证券代码：600051　　证券简称：宁波联合　　公告编号：2026-016

# 宁波联合集团股份有限公司
# 关于回复上海证券交易所关于公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的公告

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。

宁波联合集团股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所出具的《关于宁波联合集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1117号）（以下简称“《问询函》”），公司收到上述《问询函》后高度重视，积极组织相关部门及年审会计师对所涉事项进行了审慎核对和逐项落实。现将回复内容公告如下：

一、关于贸易业务。年报显示，公司批发业务主要为子公司开展的进出口贸易业务，业绩主要来自自营的买卖差价及提供综合服务的买卖净额或所赚取的服务佣金。报告期内，公司批发业务实现营业收入1.97亿元，同比下降76.22%，毛利率1.79%，上年为-3.16%；其中煤炭产品实现营业收入1.84亿元，同比下降77.45%，毛利率-4.98%，上年为-4.31%。

请公司：（1）结合市场环境变化、所处行业上下游情况、主要贸易品类情况、在手订单情况及同行业可比公司情况等，说明报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因，毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性；（2）结合具体业务模式、经营品类、主要合同条款、定价方法、仓储物流、信用政策和结算方式等，说明贸易业务的具体收入确认政策及依据，收入确认政策是否发生变化，近两年收入确认时点及金额是否符合《企业会计准则》规定；（3）补充披露公司贸易业务前十大客户及供应商情况，包括客户和供应商名称、业务背景、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、结算方式、期末往来款余额及期后结算情况等，并说明其是否为新增客户或供应商，客户与供应商之间及其与公司之间是否存在潜在关联关系，相关交易是否具有商业实质。（问询函第1条）

（一）结合市场环境变化、所处行业上下游情况、主要贸易品类情况、在手订单情况及同行业可比公司情况等，说明报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因，毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性

回复：

公司批发贸易业务分为自营业务和代理业务两类，其中自营业务主要为自营进口煤炭业务，2024年一2025年的自营进口煤炭贸易收入分别占比为98.64%和93.56%，自营进口煤炭贸易业务占批发业务贸易营业收入的绝对份额。代理业务收入主要是来自于提供代理服务的买卖净额或赚取的服务佣金，其在公司批发业务中的收入贡献份额极小。

公司批发贸易业务分类如下表：

| 批发贸易业务 | 营业收入（万元） | | | | 毛利率 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2025年 | 2024年 | 增减 | 幅度（%） | 2025年 | 2024年 | 增减 |
| 自营进口煤炭销售业务 | 18,394 | 81,570 | -63,176 | -77.46 | -4.98% | -4.31% | -0.67% |
| 代理业务 | 1,267 | 1,122 | 145 | 12.93 | 100.00% | 80.93% | 19.07% |
| 批发业务合计 | 19,661 | 82,692 | -63,031 | -76.22 | 1.79% | -3.16% | 4.95% |
| 进口煤炭销售业务占比 | 93.56% | 98.64% | | | | | |

1.市场环境变化

自营进口煤方面，2025年度国内煤炭市场重心整体下移，煤炭价格震荡下行，下游市场需求不振。随着国内煤价大幅下跌，进口煤价格优势大大减弱，进口煤减量态势明显。2025年我国共进口煤炭4.9亿吨，同比下降9.6%。

2.所处行业上下游情况

国内向国外进口煤炭的主体多为央企能源集团、上市煤企等控制的贸易子公司，自主与国外矿企锁住货源后向国内终端用户或贸易商分销。受国际形势变化及地域冲突的影响，印尼政策收紧，澳洲供应相对稳定，外贸领域总体呈现进口规模回落。下游客户多为国内火电和钢铁两大核心耗煤企业，煤炭作为基础能源的兜底保障地位未变，正面临合规与转型要求提升、煤炭价格下行、盈利承压的多重挑战，钢铁、冶金、建材等传统耗煤行业受房地产市场低迷等因素影响需求持续走弱，内贸供需宽松与外贸进口调整共同塑造了行业发展格局。

3.主要贸易品类情况

公司批发业务主要是自营业务中的煤炭销售，煤炭商品系通过国外供应商进口采购。主要为热值5500大卡的澳大利亚煤、印尼煤。

4.在手订单情况

公司2024年开展煤炭贸易，以长协购销为主，临时采购为辅。2025年，考虑到市场下行情况，公司主动缩减了煤炭业务规模，不再签订长协购销合同，而是根据国内外煤炭市场行情的走势确定合适的采购销售时机。

