股票代码:600057 股票简称:厦门象屿公告编号:2024-055
债券代码:115589 债券简称:23象屿Y1
债券代码:240429 债券简称:23象屿Y2
债券代码:240722 债券简称:24象屿Y1

厦门象屿股份有限公司关于对上海证券交易所年报监管工作函的回复公告

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。

厦门象屿股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年6月4日收到上海证券交易所下发的《关于厦门象屿股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函(2024)0725号)。公司高度重视并积极组织相关方对工作函所涉问题逐项进行落实并认真回复,现将回复内容公告如下:

一、关于大宗商品经营业务。年报显示,公司从事大宗商品经营业务,涉及金属矿产、农产品、能源化工、新能源等品种。报告期内大宗商品经营业务实现收入4,392.25亿元,同比降低15.64%。关注到,该业务毛利率仅为1.4%,较去年同期降低0.35个百分点。

请公司:(一)结合相关业务模式、风险承担、实际采购及销售金额、货物与资金流转、可比公司情况等,说明大宗商品经营业务毛利率较低、同比下降的原因及合理性;(二)分产品列示,近三年前五大客户情况,包括但不限于名称、成立时间、注册资本、交易内容及金额、是否为关联方,并结合市场需求、主要客户变动等情况,说明报告期内大宗商品经营业务收入下滑的原因及合理性;(三)结合贸易业务的经营模式、物流情况和风险转移等,说明公司大宗商品经营业务以总额法或净额法核算及其具体依据,是否符合《企业会计准则》相关规定,是否与公司的业务实质相匹配。请年审会计师发表意见。

回复:

(一)结合相关业务模式、风险承担、实际采购及销售金额、货物与资金流转、可比公司情况等,说明大宗商品经营业务毛利率较低、同比下降的原因及合理性;

公司从事大宗供应链服务,以制造业企业为核心客户,为客户提供大宗原辅材料采购供应、产成品分销、物流配送、信息咨询等的一体化供应链服务。公司主营业务包括大宗商品经营与大宗商品物流,其中大宗商品经营业务分为自营和代理两种业务模式。

大宗商品经营业务主要面临商品价格波动风险、货权管控风险、客商资信风险。自营模式下,公司需承担商品价格波动、货权管控、客商资信等风险;代理模式下,公司不承担商品价格波动风险,但仍需承担货权管控、客商资信等风险。公司坚持“风险第一、利润第二、规模第三”的经营理念,针对识别出来的重大风险,进行分类、分层、分级管理,不断夯实体系化风险管控能力。

公司严格跟踪货物的实际转移和流转情况,加强货权管控,介入货物的实质过程管控,如加强进出口业务的物权凭证管理、通关管理和交易条件控制,做好货物出入库管理、巡查仓及货物运输、进出口报关动态跟踪,根据业务实际情况选择适当的保险险种以转移风险等;公司按交易金额全额向客户收取和向供应商支付货款,确保商流、物流、资金流、信息流“四流合一”。

公司营业收入和营业成本主要受销售规模和采购规模的影响,2023年度,公司大宗商品经营业务营业收入为4,392.25亿元、营业成本为4,330.83亿元。大宗商品服务行业普遍存在收入规模较大,毛利相对较低的情况。公司2021年至2023年度大宗商品经营业务毛利率分别为1.93%、1.75%和1.40%,虽整体较低,但与同行业可比公司水平整体相当,具体如下:

公司名称	2023年度	2022年度	2021年度
物产中大	1.69%	1.63%	1.90%
建发股份	2.04%	1.68%	1.49%
厦门国贸	1.31%	1.27%	1.45%
浙商中拓	1.53%	1.33%	1.51%
可比公司平均值	1.64%	1.48%	1.59%
厦门象屿	1.40%	1.75%	1.93%

注1:数据来源于各上市公司定期报告

注2:数据为公司与可比上市公司供应链相关业务毛利率对比,厦门象屿为大宗商品经营业务,物产中大为供应链集成服务,建发股份为供应链运营业务,厦门国贸为供应链管理业务,浙商中拓为供应链集成服务

2023年,公司大宗商品经营板块毛利率较2022年下降0.35个百分点,主要是农产品板块毛利率下降所致。公司谷物原粮供应链由于采购季节集中,销售分批进行,存在采销节奏不匹配的行业特性,毛利及毛利率对价格波动敏感度较高。2023年玉米市场下行,价格回落,叠加采销不匹配因素,导致公司农产品板块整体毛利率为负。同行业可比公司中,建发股份农林产品板块及厦门国贸农林牧渔板块2023年毛利水平均同比大幅下降。剔除农产品板块后,公司2023年大宗商品经营板块毛利率为1.78%,2022年毛利率为1.63%,同比增加0.15个百分点。

