证券代码：603399 证券简称：吉翔股份 公告编号：临2023-032

锦州永杉锂业股份有限公司关于2022年年度报告补充披露的公告

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。

锦州永杉锂业股份有限公司（原"锦州吉翔钼业股份有限公司"，以下简称"公司"）于2023年4月17日收到了上海证券交易所下发的《关于锦州吉翔钼业股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2023】0302号），现公司就2022年年度报告进行补充披露：

1.关于锂业。年报披露，2022年公司以4.8亿元向关联方收购湖南永杉锂业有限公司（以下简称"湖南永杉"），新增锂盐业务板块。湖南永杉于2022年全部建成投产，全年实现营业收入24.98亿元，利润总额8.93亿元，是公司盈利的最主要来源。报告期内，公司锂业板块毛利率42%，其中南方、北方、华东地区毛利率分别为47%、44%、33%。

请公司：（1）结合锂盐产品市场供需情况、锂精矿等原材料来源及成本、产品价格、客户群体等，分析公司不同地区毛利率差异较大的原因，并比较公司与同行业可比公司的毛利率水平；（2）结合近期锂盐产品价格走势及供需情况，分析公司盈利是否具有可持续性，并说明应对锂盐价格波动的措施。

公司回复：

（1）结合锂盐产品市场供需情况、锂精矿等原材料来源及成本、产品价格、客户群体等，分析公司不同地区毛利率差异较大的原因，并比较公司与同行业可比公司的毛利率水平：

1）2022年，中国新能源汽车持续爆发式增长，锂电池关键材料锂盐产品的市场同样保持迅猛势头。电池级碳酸锂和氢氧化锂价格年末较年初上涨2-3倍，锂盐市场一度出现供不应求的局面，全球电动汽车产销"狂飙"，带动动力电池装机量大增。韩国电池市场研究机构SNE Research发布的最新数据显示，2022年全球动力电池装车量达到517.9GWh，同比增长71.8%，中国新能源汽车动力电池装车量约295GWH，在装车量前十名的企业中，中国动力电池企业占据6个席位，合计市场份额达60.4%。

储能方面，根据GGII最新调研数据统计，2022年中国储能锂电池出货量达到130GWh，同比增速达170%。根据GGII最新统计，国内主要的储能锂电池企业订单量增速几乎都超200%以上，部分企业订单生产排期已经到2023年Q2。部分头部电池供应商2023年释放的产能已在2022年Q2被下游客户锁定，GGII预计2023年一二线品牌储能电芯仍将处于相对紧俏的状态。出口方面，2022年中国锂离子电池出口总额3,426.5亿元，同比增长86.7%，为新能源高效开发利用和全球经济社会绿色低碳转型作出积极贡献。同时自美国实行《通胀削减法案》（IRA）后，宁德时代、比亚迪、中创新航等中国电池厂商开始加快走出中国市场，实现向全球市场的飞跃。

伴随新能源汽车和储能市场的快速发展，2022年锂离子电池关键材料，锂盐市场同样保持迅猛势头。2022年电池级碳酸锂价格最高点为年末59-60万元/吨，最低点为年初的29-30万元/吨。电池级氢氧化锂价格最高点为年末57-58万元/吨，最低点为年初的22-23万元/吨。自2020年以来，全球动力电池市场呈现持续上升趋势。SNE Research预测，2023年，全球动力电池装车量有望达到794GWh。彭博社预计到2025年和2030年，全球新能源产业的快速增长，对电池的总需求将分别超过1.5TWh和3TWh。这必然会带动锂材料需求大幅增加。

2）2022年，公司前三季度所耗用锂精矿主要来源于2020年及2021年购入的澳大利亚锂精矿，平均采购成本0.30万元/吨。四季度，为满足持续生产及销售需求，公司以3.75万元/吨平均价格采购锂精矿，矿石主要来源于澳大利亚。因原材料成本采购差异，公司四季度单位成本大幅提升，导致毛利率大幅降低。

同时，公司共计三条锂盐产线，分别为年产15000吨电池级单水氢氧化锂产线、年产5000吨电池级碳酸锂产线和年产5000吨高纯碳酸锂产线。其中氢氧化锂产线主要耗用原材料为锂精矿，碳酸锂产线原材料包括锂精矿、粗制碳酸锂、工业级碳酸锂等，因不同产线的工艺差异造成公司碳酸锂的生产成本高于氢氧化锂。

3）锂业板块销售分地区：

单位：万元

分地区	营业收入	营业成本	毛利率（%）
锂盐-南方区	152,482.44	80,702.99	47.07
锂盐-北方区	8,409.03	4,750.64	43.51
锂盐-华东区	88,479.28	59,168.39	33.13
合计	249,370.75	144,622.03	42.01

报告期公司锂业板块销售额249,370.75万元，毛利率42.01%，其中南方、北方、华东地区毛利率分别为47.07%、43.51%、33.13%。

①公司南方地区主要客户为武汉容百锂电材料有限公司、湖北容百锂电材料有限公司、湖南长远锂科新能源有限公司、厦门建发化工有限公司（按货物实际销售区域划分），销量合计占南方区域71%，所销售产品主要为氢氧化锂，平均销售价格约为50.97万元/吨，受氢氧化锂生产工艺影响，毛利率高于其他区域。

②北方地区主要客户为山西磐永新材料科技有限公司，同时销售碳酸锂及氢氧化锂，平均销售价格为42.80万元/吨，因四季度单次销售量大，在销售价格上给予了一定折扣，且四季度原材料成本上涨，从而导致毛利率较南方区域客户相比有所下降。

③华东地区主要客户为蜂巢能源无锡分公司及厦门建发化工有限公司，主要销售产品为碳酸锂，平均销售价格为45.87万元，多为第四季度销售，占比66%；因四季度原料成本上涨，锂盐产品市场价格开始下行，且碳酸锂价格跌幅大于氢氧化锂，同时华东地区客户为长期合作重要战略客户，故销售价格在市场价格基础上给予了一定折扣，在成本上涨、市场价格下行与价格折扣的同时作用下，导致毛利率大幅降低，摊薄整体毛利率。

4）同行业可比公司分析

公司简称	毛利率
天华新能	64.44%
赣锋锂业	49.50%
容汇锂业	49.35%
同行业可比公司平均	54.43%
公司锂业板块毛利率	42.01%

从上表可以看出，同行业天华新能和赣锋锂业均依托自身拥有的锂矿资源，同时企业锂盐生产技术较为成熟，故毛利率较高，容汇锂业虽然没有稳定的锂矿资源，但其2021年销售额已达15亿，2022年59亿，是非常成熟的生产企业。

公司锂盐产品毛利率为42.01%，主要系公司锂盐板块控股子公司湖南永杉为初创企业，虽然公司前三季度原材料采购成本较低，但公司2022年6月实现投产，生产人员的素质培养和效率有一个爬坡过程，以及设备的稳定运行需要持续的优化和提升，产能提升过程中生产成本相对较高，故销售毛利率相对较低。

（2）结合近期锂盐产品价格走势及供需情况，分析公司盈利是否具有可持续性，并说明应对锂盐价格波动的措施：

2023年1月以来，"一货难求"的碳酸锂价格暴涨态势暂告一段落，目前电池级碳酸锂报价已趋于回落。业内人士表示，随着碳酸锂价格下行到合理区间，有利于产业链中下游企业降低成本。国泰君安证券表示，宁德时代推出"锂矿返利"计划，产业链下游从车企到电池厂均开始自热化竞争，降本压力向上游传导短期对锂价有所压制，但上半年历来为需求淡季，在下游大幅降价的情况下，下半年旺季需求仍可期待。随着碳酸锂价格下行到合理区间，有利于产业链中下游企业降低成本。

