屋建筑物、部分构筑物及无形资产土

地使用权，作为物流仓储或工业仓库对外出租，出租标的物为综合车间，面积为 12,081.36 平方米，其他尚可使用的房屋建筑物及构筑物作为出租标的物的配套设施合并计算收益，上述厂房其未来收益可以合理预期并用货币计量，收益期限能够确定或者合理预期，对于这部分资产，本次采用收益法测算其公允价值。采用收益法计算的尚可使用资产公允价值为 3,052.12 万元，具体参数如下：

收益法基本计算式如下：

委估资产公允价值采用收益法评估，其公式为：

$$PV = \sum_{i=t_0}^{t_n} \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

其中各项参数分别为：

PV：采用收益法的评估结果；

i：评估基准日后距离评估基准日的时间间隔，单位为年；

t₀：存在预期收益的起始时点距评估基准日的时间间隔；

t_n：存在预期收益的终止时点距评估基准日的时间间隔；

R_i：在距评估基准日 i 年的时点，预期年净收益。

预期年净收益=年净收入-年成本费用税费等。

年净收入根据公司预测业务发展情况，分不同品类产品的销售数量*销售单价确认。

r：与资产组合预期收益匹配的折现率。

(1) 收益期

评估对象建筑结构为钢结构，经济耐用年限为 50-70 年，土地使用权类型为工业用地，出让年限为 50 年，土地使用年限短于房屋建筑物经济耐用年限，故

本次按照无形资产土地使用权证登记的土地到期日 2056 年 6 月 1 日作为总收益年限。

(2) 预期年净收益的确定

预期年净收益=年净收入-年成本费用税费

则租赁厂房的年净收入为：

年净收入 = 厂房面积×每平方米每年租金× (1 - 空置率)

1) 厂房面积的确定

经确认，厂房面积为综合车间面积，12,081.36 平方米，其余尚可使用的房屋建筑物及构筑物作为厂房的配套设施使用，不计入租赁面积。

2) 市场租金

市场比较法是根据市场中的替代原理，将待估宗地与具有替代性的，且在估价基准日近期市场上交易的类似地产进行比较，并对类似宗地的成交价格作适当修正，以此估算待估宗地客观合理价格的方法。

计算公式如下：

待估房地产租金价格=参照物租金价格×正常交易情况/参照物交易情况×待估房地产评估基准日价格指数/参照物房地产交易日价格指数×待估房地产区域因素值/参照物房地产区域因素值×待估房地产个别因素值/参照物房地产个别因素值。

A. 选取可比实例

评估对象位于泾阳县永乐镇，用途为工业厂房，评估人员查询评估对象周边与评估对象相似的交易案例并进行筛选，最终选取以下交易案例作为可比案例。

单位：平方米，m²/天/元，m²/年/元

序号	所在地区	用途	可租面积	租金	租金
1	咸阳市	工业仓库	10,133.00	0.88	321.20
2	咸阳市	工业仓库	13,000.00	0.96	350.40
3	咸阳市	工业仓库	10,500.00	0.72	262.80
4	咸阳市	工业仓库	11,800.00	0.72	262.80
5	咸阳市	工业仓库	11,331.00	0.96	350.40

B. 比较因素的选择

单位：平方米、元、m²/年/元

物业名称	目标物业	可比案例 A	可比案例 B	可比案例 C	可比案例 D	可比案例 E
区县	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市
地址	泾阳县永乐镇	渭城靠近宣明路与正平大街	靠近咸宋路与沔泾大道	靠近周成路与天工二路	靠近周成路与天工二路	咸阳-渭城-中山
总面积	12,081.36	10,133.00	13,000.00	10,500.00	11,800.00	11,331.00
土地用途	工业用地	工业用地	工业用地	工业用地	工业用地	工业用地
厂房年限	较新	新	新	新	新	新
交易状况	N/A	挂牌	挂牌	挂牌	挂牌	挂牌
总价	N/A	3,254,719.60	4,555,200.00	2,759,400.00	3,101,040.00	3,970,382.40
单价	N/A	321.20	350.40	262.80	262.80	350.40
其他因素	产业聚集程度	较集中	较集中	较集中	较集中	较集中
	交通条件	交通较便利	交通便利	交通便利	交通便利	交通便利
	公共设施水平	配套设施较良好	配套设施较良好	配套设施较良好	配套设施较良好	配套设施较良好
	环境条件	环境较好	环境较好	环境较好	环境较好	环境较好
	规划条件	规划较好	规划较好	规划较好	规划较好	规划较好

