

关于对浙江鼎峰科技股份有限公司的年报问询函回复

1、关于营业收入及应收账款

你公司 2021-2023 年实现营业收入分别为 161,438,370.14 元、127,140,356.28 元、74,853,292.43 元，近三年营业收入持续下滑。本期主营业务收入-砂浆实现 74,794,490.90 元，同比减少 41.05%，毛利率为 25.18%，较上年减少 6.48 个百分点。年报披露销售收入降低系房地产行业下滑所致。2023 年期末应收账款账面价值为 80,139,428.67 元，较期初减少 16.62%，为全年营业收入的 107.06%。应收账款期末余额前五名合计为 24,354,806.51 元，对应坏账准备 1,765,984.61 元，坏账比例 7.25%，期初余额前五名合计为 31,222,013.17 元，对应坏账准备 1,915,321.22 元，坏账比例 6.13%。你公司年报披露，包装产品基本先收款后发货，应收款压力降低。

请你公司：

(1) 结合市场环境、主要客户需求、销售量、采购成本等因素说明本期主营业务收入、毛利率均下降的原因及合理性；结合行业宏观发展、同行业可比公司、在手订单及期后销售情况等，说明你公司是否存在经营业绩持续下滑的风险。

(2) 分析期末应收账款前五名客户款项形成时间，销售产品种类，客户经营状况、信用账期，期末逾期金额以及期后回款情况，以及本期客户信用账期是否发生变化，销售包装产品是否按照先款后货模式进行，说明本期应收账款期末余额大于本期营业收入、应收账款周转率持续下降的原因及合理性，是否存在放宽信用促进收入情形。

(3) 结合上述前五大客户应收款分析，以及大于 1 年账龄主要客户欠款原因、可回收性分析，说明应收账款周转率持续下降情况下，逾期客户的坏账准备是否计提充分。

【回复】

一、结合市场环境、主要客户需求、销售量、采购成本等因素说明本期主营业务收入、毛利率均下降的原因及合理性；结合行业宏观发展、同行业可比公司、在手订单及期后销售情况等，说明你公司是否存在经营业绩持续下滑的风险。

(一) 结合市场环境、主要客户需求、销售量、采购成本等因素说明本期主营

业务收入、毛利率均下降的原因及合理性

1、公司业绩经营情况

单位：元

| 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|----------------|---------------|----------------|----------------|
| 营业收入 | 74,853,292.43 | 127,140,356.28 | 161,438,370.14 |
| 营业成本 | 56,005,981.51 | 86,904,582.17 | 108,885,150.17 |
| 毛利率 | 25.18% | 31.65% | 32.55% |
| 其中：砂浆业务 | | | |
| 收入 | 74,794,490.90 | 126,885,804.26 | 161,167,839.91 |
| 成本 | 55,959,420.61 | 86,706,699.72 | 108,728,555.42 |
| 毛利率 | 25.18% | 31.67% | 32.54% |

公司 2022 年、2023 年营业收入同比下降分别为 21.25%、41.13%，收入降幅较大；近三年毛利率分别为 32.55%、31.65%、25.18%，2021 年和 2022 年毛利率较为稳定，2023 年降幅较大。

2、本期主营业务收入、毛利率均下降的原因及合理性

(1) 砂浆业务市场环境

公司主要产品预拌干混砂浆被广泛应用于砌筑、抹灰及墙地面砖铺设等建筑和装修工程。就目前我国整体建筑行业而言，其发展状况与国家产业与货币政策、国民经济运行状况及全社会固定资产投资规模密切相关，特别是基础设施投资规模、城镇化进程和房地产市场发展等影响最为明显。自 2022 年以来，浙江省房地产开发投资增速明显下滑，拖累水泥砂浆需求，在供需矛盾加大的背景下，砂浆行业为了为提升销量降库存，通过降价获取份额，市场竞争加剧。

