

关于上海全筑建筑装饰集团股份有限公司
2018 年年报的问询函之回复

众华会
(特殊
报告

关于上海全筑建筑装饰集团股份有限公司 2018 年年报的问询函之回复

众会字（2019）第 4681 号

上海证券交易所：

我们接受委托，审计了上海全筑建筑装饰集团股份有限公司（以下简称“全筑股份公司”）2018 年的年度财务报表，包括 2018 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2018 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并所有者权益变动表及公司所有者权益变动表以及财务报表附注，并出具了众会字（2019）第 0173 号审计报告。

贵所于 2019 年 4 月 25 日下达了《关于对上海全筑建筑装饰集团股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0507 号）（以下简称“问询函”）。

会计师根据问询函的要求对问询函中与财务会计相关的问题进行了核查，回复如下：

问题 1. 营业收入与待转销项税额情况。年报显示，公司 2018 年待转销项税额 2.70 亿元，同比增长 83.1%，按增值税税率 17% 估算，公司约有 15.88 亿收入已确认、但未进行税务申报，该金额约占 2018 年总营业收入的 24.35%。请公司补充披露：

（1）说明公司各类业务收入确认政策，包括但不限于完工百分比如何确认、如何确定建造合同工作量、如何预估毛利率、收入确认时点等，并说明是否与同行业一致，是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；

公司回复：

公司是住宅全装修整体解决方案及系统服务提供商，目前从事的业务主要包括全装修施工、公装施工、家装施工、设计业务和家具业务等。

收入确认政策主要涉及到如下两种类型：

A、全装修及公装施工、家装施工、设计业务：完工百分比法

公司首先按照项目合同所确定的总造价作为公司在该项目实施过程中可实现的合同收入的总额，然后根据完工进度确认每个会计期间实现的营业收入，即当月收入=合同总额×累计完工进度-以前月份累计已确认收入。

对当期完成决算的工程项目，按决算收入减去累计已确认的收入后的余额作为当期收入；对当期完工验收但暂未决算的工程项目，按合同总收入减去累计已确认的收入后的余额作为当期收入，若实际已收到的工程款超过合同总价，则按已实现的收款确认总收入。

上述完工百分比法根据已经完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例确定完工百分比，即完工进度=累计已完成工程量/预计总工程量。其中预计总工程量为合同签订时甲乙双方均认可

的所有施工步骤、施工程序所需的原材料、人工等费用所对应的总工程预算造价；累计已完成工程量为已完成的工程量对应的预算造价总额，该完工进度需要得到监理单位或甲方在工程进度表上确认，具体确定过程如下：公司各项目部每月根据实际完成的工程量制作工程进度表并递交给监理单位或甲方，经监理单位或甲方核定后的回执确定完工进度。

B、家具业务：商品销售确认收入原则

公司销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：（1）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，标志为完成现场的家具安装和甲方验收；（2）既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司采用工作量完工百分比法结转收入和成本，完工进度根据监理单位或甲方签字或盖章的产值确认单以及合同总金额确定，同时结合项目的预计毛利率结转营业成本。

当新项目签订正式合同后，工程预算部门详细预估该项目的预计总成本，编制《成本预算表》，从而结合合同总价计算得出该项目的预计毛利率，编制《立项毛利率表》。

公司根据建造合同的准则规定，将实际发生在项目上的料、工、费计入工程施工，公司每月月末与甲方确认累计完成的产值金额和比例（即：累计完工百分比），得到监理单位或甲方签字盖章确认后，按照“合同总额×累计完工百分比”计算得出累计应确认的收入金额，减去上期末已累计确认的收入金额，得出本期应确认的收入金额。同时，按照该项目的预计毛利率，计算结转相应的营业成本金额=收入金额×（1-预计毛利率）。

同时，公司每季度末会检查所有项目的实施情况，如果项目在实施过程中因为甲方签证、材料价格变动等各项因素导致项目预计结算毛利率与原账面预计毛利率差异超过±2%时，公司将会及时调整原来的预计毛利率，编制《毛利率变更表》，递交财务及时进行账面调整。

同行业上市公司在完工百分比法的收入确认上存在两种方法：一种是按照实际发生的已投入成本占工程预算总成本的比重确认工程完工百分比，并按此比例确认收入、毛利及相应的应收工程款，比如金螳螂、宝鹰股份、亚厦股份等；另一种是按照已完成的工作量占预计总工作量的比重确认完工百分比，并按此比例确认收入、毛利以及相应的应收工程款，比如广田集团、瑞和股份、全筑股份等。

其中根据工作量确认收入的完工百分比法中，工作量是按照甲方认可的工程完工进度作为确认的依据，通过外部依据确认收入的证明力较高，故公司选择根据工作量确认收入的完工百分比法。

公司收入确认的具体政策符合经济交易的实际情况，符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定。

（2）对比同行业数据，说明公司待转销项税额同比大幅增长、且占营业收入比例较大的原

因及合理性，报告期内收入确认时点是否审慎，是否存在提前确认收入的情况。

公司回复：

我们抽取了主营业务中包含住宅全装修业务的部分上市公司，并比对了待转销项税额占营业收入的比重，如下：（如无特殊说明，以下的数据单位均为万元，期间均为2018年度，时点均为2018年12月31日，下同）

同行业上市公司	营业收入	待转销项税额余额	比例
金螳螂	2,508,859.61	92,882.77	3.70%
宝鹰股份	685,582.03	29,071.73	4.24%
行业平均			3.97%
全筑股份	652,102.45	26,975.42	4.14%

