证券代码：600039　证券简称：四川路桥　公告编号：2023-068

四川路桥建设集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022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法律责任。

四川路桥建设集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“四川路桥”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于四川路桥建设集团股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2023】0592号）（以下简称“《监管工作函》”）。根据《监管工作函》的相关要求，公司积极组织相关各方就《监管工作函》所涉及的问题逐项进行了研究和讨论，现将《监管工作函》中提及的问题回复如下：

1.关于关联交易。年报及临时公告显示，近三年公司与控股股东及其关联方发生的日常关联交易规模逐年增加，其中提供劳务交易规模近三年分别为230.76亿元、404.01亿元、806.33亿元，占营收比重分别为37.79%、47.50%、59.66%。2022年，公司前五名客户中关联方销售额占年度销售总额的59.72%，关联客户均为控股股东蜀道投资集团有限责任公司。同时，公司近三年综合毛利率分别为14.8%、16.14%、17.05%，较此前明显上升。关注到，公司于2019年推出股权激励计划，考核期为2020-2022年。请公司：（1）结合公司与控股股东的主营业务、营业区域、业务模式等，说明公司关联交易规模及占比逐年提升的原因及合理性，以及公司业务开展是否对控股股东存在较大依赖，相关业务是否具备可持续性；（2）结合相关关联交易的主要类型、交易金额、定价方法及公司股权激励计划的具体情况等，说明关联交易定价的公允性，是否存在通过关联交易以实现股权激励考核指标的情形。

【回复】

一、结合公司与控股股东的主营业务、营业区域、业务模式等，说明公司关联交易规模及占比逐年提升的原因及合理性，以及公司业务开展是否对控股股东存在较大依赖，相关业务是否具备可持续性

（一）公司的主营业务、营业区域及业务模式

公司主要从事工程建设、矿业及新材料、清洁能源等产业的投资、开发、建设和运营业务。其中，工程建设板块涵盖公路、铁路、房建、市政、水工等“大土木”基建领域。2022年，公司工程施工业务收入占当期主营业务收入比例达到84.60%，构成了公司主要的收入来源。

从营业区域看，公司收入主要来自四川省内。2022年，公司主营业务收入中来自四川省的占比达到86.96%。

从业务模式看，公司主要通过公开招投标和投建一体模式获取工程施工项目。在招投标模式下，公司根据招投标公告参与投标，中标后双方签订实施合同，公司按照相关要求进行施工。投建一体模式是指公司联合其他公路投资建设公司联合参与政府方组织的公路工程项目社会投资人的招标，中标后含公司在内的投资人与政府方签署投资协议，并组建项目公司。项目公司成立后，公司与项目公司签署施工合同，按合同要求完成施工及管理任务。根据《招标投标法实施条例》，已通过招标方式选定的特许经营项目投资人依法能够自行建设、生产或者提供的，可以不进行招标，从而公司依此获取了投建一体工程施工业务。

（二）控股股东的主营业务、营业区域及业务模式

公司控股股东蜀道投资集团有限责任公司（以下简称“蜀道集团”）作为四川省国资委下属特大型国有投资集团，是四川省内唯一的省级公路、铁路交通基础设施投融资平台，统筹承担四川省铁路、高速公路等交通基础设施投融资、建设、运营及管理职能。

蜀道集团主要业务领域涵盖公路铁路投资建设运营（公路铁路投资运营、交通工程建设、设计咨询）、相关多元化产业（交通物流、交通服务、交通沿线新型城镇化建设、矿产及新材料投资、清洁能源投资等）、智慧交通、产融结合四大板块。其中，交通工程建设、矿产及新材料投资以及清洁能源投资业务板块由公司开展。

（三）公司关联交易规模及占比逐年提升的原因及合理性

公司主要在四川省内从事公路、铁路、房建、市政、水工等“大土木”基建领域的施工业务，且以公路施工、铁路施工为主。2022年，公司工程施工业务中公路施工、铁路施工合计占比约为85%，其他板块收入占比较小。

而蜀道集团是四川省交通基础设施领域的投资、建设及经营管理的主要主体，截至2022年末，蜀道集团投资建设运营的高速公路约占四川省全省的75%，在建的高速公路约占四川省全省的80%；投资建设运营的铁路约占四川省全省的69%，在建的铁路约占四川省全省的82%。因此，公司在四川地区开展高速公路、铁路等工程的施工业务，就不可避免地与蜀道集团发生交易。

