

目 录

一、关于上市后业绩大幅下滑·····	第 1—11 页
二、关于营业收入与销售费用·····	第 11—14 页
三、关于研发费用·····	第 14—18 页
四、关于存货·····	第 18—23 页
五、关于套期保值·····	第 23—25 页

问询函专项说明

天健函〔2023〕704号

上海证券交易所：

由上海永茂泰汽车科技股份有限公司（以下简称永茂泰公司或公司）转来的《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》（上证公函〔2023〕0418号，以下简称监管工作函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

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：（1）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；（2）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。请年审会计师就问题（1）（2）发表意见。（问询函第一条第（1）、（2）点）

（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

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 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 及中间合金价格结算依据。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销售定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：

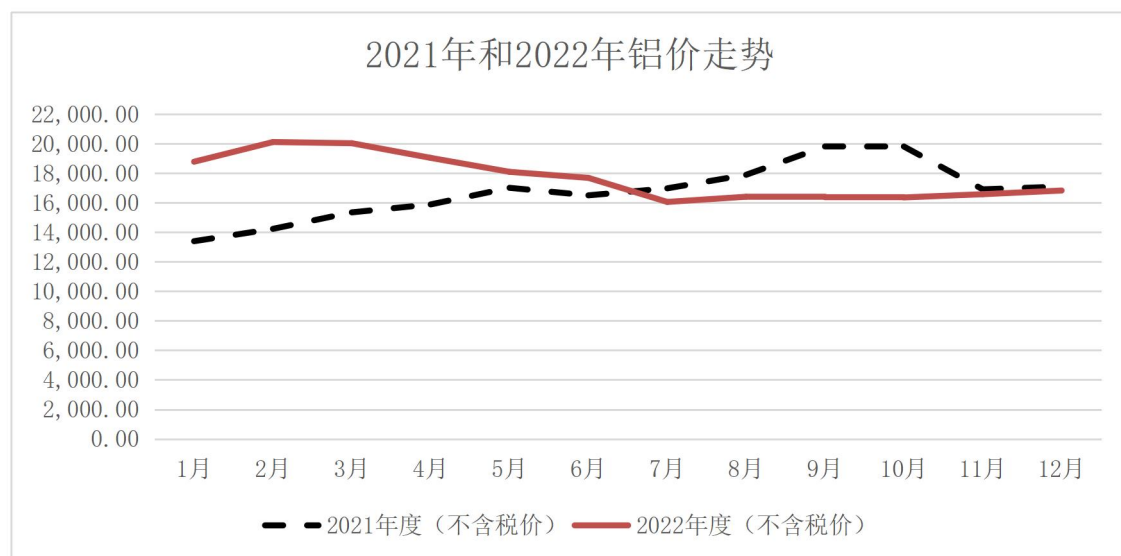
单位：元/吨

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

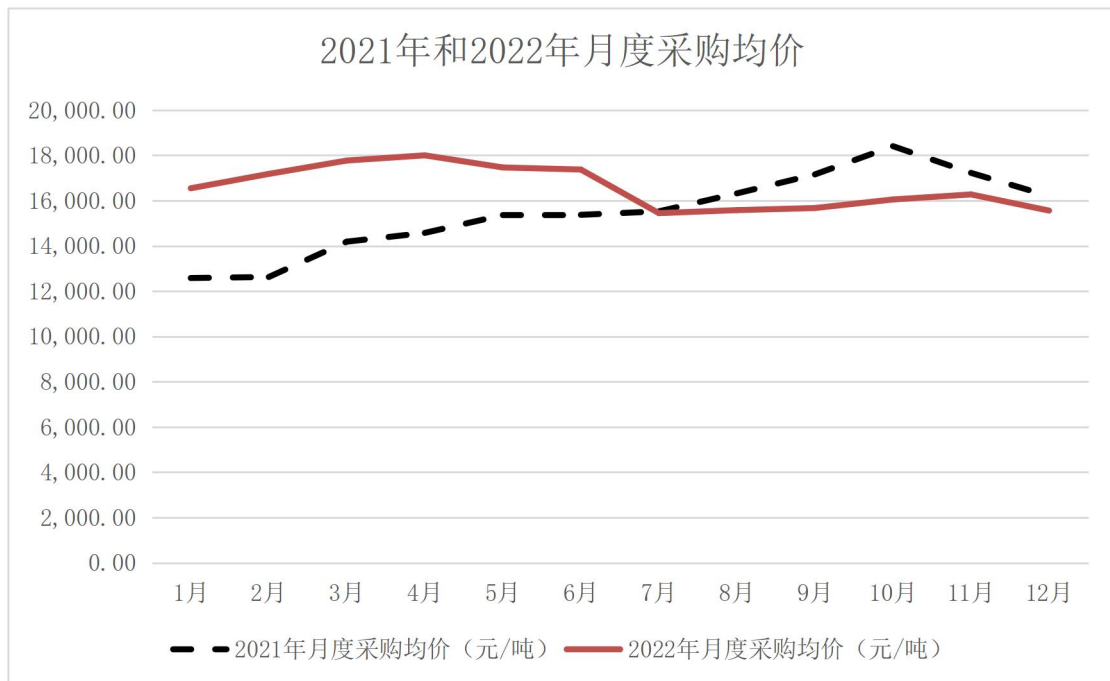
公司主要原材料铝包括纯铝及废铝，2021-2022 年原材料铝采购均价及数量

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	11,771.14
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

