

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	124,133.05	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、中石油工程建设公司、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	252.41	-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企业，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	湾谷科技园	湾谷科技园	湾谷科技园

比较因素		估价对象	案例 A	案例 B	案例 C
		号			
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
	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
	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
	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
	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
	装修条件	毛坯	毛坯	毛坯	豪华装修
	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
	停车方便程度	较便捷	较便捷	较便捷	较便捷
	建筑类型	独栋	独栋	独栋	独栋
	新旧程度	2014 年	2014 年	2014 年	2014 年
	建筑结构	钢混	钢混	钢混	钢混
	物业管理	较完善	较完善	较完善	较完善
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
	公交便捷度	1.00	1.00	1.00
	商服繁华程度	1.00	1.00	1.00
	环境与景观	1.00	1.00	1.00
	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
	装修条件	1.00	1.00	0.89
	建筑外观	1.00	1.00	1.00
	停车方便程度	1.00	1.00	1.00
	建筑类型	1.00	1.00	1.00
	新旧程度	1.00	1.00	1.00
	建筑结构	1.00	1.00	1.00
	物业管理	1.00	1.00	1.00
	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 年上半年上海市住宅市场分析

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。

项目名称	资本化金额	所处开发阶段
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	65,305.66	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. 汉钟精机

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入合计	97,377.00	160,448.86	173,163.02
应收账款	14,867.86	28,512.26	53,204.26
资产总额	243,387.52	311,144.10	325,275.11
应收账款占收入比重	15.27%	17.77%	30.72%
应收账款占资产比重	6.11%	9.16%	16.36%

公司为提高产品市场占有率，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。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。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。因此，导致公司应收账款回收期长，应收账款占收入和资产比重较大。

从公司与同行业部分企业近三年应收账款占收入比重情况对比分析来看，部分企业业内呈现上升趋势。而我司由于收入规模扩大，应收账款占收入比重虽然较高，但总体呈下降趋势；从公司与同行业部分企业近三年应收账款占资产比重情况对比分析来看，业内企业均呈现上升趋势。虽然我司也是呈现上升趋势，但增幅较小。并且与同行业企业相比，2018年我司应收账款占资产比重处于中下水平。综上所述我司应收账款占收入和资产比重较大的情况符合客观实际。

(2) 请结合应收账款账龄及历史回款情况说明你公司应收账款坏账准备计提的充分性和合理性，请年审会计师发表明确意见。

回复：

1. 报告期应收账款账面价值分类如下：

类别	期末余额（单位：万元）				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例	金额	计提比例	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	1,386.22	2.13%	1,109.11	80.01%	277.11
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	63,658.25	97.82%	5,480.17	8.61%	58,178.08
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	31.16	0.05%	27.94	89.68%	3.21
合计	65,075.62	100.00%	6,617.22	10.17%	58,458.40

续

类别	期初余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例	金额	计提比例	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	832.00	1.69%	535.60	64.38%	296.40
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	48,386.65	98.21%	4,121.79	8.52%	44,264.86
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	48.26	0.10%	48.26	100.00%	-
合计	49,266.92	100.00%	4,705.65	9.55%	44,561.26

公司报告期末应收账款坏账准备期末计提比例 10.17%，较上期增长 0.62%，应收账款坏账准备本期增加 1,911.56 万元，其中：单项金额重大单项计提的坏账准备增加 573.51 万元，账龄组合计提的坏账准备增加 1,358.38 万元，单项金额虽不重大但单独计提的坏账准备减少 20.32 万元。

2. 按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账龄	期末余额（单位：万元）		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	46,522.28	2,326.11	5.00%
1 至 2 年	10,434.20	1,043.42	10.00%
2 至 3 年	4,698.63	990.29	21.08%
3 至 4 年	1,149.24	367.50	31.98%
4 至 5 年	268.45	167.39	62.36%
5 年以上	585.45	585.45	100.00%
合计	63,658.25	5,480.17	8.61%

续

账龄	期初余额（单位：万元）		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	32,951.08	1,647.55	5.00%
1 至 2 年	11,625.18	1,162.52	10.00%
2 至 3 年	2,476.91	526.38	21.25%
3 至 4 年	656.81	252.42	38.43%
4 至 5 年	327.36	183.58	56.08%
5 年以上	349.33	349.33	100.00%
合计	48,386.65	4,121.79	8.52%

