

证券代码：002378

证券简称：章源钨业

编号：2021-058

崇义章源钨业股份有限公司

关于对公司 2021 年半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

崇义章源钨业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 10 月 8 日收到深圳证券交易所上市公司管理部《关于对崇义章源钨业股份有限公司 2021 年半年报的问询函》（公司部半年报问询函〔2021〕第 51 号）。公司就问询函所述事项进行了认真复核，并向深圳证券交易所上市公司管理部进行了回复说明，现公告如下：

问题一、你公司报告期实现营业收入 12.55 亿元，同比增长 55.25%。

（一）请你公司结合同行业公司情况及产品价格变化情况详细说明碳化钨粉、仲钨酸铵、硬质合金收入同比大幅上升的原因。

（二）请结合产品上下游价格变动、成本费用归集、同行业公司毛利率等情况详细说明硬质合金毛利率同比大幅上升的原因，说明仲钨酸铵毛利率相比去年全年增幅较大的原因。

（三）请说明你公司其他业务具体包括的内容，毛利率与收入波动较大的原因。

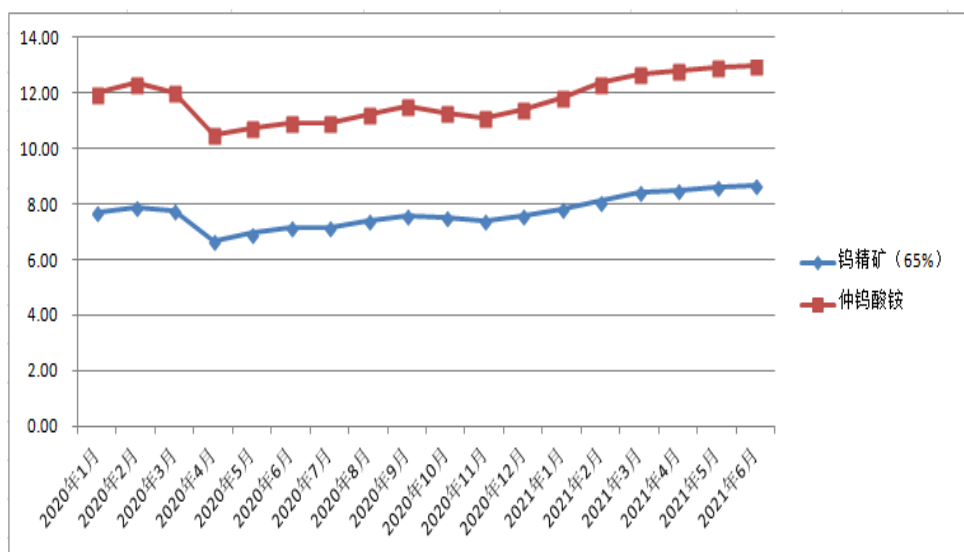
公司回复：

（一）请你公司结合同行业公司情况及产品价格变化情况详细说明碳化钨粉、仲钨酸铵、硬质合金收入同比大幅上升的原因。

1. 产品价格变化情况（以下所有价格均指不含税价格）

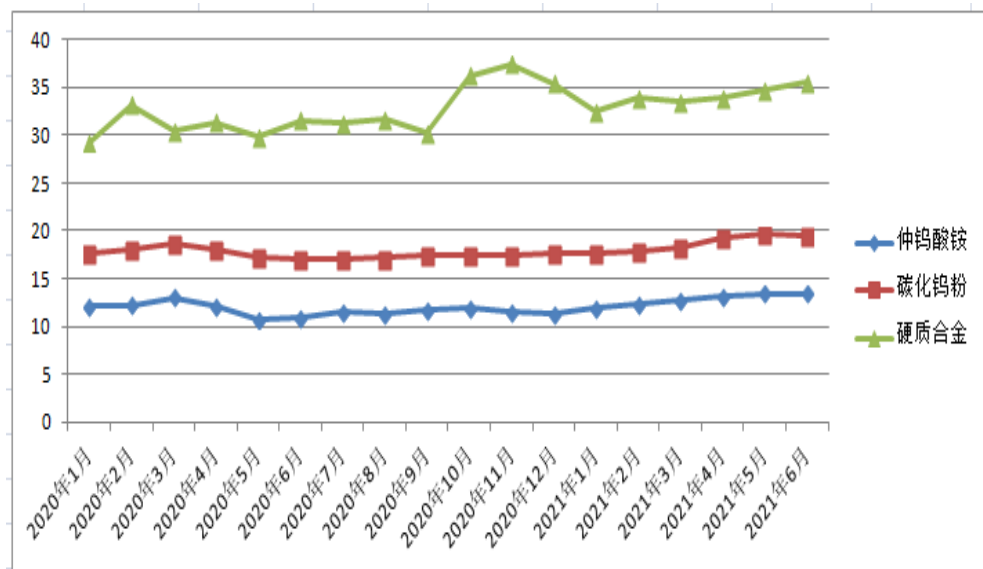
2020 年 1 月—2021 年 6 月国内市场黑钨精矿（65%）和仲钨酸铵价格变化趋势如下：

