

# 问询函专项说明

天健函〔2018〕821号

深圳证券交易所：

由杭州中泰深冷技术股份有限公司（以下简称中泰股份公司或公司）转来的《关于对杭州中泰深冷技术股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函〔2018〕第50号，以下简称问询函）奉悉，我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

**一、根据报告书，标的公司天然气业务的销售模式分为管道天然气销售、CNG销售和LNG销售三种模式。（一）请补充说明标的公司的营业收入确认、经营模式及结算模式与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请详细说明；（二）天然气销售业务分为工商业、居民、分销、CNG小车、CNG撬车及LNG销售。请补充说明天然气销售业务类别划分依据及其合理性，CNG销售和LNG销售的下游客户类型及各自收入占比；（三）根据报告书，标的公司与分销客户签订销售合同，用气价格以中石化、中石油等上游气源方的供气价格为基础，结合标的公司与分销客户的供气距离，分销客户自身从上游或其他供应商采购天然气的成本、天然气季节性供需紧张程度等综合确定。请详细说明上述定价原则的合理性、是否符合行业惯例。（四）请按照业务类别补充列示近两年一期前五大客户名单及对应的销售金额，并说明工商业销售和分销业务主要客户的基本情况及其稳定性、是否存在关联关系；（五）请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。**

## **（问询函第一1条）**

（一）请补充说明标的公司的营业收入确认、经营模式及结算模式与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请详细说明

1. 标的公司营业收入确认政策与同行业可比公司对比如下表：

公司名称	业务类别	收入确认政策
东方环宇	居民用气	对普通居民用户，根据上期入户核查的居民月平均使用气量与用户数计算每月的销售数量，然后按销售数量与销售单价确认收入。对学校

		教学机构客户、物业公司类客户，根据实际抄表数及合同约定单价确认销售收入
	工商业用气	对工商业大客户，根据实际抄表数及合同约定单价确认销售收入
		对小商业户，根据实际抄数量及工商业用气政府指导价确认销售收入
		对门面房客户，根据上期抄表的门面房用户月平均使气量与用户数计算每月的销售数量，然后按销售数量与销售单价确认收入
	车用天然气	公司根据汽车加气时流量计显示的加气量与销售单价确认收入
新疆火炬	工业用气、商业用气、居民用气	IC 燃气卡用户：财务人员根据普查结果算出 IC 燃气卡用户的总用气量，并结合用气价格及预收充值款，确认收入
		抄表用户：期末财务人员与城网客服部核对实际抄表量及金额、实际收费气量和金额、期末欠费数据，确认收入
	CNG 销售	公司 CNG 销售收入于客户充装时确认，财务人员与加气站经营人员核对全月实际销售量及金额、实际收费量和金额、期末欠费数据，核对无误后，确认收入
佛燃股份	城市天然气销售(工业用气、商业用气、居民用气)	公司根据用户用气量(包括已经抄表用气量和抄表日至资产负债表日期间暂估用气量)及相应的气价确认收入实现
	天然气分销	根据交付点处的计量气表计量的天然气数量作为结算数量的依据，根据合同约定的单价和确认的天然气数量确认销售收入
	汽车天然气销售	以加气机显示的数量确认充装量，根据加气价格确认销售收入
贵州燃气	工业用气、商业用气、居民及学校用气	财务人员根据运营部门核实的抄表量和销售单价确认收入
	车用天然气销售业务	个人车主：公司根据流量计显示的加气量和加气金额向个人车主开具销售小票并同时收取现金时确认销售收入； 月结方式企事业单位：公司根据流量计显示的加气量和加气金额向企事业单位开具销售小票确认收入
	天然气贸易业务	根据销售合同约定，到达双方约定的交付地点后，天然气对应的风险、报酬转移给客户，根据合同约定的价款确认销售收入实现
标的公司	工商业用气、分销用气、居民用气	抄表用户：以各月末实际抄表用气量与经物价主管部门批准或合同约定的销售价格，确认各期销售收入的实现； 磁卡燃气表用户：各月流量计释放的用气量，按照经物价主管部门批准或合同约定的销售价格，确认各期销售收入的实现
	CNG 销售	流量计显示的加气量和统一加气单价(适用于小车)或协定单价(适用于撬车)确认销售收入的实现
	LNG 销售	过磅交付商品时的过磅单和协定的单价进行结算，确认各期销售收入的实现

从上表可知，标的公司在营业收入确认方面与同行业可比公司不存在重大差异。

2. 标的公司经营模式与同行业可比公司对比如下表：

公司名称	采购模式	销售模式
东方环宇	通过与供应商签订为期一年的书面合同，根据发改委指导价格协商确定采购价格，合同通常会约定年度具体购气量，或约定按月或按季度提交用气计划，合同双方根据每天定时在天然气管道按流量计显示气量进行确认，采用预付款的方式按月或按旬与供气方进行天然气价款结算	以管道方式为主、车载方式为辅进行运输配送，接入天然气门站，通过调压、过滤、计量、加臭处理向天然气各类用户及部分 CNG 汽车加气站供气，管网未覆盖部分由 CNG 运输车运至加气站经减压供给 CNG 汽车加气子站、中低压管网用户
新疆火炬	通过与供应商签订长期框架协议和年度合同，根据政府相关部门指导文件协商确定，供气量以实际购销量为准，以卖方天然气交付点实际计量值为准，采取预付款形式，每月使用前预付，并按照实际用气量进行结算	对于居民用户、商业用户及普通工业用户公司通过自建城市燃气管网对下游客户供气。公司与用户签订模板合同后为其供气，合同中对气价、计量方式、结算方式、付款方式等进行了统一的约定；对于工业用户，公司通过自建燃气管道对其供气；对于CNG汽车加气站用户，公司通常在用户加气后根据实际加气量及气价现场或次月结算
佛燃股份	通过与上游供应商签订照付不议合同保障气源供给，根据国家规定价格协商确定采购价格，并按照实际用气量进行结算	经过燃气储配、运输、气化、加臭、调压、输送至直供中间客户、终端客户以及汽车天然气销售
贵州燃气	贵州省政府出面与中石油协商，在国家发改委下达的指标基础上确定贵州省该年度的整体供气量，在此基础上，公司与中石油贵州公司确定年度供气量，根据发改委指导价格协商确定采购价格，并缴纳预付天然气款，按七天为一周期结算付款	通过门站、调压站进行调压、加臭进入城市管网；在城市管网中再次将天然气做进一步调压处理后向居民、工商业用户和大型工业用户进行输配
标的公司	公司通常定期与中石油和中石化签订一定年限的采购合同，合同中对采购天然气价格、供气量或供气量确定方式、计量方式、质量要求、结算方式等事项进行约定。如果天然气政策及市场行情发生变化，根据中石油和中石化的要求，双方不定期签署补充合同对原合同进行修订。采购价格由合同双方根据国家发改委指导文件经协商后确定。标的公司在框架合同下向中石油和中石化报送年度、月度和日计划，双方每天定时在天然气管道交接点读取流量计显示实际用气量。标的公司采用预付货款的方式，按照未来 10-15 天左右的用气量计算价款，先行预付，并根据最终实际用气量进行结算	公司天然气业务的销售模式分为管道天然气销售、CNG 销售和 LNG 销售三种模式：1)管道天然气销售及 CNG 销售：公司天然气自上游供气方交接点接入公司天然气门站，进行调压、过滤、计量、加臭处理，经过处理后进入城市管网，进入城市管网的天然气直接向各类用户销售或再通过 CNG 加气站增压后给 CNG 汽车和 CNG 撬车供气，少量管网未覆盖的地区采用车载方式由 CNG 撬车运至供气站，经减压后，供给 CNG 汽车加气子站，或进入中、低压燃气管网向各类用户供气；2)LNG 销售：公司管道气作为原材料直接经中海油德州新能源有限公司(以下简称中海油德州)液化工厂，经过加工液化之后存于储罐，最终由与储罐相连的 LNG 加气站给 LNG 槽车进行供气销售

从上表可知，标的公司在经营模式上与同行业可比公司不存在重大差异。

3. 标的公司结算模式与同行业可比公司对比如下表：

公司名称	业务类别	结算模式
东方环宇	车用天然气	采用加气站现购或使用车用气储值卡等方式支付天然气费
	工商业用气	门面房客户结算方式与居民客户相同，工商业大客户一般要求当年天然气费于次年4月10日之前结算，对于部分大客户可延期至年末
	居民用气	通过IC卡充值方式预收天然气款
新疆火炬	工业用气、商业用气、居民用气	IC卡模式：先充值后用气为预收款模式；抄表模式：为每月定期对用户燃气计量表进行抄表，根据抄表数确定用户气量以及用户气款金额，客户采取预缴气款或按月缴款方式付费，采取按月缴款的，付款账期通常在1个月以内
	CNG销售	非公交车辆用户主要为在加气站加气后根据实际加气量及气价现场结算，公交车用户为车辆现场加气后次月统一结算
佛燃股份	城市天然气销售(工业用气、商业用气、居民用气)	居民用户：1)IC卡表用户：先充值IC卡后用气；2)普通机表用户：定期抄表，抄表后收款；工商业用户：结算周期为1周至1个月，结算后通常在3-7天内收款
	天然气分销	先供气后收款方式，结算周期为两周，结算后8天内要求客户付款
	汽车天然气销售	对于出租车，购气费用先以预付的方式存入IC卡，加气时使用IC卡计量结算；对于公交车，与车辆所在的公交车公司每月进行对账结算，月结后通常1-5个工作日内收款；对于货车，购气费用由货车所在的运输公司预付，公司与运输公司每月进行对账结算，月结后通常1-5个工作日内从其预付款中扣除气款
贵州燃气	居民用气	IC卡模式：先充值IC卡后用气，为先付款方式；抄表模式：先用气，每月抄表，每月结算，为后付款
	非居民用气	先用气，每月抄表，每月结算，为后付款
	车用天然气销售业务	个人车主：现场结算；公交集团等企事业单位：主要为后付款
	LNG贸易业务	后付款方式
	其他管道气	后付款方式
标的公司	居民用气	IC卡表的居民用户，先充值IC卡后用气，用气时自动从IC卡扣费；安装普通机表的居民用户，公司定期抄表，抄表后收款
	工商业用气	针对大部分客户要求预付，根据实际用量和当期价格进行结算；针对部分客户，标的公司给予一定信用额度和信用期
	分销用气	根据每月实际抄表数及当月气价与客户按月结算气款。针对部分客户，标的公司给予一定信用额度和信用期
	CNG销售	小车用户：对于出租车及私家车，购气费用在购气时直接支付或者先以预付的方式存入IC卡，加气时使用IC卡计量结算；撬车用户：通常要求先收预收款，少部分客户给与信用额度

