（上接B065版）

回复：

报告期内公司应付款情况如下（单位：万元）：

单位名称	存货结构	账面价值	存货账龄	可变现净值
广东精艺金属股份有限公司	产成品	635.73	1个月内	639.25
佛山市顺德区精艺万希铜业有限公司	原材料	435.26	1个月内	470.46
	在产品	0.34	1个月内	0.36
	产成品	306.44	1个月内	308.44
广东精艺销售有限公司	原材料	9,296.25	1个月内	9,879.57
	产成品	9,121.77	1个月内	9,156.31
芜湖精艺铜业有限公司	原材料	2,401.15	1个月内	2,491.82
	在产品	2,551.03	1个月内	2,656.05
	产成品	6,522.43	1个月内	6,531.88
内部交易未实现损益抵消	原材料	-3,821.44	1个月内	-
	产成品	3,522.38	1个月内	-
合并存货	原材料	8,311.22	1个月内	12,841.86
	在产品	2,551.37	1个月内	2,656.41
	产成品	20,108.75	1个月内	16,635.88
合计		30,971.34	1个月内	32,134.15

根据公司仓库管理相关制度，每月进行存货盘点，盘点后会对长期积压存货定期进行处理。公司根据客户的订单需求安排生产计划，同时为了保证产品质量和及时交货，公司原材料、在产品和库存商品会保留一定的安全库存量，报告期末，公司账面铜库存量为4,272吨，尚不满足公司一个月的销售订单量。

报告期末，公司通过以下方式进行存货跌价准备测试：

原材料减值测试过程：公司主要原材料为电解铜，公司根据生产计划和安全库存量采购储备原材料。用于生产而持有的材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

期末未计划用于生产的原材料，根据原材料处置的市场价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。期末成本高于可变现净值部分，计提原材料跌价准备。

在产品减值测试过程：根据各生产车间在线在产品清单，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

库存商品减值测试过程：

A、为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

B、未有销售订单相对应的库存商品，根据该类型产品综合毛利率预计售价进而确定未来可变现净值。

对比海亮股份，其报告存货期末账面余额77.81亿元，计提存货减值准备金额129万，存货减值准备计提比例也仅为0.016%。

综上，根据公司在手订单量及存货周转情况，公司不存在库存商品积压情况，存货跌价准备计提充分。

公司报告期末存货3.1亿元，2022年第一季度实现收入11.33亿元，报告期末的存货已经全部转化实现销售。

会计师核查情况及核查意见：

企业与存货跌价测试相关内部控制制度较健全并有效执行。审计过程中，我们结合存货盘点，抽查复核了减值测试相关记录，可变现净值的确定依据、销售费用的测算依据和期后销售情况，我们认为企业存货跌价准备计提正确，不存在大额少计情况。

九、年报显示，公司投资性房地产报告期增加9,478.95万元，其中固定资产转入7,893.65万元，无形资产转入1,585.30万元；报告期末在建工程金额为557.99万元，同比减少79.57%，变动原因为部分在建工程重分类至其他应收款。请说明上述变动的原因和具体情况，并说明相关会计处理是否符合会计准则的规定。请会计师事务所核查并发表明确意见。

回复：

公司投资性房地产报告期内增加9,478.95万元，其中固定资产转入7,893.65万元，无形资产转入1,585.30万元，主要是公司已完工验收原计划自用厂房，该厂房原计划用于自有新产业投资规划使用，为了避免闲置转为了出租，故根据会计准则将出租部分的房产价值及对应的土地价值转入了投资性房地产科目。

公司下属子公司佛山市顺德区精艺万希铜业有限公司于2018年7月28日与广东冠邦科技有限公司（以下简称“冠邦”）签订工矿产品采购合同，项目名称为“万吨精密铜带生产线”合同约定价款3,280万元。公司于当年8月支付了50%的货款1,640万元，截至报告期末尚未取得发票。2018年底公司根据预付金额转入在建工程项目。

板带线是公司购入的固定资产，该资产只有安装调试后才能达到设计要求或合同规定标准，该项资产才可发挥作用。根据会计准则规定，企业购入的固定资产以及发生的安装费均应通过“在建工程”科目核算，待安装调试完成正式投入使用时，再由“在建工程”科目转入“固定资产”科目。

2018年底，公司已依据合同支付了50%进度款，冠邦也完成了主体工程的安装交付，但尚未完成整条产线的调试验收，公司虽未取得发票，但由于主体工程已完成，故根据实质重于形式原则，将预付工程款转入了“在建工程”科目。

