证券代码:600265 证券简称:ST景谷 公告编号:2023-012

云南景谷林业股份有限公司关于上海证券交易所对公司业绩预告相关事项问询函的回复公告

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法律责任。

云南景谷林业股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年1月30日收到上海证券交易所上市公司管理二部《关于对ST景谷业绩预告相关事项的问询函》(上证公函【2023】0055号)(以下简称“《问询函》”)。公司收到问询函后高度重视,为保证问询函回复内容的真实性、准确性与完整性,公司积极组织有关方对其中涉及的问题进行逐项落实,对相关问题进行了深入的自查核实,并与年审机构进行了充分的沟通,现在形成了《问询函》回复意见。公司对《问询函》相关问题回复如下:

一、业绩预告显示,预计2022年度营业收入与2021年相比,下降约14%。前三季度公司仅实现营业收入0.66亿元,第四季度营业收入大幅增长。请公司:

(1)结合各项业务开展情况,说明第四季度大幅增长合理性;(2)区分产品类别并结合相关业务的商业模式、经营情况、与主要供应商和客户权利义务约定情况,说明上述业务收入确认的依据及政策,收入确认是否符合《企业会计准则》的规定,是否存在提前确认收入的情形;(3)根据目前未经审计的情况,分业务列示前五名客户及供应商名称、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、合作时长、结算周期及方式、资金流入情况、货物流转情况等,并说明相关收入确认是否真实准确,公司及控股股东等关联方与前五名供应商、前五名客户及其最终销售客户之间是否存在关联关系、大额资金往来或其他业务往来,是否存在关联交易非关联化的情形。

公司回复:

(一)结合各项业务开展情况,说明第四季度大幅增长合理性

报告期内,公司主要营业收入来自于林板产品与林化产品,报告期内按季度列示的主要产品营业收入及与上年同期相比的情况如下:

单位:万元

年份	产品分类	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2022	林板业务	1,426.67	945.51	1,826.74	1,606.88	5,805.80
	林化业务	651.62	359.65	830.06	2,935.90	4,777.23
	其他业务	408.15	127.08	64.18	593.44	1,192.85
	合计	2,486.44	1,432.24	2,720.98	5,136.22	11,775.88
2021	林板业务	926.05	1,829.88	2,010.93	3,226.45	7,993.31
	林化业务		319.12	813.11	3,816.55	4,948.78
	其他业务	17.77	356.29	292.28	94.48	760.82
	合计	943.82	2,505.29	3,116.32	7,137.48	13,702.91

注:2022年数据未经审计。

与上年相比公司营业收入总额下降了14%的主要原因是林板业务收入下降。公司收入季节间变化与上年基本保持一致,下半年高于上半年。二季度由于受到疫情、市场需求、原料价格和油价上涨的叠加因素影响,公司出货存在一定困难,造成收入下降。

2022年前三季度由于疫情防控态势相对严峻,给公司出货和销售带来了一定程度上的阻力;直至四季度末疫情防控政策变更,各地封控措施放开,物流通畅,销路打开,在一定程度上推动公司收入增长。

报告期内,公司主要产品各季度的销售数量、单价、金额情况及与上年同期对比的情况如下:

年份	季度	产品	数量单位	销售数量	单价(元)	销售金额(万元)
2022	一季度	林板产品	立方米	8,826.18	1,616.42	1,426.67
		林化产品	吨	508.55	12,813.22	651.62
	二季度	林板产品	立方米	5,159.90	1,832.42	945.51
		林化产品	吨	165.01	21,796.53	359.65
	三季度	林板产品	立方米	12,725.57	1,435.48	1,826.74
		林化产品	吨	720.3	11,524.03	830.06
	四季度	林板产品	立方米	9,867.63	1,628.44	1,606.88
		林化产品	吨	2,712.15	10,825.01	2,935.90
	合计	林板产品	立方米	36,579.28	1,587.18	5,805.80
		林化产品	吨	4,106.00	11,634.76	4,777.23
2021	一季度	林板产品	立方米	4,641.04	1,996.35	926.05
		林化产品	吨			
	二季度	林板产品	立方米	11,015.19	1,661.23	1,829.88
		林化产品	吨	189.5	16,839.84	319.12
	三季度	林板产品	立方米	14,830.76	1,355.92	2,010.93
		林化产品	吨	598.34	13,589.49	813.11
	四季度	林板产品	立方米	20,850.15	1,547.45	3,226.45
		林化产品	吨	2,402.45	15,886.08	3,816.55
	合计	林板产品	立方米	51,337.14	1,557.02	7,993.31
		林化产品	吨	3,190.29	15,512.00	4,948.78