LNG 销售	通常要求先收预收款，少部分客户给与信用额度
--------	-----------------------

从上表可知，标的公司在结算模式上与同行业可比公司不存在重大差异。

(二) 天然气销售业务分为工商业、居民、分销、CNG 小车、CNG 撬车及 LNG 销售。请补充说明天然气销售业务类别划分依据及其合理性，CNG 销售和 LNG 销售的下游客户类型及各自收入占比

1. 标的公司的业务类别划分真实地反映了标的公司的销售业务构成

标的公司销售天然气主要包括管道天然气、压缩天然气(CNG)、液化天然气(LNG)。管道天然气一般为常温中低压的天然气，CNG 经过高压压缩后的天然气，体积约为原常温常压气态时体积的 1/220，LNG 为天然气冷却至约-162 摄氏度时，由气态转变成液态，体积约为原气态时体积的 1/600。

报告期内，标的公司天然气销售业务分类依据销售产品不同形态分为管道天然气、压缩天然气(CNG)、液化天然气(LNG)销售。其中，管道天然气根据用户不同的性质及定价模式分为工商业、居民及分销；CNG 销售根据下游用户的性质分为小车 CNG 及撬车 CNG 销售。

报告期内，标的公司天然气销售业务类别的划分依据及其合理性具体列表如下：

产品形态	业务类别	划分依据	定价机制	备注
管道天然气	工商业	1. 终端客户； 2. 特许权区域经营	在不超过当地物价局指导价的范围前提下定价	
	居民	1. 终端客户； 2. 特许权区域经营	居民用户基本为固定价格，以当地政府核准价为准；一般低于工商业定价	

	分销	1. 非终端客户； 2. 非特许权区域经营	自行协商定价，一般低于工商业定价	
压缩天然气 (CNG)	小车	1. 小车客户主要包括出租车和私家车，一般为终端用户； 2. 由 CNG 加气站进行加气销售	小车销售价格可在物价局设定的最高价范围内确定	
	撬车	1. 撬车客户包括 CNG 加气站子站、工商业、CNG 贸易商等各类客户； 2. 由 CNG 加气站销售； 3. 通过 CNG 撬车运输至终端用户	根据上游采购成本、市场供需情况等综合因素自行定价	
液化天然气 (LNG)	LNG	1. 以 LNG 贸易商、加气站为主的客户群体； 2. 通过 LNG 加气柱进行加注	随行就市，价格波动相对较大	

2. 标的公司的业务类别划分与可比城市燃气行业 IPO 企业的业务分类方式基本相同

2017 年以来，以城市燃气业务为主营业务的 IPO 企业的业务分类如下：

证券代码	证券名称	业务分类	首发上市时间
603706.SH	东方环宇	工商业用天然气、居民用天然气、车用天然气	2018-07-09
603080.SH	新疆火炬	工业用气、商业用气、居民用气、CNG 加气	2018-01-03
002911.SZ	佛燃股份	城市天然气销售(工业用户、商业用户、居民用户)、天然气分销业务、汽车天然气销售	2017-11-22
600903.SH	贵州燃气	工业用气、商业用气、居民及学校用气、汽车加气、LNG 贸易、其他管道天然气销售	2017-11-07

从上表对比可知，标的公司的业务类别划分与可比城市燃气行业 IPO 企业的业务分类方式基本相同，真实反映了标的公司的销售业务构成，业务类别划分合

理。

### 3. CNG 销售和 LNG 销售的下游客户类型及各自收入占比

#### (1) CNG 销售

单位：万元

业务类别	客户类别	2018 年 1-6 月份		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
CNG 撬车	贸易商	5,262.23	31.95	6,308.04	18.90	3,879.05	11.93
	加气站	4,453.01	27.04	8,946.71	26.80	6,356.84	19.55
	燃气公司	2,531.33	15.37	4,085.35	12.24	2,657.20	8.17
	工商业	2,152.05	13.07	8,019.05	24.02	12,675.45	38.98
CNG 小车	车用客户	2,071.12	12.58	6,020.65	18.04	6,947.15	21.37
小 计		16,469.75	100.00	33,379.80	100.00	32,515.69	100.00

报告期内，CNG 客户主要包括贸易商、加气站、工商业以及车用客户（主要为 CNG 出租车和私家车），其中贸易商占比呈上升趋势，工商业用户呈下降趋势，加气站客户占比相对稳定。CNG 贸易商销售占比不断上升，主要因为受“煤改气”等政策影响，天然气供求关系于 2017 年下半年出现紧张局面，CNG 作为补充气源用于缓解气源紧张的需求相应增长，导致贸易商销售占比逐年上升。工商业用户销售逐年下降，主要因为随着天然气管网的建设与完善，工商业客户更多使用管道气。

#### (2) LNG 销售

单位：万元

客户类别	2018 年 1-6 月份		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
贸易商	4,184.97	71.51	8,273.80	59.61	2,773.51	47.93
加气站	980.34	16.75	3,454.67	24.89	2,733.77	47.24
燃气公司	485.02	8.29	1,239.31	8.93	213.27	3.69
工商业	202.35	3.46	911.88	6.57	66.32	1.15
小 计	5,852.68	100.00	13,879.66	100.00	5,786.87	100.00

报告期内，LNG 客户主要为贸易商及加气站客户，其中贸易商销售占比呈上升趋势，加气站客户呈下降趋势。LNG 市场价格总体呈上升趋势，LNG 加气站客

户下游主要为物流等行业车用为主，因 2017 年以来 LNG 市场价格上升导致下游需求下降，标的公司针对该类客户的销售占比也下降。LNG 贸易商销售占比不断上升，主要因为受“煤改气”等政策影响，天然气供求关系于 2017 年度下半年出现紧张局面，LNG 作为补充气源用于缓解气源紧张的需求相应增长，导致贸易商销售占比逐年上升。

(三) 根据报告书，标的公司与分销客户签订销售合同，用气价格以中石化、中石油等上游气源方的供气价格为基础，结合标的公司与分销客户的供气距离，分销客户自身从上游或其他供应商采购天然气的成本、天然气季节性供需紧张程度等综合确定。请详细说明上述定价原则的合理性、是否符合行业惯例

标的公司成立于 2004 年，经过 10 多年的发展，已与中石油和中石化建立了较为密切的合作关系；2016 年、2017 年和 2018 年 1-6 月天然气(不含 LNG)销量分别为 3.24 亿立方米、4.73 亿立方米、2.83 亿立方米，处于快速增长阶段，逐步发展成为中石油和中石化在山东省内的重要下游客户之一。

与此同时，标的公司及其子公司在德州市已投资建设了约 500 公里的天然气高压管线，基于标的公司已有的销售规模以及覆盖面较广的天然气高压管线，标的公司相对德州市及其周边的中小燃气公司可以从上游供应商获取相对稳定的上游气源，同时议价权也强于中小燃气公司。

标的公司所在山东省城市天然气发展比较早，中小型燃气公司较多，近几年天然气市场逐步市场化，竞争也比较充分。自 2017 年以来，由于山东省政府按照《京津冀及周边地区 2017 大气污染防治工作方案》大力推行“煤改气”政策，导致天然气下游需求大幅增加，出现供求紧张的局面。德州及周边地区部分中小燃气公司下游需求也相应增长，但由于规模相对较小，议价权较弱，上游供给价格相对偏高或供给不足。

标的公司作为德州当地的大型城市天然气运营商，以近几年向上游的采购量为基础，向上游供应商以合理的价格争取更多的气源，通过其高压管网，再向德州市及其周边地区的燃气公司分销管道天然气。因此，标的公司报告期内分销业务收入增长较快。

标的公司在针对分销业务进行定价时会考虑自身成本(上游采购价格、与分销客户的供气距离等)、下游客户可以从竞争对手采购的成本(分销客户自身从上



游或其他供应商采购天然气的成本)以及客户需求紧急程度(天然气季节性供需紧张程度)等因素是合理的,也符合一般产品销售定价基本考虑要素。报告期内,标的公司分销业务的销售采购价差为 0.20-0.30 元/立方米,低于工商业的销售价差;经查,佛燃股份 IPO 招股书披露的分销差价约为 0.21-0.26 元/立方米,贵州燃气 IPO 招股书披露的其他管道天然气销售价差为 0.33 元/立方米;通过对比分析,标的公司分销业务的价差总体合理。

(四) 请按照业务类别补充列示近两年一期前五大客户名单及对应的销售金额,并说明工商业销售和分销业务主要客户的基本情况及其稳定性、是否存在关联关系

1. 各业务类别前五大客户名单及对应的销售金额

标的公司天然气销售主要分为管道天然气(居民、工商业、分销)、CNG 及 LNG,由于单个居民用气量相对较低,未披露前五大客户。报告期内,管道天然气(工商业、分销)、CNG 及 LNG 前五大客户及销售金额如下:

(1) 2018 年 1-6 月

单位: 万元

业务类型	客户名称	销售金额
工商业	山东恒源石油化工股份有限公司(以下简称恒源石化)	3,626.05
	索通发展股份有限公司	2,320.25
	山东奥福环保科技股份有限公司(以下简称奥福环保)	1,484.37
	中国石化管道储运有限公司	1,248.21
	山东晶峰玻璃科技有限公司	741.27
小 计		9,420.15
分销	山东昌通能源有限公司(以下简称昌通能源)	7,367.50
	德州经济技术开发区恒祥能源有限公司	5,358.01
	阳信港华燃气有限公司	2,750.88
	利津中邑燃气有限公司(以下简称利津中邑)	2,597.40
	乐陵中燃城市燃气发展有限公司	1,702.67
小 计		19,776.46

CNG	禹城恒裕燃气有限公司	1,630.22
	博兴县鑫顺能源科技有限公司	1,355.61
	山东润福德经贸有限公司	1,182.45
	山东科蓝能源开发有限公司(以下简称山东科蓝)	762.09
	山东中聚能源有限公司	759.61
小计		5,689.99
LNG	淄博浩坤能源有限公司	794.24
	山东蓝硅石油化工有限公司	610.47
	山东东晟益民石油科技有限公司	313.46
	滕州市顺驰燃气有限公司	309.48
	山东创优新能源科技有限公司	298.26
小计		2,325.92

(2) 2017 年度

单位：万元

业务类型	客户名称	销售金额
工商业	恒源石化	4,800.57
	索通发展股份有限公司	3,925.10
	奥福环保	2,006.21
	中国石化管道储运有限公司	921.79
	山东桦超化工有限公司	761.37
小计		12,415.04
分销	昌通能源	14,647.57
	德州经济技术开发区恒祥能源有限公司	9,324.18
	宁津天科燃气有限公司(以下简称宁津天科)	2,764.58
	利津中邑	2,086.02
	乐陵中燃城市燃气发展有限公司	1,973.46
小计		30,795.82
CNG	禹城恒裕燃气有限公司	2,095.53
	山东科蓝	2,085.33

	德州顺通燃气有限公司	1,246.42
	山东创源金属科技有限公司	1,048.69
	故城县天利燃气有限公司	943.78
小 计		7,419.75
LNG	滕州市顺驰燃气有限公司	1,207.29
	利华能源储运股份有限公司	1,201.68
	华恒能源有限公司	1,069.10
	中海油德州	717.68
	淄博浩坤能源有限公司	684.62
小 计		4,880.36

(3) 2016 年度

单位：万元

业务类型	客户名称	销售金额
工商业	索通发展股份有限公司	3,987.40
	中国石化管道储运有限公司	1,008.91
	德州广鑫钢结构有限公司	885.79
	奥福环保	757.13
	德州人杰玻璃制品有限公司	440.29
小 计		7,079.52
分销	昌通能源	8,880.62
	德州经济技术开发区恒祥能源有限公司	6,611.37
	宁津天科	614.48
	山东金捷燃气有限责任公司	483.76
	利津中邑	459.76
小 计		17,049.99
CNG	山东科蓝	1,544.02
	东营硕钺节能工程有限公司	894.03
	山东华惠新材料科技有限公司	841.69
	晋德有限公司	831.16
	广饶奥凯天然气有限公司	788.98

小 计		4,899.88
LNG	华恒能源有限公司	1,704.83
	青岛润昊天然气有限公司	1,272.68
	利华能源储运股份有限公司	351.07
	南京交运新能源有限公司	205.35
	滕州市顺驰燃气有限公司	181.95
小 计		3,715.88

2. 报告期内，标的公司工商业和分销前五大客户的基本情况及其稳定性，是否存在关联关系情况如下：

客户名称	关联方关系	成立时间	法定代表人	注册资本 (万元)	主要股东	主要经营范围
报告期内，管道天然气工商业销售前五大客户基本情况						
恒源石化	非关联方	1997/12/30	王有德	15,000.00	山东省临邑县石油化工厂、山东省临邑县石油化工厂职工持股会	汽油、柴油、液化气、聚丙烯、叔戊烯、苯、甲苯、二甲苯、MTBE、叔丁醇、石脑油的生产、销售
索通发展股份有限公司	非关联方	2003/8/27	郎光辉	49,364.24	郎光辉、天津卓华投资管理有限公司	电力业务(发电类)、预焙阳极、预焙阳极生产技术服务建筑装饰材料化工
中国石化管道储运有限公司	非关联方	2014/6/10	张惠民	120,000.00	中石油化工有限公司	石油原油储存、输送、经营；天然气经营；石脑油的输送、经营；燃料油的储存
德州广鑫钢结构有限公司	非关联方	2002/5/14	高广山	9,000.00	杜鹃、高广山、高元文	钢结构件制造、销售、安装；热浸镀锌
奥福环保	非关联方	2009/7/15	潘吉庆	5,728.36	马志强、汪崇富、郭海良、潘亮	制造蜂窝陶瓷、蜂窝陶瓷载体、精密陶瓷、填料
德州人杰玻璃制品有限公司	非关联方	2010/4/1	张正男	500.00	张杰、张胜君	水晶玻璃瓶制造、销售
山东桦超化工有限公司	非关联方	2011/4/22	王文昌	47,500.00	三喜新能源科技股份有限公司	碳氢制冷剂、正丁烷、丙烷、轻芳烃等的生产、销售
山东晶峰玻璃科技有限公司	非关联方	2015/3/26	方习仲	1,000.00	方习仲、滕志强、付利国	日用玻璃瓶生产、销售；建筑材料，化工产品销售

报告期内，分销业务前五大客户基本情况

昌通能源	联营企业，标的公司子公司持股49%	2010/11/15	卞传瑞	1,000.00	禹城金旺燃气科技有限公司、山东彤运天然气有限公司	城镇燃气销售
德州经济技术开发区恒祥能源有限公司	非关联方	2016/11/21	杨锋	5,000.00	德州经济技术开发区建能实业有限公司	天然气供应；厨房用具销售
宁津天科	交易对方刘立冬及卞传瑞控制企业	2004/9/8	王富国	3,500.00	德州中邑燃气有限责任公司	GB1 (PE 专项) 级压力管道安装、燃气经营销售、燃气设备、管材；加气站
山东金捷燃气有限责任公司	非关联方	2002/11/22	李玉良	7,010.97	新疆新捷股份有限公司、济阳县油区工作管理委员会、山东力诺特种玻璃股份有限公司	管道天然气输送建设经营、天然气销售、压缩天然气加气站建设和经营 (CNG)、LNG 汽车加气
阳信港华燃气有限公司	非关联方	2013/10/18	孙建新	1,800.00	济南港华燃气有限公司、阳信宏泰城建集团有限公司、港华燃气投资有限公司	管道天然气经营
利津中邑	交易对方原持股公司，现已转让给第三方	2007/4/16	陈忠华	6,600.00	张清华、陈忠华	在协议区域内经营管道燃气、LNG 加气站、CNG 加气站
乐陵中燃城市燃气发展有限公司	非关联方	2013/9/29	史本训	1,000.00	乐陵市城市资产经营建设投资有限公司、中燃燃气实业(深圳)有限公司	燃气(供应站)的经营及其相关附属设施的建设、维护；燃气器具及配件、燃气泄漏报警器、厨房设备、副食的销售

(1) 客户的稳定性

管道天然气的工商业客户主要为标的公司及其下属公司特许经营范围内的企业，由于燃气经营普遍采取特许经营制度，就特许经营范围内，标的公司及其下属公司在该区域具有排他性，该类客户具有较强的稳定性。

管道天然气的分销客户主要为德州市及其周边的城市燃气运营企业，主要因为标的公司利用其采购规模及管网优势，能够相对稳定的以合理的价格从上游采购天然气，然后销售给分销客户。标的公司目前已建设了约 500 公里的高压管网，

与上游中石化、中石油建立了紧密的合作关系，由于天然气消费涉及国计民生，上游中石化、中石油针对下游客户的资源分配通常会有一定连续性，所以标的公司分销业务也将具有一定的延续性和稳定性。但分销客户也有选择其他气源的可能性，本次重组报告书对此也在重大风险因素中进行了风险提示。

## (2) 客户的关联关系

报告期内，标的公司管道天然气工商业销售前五大客户均不存在关联关系，分销业务前五大客户中，昌通能源、宁津天科和利津中邑与标的公司存在关联关系。

昌通能源为标的公司子公司持股 49%联营企业，主营业务为城市天然气销售，经营区域主要集中在德州禹城市，其供气范围主要包括禹城市高新区及向禹城华润燃气有限公司(为香港华润燃气 100%控制的子公司，以下简称禹城华润)分销天然气；报告期内，昌通能源针对禹城华润的销售占其营业收入的比例分别为 90.44%、77.16%和 81.75%。

宁津天科为交易对方刘立冬及卞传瑞控制的企业，因该公司系 2016 年从第三方收购，尚需时间进行规范，此次未纳入标的公司合并范围内。未来两年内，交易对方刘立冬及卞传瑞承诺上市公司拥有优先收购宁津天科股权的选择权，若上市公司放弃收购，则刘立冬及卞传瑞承诺向无关联第三方进行转让。

利津中邑原股东刘立冬、卞传瑞、颜秉秋已于 2018 年 11 月 22 日将其持有的利津中邑股权转让给张清华，此后该公司不属于标的公司关联方。

## (五) 请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。

### 1. 针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

(1) 通过询问标的公司管理层及相关业务人员，了解标的公司的收入确认政策、经营模式、结算模式、业务类别划分方式及分销客户的定价模式，实施分析程序，确定其合理性。

(2) 通过检查销售合同的关键条款和检查实际收入确认情况，确定实际使用的收入确认政策、经营模式、结算模式、业务类别划分方式及分销客户的定价模式；查阅 2017 年以来 IPO 上市的四家同行业公司的招股说明书的相关信息，与标的公司进行对比分析。

(3) 核查 CNG 和 LNG 销售收入的真实性、准确性；对企业提供的下游客户

类型进行抽样检查，核查其分类准确性。

(4) 对主要分销客户进行实地走访及与同行业上市公司的定价方式进行对比以确定其定价原则的合理性。

(5) 确定不同业务类别两年一期前五大客户名单及对应的销售金额并对其收入进行核查；通过询问标的公司管理层、查阅工商档案、实地走访等程序了解并核实工商业销售和分销业务主要客户的基本情况以及与标的公司是否存在关联关系；实施实地走访、历年销售额分析等程序了解其稳定性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 标的公司的营业收入确认、经营模式及结算模式与同行业可比公司不存在重大差异。

