

重庆四方新材股份有限公司

关于收到上海证券交易所 2022 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。

重庆四方新材股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 6 月 2 日收到上海证券交易所上证公函[2023]0647 号《关于重庆四方新材股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“《工作函》”），对公司 2022 年年度报告的有关事项进行事后审核，要求公司及督导机构、会计事务所和评估机构进一步补充披露相关信息，经公司及督导机构、会计事务所、评估机构认真核实，现将《工作函》问题回复如下：

一、关于主营业务

1. 关于持续经营能力。年报显示，2022 年，公司实现营业收入 16.53 亿元，同比增加 22.46%；实现归母净利润-9749.44 万元，继 2021 年上市首年业绩大幅下滑后出现亏损；经营活动现金流量净额-2.07 亿元，已连续两年为负值。分季度看，第 1-4 季度归母净利润分别为 3105.31 万元、2037.94 万元、-77.12 万元、-1.48 亿元，经营性现金流量净额分别为 2702.63 万元、-1.38 亿元、-5763.51 万元、-3565.36 万元，二者均波动较大。主要产品商品混凝土的毛利率 14.35%，同比减少 6.81 个百分点，已连续两年下滑。近年年报显示，公司主要产品商品混凝土、湿拌砂浆等期末库存均为零，披露原因为采取以销定产、即产即销的经营模式。请公司：

一、结合所处的行业地位、市场供需及价格变化、成本构成等，说明主要产品毛利率持续下滑的具体原因，是否与同行业可比公司趋势一致

【回复】

（一）商品混凝土市场及公司商品混凝土毛利率情况

2020-2022 年，公司商品混凝土毛利率情况如下：

项目	2022年	2021年	2020年
商品混凝土收入（万元）	155,777.96	129,731.50	113,177.96
商品混凝土成本（万元）	133,419.02	102,286.49	75,143.53
商品混凝土毛利（万元）	22,358.94	27,445.01	38,034.43
商品混凝土毛利率（%）	14.35	21.16	33.61

2020-2022年，公司商品混凝土毛利率呈逐年下滑趋势，具体分析如下：

1、行业地位及市场情况

公司是重庆市最早成立的商品混凝土企业之一，产品销售市场为重庆市，产品销量和市场占有率自成立以来一直保持在行业前列。近年来的行业地位、市场需求及价格变化情况如下：

项目	2022年	2021年	2020年	数据来源
重庆市房地产新开工面积（万平方米）	2,224.17	4,873.36	5,947.7	重庆市统计局
重庆市房地产新开工面积同比增长（%）	-54.40	-18.10	-11.60	
重庆市基础设施建设投资额同比增长（%）	9.00	7.40	9.60	
公司商品混凝土生产量（万方）	426.41	326.13	253.75	公司
公司商品混凝土生产量同比增长（%）	30.75	28.52	-14.05	
重庆市商品混凝土生产量（万方）	5,733.67	8,143.15	7,570.11	重庆市混凝土协会
重庆市商品混凝土生产量同比增长（%）	-29.59	7.57	-2.65	
公司在重庆市商品混凝土生产量行业排名	3	4	6	
公司在重庆市商品混凝土市场占有率（%）	7.44	4.00	3.35	重庆市建设工程造价信息网
重庆市主城区 C30 商品混凝土年平均含税指导价（元/方）	389.58	431.67	456.67	
重庆市主城区 C30 商品混凝土年平均含税指导价同比增长（元/方）	-42.09	-25.00	-42.08	
重庆市主城区 C30 商品混凝土年平均含税指导价同比增长（%）	-9.75	-5.47	-8.44	中国混凝土与水泥制品协会
全国商品混凝土（C30）年度生产量（亿立方米）	30.31	32.93	28.43	
全国商品混凝土（C30）年度市场均价（元/方）	418.00	433.50	437.50	

商品混凝土主要应用于房地产及基础设施建设领域。2020年至2022年，全国商品混凝土的生产量、销售均价与重庆市商品混凝土的生产量、价格趋势一致，公司的主要市场为重庆市。

近年来，重庆市房地产开工量大幅下滑，基础设施建设的投入虽然增长，但商品混凝土市场需求明显下滑，存量商品混凝土企业均将市场开拓重点转向基础设施建设领域，供过于求导致市场竞争异常激烈，造成商品混凝土价格持续大幅下降。

2、公司商品混凝土销售均价和成本情况

商品混凝土的成本构成主要是直接材料（原材料）、直接人工、制造费用，2020-2022年，公司商品混凝土销售均价及成本情况如下：

项目		2022年	2021年	2020年
生产量（万方）		426.41	326.13	253.75
营业收入（万元）		155,777.96	129,731.50	113,177.96
公司商品混凝土不含税销售均价（元/方）		365.32	396.93	446.02
成本构成 （万元）	直接材料（原材料）	74,201.70	51,563.79	40,001.79
	直接人工	5,176.62	4,298.04	3,531.94
	制造费用	54,040.70	46,098.53	31,609.80
	小计	133,419.02	101,960.36	75,143.53
单位成本 （元/方）	直接材料（原材料）	174.01	158.11	157.64
	直接人工	12.14	13.18	13.92
	制造费用	126.73	141.35	124.57
	小计	312.88	312.64	296.13

如前所述，受下游房地产市场不景气等因素的影响，公司商品混凝土销售均价持续下降。

如上表所示，公司商品混凝土单位成本及其构成基本保持稳定。其中，2021年单方混凝土制造费用较2020年增加，主要原因是：①柴油涨价导致商品混凝土制造费用中的运输成本增加；②根据财政部2021年11月发布的《企业会计准则实施问答》，公司从2021年将与存货的生产和加工相关的固定资产日常修理费用按照存货成本确定原则进行处理，将与存货的生产和加工相关的固定资产日常修理费用从管理费用调整至制造费用。

2022年单方商品混凝土直接材料较2021年增加而单方制造费用下降，主要系2022年商品混凝土产量增加后，外采砂石骨料增加，直接材料费用增加，自产砂石骨料制造费用摊薄致单方制造费用下降。

3、毛利率下滑原因分析

2022年，公司已跃升至重庆市商品混凝土行业第3位，生产量由2020年的253.75万方增长至2022年的426.41万方。2020年至2022年，公司商品混凝土的单位成本基本保持稳定，约为300元/方，但随着重庆市商品混凝土市场萎缩、需求下滑以及竞争加剧，重庆市商品混凝土价格持续下降，2022年较2020年的下滑幅度为14.69%，公司商品混凝土不含税销售均价由446.02元/方下滑至365.32元/方，下滑18.09%，导致公司2022年毛利率较2020年下滑19.26个百

分点。

(二) 公司与同行业可比上市公司商品混凝土毛利率情况对比

2022 年，A 股可比上市公司中商品混凝土营业收入占比如下：

单位：万元、%，人民币

公司简称	商品混凝土营业收入	营业收入	商品混凝土营业收入占比
公司	155,777.96	165,344.47	94.21
西部建设	2,427,084.62	2,485,613.15	97.65
ST 深天	33,458.79	36,303.76	92.16
海南瑞泽	112,938.09	193,292.08	58.43
ST 三圣	98,560.25	207,702.36	47.45

数据来源：上市公司年度报告

上表中，西部建设、ST 深天和海南瑞泽的商品混凝土业务的营业收入均超过 50%；ST 三圣为重庆地区上市公司，且历年的商品混凝土业务占比为 50%左右，因此，本次回复选取西部建设、ST 深天、海南瑞泽、ST 三圣为公司同行业可比上市公司。公司与同行业可比上市公司的商品混凝土产品毛利率对比如下：

单位：%

公司简称	2022 年	2021 年	2020 年
西部建设	10.36	10.36	11.43
ST 深天	-11.98	4.30	8.08
海南瑞泽	16.70	15.97	17.21
ST 三圣	10.40	9.70	17.04
同行业可比上市公司平均值	6.37	10.08	13.44
公司	14.35	21.16	33.61

2020 年至 2022 年，公司商品混凝土毛利率变动趋势与同行业可比上市公司的趋势基本一致，毛利率存在差异主要系商品混凝土行业的区域性特点所致。在不同区域内，由于自然资源分布、市场供需情况存在差异，使得原材料价格、人工成本、运输成本，以及商品混凝土的销售单价等均有所差异。公司商品混凝土毛利率变动幅度大于同行业可比公司，主要系公司砂石骨料自产自用对毛利率的影响。

综上所述，随着重庆市砂石骨料价格下滑，公司自产自用砂石骨料对毛利率的影响变小，此外，公司与同行业可比上市公司的业务结构、市场布局、原材料供给也存在差异，因此，公司商品混凝土毛利率与可比上市公司的趋势基本一致，但变动幅度有所差异。

（三）年审会计师核查程序及意见

1、年审会计师执行的核查程序

（1）了解公司收入、成本确认的会计政策、业务流程以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

（2）对公司管理层进行访谈、了解导致公司主要产品毛利率持续下滑的原因；

（3）选取大额收入及成本交易样本，检查合同、发票、入库单、出库单、运输单、签收单、银行回单等支持性文件；

（4）查询统计局、重庆市混凝土协会、重庆市建设工程造价信息网等公开信息平台，了解近两年重庆市房地产新开工面积、重庆市商品混凝土生产量、重庆市主城区 C30 商品混凝土年平均含税指导价等行业信息；

（5）查询西部建设、ST 深天、海南瑞泽、ST 三圣等同行可比公司的年报信息，了解同行可比公司财务经营情况。

（6）对公司收入、成本和毛利率变动的合理性执行分析性程序，检查产品的销售价格、原材料的采购价格和市场价格变动趋势是否保持一致，检查毛利率的变化趋势是否和同行业可比公司基本保持一致。

2、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致，公司毛利率变动与同行业可比公司趋势基本一致。

二、结合所属行业特征、业务开展情况、采购及销售结算政策、收入成本确认方式等，说明各季度归母净利润与经营性现金流净额大幅波动且变动趋势不一致的原因

【回复】

（一）行业特征、业务开展情况、采购及销售结算政策及收入成本确认方式

1、商品混凝土行业特征

商品混凝土企业的下游客户主要是建筑施工企业，建筑施工行业具有建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点，导致客户付款周期较长；即产即

销的产品特性决定了商品混凝土企业需要根据施工单位的施工进度，频繁、连续的供应商品混凝土，而施工单位通常采取分阶段付款的模式。此外，施工单位通常会留取一定比例的商品混凝土余款（包括质量保证金），待建筑物主体封顶验收合格后支付。因此，商品混凝土企业普遍存在应收账款余额较大、回款周期较长的情形。

商品混凝土的销售与建筑工程施工进度保持同步，而建筑工程施工受气候、假期影响较大。通常情况下，第一季度，春节假期使得建设施工减少，销售回款情况较好；第二季度，企业生产经营逐步扩大，经营性资金投入增加，但受工程施工周期和结算周期错配影响，销售收款较一季度大幅下降；第三季度，建筑工程开工率受高温和国庆假期影响，市场需求有所减少，销售回款与第二季度相近；第四季度，为减少来年一季度春节假期影响，建筑工程施工量有所上升，但临近年末的销售回款较其他季度有所下降。

2022年，重庆市C30商品混凝土各季度含税指导均价持续下滑，具体情况如下：

单位：元/方

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
C30商品混凝土含税均价	418.33	390.00	380.00	370.00
同比增长（%）	-2.71	-7.51	-8.06	-19.86

2、业务开展情况

2022年，公司各季度营业收入和主要产品-商品混凝土销售量情况如下：

项目		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入 (万元)	2022年	30,750.51	42,843.96	44,075.42	47,674.58
	同比增长（%）	38.24	50.19	55.03	-14.59
商品混凝土销售量 (万方)	2022年	74.34	106.61	115.66	129.81
	同比增长（%）	38.59	46.89	53.29	3.71

3、采购及销售结算政策

（1）采购结算政策

公司与供应商的采购结算一般为月度结算，即：公司与供应商在次月初确定上月的供应量和单价。其中，供应量是由双方核对确认的送货单为准，单价是由双方签订的合同单价和调价补充协议为准，确定上月货款金额后挂账并开具发票。若出现价格波动的情形，双方将及时按照市场情况协商调价事宜，并签署调价补

充协议作为结算单价的依据。公司根据双方合同约定，在第 2-4 个月内支付当月结算金额货款。

（2）销售结算政策

公司与客户的销售结算通常情况下会约定垫资，即：垫资阶段：该阶段公司无销售回款，公司为客户垫资至约定垫资款、约定方量或一定施工阶段，通常约定垫资款为合同总金额的 20%-30%，垫资方量为合同总方量的 20%-30%，或垫资至建筑主体结构封顶或正负零结构施工完成；垫资额度满后，通常分 3-6 个月支付至垫资款的 70%左右。垫资额满后至主体封顶前：公司通常与客户约定按月结算、次月支付进度款（一般为结算金额的 70%）。主体封顶后：公司通常与客户约定在一定期限（通常为 3-6 个月，个别项目为 10-18 个月）内支付剩余货款。

4、收入成本确认方式

（1）收入确认方式

由公司将生产的商品混凝土运至客户指定的地点，经施工方或工程监理公司现场质量抽查验收合格后，由客户指定人员对商品混凝土的型号、数量在送货单上签字确认后取得商品的控制权。公司每月或定期根据送货单统计商品混凝土的供应量并填写结算表，由客户盖章确认。公司当期根据已结算的数量和已发货未办理结算的送货单数量按合同单价计算销售金额，确认收入。

（2）成本核算方式

商品混凝土直接材料包括水泥、碎石、机制砂、河砂、减水剂等各种材料。直接材料按生产实际领用直接进行归集，采用月末一次加权平均法计价。

直接人工包括直接生产人员的工资、奖金、社保及住房公积金等薪酬费用。公司月末按照工资表分别统计矿山砂石骨料生产线和商品混凝土生产线工人工资薪酬总额，在“生产成本—直接人工”科目中归集。矿山砂石骨料生产和商品混凝土生产按照各类产品的各自产量进行分配。

制造费用是为组织生产而发生的各项直接和间接费用。制造费用发生时按照费用类别进行归集。矿山砂石骨料生产和商品混凝土生产按照各类产品的各自产量进行分配。

公司月末对入库完工产品按数量、金额方式登记产成品明细账；公司按照月末一次加权平均法计算产品出库单位成本，并根据产品销售数量计算得出当月产

品发出成本。

公司按照上述原则在各生产环节归集、分配和结转成本，成本的确认、计量、结转完整，符合会计准则的规定。

（二）净利润与经营性现金流量净额变动趋势分析

2022 年，公司各季度净利润、归属于母公司净利润与经营性现金流净额情况如下：

单位：万元，人民币

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
净利润	3,276.76	2,076.95	-240.04	-15,311.46
归属于母公司净利润	3,105.31	2,037.94	-77.12	-14,815.57
经营性现金流净额	2,702.63	-13,765.19	-5,763.51	-3,865.36
经营性现金流净额与净利润差异	-574.13	-15,842.14	-5,523.47	11,446.10
经营性现金流净额与归母净利润差异	-402.68	-15,803.13	-5,686.39	10,950.21

公司净利润与归属于母公司净利润变动趋势一致，为便于分析，公司在下列分析中加入净利润进行分析。

1、归属于母公司净利润变动分析

母公司净利润波动主要原因是商品混凝土成交单价下滑与计提资产减值准备。

公司与客户签订的销售合同中，销售价格通常约定以市场指导价为基准。2022 年，商品混凝土行业供过于求，激烈的市场竞争导致商品混凝土市场信息价不断下滑，从而使公司的商品混凝土成交价格下滑，导致公司归属于母公司净利润下降。

根据会计准则的相关要求，公司在各季度末对资产进行清查并进行减值测试，第四季度的资产减值情况见公司于 2023 年 4 月 27 日披露的《关于计提资产减值准备的公告》（公告编号 2023-021）。各季度减值损失计提对公司净利润的影响如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
净利润	3,276.76	2,076.95	-240.04	-15,311.46
归属于母公司净利润	3,105.31	2,037.94	-77.12	-14,815.57
减值损失计提金额	124.88	1,713.73	1,856.82	17,593.12
扣除计提影响的净利润	3,401.63	3,790.68	1,616.78	2,281.66

由上表可见，公司第四季度净利润及归属于母公司净利润受减值损失计提的

影响较大，从而波动幅度较大。剔除减值损失计提金额后，公司净利润波动较小。

2、经营性现金流净额变动分析

公司经营性现金流净额受商品混凝土收款、经营性现金支出等因素影响较大。商品混凝土的销售与建筑工程施工进度保持同步，春节假期前后施工单位放假导致建筑工程停止施工，对商品混凝土销售及回款产生较大影响。春节前公司回款较好，导致第一季度的销售回款情况好于其他季度，经营性现金流净额为正。第二季度经营性现金流净额波动较大，主要是第一季度回款较好的情况下第二季度回款减少，且随着春节后开工恢复，原材料采购增加，经营性现金支出增加，导致二季度经营性现金流为负。第三季度和第四季度的经营性现金流净额波动较小。

3、公司经营性现金流量净额与净利润差异分析

2022年各季度，公司经营性现金流量净额与净利润差异的具体情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
经营性现金流量净额与净利润差异	-574.13	-15,842.14	-5,523.47	11,446.10
其中：资产减值准备	-355.24	282.85	-100.27	7,314.35
信用减值损失	480.11	1,430.88	1,957.09	10,278.77
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,258.47	1,383.18	1,435.51	1,638.74
使用权资产摊销	420.72	420.33	420.52	419.01
无形资产摊销	674.41	1,041.16	1,144.78	1,111.98
长期待摊费用摊销	107.73	137.96	129.29	105.23
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	-7.16	143.93	1.92	-3.85
固定资产报废损失（收益以“-”填列）	93.61	-8.66	-7.49	2.98
公允价值变动损益（收益以“-”填列）		-	-	-
财务费用（收益以“-”填列）	510.36	757.98	749.24	890.68
投资损失（收益以“-”填列）	-147.12	-	-	-
递延所得税资产的减少（增加以“-”填列）	-9.34	-297.68	-195.74	-3,752.91
递延所得税负债的增加（减少以“-”填列）	-52.42	276.76	-494.21	1,522.66
存货的减少（增加以“-”填列）	-52.14	-715.34	545.07	-70.52
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	-2,793.11	-20,935.80	-8,133.53	-8,207.62
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	-703.01	240.31	-2,975.67	196.61

由上表可见，公司经营性现金流量净额与净利润差异主要是由资产减值准备、信用减值损失、经营性应收项目和经营性应付项目变动所致。第一季度春节前销售回款情况较好，经营性现金流净额与净利润差异较小。第二季度和第三季度的经营性现金流净额与净利润差异分别为-15,842.14万元和-5,523.47万元，主要

是由于自第二季度开工率提升，同时新增砦磊高新、鑫科新材生产基地，随着生产量的增长，为客户垫资增加、回款周期有所延长等原因导致经营性应收款项分别增加 20,935.80 万元和 8,133.53 万元。第四季度经营性现金流净额与净利润差异 11,446.10 万元，主要系第四季度计提减值 17,593.12 万元，导致净利润大幅度降低。

综上所述，公司归属于母公司净利润和经营性现金流净额的主要影响因素不同，二者变动趋势不一致且波动幅度较大具有合理性。

（三）年审会计师核查程序及意见

1、年审会计师执行的核查程序

（1）对公司管理层进行访谈、了解公司所属行业特征及业务开展情况，了解公司采购及销售结算政策、收入成本确认方式；

（2）获取公司各季度财务报表检查现流表主表与补充资料、现金流量表与利润表、资产负债表之间的勾稽关系；

（3）结合毛利率、净利润率等各项指标的变动，分析各季度净利润变动的原因；结合各季度经营情况分析经营活动现金流量变动原因；并分析净利润与经营活动现金流量趋势不一致的原因。

2、年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致，公司各季度归母净利润与经营性现金流净额大幅波动且变动趋势不一致具有合理性。

三、结合同行业公司情况、经营模式、销售政策、销售周期等，说明各主要产品持续保持零库存的原因及合理性

【回复】

（一）商品混凝土的产品特点

商品混凝土又称预拌混凝土，是指由水泥、砂石骨料、水及根据需要掺入的外加剂和掺合料等组分按照一定比例，经集中计量拌制后，通过运输车运至使用地点的混凝土拌合物，其特点是易于凝结，保存时间短。

商品混凝土企业需要配合施工单位的施工进度，根据施工单位的建筑施工实

际需求，生产不同性能和数量的商品混凝土，通常在搅拌完成后 2 小时内运输至施工现场。因此，商品混凝土行业有以销定产、即产即销的特有经营模式。

（二）同行业可比公司产销量情况

同行业可比上市公司的商品混凝土产销量情况如下：

单位：万立方米

公司简称	项目	2022 年	2021 年
公司	销售量	426.41	326.84
	生产量	426.41	326.13
	库存量	-	-
西部建设	销售量	5,601.93	6,105.26
	生产量	5,601.93	6,105.26
	库存量	-	-
ST 深天	销售量	70	237
	生产量	70	237
	库存量	-	-
海南瑞泽	销售量	211.07	261.53
	生产量	211.07	261.53
	库存量	-	-
ST 三圣	销售量	239.61	339.32
	生产量	239.61	339.32
	库存量	-	-

同行业可比上市公司的商品混凝土产品均是零库存，该现象是由商品混凝土即产即销的产品特性所决定。同行业可比上市公司存货分类中，除原材料外还有其他类别，主要系同行业可比上市公司除商品混凝土业务外，还分别拥有房地产、园林绿化、市政环卫、医药、外加剂等其他业务，提供其他产品和服务。

综上所述，公司商品混凝土持续保持零库存主要是由于其保存时间短的产品特点所决定，行业经营模式均是以销定产、即产即销，公司持续保持零库存具有合理性，与同行业可比上市公司情况一致。

四、结合前述问题，进一步分析公司近年增收不增利、经营现金净流出的原因，说明主营业务是否存在继续下滑的风险，以及拟采取的改善措施。

【回复】

（一）近年业绩变动原因分析

公司自 2021 年上市以来围绕重庆市主城区布局了东、西、南、北四个区域的商品混凝土生产基地，实现了对重庆市主城区及周边重点发展区域的全覆盖。公司在重庆市商品混凝土行业的市场占有率从 2020 年的 3.35%快速提高至 2022

