

证券代码:600522 证券简称:中天科技 公告编号:临2021-040

特设代码:110051 特设简称:中天转债

江苏中天科技股份有限公司关于2020年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告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法律责任。

江苏中天科技股份有限公司(以下简称“公司”)近日收到上海证券交易所下发的《关于江苏中天科技股份有限公司2020年年度报告信息披露监管工作函》(上证公函【2021】0349号,以下简称“《工作函》”),收到《工作函》后,公司高度重视,积极组织相关人员就《工作函》中的问题进行逐项分析和讨论,结合公司实际情况,现将《工作函》的回复公告如下:

一、年报披露,公司主营产品通信及网络、电力传输、海洋装备、制品及商品贸易等多元化业务。其中通信及网络业务 2020 年收入稳定增长,毛利率连续两年大幅下滑;海洋装备业务近年来收入保持高速增长,毛利率持续提升,产业链及高附加值业务收入较大,毛利率较高。请公司结合各业务板块主要产品、客户结构、行业供需和竞争格局等变化情况进行补充披露:(1)光通信及网络业务板块收入增长但毛利率持续下滑原因,及对公司未来经营业绩的潜在影响;(2)海洋装备业务的核心竞争优势,相关业务板块收入增长的原因及可持续性,并说明相关业务是否存在行业政策影响,如有,请充分提示相关风险;(3)结合相关业务的投资金额、资金来源及收款政策等情况,补充说明开展制品及商品贸易等低毛利业务的经济合理性,以及公司现有业务关联性,核实相关业务的上游是否涉及控股股东信息及关联方。请年审会计师发表意见。

公司回复:
(1)光通信及网络业务板块收入增长但毛利率持续下滑原因,及对公司未来经营业绩的潜在影响:光通信及网络业务板块产品主要包括:光缆、宽带产品、射频电缆及高端通信设备。2020年度,光通信及网络业务板块收入比上年增长14.54%,毛利下降12.68%,毛利率减少7.45个百分点,降幅为23.68%。毛利率下降的主要原因分析如下:
2020年光纤产品市场价格下降30%以上,综合因素导致光缆产品价格下降26.84%、毛利率下降3.87个百分点;公司在光缆产品价格下降的不利因素影响下,积极开拓高端通信产品业务,2020年度高端通信设备收入增长236,479.93万元,使通信及网络业务板块总收入保持增长;由于高端通信产品销售毛利率15.00%相对较高,毛利率30.47%较低,销售结构的变化扩大了总体毛利率的下降幅度。(分析详见下表)

	2020年度			2019年度		
	收入(不含税)	成本	毛利率	收入(不含税)	成本	毛利率
光缆	385,321.72	207,008.18	30.47%	520,638.26	345,795.56	34.34%
宽带产品	106,777.36	84,887.03	19.76%	91,168.06	71,140.03	21.97%
射频电缆	79,352.89	56,413.59	24.00%	81,172.42	61,330.93	24.44%
高端通信产品	341,160.51	204,997.28	15.00%	4,072.57	4,072.57	13.12%
合计	942,612.48	653,307.04	30.47%	1,037,651.31	782,347.09	24.74%

当前光纤招标价格在集采期内对公司利润产生直接影响,未来光纤价格下降再次集采价格波动将对公司未来业绩产生不确定的影响,对此,公司将积极开拓国际国内市场,提升产品市场占有率,同时加大上游光纤预制棒产能,控制产业链成本。
(2)海洋装备业务的核心竞争优势,相关业务板块收入增长的原因及可持续性,并说明相关业务是否存在行业政策影响,如有,请充分提示相关风险:
公司高度重视海洋装备业务的技术研发工作,始终坚持以“需求引领、创新驱动”的发展理念。经过多年的发展,建立超深海各系列海洋产品,结构制造、生产工艺研究、产品应用等领域的技术体系,逐步形成了较强的市场竞争力。同时,公司注重对产品品质的管控,凭借在产品品质、技术方面的优势,“中天海缆”已在市场上具有较高的知名度和美誉度,为公司海洋装备业务拓展提供了有力的支撑。产品通过了CCC、CROCC等认证,率先通过了海底光缆ISO和OQ国际认证,具备进入国际市场的必要条件,有力地保障了公司承接大型项目的能力,取得良好的经济效益。公司注重与客户的合作,均针对客户的具体特性行业,通过持续深化与上述客户的合作,一方面客户可以提供持续的需求,另一方面公司拓展的市场空间,为公司持续发展奠定基础。另一方面,通过与优质客户的深度合作,有助于在产品研发、生产端、内部管理等方面不断提高,保持行业领先地位。

