

北京市金开律师事务所
关于
四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上
市
之
补充法律意见书（三）

北京市金开律师事务所
中国·北京·东城区·朝阳门北大街8号富华大厦D座14层E室
电话：010-65546900 传真：010-65544066
网址：<http://www.jklawyers.cn>

北京市金开律师事务所
关于
四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上市
之
补充法律意见书（三）

致：四川安宁铁钛股份有限公司

北京市金开律师事务所（以下简称“本所”）作为四川安宁铁钛股份有限公司（以下简称“发行人”或“安宁股份”或“公司”）首次公开发行股票并上市（以下简称“本次发行上市”）项目的专项法律顾问，于 2018 年 10 月 25 日出具了《关于四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上市之法律意见书》（以下简称“法律意见书”）、《关于四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上市之律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”）；于 2019 年 3 月 7 日出具了《关于四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“补充法律意见书（一）”）；于 2019 年 7 月 22 日出具了《关于四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“补充法律意见书（二）”）。

鉴于中国证券监督管理委员会于 2019 年 10 月 9 日出具了《关于请做好四川安宁铁钛股份有限公司发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”），本所在对告知函意见进一步落实的基础上，对发行人涉及本次发行上市的相关事宜出具本补充法律意见书，对本所已经出具的法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）的相关内容进行修改补充或作进一步说明。

本补充法律意见书与前述法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）是不可分割的一部分。在本补充法律意见书

中未发表意见的事项，则以前述法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）为准；本补充法律意见书中所发表的意见与前述法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）有差异的，或者前述法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）未披露或未发表意见的，则以本补充法律意见书为准。除本补充法律意见书另有说明外，与前述法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）所列声明事项一致，在此不再赘述。

除另有说明外，本补充法律意见书所用简称与前述法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书（一）及补充法律意见书（二）所使用简称一致。

按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所对发行人的有关事实及发行人提供的有关文件进行了进一步核查和验证，现出具补充法律意见如下：

第一部分 告知函回复

告知函问题 3：“关于供应链管理公司。发行人向蓝星大华、成渝钒钛、德胜钒钛等终端客户销售均通过指定的供应链管理公司进行。报告期内，通过供应链管理公司实现的销售收入及占比呈现一定的波动。发行人对供应链管理公司的结算方式为先款后货。成渝钒钛、德胜钒钛部分指定供应链公司存在注册资本小、成立时间短且仅为相关客户服务的情形。

请发行人：（1）结合对直接终端客户与供应链公司客户在定价、销售政策、信用政策等方面差异，说明并披露发行人报告期内钒钛铁精矿终端客户与供应链公司客户结构变化较大的原因；（2）说明并披露供应链公司提供的服务内容及盈利模式，发行人是否与供应链公司、终端客户签订三方协议，销售定价的机制及其公允性，发行人的售价与供应链公司销售给终端客户的价格之间的差异及合理性；（3）说明并披露通过供应链公司销售产品的物流过程，供应链公司的最终销售及期末库存情况；（4）说明并披露报告期内供应链公司销售收入波动的原因及合理性，是否存在通过供应链公司调节期间收入、平滑期间利润的情形；（5）说明并披露对蓝星大华同时存在直接销售和通过供应链公司间接销售的，且由 2017 年间接采购为主变更为 2018 年、2019 年上半年直接采购为主的原因及合理性；（6）说明并披露部分供应链公司

全部业务均来源于单一终端客户采购的原因及合理性，与终端客户及其管理层是否存在关联关系，是否影响该业务模式的可持续性；（7）说明并披露成渝钒钛、德胜钒钛相关供应链公司报告期的主要经营数据，是否具备资金支付能力，采购款支付方式及实际回款情况；成渝钒钛、德胜钒钛等向其他供应商采购是否也采取类似方式，相关采购模式是否属于行业惯例；（8）说明并披露发行人供应链公司客户及其股东、董监高与发行人及其股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排。请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查过程、依据并发表明确核查结论。”

本所律师就上述相关问题履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人总经理、财务负责人及销售部部长，了解发行人销售方式，以及向供应链管理公司销售的具体情况、流程、结算方式等；

（2）通过公开渠道获取终端客户及供应链管理公司的基本情况、经营规模等信息；

（3）查验了发行人向供应链管理公司销售的销售合同、销售出库单、销售发票、物流单、结算单、记账凭证等相关证据，核对上述内外部证据在销售标的、数量、时间等方面的一致性，核查货物是否发运到最终客户，确认发行人销售情况真实、完整、金额准确；

（4）对发行人相关终端客户及其供应链管理公司进行实地走访，就客户与发行人的合作情况、交易模式、定价原则、结算方式、回款情况、产品质量、对发行人采购占比、主要客户对其他供应商的采购价格情况、与发行人是否存在关联关系、与发行人是否存在资金往来情况等事项进行调查；

