证券代码:000782　证券简称:美达股份　公告编号:2024-035

广东新会美达锦纶股份有限公司关于对深圳证券交易所2023年年报问询函回复的公告

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。

广东新会美达锦纶股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年4月19日收到深圳证券交易所上市公司管理二部发来的《关于广东新会美达锦纶股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2024〕第35号)(以下简称“问询函”),要求公司就问询函中的事项做出书面说明,公司收到问询函后高度重视,积极组织相关部门就问询函涉及的问题逐项落实,现将回复内容公告如下:

1、年报显示,你公司2021年、2022年及2023年实现营业收入分别为332,019.53万元、291,367.29万元、281,738.00万元,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)分别为5,626.37万元、-5,520.75万元、-14,267.87万元,你公司营业收入连续两年下跌且净利润已连续两年为负。你公司化工行业、化纤行业产品本年度销售量分别较上年增长9.56%、4.71%。

(1)请结合市场需求、订单量变化情况、经营情况、主要产品近年来价格变化趋势等,说明在产品销售量增长的情况下,本期营业收入下滑的原因,并量化分析说明你公司近两年连续亏损的原因,持续盈利能力是否存在不确定性。

(2)报告期内,你公司主要产品切片的毛利率为4.11%,同比增长1.73%,主要产品锦纶丝的毛利率为0.09%,同比下降5.42%,本年度综合销售毛利率为2.80%,连续两年下降。请结合产品类别、不同产品定价及成本变动、主要原材料价格波动、可比公司情况等,说明你公司综合毛利率较低、本年度锦纶丝毛利率大幅下滑的原因,你公司细分产品毛利率与行业同类产品毛利率是否存在重大差异,如是,请解释原因。

公司回复:(1)请结合市场需求、订单量变化情况、经营情况、主要产品近年来价格变化趋势等,说明在产品销售量增长的情况下,本期营业收入下滑的原因,并量化分析说明你公司近两年连续亏损的原因,持续盈利能力是否存在不确定性。

1)产品销售量增长,本期营业收入下滑情况分析

①公司所在行业经营模式、市场供需情况、市场价格走势说明

公司主要产品为锦纶6切片(以下简称“切片”)、锦纶6民用丝(以下简称锦纶丝),经营模式为外购己内酰胺用于生产切片,产成的部分切片用于外销,部分用于进一步生产锦纶丝后外销。

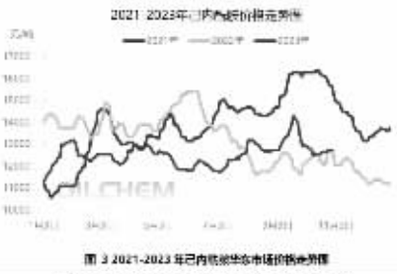
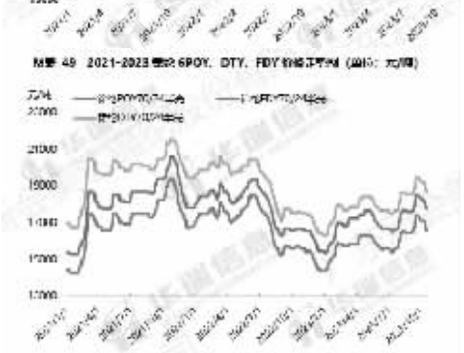


图 3 2021-2023 年己内酰胺华东市场价格走势图

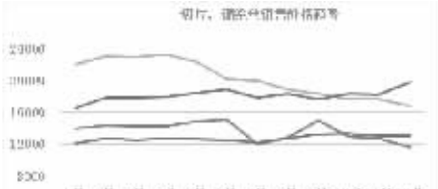


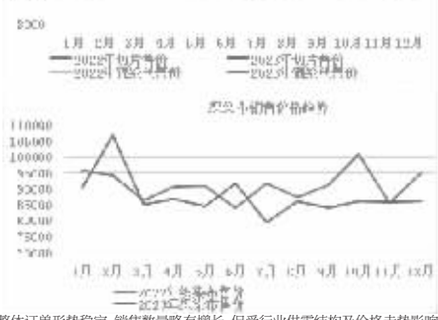
以上图表依次为近年己内酰胺、切片、锦纶丝价格走势图,源于隆众资讯、CCF2024年报(其中因切片、锦纶丝品类众多,上述行业年报仅选取部分品类作为代表)。

