证券代码:002671　　证券简称:龙泉股份　　公告编号:2021-040

山东龙泉管道工程股份有限公司关于2020年年报问询函的回复公告

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。

山东龙泉管道工程股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”或“龙泉股份”)董事会于2021年5月5日收到深圳证券交易所下发的《关于对山东龙泉管道工程股份有限公司2020年年报的问询函》(公司部年报问询函(2021)第57号,以下简称“问询函”),按到问询函后,公司及时组织相关人员对问询函提出的有关问题进行了认真的核查及落实,现将有关情况回复说明如下:

一、年报显示,你公司2018年、2019年及2020年扣非后归属于母公司股东的净利润分别为-9,191.96万元、-1,195.56万元及-9,596.20万元。请你公司结合所处行业周期及产业链特征、产品和业务模式、同行业可比公司等情况,详细分析公司近年来主业出现亏损的原因,公司可持续经营能力是否存在重大不确定性,是否影响会计报表编制的持续经营基础,公司已采取或拟采取改善持续经营能力的措施。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)请你公司结合所处行业周期及产业链特征、产品和业务模式、同行业可比公司等情况,详细分析公司近年来主业出现亏损的原因

近三年公司的经营业绩情况如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	83,677.15	111,807.09	101,205.45
营业成本	62,428.37	88,612.40	60,404.33
期间费用	28,010.07	26,661.22	37,223.39
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-1,994.67	5,384.26	
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-948.04	-250.07	-13,420.66
净利润	-9,896.47	723.98	-9,915.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-9,596.20	-1,195.56	-9,191.96

公司2018年、2019年、2020年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为-9,191.96万元、-1,195.56万元、-9,596.20万元,近年来主业出现亏损。

公司近三年主要产品的收入、成本、毛利、毛利率情况如下:

单位:万元

项目		2020年度	2019年度	2018年度	2020年变动	2019年变动
营业收入	PCCP等管道	71,586.04	76,585.72	38,755.34	-6.53%	97.61%
	金属管件	11,267.98	19,514.49	57,528.93	-42.26%	-66.08%
营业成本	PCCP等管道	52,185.40	62,474.56	30,068.32	-16.47%	107.78%
	金属管件	9,442.74	13,171.39	26,775.38	-28.31%	-50.81%
毛利额	PCCP等管道	19,400.64	14,111.16	8,687.02	37.48%	62.44%
	金属管件	1,825.24	6,343.10	30,753.55	-71.22%	-79.37%
毛利率	PCCP等管道	27.10%	18.43%	22.42%	8.67%	-3.99%
	金属管件	16.20%	32.50%	53.46%	-16.30%	-20.96%

2018年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为负数的主要原因:

①公司PCCP业务受外部环境影响,执行订单较少,部分合同履行进度延缓,2018年PCCP业务仅实现收入38,755.34万元;②钢材、水泥等原材料价格的上涨,导致PCCP产品的毛利率有所下降;③根据《企业会计准则》及公司有关会计政策的规定,基于审慎性原则,公司对应收款项、固定资产和存货进行了清查,对预计发生减值损失的资产计提了减值准备,合计13,420.66万元,该事项对公司2018年净利润产生较大影响。

2019年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为负数的主要原因:

2019年公司金属管件业务取得和执行的毛利较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致毛利下降,收入和利润大幅下滑。

2020年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为负数的主要原因:

2020年公司金属管件业务执行的毛利较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致毛利下降,收入和利润大幅下滑;2020年疫情爆发以来,公司采购、生产和销售等经营环节均受到一定程度的不利影响,同时受国外新冠肺炎疫情影响,新蜂管业生产所需的部分进口原材料无法准时到货,影响了订单交付;下游一些水利、石化和核电建设项目的复工时间也因疫情原因而推迟,致使公司部分在手订单因此无法按时供货。

公司近年来主业出现亏损的原因详细分析如下:

(1)公司所处行业周期及产业链特征

公司产品主要为预应力钢筒混凝土管(PCCP)及金属管件,属于混凝土管道行业和工业金属管件行业。

PCCP产品主要应用于跨区域引输水、城市供配水、农业节水灌溉系统等领域,大型输、调水工程属于国家基础设施建设,一般由政府部门主导建设,而国家在基础设施建设投资方面客观上存在高峰期与低谷期的波动,存在一定的释放节奏与周期,不同年份释放项目数量存在差异,PCCP产品的生产进度需要与水利工程的施工进度匹配,当工程施工推迟时,产品生产及发货也随之减少甚至停产。自2015年开始,国家水利建设投资增速有所放缓,PCCP行业景气周期下行,公司跟踪的水利工程启动推后,新增订单减少,在手订单延迟、原材料价格不断上涨导致收入规模不高。

