

## 广东精艺金属股份有限公司 关于深圳证券交易所《2022年年报问询函》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。

2023年5月25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下发的《关于对广东精艺金属股份有限公司2022年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第202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：

一、报告期内，你公司实现营业收入48.02亿元，同比下降28.5%；实现净利润0.29亿元，同比下降50.65%。分行业来看，营业收入构成主要为加工业务（占比75.85%）和贸易业务（占比23.16%）。请你公司：

（一）说明加工业务和贸易业务的具体经营模式，包括但不限于公司提供的主要商品服务和定价政策、结算模式、信用政策，以及货物流转、资金流转等。

回复：

加工业务：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以及铜杆等产品。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。同时公司根据客户需求，利用自身行业内资源渠道优势，委托优秀合作厂家进行铜材生产加工，以达到产业链合作共赢之目标。公司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，电解铜基本占铜管产品销售价格的90%以上，电解铜价格与市场价格联动，公司对电解铜按销售订单背对背采购，同时为防范和规避价格大幅波动给公司生产经

营带来的不利影响，公司适时地开展电解铜套期保值业务；加工费由公司与客户根据产品的规格、工艺复杂性、加工时间等因素并参照行业水平确定。公司主要采用月结票据、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。公司月结客户和单次销售达到一定规模的款到发货客户，由公司承担运费，负责按照客户要求要求进行配送，其他一般为客户自提。公司的资金流与合同流、发票流，业务流匹配一致，报告期内不存在变化。

贸易业务：公司主营贸易业务，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，以电解铜等大宗商品为主营，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。公司在贸易业务定价之前，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，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。公司对于产品附加值较高客户采用定价区间较高模式，对于产品附加值较低客户，定价区间相对较低。总的来说，公司经综合考虑给予客户账期所承担的资金成本与风险、原料价格市场波动、铜管加工业务原材料库存需求情况、客户履约能力、客户业务与产品的情况等多种因素来综合定价。公司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 12 个月内等额支付方式。而上游供应商则主要采用现汇结算，液晶屏业务采用预付后当月内到货方式，其他一般为货到付款方式。

公司贸易客户账期基本情况如下：

客户	账期	客户	账期
贸易客户一	60 天/180 天	贸易客户七	60 天
贸易客户二	45 天	贸易客户八	60 天
贸易客户三	45 天	贸易客户九	60 天
贸易客户四	60 天	贸易客户十	60 天
贸易客户五	60 天	贸易客户十一	60 天
贸易客户六	180 天	贸易客户十二	60 天

同行业账期基本情况如下：（单位：亿元；次）

公司名称	营业收入	应收账款余额	周转次数
精艺股份	48.02	8.20	5.26
五矿发展	786.46	98.79	9.89
金田股份	1011.9	52.39	21.51
海亮股份	740	48.08	14.21
云南铜业	1,349.15	4.30	1245.03
铜陵有色	1,218.45	22.12	63.19

在贸易业务过程中，公司分别与上下游签订合约。由于公司主要贸易产品电解铜也是公司生产主要原材料，公司在采购完成后，可根据实际生产需求、贸易情况对生产用铜及贸易用铜进行实物调拨；公司按照客户要求，送货到客户指定地点，完成实物交付，并办理货物验收及交割手续。由于公司贸易业务品种及每个客户的具体情况不同，按照2022年收入确认的口径计算，贸易业务年度周转次数56.89次，周转天数6.33天。公司的资金流与合同流、发票流，业务流匹配一致，报告期内不存在变化。

#### 会计师核查情况及核查意见：

我们了解了公司加工业务和贸易业务的经营模式及定价模式，核查了加工业务和贸易业务的大额销售合同、资金流水、结算凭证和实物签收单等有关证据。实地走访了上游供应商和下游客户，了解了交易的主要情况，包括合作背景，定价政策、风险承担、货物保管情况，观察了客户的生产情况等。我们认为公司上述回复符合实际情况。

**（二）结合加工业务和贸易业务的经营模式和相关销售合同的主要条款，充分论证你公司在前述业务中承担的主要职能与具体作用，是否有权自主选择供应商及客户，并结合风险报酬转移等情况，说明加工业务和贸易业务分别采取的收入确认方法（总额法/净额法）及规则依据。**

回复：

根据《企业会计准则14号-收入》第三十四条“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人

还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

公司铜加工业务，主要采取“以销定产”的生产经营模式，采购、生产等均围绕销售环节展开。主要产品的销售价格按照“电解铜价格+约定加工费”的模式来定价。公司在铜加工业务中承担研发、采购、生产、销售与售后等业务过程中的全部职能。公司有自己的客户开发与供应商准入体系，自主选择符合公司需要的客户和供应商合作，公司加工业务上下游均是国内比较知名的企业。公司与客户签订的销售协议规定，完成产品生产后发货，取得客户确认信息，公司据此确认收入并开具发票。综上，公司的铜加工业务销售情况符合新收入准则中收入确认的相关条件，应按照总额法来确认营业收入，符合企业会计准则的相关规定。

公司根据客户需求，利用自身行业内资源渠道优势，委托优秀合作厂家进行铜材生产加工。公司根据终端客户需求对应采购电解铜、大规格铜杆委托受托加工方加工为各种规格的铜杆成品，并销售给客户。在原材料采购端，利用上市公司信用及现有铜加工业务供应商资源进行采购，采用货到付款的结算模式，对于货品质量、数量、交付时效、货物毁损、灭失，市场跌价等风险在合同条款中相关约定由供应商保证是公司作为采购方正常的权利要求，但实际上履约中如果出现延时交付、质量问题等情况而带来的市场跌价、生产延误、客户订单变更等经济损失还需公司来承担直接风险并采取及时应对措施。公司收到原材料后委托受托加工方加工，公司向受托加工方支付加工费，受托加工方需按期按质生产交付成品。公司拥有原材料的所有权及实质控制权；公司对受托加工成品亦有所有权及控制权，公司可根据客户需求将加工后成品销售给现有客户，也可开拓新的客户销售成品。公司有自己的客户开发与供应商准入体系，自主选择符合公司需要的客户、供应商和受托加工方合作。综上，公司的委托加工业务销售情况符合新收入准则中收入确认的相关条件，应按照总额法来确认营业收入，符合企业会计准则的相关规定。

2022 年公司委托加工业务的基本情况如下：（单位：万元）

产品	营业收入	营业成本	毛利率
铜杆	110,706.01	109,705.07	0.90%

公司委托加工业务按照销售产品铜杆的总额确认为营业收入。客户主要是GZZNT和GDHQ。

公司贸易业务中，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。公司自身为金属制造企业，主做铜管类产品，下游大多为制冷品牌企业，对有色金属加工行业运作具有较为专业的运营能力，公司合作客户一般选择从事金属制造类企业，特别是非同类产品，可以丰富公司的业务产品结构，也便于公司了解应对行业波动风险。公司分别与上下游签谈合约；在货物未售出前，其均需面临货物毁损、灭失，市场跌价或下游客户拒收弃货等风险；由于公司主要贸易产品电解铜也是公司生产主要原材料，公司在采购完成后，可根据实际生产需求、贸易情况对生产用铜及贸易用铜进行实物调拨；在向下游客户转让商品的过程中，公司是交付商品的主要责任人，承担延迟交货及不能交货的风险，承担商品的毁损灭失及质量风险、数量不符风险，如出现合同约定的违约、索赔事项，需承担相应的赔偿责任。公司在客户调查的基础上自主选择销售客户，在客户信用评估的基础上对不同供应商及客户分别确定结算方式及销售政策，对于采用赊销方式结算的下游客户，公司承担相应的信用风险。综上，公司的铜贸易销售情况符合新收入准则中收入确认的相关条件，应按照总额法来确认营业收入，符合企业会计准则的相关规定。

公司贸易业务中，除了铜材类，还有玻璃屏、机壳料件、铝材等其他非铜贸易业务。公司利用上市公司平台资源整合，开展非铜贸易业务，构建采购平台、销售平台和物流平台，帮助合作企业实现从原材料采购到产品销售的全过程供应链管理，对应公司也给予了合作客户相应的全业务流的应收账款账期，增加了合作粘性。公司通过供应链服务助力合作企业缩短运营周期、降低营运成本和风险，完善治理机制、提高规范运营水平，提升核心竞争力。公司的非铜贸易产品，不仅丰富了公司的贸易产品结构，还提高了贸易附加值，提升了盈利能力，达到了合作共赢之目的。非铜贸易因为在向客户转让商品前只是短暂性拥有对该商品的控制权，不能完全确认公司为主要责任人，且与公司主营产品相关性不大、公司

在这些产品所处行业的运营能力较弱。综上，公司的非铜贸易销售应按照净额法来确认营业收入。

近三年公司非铜贸易业务客户基本情况如下：

1、2020 年非铜贸易业务客户基本情况如下：（单位：万元）

客户	注册资 本	成立时间	关 联 关 系	产 品	营 业 收 入	收 入 占 比	应 收 账 款 余 额	2021 年 1-4 月回 款
客户一	12314.9 9	2018/5/8	否	铝制 品	1,210.87	0.2%	1,408.49	877.56
客户二	3000	2016/10/ 8	否	机壳 料件	5,674.83	1.0%	2,096.16	1,877.25
客户三	3000	2016/10/ 8	否	液晶 屏	3,171.06	0.6%	0.48	0.00
客户四	2387.04	2012/4/2 6	否	液晶 屏	20,773.7 2	3.8%	2,367.04	2,367.04
客户五	1000	2019/2/2 2	否	液晶 屏	4,120.67	0.8%	1,272.25	1,272.25
客户六	10200	2003/1/2 8	否	钢材	2,760.95	0.5%	1,277.16	320.00
客户七	5000	2019/5/1 4	否	木材	12,964.3 4	2.4%	6,775.31	5,206.75
其他			否	其他	42.87	0.01%	0.63	0.00
合计			否		50,719.3 1	9.34%	15,197.8 4	11,920.8 5

2、2021 年非铜贸易业务客户基本情况如下：（单位：万元）

客户	注册资 本	成立时间	关 联 关 系	产 品	营 业 收 入	收 入 占 比	应 收 账 款 余 额	2022 年 1-4 月回 款
----	----------	------	------------------	--------	------------------	------------------	----------------------------	-----------------------

			系					
客户一	2002	2020/12/11	否	钢材	1,052.29	0.2%	0.00	0.00
客户二	12314.99	2018/5/8	否	铝制品	11,340.46	1.7%	8,467.52	4,769.19
客户三	1000	2016/7/21	否	不锈钢	968.64	0.1%	120.79	120.79
客户四	3000	2016/10/8	否	机壳料件	2,955.05	0.4%	105.84	105.84
客户五	5000	2020/10/20	否	机壳料件	6,494.81	1.0%	3,914.20	3,781.29
客户六	2387.04	2012/4/26	否	液晶屏	16,155.85	2.4%	836.88	836.88
客户七	1000	2019/2/22	否	液晶屏	2,459.09	0.4%	1,058.77	1,058.77
客户八	1000	2019/3/26	否	液晶屏	2,673.41	0.4%	953.33	953.33
客户九	10200	2003/1/28	否	钢材	485.84	0.1%	1,376.16	0.00
客户十	2000	2018/12/26	否	木材	6,044.23	0.9%	5,363.82	0.00
客户十一	2000	2017/9/11	否	木材	8,546.72	1.3%	3,823.37	50.00
其他			否	其他	6.34	0.00%	0.00	0.00

合计					59,182.7 3	8.81%	26,020.6 9	11,676.09
----	--	--	--	--	---------------	-------	---------------	-----------

3、2022 年非铜贸易业务客户基本情况如下：（单位：万元）

客户	注册资本	成立时间	关 联 关 系	产 品	营 业 收 入	收 入 占 比	应 收 账 款 余 额	2023 年 1-4 月回款
客户一	2002	2020/12/ 11	否	钢材	27.97	0.01 %	0.00	0.00
客户二	12314.99	2018/5/8	否	铝制 品	544.30	0.11 %	10,924.0 3	7,307.64
客户三	1000	2016/7/2 1	否	不锈 钢	50.05	0.01 %	457.44	457.44
客户四	3000	2016/10/ 8	否	机壳 料件	127.11	0.03 %	3,559.99	3,386.08
客户五	5000	2020/10/ 20	否	机壳 料件	15.16	0.00 %	0.00	0.00
客户六	2387.04	2012/4/2 6	否	液晶 屏	109.35	0.02 %	659.08	659.08
客户七	1000	2019/2/2 2	否	液晶 屏	56.43	0.01 %	526.90	526.90
客户八	1000	2019/3/2 6	否	液晶 屏	89.92	0.02 %	158.04	158.04
其他				其他	52.34	0.01 %	4589.93	733
合计					1,072.55	0.22 %	20,875.4 1	13,228.18

