

关于股转公司一部【2024】071 号问询函 的回复报告

致股转公司一部：

贵部下发的【2024】071 号问询函已收悉，湖北腾升科技股份有限公司（以下简称“公司”）高度重视，立即组织相关部门对问询事项进行了认真核实与分析，现对问询函所涉问题回复如下：

问题一：

1、关于与关联方进行资金拆借

根据你公司披露的临时公告，你公司与实控人陈明华控制的企业湖北腾升投资有限责任公司（以下简称“腾升投资”）因资金周转进行了 3 笔资金拆借。其中，2024 年 1 月 15 日，你公司向腾升投资借入资金 19 万元，2 月 5 日将该笔资金归还；2 月 6 日，你公司向腾升投资借出资金 31 万元，腾升投资于 3 月 26 日将该笔资金归还；6 月 7 日，你公司向腾升投资合计借出资金 72 万元，腾升投资于 8 月 5 日将该笔资金归还。

根据 2024 年半年报，你公司其他应付款期末余额为 548.99 万元，均为往来款。其中，你公司向实控人陈明华及其女儿兼董秘陈灵珊合计拆入资金 794.20 万元，拆出资金 430.60 万元，期末余额为 387.00 万元。

请你公司：

（1）逐一系列示 2024 年以来你公司向关联方、核心员工、主要客户或供应商、他股东进行资金拆入、拆出的具体原因、发生时间、金额、期限、利率及定价公允性、资金用途及最终流向、还款时间、还款资金来源、履行的决策程序及对公司经营业绩的影响；说明你公司与腾升投资除资金拆借外是否存在其他业务往来；

回复一：

（一）拆借概况

腾升投资

1. 资金流入

1. 2024 年 1 月 15 日，腾升投资向公司提供 190,000 元借款用于临时资金周转，资金用于采购原材料，期限 1 个月，公司于 2024 年 2 月 5 日归还。

2. 资金流出

1. 2024 年 2 月 6 日，公司借给腾升投资 310,000 元用于临时资金周转（支付农民工工资），期限半年，腾升投资于 3 月 26 日归还。
2. 2024 年 6 月 7 日，腾升投资拆出 720,000 元用于临时资金周转（抽贷保证金），后于 6 月 8 日还款 630,000 元，剩余 90,000 元在 8 月 15 日归还。

陈灵珊

1. 资金流入

1. 2024 年 6 月 26 日和 28 日，分别向公司提供 600,000 元借款用于临时资金周转（日常性支出），期限 3 个月，公司均于 8 月 1 日和 2 日归还。
2. 2024 年 9 月 20 日，陈灵珊提供 70,000 元借款用于临时资金周转（日常性支出），公司于次日归还。

陈明华

1. 资金流入

2024 年 1 月 23 日至 10 月 28 日期间，陈明华共向公司注入 42 笔资金，金额从数万元到数百万元不等，多为临时资金周转（日常性支出），累计金额达 8,272,000 元，资金来源为其个人资金。

2. 资金流出

2024 年 1 月 13 日至 10 月 28 日期间，公司向陈明华归还了 28 笔资金，金额从数万元到数百万元不等，累计归还 6,475,600 元，还款资金来源为营业收入。截至 2024 年 11 月 18 日，公司尚欠陈明华 2,134,000 元。

关联方情况

公司与之有资金拆借情况的仅有陈明华、陈灵珊和腾升投资，公司其他的关联方、核心员工、主要客户或供应商、其他股东均无资金拆借情况。

(二) 拆借资金来源

1. 陈明华资金往来

资金来源为其个人资金。

2. 陈灵珊资金注入

资金来源为个人资金。

3. 腾升投资的资金来源

腾升投资拆借给我公司的资金是其营业收入，我公司归还腾升投资的资金是公司的流动资金。除了前述的资金往来外，我公司与腾升投资并无任务业务往来。

(三) 履行的决策程序及对公司经营业绩的影响及公司独立性说明

公司与腾升投资的资金往来履行借款的决策程序，资金拆借前由相关人员填写了拆借申请表，资金拆借后补充了董事会决议和股东大会决议，并在股转系统里进行了公告，详见《补充确认关联交易暨关联方资金占用公告》（2024-040）。公司与股东陈明华、陈灵珊的拆借填写了借款申请单，公司归还两位股东账款时履行了公司内部的财务审批流程（由财务填写支付申请单，经监事会审查后由董事长核准）。。。