物业名称	目标物业	可比案例 A	可比案例 B	可比案例 C	可比案例 D	可比案例 E
土地 利用 限制	工业用途	工业用途	工业用途	工业用途	工业用途	工业用途
厂房 位置	临主干路	临主干路	临主干路	临主干路	临主干路	临主干路
厂房 面积	面积适中	面积适中	面积适中	面积适中	面积适中	面积适中
临街 状况	双面临街	双面临街	双面临街	双面临街	双面临街	双面临街
宗地 地势	地势平坦	地势平坦	地势平坦	地势平坦	地势平坦	地势平坦
其他 使用 限制	无限制	无限制	无限制	无限制	无限制	无限制

C. 比较因素的修正

单位：平方米

物业名称	目标物业	可比案例 A	可比案例 B	可比案例 C	可比案例 D	可比案例 E
区县	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市
地址	泾阳县永 乐镇	渭城靠近宣 明路与正平 大街	靠近咸宋路 与沔泾大道	靠近周成路 与天工二路	靠近周成路 与天工二路	咸阳-渭城 -中山
总面积	12,081.36	10,133.00	13,000.00	10,500.00	11,800.00	11,331.00
区域因素	产业聚集 程度	100	100	100	100	100
	交通条件	100	102	102	102	102
	公共设施 水平	100	100	100	100	100
	环境条件	100	100	100	100	100
	规划条件	100	100	100	100	100
	土地利用 限制	100	100	100	100	100
个别因素	厂房位置	100	100	100	100	100
	厂房面积	100	100	100	100	100
	临街状况	100	100	100	100	100
	宗地地势	100	100	100	100	100
	其他使用 限制	100	100	100	100	100
交易日期	100	100	100	100	100	100

物业名称	目标物业	可比案例 A	可比案例 B	可比案例 C	可比案例 D	可比案例 E
交易情况	100	100	100	100	100	100
厂房年限	100	102	102	102	102	102

D. 因素比较修正系数表

单位：平方米，m²/年/元

物业名称	目标物业	可比案例 A	可比案例 B	可比案例 C	可比案例 D	可比案例 E
区县	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市	咸阳市
地址	泾阳县永乐镇	渭城靠近宣明路与正平大街	靠近咸宋路与沣泾大道	靠近周成路与天工二路	靠近周成路与天工二路	咸阳-渭城-中山
总面积	12,081.36	10,133.00	13,000.00	10,500.00	11,800.00	11,331.00
区域因素	产业聚集程度	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	交通条件	1.00	0.98	0.98	0.98	0.98
	公共设施水平	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	环境条件	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	规划条件	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	土地利用限制	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
个别因素	厂房位置	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	厂房面积	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	临街状况	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	宗地地势	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	其他使用限制	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
交易日期	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
交易情况	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

物业名称	目标物业	可比案例 A	可比案例 B	可比案例 C	可比案例 D	可比案例 E
厂房年限	1.00	0.98	0.98	0.98	0.98	0.98
因素小计	1.00	0.96	0.96	0.96	0.96	0.96
修正价格		309.00	337.00	253.00	253.00	337.00

经市场法测算，评估对象于评估基准日市场平均租金为 297.80 元/平方米/年。

未考虑增长率及空置率的年收入=待出租面积×每平方米年租金
 $=12,081.36 \times 297.80$
 $=3,597,800.00$ 元（取整）

3) 增长率的确定

租金增长率参考一般租赁合同租金增长率，每若干年百分比增值的趋势，确定为每 3 年上涨 3%。

4) 空置率的确定

空置率主要考虑实际租期会有前期租赁困难、免租期、优惠政策、换租赁方等情况，及可能存在的空置风险，故本次预测中，对于预测期第 1 年采用 30% 的空置率，逐年降低，到预测期第 3 年降低至 10%。