年的 7.44%，增长 4.09 个百分点。

1、增收不增利的原因分析

公司商品混凝土销售量自 2020 年的 253.75 万立方米增长至 2022 年的 426.41 万方，增长幅度为 68.04%，但重庆市商品混凝土市场信息价的下滑使得公司商品混凝土单位不含税均价自 2020 年 446.02 元/方下滑至 2022 年的 365.32 元/方，下滑 18.09%。公司产品销量的提升幅度大于商品混凝土市场价格下降幅度，使得公司营业收入在产品单价下滑的情况下仍然保持增长。

由于公司商品混凝土销售价格大幅下滑，而单位成本基本稳定，从而导致公司毛利率呈不断下滑趋势，净利润在营业收入增长的情况下持续下滑。

综上所述，近年来公司在商品混凝土市场需求和市场价格均呈下滑趋势的情况下，通过并购方式快速提升了公司产品销量和营业收入，形成了增收不增利的情形。

2、经营现金净流出的分析

下游建筑施工企业存在工程施工周期长、工程款结算周期长等特点，导致商品混凝土行业普遍存在收款周期较长的情况。尤其近年来，国家出台了房地产相关调控政策，公司下游企业部分出现了不能按期支付货款的情形，应收账款回收和应收票据兑付较往年有所延迟。此外，为在激烈的市场竞争中获取更多订单，保持市场占有率，公司通过并购方式新增生产基地，导致并表范围内项目增多、垫资金额有所增加，全年销售回款期限有所延长。同时，随着业务规模的扩大，经营性现金支出有所增加。因此，形成了公司经营现金净流出的情形。

（二）主营业务发展风险及拟采取的改善措施

公司主营业务的发展与重庆市基础设施建设及房地产行业息息相关，若下游行业发展不及预期，将导致商品混凝土市场持续下行，进而可能导致公司经营业绩存在继续下滑的风险。

在此背景下，为防范业务继续下滑，公司已采取的并将持续推进的改善措施有：

1、销售管理方面

公司以全面预算为基础，合理制定公司本部及各分子公司的销售目标，组建强有力的销售团队，点面结合、协同推进任务达成；强化集团管控，狠抓考核落

实，按照年度、半年度、季度、月度推进营销目标落地。

2、降本增效方面

推动各分子公司在生产各环节加强成本管控，深入挖掘降低成本的潜力；搭建了集团采购平台，充分利用多基地的规模效应，降低原材料采购成本；推动运输车辆外租化和新能源化，尽可能降低运输成本。

3、应收账款催收方面

(1) 完善业务风险控制体系，加强对销售事前、事中和事后的风险控制。交易前，公司根据客户的资信状况确定相应的风险等级，从而设置不同的交易条件；交易中，根据客户的履约情况，结合市场行情、工程进度等因素，跟踪并判断后续履约风险，如果客户出现履约风险预期，及时采取停供、支付尾款、起诉等措施确保应收账款安全收回。

(2) 针对违约客户，及时进入诉讼或仲裁程序，根据客户的资信状况和履约能力，因地制宜，一企一策，灵活运用和解、调解或裁判等多种方式实现应收账款回款。

2. 关于主要客户与供应商。2021年、2022年，公司供应商采购与客户销售均较为集中，前五名供应商采购额分别为3.85亿元、3.9亿元，占年度采购总额的40.91%、33.22%；前五名客户销售额6.05亿元、8.12亿元，占年度销售总额44.8%、49.09%。请公司：

一、补充披露2021年、2022年前五大供应商具体情况，包括但不限于供应商名称、主营业务及资质、采购内容、金额及占比、付款方式与结算周期、与公司核心人员及主要股东是否存在关联关系等，并说明主要供应商在上述报告期之间是否发生变化及其原因

【回复】

公司按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号-年度报告的内容与格式（2021年修订）》“属于同一控制人控制的客户或供应商视为同一客户或供应商合并列示，受同一国有资产管理机构实际控制的除外”的规定披露主要销售客户及主要供应商情况。因此，主要供应商中，重庆建工第三建设有限责任公司及受同一控制的其他企业还包含重庆建工第九建设有限公司、重庆建

工住宅建设有限公司等。

(一) 前五大供应商基本情况

1、前五大供应商名称、主营业务及资质如下：

期间	名称	主营业务	资质
2022年	重庆小南海水泥厂	制造、销售：水泥、水泥包装袋；销售：水泥配料用灰岩、砂岩、页岩。	全国工业产品生产许可证、产品认证证书、质量管理体系认证证书等
	中石化长江燃料有限公司	汽油、柴油、煤油储存、批发；润滑油储存、销售，燃料油（国家有专项管理规定的除外）	危险化学品经营资质
	重庆建工第三建设有限责任公司及受同一控制的其他企业	各类工程施工专业承包、销售建材材料	经销建材，不需相关资质
	中国石油天然气股份有限公司	原油批发；原油仓储；成品油零售；成品油仓储；成品油批发等	危险化学品经营资质
	国家电网有限公司	输电（有效期至2026年1月25日）；供电（经批准的供电区域）等	电力业务许可证
2021年	重庆小南海水泥厂	同上	同上
	重庆建工第三建设有限责任公司及受同一控制的其他企业	同上	同上
	中石化长江燃料有限公司	同上	同上
	中国石油天然气股份有限公司	同上	同上
	重庆市聚力民用爆破器材储运服务有限公司	爆破设计施工（按许可证核定事项和期限从事经营）等	爆破作业单位许可证

信息来源：企查查、供应商提供资料

2、前五大供应商采购、付款及结算周期情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	占比	付款方式	结算周期
2022年	重庆小南海水泥厂	水泥	17,393.31	14.80%	转账支票、银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票	垫资1000万元后先款后货、按月结算
	中石化长江燃料有限公司	柴油	6,598.49	5.62%	银行转账、银行、承兑汇票	先款后货、按月结算
	重庆建工第三建设有限责任公司及受同一控制的其他企业	水泥	5,927.93	5.04%	冲抵商品混凝土货款	按月结算
	中国石油天然气股份有限公司	柴油	4,625.83	3.94%	银行转账、银行、承兑汇票	先款后货、按月结算
	国家电网有限公司	电	4,487.21	3.82%	银行转账	按月结算
		合计		39,032.77	33.22%	
2021	重庆小南海水泥厂	水泥	17,817.74	18.91%	同上	同上

年	重庆建工第三建设有限责任公司及受同一控制的其他企业	水泥	7,145.63	7.58%	同上	同上
	中石化长江燃料有限公司	柴油	5,120.60	5.43%	同上	同上
	中国石油天然气股份有限公司	柴油	4,347.25	4.61%	同上	同上
	重庆市聚力民用爆破器材储运服务有限公司	矿山爆破服务	4,112.23	4.36%	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、抵款	月结、结算后第三个月支付第一个月的爆破费用
	合计		38,543.46	40.91%		

注：①计算采购额占比采用的分母为用于公司各类产品业务的采购总额；②按供应商统计采购金额时，公司对受同一实际控制人控制的供应商的采购金额合并计算。

3、前五大供应商与公司核心人员及主要股东的关系说明

公司董事、监事、高级管理人员等核心人员及持有公司 5%以上股份的主要股东与上述供应商不存在关联关系。

(二) 主要供应商变化及其原因说明

1、国家电网有限公司

2021 年，公司对其采购额为 2,758.05 万元，位列公司供应商采购量排名第 7 位；2022 年，公司主要产品商品混凝土的产量同比增长 30.75%，且自产砂石原材料增加，公司电能总消耗量增加，2022 年对其采购额为 4,487.21 万元，国家电网有限公司进入前五大供应商。

2、重庆市聚力民用爆破器材储运服务有限公司

2021 年重庆市聚力民用爆破器材储运服务有限公司主要承接公司石灰岩矿山生产线的爆破和部分砂石生产加工劳务，采购额为 4,112.23 万元，进入了前五大供应商；2022 年，公司为提高议价能力、降低采购成本，开发了其他爆破和劳务供应商，从而向重庆市聚力民用爆破器材储运服务有限公司采购劳务量较上年减少，采购额为 2,131.19 万元，位列公司供应商采购量第 12 位。

二、补充披露 2021 年、2022 年前五大客户具体情况，包括但不限于客户名称、主营业务及资质、销售产品、金额及占比、付款方式与结算周期、与公司核心人员及主要股东是否存在关联关系、期末应收账款余额及回款情况等，并说明主要客户在上述报告期之间是否发生变化及其原因

【回复】

公司按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号-年度报告的内容与格式（2021 年修订）》“属于同一控制人控制的客户或供应商视为同一客户或供应商合并列示，受同一国有资产管理机构实际控制的除外。”的规定披露主要销售客户及主要供应商情况。

公司的主要客户中，中国建筑股份有限公司包含中建三局集团有限公司、中国建筑第八工程局有限公司、中国建筑各工程局等控股公司及其控股公司下属各公司；重庆建工集团股份有限公司包含重庆建工各建设公司、重庆建工住宅建设有限公司、重庆交通建设（集团）有限责任公司等控股公司及其控股公司下属各公司；中国中铁股份有限公司包含中铁建工集团有限公司、中铁五局集团有限公司、中铁隧道局集团建设有限公司等控股公司及其控股公司下属各公司；中国铁建股份有限公司包含中铁十一局集团有限公司、中铁二十局集团有限公司、中铁二十三局集团有限公司等控股公司及其控股公司下属各公司；中国交通建设股份有限公司包含中交二航局第二工程有限公司、中交上海航道局有限公司等控股公司及其控股公司下属各公司；重庆万泰建设（集团）有限公司包含受同一控制的重庆天筹鸿商贸有限公司。

（一）前五大客户具体情况

1、前五大客户的基本情况如下表：

期间	名称	主营业务	资质
2022 年	中国建筑股份有限公司及其控制公司	房屋建筑工程、基础设施建设与投资、房地产开发与投资、勘察设计、其他	共拥有特级资质企业 42 家、工程设计综合甲级资质企业 1 家；拥有特级和综合甲级资质 69 个，其中建筑工程施工总承包特级 35 个、市政公用工程施工总承包特级 19 个、公路工程施工总承包特级 11 个、石油化工施工总承包特级 2 个、港口与航道施工总承包特级 1 个，设计综合甲级资质 1 个。
	重庆建工集团股份有限公司及其控制公司	房屋建设、基建工程、专业工程、建筑装饰、其他	房屋建筑工程施工总承包、公路工程施工总承包双特级资质，以及建筑业务各细分专业领域的众多高等级资质。
	中国中铁股份有限公司	基础设施建设、勘察设计与咨询服务、工程设备与零部件制造、	拥有各类建筑业企业资质 2,685 项，其中施工总承包特级资质 79 项，一级资质 305 项。在工程设计勘察领域，

	及其控制公司	房地产开发、其他	拥有工程设计资质 264 项,其中工程设计综合资质 4 项;拥有工程勘察资质 67 项,其中工程勘察综合资质 7 项。
	中国铁建股份有限公司及其控制公司	工程承包业务、规划设计咨询业务、工业制造业务、房地产开发业务、物资物流及其他业务	拥有各类建筑业企业资质 2,389 项,其中总承包特级资质 95 项,一级资质 333 项。本集团在工程设计勘察领域,拥有工程设计资质 237 项、工程勘察资质 61 项、工程监理资质 41 项、房地产开发资质 255 项。
	重庆拓达建设(集团)有限公司	房屋建筑工程施工总承包壹级,市政公用工程施工总承包壹级,土石方工程专业承包壹级等	建筑工程施工总承包壹级、市政公用工程施工总承包壹级、建筑装饰装修工程专业承包壹级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包叁级
2021年	中国建筑股份有限公司及其控制公司	同上	同上
	重庆建工集团股份有限公司及其控制公司	同上	同上
	重庆拓达建设(集团)有限公司	同上	同上
	中国交通建设股份有限公司及其控制公司	港口、航道、公路、桥梁的建设项目总承包;工业与民用建筑、铁路、冶金、石化、隧道、电力、矿山、水利、市政的建设工程总承包等	公司拥有 55 项特级资质,其中包括:16 项港口与航道工程施工总承包特级资质,34 项公路工程施工总承包特级资质,3 项建筑工程施工总承包特级资质和 2 项市政公用工程施工总承包特级资质。公司现有各类主要工程承包资质 1,200 余项、工程咨询勘察设计资质近 300 项。
	重庆万泰建设(集团)有限公司及受同一控制的其他企业	建筑施工总承包、建筑批量精装修、建筑直营劳务、建筑商贸、建筑数字科技等	建筑工程施工总承包壹级

信息来源：企查查、上市公司官网及其年度报告

2、前五大客户销售情况、期末应收账款余额及回款情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售产品	销售额(不含税)	占比	当期回款	年末应收账款余额
2022年	中国建筑股份有限公司及其控制公司	商品混凝土、预拌砂浆	28,720.28	17.37%	19,814.07	51,237.51
	重庆建工集团股份有限公司及其控制公司	商品混凝土、预拌砂浆	20,706.70	12.52%	15,669.25	29,944.93
	中国中铁股份有限公司及其控制公司	商品混凝土、预拌砂浆	20,390.62	12.33%	4,823.03	17,888.56
	中国铁建股份有限公司及其控制公司	商品混凝土	6,824.37	4.13%	3,731.98	8,820.10
	重庆拓达建设(集团)有限公司	商品混凝土	4,526.90	2.74%	3,566.06	10,791.46
	合计			81,168.87	49.09%	47,604.40
2021年	中国建筑股份有限公司及其控制公司	商品混凝土	24,081.95	17.84%	12,965.22	44,260.36

重庆建工集团股份有限公司及其控制公司	商品混凝土	18,590.56	13.77%	14,550.19	21,891.78
重庆拓达建设（集团）有限公司	商品混凝土	6,959.86	5.15%	4,359.24	10,064.82
中国交通建设股份有限公司及其控制公司	商品混凝土	6,152.11	4.56%	5,258.50	4,278.96
重庆万泰建设（集团）有限公司及受同一控制的其他企业	商品混凝土	4,704.47	3.48%	4,029.92	2,381.96
合计		60,488.95	44.80%	41,163.07	82,877.88

注：①计算收入占比采用的分母为营业收入总额；②上表应收账款余额包括合同资产。

3、前五大客户付款方式与结算周期

公司与客户通常情况下约定，垫资阶段：该阶段无销售收款，公司为客户垫资至约定垫资款、约定方量或一定施工阶段；垫资额度满后，通常分几个月支付至垫资款的一定比例。垫资额满后至主体封顶前：公司通常与客户约定按月结算、次月支付一定比例的进度款。主体封顶后：公司通常与客户约定在一定期限内支付剩余货款。具体情况如下：

期间	名称	付款方式	结算周期
2022年	中国建筑股份有限公司及其控制公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、保理、抵动产或不动产	垫资方量 2.5-4 万方，主体封顶后分 3-6 个月支付垫资款；垫资满后按照 60%-70%支付进度款；办理总结算后支付完所有款项或留 5-10%的质保金一年后支付。
	重庆建工集团股份有限公司及其控制公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、抵房、水泥款	垫资方量 1.5-3 万方，垫资款通常分 3-6 个月支付至垫资款的 70%左右；垫资满后按照 60%-70%支付进度款；剩余款项一般于主体封顶后 6-8 个月付清。
	中国中铁股份有限公司及其控制公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、保理	3-6 个月内支付第一笔结算的 60%-70%，后期进度款按照 60%-70%支付，主体封顶后 3-9 个月支付至 80%-90%，剩余款项一般于主体封顶后 6-8 个月付清。
	中国铁建股份有限公司及其控制公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、保理	通常进度款按照 60%-70%支付，剩余 25%-35%款项于验收合格或供货完毕后 6 个月左右支付；剩下 5%尾款一年内付清。
	重庆拓达建设（集团）有限公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、保理	垫资方量 1.5-4.5 万方，垫资款通常分 3 个月支付至垫资款的 70%左右；垫资满后按照 60%-70%支付进度款；主体全封顶之日起 12 个月内支付至总货款的 85%；剩余尾款在本项目竣备后 10-18 个月内付清。

2021年	中国建筑股份有限公司及其控制公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、保理、抵押产或不动产	垫资方量 1-2 万方，垫资款通常 6 个月左右平均支付至垫资款的 70%左右或主体封顶后分 3-6 个月支付垫资款；垫资满后按照 60%-70%支付进度款；办理总结算后支付完所有款项或留 5-10%的质保金一年后支付。
	重庆建工集团股份有限公司及其控制公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证、保理、抵水泥款	垫资方量 1.5-3 万方，垫资款通常分 3-6 个月支付至垫资款的 70%左右；垫资满后按照 60%-70%支付进度款；剩下款项一般于主体封顶后 6-8 个月付清。
	重庆拓达建设（集团）有限公司	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证	垫资方量 1.5-4.5 万方，垫资款通常分 3 个月支付至垫资款的 70%左右；垫资满后按照 60%-70%支付进度款；主体全封顶之日起 12 个月内支付至总货款的 85%；剩余尾款在本项目竣备后 10-18 个月内付清。
	中国交通建设股份有限公司及其控制公司	银行转账、承兑汇票、信用证	通常进度款按照 60%-70%支付，剩余进度款在 3-6 个月内支付完毕。
	重庆万泰建设（集团）有限公司及受同一控制的其他企业	银行承兑汇票、商业承兑汇票、抵房	垫资 500-1,600 万，垫资款通常分 5 个月支付至垫资款的 60%；垫资满后按照 60%支付进度款；封顶后次月支付至 70%；竣工验收合格后次月支付至总货款的 80-85%，竣工验收合格后 10-12 个月付至总货款的 100%。

4、前五大客户与公司核心人员及主要股东的关系说明

公司董事、监事、高级管理人员等核心人员及持有公司 5%以上股份的股东与公司前五大客户不存在关联关系。

（二）主要客户变化及其原因

1、中国中铁股份有限公司及其控制公司

2021 年，公司对中国中铁股份有限公司（以下简称“中国中铁”）及其控制公司的销售额为 1,265.11 万元，销售排名第 21 位；2022 年，公司向中国中铁控股公司承接的工程销售商品混凝土增加。其中，为中铁建工集团有限公司的“新建渝黔铁路重庆东站站房及配套综合交通枢纽工程 CQDZZF-2 标段”提供商品混凝土，收入 9,733.98 万元。为中铁隧道局集团建设有限公司的“重庆轨道交通 10 号线二期南湖站万寿路站及区间隧道工程”提供商品混凝土，收入 2,305.35 万元。

2、中国铁建股份有限公司及其控制公司

2021 年，公司对中国铁建股份有限公司（以下简称“中国铁建”）及其控制公司的销售额为 2,520.36 万元，销售排名第 10 位；2022 年，公司向中国铁

建控股公司承接的工程销售商品混凝土增加。其中，为中铁十一局集团有限公司的“李家沱复线桥北引道工程”提供商品混凝土，收入 977.99 万元；为中铁二十三局集团有限公司的“重庆轨道交通 24 号线一期工程”提供商品混凝土，收入 922.34 万元；为中铁二十局集团有限公司的“重庆轨道交通 10 号线二期兰花湖停车场土建及安装项目”提供商品混凝土，收入 816.85 万元；为中铁十一局集团第五工程有限公司的“广阳岛生态城广阳大道生态修复及品质提升项目”、“广阳湾大桥 EPC 项目经理部”提供商品混凝土，收入 1,480.73 万元等。

3、中国交通建设股份有限公司及其控制公司

2021 年，公司对中国交通建设股份有限公司及其控制公司的销售额为 6,152.11 万元，进入公司前五大客户；2022 年公司向其销售额为 3,806.78 万元，销售排名第 7 位。2021 年，为其控股子公司中交二航局第二建设有限公司“白居寺长江大桥工程 PPP 项目”提供商品混凝土 3,202.22 万元，该项目已于 2022 年交付使用，因此，2022 年为该单位提供的商品混凝土收入减少，销售额未在前五名。

4、重庆万泰建设（集团）有限公司及受同一控制的其他企业

2021 年，公司对重庆万泰建设（集团）有限公司及受同一控制的其他企业的销售额为 4,704.47 万元，销售排名第 5 位；2022 年销售额 2,495.38 万元，销售排名第 12 位。2022 年，公司承接该公司的新增工程项目减少，前期承接工程项目逐渐进入完工状态。其中，公司向其“龙湖时代天街项目”提供商品混凝土为：2021 年 1,514.51 万元、2022 年 345.2 万元，因此，其 2022 年销售额未在公司前五名。

三、补充披露向个人客户销售的金额及占比，相应结算方式及回款进展，并说明上述情况是否符合行业惯例。

【回复】

2021 年和 2022 年，公司向个人客户销售情况如下：

单位：万元

期间	销售额 (不含税)	占比	结算方式	当期回款	年末应收账款余额
2022 年	147.69	0.09%	先款后货或月结后分期付款	197.26	37.69
2021 年	91.80	0.07%	先款后货或月结后分期付款	39.66	72.93

公司向个人客户销售占比两年均低于 0.1%，主要是私人自建房、自建附属

设施时向公司采购商品混凝土，是正常的销售行为，符合行业惯例。

四、年审会计师核查程序及意见

（一）年审会计师执行的核查程序：

1、了解公司收入、成本确认的会计政策、业务流程以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

2、向公司管理层了解前五大客户的基本情况、主营业务及资质、销售产品、金额及占比、付款方式与结算周期、与公司核心人员及主要股东是否存在关联关系、期末应收账款余额及回款情况等信息；选取样本对销售执行细节测试，核对主要项目销售合同、销售发票、发货单、签收单、结算单、收款凭证以及其他支持性文件；

3、向公司管理层了解前五大供应商的主营业务及资质、采购内容、金额及占比、付款方式与结算周期、与公司核心人员及主要股东是否存在关联关系等信息；选取样本对采购执行细节测试，核对主要供应商采购合同、采购发票、送货单、入库单、结算单、付款凭证以及其他支持性文件；

4、通过企查查等工具检查前五大客户、供应商的工商信息、经营业务、经营风险等信息，查询前五大客户、供应商的官方网站，检查其披露的经营业务信息，检查是否与公司存在关联关系；

5、选取重要的客户、供应商执行函证程序；选取主要客户和供应商对其与公司发生的交易额以及往来款项进行函证，发函及回函情况如下所示：

（1）客户/供应商发函数量情况

单位：份

项目	发函数量	回函数量	未回函数量
客户函证	398	324	74
供应商函证	219	217	2

（2）客户/供应商交易金额函证情况及结果

单位：亿元

交易金额	函证交易金额	函证交易的比例	回函相符的金额	回函不符的金额	未回函的金额	回函相符比例	回函不符比例	未回函比例

客户函证	13.49	81.60%	10.04	1.48	1.97	74.40%	10.98%	14.62%
供应商函证	11.11	80.42%	10.90	0.19	0.02	98.06%	1.75%	0.19%