1）公司盈利能力是否具有持续性：

公司电池级碳酸锂与电池级氢氧化锂的主要原材料为锂精矿。如若未来主要原材料价格因宏观经济波动、上下游行业供需情况等因素影响而出现大幅波动，将会对公司的经营业绩产生一定的影响，2023年公司将从以下几个方面着手，提高自身核心竞争力，保证盈利能力的持续性。

①保障原料供应，同时降低采购成本：与锂精矿贸易商签订长单战略合作协议，锁定锂辉石资源，以AM网锂辉石交易均价乘以固定折扣比例确认为采购单价，截止目前，双方沟通很顺利，合同正在有序推进中；同时将电池回收料硫酸锂作为原料来源：近两年湖南市场新增了众多电池回收企业，已渐成规模，我司通过采购回收锂资源生产锂盐，采购量较大同时对接多供应商规模较小，议价能力较强，可以进一步降低原料采购成本。

②维持现有客户，积极拓展海外市场：公司现有大客户主要有容百、长远锂科、蜂巢、巴斯夫杉杉，未来将在保障现有大客户订单的同时，积极获得海外客户的认证并取得销售，目前已获得雅保方产品认证并实现产品销售，后续将积极推进海外客户的拓展。

③不断优化工艺技术，提升产品品质：通过工艺改善提升产品品质，与同行业锂盐厂相比，我司产品锂盐指标已优于国标，不断提升产品的收率及品质，降低磁性异物指标，提升产品竞争力，同时不断加大研发力度，提升产品性能，开发新产品。

④提升生产效率，优化成本结构，降本增效：2022年为公司投产第一年，完成了一期全线贯通，车间操作人员有序上岗，产品品质稳定输出的目标，2023年在2022年的基础上，提升生产效率，通过工艺改进减少能耗，提升产品收率，提高车间自动化水平，减少人工费用，降低产品生产成本，达到同行业平均生产成本以下，提高毛利率。

⑤项目扩建，提升产能，实现规模经济：公司在一期2.5万吨锂盐项目稳定生产的基础上，于23年启动二期项目，预计年底建成投产，投产后将达到年产4.5万吨锂盐生产规模。

2)在锂盐波动的市场行情下，采取的措施：

①现有产成品积极去库存，在原料和成品价格波动较大的情况下，销售以加工业务为主，避免跌价风险。

②关注重点客户：定位服务于高端锂盐客户需求，公司围绕"高端锂盐市场+差异化锂产品"的发展战略，通过积极拓展高端锂产品供应链，围绕供应链大客户展开营销活动。

③产线技改，提升工艺技术：在锂盐市场下行的时候，降低产量，维持现有订单和客户即可，提升企业自身的管理水平和工艺技术，将更多的人力物力集中于技改和研发中，提升自身的核心竞争力，待市场回暖后，凭借更优的产品获得更多的市场份额。

2.关于钼业。年报披露，报告期内含钼钢的需求愈发广泛，钼铁需求量实现增长，钼铁市场价格环比上涨37%。2022年，公司主要产品钼铁销量增长22%，价格涨幅39%，钼业合计实现营业收入45.67亿元，同比增长24%，利润总额-8,649.04万元，毛利率0.91%，同比下降5.71个百分点。其中公司在华东地区钼炉料营业收入同比增长180%，毛利率为-0.73%。近三年公司钼业营业收入分别为21.99亿元、36.86亿元、45.67亿元，基本处于微利或亏损状态。

请公司：（1）结合成本构成项目、产品技术及售价、客户群体、竞争格局、同行业公司情况等，补充说明公司钼业毛利率下滑的原因及合理性；（2）定量分析钼铁量价齐升的情况下公司钼业亏损的原因及合理性；（3）补充说明效益不佳的情况下持续扩大钼业经营规模的原因及合理性，重点说明华东地区营业收入大幅增长但毛利为负的原因及业务开展的必要性。

公司回复：

（1）结合成本构成项目、产品技术及售价、客户群体、竞争格局、同行业公司情况等，补充说明公司钼业毛利率下滑的原因及合理性：

钼的直接消费需求中约80%来自于钢铁业，特钢及不锈钢转型升级政策持续，对含钼钢需求继续保持增加。全国重点60家钢铁企业2022年招标钼铁量为13.87万吨，较去年增长18.03%。钼铁生产主要集中在辽宁、陕西、河南。金堆城钼业、洛阳钼业和公司是钼行业的三大上市公司，市场份额约占市场总量的40%，面向的客户群体大型钢厂比重较大，生产技术基本同质化，但堆城钼业、洛阳钼业自有矿山生产的钼精矿基本能满足生产，恒定的低成本原料锁定了较高的毛利率。公司生产的原材料基本依靠外购，原材料价格的巨幅波动以及涨价格带来的营运资金的不足，使得公司2022年毛利率严重下滑。

2022年公司钼业主营业务收入455,770.84万元，自产钼铁收入393,051.61万元，占公司钼业主营收入的86.24%，自产钼铁业务毛利率的下滑，直接导致了钼业毛利率的下滑。

单位：万元

项目	2021年度		2022年度		毛利差	毛利率差
	毛利	毛利率	毛利	毛利率		
自产钼铁	18,022.40	7.16%	1,990.10	0.51%	-16,032.30	-6.66%
自产钒铁	371.61	2.49%	511.92	5.72%	140.31	3.23%
加工业务及其他	1,197.82	5.40%	1,170.78	3.04%	-27.04	-2.36%
贸易	4,803.59	6.01%	460.07	3.01%	-4,343.52	-3.00%
主营业务合计	24,395.41	6.62%	4,132.86	0.91%	-20,262.55	-5.71%

钼铁生产的主要原材料为钼精矿，报告期主要原材料占钼铁生产成本的95.26%，钼精矿市场价格的变化趋势直接影响了钼铁的生产成本和毛利率水平。2022年生产成本项目构成明细见下表：

单位：万元

项目	大类	合计	占比
钼精矿→氧化钼	直接材料	357,826.30	99.23%
	能源动力	689.00	0.19%
	直接人工	407.71	0.11%
	制造费用	1,673.55	0.46%
	辅料及其他	13.59	0.00%
	合计	360,610.14	100.00%
氧化钼→钼铁	直接材料	396,184.24	96.00%
	能源动力	107.65	0.03%
	直接人工	429.45	0.10%
	制造费用	1,430.26	0.35%
	辅料及其他	14,523.74	3.52%
	合计	412,675.34	100.00%

2022年钼市场各品种价格上涨幅度呈现了较大差异，钼铁市场年均价格上涨37.09%，而钼精矿的市场年均价格上涨了39.61%，原材料年均价格上涨幅度高于钼铁年均价格上涨幅度，使得钼铁利润收窄甚至长期倒挂，直接导致毛利率水平的下滑。2022年主要钼产品12月及年均价详见下表：

单位：元/吨度

钼初级产品价格行情（2022年12月）						
产品	12月高低幅均价	同比	环比	2022年累计均价	2021年累计均价	累计同比
40-45%钼精矿	3761-3781	71.41%	17.29%	2795	2002	39.61%
45-50%钼精矿	3781-3801	70.77%	17.15%	2816	2023	39.20%
50-55%钼精矿	3801-3821	69.98%	17.01%	2836	2043	38.82%
化工氧化钼	3801-3841	68.33%	17.03%	2852	2068	37.91%
冶金氧化钼	3881-3901	67.00%	16.67%	2919	2121	37.62%
高溶氧化钼	3911-3931	66.85%	16.52%	2945	2140	37.62%
钼铁	25.47-25.98	69.43%	19.18%	18.74	13.67	37.09%
欧洲钼铁	61.26-62.75	41.67%	29.57%	45.16	37.87	19.25%
国际氧化钼	25.65-26.62	40.41%	34.69%	18.73	15.94	17.50%
数据来源：亿览网						

