证券代码:603003 证券简称:龙宇燃油 公告编号:2018-044

上海龙宇燃油股份有限公司关于回购公司股份进展情况的公告

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个别及连带责任。

上海龙宇燃油股份有限公司(以下简称“公司”)于2017年12月13日召开的2017年第二次临时股东大会审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份的议案》,公司于2018年1月2日在指定信息披露媒体上公告了《关于以集中竞价交易方式回购股份的回购报告书》,具体内容请参见公司于2017年12月14日、2018年1月2日分别刊登在《证券时报》、《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》和上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的相关公告。

根据上海证券交易所的相关规定,现将公司股份回购进展情况公告如下:

截至2018年4月30日,公司已通过集中竞价交易方式回购股份合计11,951,477股,占公司目前总股本的2.71%,成交均价为11.10元/股,支付的总金额为132,678,095.33元(不含印花税、佣金等交易费用)。

公司将根据后续回购股份进展情况及时履行信息披露义务,敬请投资者关注。

特此公告。

上海龙宇燃油股份有限公司
2018年5月4日

证券代码:603003 证券简称:龙宇燃油 公告编号:2018-045

上海龙宇燃油股份有限公司关于上海证券交易所对公司2017年年度报告的事后审核问询函的回复公告

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个别及连带责任。

上海龙宇燃油股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年4月18日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对上海龙宇燃油股份有限公司2017年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2018】0339号),公司高度重视,立即组织人员对《问询函》关注的事项进行认真核实,现回复并公告如下:

一、关于公司经营情况

1.年报披露,公司2017年度营业收入168.32亿元,同比增加15.98%,归母净利润5903.06万元,同比增加115.69%。非调合油业务实现营业收入26.24亿元,同比增加208.78%;公司金属产品贸易业务实现营业收入135.89亿元,占比较大。报告期内,油品贸易业务显著增长,行业大型央企成为公司重要客户之一。请补充披露:(1)本期营业收入、净利润上涨的具体原因,并结合大宗贸易行业发展状况及主要风险,分析公司业绩上涨是否具有可持续性;(2)非调合油业务近三年的收入和毛利率的同比变化情况、本期收入大幅增长的原因、行业大型央企的具体名称及本期销售量、销售金额,并说明该央企与上市公司是否存在关联关系或其他应当说明的关系;(3)结合货物流、资金流等情况,说明非调合油业务及金属产品业务的收入确认方法和确认时点、近三年主要客户名称及销售金额、近三年主要供应商名称及采购金额,并说明主要销售客户、供应商与上市公司是否存在关联关系或其他应当披露的关系。如近三年公司主要客户及供应商发生变化,请解释变化原因。请会计师说明核实过程,并就公司营业收入的真实性发表专项意见。

(1)本期营业收入、净利润上涨的具体原因,并结合大宗贸易行业发展状况及主要风险,分析公司业绩上涨是否具有可持续性;

回复:

公司的营业收入主要来自于大宗商品业务,其中包括有色金属业务与油品贸易业务,本期营业收入168.32亿元,同比增加15.98%,主要来源于油品贸易业务的增量贡献,本期油品贸易业务收入30.62亿元,同比增加16.77亿元,增长121.09%。

本期归属于上市公司的净利润5,903.06万元,同比增加115.69%,主要原因是报告期内公司大力开拓大宗商品业务,努力增加利润来源,同时加强资金管理与使用。为降低财务费用,公司对非公开发行股票募集资金进行现金管理,利用定期存款与购买结构性存款等方式,提高了资金收益,降低了公司财务成本;同时,由于2016年公司的净利润基数较小,导致公司2017年度净利润增长的幅度较大。

公司在整合资源的同时,开展精细化管理,加强市场竞争力,业绩稳步增长。近两年公司的大宗商品业务,在市场环境的改善的背景下,有色金属业务稳健经营,油品贸易业务随着品种调整、客户调整、经营方式的改变,稳中趋好。公司的船舶出租率达到100%,油库成本得到了有效的控制。但,公司油品及金属贸易业务仍面临下列风险:

公司油品业务面临的风险:

1)价格波动风险:在持货经营时,当油品价格出现下跌时,会导致存货价值下降。公司将积极把控销售节奏,合理安排库存,降低存货价值下跌风险。

2)需求波动风险:汽柴油终端需求下降可能导致竞争加剧,毛利率下降的风险;中石化、中石油收缩成品油外采数量可能导致公司业务量下降的风险;地炼压缩加工量、下调原料采购量,可能导致公司业务量和毛利率下降的风险;公司将通过不断拓展客户资源,控制一定的经营规模,避免需求变动可能带来的影响。