公司在每季度末按照公司会计政策计提坏账准备，本报告期主要是账龄在 1 年内的应收账款账面余额增加，坏账准备计提比例较上期略有增长。计提的坏账准备增加 1,358.38 万元。

3. 期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款

应收账款（按单位）	期末余额（单位：万元）			
	应收账款	坏账准备	计提比例	计提理由
天津九齐冷冻科技有限公司	400.20	200.10	50.00%	客户未按照约定计划如期还款
无锡汇盈食品有限公司	832.00	832.00	100.00%	客户未按照约定计划如期还款
山东威特人工环境有限公司	154.01	77.01	50.00%	客户未按照约定计划如期还款
合计	1,386.22	1,109.11	--	--

公司加强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。此外通过委派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，无锡汇盈食品有限公司、天津九齐冷冻科技有限公司、山东威特人工环境有限公司三家客户，因涉及法律诉讼程序，存在较大风险。公司根据谨慎原则，对三个客户期末应收账款单项计提坏账准备。其中对无锡汇盈食品有限公司法律诉讼，公司虽然已经胜诉，但无锡汇盈食品有限公司申请破产清算，应收账款收回可能性较小，因此公司全额计提坏账准备。

4. 近年应收坏账核销情况（单位：万元）

年度	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
金额	79.37	38.05	79.42	13.10

根据 2015-2018 年坏账核销情况来看，公司历史发生坏账金额较小。

公司遵循现行会计准则，充分、谨慎计提坏账准备，报告期内共计提坏账准备 1,931.8 万元。

年审会计师回复：

检查程序及核查结论

(1) 我们了解和评价了公司与应收账款日常管理及期末可收回性评估相关的内部控制；

(2) 复核管理层对应收账款减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；

(3) 检查并测试管理层编制的应收账款账龄分析表的准确性；

(4) 获取应收账款坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行，重新计算坏账计提金额是否准确；

(5) 检查管理层对应收账款的账龄和客户信誉情况的分析，执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，结合公司近三年发生的坏账情况，评价应收账款整体计提坏账准备的合理性；

经核查，我们认为公司对应收账款坏账准备的计提是合理的。

6、报告期末，你公司存货账面余额为 5.63 亿元，较期初增长 2.93%，跌价准备账面余额为 153.95 万元，较期初下降 77.81%。请结合存货成新率、可变现净值、同行业公司存货跌价准备计提比例，补充说明你公司存货期末账面余额增长但跌价准备大幅下降的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表明确意见。

回复：

按照《企业会计准则第 1 号——存货》的要求，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。存货可变现净值的确定：原材料、在产品、自制半成品等需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去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；成品、库存商品等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价(已订立合同的以合同售价为准，未订立合同的以本年平均售价估计)减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

公司 2018 年存货跌价准备计提过程如下表所示：（单位：万元）

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	19,788.31	-	19,788.31	18,416.62	-	18,416.62
在产品	14,608.48	99.57	14,508.91	12,897.72	289.57	12,608.14
库存商品	9,996.02	54.37	9,941.64	12,202.70	404.12	11,798.58
周转材料	60.35	-	60.35	55.21	-	55.21
在途物资	47.07	-	47.07	-	-	-
自制半成品	8,193.60	-	8,193.60	7,311.63	-	7,311.63
发出商品	3,493.53	-	3,493.53	3,680.59	-	3,680.59
委托加工物资	71.16	-	71.16	102.30	-	102.30
合计	56,258.53	153.95	56,104.58	54,666.77	693.69	53,973.08

从上表可以看出，2018 年期末，公司存货账面余额 56,258.53 万元，较年初增长 2,285.45 万元。公司存货跌价准备余额为 153.95 万元，相比 2017 年减少 539.74 万元。公司关于存货各项跌价准备计提过程如下表所示：

（单位：万元）

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	转回或转销	其他	
在产品	289.57	-	-	190	-	99.57