该项目自2019年开始试产，由于设备生产无法达到合同约定目标，无法顺畅经营，至报告期末，项目已停止运营，且项目设备分布于供应商冠邦厂房内，也在政府拆迁范围内，预期未来不会在原地经营；目前公司拟通过诉讼与供应商进行设备退还，追缴已付相关款项。

故根据目前的项目情况，在报告期内，将该项目进行了整体调整，其中预付给冠邦的1,640万由在建工程转入其他应收款。故报告期末在建工程大幅减少。

以上会计处理，符合相关会计准则的规定。

会计师核查情况及核查意见：

由于供应商原因，“万吨精密铜带生产线”项目一直未能顺利推进，设备质量不合格，企业拟终止项目，并已向供应商主张退款。所以将在建工程转入其他应收款核算具有合理性。

十、你公司其他应收款——往来款期末账面余额1,710.35万元，期初账面余额为0，欠款方为广东冠邦科技有限公司，账龄为“3个月以内,3-12个月,1-2年,3年以上”，坏账准备期末余额333.33万元。

（一）请说明上述往来款的形成时间及原因，欠款方是否与你公司、你公司董监高、控股股东或实际控制人存在关联关系或者可能导致利益倾斜的其他关系，是否存在资金占用或对外财务资助情形。

回复：

报告期内，公司其他应收款-广东冠邦科技有限公司期末余额为1,710.35万元，由于分类两部分组成：

1、3年以上其他应收款1,640万元。问题九中在建工程重分类转入形成。

根据目前的项目情况，按照相关会计准则的规定，需要对该项目计提减值准备。根据公司管理层研究决定，对预计不可收回的项目损失20%的部分进行全额计提。合计计提328万的减值准备。

2、其他70.34万为与同一供应商发生的其他正常合作项目。主要为废旧设备铁面机、三辊行星轧机销售余款。按照会计准则正常计提减值准备。

报告期内，广东冠邦科技有限公司与公司董监高、控股股东或实际控制人不存在关联关系或者可能导致利益倾斜的其他关系，不存在资金占用或对外财务资助情形。

（二）请说明相关款项长期未能收回的原因，涉及的相关协议约定的回款安排，是否逾期，逾期的原因及公司已采取的措施。

回复：

按照2018年7月28日签署的合同相关约定，已经出现逾期及合同无法履行的情形。目前根据公司管理层安排，拟通过诉讼途径追缴相关款项。

（三）请结合欠款方资信以及催收情况、坏账准备测算过程等说明坏账准备计提是否充分、合理。

广东冠邦科技有限公司是公司长期的合作方。公司的其他合作均在正常开展。有关本项目，根据管理层合理评估，很可能保全公司80%的追缴款项，对该项目按照应追缴款项的20%进行计提减值准备是合理的。

（四）请核实其他应收款——往来款账面余额披露的准确性，如有差错，请予以更正。

回复：

经核查，其他应收款——往来款账面余额披露是真实准确的。

会计师核查情况及核查意见：

企业其他应收款-往来披露正确。余额较大主要由于在建工程调入所致，账龄较长原因为企业按在建工程发生时间计算账龄。企业其他应收款-往来余额中不存在关联方资金占用情形，其他应收款公司已经合理计提预期信用损失。

十一、你公司报告期收到和支付的经营性往来款分别为1.36亿元、1.33亿元，请说明收到和支付经营性往来款均大幅增加的原因，说明收到和支付的经营性往来款项的性质、具体内容、交易对方以及交易对方是否与你公司、你公司董监高、控股股东或实际控制人存在关联关系或者可能导致利益倾斜的其他关系，相关款项是否为对你公司的资金占用。请会计师事务所核查并发表明确意见。

回复：

公司收到和支付的经营性往来款主要为客户锁铜保证金的收取及退回、在银行金融机构开具银行承兑汇票支付的保证金及转回等。

报告期内，公司收到经营性往来款1.36亿元，其中：公司收到客户支付的锁铜保证金2,122万元，招投标及其他业务保证金168万，收到开具银承保证金转出金额11,334万元；

具体收到其他经营性往来明细如下：

收到其他经营性往来款单位	款项性质	金额（万元）
顺德农村商业银行北滘支行	银承保证金退回	10,430
兴业银行芜湖分行	银承保证金退回	840
徽商银行芜湖鸠江支行	银承保证金退回	64
XBDQ	收到锁铜保证金	1,107
HXRLKT	收到锁铜保证金	1,015
JSPCY	租赁保证金	90
ZCKJ	销售业务保证金	25
其他单位投标保证金等	收到投标保证金等	70
合计		13,641