腾升投资拆借的资金金额不大，拆借周期短对公司经营业绩没有影响。而两股东的资金拆借多为短期临时周转性质，拆入拆出相对均衡，也不影响公司业绩。

腾升投资主营业务为建筑工程承包，公司因控股股东陈明华的关系在今年有四笔资金拆借外没有任何业务往来。

(2) 说明你公司 2024 年 2 月 5 日归还腾升投资 19 万元后 2 月 6 日即向其借出资金 31 万元，以及 2024 年以来你公司与陈明华、陈灵珊、腾升投资等主体同时进行资金拆入、拆出的合理性，资金往来是否清晰；说明问题(1)中涉及资金拆入的关联方资金来源，公司对关联方是否存在资金依赖，是否影响公司独立性；

回复二：

（一）资金来源情况及拆借合理性分析

公司与腾升投资因实控人关系存在资金往来，2024 年 1 月 15 日，公司年初现金流紧张且需采购生产原料，在陈明华个人账户资金不足时从腾升投资借入 19 万元，并于 2 月 5 日按时归还。2 月 6 日，因腾升投资承接政府工程项目，建设单位未按承诺结算工程款，其流动资金短缺无法支付农民工工资，公司拆借 31 万元给腾升投资，该款项于当年 6 月和 8 月分两次全部归还。

公司与关联方的资金往来主要用于解决短期资金周转问题，如采购生产原料、支付农民工工资等，与正常经营活动紧密相关，资金往来清晰，未发现用于承担成本费用或调节经营业绩的迹象。资金拆借期限多为短期且利率为 0，不存在通过利息支出或收入调节利润的情况。资金拆入和拆出相对均衡，未出现一方持续通过资金往来不合理影响公司利润的情形，因此公司与拆借主体不存在相互承担成本费用、调节经营业绩的问题。

所有资金拆借均有明确原因和用途，且大部分款项按时归还。公司与腾升投资借款履行了借款的审批流程。详见《补充确认关联交易暨关联方资金占用公告》（2024-040）。另陈明华与公司存在未结清余额，但基于公司运营需求和个人资金支持的临时周转，未发现资金被不合理占用而无法收回的情况。资金来源主要为个人资金或营业收入，不存在利益输送现象和特殊利益安排，关联方未在资金拆借过程中获取公司特殊优惠、资源或进行非公平交易。

（二）相关方的资金来源及公司独立性的说明

公司资金拆借的两个主要个人关联方陈明华和陈灵珊均为公司股东；另一个关联方腾升投资是我公司股东陈明华控股的公司。两股东流入公司的资金都是两个股东个人资金。其中陈明华的资金来源为其经营的福州市仓山区盖山镇陈明华农产品商行的营业收入；而陈灵珊的资金来源为其个人存款。腾升投资的资金来源是其营业收入，我公司借给腾升投资的资金用于腾升投资贷款的保证金。

公司与关联方的资金拆借多为短期临时周转性质。公司在资金需求时从关联方拆入，资金回笼或具备能力时及时归还，展现了自身的资金筹集和调配能力，并非长期依赖关联方资金。公司资金来源多样，除关联方拆借外，营业收入也为还款提供了支持，如向腾升投资和陈明华的部分还款来源于营业收入。关联方资金拆入和拆出相对均衡，由此可见公司对关联方并不存在资金依赖，不会影响公司的独立性。

(3) 结合上述回复，说明你公司与发生资金拆借的主体是否存在相互承担成本费用、调节经营业绩的情形，是否存在资金占用、利益输送或特殊利益安排；若存在资金占用，请补充资金拆借的内部审批情况，并说明公司是否已制定防范资金占用的内部控制机制及其实际执行效果，是否存在相关机制薄弱环节及下一步改进措施。

(一) 关于是否存在相互承担成本费用、调节经营业绩的说明

公司与关联方的资金往来主要用于解决短期资金周转问题，如采购生产原料、支付农民工工资等，与正常经营活动紧密相关，未发现用于承担成本费用或调节经营业绩的迹象。资金拆借期限多为短期且利率为 0，不存在通过利息支出或收入调节利润的情况。资金拆入和拆出相对均衡，未出现一方持续通过资金往来不合理影响公司利润的情形，因此公司与拆借主体不存在相互承担成本费用、调节经营业绩的问题。

