证券代码:605196　证券简称:华通线缆　公告编号:2023-097

河北华通线缆集团股份有限公司对上海证券交易所《关于华通线缆集团股份有限公司2023年半年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会、全体董事及相关股东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。

河北华通线缆集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年9月18日收到上海证券交易所《关于河北华通线缆集团股份有限公司2023年半年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2023】1114号),要求公司对2023年半年度报告有关问题作进一步披露,现就有关问题回复公告如下:

1.关于境外业务

半年报显示,公司外销业务占主营业务收入比例较高,其中以北美市场为主,但未披露具体金额等情况。请公司补充披露:(1)境外业务的开展情况,包括但不限于境外业务各区域分布情况、经营方式、订单获取方式、销售模式、定价原则、信用政策、结算方式等,并按照不同区域列示收入、成本及同比变化情况及原因;(2)境外业务最近两年一期前五大客户情况,包括具体名称、关联关系、是否为本年新增、销售内容、交易金额、期末应收款项余额情况等;(3)公司对境外业务采取的内部控制措施,实际执行效果,可能存在的风险以及公司拟采取或已采取的应对措施。

公司回复:

一、境外业务的开展情况,包括但不限于境外业务各区域分布情况、经营方式、订单获取方式、销售模式、定价原则、信用政策、结算方式等,并按照不同区域列示收入、成本及同比变化情况及原因

(一)公司境外业务的开展情况

1、各区域分布情况

公司秉承“国内与国外市场并重,发达国家与新兴市场同步发展”的战略,深耕海外市场。报告期内,北美地区的销售收入在整个外销收入占比40%左右,北美地区仍然是公司产品的主要海外销售市场之一。所以公司境外业务的区域划分以北美地区和非北美地区划分。

公司2023年上半年主营业务收入的分布情况如下:

单位:万元

地区分布	金额	占总收入比例
境内收入	76,743.00	28.21%
境外收入	195,336.24	71.79%
其中:		
1.北美地区	112,508.41	41.35%
其中:		
(1)美国	100,548.76	36.96%
(2)加拿大	8,566.49	3.15%
(3)巴拿马	1,423.27	0.52%
(4)巴巴多斯	1,366.32	0.50%
(5)墨西哥	457.47	0.17%
(6)其他	146.10	0.05%
2.非北美地区	82,827.83	30.44%
其中:		
(1)坦桑尼亚	24,776.99	9.11%
(2)澳大利亚	14,672.43	5.39%
(3)新加坡	5,239.27	1.93%
(4)阿拉伯联合酋长国	4,577.52	1.68%
(5)荷兰	3,865.22	1.42%
(6)科威特	3,849.56	1.42%
(7)沙特阿拉伯	2,927.51	1.08%
(8)西班牙	2,818.88	1.04%
(9)厄瓜多尔	1,597.94	0.59%
(10)其他	18,502.51	6.78%
合计	272,049.24	100.00%

境外主营业务收入包含境内生产销售至境外、境外生产当地销售两部分,境外生产主要为韩国、坦桑两个生产基地。2023年上半年境外主营业务收入195,336.24万元,其中境外生产销售比例为35.08%、国内生产销售比例为64.92%。

2、经营方式

电缆行业具有料重工轻的特征,且铜铝原料的价值高、价格波动频率与幅度大,同时上下游账期错配特征显著(上游铜铝采购基本无账期或账期很短,下游电缆销售普遍具有更长的账期),因此,为提高流动资金周转效率,公司主要采取“以销定产,以产定采”的经营模式,并就常规产品和原料设置一定的安全库存以保障供销持续性。公司的经营模式符合电缆行业的基本特征,如下:

(1)采购模式

公司主要采取“以产定采”的采购模式,主要是根据订单确定采购量,为保障生产持续性,公司亦设置了安全库存。

(2)生产模式

公司通常采用“以销定产”的生产模式,即由生产管理部根据销售部门订单情况安排生产计划。“以销定产”有利于满足不同客户的要求,同时还可以降低公司库存水平,减少资金和场地占用的情况,为公司节省了成本。