公司从事的工业金属管道配件的生产与销售业务,下游领域定位于核电和石油化工,上述领域属于事关国民经济发展的基础能源产业,国家在核电和石油化工行业的规划政策、宏观经济的周期性和突发事件对此类行业的影响甚大,并进一步传导至为其配套的相关产业,公司所涉及的工业金属管配件因为其中之一。

2019年,随着前期大额高压临氢管件订单执行完毕,以及受下游行业周期性波动影响,原预计于2019年产生较大高端金属管件采购需求的国家重点石化、核电项目的推进和实施进度延缓。同时2020年疫情爆发以来,新蜂管业采购、生产和销售等经营环节均受到一定程度的不利影响,下游一些石化和核电建设项目的复工时间也随之推迟,致使新蜂管业部分在手订单因此无法按时供货;同时受国外新冠肺炎疫情影响,新蜂管业生产所需的部分进口原材料无法准时到货,影响了订单交付。从而导致了公司2020年营业收入较前期出现较大降幅,直接影响了公司2020年度的经营业绩。

2020年3月,公司中标盛虹炼化1,600万吨/年炼化一体化项目高压临氢管件订单,并与客户签署预估合同金额3.3亿元的《加氢管件框架采购协议》;2020年7月,中标“广东石化炼化一体化项目临氢不锈钢、合金钢(含镍基合金)、碳钢对焊无缝管件采购框架协议项目包2”,中标单价合计约4.23亿元。受新冠肺炎疫情影响,建设项目推进和实施进度延缓,上述管件供货项目均未在2020年度实现收入。

2020年,公司与浙江石化签订4,000万吨/年炼化一体化项目二期炼油芳烃事业部柴油加氢装置高压临氢无缝管件订单,合同金额合计7,000多万元,合同约定的交货日期为2020年9月10日至2021年1月15日,但受国外新冠肺炎疫情影响,公司生产所需的部分进口原材料无法准时到货,截至2020年底,仅执行561.06万元订单。

2、结合新蜂管业内外部环境变化、在手订单情况执行情况等,说明其业绩是否存在持续下滑的趋势

(1)金属管件行业发展趋势

近年来,中国石化产业在转型升级方面取得了巨大的成就和突破,预计以规模化、基地化为基础的炼化一体化发展趋势将进一步增强,2020年及“十四五”期间,大型炼化一体化装置将呈现出集中建设、集中投产的景象。

在核电重启的大背景下,结合国家宏观政策和行业形势,预计中国的核电装机将迎来快速发展时期,核电领域所需的高端金属管件产品将迎来增量市场需求。

但石化、核电属于事关国民经济发展的基础能源产业,国家关于石化、核电的规划政策、宏观经济的周期性和突发事件对行业影响较大。一旦受上述外部因素影响,石化、核电项目的推进和实施不及预期,将传导至为其配套的相关产业,从而对新蜂管业的经营业绩产生不利影响。

(2)新蜂管业核心竞争力未发生不利变化

多年来,新蜂管业围绕着产品市场定位、工艺技术和质量控制等诸多环节,全力打造自身的核心竞争力。在金属管件行业内,新蜂管业产品技术领先、工艺成熟、质量过硬、规格种类齐全,突出的产品竞争力使得新蜂管业生产的金属管件广泛应用于众多石油化工和核电项目建设,新蜂管业与中石化、中石油、恒力石化、浙江石化、中广核、中核集团及其系统内企业和相关大型工程公司等主要下游行业客户保持了多年的良好供货关系。突出的供货业绩和优质的客户资源奠定了新蜂管业在行业内的竞争优势地位。

(3)新蜂管业已中标或取得多项大额订单,目前在手及预计可获得的订单充足

2020年,新蜂管业陆续签订了“盛虹炼化(连云港)有限公司《加氢管件框架采购协议》”、“中国石油天然气股份有限公司广东石化分公司《临氢不锈钢、合金钢(含镍基合金)管件框架买卖合同》”等产品供货项目重大合同。2020年度,公司及子公司累计新签供货合同10.13亿元,其中管道板块新签合同6.89亿元,管件板块新签合同3.24亿元。截至报告期末,公司已执行尚未履行完毕及已签订待执行订单金额合计约13.88亿元。