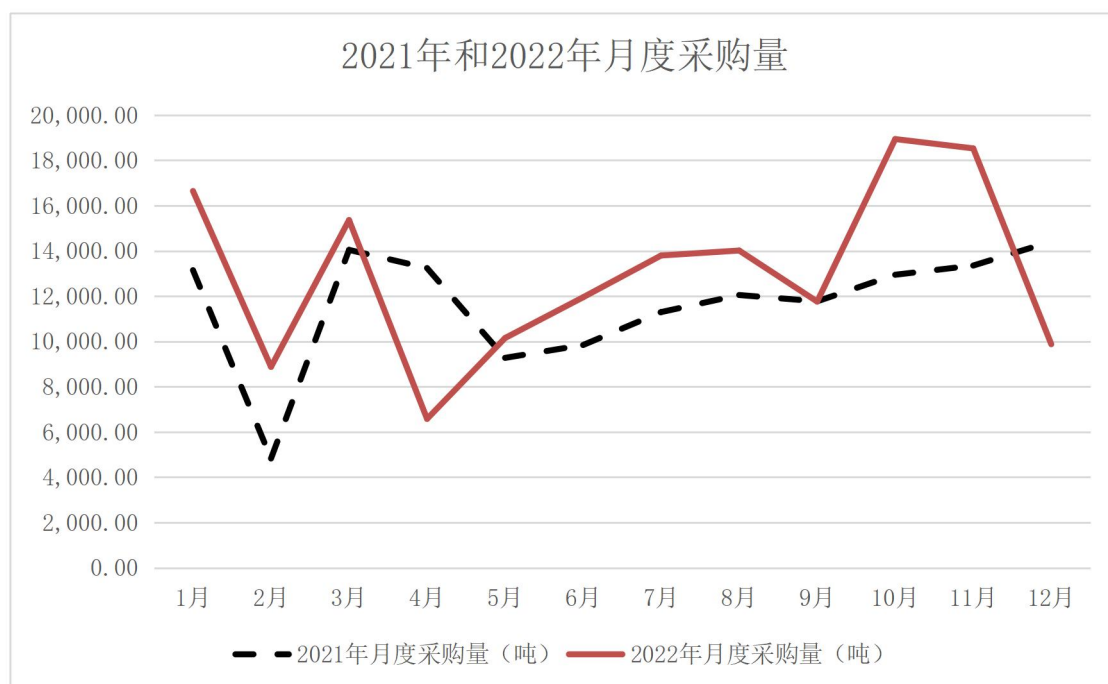
2021-2022 年原材料铝采购均价及数量走势图具体如下所述：

(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：

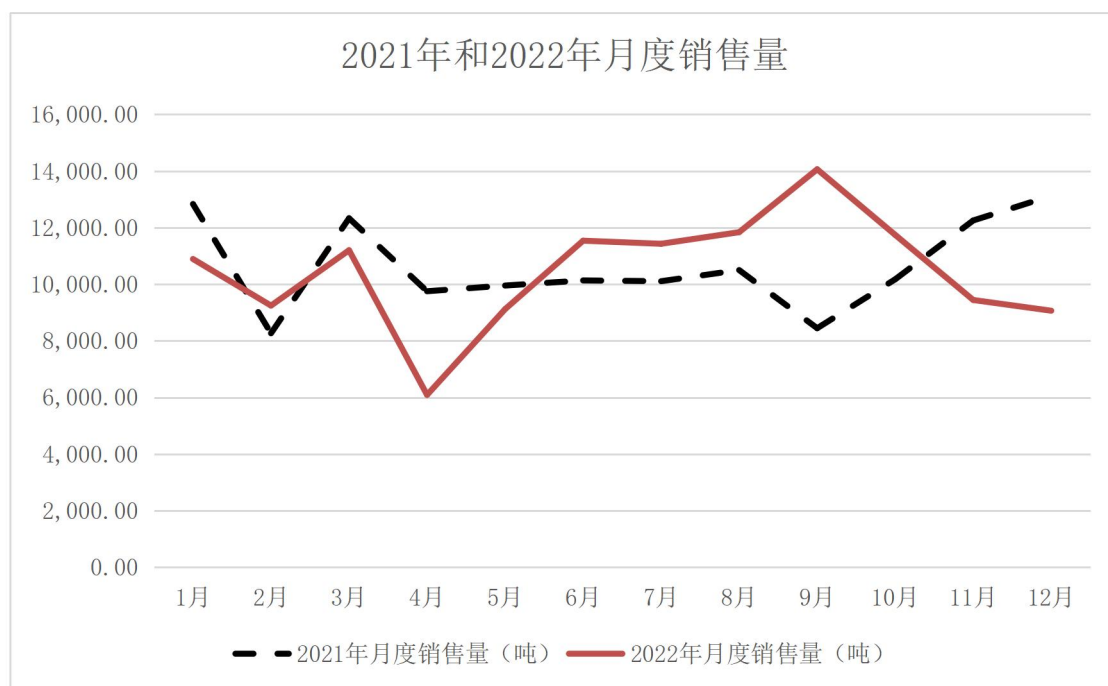
期间	2022 年度			2021 年度		
	销售量 (吨)	销售均价 (元/吨)	成本结转均价 (元/吨)	销售量 (吨)	销售均价 (元/吨)	成本结转均价 (元/吨)
1 月	10,890.98	21,002.42	18,028.27	12,833.72	15,630.29	13,219.05
2 月	9,243.55	21,993.55	19,401.83	8,266.19	16,314.85	13,767.26
3 月	11,200.13	22,220.57	19,161.85	12,330.30	17,188.22	15,121.65
4 月	6,088.02	21,312.43	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	16,929.50

