

## 山东龙泉管道工程股份有限公司 关于 2018 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”）董事会于 2019 年 4 月 15 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 2018 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第 56 号）。接到问询函后，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、报告期内，你公司实现营业收入 10.12 亿元，较上年同期增加 3.6%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-9,461.53 万元，较上年同期下降 276.58%；经营活动产生的现金流量净额为 1.35 亿元，较上年同期增加 936.69%，其中第一至第四季度的经营活动产生的现金流量净额分别为 -5,172.79 万元、11,650.87 万元、-5,052.75 万元、12,116.04 万元。请你公司就以下事项进行详细说明：（1）请结合报告期内公司业务类型、经营状况、同行业可比公司情况、产销量变动、毛利率变化等说明公司营业收入保持稳定，净利润大幅下降的原因及合理性，是否对公司的持续经营能力产生影响，公司拟采取的解决措施等；（2）公司净利润为负但经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因；（3）请结合公司业务模式、近两年公司现金流量季度间波动情况、同行业可比上市公司情况分析公司经营活动产生的现金流量净额的季度间差异较大的原因及合理性。**

**（一）请结合报告期内公司业务类型、经营状况、同行业可比公司情况、产销量变动、毛利率变化等说明公司营业收入保持稳定，净利润大幅下降的原因及合理性，是否对公司的持续经营能力产生影响，公司拟采取的解决措施等。**

## 【回复】:

### 1、净利润大幅下降的原因及合理性

公司本期净利润大幅下降的主要原因系公司 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, PCCP 业务收入有所下降; 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; 公司按会计准则的要求, 对预计发生减值的资产计提了减值准备。

#### (1) 公司业务类型

公司的主营业务为预应力钢筒混凝土管 (PCCP) 和工业金属管道配件 (又称工业金属管件) 的研发、生产与销售业务, PCCP 产品用于我国远距离、大口径、跨流域管道输水工程。工业金属管件主要产品为弯头、三通、四通、180°、90°、45°弯头、异径管、翻边短节、管封头、锻制式承插系列等管件, 产品主要用于核电及石化行业。

#### (2) 公司经营状况

2018 年, 面对错综复杂的宏观经济环境, 公司紧紧围绕年初制定的经营计划, 努力保障公司各项业务的稳定有序开展。但公司 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, 加之钢材、水泥等原材料价格的波动, 对 PCCP 业务的利润水平产生了一定影响。公司金属管件业务业绩持续释放, 收入占比大幅上升, 对公司报告期的整体业绩产生了积极影响。2018 年, 公司实现营业收入 1,012,054,468.51 元, 比上年同期增长 3.60%。其中 PCCP 业务收入 387,553,371.09 元, 同比下降 33.54%; 金属管件业务收入 575,289,272.65 元, 同比增长 46.36%。

#### (3) 公司产销量变动情况

产品	项目	单位	2018 年	2017 年	同比增减
PCCP	销量	千米	73.51	218.01	-66.28%
	产量	千米	85.18	194.06	-56.11%
金属管件	销量	件	141,706	212,735	-33.39%
	产量	件	149,507	198,740	-24.77%

①PCCP 销售量、生产量较上年同期分别下降 66.28%、56.11%, 主要是因为报告期内受下游领域部分工程项目实施进展节奏延缓等因素影响, 执行订单较少, 部分合同履行进度延缓所致。公司产品利润方面, 大口径管材比小口径管材

的盈利空间相对高些,2018年整体销量比2017年下降66.28%,其中DN1200mm——DN2200mm等中小口径管材销量下降74.93%,DN3000mm、3200mm、3800mm等大型口径管材销量仅下降17.80%,导致销售收入下降幅度小于销量下降幅度。

②金属管件销售量、生产量较上年同期分别下降33.39%、24.77%,主要是因为报告期内执行的合同订单主要为价值较高的高压临氢管件,产品型号与上年同期存在较大差异。根据已执行订单,2018年公司主要生产、销售大口径高压临氢不锈钢及镍基管件,技术含量及单件价值较高;2017年执行订单中,小口径及普通管件较多,因此虽然2018年较2017年产销量下降,但是总收入增加。

#### (4) 同行业上市公司情况

截至本回复出具日,已披露年报的同行业上市公司有国统股份,根据其披露的年报,2018年PCCP业务实现收入206,777,551.09元,比上年同期下降28.37%,与本公司PCCP业务的下降趋势一致,符合行业实际情况。

#### (5) 毛利率变化

公司主要产品毛利率变化情况如下:

单位:人民币元

产品	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率比上年同期增减
PCCP	387,553,371.09	300,683,195.11	22.42%	-7.42%
金属管件	575,289,272.65	267,753,766.23	53.46%	1.42%

金属管件产品的毛利率较上期波动较小;受钢材、水泥等原材料价格上升影响,公司PCCP产品的毛利率下降7.42个百分点(PCCP产品毛利率下降情况详见问题二回复2)。

#### (6) 公司减值准备计提情况

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,为更加真实、准确地反映公司截至2018年12月31日的资产状况和财务状况,公司对应收款项、固定资产和存货进行了清查、实地盘点,执行了减值测试,对预计发生减值损失的资产计提了减值准备,该事项对公司本期净利润产生较大影响。公司本期计提各项资产减值准备13,420.66万元,明细如下表:

项 目	本期发生额(元)
坏账损失	97,014,241.24
存货跌价损失	20,222,997.97

项 目	本期发生额（元）
固定资产减值损失	3,188,059.03
固定资产清理减值损失	13,781,253.69
合 计	134,206,551.93

## 2、是否对公司的持续经营能力产生影响及公司拟采取的解决措施

### （1）PCCP 行业发展趋势

重大水利工程是强化水旱灾害防治、优化水资源配置、改善水生态环境、促进流域区域协调发展的重要手段。水利部数据显示，2018 年在节水供水重大水利工程建设方面，全国水利建设投资 6,872.7 亿元，其中中央投资 1,554.6 亿元。引江济淮工程、滇中引水工程、西江大藤峡水利枢纽、淮河出山店水库等一批标志性工程陆续开工建设，已有 20 余项重大水利工程相继建成，有效提升了流域区域水安全保障能力。据了解，2019 年将加快引江济淮、滇中引水等重大工程建设进度。按照“成熟一项、开工一项”的原则，继续推进 172 项重大水利工程开工进度，创造条件推动其他重大项目开工建设。我国人均水资源贫乏和时空分布不均的国情，以及日益加快推进的工业化、城市化建设，将为长距离管道引水、管道输水、管道配水市场提供持久稳定的增长机遇，PCCP 行业将面临着持续增长的市场前景。