(2) 标的公司天然气业务分为工商业、居民、分销、CNG 小车、CNG 撬车及 LNG 销售，是按照产品形态、产品的销售及定价方式、下游客户类型等因素综合确定的，具有其合理性。

(3) 标的公司分销业务定价以采购各项成本为基础，根据不同客户及天然气供求紧张程度等，基于合理的利润确定销售价格，具有其合理性。

(4) 标的公司与工商业前五大客户均不存在关联关系，与部分分销客户存在关联关系，关联方交易已如实进行了披露。基于管道气的特许经营权，以及标的公司的规模及管网长度优势等，工商业销售和分销业务具有一定的稳定性。

**二、近两年一期，标的公司固定资产分别为 29,891 万元、37,248 万元和 36,234 万元。请补充说明：(一)标的公司固定资产的分类和对应金额、折旧和减值情况、剩余使用年限；(二)标的公司现有固定资产是否能满足未来输气量提高的需求，是否会对标的公司完成业绩承诺产生影响，如存在，请充分提示风险；(三)请会计师、评估师和独立财务顾问核查并发表意见。(问询函第二 4 条)**

(一) 标的公司固定资产的分类和对应金额、折旧和减值情况、剩余使用年限

截至 2018 年 6 月 30 日，标的公司固定资产分类及对应金额、折旧和减值情况以及剩余使用年限如下所示：

单位：万元

项 目	折旧年限	原值	累计折旧	减值准备	净值	净值占比(%)	残值率(%)	剩余使用年限[注]
燃气管网	20	31,243.55	6,065.32		25,178.23	69.49	5	15.91
机械设备	5-10	10,653.54	4,817.44	311.62	5,524.49	15.25	5	2.62-5.24
房屋及建筑物	20	6,621.84	1,349.01	85.06	5,187.77	14.32	5	15.71
运输设备	4-5	1,486.83	1,219.03		267.80	0.74	5	0.55-0.68
办公及其他设备	3-5	296.40	221.38		75.02	0.21	5	0.64-1.07
合 计		50,302.16	13,672.18	396.68	36,233.31	100.00		

注：剩余使用年限=折旧年限-折旧年限×累计折旧/(原值×(1-残值率))

从上表可知，燃气管网占标的公司固定资产净值的比例为 69.49%，系标的公司最主要的固定资产，且其账面剩余使用年限为 15.91 年，占其总折旧年限的 79.55%，系标的公司所有固定资产中剩余使用年限最长的资产类别。

此外，标的公司针对部分闲置的加气站设备及房产计提了减值准备，符合会计处理的谨慎性原则。

(二) 标的公司现有固定资产是否能满足未来输气量提高的需求，是否会对标的公司完成业绩承诺产生影响，如存在，请充分提示风险

城市燃气企业的门站是指收上游长输管线气源并进行计量、调压、过滤、加臭、检测的场站，是城市天然气的进气口。标的公司天然气管网的输气能力与各门站与上游供应商分输站的距离有比较大的关系，如果按照标的公司与上游供应商分输站偏近的各个门站入口单独测算，则输气能力相对偏高；如按照偏远终端用气点为基础进行测算，则供气能力可能明显偏低。

标的公司高压管网是互联互通的，选择以标的公司下游需求比较高的临邑西门站为单一天然气采购入口向下游客户供气，标的公司技术预算部测算了总体输气能力：

上游分输站	向临邑西门站供气能力
中石油白庄分输站	6 万立方米/每小时(共用高压管网合并计算，距离较远，到临邑西门站的输送速度会有所下降)
中石油德州末站	
中石化安济线德州分输站	
中石化辛店分输站	16.3 万立方米/每小时



中石油庆云分输站	5 万立方米/每小时
合 计	27.3 万立方米/每小时

注 1：由于实际下游客户的所在地及各分输站的气源难以准确预测，标的公司固定资产的实际输气能力会与上表计算结果存在差异。

注 2：中石油庆云分输站预计将于 2019 年投入使用。

以上表假设为基础进行测算，标的公司以临邑西门站每小时的供气能力折算到一天约为 655 万立方米(27.3 万立方米/每小时\*24 小时)，一年约为 24 亿立方米。

根据坤元资产评估有限公司出具的《评估报告》(坤元评报〔2018〕600号)，标的公司2022年及永续期预测的天然气年销售量为9.76亿，占上表计算年供气能力的41%。根据标的公司的说明，考虑到天然气销售存在淡旺季，居民用气及部分企业用气并非每天24小时持续用气，但相当一部分比例的工业客户是连续生产的，也要求天然气管网连续供气；因此标的公司的输气能力一般不会满负荷运行，但预计按照总体输气能力41%的运行还是可行的。

目前，标公司的高压管网已互联互通，长度近500公里，标公司未来将会根据上游供给及下游需求变化，延伸和完善天然气管网的铺设，有利于进一步提升其管网输气能力。

综上，标公司现有固定资产的供气能力总体可以满足未来输气量提高的需求，不会对标公司完成业绩承诺产生重大不利影响。

(三) 请会计师、评估师和独立财务顾问核查并发表意见。

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

取得固定资产清单，复核固定资产的分类和对应金额、折旧和减值情况以及剩余使用年限；获取标的公司技术预算部对现有固定资产总体输气能力测算的资料，与《评估报告》预测的未来输气量相比较。

经核查，我们认为根据标公司提供的固定资产的分类和对应金额、折旧和减值情况以及剩余使用年限情况，标公司最主要的固定资产为燃气管网，且总体剩余可使用年限在 15 年以上。同时，根据标公司提供的现有固定资产的供气能力及未来管网建设规划，标公司现有供气能力总体可以满足未来输气量提高的需求，不会对标公司完成业绩承诺产生重大不利影响。

三、近两年一期，标的公司营业收入分别为 75,510 万元、122,841 万元和 74,222 万元，净利润分别为 3,207 万元、9,189 万元和 5,167 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 1,427 万元、13,539 万元和-631 万元。其中，燃气接驳业务营业收入分别为 2,863 万元、8,979 万元和 1,649 万元，占营业收入的比重分别为 3.79%、7.31%和 2.22%，毛利率分别为 39.84%、12.27%和 49.91%。

(一)请按照业务类别和客户类别，列示近两年一期标的公司营业收入、营业成本、净利润、毛利率的明细情况；(二)请结合行业政策、销售单价、销售量、采购单价、采购量、市场需求等情况，补充说明标的公司 2017 年以来营业收入和净利润大幅上升的原因；(三)请结合前两年上半年经营活动产生的现金流量净额、信用政策、结算制度等说明 2018 年上半年经营活动产生的现金流量净额为负且较前两年年末大幅减少的原因及其合理性；(四)请结合市场竞争请说明燃气接驳业务近两年一期销售收入、毛利率波动的原因及其合理性；(五)请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。(问询函第三 1 条)

(一) 请按照业务类别和客户类别，列示近两年一期标的公司营业收入、营业成本、净利润、毛利率的明细情况

报告期内，标的公司按业务和客户类别的营业收入、营业成本、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2018 年 1-6 月			2017 年度			2016 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
天然气销售	72,573.29	61,897.37	14.71%	113,861.57	93,967.68	17.47%	72,647.26	61,706.13	15.06%
其中：工商业	21,036.18	16,727.39	20.48%	29,330.81	22,198.14	24.32%	15,680.31	11,639.26	25.77%
分销	27,169.43	24,468.92	9.94%	35,543.90	30,886.47	13.10%	17,497.72	16,454.39	5.96%
居民	2,045.27	1,996.72	2.37%	1,727.40	1,412.83	18.21%	1,166.67	1,004.79	13.88%
CNG	16,469.75	13,240.34	19.61%	33,379.80	27,297.55	18.22%	32,515.69	26,255.07	19.25%
LNG	5,852.68	5,464.02	6.64%	13,879.65	12,172.67	12.30%	5,786.88	6,352.63	-9.78%
燃气接驳	1,648.90	825.89	49.91%	8,979.33	7,877.85	12.27%	2,862.85	1,722.41	39.84%
合 计	74,222.19	62,723.26	15.49%	122,840.90	101,845.53	17.09%	75,510.11	63,428.54	16.00%

报告期内，标的公司未单独核算上述业务和客户分类的期间费用，且由于各业务类别存在较大的区别，相关费用难以进行合理的分摊。假设按照各业务类别的收入进行费用分摊，由于分销业务主要系标的公司利用其德州市区域管网长度、天然气气源的优势，向德州市及周边的燃气运营公司输送天然气，其所耗用的营业费用和管理费用相对较少，与收入占比并不完全匹配。

因此，标的公司无法准确合理的核算按业务和客户类别的净利润，上表未列示各业务分类的净利润。

(二) 请结合行业政策、销售单价、销售量、采购单价、采购量、市场需求等情况，补充说明标的公司 2017 年以来营业收入和净利润大幅上升的原因

#### 1. 工业“煤改气”政策

《能源“十三五”规划》提出“十三五”期间天然气替代燃煤锅炉 18.9 万蒸吨的目标。《京津冀及周边地区 2017 大气污染防治工作方案》提出，“将小燃煤锅炉“清零”工作作为大气污染治理的重要举措之一。2017 年 10 月底前，北京、天津、石家庄、廊坊、保定、济南、郑州行政区域内基本淘汰 10 蒸吨及以下燃煤锅炉，以及茶炉大灶、经营性小煤炉，“2+26”其他城市建成区及县城全面淘汰 10 蒸吨及以下燃煤锅炉。”山东省制定的《京津冀及周边地区 2017 年大气污染防治工作方案》实施细则要求：“2017 年 10 月底前，济南市基本淘汰行政区域内 35 蒸吨/小时及以下燃煤锅炉，以及茶炉大灶、经营性小煤炉；其他 6 个传输通道城市(包括德州市)和潍坊、泰安、莱芜 3 市基本淘汰行政区域内 10 蒸吨/小时及以下燃煤锅炉；其余 7 个市全面淘汰建成区和县城 10 蒸吨/小时及以下燃煤锅炉。燃煤窑炉加快电炉、气炉改造进度。”

