证券代码:002639 证券简称:雪人股份 公告编号:2019-048

福建雪人股份有限公司关于2018年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

福建雪人股份有限公司(以下简称“公司”或“雪人股份”)于2019年6月3日收到深圳证券交易所《关于对福建雪人股份有限公司2018年年报的问询函》(中小板年报问询函(2019)第288号),关于函中对我公司2018年年度报告提出的十个关注事项,现回复如下:

1、报告期内,你公司实现营业收入13.03亿元,同比增长39.18%;归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1,540.57万元,同比增长126.16%,经营活动产生的现金流量净额为-739.93万元,同比下降408.18%。

(1)请结合主营业务开展情况、毛利率、期间费用、销售政策、采购政策、信用及收款政策以及经营收支情况,说明公司净利润与经营活动产生的现金流量净额变动方向相反的原因及合理性。

回复:

报告期内公司各项业务开展顺利,业务规模持续增长。实现营业收入13.03亿元,同比增长39.18%。

报告期内,公司部分业务收入及毛利率水平发生变化。制冰机业务收入仍然保持增长,但由于市场竞争加剧,毛利率较上年同期下降4.11%,压缩机(组)业务在公司持续多年高强度研发投入的积累下,实现订单大幅增长,收入较上年同期增长81.32%,同时产能利用率提高摊薄成本导致毛利率较上年提高6.15%。因此报告期内公司全年平均毛利率23.08%,同比基本持平。

报告期内公司继续加强销售渠道建设,拓宽融资渠道,加大融资规模,销售、管理、财务费用均有不同程度增长。其中销售费用7,728.41万元,同比增长7.25%;管理费用10,052.83万元,同比增长19.62%;财务费用4,692.86万元,同比增长4.86%。三项期间费用合计同比增长11.89%,低于收入增幅。

近几年,公司为开拓市场,提高产品市场占有率,针对不同类型销售制定不同结算政策、应收款信用政策。对部分客户采用允许多种结算方式、放宽信用政策方式以刺激销售,实现销售增长。

在信用及收款政策方面,公司以账期回款政策为主,针对不同的客户采取不同的信用政策。对于规模较小的企业客户,公司通常较为严格的信用政策,有利于降低风险。经销商类客户根据销售规模大小,分别给予1-6个月的回款账期。工程项目和成套设备销售采用分阶段收款方式,即按“预付款-发货款-验收款-保修款”模式收款。工程项目和成套设备销售的应收账款主要为验收款和保修款,其中保修款占合同金额的10%,保修期1-3年,回收期长。大型企业客户信用良好,订单金额大,收入贡献率高。公司为了能够争取到大型企业的订单,通常采用更为宽松的信用政策,甚至在招投标时已明确无预付款、每个阶段的回款账期为3个月的条件。

此外,报告期内公司业务大幅增长主要来自于压缩机(组)及油气技术服务业务的增长,在该领域客户普遍属于大型企业(如中石油),公司给予的较高额度的信用政策,导致应收账款增加较多。

报告期内经营性现金收支与上期对比情况如下:

(单位:万元)

项目	本期金额	上期金额	增幅
销售商品、提供劳务收到的现金	108,902.30	94,303.16	15.48%
收到的税费返还	4,056.45	1,855.02	118.67%
收到其他与经营活动有关的现金	11,174.31	14,031.68	-20.36%
经营活动现金流入小计	124,133.06	110,189.86	12.65%
购买商品、接受劳务支付的现金	76,385.71	69,743.05	9.52%
支付给职工以及为职工支付的现金	25,262.33	21,049.63	20.01%
支付的各项税费	5,060.97	3,134.24	61.47%
支付其他与经营活动有关的现金	18,163.98	16,408.54	10.70%
经营活动现金流出小计	124,872.98	110,335.47	13.18%
经营活动产生的现金流量净额	-739.93	-145.60	408.18%

由上表可以看出造成经营性现金净流出增加主要在于收到其他与经营活动有关的现金减少、支付的各项税费、支付给职工以及为职工支付的现金增加所致。

综上所述,报告期收入增长相应导致经营利润的同比增长126.16%,但由于给予客户的信用及应收政策方面优惠报告期内销售商品、提供劳务收到的现金增幅低于收入增幅。此外,由于收到其他与经营活动有关的现金减少、支付的各项税费、支付给职工以及为职工支付的现金增加,导致经营性现金流为-739.93万元,与上年同期相比虽下降594.33万元,但已接近平衡。

