（上接A10版）

各金融机构保持良好的合作关系，授信到期均能得到及时的续作。

公司近3年来经营活动现金流量、应收账款周转天数、流动比率、速动比率分析如下：

项目	2021年	2020年	2019年
经营现金流入（万元）	221,751.14	178,636.15	169,749.13
经营现金流出（万元）	231,618.75	165,566.44	153,561.64
经营现金净流量（万元）	-9,867.61	13,069.71	16,187.49
应收账款周转天数	127.20	161.79	147.27
流动比率	146.84%	114.31%	125.91%
速动比率	105.5%	73.72%	83.48%

公司2019、2020年度经营性现金流均为正，2021年度为负数，主要是因疫情影响供应链，原材料价格上涨，公司为了保证可持续经营，加大了原材料的储备。公司2021年度应收账款周转天数127天，较2020年下降34天，三年来应收账款周转天数提升明显。2021年流动比率146.84%、速动比率105.5%，两个指标比前两年均有好转，且处于良好水平，说明公司短期偿债能力较强。

公司按照聚焦主业的战略思路，做大区域，做深领域，盘活资产，减轻偿债压力。公司重视资金和应收账款管理，加大了应收账款的催收力度。与各金融机构保持良好的合作关系，调整优化公司债务结构。利用多种渠道筹措资金，优化公司的资本结构，加大股权类融资，合理控制财务成本，及时满足资金需求。2021年9月，中国证券监督管理委员会发行审核委员会审核通过公司非公开发行股票申请。本次非公开发行新增股份募集资金6.7亿元，部分资金用于补充公司流动资金，降低银行借款规模，优化资产负债率，进一步提升债务性融资能力，保证公司财务的稳健。

综上，公司应收账款周转天数、流动比率、速动比率等主要财务指标都保持在正常水平，公司处在快速成长期，通过融资渠道获得合理的授信资金，支撑业务快速发展。公司与金融机构合作关系良好，授信额度充足，未发生借款及担保违约的事项，资信良好。金融机构信任公司履约能力，认可公司偿还借款及承担风险的能力，愿意与公司长期合作，公司短期偿债能力强，不存在偿债风险。

（2）说明报告期向非金融机构借款的交易对手方以及交易对方是否与你公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系，结合公司长短期借款、利率等情况，向其借款原因及必要性，借款利率是否公允；

公司2021年末长期应付款融资租赁余额0.52亿元，主要是远东宏信（天津）融资租赁有限公司（以下简称：远东租赁）借款余额0.52亿元，远东租赁由远东宏信有限公司控股，远东宏信有限公司的大股东为中化资本投资管理（香港）有限公司，实控人为央企，远东租赁与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系。

租赁合同主要条款：租赁成本5,480万元，合同签订日2021年11月3日，租期2年，保证金480万元，手续费37万元，每月支付租金2,430,251.27元。融资租赁的成本是根据市场化来定的，定价公允的。使用融资租赁的借款主要是根据公司实际经营需要，同时为了调整负债期限结构，公司认为有必要引入一些中长期融资，来缓解短期偿债压力。

