



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机: 86 (510) 68798988

传真: 86 (510) 68567788

电子信箱: mail@gztycpa.cn

Wuxi . Jiangsu . China

Tel: 86 (510) 68798988

Fax: 86 (510) 68567788

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于张家港富瑞特种装备股份有限公司 2020 年年报问询函的专项说明

深圳证券交易所创业板公司管理部:

公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)接到贵部《关于对张家港富瑞特种装备股份有限公司的 2020 年年度报告问询函》(创业板年报问询函【2021】第 75 号)后,会同张家港富瑞特种装备股份有限公司(以下简称“富瑞特装”或“公司”)对相关问题进一步认真核查,现将落实情况说明如下:

问题 1. 报告期内,公司实现营业收入 18.06 亿元,同比增长 14.76%,其中低温储运应用设备实现营业收入 10.52 亿元,毛利率为 26.37%,同比上升 20.36 个百分点;重装设备毛利率为 13.61%,同比下降 28.92 个百分点;实现境外销售 6.45 亿元;公司经营活动产生现金流量净额为 1 亿元,同比下降 69.75%。请补充说明:

(1) 结合市场竞争、产品销售价格及成本变动、同行业公司情况等说明上述产品毛利率同比大幅波动的原因及合理性;

(2) 按照国家或地区补充说明公司境外客户的分布情况,境外销售模式及流程,并说明贸易摩擦、新冠疫情对公司境外业务的影响,是否稳定、具有可持续性;

(3) 结合公司具体业务情况、销售政策、回款情况等说明报告期内营业收入与经营活动现金流量变动趋势不一致的原因及合理性。

(4) 报告期内公司前五大客户的具体情况,包括客户名称、销售内容、金额、回款情况、截至报告期末应收账款余额,与公司、5%以上股东、董监高是

否存在关联关系，相关客户与 2019 年是否发生变动及具体情况。

回复：

(1) 产品毛利率同比大幅波动的原因及合理性

主营业务分类

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			毛 利 率 变动
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	
低温储运应用设备	105,159.28	77,426.84	26.37	78,780.26	61,518.74	21.91	4.46
重装设备	49,807.29	43,030.21	13.61	52,028.94	42,069.60	19.14	-5.54
装卸臂	12,163.51	7,923.54	34.86	7,544.81	4,896.83	35.10	-0.24
LNG 销售及运维服务	5,737.23	5,169.85	9.89	11,814.79	13,335.22	-12.87	22.76
其他	607.66	353.97	41.75	463.63	165.60	64.28	-22.53
合计	173,474.97	133,904.41	22.81	150,632.42	121,985.98	19.02	3.79

公司低温储运设备主要包括气瓶、储罐、液化撬、阀门等产品，销售以气瓶为主。报告期内公司低温储运应用设备毛利率为 26.37%，较上年同期毛利率 21.91% 同比绝对值上升 4.46 个百分点，主要为公司 LNG 车用瓶目前主要是在国内销售，为各大重卡整车厂商的配套产品，随着市场容量扩大和竞争加剧，公司加大了成本控制力度，充分利用废弃边角料、提高了材料利用效率及优化管路设计、减少材料和人工成本，大幅降低了产品制造成本；另一方面本年度公司由于销售处理了较多的呆滞存货，原计提的存货跌价准备冲减了当期营业成本，造成当期毛利率上升。

报告期内公司重装装备业务毛利率为 13.61%，较上年的 19.14% 同比绝对值下降 5.54 个百分点，主要为一方面由于公司当期海水淡化蒸发器项目毛利率为 -38.67%，因客户对产品升级改造需求造成工期延长、人工成本较高，影响重装业务整体毛利率水平；另一方面由于主要原材料非标特殊钢材的平均采购单价上升，造成毛利率下降。

(2) 补充说明公司境外客户的分布情况，境外销售模式及流程，并说明贸易摩擦、新冠疫情对公司境外业务的影响，是否稳定、具有可持续性

公司境外客户主要集中在北美、南美、欧盟、中东、非洲、东南亚等地区，主要销售模式为 FOB，销售流程为应客户邀请投标、自主询问投标，中标后安排

制造并出口，贸易摩擦对北美地区业务影响较大，对公司的境外业务整体影响较小，公司已经通过加强其他地区业务弥补贸易摩擦对北美地区业务的影响。新冠疫情对公司境外业务进度有些影响，目前对业务整体规模影响较小，海外业务在手订单较为充足。公司境外业务整体积极稳定，可持续。

