证券代码：605208 证券简称：永茂泰 公告编号：2023-025

上海永茂泰汽车科技股份有限公司关于对《上海证券交易所关于上海永茂泰汽车科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

上海永茂泰汽车科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 5 日收到《上海证券交易所关于上海永茂泰汽车科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“《工作函》”）。现就回复公告如下：

一、关于上市后业绩大幅下滑。公司于 2021 年上市，主营汽车用铸造铝合金和相关零部件业务。年报显示，公司 2020 年至 2022 年营业收入逐年上升，分别为 26.96 亿元、32.90 亿元、35.34 亿元，而销售毛利率逐年下降，分别为 15.17%、13.07%、9.57%。公司上市后首年业绩即出现大幅下滑，2022 年实现归母净利润 0.94 亿元，同比下降 59%，整体呈现增收不增利的情况。公司产品定价为铝基价+加工费模式，2021 年、2022 年铝价总体呈现先增后降的变化趋势。年报说明 2022 年铝价大幅下跌导致公司产品价格下降，原材料采购成本与产品销售价格错配，产品毛利率大幅下降。请公司：

（一）结合现有业务模式、生产周期、铝价走势、原材料月度采购均价及数量、产品月度销售均价及数量、月度成本结转等情况，说明原材料采购成本与产品销售价格错配的具体情况，分析上市后毛利率持续下滑的原因；

回复：

公司主要产品为铝合金锭、铝合金液、铝合金加工、汽车零部件，所使用的的主要原材料包括纯铝、废铝、硅、铜，公司 2022 年度实现营业收入 35.34 亿元，较 2021 年度营业收入 32.90 亿元增长 7.43%；公司 2022 年度相应营业成本 31.96 亿，较 2021 年度营业成本 28.60 亿元增长 11.74%，由于营业成本增长幅度高于营业收入增长幅度，导致公司 2022 年度毛利率出现下滑。公司主要产品毛利率及变动具体如下表所示：

项目	2022 年度		2021 年度		毛利率变动
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	
铝合金锭	7.20%	42.67%	12.53%	47.98%	-5.33%
铝合金液	7.00%	27.84%	11.85%	27.04%	-4.85%
铝合金加工	18.01%	0.84%	20.32%	0.82%	-2.32%
汽车零部件	12.55%	26.49%	13.59%	22.70%	-1.04%
营业收入	9.57%	100.00%	13.07%	100.00%	-3.49%

由上表所示，公司毛利率下降幅度较大主要受铝合金锭、铝合金液毛利率下降较多所致，且铝合金锭、铝合金液的销售额占总体销售额的比例在 70%以上，同时铝合金锭、铝合金液产品定价采用“铝基价+加工费模式”，故分析拟以铝合金锭及铝合金液为主，具体分析如下：

1. 业务模式

（1）采购模式

采购部门根据生产销售计划及库存情况组织采购，采购的原材料主要包括纯铝、废铝、硅、铜等，不同原材料采购情况具体如下：

1）纯铝、硅和铜

纯铝、硅和铜的市场供应充分，价格透明，公司与合格供应商通常通过询价、议价、竞价的方式按批次签署合同，采购价格主要参考长江有色金属网、上海有色网等价格。

2）废铝

公司对外采购的废铝包括新废铝和旧废铝。新废铝价格基本按照纯铝市场价格乘以一定的系数确定，故价格也相对透明，公司主要通过与合格供应商签署季度或年度采购合同，供应商在合同有效期内分批次供货，或向合格供应商按批投标的方式进行采购。旧废铝种类相对较多，价格也参差不齐，公司主要通过参考废铝市场报价，对合格供应商以询价、议价的方式按批次进行采购。

（2）生产模式

公司铝合金业务主要采取以销定产的生产模式，即根据客户订单要求，制定生产计划，安排规模化生产。

（3）销售模式

公司产品均直接销售给下游用户。客户主要为汽车零部件生产企业，公司产品凭借良好的品质，在市场享有较高美誉度，拥有一批稳定的客户。公司产品定价主要参照长江有色金属现货市场、上海有色网、上海期货交易所等关于铝合金所含元素的报价，并考虑损耗、合理利润等因素，与客户协商确定。