公司有色金属业务面临的风险:

1)价格波动风险:因运营所需,公司有色金属业务需持有一定量的存货,有色金属存货价值会产生价格波动的风险。公司通过卖空期货对冲有色金属存货风险,实现保值;同时,公司风险控制专岗实时监控公司现货、期货头寸,合理规避有色金属价格波动风险。

2)毛利下滑的风险:有色金属民易活跃度下降导致存货周转速度下降,进而导致资金占用成本上升等均可能带来公司毛利下滑的风险。公司力图通过以量补利、增加毛利率较高的贸易品种、根据自身销售能力确定采购数量、根据获利能力控制融资规模等措施控制相关风险。

(2)非调合油业务近三年的收入和毛利率的同比变化情况、本期收入大幅增长的原因、行业大型央企的具体名称及本期销售量、销售金额,并说明该央企与上市公司是否存在关联关系或其他应当说明的关系;

回复:

非调合油业务近三年的收入和毛利率同比变化情况如下:

单位:元

非调合油业务	2015年	2016年	2017年
营业收入	536,975,636.78	849,715,323.30	2,623,738,981.51
收入环比增长率		58.24%	208.78%
毛利率	-2.49%	1.72%	0.89%

非调合油业务近三年的营业收入分别为5.37亿元、8.50亿元、26.24亿元,收入环比上升58.24%、208.78%。

非调合油业务近三年收入大幅增长的原因:

1)经营模式发生变化:由传统的持货经营模式转变为非持货经营模式;

2)经营品种和价格发生变化:2017年经营品种由燃料油转变为成品油,均价由2,391元/吨增加至3,992元/吨;

3)客户群体发生变化:由中小型客户逐渐转变为国企、央企和大型客户,销量逐年增加,特点是量大利薄,但信用风险降低;

油品业务的持货经营模式因业务周期较长,占用资金成本较高,销售费用中的仓储费较高,既有存货跌价的风险,也存在超常获利的机会。与之相比,非持货经营模式因其业务周期较短,占用资金成本较低,采用获取背靠背价差的模式,因此毛利率较低。

受航运业不景气的影响,为规避信用风险,公司从经营策略上调整了船用燃料油及调合油业务的规模。近三年,公司油品业务灵活调整经营方式,从持货经营模式逐步转变为非持货经营模式为主,目前仅在上海水上加油点和宁波库发业务保留持货经营模式。

报告期内公司积极开拓非调合油业务,主要包括成品油和原料油批发业务。这两类业务均属于非持货经营模式,采用背靠背交易方式,从供应商仓库直接运达客户仓库,降低了市场价格波动风险和信用风险。

非调合油业务毛利率三年的变化情况:

2015年是非调合油业务转型的起步阶段,由持货经营模式逐渐转变为非持货经营模式;2016年非调合油业务成功转型为非持货经营模式,以中小型客户为主,吨差价较高,因此毛利率上升至1.72%;2017年经营品种由燃料油转变为成品油,客户群体由中小型客户逐渐转变为国企、央企和大型客户,特点是量大利薄、信用风险降低,因此毛利率为0.89%,较2016年有所下降。

公司合作的行业大型央企主要供应商如下:

单位:吨、元

央企或指定供应商	销售量	销售金额
中石化重庆指定供应商	24,756.661	127,844,744.56
中石化上海指定供应商	90,187.280	439,132,106.27
中石化湖南指定供应商	57,315.541	283,996,581.59
中海油中铁	6,296.874	31,107,633.95
中国石化江苏	80,379.728	332,513,849.26
合 计	258,936.084	1,214,594,915.63

上述央企或指定供应商与上市公司不存在关联关系。

(3)结合货物流、资金流等情况,说明非调合油业务及金属产品业务的收入确认方法和确认时点、近三年主要客户名称及销售金额、近三年主要供应商名称及采购金额,并说明主要销售客户、供应商与上市公司是否存在关联关系或其他应当披露的关系。如近三年公司主要客户及供应商发生变化,请解释变化原因。请会计师说明核实过程,并就公司营业收入的真实性发表专项意见。

回复:

非调合燃料油业务收入确认方法和时点:

1.大批发传统业务:货物交接给客户的同时,由商检机构出具商检报告或由运输方出具计量单据,公司方根据商检报告或计量单据与接货方确定最终结算量,结算量无误后双方在公司出具的结算函上盖章确认,由此公司确认销售收入。

