（上接B85版）

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	期后回款	回款占比
1	客户五十四	2,969.97	1,359.70	45.78%
2	客户三十八	-	-	不适用
3	客户十	-	-	不适用
4	客户十一	-	-	不适用
5	客户五十二	-	-	不适用
6	客户五十五	-	-	不适用
7	客户五十六	-	-	不适用

由上表可见，除客户五十四（所属客户二体系内公司，回款相对其他客户较差原因参见上文“4、境外前五大客户和应收款对象匹配性”中相关说明）外，公司贸易商客户当期均已完成回款，公司贸易商客户回款情况良好。

3、经销商进销存、退换货、返利情况

公司目前的经销模式实际指贸易商模式，公司对贸易商客户的收入均为买断式收入，2024年公司销售给贸易商的产品直接发货至该贸易商对应的终端客户的占比接近80%，除直接发货至终端客户处的贸易商外，因涉及商业机密无法获取其他贸易商客户的进销存信息。

报告期后未发生退换货情况，公司与客户无返利约定。

4、经销模式销售大幅增加的合理性

公司目前的经销模式其实际指贸易商模式，该在有色金属行业内广泛存在，交易的产品一般有成熟的标准，此外行业内有第三方认证的标准实验室。终端客户可提供产品标准，贸易商可借助第三方实验室对产品质量进行管控，进而交付给终端客户。报告期内，公司采取贸易商模式的作用主要体现在以下几个方面：

（1）拓展市场覆盖：贸易商拥有本地销售网络和渠道资源，能帮助公司快速进入陌生区域，覆盖更多细分市场，既可解决公司自身销售团队压力，又可高效扩大市场版图。

（2）降低销售成本：公司借助贸易商的销售渠道及能力，能减少部分市场开拓的投入，降低运营成本，将资源集中在产品研发、生产等核心环节。

（3）提升销售效率：贸易商较之公司更为熟悉当地市场需求，可针对性地推广产品，缩短产品到达客户的时间，同时通过其客户资源和销售经验，提高成交率和销量。

公司采取贸易商模式是拓展市场特别是海外客户、销售产品、降低经营风险以及增强品牌竞争力的重要方式，具体合理性。

5、经销模式销售毛利率高于直销模式的合理性

报告期内经销模式销售毛利率高于直销模式主要系经销模式下外销比例较高所致，而外销产品又以高温合金为主，具体比较如下：

单位：万元

销售模式	直销			经销			合计		
产品类别	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
高温合金	70,762.05	66.02%	16.84%	18,927.01	80.90%	26.09%	89,689.06	68.69%	18.80%
合金管材	32,192.61	30.04%	6.24%	2,451.00	10.48%	-2.18%	34,643.61	26.53%	5.65%
锆基耐蚀合金	4,224.22	3.94%	8.42%	2,018.05	8.63%	10.94%	6,242.27	4.78%	9.23%
合计	107,178.88	100.00%	13.33%	23,396.06	100.00%	21.82%	130,574.94	100.00%	14.85%

公司经销毛利率高于直销模式，主要系经销模式下高温合金占比较高，而高温合金毛利率远高于合金管材毛利率，因此经销模式销售毛利率高于直销模式具有合理性。具体而言，2024年高温合金经销模式毛利率亦高于直销模式，主要是由于经销模式下高温合金主要系外销业务，而高温合金外销客户以入境外贸易商为主，公司对其议价能力相对较高，销售的主要品种以较高毛利率的高温合金为主，而直销模式下的部分品种毛利率相对较低。

2024年公司经销合金管材毛利率低于直销毛利率，主要系当年度对客户三十八销售的一笔大额直管软管产品（对应销售收入2,233.98万元）交付周期长，订单签订时点至交付时点铜价涨幅较大，该笔订单对应的单价（订单签订时点约定）低于单位成本，导致该笔订单毛利率为负。

6、主要经销商规模与采购规模匹配情况

单位：万元

序号	客户	注册资本	采购额	
			2024年度	2023年度
1	客户五十四	199万人民币	4,703.42	555.54
2	客户三十八	700万人民币	2,542.69	519.67
3	客户十	100万美元	2,394.41	-
4	客户十一	1,200万美元	2,354.06	2,386.64
5	客户五十二	无法获取	1,770.48	62.45

