

关于厦门象屿股份有限公司
2023年年度报告的信息披露
监管工作函的回复

厦门象屿股份有限公司
容诚专字[2024]361Z0460号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

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的回复

容诚专字[2024]361Z0460 号

上海证券交易所：

关于厦门象屿股份有限公司（以下简称“厦门象屿”、“公司”）于 2024 年 6 月 4 日收到贵所下发的《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》所提会计师发表核查意见问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对厦门象屿相关资料进行了核查，现就对有关问题回复如下：

本回复中若出现合计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

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 4392.25 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。

公司回复：

（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：上表数据摘自上市公司的定期报告

注 2：上表数据为公司与可比上市公司供应链相关业务毛利率对比，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、主要客户变动补充等情况，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：

金属矿产						
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
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	2010/1/18	250,000	未锻扎铝	602,958.86	否

金属矿产						
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
2021 年 度	贸易有限公司					
	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	未锻扎铝、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
	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	未锻扎铝	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
	上海勒韦国际贸易有限公司	2016/9/21	10,000	未锻扎铝	516,085.20	否
	广西海亿贸易有限公司	2020/12/18	97,959	未锻扎铝	478,102.49	否

能源化工						
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
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 2,276.763318	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
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

能源化工

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
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
	上海华谊能源化工有限 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

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
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
	上海楷焯粮油贸易有限 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						
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
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、镍湿法冶炼中间品	100,044.57	否
	CNGR HONG KONG MATERIAL SCIENCE AND TECHNOLOGY CO., LIMITED	2019/2/27	港币 364,313.27 54(实际到资值)	镍铈	79,607.49	否
	广西银亿科技材料有限公司	2017/3/29	5,000	镍湿法冶炼中间品	62,596.75	否
	玉林金投恒鑫供应链管理有限公司	2020/9/23	10,000	镍湿法冶炼中间品	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 364,313.27 54(实际到资值)	镍铈	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)	钴湿法冶炼中间品	94,763.09	否
	荆门市格林美新材料有限公司	2003/12/4	843,964	镍湿法冶炼中间品	90,150.72	否
2021 年度	宁波贯成贸易有限公司	2019/1/28	5,000	钴湿法冶炼中间品	70,898.32	否
	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	钴湿法和镍湿法冶炼中间品	54,140.21	否
	CREATION CULTURE LIMITED	2015/8/28	港币 0.01	钴湿法冶炼中间品	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、板坯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，与对手方进行相应对谈判，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、对锁合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，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。

公司回复：

（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	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日
营业收入	218,104.41	342,010.78	474,954.94
营业成本	225,185.84	311,051.21	376,622.28
毛利	-7,081.43	30,959.57	98,332.66
毛利率	-3.25%	9.05%	20.70%
资产：	234,267.31	287,885.01	352,924.23
其中：货币资金	10,430.89	42,378.90	30,232.49
预付款项	19,223.57	17,761.24	23,922.52
存货	18,917.45	44,491.40	101,463.97
合同资产	60,926.11	70,548.41	56,896.63
固定资产	33,775.58	32,171.65	38,801.86
使用权资产	36,900.78	35,170.21	37,355.23
负债：	345,607.41	406,166.13	401,785.57
其中：短期借款	2,704.29	4,707.47	13,016.94
衍生金融负债	-	8,407.21	24,646.31
应付票据	11,217.55	42,560.54	33,781.65
应付账款	24,703.98	35,862.49	51,230.65

项 目	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日
合同负债	58,559.74	122,243.49	212,595.34
其他流动负债	203,682.84	165,657.55	16,818.13

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。

公司回复：

（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

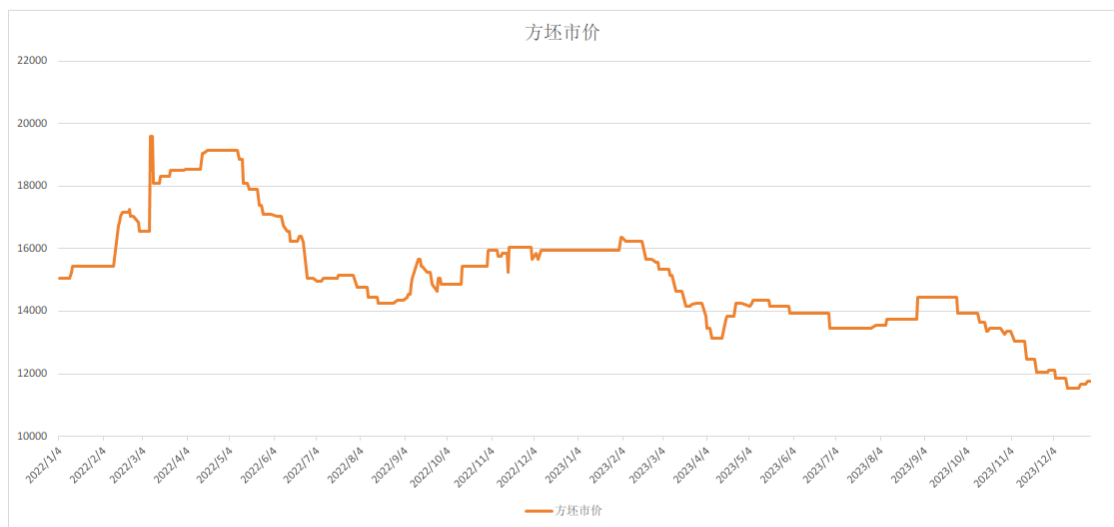
品种	项目	2023 年	2022 年
镍铁合金	向 OSS 公司平均采购单价 (A)	11,679.95	13,702.39
	同类产品公开可查平均市价 (B)	11,301.97	13,844.27
	偏离度 (C=A/B-1)	3.34%	-1.02%

