



证券代码:002378 证券简称:章源钨业 编号:2021-058

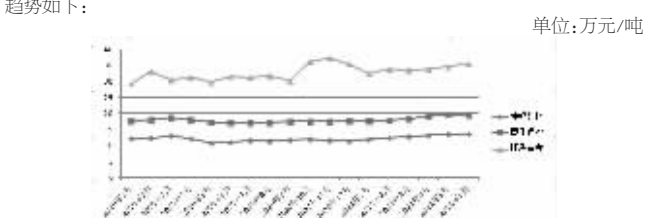
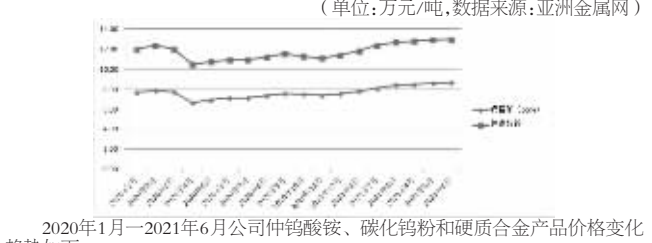
崇义章源钨业股份有限公司关于对公司2021年半年报问询函回复的公告

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)请说明碳化钨粉、仲钨酸铵、硬质合金毛利率上升的原因,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(以下所有价格均指不含税价格)2020年1月—2021年6月国内市场价格钨精矿(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)



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均价受当月销售的不同合金产品种类结构影响较大,所以合金产品销售价格存在一定的波动,与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。

公司产业链结构如下:

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包括销售数量和销售单价,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:

Table with columns: 期间, 项目, 仲钨酸铵, 碳化钨粉, 硬质合金. Rows include sales volume and price changes for various periods.

公司营业收入增长的主要原因是钨产品销售量增加和销售单价上升,销售数量增加是主要因素。2020年初爆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,导致钨产品市场齐跌,行业销售收入和盈利水平触底。经过2020年一年的调整与消化,钨产业链上下游产业链企业和终端用户均已回到了补库存周期,带动钨行业上下游产品需求量和产品价格回升,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。

国内A股市场“与钨业处于同一行业”的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)

Table comparing revenue and growth rates of Xianglu Tungsten Industry Co., Ltd. and the company for 2021 H1 and 2020 H1.

2021年1-6月,公司营业收入和翔鹭钨业收入和产品销售收入同比均有较大幅度的增长,公司营业收入规模增幅和增长幅度均高于翔鹭钨业。

仲钨酸铵是钨深加工企业的主要原料级产品,一般较少对外销售,销售占比较小,公司2021年1-6月份钨产品销售增长率为74.21%,销售增长率为771.51万元,其波动对公司总体营业收入的变化趋势影响不大。

碳化钨粉属于钨产业链中,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%,反映了相同的市场趋势。

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同比增长率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)请结合碳化钨粉、仲钨酸铵、硬质合金毛利率上升原因,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请参见问题(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0.667万元/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,相较去年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、钨粉等,每月月末财务部根据系统中的材料出库数量和材料月末一次加权平均出库单价,计算得出直接材料费用成本,并按完工产品与在产品比例分配得出。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直接人工成本,并按完工产品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,每月月末财务部按生产辅助部门进行汇总归集,并按完工产品在产品的比例分配得出。

公司产品成本费用归集、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,不会对毛利率造成较大的波动。

3. 同行业公司毛利率类情况 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:

Table comparing gross profit margins of tungsten trioxide and tungsten carbide for the company and Xianglu Tungsten Industry Co., Ltd. for H1 2021 and H1 2020.

仲钨酸铵是钨深加工企业的主要原料级产品,具有钨深加工完整产业链的钨业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企业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具等产品。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,总体规模较小,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率原因 公司2021年1-6月仲钨酸铵、硬质合金产品同比毛利率影响因素如下表:

Table showing factors affecting the gross profit margins of tungsten trioxide and tungsten carbide for H1 2021 and H1 2020.

仲钨酸铵毛利率提升的主要原因是钨精矿价格上涨,由于钨精矿价格上涨导致成本增加减少了一定的毛利,但销售价格也随成本增加而增加,抵消后也为仲钨酸铵带来了一定的毛利;硬质合金产品,2021年1-6月销售数量和售价均较上年同期有较大增长,同时受产品销售增加的影响,单位成本也有所下降,三因素综合作用使得硬质合金毛利率水平同比增幅较大,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、毛利率率具体情况如下表:

Table showing other business income, costs, and gross profit margins for H1 2021 and H1 2020.

