广东汇成真空科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市网下发行初步配售结果公告

保荐人（联席主承销商）：东莞证券股份有限公司 联席主承销商：兴业证券股份有限公司

特别提示

广东汇成真空科技股份有限公司（以下简称“汇成真空”或“发行人”）首次公开发行股票（以下简称“本次发行”）并在创业板上市的申请已经深圳证券交易所（以下简称“深交所”）创业板上市委员会审议通过，并已获中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）同意注册（证监许可〔2023〕2260号）。东莞证券股份有限公司（以下简称“东莞证券”）担任本次发行的保荐人（联席主承销商），兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”）担任本次发行的联席主承销商（东莞证券和兴业证券以下合称“联席主承销商”）。

本次发行采用向参与战略配售的投资者定向配售（以下简称“战略配售”）、向网下向符合条件的投资者询价配售（以下简称“网下发行”）和网上向持有深圳市场非限售A股股份或非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行（以下简称“网上发行”）相结合的方式进行。

发行人与联席主承销商协商确定本次发行股份数量为2,500.00万股，发行价格为人民币12.20元/股。本次发行的发行价格不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数，剔除最高报价后通过公开募集方式设立的证券投资基金（以下简称“公募基金”）、全国社会保障基金（以下简称“社保基金”）、基本养老保险基金（以下简称“养老金”）、企业年金基金和职业年金基金（以下简称“年金基金”）、符合《保险资金运用管理办法》等规定的保险资金（以下简称“保险资金”）和合格境外投资者资金报价中位数和加权平均数孰低值，故保荐人相关子公司无需参与跟投。

根据最终确定的价格，发行人的高级管理人员与核心员工专项资产管理计划（即兴证资管鑫众汇成真空1号员工战略配售集合资产管理计划（以下简称“汇成真空员工资管计划”）最终战略配售数量为250.00万股，与初始预计认购股数的差额将回拨至网下发行。

本次发行最终战略配售发行数量为250.00万股，占发行总数量的10.00%，与初始战略配售数量的差额125.00万股回拨至网下发行。战略配售回拨后、网上网下回拨机制启动前的网下初始发行数量1,612.50万股，占扣除最终战略配售数量后发行总股数的71.67%；网上初始发行数量为637.50万股，占扣除最终战略配售数量后发行总股数的28.33%。

根据《广东汇成真空科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行公告》（以下简称“《发行公告》”）公布的回拨机制，由于网上初步有效申购倍数为6,067.26761倍，高于100倍，发行人和联席主承销商决定启动回拨机制，将扣除最终战略配售部分后本次公开发行股票数量的20%（向上取整至500股的整数倍，即450.00万股）由网下回拨至网上。回拨后，网下最终发行数量为1,162.50万股，占扣除最终战略配售数量后本次发行总量51.67%；网上最终发行数量为1,087.50万股，占扣除最终战略配售数量后本次发行总量48.33%。回拨后本次网上定价发行的中签率为0.0281161548%，有效申购倍数为3,556.67411倍。

本次发行的缴款环节敬请投资者重点关注，并于2024年5月28日（T+2日）及时履行缴款义务。具体内容如下：

1、网下投资者应根据《广东汇成真空科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市网下发行初步配售结果公告》，于2024年5月28日（T+2日）16:00前，按最终确定的发行价格与初步配售数量，及时足额缴纳新股认购资金。

认购资金应该在规定时间内足额到账，未在规定时间内或未按要求足额缴纳认购资金的，该配售对象获配新股全部无效。多只新股同日发行时出现前述情形的，该配售对象全部无效。不同配售对象共用银行账户的，若认购资金不足，共用银行账户的配售对象获配新股全部无效。网下投资者如同日获配多只新股，请按每只新股分别缴款，并按照规范填写备注。

网下投资者放弃认购部分的股份由东莞证券包销。

2、本次网下发行部分采用比例限售方式，网下投资者应当承诺其获配股票数量的10%（向上取整计算）限售期限为自发行人首次公开发行并上市之日起6个月。即每个配售对象获配的股票中，90%的股份无限售期，自本次发行股票在深交所上市交易之日起即可流通；10%的股份限售期为6个月，限售期自本次发行股票在深交所上市交易之日起开始计算。

网下投资者参与初步询价报价及网下申购时，无需为其管理的配售对象填写限售期安排，一旦报价即视为接受本公告所披露的网下限售期安排。

战略配售方面，本次参与战略配售的投资者获配股票限售期为12个月，限售期自本次公开发行的股票在深交所上市之日起开始计算。限售期届满后，参与战略配售的投资者对获配股份的减持适用中国证监会和深交所关于股份减持的有关规定。

