

## 珠海拾比佰彩图板股份有限公司

### 关于对北京证券交易所2023年年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 北京证券交易所上市公司管理部：

珠海拾比佰彩图板股份有限公司（以下简称“公司”、“股份公司”或“拾比佰”）于2024年6月4日收到北京证券交易所《关于对珠海拾比佰彩图板股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第029号）（以下简称“年报问询函”）。对年报问询函所提问题，公司高度重视，组织相关部门及中介机构进行了逐项核查，现就年报问询函关注的事项回复说明如下（除特别注明外，以下金额单位为人民币元）：

#### 1、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入11.36亿元，同比增长12.20%，归属于上市公司股东的净利润-3,955.58万元，同比下降404.12%；本期综合毛利率3.15%，上期为8.11%，2021年度为12.41%，毛利率持续下滑；其中本期境内毛利率1.19%，同比减少5.14个百分点；境外毛利率11.20%，同比减少4.60个百分点。

分产品类别看，你公司PCM板营业收入5.63亿元，同比增长20.92%，毛利率0.56%，同比减少6.65个百分点；VCM板营业收入4.93亿元，同比增长3.23%，毛利率5%，同比减少4.24个百分点；其他业务收入7,945.25万元，同比增长15.49%，毛利率9.99%，同比增加3.66个百分点。

分季度看，你公司2023年第一至第四季度营业收入分别为1.99亿元、2.59亿元、2.84亿元、3.95亿元，呈增长趋势且第四季度营业收入占全年的比重为34.74%，但你公司2021、2022年第四季度营业收入占比仅为25.93%、21.21%。

请你公司：

(1) 结合市场环境、成本售价波动等，分产品类别量化说明收入增长但毛利率持续下降的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势一致；针对毛利率、净利润下滑情况，你公司已采取及拟采取的应对措施；

(2) 结合销售产品的具体类别等，说明境内外毛利率差异较大的原因及合理性；

(3) 说明 2023 年第四季度收入占比大幅增加的原因及合理性，是否存在期末突击销售确认收入的情况，收入确认是否存在跨期；

(4) 说明其他业务收入的主要内容及收入确认时点，毛利率增加较大的原因，并说明相关收入确认是否符合企业会计准则的规定。

请年审会计师说明对营业收入、毛利率的核查情况及核查结论。

回复：

#### 一、公司回复

(1) 结合市场环境、成本售价波动等，分产品类别量化说明收入增长但毛利率持续下降的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势一致；针对毛利率、净利润下滑情况，你公司已采取及拟采取的应对措施；

1) 结合市场环境、成本售价波动等，分产品类别量化说明收入增长但毛利率持续下降的原因及合理性

2023 年度及 2022 年度主营业务收入与成本，按成品类别数据如下：

单位：万元、万元/吨

2023 年度主营业务收入与成本（按产品分类）							
分类	重量（吨）	收入	成本	毛利	毛利率	单位售价（万元/吨）	单位成本（万元/吨）
PCM <sup>注</sup>	76,335.92	56,304.24	55,989.95	314.29	0.56%	0.7376	0.7335
VCM	51,806.82	49,339.60	46,874.94	2,464.66	5.00%	0.9524	0.9048
合计	128,142.74	105,643.84	102,864.88	2,778.95	2.63%	0.8244	0.8027
2022 年度主营业务收入与成本（按产品分类）							
分类	重量（吨）	收入	成本	毛利	毛利率	单位售价（万元/吨）	单位成本（万元/吨）

**2023 年度主营业务收入与成本（按产品分类）**

分类	重量（吨）	收入	成本	毛利	毛利率	单位售价 （万元/ 吨）	单位成本 （万元/吨）
PCM <sup>注</sup>	56,742.33	46,563.87	43,208.74	3,355.14	7.21%	0.8206	0.7615
VCM	43,883.14	47,797.60	43,380.04	4,417.56	9.24%	1.0892	0.9885
<b>合计</b>	<b>100,625.46</b>	<b>94,361.47</b>	<b>86,588.78</b>	<b>7,772.69</b>	<b>8.24%</b>	<b>0.9377</b>	<b>0.8605</b>

**2023 年度主营业务（按产品分类）与 2022 年度同比变动百分比或增减变动**

分类	重量（吨）	收入	成本	毛利	毛利率 （增减 变动）	单位售价 （万元/ 吨）	单位成本 （万元/吨）
PCM	34.53%	20.92%	29.58%	-90.63%	-6.65%	-10.12%	-3.68%
VCM	18.06%	3.23%	8.06%	-44.21%	-4.24%	-12.56%	-8.47%
<b>合计</b>	<b>27.35%</b>	<b>11.96%</b>	<b>18.80%</b>	<b>-64.25%</b>	<b>-5.61%</b>	<b>-12.08%</b>	<b>-6.71%</b>

注：轻量化金属复合板占营业收入比重较小，不足 1%，不再单独列示，并入 PCM 板一并列示。

PCM 板 2023 年度单位不含税售价同比降低了 10.12%，对应单位成本同比降低仅 3.68%，不含税售价与单位成本变动百分比相差 6.44%；VCM 板 2023 年度单位不含税售价同比降低了 12.56%，对应单位成本同比降低了 8.47%，不含税售价与单位成本变动百分比相差 4.09%；

导致上述的主要原因：

①受 2023 年国内外经济环境影响，市场竞争激烈，部分客户通过频繁招标采购竞价的方式降低采购成本，使得原有的原材料与产品售价价格联动的机制不顺畅，导致公司原材料成本价格的波动不能同比例及时传导到下游客户，产品售价的下降幅度大于原材料价格的下降幅度，压低了公司毛利率。

2023 年与 2022 年公司产品平均不含税销售单价及卷钢平均不含税采购价格统计如下：

单位：元/吨

项目	2023 年	2022 年	2023 年同比 2022 年变动金额
产品平均单位售价	8,244.23	9,377.49	-1,133.26

卷钢平均单位采购成本	5,152.39	5,928.42	-776.03
------------	----------	----------	---------

其中，2022年1月份至2023年12月份3mm热轧板卷市场价格走势图（来自“我的钢铁”网）



热轧板卷是生产卷钢的主要原料，从2022年1月份至2023年12月份热轧板卷市场价格走势来看，2023年的市场平均价格低于2022年的市场平均价格，与同期卷钢市场价格走势相符。

由上表统计数据可知，2023年产品平均不含税销售单价同比2022年降低了1,133.26元/吨，2023年卷钢平均不含税采购单价同比2022年降低了776.03元/吨，两者下降金额相差357.23元/吨，2023年总销售数量为128,142.74吨，两者下降金额差异导致毛利减少4,577.68万元。

②报告期内，公司产能战略调整，股份公司红旗厂区的限制性产能产线关闭，相关订单转入珠海新材平沙厂区生产，原股份公司红旗厂区产线线速度低，适合小批量订单生产，珠海新材平沙厂区产线线速度快，适合大批量订单生产，原股份公司红旗厂区的小批量订单转入珠海新材平沙厂区生产时，在磨合期间内，产品的生产效率及合格率相对于原股份公司红旗厂生产线均不同程度降低，导致本期珠海新材平沙产线生产的产品单位生产成本较高。