待转销项税额是累计余额，是项目累计已确认工程进度收入但尚未开票的部分所对应的税金部分，随着公司整体业务量增加，待转销项税额累计余额的增加属于合理情况。2018年由于整体社会资金面紧张，尤其是地产类客户公司，部分客户为了延缓支付装修进度款而要求公司延缓开具发票，从而导致2018年待转销项税额增加比例高于营业收入增加比例。由上表可见，同行业上市公司中待转销项税额占营业收入的比例都在4%左右，本公司待转销项税额占营业收入的比例与同行业其他上市公司基本持平。如前所述，本公司的收入确认是根据工作量确认收入的完工百分比法，工作量是按照甲方认可的工程完工进度作为确认的依据，通过外部依据确认收入，在同行业的收入确认政策中更加谨慎，不存在提前确认收入的情况。

会计师意见：

公司各类业务收入确认政策与同行业一致，符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定。公司待转销项税额占营业收入的比例与同行业其他上市公司基本持平，报告期内收入确认时点审慎，未发现提前确认收入的情况。

问题3.期间费用变动与业绩匹配情况。年报显示，2018年销售费用同比增长20.55%，管理费用同比增长33.57%，研发费用同比增长20.35%，财务费用同比增长5.54%，均明显低于营业收入与利润增幅。请公司补充披露，对比同行业公司，公司经营状况是否发生明显变化，期间费用增幅明显低于营收与利润的原因及合理性，是否存在期间费用跨期确认的情形。

公司回复：

我们抽取了主营业务中包含住宅全装修业务的部分上市公司，并对比了2018年度各项费用占营业收入的比重如下：

公司名称	营业收入	销售费用	销售费用率	管理费用	管理费用率	研发费用	研发费用率	财务费用	财务费用率	小计	总费率
金螳螂	2,508,859.61	67,581.62	2.69%	89,738.67	3.58%	71,842.17	2.86%	5,181.00	0.21%	234,343.46	9.34%
广田集团	1,439,763.71	26,463.36	1.84%	26,510.46	1.84%	38,642.83	2.68%	40,523.29	2.81%	132,139.94	9.18%
亚厦股份	919,947.30	21,331.10	2.32%	24,770.91	2.69%	24,081.68	2.62%	6,074.65	0.66%	76,258.35	8.29%
宝鹰股份	685,582.03	2,738.89	0.40%	12,585.34	1.84%	20,689.14	3.02%	18,406.89	2.68%	54,420.26	7.94%
行业平均			2.13%		2.77%		2.80%		1.26%		8.95%
全筑股份	652,102.45	4,259.37	0.65%	16,979.82	2.60%	17,840.83	2.74%	6,792.81	1.04%	45,872.83	7.03%

由上表可见，同行业的其他上市公司总费率为8%-9%左右，本公司总费率7.03%，略低于同行业平均水平，主要体现在销售费用率偏低，而管理费用率、研发费用率、财务费用率均与同行业上市公司基本持平。公司的销售费用率偏低的主要原因系因为公司主要业务来自于恒大、绿城、保利、复地、嘉里、上海地产等集团性地产企业的全装修业务，全装修业务占比一直稳定在80%以上，与同行业的其他上市公司的业务结构占比以及客户构成不同。公司与各地产客户系战略合作伙伴且合作多年，公司每年均能稳定地从各地产客户获得部分全装修业务订单，公司在拓展业务方面主要依靠多年稳定的优质装修质量，无需支付过高的销售费用，故公司对外拓展新业务的总体获客费用低于同行业其他上市公司，系合理情况。

其次，本年公司经营模式并未发生变化，下表为各项费用发生额较去年的变动及占比情况：

科目	2018 年	比例	2017 年	比例
营业收入	652,102.45		462,537.27	
销售费用	4,259.37	0.65%	3,533.25	0.76%
管理费用	16,979.82	2.60%	12,712.62	2.75%
研发费用	17,840.83	2.74%	14,824.57	3.21%
财务费用	6,792.81	1.04%	6,436.17	1.39%
期间费用合计		7.03%		8.11%

由上表可见，随着公司业务体量的增长，规模效应逐步体现，同时因为期间费用存在一定的刚性特征，故各项费用率均有小幅的下降，系合理情况。此外，公司严格按照权责发生制进行账务处理，并建立了严格的内控制度，不存在期间费用跨期确认的情形。

会计师意见：

未发现公司经营状况发生明显变化，期间费用率与同行业比较基本持平，期间费用增幅低于营收与利润存在合理性，未发现期间费用跨期确认的情形。

问题 5.应收账款大幅增长及其会计估计变更情况。年报显示，公司 2018 年应收账款同比增长 72.78%，远大于营业收入增幅，且占总资产比例高达 54.03%；应收账款坏账准备余额 3.12 亿元，占应收账款余额比例仅为 6.64%。此外，2017 年第四季度起，你公司对应收款项计提坏账准备的会计估计进行变更，决算前应收未收的工程进度款及质保期内的质保金、信用期内应收工程决算款由账龄分析法改为余额百分比法，坏账计提比例由 20%-100%降至 5%-10%，且公司 2017 年、2018 年受会计估计变更影响部分占应收账款的比例分别高达 96.17%、97.8%，该会计估计变更使公司应收账款计提坏账金额大幅下降。请公司补充披露：

(1) 结合上下游行业与公司具体经营情况，说明应收账款增幅远大于营业收入增幅的原因及合理性；

公司回复：

2018 年中央为降低金融市场和房地产市场的系统风险，遏制这两个领域泡沫过快上涨，出台了金融去杠杆政策和进一步调控地产政策，严控各类资金进入地产领域；于此同时，民营企业也面临融资难度加大，并且由于一些企业的债务违约，导致所有民营企业融资困难进一步加剧。公司近三年由于全装修市场在消费者需求、政策推动、租赁式住宅需求与房地产企业集中加速的共同作用下，公司的订单、收入大幅增长，而由于全装修业务与房地产企业的结算滞后周期所致，增长越高导致公司应收账款相应增加越大；最终在 2018 年大的经营环境叠加下，公司的应收账款增速高于收入增速。

由于公司客户以前五十强地产企业为主，这些客户提供更贴近民生住宅产品，也有较强的融资能力，具有较强的抗风险能力和稳定性，故此类应收账款的真实坏账风险较小，事实上公司历年的坏账核销发生额也非常小；同时地产公司的房产单位具有相对的保值性、流动性和安全性，

