证券代码:601028　　证券简称:玉龙股份　　公告编号:2022-055

山东玉龙黄金股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年半年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

山东玉龙黄金股份有限公司(以下简称"公司")于2022年9月30日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对山东玉龙黄金股份有限公司2022年半年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2022】2547号)(以下简称《工作函》),现对《工作函》相关问题回复如下:

问题1. 半年报显示,报告期内公司主要从事大宗商品贸易业务,产品种类覆盖矿产品、有色及贵金属、农林产品、化工品、煤炭、油品等大宗商品类别。报告期公司实现营业收入49.82亿元,同比下降10.8%,应收账款同比大幅增长131.87%至17.46亿元。其中,应收账款期末按欠款方归集的前五名期末余额为15.27亿元,占应收账款余额比例达86.29%,公司计提坏账准备金额为2092.36万元,计提比例约为1.4%。请公司补充披露:(1)公司大宗商品贸易业务的品类明细、开展情况、业务模式、毛利率、收入确认条件和时点、应收款项的逾期情况等;(2)结合涉及品类上半年的市场价格、供需波动情况,对比同行业公司,具体分析在营业收入下滑的情况下应收账款同比增长的原因,前期是否存在提前确认收入、变更销售及信用政策的情形;(3)结合公司与前五名欠款方相关应收账款对应的交易产品类别、合同执行情况及相关账龄、逾期情况等,分析对应的坏账准备计提的充分性和合理性,并充分提示风险。

回复:

一、公司大宗商品贸易业务的品类明细、开展情况、业务模式、毛利率、收入确认条件和时点、应收款项的逾期情况等;

(一)公司大宗商品贸易业务开展情况

2022年上半年,公司主要从事大宗商品贸易业务,产品种类包括金属矿产品、农林产品、化工品、煤炭。报告期内,公司实现营业收入49.82亿元,分产品经营情况如下表所示:

分产品	营业收入(万元)	营业成本(万元)	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
煤炭	332,588.90	314,479.96	5.44	3.65	2.53	增加1.03个百分点
农林产品	42,538.43	42,183.25	0.83	-61.39	-61.66	增加0.70个百分点
化工品	68,490.70	67,109.62	2.02	8.27	6.01	增加2.10个百分点
金属矿产品	54,528.76	54,808.85	-0.51	970.79	1,000.83	减少2.74个百分点

(二)业务模式

公司的大宗商品贸易业务主要是围绕产业客户整合资源,通过对渠道的自主控制,实现产业链上下游产品的流通。公司始终以客户需求为导向,通过整合下游客户的差异化需求,集中向上游供应商进行采购,再销售给下游客户,以此获取交易差价保证合理的商业利润。

公司按照行业惯例,发挥自身资金优势,根据购销合同向上游供应商预付一定比例的货款,供应商依据合同约定的交货方式进行货物交割,公司收货后按照合同约定结算剩余货款。面对下游客户,公司采取预收款和应收款相结合的方式,下游客户到指定第三方仓库提货后、贸易标的物通过约定的水运或陆运等方式运离所在第三方仓库或贸易标的物所在库位,所属人变更为客户,公司取得产权转移单据或者第三方仓库的仓单和客户结算单时作为销售收入的确认时点,按从客户应收的合同或协议价款的金额开具销售发票,按照合同约定收取剩余货款。

(三)收入确认

1、收入确认条件和时点

根据会计准则的相关规定,当商品控制权转移至客户时,公司确认贸易收入。根据销售合同约定,贸易标的物运离所在第三方仓库或贸易标的物所在库位,所属人变更为客户,公司取得产权转移单据或者第三方仓库的仓单和客户结算单时作为销售收入的确认时点,按从客户应收的合同或协议价款的金额开具销售发票。

2、收入确认方法

公司大宗商品贸易业务收入均采用总额法进行收入确认。

采用总额法还是净额法确认收入主要判断公司是否为合同的主要责任人,如果是,应按照总额法确认收入,反之应按照净额法确认收入。

公司是否为合同的主要责任人,应根据公司向客户转让商品前对该商品的控制情况进行判断。在具体判断公司是否拥有商品控制权时,应综合考虑以下因素:①企业承担向客户转让商品的主要责任;②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险;③企业有权自主决定所交易商品的价格;④其他相关事实或情况。

根据公司与下游客户签订合同的相关约定,公司在向客户转移商品前能够控制该商品,是合同的主要责任人,货物交付前的风险和费用均由公司自行承担。公司主要参考各大商务平台实时公布货物价格、水路运输价格、铁路运输价格,并结合自身资金优势和客户的具体需求与上下游客户进行协商定价。公司采用预收款和应收款相结合的方式与下游客户订立销售合同,需承担与商品销售有关的信用风险。综上,公司大宗商品贸易业务采用总额法确认收入。