（3）营业收入与经营活动现金流量变动趋势不一致的原因及合理性

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	增减额
营业收入	180,608.06	157,384.47	23,223.59
经营活动现金流量净额	10,041.26	33,189.69	-23,148.43
经营活动现金流量净额主要构成项目			
销售商品、提供劳务收到的现金	120,770.10	137,504.50	-16,734.40
购买商品、接受劳务支付的现金	77,492.15	63,573.26	13,918.89
支付其他与经营活动有关的现金	13,474.11	21,923.27	-8,449.16

由上表可知，经营活动现金流量净额减少主要有以下三方面原因：

1) 2020 年度营业收入较 2019 年度增加 23,223.59 万元，同时 2020 年末应收款项余额（含应收票据、应收账款及应收款项融资）98,313.86 万元较 2019 年末应收款项余额 85,979.51 万元增加 12,334.35 万元，应收款项的增加主要是公司部分客户未到期结算所致，这与公司的生产、销售业务模式相关，在这种模式下，接单的时间和各个客户信用政策之间的差异导致上述财务指标出现波动。导致销售商品收到现金本年度较上年度减少 16,734.40 万元。

2) 2020 年度营业成本 137,338.05 万元较 2019 年度增加 13,819.17 万元，2020 年末存货余额较 2019 年末减少 19,818.40 万元，相比之下 2019 年末存货余额较 2018 年末增加 8,824.57 万元；2020 年末应付款项（含应付票据及应付账款）余额较 2019 年末增加 11,004.51 万元，而 2019 年末应付余额较 2018 年末减少 18,939.63 万元。受以上主要因素影响，最终购买商品支付现金本年度较上年同期净增加 13,918.89 万元。

3) 支付其他与经营活动有关的现金本年度较上年度减少 8,449.16 万元，主要是本年度费用开支的下降，如运输费用、售后服务费用。

综上所述，营业收入的增长与经营活动现金流量变动趋势不一致原因与公司的采购、生产、销售业务模式相关，根据各客户及供应商的信用政策结算存在时间性差异，有其合理性。

（4）前五大客户具体情况

单位:万元

客户名称	销售内容	2020 年销售额	回款金额	截至报告期末 应收账款余额
一汽集团	销售 LNG 气瓶	27,338.79	26,692.00	8,012.96
中国重汽集团	销售 LNG 气瓶	23,503.46	17,306.98	9,624.16
WARTSILA FINLAND OY	销售船罐	13,615.40	11,163.61	3,86.87
Dangote Oil Refining Co. Ltd.	销售净化罐等	10,591.74	7,907.71	-
GALILEO TECHNOLOGIES	销售集装箱	8,835.12	8,231.93	2,306.09
合计		83,884.51	71,302.23	20,033.08

续上表

客户名称	销售内容	2019 年销售额	变动原因
一汽集团	销售 LNG 气瓶	22,764.44	按客户整车排产、装车上线需求发货销售
中国重汽集团	销售 LNG 气瓶	1,599.31	按客户整车排产、装车上线需求发货销售
WARTSILA FINLAND OY	销售船罐	5,415.94	非标产品,按客户订单下单生产、交货
Dangote Oil Refining Co. Ltd.	销售净化罐等	-	非标产品,按客户订单下单生产、交货
GALILEO TECHNOLOGIES	销售集装箱	3,144.07	非标产品,按客户订单下单生产、交货
合计		32,923.76	

(5) 核查过程及核查意见

我们获取并核查了公司本年度收入及成本明细,分析公司及同行业公司主要产品毛利率变动情况;获取并核查了公司本年度的主要产品的平均单价;与公司相关人员进行访谈,了解公司生产经营情况以及本年度面对新冠疫情影响公司采取的应对措施;获取主要客户的销售合同,核查公司对客户的信用政策;核查了公司前五大客户销售信息,并通过网上查询企业信息,核查前五大客户与公司的关联关系;获取并核查了公司经营性现金流量编制过程。