(2) 主要客户销售额及销售量变化

单位：元

| 客户名称 | 2022 年度 | | | 2023 年度 | | |
|----------------|----------------------|-------------------|---------------|----------------------|-------------------|---------------|
| | 销售额 | 销售量 (吨) | 占营业收入比例 | 销售额 | 销售量 (吨) | 占营业收入比例 |
| 浙江萧峰建设集团有限公司 | 10,547,455.09 | 33,959.67 | 8.30% | 5,379,371.99 | 18,225.68 | 7.19% |
| 天伟建设集团有限公司 | 10,004,141.89 | 30,315.44 | 7.87% | 4,068,071.99 | 16,615.77 | 5.44% |
| 浙江宝盛建设集团有限公司 | 9,566,013.33 | 30,133.24 | 7.52% | | | |
| 杭州萧山广宇建筑工程有限公司 | 5,587,234.13 | 16,541.95 | 4.39% | 2,758,320.91 | 10,466.49 | 3.69% |
| 浙江宏择建设工程有限公司 | 6,869,680.06 | 21,275.84 | 5.40% | | | |
| 浙江国泰建设集团有限公司 | 5,689,426.98 | 17,960.37 | 4.47% | | | |
| 浙江天工建设集团有限公司 | 5,177,373.25 | 15,172.72 | 4.07% | | | |
| 浙江宝业建设集团有限公司 | 4,747,440.08 | 13,960.10 | 3.73% | | | |
| 浙江精工钢结构集团有限公司 | 4,211,879.92 | 11,393.54 | 3.31% | | | |
| 浙江杰立建设集团有限公司 | 3,964,414.74 | 12,351.59 | 3.12% | | | |
| 浙江中豪建设集团有限公司 | | | | 3,483,691.92 | 13,977.81 | 4.66% |
| 华漾建设集团有限公司 | | | | 3,068,400.00 | 11,223.82 | 4.10% |
| 浙江环宇建设集团有限公司 | | | | 2,760,634.69 | 10,954.18 | 3.69% |
| 浙江宏择建设集团有限公司 | | | | 2,567,474.83 | 8,582.93 | 3.43% |
| 绍兴市城建园林工程有限公司 | | | | 2,528,553.76 | 10,445.45 | 3.38% |
| 杭州通达集团有限公司 | | | | 2,491,777.56 | 9,946.91 | 3.33% |
| 浙江汇欣建设有限公司 | | | | 2,371,082.77 | 9,337.82 | 3.17% |
| 总计 | 66,365,059.47 | 203,064.46 | 52.20% | 31,477,380.42 | 119,776.86 | 42.09% |

与上期相比，公司前十大客户变动较大，仅浙江萧峰建设集团有限公司、天伟建设集团有限公司和杭州萧山广宇建筑工程有限公司仍在前十大范围内，主要原因系公司生产的砂浆属于建筑类消耗品，客户对公司产品的采购受其自身在手订单、施工能力和计划、以及客户本身采购需求的变化等多方面影响，导致各期客户结构和采购规模有所不同。

2023 年公司主要客户的销售量和销售价格均出现较大幅度的下降，主要系房地产行业下行、宏观经济增速下行等不利影响，公司下游客户需求疲软，导致公司产品销售量和销售价格相应下降。

(3) 公司主要原材料采购成本变动情况

单位：元

| 原材料名称 | 2022 年度 | | | 2023 年度 | | | 采购单价变动幅度 |
|-------|------------|---------------|--------|------------|---------------|--------|----------|
| | 数量(吨) | 金额 | 单价 | 数量 | 金额 | 单价 | |
| 水泥 | 59,716.54 | 21,931,865.17 | 367.27 | 44,225.17 | 14,263,515.60 | 322.52 | -12.18% |
| 建筑垃圾 | 271,912.90 | 12,724,022.22 | 46.79 | 280,013.50 | 11,271,100.34 | 40.25 | -13.98% |

公司生产所需要的主要原材料包括水泥、建筑垃圾。2023 年公司水泥和建筑垃圾平均采购单价同比变动分别为-12.18%、-13.98%。受国内外经济大环境的影响，房地产行业持续低迷萎缩，2023 年区域内水泥和建筑垃圾需求持续下降，而区域内水泥和建筑垃圾产能相对过剩，竞争加剧，公司主要原材料水泥和建筑垃圾采购价格下降明显。

综上，公司本期主营业务收入、毛利率均下降的原因，主要系房地产开发投资增速明显下滑，拖累水泥砂浆需求，导致公司营业收入出现较大幅度的下降；公司主要原材料采购成本虽有下降，但下降幅度小于销售价格的下降，导致公司毛利水平进一步降低。公司营业收入、毛利率均下降与市场环境、行业发展、市场需求密切相关，与公司实际情况相符，具有合理性。