报告期内，公司支付其他经营性往来款1.33亿元，其中：公司退回锁铜保证金958万，退回其他招标等保证金155万，公司支付开具银承保证金12,217万元。

具体支出其他经营性往来明细如下：

支付其他经营性往来款单位	款项性质	金额（万元）
顺德农村商业银行北滘支行	支付银承保证金	9,883
兴业银行芜湖分行	支付银承保证金	1,270
徽商银行芜湖鸠江支行	支付银承保证金	1,064
XBDQ	退锁铜保证金	958
KNKJ	采购打货保证金	90
其他单位投标保证金等	退回其他保证金或其他	72
合计		13,337

公司收到和支付经营性往来款均大幅增加主要是由于开具银行承兑汇票保证金的收退金额同比增加引起的。公司近两年逐步加大票据结算，对应的票据保证金收支流水金额也较大。一般情况下，银行票据保证金会作为专户资金，在票据到期后以保证金扣作应付票据还款，此时公司根据业务实质直接以保证金收支净额单独列示在经营性现金流项目。

但部分银行会在应付票据到期后，会根据一般户账户资金情况，先从一般户中扣划票据到期款项，然后再解冻保证金款项，转款至一般银行账户，公司对一般户账户资金支出所在经营性现金流项目，对应保证金的存入及转出则根据资金流水往来分别列示在收到和支付经营性往来款科目。

银行票据保证金收支无论哪种方式核算，均不影响经营性现金净流量金额。公司对经营性其他往来单位逐一核实，资金往来交易对方与公司、公司董监高、控股股东或实际控制人不存在关联关系或者可能导致利益倾斜的其他关系，相关款项不是对公司的资金占用。

会计师核查情况及核查意见：

企业回复意见符合实际情况。收到的主要为保证金等，支付的经营性往来款主要是：押金保证金支出，银行保证金退回等。交易对方与公司、公司董监高、控股股东或实际控制人不存在关联关系或者可能导致利益倾斜的其他关系，相关款项不是对公司的资金占用。

十二、请你公司核实年报“承诺事项履行情况”披露的准确性和完整性，如有差错或遗漏，请予以更正或补充。

回复：

经查，公司除年报“承诺事项履行情况”已披露了在报告期内（指“2021年1月1日-2021年12月31日”）履行完毕及截至报告期末（指“2021年12月31日”）尚未履行完毕的承诺事项外，三建控股及相关实际控制人出具过的承诺如下：

（一）南通三建控股有限公司及实际控制人关于资金来源的声明及承诺

南通三建控股有限公司（以下简称“三建控股”）拟收购冯瑜铭、周艳贞和广东贵裕宝投资有限公司合计持有的广东精艺金属股份有限公司（以下简称“上市公司”）75,184,700股股份，占上市公司总股本的29.99996%，其中：冯瑜铭36,045,000股，周艳贞38,756,524股，广东贵裕宝投资有限公司383,176股，收购对价合计人民币12亿元。本次收购完成后，三建控股将成为上市公司第一大股东。

本次收购所需资金全部来自三建控股的自有或自筹资金，不存在直接或间接来自上市公司的情形。

三建控股及其控股股东、实际控制人承诺：本次收购的资金来源于自有资金或自筹资金，上述资金来源合法，不存在直接或间接来源于上市公司及其关联方的情况，不存在通过与上市公司进行资产置换或者其他交易获取资金的情形。

（二）南通三建控股有限公司及实际控制人关于保持上市公司独立性的承诺函

本次权益变动后，为保证上市公司的独立运作，南通三建控股有限公司及其控股股东、实际控制人将依据《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等法律法规的要求，采取有效措施确保收购后上市公司在人员、资产、业务、财务、机构等方面的独立性，具体承诺如下：

1、保证上市公司人员独立

(1)保证上市公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员在上市公司专职工作及领取薪酬，不在本公司／本人及本公司／本人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务；保证上市公司的财务人员不在本公司／本人及本公司／本人控制的其他企业中兼职、领薪，继续保持上市公司人员的独立性。

(2)保证上市公司拥有完整、独立的任免及薪酬管理体系，且该等体系与本公司／本人及本公司／本人控制的其他企业完全独立。

2、保证上市公司资产完整

(1)保证上市公司资产独立完整，相关资产全部由上市公司控制，并独立拥有和运营。

(2)保证本公司／本人及本公司／本人控制的企业不以任何方式违规占用上市公司的资金、资产，不以上市公司的资产为本公司／本人及本公司／本人控制的企业提供担保。

3、保证上市公司业务独立

(1)保证上市公司拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质和能力，具有面向市场独立经营的能力。

(2)保证本公司／本人除通过行使股东权利外，不越权干预上市公司的业务活动。

(3)保证本公司／本人及本公司／本人控制的其他企业不从事与上市公司主营业务构成竞争的业务。

（4)保证本公司／本人及本公司／本人控制的企业规范与上市公司的关联交易，在进行确有必要且无法避免的关联交易时，保证按市场化原则公允定价，并按相关法律法规以及规范性文件的规定履行必要的程序及信息披露义务。

