证券代码：605122　　证券简称：四方新材　　公告编号：2023-029

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，具体原因分析如下：

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	
全国商品混凝土（C30）年度生产量（亿立方米）	30.31	32.93	28.43	中国混凝土与水泥制品协会
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同行业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三圣等同行业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，同时新增砼磊高新、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"的规定批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年	重庆小南海水泥厂	水泥	17,817.74	18.91%	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	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。"的规定批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责任公司、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及其控制公司	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、房地产开发、其他	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，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、建筑装修装饰工程专业承包壹级、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	118,682.56
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、水泥抵款	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、抵动产或不动产	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年虽受房地产行业整体下行的影响，重庆市房地产新开工面积同比下滑，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、垫资量相对较大，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，子公司砼磊高新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。

（下转D18版）