(二) 关于资金占用、利益输送或特殊利益安排的说明

所有资金拆借均有明确原因和用途，且大部分款项按时归还。公司向腾升投资借款仅是周转性质，且公司履行了借款的审批流程（由腾升投资填写借款申请，并经公司财务负责人、监事及董事长签字确认）。详见《补充确认关联交易暨关联方资金占用公告》（2024-040）。另陈明华与公司存在未结清余额，但基于公司运营需求和个人资金支持的临时周转，未发现资金被不合理占用而无法收回的情况。资金来源主要为个人资金或营业收入，不存在利益输送现象和特殊利益安排，关联方未在资金拆借过程中获取公司特殊优惠、资源或进行非公平交易。

(三) 公司防范资金占用的内部控制机制及其实际执行效果

1. 内部控制机制

公司制定了防范资金占用内部控制制度，涵盖资金审批流程，明确不同金额和类型资金支出的审批权限，确保资金使用合理合规；严格管理关联交易，要求对关联方资金拆借等交易充分披露和审批，保障交易公平、公正、公开；定期开展内部审计，监督资金流向和使用情况，及时发现并纠正潜在资金风险和违规行为；建立财务风险预警机制，实时监控公司资金状况，提前预警资金紧张或异常流动情况。

2. 实际执行效果

从公司这些借款的实际情况看，多数资金往来按公司经营需求和财务规划进行，未出现重大资金风险事件。例如公司与腾升投资、陈明华的资金拆借在期限内基本实现正常周转和平衡，表明内部控制机制在一定程度上发挥了作用。然而，决策程序方面存在明显缺陷，所有资金拆借决策程序均有履行，但履行过程和记录不完整，存在潜在风险。

（四）内部控制机制的薄弱环节及改进措施

1. 薄弱环节

从执行效果来看公司的相关财务制度还存在一定的缺失，同时相关人员执行过程也没有完全按照公司制度执行。不利于公司有效管理资金风险和追究责任。

2. 改进措施

建立健全资金拆借决策程序，明确规定资金拆借需经董事会或股东会审议并形成书面决议，详细记录拆借原因、金额、期限、利率、风险评估等关键信息，确保决策过程透明、规范；加强内部培训，提高公司管理层和相关人员对内部控制制度的认识和执行能力，保障制度有效落实；进一步完善内部审计制度，加大对资金拆借等重大资金活动的审计力度和频率，及时发现并纠正内部控制执行中的问题；同时建立内部举报机制，鼓励员工举报违规资金行为，营造良好内部监督氛围。

问题二：

2、关于经营业绩

根据 2021 至 2023 年年报以及 2024 年半年报，你公司 2024 年上半年营业收入分别为 15,542.36 万元、15,712.68 万元、15,580.32 万元、4,896.17 万元，分别同比变动 348.43%、1.10%、-0.84%、-12.51%，其中 2021 年收入大幅增长主要系铸件生产线开工生产且铸件产量高、销售金额较大所致，2024 年上半年收入下滑主要系提高高端产品的销售占比、淘汰低端产品所致。另外，你公司产品结构显示轧辊收入占比分别为 18.49%、20.73%、48.84%、75.10%，铸件收入占比分别为 81.33%、79.27%、51.02%、24.90%。同期，你公司综合毛利率分别为 13.45%、21.81%、24.17%、35.96%；净利润分别为 789.31 万元、1,548.99 万元、2,185.95 万元、1,077.57 万元，分别同比变动 1,144.96%、96.25%、41.12%、220.07%，其中 2023 年净利润增长主要系公司产品附加值增加、营业成本降低、管理费用降低、财务费用降低所致。2023

年末及 2024 年 6 月底，你公司在建工程分别为 2,075.79 万元、2,156.21 万元，主要系中宽带钢轧辊项目投入所致；截至 2024 年 6 月底，你公司货币资金余额为 15.39 万元。