库存商品	404.12	54.37	-	404.12	-	54.37
合计	693.69	54.37	-	594.12	-	153.95

公司主营产品营收与毛利率与上年对比情况如下：（单位：万元）

分行业	营业收入	营业收入比上年同期增减	毛利率	毛利率比上年同期增减
制冰设备	33,085.99	22.48%	21.51%	-4.11%
压缩机（组）	46,211.71	81.32%	19.78%	6.15%
中央空调系统	10,877.77	-7.71%	16.58%	-0.78%
油气技术服务	37,368.36	37.11%	28.42%	-1.54%

2018年减值测试中需计提减值准备较上年同期明显下降原因有：

（1）公司在产品2017年存货减值准备289.57万元系单个工程项目经减值测试存在可变现净值低于存货成本情况，其中太古冷链项目190.00万元，华洲置业项目99.57万元。太古冷链项目已于2018年实现销售，存货减值准备已转销。库存商品2017年存货减值准备主要系压缩机部分产品毛利较低计提减值准备404.12万元，该部分商品已于2018年实现销售，存货减值准备已转销。

（2）2018年压缩机（组）销售同比增长81.32%，压缩机（组）产量提高摊薄压缩机（组）产品固定成本，压缩机（组）产品毛利率同比增长6.15%。报告期内跌价准备账面余额为153.95万元，比期初数下降77.81%符合公司生产经营实际情况。

报告期内公司制冰设备增长22.48%，压缩机（组）增长81.32%，油气技术服务增长37.11%。业绩的增长相应带来原材料增长1371.69万元，在产品增长1,710.76。存货较年初增长2,285.45万元，涨幅2.93%与公司生产经营情况相符。

综上所述公司存货期末账面余额增长但跌价准备大幅下降与公司业绩增长，压缩机（组）毛利上升有关，符合公司生产经营实际情况，存货跌价准备计提充分、谨慎。

年审会计师回复：

检查程序及核查结论

- （1）我们了解和评价了公司存货相关的内控管理制度及入账处理方法；
- （2）我们期末对公司的存货进行了监盘，确认期末存货数量；同时评估存

货的储存状态，评价是否存在跌价的迹象；

(3) 我们了解公司对存货跌价的测试方法并获取了存货跌价测试的相关资料，复核公司对存货跌价的测试情况；

(4) 分析复核存货可变现净值测试中使用的主要参数，包括产品销售费率、订单价格、预期售价等；对于原材料，同时结合原材料市场价格及趋势，对其跌价迹象进行评估。

经核查，我们认为公司对存货跌价准备的计提是合理的。

7、报告期末，你公司其他应收款账面余额为 1.08 亿元。其中，按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款账面余额为 9,273.74 万元，较期初增长 40.2%，坏账准备计提比例为 10.17%，较期初下降 2.58 个百分点。请结合其他应收款的形成原因、回款情况补充说明上述其他应收款账面余额增长而坏账准备计提比例下降的原因及合理性，本期其他应收款坏账准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表明确意见。

回复：

(1) 其他应收款按款项性质分类情况（单位：万元）

款项性质	期末账面余额	期初账面余额	增减	增幅
资金往来	7,609.21	5,441.10	2,168.11	39.85%
押金及保证金	2,366.34	1,618.74	747.60	46.18%
备用金	622.69	523.28	99.41	19.00%
其他	188.79	561.26	-372.47	-66.36%
合计	10,787.02	8,144.38	2,642.64	32.45%

报告期内其他应收款的款项性质主要由资金往来、押金及保证金、备用金及其他构成的；其中资金往来 7,609.21 万元，占比 70.54%，较年初增长 39.85%；押金及保证金 2,366.34 万元，占比 21.94%，较年初增长 46.18%；备用金与其他 811.48 万元，占比 7.52%，较年初下降 25.18%。其他应收款期末余额较期初余额增长 32.45%，增长原因是公司业务整体保持增长导致其他应收款相应增长。

(2) 按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款变动情况：（单位：万元）

账龄	期末余额	期初余额	增减	增幅
1 年以内	7,330.33	2,657.01	4,673.32	175.89%
1 至 2 年	938.50	2,912.18	-1,973.68	-67.77%

2至3年	426.73	59.65	367.09	615.45%
3至4年	23.00	791.95	-768.95	-97.10%
4至5年	352.59	56.27	296.32	526.62%
5年以上	202.58	137.40	65.18	47.44%
合计	9,273.74	6,614.46	2,659.28	40.20%