综上,公司大宗商品经营业务毛利率较低,符合行业特征,具备合理性。2023年公司大宗商品经营板块毛利率同比下降主要是农产品板块毛利率下降所致,剔除农产品板块影响后,公司大宗商品经营业务毛利率较同行业可比公司并无显著差异。

(二)分产品列示,近三年前五大客户情况,包括但不限于名称、成立时间、注册资本、交易内容及金额、是否为关联方,并结合市场需求、主要客户变动等情况,说明报告期内大宗商品经营业务收入下滑的原因及合理性;

1.近三年前五大客户情况

公司大宗商品经营板块主要包括金属矿产、能源化工、农产品和新能源四大类别。公司主要产品前五大客户多为行业头部企业,与公司保持常年合作,排名在各年度间有所变动,但整体结构较为稳定,具体如下:

年度	前五大客户名称	成立时间	注册资本(万元)	主要交易内容	销售金额(万元)	是否关联方
金属矿产						
2023年度	江苏德龙镍业有限公司	2010/8/2	20,000	镍铁、铬铁	710,739.65	否
	江苏常畅国际贸易有限公司	2021/8/25	3,000	冷轧不锈钢	569,601.85	否
	四川久达新材料科技有限公司	2019/11/14	5,000	铝合金制品	397,116.85	否
	山东宏旺实业有限公司	2014/12/12	20,000	热轧不锈钢	374,839.16	否
	中铝国际贸易集团有限公司	2015/2/3	103,000	未锻轧铝、氧化铝	347,609.14	否
2022年度	响水恒生不锈钢铸造有限公司	2011/6/13	20,000	镍铁、铬铁	1,371,616.95	否
	国家电投集团铝业国际贸易有限公司	2010/1/18	250,000	未锻轧铝	602,958.86	否
	江苏常畅国际贸易有限公司	2021/8/25	3,000	冷轧不锈钢板	507,017.68	否
	中铝国际贸易集团有限公司	2015/2/3	103,000	未锻轧铝、氧化铝	483,642.83	否
	山东宏旺实业有限公司	2014/12/12	20,000	热轧不锈钢	459,077.28	否
2021年度	徐州德龙金属科技有限公司	2016/12/6	10,000	钢坯	1,002,856.64	否
	国家电投集团铝业国际贸易有限公司	2010/1/18	250,000	未锻轧铝	692,902.37	否
	福建漳龙集团有限公司	2001/7/11	382,850	铝产品、焦炭	520,353.23	否
	上海勤韦国际贸易有限公司	2016/9/21	10,000	未锻轧铝	516,085.20	否
	广西海亿贸易有限公司	2020/12/18	97,959	未锻轧铝	478,102.49	否
能源化工						
2023年度	盛虹炼化(连云港)有限公司	2014/7/23	2,354,500	油品	352,642.71	否
	恒力石化(大连)炼化有限公司	2014/3/10	1,759,633	油品	343,016.95	否
	RONGSHENG PETROCHEMICAL (SINGAPORE) PTE. LTD.	2015/1/28	美元9,600	油品	278,938.71	否
	腾龙芳烃(漳州)有限公司	2006/8/25	1,386,100	油品	257,496.89	否
	HENGLI PETROCHEMICAL INTERNATIONAL PTE LTD	2017/10/27	美元2,276,763.318	油品	226,109.89	否
2022年度	国家能源投资集团有限责任公司煤炭经营分公司	2020/3/31	不适用注	煤炭	323,260.23	否
	AMPLE HERO LIMITED	2006/5/8	港币300	煤炭	293,178.35	否
	RONGSHENG PETROCHEMICAL (SINGAPORE) PTE. LTD.	2015/1/28	美元9,600	油品	268,051.33	否
	恒力石化(大连)有限公司	2010/3/17	589,000	精对苯二甲酸	200,209.12	否
	FUHAI OIL PTE LTD	2016/10/18	美元500	油品	198,462.62	否
2021年度	中基宁波集团股份有限公司	1998/8/3	25,600	精对苯二甲酸	269,013.74	否
	华能供应链平台科技有限公司	2018/9/30	10,000	煤炭	184,379.09	否
	中国煤炭工业秦皇岛进出口有限公司	1999/5/17	65,986	煤炭	159,913.75	否
	上海华宜能源化工有限公司	1997/6/24	404,887	煤炭	150,100.03	否