2020年度,海洋装备业务收入4,066,707.33万元,比上年增长123.76%。增长的主要原因有:根据财政部年度决算公告,国家海洋局所属单位2020年12月31日以前尚未结清的中央本级财政拨款收入,由中央财政发展的专项资金(财建〔2020〕14号)及相关资金,新增海上风电项目且不再纳入中央财政补贴范围,控规投资成本核减(备案)于2021年12月31日前全部机租及开并的存量海上风电项目,按相应价格纳入中央财政补贴范围。因此,海上风电行业在2021年初将迎来抢装潮,海上风电项目的建设对海缆产品的需求和旺盛工程的需求带来快速增长。

随着未来各专项补贴陆续退出,海上风电项目投资商投资意愿在抢装潮之后可能有所下降,导致包括海缆在内的海上风电产业链各环节景气度有所下降,进而导致公司投资收益出现下降的风险,敬请广大投资者注意投资风险。
(3)结合相关业务的投资金额、资金来源及收款政策等情况,补充说明开展制品及商品贸易等低毛利业务的必要性及经济合理性,以及与公司现有业务的关联性,核实相关业务的上游是否涉及控股股东信息及关联方。
1.制品及商品贸易业务的必要性及经济合理性
(1)必要性
制品及商品贸易的产品主要包括:铜杆、铜排、铜带、铜箔、铜管等。开展制品及商品贸易主要是为了满足海缆、陆缆、装备电缆、射频电缆等产品生产主要原材料需求,铜管的采购,以及储能电池对铜箔的需求,延伸产业链,提升自身产品品质,稳定材料成本。同时,为了提高资产的利用率,将铜管材料剩余产能对外经营,2020年度主要自身生产产品铜管,铜管材料成本占铜管材料总成本的95.12%,占铜管材料总收入的51.17%,对公司经营发展具有积极的作用。2020年度,铜管产品外销总金额为27.31,318.02万元,其中销售金额6个合同合计2,908.06万元,占比33.38%。
(2)经济性
制品及商品贸易的资金来源主要是公司投入的自有资金,执行执行现款的收款政策,无银行借款,2020年度,铜管产品毛利率为3.37%,毛利率较低的主要原因是在铜管的成本中直接材料占比98%,直接材料成本主要是由铜管采购成本构成,由于铜管采购成本受铜价波动影响较大,铜管产品是在铜管价格的基础上加上1530-1800元的不等成本,所以,铜管产品毛利率存在波动。
2.商品贸易业务的必要性及经济合理性
商品贸易业务板块包括:有色金属、能源化工以及黑色矿产三大板块。采购策略及付款周期如下:
①有色金属:按照客户订单向上游供应商进行询价采购,铜铝有色金属一般是现款现货,无付款周期。
②能源化工:按照客户的需求向上游游厂商进行背对背采购,铜管、铜箔业务一般是等下游客户确认收货物之后付款,无付款周期;燃料油、精对二甲苯(PTA)一般是现款现货,无付款周期。
③黑色矿产:根据客户订单需求与上游生产企业或代理商进行合作,其中与上游进行采购,煤炭业务一般是现款现货,无付款周期;钢材业务待下游客户确认收货物之后安排付款,无付款周期。