5.同行业可比情况

2025年我国共进口煤炭4.9亿吨，同比下降9.6%，其中动力煤进口3.7亿吨，同比下降11.57%。查询同行业可比公司2025年年度报告中披露的煤炭业务情况如下：

| 上市公司名称 | 指标项 | 指标值 | 增减变动（%） | 进口煤炭销售情况 | 贸易类型 |
|---|---|---|---|---|---|
| 山煤国际（600546） | 营业收入 | 52亿元 | -55.48 | 销售量下降44.9%；对应营收下降59.2% | 煤炭贸易业务 |
| | 毛利率 | 2.81% | 下降0.3个百分点 | | |
| 第瑞斯（002072） | 营业收入 | 4.65亿元 | -25.89 | 未披露 | 煤炭贸易业务 |
| | 毛利率 | 1.07% | 下降2.18个百分点 | | |
| 瑞茂通（600180） | 营业收入 | 172.28亿元 | -28.89 | 未披露 | 煤炭供应链业务 |
| | 毛利率 | 2.56% | 下降2.34个百分点 | | |
| 江钨装备（600397） | 营业收入 | 14.90亿元 | -60.23 | 未披露 | 煤炭及焦炭贸易 |
| | 毛利率 | 1.73% | 下降0.05个百分点 | | |

[注]：指标值是指同行业可比上市公司披露的仅为煤炭贸易业务的营业收入和毛利率

根据同行业上市公司披露的信息，主要有从事煤炭开采及销售和煤炭贸易销售贸易业务，未找到单一从事煤炭进口贸易业务的公司。从已披露的煤炭贸易数据信息看，其毛利率均很低，2025年度国内煤炭贸易收入、毛利率同比呈现下降趋势，且幅度较大，这与国内“双碳”目标下引领煤炭消费结构持续调整升级、经济消费拉动缓慢等形势，对国内煤炭消费需求刺激不足的经济环境有关。公司开展的煤炭贸易业务整体境况与行业变化趋势及同行业可比上市公司的情况基本相符。

6.报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因，毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性

（1）报告期内批发业务营业收入大幅下滑的原因

2025年度公司批发业务收入大幅下滑，主要是营业收入占绝对份额的进口煤炭销售贸易下降导致的，其营业收入同比减少6.32亿元，占批发业务营业收入下降总量的100.23%。2025年上半年国内煤炭销售价格持续走低并长时间维持在低位，进口煤炭贸易合适的交易时间窗口大幅收窄。因此，子公司宁波联合集团进出口股份有限公司（以下简称“进出口公司”）在上年煤炭购销长协合同履行完毕后，没有再签订新的长协合同，仅择机开展了极少量的煤炭交易，这是2025年进口煤炭销售业务营业收入下降的主要原因。

（2）毛利率变化较大且部分业务为负数的原因及合理性

2024年一2025年各业务的毛利情况如下表：

单位：万元

| 项 目 | 2024年 | | | 2025年 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 毛利额 | 毛利额占比 | 毛利率 | 毛利额 | 毛利额占比 | 毛利率 |
| 自营进口煤炭业务 | -3,517 | 13% | -4.31% | -916 | -261% | -4.98% |
| 代理业务 | 908 | -3% | 80.93% | 1,267 | 361% | 100.00% |
| 合 计 | -2,609 | 100% | -3.16% | 351 | 100% | 1.79% |

2025年毛利率比2024年毛利率上升4.95个百分点，主要原因系2025年初销售长协履行完毕后主动大幅减少进口煤炭业务量，致自营进口煤炭业务毛利减亏后其亏损额低于代理业务毛利，综合后致使毛利率由负转正，上升至1.79%。

2025年代理业务毛利率较2024年毛利率上升19.07%，主要原因系上表2024年代理业务毛利统计中包含子公司进出口公司的子公司宁波联合报关有限公司开展报关服务产生的毛利，而开展该业务发生的换单费、查验费、港务港建费、检疫处理费等成本拉低了代理业务毛利率。2024年7月，子公司进出口公司通过公开市场拍卖转让其持有的宁波联合报关有限公司18%股权后（剩余股权比例为49%）致该公司不再纳入合并范围内，故2025年代理业务毛利中无报关服务业务毛利的影响。

自营进口煤炭业务毛利率出现负数，主要是因为：

为了深耕煤炭大宗商品交易区域市场，子公司进出口公司于2024年分别签订了煤炭销售与采购的长协合同；然因国内市场需求变化等因素的影响，2024年销售端国内煤炭价格不断下行逐步下移，传统销售旺季煤价走势不强，旺季不旺，甚至在四季度大幅下跌。而采购端澳洲等煤炭价格多数高于国内调控的煤炭价格指数，造成进出口公司煤炭国外采购成本（包括海运费、保险费等）始终高于销售价格，给煤炭自营进口贸易带来巨大不利影响，导致2024年煤炭进口批发业务出现较大亏损，毛利率是负数。因进出口公司签订的采购、销售长协合同对合同期限内履约完成数量已作出约定，为避免进出口公司单方面终止合同而承担违约责任，虽受交易敞口期国内煤炭价格下跌的影响，进出口公司仍具有履行合同责任的诚信要求，故在2024年度第四季度继续交易并完成采购及销售长协约定向长协客户提供足额煤量的义务。也即进出口公司于2024年末要约订购两船煤炭，并于2025年初到港交付至客户方结算确认收入和利润，这也是2025年毛利率为负数的原因。

