

关于庚星能源集团股份有限公司
《2023 年年度报告的信息披露监管工作函》
的回复



中审众环会计师事务所（特殊普通合伙） 对《上海证券交易所关于庚星能源集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》的回复

上海证券交易所：

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）作为庚星能源集团股份有限公司（以下简称“庚星股份公司”或“公司”或“上市公司”）2023 年度财务报表的审计机构，于 2024 年 04 月 25 日出具了众环审字(2024)2200084 号保留意见审计报告。

2024 年 5 月 14 日，贵所出具了《关于庚星能源集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“工作函”），我们以对庚星股份公司相关财务报表执行的审计工作为依据，对工作函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序，现将核查情况说明如下：

问题 1：关于财报保留意见。年报显示，中审众环会计师事务所（以下简称中审众环）对公司 2023 年度财务报表出具了保留意见的审计报告，主要涉及公司与关联方宁夏伟中能源科技有限公司（以下简称宁夏伟中）及陕西伟天腾达科技有限公司（以下简称伟天腾达）的关联交易形成的应收账款存在大额逾期，相关应收款项合计 1.86 亿元。公司按账龄风险组合计提预期信用减值准备 186.5 万元，年审会计师对公司上述应收账款信用风险的评估、信用减值准备的计提是否合理，无法获取充分、适当的审计证据。公司已连续两年因与上述关联方的资金往来事项被出具保留意见的审计报告。

请公司补充披露：（1）公司与宁夏伟中及伟天腾达的关联关系、主要业务往来内容及结算模式、应收账款形成的原因及期后回款情况，相关应收款项是否实质构成非经营性资金占用；（2）公司对应收账款信用风险评估、信用减值损失测算过程及依据，结合业务实质、应收对象的资信及款项逾期时间等，充分说明对应收账款信用风险的评估以及坏账计提是否充分；（3）公司对应收账款单项计提和按信用风险特征组合计提减值测试的具体区分依据和计算过程，是否符合《企业会计准则》的规定；（4）年审会计师对前述事项已执行的审计程序、获取的审计证据、尚需获取的审计证据，说明无法获取充分、适当审计证

据的原因，并结合前述情况以及相关事项对公司主要财务指标的影响等说明审计意见是否恰当。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、公司与宁夏伟中及伟天腾达的关联关系、主要业务往来内容及结算模式、应收账款形成的原因及期后回款情况，相关应收款项是否实质构成非经营性资金占用。

（一）公司与宁夏伟中及伟天腾达的关联关系、主要业务往来内容及结算模式、应收账款形成的原因及期后回款情况。

1、公司与宁夏伟中及伟天腾达的关联关系

2023 年度，宁夏伟中、伟天腾达母公司为宁波中凯润贸易有限公司（以下简称“宁波中凯润”）；2023 年 6 月前，宁波中凯润持有公司之孙公司宁波星庚凯润供应链管理有限公司（以下简称“星庚凯润”）40%的股权；2023 年 6 月，经公司第八届董事会第十次会议经审议，公司收购宁波中凯润持有的星庚凯润 40%股权，收购完成后，宁波中凯润不再持有星庚凯润股权。详情请参见公司于 2023 年 6 月 7 日刊载于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《关于收购控股孙公司少数股东权益的公告》（公告编号：2023-047）等相关公告。

按照《企业会计准则第 36 号--关联方披露》第四条规定：“对该企业施加重大影响的投资方属于公司关联方”。星庚凯润为公司重要子（孙）公司，宁波中凯润属于“对该企业施加重大影响的投资方”，公司基于审慎性原则，将 2023 年度公司与宁夏伟中、伟天腾达的交易均认定为关联交易。

2、关联交易的主要业务往来内容及结算模式

（1）业务往来内容：公司与宁夏伟中、伟天腾达的主要销售业务往来内容为煤炭购销业务。公司向煤矿、洗煤厂等上游资源企业采购焦煤商品，根据宁夏伟中、伟天腾达的生产需求而向宁夏伟中、伟天腾达销售焦煤。公司在煤化工产业链中，可以参与到从原煤、精煤、焦炭等煤化工各个流通环节中的贸易业务。宁夏伟中、伟天腾达作为焦炭生产企业，从上游采购焦煤，经炼化后生产焦炭，用于下游钢铁企业炼钢使用。公司为宁夏伟中、伟天腾达提供煤炭购销供应链管理服务的过程中，一方面巩固和丰富了其煤炭供应渠道，提升了资金周转效率；另一方面也降低其因原材料供应不稳定而导致的生产延误风险，使其能够更加专注于自身的主营业务，提高自身的经营效率。而公司按照在整个贸易过程中的商品价差和承担的服务为基础获取属于自身的利润。

（2）销售结算模式：

在煤炭销售业务中，公司有较为丰富的上游煤炭供应商资源，公司向大型资源煤炭供应商锁定货源预付货款后，根据客户的信用等级，按合同约定向该信用客户赊销，并给予信用客户在公司风控评级规定的授信额度内的一定应收账款周期。宁夏伟中、伟天腾达作为焦炭、金属镁的生产企业，对煤炭等原材料有较大的采购需求，公司按照宁夏伟中、伟天腾达的信用等级，对其授信并赊销商品。

公司与上述关联方的销售结算模式和非关联方的销售结算模式一致，无重大区别。

3、应收账款形成的原因及期后回款情况

(1) 报告期内公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目		2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额	宁夏伟中	2,319.45	9,086.87
	伟天腾达	16,330.30	1,053.93
	关联方余额小计	18,649.75	10,140.80
	公司应收账款余额合计数	18,660.27	14,065.94
	关联方余额占比	99.94%	72.09%

(2) 应收账款的形成原因

2023 年度公司与宁夏伟中及伟天腾达签订若干份《煤炭买卖合同》。根据合同约定，由供方送货到需方指定场地，运输费用由供方承担，需方确认收货后一段时间内结算全款；公司基于上述交易于报告期末形成关联方应收账款余额为 18,649.75 万元，账龄均在 2 个月以内。

(3) 应收账款的期后回收情况

截止 2023 年末，公司对宁夏伟中及伟天腾达应收账款期末余额合计 18,649.75 万元；截至 2024 年 2 月 29 日，期末应收宁夏伟中、伟天腾达款项均已回款。

(二) 相关应收款项是否实质构成非经营性资金占用

公司与伟天腾达、宁夏伟中的应收账款属于公司按照合同或订单约定销售煤炭形成的应收款项，具备真实交易背景，与具体业务对应，且主要款项已在期后陆续回款，属于正常经营过程中形成的应收账款，符合行业一般商业惯例。综上所述，公司应收关联方款项不构成实质性非经营性资金占用。

二、公司对应收账款信用风险评估、信用减值损失测算过程及依据，结合业务实质、应收对象的资信及款项逾期时间等，充分说明对应收账款信用风险的评估以及坏账计提是

否充分。

（一）公司对应收账款信用风险评估、信用减值损失测算过程及依据

1、公司根据会计政策，参考过去五年的历史损失率水平，应收款项的回款情况，结合行业状况、客户风险等前瞻性信息，通过迁徙率模型，测算公司应收账款预期信用损失率，对于不含重大融资成分的应收账款按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。根据测算结果，1年以内账期的应收账款账龄组合加权平均迁徙率为1%。

2、公司在评估前瞻性信息时充分考虑了外部环境对宏观经济及大宗商品贸易行业冲击的影响，同时考虑大宗商品贸易行业对违约概率和违约损失率的影响的关键经济因素包括：国内生产总值同比增长率、采购经理指数等；由于近年来国内生产总值同比增长率有所放缓，采购经理指数较为悲观，对公司应收账款回收情况产生一定的影响；公司基于对行业环境的判断以及具体客户的经营情况，报告期内未放宽主要客户的信用政策；基于前述因素考虑，结合同行业情况，确定1年以内应收款项预期信用损失率确定为1%，与前期保持一致，相关会计政策及会计估计未发生重大变更。

（二）结合业务实质、应收对象的资信及款项逾期时间等，充分说明对应收账款信用风险的评估以及坏账计提是否充分。

1、前述款项均基于真实的购销业务而产生，双方对交易金额及交易产生的余额不存在纠纷；前述款项涉及的交易对手分别为宁夏伟中、伟天腾达，公司不定期安排人员前往宁夏伟中、伟天腾达生产场地了解经营情况，关联方拥有百万吨级的“捣固炼焦”的生产线，拥有较好的资信，除宁夏伟中部分生产线出租外，均处于正常经营状态；前述款项均在公司给予信用客户的授信额度范围内，未发生超出授信额度的情况；报告期内虽然出现款项逾期支付的情况，但截至报告期末逾期款项均已偿还，报告期末应收款项的账龄均在2个月以内，期末应收账款不存在逾期。