(1) 结合产品和客户结构、原材料价格变动、销售价格变动、向下游传导价格压力的能力、产品技术革新、行业变化趋势等，量化分析 2021 年以来你公司各细分业务毛利率变动的原因，综合毛利率持续大幅增长的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请分析合理性；

问题二的回复

(一) 毛利率变动及综合利率增长的说明

一、产品结构调整对毛利率的影响

轧辊业务占比上升 2021 - 2024 年上半年，公司产品结构发生变化。轧辊收入占比从 2021 年的 18.49% 逐步上升至 2024 年上半年的 75.10%，而钢铁铸造件收入占比相应从 81.33% 下降至 24.90%。由于轧辊产品毛利率高于钢铁铸造件产品，产品结构的优化对综合毛利率产生了积极影响。例如，仅 2023 年通过产品结构调整，综合毛利率较 2021 年就有显著提升。

二、各业务毛利率变动综合影响

1. 轧辊业务毛利率上升

1. 原材料价格波动影响小：轧辊生产所需的部分特殊原材料价格在 2021 - 2023 年相对稳定，一些基础原材料如镍板等价格虽有波动，但因其在原材料成本结构中占比小，对总成本影响相对有限。例如，镍板价格波动导致单位生产成本变动较小，对毛利率影响幅度不大。
2. 生产工艺改进和技术改造：2022 年至 2023 年公司先后对轧辊、钢铁铸件生产线进行了技术改造。对中频炉和电阻炉进行了电阻带的更换，拆装挂砖、耐火砖及耐火泥等方式，使得产品的能耗显著降低。电能消耗由 185 千瓦时降低至 120 千瓦时，能耗的降低使得产品成本下降 10% 左右。2024 年上半年，原材料供应市场稳定，

公司还通过技术革新采用废辊生产，大度降低了原料成本，提升了毛利率。

3. 专利开发利用：公司在轧辊产品技术革新方面投入较大，2021 - 2023 年研发了新型轧辊产品，先后申请了多项专利，其中铌钼冷硬合金复合辊和高镍高铬钢轧辊专利获得转化，提高了产品性能和附加值，产品使用寿命延长，销售价格得以提高，毛利率显著提升。2024 年上半年，公司继续加大技术研发投入，推出更具竞争力的高端轧辊产品，使轧辊业务毛利率持续增长。

2. 钢铁铸造件业务毛利率相对稳定

1. 技术革新部分抵消成本上涨：公司在 2021 - 2023 年期间对钢铁铸造件生产技术进行了改进，提高了生产效率，降低了单位生产成本。例如，通过技术革新，单位产品的生产能耗和人工成本降低，在一定程度上缓解了原材料价格上涨对毛利率的压力，使得毛利率没有出现大幅下滑。
2. 尽管有不利因素但整体可控：虽然 2024 年上半年钢铁铸造件业务毛利率因产能淘汰等因素有所下降，但通过前期的技术革新和成本控制，整体下降幅度在一定程度上得到了控制，且轧辊业务毛利率的提升足以抵消其对综合毛利率的影响。

三、与同行业相比毛利率增加的其他因素

1. 成本控制策略优势

公司在原材料采购、生产流程优化、人员管理等方面实施了有效的成本控制措施。例如，在原材料采购方面，通过与供应商建立长期稳定合作关系，采用集中采购、签订长期合同等方式获取更优惠的采购价格，降低了原材料采购成本，进而提升了毛利率。

2. 规模效应显现

随着业务发展，公司在轧辊业务等方面逐渐形成了一定规模效应。规模效应使得单位产品的固定成本分摊减少，生产效率提高，从而降低了单位生产成本，提升了毛利率。例如，轧辊产量增加使单位产品的制造费用下降。

3. 市场竞争策略有效

公司通过差异化竞争策略，在轧辊市场专注于高端产品研发和生产，避开低价竞争区域，保持了较高毛利率。同时，在钢铁铸造件市场凭借产品质量和客户关系占据一定份额，在市场竞争中减少了毛利率的损失。

(2) 说明中宽带钢轧辊项目的预期转固时间、现状及建设进展、当前工程进度是否符合预期、是否存在长期挂账不结转的情形，并结合产能实现及业绩达成情况、在建工程项目总投资、剩余资金需求、公司营运资金情况、未来对项目的战略规划等，说明公司建设中宽带钢轧辊项目的原因，项目是否产生预期收益，是否具备充足资金来源支持项目正常开展；