### （2）金属管件行业发展趋势

近年来，我国石化、核电领域发展迅速，下游行业巨大的市场需求成为中国工业金属管件行业发展的强大支持。高端石化产品在航空航天、高端装备、电子信息、新能源、汽车、轨道交通、节能环保、医疗健康以及国防军工等领域具有巨大的市场需求。但国内多种高端石化产品的供需缺口巨大，对于进口依存度；部分高端石化的装备和生产技术也掌握在国外企业的手里。而随着我国石化产业供给侧结构性改革推进，转型升级步伐加快，需要重点发展国民经济建设急需的高端石化产品。“中国制造 2025”、京津冀一体化、长江经济带等国家战略的全面实施，为我国石化产业提供了广阔的发展空间；特别是战略性新兴产业和国防科技工业的发展，制造业新模式、新业态的涌现，以及消费需求个性化、高端化转变，未来中国对于高端石化产品仍然具有较大的市场需求量和较快增速，将成为石化装备行业新的增长引擎。核电兼具“清洁能源+基荷电源”优势，是唯一可大规模替代火电的发电形式，对降低碳排放意义重大。中国风能、太阳能集中在

西北、青藏等地区，远离用能需求区域，电力消纳困境突出，且难承担基荷电源作用。核电可接近用能区域，发展前景较好。第三代核电技术安全性显著高于第二代，随着第三代核电逐步投入商运及安全性充分验证，预计中国的核电装机将迎来快速发展时期。此前，“三代核电技术不成熟、日本核泄漏事故隐忧、电力过剩格局”导致 2016 年迄今的核电审批暂缓，2018 年随着第三代核电并网商运，核电审批已重启。高端金属管件主要用于石油化工、电力等关系国计民生的行业，且通常处于高温、高压、腐蚀等不利的工作环境下，属于安全生产的关键环节，因此各下游行业均制定严格的认证标准并实施严格管理。严格的资质认证要求有利于提高行业的技术水平，避免企业简单的价格竞争，促进行业的健康发展。公司子公司新峰管业是国内规模最大的高端金属压力管件生产厂商之一，也是国内少数几家掌握高压临氢管件制造技术和少数几家取得国家核安全局核发的《民用核安全设备制造许可证》厂商之一，并成为我国石油化工和核电领域所需高端金属管件的骨干供应商。

### (3) 公司在手订单情况及解决措施

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 19.22 亿元。除现有的 PCCP 业务及石化、核电等金属管件业务外，公司报告期内积极筹划拓展排水管等新的业务。公司将积极与项目业主方进行沟通，及时了解工程项目的施工进度等情况，按照业主方实际需要进行供货。综合行业发展趋势及公司的行业竞争力来看，PCCP 业务的暂时下滑不会对公司的持续经营能力产生影响。

## (二) 公司净利润为负但经营活动产生的现金流量净额大幅增加的原因。

### 【回复】:

1、公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的匹配关系如下：

单位：人民币元

项目	2018 年度	2017 年度
净利润	-99,155,064.31	46,827,740.70
加：资产减值准备	134,206,551.93	26,232,277.19
固定资产折旧	110,231,659.15	89,240,435.49
无形资产摊销	9,519,297.99	9,125,225.07

项目	2018 年度	2017 年度
长期待摊费用摊销	4,138,544.80	1,061,838.59
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-966,579.56	340,982.60
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	7,369,928.46	
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）		
财务费用（收益以“-”号填列）	50,580,317.82	38,144,734.59
投资损失（收益以“-”号填列）	-441,211.46	-1,215,036.83
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-54,135,742.07	2,993,561.77
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-790,031.58	-726,666.99
存货的减少（增加以“-”号填列）	-15,654,071.38	-32,876,185.26
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	18,945,544.98	-165,665,122.61
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-26,867,030.00	1,761,921.85
其他	-1,568,346.77	-2,183,606.98
经营活动产生的现金流量净额	135,413,768.00	13,062,099.18

2、造成公司本期经营活动产生的现金流量净额与归属于母公司的净利润存在较大幅度偏离的主要原因：

（1）2018 年度公司计提资产减值准备 13,420.66 万元，该资产减值损失为非付现损失；

（2）2018 年度公司计提固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销 12,388.95 万元，以上成本或费用为经营活动非付现成本；

（3）2018 年度发生固定资产报废损失 736.99 万元，为非经营活动付现损失；

（4）2018 年度发生财务费用 5,058.03 万元，该费用系筹资活动相关的短期借款利息支出和信用证贴息息，系与经营活动无关的支出；

（5）2018 年度经营性应收项目的减少与 2017 年度差 1.85 亿元。2017 年度经营性应收项目的减少系随着订单的执行，将 2016 年收到的大额预收款逐步结转，导致 2017 年度经营活动产生的现金流量净额较小；2018 年度不存在结转期初大额预收款的情况，因此 2018 年度经营活动产生的现金流量净额比 2017 年度大幅较大。

综上，2018 年度计提的资产减值准备、折旧摊销、固定资产报废支出等非付现成本及与经营活动无关的支出是造成报告期现金流良好而业绩亏损的主要原因，符合公司行业特征及业务模式，具有合理性。

**(三) 请结合公司业务模式、近两年公司现金流量季度间波动情况、同行业可比上市公司情况分析公司经营活动产生的现金流量净额的季度间差异较大的原因及合理性。**

**【回复】:**

1、公司的业务模式和季节性特征

(1) PCCP 行业

东北、西北地区，受冬季寒冷及雪天的影响，管材的生产期和水利工程的施工期一般为每年的 3 月下旬至 11 月份，存在明显的季节性，而应收账款的结算集中在年底或次年年初。