（5）向供应链管理公司进行函证，确认发行人对主要客户的销售数量和金额；并取得了供应链管理公司的主要经营数据；

（6）通过访谈发行人总经理及分管销售的副总经理，了解发行人对主要客户销售金额和价格波动的原因、定价机制等，取得钛精矿和铁矿石的市场价格信息，将对直接销售与向供应链管理公司销售的销售价格、平均价格与市场价格进行比较，分析价格变化的合理性；

（7）查阅发行人与广西蓝星大华化工有限责任公司（以下简称“蓝星大华”）、成渝钒钛科技有限公司（以下简称“成渝钒钛”）、四川德胜集团钒钛有限公司（以下简称“德胜钒钛”）签订的《战略合作协议》《长期合作协议》，同时取得蓝星大华与其供应链管理公司与公司签订的三方协议，成渝钒钛和德胜钒钛向发行人确认供应链管理公司的函件；

（8）对发行人实际控制人、董监高、股东进行调查，对发行人关联方和关联关系进行梳理，通过公开查询、走访、收集调查表等方式确认发行人与终端客户、供应链管理公司之间是否存在关联关系。

经补充核查，本所律师逐一发表补充意见如下：

钒钛铁精矿属于大宗商品，采购所需资金量大、周转频率高、运输物流量大。为便于资金及时周转及物流管理，钢铁企业往往通过供应链管理公司进行采购，属于行业惯例。蓝星大华属于国务院国有资产监督管理委员会（下称“国务院国资委”）控制的中国化工集团有限公司旗下子公司，蓝星大华根据资金状况及采购安排，确定是否通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿。

报告期内，发行人终端客户保持一致。终端客户成渝钒钛、德胜钒钛、蓝星大华因其自身对资金、物流的需求及自身采购安排，对供应链管理公司进行指定和调整。德胜钒钛指定的供应链管理公司均为德胜钒钛实际控制人关联方、成渝钒钛指定的供应链管理公司攀枝花安隆矿业有限公司实际控制人曾为成渝钒钛负责采购的相关人员。蓝星大华指定的供应链管理公司均为国有控股或国有参股的企业。上述供应链管理公司均与发行人及其股东、董监高不存在关联关系。

发行人对供应链管理公司均采用先款后货的销售方式，供应链管理公司仅执行终端客户与发行人之间确定的销售价格及数量，通过提供资金周转及

物流管理，赚取一定的差价。发行人对终端客户和供应链管理公司均执行统一的定价政策。

发行人向供应链管理公司销售产品的最终收货地点为终端客户所在地，最终收货人为终端客户，因此供应链管理公司在任何时点均无产品库存。发行人不存在通过供应链管理公司调节期间收入、平滑期间利润的情形。

此外，供应链管理公司均由终端客户指定，发行人销售产品与终端客户商谈具体的销售价格及数量，供应链管理公司只负责具体执行。发行人与终端客户长期、持续、稳定合作，并签订有长期战略协议，终端客户对供应链管理公司的调整不会影响发行人与终端客户业务的持续性。

具体情况如下：

一、结合对直接终端客户与供应链管理公司客户在定价、销售政策、信用政策等方面差异，说明并披露发行人报告期内钒钛铁精矿终端客户与供应链管理公司客户结构变化较大的原因

报告期内，发行人钒钛铁精矿终端客户主要为攀钢集团、成渝钒钛、德胜钒钛，上述三个终端客户销售收入占发行人钒钛铁精矿销售收入的 90%左右。其中，攀钢集团直接向发行人采购钒钛铁精矿，成渝钒钛、德胜钒钛通过其指定的供应链管理公司向发行人采购钒钛铁精矿。

报告期内，主要钒钛铁精矿客户销售收入占钒钛铁精矿销售总收入比例变化情况如下：

单位：万元

客户	终端客户	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
攀钢集团		1,735.93	5.31%	10,009.23	25.78%	20,648.36	39.56%	22,855.61	60.05%
攀枝花安隆矿业有限公司	成渝钒钛	17,125.41	52.40%	16,332.36	42.06%	9,165.95	17.56%	-	-
攀枝花市金必达商贸有限公司		-	-	-	-	1,795.55	3.44%	1,393.63	3.66%