注:2022年数据未经审计。

从产品价格波动角度看,受市场行情变化影响,公司林板产品销售价格较上年提高,而林化产品销售价格较上年下降。本期二季度林化产品价格较高的主要原因是松节油在季度间销售不均衡,二季度公司销售的松节油占比较高,提高了林化产品的均价。

1、林板业务

林板业务产品主要包含人造板、单板等产品,报告期内各季度变动情况及与去年同期对比如下:

单位:万元

年份	产品分类	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2022	人造板	608.24	813.94	681	949.86	3,053.04
	单板	818.43	131.57	1,145.74	657.02	2,752.76
	合计	1,426.67	945.51	1,826.74	1,606.88	5,805.80
2021	人造板	926.05	1,703.13	1,683.00	2,561.68	6,873.86
	单板		126.75	327.93	664.77	1,119.45
	合计	926.05	1,829.88	2,010.93	3,226.45	7,993.31

注:2022年数据未经审计。

公司林板业务收入与上年度相比下降27%。从总体上看,由于本年疫情和房地产行业持续调控,导致部分地产项目停工,下游对胶合板需求减少、市场竞争加剧,致使公司林板产品收入较上年减少。

从产品种类看,公司人造板产品收入较上年下降,单板产品收入较上年增加,造成不同产品间增长情况不一致的主要原因如下:由于本年生产计划调整,导致人造板产品收入较上年减少。而单板产品,自公司2021年二季度末完成技改,调整产品结构,导致该类新增产品的收入持续增加,获得市场认可,为公司本年的林板业务带来新的增长点。

从季节间波动看,公司林板业务上半年收入较少,为淡季;而下半年收入较多,为旺季。产生季节性的主要原因是公司人造板多用作建筑模板或装修板使用,终端用户多为建筑施工、装修装饰类企业。因此,会受到建筑行业的季节性影响,而对于当地建筑业来说,一季度为春节长假,会导致施工延后。报告期内,产品主要销售市场云南省自二季度开始雨季延长,叠加疫情封控,使得市场需求进度放缓。

同行业公司收入的季度间变化如下:

单位:亿元

年份	季度	平潭发展	丰林集团	大亚圣象	兔宝宝
2021	一季度	2.88	3.91	14.10	13.67
	二季度	3.94	5.12	21.51	24.63
	三季度	4.72	5.74	25.73	24.86
	四季度	4.53	5.90	26.14	31.10
2022	一季度	2.70	3.76	13.23	16.27
	二季度	3.12	4.05	20.05	21.05
	三季度	2.47	6.08	19.54	21.41
	四季度	3.01(注)	暂未披露	暂未披露	暂未披露
上半年平均季度收入		3.16	4.21	17.22	18.91
下半年平均季度收入		3.68	5.91	23.80	25.79
下半年是否高于上半年		是	是	是	是

注:平潭发展业绩预告披露的收入数为113,000.00万元至123,000.00 万元,四季度以113,000.00万元估算。

由上表可知,公司林板业务季节性特征与同行业相比基本一致,下半年高于上半年。

报告期内公司林板产品以老客户购买为主,同时公司在积极开发新客户。具体情况如下:

单位:万元

项目	新客户购买金额	老客户购买金额	合计
林板业务	1,408.79	4,397.01	5,805.80

注:以上数据未经审计。

综上所述,公司林板业务收入集中在三、四季度原因主要是由于季节性特征、产品价格波动等原因导致,具有合理性。且公司林板业务收入四季度较三季度略有回落,不存在第四季度大幅增长的情况。

2、林化业务

林化业务产品主要包含松香(含歧化松香)、松节油等产品,报告期内各季度收入情况及与去年同期对比如下:

单位:万元

年份	产品分类	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2022	松香	575.34	96.17	534.05	2,305.92	3,511.48
	松节油	76.28	263.48	296.01	629.98	1,265.75
	合计	651.62	359.65	830.06	2,935.90	4,777.23
2021	松香		234.16	624.15	2,718.31	3,576.62
	松节油		84.96	188.97	1,098.24	1,372.16
	合计		319.12	813.11	3,816.55	4,948.78