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

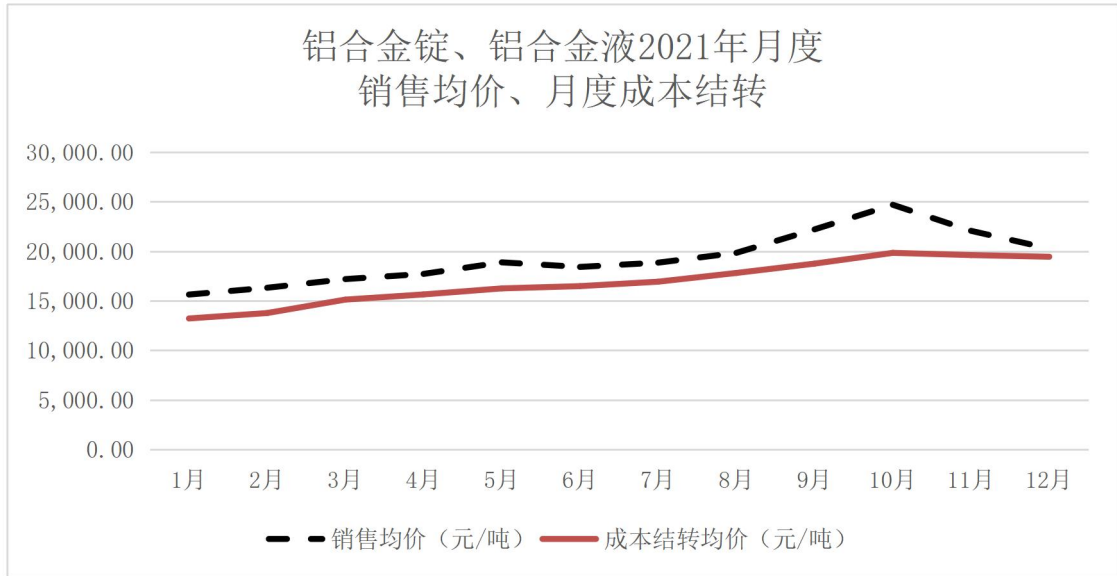
公司铝合金锭、铝合金液 2021 年和 2022 年月度销售数量具体如下图所示：



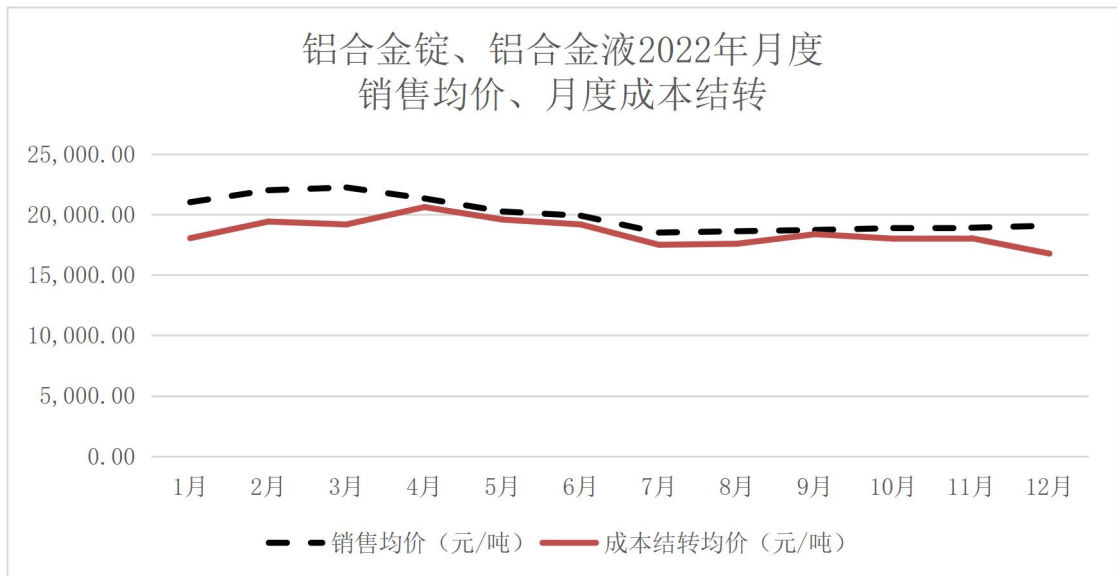
由上图所示，公司铝合金锭、铝合金液 2021 年和 2022 年月度销售数量走势部分月份存在不一致的情况，主要系：①2022 年 4 月存在供应链扰动、生产经营不连续等情况，当月销售量较低；②随着供应链扰动、生产经营不连续等的影响逐步解除，公司 2022 年 6 月开始销量逐步好转，逐步恢复正常；③2022 年 11 月、12 月销售量相对较少主要系期后春节假期相对往年更早，同时 2022 年度第三季度订单较多，客户需求在第三季度释放较多所致。

