

重庆四方新材股份有限公司 CHONGQING SIFANG NEW MATERIAL CO., LTD. (重庆市巴南区南彭街道南湖路306号) 首次公开发行股票招股意向书摘要

保荐人暨主承销商



中原证券股份有限公司
CENTRAL CHINA SECURITIES HOLDINGS CO., LTD.
(河南省郑州市郑东新区商务外环路10号中原广发金融大厦)

声明
本招股意向书摘要的目的仅为向公众提供有关本次发行的简要情况,并不包括招股意向书全文的各部分内容。招股意向书全文同时刊载于上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn>)。投资者在做出认购决定之前,应仔细阅读招股意向书全文,并以其作为投资决定的依据。

投资者若对本招股意向书及其摘要存在任何疑问,应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股意向书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对招股意向书及其摘要的真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司财务和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股意向书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

保荐人承诺因其为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,给投资者造成损失的,将先行赔偿投资者损失。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作作的任何决定或意见,均不表明其对发行人股票的价值或者投资者的收益做出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

第一节 重大事项提示

一、发行前股东自愿锁定承诺

(一)发行人控股股东、实际控制人承诺
发行人控股股东、实际控制人李德志、张理兰承诺:自发行人股票上市之日起36个月内,不转让或者委托他人管理其持有的发行人股份,也不由发行人回购其持有的股份;发行人上市后6个月内如股票价格连续20个交易日的收盘价均低于发行人首次公开发行股票的发行价,或者上市后6个月期末收盘价低于发行人首次公开发行股票的发行价,其持有发行人的股份的锁定期限将自动延长6个月,如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的,须按照证券交易所的有关规定作相应调整;作为发行人董事长兼总经理,李德志承诺其在发行人任职期间,每年转让股份不超过其直接或间接持有的发行人的股份总数的25%;在其离职后半年内,不转让其直接或间接持有的发行人股份;本人持有的发行人的持股变动申报将严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定办理。

(二)发行人董事和高级管理人员承诺

发行人董事和高级管理人员杨勇、喻建中、谢涛、杨永红、李禄静、张伟和江洪波承诺:自发行人股票上市之日起12个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人股份;其在发行人任职期间,每年转让股份不超过其直接或间接持有的发行人的股份总数的25%;在其离职后6个月内,不转让其直接或间接持有的发行人股份;拟于上市后6个月内如股票价格连续20个交易日的收盘价均低于发行人首次公开发行股票的发行价,或者上市后6个月期末收盘价低于发行人首次公开发行股票的发行价,其所直接或间接持有的发行人股份的锁定期限将自动延长6个月,上述人员不因在发行人的职务变更或离职而放弃履行上述承诺,如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的,须按照证券交易所的有关规定作相应调整;本人持有发行人股份的持股变动申报将严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定办理。

(三)发行人监事承诺
发行人监事杨勇、彭志勇承诺:自发行人股票上市之日起12个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人的股份;其在发行人任职期间,每年转让股份不超过其直接或间接持有的发行人的股份总数的25%;在其离职后6个月内,不转让其直接或间接持有的发行人股份;本人持有发行人股份的持股变动申报将严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规的规定办理。

(四)发行人其他股东承诺
发行人其他股东李永投资、富坤投资、李石、赵清顺、黄胜、卢健、张禹晋、曾亮、张林、赵世金、周晓勇、彭其军、何宏敏、朱兴华、舒志、张旭、李波、刘俊洋、姚男、甘立金、肖岭、朱立和覃华峰承诺:自发行人股票上市之日起12个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人的股份,也不由发行人回购该等股份。

其他承诺事项
根据中国证监会《关于进一步完善新股发行体制改革的意见》等文件要求,发行人在招股意向书中披露了“发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、其他主要股东、董事、监事、高级管理人员、相关中介机构等相关各方所作出的有关承诺,包括:关于稳定股价的承诺,股东关于持股意向及减持意向的承诺,关于

承诺履行的约束措施,关于招股意向书真实性的承诺等,请投资者在作出投资决策前认真阅读招股意向书。

三、本次发行后公司股利分配政策
根据公司2019年6月6日召开的2019年第三次临时股东大会审议通过的《公司章程(草案)》,本次发行后公司股利分配政策、现金分红比例规定具体如下:

(一)利润分配政策
1.利润分配原则:公司实行持续、稳定的利润分配政策,公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。

2.利润分配形式:公司可以采取现金、股票或两者相结合的方式分配利润。公司利润分配不得超出累计可分配利润的范围,不得损害公司持续经营能力。在符合现金分红的条件下,公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配。

3.公司拟实施现金分红的,应同时满足以下条件:

(1)公司该年度实现的可分配利润为正值;

(2)审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

4.利润分配间隔:原则上每年进行一次现金分红,公司董事会可以根据公司盈利及资金需求情况提议公司进行中期现金分红。

5.现金分红比例:公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性,每个盈利年度以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的10%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素,区分下列情形,并按照章程规定的程序,提出差异化的现金分红政策:

(1)公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%;

(2)公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%;

(3)公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%;

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的,可以按照前项规定处理。

重大投资计划或重大现金支出是指以下情况之一:(1)公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的10%且超过5,000万元,但募集资金投资项目除外。(2)公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备或偿还债务累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的30%。

6.存在股东违规占用公司资金情况的,公司在进行利润分配时,应当扣减该股东所分配的现金红利,以偿还其占用的资金。

(二)利润分配政策决策程序

1.公司每年利润分配预案由公司管理层、董事会结合章程的规定、盈利情况、资金需求提出和拟定,经董事会审议通过后提请股东大会批准。独立董事和公司中小股东的意见,提出分红预案,并直接提交股东大会审议。董事会、独立董事和符合一定条件的股东可以向公司股东征集其在股东大会上的投票权,独立董事对提请股东大会审议的利润分配预案进行审核并出具书面意见。