近年来，公司向关联方提供劳务的交易规模及占比逐年提升主要系四川省交通基础设施领域投资增加、蜀道集团成立导致的关联方范围增加以及收购四川省交通建设集团有限责任公司（以下简称“交建集团”）等公司所致，具体如下：

1、四川省加快推进交通强省建设，交通建设投资额逐年增加

2020年、2021年和2022年，四川省公路水路交通建设分别完成投资1,918亿元、2,158亿元和2,510亿元，同比增长6.26%、12.51%和16.31%，交通建设投资额逐年增加且投资额增速有所上升。

根据《四川省“十四五”综合交通运输发展规划》，“十四五”时期，四川省综合交通建设将完成投资1.2万亿元以上，较“十三五”规划投资增长16.50%，其中公路水路7,000亿元、铁路3,000亿元。

综上，得益于四川省加快推进交通强省建设，交通建设投资额逐年增加，推动了公司在四川省内工程施工业务规模的增加，而四川省内高速公路、铁路的投资主体大多为蜀道集团下属公司，因此导致公司关联交易规模及占比有所提升。

2、蜀道集团成立导致的关联方范围增加

根据《四川省人民政府关于蜀道投资集团有限责任公司组建方案的批复》（川府函〔2021〕116号）精神，为全面贯彻落实《四川省国企改革三年行动实施方案（2020-2022年）》精神，推动省属国有企业高质量发展助力实现“交通强省”的战略目标，2021年5月，公司原控股股东四川省铁路产业投资集团有限责任公司（以下简称“四川铁投集团”）与四川省交通投资集团有限责任公司（以下简称“四川交投集团”）实施重组整合，新设合并组建蜀道集团。

公司原控股股东四川铁投集团主要在四川省内从事铁路、高速公路、新型城镇化等基础设施投资建设运营，且以铁路项目投资建设为主。在蜀道集团成立之前，公司承建了部分四川铁投集团投资的铁路、高速公路等项目。

而四川交投集团是四川省最主要的高速公路运营主体，下属公司包括四川高速公路建设开发集团有限公司、四川成渝高速公路股份有限公司、四川藏区高速公路有限责任公司等多家高速公路运营公司。鉴于公司控股股东由四川铁投集团变更为蜀道集团，原四川交投集团下属企业均新增成为公司的关联方，尤其是高速公路施工领域的关联交易增多，导致公司关联交易规模及占比出现较大提升。

若剔除公司对四川交投集团及其下属企业的关联销售，公司2021年关联销售金额占当年营业收入的比例将从51.42%下降至41.95%，仅较2020年关联销售金额占比小幅提升。

项目	2021年	2021年（剔除原四川交投集团及其子公司的关联销售）	2020年
关联销售情况（万元）	4,372,879.93	3,567,910.11	2,308,489.59
营业收入（万元）	8,504,851.24	8,504,851.24	6,106,990.75
占营业收入比例	51.42%	41.95%	37.80%

注：上述关联销售金额来自公司《2021年年度报告》财务报告附注；就与新增关联方四川交投集团及其下属企业的交易，《2021年年度报告》财务报告附注中自2021年1月1日将其纳入关联交易统计，而《四川路桥关于2021年度日常性关联交易预计额度执行情况的公告》（公告编号：2022-053）中自2021年6月1日开始将其作为关联交易统计，口径存在差异。

3、收购交建集团等公司导致关联交易规模及占比提升

2022年，为解决蜀道集团成立后，与原四川交投集团下属的交建集团等公司的同业竞争问题，公司通过发行股份及支付现金方式收购了交建集团等公司。由于交建集团等公司的关联交易占比较大，尤其是交建集团前期获取的投建一体项目逐渐进入密集施工期，故2022年同一控制下合并交建集团等公司导致公司关联交易规模及占比较2021年有所提升。

鉴于交建集团业绩规模远超其他2家标的公司，若仅剔除收购交建集团的影响，公司2022年关联销售金额占当年营业收入的比例将从59.72%下降至50.30%，较2021年关联销售占比未发生重大变化。

项目	2022年	2022年（剔除收购交建集团影响）	2021年
关联销售情况（万元）	8,071,577.94	5,326,782.86	4,372,879.93
营业收入（万元）	13,515,116.32	10,589,593.83	8,504,851.24
占营业收入比例	59.72%	50.30%	51.42%

