证券代码:603003　　证券简称:龙宇燃油　　公告编号:2022-023

上海龙宇燃油股份有限公司关于回复2021年年度报告的信息披露监管工作函的公告

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法律责任。

上海龙宇燃油股份有限公司(以下简称“龙宇燃油”或“公司”)于2022年5月26日收到上海证券交易所《关于上海龙宇燃油股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2022】0486号)(以下简称“工作函”),公司高度重视,立即组织相关机构和人员对工作函中涉及的问题逐项落实,现就相关问题的回复公告如下:

一、业务经营情况

1.年报披露,公司2021年实现营业收入79.8亿元,同比减少10.82%,实现归母净利润-1.5亿元,扣非后归母净利润-1.8亿元。公司2020年及2019年分别实现营业收入89.6亿元,135.5亿元,归母净利润-6756.6万元,654.9万元,扣非后归母净利润-1.2亿元,-4461.1万元,公司金属业务收入同比下降41.2%,公司称为控制业务风险,主动压缩业务规模。近三年来营业收入持续下降,且连续两年归母净利润亏损,连续三年扣非后净利润亏损。请公司:(1)分业务列示近三年的主要财务数据,并说明同比变化的原因;(2)结合业务模式,同行业可比公司情况等,具体说明公司业务是否具有可持续盈利能力及后续发展规划;(3)结合报告期内有色金属价格涨幅情况、业务风险因素、同行业可比情况,具体说明金属业务风险的具体指向和营业收入大幅下降的原因。

公司回复:

(1)分业务列示近三年的主要财务数据,并说明同比变化的原因;

1)数据中心业务

单位:万元

主要财务数据	2021年	2020年	2019年
营业收入	30,964.22	20,178.28	3,248.52
营业成本	22,143.51	14,395.46	5,156.92
营业毛利	8,820.71	5,782.82	-1,908.40
归属于母公司净利润	-8,408.36	5,390.93	-1,123.77

报告期内,数据中心业务的营业收入30.964万元,同比2020年增长53.45%,2020年同比2019年增长521.16%,主要系2020年北京金汉王云计算运营中心全部完工结项,同时随着一期、二期项目上架机柜数持续增加,实现机柜托管服务收入逐年递增。

报告期内,数据中心业务的归属于母公司净利润-8,408万元,同比2020年下降255.97%,主要系公司基于谨慎性原则,结合对金汉王数据中心项目的经营状况及未来现金流的分析预测,并展开对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试,确认金汉王数据中心项目的商誉减值损失金额11,627万元。

2)大宗商品贸易-石油化工

单位:万元

主要财务数据	2021年	2020年	2019年
营业收入	355,394.60	129,125.73	124,876.50
营业成本	349,399.82	127,624.98	119,140.73
营业毛利	5,994.77	1,500.75	5,735.77
归属于母公司净利润	-5,140.96	-1,270.42	2,801.96

报告期内,石油化工业务的营业收入36亿元,同比2020年增长175.23%,2020年同比2019年增长3.40%,主要系2021年公司聚焦石油化工主业的经营思路,在保持客户稳固的基础上,继续寻求央企、国企等其他优质客户的合作,并积极开拓甲醇、乙二醇等石油化工品种。

本报告期,公司通过提升上游资源获取能力、中游物流及仓储管控能力、下游销售渠道建设能力,实现营业毛利5,995万元。因全资子公司舟山龙熠石油化工有限公司(以下简称“舟山龙熠”)与山东省岚桥石化有限公司(以下简称“岚桥石化”)之间产生货物买卖合同纠纷并提起诉讼,依据公司会计政策,本报告期对岚桥石化应收款项计提减值准备9,678万元,使得石油化工业务的归属于母公司净利润为-5,141万元。

3)大宗商品贸易-有色金属

单位:万元

主要财务数据	2021年	2020年	2019年
营业收入	411,216.93	745,042.89	1,221,670.54
营业成本	409,976.16	742,683.26	1,216,777.51
营业毛利	1,240.77	2,359.64	4,893.03
归属于母公司净利润	-1,360.81	-10,877.10	-1,023.28

公司2019年金属业务营业收入为122亿元,2020年中母公司金属业务进入调整期(调整原因见本回复问题第(3)问回复),当年度下半年收入缩减,全年收入下降至75亿元,经2020年调整后,2021年全年收入下降至41亿元。

