证券代码:600854 股票简称:春兰股份 编号:临2019-016

江苏春兰制冷设备股份有限公司关于上海证券交易所对公司2018年年度报告事后审核问询函的回复公告

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个别及连带责任。

2019年5月31日,江苏春兰制冷设备股份有限公司(以下简称"公司")收到上海证券交易所《关于对江苏春兰制冷设备股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0825 号),请公司从行业、经营与业绩、财务数据等方面进一步补充有关信息,以便于投资者理解。公司会同年审会计师通过认真核查,补充有关信息,现公告如下:

一、关于空调业务

1、年报披露,空调制冷产品的产销研一直为公司传统业务,2016年起,公司暂停家用空调器的生产,委托关联方生产家用空调产品。2016-2018年前五名供应商采购额中关联方采购额分别为5159万元、3.37亿元、4.77亿元,占各期采购总额的77.87%、96.65%、97.72%,采购集中度高。请补充披露:

(1)近三年委托关联方生产的具体情况,包括受托方名称、定价依据、金额、委托协议的主要内容,说明公司空调业务传统核心竞争力是否发生变化,以及面临的主要困难和风险、后续解决措施。

回复:

近三年公司委托生产的关联方是江苏春兰空调设备有限公司,其实际控制人是春兰(集团)公司。该公司主要经营业务包括生产销售制冷设备、空气调节设备及其末端装置;上述产品的工程安装业务以及同类商品及相关技术的进出口业务(不涉及国营贸易管理商品,涉及配额、许可管理商品的,按国家有关规定办理申请)。

公司委托生产空调的定价依据是根据双方核定的生产成本加上一定的利润。

最近三年委托生产空调并采购的金额分别为3,366.81万元、32,358.23万元、45,058.47万元。

与关联方委托生产相关协议的主要内容有:采购产品价格,根据双方核定的生产成本加上一定的利润,双方协商后确认;交货期要求,公司提前30天通知所需产品型号和数量,生产方按要求提供;货款的支付,公司预付给生产方,特殊情况双方协商确定;技术、质量标准按国家规定执行;质量问题的处理,如出现批量质量问题,生产方负责进行处理,出现的零星质量问题,由公司承担;交货地点是生产方成品仓库;违约责任,因产品质量问题导致的退货,由此造成的经济损失由生产方承担。

报告期内,公司核心竞争力基本没有变化,主要体现在:公司品牌在行业内具有一定的知名度和影响力,品牌价值多次登上世界品牌实验室(World Brand Lab)发布的《中国 500 最具价值品牌》排行榜;公司产品综合性能和安全可靠性均高于行业及国家标准;低噪音性能突出;公司销售与服务体系完善。

公司使用的春兰品牌曾以空调产销量大、经济效益好,在家电行业中占据重要的地位,品牌价值较高,至今在行业内仍有一定的知名度和影响力。公司转变生产模式,委托关联方生产空调,但公司参与空调产品外形的设计,提出产品主要功能和性能指标要求,严格进行产品检测和产品认证。此外,委托生产方基本上整体接受了公司原有的技术、工艺、质量人员,保证公司空调产品设计的持续性和性能指标的稳定性,公司产品高性能指标和低噪音是公司参与市场竞争的重要支撑。

目前,公司委托生产空调在产品交货、质量、价格等方面满足公司对外销售的要求,业务基本稳定。但公司存在产品品种不丰富、空调行业不少品牌以部分机型进行特价销售等问题,影响公司代理商操作公司产品的积极性。公司面临生产业务独立性不够的风险,后续若重启自行生产空调,各类人员配备、设备调试和更新等方面将遇到一定的困难。为此,公司今后将进一步介入委托生产的过程,加大产品开发投入,满足公司对外销售产品不断提高的需求,培育公司各类人员,为重启自行生产,恢复公司生产业务独立性做好一定的准备工作。

(2)对比公司自行生产成本、同行业公司生产成本,说明委托关联方生产的生产成本是否公允。

回复:

在公司委托生产的前几年,公司自行生产量不大,如下表:

项目	2013年	2014年	2015年
生产量(万台)	30	21	9
销售量(万台)	43	16	10
库存量(万台)	34	39	38

相对同行中不少年产百万台、甚至千万台以上规模的公司来说,公司产销量达不到一定的规模,与供应商就原辅材料、配套件采购的议价能力不足,单台分摊的直接人工费用、制造费用等也偏高,影响公司经营业绩,公司自行生产空调不经济。

空调产品成本与生产规模、产品结构、功能、性能均有一定的关系,考虑公司生产状况,公司与大部分同行的生产成本没有可比性,从定性角度来看,公司生产成本不具备优势。部分同行生产成本情况如下表:

公司简称	行业	2018年单台平均成本(元)	备注
青岛海尔	家电制造业	1147.57	综合家电,含空调、电冰箱、厨电、热水器、洗衣机
海信家电		1166.06	综合家电,含冰洗、空调等
长虹美菱		826.28	综合家电,含冰箱、冰柜、空调、洗衣机、小家电及厨卫等

公司关联方江苏春兰空调设备有限公司生产单元式空调器、中央空调和除湿机等产品,生产能力富余。在同一实际控制人的协调下,2016年公司与该关联方达成委托生产的相关协议,充分利用关联方的生产、检测设备,努力达到降低各自生产成本、稳定职工队伍等目的。

公司暂停生产之前自行生产的某一主要产品单台平均成本1130元(不含税),委托关联方生产的单台生产成本1081元(不含税),成本构成情况分别如下:

项目	自行生产单台成本(元)	委托生产单台成本(元)
材料成本	1020.53	1027.21
人工成本	39.47	39.18
费用成本	70.42	14.94
合计	1130.42	1081.33

公司与关联方核定该产品单台成本1066元(不含税),加上单台利润50元,确定采购价格为1295元(含税)。其他委托生产的产品,参照同样的方式定价,以核定的生产成本加上一定利润(毛利率3-5%)确定价格。公司委托生产的产品采购价格公允,双方利益没有受到损害。

(3)近三年来前五名供应商名称、关联关系、业务背景、采购产品名称及用途、产品目前状态、采购金额及占比,说明公司是否存在对供应商重大依赖的风险。

回复:

2016年前五名供应商情况: 单位:万元

供应商	采购金额	关联关系	业务背景	采购产品名称及用途	产品目前状态	采购金额占比(%)
江苏春兰空调设备有限公司	3,414.70	同一实际控制人	委托生产空调需要	空调	全部销售	51.54
泰州春兰销售公司	1,545.26	实际控制人的全资子公司	空调销售业务需要	空调	全部销售	23.33
江苏吉祥空调设备有限公司	217.87	无	生产螺杆机组、其他业务需要	风机盘管、除湿机	全部销售	3.29
江苏春兰机械制造有限公司	199.22	同一实际控制人	委托生产空调需要	材料及模具,用于委托生产	全部销售	3.01
上海汉钟精机股份有限公司	126.21	无	生产螺杆冷水机组	压缩机	全部销售	1.90

2017年前五名供应商情况 单位:万元

供应商	采购金额	关联关系	业务背景	采购产品名称及用途	产品目前状态	采购金额占比(%)
江苏春兰空调设备有限公司	32,634.11	同一实际控制人	委托生产空调需要	主要是空调	全部销售	92.72
江苏春兰机械制造有限公司	1,374.20	同一实际控制人	委托生产空调需要	材料及模具,用于委托生产	全部销售	3.93
台州市黄岩坤泰模具有限公司	261.32	无	委托生产空调需要	模具	全部销售	0.75
上海汉钟精机股份有限公司	108.41	无	生产螺杆机组	压缩机	全部销售	0.31
江苏格灵换热设备有限公司	94.89	无	生产螺杆机组	换热器	全部销售	0.27

2018年前五名供应商情况 单位:万元

供应商	交易金额	关联关系	业务背景	采购产品名称及用途	产品目前状态	采购金额占比(%)
江苏春兰空调设备有限公司	45,691.40	同一实际控制人	委托生产空调需要	主要是空调	已部分销售	93.56
江苏春兰机械制造有限公司	2,030.29	同一实际控制人	委托生产空调需要	材料及模具,用于委托生产	全部用于委托生产	4.16
泰州市华海商贸有限公司	315.00	无	委托生产空调需要	氟利昂,用于委托生产	全部用于委托生产	0.65
泰州市普林斯机电设备有限公司	239.24	无	委托生产空调需要	氟利昂,用于委托生产	全部用于委托生产	0.49
台州市黄岩坤泰模具有限公司	192.64	无	委托生产空调需要	模具,用于委托生产	全部用于委托生产	0.38