(四)应收款项的逾期情况

产品类别	期末余额(万元)	占期末余额的比例(%)	逾期金额(万元)截至2022年6月30日	期后回款金额(万元)截至2022年10月13日
煤炭	142,623.63	80.58	44,628.12	127,604.34
农林产品	8,249.85	4.66	8,249.85	8,249.85
化工品	26,020.88	14.70	3,691.25	20,280.98
金属矿产品	98.43	0.06		98.43
合计	176,992.78	100.00	56,569.22	156,233.60

报告期末,公司应收账款发生部分逾期的主要原因系下游客户及银行业受外部因素影响,导致货款支付时间有所延迟所致。

报告期末,公司应收账款余额为17.70亿元,期后(截至2022年10月13日)已回款金额15.62亿元,回款比例达88.27%。报告期末应收账款小部分逾期不会对公司日常经营和财务状况产生重大影响。

二、结合涉及品类上半年的市场价格、供需波动情况,对比同行业公司,具体分析在营业收入下滑的情况下应收账款同比增长的原因,前期是否存在提前确认收入、变更销售及信用政策的情形;

(一)结合涉及品类上半年的市场价格、供需波动情况,对比同行业公司,具体分析在营业收入下滑的情况下应收账款同比增长的原因;

1、涉及品类上半年的市场价格、供需波动情况

报告期末,公司应收账款主要涉及品类为煤炭,煤炭业务应收账款占比80.58%。现就煤炭产品市场及供需情况说明如下:

(1)供应情况

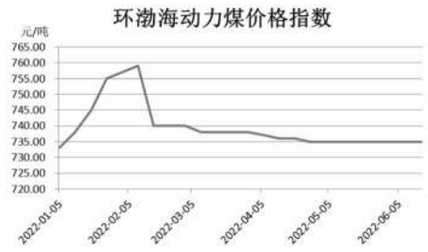
2022年上半年,煤炭保供政策有力推进。1-6月份,全国生产原煤21.9亿吨,同比增长11.0%,增速较2021年同期大幅提升。目前国内优质产能加速释放,保供已经常态化,煤炭产量远高于去年同期水平,基本可以覆盖进口原煤减量。另外,全国煤产量维持高位,而受物流和市场周期等因素影响,需求相对走弱,上半年原煤市场整体呈现供大于求。

(2)需求情况

煤炭在中国能源消费中的主要形式是火力发电。2022年上半年,由于第二季度用电需求阶段性下降,全国规模以上电厂火力发电量2.73万亿千瓦时,同比下降3.90%,但发电量仍高于2019年及2020年同期规模,对煤炭需求形成一定支撑。

(3)市场价格

2021年10月保供稳价政策相继出台后,煤炭价格高位回落。2022年1月,受华北地区电厂集中补库存等因素影响,动力煤价格触底反弹。2022年2月以来,随着关于完善煤炭定价机制及设定煤炭价格合理区间的政策发布,动力煤价格保持稳定。焦煤方面,由于相较于其他煤种,焦煤属于稀缺煤种,国内低硫优质主焦煤资源有限,整体供需偏紧。2022年3月,随着下游焦化厂开工率逐步攀升,供需缺口加大,焦煤价格震荡上行,并于4月底冲高回落。



2、同行业上市公司对比情况

证券简称	证券代码	2022年上半年营业收入同比增减(%)	2022年上半年应收账款同比增减(%)	应收账款占当期营业收入的比例(%)
运继股份	600725	-23.42	42.80	39.47
苏美达	600710	-3.27	13.81	12.81
瑞茂通	600180	-0.70	5.24	45.15
厦门国贸	600755	7.62	35.02	4.19
嘉友国际	603871	20.13	41.50	17.79

3、原因分析

受全球地缘冲突加剧、世界宏观经济波动和新冠肺炎疫情影响,2022年上半年国内经济承受较大压力,公司下游部分客户业务经营及资金运转面临暂时性困难,导致付款速度较去年同期有所减缓,具体表现在以下两个方面:一方面是公司部分下游客户在合同约定账期内的付款天数较去年同期有所延长;另一方面是公司部分下游客户未能按照合同约定账期支付货款,导致公司应收账款发生部分逾期。

综上所述,公司应收账款较去年同期有所增长符合上半年国内经济运行和国内外疫情实际情况,具有合理性,应收账款逾期金额相对较小,且期后已大部分收回,未对公司经营及财务状况造成不利影响。