(3) 客户/供应商余额函证情况及结果

单位：亿元

项目	函证余额	函证应收/应付类款项余额的比例	回函相符金额	回函不符金额	未回函金额	回函相符的比例	回函不符的比例	未回函的比例
客户函证	19.96	85.54%	15.14	1.77	3.05	75.87%	8.86%	15.27%
供应商函证	4.51	82.94%	4.03	0.41	0.07	89.47%	9.16%	1.37%

其中：1) 客户函证：发函的应收账款余额和交易金额均超过 80%，客户发函份数共 398 份，发函回函 324 份，未回函 74 份；交易金额回函相符占发函金额的 74.40%，回函不符占发函金额的 10.98%，未回函部分占发函金额的 14.62%；应收款项余额回函相符占发函金额的 75.87%，回函不符占发函金额的 8.86%，未回函部分占发函金额的 15.27%（主要系部分客户不接受函证）；

2) 供应商函证：发函的应付款项余额和交易金额均超过 80%，供应商发函份数共 219 份，发函回函 217 份，未回函 2 份；交易金额回函相符占发函金额的 98.06%，回函不符占发函金额的 1.75%，未回函部分占发函金额的 0.19%；应付款项余额回函相符占发函金额的 89.47%，回函不符占发函金额的 9.16%，未回函部分占发函金额的 1.37%。

对发函后回函不符的函证，与函证单位沟通了解回函不符原因，并获取相关资料执行检查程序，经调节后函证金额可以确认。对未回函的函证，对客户及供应商进行了函证催收，催收后仍未回函的函证执行了包括检查合同、结算单、报告期内及期后收付款情况等替代程序。

6、对主要客户和供应商的变化情况执行分析性程序，了解变动的原因，分析变动的合理性；

7、向公司管理层了解向个人客户销售的金额及占比，相应结算方式及回款进展等情况。

(二) 年审会计师核查意见：

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致。公司与前五大供应商和前五大客户不存在关联关系，主要供应

商和客户的变化主要受经营所需及业务合作项目变动所致。公司向个人客户的销售情况符合行业惯例。

3. 关于应收账款。年报显示，公司应收账款期末账面余额 23.39 亿元，同比增加 52.68%，占当期营业收入的 141.5%，其中账龄一年以内的应收账款占比 52.07%。应收账款坏账准备期末余额 3.73 亿元，其中本期计提金额为 1.58 亿元，同比增长 144.09%。报告期末，按单项计提坏账准备的应收账款余额 1.86 亿元，为期初的 6 倍，累计计提坏账准备 1.53 亿元，其中本期计提金额为 1 亿元。请公司：

一、结合行业环境及客户资信变化，销售信用政策变化情况等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性

【回复】

（一）应收账款余额情况

公司 2021 年末、2022 年末应收账款余额组成情况如下：

单位：亿元

期限	2022-12-31		2021-12-31		变动	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
未逾期款项	11.03	47.16%	8.46	55.21%	2.57	30.38%
逾期款项	12.36	52.84%	6.86	44.79%	5.50	80.17%
应收账款余额	23.39	100.00%	15.32	100.00%	8.07	-
其中：属于收购前的应收账款余额	1.92	-	-	-	1.92	-

注：逾期款项主要是指已超合同约定付款期的款项。

（二）应收账款余额变动分析

2022 年末，公司应收账款余额 23.39 亿元，比 2021 年末应收账款余额 15.32 亿元增长 8.07 亿元，其中，逾期款项增长 5.50 亿元，未逾期款项增长 2.57 亿元。应收账款余额变动原因如下：

1、新增子公司使年末应收账款余额增加

2022 年，公司为了提高市场占有率、增强抗风险能力，不断深耕主营业务、完善在重庆市的产业布局。公司收购了鑫科新材 78% 股权，在重庆市璧山区新增商品混凝土生产基地；收购庆谊辉 82% 股权，在两江新区新增商品混凝土生产基地。截至 2022 年底，公司在重庆市东、西、南、北四个区域完成了商品混凝土

生产基地布局，实现了对重庆市主城区及周边重点发展区域的全覆盖。2022 年末因收购两家子公司承接收购前应收账款余额 1.92 亿元。

2、新项目增加使得垫资金额增加

2022 年末，公司应收账款余额未逾期款项 11.03 亿元，同比增长了 2.57 亿元（其中：属于收购前的应收账款余额 1.02 亿元），主要系 2022 年度虽受房地产行业整体下行的影响，重庆市房地产新开工施工面积同比下滑，但公司通过并购方式扩大了生产经营规模，提升了市场占有率，使得公司 2022 年度实现营业收入 16.53 亿元，较上年上升 3.03 亿元。

2022 年度，公司与客户在合同中约定的信用政策通常情况如下：垫资阶段：该阶段公司无销售收款，公司为客户垫资至约定垫资款、约定方量或一定施工阶段，通常约定垫资款为合同总金额的 20%-30%，垫资方量为合同总方量的 20%-30%，或垫资至建筑主体结构封顶或正负零结构施工完成；垫资额度满后，通常分 3-6 个月支付至垫资款的 70%左右。垫资额满后至主体封顶前：公司通常与客户约定按月结算、次月支付进度款（一般为结算金额的 70%）。主体封顶后：公司通常与客户约定在一定期限（通常为 3-6 月，个别项目为 12 个月）内支付剩余货款。前述信用政策与以前年度不存在明显差异。

因此，随着 2022 年度合并范围内供应项目的增加，大型项目通常建设周期较长、垫资金额相对较大，年末尚未达到收款节点从而带来垫资额增加。

3、受产业链下游企业资金流动性不足等因素影响，部分主要客户在年底未及及时付款

2022 年度，受下游房地产市场需求收缩、竞争激烈、资金周转压力大等不利因素影响，商品混凝土行业销售回款较往年变慢，部分下游企业甚至出现债务违约、破产等资金困难状况。虽然公司加大了应收账款催收力度，但部分应收账款回收和应收票据兑付较往年仍有所延迟。

公司 2022 年末应收账款余额逾期款项 12.36 亿元，同比增长了 5.50 亿元（其中：属于收购前的应收账款余额 0.90 亿元）。

其中，逾期款项中大型央企国企、上市公司等建筑施工企业的款项居多。但其资信状况相对良好，应收账款发生实际坏账的风险较低，期后回款情况良好。公司区分客户性质，根据其经营情况、2022 年度及 2022 年财务报告报出日之前

的回款情况、公开平台查询的风险情况、诉讼及执行情况、客户资产保全情况等信息，综合判断客户应收账款回收风险，计提坏账损失。

4、采取更谨慎的回款方式，收紧了商票回款政策

2020 年以来,商业承兑汇票逾期的现象显著增多,房地产企业商票违约事件时有发生。公司 2022 年度对商票的态度趋于谨慎,2022 年度只接受资信条件高、未发生过票据违约记录的承兑人开具的商票，收紧了商票回款政策。故 2022 年度接收商票仅为 0.82 亿元比 2021 年度下降 2.30 亿元。

同时，2022 年度以前接收的 0.59 亿元商票因到期未能承兑，按照企业会计准则相关规定还原至应收账款，进一步增大了 2022 年末应收账款余额。

综上，由于商品混凝土行业的下游客户主要是建筑施工企业，建筑施工行业具有建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点，导致商品混凝土行业本身具备了应收账款余额较高的特点；加之 2022 年度公司规模扩大，子公司砦磊高新 2021 年 9 月新设成立，2022 年度产能得到释放，同时 2022 年度公司收购子公司鑫科新材，于 2022 年纳入合并，导致应收账款余额增加；另一方面，客户通常采取分阶段付款的模式，尤其是新承接的项目通常存在 20-30%的垫资情况，2022 年度新项目相继承接使得垫资金额增加，扩大了期末应收账款的余额。在应收账款收回方面，由于 2022 年度房地产行业呈现下行态势，下游客户因此资金流动性受到影响，部分主要客户在年底未及时付款；同时，鉴于大型知名房地产企业相继出现债务违约风险，出现重大负面舆情，公司为保证资金的安全性，采取更谨慎的回款方式，收紧了商票回款政策，2022 年度收取的商票金额较 2021 年度大幅下降。因此应收账款回款情况不及以前年度，进一步扩大了应收账款余额。

二、说明应收账款周转率及变化趋势是否与同行业可比公司存在明显差异，及对应收款项采取的风控和催收措施

【回复】

（一）应收账款周转率情况

2021-2022 年公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况如下：

公司简称	2021 年度	2022 年度	变动
ST 三圣	1.68	1.51	-0.17

海南瑞泽	1.22	0.80	-0.42
西部建设	1.85	1.23	-0.62
ST 深天	1.53	0.46	-1.07
同行业可比公司平均数	1.57	1.00	-0.57
公司	1.01	0.85	-0.16

数据来源：上市公司年度报告

公司销售区域集中在重庆地区，2021、2022 年度商品混凝土销售收入占主营业务收入的的比例分别为 96.09%，94.21%。根据前述问题回复的相关内容，公司的应收账款周转率与同行业可比公司的应收账款周转率存在差异主要系同行业可比公司的业务板块、业务区域、商品混凝土收入占比及客户群体差异所致，但与同行业可比上市公司的变化趋势相同。

（二）应收款项风险控制和催收措施

公司的管理层和核心业务骨干在商品混凝土行业具有丰富的管理及从业经验，对下游建筑施工企业的运作模式、信用情况、结算方式等均较为了解。

为降低坏账风险，针对建筑施工行业的特点，公司制订了项目承接管理、客户信息管理、对账及货款催收管理等制度。事前通过客户选择和项目选择预防、控制风险，定期对客户资信情况进行评估，对判断为风险较大的项目或资信较差、以往货款回收周期较长的客户限制供货，且不接受对公司货款回收不利的条款；事中根据项目施工情况、商品混凝土供应情况以及回款情况等进行动态监控；事后分析反馈，根据回款情况调整客户信用记录，对发生不良记录的客户，采取黑名单、限制交易或更严格制定合同条款等措施。公司上述制度的实施对于加快销售回款、控制坏账风险起到了重要作用。

同时，为降低应收账款余额，加大回款力度，公司不断完善销售部门激励和约束机制，不断加大对回款率的考核力度，将商品混凝土货款的催收责任与销售部门的绩效考核及其奖惩挂钩，以回款率为考核指标的销售人员绩效工资；此外，针对已出现回款风险的客户及信用风险变化较大的客户单位，成立专门的清收小组，同时加大清收的激励措施；对长账龄应收账款，公司除加紧催收外，已经对部分客户采取提起诉讼、申请财产保全等方式，加快应收账款的回款、降低实际发生坏账损失的风险。

三、补充披露按单项计提坏账准备的应收账款具体情况，包括交易背景、金额、款项形成的时间、账期、相关客户与公司的关联关系等，并说明出现减值迹象的具体时点及判断依据，以及前期是否存在坏账计提不充分的情形。

【回复】

（一）公司应收账款计提坏账准备政策

公司执行《企业会计准则 22 号-金融工具确认和计量》（财会[2017]第 7 号），对于《企业会计准则第 14 号-收入准则》规范的交易形成且不含重大融资成分的应收款项，始终按照相当于整个存续期信用损失的金额计量其损失准备。

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款或单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，企业依据信用风险特征，将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，本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，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。

（二）公司对信用风险评估的办法

1、客户的信用风险是否存在显著提升的判断

公司在需要公开披露财务报表的编制时，将根据对应收账款仍有余额的客户的网络平台（比如天眼查）公示的信息，并结合销售部门对客户的经营、财务等掌握的情况，对客户的信用风险进行评估。

2、公司对客户信用风险评估的主要原则

公司区分客户性质（政府部门、国有企业、上市公司（含子公司）、大型知名企业/集团及其子公司、一般企业等），根据其经营情况、2022 年度及 2022 年财务报告报出日之前的回款情况、公开平台查询的风险情况、诉讼及执行情况、客户资产保全情况等信息，综合判断客户应收账款回收风险。经评估应收账款的回收确实存在重大不确定性和可收回的可能性较低时，公司才将对这类款项按照单项计提坏账准备，单项计提的方式采用预计未来可能收回的金额进行估计测算；如经评估客户应收账款余额不存在重大回收风险的，仍按照应收账款信用损失组

合计提坏账准备。

(三) 按单项计提坏账准备的应收账款具体情况

1、按单项计提坏账准备的应收账款基本情况

截至 2022 年 12 月 31 日，按单项计提坏账准备的应收账款总体情况如下：

单位：万元

单项减值计提坏账准备的类型	2022-12-31		2021-12-31		变动金额	
	应收账款余额	单项计提坏账金额	应收账款余额	单项计提坏账金额	应收账款余额	单项计提坏账金额
2022 年度新增的单项计提坏账准备的应收账款	13,292.33	9,952.95	-	-	13,292.33	9,952.95
收购子公司承接收购前的单项计提坏账准备的应收账款	2,313.48	2,313.48	-	-	2,313.48	2,313.48
2022 年度以前已单项计提坏账准备的应收账款	3,017.30	3,017.30	3,102.55	3,102.55	-85.26	-85.26
合计	18,623.11	15,283.73	3,102.55	3,102.55	15,520.56	12,181.18

公司 2022 年末单项计提的坏账准备金额为 15,283.73 万元，主要由三部分构成，分别是 2022 年度以前已单项计提坏账准备的应收账款、收购子公司承接收购前已单项计提坏账准备的应收账款以及 2022 年度新增的单项计提坏账准备的应收账款。

2022 年末单项计提坏账准备金额较 2021 年末增加 12,181.18 万元，主要系 2022 年度因收购子公司鑫科新材和庆谊辉承接收购前已单项计提坏账准备金额 2,313.48 万元，以及由于 2022 年度部分客户的信用风险显著增加提升，公司综合判断对其单项计提坏账准备 9,952.95 万元所致。

2、减值迹象的具体判断情况

公司对 2022 年新纳入单项计提坏账准备的客户情况以及信用风险判断过程如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否存在关联关系	2022 年末应收账款余额	客户账龄	2022 年末坏账准备余额	2022 年末坏账准备计提比例	交易背景	交易金额(含税)	款项形成时间	账期
1	山河建设集团有限公司	否	1,699.67	1 年以内、1-4 年	1,699.67	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	7,687.76	2017 年 7 月至 2022 年 5 月累计供应 16.84 万方, 累计价值 7,687.76 万元	最终结算办理完成后 6 个月付清
2	重庆市津粮建筑安装工程有 限公司	否	1,444.07	3-5 年	1,444.07	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	3,625.07	2017 年 7 月至 2019 年 2 月累计供应 8.04 万方, 累计价值 3,625.07 万元	在屋面层浇筑完毕之日起 8 个月内付清
3	南通华东建设有 限公司	否	1,420.17	1-4 年	1,420.17	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	4,436.69	2018 年 3 月至 2021 年 1 月累计供应 8.36 万方, 累计价值 4,436.69 万元	工程结束后 1 年内付清
4	重庆银河建筑工程有 限公司	否	577.14	3-5 年	577.14	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	3,845.26	2012 年 2 月至 2019 年 4 月累计供应 10.45 万方, 累计价值 3,845.26 万元	主体结构断水之日起 6 个月内付清
5	重庆华力建设有 限公司	否	405.42	1-4 年	405.42	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	3,728.13	2018 年 3 月至 2021 年 5 月累计供应 7.51 万方, 累计价值 3,728.13 万元	完工后 12 个月内付清/汇总结算办理完成后 6 个月内等额付清尾款

序号	客户名称	是否存在关联关系	2022 年末应收账款余额	客户账龄	2022 年末坏账准备余额	2022 年末坏账准备计提比例	交易背景	交易金额(含税)	款项形成时间	账期
6	重庆市三峡天龙建筑集团有限公司	否	384.64	2-3 年	384.64	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	1,487.64	2019 年 6 月至 2020 年 12 月累计供应 3.04 万方, 累计价值 1,487.64 万元	主体结构封顶后, 6 个月内付清
7	广东蕉岭建筑工程集团有限公司	否	284.86	1-3 年	284.86	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	609.36	2020 年 4 月至 2021 年 10 月累计供应 1.32 万方, 累计价值 609.36 万元	总决算办理后 3 个月内付至 95%
8	重庆中天海建设工程(集团)有限公司	否	260.35	1-3 年	260.35	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	411.06	2019 年 6 月至 2021 年 10 月累计供应 0.84 万方, 累计价值 411.06 万元	从 2020 年 8 月起分 3 个月等额支付, 若 2020 年 8 月起使用零星预拌砼, 则次月 15 日前支付上月所供预拌砼款 100%
9	贵州地矿基础工程有限公司	否	158.68	3-5 年	158.68	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	1,168.68	2018 年 5 月至 2019 年 9 月累计供应 2.67 万方, 累计价值 1,168.68 万元	从 2018 年 12 月 20 日起分 7 个月等额支付
10	重庆安焱实业有限公司	否	19.42	2-3 年	19.42	100.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	19.42	2020 年 9 月供应 0.04 万方, 累计价值 19.42 万元	主体封顶后次月付清
11	重庆中通建筑实业有限公司	否	2,450.09	1 年以内, 1-3 年	1,225.04	50.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	6,081.84	2019 年 6 月至 2022 年 7 月累计供应 13.16 万方, 累计价值 6,081.84 万元	最终结算办理完成后 6 个月付清

序号	客户名称	是否存在关联关系	2022 年末应 收账款余额	客户账龄	2022 年末 坏账准备 余额	2022 年末 坏账准备 计提比例	交易背景	交易金额 (含税)	款项形成时间	账期
12	四川永存建筑工程有限公司	否	1,843.06	1 年以内, 1-2 年	921.53	50.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	3,903.50	2020 年 4 月至 2022 年 7 月累计供应 9.64 万方, 累计价值 3,903.50 万元	连续 60 天内砼供应不足 200m³, 次月起, 余款在 6 个月内等额付清
13	重庆中科建设(集团)有限公司	否	1,063.93	1-2 年	531.96	50.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	1,777.03	2019 年 5 月至 2021 年 6 月累计供应 3.34 万方, 累计价值 1,777.03 万元	封顶/垫资量满后 6 个月付清
14	重庆创设建筑工程有限公司	否	741.34	1-2 年	370.67	50.00	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	2,892.21	2020 年 5 月至 2021 年 11 月供应 6.12 万方, 累计价值 2,892.21 万元	完工或余下供应量低于 300m³ 时, 6 个月付清
15	中建三局集团有限公司-华南城仓储物流综合配套项目、重庆华南城巴南华府 EPC 工程(注)	否	127.76	/	82.09	64.25	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	1,693.36	2016 年 5 月至 2017 年 4 月供应 6.02 万方, 累计价值 1,693.36 万元	封顶后 6 个月付清
		否	411.73	/	167.23	40.62	为客户承建的房建工程提供商品混凝土	5,938.04	2017 年 4 月至 2021 年 12 月供应 16.49 万方, 累计价值 5,938.04 万元	最终结算办理完成后 6 个月付清

注：中建三局集团有限公司-华南城仓储物流综合配套项目、重庆华南城巴南华府 EPC 工程 2022 年应收账款余额为抵债房款。

上表中各客户具体情况如下：

(1) 山河建设集团有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，山河建设集团有限公司（以下简称：山河建司）的应收账款余额为 1,699.67 万元，客户账龄分布在 1 年以内以及 1-4 年，由应收碧和原茶园项目、重庆市碧金辉公司 67#地块（G14-2/03 地块）一期、集美锦湾项目三个项目货款余额以及该客户出具的商业承兑汇票到期未支付的金额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额 (含税)	累计回款	应收余额
碧和原茶园项目	2018 年 2 月至 2019 年 12 月	2,354.96	2,190.00	164.96
重庆市碧金辉公司 67#地 块（G14-2/03 地块）一期	2017 年 7 月至 2020 年 6 月	3,929.62	3,492.09	437.53
集美锦湾	2018 年 4 月至 2022 年 5 月	1,403.18	1,156.00	247.18
客户出具的商业承兑汇票 到期未支付金额				850.00
合计		7,687.76	6,838.09	1,699.67

2021 年度山河建司向公司共支付了 1,150.00 万元的货款，并且公司与山河建司已达成了资金支付计划，公司判断山河建司信用风险没有显著变化，故按照账龄组合计提坏账准备。

公司于 2022 年 3 月 11 日分别就上述三个项目向山河建司提起了诉讼，碧和原茶园项目于 2022 年 5 月 25 日判决，公司取得胜诉；2022 年 6 月 9 日，公司与山河建司分别就重庆市碧金辉公司 67#地块（G14-2/03 地块）一期项目和集美锦湾项目达成民事调解，签署了民事调解书。

2022 年度内山河建司并未按照上述判决或约定支付货款，公司于 2022 年 9 月 19 日就上述三个项目向法院申请了强制执行，截至公司 2022 年年度报告报出日（2023 年 4 月 26 日）强制执行仍未取得结果；同时 2021 年度山河公司以自身为承兑人开具商业承兑汇票用于支付本公司的货款，2022 年度存在票据到期时不能按约兑付的情况且截至公司 2022 年年度报告报出日仍未兑付。

基于山河建司 2022 年度未按判决结果和民事调解约定计划到期支付货款及商业承兑汇票，已出现了实质性的违约，因此 2022 年度山河建司的信用风险显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100%单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额为 16,996,689.75 元。

(2) 重庆市津粮建筑安装工程有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆市津粮建筑安装工程有限公司（以下简称：津粮建筑）的应收账款余额为 1,444.07 万元，客户账龄分布在 3-5 年。由应收重庆滨江华府二期二标段、荣盛滨江华府一期 L5-1/03、L6-1/03 地块项目的货款余额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额 (含税)	累计回款	应收余额
重庆滨江华府二期二标段	2017 年 11 月至 2019 年 2 月	2,268.91	1,100.00	1,168.91
荣盛滨江华府一期 L5-1/03、L6-1/03 地块	2017 年 7 月至 2019 年 2 月	1,356.16	1,081.00	275.16
合计		3,625.07	2,181.00	1,444.07

公司于 2019 年就上述两个项目向法院提起诉讼和诉中保全，法院于 2019 年 12 月 3 日，冻结津粮建筑在第三人重庆荣盛鑫煜房地产开发有限公司应收工程款 1570 万元（冻结款项不包含应付农民工工资及材料款等合理支出）冻结期限为三年（2019.12.3-2022.12.2）。2020 年法院完成对上述两项案件判决，公司胜诉，根据判决内容，津粮建筑应在判决生效之日起十日内支付相关款项。