（3）说明相关事项履行审议程序和临时信息披露义务的情况（如适用）。

截止2021年12月31日，各项借款审议及披露信息如下所示：

1.短期借款

授信主体	贷款方	借款余额（万元）
福建雪人股份有限公司	金融机构1	4,800
福建雪人股份有限公司	金融机构2	1,000
福建雪人股份有限公司	金融机构3	2,300
福建雪人股份有限公司	金融机构4	3,500
福建雪人股份有限公司	金融机构5	12,700
福建雪人股份有限公司	金融机构6	5,880
福建雪人股份有限公司	金融机构7	2,000
福建雪人股份有限公司	金融机构8	13,000
福建雪人股份有限公司	金融机构9	4,500
福建雪人股份有限公司	金融机构10	15,450
福建雪人工程有限公司	金融机构11	3,000
福建雪人制冷设备有限公司	金融机构12	3,500
福建雪人制冷设备有限公司	金融机构13	1,000
四川佳运油气服务技术有限公司	金融机构14	3,000
四川佳运油气服务技术有限公司	金融机构15	1,546
四川佳运油气服务技术有限公司	金融机构16	1,800
四川佳运油气服务技术有限公司	未到期已贴现的商业承兑汇票	789.43
杭州龙华	金融机构17	230
杭州龙华	金融机构18	960
杭州龙华	金融机构19	1,450
杭州龙华	金融机构20	800
杭州龙华	金融机构21	1,477
雪人意大利	金融机构22	93.49
-	应付利息	110.29
合计		84,876.31

由上表可知，公司短期借款均为因日常生产运营资金需求而与商业银行发生的借贷业务，按照相关规定无需履行审议程序和临时信息披露义务。

2.长期借款

授信主体	贷款方	借款余额（万元）
雪人科技	金融机构1	4,827
雪人意大利	金融机构2	1,691.44
雪人意大利	金融机构3	259.91
-	应付利息	7.56
合计		6,795.90

由上表可知，公司长期借款均为因日常生产运营资金需求而与商业银行发生的借贷业务，按照相关规定无需履行审议程序和临时信息披露义务。

3.长期应付款

承租人	出租人	期末余额（万元）	审议程序	信息披露情况
雪人股份	远东宏信（天津）融资租赁有限公司	5,230.49	第四届董事会第三十三次（临时）会议	第四届董事会第三十三次（临时）会议决议公告（2021-076）

综上，公司已履行各项借款的审批程序，并按要求予以公告。

8. 年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额为8.80亿元，同比增长14.66%，期末坏账准备余额1.36亿元，计提比例15.43%。账龄在1年以上的应收账款余额3.11亿元，占比35.38%；账龄在3年以上应收账款账面余额1.26亿元，占比14.36%。合同资产账面余额1.27亿元，减值准备725.81万元，计提比例5.74%。

请你公司：

（1）说明报告期公司应收账款主要欠款方与主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与向其销售收入是否匹配；

（2）说明账龄在1年以上的应收账款占比较大的原因及合理性；

（3）说明3年以上账龄欠款方的构成、是否存在关联方，前五名欠款单位名称、期末余额、具体账龄、长期未回收的原因和你公司的催缴情况，并结合3年以上应收账款欠款方的资信情况、偿债能力等，在此基础上说明坏账准备计提是否充分；

（4）说明合同资产的主要构成、形成原因、对应客户、金额等情况，合同资产确认是否符合会计准则的有关规定，说明合同资产减值准备的测试过程，在此基础上说明减值准备计提是否充分。

请年审会计师对上述问题（3）（4）进行核查并发表明确意见。

答复：

（一）说明报告期公司应收账款主要欠款方与主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与向其销售收入是否匹配；

1.截止2021年12月31日，公司应收账款账面余额为87,976.70万元，其中报告期前五大应收账款余额合计25,418.89万元，占应收账款总额的28.89%。具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例
1	应收账款客户1	10,267.15	11.67%
2	应收账款客户2	7,252.55	8.24%
3	应收账款客户3	2,955.94	3.36%
4	应收账款客户4	2,941.05	3.34%
5	应收账款客户5	2,002.21	2.28%
合计		25,418.89	28.89%

截止2021年12月31日，公司前五大客户明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占年度销售总额比例
1	销售客户1	20,843.45	10.38%
2	销售客户2	14,349.52	7.14%
3	销售客户3	5,122.84	2.55%
4	销售客户4	4,484.11	2.23%
5	销售客户5	4,265.94	2.12%
合计		49,065.86	24.43%