近三年公司非铜贸易业务前五名供应商基本情况如下：

1、2020 年非铜贸易业务前五名供应商基本情况如下：（单位：万元）

供应商名称	采购产品	金额
供应商一	液晶屏	20,050.40
供应商二	原木	12,390.24
供应商三	液晶屏	4,285.50
供应商四	机壳料件	3,038.44
供应商五	机壳料件	1,921.06

2、2021 年非铜贸易业务前五名供应商基本情况如下：（单位：万元）

供应商名称	采购产品	金额
供应商一	原木	13,842.50
供应商二	液晶屏	12,056.93
供应商三	机壳料件	4,721.99
供应商四	铝型材	3,004.06
供应商五	铝型材	2,993.07

3、2022 年非铜贸易业务前五名供应商基本情况如下：（单位：万元）

供应商名称	采购产品	金额
供应商一	液晶屏	7,050.17
供应商二	铝型材	3,532.21
供应商三	机壳料件	3,039.61
供应商四	机壳料件	2,447.13
供应商五	膜片辅料	1,919.09

**会计师核查情况及核查意见：**

我们了解了公司加工业务和金属贸易业务的经营模式，分析研究了合同条款的有关约定，访谈了主要客户和供应商，查看了货物验收和保管的实际情况。公司加工业务和金属贸易业务的销售模式未发生变化。在公司加工业务及贸易业务过程中，公司分别与上下游签谈合约；在货物未售出前，其均需面临货物毁损、灭失，市场跌价或下游客户拒收弃货等风险，公司与客户不存在代理采购的情形，公司具有自主选择客户、供应商的权利。

在向下游客户销售商品的过程中，公司具有自主定价权力，公司是交付商品的主要责任人，承担延迟交货及不能交货的风险，承担商品的毁损灭失及质量风险、数量不符风险，如出现合同约定的违约、索赔事项，需承担相应的赔偿责任。

公司采购、销售环节对商品具有控制权，承担了商品的相关风险。公司采用总额法确认收入符合会计准则的规定。

**（三）**年报显示，你公司贸易业务收入同比减少 61.86%，是你公司营业收入较上年同期下降的主要原因。贸易业务收入下降的主要原因除客户需求减少、部分客户退出之外，还受非铜贸易业务收入确认原则调整影响。请详细说明非铜贸易业务收入确认调整的具体情况，前述调整是否构成会计差错更正。你公司以前年度是否存在前述业务，若存在，请说明是否需要以前年度财务报表追溯调整。

**回复：**

报告期内，公司非铜贸易业务额为 37,706.50 万元，按净额法确认营业收入 1,072.55 万元，占公司整体营业收入的 0.22%。以上调整系公司为更加客观、准确地披露会计信息、反映公司经济业务实质，公司对非铜贸易业务模式进行审慎地梳理，报告期内，公司从严判断，将上述非铜贸易业务的收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”，不构成会计差错更正。

公司 2021 年非铜贸易产品营业收入 59,182.73 万元，占公司整体营业收入的 8.81%。从近两年数据来看，非铜贸易业务在公司的营业收入占比都较小且不影响业务毛利，对报表影响较小，不需对以前年度财务报表进行追溯调整。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了非铜贸易的有关合同和实际履行情况，包括客户、供应商选择，定价政策，货款结算、风险承担、货物控制等环节。由于交易过程中，公司对货物的控制较弱，难以准确认定公司在贸易过程中是否为主要责任人。报告期内，公司为更加客观、准确地披露会计信息、反映公司经济业务实质，从严将非铜贸易收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”，是谨慎的体现；以前年度也存在上述业务，由于收入占比较小，且原会计处理也无明显不当，不影响会计报表利润，也不影响期初资产负债表各科目余额，故可不作差错更正，不需对以前年度财务报表进行追溯调整。根据企业会计准则第 28 号第四章第十二条企业应当

采用追溯重述法更正重要的前期差错，而关于具体前期差错更正的会计处理方式，由财务部会计准则委员会在其官网的会计准则实务回答中发布回复内容为：企业应当区分前期差错的重要性进行不同会计处理，对于不重要的前期差错，企业不需调整财务报表相关项目的期初数，但应调整发现当期与前期相同的相关项目。不重要的前期差错，是指不足以影响财务报表使用者对企业财务状况、经营成果和现金流量作出正确判断的前期差错。

二、年报显示，你公司第一至第四季度分别实现营业收入 11.33 亿元、14.89 亿元、12.92 亿元、8.87 亿元，实现净利润 1998.27 万元、827.64 万元、948 万元、-879.2 万元，经营活动产生的现金流量净额为 1.48 亿元、0.67 亿元、-0.59 亿元、2.62 亿元。请说明第四季度营业收入、净利润均较前三季度下降的原因，经营活动现金流量净额分季度差异较大且与净利润变动趋势不匹配的原因及合理性，是否符合行业特征，与同行业可比公司是否存在较大差异及差异原因。请会计师事务所核查并发表明确意见。

回复：

报告期内公司分季度净利润及经营活动产生的现金流量净额与同行业海亮股份分季度指标对比情况如下：（单位：万元）

公司	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
精艺股份	营业收入	113,338	148,899	129,232	88,698
	净利润	1,998	828	948	-879
	扣非后净利润	590	660	735	-650
	经营性现金净流量	14,810	6,719	-5,943	26,222
海亮股份	营业收入	1,854,644	1,949,699	1,931,141	1,651,049
	净利润	31,236	33,909	28,190	27,491
	扣非后净利润	23,104	33,231	14,508	41,335
	经营性现金净流量	-113,188	138,005	87,476	-25,268

注：上表相关数据摘自各公司披露的 2022 年年度报告。

公司第四季度营业收入较前三季度下降主要是受铜价波动及传统淡季销量下滑影响，公司铜加工业务营业收入环比下降 9,698 万元，以及在第四季度调减了非铜贸易营业收入合计 3.66 亿元。

公司第四季度净利润较前三季度下降主要是公司基于谨慎性原则考虑,对重大的其他应收款、应收账款和应收票据事项做了坏账准备金的单项计提,第四季度共计提信用减值损失 1,191 万元,环比增加计提 1,039 万元;对报告期末的成本价高于市场价的发出商品计提了跌价准备 9.46 万元,冲回前期计提的存货跌价 244.7 万元,使得冲回资产减值损失环比减少 391 万元;将“精密铜基材生产线综合能效提升改造专项资金”项目按照与资产相关的政府补助项目分期确认递延收入,调减了 769.5 万元的其他收益,使第四季度其他收益环比减少了 622 万元。

公司经营活动现金净流量分季度差异较大且与净利润变动趋势不匹配主要是受行业特性决定的,收入规模大,利润比较薄,销售回款季度之间波动较大;铜价的波动、业务规模的变动也会影响公司当期存货采购支出。

一季度公司净利润 1,998 万元,经营性现金净流量 14,810 万元,主要是公司回款力度加大,一季度应收账款较年初减少了 11,487 万元,同时预收货款增加,一季度合同负债较年初增加了 1,252 万元;

二季度净利润 828 万元,经营性现金净流量 6,719 万元,主要是公司应收账款以及票据回款增加,公司应收账款资金占用减少 1.24 亿元,票据余额增加 6,642 万元,预付款项减少了 446 万元;

三季度净利润 948 万元,经营性现金净流量-5,943 万元,主要是公司存货资金占用增加 2,264 万元,预付款项增加了 1,996 万元;

四季度净利润-879 万元,经营性现金净流量 2.62 亿元,主要是应收款项融资余额当期减少了 1.82 亿元,现金流入大幅增加,同时采购减少,公司存货资金占用减少 6,203 万元,预付款项减少 3,518 万元。

由于此行业特性,公司经营性现金净流入变动趋势无法与净利润变动同趋势。行业龙头企业海亮股份也同样,经营性现金净流入变动趋势无法与净利润变动同趋势,与同行业相比公司不存在较大差异。

#### **会计师核查情况及核查意见:**

我们复核企业各季度现金流量表的编制过程,核对了存货以及经营性往来的变动情况,查阅了企业对供应商和客户的结算政策等。我们认为企业所述符合客观情况,公司经营活动现金净流量分季度差异较大且与净利润变动趋势不匹配主

要是受行业特性决定的，企业现金流与铜价波动、客户信用政策密切相关。经营性现金净流入变动趋势无法与收入、净利润变动同趋势的情况与同行业相比公司不存在较大差异。

三、年报显示，你公司贸易业务毛利率为 4.93%，较上年同期增加 2.36 个百分点。请你公司：

（一）说明贸易业务毛利率增幅较大的原因及合理性，毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异及差异原因。

回复：

报告期内公司贸易业务收入 11.12 亿，毛利率为 4.93%。公司贸易业务与同行业可比公司毛利率基本情况如下：（单位：亿元）

公司名称	贸易品种	营业收入	毛利率
精艺股份	大宗商品	11.12	4.93%
五矿发展	大宗商品	752.51	3.24%
远大控股	金属类商品	816.11	0.51%
云南铜业	大宗商品	395.90	0.33%
铜陵有色	大宗商品	171.70	0.36%

注：上表相关数据摘自各公司披露的 2022 年年度报告。

根据上表数据，各公司大宗商品及金属类商品贸易业务会存在业务模式、账期等差异，但总体毛利率均较低，公司贸易业务毛利略高于其他公司贸易毛利率主要是因为业务产品品种差别，公司贸易业务产品除了铜材，还有玻璃屏和机壳料件等大宗产品，该产品流通渠道及终端市场的衍生价值较高，同时公司给予了合作客户一定的账期，增加了合作粘性，贸易附加值相应增加，贸易应收账款周转率有所降低。玻璃屏和机壳料件等大宗商品主要为外销至美国、英国、法国、德国、非洲等国家和地区，产品单价及附加值比较高，因此公司定价区间较高，衍生价值就较高，公司就可以采用定价区间较高模式。

报告期内，公司收取了个别铜贸易客户以前年度的结算费用；同时公司对非铜贸易产品以净额法确认收入，收入与成本同时减少 3.66 亿，提高了整体的贸易业务毛利率。

近三年公司贸易业务毛利率基本情况如下：

1、2020 年贸易业务毛利率基本情况如下：（单位：万元）

项目	总额法下毛利率情况		
	营业收入	营业成本	毛利率
铜贸易	252,042.51	245,316.29	2.67%
非铜贸易	50,719.31	49,158.35	3.08%
合计	302,761.83	294,474.64	2.74%

2、2021 贸易业务毛利率基本情况如下：（单位：万元）

项目	总额法下毛利率情况		
	营业收入	营业成本	毛利率
铜贸易	232,419.36	226,880.73	2.38%
非铜贸易	59,182.73	57,239.61	3.28%
合计	291,602.09	284,120.34	2.57%

3、2022 贸易业务毛利率基本情况如下：（单位：万元）

项目	净额法下毛利率情况			总额法下毛利率情况		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
铜贸易	110,145.95	105,730.25	4.01%	110,145.95	105,730.25	4.01%
非铜贸易	1,072.55		100.00%	37,706.50	36,633.96	2.84%
合计	111,218.49	105,730.25	4.93%	147,852.45	142,364.21	3.71%

根据上表数据，2022 年非铜贸易按照净额法确认收入，对公司毛利率有提升作用。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了企业的收入、成本数据，未发现异常情况。贸易业务毛利率上升主要原因为本年部分业务按净额法确认收入所致。企业上述回复符合实际情况。

（二）根据你公司前期对本所问询的回复，2021 年你公司贸易业务毛利率为 2.57%，高于同行业可比公司（如云南铜业毛利率为 0.32%，远大控股毛利率为 0.19%），主要理由是业务产品品种差异以及公司给予客户一定账期以增加贸易附加值，贸易应收账款周转率有所降低。截至报告期末，你公司货币资金为 5.28 亿元，其中受限货币资金 4.05 亿元。请结合货币资金情况、日常营运资金需求等，说明如何做到区别于同行业公司给予客户一定账期以增加贸易附加值。

请会计师事务所核查并发表明确意见。

**回复：**

报告期末公司货币资金余额为5.28亿元，其中4.05亿元为其他货币资金（详细构成、存放及受限原因见问题六回复内容），可使用资金为1.22亿元，可使用资金余额为期末正常贷款回笼资金，公司主要原材料为电解铜，且市场主要结算方式为现汇结算，期末库存资金能满足1-2周左右材料采购的备付资金。

公司受限制货币资金4.05亿元，主要是为开具银行承兑汇票缴存的票据保证金及利息。开具的银行承兑汇票用于支付供应商货款。

公司在贸易业务定价之前，经综合考虑给予客户账期所承担的资金成本与风险、原料价格市场波动、铜管加工业务原材料库存需求情况、客户履约能力、客户业务与产品的情况等多种因素来综合定价。

