证券代码:002295 证券简称:精艺股份 公告编号:2024-020

广东精艺金属股份有限公司关于深圳证券交易所《2023年年报的问询函》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。

2024年6月11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《关于对广东精艺金属股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2024〕第397号)(以下简称“《年报问询函》”),收到《年报问询函》后,公司对《年报问询函》所关注的问题逐个进行了认真核查,现回复如下:

1.年报显示,你公司对2023年铜贸易和委托加工业务的收入确认由“总额法”调整为“净额法”,并重述同期比较数据。调整后2022年营业收入和营业成本均调减21.54亿元。请你公司:

(1)详细说明铜贸易和委托加工业务的业务开始时间、业务模式、业务流程、历史收入及利润情况,说明近三年铜贸易和委托加工业务的前五客户具体情况,包括但不限于客户名称、成立时间、注册资本、交易内容、交易金额、合作期限、期末往来款余额、定价依据及公允性等情况。补充说明前述客户与你公司是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

回复:

铜贸易业务:公司自2014年以来开展铜贸易业务,主要是围绕公司铜加工业务上下游客户需求为核心,以铜材类等产品为主营,采用“以销定产”的业务模式,以实现深度合作共赢之战略目标而展开。业务合作前,公司会对客户从股东及管理层、行业、上下游客户及产品竞争力、客户经营情况、客户财务状况、法律诉讼及风险等综合分析去制定业务合作模式,结合公司可能需要承担的资金风险,给予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。业务过程中,公司分别与客户、供应商以及受托加工方签定合约,根据客户需求向供应商采购电解铜、大规格铜杆等原材料,收到原材料后,按照客户的品质、交货期等要求委托受托加工方加工为各种规格的铜杆成品,并将加工后成品销售给客户,为节约成本,提高经济效益,公司会安排供应商直接送货到加工厂,加工完成后,按照客户要求送货到客户指定地点,完成交割交付,办理货物验收及交割手续。公司根得客户的签收单,并且全额发票,按照信用周期进行回款,根据与供应商和加工方的合同约定及交货条件,取得供应商和加工方提供的送货单、全额发票等原始单据,向供应商支付货款,向加工方支付加工费。

公司委托加工业务2019年–2023年收入及利润情况如下:(单位:万元)

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
收入	9,829.07	38,864.87	110,780.54	1,000.94	1,060.78
毛利	278.98	666.22	1,080.66	1,000.94	1,060.78

公司近三年铜贸易业务前五客户基本情况如下:

1.2021年铜贸易业务前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作期限	关联关系	定价标准	交易金额	期末往来款余额
FSZX	2015/11/23	1500万元人民币	电解铜	5年	否	按市场价议价确定	80,736.15	28,522.55
FSHH	2004/4/5	15000万元人民币	电解铜	10年	否	按市场价议价确定	69,370.88	5,448.89
GDHO	2020/5/28	500万元人民币	电解铜/铜杆	4年	否	按市场价议价确定	896.59	5615.90
GDZNT	2014/5/29	5000万元人民币	电解铜/铜杆	9年	否	按市场价议价确定	676.18	6702.61
FSHH	2004/4/5	15000万元人民币	电解铜	10年	否	按市场价议价确定	451.17	18147.69
CXOBX	2004/9/10	1200万元港元	铜线/铜丝	9年	否	按市场价议价确定	158.48	1081.12

(备注:2021年公司与FSZX开展了贸易和委托加工业务,期末往来余额合并列示。)

2.2022年铜贸易业务前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作期限	关联关系	定价标准	交易金额	期末往来款余额
FSZX	2015/11/23	1500万元人民币	电解铜	5年	否	按市场价议价确定	2,221.47	0.00
GDHO	2020/5/28	500万元人民币	电解铜/铜杆	4年	否	按市场价议价确定	896.59	5615.90
GDZNT	2014/5/29	5000万元人民币	电解铜/铜杆	9年	否	按市场价议价确定	676.18	6702.61
FSHH	2004/4/5	15000万元人民币	电解铜	10年	否	按市场价议价确定	451.17	18147.69
CXOBX	2004/9/10	1200万元港元	铜线/铜丝	9年	否	按市场价议价确定	158.48	1081.12