④有色金属:根据订单及客户订单需求签订销售合同,同一单价定价方式按照提货点价+补贴水价格的形式签订合同,同一单价定价方式按照长上有色网均价的形式签订合同。铜铝有色金属一般是现款现货,无付款周期。
⑤能源化工:根据客户需求签订销售合同,一般单价定价方式按照基准价+浮动单价的形式签订合同。煤炭业务一般是现款现货,无付款周期;钢材业务是客户确认收货物之后60天左右时间回款。
商品贸易业务的资金来源主要包括:自有资金、银行贷款、办理银行承兑汇票等,2020年末主要财务状况:资产总额1,050,047.7元(其中:货币资金46,081.64万元,应收账款101,037.49万元,预付账款8,098.86万元,存货47,822.10万元,应收账款175,765.29万元(其中:长期账龄1,329.11万元),应付账款71,600.70元,应付账款37,473.21万元),所有者权益46,284.65万元(其中:实收资本30,169.58万元)。2020年度,实现收入总额1,989,180.22万元(合并抵销金额387,037.71万元),净利润66,225.51万元,净资产收益率为13.72%。
商品贸易主要是为了满足公司生产经营过程中主要原材料、铜等有色金属及同时采购、节约成本等因素的考虑,是在保障自身生产经营的前提下,发挥自身优势,实现规模采购效应,降低成本,提高经济效益。其必要性主要体现在以下方面:
①集中采购增加公司议价能力,降低采购成本
公司全年订单量平均到每月日常,铜日均采购400吨左右,铝日均采购300吨左右,集中采购相较于零散采购而言具有成本优势,同时铜铝在特定时间周期内供应量相对有限,供应商不成为为零单将难以在谈判中取得主动权,故公司对于有色金属采购均采取集中采购,提高议价能力,降低成本。
②商品贸易有助于提升大型原材料采购的管理能力,保证生产稳定性。
在生产过程中一方面要进行原材料价格管理,一方面还要保证生产过程的稳定连续,在价格管理方面,针对建立的非常安全库存,公司通过定期保证库存成本,防止价格波动风险。
由于每签订订单价格不稳定,同时中标后下游企业的开工生产上情况也有潜在变化,导致无法将材料使用量与成本分配在全年的不同月份。而成本就要要求生产稳定性保证产品价格优势,需要与多家供应商进行控制成本及交货力;(5)从资产配置、数量、金额等方面,具体说明近两年与相关固定资产、无形资产、存货与高通业务模式的匹配性,并分析差异原因;(6)结合高通业务具体环节所需人工情况,说明近两年与相关人工、数量、学历及收入与业务的匹配性;并分析差异原因;(7)近两年高通产品的主要原材料、运输费用,是否由客户指定,分析相关货物运输情况与主要客户的匹配性。
两年审计会计师上述问题逐一发表意见,并得出结论:1)对公司主要客户,供应商实施的审计程序,特别审计方法及过程,以及执行的审计结论;(2)高通业务涉及的会计科目,以及对公司货物存储、出入库等流程执行的审计程序,说明是否获取充分、适当的审计证据,审计结论是否准确恰当,并对相关资产的变化情况与公司业务的匹配性发表明确意见。
公司回复:
(1)分业务板块列示近三年前五预付对象的名称、交易事项、预付安排、付款方式、月度平均余额、结算周期等,并核实资金来源是否流向控股股东及关联方;
1.分业务板块列示近三年前五大预付对象情况(单位:万元)

业务板块前五名	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占总比	金额	占总比	金额	占总比
光通信及网络	269,880.34	72.17%	109,366.43	79.56%	1,573.26	5.37%
电力传输	6,113.84	1.63%	2,993.39	2.08%	5,699.69	19.35%
海洋系列	25,446.42	6.83%	2,776.31	2.02%	1,301.17	4.44%
射频电缆	4,828.29	1.32%	1,440.29	1.06%	2,020.27	6.89%
高端通信产品	1,321.88	0.36%	1,440.29	1.06%	322,346.16	11,007%
其他	7,940.13	2.22%	6,131.12	4.46%	4,542.75	15.57%
合计	311,404.16	83.24%	123,620.22	89.66%	25,842.51	88.21%

2.光通信及网络业务板块近三年前五大预付对象情况(单位:万元)

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
浙江鑫隆网络工程有限公司	267,328.52	采购网络设备	合同约定	承兑汇票	142,312.09	10个月	否
上海宝钢新材料集团有限公司	76,438	卷材、冷轧板	合同约定	电汇或承兑	1,101.11	1个月	否
国网江苏电力有限公司苏州供电公司	688.38	电费	合同约定	电汇	725.45	1个月	否
上海福来龙实业有限公司	581.96	油漆款	合同约定	承兑汇票	324.83	6个月	否
博威集团(厦门)科技股份有限公司	500.00	研發设备	合同约定	电汇	500.00	24个月	否
合计	269,880.34						