3、扣除最终战略配售数量后，当出现网下和网上投资者缴款认购的股份数量合计不足本次公开发行数量的70%时，发行人和联席主承销商将中止本次新股发行，并就中止发行的原因和后续安排进行信息披露。

4、提供有效报价的网下投资者未参与申购或者未足额申购以及获得初步配售的网下投资者未及时足额缴纳认购款的，将被视为违约并应承担违约责任，联席主承销商将违约情况报中国证券业协会备案。网下投资者或其管理的配售对象在证券交易所各市场板块相关项目的违规次数合并计算。配售对象被列入限制名单期间，该配售对象不得参与证券交易所各市场板块相关项目的网下询价和配售业务。网下投资者被列入限制名单期间，其所管理的配售对象均不得参与证券交易所各市场板块相关项目的网下询价和配售业务。

5、本公告一经刊出，即视同向参与网下申购的网下投资者送达获配缴款通知。

一、战略配售最终结果

本次发行价格不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数，剔除最高报价后公募基金、社保基金、养老金、年金基金、保险资金和合格境外投资者资金报价中位数和加权平均数孰低值，故保荐人相关子公司无需参与本次战略配售。

根据最终确定的发行价格，发行人的高级管理人员与核心员工专项资产管理计划最终战略配售数量为250.00万股，占本次发行股份数量的10.00%。

综上，本次发行的战略配售仅有发行人的高级管理人员与核心员工专项资产管理计划，无其他参与战略配售的投资者。本次发行最终战略配售数量为250.00万股，占本次发行总量的10.00%。初始战略配售数量与最终战略配售数量的差额125.00万股回拨至网下发行。

参与战略配售的投资者已足额按时缴纳战略配售认购资金。初始缴款金额超过最终获配股数对应金额的多余款项，保荐人（联席主承销商）将在2024年5月30日（T+4日）之前，依据缴款原路径退回。根据发行人与参与战略配售的投资者签署的战略配售协议中的相关约定，确定本次发行战略配售结果如下：

名称	获配股数（万股）	获配金额（万元）	限售期（月）
汇成真空员工资管计划	250.00	3,050.00	12

注：限售期自本次公开发行的股票在深交所上市之日起开始计算。

二、网下发行申购情况及初步配售结果

（一）网下发行申购情况

根据《证券发行与承销管理办法》（证监会令〔第208号〕）、《首次公开发行股票注册管理办法》（证监会令〔第205号〕）、《深圳证券交易所首次公开发行证券发行与承销业务实施细则》（深证上〔2023〕100号）、《深圳市场首次公开发行股票网下发行实施细则（2023年修订）》（深证上〔2023〕110号）、《首次公开发行证券承销业务规则》（中证协发〔2023〕18号）、《首次公开发行证券网下投资者管理规则》（中证协发〔2023〕19号）等相关规定，联席主承销商对参与网下申购的投资者资格进行了核查和确认。依据深交所网下发行电子平台最终收到的有效申购结果，联席主承销商做出如下统计：

本次发行的网下申购工作已于2024年5月24日（T日）结束。经核查确认，《发行公告》中披露的267家网下投资者管理的6,086个有效报价配售对象全部按照《发行公告》的要求进行了网下申购，有效申购数量为4,229,020万股。

（二）网下初步配售结果

根据《广东汇成真空科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市初步询价及推介公告》（以下简称“《初步询价及推介公告》”）中公布的网下配售原则和计算方法，发行人和联席主承销商对网下发行股份进行了初步配售，各类网下投资者有效申购及初步配售情况如下表：

配售对象类别	有效申购股数（万股）	占总有效申购数量比例	初步配售股数（股）	占网下最终发行量的比例	各类投资者配售比例
A类投资者	2,610,840	61.74%	8,164,464	70.23%	0.03127141%
B类投资者	1,618,180	38.26%	3,460,536	29.77%	0.02138536%
总计	4,229,020	100.00%	11,625,000	100.00%	-

注1：初步配售比例=该类别初步配售股数/该类别有效申购股数。

注2：若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本次网下配售无余股产生。以上配售安排及结果符合《初步询价及推介公告》公布的配售原则。最终各配售对象获配情况详见“附表：网下投资者初步配售明细表”。