3.2023年铜贸易业务前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作期限	关联关系	定价标准	交易金额	期末往来款余额
FSHH	2004/4/5	15000万元人民币	电解铜	10年	否	按市场价议价确定	1,629.54	16771.49
GDHO	2020/5/28	500万元人民币	电解铜	4年	否	按市场价议价确定	888.53	4289.97
GDZNT	2014/5/29	5000万元人民币	电解铜	9年	否	按市场价议价确定	823.52	8705.52
HCCD	2022/8/2	1000万元人民币	铜线/铜丝	1年	否	按市场价议价确定	123.56	864.00
CXOBX	2004/9/10	1200万元港元	铜线/铜丝	9年	否	按市场价议价确定	68.17	757.11

公司近三年委托加工业务前五客户基本情况如下:

1.2021年委托加工业务前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作期限	关联关系	定价标准	交易金额	期末往来款余额
GDHO	2020/5/28	500万元人民币	铜杆	3年	否	按市场价议价确定	79,756.44	5,928.22
ZNTGZ	2018/4/10	1000万元人民币	铜杆	2年	否	按市场价议价确定	19,384.22	1,926.35
FSZX	2015/11/23	1500万元人民币	铜杆	5年	否	按市场价议价确定	11,639.88	28,522.55

(备注:2021年公司与FSZX开展了贸易和委托加工业务,期末往来余额合并列示。)

2.2022年委托加工业务前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作期限	关联关系	定价标准	交易金额	期末往来款余额
GDHO	2020/5/28	500万元人民币	铜杆	3年	否	按市场价议价确定	828.22	7,548.40
ZNTGZ	2018/4/10	1000万元人民币	铜杆	2年	否	按市场价议价确定	172.72	1,391.38

3.2023年委托加工业务前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作期限	关联关系	定价标准	交易金额	期末往来款余额
GDHO	2020/5/28	500万元人民币	铜杆	3年	否	按市场价议价确定	1,057.43	8,964.30
ZNTGZ	2018/4/10	1000万元人民币	铜杆	2年	否	按市场价议价确定	3.35	0.00

综上,公司铜贸易和委托加工业务前五客户,多年来一直与其保持着长期稳定的合作关系,交易对价根据市场价格而定,遵守市场规则,一直致力于合作共赢。不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了相关业务资料,财务数据,客户工商资料,内部业务流程。我们认为公司回复,符合客观情况。公司与客户之间不存在关联交易或其他可能造成利益倾斜的关系。

(2)结合问题1(2)的回复以及你公司的采购销售模式、产品定价方式、商品交付方式、存货风险承担等因素,自查本次收入确认调整是否完整,是否还存在业务性质相同但未作调整的情形。

回复:

公司主营铜(以电解铜为主要原材料)加工业务,主要产品为精密铜管和铜管深加工等产品,公司为空调制冷等下游行业,特别是空调制冷厂家提供优质产品和服务。铜加工业务主要采取“以销定产”的生产经营模式,采购、生产均围绕销售环节展开。在产品定价上,公司采用“电解铜价格+约定加工费”的定价模式。其中电解铜价格以市场价格为准,在加工业务定价中占比很大,铜加工业务收入主要会受到铜量及电解铜的格波动双重影响。2023年,公司铜加工业务销量上升2.161吨,营业收入同比增长6,800.50万元,毛利增加1,151.58万元。

2.贸易和委托加工业务营业收入和毛利同比下降877.72万元;

3.综合影响,营业收入同比增加6,458万元,上升2.44%,而毛利同比只增加了164万元,上升1.42%;

4.同时净利润还受期间费用,其他业益和减值损失等多个利润表项目因素的影响,综上,营业收入与净利润变动趋势不一致是合理的。

同行业海亮股份营收增长2.33%,净利润下降7.46%,与可比公司相比未存在显著差异。本公司与同行业基本情况如下:(单位:万元)

项目	精艺股份			海亮股份		
	2023年	2022年	变动比例	2023年	2022年	变动比例
营业收入	271,188.77	264,730.41	2.44%	7,558,876.28	7,386,532.88	2.33%
归母净利润	2,397.45	2,948.78	-18.70%	111812.36	120,826.14	-7.46%