目前公司空调产品、空调塑料件对供应商依赖性较强,但因供应商是关联方,与公司是同一实际控制人,且公司对大部分空调塑料件模具拥有所有权,相关协议明确了各自的权利和义务,风险可控,不影响公司空调业务的正常开展。

(4)说明公司将主营产品委托关联方生产并采购的必要性、持续性、选择关联方进行交易的原因、交易定价的公允性、对公司业务独立性的影响和解决措施。

回复:

公司将主营产品委托关联方生产并采购,是根据公司双主业发展战略和经营实际情况作出的决定,是必要的。

公司2014年、2015年产销持续下滑,产能利用率低,产量低于规模经济平衡点,与供应商、代理商等方面的合作关系也受到一定的影响,公司经营环境恶化。为此,公司基于产销量暂时难以大幅提高的判断,内部降低成本、控制费用,外部依靠春兰(集团)公司整体的资源,从2016年开始暂时停止自行生产空调,与关联方合作,形成双赢的局面,提高关联方生产能力的利用率,降低各自生产成本,增强公司产品市场价格竞争力,维持与各相关方的合作关系,确保公司经营的稳定,保持春兰职工队伍的稳定,维护职工利益。

根据以上情况,在公司空调年销量未达到一定规模、自行生产的成本不具备优势的情况下,将持续委托关联方生产并采购。

关于交易定价的公允性,在上述1(2)回复中已做说明,确定采购定价时参照公司自行生产时的成本,实际交易价格高于关联方的生产成本,低于公司自行生产的成本,且委托生产也能降低公司管理费用,公司利益没有受到损失。

公司委托关联方生产对公司空调生产业务独立性产生影响,但对公司空调整体业务没有不利影响。在公司决定重新自行生产空调之前,关联交易遵循公平、公正的原则,不通过显失公允的关联交易在关联方和公司之间转移经济利益,为此,公司将不断了解行业信息,监控主要原辅材料价格,在产品研发、质量控制等方面介入关联方委托生产的过程,及时、准确核定委托生产成本,协商确定采购价格,根据经营情况预测关联交易金额,履行审议和披露程序。

公司年审会计师核查并发表意见如下:

我们查阅了公司的关联方交易记录,相关协议,以及签订协议的基础资料,并对关联交易的背景、定价政策等与管理层进行了访谈。我们认为公司与关联方发生的交易是真实、公允的,履行了内部决策程序,并按规定进行了披露。公司对上述问询的回复是合理的。

2、年报披露,空调制冷产品的国内销售由公司及子公司采取"代理商"等模式进行销售,国外销售则通过控股股东春兰(集团)公司下属控股子公司以代理方式进行。此外,公司空调制冷产品毛利率整体呈下滑趋势,已由2001年的23.72%下降至2018年的12.17%,其中2016年首次出现负值,为-38.59%。请补充披露:

(1)国内、国外销售主体近三年主要财务数据,包括但不限于营业收入、营业利润、净利润、扣除非经常性损益后的净利润、经营活动产生的现金流量净额、总资产、净资产等。

回复:

公司国内销售是公司及子公司采用"代理商"等模式进行销售,国外销售是公司通过控股股东春兰(集团)公司下属控股子公司以代理方式进行。最近三年销售主体的主要财务数据如下:

公司本部 单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	8,653.71	24,625.84	33,925.84
营业利润	-4,316.82	11,686.65	19,750.40
净利润	-1,484.22	10,941.21	17,378.78
扣除非经常性损益后的净利润	-1,959.15	10,870.11	17,223.37
经营活动产生的现金流量净额	-457.89	-2,019.84	-12,944.15
净资产	255,433.78	266,399.44	282,766.00
总资产	265,181.89	275,257.38	291,497.94

公司本部最近三年国内、国外空调销售情况 单位:万元

分地区	2016年	2017年	2018年
国内	6,269.99	22,664.25	31,756.63
国外	1,262.83	111.08	56.86
合计	7,532.82	22,775.33	31,813.49

子公司江苏春兰电子商务有限公司 单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	10,212.39	33,012.44	26,154.49
营业利润	-5,413.56	-16,210.65	-5,812.99
净利润	-5,362.47	-16,220.23	-5,820.99
扣除非经常性损益后的净利润	-8,668.94	-16,938.17	-6,007.77
经营活动产生的现金流量净额	-5,948.51	-1,841.15	-483.27
净资产	-54,651.53	-70,871.76	-76,692.75
总资产	56,414.58	33,855.60	30,571.71

子公司最近三年国内空调销售情况 单位:万元

电子商务	2016年	2017年	2018年
国内	9,079.99	31,353.76	25,396.17

(2)结合国内、国外代理模式中的销售政策、营收占比、产品定价、毛利率差异、主要代理商情况,说明采取代销的原因、由关联方负责外销的合理性、后续是否代理销售空调制冷产品。

回复:

目前,空调行业主要分线上和线下销售,线上销售模式有:品牌官方旗舰店(厂家直营)、平台自营店(厂家销售给平台)、线上网批(从厂家APP下单销售给客户)等;线下销售模式有:地区代理、连锁卖场(超市)经销、品牌专卖店等。

我公司目前采用二种模式销售,即线上京东、天猫平台官方旗舰店和线下地区代理。在线上主流平台开官方旗舰店是因为其影响力大,有利于提高品牌形象。线下地区代理模式,是公司的主要销售模式,可以充分利用代理商的资金和销售网络,减少销售费用,降低物流费用。

线下代理模式,是春兰90年代初创造的销售模式。客户向春兰支付货款提货取得产品所有权后,以客户名义在春兰指定区域内开展非独占性的产品零批业务、零售业务及对公业务的行为。春兰早期采用多级代理制,从2015起公司持续推行减少中间层次的扁平化代理模式,直接以县级代理商为单位,实施切合市场需求、透明公平、互利共赢的营销政策。扁平化的合作模式,取消各中间层级,工厂将节省下来的资源和利润空间,支持给区域代理商直接参与终端市场的竞争,提高竞争力。

公司代理商销售政策要点:公司与各地区代理商签订制冷年度协议销售目标,并约定相应的阶段奖励和年终奖励。按期完成协议约定的第一或第二阶段销售目标,打款开票提货后,次月即可按协议约定阶段目标结算阶段奖励。按期完成协议约定的年度销售目标后,即可按打款开票提货金额全额结算年终奖励。为拓宽春兰空调的销售渠道,公司鼓励代理商进入当地卖场(含综合性家电商场、大型超市)销售春兰空调,建设并维护好售点形象,有效开展卖场零售业务。代理商与卖场签订协议后报我司备案,我司给予代理商卖场销售提成奖励。

近三年,代理商营收占公司空调销售比例分别为 44.55%、95.19%、95.10%。

公司产品销售定价是根据委托生产的采购成本,考虑分摊费用(政策补贴、中心费用、维修费、运费、安装费、力资费、税金及附加等)和预计的一定利润后确定代理商开票价格,实际毛利率在23%左右。但由于公司销量不大,不足以抵消公司固定费用,公司空调主营业务目前尚处于亏损状态。

目前公司已有200多家的区域代理商队伍,主要分布:江苏省50%、浙江省25%、安徽省10%、其他地区(河南、山东、陕西、东北等)15%。公司开发了一批较有实力的代理商。如:南京地区某代理商与春兰合作多年,主销春兰空调,年销售额1.5亿元,分销网点100余家,2017年度代理销售公司产品1.2亿元,2018年度代理销售8000万元。苏州地区某代理商是知名品牌空调销售代理,年销售额2亿元,拥有分销网点50余家,销售人员队伍有20多名,2017年度代理销售公司产品4500万元,2018年度代理销售1300万元。杭州地区某代理商是多家品牌的销售代理,年销售额4亿元,分销网点100余家,拥有销售人员队伍100多名,2018制冷年度首次代理春兰空调,销售产品1600万元。