(3) 折现率的确定

根据房地产的特点，折现率采用风险累加法确定。

风险累加法是一种通过无风险收益率基础上，逐层叠加各类风险溢价来确定折现率的方法。该方法逻辑清晰、操作简便，广泛应用于投资性房地产评估领域，能够直观反映投资者对承担各类风险所要求的补偿。

本次评估采用风险累加法确定投资性房地产的折现率，具体构建过程如下：

1) 确定无风险收益率

无风险收益率代表投资者在无风险状态下可获得的基准回报。本次评估选取

10 年期国债收益率作为无风险收益率指标，确定为 2.33%。

2) 累加风险溢价

在无风险收益率基础上，根据投资性房地产的具体情况，逐层累加以下风险溢价：

风险类型	风险溢价	说明
经营风险	2.00%	根据标的资产的实际经营状况、管理水平、租赁稳定性及空置率等因素综合分析确定。该溢价反映了资产运营过程中因市场波动、租户更替等带来的不确定性。
财务风险	2.00%	考虑投资性房地产的融资结构、债务水平及现金流稳定性等因素。适度的财务风险溢价体现了杠杆效应对投资回报的潜在影响。
行业风险	1.50%	反映房地产行业特有的系统性风险，包括政策调控、市场周期性波动、供需关系变化及区域经济发展等因素对资产价值的影响。

3) 计算折现率

将上述各要素进行累加，得出投资性房地产的折现率：

$$\text{折现率} = 2.33\% + 2.00\% + 1.00\% + 2.00\% = 7.83\%$$

2、预计无法继续使用的资产

对资产组预计无法继续使用的固定资产，主要为原有待改造的润滑油灌装设备及相关设施，由于其闲置时间较长，且统一陕西再生油项目已终止，故该类资产已不具备继续改造和使用的预期。

本次评估中，对于通用性较强的资产，参考同类二手资产的市场价格水平确定其公允价值；对于专用性较强的资产，结合其闲置多年及无法继续使用的预期，参照行业惯例及企业历史数据，采用适当的残值确定其公允价值。采用残值计算的无法继续使用资产公允价值为 105.90 万元。

(二) 处置费用的估算

资产处置费用主要是指处置过程中预计发生的交易成本费用、资产过户费用、交易中介费用、税费等，本次按照公允价值的 2% 估算处置费用。

(三) 可收回金额结果

于 2025 年 12 月 31 日，收购统一(陕西)石油化工有限公司形成的商誉相关的资产组组合(CGUS)及商誉账面价值(考虑减值准备后)为 3,841.31 万元，该资产组组合(CGUS)的可收回金额为 3,094.86 万元。2025 年度对统一陕西资产组计提商誉减值 746.44 万元。

二、除统一陕西以外资产组组合商誉减值测试情况

由于管理层对资产组组合的未来收益期和收益额可以合理预测并可以用货币衡量，获得预期收益所承担的风险也可以量化，故本次对收购除统一陕西外统一石油化工有限公司形成的商誉相关的资产组组合的可收回金额可采用未来现金流的现值评估。

鉴于管理层预计的使用状态已经是该资产的最佳使用状态，管理层的使用能力、管理水平与行业平均水平趋同，故公司分析资产组未来现金流现值应与资产组转让的公允价值相同，则公允价值扣除处置费用的净值将低于未来现金流现值，故不单独进行公允价值扣除处置费用的评估。

(一) 预计未来现金流量的现值 (VIU) 评估的原则及方法

资产在使用过程中所创造的收益会受到使用方式、使用者经验、能力等方面的因素影响。不同的使用方式，不同的使用者，可能在使用同样资产时产生不同的收益。因此，对于同样的资产，不同的使用方式或使用者会有不同的在用价值。

本次估算在用价值，对于未来收益的预测完全是基于被并购方会计主体现状使用资产组组合（CGUS）的方式、力度以及使用能力等方面的因素，即按照目前状态及使用、管理水平使用资产组组合（CGUS）可以获取的预测收益，采用收益途径方法进行测算。