2019年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
上海宝钢新材料集团有限公司	61,124	钢板	合同约定	电汇	1,141.12	1个月	否
中天科技集团上海浦东高新技术开发区分公司	490.44	代垫运费	合同约定	电汇	372.57	3个月	是
ZHEJIU GMBH	232.04	拉模模具	合同约定	电汇	227.91	2个月	否
上海福来龙实业有限公司	197.46	固化设备	合同约定	电汇	589.01	6个月	否
南通普力机械设备有限公司	123.68	空调	合同约定	电汇	46.38	6个月	否
合计	107,338						

2018年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
上海宝钢新材料集团有限公司	3,689.56	钢材	合同约定	承兑汇票	2,317.69	3个月	否
山东信达进出口有限公司	712.88	铜杆	合同约定	电汇	915.16	1个月	否
特变电工(上海)能源装备有限公司	706.61	电缆	合同约定	电汇	58.88	1个月	否
山东东方电缆有限公司	329.63	电缆	合同约定	承兑汇票	44.00	6个月	否
PTA (INDONESIA) APTAN ALUMINIUM	471.00	铜杆	合同约定	电汇	30.26	1个月	否
合计	6,113.84						

2019年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
中国宝武钢铁集团有限公司	1,412.22	钢材	合同约定	承兑汇票	3,341.69	3个月	否
陶氏化学(上海)有限公司	600.50	橡胶料	合同约定	承兑汇票	502.27	3个月	否
中国宝武钢铁集团有限公司	367.23	铜管、铜板	合同约定	承兑汇票	215.68	6个月	否
晋钢钢铁正安线材材料有限公司	322.99	铜管、铜板	合同约定	承兑汇票	791.11	6个月	否
山东烟台新材料科技有限公司	248.66	铜杆	合同约定	电汇	44.65	1个月	否
合计	2,963.30						

2018年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
江苏方力光电设备科技股份有限公司	20,474.80	铜管、铜板	合同约定	承兑汇票	14,671.22	6个月	否
上海福来龙实业有限公司	1,900.00	船舶租赁	合同约定	承兑汇票	75.00	6个月	否
上海福来龙实业有限公司	1,600.00	船舶租赁	合同约定	承兑汇票	66.67	6个月	否
南通普力机械设备有限公司	1,600.00	铜管、铜板	合同约定	承兑汇票	56.41	6个月	否
南京人行金融	343.79	预付账款	合同约定	电汇	288.06	12个月	否
合计	25,948.42						

2019年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
BORGHINI PTFE LTD	2,373.62	绝缘料	合同约定	电汇	321.64	3个月	否
上海华行进出口有限公司	207.92	进口关税	合同约定	电汇	246.93	141个月	否
上海华行进出口有限公司	66.96	设备款	合同约定	承兑汇票	20.13	6个月	否
陶氏化学(上海)有限公司	46.94	铜管、铜板	合同约定	电汇	46.43	3个月	否
南京中南有色金属有限公司	21.87	水漆	合同约定	承兑汇票	6.11	6个月	否
常州爱特特电气有限公司	143.88	铜管、铜板	合同约定	承兑	215.66	6个月	否
合计	2,776.31						

2018年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
VAN OORD URE LTD	595.16	工业款	合同约定	电汇	173.10	6个月	否
南京华行进出口有限公司	244.14	预收账款	合同约定	电汇	919.78	6个月	否
MED-PRER KEY	164.08	工业款	合同约定	电汇	61.53	9个月	否
南京华行进出口有限公司	150.00	VOC设备租赁	合同约定	电汇	12.83	3个月	否
常州爱特特电气有限公司	143.88	铜管、铜板	合同约定	承兑	215.66	6个月	否
合计	1,301.17						

5.新能源业务板块近三年前五大预付对象情况(单位:万元)