(2)报告期内,你公司一到四季度的营业收入分别为2.28亿元、3.26亿元、3.43亿元和4.06亿元,请结合行业特点、公司业务开展情况,补充说明你公司业绩逐季增长的原因,以及不同季度之间营业收入和净利润的匹配性。

回复:

报告期内公司第一到四季度营业收入与营业利润、营业收入分行业情况如下:

单位:万元

科目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	22,819.97	32,597.94	34,303.85	40,619.80
归属于上市公司股东的净利润	199.95	881.74	289.54	169.34

第一季度因春节假期停产影响,属于销售淡季,公司制冷设备生产制造、中央空调系统、油气技术服务三大业务板块销售收入在四个季度中均属最低。二、三季度为制冷设备生产制造行业旺季,营业收入在后三季度较高,符合制冷行业特点。中央空调系统、油气技术服务多数项目式订单,特别是油气技术服务项目订单多属大型国企,较多在年末结算验收,报告期内第四季度较二、三季度营业收入有所增加。受此影响报告期内公司一到四季度业绩呈逐季增趋势。

公司第一季度因春节假期停产影响,同时由于春节放假,及春节前后各项业务开展均放缓节奏,各项费用支出也较少,但由于汇率波动较大带来汇兑损益影响增加了财务费用;由于一季度未放松应收账款催讨,应收账款坏账准备有所下降;本季度收到政府补助金额较大其他收益金额高。上述原因共同导致一季度在收入金额最低的条件下取得199.95万元净利润。

公司第二季度为制冰设备制造行业旺季,收入较第一季度有所提高,但相应费用也随之增长。此外第二季度子公司投资性房地产公允价值变动对净利润影响较大,导致第二季度完成净利润881.74万元。

公司第三季度延续第二季度的经营趋势,各项经营指标正常,公司在本季度经营正常取得289.54万元净利润。

公司第四季度收入较前三季度大幅增长,但受年终结账根据准则及谨慎性原则,对部分应收账款单独计提减值准备,对部分对外投资计提了减值损失,降低了当季利润。第四季度实现净利润169.34万元。

综上所述,报告期内公司不同季度之间营业收入和净利润相配比。

2、2016年5月,你公司收购四川佳运油气技术服务有限公司(以下简称“佳运油气”)100%股权,根据《利润补偿协议》,钟剑承诺佳运油气2016年、2017年和2018年实现的经审计的扣除非经常性损益的净利润额分别不低于3,889万元、4,472万元、5,142万元,合计不低于13,503万元。2018年度,四川佳运油气技术服务有限公司实现净利润5,172.71万元,完成率为100.60%。

(1)请补充披露佳运油气2016、2017年业绩承诺完成情况,并结合其业务模式和结算模式,说明其收入确认条件和确认时点,说明是否存在为实现业绩承诺进行关联方利息输送、提前确认收入、延期确认成本费用等不当盈余管理的情形;

回复:

(一)业绩承诺完成情况

佳运油气2016-2018业绩完成情况表如下:

(单位:万元)

年度	目标值	完成值(扣非后)	完成率
2016年	3,889.00	3,986.92	102.52%
2017年	4,472.00	4,420.60	98.85%
2018年	5,142.00	5,172.71	100.60%
合计	13,503.00	13,580.23	100.57%

(二)佳运油气业务模式

佳运油气主营业务为天然气项目建设、生产运行专业技术服务,产品和服务主要包括天然气生产运行维护专业技术服务和设备、系统集成,主要通过招投标或谈判直接销售,不涉及自主生产。具体的业务模式如下:

(1)天然气装置生产运行维护专业技术服务。佳运油气天然气装置生产运行维护专业技术服务根据业主单位的需求对天然气采气作业区、集输站、净化厂等地面生产装置相关管理、操作岗位进行设置,配备合格的采气、天然气净化操作、轻烃操作、凝析油稳定操作、锅炉以及辅助装置操作、工艺维护、电气维护、仪表和控制系统维护以及硫化氢防护等专业操作人员;配备经验丰富、专业素质高的生产、HSE管理人员,常驻项目现场并服从业主单位的日常管理。天然气生产运行维护专业技术服务使用的主要设备、工具、材料等均为甲方提供,不涉及原材料的采购和生产。佳运油气关于天然气生产运行维护,通常与客户签订年度合同,约定专业岗位人员单价和数量,按月结算;关于年度检修,通常与运行维护一并签订年度合同,检修完成后按实际工作量进行结算;关于开产指导技术服务,通常与客户约定专业技术人员单价,待项目成功开车按实际工作量结算。