收益途径是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法。

对于资产或资产组的收益法常用的具体方法为全投资自由现金流折现法或称企业自由现金流折现法。

全投资自由现金流折现法中的现金流口径为归属于整体资产或资产组现金流，对应的折现率为加权平均资本成本，评估值内涵为整体资产或资产组的价值。

本次评估采用企业自由现金流折现模型。

基本公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{P_n}{(1+r)^n}$$

式中：R_i：评估基准日后第 i 年预期的税前自由现金流量；r：折现率；P_n：终值；n：预测期。

(二) 测算主要参数及结论

单位：人民币万元

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期经营利润率	预测期经营利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期经营利润率	稳定期经营利润	折现率	预计未来现金净流量的现值
收购除统一(陕西)石油化工有限公司外统一石油化工有限公司形成的商誉相关的资产组组合	2026年-2030年	2026年至2030年预计销售收入增长率分别为1.96%、6.76%、6.36%、6.45%、6.05%	2026年至2030年预计经营利润率分别为4.01%、5.18%、5.52%、6.07%、5.96%	2026年至2030年预计经营利润为9,837.29, 13,578.12, 15,378.47, 18,015.85, 18,743.59	2031年及以后	1.1%	稳定期经营利润率5.69%	稳定期经营利润17,917.94	12.49%	114,856.41

备注：上述表格及本文中的经营利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用；折现率为税前折现率；经营利润率=经营利润/营业收入。下同。

上述表格中的参数根据公司的发展经营规划并结合宏观市场环境进行预测。

截至 2025 年 12 月 31 日，收购除统一陕西外统一石油化工有限公司形成的商誉相关的资产组组合（CGUS）及商誉账面价值为 105,241.29 万元，可回收金额为 114,856.41 万元，2025 年度对除统一陕西外资产组组合未计提商誉减值。

请公司补充披露：(2) 结合 2021 年至 2025 年商誉减值测试过程，对比 2022 年至 2025 年实际经营业绩，说明各年度减值测试

的关键假设、参数选取及确定依据是否保持一致、以前预测是否与实际情况差异较大、是否审慎客观；

公司答复：

一、陕西资产组组合

单位：人民币万元

年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	各年次对比分析
公允价值评估方法	房屋建筑物、 设备等成本 法；土地市场 法	房屋建筑物、 设备等成本 法；土地市场 法	房屋建筑物、 设备等成本 法；土地市场 法	房屋建筑物、设 备等成本法；土 地市场法	房屋土地等尚可使 用资产采用收益 法；无法继续使用 资产按照二手价及 残值确定	2021 年至 2024 年无变化； 2025 年资产组的使用预期发生 变化导致部分资产组的评估方法 发生变动
公允价值金额	5,114.70	5,162.10	5,064.52	4,939.28	3,158.03	2021 年至 2024 年每年的尚可使 用年限逐年下降导致资产组公允

							价值下降；2025 年一些资产无法继续使用导致了整体资产组公允价值下降
处置费率	2%	2%	2%	2%	2%	2%	各年处置费率保持一致

由于统一陕西资产组多年未生产经营，且项目技术改造工程仍处于不确定阶段，无法合理估计其未来现金流量，对收购统一陕西形成的商誉相关的资产组组合可收回金额采用公允价值扣除处置费用的方法评估。2025 年公允价值的评估方法由重置成本法变为收益法，主要系公司管理层已明确陕西再生油项目不再开发利用，相关资产不再以自用为前提，拟将闲置资产盘活经营，该经营策略调整导致评估基础发生变化。

