

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不會就本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



北京金隅集團股份有限公司

BBMG Corporation*

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：2009)

海外監管公告

本公告乃北京金隅集團股份有限公司（「本公司」）按香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條發出。

茲載列本公司於二零二四年五月二十七日在中華人民共和國上海證券交易所網站刊登關於上海證券交易所《關於公司2023年年度報告的信息披露監管工作函》的回覆公告，僅供參閱。

承董事會命

北京金隅集團股份有限公司

主席

姜英武

中國北京，二零二四年五月二十七日

於本公告日期，本公司執行董事為姜英武、顧昱、姜長祿及鄭寶金；非執行董事為顧鐵民及郝利煒；以及獨立非執行董事為于飛、劉太剛、洪永森及譚建方。

* 僅供識別

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

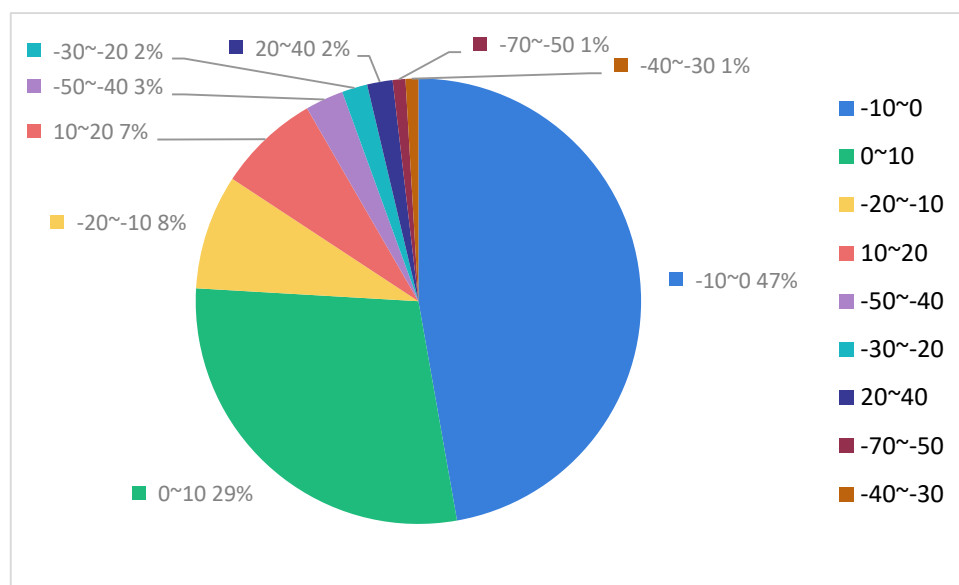
单位：元/吨

公司名称	天山股份			亚泰集团			山水水泥			天瑞水泥		
	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

项 目	存货原值	存货跌价准备余额	其中 2023 年计提金额
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 年末计提跌价准备，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）宁波金瓯府项目

1. 开发与销售进度

宁波金瓯府项目于 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 m²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/米。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定,每期对存货进行减值测试,对销售价格、成本、销售费用及税金进行合理预估,当存货的成本高于其可变现净值时,存货在账面上按可变现净值计价,计提存货跌价准备。

2023年度,公司对地产开发项目进行分析,其中天津空港、天津金玉府、青岛金玉府、宁波金珺府项目等销售价格及去化速度不及预期,公司综合考量未来的价格走势及去化情况进行减值测试,以上项目存在减值风险,公司对其计提存货跌价准备。其他项目公司按照准则计提存货跌价准备,综合考虑项目所处位置、产品品质、配套设施、销售价格、

销售进度等因素，除天津空港、天津、青岛、宁波以上项目外，销售和建设进度处于正常情况，有序推进各项工作的开展，不存在减值准备计提不及时、不充分的情况。

【年审会计师关于问题（一）-（三）的意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团 2023 年度的财务报表审计中，我们针对存货跌价准备主要执行了以下审计程序：

1. 了解、测试和评价与存货跌价准备相关的内部控制设计和执行情况；

2. 访谈公司管理层，了解公司的项目开发进度；了解公司所处房地产行业的现状和发展变化，结合公司开发项目的情况，分析年末存货及存货跌价准备余额变动是否合理；

3. 了解并评价管理层使用的存货跌价准备计提政策及方法；

4. 获取管理层编制的存货跌价准备计提表，与账面进行核对，并执行以下程序：

1) 与管理层讨论在计算可变现净值时使用的关键信息和参数并评价其合理性；

2) 重新计算存货跌价准备，检查是否按照管理层使用的存货跌价准备的计提政策执行且计提正确；

3) 了解公司的存货盘点计划并评价其执行情况；执行监盘程序，核实年末存货的数量及状态，结合存货盘点程序实地观察开发项目的所处区域、开发与销售进度、配套情况、户型情况、周边可比项目情况，复核管理层减值测试所使用的预计销售价格、预计将发生成本以及预计税金以及销售费用；

4) 对于公司聘请评估专家进行房地产减值测试的项目, 评价管理层专家的专业胜任能力及客观性, 邀请安永内部专家复核管理层评估专家所采用评估方法和参数的合理性。

基于我们为金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作, 我们认为金隅集团对存货跌价准备的计提与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。公司针对在资产负债表日对存货跌价准备计提是否及时、充分的说明, 在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

(四) 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。

【公司回复】

公司投资性房地产主要为高档自持性物业, 业态主要为商业、办公、公寓等, 主要位于北京、上海、南京、合肥、成都等一线/准一线城市核心区域, 总面积 251.6 万平方米, 其中北京面积 168.7 万平方米, 占比 67%。

公司对投资性房地产采用公允价值模式进行后续计量, 并聘请广州第一太平戴维斯房地产与土地评估有限公司北京分公司对公司主要投资性房地产进行评估, 主要项目如下:

单位: 亿元

投资物业名称	位置	使用状态	2023 年 12 月 31 日公允价值	2023 年公允价值变动	2022 年公允价值变动
北京-环球贸易中心一期	北京东城区	在租	38.47	0.85	0.8
北京-环球贸易中心二期	北京东城区	在租	43.99	2.15	1.46
北京-环球贸易中心三期	北京东城区	在租	14.22	0.28	0.83
北京-金隅大厦 A 座	北京西城区	在租	15.5	1.44	0.95
北京-金隅大厦 B 座	北京西城区	在租	14.79	0.91	0.18
北京-海淀人才高端公寓	北京海淀区	在租	22.32	6.26	-
其他物业			287.42	-1.18	1.9

投资物业名称	位置	使用状态	2023年12月31日公允价值	2023年公允价值变动	2022年公允价值变动
合计			436.71	10.71	6.12

2023年度公允价值变动收益为10.71亿元，主要来自如下业态增值变动所致：

1. 北京-海淀人才高端公寓增值6.26亿元，本项目2018年底投入运营，北京市住建委于2022年8月首次对该区域对保障性人才公寓住房价格进行调整，对于面向保障性家庭住房租金由原60元/平方米调整至63元/平方米，面向人才配租的住房租金由原70元/平方米调整至75元/平方米，价格增幅为5%-7.5%之间，此增长率符合北京市主城区公租房价格增长范围，根据已上市的华夏北京公租房项目2023年8月租金调价文件所示租金调整，租金增长率为8%。北京-海淀人才高端公寓自2022年8月政府同意租金调价文件后，在2023年逐步实现与租户的实际签约租金价格的上涨，并且租户在2023年没有因租金上涨而退租，运营进入稳定期，即新租金水平在2023年中陆续得到执行，出租率并未因租金提高有较大影响，根据具体运营数据，评估师在2023年对估值进行合理的调整。海淀人才高端公寓的运营进入稳定期，通过智能化管理手段，未来将提升公租房品质的同时有效地控制成本，未来运营依托公司与市住建委、区住建委、区房管局、区财政局等多个政府职能部门形成良好的政企关系，租户导入渠道稳定，未来出租率有保障。