客户	终端客户	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
攀枝花市胜天物资有限公司		-	-	-	-	-	-	1,296.26	3.41%
小计：成渝钒钛		17,125.41	52.40%	16,332.36	42.06%	10,961.49	21.00%	2,689.89	7.07%
峨眉山市盛世达商贸有限公司	德胜钒钛	11,110.05	34.00%	9,088.58	23.41%	-	-	-	-
米易县铭瑞矿业有限公司		-	-	-	-	15,236.99	29.19%	-	-
攀枝花市恒新英联矿业有限公司		-	-	-	-	3,627.69	6.95%	8,169.33	21.47%
小计：德胜钒钛		11,110.05	34.00%	9,088.58	23.41%	18,864.68	36.14%	8,169.33	21.47%
合计		29,971.39	91.71%	35,430.17	91.25%	50,474.53	96.70%	33,714.83	88.59%

（一）发行人对攀钢集团、成渝钒钛、德胜钒钛销售金额变化较大的原因

终端客户攀钢集团直接向发行人采购钒钛铁精矿，发行人给予其6个月的信用账期；终端客户成渝钒钛、德胜钒钛通过其供应链管理公司向发行人采购钒钛铁精矿，发行人对供应链管理公司均执行先款后货的销售方式，无信用期。此外，发行人对终端客户、供应链管理公司均执行统一的定价政策。

发行人钒钛铁精矿整体产量、销量基本稳定。发行人根据与客户商务谈判商议的具体商业条款（价格、信用账期等）来签订合同。2016年，发行人对终端客户攀钢集团销售占比较高。2017年、2018年，发行人根据与客户的商务谈判情况，强化了与成渝钒钛和德胜钒钛的合作，增加了部分销售量。因此，在发行人钒钛铁精矿产销量整体基本稳定的情况下，对终端客户攀钢集团销售收入占比有所下降。

2019年上半年，鉴于发行人开始生产销售品位和价格相对较高的新产品钒钛铁精矿（61%），攀钢集团需要对使用新产品的经济性、适用性进行论证，但攀钢集团对使用新产品论证的程序较多、时间相对较长，导致2019年上半年发行人对攀钢集团收入及占比大幅下滑。攀钢集团论证完成后，形

成明确结论，并于 2019 年 7 月开始向发行人正常采购钒钛铁精矿（61%），2019 年三季度，发行人已向攀钢集团销售钒钛铁精矿 8.17 万吨，实现销售收入 4,213.05 万元。

未来，发行人将持续同攀钢集团、成渝钒钛和德胜钒钛合作，并形成相对稳定的客户结构，保障公司持续盈利能力。

（二）成渝钒钛、德胜钒钛指定的供应链管理公司变化的原因

德胜钒钛通过峨眉山市盛世达商贸有限公司、米易县铭瑞矿业有限公司、攀枝花市恒新英联矿业有限公司向发行人采购钒钛铁精矿。该三家企业均为德胜钒钛实际控制人关联方，因其自身采购安排的调整，报告期内供应链管理公司存在变动。

成渝钒钛通过指定的供应链管理公司攀枝花安隆矿业有限公司、攀枝花市金必达商贸有限公司、攀枝花市胜天物资有限公司向发行人采购钒钛铁精矿。2016 年，成渝钒钛指定的供应链管理公司为攀枝花市金必达商贸有限公司、攀枝花市胜天物资有限公司。2017 年开始，随着成渝钒钛对发行人采购量的增加，成渝钒钛在综合考虑供应链管理公司的资金实力及物流管理能力后，指定攀枝花安隆矿业有限公司为供应链管理公司，专门向发行人采购钒钛铁精矿。

二、说明并披露供应链管理公司提供的服务内容及盈利模式，发行人是否与供应链管理公司、终端客户签订三方协议，销售定价的机制及其公允性，发行人的售价与供应链管理公司销售给终端客户的价格之间的差异及合理性

（一）供应链管理公司均由终端客户指定，发行人与蓝星大华及其供应链管理公司签订三方协议，成渝钒钛、德胜钒钛通过发函方式指定供应链管理公司

终端客户与供应链管理公司的对应情况，以及供应链管理公司的确认依据具体情况如下：

产品	客户名称	客户性质	终端客户	供应链管理公司确认依据
钛精矿	蓝星大华（注）	终端客户	蓝星大华	-
	广西纵横四海供应链服务有限公司	供应链管理公司		由终端客户、供应链管理公司与发行人签订三方协议
	广西百色润东供应链有限公司	供应链管理公司		
	北京蓝星节能投资管理有限公司	供应链管理公司		
钒钛铁精矿	攀枝花安隆矿业有限公司	供应链管理公司	成渝钒钛	终端客户向发行人以发函方式指定供应链管理公司
	攀枝花市金必达商贸有限公司	供应链管理公司		
	攀枝花市胜天物资有限公司	供应链管理公司		
	峨眉山市盛世达商贸有限公司	供应链管理公司	德胜钒钛	
	米易县铭瑞矿业有限公司	供应链管理公司		
	攀枝花市恒新英联矿业有限公司	供应链管理公司		