注：上述关联销售金额来自公司《2022年年度报告》财务报告附注。

（四）公司业务开展对控股股东不存在较大依赖，相关业务具备可持续性

公司与控股股东的关联交易占比较高主要系前述原因及所处行业特点所致。交通基础设施建设因为投资大、见效慢，所以通常都是由政府设平台主导投资。部分政府的投资平台下面设有专业路桥建设公司，所以在一定区域内，投资平台是主要的发包方，专业路桥建设公司是主要的施工方，不可避免地发生关联交易，这样的情况在业内并不鲜见。部分行业内上市公司也存在类似的关联交易情况，如山东路桥（000498）、浙江交科（002061）等。但公司具有独立、完整的业务运作体系，具有独立面向市场开展业务的资质、人员、技术及能力，同时公司已制定规范及减少关联交易的有效措施，公司业务开展对控股股东不存在较大依赖，相关业务具备可持续性。

1、公司具有独立开展业务的能力

（1）一流的行业资质及技术实力

目前，公司拥有4个公路工程施工总承包特级资质和4个公路行业甲级设计资质及公路工程、建筑工程、市政公用工程、机电工程、铁路工程和港口与航道工程方面的超过20个总承包壹级资质，具备领先的业务资质和工程施工能力。

此外，公司依托在建大型重点项目持续开展行业关键技术攻关，巩固了以深水大跨径桥梁、高山峡谷桥梁、高速公路路面、复杂地质特长隧道等为代表的核心技术，在高速公路、特大型桥梁、特长隧道等领域具有世界级的竞争优势。

（2）独立的管理体系及团队

公司具备独立的管理及专业人员，可以独立进行业务管理及开展。公司设有独立的人事管理部门，负责人力资源、技能培训、薪酬管理；公司已设立了独立健全的人员聘用制度以及绩效与薪酬考核、奖惩制度，与员工签订了劳动合同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系。

（3）品牌实力及市场拓展能力

截至目前，公司先后获得古斯塔夫·林德撒尔奖2项、菲迪克奖2项、国家科技进步一等奖2项及二等奖1项、中国土木工程詹天佑奖5项、鲁班奖8项、国家优质工程奖22项等，并获得国家级工法7项、省部级工法343项和认证专利1,162项。公司已承建浙江舟山西堠门跨海大桥、挪威哈罗格兰德大桥、河北金家庄特长螺旋隧道、埃及苏伊士运河铁路转体桥、土耳其1915恰纳卡莱大桥等一大批具有世界领先水平的交通基础设施工程。

2022年，公司累计中标项目338个，中标合同金额约为1,403亿元，同比增长40%，并在华北、华中、华东等区域获取数十个项目，海外新签订单达到37.25亿元。2019年至2022年，公司新获取国内省外订单逐年增长，具体情况如下：

单位：万元

地区	2022年	2021年	2020年	2019年
华南地区	128,554.14	21,788.64	302,280.93	85,091.31
华北地区	273,769.85	145,781.69	267,741.97	123,463.36
华东地区	67,834.33	131,403.03	112,653.19	52,619.45
华中地区	581,414.76	441,281.15	148,480.06	213,827.79
西南地区	161,099.30	165,705.86	18,361.48	82,131.45
西北地区	149,463.24	186,095.62	21,606.30	37,653.67
小计	1,362,135.61	1,092,055.99	871,123.94	594,787.03

2、公司已制定规范及减少关联交易的有效措施

（1）严格履行关联交易审议程序及信息披露程序，继续保持关联交易决策程序的合法性及信息披露的规范性

公司按照《公司章程》及相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，对关联交易情况予以规范，对于确有必要的关联交易，公司严格履行关联交易审议程序及信息披露程序并按照市场化原则进行定价，以确保相关关联交易定价的合理性、公允性和合法性，维护上市公司及广大中小股东的合法权益。

（2）积极拓展施工业务外部市场，发展矿业及新材料、清洁能源等产业以减少关联交易

公司一直积极拓展外部市场，公司董事会也将外部市场开拓情况作为对经营层绩效考核的重要指标，2020年至2022年，公司非关联方销售收入从379.85亿元增长至544.35亿元，保持较快增长。公司在拓展施工业务外部市场的同时，按照“交通+资源、能源”的发展思路，积极发展矿业及新材料、清洁能源等产业，以此减少关联交易。

