

上海龙宇燃油股份有限公司

关于回复 2021 年年度报告的信息披露监管工作函的公告

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。

上海龙宇燃油股份有限公司（以下简称“龙宇燃油”或“公司”）于 2022 年 5 月 26 日收到上海证券交易所《关于上海龙宇燃油股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2022】0486 号）（以下简称“工作函”），公司高度重视，立即组织相关机构和人员对工作函中涉及的问题逐项落实，现就相关问题的回复公告如下：

一、业务经营情况

1、年报披露，公司 2021 年实现营业收入 79.8 亿元，同比减少 10.82%，实现归母净利润-1.5 亿元，扣非后归母净利润-1.8 亿元。公司 2020 年及 2019 年分别实现营业收入 89.6 亿元、135.5 亿元，归母净利润-6756.6 万元、654.9 万元，扣非后归母净利润-1.2 亿元、-4461.1 万元。公司金属业务收入同比下降 41.2%，公司称为控制业务风险，主动压缩业务规模。近三年来营业收入持续下降，且连续两年归母净利润亏损，连续三年扣非后净利润亏损。请公司：（1）分业务列示近三年的主要财务数据，并说明同比变化的原因；（2）结合业务模式、同行业可比公司情况等，具体说明公司业务是否具有可持续盈利能力及后续发展规划；（3）结合报告期内有色金属价格涨幅情况、业务风险因素、同行业可比情况，具体说明金属业务风险的具体指向和营业收入大幅下降的原因。

公司回复：

（1）分业务列示近三年的主要财务数据，并说明同比变化的原因；

1) 数据中心业务

单位：万元

主要财务数据	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	30,964.22	20,178.28	3,248.52
营业成本	22,143.51	14,395.46	5,156.92

营业毛利	8,820.71	5,782.82	-1,908.40
归属于母公司净利润	-8,408.36	5,390.93	-1,123.77

报告期内，数据中心业务的营业收入 30,964 万元，同比 2020 年增长 53.45%，2020 年同比 2019 年增长 521.15%，主要系 2020 年北京金汉王云计算运营中心全部完工结项，同时随着一期、二期项目上架机柜数持续增加，实现机柜托管服务收入逐年递增。

报告期内，数据中心业务的归属于母公司净利润-8,408 万元，同比 2020 年下降 255.97%，主要系公司基于谨慎性原则，结合对金汉王数据中心项目的经营状况及未来现金流的分析预测，并展开对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试，确认金汉王数据中心项目的商誉减值损失金额 11,627 万元。

2) 大宗商品贸易-石油化工

单位：万元

主要财务数据	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	355,394.60	129,125.73	124,876.50
营业成本	349,399.82	127,624.98	119,140.73
营业毛利	5,994.77	1,500.75	5,735.77
归属于母公司净利润	-5,140.96	-1,270.42	2,801.96

报告期内，石油化工业务的营业收入 36 亿元，同比 2020 年增长 175.23%，2020 年同比 2019 年增长 3.40%，主要系 2021 年公司聚焦石油化工主业的经营思路，在保持客户稳固的基础上，继续寻求央企、国企等其他优质客户的合作，并积极开拓甲醇、乙二醇等石油化工品种。

本报告期，公司通过提升上游资源获取能力、中游物流及仓储管控能力、下游销售渠道建设能力，实现营业毛利 5,995 万元。因全资子公司舟山龙熠石油化工有限公司（以下简称“舟山龙熠”）与山东省岚桥石化有限公司（以下简称“岚桥石化”）之间产生货物买卖合同纠纷并提起诉讼，依据公司会计政策，本报告期对岚桥石化应收款项计提减值准备 9,678 万元，使得石油化工业务的归属于母公司净利润为-5,141 万元。

3) 大宗商品贸易-有色金属

单位：万元

主要财务数据	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入	411,216.93	745,042.89	1,221,670.54
营业成本	409,976.16	742,683.26	1,216,777.51

营业毛利	1,240.77	2,359.64	4,893.03
归属于母公司净利润	-1,360.81	-10,877.10	-1,023.28

公司 2019 年金属业务营业收入为 122 亿元，2020 年中旬公司金属业务进入调整期（调整原因见本回复问题第（3）问回复），当年度下半年收入缩减，全年收入下降至 75 亿元，经 2020 年调整后，2021 年全年收入下降至 41 亿元。

公司 2020 年归属于母公司的净利润为-10,877 万元，其主要原因为 2019 年控股子公司融屿贸易（上海）有限公司与上海易泉有色金属贸易有限公司（以下简称“上海易泉”）之间发生货物买卖合同纠纷并提起诉讼，依据公司会计政策于当年度对上海易泉应收款项计提减值准备 13,527 万元。本报告期末，根据公司对此项应收账款减值测试结果，补充计提减值准备 857 万元。

（2）结合业务模式、同行业可比公司情况等，具体说明公司业务是否具有可持续盈利能力及后续发展规划；

通过本回复第（1）问回复数据情况可见，公司近三年处于行业转型阶段，IDC 业务的营业收入、毛利逐年增长，石油化工贸易的营业收入逐年增长，公司金属业务营业收入规模逐年下降。

公司数据中心业务（暨 IDC 业务）自成功收购北京金汉王数据中心项目以来，已逐渐成为公司产业布局的重点。2019 年，金汉王项目开始交付运营，并整体为单一大客户提供数据中心服务器托管服务，随着大客户上架率逐步提升，营业收入持续增长。目前该项目已基本进入稳定运营阶段，大客户合同基础稳固，服务周期较长，合同期内将继续为公司提供较为可观的毛利和稳定的现金流。2021 年下半年，公司依托江苏中物达物联网科技有限公司的收购，成功在无锡核心区域拓展数据中心项目，规模为 5,874 个 IDC 机柜（按平均设备功率 4.4kW 测算），目前该项目处于工程建设阶段。截至 2021 年末，公司在运营数据中心按平均设备功率 4.4kW 测算机柜约 7,780 个。IDC 业务作为公司战略转型的核心业务板块可持续盈利能力较好。

石油化工贸易业务方面，公司通过加大与中石化、中石油等央企所属重点客户的合作、完善服务等举措稳定国内油品批发业务，适时调整经营策略，发展全资子公司新加坡龙宇的海外油品贸易业务，配合国内油品市场拓宽采购渠道和销售渠道，提升公司油品全产业链业务整体实力和竞争力。目前，公司国内贸易和国际贸易并举，形成了石油、化工两大业务链条；业务品类日趋丰富，延伸到了甲醇、乙二醇等石油化工品种。在上述举措的作用下，公司 2021 年石油化工贸易营业收入和毛利均得到提升，业务基础稳固。

金属贸易业务方面，2020 年以来，受新冠肺炎疫情和贸易摩擦的影响，国内外金属价格波动较大，对公司金属业务盈利的稳定性带来影响，公司在金属板块业务出现易臭大额应收账款的经营风险（参见本问题第（3）问回复）。因此，公司主动调整经营思路，压缩业务规模，聚焦 IDC 和石油化工主业，精减业务团队，控制业务风险，清理债权债务，相关销售收入逐步减少，目前公司金属业务规模保持相对合理范围内。

综上，公司主营业务盈利能力未出现重大不利变化，公司近三年主营收入变化是公司调整内部业务结构（即 IDC 业务和石油化工贸易规模逐年增长，金属贸易业务规模逐步下降），转型升级所带来的必然结果，公司 IDC 业务和大宗商品贸易业务具有可持续盈利能力。

公司后续发展规划为：

公司 IDC 业务将积极探索多元化的业务发展模式，把握行业未来发展方向，挖掘市场潜在机遇，采用大型定制化数据中心（以北京金汉王项目为代表）、高端零售数据中心（以无锡中物达项目为代表）以及探索边缘计算核心数据中心相结合的模式，进行 IDC 业务拓展，致力于打造多元化的云计算数据中心服务架构，赋能大数据互联网快速发展，并为物联网、5G 应用等新一代信息技术持续落地提供基础支撑。目前，公司无锡中物达项目处于工程建设阶段，边缘计算核心数据中心业务 2022 年初成立团队，现处于开拓阶段；后续对公司收入和利润的影响尚存在一定的不确定性。

公司大宗商品贸易业务将坚持稳中求进，优化资源配置、强化业务团队，提升公司更擅长的石油化工主业，继续压缩金属贸易业务规模，克服疫情带来的不利影响，稳定国内外石油化工贸易规模和品类，力争提高贸易业务的毛利率，提升公司收益。

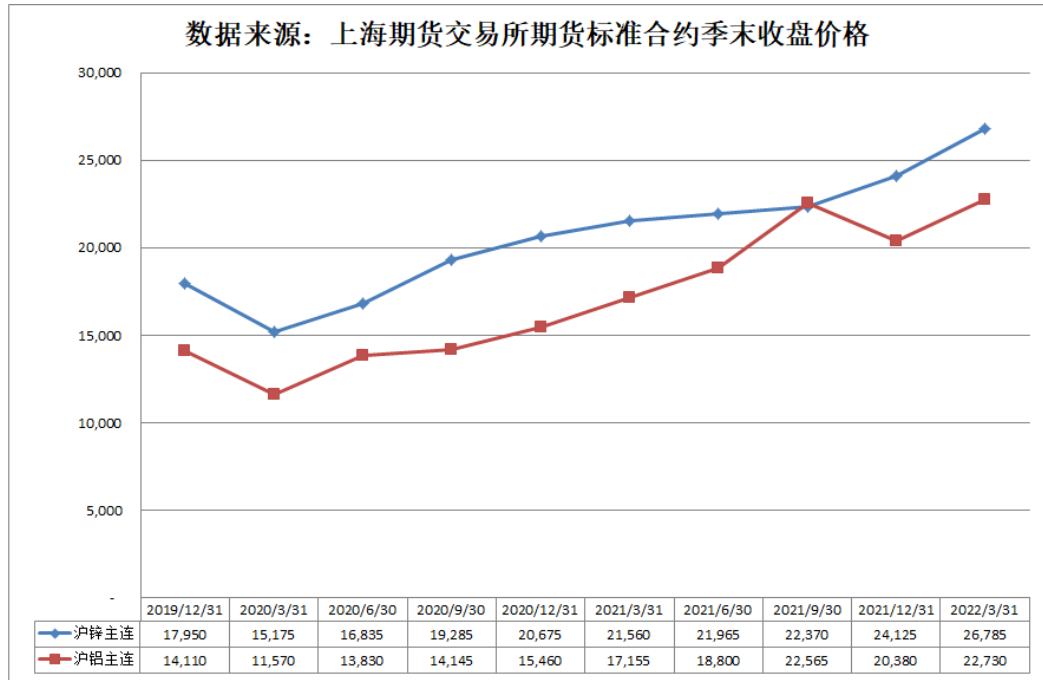
（3）结合报告期内有色金属价格涨幅情况、业务风险因素、同行业可比情况，具体说明金属业务风险的具体指向和营业收入大幅下降的原因。

1) 公司金属业务的风险

报告期内，公司所开展的金属业务以铝锭、锌锭标准品为主，该类大宗商品在上海期货交易所对注册品牌、纯度以及杂质含量上有严格要求因此商品质量可控。但由于其商品单位价值高、价格公开且波动大的金融特性，其交易的主要风险体现为价格波动风险和违约风险。