4、保证上市公司财务独立

(1)保证上市公司继续保持独立的财务部门和独立的财务核算体系。

(2)保证上市公司具有规范、独立的财务会计制度。

(3) 保证上市公司独立在银行开户，不与本公司／本人及本公司／本人控制的企业共用一个银行账户。

(4)保证上市公司能够独立作出财务决策，本公司／本人及本公司／本人控制的企业不干预上市公司的资金使用。

5、保证上市公司机构独立

（1)保证上市公司建立健全公司法人治理结构，拥有独立、完整的组织机构。

(2)保证上市公司办公机构和生产经营场所与本公司及本公司／本人控制的企业分开，不存在合署办公的情形。

(3)保证上市公司董事会、监事会以及各职能部门独立运作，不存在与本公司及本公司／本人控制的企业机构混同的情形。

（三）南通三建控股有限公司及实际控制人关于避免同业竞争的承诺函

本次权益变动后，为从根本上避免和消除与上市公司形成同业竞争，南通三建控股有限公司及其控股股东、实际控制人承诺如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本公司／本人及本公司／本人控制的企业均未直接或间接从事任何与上市公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动。

2、自本承诺函出具之日起，本公司／本人及本公司／本人控制的其他企业（上市公司及其下属企业除外）将来均不直接或间接从事任何与上市公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务或活动。

3、若本公司／本人及本公司／本人控制的其他企业（上市公司及其下属企业除外）获得与上市公司主营业务相同、相似并构成或可能构成竞争关系的新业务机会，应将该新业务机会优先提供给上市公司。

4、如出现因本公司／本人违反上述承诺而导致上市公司或其他中小股东权益受到损害的情况，本公司／本人将依法承担相应的赔偿责任。”

（四）南通三建控股有限公司及实际控制人关于规范和减少关联交易的承诺函

为减少和规范关联交易，维护上市公司及中小股东的合法权益，南通三建控股有限公司及其控股股东、实际控制人承诺如下：

本次收购完成后将采取如下措施减少和规范关联交易

1、尽量避免和减少与上市公司及其下属企业之间的关联交易，对于无法避免或有合理理由确有必要发生的关联交易，将与上市公司签订规范的交易合同，并按照有关法律法规及其他规范性文件和公司章程的规定履行批准程序和信息披露义务。

2、关联交易按照市场化原则确定交易价格，保证关联交易价格具有公允性；没有市场价格的，将由双方在公平合理的基础上平等协商确定交易价格。

3、保证不利用关联交易非法转移上市公司的资产、利润，不利用关联交易损害上市公司及中小股东的利益。

若违反上述承诺，本公司／本人将对前述行为给上市公司造成的损失向上市公司进行赔偿。”

特此公告。

广东精艺金属股份有限公司

2022年11月26日

证券代码:002295　证券简称:精艺股份　公告编号:2022-050

广东精艺金属股份有限公司关于深圳证券交易所《问询函》回函的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2022年7月13日，广东精艺金属股份有限公司（以下简称“精艺股份”或“公司”）收到深圳证券交易所下发的《关于对广东精艺金属股份有限公司的问询函》（公司部问询函〔2022〕第131号）（以下简称“《问询函》”），收到《问询函》后，公司对《问询函》所关注的问题逐个进行了认真核查，现回复如下：

你公司供应链贸易业务近三年分别实现收入31.24亿元、30.28亿元、29.16亿元，毛利率分别为2.57%、2.74%、2.57%。你公司2019年在供应链贸易业务合作基础上开展委托加工业务，近三年分别实现营业收入9,829万元、3.89亿元、11.08亿元，毛利率分别为2.84%、1.71%、0.98%。我深证日报刊登投资者投诉称，你公司存在控股股东非经营性资金占用的违规行为。对此，请你公司及相关方就以下事项进行核实并作出书面说明：

一、你公司关于2021年年报的回函显示，你公司供应链贸易业务毛利率高于其他同行业公司，原因为公司给予客户一定账期以增加贸易附加值，贸易应收账款周转率有所降低；你公司2021年末应收账款账面余额为10.61亿元，前五名欠款方应收账款期末余额6.88亿元，其中除MDZL及其关联企业外均为供应链贸易客户；公司根据贸易客户自身生产经营情况以及其下游客户的结算模式评估匹配数月不等的账期，大部分为一到两个月，个别客户如ZQCF采用12个月内等额支付方式。