通常经销商拥有本地销售网络和渠道资源，能帮助公司快速进入陌生区域，公司采取经销商模式是拓展市场特别是海外客户的重要方式。公司经销商注册资本规模差异较大，如客户五十四虽然注册资本较低，但系上市公司子公司，股东实力较强；客户五十二注册资本无法获取，其系德国知名的工业和技术跨国集团蒂森克虏伯旗下企业，对应的终端客户系客户五十九。销售回款方面，公司贸易商客户回款情况良好，除客户五十四外，公司经销商客户当期均已完成回款，总体而言，公司主要经销商规模与采购规模匹配。

7、公司不存在经销商压货的情形

公司目前的经销模式实际指贸易商模式，公司的对贸易商客户的销售均为买断式销售。发货物流方面，2024年公司销售给贸易商的产品直接发货至该贸易商对应的终端客户的占比接近80%，另有14%左右由于发货至物流园区无法确定是否直接发货至终端客户，直接发货至贸易商的产品金额占比较小。公司始终执行严格的回款政策，公司对主要贸易商均要求现款现货，对于部分长期合作且资信情况较好的贸易商如客户五十四、客户三十八，公司通常结合与其谈判情况给予一定的信用期。公司对贸易商的应收账款持续维持在较低的水平，且期后回款情况良好。同时，公司贸易产品主要为高温合金及少量合金管材，市场价格均受元素科公开市场价格波动影响，贸易商图货风险较大，通常贸易商根据终端客户订单安排高温合金采购，故公司不存在经销商压货情形。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取境外收入对应的销售合同、销售订单、发票、出口报关单、商务邮件、收款凭证等支持性文件；复核会计师对收入的细节测试、截止性测试底稿；复核会计师对境外客户及主要经销商的函证；

2、获取公司销售明细表，复核会计师对经销商的抽凭，检查回款记录及期后的退换货明细；

3、复核会计师对公司经销模式收入的审计程序；

4、网络查询主要经销商工商信息，了解经销商规模、注册资本与采购规模是否匹配。

5、获取公司销售明细账，结合不同销售模式、不同客户销售的产品差异，公司的定价策略、客户类型等，分析不同销售模式毛利率情况；

6、了解是否存在经销商压货情况。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构国信证券、国联民生承销保荐认为：

1、公司2024年度境外收入增长主要是由于高温合金产品收入大幅增长所致，主要增长来源于向亚洲地区贸易商客户销售。境外销售产品主要是高温合金产品，高温合金毛利率远高于合金管材毛利率，境外收入毛利率高具有合理性。境外收入回款情况良好。公司2024年度外销毛利率较2023年度有所下滑，主要由外销的高温合金毛利率因重要客户售价大幅下降而毛利率下降导致。

2、公司经销模式实际为贸易商向公司直接采购产品再销售给其下游客户，公司对贸易商客户的销售均为买断式销售。公司向贸易商销售收入大幅增加，主要是由于贸易商的下游客户需求量大幅增加所致。公司贸易商客户回款情况良好。公司2024年销售给贸易商的产品直接发货至该贸易商对应的终端客户的占比高，报告期后未发生退换货情况，公司与客户无返利约定。公司贸易商模式下高温合金占比较高，而高温合金毛利率远高于合金管材毛利率，因此贸易商模式销售毛利率高于直销模式具有合理性。主要贸易商规模与采购规模具有匹配性。公司2024年销售给贸易商的产品直接发货至该贸易商对应的终端客户的占比高，不存在经销商压货的情形。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取境外收入对应的销售合同、销售订单、发票、出口报关单、商务邮件、收款凭证等支持性文件；执行收入的细节测试、截止性测试；对境外客户及主要经销商进行函证；