A. 价格波动风险：大宗商品现货市场定价通常以交易当日期货合约价格和现货升贴水价格为依据，自 2020 年疫情影响，大宗商品价格波动幅度显著，其

价格不可预期的风险是该类业务主要风险之一。近两年铝锭、锌锭期货合约价格波动情况如下：



B. 违约风险：金属产品单价高致使单批次交易金额较高，交易过程中遇不可抗力原因或交易对手自身原因造成的无法按时交货、无法按时付款等合同违约情况发生将会为公司带来较为严重的经营风险。

2) 营业收入下降原因

A. 战略布局规划

如本回复第（2）问回复所述，2016 年公司非公开发行股票并使用募集资金成功收购北京金汉王 IDC 数据中心，公司以提出了“双核驱动，产投并举”的发展战略，努力将公司建设成大宗商品贸易和大数据基础设施运营的双主业驱动的综合企业集团。金属业务收入逐年下降符合公司的产业规划和战略布局。

B. 控制风险要求

公司自 2014 年起开展金属贸易业务，于 2015 年引入专业业务团队并合资成立了一家以金属贸易业务为主营业务的控股子公司融屿贸易(上海)有限公司(以下简称：融屿贸易公司)。2019 年融屿贸易公司销售电解铜贸易过程中，形成一笔大额应收账款到期无法收回，后虽然融屿贸易公司已向上海市第一中级人民法院提起诉讼并采取了多项财产保全措施，但截至目前仍未能收回。

发生上述债权纠纷后，公司于 2020 年责令融屿贸易公司进入整改，并对主要负责经营的业务团队进行了缩编调整。同时，受当年疫情影响，大宗金属商品价格发生剧烈波动，在人员缩编和价格震荡的双重影响下，公司决定不再开展持

货经营业务，只保留受价格波动风险较小的批发业务，由此直接导致 2020 年、2021 年金属业务收入持续下降。

2、年报披露，2021 年第一至第四季度，公司分别实现营业收入 16.5 亿元、16.1 亿元、19.5 亿元及 26.7 亿元；第四季度环比增长 36.9%，与前两年存在较大差异，2020 年及 2019 年第四季度收入分别环比下降 25%、25.7%。同时，2021 年第四季度经营活动现金流净额为 4.2 亿元，同比增加 40.5%。请公司：（1）结合业务模式、签约订单及履行、客户变动等因素，具体说明报告期内第四季度营业收入同比增加的原因及合理性；（2）具体列示第四季度经营活动现金流构成科目及金额，并结合业务特征、应收账款及存货周转情况等因素说明期末经营性现金大额流入的原因。

公司回复：

（1）结合业务模式、签约订单及履行、客户变动等因素，具体说明报告期内第四季度营业收入同比增加的原因及合理性；

报告期内，公司 2021 年第一至第四季度实现营业收入情况明细如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
数据中心收入	7,131.40	7,612.78	7,780.66	8,439.37
石油化工收入	57,328.04	82,918.03	74,219.70	140,536.15
有色金属收入	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34
运输及服务收入	18.58	33.19	32.78	20.39
其他业务收入	70.75	70.75	70.75	75.47
收入合计	165,037.41	170,888.72	195,116.90	266,532.72

报告期内公司第四季度营业收入增长较多主要系根据公司发展战略目标，聚焦主营业务所致。公司于 2021 年 8 月份先后成立了浙江众程能源有限公司和新的国际贸易部，通过分销渠道开拓、优质客户开发，以及甲醇等化工业务的拓展，使得石油化工业务第四季度营业收入环比增长 89.35%。新增的石油化工业务包括批发和库发业务模式，签约订单正常履行；新增客户均主要是从事石油化工业务。2021 年第四季度石油化工业务收入 14.05 亿元，2022 年一季度石油化工业务收入为 8.86 亿元，虽然受春节和疫情影响一季度收入环比下降，但同比 2021 年一季度 5.73 亿元增幅为 55%。

公司第四季度石油化工客户收入前五名情况如下：

客户	第四季度	2021 全年	第四季度占全年收入比重	是否 2021 年新增客户	应收款情况
第一名	30,172.00	49,340.18	61%	是	已全额收款
第二名	10,195.77	10,195.77	100%	是	已全额收款
第三名	9,714.25	9,714.25	100%	是	已全额收款
第四名	6,133.40	6,133.40	100%	是	已全额收款
第五名	4,695.80	4,695.80	100%	是	已全额收款
小计	60,911.22	80,079.40	76%		

公司有色金属业务下半年度收入共计约 23 亿元，同比下降 25.81%，环比上半年度增加 27.52%，主要由于大宗商品业务存在业务周期短且不稳定的特点，商品自签订采购合同到销售回款一般周期在 60 天左右，各个季度业务量大小取决于下游企业生产计划安排，商品的市场价格以及上游矿产资源的供应情况，并无规律可循，因此该行业各个时期收入有一定波动属于合理情形。

(2) 具体列示第四季度经营活动现金流构成科目及金额，并结合业务特征、应收账款及存货周转情况等因素说明期末经营性现金大额流入的原因。

第四季度经营现金流构成科目及金额情况如下：

单位：万元

项目	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	338,661.47
收到的税费返还	55.72
收到其他与经营活动有关的现金	-13.87
经营活动现金流入小计	338,703.32
购买商品、接受劳务支付的现金	292,735.15
支付给职工以及为职工支付的现金	734.51
支付的各项税费	1,053.35
支付其他与经营活动有关的现金	1,849.28
经营活动现金流出小计	296,372.28
经营活动产生的现金流量净额	42,331.04

第四季度影响经营性现金流的主要科目变动情况如下：

单位：万元

科目	2021 年 12 月 31 日	2021 年 9 月 30 日	经营性现金流影响
应收账款	71,753.13	105,239.25	33,486.12
预付款项	27,309.41	69,824.05	42,514.64
存货	32,232.92	11,686.79	-20,546.13
应付票据	31,989.60	14,000.00	17,989.60
应付账款	2,849.89	17,152.14	-14,302.25
合同负债	16,319.42	32,384.00	-16,064.58
合计			43,077.41

注：以上仅列举了报告期第四季度对经营现金流量影响较大的科目变动情况。

第四季度应收账款及存货周转情况变动如下：

项目	4 季度	1-3 季度	增减率
应收账款周转次数-石油化工	37.51	17.78	110.94%
应收账款周转次数-有色金属	9.03	2.39	278.37%
存货周转次数-石油化工	7.29	23.85	-69.42%
存货周转次数-有色金属	/	/	/

大宗商品贸易受商品经济规律影响及制约，与国内外宏观经济形势密切相关，具有需求周期性或季节性、价格波动较大等特征，随着市场行情变化，业务资金投入变化大，短期内出现应收应付账款、存货等余额的波动使得经营性现金流量波动属于行业内正常情况。

1) 大宗商品贸易-石油化工

公司石油化工业务收入在第四季度集中增长(增长原因详见本问题回复第(1)小问)，且该类业务具有周转快，回款周期短的优势，公司石油化工业务年末应收账款仅为 3,636 万元，第四季度业务收入大比例已收回货款，应收账款周转次数同步提高。但由于年末时点油品存货库存大幅增加(原因详见本回复问题 9(2)，导致四季度存货周转率上升。

2) 大宗商品贸易-有色金属

有色金属业务下半年向下游客户交货量大于上半年，其业务周期在 60 天左右，因此第四季度业务收款偏高，周转率也较高。

3) 银行承兑汇票

本报告期公司金属、化工业务付款方式多样化，其采用开立银行承兑汇票方式延后了当年度经营现金流出的时间。

综上所述，公司第四季度收入高、回款多、付款流出延后致使经营性公司第四季度现金流入较大。

3、年报披露，报告期内实现营业收入同比减少 10.82%，且第四季度营业收入同比增加 56.14%。而报告期末应收账款期末余额 7.2 亿元，同比增加 28%，计提坏账准备合计 1.85 亿元；账龄 1 个月内的应收账款余额 6.2 亿元。请公司：(1) 分业务类别列示主要应收账款对象、余额及占比、与公司所涉关联关系等，并结合销售政策等，说明报告期内应收账款占营业收入比重存在明显变动的原

因及合理性；（2）列示账龄 1 个月的应收账款对象、金额、业务背景、与公司所涉关联关系等，说明应收账款大幅增加的原因及合理性，并结合第四季度营业收入同比增幅较大的原因，说明是否存在提前确认收入的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）分业务类别列示主要应收账款对象、余额及占比、与公司所涉关联关系等，并结合销售政策等，说明报告期内应收账款占营业收入比重存在明显变动的原因及合理性；

公司数据中心业务根据已签订的机房合作协议，提供数据中心托管服务以及全方面运维管理服务等，并按双方协议约定，根据每月实际机柜使用数量计算并确认收入。大宗商品业务（含石油化工、有色金属）均以向客户交货即货物所有权发生转移的时点确认收入。公司签订销售合同后通常交货周期为一个月左右，其中：石油化工业务根据不同客户给予不同信用政策，该类业务中现款提货和账期较短的客户居多，因此虽第四季度收入较大，但年末应收账款金额较小。公司有色金属业务给予客户提货后一个月内付款的赊销政策，因此年末应收账款金额较高。与上年同比情况详见下表：

分业务类别列示应收账款占营业收入比重情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2020 年	2021 年
数据中心	年末应收账款余额	5,620.05	16,324.57
	营业收入	20,178.28	30,964.22
	应收账款占营业收入比重	28%	53%
大宗商品贸易 (石油化工)	年末应收账款余额	3,862.19	3,636.51
	营业收入	129,125.73	355,394.60
	应收账款占营业收入比重	3%	1%
大宗商品贸易 (有色金属)	年末应收账款余额	46,593.14	51,792.04
	营业收入	745,042.89	411,216.93
	应收账款占营业收入比重	6%	13%
合计	年末应收账款余额	56,075.38	71,753.13
	营业收入	894,346.90	797,575.74
	应收账款占营业收入比重	6%	9%

本报告期公司数据中心业务和金属业务应收账款占营业收入比重同比上升，致使公司全年应收账款占营业收入比重增加 3 个百分点，各业务类型变动原因如下：

1) 数据中心业务：自 2021 年 3 月开始金汉王数据中心业务部分机柜的计费

模式从机电分离转变为包电模式，并转签至运营商，由于合同转签期间与运营商结算时间有所延长，且终端客户上架计费机柜数量增加，致使数据中心业务应收账款占营业收入比重增加 25 个百分点。

2) 大宗商品贸易(石油化工)：公司石油化工业务收入在第四季度集中增长（增长原因详见本回复第二大问第（1）小问），且该类业务具有周转快，回款周期短的优势，因此该类业务应收账款占营业收入比重减少 2 个百分点。

3) 大宗商品贸易(有色金属)：

A. 2020 年中旬公司决定将控股子公司融屿贸易公司原已签订合同的业务收尾后不再开展新增业务，上述收尾业务应收款项陆续于 2020 年下半年收回，因此由融屿贸易公司业务团队所开展的金属业务应收账款占营业收入比重仅为 1%（年末除易臬公司逾期应收账款以外均无其他应收款项）。

公司本部开展的金属业务销售账期在 30 天左右，年末应收账款 5.18 亿元中除了上述易臬逾期账款 0.33 亿元之外，其余 4.85 亿元都是账期不超过一个月的应收账款（详见本回复 B-3 明细表）。年末形成上述应收账款的两家客户并非当年度新增客户，且其交易模式及交易条款也未曾改变。截至 2022 年 1 月上述不超过一个月的应收账款 4.85 亿元已全额收回。