(一) 二期项目预期转固时间、现状及建设进展、当明工程进度说明

2023 年末至今公司在建工程余额较高，主要投入于中宽带钢轧辊项目，项目预期转固时间为 2026 年中旬。现在该项目已经开始建设，当前工程进度符合建设规划，不存在长期挂账不结转的情形。该项目持续投入体现了公司对未来产能扩张和业务发展的期望，预计 2026 年中项目可顺利实施并达到预期产能，将为公司创造新的收入增长点，推动经营业绩提升。但项目建设期间资金大量投入，对公司当前资金状况造成压力，如 2024 年 6 月底货币资金余额仅为 15.39 万元，可能影响公司日常运营资金周转和短期偿债能力，间接对经营业绩产生一定的影响。

(二) 预期产能达成及工程总投资、剩余资金需求和未来战备规划等说明

二期工程产能预期年产 25000 吨轧辊，项目总投资约为 6000 万元，现资金缺口约为 1500 万元，资金缺口可以通过银行贷款及吸引新的投资加入解决。公司现在正在进行智能制造改型，二期项目将采用智能设备，同时公司将会扩展铝制品项目，铝制品产品主要是涵盖汽车铝制散热器及无人机配件。相信新项目的投产必然使公司的业绩大幅上涨。

(3) 结合产品竞争力、在建工程进展、终端客户需求、在手订单金额及结构变化、新产品研发认证开拓等，说明公司对高中低端产品进行划分的依据，产品结构调整的原因、具体发展规划、面临的困难以及对公司经营业绩及经营稳定性的

影响，是否存在产品线大比例更换的可能，固定减值计提是否充分，是否已采取有效措施应对上述可能，是否已充分揭示相关风险；

回复：

（一）高中低端产品进行划分的依据，产品结构调整的原因、具体发展规划、面临的困难以及对公司经营业绩及经营稳定性说明

公司高中低端产品的划分依据技术研发投入与专利成果、生产工艺改进和成本控制能力以及产品性能与市场定位进行划分，公司的高镍铬钼复合轧辊就是高端产品，而一般的高强度复合辊就归为中低端产品，公司进行结构调整一个是市场竞争与客户需求的变化，其次是行业发展的趋势和技术发展的要求，最后根据企业发展的战略规划和成本考量。公司现阶段准备进行产业转型，淘汰钢铁铸件产品，加强轧辊产品的比重，同时开发新型铝制品项目。

公司现阶段发展面临产业转型的重要端口，一个是淘汰钢铁铸件产品导致企业营收降低，二是新项目建设资金缺口较大。2024 年公司的主营业务预计会有一定程度的波动。

公司在整个的发展的规划和统筹的过程中已经有了足够的准备，相关发展规划和后期建设计划已经进行了统筹规划。

公司短期内不会出现较大的产品线更换，但在五年计划内会将旧的生产线全线更新。相关的财务减值已经列入计划，大概率会将旧生产线向一路一带的合适地区进行转移。

以上计划只是在可行性评估阶段。

（4）结合上述回复、各细分业务所处行业环境、主要政策变动情况、市场供求趋势、业务模式变动、主要客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况、收入确认原则等方面，逐一说明 2021 年以来营业收入及净利润变动的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异。

回复：

（一）营业收入变动原因

1. 2021 年收入大幅增长

2021 年公司主营业务产品包括钢铁铸造件和轧辊，其中钢铁铸造件占主导地位。公司钢铁铸件产品客户多为长期合作的国内大型钢铁企业。

当年新生产线投入使用，显著提升产能，铸件产量高且销售金额大，推动营业收入同比大幅增长 348.43%。

2. **2022 - 2023** 年收入相对稳定但有小幅度波动

这期间公司产品结构以钢铁铸件为主、轧辊为辅且相对稳定。2022 年由于铸件业务持续增涨，所以收入相对有小幅增长；2023 年铸件和轧辊业务平稳，但 2023 年公司技术升级，产品能耗降低，使得公司产品的成本下降。因此 2023 年公司收入有一定的增涨。但公司计划在三到五年内从传统钢铁铸造件转型高端铝合金铸造件，且现有铸件生产线较为落后，不符合长期发展规划，因此公司主动调整产品结构，降低钢铁铸件营业占比，逐步增加轧辊产能和营收，导致收入出现小幅度波动。