根据按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款变动情况分析,按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款较期初增长 40.2%。其中 1 年内其他应收款增加 4,673.32 万元,增幅为 175.89%; 1 年以上其他应收款减少 2,014.04 万元,增幅为-50.89%。其中 1-2 年其他应收款和 3-4 年其他应收款因回款而分别减少 1,973.68 万元和 768.95 万元。1 年内其他应收款期末余额占比为 79.04%,较期初增加 38.87 个百分点; 1 年以上其他应收款期末余额占比为 20.96%,较期初减少 38.87 个百分点。其他应收款期初、期末余额结构发生变化。

(3) 坏账准备计提情况(单位:万元)

账龄	期末余额	期初余额	增减	增幅
1年以内	366.52	132.85	233.67	175.89%
1至2年	93.85	291.22	-197.37	-67.77%
2至3年	97.02	12.86	84.16	654.56%
3至4年	7.06	240.86	-233.80	-97.07%
4至5年	176.39	28.16	148.22	526.27%
5年以上	202.58	137.40	65.18	47.44%
合计	943.41	843.35	100.06	11.87%

根据按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款计提坏账准备 943.41 万元,较期初增长 11.87%。其他应收款结构发生变化,计提坏账准备比例较低的 1 年内其他应收款增加,而计提坏账准备比例较高的 1 年以上其他应收款大幅减少,造成计提坏账准备的增幅大大低于其他应收款的增幅。从而导致其他应收款账面余额增长而坏账准备计提比例下降。

年审会计师回复:

核查程序及核查结论

(1) 我们对资金活动相关内部控制的设计及运行的有效性进行了解、评估及测试;

(2) 我们了解其他应收款形成的时间及业务背景等,并检查了重要的资金往来、押金及保证金的交易合同及授权审批情况;

(3) 对重要的往来单位执行函证程序，确认期末往来余额的准确性；

(4) 对重要资金往来的关联方，获取其重要财务资料，分析复核关联方的经营状况，了解关联方的重要经济业务；评价是否存在异常挪用资金的情况，以及是否存在导致无法收回款项的可能性；

(5) 评估公司对应收款项坏账准备的计提情况，是否与会计政策相符，是否与以前年度保持一致；评价公司计提坏账是否存在异常情况。

经核查，我们认为公司对其他应收款坏账准备的计提是合理的。

8、报告期末，你公司货币资金余额为 1.58 亿元，较期初下降 7.06%，流动负债余额 14.33 亿元，较期初增长 30.22%，现金比率仅为 0.15，较去年下降 0.03。请你公司根据本期短期借款、应付票据及应付账款、应付利息和一年内到期的非流动负债变动情况，结合公司的资产状况、目前在手订单金额、各项业务的开展情况、预计经营现金流入流出情况、预计融资情况等，说明公司的偿债计划、资金来源及筹措安排，说明公司持续经营是否存在重大不确定性，是否存在偿债风险以及应对措施。

回复：

报告期内公司主要流动负债变动表如下所示：（单位：万元）

项目	期末	期初	增减变动
短期借款	89,270.00	69,516.00	19,754.00
应付票据	9,408.03	1,331.24	8,076.79
应付账款	20,628.86	16,302.61	4,326.25
应付利息	125.77	97.37	28.41
一年内到期的长期负债	4,907.86	381.00	4,526.86

报告期内公司业务规模扩大，原材料采购资金用量增加，为提高市场占有率，放宽信用及应收款政策资金回笼周期变长。报告期内公司通过银行及其他金融机构筹措资金导致公司各项主要流动负债均有较大幅度增长，流动负债合计增加 3.33 亿元。

报告期内公司主要资产变动表如下所示：（单位：万元）

项目	期末	期初	增减变动
货币资金	15,805.29	17,024.72	-1,219.43
应收票据及应收账款	64,304.34	47,600.22	16,704.11
其中：应收票据	5,845.93	3,038.96	2,806.97
应收账款	58,458.40	44,561.26	13,897.14

