

证券代码：002996

证券简称：顺博合金



**重庆顺博铝合金股份有限公司
与
国海证券股份有限公司**

**关于重庆顺博铝合金股份有限公司
公开发行可转换公司债券
告知函的回复**

保荐机构（主承销商）



（广西壮族自治区桂林市辅星路 13 号）

二零二二年六月

中国证券监督管理委员会：

根据贵会对重庆顺博铝合金股份有限公司（以下简称“顺博合金”、“公司”、“发行人”或“申请人”）出具的《关于请做好重庆顺博铝合金股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》（以下简称“《告知函》”）所列的问题，本次公开发行可转换公司债券的保荐机构国海证券股份有限公司（以下简称“国海证券”或“保荐机构”）会同发行人、众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“众华会所”或“申报会计师”）等相关各方对《告知函》中提出的问题进行了逐项核查与落实。现就《告知函》中涉及问题的核查和落实情况逐条说明如下：

如无特别说明，本回复中的简称与《重庆顺博铝合金股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》中的简称具有相同含义，本回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出结果略有不同，请审阅。

本回复的字体代表以下含义：

《告知函》所列问题	黑体
对《告知函》所列问题的回复	宋体

目 录

问题一：	3
问题二：	27

问题一：关于经营风险

根据申报材料，申请人的主营业务为铝合金锭的生产和销售。报告期内，申请人主营业务收入分别为 42.97 亿元、48.03 亿元和 97.70 亿元，持续增长；综合毛利率分别为 7.33%、7.69%和 5.59%，呈波动趋势；流动比率分别为 2.00、2.54 和 1.57，速动比率分别为 1.61、1.92 和 1.25，波动较大；资产负债率分别为 37.86%、32.96%和 53.40%，2021 年大幅上升。报告期内，发行人主要供应商江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司 2020 年成立当年即成为申请人第三大供应商，2021 年成为第一大供应商，2020 年和 2021 年申请人向其采购金额分别为 22,206.20 万元和 101,307.23 万元。

请申请人：（1）结合下游行业需求、竞争格局的变化，从销量、定价等角度定量分析主营业务收入波动的原因及合理性，与同行业可比公司的收入、价格的增长趋势是否一致，并说明新冠疫情及中美贸易摩擦对申请人生产经营及业绩的影响；（2）结合业务模式、产品类型、销售价格、成本费用分摊等因素，量化分析 2021 年综合毛利率大幅下降的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；（3）结合申请人资产规模、主要资产负债构成等，说明 2021 年资产负债率大幅上升、流动比率和速动比率波动较大的原因及合理性，并结合可动用货币资金、资产变现能力、未来现金流预测等偿债能力分析说明是否具有重大偿债风险；（4）结合原材料供应商选择方式，说明苏伟达成立当年即成为申请人第三大供应商的原因，是否专门或主要为申请人供应原材料，相关采购价格和市场价格差异情况、原因及合理性；（5）结合行业状况、主要供应商的经营情况等分析主要原材料供应商的稳定性和可持续性，并说明是否存在对供应商的重大依赖；（6）说明上游供应商产品价格、产量等的变化以及下游铝合金锭市场价格变化是否会对申请人的业绩产生重大影响，申请人采取的应对措施及有效性。

请保荐机构及申报会计师说明核查依据、方法和过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、补充说明事项

（一）结合下游行业需求、竞争格局的变化，从销量、定价等角度定量分析主营业务收入波动的原因及合理性，与同行业可比公司的收入、价格的增长

趋势是否一致，并说明新冠疫情及中美贸易摩擦对申请人生产经营及业绩的影响

1、下游行业需求情况

再生铝主要用于生产汽车、摩托车、机械设备、通信电子、电子电器及五金灯具等行业中的铝合金铸造件和压铸件。报告期内，再生铝下游行业对于再生铝的需求呈现增长趋势。

汽车是再生铝的重点消费领域，据安泰科统计，汽车行业占到再生铝消费量60%以上。从汽车数量上来看，机动化率随人均GDP的提升显著增加，2019年中国机动化率低于200辆/千人，相较美国800辆/千人的水平，汽车销量仍有较大增长空间。汽车轻量化是低碳发展的重要一环，铝作为低密度轻质材料，提高铝在汽车中的广泛应用可有效减轻车身重量，而新能源汽车提升续航里程对轻量化需求更为迫切。根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》与《节能与新能源汽车技术路线图2.0》，中国2025年汽车的年产销量目标为3,200万辆，其中新能源汽车占比目标为20%左右，即640万辆左右。

随着未来铝消费观念和消费结构的转变，铝行业正加速向绿色低碳高质量发展，汽车轻量化、轨道交通和新能源汽车等领域已将铝合金作为了首选材料。再生铝相较于电解铝具有生产成本低、污染小、能耗低等优点，具有明显的节能减排优势，是循环经济和绿色经济的典型代表，受到国家政策的大力支持，未来市场需求量将持续增长。

在碳中和背景下，国家将严控电解铝产能增量，预期电解铝产能4,500万吨“天花板”将更加严格执行。根据上海有色网的数据，截至2021年2月初，我国电解铝已建成电解铝年产能规模约4,320万吨，全国电解铝企业开工率增至91.6%，建成产能已接近政策上限，再生铝逐步替代原铝或面临较好发展机遇。根据国家发改委于2021年7月印发的《“十四五”循环经济发展规划》（发改环资〔2021〕969号），提出2025年再生有色金属产量达到2,000万吨，其中再生铝达到1,150万吨，相较2020年国内再生铝行业的总产量740万吨，增幅达55.41%。

2、竞争格局

我国再生铝企业大部分规模较小，主要以民营和外资（合资）企业为主，市场化程度和竞争强度较高。当前我国再生铝企业的产品同质化较高，再生铝企业

之间的主要竞争因素是价格。再生铝行业内的企业毛利率普遍较低，如果不能维持较高的资产周转率，企业将难以生存下去，维持高资产周转率需要有丰富的经营管理经验，相对大企业，小企业缺乏这种经验，因此容易被市场淘汰。而行业内规模较大的企业有更多的融资渠道和技术研发实力进行新市场、新产品的开拓，相比小企业有更强的生产能力和更高的技术水平，更易获得大客户的订单。此外，在抗风险能力方面大企业也更有优势。

未来，在市场竞争和产业政策、环保政策的推动下，再生铝行业的竞争格局的总体发展趋势为小规模再生铝企业的数量逐步减少，具备规模优势的企业市场份额将进一步扩大，我国再生铝市场集中度也将进一步提高。根据中国有色金属工业协会再生金属分会出具的《2020年中国再生有色金属产业发展报告（再生铝篇）》，全国再生铝总产能已超过1,400万吨，江苏、广东、河南、浙江、重庆排名前五，其中江苏、广东、河南三省产能均超过150万吨；规模居前十位的再生铝企业产能合计超过600万吨，占比超过40%；形成了立中集团、华劲铝业、帅翼驰集团、新格集团、顺博合金、万泰铝业、怡球资源等规模化再生铝企业，产业集中度有所提升。

3、铝合金锭业务收入的双因素分析

报告期内，公司营业收入由主营业务收入和其他业务收入构成，其金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	976,990.37	97.85%	480,327.34	98.65%	429,709.44	98.71%
1、铝合金锭	967,157.42	96.86%	478,511.47	98.28%	428,334.45	98.39%
2、受托加工费	3,456.72	0.35%	1,815.87	0.37%	1,374.98	0.32%
3、延压铝材	6,372.45	0.64%	-	-	-	-
4、信息服务	3.77	-	-	-	-	-
其他业务收入	21,485.24	2.15%	6,561.90	1.35%	5,623.83	1.29%
合计	998,475.61	100.00%	486,889.24	100.00%	435,333.27	100.00%

报告期内，主营业务收入在营业收入中的比例分别为98.71%、98.65%和97.85%，主营业务收入基本由铝合金锭的销售收入构成。报告期内，公司根据客户的需求生产不同牌号的铝合金锭，公司铝合金锭的销售收入分别为428,334.45

万元、478,511.47万元和967,157.42万元，在营业收入中的比例分别为98.39%、98.28%和96.86%。报告期内，公司其他业务收入在营业收入中的比例分别为1.29%、1.35%和2.15%，其他业务对公司经营结果影响很小。

由于主营业务中的其他如受托加工业务、压延铝材和信息服务业务收入占同期主营业务收入比例非常小，因此关于公司主营业务收入的变动分析主要以铝合金锭销售收入的变动分析为主。