公司贸易客户信用政策则是根据每家客户实际生产经营情况进行详细评估，在风险可控的情况下，给予其与产品全流程匹配的周转账期，账期一般为30天-60天，个别客户采用12个月内等额支付方式，应收账款周转率有所降低。公司在销售定价时已考虑应收账款周转期、结算方式对公司财务成本的影响。

公司对供应链合作客户给予的应收账款账期，考虑承担的风险和资金占用成本，作为定价决策的依据，增加了贸易附加值，增加了客户合作粘性，达到了合作共赢之目的。

公司与这些客户保持着长期稳定的深度合作的关系，报告期内客户结构基本保持一致，现有合作客户中，长期合作客户均履约较好，按合同约定时间及时回款，构成了日常营运资金良性循环的重要组成部分。

报告期末，公司货币资金中不受使用限制金额为1.22亿元，应收款项融资中不受使用限制金额为1.42亿元，合计2.64亿元，为公司随时可支配资金；公司库存可支配资金、银承加日常客户滚动回款可以满足现有的贸易业务、铜加工业务、委托加工业务等日常经营需求。

公司报告期内销售商品、提供劳务收到的现金金额为55.99亿元，购买商品、接受劳务支付的现金为50.88亿元，公司整体经营活动产生的现金流量净额为4.18亿元，公司经营性现金流正常。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们检查了大额的银行存款明细账、银行对账单以及银行账户管理、使用情况，抽查了大额银行往来，并对货币资金的受限情况进行了函证（2022 年末货币资金 5.2717 亿元（不含应计利息），审计组对银行存款及其他货币资金合计 5.2717 亿元进行发函，回函 5.2717 亿元，回函比例 100%）。回函显示受限货币资金 4.048 亿元为开具银行承兑汇票缴存的票据保证金及利息。

我们了解了公司贸易业务的定价政策，核查了大额的销售合同。正如公司所说，公司贸易客户信用根据每家客户实际生产经营情况进行详细评估，在风险可控的情况下，给予其与产品全流程匹配的周转账期。

我们认为公司上述回复符合公司实际情况。

四、你公司报告期内向前五名客户合计销售金额 33.07 亿元，占年度销售总额的 68.86%；向前五名供应商合计采购金额 34.10 亿元，占年度采购总额的 70.09%。请你公司：

（一）说明近三年前五名客户、供应商基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、股东背景、经营范围、资产规模、员工人数、参保人数、合作历史等，并结合前述情况说明是否与交易规模相匹配，定价是否公允。

回复：

近三年公司前五名客户基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	2020 年营业收入	2021 年营业收入	2022 年营业收入
1	客户一	126,072.70	92,376.03	
2	客户二	85,526.01	175,428.38	196,832.06
3	客户三	60,641.94	69,370.88	
4	客户四	53,910.04	79,947.42	49,608.26
5	客户五	41,301.74	43,816.02	37,570.96
6	客户六			26,579.51
7	客户七			20,093.91

近三年公司铜加工业务前五名客户销售基本情况如下：

1、2020 年铜加工业务前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	铜加工业务客户一	精密铜管、深加工铜管	53,910.04	9.92%
2	铜加工业务客户二	精密铜管、深加工铜管	41,301.74	7.60%
3	铜加工业务客户三	精密铜管、深加工铜管	8,446.77	1.55%
4	铜加工业务客户四	精密铜管、深加工铜管	7,671.72	1.41%
5	铜加工业务客户五	精密铜管、深加工铜管	6,809.99	1.25%
	合计		118,140.26	21.75%

2、2021年铜加工业务前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	铜加工业务客户一	精密铜管、深加工铜管	79,947.42	11.90%
2	铜加工业务客户二	精密铜管、深加工铜管	43,816.02	6.52%
3	铜加工业务客户三	精密铜管、深加工铜管	15,832.25	2.36%
4	铜加工业务客户四	精密铜管、深加工铜管	11,406.43	1.70%
5	铜加工业务客户五	精密铜管、深加工铜管	6,588.91	0.98%
	合计		157,591.03	23.47%

3、2022年铜加工业务前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	铜加工业务客户一	精密铜管、深加工铜管	49,608.26	10.33%
2	铜加工业务客户二	精密铜管、深加工铜管	37,570.96	7.82%

		管		
3	铜加工业务客户三	精密铜管、深加工铜管	26,579.51	5.54%
4	铜加工业务客户四	精密铜管、深加工铜管	20,093.91	4.18%
5	铜加工业务客户五	精密铜管、深加工铜管	7,326.33	1.53%
	合计		141,178.97	29.40%

近三年公司委托加工业务前五名客户销售基本情况如下：

1、2020年委托加工业务前五名客户销售情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	委托加工业务客户一	铜杆	19,504.43	3.59%
2	委托加工业务客户二	铜杆	19,360.44	3.56%
	合计		38,864.87	7.15%

2、2021年委托加工业务前五名客户销售情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	委托加工业务客户一	铜杆	99,140.66	14.76%
2	委托加工业务客户二	铜杆	11,639.88	1.73%
	合计		110,780.54	16.50%

3、2022年委托加工业务前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	委托加工业务客户一	铜杆	110,706.01	23.06%
	合计		110,706.01	23.06%

4、近三年公司委托加工业务相应受托加工方基本情况如下：（单位：万元；吨）

受托加工方	2020年		2021年		2022年	
	含税加工费	数量	含税加工费	数量	含税加工费	数量

受托加工 方一	172.88	4,242.09	628.64	15,716.04	736.89	18,397.65
受托加工 方二	431.03	4,310.27	186.52	1,865.23		

近三年公司贸易业务前五名客户销售基本情况如下：

1、2020年贸易业务前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	贸易业务客户一	电解铜、铜杆	106,712.25	19.64%
2	贸易业务客户二	电解铜、铜杆	66,021.58	12.15%
3	贸易业务客户三	电解铜	60,641.94	11.16%
4	贸易业务客户四	铝制品等	16,171.68	2.98%
5	贸易业务客户五	木材	12,964.34	2.39%
	合计		262,511.79	48.32%

2、2021年贸易业务前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	贸易业务客户一	电解铜、铜杆	80,736.15	12.02%
2	贸易业务客户二	电解铜、铜杆	76,287.72	11.36%
3	贸易业务客户三	电解铜	69,370.88	10.33%
4	贸易业务客户四	机壳料件、液晶屏	30,737.74	4.58%
5	贸易业务客户五	铝制品等	11,340.46	1.69%
	合计		268,472.97	39.98%

3、2022年贸易业务前五名客户销售基本情况如下：单位：万元）

序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比
1	贸易业务客户一	电解铜、铜杆	86,126.05	17.94%
2	贸易业务客户二	电解铜	16,196.32	3.37%
3	贸易业务客户三	铜线	5,602.11	1.17%
4	贸易业务客户四	电解铜	2,221.47	0.46%

5	贸易业务客户五	铝制品等	544.30	0.11%
	合计		110,690.25	23.05%

### 1、客户一

客户一成立于 2015 年 11 月 23 日，注册资本：1500 万元人民币，人员规模：8 人，参保人数：2 人，主营业务范围：销售：有色金属制品、五金材料、建筑材料、机电设备；货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

客户一 2020 年、2021 年营收分别为 15.73 亿元、14.32 亿元。

截至目前客户一的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	750	50%
股东二	750	50%

公司主要向客户一销售电解铜、铜杆，2016 年起开始合作，至 2021 年 11 月暂停业务合作。公司通过签订购销合同向客户一销售，以现汇方式结算。

公司与客户一、FSHH 不再合作的原因：客户一因自身业务发展需要，与佛山市国资委二级国有企业共同出资成立了一家混合所有制企业，客户一与佛山市国资委二级国有企业结合各自资源共同开展相应业务，因此，客户一于 2021 年 11 月起暂停了与公司的业务合作。FSHH 为客户一的生产合作伙伴，为了进一步巩固加强与客户一的业务合作关系，充分利用发挥客户一作为混合所有制企业股东的资源优势，结合自身生产加工优势与混合所有制企业建立业务合作关系，FSHH 分享拥有的客户资源、行业资源、采购信息等给混合所有制企业使用，当时，公司基于上述情况带来的业务不确定性。因此，双方于 2021 年 11 月起暂停了业务合作。后因市场需求变化，FSHH 其下游订单增加，需要增加多供应渠道以备，经与公司协商，自 2022 年 7 月起，FSHH 与公司重启了业务合作。

### 2、客户二

客户二成立于 2014 年 5 月 29 日，注册资本：5000 万元人民币，人员规模：100-199；参保人数：137 人，注册地址：主营业务范围：研发、生产、加工、贸易、销售：铝材、铜材、磷铜、铜合金、电解铜、有色金属、电线、电缆、母线、

五金压铸、金属制品、锌合金、塑料制品、照明电器、普通机械设备、废旧塑料再生加工（国家规定加工贸易禁止类产品除外）；产品国内外加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前客户二的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	4500	90%
股东二	500	10%

公司向客户二销售电解铜、铜杆，至今年合作 7 年。公司通过签订购销合同向客户二销售，以现汇或银行承兑汇票方式结算。

公司与客户二合作多年，期间双方合作顺畅，在生产经营方面均有合作互补性。随着客户二的发展战略不断优化推进，近几年进行了优化产能，加大了铜条线缆等产品的需求。公司在评估其产能和市场发展等情况，结合铜行业的差异化市场开展战略，与客户二加大了铜杆方面的委托加工模式业务，以共同构建产业圈模式实现了市场合作共赢局面。

### 3、客户三

客户三成立于 2004 年 4 月 5 日，注册资本：15000 万元人民币，人员规模 400-499；参保人数：460 人，注册地址：佛山市南海区狮山镇松岗松夏工业园，主营业务：生产、销售：铜管，铜板材，铜带材，铜棒材，各种铜异材；销售：铝材；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前客户三的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	14850	99%
股东二	150	1%

公司向客户三销售电解铜，至今年合作 8 年。公司通过签订购销合同向客户三销售，主要以现汇方式结算。

### 4、客户四

客户四成立于 2004 年 10 月 22 日，注册资本为 85400 万元人民币，注册地址：佛山市顺德区北滘镇林港路，公司经营范围为：消毒器械生产；消毒器械销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；电子元器件制造；电力电子元器件销售；电子元器件零售；家用电器制造；家用电器销售；配电开关控制设备制造；照明器具制造；照明器具销售；通信设备制造；音响设备制造；智能家庭网关制造；五金产品制造；模具制造；模具销售；电子产品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；家用电器零配件销售；家居用品销售；体育用品及器材零售；服装服饰零售；日用家电零售；文具用品零售；信息技术咨询服务；厨具卫具及日用杂品零售；电器辅件销售；日用品销售；搪瓷制品销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司与客户四已合作 10 年以上，主要供应精密铜管、铜管深加工产品，以银行承兑汇票、现汇等方式结算。

## 5. 客户五

客户五成立于 1989 年 12 月 13 日，注册资本为 601573.0878 万元人民币，注册地：珠海横琴新区汇通三路 108 号办公 608，主营业务：货物、技术的进出口；研发、制造、销售：泵、阀门、压缩机及类似机械，风机、包装设备等通用设备；电机、输配电及控制设备；电线、电缆、光缆及电工器材；家用制冷电器具，家用空气调节器及相关零部件；中央空调、制冷、空调设备、洁净空调、采暖设备、通风设备；空气源热泵热风机、热泵热水机、空调热水一体产品、燃气采暖热水炉设备、燃气供暖热水设备、热能节能设备、机电设备产品及相关零部件；新风及新风除霾设备；通讯终端设备及相关零部件；气体，液体分离及纯净设备及相关零部件；消毒器械；医疗器械、实验室设备；家用清洁卫生电器具、家用厨房电器具、家用通风电器具、其它家用电力器具及相关零部件；厨房用具、不锈钢制品、日用五金；炊具及配件、餐具及配件技术；建筑机电设备安装工程、泳池水处理、中央热水工程；新能源发电产品、储能系统及充电桩；电源、变流器、逆变器电力产品；直流电器及设备；节能产品、照明灯具制造、节能工程；

电工仪器仪表；工业自动控制系统装置；能源信息集成管理系统；销售、安装及维护；中央空调、制冷、空调设备、洁净空调、采暖设备、通风设备；空气源热泵热风机、热泵热水机、空调热水一体产品、燃气采暖热水炉设备、燃气供暖热水设备、热能节能设备、新风及新风除霾设备。批发：机械设备、五金交电及电子产品；零售：家用电器及电子产品。（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司与客户五合作 10 年以上，主要供应精密铜管、铜管深加工产品，以银行承兑汇票方式结算。