三、联席主承销商联系方式

网下投资者对本公告所公布的网下初步配售结果如有疑问，请与本次发行的联席主承销商联系。具体联系方式如下：

1、保荐人（联席主承销商）：东莞证券股份有限公司

联系地址：广东省东莞市莞城区可园南路一号

联系人：资本市场部

联系电话：0769-22118641、0769-22110359

2、联席主承销商：兴业证券股份有限公司

联系地址：上海市浦东新区长柳路36号兴业证券大厦19楼

联系人：股权资本市场处

联系电话：021-20370806

发行人：广东汇成真空科技股份有限公司
保荐人（联席主承销商）：东莞证券股份有限公司
联席主承销商：兴业证券股份有限公司
2024年5月28日

广东汇成真空科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 网上摇号中签结果公告

保荐人（联席主承销商）：东莞证券股份有限公司 联席主承销商：兴业证券股份有限公司

特别提示

广东汇成真空科技股份有限公司（以下简称“汇成真空”“发行人”或“公司”）首次公开发行股票（以下简称“本次发行”）并在创业板上市的申请已经深圳证券交易所创业板上市委员会审议通过，并已获中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）同意注册（证监许可〔2023〕2260号）。东莞证券股份有限公司（以下简称“东莞证券”）担任本次发行的保荐人（联席主承销商），兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”）担任本次发行的联席主承销商（东莞证券和兴业证券以下合称“联席主承销商”）。

本次发行的缴款环节敬请投资者重点关注，并于2024年5月28日（T+2日）及时履行缴款义务：

1、网上投资者申购新股中签后，应根据《广东汇成真空科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市网上摇号中签结果公告》履行资金交收义务，确保其资金账户在2024年5月28日（T+2日）日终有足额的新股认购资金，不足部分视为放弃认购，由此产生的后果及相关法律责任由投资者自行承担。投资者款项划付需遵守投资者所在证券公司的相关规定。

网上投资者放弃认购部分的股份由东莞证券包销。

2、扣除最终战略配售数量后，当出现网下和网上投资者缴款认购的股份数量合计不足本次公开发行数量的70%时，发行人和联席主承销商将中止本次新股发行，并就中止发行的原因和后续安排进行信息披露。

3、网上投资者连续12个月内累计出现3次中签后未足额缴款的情形时，自结算参与人最近一次申报其放弃认购的次日起6个月（按180个自然日计算，含次日）内不得参与新股、存托凭证、可转换公司债券、可交换公司债券网上申购。放弃认购的次数按照投资者实际放弃认购新股、存托凭证、可转换公司债券与可交换公司债券的次数合并计算。

4、本公告一经刊出，即视同向已参与网上申购并中签的网上投资者送达获配缴款通知。

根据《广东汇成真空科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行公告》，发行人和联席主承销商于2024年5月27日（T+1日）上午在深圳市罗湖区深南东路5045号深业中心311室主持了广东汇成真空科技股份有限公司首次公开发行股票中签摇号仪式。摇号仪式按照公开、公平、公正的原则在深圳市罗湖公证处代表的监督下进行并公证。现将中签结果公告如下：

末尾位数	中签号码
末“4”位数	7274，2274
末“5”位数	97809，10309，22809，35309，47809，60309，72809，85309
末“6”位数	276592
末“7”位数	8723789
末“8”位数	12002450，54793145，45022233，66081319，31613127

凡参与本次网上定价发行的投资者持有的中购配号尾数与上述号码相同的，则为中签号码。中签号码共有21,750个，每个中签号码只能认购500股汇成真空A股股票。

发行人：广东汇成真空科技股份有限公司
保荐人（联席主承销商）：东莞证券股份有限公司
联席主承销商：兴业证券股份有限公司
2024年5月28日

证券代码：601992　　证券简称：金隅集团　　编号：临2024-024

北京金隅集团股份有限公司 关于上海证券交易所《关于公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在虚假记载、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。

北京金隅集团股份有限公司（以下简称“本公司”“公司”“金隅集团”）于近期收到上海证券交易所《关于北京金隅集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0461号）（以下简称“《监管工作函》”），根据相关规定，现将《监管工作函》相关内容回复如下：

问题一：关于业绩变化

年报显示，公司2023年实现营业收入1079.6亿元，同比增加5%；归母净利润0.25亿元，同比减少97.9%；扣非后归母净利润-20.28亿元，亏幅扩大。经营活动现金流净额71.41亿元，同比减少48.87%，主要系经营活动现金流入减少所致；分季度看，第四季度经营活动现金流净额-18.55亿元。分业务板块看，绿色建材板块营业收入794.69亿元，毛利率8.55%，较上年减少4.55个百分点；地产开发及运营板块营业收入301.25亿元，毛利率18.9%，较上年减少3.26个百分点。

请公司：（1）区分不同业务板块，结合各业务板块内的可比公司情况，量化分析报告期内建材、地产业务毛利率变化的原因及合理性；（2）结合结算模式、信用政策变化等情况，说明在营业收入增加的情况下，经营活动现金流入减少的原因，并结合各业务板块特征，说明第四季度经营性活动现金流量净额为负的具体原因，是否符合行业趋势。