2021 年度公司基于已就津粮建筑取得保全资产，保全资产价值可以完全覆盖公司对津粮建筑的债权，故 2021 年度对津粮建筑按照账龄组合计提坏账准备。

2022 年度以及截至公司 2022 年年度报告报出之日，津粮建筑仍未履行相关支付义务；同时，公司申请冻结的保全资产已于 2022 年 12 月 2 日到期；同时保全的资产系津粮建筑应收重庆荣盛鑫煜房地产开发有限公司的债权，重庆荣盛鑫煜房地产开发有限公司系荣盛房地产发展股份有限公司的子公司，2023 年 1 月中国民生银行公告荣盛房地产发展股份有限公司票据未按期足额兑付本息的消息，其荣盛集团已出现债务违约风险情况。

基于津粮建筑长期未履行判决，同时保全期限到期，保全资产实现的可能性较低，因此，津粮建筑 2022 年度的信用风险显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100% 单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额为 14,440,669.43 元。

(3) 南通华东建设有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，南通华东建设有限公司（以下简称：南通华东）的应收账款余额为 1,420.17 万元，合同资产余额为 92.52 万元，债权合计为

1,512.69 万元，客户账龄分布在 1-4 年。由应收凤凰中国西部文化城施工总承包工程、凤凰中国西部文化城项目四期 S-2 高塔总承包工程项目的货款余额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额(含税)	累计回款	应收余额
凤凰中国西部文化城施工总承包工程	2018 年 3 月至 2019 年 12 月	1,947.68	1,924.00	23.68
凤凰中国西部文化城项目四期 S-2 高塔总承包工程	2018 年 5 月至 2021 年 1 月	2,489.01	1,000.00	1,489.01
合计		4,436.69	2,924.00	1,512.69

公司于 2021 年 9 月就凤凰中国西部文化城施工总承包工程项目向法院提起了诉讼，2021 年 12 月公司与南通华东达成调解，签署了调解协议，协议约定：被告南通华东建设有限公司于 2022 年 1 月 25 日前支付原告重庆四方新材股份有限公司预拌砼款 23.68 万元。

2021 年度，公司基于南通华东承建的凤凰中国西部文化城项目系所在地区重大工程项目，地理位置优渥，属于当地地标性建筑，关系到当地形象；同时公司多次向当地建委了解该项目的后续情况，据相关部门反馈，已有多家外部房产集团准备介入，对于该项目政府部门将重点关注其后续的推进情况，确保该项目顺利复工。且公司的债权为项目工程款，属于应优先偿付的款项。

其次，公司查询到该项目主要还有凤凰大厦尚未建成，其他的物业及配套已基本完成。通过现场走访和查看，该项目的物业完成进度较好，相关物业、配套都已经成型达到可以运营和出售的状态。

同时公司也关注了该物业目前的销售情况，目前该项目仍在销售，同时通过查询该项目开发商在取得土地的时候整体的楼面地价低，若物业进行整体打包或者分零出售对价格的抗波动能力也较强。

因此 2021 年度基于该项目具备的地理优势、当地政府的重视程度、项目完成度以及销售情况等多方面综合考虑，公司认为该客户的信用风险们没有显著变化，按照账龄组合计提坏账准备。

2022 年 1 月 25 日，调解协议约定的付款期已到期但尚未履行付款，公司于 2022 年 5 月 14 日向法院提交了强制性执行申请，但截至公司 2022 年年度报告报出日仍未取得实质性进展。虽然该项目当地政府协调推进，但在 2022 年度房地产行业环境严峻，房地产企业资金困难的大背景，项目复工难度较大，故 2022

年度仍未取得实质性进展。

2022 年度，公司基于申请强制的债权仍未取得进展，南通华东也未偿付货款，项目处于停工状态。因此公司认为 2022 年度该客户的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100%单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 15,126,914.70 元。

（4）重庆银河建筑工程有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆银河建筑工程有限公司（以下简称：银河建司）的应收账款余额为 577.14 万元，客户账龄分布在 3-5 年。由应收宗申动力城四期、芸峰兰亭二期 12、13、15、16#楼和 18#车库（负一层 B 区、一层）、宗申金蓝湾三号地块 34#--41#楼车库项目的货款构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额（含税）	累计回款	应收余额
宗申动力城四期	2012 年 2 月至 2013 年 2 月	909.01	831.42	77.59
芸峰兰亭二期 12、13、15、16#楼和 18#车库（负一层 B 区、一层）	2016 年 12 月至 2018 年 9 月	758.33	401.79	356.54
宗申金蓝湾三号地块 34#--41#楼车库	2017 年 4 月至 2019 年 4 月	2,177.92	2,034.91	143.01
合计		3,845.26	3,268.12	577.14

公司于 2020 年就芸峰兰亭二期 12、13、15、16#楼和 18#车库（负一层 B 区、一层）提起诉讼和讼中保全；2020 年法院做出判决，公司胜诉，法院查封冻结被申请人银河建司在重庆亿超置业发展有限公司的应收款（金额以 450 万元为限），冻结期限为三年（2020.1.15-2023.1.14）。

2021 年度，公司销售部门了解到银河建司主要是因为业主单位未能及时付款和对项目办理最终结算所以导致其未能及时偿付对公司的欠付货款，但是对于工程款具有优先受偿权，故公司综合判断银河建司偿还上述欠款余额最终产生的损失风险较小；另外，公司法务部门针对银河建司的欠款已经进行了相应的资产保全，资产保全的价值达到期末欠款的 77.73%，综合考虑按照账龄组合计提坏账准备。

但截至 2022 年年度报告报出日，银河建司承建项目的业主单位仍未与银河建司办理最终结算，同时 2022 年度公司向法院申请强制执行，仅执行到位 17,888.30 元，因此，银河建司支付货款的意愿和偿还能力明显下降；同时保全资产已于 2023 年 1 月 14 日到期，尚未查询到其他财产线索。因此，公司认为

2022 年度银河建司的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100%单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 5,771,385.30 元。

(5) 重庆华力建设有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆华力建设有限公司（华力建设）的应收账款余额为 405.42 万元，客户账龄分布在 1-4 年。由应收华熙 LIVE·重庆鱼洞（巴南区体育馆综合整治）项目-住宅工程二标段、华熙 LIVE·重庆鱼洞（巴南区体育中心综合整治）项目（配套接待中心）的货款构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额(含税)	累计回款	应收余额
华熙 LIVE·重庆鱼洞（巴南区体育馆综合整治）项目-住宅工程二标段	2018 年 3 月至 2020 年 10 月	3,697.47	3,322.71	374.76
华熙 LIVE·重庆鱼洞（巴南区体育中心综合整治）项目（配套接待中心）	2021 年 4 月至 2021 年 5 月	30.66	0.00	30.66
合计		3,728.13	3,322.71	405.42

2021 年度，华力公司向公司支付货款 221.83 万元，公司与华力建设处于正常合作阶段，未发现该客户存在信用风险显著变化的迹象，因此 2021 年度按照账龄组合计提坏账准备。

2022 年度，由于法院公布了多笔华力建设完全未履行的执行案件、以及华力建设 2022 年度和截至 2022 年度报告出具日均未支付货款，因此，公司认为 2022 年度华力建设的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100%单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 4,054,153.17 元。

(6) 重庆市三峡天龙建筑集团有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆市三峡天龙建筑集团有限公司（以下简称：三峡天龙）的应收账款余额为 384.64 万元，客户账龄分布在 2-3 年。由应收 2019 年 6 月至 2020 年 12 月期间，公司与三峡天龙签订的金科美辰项目的货款余额 384.64 万元构成。

公司已于 2021 年向法院就上述项目提起了诉讼，2021 年度与三峡天龙达成调解，调解书约定三峡天龙从 2022 年 7 月至 12 月期间每月 30 日前支付 500,000.00 元，余款 846,411.67 元于 2023 年 1 月 30 日前付清。

2021 年末公司基于已于三峡天龙签订了调解协议，同时 2021 年度该客户回款 110.00 万元的情况，因此，判断 2021 年度三峡天龙的信用风险未显著变化，故 2021 年末公司按照账龄组合的方式计提坏账准备。

但 2022 年度以及截至 2022 年年度报告公告日，三峡天龙未向公司支付任何款项。同时，金科美辰项目的开发商系重庆市金科宸居置业有限公司，该开发商是金科地产集团股份有限公司旗下公司，2023 年 2 月 27 日金科地产集团股份有限公司公告发生债券违约，因此，该项目的终端业主方财务状况恶化，影响到对建筑承包方的款项支付情况，进而影响三峡天龙对公司货款支付意愿与能力。

2022 年度，由于三峡天龙没有按照调解协议的约定支付货款；同时，承建项目的开发商出现了财务危机，三峡天龙支付货款的意愿和能力显著下降。因此，公司认为 2022 年度三峡天龙的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100%单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 3,846,411.67 元。

(7) 广东蕉岭建筑工程集团有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，广东蕉岭建筑工程集团有限公司（以下简称：广东蕉岭）的应收账款余额为 284.86 万元，客户账龄分布在 1-3 年。由应收 2020 年 4 月至 2021 年 10 月期间，与广东蕉岭签订的重庆玺樾九里项目的货款余额 284.86 万元构成。

该客户 2021 年度与公司保持正常合作，2021 年度向公司支付了 181.82 万元的货款，未出现信用风险显著变化的迹象，因此 2021 年末按照账龄组合的方式计提坏账准备。

2022 年度该客户首次被法院公告为失信被执行人，公司已于 2022 年 9 月 7 日向法院提起诉讼，截至 2022 年年度报告公布日该案件尚未判决；同时广州蕉岭系中国奥园集团股份公司旗下公司，中国奥园集团股份公司已于 2022 年 4 月 1 日宣布停牌，截至 2022 年 12 月 31 日仍未复牌，财务状况未见好转迹象，进而影响广东蕉岭支付货款的意愿和能力；且 2022 年度以及截至 2022 年年度报告公布日，广东蕉岭均未向公司支付货款，公司虽积极与广东蕉岭协商抵房事宜，但截至 2022 年年度报告公布日仍未取得结果。

2022 年度，公司基于广东蕉岭已被列为了失信人，项目货款回款情况以及

所属集团的财务状况。因此，公司认为 2022 年度广东焦岭的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照 100% 单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 2,848,596.37 元。

（8）重庆中天海建设工程（集团）有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆中天海建设工程（集团）有限公司（以下简称：中天海建设）的应收账款余额为 260.35 万元，客户账龄分布在 1-3 年，由应收外河坪周边零星道路工程及横七路泄洪渠通道工程、华润澜山望项目地块片区泄洪通道工程项目的货款余额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额(含税)	累计回款	应收余额
外河坪周边零星道路工程及横七路泄洪渠通道工程	2019 年 6 月至 2020 年 11 月	147.16	100.71	46.45
华润澜山望项目地块片区泄洪通道工程	2020 年 6 月至 2021 年 10 月	263.90	50.00	213.90
合计		411.06	150.71	260.35

2021 年，公司了解到中天海建设在经营方面存在一定的资金压力，导致对公司的回款进度滞后，但基于公司整体的货款余额 260.35 万元，金额较小，同时 2021 年度中天海建设向公司支付了 50 万的货款，而且公司也与中天海建司多次沟通，剩余款项将由中天海通过内部资金安排后分次支付，但需要给予一定的时间期限；公司就上述情况综合分析，2021 年末按照账龄组合计提坏账，并进一步关注中天海建司的经营和货款支付情况。

2022 年度，由于中天海建仍未履行支付义务；同时法院 2022 年度公布了多起中天海建设完全未履行的案件执行情况。因此公司认为在 2022 年度中天海建设的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照单项 100% 计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 2,603,504.54 元。

（9）贵州地矿基础工程有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，贵州地矿基础工程有限公司（以下简称：贵州地矿）的应收账款余额为 158.68 万元，客户账龄分布在 3-5 年。由应收 2018 年 5 月至 2019 年 9 月期间，与贵州地矿签订的奥园誉府项目桩基础工程的项目应收 158.68 万元的货款余额构成。

2021 年度贵州地矿经营资金较为紧张，拟通过以房抵款方式支付货款，但由于未确定合适房源尚未正式签署抵房协议。但公司了解到该客户项目的开发商

是奥园集团，2021年度奥园集团尚未出现实质债务违约风险事项，因此，公司认为2021年度贵州地矿尚未出现信用风险显著变化的迹象，按照账龄组合的方式计提坏账准备。

但2022年度及截至2022年年度报告公告日该客户均未回款，2021年度开始公司与贵州地矿正在积极协议抵房事宜，但截至2022年年度报告公告日尚未达成一致。同时，奥园誉府项目桩基础工程的项目的最终业主方系奥园集团，中国奥园集团股份公司已于2022年度出现债务违约且2022年4月1日宣布停牌，截至2022年12月31日仍未复牌，财务状况并没有好转，进而影响贵州地矿支付货款的意愿和能力。

2022年度，由于贵州地矿长期未履行支付义务、贵州地矿未能就抵房事宜与公司达成一致以及最终业主出现财务危机进一步影响贵州地矿支付货款的意愿和能力，因此，公司认为在2022年度贵州地矿的信用风险已经显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照单项100%计提坏账准备，截至2022年12月31日该客户单项减值余额1,586,803.50元。

（10）重庆安焱实业有限公司

截至2022年12月31日，重庆安焱实业有限公司（以下简称：安焱实业）的应收账款余额为19.42万元，账龄分布在2-3年，由应收三合镇平安社区程家苑小区商品房项目的货款余额构成。

重庆安焱实业有限公司应收账款余额系收购子公司鑫科新材承接收购日前的应收账款余额，由于2022年度及2022年度报告公告之前均未回款。安焱实业已被法院公示为失信被执行人，同时，因通过登记的住所或者经营场所无法联系被市场监督管理局列入经营异常名单，公司多次联系该客户无果。因此，公司认为2022年度安焱实业信用风险显著提升，公司预计无法收回相关货款，按照100%单项计提坏账准备，截至2022年12月31日该客户单项减值余额194,231.60元。

（11）重庆中通建筑实业有限公司

截至2022年12月31日，重庆中通建筑实业有限公司（以下简称：中通建筑）的应收账款余额2,450.09万元，客户账龄分布在1年以内，1-3年。由应收九龙坡区大杨石组团N分区N18-1/04号宗地项目（一期）、重庆金科巴南浣

溪锦云项目的贷款余额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额（含税）	累计回款	应收余额
九龙坡区大杨石组团 N 分区 N18-1/04 号宗地项目（一期）	2019 年 7 月至 2022 年 7 月	2,007.35	1,331.58	675.77
重庆金科巴南浣溪锦云项目	2019 年 6 月至 2022 年 7 月	4,074.49	2,340.17	1,734.32
客户背书的商业承兑汇票到期未支付金额				40.00
合计		6,081.84	3,671.75	2,450.09

2021 年度中通建筑向公司支付了货款 765.32 万元，经营处于正常状态，并未出现财务或者经营方面的危机，因此公司认为 2021 年度中通建筑信用风险未显著变化，按照账龄组合计提坏账准备。

虽然 2022 年度中通建筑向公司支付了 100.00 万元的回款，但 2021 年度中通建筑通过商业承兑汇票背书的方式向公司支付货款 40.00 万元，2022 年度票据到期，出票人未能如期承兑，公司于 2022 年 9 月向中通建筑提起诉讼追索，截至 2022 年年度报告报出日中通公司仍未向公司补偿 40.00 万元的货款。另一方面，中通建筑承建的重庆金科巴南浣溪锦云项目的开发商系重庆金悦汇房地产开发有限责任公司，该开发商是金科地产集团股份有限公司旗下公司，2023 年 2 月 27 日，金科地产集团股份有限公司公告发生债券违约，因此，该项目的终端业主方财务状况恶化，会影响到对建筑承包方的款项支付情况，进而影响中通建筑对公司货款支付意愿与能力。同时中通建筑 2022 年度被法院公示为失信被执行人，存在多笔完全未履行的诉讼案件。

因此综上所述，公司基于中通建筑 2022 年度被列为失信被执行人，违约票据未及时补偿以及部分项目终端客户财务状况恶化影响对公司支付意愿和能力的考虑，该客户的信用风险已经显著提升，公司预计收回风险较大，按照 50% 单项计提坏账减值准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 12,250,436.42 元。

（12）四川永存建筑工程有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，四川永存建筑工程有限公司（以下简称：永存建筑）的应收账款余额为 1,843.06 万元，客户账龄分布在 1 年以内，1-2 年，由应收正弘朗源大渡口组团 F 规划分区 F9-10 号地块、远洋南山二期四标段建设工程（剩余部分）项目的贷款余额以及客户背书的商业承兑汇票到期未支付的金额构

成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额（含税）	累计回款	应收余额
正弘朗源大渡口组团F规划分区F9-10号地块	2020年4月至2022年7月	3,794.27	2,327.00	1,467.27
远洋南山二期四标段建设工程（剩余部分）	2020年4月至2021年8月	109.23	60.00	49.23
客户背书的商业承兑汇票到期未支付金额				326.56
合计		3,903.50	2,387.00	1,843.06

2021 年度，公司了解到永存建筑虽然经营资金存在一定的紧张，对于公司的货款存在一定的拖欠现象；但公司与永存建筑经过多次沟通确定了延缓和分期支付货款的事宜。同时，公司也将根据永存建筑的回款情况控制对其混凝土的供应来确保资金的安全和回笼。加之 2021 年度正常支付货款情况，故公司认为永存建筑于 2021 年度并未出现重大的回款风险，故对永存建筑按照账龄组合来计提坏账准备。

2022 年度，永存建筑被法院公示为失信被执行人；且 2022 年度永存建筑仅回款 277.00 万，期后截至 2022 年年度报告报出日仅回款 10 万元。公司已对永存建筑正弘朗源大渡口组团 F 规划分区 F9-10 号地块、正弘朗源大渡口组团 F 规划分区 F9-10 号地块、远洋南山二期四标段建设工程（剩余部分）项目以及票据纠纷进行起诉，除了就一项 50.00 万元的票据诉讼达成了诉前调解外其他诉讼均还处于审理过程中。50.00 万元的票据诉讼调解内容为，由票据的出具人绵阳朗沱房地产开发有限公司在 2023 年 3 月 31 日前支付公司 50.00 万元，但截至 2023 年 3 月 3 日尚未按照调解内容实际执行。

2022 年度永存建筑被法院首次公示失信被执行人；同时虽然 2022 年度永存建筑有部分回款，但是截至 2022 年年度报告报出日期后回款状况较差。其次，公司虽然已经起诉了永存建筑但尚未发现可执行财产的线索提交至法院申请保全。且正弘朗源大渡口组团 F 规划分区 F9-10 号地块项目于 2023 年 3 月 28 日完工，公司丧失了通过控制对其混凝土的供应来确保资金的安全和回笼的手段。因此，公司基于上述情况综合考虑，认为 2022 年度永存建筑的信用风险已显著提升，公司预计收回风险较大，按照 50%计单项提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 9,215,323.31 元。

（13）重庆中科建设（集团）有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆中科建设（集团）有限公司（以下简称：中科建设）的应收账款余额为 1,063.93 万元，客户账龄分布在 1-2 年。由应收恒大大同景国际城小学、恒大大同景国际城 TV 组团项目的货款以及背书的商业承兑汇票到期未支付金额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额(含税)	累计回款	应收余额
恒大大同景国际城小学	2019 年 5 月至 2021 年 3 月	559.17	543.37	15.80
恒大大同景国际城 TV 组团	2019 年 7 月至 2021 年 6 月	1,217.86	1,127.78	90.08
客户背书的商业承兑汇票到期未支付金额				958.05
合计		1,777.03	1,671.15	1,063.93

2021 年度公司已就上述两个项目向法院提起了诉讼，其中恒大大同景国际城 TV 组团项目的诉讼已于 2021 年 12 月 30 日判决，公司取得胜诉。恒大大同景国际城小学项目的诉讼已于 2022 年 1 月判决，公司取得胜诉。

2021 年公司结合对中科建设资产的调查以及诉讼履行进展情况，同时中科建设公司也在积极主动与公司协商拟以房抵款事宜，并提交了相应的房源信息，公司基于以房抵款随时可以获取足值的房产，整体的损失风险可控考虑，因此，将中科建设的应收账款按照账龄组合计提。

但 2022 年度中科建设未按照诉讼要求支付恒大大同景国际城 TV 组团项目的款项，故公司于 2022 年 5 月 27 日向法院申请强制执行，截至 2022 年年度报告报出日尚无实质进展；2022 年度中科建设就恒大大同景国际城小学项目的款项，与中科达成了以房抵款的协议，约定以一套房产抵偿货款 98.80 万元，并于 2022 年 8 月 8 日签订了抵房协议。

同时，2022 年度中科建设仅支付了 5.42 万元违约金，且中科建设曾以商业承兑汇票背书的方式向公司支付 958.05 万元货款，该部分票据 2022 年度到期但因出票人未能如期承兑。公司向中科建设进行了追索，截至 2022 年年度报告报出日，中科建设已向公司支付了 500.00 万元违约票据金额。

2022 年由中科建设承建的恒大大同景国际城小学和恒大大同景国际城 TV 组团项目的开发商均是恒大系企业，恒大地产集团有限公司于 2022 年度陷入了严重财务危机；同时中科建设向公司背书到期未承兑的商业承兑汇票的出票人均是恒大系企业，虽然期后中科建设向公司偿付了部分违约票的金额，但受到了终端业主财务状况恶化的影响，公司判断中科建设支付意愿和能力明显下降。公司与中科

建设虽然达成部分以房抵债事项，但以房抵债金额不足以涵盖所有的欠款金额，并且截至 2022 年年度报告报出日，尚未确定其他可以抵款的房产。

因此，公司认为 2022 年度中科建设的信用风险已经显著提升，预计收回风险较大，按照 50%计单项提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 5,319,640.50 元。

(14) 重庆创设建筑工程有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，重庆创设建筑工程有限公司（以下简称：创设建筑）的应收款项余额 741.34 万元，客户账龄分布在 1-2 年，由应收重庆山水主题小镇一期 D 区（6#楼及对应地下车库）工程、重庆山水主题小镇一期 D 区 5、7 号楼及对应车库和重庆山水主题小镇一期 G 区 5、6 号楼及对应车库货款余额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额(含税)	累计回款	应收余额
重庆山水主题小镇一期 D 区（6#楼及对应地下车库）工程	2020 年 5 月至 2021 年 11 月	1,087.92	840.00	247.92
重庆山水主题小镇一期 D 区 5、7 号楼及对应车库	2020 年 5 月至 2021 年 9 月	965.45	711.24	254.22
重庆山水主题小镇一期 G 区 5、6 号楼及对应车库	2020 年 7 月至 2021 年 6 月	838.84	599.63	239.21
合计		2,892.21	2,150.87	741.34