	恒力石化(大连)有限公司	2010/3/17	589,000	精对苯二甲酸	118,251.55	否
农产品						
2023年度	正大原料供应有限公司	2021/1/22	60,000	玉米、小麦	65,730.91	否
	上海楷烨粮油贸易有限公司	2017/4/21	5,100	棕榈油	60,298.55	否
	绥化象屿金谷生化科技有限公司	2017/3/9	205,000	玉米	57,182.27	是
	山东新希望六和集团有限公司	1995/7/10	381,176	玉米、小麦	49,748.56	否
	福建启润贸易有限公司	2007/11/14	20,000	玉米	42,599.78	否
2022年度	厦门夏商粮食发展有限公司	2006/6/30	20,000	玉米	69,859.28	否
	新储(厦门)农业有限公司	2011/8/26	60,000	玉米	44,123.65	否
	大连海大容川贸易有限公司	2009/6/12	3,000	饲料	43,131.29	否
	厦门建发物产有限公司	2009/12/1	5,000	玉米	40,978.91	否
	双胞胎(集团)股份有限公司	1999/8/17	35,000	玉米	34,766.25	否
2021年度	厦门夏商粮食发展有限公司	2006/6/30	20,000	玉米	123,156.16	否
	许昌豫中纺织有限公司	1999/1/6	3,596	棉花	53,102.73	否
	广州市华壬谷物贸易有限公司	2007/1/22	2,001	大麦、高粱	35,260.68	否
	国药(天津)商贸有限责任公司	2019/8/22	5,000	菜籽油	31,705.47	否
	河南同舟棉业有限公司	2002/1/10	20,000	棉花	30,158.58	否
新能源						
2023年度	荆门市格林美新材料有限公司	2003/12/4	843,964	镍的硫酸盐、镍混法冶炼中间品	100,044.57	否
	CNGR HONG KONG MATERIAL SCIENCE AND TECHNOLOGY CO., LIMITED	2019/2/27	港币364,313.2754(实际到资值)	镍铵	79,607.49	否
	广西银亿科技材料有限公司	2017/3/29	5,000	镍混法冶炼中间品	62,596.75	否
	玉林金投恒鑫供应链管理有限公司	2020/9/23	10,000	镍混法冶炼中间品	57,813.52	否
	四川强泽胜矿业有限责任公司	2022/11/22	30,000	锂辉等矿石	41,573.45	否
2022年度	湖北融通高科先进材料集团股份有限公司	2016/10/14	136,993	锂的碳酸盐	166,564.28	否
	CNGR HONG KONG MATERIAL SCIENCE AND TECHNOLOGY CO., LIMITED	2019/2/27	港币364,313.2754(实际到资值)	镍铵	146,212.38	否
	合肥国轩电池材料有限公司	2015/4/10	115,515	锂的碳酸盐	113,185.57	否
	GOLD MOUNTAINS (H.K.) INTERNATIONAL MINING COMPANY LIMITED	2004/11/3	港币2,955,995.7(实际到资值)	钴混法冶炼中间品	94,763.09	否
	荆门市格林美新材料有限公司	2003/12/4	843,964	镍混法冶炼中间品	90,150.72	否
	宁波贵成贸易有限公司	2019/1/28	5,000	钴混法冶炼中间品	70,898.32	否
2021年度	合肥国轩电池材料有限公司	2015/4/10	115,515	锂的碳酸盐	55,581.06	否
	万华化学(烟台)电池材料科技有限公司	2014/7/21	20,000	钴混法和镍混法冶炼中间品	54,140.21	否
	CREATION CULTURE LIMITED	2015/8/28	港币0.01	钴混法冶炼中间品	44,555.22	否
	临沂钢铁投资集团不锈钢有限公司	2019/7/10	100,000	纯镍板、片、带、箔	37,041.91	否

注:国家能源投资集团有限责任公司煤炭经营分公司注册资本不适用,其母公司国家能源投资集团有限责任公司的注册资本为13,209,466.11498万人民币

2. 营业收入下滑的原因及合理性

2023年,公司营业收入同比减少791.13亿元,同比下降14.70%,主要系大宗商品经营板块中金属矿产、能源化工等板块营业收入出现较大幅度下滑所致,具体如下:

类别	营业收入(亿元)		经营货量(万吨)		平均单价(元/吨)	
	2023年度	同比变动	2023年度	同比变动	2023年度	同比变动
大宗商品经营	4,392.25	-15.64%	22,514.95	13.74%	1,950.81	-25.83%
其中:金属矿产	2,715.05	-22.22%	13,126.82	12.53%	2,068.32	-30.88%
能源化工	868.12	-5.52%	7,316.66	15.32%	1,186.50	-18.07%
农产品	606.53	16.71%	2,034.90	15.33%	2,980.64	1.20%
新能源	192.44	-23.24%	36.56	71.09%	52,632.55	-55.13%

注:新能源板块2023年营业收入减少,主要是受锂电、光伏等产品平均单价下降影响,但由于该板块占公司营业收入的比重较小,对公司营业收入影响不大

金属矿产板块营业收入同比下降,主要原因为虽然金属矿产板块经营货量较2022年略有增加12.53%,但基于:(1)公司产品结构调整,其中单价较低的铝土矿、铁矿经营货量分别增加54.14%和23.71%,而单价较高的铝锭等经营货量下降12.26%;(2)建筑类材料受宏观环境的波动影响,市场需求量显著下滑,为有效控制风险,公司对建筑类材料部分品类的销量进行了策略性缩减,2023年钢材、板还等建筑类材料经营货量较2022年下降16.57%,导致收入降低334.74亿元。在大宗商品价格整体承压及产品结构调整的双重影响下,金属矿产板块收入减少775.74亿元。

能源化工板块营业收入同比下降,主要原因为虽然能源化工板块经营货量较2022年略有增加15.32%,但因煤炭市场下行,2023年动力煤平均单价下降22.02%,动力煤营业收入减少约61.67亿元,对能源化工板块营业收入影响较大。

综上,报告期内公司大宗商品经营业务收入下滑主要系产品结构调整及主要品类市场价格下行所致,具备合理性。

(三)结合贸易业务的经营模式、物流情况和风险转移等,说明公司大宗商品经营业务以总额法或净额法核算及其具体依据,是否符合《企业会计准则》相关规定,是否与公司的业务实质相匹配。

公司的供应链业务主要包括自营和代理两种业务模式:自营模式下,公司承担存货转移过程中的主要风险,符合“主要责任人”身份,适用总额法核算;代理业务模式下,不符合“主要责任人”身份,适用净额法核算。

1.自营模式

公司依据合同条款、公司在商品转移前是否拥有对相关商品的控制权、公司是否能够自主选择客商及是否承担存货转移过程中的主要风险等,判断公司是否符合“主要责任人”身份,满足“主要责任人”身份的,公司按照总额法确认收入。具体判断依据如下:

序号	判断该项业务中公司是否作为主要责任人时,主要考虑因素	分析说明
1	企业是否自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户/企业是否能够自主选择供应商与客户	公司根据相关商品的市场价格、供需情况、渠道能力等自主选择供应商与客户。
2	企业是否承担向客户转让商品的主要责任	公司综合考虑市场价格、库存情况、客户资信、战略合作意义等因素后自主选择客户,并分别与供应商和客户签订购销协议,承担向客户转让商品的主要责任。
3	企业是否在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司结合自身的物流能力布局,依托已有的物流渠道,灵活选择自有物流运输配送,或者第三方物流配送。根据合同约定的交货要求,通过下达物流指令,完成与供应商或者客户的货物交接,承担运输过程或者仓储环节中,相关的存货的毁损、灭失、延期交货等风险。
4	企业是否有权自主决定所交易商品的价格	公司结合相关产品的市场公开报价,如月均价,市场指数价、公开网站定价等多种方式进行灵活定价,依托整体体量优势,与对手方进行相应谈判,能够自主决定采购和销售商品的价格,并承担交易过程中价格波动的风险。同时,公司也会利用期货衍生品等工具、对锁仓同等方式做一部分价格锁定,对冲价格剧烈波动的风险,锁定相应利润。

2.代理模式

对于代理采购或者代理销售,符合代理业务模式,该部分业务采用净额法确认收入。对于存在客户指定其供应商或供应商指定其客户的情况,公司无法自主选择对手方,不符合“主要责任人”身份,该部分业务亦采用净额法确认收入。

综上,公司结合贸易业务中自身承担存货转移过程中风险的实际情况,依据企业会计准则的相关规定,制定关于总额法及净额法收入的核算原则。公司大宗商品经营业务以总额法或净额法核算及其具体依据符合《企业会计准则》相关规定,与公司的业务实质相匹配。