2.大批发油价业务:货物交接给客户的同时,由商检机构出具商检报告或由炼厂出具过磅汇总计量单据,我司根据商检报告或过磅汇总计量单据与接货方确定最终结算量;按照合同双方约定的价格确认方式进行锁价并确认结算价格。双方按最终结算量、锁价金额、吨桶比等数据出具结算函,结算函由双方盖章确认,由此我司确认收入。

公司非调合油业务按总额法确认收入。公司签订采购与销售合同时,在合同条款中对油品质量、所有权风险转移时点、超期仓储费等风险进行了明确约定;公司业务团队自主开发供应商、客户,经综合评定后,选择合适的供应商及客户进行交易,公司在交易中占据了主导地位,在交易过程中公司业务团队对采、销价格有一定的议价能力,并承担了一定的价格波动及信用风险,按总额法确认收入,符合收入确认的基本原则。

近三年非调合油业务前五名客户分析如下:(单位:元)

2017年非调合油业务销售前五名	
客户名称	是否为关联方
上海聚华石油有限公司	否
中国石化销售有限公司江苏石油分公司	否
湖南新华联国际石油贸易有限公司	否
盘锦荣森贸易有限公司	否
东营市亚通石化有限公司	否

上表中非调合油业务前五名客户营业收入13.83亿元,占2017年度营业收入的8.22%

2016年非调合油业务销售前五名	
客户名称	是否为关联方
中国石化销售有限公司江苏石油分公司	否
中石化长江燃料有限公司	否
中海油销售上海公司	否
广东中石油国际事业有限公司	否
上海聚华石油有限公司	否

上表中非调合油业务前五名客户营业收入6.81亿元,占2016年度营业收入的4.29%

2015年非调合油业务销售前五名	
客户名称	是否为关联方
中国石油化工股份有限公司茂名分公司	否
上海港祺船舶燃料有限公司	否
上海港祺石油化工有限公司	否
上海安盛汽车船务有限公司	否
南通天益船舶燃物供应有限公司	否

上表中非调合油业务前五名客户营业收入3.26亿元,占2015年度营业收入的3.00%

近三年非调合油采购前五名供应商分析如下:(单位:元)

2017年非调合油业务采购前五名	
供应商名称	是否为关联方
日照岚桥港口石化有限公司	否
舟山中基石油化工有限公司	否
上海福佩克石油化工有限公司	否
舟山广盛石油化工有限公司	否
海宁市中油石油有限责任公司	否

上表中非调合油业务前五名供应商采购金额16.15亿元,占2017年度采购总额的9.18%

2016年非调合油业务采购前五名	
供应商名称	是否为关联方
南通市远邦石油有限公司	否
舟山广盛石油化工有限公司	否
宁波华安堂能源有限公司	否
上海联维石油化工有限公司	否
上海诺汉石油化工有限公司	否

上表中非调合油业务前五名供应商采购金额5.10亿元,占2016年度采购总额的3.12%

2015年非调合油业务采购前五名	
供应商名称	是否为关联方
茂名天和石油化工有限公司	否
淄博昌琦经贸有限公司	否
淄博群瀚经贸有限公司	否
舟山宝运石化有限公司	否
江苏百业通能源有限公司	否

上表中非调合油业务前五名供应商采购金额3.20亿元,占2015年度采购总额的2.71%

以上客户与供应商与公司均不是关联方。

近三年公司的非调合油正处于业务转型阶段,经营模式由持货经营模式转变为非持货经营模式、经营品种由燃料油转变为成品油、客户群体由中小型企业转变为国企、央企或大型企业,因此主要的客户与供应商均发生了变化。

由于近三年公司非调合油业务前五名客户和供应商的交易金额明细涉及公司商业秘密,经公司申请,不予披露;近三年公司非调合油业务前五名客户和供应商均不是公司的关联方,与公司不存在关联关系。

有色金属业务收入确认方法和时点:

有色金属业务必须具备第三方仓库(或货代公司)盖章确认的物流单据,且满足下列条件之一,可确认收入:

1)由我司向客户开具提单或货权转让凭证,客户在该提单或货权转让凭证上盖章确认。

2)由我司委托供应商直接向我司客户开具提单或货权转让凭证,客户在该提单或货权转让凭证上盖章确认。

公司有色金属业务按总额法确认收入。金属子公司采取持货经营的模式,采购时与供应商签订采购合同,在供应商将商品按照合同约定交付公司之后,公司承担与存货相关的主要风险,如存货损毁风险、市场价格变动带来的存货跌价风险等。为规避市场价格风险,公司买卖金属期货进行套期保值。销售团队负责寻找客户,通过谈判达成交易,签订销售合同,公司负有根据合同约定的交货条件、交货地点、交货时间交付约定商品的义务。在完成交付之后,与商品相关的主要风险转移给客户,公司确认收入。公司对客户和供应商的选择拥有完全的自主权,由业务团队自主接洽商谈,促成交易。交易价格是在和供应商及客户的谈判中参考有色金属公开的市场价格进行报价、还价之后达成一致的,完全是在公司管理层制定的经营策略的指引下,自主决定的。如果所销产品质量出现问题,公司也需对客户的索赔承担全部责任,因此公司承担了一定的信用风险。综上所述,有色金属业务,符合按照总额法确认收入的基本原则。