公司与客户之间的铝合金价格结算条款基本相同，均为以 A00 铝为基础，考虑其他金属元素成分后加上加工费形式进行结算，以主要客户皮尔博格的铝合金价格结算条款为例，具体为：“经双方协商，就铝合金结算价格达成如下协议：

1）各种牌号铝合金锭单价组成=A00+中间合金+铝合金废旧料+材料烧损+加工费

2）铝合金中 A00 及中间合金价格的确定：每月按“上海有色金属网”公布的有色金属月现货平均价作为 A00 及中间合金价格的确定：铁、银价格按双方每年年初约定的价格执行。”

由于公司铝合金价格结算条款中所使用的 A00 价格基本为参照当月“上海有色金属网”公布的有色金属月现货平均价，故如原材料 A00 价格下跌，公司存货将承担相应因铝价下降导致的跌价风险。

2. 生产周期

公司主要产品从原材料入库至产成品发货的业务周期情况：

业务类型	业务周期
铝合金锭	20-22 天
铝合金液	9-12 天

3. 铝价走势

2021 年-2022 年铝市场价格走势具体如下表所示：

单位：元/吨

月份	铝价 2021 年-2022 年铝价（不含税价）		
	2022 年度	2021 年度	波动
1	18,774.11	13,390.71	40.20%
2	20,107.86	14,226.55	41.34%
3	20,026.17	15,344.36	30.51%
4	19,034.00	15,882.42	19.84%
5	18,087.57	17,005.41	6.36%
6	17,679.31	16,496.84	7.17%
7	16,049.30	16,971.84	-5.44%
8	16,402.08	17,888.58	-8.31%
9	16,371.68	19,808.85	-17.35%
10	16,353.98	19,804.20	-17.42%
11	16,572.81	16,903.46	-1.96%
12	16,822.61	17,090.42	-1.57%
平均市场价	17,690.12	16,734.47	5.71%

注：铝价走势数据取自上海有色网，上海有色网数据为含税价，为便于与公司采购单价进行比较，以上列报数据为对上海有色网数据折算后不含税价格；平均市场价为各月市场价之算术平均值

2021 年-2022 年铝市场价格走势具体如下图所示：

注：铝价走势数据取自上海有色网，上海有色网数据为含税价，为便于与公司采购单价进行比较，以上列报数据为对上海有色网数据折算后不含税价格

由上表及图所示，铝市场价格 2021 年和 2022 年呈相反走势，在 2021 年初、2022 年末呈现相对低位，2021 年 9-10 月及 2022 年 2-4 月呈现相对高位。

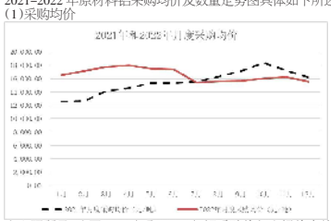
4. 原材料月度采购均价及数量

公司主要原材料铝包括纯铝及废铝，2021-2022 年原材料铝采购均价及数量具体如下表所示：

期间	2022 年度		2021 年度	
	采购均价（元/吨）	采购量（吨）	采购均价（元/吨）	采购量（吨）
1 月	16,543.65	16,643.24	12,578.93	13,145.25
2 月	17,178.16	8,874.94	12,624.17	4,827.31
3 月	17,768.58	15,359.40	14,185.75	14,042.30
4 月	17,997.92	6,576.87	14,572.69	13,239.62
5 月	17,462.78	10,149.25	15,359.34	9,272.61
6 月	17,371.16	11,949.27	15,370.99	9,840.55
7 月	15,445.09	13,794.96	15,523.78	11,294.86
8 月	15,577.89	14,014.18	16,317.80	12,048.22
9 月	15,670.78	11,759.02	17,156.11	11,771.21
10 月	16,048.68	18,937.78	18,402.26	12,943.84
11 月	16,271.40	18,525.98	17,223.13	13,350.79
12 月	15,557.57	9,875.56	16,198.43	14,411.04
小计	16,480.49	156,460.45	15,604.62	140,187.53