## 6. 客户六

客户六-（1）成立于 2014 年 3 月 18 日，注册资本：20000 万元人民币，人员规模：1100 人以上，参保人数：1113 人，主营业务范围：商业空调、工业空调、家用空调、空气净化器、除湿机、生活电器、环境电器等家用电器产品及其部件的开发、生产、组装和销售；家用电器检测设备的设计、制造、销售、售后服务和技术咨询服务；模具、工装工具的设计、制造、销售、售后服务和技术咨询服务；电气设备、工业自动化装备及其零配件的开发、设计、制造、销售、售后服务和技术咨询服务；提供与上述产品相关的售后服务和技术咨询服务；厂房、生产设备租赁；自营和代理货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前客户六-（1）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	20000	100%

公司向客户六-（1）销售精密铜管，至今已合作 8 年。公司通过签订购销合同向客户六-（1）销售，以商业承兑汇票与银行承兑汇票方式结算。

客户六-（2）成立于 2003 年 1 月 8 日，注册资本：15000 万美元，人员规模：2000-2999 人，参保人数：2464 人，空调、热泵、制冷设备、采暖设备、通风设备、空气净化设备、智能化电器设备及配套设施、电热水器及相关零部件的研究开发、制造及销售，并提供安装、售后、技术检测服务；以上货物及技术进出口。（以上范围均不涉及国家规定实施特别管理措施的范围）（依法须经批准的项目

项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

公司向客户六- (2) 销售精密铜管, 至今已经合作 9 年。公司通过签订购销合同向客户六- (2) 销售以银行汇票方式结算。

截至目前客户六- (2) 的股权结构如下:

股东名称	出资额 (万元)	持股比例
股东一	7380	49.2%
股东二	4350	29%
股东三	3000	20%
股东四	270	1.80%

客户六- (3) 成立于 2005-04-22, 注册资本: 11000 万元人民币, 人员规模 400-499 人, 参保人数: 691 人, 制冷、空调设备制造; 制冷、空调设备销售; 家用电器制造; 家用电器销售; 家用电器研发 (除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目: 消毒器械生产; 消毒器械销售; 货物进出口; 技术进出口 (依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动, 具体经营项目以审批结果为准)。

截至目前客户六- (3) 的股权结构如下:

股东名称	出资额 (万元)	持股比例
股东一	11000	100%

公司向客户六- (3) 销售精密铜管, 至今已经合作 8 年。公司通过签订购销合同向客户六- (3) 销售以银行汇票方式结算。

客户六- (4) 成立于 2020-12-24, 注册资本: 580 万元人民币, 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 有色金属压延加工; 金属材料销售; 制冷、空调设备销售; 家用电器销售; 家用电器零配件销售; 化工产品销售 (不含许可类化工产品); 塑料制品销售; 建筑材料销售; 五金产品批发。(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)。

截至目前客户六- (4) 的股权结构如下:

股东名称	出资额 (万元)	持股比例
股东一	580	100%

公司向客户六- (4) 销售精密铜管, 至今已经合作 2 年。公司通过签订购销

合同向客户六-（4）销售以现汇方式结算。

## 7、客户七

客户七-（1）成立于 2001 年 5 月 22 日，注册资本：33400 万元人民币，人员规模：1 万人以上，参保人数：11057 人，主营业务范围：空调器、冰箱冰柜、热泵、热水器、空调扇、电风扇、加湿器、电暖器、干衣机、除湿机、空气净化器、空气制水机、电壁炉、厨房电器及器具、冷冻冷藏机组及上述产品零配件；从事本企业自产产品及原辅材料，设备和技术的进出口业务；从事软件开发、咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。

截至目前客户七-（1）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	30060	90%
股东二	3340	10%

公司向客户七-（1）销售精密铜管，至今已合作 15 年。公司通过签订购销合同向客户七-（1）销售，以银行承兑汇票方式结算。

客户七-（2）成立于 1995 年 11 月 14 日，注册资本：2428.6808 万元人民币，人员规模 100-199 人，参保人数：103 人，各类铜管、线材及其他金属制品生产、销售；精密焊管、制冷配件、家用电器、日用百货、五金卫浴、电子产品、照明灯具、体育用品销售；广告设计、制作；自营和代理制冷配件的进出口业务（国家禁止或限制企业进出口的商品除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前客户七-（2）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	2428.68	100%

公司向客户七-（2）销售精密铜管，至今已经合作 8 年。公司通过签订购销合同向客户七-（2）销售以现汇方式结算。

综上，公司前五名客户，均为业界比较知名的企业，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。公司与五名客户的交易金额与对方规模是基本匹配的，交易对价根据市场价格而定，价格公允。

近三年公司前五名供应商采购基本情况如下:(单位:万元)

序号	供应商名称	2020年采购金额	2021年采购金额	2022年采购金额
1	供应商一	132,102.00	129,837.92	
2	供应商二	96,250.90	129,255.34	82,558.99
3	供应商三	57,031.08	73,444.27	
4	供应商四	55,351.86	47,172.11	
5	供应商五	37,035.37		
6	供应商六		35,786.16	83,063.13
7	供应商七			105,475.92
8	供应商八			35,470.23
9	供应商九			34,421.31

近三年公司铜加工业务前五名供应商采购基本情况如下:

1、2020年铜加工业务前五名供应商采购基本情况如下:(单位:万元)

序号	供应商名称	采购产品	采购金额	采购占比
1	铜加工业务供应商一	电解铜	96,250.90	18.25%
2	铜加工业务供应商二	电解铜	40,435.82	7.67%
3	铜加工业务供应商三	电解铜	33,769.51	6.40%
4	铜加工业务供应商四	电解铜	4,301.12	0.82%
5	铜加工业务供应商五	电解铜	2,367.51	0.45%
	合计		177,124.85	33.58%

2、2021年铜加工业务前五名供应商采购基本情况如下:(单位:万元)

序号	供应商名称	采购产品	采购金额	采购占比
1	铜加工业务供应商一	电解铜	129,255.34	20.35%
2	铜加工业务供应商二	电解铜	36,435.32	5.74%
3	铜加工业务供应商三	电解铜	28,710.30	4.52%
4	铜加工业务供应商四	电解铜	14,735.74	2.32%
5	铜加工业务供应商五	电解铜	11,300.93	1.78%
	合计		220,437.64	34.71%

3、2022年铜加工业务前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

序号	供应商名称	采购产品	采购金额	采购占比
1	铜加工业务供应商一	电解铜	105,475.92	21.68%
2	铜加工业务供应商二	电解铜	82,558.99	16.97%
3	铜加工业务供应商三	电解铜	15,648.41	3.22%
4	铜加工业务供应商四	电解铜	10,701.89	2.20%
5	铜加工业务供应商五	电解铜	3,246.06	0.67%
	合计		217,631.27	44.73%

近三年公司贸易和委托加工业务前五名供应商采购基本情况如下：

1、2020年贸易和委托加工业务前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

序号	供应商名称	采购产品	采购金额	采购占比
1	贸易和委托加工业务供应商一	电解铜	91,666.18	17.38%
2	贸易和委托加工业务供应商二	电解铜	54,663.57	10.36%
3	贸易和委托加工业务供应商三	电解铜	37,035.37	7.02%
4	贸易和委托加工业务供应商四	电解铜	21,582.36	4.09%
5	贸易和委托加工业务供应商五	液晶屏	20,050.40	3.80%
	合计		224,997.88	42.66%

2、2021年贸易和委托加工业务前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

序号	供应商名称	采购产品	采购金额	采购占比
1	贸易和委托加工业务供应商一	电解铜	93,402.61	14.71%
2	贸易和委托加工业务供应商二	电解铜	58,708.53	9.25%
3	贸易和委托加工业务供应商三	电解铜	32,891.39	5.18%
4	贸易和委托加工业务供应商四	电解铜	32,418.02	5.11%
5	贸易和委托加工业务供应商五	铜杆	32,006.09	5.04%
	合计		249,426.64	39.29%

3、2022年贸易和委托加工业务前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

序号	供应商名称	采购产品	采购金额	采购占比
1	贸易和委托加工业务供应商一	电解铜	83,063.13	17.07%
2	贸易和委托加工业务供应商二	电解铜	32,224.18	6.62%
3	贸易和委托加工业务供应商三	电解铜	23,719.42	4.88%
4	贸易和委托加工业务供应商四	电解铜	15,578.48	3.20%
5	贸易和委托加工业务供应商五	电解铜	13,457.55	2.77%
	合计		168,042.76	34.54%

### 1、供应商一

供应商一（1），成立于2014年1月17日，注册资本：1000万元人民币，人员规模：少于50人；参保人数：6人，注册地：佛山市南海区大沥镇联滘桂和路，主营业务：销售：金属材料、建筑材料、五金杂件及配件、电机产品；货物进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前供应商一（1）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	600	60%
股东二	400	40%

公司主要向供应商一（1）采购电解铜，2014年5月起开始合作。公司通过签订购销合同向供应商一（1）采购，以现汇方式结算。

2022年公司与供应商一（1）的合作规模有所下降，公司与其减少采购，主要是公司在市场中，匹配铜加工与贸易业务客户，寻找到了性价比更高的供应商。

供应商一（2）成立于2019年11月13日，注册资本：1000万元人民币，人员规模：少于50人，参保人数5人，注册地：佛山市南海区大沥镇毅贤路，主营业务：金属及金属矿批发（工商登记前置审批项目除外）；建材批发；机械设备、五金产品及电子产品批发（工商登记前置审批项目除外）；货物进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前供应商一（2）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	600	60%
股东二	400	40%

公司主要向供应商一（2）采购电解铜，2021年5月起开始合作，至今合作2年。公司通过签订购销合同向供应商一（2）采购，以现汇方式结算。

## 2、供应商二

供应商二成立于2007年7月31日，注册资本：10000万元人民币，人员规模：少于50人，参保人数：16人，注册地：中国(上海)自由贸易试验区源深路，主营业务：矿产品（除专项审批）、金属材料、化工产品、危险化学品（详见许可证）、建筑材料、五金产品的销售及以上相关业务的咨询服务，从事货物与技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司主要向供应商二采购电解铜，至今合作6年。公司通过签订购销合同向供应商二采购，以现汇方式结算。

## 3、供应商三

供应商三（1），成立于2011年7月22日，注册资本：1300万元人民币，人员规模：少于50人，参保人数11人，注册地：佛山市南海区大沥镇桂江路段，主营业务：再生资源回收利用技术的研发；加工：铜材，铁材；销售（含网上销售）：铜材，钢材，铝材，建筑材料，五金配件，电机产品，黑色金属（贵、废旧金属除外），日用百货；农副产品，预包装食品，乳制品，鲜肉，冷冻肉；化妆品，洗涤用品；货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前供应商三（1）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	1170	90%
股东二	130	10%

供应商三（2）成立于2005年4月8日，注册资本：200万元人民币，注册地：佛山市南海大沥桂江奇槎工业区，主营业务：生产性废旧金属回收；批发、零售：铜、铝、不锈钢制品，普通机械，机电产品，建筑材料；货物进出口、技

术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前供应商三（2）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	198	99%
股东二	2	1%

公司向供应商三采购电解铜，至今合作 9 年。公司通过签订购销合同向供应商三采购，以现汇方式结算。

#### 4、供应商四

供应商四，成立于 2017 年 2 月 13 日，注册资本：1000 万元人民币，人员规模：少于 50 人，参保人数：12 人，注册地：佛山市南海区大沥镇毅贤路，主营业务：金属及金属矿批发、非金属矿及制品批发、批发业、零售业、其他仓储业（以上项目工商登记前置审批项目除外）；房地产开发经营；贸易代理；道路货物运输（危险化学品、易燃易爆品除外）、其他道路运输辅助活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前供应商四的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	800	80%
股东二	200	20%

公司向供应商四采购电解铜，至今合作 7 年，公司通过签订购销合同向供应商四采购，以现汇方式结算。

#### 5、供应商五

供应商五（1）成立于 2003 年 8 月 11 日，注册资本：3000 万人民币，人员规模：小于 50 人，参保人数：23 人，主营业务范围：销售：铜、铝、不锈钢、铝型材、黄金、白银、贵金属、有色金属制品（废旧金属除外）；货物进出口、技术进出口；酒店管理咨询、企业管理咨询；再生资源回收利用技术的研发；加工：铜材、钢材（仅限分支机构经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展

经营活动)

截至目前供应商五（1）的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	2970	99%
股东二	30	1%