（一）请说明你公司贸易模式及账期与其他同行业公司存在差异的原因，你公司给予客户账期的具体情况及对应毛利率，长账期客户的具体情况及账期较长的原因。

回复：

公司自身为金属制造企业，主做铜管类产品，下游大多为制冷品牌企业，对有色金属加工行业运作具有较为专业的运营能力，故贸易业务有别于其他单纯类贸易行业公司。公司合作客户一般选择从事金属制造类企业，特别是非同类产品，可以丰富公司的业务产品结构，也便于公司了解应对行业波动风险，如FSHH，ZNT，ZQCF等企业，合作前，公司会对客户进行沟通了解其经营规模，业务生产模式以及经营情况，实控人的经营思路，了解其整个业务的经营状态进行综合分析去制定业务合作模式。如ZQCF因其下游主要业务为铝模板租赁为主，销售为辅，大部分租赁期在一年以上，该业务对应客户群体主要结算模式是以租赁费用形式分期收取。FSHH主要经营铜排等产品，下游一般为水暖五金等市场，该群体客户需要上游供应商在市场周边常备一定量的库存，其加工及下游结算综合时间在2-3月以上，当原材料价格达到客户预期、市场淡旺季转换时，客户会进行库存储备，该库存储备会影响存货周转效率，故公司与客户沟通确定了60天账期、180天账期两种模式，其中180天账期贸易业务量占公司与其业务总量比例不超过10%。FSZX下游主要业务为铜管板材类产品销售，其中部分客户群体是贸易商或生产商，存在数月不等的账期结算，公司与FSZX业务账期设置为60天、180天的原因与FSHH类似。ZNT主要做铜棒材，下游主要为电气以及线缆厂商等，其加工以及结算周期为1个月到3个月不等，有时可能存在延期结算风险。

公司针对客户的经营状况去匹配结算账期，既要符合客户经营实况，去精准经营，同时也扶持客户在市场竞争中做大做强，形成合作共赢，因此存在部分客户账期较长情况。

会计师核查情况及核查意见：

我们核查了相关财务数据，分析了前五名客户账期对应的毛利率，我们认为企业上述回复符合实际情况。

（二）请说明你公司贸易业务的定价模式，是否考虑公司给予客户账期的长短及公司承担的资金风险。

回复：

公司在贸易业务定价之前，会对客户从股东及管理层分析、行业、上下游客户及产品竞争力分析、客户经营情况、客户财务状况、法律诉讼及风险等，结合公司可能需承担的资金风险，给与客户的账期以及所销售产品周转情况等因素作为定价依据制定价格。公司对于产品附加值较高的客户采用定价区间较高的模式，例如对生产超微线产品的客户，因其下游主要是高端消费电子客户及新能源产业链上的客户，产品单价及附加值比较高，因此公司定价区间较高；生产不锈钢深加工产品的客户其产品附加值也较高，公司定价区间较高。公司对于产品附加值较低的客户，定价区间相对较低，例如FSHH、ZNT，其产品特点是毛利、附加值不高，业务规模比较大，因此公司定价区间相对较低。

公司经综合考虑客户产品实际采销回款周期，匹配一定账期，在定价时会结合公司的周期资金成本、原料价格市场波动、铜管加工业务原材料库存需求情况、客户履约能力、业务规模等因素来综合定价。

公司给予客户一定账期，需相应承担应收账款风险。对此，公司主要从以下方面进行防范：1.依据客户经营信息、下游客户货款结算情况谨慎确定客户账期；2.业务员定期到客户公司进行实地走访，确定生产经营正常有序；3.严格按照结算账期收取应收账款项。

会计师核查情况及核查意见：

我们了解了公司贸易业务的定价模式，抽查了大额的销售合同，我们认为公司定价模式考虑了给予客户账期的长短及公司承担的资金风险。如公司回复，公司在定价时还会综合考虑公司的周期资金成本、原料价格市场波动、公司铜管加工业务原材料库存需求情况、客户履约能力、业务规模等因素来综合定价。

（三）请说明你公司是否存在签订“阴阳合同”或“抽屉协议”的情形，相关贸易业务的具体模式，是否存在由客户指定供应商、客户与供应商洽谈确定交易价格等合同条款、客户代表你公司直接收货、客户自行承担供应商出现未按时发货等违约责任造成的损失等情形。

回复：

公司与客户就电解铜、铝型材、不锈钢等大宗商品需求建立合作伙伴关系，开展贸易业务。为满足客户需求，更好的服务客户，公司提前向客户了解其所需材料对应的品质要求、品牌要求、交货及时性要求，行业结算模式等信息，根据铜管加工业务的大宗商品供应商子以匹配，同时让客户推荐履约情况较好供应商。公司通过各种行业信息渠道开发新的供应商，逐步完善相应的可选供应商信息库。公司根据供应商的交货及时率、退货率、服务质量等持续筛选优化供应商。