对于部分单笔订单较小但销售频繁的产品,公司亦进行“备库生产”,以使单笔生产单达到经济批量,且超过订单部分作为预备库存以保障供货持续性。

3、订单获取方式

公司主要通过商务谈判获取订单,少部分客户亦以参与招投标方式进行业务合作。

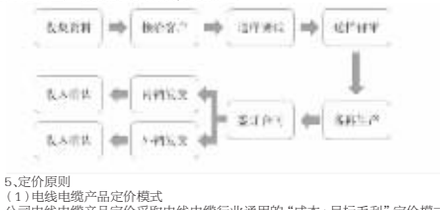
4、销售模式

在电线电缆领域,公司销售主要分为ODM定制、自有品牌直销、自有品牌经销等三种模式,其中,公司于欧美地区主要是为线缆品牌运营与分销商、油服企业提供ODM定制服务,并于中国、新加坡、非洲地区推广“华通”品牌线缆;在连续管领域,公司主要是以自有品牌进行推广,销售模式情况简要如下:

ODM定制,是指根据下游客户的个性化需求,公司结合UL等行业标准,在产品结构设计、材料选择与工艺应用等方面进行自主设计与生产,并在外护套或外包装上印刷客户指定的品牌或商标后,直接向客户销售的模式。

自有品牌直销,是指公司向终端客户销售华通品牌产品。自有品牌经销,是指公司将自有品牌产品销售给中间商后,中间商独立决策并自主对外销售。

公司的销售流程主要包括八个步骤:收集资料、接洽客户、送样测试、客户评审、签订合同、备料生产、发货及收入确认,简要如下:



5、定价原则

(1)电线电缆产品定价模式

公司电线电缆产品定价采取电线电缆行业通用的“成本+目标毛利”定价模式,产品销售锁定价主要根据铜材、铝材和绝缘护套料等主要原材料的市场价格行情及其占成本的比例,并考虑企业的加工成本、运营费用以及适当的利润水平确定。

公司与客户签订合同时按照“成本+目标毛利”的原则定价,根据获取销售合同的方式、客户的合作方式,采取不同的定价模式:

A.铜铝价格联动方式

公司与客户(比如Kingwire)签署的合同未约定最终销售价格,仅根据产品中铜铝单位用量约定销售基准价格和调价机制,每批次供货时根据上一个月的铜铝公开市场价格变动情况,并考虑企业的加工成本、运营费用以及适当的利润水平,对产品销售价格进行相应地调整。

B.实时报价方式

针对部分客户,在获取其采购信息后,公司按照客户要求进行报价或者竞标。公司的产品报价亦是按照报价当天的铜铝市场价格为基础,考虑企业的加工成本、运营费用以及适当的利润水平,并根据投标日至预标日期间的铜铝价变动趋势以及每个招标方案具体情况进行调整。

在上述铜铝价格联动方式的产品销售定价模式下,公司产品销售价格与铜铝的采购价格基本锁定,铜铝价格波动风险得以转移,有效规避了铜铝价格波动对公司经营业绩的影响。在上述实时报价方式的产品销售定价模式下,公司通过均价模式采购铜铝可有效降低因交货期内铜铝波动带来的风险。

(2)连续管产品定价模式

公司主要通过商务谈判的方式获取销售订单,与客户亦是协商定价。

6、信用政策

公司结合客户的行业背景、企业性质、公司规模、市场信用、合作方式、已合作时间长短等因素,对不同类型客户采取差异化的信用政策,具体情况如下:

(1)直销客户

公司的直销客户按行业主要可分为电力系统、油气开采行业、煤炭行业、钢铁行业、工程类行业等,其销售信用政策主要如下:

行业	信用政策或结算进度
电力系统	货到验收合格,且票到60天付款90%,10%质保金
油气开采	货到验收合格,且票到90天付清
煤炭行业	货到验收合格,90天付款90%,留10%质保金
钢铁行业	货到验收合格,90天付款90%,留10%质保金
工程类行业	货到验收合格,90天付款90%,留10%质保金

(2)经销商

对于初期合作以及信用评级不高的经销商,一般要求“款到发货或货到付款”;合作期限与客户信用满足条件后,经公司审核,可以给予经销商一定的授信额度,根据经销商的信用评级采取“货到验收合格后30天至90天内付清”等不同的信用政策。

(3)ODM客户

公司ODM客户主要为海外电缆品牌运营商或油服企业,销售区域主要集中在美国、澳大利亚等发达国家,客户主要包括Kingwire、哈里伯顿、WW Cables、AWG等。其销售信用政策主要为“发货后交付提单起,45天至120内付款”,付款周期因客户信用而定。