会计师核查情况及核查意见:

我们复核了相关财务数据,我们认为公司的回复符合实际情况。

(2)结合本期销售商品提供劳务收到的现金流量、购买商品接受劳务支付的现金流量与对应的营产负债表项目、利润表项目的勾稽关系,量化分析经营性现金流大幅下降的原因及合理性,是否存在持续下滑的风险;并结合你公司经营情况、行业发展趋势、同行业可比公司情况等,补充说明你公司经营性现金流变动幅度大于净利润的原因及合理性。

回复:

报告期内销售商品提供劳务收到的现金流量基本情况如下:(单位:万元)

项目	2023年	2022年	变动额
销售商品提供劳务收到的现金流量	373,279.18	344,503.05	28,776.13
其中:本期销售商品本期收到的现金流量	291,247.00	238,436.84	52,810.16
前期销售商品本期收到的现金流量	82,032.18	106,066.21	-24,034.03

报告期内购买商品接受劳务支付的现金流量基本情况如下:(单位:万元)

项目	2023年	2022年	变动额
购买商品接受劳务支付的现金流量	354,485.15	293,391.67	61,093.48
其中:本期购买商品本期支付的现金流量	331,186.94	262,420.33	68,766.60
前期购买商品本期支付的现金流量	697.14	852.50	-155.36
存货变动影响的现金流量	23,298.22	30,971.34	-7,673.12

报告期内应收、应付及存货变动基本情况如下:(单位:万元)

项目	2023年			2022年			变动额
	期初	期末	减少	期初	期末	减少	
应收账款	82,032.18	79,598.08	2,434.10	106,066.21	82,032.18	24,034.03	-21,599.92
存货	23,298.22	23,281.49	16.72	30,971.34	23,298.22	7,673.12	-7,656.40
应付账款	6,613.41	5,916.27	697.14	7,465.91	6,613.41	852.50	-155.36
预付账款	401.35	509.03	-107.68	892.25	401.35	490.89	-598.58

报告期内净利润和经营性现金流变动基本情况如下:(单位:万元)

补充资料	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
净利润	2,390.59	2,948.78	-558.18	-18.9%
加:资产减值准备	1,947.32	1,230.20	717.12	58.3%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,261.53	2,795.32	-533.79	-19.1%
使用权资产折旧	632.19	720.95	-88.76	-12.3%
无形资产摊销	79.65	80.62	-0.97	-1.2%
长期待摊费用摊销	22.04	0.78	21.26	2737.5%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”填列)	-66.63	-0.44	-66.18	14950.9%
固定资产报废损失(收益以“-”填列)	90.89	0.76	90.13	11834.1%
财务费用(收益以“-”填列)	1,587.69	3,550.50	-1,962.81	-55.3%
投资损失(收益以“-”填列)	-41.45	-320.89	279.44	-87.1%
递延所得税资产减少(增加以“-”填列)	-141.15	-570.47	429.32	-75.3%
递延所得税负债增加(减少以“-”填列)	-159.46	385.69	-545.15	-141.3%
存货的减少(增加以“-”填列)	16.72	7,673.12	-7,656.40	-99.8%
经营性应收项目的减少(增加以“-”填列)	8,147.75	37,310.70	-29,162.95	-78.2%
经营性应付项目的增加(减少以“-”填列)	-7,968.16	-12,980.69	5,012.54	-38.6%
其他	-258.02	-1,017.02	759.00	-74.6%
经营活动产生的现金流量净额	8,541.51	41,807.91	-33,266.39	-79.6%

公司经营活动现金流大幅下降的主要原因如下:

1.报告期末应收账款资金占用较期初减少2,434万,上期期末应收账款资金占用较期初减少24,034万元,报告期内收到前期回款减少,使得本期销售商品收到的现金流量同比减少21,600万元;

2.报告期末存货资金占用较期初减少17万,上期期末存货资金占用较期初减少7,673万,报告期内因占用前期存货资金减少,使得本期购买商品支付的现金流量同比增加7,656万元;