钼业务毛利率下滑，除了钼铁与原料钼精矿变化幅度不同导致的主因外，原材料采购与产品交付时间上的错配是另外一个原因。公司主要原材料依赖于外采，2022年度公司原材料及产成品呈阶梯上升趋势，营运资金需求增加，但由于锦州银行重组原因抽贷致使公司资金出现严重短缺，在原材料低位时没有自有足够资金采购锁价，而公司销售端主要为大型国资钢铁厂，公司需按期交付产品满足客户生产需求，导致毛利率降低甚至部分月份采销价格倒挂。

（2）定量分析钼铁量价齐升的情况下公司钼业亏损的原因及合理性：

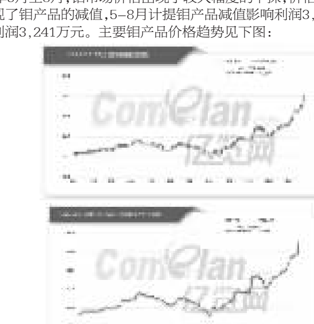
公司钼业板块实现营业收入45.67亿元，同比增长24%，利润总额-8,649.04万元，在收入增加的情况下却出现了亏损，各其主要原因：

1）自产钼铁的毛利水平下滑

2022年公司自产钼铁实现销售收入393,051.61万元，实现毛利1,990.10万元；上年同期实现收入251,602.71，收入增加了141,448.90万元，但毛利却减少了16,032.30万元。如问题（1）回复所述，2022年钼市场各品种价格上涨幅度呈现了较大差异，钼铁市场年均价格上涨37.09%，而钼精矿的市场年均价格上涨了39.61%，原材料年均价格上涨幅度高于钼铁年均价格上涨幅度，使得毛利率水平降低，钼铁利润收窄甚至长期出现倒挂是导致公司亏损的直接原因。

2）资产减值的影响

2022年5月至8月，钼市场价格出现了较大幅度的下探，价格的下跌使得公司报告期内出现了钼产品的减值，5-8月计提钼产品减值影响利润3,241万元。直接导致公司减少利润3,241万元。主要钼产品价格趋势见下图：



如上图所示，钼产品5-8月价格下跌较多，导致计提资产减值损失3,241万元，虽然后续价格有回升，但是原材料价格上涨幅度高于钼铁价格上涨幅度，使得毛利率水平仍然较低。

3）环保产品亏损

亚硫酸钠为钼业板块公司生产过程中的副产品，系公司技改之后，将回转窑尾气中的二氧化硫可用液碱吸收，产出亚硫酸钠对外销售，该产品主要用于化工行业减水剂生产，终端用于建筑行业，由于近二年房地产市场不景气，开工项目严重缩减，亚硫酸钠市场需求锐减。而供给端，因国家环保监察力度加大，亚硫酸钠市场供给量增加，使得亚硫酸钠的价格下跌幅度较大。加之化工产品价格上涨，使得生产成本增加，更加大了亏损的幅度。2022年，公司亚硫酸钠毛利-2,339.9万元，亚硫酸钠及生产原材料的减值损失（计提额减转回额）4,438.89万元，合计影响利润6,778.79万元。

（3）补充说明效益不佳的情况下持续扩大钼业经营规模的原因及合理性，重点说明华东地区营业收入大幅增长但毛利为负的原因及业务开展的必要性：

2022年，在国家提出的优化产业产能结构的背景下，含钼钢的需求愈发广泛，钼铁需求量也有较大增长。2022年大部分钢厂钼铁招标均有较为明显的增长，大型钢厂招标量与去年相比增量更加明显，即使钼铁价格一路上涨至30万元/基吨附近，但钼铁需求量依然保持较高的增长比例。四季度欧洲能源危机影响逐渐扩大，国外多家钢厂停产限产，国内钢材的订单继续增加，含钼钢需求进步增大。

根据亿览网统计数据显示，全国重点60家钢铁企业2022年招标钼铁量为13.87万吨，较去年增长18.03%，平均月招标量为11,559吨，创下历年的新高：

单位：吨

年度钢厂招标钼铁情况对比			
月份	2022钢招量	2021钢招量	同比
1月份	11495	10651	7.92%
2月份	5846	5770	1.32%
3月份	16816	9320	80.43%
4月份	9169	15067	-39.15%
5月份	12801	11458	11.72%
6月份	9542	11862	-19.56%
7月份	10725	8223	30.43%
8月份	13727	11478	19.59%
9月份	12240	8046	52.13%
10月份	11202	5020	123.15%
11月份	11459	10100	13.46%
12月份	13680	10516	30.09%
合计	138702	117511	18.03%
亿览网不完全统计			

公司处钼行业第一梯队，与洛阳钼业、金钼位列三甲，是国内各大钢厂钼铁的主要供应商，与各大钢厂有着长期稳定的合作，且与部分钢厂签订了战略合作或长单合同，随着各大钢厂钼铁需求的增加，公司的合同量会相应增加。报告期公司主要产品钼铁的国内销售量（含贸易）22,754.02吨，比上年同期增加9.60%。报告期内各大钢厂钼铁招标总量较上年同期增加18.03%，公司已自主调减了钢厂的供货份额。公司同时也减少了钼铁的出口量，出口销售仅457.76吨，较上年同期出口量下降了75.66%。钼铁国内外销售量增加仅为3.09%。

钼业经营规模的扩大的原因，销售量有所增加是一个因素，更主要的原因是钼价格的上涨。钼铁2021年年均价13.67万元/吨，2022年年均价18.74万元/吨，同比上涨的37.09%。钼铁价格的大幅上涨，使得销售收入的大幅增加。

报告期内，公司钼板块华东区销售收入122,165.34万元，较上年同期增加了179.57%，销售收入的增加主要是钼铁销售的增加，钼铁销售收入119,179.76万元，较上年同期增246.01%。销售收入明细对比见下表：

单位：吨、万元

产品名称	2021年		2022年		收入变化	收入变化比率
	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入		
钒铁	917.35	9,223.76	192.86	2,221.31	-7,002.45	-75.92%
硫氧助剂（无水亚硫酸钠）	2,368.00	30.31	4,047.00	190.95	160.63	529.93%
钼铁	3,142.71	34,443.57	7,756.62	119,179.76	84,736.19	246.01%
铌铁		0.00	30.49	573.32	573.32	
总计	6,428.06	43,697.64	12,026.96	122,165.34	78,467.70	179.57%

华东区域是钢厂的集中区域，由于区域经济发展较好，销售回款较快，是钼铁厂家的必争之地。根据亿览网统计数据显示，全国重点60家钢铁企业2022年招标钼铁量为13.87万吨，华东区域较大的几家钢厂占总招标总量的近50%。具体见下表：

主流钢厂招标钼铁数量统计表 单位：吨								
钢厂	2022年11月	2022年12月	环比	同比	2022年累计	累计同比	22年月均	21年月均
青山集团	2360	2044	-13.40%	70.30%	26226	70.34%	2186	1283
太钢不锈	1320	1940	47.00%	25.20%	16730	1.99%	1394	1367
中信泰富	1550	2520	62.60%	/	16548	26.75%	1379	1088
上海宝钢	870	930	6.90%	3.30%	8190	39.29%	683	490
张浦	900	540	-40.00%	12.50%	5850	-1.71%	488	496
河北钢铁	273	113	-58.60%	-56.50%	5485	101.36%	457	227
东方特钢	390	390	0.00%	-13.30%	5100	-8.99%	425	467
山东钢铁	210	930	342.90%	19.20%	4310	25.58%	359	286
湘潭钢铁	450	210	-53.30%	-36.40%	4060	12.78%	338	300
江苏永钢	300	450	50.00%	7.10%	3710	52.30%	309	203
首钢	230	260	13.00%	188.90%	3260	201.85%	272	90
抚顺特钢	300	390	30.00%	-13.30%	3090	5.97%	258	243
南京钢铁	0	390	/	-18.80%	2550	-35.61%	213	330
华新丽华	30	0	/	/	2440	144.98%	203	83
衡阳钢管	330	240	-27.30%	-63.60%	2280	-41.18%	190	323
涟源钢铁	0	210	/	/	1920	10.34%	160	145
其他	1946	2123	14.10%	3.90%	26951	-5.40%	2246	2374
合计	11459	13680	19.38%	30.09%	138702	18.03%	11559	9795
亿览网不完全统计								