铝合金锭的销售收入变动直接受到铝合金锭的销售价格和销售数量的变动影响，具体影响金额如下表所示：

单位：万元

产品名称	2021年		
	销售价格变动影响	销售数量变动影响	销售收入变动金额
铝合金锭	217,695.83	270,950.12	488,645.96
产品名称	2020年		
	销售价格变动影响	销售数量变动影响	销售收入变动金额
铝合金锭	28,977.09	21,199.92	50,177.01
产品名称	2019年		
	销售价格变动影响	销售数量变动影响	销售收入变动金额
铝合金锭	-21,666.27	32,722.89	11,056.62

注：销售价格变动的影响金额=（本年销售价格-上年销售价格）×本年销售数量；销售数量变动的影响金额=（本年销售数量-上年销售数量）×上年销售价格；销售收入变动金额=销售价格变动的影响金额+销售数量变动的影响金额。

2019年，铝合金锭的销售收入较上年增加了11,056.62万元，其中，由于销售价格下降的因素，销售收入减少了21,666.27万元，由于销售数量增加的因素，销售收入增加了32,722.89万元。2020年，铝合金锭的销售收入较上年增加了50,177.01万元，其中，由于销售价格上涨的因素，销售收入增加了28,977.09万元，由于销售数量增加的因素，销售收入增加了21,199.92万元。2021年，铝合金锭的销售收入较上年增加了488,645.96万元，其中，由于销售价格上涨的因素，销售收入增加了217,695.83万元，由于销售数量增加的因素，销售收入增加了270,950.12万元。以下对公司铝合金锭的销售价格和销售数量的变动进行具体分析。

（1）产品销售价格的变动分析

报告期内，公司铝合金锭的年均销售价格如下表所示：

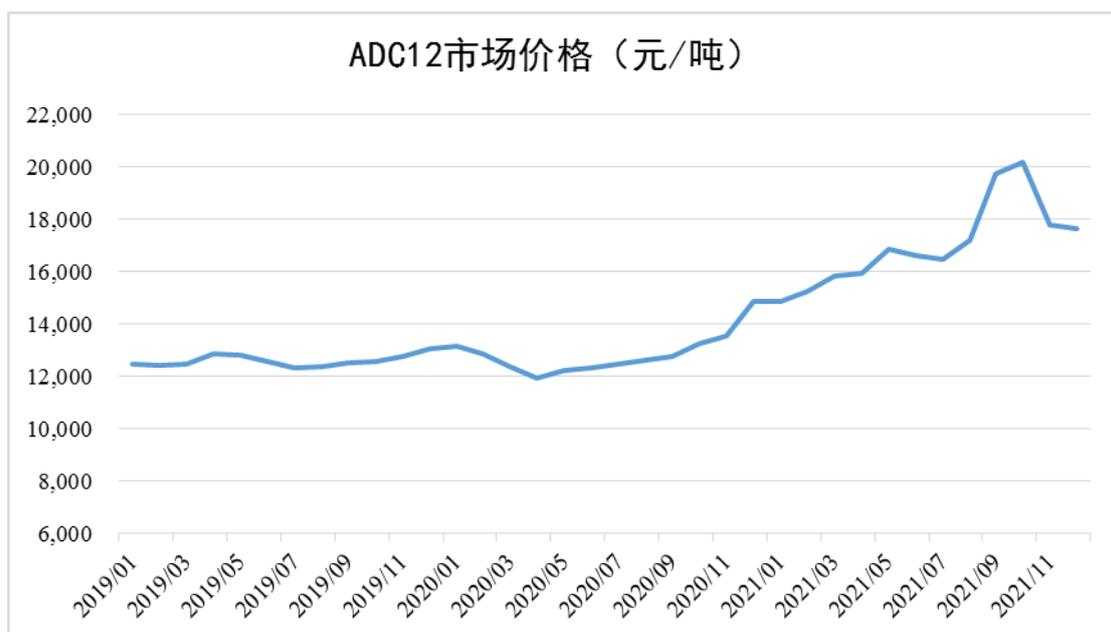
单位：元/吨

铝合金锭	2021年	2020年	2019年
------	-------	-------	-------

	销售均价	增长率	销售均价	增长率	销售均价
铝合金锭	17,163.43	29.05%	13,300.14	6.45%	12,494.73

报告期内公司根据客户的需求生产的铝合金锭牌号较多，其中主要以ADC12、AC4B、A380三个牌号为主，报告期内，这三种牌号的铝合金锭合计销售收入在铝合金锭销售收入中的比例分别为74.36%、76.50%和79.62%。在三种主要产品牌号中又以ADC12为主，报告期内，其销售收入在铝合金锭销售收入中的比例分别为59.64%、59.97%和63.79%。

报告期内，国内ADC12市场价格的波动情况如下图所示：



注：上述数据来自wind数据库。

2019年，ADC12的市场价格总体保持稳定，从2020年5月起，市场价格开始进入上行周期，直至2021年10月末触及高点后，开始有所回落。

发行人销售合同规定的产品价格主要分为两种形式：一是规定具体的价格，公司在制定合同价格时主要参考已采购的原材料成本及产品的市场价格，在此基础上与客户协商确定合同价格；二是规定“随行就市”的定价原则，不约定具体价格，在送货前再根据当时的市场价格与客户确认销售价格。在上述定价模式中，公司与客户对销售价格的确认，都要参考产品当时的市场价格，产品的销售价格与市场价格基本一致。

除此之外，公司还与个别客户在销售合同中规定了成本加成的定价方式，产品的销售价格反映了最近一个月内主要原材料的平均市场价格和加工成本、加工利润，由于主要原材料与再生铝产品之间较强的联动关系，因而成本加成方式确

定的产品价格也反映了最近一个月内产品市场价格的平均水平。

根据公司上述产品定价模式，公司产品的销售价格与市场价格基本一致。由于公司生产的不同牌号的铝合金锭的销售价格整体差异较小，且AC4B、A380以及其他牌号的铝合金锭的销售价格与主要的再生铝合金品种（ADC12）的市场价格的变动趋势基本上是一致的，因此采用公司所有牌号铝合金锭的销售均价与ADC12市场价格进行对比分析。报告期内，公司铝合金锭的销售价格与ADC12市场价格的比较情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	2021年	2020年	2019年
公司铝合金锭销售价格	17,163.43	13,300.14	12,494.73
ADC12 的市场价格	17,036.95	12,861.50	12,607.34
价格差异率	0.74%	3.41%	-0.89%

注：ADC12的市场价格来源于Wind数据，而Wind数据中没有AC4B和A380的市场价格。

报告期内，公司铝合金锭的销售价格与市场价格基本一致，不存在重大差异。其中2020年价格差异较2019年和2021年的差异较大，主要系公司产品销售均价为以全年产品销量为权重计算的加权平均价格，市场价格为ADC12每月市场均价的全年算数平均价格，由于2020年第四季度公司产品销售价格及ADC12市场价格涨幅较大，且公司2020年第四季度铝合金锭销售收入占全年铝合金锭销售收入占比较高，因而受均价计算方法差异的影响，2020年公司产品销售价格较可比市场价格略高。

（2）产品销售数量的变动分析

报告期内，公司铝合金锭的销售数量及变动情况如下表所示：

单位：吨

项目	2021年			2020年			2019年
	销售数量	增长数量	增长占比	销售数量	增长数量	增长占比	销售数量
铝合金锭	563,498.87	203,719.70	100.00%	359,779.17	16,967.09	100.00%	342,812.08
其中：湖北顺博（募投项目）	97,696.14	88,411.13	43.40%	9,285.01	9,285.01	54.72%	-
其余主体（重庆顺博、广东顺博、江苏顺博、重庆博鼎）	465,802.73	115,308.57	56.60%	350,494.16	7,682.08	45.28%	342,812.08

注：重庆博鼎已于2019年4月底全面停产。

报告期内，公司铝合金锭的销量分别为342,812.08吨、359,779.17吨和

563,498.87吨，销量实现持续增长。2020年，公司铝合金锭实现销量359,779.17吨，较上年增加了16,967.09吨，增幅4.95%，其中募投项目湖北顺博实现销量9,285.01吨，较上年增加9,285.01吨，占当年销量增量的54.72%。2021年，公司铝合金锭销量563,498.87吨，较上年增加了203,719.70吨，其中湖北顺博实现销量97,696.14吨，较上年增加88,411.13吨，占当年销量增量的43.40%。2020年和2021年，湖北顺博在公司销量增长的占比较高，对于公司的发展和业绩增长做出了重要贡献。