己内酰胺、切片、锦纶丝均为石化产业链的中下游产品,价格受石油波动传导影响,同时每个产品的价格又受自身生产环节供需关系影响而波动。从2023年产业链各环节来看,己内酰胺产能增速较高,不过下游切片、锦纶丝产能增速基本匹配,己内酰胺供应偏宽松,价格走势平稳,略有下降;切片市场供需结构分化,部分品类供大于求,部分品类供需结构、利润情况较好;受全球终端消费疲软影响,锦纶丝价格在2022年下半年逐步下行,至年底到达低谷,2023年市场行情逐步修复,但由于锦纶丝的下游需求增长有限,导致锦纶丝价格未能回到2022年高点。

综合来看,己内酰胺及切片、锦纶丝2023年整体价格低于2022年,其中切片、锦纶丝的价格下降幅度明显大于己内酰胺。

②公司产品近两年销售价格走势





2023年公司整体订单形势稳定,销售数量略有增长,但受行业供需结构及价格走势影响,公司主要产成品切片、锦纶丝2023年整体销售价格低于2022年。此外,织染布2023年整体销售价格也低于2022年。

③公司产品销售情况

产品类别	项目	2023年	2022年	同比增减
切片	销量(吨)	114,619	104,616	10,004
	平均单价(元/吨)	12,747	13,617	-870
	销售收入(万元)	146,103	142,452	3,651
锦纶丝	销量(吨)	68,016	64,954	3,062
	平均单价(元/吨)	18,172	20,365	-2,193
	销售收入(万元)	123,597	132,277	-8,680
织染布	销量(吨)	1,297	1,710	-412
	平均单价(元/吨)	87,603	91,684	-4,081
	销售收入(万元)	11,366	15,676	-4,311
合计:	销售收入(万元)	281,066	290,406	-9,340

公司在产品销售量增长的情况下,本期营业收入下滑的原因主要系产品平均单价下降对收入减少的影响大于销量增长对收入增加的影响。

2)近两年公司连续亏损的原因及持续盈利能力说明

①公司近两年利润情况:

单位:万元

项目	2023年	2022年	同比增减
营业收入	281,738	291,367	-9,629
减:营业成本	273,849	277,997	-4,147
经营毛利	7,889	13,370	-5,482
减:期间费用、税金	17,119	15,837	1,282
加:公允价值变动收益	-5,632	-1,364	-4,268
加:其他项目损益	-659	-2,070	1,411
利润总额	-15,522	-5,901	-9,621
净利润	-14,268	-5,521	-8,747

公司两年连续亏损主要是经营毛利未能覆盖经营费用,同时公允价值变动收益为损失,致年度利润亏损。

②公司产品主营业务毛利情况:

单位:万元

产品	项目	2023年	2022年	同比增减
切片	主营收入	146,103	142,452	3,651
	主营成本	140,093	139,055	1,038
	主营毛利	6,010	3,397	2,612
锦纶丝	主营收入	123,597	132,277	-8,680
	主营成本	123,490	124,994	-1,504
	主营毛利	107	7,283	-7,176
织染布	主营收入	11,366	15,676	-4,311
	主营成本	9,856	13,231	-3,376
	主营毛利	1,510	2,445	-935
主营毛利合计		7,627	13,125	-5,498

公司主营毛利大幅下降的主要原因是锦纶丝的主营毛利大幅下降。

③期间费用、税金情况:

单位:万元

项目	2023年	2022年	对比增减
税金及附加	1,168	1,489	-321
销售费用	3,506	3,273	234
管理费用	10,389	10,835	-446
研发费用	841	807	34
财务费用	1,215	-567	1,782
其中:汇兑收益	-421	-2192	1771
合计	17,119	15,837	1,282

备注:2023年汇兑收益同比减少1,771万元,主要是因为2022年美元汇率一路上扬,公司销售所得外汇积存后累计结汇7,304万美元,实现直接汇兑收益2,036万元;2023年美元汇率趋于平稳,公司累计结汇5,354万美元,实现汇兑收益379万元,相对2022年大幅减少。

从近两年行业市场运行情况看,受各环节供需关系影响,己内酰胺市场价格略有下降,而切片、锦纶丝市场价格下降幅度更大,导致公司销售收入减少。尤其是锦纶丝市场价格的大幅下降导致公司采购己内酰胺并加工为切片、锦纶丝出售的价差空间大幅收窄,引起锦纶丝毛利大幅下滑,导致主营业务毛利减少。而期间费用略有增加,2023年主营业务毛利7,627万元,经营费用17,119万元,2022年主营业务毛利13,125万元,经营费用15,837万元,因公司近两年主营业务毛利未能涵盖经营费用,导致营业利润亏损。同时,由于金融市场资产估值下滑影响,公司本期以公允价值计量的其他非流动资产和投资性房地产估值也有不同程度的下调,2023年与2022年公允价值变动收益分别为-5,632万元和-1,364万元,两项叠加导致公司连续两年亏损。