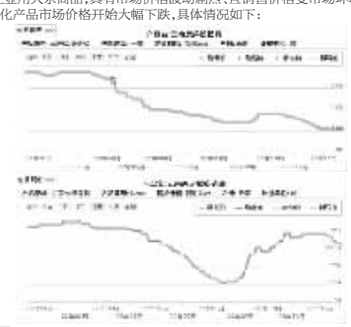
注:2022年数据未经审计。

总体上公司林化业务与上年相比收入有所下降,主要原因是林化产品价格下跌,尽管本年林化产品销量4,106.00吨,较上年的3,190.29吨上涨29%,但是由于价格下滑25%,从而导致增长的销量没有给公司带来收入的增加,反而略微下滑。

从季度波动情况看,公司林化业务四季度销售收入2,935.90万元,约占全年林化业务销售收入的61%,存在大幅增长情况,具体原因主要有以下几点:

(1)市场行情的影响,林化产品价格持续下跌,在四季度企稳

公司林化产品均为工业用大宗商品,具有市场价格波动剧烈、且销售价格受市场环境影响较大等特点,自2022年第二季度开始,林化产品市场价格开始大幅下跌,具体情况如下:



注:数据来源于松香网。

由以上数据可知,公司主要林化产品松香、松节油的价格自二季度开始持续下跌,且跌势较猛,市场行情随之收窄,交易热度也随之下滑。公司研判,此时如果大量开展林化业务,属于反市场行为,逆势而动则将导致公司亏损幅度进一步扩大。

因此,公司在二季度为顺应市场行情做出决策对生产经营进行调整,短期内收缩林化产品业务,因而未大量开展林化产品生产销售活动。直至三季度末,松香、松节油的市场价格略有回升,公司于此时判断,短期内林化产品价格已基本见底,可以顺应市场行情加大开展林化业务。并且由于价格企稳,已至低位,市场上持观望态度的下游厂商、贸易商开始纷纷加大林化产品采购量,市场热度有所恢复,导致公司四季度销售收入大幅增长。

报告期内,公司林化产品盈利情况如下:

单位:万元

产品	项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
松香	收入	575.34	96.17	534.05	2,305.92	3,511.48
	成本	609.27	137.71	622.45	2,663.77	4,033.20
	毛利	-33.93	-41.54	-88.40	-357.85	-521.72
	毛利率	-5.90%	-43.19%	-16.55%	-15.52%	-14.86%
松节油	收入	76.28	263.48	296.01	629.98	1,265.75
	成本	55.54	223.25	260.52	375.99	915.30
	毛利	20.74	40.23	35.49	253.99	350.45
	毛利率	27.19%	15.27%	11.99%	40.32%	27.69%

注:以上数据未经审计。

由上表可知,公司在二、三季度市场价格剧烈波动期间减少产销量,在一定程度上起到了控制亏损的效果。

故公司四季度林化产品销售收入大幅增长,与市场行情契合,具备合理性。

(2)原料供应的季节性影响,四季度为供应旺季

公司林化业务主要产品松香、松节油的生产原料为松脂,松脂的产出具有明显的季节性,受景谷当地雨季影响,在雨季进山采脂危险性较高,且松脂含水率高,因此采脂旺季在当地雨季过后的9月至次年4月之间,即一季度、四季度为林化业务的主要原料供应季节。

故公司四季度林化产品销售收入大幅增长,与原料供应、当地季节性特征等情况契合,具备合理性。

(3)公司技改的停工停产影响,导致二、三季度产量下降

根据公司林化业务的发展规划,2022年将主要实施歧化松香技改工作,在实施技改期间需暂停生产线进行设备安装等工作。为此,公司抢抓市场行情淡季时机,调整林化业务工作重心,于二、三季度进行歧化松香技改。该项改造由在公司在租入的林化生产设备上进行,主要内容为增加一个歧化工段,改造完成后,便可生产歧化松香产品。为此,公司2022年4月9日与梧州市恩格尔化工有限公司签订合同,向其订制歧化松香生产设备,合同金额500万元,于2022年7月中旬完成设备制作、安装和调试,并在2022年7月下旬进行歧化松香的试生产活动。在设备技改期间,林化产品亦无法进行加工和生产。

技改后,公司歧化松香销售收入情况按季度列示如下:

单位:万元

品类	一季度	二季度	三季度	四季度
歧化松香			0.29	72.29

注:以上数据未经审计。

由上表可知,虽然公司在三季度完成歧化松香的技改活动,并开始销售歧化松香产品,但未能给公司林化业务收入带来较大的提升,其主要原因是在歧化松香技改完成后,为提升产品竞争力,公司又进行了精制松香的技改。

2022年7月末,公司歧化松香试生产成功,共生产歧化松香49.28吨,生产完成后,经检验产品质量已达到国家标准。随后,公司立即将试生产产品进行了送样销售,发至客户进行检验试用。但在客户使用后提出,虽然公司产品符合国标要求,但和其他厂家相比,竞争力较弱,如果想打开歧化松香市场并站稳脚跟,则还需提高产品竞争力,使产品指标高于国标要求,主要是提高产品的颜色指标。对此,公司在进行充分的研讨后,于2022年10月确定精制松香的技改方案,与梧州市恩格尔化工有限公司再次签订合同,向其订制精制松香生产设备,该合同金额52万元,在11月底完成设备的制作、安装与调试工作,并于12月5日试生产成功。精制松香的技改,主要是在歧化松香的生产过程中,先将一定比例的传统松香进行精制,再加入至歧化松香的反应釜中进行歧化反应,该项工艺的改进,能够很好的提升歧化松香的颜色指标,使其达到客户的期望,进一步提高市场竞争力。

由于技改活动完成时已接近年末,公司未能有足够的时间生产歧化松香和开拓市场,导致歧化松香收入未能显著提升。目前,公司已在积极进行歧化松香的市场开拓工作,包括联系客户送样样品进行试用、直接上门与客户进行业务洽谈。综上,公司四季度销售收入大幅增长,与自身发展和投资技改活动行为契合,具备合理性。

本年林化产品以老客户购买为主,同时公司在积极开发新客户。具体情况如下:

单位:万元

项目	新客户购买金额	老客户购买金额	合计
林化业务	1,424.25	3,352.98	4,777.23

注:以上数据未经审计。

3、其他业务

其他业务收入主要包含林木销售、出口海运保费、租赁、石油等贸易收入、原料销售等业务收入。报告期内前述业务的收入及与上年同期相比的具体情况如下:

单位:万元

年份	产品分类	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
2022	林木销售	12.05	40.03	53.86	320.20	426.14
	出口海运保费	365.84	10.81	41.92	35.54	454.11
	租赁收入	26.07	33.65	–	92.37	152.09
	石油等贸易收入	-0.51	23.02	-39.58	132.20	115.13
	原料销售等其他收入	4.70	19.57	7.98	13.13	45.38
	合计	408.15	127.08	64.18	593.44	1,192.85
2021	林木销售	–	289.36	278.3	–	567.66
	出口海运保费	–	–	–	–	–
	租赁收入	10.46	45.22	8.86	82.91	147.45
	石油等贸易收入	–	–	–	–	–
	原料销售等其他收入	7.31	21.71	5.12	11.57	45.71
	合计	17.77	356.29	292.28	94.48	760.82

注:2022年数据未经审计。

从总体看,与上年相比,公司其他业务收入增加57%,主要是由于海运保费收入增加。海运保费收入作为CIF模式下,单板出口业务中商品控制权转移后的第二项合同履约义务,在相关商品到岸时确认。2022年,随着公司出口业务的增加,海运保费收入也随之增加。此外,由于公司本年度新开展石油贸易收入(已按净额法确认),四季度油价上涨,销售毛利增加,从而导致收入较上年有所增加。

从季度间变化看,与上年相比,公司其他业务收入集中在一季度和四季度,集中在一季度的主要原因是,海运保费收入由于去年12月出口部分商品在今年一季度陆续到岸,因此导致海运保费收入集中在本年一季度。