综上所述，公司批发业收入2025年大幅下滑主要系子公司进出口公司在履行完长协合同义务后根据国内外煤炭市场价格倒挂等因素，主动减少自营煤炭业务量所致。公司2024年及2025年自营煤炭业务毛利率为负数主要系国内外煤炭市场价格倒挂等因素所致，批发业毛利率整体有所上升也是因存在亏损的自营煤炭业务减亏后所致。以上批发业务出现的情况，是在国内销售煤炭商品资源来自于进口方式对国内外煤炭市场行情的真实反映，与同行业情况及市场行情变化趋势相符，具有合理性。

（二）结合具体业务模式、经营品类、主要合同条款、定价方法、仓储物流、信用政策和结算方式等，说明贸易业务的具体收入确认政策及依据，收入确认政策是否发生变化，近两年收入确认时点及金额是否符合《企业会计准则》规定

回复：

1.具体业务模式

自营进口煤炭销售：合作上游供应商基本为大型国外供应商，履约能力强，采购交易通过开立信用证的方式结算，公司收到正本提单并在海关放行后提货。与下游客户之间于客户指定港口舱底交货，客户支付货款后取得煤炭货权或在公司交付煤炭货权后约定的时间内结清全额价款，客户以公司签署的货权转移证明方能提货。

代理进口业务模式：在客户与供应商商务谈判过程中，公司配合双方洽谈、议价及签约，与国外客户以及工厂或供应商分别签订购销合同，以代理身份提供报关、货代和退税等服务。主要流程环节包括：接订单、与下游客户签订售货合同、与上游供应商签订购销合同、租船订舱、报关、出运、议付结汇、结算开退税。

2.经营品类

自营进口原产国为澳洲或印尼等矿区的热值5500大卡煤炭。代理出口服装、五金、化工品等产品。

3.定价方法

自营进口煤炭销售定价的主要方法是指数定价模式。其中：进口实际结算价格根据煤船装载期第一天所在月的相关指数价格的平均值为基础价格，根据发热值实际值等因素作价格调整；销售实际结算价＝基准价格＋煤炭质量调整价（煤质调价以到港检验为准），基准价格按照煤船抵达卸港地递交NOR当周CCI5500平均价格（含增值税，不含港建费），煤质调价主要是根据到港煤炭的热值、实际安全水分等与约定值的差异予以调整。这是大宗商品交易成熟的行业惯例定价模式，包括国家能源投资集团有限责任公司、浙江省能源集团有限公司等在内的大型发电企业，厦门象屿股份有限公司、厦门国贸集团股份有限公司、物产中大集团股份有限公司等在内的大型市场型国企，向上游国外矿山采购长协进口煤炭的定价模式均采用指数定价模式。

代理业务：按照交易金额的比例收取服务佣金或按代收付净额收取。

4.仓储物流

公司租船运输进口煤炭至国内客户指定港口，于港口舱底交货。

5.信用政策及结算方式

自营进口煤炭的结算方式主要是信用证结算，根据通过不可撤销的可转让信用证的方式在收到银行的付汇通知后向卖方在约定的时间内结算每份装运订单；国内销售是由公司开具增值税发票，客户收到增值税发票后在约定的时间内以电汇方式支付结算尾款或全额货款。

代理出口佣金在货物报关出口完成后约定日期内结算。

6.贸易业务的具体收入确认政策及依据

公司贸易业务的收入确认具体方法为：对于公司自第三方取得交易商品控制权后，再转让给客户的，公司是主要责任人，按照已收或应收对价总额在交付商品后确认收入。否则，公司为代理人，按照预期有权收取的服务费的金额在交付商品后确认收入，金额按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的服务费确定。

（1）自营进口煤炭交易

自营进口煤炭交易中，公司租船承运货物并自行购买货物保险，且承担进口离岸后煤船的保险费、国际运输费等费用，承担运输中煤炭丢失及毁损风险；根据供应商议付银行通知开出信用证，在收取对应提单后国取得进口煤炭货权，公司则能控制煤炭商品的使用权，可自行决定该商品的用途，即是否对外销售，以及向哪些客户销售等，公司有能力主导该煤炭商品的使用并且能够获得其几乎全部的经济利益。公司在该交易中的身份是主要责任人。

同时，公司综合考虑以下迹象判断公司在从事上述交易中的身份是主要责任人还是代理人，进而选择总额或净额确认收入。

1）企业承担向客户转让商品的主要责任；公司在负责煤船到港前的运输等主要风险和责任，承担质量瑕疵、退货或造成第三方使用产品产生损害的经济损失的赔偿责任，即出卖人承担向客户转让商品的主要责任。