回复说明：

（一）区分不同业务板块，结合各业务板块内的可比公司情况，量化分析报告期内建材、地产业务毛利率变化的原因及合理性。

【公司回复】

2023年公司新型绿色环保建材板块实现收入795亿元，毛利率减少4.6个百分点，主要受水泥及熟料业务毛利率减少11.1个百分点影响。2023年市场需求弱势下行，降价抢量导致价格持续大幅回落，国内水泥市场价格总体呈现前高后低、震荡调整的走势。据中国水泥协会数字水泥网统计数据显示，全国水泥产量20.23亿吨，同比下降0.7%，市场平均成交价同比降低15%，价格处于近六年最低水平，行业效益整体大幅下滑。

2023年受市场有效需求偏弱影响，产品价格大幅下降，成本费用下降难以弥补价格下降带来的影响，公司水泥及熟料毛利率同比下降。2023年公司水泥及熟料售价258元/吨，较去年同期下降82元/吨，同比降低24%；销量9,324万吨，同比增加7.3%。公司水泥产能集中在北方区域，价格降幅超过国内其他区域。受供给过剩、有效需求不足两端影响，公司主要生产线所在的华北地区、东北地区水泥价格呈现总体下降态势，即使在二季度旺季，亦未出现明显反弹。华北、东北地区水泥价格下调幅度均超过100元/吨，跌幅分别为20%和21.8%。

2023年公司水泥及熟料单位综合成本235元/吨，较去年同期下降37元/吨，同比降低14%。公司加强精细化管理，持续实现降本增效。稳妥推进节能、提效改造及节能技术、装备应用，生料、熟料、水泥分步电耗及熟料标煤耗持续降低，生产运行质量持续提升；发挥集采规模优势优化采购渠道，长协煤和中低热值煤使用比例稳步提升，有效降控采购成本。

2023年公司水泥及熟料业务毛利率下降11.1个百分点，处于行业平均水平，水泥及熟料业务毛利率下降受行业需求偏弱影响，呈现普遍下滑态势，符合行业趋势。

公司水泥及熟料毛利情况对比表

项目	2023年	2022年	同比变化
水泥熟料综合销量（万吨）	9,324	8,688	7%
水泥熟料不含税售价（元/吨）	258	340	-24%
单位成本（元/吨）	235	272	-14%
吨毛利（元/吨）	23	68	-66%
毛利率（%）	8.9	20.0	下降11.1个百分点

水泥行业可比公司水泥及熟料毛利情况对比表

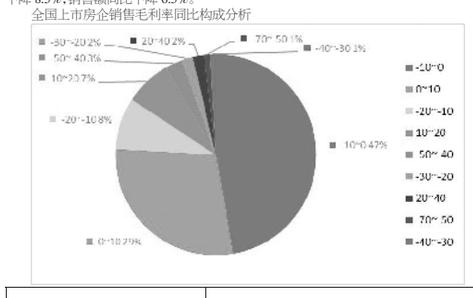
单位：元/吨

公司名称	天山股份			亚泰集团			山水水泥			天瑞水泥		
项目	2023年	2022年	变动比例	2023年	2022年	变动比例	2023年	2022年	变动比例	2023年	2022年	变动比例
水泥熟料售价	270	328	-18%	263	380	-31%	261	353	-26%	241	309	-22%
单位成本	231	281	-18%	297	376	-21%	-	-	-	-	-	-
吨毛利	39	47	-18%	-34	4	-932%	-	-	-	-	-	-
毛利率（%）	14.3	14.4	下降0.1个百分点	-12.7	1.1	下降13.8个百分点	10.6	18.1	下降7.6个百分点	20.7	24.6	下降3.9个百分点

注：山水水泥、天瑞水泥2023年暂未披露水泥及熟料单位成本及吨毛利相关信息。

2023年公司地产开发及运营板块实现营业收入301.3亿元，毛利率18.9%，同比减少3.3个百分点，主要受地产开发业务毛利率下降3.4个百分点影响。地产开发业务毛利率下降主要是2023年房地产行业仍处于下行周期，尽管2、3月出现小阳春，但整体市场需求无好转迹象，商品房销售面积同比下降8.5%，销售额同比下降6.5%。

全国上市房企销售毛利率同比构成分析



销售毛利率同比（%）	数量
-10-0	51
-20~-10	9
-30~-20	2
-40~-30	1
-50~-40	3
-70~-50	1
0-10	31
10-20	8
20-40	2
合计	108