(2)天然气装置生产自动化设备、系统集成。佳运油气天然气装置相关自动化设备、系统集成包括DCS、SIS等控制系统以及仪器仪表、阀件等和执行机构,根据客户招标文件的具体技术要求公司进行设备选型、编制系统集成方案,中标后组织供应商采购、软件开发、工厂组态、现场调试等。DCS、SIS等控制系统在工厂进行工厂测试,进入项目现场进行联合调试、运行测试;仪器仪表、阀件等和执行机构则由第三方或公司在项目现场完成安装调试。佳运油气DCS、SIS等控制系统根据客户类型不同分为有、无预付款,其中对于中石油系统客户一般为货到交付现场完成验收后一定期间内支付大部分货款,其余作为质保金;非中石油系统客户则分为预付款、进度款以及质保金等进行结算。仪器仪表、阀件等一般为交货后进行结算,到货验收后支付90%左右,其余约10%作为质保金。

(三)佳运油气收入确认模式

佳运油气在销售收入确认条件和时点上严格按收入准则规定执行:关于设备销售,在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入,具体为公司取得客户签章的签收单或验收单时确认收入;关于天然气生产运行维护,通常与客户签订年度合同,约定专业岗位人员单价和数量,按月或按季度结算;关于年度检修,通常与运行维护一并签订年度合同,检修完成后按实际工作量进行结算,具体以工作量确认单作为确认收入依据;关于开产指导技术服务,通常与客户约定专业技术人员单价,待项目成功开车按实际工作量结算,具体以工作量确认单为确认收入依据。

佳运油气的业绩与净利润的稳步增长主要是由于市场需求的不断增长与佳运油气自身在行业拥有的技术实力,其服务的主要客户为中石油、中石化工程建设公司、西南油气、江汉油田等大型石油天然气的国企。这些客户均为大型国有企业,与公司未存在关联关系。因此不存在为实现业绩承诺进行关联方利息输送、提前确认收入、延期确认成本费用等不当盈余管理的情形。

(2)结合佳运油气2019年一季度的业绩变动情况、在手订单数量和金额以及天然气产业的发展趋势等,说明承诺期后是否存在业绩下滑的风险。

回复:

2019年1季度完成业务收入7639.47万元,与上年同期相比增长40.47%,业务规模增长明显;但由于收入结构不同,高毛利境外收入比重减少,2019年1季度毛利率较上年同期有所下降。期间费用支出950.14万元,同比增长11.24%,系业务增长导致。信用减值损失205.41万元,同比增长935%,系业务增长及应收账款账龄变化导致。完成净利润930.72万元,同比略有下降。

目前公司在手订单约3.2亿,公司各项业务均稳步开展、推进,预计公司业绩将保持平稳。

从天然气产业的发展趋势来看,我国未来天然气专业技术服务等天然气相关产业链的发展空间广阔。根据中国石化经济技术研究院发布的《2019中国能源化工产业发展报告》,预计2019年我国天然气需求将达3,050亿立方米,同比增长10%,2019年我国天然气市场将继续保持供应紧平衡局面。在“煤改气”等政策推动下,部分地区需求增速超过基础设施建设增速,需求高峰期仍将存在供应紧张形势。油气行业上游勘探开发以及中游管网、储气库等建设的潜在需求,为佳运油气的主营产业发展带来了发展契机。

综上,佳运油气业务规模增长明显,各项业务在手订单保持稳定,天然气产业的发展趋势向好,佳运油气多年积累的各项优势将推动公司在天然气产业高速发展带来的契机中迅速占领市场,实现持续稳定增长。预计承诺期后业绩仍将保持平稳增长。

(3)你公司对上述收购确认了3.81亿元的商誉,2016-2018年均未计提商誉减值。年报显示,你公司根据北京天健兴业资产评估有限公司的评估结果进行了商誉减值测试,经收益法评估,佳运油气与合并商誉相关资产组组合于2018年12月31日的账面价值38,971.07万元,评估值为39,066.67万元。减值测试中,佳运油气预计资产组未来五年增长率为1.27%-3.02%不等,请结合佳运油气所处行业现状及近三年经营业绩情况,说明确定上述增长率的具体依据,进一步补充说明是否足额计提了商誉减值准备。请年审会计师发表专项意见。

回复:

佳运油气近三年营业收入完成情况如下:

(单位:万元)

项目/年份	2015年	2016年	增幅	2017年	增幅	2018年	增幅
技术服务运维收入	5,593.01	7,975.32	42.59%	12,707.22	59.33%	16,779.46	32.05%
设备、系统集成销售收入	8,020.40	11,181.17	39.41%	12,532.77	12.09%	17,249.74	37.64%
工程施工收入	378.18	25.41	-33.26%	2,013.77	697.80%	3,232.82	60.54%
合计	13,991.60	19,408.91	38.72%	27,253.76	40.42%	37,262.02	36.72%

近三年佳运油气营业收入平均增幅达35%以上,净利润按业绩承诺100%完成,其主因是佳运油气拥有优秀的经营团队及良好的服务能力。

佳运油气主营业务收入主要组成部分技术服务运维和系统集成销售收入,对其未来五年增长率的预测主要基于天然气行业发展状况、国家宏观经济政策、行业地位及竞争优势、主营业务的成长性和延续性等依据,具体如下:

(1)天然气行业快速发展带来专业技术服务的巨大市场需求

佳运油气专注于天然气项目建设、生产运行专业技术服务,受益于油气改革和国家大力发展天然气、页岩气的鼓励政策,天然气专业技术服务行业的市场需求逐步扩大,具有较高的成长性;同时,油气改革加快促进天然气行业专业化分工为本行业带来市场需求,页岩气开发加快促进设备投资和专业技术服务需求,“一带一路”国家战略下,中亚、南亚、西亚、中东等沿线国家为油气服务企业带来广阔市场。

(2)佳运油气具有领先的行业地位及较强的竞争优势

佳运油气自2009年即成为中石油一级物资供应商,通过承接原属中石油系统内的天然气生产运行维护业务和专业技术服务团队,成为国内最早从事天然气采气、集输、净化等生产装置运行维护业务的专业技术服务民营公司,抢占了市场先机,并形成了一定的规模优势,确立了天然气地面生产专业化技术服务细分领域的领先地位。

佳运油气在主营业务领域形成了专业齐全、经验丰富的技术服务人才优势;中石油一级物资供应商准入证和部分主要油气田技术服务供应商市场准入证的供应商准入优势;塔里木油田、坦桑尼亚MB&SSI等行业内影响力较大的项目业绩优势;涵盖技术咨询、方案设计、设备成套、软件开发、系统集成、安装调试、售后服务以及运行维护技术服务全过程的一体化服务优势;优质客户资源优势等。

(3)佳运油气主营业务具有较高的成长性和延续性

佳运油气每年都加大研发投入,不断进行技术创新。不仅自身拥有稳定长期的客户资源,还在积极拓展新的业务领域,将业务由井上往井下延伸,开发新的客户。佳运油气建立了客户数据库,注重与客户之间的沟通和互动,及时掌握客户需求变化趋势,有较好的企业整体市场预测能力。佳运油气利用自身优势,与国内中石油企业保持着良好的鱼水合作战略伙伴关系,这些都为佳运油气业绩增长提供了强有力的支持。另外,佳运油气新拓展LNG液化业务,已在市场取得实绩,未来将能持续为公司带来收益。

年审会计师回复:

检查程序及核查结论:

(1)评价与管理层确定商誉可收回金额相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

(2)对形成商誉金额重大的资产组执行重点审计程序,了解相关资产组近三年的财务状况和经营业绩,评价经营状况是否发生重大变化,未来经营规划和预期是否存在重大不确定性,是否对预期增长情况存在重大影响;

(3)结合公司管理层在以往年度对资产组经营业绩的预算情况,评价资产组对预算的实际完成情况,以评估管理层预测过程的可靠性和历史准确性;

(4)获取专家对商誉减值测试评估的结果及重要工作底稿,结合对行业状况的判断,执行分析复核程序,评估专家工作的合理性。

经核查,我们认为,公司对商誉的减值测试是合理的,佳运油气预计资产组未来五年增长率是合理的。

3、报告期内,你公司将部分房屋建筑物转入投资性房地产,金额为1.87亿元(账面价值1.56亿元),本期公允价值变动2,447.32万元,占净利润的158.86%。请你公司补充说明以下问题:

(1)你公司将部分房屋建筑物划为投资性房地产的时间、背景、依据、合规性及履行的审议程序,并说明你公司对上述事项是否及时履行了信息披露义务。

回复:

经2018年4月27日召开公司第三届董事会第二十三次会议,审议通过了《关于全资子公司部分自用房地产转为投资性房地产及采用公允价值模式计量的议案》,同意公司将全资子公司雪人科技有限公司位于上海市杨浦区国权北路1688弄新江湾城科技广场6号楼201单元、401至701单元的房产和7号楼201至501单元的房产用于出租或出售。

公司目前投资性房地产项目位于上海市杨浦区国权北路1688弄新江湾城科技广场,有活跃的房地产交易市场,可以取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息,采用公允价值对投资性房地产进行后续计量具有可操作性。基于以上原因,公司董事会同意对公司的投资性房地产采用公允价值进行后续计量。

根据《企业会计准则第3号——投资性房地产》规定,公司应将上述资产以“投资性房地产”入账。自2018年1月1日起,公司对上述部分自用房地产的计量方式由成本计量模式变更为公允价值计量模式。具体详情见2018年4月28日披露于公司指定媒体的《关于全资子公司部分自用房地产转为投资性房地产及采用公允价值模式计量的公告》(公告编号:2018-031)。

(2)结合上述房屋建筑物具体位置、周边配套情况、是否已签订相关合同及同地段其他房产价格等因素,说明本期投资性房地产公允价值评估过程中相关参数的取值过程、取值结果,并对参数设置和评估增值进行合理性分析。

回复:

1.我司本房产坐落于上海市杨浦区国权北路1688弄6、7号,面积共计6,932.34平方米办公楼,所在园区为“湾谷科技园”,位于上海市杨浦区国权北路1688弄6、7号。周围有购物中心、医疗机构、学校、银行等公共设施一应俱全。东至国权北路,周边主要有逸仙路、军工路等主干道,并距淞良路(逸仙路高架)上匝口700米左右,周边有1218路、168路、875路、1256路等公交线路经过,距离公共汽车站约600米,平均每隔15分钟有一辆公共汽车通过,近轨道交通三号线淞发路站直线距离约500米。

7号楼案例比较:

比较因素	估价对象	案例A	案例B	案例C
交易价格(万元/平方米)		2.91	3.03	3.36
位置	国权北路1688弄(湾谷科技园)7号	湾谷科技园	湾谷科技园	湾谷科技园
用途	甲级办公	甲级办公	甲级办公	甲级办公
交易日期	2018/12/31	2019/1/18	2019/1/18	2019/1/15
交易情况	正常	正常	正常	正常
区域因素 办公聚集度	办公聚集度一般	办公聚集度一般	办公聚集度一般	办公聚集度一般
区域因素 公交便捷度	位于国权北路,周边主要有逸仙路、军工路等主干道,并距淞良路(逸仙路高架)上匝口700米左右,交通便捷度一般	位于国权北路,周边主要有逸仙路、军工路等主干道,并距淞良路(逸仙路高架)上匝口700米左右,交通便捷度一般	位于国权北路,周边主要有逸仙路、军工路等主干道,并距淞良路(逸仙路高架)上匝口700米左右,交通便捷度一般	位于国权北路,周边主要有逸仙路、军工路等主干道,并距淞良路(逸仙路高架)上匝口700米左右,交通便捷度一般
区域因素 商服繁华程度	周围商业繁华度较低,人流量一般	周围商业繁华度较低,人流量一般	周围商业繁华度较低,人流量一般	周围商业繁华度较低,人流量一般
区域因素 环境与景观	自然环境一般,周围以住宅和商办楼为主,人文环境一般	自然环境一般,周围以住宅和商办楼为主,人文环境一般	自然环境一般,周围以住宅和商办楼为主,人文环境一般	自然环境一般,周围以住宅和商办楼为主,人文环境一般
区域因素 公共配套设施完善程度	学校、医院、银行、餐饮等公共服务设施较好	学校、医院、银行、餐饮等公共服务设施较好	学校、医院、银行、餐饮等公共服务设施较好	学校、医院、银行、餐饮等公共服务设施较好
个别因素 交易面积	3180.09	3180	3200	4500
个别因素 装修条件	毛坯	毛坯	毛坯	豪华装修
个别因素 建筑外观	玻璃幕墙饰面	玻璃幕墙饰面	玻璃幕墙饰面	玻璃幕墙饰面
个别因素 停车方便程度	较便捷	较便捷	较便捷	较便捷
个别因素 建筑类型	独栋	独栋	独栋	独栋
个别因素 新旧程度	2014年	2014年	2014年	2014年
个别因素 建筑结构	钢混	钢混	钢混	钢混
个别因素 物业管理	较完善	较完善	较完善	较完善
个别因素 平面布置	较规则	较规则	较规则	较规则