2）企业在转让之前或之后承担了该商品的存货风险；公司承担煤炭采购至到港货权转移之前的商品质量、丢失及毁损风险，且根据双方同意的交易关键节点的国内煤炭报行情价格指数确定交易价格的主要部分，企业承担了商品价格波动的市场风险，在转让前或之后都承担了该商品的存货风险。

3）企业有权自主决定所交易商品的价格：自营进口煤炭业务交易定价的主要方法是与煤炭指数挂钩，不受供应商及其他方的影响，且符合行业惯例，表明公司有权自主决定煤炭商品的交易价格。

因此，公司在自营煤炭交易中的身份是主要责任人，按总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

（2）公司开展的代理业务贸易

主要是为中小企业提供办理制单、订舱、通关、退税、结算、外汇、信保等服务，公司不承担商品转让的主要责任，也不承担对转让商品的质量、丢失、毁损等存货风险，且相关商品交易价格由客户与买受人自行商定，公司不参与主要

或基准价格的决定安排，无权自主决定商品的交易价格。所以公司在该交易中的身份是代理人，并在商品移交给客户指定买受人后约定的时间内结算，收取既定的服务费，或按对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额结算。

近两年，公司批发业务中主要从事以上两项业务，收入确认政策未发生变化，其确认的时点和金额均符合企业会计准则规定。

（三）补充披露公司贸易业务前十大客户及供应商情况，包括客户和供应商名称、业务背景、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、结算方式、期末往来款余额及期后结算情况等，并说明其是否为新增客户或供应商，客户与供应商之间及其与公司之间是否存在潜在关联关系，相关交易是否具有商业实质。

回复：

1.公司贸易业务前十大客户基本情况：

单位：万元

| 序号 | 客户名称 | 业务背景 | 合同签订时间/合同有效期 | 合同金额 | 收入确认时间 | 收入确认金额 | 结算方式 | 往来款余额 | 期后结算情况 | 是否为新增客户 | 与公司是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 上海合源新时代能源发展有限公司 | 自营进口煤炭业务客户 | 2025年1月/2025年10月 | 16,121 | 2025年1月/2025年10月 | 14,076 | 电汇 | 无 | | 是 | 否 |
| 2 | 浙江浙能富兴燃料有限公司 | | 2024年1月-12月 | 按船结算 | 2025年1月 | 4,318 | 电汇 | 无 | | 否 | 否 |
| 3 | AIT APPAREL COMPANY LTD | 提供报关、保险、产地证等出口服务 | 2022年1月-2025年12月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 424 | 电汇 | -569 | | 否 | 否 |
| 4 | FUTURBANO SL | | 2022年1月-2025年12月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 96 | 电汇 | -587 | | 否 | 否 |
| 5 | C H A DESIGN EXPORT(HK) | | 2024年11月-2025年12月 | 按单结算 | 2025年8-12月 | 69 | 电汇 | 419 | 2026年2月已收回 | 是 | 否 |
| 6 | NINGBO CUBE | | 2024年11月-2025年11月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 53 | 电汇 | 923 | 2026年2月已收回 | 否 | 否 |
| 7 | EVIS INTERNATIONAL COMPANY (HONGKONG) LTD | | 2024年11月-2025年12月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 44 | 电汇 | -584 | | 否 | 否 |
| 8 | RISING INSTRUMENT CO LTD | | 2022年1月-2025年12月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 32 | 电汇 | -529 | | 否 | 否 |
| 9 | DELTA INTERNATIONAL TRADE | | 2025年1月-2026年12月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 29 | 电汇 | 101 | 2026年1月已收回 | 否 | 否 |
| 10 | 杭州东升服饰有限公司 | | 2023年6月-2026年6月 | 按单结算 | 2025年1-12月 | 27 | 电汇 | 816 | 2026年2月已收回 | 否 | 否 |
| 小计 | | | | | | 19,168 | | | | | |

[注]：往来款余额为负数表示公司收到该客户的预收外汇款超过应收结算款

2.公司贸易业务前十大供应商基本情况：

单位：万元

| 序号 | 供应商名称 | 业务背景 | 合同签订时间 | 合同金额 | 采购确认时间 | 采购确认金额 | 结算方式 | 往来款余额 | 期后结算情况 | 是否为新增客户 | 与公司是否存在关联关系 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | SHEN HUA HONG KONG INTERNATIONAL TRADING LIMITED | 自营进口煤炭业务供应商 | 2024年2月 | 按船结算 | 2025年1月 | 11,065 | 信用证 | 无 | | 否 | 否 |
| 2 | PROTRANSKER RESOURTRY LIMITED | | 2024年11月/2025年8月 | 1,041.7万美元 | 2025年1月/2025年10月 | 8,245 | 信用证 | 无 | | 否 | 否 |
| 小计 | | | | | | 19,310 | | | | | |