在统计的108家上市房企年报公告中，销售毛利率同比占比超过一半集中在-10-0和0-10区间；同比下降的占比62%。地产业务利润一般受结转地产项目所在城市、工程进度及交付时间等影响，公司房地产业务在面临较大挑战的情况下，针对不同项目采取不同措施，围绕“去库存防风险、提高发展质量”，开展“全员去库存”，保障重点项目交付，2023年结转项目为政策性住房，毛利率水平符合行业趋势。

（二）结合结算模式、信用政策变化等情况，说明在营业收入增加的情况下，经营活动现金流入减少的原因，并结合各业务板块特征，说明第四季度经营性活动现金流量净额为负的具体原因，是否符合行业趋势。

【公司回复】

公司2023年度收入1,080亿元，同比增加51亿元，经营活动流入的现金1,125亿元，同比减少46亿元。公司“新型绿色环保建材”和“地产开发及运营”两大业务板块中，地产开发业务主要销售模式为预售制，新型绿色环保建材主要的销售模式为现款方式，公司每年根据外部宏观经济、行业环境等重新复核信用政策的合理性，2023年未发生较大变动。

公司主要受地产开发业务影响，公司2023年地产开发业务收入同比增加21亿元，吸收资金208亿元，同比减少80亿元，地产开发行业预售制，项目销售与收入的结转存在一定的时间差。由此影响，公司收入同比增加，但经营活动流入的现金同比减少。

2023年四季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-18.6亿元，其中新型绿色环保建材板块20.3亿元，地产开发及运营板块-98.26亿元，内部抵消59.5亿元。地产开发及运营板块经营活动现金流量净额为负，主要为公司房地产业务在拿地方面始终坚持稳健原则，根据去化和回款情况合理把握拿地节奏，2023年前三季度由于摇号政策等原因未竞得土地，四季度利用资金优势，抓住有利时机竞得三宗整体素质较高、地段优越、规划配套完善的地块，支付土地储备款，使经营现金流出增加57亿元。综合以上因素，公司第四季度经营活动产生的现金流量净额为负。

问题二：关于房地产项目。

年报显示，报告期内存货跌价准备计提金额17.31亿元，其中开发成本、开发产品存货跌价准备计提金额合计约15.38亿元，两项减值准备期末余额为23.77亿元。根据年报，天津空港云筑项目（以下简称“天津空港项目”）为单项计提存货跌价准备重要的地产项目，存货跌价准备期末余额为10.62亿元。此外，投资性房地产期末账面金额436.71亿元，报告期内公允价值变动收益10.71亿元，上年同期为6.12亿元。

请公司：（1）补充列示存货中主要地产项目减值准备的计提情况，并结合项目的开发与销售进度、所处区域、周边可比项目售价、减值测试相关过程及参数选择等情况，说明本期对地产项目存货计提大额跌价准备的原因及合理性；（2）结合天津地区及周边可比公司项目售价及变化情况，补充披露天津空港项目历次存货减值准备的计提情况，并说明是否存在计提不及时、不充分的情形；（3）核实是否存在其他销售或建设进度缓慢的项目，相关减值准备是否存在计提不及时、不充分的情形；（4）补充披露报告期内投资性房地产区位、使用状态、出租率、市场租金、公允价值评估参数、测算过程等，并结合可比房地产的市场价格、物业出租率、租金水平等变化情况，说明报告期内投资性房地产公允价值变动的合理性。请年审会计师发表意见，请评估机构对问题（4）发表意见。

回复说明：

（一）补充列示存货中主要地产项目减值准备的计提情况，并结合项目的开发与销售进度、所处区域、周边可比项目售价、减值测试相关过程及参数选择等情况，说明本期对地产项目存货计提大额跌价准备的原因及合理性。（二）结合天津地区及周边可比公司项目售价及变化情况，补充披露天津空港项目历次存货减值准备的计提情况，并说明是否存在计提不及时、不充分的情形。

【公司回复】

截至2023年12月31日，公司房地产项目原值895.6亿元，存货跌价准备余额23.8亿元，其中：2023年计提存货跌价准备15.4亿元，明细如下：

公司地产项目存货情况表

单位：亿元

项目	存货原值	存货跌价准备余额	其中2023年计提金额
天津-空港项目	69.3	10.6	9.0
天津-金玉府项目	42.7	1.0	1.0
青岛-金玉府项目	32.3	1.9	1.5
宁波-金珺府项目	23.8	0.8	0.6
其他项目	727.5	9.5	3.3
合计	895.6	23.8	15.4