具体占比及收入情况见下表：

大宗商品贸易(有色金属) 应收账款占营业收入比重情况：

单位：万元

业务类型	项目	2020 年	2021 年
大宗商品贸易 (有色金属)	年末应收账款余额	46,593.14	51,792.04
	营业收入	745,042.89	411,216.93
	应收账款占营业收入比重	6%	13%
其中： 融屿贸易业务团队开 展的金属业务	年末应收账款余额	4,140.82	3,283.80
	营业收入	294,794.00	
	应收账款占营业收入比重	1%	--
公司本部开展的业务	年末应收账款余额	42,452.32	48,508.25
	营业收入	450,248.89	411,216.93
	应收账款占营业收入比重	9%	12%

大宗商品贸易(有色金属)季度收入情况表：

单位：万元

年度	项目	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计
----	----	------	------	------	------	----

2020年	大宗商品贸易(有色金属)	162,758.63	269,865.27	179,039.13	133,379.86	745,042.89
	其中：融屿贸易业务团队开展的业务	84,745.82	145,101.66	57,977.26	6,969.26	294,794.00
	公司本部开展的业务	78,012.81	124,763.61	121,061.87	126,410.60	450,248.89
2021年	大宗商品贸易(有色金属)	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34	411,216.93
	其中：融屿贸易业务团队开展的金属业务					-
	公司本部开展的业务	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34	411,216.93

B. 本报告期12月份向下游客户交货量较多，当月业务收入金额4.89亿元（不含增值税金额），占全年收入比例为11.9%，致使1个月以内的应收账款金额（含增值税）为4.85亿元。

上述A、B两项原因致使金属业务应收账款占营业收入比重增加7个百分点。

报告期末，各类业务主要账款情况如下（单位：万元）：

1) 数据中心业务

应收账款对象	账面余额	坏账准备	账面价值	是否为关联方	销售政策
第一名	16,101.82	167.2	15,934.62	否	合同定价销售
第二名	389.95	-	389.95	否	合同定价销售
小计	16,491.77	167.2	16,324.57		

2) 大宗商品贸易(石油化工)

应收账款对象	账面余额	坏账准备	账面价值	是否为关联方	销售政策
第一名	1,090.32	-	1,090.32	否	数质量确认且收到发票后5个工作日内付款
第二名	938.92	938.92	-	否	数质量确认后30天付款
第三名	938.75	938.75	-	否	数质量确认后30天付款
第四名	908.9	-	908.9	否	每月20日对账后开具发票，次月25日付款。
第五名	637.2	-	637.2	否	数质量确认且收到发票后付款
其他	2,936.27	1,936.18	1,000.09	否	
小计	7,450.36	3,813.85	3,636.51		

3) 大宗商品贸易(有色金属)

应收账款对象	账面余额	坏账准备	账面价值	是否为关联方	销售政策
第一名	25,271.18	-	25,271.18	否	完成交货后一个月付款
第二名	23,237.07	-	23,237.07	否	完成交货后一个月付款
第三名	17,846.22	14,562.42	3,283.80	否	完成交货因逾期已诉讼
小计	66,354.46	14,562.42	51,792.04		

(2) 列示账龄 1 个月的应收账款对象、金额、业务背景、与公司所涉关联关系等，说明应收账款大幅增加的原因及合理性，并结合第四季度营业收入同比增幅较大的原因，说明是否存在提前确认收入的情形。

公司第四季度收入增长，主要是本年度 8 月份石油化工业务、成立新公司，致使第四季度收入同比上年增加 11 亿元，增长比例 344%。

公司年末应收账款增长，主要是公司数据中心业务机柜结算方式改变，年末应收账款同比增长 10,705 万元，增长比例为 190%。

公司全年收入下降，主要是公司金属业务 2020 年中旬进入调整期，致使 2021 年金属业务收入同比下降 33 亿元，下降比例为 45%。

综上，公司第四季度石油化工业务收入增加，全年金属业务收入减少，数据中心业务应收账款增加，三项增减因素分别来源于三种业务类型变化所致，因此公司不存在提前确认收入的情形。

各业务类型分季度收入对比情况如下：

单位：万元

年度	业务类型	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	合计
2020 年	数据中心收入	3,610.17	4,510.08	5,860.59	6,197.43	20,178.28
	大宗商品贸易(石油化工)收入	20,631.45	33,118.32	43,416.57	31,635.41	128,801.75
	大宗商品贸易(有色金属)收入	162,758.63	269,865.27	179,039.13	133,379.86	745,042.89
	运输及服务收入	-	29.07	24.74	23.49	77.30
	其他业务收入	47.17	47.17	81.58	70.75	246.67
	收入合计	187,047.42	307,569.92	228,422.61	171,306.95	894,346.90
2021 年	数据中心收入	7,131.40	7,612.78	7,780.66	8,439.37	30,964.22
	大宗商品贸易(石油化工)收入	57,328.04	82,918.03	74,219.70	140,536.15	355,001.92

	大宗商品贸易(有色金属)收入	100,488.63	80,253.96	113,013.01	117,461.34	411,216.93
	运输及服务收入	18.58	33.19	32.78	20.39	104.94
	其他业务收入	70.75	70.75	70.75	75.47	287.74
	收入合计	165,037.41	170,888.72	195,116.90	266,532.72	797,575.74
增减比例	数据中心收入	98%	69%	33%	36%	53%
	大宗商品贸易(石油化工)收入	178%	150%	71%	344%	176%
	大宗商品贸易(有色金属)收入	-38%	-70%	-37%	-12%	-45%
	运输及服务收入	--	14%	32%	-13%	36%
	其他业务收入	50%	50%	-13%	7%	17%
	收入合计	-12%	-44%	-15%	56%	-11%

报告期末，公司账龄 1 个月的应收账款情况如下：

单位：万元

应收账款对象	账面价值	业务背景	是否为关联方
第一名	25,271.18	货物已交付完成，应收客户结算款项	否
第二名	23,237.07	货物已交付完成，应收客户结算款项	否
第三名	9,677.82	数据中心托管服务已完成，应收客户结算款项	否
第四名	1,090.32	货物已交付完成，应收客户结算款项	否
第五名	908.9	供油业务已完成，应收客户供油款	否
其他	2027.25	供油业务或货物已交付已完成，应收客户供油款或结算款项	否
小计	62,212.54		

年审会计师意见：

1、执行的审计程序

(1) 了解、评价并测试了管理层与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性；我们通过审阅销售合同与管理层的访谈，了解和评估了龙宇燃油的收入确认政策；

(2) 对收入和成本执行分析程序，包括本期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等分析程序；

(3) 大宗商品石油化工贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、商检机构出具商检报告或由运输方出具计量单据、结算函、销售发票、销售回款、锁价单等资料，评价收入确认的真实性和准确性；

大宗商品有色金属贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、提单或货

权转让凭证、销售发票、销售回款等资料，评价收入确认的真实性和准确性；

(4) 我们对重要客户进行了函证销售收入发生额、应收账款余额等信息；

(5) 针对可能出现的完整性风险，我们实施了具有针对性的审计程序，包括但不限于在增加收入完整性测试样本的基础上，针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，核对存货的发出到收入确认单证相关时间节点，以评估销售收入是否在恰当的期间确认，是否存在截止问题。

2、审计结论

我们认为，管理层对收入的确认事项的评估是可以接受的、管理层对收入的确认时点的相关判断及估计是合理的，不存在提前确认收入的情形。

4、年报披露，公司前五大客户及供应商集中度较高，报告期内前五名客户销售金额 4.86 亿元，占总销售金额的 61%，前五名供应商采购金额 3.88 亿元，占采购总额的 49%。同时前五大客户及供应商在当年均有新增对象，其中新增客户 POWER SUPER CORPORATION LTD，销售额 4.9 亿元，占年度销售总额的 6.19%；新增供应商广州毅享国际贸易有限公司，采购额 13.21 亿元，占年度采购额 16.57%。该公司系 2021 年 6 月成立，注册资本 5000 万元。请公司：（1）结合业务实质、采购商品类别及金额、支付方式、到货周期、供应商行业地位、与公司所涉关联关系等情况，具体说明向上述新成立企业大规模采购的原因和合理性；（2）补充披露向新增客户销售商品的具体类别及金额、业务背景、支付方式、回款周期、与公司所涉关联关系。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）结合业务实质、采购商品类别及金额、支付方式、到货周期、供应商行业地位、与公司所涉关联关系等情况，具体说明向上述新成立企业大规模采购的原因和合理性；

2021 年大宗商品金属呈单边上涨趋势，价格高企致使金属产品的采购额占比较高。报告期内公司向广州毅享国际贸易有限公司（以下简称“广州毅享公司”）采购金额为 13.21 亿元，交易品种为锌锭和铝锭，其中采购锌锭 4.4 万吨、铝锭 2.3 万吨，两种产品全年平均交易价格均超过 2 万元/吨。公司向其全年采购数量在行业内不属于大规模采购情形，但由于产品价格较高，致使全年交易金额占公司采购总额比例较高。广州毅享公司成立于 2021 年 6 月，并进驻江铜南方（广州）产业链发展有限公司位于广州市增城区供应链现货交易平台，故具备更为稳定的营商环境。公司现货采购结算方式通常为支付货款后一个月完成交货，而广州毅享公司在此基础上同意接受我公司开立的远期银行承兑汇票进行货款结算，大大降低了我公司的资金压力和资金成本，因此报告期内与广州毅享公司交易金

额占比较高，根据该业务团队以往的交易情况以及行业内的口碑情况，公司已将其作为金属商品的主要供应商之一。公司与该供应商交易本报告期我公司支付给广州毅享国际贸易有限公司的货款(电汇、银行票据等结算方式)都已完成交货，且我公司与其不存在关联关系。

(2) 补充披露向新增客户销售商品的具体类别及金额、业务背景、支付方式、回款周期、与公司所涉关联关系。

POWER SUPER CORPORATION LTD 系我公司台湾客户，该公司主要提供海上供油、国际石油贸易、船舶租赁、国际航运服务。母公司金豪集团，其集团公司与各大炼厂及贸易公司保持长期且稳定的合作关系，集团旗下船队实力雄厚，体系健全。目前，集团在新加坡、台湾、大陆及香港等亚洲国家均设有办公室。

报告期内公司与 POWER SUPER CORPORATION LTD 交易金额为 4.93 亿元，销售产品为柴油，合同签订期间 2021 年 9 月至 2021 年 11 月，于 2021 年 9 月至 2021 年 11 月履行交货义务并确认收入。双方采用电汇或信用证为主要结算方式，回款周期在 15 至 25 天，POWER SUPER CORPORATION LTD 与我公司不存在关联关系。

年审会计师意见：

1、执行的审计程序

(1) 了解、评价并测试了管理层与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性；我们通过审阅销售合同与管理层的访谈，了解和评估了龙宇燃油的收入确认政策；

(2) 了解、评价并测试了管理层与采购与付款确认相关的内部控制设计和运行有效性；

(3) 向管理层询问、访谈，检查新增客户和供应商的原因及审批流程；

(4) 大宗商品石油化工贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、商检机构出具商检报告或由运输方出具计量单据、结算函、销售发票、销售回款、锁价单等资料，评价收入确认的真实性和准确性；

大宗商品有色金属贸易业务我们抽查了与销售相关的重要合同、提单或货权转让凭证、销售发票、销售回款等资料，评价收入确认的真实性和准确性；

(5) 大宗商品石油化工贸易业务我们抽查了与采购相关的重要合同、商检机构出具商检报告或由运输方出具计量单据、结算函、采购发票、采购付款、采购到货期限等资料，评价采购的真实性和准确性；