近三年有色金属业务销售前五名客户分析如下:

2017年有色金属业务销售前五名	
客户名称	是否为关联方
上海合一供应链管理有限公司	否
天津物产集团有限公司	否
天津市浩瑞矿产有限公司	否
上海帕洛帝尔实业有限公司	否
上海汇蓥贸易有限公司	否

上表中有色金属业务前五名客户营业收入60.49亿元,占2017年度营业收入的35.94%

2016年有色金属业务销售前五名	
客户名称	是否为关联方
天津物产集团有限公司	否
上海圣搏荣物资贸易发展有限公司	否
上海帕洛帝尔实业有限公司	否
上海鼎硕实业有限公司	否
上海合一供应链管理有限公司	否

上表中有色金属业务前五名客户营业收入41.16亿元,占2016年度营业收入的25.91%

2015年有色金属业务销售前五名	
客户名称	是否为关联方
AIRIC TRADING CO.,LIMITED	否
上海圣搏荣物资贸易发展有限公司	否
天津市浩瑞矿产有限公司	否
上海骏集金属贸易有限公司	否
XIANGHAI TRADING(H.K)COMPANY LIMITED	否

上表中有色金属业务前五名客户营业收入31.70亿元,占2015年度营业收入的29.17%

近三年有色金属业务采购前五名供应商分析如下:

2017年有色金属业务采购前五名	
供应商名称	是否为关联方
上海石拓实业有限公司	否
上海鸣越金属材料有限公司	否
华宇华泰(天津)实业有限公司	否
上海鑫宝煤化能源集团有限公司	否
REYARD INTERNATIONAL HOLDINGS CO., LIMITED	否

上表中有色金属业务前五名供应商采购金额54.20亿元,占2017年度采购总额的30.82%

2016年有色金属业务采购前五名	
供应商名称	是否为关联方
SINORISEINDUSTRYLIMITED	否
上海大昌铜业有限公司	否
上海益杉实业有限公司	否
上海迅邦投资有限公司	否
上海石拓实业有限公司	否

上表中有色金属业务前五名供应商采购金额48.13亿元,占2016年度采购总额的29.39%

2015年有色金属业务采购前五名	
供应商名称	是否为关联方
SINORISE INDUSTRY LIMITED	否
中交三航局工程物资有限公司	否
Raffemet Pte Ltd	否
宜都市宏硕贸易有限公司	否
XIANGHAI TRADING(H.K)COMPANY LIMITED	否

上表中有色金属业务前五名供应商采购金额39.43亿元,占2015年度采购总额的33.30%

以上客户与供应商与公司均不是关联方。

近三年公司的有色金属业务稳健经营,销量稳中有升,交易品种主要为金属铜与镍,主要客户与供应商变动不大。

由于近三年公司金属业务前五名客户和供应商的交易金额明细涉及公司商业秘密,经公司申请,不予披露;近三年公司金属业务前五名客户和供应商均不是公司的关联方,与公司不存在关联关系。

立信会计师核查意见:

会计师在执行审计过程中,严格按照中国注册会计师审计准则的规定要求、保持应有的职业谨慎,检查了上述公司的工商信息、查阅相关股东及董监高名单判断上述公司是否与龙宇燃油存在关联关系,并获取龙宇燃油管理层声明书,通过检查采购合同、销售合同、发票,货物流转单据等资料。

会计师认为:通过执行相关审计程序,上述供应商和客户与公司均不存在关联关系或其他应当披露的关系;上述收入是真实的。

2.年报披露,公司未来拟在北京、上海、广州、深圳等地建设定制化数据中心集群,成为未来重要业务板块。金汉王技术将采用批发型数据中心服务为主,零售型数据中心服务为辅的销售策略。(1)请分别按照批发、零售数据服务类别,披露主要客户群体、已签约的客户及签约执行情况、批发和零售服务的盈利模式及毛利率差异;(2)年报披露,报告期内,与中国联通北京分公司签署数据中心合作框架协议。请核实并披露合作进展情况、是否签署正式协议、合作模式及涉及金额,并就框架协议的不确定性进行风险提示;(3)结合行业可比公司情况,说明数据中心业务的预计运营时间、具体盈利模式、核心竞争力,定制化数据中心集群的建设进展情况、是否有具体的计划及充分的资源、人员储备;(4)公司数据资金业务的主要资金安排。