(二) 结合行业宏观发展、同行业可比公司、在手订单及期后销售情况等，说明你公司是否存在经营业绩持续下滑的风险。

1、行业宏观发展前景

建筑行业属于强周期行业，公司预拌砂浆业属于建筑材料行业子行业，具有较强的周期性。建筑行业的周期性取决于国民经济发展水平和发展阶段，随着我国居民城镇化率的不断提高，与建筑行业密切相关的房地产行业周期性也将逐步显现。

与此同时，我们也需要看到建筑行业的逆周期调节的特性。宏观经济下行，房地产行业的高负债，外贸出口数据的大幅回落，各行业即将启动修复发展情况；作为整个国民经济 GDP 的重要发展支柱，建筑业也将呈现出明显的逆周期调节的特性。随着国家“十四五”建筑业发展规划的不断落实，“以建设世界建造强国为目标，着力构建市场机制有效、质量安全可控、标准支撑有力、市场主体有活力的现代化建筑业发展体系。建筑工业化、数字化、智能化水平大幅提升，建造方式绿色转型成效显著，加速建筑业由大向强转变，为形成强大国内市场、构建新发展格局提供有力支撑。”建筑行业的逆周期调节特性也将随着转型升级的投资进度和力度得到逐步显现。

2、同行业可比公司对比情况

单位：元

| 同行业上市公司 | 项目 | 2023 年度 | 2022 年度 | 增减比例% |
|---------|-------------------------|----------------|----------------|----------|
| 益森科技 | 营业收入 | 166,527,066.40 | 277,833,924.83 | -40.06% |
| | 毛利率% | 23.69% | 27.14% | |
| | 归属于挂牌公司股东的净利润 | 2,001,020.03 | 31,846,555.89 | -93.72% |
| | 归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | -4,460,835.57 | 29,667,675.78 | -115.04% |
| 天翔新材 | 营业收入 | 42,961,132.10 | 103,730,170.46 | -58.58% |
| | 毛利率% | 13.14% | 24.98% | |
| | 归属于挂牌公司股东的净利润 | -6,240,455.08 | 10,953,817.37 | -156.97% |
| | 归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | -6,173,816.94 | 9,942,247.64 | -162.10% |
| 公司 | 营业收入 | 74,853,292.43 | 127,140,356.28 | -41.13% |
| | 毛利率% | 25.18% | 31.65% | |

| | | | | |
|--|-------------------------|---------------|---------------|---------|
| | 归属于挂牌公司股东的净利润 | 16,507,353.69 | 22,539,797.32 | -26.76% |
| | 归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 15,476,952.57 | 20,903,168.03 | -25.96% |

注：数据来源于同行业可比挂牌公司定期报告

根据上表数据，公司同行业挂牌公司益森科技和天翔新材 2023 年业绩均同比大幅下滑。

3、在手订单及期后销售情况

(1) 在手订单情况

截止 2024 年 6 月 30 日已确定交易数量和金额的在手订单合计约为 5,104.20 万元。

(2) 期后销售情况

截止 2024 年 6 月 30 日实现的销售情况如下：

单位：元

| 项目 | 本期 | 上年同期 | 增减比例% |
|------|---------------|---------------|--------|
| 营业收入 | 46,514,655.50 | 33,950,000.09 | 37.01% |

2024 年上半年公司经营业绩进一步恢复，全面落实了上半年经营计划，实现营业收入 46,514,655.50 元，同比增长 37.01%。

4、说明是否存在经营业绩持续下滑的风险

综上，公司业绩变化情况与同行业可比公司不存在重大差异，主要系宏观经济下行，房地产开发投资增速明显下滑，拖累水泥砂浆需求，导致公司 2023 年收入较大幅度的下滑，业绩波动具备合理性。随着建筑行业修复发展，公司立足于本地优势，积极拓展业务，2024 年上半年已实现收入同比增长。截止 2024 年半年末，公司在手订单充足，主营业务细分市场依然有良好的发展前景，未来业绩不存在持续下滑的风险。

二、分析期末应收账款前五名客户款项形成时间，销售产品种类，客户经营状况、信用账期，期末逾期金额以及期后回款情况，以及本期客户信用账期是否发生变化，销售包装产品是否按照先款后货模式进行，说明本期应收账款期末余额大于本期营业收入、应收账款周转率持续下降的原因及合理性，是否存在放宽信用促进收入情形。

