证券代码：600830 证券简称：香溢融通 公告编号：临时2024-039

香溢融通控股集团股份有限公司关于上交所对公司2023年年度报告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。

香溢融通控股集团股份有限公司（以下简称：公司）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于香溢融通控股集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函[2024]0649号）。根据监管工作函的相关要求，公司及时组织有关部门和人员对函件所涉事项予以回复，同时请年审会计师对公司回复进行核查并发表明确意见。现就各问题回复如下：

1、关于贸易业务。年报显示，报告期内，公司商品销售业务营业收入3681万元，同比增长349.7%，毛利率19.41%，同比增加1.27个百分点。公司商品销售主要系酒水贸易。日常关联交易公告显示，报告期内，公司向控股股东、实际控制人及其关联人销售矿泉水1977.47万元，占商品销售业务收入的比重超过50%。请公司补充披露：（1）结合市场整体环境和公司发展战略，说明贸易收入大幅增长的原因和合理性；（2）区分不同商品类型，列示贸易业务前十大客户、供应商的交易明细，包括交易对手方及关联关系、交易金额、结算模式、期末应收或应付款项余额等，并结合上述情况说明贸易业务是否存在客户与供应商重合或存在关联关系情形，如是，结合各方在交易过程中承担的风险与责任，说明相关交易是否具有商业实质；（3）结合贸易业务中关联交易金额、占比、定价依据等，说明贸易业务中关联交易定价是否公允，贸易业务是否存在关联方依赖，以及贸易业务是否具有可持续性。

回复：

（1）公司主营类金融业务自2020年以来受政策、市场环境、资源等因素影响较大，公司积极寻求新的增长点，助推转型发展；同时公司制定的五年战略规划，贸易板块作为业务发展模式之一定位为业务发展“放大器”功能，鉴此公司积极围绕消费零售端贸易探索发展，以做大营业收入，分散经营风险。目前公司贸易业务主要涉及酒、水两大产品。

经过初步探索白酒市场选品、品牌孵化后，公司委托第三方茅台镇酒厂生产并进行装瓶，2021年4月开始上市销售自有品牌“乐享云端”53度酱香型白酒。2023年为了丰富白酒供给品类，增强代理商粘性，提升业务经营质量，公司开始向关联方上海海烟物流发展有限公司（以下简称：上海海烟）采购酒类产品。目前公司酒类产品包含公司自有品牌“乐享云端”53度酱香型白酒，及向关联方上海海烟采购的多个酒品。销售渠道以代理商、集团大客户为主，少量零售等。酒类产品供给增加后，公司2023年酒类产品销售收入为1,546.09万元，同比2022年382.13万元，增长304.60%。

2022年6月，公司与浙江龙泉万物生长水业有限公司（以下简称：龙泉万物）共同设立浙江香溢万物销售有限公司（以下简称：万物销售公司），万物销售公司纳入公司合并报表范围，注册资金1,000万元，其中公司持有股权66%，龙泉万物持有股权34%，龙泉万物的实控人为丽水市城市建设投资集团有限公司。依托上市公司平台及控股股东背景优势和丽水地方政府平台资源优势，互利共赢开展丽水山泉系列产品销售，助力实现企业和地区高质量发展目标。公司作为丽水山泉的渠道商，龙泉万物授权万物销售公司在全国范围内销售“丽水山泉”全品类产品，并在浙江省内享有独家“丽水山泉”联名款、定制款销售权。2022年下半年正式开展业务，初期渠道建设尚不成熟，主要向关联方销售为主，采购和销售金额并不大；随着推广力度加大，品牌影响力和知名度逐步提升，推进开放连锁商超特通渠道（高速商贸、世纪联华、盒马鲜生、十足等），故2023年水类产品销售收入2,135.03万元，同比2022年（7-12月）436.44万元，增长389.19%。2024年4月，万物销售公司与浙江时代电影院线股份有限公司达成合作，拓展了影院推广渠道。

综上，公司贸易收入同比金额较小，变动比例大幅增长具有合理性。

（2）酒类产品采购和销售主要情况如下：（单位：元）

A. 全部采购情况

供应商	关联方关系	交易金额（不含税）	结算模式	期末余额	款项性质
上海海烟物流发展有限公司	受同一最终控制方控制	52,396,731.00	款到发货	5,092,956.00	预付款
浙江香溢商务科技有限公司	母公司注1的全资子公司	2,309,734.51	款到发货	-	-
贵州华食酿酒股份有限公司	非关联方	552,212.26	注2	998,400.00	预付款
合计		55,258,677.77		6,091,356.00	