报告期内其他业务收入集中在四季度的原因主要是木材采伐收入增加。本年度林木销售收入季度分布与上一年度存在不同,2021年公司林木销售收入集中在二、三季度,本年度集中在四季度。存在差异的原因是在2021年公司的林木销售为活立木销售,2022年的林木销售主要为采伐销售。两者的区别在于:活立木销售,即公司将自有林木直接转让给客户,由客户自行采伐,公司为客户办妥采伐证后,客户便可自行采伐林木并获得收益,因此在为客户办妥采伐证时,即视为控制权转移,公司于此时确认收入,该模式的周期性较短。而采伐销售,则需要由公司先办妥采伐证,然后再自行组织人员对地上的林木进行采伐,并将采购后的原木料交付给客户后,才算控制权转移,公司于此时确认收入。在2022年度,公司一、二季度办理采伐证,由于三季度是雨季,山路崎岖且易发生泥石流、山体滑坡等自然灾害,出于安全生产考虑,山中伐木工作基本停止,直至雨季过后方可进山采伐,因此伐木收入在四季度增长较多。两种模式下,自行采伐销售周期性明显长于活立木销售的周期性,因此导致2022年的林木销售收入确认时点晚于2021年。

综合上述分析可知,公司四季度收入大幅增长的原因主要是林化业务增长幅度较大,具体原因主要是受林化产品市场价格持续下跌影响,公司管理层为了维护公司利益,避免亏损幅度扩大,灵活机动的调整了业务规模,加之公司林化产品的业务模式能够支持公司根据市场行情,在一定范围内及时调节业务开展的规模和幅度,灵活顺应市场变化,导致公司收入在二、三季度收缩。在生产业务活动收缩期间,公司亦抢抓市场行情空隙,将开展林化业务的重心转移至林化产品生产设备的技改方面,增加歧化生产工段,增加松香产品品类,为林化业务的发展奠定更加坚实的基础。公司在技改完成、市场企稳、供料充足的四季度,逐步恢复林化产品业务的生产和销售,从而四季度林化业务收入大幅增长。

综上所述,公司营业收入在第四季度大幅增长具备合理性。

(二)区分产品类别并结合相关业务的商业模式、经营情况、与主要供应商和客户权利义务约定情况,说明上述业务收入确认的依据及政策,收入确认是否符合《企业会计准则》的规定,是否存在提前确认收入的情形。

报告期内,公司各主要产品的经营方式、商业模式、收入金额、收入确认依据及政策具体如下:

单位:万元

主要产品类别	经营方式	销售模式	生产模式	原料采购模式	收入金额	占比	收入确认政策	收入确认依据
林板产品	内销	直销	自主生产	自主采购	1,532.27	26%	履行了合同义务,控制权转移给客户	取得客户签收的收货确认单
	内销	经销	自主生产	自主采购	2,762.47	48%		
	出口	直销	自主生产	自主采购	1,511.06	26%		商品报关出口,取得报关单、提单
	合计				5,805.80	100%		
林化产品	内销	直销	委托生产	自主采购	2,901.24	61%	履行了合同义务,控制权转移给客户	取得客户签收的收货确认单
	内销	经销	委托生产	自主采购	1,875.99	39%		
	合计				4,777.23	100%		

注:以上数据未经审计。

1、林板产品的相关商业模式、经营情况、与主要供应商和客户权利义务约定情况

(1)商业模式及经营情况

公司林板业务,主要包括胶合板、细木工板、单板、贴面板等多种人造板产品。上述产品原材料的采购模式均为公司自主采购,由公司采购部门根据采购计划与采购流程,选择相应的合格供应商采购原木、湿板、半成品板材、甲醛、尿素、三聚氰胺、面粉、贴面纸等多种原材料,经公司质检人员质检合格后方可入库并办理结算,以备生产。

上述产品的生产模式,均为公司自主生产。由公司生产部门根据生产计划领取相应的原材料,进行旋切、分拣、晾晒、烘干、制胶、涂胶、拼装、热压、分级、锯边、压贴等多道不同的生产工序而制成不同种类、规格的林板产品。

在销售模式方面,因公司属于人造板生产厂家,以批发销售为主,未自主开设销售门店,采取“直销”与“经销”相结合的销售模式,来满足不同客户的需求,直销客户主要是承接施工项目较大的建筑施工、装修企业或规模较大的木制品生产企业。而经销客户主要是一些建材批发零售企业或是从事板材批发贸易的个人,公司将板材销售给经销商后,再由经销商将货物分销给经营规模、需求用量较小且距离公司较远的终端用户。报告期内,公司经销收入占比48%,直销收入占比52%。

在经营方式方面,公司根据市场情况制订经营计划,自主采购、生产、销售。公司积极扩展销路,打开境外市场,开展单板出口业务,主要客户为知名板材制造企业大自然家居在柬埔寨下设的PROWOOD(CAMBODIA) FLOORING CO.,LTD、WOODIN WOOD(CAMBODIA) CO.,LTD.,均为人造板生产企业。报告期内,公司林板产品出口占比26%,内销占比74%。