报告期内,公司明确了“混凝土管道、金属管道(件)、非开挖修复”三条业务主线,加大人才、资金等资源投入力度,积极推动金属管道、非开挖修复两大战略业务落地生根。通过成立“龙泉股份技术委员会”,举办200余场行业技术交流和市场推广等活动,初步建立起包括区域大型水利施工单位、设计院、行业协会等部门在内的全方位生态圈,品牌和行业影响力进一步增强。

2、进一步明确“区域+项目制”的运营管理模式,坚持“区域制公司经营为基础,项目制公司定点承接”的经营思路,提高经营的稳定性,促进公司可持续发展

受行业政策及投资周期的影响,过度依赖大型水利、石化、核电建设项目的模式,容易造成公司业绩的波动。为实现公司的稳步发展,公司进一步明确“区域+项目制”的运营管理模式。报告期内,公司逐步确立了8个区域公司(含管件板块)、3个项目制公司、2个事业部模式的经营责任主体,并组建了相应的管理和销售团队。经营主体的责、权、利更加清晰明确,为公司转型发展奠定基础。

新组建的区域性经营管理团队,基本能较好贯彻公司战略意图,结合自身区域的特点,因地制宜开发客户和拓展产品应用范围,效果初步显现。

3、紧抓“人才、法治、质量、效率”主线不放松,进一步强化内部管理、全面提升运营效率

报告期内,以企业文化为基,紧抓年初制定的内部管理主线。通过举办各类管理人员选拔录用、开展1,000余次内外部培训,搭建人才梯队,建立人才储备库,为公司发展提供人才保障;通过优化制度和流程建设,强化制度的执行与监督,树立“制度第一,总裁第二”的管理导向,进一步提升了公司的法治化水平;通过加大技术创新奖励,提高产品一次合格率,强化品牌意识,提升了制造能力和质量管控水平;通过在部分子公司开展“精益生产”试点工作,生产现场管理能力和工作效率得到进一步提高,为后续全面推行积累了经验。

4、优化公司产业结构,助力公司转型发展

报告期内,公司根据实际需要,先后投资设立山东泽泉科学工程产业技术研究院有限公司、襄阳龙泉新材料有限公司、江苏泽泉防腐保温安装工程有限公司、合肥龙泉管业科技有限公司、龙泉非开挖管道技术(江苏)有限公司,并通过存续分立方式,完成了常州龙泉管道工程有限公司分立事宜,通过上述子公司结构调整,进一步优化了公司的产业结构和业务区位布局,为公司的转型发展明确了方向。此外,根据公司战略发展需要,报告期内,公司出售了湖北大华建设工程有限公司100%股权,有利于公司集中优势资源做好主营业务,提升经营效率和质量。

5、完成非公开发行股票工作,提升公司资本实力

报告期内,公司通过非公开发行方式向关联方建华建材(中国)有限公司发行股票94,488,394股,募集资金总额3.38亿元。认购公司本次所发行股份,是控股股东及关联方支持公司发展的重要举措。通过本次非公开发行股票,有效提升了公司的净资产水平,优化了公司资产负债结构,有利于推动公司业务发展,提高抗风险能力,符合公司长期发展战略需要。

6、实施股份回购,推出2020年限制性股票激励计划,提升核心经营团队积极性

报告期内,公司开展了股份回购工作。截至报告期末,股份回购工作已实施完毕,公司累计回购股份11,750,155股,占公司总股本的2.07%。为了进一步建立、健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,实现公司与员工的共同发展,报告期内,公司董事会、股东大会审议通过了公司2020年限制性股票激励计划,将上述回购股份全部用于本次股权激励计划。截至本报告披露日,本次限制性股票激励计划首次授予登记工作已完成,共向65名激励对象授予限制性股票1,107万股,有力提升了核心经营团队的积极性,为公司的转型发展奠定了基础。

(四)会计师核查程序及意见

1、访谈公司管理层,了解公司近年来主业出现亏损的主要原因;

2、查阅主要下游行业的国家宏观政策和产业规划文件、行业协会和第三方机构的研究分析报告,分析下游行业未来的发展预期及对公司的影响;

3、获取公司在手订单明细及相关合同,查验主要项目的订单金额、生产计划、交货时间等信息;

4、查阅同行业可比上市公司近三年的经营业绩情况,比较是否与公司的经营情况类似;

5、获取管理层采取的主要行动和措施。

经核查,会计师认为:

公司近年来经营业绩出现亏损,主要受下游行业周期性波动、业务模式和新冠肺炎疫情影响;

随着对疫情防控的预期及下游行业未来的发展预期向好,将对公司的经营业绩将产生积极影响;从产品竞争力和以往订单获取情况来看,公司行业竞争力较强,未来有能力持续取得下游客户订单改善经营状况。公司可持续经营能力不存在重大不确定性,不会影响会计报表编制的持续经营基础,且公司已采取改善持续经营能力的措施。

二、2016年,你公司以发行股份及支付现金方式购买无锡市新蜂管业有限公司(以下简称“新蜂管业”)100%股权,形成商誉20,859.21万元。2015年至2018年,新蜂管业业绩承诺完成率达143.12%;2019年新蜂管业净利润下降至1,587.52万元,同比下降67.41%;2020年,新蜂管业亏损1,760.71万元,你公司未计提商誉减值损失。请你公司:

(1)说明新蜂管业2020年出现亏损的原因,并结合新蜂管业内外部环境变化、在手订单情况执行情况等,说明其业绩是否存在持续下滑的趋势。

(2)说明你公司在新蜂管业商誉减值测试中的关键参数及确定依据、重要假设及具体过程,并结合新蜂管业2019年业绩大幅下滑、2020年亏损等情况,说明商誉减值测试中营业收入、毛利率、费用、折现率等参数的合理性,结合减值测试结果说明未计提减值的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)说明新蜂管业2020年出现亏损的原因,并结合新蜂管业内外部环境变化、在手订单情况执行情况等,说明其业绩是否存在持续下滑的趋势

1、新蜂管业2020年出现亏损的原因

2020年度,新蜂管业经营业绩情况如下表所示:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	11,482.94	19,707.18	57,638.18
营业成本	9,395.49	13,725.92	26,750.14
毛利率	18.18%	30.35%	53.59%
净利润	-1,760.06	1,587.52	12,687.45

新蜂管业2020年亏损1,760.71万元,主要原因为:

(1)高毛利订单执行较少

近三年,公司金属管件业务产品销售收入情况如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
高压临氢管件	1,791.80	3,893.36	51,014.42
核级及普通管件	9,476.18	15,621.13	6,514.50
合计	11,267.98	19,514.49	57,528.93

2020年公司金属管件业务执行的毛利较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致收入和利润大幅下滑。2018年,公司高毛利的高压临氢管件销售收入金额为51,014.42万元,而2020年执行的高压临氢管件订单仅为1,791.80万元。

(2)受下游行业周期性波动影响及新冠肺炎影响,主要订单推迟

随着前期大额高压临氢管件订单执行完毕,以及受下游行业周期性波动影响,原预计于2019年产生较大高端金属管件采购需求的国家重点石化、核电项目的推进和实施进度延缓。同时2020年疫情爆发以来,新蜂管业采购、生产和销售等经营环节均受到一定程度的不利影响,下游一些石化和核电建设项目的复工时间也随之推迟,致使新蜂管业部分在手订单因此无法按时供货;同时受国外新冠肺炎疫情影响,新蜂管业生产所需的部分进口原材料无法准时到货,影响了订单交付。从而导致了公司2020年营业收入较前期出现较大降幅,直接影响了公司2020年度的经营业绩。

2020年3月,公司中标盛虹炼化1,600万吨/年炼化一体化项目高压临氢管件订单,并与客户签署预估合同金额3.3亿元的《加氢管件框架采购协议》;2020年7月,中标“广东石化炼化一体化项目临氢不锈钢、合金钢(含镍基合金)、碳钢对焊无缝管件采购框架协议项目包2”,中标单价合计约4.23亿元。受新冠肺炎疫情影响,建设项目推进和实施进度延缓,上述管件供货项目均未在2020年度实现收入。

2020年,公司与浙江石化签订4,000万吨/年炼化一体化项目二期炼油芳烃事业部柴油加氢装置高压临氢无缝管件订单,合同金额合计7,000多万元,合同约定的交货日期为2020年9月10日至2021年1月15日,但受国外新冠肺炎疫情影响,公司生产所需的部分进口原材料无法准时到货,截至2020年底,仅执行561.06万元订单。

2、结合新蜂管业内外部环境变化、在手订单情况执行情况等,说明其业绩是否存在持续下滑的趋势

(1)金属管件行业发展趋势

近年来,中国石化产业在转型升级方面取得了巨大的成就和突破,预计以规模化、基地化为基础的炼化一体化发展趋势将进一步增强,2020年及“十四五”期间,大型炼化一体化装置将呈现出集中建设、集中投产的景象。