预付款项	13,043.85	9,030.34	4,013.51
其他应收款	9,501.53	7,073.48	2,428.05
存货	56,104.58	53,973.08	2,131.50
其他流动资产	8,034.37	11,644.27	-3,609.90
流动资产合计	166,793.96	146,346.12	20,447.84
可供出售金融资产	12,375.79	12,502.17	-126.38
长期股权投资	1,694.50	2,005.09	-310.59
投资性房地产	21,180.50	-	21,180.50
固定资产	87,187.75	102,171.01	-14,983.26
在建工程	1,154.18	1,209.71	-55.53
无形资产	19,932.28	22,198.39	-2,266.11
开发支出	16,120.33	12,131.22	3,989.11
商誉	41,303.64	41,303.64	-
长期待摊费用	4,385.29	2,515.41	1,869.88
递延所得税资产	5,955.91	4,148.81	1,807.10
其他非流动资产	15,525.71	1,916.56	13,609.15
非流动资产合计	226,815.88	202,102.02	24,713.87
资产总计	393,609.84	348,448.14	45,161.70

报告期内，公司资产总计增加 4.51 亿，其中流动资产增加 2.04 亿元，非流动资产增加 2.47 亿。流动资产增长主要受到业务规模增长、信用应收政策影响，导致应收账款及应收票据、预付账款增加所致。报告期内，公司非流动资产增长主要受氢能产业投资增加，导致其他非流动资产增加，投资性房地产增值，开发支出增加。报告期内，公司对期末应付账款、其他应付款、存货、无形资产、开发支出、商誉均开展减值测试工作，经测试本年度公司账面无形资产、开发支出、商誉未发生减值，不需要计提减值准备；对投资性房地产聘请专业评估机构开展资产评估，根据评估报告确定期末公允价值。

除流动资产外，公司长期资产中投资性房地产为上海湾谷科技园区房产，市场较为活跃，房产交易正常，变现能力较强；公司其他非流动资产中与合吉利相关的预付投资款，合吉利持有的水吉能股票在二级市场交易活跃，变现能力强。

其中报告期末所有权或使用权受到限制的资产情况如下：（单位：万元）

项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	2,753.90	保证金
固定资产	3,492.05	抵押借款
投资性房地产	11,894.63	抵押借款
合计	18,140.58	--

期末所有权或使用权受到限制的资产总额 1.81 亿，占资产总额 4.61%。

从制冰机行业来看，公司在报告期内收入较上年同比增加 22.48%，取得一

定的增长。随着国家在食品安全、医药安全等方面的逐步重视,以及在节能环保、核电和冰雪场馆等基础设施投资的进一步加大,制冰设备仍有较大的市场需求。同时,国外新兴国家经济发展,对制冰机需求量有较大增长,因此国内外制冰机的市场仍有较大发展空间。

从压缩机行业来看,公司在报告期内收入较上年同比增加 81.32%,增长迅速。在国内市场上,随着城市化和工业化进程的加快,以及在国家产业结构调整、发展先进装备制造以及鼓励节能环保、冷链物流行业发展的产业政策的指导下,我国商业冷藏和工业冷冻设备市场快速发展,这将直接推动我国压缩机市场需求进一步扩大。我国食品安全法的修改以及医疗器械冷链(运输、贮存)管理指南的出台预示着食品药品安全监管逐步趋严,倒逼食品药品冷链设备加速布局。2019年,我们认为监管升级、政策持续加码和投资资金的集中是推动冷链物流行业发展提速的催化剂,而且国内冷链产业发展和分布不均衡,供应链上下游之间缺乏配套协调,给压缩机产业带来了较大的发展机遇。

从油气技术服务行业看,天然气以其清洁性和安全性成为我国推崇的可以替代石油和天然气的化石能源。发展至今,中国已成为全球天然气消费的大驱动力。但是,国内天然气产量却增长很小,远比不上需求的增长速度。在这种市场环境下,我司下属全资子公司佳运油气专注于油气技术服务,产业链紧紧围绕包含中石油、中石化、中海油等石油相关企业提供设备销售、工程服务、技术服务等,油气技术服务市场空间广阔。同时,佳运油气利用自身技术优势,与国内中石油企业保持着良好的鱼水合作战略伙伴关系,这些都为公司业绩增长提供了强有力的支持。同时公司在 LNG 液化技术方面加大投入,已取得相当的成绩;在油气脱硫领域,佳运油气也走在了行业的前沿。这些都将成为公司未来业务新的增长点,给公司业绩增长带来新的动力。