2、2023年度应收账款在报告期内逾期回款统计

逾期时间	1个月以内	1-3个月	3-6个月	6-9个月
逾期金额/万元	27,577.79	3,292.85	8,276.55	1,364.25
报告期内回款情况	已回款	已回款	已回款	已回款

注：上表逾期时间3-6个月、6-9个月的款项主要为2022年度交易产生的应收账款，相关款项已在2023年6月之前完成回款。

报告期内，公司加强对应收账款的管理措施，安排人员每日跟踪应收款项回款情况，统计回款明细、逾期明细等，每日向总经办、业务、财务等部门汇报情况；次月初组织风

控组成员讨论上月大宗贸易业务的执行情况及当月的计划，根据行业状况及客户情况，分析评价是否继续保持合作等；虽然在 2023 年下半年仍存在逾期偿付的情况，但其主要应收账款均在发生的 3 个月内回款，报告期末的主要应收账款也在期后 2 个月内回款。

3、2022-2023 年度对宁夏伟中、伟天腾达的期末应收账款及坏账计提情况：

单位：万元

账龄	2023年12月31日	2022年12月31日
0-30天	14,808.43	3,982.92
31-60天	3,841.32	1,847.52
61-90天		1,786.24
90-180天		2,524.12
应收账款账面余额合计	18,649.75	10,140.80
计提坏账比例	1%	1%

4、同行业上市公司 2023 年度的应收账款信用减值损失情况如下：

项目	瑞茂通	厦门象屿	中储股份	物产中大	浙商中拓	庚星股份
其中：1-3个月		1%				
其中：4-6个月		2%				
其中：1-6个月					1%/5%	
其中：7-12个月		5%			5%	
其中：1年以内	0.03%		0.5%	0.8%		1%

与同行业上市公司相比，公司 1 年以内的应收账款信用减值损失计提 1%，无明显不充分情况。

综上，前述宁夏伟中、伟天腾达的款项不存在重大回收风险，公司认为对应收账款信用风险的评估及其坏账计提是充分的。

三、公司对应收账款单项计提和按信用风险特征组合计提减值测试的具体区分依据和计算过程，是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）公司根据《企业会计准则》及相关规定，确认重要的单项应收账款的重要性标准：单项应收款项期末余额超过期末资产总额的 0.5%且金额大于 100 万元。公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项；

满足单项重要性标准的应收账款等。除了单项评估信用风险的金融资产外，公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

（二）2023年6月，受宁波星庚收购宁波中凯润持有星庚凯润40%股权影响，宁夏伟中、伟天腾达与上市公司不再具有直接股权关联关系；经公司与宁夏伟中、伟天腾达的沟通并了解，2023年下半年，宁夏伟中、伟天腾达的生产经营有序开展，未出现重大财务困难等异常情况，履行还款义务的可能性较高；同时宁夏伟中、陕西伟天对公司挂账的期末应收账款不存在诉讼纠纷。

（三）报告期末经总经办会议决议，综合考虑前述相关因素，将伟天腾达、宁夏伟中纳入一般客户信用风险管理，其期末应收账款按照公司“账龄组合”计提坏账准备。

公司按自身的会计政策对宁夏伟天、陕西伟中进行单项识别，评估其信用风险；根据与宁夏伟中、陕西伟天的关联关系及其生产经营情况、相关应收账款的账龄等，单项评估信用风险较低；并经总经办审议确认按账龄组合信用风险特征计提坏账准备。综上，公司确认对应收账款单项计提和按信用风险特征组合计提减值测试的具体区分依据和计算过程，符合《企业会计准则》的规定。

四、请会计师发表意见。

年审会计师对前述事项已执行的审计程序、获取的审计证据、尚需获取的审计证据，说明无法获取充分、适当审计证据的原因，并结合前述情况以及相关事项对公司主要财务指标的影响等说明审计意见是否恰当。

会计师回复：

（一）对前述事项已执行的审计程序及获取的审计证据

报告期内，庚星股份公司分别与关联方宁夏伟中、伟天腾达签订若干份《煤炭买卖合同》。根据合同约定，需方确认收货后一段时间内结算全款。公司于报告期末存在18,649.75万元应收账款。

1、我们检查了公司的应收款项内控管理制度，包括逾期款项管理、催款函发送、风控小组评价等；并检查前述关联方的销售合同，核查涉及的交易结算单据、发票、过磅单等原始单据，获取公司对相关关联方的催款函；同时项目组检查了前期保留事项涉及的关联方应收账款的回款时间，以及本期新增的关联方应收账款的回款时间，确认报告期内仍存在大额的逾期偿付情况，并且逾期偿付情况在报告期后同样存在，报告期末的关联方应收账款期后逾期偿付明细如下：

单位：万元

项目	应收账款2023	2023年末应收账款期后到期日及回款情况					
	年末余额	2024-1-10	2024-1-20	2024-1-31	2024-2-10	2024-2-20	2024-2-29
累计应收	18,649.75	4,247.95	7,059.05	9,461.03	12,747.09	16,509.96	18,649.75
累计已收		871.00	2,964.77	8,600.76	11,258.97	11,258.97	18,649.75
逾期金额		3,376.95	4,094.28	860.26	1,488.12	5,250.99	

上表逾期金额为 2023 年报告期末应收账款在期后的逾期偿付金额。

2、我们获取了关联方的 2023 年度的财务报表，通过分析流动比率、现金比率、营收波动情况等关键财务指标判断其偿债能力，认为关联方的偿债能力较低。

3、我们通过公开信息检查关联方的诉讼情况，确认关联方均存在因合同履行而被强制执行的情况，并且 2023 年新增多笔诉讼情况，关联方存在较高的涉诉风险。

4、我们实地走访了关联方的生产经营场所，了解宁夏伟中的生产经营情况。

5、我们通过对比公司与关联方的 2022 年及 2023 年的交易金额、应收款项余额情况，与关联方的销售金额从 10.80 亿元下降至 5.78 亿元，应收账款余额从 1.01 亿元增加至 1.86 亿元，与关联方的应收款项未因交易规模下降而减少。

6、我们对前述款项实施了独立的函证程序，已收到回函确认交易金额、交易余额无误。

7、我们获取了公司的预期信用减值损失的计算表，公司按账龄组合计提关联方应收账款坏账准备 186.50 万元。

（二）对前述事项尚需获取的审计证据

报告期内关联方宁夏伟中、伟天腾达的应收账款存在大额逾期现象；公司经了解认为宁夏伟中、伟天腾达 2023 年下半年的生产经营有序开展，未出现重大财务困难、经营往来款项余额纠结等异常情况，履行还款义务的可能性较高；我们通过对关联方宁夏伟中、伟天腾达 2023 年末的财务报表关键财务指标分析、公开可查询的诉讼情况分析、生产经营情况分析，认为关联方的偿债能力存在不确定性，关联方期后可能存在逾期偿付的风险。综上，我们认为公司提供的关联方偿债能力的支持材料，无法证明公司单项评价信用风险是否充分、适当，因此我们无法判断将关联方款项纳入账龄组合并计提 1%坏账准备是否充分、合理。

（三）前述事项对主要财务指标及审计意见的影响

1、前述事项涉及应收账款 18,649.75 万元，而报告期庚星股份公司的净资产为

23,564.31 万元、净利润为-5,136.93 万元，前述款项涉及预期信用减值损失的会计估计会对公司的净利润、净资产等关键财务指标产生重大影响。

2、我们基于庚星股份公司的情况，2023 年度财务报表审计确定的合并财务报表整体的重要性水平为 200 万元，实际执行重要性水平为 100 万元，前述情况的影响程度超过我们确定的重要性水平。

3、前述款项涉及关联方交易，我们通过交易的真实性、商业合理性、交易连续性等分析，认为交易真实发生，目前没有其他证据表明，庚星股份与宁夏伟中、伟天腾达的关联往来属于非经营性资金占用。