在核电重启的大背景下,结合国家宏观政策和行业形势,预计中国的核电装机将迎来快速发展时期,核电领域所需的高端金属管件产品将迎来增量市场需求。

但石化、核电属于事关国民经济发展的基础能源产业,国家关于石化、核电的规划政策、宏观经济的周期性和突发事件对行业影响较大。一旦受上述外部因素影响,石化、核电项目的推进和实施不及预期,将传导至为其配套的相关产业,从而对新蜂管业的经营业绩产生不利影响。

(2)新蜂管业核心竞争力未发生不利变化

多年来,新蜂管业围绕着产品市场定位、工艺技术和质量控制等诸多环节,全力打造自身的核心竞争力。在金属管件行业内,新蜂管业产品技术领先、工艺成熟、质量过硬、规格种类齐全,突出的产品竞争力使得新蜂管业生产的金属管件广泛应用于众多石油化工和核电项目建设,新蜂管业与中石化、中石油、恒力石化、浙江石化、中广核、中核集团及其系统内企业和相关大型工程公司等主要下游行业客户保持了多年的良好供货关系。突出的供货业绩和优质的客户资源奠定了新蜂管业在行业内的竞争优势地位。

(3)新蜂管业已中标或取得多项大额订单,目前在手及预计可获得的订单充足

2020年,新蜂管业陆续签订了“盛虹炼化(连云港)有限公司《加氢管件框架采购协议》”、“中国石油天然气股份有限公司广东石化分公司《临氢不锈钢、合金钢(含镍基合金)管件框架买卖合同》”等产品供货项目重大合同。2020年度,公司及子公司累计新签供货合同10.13亿元,其中管道板块新签合同6.89亿元,管件板块新签合同3.24亿元。截至报告期末,公司已执行尚未履行完毕及已签订待执行订单金额合计约13.88亿元。

报告期内,公司明确了“混凝土管道、金属管道(件)、非开挖修复”三条业务主线,加大人才、资金等资源投入力度,积极推动金属管道、非开挖修复两大战略业务落地生根。通过成立“龙泉股份技术委员会”,举办200余场行业技术交流和市场推广等活动,初步建立起包括区域大型水利施工单位、设计院、行业协会等部门在内的全方位生态圈,品牌和行业影响力进一步增强。

2、进一步明确“区域+项目制”的运营管理模式,坚持“区域制公司经营为基础,项目制公司定点承接”的经营思路,提高经营的稳定性,促进公司可持续发展

受行业政策及投资周期的影响,过度依赖大型水利、石化、核电建设项目的模式,容易造成公司业绩的波动。为实现公司的稳步发展,公司进一步明确“区域+项目制”的运营管理模式。报告期内,公司逐步确立了8个区域公司(含管件板块)、3个项目制公司、2个事业部模式的经营责任主体,并组建了相应的管理和销售团队。经营主体的责、权、利更加清晰明确,为公司转型发展奠定基础。

新组建的区域性经营管理团队,基本能较好贯彻公司战略意图,结合自身区域的特点,因地制宜开发客户和拓展产品应用范围,效果初步显现。

3、紧抓“人才、法治、质量、效率”主线不放松,进一步强化内部管理、全面提升运营效率

报告期内,以企业文化为基,紧抓年初制定的内部管理主线。通过举办各类管理人员选拔录用、开展1,000余次内外部培训,搭建人才梯队,建立人才储备库,为公司发展提供人才保障;通过优化制度和流程建设,强化制度的执行与监督,树立“制度第一,总裁第二”的管理导向,进一步提升了公司的法治化水平;通过加大技术创新奖励,提高产品一次合格率,强化品牌意识,提升了制造能力和质量管控水平;通过在部分子公司开展“精益生产”试点工作,生产现场管理能力和工作效率得到进一步提高,为后续全面推行积累了经验。

4、优化公司产业结构,助力公司转型发展

报告期内,公司根据实际需要,先后投资设立山东泽泉科学工程产业技术研究院有限公司、襄阳龙泉新材料有限公司、江苏泽泉防腐保温安装工程有限公司、合肥龙泉管业科技有限公司、龙泉非开挖管道技术(江苏)有限公司,并通过存续分立方式,完成了常州龙泉管道工程有限公司分立事宜,通过上述子公司结构调整,进一步优化了公司的产业结构和业务区位布局,为公司的转型发展明确了方向。此外,根据公司战略发展需要,报告期内,公司出售了湖北大华建设工程有限公司100%股权,有利于公司集中优势资源做好主营业务,提升经营效率和质量。