从氢能源行业来看,国家密集出台各项相关政策,大力支持燃料电池汽车发展,将燃料电池汽车列为重点支持领域,对未来我国新能源汽车的发展起到推动作用。2019年,公司将加快燃料电池发动机及核心部件项目在重庆两江新区的落地,不断推动氢能项目的成果化和规模化。

公司目前各项产业发展良好,预计制冰机、压缩机(组)、油气技术服务三大板块在 2019 年将继续保持良好发展势头,稳定增长。目前公司各项业务在手

订单金额 8.9 亿元。预计 2019 年经营性现金净流入达到收支平衡。公司 2018 年末资产负债率 41%，流动比率 1.16，速动比率 0.72，公司偿债能力稳定。截止 2019 年 5 月 30 日公司银行授信额度 14.52 亿元，预计新增银行授信 3 亿元，银行授信总额度达到 17.52 亿元。公司在可预见未来不存在影响公司持续经营的重大不确定因素，按目前公司资产与各项业务的发展情况亦不存在偿债风险。

9、你公司全资子公司上海雪人新能源技术有限公司报告期内实现营业收入 0 元，净利润-231.69 万元，期末净资产为-156.51 万元，请结合上述子公司的业务开展情况、业务模式、功能定位以及历史经营业绩等情况，说明其报告期内亏损的原因以及后续经营规划。

回复：

公司全资子公司上海雪人新能源技术有限公司（以下简称“雪人新能源”）报告期内净利润-231.69 万元，其主因是系雪人新能源运营费用 51.92 万及雪人新能源控股子公司北京雪人华氢新能源技术有限公司发生经营亏损 179.76 万元。

公司于 2016 年 2 月设立雪人新能源，主要经营范围：新能源技术、氢能源技术、新能源汽车及零部件领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，电池、新能源汽车及零部件的销售，从事货物及技术的进出口业务。

公司在上海设立雪人新能源是基于公司新能源领域的人才储备和产业发展的需要，充分利用上海国际化的地域优势，吸引氢能源领域的优秀人才以及资源，成为氢能业务的市场开拓和产业孵化的资源平台。自设立以来，雪人新能源积极进行市场开拓及资源整合，于 2016 年 8 月与北京华氢科技有限公司共同设立北京雪人华氢新能源技术有限公司，共同进行氢能领域技术和业务的开发。由于氢能业务是公司未来的产业发展方向，还在不断地布局和规划当中。公司将根据随着技术及产业发展布局的变化，根据其氢能产业的规划以及和组织架构的调整，对雪人新能源进行进一步的整合和规划。

10、报告期内，你行政人员较去年减少 71 人，管理费用-职工薪酬同比增长 31.54%，请补充说明员工人数减少管理费用-职工薪酬大幅增长的原因及合理性。

回复：

报告期内，公司行政人员较去年减少，管理费用-职工薪酬同比增长有以下

两方面原因：

在人员数量统计口径方面：2018 年期末较 2017 年期末行政人员数量减少 71 人为两个时间节点上的人数对比，2018 年与 2017 年全年期间人员平均数对比差异并不大，全年期间人员数量对比如下：

类别	年份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均
财务	2017 年	44	53	50	52	52	51	50	49	51	52	50	47	50
	2018 年	51	53	56	56	54	52	53	54	53	53	54	55	54
	增减	7	0	6	4	2	1	3	5	2	1	4	8	4
行政	2017 年	173	184	186	191	191	195	196	196	209	209	208	218	196
	2018 年	212	188	196	187	175	171	180	181	177	173	161	147	179
	增减	39	4	10	-4	-16	-24	-16	-15	-32	-36	-47	-71	-17

公司行政人员数量下降主要系部分行政人员由于 2018 年公司组织架构优化调整，部分员工调整至生产部门。

报告期内，职工薪酬同比增长 31.54%，增加 940 万。主要原因是：

- (1) 组织机构调整增加部分法人单位，增加部分中高层人员，增加薪酬支出约 150 万；
- (2) 部分子公司业务规模扩大引进吸收优秀人才，增加薪酬支出约 500 万；
- (3) 公司员工薪酬正常提薪 170 万；
- (4) 五险一金基数调整增加 120 万。

因此公司管理费用-职工薪酬的增长符合现有公司管理人员结构的变化。

特此说明。

福建雪人股份有限公司董事会

2019 年 6 月 13 日