[注]：代理业务的采购成本已按净额法抵销，因此代理业务仅列示客户信息，可参见“一、关于贸易业务（二）6.（2）公司开展的代理业务贸易”

公司贸易业务前十大客户及供应商中，仅上海合源新时代能源发展有限公司和C H A DESIGN EXPORT(HK)为新增客户。

上海合源新时代能源发展有限公司虽为子公司进出口公司自营进口煤炭业务新增的客户，但该公司及其股东深耕煤炭贸易行业多年，其基本背景：上海合源新时代能源发展有限公司是汇能控股集团有限公司（内蒙古）的全资子公司，实缴资本为13亿元，其主要从事包括煤炭及制品销售、普通货物仓储服务、货物进出口等业务，是汇能集团布局华东、海外贸易、资本运作的核心平台。通过有关平台查询了解，该公司系上海商务委认定的多功能、高能级的国内外企业贸易型总部。进出口公司对接该客户后，通过不同渠道从注册资本、股东方背景等方面评估，该公司的履约能力及资信状况良好。

与该新增客户的交易情况如下：

临近2024年年关，受销售长协客户的前期用煤交付需求和采购长协供货时间差的影响，进出口公司临时安排采购一船印尼煤炭向该销售长协客户供货，以完成销售长协货量的义务。该临时安排导致采购端长协下多出一船煤炭采购额度尚未执行。与此同时，国内煤炭市场行情承压：2024年末冬季气温异常偏高，用电、采暖需求随之下降，终端采购意愿低迷，国内煤价超出预期不涨反跌。因此，为避免煤价下跌可能造成更大的损失，子公司进出口公司选择尽快处置即将到港的该船煤炭，主动对接销售至下游客户上海合源新时代能源发展有限公司。该船煤炭于2025年1月实际完成交货，对应的收入于2025年度予以确认。

为改善煤炭贸易盈利状况，子公司进出口公司仍然未放弃通过研判后的临时采销机会，推动煤炭贸易业务好转。2025年9月，子公司进出口公司研判国内煤炭行情上涨走势，判断煤炭贸易出现阶段利好，因此择机临时采购1船煤炭，并于2025年10月销售给已经合作过的客户上海合源新时代能源发展有限公司。本次临时采销没有出现不可抗力情况，进出口公司抓住本次国内煤炭市场涨价窗口期，把握了价格上行机遇，该船煤炭贸易符合预期实现了正向毛利，毛利率为6.1%。

C H A DESIGN EXPORT(HK)是公司2025年新拓展代理业务客户，主要出口经营毛衫、衬衣等成衣，其下游客户主要为东南亚服装经销商。2025年代理业务收入为69万元。

以上客户与供应商之间不存在关联关系，以上客户或供应商与公司之间亦不存在关联关系或潜在关联关系，相关交易具有商业实质。

二、关于房地产业务。年报显示，公司主营业务收入中销售商品房实现营业收入1.60亿元，同比下降49.34%，毛利率10.81%，同比减少14.01个百分点；其他业务收入中销售投资性房地产收入2.91亿元，毛利率12.09%；整体房地产业务实现收入5.80亿元，同比增长45.00%，主要系报告期销售存量房增加。公司存货期末余额11.06亿元，同比下降6.42%，本期计提存货跌价准备-11.34万元；投资性房地产期末余额10.07亿元，同比下降25.72%，本期计提投资性房地产减值准备2547.66万元，上年仅计提101.84万元。

请公司：（1）结合房地产业务中商品房销售情况以及投资性房地产销售情况等，说明房地产业务营业收入与毛利率变化的原因及合理性，与存货、投资性房地产项目变化情况是否匹配；（2）结合市场环境变化、主要地产项目开发与销售进度、所处区域及周边可比项目售价情况，说明存货减值测试过程及参数选取依据，本期计提存货跌价准备为负数的原因，相关减值计提是否充分；（3）结合投资性房地产的使用状态、出租率、租金收入、销售情况及公允价值评估变化等，说明投资性房地产减值测试过程及参数选取依据，本期减值准备计提大幅增加的原因，本期及前期减值计提是否准确、充分。（问询函第2条）