(单位：万元/吨，数据来源：亚洲金属网)



2020年1月—2021年6月公司仲钨酸铵、碳化钨粉和硬质合金产品价格变化趋势如下：

单位：万元/吨



公司产品价格随着市场价格的变化而变化。前段的仲钨酸铵和中段碳化钨粉产品价格的变化趋势与市场价格的变化趋势基本一致，硬质合金属于钨产业链的后段产品，一方面原料价格的变化传导到后段产品有一个相对滞后的过程，另一方面合金产品种类繁多，不同种类产品的价格存在较大差异，按月统计的产品销售平均单价受当月销售的合金产品种类结构影响较大，所以合金产品月平均销售价格存在一定的波动，与钨原料价格变化的相关性没有粉末类产品密切，但与原料价格变化的总体趋势没有改变。

公司产品链结构如下：



2. 碳化钨粉、仲钨酸铵、硬质合金收入同比大幅上升的原因

影响产品销售收入增加变化的因素为销售数量和销售单价（指平均销售单价），2021年1-6月，公司产品销售收入同比增加的影响因素情况如下表：

单位：万元、吨

期间	项目	仲钨酸铵	碳化钨	硬质合金
2021年1-6月	销售数量	140.00	2,185.25	878.09
	销售单价	12.93	18.64	36.51
	销售金额	1,810.62	40,726.89	32,060.84
2020年1-6月	销售数量	90.03	1,514.71	678.22
	销售单价	11.54	17.89	33.30
	销售金额	1,039.31	27,101.61	22,581.83
销售收入同比增加额		771.31	13,625.28	9,479.01
变化因素影响	销售数量增加	49.97	670.54	199.86
	销售单价增加	1.39	0.74	3.22
	销售数量增加带来的收入增加	646.26	12,496.97	7,297.43
	销售单价增加带来的收入增加	125.05	1,128.31	2,181.58
销售收入增加额合计		771.31	13,625.28	9,479.01

公司营业收入增长的主要原因是钨产品销售数量增加和销售单价上升，销售数量增加是主要因素。2020年初突发的新冠病毒疫情在全球迅速蔓延，全球经济形势进一步恶化，实体经济处于全面去库存化过程，导致钨产品量价齐跌，行业销售收入和盈利水平跌入低谷，经过2020年一年的调整与消化，钨行业整个产业链企业和终端用户均已到了补库存窗口期，带动钨行业上下游产品需求量增加和产品价格回升，公司和整个行业销售规模和盈利水平逐步恢复，因此碳化钨粉、仲钨酸铵、硬质合金收入同比大幅上升。

3. 同行业可比上市公司销售收入变化情况

国内 A 股市场上与公司处于同一行业的可比上市公司为广东翔鹭钨业股份有限公司（以下简称“翔鹭钨业”），公司与同行业可比上市公司 2021 年 1-6 月营业收入比较情况如下：

翔鹭钨业 2021 年 1-6 月营业收入同比变化情况

（数据来源：翔鹭钨业 2020 及 2021 年半年度报告）

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	同比变化额	同比变化率
营业收入	77,550.59	61,020.27	16,530.32	27.09%
其中：仲钨酸铵	0.00	2,597.86	-2,597.86	-100.00%
碳化钨粉	59,756.94	39,743.32	20,013.62	50.36%
硬质合金	9,061.34	4,775.69	4,285.65	89.74%

公司 2021 年 1-6 月营业收入同比变化情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	同比变化额	同比变化率
营业收入	125,462.30	80,812.75	44,649.55	55.25%
其中：仲钨酸铵	1,810.62	1,039.31	771.31	74.21%
碳化钨粉	40,726.89	27,101.61	13,625.28	50.27%
硬质合金	32,060.84	22,581.83	9,479.01	41.98%