注1：母公司系指公司的控股股东之一致行动人之一浙江烟草投资管理有限责任公司，下同。

注2：公司预先支付供应商合作总金额15%作为定金，分批次灌装，验收后再支付相应灌装量80%货款。

B. 前十大客户销售情况

客户注	成立时间	关联方关系	交易金额（不含税）	结算模式	期末余额	款项性质
上海奇能汇网络科技有限公司	2021-12	非关联方	1,698,764.60	款到发货	-	-
四平市金叶烟草有限责任公司	2008-01	受同一最终控制方控制	1,660,842.48	款到发货	-	-
上海和和贸易发展有限公司	2014-03	非关联方	1,561,269.03	款到发货	-	-
上海丰浔贸易有限公司	2020-06	非关联方	798,949.56	款到发货	-	-
点一下酒旅科技（江苏）有限公司	2023-05	非关联方	760,874.34	款到发货	-	-
金华市婺城区鼎煜烟酒商行	2020-05	非关联方	438,191.20	款到发货	-	-
杭州泗柘贸易有限公司	2017-12	非关联方	357,759.29	款到发货	-	-
苏州万誉盛品牌管理有限公司	2017-09	非关联方	353,203.54	款到发货	-	-
浙江浩天中创贸易有限公司	2018-11	非关联方	340,385.84	款到发货	-	-
舟山市御金商贸有限公司	2021-11	非关联方	250,237.17	款到发货	-	-
合计			8,220,477.05			

注：上述十大客户皆为公司代理商，其主要面向终端消费群体销售。

丽水山泉水类产品采购和销售主要情况如下：（单位：元）

A. 全部采购情况

供应商	关联方关系	交易金额（不含税）	结算模式	期末余额	款项性质
浙江龙泉万物生长水业有限公司	持浙江香溢万物销售有限公司34%股权	15,882,365.01	按期结算注2	2,538,229.79	应付款项
浙江万物生长水业有限公司注1	非关联方	968,495.58	按期结算注3	1,094,400.00	应付款项
合计		16,850,860.59		3,632,629.79	

注1：浙江万物生长水业有限公司持有浙江龙泉万物生长水业有限公司51%股权。

注2：根据合作协议，原则上以月结模式结算货款，每年3-9月发货高峰期也可采取预付款模式结算货款（预付50%）。

注3：以月结模式结算货款。

B. 前十大客户销售情况

客户	关联方关系	交易金额（不含税）	结算模式	期末余额	款项性质
温州香溢卷烟销售有限公司	母公司之一致行动人的子公司	2,817,507.84	款到发货	-	-
宁波香溢卷烟零售有限公司	母公司之一致行动人的子公司	2,589,992.94	款到发货	-	-
嘉兴市香溢卷烟销售有限公司	母公司之一致行动人的子公司	2,293,019.15	款到发货	-	-
绍兴香溢投资发展有限公司	母公司之一致行动人的子公司	2,104,806.99	款到发货	-	-
杭州香溢投资发展有限公司	母公司之一致行动人的子公司	1,536,016.94	款到发货	-	-
浙江香溢商务科技有限公司	母公司的全资子公司	1,343,821.40	款到发货	-	-
丽水市卷烟销售有限公司	母公司之一致行动人的子公司	1,033,912.94	款到发货	-	-
台州市卷烟销售有限公司	母公司之一致行动人的子公司	858,778.16	款到发货	-	-
上海盒马物联网有限公司	非关联方	849,564.12	款到发货	-	-
金华市卷烟销售有限公司	母公司之一致行动人的子公司	839,224.62	款到发货	-	-
合计		16,266,645.10			

综上，①酒类产品供应商和客户存在关联关系，供应商上海海烟物流发展有限公司、浙江香溢商务科技有限公司以及客户四平市金叶烟草有限责任公司都属于控股股东体系内单位，但分别属于不同省份，直接上级管理机构也不同；且向关联客户四平市金叶烟草有限责任公司销售收入仅占酒类产品销售收入的10.74%，影响不重大。

公司向关联供应商采购酒类产品，采购价格随市场行情波动，供应商承担货物运输过程中货物灭失、毁损等主要风险，直至运输至公司指定仓库并经验收。公司向关联客户销售酒类商品时，销售价格按照公司自主定价规则确定，客户向公司支付款项后，公司出库发货相车商品并承担运输过程中的货物灭失、毁损等主要风险，直至运送至客户指定地点。