综上,公司连续两年亏损,主要受市场行情不佳影响,尤其是锦纶丝毛利大幅下降。公司报告期主营产品产销量同比增加,但营业收入及毛利均同比下滑,公司毛利无法涵盖当期经营费用,导致近两年经营亏损。从持续盈利能力的角度来看,一方面,2023年锦纶丝价格处于近年价格低谷,2024年上半年锦纶丝价格已出现回暖趋势。另一方面,公司正在积极实施降本增效,优化产品结构,探索产品多元化、差异化,后续经营业绩有望改善,持续盈利能力不存在不确定性。

公司回复:(2)报告期内,你公司主要产品切片的毛利率为4.11%,同比增长1.73%,主要产品锦纶丝的毛利率为0.09%,同比下降5.42%,本年度综合销售毛利率为2.80%,连续两年下降。请结合产品类别、不同产品定价及成本变动、主要原材料价格波动、可比公司情况等,说明你公司综合毛利率较低、本年度锦纶丝毛利率大幅下滑的原因,你公司细分产品毛利率与行业同类产品毛利率是否存在重大差异,如是,请解释原因。

1)公司综合毛利率较低、本年度锦纶丝毛利率大幅下滑的原因

①主要产品销售毛利率变动情况:

项目	2023年收入占比	2023年毛利率	2022年毛利率	毛利率变动
切片	51.98%	4.11%	2.38%	1.73%
锦纶丝	43.97%	0.09%	5.51%	-5.42%
织染布	4.05%	13.29%	15.60%	-2.31%

2023年度公司综合毛利率为2.8%,综合毛利率较低,主要是因为2023年度锦纶丝的毛利率大幅下降。

②如回复(1)所述,因公司主要业务模式为外购己内酰胺用于生产切片,产成的部分切片用于外销,部分用于进一步生产锦纶丝后外销,2023年市场整体锦纶丝售价下降幅度显著大于己内酰胺采购价的下降幅度,导致公司锦纶丝销售价差大幅下降,故锦纶丝毛利率大幅下滑。

2)2023年度公司细分产品毛利率与行业同类产品毛利率对比

公司简称	2023年度		
	切片毛利率	锦纶丝毛利率	织染布毛利率
美达股份	4.11%	0.09%	13.29%
聚合顺	6.70%	——	——
华鼎股份	——	11.55%	——
神马股份	6.28%	——	——
台华新材	——	17.7%	27.67%

报告期内,公司毛利率低于同行业可比上市公司毛利率,主要原因如下:

①公司产品附加值相较同行业较低,产品结构存在一定差异。

台华新材是从事锦纶长丝、锦纶坯布和锦纶成品面料的全产业链的上市公司,除生产FDY锦纶长丝外,还从事ATY等经深加工、附加值高锦纶长丝产品的生产销售,产品下游服务于迪卡依、安踏等知名品牌,产品附加值相对较高,终端客户粘性较强,因此毛利率相对较高。聚合顺、神马股份由于产品结构存在差异,可比产品毛利率比公司略高。华鼎股份的锦纶丝产品主要定位中高端市场,生产线采用国际先进的流程设计,机器设备成新率高,技术先进,产品附加值同样较高。

②公司远离产业带,原料及产品运输成本相较同行业较高。

报告期内,运费占公司主营业务成本占比如下:

2023年		2022年	
金额(万元)	占主营业务成本比重	金额(万元)	占主营业务成本比重
8,929	3.26%	10,211	3.68%

同行业可比上市公司集中在江浙地区,江浙地区属于我国纺织化纤行业的聚集地和化工化纤大宗材料的集散地。与美达股份相比,同行业可比上市公司距离原材料供应商较近,运输半径和运输时间较短,原材料运输成本则相对较低。公司生产基地主要以华南地区为主,距离江浙地区的原材料供应商较远,运输成本较高。公司产品销售区域以江浙、福建地区为主,相较同行可比公司距离较远,销售运费较高。根据行业惯例,原材料运输相关费用及销售运费一般包含在营业成本中,公司成本中运费较高,直接拉低公司产品毛利率。

③公司产线投产时间早,维护成本相较同行业较高。

报告期内,产线维护成本占公司主营业务成本占比如下:

2023年		2022年	
金额(万元)	占主营业务成本比重	金额(万元)	占主营业务成本比重
6,796	2.48%	6,842	2.46%

公司生产线投产时间较早,2023年末,公司固定资产专用设备成新率为16.61%,而同行业可比上市公司成新率相对较高(聚合顺74.43%,台华新材50.23%,华鼎股份48.96%,神马股份47.00%),因此公司生产设备能耗高、维护费用相对较高,产品毛利率相对较低。

综上,公司毛利率水平远低于同行业主要是由于公司产品附加值相较同行业较低,产品结构存在一定差异;公司运输成本相较同行业较高;公司产线投产时间早,维护成本相较同行业较高。

2、报告期内,你公司对前五名客户销售金额合计52,065.08万元,占年度销售总额的18.48%,其中对关联方福建恒申寰宇新材料有限公司(以下简称“恒申寰宇”)销售额占比3.64%;向前五名供应商采购金额共计209,714.57万元,占年度采购总额的80.19%,其中对关联方福建申远新材料有限公司(以下简称“申远新材料”)采购额占比为11.58%。2024年1月,福建力恒投资有限公司(以下简称“力恒投资”)通过非公开发行股票成为你公司控股股东,力恒投资、恒申寰宇与申远新材料均受恒申控股集团有限公司(以下简称“恒申控股”)控制。

(1)请你公司区分各项业务和产品,补充说明各类别下前五大客户/供应商的具体情况、合作年限、关联关系、销售/采购金额、提供/采购产品或服务内容,是否较上年发生较大变化,如是,请说明相关客户/供应商频繁变动的原因及合理性。

(2)请说明你公司与申远新材料的采购合同及与恒申寰宇的销售合同签订时间、合同主要条款的具体情况、采购/销售产品的具体内容、定价方式及公允性、相关产品的具体用途等。

(3)请结合你公司业务模式、与申远新材料及恒申寰宇的合作类型、你公司对产品加工产生的附加价值等,说明主要客户与主要供应商相重叠的原因、开展关联方交易的必要性,是否具有商业实质,是否存在无实物流转的贸易性收入。请年审会计师说明针对上述关联采购/销售所执行的审计程序,并对相关采购/销售真实性发表核查意见。

(4)请公司自查关联交易的审议程序及披露情况是否符合《股票上市规则》的相关规定。

公司回复:(1)请你公司区分各项业务和产品,补充说明各类别下前五大客户/供应商的具体情况、合作年限、关联关系、销售/采购金额、提供/采购产品或服务内容,是否较上年发生较大变化,如是,请说明相关客户/供应商频繁变动的原因及合理性。

1)前五大供应商情况

2022年己内酰胺前五大供应商汇总表

单位:万元

前五大供应商	公司情况	合作起始年限	关联关系	2022年发生额(含税)	交易内容
中国石化化工销售有限公司江苏分公司	公司成立于2009-03-20,主营危险化学品经营;化工产品、化肥销售等。2022年己内酰胺产能30万吨/年。	2005年开始合作至今	无	119,956.71	采购液体己内酰胺
福建申远新材料有限公司	公司成立于2013-03-12,注册资金168,500万人民币,股东为恒申控股集团有限公司,主营危险化学品生产、合成材料制造;基础化学原料及化工产品生产及销售等。2022年己内酰胺产能60万吨/年。	2017年开始合作至今	有	28,251.69	采购液体己内酰胺
福建天辰耀隆新材料有限公司	公司成立于2012-02-13,注册资本120,000万人民币,主营危险化学品生产及经营、化工产品销售等。2022年己内酰胺产能35万吨/年。	2014年开始合作至今	无	18,202.76	采购液体己内酰胺
湖北三宁化工股份有限公司	公司成立于1996-12-30,注册资本26723.0769万人民币,主营危险化学品生产及经营;专用化学产品制造及销售;石油制品制造及销售销售等。2022年己内酰胺产能14万吨/年。	2014年开始合作至今	无	34,159.89	采购液体己内酰胺
中国平煤神马集团尼龙科技有限公司	公司成立于2014-02-24,注册资本687,991.57万人民币,主营危险化学品生产;合成材料制造及销售;热力生产和供应;化肥销售;再生资源销售等。2022年己内酰胺产能38万吨/年。	2016年开始合作至今	无	10,968.44	采购液体己内酰胺