7、结算方式

公司与客户的结算模式主要采取电汇、承兑汇票等方式,具体结算方式会根据客户规模、商业信誉、产品需求量等因素进行确定。国外客户主要采取T/T电汇的结算方式,对合作期限较长且信用状况良好的客户采取信用销售,且公司对此类客户赊销额均购买有出口信用保险,最大限度地降低公司境外销售的信用风险。

(二)按照不同区列示收入、成本及同比变化情况及原因

公司主营业务收入境外销售收入、成本按照区域分布情况及同期对比情况数据如下:

单位:万元

地区	2022年1-6月		2023年1-6月		销售变动幅度
	收入	成本	收入	成本	
北美地区	53,876.76	44,110.66	112,508.41	90,558.75	108.83%
非北美地区	79,270.70	65,694.82	82,827.73	69,440.85	4.49%

公司2023年上半年度北美地区销售涨幅为108.83%,非北美地区销售涨幅为4.49%。北美地区的销售增长主要得益于销售订单、单价两方面的增长。同期境外销售毛利率变动较小。

二、境外业务最近两年一期前五大客户情况,包括具体名称、关联关系、是否为本年新增、销售内容、交易金额、期末应收款项余额情况等

两年一期,公司主营业务收入外销业务前五大客户的销售情况及各期应收账款余额情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	合作起始时间	销售模式	销售内容	关联关系	是否本年新增	销售情况			应收余额		
							2023年1-6月	2022年度	2021年度	2023年6月末	2022年末	2021年末
1	Halliburton Company	2012年	ODM定制	潜油泵电缆、连续管、电气装备电缆	否	否	17,151.35	53,274.40	26,204.21	7,804.62	15,147.38	11,617.19
2	Kingwire L.L.C.	2011年	ODM定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	33,400.10	42,684.20	41,009.85	6,603.46	1,363.75	8515.59
3	American Wire Group Inc.	2006年	ODM定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	12,658.25	22,982.55	7,881.38	4,537.19	3,436.13	1,878.58
4	WORLD WIRE CABLES (AUST) Pty Ltd.	2007年	ODM定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	9,566.93	16,132.88	26,165.55	6,494.36	5,069.77	10,596.71
5	Alkhorayef Petroleum L.L.C.	2015年	ODM定制	潜油泵电缆、电力电缆、电气装备电缆	否	否	2,927.51	14,496.71	9,564.73	1,440.12	599.34	1,875.96
6	TANESCO MKURANGA	2019年	ODM定制	电力电缆、电气装备电缆	否	否	11,712.61	11,427.11	2,335.13	12,452.07	4,522.95	1,926.65

注1:境外客户的销售收入与应收账款均反映为境外客户的同控合并数据。

注2:Halliburton Company为同一控制下合并客户的简称,合并范围包括Halliburton Energy Services、Halliburton Latin America SRL、HAL COMPLETIONS MFG PTE LTD、HalliburtonProdutosLtdaSummit ESP. A Halliburton Service、Halliburton Group Canada、HalliburtonOverseas Limited、Halliburton Argentina S.R.L.、Halliburton International GmbH、HES, Inc-Kuwait、Halliburton B.V.、ESG SDN BHD、Halliburton de Mexico、邦腾集团(天津)泵业有限公司、哈里伯顿(中国)能源服务有限公司等。

公司与主要客户的ODM定制合作模式并不是简单的贴牌生产,而是根据下游客户的个性化需求,公司结合UL等行业标准,从产品结构设计、材料选择与工艺应用等多方面进行自主的设计与生产。公司在ODM定制生产中不仅仅是提供劳动力,也提供产品设计等技术领域服务。在根据客户需求生产定制化的电线电缆等产品后,也根据客户的要求在外护套或外包装上印刷客户指定的品牌或商标,再销售给客户。

ODM定制销售模式下,公司主要采取与境内外的区域性线缆品牌运营与分销商合作,根据此类客户的产品委托需求,进行相关电线电缆产品的自主设计与生产,然后直接销售给ODM定制客户。该业务模式下,由于采取定制化的订单式生产,公司可以集中优势力量专注于线缆产品的质量、性能提升及生产工艺改进,未来很长一段时间内ODM定制销售仍将是公司重要的收入来源。ODM定制销售模式的客户以海外销售为主,且主要为区域性线缆分销商或油服企业。