我们认为,公司本年度产品毛利率变动同行业公司无明显差异,年报中披露的低温储运应用设备“同比上升 20.36 个百分点”与重装设备“同比下降 28.92 个百分点”均为毛利率同比变动幅度,而并非变动的绝对数额;疫情对公司境外销售不存在较大影响;营业收入的增长与经营活动现金流量变动趋势不一致原因与公司的采购、生产、销售业务模式相关,根据各客户及供应商的信用政策结算存在时间性差异,有其合理性;公司前五大客户变动是根据客户的需求下单生产、销售,其与公司、公司持股 5%以上股东及公司董监高不存在关联关系。

问题 2. 报告期末,公司应收账款账面余额为 7.19 亿元,其中组合计提坏账准备的应收账款 6.12 亿元,坏账准备计提比例为 11.51%,账龄为三年以上的应

收账款余额为 5,803.84 万元。请补充说明：

(1) 组合计提坏账准备的前五名应收账款客户的具体情况，包括销售内容、应收账款余额、账龄、截至目前的回款情况，与公司、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，并结合上述情况及客户的资信情况等说明坏账准备计提是否充分合理；

(2) 账龄为三年以上应收账款主要客户的具体情况，长期未收回的原因及合理性，公司已采取的催收措施，相关坏账准备计提是否充分。

回复：

(1) 应收账款分类披露

单位:万元

种类	2020-12-31 金额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备的应收账款	10,699.64	14.88	10,569.25	98.78	130.39
按组合计提坏账准备的应收账款					
其中：应收客户款项组合	61,196.27	85.12	7,045.87	11.51	54,150.40
合计	71,895.91	100.00	17,615.12	24.50	54,280.79

应收账款坏账准备分两类：(1) 对正常信用风险组合采用账龄分析法计提坏账准备；(2) 单项计提坏账准备：由于前几年 LNG 相关产业上下游企业经营亏损，部分欠款时间较长的应收款客户经营不善、不再经营或资不抵债，回款较为困难。公司对该部分应收款进行预期信用损失测试，计提单项坏账准备。

(2) 组合计提坏账准备的前五名应收账款客户的具体情况

前五名客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄	截至目前回款金额	客户资信及履约能力
中国重汽集团	销售 LNG 气瓶	9,624.16	一至三年	9,293.67	中国重汽集团是我国卡车行业驱动形式及吨位覆盖较全的重型汽车生产企业，也是目前国内最大的重型车制造基地之一，报告期内其与公司合作情况正常，具有回款能力

一汽集团	销售 LNG 气瓶	8,012.96	一年以内	7,792.18	一汽解放集团股份有限公司是中国第一汽车股份有限公司的控股子公司，股票代码 000800，2020 年 5 月 20 日证券简称由“一汽轿车”变更为“一汽解放”，是中、重、轻型卡车及客车制造企业，整车年生产能力 29 万辆。2020 年，一汽解放共生产整车 49.94 万辆，销售 47.4 万辆。其中中重卡 39.45 万辆，份额 22.2%，稳坐行业第一。具有回款能力。
福陆（中国）工程建设有限公司	销售塔器等	3,779.46	一年以内	201.98	该公司于 2004 年 6 月 29 日在上海市工商局登记成立，是福陆公司在中国的全资子公司。福陆公司是世界最大的工程咨询、工程建设、保修维修公司之一，同时也经营其他多种相关业务。美国财富杂志“The World's Most Admired Companies”栏目将 Fluor 评比为世界第一的工程、建设公司。
中国石油工程建设有限公司	销售分离罐等	3,461.02	一年以内	2,256.54	1980 年经国务院批准成立，是国内最早取得对外工程承包和劳务合作业务的外经贸公司之一，直属中国石油天然气集团公司（CNPC）。也是中国最大的国际石油石化工程总承包企业，中国最大的国际工程总承包企业之一。
Galileo Technologies Corporation	销售集装箱	2,306.09	一至二年	0.00	该客户为巴西主要能源运营商，正常按项目进度付款，报告期内其与公司合作情况正常，无违约迹象。
合计		27,183.69		19,544.37	

(3)欠款余额在 100 万元以上且账龄三年以上应收账款主要客户具体情况：

客户名称	销售内容	应收账款余额	坏账准备金额	长期未收回的原因
前郭县天翔能源有限公司	LNG 液化装置	1,180.00	1,180.00	该公司停产，偿还能力不佳
吉林省锐达燃气有限公司	脱重烃装置	560.00	448.00	已诉讼
重庆气体压缩机厂有限责任公司	低温液体贮罐	267.03	133.51	暂无还款能力，正协商解决
江西安燃物流有限公司	低温液体运输半挂车	190.28	152.22	暂无还款能力
内蒙古达通新能源汽车物流有限公司	LNG 加气站	156.00	152.57	不再经营
忻州华港燃气有限公司	LNG 加气站	116.90	116.90	已被强制执行
内黄华润燃气有限公司	LNG 加气站	101.30	101.30	暂无还款能力，双方正协商
合计		2,571.51	2,284.50	