2023年己内酰胺前五大供应商汇总表

单位:万元

前五大供应商	公司情况	合作起始年限	关联关系	2023年发生额(含税)	交易内容
中国石化化工销售有限公司江苏分公司	公司成立于2009-03-20,主营危险化学品经营;化工产品、化肥销售等。2023年己内酰胺产能60万吨/年。	2005年开始合作至今	无	103,532.25	采购液体己内酰胺
福建申远新材料有限公司	公司成立于2013-03-12,注册资金168,500万人民币,股东为恒申控股集团有限公司,主营危险化学品生产、合成材料制造;基础化学原料及化工产品生产及销售等。2023年己内酰胺产能80万吨/年。	2017年开始合作至今	有	30,295.86	采购液体己内酰胺
福建天辰耀隆新材料有限公司	公司成立于2012-02-13,注册资本120,000万人民币,主营危险化学品生产及经营、化工产品销售等。2023年己内酰胺产能35万吨/年。	2014年开始合作至今	无	22,650.63	采购液体己内酰胺
湖北三宁化工股份有限公司	公司成立于1996-12-30,注册资本26723.0769万人民币,主营危险化学品生产及经营;专用化学产品制造及销售;石油制品制造及销售销售等。2023年己内酰胺产能14万吨/年。	2014年开始合作至今	无	40,251.28	采购液体己内酰胺
中国平煤神马集团尼龙科技有限公司	公司成立于2014-02-24,注册资本687,991.57万人民币,主营危险化学品生产;合成材料制造及销售;热力生产和供应;化肥销售;再生资源销售等。2023年己内酰胺产能38万吨/年。	2016年开始合作至今	无	12,984.55	采购液体己内酰胺

近两年公司前五大供应商无变化。

2)前五大切片客户情况

2022年切片前五大客户汇总表

单位:万元

前五大客户	公司情况	合作起始年限	关联 关系	2022年发生额不含税)	交易内容
福建凯邦锦纶科技有限公司	主营锦纶纺丝的生产与销售,年产10万吨,生产规模及产品质量属于国内领先水平。	2007年至今	无	22,063.39	锦纶6切片
晓星国际贸易(嘉兴)有限公司	韩国企业下属公司,主营锦纶民用纺丝、工业丝、BOPA膜的生产与销售。	2022年至今	无	9,253.95	锦纶6切片
金发科技股份有限公司	目前国内规模最大、产品最齐全的改性塑料生产企业,拥有阻燃树脂、增强树脂、增韧树脂、塑料合金共4大系列的产品,多种材料自主知识产权产品。	2000年至今	无	6,025.77	锦纶6切片
苏州旭光聚合物有限公司	目前国内规模较大、产品齐全的改性塑料生产企业,目前与多家全球著名的汽车企业有广泛的合作。	2000年至今	无	5,652.00	锦纶6切片
巴斯夫工程塑料(上海)有限公司	全球著名企业下属公司,在全球多个国家都设有工厂,规模大,产品齐全,竞争力强的国际企业。	2022年至今	无	5,571.89	锦纶6切片

2023年切片前五大客户汇总表

单位:万元

前五大客户	公司情况	合作起始年限	关联关系	2023年发生额(不含税)	交易内容
福建凯邦锦纶科技有限公司	主营锦纶纺丝的生产与销售,年产10万吨,生产规模及产品质量属于国内领先水平。	2007年至今	无	20,502.99	锦纶6切片
福建恒申寰宇新材料有限公司	世界锦纶产业链龙头恒申控股的下属公司,拥有良好的下游销售网络,是恒申控股在海外切片销售领域的重要支点,在海外拥有大量客户资源。	2022年至今	有	10,255.99	锦纶6切片
苏州旭光聚合物有限公司	目前国内规模较大、产品齐全的改性 塑料生产企业,目前与多家全球著名的汽车企业有广泛的合作。	2000年至今	无	7,585.67	锦纶6切片
云南长坤新材料科技有限公司	主营锦纶纺丝、下游包覆纱的生产与销售,生产规模及产品质量属于国内先进水平。	2018年至今	无	5,988.81	锦纶6切片
晋江市三福进出口贸易有限公司	主营锦纶纺丝、下游织布的生产与销售,生产规模及产品质量属于国内先进水平。	2020年至今	无	5,429.93	锦纶6切片

①切片前五客户减少情况:

a、2023年,由于晓星国际客户市场及产品转型,导致向公司采购规模减少,但仍是公司前十大客户。

b、金发科技系因双方协商交易条件未能达成一致意见,2023年度交易量下降,未能进入我司前5大客户。

c、公司向巴斯夫旗下3家公司(巴斯夫工程塑料(上海)有限公司;BASF PERFORMANCE POLYAMIDES KOREA CO.,LTD;BASF Engineering Plastics(Shanghai) CO.,LTD)销售切片,2023年度由于其旗下3家公司的采购分配有所调整,导致巴斯夫工程塑料(上海)有限公司的采购金额有所下降,但其旗下3家公司合计采购金额未发生重大变化。