2.董事会审议现金分红具体方案时,应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜,独立董事应当发表明确意见。

3.股东大会对现金分红具体方案进行审议时,应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流(包括但不限于提供网络投票表决等),充分听取中小股东的意见和诉求,并及时答复中小股东关心的问题,分红预案应由出席股东大会的股东或股东代理人以过半数的表决权通过。

4.在满足现金分红及现金分红比例的前提下,董事会未提出现金分配预案或现金分红的,应当在年报中详细披露未分红的原因、未分红资金的具体用途,并说明原因以及未分配利润的使用计划,并由独立董事对此发表独立意见。董事会审议通过并提交股东大会审议批准,并由董事会向股东大会做出情况说明。股东可以选择现场、网络或其他合法方式行使表决权。

5.监事会应对董事会和管理层执行公司利润分配政策和股东回报规划的情况及决策程序进行监督,并应对年度内盈利但未提出利润分配的预案,就相关政策、规划执行情况发表专项说明和意见。

(三)利润分配政策调整程序
1.公司利润分配政策调整,应当由董事会提出,并经股东大会审议通过。调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

2.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

3.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

4.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

5.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

6.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

7.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

8.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

9.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

10.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

11.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

12.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

13.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

14.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

15.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

16.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

17.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

18.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

19.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

20.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

21.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

22.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

23.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

24.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

25.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

26.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

27.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

28.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

29.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

30.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

31.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

32.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

33.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

34.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

35.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

36.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

37.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

38.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

39.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

40.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

41.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

42.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

43.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

44.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

45.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

46.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

47.调整利润分配政策议案须经出席股东大会会议的有表决权股东所持表决权总数的三分之二以上通过。

6.公司应当在年度报告中详细披露现金分红政策的制定及执行情况,并对下列事项进行专项说明:(1)是否符合章程的规定或者股东大会决议的要求;(2)分红标准和比例是否明确和清晰;(3)相关的决策程序和机制是否完备;(4)独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用;(5)中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会,中小股东的合法权益是否得到了充分保护等;(6)对现金分红政策进行调整或变更的,还应对调整或变更的条件及程序是否合规和透明等进行详细说明;(7)公司上年度盈利但未提出现金分红预案,应在年报中详细说明未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划。

(三)利润分配政策调整
公司应当严格执行公司章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。若公司外部经营环境发生重大变化或现行利润分配政策影响公司可持续发展时,确需调整利润分配政策的,调整后的利润分配政策不得违反法律、法规和中国证监会、证券交易所和公司章程的有关规定。

在充分论证的前提下,公司董事会制订利润分配政策调整方案。由独立董事、监事会发表意见,经公司董事会审议后提交股东大会提出调整利润分配政策的议案并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。为充分考虑中小投资者的意见,该次股东大会应同时采用网络投票方式召开。董事会、独立董事和符合一定条件的股东可以向公司股东征集其在股东大会上的投票权。

四、发行前公司滚存未分配利润的安排
根据公司2019年6月6日召开的2019年第三次临时股东大会决议,公司首次公开发行股票完成前的滚存利润由首次公开发行股票完成后的新老股东按持股比例共享。

五、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险
(一)宏观经济波动风险
商品混凝土行业作为建材行业中最重要的子行业之一,其发展与国家和各地区的国民经济、社会发展、宏观调控及投融资等政策密切相关,主要受基础设施建设和房地产开发投资影响。目前,我国宏观经济总体平稳增长,商品混凝土行业发展迅速,需求持续稳定增长。宏观经济的周期性波动,宏观调控及投融资政策的周期性调整将对商品混凝土行业产生影响,公司经营也会受到影响,导致公司业绩波动。

(二)区域销售区域集中风险
商品混凝土的市场需求与地区的经济和社会发育速度息息相关。报告期内,公司产品销售区域集中在重庆市。重庆市为我国中西部地区唯一的直辖市,近年来处于社会经济快速发展的阶段,重庆市的快速发展为当地商品混凝土产品提供了巨大的市场空间。如果重庆市基础设施建设投资及房地产开发投资规模萎缩,或者公司产品开拓不能达到预期,将对公司的生产经营造成不利影响。

(三)市场竞争风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(四)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(五)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(六)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(七)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(八)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(九)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十一)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十二)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十三)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十四)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十五)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十六)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十七)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十八)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(十九)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(二十)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(二十一)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(二十二)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账损失的风险。

(二十三)应收账款减值风险
商品混凝土企业下游客户主要是建筑施工企业,建筑施工行业具有工程建设周期长、资金周转慢、工程款结算周期长等特点。商品混凝土无法仓储存放,必须即产即运,生产企业需要把握施工单位的施工进度、频繁、连续的供应商品混凝土,施工单价通常采取分阶段计价供货的结算模式。此外,由于商品混凝土的质量是建筑物的质量的重要影响因素之一,客户通常会留取一定比例的货款(含质量保证金)待建筑物主体封顶并验收合格后支付。因此商品混凝土企业普遍存在应收账款金额大、回款周期较长的情况。

公司客户主要为大型央企及国有企业、上市公司或重庆市规模较大的民营企业,公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系,应收账款账龄主要集中在1年以内,实际发生坏账的风险较小。公司按照合理的会计估计方法充分计提了坏账准备,并制定了严格的应收账款管理制度,加大应收账款催收力度,加快了应收账款回收。若公司应收账款金额持续增加且不能得到有效的管理,或下游客户延长付款周期,发行人将面临运营资金紧张以及坏账