(四)会计师的核查情况

就上述事项,会计师实施了如下核查程序:

1.了解和评价公司在收入确认相关的关键内部控制的设计有效性,并测试了关键控制运行的有效性;

2.结合业务模式,识别合同中的履约义务、与客户取得商品控制权相关的条款与条件,分析公司是主要责任人还是代理人,评价公司大宗商品经营业务收入会计确认政策是否符合企业会计准则的规定;

3.获取公司营业收入明细表,结合市场行情、产品类型、客户类型等对营业收入执行分析性程序,分析报告期内大宗商品经营业务收入下滑的原因及合理性;

4.对公司不同产品的业务模式进行分析,了解公司相关商品交易的风险管理模式;分析主要产品的毛利变动情况,结合同行业可比公司情况,分析公司毛利率较低、同比下降的原因及合理性;根据分析的情况进一步执行合同、发票、收款、物流、控制权转移单据等检查;

5.向公司重要客户实施函证程序,函证内容包括往来账款余额及本期交易额。

(五)会计师的核查意见

经核查,从财务角度年报会计师认为:

1.2023年度,公司大宗商品经营板块毛利率较2022年度下降0.35个百分点,主要是农产品板块毛利率下降所致;公司大宗商品经营业务毛利率较同行业可比公司并无显著差异,毛利率较低符合行业特征,具备合理性;

2.2023年度,受大宗商品价格整体承压及公司大宗商品业务产品结构调整的影响,公司大宗商品经营业务收入出现下滑,收入变动情况与外部市场行情及公司内部经营方向变化一致,具备合理性;

3.公司关于总额法及净额法收入确认所制定的核算原则符合企业会计准则的相关规定,相关业务收入确认方式与公司业务实质相匹配,符合准则要求。

二、关于造船业务。2023年公司年报新增披露造船相关业务,该业务收入为47.37亿元,同比增长42.62%,毛利率22.56%,同比增长13.56个百分点,变化较大。南通象屿海洋装备有限公司(以下简称象屿海装)为公司造船业务经营主体,2023年实现净利润6.94亿元,去年同期为-6924万元,报告期末净资产为-4.89亿元。此外,公司对象屿海装持股比例为36%,将其纳入合并范围。

请公司:(一)补充披露公司开展造船相关业务的起始时间、历史背景、主要客户以及与主营业务的相关性、协同性;(二)补充披露象屿海装近三年主要财务数据,包括但不限于资产、负债主要构成,营业收入、营业成本及毛利率等,并结合象屿海装的业务模式、在手订单情况、订单执行进度、收入确认政策等,说明象屿海装2023年业绩、毛利率大幅增长的原因及合理性;(三)结合象屿海装的资产负债结构、经营业绩等,说明其净资产为负的原因及后续应对措施;(四)结合象屿海装的股权结构、其他股东之间是否存在一致行动关系、董事会席位、股东会历次投票情况,相关方是否享有重大事项一票否决权等情况,说明上市公司将象屿海装纳入合并报表范围的依据及合理性。请年审会计师发表意见。

回复:

(一)补充披露公司开展造船相关业务的起始时间、历史背景、主要客户以及与主营业务的相关性、协同性;

2015年7月,原南通明德重工有限公司(以下简称“明德重工”)被法院裁定破产,多轮拍卖流拍。2016年12月,公司与南通旺哲船舶工程有限公司、南通尹宗船舶工程有限公司、中海重工(深圳)有限公司合资设立南通象屿海洋装备有限公司(以下简称“象屿海装”)。2017年1月,象屿海装通过司法拍卖以5.76亿元的价格正式收购明德重工资产。

鉴于公司大宗商品经营与大宗商品物流业务的经营基础、金属板块产业链延伸需求,综合评估明德重工所处地域优势、造船行业处于相对低谷期,公司并购明德重工,旨在发挥产业链运营优势,为象屿海装在造船接单、大宗商品原材料供应等方面进行赋能,助力象屿海装的业务发展,并实现公司金属板块产业链延伸的战略布局。

象屿海装目前已形成63500DWT(Deadweight Tonnage,载重吨)散货船和中小型不锈钢化学品船两大品牌产品,客户所在地区以中国、日本、希腊、挪威、德国、印尼、意大利等国家为主,2023年收入占比前五大客户分别为HUAXIA FINANCIAL LEASING CO., LTD(华夏金租)、NISSHIN SHIPPING CO., LTD(日伸海运)、TMS DRY LTD(希腊航运公司)、FAIRVIEW SHIPPING AND TRADING (CY) LTD和安徽池州市九华船务有限公司,主要为头部融资租赁公司和船运公司。