2.取值过程分为三个阶段完成:

第一阶段:准备阶段。评估师根据我司提供的相关资料,对申报资产的特征情况与实际是否相符进行了核对并加以调整。

第二阶段:现场调查阶段。对被评估房屋建筑物进行了现场调查,核对房屋座落地点、结构形式、建筑面积等。在调查时,还主要察看了房屋、构筑物的外型、层数、高度、跨度、内外装修、室内设施、各构件现状、基础状况以及维修使用情况,并作了详细的观察记录。

评估人员对委托评估的房屋建筑物、构筑物作详细的查看,除核实建筑物、构筑物数量及内容是否与申报情况一致外,主要查看建筑物结构、装修、设施、配套使用状况。

第三阶段:评估测算阶段。查询评估基准日内已经成交的同一供需圈内类似房地产交易案例,依照这些已经成交的房地产价格,通过多项因素的修正进行评估值计算。

3.取值结果及参数设置

(1)7号楼比准价格表如下:

比较因素	案例A	案例B	案例C
交易价格(万元/平方米)	2.91	3.03	3.36
位置	1.00	1.00	1.00
用途	1.00	1.00	1.00
交易日期	0.98	0.98	0.98
交易情况	1.00	1.00	1.00
区域因素 办公聚集度	1.00	1.00	1.00
区域因素 公交便捷度	1.00	1.00	1.00
区域因素 商服繁华程度	1.00	1.00	1.00
区域因素 环境与景观	1.00	1.00	1.00
区域因素 公共配套设施完善程度	1.00	1.00	1.00
个别因素 交易面积	1.00	1.00	1.02
个别因素 装修条件	1.00	1.00	0.89
个别因素 建筑外观	1.00	1.00	1.00
个别因素 停车方便程度	1.00	1.00	1.00
个别因素 建筑类型	1.00	1.00	1.00
个别因素 新旧程度	1.00	1.00	1.00
个别因素 建筑结构	1.00	1.00	1.00
个别因素 物业管理	1.00	1.00	1.00
个别因素 平面布置	1.00	1.00	1.00
比较系数	0.98	0.98	0.89
比准价格	2.8530	2.9706	3.0015
权重	0.33	0.33	0.33
评估单价	2.9218万元/平方米		

(2)市场比较法求评估对象价值

比较修正后,以三个比准价格的算术平均值作为市场比较法的评估市场平均价果,即:房地产单价=(实例A+实例B+实例C)÷3=2.9218万元/平方米=29,200.00元/平方米

则:房地产总价=29,200.00×3,180.09=92,858,628.00元

4.上海市房地产市场情况

(1)2018年上半年上海市土地市场分析

2018年1-6月份上海市共出让111宗土地,出让面积达4,844,787.00平方米,较17年下半年下滑35.00%,总成交金额452.53亿元,较17年下半年下滑60.08%。

其中,纯住宅用地共成交34宗,成交土地面积为1,551,820平方米,占总成交量的32.03%;成交金额161.55亿元,占总成交金额的35.70%。商办用地共成交22宗,成交土地面积943,416平方米,占总成交量的19.47%;成交金额25.41亿元,占成交总价的56.16%。商住用地共成交2宗,成交土地面积16,303平方米,占总成交量的0.34%;成交金额4.79亿元,占成交总价的1.06%。工业用地成交51宗,成交土地面积2,310,311平方米,成交面积占成交总量的47.69%;成交金额31.23亿元,占成交总价的6.9%。综合用地成交0宗。其他用地共成交2宗,成交土地面积22,937平方米,成交面积占成交总量的0.47%;成交金额0.83亿元,占成交总价的0.18%。

(2)2018年上海市上半年住宅市场分析

2018年上半年,在调控政策不放松维持“房住不炒”总基调的大背景下,上海市进一步通过强化市场监管、监控房企贷款等方式规范市场秩序,保障合理购房需求。2018年上半年上海市一手商品住宅新增供应量为225.99万平方米,同比减少15.77%;成交量为264.30万平方米,同比减少25.77%。成交均价为47,560元/平方米,同比持平。