公司其他业务收入主要系各类矿产品、废石、废渣、废渣等收入,由于公司钨精矿、钨粉和仲钨酸铵的销售是不定期的,一般根据市场行情变化情况和公司产品库存情况确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、钨粉、仲钨酸铵的销售单价均有较大涨幅,公司根据库存情况对外出售了部分钨精矿产品,钨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原因;同时,由于钨精矿、钨粉属于钨精矿开采过程中的副产品,成本分配系按照产量、废渣、废石、废渣按比例分配加工成本,导致其他业务收入成本较低,在产品涨价的市场背景下,2021年1-6月其他业务收入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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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客户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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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

Table showing the reasons for the significant increase in accounts receivable, categorized by type and period.

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%,系上半年末受信用周期季节性变化影响所致;公司年初对客户给予了一定授信额度,年底大力回笼货款,故出现应收账款季节性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名客户是否存在重大差异,若存在,请说明原因(1)应收账款产生的原因,是否具有商业实质

应收账款均系销售货款,公司根据客户合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力对客户授予了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名客户的交易均属于双方主营业务范围内,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名客户的差异及原因

1)应收账款余额前十名客户情况如下表:

Table listing the top 10 accounts receivable customers, including company names, contract amounts, and percentages.

(二)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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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

Table showing the reasons for the significant increase in accounts receivable, categorized by type and period.

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%,系上半年末受信用周期季节性变化影响所致;公司年初对客户给予了一定授信额度,年底大力回笼货款,故出现应收账款季节性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名客户是否存在重大差异,若存在,请说明原因(1)应收账款产生的原因,是否具有商业实质

应收账款均系销售货款,公司根据客户合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力对客户授予了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名客户的交易均属于双方主营业务范围内,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名客户的差异及原因

2)交易金额十大客户情况如下表:

Table listing the top 10 transaction customers, including company names, transaction amounts, and percentages.

(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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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

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%,系上半年末受信用周期季节性变化影响所致;公司年初对客户给予了一定授信额度,年底大力回笼货款,故出现应收账款季节性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名客户是否存在重大差异,若存在,请说明原因(1)应收账款产生的原因,是否具有商业实质

应收账款均系销售货款,公司根据客户合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力对客户授予了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名客户的交易均属于双方主营业务范围内,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名客户的差异及原因

1)应收账款余额前十名客户情况如下表:

Table listing the top 10 accounts receivable customers, including company names, contract amounts, and percentages.

(二)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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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

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%,系上半年末受信用周期季节性变化影响所致;公司年初对客户给予了一定授信额度,年底大力回笼货款,故出现应收账款季节性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名客户是否存在重大差异,若存在,请说明原因(1)应收账款产生的原因,是否具有商业实质

应收账款均系销售货款,公司根据客户合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力对客户授予了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名客户的交易均属于双方主营业务范围内,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名客户的差异及原因

1)应收账款余额前十名客户情况如下表:

Table listing the top 10 accounts receivable customers, including company names, contract amounts, and percentages.

(二)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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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

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%,系上半年末受信用周期季节性变化影响所致;公司年初对客户给予了一定授信额度,年底大力回笼货款,故出现应收账款季节性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名客户是否存在重大差异,若存在,请说明原因(1)应收账款产生的原因,是否具有商业实质

应收账款均系销售货款,公司根据客户合作情况、客户信誉、资金实力、客户付款能力对客户授予了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名客户的交易均属于双方主营业务范围内,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名客户的差异及原因

1)应收账款余额前十名客户情况如下表:

Table listing the top 10 accounts receivable customers, including company names, contract amounts, and percentages.

(二)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客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名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

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%,系上半年末受信用周期季节性变化影响所致;公司年初对客户给予了一定授信额度,年底大力回笼货款,故出现应收账款季节性波动的情况。

2. 应收账款余额前十名客户对象、应收账款项产生的原因,是否具有商业实质,余额前十名与前十名客户是否存在重大差异,若存在,请说明原因(1)应收账款产生的原因,是否具有商业实质

单位:万元

Table showing transaction details for the top 10 customers, including supplier names, transaction types, and amounts.