公司向供应商五（1）采购电解铜，至今已合作 4 年。公司通过签订购销合同向供应商五（1）采购，以银行现汇方式结算。

供应商五（2）成立于 2011 年 2 月 18 日，注册资本：10000 万人民币，人员规模：小于 50 人，参保人数：21 人，主营业务范围：再生资源回收利用技术的研发；销售：黄金，白银，贵金属，铜材，铝材，建筑材料（不含危险品），五金配件，锌，电机产品，有色金属；国内贸易；货物进出口、技术进出口；（以下经营项目仅限分支机构经营）加工：铜材、钢材。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至目前供应商五（2）股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
广东兴海投资集团有限公司	9500	95%
陈浦枝	500	5%

公司向供应商五（2）采购电解铜，至今已合作 4 年。公司通过签订购销合同向供应商五（2）采购，以银行现汇方式结算。

## 6、供应商六

供应商六，成立于 2020 年 6 月 24 日，注册资本：3000 万元人民币，人员规模：少于 50 人，参保人数 2 人，注册地：广州市增城区宁西街创强路，主营业务：金属材料销售；金属矿石销售；金属制品销售；有色金属合金销售；有色金属压延加工；金银制品销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；建筑材料销售；煤炭及制品销售；非金属矿及制品销售；针纺织品及原料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；食用农产品批发；五金产品批发；饲料原料销售；饲料添加剂销售；纸浆销售；肥料销售；成品油批发（不含危险化学品）；厨具卫具及日用杂品批发；贸易经纪；物业管理；企业管理咨询；技术进出口；货物进出口

截至目前供应商六的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	3000	100%

公司向供应商六采购电解铜，至今合作 2 年。公司通过签订购销合同向供应商六采购，以现汇方式结算。

## 7、供应商七

供应商七，成立于 1985 年 3 月 2 日，注册资本：28000 万元人民币，注册地：深圳市罗湖区文锦路，主营业务：一般经营项目是：兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；食用动物、蔬菜、石斛、水果、水产品、花卉、纺织品、电子产品的批发、零售；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；物业租赁；物业管理；农业培训；农业推广；商务代理；经济信息咨询服务；供应链管理及相关配套服务（不含限制项目）。蔬菜种植。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：仓储业务—待采购部回复

截至目前供应商七的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	持股比例
股东一	13288	47.4571%
股东二	9004	32.1571%
股东三	1676	5.9857%
股东四	1562	5.5786%
股东五	1437	5.1321%
股东六	869	3.1036%
股东七	164	0.5857%

公司向供应商七采购铜板，至今合作 8 年。公司通过签订购销合同向供应商七采购，以现汇或银行承兑汇票方式结算。

8、供应商八：见 3、供应商三（2）说明。

9、供应商九：见 1、供应商一（2）说明。

2022 年前五名供应商按照法人主体口径来统计。如按照前两年的可比口径统计，没有明显差异。按照可比口径统计基本情况如下：（单位：万元）

序号	供应商名称	采购金额	采购占比
----	-------	------	------

1	供应商一	105,475.92	21.7%
2	供应商二	83,063.13	17.1%
3	供应商三	82,558.99	17.0%
4	供应商四	42,838.34	8.8%
5	供应商五	40,211.93	8.3%

综上，公司前五名供应商，均为业界比较知名的企业，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。公司与五名供应商的交易金额与对方规模是基本匹配的，交易对价根据市场价格而定，价格公允。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们查阅了客户和供应商相关信息和业务数据，公司所列客户和供应商信息以及相关业务数据符合实际情况。客户和供应商规模与业务相匹配，交易定价公允。

(二) 说明近三年向前五名客户销售和前五名供应商采购的基本情况，包括但不限于销售/采购的具体内容、金额（进一步细分为单价和数量）及占比、期末应收账款金额及期后回款情况、期末应付账款金额及期后结转情况等。

**回复：**

近三年公司前五名客户销售基本情况如下：

1、2020年前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元；吨）

客户名称	客户分类	销售产品	数量	营业收入	营业收入占比	应收账款余额	2021年1-4月回款
客户一	贸易业务	电解铜、铜杆	24,162.37	106,712.25	19.6%	36,696.38	36,696.38
客户一	委托加工业务	铜杆	4,310.27	19,360.44	3.6%		
客户二	贸易业务	电解铜、铜杆	15,157.01	66,021.58	12.2%	11,604.09	11,604.09
客户二	委托加工业务	铜杆	4,242.09	19,504.43	3.6%		

客户三	贸易业务	电解铜	13,686.48	60,641.94	11.2%	10,037.38	10,037.38
客户四	铜加工业务	精密铜管、深加工铜管	11,579.25	53,910.04	9.9%	8,486.51	8,486.51
客户五	铜加工业务	精密铜管、深加工铜管	8,933.00	41,301.74	7.6%	2,022.81	2,022.81
	合计		82,070.47	367,452.42	67.6%	70,842.37	70,842.36

2、2021年前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元；吨）

客户名称	客户分类	销售产品	数量	营业收入	营业收入占比	应收账款余额	2022年1-4月回款
客户一	贸易业务	电解铜、铜杆	12,464.81	76,287.72	11.4%	8,475.24	8,475.24
客户一	委托加工业务	铜杆	15,716.04	99,140.66	14.8%	7,854.57	7,854.57
客户二	贸易业务	电解铜	12,938.49	80,736.15	12.0%	28,522.55	8,864.37
客户二	委托加工业务	铜杆	1,865.23	11,639.88	1.7%		
客户三	铜加工业务	精密铜管、深加工铜管	17,112.44	79,947.42	11.9%	10,237.32	10,237.32
客户四	贸易业务	电解铜	11,168.21	69,370.88	10.3%	5,448.89	5,418.84
客户五	铜加工业务	精密铜管、深加工铜管	9,159.94	43,816.02	6.5%	962.35	962.35

	合计		80,425.14	460,938.73	68.6%	61,500.91	41,812.69
--	----	--	-----------	------------	-------	-----------	-----------

3、2022年前五名客户销售基本情况如下：（单位：万元；吨）

客户名称	客户分类	销售产品	数量	营业收入	营业收入占比	应收账款余额	2023年1-4月回款
客户一	贸易业务	电解铜、铜杆	14,232.91	86,126.05	17.93%	12,318.51	12,318.51
客户一	委托加工业务	铜杆	18,397.65	110,706.01	23.05%	8,939.78	8,939.78
客户二	铜加工业务	电解铜	7,659.52	49,608.26	10.33%	4,024.11	4,024.11
客户三	铜加工业务	精密铜管、深加工铜管	5,877.65	37,570.96	7.82%	1,765.76	1,765.76
客户四	铜加工业务	电解铜	4,180.24	26,579.51	5.53%	3,511.58	3,511.58
客户五	铜加工业务	精密铜管、深加工铜管	3,134.60	20,093.91	4.18%	11.77	11.77
	合计		53,482.57	330,684.70	68.86%	30,571.51	30,571.51

近三年公司前五名供应商采购基本情况如下：

1、2020年前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

供应商名称	供应商分类	采购金额	采购占比	应付账款余额	应付占比	期后结转情况
供应商一	铜加工业务	40,435.82	7.7%	0.00	0.0%	全部结转
供应商一	贸易业务	91,666.18	17.4%	752.43	12.7%	全部结转
供应商二	铜加工业务	96,250.90	18.2%	0.00	0.0%	全部结转
供应商三	铜加工业务	2,367.51	0.4%	0.00	0.0%	全部结转

供应商三	贸易业务	54,663.57	10.4%	86.80	1.5%	全部结转
供应商四	铜加工业务	33,769.51	6.4%	0.00	0.0%	全部结转
供应商四	贸易业务	21,582.36	4.1%	417.34	7.1%	全部结转
供应商五	贸易业务	37,035.37	7.0%	508.14	8.6%	全部结转
		377,771.22	71.6%	1,764.71	29.8%	

2、2021年前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

供应商名称	供应商分类	采购金额	采购占比	应付账款 余额	应付占比	期后结转 情况
供应商一	铜加工业务	36,435.32	5.7%	70.32	0.9%	全部结转
供应商一	贸易业务	93,402.61	14.7%	29.15	0.4%	全部结转
供应商二	铜加工业务	129,255.34	20.4%	0.00	0.0%	全部结转
供应商三	铜加工业务	14,735.74	2.3%	5.00	0.1%	全部结转
供应商三	贸易业务	58,708.53	9.2%	0.00	0.0%	全部结转
供应商四	铜加工业务	28,710.30	4.5%	0.00	0.0%	全部结转
供应商四	贸易业务	18,461.81	2.9%	0.00	0.0%	全部结转
供应商五	铜加工业务	2,894.77	0.5%	0.00	0.0%	全部结转
供应商五	贸易业务	32,891.39	5.2%	0.00	0.0%	全部结转
		415,495.81	65.4%	104.46	1.4%	

3、2022年前五名供应商采购基本情况如下：（单位：万元）

供应商名称	供应商分类	采购金额	采购占比	应付账款 余额	应付占比	期后结转情 况
供应商一	铜加工业务	105,475.92	21.7%	640.95	9.7%	全部结转
供应商二	贸易业务	83,063.13	17.1%	0.00	0.0%	全部结转
供应商三	铜加工业务	82,558.99	17.0%	0.00	0.0%	全部结转
供应商四	铜加工业务	3,246.06	0.7%	0.00	0.0%	全部结转
供应商四	贸易业务	32,224.18	6.6%	0.00	0.0%	全部结转
供应商五	铜加工业务	10,701.89	2.2%	0.00	0.0%	全部结转

供应商五	贸易业务	23,719.42	4.9%	0.00	0.0%	全部结转
		340,989.59	70.09%	640.95	9.7%	

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了上述数据，我们认为公司回复符合实际情况。

**（三）请结合前述问题的回复，说明你公司与前五名客户、供应商的相关交易是否具备商业实质，并请自查与前五名客户、供应商是否存在特殊利益安排或关联关系，前述客户和供应商与你公司控股股东、实控人是否存在注册/办公地址接近、共用邮箱或者其他业务往来的情况，如存在，请进一步详细说明原因及合理性。**

**回复：**

公司前五名客户和供应商，均为业界比较知名的企业，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。公司向 GL、MD、HX 和 CH 客户销售铜管类产品，与 ZNT 从事铜材类贸易业务；公司向 SZHS、TLYS、RYGJ、WFJS 和 XFJS 采购电解铜。

公司与客户和供应商的交易均是真实的，具有交易实质。

经自查公司与前五名客户、供应商不存在特殊利益安排或关联关系。

经向公司控股股东核实，公司控股股东、实控人与前述客户和供应商不存在注册/办公地址接近、共用邮箱或者其他业务往来的情况。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们抽查了公司回复中提及的客户和供应商相关信息和业务数据，包括合同、资金结算、实物交接手续、定价政策以及客户工商信息、收入确认依据等资料。我们认为公司与前五名客户、供应商具备商务实质，不存在特殊利益安排或关联关系，公司回复符合实际情况。

**（四）结合所处行业特点、销售模式等，说明你公司销售集中度、采购集中度与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明差异原因及合理性，并说明你公司是否对特定客户或个别供应商存在重大依赖的情形。**

**回复：**

公司主要供应商为电解铜贸易商，公司主要向其采购贸易电解铜板和生产用原材料电解铜。由于电解铜的大宗商品金融属性，定价方面一般都以“当期上海

期货价+升贴水+物流费用”等模式进行参考制定。公司在采购电解铜时一直保持谨慎态度，把风险控制放在第一位，对非国有贸易公司，不采用行业惯例的预付款采购模式，而选取可满足公司要求结算模式同时具备地域优势、资金实力的贸易商开展合作。

与同行业对比，公司前五名供应商采购占比 70.09%，海亮股份前五名供应商占比 30.74%，金田股份前五名供应商占比 36.92%，公司采购集中度偏高主要是由于产品结构差异，公司产品相对单一，主要采购电解铜板，且只有华东与华南两个生产基地，故合作供应商相对集中；电解铜交易市场为开放、透明的市场，电解铜生产厂商、贸易商均无市场控制能力，公司不存在对电解铜供应商的依赖情况。

公司铜加工业务主要客户为空调厂商，行业集中度相对较高，但公司铜管生产产能在整个铜管加工行业占比较小，在客户选择上仍有自主选择权。公司贸易业务主要客户为其他铜加工上下游客户，我国铜加工行业生产企业众多，市场交易信息比较透明，产业集中度普遍较低，截至目前没有一家企业占有显著的市场份额，也没有一家企业能够对整个产业的发展产生决定性影响。