(2) 工业金属管件

公司之子公司新峰管业专业从事工业金属管件的研发、生产与销售业务，产品主要用于核电及石化行业，无明显的季节性特征。

综上分析，公司主要产品中 PCCP 产品一季度为销售淡季，收入金额较小，公司业绩一般会出现亏损，现金流一般为负数，符合其行业特征。

2、近两年同行业上市公司现金流情况

同行业上市公司季度经营活动产生的现金流量净额如下： 单位：万元

可比公司	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
国统股份	2017 年	-9,225.31	-2,149.94	2,290.02	14,287.52
	2018 年	-14,254.27	-2,216.17	8,158.78	-680.80
韩建河山	2017 年	-5,714.93	-5,878.81	9,394.62	-5,662.35
	2018 年	-9,078.06	-5,403.19	897.74	—
青龙管业	2017 年	-2,986.58	-5,154.74	-4,138.94	22,354.64
	2018 年	-20,434.60	-1,424.72	-520.96	—
本公司	2017 年	-2,197.07	-8,928.08	8,951.03	3,480.33
	2018 年	-5,172.79	11,650.87	-5,052.75	12,116.04

注：韩建河山和青龙管业暂未披露 2018 年度，无第四季度数据。

从上表可以看出，同行业上市公司第一、第二季度的经营活动产生的现金流量净额基本为负数，主要原因为 PCCP 生产企业一般从每年的三月份开始发货量逐渐增多，二、三、四季度为集中发货期，是公司的销售旺季。同时，由于管道产品从发货到销售收入确认间隔期的影响，销售收入确认一般比发货有所滞后。

公司 2018 年第二季度经营活动产生的现金流量净额为正数，主要因为公司金属管件产品无季节性特征，且因执行某大型石化公司订单，货款回收较好，从而使得公司第二季度销售商品、提供劳务收到的现金较多，与同行业存在偏差。

**二、报告期内，你公司 PCCP 产品销售收入较上年同期下降 33.54%，销量较上年同期下降 66.28%，毛利率比上年同期下降 7.42%。请结合 PCCP 产品的采购、销售价格走势以及同行业可比公司情况，说明报告期内公司 PCCP 业务大幅下降、毛利率下滑较多的原因及合理性。**

**【回复】：**

**1、PCCP 产品销售收入及销量下降的原因**

(1) 由于 PCCP 产品实行订单式生产，收入的确认情况取决于以下因素：

①合同执行数量及执行额的大小，包括存量合同的执行及新增合同的执行情况。合同执行集中，供货集中度高，确认的收入就多。②产品结构不同及占当年销量的比重不同会影响收入，小口径、大口径管材的价格差异较大，即使同一口径管材，因技术要求、覆土深度、工作压力不同，价格也会有差异。大口径管材的销量占比多，确认的收入就多。③受客户所在地自然条件、合同工期变更、施工的季节性等方面的影响，客户会要求推迟交货期，某些合同可能无法按照合同约定的时间执行，而有时又要求集中供货。供货时间的不同，对各期收入确认也有一定的影响。

(2) 2018 年，由于政府主导的水利工程项目招投标进度放缓以及受业主要求执行订单推迟，对 PCCP 业务的收入水平产生了一定影响，截至 2018 年 12 月末，已签订未执行的 PCCP 业务订单金额为 18.16 亿元。

**2、PCCP 产品毛利率下降的原因**

(1) 主要原材料采购价格的变化

主要原材料	2018 年采购价格（元/吨）	2017 年采购价格（元/吨）	价格比上年同期增减
卷板	4,489.23	4,032.85	11.32%
预应力钢丝	4,894.74	4,147.51	18.02%
插口型材	5,023.11	4,474.16	12.27%
承口型材	4,446.59	3,825.63	16.23%
水泥	362.33	336.90	7.55%

砂	57.44	52.47	9.47%
碎石	61.81	47.19	30.99%

原材料价格波动是影响 PCCP 毛利率变动的重要因素。PCCP 产品的主要原材料包括卷板、预应力钢丝、承、插口型材、水泥、砂石等，原材料占产品成本的比重在 80% 以上，因此原材料价格走势会对公司的毛利率产生较大影响。

2018 年，受国家宏观经济政策等因素的影响，公司产品所需原材料钢材、水泥等价格较 2017 年有较大幅度的上涨，卷板、预应力钢丝、插、承口型材的采购价格分别较 2017 年上升了 11.32%、18.02%、12.27% 和 16.23%，水泥、砂、碎石的采购价分别较 2017 年上升了 7.55%、9.47% 和 30.99%，原材料采购价格上涨提高了产品的生产成本。

### (2) 关于产品销售价格

公司 PCCP 业务往往具有产品销售合同金额高、履行时间长等特点，公司按订单组织生产，产品价格已在订单中约定，执行过程中一般不会进行更改。另外，由于大口径管材比小口径管材的盈利空间相对高些，公司 2018 年销量同比下降 66.28%，其中 DN1200mm—DN2200mm 等中小口径管材销量下降 74.93%，DN3000mm、3200mm、3800mm 等大型口径管材销量仅下降 17.80%，导致销售收入下降幅度小于销量下降幅度。

### 3、同行业可比公司情况

同行业可比公司	本期收入（元）	上期收入（元）	收入变动比率	本期毛利率
国统股份	206,777,551.09	288,657,282.70	-28.37%	21.38%
龙泉股份	387,553,371.09	583,114,727.63	-33.54%	22.42%

截至本回复出具日，同行业可比公司仅国统股份披露了年报，从其年报可以看出，其 PCCP 业务收入下降了 28.37%，与公司趋势一致；其 PCCP 业务毛利率本期为 21.38%，与公司 PCCP 业务毛利率不存在重大偏差。

**三、报告期内，公司前五名客户销售金额占年度销售总额的比例为 69.56%。**请你公司就以下事项进行详细说明：（1）请结合公司经营特点，说明是否存在对大客户重大依赖，以及防范客户过度依赖风险的措施；（2）请列表对比分析本期前五大客户与去年同期前五大客户的变动情况，对于新增的客户请说明本期新增为前五名客户的原因、与公司是否存在关联关系、该客户的基本经营情况。