公司铜管加工业务原材料与贸易业务主要原材料电解铜为同品质同规格物料，根据自身采购计划及客户需求计划向供应商订货，根据公司和客户的实际生产需求通知安排供应商发货。对于公司收货物料，公司内部称重验收入库，对于委托供应商送达贸易客户处的物料，公司委托客户办理称重及品质验收等手续，客户根据实际磅码单、品质验收情况向公司确认收货，公司另行向供应商办理货物签收手续。公司采购、销售业务均确保合同、发票、资金、物流四流合一的统一性和真实性。不存在客户与供应商洽谈商定交易价格等合同条款、客户代表公司直接收货、客户自行承担供应商出现未按时发货等违约责任造成的损失等情形。

公司具有20年制造业的专业经营能力，对产品的工业化和标准化有丰富的管理经验。为探讨能否将制造业工业化和标准化的经验推广应用到建造业，在有色金属加工及贸易业务基础上拓展新的金属产品类别，2020年公司广泛走访知名钢构品牌厂商HLGG和伟宏集团等，通过实地交流沟通了解伟宏集团的行业地位，伟宏集团下属合肥、六安、威阳三个主要生产基地，整体可实现年钢结构制造能力超50万吨。因行业特性，伟宏集团日常需要对钢结构件以及原料进行动态库存备货较多，因此存在合作需求。双方于2020年7月份签署相应合作协议，开始业务合作。公司已按照合同约定履行义务，伟宏集团截至2021年6月1日累计付款22,927,103.79元，因伟宏集团未及时付款，2021年11月16日芜湖精艺起诉至佛山市顺德区人民法院追收款项。截止2022年7月11日已收回余款及相应违约金。

（2）经向公司控股股东南通三建控股有限公司函询确认：“南通三建的子公司江苏南通三建集团股份有限公司（以下简称“三建集团”）因项目施工需要，于2020年8月与安徽伟宏钢结构集团股份有限公司（以下简称“伟宏集团”）签订了《恒大新能源汽车（江苏）有限公司南通项目主体及配套工程钢结构加工承揽合同》（以下简称“《加工合同》”及《框架协议》，由伟宏集团以包工包料的方式承包恒大新能源汽车（江苏）有限公司南通项目主体及配套工程钢结构制作，承包内容：按甲方要求，完成材料(主辅材)采购、加工制作、抛丸除锈、涂装油漆、检测、运输、交工资料、退料、售后等完成合同范围内所有任务的一切工作。合同的支付账期为90天内，根据《加工合同》约定的付款节点，伟宏集团提出书面确权付款申请单，三建集团审核签字确认后，作为付款依据。每次确权金额为《加工合同》约定的应付金额*1.035。伟宏集团向三建集团申请工程款支付前需先提供符合要求的当期付款相应金额的增值税专用发票。

2020年8月至2021年1月期间，伟宏集团向三建集团恒大新能源汽车南通项目提供了成品H型钢梁、箱型柱等钢构件。三建集团对伟宏集团提交的六份付款申请单进行了确认，确认金额累计40,533,757.59元（含预付款12,428,858.32元），三建集团对伟宏集团提供的三批次钢构加工提货预审金额合计为37,340,234.20元，三建集团取得伟宏集团提供的增值税专用发票金额累计26,510,227.59元，三建集团对伟宏集团累计支付24,529,265.48元。

综上所述，上述交易为三建集团因项目施工需要，以包工包料的方式的钢结构制作分包业务，材料(主辅材)采购、加工制作、抛丸除锈、涂装油漆、检测、运输、交工资料、退料、售后等完成合同范围内所有任务的一切工作均由伟宏集团负责完成。虽约定有支付账期，均属常规业务。

三建集团与芜湖精艺新材料科技有限公司（以下简称“芜湖精艺”）没有发生任何业务往来，三建集团亦没有专门向芜湖精艺出具任何材料。”

（3）公司相应与NYHY签署了《钢材买卖合同》，公司与AHTY签署了《订货合同》，并按合同约定双方分别履行交货付款等义务，具体资金往来情况详见“问题五”的回复。

2.核实结果

公司与客户以及供应商均签订了正式协议，按协议约定有真实的物流及产品交货，有对应的资金支付、发票开具，合同、发票、资金收付、物流亦真实齐备，不存在“名为买卖实为借贷”的情形。