(3)今年上半年以来,房地产市场整体降温明显,土地供应结构的变化,直接影响看上海上半年的楼市走势,具体表现为“二手房市场火热,刚性需求楼盘占比较高”。上半年,上海二手房市场销售量同比增加,二手房成交套数是一手房的3.56倍,为2012年以来的最高值。从新开楼盘的位置来看,上海的新开楼盘主要位于远郊,全市商品住宅成交面积排名前三的区续是青浦、嘉定、松江,上海市中心可供出让的新房房源非常有限。

(4)公司所购房产湾谷科技园区是经上海市科学技术委员会批准,于2013年8月正式成立的科技园区。在科技地产运营的基础上,融合创业服务与科技金融,是面向高端科技人才、企业研发总部、高技术服务业的现代科技企业加速器。湾谷科技园拥揽新江湾70年完好保存的自然生态湿地,坐拥五角场城市副中心成熟配套,辅以自身大规模集群效应以及完善的服务设施,依托复旦大学等精英高校的智慧实力,倾力打造不可复制的新一代生态商务总部型办公集群。2015年-2017年为各购房公司装修及入驻期,2017-2018年随着入驻企业不断增加,大规模集群效应逐步显现,周边服务设施随之不断完善。该科技园区的办公楼价格随之较快上涨,符合该房产的评估价值。

经市场比较法评估,评估师对对我司所持有的上海市杨浦区国权北路1688弄6、7号6,932.34平方米办公楼的账面价值为18,733.18万元,评估价值为21,180.50元,增值率为13.06%。

公司管理层认为本期投资性房地产公允价值评估过程中相关参数的取值过程符合规定程序,评估增值结果公允。

4、报告期内,你公司研发投入金额9,767.69万元,其中,研发资本化金额为3,989.11万元,同比增长34.43%,资本化比例为40.84%,同比上升11.29个百分点。请你公司说明2018年度研发支出资本化的具体项目、所处研究开发阶段、相关项目达到资本化条件的判断过程及结论,并结合同行业公司的研发资本化政策,说明研发支出资本化确认依据的合理性,是否符合《企业会计准则》等的要求,请年审会计师发表专项意见。

回复:

公司本报告期研发费用发生额9,767.69万元,研发资本化金额3,989.11万元,资本化比例为40.84%。2018年公司研发资本化明细及所处开发阶段情况如下表所示:

(单位:万元)

项目名称	资本化金额	所处开发阶段
压缩机研发项目1	211.70	已完成压缩机第二阶段研发工作,完成设计图纸和BOM表
压缩机研发项目2	1,046.79	已完成压缩机第二阶段研发工作,完成设计图纸和BOM表
压缩机研发项目3	311.28	目前已完成前期的设计调研,正在进行产品设计。
压缩机研发项目4	425.99	目前已完成前期的设计调研,正在进行产品设计。
压缩机研发项目5	189.43	已经完成第4阶段研发工作,进行相关产品的细节设计。
压缩机研发项目6	181.82	已经完成第4阶段研发工作,进行相关产品的细节设计。
压缩机研发项目7	29.98	正在进行样机试制工作
氢能源研发项目1	76.08	目前已完成样机验证,正在进行小批量试制。
氢能源研发项目2	458.32	已完成氢能源相关产品第二阶段研发工作,完成设计图纸和BOM表
氢能源研发项目3	620.80	已完成第一阶段设计调研工作
氢能源研发项目4	26.42	正在进行样机性能测试工作
压缩机组研发项目1	9.00	已完成项目立项审批工作
压缩机组研发项目2	70.28	正在进行样机性能测试工作
膨胀机研发项目1	331.21	2019年2月完成最终验收,并转入无形资产。
合计	3,989.11	

从上表可以看出2018年研发资本化支出项目主要系公司委托外部单位开发支出,所托单位均为国内外先进研发机构,研发项目集合了中国、瑞典、意大利、美国等经验丰富的研发人员的参与。公司委托研发的主要合作单位瑞典SRM公司系有100多年历史的世界先进的螺杆压缩机研究机构,在螺杆压缩机技术的应用和发明领用拥有核心竞争力。

结合同行业公司的研发资本化政策,我司相关项目达到资本化条件的判断过程及结论如下:

(1)研究阶段:为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。内部研究开发项目研究阶段的支出,在发生时计入当期损益。

(2)开发阶段:在进行商业性生产或使用前,将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计,以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

(3)开发阶段支出符合资本化的具体标准内部研究开发项目开发阶段的支出,同时满足下列条件时确认为无形资产:

A、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;