(一) 报告期内前五名客户款项形成时间，销售产品种类，客户经营状况、信用账期，期末逾期金额以及期后回款情况，以及本期客户信用账期是否发生变化

报告期前五名客户款项形成时间，销售产品种类，客户经营状况、信用账期，期末逾期金额以及期后回款情况，以及本期客户信用账期如下：

单位：万元

| 单位名称 | 期末余额 | 账龄 | | | 销售产品种类 | 客户经营状况 | 本期信用账期 | 上期信用账期 | 截止2024/7/30日回款金额 | 客户信用账期本期是否发生变化 |
|--------------|--------|--------|--------|-------|--------|--|-----------------------------|--------|------------------|----------------|
| | | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | | | | | | |
| 天伟建设集团有限公司 | 828.45 | 479.15 | 287.41 | 61.88 | 砂浆 | 经营状况良好 70%款项次月结，剩余款项最后一车货之日起6个月内付清 | 80%款项次月结，剩余款项最后一车货之日起3个月内付清 | 407.96 | 是 | |
| 浙江宝盛建设集团有限公司 | 466.58 | 191.39 | 275.19 | | 砂浆 | 经营状况良好 70%款项次月结，剩余款项最后一车货之日起6个月内付清 | 75%款项次月结，剩余款项最后一车货之日起5个月内付清 | 242.00 | 是 | |
| 浙江萧峰建设集团有限公司 | 454.70 | 419.61 | 35.09 | | 砂浆 | 经营状况良好 70%款项120天，剩余款项最后一车货之日起6个月内付清 | 70%款项次月结，剩余款项最后一车货之日起5个月内付清 | 85.00 | 是 | |

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------|-----------------|---------------|--------------|----|------------|--|--|----------------|-----------|--|
| | | | | | | | | | | 起 6 个月内付清 | |
| 杭州萧山广宇 建筑工程有限 公司 | 359.41 | 187.84 | 166.99 | 4.58 | 砂浆 | 经营状况 良好 | 70%款项次月结, 剩余 款项最后一车货之日 起 3 个月内付清 | 80%款项次月结, 剩余 款项最后一车货之日 起 3 个月内付清 | 252.19 | 是 | |
| 浙江国泰建设 集团有限公司 | 326.35 | 193.94 | 132.41 | | 砂浆 | 经营状况 良好 | 80%款项次月结, 剩余 款项最后一车货之日 起 3 个月内付清 | 80%款项次月结, 剩余 款项最后一车货之日 起 3 个月内付清 | 322.34 | 否 | |
| 总计 | 2,435.48 | 1,471.92 | 897.09 | 66.46 | | | | | 1309.49 | | |

(二) 销售包装产品是否按照先款后货模式进行, 说明本期应收账款期末余额大于本期营业收入、应收账款周转率持续下降的原因及合理性, 是否存在放宽信用促进收入情形

本期销售包装产品 436.54 万元, 受当下经济环境影响, 少部分客户销售包装产品仍采用先款后货, 其余均采用月结模式。本期应收账款期末余额大于本期营业收入、应收账款周转率持续下降, 主要是由于系受宏观经济及下游行业需求影响, 公司营业收入持续下降, 同时下游客户回款进度较慢, 回款周期延长所致。根据当年市场宏观经济情况, 与客户约定的信用政策、结算方式和结算周期, 公司给予主要客户的信用期适当放宽, 但未发生重大变化, 公司不存在放宽信用期增加销售收入情形。

三、结合上述前五大客户应收款分析，以及大于1年账龄主要客户欠款原因、可回收性分析，说明应收账款周转率持续下降情况下，逾期客户的坏账准备是否计提充分。

(一) 公司主要大于1年账龄主要客户欠款情况如下：

单位：万元

| 客户 | 金额 | 1年以内 | >1年 | 2024年7月30日期后回款 |
|----------------|----------|----------|----------|----------------|
| 天伟建设集团有限公司 | 828.45 | 479.15 | 349.30 | 407.96 |
| 浙江宝盛建设集团有限公司 | 466.58 | 191.39 | 275.19 | 242.00 |
| 杭州萧山广宇建筑工程有限公司 | 359.41 | 187.84 | 171.57 | 252.19 |
| 浙江精工钢结构集团有限公司 | 222.99 | 8.69 | 214.30 | 30.00 |
| 浙江环宇建设集团有限公司 | 298.31 | 185.68 | 112.62 | 167.80 |
| 四川创世众城建设工程有限公司 | 114.62 | 2.04 | 112.58 | - |
| 华漾建设集团有限公司 | 258.77 | 155.41 | 103.36 | 95.41 |
| 浙江东厦建工集团有限公司 | 123.43 | - | 123.43 | 47.47 |
| 浙江国泰建设集团有限公司 | 326.35 | 193.94 | 132.41 | 322.34 |
| 合计 | 2,998.91 | 1,404.14 | 1,594.77 | 1,565.16 |