5、完成非公开发行股票工作,提升公司资本实力

报告期内,公司通过非公开发行方式向关联方建华建材(中国)有限公司发行股票94,488,394股,募集资金总额3.38亿元。认购公司本次所发行股份,是控股股东及关联方支持公司发展的重要举措。通过本次非公开发行股票,有效提升了公司的净资产水平,优化了公司资产负债结构,有利于推动公司业务发展,提高抗风险能力,符合公司长期发展战略需要。

6、实施股份回购,推出2020年限制性股票激励计划,提升核心经营团队积极性

报告期内,公司开展了股份回购工作。截至报告期末,股份回购工作已实施完毕,公司累计回购股份11,750,155股,占公司总股本的2.07%。为了进一步建立、健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,实现公司与员工的共同发展,报告期内,公司董事会、股东大会审议通过了公司2020年限制性股票激励计划,将上述回购股份全部用于本次股权激励计划。截至本报告披露日,本次限制性股票激励计划首次授予登记工作已完成,共向65名激励对象授予限制性股票1,107万股,有力提升了核心经营团队的积极性,为公司的转型发展奠定了基础。

(四)会计师核查程序及意见

1、访谈公司管理层,了解公司近年来主业出现亏损的主要原因;

2、查阅主要下游行业的国家宏观政策和产业规划文件、行业协会和第三方机构的研究分析报告,分析下游行业未来的发展预期及对公司的影响;

3、获取公司在手订单明细及相关合同,查验主要项目的订单金额、生产计划、交货时间等信息;

4、查阅同行业可比上市公司近三年的经营业绩情况,比较是否与公司的经营情况类似;

5、获取管理层采取的主要行动和措施。

经核查,会计师认为:

公司近年来经营业绩出现亏损,主要受下游行业周期性波动、业务模式和新冠肺炎疫情影响;

随着对疫情防控的预期及下游行业未来的发展预期向好,将对公司的经营业绩将产生积极影响;从产品竞争力和以往订单获取情况来看,公司行业竞争力较强,未来有能力持续取得下游客户订单改善经营状况。公司可持续经营能力不存在重大不确定性,不会影响会计报表编制的持续经营基础,且公司已采取改善持续经营能力的措施。

三、请你公司说明本次交易投资收益的具体测算过程

根据企业会计准则的规定,企业因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资方的控制权的,在编制合并财务报表时,对于剩余股权,应当按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和,减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额,计入丧失控制权当期的投资收益,同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等,应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

根据《股权转让协议》约定,自协议签署之日起至湖北大华工商登记变更完成之日止,为过渡期间。湖北大华在过渡期间的经营损益,仍然归属于上市公司,上市公司可以进行财务口径合并计算。

公司报告期确认的处置子公司的投资收益详细计算过程如下:

单位:万元

子公司名称	处置时点合并报表层面享有该子公司净资产份额	股权转让价格	应确认投资收益
湖北大华建设工程有限公司	12,457.39	13,645.57	1,188.18
合　计	12,457.39	13,645.57	1,188.18

(四)会计师核查程序及意见

1、访谈公司管理层,了解公司的经营策略、转让湖北大华的背景及原因等;

2、查看湖北大华主要业务、经营成果、股权转让时在手订单等,测算转让湖北大华对公司业绩的影响;

3、对比分析湖北大华、广东龙泉、泽泉防腐的主营业务情况,获取股权转让协议,查看协议中对避免同业竞争条款的描述;

4、查看湖北大华经营范围变更情况、泽泉防腐设立情况及其获取的防水防腐保温工程资质证书;

5、查阅第三方评估机构出具的评估报告,并复核评估测试过程,对其工作过程及所作的重要取业判断如数据引用、参数选取、假设认定等进行复核,评价其工作的恰当性及对审计工作的支持程度,将关键参数包括预测收入、增长率与相关资产组的历史业绩、财务预算、行业统计数据等进行比较;

6、获取交割日湖北大华的会计报表,测算交割时点的投资收益。

经核查,会计师认为:

转让湖北大华是出于公司根据自身战略定位及未来发展规划的考虑,通过转让湖北大华股权的方式,将湖北大华市政施工工程承包等相关非主营业务剥离。

龙泉股份与湖北大华股权受让方建华控股在《股权转让协议》中就“避免同业竞争”进行了约定,同时公司设立泽泉防腐承接湖北大华原有的管道防腐业务。

公司聘请资产评估机构对湖北大华100%的股权价值进行了评估,交易双方本着平等互利原则,遵循客观、公平、公允的定价原则,经交易双方协商确定,以湖北大华的评估值作为公司本次出售湖北大华100%股权的价格。

公司转让湖北大华产生的投资收益金额计算正确,会计处理符合企业会计准则的规定。

五、报告期末,你公司按单项计提坏账准备的应收账款共有2笔,账面余额合计8,213.91万元,坏账准备余额2,701.01万元。请你公司说明上述应收款项的具体情况,包括但不限于欠款方名称、业务背景和形成原因、交易是否具备商业实质,减值准备的具体测算过程及减值计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

(一)说明上述应收款项的具体情况,包括但不限于欠款方名称、业务背景和形成原因、交易是否具备商业实质,减值准备的具体测算过程及减值计提的充分性

单项计提坏账准备的应收账款列示如下:

单位:万元

欠款方名称	应收账款余额	账龄	2020年计提减值准备金额
中国某供水公司	8,027.16	1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年、5年以上	2,514.26
郑州祥和电力建设开发有限公司	186.75	5年以上	186.75
合计	8,213.91		2,701.01

1、业务背景和形成原因

(1)中国某供水公司

2012年10月,公司中标中国某供水公司预应力钢筒混凝土管采购六标,中标金额为13.96亿元,公司已按照合同约定全部完成合同履约义务。

由于公司与中国某供水公司就某供水工程PCCP采购项目存在合同争议,客户及监理方未进行结算。针对该争议款项,公司于2019年11月就该债权向仲裁委员会提出仲裁。2020年1月19日,仲裁委员会下达《裁决书》,裁决结果为中国某供水公司应支付本公司PCCP采购款以及延迟支付采购款的逾期利息。中国某供水公司以裁决书没有仲裁委员签名、仲裁裁决超出仲裁协议范围为由向辽宁省沈阳中级人民法院和中国仲裁协会提出申请撤销上述仲裁裁决,2020年5月6日,本公司收到中请撤销仲裁裁决的传票。2021年3月21日,辽宁省沈阳市中级人民法院对上述撤销仲裁裁决的申请作出了裁定,裁定驳回中国某供水公司撤销仲裁裁决的申请。

(2)郑州祥和电力建设开发有限公司

2016年,郑州祥和电力建设开发有限公司向公司采购管材及管件186.75万元。公司市场部业务人员已无法联系到对方,且经查询客户工商信息该公司已注销,公司正寻求其他途径收回该欠款。

2、交易具备商业实质

公司主要从事预应力钢筒混凝土管(PCCP)和金属管件产品的生产与销售。公司承接的中国某供水公司以及郑州祥和电力建设开发有限公司的业务,事前均按照发包方的招标要求进行了投标议价或者协商议价,并均签订了相关合同,并完成了合同履约义务。

上述项目的承接、施工、回款、结算与催款均真实、完整,符合公司内部控制流程规范及行业惯例,因此上述应收账款对应交易具有商业实质。

(二)减值准备的具体测算过程及减值计提的充分性

公司对于存在客观证据表明存在减值,以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试,确认预期信用损失,计提单项减值准备。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》规定:对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时,该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息:发行方或债务人发生重大财务困难;债务人违反合同,如偿付利息或本金违约或逾期等;债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑,给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步;债务人很可能破产或进行其他财务重组;发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失;以大幅折扣购买或源生一项金融资产,该折扣反映了发生信用损失的事实。前述单项计提坏账准备的客户满足上述部分情形,减值迹象明显。具体分析如下:

1、中国某供水公司

截至2020年12月31日,公司对中国某供水公司应收账款余额为8,027.16万元,通过公开信息查询,债务人注册资本人民币203亿元,系某省国资委所属企业,涉诉案件较多。基于中国某供水公司的实际履约能力以及仲裁裁决结果,同时考虑到该债务人具有地方政府背景,结合债务人的股东背景及信用进行综合评估,根据会计准则的规定,按照谨慎性原则,公司对应收账款余额计提2,514.26万元坏账准备。

2、郑州祥和电力建设开发有限公司

截至2020年12月31日,公司对郑州祥和电力建设开发有限公司应收账款余额为186.75万元,经查询,该客户已注销,公司预计该款项可收回性较小,期末全额计提坏账准备。