综上，基于未能获取的审计证据、相关事项对财务报表的影响程度及我们确定的重要性水平，我们认为对前述款项发表保留意见是恰当的。

（四）核查意见

通过以上审计程序，我们认为庚星股份公司与宁夏伟中、伟天腾达的关联交易真实存在，具有商业合理性；目前没有其他证据表明，庚星股份与宁夏伟中、伟天腾达的关联往来属于非经营性资金占用；公司对关联方往来款项的减值计提作出了分析与判断，但我们未能获取充分、适当的审计证据来判断公司的减值计提是否充分、合理，因此我们对相关事项发表保留意见是符合审计准则有关规定的。

问题 2：关于经营情况。年报显示，公司 2023 年实现营业收入 8.18 亿元，同比下降 55.72%，系主动缩减贸易业务规模。其中，大宗商品贸易业务毛利率 1.54%，较上年增加 0.2 个百分点。分季度看，公司一至四季度实现营收分别为 0.59 亿元、1.5 亿元、2.75 亿元、3.34 亿元，呈上升趋势，归母净利润分别为-0.06 亿元、-0.13 亿元、-0.13 亿元、-0.19 亿元，经营活动现金流净额分别为 0.39 亿元、0.39 亿元、-0.08 亿元、-0.35 亿元，均呈下滑趋势。年审会计师将收入确认识别为关键审计事项。同时，公司营业收入扣除情况表显示，与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入等相关扣除项目金额为 0。此外，公司应收账款期末账面价值为 1.85 亿元，同比增长 32.67%。公司存货周转率为 30，上年同期为 68.86，明显下降。期末存货余额 2722.12 万元，具体构成方面，发出商品和库存商品占比分别为 91.67%和 8.33%。

请公司补充披露：（1）结合贸易业务的开展情况及毛利率表现等，说明报告期内缩减贸易业务的主要考虑，以及对业绩的影响；（2）结合市场变化、业务特点，说明公司营业收入、经营业绩在各季度波动明显的原因及合理性，以及营业收入与经营业绩、经营活动

产生的现金流不匹配的原因及合理性；（3）结合贸易业务模式、商品控制权、定价权及存货风险等，说明公司相应收入确认采用总额法或净额法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，贸易业务是否具有商业实质，并进一步核实是否存在营业收入应扣未扣的情形；（4）公司在缩减业务规模、营业收入大幅下滑的情况下，应收账款明显增加的原因及合理性；（5）列示发出商品和库存商品的构成明细、库龄以及相应订单情况，说明存货周转率明显下降的原因及合理性，以及相关存货是否存在减值迹象。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、结合贸易业务的开展情况及毛利率表现等，说明报告期内缩减贸易业务的主要考虑，以及对业绩的影响。

（一）2022-2023 年度公司主要贸易业务开展情况及毛利率

单位：万元

项目	类别	2023年度	2022年度
营业收入	焦煤	59,627.89	114,816.60
	焦炭	21,788.47	39,834.81
	石油焦		30,103.51
	合计	81,416.36	184,754.92
毛利率	焦煤	1.42%	1.27%
	焦炭	1.89%	2.50%
	石油焦		0.09%
	合计	1.54%	1.34%

（二）报告期内缩减贸易业务的主要考虑

1、公司战略调整导致贸易业务减少

（1）2017 年来，公司主营以煤炭为主的大宗商品供应链管理业务，该业务毛利率、盈利水平总体不高，且近年来随着“碳达峰、碳中和”国家战略目标逐步落地及国内能源、环保政策趋严，煤炭等能源大宗商品供应链管理行业面临冲击和挑战，为公司贸易业务开展带来较大难度。面对诸多客观原因及错综复杂的内外部经营环境，为适应新时代新发展格局，推动上市公司可持续发展，提高上市公司质量，维护全体股东利益，公司一直积极寻找和探索转型方向，整合内外部资源、研究战略方向，为公司的可持续发展不断寻找市场机会。

(2) 2023 年 2 月，公司确立了“双碳”服务运营商的战略定位，拟以新能源、储能、绿色储碳等“双碳”产业作为未来战略发展总体方向，并以新能源电动汽车充换电基础设施投建运营、智慧充电平台开发、提供综合能源服务示范站代建、运维解决方案作为战略转型先期切入领域。上述战略方向完善以公司可持续发展、维护全体股东利益为目标，对现有主营业务做出的适当调整和补充。

(3) 公司流动资产规模较小，而充电桩服务业务前期的市场调研、场地租赁、场站充电设备的投建等需要较大的资金投入；为维持公司的资金需求平衡，同时降低贸易业务风险，公司调整丰富交易品种的贸易业务发展策略，适当降低交易规模，集中于焦煤、焦炭等保持长期合作的、稳定的客户业务，减少新客户的开拓。同时叠加 2023 年度煤炭价格中枢下移、下游有效需求不足等市场因素影响，公司业务规模总体缩减。

2、公司优化贸易品种导致贸易业务减少：2023 年度，公司根据既定的战略方向，不断优化业务品种结构，持续聚焦“黑色系”煤化工相关品种，并基于已有评估结果，公司自 2022 年 7 月开始优化了低毛利率的石油焦业务规模，减少公司贸易业务风险。

3、报告期内缩减贸易业务对业绩的影响

单位：万元

项目	大宗商品供应链贸易业务（宁波星庚、上海星庚、星庚凯润）		
	2023年度	2022年度	变动数
营业收入	81,416.36	184,754.92	-103,338.56
毛利	1,257.22	2,481.88	-1,224.66
利润总额	41.86	1,206.47	-1,164.61

受前述价格波动、业务调整等因素影响，与 2022 年度相比，2023 年度贸易业务收入减少 103,338.56 万元，毛利减少 1,224.66 万元；期间费用主要为管理人员及销售薪酬、折旧费用等，期间费用支出较为固定，受贸易规模波动影响有限，其他利润表项目变动对业绩的影响也较小，期间费用及其他项目的变动对利润总额的影响数为 60.05 万元。

二、结合市场变化、业务特点，说明公司营业收入、经营业绩在各季度波动明显的原因及合理性，以及营业收入与经营业绩、经营活动产生的现金流不匹配的原因及合理性。

(一) 结合市场变化、业务特点，说明公司营业收入、经营业绩在各季度波动明显的原因及合理性。

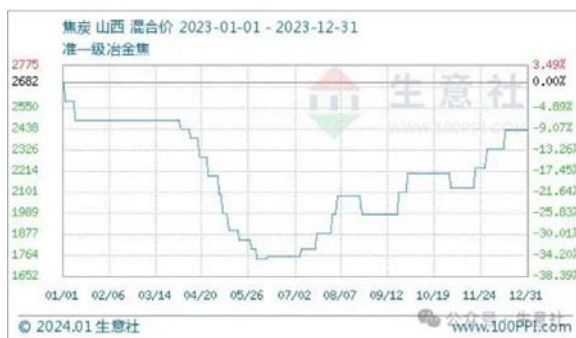
1、2023 年公司经营业务分季度情况如下：

单位：万元

项目	2023年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计数
营业收入	5,874.68	15,066.71	27,476.43	33,394.41	81,812.23
归母净利润	-640.91	-1,333.21	-1,275.54	-1,899.87	-5,149.53
收入占全年比	7.18%	18.42%	33.58%	40.82%	100.00%

2、市场价格波动情况

公司所处的大宗贸易供应链管理行业容易受宏观经济波动影响，公司主要客户均处于煤炭、钢铁等较为典型的高耗能、高排放行业，其中煤炭是典型的传统能源行业。2023年，国际能源供需形势较2022年未有明显改善，地缘政治冲突、货币政策、新能源发展情况、安全环保要求等不确定因素影响，区域性、时段性、品种性的焦煤、焦炭等大宗商品供需矛盾突出，2023年上半年焦煤、焦炭大宗商品的交易价格延续2022年下降趋势，2023年下半年焦煤、焦炭的交易价格有所回升，如下图所示：



2023年度焦炭价格走势



2023年度焦煤价格走势

3、价格波动对业务规模影响

2023年度受国内外多重因素影响，焦煤、焦炭价格波动较大，而下游市场受房地产等影响需求走弱。公司所处供应链中枢，面临上游煤矿、焦化厂减产和下游市场调整供需两难的局面，公司努力稳定货源沟通焦化企业排产供货。2023年上半年，焦煤、焦炭价格大幅下降，贸易业务的价格波动风险急剧上升，公司为应对交易风险，主动调整交易规模；2023年下半年，焦煤、焦炭价格有所回升，贸易业务的价格波动风险有所缓解，公司积极进行客户需求分析与供应商市场开拓，提高公司大宗贸易业务规模，减少业务规模波动对公司整体经营利润影响。