(1)请分别按照批发、零售数据服务类别,披露主要客户群体、已签约的客户及签约执行情况、批发和零售服务的盈利模式及毛利率差异;

回复:

从2016年开始,国内云计算服务商业务迅速发展,对第三方数据中心的需求,特别是在北京、上海、广州和深圳等核心区域的数据中心的需求高速增长。同时,原数据中心零售服务市场的中小型客户因成本、运营、带宽等因素,逐渐将IDC业务转移到云计算服务商的平台上,导致零售型数据中心的需求逐渐萎缩,而以大客户定制化为代表的批发型数据中心需求呈爆发式增长。

结合国内数据中心市场发展的最新态势,公司通过与多家大客户深度沟通,根据目标客户未来3-5年对于数据中心资源需求的规划,结合市场和目标客户的需求,经过慎重考虑,将公司数据中心战略明确定位为:发展以北京、上海、广州、深圳等地为核心基地的大客户定制化数据中心业务(批发型数据中心业务),同时按照大客户的需求规划扩展其他地区定制化数据中心业务。

定制化数据中心是国际数据中心运营的主流模式(比如以美国的Digital Realty Trust、Dupont Fabros Technology以及Coresite Realty为代表的国际知名的定制化数据中心服务商),国内万国数据等公司也采用定制化数据中心服务模式,此模式与行业中零售型销售模式对比优势有:

	大客户定制化数据中心业务(批发型数据中心业务)	零售型数据中心业务
市场销售	机房建设前明确客户需求,明确投资回报率。一次性销售,销售周期短,机柜空置期短。	先建设后销售,预估投资回报率。需要较长的销售周期,销售后,客户需要一段时间的上架周期。
建设成本	单一客户技术需求明确,全面定制,规模效应明显,没有二次改造费用。	同一机房需要满足不同客户的需求,存在重复建设和二次改造的可能。
建设周期	按客户需求时间表快速交付。	没有客户确认的交付时间,建设完成后存在二次改造的工期。
运营成本	单一客户运营要求明确,运营成本较低。	多客户运营要求不同,多套运营体系,成本高。
网络接入	与运营商合作,监管风险低。	存在转售运营商或第三方带宽的情况,存在监管风险。
投资回报率	投资回报率明确,以整个机房生命周期来衡量,投资回报率高。	如果机房全部卖出后,投资回报率高。但考虑到机房空置期和中小客户回款的风险,以整个机房生命周期来衡量,投资回报率低。

我司数据中心项目仍然处于建设期,目前还没有交付运营,暂无毛利率数据。

我们已经就大客户定制化数据中心业务模式,积极与大型互联网公司及金融客户接洽,正在商谈的主要客户包括一线大型互联网公司和部分国内大型金融企业。公司于2018年4月24日披露了《关于北京金汉王技术有限公司收到机房需求确认函的公告》,阿里巴巴集团采购部发出《金汉王机房需求确认函》,确认租赁公司位于北京市顺义区临空经济核心区天柱西路8号的云计算运营中心机房,租赁期限为6年,如无异议自动续签2年,租赁数量约为6000架5KW机柜(机柜数量以实际为准)。公司接到确认函后,还需与相关公司签署正式合同,合同条款尚存在一定的不确定性,存在最终签署的合同所约定的具体事项与确认函不一致等风险。因子公司尚未实际运营,本事项服务期较长,存在一定的项目运营风险。具体内容待与相关公司签订合同后,公司将及时履行信息披露义务,敬请投资者注意投资风险。

(2)年报披露,报告期内,与中国联通北京分公司签署数据中心合作框架协议。请核实并披露合作进展情况、是否签署正式协议、合作模式及涉及金额,并就框架协议的不确定性进行风险提示;

回复:

2017年9月15日,公司披露了《关于签订战框架协议公告》,该公告重点提示了,本次签订的框架协议为合作双方基于开展长期战略合作的框架性、意向性约定,本协议的执行情况尚存在不确定性。具体的实施内容将以双方签订的最终客户服务协议为准。本协议是框架性合作协议,对公司2017年的财务状况和经营成果不构成重大影响。