数据来源：上海有色网，平均市价基于 10%~14% 印尼高镍生铁的不含税价格计算而来

对于钢坯而言，由于公司向同类产品其他无关联供应商采购钢坯频率较低且数量较少，同时 2022 年至 2023 年钢坯市场价格波动较大，采购时点的差异将导致不同供应商的采购单价各不相同，故同类产品其他无关联平均采购价格可参考性较低。

2022 年至 2023 年，钢坯市场价格变化情况如下：

单位：元/吨



数据来源：我的钢铁网，每日市价基于圆钢的不含税价格并扣除加工费计算而来

同时，公司向 OSS 公司采购钢坯的平均单价与钢坯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
钢坯	向 OSS 公司平均采购单价 (A)	12,025.33	14,719.00
	同类产品公开可查平均市价 (B)	11,931.96	14,532.71
	偏离度 (C=A/B-1)	0.78%	1.28%

数据来源：我的钢铁网，平均市价基于圆钢的不含税价格并扣除加工费计算而来

综上，公司向 OSS 公司采购商品价格与向同类产品其他供应商采购价格由于采购时点、产品结构差异存在合理偏差，与市场价格相比不存在重大差异，故公司向 OSS 公司采购商品价格公允。

2、公司预计 2024 年度向 OSS 公司采购金额增加的情况说明

公司 2022 年、2023 年向 OSS 公司采购不锈钢产业链产品，采购金额分别为 202.22 亿元、119.78 亿元，均已实现对外销售，销售周转期均为 2 个月左右。2023 年末，公司不锈钢产业链在手销售订单 62.15 万吨，其中 41.35 万吨向 OSS 公司采购，OSS 公司为厦门象屿不锈钢产业链的主要供应商。

每年初，公司根据 OSS 公司满产状态产量及预计市价，预计当年度向 OSS 公

司采购的金额。实际业务开展过程中，公司结合市场需求变动及商品价格变化确定实际采购规模，导致实际采购金额和预计采购金额存在偏差，具体如下：

单位：亿元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
预计采购金额	250.00	310.00	230.00
实际采购金额	/	119.78	202.22

注 1：截至 2024 年 5 月 31 日，公司向 OSS 公司实际采购金额为 51.27 亿元（未经审计）

注 2：2023 年预计采购金额和实际采购金额存在偏差，主要原因是 2023 年大宗商品价格波动较大，OSS 公司的产能利用率根据实际情况进行调整，同时公司根据市场行情变化调整采购和销售节奏，导致实际交易量较预估减少

2023 年不锈钢市场规模¹3,452.03 万吨，公司销售不锈钢 667.78 万吨，其中由 OSS 公司提供 101.30 万吨货源，基于公司的资源渠道优势、提升不锈钢市场占有率需求和不锈钢市场空间、OSS 公司产品历史销售情况、OSS 公司产能计划等因素，公司预计 2024 年向 OSS 公司采购规模同比增加。

（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。

1、关联采购结算模式

为了保持上游供应商的稳定性和到货及时性，大宗供应链业务通常需要向具备稀缺或优势资源的供应商预付较大比例的款项。公司向 OSS 公司采购商品，亦以预付款模式为主。

由于向 OSS 公司采购商品属于跨国贸易，运距长，进出口装卸、报关流程复杂，且印尼地处热带区域、雨季长，进一步增加了物流运输的复杂度，使得 OSS 公司交货周期达 5~6 个月，进而导致公司预付货款周期较长。