**（一）请结合公司经营特点，说明是否存在对大客户重大依赖，以及防范客户过度依赖风险的措施。**

**【回复】：**

公司客户相对集中，主要是由公司下游水利、石化及核电行业的产业格局所决定的，前述行业投资门槛高，其行业集中度已经达到一个较高的水平，因此公司客户集中度也相对较高。此外公司会优先选择需求量大、产品附加值高的优质客户，这也导致公司的销售相对集中于大客户。水利、石化及核电工程的建设时间跨度较长，通常一年内难以执行完毕全部订单；另一方面同一业主不同项目间隔期较长，公司不存在大客户依赖情况。另外，公司积极开拓市场，陆续与新增客户签订合同，如近期与内蒙古引绰济辽供水有限责任公司签订的6.4亿合同。

**（二）请列表对比分析本期前五大客户与去年同期前五大客户的变动情况，对于新增的客户请说明本期新增为前五名客户的原因、与公司是否存在关联关系、该客户的基本经营情况。**

**【回复】：**

1、公司前五大客户明细表：

2018年

名次	客户	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	客户一	305,505,165.32	30.18%
2	客户二	164,027,377.60	16.21%
3	客户三	80,824,966.82	7.99%
4	客户四	79,642,864.95	7.87%
5	客户五	74,020,923.08	7.31%
	合计	704,021,297.77	69.56%

2017年

名次	客户	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	客户一	351,043,147.54	35.94%
2	客户二	127,481,900.52	13.05%
3	客户三	63,614,476.62	6.51%
4	客户四	45,938,397.44	4.70%
5	客户五	35,174,737.95	3.60%

合计	623,252,660.07	63.80%
----	----------------	--------

2、本期与上期前五名客户中，本期第二名、第五名客户为新增前五名客户，上期第一名、第二名、第四名客户仍为本期前五名客户。本期新增前五名客户与公司不存在任何关联关系，其基本情况如下：

客户	新增方式	客户的基本经营情况
第二名	招投标	某大型石化上市公司控股子公司，成立于 2015 年 6 月 18 日，主要经营范围为石油制品的生产、销售等
第五名	上期客户本期销售占比增加	国有独资企业子公司，成立于 2008 年 07 月 01 日，主要经营范围为生态水系工程的投资与建设等

**四、报告期内，你公司前五名供应商采购金额占年度采购总额的比例为 47.6%，上年同期为 36.85%。请列表对比分析本期前五大供应商与去年同期前五大供应商变动情况，对于新增的供应商请说明本期新增为前五名供应商的原因、与公司是否存在关联关系、该供应商的基本经营情况。**

**【回复】：**

1、公司前五大供应商明细表：

2018 年

名次	供应商	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商一	80,706,003.20	16.47%
2	供应商二	51,340,234.79	10.47%
3	供应商三	45,832,201.29	9.35%
4	供应商四	34,436,028.52	7.03%
5	供应商五	21,011,898.38	4.29%
合计		233,326,366.18	47.60%

2017 年

名次	供应商	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商一	46,369,288.23	10.21%
2	供应商二	43,780,125.10	9.64%
3	供应商三	36,284,255.91	7.99%
4	供应商四	25,238,517.86	5.56%
5	供应商五	15,672,599.79	3.45%
合计		167,344,786.89	36.85%

2、本期与上期前五名供应商中，除本期第四名供应商为新增前五名供应商外，上期第一、二、三、四名供应商本期仍为前五名供应商。

3、本期新增第四名供应商系为子公司新峰管业提供管件施工等相关服务，该供应商与公司不存在关联关系，主要经营范围为管道安装工程施工等。

**五、截至报告期末，你公司应收账款余额 127,654.83 万元，坏账准备金额 17,902.93 万元，其中按照期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款余额为 32,417.4 万元。请你公司就以下事项进行详细说明：（1）上述按期末单项金额重大并单项计提坏账准备的各项应收账款的具体情况，并结合以前年度坏账实际发生情况、报告期内应收账款信用政策、期后回款情况等说明计提比例的确定方法，坏账准备计提的充分性、合理性。（2）按账龄分析法计提坏账准备的应收账款中，公司针对 2 年以上账龄的应收账款的计提比例均为 10%，请公司结合以前年度坏账实际发生情况、报告期内应收账款信用政策、期后回款情况、同行业可比上市公司情况等说明按账龄分析法计提的坏账准备的充分性及合理性。请年审会计师对以上事项发表明确意见。**

**（一）上述按期末单项金额重大并单项计提坏账准备的各项应收账款的具体情况，并结合以前年度坏账实际发生情况、报告期内应收账款信用政策、期后回款情况等说明计提比例的确定方法，坏账准备计提的充分性、合理性。**

**【回复】：**

1、公司于报告期内基于已掌握各应收账款及对应客户的具体情况，包括合同条款、客户信用状况、逾期情况及诉讼执行情况等，根据公司应收款项会计政策，对有客观证据表明发生减值的单项账面余额 100 万元以上的应收账款，按其账面价值与预计未来现金流量现值之间差额确认减值损失。已披露明细如下：

单位：元

债务人明细	期末余额			
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
客户 1	139,419,853.09	45,279,420.08	32.48	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 2	19,344,500.00	5,803,350.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额

债务人明细	期末余额			
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
客户 3	17,561,000.00	5,268,300.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 4	16,807,820.00	5,846,650.00	34.79	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 5	15,852,000.00	4,755,600.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 6	15,621,180.00	4,686,354.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 7	14,232,769.00	2,846,553.80	20.00	已判决胜诉但预计无法执行收回金额
客户 8	14,070,000.00	4,221,000.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 9	9,950,000.00	4,975,000.00	50.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 10	9,660,000.00	2,898,000.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 11	9,581,100.00	2,874,330.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 12	9,410,000.00	4,705,000.00	50.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 13	9,070,257.55	4,345,438.18	47.91	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 14	7,998,000.00	2,399,400.00	30.00	客户未按时履约，款项逾期，预计无法收回金额
客户 15	7,320,000.00	7,320,000.00	100.00	公司注销，预计无法收回
客户 16	6,408,000.00	3,204,000.00	50.00	款项逾期，股东变更，预计无法收回金额
客户 17	1,867,500.00	1,867,500.00	100.00	公司注销，预计无法收回
合 计	324,173,979.64	113,295,896.06	34.95	