（二）请报备你公司与伟宏集团及其指定供应商签订的全部合同、结算凭证、付款及收款凭证、相关存货出入库记录单据等交易中涉及的全部单据。

回复：

详见附件

（三）请说明伟宏集团通过你公司向供应商采购的货物的具体用途，是否全部用于三建集团恒大新能源汽车项目。

回复：

伟宏集团通过公司采购的货物均发往其合肥和六安两个工厂生产使用。伟宏集团作为安徽省著名的钢结构生产集团，整体可实现年钢结构制造能力超50万吨，项目产品应用于省内外各类型工程上，公司向伟宏集团交付的钢卷板，根据伟宏集团的需要送至其合肥、六安生产基地，公司不了解其生产完毕后成品的具体应用。

（四）请说明你公司与伟宏集团及其指定供应商的相关交易是否具备真实性和商业实质，相关会计处理及其合规性。

回复：

为在有色金属加工及贸易基础上拓展新的金属产品类别，公司与伟宏集团合作开展了建筑类钢板的贸易业务，希望以此为契机，了解并涉足黑色金属的贸易、生产加工等领域，从而丰富公司产品类别，乃至产品生产线。

为满足客户需求，更好的服务客户，公司提前向伟宏集团了解其所需材料对应的品质要求、品牌要求、交货及时性要求，行业结算模式等信息，同时让伟宏集团推荐履约情况较好供应商清单，按伟宏集团实际材料品质需求，国内一线、二线钢铁品牌宝钢、韶钢、武钢、广钢等诸多品牌均可满足其需求，考虑到公司前期采购量较少，在与宝钢等大型钢厂的采购谈判过程中优势不足，达不到对方最低起订量，结算条件时也只能按照对方要求的预付现汇方式来执行，为此，公司放弃了与一线品牌厂商的采购意愿，转而寻找二三线品牌厂商。

公司初始合作供应商为NYHY，公司选择其作为首次合作供应商主要原因为其产品品质达到了伟宏集团的需求，同时公司在与其商谈采购合同结算方式时，对方同意给与公司一定的结算方式灵活性（若付银行承兑，平均一个月承兑免贴息），这在一定程度上降低了公司贴息财务费用。故前期低合金热轧钢板公司均向该司购买。由于公司并非最终生产使用单位，故在合同中约定收货单位为买方函件通知。由于从预付款至实际交货尚有6-30天时间，公司可在未交货前通过另行发函通知供应商实际送货地点及有权签收人。

NYHY在执行第四份购销合同时，由于其部分货品（已预付货款）迟迟无法交付，公司不得不临时寻找另外一家供应商AHTY合作，在获得伟宏集团对其品质认可的情况下，公司开始与其签订了订货合同采购低合金中板。

公司向以上两家供应商采购的钢材根据客户需求，委托供应商送货至伟宏集团的六安生产基地及合肥生产基地(根据客户需求，公司临时发函通知供应商)，伟宏集团根据实际磅码单、品质验收情况向公司确认收货。公司另外发函向供应商确认代为签收货物的有权代理人。

公司根据伟宏钢构的真实材料需求，为其提供合格产品，同时为防范公司风险，公司与伟宏集团在合同中约定了所有权保留，在伟宏集团未支付货物的全部价款前，公司仍保留货物的所有权，公司可以主张保留所有权货物由伟宏集团予以返还。

综合以上情况，公司与伟宏集团的采购存在真实的商业实质，有实对的物流及产品交货，有对应的资金支付、发票开具；公司与伟宏集团之间也有真实的产品交付、发票及资金往来，具备真实的商业实质，故公司认定该项业务为贸易业务，分别进行采购业务核算及销售业务核算。

会计师核查情况及核查意见：

我们核查了相关交易的采购、销售合同及外贸合同、物流单据、资金流和实物流的有关证据，包括合同、结算凭证、付款及收款凭证、相关存货出入库记录单据。我们实地考察了恒大新能源汽车南通工地现场，并比对了部分精艺股份对伟宏的销售产品及伟宏发往南通三建股份有限公司的产品。经核实：

1、伟宏集团与南通三建股份签订的工程分包协议真实存在，相关工程项目已经实施。

2、精艺股份与伟宏集团签订的销售合同，真实存在，有客户和供应商以及相关的物流运输单证明。

3、伟宏集团是一家大型加工企业，通常有一定的原料储备，其从精艺股份采购的产品并不一定用于南通三建项目。经比对也的确存在这种情况。所以精艺股份与伟宏的交易和伟宏与三建的交易，从物品流向和独立结算的角度看属于两项独立交易。