综上,公司开展造船业务,与主营业务具有相关性、协同性。

(二)补充披露象屿海装近三年主要财务数据,包括但不限于资产、负债主要构成,营业收入、营业成本及毛利率等,并结合象屿海装的业务模式、在手订单情况、订单执行进度、收入确认政策等,说明象屿海装2023年业绩、毛利率大幅增长的原因及合理性;

象屿海装近三年经审计的主要财务数据如下:

单位:万元

项目	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
营业收入	474,954.94	342,010.78	218,104.41
营业成本	376,622.28	311,051.21	225,185.84
毛利	98,332.66	30,959.57	-7,081.43
毛利率注1	20.70%	9.05%	-3.25%
净利润	69,367.31	-6,924.43	-49,759.89
资产	352,924.23	287,885.01	234,267.31
其中:货币资金	30,232.49	42,378.90	10,430.89
预付款项	23,922.52	17,761.24	19,223.57
存货	101,463.97	44,491.40	18,917.45
合同资产	56,896.63	70,548.41	60,926.11
固定资产	38,801.86	32,171.65	33,775.58
使用权资产	37,355.23	35,170.21	36,900.78
负债	401,785.57	406,166.13	345,607.41
其中:短期借款	13,016.94	4,707.47	2,704.29
衍生金融负债	24,646.31	8,407.21	-
应付票据	33,781.65	42,560.54	11,217.55
应付账款	51,230.65	35,862.49	24,703.98
合同负债	212,595.34	122,243.49	58,559.74
其他流动负债注2	16,818.13	165,657.55	203,682.84
净资产	-48,861.34	-118,281.12	-111,340.11
其中:实收资本	20,000.00	20,000.00	20,000.00
未分配利润	-68,981.44	-138,348.76	-131,424.33

注1:题干及公司2023年年报中提及的造船相关业务毛利率,为象屿海装单体毛利率考虑内部交易合并抵消影响后结果,与上表所示象屿海装单体毛利率存在差异

注2:其他流动负债主要为应付公司合并范围内子公司关联往来

象屿海装主营商船建造业务,在合同生效日,象屿海装对合同条款进行评估,判断建造业务是否满足“某一时段内履行”条件,对满足“某一时段内履行”条件的,按建造合同履约进度确认收入。公司采用投入法确定恰当的履约进度,按累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。当履约进度不能合理确定时,已经发生的成本预计能够得到补偿的,按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止;已经发生的成本预计不可能收回的,在发生时立即确认为费用,不确认收入。不满足“某一时段内履行”条件的,公司在船舶交付时根据合同或交船文件确认的交易价格确认收入。

2023年象屿海装营业收入大幅上升,主要原因为受益于行业回暖,象屿海装新接订单及交付量均大幅提升。2021年起,海运指数上升,船舶市场回暖,船价上涨,象屿海装抓住机遇储备优质订单,2021年至2023年象屿海装新接订单分别为26艘、35艘和37艘,年末在手订单分别为35艘、50艘和64艘,订单量逐年增加。同时,公司整合内外部资源,扩大产能,实际订单交付量和建造效率提升,2023年平均造船周期较2022年缩短8.86%。公司2023年实际交付订单为23艘,较2022年增加3艘,同比提升15.00%,且2023年象屿海装交付的平均船价较2022年上升22.56%。

2023年象屿海装毛利率大幅增长,主要原因是平均船价上涨提升毛利空间,叠加产品结构优化,高毛利产品占比上升。2023年度,由于船价上涨、造船效率及利用率提升、造船周期缩短等综合因素,象屿海装主力船型的毛利大幅提升达到24.01%;同时,主力船型收入占主营业务收入的比例由2022年12.99%提升至2023年76.55%,象屿海装整体毛利率大幅上升。

综上,象屿海装2023年业绩、毛利率大幅增长主要因为象屿海装抓住行业回暖的市场机遇,优化产品结构,提升经营效率,具备合理性。

(三)结合象屿海装的资产负债结构、经营业绩等,说明其净资产为负的原因及后续应对措施;

截至2023年12月31日,象屿海装净资产为-4.89亿元,净资产为负的主要原因系前期亏损。象屿海装成立初期,船舶行业正处于低谷期,订单较少,订单毛利不高。此外,成立初期生产管理处于磨合期,效能无法发挥,叠加前期投入长期资产的折旧摊销金额较大,多种因素叠加导致前期多年处于亏损的状态,2016年至2022年累计亏损13.83亿元,故导致净资产为负。