综上所述，报告期内，公司主营业务收入的增加主要是得益于下游需求的旺盛和公司湖北襄阳生产基地的逐步建成投产，使得销量持续大幅增长，同时受铝价变动影响，铝合金锭的销售价格持续上涨，报告期内，公司铝合金锭的产销量基本匹配，销售价格与市场价格基本一致，公司营业收入增长真实、合理。

4、与同行业可比公司的收入、价格的对比分析

报告期内，公司与怡球资源的铝合金锭业务收入和销售均价数据如下表所示：

单位：万元

铝合金锭		2021年		2020年		2019年
		金额	增长率	金额	增长率	金额
销售均价	顺博合金	17,163.43	29.05%	13,300.14	6.45%	12,494.73
	怡球资源	15,683.64	37.59%	11,398.68	-1.01%	11,514.55
销售收入	顺博合金	967,157.42	102.12%	478,511.47	11.71%	428,334.45
	怡球资源	454,271.67	22.79%	369,951.06	7.90%	342,865.10

2020年，公司铝合金锭销售均价较上年增加6.45%，怡球资源铝合金锭销售均价较上年减少1.01%，销售均价变动趋势存在一定差异，主要是因为：2020年境内铝合金锭市场销售均价较2019年小幅上涨，境外铝合金锭市场销售均价较上年有所下降，报告期内，怡球资源的国外收入比例分别为66.79%、51.77%、65.30%，公司的收入基本全部来自国内，因此境内外收入来源的差异导致2020年公司与怡球资源铝合金锭销售均价的变动趋势存在差异。2021年，公司与怡球资源的铝合金锭销售均价的增长趋势总体保持一致。

2020年，公司铝合金锭销售收入较上年增加11.71%，怡球资源铝合金锭销售收入较上年增加7.90%，双方增长趋势基本一致。2021年，公司铝合金锭销售收

入较上年增加102.12%，怡球资源铝合金锭销售收入较上年增加22.79%，双方均呈现增长趋势，公司收入的增长幅度高于怡球资源主要是因为随着湖北襄阳生产基地的逐步建成投产，公司铝合金锭销量较上年大幅增加，同时由于当期铝价持续上涨的影响，使得公司2021年收入实现大幅增长。

综上，公司与同行可比公司的收入和销售价格的增长趋势总体一致，不存在异常差异。

5、新冠疫情及中美贸易摩擦对公司生产经营及业绩的影响

报告期内，公司铝合金锭的产量分别为34.23万吨、36.97万吨和55.31万吨，产能利用率分别为84.99%、84.00%和86.50%。公司原则上实行“以销定产”的生产模式，报告期内，公司铝合金锭的销量分别为35.04万吨、36.72万吨和59.83万吨，产品的产销量基本匹配，报告期内产销率分别为102.37%、99.32%和108.17%。报告期内，公司实现的营业收入分别为435,333.27万元、486,889.24万元和998,475.61万元，归属于母公司所有者的净利润16,817.79万元、19,582.99万元和34,219.09万元，收入和利润均呈现持续增长趋势。公司的主要生产基地位于重庆、江苏常州、广东清远和湖北襄阳市，四大生产基地报告期内受新冠疫情影响总体较小，上游主要供应商和下游主要客户的生产经营也未因疫情受到重大影响，因此从实际情况来看，报告期内新冠疫情对公司生产经营及业绩的影响较小。

由于公司的收入基本全部来自国内，废铝等原材料采购也主要来自国内，仅有部分废铝采购来自国外，但该部分废铝采购可随时用国内供应商予以替代，因此中美贸易摩擦对于公司生产经营及业绩的影响较小。

（二）结合业务模式、产品类型、销售价格、成本费用分摊等因素，量化分析 2021 年综合毛利率大幅下降的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致

1、业务模式

报告期内，公司的生产模式、采购模式和销售模式均并未发生重大变化，因此公司业务模式对于2021年综合毛利率的大幅下降并未产生影响。

2、产品类型

报告期内，公司收入分产品类型划分的情况如下所示：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	976,990.37	97.85%	480,327.34	98.65%	429,709.44	98.71%
1、铝合金锭	967,157.42	96.86%	478,511.47	98.28%	428,334.45	98.39%
ADC12	616,975.30	61.79%	286,940.45	58.93%	255,444.69	58.68%
AC4B	66,901.33	6.70%	42,894.08	8.81%	38,021.89	8.73%
A380	86,176.50	8.63%	36,231.49	7.44%	25,037.49	5.75%
其他牌号	197,104.30	19.74%	112,445.44	23.09%	109,830.39	25.23%
2、受托加工费	3,456.72	0.35%	1,815.87	0.37%	1,374.98	0.32%
3、延压铝材	6,372.45	-	-	-	-	-
4、信息服务	3.77	-	-	-	-	-
其他业务收入	21,485.24	2.15%	6,561.90	1.35%	5,623.83	1.29%
合计	998,475.61	100.00%	486,889.24	100.00%	435,333.27	100.00%

报告期内，公司铝合金锭的销售收入分别为428,334.45万元、478,511.47万元和967,157.42万元，在营业收入中的比例分别为98.39%、98.28%和96.86%。营业收入中的其他如受托加工业务、压延铝材和信息服务业务收入及其他业务收入占同期营业收入比例非常小，其变动基本上对公司营业收入不构成重要影响。报告期内公司根据客户的需求生产的铝合金锭牌号较多，其中主要以ADC12、AC4B、A380三个牌号为主，上述三个牌号的铝合金锭的收入占比基本保持稳定，未发生重大变化，因此产品类型结构对于公司2021年综合毛利率的影响较小。

3、销售价格对毛利率的影响

由于营业收入中的其他如受托加工业务、压延铝材和信息服务业务收入及其他业务收入占同期营业收入比例非常小，因此关于销售价格对公司2021年综合毛利率的影响分析主要以铝合金锭毛利率的变动分析为主。

报告期内，铝合金锭的销售毛利率分别为6.59%、6.65%和5.21%。报告期内，铝合金锭毛利率、销售价格、单位产品成本和单位产品毛利润的具体情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	2021年		2020年		2019年
	金额	增长率	金额	增长率	金额

产品销售价格	17,163.43	29.05%	13,300.14	6.45%	12,494.73
单位产品成本	16,269.57	31.03%	12,416.34	6.38%	11,671.87
单位产品毛利润	893.86	1.14%	883.80	7.41%	822.86
项目	数值	变动值	数值	变动值	数值
毛利率	5.21%	-1.44%	6.65%	0.06%	6.59%

报告期内，毛利率变动的双因素分析如下表所示：

项目	2021年			2020年		
	销售价格变动影响	单位成本变动影响	毛利率变动数值	销售价格变动影响	单位成本变动影响	毛利率变动数值
铝合金锭	27.53%	-28.97%	-1.44%	6.02%	-5.96%	0.06%

2021年铝合金锭毛利率较2020年下降1.44个百分点，降幅较大。2021年，公司的铝合金锭单位产品价格和单位产品成本较上年分别上涨了29.05%和31.03%，销售价格变动对毛利率的影响为27.53%，单位成本变动对毛利率的影响为-28.97%，由于单位产品成本上升幅度比销售价格上升幅度更大，因而2021年产品毛利率较上年有所下降。

4、成本费用分摊对毛利率的影响

报告期内，2021年公司铝合金锭毛利率、以及剔除运输费用调整和个人供应商采购废铝因素后的毛利率与2020年毛利率可比情况如下表所示：

项目	2021年				2020年度
	毛利率	运输费用调整对毛利率的影响	个人供应商采购废铝对毛利率的影响	剔除前述两个因素后的毛利率	毛利率
铝合金锭	5.21%	-0.69%	-0.85%	6.75%	6.65%

注1：个人供应商采购废铝对于毛利率的影响=（对其他供应商的废铝采购均价—对个人供应商的废铝采购均价）×个人供应商的废铝采购的投入数量÷铝合金锭业务销售收入

注2：调整的运输费用，是指在产品销售费用与产品销售成本之间作出调整的在产品销售过程中发生的运输费用。

（1）运输费用调整的影响

2021年，公司根据新收入准则将2021年（产品销售过程中发生的）运输费用6,696.76万元调整进入营业成本，运输费用调整对毛利率的影响为减少0.69个百分点。

（2）向个人供应商采购废铝的影响

2021年湖北顺博的原材料废铝主要直接通过个人供应商采购获取，由于个人供应商无法开具增值税专用发票，该部分废铝入账的单位成本价格高于向可以开具增值税专用发票的供应商采购的单位成本（不含税），使得当期公司废铝采