（一）结合房地产业务中商品房销售情况以及投资性房地产销售情况等，说明房地产业务营业收入与毛利率变化的原因及合理性，与存货、投资性房地产项目变化情况是否匹配？

回复：

2024-2025年度公司商品房销售情况如下：

单位：万元

| 商品房项目 | 竣工时间 | 2025年 | | | | 2024年 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 营业收入 | 营业成本 | 毛利额 | 毛利率（%） | 占比（%） | 营业收入 | 营业成本 | 毛利额 | 毛利率（%） | 占比（%） |
| 苍南·泰和云栖苑 | 2023年9月 | 705 | 603 | 102 | 14.47 | 6 | 730 | 579 | 151 | 20.68 | 1.92 |
| 龙港·天和银园 | 2023年9月 | 13,480 | 11,861 | 1,619 | 12.01 | 93 | 28,164 | 22,164 | 6,000 | 21.30 | 76.45 |
| 其他尾盘项目 | | 1,833 | 1,009 | 824 | 44.95 | 48 | 2,726 | 1,028 | 1,697 | 62.27 | 21.63 |
| 暂估调整 | | | 813 | -813 | | -47 | | | | | |
| 小 计 | | 16,018 | 14,286 | 1,732 | 10.81 | 100 | 31,620 | 23,771 | 7,848 | 24.82 | 100 |

2024一2025年公司商品房销售的主要是近几年竣工的存量房产以及其他更早期开发的零星尾盘资产。营业收入及毛利率下降主要是现有主项目龙港天和景园项目销售变化所致，该项目营收、毛利额及毛利率均低于2024年，且幅度较大。主要原因是该项目至2025年末累计销售已经达到94%，2025年销售的产品中不易出售的大户型、顶层或特别数字楼层商品房占比较高，一是销售难度大，销售量且负担下降，二是想尽快实现资金回笼，向客户让利，又导致毛利率下降。

2024-2025年度公司投资性房地产销售情况如下：

单位：万元

| 项目名称 | 2025年 | | | | | 2024年度 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 营业收入 | 营业成本 | 毛利额 | 毛利率（%） | 占比（%） | 营业收入 | 营业成本 | 毛利额 | 毛利率（%） | 占比（%） |
| 半山半岛项目已出租公寓楼 | 13,354 | 12,595 | 759 | 5.68 | 21.57 | 521 | 463 | 58 | 11.13 | 7.89 |
| 银联大厦 | 3,746 | 2,464 | 1,282 | 34.49 | 36.73 | | | | | |
| 华美达酒店 | 11,237 | 9,970 | 1,267 | 11.28 | 36.02 | | | | | |
| 瑞和城商铺 | 646 | 513 | 133 | 20.59 | 3.78 | 1,957 | 1,280 | 677 | 34.58 | 92.11 |
| 其他 | 124 | 57 | 67 | 54.03 | 1.90 | | | | | |
| 小 计 | 29,107 | 25,589 | 3,518 | 12.09 | 100.00 | 2,478 | 1,743 | 735 | 29.66 | 100.00 |

2024-2025年投资性房地产销售营收较2024年大幅增长，主要是因为2025年度苍南县文旅投资增长形势促使半山半岛项目公寓楼和华美达酒店达成销售达成销售收入的增长，判断煤炭贸易出现阶段利好，因此择机临时采购1船煤炭，并于2025年10月销售给已经合作过的客户上海合源新时代能源发展有限公司。本次临时采销没有出现不可抗力情况，进出口公司抓住本次国内煤炭市场涨价窗口期，把握了价格上行机遇，该船煤炭贸易符合预期实现了正向毛利，毛利率为6.1%。

C H A DESIGN EXPORT(HK)是公司2025年新拓展代理业务客户，主要出口经营毛衫、衬衣等成衣，其下游客户主要为东南亚服装经销商。2025年代理业务收入为69万元。

以上客户与供应商之间不存在关联关系，以上客户或供应商与公司之间亦不存在关联关系或潜在关联关系，相关交易具有商业实质。

二、关于房地产业务。年报显示，公司主营业务收入中销售商品房实现营业收入1.60亿元，同比下降49.34%，毛利率10.81%，同比减少14.01个百分点；其他业务收入中销售投资性房地产收入2.91亿元，毛利率12.09%；整体房地产业务实现收入5.80亿元，同比增长45.00%，主要系报告期销售存量房增加。公司存货期末余额11.06亿元，同比下降6.42%，本期计提存货跌价准备-11.34万元；投资性房地产期末余额10.07亿元，同比下降25.72%，本期计提投资性房地产减值准备2547.66万元，上年仅计提101.84万元。

请公司：（1）结合房地产业务中商品房销售情况以及投资性房地产销售情况等，说明房地产业务营业收入与毛利率变化的原因及合理性，与存货、投资性房地产项目变化情况是否匹配；（2）结合市场环境变化、主要地产项目开发与销售进度、所处区域及周边可比项目售价情况，说明存货减值测试过程及参数选取依据，本期计提存货跌价准备为负数的原因，相关减值计提是否充分；（3）结合投资性房地产的使用状态、出租率、租金收入、销售情况及公允价值评估变化等，说明投资性房地产减值测试过程及参数选取依据，本期减值准备计提大幅增加的原因，本期及前期减值计提是否准确、充分。（问询函第2条）