4、公司经营模式影响

公司大宗商品供应链管理业务的主要经营模式，是基于已建立的评审系统，筛选出处于大宗商品产业链核心地位、在细分市场具有长期竞争优势的企业作为战略合作方，并为战略合作方及其上游供应商和下游客户提供供应链管理服务，公司经营业绩受下游客户需求影响较大。上半年，公司下游客户经营不佳，公司关联方伟天腾达、宁夏伟中产能缩减，焦煤采购需求下降，使公司对关联方销售额减少。下半年市场行情有所改善，焦炭价格震当回升，伟天腾达、宁夏伟中产能有所恢复，对焦煤的需求增加，导致三、四季度营业收入规模进一步上升。

5、充电桩业务开展影响

经公司董事会审议批准，公司新增充电桩服务业务，公司自 2023 年开始，增加充电桩服务业务前期的市场调研、场地租赁、场站充电设备投建的投入，2023 年度产生的充电桩服务相关收入 395.88 万元，占合并总收入 0.48%，充电桩服务子公司（主要为上海庚星、福州庚星、庚云互通）相关期间费用 4,302.54 万元（第一季度：213.81 万元；第二季度 934.96 万元；第三季度 1,403.09 万元；第四季度 1,750.69 万元），占合并总期间费用 72.91%；充电桩服务子公司相关净利润亏损 4,314.90 万元，占合并净利润亏损金额的 84.00%。

综上所述，公司 2023 年经营业绩在各季度波动明显，符合所处行业的市场变化、业务特点。

（二）营业收入与经营业绩、经营活动产生的现金流不匹配的原因及合理性。

1、2023 年度各季度公司营业收入、经营业绩以及经营活动产生的现金流情况：

单位：万元

项目	第一季度			第二季度		
	贸易业务	充电桩业务	其他	贸易业务	充电桩业务	其他
营业收入	5,874.35		0.32	15,067.03		-0.32
毛利	137.41		-5.82	259.33	-5.25	-6.47
期间费用	392.54	213.81	61.70	408.91	934.96	125.61
利润总额	-244.31	-213.81	-180.12	-78.99	-940.39	-225.11
经营活动净现金流	2,884.44	1,012.92	6.56	6,415.69	-2,684.92	166.70
其中：						
销售商品、提供劳务收到的现金	6,276.27			20,170.77		
购买商品、接受劳务	-1,136.47			-14,240.05	-28.35	

项目	第一季度			第二季度		
	贸易业务	充电桩业务	其他	贸易业务	充电桩业务	其他
支付的现金						
支付给职工以及为职工支付的现金	-321.55	-21.23	-43.78	-353.83	-362.30	-43.03
支付的各项税费	-99.72		-1.31	-37.78		-86.41
其他经营活动净支出	-1,834.09	1,034.15	51.65	876.58	-2,294.27	296.14

续

项目	第三季度			第四季度		
	贸易业务	充电桩业务	其他	贸易业务	充电桩业务	其他
营业收入	27,409.92	66.50		33,065.05	329.38	
毛利	281.69	14.94	-6.15	578.79	-51.69	-6.15
期间费用	188.93	1,403.09	47.69	307.89	1,750.69	65.65
利润总额	355.33	-1,387.92	-154.25	9.84	-1,808.32	-220.78
经营活动净现金流	-2,151.49	-1,703.05	3,057.51	-4,755.66	138.25	1,101.38
其中：						
销售商品、提供劳务收到的现金	28,752.14	54.99		31,729.64	387.79	
购买商品、接受劳务支付的现金	-29,402.38	-49.20		-33,587.78	-743.84	-0.09
支付给职工以及为职工支付的现金	-170.80	-635.73	-17.86	-214.77	-1,032.44	-29.72
支付的各项税费	-169.11	-0.17		-218.42	-7.95	1.74
其他经营活动净支出	-1,161.34	-1,072.94	3,075.37	-2,464.33	1,534.69	1,129.45

注：贸易业务：宁波星庚、上海星庚、星庚凯润；充电桩业务：上海庚星、庚云互通、福州庚星；现金流出填“-”。

2、营业收入与经营业绩的匹配情况

(1) 大宗商品贸易业务：各季度经营业绩变动主要是受当期毛利、期间费用以及其他收益等变动影响；其中毛利主要受贸易业务收入规模变动影响，全年毛利率较为稳定，未发生重大变动；期间费用主要为管理人员及销售薪酬、折旧费用等，期间费用支出较为固定，受贸易规模波动影响有限；其他对经营业绩影响较大的事项为收到的政府补助等其他收益变动。

(2) 充电桩业务：2023 年度，公司充电桩业务尚处于起步阶段，暂未形成较大规模性收入，各季度经营业绩变动主要是受期间费用变动影响。报告期内，公司按既定计划逐

步拓展新能源业务，人力行政、办公场地租赁、营销拓展、信息技术投入等各项成本、费用逐步上升。

(3) 其他：除大宗商品贸易业务、充电桩业务外其他组成部分，本期未产生经营收入，各季度经营业绩变动主要是受期间费用、武汉敏声股权投资权益法核算投资亏损变动影响（武汉敏声投资第一季度亏损 87.88 万元、第二季度亏损 93.42 万元、第三季度亏损 100.52 万元、第四季度亏损 164.41 万元）。

3、营业收入与经营活动产生的现金流的匹配情况

(1) 贸易业务：各季度经营活动产生的现金流主要是受“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”以及“其他经营活动净支出”影响；其中“其他经营活动净支出”主要为付现的费用以及资金往来；“销售商品、提供劳务收到的现金”与“购买商品、接受劳务支付的现金”主要受经营收入规模变动、相关经营往来变动影响，具体如下：

项目	贸易业务-2023年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金的差额	5,139.81	5,930.71	-650.24	-1,858.14
营业收入	5,874.35	15,067.03	27,409.92	33,065.05
营业成本（现金流出填“-”）	-5,736.94	-14,807.70	-27,128.23	-32,486.26
应收票据本期减少数	2,138.78	-260.00	60.00	-1,200.00
应收账款本期减少数	-19.45	6,788.76	-1,168.46	-10,146.93
应收款项融资本期减少数	-470.00	500.00		-900.00
预付账款本期减少数	1,915.45	-618.12	2,612.58	3,778.28
存货本期减少	2,647.42	-934.51	-3,660.05	2,099.33
应付账款本期增加数	-253.92	145.04	2,591.61	1,324.79
合同负债本期增加数	-1,328.96	354.38	-576.07	1,891.09
税金等其他影响数	373.08	-304.17	-791.54	716.51

(2) 充电桩业务：2023 年度充电桩业务产生经营收入较低，各季度经营活动产生的现金流主要是受“支付给职工以及为职工支付的现金”以及“其他经营活动净支出”影响；其中“其他经营活动净支出”主要为付现的费用以及资金往来，充电桩业务的逐步拓展将增加相关付现费用；“支付给职工以及为职工支付的现金”将随着充电桩业务的开展

增加相关人员，进而增加相关人员薪酬支出。

(3) 其他：除贸易业务、充电桩业务外其他组成部分，本期未产生经营收入，各季度经营活动产生的现金流主要是受“其他经营活动净支出”影响；“其他经营活动净支出”主要为付现的费用以及资金往来。

综上，公司营业收入与经营业绩、经营活动产生的现金流相匹配，其编制的利润表、现金流量表公允的反映了公司报告期内的经营活动。

三、结合贸易业务模式、商品控制权、定价权及存货风险等，说明公司相应收入确认采用总额法或净额法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，贸易业务是否具有商业实质，并进一步核实是否存在营业收入应扣未扣的情形。

(一) 准则规定：

1、根据《监管规则适用指引—会计类第 1 号》1-15 按总额或净额确认收入明确，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）确认收入。

2、根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当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，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

(一) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

(二) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

(三) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （四）其他相关事实和情况。

（二）根据公司的交易模式，结合准则的相关规定，分析公司是否为主要责任人，具体如下：

1、业务模式：公司的采购与销售均为独立环节，公司在供应端获取具体货源信息，在销售端获取客户需求信息，供需信息主要包含可采购或需求数量、商品的化学成分指标、供货时间等；公司根据市场需求状况、交易数据及未来的市场价格波动预测向供应商采购商品锁定货源、要求供应商及时备货。公司根据供需双方的交易品类要求、化学成分指标要求、交货时间要求、交易地远近等因素进行客户与供应商的匹配，最终呈现的结果是多对一的购销对应关系。在大宗商品交易的全过程中，均为公司自主选择确定每一笔交易的供应商及客户，公司全面主导并直接参与交易过程中的实物流、资金流、票据流等全业务流程环节。