#### 2. “气代煤”村村通政策

为切实改善空气质量，国家相关部门近年来陆续颁布了《大气污染防治行动计划》(国发〔2013〕37 号)，《京津冀及周边地区 2017 年大气污染防治工作方案》等环保政策文件。2017 年，山东省委办公厅、省政府办公厅印发了《2017 年环境保护突出问题综合整治攻坚方案》(鲁厅字〔2017〕35 号)，要求 2017 年 11 月 15 日前，7 个传输通道城市各完成 5 万户以上气代煤或电代煤工程。

德州市作为《2017 年大气污染防治工作方案》明确的京津冀大气污染传输通道城市(“2+26”城市)之一，为贯彻落实党中央、国务院关于大气污染防治一

系列决策部署，德州市及下属区县于 2017 年制定了相关的冬季取暖“气代煤、电代煤”工作。

根据上述相关政策的要求，2017 年下半年以来，标的公司及下属子公司承接了德州市下属的陵城区、临邑县和夏津县“气代煤”村村通天然气工程(特许经营权范围内的若干村庄村内及入户燃气管道铺设、户内燃气安装)合计 1.6 万户，并与当地主管部门签署了相关村村通天然气工程合同，合同约定由标的公司先期垫付全部资金，待财政资金全部到位，并经相关部门验收合格后由当地财政拨付款项。

### 3. 销售量、销售单价、采购单价的影响

#### (1) 天然气(除 LNG 外)业务

报告期内，天然气(除 LNG 外)销量、单价和采购价格如下：

项 目	2018 年 1-6 月	2017 年	2016 年
总销量(万 m <sup>3</sup> )	28,280.49	47,312.52	32,397.16
日均销量(万 m <sup>3</sup> )	154.96	129.62	88.76
平价销售单价(元/m <sup>3</sup> )	2.36	2.11	2.06
营业收入(万元)	66,720.63	99,981.91	66,860.39
销量因素引起收入增加(万元)		31,519.48	
价格因素引起收入增加(万元)		1,602.04	
采购单价(元/m <sup>3</sup> )	1.96	1.69	1.63
销售与采购单价差(元/m <sup>3</sup> )	0.40	0.43	0.44

从上表可见，标的公司 2017 年度天然气(除 LNG 外)销售收入较 2016 年大幅增加主要原因系标的公司 2017 年度销量增加所致。

2017 年度，受工业“煤改气”政策的影响，报告期内，标的公司对工商业和分销客户的天然气销售量和收入大幅增长。同时，受德州工业化进程及当地经济发展的影响，标的公司新开拓山东桦超化工有限公司、阳信港华燃气有限公司等客户，上述新增客户销量的增加导致收入增加 5,717.71 万元。此外，德州市临邑县当地的大型国有企业恒源石化生产需求增长，标的公司向其销售天然气增加 2,017.14 万 m<sup>3</sup>，导致收入增加 4,526.43 万元。

2018年1-6月，受近年来工业“煤改气”、“气代煤”村村通政策及德州工业化进程的影响，标的公司天然气(除LNG外)延续了2017年下半年以来的良好趋势，日均销量为154.96万m<sup>3</sup>，较2017年日均销量增长约19.55%。

报告期内，标的公司天然气的销售单价与采购单价的价差略有缩窄，但整体仍相对稳定，由于销售量大幅增长，净利润仍保持较快增速。2018年1-6月，标的公司销售与采购价差下降主要是因为销售单价相对较低的分销业务收入占比有所提高所致，剔除该因素，销售与采购价差基本保持稳定。

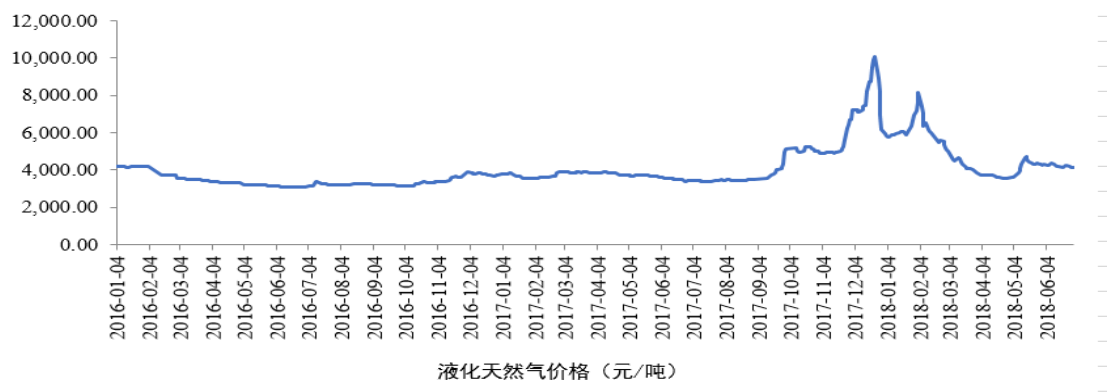
## (2) LNG业务

报告期内，标的公司LNG销售收入分别为5,786.88万元、13,879.65万元和5,852.68万元。

我国沿海建立了较多的LNG接收码头，LNG市场虽然与管道天然气有较强的关联性，但由于其价格不受当地物价局严格控制，运输半径相对较远，市场价格属于随行就市，波动相对较大，形成了与管道天然气既有联系又有区别的价格形成机制。

报告期内，标的公司LNG销售价格分别为2,823.20元/吨、3,789.65元/吨和4,189.19元/吨。受大宗原油价格变动、天然气价格供求关系等影响，标的公司LNG销售单价于2016年以来总体呈上升趋势。2017年，受“煤改气”等政策影响，天然气需求大幅上升，导致天然气整体供求关系于2017年度年底出现紧张局面，LNG市场价格也随之大幅上扬，标的公司LNG销量及销售收入也随之快速上升。

标的公司LNG销售单价与市场价格波动总体基本一致，报告期内，LNG市场价格波动情况如下：



LNG 单位售价不受当地物价局指导价格的影响，按市场价格销售，且波动相对较大，是影响 LNG 销售及其毛利率的主要因素。2016 年，LNG 市场行情相对低迷，因此标的公司 LNG 业务毛利率为负。2017 年以来，LNG 市场行情总体向好，毛利率由负转正。

#### 4. 净利润的增长主要系天然气销售毛利的增加所致

项 目	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度
营业收入	74,222.19	122,840.90	75,510.11
营业成本	62,723.26	101,845.53	63,428.54
毛利	11,498.93	20,995.37	12,081.57
利润总额	7,153.55	12,958.90	5,085.84
所得税费用	1,986.16	3,770.08	1,878.38
净利润	5,167.39	9,188.81	3,207.46

如上表所示，2017 年度净利润较 2016 年度增加了 5,981.35 万元，主要系天然气销售毛利增加所致。

(三) 请结合前两年上半年经营活动产生的现金流量净额、信用政策、结算制度等说明 2018 年上半年经营活动产生的现金流量净额为负且较前两年年末大幅减少的原因及其合理性

报告期内，2018 年上半年以及前两年上半年经营活动产生的现金流量净额如下表所示：

单位：万元

项 目	2018 年 1-6 月	2017 年 1-6 月	2016 年 1-6 月
经营活动产生的现金流量净额	-630.80	5,641.89	1,495.47

注：2016 年 1-6 月和 2017 年 1-6 月，标的公司经营活动产生的现金流量净额数据未经审计。

2018 年上半年，标的公司经营活动产生的现金流量净额为负且较前两年大幅减少的主要原因系支付 2017 年第四季度实施村村通业务相关款项引起的，而非季节性因素导致。标的公司 2018 年上半年支付 2017 年度燃气接驳业务供应商项目款（主要为“村村通”业务）及设备材料款等导致应付账款余额净减少 4,915.26 万元，但“村村通”业务形成的应收账款 6,001.10 万元因政府审计等

原因未及时收回。标的公司 2016 年无“村村通”业务，因为“村村通”是根据 2017 年第四季度当地政府政策执行的，具有一定偶发性，并未对 2016 年度及 2017 年度的经营活动现金流量净额产生重大的影响。

此外，报告期内第一大客户昌通能源 2018 年 1-6 月部分气款以票据结算，期末新增应收票据 1,360.00 万元；同时，随着标的公司天然气销售规模增长，天然气业务应收账款相应增加 1,036.39 万元。

由于上述因素的综合影响，标的公司 2018 年上半年经营活动产生的现金流量净额为负且较前两年大幅减少，具有其合理性。

(四) 请结合市场竞争请说明燃气接驳业务近两年一期销售收入、毛利率波动的原因及其合理性

燃气接驳业务两年一期销售收入、毛利率如下：

单位：万元

项 目	2018 年 1-6 月	2017 年度	2016 年度
燃气接驳收入	1,648.90	8,979.33	2,862.85
燃气接驳成本	825.89	7,877.86	1,722.41
燃气接驳毛利	823.01	1,101.48	1,140.44
燃气接驳毛利率	49.91%	12.27%	39.84%

燃气接驳业务的收入主要来源于标的公司在特许经营范围内为新增客户提供的接驳业务。2017 年度，标的公司接驳业务收入大幅上升，且毛利率大幅降低，主要是因为具有一定偶发性的“村村通”业务带来的，而 2016 年度及 2018 年 1-6 月无“村村通”业务，所以接驳收入也相对较低。“村村通”业务具体背景详见本专项说明三(二)之说明。2017 年度，标的公司确认“气代煤”村村通燃气接驳收入 5,440.55 万元，导致标的公司 2017 年度燃气接驳业务收入大幅增长，扣除“气代煤”村村通天然气工程的影响，标的公司燃气接驳业务增长与下游业务增长一致。