2022年度,公司林板业务经营情况较为稳定,符合人造板行业内季节性波动特征,即上半年为淡季,下半年为旺季。

(2)与主要供应商和客户的权利义务约定情况

①与主要供应商的权利义务约定情况

林板产品的原材料供应商主要为从事原木旋切的小企业、从事林木种植采伐的林农、从事化工原料销售的生产企业或贸易企业。

对于林板业务的供应商,公司在与其签订的合同中均约定了交货的时间、供应产品的规格和数量、产品价格、交货地点、风险转移、质量要求、验收方式、验收不合格的处理、付款结算方式、违约责任等,除此之外无其他特殊约定。

根据合同约定,供应商的主要义务有:按照约定的时间地点交付货物、保证货物质量、开具发票(农产品除外)、保证货物来源合法(原木适用)、货物不存在第三方主张权利的情况。供应商的主要权利有:按结算收取货款。公司的主要权利有:在约定地点按约定的质量要求验收货物、拒收质量不合格货物、拒收无合法来源证明的货物(原木适用)。公司的主要义务有:按照约定的时间地点提取货物、按结算支付货款。除上述权利义务外,无其他特殊权利义务约定。

②与主要客户的权利义务约定情况

A、内销客户的权利与义务的约定情况

公司内销客户为经营林板业务的贸易商、建筑施工或装修企业、家具生产厂等,在权利与义务的约定上,经销模式和直销模式下的客户均保持一致,公司均具备对所售产品完整的定价权,经销模式亦为买断式经销,公司产品向经销商交付后,由经销商自主决定其下游客户和产品定价,并承担存货积压、价格波动等风险,公司未与任何经销商约定独家销售事宜,亦不限制经销商销售其他产品,亦不存在销售返利。

公司在与客户的合同中约定产品数量与规格、产品价格、质量要求、风险转移、包装方式、交货时间和地点、交货方式、结算方式、付款周期、争议解决方式等,除此之外无其他特殊约定。

根据合同约定,客户的主要权利有:按约定的时间地点验收并提取货物、拒收不合格货物,要求公司开具发票。客户的主要义务有:按照结算方式和账期支付货款、按照约定的时间地点提取货物。公司的主要权利有:按照结算方式和账期收取货款。公司的主要义务有:按照约定的时间地点交付货物、保证货物质量、按约定开具发票。商品均自客户验收交付后,由客户实际控制,并承担相应的风险和收益,双方无售后代管、代理销售、平销返利等约定,不包含融资性成分,亦不存在其他特殊的权利义务约定。

B、出口外销客户的权利与义务的约定情况

公司出口外销客户主要是大自然家居控股有限公司的PROWOOD (CAMBODIA) FLOORING CO.,LTD、WOODIN WOOD(CAMBODIA) CO.,LTD.两家在柬埔寨设立的公司,其主要从事人造板的生产与销售。

公司与上述客户签订框架协议,在协议中约定订单下达、价格确认方式、价格包含内容、质量要求、交货时间、交货地点、包装要求、运输方式及货物风险转移、结算方式、验收要求、违约责任、不可抗力、商业保密、争议解决方式等条款,除此之外无其他特殊条款约定。

根据合同条款约定,客户的主要权利有:按约定的时间地点验收并提取货物、拒收不合格货物,要求公司开具发票。客户的主要义务有:及时到港接收货物、根据结算和账期支付货款,保守双方商业秘密。公司的主要权利有:照结算方式和账期收取货款。公司的主要义务有:按照约定的时间地点交付货物、保证货物质量、按约定开具发票、保守双方商业秘密。双方约定的结算价格包含商品货价、到境外港口前的物流、保险等全部费用(即CIF价),货物风险自装运港(中国钦州港)装船时向客户转移。公司在出口贸易中与客户的权利义务符合国际惯例和国际贸易中的一般性约定,无售后代管、代理销售、平销返利等约定,不包含融资性成分,亦不存在其他特殊的权利义务约定。

(3)收入确认的政策及依据遵循《企业会计准则》的情况

根据《企业会计准则第14号—收入》第四条,企业应当在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权,是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司的林板业务确认收入的政策为:在履行了合同中的履约义务,客户取得相关商品或服务的控制权时,确认相关的商品销售收入。因此,公司林板业务确认收入政策符合《企业会计准则》的规定。