公司2020年归属于母公司的净利润为-10,877万元,其主要原因为2019年控股子公司融时贸易(上海)有限公司与上海易果有色金属贸易有限公司(以下简称“上海易果”)之间发生货物买卖合同纠纷并提起诉讼,依据公司会计政策于当年度对上海易果应收款项计提减值准备13,527万元。本报告期末,根据公司对此项应收账款减值测试结果,补充计提减值准备857万元。

(2)结合业务模式、同行业可比公司情况等,具体说明公司业务是具有可持续盈利能力及后续发展规划;

通过本回复第(1)问回复数据情况可见,公司近三年处于主业转型阶段,IDC业务的营业收入、毛利逐年增长,石油化工贸易的营业收入逐年增长,公司金属业务营业收入规模逐年下降。

公司数据中心业务(暨IDC业务)目成功收购北京金汉王数据中心项目以来,已逐渐成为公司产业布局的重点。2019年,金汉王项目开始分区运营,并整体为单一大客户提供数据中心服务器托管服务,随着大客户上架新逐步提升,营业收入持续增长。目前该项目基本进入稳定运营阶段,大客户合同基础稳固,服务周期较长,合同期内将继续为公司提供较为可观的毛利和稳定的现金流。2021年下半年,公司依托江苏中物达物联网科技有限公司的收购,成功在无锡核心区域拓展数据中心项目,规模为5,874个IDC机柜(按平均设备功率4.4kW测算),目前该项目处于工程建设阶段,截至2021年末,公司在运营数据中心按平均设备功率4.4kW测算机柜约7,780个。IDC业务作为公司战略转型的核心业务板块可持续盈利能力较好。

石油化工贸易业务方面,公司通过加大与中石化、中石油等央企所属重点客户的合作,完善服务等举措稳定国内油品批发业务,适时调整经营策略,发展全资子公司新加坡龙宇的海外油品贸易业务,配合国内油品市场拓宽采购渠道和销售渠道,提升公司油品全产业链业务整体实力和竞争力。目前,公司国内贸易和国际贸易并举,形成了石油、化工两大业务链条;业务品类日趋丰富,延伸到了甲醇、乙二醇等石油化工品种。在上述举措的作用下,公司2021年石油化工贸易营业收入和毛利均得到提升,业务基础稳固。

金属贸易业务方面,2020年以来,受新冠肺炎疫情和贸易摩擦的影响,国内外金属价格波动较大,对公司金属业务盈利的稳定性带来影响,公司在金属板块业务出现易果大额应收账款的经营风险(参见本问题第(3)问回复)。因此,公司主动调整经营思路,压缩业务规模,聚焦IDC和石油化工主业,精减业务团队,控制业务风险,清理债权债务,相关销售收入逐步减少,目前公司金属业务规模保持相对合理范围内。

综上,公司主营业务盈利能力未出现重大不利变化,公司近三年主营收入变化是公司调整内部业务结构(即IDC业务和石油化工贸易规模逐年增长,金属贸易业务规模逐步下降),转型升级所带来的必然结果,公司IDC业务和大宗商品贸易业务具有可持续盈利能力。

公司后续发展规划为:

公司IDC业务将积极探索多元化的业务发展模式,把握行业未来发展方向,挖掘市场潜在机遇,采用大型定制化数据中心(以北京金汉王项目为代表)、高端零售数据中心(以无锡中物达项目为代表)以及探索边缘计算核心数据中心相结合的模式,进行IDC业务长远,致力于打造多元化的云计算数据中心服务架构,赋能大数据互联网快速发展,并为物联网、5G应用等新一代信息技术持续落地提供基础支撑。目前,公司无锡中物达项目处于工程建设阶段,边缘计算核心数据中心业务2022年初成立团队,现处于开拓阶段;后续对公司收入和利润的影响尚存在一定的不确定性。

公司大宗商品贸易业务将坚持稳中求进,优化资源配置,强化业务团队,提升公司更精专的石油化工主业,继续压缩金属贸易业务规模,克服疫情带来的不利影响,稳定国内外石油化工贸易规模和品类,力争提高贸易业务的毛利率,提升公司效益。

(3)结合报告期内有色金属价格涨幅情况、业务风险因素、同行业可比情况,具体说明金属业务风险的具体指向和营业收入大幅下降的原因。

1)公司金属业务的风险

报告期内,公司所开展的金属业务以铝锭、锌锭标准品为主,该类大宗商品在上海期货交易所对注册品牌、纯度以及杂质含量上有严格要求因此商品质量可控。但由于其商品单位价值高、价格公开且波动大的金融特性,其交易的主要风险体现为价格波动风险和违约风险。