2、获取公司销售明细表，对经销商销售业务抽凭，检查回款记录及期后的退换货明细；

3、网络查询主要经销商工商信息，了解经销商规模、注册资本与采购规模是否匹配。

4、获取公司销售明细账，结合不同销售模式、不同客户销售的产品差异，公司的定价策略、客户类型等，分析不同销售模式毛利率情况；

5、了解是否存在经销商压货情况。

（二）核查意见

经核查，中汇认为

1、公司2024年度境外收入增长主要是由于高温合金产品收入大幅增长所致，主要增长来源于向亚洲地区贸易商客户销售。境外销售产品主要是高温合金产品，高温合金毛利率远高于合金管材毛利率，境外收入毛利率高具有合理性。境外收入回款情况良好。公司2024年度外销毛利率较2023年度有所下滑，主要由外销的高温合金毛利率因重要客户售价大幅下降而毛利率下降导致。

2、公司经销模式实际为贸易商向公司直接采购产品再销售给其下游客户，公司对贸易商客户的销售均为买断式销售。公司向贸易商销售收入大幅增加，主要是由于贸易商的下游客户需求量大幅增加所致。公司贸易商客户回款情况良好。公司2024年销售给贸易商的产品直接发货至该贸易商对应的终端客户的占比高，报告期后未发生退换货情况，公司与客户无返利约定。公司贸易商模式下高温合金占比较高，而高温合金毛利率远高于合金管材毛利率，因此贸易商模式销售毛利率高于直销模式具有合理性。主要贸易商规模与采购规模具有匹配性。公司2024年销售给贸易商的产品直接发货至该贸易商对应的终端客户的占比高，不存在经销商压货的情形。

二、关于资产质量

问题3、关于应收账款。

综上所述，公司应收商业承兑汇票同比增加且增幅高于应收票据整体增幅的原因主要受客户销售额的增加、与客户约定的付款方式发生变化和开票时间影响，应收商业承兑汇票增加具有合理性。

2）商业承兑汇票结算增加的业务合理性

高温合金行业通常交易金额较大，且客户相对集中，交易双方之间的信用关系相对稳定，更倾向于使用商业承兑汇票这种具有一定信用保障且能灵活安排资金的支付方式。核心企业的商业承兑汇票可以通过供应链金融平台进行拆分、流转和融资，带动了整个供应链上商业承兑汇票的使用和推广，提高了其在交易中的占比。故随着公司高温合金业务规模的增长，同时结合高温合金行业的普遍采用商业承兑汇票结算情况，应收商业承兑汇票同比增加较为合理。

（2）结合不同账龄前五大应收账款对象销售及回款情况，包括但不限于收入确认情况、客户性质、产品用途、合作历史、期后回款情况、回款约定变化情况、平均回款周期、是否逾期及逾期金额，说明公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显的原因及合理性，是否存在调整信用政策的情形

1、不同账龄前五大应收账款对象情况

（1）截至2024年12月31日公司应收账款账龄组成情况列示如下：

单位：万元

账龄	2024年度			2023年度	
	应收账款余额	占比	变动率	应收账款余额	占比
1年以内	56,483.72	93.89%	34.91%	41,868.38	95.08%
1-2年	3,661.37	6.09%	69.71%	2,157.43	4.90%
2年以上	9.81	0.02%	2.19%	9.60	0.02%

公司2024年度应收账款账龄主要集中在2年以内，金额占比为99.98%。

（2）1年以内、1-2年账龄的前五大应收账款对象列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	账龄1年以内	1年内应收账款占比	客户性质	产品用途	开始合作时间
1	客户一	7,661.54	13.56%	直接客户	航空航天、汽车涡轮、燃机领域	2017-4-20
2	客户三	5,372.80	9.51%	直接客户	航空航天、燃机领域	2018-4-2
3	客户六	4,313.61	7.64%	直接客户	航空航天、燃机领域	2020-4-27
4	客户二	3,603.83	6.38%	直接客户、贸易商	航空航天、化工领域、镍基合金	2017-1-11
5	客户九	3,264.17	5.78%	直接客户	航空航天、燃机领域	2018-10-12
合计		24,215.95	42.87%			

单位：万元

序号	客户名称	账龄1-2年	1-2年内应收账款占比	客户性质	产品用途	开始合作时间
1	客户六	2,587.33	70.67%	直接客户	航空航天、燃机领域	2020-4-27
2	客户八	366.67	10.01%	直接客户	航空航天	2021-5-7
3	客户五	357.88	9.77%	直接客户	航空航天、油气能源领域	2018-4-2
4	客户五十	133.49	3.65%	直接客户	废料回料等	2023-4-14
5	客户六十四	78.90	2.15%	直接客户	航空航天、汽车涡轮、燃机领域	2021-6-29
合计		3,524.27	96.26%			