(二)前期是否存在提前确认收入、变更销售及信用政策的情形。

公司前期不存在提前确认收入、变更销售及信用政策的情形。

三、结合公司与前五名欠款方相关应收账款对应的交易产品类别、合同执行情况及相关账龄、逾期情况等,分析对应的坏账准备计提的充分性和合理性,并充分提示风险。

(一)应收账款的具体情况:

单位名称	交易产品类别	期末余额(万元)	账龄	逾期金额(万元)截至2022.6.30	合同执行情况截至2022.10.13
第一名	煤炭	58,320.54	1年以内	4,911.37	全部执行完毕
第二名	煤炭/化工品	29,209.22	1年以内	3,691.25	部分执行完毕
第三名	煤炭	26,562.63	1年以内	6,713.54	全部执行完毕
第四名	煤炭	23,348.35	1年以内	13,664.43	全部执行完毕
第五名	煤炭	15,286.41	1年以内	4,902.38	部分执行完毕
合计	-	152,727.15	-	33,882.97	-

(二)公司计提应收账款坏账准备的会计政策。

公司按信用风险特征组合,计提应收款项坏账准备:

组合名称	计提方法
银行承兑汇票组合、商业承兑汇票组合	对于划分为银行承兑汇票组合的应收票据,管理层评价该类款项具有较低的信用风险,预期信用损失率较低,不计提减值准备。对于划分为商业承兑汇票组合的应收票据,按照划分为合并报表范围之外的应收账款组合的原则计算预期信用损失,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过迁移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。
贸易业务组合	对于划分为贸易业务组合的应收账款、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预测,在组合基础上采用预期信用损失法确定信用损失。公司利用应收账款逾期账龄为基础来评估各类应收账款的预期信用损失。编制应收账款逾期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。
其他组合	公司将应收合并范围内子公司的款项、应收退税款及代收代扣款项等无显著回收风险的款项划为其他组合,不计提坏账准备。

公司大宗商品业务涉及品类有煤炭、农林产品、化工品、金属矿产品等,交易周期均较短。截止报告期末,公司一年以内账龄的应收账款占期末应收账款总额的97.06%,同时公司依据历史数据,基于迁徙率模型计算出的公司一年以内的预期信用损失率低于目前执行的预期信用损失率。

综上所述,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预测,将各类贸易业务对应的应收账款划分为贸易组合,在组合基础上采用预期信用损失法确定信用损失是合理的,坏账准备计提金额是充分的。

(三)风险提示

1、应收账款逾期风险

报告期末,公司存在应收账款逾期情形,但在期后已大部分收回。公司下游客户资信良好、合作稳定,回款风险相对较低,但仍不能排除因后续不可抗力影响或下游客户经营情况不善甚至发生财务危机,公司应收账款不能按时收回的风险。

2、应收账款占比较高的风险

报告期末,公司应收账款账面余额为17.70亿元,占当期营业收入的比例为35.75%。如果未来公司下游行业发生重大不利变化,客户财务状况或合作关系恶化等,可能导致公司出现应收账款无法收回形成坏账损失的风险,从而对公司经营及现金流带来不利影响。

问题2. 半年报显示,报告期末应付票据和应付账款合计9.77亿元,同比增长439.78%。其中,应付票据3.15亿元,同比增长530%,主要系本期开具银行承兑汇票增加所致;报告期末公司应付账款6.62亿元,同比增长405.34%,主要系本期根据合同约定,应付供应商货款增加所致。请公司补充披露:(1)分别披露前五名应付账款及前五名应付票据对象名称、采购模式、涉及产品,与公司、5%以上主要股东或董监高是否存在关联关系;(2)结合采购政策、结算周期、期后付款情况等,说明报告期内应付账款和应付票据大幅增长的原因及合理性。

回复:

一、前五名应付账款及前五名应付票据对象名称、采购模式、涉及产品,与公司、5%以上主要股东或董监高是否存在关联关系;

(一)前五名应付账款及前五名应付票据对象名称、采购模式、涉及产品;

应付账款对象名称	交易产品类别	应付账款期末余额(万元)
第一名	煤炭	26,552.31
第二名	化工品	14,977.35
第三名	农林产品	9,545.67
第四名	煤炭	5,826.31
第五名	煤炭	3,685.73

应付票据对象名称	交易产品类别	应付票据期末余额(万元)
第一名	煤炭/农林产品	10,700.00
第二名	煤炭/农林产品	10,700.00
第三名	煤炭	5,500.00
第四名	煤炭	4,600.00