①应收账款客户1

该客户的应收账款期末余额与其销售规模相匹配，应收账款余额为10,267.15万元，2021年销售额为14,349.52万元；

②应收账款客户2

该客户的应收账款期末余额与其销售规模相匹配，应收账款余额为7,252.55万元，2021年销售额为20,843.45万元。

③应收账款客户3

报告期末，该客户的应收账款期末余额为2,955.94万元，销售收入为2,050.44万元。总体上应收账款金额与其销售规模相匹配，该客户部分应收账款为以前年度形成的。

④应收账款客户4

报告期末，该客户的应收账款期末余额为2,941.05万元，销售收入为769.11万元。该客户应收账款的构成主要是于2017年底投产的项目，因双方对工程量有较大争议，经多次沟通协商，双方对工程量达成了一致意见，目前正履行相关签字盖章手续，签字盖章完之后，再进行最终的结算审计。

⑤应收账款客户5

报告期末，该客户的应收账款余额为2,002.21万元。该客户应收账款主要由以前年度发生的销售业务而形成的。2019年以前，此客户为我司在中东地区的代理商，2019年底，公司根据经营发展战略，在中东地区成立子公司开展销售工作，产品在该地区的销售模式改为自营模式，该公司已不再代理公司产品销售，因此在报告期内该公司未进入公司主要销售大客户。2021年已催收回款近2,000.00万元。

截止2021年12月31日，相较2020年公司应收账款新增客户320家，选取其中重要的新增客户前10名，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	本期确认收入金额
1	客户1	1,195.00	1,630.44
2	客户2	1,057.96	2,034.23
3	客户3	789.60	998.23
4	客户4	778.80	1,148.67
5	客户5	620.91	761.86
6	客户6	615.40	631.42
7	客户7	571.64	518.89
8	客户8	440.00	619.47
9	客户9	398.00	1,761.06
10	客户10	388.00	877.98
合计		6,855.31	10,982.25

由上表可知，新增客户的应收账款金额，均为2021年新签订单实现收入所致，新增客户的应收账款金额与向其销售而确认的收入是相匹配的。

（二）说明账龄在1年以上的应收账款占比较大的原因及合理性；

1、2021年度，公司应收账款账龄分析情况如下：

单位：万元

账龄	账面余额	占收账款比率
1年以内（含1年）	56,854.28	64.62%
一年以上	31,122.41	35.38%
一年以上应收账款明细：		
1至2年	10,389.63	11.82%
2至3年	8,091.16	9.20%
3至4年	8,090.36	9.20%
4至5年	1,638.12	1.86%
5年以上	2,903.14	3.30%
合计	87,976.70	100%

从上表可以看出，截至2021年12月31日公司的应收账款账面余额为87,976.70万元，其中一年以上应收账款为31,122.41万元，总体占比35.37%。一年以上的应收账款占比较大的原因如下：

①受新冠疫情影响，国内国际经济环境、市场经营环境受到不同程度冲击，客户供应链受到严重影响，客户资金紧张，给予客户回款宽限了一定期限并积极协商签订分期还款协议。

②公司为提高产品市场占有率，对于大型企业客户由于信用良好，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。

③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。

④报告期内，公司主要的订单为国企央企，这类企业的订单信用较好，但收款条件相对苛刻，如某一客户的收款约定验收合格后6个月回款账期，保修款占合同金额的5%，保修期1年。公司按项目进度确认收入，但收款需待验收合格后6个月才能回款。

⑥从同行业可比公司应收账款账龄分析上对比情况如下：

单位：万元

公司	应收账款余额	其中一年以上	占应收账款比率
同行可比公司1	57,670.20	18,948.27	32.86%
同行可比公司2	119,331.25	67,024.18	56.17%
同行可比公司3	166,060.75	61,565.96	37.07%
雪人股份	87,976.70	31,122.41	35.38%

由表所示，制冷行业可比公司一年以上应收账款占总体应收账款基本在32%以上。同行可比公司2高达56.17%，公司一年以上应收账款31,122.41万元，总体占比35.37%，处于行业平均水平。