华东区域钢厂集中，钼铁采购量大，回款快，但由于竞争激烈，毛利率较低，甚至是倒挂。但为了保持稳定的客户源，加之固定费用的摊销因素，公司2022年华东区销售收入增幅较大，而毛利率为负。公司华东区域销售比较集中，前三名客户的销售收入总额80,528.59万元，占区域销售收入的65.92%以上，销售收入较上年同期增加了52,113.50万元，占区域销售收入增加额的66.41%，是影响销售收入增加的主要因素。2022年度华东区前三名客户销售收入明细及变化如下：

单位：吨、万元

客户名称	产品名称	2021年			2022年			收入变化	收入变化比率
		数量	金额	占比	数量	金额	占比		
中信泰富钢铁贸易有限公司	钼铁	1947.093	20,978.70	48.01%	3612.533	53,169.64	43.52%	32,190.94	153.45%
江苏南钢环宇贸易有限公司	钒铁	535.989	5,402.04	12.36%	124.398	1,412.22	1.16%	-3,989.82	-73.86%
江苏南钢环宇贸易有限公司	钼铁	235.237	2,034.34	4.66%	906.222	14,753.91	12.08%	12,719.57	625.24%
浙江久通贸易有限公司	钼铁				703.78	11,192.81	9.16%	11,192.81	100%%
合计		2718.319	28,415.08	65.03%	5346.933	80,528.59	65.92%	52,113.50	183.40%
年度总收入			43,697.64			122,165.34		78,467.70	179.57%

2022年度华东区前三名客户销售收入明细及变化如下：

单位：万元

客户	收入	成本	毛利	毛利率%
中信泰富钢铁贸易有限公司	53,169.64	55,625.82	-2,456.18	-4.62
江苏南钢环宇贸易有限公司	16,166.13	16,259.03	-92.89	-0.57
浙江久通贸易有限公司	11,192.81	11,770.74	-577.93	-5.16
华东区汇总	122,165.34	123,062.84	-897.51	-0.73

华东区域前三名客户均为国内细分领域的头部钢厂，钼铁消耗量大，信誉良好，公司与之开展了深度合作。三客户的具体情况：

中信泰富钢铁贸易有限公司是江阴兴澄特种钢铁有限公司全资子公司，隶属中信泰富集团。中信泰富是世界第一大特种钢厂，公司与其是长期的战略合作伙伴，2022年与之签订了长单合同，月供量330吨-360吨，结算价格以其对外招标价格确认，公司没有自主定价权，在价格深幅波动的状态下，价格出现明显倒挂。因此，公司2023年取消了与其长单合作。

江苏南钢环宇贸易有限公司是全国最大的不锈钢厂，钼铁用量较大，回款较快，结算后7天付款，一般钢厂的账期在2个月左右。2022年价格上涨幅度较大，公司资金压力大，为了加快资金的周转，增加了与其合作的数量。付款快的因素也导致了各大钼铁供应商的激烈竞争，招标价格相对压的较低。

浙江久通贸易有限公司隶属青山集团有限公司。2022年青山集团招标总量26,226吨，占60家大钢厂采购总量的18.91%，招标量居首位。青山集团付款方式为现汇结算，货到付款80%，结算后付款20%，因此公司2022年与之交易量、交易额相对较大。现汇的付款方式也决定了销售价格偏低，毛利率较低。

3.关于存货。年报披露，公司存货期末余额10.96亿元，同比增长121%，其中原材料5.15亿元，库存商品2.36亿元，半成品2.24亿元。存货跌价准备期末余额为6,905.64万元，其中原材料跌价准备为5,870.60万元。公司存货占总资产比例为24%，占净资产比例为48%，存货周转率8.01次，显著高于同行业公司水平。根据市场公开信息，2022年年末以来碳酸锂等锂产品价格持续下跌。

请公司：（1）分业务板块列示存货的具体内容、数量、金额，并结合在手订单、上下游结算政策、周转情况等说明报告期末存货大幅增长的原因；（2）结合相应产品及其业务模式补充说明公司保持大额存货的原因及必要性，是否与同行业可比公司存在较大差异；（3）结合锂盐产品价格变化、下游需求及减值测试过程，补充说明公司存货跌价准备计提的合理性，是否充分考虑碳酸锂等产品价格持续下跌的影响。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）分业务板块列示存货的具体内容、数量、金额，并结合在手订单、上下游结算政策、周转情况等说明报告期末存货大幅增长的原因：

公司存货分业务板块情况如下：

单位：万元

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
钼业板块	47,570.98	176.32	47,394.66	38,462.39	717.85	37,744.54
锂业板块	61,566.90	184.35	61,382.55	9,929.67		9,929.67
影视板块	7,376.28	6,544.98	831.31	8,189.37	6,353.31	1,836.05
合计	116,514.16	6,905.64	109,608.52	56,581.42	7,071.16	49,510.26

公司存货期末余额同比增长121.39%，其中钼业板块存货同比增长25.57%，锂业板块存货同比增长518.17%，影视板块存货同比下降54.72%，公司存货余额大幅增长主要系锂业板块存货变动所致。

1）锂业板块

报告期末公司锂业板块存货具体构成如下：

单位：吨、万元

项目	数量	账面价值
原材料		39,019.06
——锂辉石精矿	14,733.0	34,055.18
——其他		4,963.88
半成品		11,985.82
委托加工物资		595.13
库存商品		9,782.55
——碳酸锂	89.51	3,136.84
——氢氧化锂	386.90	6,645.71
合计		61,382.56

锂业板块存货期末余额为61,382.56万元，较上年同比增长518.17%，增长原因主要系公司控股子公司湖南永杉锂业有限公司2022年6月投产经营所致。

公司锂业板块期初存货主要为2020年度及2021年度购入的锂辉石精矿，采购时点市场价格较低，2022年新能源行业下游需求持续增长，带动上游锂辉石精矿需求及市场价格的上涨，为满足持续生产及销售需求，公司加强了原材料的备货，导致结存金额有所增加，截止报告期末公司锂盐板块库存商品数量476.41吨，在手订单2,440.44吨，覆盖率为512.26%，在手订单量足以覆盖公司现有存货。

公司与主要客户及供应商形成了稳定的业务关系并签订了框架合同，日常交易通常以具体订单方式执行：

公司与供应商的结算政策通常为款到发货、月结或部分预付款，其中对于单位价值低、耗用速度快的存货，与供应商的结算方式主要为款到发货或月结；单位价值高、耗用周期长的存货，通常为预付部分货款，待全部存货到库或领用完毕后支付尾款。

由于湖南永杉公司2022年6月投产，为保持与优质客户合作关系、拓宽销售渠道，在锂盐市场行情的基础上考虑与客户的信用期，通常采用先款后货的信用政策，重要战略客户信用期适当延长，根据客户的信用等级、合作关系及产品的交付数量等情况，通常在货到后7天至30天内付款。

公司锂业板块与同行业可比公司存货周转情况如下：

公司简称	存货周转率
天华新能	3.49
赣锋锂业	3.15
容汇锂业	3.09
同行业可比公司平均	3.24
公司锂业板块	4.06

由于公司锂业板块2022年6月投产经营，期初存货余额偏低，导致存货周转率与同行业可比公司相比较高。

2）钼业板块

报告期末公司钼业板块存货具体构成如下：

单位：吨、万元

项目	数量	账面价值
原材料		6,587.37
——钼精矿	300.00	4,082.18
——五氧化二钒	72.08	787.18
——其他		1,718.01
半成品		10,450.15
——氧化钼	805.13	10,392.57
——其他		57.58
库存商品		11,990.80
——钼铁	504.32	9,521.03
——钒铁	215.57	2,462.41
——其他		7.36
发出商品		18,366.33
——钼铁	845.47	15,923.00
——氧化钼	152.49	1,786.25
——其他		657.08
合计		47,394.66