酒类产品采购和销售相关交易具有商业实质。

②丽水山泉产品供应商和销售客户不存在关联关系。

（3）从公司贸易业务整体来看：

①采购端，丽水山泉产品不涉及向关联方采购，酒类产品2023年度向关联方上海海烟采购金额占比超90%。

针对酒类产品，交易定价策略和定价依据遵循市场化原则，上海海烟的出货价格随市场行情波动，公司采购价与上海海烟同期向其他客户提供的货品价格一样，上海海烟作为全资国有企业，拥有上海烟草和上海国资委背景，其酒类产品定价、配售比例有严格的标准。公司与上海海烟的合作基于各自的资源优势，是商业角度上实现双赢。故公司和上海海烟的采购价格是公允合理的，不存在关联方依赖。

②销售端，丽水山泉产品2023年度向关联方销售收入占比超70%，酒类产品向关联方销售金额较小、影响不大。

万物销售公司作为丽水山泉的渠道商，展业不到两年，初期渠道拓展不成熟，现逐步推进开放连锁商超特通渠道（高速商贸、世纪联华、盒马鲜生、十足等）、影院推广渠道等，以期逐步降低关联方销售占比。丽水山泉产品销售价格由公司自主定价，按照不同规格产品、不同销售渠道制定了丽水山泉水系列产品价格标准体系，对关联方销售价格执行统一标准。故公司向关联方销售丽水山泉产品的定价是公允合理的，业务开拓初期关联方销售占比较大，下步公司将进一步加大市场拓展力度，加强品牌推广，完善营销体系；加强营销团队建设，引进专业销售人员；同时区域亦由浙江省为主向周边省份拓展。

综上，公司贸易业务关联交易定价公允，业务具有可持续性。

会计师核查意见：

（一）核查程序

（1）酒类销售业务

我们获取了酒类相关贸易业务审批资料（包括采购、销售）、出入库台账、销售台账，抽查了存货出入库资料、销售订单资料、销售回款情况，实施了期末存货监盘程序，查询了期后退货情况，分析整理了酒类业务收入、成本情况，重点测算了主酒与其他酒类的销售配比、期末库存配比情况，未发现异常。

（2）“丽水山泉”销售业务

我们获取了“丽水山泉”相关采购供应合作协议、销售台账，抽查了存货出入库资料、销售订单资料、销售回款情况，实施了期末存货监盘程序，查询了期后退货情况，未发现异常。另对关联方销售情况进行核实，关联方销售价格对比非关联方销售价格，差别不大。

根据合同条款和交易实质，采购价格按采购供应合作协议执行，销售价格由万物销售公司自主定价，万物销售公司在向客户转让商品前能够控制该商品，商品控制权在发货至指定第三方仓库并收货时转移，万物销售公司承担向客户转让商品的主要责任。万物销售公司在销售“丽水山泉”时作为主要责任人，厂商按照万物销售公司指令发货。

（二）核查意见

经核查，我们认为，公司在所有重大方面已公允反映了商品贸易业务的实际经营情况，符合企业会计准则的相关规定。

2、关于存货。年报显示，报告期末，公司存货账面价值4901.63万元，同比增长964.2%，存货跌价准备余额35.75万元。公司存货大幅增长，且存货周转天数为150天，较上年同期大幅增加。请公司补充披露：（1）存货的构成明细、数量、金额等，并结合采购备货政策、销售模式、销售周期、期末在手订单情况等，说明存货期末余额、周转天数大幅增长的原因及合理性；（2）结合存货库龄、可变现净值的测算过程等，说明存货跌价准备计提是否充分合理。

回复：

（1）公司期末存货构成情况如下：（单位：元）

项目	期末余额		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	8,176.57		8,176.57
库存商品	49,365,608.31	357,472.26	49,008,136.05
其中：			
酒类	46,996,732.62		46,996,732.62
主酒	13,314,171.09		13,314,171.09
配酒	32,221,802.21		32,221,802.21
乐享云端	1,460,759.32		1,460,759.32
丽水山泉	1,564,406.69		1,564,406.69
典当绝当品	752,000.00	357,472.26	394,527.74
食堂库存	52,469.00		52,469.00
合计	49,373,784.88	357,472.26	49,016,312.62