但公司通过这种模式提前锁定了货源，有助于提高市场份额，实现规模效益，同时促进公司在东南亚地区的物流资源布局和物流能力提升。

2、非关联采购结算模式

对于与 OSS 公司采购模式类似的非关联方采购，公司会结合行业特性、交易惯例、客户需求等选择结算方式，包括预付款采购和现款现货等。对于上游为矿山或工厂类型的进口模式，如蒙煤进口业务，行业惯例需采取预付货款形式，从关口

¹ 不锈钢市场规模=国内不锈钢粗钢产量+不锈钢进口量

发运进口，因气候、运距等原因，交货周期一般为 6 个月。

综上，公司关联采购和非关联采购均因行业惯例存在预付情形，在结算模式上没有明显差异，不存在向关联方垫付货款的情形。

（三）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，了解关联交易背景，了解公司对关联公司的采购计划及关联采购商品的用途，分析关联交易的必要性和合理性；

2、获取关联采购清单，查阅公司与无关联第三方同时期同品类商品的交易单价，查阅同品类同时期的可参考市场价格，对比分析公司关联采购价格的公允性；

3、获取公司不锈钢产业链 2023 年末在手订单明细及期后销售情况，检查关联方预付款项的期后交货情况；

4、查阅公司《关联交易管理制度》、审议关联交易的董事会、股东大会会议文件；获取并检查公司大额预付授信审批资料，分析公司关联采购及非关联采购的结算模式是否存在明显差异。

（四）会计师的核查意见

经核查，从财务角度年报会计师认为：

1、2022-2023 年度，公司向 OSS 公司的关联采购价格定价公允；

2、公司与供应商的结算模式主要受行业惯例、货源稀缺性、工厂生产时间、商品运输时间等因素的影响，关联采购及非关联采购的结算模式不存在明显差异，不存在向关联方垫付货款等构成资金占用的情形。

四、关于其他应收款及其减值损失。年报显示，公司其他应收款期末余额总计 63.5 亿元，报告期内计提信用减值损失约 9 亿元。其他应收款中因重大存货往来诉讼或纠纷转入款（以下简称纠纷款）为 39.3 亿元，同比增长 505%，增幅较大，其中，与西王药业有限公司（以下简称西王药业）相关其他应收款余额 10.61 亿元，本期单项计提减值损失 5.3 亿元。

请公司：（一）补充披露与西王药业进行交易的具体情况，包括但不限于合作背景、合同签订时间、交易内容、结算政策、货物实际交付情况以及产生纠纷的原因等，结合西王药业财务状况、抵押物价值、目前催收进展等，说明坏账计提比例的合理性；（二）补充披露其余纠纷款的欠款方名称、交易内容及金额、关联关系、账龄分布、减值计提方法及金额，并结合诉讼或纠纷产生的背景及时点、抵押担保措施等，说明相关款项的坏账计提是否充分；（三）结合前期决策程序、对交易对手方资信及履约能力的核查情况等，说明公司相关内部控制是否建立健全并有效实施。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露与西王药业进行交易的具体情况，包括但不限于合作背景、合同签订时间、交易内容、结算政策、货物实际交付情况以及产生纠纷的原因等，结合西王药业财务状况、抵押物价值、目前催收进展等，说明坏账计提比例的合理性；

公司深耕玉米供应链多年，存在产业链上下游延伸需求。公司自 2020 年初开始与西王集团下属特钢生产板块展开全程供应链业务合作，与西王集团在合作期间增进了彼此互信和了解，亦对接到西王集团下属西王糖业板块。西王糖业板块是西王集团核心板块，为亚洲主要的淀粉糖生产基地、全球主要的注射葡萄糖原料生产基地，拥有先进的玉米加工流水线，主要生产果糖、药用葡萄糖、食用葡萄糖等产品。西王糖业产能规模大、行业经验丰富，并靠近销区具备物流优势，细分产业市占率较高。

2023 年 3 月，公司与西王糖业及其下属子公司西王淀粉、西王药业（以下合并简称“西王药业方”）签订了合作框架协议，达成长期战略合作关系，拟以供应链业务为切入点，围绕玉米深加工展开全面合作。就前述战略合作内容，西王集团提供了 17 位自然人股东所持有的西王集团 27.43% 股权作为质押担保物。双方签订合作框架协议后，进一步分别与西王糖业和西王药业达成食用葡萄糖买卖合同，参照行业结算惯例，结算政策为先款后货。

前述协议签订后，西王集团希望公司以参股的方式，介入西王药业方的经营，

而公司则认为股权投资事项应在供应链业务开展顺畅并落实投资具体条件后方可操作，目前存在分歧。由此西王药业方暂未如期交付货物。公司已于 2024 年 1 月向对方发送了律师函，要求履行交货义务。目前，双方仍在积极沟通，推动业务执行落地。

公司与西王药业方的合作是基于双方的战略目标、优势互补和业务协同性展开的。在合作之初，公司项目团队按照制度要求实施了项目尽调、可行性研究和内部审批流程，预付款以西王集团股权质押担保为前提。