公司钼业板块存货期末余额为47,394.66万元，较上年同比增长25.57%，增长原因主要系以下方面导致：

①钼产品价格的上涨

2022年在下游需求持续强劲和供应不畅等因素的综合交织影响下，钼行业市场价格持续上涨，2021年12月31日钼铁价格15.4万元/吨-15.8万元/吨，2022年12月31日钼铁价格29.2万元元/吨-30万元元/吨，价格上涨了近90%，钼价格上涨是公司钼业板块存货期末余额增长的主要原因。

②存货数量的增加

据亿览网不完全统计，国内前60大钢厂2022年12月份招标量为13,680吨，较2021年同期增加30.09%。截止报告期末公司钼业板块主要库存商品钼铁及钒铁数量为755.89吨，在手订单1,761.50吨，覆盖率为233.04%，为满足生产交付，公司增加了存货储备导致期末存货余额有所增长。

3）影视板块

报告期末公司影视板块存货具体构成如下：

单位：部、万元

项目	期末余额		期初余额	
	数量	账面价值	数量	账面价值
原材料	12		13	1,004.75
库存商品	1	831.31	1	831.31
合计	13	831.31	14	1,836.05

公司影视板块期末存货余额831.31万元，较上年同期下降54.72%。主要系公司经营战略调整，已停止电影和电视剧业务的经营投入，逐步清退影视业务所致。

（2）结合相应产品及其业务模式补充说明公司保持大额存货的原因及必要性，是否与同行业可比公司存在较大差异：

1）锂业板块

公司锂业板块存货变动与同行业可比公司存货变动情况如下：

单位：万元

公司简称	期末存货余额	期初存货余额	变动率
天华新能	223,923.39	123,198.46	81.76%
赣锋锂业	1,011,107.72	328,330.91	207.95%
容汇锂业	180,026.51	14,047.55	1181.55%
公司锂业板块	61,382.55	9,929.67	518.17%

公司锂业板块期初存货主要为2020年度及2021年度购入的锂辉石精矿，采购时点市场价格较低，2022年新能源行业下游需求持续增长，带动上游锂辉石精矿需求及市场价格的上涨，随着公司2022年锂业板块投产经营，前期采购原材料生产领用，为满足在手订单持续生产及销售需求，公司加强了原材料的备货，导致存货金额有所增加。经与同行业公司存货变动情况对比，2021年及2022年，受原材料及产品价格上涨影响，同行业公司期末存货均有所上涨，公司存货余额变动趋势与同行业公司不存在显著差异，符合行业特征。

2）钼业板块

截止报告期末公司钼业板块主要库存商品钼铁及钒铁数量为755.89吨，在手订单1,912.50吨，覆盖率为253.01%，为满足生产经营及订单交付，公司储备了安全库存，加之2022年在下游需求持续强劲和供应不畅等因素的综合交织影响下，钼行业市场价格持续上涨，导致钼业板块存货期末余额有所增加。

公司钼业板块存货变动与同行业可比公司存货变动情况如下：

单位：万元

公司简称	期末存货余额	期初存货余额	变动率
洛阳钼业	3,225,472.24	2,695,996.45	19.64%
金钼股份	50,428.81	81,976.28	-38.48%
公司钼业板块	47,394.66	37,744.54	25.57%

公司与同行业可比公司洛阳钼业存货变动趋势相近，与金钼股份相比存在差异，总体来看，公司钼业板块期末存货余额的增长率大于同行业公司，主要原因系公司由于没有自有矿石，主要原材料需要对外采购，由于采购询价、合同签订、发货、化验、结算存在周期，为保障公司的正常生产经营，公司需要有安全库存储备量，而同行业公司洛阳钼业及金钼股份由于拥有自有矿源，原材料市场价格的变动对其存货余额影响较小，受2022年市场供需关系影响，原料端价格上涨明显，导致公司存货余额有所增加，符合公司生产经营特征和实际情况。

（3）结合锂盐产品价格变化、下游需求及减值测试过程，补充说明公司存货跌价准备计提的合理性，是否充分考虑碳酸锂等产品价格持续下跌的影响：

1）公司存货跌价准备测试过程

根据企业会计准则的相关规定，于资产负债表日，公司对存货进行减值测试，按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于可变现净值时，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。公司对于存货跌价准备的具体计提方法如下

①原材料

公司原材料用于生产产成品，以正常生产经营过程中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；资产负债表日，公司对存在跌价的原材料，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

②在产品

在产品是为制造产成品所需的在产品，以正常生产经营过程中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；资产负债表日，公司对存在跌价的在产品，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

③库存商品

公司期末存货中的库存商品，是以正常生产经营过程中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。资产负债表日，库存商品、发出商品有合同价格约定的，选取合同价格为售价，不存在合同价格的，以估计售价作为计算依据。资产负债表日，按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的库存商品、发出商品，计提相应的存货跌价准备。

在资产负债表日，公司执行了上述测试过程，并结合市场价格预期、合同签订情况、历史售价与市场售价偏差等情况，综合考虑计提存货跌价准备。

2）存货跌价准备的计提

资产负债表日公司对于不同类型的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

科目	账面余额	继续生产的成本	达到可售状态成本合计	估计售价总额	销售费用	相关税金	存货跌价
原材料_锂辉石精矿	34,055.18	3,039.29	37,094.47	71,617.87	64.54	209.22	
原材料_硫酸锂	3,278.33	56.37	3,334.70	3,453.73	3.11	10.09	
原材料_硫酸锂	513.07	8.82	521.89	471.93	0.42	1.38	51.76
原材料_其他	1,224.24	13.10	1,237.34	1,339.50	0.73	2.36	
库存商品_碳酸锂	2,343.71		2,343.71	3,052.26	2.75	8.92	
库存商品_碳酸锂	925.72		925.72	797.77	4.25	0.40	132.59
库存商品_氢氧化锂	6,645.71		6,645.71	16,369.61	14.75	47.82	
在产品	12,580.95	1,062.87	13,643.82	26,435.48	23.82	77.23	
合计	61,566.91	4,180.45	65,747.36	123,538.15	114.37	357.42	184.35

上述估计售价总额的计算，有销售订单支撑的存货其估计售价总额=订单价格*存货预计达到可销售状态的数量；未对应销售订单的存货其估计售价总额=市场价格*存货预计达到可销售状态的数量，其中市场价格=市场公开报价*公司历史销售折价率。

报告期末，锂盐行业市场需求仍较为旺盛，虽然市场价格在期后有所下降，但公司期末存货有在手订单支撑，价格已经锁定，结合期后销售情况，公司已经充分考虑碳酸锂等产品价格持续下跌的影响。

年审会计师发表意见：

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

1）了解、评价和测试与存货计量相关的内部控制设计和运行的有效性；

2）对期末存货余额的构成、存货周转率进行分析性复核，判断存货余额及其构成是否合理；

3）获取并检查存货采购合同、入库单、发票等支持性证据，并对存货采购金额进行函证，检查存货交易的真实性；

4）了解主要原材料市场价格变动趋势，检查与主要原材料采购价格是否匹配；

5）对存货实施监盘，检查期末存货的数量及状况，并与账面记录核对；

6）对发出商品实施独立函证程序，并结合期后结转销售收入、结转产品成本的情况等分析其真实合理性；

7）获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备计提是否按相关会计政策执行，并重新测算存货跌价准备；检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况等，评估可变现净值关键参数预计售价取值及预估相关税费的合理性，复核预计售价取值的依据是否充分，分析存货跌价准备是否合理；