2021 年 1-6 月，公司和翔鹭钨业营业收入和分产品销售收入同比均有较大幅度的增长，公司营业收入总规模和增长幅度均高于翔鹭钨业。

仲钨酸铵是钨深加工企业的原料级产品，一般较少对外销售，销售占比较小。公司 2021 年 1-6 月份该产品销售增长率为 74.21%，销售额增长为 771.31 万元，其波动对公司总体营业收入的变化趋势影响不大。

碳化钨粉处于钨产业链中段，是公司和翔鹭钨业对外销售的主要产品之一，其销售收入占两家公司营业收入比重均较大，公司和翔鹭钨业 2021 年 1-6 月碳化钨粉销售收入同比增长幅度基本一致，分别为 50.27% 和 50.36%，反应了相同的市场趋势。

2021 年 1-6 月，公司硬质合金销售收入的增长率为 41.98%，低于翔鹭钨业合金产品的销售收入的增长率 89.74%，系因公司该类产品的销售规模是其三倍，

基数大，增长幅度相对偏低所致。

综上所述，从公司产品结构与市场占比以及市场增长趋势等方面分析，公司产品销售收入增长具有合理性。

（二）请结合产品上下游价格变动、成本费用归集、同行业公司毛利率等情况详细说明硬质合金毛利率同比大幅上升的原因，说明仲钨酸铵毛利率相比去年全年增幅较大的原因。

1. 产品上下游价格变动情况

产品上下游价格变动情况请参阅本问题（一）回复中列示的相应图表，从图表显示 2020 年 1-6 月，受国内疫情爆发及海外疫情蔓延影响，钨市场需求锐减，钨产品市场价格快速下跌，钨精矿价格从 1 月的 7.70 万元/吨快速下跌到 4 月的 6.67 万元/吨，跌幅为 13.38%，然后逐步反弹到 2020 年 6 月的 7.16 万元/吨，受此影响导致 2020 年 1-6 月钨下游产品价格低迷，毛利率被压缩到低点，直至 2020 年 12 月底，钨精矿市场价格一直在低于年初价 7.70 万元/吨徘徊，进入到 2021 年后，钨精矿价格进入稳步上升通道，1 月价格为 7.81 万元/吨，2021 年 6 月价格达到 8.65 万元/吨，相较 2020 年 6 月 7.16 万元/吨，涨幅为 20.81%，后端钨产品价格进入上涨通道，毛利率回升。

2. 公司产品成本费用的归集情况

直接材料：直接材料包括钨粉、钴粉等，每月末财务部根据系统中的材料出库数量和材料的月末一次加权平均出库单价，计算得出直接材料领用成本，并按完工产品与在产品的比例分配得出。

直接人工：直接人工为直接生产人员的职工薪酬。每月末人力资源部对生产部门人员的薪酬进行核定并编制工资汇总表，财务部依据工资汇总表按生产部门归集当月的直接人工成本，并按完工产品与在产品的比例分配得出。

制造费用：制造费用包括生产管理部门的薪酬、资产折旧、水电费等，每月末财务部按照生产辅助部门进行汇总归集，并按完工产品与在产品的比例分配得出。

公司产品成本费用的归集、分配与结转方法符合公司产品生产的实际情况，遵循了一贯制原则，具有合理性，不会对产品毛利率造成大的波动。

3. 同行业公司产品毛利率类比情况

2021年1-6月，公司与翔鹭钨业仲钨酸铵、硬质合金产品毛利率情况如下所示：

产 品	章源钨业			翔鹭钨业		
	2021年1-6月	2020年1-6月	毛利率比上年同期增减	2021年1-6月	2020年1-6月	毛利率比上年同期增减
仲钨酸铵	16.00%	14.67%	增加 1.33 个百分点	未披露	未披露	
硬质合金	9.55%	-2.82%	增加 12.37 个百分点	20.91%	23.79%	减少 2.88 个百分点

仲钨酸铵是钨深加工企业的原料级产品，具有钨深加工完整产业链的钨企业基本不对外销售此产品，公司一般只对特定客户销售部分产品，收入占比较低，2021年1-6月和2020年1-6月公司该类产品销售收入较少，毛利率保持在合理水平。

公司对外销售的硬质合金，一部分是本部生产传统硬质合金产品，另一部分是公司的全资子公司赣州澳克泰工具技术有限公司（以下简称“赣州澳克泰”）生产的附加值较高的涂层刀片等产品。赣州澳克泰的高端硬质合金产品因研发、生产技术难度较高，总体规模尚小。2020年1-6月，受疫情的影响，钨产品市场价格普遍低迷，公司本部传统硬质合金出现了负毛利率情况，2021年1-6月虽然毛利率有了大幅度的提升，但公司硬质合金产品的整体毛利率仍低于同行业水平。