2021-2022 年原材料铝采购均价及数量走势图具体如下所述：

（1）采购均价



由上图所示，公司 2021 年和 2022 年铝采购价与市场价走势基本一致，未见有较大偏差。

（2）采购数量

由上图所示，公司 2021 年和 2022 年铝全年采购数量根据产销计划基本呈现上升趋势，其中部分月份采购数量存在较大波动，主要系：①2021 年 2 月及 2022 年 2 月采购数量相对较低主要系临近春节假期，订单相对较少所致；②2021 年 3 月及 2022 年 3 月采购量相对较高主要系该月为春节假期结束，公司根据未来订单进行材料采购所致；③2022 年 4 月存在供应链扰动、生产经营不连续等情况，当月采购量较低。

5. 产品月度销售均价及数量、月度成本结转

公司铝合金锭、铝合金液 2021-2022 年产品月度销售均价及数量、月度成本结转具体如下表所示：

期间	2022 年度			2021 年度		
	销售量（吨）	销售均价（元/吨）	成本结转均价（元/吨）	销售量（吨）	销售均价（元/吨）	成本结转均价（元/吨）
1 月	10,890.98	21,002.42	18,028.27	12,833.72	15,630.29	13,219.05
2 月	9,243.55	21,993.55	19,401.83	8,266.19	16,314.85	13,767.26
3 月	11,200.13	22,220.57	19,161.85	12,330.30	17,188.22	15,121.65
4 月	6,088.02	21,312.43	20,599.27	9,751.81	17,712.73	15,642.88
5 月	9,118.20	20,233.24	19,565.16	9,952.40	18,876.08	16,250.71
6 月	11,537.46	19,888.07	19,163.97	10,133.46	18,415.87	16,479.62
7 月	11,428.41	18,491.81	17,480.94	10,105.75	18,846.31	16,927.88
8 月	11,838.38	18,601.43	17,565.27	10,499.01	19,836.89	17,807.71
9 月	14,061.24	18,707.42	18,355.61	8,445.06	22,202.19	18,749.22
10 月	11,742.50	18,862.00	17,990.03	10,173.70	24,678.87	19,832.58
11 月	9,442.03	18,893.41	18,027.63	12,252.82	22,054.66	19,610.25
12 月	9,062.86	19,060.50	16,754.58	13,125.04	20,258.81	19,440.56
小计	125,653.76	19,830.86	18,418.47	127,869.27	19,301.20	16,029.50

公司铝合金锭、铝合金液 2021-2022 年产品月度销售均价及数量、月度成本结转走势具体如下所述：

（1）月度销售数量

公司铝合金锭、铝合金液 2021 年和 2022 年月度销售数量具体如下图所示：

由上图所示，公司铝合金锭、铝合金液 2021 年和 2022 年月度销售数量走势部分月份存在不一致的情况，主要系：①2022 年 4 月存在供应链扰动、生产经营不连续等情况，当月销售量较低；②随着供应链扰动、生产经营不连续等情况的影响逐步解除，公司 2022 年 6 月开始销量逐步好转，逐步恢复正常；③2022 年 11 月、12 月销售量相对较少主要系期后春节假期相对在年更早，同时 2022 年度第三季度订单较多，客户需求在第三季度释放较多所致。

（2）月度销售均价、月度成本结转

公司铝合金锭、铝合金液合计 2021 年度销售均价、月度成本结转具体如下图所示：

公司铝合金锭、铝合金液合计 2022 年度销售均价、月度成本结转具体如下图所示：

由上图所示，公司铝合金锭、铝合金液 2021 年和 2022 月度销售均价、月度成本结转与铝价走势基本保持一致，在 2021 年初、2022 年末呈现相对低位，2021 年 9-10 月及 2022 年 2-4 月呈现相对高位。

公司月度销售均价、成本结转之间差距为公司的销售毛利，部分月份存在波动，具体如下所述：

公司 2021 年 9-10 月，销售均价与成本结转之间偏离较大，反映为销售毛利率相对较高，主要系公司产品主要原材料硅价格受市场供需环境及宏观经济影响上升较大，公司产品由于原材料上涨相应调增销售价格，由于公司相对低价硅期初存在库存，耗用的硅价格相对较低，综合影响导致本期毛利率上升。