同行业上市公司汉缆股份、金杯电工、远程股份、尚纬股份、杭电股份产品主要为应用于输变电领域的电力电缆,其客户对象主要为电力公司、轨道交通公司等;金龙羽产品主要为应用于民用领域的电线电缆,其客户主要对象为工程施工类公司、经销商等;东方电缆的主打产品为海洋电缆,在海洋细分领域建立独特的优势;日丰电缆的主营产品为空调和小家电连接线缆,其客户对象主要为美的集团、格力电器、海信科龙等家电类公司。除日丰股份(sz:002953)存在国外销售业务且采取ODM业务模式外,受国内的销售体系与欧美的区域分销体系明显不同,其他可比上市公司基本不存在ODM定制销售模式。

ODM模式下的境外客户以发达国家知名油服公司以及大型线缆分销商为主,公司与该类核心客户已经形成长期稳定的合作关系,该类客户具有成熟稳定的运营模式和良好的财务状况。

三、公司对境外业务采取的内部控制措施,实际执行效果,可能存在的风险以及公司拟采取或已采取的应对措施

(一)公司对境外业务采取的内部控制措施

公司制定了《河北华通线缆集团股份有限公司海外子公司管理办法》、《海外公司财务管理制度》等内部管理制度,对海外子公司进行管理,具体制度措施要求如下:

1、海外子公司负责人

根据《河北华通线缆集团股份有限公司海外子公司管理办法》,公司委派海外子公司负责人到海外子公司任职。

海外子公司负责人在子公司审议重大事项前,必须以个人名义向华通线缆书面请示,并应遵照华通线缆的书面明确指示发表意见,行使表决权(根据相关法律法规和华通线缆文件规定,不得参加关联关系事项表决的除外)。

相关重大事项应根据不同海外子公司规章制度由海外子公司负责人提前向华通线缆书面请示,由华通线缆企管部受理。企管部在收到书面请示后,须按需要征求相关职能部门、分管领导的意见,综合分析后提出拟答复意见。企管部将拟答复意见报总经理审核并由总经理做出审核意见再报董事长核准。若相关事项涉及须由总经理办公会或董事会决议的,以相关会议决议形式核准。

2、财务管理

华通线缆的海外子公司,包括全资海外子公司、控股海外子公司或按照约定由华通线缆派驻财务总监的参股公司,都应实行财务总监委派制,由集团财务总监垂直管理,并接受华通线缆海外财务部业务管理、指导和监督。

海外子公司应依照当地会计法、企业会计准则等当地相关法律法规及规范性文件,参照华通线缆的会计政策、会计核算等相关财务管理制度,并结合海外子公司的实际情况,建立相关财务管理体系,并报华通线缆财务部备案。

3、经营及投资管理

海外子公司的发展战略纳入华通线缆发展战略统一管理,由华通线缆指导制定年度经营计划、年度重大项目工作清单、年度考核计划、3-5年战略规划等战略规划。

海外子公司的各项经营活动必须遵守当地法律法规、规章和政策,根据华通线缆的发展战略、经营计划,制定海外子公司的经营管理目标和经营计划。华通线缆企业发展部负责协调相关职能部门,对海外子公司的重大生产经营活动和重大投融资活动进行指导和监督,并履行对海外子公司经营风险管理的监督职能。

海外子公司应于每经营年度结束前,由海外子公司总经理主持编制海外子公司本年度工作报告及下一年度的经营计划,经华通线缆企管部审核后实施。华通线缆企管部可根据经营管理的实际需要,要求海外子公司对经营计划的制定及执行情况、行业及市场情况等进行临时报告,由华通线缆派出的海外公司负责人执行。

华通线缆原则上不直接干预海外子公司的日常经营管理,但海外子公司经营出现重大异常时,华通线缆可授权海外子公司负责人和相关职能部门代表公司行使管理权力。

海外子公司的对外重大投资,应按权限经海外子公司董事会或股东大会审核同意。超过海外子公司权限的投资应按照《河北华通线缆集团股份有限公司对外投资管理办法》执行。

海外子公司发生重大关联交易,应遵守《河北华通线缆集团股份有限公司关联交易管理办法》履行相应的决策程序,并及时报告董事会办公室。

4、重大事项和信息报告管理

海外子公司应遵守《河北华通线缆集团股份有限公司重大信息内部报告制度》,及时向华通线缆企业发展部和董事会报告拟发生或已经发生的重大经营事项、重大财务事项以及其他可能对华通线缆股票及其衍生品种交易价格产生重大影响的信息。