注：蓝星大华同时存在自身采购以及通过供应链管理公司采购的情况。

供应链管理公司均由终端客户直接指定。其中，蓝星大华通过签订三方协议方式指定供应链管理公司；成渝钒钛与德胜钒钛通过发函方式向发行人指定供应链管理公司。

（二）发行人销售定价的机制

发行人对终端客户、供应链管理公司均执行统一的定价政策。具体如下：

发行人每月末由销售部出具下月《产品销量及定价建议》，由总经理办公会（所有高级管理人员及销售部长参加）共同参与讨论决定下月产品销售的不含税出厂价。《产品销量及定价建议》主要根据市场供需情况、当期周边市场价格等确定下月产品的不含税出厂价供总经理办公会决定。经批准后，由销售部以该价格为依据与客户进行谈判协商，以确定当期对具体客户的最终销售价格及数量。

（三）供应链管理公司提供的服务内容及盈利模式

钒钛铁精矿属于大宗商品，采购所需资金量大、周转频率高、物流量大。为便于资金及时周转及物流管理，钢铁企业往往通过供应链管理公司进行采购，属于行业惯例。蓝星大华属于国务院国资委控制的中国化工集团有限公司旗下子公司，蓝星大华根据资金状况及采购安排，确定是否通过供应链管理公司向公司采购钛精矿。

发行人对供应链管理公司的销售均采用先款后货方式。供应链管理公司通过为终端客户提供资金周转以及物流管理的方式赚取一定的差价。

（四）发行人的售价与供应链管理公司销售给终端客户的价格之间的差异及合理性

供应链管理公司销售给终端客户的具体销售价格属于其商业秘密，供应链管理公司未提供。但发行人通过与终端客户及其供应链管理公司多次沟通，获取了成渝钒钛、德胜钒钛指定的主要供应链管理公司的主要经营数据，推算差价在 5% 以下，考虑其提供的资金及物流服务，差价率具有合理性。

三、说明并披露通过供应链管理公司销售产品的物流过程，供应链管理公司的最终销售及期末库存情况

报告期内，蓝星大华同时存在直接向发行人采购钛精矿和通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿的情况；成渝钒钛、德胜钒钛通过其指定的供应链管理公司向发行人采购钒钛铁精矿。

（一）蓝星大华及其供应链管理公司

发行人对其销售钛精矿，由发行人负责运送到终端客户所在地，供应链管理公司不负责运输；供应链管理公司从发行人采购的产品均实现了最终销售，均无库存。

（二）德胜钒钛、成渝钒钛及其供应链管理公司

发行人对其销售钒钛铁精矿，由供应链管理公司自提，发行人协助供应链管理公司办理铁路运输服务，运输的最终收货地点为终端客户所在地，收

货人为终端客户，终端客户收货后，通知发行人销售部。供应链管理公司从发行人采购的产品均实现了最终销售，均无库存。

四、说明并披露报告期内供应链管理公司销售收入波动的原因及合理性，是否存在通过供应链管理公司调节期间收入、平滑期间利润的情形

（一）钛精矿供应链管理公司销售收入波动的原因及合理性

报告期内，钛精矿终端客户及供应链管理公司销售收入情况如下：

单位：万元

序号	产品	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、	钛精矿	36,247.88	100%	83,830.27	100%	76,275.53	100%	32,738.36	100%
1	直接向终端客户销售	33,001.94	91.05%	72,991.94	87.07%	50,594.86	66.33%	27,120.93	82.84%
2	通过供应链管理公司向终端客户销售	1,632.40	4.50%	4,342.00	5.18%	19,600.54	25.70%	4,595.71	14.04%
3	贸易商	1,613.54	4.45%	6,496.33	7.75%	6,080.12	7.97%	1,021.72	3.12%

钛精矿仅蓝星大华存在直接向发行人采购钛精矿和通过供应链管理公司向公司采购钛精矿的情况，发行人向蓝星大华及其供应链管理整体销量较为稳定且有所增长，钛精矿供应链管理公司销售收入波动主要系蓝星大华通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿的金额变动所致。

报告期内，发行人向蓝星大华及其供应链管理公司销售钛精矿情况如下：

单位：万元

终端客户	客户性质	客户性质	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
蓝星大华	蓝星大华	终端客户	8,069.98	13,143.64	1,177.79	3,874.69
	广西纵横四海供应链服务有限公司	供应链管理公司	-	3,923.24	19,600.54	4,595.71
	广西百色润东供应链有限公司	供应链管理公司	-	418.76	-	-
	北京蓝星节能投资管理有限公司	供应链管理公司	1,632.40	-	-	-