创设建筑应收账款余额系收购子公司鑫科新材承接收购日前的应收账款余额形成，该客户 2022 年度及 2022 年度报告公告之前均未回款，且 2023 年被法院公示为失信被执行人。同时，公司已对上述三个项目提起了诉讼，截至 2022 年 12 月 31 日，项目重庆山水主题小镇一期 G 区 5、6 号楼及对应车库 2023 年 3 月已判决，公司取得胜诉，但对方准备提起上述申请，根据判决主要内容包括：(1)被告创设建筑于本判决生效之日起七日内支付原告重庆鑫科新型建筑材料有限责任公司剩余货款 2,479,197.20 元并支付资金占用利息；(2)被告张元林对上述债务承担连带责任。截至 2022 年年度财务报告报出日，其他两个项目仍处于审理中。

公司认为就重庆山水主题小镇一期 G 区 5、6 号楼及对应车库项目的创设建筑一审上诉后，二审维持原判的可能性较高，其他两个项目胜诉可能较高。虽然创设建筑 2022 年度及 2022 年度报告公告之前回款情况较差，但是最终胜诉之后

创设建筑的关联人将会承担连带责任有利于款项收回。因此，公司基于上述情况综合考虑，认为 2022 年度创设建筑信用风险显著提升，公司预计收回风险较大，按照 50%单项计提坏账准备，截至 2022 年 12 月 31 日该客户单项减值余额 3,706,709.88 元。

(15) 中建三局集团有限公司

截至 2022 年 12 月 31 日，单项计提中建三局集团有限公司-华南城仓储物流综合配套项目、重庆华南城巴南华府 EPC 工程（以下简称：中建三局抵房款）的应收账款余额为 539.50 万元。由应收华南城仓储物流综合配套项目和重庆华南城巴南华府 EPC 工程项目的货款余额构成，具体情况如下：

项目名称	供应期间	截至 2022 年 12 月 31 日		
		累计供应金额（含税）	累计回款	应收余额
华南城仓储物流综合配套项目	2016 年 5 月至 2017 年 4 月	1,693.36	1,565.60	127.76
重庆华南城巴南华府 EPC 工程	2017 年 4 月至 2021 年 12 月	5,938.04	5,526.31	411.73
合计		7,631.40	7,091.91	539.49

2022 年度，该客户多数项目正常回款，中建三局系中国建筑股份有限公司下子公司，具备大型央企的背景，本身具备较强的资金实力和抗风险能力。公司与中建三局以往的交易过程中，因中建三局取得对应项目的房产，与公司协商就部分货款采用以房抵款的方式支付。

2022 年末单项计提坏账的部分仅针对公司取得的未过户抵债房产出现减值的项目。

由于 2022 年度房地产行业低迷，房产交易不活跃，房产市场价格下滑，故公司聘请了外部专业评估机构对其抵款房产的市场价值进行评估，由于抵款房产的可收金额低于抵款金额，故抵款房存在减值，对其抵款房计提了减值。即华南城仓储物流综合配套项目抵款房减值余额为 82.09 万元，计提比例 64.25 %；重庆华南城巴南华府 EPC 工程抵款房减值余额为 167.23 万元，计提比例 40.62 %。

综上所述，2022 年度新增单项计提坏账准备的应收账款的原因主要系 2022 年度下游房地产行业不景气，大型知名房地产企业相继出现债务违约风险、负面舆情，民众对房地产行业信心下降，导致下游房地产客户资金周转不及预期、资金流动性不足，出现客户违反合同条款、逾期未履行合同义务的情形。虽然公司多次与客户沟通协商付款事宜，已采取了必要诉讼手段和抵房措施，但 2022

年度该部分客户出现信用风险显著提升的情况，预计该部分客户货款无法收回或者收回的风险较大。因此，公司于 2022 年度对其按照单项计提减值，不存在前期坏账计提不充分的情形。

四、补充披露按单项计提坏账准备的应收账款对应的收入确认情况及依据，结合相关款项大额减值的情况说明前期收入确认是否合规、审慎。

【回复】

（一）收入确认原则及方法

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司收入确认的具体方法：

商品混凝土及湿拌砂浆：由公司将生产的商品混凝土及湿拌砂浆运至客户指定的地点，经施工方或工程监理公司现场质量抽查验收合格后，由客户指定人员对商品混凝土的型号、数量在送货单上签字确认后取得商品的控制权。公司每月或定期根据送货单统计商品混凝土及湿拌砂浆的供应量并填写结算表，由客户按照合同约定签章确认。公司当期根据已结算的数量和已发货未办理结算的送货单数量按合同单价计算销售金额，确认收入。

销售碎石、机制砂及石粉：在将碎石、机制砂及石粉移交给客户单位，客户取得相关商品控制权时确认收入。

（二）按单项计提坏账准备的应收账款对应的收入确认情况

根据问题三回复所述，截至 2022 年 12 月 31 日单项计提坏账准备的应收账款来源于三方面：1、2021 年度以前已单项计提坏账准备的应收账款；2、收购子公司承接收购前已单项计提坏账准备的应收账款；3、2022 年度新增的单项计提坏账准备的应收账款。其中，2022 年度新增的单项计提减值的应收账款对应的收入确认情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年末应收账款余额	对应的交易金额（含税）	交易金额时间
----	------	---------------	-------------	--------

序号	客户名称	2022 年末应收账款余额	对应的交易金额（含税）	交易金额时间
1	山河建设集团有限公司	1,699.67	7,687.76	2017 年 7 月至 2022 年 5 月 累计供应 16.84 万方
2	重庆市津粮建筑安装工程 有限公司	1,444.07	3,625.07	2017 年 7 月至 2019 年 2 月 累计供应 8.04 万方
3	南通华东建设有限公司	1,420.17	4,436.69	2018 年 3 月至 2021 年 1 月 累计供应 8.36 万方
4	重庆银河建筑工程有限公司	577.14	3,845.26	2012 年 2 月至 2019 年 4 月 累计供应 10.45 万方
5	重庆华力建设有限公司	405.42	3,728.13	2018 年 3 月至 2021 年 5 月 累计供应 7.51 万方
6	重庆市三峡天龙建筑集团 有限公司	384.64	1,487.64	2019 年 6 月至 2020 年 12 月 累计供应 3.04 万方
7	广东蕉岭建筑工程集团 有限公司	284.86	609.36	2020 年 4 月至 2021 年 10 月 累计供应 1.32 万方
8	重庆中天海建设工程（集团） 有限公司	260.35	411.06	2019 年 6 月至 2021 年 10 月 累计供应 0.84 万方
9	贵州地矿基础工程有限 公司	158.68	1,168.68	2018 年 5 月至 2019 年 9 月 累计供应 2.67 万方
10	重庆安焱实业有限公司	19.42	19.42	2020 年 9 月供应 0.04 万方
11	重庆中通建筑实业有限 公司	2,450.09	6,081.84	2019 年 6 月至 2022 年 7 月 累计供应 13.16 万方
12	四川永存建筑工程有限 公司	1,843.06	3,903.50	2020 年 4 月至 2022 年 7 月 累计供应 9.64 万方
13	重庆中科建设（集团）有 限公司	1,063.93	1,777.03	2019 年 5 月至 2021 年 6 月 累计供应 3.34 万方
14	重庆创设建筑工程有限 公司	741.34	2,892.21	2020 年 5 月至 2021 年 11 月 供应 6.12 万方
15	中建三局集团有限公司- 华南城仓储物流综合配 套项目/重庆华南城巴南 华府 EPC 工程	127.76	1,693.36	2016 年 5 月至 2017 年 4 月 供应 6.02 万方
		411.73	5,938.04	2017 年 4 月至 2021 年 12 月 供应 16.49 万方

根据问题三回复所述，2022 年度新增的单项计提坏账准备的应收账款均由由于 2022 年度下游客户所处市场不景气，导致客户资金流动性不足，信用风险显著上升，其对应的收入严格按照收入确认原则确认。因此，不存在前期收入确认不合规、不审慎的情形。

五、年审会计师核查程序及意见

（一）年审会计师执行的核查程序

1、了解公司的收入确认政策、应收账款和信用减值核算政策以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

2、了解公司的信用政策，分析公司应收账款坏账准备计提政策的合理性，包括应收账款单项及组合的依据、预期信用损失的方法、复核迁徙率和对信用风险评估的办法等；

3、查阅同行业上市公司关于应收票据、应收账款（合同资产）信用减值损失计提政策及计提情况，对比分析公司是否与同行业上市公司在计提政策、实际综合计提比例上是否存在重大差异；

4、选取样本对销售执行细节测试核实应收账款余额的准确性，包括核对主要项目销售合同、销售发票、发货单、签收单、结算单、收款凭证以及其他支持性文件；

5、选取重要的客户执行函证程序；选取主要客户对其与公司发生的交易额以及往来款项进行函证，发函及回函情况详见问题2 会计师执行的核查程序。

6、分析公司应收账款的周转率变化情况，并与同行业对比，是否合理；

7、获取公司管理层对2022年末应收票据、应收账款（合同资产）坏账准备计提的判断过程，结合客户的经营情况、公开平台查询的风险情况、诉讼及执行情况、客户资产保全情况、2022年度及2022年财务报告报出日之前的回款情况等信息分析并复核公司判断的依据是否合理；

8、获取公司的应收账款坏账准备计提表，检查公司计提坏账准备金额的准确性。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师核查过程中了解的信息一致，公司应收账款余额大幅增加的原因系公司收并购子公司后规模扩大、新项目承接垫资金额增加、同时客户付款周期延长、以及公司收紧了以商票回款政策等多项原因导致。公司应收账款周转率及变化趋势与同行业可比公司趋势基本一致；期末单项计提坏账合理，不存在前期坏账计提不充分或前期收入确认不合规、不审慎的情形。

二、关于收购和投资

4. 关于收购标的减值情况。公司上市以来陆续收购重庆光成建材有限公司（以下简称光成建材）100%股权、重庆鑫科新型建筑材料有限责任公司（以下简称鑫科新材）78%股权和重庆庆谊辉实业有限公司（以下简称庆谊辉）82%股权，共确认商誉 2.73 亿元。其中，光成建材相关股权评估增值率 274.87%，交易确认商誉 1874.73 万元；鑫科新材相关股权评估增值率 794.09%，交易确认商誉 2.1 亿元；庆谊辉因尚未正式运营，净资产为负值，相关股权对价为 0 元，交易确认商誉 4465.63 万元。报告期内，因上述收购标的经营业绩未达预期，公司对光成建材、鑫科新材分别计提商誉减值准备 708.17 万元、2797.95 万元，另对光成建材无形资产采矿权计提减值 2552.06 万元。请公司：

一、补充披露报告期内光成建材、鑫科新材的业务开展情况和主要经营数据，包括但不限于营业收入、净利润、现金流量等，结合所处行业发展和可比公司经营情况，量化分析其业绩未达预期的具体原因

【回复】

（一）光成建材、鑫科新材业务开展情况及主要经营数据

2022 年，光成建材所生产的砂石骨料主要用于公司各生产基地的商品混凝土生产，仅少量外销；鑫科新材的商品混凝土业务正常开展。光成建材、鑫科新材的主要经营数据如下：

单位：万元，%

经营数据	光成建材		鑫科新材	
	2022 年	同比增长	2022 年	同比增长
营业收入	6,703.09	-27.97	29,585.02	-31.44
净利润	1,398.47	-24.74	-1,431.23	-137.30
经营活动现金净流量	1,760.59	381.49	-9,825.73	-223.68

（二）行业发展情况

1、商品混凝土行业发展情况

重庆地区的商品混凝土需求与当地经济发展紧密相关，具体情况详见问题一回复之“（一）毛利率下滑原因分析”之“1、行业地位及市场情况”。

2、砂石骨料行业发展情况

据重庆市矿产品交易信息网显示，重庆市主城区碎石、机制砂的年均不含税

销售价格如下：

项目		2021年	2022年
碎石	年均含税指导价（元/吨）	42.61	38.74
	年均含税指导价同比增长（元/吨）	-4.05	-3.87
	年均含税指导价同比增长（%）	-8.86	-9.08
机制砂	年均含税指导价（元/吨）	48.09	44.38
	年均含税指导价同比增长（元/吨）	-8.59	-3.71
	年均含税指导价同比增长（%）	-15.16	-7.71

由上表看出，2021年、2022年重庆市主城区的碎石、机制砂的年均不含税销售价格均呈下滑趋势。

3、与同行业可比上市公司的情况

（1）光成建材

目前，A股尚无与光成建材同行业的上市公司，公司的建材分公司主营业务为石灰岩开采，主要产品为碎石、机制砂等砂石骨料，基本全部自产自用于公司商品混凝土的生产，与光成建材产品结构相同。此外，光成建材与公司建材分公司所在地均为重庆市巴南区姜家镇，市场价格参考价格相同。因此，公司以光成建材与公司建材分公司的生产量情况进行对比。

2022年，砂石骨料受商品混凝土需求减少的影响，光成建材砂石骨料产量174.1万吨，同比下降20.27%，公司建材分公司砂石骨料产量620.24万吨，同比下降6.85%，光成建材砂石骨料销售量与公司建材分公司的变动趋势相同。

（2）鑫科新材

2022年，鑫科新材与同行业可比上市公司的经营情况如下：

单位：万元，%

企业简称	营业收入	同比增长	净利润	同比增长
鑫科新材	29,585.02	-31.44	-1,431.23	-137.30
母公司	89,670.07	-23.58	-10,389.20	-185.08
西部建设	2,485,613.15	-7.69	71,514.81	-27.09
ST深天	36,303.76	-75.47	-28,358.54	-983.82
海南瑞泽	193,292.08	-30.43	-54,121.43	53.02
ST三圣	207,702.36	-16.56	-29,158.79	19.19

由于西部建设和ST深天的商品混凝土业务占比均超过90%，与公司业务结构更相近，而海南瑞泽和ST三圣的商品混凝土业务占比仅为58.43%和47.45%，因此，鑫科新材的经营情况与业务结构更相近的西部建设和ST深天的趋势相同。

（三）业绩分析

1、光成建材业绩情况分析

公司 2021 年收购光成建材时，评估报告的经营情况预测 2022 年的主要经营指标与实际经营成果如下：

经营指标	预测值	实际值	差异值
砂石骨料销售量（万吨）	220.00	166.04	-53.96
砂石骨料不含税销售均价（元/吨）	53.03	40.37	-12.66
营业收入（万元）	11,666.90	6,703.09	-4,963.81
净利润（万元）	3,933.57	1,398.47	-2,535.10

2022 年，重庆市房地产开工面积的大幅度下滑使商品混凝土的市场总体需求下滑较多，原材料砂石骨料的需求同步下降，市场处于严重供过于求的状态，因此，砂石骨料销售量和销售价格均未达到公司收购光成建材时的经营预测值。

综上所述，在砂石骨料市场价格和市场需求双双下降的情况下，与同行业均处于下降趋势，造成了光成建材 2022 年营业收入和净利润不及预期。

2、鑫科新材业绩情况分析

公司 2022 年收购鑫科新材时，评估报告的经营情况预测 2022 年的主要经营指标与实际经营成果如下：

经营指标	产品类型	预测值	实际值	差值 (负数为低于预测值)
销售量	商品混凝土（万方）	85.00	65.58	-19.42
	沥青混凝土（万吨）	12.00	10.08	-1.92
	水稳层（万方）	8.00	2.56	-5.44
	小计	105.00	78.22	-26.78
产品均价	商品混凝土（元/方）	418.18	394.85	-23.33
	沥青混凝土（元/吨）	359.72	319.42	-40.3
	水稳层（元/方）	220.00	183.99	-36.01
营业收入 (万元)	商品混凝土	35,545.27	25,894.43	-9,650.84
	沥青混凝土	4,316.64	3,219.78	-1,096.86
	水稳层	1,760.00	470.81	-1,289.19
	小计	41,621.91	29,585.02	-12,036.89
净利润(万元)	/	3,757.91	-1,431.23	-5,189.14

注：上表中商品混凝土产品单价预测值含泵送及其他收入。

2022 年，重庆市建筑施工行业下行使商品混凝土及相关市场的总需求下降，市场处于严重供过于求的状态，激烈的市场竞争使产品价格持续下行。因此，鑫科新材 2022 年营业收入和净利润均不及预期，与同行业发展趋势一致。

二、补充披露光成建材、鑫科新材商誉减值测试的具体过程、选取的主要参数及依据等，分析本次商誉减值准备计提金额是否充分、合理

【回复】

（一）光成建材商誉减值测试情况

公司收购光成建材股权产生的商誉系非核心商誉，该部分商誉实质为在合并报表层面确认的递延所得税负债的金额，对该商誉公司采用的减值测试方法为：随着递延所得税负债的转回而减少形成的商誉。因此，光成建材的商誉减值准备计提金额充分、合理。

（二）鑫科新材商誉减值测试情况

按照会计准则的相关规定，并购形成的商誉应于每年末进行减值测试。公司聘请重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司对收购鑫科新材形成的包含商誉资产组可收回金额进行商誉减值测试评估，以此作为确定商誉减值的参考依据。

本次评估根据资产组的特点、对可以获取的市场信息进行分析后，采用预计未来现金流量的现值确定委估资产组的可收回金额。

1、评估方法介绍

资产组预计未来现金流量的现值通常采用收益法，即按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

收益法的基本模型为：

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+r)^t} + \frac{F_n}{r \times (1+r)^n}$$

其中：P 为资产组可收回金额

F_t 为第 t 年的现金流量

F_n 为 t 年后现金流量

n 为年期

r 为折现率

（1）预期收益的确定

根据本次选取的评估模型，预期收益采用包含商誉资产组产生的现金流量。

包含商誉资产组现金流量 (Ft) = 息税前利润 + 折旧及摊销 - 资本性支出 - 营运资本增加额

息税前利润 = 营业收入 - 营业成本 - 税金及附加 - 销售费用 - 管理费用 - 研发费用

(2) 折现率 (r) 的选取

根据收益额与折现率匹配的原则，采用税前加权平均资本成本 (WACC 模型)，税前 WACC 计算模型如下：

$$\text{税前折现率} = (E / (D + E) \times Re + D / (D + E) \times (1 - T) \times Rd) / (1 - T)$$

其中：Re 表示股权期望报酬率

Rd 表示债权期望报酬率

E 表示股权价值

D 表示债权价值

T 表示所得税税率

其中：股权期望报酬率 Re 按国际通行的权益资本成本定价模型 (CAPM) 确定。

股权期望报酬率 $Re = \text{无风险利率} + \text{股权系统性风险调整系数} \times \text{市场风险溢价} + \text{特定风险报酬率}$

$$\text{即：} Re = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + \varepsilon$$

其中：Rf：无风险利率

β：股权系统性风险调整系数

Rm-Rf：市场风险溢价

ε：特定风险报酬率

评估人员根据确定的评估方法，实施必要的评估程序后形成初步评估结论，在分析初步评估结论的合理性及其所用数据的质量和数量的基础上，经综合分析后确定本评估报告的结论。

2、主要参数、依据及分析

本次测试采用未来现金流量现值进行商誉减值测试，主要涉及的关键参数包括：预测期限、营业收入增长率、利润率、折现率。具体预测情况如下：

(1) 预测期限

预计未来现金流量收益期通常以包含商誉资产组的核心资产（商誉）为依据确定。没有证据表明，资产组所处的法律环境、市场环境可能影响资产组永续经营；其次企业管理层有能力持续拥有或取得持续经营资产组所需的资源或资产并获得收益，故本次评估将收益期设定为无限年期，即预测期为持续经营假设前提下的无限经营年期。

本次评估采用分段法分别对包含商誉资产组的现金流进行预测。即将包含商誉资产组现金流分为明确预测期期间的现金流和明确预测期之后的现金流。本次评估基准日为 2022 年 12 月 31 日，根据包含商誉资产组的经营情况及本次评估目的，考虑西部大开发税收优惠的影响，对 2023 年至 2030 年采用详细预测，以后年度收益状况保持在 2030 年水平不变。

(2) 营业收入增长率

鑫科新材预测收入及其增长率情况如下：

单位：万元

项目	预测期						复合增长率
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年及以后	
营业收入	41,648.00	47,363.60	55,300.60	57,417.30	58,238.10	58,238.10	-
增长率	40.77%	13.72%	16.76%	3.83%	1.43%	0.00%	14.51%

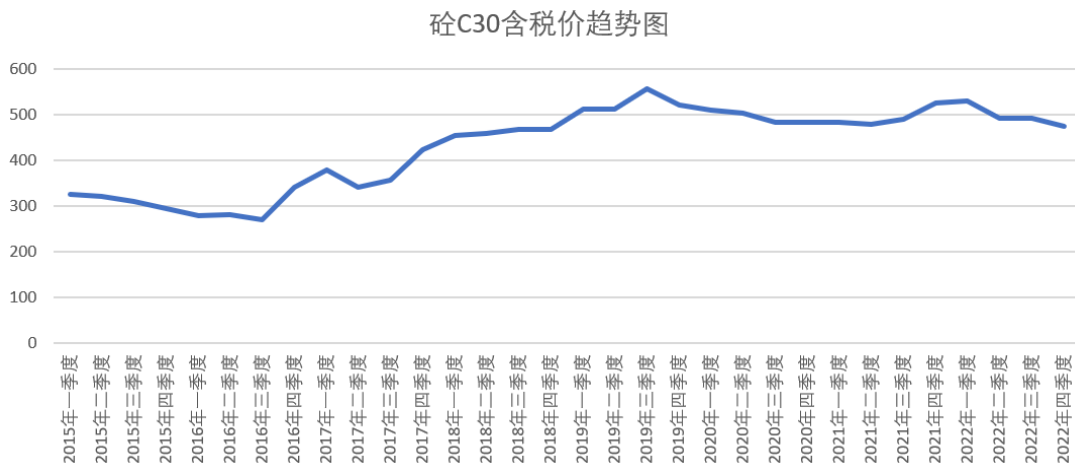
鑫科新材 2020 年度、2021 年度、2022 年度营业收入分别为 22,450.42 万元、43,109.96 万元、29,585.02 万元。