②切片前五客户增加情况:

a、恒申寰宇成立于2022年5月,系世界锦纶产业链龙头恒申控股的下属公司,拥有良好的下游销售网络,是恒申控股在海外切片销售领域的重要支点,在海外拥有大量客户资源。公司2022年与恒申寰宇开始合作,因合作情况较好在2023年扩大合作规模。

b、公司与云南长坤从2018年开始业务合作至今,2023年云南长坤生产规模扩大,整体采购需求有所增加。

c、晋江市三福进出口贸易有限公司,2023年业务规模扩大,整体采购量增加。

3)前五大锦纶丝客户情况

2022年锦纶丝前五大客户汇总表

单位:万元

前五大客户	公司情况	合作起始年限	关联 关系	2022年发生额(不含税)	交易内容
客户甲	主营各类纺织品的生产、销售。	2017	无	8,309.78	锦纶丝
客户乙	主营织带原料生产与销售,国内箱包带原料领先供应商。	2016	无	4,761.52	锦纶丝
客户丙	主营包覆纱生产与销售,国内有多处生产基地,规模与产品定位处于国内行业标杆地位。	2018	无	4,420.57	锦纶丝
客户丁	主营各类纺织品的生产、销售。产品规模与产品定位领先企业。	2019	无	3,003.29	锦纶丝
客户戊	弹性织带行业龙头生产企业,产能大竞争力强,在中国,越南、斯里兰卡设有工厂。	90年代	无	2,563.89	锦纶丝

2023年锦纶丝前五大客户汇总表

单位:万元

前五大供应商	公司情况	合作起始年限	关联关系	2023年发生额(不含税)	交易内容
客户丙	主营包覆纱生产与销售,国内有多处生产基地,规模与产品定位处于国内行业标杆地位。	2018	无	7,731.62	锦纶丝
客户己	主营包覆纱生产与销售,国内有多处生产基地,国内包覆纱行业重要企业。	2017	无	4,365.46	锦纶丝
客户庚	主营包覆纱生产与销售,国内有多处生产基地,产品市场定位处于国内行业领先地位。	2008	无	3,966.40	锦纶丝
客户乙	主营织带原料生产与销售,国内箱包带原料领先供应商。	2016	无	3,378.20	锦纶丝
客户辛	主营织带原料贸易,国内箱包带原料领先供应商	2016	无	2,327.07	锦纶丝

①锦纶丝前五客户减少情况:

a、客户甲:由于该客户特定生产项目2022年启动大量生产,2022年原料用量大增,2023年由于该项目已阶段性完成,所有需求量大幅降低,原料采购量减少。

b. 客户丁:由于该客户特定生产项目2022年启动大量生产,2022年原料用量大增,2023年由于该项目已阶段性完成,所有需求量大幅降低,原料采购量减少。

c、客户戊:因其自身业务原因2023年采购量相比2022年有所减少,未能进入我司前5大客户,但仍是我司重要客户。

②锦纶丝前五客户增加情况:

a、客户己:该客户2023年由于下游订单有所恢复,生产规模扩大,在原有工厂增加机台,原料需求量增加,采购量增加。

b、客户庚:该客户2023年由于下游订单明显恢复,特别在下游喷织行业订单大幅增加,原料需求量增加,采购量增加。

c、客户辛:该客户2023年由于下游国内订单有所恢复,拓宽销售渠道,原料需求量增加,采购量增加。

4)锦纶丝主要原料为自产切片,故不单独列示前五大供应商。织染布2021-2023年收入占主营收入比例分别5.04%、5.40%、4.04%,织染布体量小占比低,对公司经营影响较小,故不单独列明前五大供应商/客户情况。

公司的主营业务是生产和销售锦纶6切片、锦纶丝。公司与行业内许多主流客户及供应商建立了长期稳定的合作,但由于客户经营战略的调整、年度采购拼盘调整、产能结构调整等原因,每年的交易数量存在一定的变动,是正常合理的。

公司主要原料己内酰胺的供应商一般规模较大,数量较少,公司优先从地理位置、运距近、运费优势及稳定供应等方面考虑,寻求稳定的供应商保证原材料供应,以上供应商是最佳选择,故近几年供应商稳定,变动不大。目前国内己内酰胺产能集中在北方化工强省与福建、江浙等化纤强省。广东省周边的己内酰胺产能相对较少、距离较远,供应商资源有限,同时兼顾运费考虑(物流运费在40-60元/吨百公里),公司与运输距离较近的福建申远新材料有限公司(位于福建福州)、福建天辰耀隆新材料有限公司(位于福建福州)、中国石化化工销售有限公司江苏分公司(实际产能位于湖南岳阳)、湖北三宁集团有限公司(位于湖北宜昌)、中国平煤神马集团尼龙科技有限公司(位于河南平顶山)形成稳定的采购关系有利于节省运费。