经查阅 2017 年以来同行业 IPO 企业(东方环宇、新疆火炬、佛燃股份、贵州燃气)接驳业务的平均毛利率约为 40-50%。相对而言，2017 年度，标的公司燃气接驳毛利率较 2016 年度及 2018 年 1-6 月明显偏低，主要系 2017 年下半年标的公司承接德州市下属的陵城区、临邑县和夏津县“气代煤”村村通接驳业务，该工程的发包方主要是住建局等政府主管部门，因此定价相对较低。此外，临邑和

夏津地区村村通接驳业务政府部门审计未完成，导致村村通接驳业务相关结果无法可靠预计，但预计可收回成本，因此标的公司对临邑和夏津地区村村通业务按照实际成本确认了相应的收入，导致 2017 年燃气接驳毛利率较低。

(五) 请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 针对营业收入，我们实施的审计程序主要包括：

(1) 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运行的有效性；

(2) 检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 对营业收入及毛利率按产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

(4) 抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、抄表单、用户充值缴费单据、出库单、称重单、客户签收单及竣工结算单等；

(5) 向主要客户函证两年一期销售额；

(6) 对主要客户进行实地走访，查看其实际经营情况并询问其与标的公司交易情况；

(7) 从资产负债表日前后确认的营业收入记录中选取样本，核对出库单、称重单、客户签收单、流量计读数抄表记录等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(8) 对客户期末流量计读数予以现场检查；

(9) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

2. 针对经营活动产生的现金流量，我们实施的审计程序主要包括：

(1) 对银行存款流水进行双向核对，确定现金的流入流出是否均已入账；

(2) 结合收入、应收票据、应收账款、预收账款等科目的审计，对销售商品、提供劳务收到的现金进行核查；

(3) 结合成本、预付账款、应付账款等科目的审计，对购买商品、接受劳务支付的现金进行核查；

(4) 对重要项目如“支付给职工以及为职工支付的现金”、“支付的各项税费”



与相关科目如应付职工薪酬、应交税费等进行勾稽。

经核查，我们认为：

(1) 已按照业务类别和客户类别，补充列示近两年一期标的公司营业收入、营业成本、净利润、毛利率的明细情况；

(2) 标的公司 2017 年以来收入和净利润大幅上升主要系工业“煤改气”及当地部分新增客户带来下游需求大幅增加所致；

(3) 2018 年上半年经营活动产生的现金流量净额为负主要系支付 2017 年底“村村通”业务供应商货款金额较高，但应收账款至 2018 年 6 月末尚未收回所致。

(4) 标的公司在特许经营区域内的燃气接驳业务不存在其他竞争者，2017 年燃气接驳业务收入大幅上升，毛利率明显下滑主要系具有一定偶发性的气代煤“村村通”项目所致，具有其合理性。

**四、近两年一期，标的公司应收票据及应收账款期末余额分别为 1,790 万元、9,071 万元和 11,553 万元。(一)请按照业务类别，列示近两年一期标的公司应收票据及应收账款的明细情况；(二)请结合销售政策、信用政策、结算方式等，补充说明标的公司应收票据及应收账款期末余额大幅上升的原因；(三)请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。(问询函第三 2 条)**

(一) 请按照业务类别，列示近两年一期标的公司应收票据及应收账款的明细情况

两年一期标的公司应收票据及应收账款的明细情况如下：

单位：万元

类别	应收票据及应收账款期末余额		
	2018 年 6 月 30 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
CNG 用户	1,006.57	611.25	66.77
LNG 用户	476.50	537.39	26.59
分销用户	2,228.68	1,291.66	1,284.06
工商业用户	2,251.02	982.31	430.87
燃气接驳	6,146.25	6,130.89	110.21

合 计	12,109.01	9,553.50	1,918.50
坏账准备	-556.13	-482.63	-128.58
账面价值	11,552.88	9,070.87	1,789.92

单位：万元

类 别	其中：应收票据账面余额		
	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
CNG用户	449.00	600.00	30.00
LNG用户	340.00	300.00	
分销用户	1,360.00		
工商业用户	289.76	35.00	20.00
小 计	2,438.76	935.00	50.00

单位：万元

类 别	其中：应收账款账面余额		
	2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
CNG用户	557.57	11.25	36.77
LNG用户	136.50	237.39	26.59
分销用户	868.68	1,291.66	1,284.06
工商业用户	1,961.25	947.31	410.87
燃气接驳	6,146.25	6,130.89	110.21
小 计	9,670.24	8,618.50	1,868.50

(二) 请结合销售政策、信用政策、结算方式等，补充说明标的公司应收票据及应收账款期末余额大幅上升的原因

#### 1. 应收票据期末余额增长较快的原因

客户名称	业务类型	应收票据期末余额			营业收入		
		2018年6月30日	2017年12月31日	2016年12月31日	2018年1-6月	2017年度	2016年度
昌通能源	分销	1,360.00			7,367.50	14,647.57	8,880.62
奥福环保	工商业	269.76		10.00	1,484.37	2,006.21	757.13
德州博盛瓷业有限公司	工商业	20.00	35.00	10.00	100.84	216.01	170.94

山东伟宸新能源有限公司	CNG 撬车	449.00	200.00	30.00	676.84	182.84	14.16
济南中海炭素有限公司	CNG 撬车		400.00		270.27	625.85	744.53
山东伟宸新能源有限公司	LNG	340.00	300.00		240.24	292.13	
合计		2,438.76	935.00	50.00			

标的公司允许部分信用较好、实力较强的客户用商业票据进行气款结算。

2018年6月30日主要增加了昌通能源的1360万元应收票据和奥福环保的269.76万元应收票据。报告期内，昌通能源稳居第一大客户，其主要下游客户禹城华润长期以票据进行结算，并就昌通能源的票据贴现息给予补贴，2018年6月禹城华润停止贴现息补偿，昌通能源不再贴现直接以商业票据与标的公司结算；奥福环保为工商业前五大客户，应收票据的往来具有商业实质；德州博盛瓷业有限公司与标的公司长期合作且销售规模稳定，各期末的应收票据余额也相对稳定。

标的公司对CNG与LNG的销售业务一般采用预收款方式进行结算；山东伟宸新能源有限公司的CNG和LNG业务逐年增长，主要使用票据进行结算，因而对应的应收票据期末余额相应增长；济南中海炭素有限公司2017年用气量较大，2017年末收取的票据尚未承兑或背书，因而期末有400万应收票据。

## 2. 应收账款期末余额增长较快的原因

业务类别	会计科目	2018年6月30日 /2018年1-6月	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
天然气销售业务	应收账款	3,524.00	2,487.61	1,758.30
	营业收入	72,573.29	113,861.57	72,647.26
	应收账款余额/ 同期营业收入	2.43%	2.18%	2.42%
燃气接驳业务	应收账款	6,146.25	6,130.89	110.21
	营业收入	1,648.90	8,979.33	2,862.85

注：2018年6月末应收账款余额/同期营业收入已年化=应收账款余额/(1-6月营业收入\*2)。

### (1) 天然气销售业务应收账款

报告期各期末，标的公司天然气销售业务的应收账款余额占同期营业收入的比例变化不大，应收账款期末余额的变化趋势与销售收入的增长趋势基本保持一致。

按业务类别的绝对值变化分析，期末余额变化较大的如下：工商业用户 2017 年末余额较 2016 年末增加 536.44 万元，工商业用户 2018 年 6 月 30 日的期末余额较 2017 年末增加 1,013.94 万元。

2017 年受工业“煤改气”政策的影响，工商业的营业收入较上年增长 103.13%，标的公司新增许多工商业客户，因而期末应收账款余额较上年增加 536.44 万元，同比增长 130.56%。工业“煤改气”政策详见本专项说明三(二)之说明。

自 2018 年 1 月 1 日起，标的公司参与投资的合作站的经营模式变更为由原合作方独立经营，公司为原合作方供气，并按实际供气量进行结算。公司给予了合作方一定的信用期，2018 年 6 月末新增应收合作加气站气款 709.90 万元。

## (2) 燃气接驳业务应收账款

燃气接驳业务应收账款 2017 年末余额较上期增加 6,020.69 万元，相应的营业收入增加 6,116.49 万元，主要系公司承接陵城区、临邑县和夏津县“气代煤”村村通天然气工程，统一实施各村镇入户燃气管道铺设和居民户内燃气安装，由标的公司先期垫付全部资金，之后由当地财政付款。主要应收政府部门为德州市陵城区住房和城乡建设局 2,755.67 万元、夏津县公用事业管理局 1,661.38 万元、临邑县财政局 1,584.05 万元。截至 2018 年 6 月 30 日尚未收回。

## (三) 请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

我们对报告期内的大客户执行了函证程序，并对期末余额变动较大的昌通能源、陵城住建局等进行了走访和询问，同时查阅了相关的合同、CNG 橇车收款及出库登记台账、出库单、回款凭证、村村通工程结算书等，对财务负责人进行访谈，了解标的公司的信用政策、结算方式、应收款项的变动趋势，确认报告期内标的公司应收票据及应收账款变动的真实性和合理性。

经核查，我们认为标的公司应收票据及应收账款期末余额大幅上升的原因符合企业实际经营情况。

**五、请补充说明标的公司关联交易情况：(一) 近两年一期，标的公司与关联方和非关联方的销售单价、销售量、销售金额、销售金额占当期收入的比例、采购单价、采购量、采购金额、采购金额占当期采购总额的比例，是否公允；(二)**

**本次交易完成后，标的公司在保持业务独立性方面所作的安排；（三）请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。（问询函第三 3 条）**

（一）近两年一期，标的公司与关联方和非关联方的销售单价、销售量、销售金额、销售金额占当期收入的比例、采购单价、采购量、采购金额、采购金额占当期采购总额的比例，是否公允