2. 北京-环球贸易中心二期增值2.15亿元，一期增值0.85亿元，三期增值0.28亿元，主要系该项目为北京核心城区较大规模的专业办公综合体，楼宇品质高于区域内其他写字楼，签约租金水平有所提高，租金收入增加。

3. 北京-金隅大厦A座增值1.44亿元，B座增值0.91亿元，主要系对写字楼进行连通改造升级，楼体品质提高，楼宇外观翻新，配套更完善合理，可出租空间设施得到很大的提升，运营计划租金水平有所提升。

综上所述，公司投资性房地产主要位于北京CBD、金融街、中关村区

域等核心/次核心商务区，整体需求以及供给受市场影响较小，且通过最终估值单价以及所使用估值参数来看，均优于目前北京市平均水平，公允价值变动充分合理反映投资性房地产的真实情况。

【年审会计师意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团 2023 年度的财务报表审计中，我们针对投资性房地产公允价值变动主要执行了以下审计程序：

1. 了解、测试和评价与投资性房地产公允价值变动相关的内部控制设计和执行情况；

2. 对管理层聘请的第三方评估机构的客观性、独立性及专业胜任能力进行评价；

3. 复核评估中涉及的基础信息，包括投资性房地产区位、使用状态、面积、物业性质、租赁期、租金收入等；

4. 选取重大或典型样本，在安永内部评估专家的帮助下对评估方法和假设、选用的主要评估参数进行审阅与复核，例如可比业态情况、物业出租率、未来预期租金水平及折现率等。

基于我们为金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为金隅集团对投资性房地产公允价值的评估模型、评估参数是合理的。公司针对报告期内投资性房地产公允价值变动的合理性的说明，在所有重大方面与我们在执行审计工作中获取的资料以及了解的信息一致。

【评估机构意见】

对于所持有投资性房地产采用收益法进行评估，具体如下：

①收益法主要参数

收益法具体是通过预测该部分房地产所能产生的预期总收益和所要发生的总支出，得出预期纯收益，以一定的还原利率将预期纯收益折算为现值之和，从而确定该部分房地产采用收益法得出的评估值。由于评估涉及的评估对象存在租赁情况，因此评估过程中应考虑租赁期内的收益，分别将租赁期内收益和租赁期外预测收益折现为现值，两者相加得出最终的评估值。对合法、有效并实际履行的租约，预测未来净收益所使用的租约期内的租金应采用租约所确定的租金，租约期外的租金采用正常客观的市场租金。

其计算公式为：

$$V=A/R*[1-1/(1+R)^n]$$

其中： V——房地产在评估基准日的收益价格

A——房地产的运营收益

R——房地产的报酬率

n——房地产的收益年限

②估值参数选择情况

物业名称	业态	租约期内		租约期外		折现率	评估单价	评估值
		实签平均租金 (元/天/m ²)	评估时点实际出租率	计算采用的市场租金	市场平均出租率			
环球贸易中心一期	甲级写字楼	10.02	77.00%	9.97	90%	7%	41,183.45	38.76
环球贸易中心二期	甲级写字楼	9.62	86.00%	9.25	90%	7%	41,175.40	44.65
环球贸易中心三期	甲级写字楼	10.77	48.00%	10.35	90%	7%	44,018.68	14.22
金隅大厦 A 座	甲级写字楼	10.25	88.50%	9.7	89%	6.50%	45,005.84	15.5
金隅大厦 B 座	甲级写字楼	10.07	50.00%	9.86	85%	6.50%	42,456.42	14.79
海淀人才高端公寓	保障性人才公寓	2.45	90.00%	2.45	90%	5.50%	18,127.29	22.32

③测算过程

租金收入：租约存续期采用实际签约租金、租赁面积；租约期结束后采用市场租金、产权面积、合理空置率；

市场租金：选取与标的物业相似的交易案例，进行综合因素调整，

包括区位因素、个别因素等，求取标的物业的客观市场租金，该租金为不含税租金；

合理空置率：考虑区域市场的平均空置率水平，并结合标的物业自身的招商运营情况，综合判断适宜的空置率或出租率；

报酬率：采用市场提取法综合分析所得；

收益年期：从估值时点到土地终止日期之间的年期作为标的物业的收益年期。

报告期内可比房地产市场价格、物业出租率、租金水平等变化情况

①可比市场价格

公司采用收益法评估的投资性房地产主要是所持有的用于赚取租金的写字楼，商业等。从中指等数据平台和公开的房地产交易网站选取与评估物业产品定位相同，区域位置相近，成交价格真实，交易时间与评估时点相近的原则且价格有效的写字楼商业物业挂牌价以间接验证所持有的如下业态投资性房地产公允价值评估的合理性。通过调查、对比，公司该部分投资性房地产公允价值基本在合理范围内，其公允价值变动合理。具体情况如下：

物业名称	评估单价 (元/平方米)	可供参考的市场案例单 价 (元/平方米)	评估对象及可供参考的市场案例说明
环球贸易中心一期	41,183.45	42,000-52,000	位置相近的可比参考物市场价格：华越中心 B 座成交价 45,000 元/平方米；北京苏宁生活广场成交价 42,000 元/平方米；中粮置地广场成交价 52,000 元/平方米
环球贸易中心二期	41,175.40		
环球贸易中心三期	44,018.68		
金隅大厦 A 座	45,005.84	46,700-65,000	位置相近的可比参考物市场价格：邻近可比案例 1 庄胜大厦挂牌价 46,700 元/平方米；邻近可比案例 2 远洋大厦挂牌价 65,000 元/平方米；邻近可比案例 3 新盛大厦挂牌价 65,000 元/平方米
金隅大厦 B 座	42,456.42	46,700-65,000	
海淀人才高端公寓	18,127.29	12,000	可比案例是 2023 年证券化发售的华夏公租房项目，租金价格比海淀人才高端公寓低 10 元/月.平方米

②可比物业出租率

物业名称	采用租约期外出 租率	可供参考的市场 案例的出租率	评估对象及可供参考的市场案例说明
环球贸易中心一期	90%	85%-90%	

物业名称	采用租约期外出租率	可供参考的市场案例的出租率	评估对象及可供参考的市场案例说明
环球贸易中心二期	86%		位置相近的可比参考物情况：安定门某大厦出租率 85%；安贞桥某大厦出租率 90%；北四环某大厦出租率 90%
环球贸易中心三期	90%		
金隅大厦 A 座	89%	90%-95%	位置相近的可比参考物情况：邻近可比案例 1 某大厦出租率 95%；邻近可比案例 2 某大厦出租率 92%；邻近可比案例 3 某大厦出租率 90%
金隅大厦 B 座	85%	90%-95%	
海淀人才高端公寓	90%	97%	2023 年证券化发售的华夏公租房项目

注：出租率市场调研方法为跟踪记录分析及与业主销售部门访谈相结合的调研方法，需要经业主方许可方可公开披露出租率细节资料。

③可比物业租金水平

单位：元/平方米.日

物业名称	采用租约期外租金	可供参考的市场案例的租金	评估对象及可供参考的市场案例说明
环球贸易中心一期	9.97	9.86-11	根据分析估价对象在该区域的定位及产品层次，选定可比案例，通过对估价对象邻近可比案例的走访及成交金额调查，及通过数据平台验证，确定可比案例成交租金，确定估价对象适用的租金
环球贸易中心二期	9.25		
环球贸易中心三期	10.35		
金隅大厦 A 座	9.76	9.4-10.4	位置相近的可比参考物情况：邻近可比案例 1 某大厦日租金 10 元/平方米；邻近可比案例 2 某大厦日租金 9.4 元/平方米；邻近可比案例 3 某大厦日租金 10.4 元/平方米
金隅大厦 B 座	9.76	9.4-10.4	
海淀人才高端公寓	75 元/平方米.月	65 元/平方米.月	2023 年证券化发售的华夏公租房项目