A.价格波动风险:大宗商品现货市场定价通常以交易当日期货合约价格和现货升贴水价格为依据,自2020年疫情影响,大宗商品价格波动幅度显著,其价格不可预期的风险是该类业务主要风险之一。近两年铝锭、锌锭期货合约价格波动情况如下:

B.违约风险:金属产品单价高致使单批次交易金额较高,交易过程中遇不可抗力原因或交易对手自身原因造成的无法按时交货、无法按时付款等合同违约情况发生将会为公司带来较为严重的经营风险。

2)营业收入下降原因

A.战略布局规划

如本回复第(2)问回复所述,2016年公司非公开发行股票并使用募集资金成功收购北京金汉王IDC数据中心,公司通过了“双核驱动,产投并举”的发展战略,努力将公司建设成大宗商品贸易和大数据基础设施运营的双主业驱动的综合企业集团。金属业务收入逐年下降符合公司的产业规划和战略布局。

B.控制风险要求

公司自2014年起开展金属贸易业务,于2015年引入专业业务团队并合资成立了一家以金属贸易业务为主营业务的控股子公司融畅贸易(上海)有限公司(以下简称:融畅贸易公司)。2019年融畅贸易公司销售规模剧烈及扩张,公司对融畅贸易公司进行了缩编调整。同时,受当年疫情影响,大宗金属商品价格发生剧烈波动,在人员缩编和价格剧烈波动因素下,公司决定不再开展持续经营业务,只保留受价格波动风险较小的批发业务,由此直接导致2020年、2021年金属业务收入持续下降。

2.年报披露,2021年第一至第四季度,公司分别实现营业收入165亿元、16.1亿元、195亿元及26.7亿元;第四季度环比增长36.9%,与前两年存在较大差异,2020年及2019年第四季度收入分别环比下降25%、25.7%。同时,2021年第四季度经营活动现金流净额为4.2亿元,同比增加405%。请公司:(1)结合业务模式、各季度产品结构、客户结构等因素,具体说明报告期内第四季度营业收入同比增加的原因及合理性;(2)具体列示第四季度经营活动现金流构成科目及金额,并结合业务特征、应收账款及存货周转情况等因素说明期末经营性现金大额流入的原因。

公司回复:

(1)结合业务模式、签约订单及履行、客户变动等因素,具体说明报告期内第四季度营业收入同比增加的原因及合理性;

报告期内,公司2021年第一至第四季度实现营业收入情况明细如下:

单位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
数据中心收入	7,131.40	7,612.78	7,780.66	8,439.37
石油化工收入	57,328.04	82,918.03	74,219.70	140,536.15
有色金属收入	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34
运输及服务收入	18.58	33.19	32.78	20.39
其他业务收入	70.75	70.75	70.75	75.47
收入合计	165,037.41	170,888.72	195,116.90	266,532.72

报告期内公司第四季度营业收入增长较多主要系根据公司发展战略目标,聚焦主营业务所致。公司于2021年8月份先后成立了浙江众程能源有限公司和新疆龙宇能源,通过分销渠道开拓、优质客户开发,以及坤粹等化工业务的拓展,使得石油化工业务第四季度营业收入环比增长89.35%。新增的石油化工业务包括批发和库发业务模式,签约订单正常履行;新增客户均主要是从事石油化工业务。2021年第四季度石油化工业务收入14.05亿元,2022年一季度石油化工业务收入为8.86亿元,虽然受春节和疫情影响一季度收入环比下降,但同比2021年一季度5.73亿元规模为55%。

公司第四季度石油化工客户收入前五名情况如下:

客户	第四季度	2021全年	第四季度占全年收入比重	是否2021年新增客户	应收款情况
第一名	30,172.00	49,340.18	61%	是	已全额收款
第二名	10,195.77	10,195.77	100%	是	已全额收款
第三名	9,714.25	9,714.25	100%	是	已全额收款
第四名	6,133.40	6,133.40	100%	是	已全额收款
第五名	4,695.80	4,695.80	100%	是	已全额收款
小计	60,911.22	80,079.40	76%		