厂区	生产线	线速(米/分钟)	备注
----	-----	----------	----

股份公司红旗厂区	一线	12.00	限制性产能，已关闭
	二线	17.00	
珠海新材平沙厂区	三线	35.00	-
	四线	35.00	-

③报告期内，公司子公司芜湖拾比佰新型材料有限公司（以下简称“芜湖新材”）产线开始调试逐步上量。本期项目产线设计产能为 160,000 吨/年，由于行业产线特性，一般需要四个月左右的冷调试与热调试时间，再加上产线设备间的磨合期，新员工与机器的磨合，新客户订单的开拓与导入也需要时间，在 2023 年度全年产能利用率仅达到 27.04%，在 2023 年第四季度芜湖新材厂区产能利用率上升到了 52.95%；在上量之前，前期投入形成的固定成本、人员储备增量成本、质量成本均会相对较高，导致单位成本较高，导致毛利很低，最终导致 2023 年芜湖新材的净利润(亏损 2,556.13 万元)占合并净利润(亏损 3,955.58 万元) 64.62%。

综上所述，公司收入增长但毛利率持续下降具有合理性。

## 2) 是否与同行业可比公司变动趋势一致

公司销售毛利率与同期同行业可比公司对比如下：

单位：万元

2023 年度	家电复合 材料收入	家电复合 材料成本	毛利	毛利率	营业收入 比上年同 期增减	营业成本 比上年同 期增减	毛利率比 上年同期 增减
拾比佰	105,643.84	102,864.88	2,778.95	2.63%	11.96%	18.80%	-5.61%
禾盛新材	229,841.64	205,951.53	23,890.11	10.39%	9.92%	10.62%	-0.57%
立霸股份	145,953.35	128,132.44	17,820.90	12.21%	8.78%	8.76%	0.01%

从上表可知，公司 2023 年毛利率较上期有所下降（主要原因见前述“一-（1）-1”），同行业可比公司禾盛新材 2023 年毛利率较上期略微下降，立霸股份 2023 年毛利率较上期基本一致。虽然拾比佰、禾盛新材及立霸股份三者都是做家电外观复合材料，但是在家电外观应用场景的细分领域及客户订单集中度方面有较大的差别，拾比佰与同行禾盛新材及立霸股份一直都是错位竞争关系，这种错位竞争关系体现在：一是主要产品的错位，立霸股份产品主要是洗衣机外壳，

禾盛新材和拾比佰产品主要是冰箱面板，但拾比佰将服务领域拓宽至洗衣机、洗碗机、干衣机等外观应用场景，产品涉及面更广；二是客户群及客户地域的错位，禾盛新材与立霸股份的客户群以日韩及国内华东地区的客户为主，拾比佰以华南的客户群为主；三是产品批量错位，禾盛新材与立霸股份的产品品类少且相对批量大，拾比佰的产品品类多且生产批量小。受这些错位竞争关系因素的影响，拾比佰与同行的产品品类、性能参数、产品价格与生产成本差异较大。

**3) 针对毛利率、净利润下滑情况，你公司已采取及拟采取的应对措施**

针对毛利率、净利润下滑情况，公司已采取及拟采取的应对措施如下：

①市场方面，以市场为主导。随着公司芜湖新材产能的投产，公司的产能布局更加完善合理，公司将积极拓展华东及环渤海地区的客户，提升公司销量及市场占有率。同时，继续开拓毛利较高的境外市场，提高外销收入占比。

②生产方面，经过 2023 年的设备磨合、人机磨合及新产能与新订单的匹配磨合，2024 年公司将优化生产订单排产工作，加强降本增效管理，提升生产效率、产品合格率及芜湖新材厂区的产能利用率，改善公司毛利率低下的现状。

③产品方面，公司将加大新产品的研发投入，紧跟客户需求，为客户提供更多的差异化产品，通过提高毛利较高的新产品的占比，从而提升整体毛利率。

④经营管理方面，公司提高存货管理水平，加快存货周转速度，减少因耗用呆滞物料导致不良品，降低生产成本，使得生产领用钢材价格更加贴合钢材市场价格，降低钢材价格波动对毛利率的影响。

**(2) 结合销售产品的具体类别等，说明境内外毛利率差异较大的原因及合理性；**

公司 2023 年主要产品境内外销售毛利率情况如下：

项目	境内	境外
PCM 板	-1.96%	8.80%
VCM 板	3.24%	13.48%

1) PCM 板，①公司在境内的客户以美的、长虹美菱等大品牌为主，竞价较为激烈，且公司定价话语权不强；公司境外客户相较国内客户生产规模相对较小，公司定价话语权相对较强，且受报告期内人民币兑美元汇率持续下行，导致外销

毛利率相对较高；②由于 2023 年境内外 PCM 板市场竞争比较激烈，公司境内外 PCM 板的销售平均价格相近，2023 年公司境内、境外 PCM 板平均售价分别是 28.74 元/平方米和 28.86 元/平方米。由于公司向境外提供的 PCM 板产品主要以卷料交货，相比于境内主要为剪切的产品，每卷卷料可以剪切多个用底架包装的平板，少了剪切成本和包装专用底架成本，因此向境外销售的 PCM 板产品成本会低于境内销售产品成本，2023 年公司境内、境外 PCM 板的单位成本分别为 29.31 元/平方米和 26.32 元/平方米，导致境内销售毛利率低于境外销售毛利率；

2) VCM 板，公司向境外销售的 VCM 板产品主要为相对较高端的 PVC 膜系列的产品，此系列产品单价较高、毛利率也相对较高，而向境内销售的 VCM 板主要是相对较低端的 ST 膜和 PET 膜系列的产品，此系列产品销售价格较低、毛利率也相对较低。另外，由于文化差异，不同地区境外客户对产品外观要求存在差异，公司需要使用定制类 PVC 膜的产品较多，订单不具有连续性。因此相较于境内，公司与境外客户的议价空间更大，能够获取更加明显的价格优势，2023 年，公司境内、境外 VCM 板平均售价分别为 32.32 元/平方米和 40.47 元/平方米。综上所述导致境内销售毛利率低于境外销售毛利率。

综上所述，公司境外销售毛利率高于境内，主要是向境外提供的 PCM 板产品主要以卷料交货，生产成本较剪切后的产品低，因此向境外销售的 PCM 板产品成本会低于境内销售产品成本；VCM 板产品因境外产品报价高及高端的 PVC 膜占比较大的原因，VCM 板售价高于境内。公司境外销售毛利率高于境内与实际相符。

**(3) 说明 2023 年第四季度收入占比大幅增加的原因及合理性，是否存在期末突击销售确认收入的情况，收入确认是否存在跨期；**

据国家统计局发布的数据显示，2023 年全国家用电冰箱产量 9,632.3 万台，同比增长 14.5%，全国洗衣机产量 10,458.3 万台，同比增长 19.3%；2024 年 1-3 月全国冰箱产量 2,362.1 万台，同比增长 12.8%，全国洗衣机产量 2,559.9 万台，同比增长 13.8%。据海关总署数据显示，2023 年 1-12 月中国累计出口家用电器 371,741.2 万台，同比增长 11.2%，金额 6,174.2 亿元，同比增长 9.9%，其中：累计出口冰箱 6,713 万台，同比增长 22.4%，累计出口洗衣机 2,879 万台，同比