存货主要减值项目可变现净值计算过程

单位：亿元

序号	项目位置	项目名称	2023年末存货余额	其中：存在减值部分①	可变现净值				应提跌价准备⑥=①-⑤	已提跌价准备
					估计销售额（不含税）②	至完工时估计将要发生的成本③	估计的销售税费④	可变现净值⑤=②-③-④		
1	天津	天津-空港项目	69.3	69.3	60.9	0.7	1.5	58.7	10.6	10.6
2	天津	天津-金玉府项目	42.7	31.6	31.2	-	0.6	30.6	1.0	1.0
3	青岛	青岛-金玉府项目	32.3	27.2	27.7	1.6	0.8	25.3	1.9	1.9
4	宁波	宁波-金珺府项目	23.8	20.1	19.7	-	0.4	19.3	0.8	0.8

根据截至2024年3月31日，A股或H股上市房地产公司已公告的年报信息显示，2023年存货跌价准备计提金额占存货原值的比例均值为0.9%，存货跌价准备余额占存货原值的比例均值为2.4%。公司2023年房地产项目计提存货跌价准备金额占存货原值的比例为1.7%，存货跌价准备余额占存货原值的比例为2.7%，公司房地产项目计提存货跌价准备高于已披露上市公司均值，充分、合理地反映房地产项目的减值风险，公司主要项目详细情况如下所示：

（一）天津空港项目

1.开发与销售进度

天津空港项目于2016年10月26日以竞拍方式取得土地，总成交价57.5亿元，综合楼面单价31,929元/平方米。总可售面积18.08万平方米，其中：住宅17.81万平方米。综合考虑房地产市场形势及项目具体情况，公司改变销售策略，以高档自持性公寓租赁为主，2021年销售住宅3套，面积0.05万平方米，含税均价4.3万元/平方米（不含税3.98万元/平方米）。截至2023年12月31日，住宅已销售面积0.05万平方米，未售面积16.55万平方米，目前采取租售并举、开拓高端市场等策略推动销售。

2.所处区域周边可比项目

该楼盘定位高净值人员，总体品质较高，评估师评估时选择的可比案例主要考虑该案例系国企开发楼盘，股东资金实力雄厚，定位高净值人员，小区容积率较低，小区景观优美，可比案例的售价在3.85-4.13万元/平方米。

同区域项目产品从容积率、户型面积、外立面、装修标准及园林景观与本项目存在差异，不具备可比性。依托项目高端改善型产品品质建立的差异性价值，为未来的溢价起到很好的支撑，预计未来售价为3.87万元/平方米。

3.历年减值情况

2020年，天津空港区域的住宅市场相对活跃，随着区域经济的不断发展，越来越多的购房者开始关注这一地区。同时，为响应国家控制房地产企业债务增长的政策，确保房地产市场的稳定健康发展，央行和住建部2020年8月份制定颁布三条红线，对房地产市场带来新的机遇和挑战，初现下行的趋势，公司下调预期，2020年计提跌价准备1亿元，减值余额为1亿元。

2021年，天津空港正式启动销售，结合项目地处空港经济区核心区域以及空港经济区发展潜力的条件，项目着力做好高端客户圈层建设，传递项目高端价值，通过有效的针对性宣传，树立项目品牌形象。项目高端产品属性已经取得圈层客户的认可，项目在2021年成功实现销售，以4.34万元/平方米的销售价格，占据高端改善型市场；同时联手雅诗阁品牌，成功将部分产品打造成高端服务式公寓，引入国际化公寓服务团队，聚焦区域产业高端人群，建立基于国际化高端人群需求的服务体系，形成国际化高品质社区，提升本项目的市场认知和口碑，打造市场品质标杆楼盘，空港公寓于2021年12月25日开业，预期出租价格及出租率较好。2021年未计提跌价准备，减值余额1亿元。

2022年，天津市商品房市场受疫情影响持续下行，同时房地产开发景气指数从年初96.82下降至年底94.39。但年底消费者对于疫情结束后的未来市场预期相对向好，疫情下的表现不能真实反映市场情况，同时项目高端服务公寓租赁运营，占据区域内标杆，口碑较好，符合预期公寓租赁产品定位。因此2022年计提跌价准备0.6亿元，减值余额为1.6亿元。

虽然2023年年初疫情逐步结束，并且从2023年下半年国家陆续出台房地产宽松政策，但是房地产市场并未按照预期出现向好的趋势，整体房地产市场有下行的趋势，房地产暴雷情况不断增加，房地产开发企业出现不同程度降价去库存的情况，全国商品房销售面积111,735万平方米，比上年下降8.5%，其中住宅销售面积下降8.2%，商品房销售额116,622亿元，下降6.5%。2023年房地产开发景气指数进一步的处于持续下降的趋势，从年初94.39下降至年底92.39。天津市的城市复苏力相对薄弱，部分品牌开发商开始出现经营危机，虽天津市逐步放宽购房政策以拉动市场成交，但未能实现房地产市场的企稳回升，市场预期有所下降。综合分析，天津市2023年商品房成交量1,109万平方米，下降23%，仍未恢复到疫情前的市场正常成交量，这也印证市场的下行状况。同时部分房企基于资金回笼压力，持续通过变相调价的方式进行客户抢夺，客户不同程度受到市场价格影响。