综上所述，近几年公司积极开拓设备销售市场，订单明显增长，信用政策的变动，以及与型企业建立了长期合作关系，加上疫情影响造成外部环境存在较大不确定性等因素，使得一年以上的应收账款占比较大，公司一年以上应收账款比重处于行业平均水平，公司将加强应收账款管理，加大催欠力度，控制一年以上应收账款规模，降低经营风险。

（三）说明3年以上账龄欠款方的构成、是否存在关联方，前五名欠款单位名称、期末余额、具体账龄、长期未回收的原因和你公司的催缴情况，并结合3年以上应收账款欠款方的资信情况、偿债能力等，在此基础上说明坏账准备计提是否充分；

1.应收账款3年以上账龄欠款方构成、是否存在关联方、资信情况、偿债能力

公司应收账款3年以上账龄欠款方构成具体如下：

单位：万元

客户名称	金额	占比	是否存在关联关系
1.金额大于100万元小计	10,085.01	79.64%	
客户1	2,113.67	16.73%	否
客户2	946.06	7.48%	否
客户3	634.84	5.03%	是
客户4	627.27	4.97%	否
客户5	623.11	4.93%	否
客户6	545.72	4.32%	否
客户7	486.33	3.85%	否
客户8	390.26	3.09%	否
客户9	340.00	2.69%	否
客户10	289.53	2.27%	否
客户11	277.46	2.20%	否
客户12	264.18	2.09%	否
客户13	262.36	2.08%	否
客户14	257.00	2.03%	否
客户15	202.92	1.61%	否
客户16	187.67	1.48%	否
客户17	186.60	1.48%	否
客户18	183.75	1.46%	否
客户19	176.16	1.41%	否
客户20	173.03	1.37%	否
客户21	166.00	1.32%	否
客户22	148.01	1.15%	否
客户23	139.33	1.10%	否
客户24	131.20	1.04%	否
客户25	109.00	0.86%	否
客户26	108.32	0.86%	否
客户27	105.23	0.83%	否
2.金额低于100万元小计	2,546.61	20.16%	
其他客户合计	2,546.61	20.16%	否
3年以上账龄的应收账款合计	12,631.62	100.00%	

由上表可知，公司3年以上账龄应收账款欠款方主要由非关联方构成。

2.前五名欠款单位名称、期末余额、具体账龄、长期未回收的原因及催缴情况

公司应收账款3年以上前五名欠款单位的期末余额及具体账龄情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	其中3年以上合计
1	客户1	2,941.05	448.12	379.36	-	2,113.57	-	2,113.57
2	客户2	2,002.21	190.20	77.27	767.77	966.97	-	966.97
3	客户3	1,087.79	417.85	24.40	107.0	521.09	113.75	634.84
4	客户4	897.41	14.13	19.28	236.63	627.37	-	627.37
5	客户5	626.25	3.14	-	-	623.11	-	623.11
	合计	7,564.71	1,073.44	500.31	1,015.10	4,852.11	113.75	4,965.86

上述客户应收账款长期未收回的原因及其催缴情况如下：

（1）客户1

此项目于2017年底投产，在进行工作量确认的过程中，因双方对工程量有较大争议，经多次沟通协商，双方对工程量达成了一致意见，目前正履行相关签字盖章手续，签字盖章完之后，再进行最终的结算审计。项目合同金额暂定价3,131.00万，已收款1,651.20万，款项回收正常。该客户属于国有独资企业，客户资信良好，偿债能力有保障。

（2）客户2

此客户为我公司中东地区首批客户，公司前期为开拓中东市场，该客户作为公司在中东地区的代理商，对其的付款政策较为宽松，故导致应收账款余额较大。公司中东派驻人员日常紧密跟进催收，2021年已催收回款2,000.00万元。此客户与公司合作多年，信誉良好。