(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 4-9 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，导致公司下半年度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

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，二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%

										百分点			
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和汽车零部件产销量，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。

(三) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们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，我们认为：

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：（1）结合销售费用明细情况及变动情况，说明变动的具体原因；（2）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；（3）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。请年审会计师就公司的销售费用归集是否准确、完整发表意见。（问询函第三条）

（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

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 年末新增该项目，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

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 年末新增该项目，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

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 2022 年度铝合金销售均价高于 2021 年度。

公司铝合金业务的销售费用主要系职工薪酬，公司铝合金业务客户较为集中，比较稳定，因此公司无需增加铝合金业务配备的销售人员，无需增加相应的销售费用；且公司 2022 年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。

公司汽车零部件业务的销售费用主要系质量保证金和市场推广费。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 年末新增该项目，故未发生相应费用。

综上，公司营业收入同比上升是由于受各项公司内部和外部客观因素的综合影响，而销售费用的同比下降是公司销售员工薪酬和市场推广费减少导致的，公司销售费用与营业收入的变动趋势不一致具有合理性。

(四) 核查程序及核查结论

针对上述事项，我们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，我们认为，公司的销售费用归集准确、完整。

三、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：（1）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；（2）结合主要研发项目的立项时间、预算金额、本期投入金额、累计投入金额、项目进度，以及研发费用具体构成等情况，分析研发费用大幅上涨的原因及合理性。请年审会计师就公司的研发费用归集是否准确、完整发表意见。（问询函第四条）

（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

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流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流变成型工艺	提升竞争力，利于市场拓展
3	CSS50T HEV 下缸体总成项目	配套客户新能源汽车	客户正在试样	研制出符合客户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	CSS375T4 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	配套客户新能源汽车	已批量供货	研制出符合客户新能源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	CSS50T HEV 罩盖项目	配套客户新能源汽车	客户正在试样	研制出符合客户新能源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	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
11	固定卡钳用材料及精密制造工艺项目	客户定制轻量化汽车卡钳	客户正在试样	研制出适合固定卡钳用铝合金材料及铸造工艺	巩固客户合作, 利于市场拓展
12	研发新型铝合金 AlSi9Cu3Fe 项目	提升合金铸造性能	客户正在试样	研制出符合客户要求的新型 AlSi9Cu3Fe 铝合金材料	巩固客户合作, 利于市场拓展
13	新型铝合金 AlSi9Cu3Fe-1 项目	在保证材料硬度的情况下提升材料的抗拉强度和屈服强度	客户正在试样	研制出符合客户要求的新型 AlSi9Cu3Fe-1 铝合金材料	巩固客户合作, 利于市场拓展
14	浮动卡钳用材料及精密制造工艺项目	客户定制轻量化汽车卡钳	客户正在试样	研制出适合浮动卡钳用铝合金材料及铸造工艺	巩固客户合作, 利于市场拓展
15	新型铝合金 ADC12 华域项目	客户定制材料, 要求改善传统 ADC12 物理性能	根据客户试样情况进行改善	研制出符合客户要求的新型 ADC12 铝合金材料	巩固客户合作, 利于市场拓展
16	10 万吨铝灰渣的资源利用项目	对铝灰渣中的铝及废灰进行回收利用, 解决铝灰渣处理困难、环境污染等问题	一期初步生产, 尚未达到设计产能, 需要继续改进	实现对铝灰渣的资源化综合利用	节省危废处置成本, 培育新增长点, 提高产业链综合效益
17	分体式卡钳用材料及精密制造工艺项目	客户定制轻量化汽车卡钳	客户正在试样	研制出适合分体式卡钳用铝合金材料及铸造工艺	巩固客户合作, 利于市场拓展
18	新型铝合金 AlSi7mg 项目	进一步提升合金强度, 并解决铸造困难问题	客户正在试样	研制出符合客户要求的新型 AlSi7mg 铝合金材料	巩固客户合作, 利于市场拓展
19	BYD 2.0 压壳用材料	客户定制涡轮增压	试制阶段, 待客户反馈意见	研制出适合	巩固客户合作,