增长 39.8%。2024 年 1-3 月中国累计出口家用电器 95,078 万台,同比增长 23.7%,其中:累计出口冰箱 1,779 万台,同比增长 34.4%,累计出口洗衣机 808 万台,同比增长 30.0%。从国家统计局及海关总署的相关数据来看,2023 年度及 2024 年第一季度家电市场回暖趋势显著。

从公司来看,2021 年-2023 年第四季度及 2024 年第一季度订单接单量、销售量、销售收入情况如下:

项目/期间	2021 年	2022 年	2023 年				2024 年
	第 4 季度	第 4 季度	第 1 季度	第 2 季度	第 3 季度	第 4 季度	第 1 季度
订单量(万平方米)	1,092.42	680.62	697.10	901.19	1,047.97	1,329.01	1,279.62
销售量(万平方米)	968.21	628.88	582.79	787.47	858.17	1,189.19	1,062.60
销售收入(亿元)	3.67	2.15	1.99	2.59	2.84	3.95	3.50
销售量占订单量百分比	88.63%	92.40%	83.60%	87.38%	81.89%	89.48%	83.04%

注:2024 年第一季度销售收入为 3.5 亿元,相比 2023 年第四季度降低 11.39%,同时订单量也减少 3.72%,主要是因为春节放假,导致 2 月份销售收入相比 2024 年 1 月份减少 0.46 亿元,剔除春节放假影响后,2024 年第一季度收入与 2023 年第四季度收入相当。

2023 年第四季度销售收入增长系公司芜湖新材产能开始放量(2023 年芜湖新材厂区各季度产能利用率见下表),公司整体订单量增加所致,2023 年第四季度订单接单量相对于 2022 年第四季度及 2021 年第四季度分别增长了 95.26%、21.66%,营业收入分别增长了 83.72%、7.63%;2024 年第一季度订单量及营业收入与 2023 年第四季度差别很小,基本延续了 2023 年第四季度业务量。

由上述营业数据看出,2023 年第四季度收入占比大幅增加系订单增加导致,并在 2024 年第一季度得到延续,公司不存在期末突击销售确认收入的情况。

2023 年度芜湖新材厂区各季度产能利用率统计

季度	产出(吨)	产能(吨)	产能利用率
第一季度	2,497.07	40,000.00	6.24%
第二季度	8,186.31	40,000.00	20.47%



第三季度	11,406.96	40,000.00	28.52%
第四季度	21,180.44	40,000.00	52.95%
2023年度	43,270.78	160,000.00	27.04%

(4) 说明其他业务收入的主要内容及收入确认时点，毛利率增加较大的原因，并说明相关收入确认是否符合企业会计准则的规定。

公司其他业务收入主要为玻璃收入、出售废品收入、厂房出租收入，各类收入确认时点为：

1) 境内玻璃收入：根据客户合同或订单将产品运送到客户的仓库或客户指定地点，客户完成公司产品验收或双方完成产品品种、数量和结算金额的确认后，确认收入；

2) 境外玻璃收入：公司在完成出口报关手续并取得出口报关单、提运单后，确认收入；

3) 出售废品收入：公司在废品出库，客户完成对产品的产品品种、数量和结算金额的确认后，确认收入；

4) 厂房出租收入：公司在实际在租赁期内各个期间按照直线法将租赁收款额确认为租金收入。

公司其他业务收入主要类别的收入金额及毛利率情况如下：

项目/期间	2023年		2022年	
	收入金额(万元)	毛利率	收入金额(万元)	毛利率
境内玻璃收入	3,928.16	9.31%	4,082.51	7.86%
境外玻璃收入	1,188.19	20.22%	934.46	18.99%
出售废品收入	2,545.64	-	1,742.44	-
厂房出租收入	112.09	42.79%	-	-
小计	7,774.08	8.41%	6,759.41	7.37%

如上表所示，公司本期其他业务收入毛利率增加主要受玻璃业务收入和厂房出租收入的影响，其中境内玻璃业务收入上期毛利率和本期毛利率分别为7.86%和9.31%，境外玻璃业务收入上期毛利率和本期毛利率分别为18.99%和20.22%，出售废品收入毛利率与上期一致为0%，厂房出租收入为本期新增业务，本期毛

利率为 42.79%。

本期公司玻璃业务外销收入占比上升，导致玻璃业务收入的毛利上涨，带动其他业务收入毛利上涨。由于境外客户对玻璃的外观效果要求更高，公司向境外客户的玻璃报价会高于销售给境内客户的，并且销售给境外客户的玻璃主要是喷绘玻璃，相较于主要销售给境内的彩晶玻璃成本更低，综合上述原因，境外客户玻璃业务的毛利会高于境内客户。

另外，公司产能战略调整，股份公司红旗厂区的限制性产能产线关闭，相关订单转入珠海新材平沙厂区生产，本期股份公司红旗厂区厂房对外出租，公司新增了厂房租金收入，其毛利率为 42.79%，导致其他业务收入毛利率上涨。

综上，公司在客户取得相关商品控制权时确认收入，收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。毛利率增长主要受玻璃业务收入增长和新增厂房出租收入的影响，毛利率上涨具有合理性。

## 二、年审会计师回复

### 会计师的核查情况如下：

(1) 了解、评估与收入确认相关的内部控制的设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 选取样本检查销售合同及对管理层进行访谈，对与收入确认有关的客户取得相关商品控制权时点进行了分析，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，并采用一致的会计处理方法；

(3) 选取样本检查内销收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、送货签收单、客户对账记录、客户系统终端数据，内销收入单据检查比例为 92.73%；

(4) 选取样本检查外销收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库单、报关单和提运单等，外销收入检查比例为 90.44%；

(5) 针对资产负债表日前后确认的收入，选取样本检查对账单、客户签收单、报关单、提运单等支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

(6) 选取样本对客户进行函证，函证内容包括对客户期末应收账款的余额和收入金额，并对未回函的客户执行替代性程序。其中营业收入函证金额为

103,379.86 万元，发函比例为 91.01%，回函金额为 84,655.99 万元，回函比例为 81.89%；

(7) 取得收入、成本明细表，分析公司主营业务产品的月度销售收入、销售成本、毛利率波动情况，分析两期毛利率变动情况，并与同行业上市公司进行比较；

(8) 取得公司的存货进销存明细，分析、检查存货进销存计量和结转、成本核算是否准确及存货余额成本单价合理性；

(9) 取得公司生产成本明细表，分析公司主营业务产品的月度成本波动情况，分析公司生产成本月度变动情况。

会计师的核查结论如下：

经核查，我们认为，公司收入确认准确并在恰当期间确认，收入具有真实性，毛利率变动与公司真实经营情况相符，具有合理性。

## 2、关于主要客户、主要供应商

报告期内，你公司前五大客户年度销售占比为 66.31%，较上年度增加了 11.60 个百分点；其中，第一大客户为美的集团，销售额 4.72 亿元，销售占比 41.51%；第三大客户为海尔集团，销售额 5,301.16 万元，销售占比 4.67%。根据已披露文件，你公司 2021、2022 年度第三大客户均为海信集团，而海信集团本期不属于你公司前五大客户。