综上,公司已对涉及单项计提坏账准备的客户根据具体情况预计回收风险,依协议约定等证据预计损失金额,在测试过程中充分考虑了上述客户以前年度坏账核销情况、公司应收账款信用风险、经查验期后回款情况,坏账准备的计提是充分、合理的。

(三)会计师核查程序及意见

1、查验了相关销售合同条款,咨询相关法律顾问的专业意见;

2、向公司市场部相关人员了解公司与各客户的款项催收情况,查询了各客户的工商信息,了解其是否涉及法律诉讼及存在被执行情况,是否列入经营异常企业名录,检查了期后回款情况;

3、获取沈阳仲裁委员会裁定书、沈阳市中级人民法院民事裁定书。

经核查,会计师认为:

公司在对单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款减值测试过程中充分考虑了以前年度坏账实际发生情况,公司应收账款信用风险、坏账准备的计提具有充分性和合理性。

六、报告期内,你公司实现其他业务收入及其他业务成本823.12万元、800.23万元,同比分别下降94.76%、93.95%。请你公司具体说明其他业务收入及其他业务成本涉及的主要业务,说明本期大幅下降的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)说明其他业务收入及其他业务成本涉及的主要业务,说明本期大幅下降的原因及合理性

2019年、2020年其他业务收入、其他业务成本主要业务构成及变动幅度如下:

单位:万元

项目	2020年度		2019年度		收入变动幅度	成本变动幅度
	收入	成本	收入	成本		
发生额	823.13	800.23	15,706.89	13,224.13	-94.76%	-93.95%
其中:						
销售材料	385.03	299.07	531.94	219.60	-27.62%	36.19%
物业服务及其他	377.65	455.08	304.20	229.60	24.15%	98.21%
租赁	60.45	46.08	72.00	29.06	-16.04%	58.58%
安全生产、强化措施费			1,062.11	222.18	-100.00%	-100.00%
出售土地使用权			13,079.10	12,161.72	-100.00%	-100.00%

2020年其他业务收入、其他业务成本明细,检查大额收入、成本相关的合同、发票等支持性文件;

2、查看转让土地使用权相关的董事会决议、评估报告等资料。

经核查,会计师认为:

报告期内公司其他业务收入、其他业务成本降幅较大的主要原因是公司出售土地使用权以及安全生产、强化措施费减少所致,符合公司的实际经营情况,具有合理性。

(二)会计师核查程序及意见

1、获取公司其他业务收入、其他业务成本明细,检查大额收入、成本相关的合同、发票等支持性文件;

2、查看转让土地使用权相关的董事会决议、评估报告等资料。

经核查,会计师认为:

报告期内公司其他业务收入、其他业务成本降幅较大的主要原因是公司出售土地使用权以及安全生产、强化措施费减少所致,符合公司的实际经营情况,具有合理性。

七、年报显示,报告期内你公司发生销售费用及管理费用分别为4,325.89万元、19,769.79万元,同比分别下降22.48%、上升21.67%。请你公司补充披露报告期与上年同期销售费用与管理费用的具体构成,并说明本期变动幅度较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)报告期与上年同期销售费用与管理费用的具体构成

1、销售费用具体构成如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度
发生额	4,325.89	5,580.05
其中大额明细:		
运输费		2,305.15
职工薪酬	2,341.03	1,679.57
业务招待费	1,169.42	918.44
招投标费	132.73	416.30
差旅费	280.87	241.65

说明:本公司自2020年1月1日起执行新收入准则,将与合同履约直接相关的运输费变更为在主营业务成本中核算。

2、管理费用具体构成如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度
发生额	19,769.79	16,248.93
其中大额明细:		
职工薪酬	6,034.09	5,587.93
办公费	812.85	1,125.91
业务招待费	617.69	455.09
折旧费	6,879.23	5,178.76
差旅费	270.34	409.90
资产摊销	1,150.68	1,260.53
搬迁费	213.54	180.70
咨询费	1,239.55	359.98

(二)说明本期变动幅度较大的原因及合理性

1、销售费用下降原因及合理性

与2019年相比,2020年销售费用大额明细及变动幅度如下:

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	变动幅度
发生额	4,325.89	5,580.05	-22.48%
其中大额明细:			
运输费		2,305.15	-100.00%
职工薪酬	2,341.03	1,679.57	39.38%
业务招待费	1,169.42	918.44	27.33%
招投标费	132.73	416.30	-68.12%
差旅费	280.87	241.65	16.23%

2020年销售费用较2019年