2、结合不同账龄前五大应收账款对象销售及回款情况说明公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显的原因及合理性

1年以内、1-2年账龄的前五大应收账款对象销售及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入			应收账款			逾期金额占比	期后回款金额	期后回款金额占比	平均回款周期（天）	回款约定变化情况（信用期调整情况）
		2024年度	2023年度	变动率	期末余额	期初余额	变动率					
1	客户一	10,655.94	5,765.06	84.84%	7,661.54	2,637.87	190.44%	5,262.35	68.69%	2,283.57	29.81%	详见一、（一）18、前五大信用政策
2	客户三	4,189.15	6,456.03	-35.11%	5,372.80	4,016.46	33.77%	4,423.31	82.33%	850.18	15.82%	未发生变化
3	客户六	3,427.93	6,846.46	-49.93%	6,900.94	7,343.78	-6.03%	5,587.70	80.97%	662.23	9.60%	760	未发生变化
4	客户二	6,351.25	2,067.40	207.21%	3,656.19	1,307.78	179.57%	1,946.49	53.24%	1,709.70	46.76%	143	未发生变化
5	客户九	3,024.88	690.99	337.76%	3,264.17	1,528.46	113.56%	2,062.12	63.17%	1,202.05	36.83%	290	未发生变化
6	客户八	383.53	910.77	-57.89%	865.45	1,565.45	-44.72%	516.42	59.67%	343.36	39.67%	1,160	账期由票到30天改为票到客户入账后60天内
7	客户五	3,427.46	4,753.56	-27.90%	3,252.10	1,543.60	110.68%	1,353.49	41.62%	934	28.72%	256	详见一、（一）18、前五大信用政策
8	客户五十	-	3,154.87	/	133.49	243.64	-45.21%	133.49	100.00%	-	0.00%	/	未发生变化
9	客户六十四	-	232.33	/	168.17	195.67	-14.05%	-	0.00%	165.17	98.22%	/	未发生变化
合计		31,460.14	30,877.47	1.89%	31,274.85	20,382.71	53.44%	21,285.37	68.06%	8,150.26	26.06%		

注：期后回款金额统计至2025年5月31日。

（1）客户一期末应收账款余额为7,661.54万元，2024年收入同比增长84.84%，应收账款增加190.44%，期末逾期金额5,262.35万元，逾期金额占比68.69%，期后回款金额2,283.57万元，回款金额占比29.81%。应收账款增幅高于营收增幅，逾期金额及占比较高，其受终端客户的影响，回款周期长，收款难度增大。公司认可其长期竞争力与市场潜力，以及预计能提升未来产能与市场地位，应客户要求在当前阶段给予客户阶段性的付款支持。

（2）客户三期末应收账款余额5,372.80万元，报告期收入下降35.11%，应收账款增加33.77%，期末逾期金额4,423.31万元，逾期金额占比82.33%，期后回款金额850.18万元，回款金额占比15.82%，平均回款周期410天。收入下降同时应收账款上升，逾期金额及占比较高，平均回款周期较长，主要系2024年该客户现金流压力较大。公司基于对核心伙伴的信任与扶持，以及对长远商业价值的坚定信心，应客户要求在当前阶段给予该客户一定程度的付款灵活性。

（3）客户六期末应收账款余额6,900.94万元，其中账龄1-2年的应收账款余额2,587.33万元。报告期收入下降49.93%，应收账款下降6.03%，期末逾期金额5,587.7万元，逾期金额占比80.97%，期后回款金额662.23万元，回款金额占比9.6%，平均回款周期760天。应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例较低，主要系该客户资金主要由上级单位统一拨付，拨付周期长，导致客户的收款难度较大。同时因公司在该客户的市场份额有所增长，导致应收款同比增加。但因该客户是国企，其特有的政府背景支撑、强大融资能力及长期经营稳定性，降低了资金回收的风险，公司评估其风险敞口整体可控。