报告期内，你公司第一大供应商为美的集团，采购额 3.41 亿元，采购占比 31.15%；2021、2022 年度，你公司第一大供应商均为广州凯昭商贸有限公司。根据已披露文件，广州凯昭商贸有限公司为美的集团下设的集采平台。

请你公司：

(1) 结合行业及公司经营情况等，说明本期销售集中度大幅增加的原因，你公司是否有其他客户的开拓计划及实际执行情况；

(2) 结合客户拓展及维护情况等，说明本期前五大客户中新增海尔集团的原因，以及对海信集团销售额大幅减少的原因；

(3) 说明本期第一大供应商发生变化的原因，美的集团既是你公司客户又是供应商的原因，你公司采购模式及主要合同条款是否发生变化；

(4) 结合合同约定条款及实际执行情况等，说明你公司与美的集团的业务

是否属于委托加工，采用总额法确认收入是否准确。

请年审会计师说明对主要客户和主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

回复：

一、公司回复

(1) 结合行业及公司经营情况等，说明本期销售集中度大幅增加的原因，你公司是否有其他客户的开拓计划及实际执行情况；

同行业上市公司近两年前五大客户占营业收入比重：

序号	公司名称	2022 年度			2023 年度		
		营业收入 (万元)	前五大客 户销售额 (万元)	前五大 客户占 营业收入 比重	营业收入 (万元)	前五大客 户销售额 (万元)	前五大 客户占 营业收入 比重
1	禾盛新材	213,326.19	81,815.00	38.35%	234,036.48	130,319.41	55.68%
2	立霸股份	141,641.44	91,932.03	64.90%	152,423.31	99,605.50	65.35%
3	拾比佰	101,241.01	55,385.12	54.71%	113,589.09	75,323.90	66.31%

注：数据来源于上述公司公开披露的 2023 年年度报告。

近年来，各家电品牌龙头优势突显，品牌集中度越来越高。公司本期销售集中度较上年度增加了 11.60 个百分点，主要是芜湖新材一期工程在 2022 年第四季度建设完成并投入使用，并在 2023 年度逐步释放产能，该生产基地在 2023 年度主要为美的集团、长虹集团、海尔集团等家电厂商位于华中、华东等区域的生产基地提供配套服务，公司服务区域及产能同步扩张，客户集中度进一步提高。目前，公司已投产两大生产基地，分别位于广东省珠海市、安徽省芜湖市，产能布局覆盖华南、华中、华东等国内家电主产区，客户开拓方面主要还是以长期合作的美的集团、长虹集团、海尔集团、格兰仕、奥马、万和、万家乐等客户为主，拓宽服务区域及服务领域。目前公司为各大家电厂商的服务区域已从原有的华南市场拓宽到华中、华东区域，如各家电品牌厂商位于景德镇、绵阳、合肥、荆州、芜湖、郑州、重庆、青岛、大连、贵州、沈阳、宁波等地的家电生产基地等。服务领域由原有的以冰箱外观应用为主要场景，拓宽至洗衣机、洗碗机、干衣机等

外观应用场景。

(2) 结合客户拓展及维护情况等，说明本期前五大客户中新增海尔集团的原因，以及对海信集团销售额大幅减少的原因；

客户拓展及维护方面，本期前五大客户新增海尔集团，销售额 5,301.16 万元，销售占比 4.67%。公司自 2019 年开始与海尔集团开展业务往来，随着芜湖新材投产，公司可以更好的服务海尔集团位于华东区域的生产基地，逐步拓宽洗衣机外观产品及服务区域，并在 2023 年成为战略合作伙伴，订单量由小变大，供应的型号不断增加，导致公司对海尔集团的销售额增长。本期与海信集团销售额大幅度减少主要是由于双方合作战略转变，公司未再参与海信集团招投标活动，导致对海信集团销售额大幅减少，后续基于双方发展战略及合作意向，在适当的时机重启合作。

(3) 说明本期第一大供应商发生变化的原因，美的集团既是你公司客户又是供应商的原因，你公司采购模式及主要合同条款是否发生变化；

1) 公司 2022 年、2023 年第一大供应商采购信息如下所示：

单位：元

所属集团	交易供应商名称	2023 年	2022 年
美的集团	广州凯昭商贸有限公司	153,434,900.52	339,223,857.67
	上海凯昭商贸有限公司	187,414,882.47	-
合计		340,849,782.99	339,223,857.67

如上表所示，公司 2022 年、2023 年第一大供应商均为美的集团下设的集采平台（广州凯昭商贸有限公司、上海凯昭商贸有限公司，以下统称为“美的集团下设的集采平台”），2023 年由于公司原采购交易的供应商广州凯昭商贸有限公司经营安排发生变化，不再从事钢材贸易活动，根据美的集团的安排转由上海凯昭商贸有限公司从事钢材贸易活动。所以，公司在 2023 年 1-5 月陆续执行完原与广州凯昭商贸有限公司的采购订单，新的采购订单与上海凯昭商贸有限公司签订。

广州凯昭商贸有限公司因美的集团经营安排发生变化，于 2023 年 11 月办理

工商变更，具体情况如下：

变更项目	变更前	变更后
经营场所变更	广州市南沙区龙穴大道中 13 号 624 室	广州市南沙区南沙街兴沙路 6 号 301 房 A025、A026、A027
名称变更	广州凯昭商贸有限公司	广东美智联达物流供应链有限公司
经营范围变更	金属材料销售、塑料制品销售、电子产品销售、纸制品销售、日用品销售、办公用品销售、实验分析仪器销售、仪器仪表销售、家用电器零配件销售、机械设备销售、电气设备销售、电子元器件零售、橡胶制品销售、润滑油销售、针纺织品及原料销售、专用化学产品销售（不含危险化学品）、信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）、货物进出口、技术进出口	信息系统运行维护服务、信息技术咨询服务、信息系统集成服务、软件开发、住房租赁、非居住房地产租赁、仓储设备租赁服务、无船承运业务、国际货物运输代理、国内货物运输代理、普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）、技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广、新材料技术推广服务、新材料技术研发；网络技术服务、信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）、专用化学产品销售（不含危险化学品）、针纺织品及原料销售、润滑油销售、橡胶制品销售、电子元器件零售、电气设备销售、机械设备销售、家用电器零配件销售、仪器仪表销售、实验分析仪器销售、办公用品销售、日用品销售、纸制品销售、电子产品销售；塑料制品销售、金属材料销售、海关监管货物仓储服务（不含危险化学品）、进出口代理、报关业务、道路货物运输（不含危险货物）、技术进出口、货物进出口