（3）客户3

此客户为公司非合并范围内关联方，与公司有多年的商业往来，付款方式一般为安装调试后支付货款。受疫情影响，大多数项目施工进度延迟或停滞，尚未达到验收条件。同时，公司与该客户一直进行新品研发、市场开拓等紧密合作，客户资信良好。

（4）客户4

此客户为公司进军欧洲市场的首批客户，是长期合作伙伴，积极推进公司产品在欧洲地区的知名度，并建立使用案例，付款方式一般为安装调试后支付货款。受疫情影响，大多数项目施工进度延迟或停滞，尚未达到验收条件。公司派驻欧洲人员积极跟进客户端款项，对影响回款的一些项目调试、售后服务等内容响应及时，磋商回款计划并促成回款条件。

（5）客户5

公司与施工方、设计方三方联合体中标该客户的项目，其中公司负责制冷系统采购及安装施工。公司依据项目进度正常跟进款项回收，客户方履约资信良好，未出现请款困难或者故意拖欠等情况，项目收款已经达到75%，剩余款项需等工程结算完成终审后，支付至核定结算金额的95%，剩余质保金待到期后支付。该客户无债务纠纷，资信情况良好，具备还款能力。

3.结合3年以上应收账款欠款方的资信情况、偿债能力等说明坏账准备计提是否充分

公司历来重视超账期的应收账款管理，密切跟踪调查客户的经营情况、信用状况和还款能力，通过法务部门或委托第三方收款机构，对相关客户的实际经营情况进行调查，结合客户历史交易和回款记录，重新评估了客户未来的还款能力和还款意愿。对信用状况恶化的客户，采取法律诉讼程序，追讨欠款。

报告期内，公司如下客户涉及法律诉讼程序或者破产清算，存在较大风险。本公司根据会计准则要求，对收回可能性较低的应收账款单项计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	依据
客户1	748.54	748.54	100.00%	2021年11月9日起诉，其投资人为恒大地产集团有限公司破产，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户2	500.43	500.43	100.00%	2022年1月18日河南省焦作市山阳区人民法院裁定受理客户2破产重整，预计收回可能性较低。
客户3	390.26	390.26	100.00%	2020年8月起诉，对方提出管辖权异议，目前案件审理中，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户4	340.00	340.00	100.00%	2019年对方进入破产重组，预计收回可能性低。
客户5	323.75	323.75	100.00%	2021年11月29日起诉，目前案件审理中，该公司因未按时履行法律义务，被法院列入失信名单，公司判断计收回可能性小。
客户6	299.53	299.53	100.00%	2018年提交诉讼，已开庭并调解，对方未偿还，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户7	145.01	145.01	100.00%	2018年长乐法院判决胜诉，对方未偿还，目前在破产申请中，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户8	124.90	124.90	100.00%	货款长期未回款，客户对该笔款争议较大，公司以列入失信人员名单，经过确认已进入资产重组阶段，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户9	113.50	113.50	100.00%	无法联系上对方，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户10	65.00	65.00	100.00%	应收票据出他承兑，管河未按时履行法律义务而被法院强制执行且其大股东股权被冻结，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户11	22.70	22.70	100.00%	2022年1月28日浙江市麻雀区人民法院第一次开庭，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户12	15.29	15.29	100.00%	2018年2月起诉，8月判决胜诉，对方未偿还，2019年4月对方进入破产清算程序，公司判断存在重大不确定性，根据谨慎性原则计提减值准备。
客户13	14.23	14.23	100.00%	2019年12月破产，预计收回可能性低。
客户14	11.25	11.25	100.00%	2019年初破产，预计收回可能性低。
合计	3,114.39	3,114.39	100.00%	-

除上述单项计提坏账的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。具体计提情况如下：

公司应收账款按账龄组合计提坏账准备情况如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	56,729.38	2,836.47	5.00%
1-2年	9,651.09	965.11	10.00%
2-3年	7,672.43	1,534.49	20.00%
3-4年	7,449.43	2,234.83	30.00%
4-5年	932.50	466.25	50.00%
5年以上	2,427.47	2,427.47	100.00%
合计	84,862.30	10,464.61	--