（4）客户二期末应收账款余额3,656.19万元，报告期收入上升207.21%，应收账款增加179.57%，期末逾期金额1,946.49万元，逾期金额占比53.24%，期后回款金额1,709.7万元，回款金额占比46.76%，平均回款周期143天。应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例较低，平均回款周期长，其最终需求来源于国际主机厂及锻铸件厂的业务外包模式，其供应商通常为国内主要的锻铸件厂，公司销售给客户二的高温合金供货给该国际主机厂在中国区的锻件供应商，受2024年该下游锻件供应商资金周转压力较大影响，导致其对公司的回款有所延迟。

（5）客户九期末应收账款余额3,264.17万元，报告期收入上升337.76%，应收账款增加113.56%，期末逾期金额2,062.12万元，逾期金额占比63.17%，期后回款金额1,202.05万元，回款金额占比36.83%，平均回款周期290天。应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例低，主要系终端主机厂用户无法及时收款，其资金压力沿产业链向上传导，导致各层级供应商的应收账款回收周期普遍延长。

（6）客户八有限公司期末应收账款余额865.45万元，其中账龄1-2年的应收账款余额366.67万元。报告期收入下降57.89%，应收账款减少44.72%，期末逾期金额516.42万元，逾期金额占比59.67%，期后回款金额343.36万元，回款金额占比39.67%。收入下降、应收账款账龄长、逾期金额及占比高，期后回款比例低，该客户的终端客户资金主要由航空航天军品统一拨付，拨付周期长，导致客户的回款周期长。

（7）客户五期末应收账款余额3,252.10万元，其中账龄1-2年的应收账款余额357.88万元。报告期收入下降27.90%，应收账款增加110.68%，期末逾期金额1,353.49万元，逾期金额占比41.62%，期后回款金额934万元，回款金额占比28.72%，平均回款周期256天。收入下降、应收账款逾期金额及占比高，期后回款比例低，该客户终端客户的回款主要由上级单位统一拨付，拨付周期长，导致客户的收款周期拉长。由于2024年国内军品需求减少，终端用户自身亦面临较大的资金流动性压力，导致产业链整体回款较差。

（8）客户五十期末应收账款余额133.49万元，因质量异议原因，预计无法收回，已全额计提坏账准备。

综上所述，截至2024年末，公司应收账款中，账龄在一年以内及一至两年的前五大客户均涉及航空航天领域，且主要为国有企业或军工单位。这些客户的付款资金主要依赖于国家财政预算或专项拨款，拨款周期较长。此外，2024年产业链下游（终端主机厂/供应商）普遍面临资金周转压力和现金流困境，这些问题沿供应链向上传导，导致部分客户自身现金流紧张。同时，公司为维护核心战略伙伴关系，提供了阶段性付款支持。报告期内，公司主要客户中的大部分信用政策未发生明显变化，部分少量客户的信用调整具有商业合理性。因此，公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显具有合理性。

二、持续督导机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅公司的应收账款明细账，查阅会计师对公司应收账款账龄分析表的审计底稿，复核会计师对公司应收账款相关的内部控制制度的审计底稿；

2、获取公司大额应收款项客户的销售合同，查阅公司销售合同中的关键条款，复核会计师对公司的收入确认政策的测试底稿；

3、复核会计师对公司的重要客户的函证；

4、取得公司报告期应收票据备查簿，检查大额应收票据的出票人、前手方以及被背书人，了解应收票据后续状态；了解商业承兑汇票承兑人信用状况和财务状况，核查商业承兑汇票的期后兑付情况。

5、获取公司期后回款凭证；

6、访谈公司管理层及相关销售负责人，了解应收款项增长的背景、合理性和后续回款情况。

（二）核查结论

经核查，持续督导机构国信证券、国联民生承销保荐认为：

1、商业承兑汇票业务的前十大客户均为企业长期合作的核心客户，且均为上市企业或国资企业，在行业内具有较强影响力。截至目前，相关票据期后均正常兑付，不存在逾期未支付的情况。公司应收商业承兑汇票同比增加且增幅高于应收票据整体增幅的原因主要受客户销售额的增加、与客户约定的付款方式发生变化和开票时间影响，应收商业承兑汇票增加具有合理性。