8）检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；

经核查，我们认为，基于我们对吉翔股份2022年度财务报表所执行的审计程序，未发现吉翔股份的上述回复与我们在审计过程中获取的审计证据在所有重大方面存在不一致之处。

4.关于应收账款和现金流。年报披露，公司2022年度经营性现金流净额为7,895.38万元，同期净利润为4.92亿元。公司期末应收账款9.16亿元，同比增长174%，其中对钼业、锂业相关的1年内应收账款的坏账准备计提比例分别为5%、1%。

请公司：（1）结合业务模式、销售政策、信用政策等，补充说明应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在逾期情形；（2）结合交易对方资信情况，补充披露不同业务板块坏账准备计提比例差异较大的原因及依据，坏账准备计提是否充分；（3）结合业务开展、营运资金周转安排等，定量分析公司业绩大幅增长而现金流未好转的具体原因及应对措施。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）结合业务模式、销售政策、信用政策等，补充说明应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在逾期情形：

公司报告期末应收账款余额分业务板块情况如下：

单位：万元

业务板块	期末余额	期初余额	变动率
钼业板块	28,965.98	25,557.60	13.34%
锂业板块	61,192.08		100.00%
影视板块	1,403.95	7,799.34	-82.00%
合计	91,562.01	33,356.94	174.49%

公司2022年末应收账款余额为91,562.01万元，较2021年末增长174.49%，主要系锂业板块投产经营所致。

1）业务模式及销售政策

公司主要从事电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的研发、生产和销售以及钼炉料的生产、加工、销售业务，主要产品电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂应用领域包括新能源汽车用动力电池、储能电池及消费电子类产品电池，主要产品钼铁作为合金铸铁的添加剂，可以改善和提高合金铸铁的耐高温性和耐磨性，应用于不锈钢、合金钢以及特种钢的生产，由于需要满足客户提出的产品性能要求，公司产品主要采用直销模式进行销售。

2）信用政策

公司销售结算主要通过银行转账和承兑汇票两种方式。公司制定了严格的信用管理政策，根据客户的合同执行情况和账期回款情况综合评估其信用账期和信用额度，超出信用额度以外的订单，将按涉及的金额由销售总监、总经理等逐级审批以确定最终信用期限。公司应收账款基本集中于1年以内且6个月以内为主，符合公司给予客户的信用期政策，公司的客户质量较高，坏账风险较低，综合经营模式、结算方式及信用政策，公司认为应收账款坏账准备计提比例充分且合理。

3）应收账款大幅增长的原因

公司报告期受让湖南永杉，将业务板块延伸至锂盐业务，锂盐业务客户大部分为上市公司和国有企业，除自身付款进度、资金规划、付款审批等因素，出现支付延后情形外，客户信用等级较高，应收账款可回收性较强。公司为保持与优质客户合作关系、拓宽销售渠道，在锂盐市场行情的基础上考虑与客户的信用期，随着湖南永杉2022年投产后销售规模的增长，应收账款有所增加，该部分款项已根据信用政策于2023年1月份全额收回，不存在逾期情况。

（2）结合交易对方资信情况，补充披露不同业务板块坏账准备计提比例差异较大的原因及依据，坏账准备计提是否充分：

公司以预期信用损失为基础，对应收款项按照其适用的预期信用损失计量方法计提减值准备并确认信用减值损失。公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失，当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

1）钼业板块

钼业板块应收账款按账龄列示如下：

单位：万元

账龄	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
6个月以内	19,053.26	21,922.90	22,527.05	24,999.61	27,637.94
6-12个月	335.76	1,578.59	1,269.49	585.30	1,104.66
1-2年	735.36	52.63	425.85	2.17	309.07
2-3年	261.48				0.56
3-4年	359.33	53.20			
4-5年	8.48	272.34	53.20		
5年以上	13.17	21.79	285.51	253.71	253.71
合计	20,766.83	23,901.45	24,561.10	25,840.80	29,305.94

钼业板块应收账款迁徙率情况如下：

账龄	2018年迁徙2019年	2019年迁徙2020年	2020年迁徙2021年	2021年迁徙2022年	平均迁徙率
6个月以内	8.29%	5.79%	2.60%	4.42%	5.27%
6-12个月	15.67%	26.98%	0.17%	52.80%	23.91%
1-2年	0.00%	0.00%	0.00%	25.75%	6.44%
2-3年	20.35%	0.00%	0.00%	0.00%	5.09%
3-4年	75.79%	100.00%	0.00%	0.00%	43.95%
4-5年	100.00%	96.84%	15.41%	0.00%	53.06%
5年以上	100.00%	100.00%	85.99%	100.00%	96.50%

预计损失率及前瞻性估计调整：

账龄	注释	迁徙率	预计损失率计算方式	历史损失率	前瞻性估计调整	调整后预期损失率
6个月以内	a	5.27%	a*b*c*d*e*f*g	0.00%	0.00%	0.00%
6-12个月	b	23.91%	b*c*d*e*f*g	0.02%	4.98%	5.00%
1-2年	c	6.44%	c*d*e*f*g	0.07%	9.93%	10.00%
2-3年	d	5.09%	d*e*f*g	1.14%	18.86%	20.00%
3-4年	e	43.95%	e*f*g	22.50%	27.50%	50.00%
4-5年	f	53.06%	f*g	51.20%	-1.20%	50.00%
5年以上	g	96.50%	g	96.50%	3.50%	100.00%

公司已对明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收账款单行全额计提坏账准备，公司预期信用损失率基于迁徙率模型测算出来的历史损失率，并在此基础上调整得出。

报告期钼业板块信用减值损失的计提比例未发生变化，钼业板块应收账款6个月内未计提坏账准备，主要因为钼业板块的主要客户均为大型的钢铁企业，如河钢、石钢、包钢、中信特钢等，这类型公司的整体资信质量较高，预期不会给公司带来损失。其次与公司给予主要客户的信用期及回款周期基本匹配，符合公司客户资信情况良好、应收账款质量总体较高、应收账款期后回款情况较好等实际情况。出于谨慎性的考虑，公司在确定预期信用损失率时结合了历史损失率，并进行了一定程度的上调，钼业板块应收款项坏账计提比例符合新金融工具准则的相关规定和公司实际情况。

2）影视板块

影视板块应收账款按账龄列示如下：

单位：万元

账龄	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
1年以内	66,390.61	42,270.13	4,582.23	828.34	
1-2年	11,944.30	14,362.10	15,353.29	4,490.14	769.60
2-3年		4,356.76	5,915.80	4,197.37	998.24
3-4年			3,313.68		25.09
4-5年				3,313.68	
5年以上					3,313.68
合计	78,334.91	60,988.99	29,165.01	12,829.53	5,106.60

影视板块应收账款迁徙率情况如下：

账龄	2018年迁徙2019年	2019年迁徙2020年	2020年迁徙2021年	2021年迁徙2022年	平均迁徙率
1年以内	21.63%	36.32%	97.99%	92.91%	62.21%
1-2年	36.48%	41.19%	27.34%	22.23%	31.81%
2-3年		76.06%	0.00%	0.60%	25.55%
3-4年			100.00%	0.00%	50.00%
4-5年				100.00%	100.00%

预计损失率及前瞻性估计调整：

账龄	注释	迁徙率	预计损失率计算方式	历史损失率	前瞻性估计调整	调整后预期损失率
1年以内	a	62.21%	a*b*c*d*e*f	2.53%	-1.53%	1.00%
1-2年	b	31.81%	b*c*d*e*f	4.06%	5.94%	10.00%
2-3年	c	25.55%	c*d*e*f	12.78%	17.22%	30.00%
3-4年	d	50.00%	d*e*f	50.00%	0.00%	50.00%
4-5年	e	100.00%	e*f	100.00%	0.00%	100.00%
5年以上	f	100.00%	f	100.00%	0.00%	100.00%