公司 2022 年 4 月-9 月，销售均价与成本结转之间偏离较小，反映为销售毛利率相对较低，主要系公司受国内外形势及宏观经济形势的影响，存在供应链扰动、生产经营不连续等情况，导致产销量下滑较大，规模效应下降，单位生产成本上升所致。

同时由于 2022 年上半年实际产量低于生产计划，导致上半年按计划采购的材料在下半年使用，自 2022 年 4 月起铝价大幅下跌，故导致产品销售价格因定价机制随铝价存在大幅下降，但成本因还处于消耗前期相对高价铝阶段，导致出现价格错配情况，进而导致销售毛利及毛利率下降。

2022 年 10 月开始随着前期相对高价铝逐步消耗完毕，销售毛利及毛利率逐步回升。

综上所述，2022 年度但受宏观经济形势和铝价短期内大幅下跌影响，公司采购、生产、销售节奏被打乱，采购成本相对偏高，二季度产能利用率较低，导致公司下半年受价格错配影响较大，产品综合成本偏高，毛利率下降。

（二）结合铝合金业务行业趋势、相关同行业可比公司可比产品情况，补充说明公司产品价格大幅下跌的情况下增收不增利的原因及合理性，是否符合行业趋势，是否与同行业可比公司存在差异，若存在差异，请说明原因；

回复：

再生铝合金下游行业主要是汽车制造、机械设备等。2022 年度，再生铝合金行业受宏观经济形势影响较大，二季度东北、长三角地区汽车产业链受到冲击，行业产能利用率下降，在购置税减半等稳增长、促消费政策的有效拉动下，三季度末行业生产开始触底反弹，汽车行业整体保持良好增长态势，铝合金企业的产销量缺口基本补回。2022 年度铝价大幅下跌导致铝合金产品价格大幅下跌，但铝及铝合金均价高于 2021 年度，企业收入保持增长。铝及铝合金价格在短期内大幅下跌，导致企业预先采购的原材料成本相对偏高；同时二季度行业产能利用率较低，单位产品综合成本相对偏高，共同导致企业毛利率下降。

公司与同行业可比公司可比产品的情况如下：

单位：亿元

可比公司	可比产品	可比产品营业收入			可比产品营业成本			可比产品销售毛利率			可比公司归母净利润		
		2022 年	2021 年	同比增减	2022 年	2021 年	同比增减	2022 年	2021 年	同比增减	2022 年	2021 年	同比增减
顺博合金	铝合金锭	103.08	96.72	6.58%	100.86	91.68	10.01%	2.16%	5.21%	减少 3.05 个百分点	2.00	3.42	-41.62%
怡球资源	铝锭销售	43.92	45.43	-3.31%	39.8	36.87	7.95%	9.39%	18.84%	减少 9.45 个百分点	3.81	8.52	-55.22%
永茂泰	铝合金业务	25.21	24.95	1.05%	23.39	21.86	6.97%	7.25%	12.37%	减少 5.13 个百分点	0.94	2.27	-58.56%
平均值		/	/	1.44%	/	/	8.31%	/	/	减少 5.88 个百分点	/	/	-51.80%

2022 年度，公司营业收入增长主要是由于下半年国家出台一系列稳增长政策措施，大力支持汽车产业链恢复，车企增加产量、建立库存，带动产业链需求上升，公司努力提高铝合金及汽车零部件产销量，二季度缺口基本补回；同时铝及铝合金均价高于 2021 年度。但受宏观经济形势和铝价短期内大幅下跌影响，公司采购、生产、销售节奏被打乱，采购成本相对偏高，二季度产能利用率较低，天然气、运输费用等费用上涨，固定费用分摊成本增加，产品综合成本偏高，毛利率下降。公司经营情况符合行业趋势，2022 年公司铝合金业务营业收入同比上升 1.05%、营业成本同比上升 6.97%，营业成本增幅高于营业收入增幅，毛利率同比减少 5.13 个百分点，同行业可比公司中，顺博合金铝合金业务毛利率减少 3.05 个百分点、怡球资源铝合金业务毛利率减少 9.45 个百分点，公司与同行业公司情况基本一致。