终端客户	客户性质	客户性质	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
	供应链管理公司小计		1,632.40	4,342.00	19,600.54	4,595.71
	合计		9,702.38	17,485.64	20,778.34	8,470.40
	销售数量合计（万吨）		6.68	12.14	12.63	9.35

报告期内，发行人与蓝星大华合作稳定，发行人向蓝星大华及其供应链管理公司销售钛精矿的数量为 9.35 万吨、12.63 万吨、12.14 万吨和 6.68 万吨，销售数量较为稳定且有所增长，符合其生产需要。

报告期内，蓝星大华根据资金情况及采购安排，确定是否通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿，导致报告期内发行人对其指定的供应链管理公司的产品销售收入有所波动。2017 年因其进行技改扩能，资金需求量大，以通过指定的供应链管理公司采购为主；2018 年技改完成后，以直接采购为主。该变动具有合理性。

发行人向蓝星大华或其指定的供应链管理公司销售产品，均执行统一的定价政策，均由发行人负责运送到终端客户蓝星大华所在地，供应链管理公司不负责运输；供应链管理公司从发行人采购的产品均实现了最终销售，均无库存，不存在通过供应链管理公司调节期间收入、平滑期间利润的情形。

（二）钒钛铁精矿供应链管理公司销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人钒钛铁精矿终端客户及供应链管理公司销售收入情况如下：

单位：万元

序号	产品	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、	钒钛铁精矿	32,679.11	100%	38,828.44	100%	52,197.35	100%	38,058.43	100%
1	直接向终端客户销售	4,443.64	13.60%	12,815.00	33.00%	22,062.25	42.27%	27,032.64	71.03%
2	通过供应链管理公司向终端客户销售	28,235.47	86.40%	25,420.94	65.47%	29,826.17	57.14%	10,859.22	28.53%
3	贸易商	-	-	592.50	1.53%	308.93	0.59%	166.57	0.44%

发行人钒钛铁精矿终端客户主要为攀钢集团、成渝钒钛、德胜钒钛，发行人对其销售收入占公司钒钛铁精矿销售收入的90%左右。其中，发行人向攀钢集团直接销售钒钛铁精矿，发行人通过供应链管理公司向成渝钒钛、德胜钒钛销售钒钛铁精矿。因此，发行人钒钛铁精矿供应链管理公司销售收入波动主要系对成渝钒钛、德胜钒钛供应量变动所致。

单位：万元

终端客户	客户名称	客户性质	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
攀钢集团	终端客户	攀钢集团	1,735.93	10,009.23	20,648.36	22,855.61
成渝钒钛	攀枝花安隆矿业有限公司	供应链管理公司	17,125.41	16,332.36	9,165.95	-
	攀枝花市金必达商贸有限公司	供应链管理公司	-	-	1,795.55	1,393.63
	攀枝花市胜天物资有限公司	供应链管理公司	-	-	-	1,296.26
	小计		17,125.41	16,332.36	10,961.49	2,689.89
德胜钒钛	峨眉山市盛世达商贸有限公司	供应链管理公司	11,110.05	9,088.58	-	-
	米易县铭瑞矿业有限公司	供应链管理公司	-	-	15,236.99	-
	攀枝花市恒新英联矿业有限公司	供应链管理公司	-	-	3,627.69	8,169.33
	小计		11,110.05	9,088.58	18,864.68	8,169.33
供应链管理公司小计			28,235.47	25,420.94	29,826.17	10,859.22
合计			29,971.39	35,430.17	50,474.53	33,714.83
销售数量合计（万吨）			69.33	143.37	152.23	147.25

报告期内，发行人对终端客户攀钢集团、成渝钒钛、德胜钒钛的合计销量分别为147.25万吨、152.23万吨、143.37万吨和69.33万吨，占钒钛铁精矿总销量的90%左右，销量整体较为稳定。由于报告期内对成渝钒钛、德胜钒钛供应增加，对攀钢集团的供应减少，发行人对成渝钒钛、德胜钒钛指定的供应链管理公司销售收入增加。同时，由于成渝钒钛、德胜钒钛指定的供应链管理公司发生变化，发行人对具体的供应链管理公司的销售收入存在波动。

1. 发行人钒钛铁精矿的整体销量较为稳定，发行人对成渝钒钛、德胜钒钛供应增加，导致公司对其指定的供应链管理公司销售收入增加

发行人钒钛铁精矿（55%）的产能为 160.00 万吨，每年产量较为稳定。报告期内，发行人对终端客户攀钢集团、成渝钒钛和德胜钒钛的钒钛铁精矿合计销量分别为 147.25 万吨、152.23 万吨、143.37 万吨和 69.33 万吨，销量整体变动不大，对具体终端客户产品销量存在变动，具体情况如下：