预付原材料采购款原因和必要性详见三(一)1.请说明,说明预付账款中,钨原料采购一直以预付账款或货到付款的方式进行,在上半年预付账款持续上升,供应商预付账款,为了满足生产需求,公司对供应商家A和供应商家B和供应商家C分别签订了预付账款结算方式的合同,使得公司预付账款供应商家集中度,上半年前五名客户预付账款10,299.28万元,占预付账款余额92.45%,其中第一名、第二名和第三名供应商均在后期按合同约定交货并抵预充预付款。

预付账款中,江西电力有限公司赣州供电公司230万元,系根据赣州供电局2020年26号赣州供电局电力有限公司赣州供电公司赣州中心《关于做好智能用电推广及电费应用的通知》之规定,电力用户“先购电后用电、购电多用少交”,为了确保电费可用余额充足,不因电费影响正常生产,子公司赣州澳克泰工具技术有限公司采取预付电费方式。

供应商家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月起诉该单位,第三季度对此笔预付款已单项计提坏账准备。

问题四、你公司库存商品增长率为9.54%。(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的依据,说明计提是否充分。(二)请结合库存商品跌价准备其他增加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:

Table showing the composition and changes in inventory as of June 30, 2021.

公司2021年上半库存商品期末余额4,838.98吨,期末余额5,897.03吨,较期初增加1,058.05吨,增幅21.87%;库存商品期末余额78,401.87吨,期末余额95,399.46吨,期末较期初增加16,997.59吨,增幅21.68%,主要系原矿产品(原料)仲钨酸铵及碳化钨库存增加所致,其中,仲钨酸铵库存增加348,300吨,增幅581.57%,碳化钨库存增加531.83万元,增幅67.04%;钨钨产品库存增加378,80吨,增幅102.74%,期末余额5,897.03吨,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,钨产品市场也有所回暖,2021年上半年,公司销售和销售收入同比增幅较大,公司各类型钨加工成品或半成品销量5,424.77吨,实现销售收入118,269.62万元,较2020年上半年,增加3,538.16吨,增加5,228.73万元,分别增加了1.88%和4.44%。上半年,钨钨产品销量5,329.23吨,增幅2.91%,钨钨产品价格持续上涨,下游客户需求持续增加,为满足客户需求,和部份供应商家签订了长期采购合同,增加原料钨精矿、仲钨酸铵及中间产品氯化钨的库存备货,确保原料供应充足。另外,钨产品价格也造成库存商品结构有所增加。

2. 请结合产品价格说明存货跌价准备计提比例的依据,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估计的销售费用和相关税费后的金额,估计的销售费用和相关税费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、项目毛利率等)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。

2)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估计的销售费用和相关税费后的金额,估计的销售费用和相关税费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)截至2021年6月30日,公司库存商品跌价测算过程如下

Table showing the inventory valuation process as of June 30, 2021.

公司2021年上半年库存商品主要系钨原料钨钨及钨钨产品,此外,钨钨产品属于钨产业链原料产品,公司库存商品存货跌价计提主要是子公司赣州澳克泰工具技术有限公司,由于钨产品市场持续上涨,后端深加工产品价格也有所上涨,子公司赣州澳克泰持续保持向好,部分产品已经实现毛利,之前库存钨钨及钨钨产品不足以满足存货跌价准备,根据存货跌价准备计提,部分产品出现存货跌价准备冲回。

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,区分不同类别的产品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)请结合库存商品跌价准备其他增加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:

Table showing the changes in inventory impairment provisions for H1 2021.

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,原因是期末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,列示方式和计提会计科目保持一致,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

证券代码:002931 证券简称:锋龙股份 公告编号:2021-104

债券代码:128143 债券简称:锋龙转债

浙江锋龙电气股份有限公司关于使用部分暂时闲置募集资金购买的理财产品到期赎回及继续购买理财产品的进展公告

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

一、暂时闲置募集资金进行现金管理概况 浙江锋龙电气股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于2021年4月22日召开的第二届董事会第十五次会议和第二届监事会第十五次会议,以及2021年5月14日召开的2020年年度股东大会审议通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》,同意使用不超过9.1亿元暂时闲置的首次公开发行股票募集资金及1.8亿元暂时闲置的公开发行可转换公司债券募集资金进行现金管理,用于“购买安全性高、流动性好(包括但不限于定期存款、结构性存款、银行理财产品等)、该等产品需要有保本要求”的投资产品,该额度可滚动使用,自公司2020年度股东大会审议通过之日起至2021年年度股东大会召开之日有效,并授权董事长在上述授权期限内行使决策权并签署合同等文件,具体事项由公司财务部负责组织实施。

公司独立董事与保荐机构发表了明确的意见。 公司与国盛证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司不存在关联关系。 具体内容详见公司刊登在《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的相关公告。

近日,公司前次使用暂时闲置募集资金购买的理财产品已有部分到期赎回,公司将使用暂时闲置募集资金购买理财产品,具体情况如下: 一、到期赎回的理财产品情况

公司于2021年6月9日、2021年7月14日使用暂时闲置的公开发行可转换公司债券募集资金购买华龙证券股份有限公司发行的理财产品,于2021年7月15日、2021年7月21日使用暂时闲置的首次公开发行股票募集资金购买华泰证券股份有限公司、财通证券股份有限公司发行的理财产品,具体内容详见公司刊登在《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于使用部分暂时闲置募集资金购买的理财产品到期赎回及继续购买理财产品的进展公告》、《关于使用部分暂时闲置募集资金购买理财产品的进展公告》(公告编号:2021-067、2021-079、2021-080)。

截至本公告披露日,上述理财产品已到期赎回,具体情况如下:

Table listing the details of matured and redeemed理财产品, including issuer, amount, and dates.