在与中国联通北京分公司签署数据中心合作框架协议后,双方一直保持友好合作关系,就具体数据中心项目的落实,共同与最终用户进行商谈。现正常推进过程中,截至本公告日,双方还没有签署正式的客户服务协议。

公司再次就框架协议的不确定性进行风险提示,本协议为合作双方基于开展长期战略合作的框架性、意向性约定,具体的实施内容将以双方签订的最终客户服务协议为准,后续仍存在无法签订正式客户服务协议或签订的正式客户服务协议内容与合作框架协议不一致的风险,敬请投资者注意投资风险。

(3)结合行业可比公司情况,说明数据中心业务的预计运营时间、具体盈利模式、核心竞争力,定制化数据中心集群的建设进展情况、是否有具体的计划及充分的资源、人员储备;

回复:

1)数据中心业务的预计运营时间、具体盈利模式、核心竞争力:

公司通过强有力的销售团队,与目标大客户进行了长期有效的沟通,基本确认多家大客户在北京地区的中短期需求,确定北京金汉王云计算运营中心项目按照大客户定制化数据中心的战略,已经完成全园区建设规划和设计,目前正在进行设备安装工程建设。按照公司的计划,2018年下半年完成一期设备安装工程建设并开始交付运营。

本项目采取“订单-建设-运营”的模式,定位为大客户定制化数据中心,主要是通过全园区大客户定制,锁定确定的合同期收入;通过大客户定制降低建设投资成本;通过大客户明确的上架计划,快速实现销售收入,缩短机房空置期;通过单一客户明确的运维要求有利于节省运营费用。以上明确的条件将为公司带来长期稳定的盈利。

2)定制化数据中心集群的建设进展情况、是否有具体的计划及充分的资源、人员储备

公司将充分利用项目的地理位置和电力优势、团队人员优势、公司资金优势,与国内有代表性的大客户达成销售协议,为龙宇燃油在大客户定制化数据中心领域的发展打下坚实基础。

同时,公司已经加快大客户定制化数据中心集群的区域战略布局,重点在上海、深圳、广州等地区规划新的项目,尽管公司积极在上述各地调研考察,但至本公告日公司还没有落实具体的项目。

为了保证项目的顺利销售、采购、建设和运营,公司已经组建了强有力的团队。团队核心成员来自于国内领先的数据中心运营和建设公司的高管,团队主要成员在数据中心行业都有5-10年的从业经验。

(4)公司数据资金业务的主要资金安排。

回复:

北京金汉王云计算运营中心使用募集资金进行项目投资,截止本公告日收购股权及项目建设支出共计10.47亿元,后续具体支付情况需视工程进度、客户需求等进行调整。为提高募集资金使用效率,增加募集资金的收益,暂时闲置募集资金按公司于2017年7月20日披露的《关于使用暂时闲置募集资金进行现金管理的公告》,在确保不影响募集资金项目的情况下,对临时闲置募集资金进行现金管理。公司将按照相关规定严格控制风险,用于投资品种为低风险、期限不超过12个月的保本型产品(包括但不限于结构性存款、定期存款及其他保本型理财产品等)。同时,应当满足安全性高、保本要求,产品发行主体能够提供保本承诺,并且流动性好,不得影响募集资金项目正常进行,并且理财产品不得用于质押。

二、关于公司的现金流情况

3.年报披露,报告期经营活动产生的现金流量净额为-8.53亿元,去年同期为5.84亿元,变化较大。主要原因为金属子公司接受客户信用证结算,在报告期内已贴现但信用证尚未到期,计入取得借款收到的现金。请补充披露:(1)前述金属子公司的主要销售客户、销售的具体产品、信用证结算金额、贴现时间、贴现金额、信用证开具时间及到期时间、是否附追索权;(2)年报披露,2017年1-4季度经营活动现金流净额分别为-2.09亿元、-4.54亿元、1.75亿元和1-3.64亿元,第一季度、第二季度和第四季度经营现金净流出金额均较大,而年报仅解释第四季度支付大量预付款影响现金流。请补充说明第一、第二季度经营现金净流出金额较大的原因及合理性、第三季度现金流好转的原因;

回复:

2017年第一季度有色金属业务采购备货,存货较期初增加1.02亿元;接受客户信用证结算货款、一季度末未到期信用证较期初有所增加,使得应收账款增加;期初以信用证结算的应付账款在2017年第一季度到期偿付,使得应付账款减少;以上应收账款、应付账款的变动以及预收账款和预付账款的变动合计使得经营活动产生的现金流量净额减少0.23亿元;油品公司采购备货预付款增加,在现金流量表上也直接反映为经营现金净流出金额较大。