空港项目销售价格高于周边在售项目，客户的价格承受力有所不足。因此综合考虑历史成交均价4.3万元/平方米及评估师出具的评估报告，以销售均价3.87万元/平方米进行项目减值测试计提存货跌价准备。

评估师采取市场比较法进行评估，将空港项目与具有替代性的且在评估基准日近期市场上交易的可比房地产成交案例进行比较，并对类似房地产的成交价格做适当修正，以此估算房地产价值。评估师选择与空港项目产品定位相同，户型产品相近，投资者人群相同的房地产项目作为可比案例，住宅可比案例包括：河西区某项目、红桥区某项目、南开区某项目，可比案例价格见下表：

单位：万元/平方米

楼盘名称	可比案例价格（含税）	可比案例价格（不含税）
天津渤海置业河西区某项目	4.2	3.85
中海红桥区某项目	4.5	4.13
招商南开区某项目	4.5	4.13

通过对可比案例与估价对象的交易情况差异、交易时间差异、区域因素差异和个别因素差异四类主要因素进行调整，计算出估价对象于评估时点的评估价值。得到三个修正后价格，在修正价格基础上算术平均含税价格3.87万元/平方米（不含税价格3.55万元/平方米）。

结合楼盘历史成交均价以及可比楼盘价格情况，含税价格3.87万元/平方米的评估价格是适当的。

基于上述综合原因，截至2023年12月31日，空港项目单方成本4.09万元/平方米，含税销售单价3.87万元/平方米，同时考虑税金及销售费用等因素，2023年计提跌价准备9亿元，存货减值余额10.6亿元。

综合考虑项目所处位置、产品品质、配套设施、销售价格等因素，公司对项目减值风险进行评估，同时聘请专业机构对项目进行评估，双方评估结果显示，目前累计计提的存货跌价准备已充分、恰当、合理体现项目的真实情况，不存在计提不及时、不充分的情形。

（二）天津金玉府项目

1.开发与销售进度

金玉府项目于2018年8月22日通过招拍挂方式取得，总价29.1亿元，建筑面积37.27万平方米；住宅28栋，面积27.65万平方米；2019年4月开工建设，2021年底全部竣备，2021年取得销售许可证，取证销售价格1.9万元/平方米。金玉府项目2021年销售住宅306套，面积2.99万平方米；2022年销售住宅69套，面积0.66万平方米；2023年销售住宅324套，面积3.14万平方米。截至2023年12月31日，住宅总可售面积27.65万平方米，已售6.79万平方米（含已售未结0.43万平方米），未售20.86万平方米。

2.所处区域周边可比项目

目前金玉府竞品中，成交均价为1.5-1.9万元/平方米，说明区域客群可接受此价格水平，金玉府项目位于A板块核心居住区，周边有慧捷路的商街、买易买购物中心等商业配套，拥有11.5万平方米超大园林景观，全现房的销售实景展示环境，树立较好的项目价值形象，同时项目旗舰商业建成后，项目整体价值会得到更大提升。

3.存货减值测算

住宅产品面积21.29万平方米（含已售未结0.43万平方米），销售单价1.6万元/平方米，单方成本1.5万元/平方米，同时考虑项目整体进项大于销项，预期不产生附加税费，清算口径增值率为负，不考虑土增税税负，使用的销售费用率为2%，2023年计提跌价准备金额1.0亿元，减值余额1.0亿元。

综合考虑项目所处位置、产品品质、配套设施、销售价格等因素，公司对项目减值风险进行评估，同时聘请专业机构对项目进行评估，双方评估结果显示，目前累计计提的存货跌价准备已充分、恰当、合理体现项目的真实情况，不存在计提不及时、不充分的情形。

（三）青岛金玉府项目

1.开发与销售进度

青岛金玉府项目于2018年5月28日以竞拍方式取得，土地总成交价16.5亿元，总建筑面积42万平方米，住宅27万平方米；2019年3月开工建设，共34栋楼，A地块共17栋楼，已竣工备案；B地块17栋楼已进入精装修阶段；金玉府项目2020年销售住宅122套，面积1.26万平方米；2021年销售住宅183套，面积2.06万平方米；2022年销售住宅62套，面积0.73万平方米；2023年销售住宅211套，面积2.57万平方米。截至2023年12月31日，住宅已售6.62万平方米（含已售未结面积0.4万平方米），未售20.2万平方米。