库存商品中，酒类和丽水山泉产品属于经营性存货，用于对外销售，销售周转情况如下：（单位：元）

分类	营业成本	期初存货余额	期末存货余额	平均存货余额	周转次数
2023年度					
酒类	12,328,087.60	3,836,813.22	46,996,732.62	25,416,772.92	0.49
丽水山泉	17,339,765.72	207,584.34	1,564,406.69	885,995.52	19.57
合计	29,667,853.32	4,044,397.56	48,561,139.31	26,302,768.44	1.13
2022年度					
酒类	3,080,376.14	675,171.68	3,836,813.22	2,255,992.45	1.37
丽水山泉	3,620,496.74	0	207,584.34	103,792.17	34.88
合计	6,700,872.88	675,171.68	4,044,397.56	2,359,784.62	2.84

期末库存商品中影响整体存货周转天数的主要是酒类产品，针对酒类产品情况说明如下：

A. 公司向上游供应商上海海烟采购酒品实行其统一的配售政策，分主酒及配售酒，主酒相对具有稀缺性，公司根据需求及上海海烟主酒的配额余量进行采购。考虑春节销售旺季，且需考量在销售旺季时上海海烟主酒配额有限；同时因配售酒是公司自行选择的相对畅销产品，亦取决于上海海烟的库存余量，因此公司能获得配额数量的情况下，会预先进行采购备货。故期末公司存货余额会相对增长。

B. 公司制定的销售方案亦采取配售的方式，主要渠道是代理商、集团大客户，少量零售。近两年来白酒行业面临去库存压力，但公司采购的主酒产品价格和需求相对稳定，且在白酒市场上具有一定竞争力。针对公司库存高、销售量相对较小、销售周期长的现状，公司已经采取措施深拓渠道，正积极探索电商直播平台销售，通过线上线下融合的销售模式，扩大品牌覆盖面和市场影响力。

C. 2023年末已与客户青岛酒号商贸有限公司、云南晟藏老酒供应链管理有限公司、山东酒号名酒商贸有限公司签订三笔酒类销售合同，交易金额580万元，已收款，未发货；上述订单客户要求的配酒期末无库存，需要另行采购。酒类销售基本上客户到款后，公司组织采购发货，原则上1个月内完成交易，故在手订单数量相对比较少。

综上，针对酒类产品存货规模大、周转慢的情形已经在逐步加快去化，2024年第一季度酒类销售收入实现1,295.49万元，同比增长243.04%，达到2023年全年酒类销售收入的83.79%；期末库存规模变化不大，公司将进一步加强库存优化管理。

（2）公司存货跌价准备计提政策：存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

公司期末存货主要为酒类，占期末存货的95%，库龄基本为一年以内，基于公司酒类销售基本采用主酒配售模式，且2023年度主酒零售价格相对稳定，结合公司酒类业务2023年度约20%毛利率，经测算，公司认为不存在存货跌价情形，故无需计提对应存货跌价准备。

本期计提存货跌价准备的主要是典当绝当品，按抵押物拍卖估值测算，可变现净值低于该存货成本，故本期计提存货跌价准备9.86万元，累计计提存货跌价准备35.75万元，计提比例为47.54%。

综上，公司存货跌价准备计提充分合理。

会计师核查意见：

（一）核查程序

我们获取了酒类相关贸易业务审批资料（包括采购、销售）、出入库台账、销售台账，抽查了存货出入库资料、销售订单资料、销售回款情况，实施了期末存货监盘程序，查询了期后退货情况，分析整理了酒类业务收入、成本情况，重点测算了主酒与其他酒类的销售配比、期末库存配比情况，未发现异常。

基于主酒的市场配售惯例（主酒终端销售价格管控）、市场价格波动情况，结合公司期末库存配比与采购配比基本一致、采购进度控制情况（当期实际采购占公告计划采购的26%），且库龄1年以内酒类存货占酒类存货总额的98%，截止2023年度财务报告报出日，我们未发现公司酒类库存存在明显跌价风险。