3.报告期末应付账款较期初减少697万元,上期期末应付账款较期初减少853万,报告期内支付前期货款减少,使得本期购买商品支付的现金流量减少155万元;报告期末预付账款较期初增加108万元,上期期末预付账款较期初减少490万元,报告期内预付供应商货款增加,使得本期购买商品支付的现金流量增加598万元。两项合计使得本期购买商品支付的现金流量同比增加443万元。

4.同时由于行业特性,公司铜加工业务客户大部分结算方式为银行承兑汇票结算,而上游电解铜供应商则主要为现汇或买方承担利息方式结算,银行承兑汇票的贴现金额多少也会直接影响经营性现金流量的变化金额。收入的增加影响当期采购支出。

综上,公司经营状况良好,不存在经营性现金流持续下滑的风险。

铜加工业务市场竞争比较激烈,利润率普遍较低,且与铜价和企业的销售政策密切相关。产品的销售价格“电解铜价格+约定加工费”中电解铜价格以市场价格为准,公司电解铜按销售订单背对背采购,从中赚取稳定的加工费收益,加工费占比较小,同时公司贸易和委托加工业务收入确认方法采用净额法,而应收账款等往来账算方法不变,故经营性现金流变动幅度大于净利润。

同行业海亮股份净利润下降7.46%,经营性现金净流量下降189.21%,与可比公司相比,公司未存在显著差异,公司经营性现金流变动幅度大于净利润是合理的。

会计师核查情况及核查意见:

我们复核了公司现金流流量表编制过程以及公司的相关现金流量分析资料,我们认为公司上述回复符合实际情况。公司不存在现金流持续下滑风险。

3.年报显示,你公司因合同纠纷于2022年10月10日对上实融资租赁有限公司(以下简称“上实公司”)提起诉讼,涉案金额0.94亿元,并于当年12月7日达成了调解协议。因上实公司未如期支付相关费用,你公司于2023年10月31日再次提起诉讼,本案已于2023年12月7日立案,并于2024年4月16日开庭。请你公司:

(1)说明上述诉讼的形成原因、所涉合同的详细情况、具体争议事实、你公司对争议款项的会计处理,并进一步分析该诉讼案件对你公司生产经营的具体影响。

回复:

2021年7月20日,上实公司作为发行人发布了《上实融资租赁有限公司2021年非公开发行债券(第一期)募集说明书》,本期债券简称为“21上实01”,债券代码为196755。2021年8月31日,公司与上实公司双方签订了《公司债券远期交易协议(第一期)》(以下简称“协议”),协议约定,上实公司或其指定的第三方应在2022年8月4日向公司购买面值9000万元的“21上实01”债券,交易范围包括公司持有的该债券及持有该债券期间已经发放的债券收益(按年利率7%计算);如上实公司未按时向公司购买相应或全部债券,则应按未购买债券总面值的万分之五/日向公司支付违约金。2021年8月31日,公司中购了本期债券9000万元,票面利率7%/年,自2021年8月6日开始持有该债券。2022年8月2日公司收到利息630万元。林振豪上实公司法定代表人,其为担保上述债务的履行,于2021年12月14日与公司签订了《保证担保合同》,保证方式为连带责任,该合同约定保证人除承担连带责任外,还应按照主合同债权总金额的5%向公司支付违约金。

因上实公司未按协议约定时间购买“21上实01”债券,林振未履行保证责任,公司于2022年10月10日向佛山市顺德区人民法院提起诉讼,案号为(2022)粤0606民初23278号,后双方达成和解,于2022年12月7日签订《和解协议》、《公司债券远期交易协议之补充协议》、《质押担保合同》,约定上实公司先行回购450万元债券,剩余8550万元债券于2024年5月28日前回购,按年利率7%标准支付公司持有债券期间的收益,并分别于2023年8月4日及实际回购债券之日支付两笔服务费。林振亦于回日与公司再次签订《保证担保合同》,对前述债务承担连带责任。上实公司于2023年1月6日回购450万元本金,并支付利息13.65万元;于2023年8月2日支付利息598.5万元。然应于2023年8月4日支付的第一期服务费,上实公司至今未支付,就上实公司拖欠公司服务费事宜,公司多次函告上实公司履约未果。上实公司的行为已构成违约。公司向法院提起诉讼。