2021 年收入有较大幅度增长，主要系鑫科新材 2020 年 4 月建成投产，2020 年度为非完整经营年度；2021 年是其第一个完整经营年度，区域市场需求量较大，收入大幅度提高；2022 年收入较大幅度下降，主要原因有：1) 2022 年区域房地产市场萎靡，导致商品混凝土需求量下降；2) 供需关系变化导致商品混凝土市场竞争加大，单价下降；3) 2022 年 1-4 月鑫科新材处于收购期间，新签合同量小；4) 2022 年下半年受重庆极端高温天气限电影响和停工停产影响。

截至 2022 年 12 月 31 日，鑫科新材已签订合同的混凝土供应量尚有 70 万方左右，其中，预计 90%左右将于 2023 年供应完毕，10%左右于 2024 年供应完毕；此外，鑫科新材在手订单约 73 万方，约 50%于 2023 年供应完毕；跟进项目 11 个，约 67 万方。鑫科新材综合考虑璧山区基建规划、母公司作为上市公司对其不断提高璧山区市场占有率的积极影响等多方面有利因素，合理预计在手订单

供应量在 2023 年能达到约 100 万方（不含沥青混凝土）。在前述基础上，随着重庆市第二机场和科学城的加速建设，鑫科新材合理预计 2024 年能达到 110 万方供应量，同比增长 10%，2025 年达到 120 万方供应量，同比增长 9%。

2020 年及 2021 年，鑫科新材商品混凝土均价为 430-450 元/方，2022 年销售均价下降到 388 元/方；2023 年按照近期结算单价 358 元/方预测，2024 年预计宏观经济形势向好，结合璧山区域工程建设计划及鑫科新材基地周边的机场及其附属配套的发展规划，预计销售单价将逐步回升，在 2027 年产品单价将逐步达到 418 元/方及以上。



数据来源：重庆市建设工程造价信息网

由上图可见，璧山区域商品混凝土近年来市场信息价总体呈向上趋势，且经济向好市场供求关系也将获得改观，单价的考虑较为合理。

(3) 利润率

鑫科新材未来利润率预测情况如下：

项目	预测期					
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年及以后
息税前利润率	4.31%	7.72%	9.96%	11.04%	11.48%	11.47%

鑫科新材历史利润率情况如下：

历史年度	2020 年	2021 年	2022 年
息税前利润率	12.81%	13.73%	2.40%

除销售价格外，利润率的影响因素主要是成本费用，本次预测采用的成本费用在鑫科新材合理预算的基础上，参考其历史成本费用水平及变化趋势，其中：2020 年、2021 年、2022 年，鑫科新材实际毛利率分别为 19.18%、18.03%、9.87%，2019-2021 年，行业可比上市公司同类业务毛利率水平在 3.8%-17.2%之间。鑫科

新材预测期毛利率从 9.5%逐步恢复至 16%左右，销售价格的恢复使得毛利率有一定程度的恢复，因此，未来鑫科新材预测息税前利润率达到 11.48%左右，但低于其 2020 年度及 2021 年度水平。前述成本费用的考虑符合鑫科新材的实际经营情况。

鑫科新材目前主要业务为商品混凝土、沥青混凝土和水稳层的生产和销售，拥有四条 HZS240 型混凝土生产线，各条生产线从进料、计量、搅拌、运输等生产工序均实现信息自动化控制，可生产强度等级 C15-C60 预拌商品混凝土，年生产能力可达 240 万方。鑫科新材于 2021 年 11 月建成一条沥青混凝土生产线和水稳层生产线，目前已正式投运生产，沥青混凝土和水稳层的年生产能力可达 40 万吨。鑫科新材位于重庆市璧山区正兴镇，距丁家高速路口五公里，距璧山区县城二十三公里，可为重庆主城区、永川、江津和璧山城区及时供应相关产品。

根据重庆市的十四五规划显示，十四五期间（2021-2025 年）开工建设重庆新机场。2021 年 3 月颁布的 2021 年市级重大前期项目中，新机场计划 2022 年开工，2029 年建成，建设内容包括 3 至 4 条 3,200 米到 3,800 米的跑道、航站楼及配套设施。一期建设任务预计包含新建 T1 航站楼、两条跑道、综合交通枢纽及相关配套设施，投资预算约 450 亿元。根据《重庆新机场综合交通枢纽预留工程立项（代可研）报告编制招标公告》重庆新机场项目地址为重庆璧山正兴镇和丁家街道范围内，该机场距离鑫科新材距离仅为 2-3 公里。

抢抓重庆新机场建设重大机遇，研究临空经济布局，重点规划发展临空物流业、先进制造业、高端服务业等临空产业，确保临空产业和现有产业全面融合。深入开展集疏运体系研究，充分对接现有规划建设的高铁、高速公路、轨道交通、城市干道等综合交通体系，提前布局对内对外多式多向交通网络，打造区域立体综合交通枢纽，助力构建“市内双枢纽协同、成渝四大机场联动”的机场集群。

根据目前璧山地区的相关政府规划，璧山预拌混凝土有较好的市场前景，且鑫科建材作为璧山区预拌混凝土销量第二的企业，未来市场占比可观。

鑫科新材根据目标生产计划、对市场发展的预测并结合重庆市和璧山区的基础建设规划，确定营业收入增长率、利润率等关键参数。关键参数的确定本着求实、稳健的原则，主要考虑了鑫科新材历史年度经营情况、财务预算，企业长远发展规划，符合资产的实际经营情况及行业发展规律，与鑫科新材中长期发展目

标相吻合。在分析宏观经济情况、行业发展概况、企业自身生产经营管理情况基础上，考虑了协同效应的积极影响因素，主要参数选取综合考虑了鑫科新材历史年度财务数据、区域发展趋势、实际业务发展及行业上市公司水平，对收入及利润的预测是合理的。

（4）折现率

本次评估 2023 年度至 2030 年度折现率为 12.86%，2030 年度以后折现率为 14.39%。2030 年度折现率高于 2030 年度及以前的折现率，主要是考虑了西部大开发所得税优惠政策于 2030 年到期的影响。

现金流量预测使用的折现率按照《资产评估专家指引第 12 号—收益法评估企业价值中折现率的测算》（中评协〔2020〕37 号）、《监管规则适用指引——评估类第 1 号》规定的参数选取原则，根据行业可比公司贝塔系数、无风险报酬率、市场风险溢价、目标资本结构和资产组特有风险等参数计算。采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率。折现率的选取符合行业实际情况及监管要求。

经测试，截至 2022 年 12 月 31 日，公司并购鑫科新材形成的包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额是 37,826.76 万元，低于账面价值 41,413.87 万元，公司所持有鑫科新材 78% 股权商誉对应的减值金额为 2,797.95 万元。

综上所述，公司聘请评估机构根据鑫科新材 2022 年经营情况、公司未来发展情况及对市场未来发展趋势的判断，在 2022 年末对具有减值迹象的资产组执行了减值测试程序，从减值测试过程和主要参数选取方面分析，减值测试的结果充分、合理。

（三）评估师意见

本次评估根据资产组的特点，评估师对委托减值测试的资产组实施了如下评估程序：

（1）了解公司鑫科新材的业务开展情况，并对其公司管理层进行访谈，了解企业历史经营情况，同时了解业绩未达预期的原因；

（2）了解鑫科新材收入、成本确认的政策、程序、方法，同时收集鑫科新材历年财务明细数据、销售数据、生产数据等，抽查核实了收入成本等相关财务资料；

(3) 评估人员对委估资产组进行了现场调查，查阅收集了鑫科新材目前在供项目合同，核实了鑫科新材在供项目的合同总量、截至基准日已供应量，抽查了部分项目进行现场核实，评估人员通过现场访谈等形式向施工单位主要人员了解该项目总体建设情况、建设进度及未来所需的混凝土/沥青量，同时评估人员收集鑫科新材所在区域未来政府规划等相关信息，以此分析鑫科新材未来混凝土/沥青的市场需求量。

(4) 评估人员了解核实了鑫科新材预计的未来收入成本费用等数据，对相关预测数据进行分析比较；评估人员对收集的资料进行整理、分析和研究，根据减值测试资产组的实际情况和特点，按照既定的工作程序和通用方法，合理选取参数进行评定估算，经历公司内部四级复核程序，最终完成初稿。

(5) 提交初稿与委托人沟通交换意见，在遵循职业道德的原则下，对报告进行了必要的修改、完善。待正式完善后，向委托人提交正式评估报告。

经过上述程序以及对评估主要参数及其依据进行比较、分析，评估师采用预计未来现金流量的现值确定委估资产组的可收回金额，以此作为确定商誉减值的参考依据。

经分析，评估机构认为公司减值测试过程中重要假设、关键参数等选取合理，公司商誉减值准备计提金额是充分、合理的。

三、结合庆谊辉的筹备和试生产情况，分析商誉是否存在减值迹象

【回复】

(一) 庆谊辉筹备、试生产及商誉减值情况

庆谊辉生产线原计划在 2022 年 5 月正式建成投产，由于高温限电、停工停产等因素致使工程进度略为滞后。2022 年 11 月完成了六条生产线的建设，其中的一线已成功进行了小规模试生产，产品已经可以用于自身场地道路建设，公司已经开始办理相关生产资质。2023 年 2 月起进行订单生产。预计 2023 年 6 月整个厂区建设基本完成，全面达到生产条件。

由于 2022 年庆谊辉工厂处于筹建过程中，无历史经营数据，也无在手订单。对未来经营情况的预测主要基于公司对重庆北部区域的市场行情、区域市场内同行业竞争等因素综合分析判断而来，具体如下：

1、预计 2023 年度重庆北部区域（渝北区、江北区、两江新区等）商品混凝土市场整体需求约 1000 万方，庆谊辉利用四方新材上市公司的品牌效应，同时制定一系列营销策略来开拓市场，预计 2023 年以后公司市场份额约占该区域市场 8%左右；

2、公司建设规模、设计产能与市场内同行业竞争对手重庆永固新型建材有限公司（以下简称“永固建材”）相仿，经调研永固建材 2022 年生产量约 100 万方。参照永固建材年生产规模，并考虑庆谊辉实际投产进度，预测 2023 年产量约 80 万方；

3、根据国家“新基建”的战略要求，以及渝北区政府发布的《重庆市渝北区城市基础设施建设“十四五”规划》，“十四五”期间，渝北区城市基础设施建设总投资约 1,268.39 亿元。其中，交通设施投资 1,080.94 亿元，公用基础设施投资 156.54 亿元。基础设施领域的大规模投资，尤其是交通领域的项目投资占据了重要地位，商品混凝土市场容量将稳步增加，将为行业带来巨大的市场空间，同时政府将进一步整顿行业市场，淘汰部分生产不规范、存在严重安全问题的同行业企业，区域内市场竞争可能会在一定程度上有所缓和。

本次聘请重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司对收购庆谊辉形成的商誉资产组可收回金额进行了测算。根据资产组的特点、对可以获取的市场信息进行分析后，采用预计未来现金流量的现值确定委估资产组的可收回金额。

本次测算主要基于公司对未来市场的预期以及企业、行业发展规划，同时参考了同行业类似公司的经营数据，在对未来现金流预测中已充分考虑了项目筹备建设进度的影响。经测算，收购庆谊辉形成的商誉资产组可收回金额为 24,563.76 万元。公司收购庆谊辉形成的商誉资产组账面价值为 21,067.19 万元，可收回金额大于资产组账面值，故未发生减值。

因此，综合考虑庆谊辉目前工程建设、试生产情况、未来区域市场发展等因素，公司认为庆谊辉商誉暂时不存在减值迹象。

（二）评估师意见

评估师对委托减值测试的资产组实施了如下评估程序：

（1）了解公司庆谊辉的筹建情况，以及业务开展情况，并对其公司管理层进行访谈；

(2) 由于 2022 年庆谊辉工厂处于筹建过程中，无历史经营数据，也无在手订单。故评估人员主要收集了公司规划以及庆谊辉所在区域的政府规划、未来区域发展趋势等相关行业资料，同时收集了同行业类似公司的经营数据，对收集的资料进行整理、分析和研究，根据减值测试资产组的实际情况和特点，按照既定的工作程序和通用方法，合理选取参数进行评定估算，完成初稿。

(3) 提出的初稿经本公司内部审核后，与委托人沟通交换意见，在遵循职业道德的原则下，对报告进行了必要的修改、完善。待正式完善后，向委托人提交正式评估报告。

本次评估按规定执行相应的评估程序，对评估主要参数及其依据进行比较、分析，在考虑工程项目实际进度的基础上，采用预计未来现金流量的现值确定委估资产组的可收回金额，以此作为判断商誉减值的参考依据。

经分析，评估师认为公司减值测试过程中重要假设、关键参数等选取合理，相关商誉暂不存在减值。

四、结合光成建材采矿权的续期情况及矿产开采情况等，补充披露减值迹象发生的具体时点、减值测试的具体计算过程、参数选取情况等，说明无形资产减值准备计提的依据及合理性

【回复】

(一) 采矿权的续期及开采情况

1、采矿权的续期情况

公司收购光成建材 100% 股权时，其《采矿许可证》的有效期为 5 年，自 2017 年 9 月 1 日至 2022 年 8 月 30 日。

光成建材根据相关规定在《采矿许可证》到期前办理了续期手续，并于 2022 年 7 月 20 日取得了新的《采矿许可证》，有效期限为 5 年 4 个月，自 2022 年 9 月 1 日至 2028 年 1 月 20 日。

2、开采情况

光成建材根据国家及地方法律法规的相关规定，编制了《重庆光成建材有限公司姜家镇白云山村白云山社石灰岩矿 2022 年度储量报告》，并经评审专家评审通过。该储量报告显示，经资源储量调查估算，2021 年 12 月 1 日矿区范围内保

有建筑石料用石灰岩矿控制资源量为 1,067.0 万吨，截至 2022 年 12 月 5 日，光成建材所拥有的矿界范围内保有控制资源量 896.5 万吨（不含边坡资源），矿山 2021 年 12 月 1 日至 2022 年 12 月 5 日，矿山累计动用资源 170.5 万吨。

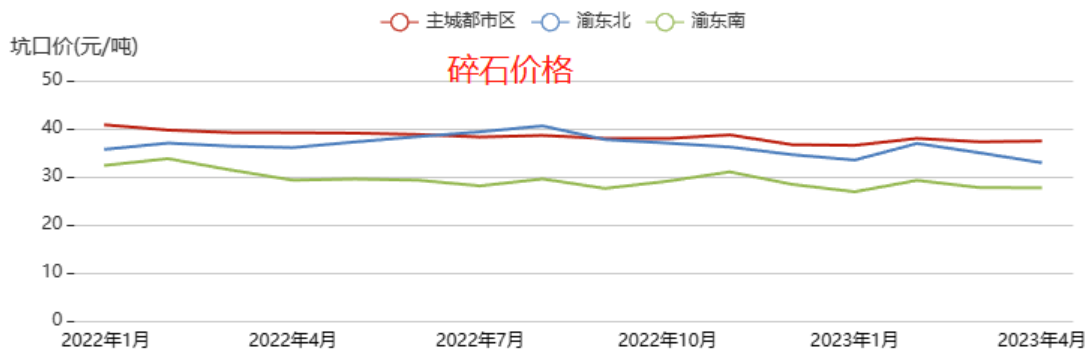
（二）无形资产减值测试情况

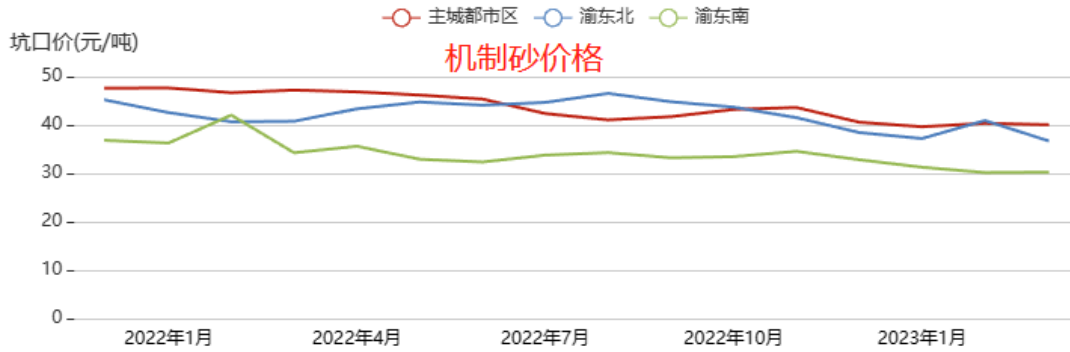
1、减值迹象发生的具体时点

2021 年 10 月，公司收购光成建材时，重庆市碎石及机制砂价格已下降至近三年的低位区间，公司预计未来继续下降的空间有限，未来市场的回暖将会使得碎石及机制砂的价格逐步回升至合理价位。同时，公司聘请的评估机构根据相关评估方法，以砂石骨料近三年平均价格为基数评估光成建材 100% 股权的价值。公司参考评估报告与交易对手方友好协商确定并购方案，并完成了股权转让协议的签署。

2021 年 11 月底，交易双方完成交割工作，并以 2021 年 11 月 30 日为基准日进行合并对价分摊，12 月将其纳入合并报表范围。由于 2021 年末与股权转让合同签署的时间仅有 2 个月，且光成建材经营情况及行业整体情况并未发生明显变化，因此，公司判断光成建材无形资产不存在减值迹象。

2022 年，房地产市场下滑幅度较大使得商品混凝土需求量大幅下滑，致使光成建材所处的砂石骨料市场处于阶段性的供过于求状态，导致砂石骨料的销售价格持续处于低位（如下图所示），与公司收购时预测的价格回升存在偏差。





数据来源：重庆市矿产品交易信息网

综上所述，2022年12月末，经公司管理层审慎评估，认为光成建材采矿相关资产可能出现减值，因此，委托评估机构对光成建材拥有的姜家镇白云山村白云山石灰岩矿相关资产组进行减值测试。

2、资产减值准备计提的依据

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高确定”。

3、资产减值测试的具体计算过程、参数选取情况

评估机构与光成建材公司管理层、负责本次审计的注册会计师进行了沟通，分析了资产减值测试两种方法的适用性、操作性，鉴于标的资产不存在销售协议和资产活跃市场以及无法取得足够数量的类似资产的最近交易价格，故无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额来确认资产可收回金额，最终以资产预计未来现金流量的现值确定资产减值测试所涉及资产组的可收回金额，即采用现金流量折现法进行测算。涉及的相关参数具体情况如下：

现金流量折现法是通过预计资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现计算其现值的方法。

其基本公式为：

$$V = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

式中：V—委估资产未来现金流量的现值；

n—年序号；

R_i—预测期第 i 年委估资产取得的现金流量；

i—折现期；

r—折现率。

主要参数的选取：

(1) 可采储量参数的选取

可采储量=利用资源储量×采矿回采率

根据经评审后的《重庆光成建材有限公司姜家镇白云山村白云山石灰岩矿2022年储量年报》，截止2022年12月5日，矿区范围内保有建筑石料用灰岩矿资源量，结合年报日至减值测试基准日之间动用量得出利用资源储量为882.20万吨，以采矿回采率为95%，综合确定可采储量为838.09万吨。

(2) 生产规模

光成建材先后于2014年、2017年取得了《采矿许可证》，后续又于2022年7月20日取得了重庆市巴南区国土资源管理局颁发的《采矿许可证》（证号：C5001132009107120041011）证载采矿权人：重庆光成建材有限公司；开采矿种：石灰岩；开采方式：露天开采；生产规模：100万吨/年；开采年限为2022年9月1日至2028年1月20日；矿区面积：0.1660km²。

根据巴南区渝湘高铁建设指挥部办公室2020年6月1日印发的《重庆市巴南区渝湘高铁压覆矿工作现场推进会会议纪要》（巴南渝湘铁指会议纪要[2020]第二期），重庆光成建材有限公司为确保渝湘高铁进入联调联试阶段及建成通车后1000米范围内不再放炮开山采石，按照会议精神，光成建材2022年已将生产计划提高至246万吨/年，故本次确定按照246万吨/年的实际生产规模确定的光成建材未来生产规模。

(3) 服务年限/折现期

矿山剩余服务年限计算公式为：

$$T=Q/A$$

式中：T—矿山剩余服务年限；

Q—可采储量（万吨）；

A—生产规模（万吨/年）。

根据公式计算，矿山剩余服务年限为3.41年，即折现期为3.41年。

(4) 营业收入

1) 产品产量

根据企业管理层申报提供的矿山实际产品比例结合矿山年生产规模，确定矿山主要产品产量分别为：

碎石年产量=246 万吨×19%=46.74 万吨

混合料年产量=246 万吨×9%=22.14 万吨

精品机砂年产量=246 万吨×51%=125.46 万吨

普砂年产量=246 万吨×18%=44.28 万吨

磨细石粉年产量=246 万吨×3%=7.38 吨

2) 销售价格

对于销售价格，根据行业内通行的方式方法，产品价格确定是根据产品类型、产品质量和销售条件，采用当地价格口径确定。本次资产减值测试中销售价格是企业根据矿山剩余服务年限以及生产规模、价格资料等情况，综合考虑近三年产品价格，同时，考虑光成建材具体经营状况并结合未来市场发展趋势综合确定。根据重庆日报等政府媒体报道，2023 年 1-5 月重庆基础设施投资同比增长 9.8%、高于全国平均 2.3 个百分点，继续保持较高速度增长。特别是交通、水利、能源投资快速增长，同比增速分别达到 10.9%、20.7%、40%。2023 年以来，重庆深入推动“抓项目促投资”专项行动，藻渡水库等 9 个项目纳入国家重大项目用地保障清单。2023 年 1-5 月，重庆市审批建设用地约 50 平方公里，为近 3 年最高水平，以基础设施为主的重大项目加快放量。市郊铁路中心城区至永川线、鹿角隧道等 53 个市级重点基础设施项目开工建设，年度计划投资近 500 亿元。重庆光成建材有限公司的主要产品为机制砂、碎石，以上项目的建设将增加重庆地区的混凝土需求，从而直接影响砂石的需求。

光成建材管理层在分析以上宏观经济情况、行业发展概况、企业自身生产经营管理情况基础上，考虑了协同效应的积极影响因素，以重庆基础设施建设的加快为红利，对未来砂石市场经济形势比较看好，故考虑产品价格 2023 年平稳维持在 2022 年单价区间内，预计 2024 年开始销售单价将小幅回升。具体预测销售单价如下：

单位：元/吨

序号	项目	生 产 期			
		2023 年 1-12 月	2024 年 1-12 月	2025 年 1-12 月	2026 年 1-5 月

		1	2	3	4
1	碎石	37.86	39.86	41.86	43.86
2	混合料	9.71	10.71	11.71	12.71
3	精品机砂	46.60	48.60	50.60	52.60
4	普砂	29.13	31.13	33.13	35.13