公司有色金属业务下半年度收入其计约23亿元,同比下降25.81%,环比上半年度增加2752%,主要由于大宗商品业务在业务周期短且不稳定的特点,商品自签订采购合同到销售回款一般周期在60天左右,各个季度业务量大小取决于下游企业生产计划安排,商品的市场价格以及上游矿产资源的供应情况,并无规律可循,因此该行业各个计时阶段入件一定确动属于合理情形。

(2)具体列示第四季度经营活动现金流构成科目及金额,并结合业务特征、应收账款及存货周转情况等因素说明期末经营性现金大额流入的原因。

第四季度经营现金流构成科目及金额情况如下:

单位:万元

项目	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	338,661.47
收到的税费返还	55.72
收到其他与经营活动有关的现金	-13.87
经营活动现金流入小计	338,703.32
购买商品、接受劳务支付的现金	292,735.15
支付给职工以及为职工支付的现金	734.51
支付的各项税费	1,053.35
支付其他与经营活动有关的现金	1,849.28
经营活动现金流出小计	296,372.28
经营活动产生的现金流量净额	42,331.04

第四季度影响经营性现金流的主要科目变动情况如下:

单位:万元

科目	2021年12月31日	2021年9月30日	经营性现金流影响
应收账款	71,753.13	105,239.25	33,486.12
预付款项	27,309.41	69,824.05	42,514.64
存货	32,232.92	11,686.79	-20,546.13
应付票据	31,989.60	14,000.00	17,989.60
应付账款	2,849.89	17,152.14	-14,302.25
合同负债	16,319.42	32,384.00	-16,064.58
合计			43,077.41

注:以上仅列举了报告期第四季度对经营现金流量影响较大的科目变动情况。

第四季度应收账款及存货周转情况变动如下:

项目	4季度	1-3季度	增减率
应收账款周转次数-石油化工	37.51	17.78	110.94%
应收账款周转次数-有色金属	9.03	2.39	278.37%
存货周转次数-石油化工	7.29	23.85	-69.42%
存货周转次数-有色金属	/	/	/

大宗商品贸易变商品经济规律影响及制约,与国内外宏观经济形势密切相关,具有需求周期性或季节性、价格波动较大等特征,随着市场行情变化,业务资金投入变化大,短期内出现收应付账款、存货等余额的波动使得经营性现金流量波动属于行业内正常情况。

1)大宗商品贸易-石油化工

公司石油化工业务收入在第四季度集中增长(增长原因详见本问题回复第(1)小问),且该类业务具有周转快,回款周期短的优势,公司石油化工业务年末应收账款仅为3.636万元,第四季度业务收入大比例已收回货款,应收账款周转次数同步提高。但由于年末时点油品存货库存大幅增加(原因详见本回复问题第(2)),导致四季度存货周转率上升。

2)大宗商品贸易-有色金属

有色金属业务下半年向下游客户交货量大于上半年,其业务周期在60天左右,因此第四季度业务收款偏高,周转率也较高。

3)银行承兑汇票

本报告期公司金属、化工业务付款方式多样化,其采用开立银行承兑汇票方式延后了当年度经营现金流出的时间。

综上各项因素,公司第四季度收入高、回款多,付款流出延后致使经营性公司第四季度现金流入较大。

3.年报披露,报告期内实现营业收入同比减少10.82%,且第四季度营业收入同比增加56.14%。而报告期末应收账款期末余额7.2亿元,同比增加28%,计提坏账准备合计1.85亿元;账龄1个月内的应收账款余额0.2亿元。请公司:(1)分业务类别示主要应收账款对象、余额及占比,与公司所涉关联关系等,并结合销售政策等,说明报告期内应收账款占营业收入比重存在明显变动的原因及合理性;(2)列示账龄1个月内应收账款对象、金额、业务背景,与公司所涉关联关系等,说明应收账款大幅增加的原因及合理性,并结合第四季度营业收入同比增幅较大的原因,说明是否存在提前确认收入的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(1)应收账款对象、金额、业务背景、与公司所涉关联关系等,并结合销售政策等,说明报告期内应收账款占营业收入比重存在明显变动的原因及合理性;

公司数据中心业务根据已签订的机房合作协议,提供数据中心代管服务以及全方面运维管理服务等,并按双方协议约定,根据每月实际机柜使用数量计算并确认收入。大宗商品业务(含石油化工、有色金属)均以向客户交货即货物所有权发生转移的时点确认收入。公司签订的合同在通常交货期内一个月左右,其中,石油化工业务根据不同客户给予不同信用政策,该类业务中现款提货和期限较短的客户居多,因此当期第四季度收入较大,但年末应收账款金额较小。公司有色金属业务给予客户提货后一个月内付款的赊销政策,因此年末应收账款金额较高。与上年同比情况详见下表:

分业务类别列示应收账款占营业收入比重情况如下:

单位:万元

业务类型	项目	2020年	2021年
数据中心	年末应收账款余额	5,620.05	16,324.57
	营业收入	20,178.28	30,964.22
	应收账款占营业收入比重	28%	53%
大宗商品贸易(石油化工)	年末应收账款余额	3,862.19	3,636.51
	营业收入	129,125.73	355,394.60
	应收账款占营业收入比重	3%	1%
大宗商品贸易(有色金属)	年末应收账款余额	46,593.14	51,792.04
	营业收入	745,042.89	411,216.93
	应收账款占营业收入比重	6%	13%
合计	年末应收账款余额	56,075.38	71,753.13
	营业收入	894,346.90	797,575.74
	应收账款占营业收入比重	6%	9%

本报告期公司数据中心业务和金属业务应收账款占营业收入比重同比上升,致使公司全年应收账款占营业收入比重增加3个百分点,各业务类型变动原因如下:

1)数据中心业务:自2021年3月开始金汉王数据中心业务部分机柜的计费模式从机电分离转变为包电模式,并转签至运营商,由于合同转签期间与运营商结算时间有所延长,且终端客户上架计费机柜数量增加,致使数据中心业务应收账款占营业收入比重增加25个百分点。

2)大宗商品贸易(石油化工):公司石油化工业务收入在第四季度集中增长(增长原因详见本回复第二大问第(1)小问),且该类业务具有周转快,回款周期短的优势,因此该类业务应收账款占营业收入比重减少2个百分点。

3)大宗商品贸易(有色金属):

A.2020年中旬公司决定将控股子公司融畅贸易公司原已签订合同的业务收尾后不再开展新增业务,上述收尾业务应收款项陆续于2020年下半年收回,因此由融畅贸易公司业务团队所开展的金属业务应收账款占营业收入比重仅为1%(年末除易果公司通期应收账款以外均无其他应收款项)。

公司本部开展的金属业务销售账期在30天左右,年末应收账款5.18亿元中除了上述易果逾期账款0.33亿元之外,其余4.85亿元都是账期不超过一个月的应收账款(详见本回复B-3明细表)。年末形成上述应收账款的两家客户并非当年度新增客户,且其交易模式及交易条款也未曾改变。截至2022年1月上述不超过一个月的应收账款4.85亿元已全额收回。

具体占比及收入情况见下表:

大宗商品贸易(有色金属)应收账款占营业收入比重情况:

单位:万元

业务类型	项目	2020年	2021年
大宗商品贸易(有色金属)	年末应收账款余额	46,593.14	51,792.04
	营业收入	745,042.89	411,216.93
	应收账款占营业收入比重	6%	13%
其中:融畅贸易业务团队开展的金属业务	年末应收账款余额	4,140.82	3,283.80
	营业收入	294,794.00	
	应收账款占营业收入比重	1%	--
公司本部开展的业务	年末应收账款余额	42,452.32	48,508.25
	营业收入	450,248.89	411,216.93
	应收账款占营业收入比重	9%	12%

大宗商品贸易(有色金属)季度收入情况表:

单位:万元

年度	项目	1季度	2季度	3季度	4季度	合计
2020年	大宗商品贸易(有色金属)	162,758.63	269,865.27	179,039.13	133,379.86	745,042.89
	其中:融畅贸易业务团队开展的业务	84,745.82	145,101.66	57,977.26	6,969.26	294,794.00
	公司本部开展的业务	78,012.81	124,763.61	121,061.87	126,410.60	450,248.89
2021年	大宗商品贸易(有色金属)	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34	411,216.93
	其中:融畅贸易业务团队开展的金属业务					–
	公司本部开展的业务	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34	411,216.93

B.本报告期12月份向下游客户交货量较多,当月业务收入金额4.89亿元(不含增值税金额),占全年收入比例为11.9%,致使1个月以内的应收账款金额(含增值税)为4.85亿元。

上述A、B两项原因导致应金属业务应收账款占营业收入比重增加7个百分点。

报告期末,各类业务主要账款情况如下(单位:万元):