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
福建恒光光伏科技有限公司	139.49	组件款	合同约定	承兑汇票	17.44	6个月	否
张家港保税区坤美特电国际贸易有限公司	92.80	材料款	合同约定	承兑汇票	7.74	3个月	否
南通美利光电有限公司	146.49	蒸汽费	合同约定	电汇	189.25	2个月	否
北京中节能环保设备有限公司	37.29	货款	合同约定	电汇	3.11	3个月	否
南通普力机械设备有限公司	32.00	铜管、铜板	合同约定	电汇	2.66	12个月	否
合计	448.26						

2019年12月31日

供应商名称	预付余额	采购内容	预付安排	付款方式	月度平均余额	结算周期	是否流向关联方
杜仲南德有限公司	526.38	聚氨酯薄膜	合同约定	承兑汇票	110.27	3个月	否
南通康泰机械有限公司	386.60	锂电池	合同约定	承兑汇票	161.61	6个月	否
深圳市星源东材股份有限公司	221.18	锂电池	合同约定	承兑汇票	105.38	6个月	否
苏州中德华达设计咨询有限公司	216.80	设计费	合同约定	电汇	200.23	12个月	否
湖北康泰动力电池有限公司	86.33	锂电池	合同约定	承兑汇票	86.33	12个月	否
合计	1,449.29						否

上述经常性关联交易履行了相应的审批程序和适当披露,交易合理、价格公允。
会计期间回复:
(一)了核程序
1.了核程序
2.关注关联方履行信息披露义务的情况;
3.获取产品成本核算流程图,检查生产成本的归集与分配;
4.检查生产成本各要素的变动情况,分析成本变动的合理性;
5.查阅国家宏观经济政策,与管理层讨论产品价格和商品贸易的经营目标和规划;
6.根据行业数据对相关数据进行分析。
(二)核查结论
经核查,我们认为:(1)光通信及网络业务板块收入增长但毛利率持续下滑原因是光纤价格下跌,销售结构变化影响;(2)海洋系列收入增长的原因是海上风电的快速度发展增加了光缆产品相配套的市场的需要;(3)开展制品及商品贸易等低毛利业务立足于自身经营需要,在保证产品质量、稳定材料价格方面发挥了积极的作用。
一、年报披露,公司主营产品通信及网络、电力传输、海洋装备、制品及商品贸易等多元化业务。其中通信及网络业务 2020 年收入稳定增长,毛利率连续两年大幅下滑;海洋装备业务近年来收入保持高速增长,毛利率持续提升,产业链及高附加值业务收入较大,毛利率较高。请公司结合各业务板块主要产品、客户结构、行业供需和竞争格局等变化情况进行补充披露:(1)光通信及网络业务板块收入增长但毛利率持续下滑原因,及对公司未来经营业绩的潜在影响;(2)海洋装备业务的核心竞争优势,相关业务板块收入增长的原因及可持续性,并说明相关业务是否存在行业政策影响,如有,请充分提示相关风险;(3)结合相关业务的投资金额、资金来源及收款政策等情况,补充说明开展制品及商品贸易等低毛利业务的经济合理性,以及公司现有业务关联性,核实相关业务的上游是否涉及控股股东信息及关联方。请年审会计师发表意见。

公司回复:
(1)光通信及网络业务板块收入增长但毛利率持续下滑原因,及对公司未来经营业绩的潜在影响:光通信及网络业务板块产品主要包括:光缆、宽带产品、射频电缆及高端通信设备。2020年度,光通信及网络业务板块收入比上年增长14.54%,毛利下降12.68%,毛利率减少7.45个百分点,降幅为23.68%。毛利率下降的主要原因分析如下:
2020年光纤产品市场价格下降30%以上,综合因素导致光缆产品价格下降26.84%、毛利率下降3.87个百分点;公司在光缆产品价格下降的不利因素影响下,积极开拓高端通信产品业务,2020年度高端通信设备收入增长236,479.93万元,使通信及网络业务板块总收入保持增长;由于高端通信产品销售毛利率15.00%相对较高,毛利率30.47%较低,销售结构的变化扩大了总体毛利率的下降幅度。(分析详见下表)