综上,公司本期相关客户与上年发生变动是正常变动,供应商变动不大,是合理的。

公司回复:(2)请说明你公司与申远新材料的采购合同及与恒申寰宇的销售合同签订时间、合同主要条款的具体情况、采购/销售产品的具体内容、定价方式及公允性、相关产品的具体用途等。

1)公司与申远新材的合作始于2017年,双方在2021年8月因非公开发行事宜成为关联方之前即建立了稳固的合作关系。按每年签订年度协议的己内酰胺行业惯例,双方于2022年12月份签署了2023年年度协议,年度内每月底签订次月的月度订单,每月供/提货1000-3000吨,产品是液体己内酰胺优等品,用于生产锦纶6切片,定价方式以中石化当月结算价为基准,付款方式为现金或180天以内国内信用证或六个月承兑汇票。合同所有的条款均符合行业要求的公允性。

供应商	采购原材料	合作模式	定价原则
湖北三宁	己内酰胺	现货交易	参照当天华东地区己内酰胺现货市场价格定价
福建天辰	己内酰胺	年度合约	参照中石化己内酰胺月度结算价定价
申远新材	己内酰胺	年度合约	参照中石化己内酰胺月度结算价定价

从定价原则上看,公司向申远新材、福建天辰及湖北三宁采购己内酰胺均参照市场价格。公司关联采购遵循市场定价原则,关联交易价格公允。

2)公司与恒申寰宇于2023年1月签订了2023年年度协议,销售产品是工塑级的锦纶6切片,用于工程塑料新材料,定价方式是在己内酰胺市场价格基础上加一定的加工费;数量需求按月报送,付款方式为电汇或承兑、款到发货,定价符合行业市场正常定价,合同所有的条款均符合行业要求的公允性。

公司	销售货物	定价原则
恒申寰宇	工塑级切片	中石化己内酰胺结算价+加工费
苏州旭光	工塑级切片	中石化己内酰胺结算价+加工费
金发科技	工塑级切片	中石化己内酰胺结算价+加工费

从定价原则上看,公司与恒申寰宇、苏州旭光及金发科技的定价原则均为中石化己内酰胺结算价+加工费;公司向恒申寰宇与向其他非关联方销售工塑级切片的平均销售单价的差异较小。公司关联销售遵循市场定价原则,公司与恒申寰宇关联交易价格公允。

公司回复:(3)请结合你公司业务模式、与申远新材料及恒申寰宇的合作类型、你公司对产品加工产生的附加价值等,说明主要客户与主要供应商相重叠的原因、开展关联方交易的必要性,是否具有商业实质,是否存在无实物流转的贸易性收入。请年审会计师说明针对上述关联采购/销售所执行的审计程序,并对相关采购/销售真实性发表核查意见。

1)主要客户与主要供应商相重叠的原因

公司的主营业务包括外购己内酰胺用于生产锦纶6切片,产成的部分锦纶6切片用于外销,部分用于进一步生产锦纶丝后对外销售,外销切片市场给予的附加值基本透明固定,进一步生产锦纶丝的产品附加值是市场参考在己内酰胺基础上叠加两道工序的加工成本而定。

公司向申远新材料仅采购原材料己内酰胺,向恒申寰宇仅销售锦纶6切片。根据公司与申远新材料签署的2023年年度协议,公司按照年度内每月底签订次月的月度订单的模式向申远新材料采购原材料己内酰胺。根据公司与恒申寰宇签订的2023年年度协议,公司向恒申寰宇销售锦纶6切片。二者分别是公司重要的己内酰胺供应商、锦纶6切片客户,上述主要客户和主要供应商均为本公司控股股东控制的企业,与本公司均形成关联方交易,故而导致本公司上述主要客户与主要供应商相重叠。