大宗商品有色金属贸易业务我们抽查了与采购相关的重要合同、提单或货权转让凭证、采购发票、采购付款、货到入库等资料，评价采购的真实性和准确性；

(6) 我们对重要客户、供应商进行了函证销售收入发生额、采购发生额、应收账款余额、应付账款余额、预付款项余额等信息；

(7) 选取部分重要客户和供应商进行走访、访谈，查询工商注册信息等程序分析是否存在关联方关系和资金占用。

2、审计结论

我们认为：公司的新增主要客户和供应商符合公司的内部控制制度，采购付款、采购到货，销售确认、销售回款都在合同的规定期内，通过访谈、工商注册资料查询等不存在关联方关系。

二、数据中心业务

5、年报披露，公司数据中心业务实现营业收入 3.1 亿元，同比增加 53.45%，营业成本 2.2 亿元，同比增加 54.86%，毛利率为 28.79%，同比减少 0.65 个百分点。同时，公司称在运营及在建数据中心 IT 负载累计达到约 60 兆瓦，折算成 5 千瓦标准机柜约 12000 个。报告期末，金汉王配套设施工程在建工程期末余额 800.9 万元。另外，公司与阿里云签订定制数据中心一期合同已执行金额 4.5 亿元，占合同总额 48.7%，二期合同已执行金额 889 万元，占合同总额 4%。请公司：（1）结合报告期内具体执行合同金额、在运营机柜个数、定价情况等因素说明营业收入同比大额增加的原因及合理性；（2）列示金汉王具体项目构成、金额、同比变动情况及变动原因；（3）列示金汉王在建工程的具体构成及金额，并结合整体项目建设完成进度说明预计完成时间；（4）结合目前已投入运营及在建机柜数量、项目建设情况、合同签约时长等因素，说明与阿里云签订的一期、二期合同执行进度较为缓慢的原因、后续预计执行完毕的时间及条件。

公司回复：

（1）结合报告期内具体执行合同金额、在运营机柜个数、定价情况等因素说明营业收入同比大额增加的原因及合理性

1)截至本报告期末，金汉王一期已交付运营的 IT 负载达到约 26.48 兆瓦 (MW)，机柜上架率为 95.65%；金汉王二期交付运营的 IT 负载达到约 7.75 兆瓦 (MW)，机柜上架率为 86.4%。

2) 2018年4月,公司收到阿里巴巴集团采购部发出的《金汉王机房需求确认函》,确认整体租赁公司位于北京市顺义区临空经济核心区天柱西路8号的云计算运营中心机房,并在需求确认函中约定了租电分离的机房合作模式及机架月服务费标准等事项。合同实际执行时由于客户在建设期间对交付机柜功率进行调整,导致工程建设成本增加,后经双方协商一致,在一期机房合作协议签订时调增了一期的定价标准,而二期定价标准维持不变。自2021年3月开始,一期部分机柜的计费模式从机电分离转变为包电模式,包电模式下的托管服务费定价也相应调增。

3) 营业收入大额增加原因,主要分为以下三个方面:

A、计费机柜数量变化:2021年末同比2020年末计费机柜数增加16.91%,且2020年机柜尚处于爬坡增长状态,收入线性增长,而2021年已上架机柜稳定运营,故使得托管服务收入增加。

B、计费模式变化:自2021年3月开始部分机柜计费模式从机电分离转变为包电模式,因此供电服务收入大幅下降,同时托管服务收入大幅增加。

C、新增PUE奖励:PUE奖励收入是在负载超过40%后一个完整年度后开始计算,因此2021年才开始结算PUE奖励收入属于新增收入。

金汉王项目计费机柜数量和IT负载率的增长,新增的PUE奖励收入,使得数据中心项目营业收入同比大额增加,同时计费模式的变化使得收入结构相应调整,符合数据中心业务模式的特点,具备合理性。

(2) 列示金汉王具体项目构成、金额、同比变动情况及变动原因;

2021年金汉王项目单体报表成本发生额为21,372.76万元,较2020年的13,732.85万元增加7,639.92万元,增幅55.63%,主要原因为电费及折旧与摊销的增加,具体明细及原因列示如下:

成本构成	2020年成本 (万元)	2021年成本 (万元)	同比变动 金额	同比变动比 例	变动原因
电费	7,080.56	13,193.07	6,112.52	86.33%	机柜数增加、IT负载率引起电费金额同比显著增长。
折旧与摊销	5,309.88	6,612.07	1,302.19	24.52%	2020年10月二期交付投入使用后,二期数据中心资产投资计提的折旧与摊销增加随之相应增加(不包括合并报表公允价值调整的折旧与摊销部分)。

其他	1,342.41	1,567.62	225.21	16.78%	包括维保费、人员成本、物业费、修理费、维护费、水费和运维费等
合计	13,732.85	21,372.76	7,639.92	55.63%	

(3) 列示金汉王在建工程的具体构成及金额，并结合整体项目建设完成进度说明预计完成时间；

工程名称	工程内容	在建工程金额 (万元)	备注
设施修缮工程	围墙修缮、地面防水、接待室重建	558.16	截至报告期末三项园区配套设施工程完成进度为 90%，受疫情影响有所延期，预计项目整体完成时间为 2022 年 7 月 30 日
房屋修缮工程	玻璃幕墙、屋顶修缮工程	193.20	
绿化工程	园区绿化设计及施工	49.54	
小计		800.90	

(4) 结合目前已投入运营及在建机柜数量、项目建设情况、合同签约时长等因素，说明与阿里云签订的一期、二期合同执行进度较为缓慢的原因、后续预计执行完毕的时间及条件。

公司按照客户建设及运维标准开展工程建设及后续数据中心运营，一期合同期限为 6 年，若无异议自动续签 2 年；二期合同期限 5 年，若无异议自动续签 2 年。一期、二期合同计费规则均为交付验收通过之日起，前 24 个月随启随租，第 25 个月开始按 95%总千瓦数保底计费，超过 95%的部分按实际使用机柜计费。

截至本报告期末，金汉王一期、二期合同执行进度基本符合预期，可以确保金汉王项目持续产生稳定收益。

6、年报披露，前期，公司收购金汉王合计形成商誉 1.95 亿元，报告期内计提商誉减值准备 1.16 亿元，前期均未进行减值。公司采用可回收金额法计提商誉减值，显示预测期收入平均增长率为 2.79%，税前折现率为 12.69%。而根据公司前期间询函回复，2017 年至 2019 年，预测期收入平均增长率远高于报告期，分别为 19.39%、12.94%、13.5%。报告期内金汉王项目营业收入及净利润较前期有大额增长，同时持有大额合同订单，但公司对未来收入预测增长率却显著降低。请公司：(1) 说明收购金汉王及后续累计投入金额，以及金汉王项目自收购以来的累计收益(含本次商誉减值)，说明金汉王项目净收益情况；(2) 对 2017 年以来的历年减值测试过程与本次商誉减值测试过程进行对比，就收入、

利润增长率、折现率等重大预测假设和参数的差异进行量化分析，说明产生差异的原因、识别差异的时间，以及重大参数确定的依据和合理性；（3）结合收购以来报告期各期商誉减值测试的具体情况，明确说明各期商誉减值计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在前期商誉减值计提不充分的情形；（4）结合金汉王近年来经营业绩变化，以及对未来经营的预测变化情况，充分说明以前年度未计提商誉减值而在 2021 年度集中计提大额商誉减值的原因。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）说明收购金汉王及后续累计投入金额，以及金汉王项目自收购以来的累计收益（含本次商誉减值），说明金汉王项目净收益情况；

1) 收购金汉王及后续累计投入金额

公司在 2016 年 9 月通过非公开发行募集资金 34.36 亿元，其中 10 亿元用于收购北京金汉王技术有限公司 100% 股权，剩余募集资金部分用于金汉王云计算中心投资建设，截止报告期末金汉王项目一期、二期工程均已实施完毕，工程建设投资实际竣工结算总额为 9.72 亿元（其中工程尾款及质量保证金 1,529 万元尚未支付），收购金汉王及后续累计投入金额共计 19.72 亿元。

2) 金汉王项目自收购以来的累计收益（含本次商誉减值）

北京金汉王技术有限公司在 2016 年 12 月 7 日完成工商变更后，北京金汉王技术有限公司成为公司的全资子公司。北京经纬东元资产评估有限公司出具了编号为“京经评报字（2017）第 003 号”评估报告，经评估，北京金汉王技术有限公司纳入评估范围的资产账面价值为 6.52 亿元，评估值 8.56 亿元，增值 2.04 亿元，增值率为 31.28%，此部分增值将在土地及房产剩余可使用年限内以折旧与摊销形式对于公允价值进行调整，下表列示购买日（2016 年 11 月 30）日以来金汉王项目单体净利润累计为 5,570 万元，合并报表公允价值累计调整金额-2,744 万元，考虑 2021 年商誉减值 11,627 万元，近六年累计收益-8,800 万元，收购以来每年情况详细见下表：

单位：万元

项目总收益	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	合计
购买日后金汉王项目净利润	-74	-938	-718	-2,346	4,576	5,071	5,570
公允价值调整	-45	-540	-540	-540	-540	-540	-2,744
商誉减值金额						-11,627	-11,627
每年收益小计（含商誉减值）	-119	-1,478	-1,258	-2,886	4,036	-7,096	-8,800

累计收益（含商誉减值）	-119	-1,596	-2,854	-5,740	-1,704	-8,800	-8,800
-------------	------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

(2) 对 2017 年以来的历年减值测试过程与本次商誉减值测试过程进行对比，就收入、利润增长率、折现率等重大预测假设和参数的差异进行量化分析，说明产生差异的原因、识别差异的时间，以及重大参数确定的依据和合理性；

商誉测试的方法和步骤					
项目名称	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
商誉测试方法	可回收金额-收益法				
标准、依据	是否单独产生现金流				
资产组认定的标准	金汉王云计算运营中心（包括房产和土地、数据中心）				
商誉减值测试过程	第一步 先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。				
	第二步 比较包含商誉在内的资产组的账面价值与包含商誉在内的资产组的可收回金额确定资产组的整体减值损失。				
	第三步 减值损失金额应当先抵减分摊至资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。				
	第四步 以上资产账面价值的抵减，应当作为各单项资产（包括商誉）的减值损失处理，计入当期损益。抵减后的各资产的账面价值不得低于以下三者之中最高者：该资产的公允价值减去处置费用后的净额（如可确定的）、该资产预计未来现金流量的现值（如可确定的）和零。				
重大预测假设和参数的差异					
项目	2017 年商誉减值测试	2018 年商誉减值测试	2019 年商誉减值测试	2020 年商誉减值测试	2021 年商誉减值测试
预测期期间	2018 年-2022 年	2019-2025 年	2020 年-2025 年	2021 年-2026 年	2022 年-2026 年
加权平均收入增长率	19.39%	12.94%	13.50%	11.82%	2.79%
永续期收入增长率	0%	0%	0%	0%	0%
加权平均利润增长率	31.97%	24.00%	19.28%	25.02%	6.41%
永续期毛利率	47.83%	44.02%	39.58%	48.24%	44.83%
折现率（税前）	13.88%	13.33%	13.00%	13.05%	12.69%
业务模式销售策略	大客户定制化为主，中大型客户零售为辅	大客户定制化	大客户定制化	大客户定制化	大客户定制化