## 2、以上应收账款主要分如下情形：

(1) 情形一：客户未按时履约，款项逾期，客户要求对欠款给予适当减免。客户 1 工程结束进入清算阶段，因供货期材料价格下降，客户要求对欠款给予适当减免。公司在深入了解材料的市场波动对合同影响的基础上，基于谨慎性的原则，按未来有可能减免的金额单项计提了坏账准备。

(2) 情形二：客户未按时履约，款项逾期，且累计回款较少，预计回款期

限较长。主要包括客户 2、客户 3 等 12 家客户，该等客户系地方市政、水务、自来水等中小型工程公司，应收账款已逾期，经查其历史回款情况，各客户已回款金额较小。在催收过程中，客户以资金状况紧张为由拖延支付，公司预计该部分款项回收期限较长，催收成本较大，结合各客户资信及资金状况，预计未来将通过适当减免欠款的方式加速回款，公司根据未来预计发生减免的金额计提了坏账准备。

(3) 情形三：已判决胜诉但预计能否执行收回存在较大不确定性。关于客户 7，2018 年法院做出判决，判该客户自判决之日起二十日内支付本公司全部货款。但被告因财政资金未到位，何时能够执行收回存在较大不确定性，考虑到资金成本及流动性需求，双方拟达成调解协议，由客户通过其他渠道筹集资金归还货款，公司予以折让 20%，期末公司根据初步协商结果将预计无法收回金额计提了坏账准备。期后双方按协商结果签订了折让协议，该款项已按协议折让 20% 于 2019 年 2 月 1 日收回。

(4) 情形四：客户公司注销，预计无法收回。对于客户 15 和客户 17，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，均已注销，公司预计该款项可收回性极小，期末全额计提坏账准备。

(5) 情形五：款项逾期，股东变更，客户资信状况恶化。客户 16 股东于 2018 年发生变更，且涉及多起诉讼，存在因未履行法律义务而被法院强制执行的情况，公司根据回收风险，于期末单项计提了坏账准备。

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实际发生情况、公司应收账款信用政策，经查验期后回款情况，坏账准备的计提是充分、合理的。

### **【会计师意见】：**

我们对公司按照期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款实施了适当审计程序。针对情形一，我们查验了相关销售合同条款，复核了公司预计减免金额的计算过程，咨询了外部法律顾问的专业意见；针对情形二、四、五，我们向公司市场部相关人员了解了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；针对情形三，我们取得并查验了法院的判决书、公司与客户的调解协议原件并查验了期后回款流水。

我们认为，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、公司应收账款信用政策，坏账准备的计提具有充分性和合理性。

**(二) 按账龄分析法计提坏账准备的应收账款中，公司针对 2 年以上账龄的应收账款的计提比例均为 10%，请公司结合以前年度坏账实际发生情况、报告期内应收账款信用政策、期后回款情况、同行业可比上市公司情况等说明按账龄分析法计提的坏账准备的充分性及合理性。**

**【回复】：**

1、公司按账龄分析法计提坏账准备的坏账政策是根据行业特点、客户的信用情况、合同付款条件等实际情况制定的。公司销售的产品所对应的工程项目大部分为国家和地方的重点水利建设项目、大型核电及石油炼化项目，项目本身须经过国家和地方有关主管部门的可行性研究、规划设计、立项审批等环节，项目建设资金充足，客户信用状况良好，发生坏账的风险较小。

(1) 根据公司应收账款信用政策，货款结算时业主方通常会预留一定的保证金。竣工/通水保证金一般为结算货款的 5%-20%，整体项目完工或输水管线打压试验并通水后支付；质量保证金一般为结算货款的 5%-10%，在项目验收合格后 1 至 3 年内支付（按合同约定 PCCP 项目一般为 1-2 年，金属管件项目一般为 1-3 年）。国家大型水利、石油及核电工程项目施工跨度期较长，项目整体完工、打压试验和通水时间均由业主安排决定，公司无法预测，具体结算时间存在较大的不确定性；部分客户因付款审批流程经多个环节，从申请付款到审批完成需要一定的时间，导致报告期存在部分货款回款滞后的情况。

(2) 公司以前年度尚未发生应收货款无法收回的情形，公司仍按谨慎性原则，对应收账款计提了一定的坏账准备，经查验期后回款情况，截至本回复出具日，公司收到客户期后回款 1.64 亿元，回款情况较好。

(3) 公司与同行业上市公司按账龄分析法计提坏账准备比例如下：

账龄结构	本公司	国统股份	韩建河山	青龙管业
1 年以内	5%	5%	3%	3%

1-2 年	8%		10%	10%
2-3 年	10%		30%	30%
3-4 年			50%	50%
4-5 年			80%	80%
5 年以上			100%	100%

注：韩建河山除按账龄分析法计提坏账准备的应收账款外，另将质量保证金按期末单项金额重大并按 5%的坏账比例单项计提坏账准备。

由上表可见，公司与同行业上市公司相比，2 年以内的坏账计提比例差别不大，2 年以上的坏账计提比例公司高于国统股份，低于其他可比上市公司。公司在 IPO 时，可比上市公司只有国统股份与公司业务最为相近，公司结合业务特点参照国统股份制定了符合公司实际的坏账计提政策。目前，从产品结构及业务收入构成来看，各可比公司之间差异较大。报告期内公司产品主要为 PCCP 管材及金属管件，国统股份主要产品为 PPP 项目及服务和 PCCP 管材，韩建河山除 PCCP 管材业务外，还有 RCP 及商品混凝土业务，青龙管业除混凝土管材业务外，还包括塑料管材业务。