1)数据中心业务

应收账款对象	账面余额	坏账准备	账面价值	是否为关联方	销售政策
第一名	16,101.82	167.2	15,934.62	否	合同定价销售
第二名	389.95	–	389.95	否	合同定价销售
小计	16,491.77	167.2	16,324.57		

2)大宗商品贸易(石油化工)

应收账款对象	账面余额	坏账准备	账面价值	是否为关联方	销售政策
第一名	1,090.32	–	1,090.32	否	数质量确认日收到发票后5个工作日内付款
第二名	938.92	938.92	–	否	数质量确认后30天付款
第三名	938.75	938.75	–	否	数质量确认后30天付款
第四名	908.9	–	908.9	否	每月20日对账后开具发票,次月25日付款。
第五名	637.2	–	637.2	否	数质量确认且收到发票后付款
其他	2,936.27	1,936.18	1,000.09	否	
小计	7,450.36	3,813.85	3,636.51		

3)大宗商品贸易(有色金属)

应收账款对象	账面余额	坏账准备	账面价值	是否为关联方	销售政策
第一名	25,271.18	–	25,271.18	否	完成交货后一个月付款
第二名	23,237.07	–	23,237.07	否	完成交货后一个月付款
第三名	17,846.22	14,562.42	3,283.80	否	完成交货因逾期已诉讼
小计	66,354.46	14,562.42	51,792.04		

(2)列示账龄1个月的应收账款对象、金额、业务背景、与公司所涉关联关系等,说明应收账款大幅增加的原因及合理性,并结合第四季度营业收入同比增幅较大的原因,说明是否存在提前确认收入的情形。

公司第四季度收入增长,主要是本年度8月份石油化工业务、成立新公司,致使第四季度收入同比上年增加11亿元,增长比例344%。

公司年末应收账款增长,主要是公司数据中心业务机柜结算方式改变,年末应收账款同比增长10,705万元,增长比例为190%。

公司全年收入下降,主要是公司金属业务2020年中旬进入调整期,致使2021年金属业务收入同比下降33亿元,下降比例为45%。

综上,公司第四季度石油化工业务收入增加,全年金属业务收入减少,数据中心业务应收账款增加,三项增减因素分别来源于三种业务类型变化所致,因此公司不存在提前确认收入的情形。

各业务类型分季度收入对比情况如下:

单位:万元

年度	业务类型	1季度	2季度	3季度	4季度	合计
2020年	数据中心收入	3,610.17	4,510.08	5,860.59	6,197.43	20,178.28
	大宗商品贸易(石油化工)收入	20,631.45	33,118.32	43,416.57	31,635.41	128,801.75
	大宗商品贸易(有色金属)收入	162,758.63	269,865.27	179,039.13	133,379.86	745,042.89
	运输及服务收入	–	29.07	24.74	23.49	77.30
	其他业务收入	47.17	47.17	81.58	70.75	246.67
	收入合计	187,047.42	307,569.92	228,422.61	171,306.95	894,346.90
2021年	数据中心收入	7,131.40	7,612.78	7,780.66	8,439.37	30,964.22
	大宗商品贸易(石油化工)收入	57,328.04	82,918.03	74,219.70	140,536.15	355,001.92
	大宗商品贸易(有色金属)收入	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34	411,216.93
	运输及服务收入	18.58	33.19	32.78	20.39	104.94
	其他业务收入	70.75	70.75	70.75	75.47	287.74
	收入合计	165,037.41	170,888.72	195,116.90	266,532.72	797,575.74
增减比例	数据中心收入	98%	69%	33%	36%	53%
	大宗商品贸易(石油化工)收入	178%	150%	71%	344%	176%
	大宗商品贸易(有色金属)收入	-38%	-70%	-37%	-12%	-45%
	运输及服务收入	--	14%	32%	-13%	36%
	其他业务收入	50%	50%	-13%	7%	17%
	收入合计	-12%	-44%	-15%	56%	-11%

报告期末,公司账龄1个月的应收账款情况如下:

单位:万元

应收账款对象	账面价值	业务背景	是否为关联方
第一名	25,271.18	货物已交付完成,应收客户结算款项	否
第二名	23,237.07	货物已交付完成,应收客户结算款项	否
第三名	9,677.82	数据中心托管服务已完成,应收客户结算款项	否
第四名	1,090.32	货物已交付完成,应收客户结算款项	否
第五名	908.9	供油业务已完成,应收客户供油款	否
其他	2027.25	供油业务或货物已交付已完成,应收客户供油款或结算款项	否
小计	62,212.54		