2019 年 3 月，金汉王一期工程已开始逐步移交阿里巴巴团队进行验收测试和设备上架。2019 年 5 月底完成数据中心一期工程的客户验收，并于 2019 年 6 月开始正式计费。二期工程开工后，公司项目团队克服疫情影响加紧施工，金

汉王数据中心二期工程已于 2020 年 9 月 30 日顺利交付使用，并于 2021 年 1 月初与阿里云签署了《数据中心机房合作协议》，上述为金汉王项目关键时间节点信息，每年年末公司结合实际经营情况对于商誉减值进行测算，其宏观经济环境假设和收益法预测重要假设均如下，未做变化：

1) 宏观经济环境假设

①国家现行的经济政策方针无重大变化；

②银行信贷利率、汇率无重大变化，2019 年 4 月 1 日增值税税率按国家规定执行；

③资产组业务所在地区的社会经济环境无重大变化；

④资产组业务所属行业的发展态势稳定，与其生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定；

2) 收益法预测假设

①假设资产组业务将按照现有的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

②假设资产组业务按评估基准日现有的管理水平继续经营；

③税收政策和执行税率无重大显著变化；

④收益的计算以中国会计年度为准，现金流均匀发生其中；

⑤无其他不可预测和不可抗力因素对资产组业务经营造成重大影响。

3) 重大预测假设和参数的差异量化分析说明

①收入变化主要原因如下：

A. 加权平均收入增长率变化：近五年商誉减值测试的加权平均收入增长率分别为 19.39%、12.94%、13.5%、11.82%、2.79%。2017 年商誉减值测试时年销售增长率较高，当时公司销售策略是以大客户定制化为主、大型客户零售为辅。后续公司采用大型定制化机房销售策略，大客户上架机柜基数大、上架速度快，自交付服务期起第 25 个月开始按总千瓦数保底 95%计费，进入稳定期后收入增长率趋于平滑，随着金汉王项目一、二期顺利交付和上架爬坡进入稳定期，近五年商誉减值测试基准年份向后延伸，越来越接近于收入稳定期，使得加权平均收入增长率呈现逐年下降的趋势。

B. 预测期机柜数量变化：每年商誉减值测试基准日，根据金汉王项目已上

架机柜情况，结合机柜上架计划和 IT 负载率增减情况，对未来的上电计费机柜数量进行合理估计，符合当年度金汉王项目经营情况。2021 年报告期末，一方面面临电力资源稀缺以及能耗管控政策趋严的双重压力，未来电力增容出现较大的不确定性；另一方面为了保障数据中心的安全稳定运行，可提供复用的冗余电力较以前年度预测数据有所下降，使得剩余可建设机柜数量减少 14%左右，导致预测期收入减少，进而收入增长率下降。

C. 永续期定价变化：第三方数据中心机柜的销售价格从成本加成定价，转变为市场销售竞争性定价。公司从谨慎性原则出发，考虑到数据中心机柜市场供需两方面情况，未来五年机柜销售价格上涨的空间不大，因此一期和二期合同执行期结束以后，不再考虑合同续签时销售定价上涨的可能性，而是按照现有的定价标准延续计算，因此预测期以及进入稳定期后的收入相比前期减值测试时有所下降。

②利润增长率变化：近五年商誉减值测试的加权平均利润增长率分别为 31.97%、24%、19.28%、25.02%、6.41%。收入爬坡完成后趋于稳定，利润增长率逐年下降，数据中心除水电费等变动成本以外，以折旧摊销等固定成本为主，存在较大的经营杠杆，使得每年商誉测试时利润增长率大于收入增长率。

③永续期毛利率变化：永续期毛利率代表了金汉王项目最终可能达到的最佳经营成果，五年永续期毛利率分别为 47.83%、44.02%、39.58%、48.24%、44.83%，基本处于平稳状态，符合第三方批发型数据中心正常的毛利率区间。

④折现率变化：近五年商誉减值测试税前折现率分别为 13.88%、13.33%、13.00%、13.05%、12.69%，折现率主要影响因素为十年期国债利率、市场风险溢价、剔除财务杠杆贝塔值 Beta 等，而近五年以来市场超额风险收益率下行、实施多次降准、降息等因素使得社会资金融资成本有所降低，所以五年来折现率呈现平衡向下的趋势。折现率，是基于收益法确定评估价值的重要参数。WACC 代表期望的总投资回报率。它是期望的股权回报率和债权回报率的加权平均值，权重取对比公司的股权与债权结构，WACC 的计算公式：

$$WACC = Re \frac{E}{D + E} + Rd(1 - T) \frac{D}{D + E} \quad Re = Rf + \beta \times ERP + Rs$$

其中：Re—股权收益 Rd—债权收益率 E—股权公平市场价值 D—负息负债 T—适用所得税率 Rf—无风险报酬率 β —风险系数 ERP—市场超额风险收益率 Rs—公司特有风险超额回报率，识别差异的时间为每年报告期末，但都是每年测试时的合理估计，反映每年市场货币时间价值和相关的资产组特定的风险的加权平均资金成本

综上所述，基于 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年、2021 年近五年商誉测试预测期时间随着业务开展情况实时变化，收入增长率、毛利率和净利润随之相应的变化；此外根据市场资金成本变化，在不同报告期基准日对折现率作出相应的调整。在商誉减值测试过程中，公司在对所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性进行谨慎考量，均属于正常且合理的估计范围。

(3) 结合收购以来报告期各期商誉减值测试的具体情况，明确说明各期商誉减值计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在前期商誉减值计提不充分的情形；

北京经纬东元资产评估有限公司出具了编号为“京经评报字（2017）第 003 号”评估报告，采用了资产基础法的评估方法，对北京金汉王技术有限公司的股东全部权益在 2016 年 11 月 30 日的市场价值进行了评估。经评估，北京金汉王技术有限公司纳入评估范围的总资产账面价值为 65,219.73 万元，评估值 85,623.52 万元，增值 20,403.80 万元，增值率为 31.28%；负债账面价值为 64.28 万元，评估值 64.28 万元，评估无增减值；股东全部权益账面价值为 65,155.44 万元，评估值 85,559.24 万元，增值 20,403.80 万元，增值率为 31.32%。根据收购时的股权交易对价 10 亿元，在考虑评估增值部分递延所得税负债等因素后，最终收购时点确认商誉金额为 19,516.42 万元。从 2017 年开始每年至少对商誉进行一次减值测试，资产组账面价值及包含商誉的资产组可回收金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	备注说明
商誉原值	19,516	19,516	19,516	19,516	19,516	项目开工建设至完工阶段，随着投资额增加，账面价值逐年上升。项目全部结项后，每年的折旧金额大于投资支出，故 2021 年资产组账面价值减少。
资产组账面价值（不含商誉）	81,063	127,541	137,682	155,964	148,719	
资产组账面价值（含商誉）	100,580	147,058	157,198	175,481	168,236	合并商誉后资产组账面价值
可回收金额	105,613	149,100	160,863	176,629	156,609	项目从建设期、爬坡期、稳定期，预测可回收金额逐年增加，2020 年达到峰值，2021 年预测可回收金额下降，因而产生了减值，详见第（4）点原因说明。
商誉是否减值	否	否	否	否	是	
商誉减值金额	-	-	-	-	11,627	

1) 2017 年商誉测试具体情况:

单位: 万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	永续期
营业收入	11,162	33,988	56,414	60,135	63,141	63,141
减: 营业成本	9,345	21,501	31,205	32,939	32,939	32,939
税金及附加	557	557	670	677	738	738
管理费用	223	680	1,128	1,203	1,203	1,203
息税前利润	1,037	11,250	23,410	25,315	28,262	28,262
加: 折旧与摊销	4,200	6,053	6,053	6,053	6,053	6,053
减: 资本性支出	36,908	42,536	1,235	3,635	1,235	6,053
减: 营运资金增加额						
资产组税前现金流量	-31,671	-25,232	28,228	27,733	33,080	28,262
折现率(税前)	13.88%	13.88%	13.88%	13.88%	13.88%	13.88%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9371	0.8229	0.7226	0.6345	0.5572	3.5252
折现额	-29,678	-20,763	20,397	17,597	18,431	99,629
预计未来现金流量现值(包含营运资金)						105,613
其中: 营运资金						
预计未来现金流量现值(不含营运资金)						105,613
长期资产账面价值						100,580
商誉减值金额						不减值

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定,公司于 2017 年报告期末,对非同一控制下的企业合并所形成的商誉进行减值测试,对包含商誉的相关资产组的可收回金额进行估计,相关资产组的可收回金额为相关资产组的公允价值减去处置费用后的净额与相关资产组预计未来现金流量的现值两者之中的较高者。当相关资产组的可收回金额低于其账面价值时,应当将资产的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益,同时计提相应的资产减值准备。

数据中心机房楼体在 2017 年 10 月取得竣工备案表,截至 2017 年末金汉王尚未确定具体客户,数据中心正处于具体方案的设计环节中,根据当时设计和技术需求书等资料进行收益法进行商誉减值测试,截止 2017 年 12 月 31 日,北京金汉王技术有限公司商誉所在资产组考虑合并对价分摊后不包含商誉的资产账面价值 86,030.38 万元,全部商誉账面价值 19,516.42 万元,递延所得税负债账面值为 4,967.23 万元,商誉所在资产组账面价值为 100,579.58 万元,采

用现金流量折现模型计算的北京金汉王技术有限公司包含商誉资产组的可收回金额为 105,612.66 万元，可收回金额高于账面价值，未发生减值，故期末未计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，不存在前期商誉减值计提不充分的情形。

2) 2018 年商誉测试具体情况：

单位：万元

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	7,981	35,583	51,467	61,088	62,756	62,756	70,004	70,004
减：营业成本	8,461	24,567	32,462	38,471	39,183	39,185	39,187	39,187
税金及附加	571	571	638	756	763	763	816	816
管理费用	1,056	986	641	644	647	650	653	653
息税前利润	-2,106	9,459	17,725	21,216	22,163	22,158	29,349	29,349
加：折旧与摊销	3,863	5,012	5,012	5,517	5,517	5,517	5,517	5,517
减：资本性支出	36,063	8,530	6,630	1,330	1,330	1,330	1,330	5,517
减：营运资金增加额	-14,781	1,130	261	-537	34		61	
资产组税前现金流量	-19,526	4,810	15,846	25,941	26,316	26,345	33,474	29,349
折现率(税前)	13.33%	13.33%	13.33%	13.33%	13.33%	13.33%	13.33%	13.33%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	6.50	
折现系数	0.9394	0.8289	0.7314	0.6453	0.5694	0.5025	0.4434	3.32634
折现额	-18,343	3,987	11,590	16,740	14,984	13,239	14,842	97,623
预计未来现金流量现值（包含营运资金）								154,661
其中：营运资金								5,561
预计未来现金流量现值（不含营运资金）								149,100
长期资产账面价值								147,058
商誉减值金额								不减值

根据《企业会计准则》的相关规定以及中国证监会 2018 年 11 月发布的《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》，公司在对期末商誉进行减值测试时，首先将该商誉及归属于少数股东权益的商誉包括在内，调整各资产组的账面价值，然后将调整后的各资产组账面价值与其可收回金额进行比较，以确定各资产组（包括商誉）是否发生了减值。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。公司聘请银信资产评估有限公司对该资产组可收回金额进行了评估并出具了《上海龙宇燃油股份有限公司并购北京金汉王技术有限公司所形成的商誉减值测试-资产评估报告银信财报字（2019）沪第 081 号》评估报告，在对本期对商誉进行减值测试时，可收