上海凯昭商贸有限公司的基本情况如下：

公司名称	上海凯昭商贸有限公司
统一社会信用代码	91310118MA1JNUA1K
成立日期	2020-08-26
注册资本	5000 万元
实缴资本	5000 万元
法定代表人	周树青
注册地	上海市青浦区双联路 158 号 1 幢 11 层 J 区 1156 室
经营范围	一般项目：销售金属材料、塑料制品、电子产品、纸制品、日用品、办公用品、实验分析仪器、仪器仪表、机械设备及配件、电气设备、电子元器件、橡胶制品、润滑油、针纺织品及原料销售、专用化学产品销售（不含危险化学品）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；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)。
实际从事业务	美的集团产业链上相关材料的集中采购销售
股权结构	美的集团股份有限公司持股 95%，佛山市美的空调工业投资有限公司持股 5%
董事、监事和高级管理人员	周树青、黄智勇、胡亚东、罗慧丹
运营模式	系美的集团集采平台，通过集采优势获取较低成本的材料供美的集团其他公司使用，并对外进行货物贸易盈利
主要客户	美的集团内部其他公司、美的集团产业链上相关公司等

## 2) 美的集团既是你公司客户又是供应商的原因

公司一直致力于金属外观复合材料的研发、生产和销售，下游客户主要为家电生产企业，美的集团股份有限公司是公司的第一大客户，公司产品主要采取直销模式，可以及时响应客户的需求并了解最新市场发展趋势。

钢材作为公司产品重要原材料，市场供应充足，公司采取以销定采的采购模式，主要从钢材厂商或钢材贸易商采购。由于美的集团下设的集采平台基于其集中采购家电板材优势，与宝钢、唐钢、首钢、鞍钢等大型钢铁厂有一定的议价能力，而公司采购量相较于大型钢厂来说较少，话语权较弱，公司从美的集团下设的集采平台采购成本相较于大型钢厂或其他钢材贸易商具有一定成本优势。因此，作为一条重要的钢材采购途径，公司将持续维持和美的集团下设的集采平台的合作关系，公司在综合考虑价格及供货量保障前提下，美的集团下设的集采平台成为公司第一大供应商。

公司与美的集团下设的集采平台及美的集团其他公司独立签署采购、销售合同，公司作为客户与美的集团下设的集采平台一般按月签署采购合同，公司作为供应商与美的集团其他公司较多按年度签署框架销售合同，两者合同均独立签署。此外，一方面，美的集团下设的集采平台依据钢材期货价格走势向公司提报预估价，公司会进行市场比价，在同等条件下会选择价格相对较优的供应商签订合同进行采购；另一方面，公司作为美的集团彩图板供应商会考虑成本、费用及利润后向其报价。不存在美的集团指定向其下设的集采平台采购的情形，向该平台采购不是向美的集团销售的附加条件。

## 3) 公司采购模式及主要合同条款未发生变化

公司向上海凯昭商贸有限公司采购内容主要是卷钢，较向广州凯昭商贸有限公司采购内容未发生变化。公司与上海凯昭商贸有限公司签订合同的主要合同条

款，如：交货方式、提货要求、结算方式及期限、合同定金比例、验收标准及提出异议期限、违约责任及争议解决等，和公司与广州凯昭商贸有限公司签订合同的条款一致，未发生变化。

**(4) 结合合同约定条款及实际执行情况等，说明你公司与美的集团的业务是否属于委托加工，采用总额法确认收入是否准确。**

公司与美的采购平台和美的家电公司的合同均独立走相应的询价或者招投标流程并独立签署。在采购端，美的集采平台依据钢材期货价格走势向公司提报预估价，公司会进行市场比价，在同等条件下会选择价格相对较优的供应商签订合同进行采购；在销售端，公司也是考虑成本、费用、税金及利润后向其报价。不存在美的集团指定向美的集采平台采购的情形，向该平台采购不是向美的集团销售的附加条件。

1) 公司一般按月与美的集团下设的集采平台签订采购合同，根据客户需求明细在合同中列明产品详细信息及交货期间及地点，不同的月份不同的钢材生产厂家前述信息会有所差异，除了产品详细信息及交货期间、交货地点的差异外，其他一般为通用条款，包括验收标准及提出异议期限、结算方式及期限、违约责任、争议解决等，验收标准条款为“需方按本合同约定的质量标准进行验收，如对供方提供的产品有任何质量异议，应在收货（退货）后及时以书面形式向供方提出并提供质量异议的证据，逾期未提出异议的，视为供方提供的产品符合本合同的约定。”结算方式及期限条款为：款到发货，6个月银行承兑结算。

公司与美的集团下设的集采平台签订的采购合同，未约定向其采购物料的限定使用条款，公司对采购入库后的卷钢已经取得实质控制权，可自行决策用于生产（不区分客户）、持有或出售，实际采购的卷钢也用于生产美的集团以外客户的产品，并承担产成品的存货跌价、存货管理等风险。

2) 公司作为供应商与美的集团其他公司较多按年度签署框架销售合同，主要包括总则、供货、检验与质量、价格与结算、保密与知识产权、违约责任、廉洁合作等。

美的集团主要通过宁波美的联合物资供应有限公司集中向公司采购，现就双方部分条款摘取如下：



## “第 1 条 协议作用及性质

本协议是甲方与乙方共同遵守的具有法律约束力的框架协议，与采购订单一起构成供需双方的约定，具有法律约束力，双方必须切实履行。订单内容与本协议内容有冲突的，以本协议内容为准。对于特殊物料的采购或与物料采购相关的业务，根据需要，双方可另行签订其他类型的专项协议。

## 第 5 条 甲方范围

本协议以第一页甲方名义与乙方签订此协议，但甲方范围可能包括美的集团下属所有独立运营的公司，具体应以实际发生的具体交易确定，但任何情况下超出本协议约定的交易范畴的应另行签订相应的协议。各甲方均为依法成立的独立运营的法人主体，按各自需求独自采购，不具有任何关联，且不互为担保。乙方不得依任何理由主张甲方中的某一主体承担另一主体的义务。

## 第 16 条 初步验收

乙方按约送货至甲方指定地址后，由甲方到相应仓库进行初步验收(仅限外观、数量、包装、附随单据等)。初步验收通过并不代表乙方已完成交货义务。不合格的，由乙方负责退回。

## 第 22 条 物料采购价格

22.1 物料价格的基本构成方式为：材料成本+费用+利润+税金。乙方按照甲方要求的物料报价表的形式向甲方申报物料价格并盖公章，甲方根据市场行情和乙方的经营情况对乙方物料报价进行核定，甲方有权要求乙方提供与价格有关的资料，以评审价格的合理性，乙方应无条件全力配合甲方的要求，并保证提供价格信息真实、完整。双方协商一致共同确定交易单价及其执行时间，并签署定价单或者定价协议。

## 第 24 条 对账

24.1 双方核对完交易数据并由乙方向甲方提供对账单，经甲方审核确认后，由乙方向甲方提供合格增值税专用发票。发票金额在任何情况下，均不能视为甲方认可的应付款数额，有且仅有甲方书面确认对账单的，才表示双方就应付款数额达成一致。