3. 独立董事、监事会有关对资金使用情况进行监督与检查。 4. 公司财务部应根据企业会计准则等相关规定,对公司现管理业务进行日常核算并在财务报表中正确列报。 七、公司对经营的影响 公司本次使用暂时闲置的募集资金进行现金管理,是在确保公司募集资金投资项目所需资金和保证募集资金安全的前提下进行的,不影响募集资金投资项目的正常建设,不会影响公司主营业务的正常发展。同时可以提高资金使用效率,能够获得一定投资收益,为公司和股东获取更多的回报,符合全体股东的利益。

八、公告前十二个月使用募集资金购买理财产品情况 截至本公告日,自公司2020年年度股东大会决议通过之日起至本公告日公司使用首次公开发行股票募集资金购买的尚未到期赎回的理财产品(含本次)共计0.74亿元,自公司2020年年度股东大会决议通过之日起至本公告日公司使用公开发行可转换公司债券募集资金购买的尚未到期赎回的理财产品(含本次)共计0.92亿元,均未超过授权额度。

Table listing the details of理财产品 purchased in the last 12 months, including issuer, amount, and dates.

5. 独立董事、监事会有关对资金使用情况进行监督与检查。 6. 公司财务部应根据企业会计准则等相关规定,对公司现管理业务进行日常核算并在财务报表中正确列报。 七、公司对经营的影响 公司本次使用暂时闲置的募集资金进行现金管理,是在确保公司募集资金投资项目所需资金和保证募集资金安全的前提下进行的,不影响募集资金投资项目的正常建设,不会影响公司主营业务的正常发展。同时可以提高资金使用效率,能够获得一定投资收益,为公司和股东获取更多的回报,符合全体股东的利益。

截至本公告日,自公司2020年年度股东大会决议通过之日起至本公告日公司使用首次公开发行股票募集资金购买的尚未到期赎回的理财产品(含本次)共计0.74亿元,自公司2020年年度股东大会决议通过之日起至本公告日公司使用公开发行可转换公司债券募集资金购买的尚未到期赎回的理财产品(含本次)共计0.92亿元,均未超过授权额度。

九、各查文件 1. 相关收益凭证产品到期赎回凭证; 2. 相关收益凭证产品交易协议; 3. 相关收益凭证产品说明书; 4. 相关收益凭证产品风险提示书。 特此公告。

浙江锋龙电气股份有限公司 董事会 2021年10月15日

10. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 6000万元 2021年3月12日 2021年6月10日 是 3925341.41元

11. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 2000万元 2021年4月23日 2021年3月13日 是 66542.47元

12. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 3500万元 2021年6月10日 2021年9月7日 是 326678.61元

13. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 8000万元 2021年7月16日 2021年10月13日 是 65968.89元

14. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 3000万元 2021年7月16日 2021年9月21日 1.4%-4.8%,挂钩沪深300指数 是 346203.66元

15. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 4000万元 2021年7月15日 2021年10月12日 3.6% 是 358211.96元

16. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 3000万元 2021年7月16日 2022年1月11日 3.65% 否 未到期

17. 九州证券股份有限公司 九州证券股份有限公司 保本 2000万元 2021年7月21日 2022年3月30日 4.1% 否 未到期

18. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 1800万元 2021年7月21日 2021年9月23日 3.2% 是 9996.17元

19. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 400万元 2021年7月15日 2021年9月13日 3.3% 否 未到期

20. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 1000万元 2021年7月21日 2021年10月19日 3.6% 否 未到期

21. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 2000万元 2021年7月15日 2022年1月11日 3.7% 否 未到期

22. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 3000万元 2021年10月15日 2021年11月21日 3.7% 否 未到期

23. 华泰证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 保本 8000万元 2021年10月15日 2021年11月30日 1.3%-3.3%,挂钩沪深300指数 是 297973.66元

九、各查文件 1. 相关收益凭证产品到期赎回凭证; 2. 相关收益凭证产品交易协议; 3. 相关收益凭证产品说明书; 4. 相关收益凭证产品风险提示书。 特此公告。

浙江锋龙电气股份有限公司 董事会 2021年10月15日