3、补充披露公司所采取的改善主业、提升盈利的具体应对措施。

回复：

2022 年度公司采取了以下措施：

（1）加强销售力度，积极开拓新客户、新项目，开始向文灿、拓普、晋拓等新客户供应铝合金，拓展铝液直供项目，拓展光伏、电子及家电行业客户；与特斯拉、蔚来等新能源车企开展汽车零部件相关前期合作，制动卡钳取得了大陆制动器订单，此外承接了更多汽车零部件项目；

（2）与皮尔博格、科尔本、上汽、一汽、大众、通用等客户密切合作，在二季度汽车产业链受到冲击期间，积极推动生产运营，尽可能减少损失；二季度末汽车产业链恢复后，努力提高产销量，弥补缺口，保持营业收入稳定；

（3）积极拓宽采购渠道，优化采购方式，通过废铝集中采购、向贸易商采购等方式，降低原材料成本；

（4）加强免热处理铝合金材料的研发和市场推广，获得爱尔思和上海交大的 JDA1 系列免热材料的专利实施许可，与沈阳航空航天大学、皮尔博格等合作研发免热材料并申请专利，与部分车企进行生产配套试验；

（5）持续推进安徽 16 万吨高性能铝合金项目、3.3 万吨铝灰渣资源化利用项目、汽车零部件三期项目、新能源电子部件（一期）项目等。

请年审会计师就问题（一）、（二）发表意见。

回复：

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

1. 取得采购明细账，访谈公司采购负责人和财务人员，了解公司铝的采购金额、数量、比例、单价等情况；

2. 取得与主要供应商合同，了解相关交易条款、采购定价情况；

3. 根据公司的财务管理制度、生产工艺流程及对应的财务核算流程，核查产品成本的确认原则及方法是否符合会计准则规定，前后期是否一致；

4. 重新计算原材料、产成品的发出计价，分析生产成本的结构及波动的合理性，核查生产成本原始单据的真实性及准确性，执行存货监盘。

5. 查阅公司与主要客户的销售合同或订单，了解相关交易条款、收入确认政策；

6. 对报告期内主要客户的销售收入、期末应收账款余额和期末发出商品数量进行函证，核实公司对其销售的真实与准确性；

7. 获取公司报告期内分客户、分产品销售收入成本明细表，对各类型收入的销量、单价、收入、毛利率进行分析性复核。

经核查，年审会计师认为：

1. 公司主要原材料铝采购成本与市场价格趋势基本一致，由于存在采购、销售价格错配情况，公司 2022 年度较 2021 年度营业收入增长 7.43%、营业成本增长 11.74%，营业成本增长幅度高于营业收入增长幅度，公司 2022 年度毛利率出现下滑；

2. 公司产品价格大幅下跌的情况下增收不增利主要系受宏观经济形势和铝价短期内大幅下跌影响，公司采购、生产、销售节奏被打乱，采购成本相对偏高，二季度产能利用率较低，天然气、运输费用等费用上涨，固定费用分摊成本增加所致，符合行业趋势，与同行业可比公司基本一致。

二、关于主要供应商发生明显变化。年报显示，2022 年公司前五大供应商分别是广东翔澳金属有限公司、厦门国贸同歆实业有限公司、厦门国贸集团股份有限公司、远大物产集团有限公司、浙江省冶金物资有限公司，合计占年度采购总额的 34.13%。此外，公司 2022 年前五大供应商与 2019 年上市前相比已全部发生变更，且本期新增部分贸易类供应商。请公司：

（一）结合公司业务模式、采购政策等，说明公司上市以来前五大供应商发生明显变化的原因及合理性；

回复：

公司业务模式详见问题一回复。

为保证采购行为的规范性，公司制定了《供方选择与评价管理规定》、《采购管理程序》等采购管理制度。在开发新供应商时，采购部门根据《供方调查表》对供应商进行初步背景调查后筛选出符合质量标准的供应商，再由采购部门组织质保部、技术中心通过实地考察、样品检验等方式对供应商技术水平与生产能力、产品的符合性及稳定性、交货周期、价格合理性、付款方式等评定标准进行审核，通过审核后列入合格供应商。采购部门定期会同质保部对供应商日常供货情况进行管理评估，确保所采购的物资供货及时、质量合格、价格合理，满足生产交付和技术标准的需求。