公司根据会计准则要求，按组合计提坏账准备金额共计10,464.61万元。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分。

（四）说明合同资产的主要构成、形成原因、对应客户、金额等情况，合同资产确认是否符合会计准则的有关规定，说明合同资产减值准备的测试过程，在此基础上说明减值准备计提是否充分

1.合同资产的主要构成、形成原因、对应客户、金额等情况

截止2021年12月31日，公司合同资产余额12,650.59万元，主要合同资产项目情况如下：

单位：万元

客户	合同总金额	余额	占总合同资产余额的比例
客户1	3,418.09	1,906.62	15.07%
客户2	2,100.00	1,363.20	10.78%
客户3	2,500.00	1,320.00	10.43%
客户4	2,290.00	1,094.85	8.65%
客户5	2,402.00	943.87	7.46%
客户6	3,536.00	783.39	6.19%
客户7	1,691.92	568.56	4.49%
合计	17,938.01	7,980.49	63.07%

2.合同资产确认是否符合企业会计准则的有关规定

根据《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债，合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。

本公司在合同开始日，对合同进行评估，确认是否是含有多个单项履约义务合同，多个单项履约义务的合同，公司在设备完成交付后，设备控制权转移，根据合同约定的设备金额，确认收入与合同资产；在报表日，公司根据合同履约进度和客户确认项目履约情况，获取客户确认的工程进度单，根据工程进度单完工进度确认工程安装收入，确认已提供服务部分的合同资产。

3.合同资产减值准备的测试过程及减值准备计提是否充分

对于合同资产，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司合同资产的减值准备计提比例与应收账款坏账计提比例相同。

截至2021年12月31日，公司合同资产减值计提情况如下：

单位：万元

名称	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例
1年以内	10,794.88	539.24	5.00%
1-2年	1,895.70	189.57	10.00%
合计	12,650.59	728.81	--

由上表可知，公司合同资产的账龄基本在1年以内，且各项目目前进展尚未出现重大异常。公司基于谨慎原则计提减值准备充分。

年审会计师对本问题发表的意见详见《关于深圳证券交易所对福建雪人股份有限公司2021年年报的问询函的回复》。

9. 年报显示，你公司2021年年末存货账面余额7.58亿元，期末存货跌价准备余额1,778.23万元，计提比例为2.35%。期末存货中合同履约成本账面余额1.21亿元，同比增长105.62%，合同履约成本减值准备余额498.76万元，同比下降6.19%。你公司2021年未对在产品计提跌价准备。

请你公司结合存货的类型、用途、库龄，相关产品的销售价格和期后发货情况，以及达到预定可销售状态发生的成本费用、同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况等因素，说明存货跌价准备测算过程、可变现净值等情况，说明报告期存货跌价准备尤其是在产品及合同履约成本跌价准备计提的充分性、准确性。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

答复：

1.存货类型、用途情况

公司存货主要分为原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资、周转材料、自制半成品、合同履约成本。

原材料是外购已入库材料及零部件，主要用于产品的继续生产。在产品主要是产线已领用的材料，用于产品的继续生产加工。库存商品由标准产品备货及未发非标订单产品构成，标准产品备货用于后续订单销售，未发非标订单待客户通知发货；发出商品是已发出尚未达到收入确认条件的产品。委托加工物资是发往委托加工商的材料，用于加工公司生产产品所需零部件。周转材料是公司外购包装物，用于公司产品包装。自制半成品是公司自行生产制造的产品零部件，用于后续产品生产装配。合同履约成本是公司报告期末工程项目、技术服务合同未完工无法确认收入，工程材料费及人工费等。