	及精密制造工艺项目	压器配件	见	BYD2.0 压壳用铝合金材料及铸造工艺	利于市场拓展
20	研发新型铝合金 AlSi10MnMg 项目	找出准确定位于性能的对应工艺，实现以性能为结果反推成分控制范围和热处理工艺选取目标	客户正在试样	研制出符合客户要求的新型 AlSi10MnMg 铝合金材料	巩固客户合作，利于市场拓展
21	电机控制器 VGB ac-busbar 开发项目	配套客户乘用车的电轴逆变器的总成装配，主要功能为电机控制及 DC/AC 转换	客户正在试样	获得客户对公司新能源汽车连接器开发和项目管理及工厂运营能力的认可	为下阶段新客户开发和新项目引入打好基础
22	一次铝灰渣回收铝工艺项目	解决一次铝灰回收铝的快速高效提纯问题	已开发球磨+雷蒙磨工艺技术，正在完善	高效快速提取回收一次铝灰中的金属铝，减少铝灰存放过程的氧化损耗	加快一次铝灰的再生循环利用，提高综合效益
23	环保灰无害化处理工艺项目	解决环保灰难处置造成的环境污染等问题	正在进行材料配比验证	实现环保灰的无害化处理	完善产业链，满足环保监管要求

公司 2022 年度研发人员增加较多，主要原因是：公司转型发展新能源汽车零部件，子公司安徽永茂泰汽车零部件有限公司（以下简称安徽零部件）承接了大量的新能源汽车零部件项目，研发项目大量增加、研发团队增加；子公司安徽永茂泰铝业有限公司（以下简称安徽铝业）新型铝合金材料研发人员增加；子公司安徽永茂泰新能源电子科技有限公司（以下简称安徽新能源）、安徽永茂泰环保科技有限公司（以下简称安徽环保）为新成立公司，产品业务为新能源汽车动力电池系统的 busbar（电芯连接铜排）及铝危废处置业务，有别于公司原来的铝合金为材料的产品，研究的方向和项目也不同，为此组建了新的研发团队。上述研发人员增加有利于公司新产品、新技术开发，提升核心竞争力。

（二）结合主要研发项目的立项时间、预算金额、本期投入金额、累计投入金额、项目进度，以及研发费用具体构成等情况，分析研发费用大幅上涨的原因及合理性

公司研发费用具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
直接投入	2,888.30	1,739.88	1,148.42	66.01%
职工薪酬	3,586.29	2,653.42	932.87	35.16%
折旧及摊销	695.31	474.28	221.03	46.60%
其他费用	220.52	24.86	195.67	787.18%

合计	7,390.42	4,892.43	2,497.99	51.06%
----	----------	----------	----------	--------

由上表所示，公司 2022 年度研发费用增加较大，主要系公司本期研发项目增加，相应研发直接投入、职工薪酬、折旧及摊销增加所致。

公司研发项目的立项时间、预算金额、本期投入金额、累计投入金额、项目进度具体如下表所示：

序号	项目	立项时间	预算金额 (万元)	本期投入金 额 (万元)	累计投入金 额 (万元)	项目进 度
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	2021 年 8 月	1,160.00	785.41	799.11	未完成
2	汽车轻量化用高强韧铝合金材料及流变压铸工艺开发应用项目	2020 年 10 月	1,300.00	712.62	1,017.73	完成
3	CSS50T HEV 下缸体总成项目	2020 年 1 月	2,000.00	679.22	1,141.27	未完成
4	CSS375T4 LDF 后驱下缸体项目	2019 年 1 月	1,000.00	594.89	1,515.07 [注 1]	完成
5	BEV3-SUPPORT 支架项目	2019 年 1 月	1,000.00	584.28	1,497.62 [注 2]	完成
6	CSS50T HEV 罩盖项目	2020 年 1 月	2,000.00	574.94	1,117.75	未完成
7	机油泵体/泵盖用材料及精密制造工艺项目	2021 年 12 月	350.00	404.27	404.27 [注 3]	完成
8	CHJ Housing (壳体)系列用材料及精密制造工艺项目	2021 年 12 月	300.00	361.84	361.84	完成
9	CVT250 D2-2 项目	2022 年 1 月	360.00	350.38	350.38	完成
10	CHJ Cover (盖板)/Spider plate (支撑板)系列用材料及精密制造工艺项目	2021 年 12 月	300.00	336.48	336.48	完成
11	固定卡钳用材料及精密制造工艺项目	2022 年 1 月	300.00	272.02	272.02	未完成
12	研发新型铝合金 AlSi9Cu3Fe 项目	2021 年 12 月	900.00	218.79	218.79	未完成
13	新型铝合金 AlSi9Cu3Fe-1 项目	2021 年 12 月	1,000.00	216.45	216.45	未完成
14	浮动卡钳用材料及精密制造工艺项目	2022 年 1 月	200.00	192.65	192.65	未完成
15	新型铝合金 ADC12 华域项目	2021 年 12 月	1,000.00	185.24	185.24	未完成
16	10 万吨铝灰渣的资源利用项目	2021 年 5 月	300.00	181.11	181.11	未完成
17	分体式卡钳用材料及精密制造工艺项目	2022 年 1 月	250.00	167.57	167.57	未完成
18	新型铝合金 AlSi7mg 项目	2021 年 12 月	1,000.00	165.35	165.35	未完成
19	BYD 2.0 压壳用材料及精密制造工艺项目	2022 年 2 月	220.00	152.47	152.47	未完成
20	研发新型铝合金 AlSi10MnMg 项目	2021 年 12 月	1,200.00	122.39	122.39	未完成
21	电机控制器 VGB ac-busbar 开发项目	2022 年 3 月	300.40	105.44	105.44	未完成
22	一次铝灰渣回收铝工艺项目	2022 年 5 月	130.00	13.62	13.62	未完成