注：租金水平市场调研方法为调查租约成交信息及与业主销售部门访谈相结合的调研方法，需要经业主方许可方可公开披露租金细节资料。

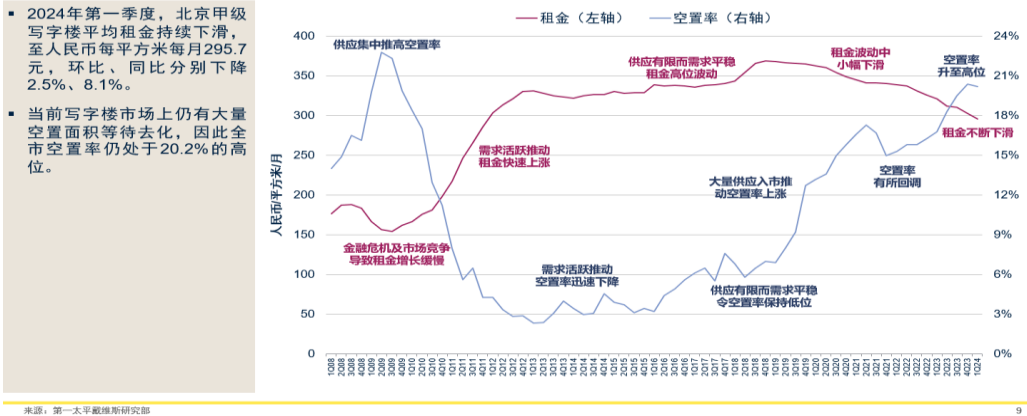
④北京市写字楼整体情况

(1) 写字楼市场租金、空置率走势

存量写字楼主要分布在 CBD、金融街、中关村区域，公司的主要物业分布于核心和次核心商务区，区位属于北京写字楼高端区域。

北京市甲级写字楼市场租金、空置率走势如下图：

北京甲级写字楼租金、空置走势



北京市写字楼租金处于下降趋势，目前全市平均空置率仍处于 20% 的水平。主要是受非核心商务区的写字楼运营压力较大，租金和出租率双降的影响，全市平均租金和出租率出现下滑。公司主要资产所在核心及次核心商务区的表现要好于全市平均水平，且公司主要的北京环球贸易中心大厦物业目前使用的租约期外租金价格仍低于目前整体北京市租金水平，估值相对谨慎。

(2) 写字楼大宗交易情况

2023 年写字楼大宗成交项目集中位于主城区次核心地区，成交单价在 4.5 万元/平方米以上。其中中关村、北二环商务区的成交单价显著高于望京商圈的成交单价，凸显地理位置仍是写字楼资产的最主要价值参数。位于安定门的中粮置地广场是公司北京环球贸易中心大厦的主要竞品对象，中粮置地广场此次成交单价约为计容面积 8 万元/平方米，总面积成交单价 5.2 万元/平方米。成交单价均高于环球贸易中心大厦此次评估估值单价 4.1 万元/平方米。

2023年度重点大宗投资成交 – 写字楼



项目名称	华远中心7号楼	丽金智地中心B座	中粮置地广场	华樾中心B座
买方	外文出版社	蚂蚁科技集团	中邮人寿保险股份有限公司	乐华娱乐集团
卖方	华远地产	金力集团	大悦城控股集团股份有限公司	首开股份/金地集团
物业类型	写字楼	甲级写字楼	甲级写字楼	写字楼
位置	石景山区	海淀区 中关村	东城区 北二环	朝阳区 望京
交易时间	2023Q1	2023Q3	2023Q3	2023Q3
交易面积 (平方米)	11,420 (地上面积)	54,112 (写字楼面积)	52,120 (地上面积)	10,576
成交总价 (人民币亿元)	4.61	未披露	42.56	4.8
成交单价 (人民币/平方米)	36,342 (写字楼部分)	N/A	81,655	45,388
买方国籍	内资	内资	内资	内资
交易用途	自用	自用	投资	自用
交易结构	资产交易	资产交易	境内股权投资	资产交易

来源：第一太平戴维斯研究部收集整理

10

整体来说，2023年写字楼租赁市场需求出现缓慢的复苏，拉动全市整体吸纳量环比有所提高。在租金方面，为改善和提高出租率，以价换量的出租策略是市场主体销售策略，表现为租金水平持续下滑，其中新兴商务区影响更大，次核心商务区影响最小。2023年全市空置率仍处于相对较高的位置，全市平均空置率为20%，其中新兴商务区影响更大，次核心商务区影响最小。公司所持有的物业业态大部分处于北京市核心商务区，整体需求以及供给受市场影响较小，且通过最终估值单价以及所使用估值参数来看，均优于目前北京市平均水平。

综上分析，报告期内投资性房地产公允价值变动的合理。

问题三：关于应收款项

年报显示，公司应收账款期末账面余额110.50亿元，本期计提坏账准备1.73亿元，坏账准备期末余额28.60亿元，整体计提比例约为25.88%；其中单项计提的应收账款余额14.47亿元，占比13.09%，计提比例为52.65%。其他应收款期末账面余额90.76亿元，本期计提坏账准备6826.3万元，坏账准备期末余额29.44亿元，计提比例约为32.44%，主要为往来款和代垫款，其中账龄5年以上其他应收款期末余额为32.81亿元，占比较

大。

请公司：（1）结合销售政策、结算账期、主要客户资信情况、回款和逾期情况等，说明不同账龄应收账款坏账准备的计提比例，相应计提水平是否与同行业公司存在差异及其原因；（2）补充披露按照欠款方归集的前五名和账龄五年以上的其他应收款的具体情况，包括产生原因、具体时间、交易对方与公司关系、回款安排及逾期情况等，说明相关款项是否存在回收风险，减值计提是否充分、合理。请年审会计师发表意见。

回复说明：

（一）结合销售政策、结算账期、主要客户资信情况、回款和逾期情况等，说明不同账龄应收账款坏账准备的计提比例，相应计提水平是否与同行业公司存在差异及其原因。

【公司回复】

公司应收账款主要涉及水泥、混凝土、装备、新型建材、房地产、物业等不同业务板块，涉及大型基建、工程类项目，性质大多为央国企单位，传统交易习惯中客户货款结算周期长，因此公司应收账款余额主要为以上行业客户，导致回款周期长，符合行业惯例。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款余额 111 亿元，其中混凝土、水泥、新型建材等业务应收账款 81 亿元，分别为 38 亿元、28 亿元、15 亿元。

水泥业务主要分为现款销售和赊销销售。一般情况下公司采用现款方式销售，对部分合作较长、信用较好的外部客户，如央企或大型国有企业、重点工程、国企投资的招标项目、与公司签订战略合作协议的单位采用赊销方式，赊销销售主要采用月结方式或者给予 30-60 天的账期。主要客户中央企和国企客户，主要为国家的“铁、公、机、基础建设”等大型项目的施工单位，水泥用量大且施工周期长，资金风险可控，但资

金拨付相对较慢，一般情况下根据重点工程招标文件约定的结算周期给予信用周期；长期合作的核心客户，根据客户往年度用量、履行经济责任的能力等情况进行评估，并履行担保手续，给予一定的信用周期；其他非核心客户主要采用现款方式结算。

混凝土业务一般为现销合同，其他为赊销合同执行先发货后付款，日常供货以授信额度为限。结算分为小票结算和图纸结算；小票结算占总结算的90%以上，小票结算基本为月结，即当月发生，次月结算，结算账期为1个月；图纸结算，一般分为过程结算和总结算，过程结算按月结算，即当月发生，次月结算，作为过程付款凭证，总结算有的按部位结算有的在工程整体结束后统一结算，一般在工程完工3-6个月内完成。公司客户主要为央企、大型国有企业等资信较好的企业。

因业务具有不同信用风险特征，因此公司按业务板块预计应收账款预期信用损失率，每年根据外部宏观环境、行业环境、主要客户资信情况等重新复核预期信用损失率，及时调整。

账龄	金隅混凝土	西部建设	上海建工	中国建材	
1年以内	3%	4.50%	4.62%	2个月以内 2个月-1年	0.96% 1.79%
1-2年	15%	10%	9.97%	1-2年	3.18%
2-3年	35%	20%	16.58%	2-3年	5.32%
3-4年	70%	40%	22.76%	3年以上	48.47%
4年以上	100%	65%	33.12%	—	—