2、截至2024年末，公司应收账款中账龄在一年以内及一至两年的前五大客户均涉及航空航天领域，且主要为国有企业或军工单位。公司应收账款增幅高于营收增幅，其中1年以上应收款增幅高于营业收入增幅，增长主要是因为主要客户因其资金来源途径和产业链下游整体资金压力导致其付款周期拉长。公司主要客户中的大部分信用政策未发生明显变化，部分少量客户的信用政策调整具有商业合理性。

三、年审会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得公司报告期应收票据备查簿，检查应收票据的出票人、前手方以及被背书人、公司应收票据盘点记录，检查交易是否具有真实的商业背景；了解商业承兑汇票承兑人信用状况和财务状况，核查商业承兑汇票的期后兑付情况；

2、对公司应收账款相关的内部控制制度有效性进行核查，了解及测试内部控制的执行有效性；

3、了解公司收入确认政策，获取、检查销售合同关键条款，复核公司的收入确认政策是否符合企业会计准则并得到一贯执行；

4、获取应收账款明细账，分析应收账款规模与收入的匹配性；

5、执行对账单与会计记录双向核对程序，对回款真实性进行查验；

6、对公司的重要客户执行函证程序，确认应收账款金额的准确性，具体函证情况如下：

项目	2024年度
应收账款余额①	60,154.90
发函金额②	59,218.67
发函比例（②/①）	98.44%
回函相符金额③	34,377.65
回函相符比例（③/②）	57.15%
调节相符金额④	21,476.42
调节相符比例（④/②）	35.70%
替代测试确认一致金额⑤	3,364.61
替代测试确认一致金额比例（⑤/②）	5.59%
回函相符及替代测试可确认金额占比（③+④+⑤）/②）	98.44%

7、获取并检查公司应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性，应收账款组合划分是否合理；检查公司是否按照坏账准备计提政策计提了相应的坏账准备，计提的坏账准备是否充分；结合期后回款情况检查，评价坏账准备计提的合理性。

（二）核查意见

经核查，中汇认为：

1、商业承兑汇票业务的前十大客户均为企业长期合作的核心客户，且均为上市企业或国资企业，在行业内具有较强影响力。截至目前，相关票据期后均正常兑付，不存在逾期未支付的情况。公司应收商业承兑汇票同比增加且增幅高于应收票据整体增幅的原因主要受客户销售额的增加、与客户约定的付款方式发生变化和开票时间影响，应收商业承兑汇票增加具有合理性。

2、截至2024年末，公司应收账款中账龄在一年以内及一至两年的前五大客户均涉及航空航天领域，且主要为国有企业或军工单位。公司应收账款增幅高于营收增幅，其中1年以上应收款增幅高于营业收入增幅，增长主要是因为主要客户因其资金来源途径和产业链下游整体资金压力导致其付款周期拉长。公司主要客户中的大部分信用政策未发生明显变化，部分少量客户的信用政策调整具有商业合理性。因此，公司应收账款增幅高于营收增幅，且长账龄应收账款增幅明显具有合理性。

二、关于存货

问题4、关于存货。

1、存货构成及变动情况

单位：万元

军、民品	变形高温耐蚀合金	8,483.96	40,686.73	21%
	铸造高温耐蚀合金	2,050.82	50,106.68	4%
	其他高温耐蚀合金	740.34	5,137.92	14%
	合金管材	1,887.30	34,643.62	5%
合计		13,162.42	130,574.94	10%

3、在手订单对存货的覆盖情况

单位：万元

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
在手订单金额	24,591.60	18,674.19	14,242.64
占期末存货余额覆盖率	30.40%	25.61%	21.44%
占期末成品及在制覆盖率	56.56%	53.41%	48.58%
占期末成品覆盖率	165.23%	152.87%	99.00%
存货周转率	1.52	1.80	1.68