4. 公司仲钨酸铵、硬质合金产品毛利率变化原因

公司2021年1-6月仲钨酸铵、硬质合金产品同比毛利变化影响因素如下表：

单位：万元

项目	产品	2021年1-6月			2020年1-6月		
		销售数量	销售单价	销售金额	销售数量	销售单价	销售金额
收入	仲钨酸铵	140.00	12.93	1,810.62	90.03	11.54	1,039.31
	合金	878.09	36.51	32,060.84	678.22	33.30	22,581.83
成本	产品		单位销售成本	销售成本		单位销售成本	销售成本
	仲钨酸铵		10.86	1,520.93		9.85	886.85
	合金		33.03	29,000.01		34.23	23218.51

毛利	产品		毛利额	毛利率		毛利额	毛利率
	仲钨酸铵		289.69	16.00%		152.46	14.67%
合金		3,060.83	9.55%		-636.68	-2.82%	
毛利变化因素影响	产品	销量变化	销量变化导致的毛利变化额	销售单价变化	销售单价变化导致的毛利变化额	单位成本变化	单位成本变化导致的毛利变化额
	仲钨酸铵	49.97	84.62	1.39	194.46	1.01	-141.85
	合金	199.86	-187.63	3.22	2,824.41	-1.21	1,060.73

仲钨酸铵除了销量增加带来的毛利增加外，由于原料涨价导致成本增加减少了毛利，但销售单价上涨幅度大于成本增加幅度，抵销后也为仲钨酸铵带来了一定的毛利增加；硬质合金产品，2021年1-6月销售数量和销售单价同比均有较大的增长，同时受产销量增加的影响，单位成本同比有所下降，三因素综合影响硬质合金产品毛利水平同比增幅较大，但尚未达到理想水平。

(三) 请说明你公司其他业务具体包括的内容，毛利率与收入波动较大的原因。

公司2021年1-6月其他业务收入、成本、毛利率同比情况如下表：

单位：万元

期间	项目	数量	销售单价	收入	成本	毛利率
2021年 1-6月	钨精矿	6.80	9.26	62.92	49.49	21.35%
	锡精矿	252.80	15.37	3,884.37	1,513.84	61.03%
	铜精矿	250.23	5.40	1,351.12	90.18	93.33%
	废品、废石、 废料			1,396.73	236.26	83.09%
	其他			497.55	-	100.00%
	合计				7,192.69	1,889.77
2020年 1-6月	钨精矿		7.05			
	锡精矿	383.68	11.40	4,373.63	2,589.06	40.80%
	铜精矿		3.81			
	废品、废石、 废料			1,057.63	35.99	96.60%
	其他			152.75	-	100.00%
	合计				5,584.01	2,625.05

同比 变化	钨精矿	6.80	2.21	62.92	49.49	21.35%
	锡精矿	-130.88	3.97	-489.26	-1,075.22	20.23%
	铜精矿	250.23	1.59	1,351.12	90.18	93.33%
	废品、废石、 废料			339.10	200.27	-13.51%
	其他			344.80	-	0.00%
	合计			1,608.68	-735.28	20.74%

公司其他业务收入主要系各类矿产品、废石、废料、废品等收入，由于公司对钨精矿、锡精矿和铜精矿的销售是不定期的，一般根据市场行情变化情况和公司产品库存情况决定是否销售该类产品，2021年1-6月，受有色金属产品涨价的影响，钨精矿、锡精矿、铜精矿销售的销售单价同比均有较大幅度的上涨，公司根据库存情况对外出售了部分该类产品，铜精矿销售收入的增加是导致其他业务收入同比增加的主要因素；同时，由于锡精矿、铜精矿属于钨精矿开采过程中的副产品，成本分配系数较低，废品、废石、废料仅分配部分深加工成本，导致其他业务成本较低，在产品涨价的市场背景下，2021年1-6月其他业务毛利率水平同比大幅度上升。

问题二、你公司按组合计提坏账准备的应收账款期初余额为 1.68 亿元，期末余额为 4.09 亿元。

（一）请说明按组合计提坏账准备的应收账款大幅增长的原因，应收账款余额前十名应收对象，应收款项产生的原因，是否具备商业实质，余额前十名与前十大客户是否存在重大差异，若存在，请说明原因。

（二）请结合应收账款余额前十名的信用情况说明坏账准备计提比例是否充分。

公司回复：

（一）请说明按组合计提坏账准备的应收账款大幅增长的原因，应收账款余额前十名应收对象，应收款项产生的原因，是否具备商业实质，余额前十名与前十大客户是否存在重大差异，若存在，请说明原因。