混凝土坏账计提比例，与同行业可比公司相比，未见显著差异，较为谨慎，不存在坏账准备计提不充分的情况。

账龄	金隅水泥	天山股份	亚泰集团
1年以内	4.00%	0.51%	5.00%
1-2年	22.00%	2.49%	8.00%
2-3年	63.00%	7.15%	10.00%
3-4年	70.00%	15.14%	20.00%
4年以上	100.00%	31.72%	30.00%
5年以上	100.00%	100.00%	50.00%

水泥板块与同行业可比公司坏账计提比例略有差异，主要由客户结构、经营地区等因素导致。不同账龄，坏账计提比例在同行业处于中游水平。

公司与各行业可比案例进行对比，4年以上计提比例为100%，部分行业因客户结构、经营地区等因素导致，比例略有差异，在不同账龄区间的坏账计提比例在各自同行业中游水平，不存在信用损失计提不充分的情况。

【年审会计师意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团2023年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团2023年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团2023年度的财务报表审计中，我们针对应收账款主要执行了以下审计程序：

1. 了解应收账款坏账准备相关的内部控制制度、销售政策、信用账期等，对应收账款坏账准备相关的内部控制的设计及执行的有效性进行了测试；

2. 检查主要客户的销售合同，检查主要交易条款，分析主要客户的销售回款情况；

3. 针对主要客户进行背景调查，包括实地走访、从公开信息查询其信用状况；

4. 执行函证程序，选取公司重要客户，执行应收账款余额函证程序，结合应收账款询证函回函情况，评估客户信用风险；

5. 获取并检查公司应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性；

6. 复核管理层计算应收账款坏账准备计提的过程，并对管理层的计算结果进行复算，评价管理层本期坏账政策是否与上期保持一致；

7. 与同行业可比公司的预期信用损失进行比较，分析其差异及合理性；

8. 对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性，了解历史信用损失率，复核预期信用损失模型是否恰当，测试管理层坏账准备计算的准确性和完整性。

基于我们为金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为金隅集团对应收账款坏账准备的计提与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

(二) 补充披露按照欠款方归集的前五名和账龄五年以上的其他应收款的具体情况，包括产生原因、具体时间、交易对方与公司关系、回款安排及逾期情况等，说明相关款项是否存在回收风险，减值计提是否充分、合理。

【公司回复】

截至2023年12月31日，公司其他应收款原值91亿元，减值准备余额29亿元，净值62亿元，前五名原值合计34亿元，主要为应收政府款项及地产项目预售监管资金，政府款项主要是由于各地财政资金紧张，尚未回款，公司对应收政府款项制定应收政府款项清理方案，积极与政府进行沟通，按照谨慎性原则，计提部分减值，无可收回风险，减值计提充分合理，按照欠款方归集的前五名的其他应收款的具体情况：

单位：万元

序号	单位名称	原值金额	减值准备金额	产生原因	具体时间	是否关联方	回款安排	逾期情况
1	客户 1	119,118.13	1,191.18	土地收储	2018-2022 年	非关联方	截至 2024 年 4 月累计收回 3.2 亿元	逾期
2	客户 2	112,993.65	1,129.94	棚改项目垫付资金	2021-2023 年	非关联方	截至 2024 年 4 月累计收回 4 亿元	未逾期
3	客户 3	46,583.24	1,683.51	退二进三垫付资金	2017-2023 年	非关联方	待存量土地取得退二进三补偿款后偿还	未逾期
4	客户 4	44,166.50	441.41	政府回迁项目代建工程款	2009-2023 年	参股企业	待存量土地取得退二进三补偿款后偿还	未逾期
5	客户 5	20,825.30	-	预售监管资金	2022-2023 年	非关联方	商品房预售资金	未逾期

截至 2023 年 12 月 31 日，公司账龄五年以上的其他应收款金额 33 亿元，主要为应收政府及已破产退出企业款项，政府款项主要是由于各地财政资金紧张，尚未回款，公司对应收政府款项制定应收政府款项清理方案，积

极与政府进行沟通，按照谨慎性原则，计提部分减值，无可收回风险；应收已破产退出企业款项，按照谨慎性原则均已全额计提减值，主要明细如下：

单位：万元

序号	单位名称	原值金额	减值准备金额	产生原因	具体时间	是否为关联方	回款安排	逾期情况
1	客户 4	43,811.59	441.41	政府回迁项目代建工程款	2009-2018 年	参股企业	待存量土地取得退二进三补偿款后偿还	未逾期
2	客户 1	17,856.30	178.56	土地收储	2018 年	非关联方	预计 2024 年内收回 1.78 亿元	逾期
3	客户 6	15,670.17	15,670.17	经营期间借款，现已进入破产程序	2001-2016 年	非关联方	已进入破产程序	未逾期
4	客户 3	13,724.54	137.25	退二进三垫付资金	2017-2018 年	非关联方	待存量土地取得退二进三补偿款后偿还	未逾期
5	客户 7	13,021.95	13,021.95	经营期间借款，现已进入破产程序	2011-2016 年	非关联方	已进入破产程序	逾期
6	客户 8	12,628.12	12,628.12	经营期间借款，现已进入破产程序	2010-2015 年	非关联方	已进入破产程序	逾期
7	客户 9	9,975.41	7,518.28	股权转让诉讼欠款	2012 年	非关联方	2024 年预计回款 2,400 万元	逾期
8	客户 10	9,754.65	9,754.65	经营期间借款，现已进入破产程序	2016 年	非关联方	已进入破产程序	逾期
9	客户 11	9,497.00	94.97	地产项目配建体育公园履约保证金	2018 年	非关联方	预计 2026 年前收回	逾期
10	客户 12	9,170.64	9,170.64	经营期间借款，现已进入破产程序	2013 年	非关联方	已进入破产程序	逾期
11	客户 13	8,338.95	83.39	履约保证金	2017-2018 年	非关联方	预计 2025 年前收回	未逾期
12	客户 14	8,296.48	8,296.48	经营期间借款，现已进入破产程序	2016 年	非关联方	已进入破产程序	逾期
13	客户 15	8,050.00	268.46	预缴土地预储金	2016 年	非关联方	正在与政府对接，接洽第三方进行开发	逾期

【年审会计师意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团 2023 年度的财务报表审计中，我们针对其他应收款主要执行了以下审计程序：

1. 获取金隅集团 2023 年《往来款项预期信用损失率》的会计政策，复核是否在所有重大方面符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定；

2. 获取其他应收款科目明细账，将其与总账进行核对；

3. 检查合同主要交易条款，确认交易背景、业务实质以及交易对方与金隅集团关系；

4. 检查其他应收款性质分类和账龄；

5. 获取 2023 年 12 月 31 日其他应收款坏账准备明细表，与管理层就预期信用损失的评估方法进行讨论，询问管理层对于金额重大的其他应收款的信用风险是否显著上升以及三阶段的划分是否进行审慎评估，检查管理层评估所使用的支持性材料，复核管理层的评估结果；

6. 对欠款前五名和账龄在五年以上大于测试起点的其他应收款，逐一分析每个客户的历史回款情况、通过访谈了解对方财务状况、经营状况，检查了管理层提供的支持性材料，评估管理层计提坏账的合理性。

基于我们为金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为金隅集团对其他应收账款坏账准备的计提与公司的会计政策相符且在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问题四：关于贸易业务

年报显示，公司通过大宗商品贸易业务销售电解铜、铁矿石、乙二醇、钢材、煤炭类等大宗商品，近年来相关业务规模持续扩大。2023年度公司大宗商品贸易业务实现营业收入392.26亿元，同比增加20.14%，占营业总收入的近四成；相关业务2021-2023年度毛利率分别为0.52%、1.10%、2.88%，波动较大。