由于前几年 LNG 相关产业景气度下降，部分欠款时间较长的应收款客户经营不善、不再经营或资不抵债，导致公司部分应收账款收回较为困难。公司专门成立了信用管理部，对中长期应收款客户加大清收催讨力度，定期跟踪、催收，或通过法院起诉等手段追回了部分货款，减少了应收账款坏账的发生。日常工作中，公司按照董事会确定的经营目标，不断加大两项资金占用的管控和压缩工作，密切监控应收账款的账期，关注客户的信用情况，并严格按信用期催收账款，同时指导业务部门对一些合作较多但应收款排名靠前的大型客户，重新协商框架协议并制定付款条件限制应收账款进一步增长。针对储罐等市场需求较好的产品，全款提货的优先发货，大型合同也要求采取对公司较好的支付条件，并因此放弃了许多付款条件较差的订单。通过以上举措，公司努力降低应收账款规模，降低应收账款减值对公司经营业绩的影响，提升公司的盈利能力。

（4）与同行业账龄计提比例分析

账龄	富瑞特装	京城股份 (600860.SH)	厚普股份 (300471.SZ)	中泰股份 (300435.SZ)	深冷股份 (300540.SZ)
一年以内	2%	1.61%	3%	5%	11.39%
一至二年	10%	17.91%	10%	10%	16.21%
二至三年	20%	30.33%	20%	20%	21.48%
三至四年	50%	59.07%	50%	50%	29.09%
四至五年	80%	82.96%	80%	60%	64.28%
五年以上	100%	100%	100%	100%	100%

（5）与同行业其他计提坏账准备分析

报告年度	项目	富瑞特装	京城股份	厚普股份	中泰股份	深冷股份
2020-12-31	单项计提应收账款余额	10,699.64	3,790.03	11,033.93	2,887.58	12,665.63
	单项计提坏账准备	10,569.25	3,790.03	11,033.93	1,853.38	12,665.63
	计提比例	98.78%	100%	100%	64.18%	100%
2019-12-31	单项计提应收账款余额	19,245.47	3,032.38	11,093.03	7,760.71	14,604.95
	单项计提坏账准备	18,202.39	3,032.38	11,093.03	3,318.81	10,939.95
	计提比例	94.58%	100%	100%	42.76%	74.91%

（6）核查过程及核查意见

我们获取公司应收账款明细，核查了报告期主要客户回款情况；获取主要客户的销售合同，核查公司对主要客户的信用政策；查阅同行业上市公司财务报告，将公司应收账款坏账计提政策与同行业上市公司进行对比，分析差异原因及其合理性。

我们核查了公司信用管理部的应收款的管理制度及执行情况，核查了公司的

应收款催收工作，检查相关诉讼和判决文件，向诉讼律师了解涉诉事项进展及应收款项收回的可能性。

我们通过网上查询企业信息，核查客户与公司的关联关系，核查与客户的交易记录。

我们认为，公司应收款项坏账准备计提依据充分，公司也存在应收账款客户偿还能力较困难情况，存在应收账款无法回收的情况及风险，公司测试其未来可偿还的现金流量现值已谨慎计提坏账准备，会计估计合理，计提金额正确，符合企业会计准则的规定。公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司计提比例基本相仿，按单项计提坏账准备计提比例与同行业相比处于合理区间。组合计提坏账准备的前五名应收账款客户与公司 5%以上股东及公司董监高不存在关联关系。

问题 3. 报告期末，公司预付账款余额为 8,150.99 万元，同比增长 48.54%。请说明前五名预付账款的具体情况，包括采购内容及金额、约定及实际付款时间、预计交货时间等，预付账款增长的原因及合理性，并自查预付对象中是否存在关联方，是否存在资金占用或财务资助情形，如有，请详细说明具体情况。