涉案金额0.94亿元,主要包括未到期债券本金,债券收益,服务费和违约金。按照相关会计准则的规定,公司已对债券在持有期间按照年化利率7%正常计提利息收益,本金和计提的应收未收利息在其他流动资产列报。

公司购买的“21上实01”债券尚未到期,同时公司持有上实提供的抵押物证券和其他个人担保,公司目前经营情况良好,财务状况稳健,该事项不影响公司正常运营及日常经营资金需求。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了上述事项的相关业务资料、合同等,我们认为公司回复符合实际情况。相关事项账务处理会计准则符合规定,该事项不影响公司正常运营及日常经营资金需求。

(2)报告期末,你公司持有诉讼所涉债券“21上实01”,账面价值0.08亿元,会计核算科目为其他流动资产,结合问题1(1)的回复,补充说明该诉讼投资是否履行了审议程序及信息披露义务(如适用),前述投资是否存在损失风险,有关资产减值准备计提是否充分准确。

回复:

(一)2018年9月7日召开的第五届董事会第十次会议和2018年9月27日召开的2018年第二次临时股东大会审议通过了《关于使用自有资金进行风险投资的议案》,同意公司及子公司使用最高额度不超过(含)人民币2亿元的自有资金用于风险投资,有效期限为自股东大会审议通过之日起二年。

(二)2020年4月26日召开的第六届董事会第六次会议和2020年5月21日召开公司2019年度股东大会审议通过了《关于使用自有资金进行风险投资的议案》,同意公司及子公司使用最高额度不超过(含)人民币4亿元的自有资金用于风险投资,有效期限为自股东大会审议通过之日起二年。

(三)2021年4月26日召开的第六届董事会第十一次会议和2021年5月21日召开的2020年度股东大会以及2022年4月16日召开的第六届董事会第十五次会议和2022年6月6日召开的2021年度股东大会分别审议通过了《关于使用自有资金进行证券投资的议案》。同意公司及子公司拟使用最高额度不超过(含)人民币4亿元的自有资金进行证券投资,在投资期限内,该额度可以循环使用。有效期为自审议通过之日起12个月。

综上,公司对债券“21上实01”的投资均履行了审议程序及信息披露义务。

鉴于公司持有上实提供的抵押物证券和其他个人担保,且该资产到期日为2024年8月4日,公司认为报告期内该投资不存在损失风险,故未对该资产计提相关的资产减值准备,公司将根据债券到期兑付情况进行资产减值计提。

债券投资具有信用风险、市场风险、流动性风险、放大交易风险、质押券价值变动风险、政策风险及其他各类风险。在宏观经济政策、经济走势等诸多不确定因素影响下,公司投资的上述债券产品仍有可能面临投资收益不达预期甚至本金损失风险。

报告期内,公司已经启动诉讼程序以保障公司权益,案件已于2024年4月16日开庭,目前一审判决结果未出,诉讼过程中,公司已向法院申请财产保全,法院已冻结了上实公司的部分账户资金,以及上实公司在上实商业保理有限公司持有的45%的股权份额。公司将积极推进相关事项,通过各种合法合规方式,包括但不限于采取进一步的法律措施,以最大程度减少公司潜在损失,维护上市公司利益及广大投资者利益。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了相关事项信息披露文件,并对相关担保资产的状况进行了解分析,我们认为公司相关信息披露符合规定,相关资产会计处理符合实际情况。

4.你公司报告期内前五供应商合计采购金额24.29亿元,占年度采购总额比例为98.33%,较去年的70.09%上升28.24个百分点,其中,向第一大供应商HSSY(以下简称“HSSY”)采购额14.17亿元,占年度采购总额比例为57.37%;向前五客户合计销售额12.83亿元,占年度销售总额比例为47.41%,较去年的68.86%下降21.45个百分点。请你公司:

(1)列示报告期内前五供应商、前五客户的名称、成立时间、注册资本、交易内容、交易金额、合作期限、期末往来款余额情况等。

回复:

2023年前五供应商基本情况如下:(单位:万元)