与同行业相比，公司前五名客户销售占比 68.86%，海亮股份前五名客户销售占比 16.55%，金田股份前五名客户销售占比 9.51%，公司销售集中度偏高主要是因为公司只在广东佛山及安徽芜湖设有两个生产基地，产品线相对单一，市场面相对偏窄，客户群体相对偏少，主要为空调行业客户，同行业公司的销售规模更大，产品线丰富，市场面更广，客户群体更多。同时，为管控风险，公司在供应链贸易客户选择时也相对谨慎，同时要求客户办理相应的增信手续，贸易客户也相对集中。近年来，公司积极开拓优质客户群体，不存在对下游客户的重大依赖情况。

#### **会计师核查情况及核查意见：**

公司所属行业系充分竞争市场，公司选择信誉的良好、符合公司有关采购或销售政策的企业进行合作。但并不形成客户或供应商单一依赖。

**请会计师事务所对上述问题逐一核查并发表明确意见，同时，请对以下问题进一步补充说明：**

**(1) 对前五名客户及供应商函证的具体情况，包括但不限于函证对象、函**

**证金额、回函情况、是否采取替代测试程序等。**

前五名客户函证情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	2022年销售金额	收入发函金额	收入回函金额	应收账款金额	应收账款发函金额	应收账款回函金额
1	客户一	196,832.06	196,832.06	196,832.06	21,258.29	21,258.29	21,258.29
2	客户二	49,608.26	46,807.93	37,041.62	4,024.24	4,014.60	3,075.06
3	客户三	37,570.96	36,502.49	30,075.06	1,765.76	1,654.02	1,054.16
4	客户四	26,579.51	23,954.93	23,954.93	3,511.58	3,511.58	2,217.88
5	客户五	20,093.91	20,093.79	20,093.79	11.77	10.36	10.00

我们对回函不符的，检查了合同、客户财务签收系统截图、期后回款，我们认为收入确认真实完整。

前五名供应商函证情况如下：（单位：万元）

序号	供应商名称	2022年采购金额	采购发函金额	采购回函金额	应付账款金额	应付账款发函金额	应付账款回函金额
1	供应商一	105,475.92	99,101.68	96,972.99	640.95	640.95	640.95
2	供应商二	83,063.13	83,063.13	83,063.13			
3	供应商三	82,558.99	79,735.60	79,735.60			
4	供应商四	35,470.23	35,470.23	35,470.23			
5	供应商五	34,421.31	34,421.31	34,421.31			

对于采购金额和应付账款金额，发函金额与回函金额均相符。

**(2) 对销售与收入循环、采购与成本循环执行的内部控制测试的具体情况，是否发现异常。**

在销售与收款循环中，我们首先了解被审计单位的业务流程并进行评价，我

们是通过调查问卷、穿行测试等形式进行的，主要了解的业务流程为销售计划、客户开发与信用管理、销售定价、订单/合同审批、发货、记录应收账款、收款与应收款管理、对账与调节、计提坏账准备及核销坏账、维护客户档案。我们在了解和穿行测试的基础上进行了内部控制测试，测试的主要关键控制为客户管理、销售合同的审批中签署、记录应收账款、应收账款回款、对账与调节。并且我们每个关键控制都按要求的样本量进行了测试，未发现异常。

在采购与付款循环中，我们首先了解被审计单位的业务流程并进行评价，我们是通过调查问卷、穿行测试等形式进行的，主要了解的业务流程为采购审批与处理、验收确认、记录应付账款、付款、对账与调节、维护供应商档案。我们在了解和穿行测试的基础上进行了内部控制测试，测试的主要关键控制为采购计划管理、合同审批、入库管理、记录应付账款、付款审批、对账管理，并且我们每个关键控制都按要求的样本量进行了测试，未发现异常。

**五、年报显示，你公司报告期内对南通恒峰供应链管理有限公司（以下简称“南通恒峰”）等七位被告就买卖合同纠纷提起诉讼，涉案金额 7216.08 万元；对南通旷弘贸易有限公司（以下简称“南通旷弘”）等七位被告就买卖合同纠纷提起诉讼，涉案金额 5303.59 万元。请你公司：**

**（一）梳理近三年与南通恒峰、南通旷弘业务开展情况，包括但不限于时间、交易内容、金额及占比、期末应收账款金额及期后回款情况、并请结合向其他客户销售价格及市场可比价格说明定价公允性。并请报备销售合同、销售发票、提货单、收款银行回单等原始单据。**

**回复：**

公司近三年与南通恒峰、南通旷弘业务开展情况如下：

#### **1、公司与南通恒峰**

公司子公司精艺销售与南通恒峰于 2021 年 1 月 26 日签订《购销合作框架协议》（以下简称“框架协议”），就购销合作的模式、价款的结算方式、价款的支付时间、违约责任等进行约定，双方的合作模式如下：恒峰向公司采购木材等产品，公司在收到恒峰的采购订单或签订购销合同后，销售对应的木材给恒峰，双方按照框架协议或另行签订的购销合同约定的结算期内支付对应采购货物货款，公司与恒峰可以根据该框架协议，按照恒峰下达的订单，于框架协议有效期内与恒峰签订多份购销合同，双方根据采购进口原木价格，参考国内市场行情水

平，进行综合定价。

序号	合同主体	签署时间	合同	单价（元/m <sup>3</sup> ）	数量（m <sup>3</sup> ）	合同金额（元）
1	甲方：精艺销售 乙方：南通恒峰	2021-1-29	《进口木材销售合同》（XS210103296）	951	34,000	32,334,000
2	甲方：精艺销售 乙方：南通恒峰	2021-5-7	《进口木材销售合同》（XS210503551）	1,149.55	28,000	32,187,680
合计					62,000	64,521,680

注：最终交易金额以双方确认的结算价格为准。

2021 年向南通恒峰销售原木收入合计 64,521,680 元，当年收到货款 12,171,977.60 元，期末应收货款余额为 52,349,702.40 元；2022 年收到货款 25,751,916.51 元，期末应收货款余额为 26,597,785.89 元及确认的其他结算费用-569,687.95 元，合计 26,028,097.94 元；2023 年 1-5 月收到南通恒峰回款 4,330,000.00 元，2023 年 5 月 31 日应收货款余额 21,698,097.94 元。

## 2、公司与南通旷弘

公司子公司精艺销售与南通旷弘贸易有限公司（以下简称“旷弘”）于 2021 年 1 月 26 日签订《购销合作框架协议》（以下简称“框架协议”），就购销合作的模式、价款的结算方式、价款的支付时间、违约责任等进行约定，双方的合作模式如下：旷弘向公司采购木材等产品，公司在收到旷弘的采购订单或签订购销合同后，销售对应的木材给旷弘，双方按照框架协议或另行签订的购销合同约定的结算期内支付对应采购货物货款，公司与旷弘可以根据该框架协议，按照旷弘下达的订单，于框架协议有效期内与旷弘签订多份购销合同，双方根据采购进口原木价格，参考国内市场行情水平，进行综合定价。

序号	合同主体	签署时间	合同	单价（元/m <sup>3</sup> ）	数量（m <sup>3</sup> ）	合同金额（元）
1	甲方：精艺销售 乙方：南通旷弘	2021-1-29	《进口木材销售合同》（XS210103295）	956.22	38,983.315	37,276,625.47

2	甲方：精艺销售 乙方：南通旷弘	2021-1-29	《进口木材销售合同》(XS210103297)	940.55	33,000	31,038,150.00
3	甲方：精艺销售 乙方：南通旷弘	2021-3-3	《进口木材销售合同》(XS210303352)	846.49	29,350	24,844,481.50
合计					101,333.315	93,159,256.97
注：最终交易金额以双方确认的结算价格为准。						

2021 年向南通旷弘销售原木收入合计 93,159,256.97 元，当年收到货款 54,925,538.45 元，期末应收货款余额为 38,233,718.52 元；2022 年收到南通旷弘回款 18,294,786.52 元，期末应收货款余额为 19,938,932.00 元及确认其他结算费用-67,751.27 元，合计 19,871,180.73 元；2023 年 1-5 月收到南通旷弘回款 15,500,000.00 元，，2023 年 5 月 31 日应收货款余额 4,371,180.73 元。

同期公司没有向其他客户销售同类产品。公司与南通恒峰、南通旷弘业务皆是双方根据采购进口原木价格，参考国内市场行情水平，进行综合定价。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们检查了南通恒峰、南通旷弘公司的销售合同，核查了公司回复的上述数据，我们认为公司的回复符合实际情况。

(二) 说明南通恒峰、南通旷弘基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股东背景、经营范围、资产规模、员工人数、参保人数、合作历史等，请结合前述情况说明是否与交易规模相匹配，相关交易是否具备真实商业背景和商业实质。

**回复：**

**1、南通恒峰供应链管理有限公司**

- (1) 统一社会信用代码：91320684MA1XNW2120；
- (2) 法定代表人：张杰明；
- (3) 注册资本：2000 万元人民币；
- (4) 成立日期：2018-12-26；

(5) 注册地址：南通市海门区余东镇金凤花园 8 幢 201 室；

(6) 经营范围：供应链管理服务；货物报关服务；货物检验代理服务；建材、五金产品、机械设备、汽车配件、金属材料、橡胶制品、塑料制品、办公设备、文具用品、体育用品及器材（弩除外）、日用百货批发、零售；食品经营；机械设备租赁；机械设备科技领域内的技术开发；普通货物仓储；道路货运经营；网络技术开发；计算机网络工程；环保工程；通讯终端设备销售、维修；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）；

(7) 股东：张杰明 100%持股；

(8) 主要人员：张杰明，执行董事，法定代表人；王逸杰，监事；

(9) 员工人数及社保参保人数：员工人数为 7 人，年初参保 2 人；

公司向南通恒峰供应链管理有限公司销售木材，合作始于 2021 年，目前公司与恒峰无新增业务合作，公司通过签订购销合同向其销售，以现汇或银行承兑汇票方式结算，与交易规模相匹配，相关交易具备真实商业背景和商业实质。

## 2、南通旷弘贸易有限公司

(1) 统一社会信用代码：91320684MA1QG5DD29；

(2) 法定代表人：张勉芳；

(3) 注册资本：2000 万元人民币；

(4) 成立日期：2017-09-11；

(5) 注册地址：南通市海门区余东镇凤城路 171 号内 1 号房；

(6) 经营范围：建筑用材料、五金产品、机械设备、汽车配件、金属材料、橡塑制品、办公设备、文具用品、体育用品、日用百货的批发、零售；机械设备租赁；制造机械设备技术的研发；商务信息咨询；环保工程施工；普通货物仓储；道路货运经营；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限制企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）；

(7) 股东：张勉芳 100%持股；

(8) 主要人员：张勉芳，执行董事，法定代表人；龚爱华，监事；

(9) 员工人数及社保参保人数：员工人数为 5 人，参保 1 人；

公司向南通旷弘销售木材，合作始于 2021 年，目前公司与旷弘无新增业务

合作。公司通过签订购销合同向其销售，以现汇或银行承兑汇票方式结算，与交易规模相匹配，相关交易具备真实商业背景和商业实质。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们查阅了南通恒峰、南通旷弘相关信息和业务数据，公司所列南通恒峰、南通旷弘信息以及相关业务数据符合实际情况，与交易规模相匹配，相关交易具备真实商业背景和商业实质。

**（三）自查与南通恒峰、南通旷弘是否存在特殊利益安排或关联关系，南通恒峰、南通旷弘与你公司控股股东、实控人是否存在注册/办公地址接近、共用邮箱或者其他业务往来的情况，如存在，请进一步详细说明原因及合理性。**

**回复：**

为了避免业务与公司控股股东有关联，公司与南通恒峰及南通旷弘开展业务前，要求南通恒峰及南通旷弘出具承诺函，承诺不得与公司控股股东产生任何关联业务。2022年12月16日，南通恒峰及南通旷弘出具确认函确认“我司向广东精艺销售有限公司采购的木材未销售给南通三建控股有限公司及其关联公司”。

综上并结合公司控股股东、实际控制人出具确认函确认，公司控股股东、实际控制人与南通恒峰、南通旷弘之间不存在关联关系、资金往来、业务往来或其他利益往来，亦不存在存在注册/办公地址接近、共用邮箱。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们查阅了公司回复中提及的企业的相关信息，核查了公司控股股东、实际控制人出具的确认函，我们认为公司回复符合实际情况。

**（四）年报显示，南通恒峰案涉案金额 7216.08 万元，截至报告期末南通恒峰尚欠货款 2,602.81 万元，截止到 2023 年 4 月已收到回款 433 万元。南通旷弘案涉案金额 5303.59 万元，截止报告期末南通旷弘尚欠货款 1,987.12 万元。请说明报告期末尚欠货款金额与起诉时涉案金额存在差异的原因，即使扣除南通恒峰已归还的部分欠款，仍存较大差异的原因及合理性。同时，请报备相关收款凭证。**