请公司：（1）分产品补充披露报告期内大宗商品贸易业务的具体业务模式、控制权转移时点、定价政策与依据、收入确认方法、近三年的主要客户和供应商及其关联关系等，并结合资金流转、仓储物流等情况，说明相关业务的商业实质，相关会计处理是否符合会计准则的规定；（2）补充说明近年来贸易业务规模持续扩大的主要考虑及必要性，以及毛利率波动较大的原因；（3）补充披露截至报告期末贸易业务应收款项和预付款项前五名对象、交易内容、交易金额、账龄情况，并结合款项回收和货物交付等情况，说明相关款项的支付和结转是否符合行业惯例，是否存在回款风险。请年审会计师发表意见。

回复说明：

（一）分产品补充披露报告期内大宗商品贸易业务的具体业务模式、控制权转移时点、定价政策与依据、收入确认方法、近三年的主要客户和供应商及其关联关系等，并结合资金流转、仓储物流等情况，说明相关业务的商业实质，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

【公司回复】

公司大宗商品贸易业务围绕集团主业开展，主要涉及煤炭、钢材、铁矿石、电解铜等业务，围绕产业链协同做好内外部资源有效整合，促进产业全面协同发展；大宗商品贸易业务经过多年的战略布局和持续经营，拥有经验丰富的团队和稳定的上下游渠道，深入产业链终端、聚集产业资源，在行业内有一定的品牌影响力，各业务具体情况如下：

（一）煤炭业务

1. 商业实质:

(1) 蒙古煤: 蒙古国是地域辽阔、资源富庶且人口稀少的内陆国家, 尤其是矿产品蕴藏丰富, 受国内工业和经济落后影响其矿产品基本以原矿形式出口, 另外受地理位置限制, 我国是蒙古国唯一矿产品消费国。自 2008 年开始中国贸易商从蒙古国矿山采购矿产品, 进口至中国, 并进行加工向终端客户提供原材料, 逐渐形成以采购、运输、仓储、通关为一体的蒙古国矿产品进口贸易业务链。公司在甘其毛都口岸拥有一座专门加工蒙古国原焦煤的年产能 200 万吨洗煤厂。为保证该洗煤厂原料供应稳定, 2020 年, 公司制定中蒙能源通道规划, 用四年时间搭建从蒙古国矿山直采、运输、进口为一体的以甘其毛都口岸进口煤炭、二连浩特口岸进口铁矿石的两条公路、铁路进口通道。

(2) 澳洲煤进口海运煤: 公司依托境外矿山的优质资源, 凭借多年贸易往来, 具备矿山直采的价格优势及品质保证。

2. 业务模式:

(1) 蒙古煤: 蒙古煤采购主要基于以下两种模式: ① 竞价采购模式: 通过蒙古国电子招标平台, 以竞价模式采购原焦煤和风化煤。② 长协采购模式: 公司签署采购原焦煤长协合同。长协煤炭定价模式为季度定价, 公司享受季度坑口价格的折扣。可与竞价煤形成良好的价格互相补充, 能够有效防范市场波动, 降低市场风险, 提高竞争优势。

公司目前在甘其毛都口岸与嘉易达和华方两家海关监管场展开合作。其中嘉易达堆场仓储散煤, 华方堆场仓储集装箱煤。煤炭入境后现场人员与堆场方联系, 组织车辆进行卸车入库。中国海关将一周进口量为一批次, 每周四从海关监管场取样, 化验结果出示合格后报关员向海关缴纳关税和增值税。由海关出具该批货物的放行单后可以从海关监管场提货出库。

蒙古煤销售主要基于以下两种模式: ① 原煤销售采取口岸交货模式,

客户自行到海关监管场提货或者是送到货销售模式，公司负责组织运输送至客户指定目的地交货；②精煤销售，一部分原煤由公司组织运输将货物从甘其毛都海关监管场提货，送至洗煤厂。洗煤厂根据下游客户指标要求生产精煤，将精煤销售至钢厂或焦煤厂。

(2) 进口海运煤：采购端主要分为长协采购和零单采购两种模式，基本通过矿山进行采购。合同中明确交货数量及交货方式、货物品质、价格、结算方式、不可抗力等条款。长协以月度进行发货，数量按照每月均匀发货。通常价格以境外第三方权威机构发布的指数均价为基准。销售端主要分为以销定采和落地自营两种模式。如果以销定采，公司在确定销售价格的基础上，寻找低价供应商进行采购，赚取差额利润。如果采用落地自营方式，货物在装运过程中开始询盘销售，在货物到港前舱底销售完毕或者通关报关后进行销售。基本对下游客户收取预付款的方式，并通过有公司签字盖章的货权转移证明放货。

公司与上游供应商交易基本以开立信用证的方式，如需要预付款须经过上会批准并在额度内进行。与下游客户交易基本以预先收款再放货的方式，如需赊销须经过上会批准并在额度内进行。

公司合作上游供应商基本为国外矿山，履约能力强，并且采购交易通过开立信用证的方式，公司拿到正本提单后换取小提单并提货。与下游客户之间基本采取预收款的方式，并且下游需有公司签署的货权转移证明才能提货。

3. 控制权转移时点：煤炭销售基本采取两种模式。原煤销售如果采取口岸交货模式，客户自行到海关监管场提货，控制权转移时点为下游客户提货出厂时点，若是到货销售模式，公司负责组织运输送至客户指定目的地交货，交货时点即为控制权转移时点。

4. 定价政策与依据：

(1) 进口蒙古煤有两种采购方式，一是竞价采购模式，通过蒙古国

电子招标平台，以竞价模式采购原焦煤和风化煤；二是长协采购模式，签署采购原焦煤长协合同，长协煤炭定价模式为季度定价，公司享受季度坑口价格的折扣。

(2) 进口海运煤的定价依据是根据市场价格定价。如果以销定采，公司在确定销售价格的基础上，寻找低价供应商进行采购，赚取差额利润。如果落地自营，货物在装运过程中开始询盘销售，在货物到港前舱底销售完毕或者通关报关后进行销售。

5. 收入确认方法：按照总额法确认收入

6. 近三年公司主要客户和供应商不存在关联关系。

(二) 钢材业务

1. 商业实质：从产业链上来看，钢材处在黑色系链条的中间位置，起到承上启下作用。钢材产品种类多、地域分布广、涉及行业多，其中建筑业和制造业是用钢需求最多的两个行业，也是和人们生活息息相关的，所以钢材的供需关系变化、库存高低、价格涨落，体现市场需求的好与坏。

从公司整体产品结构来看，钢材是公司全产业链经营的重要一环，从上游原料（煤、焦、矿）到钢材（钢坯、螺线、卷带）再到废钢和水渣，环环相扣，每个品种在不同时间，不同市场环境下，所反映市场价值不同。另外从公司涉及的行业来看，房地产和制造业都需要钢材，钢材业务能够为公司内部企业协同保供，优化采购成本。

2. 业务模式：钢材业务模式主要是第三方仓库货转销售模式和直接配送至终端客户工厂两种。

3. 控制权转移时点：第三方仓库货转销售模式控制权转移时点为收到下游货款后通知仓库将货权转移至客户，仓库货转完成后货权转移完成。直接配送至终端客户工厂控制权转移时点为货物送达客户指定地点。

4. 定价政策与依据：钢材的定价依据是根据市场价格定价。

5. 收入确认方法：按照总额法确认收入
6. 近三年公司主要客户和供应商不存在关联关系。

（三）铁矿石业务

1. 商业实质：随着近几年铁矿石价格波动率的抬升，钢厂对于铁矿石的库存储备逐渐下降，目前大部分钢厂仅储备不超过一周用量的铁矿石。由于铁矿石价格的升高，部分钢厂开始对自己的原材料长协进行销售，主要目的是置换即期更为合适的其他品种原材料。贸易商作为市场蓄水池，在钢厂更换炉料结构，改变生产计划时，能够即时为钢厂提供其需要的原材料。

从产业链上来看，铁矿石处在黑色系产业链条的起始位置，是提供铁元素的重要原材料。铁矿石品种多，各钢厂炉料结构复杂。同时铁矿石进口量大，是整个黑色系产业链中不可或缺的一环。其库存、消费、价格的变化能够反映出钢厂的盈利情况，同时能够反馈当前制造业的兴衰。