	2020年度			2019年度		
	收入(不含税)	成本	毛利率	收入(不含税)	成本	毛利率
光缆	385,321.72	207,008.18	30.47%	520,638.26	345,795.56	34.34%
宽带产品	106,777.36	84,887.03	19.76%	91,168.06	71,140.03	21.97%
射频电缆	79,352.89	56,413.59	24.00%	81,172.42	61,330.93	24.44%
高端通信产品	341,160.51	204,997.28	15.00%	4,072.57	4,072.57	13.12%
合计	942,612.48	653,307.04	30.47%	1,037,651.31	782,347.09	24.74%

当前光纤招标价格在集采期内对公司利润产生直接影响,未来光纤价格下降再次集采价格波动将对公司未来业绩产生不确定的影响,对此,公司将积极开拓国际国内市场,提升产品市场占有率,同时加大上游光纤预制棒产能,控制产业链成本。
(2)海洋装备业务的核心竞争优势,相关业务板块收入增长的原因及可持续性,并说明相关业务是否存在行业政策影响,如有,请充分提示相关风险:
公司高度重视海洋装备业务的技术研发工作,始终坚持以“需求引领、创新驱动”的发展理念。经过多年的发展,建立超深海各系列海洋产品,结构制造、生产工艺研究、产品应用等领域的技术体系,逐步形成了较强的市场竞争力。同时,公司注重对产品品质的管控,凭借在产品品质、技术方面的优势,“中天海缆”已在市场上具有较高的知名度和美誉度,为公司海洋装备业务拓展提供了有力的支撑。产品通过了CCC、CROCC等认证,率先通过了海底光缆ISO和OQ国际认证,具备进入国际市场的必要条件,有力地保障了公司承接大型项目的能力,取得良好的经济效益。公司注重与客户的合作,均针对客户的具体特性行业,通过持续深化与上述客户的合作,一方面客户可以提供持续的需求,另一方面公司拓展的市场空间,为公司持续发展奠定基础。另一方面,通过与优质客户的深度合作,有助于在产品研发、生产端、内部管理等方面不断提高,保持行业领先地位。

2020年度,海洋装备业务收入4,066,707.33万元,比上年增长123.76%。增长的主要原因有:根据财政部年度决算公告,国家海洋局所属单位2020年12月31日以前尚未结清的中央本级财政拨款收入,由中央财政发展的专项资金(财建〔2020〕14号)及相关资金,新增海上风电项目且不再纳入中央财政补贴范围,控规投资成本核减(备案)于2021年12月31日前全部机租及开并的存量海上风电项目,按相应价格纳入中央财政补贴范围。因此,海上风电行业在2021年初将迎来抢装潮,海上风电项目的建设对海缆产品的需求和旺盛工程的需求带来快速增长。

随着未来各专项补贴陆续退出,海上风电项目投资商投资意愿在抢装潮之后可能有所下降,导致包括海缆在内的海上风电产业链各环节景气度有所下降,进而导致公司投资收益出现下降的风险,敬请广大投资者注意投资风险。
(3)结合相关业务的投资金额、资金来源及收款政策等情况,补充说明开展制品及商品贸易等低毛利业务的必要性及经济合理性,以及与公司现有业务的关联性,核实相关业务的上游是否涉及控股股东信息及关联方。
1.制品及商品贸易业务的必要性及经济合理性
(1)必要性
制品及商品贸易的产品主要包括:铜杆、铜排、铜带、铜箔、铜管等。开展制品及商品贸易主要是为了满足海缆、陆缆、装备电缆、射频电缆等产品生产主要原材料需求,铜管的采购,以及储能电池对铜箔的需求,延伸产业链,提升自身产品品质,稳定材料成本。同时,为了提高资产的利用率,将铜管材料剩余产能对外经营,2020年度主要自身生产产品铜管,铜管材料成本占铜管材料总成本的95.12%,占铜管材料总收入的51.17%,对公司经营发展具有积极的作用。2020年度,铜管产品外销总金额为27.31,318.02万元,其中销售金额6个合同合计2,908.06万元,占比33.38%。
(2)经济性
制品及商品贸易的资金来源主要是公司投入的自有资金,执行执行现款的收款政策,无银行借款,2020年度,铜管产品毛利率为3.37%,毛利率较低的主要原因是在铜管的成本中直接材料占比98%,直接材料成本主要是由铜管采购成本构成,由于铜管采购成本受铜价波动影响较大,铜管产品是在铜管价格的基础上加上1530-1800元的不等成本,所以,铜管产品毛利率存在波动。
2.商品贸易业务的必要性及经济合理性
商品贸易业务板块包括:有色金属、能源化工以及黑色矿产三大板块。采购策略及付款周期如下:
①有色金属:按照客户订单向上游供应商进行询价采购,铜铝有色金属一般是现款现货,无付款周期。
②能源化工:按照客户的需求向上游游厂商进行背对背采购,铜管、铜箔业务一般是等下游客户确认收货物之后付款,无付款周期;燃料油、精对二甲苯(PTA)一般是现款现货,无付款周期。
③黑色矿产:根据客户订单需求与上游生产企业或代理商进行合作,其中与上游进行采购,煤炭业务一般是现款现货,无付款周期;钢材业务待下游客户确认收货物之后安排付款,无付款周期。