大于1年账龄主要客户欠款原因系受宏观经济影响，由于客户自身资金安排等原因，向我司付款存在逾期情况，公司积极催收，期后陆续回款中，目前尚不存在无法收回应收账款。

(二) 应收账款周转率持续下降情况下，逾期客户的坏账准备计提充分性

本公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失，中蛟建设（上海）有限公司全额100%计提坏账。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，其坏账迁徙率参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率，并基于谨慎性和前后一贯性原则，确定减值计提比例。在确定预期信用损失率时，公司严格根据历史财务信息计算账龄迁徙率，并进行

了前瞻性调整增加预期损失比例。在组合基础上计算预期信用损失。公司报告期各期末坏账准备计提情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023-12-31 | 2022-12-31 | 2021-12-31 |
|---------------|------------|------------|------------|
| 应收账款余额① | 8,769.64 | 10,312.60 | 10,037.02 |
| 坏账准备② | 755.69 | 701.71 | 582.77 |
| 坏账准备计提比例③=②/① | 8.62% | 6.80% | 5.81% |

同行业可比上市公司坏账准备计提政策如下：

| 公司名称 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 |
|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| 益森科技 | 5% | 10% | 20% | 50% | 80% | 100% |
| 天翔新材 | 2% | 10% | 20% | 40% | 80% | 100% |
| 本公司 | 5% | 10% | 20% | 50% | 80% | 100% |

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异，坏账准备计提较为充分。

2、关于诉讼事项

你公司年报披露报告期内发生的诉讼、仲裁事项作为原告/申请人累计金额为 8,786,546.57 元，占期末净资产比例 5.90%。同时在资产负债表日后事项中披露了共三项重大诉讼，均是你公司作为原告的买卖合同纠纷案件。你公司对中蛟建设（上海）有限公司按单项计提坏账准备 805,012.57 元，对其他应收账款按组合计提。

请你公司结合截至年报披露日及目前诉讼相关内容及进展情况、被告经营状态及偿债能力，说明期末相关款项计提的坏账准备是否充分、合理。

【回复】

一、请你公司结合截至年报披露日及目前诉讼相关内容及进展情况、被告经营状态及偿债能力，说明期末相关款项计提的坏账准备是否充分、合理。

1、截至年报披露日及目前诉讼相关内容及进展情况、被告经营状态及偿债能力

| 序号 | 原告/申请人 | 被告/被申请人 | 案号 | 案由 | 涉及金额（万元） | 案件进展或执行情况 | 经营状态及偿债能力 | 目前付款状态 |
|----|--------------|-------------------------------|--------------------------|--------|----------|-----------|-----------------|--------|
| 1 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 山湖建设集团有限公司 (萧山信息港小镇文体中心项目) | (2023)浙0109民初 10620号 | 销售合同纠纷 | 52.68 | 达成和解 | 正常经营/偿债能力 良好 | 付清 |
| 2 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 浙江永洋建设有限公司 (天泽府项目) | (2023)浙0603民诉 前调1167号 | 销售合同纠纷 | 87.33 | 已调解 | 正常经营/偿债能力 良好 | 付清 |