目前西王药业方处于正常生产运营中，根据西王集团 2023 年末公开的相关信息，结合西王集团评估报告等资料进行测算，前述质押担保物价值为 7.83 亿元，占公司对西王药业方合计债权 13.36 亿元的 59%，公司基于谨慎性原则按 50%对西王药业方单项计提减值损失约 6.68 亿元，坏账计提比例合理。

（二）补充披露其余纠纷款的欠款方名称、交易内容及金额、关联关系、账龄分布、减值计提方法及金额，并结合诉讼或纠纷产生的背景及时点、抵押担保措施等，说明相关款项的坏账计提是否充分；

截至 2023 年 12 月 31 日，公司因纠纷款而计提坏账准备明细如下：

单位：万元

欠款客户/供应商名称	是否关联方	期末账面余额	期末坏账准备	减值计提方法	计提比例%	账龄信息	主要交易内容
西王特钢有限公司	否	187,285.60	18,491.61	单项	9.87	7-12 个月 4,739 万元； 1-2 年 182,546.6 万元	采购钢材等
西王药业有限公司	否	106,097.02	53,048.51	单项	50.00	7-12 个月	采购食用葡萄糖等
山东西王糖业有限公司	否	27,485.00	13,742.50	单项	50.00	7-12 个月	采购食用葡萄糖等
西王金属科技有限公司	否	6,335.52	316.78	单项	5.00	7-12 个月	销售铁矿石、球团矿、煤炭等原料
延长石油天津销售公司	否	4,035.00	807.00	单项	20.00	2-3 年	采购煤炭
其他已 100%计提坏	否	61,615.52	61,615.52	单项	100.00	主要为 5 年以上	金属矿产等采销款

欠款客户/供应商名称	是否关联方	期末账面余额	期末坏账准备	减值计提方法	计提比例%	账龄信息	主要交易内容
账客商合计							
合计	/	392,853.67	148,021.92	/	37.68	/	/

1、西王特钢及西王金属款项

西王特钢有限公司（以下简称“西王特钢”）、西王金属科技有限公司（以下简称“西王金属”）由于面临政策性产能退出、资金紧张等问题，2022 年 12 月至今处于停产状态，相关应收款项尚未回款。鉴于前述情况，公司将预付和应收款项转入其他应收款单项考虑，前述西王特钢和西王金属其他应收款金额分别为 187,285.60 万元和 6,335.52 万元，西王特钢和西王金属已对相应往来款提供了抵质押物，包括股权、设备及产能抵押等，经测算相关担保抵押物足值，风险可控，公司对西王特钢和西王金属相关其他应收款按账龄计提坏账准备，坏账准备余额分别为 18,491.61 万元和 316.78 万元。公司正就上述款项积极沟通与追偿中，未直接起诉西王特钢和西王金属。

2、西王药业及西王糖业款项

西王药业及西王糖业相关分析请参考本题第（一）小题回复。

3、延长石油天津销售公司

因延长石油天津销售有限公司未如期向公司交货，且未按协议约定全额退还公司的预付货款，公司于 2022 年 1 月对其提起诉讼，并对其母公司进行追索，公司将预付款项转入其他应收款单项考虑。目前对方母公司相关银行账户已被司法冻结，金额可覆盖涉诉纠纷款，故公司按账龄计提坏账准备 807.00 万元。

除以上事项外，公司对其余纠纷款均已 100.00%全额计提坏账准备。

综上，公司对相关纠纷款的坏账准备已充分计提。

（三）结合前期决策程序、对交易对手方资信及履约能力的核查情况等，说明公司相关内部控制是否建立健全并有效实施。

公司其他应收款中重大存货往来诉讼或纠纷转入款的形成原因，主要是由于出现了供应商违约或存放在第三方仓库的存货发生毁损、灭失等情形，导致预付款

项无法如期结转，存货无法交付。公司将以上事项产生的纠纷款项从预付款项或存货转入其他应收款核算。

根据公司《客商管理制度》，公司在预付款授信审批前，将充分调研供应商资信及履约能力，从供应商的行业前景、产品资源、股东背景、财务状况和发展态势等方面进行核查，形成授信客商资信评估报告，根据客商资信情况、授信金额及授信期限，设置分层分类的授权机制，按照授权机制经由供应链运营专业委员会、或业务板块分管领导、或事业部总经理审批后，签订相关采购合同，并根据采购合同中相关预付条款支付货款。在后续的预付款授信过程跟踪中，公司结合内部业务动态和外部舆情跟踪，做好供应商资信变化的识别及业务执行跟踪，保障预付款项和赊销款项的安全性。若出现风险事项，公司根据逾期金额和逾期天数，设置分级分类的逾期管理机制，根据逾期级别采取应对措施，包括但不限于发催告函、暂停合作、采取诉讼手段等。