综上，公司持有存货的目的是进一步生产加工或者销售。

2.存货库龄情况

报告期末公司的各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	期末账面余额	存货库龄				
		1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4年以上
原材料	31,022.48	19,351.46	5,145.33	1,804.68	1,541.26	3,179.75
在产品	7,988.00	7,988.00	-	-	-	-
库存商品	9,036.39	6,784.71	684.90	380.51	468.53	741.75
发出商品	2,205.09	1,438.61	527.48	-	-	239.00
委托加工物资	303.48	303.48	-	-	-	-
周转材料	73.55	67.00	1.02	0.36	4.56	0.60
自制半成品	13,012.76	8,496.20	2,472.10	695.97	560.03	788.47
合同履约成本	12,148.56	12,148.56	-	-	-	-
小计	75,790.32	56,578.02	8,830.82	2,880.52	2,571.39	4,949.57
占比	100%	74.65%	11.65%	3.77%	3.39%	6.53%

3.存货减值情况

在对存货进行库龄分析的基础上，公司对各类存货进行减值测试，具体说明如下：

公司结合存货库龄情况，由质检部通过检查存货外观、技术测试是否正常使用等方法判定存货的可使用状态，是否存在残次、毁损等情形；技术部从产品技术层面判断存货是否存在技术过时、淘汰、滞销积压等情形；售后部在此基础上判定存货是否可用于售后维保销售。

经上述判定后对存货分为两大类：一是无使用价值存货，包括残次、毁损以及经技术部、售后部双重判断定无法用于继续生产、销售的存货；二是能够用于继续生产加工或销售的存货。

（1）无使用价值存货的减值测试

对无使用价值的存货，公司查明原因后进行报废处理，并做相应账务处理。对资产负债表日尚未完成报废处理的存货，公司按照预计处置价款及相关税费确定其可变现净值。若账面余额高于可变现净值则计提跌价准备。

（2）能够用于继续生产加工或销售的存货的减值测试

①将直接对外销售的发出商品、库存商品、自制半成品

对于有销售订单对应的发出商品、库存商品及自制半成品，公司以合同售价减去估计的销售费用及税金后的金额确定其可变现净值。对于无销售订单对应的部分，公司以预计售价减去估计的销售费用及税金后的金额确定其可变现净值。当产成品成本低于可变现净值时，产成品不计提跌价准备；当产成品成本高于可变现净值时，产成品按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备。

②将在生产过程或提供劳务过程中耗用的原材料、在产品、委托加工物资、自制半成品、合同履约成本

对于继续加工成产品的在产品、委托加工物资及自制半成品、合同履约成本，公司以产成品的合同售价或预计售价减去其至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。当产成品成本低于可变现净值时，产成品不计提跌价准备；当产成品成本高于可变现净值时，产成品按可变现净值计量，差额计提存货跌价准备。

经减值测试，公司存货跌价准备情况如下：

单位：元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额			期末余额
		计提	其他	转回	转销	其他	
原材料	5,751,056.63	893,114.16	-	-	-	-	6,644,170.79
在产品	995,746.84	-995,746.84	-	-	-	-	-
自制半成品	1,374,196.01	423,831.67	-	-	351,884.95	-	1,446,041.73
库存商品	1,155,361.63	2,824,920.28	-	-	316,849.14	-	3,663,432.77
发出商品	-	1,041,025.64	-	-	-	-	1,041,025.64
合同履约成本	5,316,554.78	1,103,756.99	-	-	1,432,707.17	-	4,987,604.60
合计	14,592,914.89	5,290,901.90	-	-	2,101,541.26	-	17,782,275.53

4.存货期后发货情况

截止2022年3月31日，公司存货期后销售发货情况具体如下：

单位：万元

项目	2021/12/31账面余额	2022年第一季度销售发货
库存商品	9,036.39	3,021.34
发出商品	2,205.09	1,231.81
合同履约成本	12,148.56	4,696.84
合计	23,390.04	8,949.00