根据可获取的前瞻性信息，影视业务1年以内的款项来自于新播出的影视剧产品，且公司均为联合投资拍摄，按照行业惯例及合同约定，应收账款账龄1年以内收回性较高，故对预期损失率进行了修正，出于谨慎性的考虑，公司在确定预期信用损失率时结合了历史损失率，并进行了一定程度的上调。报告期影视板块信用减值损失的计提比例未发生变化，影视板块应收款项坏账计提比例符合新金融工具准则的相关规定和公司实际情况。

报告期影视业务经过前期调整，公司已停止电影和电视剧业务的经营投入，逐步清退影视业务，以清理应收账款为主。

3）锂业板块

公司锂业板块为2022年新增业务，应收账款回款情况良好，根据预期信用损失计算模型，公司2022年末应收账款100%回收，应收账款未出现损失情况。出于谨慎性的考虑，公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对所计算的历史信用损失率做出调整，以反映历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，应收账款预期信用损失率情况如下表：

账龄	应收账款预期信用损失率
6个月以内	1.00%
1年以内	5.00%
1～2年(含2年)	10.00%
2～3年(含3年)	30.00%
3～4年(含4年)	50.00%
4～5年(含5年)	80.00%
5年以上	100.00%

公司报告期受让湖南永杉，将业务板块延伸至锂盐业务，锂盐业务客户大部分为上市公司和国有企业，除自身付款进度、资金规划、付款审批等因素，出现支付延后情形外，客户信用等级较高，应收账款可回收性较强，同时考虑到锂业板块为报告期新增业务，没有历史损失率可供参考，故出于谨慎性考虑对锂业板块6个月以内的应收账款坏账计提比例1%，后续公司将持续跟进锂盐板块回款情况，按历史损失率进行测算，依据测算结果进行前瞻性估计调整，作为按账龄组合计提坏账准备比例的依据，必要时进行调整。

综上分析，公司按照新金融工具准则，以"预期信用损失"模型替代了原金融工具准则中的"已发生损失"模型。公司应收账款减值准备计提方法符合会计准则，根据新金融工具准则，相对于账龄法使用统一的比例计提坏账损失，通过使用预期信用损失率模型能够反映公司的特定风险，更加符合企业的实际情况。

（3）结合业务开展、营运资金周转安排等，定量分析公司业绩大幅增长而现金流未好转的具体原因及应对措施：

1）公司业绩大幅增长而现金流未好转的原因

2022年度经营性现金流净额为7,895.38万元，净利润为64,430.34万元。报告期公司利润主要来自于锂业板块，经营活动产生的现金流量净流入与净利润存在差异主要原因系公司锂业板块为保障生产经营及在手订单的交付，公司结合在手订单销售价格及对市场价格的判断，于2022年第四季度提前储备原材料并支付材料采购款所致，加之公司锂业板块本期投产，客户大部分为新增客户，受信用政策影响，公司为扩宽销售渠道和抢占销售市场，对重要战略客户信用期适当延长，随着湖南永杉2022年投产后销售规模的增长，公司应收账款余额增加61,192.08万元，导致公司业绩增幅与现金流变动存在差异。

2）公司应对措施

①2023年开始，锂盐产品及原材料价格均有所回落，为提高盈利能力，规避风险，公司将适当提高加工业务占比，此类业务的原材料为客户提供，因此，公司在购买原材料方面将减少现金流出，降低原材料价格变动产生的经营风险；

②因公司在2022年二季度末投产，产能在报告期内处于爬坡状态，故销量也在年末处于相对高值，而公司对客户的信用政策导致年末销售款未在当期收回，影响2022年经营性现金流入减少61,810.18万元。该部分款项已于2023年1季度收回，2023年经营性现金流已经得到明显改善。目前公司总体资金情况良好，经过前期产线设备及人员磨合，公司已通过重要客户的品质认证，与客户建立长期合作关系，后续公司可通过完善销售信用政策，为公司营运资金周转安排提供保障。

年审会计师发表意见：

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

1）了解、评价和测试与应收账款减值相关的内部控制设计和运行的有效性；

2）向管理层了解报告期内公司业务开展情况、销售政策、结算模式、信用政策变化、客户的获取渠道等情况，分析应收账款增长的合理性及与营业收入的匹配性；

3）选取样本获取并检查销售合同，了解公司针对不同客户的信用政策，核实报告期内公司客户信用政策是否发生变化，分析期末应收账款增加的原因，核实销售政策是否得到有效执行；

4）核实应收账款期后回款情况，核实期后是否存在销售退回情况，检查与应收账款确认相关的支持性文件，包括不限于合同、银行回单、发票、送货签收单等；

5）对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，获取并检查管理层对预期收取现金流量及对未来现金流量现值的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

6）对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计，评价管理层编制的应收账款账龄与违约损失率对照表的合理性；测试管理层使用数据（包括应收账款账龄、历史损失率等）的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

7）复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

8）执行函证程序，并对整个函证过程进行控制，函证内容包括期末余额以及当期确认收入的金额等，并将函证结果与管理层记录的金额进行核对；

9）检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

经核查，我们认为，基于我们对吉翔股份2022年度财务报表所执行的审计程序，未发现吉翔股份的上述回复与我们在审计过程中获取的审计证据在所有重大方面存在不一致之处。

5.关于研发费用。年报披露，2022年公司研发费用从338.14万元增至7,324.81万元，同比增长2066%，主要原因为控股子公司湖南永杉研发投入大幅增长，以及研发人员股权激励费用增加。公司研发人员78人，其中39人为专科学历，25人为本科学历。

请公司：（1）补充披露目前重点研发项目的情况，包括项目名称、研发计划、拟投入金额、已投入金额、项目进度等；（2）结合同行业可比公司情况，分析研发费用大幅上涨的原因及合理性；（3）补充说明研发人员的学历分布、专业分布及研发工作经验等是否与公司研发投入、业务发展相匹配。

公司回复：

报告期研发费用发生额：

单位：万元

项目	2022年	2021年	增长率（%）
钼业板块	432.25	194.78	121.92
锂业板块	6,892.55	143.36	4,707.73
合计	7,324.81	338.14	2,066.21

报告期公司研发费用7,324.81万元，较年初增长2,066.21%，主要系锂业板块增长6,749.19万元所致。

研发费用明细：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	增长率（%）
职工薪酬	1,250.91	287.17	335.60
材料费用	4,467.23	18.76	23,712.53
折旧及摊销	456.17	22.5	1,927.42
股权激励成本	1,124.19		100.00
其他	26.31	9.71	170.96
合计	7,324.81	338.14	2,066.21

公司报告期研发费用增长，主要是研发项目领用材料新增4,448.87万元，股权激励费用新增1,124.19万元，职工薪酬新增963.74万元，折旧和摊销433.33万元。

（1）补充披露目前重点研发项目的情况，包括项目名称、研发计划、拟投入金额、已投入金额、项目进度等：

单位：元

重点研发项目	拟投入金额	已投入金额	研发计划	项目进度
锂电通用余热综合利用系统的研发	20,000,000.00	14,065,664.39	设计一套集成一体化装置，分别适用于夏季、春秋季、冬季三种工况。	未完成
电渗析法制取高纯氢氧化锂产品的研发	8,000,000.00	7,411,770.54	1. 设计开发一整套采用电渗析方法制取高纯氢氧化锂的技术方案，从原料进料至产出合格氢氧化锂产品，整套系统安全可靠，可持续运行。 2. 采集系统稳定运行时工艺参数、指标，为后续开发提供数据支持。	已完成
气流粉碎系统的自动控制方法	13,000,000.00	12,590,873.25	通过更改PLC控制程序，在线粒径分析，提高气流粉碎系统的自动化程度和可靠性。在连续生产过程中，不断测试，直至达到预期效果。	未完成
以微波工艺改善无水氢氧化锂制备的研究	8,000,000.00	4,790,859.48	1、研究无水氢氧化锂的生产工艺；2、确定微波干燥方案的可行性；3、制定无水氢氧化锂工业化生产路线。	未完成
矿法粗制碳酸锂提洗转电池级碳酸锂技术的研发	45,000,000.00	27,180,246.32	通过优化工艺，最佳水洗量，将粗制碳酸锂可溶性杂质以母液的形式带走；实现粗制碳酸锂转电池级碳酸锂过程中连续/半连续固液分离、降低湿料杂质含量水平，高效满足电池级指标要求。	未完成
辉钼精矿的氧化钼焙烧技术研发项目	5,000,000.00	4,260,332.39	设计开发一整套辉钼精矿的氧化钼焙烧技术方案，从原料进料至产出合格氧化钼产品，整套技术安全可靠，可持续运行。	已完成
砂基成型钼铁合金冶炼技术研发项目	3,000,000.00	2,803,015.34	设计开发一整套钼铁合金冶炼技术方案，从原料进料至产出合格钼铁合金产品，整套技术安全可靠，可持续运行。	已完成