3) 销售收入

根据上述产品产量和销售价格，光成建材 2023 年至 2026 年 5 月营业收入预测情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-5 月
营业收入	9,121.11	9,576.21	10,031.31	4,266.60

(5) 营业成本和费用

减值测试资产组涉及的主营业务内容，其成本主要由人力成本、爆破劳务、水电等组成；费用主要由销售费用和管理费用、财务费用组成，根据企业收购后最新成本和费用数据进行预测。具体预测情况如下：

1) 单位营业成本

单位：元/吨

序号	成本项目	单位成本估值取值
1	爆破劳务	9.85
2	水电	6.14
3	人工	0.08
4	折旧摊销	5.07
5	安全费用	3.00
6	其他	0.33
7	合计	24.47

2) 营业成本

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-5 月
营业成本	6,019.29	6,019.29	6,019.29	2,449.07

(6) 税金及附加

税金及附加主要包括城建税、教育费附加、地方教育费附加、房产税等。

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-5 月
税金及附加	589.06	518.23	647.40	275.56

(7) 营运资金

根据减值测试资产组生产经营具体情况，本次营运资金是按未来预测数据中发生的现金流，取 2 个月为周期预先投入部分资金，具体金额为 947.41 万元。考虑到预测未来收入上涨同时成本不变的前提下，不做后期营运资金的额外投入，开采到期结束后回收期初投入资金。

(8) 资产到期回收额

对矿产资源开采到期后，资产组的收回以安全生产费用余额和固定资产残值作为资产到期收回价值，资产组到期回收额具体为 1,182.82 万元。

(9) 资产未来现金流量

综合以上预测情况，光成建材预测期内的资产组自由现金流量如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 1-5 月
资产未来现金流量	-947.41	3,436.63	3,856.28	4,275.80	3,927.90

(10) 折现率

本次折现率采用累加法确定。一般来说，折现率应包含无风险报酬率、风险报酬率。无风险报酬率是指资产在一般条件下的获利水平；风险报酬率是指冒风险取得的报酬与资产的比率。

折现率=无风险利润率+风险利润率；

其中：风险报酬率=行业风险+经营风险+财务风险

无风险利润率采用国债的到期收益率，风险报酬率采用风险累加，经测算，折现率取值为 13.50%。

4、资产未来现金流量现值测算结果

评估机构采用未来现金流量现值测算，光成建材石灰岩矿相关资产组在 2022 年 12 月 31 日的可收回金额为 11,297.00 万元，低于账面价值为 13,849.06 万元，光成建材采矿权对应的减值金额为 2,552.06 万元。

综上所述，公司聘请评估机构根据光成建材 2022 年矿产开采情况、砂石骨料市场发展情况及对未来发展趋势的判断，在 2022 年末对具有减值迹象的资产组执行了减值测试的相关估值程序，关键参数选取合理，对无形资产减值测试估值依据充分，具有审慎性、合理性。

（三）评估师意见

评估师对委托减值测试的资产组实施了如下估值程序：

根据资产组的特点，组建了项目组，制定了减值测试工作方案，对项目实施步骤和人员等进行了合理安排。向委托人提交了减值测试所需的资料清单，指导提供减值测试所需的相关资料。同时，对委估资产组进行了尽职调查，查阅有关材料，征询、了解矿山建设及生产等基本情况，指导企业准备与估值有关的资料；收集、分析与估值有关的地质资料、设计资料等；对矿区范围内有无矿业权纠纷进行了解。对收集的资料进行整理、分析和研究，根据减值测试资产组的实际情况和特点，按照既定的工作程序和通用方法，合理选取估值参数进行评定估算，完成初稿。提出的初稿经本公司内部审核后，与委托人沟通交换意见，在遵循职业道德的原则下，对报告进行了必要的修改、完善。待正式完善后，向委托人提交估值咨询报告。

经过上述一系列程序以及主要参数选取后，评估师根据现金流量折现方法计算出资产组的预计未来现金流量的现值与资产组账面金额进行对比，确定了减值具体数额。企业管理层和会计师考虑到该资产组中主要资产为无形资产采矿权，且其他资产未出现明显减值迹象，故本次对无形资产采矿权计提了相应的减值准备金额。

综上，评估师对资产组减值测试执行了相关估值程序，关键参数等选取合理，无形资产减值测试估值依据充分，具有合理性。

五、结合行业发展趋势、重庆地区市场需求变化、标的公司收购后业绩下滑的情况，以及交易对方与公司、董监高及主要股东的往来关系，说明高溢价收购相关股权的合理性及审慎性，是否存在利益输送的情况。

【回复】

（一）行业及市场需求变化情况

1、区域发展趋势

在“成渝经济圈”的发展战略框架下，重庆新机场项目地址位于重庆市璧山区正兴镇和丁家街道范围内，并且规划引入了铁路、轨道交通线路，形成新机场综合交通枢纽，未来将带动该地区的基础设施建设的健康发展；璧山区东连重庆

市主城区的九龙坡区和沙坪坝区，西部（重庆）科学城向西（璧山）发展，是重庆主城区外拓、产业转移的重点之一，商品混凝土作为基础建材市场需求前景良好。

重庆市两江新区是重庆北部发展的主要区域，是“一区两群”战略中主城区的重要支撑点，两江新区可以依托江北国际机场、川渝高竹新区、空港新城、前沿科技城、仙桃数据谷、多宝湖片区等重要载体，积极围绕“成渝地区双城经济圈”发展战略，持续深入实施国际临空大都市区建设，未来基础设施的大量投资将会为该区域的商品混凝土行业带来巨大的发展空间，市场发展前景较好。

2、重庆地区市场需求变化

重庆地区的商品混凝土需求与当地经济发展紧密相关，具体情况详见问题一回复之“（一）毛利率下滑原因分析”之“1、行业地位及市场情况”。

（二）收购标的业绩情况

公司收购标的在收购前后的业绩情况如下：

单位：万元，人民币

公司简称	财务指标	2021 年	2022 年
光成建材	营业收入	9,306.41	6,703.09
	净利润	1,858.30	1,398.47
鑫科新材	营业收入	43,109.96	29,585.02
	净利润	3,837.32	-1,431.23
庆谊辉	营业收入	-	21.68
	净利润	-6,462.68	-914.29

上述财务指标已经审计。

1、光成建材业绩情况说明

光成建材业绩下滑主要是由于砂石骨料价格持续下滑，导致光成建材营业收入和净利润均出现了下滑。

2、鑫科新材业绩情况说明

鑫科新材业绩下滑主要是由于重庆区域商品混凝土市场价格下滑严重，对鑫科新材净利润产生了不利影响，其业绩趋势与母公司及同行业上市公司的业绩趋势一致。

3、庆谊辉业绩情况说明

庆谊辉 2021 年、2022 年尚在建设中，未正式开展主营业务。2022 年，庆谊辉将生产设备对外租赁取得租赁收入。净利润为负主要系庆谊辉按照银行市场利率水平向母公司借款产生了财务费用，以及日常员工薪酬支出。

（三）收购的合理性及审慎性

1、光成建材收购事项

（1）评估及定价情况

本次交易中，公司基于审慎性原则，聘请了具有从事证券、期货相关业务资格的重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司（以下简称“华康评估”）对交易标的资产进行了资产评估，并出具了《资产评估报告》[重康评报字(2021)第418号]，经评估，截至评估基准日2021年8月31日，重庆光成建材有限公司股东全部权益的市场价值为18,086.95万元。

公司基于华康评估出具的《资产评估报告》，并结合《储量报告》和信永中和《审计报告》，综合考虑标的资产周边矿产资源最新市场转让价格、现有标的公司资产情况和公司未来发展需要，经公司与交易对手友好协商，初步确定本次交易价格为18,000万元。

（2）合理性分析

2021年，公司在重庆市东部区域新增商品混凝土生产基地，保守预计稳定经营后每年将新增商品混凝土至少100万立方米，按照商品混凝土生产砂石单位用量1.87吨/方估算，每年新增砂石骨料耗用约187万吨。2021年末，公司自有矿山储量约2,500万吨，年生产砂石骨料约550万吨，可用年限仅约4.5年。同时，公司在逐步实施多点布局，未来砂石骨料需求将逐年增长，急需扩大砂石骨料来源。同时，鉴于重庆市在砂石矿山的开采、管理、规划、限制、监管等方面的相关政策规范的陆续出台实施，地区砂石矿山开采及生产的进一步规范，重庆主城区的砂石矿山已成稀缺资源。为保障公司原材料在未来发展中的供应稳定 and 产品质量稳定，公司决定新增并整合上游原材料的矿产资源。

在收购时，公司预计砂石骨料价格在2021年已趋于底部区域，未来继续下降的空间有限。因此，公司通过收购光成建材100%股权，能够进一步整合重庆市巴南区姜家镇白云山村石灰岩矿产资源，符合政府统一规划、统一管理的发展要求。同时，收购光成建材能够为公司商品混凝土的生产提供稳定的砂石骨料来源，实现公司商品混凝土重要原材料的自给自足，控制原材料成本及品质，整合产业链上游，提高公司的核心竞争力和市场地位。

综上所述，公司收购光成建材是结合上游原材料整合、市场发展以及为公司

未来多点布局发展战略提前布局原材料保障的综合考虑，具有合理性、审慎性。

2、鑫科新材收购事项

（1）评估及定价情况

本次交易中，公司基于审慎性原则，聘请了具有从事证券、期货相关业务资格的华康评估对交易标的资产进行了资产评估，并出具了《资产评估报告》[重康评报字（2022）第93号]。经评估，截至评估基准日2021年12月31日，鑫科新材股东全部权益的市场价值为30,988.04万元。

公司基于华康评估出具的《资产评估报告》，鑫科新材78%股权的评估值为24,170.67万元，综合考虑鑫科新材的资产情况、持续经营能力、区域发展潜力和公司未来发展需要，经与交易对手方友好协商，初步确定鑫科新材78%股权的暂定交易价格为24,000万元。

（2）合理性分析

2022年，公司继续落实多点布局发展战略，拟在重庆市西部区域新增一处生产基地。在“成渝经济圈”的发展战略框架下，根据《重庆市综合交通运输“十四五”规划（2021—2025年）》中明确的发展规划以及《重庆新机场综合交通枢纽预留工程立项（代可研）报告编制招标公告》显示，重庆新机场项目地址位于重庆市璧山区正兴镇和丁家街道范围内，并且规划引入了铁路、轨道交通线路，形成新机场综合交通枢纽，未来将带动该地区的基础设施建设的健康发展；璧山区东连重庆市主城区的九龙坡区和沙坪坝区，西部（重庆）科学城向西（璧山）发展，是重庆主城外拓、产业转移的重点之一，市场需求前景良好。

根据璧山区政府十四五规划，地区生产总值增长8%左右，规模以上工业增加值增长10%，固定资产投资增长8%，一般公共预算收入增长5%，社会消费品零售总额增长9%，实际利用外资达1.5亿美元，进出口总额增长8%，全体居民人均可支配收入增长8%。

鑫科新材生产基地位于重庆市璧山区，结合“成渝经济圈”发展战略和重庆第二机场建设契机，其具备地理位置优势，可为重庆主城区、江津区和璧山区及时供应所需商品混凝土，市场需求前景良好。鑫科新材拥有四条240型商品混凝土生产线，生产线从进料、计量、搅拌、运输等生产工序均实现自动化控制，可生产强度等级C15-C60预拌商品混凝土，商品混凝土年设计生产能力可达240万立方米。配备有各种化验检测设备和搅拌运输车50辆，同时配有辅助生产的

柴油发电机，具备连续作业的生产能力。在良好的市场需求前景下，鑫科新材具备持续的经营能力。因此，公司收购鑫科新材是结合了区域发展前景、公司发展战略和行业发展阶段的综合考虑，具有合理性、审慎性。

3、庆谊辉收购事项

（1）估值及定价情况

基于审慎性原则，公司聘请了具备工程咨询甲级资信资质的北京中金万瑞工程咨询有限公司（以下简称“中金咨询”）和具有从事证券、期货业务资格的华康评估，中金咨询和华康评估分别出具了《关于收购重庆庆谊辉实业有限公司的可行性研究报告》和重康评咨报字（2022）第 85 号的《重庆四方新材股份有限公司拟收购股权所涉及的重庆庆谊辉实业有限公司股东全部权益投资价值估值报告》（以下简称“《估值报告》”），为公司决策提供了必要的专业支持。

公司基于信永中和出具的《审计报告》、华康评估出具的《估值报告》和中金咨询出具的《可行性研究报告》，结合庆谊辉目前的施工建设情况、区位优势、未来经营风险、行业发展阶段，以及公司管理团队对重庆市商品混凝土市场未来发展趋势的研究判断，经与交易对手方友好协商，确定以 0 元交易对价承债式收购庆谊辉 82%股权。

（2）合理性分析

在收购庆谊辉前，公司多点布局发展战略已完成在重庆市东部和西部区域的新增生产基地目标。以两江新区为代表的北部区域是重庆市的核心重点发展区域之一，公司在此新增一处生产基地，实现对重庆市主城区的全覆盖。

根据“十四五”规划，两江新区是重庆“一区两群”战略中主城区重要支撑点，将持续加大基础设施投资力度。其中，渝北区城市基础设施建设总投资约 1,268.39 亿元，交通设施投资占 1,080.94 亿元，公共基础设施投资占 156.54 亿元。此外，按照商品混凝土占国民经济 GDP 比重 1.26%估算，两江新区 2021 年 GDP 约 4,000 亿元测算，预计商品混凝土市场总产值 50.4 亿元，每年市场需求量约 1,200 万方。同时，两江新区东邻长寿区、西连北碚区、合川区，北接四川省广安邻水，都属于商品混凝土可覆盖范围。

庆谊辉位于重庆市两江新区核心腹地，能够覆盖两江新区大部，该区域基础设施建设蓬勃，房地产开发方兴未艾，商品混凝土市场空间巨大，收购该项目将

显著提升公司在重庆北部主城区的市场占有率。此外，重庆市商品混凝土行业处于低谷期，被并购标的溢价情况合理，是公司布局多生产基地的较好时机。

庆谊辉生产基地建成后，将拥有6条300型商品混凝土生产线，年设计生产能力可达450万立方米，能够覆盖重庆市两江新区、渝北区、北碚区等重点发展区域。

因此，公司收购庆谊辉是基于区域未来发展潜力、公司发展战略、行业发展阶段的综合考虑，具有合理性、审慎性。

（四）关联关系情况

公司的并购交易事项均是同行业并购，交易前交易双方存在一定的竞争关系，在购买光成建材、鑫科新材和庆谊辉股权时，交易对方均与公司、公司董监高及公司主要股东无往来关系，不存在关联关系。

综上所述，公司收购光成建材、鑫科新材和庆谊辉股权的交易事项均聘请了评估、审计等专业机构为公司提供参考依据，最终交易对价的确定均是基于审计报告和资产评估报告或估值报告，并且结合了并购标的所在区域的发展规划、市场潜力等综合因素，在行业发展低谷期以合理的溢价情况布局多生产基地和整合产业链上游原材料资源，快速提升市场覆盖率并为未来发展提供原材料支撑，因此，各收购项目在交易当时具有合理性和审慎性，不存在高溢价收购的情形。此外，各交易事项的交易对方与公司及公司董监高、主要股东均不存在关联关系，不存在利益输送的情形。

六、年审会计师核查程序及意见

（一）问题一至问题四之年审会计师执行的核查程序及意见

1、年审会计师执行的核查程序：

（1）了解报告期内光成建材、鑫科新材的业务开展情况，并对其公司管理层进行访谈，了解业绩未达预期的原因；

（2）了解公司收入、成本确认的政策、程序、方法以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

（3）针对光成建材、鑫科新材的收入、成本，结合应收款项和应付款项审计，选取主要客户执行函证、细节测试程序进行核实；

(4) 分析复核光成建材、鑫科新材财务报表，对其收入成本、毛利率、期间费用等的波动情况进行分析，判断各项指标的变动是否合理；

(5) 查询统计局、重庆市混凝土协会、重庆市建设工程造价信息网、重庆市矿产品交易信息网等公开信息平台，了解近两年重庆市房地产新开工面积、重庆市商品混凝土生产量、重庆市主城区 C30 商品混凝土年平均含税指导价及主城区的随时、机制砂的年均不含税销售价格等行业信息；查询西部建设、ST 深天、海南瑞泽、ST 三圣等同行可比公司的年报信息，了解同行可比公司财务经营情况；

(6) 结合行业产品的市场价格及同行业可比公司的相关数据分析，判断光成建材、鑫科新材的主要经营数据变动是否合理；

(7) 向公司管理层了解并现场查看庆谊辉的筹备和试生产情况；

(8) 了解公司与长期资产减值准备相关的政策、程序、方法以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

(9) 充分关注购买日初始确认商誉和采矿权时盈利预测的实现情况，以判断商誉和采矿权是否存在明显的减值迹象和作为本年度评价公司管理层商誉和采矿权减值测试合理性的依据；

(10) 对管理层聘请的外部评估专家的工作进行评价，包括其胜任能力、专业素质和客观性；

(11) 获取商誉资产组、光成建材采矿权资产组的减值测试相关资料及计算过程，评价减值测试所使用的估值方法是否恰当，复核对资产组的认定是否恰当；评价减值测试的假设及参数是否合理；减值测算是否准确；

(12) 与管理层聘请的外部评估专家讨论，以了解对于减值测试结果最为敏感的假设是否合理，评估管理层商誉及采矿权减值测试的合理性；

2、年审会计师核查意见：

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致；光成建材、鑫科新材业绩未达预期主要是受到商品混凝土行业竞争加剧、供求关系发生变化，销售价格下降所致；庆谊辉不存在减值迹象；光成建材、鑫科新材的商誉减值准备计提的金额充分、合理；光成建材采矿权减值准备计提金额合理。

（二）问题五之年审会计师执行的核查程序及意见

1、年审会计师执行的核查程序：

（1）了解公司与对外投资相关的政策、程序、方法以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

（2）对公司管理层进行访谈，了解收购各标的公司的原因和背景；

（3）获取与标的公司收购事项相关的可行性报告，了解和分析公司投资的商业合理性；

（4）获取公司收购标的公司的相关协议，询问其交易定价的基础及交易条款的背景，并分析其合理性；

（5）通过企业信息平台（天眼查）查询标的公司的基本情况、主要股东、董监高以及历史股东情况等，检查是否与公司及其主要股东、董监高存在关联关系；

（6）检查收购前，公司与标的公司及其主要股东、董监高以及历史股东之间的是否存在其他交易情况、检查交易是否公允、是否存在资金占用、利益输送的情况；

（7）针对公司的大额资金交易结合账户完整性、资金流水核查等程序，检查大额交易的完整性和真实性。

2、年审会计师核查意见：

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师核查过程中了解的信息一致，公司基于收购时资产评估报告或估值报告的估值结果，结合标的资产所在区域的发展规划、市场潜力等综合因素确定交易价格，交易价格具备合理性和审慎性，各交易事项的交易对方与公司及公司董监高、主要股东均不存在关联关系，未发现利益输送的情况。

5. 关于为收购标的提供财务资助。年报显示，报告期内公司销售费用、管理费用、财务费用分别为 0.14 亿元、0.76 亿元、0.21 亿元，增幅分别达 74.31%、81.93%、168.12%，主要系增加子公司所致。此外，报告期内支付的其他与投资活动有关的现金 1.49 亿元，系子公司合并前公司支付的借款。关注到，公司于 2022 年 12 月 28 日完成庆谊辉相关资产交割，并以此确定为购买日，但 2022 年

6月-12月期间，公司已为庆谊辉提供1.29亿元融资支持，截至报告期末，融资支持余额1.31亿元。请公司：

一、结合标的公司经营模式与公司的差异，说明期间费用显著上升的原因及合理性

【回复】

（一）期间费用情况

2021年、2022年公司销售费用、管理费用、财务费用的具体情况如下：

单位：万元，人民币

期间	名称	合并期间	销售费用	管理费用	财务费用
2021年	母公司	全年	731.27	3,811.68	606.12
	砦磊高新	10-12月	97.37	357.24	186.44
	光成建材	12月	-	18.99	7.28
	合并口径		828.64	4,187.91	799.84
2022年	母公司	全年	798.73	4,793.07	1,024.33
	砦磊高新	全年	513.31	1,497.27	847.92
	光成建材	全年	-	283.22	65.85
	建通建材	全年	-	-	-
	鑫科新材	6-12月	132.37	1,045.50	206.46
	合并口径		1,444.41	7,619.26	2,144.56
2022年合并增加金额			615.78	3,431.35	1,344.72
2022年合并增幅			74.31%	81.93%	168.12%

注：上表各公司财务费用系剔除内部资金拆借利息后的数据。

2021年，公司上市以后积极推动商品混凝土与矿山一体化发展战略，9月公司完成收购砦磊高新65%股权，形成公司第二个商品混凝土生产基地；12月公司完成收购光成建材100%股权，故2021年度公司期间费用显著上升。

2022年，公司继续推动重庆市主城区的产业布局，5月完成收购鑫科新材78%股权，在重庆市璧山区新增商品混凝土生产基地，故2022年度公司期间费用又有大幅上升。

（二）经营模式情况

公司与2021-2022年度新并购的子公司采取的经营模式（包括销售模式、管理模式、融资模式）和费用率情况如下：

期间	名称	销售费用率	管理费用率	财务费用率
2021年	母公司	0.62%	3.25%	0.52%
	砦磊高新	0.52%	1.90%	0.99%
	光成建材	0.00%	2.57%	0.99%

	合并口径	0.61%	3.10%	0.59%
2022 年	母公司	0.89%	5.35%	1.14%
	砫磊高新	0.85%	2.47%	1.40%
	鑫科新材	0.70%	5.25%	1.09%
	光成建材	0.00%	4.23%	0.98%
	合并口径	0.87%	4.61%	1.30%

公司以母公司成立总部，总部承担集团职能统筹管理各生产基地、子公司的方式进行管理。

1、销售模式

总部设立营销中心，负责重庆市场调研、分析，制定全公司的业务推进计划及新客户的开发。各生产基地、子公司设立销售部，负责其供应覆盖区域市场信息的管理，市场开拓，签订销售合同，销售收款，对客户进行定期回访等。销售人员薪酬以销售合同签订量、回款率为主要考核指标。