## 第 26 条 付款

26.1 当月月结，即双方对账完成并书面确认后，向甲方给付合格增值税专

用发票；甲方收到发票且审核无误后的第1天起算，满3个工作日后纳入最近一次排款计划（每月16日、28日）并以6个月承兑汇票方式支付货款。付款前甲方有权直接抵扣甲方转卖或调拨给乙方货物的货款。乙方未及时对账或开具发票，或未对账而开具发票的，甲方有权拒绝付款，付款期限顺延。乙方向甲方开具合格增值税专用发票，为先履行义务，未收到乙方合格发票前，甲方有权拒绝支付货款。鉴于甲方内部管控，故乙方同意给予甲方适当的付款宽限期（最长不超过15日）。

### 第30条 物料检验

30.1 乙方物料自交货开始，甲方根据自身管理制度，可能对物料开展月度进货抽检、装机前抽检、试产检验、生产检验、成品出厂检验等某一项或者多项检验。检验期内，任何阶段或者检验方式发现物料不合格的，甲方应及时通知乙方，乙方如需现场核查或有异议的，应在收到甲方通知后三日内，赴现场核查确认或书面提出异议。否则，逾期视为同意认可该质量问题。

### 第31条 物料质量

31.1 乙方所供物料应符合甲方技术、检验标准，甲方根据相关检验文件对乙方所供物料进行检验，乙方对所提供物料质量保证。

### 第32条 关于产品质量要求

32.1 乙方产品质量需满足甲方企业技术标准的要求。对违反甲方企业技术标准的行为，甲方将按照本协议追究乙方责任。对于本协议没有涉及到的内容，将按照《中华人民共和国质量法》的要求追究乙方责任。”

公司与集团其他公司签订的销售合同，未约定产品需使用向其采购的卷钢，公司根据生产成本、费用、税金及利润向其报价，公司可自行决策向美的集团的销售单价、销售数量，并承担相关的销售回款。美的集团向公司采购产品的数量、单价不与美的集团下设的集采平台向公司销售卷钢数量挂钩。

综上所述，公司与美的集团股份有限公司销售和采购交易均系互相独立业务，不属于委托加工，总额法确认收入的会计处理符合《企业会计准则》规定。

## 二、年审会计师回复

会计师执行的主要审计程序和获取的审计证据如下：

(1) 了解、评估与收入、采购相关的内部控制的设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 在天眼查查询主要客户和主要供应商的工商信息，了解主要客户和主要供应商的存续状态、经营范围等情况；

(3) 访谈公司财务总监及销售人员，了解涉及美的集团的销售模式、业务模式及其具体执行过程；

(4) 获取主要客户和主要供应商的合同或订单，检查主要合同条款是否合理，了解对应的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

(5) 选取样本检查客户合同或订单、送货签收单、客户对账记录、客户系统终端数据、报关单、提运单、收款凭证等；

(6) 选取样本检查供应商合同或订单、采购入库单、货权转移凭证、付款凭证等；

(7) 选取样本对客户和供应商进行函证，函证内容包括对客户期末应收账款的余额和收入金额，供应商期末应付账款的余额和采购金额，对未回函的单位执行替代程序。

会计师核查结论如下：

综上，项目组对主要客户和主要供应商执行的审计程序和获取的审计证据充分适当。

### 3、关于存货及资产减值损失

报告期末，你公司存货账面余额 3.37 亿元，较期初增加 26.35%，其中原材料 1.90 亿元，较期初增加 45.74%，发出商品 7,397.88 万元，较期初增加 46.31%。

你公司本期资产减值损失 1,358.91 万元，同比增长 47.18%，其中原材料、产成品、发出商品本期分别计提跌价准备 576.64 万元、400.96 万元、381.30 万元。你公司解释主要原因为：报告期芜湖新材投产并上量，原材料等备货需求增长，期末存货增加，公司基于谨慎性原则，补充计提了存货跌价准备。2024 年第一季度，你公司资产减值损失 956.44 万元，主要原因为补充计提了存货跌价准备。

请你公司：

(1) 结合在手订单、备货安排等，说明原材料大幅增加的原因及合理性；  
 (2) 结合发出商品对应的具体客户、商品库龄、收入确认时点等，说明发出商品增加较多的原因，并说明截至目前的期后结算情况；

(3) 结合在手订单、存货状态、可变现净值的确定依据等，详细列示 2023 年度以及 2024 年第一季度存货跌价准备测算情况，并说明 2023 年度存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师说明对存货所执行的审计程序、获取的审计证据，相关审计证据是否充分适当。

回复：

一、公司回复

(1) 结合在手订单、备货安排等，说明原材料大幅增加的原因及合理性；  
 原材料两期变动情况分类统计如下：

单位：万元

原材料类别	2023 年末余额	2022 年末余额	变动额	变动比例
卷钢	14,281.37	8,673.34	5,608.03	64.66%
PVC 膜	2,863.35	2,819.48	43.87	1.56%
保护膜	109.30	50.48	58.82	116.52%
油漆	502.27	253.67	248.60	98.00%
其他	1,291.75	1,273.30	18.45	1.45%
<b>合计</b>	<b>19,048.04</b>	<b>13,070.27</b>	<b>5,977.77</b>	<b>45.74%</b>

2023 年末原材料较上期增加 5,977.77 万元，余额变化幅度较大的主要是卷钢的余额较上期末增加 5,608.03 万元，占总增长额的 93.81%，增长率为 64.66%，大幅增长主要原因为芜湖新材工厂生产基地在 2023 年正式投产并在下半年产量爬坡，公司新开发的客户开始下订单，导致销售订单量较上期大幅增长，随着期后生产规模较上期大幅增长，卷钢原材料备货余额增加。原材料余额上涨与期后生产规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	日期	类别	金额	变动比例
----	----	----	----	------

生产领料	2023年1月	卷钢	2,125.84	/
生产领料	2024年1月	卷钢	9,144.65	330.17%
完工入库	2023年1月	直接材料	3,121.87	/
完工入库	2024年1月	直接材料	15,644.28	401.12%

订单接单量情况对比如下：

项目	订单接单量（万平方米）
2022年第四季度	680.62
2023年第一季度	697.10
2023年第二季度	901.19
2023年第三季度	1,047.97
2023年第四季度	1,329.01
2024年第一季度	1,279.62

公司采取“以销定产”的生产模式，根据客户订单安排生产计划和原材料采购计划，并按照客户指令完成交货任务，2023年随着芜湖新材工厂正式投产，公司产能进一步释放，订单量持续增加，公司备货量相应增加。2024年1月卷钢领料金额为2023年1月的3.3倍，2024年1月完工入库中直接材料金额约为2023年1月的4倍，2023年第四季度订单接单量同比增长90.65%，原材料余额上涨有订单支持，与期后生产规模相匹配，具有合理性。

**（2）结合发出商品对应的具体客户、商品库龄、收入确认时点等，说明发出商品增加较多的原因，并说明截至目前的期后结算情况；**

发出商品两期变动情况如下：

单位：万元

原材料类别	2023年末余额	2022年末余额	变动额	变动比例
发出商品	7,397.88	5,056.37	2,341.51	46.31%

2023年末发出商品较2022年末增长46.31%，主要原因为本期订单量较上期大幅增加，2023年第四季度订单接单量为1,329.01万平方米，较2022年第四季度增加631.91万平方米，增长率为90.65%。