④有色金属:根据订单及客户订单需求签订销售合同,同一单价定价方式按照提货点价+补贴水价格的形式签订合同,同一单价定价方式按照长上有色网均价的形式签订合同。铜铝有色金属一般是现款现货,无付款周期。
⑤能源化工:根据客户需求签订销售合同,一般单价定价方式按照基准价+浮动单价的形式签订合同。煤炭业务一般是现款现货,无付款周期;钢材业务是客户确认收货物之后60天左右时间回款。
商品贸易业务的资金来源主要包括:自有资金、银行贷款、办理银行承兑汇票等,2020年末主要财务状况:资产总额1,050,047.7元(其中:货币资金46,081.64万元,应收账款101,037.49万元,预付账款8,098.86万元,存货47,822.10万元,应收账款175,765.29万元(其中:长期账龄1,329.11万元),应付账款71,600.70元,应付账款37,473.21万元),所有者权益46,284.65万元(其中:实收资本30,169.58万元)。2020年度,实现收入总额1,989,180.22万元(合并抵销金额387,037.71万元),净利润66,225.51万元,净资产收益率为13.72%。
商品贸易主要是为了满足公司生产经营过程中主要原材料、铜等有色金属及同时采购、节约成本等因素的考虑,是在保障自身生产经营的前提下,发挥自身优势,实现规模采购效应,降低成本,提高经济效益。其必要性主要体现在以下方面:
①集中采购增加公司议价能力,降低采购成本
公司全年订单量平均到每月日常,铜日均采购400吨左右,铝日均采购300吨左右,集中采购相较于零散采购而言具有成本优势,同时铜铝在特定时间周期内供应量相对有限,供应商不成为为零单将难以在谈判中取得主动权,故公司对于有色金属采购均采取集中采购,提高议价能力,降低成本。
②商品贸易有助于提升大型原材料采购的管理能力,保证生产稳定性。
在生产过程中一方面要进行原材料价格管理,一方面还要保证生产过程的稳定连续,在价格管理方面,针对建立的非常安全库存,公司通过定期保证库存成本,防止价格波动风险。
由于每签订订单价格不稳定,同时中标后下游企业的开工生产上情况也有潜在变化,导致无法将材料使用量与成本分配在全年的不同月份。而成本就要要求生产稳定性保证产品价格优势,需要与多家供应商进行控制成本及交货力;(5)从资产配置、数量、金额等方面,具体说明近两年与相关固定资产、无形资产、存货与高通业务模式的匹配性,并分析差异原因;(6)结合高通业务具体环节所需人工情况,说明近两年与相关人工、数量、学历及收入与业务的匹配性;并分析差异原因;(7)近两年高通产品的主要原材料、运输费用,是否由客户指定,分析相关货物运输情况与主要客户的匹配性。
两年审计会计师上述问题逐一发表意见,并得出结论:1)对公司主要客户,供应商实施的审计程序,特别审计方法及过程,以及执行的审计结论;(2)高通业务涉及的会计科目,以及对公司货物存储、出入库等流程执行的审计程序,说明是否获取充分、适当的审计证据