B、具有完成该无形资产并使用或出售的意图;

C、无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,能够证明其有用性;

D、有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,并有能力使用或出售该无形资产;E、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出,于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出,自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。

公司管理层根据项目验收情况,将可以认为已基本具备形成无形资产条件至项目鉴定验收时发生的与项目相关的符合资本化条件的支出予以资本化。确认本期研发资本化的依据合理,符合《企业会计准则》的相关要求。

年审会计师回复:

检查程序及核查结论:

(1)了解公司制定的项目研发管理相关内控制度;

(2)获取并审阅研发项目的可行性研究报告、项目立项及审批等文件资料,了解研发项目的性质,了解公司对研发项目达到资本化条件的判断过程及结论;

(3)观察达到资本化条件的研发项目,了解研发项目的实际进展情况;

(4)对于达到资本化条件的研发项目,属于委外研发的,执行函证程序,确认研发支出的准确性以及研发完成情况;

(5)对研发项目执行细节测试,检查公司研究阶段支出是否全部费用化;对于开发阶段的资本化支出,是否已满足资本化条件,记录是否准确;对于无法区分研究阶段和开发阶段的支出,是否已全部费用化。

经核查,我们认为公司关于2018年度研发支出资本化的具体项目、资本化时点、研发支出资本化确认依据的合理性,符合《企业会计准则》的要求。

5、报告期末,你公司应收账款账面价值为5.85亿元,较期初增长31.19%,占你公司总资产的14.85%,占营业收入的44.90%。

(1)请以列表方式对比分析你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策,并结合同行业公司情况,说明应收账款占收入和资产比重较大的原因及合理性。

回复:

公司近三年的收入确认政策如下表:

收入类型	2016年	2017年	2018年
销售商品	①内销产品的收入确认方法:对于不需安装的产品,在产品实际交付并经对方确认后,确认销售收入;对于需安装的产品,在产品安装完成并经验收合格后确认收入。	①内销产品的收入确认方法:对于不需安装的产品,在产品实际交付并经对方确认后,确认销售收入;对于需安装的产品,在产品安装完成并经验收合格后确认收入。	(1)内销产品的收入确认方法:对于不需安装的产品,在产品实际交付并经对方确认后,确认销售收入;对于需安装的产品,在产品安装完成并经验收合格后确认收入。
	②外销产品的收入确认方法:对于不需安装的产品,在产品报关并装运后,凭报关单、装船单及销售发票确认销售收入。对于需安装的产品,在产品安装完成并经验收合格后确认收入。	②外销产品的收入确认方法:在产品完成报关装运,提交客户提单后确认销售收入。	(2)外销产品的收入确认方法:在产品完成报关装运,提交客户提单后确认销售收入。
提供劳务	采用完工百分比法确认提供劳务收入。	采用完工百分比法确认提供劳务收入。	采用完工百分比法确认提供劳务收入。
让渡资产使用权	在收入的金额能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入时,确认让渡资产使用权收入。	在收入的金额能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入时,确认让渡资产使用权收入。	(1)利息收入金额,按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。
			(2)使用费收入金额,按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。
建造合同收入	当建造合同的结果能够可靠估计时,与其相关的合同收入和合同费用按在资产负债表日完工百分比法予以确认。		

从上表分析,公司近三年收入确认政策没有发生较大变化,同时公司严格按照会计准则规定确认收入。公司近三年应收账款占收入和资产比重情况如下表:

单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入合计	81,112.83	93,652.98	130,341.55
应收账款	39,819.23	44,561.26	58,458.40
资产总额	332,937.53	348,174.08	393,609.84
应收账款占收入比重	49.09%	47.58%	44.85%
应收账款占资产比重	11.96%	12.80%	14.85%

同行业部分企业近三年应收账款占收入和资产比重情况如下表:

1.冰轮环境

单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入合计	302,273.84	345,207.98	360,644.26
应收账款	92,863.64	121,883.19	139,826.86
资产总额	527,622.92	555,892.31	605,096.08
应收账款占收入比重	30.72%	35.31%	38.77%
应收账款占资产比重	17.60%	21.93%	23.11%

2.开山股份

单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入合计	172,753.64	222,128.33	259,980.51
应收账款	65,306.66	59,622.84	99,952.74
资产总额	502,938.33	598,324.24	758,485.00
应收账款占收入比重	37.80%	26.84%	38.45%
应收账款占资产比重	12.98%	9.96%	13.18%

3.