第二季度有色金属业务采购备货量增加,存货较第一季度末增加0.94亿元;第二季度接受客户信用证结算的金额高于到期的信用证金额,使得应收账款增加4.05亿元,在现金流量表上直接反映为经营现金净流出金额较大。

第三季度有色金属业务前期收取的信用证到期金额较大,使得应收账款减少1.90亿元。信用证到期后,在现金流量表项目上同时反映在调增偿还债务支付的现金与销售商品、接受劳务收到的现金两个项目,因此第三季度经营活动产生的现金流量的净额出现好转。

结合分季度现金流的情况,附追索权的信用证办理贴现时,计入取得借款收到的现金;信用证到期后,在现金流量表项目上同时调增偿还债务支付的现金与销售商品、接受劳务收到的现金两个项目。

(3)年报披露,报告期末货币资金余额27.02亿元,同比下降11.3%。请补充披露本期信用证贴现收到现金,而期末货币资金同比下降的主要原因。请会计师核查并发表明确意见。

(1)前述金属子公司的主要销售客户、销售的具体产品、信用证结算金额、贴现时间、贴现金额、信用证开具时间及到期时间、是否附追索权;

回复:

金属子公司的收款方式主要有T/T和信用证两种方式,收到客户信用证后到银行办理贴现回笼资金。公司对收到信用证办理贴现及到期冲销已贴现的信用证的相关处理如下:

公司收到信用证并办理附追索权的信用证贴现时,计入短期借款,不冲销应收账款;待信用证到期后,再冲销短期借款与应收账款。附追索权的信用证办理贴现取得现金时,计入取得借款收到的现金;信用证到期后,在现金流量表项目上同时调增偿还债务支付的现金与销售商品、接受劳务收到的现金两个项目。

公司收到信用证并办理无追索权的信用证贴现时,直接冲销应收账款,现金流量表上计入销售商品、接受劳务收到的现金。

报告期末,未到期信用证明细如下:

公司名称	有无追索权	起始日	到期日	人民币	美元	贴现日期	贴现金额	截止本报告日冲销情况
SIIC SHANGHAI INTERNATIONAL TRADE (GROUP) CO., LTD	有	2017/12/22	2018/04/02		3,739,686.04	2017/12/22	3,718,493.68	已冲销
TEWOO GROUP (HONG KONG) LIMITED	无	2017-10-20-2017-11-1	2018-1-17-2018-2-1		17,141,019.82	2017-10-20-2017-11-1	17,064,634.34	已冲销
TEWOO GROUP (HONG KONG) LIMITED	有	2017-10-11-2017-11-1	2018-1-9-2018-1-31		23,411,558.16	2017-10-11-2017-11-1	23,293,663.19	已冲销
江苏兴荣美乐铜业有限公司	有	2017-10-11-2017-11-28	2018-1-19-2018-3-8		2,207,623.05	2017-10-11-2017-11-28	2,196,679.14	已冲销
宁波恒威进出口有限公司	有	2017/11/20	2018/02/12		1,380,905.28	2017/11/20	1,375,151.65	已冲销
宁波君安物产有限公司	有	2017/10/20	2018/01/8		2,109,873.80	2017/10/20	2,097,584.51	已冲销
宁波宁兴国贸实业有限公司	无	2017/07/12	2018/01/6	18,760,000.00		2017/07/19	18,325,927.51	已冲销
宁波兴业盛泰集团有限公司	有	2017/12/14	2018/03/26		1,348,651.10	2017/12/14	1,341,175.52	已冲销
宁波银亿进出口有限公司	有	2017-12-19-2017-12-20	2018-3-20-2018-3-30		6,660,679.32	2017-12-19-2017-12-20	6,622,558.57	已冲销
山东大海集团有限公司	有	2017-12-18-2017-12-22	2018-3-28-2018-3-21		5,075,427.83	2017-12-18-2017-12-22	5,047,072.42	已冲销
上海帕洛帝尔实业有限公司	无	2017-5-16-2017-9-18	2018-5-16-2018-9-18	674,833,000.00		2017/05/18	643,048,239.03	已冲销
上海帕洛帝尔实业有限公司	有	2017/06/07	2018/06/07	73,751,000.00		2017/06/22	70,476,947.29	未冲销
上海迅邦投资有限公司	有	2017/02/15	2018/02/13	100,000,400.00		2017/02/23	100,000,400.00	已冲销
天津市浩瑞矿产有限公司	无	2017-12-1-2017-12-13	2018-3-1-2018-3-15		13,851,340.49	2017-11-30-2017-12-13	13,777,453.84	已冲销
天津市浩瑞矿产有限公司	无	2017/12/26	2018/06/20	51,240,118.44		2017/12/26	50,079,981.97	已冲销
天津市浩瑞矿产有限公司	有	2017-12-1-2017-12-7	2018-3-1-2018-3-12		14,450,157.03	2017-12-1-2017-12-7	14,367,253.33	已冲销
天津物产国际能源发展有限公司	无	2017-10-24-2017-10-31	2018/01/25		5,901,173.74	2017-10-24-2017-10-31	5,875,907.88	已冲销
天津物产浩瑞国际矿业有限公司	无	2017-10-10-2017-10-17	2018-1-11-2018-1-10		6,229,968.42	2017-10-10-2017-10-17	6,202,622.21	已冲销
天津物产浩瑞国际矿业有限公司	有	2017-10-10-2017-10-18	2018-1-8-2018-1-9		6,452,275.32	2017-10-10-2017-10-18	6,420,665.02	已冲销
天津物产集团有限公司	无	2017-11-9-2017-11-27	2018-2-9-2018-2-27		13,881,077.64	2017-11-9-2017-11-27	13,809,448.76	已冲销
天津物产集团有限公司	有	2017-11-10-2017-11-24	2018-2-8-2018-2-22		35,682,992.50	2017-11-10-2017-11-24	35,483,201.28	已冲销