3. **2024** 年上半年收入下滑

2024 年公司计划淘汰传统钢铁铸件产能，筹备高端铸件制品生产项目，逐步退出传统钢铁铸造件市场，短期内对收入造成影响，致使上半年收入同比下降 12.51%。

（二）净利润变动原因

1. **2021 - 2023** 年净利润持续增长

2021 年铸件生产线投产，扩大了公司营收项目。公司长期经营轧辊产品积累了大量长期客户，铸件产品生产以满足这些客户需求为主，无需大规模销售扩张。随着铸件产品投入市场，营收增加，净利润随之增长。

2. **2024** 年上半年净利润增长但增速变化

公司进行产品结构调整，降低铸件产能，淘汰传统钢铁铸造产品，同时提高轧辊产能和营收。尽管整体收入下滑，但轧辊产品毛利率较高，其销售占比提升对净利润产生积极作用，使得净利润在收入总量下降的情况下仍保持增长，不过增速有所变化。

（三）产品结构变动对业绩的影响

1. 轧辊收入占比变化

轧辊收入占比从 2021 年的 18.49% 逐步上升至 2024 年上半年的 75.10%，表明公司不断加大轧辊产品业务投入或市场对轧辊产品需求增加。由于轧辊产品毛利率高于钢铁铸件产品，其占比提升有助于提高公司综合毛利率和净利润。

（四）与同行业对比差异性的说明

成本控制策略优势

公司在原材料采购、生产流程优化、人员管理等方面实施了有效的成本控制措施。例如，在原材料采购方面，通过与供应商建立长期稳定合作关系，采用集中采购、签订长期合同等方式获取更优惠的采购价格，降低了原材料采购成本。

规模效应显现

随着业务发展，公司在轧辊业务等方面逐渐形成了一定规模效应。规模效应使得单位产品的固定成本分摊减少，生产效率提高，从而降低了单位生产成本。

市场竞争策略有效

公司通过差异化竞争策略，在轧辊市场专注于高端产品研发和生产，避开低价竞争区域，因此我公司的产品利润率较大。

综上所述，我公司与同行业相比在营收和净利率上存在较大的差异性。

问题三：

根据 2024 年半年报，你公司存货账面余额为 5,912.69 万元，较 2023 年底增长 11.19%，且并未计提跌价准备。同时，你公司营业收入同比下降 12.51%，且报告期内正在淘汰低端产品。

（1）说明截至 2024 年 6 月底，存货中原材料、在产品、库存商品的主要构成，包括名称、金额、数量、库龄、在手订单占比及期后结转情况；

回复：

（一）存货构成情况

1. 原材料

主要包括镍板、生铁、铬铁、钼铁、废钢、废不锈钢等，总计金额 3363.04 万元，其中废钢金额 609.62 万元，废不锈钢金额 2651.24 万元。废不锈钢数量为 3484 吨，库龄分布为 1 年的占比 31%、0.5 年的占比 69%；废钢数量 2428.55 吨，库龄分布 1 年的占比 20.59%、

0.5 年的占比 79.41%。废不锈钢在手订单占比约 60%，截至 2024 年 9 月 30 日已结转金额 1214.87 万元，剩余部分将依生产计划在后续订单中逐步使用；废钢在手订单占比约 40%，已结转金额 30 万元，剩余部分也将按生产安排合理利用。

2. 在产品

金额为 103.48 万元，数量 293.82T，主要处于铸造、精工打磨等不同生产环节。库龄 1 年的在产品处于铸造工序，预计还需 90 天完成生产；库龄 3 - 6 个月的在产品大多已进入精工打磨阶段，预计 30 天内可完工入库。截至 2024 年 9 月 30 日，已有部分在产品完成生产并入库，金额 15.21 万元，剩余在产品将按生产计划陆续完工。