从公司整体产品结构来看，铁矿石作为黑色系产业的起始，是公司全产业链经营的重要一环，从上游原料（煤、焦、矿）到钢材（钢坯、螺线、卷带）再到废钢和水渣，环环相扣，每个品种在不同时间，不同市场环境下，所反映市场价值不同。

钢材作为工业活动的血液，铁矿石所提供的铁元素至关重要，而国内铁矿石仅能提供国内所需铁元素总量的 30%，而中国粗钢产量占全球 60%，这就导致我国对铁元素的进口极度依赖。中国是铁元素的进口大国，进口总量超全球总产量的 50%，铁矿石价格的波动对我国经济影响颇深，而铁矿石贸易通过进口铁矿石、储备铁矿石，能够很好地为市场平抑铁矿石价格波动风险。

2. 业务模式：铁矿石业务主要模式为进口内销，上游向矿山直接采购、长协采购、从二级市场采购等方式进口铁矿石，下游通过转口，落

地销售等方式进行铁矿石销售工作。

3. 控制权转移时点：进口内销落港后铁矿石存放至港口，由供应商出具放货通知单（供应商与公司双方盖章）交由港口，放货通知单注明货物的所有权和风险转移至公司，随即公司有权提货或处置该货物，即取得货物的控制权，公司出售时出具放货通知单（公司与客户双方盖章）至港口，随即货物的控制权转移至客户。

4. 定价政策与依据：境外公司转口销售采用国际信用证结算，定价方式为普氏指数定价；落地销售时，通过与国有大型港口签订仓储服务合同，仓储费由公司承担，保证货物的安全，结算采用款到放货模式，收到客户全额预付款项后公司出具货权转移证明，业务销售定价依据各个港口发布的公开市场价格进行报盘定价。

5. 收入确认方法：按照总额法确认收入

6. 近三年公司主要客户和供应商不存在关联关系。

（四）电解铜业务

1. 商业实质：

（1）大宗商品贸易是公司的主要业务之一，电解铜为主要交易品种。公司拥有丰富经验的大宗商品贸易交易团队，管理层期望通过大宗贸易业务，包括电解铜贸易，继续做大做强，并从贸易中获利；

（2）电解铜作为大宗商品的主要品类，广泛应用于新能源、农村管网改造等领域，近些年下游市场需求较大，管理层选择电解铜作为主要贸易品类之一，市场前景看好；

（3）电解铜作为传统大宗贸易商品，具有产业链完整、流通性广泛、市场参与者成熟等特点。铜金属作为全球稀缺自然资源，同时也是重要战略储备资源，对于铜产品的贸易长期以来都受到全球各个国家的高度重视。电解铜产品在我国国内经过长期发展的考验，行业规范程度较高，产品及业务流程的标准化程度较高。市场参与者经过长期优胜劣汰的过

程，优质企业占比较高，使得铜产品的总体交易风险相对较低。贸易公司的传统业务围绕黑色金属、建材等品种进行，开展电解铜业务是公司对有色金属行业的重要布局，考虑到铜产品及有色金属未来发展的良好前景，结合公司高质量发展的长期目标，参与铜及有色金属产品的贸易环节将帮助公司未来在有色金属行业进行长期布局、深入产业链终端、聚集产业资源，逐步优化在铜及有色金属产品中的商业模式；

(4) 电解铜为标准化产品，市场价格透明且市场流通性强，符合公司内部大宗商品贸易的风控要求。

2. 业务模式：电解铜业务分为外贸业务与内贸业务。外贸业务模式以转口贸易为主，盈利点包括外贸铜溢价价差、盘面点价价差等；内贸铜模式与国内冶炼厂签订采购长协，辅以零单采购，盈利点主要包括内贸铜升贴水价差、趋势性交易盈利等。

3. 控制权转移时点：外贸业务的主要货权形式为国际海运提单，货权转移方式为提单交接，控制提单即控制货权；内贸业务交易的货物均存放于公司已准入的第三方仓库内，仓储费由公司承担。公司与第三方仓储公司签订仓储协议，协议中约定的指示交付，指卖方向仓储方发送加盖授权印章的发货单，仓储方向买方发送入库信息单（包括具体的储区和存储卡号，指示为特定货物）确认货物，同时在仓库内完成货权转移，控制权转移时点为在第三方仓储公司系统中完成划转的时点。

4. 定价政策与依据：外贸业务的定价方式为点价形式，合同价格=点价价格+溢价。点价价格依据伦敦金属交易所（LME）的盘面价格，以买卖双方确定的点价价格为准，溢价由双方协商确定；内贸业务的定价方式为点价形式，合同价格=点价价格+升贴水。点价价格依据上海期货交易所（SHFE）的当月合约盘面价格，以买卖双方确定的点价价格为准，升贴水由双方协商确定。

5. 收入确认方法：按照总额法确认收入

6. 近三年公司主要客户和供应商不存在关联关系。

主要货物流转及资金流转过程

主要品种	主要业务流程	具体货物流转/资金流转过程描述
煤炭采购业务	货物流转	<p>进口海运煤业务：1、采购合同签订后，从境外海运装船到境内报关进口。2、我司与国有大型港口签订仓储服务合同，仓储费由公司承担，保证货物的安全。3、煤炭存放至港口，我司进行销售。4、签订销售合同并收到客户全款后，我司出具放货通知单（公司与客户双方盖章）至港口，随即货物的控制权转移至客户。</p> <p>进口蒙古煤业务：1、采购合同签订后，从境外装车到境内报关进口。2、我司与甘其毛都口岸海关监管场签订仓储合同。仓储散煤或集装箱煤。3、煤炭入境后现场人员与堆场方联系，组织车辆进行卸车入库。中国海关将一周进口量为一批次，每周四从海关监管场取样，化验结果出示合格后报关员向海关缴纳关税和增值税。由海关出具该批货物的放行单后可以从海关监管场提货出库。4、一部分蒙古煤签订销售合同后，采取口岸交货模式，客户自行到海关监管场提货或者是送到货销售模式，公司负责组织运输送至客户指定目的地交货；另一部分蒙古煤由公司组织运输将货物从甘其毛都海关监管场提货，送至洗煤厂。洗煤厂根据下游客户指标要求生产精煤，将精煤销售至钢厂或焦煤厂。</p>
	资金流转	<p>采购付款：1、供应商准入 2、签订合同 3、达到合同约定的付款条件（先款后货） 4、提起付款审批流程，按照公司相关审批流程完成后支付供应商货款（电汇或者国际信用证） 5、支付货款后取得货权。</p>
钢材采购业务	货物流转	<p>1、与供应商在达成采购意向之后签订采购合同，根据供应商资质约定货到付款或预付账款。2、供应商货转单及商品明细，盖章后同时发送给我司及第三方仓库 3、仓库核对无误后进行过户（货权转移）的操作，即将该批货物的存货方名称由供应商登记为我司。我司对该批货物具有实际控制权。4、该批货物的仓储费自货权转让的当日起由我司承担。</p>
	资金流转	<p>采购付款：1、供应商准入 2、签订合同 3、达到合同约定的付款条件（先款后货或先货后款） 4、提起付款审批流程，按照公司相关审批流程完成后支付供应商货款。</p>
铁矿石采购业务	货物流转	<p>转口业务： 采购合同签订后，从境外装船后直接转口销售，通过国际信用证进行结算。</p> <p>进口落地业务：1、采购合同签订后，从境外装船到境内报关进口。2、我司与国有大型港口签订仓储服务合同，仓储费由公司承担，保证铁矿石落地后的安全。3、进口落港后铁矿石存放至港口，我司进行分批销售。4、签订销售合同并收到客户全款后，我司出具放货通知单（公司与客户双方盖章）至港口，随即货物的控制权转移至客户 5、支付货款后取得货权。</p>