金属子公司销售的产品是以铜和镍为主的有色金属。

(2)年报披露,2017年1-4季度经营活动现金流净额分别为-2.09亿元、-4.54亿元、1.75亿元和1-3.64亿元,第一季度、第二季度和第四季度经营现金净流出金额均较大,而年报仅解释第四季度支付大量预付款影响现金流。请补充说明第一、第二季度经营现金净流出金额较大的原因及合理性、第三季度现金流好转的原因;

回复:

2017年第一季度有色金属业务采购备货,存货较期初增加1.02亿元;接受客户信用证结算货款、一季度末未到期信用证较期初有所增加,使得应收账款增加;期初以信用证结算的应付账款在2017年第一季度到期偿付,使得应付账款减少;以上应收账款、应付账款的变动以及预收账款和预付账款的变动合计使得经营活动产生的现金流量净额减少0.23亿元;油品公司采购备货预付款增加,在现金流量表上也直接反映为经营现金净流出金额较大。

第二季度有色金属业务采购备货量增加,存货较第一季度末增加0.94亿元;第二季度接受客户信用证结算的金额高于到期的信用证金额,使得应收账款增加4.05亿元,在现金流量表上直接反映为经营现金净流出金额较大。

第三季度有色金属业务前期收取的信用证到期金额较大,使得应收账款减少1.90亿元。信用证到期后,在现金流量表项目上同时反映在调增偿还债务支付的现金与销售商品、接受劳务收到的现金两个项目,因此第三季度经营活动产生的现金流量的净额出现好转。

结合分季度现金流的情况,附追索权的信用证办理贴现时,计入取得借款收到的现金;信用证到期后,在现金流量表项目上同时调增偿还债务支付的现金与销售商品、接受劳务收到的现金两个项目。

(3)年报披露,报告期末货币资金余额27.02亿元,同比下降11.3%。请补充披露本期信用证贴现收到现金,而期末货币资金同比下降的主要原因。请会计师核查并发表明确意见。

回复:

截止报告期末,利用自有闲置资金进行理财,购买低风险理财产品1.53亿元,较期初增加0.93亿元,在资产负债表其他流动资产中列报;且由于2017年9月新设成立的控股子公司经营原料油批发业务,期末采购备货支付预付款使得预付账款增加,因此本期信用证贴现收到现金,而期末货币资金出现同比下降。

立信会计师核查意见:

会计师在执行审计过程中,严格按照中国注册会计师审计准则的规定要求、保持应有的职业谨慎,检查了票据到期的主要时间、金额、交易对方、相关业务的发生时间,检查收到附追索权的L/C的具体时间、金额、业务背景等相关资料,如合同、银行回单,L/C复印件。检查购买理财产品相关协议,以及向银行进行函证。

会计师认为:通过执行相关审计程序,通过对票据到期的主要时间、金额、交易对方、相关业务的发生时间,按季度披露境外金属子公司收到附追索权的L/C的具体时间、金额、业务背景等相关资料进行检查,公司对收到与到期冲销附追索权的L/C的处理:公司收到附追索权的L/C时并办理贴现时,计入短期借款,不冲销应收账款;L/C到期后,再冲销短期借款与应收账款。该处理符合会计准则。

结合分季度现金流的情况,附追索权