供应商名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作年限	交易金额(不含税)	期末往来款余额
HSSY	1985年	28000	电解铜	8年	141,703.50	402.85
TLYS	2007年	10000	电解铜	7年	69,448.86	294.01
GXBG	2006年	50000	电解铜	1年	19,638.12	0.00
NHMYX	2017年	1000	电解铜	6年	9,735.85	0.00
ZNJM	2020年	3000	电解铜	3年	2,336.88	0.00
合计					242,863.21	696.87

2023年前五客户基本情况如下:(单位:万元)

供应商名称	成立时间	注册资本	交易内容	合作年限	交易金额(不含税)	期末往来款余额
MD系	2004年	85400	精密铜管、深加工铜管	20年	37,637.74	2,088.93
GL系	1989年	601573	精密铜管、深加工铜管	20年	34,437.19	1,969.28
HX系	2011年	38408	精密铜管、深加工铜管	13年	27,202.10	3,251.67
CH系	2001年	33400	精密铜管、深加工铜管	16年	16,593.83	10.39
GLZL系	2007年	2000	精密铜管、深加工铜管	9年	12,694.79	3,056.85
合计					128,565.65	10,377.13

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了相关财务数据,相关客户、供应商工商资料、相关合同协议。我们认为公司相关回复符合实际情况。

(2)结合你公司采购模式,说明采购集中度较去年大幅提升的原因及合理性,主要供应商与2022年相比是否发生重大变化,前五供应商与你公司是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。并请进一步说明你公司与第一大供应商HSSY的合作背景、具体合作方式、相关协议签订情况及主要条款等,是否构成重大依赖的情形。

回复:

采购集中度较去年大幅提升的原因:主要是因为2023年铜贸易业务和委托加工业务收入按照净额法核算,铜贸易业务和委托加工业务的供应商排名因此大幅下降。2023年前五供应商均为铜加工业务。若按照同比口径,2023年前五供应商采购额占总采购额的比例为80.21%,与上年没有太大的差异。

2023年和2022年同比口径前五供应商基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	2023年前五供应商		2022年前五供应商	
	采购金额(不含税)	占比	采购金额(不含税)	占比
HSSY	141,703.50	27.69%	105,475.92	21.68%
ZGHCH	122,324.60	23.90%		
GDRY			83,063.13	17.07%
TLYS	69,448.86	13.57%	82,568.99	16.97%
SHTX	57,374.23	11.21%		
GXBG	19,638.12	3.84%		
NHXF			35,470.23	7.29%
FSWFJS			34,421.31	7.08%
	410,489.30	80.21%	340,989.59	70.09%

公司主要供应商为电解铜贸易商,同其采购贸易电解铜板和生产用原材料电解铜。公司为优化供给,采用长单和零单相结合的采购模式。长单采购国公司根据产销及对市场预期在年初与供应商签订年度电解铜购销合同,一年一定,零单采购则在每月初公司根据计划行补充采购,定价方式一般以“上每期货交易所盘面点价+升贴水+物流运输费用”等模式参考制定,公司重视风险控制,对非国有贸易公司的电解铜采购结算以货到付款的方式。

公司对铜原材料的采购供应商一贯持审慎态度,选择信誉良好,具备资金实力的供应商。2023年铜加工业务中,公司为拓宽供应商渠道,结合地域优势和资金实力,积极开拓了新的国有贸易公司成为主要供应商,合作良好,同时除XIBG于2023年开始合作外,公司与其他前五供应商多年保持长期稳定的合作关系,具有稳定性和可持续性,2023年贸易和委托加工业务中,公司也积极开拓供应渠道,匹配贸易业务客户需要,寻找到了性价比更高的供应商,公司减少了对NHXF、FSWFJS的采购,新增对SHTX和ZGHCH的采购,公司与主要供应商的业务合作均遵守市场规则,公司与前五供应商不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。

公司与第一大供应商HSSY初次合作在2015年,合作年限已有8年,具有一定历史基础。公司与其合作方式为长单采购和零单采购。近年来,公司推进现汇结合银行承兑汇票模式支付电解铜采购货款,因HSSY结算模式相对灵活,可满足公司要求,同时具备地域优势、资金实力,故公司加大了合作力度。2023年1月12日,公司与HSSY签署年度《铜板购销合同》(合同编号:HSSY-CU-S230112),合同约定由HSSY向公司年度提供阴极铜7300吨,价格以铜基价+升贴水+45(运输、出库等费用)+银承贴息等其他费用(如有)作为结算价格。零单采购定价方式为上海期货交易所盘面点价+升贴水+物流运输费用。电解铜属大宗商品,价格透明度高,流通性强,不存在对电解铜供应商依赖的情况。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了相关财务数据、供应商工商信息、相关合同资料,我们认为公司回复符合实际情况。