主要品种	主要业务流程	具体货物流转/资金流转过程描述
	资金流转	采购付款：1、供应商准入 2、签订合同 3、达到合同约定的付款条件（先款后货） 4、提起付款审批流程，按照公司相关审批流程完成后支付供应商货款（电汇或者国际信用证） 5、支付货款后取得货权。
电解铜采购业务	货物流转	1、与供应商在达成交易意向之后，签订《电解铜采购合同》，合同签订之后我司按合同金额支付全部货款。2、供应商在收到货款后，开具提货单，盖章后同时发送给我司及第三方仓库，我司方在收到提货单后加盖公章并发送给第三方仓库，仓库在收到买卖双方发送的提单后对信息进行核对，包括提货单上的货物数量、品牌、存储卡号、日期、提单样张及印章（公司与仓库签订仓储协议时已备案）是否一致。3、仓库核对无误后进行过户（货权转移）的操作，即将该批货物的存货方名称由供应商登记为我司，并出具货物入库单作为我司收到货权的凭证。至此，货物所有权转移至我司名下，我司对该批货物具有实际控制权。4、该批货物的仓储费自货权转让的当日起由我司承担。
	资金流转	采购付款：1、供应商准入 2、签订合同 3、达到合同约定的付款条件（先款后货） 4、提起付款审批流程，按照公司相关审批流程完成后支付供应商货款（电汇或者国际信用证） 5、支付货款后取得货权。

公司供应商采购、货物流转真实，供应商为真实的发货，公司为真实的提货，货物流转与资金流转相匹配。

综上所述，披露报告期内公司大宗商品贸易业务具备商业实质，相关会计处理符合会计准则的规定。

【年审会计师意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团 2023 年度的财务报表审计中，我们针对大宗商贸的商业实质及收入确认主要执行了以下审计程序：

1. 对电解铜、钢坯等主要贸易品类的采购、销售流程进行穿行测试，识别业务流程中的主要控制点，并进行控制测试；
2. 通过与管理层及业务团队访谈，了解各品类大宗商品贸易的业务模式及商业实质；
3. 获取管理层各贸易品类的商业实质说明，复核其商业实质的合理

性；

4. 复核合同条款，包括控制权转移、风险转移、定价政策与依据等信息，分析收入确认的合理性；

5. 通过第三方网站及安永企业商业信息查询平台（EBIS）对交易额排名前三十大客户和供应商清单中的新增公司背景进行调查，包括检查地址、股东、企业性质和控制人等信息，检查新增公司的真实性及是否存在关联方关系；

6. 根据合同台账，对 1 个月内同一客商同时存在采购与销售的情况进行商业实质分析，识别是否存在循环交易；

7. 分析前十大客户销售品种的变化及原因，识别是否存在异常交易；

8. 将收入规模与仓储费进行交叉比对，分析收入变动的合理性；

9. 对应收账款余额大于抽样阈值的客商及其全年交易额执行函证程序，未回函部分相应执行替代程序；

10. 对由管理层保管的存货执行监盘程序，对由第三方仓库保管的大宗商品（如电解铜）的年末数量及交易数量执行函证程序；

11. 执行细节测试，利用安永天风抽样方法选取样本，检查交易原始合同、物权转移单据、结算单、发票、银行回单等，验证收入确认的真实性和准确性；

12. 执行收入截止性程序：根据销售出库（或不同品类的控制权转移单据）记录，查看收入确认时间与控制权转移时点的一致性，识别是否存在截止性问题。

基于我们为金隅集团2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为金隅集团对大宗商品贸易的收入确认在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

（二）补充说明近年来贸易业务规模持续扩大的主要考虑及必要性，以及毛利率波动较大的原因。

【公司回复】

公司大宗商品贸易业务收入规模稳中有升，逐步形成以煤炭、钢材、铁矿石、电解铜等大宗产品国际贸易为主，以供应链服务为载体的国际化贸易企业，主要为公司开拓协同水泥、地产、新型建材等内部市场，通过逐渐增加煤炭、钢材、水渣等产品的市场化运营服务能力，与公司内部用钢企业研究探讨钢材供应新模式，与上游供应商签订长协合作，协同扩大贸易规模，发挥渠道优势，稳定业务需求，依托公司良好的企业信誉、品牌优势、营销平台和资金保障。通过近几年发展，铁矿石业务成为全球贸易商中前五名，矿渣出口贸易量国内第一名，蒙煤进口量成为甘其毛都口岸前五名。公司以内涵式发展与外延式扩张相结合的策略，围绕产业链协同做好内外部资源的有效整合，促进产业全面协同发展。业务规模持续扩大主要基于以下因素：1) 公司从事大宗商品贸易多年，拥有专业的贸易策略团队及丰富的交易经验。2) 公司具备贸易的地理优势。唐山地区钢厂数量众多，依托港口为华北地区钢材集散地；贸易板块下属圆之瀚公司临近中蒙口岸。唐山、内蒙古的地理优势为钢坯、煤炭等交易提供实际便利。3) 多年积累的业内信誉，加之国企背景，逐渐为公司在电解铜、铁矿石等领域树立较高信誉，拥有稳定的客户群体及较强的议价能力。4) 公司依托多年合作经验，近年来与国外知名矿山、煤场签订长协，业务量稳中有增。

大宗商品贸易业务市场价格的波动可能由多种因素引起，包括宏观环境因素、供需关系、政治事件等，公司通过对市场价格的研判，利用金融衍生品工具来进行价格对冲，以锁定未来价格或降低价格波动的影响。此外，通过和供应商和客户签订长期合同进行战略合作，采用固定价格销售或采购策略，以减少价格波动的影响。

进口蒙煤为主要毛利贡献产品，自 2023 年 6 月起，在国家宏观政策加持下，水泥厂、钢厂恢复生产，自 2023 年 8 月以来，市场逐渐回

暖，供小于求，煤炭市场价格逐步回升，公司抓住机遇，积极拓展下游客户，实现销量大规模增长，保证每日发货量，本年销售数量 180.84 万吨，同比 29.37 万吨增加 317%，毛利率同比增加 1.5 个百分点。

公司开展大宗商品贸易业务主要围绕水泥、地产、新型建材等业务，协同做好内外部资源有效整合，促进产业全面协同发展。大宗商品贸易业务将根据主业未来发展需求，不断优化、实时调整规模，以适应市场需求和实现更大价值，确保稳健发展。

【年审会计师意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团 2023 年度的财务报表审计中，我们针对大宗商贸的收入确认及毛利变动主要执行了以下审计程序：

1. 复核合同条款，包括控制权转移、风险转移、定价政策与依据等信息，分析收入确认的合理性；
2. 对金隅集团大宗商品贸易的收入及毛利情况进行分析性复核；
3. 分析前十大客户销售品种的变化及原因，识别是否存在异常交易；

基于我们为金隅集团2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为金隅集团与财务报表相关的收入及毛利的说明在所有重大方面与我们在执行金隅集团2023年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

（三）补充披露截至报告期末贸易业务应收款项和预付款项前五名对象、交易内容、交易金额、账龄情况，并结合款项回收和货物交付等情况，说明相关款项的支付和结转是否符合行业惯例，是否存在回款风险。

【公司回复】

公司大宗商品贸易业务应收账款 4.3 亿元，其中前五名金额 3 亿元，主要客户主要为央国企等信誉度高、资信情况良好的企业，应收款账龄为一年内；预付账款主要为大型的资源供应商优质企业，截至 4 月末，应收款项及预付款项均正常按照协议执行，无相关回款风险，主要项目如下：

1. 应收款项

2023 年末应收账款均为业务结算尾款，部分应收账款因行业结算周期影响，未到结算周期，且账龄均为 1 年内，符合行业惯例，截至 4 月末应收款项基本已经收回，无大额长期应收款项，不存在回款风险。

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	2023 年交易金额	期末余额	账龄	期后款项是否收回
1	客户 1	钢材、水泥	38,241.66	12,875.33	1 年以内	截至 2024 年 4 月末已收回 3.4 亿元，剩余 0.4 亿元将于 5 月收回
2	客户 2	煤炭	13,959.12	8,864.80	1 年以内	按照协议安排 4 月末收回 660 万元，其余款项按照协议约定陆续收回
3	客户 3	煤炭	49,759.56	4,917.36	1 年以内	2024 年 4 月末已全部收回
4	客户 4	钢材	2,115.86	2,390.92	1 年以内	预计 2024 年 5 月基本收回
5	客户 5	钢材	3,733.15	1,969.43	1 年以内	预计 2024 年 5 月基本收回