公司 2022 年前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2022 年		2021 年	
			采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例
1	广东翔澳金属有限公司	废铝	23,799.67	8.58%	100.48	0.04%
2	厦门国贸同歆实业有限公司	纯铝	23,170.41	8.36%	3,721.19	1.37%
3	厦门国贸集团股份有限公司	纯铝	21,710.56	7.83%	13,642.31	5.04%
4	远大物产集团有限公司	纯铝	13,358.72	4.82%	8,272.59	3.06%
5	浙江省冶金物资有限公司	纯铝	12,592.78	4.54%	0[注 1]	0

[注 1]：公司 2017 年向浙江冶金采购金额 13,979.49 万元，占 2017 年公司采购总额的 7.81%，主要采购纯铝、铜；2018-2021 年未向其采购。

公司生产所需原材料主要为废铝、纯铝。铝市场价主要参考长江有色金属网、上海有色网等，价格公开透明，公司采购铝主要考虑客户就相应的铝合金、汽车零部件产品对铝原材料品质的要求以及供应商所能提供的铝质量状况、交付方式、供货时间、结算方式等，向贸易类供应商采购相对于向铝厂采购具有以下优势：（1）贸易商通常有来自不同铝厂的多种品牌的电解铝，货源充足，公司选择空间更大，节省了多头采购的成本，且能更好地满足下游客户需求；（2）贸易商采购通常在指定仓库提货，尤其大型贸易商在全国各地均有仓库，从而可以就近采购，满足公司上海、安徽、四川等不同生产基地的采购需要，节省运输成本；（3）贸易商采购通常可以提货后支付货款，电解铝厂通常要求先付款后提货，前者对公司资金更有利；（4）贸易商通常有更全面的服务能力，且能及时响应公司需求，供货安全有保障，有利于公司生产经营的稳定。

铝为大宗商品，存在较为统一的质量交付标准且市场竞争充分，因而公司对供应商的选择空间较大。公司目上市以来不断拓展采购渠道，优先选择原材料品质、供货服务、运费、交付方式、结算方式等对公司更有利的供应商，2022 年前五大供应商均为公司此前合作公司，合作关系较为稳定，且由于公司及下游客户一轮智新能源汽车领域，新能源汽车类铝合金使用 A00 铝的比例较高，公司 2022 年纯铝采购需求规模大增加，且纯铝采购相对于废铝采购供应商更加集中，导致公司 2022 年前五大供应商发生变化，是公司业务开展过程中的正常现象，对公司生产经营没有不利影响。

（二）公司对贸易类供应商采购金额持续上升的原因及合理性，公司向贸易公司采购的终端供应商与公司是否存在关联关系或其他潜在利益安排。

回复：

向贸易类供应商采购铝等大宗金属原材料符合行业惯例，公司一直与贸易类供应商合作，向贸易类供应商采购金额上升，主要是因为向贸易类供应商采购相对于直接向铝厂采购具有更大优势：可向一家供应商采购多种品牌的电解铝，节省了多头采购的成本，且能更好地满足下游客户需求；可根据公司生产基地布局向就近的仓库提货，节省运费；可先付款后提货，缓解公司资金压力；可享受更全面的服务，供货安全有保障，有利于公司生产经营的稳定。此外，由于公司重点发展新能源汽车所需铝合金和零部件，开拓新能源汽车及零部件客户，公司产品结构及客户结构变化，新能源汽车类产品及客户增加，而新能源汽车目前使用纯铝的比例较高，导致公司纯铝采购比例提升，2022 年公司纯铝采购比 2021 年增加 16.23%、纯铝采购比例提高至 38.99%，且纯铝采购相对于废铝采购供应商更加集中，共同导致公司向贸易类供应商采购增加，贸易类供应商排名上升。

公司向贸易公司采购的终端供应商主要为：

序号	贸易类供应商名称	主要终端供应商
1	厦门国贸同歆实业有限公司	天山铝业、其亚铝电、东方希望等电解铝企业
2	厦门国贸集团股份有限公司	
3	远大物产集团有限公司	东方希望、山东信发、农六师铝业、中铝国际等电解铝企业
4	浙江省冶金物资有限公司	豪泰集团、山东魏桥、其亚铝业等电解铝企业