二、结合相关关联交易的主要类型、交易金额、定价方法及公司股权激励计划的具体情况等，说明关联交易定价的公允性，是否存在通过关联交易以实现股权激励考核指标的情形

（一）关联交易的主要类型、交易金额和定价方法

1、关联销售

公司关联销售包括销售商品、提供劳务，2022年，关联销售中提供劳务的金额占比为99.77%，主要为公司向蜀道集团控制的公路投资建设运营公司提供工程施工服务。

公司向关联方提供工程施工服务通过公开招投标和投建一体模式获取，相关程序均严格遵循《招标投标法》《招标投标法实施条例》《四川省公路工程建设项目招标投标管理实施细则》《公路工程机械台班费用定额》《公路工程概算定额》等有关规定执行，具体定价标准如下：

（1）公开招投标项目

根据《四川省公路工程建设项目招标投标管理实施细则》等规定，施工设计总承包招标一般按不超过同口径初步设计批准概算的95%确定投标限价，施工总承包招标一般按不超过同口径批复施工图预算的95%确定投标限价，专业施工承包招标一般按不超过同口径批复施工图预算93%确定投标限价。

公开招投标项目实际中标价格受项目规模、实施难度、工程类型、竞争情况等多种因素影响。2022年度，公司从关联方或非关联方获取的较大公招项目的实际中标价格相对投标限价的下浮比率区间均为0%-4%，不存在显著差异。其中，2022年度存在个别非关联方公招项目实际中标价格相对投标限价下浮比例超过10%，其主要系评分机制、市场竞争等因素影响所致。

（2）投建一体项目

在投建一体模式下，公司主要联合蜀道集团下属公司联合参与政府方组织的公路工程项目社会投资人的招标，并与相关方组建项目公司，且通常由蜀道集团的下属公司控股项目公司，公司则与项目公司签署施工合同。根据蜀道集团《公路建设项目投资人自行建设管理暂行办法》或常规惯例，工程合同价以经交通运输部或省交通运输厅等行业主管部门批复的同口径概算（施工设计总承包）或预算（施工总承包、专业施工承包）为准。由于投建一体项目要求投资人提供项目资本金，资金门槛较高、项目竞争和过缓和，因而合同金额较概算或预算的下浮比例相对较低，符合行业惯例。

综上，公司向关联方提供工程施工服务通过公开招投标和投建一体模式获取，相关程序均严格遵循《招标投标法》《招标投标法实施条例》《四川省公路工程建设项目招标投标管理实施细则》《公路工程机械台班费用定额》《公路工程概算定额》等有关规定执行，实际合同价格均在经交通运输部或省交通运输厅等行业主管部门批复的概算/预算范围内，定价具有公允性。

2、关联采购

公司关联采购包括采购商品和接受劳务，2022年，关联采购中采购商品的金额占比为94.56%，主要为公司向蜀道集团控制的公司采购建筑材料，包括热轧带肋钢筋、工字钢等钢材以及水泥等。

公司主要通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判、询价等方式确定材料供应商，关联采购定价政策遵循协商一致、公平交易的原则，价格参考同类产品的市场价格，经双方协商后确定，且关联方对公司的销售定价政策与其对第三方的销售定价政策不存在重大差异。对比2022年公司向关联方和非关联方采购的平均单价以及市场价格，关联采购价格公允，具体情况如下：

单位：万吨、元/吨

材料名称	关联方		非关联方		市场价格
	采购数量	采购均价	采购数量	采购均价	
热轧带肋钢筋（螺纹钢）	106.41	4,360.30	27.59	4,547.80	4,450.72
工字钢	16.23	4,936.22	9.86	4,734.65	4,999.76
散装水泥	590.05	451.52	126.45	478.25	527.22

注：1、热轧带肋钢筋（螺纹钢）市场价格数据来源：wind-螺纹钢HRB400E 20mm-成都；工字钢市场价格数据来源：wind-工字钢25# -成都；水泥市场价格数据来源：wind-普通水泥42.5级散装-成都；2、上述材料的具体采购价格受产品型号、地域等因素影响而有所不同。