综上，我们认为，公司与伟宏集团的相关交易具备真实性和商业实质，公司对上述交易确认贸易收入，会计处理符合规定。

（五）你公司关于2021年年报的回函显示，你公司采取总额法确认贸易业务收入，请结合上述协议约定，说明你公司对上述交易采用总额法确认收入是否符合会计准则的规定。

回复：

根据《企业会计准则14号-收入》第三十四条“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

公司在开展钢材贸易业务时，客户担心公司提供的货品还不到其品质要求，故在合同中签订了指定供应商字眼，但实际业务合作时，客户初次推荐了NYHY，公司自主与NYHY进行议价并对结算方式进行谈判，后由于NYHY无法保证供货及时性，公司终止了与其合作，自行寻找了另外的供应商，并且该新的供应商产品品质也获得了客户的认可（详见第（四）点回复内容）。综上，公司实际上可以自主选择供应商（只需供应商产品品牌、品质达到客户需求），同时公司在与供应商签订采购协议时，均在采购协议上注明，送货地址卖方另行函件通知，公司可在发货前直接控制货物送货地点、货物有权签收人，故公司认为公司具备对采购物料的控制权，上述交易采用总额法确认收入符合会计准则的规定。

会计师核查情况及核查意见：

我们核查了相关交易的财务资料，我们认为公司在上述交易中属于主要责任人，理由如下：

1、客户本明确指定唯一供应商，只是指定了产品品牌，所以公司具有供应商选择权。

2、公司具有产品定价权，合理确定毛利率。

3、公司承担了全部的资金信用风险。

4、公司可以对供应商发出发货指令，并由公司向供应商开具采购订单。

5、公司对货物拥有包括留置权在内的货权。

6、上下游之间没有关联关系。

综上，我们认为公司采用总额法确认收入是合理的。

五、请说明投资者投诉材料中提及的三建集团、你公司、伟宏集团及其指定供应商四方相关交易模式中伟宏集团的盈利来源，说明你公司与三建集团、伟宏集团及其指定供应商的全部资金往来具体情况，包括但不限于发生日期、往来方式及金额、资金划拨流程及决策程序、资金用途、回款情况等，结合上述业务模式、交易实质及资金流转情况等，说明你公司是否存在实质上为三建集团垫付资金的情形。

回复：针对与伟宏的业务合作原因及过程详见第四问第（一）的回复。

伟宏集团是集钢结构建筑设计、制造安装于一体的中国大型钢结构企业。现有安徽六安、安徽合肥、陕西咸阳三大生产基地，整体可实现年钢结构制造能力超50万吨，年施工钢结构建筑面积达280万平方米，拥有国家住房和城乡建设部颁发的钢结构工程专业承包一级资质、设计资质和国家钢结构协会颁发的钢结构制造特级资质。经公司核实，伟宏集团与三建集团签订了《恒大新能源汽车（江苏）有限公司南通项目主体及配套工程钢结构加工承揽合同》，合同主要内容为伟宏集团按照三建集团的要求完成材料（主辅材）采购、加工制作、抛丸除锈、涂装油漆等，对此公司判断伟宏集团盈利来源为钢构部件的生产加工利润。

公司与伟宏集团签署了《购销合作框架协议》《（购销合作框架协议）的补充协议》《工业品买卖合同》。

三建集团与伟宏集团签署了《框架协议》及《恒大新能源汽车（江苏）有限公司南通项目主体及配套工程钢结构加工承揽合同》。

公司与NYHY签署了《钢材买卖合同》，公司与AHTY签署了《订货合同》。

基于前述协议的履行，公司累计向伟宏集团销售低合金钢板8,159.97吨，累计向NYHY采购的低合金钢板4,175.47吨；累计向AHTY采购的低合金钢板3,984.5吨。涉及的资金往来情况具体如下：

公司与伟宏集团

序号	合同签署时间	合同名称及编号	合同金额	应付款时间
1	2020/8/4	《工业品买卖合同》(编号XS200802674)	6,060,087.54	2020/11/5
2	2020/8/4	《工业品买卖合同》(编号XS200802673)	5,966,955.27	2020/11/5
3	2020/8/31	《工业品买卖合同》(编号XS200902782)	3,832,216.63	2020/12/1
4	2020/8/31	《工业品买卖合同》(编号XS200902784)	3,704,582.82	2020/12/1
5	2020/9/24	《工业品买卖合同》(编号XS200902897)	6,465,266	2020/12/24
6	2020/10/23	《工业品买卖合同》(编号XS201002979)	3,946,789	2021/1/21
7	2020/12/11	《工业品买卖合同》(编号XS201203140)	855,342	2021/3/11
8	2020/12/29	《工业品买卖合同》(编号XS201203192)	1,318,448	2021/3/30
9	2020/12/31	《工业品买卖合同》(编号XS201203196)	2,118,404	2021/3/31
10	2021/1/4	《工业品买卖合同》(编号XS210103205)	1,555,384	2021