进一步减少真实的坏账风险。自 2018 年 12 月份起至现在，中央稳定金融和地产政策的推出，房地产企业融资环境得以较大幅度改善，2019 年截止到 4 月末，房地产企业融资近 8,500 亿元人民币，也为公司的经营逐步创立良好的外部资金环境，并逐步改善公司的应收账款状况。

(2) 对比同行业情况，说明公司应收账款坏账准备计提是否充分，大额应收账款是否存在回收风险；

公司回复：

我们抽取了主营业务中包含住宅全装修业务的部分上市公司，并比对了 2018 年底应收账款及坏账准备的拨备情况，具体如下：

同行业上市公司	营业收入	期末应收账款原值	应收账款占当期收入的比例	应收账款周转率	应收账款周转天数
金螳螂	2,508,859.61	2,074,365.37	82.68%	122.73%	297
广田集团	1,439,763.71	1,115,120.68	77.45%	144.59%	252
亚厦股份	919,947.30	1,331,731.54	144.76%	69.13%	528
宝鹰股份	685,582.03	687,414.56	100.27%	107.60%	339
行业平均			93.78%		354
全筑股份	652,102.45	469,749.11	72.04%	175.23%	208

由上表可见，公司应收账款占当期收入的比例为 72.04%，低于同行业的 93.78%，公司的应收账款周转天数为 208 天，也短于同行业的 354 天，说明公司总体应收账款回款情况良好，优于同行业平均水平。

截止 2018 年末，公司累计拨备的坏账准备余额为 31,178.94 万元，已经达到 2018 年度全年净利润的 119.70%；而公司 2016、2017、2018 年实际核销的应收账款分别为 61.95 万元、40.51 万元、188.80 万元，公司累计拨备的坏账准备余额达到最近三年平均坏账核销金额的 107 倍，故无论从同行业比较的角度分析，还是从公司自身经营情况进行分析，均可以看出目前公司实际拨备的坏账准备余额足以覆盖可能产生的坏账损失风险，公司制定的坏账政策是符合公司实际经营情况的，公司并不存在应收账款坏账准备计提不充分的情况。

(3) 列示近三年应收账款坏账计提情况，详细说明上述会计估计变更的背景、原因和合理性；

公司回复：

2017 年公司会计估计变更的情况如下：

1) 变更的原因

公司的应收账款风险特征在合同履行期间的在建、竣工、决算等不同阶段存在明显差异，为客观公正地反映公司财务状况和经营成果，使公司的应收债权更接近于公司实际回收情况和实际风险状况，公司对会计估计进行了调整。

会计估计调整后将更有利于公司将财务报表数据与实际管理相结合，公司将按客户与项目实

施的不同阶段归口管理应收账款回收工作，更有利于加强项目进度管理及项目应收款项的管理工作。

2) 该次会计估计变更履行的程序

2017年10月经公司董事会批准，公司结合实际情况，为更加客观地反映公司的财务状况和经营成果，提供更加可靠、相关及可比的会计信息，公司依照会计准则的相关规定，对应收款项信用风险特征组合以及坏账准备计提方法等部分会计估计进行变更。

根据《企业会计准则第28号：会计政策、会计估计变更和差错更正》有关规定，对此项会计估计的变更采用未来适用法，无须对已披露的财务报告进行追溯调整，也不会对公司以往各年度财务状况和经营成果产生影响。

2017年10月26日公司召开了第三届董事会第十三次会议，审议通过了《关于公司会计估计变更的议案》，此次会计估计变更计划由公司董事会批准，由于此次会计估计变更对2016年度经审计的净利润的影响比例不超过50%，对2016年度经审计的所有者权益影响比例不超过50%，不影响公司的盈亏性质发生变化，故无需提交公司股东大会审议。此次会计估计变更自2017年10月1日开始执行。

3) 变更后与变更前公司应收账款坏账准备计提差异金额比较

根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，此次会计估计变更采用未来适用法进行会计处理，无需追溯调整，不涉及公司业务范围变化，对公司以前各年度财务状况和经营成果不产生影响。

如果以公司2016年度经审计的财务报表数据进行模拟测算，此项会计估计变更导致应收账款变动对2016年的影响如下：增加归属于上市公司股东的净资产2,431.48万元（考虑递延所得税因素后，下同），占2016年末归属于上市公司股东的净资产的1.70%。

如果以公司2017年度经审计的财务报表数据进行模拟测算，应收账款变动对2017年的影响如下：增加归属于上市公司股东的净利润1,065.45万元，占2017年归属于上市公司股东的净利润的6.47%，增加归属于上市公司股东的净资产3,496.93万元，占2017年末归属于上市公司股东的净资产的2.18%。

如果以公司2018年度经审计的财务报表数据进行模拟测算，应收账款变动对2018年的影响如下：增加归属于上市公司股东的净利润1,176.06万元，占2018年归属于上市公司股东的净利润的4.51%，增加归属于上市公司股东的净资产4,672.99万元，占2018年末归属于上市公司股东的净资产的2.56%。

4) 此次会计估计变更的同行业比较

比较公司同行业上市公司的应收账款坏账准备计提的会计政策，此次会计估计变更符合行业特征。其中，广田集团、亚厦股份、宝鹰股份在近年亦进行了类似的会计政策变更：2015年8月20日、2016年10月27日、2018年6月15日，亚厦股份、广田集团、宝鹰股份分别发布公告对应收款项信用风险特征组合以及坏账准备计提方法等部分会计估计进行变更，具体情况如下：