上述终端供应商与公司不存在关联关系或其他潜在利益安排。

三、关于营业收入与销售费用。年报显示，公司 2022 年营业收入 35.43 亿元，同比增长 7.43%；2022 年销售费用 1217 万元，同比下降 18%，公司销售费用与营业收入呈现相反的变动趋势。从销售费用明细看，市场推广费上期发生额为 215.78 万元，而本期发生额为 0。请公司：

（一）结合销售费用明细情况及变动情况，说明变动的具体原因；

回复：

公司销售费用明细情况及变动情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	540.06	633.04	-92.98	-14.69%
质量保证费	609.10	550.87	58.23	10.57%
市场推广费		215.78	-215.78	-100.00%
折旧及摊销	45.29	42.06	3.23	7.68%
其他	22.95	42.93	-19.98	-46.54%
合 计	1,217.40	1,484.69	-267.29	-18.00%

公司 2022 年度销售费用较 2021 年度下降 18.00%，主要系职工薪酬和市场推广费下降较多。

2022 年度职工薪酬较 2021 年度下降 14.69%，主要系 2022 年度公司受国内外形势及宏观经济形势的影响，存在供应链扰动、生产经营不连续等影响，导致销售人员薪酬同比下降。

2022 年度无市场推广费，该市场推广费系公司取得博格华纳的涡轮增压器压壳新项目时，按约定向博格华纳支付的费用；公司涡轮增压器压壳项目需根据客户需求开发，新项目的市场拓展也需要一定周期，2022 年未新增该项目，故未发生相应费用。

（二）结合报告期内公司主营业务、销售模式和主要客户变动情况，说明市场推广费较上年大幅减少的原因及合理性；

回复：

报告期内公司主营业务、销售模式和主要客户未发生变动。2022 年度公司前五名客户销售额 291,714.23 万元，占年度销售总额 82.55%，2021 年度公司前五名客户销售额 282,413.50 万元，占年度销售总额 85.85%。报告期内，公司业务稳定，客户集中，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
前五名客户销售额	291,714.23	282,413.50
占比	82.55%	85.85%
第一大客户销售额	194,813.94	201,454.28
占比	55.13%	61.24%

注：第一大客户为华域皮尔博格有色零部件（上海）有限公司，其销售额包括受同一实际控制人控制的企业合并计算的销售额，合并计算的主体包括皮尔博格（昆山）有色零部件有限公司、华域皮尔博格安亭（上海）有色零部件有限公司、华域皮尔博格（广德）有色零部件有限公司、皮尔博格（昆山）有色零部件有限公司、华域皮尔博格泵技术有限公司、华域科尔本施密特活塞有限公司和重庆科尔本施密特活塞有限公司。

市场推广费较上年大幅减少的原因系该市场推广费为公司取得博格华纳的涡轮增压器压壳新项目时，按约定向博格华纳支付的费用；公司涡轮增压器压壳项目需根据客户需求开发，新项目的市场拓展也需要一定周期，2022 年未新增该项目，故未发生相应费用。

（三）说明公司销售费用与营业收入变化趋势相反的原因及合理性。

回复：

公司营业收入增长主要是由于 2022 年下半年国家出台一系列稳增长政策措施，大力支持汽车产业链恢复，车企增加产量、建立库存，带动产业链需求上升，公司努力提高铝合金及汽车零部件产销量，二季度缺口基本补回；同时铝及铝合金均价高于 2021 年度。但受宏观经济形势和铝价短期内大幅下跌影响，公司采购、生产、销售节奏被打乱，采购成本相对偏高，二季度产能利用率较低，天然气、运输费用等费用上涨，固定费用分摊成本增加，产品综合成本偏高，毛利率下降。公司经营情况符合行业趋势，2022 年公司铝合金业务营业收入同比上升 1.05%、营业成本同比上升 6.97%，营业成本增幅高于营业收入增幅，毛利率同比减少 5.13 个百分点，同行业可比公司中，顺博合金铝合金业务毛利率减少 3.05 个百分点、怡球资源铝合金业务毛利率减少 9.45 个百分点，公司与同行业公司情况基本一致。