**回复：**

公司子公司精艺销售于 2022 年 6 月 24 日收到《广东省佛山市顺德区人民法院受理案件通知书》（（2022）粤 0606 民初 19221 号）和（（2022）粤 0606 民初

19224 号)，精艺销售与南通恒峰等因合同纠纷和精艺销售与南通旷弘等因合同纠纷，精艺销售向法院提起诉讼。截至起诉状提交日，南通恒峰欠付公司货款 52,349,702.40 元及逾期付款违约金 19,811,140.62 元（违约金的计算方式为：按欠付货款金额每日万分之六加欠付货款金额的 20% 支付违约金），合计 72,160,843.02 元；南通旷弘欠付公司货款 37,733,718.52 元及逾期付款违约金 15,302,144.68 元（违约金的计算方式同上），合计 53,035,863.20 元。

自法院受理（2022 年 6 月 24 日）公司起诉至 2022 年 12 月 31 日期间，已收回南通恒峰货款及 21 年业务违约金 26,631,298.33 元，尚欠货款 26,028,097.94 元；已收回南通旷弘货款及 21 年业务违约金 18,279,864.33 元，尚欠货款 19,871,180.73 元。公司与南通恒峰及南通旷弘达成调解后，违约金统一采用每期应付货款金额为基数按年利率 12% 标准计算。

以上为涉及的货款金额、违约金金额差异较大的原因。

#### 会计师核查情况及核查意见：

我们核查了公司回复中提到的相关信息和业务数据，我们认为公司回复符合实际情况。

**（五）说明对应收南通恒峰和南通旷弘的货款是否计提了减值准备，以及计提金额和合规性。**

#### 回复：

报告期内，对应收南通恒峰和南通旷弘的货款，公司减值准备计提情况如下：

公司简称	期末应收账款余额（万元）	坏账准备余额（万元）
南通恒峰	2,602.81	260.28
南通旷弘	1,987.12	198.71

本公司对于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资等，以预期信用损失为基础确认损失准备。公司在考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息的基础上，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。对于应收账款及与收入相关的应收票据，未包含重大融资成分或不考虑未超过一年的合同中的融资成分的，本公司运用简化计量方法，按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

公司将计提或转回的损失准备计入当期损益。

报告期末，南通恒峰欠公司货款 2,602.81 万元。截止到 2023 年 5 月，已收到回款 433 万元，并有冻结担保人不动产 3,008.64 万元和其他个人担保。

报告期末，南通旷弘欠公司货款 1,987.12 万元，截止到 2023 年 5 月，已收到回款 1,550 万元，并有冻结担保人不动产 3,008.64 万元和其他个人担保。

鉴于公司已经与南通恒峰、南通旷弘等达成和解，且相关货款在逐步收回中，同时公司冻结担保人不动产以及客户提供的抵押物足以覆盖应收账款，之外还有提供其他个人担保。故公司按照预期信用损失率对照表计提坏账准备。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了公司回复中提到的相关信息和业务数据，我们认为公司对应收南通恒峰和南通旷弘的货款计提的减值准备具有合规性。

**六、截至报告期末，你公司货币资金 5.28 亿元，其中受限货币资金 4.05 亿元。请说明货币资金的存放地点、存放类型，以及受限资金的形成的具体原因、受限期间及对应金额，存在监管的银行存款和只收不付的银行存款的形成原因及具体内容。并请自查是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被挪用、占用或限制权利的情形。请会计师事务所核查并发表明确意见。**

**回复：**

报告期末公司货币资金余额为 5.28 亿元，基本情况如下：（单位：万元）

报表项目	项目	受限期间	金额	存放金融机构	形成受限原因
	银行存款	/	11,075.71	公司及各子公司银行账户	
	票据保证金	2023 年 2 月 21 日	700.00	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	开具银行
		2023 年 3 月 30 日	57.00	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	承兑汇票
		2023 年 1 月 25	3.16	佛山顺德农村商业银行	质押

		日		股份有限公司
		2023年1月31日	175.53	中国民生银行股份有限公司
		2023年4月2日	12,000.00	中国民生银行股份有限公司
		2023年5月7日	3,000.00	中国民生银行股份有限公司
		2023年5月8日	1,800.00	中国民生银行股份有限公司
		2023年5月9日	1,568.30	中国民生银行股份有限公司
		2023年3月31日	3,000.00	中国民生银行股份有限公司
		2023年2月24日	724.11	交通银行股份有限公司
		2023年8月24日	1,000.00	交通银行股份有限公司
		2023年11月2日	5,000.00	交通银行股份有限公司
		2023年11月8日	3,200.00	交通银行股份有限公司
		2023年8月22日	4,000.00	中国银行股份有限公司
		2023年2月28日	1,500.00	佛山顺德农村商业银行股份有限公司
		2023年3月8日	600.00	佛山顺德农村商业银行股份有限公司
		2023年3月10日	600.00	佛山顺德农村商业银行股份有限公司

		2023年1月13日	2.03	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年1月26日	3.54	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年1月18日	24.52	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年4月18日	5.14	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年5月8日	6.74	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年2月8日	5.32	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年3月1日	1,500.00	佛山顺德农村商业银行股份有限公司	
		2023年1月31日	0.01	兴业银行开票保证金户	
			0.07	建设银行	
			1.16	中信银行	
	受限货币资金合计		40,476.62		
	其他货币资金		0.05		证券交易存出投资款
	计提的未到期应收利息		102.75		保证金存款利息计

					提
	期货交易保证 金		507.34	中信期货有限公司	电解 铜期 货交 易保 证金
			657.86	瑞达期货股份有限公司	
货币资金 合计			52,820.32		

经自查，报告期内公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况、也不存在货币资金被挪用、占用或限制权利的情形。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了银行存款明细账、银行对账单以及银行账户管理、使用情况，并对货币资金的受限情况进行了函证；我们未发现公司存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况、也不存在货币资金被挪用、占用或限制权利的情形。

**七、截至报告期末，你公司应收账款账面价值 7.92 亿元，占总资产的 34.58%，报告期内计提坏账准备 658 万元。请你公司：**

**（一）结合销售模式、信用政策，以及同行业可比公司情况，说明应收账款占比较高的原因及合理性。**

**回复：**

报告期内，公司应收账款中前五名欠款方期末余额 5.91 亿元，占公司总的应收账款比为 72.06%。前五名欠款方客户中除 MDZL 及其关联企业为铜管产品客户外，其他客户基本为供应链贸易客户，供应链客户形成的应收账款期末余额合计 5.51 亿元，占公司总的应收账款比为 67.15%。相较于同行业其他公司，公司应收账款周转速度较慢。

公司与同行业可比公司应收账款基本情况如下：（单位：亿元；次）

公司名称	营业收入	应收账款账面价值	占总资产的比例	应收账款余额	周转次数
精艺股份	48.02	7.92	34.58%	8.20	5.26
五矿发展	786.46	86.78	38.02%	98.79	9.89

金田股份	1011.9	52.00	25.99%	52.39	21.51
海亮股份	740	46.96	14.02%	48.08	14.21

近三年公司铜加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：

1、2020 年铜加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	8,486.53	7.65%
2	客户二	4,975.85	4.48%
3	客户三	2,074.69	1.87%
4	客户四	925.70	0.83%
5	客户五	887.88	0.80%
	合计	17,350.66	15.64%

2、2021 年铜加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	10,237.32	9.65%
2	客户二	2,733.69	2.58%
3	客户三	2,121.45	2.00%
4	客户四	1,708.71	1.61%
5	客户五	1,557.11	1.47%
	合计	18,358.28	17.31%

3、2022 年铜加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	4,024.24	4.91%
2	客户二	3,511.58	4.28%
3	客户三	1,766.06	2.15%
4	客户四	1,315.40	1.60%
5	客户五	1,254.49	1.53%

	合计	11,871.78	14.47%
--	----	-----------	--------

近三年公司委托加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：

1、2020年委托加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	1,995.19	1.80%
	合计	1,995.19	1.80%

2、2021年委托加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	7,854.57	7.41%
	合计	7,854.57	7.41%

3、2022年委托加工业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	8,939.78	10.90%
	合计	8,939.78	10.90%

近三年公司贸易业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：

1、2020年贸易业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	36,696.38	33.07%
2	客户二	11,604.09	10.46%
3	客户三	10,160.56	9.16%
4	客户四	10,037.38	9.05%
5	客户五	6,775.31	6.11%
	合计	75,273.72	67.84%

2、2021年贸易业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	28,522.55	26.89%

2	客户二	8,475.24	7.99%
3	客户三	8,295.55	7.82%
4	客户四	5,448.89	5.14%
5	客户五	5,363.82	5.06%
	合计	56,106.05	52.90%

3、2022年贸易业务应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）：

序号	客户名称	应收账款余额	应收账款占比
1	客户一	18,147.69	22.12%
2	客户二	12,318.51	15.02%
3	客户三	10,780.21	13.14%
4	客户四	4,904.01	5.98%
5	客户五	2,602.81	3.17%
	合计	48,753.23	59.43%

公司应收账款中前五名欠款方客户中，MDZL 及其关联企业结算账期与其他铜管供应商基本一致，采用月结 30 天支付模式。

公司贸易客户信用政策则是根据每家客户实际生产经营情况进行详细评估，包括对客户的产品结构、产能、终端客户群体结构、生产周期、销售周期等情况进行分析判断，公司在风险可控的情况下，给予其与产品全流程匹配的周转账期，账期一般为 30 天-60 天，个别客户采用 12 个月内等额支付方式，客户中 ZQCF 采用此模式，原因为其下游主要业务为铝模板租赁以及销售，该业务对应客户群体主要结算模式是以租赁费用形式分期收取。长账期客户的定价方式为每次根据客户需求，结合原材料的市场价格波动水平，考虑公司的整体经营安排进行定价，公司购销价格中主要为大宗材料金额，故在销售定价时已考虑应收账款周转期、结算方式对公司财务成本的影响。公司针对贸易客户的经营状况去匹配结算账期，既符合客户经营实况，精准经营，同时也扶持客户在市场竞争中做大做强，形成合作共赢，因此存在部分客户账期较长情况。

公司与这些客户保持着长期稳定深度合作关系，报告期内客户结构基本保持一致，目前不存在不健康的情形。总体业务风险可控，业务开展符合公司与客户实现互利共赢的目的。

公司虽然应收账款周转较慢，但与实际业务周转相符，总体业务风险可控。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了相关财务数据。企业近年应收账款余额比较高，主要与企业信用政策和业务模式相关。

(二) 年报显示，报告期内你公司按单项计提坏账准备 658 万元，按组合计提坏账准备为 0 元。请结合应收对象的履约能力、账龄、期后回款情况，以及同行业可比公司计提比例等，说明报告期内坏账准备计提的充分性。

**回复：**

报告期内，公司期末坏账准备余额 2,833.27 万元，其中按照单项金额重大并单独计提的坏账准备金期末余额为 657.7 万元，按照账龄组合计提的坏账准备金期末余额为 2,175.57 万元，期初已计提 2,547.77 万元，本期转回 372.2 万元。

公司与同行业可比公司坏账准备计提基本情况如下：（单位：万元）

精艺股份				五矿发展			
账龄	应收账款	坏账准备	计提比例	账龄	应收账款	坏账准备	计提比例
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	1,315.4	657.7	50%	单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	39,197.81	21,589.98	55.08%
3个月以内(含3个月)	64,845.7	1,296.9	2%	6个月以内	768,048.73	7,680.49	1.00%
3-12月	11,121.7	333.7	3%	7-12个月	80,071.62	4,003.58	5.00%
1至2年	4,590.4	459.0	10%	1-2年	17,574.29	5,273.05	30.00%
2至3年	104.3	31.3	30%	2-3年	2,916.80	1,458.40	50.00%
3年以上	54.7	54.7	100%	3年以上	80,133.74	80,133.74	100.00%

				上			
合计	82,032.18	2,833.27	3.45%	合计	987,942.99	120,139.24	12.16%

注：上表相关数据摘自各公司披露的2022年年度报告。

2022年应收账款中前五名欠款方的期后回款基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户体系	应收账款余额	2023年1-4月回款
1	客户一	21,258.29	21,258.29
2	客户二	18,147.69	18,147.69
3	客户三	10,780.21	10,780.21
4	客户四	4,904.01	4,904.01
5	客户五	4,024.24	4,024.24
合计		59,114.44	59,114.44

公司的应收账款账龄集中在1年以内，其中前五名应收账款余额5.91亿，期后回款5.91亿，100%回款，客户信用较高，履约能力强，综上所述年末计提坏账准备金比较充分。