根据公司《物流供应商管理制度》《仓储管理制度》等制度，本着严格准入、动态管理、联防联控的原则扎实做好货物安全管理：（1）从资质、资信、能力、口碑等多维，由物管人员进行仓库事前考察，并经内部管理部门审批准入并签订物流合同后方可合作；（2）基于物流合同，严格规范进、出仓手续，定期做好库存核对；（3）公司物管团队按照“不定时、不定岗、不定人”原则，对仓库进行动态查仓，发现问题第一时间查明原因向上反馈，根据实际情况制定相应措施，及时控制风险降低损失；（4）面对货物管理中的意外风险，足额及时投保以规避转嫁因此可能造成的损失。

当出现因供应商违约，导致原采购合同中约定的商品无法按时交付，或由于保管方失职等第三方过错，导致贸易业务存货发生毁损、灭失的情形时，公司将前述事项相关的预付账款及存货转入其他应收款科目进行核算，测算预计可回收金额，并相应计提坏账准备。

综上，公司已建立相关内控制度，并按制度要求充分核查纠纷款相关交易对手方资信及履约能力，完成前期决策程序。在风险事项发生后，公司及时执行风险应对措施，并相应进行会计处理。公司相关内部控制已建立健全并得到有效实施。

（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、与管理层访谈，了解公司与西王药业方相关交易合作的进展情况，了解相关预付款项的催收及到货结算情况，获取管理层关于相关款项的可回收性判断、关于抵质押物价值的判断及支持性文件，核实管理层坏账准备计提金额是否充分；

2、检查公司与西王药业方的合作协议及合同审批、付款凭证及付款审批等支持性文件；针对往来余额实施函证程序；

3、逐项梳理公司重大存货往来诉讼或纠纷的情况，了解形成原因及会计处理情况，核对工商登记信息确认对方是否属于关联方，了解相关其他应收款的可收回性，确认坏账准备计提金额是否充分；

4、了解和评价公司往来授信业务管理相关的内部控制，评价其设计的有效性，并测试关键内部控制运行的有效性。

（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、公司对西王药业方及其余纠纷款欠款方的相关应收款项坏账准备计提依据充分、坏账准备计提比例合理；

2、公司对往来授信业务的相关内部控制健全并执行有效。

五、关于预付款项。年报显示，公司期末预付款项 301.79 亿元，同比增长 73%。2020 年至 2023 年，公司预付款项期末余额分别 118.95 亿元、169.96 亿元、174.11 亿元、301.79 亿元，逐年上升。

请公司：（一）补充披露 2023 年前五名预付对象的名称及其主要股东、关联关系、采购内容和金额、预付比例及交货周期，并结合业务变化情况，分析预付款项持续增加的原因及合理性；（二）结合供应商资信及履约情况等，说明相关预付款项的安全性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露 2023 年前五名预付对象的名称及其主要股东、关联关系、

采购内容和金额、预付比例及交货周期，并结合业务变化情况，分析预付款项持续增加的原因及合理性。

公司 2023 年末预付前五大客商情况如下表：

单位：亿元

供应商名称	2023 年末账面余额	2023 年采购金额	预付比例	合同约定交货周期	截至本回复日期后交货比例	主要股东	关联关系	主要采购产品
响水德丰金属材料有限公司	49.45	201.78	90%	6 个月	100%	江苏德龙镍业有限公司 100%	无关联关系	热轧不锈钢
PT Obsidian Stainless Steel	31.41	82.72	90%	6 个月	100%	香港象屿瀚晟有限公司 99%、象屿瀚晟（新加坡）有限公司 1%	同一控股股东	镍铁、方坯
山东富伦钢铁有限公司	23.90	130.09	100%	3 个月	100%	山东九羊集团有限公司 100%	无关联关系	热轧卷板、圆钢、线材
香港象正贸易有限公司 ^注	19.72	13.50	100%	6 个月	100%	厦门象盛镍业有限公司 100%	同一控股股东	镍铁、方坯、高冰镍
响水巨合金属制品有限公司	13.70	193.12	90%	1 个月	100%	江苏德龙镍业有限公司 100%	无关联关系	冷轧钢带
合计	138.18	621.21	/	/	100%	/	/	/

注：香港象正贸易有限公司 2023 年末预付款项余额高于 2023 年采购金额，主要原因是 2023 年末依据合同预付货款，2024 年陆续交货结算，截至 2024 年 6 月底结转比例为 100.00%