各海外子公司每季度末应将以下产权登记资料报送华通线缆证券法务部:本企业及下级企业的出资人、出资人类别、出资额、出资形式;企业注册资本、股权比例;企业名称及所处管理层级;企业组织形式;企业注册时间、注册地;企业主营业务范围;股权变动情况等。各海外子公司每月应将月度经营情况报送华通线缆企管部;海外子公司经营过程中,若出现异常或重大问题时,海外子公司负责人应以个人名义及时向华通线缆书面报告。华通线缆企业发展部提出拟办意见后报总裁和董事长,并根据总裁和董事长的批示采取相应措施。

5、薪酬和考核管理

海外全资子公司的经营考核方案参照《河北华通线缆集团股份有限公司薪酬和考核方案》等制度文件执行。海外子公司的经营考核和绩效责任人的薪酬和考核及高级管理人员薪酬与考核方案应遵守当地法律法规、海外子公司的规章制度和董事会或股东会决议,按照“一企一策”的原则,制定适合该公司的方案,并报华通线缆企业发展部、人力部备案。

(二)实际执行效果

公司采取以业务环节为核心的管控方式,其中销售与收款、采购与付款等主要业务均参照集团总部内控制度执行。主要业务方面的具体内部控制措施如下:

1、销售与收款环节

公司销售与收款环节由销售部门和财务部门共同完成。公司编制了销售业务流程图和相应的管理制度。销售部门根据公司经营目标制定年度销售计划、通过签订销售任务目标责任书分解至各业务组并将回款率和销售费用等作为考核指标;所有的销售合同均由双方法定代表人或其授权代表签订;财务部门配备专职会计人员对应收账款进行明细核算,并与销售部门核对应收账款,提示催收货款;坏账的核销按照规定的权限经过总经理或董事会的批准。

2、采购与付款环节

公司采购与付款环节由采购部门和财务部门共同完成。公司编制了业务流程图和相应管理制度。采购部门根据物料领用计划编制年度采购计划并经公司管理层审批,通过招标、询价等方式,根据“合法企业、质量上乘、价格合理、供货及时、售后服务好”的原则并实地考查选择供应商,由经公司法定代表人或授权的部门负责人与供应商签定采购合同,采购员根据采购申请单按指定厂家和价格组织采购;采购的物料须经物料保管员检验合格后才能办理入库手续;采购员取得验收单和对应发票经审批后交财务部门办理付款;财务部门配备专职会计人员对物料、应付账款进行明细核算,保管部门每月对物料进行盘点,物料报废按照规定的权限经过总经理或董事会的批准。

3、生产与仓储环节

公司生产与仓储环节由生产管理部、各车间、财务部门共同完成。公司编制了业务操作流程图和相应管理制度及职位说明书,根据销售部要货计划,车间生产能力及总经理意见,组织安排编制公司年度和月度生产计划;定期召开生产调度会议,组织生产,加强材料管理,降低消耗,提高生产效率,严格按品种、数量、质量、交货期限、安全等要求完成生产任务;按照公司年度、月度生产计划,组织车间贯彻实施,及时掌握作业进度;按照公司有关的质量管理制度对产品每个流转环节进行过程检验,每个环节经检验合格后才能转移至下一道工序;财务部门配备专门会计对原辅材料、在制品、产成品分批进行明细核算,并在每月末进行全面库存盘点。

4、固定资产管理环节

设备部根据需求部门计划编制设备采购、配件采购、大修改造的年度计划,报生产总监、财务副总、常务副总批准后执行;设备及配件采购由设备部门根据需求方的技术要求,对原有或潜在供应商进行调研,考察,确定采购方案。设备部组织由公司领导、相关部门负责人、技术人员等对技术方案进行评审,并最终确定供应商。设备部、财务部门对采购合同及商务条款进行审核,由设备部与供应商进行合同签署,并执行公司采购流程。设备部根据所采购的设备、配件的重要程度,制定供应商监造计划及出厂验收计划,并组织相关部门人员全程监督供应商生产流程。设备、配件完成制造后,依据合同条款,供应商组织发货,设备部进行设备到货验收,并协调厂家和内部人员进行安装调试工作,最终由使用部门、设备部门及供应商三方确认验收。设备验收流程经过常务副总批准后,设备部建立设备卡片,并提交相关资料至财务部门进行转固账务处理。