由上表可知，公司库存商品、发出商品及合同履约成本期后三个月销售发货占比37.83%。

5.与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021/12/31	2020/12/31
同行可比公司1	1.66%	2.20%
同行可比公司2	4.70%	3.21%
同行可比公司3	5.76%	7.18%
同行可比公司4	2.48%	3.67%
同行可比公司5	4.91%	1.44%
同行业平均值	3.90%	3.54%
本公司	2.35%	2.11%

注：以上数据来源于同行业可比上市公司年报。

由上表可知，报告期内公司存货跌价准备计提比例2.35%，高于同行可比公司1的，与同行可比公司4相近，低于同行可比公司2、同行可比公司3、同行可比公司5，处于行业中游水平，略低于行业平均值。存货跌价准备计提比例有所增加，与同行业可比上市公司趋势一致。

年审会计师对本问题发表的意见详见《关于深圳证券交易所对福建雪人股份有限公司2021年年报的问询函的回复》。

10. 年报显示，你公司报告期末其他应收款中“往来款”余额2,140.05万元，其中对单位一、单位二分别应收1016.97万元、647.46万元，账龄均在3年以上；收到和支付的其他与经营活动有关的现金部分显示，你公司收到和支付的“往来款及保证金”分别为7,654.51万元、4,611.92万元。

请你公司说明其他应收款的“往来款”、收到和支付的“往来款”的性质、具体内容，交易对方及其是否与你公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，相关款项是否构成对你公司的资金占用，对单位一、单位二应收款长期未收回的原因，已采取的催收措施及后续处理计划。请年审会计师进行核查并发表明确意见。

答复：

1、其他应收款的“往来款”相关情况

截止2021年12月31日，公司其他应收款中“往来款”余额2,140.06万元，主要系预付的采购款后期因合同取消转入其他应收款核算，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户/供应商名称	账面金额	说明
1	其他应收款客户1	1,016.97	预付采购款，后因合同取消转入其他应收款。2017年9月向法院提起诉讼，判决该公司分期还款，但公司未按照协议约定归还款项，2019年收回472.95万元。基于谨慎性原则已全额计提减值准备。2022年3月已收回1,000.00万元，余款收回概率小。
2	其他应收款客户2	647.47	预付采购款，后因该公司进入破产清算程序且尚未收到货物转入其他应收款。预计基本无法收回已全额计提减值准备。
3	其他应收款客户3	276.89	预付设备采购款，后因合同取消转入其他应收款，2018年已收回部分款项，余款收回概率小。
4	其他零星客户或供应商合计	198.74	待收取的往来款项。
合计		2,140.06	

注：尾差0.01万元属于折算后四舍五入的差异。

以上其他应收款往来款均系公司生产经营过程中形成，其与公司及公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，相关款项不构成对我公司的资金占用。

2、收到和支付的“往来款”的情况说明

2021年度，公司收到的其他与经营活动有关的现金中“往来款及保证金”为504.90万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户/供应商名称	金额	说明
1	银行冻结款	400.00	江西万村果食品有限公司于2020年申请对子公司福建雪人工程有限公司的财产冻结，银行冻结款于2021年度解冻。
2	雪氢产业投资管理（平潭）有限公司	100.00	收参股公司雪氢产业投资管理（平潭）有限公司预分红款。
3	广州万宝集团有限公司	4.90	子公司广东萨诺帝万宝制冷系统有限公司收到其股东广州万宝集团有限公司的款项。
合计		504.90	

报告期内，公司支付的其他与经营活动有关的现金中“往来款及保证金”均为保证金，不涉及往来款。

上述交易对方与公司、公司董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系，相关款项不构成对公司的资金占用。

年审会计师对本问题发表的意见详见《关于深圳证券交易所对福建雪人股份有限公司2021年年报的问询函的回复》。

11. 年报显示，你公司报告期末持有待售资产——持有的肇庆市和平制冷配件有限公司40%的股权账面余额2,307.06万元，减值准备余额1,684.59万元，2020年报披露预计2021年9月30日处置该资产，2019年报披露预计