1. 请说明按组合计提坏账准备的应收账款大幅增长的原因

单位：万元

类别	2021年6月		2020年6月	
	期末余额	期初余额	期末余额	期初余额
按组合计提坏账准备的应收账款	40,879.98	16,831.40	37,269.53	21,436.33

2021年6月末应收账款余额40,879.98万元，较年初增加24,048.58万元，增幅达142.88%，系上半年受信用周期季度性变化影响所致；公司年初对客户给予一定授信额度，年底大力收回货款，故出现应收账款季度性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名应收对象，应收款项产生的原因，是否具备商业实质，余额前十名与前十大客户是否存在重大差异，若存在，请说明原因

(1) 应收款项产生的原因，是否具备商业实质

应收账款均系销售货款，公司根据历史合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力对部分客户给予一定的信用额度和信用期，由此形成应收账款。2021年上半年公司与前十大客户的交易均属于双方主营业务范围，具备完整的实物链、业务链和资金链，销售业务真实、合理，具有商业实质。

(2) 应收账款余额前十名与前十大客户的差异及原因

1) 应收账款余额前十名客户情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	账面余额	占应收账款余额比例(%)	是否为前十名销售客户
1	KBM Corporation	2,896.71	6.78%	是
2	客户A	2,232.40	5.23%	是
3	客户B	1,882.31	4.41%	否
4	客户C	1,700.26	3.98%	是
5	江苏永伟精密工具有限公司	1,493.72	3.50%	否
6	客户D	1,408.00	3.30%	否
7	客户E	1,347.38	3.15%	否
8	客户F	1,217.19	2.85%	是
9	客户G	1,106.39	2.59%	是
10	客户H	1,097.13	2.57%	否
合计		16,381.49	38.36%	

2) 交易额前十大客户情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	交易额	占营业收入比	是否为前十名应收账款客户
1	KBM Corporation	12,389.62	9.88%	是
2	客户 C	6,416.16	5.11%	是
3	客户 I	5,900.49	4.70%	否
4	客户 J	4,076.55	3.25%	否
5	客户 K	3,998.67	3.19%	否
6	客户 G	3,420.93	2.73%	是
7	西安华山钨制品有限公司	3,419.47	2.73%	否
8	客户 L	3,207.44	2.56%	否
9	客户 A	2,964.07	2.36%	是
10	客户 F	2,580.38	2.06%	是
合计		48,373.78	38.57%	

① 交易额前十大客户未形成应收账款余额前十名的原因

客户 I、客户 J、客户 K 及西安华山钨制品有限公司（公司联营企业），均为公司粉末大客户，报告期内，这四家客户根据其经营需要较上年同期大幅增加了粉末产品采购量，与公司交易额大幅增长，这四家客户长期保持与公司的合作，信誉良好，付款及时。

客户 L 主要采购公司锡精矿，公司对锡精矿等副矿销售一般采用预收款结算方式。

② 应收账款余额前十名未形成交易额前十大客户的原因

客户 B、客户 E、客户 H 继续保持一定量的粉末产品采购，较上年同期有一定幅度增长，公司对客户 B 和客户 H 分别增加了信用额度，2021 年上半年，这三家客户销售额分别排十二名、十三名和十八名，公司于 9 月 30 日前陆续收回货款。

江苏永伟精密工具有限公司和客户 D 的应收账款，账龄为 2-3 年，因两公司未履行付款义务，公司已分别计提了减值准备，并分别向人民法院起诉，公司 2021 年上半年与上述两家公司未发生交易，因此其未进入公司前十大销售客户名单。

（二）请结合应收账款余额前十名的信用情况说明坏账准备计提比例是否

充分

1. 应收账款坏账计提政策

公司以预期信用损失为基础，进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收账款，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

按组合计量预期信用损失的应收款项

1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
银行承兑汇票	票据类型	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,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失
商业承兑汇票		
应收账款—账龄组合	账龄	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,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失
应收账款—合并范围内往来组合	客户类型	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,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失

2) 应收账款——非合并范围内往来组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	应收账款预期信用损失率(%)
1年以内(含,下同)	5
1-2年	10
2-3年	20
3-5年	50
5年以上	100