(3)结合你公司经营特点,说明销售集中度较去年大幅下降的原因及合理性,主要客户与2022年相比是否发生重大变化,前五客户与你公司是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系,是否存在与主营业务无关或不具备商业实质的业务。

回复:

销售集中度较去年大幅下降的原因:主要是因为2023年铜贸易及委托加工业务按照净额法核算,铜贸易及委托加工业务的客户排名因此大幅下降。若按照同比口径,2023年前五客户销售收入占总销售收入比例为66.3%,与上年没有太大的差异。

2023年和2022年同比口径前五客户基本情况如下:(单位:万元)

客户名称	2023年前五客户		2022年前五客户	
	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
ZNT系	165,253.39	33.3%	196,832.06	41.0%
FSHH	59,003.77	11.9%	/	/
MD系	37,637.743	7.6%	49,608.26	10.3%
GL系	34,437.191	7.0%	37,570.96	7.8%
HX系	27,202.098	5.5%	26,579.51	5.5%
CH系	/	/	20,093.91	4.2%
合计	328,565.651	66.3%	330,684.70	68.9%

公司向GL系、MD系、HX系、CH系和GLZL系客户销售铜管类产品,与ZNT系、FSHH从事铜材类贸易及委托加工业务,均为业界或当地比较知名的企业,公司多年来一直与其保持着长期稳定的合作关系,遵守市场规则,一直致力于合作共赢。2023年铜贸易和委托加工业务按照净额法核算后,贸易及委托加工业务客户ZNT系和FSHH排名下降,铜加工业务客户GLZL系和CH系排名上升。2023年主要客户与2022年无重大变化。

公司与前五客户不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。公司与客户的交易均是真实的,与主营密切相关,具备商业实质。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了客户客户工商信息、业务资料,并对主要客户进行了访谈,我们认为公司与前五客户不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系。公司与客户的交易均是真实的,具备商业实质。

5.报告期末,你公司应收票据账面价值0.53亿元,较期初的0.19亿元上升179.17%;应付票据账面价值2.80亿元,较期初的5.63亿元下降50.37%。请你公司:

(1)结合公司销售及采购模式、业务开展情况、结算方式、支付和收款安排、客户及供应商政策、同行业可比公司情况等,说明报告期末应收票据金额大幅上升、应付票据金额大幅下降的原因及合理性,你公司结算方式是否发生重大变化。进一步说明应收票据和应付票据的变动是否会导致你公司流动性紧张,是否会对你公司经营产生不利影响。

回复:

报告期末公司应收票据均为HX系客户开具。自2023年开始,HX系客户统一对所有供应商的结算方式由月结30天开具70%期限为3个月的银行承兑汇票和30%期限3个月的商业承兑汇票改为月结30天开具30%期限为3个月的银行承兑汇票和70%期限3个月的商业承兑汇票,导致应收票据账面价值较期初大幅上升。但公司采用应收票据结算的销售额占比较小,公司与客户的整体结算方式未发生重大变化,HX系客户为行业内知名企业,信用及履约能力较好,回款及时,未出现过逾期情况,对公司流动性影响较小,不会对公司经营产生不利影响。

公司与供应商的结算模式可以采用现汇结算,也可以采用银行承兑汇票结算。如采用银行承兑汇票支付采购货款,绝大部分需要买方承担贴现成本。报告期内,为节约成本,公司加大了对供应商现汇结算的比例,减少了应付票据的结算。导致应付票据账面价值较期初大幅下降。公司与供应商的结算方式并非单一固定的,公司可根据现汇的基本情况进行调整,公司与供应商的整体结算方式未发生重大变化。应付票据金额下降系公司在资金充足的情况下减少成本支出而作出的调整,不会导致公司流动性紧张,不会对公司经营产生不利影响。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了相关业务合同、相关财务数据。我们认为公司回复符合实际情况,应收票据和应付票据的数据波动,不会带来流动性风险。