公司按照行业惯例向产业型/资源型供应商预付货款，其在收到货款后进行排产并在约定期限内交货。2020 年至 2023 年，公司预付账款期末余额逐年增加，主要系面对复杂多变的外部环境，公司凭借综合服务能力和抗风险优势进一步抢占市场，结合产业型/资源型供应商产能提升情况，预付货款规模增加，以进一步获取稳定的上游资源，提升服务能力，在产业周期波动中提升市场占有率。

公司的预付账款对手方主要为行业头部产业型/资源型企业，涉及不锈钢、钢材、铝、煤炭等产业型供应商。2023 年末，公司预付款余额为 301.79 亿元，同比增加 127.68 亿元；其中，就上表 2023 年末预付款余额的前五大供应商而言，其 2023 年末预付款余额合计额较 2022 年末增加 84.74 亿元，增加额占比 66.37%。截

至本回复日，前述前五大供应商预付款余额的交货比例为 100%，为公司提供了充足、稳定的货源。

综上，公司 2020 年至 2023 年末预付账款余额逐年增加，具备合理性。

（二）结合供应商资信及履约情况等，说明相关预付款项的安全性

2023 年度，公司前五大预付对象均为行业头部企业，生产经营稳定，资信状况良好，公司与其合作多年，未曾出现逾期情形，相关款项风险可控，具体如下：

1、OSS 公司包括 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三家主体，是“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢一体化冶炼项目”运营主体和采销平台。公司为该项目提供原材料采购、产成品销售等供应链服务，过程中的物流配送环节由公司控制，经营链条上风险可控。截至目前，OSS 公司生产经营稳定，履约情况良好，未出现逾期。

2、响水德丰金属材料有限公司和响水巨合金属制品有限公司为江苏德龙镍业有限公司（以下简称“江苏德龙”）控股子公司，江苏德龙为不锈钢行业龙头企业，拥有 500 万吨高端不锈钢冷轧生产能力。公司与江苏德龙在不锈钢产业链深度合作，为其提供原材料采购、产成品销售等供应链服务。为有效控制风险，江苏德龙向公司提供股权、设备抵押等增信措施。截至目前，江苏德龙生产经营稳定，履约情况良好，未出现逾期。

3、山东富伦钢铁有限公司（以下简称“山东富伦”）为黑色金属生产企业，主营带钢、圆钢、线材生产，年产量约 330 万吨。公司与山东富伦围绕黑色金属产业链深度合作，为其提供原材料采购、产成品销售等供应链服务。为有效控制风险，山东富伦向公司提供股权、设备抵押等增信措施。截至目前，山东富伦生产经营稳定，履约情况良好，未出现逾期。

公司重视客商资信等方面的风险管理与控制，建立客商准入标准，选择具有较好行业前景、产品资源、股东背景、财务状况和发展态势的客商；同时加强事中和事后管理，动态跟踪业务进展和外部舆情，以保障预付款项的安全性。

综上，公司相关预付款项风险可控，具备安全性。

（三）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、访谈管理层及相关业务人员，了解预付账款主要内容及业务开展情况，分析预付账款余额持续增加的原因与合理性，了解该等情形与公司业务规模的匹配性；

2、获取并查阅公司预付款项明细、结合相关合同、内部审批流程等关注相关款项形成原因、预付比例和交货周期，综合相关方经营与资信状况、履约能力、期后事项等，分析公司大额预付款项形成原因及合理性，关注交货进度与经审批的合同约定的进度是否一致，关注相关预付款项的安全性；

3、选取样本对预付对象执行函证程序；

4、获取管理层提供的关联方清单，通过公开渠道获取预付账款主要交易对手方的基本信息，核查预付对象是否属于公司关联方或潜在关联方，检查预付款项期后结转情况。

（四）会计师的核查意见

经核查，从财务角度年报会计师认为：

1、公司为获取稳定的上游资源，预付不锈钢、钢材、铝、煤炭等产业型供应商的款项较上年同期增加，公司预付款项与其业务模式和行业惯例相匹配，持续增加具有合理性；

2、公司相关预付款项管控良好，风险可控。

六、关于套期保值业务。年报显示，公司开展套期保值业务对冲商品价格及外汇波动的风险，非经常性损益中前述套保产生的收益及业绩补偿收益共计 2.77 亿元。2021 年、2022 年相关损益分别为-6.67 亿元、-5.83 亿元，相关损益变化较大。

请公司：（一）补充披露近三年因商品套期保值、外汇套期保值、业绩补偿产生损益的情况；（二）补充披露 2023 年开展衍生品业务的主要交易品种、规模、

盈亏情况及具体用途，并结合商品价格及汇率波动，说明公司套期保值业务的匹配度及风险管理成效。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露近三年因商品套期保值、外汇套期保值、业绩补偿产生损益的情况；