2)开展关联方交易的必要性,是否具有商业实质

恒申控股是全球最大的锦纶产业链龙头,其在己内酰胺、锦纶6切片、锦纶丝等各生产环节均具备深厚实力。其中:①恒申控股旗下的恒申寰宇依托集团在海外的分支机构和客户资源,将国内生产的工塑级切片出口到海外市场。公司自2022年开始与恒申寰宇开展合作,通过向恒申寰宇销售工塑级锦纶6切片,增加自身产品销量,提升海外工塑级切片市场影响力,实现互利共赢。公司与恒申寰宇的交易价格均参照中石化己内酰胺月度结算价加上市场公允的附加值而定价,交易价格合理,交易具有商业实质。②恒申控股旗下的申远新材料己内酰胺生产工艺先进,产品品质较好,在行业内具备较大的领先优势,其拥有全球生产规模最大的己内酰胺生产基地,坐落于福建省福州市连江县,是少数与公司地理位置相近的己内酰胺生产厂商,具有运输距离近、运费低的优势,在与公司构成关联方关系前,就一直与申远新材料进行业务合作,交易价格均参照中石化己内酰胺月度结算价。目前仍根据公司实际经营需要,保持与申远新材、恒申寰宇的日常合作有助于公司采购渠道的稳定和生产经营的可持续性。

3)是否存在无实物流转的贸易性收入

公司向恒申寰宇的销售已签订年度协议,合同约定的定价均参照中石化己内酰胺月度结算价加上市场公允的附加值,恒申寰宇分批次下订单后,公司将根据存货结存及时安排排产计划,在收到客户可以交货的通知后,经公司内部人员开具经审批的销售发货单、产品销售发货通知单、细码总单、销售发票、出库单、出门证等,并将货物装送至公司合作的运输供应商,送至客户指定交货地点并索取经签章的收货单(即签收单)后,认为控制权已发生转移,确认收入。公司在2023年向恒申寰宇的每一笔销售收入,均有上述单据支撑,故而不存在无实物流转的贸易性收入。

综上,基于恒申控股在整个产业链中的龙头地位与广泛优势,公司同时向申远新材采购己内酰胺、向恒申寰宇销售工塑级切片的关联交易是真实且合理的,交易具备必要性和商业实质,不存在无实物流转的贸易性收入。

年审会计师回复:

我们对上述关联采购/销售执行的审计程序包括不限于:

(1)查阅关联方清单,了解供应商及客户与公司、控股股东、实际控制人是否存在关联关系。

(2)获取本期公司关联交易明细表,访谈公司管理层,了解上述关联交易发生的背景、交易额变动原因、决策程序和定价原则,分析关联交易的必要性。

(3)查阅公司关联交易相关内控制度、关联交易协议,公司董事会、股东大会决议、独立董事意见、定期报告等公告文件,核查关联交易决策程序的合法性、信息披露的规范性。

(4)对关联方交易及余额进行函证,同时执行细节测试,检查相关的合同、订单、发票、出入库单、出门证及签收单等支持性文件。

(5)将关联方采购的定价基础、结算价格等,与其他非关联方定价基础、结算价格等进行按月对比分析,并与我们从公开渠道获取的各月市场价格进行比对,分析关联交易采购价格的公允性。

(6)将关联方销售工塑级切片的定价原则、平均销售单价等,与其他非关联方销售工塑级切片的定价原则、平均销售单价等进行按月对比分析,并与我们从公开渠道获取的锦纶6切片与己内酰胺的价格走势图进行比对,分析关联交易销售价格的公允性。

(7)对关联方销售及采购的大额收付款进行银行存款的双向流水检查,并结合票据(含信用证)审计,检查是否属于与业务不相关款项,是否属于关联方资金占用等,判断关联方交易付款的真实性。

我们认为与关联方的相关采购或销售是真实的。

【会计师核查意见】

经核查,基于已实施的审计程序,我们认为公司向关联方采购或销售是真实的。

公司回复:(4)请公司自查关联交易的审议程序及披露情况是否符合《股票上市规则》的相关规定。

公司于2023年4月4日召开公司第十届董事会第十五次会议、第十届监事会第十四次会议决,审议通过了《关于2023年度日常关联交易预计的议案》;独立董事发表了事前认可意见和独立意见,上述议案于2023年4月26日经公司2022年度股东大会审议通过。其中2023年度日常关联交易实际发生情况如下:

关联交易	关联人	关联交易内容	关联交易定价原则	预计金额(万元)	实际发生金额(万元)
向关联人采购原材料	福建申远新材料有限公司	采购原材料	遵循市场公允价格	35,000	30,295.86
	孚逸特(上海)化工有限公司	采购原材料	遵循市场公允价格	7,000	1,143.74
	南京福邦特东方化工有限公司	采购原材料	遵循市场公允价格	5,600	1,175.00
向关联人销售产品	福建恒申寰宇新材料有限公司	切片产品销售	遵循市场公允价格	15,500	11,588.77
合计				63,100	44,203.37

2023年度实际关联交易均在股东大会授权的范围内开展,公司已完整披露了供应商及客户的所