2. 请结合应收账款余额前十名的信用情况说明坏账准备计提比例是否充分

单位: 万元

单位名称	2021年6月30日余额		期后回款(截止9月30日)		信用政策	
	账面余额	坏账准备	期后回款	回款比例	授信额度	信用期
KBM Corporation	2,896.71	144.84	2,896.71	100.00%	3,900.00	T/T 45天
客户 A	2,232.40	111.62	2,223.80	99.61%	2,500.00	年底清零,加价销售
客户 B	1,882.31	94.12	1,661.98	88.29%	2,345.00	90天
客户 C	1,700.26	85.01	1,700.26	100.00%	1,800.00	75天
江苏永伟精密工具有限公司	1,493.72	1,493.72	85.88	5.75%		
客户 D	1,408.00	518.75				
客户 E	1,347.38	67.37	1,347.38	100.00%	1,500.00	60天
客户 F	1,217.19	60.86	661	54.31%	3,120.00	T/T 90天
客户 G	1,106.39	55.32	1,106.39	100.00%	1,700.00	75天

客户 H	1,097.13	54.86	674.74	61.50%	1,196.34	75 天
合计	16,381.49	2,686.47	12,358.14	75.44%	18,061.34	

公司每年年初根据客户信用情况和历史交易量设定信用额度和信用期，国内客户信用期一般为 60-90 天，国外客户信用期一般为 T/T 60-90 天，对少数几个公司对其销售定价略高的客户信用期会长些，另外对有些客户则采取预收货款方式；上半年，部分客户采购量较上年同期大幅增长，公司对年初确定的客户授信进行了调整。

除客户 D、江苏永伟精密工具有限公司，其他公司应收账款余额均在公司授予的信用额度内，且期后回款良好，因此按照账龄组合计提坏账。

客户 D 应收款项设有土地抵押权，且抵押资产评估价值超过应收账款余额，因此按照账龄组合计提坏账。

江苏永伟精密工具有限公司应收款项已单项计提坏账准备。

综上，根据公司客户信用执行情况，结合期后回款，公司对应收账款坏账准备计提比例充分。

问题三、你公司预付款项期末余额为 1.10 亿元，期初余额为 0.21 亿元。请说明预付款项激增的原因与合理性，说明预付对象前五名的名称、预付的原因、必要性，相关款项是否存在损失的可能性。

公司回复：

（一）请说明预付款项激增的原因与合理性

2021 年 6 月末预付账款 11,138.53 万元，较年初增加 8,921.84 万元，增幅 402.48%，系预付钨精矿和仲钨酸铵钨原料款所致。2021 年上半年，随着全球疫情形势逐步好转，世界经济呈现复苏态势，国内经济持续稳定恢复、稳中向好，钨原料价格稳步上涨，公司钨产品销售订单饱和，采购部适时掌握钨价变化，采购钨精矿和仲钨酸铵原材料。

由于上半年钨产品销售量同比大幅增长，且钨原料价格处于上涨期，供应商惜售心理显著，公司以预付款方式订购了一定数量钨精矿和仲钨酸铵原料，明确供应商交货时间，目的是保证采购合同正常履行，锁定交易价格，确保销售订单需求，导致上半年预付账款较年初大幅增加。交易双方按合同条款预付款、交货、

开具发票结算，抵销预付货款，采购业务具备完整的实物链、业务链和资金链，具备合理性。

（二）说明预付对象前五名的名称、预付的原因、必要性，相关款项是否存在损失的可能性

2021 年上半年预付账款期末余额前五名情况如下：

单位：万元

供应商名称	交易标的	期末余额	占预付账款余额比例	期后采购抵预付款（截止 9 月 30 日）	预付款抵销比例
供应商 A	仲钨酸铵	5,009.72	44.98%	5,009.72	100.00%
供应商 B	仲钨酸铵	3,524.71	31.64%	3,524.71	100.00%
供应商 C	钨精矿	1,444.10	12.96%	1,444.10	100.00%
国网江西省电力有限公司赣州供电分公司	电费	230.00	2.06%		
供应商 D	钨精矿	90.75	0.81%		
小计		10,299.28	92.45%	9,978.53	96.89%

预付钨原材料采购款原因和必要性详见三（一）1 点之说明。钨行业惯例中，钨原料采购一直以预付账款或货到付款的方式结算，在上半年钨原料持续上涨，供应商惜售情况下，为了满足生产需求，公司对供应商 A、供应商 B 和供应商 C 分别签订了预付款结算方式的合同，使得公司预付账款供应商集中度高，上半年前五名预付账款小计 10,299.28 万元，占预付账款余额 92.45%，且第一名、第二名和第三名供应商均已在期后按合同约定交货并抵销完预付款。