2、盈利模式：公司为供应链管理业务的主要责任人，提供了上下游货源精准匹配、物流协调、运力筹划等综合性的供应链管理服务，保障了供应链管理业务的稳定性、持续性，在采购议价、采购渠道开拓等方面形成较大的竞争优势。具体表现为公司在获取优质稳定货源后，积极寻找下游客户，在完成货源与客户需求的匹配之后，分别与供应商、客户协商确定合同价格及签署合同。在供需双方信息匹配时，公司会根据供需双方要求的交易地点、交易数量、交易时间等因素，来选择交货方式，即根据需要确定是否为供应商送货、客户自提或是公司直接委托运输公司送货。在整个交易中，供应商将按照公司的要求将货物交付给公司指定的任意人员，因此可以理解为供应商属于按照公司的要求向公司的指定方交付商品，并且交货地点、交货时间等均是公司直接与客户沟通协商确定的情况，而并非上游供应商和下游客户之间的直接交易。在供应商配送或公司直接委托运输公司配送的情况下，在运输过程中公司可以直接要求供应商或第三方运输公司将商品运输至客户地点或公司指定的其他交易地点。

3、商品控制权：报告期内发生的贸易业务，均具有真实交易背景；公司分别与供应商、客户独立签署购销合同；在采购端，根据煤化工行业产品交易习惯，公司在支付货款

后，在合同约定期限内便可以向供应商发送具体提货要求，供应商会对公司的具体要求进行备货，并且按照合同约定履行商品的交付义务，完成商品所有权自供应商向公司的转移，商品所有权在采购过程中的转移，主要依据货物交付形成的过磅单、化验单等；在销售端，公司在合同约定地点完成商品交付义务后，完成商品所有权自公司向客户的转移，商品所有权在销售过程中的转移，主要依据货物交付形成的过磅单、化验单等。交易过程货权清晰，公司在向客户转让商品前，已获取存货的控制权，公司承担向客户交付商品的主要责任。

4、交易定价权：公司具有自主定价权，就报告期内的任一订单而言，采购或销售价格由公司在实际购销时点按照商品的市场供需情况、公司的销售政策、交易时的商务协商等多因素影响而确定的（煤炭一般定价参考煤炭交易网站的煤炭价格并参考行业公开的期货市场价格煤炭价格指数等作为定价基础，根据煤炭/焦炭的品质、参数、市场实际供需情况调整；焦炭一般定价参考金融市场中焦炭期货以及大型钢铁企业对外公开发布的焦炭采购价），并非在采购的基础上加取固定价差，货物价格波动的风险由公司承担。报告期内的单笔交易毛利润与全年的平均毛利润相比，是存在偏差而非固定水平。因此，公司在交易过程中具有自主定价，交易的目的是主要为获取交易价差产生的利润。

5、公司承担的主要存货风险如下：

（1）价格变动风险：供应链管理业务的交易价格由公司与供应商、客户分别协商确定，公司承担了交易商品支付前后任何时间的价格变动风险，无权因客户价格变动对公司造成的损失风险从供应商取得补偿。

（2）毁损风险：在公司供应链管理业务中，供应商向公司交货后货物的毁损风险由公司承担，公司向客户交货结算前的毁损风险由公司承担；同时，公司与供应商的结算数量、公司与客户的结算数量可能会因运输损耗、天气因素等而不同，公司可能需要根据合同约定承担结算数量差异损失。

（3）质量风险：交易过程中发生商品质量与约定不符，公司需按照合同约定赔付给客户，再根据采购合同追索供应商责任，受环境、称重方式差异等因素的影响形成的质量差异可能无法得到供应商相应赔付，公司需要承担商品质量差异风险。

（4）违约风险：购销双方是由公司自主进行选择的，公司在与客户签订销售合同后，即承担按时交货的责任。如果供应商的供货质量存在重大瑕疵，或未按合同约定在指定的时间、地点交货，或其他供应商产生的原因导致公司客户拒绝收货的，客户将直接向公司进行索赔，并且根据合同约定公司负有对客户履行赔偿的义务。如果是客户未能按合同约

定在指定地点签收货物时，公司无权直接要求供应商退货，并且公司仍有向供应商偿付采购款的义务。

综上，公司承担存货的相关风险、拥有交易的自主定价权，并且在向客户转让商品前能够控制该商品，属于销售环节交付商品的主要义务人，因此公司属于准则中规定的主要责任人，按照总额法确认收入符合企业会计准则的相关规定。贸易业务均具有商业实质，本期不存在营业收入应扣未扣的情形。

四、公司在缩减业务规模、营业收入大幅下滑的情况下，应收账款明显增加的原因及合理性

1、2023 年度，公司积极推动战略转型，拓展新能源充电桩业务，战略性缩减大宗商品贸易业务规模，同时，受煤炭价格波动、黑色系产业链整体需求不足等市场因素，公司原大宗商品贸易业务规模大幅缩减，而新业务尚处于起步阶段，暂未形成较大规模性收入，导致公司 2023 年整体业务规模缩减、营业收入大幅下滑。

2、报告期末，公司应收账款余额主要系大宗商品供应链业务产生。2023 年上半年，受整体市场行情影响，公司主要的下游客户经营不佳，公司业务受阻，合同执行不畅，公司主要的下游客户产能缩减，焦煤采购需求下降；同时焦煤、焦炭价格震荡下降，贸易业务的价格波动风险急剧上升，公司为应对交易风险，主动调整交易规模；2023 年下半年，焦煤、焦炭价格有所回升，客户产能有所恢复，对焦煤的需求增加，同时贸易业务的价格波动风险有所缓解，公司积极进行客户需求分析与供应商市场开拓，逐步提高公司大宗贸易业务规模，减少业务规模波动对公司整体经营利润影响。

公司 2022 年第四季度至 2023 年度公司营业收入及应收账款分季度情况如下：

单位：万元

项目	2022年第四季度	2023年第一季度	2023年第二季度	2023年第三季度	2023年第四季度
营业收入	20,808.54	5,874.68	15,066.71	27,476.43	33,394.41
应收账款净额	14,065.94	14,085.58	7,228.24	8,441.01	18,660.27
应收占收入比	67.60%	239.77%	47.97%	30.72%	55.88%

3、公司 2023 年年末应收账款余额为 18,660.27 万元，除 1 年期以上的小额应收账款挂账 10.53 万元，其余应收账款账龄均在 3 个月以内，因此均由第四季度的交易活动产生，2023 年度第四季度的营业收入较 2022 年度第四季度有所上升，导致 2023 年末的应收账款较 2022 年末有所上升；从应收账款占当期营业收入比例可以看出，2023 年末的应收账款占 2023 年度第四季度的营业收入比例为 55.88%，略低于上年同期的 67.60%，因

此应收账款余额占业务规模比例无重大异常。

综上，公司在缩减业务规模、营业收入大幅下滑的情况下，应收账款明显增加，符合公司经营情况。

五、列示发出商品和库存商品的构成明细、库龄以及相应订单情况，说明存货周转率明显下降的原因及合理性，以及相关存货是否存在减值迹象

1、发出商品构成明细、库龄及订单情况：

单位：元

品类	入库时间	合同数量	发出商品数量（吨）	发出商品单价	发出商品金额
焦煤	2023年12月	2,000.00	483.43	1,637.17	791,456.19
焦炭	2023年12月	10,000.00	9,386.71	2,357.49	22,129,085.93
焦煤	2023年12月	5,000.00	31.18	1,176.99	36,698.58
焦煤	2023年12月	3,000.00	56.56	1,682.57	95,165.96
焦煤	2023年12月	2,000.00	2,213.28	858.41	1,899,895.22
合计		22,000.00	12,171.16		24,952,301.88

公司将其存货发运给客户的途中，根据销售合同条款约定公司仍具有相关存货的控制权及风险报酬，未满足收入确认条件，公司将前述的存货确认为发出商品；商品运输至客户指定交货地点并且下游客户完成签收，存货的控制权自公司转移给下游客户，满足收入确认条件，公司确认相关交易收入。公司期末发出商品 2,495.23 万元均签署对应的销售合同，销售合同暂估的销售单价高于发出商品及后续发生的运输成本单价，相关存货不存在减值迹象；并且上述发出商品已于 2024 年 1 月完成销售，实际结算金额高于成本金额，相关存货实际也未发生减值。