回复：

(1) 公司前五名预付款项具体情况

单位名称	期末余额	交易内容	约定付款时间	实际付款时间	预计交货时间
陕西航天德林科技集团有限公司	1,400.00	预付货款	合同签订后 5 日内支付预付款	2020 年 1 月	2021 年 6 月份交货
无锡太钢销售有限公司	1,131.17	预付货款	2020 年 11 月、 2020 年 12 月	2020 年 11 月 2020 年 12 月	2021 年 4 月底交货
宝钛集团有限公司	694.50	预付货款	2020 年 12 月	2020 年 12 月	2021 年 5 月份交货
苏州联润宏贸易有限公司	394.64	预付货款	2020 年 12 月	2020 年 12 月	2021 年 2 月已交货
INDUSTEEL Belgium	217.68	预付货款	2020 年 10 月 2020 年 11 月	2020 年 10 月 2020 年 11 月	2021 年 4 月底交货
合计	3,837.99				

陕西航天德林为公司液化装置部分主要设备及工艺供应商，双方建立了良好的合作关系，公司为保证工厂正常的生产运营，经差异化技术方案会商，考虑充分性的市场化竞争，需要进行一定的预付；无锡太钢、宝钛集团、苏州联润宏、INDUSTEEL Belgium 均为根据客户需求或自身产品特点采购的特殊材料，需要提前预付款定制。

(2) 公司预付款项增长的原因及合理性

公司期末预付账款同比增长 48.54%，属材料采购实际预付款，增加原因主要是公司业务增长速度加快，对合同备货和原材料的需求逐步加大。公司采用直销的模式，由公司销售部门负责根据公司经营目标制定营销计划、协调计划执行，并进行客户跟踪管理，并最终通过投标，议标等方式获取客户订单。取得订单后公司接单生产，上述预付款为公司按照购货合同规定预付给供应单位的主材采购款项，为非标产品项目使用，主材均为特种材料，材料的采购周期均较长，项目的进度决定了采购的进度，公司需要支付一定的预付款后供应商安排发货。

(3) 核查过程及核查意见

我们了解了公司目前主要预付款相关产品订单及生产情况；获取了主要采购合同，核查与供应商的交易记录并予以函证；核查公司主要股东、董监高的任职信息以及上述公司的股权结构等信息。

我们认为报告期末预付款增长较大是因公司业务增长而加大预付订货，且受订单规模变化影响，有其合理性；上述五名供应商与公司、公司持股 5%以上股东及公司董监高不存在关联关系、不存在资金占用或财务资助情形。

问题 4. 报告期末，公司存货账面余额为 9.34 亿元，本期计提跌价准备 4,861.06 万元。请结合行业发展、市场需求、客户变化、存货价格及成本变化、可变现净值等，说明存货跌价准备计提的具体情况，计提是否充分，是否存在滞销风险，并充分提示风险。

回复：

(1) 公司存货跌价准备计提政策

公司存货分为原材料、在产品及产成品等。产品主要有低温储运应用设备、重装设备和 LNG 装卸臂等。公司的主要产品如气瓶、储罐等低温储运设备一般无标准有效期，根据产品设计使用年限及实际使用耗损情况决定实际使用寿命，并依据国家规定定期进行安全检查，检验合格后方可继续使用。如公司钢制焊接气瓶，根据《气瓶安全技术监察规程》，标准设计使用年限为不小于 20 年，检验周期为每三年一次。公司重装设备和 LNG 装卸设备等主要为定制化产品，公司根据客户对使用年限的要求进行设计生产，重装设备一般设计使用年限为 15 年~25 年，LNG 装卸设备一般设计使用年限不低于 25 年。

期末存货按成本与可变现净值孰低计价，在对存货进行全面盘点的基础上，对遭受毁损、全部或部分陈旧过时、销售价格低于成本等情况的存货，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。提取时按单个存货项目的成本高于其可变现净值部分计提并计入当期损益。可变现净值是指在日常活动中，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。已计提跌价准备的存货价值得以恢复的，按恢复增加的数额（其增加数以原计提的金额为准）调整存货跌价准备及当期收益。

（2）存货跌价准备情况

单位:万元

存货种类	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	
库存材料	3,851.10	-	-	1,661.81	-	2,189.29
在产品	7,570.61	359.03	-	5,611.30	-	2,318.34
产成品	17,616.49	4,502.03	1.26	8,552.17	-	13,567.62
合计	29,038.20	4,861.06	1.26	15,825.28	-	18,075.25

具体构成:

原材料	账面余额	可变现净值	跌价准备
重装配件	461.29	32.36	428.93
低温储运产品配件	1,852.30	91.94	1,760.36
合计	2,313.59	124.30	2,189.29

在产品	账面余额	可变现净值	跌价准备
LNG 液化装置	1,341.53	125.38	1,216.15
LNG 加气站	1,106.52	55.33	1,051.19
重装设备	486.01	435.01	51.00
合计	2,934.06	615.72	2,318.34

产成品	账面余额	可变现净值	跌价准备
LNG 气瓶	8,665.10	4,192.25	4,472.85
LNG 储罐及撬装	7,239.87	1326.27	5,913.60
LNG 储罐	1,480.65	570.18	910.47

汽车发动机	1,909.27	95.46	1,813.81
阀门	497.79	40.90	456.89
合计	19,792.68	6,225.06	13,567.62

公司所处的 LNG 装备制造行业周期性波动，产品迭代加快，部分客户需求下降导致公司对应这些客户的存货预计无法实现销售。此外，公司这两年通过产品和市场策略的调整，逐步放弃回款质量较差、低价竞争的产品（加气站、储罐、速必达等），原先对应的原材料和半成品及产成品等，已逐步形成呆滞。公司参考呆滞品库龄、公司近年来实际对呆滞品的处理交易损失率、市场实际对外售价及公司技术部的鉴别确定可变现净值计提存货跌价准备。另外对长期闲置 LNG 液化装置、LNG 储罐及撬装、油改气业务停止相关的存货前期已委托评估机构进行评估估值，参考评估值计提了存货跌价准备。

（3）核查过程及核查意见

我们充分关注公司存货的实际情况，通过现场盘点、询问、检查等程序，了解国际原油和天然气市场的变化情况及公司经营对策和经营情况，对公司与存货跌价相关的内部控制的设计、运行进行了解和测试，检查管理层识别的减值迹象，复核公司对存货所作的减值测试及存货价值评估报告。

我们认为，公司库存中有部分为呆滞存货，存在一定的滞销风险，公司也积极去库存消化这部分存货并计提了跌价准备。公司存货跌价准备计提充分，会计估计合理，符合企业会计准则的规定。

问题 5. 2018 年至 2020 年，子公司陕西泓澄新能源有限公司（以下简称“陕西泓澄”）连续亏损。请结合行业竞争、陕西泓澄业务开展、主营产品毛利率、费用等情况，说明陕西泓澄连续亏损的原因及合理性，公司已采取和拟采取的应对措施。

回复：

（1）陕西泓澄连续亏损的原因及公司的应对措施

陕西泓澄初始成立时的规划设计是建设 LNG 液化日处理能力 50 万方的液化工厂，充分依托‘韩--渭--西’煤层气管道提供的煤层气气源，相比使用管道天然气气源的液化工厂具备成本优势。然而近年来韩城出产的煤层气实际输送到陕西泓澄的气量逐年递减，以至于陕西泓澄不得不主要依靠西二线下载的管道天然

气气源进行生产，而西二线的天然气输送至陕西泓澄的短途管输费用较高，使得陕西泓澄生产成本高于预期，影响了盈利能力。另外，因每年的供暖季影响，冬季的煤层气和天然气需要优先用于保障民生，陕西泓澄每年 1 月、2 月、11 月、12 月只能被迫停产，故而导致陕西泓澄近年来连年出现亏损。尤其是 2019 年上游原料气价格长期处于高位而下游 LNG 的销售价格持续低迷，开工率不足，陕西泓澄效益大幅下滑，营业产品毛利率也从 2018 年的 9.88% 降至 2019 年的 -12.48%，2019 年经营亏损 11,196 万元，经营面临困境。

针对陕西泓澄连年亏损的状况，陕西泓澄也积极采取措施止损，已经落实措施的有：将不能达产的一期设备转售；在无法获取到气源的时间段为有气源的单位进行代加工，提高了设备开工率；在停产期间运营团队承接外部其他液化工厂的委托运营业务以提高收入，上述措施现已取得一定的成效，2020 年陕西泓澄经营亏损 958 万元，亏损金额较上年大幅减少，营业产品毛利率也上升至 16.05%。未来还将采取的止损措施有：大力开发终端客户，利用直供业务模式获取更多的利润空间；考虑利用自有资源建设加气站，减轻存储压力的同时增加盈利空间。