预付国网江西省电力有限公司赣州供电分公司 230 万元，系根据赣供城南 2020（26）号国网江西省电力有限公司赣州供电分公司城供电中心《关于做好智能用电推广及费控应用的通知》之规定，电力用户“先购电后用电，购多少用多少”，为了确保电费可用余额充足，不因断电影响正常生产，子公司赣州澳克泰工具技术有限公司采取预付电费方式。

供应商 D 系钨原料供应商，预付款 90.75 万元账期达 1-2 年，2021 年 4 月该单位出具“承诺函”，但未按“承诺函”履行还款义务，公司已于 2021 年 9 月起诉该公司，第三季度对此笔预付款已单项计提了坏账准备。

问题四、你公司存货中库存商品期末余额为 9.54 亿元。

(一) 请说明库存商品增长的原因，请结合产品价格说明存货跌价准备计提比例确认的依据，说明计提是否充分。

(二) 库存商品存货跌价准备其他增加 0.16 亿元，请说明产生的原因与合理性。

公司回复：

(一) 请说明库存商品增长的原因，请结合产品价格说明存货跌价准备计提比例确认的依据，说明计提是否充分。

1. 库存商品增长的原因

截至 2021 年 6 月 30 日，公司库存商品构成及变化情况表：

单位：万元/吨

存货项目	期末			期初			数量变动情况		金额变动情况		结存单价变动情况	
	数量	金额	结存单价	数量	金额	结存单价	变动数量	变动比例	变动金额	变动比例	变动金额	变动比例
钨精矿	1,637.50	10,775.32	6.58	1,819.56	10,989.26	6.04	-182.06	-10.01%	-213.94	-1.95%	0.54	8.95%
锡精矿	301.18	2,402.05	7.98	113.81	640.71	5.63	187.37	164.63%	1,761.34	274.90%	2.35	41.67%
铜精矿	116.04	40.36	0.35	92.64	29.09	0.31	23.40	25.26%	11.27	38.74%	0.04	12.90%
仲钨酸铵	408.19	5,204.14	12.75	59.89	672.31	11.23	348.30	581.57%	4,531.83	674.07%	1.52	13.57%
氧化钨	747.50	10,184.31	13.62	368.70	4,654.50	12.62	378.80	102.74%	5,529.81	118.81%	1.00	7.92%
钨粉	361.74	6,436.66	17.79	315.50	5,251.20	16.64	46.24	14.66%	1,185.46	22.58%	1.15	6.91%
碳	665.8	11,68	17.	622.0	10,20	16.	43.84	7.05	1,485.	14.57	1.1	7.02

化钨粉	7	5.94	55	3	0.14	40		%	80	%	5	%
硬质合金	1,380.87	44,984.11	32.58	1,190.16	42,435.32	35.66	190.71	16.02%	2,548.79	6.01%	-3.08	-8.63%
其中： 章源合金	850.90	19,090.75	22.44	759.72	18,568.85	24.44	91.18	12.00%	521.90	2.81%	-2.00	-8.21%
澳克泰合金	529.97	25,893.36	48.86	430.44	23,866.47	55.45	99.53	23.12%	2,026.89	8.49%	-6.59	-11.88%
其他产品	278.14	3,686.57	13.25	256.69	3,529.34	13.75	21.45	8.36%	157.23	4.45%	-0.50	-3.60%
小计	5,897.03	95,399.46		4,838.98	78,401.87		1,058.05	21.87%	16,997.59	21.68%		

公司库存商品期初数量 4,838.98 吨，期末数量 5,897.03 吨，期末较期初增加 1,058.05 吨，增幅 21.87%；库存商品期初余额 78,401.87 万元，期末余额 95,399.46 万元，期末较期初增加 16,997.59 万元，增幅 21.68%。主要系前段产品（原料）仲钨酸铵及氧化钨库存增加所致，其中，仲钨酸铵库存数量增加 348.30 吨，增幅 581.57%，账面余额增加 4,531.83 万元，增幅 674.07%；氧化钨库存数量增加 378.80 吨，增幅 102.74%，账面余额增加 5,529.81 万元，增幅 118.81%。

2021 年上半年，随着全球疫情形势逐步好转，世界经济呈现复苏态势，国内经济持续稳定恢复，钨产品市场行情也有所回暖，2021 年上半年，公司销售量和销售收入同比增幅较大，公司各类钨深加工成品完成销售数量 5,424.77 吨，实现钨深加工产品销售收入 118,269.62 万元，较 2020 年上半年的 3,538.16 吨和 75,228.73 万元分别增加了 1,886.61 吨和 43,040.89 万元，增长幅度分别为 53.32% 和 57.21%。钨精矿价格持续走高，下游客户需求持续增加，为满足生产需求，