由上表可知，2022年度公司向关联方采购热轧带肋钢筋、工字钢等主要钢材和散装水泥的平均单价与向非关联方采购均价不存在重大差异，且与市场价格相比无较大差异。

（二）公司股权激励计划的具体情况，不存在通过关联交易以实现股权激励考核指标的情形

公司2019年限制性股票激励计划对公司业绩考核要求及实现情况如下：

解除限售期	业绩考核目标	业绩实现情况	达标情况
第一个解除限售期	2020年每股收益高于0.3506元，且不低于同行业平均业绩；以2018年业绩为基数，2020年营业收入复合增长率高于8.5%，且不低于同行业平均业绩；2020年主营业务利润率高于6%	公司2020年每股收益为0.6244元，高于0.3506元和同行业平均业绩0.1836元；以2018年业绩为基数，公司2020年营业收入复合增长率为23.53%，高于8.5%和同行业平均业绩6.35%；2020年公司主营业务利润率为9.08%，高于6%	是
第二个解除限售期	2021年每股收益高于0.3824元，且不低于同行业平均业绩；以2018年业绩为基数，2021年营业收入复合增长率高于8.5%，且不低于同行业平均业绩；2021年主营业务利润率高于6%	公司2021年每股收益为1.1561元，高于0.3824元和同行业平均业绩0.1319元；以2018年业绩为基数，公司2021年营业收入复合增长率为46.76%，高于8.5%和同行业平均业绩14.57%；2021年公司主营业务利润率为10.25%，高于6%	是
第三个解除限售期	2022年每股收益高于0.4143元，且不低于同行业平均业绩；以2018年业绩为基数，2022年营业收入复合增长率高于8.5%，且不低于同行业平均业绩；2022年主营业务利润率高于6%	公司2022年每股收益为1.5607元，高于0.4143元和同行业平均业绩0.0963元；以2018年业绩为基数，公司2022年营业收入复合增长率为35.56%，高于8.5%和同行业平均业绩5.79%；2022年公司主营业务利润率为12.70%，高于6%	是

注：以上“主营业务”是指工程施工业务，为年报披露口径；以上“每股收益”为扣非/期末股本摊薄每股收益，下同；计算相关指标不含因实施本计划产生的激励成本；以上“同行业”指“证监会—CSRC建筑业”行业分类下的A股上市公司。

2020年、2021年及2022年公司业绩实现情况远高于2019年限制性股票激励计划设置的业绩考核目标，公司不存在通过关联交易压线完成业绩考核目标的情形。

近年来，公司关联销售规模及占比提升主要系四川省交通基础设施领域投资规模增加、蜀道集团成立导致的关联方范围增加以及收购交建集团等公司所致，其中，四川省交通基础设施领域投资规模提升以及蜀道集团成立均系四川省加快推进交通强省建设的具体措施，系外部影响因素。若剔除2022年收购交建集团等公司并募集配套资金事宜的影响，公司2022年每股收益为2.0448元，营业收入复合增长率为27.19%，主营业务利润率为14.70%，亦远高于2019年限制性股票激励计划设置的业绩考核目标。

综上所述，公司关联交易具有合理性，且定价公允，公司不存在通过关联交易以实现股权激励考核指标的情形。

2.关于贸易业务。年报显示，近年来公司持续开展贸易业务，且规模不断扩大，近三年公司贸易业务板块收入由98.85亿元增长至140.59亿元。同时，贸易业务毛利率则稳定在较低水平，近三年分别仅为0.37%、0.24%、0.64%，均不足1%。请公司：（1）补充披露公司贸易业务的具体开展情况，包括业务模式、所涉及的主要产品类别及对应金额、上下游客户和供应商及关联关系、会计处理方式等，并结合公司对商品拥有的控制权，以及承担的主要风险等，分析采用相关会计处理方式的原因及合理性；（2）补充披露报告期末公司贸易业务形成的主要应收款项情况，包括业务背景、欠款方及关联关系、款项金额、是否逾期及逾期金额、坏账计提情况等；（3）结合问题（1），说明公司贸易业务是否具备商业实质，并说明在低毛利情况下长期维持大额贸易业务的合理性及必要性。请年审会计师对问题（1）发表意见。

【回复】

一、补充披露公司贸易业务的具体开展情况，包括业务模式、所涉及的主要产品类别及对应金额、上下游客户和供应商及关联关系、会计处理方式等，并结合公司对商品拥有的控制权，以及承担的主要风险等，分析采用相关会计处理方式的原因及合理性

（一）公司贸易业务的具体开展情况，包括业务模式、所涉及的主要产品类别及对应金额、上下游客户和供应商及关联关系、会计处理方式

公司贸易业务主要集中在下属8家分子公司开展，其从事贸易业务的初衷是为施工业务的大量物资需求提供稳定的供应保障，保证物资的质量、数量、及时性，减小价格波动，在此过程中为维持供应渠道并提高在交易中的话语权、降低成本，交易量会超过内部需求，逐步形成了贸易业务板块。公司贸易业务以与施工业务相关的钢材、水泥、油料、沥青、木材、焦炭（在与钢厂或其代理商购买钢材的交易过程中，可能产生为其供应焦炭的交易机会）等大宗物资为主，该等物资通常有较为透明的公开价格，公司贸易业务的赢利点因在此公开价格基础上赚取瞬时波动差价。2022年，公司贸易业务所涉及的主要产品类别及对应金额、客户和供应商及关联关系、会计处理方式具体如下：