采购模式:公司根据不同产品类别与供货商进行洽谈并签订采购合同,通过预付、应付相结合的结算模式进行采购,货物在第三方仓库或贸易标的物所在库位完成交付后,公司取得货物控制权,公司取得产权转移单据或者第三方仓库的仓单和结算单时,根据合同相关约定要求供应商开具相关发票。

(二)前五名应付账款及前五名应付票据对象与公司、5%以上主要股东或董监高是否存在关联关系。

公司贸易业务的开展严格遵循市场化原则,在开展贸易业务前,均对上游供应商进行了充分考察,经核查,公司前五名应付账款及前五名应付票据对象与公司、5%以上主要股东或董监高不存在关联关系。

二、结合采购政策、结算周期、期后付款情况等,说明报告期内应付账款和应付票据大幅增长的原因及合理性。

报告期末,公司应付账款和应付票据结算周期及期后付款情况如下表所示:

交易产品类别	应付账款期末余额(万元)	结算周期	期后付款情况
煤炭	36,126.08	3个月	已付款32,378.62万元
农林产品	10,375.27	12个月	已付款9,545.67万元
化工品	17,882.96	6个月	已付款15,882.96万元
金属矿产品	300.93	6个月	已付款165.85万元

交易产品类别	应付票据期末余额(万元)	结算周期	期后付款情况
煤炭/农林产品	21,400.00	12个月/6个月	3,000.00万元已到期支付
煤炭	10,100.00	12个月	未到期

报告期内,公司为以自有资金支付"NQM公司100%股权项目"相关收购价款提前进行准备工作,基于公司自有资金账面情况,公司对大宗商品贸易业务的采购付款方式进行了相应调整,即预付金额减少,采用信用证或电子银行承兑汇票支付方式增加。

报告期末,公司应付账款增加主要系新增进口产品以国际信用证作为支付结算形式,采购合同预付减少、尾款增加所致;应付票据增加主要系以远期电子银行承兑汇票为支付结算形式增加,采购合同预付减少、尾款增加所致。

综上所述,报告期内公司应付账款和应付票据大幅增长符合公司货币资金、采购政策调整等实际经营情况和财务情况,具备合理性,不会对公司日常经营产生重大影响。

问题3. 半年报显示,公司全资子公司玉鑫控股与巴拓黄金共同组建锂矿项目组,对巴拓采矿权标的区域的潜在锂矿资源联合进行风险勘查,联合探矿期不超过4年,勘查投资总预算不超过1300万元人民币。巴拓采矿权标的区域总面积约599.7平方千米,巴拓黄金已在其中的杰克莱特、马沃洛克矿段发现含锂辉石伟晶岩和锂辉石。请公司补充披露:(1)后续勘探、建设以及投产所需的资金成本,探矿权转采矿权进展以及是否存在实质性障碍,提示风险及应对措施;(2)结合新能源新材料业务行业发展、市场前景、自身优势等补充公司目前的技术以及人才储备、资金来源、渠道拓展等,并充分提示不确定性及风险。

回复:

一、后续勘探、建设以及投产所需的资金成本,探矿权转采矿权进展以及是否存在实质性障碍,提示风险及应对措施;

(一)后续勘探、建设以及投产所需的资金成本,探矿权转采矿权进展以及是否存在实质性障碍

1、无需申请锂矿资源采矿权

项目所在地西澳大利亚州矿业法第85条规定,采矿权可以针对某种特点矿产(如:黄金)设立,上述采矿权一经设立,除依据《石油和地热能资源法》、《石油(水下土地法)》等法律规定的例外情形,权利人即享有对该片区域中自采矿作业所取得任何天然物质。鉴于巴拓黄金已享有标的区域金矿采矿权,按照上述法条规定,如果公司与其合作开采锂矿资源,无需再单独申请采矿权。

2、现阶段工作推进情况

公司现阶段主要通过对伟晶岩分布较为密集的地下开采矿段、露天采矿区域内采集样品进行分析和收集伟晶岩分部区域内的历史已施工钻探岩芯数据进行分析,通过UV灯照射伟晶岩体和其他技术手段,寻找有锂矿化反应的区域,缩小勘探工作面积,尽快完成矿区伟晶岩分布图、锂概念靶区图。为提高勘探工作的精确性,公司已邀请西澳大利亚州几家大型锂矿开采企业具有丰富锂矿勘探经验的地质师和第三方机构参与数据分析工作,协助公司优化勘探方案,提高工作效率。

3、矿山建设和生产运营阶段需完成工作

参考西澳大利亚州矿业部相关规定,若公司与巴拓黄金锂矿资源合作风险勘查取得成果,计划进入矿山建设和生产运营阶段,还需依次完成以下工作:

(1)完成资源勘探工作,编制符合JORC标准的资源量报告,根据资源量情况编制可行性研究报告、矿山采选设计等方案;

(2)开展矿山开采环境调查工作,包括但不限于植物、动物、特殊物种、历史遗迹、尾矿性质、废石性质、地表水、地下水等的调查/研究/评估;

(3)开展相关基础技术研究工作,包括但不限于:水文地质、岩石力学、空气质量评估、噪音及震动评估等。根据实际情况与利益相关者,如:所在地政府部门、原住民、社区等进行沟通并签署协议;

(4)取得采矿申请(Mining Proposal)、环保批复(EPA Referral)、清理许可(cleaning permit)、闭坑计划及总部布置批复(MCP and landform design)等其他权证;

(5)向矿业部提交风险评估计划及应对计划,方案通过后,向矿业部发出项目开始报告。

综上所述,公司与巴拓黄金对标的区域潜在锂矿资源的风险探勘工作尚处于初期阶段,不具备向第三方机构报送资料编制符合JORC标准资源量报告的条件,暂时无法预计后续具体工作计划安排、资金需求和实施障碍。

(二)风险提示及应对措施

1、巴拓黄金标的区域目前仅发现存在锂辉石伟晶岩,属于锂矿初期勘查项目,本次联合风险勘查的勘探成果、资金、时间等尚不确定。

应对措施:公司已组建驻澳洲锂矿勘查团队,团队成员目前共计8人,包含锂矿勘探地质师和数据分析人员等,分成两个小组,采取背靠背的工作方式,全天进行锂矿勘探作业。公司将根据勘探工作进展和实际需要,进一步补强团队力量,尽快完成矿区伟晶岩分布图、锂概念靶区图等后续勘查工作。

2、锂矿资源的建设、生产运营阶段各项工作尚需通过澳洲当地矿业和投资主管部门审批,能否取得批准以及取得批准的时间存在不确定性。

应对措施:公司已向澳大利亚委派由公司副总经理、总工程师和矿业总监带队的管理团队,负责指导项目组开展锂矿风险勘查工作,并与西澳大利亚州多家中资矿产企业和中介机构就锂矿资源的勘查、环境评估、政府审批等事宜进行交流。鉴于合作方巴拓黄金已在当地从事金矿采选多年,与本地社区、政府部门等利益相关方均建立了较为稳定的交流机制,公司将根据本次合作风险勘查的阶段性成果,在各方专业顾问支持下完善报批方案。

3、本次联合勘探锂矿项目涉及国外合作事宜尚需交易双方根据勘探进展情况,另行协商、签署相关合作协议,且履行内部、外部审批/备案程序,交易双方能否最终达成相关合作存在不确定性。

应对措施:公司已组建驻澳洲锂矿勘查团队,采取背靠背的工作方式,全力推进锂矿勘探作业。通过自有团队补强、外部力量协助等方式,优化勘探方案,提高勘探准确性和工作效率。本次合作风险勘查构成上市公司的关联交易,公司将根据相关法律法规要求,从保障上市公司及中小股东利益出发,就未来合作事宜与关联方友好协商,并履行上市公司相关决策程序和信息披露义务。

二、结合新能源新材料业务行业发展、市场前景、自身优势等补充公司目前的技术以及人才储备、资金来源、渠道拓展等,并充分提示不确定性及风险。

(一)新材料新能源行业发展及市场前景

气候变化是当今人类面临的重大全球性挑战。为了积极应对气候变化,我国提出碳达峰、碳中和目标。以"去碳化"为导向的新材料、新能源行业飞速发展。

在能源结构转型过程中,风电、光伏、水电、新能源汽车产业等新兴产业蓬勃发展,受下游相关产业对金属原材料需求上涨等因素影响,铜、锂、钴、镍、钒价格迎来上行行情。

我国是矿产资源生产大国,矿产资源种类齐全,但供应结构性矛盾突出。部分新能源矿产供应能力严重短缺。尤其是制造电动车动力电池所消耗的锂、镍、钴等矿产在全球明显处于劣势地位,长期依赖海外进口,对外依存度非常高,2020年分别达到79%、92%、97%。