（一）结合房地产业务中商品房销售情况以及投资性房地产销售情况等，说明房地产业务营业收入与毛利率变化的原因及合理性

回复：

1.主要欠款方的基本情况、账龄情况、信用政策、结算周期、市场行情及同行业可比公司情况

| 主要欠款方 | 2024年期末余额（万元） | 2025年期末余额（万元） | 账龄情况 | 2024年1-5月回款情况（万元） | 信用政策 | 结算周期 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 政府待结算房款 | 36,569.25 | 32,434.92 | 1年以内14,041.30万元；1-2年18,393.62万元 | 11,637.96 | 结算方式：房票的结算分四个节点支付：（1）商品房完卖合同生效并完成备案之日起2个月内支付25%；（2）商品房品质所在地的房屋质量2个月内支付30%；（3）出售人完成房屋的首次登记起1个月内支付30%；（4）余款在房屋交付日期起3个月内支付10%。2.被征收人持房票购买政府征收或棚改房屋安置房，市房政策门与安置房持有单位通过市级房票概发结算系统平台结算。 | 被征收人（购房客户）持房票购买政府征收的商品房时，房地产开发企业应在商品房买卖合同备案后及时提供买卖合同备案证明，并在备案日期起2个月内完成产权登记手续。公司在完成产权登记手续后，房地产开发企业应将房票、购房款发票等，通过市级房票概发结算系统平台结算，购房款应当按付款进度结算地产开发企业票（纸）物资金监管账户。 |
| 居民及商业客户 | 2,316.69 | 2,454.18 | 1年以内 | 2,454.18 | 电费按抄表周期结算，用电人在用电次月30日前一次性结算全部电费。 | |
| 苍南县山海旅游产业发展有限公司 | | 2,900.00 | 1年以内 | 1,000.00 | 首付款于乙方移交全部房产的无权利瑕疵证明文件并完成双方书面确认后5个工作日内支付；第二笔款项于目标房产过户及所有相关审批变更登记手续交付后7个工作日内支付；目标房产内的原租户搬离并房产被查无误交接后7个工作日支付。 | 购房者分三个阶段结算购房款，首付款于公司提供无权利瑕疵证明文件后付款；第二笔款项于房产完成过户即所有相关审批变更登记后付款。尾款于目标房产原有租户搬离并与购房者交接无误后付款。 |
| 小 计 | 38,885.94 | 37,789.10 | | 15,092.14 | | |

2025年，公司应收主要欠款方的应收账款期末余额3.78亿元，占2025年度应收账款期末余额的84%，主要是房产销售以及售电业务形成。公司自营煤炭业务产生的应收账款于2025年末前均已收回，剩余的应收账款主要是房地产分期的应收租赁款以及批发业务下的代理出口业务应收外汇款。

以上主要欠款方的基本情况以及相关的具体业务开展情况如下：

（1）政府待结算房款的欠款方系龙港市政府单位：2022年下半年，温州龙港市政府为进一步完善龙港市房屋征收与补偿政策，满足入民群众对安置房屋的多样化需求，拓宽房屋征收与补偿安置渠道，在其区域房地产市场向被拆迁征收人推出可以重新购置房屋且可市面流通的安置补偿类同货币化的结算凭证即房票，叠加房票安置的政策性奖励，对龙港市房地产市场起到了催化剂的作用，致房地产销售量显著提升。根据温州龙港市政府印发的《龙港市房屋征收补偿房票安置实施办法（修订版）》的房票结算规定，该等房票款项结算须按照三个阶段通过专设的房票核发结算系统平台向不同的政府房屋拆迁实施主体申报收款。鉴于此，公司于收取购房客户的房票、签订销售合同向政府备案、按照销售合同约定办妥交付手续的时点确认收入的实现，同时对以上预计可收回的房票款项确认为应收账款。

因该等房票购房行为是政府机构促进当地房产市场的特殊政策，具有区域限制和阶段性，并非通用于所有市场的房地产行业，所以同行业可比性不强。

（2）居民及商业客户：公司子公司宁波经济技术开发区热电有限责任公司（以下简称“热电公司”）向覆盖宁波经济技术开发区联合区域的万余用户供电，拥有多年的区域电网、热网经营管理经验。根据该行业习惯，在子公司供电后会在次月初通过用电信息采集装置自动方式抄录客户当月用电度数，在次月10日以前发送结算单，并通过银行托收或绑定微信等第三方支付平台收款。期末产生的应收账款具有时间阶段性和客户分散性，会在用电结算期内完成收款，具有较强的时效性。