①、亚厦股份：根据亚厦股份发布的《浙江亚厦装饰股份有限公司关于会计估计变更的公告》（公告编号 2015-077）和《浙江亚厦装饰股份有限公司 2015 年年度报告》，由于公司的应收账款风险特征在合同履行的不同阶段存在明显差异，为客观公正地反映公司财务状况和经营成果，使应收债权更接近于公司回收情况和风险状况，经公司第三届董事会第二十四次会议批准，公司对建筑装饰、幕墙装饰等行业按工程项目的应收账款信用风险特征组合类别进一步细化，将应收款项由原来按客户划分调整为按客户与项目划分，对相关坏账准备计提进行会计估计变更，会计估计变更自 2015 年 6 月 30 日开始执行。

②、广田集团：根据广田集团发布的《深圳广田集团股份有限公司关于会计估计变更的公告》（公告编号 2016-092）和《深圳广田集团股份有限公司 2016 年年度报告》，由于广田集团的应收账款风险特征在合同履行的在建、竣工、决算等不同阶段存在明显差异，为客观公正地反映公司财务状况和经营成果，使应收债权更接近于公司实际回收情况和实际风险状况，经过第三届董事会第三十五次会议批准，公司对建筑装饰、幕墙装饰等业务按项目的应收账款信用风险特征组合类别进一步细化，将应收款项由原来按客户划分调整为按客户与项目划分，将更有利于区别不同客户、不同项目的应收账款回收风险，可更清晰客观地反映公司应收账款风险程度。从 2016 年 10 月 1 日起，广田集团对应收款项信用风险特征组合以及坏账准备计提方法等部分会计估计进行变更。

③、宝鹰股份：根据宝鹰股份发布的《深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司关于会计估计变更的公告》（公告编号 2018-064）和《深圳市宝鹰建设控股集团股份有限公司 2018 年年度报告》，由于公司装饰工程相关的应收账款风险特征在合同履行的不同阶段（含在建、竣工、结算等阶段）存在明显差异，装饰工程合同对进度款、结算款和质保金等款项的收取时点有明确约定，已到期应收款和未到期应收款在风险特征和管理实践方面存在显著差异，为了更加客观反映公司财务状况和经营情况，经公司第六届董事会第十四次会议批准，公司对建筑装饰、幕墙装饰等业务按项目的应收账款信用风险特征组合类别进一步细化，将应收款项由原来按客户划分调整为按项目和客户两个维度划分，将更有利于区别不同项目的应收账款回收风险，可更清晰客观地反映公司应收账款风险程度，有利于将财务报表数据与实际管理相结合，更有利于加强项目进度管理及项目应收款项的管理工作。2018 年 6 月 15 日起，宝鹰股份对应收款项信用风险特征组合以及坏账准备计提方法等部分会计估计进行变更。

截止目前，同行业上市公司中较多公司均已进行了会计估计变更，变更后的坏账政策能够更加客观准确地反映该行业特点以及公司的财务状况和经营成果。

（4）按账龄列示决算前应收未收的工程进度款及质保期内的质保金、信用期内应收工程决算款，量化分析会计估计变更对 2018 年应收账款坏账计提的影响。请年审会计师事务所发表意见。

公司回复：

2018 年应收账款账龄分析表情况如下：

账龄	账面余额	占比	原政策坏账计提比例	坏账准备
1 年以内	381,869.23	81.29%	5%	19,093.46
1~2 年	60,475.85	12.87%	10%	6,047.59
2~3 年	16,004.61	3.41%	30%	4,801.38
3~4 年	7,652.79	1.63%	50%	3,826.39
4~5 年	3,101.96	0.66%	80%	2,481.57
5 年以上	644.67	0.14%	100%	644.67
合计	469,749.11	100.00%		36,895.06

由上表可见，如果模拟全部按照原账龄分析法还原后，账龄为 2 年以内的应收账款余额占比达到 94.16%，2 年以上长账龄的应收账款占比较小，符合公司的实际业务情况，也体现了公司对应收账款管理的成效。如果模拟全部按照原账龄分析法还原后，截止 2018 年 12 月 31 日累计计提坏账准备余额为 36,895.06 万元，较现坏账政策需多计提坏账准备余额为 5,716.12 万元，对 2018 年当年度坏账准备计提额（资产减值损失金额）影响金额为 1,469.54 万元。

会计师意见：

本次会计估计变更后与同行业尤其是全装修业务的同行业上市公司所采用的会计政策一致，使得公司财务指标能更真实地反映其实际经营状况，有利于未来提升公司内部管理质量及业务经营效率，符合公司实际情况。

问题 6. 公司与恒大及恒大关联公司往来款情况。年报显示，公司 2018 年应收账款欠款方期末余额第一名为恒大地产集团有限公司及其下属控股单位，应收金额 24.3 亿元，占应收账款总额高达 51.72%；同时，公司预付款对象第四名为广州恒大材料设备有限公司。另据公司半年报显示，公司应付利息 3650.05 万元，同比增长 2025.49%，主要为恒大金服委贷到期一次付息利息预提增加所致；其他应付款 4717.58 万元，同比增长 40.25%，主要为预提恒大金服贷款利息。即公司一方面应收恒大及恒大关联公司大额款项，另一方面向恒大及恒大关联公司有息借款，同时又向恒大及恒大关联公司采购原材料。请公司补充披露：

(1) 公司应收账款、预付款项、应付利息、其他应付款中涉及恒大及恒大关联公司的业务背景，相关交易安排的必要性与合理性，并核实其是否与公司存在关联关系或其他利益安排；

公司回复：

公司对恒大的应收账款 24.3 亿元系正常的应收工程款，对恒大的预付账款 208 万元系个别项目的材料采购预付款。

因公司主营业务为全装修，在与客户结算过程中回笼资金存在一定的滞后期，为保障公司业务增长及订单项目的稳定实施，公司积极采取措施进行融资，其中也请恒大地产帮助介绍相应的金融机构商洽合作；恒大金服系指公司 2017 年 9 月-11 月基于公司已签约待实施装修工程类合同通过证券公司或信托公司进行了合同订单融资，为了区分恒大与其他客户的合同订单融资的业务