**会计师核查情况及核查意见：**

我们核查了相关财务数据，我们认为公司报告期内坏账准备计提充分。

（三）年报显示，应收账款中前五名欠款方期末余额为5.91亿元，占应收账款期末余额合计数的72.06%。请说明前五名应收账款欠款方名称、账龄、坏账准备计提情况、信用状况、与你公司前五名客户是否存在重大差异，差异原因及合理性，与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

**回复：**

2022年应收账款中前五名欠款方基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	坏账准备余额	信用状况
1	客户一	21,258.29	3个月以内(含3个月)	425.17	良好
2	客户二	18,147.69	3个月以内(含3个月)，4-12个月	381.81	良好
3	客户三	10,780.21	3个月以内(含3个月)，4-12个月	298.48	良好
4	客户四	4,904.01	3个月以内(含3个月)	106.56	良好

5	客户五	4,024.24	3个月以内（含3个月），4-12个月，1-2年	70.23	良好
---	-----	----------	-------------------------	-------	----

2022年前五名客户基本情况如下：（单位：万元）

序号	客户名称	营业收入	应收账款余额
1	客户一	196,832.06	21,258.29
2	客户二	49,608.26	4,024.11
3	客户三	37,570.96	1,765.76
4	客户四	26,579.51	3,511.58
5	客户五	20,093.91	11.77

报告期内公司前五名客户与应收账款中前五名欠款方存在部分差异。GL、HX和CH为公司前五名客户但不在前五名应收账款之列。FSHH、ZQCF和MX不是公司前五名客户但在前五名应收账款之列。

形成此差异原因主要是客户业务不同，定价模式与信用政策不同。同时报告期内，ZQCF、MX按照净额法确认收入，应收账款按照应收对价总额计入，故存在差异。

MD、GL、HX与CH客户均为铜加工业务大客户，结算账期与其他铜管供应商基本一致，基本采用月结30天支付模式，回款周期短且稳定，报告期末应收账款占比不大。

经查，公司与前五名应收账款欠款方不存在关联关系或其他利益关系。

#### 会计师核查情况及核查意见：

我们核查了前五名客户的业务数据和工商信息。报告期内公司前五名客户与应收账款中前五名欠款方存在部分差异，公司的回复符合客观情况。我们未发现与公司存在关联关系或其他利益关系。

八、截至报告期末，你公司存货账面价值2.33亿元，占总资产的10.17%，报告期内计提跌价准备228万元，转回或转销218万元。请你公司按照产品类型分类说明存货主要内容、存放地点、存货状态、库龄、对应在手订单及执行情况、跌价准备测试过程、跌价准备转回和转销明细及原因等，并请结合前述内容说明存货跌价准备计提的充分性，与同行业可比公司是否存在较大差异及

差异原因。请会计师事务所核查并发表明确意见。

回复：

报告期内公司存货基本情况如下：（单位：万元）

单位名称	存货结构	账面价值	账龄	可变现净值	存放地点
广东精艺金属股份有限公司	原材料	514.53	1个月内	521.35	顺德厂区
	产成品	261.96	1个月内	265.97	客户外仓-MD
	产成品	157.31	1个月内	157.31	顺德厂区
佛山市顺德区精艺万希铜业有限公司	原材料	494.66	1个月内	499.98	顺德厂区
	在产品	0.14	1个月内	0.16	顺德厂区
	产成品	242.68	1个月内	244.68	顺德厂区
广东精艺销售有限公司	原材料	6,741.00	1个月内	7,557.81	顺德厂区
	委托加工产成品	587.01	1个月内	587.01	佛山市南海区 狮山镇松岗 XHYSJS
	贸易产成品	824.78	1个月内	824.78	惠州市沥林镇 山陂村 HZMXDZ
	产成品	5,439.55	1个月内	5,553.63	客户外仓-MD、 CH、HX、GL、WJL、 WH
	产成品	38.95	1个月内	38.95	顺德厂区
芜湖精艺铜业有限公司	原材料	1,279.98	1个月内	1,316.88	芜湖厂区
	在产品	816.29	1个月内	843.03	芜湖厂区
	产成品	6,179.10	1个月内	6,211.56	芜湖厂区、客户 外仓-MD、HX、 GL
内部交易未实现损益抵消	原材料	-5,795.18	1个月内	-6,350.84	
	在产品	2,544.55	1个月内	2,627.96	
	产成品	2,961.44	1个月内	3,722.88	

合并存货	原材料	3,235.00		3,545.18	
	在产品	3,360.97		3,471.15	
	产成品	16,692.78		17,606.77	
合计		23,288.76		24,623.11	

根据公司仓库管理相关制度，每月进行存货盘点，盘点后会对长期积压存货定期进行处理。公司根据客户的订单需求安排生产计划，同时为了保证产品质量和及时交货，公司原材料、在产品和库存商品会保留一定的安全库存量，报告期末，公司账面铜库存量为 3,470 吨，尚不满足公司一个月的销售订单量。

报告期末，公司通过以下方式进行存货跌价准备测试：

原材料减值测试过程：公司主要原材料为电解铜，公司根据生产计划和安全库存量采购储备原材料。

用于生产而持有的材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

期末未计划用于生产的原材料，根据原材料处置的市场价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。期末成本高于可变现净值部分，计提原材料跌价准备。

在产品减值测试过程：根据各生产车间在线在产品清单，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

库存商品减值测试过程：

A、为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

B、未有销售订单相对应的库存商品，根据该类型产品综合毛利率预计售价进而确定未来可变现净值。

对比海亮股份，其报告存货期末账面余额 68.80 亿元，计提存货减值准备金额 2,220.4 万元，存货减值准备计提比例也仅为 0.32%。

综上，根据公司在手订单量及存货周转情况，公司不存在库存商品积压情况，存货跌价准备计提充分。

公司报告期末存货 2.33 亿元，2023 年第一季度实现收入 11.51 亿元，报告期末的存货已经全部转化实现销售。

**会计师核查情况及核查意见：**

公司在存货跌价测试相关内部控制制度较健全并有效执行。审计过程中，我们结合存货盘点，抽查复核了减值测试相关记录、可变现净值的确定依据、销售费用的测算依据和期后销售情况。我们核查了上述数据，我们认为企业存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司未发现存在较大差异。

九、年报显示，你公司其他应收款中，应收广东冠邦科技有限公司款项账面余额 1640 万元，计提坏账准备 1040 万元；应收郭锟奇款项账面余额 50 万元，计提坏账准备 50 万元。请说明前述应收款项的形成原因，计提坏账准备的依据，是否构成非经营性资金占用或财务资助。请会计师事务所核查并发表明确意见。

**回复：**

应收广东冠邦科技有限公司款项账面余额 1640 万元形成原因：公司下属子公司佛山市顺德区精艺万希铜业有限公司于 2018 年 7 月 28 日与广东冠邦科技有限公司（以下简称“冠邦”）签订工矿产品采购合同，项目名称为“万吨精密铜带生产线”合同约定价款 3,280 万元。公司于当年 8 月支付了 50% 的货款 1,640 万元，未取得发票，冠邦完成了主体工程的安装交付，但尚未完成整条产线的调试验收，由于主体工程已完成，故根据实质重于形式原则，将预付工程款转入了“在建工程”科目。该项目自 2019 年开始试产，由于设备生产无法达到合同约定目标，无法畅通运营，且项目设备分布于供应商冠邦厂房内，也在政府拆迁范围内，预期未来不会在原地经营，故根据项目情况，在 2021 年将该项目进行了整体调整，其中预付给冠邦的 1,640 万元由在建工程转入其他应收款。截至报告期末，公司尚未取得发票。

2021 年，公司拟通过诉讼向供应商追缴已付相关款项，并对预计不可收回的项目损失 20% 的部分共计提坏账准备金 328 万元。公司于 2022 年 7 月 4 日提起诉讼，并于 11 月 18 日提交了二审上诉材料，截止报告期末，案件在等待开庭中。故针对案件的进展情况，按照折中的方案预计案件结果，于报告期内计提了 712 万元坏账准备金，截止报告期末，公司一共就本业务计提了 1,040 万元的坏账准备金。

应收郭锟奇款项账面余额 50 万元形成原因：公司前员工郭锟奇在职期间于 2020 年 1 月向公司借款 50 万元，于当年 3 月离职，公司分别于 2020 年 12 月，2022 年 12 月向郭锟奇邮寄了《催款函》，经多次催收未果，公司拟采取进一步措施催收此笔应收款项。基于谨慎性原则考虑，公司就此借款全额计提了坏账准备。结合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》第六章第一节“提供财务资助”规定“6.1.1 上市公司及其控股子公司有偿或者无偿提供资金、委托贷款等行为，适用本节规定”“6.1.8 上市公司存在下列情形之一的，应当参照本节的规定执行：（一）在主营业务范围外以实物资产、无形资产等方式对外提供资助；（二）为他人承担费用；（三）无偿提供资产使用权或者收取资产使用权的费用明显低于行业一般水平；（四）支付预付款比例明显高于同行业一般水平；（五）本所认定的其他构成实质性财务资助的行为”，据此以上应收款项，不构成非经营性资金占用或财务资助。

#### **会计师核查情况及核查意见：**

我们了解了广东冠邦科技有限公司及郭锟奇款项形成的原因，查阅了有关合同以及合同履行情况、双方的沟通记录、公司相关交易的内部决策程序、交易定价依据以及有关法律诉讼文件，核查了计提减值的依据。我们认为企业回复符合企业实际情况，以上应收款项不构成非经营性资金占用或财务资助。

十、年报显示，你公司控股股东南通三建控股有限公司（以下简称“三建控股”）已被纳入失信被执行人名单，具体情形为有履约能力而拒不履行生效法律文书确定义务，同时，三建控股所持你公司股份已全部被质押和司法冻结。请你公司：

（一）说明三建控股对外债务情况，包括但不限于借款余额、未来半年内和一年内需偿付的金额，并说明还款资金来源及资金偿付能力，三建控股有履约能力而拒不履行生效法律文书的原因。

#### **回复：**

三建控股对外债务情况：借款余额 55.32 亿元，自 2021 年 10 月至今已陆续全部逾期。因恒大债务危机对三建控股的现金流产生了极大影响，导致三建控股发生了融资债务逾期。2022 年以来，三建控股积极推进庭外债务重组工作，降低债务负担，恢复正常经营；同时，积极引进战略投资者，注入资金以解决短期

内资金周转困难的情况，尽快消除恒大债务危机的影响。

三建控股主营业务及主要产品：实业投资；投资与资产管理；投资信息咨询；建材批发零售；物业管理；房屋建筑工程施工。

**（二）说明三建控股被纳入失信被执行人名单、所持公司股份全部被质押冻结的原因，并请自查你公司是否存在资金占用、违规担保的情况，以及控股股东债务危机对你公司日常经营的影响。**

**回复：**

经向公司控股股东南通三建控股有限公司函询确认：

1、三建控股被纳入失信被执行人名单是因为三建控股与第三方买卖合同纠纷、与第三方票据付款请求权纠纷、为其子公司贷款提供担保以及为第三方贷款提供担保，未履行生效法律文书所致。

2、三建控股所持股份被冻结的原因：三建控股与其子公司股东之间的争议、为三方工程款提供担保、为其子公司货款提供担保、以及为其子公司贷款提供担保之诉讼保全所致。

3、三建控股所持股份被质押的原因：江苏海润城市发展集团有限公司（以下简称“海润集团”）及其关联公司为三建控股的控股子公司江苏南通三建集团股份有限公司在金融机构办理信贷业务提供了 13 亿担保额度，三建控股于 2021 年 10 月 21 日将其持有的 75,184,700 股精艺股份股票质押给海润集团作为反担保。

根据苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于广东精艺金属股份有限公司 2022 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项说明》

（苏亚专审[2023]113 号），2022 年度公司控股股东不存在非经营性资金占用。

截至 2023 年 3 月 31 日，公司为子公司提供的担保余额为 33,347 万元，子公司之间互相担保余额为 21,347 万元；担保的实际总债务金额为 33,347 万元，占公司 2022 年经审计净资产的比例为 26%。除此以外，公司无其他担保事项，也无逾期担保及涉及诉讼的担保，不存在违规担保。

公司自成立以来，注意规范与控股股东之间的关系，建立健全各项管理制度。目前，公司与控股股东在业务、人员、资产、机构、财务等方面完全分开，具有独立完整的业务及自主经营能力，完全独立运作、自主经营，独立承担责任和风



险。公司控股股东债务危机不会对公司生产经营、公司治理产生重大不利影响。公司高度重视并将积极关注控股股东股票质押及冻结事项的进展情况，按照法律法规的相关规定及时履行信息披露义务。

公司指定信息披露媒体为《证券时报》《中国证券报》及巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>），有关公司信息以公司在上述指定媒体刊登的公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

广东精艺金属股份有限公司

2023年6月28日