3. 库存商品

主要有轧辊、铸件等，金额总计 2446.17 万元，其中轧辊金额 2331.49 万元，数量 3395.24 吨；铸件金额 114.68 万元，数量 410.56 吨。轧辊库龄 1 年的数量占比 64.46%、金额占比 80.71%，3 - 6 个月的数量占比 30%、金额占比 32%；铸件库龄均在 6 个月以内，年底可消耗完。轧辊中部分库龄较长产品因客户定制特殊规格，市场需求相对较窄，公司正积极与客户沟通，预计 2024 年年底内可消化；铸件不存在库龄较长和滞销情况，其库存数量和库龄处于合理范围，主要用于满足现有客户日常补货需求和应对临时性订单增长。

(2) 结合公司产品的生产周期及销售周期、各类原材料的备货标准，以及淘汰低端产品的背景下，说明目前存货水平的合理性，库存商品是否存在库龄较长、滞销等情形，并论述未计提跌价准备的合规性。

回复：

存货水平合理性及未计提跌价准备的合规性

1. 生产周期与销售周期对存货水平的影响

- 。生产周期方面：公司产品生产周期较长，平均为 21 天。部分原材料如废钢、废不锈钢采购周期长达 60 天，且钢材价格浮动大。为确保生产连续性并控制原料成本，公司根据生产计划和钢材价格提前采购并维持较大安全库存，因此原材料存货余额较高具有合理性。
- 。销售周期方面：公司产品销售周期因客户类型和产品种类而异。对于大型客户，销售周期平均为 120 天，公司需依客户订单提

前安排生产和储备库存商品以满足交货要求。部分产品如轧辊 - 高速钢具有季节性需求特点，公司为抓住销售旺季提前生产储备，导致库存商品余额较高。

2. 原材料备货标准与存货水平的关系

- 基于生产计划的备货：公司依据年度生产计划和市场预测制定原材料备货标准，对常用原材料按备货系数乘以预计生产所需数量进行备货。以废不锈钢为例，预计全年生产用量及相应安全库存范围设定合理，可有效应对生产中的原材料损耗、计划调整、价格变动和交货延迟等情况，保障生产稳定性，使原材料存货水平合理。
- 战略储备原材料：部分原材料市场供应不稳定或价格波动大，公司进行战略储备，如提前储备生铁。尽管这增加了存货余额，但从长期成本控制和生产保障角度看是必要的。

3. 淘汰低端产品背景下存货的合理性

- 原材料处置计划：淘汰低端产品过程中，公司全面梳理相关原材料，对可用于高端或其他产品生产的进行合理调配利用，预计剩余部分在一定时间内全部消化完毕；对无法利用的积极寻找外部销售渠道，减少损失。
- 在产品与库存商品处理措施：针对与低端产品相关的在产品，根据生产进度和成本效益分析，选择改造升级或拆解回收；对于库存商品中的低端产品，通过加大市场推广力度促销、与客户协商换货等方式处理，有效控制了存货水平，避免因产品结构调整导致存货积压和浪费。

4. 未计提跌价准备的合规性论述

- 原材料跌价测试情况：公司定期对原材料进行跌价测试，按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值依据原材料估计售价减去至完工估计发生成本、销售费用及相关税费确定。经测试，截至2024年6月30日，原材料可变现净值高于成本，不存在减值迹象，无需计提跌价准备。例如废钢、废不锈钢加工后产品售价扣除成本后仍有盈利空间。
- 在产品跌价测试依据：对于在产品，根据其生产进度和预计完工后产品售价，减去至完工预计投入成本、销售费用和相关税费计算可变现净值。评估结果显示在产品可变现净值高于账面价值，

不存在减值情况，因为在产品对应产品市场需求稳定，预计完工后可正常销售且成本控制严格。

- 。 库存商品跌价测试过程与结果：库存商品按单个存货项目成本与可变现净值孰低计量，综合考虑市场销售价格、销售费用及相关税费等因素测算可变现净值。除部分库龄较长但已制定有效处理措施的产品（如客户定制特殊规格产品）外，其他库存商品可变现净值高于成本。对于特殊产品，公司依据谨慎性原则，预计其可变现净值与成本差额极小，对公司财务状况和经营成果影响不大，故未计提跌价准备，同时公司将持续关注其销售情况，必要时计提跌价准备。

特此回复。

湖北腾升科技股份有限公司

2024年11月20日