在具体判断客户何时取得商品的控制权以及收入确认的依据方面,根据前述公司与主要供应商的权利义务约定情况,在林板业务的经营活动中,公司均自主向脂农收购原材料松脂,在脂农向公司交付原料,公司按领条向其付款后,双方权利义务即告终止,公司能够主导后续的原料移交、仓储保管、投入生产、成品销售等全部过程,并承担其中的风险与收益,即公司首先从脂农手中取得了原材料的控制权。

而在委托加工环节,公司已向供应商租赁了松香、松节油的生产线设备,即能够控制上述生产设备的使用,并自主决定向受托方移交生产原料的数量,且能够根据合同约定,主导受托方提供符合质量、数量要求的产品。在此环节内,公司对投入生产环节的原料具有所有权,对进行生产的设备具有使用权,对受托方的加工活动、产品具有监督检验权,并根据《民法典》第七百八十七条强制性规定,对于加工承揽合同,还享有定作人任意解除权。综合上述几点权利义务的考虑,公司判断,在林化产品的委托加工活动中,公司能够控制委托加工生产活动,进而持续保有对加工环节中商品的控制权。

根据公司与供应商权利义务的约定情况,由于公司在向客户转让商品之前,均从供应商手中取得了商品的原材料控制权,并通过控制委托生产活动将各项商品原材料整合最终产品销售给客户,在此过程中均未丧失对商品的控制权。即,根据《企业会计准则第14号—收入》第三十四条的规定,在林化业务的销售活动中,公司作为主要责任人,应当按照已收或应收对价总额确认收入。

而根据前述公司与主要客户权利义务的约定的情况,在具体判断客户何时取得商品的控制权以及收入确认的依据方面,无论何种商业模式,公司在向客户销售商品时,均独立签署合同、无第三方介入,并自主定价、买断式销售、按合同约定收取货款。并根据合同约定,在商品交付客户并由客户验收完成后,双方合同约定的权利义务即告终止,商品后续由客户主导使用,并承担货物的一切损毁、灭失、价格波动等风险,获得使用货物带来的经济利益。

因此公司判断,在客户收货并验收完毕时,即为公司履行了相应的合同履约义务,并发生商品控制权的转移,公司于此时确认收入。

而在收入确认的具体依据上,公司在商品交付客户并验收完成后的当日,要求客户签署《开票及收货确认单》作为书面依据,公司以客户签署的《开票及收货确认单》作为收入确认的依据。

综上所述,公司在林化内销业务的经营活动中,作为主要责任人全额确认收入,并于商品交付客户验收完成后作为控制权转移、收入确认时点,并取得客户签署的《开票及收货确认单》作为收入确认依据,符合《企业会计准则》的规定,不存在提前确认收入的情形。

(三)根据目前未经审计的情况,分业务列示前五名客户及供应商名称、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、合作时长、结算周期及方式、资金流入情况、货物流转情况等,并说明相关收入确认是否真实准确,公司及控股股东等关联方与前五名供应商、前五名客户及其最终销售客户之间是否存在关联关系、大额资金往来或其他业务往来,是否存在关联交易非关联化的情形。

1、林板业务

报告期内,公司林板业务前五名客户情况及与去年同期销售金额对比具体列示如下:

单位:万元

客户名称	上年销售金额	本年销售金额	合同签订时间	占销售总额的比例	产品名称及类型	合作时长	结算周期	本期资金流入
大自然家居(注2)	383.57	1,727.44	2021年度	26.33%	单板	1-2年	3月以内	1,244.13
大理新航建材有限公司	1,230.36	670.14	2022年度	10.21%	胶合板、细木工板	4-5年	现款现货	670.14
王金宝	–	578.84	2022年度	8.82%	单板	1年以内	1个月内	513.39
云南奇泰木业有限公司	12.10	313.79	2022年度	4.78%	单板	1-2年	现款现货	313.79
云南立盈实创商贸有限公司	205.06	309.67	2022年度	4.72%	胶合板	1-2年	现款现货	309.67
合计	1,831.09	3,599.88		54.87%				3,051.12

(续)