（二）核查意见

经核查，我们认为，公司在所有重大方面已公允反映了商品贸易业务的实际经营情况，存货跌价准备的计提符合企业会计准则的相关规定。

3、关于融资租赁业务。年报显示，报告期末，公司长期应收款账面余额为18.56亿元，形成原因为融资租赁业务，金额较期初增长57.29%，坏账准备余额为644.46万元。报告期内，公司融资租赁业务收入9086.86万元，同比增长0.49%，毛利率74.45%，较去年增加17个百分点。请公司补充披露：（1）报告期内新增主要长期应收款对象的业务规模、所属行业、租赁资产、关联关系、费率标准等，说明公司与其开展相应规模融资租赁业务的商业合理性；（2）分类列示融资租赁业务营业收入与营业成本明细，并结合公司融资租赁业务具体模式、同行业可比公司情况，说明毛利率大幅变动的合理性；（3）结合问题（1）和（2），说明报告期内融资租赁业务收入保持稳定，但报告期末相关业务规模大幅增长的原因及合理性；（4）结合交易对象的资信及历史逾期情况、减值准备具体测算过程，说明长期应收款坏账准备计提的充分性和合理性。

回复：

（1）报告期内，公司新增前十大客户融资租赁款期末账面余额8.52亿元，占2023年末融资租赁款项账面余额比例为45.91%，主要情况如下：

客户	期末余额（元）	所属行业	费率标准	租赁资产	是否存在关联关系
山东成泰新材料有限公司	200,188,532.42	化学原料和化学制品制造业	7.50%	高端精细化工品生产设备	否
青岛顺安热电有限公司	101,273,580.14	电力、热力生产和供应业	7.5%、7.8%	热电生产设备	否
宁国市国新城镇化建设有限公司	92,503,596.35	水利管理业	7.70%	砂石生产设施设备	否
山东省商业集团有限公司	84,672,541.84	商务服务业	7.28%	商场酒店附属设备（包括电气工程设备、高低压电柜配电等配套设备）	否
上海爱建融资租赁股份有限公司	84,596,146.03	租赁业	7.2%、7.7%	1、数控机床及滚齿机等齿轮加工设备，2、农林机械设备（用于仓储），3、纺织设备、4、制冷设备	否
诚泰融资租赁（上海）有限公司	71,096,903.48	租赁业	7.52%、7.58%	1、固废处置设备，2、教学设备等	否
金源矿业（东平）有限责任公司	65,682,235.63	非金属矿采行业	8.48%	水洗砂生产线设备及矿区附属设备	否
烟台理工学院	50,831,521.74	高等教育、科学研究	8.23%	高校内设施设备	否
景德镇市驰城杭萧绿色建筑有限公司	50,806,250.00	金属制品业	8.22%	钢结构生产设备和电力设备	否
山东华烨不锈钢制品集团有限公司	50,545,108.70	金属制品业	6.95%	钢板加工生产设备	否