简称，故应付利息及其他应付款均与恒大及恒大关联公司无关。

恒大与公司不存在关联关系或其他利益安排，恒大自 2010 年起即是公司最大客户，主要原因：

1)恒大的全装修管理模式主要体现为高度标准化和中央集中采购，恒大在 2007 年开始启动全国范围内的全装修战略合作装饰企业筛选考察，按照资质、规模、业绩、过往案例、管理能力、关键人员等条件筛选潜在的合作装饰企业，公司作为合格供应商企业进入恒大全装修配套名录，并且恒大定期对装修合作质量进行综合评判，公司在历年合作评估中表现优异，在恒大获得订单规模各年逐步增大。

2)公司自上市前后的主要定位是“专业的全装修系统服务商”，全装修是公司的核心业务，这也是公司根据成品住宅（全装修房）市场的长期发展趋势所决定，公司上市后也获得快速的规模化增长，逐步成长为行业的全装修市场龙头企业之一；而恒大作为国内全装修房比例最高地产公司之一，具备规模化的合作需求基础，因此公司有意愿把恒大作为重要的战略合作客户，同时公司也是多个地产公司的优质合作供应商企业。

3)据公开资料显示，恒大每年的全装修需求量巨大，恒大近三年 2016、2017、2018 销售面积为 4,467 万平米、5,162 万平米、5,239 万平米，按照恒大全装修房比例 90%、平均单位造价 1000 元/平米测算，恒大近三年全装修服务需求为 400 亿、460 亿、470 亿元左右；公司 2016、2017、2018 年与恒大的签约金额分别为 25 亿、31 亿、47 亿，分别占恒大总体装修需求量的 6.2%、6.7%、10.0%左右，占比较小。

4)恒大在与公司合作的同时也与广田集团、金螳螂、宝鹰股份、建艺股份等多个优质装修企业合作，恒大公司均是上述同行业企业全装修业务方面的大客户。

5)2013 年 7 月中国证监会抽查 IPO 进程企业时现场核查了本公司，把恒大作为公司重点客户进行了核查，经过比对恒大与其它合作装修企业装修合同、采购合同等相关内容，认定不存在任何其他利益安排的情况。2010 年至今，公司与恒大的总体合作模式没有发生大的改变。

(2) 对于公司向恒大及恒大关联公司采购的交易，详细列示交易对方名称、期初余额、发生额、期末余额、结算信用政策等，对比同行业采购价格，说明价格是否公允合理；

公司回复：

公司向恒大及恒大关联公司采购的交易情况如下：

公司名称	期初余额	采购额	付款额	期末余额
广州恒大材料设备有限公司	10,399.30	20,178.27	21,377.73	9,199.83
深圳恒大材料设备有限公司	-	42,012.98	1,054.72	40,958.26

与恒大及恒大关联公司采购交易的付款政策如下：除个别项目的非标材料采购需支付小额预付款外，供应商将材料送至项目施工现场，经公司验收后，按照合同约定的时间和比例并结合公司实际资金状况安排支付。

因采购价格涉及商业机密，公司无法获取准确的同行业采购价格。如前述（1）所述，公司

与恒大及恒大关联公司不存在任何其他利益安排的情况。

(3) 对于公司向恒大及恒大关联公司融资的交易，详细列示近三年融资的发生额、余额、融资成本等，公司是否需向恒大及恒大关联公司提供质押或担保，对比同期银行基准利率、同行业类似贷款利率说明融资成本是否公允合理；

公司回复：

因公司主营业务为全装修，在与客户结算过程中回笼资金存在一定的滞后期，为保障公司业绩增长及订单项目的稳定实施，公司积极采取措施进行融资，其中也请恒大地产帮助介绍相应的金融机构商洽合作；恒大金服系指公司 2017 年 9 月-11 月基于公司已签约待实施装修工程类合同通过证券公司或信托公司进行了合同订单融资，为了区分恒大与其他客户的合同订单融资的业务简称。公司与恒大及恒大关联公司无融资交易。

2016-2018 年公司所有合同订单融资（不论是否为恒大的项目）涉及到的所有主体情况如下：

序号	委托人	金融机构名称	2016 年			2017 年			2018 年		
			贷款发生额	期末余额	年化资金成本	贷款发生额	期末余额	年化资金成本	贷款发生额	期末余额	年化资金成本
1	爱建证券有限责任公司	华夏银行广州分行	30,000.00	30,000.00	8.00%	-	-	-	-	-	-
2	爱建证券有限责任公司	盛京银行上海黄浦支行	-	-		40,000.00	-	8.00%	-	-	
3	华安证券股份有限公司	华夏银行绍兴分行	-	-		76,000.00	18,051.60	8.00%	-	-	
4	万向信托有限公司	盛京银行上海黄浦支行	-	-		8,000.00	6,947.49	8.00%	-	-	
5	无	平安银行上海南京西路支行	-	-		12,320.00	-	4.79%	8,450.00	3,450.00	5.18%
6	无	平安国际融资租赁有限公司	-	-		-	-		5,000.00	3,505.05	8.25%

同期银行基准利率，以及公司实际其他渠道的融资成本见下表：

年份	2016 年	2017 年	2018 年
基准利率	4.35%	4.35%	4.35%
贷款利率上浮比例	0%-40%	0%-30%	10%-70%
实际利率	4.35%-6.09%	4.35%-5.67%	4.79%-7.40%

上述合同订单融资业务中，公司不存在向恒大及恒大关联公司提供质押或担保的情况。见上表，融资成本系根据市场资金环境情况，由公司和金融机构之间商定，合同订单融资系公司各种融资渠道的必要补充，公司 2018 年推动应收账款证券化和公司债，经咨询各方得知，市场上的融资成本基本在 8-10%之间，不同融资渠道的融资成本无大的差异，融资成本公允。

(4) 对于公司向恒大及恒大关联公司销售的交易，说明销售信用政策，按账龄列示公司对恒大及恒大关联公司应收账款的金额及坏账计提情况，评估相关款项回收风险，说明公司相应采取的风险防控措施；