23	环保灰无害化处理工艺项目	2022年5月	100.00	12.99	12.99	未完成
	合计			7,390.42	10,547.61	

[注 1]：超出预算主要原因是受市场影响，客户对新产品进行了调整，本项目计划节点更改延后，相应的人工成本增加。

[注 2]：超出预算主要原因是应客户要求工艺进行多次更改，产品设计改型并重新试制，工艺难度加强，设备调整，材料等直接投入、人工成本、固定投入等均有所增加。

[注 3]：超出预算主要原因是研发人员增加导致人工成本增加，此外材料等直接投入、模具投入增加。

由上表所示，公司 2022 年度研发费用大幅上涨主要原因包括：公司转型发展新能源汽车零部件，子公司安徽零部件为应对市场竞争，提升技术能力，承接了大量的新能源汽车零部件项目，研发项目大量增加，研发投入增加；子公司安徽铝业为应对市场对于铝压铸材料性能的提升需求，尤其是目前下游客户对于车体轻量化的需求较为迫切，对于相应材料的要求也越来越高，同时为应对同行业客户的竞争，增加新产品、新技术的储备，公司增加了多种新型铝合金材料的研发投入，特别是用于一体化压铸的免热处理铝合金材料的研发；子公司安徽环保从事铝灰的处理，本期增加了相关方面的研发投入；子公司安徽新能源为提升在新能源汽车领域技术能力的储备增加了研发投入。

(三) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 了解及评价公司与研发费用相关的内部控制设计的有效性；
2. 获取公司员工花名册及工资发放清单，查阅工时考勤等记录，检查员工分类及费用归集分类是否准确，查看公司研发人员占比及薪酬是否合理；
3. 获取项目立项、研发加计扣除报告等资料，核查项目的归集与分配情况；
4. 获取研发费用辅助台账，检查研发费用归集明细及相关的支持性文件，确定研发费用与生产成本及其他费用是否准确划分；
5. 获取研发费用明细账，分析会计处理方式是否准确。

经核查，我们认为公司研发费用归集准确、完整。

四、关于存货

年报显示，公司 2022 年在产品账面余额 9,973.02 万元增长 3,737 万元，

同比增长 59.93，且公司对在产品计提存货跌价准备的比例远高于对库存商品计提存货跌价准备的比例。此外，2022 年末低值易耗品账面余额 4,279.32 万元，计提存货跌价准备 1,309.89 万元，计提比例较高。请公司补充披露：（1）2022 年公司存货结构变动的原因及合理性，公司对在产品计提存货跌价准备的比例高于库存商品的原因及合理性；（2）公司低值易耗品的具体品种及使用情况，以及存货跌价准备计提准备较高的原因及合理性。请年审会计师就公司存货的具体分类是否准确和计提的存货跌价准备是否充分发表意见。（问询函第五条）

（一）2022 年公司存货结构变动的原因及合理性，公司对在产品计提存货跌价准备的比例高于库存商品的原因及合理性

1. 2022 年公司存货结构变动的原因及合理性

2022 年公司各类存货项目占比变动情况如下：

单位：万元

项目	2022. 12. 31			2021. 12. 31	
	金额	占比	变动率	金额	占比
原材料	25,640.20	41.73%	25.84%	20,375.99	38.08%
在产品	9,973.02	16.23%	59.93%	6,235.80	11.66%
库存商品	18,926.62	30.80%	0.01%	18,926.97	35.38%
发出商品	1,203.70	1.96%	-8.63%	1,317.32	2.46%
低值易耗品	4,279.32	6.96%	8.36%	3,949.18	7.38%
周转材料	1,198.22	1.95%	23.86%	967.43	1.81%
委托加工物资	219.61	0.36%	404.99%	43.49	0.08%
在途物资			-100.00%	1,687.06	3.15%
合计	61,440.69	100.00%	14.84%	53,503.23	100.00%

（1）存货构成情况

2022 年末，公司存货主要为原材料、在产品、库存商品和低值易耗品，四者合计占存货的 95.72%。

1) 原材料

公司原材料主要为废铝、纯铝、硅和铜等，2022 年末，原材料账面余额分

别为 25,640.20 万元，占期末存货余额的 41.73%。公司主要采用“以销定产、以产定购”的经营模式，通常根据订单量、纯铝和废铝市场的报价情况并结合资金状况确定原材料库存水平。

2022 年末公司原材料较上期末增加 5,264.21 万元，增幅为 25.84%，主要原因为：《国家危险废物名录（2021 年版）》自 2021 年 1 月 1 日起施行，将电解铝、再生铝企业产生的铝灰渣（含二次铝灰）等纳入《国家危险废物名录（2021 年版）》，必须按照危险废物要求进行管理，公司生产过程中产生的铝灰渣需要由具备危废处置技术和经营资质的主体进行处理。2022 年末公司原材料其他类别中尚未回收利用的铝灰渣库存增加。公司成立了安徽永茂泰环保科技有限公司，已建成一期 3.3 万吨铝灰渣资源化利用项目，于 2022 年 11 月取得省生态环境保护厅批准的危废经营许可证，开始对公司库存的铝灰渣进行资源化回收利用。铝灰渣转危废之前，公司对其先进行一系列处理提取金属铝，对于处理后在当时工艺水平下较难处理的部分会选择对外出售，在转为危废直到公司取得危废经营许可证之前，没有资质公司不能对铝灰渣进行处置，公司对于铝灰渣的处理处于停滞状态。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司铝灰渣结存金额为 5,122.24 万元，列示于原材料科目。