2023 年发出商品期末余额前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	上期末余额	变动额
宁波美的联合物资供应有限公司	3,314.38	2,305.75	1,008.63
长虹美菱股份有限公司	892.90	985.91	-93.01
青岛海达源采购服务有限公司	422.92	180.19	242.73
江西美菱电器有限责任公司	338.08	34.43	303.65
Duferco SA	282.46	-	282.46
合计	5,250.74	3,506.28	1,744.46
占发出商品余额比例	70.98%	69.34%	1.64%

2023 年发出商品余额前五大客户占比为 70.98%，较 2022 年上涨 1.64%，两期变化不大，其中宁波美的联合物资供应有限公司 2023 年发出商品余额较上期增长 1,008.63 万元，2023 年销售收入较上期增长 1.93 亿元；青岛海达源采购服务有限公司 2023 年发出商品余额较 2022 年增长 242.73 万元，2023 年销售收入较上期增长 602.20 万元；长虹美菱股份有限公司 2023 年发出商品余额较 2022 年减少 93.01 万元，2023 年销售收入较上期上涨 888.15 万元，江西美菱电器有限责任公司 2023 年发出商品余额较 2022 年增长 303.65 万元，2023 年销售收入较上期下降 209.26 万元，这两家客户发出商品余额变动与收入变动情况不匹配主要是长虹集团内部下订单主体变动导致，集团层面上，长虹集团 2023 年发出商品余额较 2022 年增长 198.69 万元，2023 年销售收入较上期上升 581.31 万元。综上所述，期末发出商品余额增加，与客户销售收入增长情况相匹配。

公司的收入确认具体方法为：

境内销售：公司根据客户合同或订单将产品运送到客户的仓库或客户指定地点，客户完成公司产品验收或双方完成产品品种、数量和结算金额的确认后，确认境内销售收入。

境外销售：公司在完成出口报关手续并取得出口报关单、提运单后，确认境外销售收入。

公司按收入确认具体方法确认收入，上述客户期末发出商品余额增加较多，原因为境内销售客户未完成产品验收或确认、境外销售未将货物运输上船，商品

控制权未转移给客户，公司确认为发出商品。

2023 年发出商品按库龄分类情况如下：

单位：万元

库龄	金额	占比
1 年以内	7,217.11	97.56%
1-2 年	155.24	2.10%
2-3 年	18.76	0.25%
3-4 年	6.77	0.09%
总计	7,397.88	100.00%

注：发出商品库龄的计算是从生产入库之日起至报表之日（2023 年 12 月 31 日）止。

公司发出商品库龄较短，1 年以内金额占比高达 97.56%，可见公司期末发出商品余额随着订单量增加而增加。

截止 2024 年 5 月 31 日，期末发出商品已结转销售比例为 98.32%。

**（3）结合在手订单、存货状态、可变现净值的确定依据等，详细列示 2023 年度以及 2024 年第一季度存货跌价准备测算情况，并说明 2023 年度存货跌价准备计提是否充分。**

公司管理层计提存货跌价准备的方法为：资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，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。

如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

公司生产是以单定产，采购则是根据生产需要进行，公司生产的产品主要是VCM板和PCM板，其中VCM板主要材料为卷钢和PVC膜，PCM板则主要是卷钢和油漆；公司期末库存主要为产成品、卷钢和PVC膜。

#### 1) 产成品的跌价准备测算情况

公司产成品主要为VCM板和PCM板，公司产品以销定产模式来生产，期末产成品的订单支持率也较高；按订单生产的数量会略高于订单实际需求量或者出现偶尔客户取消订单而导致库存积压的情况；公司生产部有专门人员对积压存货进行清理（如转、换、销板），或定期检测报废处理，这样每年都会消耗掉一部分积压的产成品。公司将产成品分为有订单支持和超出有效在手订单量的无订单支持两部分，有订单支持部分，根据产品接近期末的平均售价减去相关税费计算确定可变现净值；无订单支持后续不可消耗的产品结合公司的毛利率、历史上不同库龄的存货可实现销售比率计算其可变现净值，即以一般销售价格为计量基础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，计提跌价准备。

产成品跌价准备计提具体说明： $\text{有订单对应部分的产成品可变现净值} = \text{订单支持部分数量} * \text{预计售价} * (1 - \text{税费率})$ ， $\text{无订单对应部分的产成品可变现净值} = (\text{可消耗比例} * \text{可消耗比例部分变现率} + \text{不可消耗比例} * \text{废品变现率}) * \text{存货账面余额}$ 。期末跌价准备金额 = 存货账面余额 - 可变现净值。

#### 2) 卷钢的跌价准备测算情况

由于钢材类材料价格波动较大，公司对卷钢中的镀锌板及冷轧板按照可变现净值与成本孰低计算存货跌价准备。根据公司产品定价策略及卷钢期后市场价格走势，每吨卷钢的可变现净值，按期后每吨卷钢市场价，加上公司平均每吨产品平均毛利额，扣除销售环节每吨产品发生的相关税费后的价值计量。

#### 3) PVC膜的跌价准备测算情况



公司 PVC 膜需要根据客户订单需要，提前定制，PVC 定制周期一般需要提前 3-6 个月，由于需要对市场的预判提前定制，期末库存 PVC 膜会出现品种多数量金额小的情况；库龄在 2 年以内的 PVC 膜，公司有专人跟踪管理 PVC 膜消耗情况，根据统计的各库龄 PVC 膜历史消耗数据，库龄在 2 年以内的 PVC 膜基本都可以消耗，跌价可能性较小；库龄在 2 年以上的 PVC 膜，公司有专门的人员对此部分 PVC 膜进行消耗跟踪处理，此部分 PVC 膜会在期后消耗掉一部分，但由于 PVC 膜的通用性不强，从实际可操作性以及公司出于谨慎考虑，将库龄 2 年以上的 PVC 膜视同不可消耗，全部作为废品处理，根据以往废膜处理经验废膜一般无变现价值，全额计提跌价。

4) 2023 年度以及 2024 年第一季度存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2024 年 3 月 31 日		
	期末余额	期末跌价	计提比例	期末余额	期末跌价	计提比例
产成品	14,434.49	1,015.45	7.03%	17,885.95	1,002.72	5.61%
原材料	19,048.04	1,145.84	6.02%	19,928.09	1,245.96	6.25%
在产品	233.17	-	0.00%	452.88	-	0.00%
委托加工物资	2.64	-	0.00%	2.76	-	0.00%
<b>合计</b>	<b>33,718.34</b>	<b>2,161.28</b>	<b>6.41%</b>	<b>38,269.68</b>	<b>2,248.68</b>	<b>5.88%</b>

注：产成品包含发出商品。

2024 年 1 季度存货跌价准备计提和核销情况如下：

单位：万元

存货种类	2023 年 12 月 31 日	本期增加		本期减少			2024 年 3 月 31 日
		本期计提额	其他	转回	转销	其他	
产成品	1,015.45	736.69	-	-	749.42	-	1,002.72
原材料	1,145.84	219.74	-	-	119.62	-	1,245.96
<b>合计</b>	<b>2,161.29</b>	<b>956.43</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>869.04</b>	<b>-</b>	<b>2,248.68</b>