单位：万吨

终端客户	性质	钒钛铁精矿品位	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
攀钢集团	直接销售	55%	4.83	39.41	60.34	100.33
成渝钒钛	通过供应链管理公司销售	61%	25.35	-	-	-
		55%	11.88	66.93	33.51	11.93
德胜钒钛	通过供应链管理公司销售	61%	9.29	-	-	-
		55%	17.98	37.03	58.38	34.99
合计		-	69.33	143.37	152.23	147.25

报告期内，发行人钒钛铁精矿产销量较为稳定。发行人根据与客户商务谈判商议的具体商业条款（价格、信用账期等）来签订合同。2016 年，发行人对成渝钒钛、德胜钒钛指定的供应链管理公司销售数量相对较低。2017 年、2018 年，发行人根据与客户的商务谈判情况，强化了与成渝钒钛和德胜钒钛的合作，增加了对成渝钒钛和德胜钒钛的供应数量，在发行人钒钛铁精矿整体产销量基本稳定的情况下，对成渝钒钛、德胜钒钛的指定供应链管理公司的销售占比持续上升。

2019 年上半年，鉴于发行人开始生产销售品位和价格相对较高的新产品钒钛铁精矿（61%），攀钢集团需要对使用新产品的经济性、适用性进行论证，但攀钢集团对使用新产品论证的程序较多、时间相对较长，导致 2019 年上半年发行人对攀钢集团销售占比大幅下滑，对成渝钒钛、德胜钒钛指定的供应链管理公司的销售占比进一步上升。攀钢集团论证完成后，于 2019 年 7 月开始向发行人正常采购钒钛铁精矿（61%），2019 年三季度，发行人已向攀钢集团销售钒钛铁精矿 8.17 万吨，实现销售收入 4,213.05 万元。

2. 由于成渝钒钛、德胜钒钛指定的供应链管理公司发生变化，发行人对具体的供应链管理公司的销售收入存在波动

德胜钒钛通过峨眉山市盛世达商贸有限公司、米易县铭瑞矿业有限公司、攀枝花市恒新英联矿业有限公司向发行人采购钒钛铁精矿。该三家企业均为德胜钒钛实际控制人关联方，因其自身采购安排的调整，报告期内供应链管理公司存在变动。

成渝钒钛通过指定的供应链管理公司攀枝花安隆矿业有限公司、攀枝花市金必达商贸有限公司、攀枝花市胜天物资有限公司向发行人采购钒钛铁精矿。2016年，成渝钒钛指定的供应链管理公司为攀枝花市金必达商贸有限公司、攀枝花市胜天物资有限公司。2017年开始，随着成渝钒钛对公司采购量的增加，成渝钒钛在综合考虑供应链管理公司的资金实力及物流管理能力后，指定攀枝花安隆矿业有限公司为供应链管理公司，专门向发行人采购钒钛铁精矿。

发行人直接销售或是通过供应链管理公司销售钒钛铁精矿产品，均执行统一的定价政策。发行人通过供应链管理公司向成渝钒钛、德胜钒钛销售钒钛铁精矿，由供应链管理公司自提，发行人协助供应链管理公司办理铁路运输服务，运输的最终收货地点为终端客户所在地，收货人为终端客户，终端客户收货后，通知发行人销售部。供应链管理公司向发行人采购的产品均实现了最终销售，均无库存，不存在通过供应链管理公司调节期间收入、平滑期间利润的情形。

五、说明并披露对蓝星大华同时存在直接销售和通过供应链管理公司间接销售的，且由2017年间接采购为主变更为2018年、2019年上半年直接采购为主的原因及合理性

蓝星大华存在直接向发行人采购钛精矿和通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿的情形。报告期内，发行人与蓝星大华合作稳定，发行人向蓝星大华及其供应链管理公司销售钛精矿的数量合计为9.35万吨、12.63万吨、1

2.14 万吨和 6.68 万吨，销售数量较为稳定且有所增长，符合其生产需要。

报告期内，蓝星大华根据资金状况及采购安排，确定是否通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿，2017 年因其进行技改扩能，资金需求量大，以通过指定的供应链管理公司采购为主；2018 年技改完成后，以直接采购为主。该变动具有合理性。

六、说明并披露部分供应链管理公司全部业务均来源于单一终端客户采购的原因及合理性，与终端客户及其管理层是否存在关联关系，是否影响该业务模式的可持续性

成渝钒钛系国内主要的大型钒钛钢铁企业之一，主营含钒钢铁冶炼、钒渣提炼、钒钛制品，含钒钢铁压延加工、有色金属冶炼及加工等，经营规模年收入约 450 亿元；德胜钒钛系国内主要的大型钒钛钢铁企业之一，主营钒钛炉料加工、钒钛冶炼、钒钛资源综合加工利用及压延加工等，经营规模年收入约 460 亿元。此类大型钢铁企业每年采购量较大，因此存在若干专门为其服务的供应链管理公司。