公司回复：

公司对恒大的销售信用政策：公司进场 10 天内，恒大支付合同暂定总价的 10%作为工程备料款。若工程分期分批施工，恒大按分期分批施工部分合同暂定价的 10%支付工程备料款。按月申报进度款，每期按实际完成工程量支付至双方确认金额的 75%；每月最多申报一期进度款。单体工程竣工后，公司提供单体工程的相关竣工验收资料后双方办理工程结算，结算完毕后，恒大支付至该单体工程结算价的 97.5%，工程结算价的余款 2.5%留作保修金。该工程结算价的余款（保修金）待两年保修期满后，如无质量问题，无发生恒大代付代扣费用的，恒大在 30 天内一次性结清。

还原为按账龄列示公司对恒大及恒大关联公司应收账款的金额及坏账计提情况如下：

账龄	账面余额	占比	原政策坏账计提比例	坏账准备
1 年以内	217,647.31	89.58%	5%	10,882.37
1~2 年	17,607.98	7.25%	10%	1,760.80
2~3 年	4,131.43	1.70%	30%	1,239.43
3~4 年	2,436.06	1.00%	50%	1,218.03
4~5 年	1,025.38	0.42%	80%	820.30
5 年以上	112.49	0.05%	100%	112.49
合计	242,960.65	100.00%		16,033.42

由上表可见，公司对恒大的应收账款余额中，2 年以内的应收账款占比为 96.83%，账龄较短，且最近三年公司对恒大的应收账款未发生实际坏账核销。截至 2018 年 12 月 31 日公司对恒大的应收账款累计拨备的坏账准备余额达到 16,033.42 万元，坏账准备拨备充分。

(5) 上述采购、融资交易是否与公司恒对恒大及恒大关联公司的销售交易进行捆绑，是否为

公司承接恒大及恒大关联公司业务的前置条件；公司是否对恒大及恒大关联公司严重依赖，是否具有开拓其他客户的计划与措施。

公司回复：

上述采购、融资交易不存在对恒大及恒大关联公司的销售交易进行捆绑的情况，也不是公司承接恒大及恒大关联公司业务的前置条件。

恒大自 2010 年起即是公司最大客户,公司依赖于恒大稳定的全装修订单，为公司的规模发展提供坚实的基础；同时，恒大对公司也有依赖，依赖于公司稳定的全装修房质量管控以及售后服务保障；并且，目前国内专业从事规模化全装修的品牌公司较少，公司与恒大的规模化合作是双赢局面，是双方共同的选择。

恒大的全装修管理模式主要体现为高度标准化和中央集中采购,恒大在 2007 年开始启动全国范围内的全装修战略合作装饰企业筛选考察,按照资质、规模、业绩、过往案例、管理能力、关键人员等条件筛选潜在的合作装饰企业,公司作为合格供应商企业进入恒大全装修配套名录,并且恒大定期进行装修合作质量进行综合评判,公司在历年合作评估中表现优异,在恒大获得订单规模逐步增大。

公司自上市前后的主要定位是“专业的全装修系统服务商”，全装修是公司的核心业务，这也是公司根据成品住宅（全装修房）市场的长期发展趋势所决定，公司上市后也获得快速的规模化增长，逐步成长为行业的全装修市场龙头企业之一；而恒大作为国内全装修房比例最高地产公司之一，具备规模化的合作需求基础，因此公司有意愿把恒大作为重要的战略合作客户；同时公司也是多个地产公司的优质合作供应商企业。

据公开资料显示，恒大每年的全装修需求量巨大，恒大近三年 2016、2017、2018 销售面积为 4,467 万平米、5,162 万平米、5,239 万平米，按照恒大全装修房比例 90%、平均单位造价 1000 元/平米测算，恒大近三年全装修服务需求为 400 亿、460 亿、470 亿元左右；公司 2016、2017、2018 年与恒大的签约金额分别为 25 亿、31 亿、47 亿，分别占恒大总体装修需求量的 6.2%、6.7%、10.0%左右，占比较小。

公司自上市之后就积极开拓新的战略合作客户及新的业务板块，目前长期与公司合作的地产公司主要有恒大、绿城、保利、复地、嘉里、上海地产等地产集团，新的业务板块如租赁式住宅装修业务、定制精装业务也在稳步推进。

(6) 结合问题 (5)，公司确认收入金额是否应扣减相应采购和融资成本，收入确认是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。请年审会计师事务所发表意见。

公司回复：

上述采购、融资交易不存在对恒大及恒大关联公司的销售交易进行捆绑的情况，也不是公司承接恒大及恒大关联公司业务的前置条件。公司向恒大材料公司采购系正常商业行为，公司所有的融资也均为正常的外部融资行为。

公司的收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，准则的相关规定如下：

“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。”

结合公司的收入确认，具体分析如下：

1)公司自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

①、公司承担向客户转让商品的主要责任。

公司均与供应商、客户分别签订采购、销售合同，供应商与客户不存在直接的购销交易关系，公司与供应商、客户双方之间的责任义务区分开来，独立于供应商，公司直接负责向最终客户提供全装修施工服务成果并承担与之相关的责任和义务。

②、公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

公司是材料采购的风险承担者。在公司和供应商确认材料抵达现场时，需对材料的品牌、规格、数量、质量进行验收，对于供应商没有按时供货的，需由供应商承担由此造成的相应责任。公司承担了自材料验收后至全装修施工服务竣工验收前的损耗、毁损、灭失、返工等风险，同时也承担了在施工期间的材料价格波动风险，以及竣工交付后的全装修施工服务成果质量风险和返修及保修风险。

③、企业有权自主决定所交易商品的价格。

公司与客户签订合同，最终的合同价格是双方通过商业谈判的结果，需要在签署合同时考虑材料价格、人工价格、施工周期、结算快慢、税收成本等多项因素，与甲指乙供的材料价格并非完全对等变动，即公司可以根据自身的实际情况综合考虑并自主决定是否与客户签约以及与客户签约的具体金额。