2021、2022 年度，母公司与收购子公司的销售费用率趋同。2022 年度整体销售费用率增加主要是当年新并购鑫科新材，且 2021 年并购的砫磊高新、光成建材业务量上升，收购导致 2022 年公司销售费用增加 0.05 亿元。

2、管理模式

公司建立集团管控模式，统筹管理各生产基地、分子公司。

母公司分为集团总部与南彭基地，新增组织机构和人员，因此，2021-2022 年度母公司管理费用率明显高于收购子公司。鑫科新材于 2022 年 6 月纳入合并报表范围后，合同签订量与生产量需要逐步形成规模，因此收入较低，管理费用率明显高于其他子公司。故 2022 年度整体管理费用率增加的原因是公司增加组织机构及子公司所致。

3、融资模式

并购子公司资金以自筹为前提，经营过程中为了保持稳定发展，子公司资金不足的情况下母公司向其提供计息借款的方式予以资助。

由于母公司拥有募集资金中的补流资金，因此 2021 年比收购子公司的财务费用率明显偏低。2022 年度，母公司与收购子公司的财务费用率趋同，财务费用率增加主要系母公司银行借款增加所致。

综上所述，公司因收并购增加子公司规模扩大，同时建立总部职能，增加人员编制等原因，2022 年期间费用较 2021 有所增加。

二、列示对庆谊辉历次提供融资支持的具体情况，包括发生时间、借款金额、利率、期限、到期归还情况等，并对照相关规则要求，说明是否存在未及时履行审议程序和信息披露义务的情况

【回复】

（一）历次提供融资支持的情况

2022年，公司历次向庆谊辉提供融资支持的具体情况如下：

序号	借款时间	金额（万元）	利率	期限	归还情况
1	2022年06月29日	3,300.00	4.35%	1年	未到期、未归还
2	2022年07月21日	2,000.00	4.35%	1年	未到期、未归还
3	2022年07月27日	4,000.00	4.35%	1年	未到期、未归还
4	2022年09月26日	1,000.00	4.35%	1年	未到期、未归还
5	2022年10月08日	600.00	4.35%	1年	未到期、未归还
6	2022年10月14日	1,000.00	4.35%	1年	未到期、未归还
7	2022年12月05日	700.00	4.35%	1年	未到期、未归还
8	2022年12月28日	300.00	4.35%	1年	未到期、未归还
合计		12,900.00	-	-	-

（二）审议程序和信息披露情况

1、审议及披露情况

2022年6月24日，公司召开第二届董事会第十七次会议审议通过了《关于收购重庆庆谊辉实业有限公司股权的议案》，并披露了《关于对外投资暨签署股权转让协议的公告》（公告编号：2022-034）。

股权转让协议第6.4条约定：“双方应共同为庆谊辉提供融资支持，包括但不限于提供担保措施，用于庆谊辉的建设资金支付及所负债务偿还。关于庆谊辉所欠原股东借款，以基准日审计报告为准，公司应促使庆谊辉在完成工商变更后20个工作日内偿还。”

2022年6月28日，庆谊辉完成了股权变更登记手续，公司履行了相应的披露义务。

2、提供融资支持的情况说明

（1）股权转让的相关约定：

1) 第4.1条约定：“双方同意并确认，以下条件的实现（或被甲方豁免）作为双方履行本协议下标的资产交割义务的前提，否则甲方有权书面通知解除本协议并返还已支付款项而无需承担任何法律责任：

4.1.1 本协议已生效；

4.1.2 本次标的资产的转让已取得与相关转让的实施有关联的第三方的同意、授权及核准（如有），标的资产上不存在阻碍本次交易的第三方权利；

4.1.3 与双方有关的司法机关、审批机构或法定监督机关均没有发生或作出任何判决、裁定、命令，致使本协议或根据本协议所进行的交易或安排成为非法或被禁止；

4.1.4 截至交割完成日，目标公司的财务状况、业务经营没有发生重大不利变化；

4.1.5 对本协议任何一方而言，未发生本协议项下的违约或不相关证据证明将发生本协议项下的违约；

4.1.6 2022年10月31日前，庆谊辉完成在两江新区保税港区P分区P01-1-1、P01-1-2号地块进行的预拌商品混凝土搅拌站新建项目建设，并开始试生产。”

2) 第4.9条约定：“双方一致同意，庆谊辉交割完成后，由信永中和会计师事务所对交割日前目标公司的资产负债等财务状况进行交割审计”。

（2）控股子公司认定及提供融资的安排

2022年6月28日，庆谊辉完成工商变更，公司成为庆谊辉占股82%的股东，并变更了法定代表人；2022年6月29日，公司向庆谊辉委派了财务监督人员和工程监督人员，双方完成了庆谊辉银行账户、印章、证照、密码及密钥文件的交接，公司对庆谊辉的资金流向具有完全监管能力。为尽快实现庆谊辉正常生产经营，根据双方签署的股权转让协议，公司向庆谊辉提供融资支持，用于在建工程的建设及庆谊辉债务处理。

2022年10月31日，股权转让协议中第4.1条约定的交割前提除第4.1.6条外均已达成，鉴于第4.1.6条未达成主要是受高温、限电、停工停产等不可抗力因素影响。因此，经双方友好协商，本次交易的交割前提仍需达成试生产为条件。

2022年12月28日，在原股东达成试生产条件后，双方完成了全部交割事项，并由信永中和会计师事务所执行了交割审计。根据《股权转让协议》的相关约定和《企业会计准则》的相关规定，公司将该日确定为收购庆谊辉的购买日，从此将庆谊辉纳入公司合并报表管理。

综上所述，本次交易中，因工商变更与交割完成存在较长的时间差，使得公司经工商变更控股庆谊辉和将其纳入合并报表管理形成了时间差。但根据《股权转让协议》，公司须向庆谊辉进行融资支持助其达成试生产条件作为交割前提。过程中，公司董事会履行了包括交易安排、财务资助等一揽子交易事项的审议义务，也履行了相关披露义务。但对其财务资助未按照《股票上市规则》第 6.1.9 条的规定单独履行审议与披露程序，未来公司将加强监管规则的学习，审慎判断重大事项的合规性，切实履行好披露义务。

三、补充披露原股东是否实际参与标的公司的日常经营管理，公司能否实现对其有效控制，相关借款和费用的最终资金流向是否损害公司利益。

【回复】

（一）公司对庆谊辉实施控制的工作进度

2022 年 6 月 29 日，庆谊辉完成工商变更登记手续，交易双方履行了银行账户、印章、证照、密码及密钥等文件的交接，同时公司还委派了财务监督人员和工程监督人员，督促庆谊辉尽快完成在建工程建设，并对其相关资金流向进行有效监督。

2022 年 12 月 28 日，上述股权转让协议中第 4.1 条约定的交割条件全部达成，双方完成了交割工作，公司向庆谊辉委派了总经理、财务负责人、技术负责人、人力行政负责人等核心管理团队，原股东不再参与庆谊辉的日常经营管理，公司进一步对庆谊辉形成全面控制。

（二）资金流向情况

根据股权转让协议中第 4.6 条约定，公司向庆谊辉提供融资支持，该部分借款的资金最终流向均用于了庆谊辉在建工程的建设 and 债务清偿。其中，在建工程建设使用约 5,286.04 万元，归还原股东借款 7,000 万元，支付土地租赁款 332 万元，其他支付利息、职工薪酬等 271.81 万元，余额 10.15 万元，资金流向清晰、可控。

综上所述，公司能够控制相关借款和费用的最终资金流向，相关借款和费用的最终资金流向不存在损害公司利益的情形。

四、年审会计师核查程序及意见

（一）年审会计师核查程序

1、获取公司期间费用的明细表，抽查大额费用的相关凭证及其附件、并对费用变动分析其合理性。

2、获取被投资单位的投资协议、工商资料、交割完成情况、董监高的委派及股权转让款项的支付情况等，确定被投资单位的合并日。

3、获取公司合并日前与庆谊辉签订的资金拆借合同，检查拆借金额、期限和利率是否合理；

4、了解公司资金管理相关的政策、程序、方法以及相关内部控制，评价其设计是否有效、并测试关键控制流程运行的有效性；

5、对公司管理层进行访谈，了解合并日前后的庆谊辉日常经营管理方式和建设资金管理方式、合并日前后庆谊辉的高管任免情况，并结合资金管理要求，复核公司合并日前对庆谊辉借款资金的使用情况，是否按照投资协议及借款协议的要求使用。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致。两期费用波动系公司收并购导致；公司对庆谊辉的交易安排、财务资助等事项以一揽子交易的形式经公司董事会审议通过，并披露了相关内容，但其财务资助未按照《股票上市规则》第 6.1.9 条的规定单独履行审议与披露程序。公司向庆谊辉融资支持款项主要用于在建工程的建设及债务清偿，不存在损害公司利益的情况；合并日后庆谊辉原股东未参与庆谊辉的日常经营管理，公司能够对其有效控制。

6. 关于首发募投项目。公告显示，公司首次公开发行募集资金约 12.35 亿元，计划 8.25 亿元投入装配式混凝土预制构件项目、干拌砂浆项目、物流配送体系升级项目，6 亿元用于补充流动资金。截至报告期末，装配式混凝土预制构件项目累计投入募集资金 5028.75 万元，而干拌砂浆项目、物流配送体系升级项目尚未投入资金，公司拟对其进行延期。报告期内，公司多次使用闲置募集资金暂时补充流动资金，截至报告期末尚未归还金额合计 7 亿元。请公司：

一、结合市场需求、行业政策、经营规划等，说明募投项目进展缓慢而外延式并购扩张迅速的主要考虑，补充披露后续募投项目开展的具体建设计划，是否能按计划投入使用，并就项目后续开展可能面临的潜在风险作出充分提示

【回复】

（一）募投项目进展情况

公司于2021年3月10日首次公开发行人民币普通股股票3,090.00万股，每股发行价格42.88元，募集资金总额为132,499.20万元，扣除发行费用8,986.90万元后，募集资金净额为123,512.30万元。募集资金投资项目及募集资金情况如下：

序号	项目名称	项目投资总额（万元）	募集资金净额（万元）
1	装配式混凝土预制构件项目	45,068.07	45,068.07
2	干拌砂浆项目	25,040.71	25,040.71
3	物流配送体系升级项目	22,056.70	12,056.70
4	补充流动资金	60,000.00	41,346.82
合计		152,165.48	123,512.30

装配式混凝土预制构件、干拌砂浆等募投项目的实施进度受相关行业相关政策、产品市场供需关系等因素影响。公司结合行业市场情况及长期发展战略，为避免盲目投入，在遵守《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022年修订）》《上海证券交易所股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关规定的前提下，按规定进行相应审批程序后对募集资金投入进度进行了调整，并履行信息披露义务。

1、装配式混凝土预制构件项目进展缓慢原因

近年来，重庆市装配式建筑行业发展不及预期，市场空间未能打开，订单量少，利润空间不大。为长远发展考虑，公司根据市场情况，审慎地采取分期投入的方式实施装配式混凝土预制构件项目。

2022年，受高温、限电、间歇性停业等不利因素影响，装配式混凝土预制构件项目建设的施工进度有所放缓。截至2022年12月31日，该项目已累积投入5,028.75万元，基本完成一期项目主体建设工程，年设计生产能力15万立方米。2023年，公司具备了装配式混凝土预制构件的量产能力，并获得了一定订单量。

2、干拌砂浆项目延期原因

（1）购买砂浆生产线情况

为低成本快速切入砂浆行业，公司于 2021 年 10 月 26 日第二届董事会第十二次会议审议通过了《关于控股子公司租赁及购买资产的议案》，以自有资金 1,000 万元购买重庆砦心建材合伙企业（有限合伙）两条砂浆生产线，年设计产能为 120 万立方米，公司从此具备了砂浆生产能力，2022 年公司砂浆生产量为 9.54 万立方米。

(2) 市场发展情况

2021 年和 2022 年，重庆区域砂浆行业发展未达预期，具体情况如下：

年份	2021 年	2022 年	同比变动 (%)
干拌砂浆 (万吨)	241.29	218.81	-9.32
湿拌砂浆 (万立方米)	150.02	66.96	-55.37

信息来源：重庆市混凝土协会

由上表可以看出，砂浆市场受房地产发展影响有所下滑，并且 2022 年重庆市干拌砂浆市场规模只有 200 多万吨、湿拌砂浆市场规模不足 100 万方，而公司现有砂浆生产能力为 120 万立方米，砂浆市场的未来发展空间有限，发展趋势具有不确定性。

综上所述，鉴于公司已通过上述购买砂浆生产线的方式具备了一定的砂浆生产能力，目前正处于市场拓展阶段。但现阶段重庆市砂浆市场规模较小，未来发展空间不大，且具有不确定性，为合理审慎使用募集资金，使募集资金利用率达到最大化，干拌砂浆项目未投入。

3、物流配送体系升级项目延期原因

(1) 运输行业市场供需情况变化

随着重庆市商品混凝土车辆租赁行业企业质量的提升、运营规模的增长，管理水平也逐步提高。近年来，车辆租赁公司在车辆维修、计提折旧、人员管理、车辆调度、车型结构、车型数量等方面更具优势。公司在日常生产经营中发现，租赁车辆的运输成本低于自有车辆；并且新能源车取代燃油车更能降低成本，而且符合国家“双碳”战略要求。

(2) “双碳”实施情况

根据测算，公司物流配送体系升级项目将新增 475 台各类车辆，预计每年将新增柴油消耗 1,521.63 万升，新增“二氧化碳”排放量约 4 万吨，增加能耗约 1.86 万吨标煤，单位能耗为 0.75 吨标煤/万元，预计未来将会给公司节能减排

工作造成较大压力。

鉴于市场地位发生变化，且为降低碳排放，公司自 2021 年 3 月 10 日上市以来逐渐处置了自有燃油混凝土运输车辆，并于 2023 年 5 月 26 日与三一重工达成合作，由三一重工及其关联方为公司提供电动搅拌车等共计 100 台新能源车辆，并提供站、车、电池、换电运营等整体解决方案，公司将根据车辆运营情况逐步替代原有燃油车为公司提供产品运输服务。

综上所述，公司采用租赁车辆的方式保障日常运输任务，不仅使得成本更低、管理更高效，并且结合国家未来“碳排放”发展趋势，公司在经营中能够灵活转换使用新能源车执行运输任务；为合理审慎使用募资资金，使募集资金利用率达到最大化，物流配送体系升级项目未投入。

（二）外延式并购背景及目的

自公司上市以来，公司通过外延式并购将光成建材、砦磊高新、鑫科新材及庆谊辉纳入合并范围，前述并购具体背景及目的如下：

1、商品混凝土并购背景及目的

商品混凝土 2 小时经济运输半径的产品特性决定了其最佳服务半径通常不超过 50 公里。因此，商品混凝土企业的发展情况与当地经济和社会发展、宏观调控及投融资等政策密切相关，主要受基础设施建设投资和房地产开发投资影响，具有较强的区域性特征。

公司自成立以来在重庆市南部区域的巴南区深耕多年，也仅在巴南区拥有一个生产基地，虽然在巴南区具有较大竞争优势，但行业内其他较强竞争对手的生产位置分布在重庆市不同区域，并在不同区域内形成相对竞争优势。公司在重庆市巴南区以外的其他区域竞争力较弱。

（1）重庆东部区域发展规划

2020 年 9 月，重庆市五届人大常委会第十二次会议审议通过了《广阳岛片区总体规划》，按照规划，168 平方公里的广阳岛片区将分为“重庆生态岛”、“长江风景眼”、“广阳岛片区”三大部分。未来，重庆市东部区域的广阳岛片区建设发展前景较好，商品混凝土需求量较大。

（2）重庆西部区域发展规划

在“成渝经济圈”的发展战略框架下，重庆新机场项目地址位于重庆市璧山

区正兴镇，并且规划引入了铁路、轨道交通线路，形成新机场综合交通枢纽，未来将带动该地区的基础设施建设的健康发展；璧山区东连重庆市主城区的九龙坡区和沙坪坝区，西部（重庆）科学城向西（璧山）发展，是重庆主城外拓、产业转移的重点之一，市场需求前景良好。

（3）重庆北部区域发展规划

重庆市两江新区是重庆北部发展的主要区域，是“一区两群”战略中主城都市区的重要支撑点，两江新区可以依托江北国际机场、川渝高竹新区、空港新城、前沿科技城、仙桃数据谷、多宝湖片区等重要载体，积极围绕“成渝地区双城经济圈”发展战略，持续深入实施国际临空大都市区建设，未来基础设施的大量投资将会为该区域的商品混凝土行业带来巨大的发展空间，市场发展前景较好。

为了发挥上市优势，抢占重庆市市场占有率，改变之前单基地竞争劣势，公司积极通过并购方式实现在重庆主城区东、西、南、北的重点发展区域的全覆盖，从而增强市场抗风险能力、提升市场占有率。

2、矿产资源并购背景及目的

商品混凝土主要原材料为水泥、砂石骨料等，原材料成本占商品混凝土生产成本的比例在 60%左右，占比较高。其中，水泥市场发展成熟，市场供应及产品质量较为稳定；砂石骨料市场的发展是在国家严格管控长江中下游采砂活动后，自 2020 年开始有序投放了砂石采矿权。根据重庆市矿产资源总体规划（2016-2020 年），主城区目前仅有巴南区丰盛-接龙-姜家、北碚区天府-清平等碎石生产基地允许建筑石料用石灰岩的开采。

公司并购自有矿产资源附近的其他企业，能够进一步整合重庆市巴南区姜家镇白云山村石灰岩矿产资源，符合政府统一规划、统一管理的发展总体规划，同时，能够为公司未来发展提供稳定的砂石骨料来源，实现公司商品混凝土重要原材料的自给自足，控制原材料成本及品质，整合产业链上游，提高公司的核心竞争力和市场地位。

综上所述，公司为了提升市场占有率、完善供应链、增强抗风险能力，结合国家“成渝经济圈”发展战略，并根据重庆市两江新区、高新区等重点区域的发展规划，确定了整合产业链上游矿产资源以及单基地向多基地发展的发展战略，通过整合产业链上游矿产资源为公司提供原材料保障，并采用多点布局

的方式提升公司为客户服务的能力，从而提升市场竞争力和行业地位。

（三）后续募投项目开展的具体建设计划

公司于2023年4月26日召开的第三届董事会第四次会议审议通过了《关于募投项目延期的议案》，后续募投项目开展的具体建设计划如下：

1、装配式混凝土预制构件项目

截至目前，装配式混凝土预制构件项目已基本完成了一期项目建设工作，并取得了一定的生产订单，具备了全面生产能力，后续将根据市场发展情况审慎决定是否扩大生产规模。

2、干拌砂浆项目

截至目前，干拌砂浆项目尚处于设计规划阶段。

由于干拌砂浆市场发展不及预期，且公司已通过购买砂浆生产线的方式拥有了砂浆生产能力，2022年度产能利用率为7.95%，目前处于产能提升阶段。公司后续将持续关注重庆市砂浆市场的发展情况，结合砂浆市场发展空间及布局等综合因素，决定是否继续开展建设工作。截至目前，公司干拌砂浆项目尚无具体建设计划。

3、物流配送体系升级项目

公司将根据未来新能源车辆的发展趋势、使用情况，并结合车辆租赁市场的供需关系以及公司对车辆的需求情况等因素决定是否投入，因此，物流配送体系升级项目尚无具体建设计划。

综上所述，公司将根据市场发展情况决定募投项目是否按计划投入建设及使用。

（四）可能面临的潜在风险

1、宏观经济波动的风险

公司募投项目的投资方向主要为所处行业的产业链投入，其发展与国家宏观调控政策、环保政策以及产业规划等因素密切相关，不仅受基础设施建设投资和房地产开发投资影响，而且“双碳目标”、“节能减排”、“安全生产”等环境保护及安全生产等政策的影响也日益增大。

2、市场不及预期的风险

公司募投项目涉及的产品销售区域主要集中在重庆市，如果重庆市基础设施

建设投资及房地产开发投资规模下滑，导致公司相关产品的市场开拓不能达到募投项目预期，将对募投项目的盈利能力造成不利影响。

二、补充披露历次使用闲置募集资金暂时补充流动资金的具体情况，包括起止时间，涉及金额、资金用途、归还情况等，以及履行的审议和披露程序、是否存在变相改变募集资金用途的情形。

【回复】

自首发上市以来，公司历次使用闲置募集资金暂时补充流动资金的具体情况如下：

单位：亿元，人民币

序号	起止时间	金额	资金用途	归还情况	审议、披露情况
1	2021年10月26日~ 2022年10月25日	1.3	与公司主营业 务相关的用 途，包括购买 原材料、支 付员工薪酬等	2022年9月9日 全额归还	第二届董事会第十二次会议审议通过，公告编号 2021-049
2	2022年4月22日~ 2023年4月21日	3.5		2023年3月1日 全额归还	第二届董事会第十五次会议审议通过，公告编号 2022-014
3	2022年8月26日~ 2023年8月25日	2.0		尚未归还	第二届董事会第十八次会议审议通过，公告编号 2022-044
4	2022年10月26日~ 2023年10月25日	1.5		尚未归还	第三届董事会第二次会议审议通过，公告编号 2022-060
5	2023年4月26日~ 2024年4月25日	3.5		尚未归还	第三届董事会第四次会议审议通过，公告编号 2023-017

上述募集资金暂时补充流动资金均用于与公司主营业务相关的用途，包括购买原材料、支付员工薪酬等；使用期限自公司董事会审议通过之日起不超过 12 个月，公司均在历次暂时补充流动资金到期前全额归还至相应募集资金账户，不存在变相改变募集资金用途的情形。

三、持续督导机构意见

经核查，督导机构认为：

（一）公司募投项目进展缓慢，主要系相关下游行业发展不及预期以及行业政策、环保政策等外部因素影响，公司基于谨慎性考虑延期相应募集资金的投入使用所致；公司通过外延式并购扩张，主要系为了提升市场占有率、完善供应链、增强抗风险能力，通过整合产业链上游矿产资源提供原材料保障，并采用多点布

局方式提升客户服务能力，从而提升市场竞争力和行业地位；公司已按要求补充披露后续募投项目开展的具体建设计划，并就项目后续开展可能面临的潜在风险作出充分提示。

（二）公司历次使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金事项已经履行了必要的审议和披露程序，不存在变相改变募集资金用途和损害股东利益的情况，符合《上海证券交易所股票上市规则》、《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求（2022年修订）》和《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等有关规定。

特此公告。

重庆四方新材股份有限公司

董 事 会

2023年6月30日