购成本增幅较大，进而导致铝合金锭销售成本增长较多，经测算，向个人供应商采购废铝对毛利率的影响为减少 0.85 个百分点。

剔除运输费用调整和向个人供应商采购废铝因素的影响后，公司的毛利率为 6.75%，与 2020 年的毛利率差异较小，基本持平。

5、与同行业可比公司变动趋势的对比分析

报告期内，公司的铝合金锭毛利率与可比上市公司怡球资源的比较情况如下表所示：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
怡球资源	18.84%	19.11%	13.36%
本公司	5.21%	6.65%	6.59%
毛利率的数值差异	13.63%	12.46%	6.77%

报告期内，公司的铝合金锭毛利率低于怡球资源，毛利率的数值比怡球资源分别低 6.77%、12.46%、13.63%。2021 年，怡球资源铝合金锭业务毛利率较上年变动较小，公司毛利率变动幅度高于怡球资源铝合金锭业务毛利率的变动，剔除运输费用和个人供应商采购废铝因素的影响后，2021 年公司毛利率 6.75%，较 2020 年变动也较小。因此，2021 年公司铝合金毛利率变动趋势与怡球资源基本一致，毛利率变动不存在异常差异。

综上所述，2021 年，公司铝合金锭毛利率下降，主要是受运费调整为营业成本以及向个人供应商采购废铝使得原材料采购成本上涨的影响，毛利率有所下降，符合公司经营状况和市场状况，具有合理性。

（三）结合申请人资产规模、主要资产负债构成等，说明 2021 年资产负债率大幅上升、流动比率和速动比率波动较大的原因及合理性，并结合可动用货币资金、资产变现能力、未来现金流预测等偿债能力分析说明是否具有重大偿债风险

1、资产负债率大幅上升、流动比率和速动比率波动较大的原因及合理性

报告期内，公司资产规模、主要资产负债的构成和变动情况及资产负债率等指标情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------

	金额	变动金额	变动幅度	金额
应收票据	37,427.15	35,428.19	1772.33%	1,998.96
应收账款	206,131.97	93,972.60	83.78%	112,159.37
预付账款	24,987.62	15,825.66	172.73%	9,161.96
存货	83,532.00	26,872.71	47.43%	56,659.29
流动资产合计	407,428.81	173,588.27	74.23%	233,840.54
固定资产	65,139.12	14,610.70	28.92%	50,528.42
无形资产	12,840.15	674.49	5.54%	12,165.66
非流动资产合计	93,983.11	24,315.26	34.90%	69,667.85
资产总计	501,411.93	197,903.53	65.21%	303,508.40
短期借款	186,391.63	133,336.11	251.31%	53,055.52
应付账款	36,977.40	17,261.78	87.55%	19,715.62
流动负债	260,053.63	167,844.79	182.03%	92,208.84
非流动负债	7,688.21	-125.48	-1.61%	7,813.69
负债总额	267,741.84	167,719.32	167.68%	100,022.52
股东权益合计	233,670.09	30,184.22	14.83%	203,485.87
负债及股东权益合计	501,411.93	197,903.53	65.21%	303,508.40
资产负债率	53.40%	20.44%	62.01%	32.96%
速动比率	1.13	-0.68	-37.57%	1.81
流动比率	1.57	-0.97	-38.19%	2.54

报告期内，公司产能建设和产销规模不断扩张，营收和利润不断增加，报告期各期末，资产总额分别为 220,558.13 万元、303,508.40 万元和 501,411.93 万元，呈逐年增长态势。公司目前拥有重庆、广东清远、江苏溧阳、湖北襄阳四大生产基地，其中募投项目湖北顺博于 2021 年逐步建成投产。2021 年，公司应收票据、应收账款、预付账款和存货较上年分别增加 35,428.19 万元、93,972.60 万元、15,825.66 万元和 26,872.71 万元，增幅较大，表明随着业务规模的扩张，公司应收账款和存货等流动资产对资金的占用规模大幅增加。

2021 年，公司资产负债率较上年大幅上升，流动比率和速动比率较上年大幅下降，主要是因为随着 2021 年资产规模和业务规模的大幅增长，导致应收账款和存货等资产对资金占用规模大幅增加，使得公司对营运资金需求较大，公司为了补充营运资金缺口，主要采取了向银行进行短期融资的方式予以解决，2021 年短期借款较上年大幅增加 133,336.11 万元，使得流动负债较上年大幅增加。

因此公司 2021 年资产负债率、流动比率和速动比率的大幅波动具有合理性。

2、结合可动用货币资金、资产变现能力、未来现金流预测等偿债能力分析说明是否具有重大偿债风险

2021 年末，公司货币资金余额为 4.1 亿元，公司 2021 年底速动资产 29.46 亿元，流动负债 26 亿元，速动资产高于流动负债 3.45 亿元，2021 年流动比率 1.57、速动比率 1.25，公司具有较高的资产变现能力。另外公司资信良好，与多家银行建立了良好的信用合作关系，重大在建项目已有相应的项目融资和项目贷款支持，尚有 6.9 亿授信额度未使用，公司能够较为便利地从银行融资，满足未来生产经营的资金需求。

2021 年，公司净现金流为-11,581.29 万元，主要影响因素是经营活动的净现金流为-96,866.66 万元，根据公司 2021 年度审计报告中现金流量表补充资料，主要是由于存货、经营性应收、应付项目的变动，导致经营性流动资金占用金额较大，如下表所示，2021 年，该等项目占用资金 157,618.75 万元，相应导致现金减少 157,618.75 万元。

以下假设 2022 年公司的存货以及各类经营性应收、应付项目的周转率较上年保持不变，再假设 2022 年公司营业收入、成本较上年分别增长 10%、20%、30%，然后据此计算存货以及各类经营性应收、应付项目的 2022 年末余额，最后计算该等项目的资金占用金额，即对经营性净现金流的影响金额。

单位：万元

项目	2022 年			2021 年
	收入成本增长 10%	收入成本增长 20%	收入成本增长 30%	
存货的减少（增加以“-”号填列）	13,159.93	-894.06	-14,948.05	-27,213.92
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	101,509.15	61,084.15	20,659.16	-141,934.15
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-4,457.63	2,614.06	9,685.75	11,529.32
合计	110,211.45	62,804.16	15,396.86	-157,618.75

如上表所示，在 2022 年公司营业收入、成本较上年分别增长 10%、20%、30%的假设条件下，存货以及各类经营性应收、应付项目的变动，将导致经营性净现金流分别增加 110,211.45 万元、62,804.16 万元、15,396.86 万元。相比 2021

年该等项目-157,618.75 万元的现金流影响净额，公司 2022 年的经营活动现金流预计将有较大改善。

综上，公司资产负债率水平比较合理，资本结构稳健，货币资金余额充足，资产变现能力较强，且预计 2022 年经营活动现金流将有较大的改善，因此公司发生财务风险的可能性较小，公司不存在重大偿债风险。

（四）结合原材料供应商选择方式，说明苏伟达成立当年即成为申请人第三大供应商的原因，是否专门或主要为申请人供应原材料，相关采购价格和市场价格差异情况、原因及合理性

1、原材料供应商的选择方式

公司采购的主要原材料为废铝、A00 铝锭、硅、废铜，其中又以废铝和 A00 铝锭为最主要的原材料。报告期内，废铝、A00 铝锭的材料成本占产品销售成本中的平均比例分别为 77.36%、10.86%。随着铝制品报废周期到来以及废铝回收体系的逐步成熟，废铝原料供应量正不断增长。公司在采购废铝时，通常会与多家再生资源回收贸易企业进行谈判磋商，综合参考当时纯铝市场价格及各批次废铝的杂质含量、供应商报价及付款条件等因素择优选择废铝供应商进行废铝采购，而不会特意选择某家供应商进行采购。除废铝外，生产所需的 A00 铝锭、硅、废铜等市场供应较为充足，通过市场询价方式择优选择优质供应商。生产所需电力和天然气，则由当地工业园区市政提供。

公司对原材料供应商的选择主要考虑以下几个标准：（1）具备从事相关行业必要的资质条件；（2）具有足够的品质保证及生产能力，能满足供货周期；（3）生产供应商至少通过 IS09001 或 TS16949 认证；（4）生产供应商能提供完整的环保资料（如环评批复）或推进计划；（5）能通过公司的样品检验。在满足前述条件的情况下，公司优先考虑和国有企业、上市公司及其子公司或者信誉良好以及经营规模较大的公司合作。