二、统一陕西以外资产组合

(一) 2021 年至 2025 年商誉减值测试主要参数

单位：人民币万元

年份	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	各年次对比分析
减值测试方法	未来现金净 流量的现值	未来现金净 流量的现值	未来现金净 流量的现值	未来现金净 流量的现值	未来现金净 流量的现值	无变化
预测期间	5 年期	5 年期	5 年期	5 年期	5 年期	无变化
税前折现率	13.32%	13.60%	13.26%	12.84%	12.49%	
预测期营业收入增长率(5 年 平均)	5.19%	7.77%	5.57%	5.22%	5.52%	收入预测各年度基本一致,主要考虑当时的市场 经济状况以及管理层对未来的经营规划, 其中, 在 2022 年预测中, 由于特殊情形的结束导致对 2023 年预测收入有较大的增长从而拉高了平均 增长率。

预测期经营利润率(5 年平均)	7.42%	5.29%	5.01%	5.21%	5.35%	随着公司对成本加强管控，以及外采成品模式成熟，近几年成本下降，毛利增加，预期未来利润及利润率均有上涨。
预测期经营利润(5 年平均)	20,958.41	14,224.12	13,625.98	14,243.80	15,112.62	
稳定期间	2026 年及以后各年	2027 年及以后各年	2028 年及以后各年	2029 年及以后各年	2030 年及以后各年	每次延后一年。
稳定期营业收入	303,842.57	289,336.42	295,223.70	299,070.20	314,733.42	每年略有增长。
稳定期经营利润率	7.15%	6.95%	5.01%	5.28%	5.69%	近几年成本下降，毛利增加，预期未来利润率有所上涨。

其中，2021-2024 年商誉减值测试主要参数如下表所示，历年已披露的商誉减值测试报告中净利润系文本固定格式，净利润数据是在商誉减值测试中实际使用的经营利润的基础上计算得出。

2021 年商誉减值测试主要参数：

单位：人民币万元

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期经营利润率	预测期经营利润	稳定期经营收入增长率	稳定期经营利润率	稳定期经营利润	折现率	预计未来现金流量的现值
收购除统一（陕西）石油化工有限公司外统一石化工程有限公司形成 的商誉相关的资产组 合	2022年至2026年	2022年至2026年预计销售收入增长率分别为8.88%, 5.88%, 4.57%, 3.46%, 3.17%	2022年至2026年预计经营利润率分别为7.02%, 7.69%, 7.70%, 7.52%, 7.15%	2022年至2026年预计经营利润为18,054.57, 20,940.51, 21,916.25, 22,152.95, 21,727.75	2027年及以后	0%	21,727.75	13.32%	139,600.00

2022 年商誉减值测试主要参数：

单位：人民币万元

产组名称	预测期 间	预测期营业收入 增长率	预测期经营利 润率	预测期经营 利润	稳定 期间	稳定期营 业收入增 长率	稳定期 经营利 润率	稳定期经营 利润	折现率	预计未来现 金流量的现 值
收购除统一 (陕西) 石油 化工有限公 司外统一石 油化工有限 公司形成的 商誉相关的 资产组组合	2023 年 至 2027 年	2023 年至 2027 年预计销售收入 增长率分别为 19.09%, 5.31%, 5.10%, 4.83%, 4.53%	2023 年至 2027 年预计经营利 润率分别为 2.74%, 4.49%, 5.79%, 6.47%, 6.95%	2023 年至 2027 年预计 经营利润为 6,540.68, 11,268.35, 15,299.89, 17,907.57, 20,104.10	2028 年及 以后	0%	6.95%	20,104.10	13.60%	113,963.97

2023 年商誉减值测试主要参数如下:

单位: 人民币万元

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期经营利润率	预测期经营利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期经营利润率	稳定期经营利润	折现率	预计未来现金流量的现值
收购除统一(陕西)石油化工有限公司外统一石油化工有限公司形成的商誉相关的资产组合	2024 年至 2028 年	2024年至2028年预计销售收入增长率分别为 8.41%, 5.88%, 4.96%, 4.61%, 3.97%	2024年至2028年预计经营利润率分别为 4.37%, 4.70%, 5.13%, 5.34%, 5.49%	2024年至2028年预计经营利润为 10,669.32, 12,164.78, 13,911.87, 15,171.38, 16,212.52	2029 年及以后	2%	5.49%	16,212.52	13.26%	108,980.52

2024 年商誉减值测试主要参数如下:

单位：人民币万元

资产组名称	预测 期间	预测期营业收 入增长率	预测期经营利 润率	预测期经营利润	稳定 期间	稳定期 营业收 入增长 率	稳定期经 营利润率	稳定期经 营利润	折现率	预计未来 现金流量 的现值
收购除统一（陕 西）石油化工有 限公司外统一石 油化工有限公司 形成的商誉相关 的资产组组合	2025 年至 2029 年	2025 年 至 2029 年预计 销售收入增长 率 分 别 为 4.96%, 6.26%, 5.54%, 5.21%, 4.11%	2025 年 至 2029 年预计 经营利润率分 别为 4.79%, 5.05%, 5.22%, 5.34%, 5.65%	2025 年至 2029 年预计经营利润 为 11,652.13, 13,053.62, 14,258.01, 15,351.30, 16,903.95	2030 年 及 以后	1.5%	5.28%	15,784.93	12.84%	113,063.25

(二) 2022 年至 2025 年实际业绩与预测数据对比情况

1、2021 年商誉减值测试

单位：人民币万元

项目	2022 年 E	2022A	完成率
营业收入	257,084.75	200,305.36	77.91%
经营利润*	18,054.57	-4,024.41	-22.29%

其中 2022 年的实际经营业绩与 2021 年度的预测有较大差异，主要由于润滑油行业上游为石油炼化行业，生产所需的主要原材料为石油炼化过程中产出的基础油以及化工行业生产的添加剂，基础油和添加剂的价格波动直接影响润滑油行业的毛利率。

2022 年，俄乌冲突等特殊因素造成国际原油价格涨至最近七年的最高位并在高位持续运行，国内汽柴油以及基础油价格随之持续上涨，在此期间，国内炼厂装置陆续进入检修期，多家炼厂停产检修，且基础油库存较低，使得国内基础油价格在 2022 年一段时间内维持高位；添加剂也受外部不确定因素及国际物流环境变化的影响，进口数量有所减少，添加剂市场价格随之有较大幅度的增加。为了应对全行业成本上涨，公司对产品结构及部分产品价格进行了适当调整，但同时受到行业需求疲软等因素影响，公司产品均价调整空间有限。2022 年，公司的产品销售均价较上年提升 5.63%，增长幅度小于单位成本上涨幅度 12.53%，因此毛利率及净利润有明显下降。

除原材料价格上涨因素外，2022 年上半年受国内部分地区物流、生产限制的影响，公司的产能、销量及上下游运输均受到了较大的影响。但是，随着 2022

年下半年俄乌冲突对油价的影响逐渐衰减，以及生产、物流限制逐步解除，公司 2023 年及之后的经营情况及经营结果均得到了较大的改善。

2021 年的减值预测是管理层基于当时市场状况做的最佳估计，实际利润与减值测试中利润预测的差异是由于 2022 年发生的不可预见因素导致，不影响 2021 年减值测试的审慎客观性。

2、2022 年商誉减值测试

单位：人民币万元

项目	2023 年 E	2023A	完成率
营业收入	238,543.71	225,299.43	94.45%
经营利润*	6,540.68	4,864.56	74.37%

2023 年预测与实际经营业绩无重大差异。

3、2023 年商誉减值测试

单位：人民币万元

项目	2024 年 E	2024A	完成率
营业收入	244,256.73	231,957.14	94.96%
经营利润*	10,669.32	11,333.55	106.23%

2024 年预测与实际经营业绩无重大差异。

4、2024 年商誉减值测试

单位：人民币万元

项目	2025 年 E	2025A	完成率
营业收入	243,453.12	240,774.82	98.90%
经营利润	11,652.13	9,019.32	77.40%

2025 年预测与实际经营业绩无重大差异。

(3) 结合前述问题，说明对统一石化资产组 2026 年的收入增长率预测值明显低于以往年度预测值，以及本期末对该资产组计提商誉减值准备的原因及合理性，并进一步论证各期商誉减值准备计提是否充分、及时。