(2)你公司对应收票据计提68.23万元坏账准备,计提比例为2%。请结合相关方的信用情况及履约能力,详细说明你公司对应收票据计提信用减值准备的测算过程和具体依据,计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异,减值准备计提是否充分准确。

回复:

报告期末公司应收票据均为HX客户开具。该客户属于公司前五客户之一,信用及履约能力较好,未出现过逾期情况,且收到的票据均在3个月以内,公司按照账龄组合对其计提信用减值损失,计提比例2%,同行业海亮股份对应收票据按照账龄组合计提比例为1%,故计提比例与同行业可比公司不存在显著差异,减值准备计提充分准确。本公司及同行业应收票据计提减值准备如下:

精艺股份				海亮股份			
票面金额	计提坏账金额	计提比例	账龄	票面金额	计提坏账金额	计提比例	账龄
5,368.65	107.37	2%	3个月以内	26,684.01	266.84	1%	/

会计师核查情况及核查意见:

我们了解了出票人的资信情况,公司应收票据未出现违约迹象,公司应收票据信用减值损失计提符合规定,遵循了一致性原则。

6.报告期末,你公司应收账款账面价值754亿元,应收账款占总资产比例为36.81%。应收账款坏账准备余额0.42亿元,报告期内计提坏账减值准备0.13亿元。请你公司:

(1)披露应收账款前五大客户名称、主营业务、销售内容、欠款金额、逾期情况、期后回款情况,与报告期内营业收入前五大客户是否匹配、与你公司是否存在关联关系。

回复:

2023年应收账款前五大客户欠款及期后回款基本情况如下:(单位:万元)

序号	客户名称	销售内容	欠款金额	逾期情况	2024年1–4月回款
1	ZNT系	电解铜、铜杆	21,959.78	未逾期	21,959.78
2	FSHH	电解铜	15,771.49	逾期2个月以内,占比41.9%,逾期1个月以内占比57.9%	354.15
3	MX系	液晶屏	4,660.08	逾期1个月以内,占比10.7%	2,679.01
4	HX系	精密铜管、深加工铜管	3,251.67	未逾期	3,251.67
5	ZGCP	铝材、铝配件	3,199.99	未逾期	2,198.47
合计			48,843.01		30,443.08

报告期内除HX系客户既是应收账款前五大客户之一又是营业收入前五大客户之一外,其他前五应收账款客户均为贸易及委托加工业务客户。主要是客户业务类型不同,信用政策也不同,同时报告期内,贸易及委托加工业务按照净额法确认收入,应收账款核算方法不变,故应收账款前五大与营业收入前五大客户不完全匹配。

公司与应收账款前五大客户,营业收入前五大客户均不存在关联关系。

会计师核查情况及核查意见:

我们查阅了相关财务数据和合同资料,我们认为公司回复符合实际情况。

(2)结合业务模式、收入确认政策、结算模式及对应时点等情况,说明应收账款占总资产比例较大的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异。

回复:

如1.陈述,公司铜加工业务,主要采取“以销定产”的生产经营模式,按照“电解铜价格+约定加工费”的定价模式。主要采用月结票据,月结现汇以及款到发货等多种结算模式,其中月结以月结30天的方式为主,票据以银行承兑汇票的方式为主。按照总额法来确认营业收入。

公司的贸易业务主要是围绕公司铜加工业务上下游客户需求为核心,以铜材类等产品为主营,主要采取“以销定产”的生产经营模式。公司的委托加工业务,主要是在贸易业务合作的基础上,采用“以销定产”的业务模式,选择有规模生产加工能力的加工厂,与其开展委托加工业务。主要采用现汇结算模式,并根据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1–2个月,个别客户采用6个月的支付方式。而上游供应商则主要采用现汇结算,液晶屏业务一般预付后当月内到货,其他一般为货到付款,按照净额法来确认营业收入。

报告期末,公司应收账款账面价值7.54亿元,占总资产的比例为36.81%,其中前五大期末账面价值占公司应收账款比例为63.34%。报告期末,应收账款前五大客户中除HX系外,其他客户均为