2、库存商品构成明细、库龄及订单情况

单位：元

品类	入库时间	库存商品数量（辆）	库存商品单价	库存商品金额
车辆	2023年11月	1.00	105,132.74	105,132.74
车辆	2023年12月	5.00	86,548.67	432,743.35
车辆	2023年12月	20.00	86,548.67	1,730,973.40
合计		26.00		2,268,849.49

公司期末库存商品为 26 辆比亚迪车，通过对比“懂车帝”app 等相关车辆配置的销售

价格，库存商品单价低于市场挂牌销售价格，相关存货不存在减值迹象；并且上述库存商品已于期后完成销售并产生净损益 4.41 万元，相关存货实际也未发生减值。

3、存货周转率明显下降的原因及合理性

公司期末存货主要为发出商品（占比 92%），发出商品主要为公司已自供应商处接收商品并获取商品的控制权，但该商品处于运输过程中且未移交给客户的情况；因此结合公司贸易业务的经营模式，公司发出商品主要集中于期末最后几天的交易，存续时间较短。公司的存货周转率波动主要受是否存在发出商品影响，与公司的经营模式相符合；报告期内，公司的主要经营模式未发生改变，本期第四季度的经营规模较上年第四季度有所上升，因此存货金额有所上升符合公司经营情况，公司存货周转率下降与公司的经营模式以及经营状况相关，具有合理性。

六、请会计师发表意见。

会计师回复：

（一）对收入确认实施的审计程序

1、客户授信管理核查：对不同品种大宗商品贸易业务的销售预算、客户管理、销售执行、收入确认、开具发票和收款管理等销售业务内控主要环节及其控制点进行充分的了解，并在了解的基础上对销售业务内控主要环节及其控制点进行控制测试。

2、客户关联关系核查：针对本期新增供应商及客户，了解公司内部控制的评审情况，业务开展的商业合理性，并通过公开信息检查以及管理层访谈了解，分析是否存在关联关系。

3、毛利率波动分析核查：对收入和成本执行分析性程序，包括：对不同品种大宗商品贸易业务合同收入、成本、毛利率情况分析，本期的不同品种大宗商品贸易业务收入、成本、毛利率与 2022 年的大宗商品贸易业务比较分析等分析性程序。

4、合同条款核查：检查大宗商品贸易业务中的销售合同、采购合同，并对合同中约定的资金支付、交货事项等关键条款进行分析，对比 2022 年度的不同品种大宗商品贸易业务的合同条款、经营过程等，分析前后年度的不同品种大宗商品贸易业务的相同点与差异，了解公司在贸易过程中承担的存货风险、自由定价权情况、经营模式及盈利方式、商业合理性等，确认公司在交易中承担的主要责任。

5、原始单据核查：检查大宗商品交易过程中的单据，包括过磅单、化验单、销售发票、资金收付凭证等，确认交易的真实性。

6、交易函证核查：结合往来款函证，对主要客户实施独立函证程序，函证内容包含报

告期内的交易金额、交易余额、本期主要合同条款。

7、客户走访核查：通过实地走访主要客户，了解客户所购货物是否符合经营范围、客户的付款能力和货款回收的及时性，核实交易的真实性；针对主要客户为贸易商的，我们综合考虑交易规模、交易频率、关联方关系等，选择部分交易金额较大的终端客户进行实地走访，通过走访终端客户了解到公司下游客户的经营范围。

8、运输公司走访核查：通过实地走访本期交易涉及的庚星股份直接委托的运输公司，了解运输流程的安排、运输风险及费用的承担，进一步核实交易的真实性。

9、截止性测试核查：实施营业收入的截止性测试，获取公司 2023 年度全部已签订的购销合同明细，分析确认合同执行情况，针对截止日前后确认收入的销售明细，分析收入确认及支持单据是否符合对应的会计期间。

10、收入确认方法核查：通过了解公司的交易过程，分析公司的经营模式与盈利模式，进而了解公司开展贸易业务的商业合理性；通过访谈、检查单据了解公司的销售定价方法，并结合销售合同约定定价条款以及走访了解的定价方法，分析公司的自由定价权；通过查关键合同条款，结合实际执行过程中的货权转移证明材料（过磅单/结算单等），分析公司商品转让前后的存货控制权情况；通过了解商品的价格波动情况，购销过程中的验收情况，结合公司签订的购销合同关键条款，分析公司承担的存货价格波动风险、存货毁损或数量变动风险、存货质量风险、存货交付履约风险等，确认公司承担的存货风险，进而判断公司收入确认方法的依据。

11、充电桩业务收入核查：针对本期新增的充电桩业务，我们分析了公司现有所有的交易背景、交易模式及交易风险情况，结合充电桩的平台合同签署条款，分析平台费用与收入确认的原则，并向主要充电桩第三方平台公司函证交易金额；另外我们针对充电桩的销售定价，获取公司的销售定价邮件，了解定价的逻辑以及同行业定价的差异情况，确认公司销售定价的合理性。

（二）对存货实施的审计程序

1、存货明细核查：获取公司的存货明细，结合公司的经营模式，了解存货-发出商品/库存商品产生的原因。

2、存货交易单据核查：获取存货采购的合同，分析关键合同条款，确认公司拥有存货控制权的依据；获取存货采购发票、采购交接确认单等交易单据，确认存货采购活动的真实发生。

3、存货函证核查：对主要存货实施独立函证程序，获取存货的交付状态，并结合购销

合同条款，判断存货核算的准确性。

4、存货减值测试核查：对于发出商品，属于已签订销售合同的存货，通过检查销售合同单价分析发出商品的价值；对于库存商品，查询公开市场信息（“懂车帝”等销售车辆app）获取库存商品的市场销售价格，对比分析库存商品是否存在减值迹象。

5、存货期后结算核查：获取存货期后结算材料，包括销售合同、销售发票、结算单、过磅单/提车单等，检查存货的销售情况。

（三）核查意见

通过上述审计程序，我们认为公司本期交易具有商业实质，公司按照总额法确认收入符合企业会计准则的有关规定；公司的交易规模变动、毛利率波动、应收账款余额及存货周转率的变动符合公司的经营状况，未发现存货存在减值迹象；各季度的业绩波动反映了市场变动及公司应对市场变动而做出的业务调整，全年的营业收入与经营业绩、经营活动产生的现金流在各季度的波动具有合理性。

问题 3：关于持续经营能力。年报显示，公司近三年扣除非经常性损益后的归母净利润分别为-0.54 亿元、-0.02 亿元、-0.53 亿元，盈利能力持续较弱。此外，公司前五大客户合计销售收入占比达到 92.57%，较 2022 年的 76.83%进一步集中，其中关联交易占比 70.69%；前五大供应商合计采购金额占比为 54.94%。

请公司补充披露：（1）前五大客户及供应商明细，包括具体名称及主营业务、是否为新增、交易内容、金额及毛利率、结算模式，说明公司与供应商、客户两两之间是否存在关联关系；（2）说明公司销售集中度较高且较前期大幅增加、关联销售占比高、以及采购集中度较高的原因和合理性，是否存在对主要客户或供应商的重大依赖；（3）结合主要业务开展情况、业务实质和可持续性、对客户的依赖性等，分析说明公司是否具备持续盈利能力，拟采取的改善措施，并充分提示相关风险。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、前五大客户及供应商明细，包括具体名称及主营业务、是否为新增、交易内容、金额及毛利率、结算模式，说明公司与供应商、客户两两之间是否存在关联关系。

1、前五大客户明细

序号	客户名称	主营业务	交易内容	是否新增	交易金额/元	毛利率	结算模式
1	陕西伟天腾达科技有限公司&宁夏 伟中能源科技有限公司	焦炭生产	煤炭	否	578,324,016.56	1.40%	货到付款

序号	客户名称	主营业务	交易内容	是否新增	交易金额/元	毛利率	结算模式
2	兖矿能源集团国际贸易有限公司	贸易销售	焦炭	否	102,682,234.58	1.64%	货到付款
3	宁波建坤贸易有限公司	贸易销售	焦炭	否	57,185,403.71	2.42%	款到发货
4	山西晋南控股集团有限公司&山西晋南钢铁集团有限公司	钢铁生产	焦炭	否	23,595,801.85	2.23%	款到发货
5	闽源钢铁集团有限公司	钢铁生产	焦炭	是	19,106,361.75	0.83%	货到付款
	合计				780,893,818.45		