账龄分析法下期末公司与同行业上市公司应收账款账龄结构如下：

单位：元

账龄结构	本公司	占余额比例	国统股份	占余额比例
1 年以内	531,511,391.34	55.81%	171,776,987.31	31.41%
1-2 年	146,423,470.67	15.37%	65,816,041.93	12.03%
2-3 年	140,247,333.75	14.73%	82,172,449.34	15.03%
3-4 年	95,590,311.45	10.04%	125,551,853.71	22.96%
4-5 年	36,896,371.16	3.87%	35,656,708.94	6.52%
5 年以上	1,705,449.34	0.18%	65,923,253.01	12.05%
合计	952,374,327.71	100.00%	546,897,294.24	100.00%

注：截至本回复出具日，同行业上市公司韩建河山及青龙管业暂未披露年报，无法获悉其应收账款账龄结构，此处暂不做对比分析。

由上表可见，公司按账龄分析法计提坏账准备的应收账款中，2 年以内应收账款占比高于国统股份，账龄结构良好，回收风险总体较小。

综合考虑以前年度坏账实际发生情况、报告期内应收账款信用政策、期后回款情况、同行业可比上市公司情况，公司按账龄分析法计提的坏账准备是充分

合理的。

**【会计师意见】:**

我们了解和评价了公司与应收账款账龄分析、坏账准备计提相关的关键内部控制设计和运行的有效性；评价了公司计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；复核了公司应收账款坏账准备是否按经董事会批准的既定方法和比例提取，计算过程和会计处理是否正确；核查了公司历年坏账发生、计提情况，检查了期后回款的银行流水等原始凭证；比较分析了同行业上市公司应收账款坏账计提情况。

我们认为，报告期内公司按账龄分析法计提应收账款坏账准备的充分性充分考虑了行业特点及公司自身的经营情况，具有谨慎性和合理性，公司应收账款坏账准备的计提是充分的。

**六、截至报告期末，你公司存货余额为 4.14 亿元，其中建材行业（PCCP）的库存量较期初增加 89.98%。请你公司结合库存存货的产品类型、数量、金额等说明本期存货跌价准备计提的充分性、合理性，并请年审会计师发表明确意见。**

**【回复】:**

公司期末存货余额及跌价准备计提情况如下：

单位：元

行业分类	存货分类	账面余额	跌价准备	账面价值
PCCP	原材料	33,484,468.27		33,484,468.27
	库存商品	63,170,670.95	4,380,914.96	58,789,755.99
	周转材料	49,534.49		49,534.49
	发出商品	37,412,676.42	3,413,059.94	33,999,616.48
	在产品	27,182,494.17		27,182,494.17
金属管件	原材料	85,423,030.32	8,374,625.09	77,048,405.23
	库存商品	21,236,230.12	3,999,401.84	17,236,828.28
	自制半成品	16,808,630.48	8,429,481.99	8,379,148.49
	在产品	6,338,215.82	577,718.27	5,760,497.55
房地产	开发成本	123,107,486.33		123,107,486.33

### 1、PCCP 产品存货跌价准备计提情况

PCCP 产品期末计提的存货跌价准备系对公司部分长期未发货、性能下降的库存管及因生产成本提高而出现减值迹象的产品所计提。子公司广东龙泉计提存货跌价准备 3,183,774.24 元，主要系对接收原珠津公司 313 条 PCCP1000 管材计提，该批管材因长期未发货蚀损严重，预计无法出售，期末全额计提跌价准备；河南南水北调项目增补合同中部分 PCCP 管件产品结算价格低于成本，经减值测试计提发出商品跌价准备 3,413,059.94 元。除此之外，经测试其他存货可变现净值高于成本，无需计提存货跌价准备。

### 2、金属管件业务存货跌价准备计提情况

金属管件业务原材料主要为不锈钢、碳钢和其它有色金属材料，期末公司对原材料和订单合同进行全面清查，经测试，订单内原材料基本不存在跌价情形；对订单外原材料结合库龄、市场售价，计提原材料跌价准备 8,374,625.09 元；产品生产过程中，因订单不均衡，部分月份产量较小，相应分摊的制造费用较多，导致部分库存商品账面成本高于可变现净值，期末计提跌价准备 3,999,401.84 元；金属管件自制半成品主要为生产过程中的备品备件，根据行业特点及客户要求在生产过程中需多生产一定数量备件，而后续是否需求具有一定不确定性，基于谨慎性原则，对此部分产品结合库龄情况，期末计提跌价准备 8,429,481.99 元。

3、房地产项目存货开发成本系子公司盛世置业持有待开发土地，该地块已于 2019 年 3 月 27 日经公司第三届董事会第二十二次会议审议通过转让给非合并范围内关联方悦景置业，交易价格人民币 13,230 万，且经专业评估机构评估，不存在减值迹象。

4、公司依据企业会计准则和公司相关会计政策的规定，基于谨慎性原则，本期计提的存货跌价准备依据充分，符合公司资产现状，有助于更加公允地反映公司截至 2018 年 12 月 31 日的财务状况。

### **【会计师意见】：**

我们在对公司的期末存货实施监盘程序时，除对期末存货数量进行核实外，也观察了存货状态，关注了期末存货是否存在陈旧、毁损和滞销等情况。

我们对公司期末存货减值测试执行了检查及重新计算程序，公司的存货减值测试范围包括了所有存货，可变现净值、预计费用合理，计算正确，测试方法

符合企业会计准则规定。我们认为，公司本期存货跌价准备计提是充分、合理的。

**七、截至报告期末，你公司“固定资产-机器设备”期末账面价值为 3.14 亿元，本期计提减值准备 318.8 万元，其中暂时闲置的机器设备账面价值 6,233.1 万元，本期未计提减值准备。请你公司就以下事项进行详细说明：（1）请详细说明公司固定资产中机器设备的具体分类，其中 PCCP 业务的涉及的机器设备账面价值金额，公司针对该部分机器设备的减值测试过程；（2）请详细说明上述闲置的机器设备的闲置原因，未计提减值准备的原因及合理性。请年审会计师对以上事项发表明确意见。**