2、江苏苏伟达成立当年即成为申请人第三大供应商的原因

江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司（以下简称“江苏苏伟达”）成立于 2020 年 4 月，为漯河市国有资产管理中心下属的全资子公司，主要从事再生资源回收贸易，成立以来一直向江苏顺博稳定供应废铝。

2020年，江苏顺博向江苏苏伟达采购废铝金额为22,206.20万元，占当年公司主要原材料采购总额比例为5.04%，位居第三大供应商，主要原因在于：一是，江苏苏伟达成立即开始整合溧阳市及其周边的废旧金属等回收资源，凭借市属国资企业背景 and 资金实力，在当地废铝等废旧金属回收市场较为快速形成市场竞争力，当年即达到较大的回收贸易规模；二是，江苏顺博的生产基地位于江苏溧阳，在当地的再生铝行业具有较大影响力，与江苏苏伟达为同城企业，双方建立主要的废铝供应关系，有利于减少废铝长距离运输成本和时间，实现双赢；三是，公司的废铝采购较为分散，单个供应商占比不大，进而导致江苏苏伟达成立当年即成为公司第三大供应商。

3、是否专门或主要为申请人供应原材料

江苏苏伟达属于溧阳市国有企业，成立至今，已迅速在溧阳市及其周边废铝等再生资源回收市场形成了较强的市场竞争力。在废铝回收领域，江苏苏伟达存在多个下游客户，非专门向江苏顺博独家供应废铝，其向江苏顺博供货，主要考虑到江苏顺博为当地再生铝头部企业，综合实力较强和信用良好，双方建立同城供货的合作关系，有利于减少废铝运输成本和时间，提升供货效率，同时江苏顺博也能保证公司废铝供应的稳定性，实现互利共赢。除了从事废铝的贸易回收外，江苏苏伟达也在其他废旧金属回收领域开展贸易业务。

关于江苏苏伟达是否主要为江苏顺博供应原材料的问题，在向江苏苏伟达求证的访谈过程中，江苏苏伟达说明其主要客户名单及收入明细为企业商业秘密，鉴于国有企业的保密制度，不能擅自对外提供。江苏苏伟达认为：“江苏苏伟达在业务关系上不是江苏顺博的附属供应商，目前江苏顺博为江苏苏伟达的主要客户之一，但不能说江苏苏伟达主要为江苏顺博供货”。

2020年、2021年，发行人对江苏苏伟达的原材料采购金额分别为2.22亿元、10.13亿元，根据对江苏苏伟达的访谈，其2020年销售收入为5-8亿元，2021年销售收入为20-30亿元，若取销售收入的区间均值，其对发行人的销售收入占比分别为34.15%、40.52%。2020年、2021年，发行人为江苏苏伟达的主要客户之一，但是，从销售占比上并不能认定江苏苏伟达主要向发行人供货。

4、相关采购价格和可比价格的差异情况、原因及合理性

鉴于废铝不存在标准化产品，且任何废铝品种都不存在全国性市场报价，同

时，基于更具可比性的考虑，在此可比价格未选用 Wind 数据库中某地区的某种类型的废铝市场报价，而是选择发行人废铝的可比采购价格，计算发行人可比采购价格首先剔除了对江苏苏伟达的废铝采购金额与数量，然后剔除了发行人对个人供应商无票采购的废铝金额与数量，这是因为需要分析公允性的江苏苏伟达的采购价格为带票采购价格，与无票采购价格的报价构成存在差异。以下对江苏苏伟达的废铝采购价格与发行人废铝可比采购价格的差异及原因、合理性进行分析。

单位：元/吨

项目	2021年	2020年
江苏苏伟达采购均价	13,078.47	10,533.57
发行人可比采购均价	13,949.64	10,336.28
差异率	-6.25%	1.91%

如上表所示，2020年，江苏苏伟达的采购均价为10,533.57元/吨，较发行人可比采购均价高出1.91%，主要原因在于：江苏苏伟达在2020年7月才开始向发行人子公司江苏顺博供货，下半年废铝价格呈上涨趋势，进而导致对江苏苏伟达的全年加权平均的采购价格较发行人可比采购价格偏高，但整体差异率较小。

2021年，江苏苏伟达采购均价为13,078.47元/吨，相较发行人可比采购均价低6.25%，主要原因在于：2021年7-12月，废铝市场价格上涨且在高位运行（wind南海有色（灵通）破碎生铝（91%-93%）（佛山）市场报价从2021年1-6月均价1.41万元/吨上涨至2021年7-12月均价1.62万元/吨，增幅为14.89%）；同时，发行人对江苏苏伟达的废铝采购量较多分布在废铝价格较低的上半年，而在2021年7-12月的采购量只占其全年的44.16%，而发行人对其他带票采购供应商的采购量则较多分布在废铝较高的下半年，占到全年采购量的55.93%。综上，2021年，由于公司对江苏苏伟达的废铝采购较多分布在废铝价格相对较低的上半年，而公司对其他带票供应商的废铝采购较多分布在废铝价格相对较高的下半年，主要受此影响，2021年江苏苏伟达的废铝采购价格较发行人可比采购价格低6.25%，价格差异具有合理原因。

在采购定价过程中，公司主要是以当期纯铝市场价格为基准，考虑废铝杂质含量、净铝回收率、废铝市场行情、信用条件等因素来综合评估对不同供应商提供的不同批次废铝材料进行采购报价，均遵循市场定价原则，不存在对某一供应商的差别报价情形。报告期内，公司向江苏苏伟达的采购价格与其他供应商遵循

同一定价标准，不存在显失公允的情形，相关采购价格与市场价格的不存在重大差异情况。

（五）结合行业状况、主要供应商的经营情况等分析主要原材料供应商的稳定性和可持续性，并说明是否存在对供应商的重大依赖

1、再生铝的上游行业状况

根据国际铝业协会统计数据，2019 年全球共产生旧废铝 1,997 万吨，新废铝 1,443 万吨。旧废铝最大的来源是包装领域，主要是废旧易拉罐，其次是交通运输领域，主要是报废汽车。这两个领域铝消耗量大，且回收率高。

根据中国有色金属工业协会再生金属分会的统计数据，我国铝消费量自上世纪 90 年代以来快速增长，社会铝积蓄量迅速增加，截止 2020 年已经超过 2.5 亿吨；2010 年至 2020 年国内废铝累计回收量 4,452 万吨，年复合增长率为 14.53%，其中 2020 年国内废铝（含新废铝）回收量约 660 万吨，占再生铝原料供应量的 89.00%。

近二十余年，我国建筑、汽车、机械等行业经历了高速增长，随着建筑物、汽车、机械设备等含铝制品进入生命周期报废阶段，将有更多废铝开始被循环再利用，未来中国将进入废铝产生的快速回收期。根据安泰科预测数据，未来几年，国内铝废料供应量会有显著增加，到 2025 年，国内铝旧废料年供应量将超过 800 万吨，与 2020 年的供应量相比将实现翻番。

废铝是再生铝企业的主要原材料，废铝的采购成本构成了再生铝合金的主要生产成本。随着铝制品报废周期到来以及废铝回收体系的逐步成熟，废铝原料供应充足将有助于降低废铝的采购成本，扩大企业的盈利空间。

2、主要供应商的经营情况

报告期内，公司的主要供应商均为原材料供应商，最近三年的历年前五大供应商的经营情况如下表所示。

序号	主要供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主营业务	与发行人的合作情况	经营情况
1	江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司	2020 年 4 月	10,000.00	废旧金属等再生资源回收利用	最近三年两次成为公司前五大供应商，与公司合作关系稳定。	正常存续

2	江西欣茂环保科技有限公司(东方园林下属子公司)	2019年5月	1,000.00	再生资源回收贸易		正常存续
3	重庆市再生资源(集团)有限公司	2009年1月	26,953.96	再生资源回收贸易		正常存续
4	德兴市源安物资有限公司	2018年6月	500.00	有色金属、黑色金属等废旧物质回收	2021年新建合作关系,成为公司前五大供应商。	正常存续
5	赣州市束薪再生资源有限公司	2014年4月	600.00	再生资源回收		正常存续
6	云南铝业股份有限公司	1998年3月	346,795.7405	电解铝的生产和销售	连续三年(最近四年范围内)至少两次成为公司前十大供应商,与公司合作关系稳定。	正常存续
7	安徽常合园金属有限公司	2018年12月	600.00	废旧金属回收		正常存续
8	江苏浩觉再生资源有限公司	2017年5月	1,000.00	再生资源的回收利用	连续三年(最近四年范围内)至少两次成为公司前十大供应商,2021年已经注销。	2021年已注销
9	葛洲坝环嘉(大连)再生资源有限公司及其同一控制下的关联方	相关公司于2015年-2017年相继设立	100,000.00	再生资源的回收利用	连续三年(最近五年范围内)至少两次成为公司前五大供应商。相关公司自2020年起相继停止或缩减废旧金属回收业务,与发行人的交易相应停止或大幅减少。	正常存续
10	佛山市南海区德保金属有限公司	2006年2月	166.80	废旧金属回收	连续三年(最近五年范围内)至少两次成为公司前五大供应商,与公司合作关系稳定。	正常存续
11	重庆市鑫汇金属回收有限责任公司	2003年12月	300.00	废旧金属回收		正常存续