（3）苍南县山海旅游产业发展有限公司：苍南县山海旅游产业发展有限公司系苍南县旅游投资集团有限公司全资投资设立的从事酒店管理、旅游开发的重要子公司，是苍南县政府近几年力推163黄金海岸线文化旅游资源项目的重要平台。该平台公司于2025年7月和公司达成交易购买半山半岛项目113-116幢公寓。在双方已根据合同约定办理了销售合同备案、按合同约定办妥了交房手续的时点确认收入，同时对以上预计可收回的尾款确认为应收账款。

2.说明本期应收账款占营业收入比重增加且账龄明显加长的原因及合理性

（1）应收账款占营业收入比重增加

公司应收账款形成的主要业务来源是控股子公司开发销售天和景园商品房收取客户的房票产生的应向政府申请待结算的房款，以及售电业务形成的具有跨月结算的短暂性特征的居民商业客户的电费。本期应收账款占营业收入的比重增加，主要是本期营业收入减少导致的，营业收入的减少主要是本期子公司进出口公司出于国际市场变化自营进口煤炭销售额同比下降导致的，2025年公司煤炭贸易业务收入1.84亿元，2024年煤炭贸易业务收入8.16亿元，减少6.32亿元（减少幅度为77.45%），且煤炭贸易业务收入客户于2024年末的应收账款均已在2025年全额收回。因此，2025年度煤炭贸易业务收入大幅下降，且2025年末的应收账款已经没有煤炭贸易款项，综合导致期末应收账款占营业收入的比重较2024年增加。

（2）账龄明显加长

公司期末应收账款账龄明显加长，主要系应收政府待结算房款账龄加长所致。自接受房票结算方式销售商品房起，公司向政府结算房票的工作稳步进行，并设立房票结算工作小组专门负责该项工作，取得较大的成效。但是受政府单位的工作流程机制以及当地房产项目的竞争，龙港市政府房屋拆迁实施主体未如期按照其发布的办法相关规定向当地房地产公司结算部分房票的房款。

综上，公司应收账款占营业收入比重增加的主要原因为自营煤炭业务收入大幅下降所致，应收账款账龄明显加长主要系因政府房款核慢导致应收政府待结算房款账龄加长所致。

（二）结合主要应收账款欠款方的资信状况、同款情况、催收进展及逾期情况（如有），分析应收账款回款风险，说明坏账准备计提依据及计提是否充分，是否符合《企业会计准则》规定

回复：

| 主要欠款方 | 2025年期末余额（万元） | 期后回款（万元） | 账龄情况 | 信用政策 | 结算周期 |
|---|---|---|---|---|---|
| 政府待结算房款 | 32,434.92 | 11,637.96 | 1年以内14,041.30万元；1-2年18,393.62万元 | 1,128.90 | 584.02 |
| 苍南县山海旅游产业发展有限公司 | 2,900.00 | 1,000.00 | 1年以内 | 146.00 | 146.00 |
| 居民及商业客户 | 2,454.18 | 2,454.18 | 1年以内 | 122.71 | 6.87 |
| 小 计 | 37,789.10 | 15,092.14 | | 1,396.61 | 736.89 |

政府待结算房款系存在政府背景性质的应收账款，一般不存在违约风险。虽然由于政府单位工作流程复杂以及当地房产项目之间的竞争，部分房票房款未如期按照龙港市政府发布的办法相关规定向房地产公司予以结算而导致部分房票对应的结算房款账龄增加至1-2年，但龙港市是国家层面布局的新型城镇化与行政体制改革试验设立的新型县市，具有强大的政府信用，资信状况良好，其实际履行偿债义务的能力没有下降，一般不存在回款风险，根据期后回款情况来看，2026年1-5月份已经收回1.16亿元。公司针对政府待结算房款账龄1年以内按1.49%比例计提坏账准备，账龄1-2年按5%比例计提坏账准备，政府待结算房款组合的2025年期末计提比例增加1.99个百分点，其坏账准备计提充分，符合企业会计准则规定。

苍南县山海旅游产业发展有限公司系苍南县旅游投资集团有限公司全资投资设立的从事酒店管理、旅游开发的重要国有公司，其注册资本为10,000万元（实收资本为5,500万元），实际控制人为苍南县财政局，与政府本质没有区别，其与公司资产交易的前两笔购房款均按照合同约定如期支付，整体资信状况良好，不存在其财务或经济状况发生不利变化，不存在回款风险，期后已回款1,000万元。该应收账款初始确认时间为2025年度四季度，账龄在1年以内，其坏账准备计提充分，符合企业会计准则规定。

售电业务有关的居民及商业用户的售电应收账款具有业务模式特征相关的短暂性特点，其跨月即可收回，从期后回款来看，期后均已收回，不存在逾期情况，一般不存在回款风险。因此，公司对上述应收账款的坏账准备根据账龄组合计提充分，符合企业会计准则规定。

四、关于财务资助。年报显示，报告期末公司长期应收款无期末余额，上