客户	业务规模合理性说明
山东成泰新材料有限公司	客户成立于2018年6月，注册资本4亿元人民币，为高新技术企业、省级技术中心企业、省级知识产权试点企业，属于国有控股企业。主要生产销售高纯度异丁烯、异戊烯醇、异构十二烷、异构十六烷等精细化工产品，客户一直专注于主营业务发展，政策支持和资金扶持力度较大，履约意愿高。 担保人为国有控股平台企业，承担支持地方经济发展和民生保障作用，担保能力较强，机构对担保方的信用评级为AA+。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年9月、2023年10月共计支付设备购买价款2亿元，对应租赁资产评估值约2.31亿元，租赁期限5年，客户按季支付租金。公司2023年度实收租金294.77万元，客户还款正常，经营未发现异常。
青岛顺安热电有限公司	客户成立于2012年9月，注册资本1亿元人民币，国有全资控股，是青岛市城阳区差断性热力生产供应公司，多个创新节能降碳项目落地，降碳成效显著。客户深耕民生领域，政策支持和资金扶持力度较大，履约意愿高。 担保人是区域重要的基础设施建设主体，国有全资控股，担保能力较强，机构对担保方的信用评级为AA+。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年9月、2023年10月共计支付设备购买价款1亿元，对应租赁资产评估值约1.31亿元，租赁期限3年，客户按季支付租金。报告期内未到支付日，客户经营未发现异常。
宁国市国新城镇化建设有限公司	客户成立于2013年，注册资本9.8亿元人民币，国有全资控股，主要经营山核桃、香榧苗木以及绿化苗木、经济林苗木销售，农业大棚出租、厂房出租、污水处理以及采砂、砂石销售等，各板块经营业务稳定向好，具有持续性。 担保人为国有全资控股单位，承担区域重大的基础设施建设及公共项目建设任务等，经营规模较大，机构对担保方的信用评级均为AA。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年9月支付设备购买价款1亿元，对应租赁资产评估值约1.25亿元，租赁期限3年，客户按季支付租金。公司2023年度实收租金919.48万元，客户还款正常，经营未发现异常。
山东省商业集团有限公司	客户成立于1992年11月，注册资本12.90亿元人民币，为省国资委直属的国有投资平台，定位于重要战略投资及融资、产业整合和创业投资主体，在资产划拨、资金注入等方面获得地方政府支持。客户是山东省零售行业的龙头企业，以现代零售业为主，以生物制药和房地产为辅，产业布局涉及教育、传媒等众多行业；资产规模超千亿，旗下经营管理主体众多，其中含三家上市主体，融资渠道丰富。机构对客户的信用评级为AA+。 客户的下属公司将其部分商铺（建筑面积1,987.54平方米）抵押给公司作为担保措施。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年6月支付设备购买价款1亿元，对应租赁资产评估值约1.38亿元，租赁期限3年，客户按季支付租金。公司2023年度实收租金1,842.48万元，客户还款正常，经营未发现异常。
上海爱建融资租赁股份有限公司	客户成立于2013年4月，注册资本23.36亿元人民币，为上市公司上海爱建集团股份有限公司全资控股子公司。客户经过多年发展，业务定位明确，重点聚焦民生文化、医疗健康、交建物流、能源化工、先进制造业等领域，风险控制措施完善，资产质量保持良好状态；同时依托控股股东方资源和背景，整体发展前景好。 公司与客户开展有追索权的转租赁业务，于2023年7月、2023年9月、2023年10月（两笔）先后支付2,700万元、2,900万元、1,800万元、1,800万元，合计9,200万元，对应的底层承租人、租赁物、担保人资质和经营状况等经客户、公司风险评估，转租赁业务期限分为22个月、35个月、23个月、35个月，客户按月或按季支付租金。公司2023年度实收租金925.67万元，客户还款正常，经营未发现异常。
诚泰融资租赁（上海）有限公司	客户成立于2015年9月，注册资本37.6亿元人民币，股权较分散，无控股股东和实控人，主要贸东涉及保险、投资管理等行业。客户是国内专业化的标杆融资租赁公司之一，多次发行ABS和债券，主体信用评级AA+，经营能力较强；主要定位于民生相关等弱周期行业开展业务，受宏观经济下行影响较小，资产质量较好，盈利稳定。 公司与客户开展有追索权的转租赁业务，于2023年4月、2023年7月先后支付2,000万元、5,700万元，合计7,700万元，对应的底层承租人、租赁物、担保人资质和经营状况等经客户、公司风险评估。转租赁业务期限分别为33个月、30个月，客户按月或不定期（不超过3个月）支付租金。公司2023年度实收租金866.12万元，客户还款正常，经营未发现异常。
金源矿业（东平）有限责任公司	客户成立于2019年3月，注册资本1亿元人民币，为当地最大的矿产企业，先后收购整合多家私营矿山企业，主要产品为各种型号的建筑骨料，销售区域覆盖周边城市；客户经营获得政府较大支持和主导，专注规有主业，经营相对稳健。 担保人为国有全资控股的金融平台，主要从事资本运作及资产管理、担保和再担保、实业经营等业务，承担支持地方实体经济发展的作用，资产规模较大。机构对担保方的信用评级为AA。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年7月支付设备购买价款7,000万元，对应租赁资产评估值约7,900万元，租赁期限3年，客户按季支付租金。公司2023年度实收租金650.79万元，客户还款正常，经营未发现异常。
烟台理工学院	客户为山东省25家民办全日制普通本科高校之一，创建于2003年，创办人为祥隆企业集团有限公司，实际控制人为自然人辛军。客户的师资力量雄厚，区域知名度较高，主要吸入来源为学费和住宿费，学校地处人口大省，生源相对有保障，在校生逐年增加，经营现金流充足且稳定性强。 担保人祥隆企业集团有限公司为烟台市大型民营企业集团，持有的资产较为优质，参与投资了地方银行、政府产业基金、多家上市公司股权等优质资产，资产规模较大，经营稳健，盈利能力较强。担保人辛军是深市一主板上市公司的实控人。抵押物为北京市内住宅1套、烟台市34套商铺，评估值合计约5,150万元，不动产地段较好，处置价值较高。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年10月支付设备购买价款5,000万元，对应租赁资产评估值约5,093万元，租赁期限3年，客户按季支付租金。报告期内未到支付日，客户经营未发现异常。
景德镇市驰城杭萧绿色建筑有限公司	客户成立于2018年12月，注册资本8,000万元人民币，是由景德镇市城市建设投资集团有限责任公司与杭萧钢构股份有限公司合作成立的新型绿色建筑企业。客户于2021年10月开始投产运营，主营装配式新型建材生产、加工、销售，控股股东负责区域市场开拓，少数股东负责技术提供；客户尚处于初期发展阶段，行业前景好，业务发展潜力巨大。 担保人为客户控股股东，是景德镇市主要的城市基础设施建设主体之一，国有全资控股，资产规模大，经营稳健。机构对担保方的信用评级为AA。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年10月支付设备购买价款5,000万元，对应租赁资产评估值约5,913万元，租赁期限3年，客户按季支付租金。报告期内未到支付日，客户经营未发现异常。
山东华烨不锈钢制品集团有限公司	客户成立于2012年1月，注册资本2.34亿元人民币，是一家集不锈钢高端产品制造、研发、销售于一体的综合型企业集团，专注主业，经营稳健，2022年荣获国家级制造业单项冠军，是省级专精特新企业和国家级高新技术企业。 担保人为客户直接控股股东、间接控股股东两家国有企业，客户直接控股股东为当地水务行业龙头企业，资产规模较大，机构信用评级为AA。间接控股股东业务涵盖水利水务、现代农业、清洁能源等，资产规模超千亿，是省属具有重要影响力的大型企业集团，担保能力较强，机构信用评级为AAA。 公司与客户开展售后回租业务，于2023年10月支付设备购买价款5,000万元，对应租赁资产评估值约6,108.83万元，租赁期限3年，客户按季支付租金。报告期内未到支付日，客户经营未发现异常。