客户 1 为中国交通建设股份有限公司下属三级企业，性质为央企，具有较好的履约能力。公司与其合作的项目有桥梁、路建、学校、医院等，以水泥、钢材业务为主，多数合同结算周期为结算开票后 30 日内支付当月货款的 100%；公司按照各项目合同约定陆续在给客户 1 送货结算，客户 1 也按照合同陆续给公司回款。业务执行过程中，公司与客户 1 合作多年来看，均符合行业惯例，不存在回款风险。

公司与国有企业客户 2 进行煤炭贸易业务，公司如约向该公司履行各项供货义务，按照合同中有关付款条款的约定先货后款，符合煤炭

行业普遍支付方式，符合行业惯例，5月底付款，客户2与公司合作前曾由关联方为公司出具连带担保承诺函，以其全部资产作为连带担保保障公司与客户2业务回款，公司已全面评估客户2的履约风险，该款项**不存在可回收性风险**。

客户3为公司长期主要合作客户，资信情况良好，合作期间未出现款项无法收回情况，与公司签有长协合同。2023年末该客户应收账款余额4,917.36万元，账龄为2个月以内。根据双方合同约定以及以往合作惯例，这些货款已于2024年4月全部收回。该公司的款项回收符合双方合同及长期合作的行业惯例，**不存在回款风险**。

客户4为中国电力建设股份有限公司下属三级公司，该公司为国企，通过前期资信调查，该企业具有较好的履约能力。公司与客户4合作的是伊利健康谷奶牛养殖基地管网新建项目，所供的物资球墨铸铁管。在执行过程中，确认5月底前付清货款，该项目结算符合行业惯例，且公司评估该客商的履约能力，**不存在回款风险**。

客户5为中国交通建设股份有限公司下属三级企业，性质为央企单位，具有较好的履约能力，公司与其于2023年就漯河产业园物资采购项目签订型材买卖合同。该项目所供货物为型材。公司与客户5于2023年4月开始合作，所合作项目均按时回款。业务执行过程中，漯河产业园物资采购项目符合行业惯例，**不存在回款风险**。

2. 预付款项

2023年末预付款项，基本按照行业惯例先款后货，截至4月末基本已交付，预付款情况如下列示：

单位：万元

序号	供应商	交易内容	2023年交易金额	期末余额	账龄	期后货物是否交付
1	供应商1	内蒙煤	63,671.17	14,904.23	1年以内	2024年1-2月已全部交付。
2	供应商2	煤炭	77,866.44	13,586.63	1年以内	2024年1-2月已全部交付。

序号	供应商	交易内容	2023 年交易金额	期末余额	账龄	期后货物是否交付
3	供应商 3	铁矿石	4,161.77	12,110.68	1 年以内	2024 年 1-3 月已部分交付，剩余按照合同约定执行。
4	供应商 4	煤炭	45,967.92	9,177.21	1 年以内	2024 年 1-2 月已部分交付，剩余按照合同约定执行。
5	供应商 5	煤炭	65,595.46	8,851.00	1 年以内	2024 年 1-4 月已全部交付。

供应商 1 为公司蒙古煤炭业务的最主要的供应商，为蒙古国最大的国有矿山，供应商 3 为蒙古矿山，是公司进口蒙古铁矿的主要供应商，该业务按照公司打造中蒙能源通道战略规划进行，聚焦国内端仓储、加工、物流核心环节，利用双边贸易格局，强化战略合作，为中蒙两国上下游实体企业提供优质供应链服务，和蒙古矿山的合作基本通过竞价采购模式，蒙古国电子招标平台中标后支付全额货款，矿山在合同期限内履行发货义务，蒙古国不接受国际信用证支付，该预付款项的支付符合蒙古业务开展的行业惯例，且经过公司会议决策在给予的预付额度范围内开展业务，以上供应商依据合同陆续发货，公司取得货物后及时入库，并择机进行货物销售。截至目前，剩余预付账款均处于合同期内，供应商将按照合同约定于 2024 年末前陆续发货，**不存在回收性风险**。

供应商 2、供应商 4 和供应商 5 均为公司的煤炭供应商。现煤炭市场主要趋势和方向是供需两端直接签订中长期保供合同（煤矿和电厂供需双方直接下场，相关参考政策文件《国家发展改革委办公厅关于做好 2022 年能源中长期合同签订履约工作的通知》《国家发展改革委办公厅关于做好 2022 年煤炭中长期合同监管工作的通知》等）。由于中长期保供政策的执行，煤矿大部分产能用于保供合同的执行，煤炭贸易环节中纯市场化的交易空间持续减少。

公司受资金整体规模影响，不具备所有煤炭商品均直接从煤矿坑口采购的能力。煤矿坑口采购通常要求贸易商 100% 支付货款且对采购量有最低要求，同时煤矿端相对生产煤质（热值）较为单一。

公司作为贸易商经营的煤炭商品多样化，单一煤矿的产品不能全部满足公司的销售需求。结合自身多年行业发展经验和市场渠道，公司选择供应商 2、供应商 4 和供应商 5 等口碑良好、历史合作信誉良好的企业作为供应商。其可以满足公司采购多种煤质商品的条件，同时，其拥有对煤炭商品进行必要的洗选、破碎、掺配加工、运输的服务能力，可以进一步减少公司的成本投入，扩大销售利润。

由于煤炭属于大宗资源型商品，受供需关系、市场环境、价格波动等多重因素影响，上游端要全力避免自身承担市场风险的压力，所以煤炭行业在实际交易中均需支付相当比例的预付款项，其目的是锁定价格、保障货源数量。重点长期合作客户更是采取先支付预付款然后根据合同滚动结算付款方式。

在实际业务洽谈中，合同预付款均与供应商谈判至可能的最低比例。经过相关审批流程后，按照合同约定预付额度范围内进行预付。通常情况下煤炭供应商收款后依据合同陆续发货，公司取得货物后及时入库择机对外销售。但公司作为贸易商在实际进行销售过程中，需应对销售端客户的价格、运输、质量、交期、包括电厂的开放式供货合同等风险因素。为充分保障自身利益，尽可能减少损失。在实际销售过程中，在风险可控的前提下，依托专业分析，结合销售端客户在时间、区域、品种、期限等方面的变化趋势，指令上游供应商发货，最终以实际结算为准，这也符合煤炭贸易商的操作惯例。以上三家供应商2023年年底预付款项对应的货物均按照合同约定陆续到货，**不存在回收性风险**。

【年审会计师意见】

我们按照中国注册会计师审计准则的相关规定对金隅集团 2023 年度的财务报表进行了审计，旨在对金隅集团 2023 年度的财务报表整体发表审计意见。

在对金隅集团 2023 年度的财务报表审计中，我们针对贸易业务前五

名应收账款和预付账款主要执行了以下审计程序：

1. 复核合同条款，包括控制权转移、风险转移、定价政策与依据等信息，分析应收账款及预付款项确认的准确性；
2. 对应收账款余额大于抽样阈值的客商及其全年交易额执行函证程序，未回函部分相应执行替代程序；
3. 对预付款项余额大于抽样阈值的客商执行函证程序，未回函部分相应执行替代程序；
4. 复核企业提供的账龄分析表，检查管理层对应收账款及预付款项减值准备计提是否充分；
5. 执行期后程序，检查大额应收账款的期后回款情况及大额预付款项的期后交货情况。

基于我们为金隅集团2023年度的财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，我们认为金隅集团与财务报表相关的贸易业务应收款项和预付款项的说明在所有重大方面与我们在执行金隅集团2023年度财务报表审计过程中了解的信息一致。

特此公告。

北京金隅集团股份有限公司
二〇二四年五月二十八日