回金额按照评估结果确定。

截止评估基准日，北京金汉王技术有限公司商誉所在资产组考虑合并对价分摊后不包含商誉的资产账面价值 132,328.77 万元，全部商誉账面价值 19,516.42 万元，递延所得税负债账面值为 4,787.32 万元，商誉所在资产组账面价值为 147,057.87 万元，采用现金流量折现模型计算的北京金汉王技术有限公司包含商誉资产组的可收回金额为 149,100.28 万元，可收回金额高于账面价值，未发生减值，故期末未计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，不存在前期商誉减值计提不充分的情形。

3) 2019 年商誉测试具体情况：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	24,538	43,743	57,249	63,921	63,921	71,240	71,240
减：营业成本	18,494	27,991	36,371	43,043	43,043	43,043	43,043
税金及附加	634	486	659	659	659	711	711
管理费用	2,747	1,983	1,983	1,983	1,983	1,983	1,983
息税前利润	2,663	13,283	18,236	18,236	18,236	25,503	25,503
加：折旧与摊销	7,420	8,860	9,132	9,132	9,132	9,132	9,132
减：资本性支出	26,270	15,876	2,733	2,733	2,733	2,733	9,132
减：营运资金增加额	-6,926	-1,598	-1,373	257	-	62	-
资产组税前现金流量	-9,261	7,865	26,008	24,378	24,635	31,840	25,503
折现率(税前)	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	
折现系数	0.9407	0.8325	0.7367	0.6520	0.5770	0.5106	3.9277
折现额	-8,712	6,547	19,160	15,895	14,215	16,258	100,170
预计未来现金流量现值（包含营运资金）							163,532
其中：营运资金							2,669
预计未来现金流量现值（不含营运资金）							160,863
长期资产账面价值							157,198
商誉减值金额							不减值

本公司对并购北京金汉王技术公司形成的商誉在期末进行了减值测试，公司确定了与商誉相关的资产组，资产组与商誉的初始确认及以后年度进行减值测试时的资产组业务内涵相同，保持了一致性。在本期对商誉进行减值测试时，可收回金额按照自行评估结果确定。

商誉减值测试是基于公司对市场发展的预期估计等预测该资产组未来现金

流量，将 2020 年至 2025 年确定为明确的预测期，2026 年后为永续预测期，由于即将签订的机柜销售合同为机电分离销售模式，属于固定单价销售合同，所以预测期在合同期内前六年内销售单价保持不变，但由于机柜逐步上架，因而收入呈现逐年增长的趋势，2020-2025 年期间加权平均收入增长率为 13.50%（由于 2020 年收入爬坡阶段增长较高计算时予以剔除），在永续期不再考虑收入增长率的问题，因此在永续期收入保持不变，税前折现率为 13%。

截至报告期期末，北京金汉王技术有限公司商誉所在资产组考虑合并对价分摊后不包含商誉的资产账面价值 142,288.99 万元，全部商誉账面价值 19,516.42 万元，递延所得税负债账面值为 4,607.41 万元，商誉所在资产组账面价值为 157,198.01 万元，我们采用现金流量折现模型计算的北京金汉王技术有限公司包含商誉资产组的可收回金额为 160,862.98 万元，可收回金额高于账面价值，未发生减值，故期末未计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，不存在前期商誉减值计提不充分的情形。

4) 2020 年商誉测试具体情况：

单位：万元

项目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
营业收入	35,767	50,312	53,595	53,595	57,153	60,169	60,169
减：营业成本	23,451	29,217	31,049	31,078	31,108	31,140	31,140
税金及附加	636	597	636	705	728	748	748
管理费用	454	465	475	486	497	509	509
研发费用	1,252	1,255	1,259	1,262	1,266	1,270	1,270
息税前利润	9,974	18,778	20,176	20,063	23,553	26,503	26,503
加：折旧与摊销	7,749	8,163	8,578	8,578	8,578	8,578	8,578
减：资本性支出	4,458	17,973	5,288	5,288	5,288	5,288	8,578
减：营运资金增加额	3,621	3,226	587	-63	968	820	-
资产组税前现金流量	9,643	5,742	22,879	23,416	25,876	28,974	26,503
折现率(税前)	13.05%	13.05%	13.05%	13.05%	13.05%	13.05%	13.05%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	5.50	
折现系数	0.9405	0.8319	0.7359	0.6510	0.5758	0.5093	3.9027
折现额	9,069	4,777	16,837	15,243	14,899	14,758	103,444
预计未来现金流量现值（包含营运资金）							179,028
其中：营运资金							2,399
预计未来现金流量现值（不含营运资金）							176,629
长期资产账面价值							175,481
商誉减值金额							不减值

本公司对并购北京金汉王技术公司形成的商誉在期末进行了减值测试，公司确定了与商誉相关的资产组，资产组与商誉的初始确认及以后年度进行减值测试时的资产组业务内涵相同，保持了一致性。在本期对商誉进行减值测试时，可收回金额按照银信评报字(2021)沪第 1131 号结果确定。关键参数或者假设：

商誉减值测试是基于公司对市场发展的预期估计等预测该资产组未来现金流量，将 2021 年至 2026 年确定为明确的预测期，2027 年后为永续预测期，由于即将签订的机柜销售合同为机电分离销售模式，属于固定单价销售合同，所以预测期在合同期内前六年内销售单价保持不变，但由于机柜逐步上架，因而收入呈现逐年增长的趋势，2021-2026 年期间加权平均收入增长率为 11.82%（由于 2021 年收入爬坡阶段增长较高计算时予以剔除），在永续期不再考虑收入增长率的问题，因此在永续期收入保持不变，税前折现率为 13.05%，

截至报告期期末，北京金汉王技术有限公司商誉所在资产组考虑合并对价分摊后不包含商誉的资产账面价值 155,964.44 万元，全部商誉账面价值 19,516.42 万元，包含全部商誉资产组账面价值为 175,480.87 万元，我们采用预计未来现金流量的现值计算的北京金汉王技术有限公司包含全部商誉资产组的可收回金额不低于 176,629.05 万元。可收回金额高于账面价值，未发生减值，故期末未计提减值准备，不存在前期商誉减值计提不充分的情形。

5) 2021 年商誉测试商誉减值测试基本情况：

单位：万元

项目	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
营业收入	34,753	38,185	38,674	38,674	38,674	38,674
减：营业成本	21,600	22,231	22,301	22,332	22,447	21,334
税金及附加	502	504	504	650	662	613
管理费用	606	617	605	613	617	638
研发费用	466	476	425	351	361	457
息税前利润	11,579	14,357	14,840	14,729	14,587	15,632
加：折旧与摊销	7,842	8,264	8,210	8,113	8,200	7,205
减：资本性支出	3,810	1,594	26	332	31	3,972
减：营运资金增加额	-11,283	-890	-1,524	-201	-6	-
资产组税前现金流量	26,895	21,917	24,548	22,710	22,762	18,864
折现率(税前)	12.69%	12.69%	12.69%	12.69%	12.69%	12.69%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现系数	0.9420	0.8360	0.7419	0.6583	0.5842	4.6053
折现额	25,336	18,322	18,211	14,951	13,298	86,875
预计未来现金流量现值（包含营运资金）						176,993

其中：营运资金	20,384
预计未来现金流量现值（不含营运资金）	156,609
长期资产账面价值	168,236
商誉减值金额	-11,627

本公司对并购北京金汉王技术公司形成的商誉在期末进行了减值测试，公司确定了与商誉相关的资产组，资产组与商誉的初始确认及以后年度进行减值测试时的资产组业务内涵相同，保持了一致性。在公司聘请天源资产评估有限公司对该资产组可收回金额进行了评估并出具了《上海龙宇燃油股份有限公司对合并北京金汉王技术有限公司所形成的商誉进行减值测试涉及的资产组(包含商誉)预计未来现金流量的现值资产评估报告天源评报字【2022】第114号》评估报告，在本期对商誉进行减值测试时，可收回金额按照评估结果确定。

评估报告是基于公司对市场发展的预期估计等预测该资产组未来现金流量，将2022年至2026年确定为明确的预测期，2027年后为永续预测期，由于签订的机柜销售合同为机电分离销售模式，属于固定单价销售合同，所以预测期在合同期内前六年内销售单价保持不变，但由于机柜逐步上架，因而收入呈现逐年增长的趋势。但在2021年年末国家对于数据中心产业以及电力供应政策调整，另一方面第三方数据中心市场环境变化导致金汉王项目出现了减值迹象，三期可建设机柜数量减少，在永续期不再考虑收入增长率的问题，2022-2026年期间加权平均收入增长率为2.79%，税前折现率12.69%。

截止评估基准日北京金汉王技术有限公司商誉所在资产组考虑合并对价分摊后但不包含商誉的资产账面价值148,719.48万元，商誉账面价19,516.42万元，包含商誉资产组账面价值为168,235.90万元，我们采用预计未来现金流量的现值计算的包含全部商誉资产组的可收回金额不低156,609.00万元，由于资产组未来现金流金额小于账面金额，因此2021年商誉减值金额为11,626.90万元，符合《企业会计准则第8号——资产减值》的规定。

(4) 结合金汉王近年来经营业绩变化，以及对未来经营的预测变化情况，充分说明以前年度未计提商誉减值而在2021年度集中计提大额商誉减值的原因。

近五年经营情况：

金汉王项目构成	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
收入（万元）			3,249	20,178	30,964
净利润（万元）	-938	-718	-2,346	4,576	5,071

通过近五年机柜上架和收入情况可以看出，虽然存在疫情因素影响，二期

工程工期延长以及合同执行上架计费时间稍有延迟，但金汉王项目上架及收入、净利润总体向上趋势并未改变，但在 2021 年年末国家对于数据中心产业以及电力供应政策调整，另一方面第三方数据中心市场环境变化导致金汉王项目出现了减值迹象，主要变化的情况如下：

A. 电力扩容减少，2021 年 5 月和 11 月国家发改委等部门分别印发了《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》、《贯彻落实碳达峰碳中和目标要求，推动数据中心和 5G 等新型基础设施绿色高质量发展实施方案》，2021 年 10 月北京市发改委等部门发布了《关于进一步加强数据中心项目节能审查的若干规定》、《北京市进一步强化节能实施方案》。在上述相关政策因素影响下，金汉王数据中心项目面临电力资源稀缺以及能耗管控政策趋严的双重压力，电力扩容存在较大的不确定性，使得金汉王三期可建设机柜数量有所减少；另外由客户评估业务实际占用 IT 负载率后，为了维持数据中心的安全稳定运行，可提供的冗余电力以前年度预测减少；综合以上两项因素导致三期剩余可建设机柜数量减少。

B. 销售市场变化，2021 年全国范围内数据中心规划新增机柜总数约 99.15 万架，而 2019 年新增机柜总数约 50 万架，数据中心机柜市场供应量在 2021 年出现大幅增长。而阿里云、华为云、腾讯云等公有云厂商作为传统数据中心最大的客户，在 5G、云计算、物联网等新技术风向带来的数据量激增的情况下，其战略方向已经转变为自建数据中心或者数据中心基地项目，原先租用的第三方数据中心机柜销售价格从成本加成定价，转变为市场销售竞争性定价。经过公司管理层谨慎判断和预期，在合同执行期结束以后，结合数据中心机柜市场供需两方面综合考虑，未来五年机柜销售价格上涨空间和可能性不大，预计未来机柜销售收入将无法保持原先预计的增长率，故 2021 年商誉评估时合同续约价格维持不变。