同时公司强化对租赁业务的风险控制措施，针对性地制定并实施《租赁业务准入指引》，从多维度规定租赁业务准入要求，如对承租人设置了基本准入条件，规定了谨慎、禁止准入类型；具体又从行业维度重点就新能源电力、城市公交、公路物流运输、船舶航运业等，以及厂商租赁业务类等规定了详细的准入要求，亦从客户维度区分非上市民营企业、民营上市公司、国有企事业单位等设置了不同准入条件。

综上，公司与客户开展相应规模的融资租赁业务具有商业合理性。

（2）公司融资租赁业务模式主要以售后回租模式为主，直租和转租赁为辅；其中售后回租业务经营模式是承租人将其自身经营资产出售给租赁公司以获取融资额度，再从租赁公司租回该经营资产，租赁公司定期向承租人收取租金。

2023年度区分不同业务模式的融资租赁收入和成本情况如下：（单位：元）

项目	2023年	2022年	变动比例
租赁收入	90,868,560.83	90,427,529.24	0.49%
其中：回租收入	83,564,568.77	85,728,955.37	-2.52%
转租赁收入	4,478,665.74	1,200,106.11	273.19%
直租收入	2,825,326.32	3,498,467.76	-19.24%
租赁成本	23,218,829.62	38,472,525.25	-39.65%
其中：保理借款利息	21,168,629.96	33,082,810.28	-36.01%
保理借款手续费	2,050,199.66	5,389,714.97	-61.96%
毛利率	74.45%	57.45%	增加17个百分点

同行业可比公司毛利率情况如下：（单位：元）

可比公司	项目	2023年	2022年	变动比例
香溢融通	租赁收入	90,868,560.83	90,427,529.24	0.49%
	租赁成本	23,218,829.62	38,472,525.25	-39.65%
	毛利率	74.45%	57.45%	增加17个百分比
新力金融	租赁收入	181,814,556.58	169,675,117.61	7.15%
	租赁成本	40,349,244.54	39,299,330.10	2.67%
	毛利率	77.81%	76.84%	增加0.97个百分比
爱建集团	租赁收入	825,256,875.30	922,491,720.74	-10.54%
	租赁成本	444,254,223.15	523,853,157.82	-15.19%
	毛利率	46.17	43.21	增加2.96个百分比

综上可以看出，可比公司的租赁收入、租赁成本的变化规律并不完全一致，直接比较毛利率的变化意义并不大。从公司自身经营的实际情况出发进行分析，A. 从租赁收入分析：2023年度整体来看，上半年新增放款金额较少，第三季度通过业务攻坚，开展业务竞赛等着力加大拓展力度，第三季度后期和第四季度新增投放增长明显，且租赁项目客户基本上采取按季支付租金，投放时间不足三个月的项目当期未实现租金收入，故融资租赁业务规模增长，但租金收入来源主要依赖于以前年度存续融资租赁项目，与上期相比基本持平。B. 从租赁成本分析：融资租赁营业成本为银行保理借款利息及手续费，随着市场利率下行，公司2023年平均融资利率较2022年度下降；且上半年因展业不佳，归还银行保理借款较多，第四季度随着投放明显增长，银行保理借款才同步增加。租赁成本影响因素如下表：（单位：元）