根据《企业会计准则——基本准则》中关于资产的定义“资产是指企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。”公司铝灰渣为由公司拥有并控制，且通过球磨筛选、煅烧等流程后，主要产出颗粒铝，颗粒铝经过回转炉炒灰可提取金属铝，预期会给企业带来经济利益。故其符合资产的定义。

2) 在产品

2022 年末，公司在产品余额为 9,973.02 万元，占期末存货余额的 16.23%。公司在产品均为尚未完工的汽车零部件产品。

2022 年末公司在产品余额较上期末增加 3,737.22 万元，增幅为 59.93%，主要系 2023 年春节假期较早，公司为应对期后销售，备货较多所致。

3) 库存商品

2022 年末，公司库存商品余额为 18,926.62 万元，占期末存货余额的 30.80%。公司库存商品主要为铝合金锭、汽车零部件产品和模具。2022 年末，公司库存

商品较上期末无较大波动。

4) 低值易耗品

2022年末,公司低值易耗品余额为4,279.32万元,占期末存货余额的6.96%。公司低值易耗品主要为汽车零部件业务所需的刀具、机物料和模具型芯等。为了确保连续生产,提高生产效率,保证产品质量,公司需对各类低值易耗品储备一定的安全库存。2022年末,公司低值易耗品余额较上期末增加330.14万元,增幅为8.36%,主要是由于为了满足客户的新产品订单需求,配套刀具、备品备件等相应增加。

2. 公司对在产品计提存货跌价准备的比例高于库存商品的原因及合理性

2022年末,在产品和库存商品的存货跌价准备余额情况如下:

单位:万元

项 目	2022.12.31		
	账面余额	跌价准备	占比
库存商品	18,926.62	349.74	1.85%
在产品	9,973.02	338.06	3.39%
合 计	28,899.64	687.80	2.38%

公司于资产负债表日对存货项目的可变现净值进行测算,将测算结果与账面价值进行对比,账面价值高于可变现净值的,按照差额计提存货跌价准备。2022年末公司部分库存商品、在产品存在资产负债表日可变现净值低于账面价值的情况,相应计提存货跌价准备金额为349.74万元和338.06万元。

2022年末,在产品计提存货跌价准备的比例高于库存商品,主要系公司计提跌价金额较高的275q支架(系大众EA211的发动机支架)的产品期末尚未完工,期末仍结存在在产品中,导致在产品计提存货跌价准备的比例高于库存商品。

(二) 公司低值易耗品的具体品种及使用情况,以及存货跌价准备计提准备较高的原因及合理性

1. 低值易耗品的具体品种及使用情况

公司低值易耗品主要为汽车零部件业务所需的刀具、机物料和模具型芯等,具体如下表所示:

单位:万元

分类	2022年末金额
----	----------

刀具	1,009.54
机物料	2,450.12
模具型芯	523.22
其他	296.44
合计	4,279.32

低值易耗品使用速度较慢，主要原因系：1) 低值易耗品大多为定制化程度较高刀具、夹具和检具等生产物品，为了不影响生产进度，通常公司需要备置一定的安全库存；2) 新产品从客户下订单到产品量产周期较长，为了配合不同产品的辅助生产，需要备货的定制化低值易耗品数量较多，金额较大，耗用速度较其他类别的存货较慢。

2. 存货跌价准备计提准备较高的原因及合理性

低值易耗品期末库龄结构如下：

单位：万元

	期末金额	计提跌价比例
一年以内	2,406.68	
1-2年	568.76	
2-3年	708.31	100%
3年以上	595.58	100%
合计	4,279.32	

公司库龄 2 年以上的低值易耗品金额较大，主要原因系公司部分低值易耗品存在因汽车零部件产品突然断点或者工艺改进出现呆滞的情况。针对期末库龄较长的存货，公司基于谨慎性原则已对该部分存货全额计提跌价准备。

(三) 核查程序及核查结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 询问公司制造管理部、采购部及仓库相关负责人，了解公司经营模式、生产周期、存货备货的标准、存货的实际周转情况、部分库龄较长存货的原因等；
2. 询问公司财务总监、成本会计以及仓库主管，了解公司存货实际周转情况、跌价准备计提情况；
3. 获取报告期内公司各期末存货结存清单，分析各类存货变动的原因及合

理性；

4. 结合了解的情况，分析公司存货库存水平是否合理；
5. 了解和评价公司的存货盘点制度，并测试其运行的有效性；
6. 取得公司报告期内各期末存货库龄表，并进行复核；
7. 对期末存货计提的跌价准备进行复核，分析公司计提的存货跌价准备是否合理、充分。