上述事项均发生在 2021 年，因此前期公司根据商誉减值测试的结果，未计提商誉减值。2021 年度，公司管理层在充分识别谨慎评估后，认为金汉王项目未来经营状况已经发生了重要变化，已经出现了一定程度的减值迹象，经过与公司聘请的评估机构和审计机构进行充分且紧密的沟通确认后，最终决定在 2021 年计提金汉王项目商誉减值准备，计提的时间和商誉测算过程符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定和中国证监会 2018 年 11 月发布的《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

年审会计师意见：

1、执行的审计程序

(1) 对公司商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性进行了评估和测试,了解及评估龙宇燃油商誉减值测试的合理性,评估商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性;

(2) 与龙宇燃油聘请的第三方专业顾问进行讨论,评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性;

(3) 与龙宇燃油管理层进行讨论,分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法,检查相关的假设和方法的合理性;

(4) 验证商誉减值测试模型的计算准确性,将预测期收入增长率与数据中心行业历史数据进行比较;将后续预测期增长率与我们根据经济数据作出的独立预期值进行比较,并考虑数据中心行业的市场趋势;

(5) 比较商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异,确认是否存在商誉减值情况。评估管理层对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

2、审计结论

我们认为,管理层在商誉减值中采用的假设和方法是可接受的、重大预测假设和参数的变化是根据实际情况变化、管理层对商誉减值的总体评估是可以接受的、管理层对商誉减值的相关判断及估计是合理的。

三、其他财务信息

7、年报披露,报告期末应付票据余额 3.2 亿元,同比增长 539.8%,公司称系部分金属和化工业务采用银行承兑汇票的方式结算,期末尚未到期。2022 年一季报应付票据进一步增加,期末余额为 3.4 亿元。请公司:(1)分业务类型列示应付票据对应的主要供应商名称、采购产品、采购金额、出票日期及到期期限、与公司所涉关联关系;(2)结合业务模式、行业地位,供应商变化及付款方式 and 政策等,说明应付票据同比大幅增加的原因及合理性,是否与同行业可比公司情况相一致。

公司回复:

(1)分业务类型列示应付票据对应的主要供应商名称、采购产品、采购金额、出票日期及到期期限、与公司所涉关联关系;

公司部分金属和化工业务采用银行承兑汇票的方式结算。其中:2021 年报告期末应付票据明细列示如下:

单位:万元

供应商名称	业务类型	采购产品	开票金额	开票日期	到期时间
第一名	金属	锌锭	5,000.00	2021/9/16	2022/9/16

		铝锭	5,000.00	2021/9/29	2022/6/24
		锌锭	5,400.00	2021/10/26	2022/10/26
		锌锭	1,247.40	2021/11/23	2022/11/23
		锌锭	4,000.00	2021/11/25	2022/5/25
		锌锭	1,247.40	2021/11/25	2022/11/25
		锌锭	1,247.40	2021/12/7	2022/12/7
		锌锭	1,247.40	2021/12/9	2022/12/9
第二名	化工	甲醇	4,600.00	2021/10/13	2022/10/13
第三名	金属	锌锭	3,000.00	2021/9/29	2022/6/24
		合计	31,989.60		

上述供应商与公司均不存在关联关系。

2022年第一季度应付票据明细列示如下：

单位：万元

供应商名称	业务类型	采购产品	开票金额	开票日期	到期时间
第一名	金属	锌锭	5,000.00	2021/9/16	2022/9/16
		铝锭	5,000.00	2021/9/29	2022/6/24
		锌锭	5,400.00	2021/10/26	2022/10/26
		锌锭	1,247.40	2021/11/23	2022/11/23
		锌锭	4,000.00	2021/11/25	2022/5/25
		锌锭	1,247.40	2021/11/25	2022/11/25
		锌锭	1,247.40	2021/12/7	2022/12/7
		锌锭	1,247.40	2021/12/9	2022/12/9
第二名	化工	甲醇	4,600.00	2021/10/13	2022/10/13
		甲醇	2,400.00	2022/2/15	2023/2/14
第三名	金属	锌锭	3,000.00	2021/9/29	2022/6/24
		合计	34,389.60		

上述供应商与公司均不存在关联关系。

(2) 结合业务模式、行业地位，供应商变化及付款方式和政策等，说明应付票据同比大幅增加的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况相一致。

银行承兑汇票具有可流通，信用等级高以及可贴现的特点，广泛用于大宗商品贸易领域。融资成本方面，2021年银行承兑汇票市场的平均融资成本低于同期流动资金贷款成本。因此，公司调整融资结构，将以前年度主要使用流动资金贷款受托支付采购款的方式调整为向供应商开立银行承兑汇票支付，使得报告期应付票据同比大幅增加，从而达到降低融资成本的目的。

公司开展的金属及化工业务以先付款后交货的交易方式为主，金属产品包括锌锭、铝锭等，化工产品主要以甲醇为主。金属业务以国内批发为主，甲醇业务分为批发和库发。甲醇的库发业务由进口代理商向境外采购船货并报关，公司支

付货款给进口代理商以获取货权入库，后陆续分批销售给下游客户。公司通过与金属及化工业务的供应商协商，双方在原有银行转账结算方式的基础上，增加了银行承兑汇票的结算方式。

第一名、第三名供应商主要从事大宗商品金属贸易，第二名供应商主要从事大宗商品化工贸易，以上企业资质良好，资金融通能力强，其中第一名、第二名供应商为公司 2021 年新增供应商，对银行承兑汇票的认可度及接受度高，公司在支付上述供应商货款时，通过比较同期银行短期借款和银行承兑汇票的融资成本，选择成本较低的银行承兑汇票支付货款，使得报告期末应付票据大幅增加，与其它同行业可比公司情况一致。

8、年报披露，其他应收款期末余额 8029 万元，计提坏账准备合计 1.23 亿元，主要系对山东省岚桥石化有限公司合同债权计提减值准备 9678.28 万元，累计计提坏账准备 1.12 亿元。请公司：（1）具体列示其他应收款对象名称、金额、账龄、业务背景、与公司所涉关联关系、计提减值准备金额及原因；（2）说明针对岚桥石化合同债权计提减值的具体情况，包括减值迹象的判断、减值迹象出现的时点、估计可收回金额的关键参数、假设以及计算过程，并结合以往年度减值测试过程，说明之前年度的减值准备计提是否充分。请年审会计师结合对岚桥石化减值准备实施的审计程序、获得的审计证据，说明审计证据是否充分恰当。

公司回复：

（1）具体列示其他应收款对象名称、金额、账龄、业务背景、与公司所涉关联关系、计提减值准备金额及原因；

单位：万元

其他应收款对象名称	账面余额	坏账准备	账面价值	逾期账龄	业务背景
山东省岚桥石化有限公司	16,130.47	11,291.33	4,839.14	2-3 年	货物买卖合同违约产生的诉讼款项
SOARING TRADING LIMITED	1,227.63		1,227.63	1 年以内	未到位出资款（注 1-3）
广州市燧泰燃料化工有限公司	1,010.00	1,010.00		5 年以上	诉讼款项
HK LONYER CHARM INVESTMENT CO.,LIMITED	637.57		637.57	1 年以内	未到位出资款（注 1、3）
上海龙宇控股有限公司	400.00		400.00	1 年以内	未到位出资款（注 1、2）
浙江中外运有限公司舟山	207.00		207.00	3 至 5 年	保证金

分公司					
徐增增	48.00		48.00	1 年以内	房屋租赁保证金（注 1）
其他	669.69		669.69	1 年以内	保证金、保险理赔款、物流仓库押金等
合计	20,330.36	12,301.33	8,029.03		

注 1：上述 SOARING TRADING LIMITED、HK LONYER CHARM INVESTMENT CO., LIMITED 是控股子公司的少数股东，上海龙宇控股有限公司是公司的母公司，徐增增是公司的实际控制人，其余其他应收款对象与公司均无关联方关系。

注 2：根据 2018 年签订《融屿贸易（上海）有限公司股东决定》，SOARING TRADING LIMITED 和上海龙宇控股有限公司应于 2026 年 2 月 17 日前分别向融屿贸易（上海）有限公司补足 10%和 5%注册资本金。

注 3：根据 2018 年签订《Alfar Resources Co.,Limited.股东决定》，SOARING TRADING LIMITED 和 HK LONYER CHARM INVESTMENT CO.,LIMITED 应于 2026 年 2 月 17 日前分别向 Alfar Resources Co.,Limited 补足 10%和 5%注册资本金。

山东省岚桥石化有限公司因债务违约、评级下降等客观证据表明其及担保资产的偿债能力存在较大不确定性，预期信用风险增加，公司从谨慎性原则，于本报告期计提减值准备 9,678.28 万元，累计计提坏账准备 11,291.33 元。

广州市燧泰燃料化工有限公司因债务违约，长期无法收回欠款，已于 2015 年全额计提坏账准备 1,010 万元。

（2）说明针对岚桥石化合同债权计提减值的具体情况，包括减值迹象的判断、减值迹象出现的时点、估计可收回金额的关键参数、假设以及计算过程，并结合以往年度减值测试过程，说明之前年度的减值准备计提是否充分。

2019 年公司全资子公司舟山龙熠石油化工有限公司（以下简称“舟山龙熠”）与山东省岚桥石化有限公司（以下简称“岚桥石化”）签订的买卖合同，截至 2021 年 12 月 31 日公司 16,130.47 万元合同债权尚未收回。财务部门分析目前诉讼进展、债务人及担保资产情况对该笔应收款项计提减值准备 11,291.33 万元，舟山龙熠于 2020 年已经计提减值准备 1,613.05 万元，本报告期补充计提减值准备 9,678.28 万元。

1) 2020 年计提减值准备的情况：

A. 2020 年 4 月舟山龙熠与岚桥石化实际控制人叶成签订股权质押协议，取得其持有的岚桥国际商业有限公司 1.97%股权，并于当月同时取得股权出质设立登记通知书。

B. 2020 年 11 月岚桥石化与舟山龙熠签署《油罐抵押协议》，以其 40 个固

定储油罐作为抵押物抵押给舟山龙熠。根据深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司于 2021 年 1 月 15 日出具的“鹏信咨询字[2021]第 BBJ002 号”估值报告，岚桥石化 40 项设备于估值基准日的估值为：27,894.99 万元人民币。估值结论使用有效期：自 2020 年 12 月 31 日至 2021 年 12 月 30 日止。

根据《企业会计准则》的相关规定及公司会计政策要求，截至 2020 年 12 月 31 日，舟山龙熠对岚桥石化其他应收款可回收性进行了评估：

① 由于取得的增信资产评估价格大于账面价值，且实际控制人叶成提供其持有岚桥国际商业有限公司 1.97% 股权质押，参考岚桥国际重要子公司岚桥集团其最近一期经审计净资产 149.07 亿元，判断其质押股权所对应的净资产价格大于岚桥石化款项的账面价格。

② 以存续期间预期信用损失为基础进行账龄分析，根据购销合同该笔款项账龄区间为 1 至 2 年，按照预期损失率 10% 提预期信用减值损失，计提后应收款项净额为 14,517 万元。