报告期内，为成渝钒钛、德胜钒钛提供供应链管理服务的公司均由其指定。德胜钒钛所有供应链管理公司均为其实际控制人的关联方公司；成渝钒钛供应链管理公司攀枝花安隆矿业有限公司实际控制人曾为其负责采购的相关人员。因此，供应链管理公司全部业务均来源于单一客户，具有商业合理性。

成渝钒钛、德胜钒钛均系国内主要的专业钒钛钢铁企业，对攀西地区的钒钛铁精矿有持续稳定的需求。发行人已与终端客户建立了长期、持续、稳定的合作关系，签订有长期战略协议，并由成渝钒钛、德胜钒钛指定供应链管理公司向发行人采购钒钛铁精矿。发行人销售产品与终端客户商谈具体的销售价格及数量，供应链管理公司只负责具体执行，终端客户对供应链管理公司的调整不会影响发行人与终端客户业务的可持续性。

七、说明并披露成渝钒钛、德胜钒钛相关供应链管理公司报告期的主要

经营数据，是否具备资金支付能力，采购款支付方式及实际回款情况；成渝钒钛、德胜钒钛等向其他供应商采购是否也采取类似方式，相关采购模式是否属于行业惯例

（一）成渝钒钛、德胜钒钛相关供应链管理公司报告期的主要经营数据，是否具备资金支付能力，采购款支付方式及实际回款情况

经与成渝钒钛、德胜钒钛及其相关供应链管理公司多次沟通，发行人取得了供应链管理公司的主要经营数据，供应链管理公司的资产状况与其经营周转需要匹配，具备资金支付能力。具体情况如下：

1.成渝钒钛指定的供应链管理公司主要经营数据

（1）攀枝花安隆矿业有限公司

攀枝花安隆矿业有限公司从 2017 年起向发行人采购钒钛铁精矿，其主要经营数据如下：

单位：万元

攀枝花安隆矿业有限公司	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019 年 1-6 月/2019.6.30	2,829.05	619.95	18,277.57	45.29
2018 年/2018.12.31	3,989.20	574.66	21,141.13	396.59
2017 年/2017.12.31	2,036.07	178.07	11,339.29	178.07

（2）攀枝花市金必达商贸有限公司

攀枝花市金必达商贸有限公司仅 2016 年、2017 年向发行人采购钒钛铁精矿，其主要经营数据如下：

单位：万元

攀枝花市金必达商贸有限公司	总资产	净资产	营业收入	净利润
2017 年/2017.12.31	957.33	115.36	6,724.67	44.47
2016 年/2016.12.31	1,822.12	70.88	3,107.87	10.60

（3）攀枝花市胜天物资有限公司

攀枝花市胜天物资有限公司仅 2016 年向发行人采购钒钛铁精矿，其主要经营数据如下：

单位：万元

攀枝花市胜天物资有限公司	总资产	净资产	营业收入	净利润
2016 年/2016.12.31	1,909.76	230.30	4,805.30	10.90

2.德胜钒钛指定的供应链管理公司主要经营数据

(1) 峨眉山市盛世达商贸有限公司

峨眉山市盛世达商贸有限公司从 2018 年开始向发行人采购钒钛铁精矿，其主要经营数据如下：

单位：万元

峨眉山市盛世达商贸有限公司	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019 年 1-6 月/2019.6.30	5,809.56	1,717.12	13,722.64	169.49
2018 年/2018.12.31	2,158.07	1,547.63	15,603.25	173.56

(2) 米易县铭瑞矿业有限公司（已注销）

米易县铭瑞矿业有限公司仅 2017 年向发行人采购钒钛铁精矿，已于 2018 年 10 月注销，其主要经营数据如下：

单位：万元

米易县铭瑞矿业有限公司	总资产	净资产	营业收入	净利润
2017 年/2017.12.31	2,148.35	238.71	21,772.88	137.46

(3) 攀枝花市恒新英联矿业有限公司

攀枝花市恒新英联矿业有限公司仅 2016 年、2017 年一季度向发行人采购钒钛铁精矿，其主要经营数据如下：

单位：万元

攀枝花市恒新英联矿业有限公司	总资产	净资产	营业收入	净利润
2017 年/2017.12.31	570.77	75.27	3,863.05	20.88
2016 年/2016.12.31	4,571.04	54.39	8,570.30	34.66