报告期内,发行人的主要供应商中除江苏浩觉再生资源有限公司已注销外,其他均正常存续。江苏浩觉再生资源有限公司系瑞丽市财政局下属全资子公司——瑞丽市重点开发开放试验区城市投资开发有限公司持股90%的国有企业。

3、主要供应商的稳定性、持续性

报告期内,公司历年前5大供应商共有11家,其中2家供应商为2021年新增供应商,与公司合作时间仅有一年,其余9家供应商或者在报告期内连续两年成为公司前5大供应商,或者在连续三年内(最近五年范围内)至少两次成为公司前5大供应商,或者在连续三年内(最近四年范围内)至少两次成为公司前10大供应商。因此,以上述11家主要供应商为分析样本,可以表明公司的主要供应商具有一定的稳定性与持续性,以下将对此进行具体说明。

报告期历年的前5大供应商,在报告期内成为前5大供应商的具体情况如下表所示。

报告期历年的前5大供应商	报告期内成为前5大供应商的具体情况
江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司	2020年、2021年为前5大供应商
江西欣茂环保科技有限公司	2020年、2021年为前5大供应商
重庆市再生资源(集团)有限公司	2020年、2021年为前5大供应商
德兴市源安物资有限公司	2021年为前5大供应商
赣州市束薪再生资源有限公司	2021年为前5大供应商
云南铝业股份有限公司	2020年为前5大供应商
安徽常合园金属有限公司	2020年为前5大供应商
江苏浩觉再生资源有限公司	2019年为前5大供应商
葛洲坝环嘉(大连)再生资源有限公司及其同一控制下的关联方	2019年为前5大供应商
佛山市南海区德保金属有限公司	2019年为前5大供应商
重庆市鑫汇金属回收有限责任公司	2019年为前5大供应商

如上表所示，报告期历年的前5大供应商共有11家，其中3家在报告期内连续两年成为公司的前5大供应商，其余8家在报告期内仅一年进入前5大供应商。在这8家供应商中，如下表所示，其中3家在进入报告期前5大供应商之前两年内曾经成为公司的前5大供应商。

报告期内仅一年进入前5大的供应商	在成为报告期前5大供应商之前两年内是否曾为前5大供应商
德兴市源安物资有限公司	否
赣州市束薪再生资源有限公司	否
云南铝业股份有限公司	否
安徽常合园金属有限公司	否
江苏浩觉再生资源有限公司	否
葛洲坝环嘉(大连)再生资源有限公司及其同一控制下的关联方	是
佛山市南海区德保金属有限公司	是
重庆市鑫汇金属回收有限责任公司	是

如上所述，在11家主要供应商中，报告期内连续两年成为公司前5大供应商，以及在连续三年内（最近五年范围内）至少两次成为公司前5大供应商，共有6家。其余5家供应商在连续三年内（最近五年范围内）仅一年进入前5大供应商，如下表所示，这5家供应商在成为前5大供应商之前后一年内，除2家2021年新增供应商外，其余3家都曾为公司的前10大供应商。

在连续三年内仅一年进入前5大的供应商	在成为报告期前5大供应商之前后一年内是否曾为前10大供应商
--------------------	-------------------------------

德兴市源安物资有限公司	注：2021年新增供应商
赣州市束薪再生资源有限公司	注：2021年新增供应商
云南铝业股份有限公司	是
安徽常合园金属有限公司	是
江苏浩觉再生资源有限公司	是

4、不存在对供应商的重大依赖

目前，国内尚未建立完备、统一和成熟的废铝回收体系，从事废铝回收或贸易业务的企业也非常多且比较分散，公司生产所需的主要原材料废铝的社会供应量整体较为充足并逐年增长，在采购废铝时可选择的从事废铝回收的企业数量较多；再加上公司在国内再生铝行业规模优势明显，资金实力强，在与众多废铝回收企业采购洽谈时有一定的优势。

综上，公司在采购废铝时，通常会与多家再生资源回收贸易企业进行谈判磋商，综合参考当时纯铝市场价格及各批次废铝的杂质含量、供应商报价及付款条件等因素择优选择废铝供应商进行废铝采购，而不会特意选择某家供应商进行采购，进而导致公司各年度主要供应商均存在不同程度的变化，但这并不会对公司生产经营造成重大不利影响。

报告期内，公司前五大供应商的采购金额在主要原材料采购总额中的占比分别为 37.26%、39.63% 和 31.56%，不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 50% 或严重依赖于少数供应商的情况。

（六）上游供应商产品价格、产量等的变化以及下游铝合金锭市场价格变化是否会对申请人的业绩产生重大影响，申请人采取的应对措施及有效性

1、上游废铝材料的价格、供给量与下游铝合金锭产品的价格的变动，不会对公司产品的毛利率造成重大影响

在公司经营历史上，上游废铝材料的价格、供给量与下游铝合金锭产品的价格的变动，不会对公司产品的毛利率造成重大影响，例如，2014 年-2021 年，公司铝合金锭的毛利率分别为 5.15%、5.34%、7.07%、6.99%、5.97%、6.59%、6.65%、5.21%，公司产品的毛利率在过去八年内始终保持了相对稳定的水平。

（1）再生铝行业与上下游行业之间相互依存的业务关系，使得再生铝行业能够维持稳定的盈利空间。

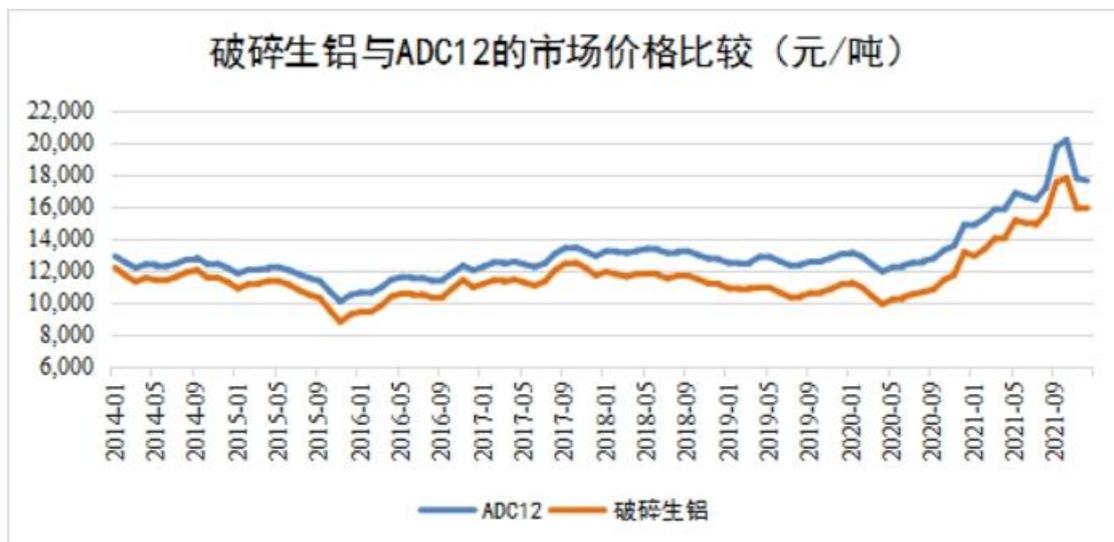
再生铝行业与上下游行业之间形成了相互依存的业务关系。一方面，上游废

铝行业与再生铝行业之间是相互依存关系。废铝是再生铝行业的主要原材料，同时，废铝行业对再生铝行业具有较强的依赖性，废铝除了供再生铝企业用于生产铝合金外，基本上没有其他规模化生产的用途。另一方面，下游压铸或铸造行业与再生铝行业之间也是相互依存关系。铝合金产品可以分为铸造铝合金产品、压铸铝合金产品、变形铝合金产品，再生铝受限于废铝原材料成分复杂的影响，延展性较差，因此，国内再生铝合金主要用于生产铸造铝合金产品和压铸铝合金产品，较少用于生产变形铝合金产品。由于再生铝合金在生产成本上的优势，凡是再生铝合金广泛生产的铝合金产品，基本上不会再用原铝合金生产。因此，除非再生铝生产工艺发生较大变革，再生铝合金和原铝合金各自的应用范围相对稳定。再生铝企业向压铸或铸造企业提供价格相对较低的铝合金，有利于下游行业降低生产成本，因此，下游压铸或铸造行业与再生铝行业之间是相互依存关系。