（2）核查过程及核查意见

我们核查了陕西泓澄 2018 年至 2020 年的生产经营情况，并就公司所处行业现状及未来的发展趋势与公司管理层进行了充分地沟通。前期连续亏损主要是受气源不足开工率低、公司原有生产设备技术问题以及上下游价格倒挂等诸多因素影响所致，公司通过这几年的实践与摸索，正不断尝试新的商业运营管理模式来提升陕西泓澄的盈利能力。

问题 6. 报告期末，公司与子公司发生的非经营性往来款余额为 2.59 亿元。请列表说明公司与各子公司之间往来款的形成原因和背景，预计偿还时间，是否构成财务资助，如是，相关子公司的少数股东是否同比例提供财务资助，相关往来款是否涉及关联方资金占用情形。

回复：

（1）公司非经营性资金往来情况

单位：万元

关联方	关联关系	往来性质	期初资金 占用额	2020 年新 增占用额	2020 年 偿还额	期末资金 占用额	预计偿还 时间
富瑞阀门	子公司	借款利息	19.25			19.25	2021 年
长隆装备	子公司	资金借款	-	2,270.69		2,270.69	2021 年
长隆装备	子公司	借款利息	16.44	119.52		135.96	
陕西泓澄	子公司	资金借款	19,322.78	550.00	200.00	19,672.78	待其经营 业务好转 后陆续偿 还给公司
陕西泓澄	子公司	借款利息	2,774.68	1,053.73		3,828.41	
合计			22,100.27			25,927.09	

(2) 形成原因及背景

公司与富瑞阀门的往来款形成系前期资金借款欠付利息，借款主要是用于临时经营资金周转。

公司与长隆装备的往来款形成是由于长隆装备报告期现金分红款未及时兑付，按照双方约定按欠收分红款作为基数计算资金利息。

公司与陕西泓澄的资金借款，主要是陕西泓澄自公司收购以来，由于刚处于项目完工投产阶段，一期及二期工程尤其设备投入较大，合计达 2.7 亿元，陕西泓澄资本金仅为 9,000 万元，存在较大资金缺口，前期因装置技改和原料气不足等原因一直未能稳定达产，因此经营效益未能完全体现，且该公司缺乏融资渠道，经营资金严重短缺，公司作为控股股东和经营方，借款给陕西泓澄帮助其生产资金周转，资金主要用于采购原料、支付设备款及其他营运费用，并收取资金利息，陕西泓澄少数股东并未同比例提供资金。

(3) 核查过程及核查意见

我们核查了公司与关联子公司之间发生非经营性资金往来的具体形成及资金利息的计算，分析了报告期末子公司未偿还非经营性往来欠款的原因并和公司管理层就预计偿还时间进行了相关的研究、讨论。

我们认为非经营性资金往来履行了必要的审议程序和信息披露义务，上述往来存在关联方资金占用。

根据《创业板上市公司规范运作指引》（2020 年修订）第 7.1.1 条之规定，资助对象为合并报表范围内且持股比例超过 50%的控股子公司不适用对外提供财务资助的规定，因此上述公司与子公司非经营性资金往来不构成财务资助。

问题 7. 请年审会计师针对公司境外销售收入真实性实施的审计程序、获取的审计证据、核查覆盖率、充分性以及审计结论。

回复：

(1) 营业收入按地区分类

项目	2020 年度		2019 年度		增减额
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	
国内销售	116,106.58	64.29	103,607.94	65.83	12,498.64
国外销售	64,501.49	35.71	53,776.53	34.17	10,724.96
合计	180,608.07	100.00	157,384.47	100.00	23,223.60

(2) 核查过程

我们执行了以下审计程序：

了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

检查了主要销售合同，识别与客户取得商品控制权相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

对营业收入及毛利率实施实质性分析程序；

核查了公司与收入确认相关的支持性文件,包括主要客户销售合同、出口报关单据、装箱单、提货单、银行进账单等凭证，核查覆盖率为全部境外销售收入的69.74%；

实施对境外客户期末应收款项进行抽样发函或期后收款检查；

在报告期内对主要境外客户就双方交易事宜相关事项予以访谈。

(3) 核查意见

我们认为，公司销售收入以境内为主，本年度及上年度境外收入占比均在35%左右，境外主要销售区域包含美国、欧洲、中亚、东南亚、俄罗斯等，我们获取了充分、有效的审计证据，公司境外销售收入确认符合规定。

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 4 月 27 日