| | | | | | | | | |
|----|--------------|---------------------------------------|----------------------|--------|--------|------|----------------|------------------|
| 3 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 中兴建设有限公司 张国华 (杭州万科姑娘桥项目一标段) | (2023)浙01民终7373号 | 销售合同纠纷 | 81.04 | 已结案 | 正常经营/偿债能力良好 | 付清 |
| 4 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 浙江国泰建设建设集团有限公司 (宁围街道金一、金二、宁东、宁税社区安置房) | (2023)浙0109拆前调解3664号 | 销售合同纠纷 | 257.91 | 已调解 | 正常经营/偿债能力良好 | 付清 |
| 5 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 浙江东厦建工集团有限公司 (杨汛桥悦薇苑地块项目) | (2023)浙0603民初107号 | 销售合同纠纷 | 233.90 | 已调解 | 正常经营/偿债能力良好 | 付清 |
| 6 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 春昇建设集团有限公司 (绍兴佳兆业国越府) | (2023)浙0603民初1291号 | 销售合同纠纷 | 15.38 | 已调解 | 正常经营/偿债能力良好 | 付清 |
| 7 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 浙江首华环境科技有限公司 | (2023)浙0109民初17243号 | 销售合同纠纷 | 59.25 | 已结案 | 正常经营/偿债能力良好 | 付清 |
| 8 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 中蛟建设(上海)有限公司 | (2023)浙0109民初17531号 | 销售合同纠纷 | 91.17 | 执行阶段 | 失信被执行人/不具备偿债能力 | 剩余已到期欠款金额80.5万元) |
| 9 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 杭州通达集团有限公司 | (2024)浙0108民初613号 | 销售合同纠纷 | 55.52 | 调解结案 | 正常经营/偿债能力良好 | 剩余未到期欠款金额16.00万元 |
| 10 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 浙江荣科建设有限公司、吴荣良 | (2024)浙0109民初125号 | 销售合同纠纷 | 87.48 | 调解结案 | 失信被执行人/偿债能力弱 | 剩余已到期欠款金额41.60 |

| | | | | | | | | | |
|----|--------------|------------|----------------------|--------|--------|------|-------------|---------------------|----|
| | | | | | | | | | 万元 |
| 11 | 浙江鼎峰科技股份有限公司 | 华漾建设集团有限公司 | (2024)浙0109民诉前调7915号 | 销售合同纠纷 | 136.91 | 调解结案 | 正常经营/偿债能力良好 | 剩余未到期欠款金额 100.00 万元 | |

如上所示，截至目前除中蛟建设（上海）有限公司和浙江荣科建设有限公司外，其他客户均按调解协议按期进行了支付。截至年报披露日，公司对浙江荣科建设有限公司经营状况及财务状况分析评估，尚未发现其履约能力弱，并在签订调解协议后于2月末支付了调解协议约定的第一笔20.00万元，其履约意愿尚可。因此仅对中蛟建设（上海）有限公司按单项计提坏账准备805,012.57元，对其他应收账款按组合计提。

3、关于关联交易

你公司年报披露购买商品、接受劳务的关联交易合计为 21,914,486.05 元，其中采购关联方绍兴鼎峰水泥有限公司水泥 13,630,182.52 元，同比下降 30.71%，采购水、电费 1,455,896.23 元，同比下降 20.81%，运输服务 6,754,606.60 元，同比下降 2.43%。关联方绍兴鼎峰水泥有限公司是你公司第一大供应商，本年度采购占比 30.96%，上年为 22.65%。销售商品、提供劳务的关联交易中披露销售给绍兴神峰建材有限公司砂浆收入本期金额为 306,549.32 元，与该关联方应收账款期末余额的金额相同。

请你公司：

(1) 结合关联采购合作模式、具体内容、关联定价政策等，说明本期关联采购量下降，运输服务未见明显下降、水电费反而上升的原因及合理性，关联交易定价是否公允，是否存在以前年度采购费用未及时结算形成跨期费用的情况；(2) 结合与关联方绍兴神峰建材有限公司签订的销售合同中对销售价款和增值税计算相关的合同约定，说明本期对其实现收入与应收账款余额一致的原因及合理性。

【回复】

一、结合关联采购合作模式、具体内容、关联定价政策等，说明本期关联采购量下降，运输服务未见明显下降、水电费反而上升的原因及合理性，关联交易定价是否公允，是否存在以前年度采购费用未及时结算形成跨期费用的情况。

(一) 关联采购合作模式、具体内容、关联定价政策如下：

公司与绍兴鼎峰水泥有限公司关联采购合作模式的具体内容：绍兴鼎峰水泥有限公司作为公司的上游供应商，向公司销售的产品为水泥，依据公司内部控制制度对绍兴鼎峰水泥有限公司和进行供应商审查，并与绍兴鼎峰水泥有限公司签订了年度采购框架协议，对付款结算方式、商品质量要求等基本情况作出约定，关联定价参考市场价格。