年审会计师意见:

1.执行的审计程序

(1)了解、评价并测试了管理层与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性;我们通过审阅销售合同与管理层的访谈,了解和评估了龙宇燃油的收入确认政策;

(2)对收入和成本执行分析程序,包括本期各月度收入、成本、毛利波动分析,主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序;

(3)大宗商品石油化工贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、商检机构出具商检报告或由运输方出具计量单据、结算函、销售发票、销售回款、锁价单等资料,评价收入确认的真实性和准确性;

大宗商品有色金属贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、提单或货权转让凭证、销售发票、销售回款等资料,评价收入确认的真实性和准确性;

(4)我们对重要客户进行了函证销售收入发生额、应收款余额,应付款余额等信息;

(5)针对可能出现的完整性风险,我们实施了具有针对性的审计程序,包括但不限于在增加收入完整性测试样本的基础上,针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试,核对存货的发出明细,确认单证相关时间节点,以评估销售收入是否在恰当的期间确认,是否存在截止问题。

2.审计结论

我们认为,管理层对收入的确认事项的总体评估是可以接受的,管理层对收入的确认时点的相关判断及估计的合理性,不存在提前确认收入的情形。

4.年报披露,公司前五大客户及供应商集中度较高,报告期内前五名客户销售金额4.86亿元,占总销售金额的61%,前五名供应商采购金额3.88亿元,占采购总额的49%。同时前五大客户及供应商在当年均有新增对象。其中新增客户POWERSUPERCORPORATIONLTD,销售额4.9亿元,占年度销售总额的6.19%;新增供应商广州毅享国际贸易有限公司,采购额13.21亿元,占年度采购额16.57%。该公司系2021年6月成立,注册资本5000万元。请公司:(1)结合业务实质、采购商品类别及金额、支付方式、到货周期、供应商行业地位,与公司所涉关联关系等情况,具体说明向上述新成立企业大规模采购的原因和合理性;(2)补充披露向新增客户销售商品的具体类别及金额、业务背景、支付方式、回款周期、与公司所涉关联关系。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(1)结合业务实质、采购商品类别及金额、支付方式、到货周期、供应商行业地位、与公司所涉关联关系等情况,具体说明向上述新成立企业大规模采购的原因和合理性;

2021年大宗商品金属呈单边上涨趋势,价格高企致使金属产品的采购额占比较高。报告期内公司向广州毅享国际贸易有限公司(以下简称“广州毅享公司”)采购金额为13.21亿元,交易品种为锌锭和铝锭,其中采购锌锭4.7吨,铝锭2.7吨,两产品全年平均交易价格均超过2万元/吨。公司向其全年采购数量在行业内不属于大规模采购情况,但由于产品价格较高,致使全年交易金额占公司采购总额比例较高。广州毅享公司成立于2021年6月,并进驻江阴南方(广州)产业链发展有限公司位于广州市增城区供应链现货交易平台,故具备更为稳定的营商环境。公司现货采购结算方式通常为支付货款后一个月完成交货,而广州毅享公司在此基础上同意接受我公司开立的远期银行承兑汇票进行货款结算,大大弥低了我公司的资金压力和资金成本,因此报告期内与广州毅享公司交易金额占比较高,根据该业务团队以往的交易情况以及行业内的口碑情况,公司已将其作为金属商品的主要供应商之一。公司与该供应商交易本报告期执行交付的广州毅享国际贸易有限公司的货款(电汇、银行票据等结算方式)都已完成交货,且我公司与其不存在关联关系。

(2)补充披露向新增客户销售商品的具体类别及金额、业务背景、支付方式、回款周期、与公司所涉关联关系。

POWERSUPERCORPORATIONLTD我我公司台湾客户,该公司主要提供食品、国际石油贸易、船舶租赁、国际航运服务。母公司金荣集团,其集团公司与各大炼厂及贸易公司保持长期且稳定的合作关系,集团旗下船队实力雄厚,体系健全。目前,集团在新加坡、台湾、大陆及香港等亚洲国家均设有办公室。

报告期内公司与POWERSUPERCORPORATIONLTD交易金额为4.93亿元,销售产品为柴油,合同签订期间2021年9月至2021年11月,于2021年9月至2021年11月履行交货义务并确认收入。双方采用电汇或信用证为主要结算方式,回款周期在15至25天,POWERSUPERCORPORATIONLTD与我公司不存在关联关系。