4、请会计师就公司的销售费用归集是否准确、完整发表意见。

回复：

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司销售人员薪酬明细表，比较报告期内公司销售人员平均薪酬是否存在异常；

2. 对公司相关销售人员和博格华纳采购负责人进行访谈，了解公司与博格华纳的合作情况及市场推广费发生的背景；

3. 访谈公司销售经理和质保部经理，了解公司关于售后服务、质量索赔等相关政策和报告期内质量索赔发生的原因以及处理措施；

4. 取得报告期内质量索赔支出明细及相应的索赔通知书、发票、账务处理等凭证，并查看相关会计处理情况；

5. 统计报告期内各期质量索赔的金额，分析公司质量保证金计提比例的合理性；

6. 分析公司销售费用与营业收入变化幅度不一致的原因。

经核查，年审会计师认为，公司的销售费用归集准确、完整。

四、关于研发费用。年报显示，2022 年公司研发费用从 4892.43 万元增至 7390.42 万元，同比增长 51.06%，主要原因系公司新项目研发项目增加所致，但年报中未披露主要研发项目情况。此外，公司研发人员本期变动较大，由 2021 年的 131 人增长为 2022 年的 213 人。请公司：

（一）按照《格式准则第 2 号》要求，补充披露目前主要研发项目情况；

回复：

公司 2022 年度研发项目基本情况如下：

序号	项目	研发目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
1	汽车轻量化用再生铝合金材料与部件低碳制造技术研究及应用项目	提升再生铝使用，降低能耗，实现全寿命周期低碳减排	已完成材料体系设计、熔炼与直供技术研究、成分分析与组分优化；正在进行压铸产品、模具设计、压铸工艺研究等	采用再生铝生产高强韧铝合金材料及轻量化汽车部件，建立低碳制造体系	提升竞争力，完善低碳循环产业链，利于市场拓展
2	汽车轻量化用高强韧铝合金材料及成变压铸工艺开发应用项目	进一步提高铝合金强度和韧性，满足汽车轻量化需求	已完成建设并实现成果转化	研制出具有更高强度和韧性的铸造铝合金和固态液变成型工艺	提升竞争力，利于市场拓展
3	CS850T HEV 下缸体总成项目	配套客户新能源混动汽车	客户正在试样	研制出符合客户新能源混动汽车要求的铝合金材料以及压铸工艺、加工工艺、模具、工装夹具、检具、装配线	巩固客户合作，利于市场拓展
4	CS837T4 LDF 后驱下缸体项目	配套客户新增后驱发动机	已批量供货	研制出符合客户新增后驱发动机要求的铝合金材料以及压铸工艺、加工工艺、模具、工装夹具、检具、装配线	巩固客户合作，利于市场拓展
5	BEV3-SUPPORT 支架项目	配套客户新能源纯电动汽车	已批量供货	研制出符合客户新能源纯电动汽车要求的铝合金材料以及压铸工艺、加工工艺、模具、工装夹具、检具、装配线	巩固客户合作，利于市场拓展
6	CS850T HEV 罩盖项目	配套客户新能源混动汽车	客户正在试样	研制出符合客户新能源混动汽车要求的铝合金材料以及压铸工艺、加工工艺、模具、工装夹具、检具、装配线	巩固客户合作，利于市场拓展
7	机油泵体/泵盖用材料及精密制造工艺项目	配套客户发动机	已批量供货	研制出符合客户发动机要求的机油泵体/泵盖用材料及铸造工艺	巩固客户合作，利于市场拓展
8	CHJ Housing（壳体）系列用材料及精密制造工艺项目	满足新能源汽车逆变器壳体对强度、散热性、密封性能等要求	已批量供货	研制出新型高强度、高导热铝合金新材料和相关铸造工艺，确保密封性能	转型新能源汽车产业链，培育新增长点
9	CVT250 D2-2 项目	配套客户变速箱	PPAP 小批量阶段	研制出符合客户变速箱要求的铝合金材料以及压铸工艺、加工工艺、模具、工装夹具、检具、装配线	巩固客户合作，利于市场拓展
10	CHJ Cover（盖板）/Spider plate（支撑板）系列用材料及精密制造工艺项目	满足新能源汽车逆变器盖板及支撑板对强度、散热性、密封性能等要求