公司主要产品的生产周期为3-6个月，2023-2024年期末在手订单的覆盖率在20%-25%左右，处于合理水平。

4、主要供应商情况

单位：万元

供应商名称	首次合作年度	关联关系	2024年采购额	结算方式	交付周期
供应商二	2022	非关联方	26,911.56	货到付款	1天
供应商三	2018	非关联方	15,051.38	款到发货	1天
供应商四	2017	非关联方	11,812.76	货到付款	1天
供应商五	2016	非关联方	5,566.37	货到票到60天	15天
供应商六	2016	非关联方	4,007.38	款到发货	10天
合计	/	/	63,349.45	/	/

公司前五大供应商主要为提供镍、铜、铌、铬等大宗原材料的材料供应商。

5、交付周期情况

2024年前十大客户交期情况：

单位：万元

2024年前十大客户	收入	首次合作年度	关联关系	交付周期
客户一	10,655.94	2017年	非关联关系	2个月
客户二	6,351.25	2017年	非关联关系	5个月
客户四	4,793.94	2019年	非关联关系	2个月
客户三	4,189.15	2018年	非关联关系	4个月
客户六	3,427.93	2021年	非关联关系	3个月
客户五	3,427.46	2018年	非关联关系	4个月
客户七	3,052.28	2021年	非关联关系	3个月
客户九	3,024.88	2019年	非关联关系	2个月
客户十四	2,664.98	2018年	非关联关系	1个月
客户三十八	2,551.94	2017年	非关联关系	3个月
合计	44,139.74		非关联关系	

如上表列示，公司对前十大客户的交期主要集中在2-4个月，由于公司存在备货情况，故存货交期略短于产品生产周期，提前备货具有合理性。

6、存货跌价准备计提是否充分

（1）公司存货跌价计提政策

公司严格按照《企业会计准则第1号——存货》的规定，采用成本与可变现净值孰低法计量存货，并区分不同存货类型采用相应的可变现净值确定方法。

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额，其中：

①产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货：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；

②需要经过加工的材料存货：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；

③持有目的为生产的除贵金属以外的材料（五金辅材）：基于库龄确定存货可变现净值，

基于库龄确认存货可变现净值的各库龄组合可变现净值的计算方法和确定依据如下：

库龄	可变现净值计算方法
1年以内	账面余额的100%
1-2年	账面余额的70%
2-3年	账面余额的40%
3年以上	账面余额的0%

（2）结合公司存货库龄情况说明公司存货跌价计提是否充分

公司报告期末存货跌价准备计提与库龄情况列示如下：

单位：万元

存货类别	库龄	期末余额	基于估计售价考虑				基于库龄考虑			合计跌价	
			账面余额	可变现净值	计提金额	计提比例	账面余额	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
原材料	1年以内	24,016.08	23,182.30	21,305.11	1,877.19	8.10%	833.78	-	-	1,877.19	7.82%
	1-2年	3,331.44	2,975.41	2,603.80	371.61	12.49%	356.03	106.81	30.00%	478.42	14.36%
	2-3年	856.09	745.86	652.46	93.40	12.52%	110.23	66.14	60.00%	159.54	18.64%
	3年以上	272.43	187.94	170.55	17.39	9.25%	84.49	84.49	100.00%	101.88	37.40%
	小计	28,476.04	27,091.51	24,731.92	2,359.59	8.71%	1,384.53	257.44	18.59%	2,617.03	9.19%
库存商品	1年以内	8,532.84	8,532.84	8,474.80	58.04	0.68%	-	-	-	58.04	0.68%
	1-2年	1,794.11	1,794.11	1,749.24	44.87	2.50%	-	-	-	44.87	2.50%
	2-3年	3.81	3.81	1.53	2.28	59.84%	-	-	-	2.28	59.90%
	3年以上	47.61	47.61	37.66	9.95	20.90%	-	-	-	9.95	20.90%
	小计	10,378.37	10,378.37	10,263.23	115.14	1.11%	-	-	-	115.14	1.11%
发出商品	1年以内	1,821.03	1,821.03	1,780.15	40.88	2.24%	-	-	-	40.88	2.24%
	1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2-3年	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3年以上	16.21	16.21	-	16.21	100.00%	-	-	-	16.21	100.00%
	小计	1,837.24	1,837.24	1,780.15	57.09	3.11%	-	-	-	57.09	3.11%
委托加工物资	1年以内	629.86	629.86	627.24	2.62	0.42%	-	-	-	2.62	0.42%
	小计	629.86	629.86	627.24	2.62	0.42%	-	-	-	2.62	0.42%
半成品	1年以内	8,092.04	8,092.04	8,079.40	12.64	0.16%	-	-	-	12.64	0.16%
	1-2年	584.98	584.98	582.09	2.89	0.49%	-	-	-	2.89	0.49%
	2-3年	154.38	154.38	136.23	18.15	11.76%	-	-	-	18.15	11.76%
	3年以上	3.46	3.46	1.22	2.24	64.79%	-	-	-	2.24	64.79%
	小计	8,834.87	8,834.87	8,798.94	35.92	0.41%	-	-	-	35.92	0.41%
在产品	1年以内	22,748.47	22,748.47	22584.59	163.88	0.72%	-	-	-	163.88	0.72%
	小计	22,748.47	22,748.47	22,584.59	163.88	0.72%	-	-	-	163.88	0.72%
合计		72,904.85	71,520.32	68,786.07	2,734.24	3.82%	1,384.53	257.44	0.19	2,991.68	4.10%