年审会计师意见:

1.执行的审计程序

(1)了解、评价并测试了管理层与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性;我们通过审阅销售合同与管理层的访谈,了解和评估了龙宇燃油的收入确认政策;

(2)了解、评价并测试了管理层与采购与付款确认相关的内部控制设计和运行有效性;

(3)向管理层询问、访谈,检查新增客户和供应商的原因及审批流程;

(4)大宗商品石油化工贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、商检机构出具商检报告或由运输方出具计量单据、结算函、销售发票、销售回款、锁价单等资料,评价收入确认的真实性和准确性;

大宗商品有色金属贸易业务我们抽查了与采购相关的重要合同、提单或货权转让凭证、采购发票、采购付款、货到入库等资料,评价采购的真实性和准确性;

(6)我们对重要客户、供应商进行了函证销售收入发生额、采购发生额、应收账款余额、应付账款余额、预付款项余额等信息;

(7)选取部分重要客户和供应商进行走访、访谈,查询工商注册信息等程序分析是否存在关联方关系和资金占用。

2.审计结论

我们认为:公司的新增主要客户和供应商符合公司的内部控制制度,采购付款、采购到货、销售确认、销售回款都在合同的规定期内,通过访谈、工商注册资料查询等不存在关联方关系。

二、数据中心业务

5.年报披露,公司数据中心业务实现营业收入3.1亿元,同比增加53.45%,营业成本2.2亿元,同比增加54.86%,毛利率为28.79%,同比减少0.65个百分点。同时,公司称在运营及在建数据中心IT负载累计达到960兆瓦,折算成5千瓦标准机柜约12000个。报告期末,金汉王配套设施工程在建工程期末余额800.9万元。另外,公司与阿里云签订定制数据中心一期合同已执行金额45亿元,占合同总额48.7%;二期合同已执行金额889万元,占合同总额4%。请公司:(1)结合报告期内其他执行合同金额、在运营机柜个数、定价情况等因素说明营业收入同比大额增加的原因及合理性;(2)列示金汉王具体项目构成、金额、同比变动情况及变动原因;(3)结合目前已投入运营及在建机柜数量、项目建设情况、合同签约时长等因素,说明与阿里云签订的一期、二期合同执行进度较为缓慢的原因、后续预计执行完毕的时间及条件。

公司回复:

(1)结合报告期内其他执行合同金额、在运营机柜个数、定价情况等因素说明营业收入同比大额增加的原因及合理性;

1)截至本报告期末,金汉王一期已交付运营的IT负载达到约26.48兆瓦(MW),机柜上架率为96.65%;金汉王二期交付运营的IT负载达到约7.75兆瓦(MW),机柜上架率为86.4%。

2)2018年4月,公司收到阿里巴巴集团采购部发出的《金汉王机房需求确认函》,确认整体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,并在需求确认函中约定了租电分离的机房合作模式及机柜用服务费标准等事项。合同实际执行时由于客户在建设期间对交付机柜功率进行调整,导致工程建设成本增加,后经双方协商一致,在一期机房合作协议签订时调增了一期的定价标准,而二期定价标准维持不变。自2021年3月开始,一期部分机柜的计费模式从机电分离转变为包电模式,包电模式下的托管服务费定价也相应调增。

3)营业收入大额增加原因,主要分为以下三个方面:

A.计费机柜数量变化:2021年末同比2020年末计费机柜数增加16.91%,且2020年机柜尚处于爬坡增长状态,收入线性增长,而2021年上半年已上架机柜稳定运营,故使得托管服务收入增加。

B.计费模式变化:自2021年3月开始部分机柜计费模式从机电分离转变为包电模式,因此供电服务收入大幅下降,同时托管服务收入大幅增加。

C、新增PUE奖励:PUE奖励收入是在负载超过40%后一个完整年度后开始计算,因此2021年才开始结算PUE奖励收入属于新增收入。

金汉王项目计费机柜数量和IT负载率的增长,新增的PUE奖励收入,使得数据中心项目营业收入同比大幅增加,同时计费模式的变化使得收入结构相应调整,符合数据中心业务模式的特点,具备合理性。

(2)列示金汉王具体项目构成、金额、同比变动情况及变动原因;

2021年金汉王项目单体投表成本发生额为21,372.