绍兴神峰建材有限公司

公司与绍兴尚航物资贸易有限公司关联采购合作模式的具体内容：绍兴尚航物资贸易有限公司作为公司的运输供应商，为公司提供运输服务，依据公司内部控制制度对绍兴尚航物资贸易有限公司和进行供应商审查，并与尚航物资贸易有限公司签订了年度采购框架协议，对运输价格、付款结算方式等基本情况作出约定，关联定价参考市场价格，最终根据里程数定价：运输里程在 10 公里及以内的按 11.50 元/吨结算；运输里程在 10 公里-20 公里之间的按 17.50 元/吨结算；运输里程在 20 公里以上的，则每增加 1 公里运费提高 0.35 元/吨。

（二）本期关联采购

1、本期与绍兴鼎峰水泥有限公司关联采购水泥情况如下：

单位：元

| 年份 | 采购数量（吨） | 采购金额 | 采购单价 |
|---------|-----------|---------------|--------|
| 2022 年度 | 53,982.40 | 19,671,662.39 | 364.41 |
| 2023 年度 | 42,502.45 | 13,630,182.52 | 320.69 |

散装水泥从关联方和非关联方同期采购价未见明显差异，关联方定价参考了市场价。

2、本期公司采购运输服务情况如下：

| 运输单位 | 2023 年 | | | 2022 年 | | |
|--------------------------|---------------------|-------------------|--------------|---------------------|-------------------|--------------|
| | 运费（元） | 数量 | 单价 | 运费（元） | 数量 | 单价 |
| 绍兴尚航物资贸易有限公司 | 6,754,606.60 | 309,726.48 | 21.81 | 6,923,137.96 | 329,219.10 | 21.03 |
| 非关联方运费 （包括散装、包装及湿拌砂浆） | 361,310.88 | 11,915.48 | 30.32 | 2,068,284.63 | 102,004.20 | 20.28 |
| 合计 | 7,115,917.48 | 321,641.96 | 22.12 | 8,991,422.59 | 431,223.30 | 20.85 |

公司 2023 年采购运输服务费 7,115,917.48 元，同比下降-20.86%，采购量亦下降。为提高资源利用效率，充分利用关联运输优势，本期减少非关联方采购运输，关联运输采购量平稳，因此关联运输服务未见明显下降。关联方单位运输成本基本是按照市场价格提供运输服务，同时运输费受距离远近的影响，关联定价公允。

3、本期水电费采购情况

单位：万元、万度、元/度

| 供电单位 | 2023 用电情况 | | | | 2022 用电情况 | | | |
|------|-----------|--------|--------|---------|-----------|--------|--------|---------|
| | 度数 | 金额(含税) | 单价(含税) | 占比 | 度数 | 金额(含税) | 单价(含税) | 占比 |
| 国网 | 308.65 | 221.79 | 0.72 | 54.03% | 606.40 | 473.42 | 0.78 | 75.54% |
| 鼎峰水泥 | 262.64 | 164.52 | 0.63 | 45.97% | 196.34 | 136.18 | 0.69 | 24.46% |
| 合计 | 571.29 | 386.30 | 0.68 | 100.00% | 802.74 | 609.60 | 0.76 | 100.00% |

如上所示，本公司采购电费有国网和鼎峰水泥，为提高资源利用效率和降低成本，本公司 2023 年从鼎峰水泥采购占比从 24.46% 提升到 45.97%，采购金额和采购量均有上升，但是总的采购金额和采购量均是下降的，降幅与收入趋势一致。本期关联采购量下降，从鼎峰水泥采购的水电费反而上升具有合理性。

综上，公司关联交易定价公允，不存在以前年度采购费用未及时结算形成跨期费用的情况。

(二) 结合与关联方绍兴神峰建材有限公司签订的销售合同中对销售价款和增值税计算相关的合同约定，说明本期对其实现收入与应收账款余额一致的原因及合理性。

公司与关联方绍兴神峰建材有限公司合同约定：所有砂浆销售价款参考供货当月杭州市萧山区信息价格，货物结算金额开具 13% 的增值税发票由供方开具。

本期应收绍兴神峰建材有限公司期末余额 306,549.32 元，本期销售商品、提供劳务的关联交易中披露销售给绍兴神峰建材有限公司砂浆收入本期金额为含税 306,549.32 元，金额一致系关联交易披露的砂浆收入为含税收入所致。

浙江鼎峰科技股份有限公司

2024 年 8 月 21 日