客户名称	一季度销售额	二季度销售额	三季度销售额	四季度销售额
大自然家居(注2)	924.83	62.78	244.75	495.08
大理新航建材有限公司	115.04	154.33	167.81	232.96
王金宝	–	–	447.95	130.89
云南奇泰木业有限公司	–	–	313.79	–
云南立盈实创商贸有限公司	76.25	116.82	55.60	61.00
合计	1,116.12	333.93	1,229.90	919.93

注1:以上数据未经审计。

注2:大自然家居包含大自然家居控股有限公司的PROWOOD (CAMBODIA) FLOORING CO.,LTD、WOODIN WOOD(CAMBODIA) CO.,LTD.两家在柬埔寨设立的公司。

(1)大自然家居

大自然家居,系本公司在2021年开发的重要战略客户,本年对其销售额较上年大幅增加,由于2021年末双方开始初步合作,业务仅发生在12月,因此金额较小,2022年双方为全年销售金额,故与上年相比金额大幅增加。双方定价主要依据市场价格情况协商确定,双方不存在关联关系,价格公允。

2022年度本公司对其销售的最后五笔收货单情况如下:

单位:万元

序号	出库时间	报关单时间	提单时间	客户收货时间	确认收入金额	占比
1	2022/12/4	2022/12/8	2022/12/14	2022/12/23	47.38	0.82%
2	2022/12/8	2022/12/9	2022/12/14	2022/12/23	39.86	0.69%
3	2022/12/14	2022/12/16	2022/12/20	2022/12/29	53.57	0.92%
4	2022/12/19	2022/12/21	2022/12/22	2023/1/2	36.00	0.62%
5	2022/12/19	2022/12/21	2022/12/22	2023/1/2	61.24	1.06%
合计					238.05	4.10%

如上表所示,公司已取得并根据报关单、提单所载日期作为收入确认时点,截至报告期末,货物均已装船流转离开港口,除97.24万元货物外,其余货物客户也已确认收货。因此,公司对其确认收入真实、准确。

该客户主要为出口业务,受海运的时效性、结算手续、结算单据的复杂性等因素影响,双方结算周期较长,导致本期内部分销售资金未能流入公司。

(2)大理新航建材有限公司

大理新航建材有限公司,系本公司常年合作的主要客户之一,与上年相比,公司对其销售金额下降约45%,主要原因是由于疫情、房地产调控、经济下滑影响下游需求减少,以及竞争对手调供货价格,其购买意愿降低,因而采购金额下降。其价格按照公司确定的商品价格销售,与其他客户定价一致,价格公允。

2022年度本公司对其销售的最后五笔收货单情况如下:

单位:万元

序号	出库时间	客户确认时间	确认收入金额	占比
1	2022/10/12	2022/12/14	24.38	0.42%
2	2022/10/30	2022/11/1	40.87	0.70%
3	2022/11/20	2022/11/21	26.17	0.45%
4	2022/11/2	2022/12/4	90.17	1.55%
5	2022/12/25	2022/12/26	24.56	0.42%
合计			206.15	3.55%

如上表所示,公司已取得并根据收货单所载日期作为收入确认时点,截至报告期末,客户已确认收货。因此,公司对其确认收入真实、准确。

(3)王金宝

王金宝,系公司今年新开发的客户之一,公司主要向其销售单板产品,随着2021年公司技改新增单板产品后,公司也在为新产品开发新客户,从而导致对其销售额增加。其价格按照公司确定的商品价格销售,与其他客户定价一致,价格公允。

2022年度,本公司对其销售的最后五笔收货单情况如下:

单位:万元

序号	出库时间	客户确认时间	确认收入金额	占比
1	2022/11/10	2022/11/15	15.05	0.26%
2	2022/11/12	2022/11/17	13.75	0.24%
3	2022/11/22	2022/11/28	6.31	0.11%
4	2022/11/26	2022/12/1	5.66	0.10%
5	2022/12/1	2022/12/6	6.60	0.11%
合计			47.37	0.82%

如上表所示,公司已取得并根据收货单所载日期作为收入确认时点,截至报告期末,客户已确认收货。因此,公司对其确认收入真实、准确。

(4)云南奇泰木业有限公司

云南奇泰木业有限公司,系本公司在2021年新开发的客户之一,公司主要向其销售单板产品,属于单板产品的新增客户,在2021年开始初步合作,对公司产品认可后于本年增加采购量,导致公司对其销售额增加。其价格按照公司确定的商品价格销售,与其他客户定价一致,价