供应链管理公司的资产状况与其经营周转需要匹配，具备资金支付能力。发行人与成渝钒钛、德胜钒钛建立有长期战略合作关系，并签订长期战略合作协议，根据合作协议约定，成渝钒钛、德胜钒钛可指定供应链管理公司向发行人采购产品。供应链管理公司采用先款后货的方式采购钒钛铁精矿，通过银行承兑汇票或转账的方式支付，经核查，供应链管理公司支付的银行承兑汇票前手均为成渝钒钛、德胜钒钛。截至本补充法律意见书出具之日，发行人收取的银行承兑汇票未发生不能按期收款的情况。

（二）成渝钒钛、德胜钒钛等向其他供应商采购采取类似方式，相关采购模式属于行业惯例

经访谈，成渝钒钛、德胜钒钛向其他供应商采购也采取类似方式，如成渝钒钛通过供应链管理公司威远县天益贸易有限公司、德胜钒钛通过供应链管理公司攀枝花市灵林工贸有限公司采购钒钛铁精矿。同时，经查询同行业可比上市公司海南矿业（601969.SH）招股说明书，海南矿业也采用该种方式销售铁矿石。此种采购方式属于行业惯例。

八、说明并披露发行人供应链管理公司客户及其股东、董监高与发行人及其股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排

本所律师通过对发行人供应链管理公司实地走访，取得供应链管理公司的工商资料并核查其股东、董监高是否与发行人存在关联关系；并走访确认其与发行人、发行人股东、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及关系密切的家庭成员不存在关联关系。

对发行人实际控制人、控股股东、发行人股东、董事、监事、高级管理人员进行调查，询问其对外投资情况、近亲属及其投资情况。并取得发行人实际控制人、控股股东、其他股东、董事、监事、高级管理人员的调查表，对调查表中发行人实际控制人、控股股东、发行人股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员进行核对，核查供应链管理公司及其股东、董监高是否与发行人存在关联关系。

经本所律师核查，供应链管理公司及其股东、董监高与发行人及其股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

综上所述，本所律师认为：

1. 钒钛铁精矿属于大宗商品，采购所需资金量大、周转频率高、运输物流量大。为便于资金及时周转及物流管理，钢铁企业往往通过供应链管理公司进行采购，属于行业惯例。蓝星大华属于国务院国资委控制的中国化工集团有限公司旗下子公司，蓝星大华根据资金状况及采购安排，确定是否通过供应链管理公司向发行人采购钛精矿。

2. 报告期内，发行人终端客户保持一致。终端客户成渝钒钛、德胜钒钛、蓝星大华因其自身对资金、物流的需求及自身采购安排，对供应链管理公司进行指定和调整。德胜钒钛指定的供应链管理公司均为德胜钒钛实际控制人关联方、成渝钒钛指定供应链管理公司攀枝花安隆矿业有限公司实际控制人曾为成渝钒钛负责采购的相关人员。蓝星大华指定的供应链管理公司均为国有控股或国有参股的企业。上述供应链管理公司均与发行人及其股东、董监高不存在关联关系。

3. 发行人对供应链管理公司均采用先款后货的销售方式，供应链管理公司仅执行终端客户与发行人之间确定的销售价格及数量，通过提供资金周转及物流管理，赚取一定的差价。发行人对终端客户和供应链管理公司均执行统一的定价政策。

4. 发行人向供应链管理公司销售产品的最终收货地点为终端客户所在地，最终收货人为终端客户，因此供应链管理公司在任何时点均无产品库存。发行人不存在通过供应链管理公司调节期间收入、平滑期间利润的情形。

5. 供应链管理公司均由终端客户指定，发行人销售产品与终端客户商谈具体的销售价格及数量，供应链管理公司只负责具体执行。发行人与终端客户长期、持续、稳定合作，并签订有长期战略协议，终端客户对供应链管理公司的调整不会影响发行人与终端客户业务的持续性。

6. 发行人收入确认真实、准确、完整。

第二部分 结尾

一、补充法律意见书出具日期及签字盖章

本补充法律意见书由北京市金开律师事务所出具，由本所负责人刘宇及经办律师邓瑜、金嘉骏签署，并加盖本所公章后生效。本补充法律意见书的出具日期为以下签署的日期。

二、补充法律意见书的正本、副本份数

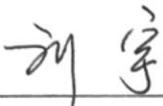
本补充法律意见书正本一式肆份，无副本。

（下接签字页）

（本页无正文，为《北京市金开律师事务所关于四川安宁铁钛股份有限公司首次公开发行股票并上市之补充法律意见书（三）》之签章页）

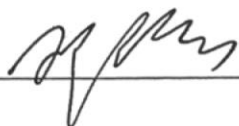


负责人（签字）：




刘 宇

经办律师（签字）：



邓 瑜



金嘉骏

2019年 10月 17日