锂是储能和动力电池的基础金属原材料,因其在循环使用方面寿命长、稳定性好、能量密度大等特点迅速在消费电子领域得到了广泛应用,已经从一个小金属成长为主流工业金属。锂在地壳中的含量约为0.0065%,主要存在于锂辉石、锂黏土、锂卤水和锂云母中,其中卤水锂是含锂量最高资源,储量占全球锂资源64%,锂矿占比26%。锂矿石是世界上最早用来生产锂的资源,主要分布在澳大利亚、加拿大、美国、民主刚果、塞尔维亚和中国。其中澳大利亚拥有世界最大的锂矿床,拥有Greenbushes、Marion、Wodgina、Pilgangoora、MT Cattlin、Bald hill等7大矿山。受全球碳排放、碳中和、绿色工业制造和新能源汽车渗透率提高等多种因素影响,机构研究认为锂矿需求有望保持增长,预计到2025年,全球锂矿资源需求可达到134万吨,目前在产盐湖/锂矿可提供资源117.7万吨,产量缺口约为12%。

在其他与新能源的新材料相关小众矿种中,譬如以钒为活性材料的全钒液流电池,因安全性能高、使用寿命长、度电成本低、资源可持续性以及可回收性强等优势引起了业内重视。全球钒矿储量主要集中在中国、俄罗斯、南非,中国储量占全球的43%。根据USGS数据,全球钒矿储量共计2200万吨,其中中国储量950万吨,占比达到43%,俄罗斯和南非占比分别达到23%和16%。钒常以钒铁、钒化合物和金属钒的形式广泛应用于冶金、宇航、化工等行业,全钒液流电池因其具备寿命长、规模大、安全可靠等特点,在调峰电源系统、大规模风光电系统储能、应急电源系统等领域具有广阔的应用前景。

(二)公司自身优势

1、国资股东资源整合优势

公司控股股东在发展过程中储备了一批资源储量较大、产金持续稳定的优质新能源项目。在玉龙股份延伸产业链布局、实现外延式扩张的关键时期,控股股东可以通过整合内部资源赋能上市公司发展。

2、资金优势

公司资产负债率较低,间接融资空间较大,现有大宗商品业务能够稳定产生正向现金流。此外,公司将积极筹划通过实施发行股份、发行可转债等直接融资手段,做大上市公司资本规模,引入战略投资者,优化资本结构,提高上市公司融资承载能力,降低融资成本。

3、治理优势

为完善公司决策机制,发挥基层党组织"战斗堡垒"作用,公司建立了党委会、董事会、监事会、股东大会、管理层"四会一层"决策机制,将党的领导与完善公司治理统一起来,确立党组织在公司法人治理结构中的地位,充分发挥公司党组织把方向、管大局、保落实的重要作用,推动"三重一大"事项履行党委会决策前置程序。

4、信息化优势

为全面提升公司精细化管理水平,公司于2021年启动SAP(思爱普)S/4HANAERP数字化管理系统项目建设,着力打造标准化、规范化和可视化的管理流程,建设数字玉龙、智能玉龙、智慧玉龙,实现人、财、物的高效协同管理和生产运营信息透明、可追溯,助力玉龙股份成为具有全球视野、管理先进、机制灵活、效益显著的国际化矿业公司。

(三)公司人才储备、资金来源、渠道拓展等

1、人才储备

矿业作为典型的资本密集型和技术密集型行业,经验丰富,技术过硬的专业团队,是公司良好运营的基础和保障。公司坚持以人为本,高度重视建立专业的矿业经营管理和技术核心团队。

2021年公司控股权变更后,公司对董监高成员进行了改组,依托山东矿产企业众多,矿业经济发达的有利条件,迅速组建了包括地质、采矿、选矿、安全等相关专业技术人员的核心团队,其中多人获得高级职称,并在大型矿业类企业担任过关键管理职务,打造了一支在矿业探、采、选、冶及矿产资易等方面有丰富经验的专业团队。

公司在职专业技术人员共计17人,其中高级职称9人,中级职称7人。现有大部分技术人员曾任职力拓、山东黄金、山东地矿、中润资源等国内外知名的大型矿企,具有丰富的国内外矿山并购经验和管理经验。此外,公司还吸纳了近30名副高级及以上职称的金属类、新能源类矿产资源探、采、选冶方面的国内知名专家,组建成为公司外部专家库,借助其专业技术力量,对各类金属类、能源类矿产资源进行充分了解、分析,为培养公司青年骨干团队创造条件。

2、资金来源

(1)自有资金

截至2022年6月30日,公司总资产44.66亿元,净资产26.67亿元,货币资金12.99亿元。2021年度,公司实现归属于上市公司股东的净利润3.64亿元。公司大宗商品贸易业务能够稳定产生正向现金流。

(2)银行贷款

截至2022年6月30日,公司总负债16.84亿元(其中、短期借款3.3亿元),总资产44.66亿元,资产负债率37.71%。公司资产负债率处于较低水平,银行融资存在较大空间。此外,公司控股股东济南高新控股集团有限公司AAA和BBB信用评级,也为公司下一步并购融资提供了较好的资金保障。