上述项目均为公司锂业和钼业重点研发项目，是公司未来发展的关键所在。公司通过不断改进现有产品和技术，满足客户及市场的多样需求，从而提升公司的竞争力，实现健康可持续的盈利和发展。

（2）结合同行业可比公司情况，分析研发费用大幅上涨的原因及合理性：

公司及同行业可比公司情况：

单位：元

公司	2022年度	2021年度	同比增减
赣锋锂业	1,007,486,556.66	338,523,524.32	197.61%
天华新能	60,057,336.67	52,490,328.42	14.42%
容汇锂业	95,850,739.48	46,294,600.16	107.05%
湖南永杉	73,248,060.80	3,381,394.54	2066.21%

资料来源：各公司年度报告。

公司与同行业可比公司相比，研发费用增长幅度明显较高，因为锂盐业务是公司新增产业，年初基数较少，可比性较低。本期发生额7,324.81万元，主要原因是：

1）公司为初创企业，重视研发投入，新项目研发较多。公司在正式投产前已设立小试线及中试线进行产品的研究开发工作，构思与锂盐产品相关的研究内容，并取得高新技术企业资质。2022年度锂盐产品市场高速发展，市场需求不断变化，同时也是湖南永杉正式投产的第一年，为应对市场变化、满足客户需求，公司加大研发投入，不断开发新产品，以提高产品的技术含量与质量，故报告期内公司研发领料由去年同期18.76万元大幅增长至4,467.23万元，因去年同期基数较小，增长幅度23712.53%；

2）公司于2022年末正式投产后，注重高素质研发人才的引进及培养，研发人员数量较上期大幅增加至两倍以上，同时公司提高研发人员薪酬待遇，导致职工薪酬投入大幅增长至845.29万元，增幅335.60%；

3）锂业板块拥有优秀的技术团队，为吸引及保留高素质人才，提高研发能力及水平，2022年公司实施股权激励政策，产生股权激励费用1124万元；

4）固定资产及折旧发生437.42万元，主要系报告期一期在建工程验收完毕，全部转为固定资产折旧所致。

综上，公司不断更新研发设备新产品，加大研发人员的培养，提高企业核心竞争力，为企业持续盈利奠定基础，故研发费用上涨具备合理性。

（3）补充说明研发人员的学历分布、专业分布及研发工作经验等是否与公司研发投入、业务发展相匹配：

1）研发人员的学历分布情况

截至2022年12月31日，公司共有研发人员78人，其学历分布情况如下：

学历	人数	占比
硕士	5	6.41%
本科	25	32.05%
专科	39	50.00%
高中及以下	9	11.54%
合计	78	100.00%

截至2022年12月31日，公司研发人员中拥有大专及以上学历的人数为69人，占研发人员总人数的88.46%。公司核心研发人员均为长年从事业务研发工作人员，曾主导多个先进工厂的工程、技术设计，带领团队获得多项质量体系认证。此外，高中及以下的研发人员为9人，具备多年相关工作经验和扎实技术功底。公司在项目研发过程中注重专业技能与实务操作相结合，以保证研发工作的准确推进。

2）研发人员的专业分布情况

专业	人数	占比
化学工程	9	19%
工业分析	7	15%
环境工程	6	13%
冶金工程	2	4%
电脑美术	1	2%
机械	4	8%
电子信息工程	1	2%
工程测量	1	2%
金属材料与热处理技术	1	2%
自动化	1	2%
其他	25	31%
总计	78	100%

由上表，公司研发人员的专业涵盖化学、机械、工程及自动化等，均为公司开展研发活动所需的专业人才，能够在材料研究、生产工艺研究、产品研发设计等方面提供有效支持。

综上，公司的研发人员均专职从事研发工作，各研发人员对自身所负责的研发项目工作拥有足够的专业能力、工作经验与熟练度，能够与企业的研发投入、业务发展所匹配。

6.关于内控。年报披露，公司多名董事、监事、高管曾经或正在担任公司间接控股股东杉杉控股的财务总监、财务主管、财务部副部长等职务，公司独立性存疑。请公司自查是否存在其他影响公司独立性的情形，是否已采取整改措施保持上市公司的独立性。

公司回复：

公司董事长兼总经理杨峰曾担任宁波杉杉股份有限公司副总裁、财务总监，现任杉杉控股有限公司董事、宁波杉杉股份有限公司董事。2022年2月，公司第四届董事会届满换届，且公司于2022年1月收购湖南永杉锂业有限公司100%股权，向锂盐产业全面战略转型，故公司第五届董事会审议通过时任湖南永杉锂业有限公司董事长杨峰为公司董事长，并担任总经理。

公司董事高明为现任杉杉控股有限公司副总裁，系公司控股股东委派董事。

公司监事会主席袁思迦曾任杉杉控股有限公司财务部主管，系公司控股股东委派监事。

公司副总经理兼财务总监卢妙丽曾担任杉杉控股有限公司财务部副部长，系控股股东推荐人选。

上述董监高的任命均已通过董事会、监事会、提名委员会、股东大会审议通过，不影响上市公司的独立性。

此外，公司从人员、资产、财务、机构、业务等方面自查，不存在影响公司独立性的情形。

（1）人员独立性

控股股东不存在通过行使法律法规规定的股东权利以外的方式，影响上市公司人事任免或者限制上市公司董监高或者其他人员履行职责；上市公司高级管理人员不存在在控股股东单位兼职情况；控股股东对股东大会人事选举结果和董事会人事聘任决议不存在设置批准程序情况；控股股东单位人员不存在在上市公司财务部门兼职情况；控股股东单位人员不存在在上市公司内部审计部门兼职情况。

（2）资产独立性

控股股东不存在与上市公司共用与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施；控股股东不存在与上市公司共用与经营有关的销售业务等体系及相关资产；控股股东不存在与上市公司共用商标、专利、非专利技术等；控股股东不存在未按照法律规定或合同约定及时办理投入或转让给上市公司资产的过户手续等情况。

（3）财务独立性

控股股东不存在与上市公司共用银行账户或者借用上市公司银行账户；控股股东不存在控制上市公司的财务核算或资金调动或其他干预上市公司的财务、会计活动的情况。

（4）机构独立性

控股股东不存在通过行使法律法规及上市公司章程规定的股东权利以外的方式，不正当影响上市公司机构的设立、调整或者撤销的情况；控股股东不存在对上市公司董事会、监事会和其他机构及其人员行使职权进行限制或者施加其他不正当影响；控股股东、实际控制人及其内部机构与上市公司及其内部机构之间不存在上下级关系。

（5）业务独立性

控股股东不存在与上市公司在业务范围、业务性质、客户对象、产品可替代性等方面存在竞争；控股股东不存在利用对上市公司的控制地位，谋取属于上市公司的商业机会；控股股东没有从事与上市公司相同或者相近的业务；控股股东不存在代替股东大会和董事会直接做出关于上市公司的重大决策，干扰上市公司正常的决策程序的情况。

特此公告。

锦州永杉锂业股份有限公司

2023年5月5日