注：产成品包含发出商品。

同行业可比上市公司库存商品存货跌价计提比例如下

公司名称	2023 年	2022 年
------	--------	--------

公司名称	2023 年	2022 年
立霸股份	0.00%	0.00%
禾盛新材	3.64%	1.41%
扬子新材	0.79%	0.75%
平均数	1.32%	1.32%
拾比佰	6.41%	8.01%

公司跌价准备的计提比例较为稳定，且远高于同行业可比上市公司，存货跌价准备计提充分、合理。

综上所述，原材料及发出商品年末余额增加，主要是由于产能提升订单增加，相应备货增加，年末余额增加是合理的；公司存货跌价整体计提比例远高于同行业可比上市公司计提比例，跌价准备计提是充分的。

## 二、年审会计师回复

会计师执行的主要审计程序和获取的审计证据如下：

（1）访谈公司管理层，了解和评价管理层与存货跌价准备相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）了解公司与存货跌价相关的会计政策，确认是否符合企业会计准则及相关要求；

（3）实施存货监盘程序，检查存货的数量、状况及权属等，检查存货的数量及状况等，关注存货真实性及准确性，有无毁损、陈旧、残次和短缺等情况；

（4）取得公司的存货进销存明细，分析、检查存货进销存计量和结转、成本核算是否准确及存货余额成本单价合理性；

（5）获取管理层编制的存货跌价准备计算表，复核管理层计算存货可变现净值所涉及的重要假设、相关基础数据的合理性，并执行重新计算程序；

（6）获取期末存货库龄明细表、在手订单匹配期末存货余额明细、期后材料价格走势，检查是否存在库龄较长的存货，分析存货跌价准备计提是否充分；

（7）查阅同行业上市公司存货周转率、存货跌价准备计提方法及比例情况，分析公司与同行业的差异情况；

（8）获取公司采购明细、采购合同、结算明细等，了解主要供应商采购

情况，并将公司采购价格与市场价格进行对比，分析公司原材料采购价格与市场价格  
价格的变动情况；

(9) 对发出商品对应的主要客户执行函证程序，并分析其期后结转、期  
后销售毛利情况。

会计师的核查结论如下：

我们对存货所执行的审计程序、获取的审计证据充分适当，公司 2023 年度  
存货跌价准备计提充分。

#### 4、关于管理费用

你公司本期管理费用 2,393.92 万元，同比增长 41.36%，其中职工薪酬  
1,227.77 万元，同比增长 24.67%，你公司解释主要是报告期芜湖新材一期项目  
投产，管理人员增加所致，但你公司管理人员较期初仅增加 2 人；你公司本期聘  
请中介机构费 125.43 万元，同比增长 43.57%。

请你公司：

(1) 结合薪酬调整、员工人数变动、人工成本归集与分配情况等，详细说  
明本期管理费用中职工薪酬增长较大的原因及合理性；

(2) 结合具体费用明细，说明本期中中介机构费用大幅增长的原因及合理性。

回复：

##### 一、公司回复：

(1) 结合薪酬调整、员工人数变动、人工成本归集与分配情况等，详细说  
明本期管理费用中职工薪酬增长较大的原因及合理性；

2022、2023 年两期管理费用中人员职工薪酬明细比对情况如下：

单位：元

项目	2023 年	占比情况	2022 年	占比情况	变动率
工资	9,622,510.85	78.37%	7,610,622.52	77.28%	26.44%
奖金	626,152.21	5.10%	1,039,725.62	10.56%	-39.78%
福利费	1,003,240.05	8.17%	406,631.86	4.13%	146.72%
社保、公积金	875,735.14	7.13%	702,575.34	7.13%	24.65%

项目	2023年	占比情况	2022年	占比情况	变动率
工会及职工教育经费	150,028.57	1.22%	88,814.57	0.90%	68.92%
合计	12,277,666.82	100.00%	9,848,369.91	100.00%	24.67%

2022、2023年两期期末管理费用中人员情况统计如下：

单位：人

项目	2023年	2022年	变动率
期末总人数	104.00	82.00	26.83%
其中：股份公司	15.00	70.00	-78.57%
珠海新材	70.00	8.00	775.00%
芜湖新材	19.00	4.00	375.00%

相较2022年，2023年管理费用中人员薪酬上升24.67%、期末在管理费用核算的人员数量上升26.83%，二者呈同比例上升趋势。2023年管理费用中人员薪酬上升的主要原因如下：①芜湖新材主体一期项目于2023年正式投产，基层管理人员增加；②2023年珠海新材主体业务扩张，相应管理职能岗人员数量增加，除原股份公司主体承担管理职能的大部分管理人员转移至珠海新材主体外，公司另新招聘少数管理部门员工，相应工资、福利、社保以及公积金支出增加。

另外，上述期末管理人员统计口径为公司账面计入管理费用的人员分布情况，系按照部门属性划分，主要包括信息化中心、内控部、行政人事部、财务部、采购部、经营部、董秘办、行政部等管理职能部门职工薪酬。

综上，公司管理费用中职工薪酬增长较大主要是人数增长导致的，具有合理性。

**(2) 结合具体费用明细，说明本期中介机构费用大幅增长的原因及合理性。**

2022年、2023年公司中介机构费用主要情况如下：

单位：元

业务内容	2023年	2022年	变动率
审计及税务清缴	578,040.31	570,370.93	1.34%
诉讼及法律顾问费	224,601.92	235,236.03	-4.52%

业务内容	2023 年	2022 年	变动率
咨询及技术服务费	451,671.61	68,058.10	563.66%
<b>合计</b>	<b>1,254,313.84</b>	<b>873,665.06</b>	<b>43.57%</b>

2022、2023 年集团内各主体两期管理费用-中介机构费支出变动情况如下表所示：

单位：元

主体	2023 年	2022 年	变动率
芜湖新材	315,288.26	75,082.43	319.92%
股份公司	545,624.70	514,739.44	6.00%
珠海新材	231,703.71	177,853.08	30.28%
供应链	161,697.17	105,990.11	52.56%
<b>合计</b>	<b>1,254,313.84</b>	<b>873,665.06</b>	<b>43.57%</b>

其中，股份公司主体两期中中介机构费变动较小，芜湖新材、珠海新材、供应链主体的增长幅度均大于 30%，芜湖新材主体发生额增长较大主要系 2022 年 11 月开始投入生产，2023 年公司业务规模逐步扩大，中介机构咨询费支出增长。

相较 2022 年，2023 年集团中介咨询及技术服务费用大幅增长主要系新增：珠海新材主体开展厂区安全风险管理的中介技术服务费用 91,320.76 元、股份公司主体委托第三方机构常年投资关系管理服务费用 94,339.62 元、股份公司主体 U9 系统维护年费 75,471.70 元、芜湖新材主体厂庆舞台活动执行费及制作费 82,524.27 元、芜湖新材主体发生中国船级鉴证咨询服务审核及差旅费 40,103.77 元。

珠海拾比佰彩图板股份有限公司

董事会

2024 年 6 月 19 日