公司近三年因商品套期保值、外汇套期保值、业绩补偿产生损益的情况如下：

单位：亿元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
商品套期保值损益	1.00	-1.46	-8.36
现货毛利率	1.80%	2.02%	2.12%
期现毛利率	1.82%	1.99%	1.94%
外汇套期保值损益（A）	0.90	-5.21	0.26
汇兑损益（B）	-3.95	4.59	-1.29
对冲汇兑损益影响后的金额（A+B）	-3.05	-0.62	-1.03
业绩补偿	0.31	0.22	1.04
对非经常性损益的合计影响	2.21	-6.45	-7.06

注1：为配套供应链综合业务现货经营，公司运用期货工具对冲大宗商品价格波动风险，相应产生公允价值变动损益及处置损益，期现毛利率为结合期货套保损益后的数据

注2：题干中提及的非经常性损益金额与上表非经常性损益合计金额存在差异，差异部分为公司购买理财和信托计划等产生的非经常性损益

1、商品套期保值

公司主营大宗商品供应链服务，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。为降低大宗商品价格波动对经营业绩的影响，公司以风险管理为出发点，以套期保值为原则从事相关的商品衍生品交易。操作品种为金属矿产、能源化工、农副产品等公司主营的产品品类（新能源可套期品类少、可套期产品上市时间晚，操作量较少）。交易工具包括期货、期权、远期等金融产品及其组合。公司开展商品衍生品交易的场所为境内外商品衍生品交易所。

2021年至2023年，公司计入非经常性损益的商品套保损益分别为-8.36亿元、-1.46亿元和1.00亿元，大宗商品业务毛利率分别为2.12%、2.02%和1.80%，而通过实施期货套期保值策略，公司将毛利率波动控制在更平稳的水平，近三年结合期

货套期保值损益后毛利率分别为 1.94%、1.99%和 1.82%。尽管市场行情等因素导致各期衍生品损益出现波动，但通过期现损益的相互抵消，公司能够有效降低商品价格波动风险，降低价格波动对公司经营业绩的影响。

2、外汇套期保值

随着国家“一带一路”战略的推进,公司积极把握机遇开展境外业务布局。为规避国际化业务布局和业务开展过程中面临的汇率波动风险,实现稳健经营,公司使用外汇衍生品规避金融市场风险。公司开展外汇衍生品交易业务系遵循锁定汇率风险的原则,根据预计收付汇的规模及日期,结合市场行情选择适配的金融衍生品,并及时跟踪业务交易情况。交易品种包括但不限于:外汇远期结售汇业务、外汇掉期业务、外汇期权业务等,开展外汇衍生品交易的协议对方为商业银行和其他机构。

2021 年至 2023 年,公司计入非经常性损益的外汇衍生品损益分别为 0.26 亿元、-5.21 亿元和 0.90 亿元,对冲汇兑损益影响后的金额分别为-1.03 亿元、-0.62 亿元和-3.05 亿元,操作外汇衍生品业务在一定程度上对冲了汇率波动风险。

3、业绩补偿

根据公司、公司子公司象道物流集团有限公司(以下简称“象道物流”)与厦门五店港物流供应链有限公司(以下简称“五店港物流”)签署的股权转让协议的补充协议,新疆象道物流有限公司(以下简称“新疆象道”)在 2021 年、2022 年和 2023 年度归属于象道物流的净利润均应不低于“3 亿元+截至上一年度末累计实现净利润数-截至上一年度末累计现金利润分配数”的 12%(以下简称“净利润承诺额”)。若新疆象道的净利润不满足净利润承诺额的,五店港物流应在审计报告出具后的 10 个工作日内向象道物流补足差额部分,或直接就差额部分×60%向公司作出赔偿。2021 年至 2023 年新疆象道经审计净利润均未达到业绩承诺目标,五店港物流根据前述协议约定补足利润差额,分别为 1.04 亿元、0.22 亿元和 0.31 亿元。

(二) 补充披露 2023 年开展衍生品业务的主要交易品种、规模、盈亏情况及具体用途,并结合商品价格及汇率波动,说明公司套期保值业务的匹配度及风

险管理成效。

公司围绕现货经营，通过衍生品工具进行价格风险管理，建立健全风险管理制度和内部控制机制，控制商品价格的波动风险，以实现供应链商品经营的相对稳定。

1、商品衍生品业务情况

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，主要套保品种为金属矿产、能源化工、农副产品等公司主营的产品品类（新能源可套期品类少、可套期产品上市时间晚，操作量较少），具体包括铝、氧化铝、铁矿石、PVC、玉米等，公司根据各品种的现货标准化程度、市场流通性、现货周转速度评估现货价格波动风险，根据业务的实际需求，围绕现货经营进行商品套保，严格控制套保比例。