设备转固后,由设备部根据设备使用说明等资料制定设备维护保养计划,执行日常的维修保养工作,并监督实施效果。设备部定期对固定资产进行盘点,财务部门进行监盘。

设备使用部门根据实际需求及设备运行情况,向设备部提出设备报废请求,经设备部及使用部门确认后,由生产总监批准由设备部执行设备报废流程手续,并提交相关资料到财务部门进行资产报废账务处理。

5、货币资金管理环节

公司货币资金管理环节由财务部负责,公司制定了管理制度、建立了岗位责任制,明确岗位的职责和权限,确保办理货币资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。如出纳人员没有兼任稽核、收入、支出、费用和债权债务账目的登记工作及会计档案保管;对货币资金、票据、印鉴由不相容岗位的专人严格保管、使用并采取接近限制和防护措施;建立了货币资金授权批准制度,按照申请、审核、审批等程序办理货币资金支付业务;规定了库存现金限额并每日下班前盘点现金,严格按规定使用现金,没有坐支现金和白条抵库;银行账号分为基本存款账户、一般存款账户、专用存款账户。每月由专人将各账户的银行对账单和银行日记账逐笔核对,对未达账查明原因并编制余额调节表,保证调节后相符。

综上,公司流动性风险较低且对于货币资金的管理有比较完善的管理应对措施。

3.关于票据

半年报显示,公司应收票据期末余额1.55亿元,其中银行承兑汇票1.01亿元,商业承兑汇票0.54亿元。同时,公司银行承兑汇票保证金6.31亿元,信用证保证金2.85亿元。请公司补充披露:(1)报告期末银行承兑汇票、商业承兑汇票承兑方、交易背景、开票时间、金额、到期时间、背书情况等,并说明可能存在的风险敞口及应对措施;(2)公司前述保证金对应开具的银行承兑汇票、信用证情况,包括具体开具时间、金额、期限、用途等,并说明报告期末公司票据规模、业务规模是否与保证金相匹配及其原因,是否存在变相为其他方提供保证的情况。

公司回复:

一、报告期末银行承兑汇票、商业承兑汇票承兑方、交易背景、开票时间、金额、到期时间、背书情况等,并说明可能存在的风险敞口及应对措施

(一)报告期末银行承兑汇票、商业承兑汇票总体情况

1、期末应收票据情况

截至2023年6月末,公司应收票据的明细情况如下:

单位:万元

项目	期末余额
银行承兑汇票	10,124.07
商业承兑汇票	5,425.33
小计	15,549.39
减:坏账准备	200.66
合计	15,348.73

2、期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据

截至2023年6月末,公司应收票据的确认情况如下:

单位:万元

项目	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	8,946.07
商业承兑汇票	2,039.08
合计	10,985.15

(二)报告期末银行承兑汇票、商业承兑汇票具体情况

截至2023年6月末,公司应收票据的具体情况如下:

单位:万元

票据类型	承兑人	期末企业持有金额	未到期已背书金额	未到期已贴现金额	合计	票据转入背书人
商业承兑汇票	出票单位	3,386.24	1,315.38	723.71	5,425.33	客户
银行承兑汇票	保定银行		10.00		10.00	客户
银行承兑汇票	北京银行		116.56		116.56	客户
银行承兑汇票	渤海银行		1.42		1.42	客户
银行承兑汇票	沧州银行		814.76		814.76	客户
银行承兑汇票	承德银行		168.58		168.58	客户
银行承兑汇票	达州银行		83.00		83.00	客户
银行承兑汇票	大连银行		5.00		5.00	客户
银行承兑汇票	东营银行		41.10		41.10	客户
银行承兑汇票	阜新银行		10.00		10.00	客户
银行承兑汇票	广发银行	1,000.00	843.04	400.00	2,243.04	客户
银行承兑汇票	贵阳银行		148.50		148.50	客户
银行承兑汇票	桂林银行	100.00	0.00		100.00	客户
银行承兑汇票	邯郸银行		282.00	250.00	532.00	客户
银行承兑汇票	杭州银行		107.68		107.68	客户
银行承兑汇票	河北银行	10.00	233.93		243.93	客户
银行承兑汇票	恒丰银行		2.00		2.00	客户
银行承兑汇票	湖北银行		15.01		15.01	客户
银行承兑汇票	徽商银行		20.00		20.00	客户
银行承兑汇票	济宁银行		31.00		31.00	客户
银行承兑汇票	江苏银行		50.17		50.17	客户
银行承兑汇票	江西银行		50.00		50.00	客户
银行承兑汇票	昆仑银行		122.50		122.50	客户
银行承兑汇票	莱商银行	5.00	0.00		5.00	客户
银行承兑汇票	廊坊银行		176.00		176.00	客户
银行承兑汇票	宁波银行		186.06		186.06	客户
银行承兑汇票	齐鲁银行		53.00		53.00	客户
银行承兑汇票	其他城市商业银行	63.00	1,873.59		1,936.59	客户
银行承兑汇票	青岛银行		89.00		89.00	客户
银行承兑汇票	上海银行		413.65		413.65	客户
银行承兑汇票	绍兴银行		70.00		70.00	客户
银行承兑汇票	苏州银行		53.35		53.35	客户
银行承兑汇票	台州银行		146.50		146.50	客户
银行承兑汇票	唐山银行		10.00		10.00	客户
银行承兑汇票	温州银行		270.18	1,099.31	1,369.50	客户
银行承兑汇票	邢台银行		33.79		33.79	客户
银行承兑汇票	枣庄银行		10.00		10.00	客户
银行承兑汇票	长沙银行		258.76		258.76	客户
银行承兑汇票	浙江银行		60.00		60.00	客户
银行承兑汇票	郑州银行		14.47		14.47	客户
银行承兑汇票	中原银行		198.15		198.15	客户
银行承兑汇票	重庆渝民银行		20.00		20.00	客户
银行承兑汇票	自贡银行		104.00		104.00	客户
小计		4,564.24	8,512.13	2,473.02	15,549.39	

注:截至2023年6月末,涉及应收票据362张,因此未逐笔列示开票日期及到期日期,所有票据的期间均在2022年7月至2023年6月,其中开票日期为2022年的应收票据金额合计660.91万元,占应收票据余额比例为4.25%,开票日期为2023年的应收票据金额合计14,888.48万元,占应收票据余额比例为95.75%。

如上述表格所示,公司取得的应收票据全部背书来自客户,均基于真实的销售背景、交易关系和债权关系,期末应收票据余额中,70.65%的票据已背书或者贴现,企业持有的金额占比29.35%,其中银行承兑汇票1,178万元人民币,商业承兑汇票3,386.24万元人民币。

公司收取应收票据面临的风险主要为票据安全风险以及到期支付信用风险,对于上述可能存在的风险如下:

1、对于安全风险,2022年3月份之前公司对收到的纸质银行承兑汇票存入保险柜中保管,自2022年4月份开始收取电子承兑汇票,由票据出纳及复核出纳保管相关银行U盾、密码器等银行转账工具。公司收到承兑汇票(包括纸质和电子),经审查无误后,登记票据备查簿。登记内容包括:票面基本要素、对方企业名称、收付票时间等。登记完毕,将承兑汇票妥善保管。支付票据时,相关申请人需要按照公司审批权限进行申请,经相关部门负责人、财务会计、主管副总等审批结束后,票据出纳根据申请单进行背书并及时登记票据备查簿。另外,根据公司筹资计划需向银行申请贴现或质押时,由融资会计根据计划进行贴现及质押手续,每月末,出纳及财务主管进行账票的检查、核对工作,保证账票相符。不存在票据对外借用情形,不存在相关票据流向实控人、控股股东及其关联方情况,亦不存在为实控人、控股股东及其关联方担保情况。

2、到期支付信用风险,银行承兑汇票的承入是银行,银行会在到期日无条件将款项支付给持票人,所以银行承兑汇票的支付信用风险相比较商业承兑汇票更小,而公司在取得商业承兑汇票时,会核查付款人的信用情况,我公司收取的商业承兑汇票,大部分都是中海油、中石化、开滦矿业等国有公司,信用良好,目前我公司没有发生应收票据到期无法取得款项的情况。

综上,公司针对可能存在风险敞口已采取应对措施,目前公司未发生应收票据到期无法取得款项的情形。

二、公司前述保证金对应开具的银行承兑汇票、信用证情况,包括具体开具时间、金额、期限、用途等,并说明报告期末公司票据规模、业务规模是否与保证金相匹配及其原因,是否存在变相为其他方提供保证的情况。

(一)报告期末保证金余额情况

截至2023年6月末,公司银行承兑汇票保证金、信用证保证金情况如下:

单位:万元

项目	金额
承兑汇票保证金	63,087.49
信用证保证金	28,548.26
小计①	91,635.74
其中:保证金利息②	242.89
剔除利息后保证金额③=①-②	91,392.85

(二)公司各期末保证金余额与票据余额匹配性

截至2023年6月30日,公司银行承兑汇票保证金、信用证保证金与开具的承兑汇票及信用证的情况如下:

单位:万元

序号	银行名称	票据类型	票据金额	保证金	保证金比例	出票日期	到期日期	用途
1	北京银行	银行承兑汇票	5,000.00	-	0.00%	2022-9-29	2023-9-29	支付华信精密货款
2	北京银行	银行承兑汇票	3,000.00	-	0.00%	2022-12-23	2023-12-6	支付华信精密货款
3	北京银行	银行承兑汇票	5,000.00	5,000.00	100.00%	2022-12-12	2023-12-12	支付华信精密货款
4	北京银行	银行承兑汇票	8,000.00	8,000.00	100.00%	2022-12-29	2023-12-29	支付华信精密货款
5	渤海银行	信用证	6,000.00	3,000.00	50.00%	2022-10-21	2023-10-17	支付华信精密货款
6	渤海银行	银行承兑汇票	5,000.00	5,000.00	100.00%	2022-11-4	2023-11-4	支付特种线缆、华信精密货款
7	渤海银行	银行承兑汇票	5,000.00	5,000.00	100.00%	2022-11-14	2023-11-14	支付特种线缆、华信精密货款
8	渤海银行	银行承兑汇票	5,100.00	5,100.00	100.00%	2022-11-21	2023-11-21	支付华信精密货款
9	华夏银行	信用证	3,334.00	1,334.00	40.01%	2023-6-27	2024-6-1	支付华信精密货款
10	建设银行	信用证	3,000.00	-	0.00%	2023-2-7	2024-2-5	支付华信精密货款
11	建设银行	银行承兑汇票	4,000.00	4,335.48	100.00%	2022-8-3	2023-8-4	支付华信精密货款
12	建设银行	银行承兑汇票	3,000.00	3,251.61	100.00%	2022-10-13	2023-9-5	支付特种线缆、上海新上化高分子材料、泰安鲁怡高分子材料、山东日科橡塑科技等供应商货款
13	交通银行	信用证	7,000.00	2,100.00	30.00%	2023-4-26	2023-10-24	支付特种线缆、华信精密货款
14	交通银行	银行承兑汇票	4,000.00	4,000.00	100.00%	2022-7-25	2023-7-25	支付特种线缆货款
15	交通银行	信用证	3,400.00	3,612.90	100.00%	2023-3-27	2024-3-25	支付特种线缆、华信精密货款
16	进出口银行	信用证	12,000.00	6,000.00	50.00%	2023-6-27	2024-6-1	支付华信精密货款
17	农业银行	信用证	4,600.00	5,045.16	100.00%	2023-2-10	2024-2-9	支付华信精密货款
18	农业银行	信用证	6,600.00	7,238.70	100.00%	2023-2-16	2024-2-14	支付特种线缆货款
19	厦门国际银行	信用证	6,000.00	-	0.00%	2023-5-17	2024-1-31	支付华信精密货款
20	唐山银行	银行承兑汇票	9,950.00	4,975.00	50.00%	2022-7-7	2023-7-4	支付华信精密、特种线缆、河北科导金属线材、天津市普立泰高分子等供应商货款
21	唐山银行	银行承兑汇票	14,000.00	7,000.00	50.00%	2022-8-23	2023-8-19	支付特种线缆、华信精密、河北泰一金属线材等供应商货款
22	兴业银行	商业承兑汇票	1,000.00	-	0.00%	2023-1-17	2023-7-17	支付华信精密货款
23	兴业银行	商业承兑汇票	1,000.00	-	0.00%	2022-11-9	2023-11-9	支付华信精密货款
24	兴业银行	商业承兑汇票	2,000.00	-	0.00%	2022-11-11	2023-11-11	支付华信精密货款
25	邮政储蓄银行	银行承兑汇票	2,000.00	600.00	30.00%	2023-6-7	2023-12-7	支付华信精密货款
26	招商银行	银行承兑汇票	3,000.00	3,000.00	100.00%	2022-8-5	2023-8-5	支付华信精密货款
27	中国银行	银行承兑汇票