③ 出于谨慎性考虑，上述两种方法孰低，计提 10% 坏账准备 1,613.05 万元。

综上所述，2020 年度从预付账款转为其他应收款，根据当时的减值迹象判断，计提 10% 坏账准备是充分合理的。

2) 2021 年计提减值准备的情况：

A. 2021 年 11 月 8 日，公开信息披露岚桥集团有限公司 2018 年度第一期中期票据“18 岚桥 MTN001”未能按期兑付，构成实质违约。自 2021 年下半年以来，评级机构将岚桥集团信用等级从 AA 下调至 BB，2021 年 11 月联合资信公告决定将岚桥集团主体长期信用等级由 BB 下调至 C，其信用资质持续恶化；

B. 通过企查查等查询到的相关数据对比情况：

序号	项目	2020 年	2021 年	增减
1	司法案件	39	58	19
2	被执行人信息	1	8	7
3	股权冻结	-	15	15
4	股权出质	7	7	-
5	动产抵押	8	8	-
6	岚桥集团主体及相关债项评级	A	C	

C. 根据舟山龙熠委托山东周智律师事务所对债务人岚桥石化所开展的法律调研情况反映，岚桥石化因各种原因循环叠加影响，造成企业经营失败，已被

众多债权人在多家法院诉讼、执行，名下资产已被反复查封、冻结，对其执行追索存在一定难度。

D. 2021年12月27日，日照市金融发展与稳定领导小组办公室相关代表就以上债务问题来沪洽谈暂缓执行的计划与方案，舟山龙熠代表基于维护股东权益的立场最终双方未能达成一致意见。

E. 可回收资产计算过程=40个油罐评估价值*废钢折现率-40个油罐的预计处置费用（清罐费、废油处置费、油罐拆卸费）。

根据《企业会计准则》的相关规定及公司会计政策要求，截至2021年12月31日，舟山龙熠对岚桥石化其他应收款可回收性进行了评估：

岚桥石化诉讼案件2021年11月16日二审终审后，法院执行庭查封了岚桥石化厂区内的油罐，其他未取得实质性进展。从谨慎性原则出发，考虑到资产的回收性较差，结合外部律师的法律意见书，公司对该笔应收款项采用单项计提预期信用损失的方法，2021年报告期末可回收金额4,839万元，2021年计提坏账准备9,678.28万元。

综上所述，公司2021年及之前年度的减值准备计提是充分合理的。

请年审会计师结合对岚桥石化减值准备实施的审计程序、获得的审计证据，说明审计证据是否充分恰当。

年审会计师意见：

1、会计师执行测审计程序

（1）了解公司关于其他应收账款坏账准备可收回评估方面的内控制度

（2）向管理层询问岚桥石化事项进展，了解管理层评估其他应收账款坏账准备时的判断及考虑因素，并考虑是否存在对其他应收账款可回收性产生任何影响的情况；

（3）获取龙宇燃油坏账准备计提表，检查计提方法是否与坏账政策一致；

（4）通过比较前期坏账准备计提数与实际发生数，并结合对期后回款的检查，评价应收账款坏账准备计提的充分性；

（5）取得岚桥石化案件诉讼律师的建议书，向律师函证询问案件的进展、款项可回收性的等；

（6）向岚桥石化进行函证，执行函证程序；

（7）通过公开信息查询岚桥石化的信息，分析判断可回收性。

2、取得审计证据

新增供应商审批表、营业执照、安全生产许可证、企查查的基础信用报告、询比价流程、采购合同审批、岚桥发出的延期提货通知、催款函、抵押协议、油罐抵押评估报告、诉讼保全资料，一、二审判判决书，强制执行书、公司管理层访谈记录、律师询证函回函、询证函回函、企查查等等相关资料。

3、审计结论

截至 2022 年 4 月 26 日，期后收到执行回款 1,200 万元、执行和解回款 500 万元，考虑到金额未达到全部合同债权的 10%，且后续岚桥在石化和解阶段能否按时回款仍存在很大的不确定性，因此我们认为我们获取的审计证据是充分恰当的且 2021 年计提的信用减值损失是合理的。

9、年报披露，公司预付款项期末余额 2.73 亿元，2022 一季度预付款项进一步增加，余额 2.96 亿元。公司存货期末余额 3.22 亿元，同比增加 407.5%，2022 年一季度存货余额 2.67 亿元，公司称同比增加系增加油品的采购备货。而报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金合计 88.2 亿元，同比下降 16.9%。请公司：（1）具体列示预付款项对象、对应商品、金额、业务背景、预计到货时间、与公司所涉关联关系；（2）具体列示存货对应商品类别、金额、库龄，以及销售情况，并结合业务模式变化说明存货同比大幅增加的原因及合理性；（3）结合存货及预付款项同比大幅增加的情形，说明购买商品、接受劳务支付的现金支出同比下降的原因及合理性。

公司回复：

（1）具体列示预付款项对象、对应商品、金额、业务背景、预计到货时间、与公司所涉关联关系；

1) 2021 年年末预付账款明细如下：

单位：万元

序号	预付款项对象	对应商品	金额	业务背景	预计到货时间	是否关联方
1	第一名	金属	16,033.70	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022 年 1 月	否
2	第二名	油品	4,160.00	预付采购货款，尚未提货	2022 年 2 月诉讼后转至其他应收款	否
3	第三名	油品	3,404.71	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022 年 1 月	否
4	第四名	金属	1,182.23	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022 年 1 月	否

5	第五名	油品	443.61	已提货，尚未收到上游采购发票	2021年12月	否
6	其他		2,085.17	预付采购定金、应退尾款、房屋租金及其他		注1
	合计		27,309.41			

注1：“其他”中除预付实际控制人之一徐增增女士36.47万元房屋租赁款以外，其他均与公司不存在关联关系。与徐增增女士的关联交易已履行相关审批及公告程序。

2) 2022年一季度末预付账款明细如下：

单位：万元

序号	预付款项对象	对应商品	金额	业务背景	预计到货时间	是否关联方
1	第一名	金属	12,686.93	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022年4月	否
2	第二名	油品	5,777.90	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022年4月	否
3	第三名	油品	4,950.00	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022年4月	否
4	第四名	化工	1,320.00	预付部分货款，未到提货期限，尚未提货	2022年5月	否
5	第五名	油品	1,231.92	预付采购货款，未到提货期限，尚未提货	2022年4月	否
6	其他		3,669.96	预付采购定金、应退尾款、房屋租金及其他		注2
	合计		29,636.71			

注2：“其他”中除预付实际控制人之一徐增增女士95.00万元房屋租赁款以外，其他均与公司不存在关联关系。与徐增增女士的关联交易已履行相关审批及公告程序。

(2) 具体列示存货对应商品类别、金额、库龄，以及销售情况，并结合业务模式变化说明存货同比大幅增加的原因及合理性；

1) 2021年年末存货情况如下：

单位：万元

存货	商品类别	账面余额	跌价准备	账面价值	库龄	销售情况
原材料	轻油	2.96		2.96	/	船舶自用油
	备件	1.40		1.40	/	船舶自用备件
库存商品	批发重油	3,412.39	404.82	32,228.56	1个月以内	2022年1月销售
	库发重油	3,484.30			2个月以内	2022年1-3月陆续销售
	批发轻油	16,981.37			1个月以内	2022年1月销售

	库发轻油	8,755.32			1-2 个月内	2022 年 1-3 月陆续销售
合计		32,637.73	404.82	32,232.92		

2) 2022 年一季度末存货情况如下:

单位: 万元

存货	商品类别	账面余额	跌价准备	账面价值	库龄	销售情况
原材料	轻油	2.96		2.96	/	船舶自用油
	备件	1.40		1.40	/	船舶自用备件
库存商品	批发重油	997.65		23,424.11	1 个月内	2022 年 4 月销售
	库发重油	3,038.21			1-3 个月内	2022 年 4-5 月陆续销售中
	批发轻油	2,159.10			1 个月内	2022 年 4 月销售
	库发轻油	17,229.15			1-2 个月内	2022 年 4-5 月陆续销售中
	批发化工	3,236.90		3,236.90	1 个月内	2022 年 4 月销售
合同履约成本	维保费	45.31		45.31	/	/
合计		26,710.68		26,710.68		

2021 年年末, 公司存货期末余额 3.22 亿元, 同比增加 407.5%, 主要是油品库存的增加, 油品业务包括批发和库发业务模式, 库存增加的主要原因如下:

①2021 年年末, 境内外子公司批发业务尚未履行交货义务增加。其中境外子公司新加坡龙宇燃油有限公司批发轻油业务尚未履行交货义务, 合同约定为卸货港交货, 报告期末租赁船舶装载后尚未抵达台湾高雄卸货港, 货权尚未转移, 以海运提单及验收报告、装货文件等确认为存货, 2022 年 1 月该批轻油已完成交货; 境内子公司舟山龙熠石油化工有限公司批发重油业务尚未履行交货义务, 合同约定 2022 年 1 月 20 日前提货, 2022 年 1 月该批重油已完成提货。因此 2021 年年末批发库存数量增加 4.66 万吨, 同比增加 2,751.72%。

②为了适应市场形势变化, 逐步优化调整经营方式, 2021 年第四季度公司加大核心区域库发业务的开发力度, 分别在舟山、宁波、南通、山东、广州等地租库开展库发业务, 使得 2021 年年末库发存货数量增加 0.41 万吨, 同比增加 20.74%。

③2021 年受国际原油持续上涨影响, 2021 年年末存货平均单价增加 1,517.18 元/吨, 同比增加 51.49%。

综上所述, 2021 年年末存货大幅增加具有合理性。

(3) 结合存货及预付款项同比大幅增加的情形, 说明购买商品、接受劳务支付的现金支出同比下降的原因及合理性。

1) 2021 年年末预付账款变动情况:

单位: 万元

预付账款类型	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
油品	9,860.93	12,944.74	-3,083.82	-23.82%
化工	131.53		131.53	
金属	17,258.40	18,305.11	-1,046.71	-5.72%
房租及物业	37.93	72.78	-34.85	-47.89%
其他	20.63	16.14	4.49	27.82%
合计	27,309.41	31,338.77	-4,029.36	-12.86%

2) 2021 年年末存货变动情况:

单位: 万元

存货种类	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
原材料	4.36	15.96	-11.61	-72.70%
油品	32,228.56	6,323.75	25,904.82	409.64%
合同履约成本		11.81	-11.81	-100.00%
合计	32,232.92	6,351.51	25,881.40	407.48%

2021 年, 公司购买商品、接受劳务支付的现金为 81.2 亿元, 较去年同期下降 16.9%, 下降的主要原因如下:

①报告期内公司整体销售成本 78.2 亿随着销售收入的下降较去年同期减少 11.7%。

②由于 2021 年银行承兑汇票市场的平均融资成本低于同期流动资金贷款成本, 公司同步调整融资结构, 将部分金属和化工业务付款方式调整为向供应商开立银行承兑汇票。使用银行承兑汇票结算 2021 年末尚未到期, 使得 2021 年末应付票据同比大幅增加。2021 年末、2020 年末、2019 年末的应付票据的金额分别是 3.2 亿元、0.5 亿元、4.0 亿元, 2021 年应付票据的净变动较 2020 年增加 6.2 亿元。

综上所述, 2021 年末虽然公司存货大幅增加, 但 2021 年购买商品、接受劳务支付的现金仍较去年同期下降。

特此公告。

上海龙宇燃油股份有限公司

2022 年 6 月 22 日