如表所示，在分别基于估计售价和库龄计算存货可变现净值，并据此计提存货跌价准备的情况下，跌价计提比例均与存货库龄情况呈正相关关系。

（3）结合期后原材料价格下降，产品销售价格变动情况说明发行人相应存货跌价准备计提是否充分

期后公司主要原材料采购价格变动如下表所示

类别	2025年1-3月		2024年度	
	单价（元/kg）	变动比例	单价（元/kg）	
镍	112.83	-0.86%	113.81	
电解铜	68.19	2.02%	66.84	

报告期后，公司主要材料镍和铜的平均采购单价波动较为平缓，对存货跌价准备的计提影响较小。

期后公司主要产品销售价格变动如下表所示

类别	2025年1-3月		2024年度	
	单价（元/kg）	变动比例	单价（元/kg）	
高温耐蚀合金	210.30	-3.02%	216.86	
合金管材	73.79	-1.32%	74.78	

报告期后，公司主要产品一一高温耐蚀合金和合金管材的平均销售价格波动较为平缓，结合期后主要材料平均采购单价波动情况，整体对存货跌价的影响较小。

综上所述，公司的存货跌价计提政策严格遵循企业会计准则的相关规定，计提金额与存货库龄呈正相关关系。期后，主要材料的采购价格及主要产品的销售价格波动，未对公司存货跌价产生显著负面影响，存货跌价准备计提充分。

（二）结合发货流程及收入确认情况、盘点安排、期后结转情况及平均结转周期、账龄等，说明发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商品

1、发货流程及收入确认情况

公司销售模式主要分为2种，具体的发货、收入确认情况如下表所示：

销售业务分类	业务模式情况
国内销售业务	公司根据与客户签订的销售合同或订单需求，安排生产备货，完成相关的产品生产并检验合格后，发往客户指定地点，客户收到货后在送货单或收货单上签字确认，公司在取得返回的相应送货单或收货单后确认销售收入。
出口销售业务	公司根据与客户签订的销售合同或订单需求，安排生产备货，完成相关的产品生产并检验合格后，公司制作报关单等相关单据向海关报关出口，财务部根据外销模式分别在取得报关单或承运人提单后确认收入。

2、对发出商品盘点安排

截至2024年12月31日，公司发出商品主要包括已发在途商品，这些商品客户尚未签收。公司通过运输单据以及客户期后的签收单来确认；另外，还有小部分商品是公司与客户协商后同意退货的，其金额为267.49万元，这部分商品通过期后的退货入库单来确认。

3、发出商品期后结转情况

单位：万元

期末发出商品金额	期后结转销售金额	期后退回金额	尚未结转金额
1,837.24	1,553.47	267.49	16.28

截至2025年5月31日，公司2024年末发出商品中尚有16.28万元未完成结转。这部分商品为前期已发货但客户未确认收货亦未退回的产品。公司已对该部分发出商品金额计提了跌价准备。

4、发出商品形成的原因及合理性，相关收入确认的情况，是否存在长期未被接收或退回的商