由于再生铝行业与上下游行业之间相互依存的业务关系，再生铝行业对上下游具有一定的议价能力，在铝价波动的市场环境中，即在废铝材料与铝合金锭产品的价格波动的情况下，再生铝行业能够维持稳定的盈利空间。

（2）废铝材料与铝合金锭产品之间保持稳定的价差关系

废铝不存在标准化产品，而且，任何废铝品种都不存在全国性市场报价，在此选取wind数据库中灵通网公布的广东佛山南海有色市场对破碎生铝（91%-93%）的市场报价，作为废铝材料的市场价格。2014年-2021年，该种破碎生铝的市场报价与ADC12（再生铝主要的产品牌号）的市场价格的比较情况如下图所示。



从2014年初起，破碎生铝（91%-93%）的市场价格不断走低，2015年11月，其价格下探到阶段低点后开始上涨，2017年10月，其价格触及阶段高点后总体上缓慢下降，直至2018年末。2019年1月至2020年4月，破碎生铝（91%-93%）的价格反复波动，并下降至9,878.57元/吨，后逐步上涨至2021年10月的17,803.13元/吨，2021年末较高点略有回落。最近八年内，铝合金锭的市场价格与破碎生铝（91%-93%）市场报价基本保持同步波动，废铝材料与铝合金锭产品之间保持稳定的价差关系。

2、在产品毛利率相对稳定的情况下，公司经营业绩的持续增长主要来源于新建产能、产品销量的持续增长，以及产品价格的上涨

2014年-2021年，公司的营业收入从315,264.47万元增长到998,475.61万元，营业收入的年复合增长率为17.90%；公司净利润从7,533.93万元增长到38,595.24万元，净利润的年复合增长率为26.29%。在产品毛利率保持相对稳定的情况下，公司经营业绩的持续增长主要来源于新建产能、产品销量的持续增长，以及产品价格的上涨。

公司再生铝业务起步于重庆生产基地，并逐步在全国范围内布局产能，陆续建成了广东清远、江苏溧阳、湖北襄阳等生产基地，产品市场从西南地区，逐步扩展到华南、华东等地区，产品销量从2014年252,208.31万吨，增长到2021年598,325.10万吨。

2014年-2021年，在产品毛利润保持相对稳定的情况下，公司净利润实现26.29%的年复合增长率，还有铝合金锭产品价格上涨的贡献。2014年，公司铝合金锭的销售均价为12,637.03元/吨，2021年，由于能源价格推动电解铝生产成本上升、国际货币政策宽松等因素，铝价涨幅较大，公司铝合金锭的销售均价达到17,163.43元/吨，较2014年上涨了35.82%。

综上，再生铝行业与上下游行业之间相互依存的业务关系，使得再生铝行业能够维持稳定的盈利空间，因此，上游废铝材料的价格、供给量与下游铝合金锭产品的价格的变动，不会对公司毛利率水平造成重大影响。在产品毛利率相对稳定的情况下，公司经营业绩的持续增长主要来源于新建产能、产品销量的持续增长，以及产品价格的上涨。

二、中介机构的核查意见

（一）核查依据、方法和过程

保荐机构及申报会计师的核查依据、方法和过程主要包括：

（1）对发行人董事长、总经理、财务总监等高管以及采购、销售、生产等业务部门的负责人进行访谈，了解报告期内公司经营状况、毛利率变动原因、再生铝行业的发展现状和趋势、再生铝行业与上下游行业之间的相互依存关系、上游行业的发展状况、供应商选择的标准、主要供应商变动原因、原材料采购价格的影响因素、下游行业需求和竞争格局、新冠疫情与中美贸易摩擦对公司生产经营的影响、以及公司收入增长、流动负债增加的原因等内容。

（2）抽取大额客户的业务合同、出库单、验收单、发票、银行回款单等，检查销售金额和销售合同金额之间是否匹配，检查出库单日期、产品类型、数量等是否与销售合同、销售发票和记账凭证等一致；抽取营业收入记账凭证，检查入账日期、产品类型、数量、金额等是否与发票、出库单、销售合同等一致。

（3）对发行人的营业收入进行截止性测试，获取了发行人资产负债表日前后的营业收入明细账选取样本，获取对应的记账凭证、出库单、发票、验收单，核查相关单据的金额、数量是否与财务账上记载一致，以及收入是否记录在正确的期间。

（4）对主要客户进行发函询证，并对回函不符的原因进行核查，确认是否存在错报，对未回函的执行替代测试程序。

（5）针对主要客户进行现场访谈或者视频访谈，向客户了解双方业务合作的背景、客户经营规模、主要交易条款、是否存在关联关系等内容。

（6）查阅了2014年-2021年wind数据库中破碎生铝、ADC12的市场价格，分析了同期公司铝合金锭的毛利率、产能、产量、产品价格以及营业收入和净利润的变动情况。

（7）获取发行人收入成本明细表，根据发行人主营业务收入分产品、分地区、分月度以及分客户的构成情况，分析发行人分产品、分地区、分月度以及分客户构成情况是否存在重大或异常波动及其原因。

（8）查阅主要原材料的采购台账，获取发行人营业收入和营业成本明细，产品结构明细，分产品销售单价、存货成本、销售数量等，对报告期内主要产品毛利率进行定量分析。

(9) 查阅发行人同行业上市公司年度报告等公开披露文件，了解其报告期内的可比产品的销售收入、销售价格、毛利率等的变动情况，并与发行人进行对比分析。

(10) 对主要供应商进行走访或访谈，就发行人与供应商合作背景、具体交易内容、定价依据、结算方式、是否存在关联关系等内容进行了解。对主要供应商进行发函询证，并对回函不符的原因进行核查，确认是否存在错报，对未回函的执行替代测试程序。

(11) 通过国家企业信用信息公示系统等网上渠道查询主要供应商的基本情况，包括成立日期、注册资本、经营范围、股权结构等信息。

(12) 对江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司的法定代表人和财务经理进行访谈，了解双方业务合作的背景、其经营规模、主要交易条款以及是否存在关联关系等内容。了解其是否专门或主要为江苏顺博供货，核查并比较公司对江苏苏伟达的采购价格与可比采购价格之间的差异及原因。

(13) 对江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司发送供应商函证，核实双方采购金额以及往来余额数据的真实性和准确性，并获得其回函。

(14) 向发行人管理层、采购部等相关人员了解，江苏苏伟达再生资源回收利用有限公司成为发行人主要供应商的原因。

(15) 查阅公司最近五年原材料采购明细账，了解主要供应商的排序变动与采购比例，分析主要供应商的稳定性、持续性，以及是否存在对供应商的重大依赖。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主营业务收入的增加主要是得益于下游需求的旺盛和发行人湖北襄阳生产基地的逐步建成投产，使得销量持续大幅增长，同时受铝价变动影响，铝合金锭的销售价格持续上涨，报告期内，发行人铝合金锭的产销量基本匹配，销售价格与市场价格基本一致，发行人营业收入增长真实、合理。发行人与同行业可比上市公司的收入和销售价格的增加趋势总体一致，不存在异常差异。新冠疫情及中美贸易摩擦对发行人生产经营及业绩的影响较小。

2、2021年，发行人的业务模式与产品结构未发生重大变化，发行人铝合金锭毛利率下降，主要是受运费调整为营业成本以及向个人供应商采购废铝使得原

材料采购成本上涨的影响，毛利率有所下降符合发行人经营状况和市场状况，具有合理性。发行人 2021 年铝合金毛利率变动趋势与怡球资源基本一致，毛利率变动不存在异常差异。

3、2021 年资产负债率、流动比率和速动比率的变动较大，主要是随着 2021 年资产规模和业务规模的大幅增长，发行人应收账款和存货等资产对资金占用规模大幅增加，使得发行人对营运资金需求较大，发行人为了补充营运资金缺口，导致短期借款等流动负债大幅增加，波动具有合理性，发行人存货、应收账款周转较快且比较稳定，资产变现能力较强，具有一定规模的货币资金余额，预计 2022 年经营活动现金流较上年有较大改善，不存在重大偿债风险。