**1. 销售商品的关联交易**

单位：销量(万 m3)、单价(元/m3)、金额(万元)

业务类别		2018 年 1-6 月			2017 年度			2016 年度		
		销量	单价	金额	销量	单价	金额	销量	单价	金额
分销	昌通能源	3,607.31	2.04	7,367.50	7,496.78	1.95	14,647.57	4,714.99	1.88	8,880.62
	利津中邑	1,102.75	2.36	2,597.40	946.70	2.20	2,086.02	264.62	1.74	459.76
	宁津天科	382.34	1.78	679.74	1,583.42	1.75	2,764.58	354.26	1.73	614.48
	关联方小计	5,092.40	2.09	10,644.64	10,026.90	1.94	19,498.17	5,333.87	1.87	9,954.86
	非关联方	7,206.85	2.29	16,524.79	7,796.98	2.06	16,045.73	4,244.57	1.78	7,542.86
LNG [注]	中海油德州			0.71	1,225.66	5,855.43	717.68			
	利津中邑				263.98	3,370.78	88.98	121.39	2,855.13	34.66
	关联方小计			0.71	1,489.64	5,415.13	806.66	121.39	2,855.13	34.66
	非关联方	13,970.91	4,188.68	5,851.97	35,135.52	3,720.73	13,073.00	20,376.16	2,823.01	5,752.22
CNG 撬车	山东科蓝	302.46	2.52	762.09	1,049.74	1.99	2,085.33	813.78	1.90	1,544.02
	关联方小计	302.46	2.52	762.09	1,049.74	1.99	2,085.33	813.78	1.90	1,544.02
	非关联方	5,802.61	2.35	13,636.54	13,044.57	1.94	25,273.82	12,503.01	1.92	5,786.88
关联方收入小计				11,407.44			22,390.16			11,533.54
营业收入				74,222.19			122,840.90			75,510.11
关联方收入占比				15.37%			18.23%			15.27%

注：LNG 客户销量单位为吨、单价为元/吨。

**(1) 关联方-分销客户定价**

标的公司向昌通能源销售价格低于同类客户的销售价格，主要系昌通能源的最大客户是禹城华润，报告期内销售占比超过 75%，价格相对较低。标的公司向

昌通能源销售价格是基于自身上游采购成本和禹城华润对昌通能源的采购价格为基础，结合天然气整体供求关系等因素综合确定的，其销售价格略低于分销客户平均销售单价。

2017年9月之前，陈忠华系利津中邑和标的公司的股东，关联交易按内部价格结算，其销售价格略低于同类客户。由于经营理念的差异，陈忠华从标的公司退出后，关联交易按市场价格结算，考虑利津中邑在滨州市利津县经营燃气业务，输配距离长成本高，售价略高于其他分销客户。

刘立冬、王胜、王江玉及陶延平取得宁津天科100%股权后，标的公司将宁津天科作为天然气业务统一核算的组成部分，双方作为一个共同体向中石油采购天然气，根据中石油不同区域的定价情况，以成本最低为原则，以各自名义向中石油采购天然气，最终按各自实际使用气量承担自身成本，差额部分由双方相互退补。因此，标的公司对其销售定价按标的公司总体的平均采购价格定价，其销售价格低于分销客户平均销售单价。

### (2) 关联方-LNG 客户定价

报告期内，公司与中海油德州、利津中邑的LNG销售定价基本按照市场价格结算。由于LNG市场价格波动相对较大，因此不同时期采购价格存在差异。

### (3) 关联方-CNG 客户定价

报告期内，公司向山东科蓝销售CNG按市场价格结算。山东科蓝主要在济南市经营CNG加气站业务。2016年度，国内天然气供大于求，济南市供求关系宽松，天然气售价相对较低；2017年下半年以来，在工业“煤改气”政策的推动下，济南市供求关系紧张，天然气售价相对较高。

## 2. 采购商品的关联交易

单位：采购量(万 m<sup>3</sup>)、单价(元/m<sup>3</sup>)、金额(万元)

业务类别		2018年1-6月			2017年度			2016年度		
		采购量	单价	金额	采购量	单价	金额	采购量	单价	金额
宁津天科	采购管道天然气	57.33	1.80	103.37	110.46	1.60	176.90			
	承担管道天然气差额成本			858.26			476.46			
	采购CNG	98.57	2.39	235.32	145.43	2.21	321.84	120.60	2.05	247.57

	小计	155.90		1,196.95	255.89		975.20	120.60	2.05	247.57
中海油德州	采购 LNG							1,014.18	3,393.97	344.21
	加工费			99.46			261.28			51.74
	小计			99.46			261.28			395.95
非关联方采购天然气		30,150.17	1.93	58,218.05	52,677.77	1.68	88,240.55	35,169.21	1.63	57,201.77
天然气采购总金额				59,441.32			89,324.67			57,910.43
关联方采购天然气占比				2.01%			1.09%			1.02%

注：天然气采购总金额含 LNG 金额不含中海油德州的加工费金额，天然气采购总金额系不含税金额，非关联方采购天然气不含 LNG 的采购量。LNG 客户销量单位为吨、单价为元/吨。

#### (1) 标的公司与宁津天科关联采购

标的公司向宁津天科的管道天然气采购单价低于非关联方。2016 年开始，宁津天科 100%股权被刘立冬、王胜、王江玉及陶延平陆续从第三方收购。收购之后，标的公司将宁津天科作为天然气业务统一核算的组成部分，双方作为一个共同体向中石油采购天然气，根据中石油不同区域的定价情况(标的公司属于中石油东部公司供气，宁津天科属于中石油北方公司供气)，以成本最低为原则，以各自名义向中石油采购天然气，最终按各自实际使用气量及集团内部结算价格计算自身承担的天然气采购成本，向中石油采购天然气的实际结算成本与自身按照共同体采购的平价单价计算各自应该承担的成本之间的差额部分由双方退补。

2017 年及 2018 年 1-6 月，标的公司承担宁津天科管道天然气差额成本金额分别为 476.46 万元和 858.26 万元，主要原因系根据宁津天科与标的公司的约定按照共同体总体对外采购和调度，当共同体需要紧急补充气源时宁津天科承担了部分紧急采购任务(以竞拍形式向中石油北方公司采购高价气)，因此宁津天科对外采购天然气的成本较高，宁津天科采购天然气的成本超过共同体总的平均单价部分的差额成本由标的公司承担，因此导致标的公司需要承担上述差额天然气采购成本。2018 年 11 月之后，标的公司已终止按照原报告期内的约定承担上述宁津天科的差额成本。

报告期内，标的公司下属子公司庆云信隆加气站有限公司以市场价格向宁津天科采购 CNG。

#### (2) 标的公司与中海油德州关联采购

标的公司与中海石油电气集团有限责任公司分别持有中海油德州 45%和 55% 股权。2016 年 9 月前，中海油德州系独立经营。2016 年 1-9 月，标的公司子公司山东彤运天然气有限公司向中海油德州采购 LNG，按 LNG 市场价格结算。

2016 年 10 月-2018 年 6 月，按照德州中邑燃气有限责任公司和中海油德州签订的《液化工厂承包经营合同》约定，德州中邑燃气有限责任公司承包液化工厂（非液化工厂加工业务不在承包范围内），标的公司管道气作为原材料直接经中海油德州液化工厂，经过加工液化之后存于储罐，最终由与储罐相连的 LNG 加气站给 LNG 槽车进行供气销售。在承包期内，德州中邑燃气有限责任公司向中海油德州支付加工费，用于承担生产人员人工成本等。加工费主要由德州中邑燃气有限责任公司与中海石油电气集团有限责任公司协商确定。

## （二）本次交易完成后，标的公司在保持业务独立性方面所作的安排

本次交易完成后，标的公司与昌通能源、山东科蓝、中海油德州继续存在关联交易，同时，标的公司与剥离后的德州中邑燃气有限责任公司及其下属公司产生新的关联交易。

本次交易完成后，标的公司按照上市公司内部控制的相关规定，在业务、资产、财务、人员、机构等方面与其关联方继续保持独立，标的公司与关联方之间的定价以标的公司向中石化和中石油采购天然气成本为基础、结合天然气供求关系、周边市场竞争程度及管网运输距离等因素，同时参考关联公司业务相同或相近的非关联方客户的价格，按市场价格定价。

本次交易完成后，上市公司将对标的公司董事会进行改组，改组后的董事会由 5 名董事组成，其中：上市公司提名 3 名董事，标的公司与关联方之间的交易定价需通过标的公司改组后的董事会审议通过，改组后董事会将坚持按照上述原则保证关联方交易定价的公允性。

同时，为减少和规范本次交易完成后可能产生的关联交易，交易对方刘立冬、卞传瑞、王骏飞和颜秉秋出具了《关于规范关联交易的承诺函》。

## （三）请会计师和独立财务顾问核查并发表意见

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

我们对标的公司的关联方和非关联方销售与采购交易执行了分析性程序，比较了关联方与非关联方的销售单价和采购单价，测算并比较了申报期关联方销售



金额占营业收入的比例及关联方采购占采购总额的比例；我们查阅了《发行股份及支付现金购买资产协议》《资产、负债划转及股权转让协议》《资产剥离协议》《德州中邑关于瑕疵资产相关事项的承诺函》以及《关于规范关联交易的承诺函》，查询国家企业信用信息公示系统等。

经核查，我们认为标的公司与关联方的销售交易和采购交易是相对公允的。本次交易完成后，标的公司所做的安排能够保持业务独立性。

**六、根据报告书，公司参与投资的产业并购基金杭州金晟硕琦股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“金晟硕琦”)为交易对手之一，杭州金晟硕业投资管理有限公司是金晟硕琦的实际控制人。(一)请结合金晟硕琦的股东结构、组织架构、投资决策和相关法律法规，说明金晟硕琦实际控制人的认定依据；(二)请结合金晟硕琦认购标的公司股权情况补充说明你公司在本次交易确认的投资收益情况，并说明相关会计处理；(三)请会计师和独立财务顾问核查并发表意见。(问询函第五1条)**