2.所处区域周边可比项目

项目定位创智新区改善大盘，竞品销售价格达到1.4万元/平方米，B项目占据三区交汇优势区位，尽享新区市政配套及优势学区利好，在高品质的实景现房呈现及丰富的配套及空间运营的加持下，在区域竞品市场中有较大溢价能力，预计售价达1.4万元/平方米。

3.存货减值测算

住宅产品面积20.6万平方米（含已售未结面积0.4万平方米），销售单价1.4万元/平方米，单方成本1.4万元/平方米，同时考虑城建税率为7%、教育费附加为3%、地方附加为2%，均为公司所处地区的实际适用税率。清算口径增值率为负，不考虑土增税税负。同时考虑后续去化过程中广告宣传支出的投入预算，使用2.15%的销售费用率进行测算，2023年计提跌价准备1.5亿元，减值余额1.9亿元。

综合考虑项目所处位置、产品品质、配套设施、销售价格等因素，公司对项目减值风险进行评估，同时聘请专业机构对项目进行评估，双方评估结果显示，目前累计计提的存货跌价准备已充分、恰当、合理体现项目的真实情况，不存在计提不及时、不充分的情形。

（四）宁波金珺府项目

1.开发与销售进度

宁波金珺府项目于2021年1月7日以竞拍方式取得，土地总成交价23.78亿元，综合楼面单价2.7万元/平方米。项目规划9栋住宅楼553套（其中可售551套，人才房2套），总可售面积8.92万平方米。项目于2021年6月整体开工建设，2023年11月竣工并集中交付。

住宅产品于2021年12月开盘预售，2021年销售8套，面积0.11万平方米；2022年销售195套，面积2.6万平方米；2023年销售81套，面积1.08万平方米。截至2023年12月31日，住宅累计已销售3.79万平方米（含已售未结面积1.61万平方米），未售3.56万平方米。

2.所处区域周边可比项目

宁波金珺府项目定位中高端改善人群，整体品质高。该项目可比案例的销售价格分别为4.12-4.20万元/平方米。宁波金珺府项目周边楼盘售价4.0-5.6万元/平方米。同区域项目房源大部分为160-300㎡大户型产品，项目位置为一线临明湖，且以低密洋房产品为主，产品从容积率、户型面积、外立面、装修标准、社区配套及园林景观存在较大差异，虽与本案定位不同，但对板块整体房价起到一定支撑。

3.存货减值测算

住宅产品剩余面积5.17万平方米（含已售未结面积1.61万平方米），销售单价4.16万元/平方米，不含税单价3.81万元/平方米，成本单方3.89万元/㎡。同时考虑项目整体销项税略高于进项税，增值税对应的税金及附加较低，清算口径增值率为负，不考虑土增税税负，故预计税金0.06亿元。考虑后续去化过程中渠道费、代理佣金等支出，使用1.80%的销售费率进行测算，预计销售费用0.36亿元。2023年计提跌价准备0.59亿元，减值余额0.79亿元。

综合考虑项目所处位置、产品品质、配套设施、销售价格等因素，目前累计计提的存货跌价准备已充分、恰当、合理体现项目的真实情况，不存在计提不及时、不充分的情形。

（三）核实是否存在其他销售或建设进度缓慢的项目，相关减值准备是否存在计提不及时、不充分的情形。

【公司回复】

一、房地产市场分析

据国家统计局数据显示，2023年全国房地产开发投资110,913亿元，比上年下降9.6%。房地产开发企业房屋施工面积838,364万平方米，比上年下降7.2%。房屋新开工面积95,376万平方米，下降20.4%。房屋竣工面积99,831万平方米，增长17.0%。商品房销售面积111,735万平方米，比上年下降8.5%，其中住宅销售面积下降8.2%。商品房销售额116,622亿元，下降6.5%，其中住宅销售额下降6.0%。2023年末，商品房待售面积67,295万平方米，比上年增长19.0%，其中，住宅待售面积增长22.2%。

2023年，公司房地产开发业务实现收入251亿元，同比增加9%；实现结转面积117万平方米，同比减少6.3%；合同签约额233亿元，同比减少28%；合同签约面积113万平方米，同比增加24%。根据数据显示，确实可以观察到公司房地产业务的情况与国家统计局发布的全国房地产市场基本情况在某些关键指标上表现出趋同的趋势。

二、计提减值管理

公司依据《企业会计准则》及相关会计政策的规