和部分供应商签订了长单采购合同，增加原材料钨精矿、仲钨酸铵以及中间产品氧化钨的库存备货，确保原料供应充足。另外，钨产品价格上涨也造成库存商品结存成本有所增加。

2. 请结合产品价格说明存货跌价准备计提比例确认的依据，说明计提是否充分

(1) 存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提金额。

(2) 存货减值测试的关键假设和参数（包括销售价格、销售费率、项目税率等）及其变化情况、原因，具体减值测试过程

1) 库存商品

库存商品可直接用于出售，以库存商品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，确定存货跌价准备的计提金额。

①估计售价

有合同约定售价的，根据合同约定单价作为估计售价；不存在合同约定售价的，按照各类别产品各期 12 月平均销售价格或各期末资产负债表日市场价格（来自亚洲金属网）确定其估计售价，并考虑资产负债表日后存货售价的变动情况。

②估计的销售费用和相关税费

估计的销售费用率=当年度销售费用/当年度营业收入，估计的相关税费率=当年度与经营相关的税金及附加/当年度营业收入。

估计的销售费用=估计售价×估计的销售费用率，估计的相关税费=估计售价×估计的相关税费率。

(2) 截至 2021 年 6 月 30 日，公司库存商品跌价测算过程如下

单位：万元/吨

存货项目	期末结存		销售 变现 价	销售变 现金额	预计销 售费用	预计相 关税费	可变现净 值	存货跌 价准备 余额
	数量	金额						
钨精矿	1,637.50	10,775.3 2	8.73	14,293.7 5	118.64	34.3	14,140.81	-
锡精矿	301.18	2402.05	15.93	4,797.58	39.82	11.51	4,746.25	-
铜精矿	116.04	40.36	5.22	606.06	5.03	1.45	599.58	-
仲钨酸铵	408.19	5,204.14	13.41	5,472.68	45.42	13.13	5,414.13	-
氧化钨	747.50	10,184.3 1	15.04	11,245.5 2	93.34	26.99	11,125.19	-
钨粉	361.74	6,436.66	18.01	6,513.57	59.70	17.24	6,436.63	0.03
碳化钨粉	665.87	11,685.9 4	17.76	11,827.1 0	209.99	28.36	11,588.75	97.19
硬质合金	1,380.87	44,984.1 1	27.56	38,057.2 8	2,370.92	67.27	35,619.09	9,365.02
其中： 章源合金	850.9	19,090.7 5	22.38	19,041.3 4	181.82	52.57	18,806.95	283.80
澳克泰合 金	529.97	25,893.3 6	35.88	19,015.9 4	2,189.10	14.70	16,812.14	9,081.22
其他产品	278.14	3,686.57	10.47	2,913.51	84.49	5.16	2,823.86	862.71
合计	5,897.03	95,399.4 6		95,727.0 5	3,027.35	205.41	92,494.29	10,324.9 5

公司上半年库存商品增加主要集中在仲钨酸铵及氧化钨等前段产品，这些产品属于产业链原料端产品，公司库存商品存货跌价计提主要是子公司赣州澳克泰硬质合金产品，由于钨产品价格持续上涨，后端精深加工产品价格也有所上涨，子公司赣州澳克泰业绩持续向好，部分产品已经实现毛利，之前涂层刀片及棒材产品已足额计提存货跌价准备，根据存货跌价准备测算，部分产品实现存货跌价准备回冲。

综上，公司严格按照《企业会计准则》的相关规定，结合公司自身存货情况，区分不同类别的存货分别确定其可变现净值，按存货的成本与可变现净值孰低对存货项目计提了存货跌价准备。存货跌价准备的计提金额是准确的，计提依据是充分且合理的。

(二) 库存商品存货跌价准备其他增加 0.16 亿元，请说明产生的原因与合

理性。

上半年存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
在产品	1,578.21	343.43	0.00	0.00	1,578.21	343.43
库存商品	10,983.86	301.55	1,578.21	2,538.68	0.00	10,324.95
合计	12,562.07	644.98	1,578.21	2,538.68	1,578.21	10,668.38

库存商品存货跌价其他增加 1,578.21 万元，在产品其他减少 1,578.21 万元，原因是期初在产品完工结转为库存商品，相应结转期初在产品跌价准备，列示方式和以往年度审计保持一致，具备合理性。

特此公告。

崇义章源钨业股份有限公司

2021 年 10 月 16 日