对国外销售,长期以来公司是以春兰(集团)公司旗下的江苏春兰进出口有限公司作为代理商进行产品出口销售,这是历史原因形成的。公司发行股票上市后,很长一段时间是依赖关联方进行产品的销售,后来公司逐步建立了自有的国内销售体系,但由于国外销售面临的市场风险更大,而公司缺少相应的资源,于是公司国外销售一直通过江苏春兰进出口有限公司进行。该公司主要从事集团范围内的产品出口和部分零部件的进口业务,具有专业外贸人才、信息渠道和客户资源等优势。

公司与江苏春兰进出口有限公司签订代理出口空调合同,在国家相关政策许可范围内,全权代理出口空调产品。公司根据生产成本、承担的费用等情况确定出口产品价格,关联方与客户洽谈,确定订单的各项要求,公司进行合同评审,确定是否接受该订单,公司在完成出口订单的交货后给外商开具销售发票,确认销售收入。与此同时,公司根据出口交货金额按一定比例支付代理费。与该公司的关联交易事项,均履行审批和披露程序。

考虑国内销售需承担市场开拓维护、产生的售后服务等相关销售费用,而国外销售,公司一般只承担重大和批量质量问题的责任,因此,公司国外销售毛利率低于国内销售,具体情况如下表:

单位:万元

地区	2014年			2015年		
地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
内销	31,195.21	23,430.54	24.89	11,942.20	10,857.77	9.08
外销	2,404.76	2,140.81	10.98	3,849.69	3,544.14	7.94
合计	33,599.97	25,571.35	23.89	15,791.89	14,401.91	8.80

单位:万元

地区	2016年			2017年			2018年		
地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
内销	8,890.12	12,922.68	-45.36	41,155.12	36,508.60	11.29	33,710.59	29,616.76	12.14
外销	1,262.83	1,148.46	9.06	111.08	97.56	12.18	56.86	41.12	27.68
合计	10,152.95	14,071.14	-38.59	41,266.20	36,606.16	11.29	33,767.45	29,657.88	12.17

2016年内销中有库存处理产品,2017-2018年公司产品出口额较小,且以库存产品改制,内外销的毛利率没有可比性。

随着公司生产方式的变化,代理出口过程中涉及技术条件确认、产品试制、产品交货协调等大量事务,而外销市场竞争激烈,代理的出口订单不多,以多品种、小批量为主,组织生产、研制的成本较高,为此,公司已逐步减少出口。

最近五年空调国外销售情况如下: 单位:万元

项目	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
空调外销收入	2,404.76	3,849.69	1,262.83	111.08	56.86
空调营业总收入	33,599.97	15,791.89	10,152.95	41,266.20	33,767.45
出口占比(%)	7.16	24.38	12.44	0.27	0.17

(3)2016毛利率为负的原因、分析毛利率下降的原因,以及业务拓展面临的主要困难和风险、后续解决措施。

回复:

2016年,公司空调产品销售10152.95万元,比2015年有所下降,正常产品(含委托生产采购的)销售的毛利率在8%左右,但由于2016年公司对部分库存时间较长的产品采取了较大力度的清理,造成空调整体毛利率下降明显,具体情况如下: 单位:元

产品类型	业务收入	业务成本	毛利	毛利率
正常产品	88,908,533.37	82,196,631.03	6,711,902.34	7.55%
库存处理产品	12,621,009.66	58,514,752.28	-45,893,742.62	-363.63%
合计	101,529,543.03	140,711,383.31	-39,181,840.28	-38.59%

2017年、2018年公司销售的产品中包含已计提跌价准备的库存空调以及委托生产采购的产品,产品毛利率分别为11.29%、12.17%,比2016年上升,但与同行有差距,部分同行的毛利率见下表:

单位:万元

空调	格力电器	青岛海尔	海信家电	长虹美菱
营业收入	15,568,235.95	3,177,251.98	1,489,147.60	677,709.34
营业成本	9,889,005.28	2,169,524.84	1,185,279.37	563,646.33
毛利率(%)	36.48	31.72	20.41	16.83

后期,随着公司库存产品处理完毕,经营转入正常,空调产品毛利率预期不会出现大幅波动的情况,并能逐渐缩小与同行毛利率的差距。

公司业务拓展面临一定的困难和风险,表现在:①公司空调市场占有率较低,综合盈利能力不强,而空调行业市场集中度持续趋高,部分二、三线品牌发展势头强劲,公司空调业务增长、盈利能力改善的发展压力重重。为此公司按照制定的战略,稳妥经营,重点做好售点开发、维护等工作,实施全员薪酬制度改革,激励员工的积极性,促进产品销售,逐步扩大市场份额。②家用空调市场增长趋缓,库存量增加,而新增产能不断释放,市场竞争激烈,价格战可能爆发,有影响公司经营业绩的风险。公司做好区域代理商开发、维护,强化价格管控,推动产品进入卖场,展现品牌形象,提升市场影响力,内部严格控制成本和费用,提高整体经营业绩。③公司空调产品附加价值不高,无法通过提高产品销售价格以增加毛利率。今后,公司将明确产品定位,稳定并提高产品质量,增强产品市场竞争力。

二、关于房地产业务

3、公司房地产业务于2009年与控股股东春兰(集团)公司的资产交换中获得,由子公司泰州星威房地产开发有限公司负责,持股85%,控股股东通过子公司间接持有剩余股份。近三年房地产营业收入分别为529万元、3.26亿元、2.43亿元,占总营收的2.84%、39.85%、36.90%,整体呈上升趋势,是公司利润的主要来源。请补充披露:

(1)分区域、项目类型等列示近三年房地产收入的具体情况。

回复:

分区域、项目类型等列示近三年房地产收入的具体情况:

区域	项目	2016年		2107年		2018年	
		数量(套)	金额(万元)	数量(套)	金额(万元)	数量(套)	金额(万元)
海陵区	别墅	2	529.42	20	5,651.61	19	6,249.70
海陵区	多层			152	16,137.68	100	10,897.36
海陵区	高层			162	10,832.46	108	7,198.66
合计		2	529.42	334	32,621.75	227	24,345.72

注:公司2010年开发别墅122套,2012年竣工,截止2018年12月31日共销售别墅85 套,剩余 37 套;

公司2012年开发沿街商铺48 套,2013年竣工,2013年至2014年全部实现销售;

公司2015年开发多层252套、高层270 套,2017年竣工,2017年至2018年全部实现销售。

(2)房地产业务的基本情况,包括房地产土地购置面积、房地产新开工面积、房地产施工(在建)面积、房地产竣工面积、房地产销售面积、房地产储备情况。

回复:

公司房地产业务由子公司泰州星威房地产开发有限公司负责,先后开发建成星威商厦、别墅、沿街商铺、多层和高层住宅,在泰州城东地区形成规模性的商住一体小区。2018年公司无新增购置土地面积、无新开面积、无在建面积、无竣工面积。2018年房地产销售面积为3.61万平米:其中别墅销售面积为0.63万平米,多层销售面积为1.57万平米,高层销售面积为1.41万平米。公司目前储备土地面积为1.81万平米,可售别墅面积1.27万平米。

(3)下一年度计划开发的项目、计划新开工面积、计划竣工面积。

回复:

2019年度计划开发多层和高层普通住宅,开工建筑面积为5.31万平米,预计2020年底竣工。

4、2018年存货中的开发成本期末余额4900万元,主要为待开发的星威园普通住宅项目;开发产品期末余额8200万元,为星威园别墅,均未计提存货跌价准备。补充披露:

(1)开发成本明细,包括项目名称、开工时间、预计竣工时间、预计总投资、期初和期末余额。

回复:

2018年存货中的开发成本主要为待开发的普通住宅项目土地成本金额。期初余额4992万元,期末余额4900万元。待开发普通住宅项目预计投资24469万元,今年7月上旬已开工,竣工时间预计为2020年12月。

(2)开发产品明细,项目名称、竣工时间、本期变动情况、销售情况,若存在竣工时间较早但仍未结转的项目,说明原因。

回复:

2018年开发产品期初23642万元,期末余额8200万元,本期变动原因是售出全部高层、多层商品房和部分别墅,期末是别墅库存金额。别墅为2012年竣工交付,2018年度销售19套,销售面积0.63万平米,截止2018年12月底,此产品结余37套,建筑面积1.27万平米。