综上所述，满足条件：“公司自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”。

2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

公司不存在由第三方或供应商直接向客户提交服务成果的情况，所有的全装修施工服务成果均由本公司直接向客户提交验收，供应商与客户不发生任何直接交易关系。公司分别与客户和供应商签署业务合同，一方面，客户向公司支付工程款及票据，不存在客户直接向公司供应商支付货款及票据的情形，公司承担了施工成果提交前的全部风险和提交后的质量保修和返修风险以及应收客户工程款的信用风险；另一方面，公司向供应商支付货款独立于客户向本公司支付的工程款及票据。综上，满足条件：“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”。

3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

公司在收到采购的材料后将材料进行切割、打孔、拼装、形变等多项工序后嵌入在施工现场的墙面、地面、天花板等空间位置形成了完整的装修工程的重要组成部分，然后以完整的全装修施工服务成果的形式提交客户进行整体验收。故满足条件：“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”。

基于以上各点，我们认为公司在向客户转让商品前能够控制该商品，符合上述各项判断条件，公司为合同的主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入，不应扣减相应采购和融资成本，收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

会计师意见：

公司在向客户转让商品前能够控制该商品，符合上述各项判断条件，公司为合同的主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入，不应扣减相应采购和融资成本，收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

问题 7.公司应收商业票据大幅增加情况。年报显示，公司 2018 年应收票据 11.06 亿元，同比增长 300.66%。其中，商业承兑汇票 11.04 亿元，占应付票据总额的 99.82%，且同比增长 310.41%，增幅较大。请公司补充披露：

(1) 补充应收票据前 5 名欠款方名称、金额，票据开出与承兑是否涉及关联方，分析票据转让、收款等结算风险，并说明公司相应采取的风险防控措施；

公司回复：

(1) 2018 年末应收票据前 5 名清单如下：

公司	票据类别	票据金额	占全部应收票据的比例	是否为关联方
恒大地产集团有限公司及其下属控股单位	商业承兑汇票	93,087.15	84.16%	非关联方
上海金大地投资有限公司及其下属控股单位	商业承兑汇票	16,000.00	14.47%	非关联方

上海世茂股份有限公司及其下属控股单位	商业承兑汇票	654.68	0.59%	非关联方
江苏中南建设集团股份有限公司及其下属控股单位	商业承兑汇票	533.23	0.48%	非关联方
南京东方颐年健康产业发展有限公司及其下属控股单位	商业承兑汇票	150.00	0.13%	非关联方
合计		110,425.06	99.83%	

如上表所述，应收票据的发生均为正常业务产生，出票方信用资质良好，公司历史上未发生过应收票据到期无法收款的情况。

(2) 历史上公司商业承兑汇票的承兑情况，以及截至目前该等票据的到期和兑付情况；

公司回复：

2016-2018 年公司商业承兑汇票的承兑情况如下：

年份	期初余额	正常到期收款	展期收款	未收款转回	正常收款率
2016 年	32,158.57	32,158.57	无	无	100%
2017 年	32,922.57	32,922.57	无	无	100%
2018 年	26,892.46	26,892.46	无	无	100%
2019 年 1-3 月	110,425.06	33,312.19	无	无	

由上表可见，从 2016 年-2019 年 3 月公司所收到的商业承兑汇票均能到期正常收款或背书转让，不存在展期收款、未收款转回的情况。

(3) 报告期期末商业承兑汇票是否类同应收账款计提坏账准备，若未计提，请说明原因、合理性以及是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师事务所发表意见。

公司回复：

我们查询了同行业对应收票据计提坏账准备的情况如下：

公司名称	应收商票账面金额	是否计提坏账准备
金螳螂	348,382.46	不计提
广田集团	89,478.69	不计提
亚厦股份	30,203.17	不计提
宝鹰股份	79,907.28	不计提
全筑股份	110,425.06	不计提

上表可见，同行业上市公司对于应收商业承兑汇票均不单独计提坏账准备。

应收票据原则上不作为扣除坏账准备的基数，但以下两种情况例外，（1）企业应收票据到期不能收回，应将应收票据转入应收账款，按规定计提坏账准备；（2）有确凿证据表明企业所持有未到期应收票据不能够收回或收回的可能性不大时，应将其账面余额转入应收账款，计提相应坏账准备。根据历年公司商业承兑汇票的承兑情况可知，公司所收到的商业承兑汇票均能到期收款，不存在上述情况。公司应收商业承兑汇票的对象为公司长期合作的知名地产公司，客户的信用有着较高保障，同时结合历年公司商业承兑汇票的承兑情况，公司所收到的商业承兑汇票均能到期

承兑或背书转让，不存在展期、未承兑、或坏账核销的情况。因此应收商业承兑汇票不计提坏账准备是合理的，与同行业上市公司采用同样的会计政策，也符合企业的实际情况，符合《企业会计准则》的规定。

会计师意见：

公司应收商业承兑汇票不计提坏账准备是合理的，与同行业上市公司采用同样的会计政策，也符合企业的实际情况，符合《企业会计准则》的规定。

问题 9.商誉相关情况。年报显示，2018 年末公司商誉账面价值为 3.23 亿元，计提商誉减值 153.54 万元。其中，收购地东设计形成的 2.82 亿元商誉和收购 GOS Australia Pty Ltd 形成的 0.41 亿商誉均未计提减值，收购艾尔门窗形成的 153.54 万元商誉则全额计提减值准备。请公司补充披露：

(1) 各资产组商誉减值测试的方法，收入增长率、自由现金流、折现率等重点指标的选取依据及合理性,是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》相关要求；

公司回复：

1)针对收购地东设计形成的 2.82 亿元商誉和收购 GOS Australia Pty Ltd 形成的 0.41 亿商誉，本次商誉减值测试，公司聘请了专业评估机构进行了商誉减值测试为目的的评估，并出具了正式的评估报告，具体为：