单位：万元

会计处理方式	商品类别	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	主要客户	主要供应商	是否关联关系
总额法	钢材	1,033,728.14	1,030,792.62	2,935.52	0.28%	成都兴城遥城物流有限公司、成都博润达贸易有限公司、绵阳市振阳江发实业有限责任公司、乌鲁木齐禾润科技开发有限公司、四川宏盛兰德贸易有限公司	泸州智同铁钢铁有限公司、威远兴钢贸易有限公司、广州市建材发展集团有限公司、四川能投物资产业集团有限公司金属材料分公司	否
	水泥	133,397.47	129,018.22	4,379.25	3.28%	重庆志新天隧贸易有限公司四川分公司、中国葛洲坝集团路桥工程有限公司、西藏升和商品混凝土股份有限公司、成都贵江贸易有限公司	成都聚威达贸易有限公司、四川晓胜水泥集团股份有限公司、绿江县永固水泥有限责任公司、成都吉进钢材商品混凝土有限公司	否
	沥青	16,119.00	16,088.85	30.14	0.19%	泸州交投集团路桥建设有限公司	中航路通实业有限公司	否
	焦炭	115,117.04	114,951.49	165.55	0.14%	成渝钒钛科技有限公司、中航国际钢铁贸易有限公司	长沙市金旭工贸有限公司、内江良驰科技有限公司	否
	其他	106,758.55	106,041.30	717.26	0.67%	宁波浙金钢材有限公司、乐山市沙湾区明悦欣建材销售有限公司、攀枝花公路桥梁工程有限公司	广西交投商贸有限公司、四川中环鑫程建设工程有限公司	否
	小计	1,405,120.20	1,396,892.48	8,227.72	0.59%	–	–	–
	木材	150.66	–	150.66	100.00%	厦门水流众生新能源科技有限公司、成都天投恒融供应链服务有限公司	江苏悦达港口物流发展有限公司、中化学西南工程科技有限公司	否
	石油	22.91	–	22.91	100.00%	新疆巴州天源石油化工有限公司	浙江舟山汇川国石油化工有限公司	否
	钢材	577.29	–	577.29	100.00%	德阳交投物流有限公司、威远鸿广贸易有限公司、威远县通乾贸易有限公司、四川中益智创供应链管理有限公司	民生交投（四川）供应链管理有限公司、成都建工集团物流有限公司、成都市中成汇金商贸有限公司	否
	煤炭	66.30	–	66.30	100.00%	乐山金石焦化有限公司	四川诚德赢角贸易有限公司	否
	小计	817.16	–	817.16	100.00%	–	–	–
合计		1,406,937.36	1,396,892.48	9,044.88	0.64%	–	–	–

（二）公司贸易业务主要采用总额法确认收入的原因及合理性

贸易业务开展中，公司会分别与一些熟悉的供应商、客户建立起较为稳定的合作关系，通常会签订框架采购协议和销售协议，一般交易过程如下：

1、订单获取阶段

（1）客户产生需求时，向公司询价，公司取得客户的需求信息，包括商品数量、型号、质量指标及期望价格等；

（2）公司在合作供应商中询价，在选定供应商的价格基础上增加适当利润后向客户报价。其中，对于首次合作的供应商，公司会进行背景调查，保证其信用能力和商品质量，并评估其是否符合公司合格供应商条件。

2、协议达成阶段

（1）如公司与客户达成一致，则公司与供销双方分别签订采购和销售合同，或在框架协议下与供销双方确认订单，不存在公司与买卖双方签订三方协议或买卖双方已达成一致而仅由公司代为采购的情况；

（2）如公司与客户不能达成一致，则交易终止；

3、交易实现阶段

（1）由供应商负责运输，在客户指定地址或第三方仓库交货，公司验收，如验收合格，则供应商开具提单和发票；

（2）由客户进行验收，如客户验收合格，则公司开具提货单和发票；如客户验收不合格，或客户收货后发现质量问题，客户会向公司提出违约赔偿要求，公司则自行向供应商追责；

（3）客户向公司付款（对部分客户提供信用账期的，在信用期内付款）；

（4）公司向供应商付款。

在这类交易中，公司拥有是否进行该项交易的决定权，在商品交付客户前商品归公司所有，并对商品质量及毁损灭失的风险承担责任，待客户验收合格并签收后，货权和风险才转移到客户。如果供应商未按合同约定履行该义务，客户直接与公司协商违约赔偿事宜，由公司承担违约责任风险。故公司在交易中承担了主要责任，结算模式采用总额法确认，具体情况如下：