随着2021年起船舶行业进入景气周期,叠加近几年的管理磨合后实现的效率提升,象屿海装交付和储备了一批优质订单,2023年已实现扭亏为盈,净利润达6.94亿元。

综上,象屿海装净资产为负的主要系前期亏损所致,象屿海装将持续优化船型结构,并通过改进工艺工法实现成本领先,优化生产工艺流程缩短建造周期,提升盈利水平,尽快实现净资产转正。

(四)结合象屿海装的股权结构、其他股东之间是否存在一致行动关系、董事会席位、股东会历次投票情况,相关方是否享有重大事项一票否决权等情况,说明上市公司将象屿海装纳入合并报表范围的依据及合理性。

象屿海装由厦门象屿、南通旺哲船舶工程有限公司(以下简称“南通旺哲”)、中海重工(深圳)有限公司(以下简称“中海重工”)、南通尹宗船舶工程有限公司(以下简称“南通尹宗”)于2016年12月共同出资设立,股比分别是36.00%、30.00%、24.00%和10.00%。2019年5月,中海重工将其持有的股权改由南通市通宝船舶有限公司(以下简称“南通通宝”),富港建设集团有限公司(以下简称“富港建设”)两家公司持有。2021年1月,富港建设将其持有的股权全部转让至南通尹宗;转让后,厦门象屿持有象屿海装36.00%股权,南通旺哲持有象屿海装30.00%股权,南通尹宗持有象屿海装31.23%股权,南通通宝持有象屿海装2.77%股权;其中,南通尹宗与南通通宝存在关联关系,南通旺哲与南通尹宗、南通通宝不存在关联关系。截至2023年12月31日保持前述股权结构。

象屿海装成立之初,为保证其长期稳健发展,厦门象屿与股东南通旺哲签订一致行动协议,约定双方在股东会及董事会的相关决策上保持一致行动,南通旺哲做出与厦门象屿相同的表决意见。从象屿海装成立以来,双方的合计表决权比例均超过60.00%,根据象屿海装公司章程,公司能够在股东会层面对象屿海装形成控制。

象屿海装现有5名董事,其中3名董事由厦门象屿派出,自象屿海装成立以来,公司在董事会上表决权比例均过半,根据象屿海装公司章程,公司能够在董事会层面对经营活动相关事项形成控制。

象屿海装历次股东会决议均全票通过,除厦门象屿以外的相关方无一票否决权。

综上,基于公司对象屿海装在股东会和董事会层面的控制权及对象屿海装经营活动的实质性控制,由此,象屿海装从成立之初,公司即将象屿海装纳入合并报表范围,依据充分,具有合理性。

(五)会计师的核查情况

就上述事项,会计师实施了如下核查程序:

1.访谈公司管理层及相关业务人员,了解公司开展船舶业务的战略动机、历史背景及业务模式,了解造船行业环境变化,了解公司对于净资产为负数已采取和拟采取的应对措施;

2.获取象屿海装近三年的财务报表数据,复核主要财务数据的准确性;获取公司的在手订单明细及订单执行情况表,分析象屿海装2023年业绩、毛利率大幅增长的原因及合理性;

3.了解和评价象屿海装收入及成本相关的关键内部控制的设计有效性,并测试了关键控制运行的有效性;

4.结合业务模式,识别合同中的履约义务、与客户取得商品控制权相关的条款与条件,评价公司造船业务收入会计确认政策是否符合企业会计准则的规定;

5.获取象屿海装船舶业务收入清单,通过检查业务合同、建造节点进度、项目预算、验收交付报告等,结合对在建船舶的实地监盘,复核象屿海装的收入确认及成本结转是否准确;

6.向象屿海装重要客户实施函证程序,函证内容包括往来账款余额及本期交易额;

7.获取并检查象屿海装成立以来的投资协议、一致行动协议、公司章程、股东会决议等资料,结合企业会计准则及象屿海装在经营活动中享有的实质性控制权,判断公司将象屿海装纳入合并范围的依据及合理性。获取并查阅南通旺哲与其他股东无关联关系的说明。

(六)会计师的核查意见

经核查,从财务角度年报会计师认为:

1.公司开展造船业务是基于对大宗商品经营业务中金属板块的产业链延伸,与公司主营业务具有相关性、协同性;