项目	2023年	2022年	变动金额	变动比例
保理借款利息	21,168,629.96	33,082,810.28	-11,914,180.32	-36.01%
保理手续费	2,050,199.66	5,389,714.97	-3,339,515.31	-61.96%
合计	23,218,829.62	38,472,525.25	-15,253,695.63	-39.65%
平均银行保理借款余额	603,873,349.04	783,724,569.39		
平均融资利率	3.51%	4.22%		-16.82%

综上，在租赁收入与上期相比变化不大的情况下，租赁成本绝对金额降低直接导致毛利率出现增长的情形。

（3）根据（1）（2）所述，公司融资租赁业务新增、存量规模均增长明显，但实现租赁收入较上期基本持平。公司本期和上期新增投放情况如下：（单位：万元）

季度	2023年新增投放本金	2022年新增投放本金	变动比例
一季度	0.00	33,680.00	-100.00%
二季度	27,322.00	14,590.00	87.27%
三季度	52,927.18	10,795.00	390.29%
四季度	55,717.98	6,320.00	781.61%
合计	135,967.16	65,385.00	107.95%

综上，因第四季度新增投放项目基本上是按季收取租金，当期未实现租赁收入，故公司融资租赁业务规模大幅增长，但收入保持稳定，是合理的。

（4）应收融资租赁款减值准备计提政策

根据《公司金融资产风险分类管理办法（2023年）》相关规定，公司将应收融资租赁款按照风险程度分为五级，分别为正常、关注、次级、可疑和损失，其中次级、可疑和损失统称为不良类，各级分类标准及不同类别应收融资租赁款计提减值准备的方法如下：

分类	分类标准	减值基础（1）	租赁损失率（2）	计提信用减值损失（3）
正常类	债务人能够履约，没有客观证据表明本息或收益不能足额偿付，资产未出现信用减值迹象。	正常类资产余额	0.2%	（3）=（1）*（2）
关注类	1、息费逾期30天—90天（含）。 2、本金逾期90天以上，且息费支付正常或逾期30天以内的。 3、经查询债务人存在借款纠纷被起诉或有金融机构贷款逾期的。 4、不良资产符合层级逆向变动要求且经审批后转入的。	关注类资产余额	1.0%	（3）=（1）*（2）
次级类	1、息费逾期90天以上。 2、发生代偿或被动转换需要后续处置的担保业务。 3、我司已提起诉讼的业务。 4、经查询抵质押物、交易标的物被司法查封的。 5、债务人因经营困难处于停产、停业整顿状态或实际控制人被刑拘的。	可收回金额	单项测试法	账面净额减去可收回金额的差额（可收回金额：“公允价值减去处置费用后的净额”与“预计未来现金流量的现值”两者之间较高者确定，折现率采用10%）
可疑类	1、债务人无履约能力或履约意愿，且抵质押物及保证措施不充分的。 2、债务人已进入破产、重组、清算等程序的。 3、抵质押物、交易标的物灭失、损毁或失去控制；保证人或监管方丧失担保或监管能力。			
损失类	1、法院终审判决我司会额败诉的业务。 2、虽经法院终审胜诉但强制执行后也未能收回的债权。 3、债务人和保证人依法宣告破产、解散、被撤销（关闭）或被工商行政管理部门依法吊销营业执照，并经上法人资格，我司对债务人和保证人穷尽所有追偿措施后，未能收回的债权。 4、债权转让对价与原债权额的差额部分。			

截至2023年12月31日，公司融资租赁款账面余额减值计提情况如下：（单位：万元）

项目	2023年年末	占比	减值准备	计提比例
正常类	185,269.80	99.80%	370.54	0.20%
关注类	-	-	-	-
次级类	140.49	0.07%	34.94	24.87%
可疑类	-	-	-	-
损失类	238.98	0.13%	238.98	100%
合计	185,649.27	100%	644.46	-

①公司目前正常类融资租赁业务可以分为三类，一是大中型国企等强主体单位有较好的履约能力及担保能力；二是