资产组名称	评估机构	评估报告编号
上海地东建筑设计事务所有限公司 商誉减值测试相关资产组	北京金开资产评估有限公司	金开评报字 [2019] 第 024 号
GOS Australia Pty Ltd 商誉减值测试相关资产组	北京金开资产评估有限公司	金开评报字 [2019] 第 025 号

而收购艾尔门窗形成的 153.54 万元商誉，因为艾尔门窗现金流和经营利润持续恶化，且明显低于形成商誉时的预期，再加之商誉金额较小，占公司总资产的 0.02%，故公司本年一次性全额计提了相应的商誉减值。

2)各资产组商誉减值测试的重要假设及其理由

- ①.所有申报评估的资产的产权完整，而无任何限制或影响交易的他项权利的设置或其他瑕疵；
- ②.委托方和被评估单位所提供的有关本次评估的资料是真实、完整、合法、有效的；
- ③.本次评估报告中的估算是假定所有重要的及潜在的可能影响价值分析的因素都已在我们与委托人、被评估单位之间充分揭示的前提下做出的；
- ④.所有资产均采用人民币计算价值或价格。
- ⑤.国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，资产组所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；
- ⑥.针对评估基准日资产的实际状况，假设企业持续经营；

- ⑦.假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务；
- ⑧.除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规；
- ⑨.假设公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；
- ⑩.假设公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致；
- ⑪.有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化；
- ⑫.无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响；

3) 整体资产组或资产组组合账面价值

资产组名称	归属于母 公司股东 的商誉账 面价值	归属于少 数股东的 商誉账面 价值	全部商誉 账面价值	资产组或资产 组组合内其他 资产账面价值	包含商誉的资 产组或资产组 组合账面价值	评估结果	是否 减 值
上海地东建筑设计事务所有限公司经营性长期资产相关资产组	28,196.83	27,091.07	55,287.89	113.19	55,401.09	62,491.58	否
GOS Australia Pty Ltd 经营性长期资产相关资产组	4,069.47	2,712.98	6,782.44	1,555.72	8,338.17	11,467.77	否

4) 预计未来现金流净流量的现值以及重点指标的选取范围

资产组名称	预测期间	预测期营业收入增长率	预测期利润率	预测期净利润	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期利润率	稳定期净利润	税前折现率	预计未来现金流净流量的现值
上海地东建筑设计事务所有限公司经营性长期资产相关资产组	2019年-2023年	11.92%-7.65%	28.39%-30.07%	5,390.03-7,108.56	2024年及以后年度	0.00%	28.39%	7,108.56	13.42%	62,491.58
GOSAustraliaPtyLtd经营性长期资产相关资产组	2019年-2023年	5.30%-2.75%	6.07%-8.31%	1,272.15-1,316.79	2024年及以后年度	0.00%	6.07%	1,316.79	13.50%	11,467.77

如上表，地东设计公司商誉减值测试的评估，预测期营业收入增长率为11.92%-7.65%，稳定期营业收入增长率为0%，相对谨慎，具有较大的合理性与可实现性；自由现金流扣除了营运资金增加以及资本性支出等因素，测算过程准确；13.42%的税前折现率参考了同行业公司及市场风险溢价等因素测算而得，选取合理；计算得出的与商誉减值测试相关的资产组估值总体合理，商誉未发生减值的结论正确。

GOS Australia Pty Ltd 商誉减值测试的评估，预测期营业收入增长率为5.30%-2.75%，稳定期营业收入增长率为0%，相对谨慎，具有较大的合理性与可实现性；自由现金流扣除了营运资金增加以及资本性支出等因素，测算过程准确；13.50%的税前折现率参考了同行业公司及市场风险溢价等因素测算而得，选取合理；计算得出的与商誉减值测试相关的资产组估值总体合理，商誉未发生减值的结论正确。

综上，公司各资产组商誉减值测试的方法，收入增长率、自由现金流、折现率等重点指标的选取依据充分、测算结果合理，符合《会计监管风险提示第8号——商誉减值》相关要求。

(2) 结合前期收购地东设计、GOS Australia Pty Ltd 时的资产评估基础以及对未来的盈利预测情况，对比当期业绩，说明是否存在商誉减值计提不充分的情形。请年审会计师事务所发表意见。

公司回复：

公司收购地东设计的股权时，根据收购时评估以及双方收购协议的约定，地东设计 2017 年度、2018 年度扣非后净利润应当实现不低于 3,250 万元、3,900 万元；根据审计结果，地东设计 2017 年度、2018 年度扣非后净利润实际实现 3,674.95 万元，5,160.66 万元，均大幅超过了承诺的业绩指标。地东设计在手合同充足，经营活动现金流良好，盈利能力持续增长，不存在商誉减值的迹象。

公司收购 GOS Australia Pty Ltd 的股权时，并未进行评估，投资协议主要内容包括：本次交易以 GOSA 公司 EBITDA 380 万澳元给予 6.23 倍估值，总计 2,366 万澳元。公司于 2017 年底出资 1,420 万澳元受让 GOSA 60% 股权，并对其进行增资扩股。根据审计结果，GOS Australia Pty Ltd 2018 年度扣非后净利润实际实现 1,160.85 万元，较上年度稳定增长，实现了各方预期。GOS Australia Pty Ltd 在手合同充足，经营活动现金流良好，盈利能力持续增长，不存在商誉减值的迹象。

会计师意见：

公司各资产组商誉减值测试的方法准确，收入增长率、自由现金流、折现率等重点指标的选取依据充分、测算结果合理，符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》相关要求。

本专项意见仅供全筑股份公司就上海证券交易所于 2019 年 4 月 25 日发出的问询函向上海证
券交易所报送相关文件使用。未经本所书面同意，不得作任何其他用途使用。

众华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国，上海



2019 年 5 月 8 日