事项	采购环节	销售环节
供应商选定	由公司根据客户需求在与多家供应商询价后自行选择	–
定价政策	根据货物质量、品牌规格型号以及市场供应情况等因素随行就市，与供应商一单一议	根据货物质量、品牌规格型号以及市场供应情况等因素随行就市，通常在大宗商品公开价格基础上上下浮动一定点数确定价格
付款条款	多数情况下采用先款后货的模式	主要采取先款后货的付款方式，对于部分战略客户采取先货后款的方式
实物流转	供应商根据采购合同或订单的约定将货物运送至指定地点或第三方仓库	根据销售合同或订单约定，由公司在约定地点向客户交货或者开具提单由其自提货物
运输费用	采购价格通常包含运费，由供应商直接支付	销售价格通常包含运费，由公司承担
验收方式	货物到指定地点后，公司按照合同约定的验收标准进行货物的质量和数量的现场验收，并签署验收单据	货物到指定地点后，终端使用客户按照合同约定的验收标准进行货物的质量和数量验收，并签署验收单据
风险承担	货物的毁损、灭失等风险责任在交付之后由公司承担	货物的毁损、灭失等风险责任在交付客户之前由公司承担。若交付后发现质量问题，由客户书面通知公司进行解决，公司承担质量责任风险

综上，公司上述交易中拥有是否从事该交易的决定权以及对供应商的选择权，交易过程中存在真实的货物流转，负有向客户提供商品承担违约责任风险以及保证商品质量的主要责任，承担客户信用风险，并拥有对商品的控制权，属于主要责任人，所以对该类贸易业务会计上采用总额法进行收入确认，具有合理性。2022年，公司贸易收入采取总额法确认的收入为1,405,120.20万元，占比99.94%。

公司从事的贸易业务中，根据合同约定或在上述交易环节中，公司在向客户转让商品之前未拥有所转让商品控制权的，根据《企业会计准则第14号——收入》的规定，公司在这类交易中身份为代理人，按净额法确认收入。2022年，公司贸易收入采取净额法确认的收入为817.16万元，占比0.06%。

二、补充披露报告期末公司贸易业务形成的主要应收款项情况，包括业务背景、欠款方及关联关系、款项金额、是否逾期及逾期金额、坏账计提情况等

2022年末，公司主要应收款项情况及报告期末贸易业务形成的应收款项回款情况详见下表：

单位：万元

序号	欠款方名称	金额	业务背景	关联方关系	是否逾期	逾期情况	坏账计提
1	德阳交投物流有限公司	55,925.71	销售钢材	非关联方	否	–	559.26
2	成都瑞霖兴都贸易有限公司	15,047.18	销售钢材	非关联方	否	–	150.47
3	四川诚德赢角贸易有限公司	13,614.10	销售煤炭	非关联方	否	–	136.14
4	成都城投远大建筑科技有限公司	10,638.17	销售水泥	非关联方	是	客户资金较为紧张，已与客户达成新的回款协议并陆续回款，截至2023年5月末，已回款3,200.00万元	531.91
5	四川鼎鑫聚隆实业有限公司	8,172.68	销售钢材	非关联方	否	–	81.73
6	湖北交投物流集团有限公司	4,521.67	销售钢材	非关联方	否	–	45.22
7	宁波天勤材料科技有限公司	4,986.36	销售木材	非关联方	否	–	49.86
8	中铁五局集团成都工程有限责任公司	3,386.13	销售水泥	非关联方	否	–	33.86
		1,039.79	销售商品混凝土	非关联方	否	–	10.40
9	四川中益智创供应链管理有限公司	3,901.80	销售钢材	非关联方	否	–	39.02
10	四川中能佰泰贸易有限公司	3,080.45	销售沥青	非关联方	否	–	30.80
11	绥江县永固水泥有限责任公司	3,034.48	销售水泥	非关联方	否	–	30.34
12	乐山金石焦化有限公司	2,973.48	销售煤炭	非关联方	否	–	29.73
13	中铁十八局集团第五工程有限公司	2,768.17	销售水泥	非关联方	否	–	81.68
14	鹤阳启华盛钢铁有限责任公司	2,688.80	销售锰锰合金	非关联方	否	–	26.89
15	绵阳东游实业有限责任公司	2,506.39	销售钢材	非关联方	否	–	25.06
16	浙商中拓集团（四川）有限公司	2,478.69	销售钢材	非关联方	否	–	24.79
17	西藏升航商品混凝土股份有限公司	2,477.32	销售水泥	非关联方	是	受疫情因素影响，客户未能及时办理付款。截至2023年5月末，已回款2,470.00万元	24.77
18	宁波湘金矿业有限公司	2,057.40	销售木材	非关联方	否	–	20.57
19	中国铁建大桥工程局集团有限公司	2,002.81	销售水泥	非关联方	是	客户资金较为紧张，公司已与客户协商加快回款。截至2023年5月末，已回款400.00万元	77.28
20	浙江小哲林业有限公司	1,805.30	销售木材	非关联方	否	–	18.06
21	其他小金额欠款单位合计	49,841.52		–	–	–	1,839.51
合计		188,948.40		–	–	–	3,867.34