公司答复：

2025 年商誉减值测试时，对 2026 年销售收入预测增长比率为 1.96%，略低于以前年度销售收入预测增长比率，主要系由于 2025 年国内润滑油产量虽然整体保持略微增长的态势，但受市场短期波动影响，增速也会有所波动。预计 2026 年产量与以前年度增速相比会是相对比较温和的增长；2025 年车用润滑油市场也在进一步从增量市场逐步转向存量市场，预计 2026 年的车用润滑油市场的增速会受到影响，公司在过去几年车用润滑油销量持续增加，随着车用润滑油市场整体趋于饱和，预计传统车用润滑油销量增速放缓。公司在积极研发车用油的升级换代，投入更大的市场费用，预计后续恢复更快的增长。

此外，2025 年润滑油出口量在持续增加，反映我国润滑油产品在全球市场上逐步有一定的竞争力。公司在以前年度有出口业务，但规模较小，2025 年度主要完成两个东盟国家和一个南美国家的出口。公司计划从 2026 年度开始更多布局出口业务的发展，随着非洲等海外市场开拓逐渐扩大和成熟，出口销售额预计将从 2027 年度开始实现较大的突破，成为公司收入的重要增长来源。目前出口业务开拓情况如下：（1）公司 2026 年成立了专门的出口业务部门，完成公司出口战略的制定，并于 2026 年 5 月正式在香港注册成立统一能源国际有限公司，计划作为经营出口业务的主要法律主体。（2）推进主品牌“统一”在多个国家的商标注册，已完成出口业务的系统搭建工作，为业务端的开拓做好准备工作。

（3）积极招聘市场开拓及销售人员，公司前期以东南亚及非洲市场为锚点，开

拓市场。截至目前已完成四个国家的出口，境外销售规模呈现出较大幅度的增长，比去年全年增长一倍以上。

此外，受季节性因素及 2026 年初突发中东地区冲突影响，原材料价格上涨幅度较大，客户基于对市场的预期出现较强烈的采购意愿，公司 2026 年一季度主营业务收入同比增长 17.70%。公司预计 2026 年全年销售收入及利润水平较 2025 年度商誉减值测试的预测没有重大差异。

综上所述，公司按照管理层在 2025 年底对市场发展的研判和对未来业务发展的规划相应确定了减值测试的假设和参数，减值测试显示不需要计提减值损失的结果合理。

会计师回复：

我们于 2023 年首次承接统一股份年度报表审计工作，在 2023 至 2025 年报审计工作中针对商誉减值执行的主要审计程序如下：

- 1、了解并评价管理层与商誉减值相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；
- 2、评价管理层对资产组的识别、将商誉分配至资产组的方法以及确定可收回金额所采用的方法是否符合企业会计准则的要求；
- 3、基于我们对统一股份所处行业的了解，综合考虑相关资产组的历史经营情况和其他外部信息等，评价管理层在确定预计未来现金流量现值时所采用的预测期收入增长率、稳定期收入增长率和未来经营利润率的合理性；
- 4、利用本所估值专家的工作，评价管理层确定相关资产组预计未来现金流量现值时所采用估值方法及折现率和稳定期收入增长率的合理性，以及管理层

聘请的评估师在确定相关资产组公允价值减值处置费用时所采用的市场租金、折现率及处置费率等关键假设的合理性；

5、对管理层采用的预测期收入增长率、稳定期收入增长率、未来经营利润率及折现率等关键假设进行敏感性分析，并考虑由此对财务报表所产生的影响以及是否存在管理层偏向的迹象；

6、将管理层在上一年度编制预计现金流量现值时所采用的关键假设与本年度的实际情况进行比较，以评价是否存在管理层偏向的迹象；

7、考虑在财务报表中有关商誉的减值评估以及所采用的关键假设的披露是否符合企业会计准则的要求。

基于上述审计工作，我们认为，公司对商誉减值相关的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。



本专项说明仅为统一低碳科技（新疆）股份有限公司向上海证券交易所提交就《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）的回复提供说明之用。未经本所的书面同意，不得用于任何其他目的。

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师

付强

付强



中国 北京

苟建君

苟建君



2026 年 7 月 29 日