公司不存在未结转的项目。

(3)结合周边市场情况、项目成本和售价等因素,说明各类项目是否存在减值迹象,是否应计提存货跌价准备及判断依据。

回复:

近几年,与全国大部分地区一样,泰州房地产市场发展势头较好,房产价格上涨,公司最近两年房地产毛利率分别为32.93%、34.78%,2018年比2017年增加1.85个百分点。

公司开发成本是别墅,是在2010年开发的,土地成本、工程造价低于其他开发商对应的产品,报告期末均未签订销售合同,减值测试情况如下表:

开发公司	楼盘名称	单方造价(元/㎡)	市场价格(元/㎡)	市场价格依据	是否减值
泰州星威房地产开发有限公司	星威园	1,658	14,900	本项目为2018年签约价	否
江苏美好置地有限公司	美好易居城	1,950	18,000	本项目为2018年签约价	否
江苏华纺锦宸投资置业有限公司	花园半岛	1,830	18,750	本项目为2018年签约价	否
泰州市嘉业房地产开发有限公司	御园	1,900	15,800	本项目为2018年签约价	否
泰州市碧桂园房地产开发有限公司	碧桂园	1,950	15,400	本项目为2018年签约价	否
泰州凤凰房地产投资有限公司	凤城颐园	2,030	14,000	本项目为2018年签约价	否

注:其他开发公司数据来自于泰州房产信息网。

公司开发成本是土地,于2009年以资产置换而来,价格为168万元/亩,最近泰州目前土地市场价格平均约576 万元/亩(来自于泰州土地信息网)。

综上,公司现有已建成的别墅和待开发土地不存在减值迹象,公司没有计提跌价准备。

公司年审会计师核查并发表意见如下:

我们抽查了公司的重要的建设合同、会计记录,实际查看了项目的进展情况,核查了项目的成本资料和销售情况,我们认为:

(1)公司披露的开发成本明细,包括项目名称、开工时间、预计竣工时间、预计总投资、期初和期末余额数据是真实的,与账面反映情况一致。

(2)公司披露的开发产品明细,项目名称、竣工时间、本期变动情况、销售情况与实际情况一致,不存在竣工时间较早但仍未结转的项目。

(3)由于企业取得的土地成本较低,结合周边市场情况、售价等因素,各类项目不存在减值迹象,无需计提存货跌价准备。

三、与关联方往来

5、年报披露,公司与控股股东及关联方成立的多家公司业绩表现不佳,多为亏损状态。其中控股子公司春兰动力2016年暂停压缩机业务,2018年正式停产,本期亏损5926万元;联营企业春兰机械公司2008年-2018年连续11年亏损,本期公司对其增资115.94万美元用于日常生产经营。上述子公司或联营企业长期亏损,对公司业绩造成一定影响。请补充披露:

(1)结合春兰动力的业务构成、主要财务指标,说明长期亏损及停产的原因、对公司经营的后续影响。

回复:

春兰动力主要业务构成是空调制冷压缩机生产销售和冷水机组生产销售。空调压缩机业务2013年销售41.05万台,2014年销售22.64万台,2015年销售8.26万台,2016年销售2.55万台,2017年基本停止销售。而空调压缩机有一定规模的同行产销量较大,以公司参股的西安庆安制冷设备股份有限公司为例,其最近三年产销量及利润实现如下:

项目	2016年	2017年	2018年
销售量(万台)	330.34	451.60	430.80
销售收入(万元)	75,852.73	116,149.87	118,383.40
净利润(万元)	47.54	989.81	1,592.57

造成春兰动力空调压缩机产销较少且呈下滑趋势的因素主要有:行业受到宏观经济形势的影响,再加上前几年各大压缩机厂大规模扩产,带来了市场压缩机产能与空调制造厂家需求量失衡,不少压缩机厂家开工不足。为竞争有限的市场份额,各大压缩机厂家一般采取降低销售价格为主要竞争手段,导致利润不断下降直至亏损。春兰动力原有主要固定客户因自身产能、供货价格等多种因素影响,对春兰动力压缩机产品需求量大幅减少,逐渐停止了合作,导致春兰动力对外销售量降低。而公司内部对春兰动力压缩机的需求也有减少。

春兰动力冷水机组业务从2013年开始发展,主要从事水冷螺杆机的生产销售。从水冷螺杆机市场的品牌格局来看,传统的主流品牌依旧在规模和技术上引领着整个市场,而水冷螺杆机主要用户就是中国中央空调品牌数量最多的一个产品品类,同时由于整个螺杆冷水机组市场需求下降,竞争激烈,春兰动力螺杆冷水机组起步较晚,产品单元少,在市场上缺少知名度,缺少稳定的合作客户,未能有效打开市场,目前以零售为主。

综上,春兰动力人员负担重、固定资产折旧大,经营困难,压缩机产销逐年减少,达不到经济规模。该业务从2016 年 8 月处于暂停生产状态,2018年12月份,公司决定压缩机业务正式停产。

春兰动力最近三年的主要财务数据: 单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	2,607.64	579.70	152.97
营业利润	-3,438.19	-2,908.37	-5,941.41
净利润	-2,926.75	-3,374.30	-5,926.13
扣除非经常性损益后的净利润	-3,398.15	-3,380.27	-6,197.78
经营活动产生的现金流量净额	-389.33	-545.73	-264.03
净资产	11,878.51	8,504.21	2,578.07
总资产	16,140.01	13,297.84	6,648.71

最近三年,春兰动力暂停压缩机生产,控制成本和费用,不考虑资产减值等因素,其亏损额逐年减少。随着春兰动力设备处理、人员安置的推进,将继续减轻对公司业绩的拖累。公司联营企业西安庆安制冷设备股份有限公司压缩机生产正常,提供公司空调所需的压缩机,春兰动力停止压缩机的生产,不影响公司空调经营。

(2)联营企业春兰机械的业务模式和经营情况,包括并不限于营业收入、利润,并结合春兰机械长期亏损的经营情况,说明报告期内公司增资的合理性和必要性。

回复:

春兰机械成立于1995年1月16日,注册资本3269.23万美元,由公司与春兰(集团)公司、春兰(香港)国际投资有限公司、泰州市纺织机械厂、泰州市泰山经济发展合作总社、泰州市执创机械设备有限公司共同投资组建的港商投资经营企业,其中公司出资1057.54万美元,占注册资本33.79%。

春兰机械的主要业务模式:为公司空调提供塑料、泡沫件配套产品以及市场非标类产品、机加工、压铸产品和模具等。

经营情况:由于春兰机械是由泰州纺机厂、泰州海光厂和泰州橡塑公司等老厂合并而成,老职工人员数量多,企业负担重,加之市场大环境的影响,业务量不足,连续多年亏损,经营较困难,资金十分紧张。2018年该公司改变经营思路,在满足公司空调产品所需配套的塑料件、泡沫件的需求外,发展市场非标类产品,并进入国内知名汽车品牌配供体系,中标合装托盘项目、贵阳改造项目、某电动汽车改造项目、高铁风挡项目等,在汽车物流输送装备领域得到提升。

2018年7月,春兰机械召开董事会同意将注册资金由2969.83万美元增加至3269.23万美元,公司及所有关联方股东参与增资,增资资金主要用于内部配套的大宗材料物资、辅材和辅料、水电气,以及人员的工资、保险、福利等,以及非标类产品的研发、设计、制作、验证等相关费用,保证合同的顺利履行。公司参与其增资,解决其经营的资金困难,一方面保证其继续向本公司提供质量稳定、价格优惠的塑料件、泡沫件配套产品,满足公司空调经营的正常进行,另一方面与该公司主要股东为该公司转型发展提供资金支持,降低其融资成本,推进新增业务的发展,是合理和必要的。

春兰机械最近三年主要财务数据如下: 单位:万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	15,055.18	15,708.29	6,522.47
营业利润	-658.82	-5,779.29	-1,355.47
净利润	-366.83	-5,758.00	-1,363.10
经营活动产生的现金流量净额	-815.97	177.07	-1,632.37
净资产	7,493.89	1,735.89	2,422.25
总资产	14,140.29	9,063.60	9,424.75

(3)公司与控股股东合资成立下属公司并开展业务的合理性和必要性。

回复:

公司与控股股东合资成立下属公司并开展业务是历史形成的。控股股东春兰(集团)公司曾经产业规模大,行业跨度广,收购、重组或新设了较多的公司开展相关业务,形成一定的产业链。公司结合自有产业发展的需要,并根据自有资金状况,与控股股东一起成立了一些下属公司,具体情况如下:

序号	被投资单位	投资时间	投资方式	初始持股比例			现持股比例			主要经营业务
				本公司	春兰集团	其他关联方	本公司	春兰集团	其他关联方	
1	江苏春兰动力制造有限公司	1995年	首发募集资金投资	30%	45%	25%	69.25%	无	7.90%	生产摩托车发动机、空调制冷压缩机及冷水机组产品。
2	江苏春兰机械制造有限公司	1995年	首发募集资金投资	40%	无	50%	33.79%	11.24%	42.23%	生产摩托车发动机机体及其零件,纺织机械产品,塑料制品、包装材料、灯具,汽车零部件(不含发动机),普通货物道路运输。
3	江苏春兰摩托车有限公司	1995年	首发募集资金投资	35%	40%	25%				生产摩托车及零部件、动力镍氢电池、电动自行车及零部件等。
4	泰州春兰电子有限公司	1997年	春兰集团以股权参与配股	39.58%	34.97%	25.45%				生产大规模集成电路、微电脑遥控器、VCD机、多媒体电脑、半导体器件、彩色电视接收机、各类显示器。
5	江苏春兰洗涤机械有限公司	1997年	配股募集资金投资	75%	无	25%				生产洗涤机械及洗涤机械配件、冰箱及冰箱配件、冰箱压缩机及冰箱压缩机配件。
6	江苏春兰电子商务有限公司	2001年	自有资金投资	25%	75%	无	70%	15%	15%	销售空调、制冷设备、电子元器件、家用电器及配件、有色金属、黑色金属材料、化工材料(不含危险品)、塑料制品、机电产品、日用办公用品、电子及通讯产品
7	泰州春兰星威房地产开发有限公司	2009年	以资产置换投资	60%	无	40%	85%	无	15%	

接上表:

序号	被投资单位	公司与控股股东合资成立下属公司并开展业务的合理性和必要性	备注
1	江苏春兰动力制造有限公司	为春兰摩托车公司配套发动机,后春兰(集团)公司以泰州压缩机厂、本公司以现金对其增资,改造、建设制冷压缩机生产线,满足本公司空调生产需求,同时减缓本公司采购压缩机价格上涨的压力。	
2	江苏春兰机械制造有限公司	为春兰动力公司配套发动机机体,后春兰(集团)公司以春兰橡塑公司对该公司增资,为本公司配套塑料件和泡沫件,满足本公司空调生产的需要。	
3	江苏春兰摩托车有限公司	上世纪90年代,摩托车市场开始启动,而被投资单位研发生产的春兰虎、豹等系列摩托车在市场上有较大的影响,为增加公司新的利润增长点,公司以首发募集资金参与对该公司的投资。	2005年7月本公司转让所有股权。
4	泰州春兰电子有限公司	该公司是专业生产微电子及空调程控电器的企业,为本公司配套生产空调遥控器等电器产品,满足本公司空调生产的需要。	2009年9月资产置换时剥离。
5	江苏春兰洗涤机械有限公司	为扩大家电经营的范围,公司利用1997年配股募集的资金投资该企业。对春兰(集团)公司其他的家电,例如冰箱机及压缩机、彩电、DVD等行业,公司没有参与投资。	2009年9月资产置换时剥离。
6	江苏春兰电子商务有限公司	在公司投资该企业之前,本公司空调的销售全部依靠春兰(集团)公司的下属企业,为解决公司没有独立销售体系的问题,公司利用2001年增发新股的募集资金收购控股股东旗下销售网络,并对其增资,整合了销售体系,形成公司空调完整的产业链。	
7	泰州春兰星威房地产开发有限公司	该公司原注册资本1000万元,本公司以资产置换该公司60%的股权,后公司以土地39292万元、关联方以现金6639.76万元对该公司进行增资,注册资本增加到46931.76万元。公司参与投资房地产开发,新增了利润来源,改善了公司主营业务业绩。	

以上与控股股东和关联方共同投资的项目,有些投资成功,取得不错的收益,也有投资收益平平甚至亏损的,投资得失对于公司今后拓展业务有一定的借鉴意义。

前期公司根据实际的经营情况,以及春兰(集团)公司产业调整状况,公司对投资的项目已分类进行处置,目前仅参股的仅剩江苏春兰机械制造有限公司,该公司是公司空调产业链上的一个重要环节,其距离公司较近,适宜空调大塑料件的运输,有效减少运输费用和周转环节对产品质量的影响,该公司为公司提供的空调塑料件、泡沫件质量稳定,价格优惠,对公司空调业务的发展起了重大作用,现今依然发挥作用,公司保持投资并开展业务是合理和必要的。公司与江苏春兰机械制造有限公司发生的关联交易,严格履行了审批和披露程序,参照加工费和原辅材料的市场行情,确定配件采购价格,交易价格公允,没有损害公司利益。

6、年报披露,公司长期应付款期末余额为1亿元,是以投资性房地产作为抵押,向控股股东下属子公司春兰投资控股有限公司取得的借款。请补充披露上述关联方借款的原因、时间、利率水平,说明该借款的必要性和公允性。

回复:

公司持股85%的泰州星威房地产开发有限公司从2011年开始进行房地产开发,土地由公司增资注入,自有资金是股东投入的,约7000万元人民币,不能保证房地产开发的资金需要。考虑银行对房地产开发公司抵押贷款的严格控制要求,参照同期银行贷款基准利率(6.60%),该公司向其股东春兰投资控股有限公司分批借款总金额不超过人民币贰亿伍仟万元,期限自每次借款之日起三年,借款年利率不超过6.5%。公司于2011年2月份召开股东大会审议通过该借款议案,关联股东回避了表决。

随后,该公司向其股东春兰投资控股有限公司以年利率6.25%分批借款,对于保证商城、别墅、沿街商铺、普通住宅等项目先后顺利开发起到了十分重要的作用。随着公司开发土地的不断减少, 该公司从2017年开始,计划储备土地,拟以部分自有资金和从春兰投资控股有限公司的借款,寻求适当机会,参加土地竞拍。

根据国家对房地产企业通过银行融资政策的严控状况,房地产企业通过银行融资的难度很大,该公司基于开展业务的实际需要,选择向关联方借款,是必要的,保证了该公司房地产开发的有序推进。参照银行贷款基准利率以及大型房产开发商银行贷款上浮情况, 该公司向关联方实际借款利率略低于其他融资渠道的借款成本,该交易事项公允。公司同时履行了相关的审批、披露程序。

公司年审会计师核查并发表意见如下:

我们查阅了该笔长期借款合同以及内部决策文件,结合公司的实际经营情况,我们认为上述借款利率定价公允,交易真实,公司内部决策符合公司内部控制的有关规定。公司对上述借款原因表述是合理的。

7、根据历年披露的《非经营性资金占用及其他关联资金往来》公告,公司每年均与控股股东及关联方发生大额关联资金往来。2018年初往来资金余额7832万元,当期发生额4.66亿元,期末余额6431万元;往来原因为采购、销售、劳务费、水电费、房租等,性质为经营性往来,其中还存在应收和预付对象为同一主体的情形。请补充披露:

(1)逐项列示上述期末应收账款、预付账款、长期应收款、其他应收款的形成时间、产生原因、具体内容、金额,说明关联交易金额较大的原因、上述资金为经营性往来的合理性和依据。

回复:

期末应收款项情况 单位:万元

项目名称	关联方	账面余额	形成时间	产生原因	具体内容	关联交易金额较大原因
应收账款	江苏春兰进出口有限公司	1,730.40	2016-2018年	销售产品	代理空调	由于历史原因,公司出口产品通过关联方代理进行,交易金额较大。
	江苏春兰机械制造有限公司	617.99	2017-2018年	销售产品	销售空调	公司部分库存空调产品,销售给关联方。
	江苏春兰空调设备有限公司	228.14	2015-2018年	销售产品	销售压缩机	关联方对本公司压缩机产品有需求。
	泰州宾馆有限公司	55.25	2016年8月	销售产品	销售空调	公司部分库存空调产品,销售给关联方。
	江苏春兰清洁能源研究院有限公司	13.09	2018年 1-3月	销售产品	销售螺杆冷水机组	
其他应收款	江苏春兰空调设备有限公司	25.43	2018年 11-12月	提供劳务		
	江苏春兰机械制造有限公司	12.02	2018年 2-12月	提供劳务		
	江苏春兰清洁能源研究院有限公司	1.03	2018年9月	提供劳务		
长期应收款	泰州春兰销售公司	1,520.00	2018年12月	2号厂房拆迁补偿	按协议,分期补偿公司	董事会2017年12月审议通过2号厂房拆迁补偿议案
预付账款	江苏春兰空调设备有限公司	1,411.28	2018年 8-12月	购买产品	委托生产空调	公司委托生产采购的空调数量较多
	江苏春兰机械制造有限公司	816.43	2018年 5-12月	购买材料、模具	委托生产 空调配件及模具	公司委托生产采购的空调配套件及空调模具较多
合计		6,431.06				

以上资金往来有真实交易背景,是公司与关联方在平等、互利的原则下,通过协商确定关联交易,公司履行了内部审批程序,关联方没有强制干预。交易满足公司产品生产、销售等业务需要,通过采购、销售、提供劳务等关联交易产生资金占用。(2)应收和预付对象为同一主体的原因及合理性。

回复:

公司应收和预付对象为同一主体的情况包括江苏春兰机械制造有限公司、江苏春兰空调设备有限公司。

对江苏春兰机械制造有限公司的应收账款,是从2017年开始产生、累积下来的,公司对其主要销售库存老产品,价格高于对其他经销商的价格,考虑到其是关联方,与公司是同一实际控制人,账款回收的风险可控,正常按账龄提取坏账。

对江苏春兰机械制造有限公司进行预付账款,是从2016年开始的,公司委托关联方生产空调,其中的塑料、泡沫件由该公司提供,公司拥有塑料、泡沫件模具的部分产权。为保证这些部件的及时供应,公司采取预付款的形式,使其提前备好原辅材料。

对江苏春兰空调设备有限公司的应收账款,是从2015年结转下来的,公司控股子公司江苏春兰动力制造有限公司对外销售不畅,2016年已暂停生产,向其按正常价格提供库存压缩机,账款没有及时回收,但风险可控,正常按账龄提取坏账。

对江苏春兰空调设备有限公司进行预付账款,是从2016年公司委托其生产空调产品后开始的,综合考虑生产所需资金、人员安排、采购价格、采购周期等多方面因素的基础上,公司预付款给该公司组织生产,确保及时供货。

公司认为应收和预付对象为同一主体,是公司生产经营的需要,销售和采购产品都是真实的业务,不会发生资金损失的情况。此外,公司考虑应收账款和预付账款会计科目核算的内容不一样,并未将两个科目进行合并。

公司年审会计师核查并发表意见如下:

我们核查了:上述关联交易签订的合同、会计记录及结算情况,上述关联交易内部决策程序,上述关联交易的背景、目的。

我们认为:公司披露的期末应收账款、预付账款、长期应收款、其他应收款的形成时间、产生原因、具体内容、金额及关联交易金额较大的原因是真实的,上述资金认定为经营性往来是合理的。公司披露的应收和预付对象为同一主体的原因是真实的,由于应收和预付账款核算不同的交易内容,分别列示具有合理性。

8、根据前期公告及年报,公司控股股东及关联方参与公司主营产品的生产、销售等主要环节,同时为公司提供融资需求。请结合问题1-7中与关联方的相关事项,说明是否存在关联方以垄断采购和销售业务渠道等方式干预公司经营、非经营性占用公司资金、损害公司利益的情形以及关联交易对公司独立性的影响、公司对关联方的依赖程度、相关解决措施。

回复:

公司建立了有效的治理结构,股东大会、董事会、监事会、独立董事制度等法人治理结构健全,决策的制定、执行和监督规范。同时,公司建立了防范大股东及其附属企业占用上市公司资金的长效机制,防止大股东及其附属企业占用上市公司资金、侵害上市公司利益,保障公司及全体股东的合法权益。

公司在人员、资产、机构、财务等主要方面保持独立性,达到《上市公司治理准则》的要求。但在业务方面,使用的春兰商标、出口销售空调、空调产品的生产方面尚依赖关联方。

公司产品均使用春兰(集团)公司拥有的"春兰"商标,公司发行股票上市时,春兰(集团)公司许可公司有偿使用"春兰"商标,2008年许可期满后,为保持公司业务的持续性,支持公司的发展,春兰(集团)公司与公司签署商标许可使用协议,春兰(集团)公司许可本公司自2008年12月3日起至2023年12月2日止免费使用"春兰"商标,不会因商标问题影响公司的经营活动。

公司产品出口,由于历史原因,通过春兰(集团)公司下属控股子公司江苏春兰进出口有限公司代理进行,目前,随着公司生产方式的变化,公司已逐步减少产品的出口。

空调产品生产,由于公司空调制冷产品有一定的库存,而公司产品销量不大,自行生产不经济,为降低公司经营成本,在春兰(集团)公司的协调下,经与关联方平等协商,公司确定委托关联方生产部分产品并进行采购。此事项,关联方并没有强行干预,是公司根据经营的实际情况作出的决定,充分利用关联方的产能,降低各自的产品成本,增强公司市场价格竞争力。一定时期内公司对该关联方有较大的依赖,在此期间,公司努力开拓市场,扩大销量,规范关联交易行为,同时,为恢复空调产品的自行生产进行必要的准备。

关联方为公司房地产开发进行融资事项,是公司根据房地产开发的实际情况,与关联方平等协商作出的,关联方并没有强行干预。通过关联方融资,解决了公司房地产开发业务资金不足的困难,保证房地产开发的顺利进行。

公司由于业务独立性不够,依赖关联方发生的关联交易均履行必要的审议、披露程序,关联董事、关联股东回避表决,交易价格公允,参照市场行情,或者以成本加一定利润确定,通过平等协商,达成相关协议,没有损害公司利益,保证公司各项业务的正常开展。关联交易形成的经营性资金占用,历史上没有出现无法回收情形,但为提高公司资金使用效率,公司已采取措施,加快处理力度,取得了一定进展。

公司不存在以下情况:为大股东及其附属企业垫付工资、福利、保险、广告等费用和其他支出;代大股东及其附属企业偿还债务而支付资金;有偿或无偿、直接或间接拆借给大股东及其附属企业资金;为大股东及其附属企业承担担保责任而形成债权; 其他在没有商品和劳务对价情况下提供给大股东及其附属企业使用资金等情形。关联方没有非经营性占用公司资金、损害公司利益。

公司董事、监事以及高级管理人员按照相关法律法规和公司内部控制制度履行职责,维护上市公司和股东的合法权益。

四、其他财务信息

9、应收票据。公司本期应收票据期末余额5455万元,同比增长72.99%,报告期末对6446万元已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据予以终止确认。请补充披露:

(1)应收票据前五名的基本情况,包括欠款方名称、账龄、逾期情况、金额、相应款项回收进展、欠款方经营能力与财务情况,以及是否与控股股东、实控人、公司及董监高存在关联关系。

回复:

应收票据前五名的基本情况 单位:万元

序号	经销商名称	票据金额	前五名占比(%)	票据性质	账龄	是否逾期	备注
1	南京兆鹏商贸有限公司	3,180.13	58.29	银行承兑汇票	1年内	否	与控股股东、实控人、公司及董监高均不存在关联关系
2	泰州市维祥雅贸易有限公司	337	6.18	银行承兑汇票	1年内	否	
3	杭州申浙电器有限公司	300	5.5	银行承兑汇票	1年内	否	
4	苏州美长隆机电设备有限公司	300	5.5	银行承兑汇票	1年内	否	与控股股东、实控人、公司及董监高均不存在关联关系
5	无锡市铭有商贸有限公司	240	4.4	银行承兑汇票	1年内	否	
	前五名小计	4,357.13	79.87				
	其他经销单位	1,098.64	20.13	银行承兑汇票			
	合计	5,455.77	100				