三、结合问题（1），说明公司贸易业务是否具备商业实质，并说明在低毛利情况下长期维持大额贸易业务的合理性及必要性

公司从事贸易业务的初衷是为施工业务的大量需求提供稳定的物资保障，保证施工项目部供应物资的质量、数量、及时性，减小价格波动，在此过程中为维持供应渠道的稳定并提高在交易中的话语权，交易量会超过内部需求，逐步形成了一定规模的贸易业务。在从事的采取总额法确认收入的贸易业务中，公司拥有是否从事该交易的决定权以及对供应商的选择权，交易过程中存在真实的货物流转，并拥有对商品的控制权，负有向客户提供商品、承担违约责任风险以及保证商品质量的主要责任，承担客户信用风险，属于主要责任人，具备商业实质。公司下属从事贸易业务的8家分子公司，一般人员规模在20-50人，在保证施工业务大量物资采购的同时，每年能贡献数千万利润，并提供200多人就业岗位，因此，在低毛利下继续从事贸易业务有其必要性和合理性。

四、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解交易环节内部控制，评估并测试与收入确认、采购循环相关的内部控制制度的设计合理性和运行有效性；

2、检查销售合同和采购合同订单，检查定价政策、付款方式、货物流转、运输费用承担等识别与商品控制权转移相关的条款与条件，识别企业交易身份是主要责任人或代理人，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定；

3、检查被审计单位资金流水，核实是否存在真实的货款支付收取；

4、抽样选取收入确认相关的记账凭证执行细节测试，检查入账日期、品名、数量、单价、金额等是否与货权转移单、销售合同、发票等一致；

5、抽样选取采购商品相关的记账凭证，检查入账日期、品名、数量、单价、金额等是否与发票、货权转移单、采购合同等一致；

6、对货币资金余额进行函证，对重要的客户及供应商交易内容款及余额进行函证；

7、对被审计单位的业务部门、重要客户、供应商就当期的贸易情况执行访谈；

8、核查与客户、供应商是否存在关联关系；

9、对贸易收入和成本、毛利率等执行实质性分析程序并与上期进行对比分析是否存在异常。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

基于前述主要审计程序，我们认为根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额法）确认收入。

公司贸易业务中，对于承担了主要责任、拥有存货控制权、承担存货风险、以及对交易对手的选择权的贸易业务，按照总额法确认收入符合相关规定；对于不承担主要责任的交易，按照净额法确认收入。

3.关于应收账款和合同资产。年报显示，公司应收账款和合同资产期末账面余额合计746.09亿元，同比增长53.91%，增长均来自合同资产。公司对大多数应收账款按账龄组合计提坏账，其中对4年以上应收账款均按70%比例计提坏账准备；对合同资产均按1%比例计提资产减值准备。请公司：（1）结合主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、金额、业主单位、完工进度及结算安排、减值计提政策等，以及公司收入、结算确认政策，说明公司合同资产大幅增长的具体原因，是否存在合同资产未及时转为应收账款的情况；（2）结合应收账款、合同资产主要对象及关联关系、账龄及逾期情况等，说明对4年以上应收账款均按70%比例计提坏账准备、对合同资产均按1%比例计提资产减值准备的原因及合理性，与同行业是否存在显著差异，是否存在计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

【回复】

一、结合主要合同资产的具体情况，包括但不限于项目名称、金额、业主单位、完工进度及结算安排、减值计提政策等，以及公司收入、结算确认政策，说明公司合同资产大幅增长的具体原因，是否存在合同资产未及时转为应收账款的情况

（一）公司