4、江苏苏伟达成立当年即成为发行人第三大供应商，主要是因为其凭借市属国资企业背景 and 资金实力，当年即达到较大的回收贸易规模，并且其与江苏顺博为同城企业，有利于减少废铝长距离运输成本和时间，实现互利共赢；另外，发行人的废铝采购较为分散，单个供应商占比不大，进而导致江苏苏伟达成立当年即成为发行人第三大供应商，因此具有合理性。江苏苏伟达不是专门或主要为发行人供应原材料。报告期内，发行人向江苏苏伟达的采购价格与其他供应商遵循同一定价标准，不存在显失公允的情形，相关采购价格与发行人可比采购价格的差异具有合理原因，主要是由于在废铝价格变动的市场环境中，对不同供应商采购数量的时间分布存在差异。

5、发行人主要供应商具有一定的稳定性与持续性；发行人不存在对供应商有重大依赖的情形。

6、再生铝行业与上下游行业之间相互依存的业务关系，使得再生铝行业能够维持稳定的盈利空间，上游废铝材料的价格、供给量与下游铝合金锭产品的价格的变动，不会对发行人毛利率水平造成重大影响。在产品毛利率相对稳定的情况下，发行人经营业绩的持续增长主要来源于新建产能、产品销量的持续增长，以及产品价格的上涨。

问题二：关于计入当期损益的政府补助

报告期内，申请人归属于母公司普通股股东的非经常性损益净额占同期归属于母公司普通股股东净利润的比例为 4.47%、6.75%、29.07%和 23.30%，2021 及 2022 年一季度占比显著提升。根据申报材料，占比提升的主要原因一是子公司湖北顺博 2021 年和 2022 年一季度分别获得了 6,279.20 万元和 3,616 万元的产

业发展资金；二是公司 2021 年获得了马鞍山合金产业基地项目的财政贡献奖励 2,143.86 万元。

请申请人：（1）结合与地方政府签订的《投资协议》，说明相关政府补助的来源及可持续性，是否具备政府补助的特征；（2）对照公司会计政策，说明对政府补助的类别划分及确认条件，是否符合企业会计准则的要求；（3）相关政府补助的确认期间是否符合规定，是否存在应确认未确认的递延收益。

请保荐机构及申报会计师说明核查依据、方法和过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、补充说明情况

（一）结合与地方政府签订的《投资协议》，说明相关政府补助的来源及可持续性，是否具备政府补助的特征

1、相关政府补助的来源与持续性

根据公司与有关地方政府签订的投资协议，公司在湖北省老河口市与安徽省马鞍山市博望区的子公司，自经营或投产起十年内，地方政府将子公司缴纳的营业性税收的地方留存部分，按照约定的比例对其扶持奖励。该等政府补助的来源为企业缴纳的增值税、企业所得税等营业性税收的地方留存部分，是基于子公司对地方政府财政贡献的扶持奖励政策，自经营或投产起十年有效，由此形成的政府补助具有持续性。

湖北顺博与安徽顺博再生资源回收有限公司已获取的财政补助主要来自上述地方政府的扶持奖励政策，待募投项目实施主体安徽顺博投产后，安徽顺博将依据上述投资协议在十年内持续获得政府补助。

2、相关子公司获取的产业发展基金或财政贡献奖励具备财政补助的特征

根据《企业会计准则第 16 号-政府补助》（财会[2017]15 号）的规定，政府补助具有下列特征：（一）来源于政府的经济资源。对于企业收到的来源于其他方的补助，有确凿证据表明政府是补助的实际拨付者，其他方只起到代收代付作用的，该项补助也属于来源于政府的经济资源。（二）无偿性。即企业取得来源于政府的经济资源，不需要向政府交付商品或服务作为对价。

2021 年及 2022 年 1 季度，湖北顺博获取的产业发展基金由老河口市国库集中支付中心拨付，政府是该补助的实际拨付者，且公司无偿取得该补助，符合《企

业会计准则第 16 号—政府补助》（财会[2017]15 号）中政府补助的特征。

2021 年，安徽顺博再生资源回收有限公司获取的财政奖励由马鞍山市博望区国库集中支付中心拨付，政府是该补助的实际拨付者，且发行人无偿取得该补助，符合《企业会计准则第 16 号—政府补助》（财会[2017]15 号）中政府补助的特征。

（二）对照公司会计政策，说明对政府补助的类别划分及确认条件，是否符合企业会计准则的要求

1、公司会计政策关于“政府补助的类别划分”及“政府补助的确认条件”的规定

（1）政府补助的类别划分

公司将用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助；对于政府文件未明确规定补助对象的，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助；对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的综合性政府补助，公司区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，应当整体归类为与收益相关的政府补助。

（2）政府补助的确认条件

公司在同时满足以下条件时确认政府补助：公司能够满足政府补助所附条件；公司收到政府补助。

2、公司对于政府补助的类别划分及确认条件的规定符合会计准则的要求

公司按照《企业会计准则第 16 号—政府补助》要求，制定并执行了有关政府补助的会计政策，公司关于政府补助的类别划分及确认条件的会计政策的制定与执行符合会计准则的要求。

上述相关子公司获取的产业发展基金或财政贡献奖励，根据其用途划分为与收益相关的政府补助，在满足公司与地方政府签订的投资协议所附的发放政府补助的条件并实际收到政府补助后，确认为公司收益。

（三）相关政府补助的确认期间是否符合规定，是否存在应确认未确认的递延收益

公司的政府补助需同时满足两个条件才能予以确认，一是企业能够满足政府补助所附条件，二是企业能够收到政府补助。

对于与资产相关政府补助，公司于实际收到时确认为递延收益，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。

对于与收益相关的政府补助，其中：用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。上述相关子公司获取的产业发展基金或财政贡献奖励划分为与收益相关的政府补助，鉴于其来源于子公司已缴纳的经营性税收的地方留存部分，因而在收到政府补助后确认为当期收益。

综上所述，公司对政府补助的确认期间符合会计准则的规定，不存在应确认未确认的递延收益。

二、中介机构的核查意见

（一）核查依据、方法和过程

保荐机构及申报会计师的核查依据、方法和过程主要包括：

- 1、查阅了报告期内发行人年度报告中披露的政府补助明细。
- 2、取得了报告期各期发行人主要政府补助文件，核查发行人是否符合政府补助发放及审查条件，政府补助是否符合会计准则规定的确认条件；查阅发行人与湖北省老河口市、安徽省马鞍山市博望区签订的投资协议等文件，核实财政奖励扶持政策的资金来源与持续性；查阅相关子公司获取的产业发展基金或财政贡献奖励的相关凭证，核实其拨付单位，确认是否满足会计准则规定的政府补助特征。
- 3、核查发行人相关政府补助的划分标准和会计处理方法，并对比《企业会计准则》确认是否符合要求。
- 4、向公司管理当局了解政府补助事项，结合与政府补助相关文件及审批资料、其他收益政府补助明细计算表底稿，确认递延收益确认期间是否正确。
- 5、核查发行人政府补助银行回单，核实政府补助的金额、时间、付款单位、付款内容等信息，并与发行人账面进行核对，分析政府补助的准确性和真实性。
- 6、核查各项政府补助的对象、用途、期限，进而复核各项政府补助的会计

分类以及确认期间是否准确，是否存在应确认未确认的递延收益。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司在湖北省老河口市与安徽省马鞍山市博望区的子公司，自经营或投产起十年内，地方政府将子公司缴纳的经营性税收的地方留存部分，按照约定的比例对其扶持奖励，由此形成的政府补助具有持续性。湖北顺博获取的产业发展基金、安徽顺博再生资源回收有限公司获取的财政奖励具备《企业会计准则第 16 号—政府补助》（财会[2017]15 号）规定的政府补助的特征。公司会计政策对政府补助类别划分及确认条件的规定与执行，符合企业会计准则的要求。政府补助的确认期间符合会计准则的规定，不存在应确认未确认的递延收益。

（以下无正文）

（本页无正文，为《重庆顺博铝合金股份有限公司关于<关于请做好重庆顺博铝合金股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函>的回复》之盖章页）

重庆顺博铝合金股份有限公司

年 月 日

(本页无正文,为《国海证券股份有限公司关于<关于请做好重庆顺博铝合金股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函>的回复》之签字盖章页)

保荐代表人:

罗大伟

郭 刚

国海证券股份有限公司

年 月 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读重庆顺博铝合金股份有限公司本次告知函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）： _____

何春梅

国海证券股份有限公司

年 月 日