2、前五大供应商明细

序号	供应商名称	主营业务	交易内容	是否新增	交易金额/元	结算模式
1	徐州建滔能源有限公司	焦炭生产	焦炭	否	120,380,631.65	款到发货
2	江西聚龙翔邦科技股份有限公司	贸易销售	煤炭	否	96,572,405.14	货到付款
3	宁夏伟中能源科技有限公司	焦炭生产	焦炭	否	84,717,470.38	款到发货
4	青田县雪虎贸易有限公司	贸易销售	煤炭	是	70,591,600.99	货到付款
5	宁夏道通能源有限公司	贸易销售	煤炭	是	67,265,213.92	货到付款
	合计				439,527,322.08	

3、公司与供应商、客户两两之间的关联关系

公司与上述两表的“陕西伟天腾达科技有限公司、宁夏伟中能源科技有限公司”存在本回复函问题 1、“1、公司与宁夏伟中及伟天腾达的关联关系”所述关联关系，除此外，公司与上述两表其他企业均不存在关联关系。报告期内开展的每一笔交易涉及的供应商与客户，经检查未发现存在关联关系。

二、说明公司销售集中度较高且较前期大幅增加、关联销售占比高、以及采购集中度较高的原因和合理性，是否存在对主要客户或供应商的重大依赖。

1、公司销售集中度较高且较前期大幅增加、关联销售占比高的原因和合理性，是否存在对主要客户的重大依赖

(1) 2023 年度前五大客户销售占比

序号	客户名称	交易内容	交易金额/元	占比	是否属于关联交易
1	陕西伟天腾达科技有限公司&宁夏伟中能源科技有限公司	煤炭	578,324,016.56	70.69%	是
2	兖矿能源集团国际贸易有限公司	煤炭	102,682,234.58	12.55%	否

序号	客户名称	交易内容	交易金额/元	占比	是否属于关联交易
3	宁波建坤贸易有限公司	焦炭	57,185,403.71	6.99%	否
4	山西晋南控股集团有限公司&山西晋南钢铁集团有限公司	焦炭	23,595,801.85	2.88%	否
5	闽源钢铁集团有限公司	焦炭	19,106,361.75	2.34%	否

(2) 2022 年度前五大客户销售占比

序号	客户名称	交易内容	交易金额/元	占比	是否属于关联交易
1	陕西伟天腾达科技有限公司&宁夏伟中能源科技有限公司	煤炭	957,237,543.39	51.81%	是
2	湖北周昌正信物资供应有限公司	石油焦	219,585,214.35	11.89%	否
3	山西晋南控股集团有限公司&山西晋南钢铁集团有限公司	焦炭	165,502,181.63	8.96%	否
4	宁波建坤贸易有限公司	焦炭	103,648,534.63	5.61%	否
5	中煤联合能源有限公司	煤炭	94,129,276.00	5.09%	否

(3) 销售集中度较高且较前期大幅增加的原因及合理性、主要客户的依赖性

报告期内，公司优化贸易业务结构，一方面保留具有长期经营经验、有丰富供货渠道的煤炭、焦炭业务，裁减交易经验不足、供货资源不足、毛利率较低的石油焦等业务；另一方面受煤炭、焦炭市场价格的大幅波动、煤炭行业市场供需关系复杂多变、交易风险增加等因素影响，公司主动调整交易规模，保留长期稳定合作的客户，减少新增客户的交易规模。同时，报告期内新增的充电桩业务，由于开业的充电枪数较少、开业时间较短，经营规模较小，2023 年度产生的充电桩服务相关收入 395.88 万元，占合并总收入 0.48%，对公司整体业务结构未产生重大影响。前述业务结构的优化调整，导致公司的贸易业务的客户自 2022 年度的 19 家，减少至 2023 年度的 10 家，因此存在公司销售集中度较高的情况，该状况符合公司的业务状况与经营情况，具备合理性。公司对宁夏伟中、伟天腾达的销售占比较高，具有一定的依赖性。

(4) 关联销售占比高的原因及合理性

在公司优化贸易业务结构策略的影响下，公司与关联方（宁夏伟中、伟天腾达）整体交易规模也有所下降，自 2022 年度 95,723.75 万元到 2023 年度下降为 57,832.40 万元，下降了 39.58%，关联交易规模下降趋势与公司整体的贸易业务规模变动相同。同时，公

司长期从事煤炭、焦炭贸易业务，在该交易品种的贸易业务上积累了丰富的经营经验；关联方属于焦炭生产企业，拥有百万吨级的“捣固炼焦”的生产线，炼化焦炭的产能较大，因此对焦煤的需求也较稳定；公司与关联方属于长期稳定良好合作关系，熟悉焦炭生产企业的焦煤需求情况，在开拓供应商渠道、竞标焦煤等方面可以有效管控商品质量风险。综上，公司与关联方的合作，属于长期稳定、可持续性的良好合作关系，为公司的经营发展、降低经营风险具有积极意义，关联方销售占比较高与公司优化贸易业务结构相关，符合公司的经营发展状况，具备合理性。

2、采购集中度较高的原因和合理性，是否存在对主要供应商的重大依赖

(1) 2023 年度前五大供应商采购占比

序号	供应商名称	交易内容	交易金额/元	占比
1	徐州建滔能源有限公司	焦炭	120,380,631.65	15.05%
2	江西聚龙翔邦科技股份有限公司	煤炭	96,572,405.14	12.07%
3	宁夏伟中能源科技有限公司	焦炭	84,717,470.38	10.59%
4	青田县雪虎贸易有限公司	煤炭	70,591,600.99	8.82%
5	宁夏道通能源有限公司	煤炭	67,265,213.92	8.41%

(2) 2022 年度前五大供应商采购占比

序号	供应商名称	交易内容	交易金额/元	占比
1	江西聚龙翔邦科技股份有限公司	煤炭	392,851,844.65	21.55%
2	宁夏伟中能源科技有限公司	焦炭	353,386,818.26	19.39%
3	中煤销售太原有限公司	煤炭	155,415,244.93	8.53%
4	武汉华兴盛物流贸易有限公司	石油焦	140,989,757.71	7.73%
5	乐平市陕晋新能源有限公司	煤炭	118,317,792.19	6.49%

(3) 采购集中度较高的原因和合理性、主要供应商的依赖性

煤炭、焦炭的交易体量较大，长距离运输的运输成本较高，因此公司一般选择距离客户较近的货源；客户较为集中导致公司采购集中度也相对较高。稳定的供货渠道有利于公司获取稳定的煤炭、焦炭商品，提高采购规模，合理安排采购节奏，增强公司与供应商的议价能力；同时由于客户较为集中，较为集中的采购更容易达成客户的煤炭指标要求，从而降低商品质量风险，增强公司与客户的议价能力。从上表可以看出，公司前五大供应商交易金额占比自 2022 年度的 63.69%到 2023 年度下降为 54.52%，整体采购集中度有所

缓解，下降的主要原因系，公司积极拓展煤炭供应商渠道，增加贸易业务的采购结算方式管理，减少需要预付款采购的供应商，降低公司资金风险、供应商履约风险。报告期内，前五大供应商的交易金额占比均低于 20%，因此不存在对供应商的重大依赖。

三、结合主要业务开展情况、业务实质和可持续性、对客户的依赖性等，分析说明公司是否具备持续盈利能力，拟采取的改善措施，并充分提示相关风险。

1、主要业务开展情况

报告期内，公司主营仍为煤炭（含焦炭）等大宗商品供应链管理业务，并推动战略转型相关工作逐步落实，包括新能源汽车充电基础设施的投资建设、充电智慧平台开发与充电运营服务筹备等。2021-2023 年公司实现营业收入分别为 16.12 亿、18.48 亿、8.18 亿（其中贸易收入 8.14 亿元，充电桩服务收入 395.88 万元）；公司在有限的资金和资源条件下，公司积极推动业务战略转型，合理分配传统业务和新兴业务投入占比，战略性调整公司业务规模。

2021-2023 年度主营业务收入及利润情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	81,812.23	184,754.92	161,200.73
毛利	1,190.63	2,457.30	2,303.33
归母净利润	-5,149.53（注3）	1,422.69	-5,018.89（注1）
扣非后归母净利润	-5,343.59	-152.16（注2）	-5,375.88

注 1：2021 年度，全资子公司宁波星庚就涉及原油业务诉讼的其他应收款全额计提坏账准备合计 5527.5 万元，导致公司归属于扣非前后母公司所有者净利润大幅亏损。