(3)直接融资

公司近年来盈利情况稳定,现金流充裕,净资产收益率等多项指标符合实施再融资各项条件。公司将根据自身发展,资产并购情况,通过实施发行股份、发行可转债等直接融资手段,做大上市公司资本规模,引入战略投资者,优化资本结构,提高上市公司债务融资承载能力,降低融资成本。

3、渠道拓展

公司尚处于对新能源新材料类矿产资源的资源积累阶段,尚未针对具体矿种进行部署。公司目前接触新能源新材料类矿物资源包括钒、锂、镁、钛等品种,对于不同的矿物种类,其下游应用市场领域和销售渠道也存在较大差异。公司将在开展具体业务前,根据具体新能源新材料矿产品下游市场和客户需求情况,参考成熟商业模式,搭建销售渠道。

(四)不确定性及风险提示

(一)并购投资风险

矿业并购前期资本性投入较大,矿山、选厂等基础配套设施的建设需要花费大量时间和资金。此外,矿业本身存在开采条件多变、地质环境复杂、埋藏资源量无法准确圈定等固有风险,随着三维数字建模、地球遥感等先进技术的应用,上述风险均一定程度上得到了控制。

矿业项目并购完成后,依然面临项目选厂、尾矿库建设,以及安全生产和环保的审批、核准、备案等问题,相关验收手续是否齐全,将直接影响企业能否顺利进行矿山建设以及生产,何时能够收回投资。若标的项目存在行政审批手续的缺失,或国家相关规定的变化,都可能导致投资项目无法按照计划投入运营。

作为一家成长中的国际化矿业公司,公司需同时兼顾境内业务及境外业务、原有业务及新增业务的整合和管理,公司已加快建设可满足跨国经营要求的信息化管理系统,努力实现新并购项目资产的顺利整合。

(二)市场环境风险

黄金属于传统周期性矿产资源,新能源新材料矿产属于与产业应用和消费市场景气度密切相关的材料金属矿产,两者都属大宗商品,其产品价格、供需关系等受全球地缘政治、货币政策、通胀指数、产业景气程度等宏观因素影响较大,可能在短期内出现剧烈波动,从而影响公司经营和业绩表现。公司未来将通过合理布局黄金和新能源新材料矿产板块,审慎开展套期保值等措施,利用周期性矿产品与产业金属矿产的互补性,降低市场风险。

(三)短期财务风险

矿业属资金密集型行业,存在投入资金大,回收周期长等特点,矿业公司自有资金难以长期维持外延并购项目,需要间金融机构申请项目并购贷款,或利用定向增发、发行可转债等再融资工具优化上市公司资本结构等。加之非在产矿业项目并购后,其投产并产生收益前仍需维持资源勘探、尾矿库加高、巷道开拓等资本性支出,可能造成公司债务融资余额增加,并对公司资产负债率、财务费用、财务杠杆等指标会产生一定影响。

公司目前资产负债率偏低,且作为国有控股上市公司,融资条件相对便利,公司未来还将积极推动权益性再融资工作,有效防范潜在流动性风险。

特此公告。

山东玉龙黄金股份有限公司
2022年10月28日

(上接B735版)

(5)法律法规规定不得参与上市公司股权激励的;

(6)中国证监会认定的其他情形。

(二)限制性股票的归属条件

公司满足以下条件时,激励对象获授的限制性股票方可归属:

1、本公司未发生如下任一情形:

(1)最近一个会计年度财务会计报告被注册会计师出具否定意见或者无法表示意见的审计报告;

(2)最近一个会计年度财务报告内部控制被注册会计师出具否定意见或无法表示意见的审计报告;

(3)上市后最近36个月内出现过未按法律法规、《公司章程》、公开承诺进行利润分配的情形;

(4)法律法规规定不得实行股权激励的;

(5)中国证监会认定的其他情形。

公司发生上述第1条规定情形之一的,激励对象根据本激励计划已获授但尚未归属的限制性股票不得归属,并作废失效。

2、激励对象未发生如下任一情形:

(1)最近12个月内被证券交易所认定为不适当人选;

(2)最近12个月内被中国证监会及其派出机构认定为不适当人选;

(3)最近12个月内因重大违法违规行为被中国证监会及其派出机构行政处罚或者采取市场禁入措施;

(4)具有《公司法》规定的不得担任公司董事、高级管理人员的情形;

(5)法律法规规定不得参与上市公司股权激励的;

(6)中国证监会认定的其他情形。

某一激励对象出现上述第2条规定情形之一的,公司将终止其参与本激励计划的权利,该激励对象根据本激励计划已获授但尚未归属的限制性股票不得归属,并作废失效。

3、激励对象归属权益的任职期限要求:

激励对象归属获授的各批次限制性股票前,须满足12个月以上的任职期限。

4、公司层面的业绩考核要求:

本激励计划在2022年-2024年会计年度中,分年度对公司的业绩指标进行考核,以达到业绩考核目标作为激励对象当年度的归属条件之一。本激励计划授予的限制性股票的公司层面的业绩考核目标如下表所示:

归属期		业绩考核目标
首次授予的限制性股票	第一个归属期	2022年营业收入达到16亿元。
	第二个归属期	2023年营业收入达到20亿元。
	第三个归属期	2024年营业收入达到24亿元。
预留授予的限制性股票	第一个归属期	2023年营业收入达到20亿元。
	第二个归属期	2024年营业收入达到24亿元。

注:上述"营业收入"指经审计的上市公司营业收入。

归属期内,公司为满足归属条件的激励对象办理归属事宜。若各归属期内,公司当期业绩水平未达到业绩考核目标条件的,所有激励对象对应考核当年计划归属的限制性股票全部不得归属,并作废失效。

5、激励对象个人层面的绩效考核要求:

激励对象个人层面的考核根据公司内部绩效考核相关制度实施。激励对象个人考核评价结果分为"A"、"B"、"C"、"D"四个等级。

考核等级	A	B	C	D
个人层面归属比例	100%	100%	80%	0%

在公司业绩目标达成的前提下,激励对象当年实际归属的限制性股票数量=个人当年计划归属的数量×个人层面归属比例。

激励对象当期计划归属的限制性股票因考核原因不能归属的,作废失效,不可递延至下一年度。

本激励计划具体考核内容依据《威腾电气集团股份有限公司2022年限制性股票激励计划实施考核管理办法》(以下简称"《公司考核管理办法》")执行。

(三)公司业绩考核指标设定科学性、合理性说明

威腾电气-科技领军企业及配电系统解决方案服务商,公司自成立以来一直以母线产品的研发、制造及销售为主营业务,经过近二十年的不懈努力,公司已经发展成为国内输配电及控制设备制造行业中母线细分行业的知名企业,是国内母线产品主要的生产供应商之一。经过多年的市场开拓和培育,不断提高产品质量及服务水平,公司在业内建立了质量可靠、服务完善的品牌形象,在国内母线行业中具有较高的知名度和品牌影响力。公司是国家火炬计划重点高新技术企业、国家级重信用守合同企业、江苏省AAA级质量信用企业、江苏省文明单位,公司"WETOWN"商标被认定为中国驰名商标。公司一直坚持自主研发与创新,已拥有系列产品专利百余项,涵盖了公司主要产品的设计、生产工艺等,对公司产品迭代创新,提升市场竞争力至关重要。

公司将始终坚持以"让世界信赖中国电气"为使命,以科技创新为引领,以为客户创造价值为驱动,秉承客户至上、创新致远、为善担当的核心价值观,以绿色、集成、智能为产品发展方向,致力于为电力电网、新能源、数据通讯、轨道交通、工业制造、商业地产等行业客户提供优质的解决方案与服务。

为实现公司战略规划、经营目标,保持综合竞争力,本激励计划决定选用营业收入作为公司层面的业绩考核指标,该指标能够直接反映公司的主营业务的经营情况和市场价值的成长性。

根据本激励计划业绩指标的设定,公司2022年-2024年经审计的营业收入分别为16亿元、20亿元、24亿元。该业绩指标的设定是结合了公司现状、未来战略规划以及行业的发展等因素综合考虑而制定,设定的考核指标对未来发展具有一定挑战性,该指标一方面有助于提升公司竞争能力以及调动员工的工作积极性,另一方面,能聚焦公司未来发展战略方向,稳定经营目标的实现。

除公司层面的业绩考核外,公司对个人还设置了严密的绩效考核体系,能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象归属的前一年度绩效考评结果,确定激励对象个人是否达到归属的条件。

综上,本激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性,考核指标设定具有良好的科学性和合理性,同时对激励对象具有一定约束效果,能够达到本激励计划的考核目的。

八、公司授予权益及激励对象归属的程序

(一)本激励计划的实施程序

1、薪酬委员会负责拟定本激励计划草案及《公司考核管理办法》。

2、董事会审议薪酬委员会拟定的本激励计划草案和《公司考核管理办法》。董事会审议本激励计划时,关联董事应当回避表决。

3、独立董事和监事会应当就本激励计划是否有利于公司的持续发展、是否存在明显损害公司及全体股东利益的情形发表明确意见。

4、公司聘请独立财务顾问,对