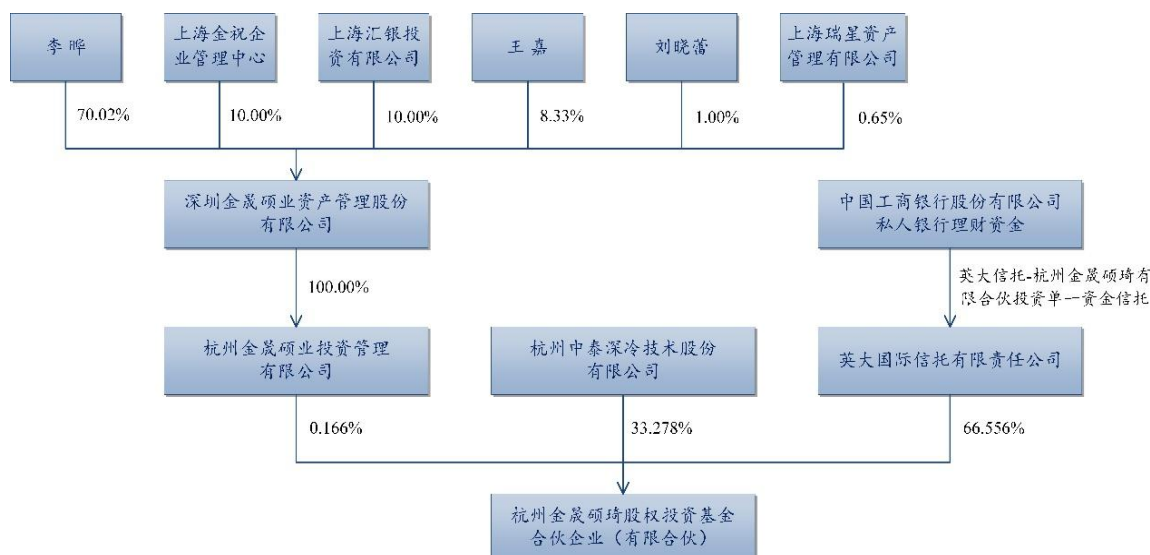
(一) 请结合金晟硕琦的股东结构、组织架构、投资决策和相关法律法规，说明金晟硕琦实际控制人的认定依据

1. 股东结构及股权结构图

截至目前，金晟硕琦股权情况如下：

合伙人名称	认缴出资 (万元)	认缴出资 比例(%)	类型
杭州金晟硕业投资管理有限公司	100.00	0.166	普通合伙人
中泰股份	20,000.00	33.278	劣后级有限 合伙人
英大国际信托有限责任公司(代表英大信托- 杭州金晟硕琦有限合伙投资单一资金信托)	40,000.00	66.556	优先级有限 合伙人
合 计	60,100.00	100.00	

截止目前，金晟硕琦股权结构图如下：



## 2. 投资决策和相关法律法规

根据《合伙协议》，产业并购基金管理和决策权限相关的主要约定如下：

### (1) 产业并购基金管理的相关约定

全体合伙人一致同意，有限合伙的普通合伙人金晟硕业作为执行事务合伙人，拥有《中华人民共和国合伙企业法》及本协议所规定的对于有限合伙事务的执行权，包括但不限于：

- 1) 执行有限合伙的投资及其他业务；
- 2) 代表有限合伙取得、拥有、管理、维持和处分有限合伙的资产；
- 3) 采取为维持有限合伙合法存续、以有限合伙身份开展经营活动所必须的一切行动；
- 4) 开立、维持和撤销有限合伙的银行账户，开具支票和其他付款凭证；
- 5) 聘用专业人士、中介及顾问机构对有限合伙提供服务；
- 6) 聘用有限合伙年度财务报表的审计机构；
- 7) 订立与有限合伙日常运营和管理有关的协议；
- 8) 按照本协议约定批准劣后级有限合伙人转让有限合伙权益；
- 9) 为有限合伙的利益决定提起诉讼或应诉，进行仲裁；与争议对方进行妥协、和解等，以解决有限合伙与第三方的争议；采取所有可能的行动以保障有限合伙的财产安全，减少因有限合伙的业务活动而对有限合伙及其财产可能带来的风险；
- 10) 根据国家税务管理规定处理有限合伙的涉税事项；

- 11) 采取为实现合伙目的、维护或争取有限合伙合法权益所必需的其他行动;
- 12) 代表有限合伙对外签署、交付和执行文件。

(2) 产业并购基金决策权限的相关约定

1) 执行事务合伙人应当组建投资决策委员会，作为项目投资及相关管理、退出事宜的决策机构；

2) 投资决策委员会委员共 3 人，分别由 3 名合伙人各自委派 1 名委员；

3) 有限合伙对项目进行投资及相关管理、退出事宜的决策必须经过投资决策委员会表决通过方可进行。投资决策委员会采用多数决的决策模式，所有决策均需经 2 名或 2 名以上的投资决策委员会委员表决同意且优先级有限合伙人表决同意方可通过。

3. 金晟硕琦项目投资事宜不存在实际控制人

综上所述，金晟硕琦目前主要投资为通过收购及增资的方式合计出资 6 亿元取得标的公司 33.33%的股权，该项投资的管理及退出事项由投资决策委员会决定，投资决策委员会的决策均需经 2 名或 2 名以上的投资决策委员会委员表决同意且优先级有限合伙人表决同意方可通过。除此之外，公司、金晟硕业、英大国际信托有限责任公司均不存在任何形式的关联关系，不存在某一合伙人通过控制其他合伙人间接控制产业并购基金日常经营管理和投资决策的情形。

根据产业并购基金的约定以及《中华人民共和国合伙企业法》的相关规定，各合伙人对产业并购基金的投资均不存在《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》中规定的属于控制的情形。因此金晟硕琦项目投资事宜不存在实际控制人。

本次交易重组报告书针对上述事项进行了补充修订。

(二) 请结合金晟硕琦认购标的公司股权情况补充说明你公司在本次交易确认的投资收益情况，并说明相关会计处理

1. 金晟硕琦认购标的公司股权情况

2017 年 10 月 11 日，产业并购基金与标的公司及其全体股东签署《投资并收购山东中邑燃气有限公司 33.33%股权的协议》(以下简称《投资协议》)，约定由产业并购基金通过向标的公司增资 1 亿元并向标的公司全体股东受让 5 亿元股权的方式，分三期累计出资 6 亿元取得标的公司 33.33%股权。截至目前，产业并购基金已根据《投资协议》约定完成第二期交易款项的支付。

2017年12月12日，德州市陵城区工商行政管理局向标的公司核发了股权转让及增资后的营业执照，产业并购基金取得标的公司33.33%股权，对标的公司构成重大影响，采用权益法进行核算。

## 2. 公司在本次交易确认的投资收益情况及相关会计处理

根据《合伙协议》，产业并购基金收益分配与亏损分担相关的主要约定如下：“有限合伙对可分配资金进行分配时，均应按如下顺序进行：(1)首先，支付有限合伙应付未付的管理费及其他合伙费用；(2)然后，向优先级有限合伙人分配利润；(3)然后，向优先级有限合伙人分配投资本金，直到优先级有限合伙人收到其全部实缴出资额；(4)然后，如有余额，向劣后级有限合伙人和普通合伙人分配，直到劣后级有限合伙人和普通合伙人收到其实缴出资额；(5)最后，剩余的可分配资金向劣后级有限合伙人分配。”此次投资交易对手方有业绩承诺和回购条款，投资风险可控。

公司参与投资产业并购基金，根据《合伙协议》的约定及企业会计准则长期股权投资的会计政策，分别于2017年度及2018年1-6月确认投资收益-6,225,186.37元和7,010,496.06元。

本次交易完成后，金晟硕琦应获得现金对价60,000万元与其2017年12月取得标的公司33.33%股权时的出资60,000万元相同，未产生收益。同时，优先级有限合伙人的预期收益及有限合伙企业的费用由标的公司此前向金晟硕琦的分红优先解决。

相关会计处理如下：

### (1) 2017年度

2017年11月9日长期股权投资取得时(对金晟硕琦第一期出资)，初始投资成本等于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额

借：长期股权投资——成本                   160,000,000.00

贷：银行存款                                   160,000,000.00

2017年度金晟硕琦支付有限合伙管理费及其他合伙费用、向优先级有限合伙人分配利润后，发生净亏损6,225,186.37元，根据《合伙协议》约定，确认投资损失如下：

借：投资收益                                   6,225,186.37

贷：长期股权投资——损益调整 6,225,186.37

(2) 2018 年 1-6 月

2018 年 2 月 7 日长期股权投资取得时(对金晟硕琦第二期出资),初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额

借：长期股权投资——成本 40,000,000.00

贷：银行存款 40,000,000.00

2018 年 1-6 月金晟硕琦支付有限合伙管理费及其他合伙费用、向优先级有限合伙人分配利润后,实现可分配净利润 7,010,496.06 元,根据《合伙协议》约定,确认投资收益如下:

借：长期股权投资——损益调整 7,010,496.06

贷：投资收益 7,010,496.06

(三) 请会计师和独立财务顾问核查并发表意见

针对上述事项,我们实施了如下核查程序:

我们核查了公司签署的《框架协议》及《合伙协议》、产业基金《投资协议》、公司对外投资相关决议及银行流水、产业基金银行流水及产业基金财务报表,核查了产业基金及中邑燃气工商资料、中邑燃气财务报表等。

经核查,我们认为金晟硕琦项目投资事宜不存在实际控制人;公司在 2017 年度及 2018 年 1-6 月确认的投资收益及相关会计处理符合企业会计准则的相关规定;基于本次交易方案,金晟硕琦按照原出资额 6 亿退出,优先级有限合伙人的预期收益及有限合伙企业的费用由标的公司此前针对金晟硕琦的分红优先解决。

专此说明,请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙) 中国注册会计师:

中国·杭州 中国注册会计师:

二〇一八年十二月二十六日