2.象屿海装收入确认政策符合企业会计准则要求,2023年象屿海装业绩及毛利率的大幅增长主要受益于近两年船舶市场的复苏,前期低毛利率船订单的逐步交付,储备优质订单及改善业务模式等内外部因素的共同影响,具有合理性;

3.基于公司在象屿海装股东会和董事会享有的控制权及对象屿海装经营活动的实质性控制,公司将象屿海装纳入合并报表范围依据充分,具有合理性。

三、关于关联交易。公告显示,近年来公司与PT Obsidian Stainless Steel、厦门象盛镍业有限公司、香港象正贸易有限公司等关联方发生大额商品采购关联交易,2022年、2023年采购额分别为202亿元、120亿元,2024年预计采购250亿元,采购规模进一步增加。

请公司:(一)补充披露公司向关联方采购商品的品类、用途、平均价格,对比同类产品其他供应商可参考价说明交易定价是否公允,并结合历史销售情况、在手订单、市场环境等,说明预计采购金额进一步增加的原因及必要性;(二)补充披露公司关联采购的支付模式,结合非关联采购的结算模式,说明是否存在明显差异、是否存在向关联方预付、垫付货款等情形。请年审会计师发表意见。

回复:

(一)补充披露公司向关联方采购商品的品类、用途、平均价格,对比同类产品其他供应商可参考价说明交易定价是否公允,并结合历史销售情况、在手订单、市场环境等,说明预计采购金额进一步增加的原因及必要性;

PT Obsidian Stainless Steel是公司控股股东厦门象屿集团有限公司(以下简称“象屿集团”)的控股子公司,是“印尼250万吨不锈钢一体化冶炼项目”的运作实体,该项目已被列入国家发改委“一带一路”重点项目库。厦门象盛镍业有限公司和香港象正贸易有限公司是PT Obsidian Stainless Steel的采购或销售平台,下文将PT Obsidian Stainless Steel、厦门象盛镍业有限公司及香港象正贸易有限公司统称为“OSS公司”。

公司经过多年的市场经营,公司已建立了完善的采销渠道及物流服务网络,在不锈钢产业链积累了一批优质的头部企业客户资源,构建起成熟稳定的全球化业务渠道,并不断加强国际化拓展,在印尼、新加坡等“一带一路”沿线国家进行了物流节点布局,培养了专业化的服务团队。

公司依托自身的供应链服务优势为OSS公司提供不锈钢产业链原材料采购、产成品销售等一体化供应链服务。OSS公司原材料采购需求大,生产稳定,公司为其提供一体化供应链服务,不仅有助于公司不断提升不锈钢产业链服务能力和海外运作能力,也有助于公司提升资源与渠道的整合能力,与产业链上游矿山资源和下游钢厂、加工厂等实体保持长期稳定合作,还有助于公司进一步完善在东南亚及“一带一路”沿线的物流网络布局,提升物流服务能力,开拓海外物流业务。

1.公司向OSS公司采购商品的品类及价格公允性

公司向OSS公司采购商品的品类主要包括镍铁合金、钢坯等,用于销售给下游工厂,进一步生产线材、卷板、中厚板等产品,采购定价随行就市,符合公允性原则。

对于镍铁合金而言,公司向OSS公司与向同类产品其他无关联供应商采购的价格分析如下:

单位:元/吨

品种	项目	2023年	2022年
镍铁合金	向OSS公司平均采购单价(A)	11,679.95	13,702.39
	向同类产品其他无关联供应商平均采购单价(B)	12,219.34	16,481.82
	偏离度(C=A/B-1)	-4.41%	-16.86%

2022年至2023年,公司向OSS公司镍铁合金的平均单价,相较向其他无关联供应商采购的平均单价存在差异,主要系不同镍金属含量的镍铁合金市场价格存在差异所致。公司向OSS公司主要采购镍金属含量约11%的镍铁,向其他无关联供应商存在采购水淬镍等镍金属含量较高(一般镍含量高于15%)的镍铁合金情况,镍金属含量越高则单价越高,采购产品的结构性差异,使得向OSS采购镍铁合金的平均单价低于向其他无关联供应商采购的平均单价。

同时,公司向OSS公司采购镍铁合金的平均单价与相近镍金属含量的镍铁合金同期市场价格的对比不存在明显差异,具体分析如下:

单位:元/吨

品种	项目	2023年	2022年
镍铁合金	向OSS公司平均采购单价(A)	11,679.95	13,702.39
	同类产品公开可查平均市价(B)	11,301.97	13,844.27
	偏离度(C=A/B-1)	3.34%	-1.02%