公司应收票据均是银行承兑汇票,到期能正常兑付,相应账款没有回收风险。

(2)上述终止确认的应收票据的出票人、对应交易背景、截至目前的回款情况、相关风险是否已全部转移、终止确认的依据是否充分、以及是否符合会计准则的相关规定。

回复:

公司在报告期末已背书(无贴现)且在资产负债表日尚未到期的应收票据均为信用较好的金融机构签发并承兑的银行承兑汇票,与接受背书方拥有合法的贸易背景和商业实质,截止目前,没有逾期回款情况的发生。通过背书转让,公司已将票据所有权的几乎所有风险和报酬转让给转入方,不存在到期无法兑付风险,满足终止确认条件,因此期末终止确认了上述票据及应付供货商款项,会计处理符合《企业会计准则》的规定。

部分大额应收票据情况如下:

出票人	前手(应收对象)	交易背景	票据金额(元)	是否有追索权	背书转让单位	资金用途
邯郸市博卓贸易有限公司	上海擎璞环境工程有限公司	销售 空调	2,000,000	否	江苏春兰空调设备有限公司	购买 空调
青建国际集团有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		2,000,000	否		
中联重科股份有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		2,000,000	否		
上海华润大东船务工程 有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		2,000,000	否		
杭州申浙电器有限公司	杭州申浙电器有限公司		1,200,000	否		
左权县凯美贸易有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
左权县凯美贸易有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
营口忠德商贸有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
营口忠德商贸有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
辽宁嘉信商品砼有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
鞍山市文华学校	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
辽宁华隆重工有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
国粱实业发展(深圳)有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
辽宁嘉信商品砼有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
安徽省珺晨汽车贸易有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
辽宁嘉信商品砼有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
鞍山市文华学校	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
海南金禾橡胶贸易有限公司	无锡市铭有商贸有限公司		1,000,000	否		
青建集团股份公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
青建集团股份公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
青建集团股份公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
阜阳巨成商贸有限公司	南京兆鹏商贸有限公司	销售 空调	1,000,000	否	江苏春兰空调设备有限公司	购买 空调
铜陵益伟实业有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
中铁建设集团有限公司	南京兆鹏商贸有限公司		1,000,000	否		
合计			28,200,000			

公司年审会计师核查并发表意见如下:

我们核查了公司前五名应收票据的相关交易合同,我们认为,公司期末的应收票据均为银行承兑汇票,业务内容真实,终止确认的会计处理依据充分,符合《企业会计准则》的有关规定。

10、应收账款。公司本期应收账款期末余额2749万元,应收对象前五名中有四名为关联方,金额合计占应收账款的比例为79%,且部分款项账龄在1年以上。此外,公司账龄在1年以上的应收账款合计2144万元,占比达64%。请补充披露:

(1)与各关联方的交易背景、交易时间、销售政策、欠款方经营及财务状况;

回复:

与各关联方的账款情况 单位:万元

关联方	账面余额	形成时间	交易背景	销售政策	关联方经营状况
江苏春兰进出口有限公司	1,730.40	2016-2018年	代理产品销售产品	公司支付代理费,另承担外销产品研制费、产品认证费、重要客户的技术培训和重大质量问题处理等费用;库存机按照处理前的正常价格销售	以专业的外贸业务团队为支撑,通过互联网及其他渠道直接面向海外客户销售产品,海湾国家、中东国家的客户较多。
江苏春兰机械制造有限公司	617.99	2016-2018年	销售产品	库存机按照处理前的正常价格销售	参见5(2)回复
江苏春兰空调设备有限公司	228.14	2015-2018年	销售产品	库存压缩机,按正常销售价格	参见1回复
泰州宾馆有限公司	55.25	2016年8月	销售产品	库存机按照处理前的正常价格销售	餐饮、客房、会务等服务
江苏春兰清洁能源研究院 有限公司	13.09	2018年1-3月	销售产品	零星销售螺杆冷水机组,按正常价格销售	参见注

注:江苏春兰清洁能源研究院有限公司专业从事动力锂离子电池、镍氢电池及能量管理系统的研发、生产、销售与技术服务,拥有核心技术知识产权,早在2016年就进入工业和信息化部《汽车动力蓄电池行业规范条件》企业目录,为国家火炬计划重点高新技术企业、省高新技术企业、省软件企业技术中心,累计投资数亿元进行动力电池研发和产业化建设,动工建设"动力锂离子电池生产线智能化改造"项目,提高自动化智能化程度、产品质量保证能力及工艺一致性保证能力大大缩短生产周期。目前该公司的生产和销售较为稳定,但同时也面临不断加大的市场竞争,企业还存在不少的困难,尤其在资金需求方面,还需要得到有力的补充。

以上欠款方2018年财务状况: 单位:万元

项目	进出口公司	机械公司	空调公司	春兰宾馆	清洁能源
营业收入	1,383.41	6,522.47	45,022.28	3,490.32	18,197.15
营业利润	-146.73	-1,355.47	-1,192.12	-17.44	-9,663.44
净利润	25.87	-1,363.10	-1,347.19	92.62	-7,867.92
扣除非经常性损益后的净利润					-8,750.32
经营活动产生的现金流量净额	-630.52	-1,632.37	109.77	295.33	-12,435.33
货币资金	476.01	860.45	147.31	669.13	3,259.82
净资产	2,367.81	2,422.25	-6,926.80	5,099.64	4,902.11
总资产	5,646.20	9,424.75	7,748.95	8,343.48	59,642.56

(2)说明应收账款中关联方占比较高、账龄较长的原因。

回复:

以上交易的关联方,公司为保证与他们相关业务的正常进行,基于没有账款回收风险的判断,公司给予他们一定的货款账期。公司每年均与关联方核对应收账款往来情况,但账款催收力度不够,导致账龄较长。为此,公司已采取措施,与关联方保持沟通,力争在今年年底前应收账款余额有明显减少。

(3)说明本期账龄超过一年以上应收账款的具体情况,包括但不限于交易时间、交易对方、金额、内容、关联关系、是否存在收回风险、是否符合公司信用政策。

回复:

本期账龄超过一年以上应收账款的具体情况: 单位:万元

单位名称	账面余额	交易时间	交易金额	交易内容	关联关系	是否存在 回收风险
江苏春兰进出口有限公司	1606.90	2016-2017年	1606.90	代理空调出口、销售空调产品	同一实际控制人	否
江苏春兰机械制造有限公司	381.11	2016-2017年	381.11	销售空调产品	同一实际控制人	否
江苏春兰空调设备有限公司	92.40	2015-2017年	92.40	销售空调压缩机产品	同一实际控制人	否
泰州宾馆有限 公司	55.25	2016年8月	254.24	销售空调产品	同一实际控制人	否
中山长虹电器有限公司	0.90	2015年8月	12.37	销售空调压缩机产品	无	有
广东志高空调有限公司	5.11	2011年10月	37.5	销售空调压缩机产品	无	有
志高空调(九江)有限公司	1.06	2011年7月	522.64	销售空调压缩机产品	无	有
江苏智航新能源有限公司	3.00	2016年7月	39.00	销售螺杆冷水机组产品	无	否

对以上关联方,考虑到业务的持续性和账款没有回收风险,结合业务发生时公司产品的销售情况,对其销售价格等因素,公司给予其账款一定的信用额度和信用期。上述关联方欠款符合公司的总体销售信用政策。今后公司将重新审视对关联方的信用政策,对未收回的账款,公司加强与关联方的沟通,加大催收力度,使应收账款余额明显减少。

对以上非关联方,应收账款不符合公司的信用政策,考虑未收回的账款金额较小和催收成本,公司暂未采取包括司法等渠道的催收手段,但公司将加强沟通,解决账款遗留等问题。

公司年审会计师核实并发表意见如下:

我们核查了公司相关的销售政策、复核了重要应收账款相关的销售合同,与公司管理层进行了沟通,了解了业务发生时的市场背景。我们认为:

(1)公司披露的与各关联方的交易背景、交易时间、销售政策、欠款方经营及财务状况是真实的。

(2)公司披露的应收账款中关联方占比较高、账龄较长的原因是合理的。

(3)公司披露的账龄超过一年以上应收账款的具体情况是真实的,对应收账款是否存在收回风险的认定是合理的,对是否符合公司信用政策的披露是客观的。

11、应付账款。公司本期应付账款期末余额1.24亿元,主要为工程款和货款。请补充披露:

(1)应付工程款、货款的具体构成和形成原因。

回复:

公司本期应付工程账款期末余额0.41亿元,主要是多层和高层的工程款和配套设施款。该期多层和高层竣工交付时间为2017年12月,应付工程帐款都是由于按合同约定的支付时间未到而形成,预计2020年12月前支付完毕。

公司应付货款主要是由于公司自行生产空调时采购配套产生的,包括空调压缩机、铜管、电器等部件,相关配套件均已验收合格,通过加工、装配全部投入到空调的生产中,与供应商基本确认了往来情况,属于正常的采购。

(2)2018年应付账款余额前五名名称和金额、交易事项、关联关系、对应业务的收入、资产确认情况、业务进展和完成情况。

回复:

2018年应付账款余额前五名供应商有关情况 单位:万元

序号	供应商名称	金额	交易事项	关联关系	对应业务收入	资产确认情况	业务进展和完成情况
1	西安庆安制冷设备股份有限公司	2,742.68	压缩机货款	公司持股28.51%	空调主营	已验收确认	已全部投入空调生产,且绝大部分空调已售出
2	泰州市建筑工程有限公司	2,869.00	工程款	无	房地产开发	已竣工交付	开发的房地产已全部售出
3	江苏春兰空调设备有限公司	663.28	复测维修费	同一实际控制人	空调主营	已验收确认	产品复测、检修,部分空调已售出
4	江苏百安机电设备工程有限公司	133.48	工程款	无	房地产开发	已竣工交	开发的房地产已全部售出
5	泰兴市银君电气有限公司	54.67	配套件货款	无	空调主营	已验收确认	已全部投入空调生产,且绝大部分空调已售出

公司年审会计师核实并发表意见如下:

我们查阅了重要应付货款和应付工程款相关的合同及会计记录,我们认为公司对应付工程款、货款的具体构成和形成原因以及2018年应付账款前五名金额、交易事项、关联关系、对应业务的收入、资产确认情况、业务进展和完成情况的披露是客观真实的。

12、存货。公司存货期末余额4.63亿元,占归母净资产的23.36%,其中库存商品期末余额3.27亿元,占比较大。本期存货跌价准备计提3069万元,转回或转销8103万元,期末余额7318万元。请补充披露:

(1)库存商品的具体构成、数量、金额及库龄,对关联采购形成的存货予以单独列示。

回复:

库存商品的构成:

项目	库龄	数量(台、套)	账面余额(万元)	跌价准备(万元)	账面价值(万元)	采购单位
空调	1年以内	224,467	26,499.02		26,499.02	委托关联方江苏春兰空调设备有限公司生产并采购
	1-2年				0.00	
空调	3-4年				0.00	
	4-5年				0.00	
	5年以上	76,326	11,061.46	7,139.80	3,921.66	自行生产
小计		300,793	37,560.48	7,139.80	30,420.68	
材料配件			2,287.57	0.00	2,287.57	供应商
库存商品合计			39,848.05	7,139.80	32,708.25	

(2)结合存货涉及的原材料及商品构成、价格变动、存货期限和后续需求变化情况等,分析公司存货准备计提的充分性、本报告期转回或转销存货跌价准备的原因及合理性。

回复:

为加速存货周转,回笼资金,公司决定从2017年开始,利用三年左右的时间,消化这部分产品。截止2018年底,公司库存商品除了2018年委托关联方生产的产品之外,其余都是公司自行生产的产品,库存超过了5年,如以原有的价格销售,难以出货。

2018年公司库存老产品销售不畅,与消化库存产品的推进计划有一定差距。为了盘活资金、降低库存费用,公司拟对积压的库存机采取重新上线检测、调整价格的策略,以增强价格竞争力。为此,公司针对不同产品与代理商进行洽谈,基本确定销售价格和库存产品处理的进度要求。由于价格变动和预估的复测维修费用影响,公司增提了2971.04万元跌价准备,计提的具体情况如下: 单位:万元

机型	数量(套)	成本金额	前期已提跌价	新增跌价	复测费	跌价准备	测试依据
5年以上库存	76326	13,269.64	4,168.76	1,526.18	1,444.86	7,139.80	按调整后的2019年协议价格,以及为满足市场销售要求对部分机型进行维修、复测,测算跌价准备。

对委托生产并采购的空调,均为2018年生产,销售价格基本稳定,减去估计的销售费用和相关税费后的金额高于采购价格,没有减值迹象。

公司计提库存商品跌价准备,依据公司的销售价格和协议应承担的费用、产品复测、维修费用,对照产品成本计算计提,计提依据充分,有助于更加公允地反映公司的财务状况、资产价值及经营成果,计提也符合实际情况以及公司处理库存空调的要求。对库存产品计提跌价,公司均履行董事会审议、披露程序。

2018年,公司实际销售的库存空调产品价格基本对应计提时测算的价格,对已销售且计提了跌价准备的库存产品,公司按照《企业会计准则》和相关会计政策的规定,转销了跌价准备6327万元,没有转回存货跌价准备的情形。部分库存原材料由于价格变动和用途发生变化,有转回存货跌价的情形,但金额不大。

(3)列示存货的具体存放地点,核实其完整性、真实性。

回复:

公司存货的具体地点有:

泰州市春兰工业园区春兰路1号物流配送中心(71622.8平,公司子公司江苏春兰电子商务公司自建,),泰州市口泰路58号2库(48177.6平,租用),泰州市扬州路662号(12785.4平,租用),存放地点满足公司空调存放的保管要求。

公司年审会计师核查并发表意见如下:

我们针对存货跌价准备计提执行的主要审计程序包括:

(1)了解、评价和测试与存货跌价准备相关的关键内部控制;

(2)取得全部存货清单;执行监盘程序,重点关注企业存货的货龄和质量状况,观察存货有无毁损、报废情况;

(3)与管理层进行沟通,了解企业未来销售政策情况,是否有打折促销计划,或其他可能影响存货变现价格的政策调整,对公司管理层确定的存货可变现净值的依据进行复核;

(4)对公司管理层计提的存货跌价准备金额进行复核;

(5)对期末存货跌价准备比例与以前年度进行比较,判断是否存在异常情况;

(6)关注期后的存货销售情况;

(7)检查管理层对存货跌价相关的披露。

我们认为:

(1)我们履行的审计程序是审慎、充分的。

(2)公司披露的库存具体构成、数量、金额及库龄正确。

(3)公司2018年末存货跌价准备计提是充分的,本报告期转回或转销存货跌价准备是合理的。

(4)公司披露的存货的具体存放地点与实际情况相符,期末存货存在、完整。

13、公司近三年经营活动产生的现金净流量分别为-3690万元、3.53亿元、-1.21亿元,波动较大。请公司结合2016年-2018年的业务模式、采购模式、销售模式、信用政策的变化等,说明上述期间经营活动现金流向、2018年现金流由正转负的主要原因以及对后续现金流情况的影响。

回复:

公司近三年来业务模式、采购模式、销售模式、信用政策未发生较大变化,不存在通过信用政策调节收入的情况。公司经营性现金流波动较大的主要原因为房地产的销售模式以预收款为主导致的,房地产企业的现金流与企业经营业绩存在不同步的情况。

2016年公司房地产板块的经营性现金流为3105万元,空调板块的经营性现金流为-6350万元,经营性现金流出主要为采购空调产品相关的支出。

2017年公司的多层和高层商品住房销售火热,由于预收款和售房款现金收入增加,房地产板块的经营性现金流为3.97亿元。空调板块的经营性现金流为-0.38亿元,故报表经营性现金流大幅上升。

2018年公司房地产板块的经营性现金流为1578万元,较2017年大幅下降,主要原因为预收房款结转收入,无现金流入。空调板块的经营性现金流为-13427万元,经营性现金流大幅下降主要原因为存货增加近9000万元。

经预测,2019年度由于新增房产预售减少,房地产板块经营性现金流可能为负;

空调业务由于市场竞争激烈,公司销售收入下降,受到的现金减少,经营性现金流可能为负。最近几年,公司投资收益收到的现金基本稳定,投资活动产生的现金流量为正,经营现金流量情况不会对公司的持续经营产生影响。

江苏春兰制冷设备股份有限公司

董 事 会

二〇一九年七月十七日