**（一）请详细说明公司固定资产中机器设备的具体分类，其中 PCCP 业务的涉及的机器设备账面价值金额，公司针对该部分机器设备的减值测试过程。**

**【回复】：**

1、报告期末，公司固定资产-机器设备账面价值中，PCCP 业务相关机器设备账面价值为 29,473.91 万元，金属管件业务相关机器设备账面价值为 1,962.88 万元。公司期末计提固定资产减值准备 318.8 万元，系对拟处置的河北分公司机器设备，按可收回金额低于账面价值部分计提减值准备，其可收回金额按照相关资产的公允价值减去处置费用后的净额确定，公允价值按照已签协议金额确定。

2、除河北分公司拟出售的机器设备外，公司其他 PCCP 业务相关机器设备经减值测试，可收回金额高于账面价值，未计提减值准备。

3、由于 PCCP 业务单项机器设备难以独立发挥效益，公司管理层将 PCCP 业务生产线作为资产组进行测试，资产组的可收回金额等于公允价值减去处置费用与资产预计未来现金流量的现值之孰高者。根据管理层资产使用计划，采用预计未来现金流量现值作为资产组的可收回金额。资产组预计未来现金流量现值是 PCCP 生产线在现有的经营模式持续经营前提下未来现金流的现值。公式为：

$$V_1 = \sum_{i=1}^n R_i (1+r)^{-i}$$

式中，V1：PCCP 生产线未来现金流量现值

R<sub>i</sub>：PCCP 生产线未来第 i 年预计现金流量

r：折现率

i：收益计算年数

n: 折现期

资产组未来预计现金流量=现金流入-现金流出

现金流入=营业收入+回收资产组残值+回收流动资金

现金流出=营业成本+资产组维护成本及更新支出+搬迁支出+流动资金+付现经营成本+税金及附加

付现经营成本=营业成本+销售费用+管理费用-折旧摊销

折现率=无风险报酬率+风险报酬率

经测试，PCCP 业务资产组可收回金额高于账面价值，无需计提减值准备。

**(二) 请详细说明上述闲置的机器设备的闲置原因，未计提减值准备的原因及合理性。**

**【回复】:**

报告期末，公司暂时闲置的机器设备主要为 PCCP 博山生产线及子公司辽宁盛世生产线。本期 PCCP 业务受宏观环境影响，执行订单较少，部分合同履行进度延缓，为减少成本开支，公司根据合理预计，将近期需发货管材集中生产完毕后暂时关停了部分生产线。目前公司 PCCP 业务在手订单 18.16 亿元，相对充足，且据市场跟踪情况，在子公司辽宁盛世辐射的东北区域有丹东市自来水总公司 PCCP 采购项目、大伙房应急抗旱二期等多项水利项目待开展；在博山厂区辐射的华东区域，有南水北调胶东续建工程、南水北调东线二期工程等多项大型水利工程。公司期末已进行减值测试，相关资产可收回金额高于账面价值，无需计提减值准备。

**【会计师意见】:**

针对公司固定资产减值测试过程及减值准备的计提，我们执行了以下审计程序：了解并测试了与固定资产减值测试相关的内部控制；评价管理层减值测试所使用的模型，对减值测试方法、折现率及关键假设进行了复核；与管理层讨论固定资产组实际情况及管理层未来的计划，检查了公司在手订单；对主要的固定资产进行了监盘，确认其已披露的闲置状态是否与实际情况相符；获取了公司关于固定资产减值准备计提相关的决策审批文件；复核了公司对拟处置的河北分公司机器设备减值准备计提过程，取得了期后公司临时股东大会相关审批文件。

经核实，我们认为公司计提的减值准备会计处理正确；关于 PCCP 业务相关机器设备资产组减值测试过程合理，依据充分；根据减值测试结论，对于闲置机器设备未计提减值准备是合理的。

**八、截至报告期末，你公司确认可抵扣亏损形成的递延所得税资产金额为 2,784.46 万元，对应的可抵扣暂时性差异金额为 1.11 亿元。请说明公司管理层对未来期间盈利预测的依据及具体情况，其预测与行业总体趋势及上下游产业变化是否一致，是否考虑了特殊情况或重大风险等。请你公司年审会计师说明对其可实现性的评估情况，是否获取并审阅了公司与可抵扣亏损相关的所得税汇算清缴资料，并对公司可抵扣亏损金额、递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额发表明确意见。**

**【回复】：**

1、报告期末，公司可抵扣亏损确认的递延所得税资产主要为母公司亏损产生，包括博山总公司、河北、河南、福建、湖北、吉林、新疆、内蒙等分公司。公司在确认可抵扣亏损相关的递延所得税资产时，结合实际生产经营情况，对未来的应纳税所得额进行了合理估计，确认的递延所得税资产以未来很可能实现的应纳税所得额为限。

2、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中 PCCP 业务订单约 18.16 亿元，在手订单充足，且大部分由前述分公司执行；据市场跟踪情况，在博山厂区辐射的华东区域，有南水北调胶东续建工程、南水北调东线二期工程等多项大型水利工程待开展；水利部数据显示，2018 年在节水供水重大水利工程建设方面，全国水利建设投资 6,872.7 亿元，其中中央投资 1,554.6 亿元。引江济淮工程、滇中引水工程、西江大藤峡水利枢纽、淮河出山店水库等一批标志性工程陆续开工建设，据了解，2019 年国家将加快引江济淮、滇中引水等重大工程建设进度，按照“成熟一项、开工一项”的原则，继续推进 172 项重大水利工程开工进度，创造条件推动其他重大项目开工建设，PCCP 行业及公司将面临着持续增长的市场前景。

3、根据前期汇算清缴报告，2017 年和 2016 年母公司应纳税所得额分别为 2,564.12 万元和 3,975.75 万元，前期盈利状况良好。截至 2018 年末在手订单充足，公司历史中标率较高，本期 PCCP 出现亏损主要系订单推迟、执行缓慢造成，

公司预计未来 PCCP 业务将持续增长,未来 5 年内能够产生足够的应纳税所得额,公司认为在未来期间已确认递延所得税资产的可抵扣亏损能够转回。

**【会计师意见】:**

1、我们复核了管理层编制的相关公司盈利预测情况表,评估其是否符合行业总体趋势及相关公司自身情况,是否考虑了特殊情况。对盈利预测所依据的待执行订单进行了检查,对预测的成本、费用依据及合理性进行了分析。