公司套保成效良好，期现毛利率相比现货毛利率更加稳定，2023 年商品套保的主要交易品种和规模情况如下：

单位：万吨

方向	板块	品种	项目	2023 年
采购/ 空单	金属矿产	铝	商品衍生品建仓量	177.04
			当期采购量	439.61
			占比	40.27%
		氧化铝	商品衍生品建仓量	84.37
			当期采购量	767.35
			占比	10.99%
		铁矿石	商品衍生品建仓量	1,793.34
			当期采购量	4,001.73
			占比	44.81%
	能源化工	PVC	商品衍生品建仓量	15.75
			当期采购量	33.46
			占比	47.07%
农产品	玉米	商品衍生品建仓量	874.73	
		当期采购量	1,162.06	
		占比	75.27%	
销售/ 多单	金属矿产	铝	商品衍生品建仓量	48.29
			当期销售量	398.85
			占比	12.11%
		氧化铝	商品衍生品建仓量	14.31

方向	板块	品种	项目	2023 年
		铁矿石	当期销售量	759.78
			占比	1.88%
			商品衍生品建仓量	995.48
			当期销售量	3,776.41
			占比	26.36%
			商品衍生品建仓量	6.41
	能源化工	PVC	当期销售量	33.15
			占比	19.33%
			商品衍生品建仓量	1,128.55
	农产品	玉米	当期销售量	1,343.31
			占比	84.01%
			商品衍生品建仓量	1,128.55

注1：占比=商品衍生品建仓量/当期采购或销售量。

注2：氧化铝期货于2023年6月19日在上海期货交易所上市，上市后公司开展对应品种套保操作。

2023 年，大宗商品价格整体下行，公司现货毛利率 1.80%，相比 2021 年、2022 年分别下降 0.32 个百分点、0.22 个百分点；为对冲商品价格波动风险，公司开展商品衍生品套期保值，套期保值损益 1.00 亿元，期现毛利率 1.82%，相比 2021 年、2022 年分别下降 0.12 个百分点、0.17 个百分点。通过开展期货等商品衍生品套期保值业务，公司有效降低大宗商品市场价格波动给公司供应链运营业务带来的不利影响，实现了大宗商品经营业务的相对稳定。

2、外汇衍生品业务情况

单位：万美元

方向	币种	项目	2023 年
销售/结汇	美元	外汇衍生品规模	992,402.00
		外币销售规模	1,127,486.04
		占比	88.02%
采购/购汇	美元	外汇衍生品规模	1,642,808.12
		外币采购规模	1,757,959.84
		占比	93.45%

注：占比=外汇衍生品规模/外币销售或采购规模

2023 年，人民币兑美元汇率跌宕起伏，经历了从升值到贬值再回到升值的过程，适时和合理地使用外汇衍生品工具成为公司管理外汇风险的关键策略，公司的整体外汇套保比例较高。通过运用金融工具，公司能够在汇率变动中保持一定的稳

定性，降低汇率波动带来的影响。若未操作外汇衍生品工具，公司 2023 年进出口业务预计因汇率波动预计产生的损失约 3.95 亿元。在公司运用外汇衍生品对冲部分汇率波动风险后，总体外汇损失为 3.05 亿元。

综上，通过开展衍生品套期保值业务，公司能够降低大宗商品价格波动对经营业绩的影响，保持整体经营的相对稳定。公司套期保值业务与实际经营情况相匹配，具备风险管理成效。

（三）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、访谈商品衍生品及外汇衍生品的相关负责人，就商品衍生品及外汇衍生品交易的目的、品类、相关制度、决策程序及采取的风险管理措施进行了解；

2、获取并查阅公司开展衍生品投资业务相关的管理办法或实施细则，了解公司针对该项业务的内部控制制度；

3、抽样检查期货对账单、远期结售汇证实书等外部凭证资料，对期货公司及银行执行函证程序，检查公司相关衍生品的账务处理是否准确；

4、针对套期保值业务，抽样获取与业务相关的合同、期货交易记录等支持性文件，检查业务是否与公司的生产经营活动相关。

（四）会计师的核查意见



经核查，从财务角度年报会计师认为：

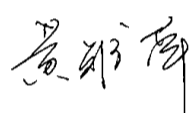

近三年，公司为应对大宗商品市场价格汇率大幅波动风险，合理运用期权期货、外汇合约等金融衍生品控制风险敞口。已进行套期保值业务起到了风险对冲的作用，其规模均在其日常的销售和采购业务规模内。

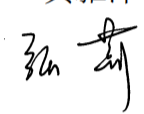

（此页无正文，为容诚专字[2024]361Z0460“关于厦门象屿股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复”之盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师:  
张慧玲（项目合伙人）

中国注册会计师:  
黄雅萍

中国注册会计师:  
张莉

2024年7月10日