经核查，我们认为，2022 年末存货的具体分类准确，计提的存货跌价准备充分。

五、关于套期保值业务

根据公告，公司本年开展套期保值业务，期货账户发生较大亏损。2022 年，公司及子公司所买入套期保值的铝、铜、镍期货价格呈下跌趋势，期货账户累计发生较大亏损，公司采取了减仓直至平仓措施。由于 2022 年度公司尚未适用套期会计准则，上述期货账户亏损作为非经常性损益，2022 年 1 月 1 日至 6 月 17 日公司及子公司期货账户累计亏损 2,338.16 万元（其中持仓浮亏 1,713.29 万元），占公司 2021 年归母净利润的 10.29%，对公司当期经营业绩影响重大。请公司：（1）补充披露期货套期保值业务 2022 年全年的盈亏情况并结合公司控制并降低原材料成本、锁定利润，降低公司整体经营风险的目的，说明套期保值业务出现大额亏损、减仓直至平仓原因及合理性，说明公司开展套期保值业务的具体策略组合；（2）公司套期保值的产品品种与公司所用原材料是否匹配，与同行业套期品种及表现是否相符；（3）说明公司对预期订单进行套保的情况，公司套期保值现货端的情况以及套期保值合约交割前相关订单情况；（4）公司未适用套期会计准则的原因及合理性，相关会计处理是否《企业会计准则》等规定。请年审会计师就公司套期保值业务的会计处理发表意见。（问询函第六条）

（一）公司套期保值业务的会计处理

自 2022 年 1 月 1 日起至 12 月 31 日下午收盘，公司及子公司期货账户累计亏损 4,951.69 万元（其中持仓浮亏 0 元），对本年度损益的影响金额为-3,840.02 万元。

公司套期保值业务亏损的主要原因为受国际地缘政治冲突、宏观经济下行、美联储加息等宏观因素叠加影响，大宗金属期货价格出现大幅波动，二季度公司

及子公司所买入套期保值的期货价格发生与公司预判趋势相反方向的波动，呈下跌趋势。由于市场风险较大，为了减少损失，公司 2022 年 7 月采取了减仓直至平仓止损措施，2022 年 8-12 月未再开展套期保值业务。

在实际执行套期业务过程中，公司因不同时严格满足《企业会计准则第 24 号-套期会计》的应用条件，未采用套期的会计处理，具体表现如下：

套期会计准则的规定	公司套期业务的实际执行情况
套期关系仅由符合条件的套期工具和被套期项目组成	公司被套期项目为预期采购交易，因公司与客户签订的长期销售合同未明确约定具体交货数量及时点，以致预期采购交易的实际现货采购时点及采购数量均存在一定的不确定性，难以满足预期交易“极可能”发生的标准。
在套期开始时，企业正式指定了套期工具和被套期项目，并准备了关于套期关系和企业从事套期的风险管理策略和风险管理目标的书面文件。该文件至少载明了套期工具、被套期项目、被套期风险的性质以及套期有效性评估方法（包括套期无效部分产生的原因分析以及套期比率确定方法）等内容	<p>(1) 公司制定了正式的《套期保值管理制度》，但未建立套期工具与被套期项目(具体的预期采购交易)清晰的对应关系；</p> <p>(2) 公司期货平仓时点与现货采购入库时点不完全匹配；</p> <p>(3) 公司未建立套期有效性的评估方法，未对套期无效部分产生的原因进行具体分析，也未结合预期各月采购量、纯铝和废铝的替代关系确定合理的套期比率，公司在开仓后也未能按照被套期项目的实际期间执行套期业务。</p>
套期关系符合套期有效性要求	公司套期工具商品期货与被套期项目同品种材料的预期采购存在经济关系，但无法可靠计量套期的有效金额，主要系：(1) 公司未建立套期工具与被套期项目清晰的对应关系；(2) 纯铝和废铝存在一定的替代关系，公司在实际采购时，当废铝更具成本优势时，可以通过采购废铝替代纯铝，废铝因品质不同，其拆分含有的纯铝成分存在一定的折算困难，且废铝价格虽受纯铝价格波动的影响，两者的走势不完全一致，套期的有效性相对较弱，且废铝市场不存在有效的现货市场，难以可靠计量被套期项目的现金流量变动。

综上，公司未采用《企业会计准则第 24 号——套期会计》进行会计处理，而按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及其相关规定进行会计处理，将当期期货平仓实现的损益计入当期投资收益，期末持仓浮动损益计入公允价值变动损益，并均作为非经常性损益处理。

(二) 会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 检查期货交易相关的内部管理制度，了解期货交易的审议决策程序，并测试相关内部控制运行有效性；

2. 获取期货交易记录统计、期货账户交易流水、期货交易审批等文件，分析公司期货交易是否符合公司规定；

3. 对期货账户期末账户权益情况执行函证程序；

4. 检查期货交易的具体会计处理方法，确定是否符合会计准则的规定。

经核查，我们认为公司本年进行的期货交易不符合《企业会计准则第 24 号——套期会计》套期会计的规定，已按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及其相关规定进行会计处理，会计处理符合《企业会计准则》等规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二三年五月十八日