2、截至审计报告日,公司尚未完成企业所得税汇算清缴,但已聘请税务师事务所对账务进行了检查,我们参考了其初步纳税调整事项。

3、我们执行了检查、重新计算等审计程序,复核了公司可抵扣亏损确认的递延所得税资产相关会计处理的准确性,检查公司用于确认递延所得税资产的税率是否根据税法的规定,按照预期收回该资产期间的适用税率计量。

4、经核查,我们认为,公司对未来期间可抵扣亏损相关的递延所得税资产的确认假设及依据是适当的。公司可抵扣亏损金额、递延所得税资产的确认符合以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣亏损的应纳税所得额为限。

**九、报告期末,你公司“其他应付款-筹资性往来款”的余额为 1.75 亿元,请你公司详细说明上述款项的性质、是否为关联方应付款项等。**

**【回复】:**

1、公司报告期末其他应付款-筹资性往来款余额构成明细如下:

债权单位名称	期末余额(元)	与本公司关系
刘长杰	92,000,000.00	原实际控制人
淄博悦景置业有限公司	74,000,000.00	同一实际控制人
珠海水务环境控股集团有限公司	5,768,814.66	子公司少数股东
淄博博山众旺非融资性担保有限公司	3,000,000.00	其他投资企业
周钊名	190,330.59	子公司少数股东
合计	174,959,145.25	

2、上述应付款项中,应付刘长杰 92,000,000.00 元系收到原大股东资金往来款,为关联方应付款项;应付淄博悦景置业有限公司 74,000,000.00 元系收到对方预付盛世置业持有待开发土地款,关联关系为同一实际控制人,相关转让协议期末暂未经公司权力机构审批;应付珠海水务环境控股集团有限公司

5,768,814.66 元及应付周钊名 190,330.59 元系控股子公司广东龙泉欠付的少数股东借款及利息；应付淄博博山众旺非融资性担保有限公司 3,000,000.00 元系其他往来款。

**十、报告期内，你公司发生销售费用 1.04 亿元，较上年同期增加 44.92%；发生管理费用 1.92 亿元，较上年同期增加 41.01%。请你公司参照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》的要求，按照费用性质列示管理费用、销售费用的本期发生额、上期发生额，并详细说明本期销售费用、管理费用增加的具体原因及合理性、子公司新峰管业报告期内的业绩奖励的会计处理是否合规，请年审会计师发表明确意见。**

**【回复】：**

1、销售费用

单位：元

项 目	本期发生额	上期发生额
发生额	104,084,436.75	71,822,796.25
其中大额明细：		
运输费	34,201,295.97	48,650,632.31
职工薪酬	51,283,165.72	6,317,790.51
招投标费	5,675,370.47	2,734,449.05

销售费用本期比上期增加主要系本期计入职工薪酬的营销团队业绩奖金所致。本期新峰管业完成了某大型石化公司订单，产品质量优良，受到客户的良好评价，进一步树立了品牌形象，提升了公司的行业竞争力。根据新峰管业销售激励机制，营销人员除可按合同金额获取一定比例的销售提成外，公司可视情况对高毛利重大项目给予相关业务人员单独奖励。公司管理层本期对以上项目营销团队给予业绩奖励，符合公司的销售激励政策，计入当期销售费用-职工薪酬的会计处理具有合规性。

2、管理费用

单位：元

项 目	本期发生额	上期发生额
发生额	192,180,571.38	136,291,041.66
其中大额明细：		
职工薪酬	81,489,115.44	53,616,842.88
办公费	12,015,241.29	12,099,830.58

项 目	本期发生额	上期发生额
业务招待费	6,699,311.58	6,988,021.62
折旧费	61,559,689.56	33,447,600.26
差旅费	4,290,911.57	4,695,329.16
资产摊销	9,933,974.46	10,167,781.04
搬迁费	862,952.39	3,928,519.71
咨询费	3,081,421.22	3,262,272.07

管理费用本期比上期增加主要系本期职工薪酬和折旧费增加所致。

(1) 本期公司根据经营业绩考核及奖励办法提取了对子公司新峰管业管理团队超额奖励。根据奖励办法，在 2018 年末对新峰管业经营管理团队进行考核，根据营业收入、货款回收率、订单余额三项考核指标的综合完成率确定超额奖励具体金额。考核指标综合完成率达到 70% 以上，对考核对象按超额业绩奖励 25%；综合完成率未达到 70%，不予实施业绩奖励。

(2) 折旧费本期较上期增加主要系部分分、子公司停产期间资产折旧计入本项目所致。本期 PCCP 业务执行订单较上期大幅减少，公司在未开工生产月份将资产折旧计入管理费用，具有合理性。

### 【会计师意见】:

我们在年审过程中对公司销售费用、管理费用执行了充分适当的审计程序:

1、获取了公司销售费用、管理费用明细表，复核其加计数是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；将各费用项目与相关资产、负债科目核对，检查其勾稽关系的合理性；对费用进行分析，计算分析各个月份销售费用总额及主要项目金额占主营业务收入的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性；计算分析各个月份销售费用、管理费用中主要项目发生额及占费用总额的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性；对本期发生的销售费用、管理费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全，记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；检查销售费用、管理费用是否已按照企业会计准则在财务报表中作出恰当的列报和披露。

2、针对子公司新峰管业本期计入销售费用的业绩奖励，我们研究了相关销售激励机制文件条款，该业绩奖励符合“公司可视情况对高毛利重大项目给予相关业务人员单独奖励”之规定。根据《企业会计准则--基本准则》第二十四条的

规定，确认负债除了要满足“符合本准则第二十三条规定的负债定义的义务”和“与该义务有关的经济利益很可能流出企业”两个条件以外，还需要考虑未来流出的经济利益的金额能否可靠计量。鉴于新峰管业销售激励机制中前述规定考核指标难以客观衡量，只有待管理层最终考核确认后才满足负债的确认条件，我们认为将该业绩奖励计入当期具有合理性，相关会计处理符合企业会计准则规定。

特此公告。

山东龙泉管道工程股份有限公司

董事会

二零一九年四月二十二日