注 2：经控股股东自查并核实，2022 年度，公司收回已计提坏账准备应收款项涉及控股股东及关联方非经营性占用事项。因此，公司将转回坏账准备及期末计提的占用资金利息确认为非经营性损益项目，导致公司归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后净利润为亏损。

注 3：2023 年度，公司积极推动业务战略转型，主动调减传统业务规模，叠加市场因素，公司原大宗商品贸易业务规模大幅缩减，同时新业务尚处于起步阶段，暂未形成较大规模性收入；同时，因公司战略转型和新业务开拓需要，人力行政、办公场地租赁、营销拓展、信息技术投入等各项成本、费用大幅上升，导致公司 2023 年度业绩亏损。

2、业务实质和可持续性、对客户的依赖性

在贸易业务方面，公司业务主要集中于焦煤、焦炭等“黑色系”煤化工相关品种。依托专业团队在煤化工行业的多年深耕经营、利用渠道优势，整合行业优质资源，为核心客户提供更为多样化的合作模式。公司业务团队深入学习相关产业政策，理解新发展理念，密切跟踪煤炭大宗市场的行情趋势，结合煤炭以及环保行业相关政策对行业的扰动，积极研判国内外经济发展以及国际局势对煤炭行业的影响，为客户提供专业的供应链管理解决方案。2023 年受煤炭价格中枢下移、下游有效需求不足等市场因素影响和公司确定战略方向后，公司主动缩减大宗商品供应链业务规模。根据国家统计局数据，2023 年中国能源消费总量 57.2 亿吨标准煤，比上年增 5.7%。煤炭消费量增长 5.6%，煤炭消费量占能源消费总量比重为 55.3%，目前煤炭在我国能源结构中仍居首位；因此公司后续继续开展煤化工相关品种的贸易业务具有可持续性，公司也将根据煤化工市场变动情况、长期合作客户经营状况等适当拓展优质客户，降低对客户的依赖性。

在新能源充电桩业务方面，公司紧密围绕“双碳”产业的总体发展目标，坚持公司作为“双碳”服务运营商的战略定位，稳步推进公司从传统旧能源向新能源逐步转型，并以新能源汽车充电基础设施投建运营等为先期切入领域，持续投入新能源相关领域。报告期内，公司在人员梯队建设、智慧平台建设、拓展优质场地资源、业务投拓、融资合作洽谈、设备采购、电力工程、流程制度等方面陆续取得进展，有序推动了公司新能源汽车公共充电业务开展，目前公司充电运营场站已在上海、福州、杭州等地开业运营，公司旗下充电运营品牌微储充注册的新能源充电用户数和利用率逐步爬升。根据中国充电联盟数据，2023 年充电基础设施增量为 338.6 万台，同比上升 30.6%，桩车增量比为 1:2.8。其中，公共充电桩增量为 92.9 万台，同比上升 42.7%。根据乘联会数据，2023 年我国新能源乘用车国内零售销量为 773.6 万辆，比 2022 年增长 36.2%。新能源汽车与充电基础设施的发展相辅相成，互相促进，随着新能源汽车保有量的逐年攀升，对应的充电基础设施需求也相应激增；因此公司新能源充电桩业务的发展具有可持续性。

3、拟采取改善措施

(1) 大宗商品供应链业务方面：公司将继续夯实主业，利用多年积累的煤化工行业资源及渠道优势，持续聚焦“黑色系”煤化工相关品种，紧跟市场发展趋势，不断优化贸易业务品种结构，不断提升客户粘性，加强管理，防控风险，优化供应链服务流程，提升系统化服务能力，提高交易效率，降低交易成本，增强供应链综合服务水平，实现煤炭供应链各节点资源的最优化配置，持续提升上市公司盈利能力和股东回报。

(2) 公司转型方面：公司将坚持“稳中求进”的经营方针，在保持稳定经营，多措并举

举、整合内外部资源，积极推动公司战略转型。针对已开展的充电桩业务，公司力争提质增效，努力提升充电场站利用率，同时将视充电桩业务开展的实际情况，动态调整经营方针，在防控经营风险的基础上，积极探索新业务模式，培育公司新的利润增长点。

4、业务风险提示

(1) 客户信用风险

大宗商品供应链管理行业是资金密集型行业，在业务开展期间，公司与客户及供应商之间的交易会产生较多的往来款项，且可能存在交易金额较大的赊销交易。如存在合作方履约困难的情况，将给公司的业务运行带来不利影响，公司面临一定的资金风险和客户信用风险，将对公司 2024 年度经营利润产生负面影响。

(2) 未来新能源汽车渗透率不达预期的风险

目前部分消费者在选择新能源汽车时还会因为续航和充电的便捷性有所顾虑，2023 年车企纷纷降价吸引消费者购车，虽然我国新能源汽车渗透率已经超过 35%，但目前新能源汽车的增速相较于前几年有所放缓。面对宏观经济、行业竞争等不确定因素，可能存在新能源汽车渗透率增长缓慢的风险。可能出现新业务开展进度、项目收益不及预期或出现亏损的风险，将对公司 2024 年度经营利润产生负面影响。

(3) 转型未达预期的风险

公司现有主营业务仍处于传统行业，与目前尝试转型的新能源与集成电路行业均存在较大差异，面临跨行业经营管理以及资源整合的巨大挑战。报告期内，公司虽已在新能源充电运营领域取得一定进展，但未来实际经营中仍会面临诸如宏观经济、行业政策、市场变化、经营管理等方面的不确定因素，可能出现转型未达预期导致投资亏损的风险，将对公司 2024 年度经营利润产生负面影响。

四、请会计师发表意见。

会计师回复：

(一) 关于持续经营能力执行的审计程序

1、对公司盈利预测、现金流预测核查：我们获取了管理层的持续经营能力评估说明以及现金流预测、盈利预测明细，检查了预测表中的参数情况；通过分析了解公司现有的运营资金满足现有的经营规模，后续扩大充电桩业务可以通过获取外部融资方式解决资金需求。

2、对实控人变更情况核查：我们查阅了公司关于实控人变更的公告，以及工商信息变更情况，确认公司的实控人已发生变更；我们对新实控人进行访谈了解，实控人未对公

司的后续发展做出具体安排计划，未发现控制权变更后对公司持续经营产生不利影响的情况。

3、对期后充电桩运行情况核查：我们通过“微储充”app 以及实地观察了解充电桩运营情况，未发现存在异常经营的情况。

4、对贸易业务盈利水平核查：我们确认本期销售费用、管理费用比增主要产生于公司转型的充电桩业务；结合最近三年的贸易业务经营情况，未发现公司的贸易业务盈利水平存在异常情况。

5、对短期运营资金情况核查：报告期末公司账载有息负债只有 200 万元的短期借款及 300 万元的长期借款，公司期末的货币资金约为 3800 万元，远超有息负债；公司已为贸易业务投入 1.8 亿元的资金进行周转，按照公司的经营发展规划，现有已投入的资金能够满足公司的贸易业务开展，后续无需再投入大额资金；关于充电桩业务，公司后续拟通过银行短期、中长期项目借款等多渠道融资方式，获取充电桩业务的经营资金，进而扩充充电桩业务规模；如果公司能够顺利实施前述融资计划，公司能够获取拓展扩大充电桩业务所需的运营资金。

（二）核查意见

通过上述审计程序，结合前述收入确认实施的审计程序，除宁夏伟中、伟天腾达外，我们未发现公司与供应商、客户两两之间存在关联关系；我们认为公司的销售集中度与采购集中度较高，但符合公司的经营情况，未发现公司的持续经营能力存在重大不确定性的情况。

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）



2024年06月11日



营业执照

统一社会信用代码

91420106081978608B



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息。

(副本)

5 - 1

名称 中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 石文先、管云鸿、杨荣华

出资额 叁仟捌佰贰拾万圆人民币

成立日期 2013年11月6日

主要经营场所

湖北省武汉市武昌区水果湖街道中北路166号长江产业大厦17-18楼



经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算等审计业务；出具有关报告；基本建设项目的审计、专项审计、税务审计、法律、管理咨询、会计培训、代理记账；依法须经审批的项目，经相关部门审核后，方可开展经营活动。



登记机关

2024年1月26日



会计师事务所

执业证书



名称：中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：石文先

主任会计师：

经营场所：湖北省武汉市武昌区水果湖街道
中北路166号长江产业大厦17-18楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：42010005

批准执业文号：鄂财会发〔2013〕25号

批准执业日期：2013年10月28日

证书序号：0017829

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：



二〇一四年二月五日

中华人民共和国财政部制