（上接 D53 版）

公司 2020 年-2021 年其他业务收入明细表

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动比例
受托加工费收入	143.77	100.27	43.38%
租赁收入	40.95	36.04	13.62%
材料销售收入	48.81	8.41	480.38%
合计	233.53	144.72	61.37%

报告期内公司其他业务的具体内容为：受托加工费收入 143.77 万元，房屋租金收入 40.95 万元，边角废料销售收入 48.81 万元，以上共计 233.53 万元。

年审会计师意见：

2021 年度其他业务收入 233.53 万元，其中加工费收入 143.77 万元，较 2020 年 100.27 万元，增加 43.38%；房屋租赁费 40.95 万元，较 2020 年 36.04 万元，增加 13.62%；材料销售收入 48.81 元，较 2020 年 8.41 万元，增加 480.38%。

2.年报显示，你公司报告期国内实现营业收入 1.38 亿元，同比增长 15.21%，毛利率为 12.01%；国外实现营业收入 2,641.38 万元，同比增长 129.19%，毛利率为 17.76%。

回复：

（1）请你公司结合市场情况、同行业情况以及业务模式等说明国内、国外毛利率差异较大的原因及合理性。

公司产品主要为高温耐蚀的镍基合金，以小直径棒材和线材为主。公司生产的棒材主要为 inconel718 系列和蒙乃尔合金系列，用于石油石化行业中采油设备的轴、连接件等配件。线材主要为镍合金线系列和纯镍系列，用于汽车配件（如火花塞）、焊接材料和织网材料（如造纸用过滤网）。

高温耐蚀的镍合金管材、板材、镍带及大直径棒材将成为公司扩产方向。考虑到管材、板材、大直径棒材用量大，用途广，镍带可广泛用做新能源电池的导体材料，结合公司现有技术水平及市场情况，管材、板材、大棒材、镍带或成为公司扩产方向。

中国高端制造崛起、进口替代及发达国家采购转移拓宽了高温耐蚀合金材料下游市场，前景广阔。新材料是国家重要的战略性新兴产业。国家先后出台了一系列政策对高温耐蚀合金材料予以支持，包括《新材料产业发展指南》、《"十三五"国家战略性新兴产业发展规划》、《中国制造 2025》等，为高温耐蚀合金及其相关产业的发展和国产化提供了发展机遇。我国作为制造业大国和新兴市场国家，与发达国家相比有明显的成本优势，随着我国技术实力不断提高，不少跨国公司已将中国列为高温耐蚀合金产品全球采购最重要来源国家之一，这为国内具有较强实力的企业创造了巨大商机。

公司产品用途广，以定制化、小批量、种类全著称：主要生产高温耐蚀的镍基合金棒材及线材，品类规格上百种，广泛应用于航空航天、石油、化工、汽车、电子、新能源电池、仪器仪表、机械、冶金、电力等各个领域中。采用"以销定产"、"以产定购"、客户直销的方式进行定制生产。

2021 年-2020 年国内、外毛利率情况统计表

单位：万元

	营业收入			营业成本			毛利率		
项目	2021 年	2020 年	同比增减	2021 年	2020 年	同比增减	2021 年	2020 年	同比增减
国内	13,814.42	11,990.65	15.21%	12,155.20	1,053.68	15.36%	12.01%	12.13%	-0.12%
国外	2,641.38	1,152.47	129.19%	2,172.20	871.78	149.17%	17.76%	24.36%	-6.60%

公司 2021 年国内实现营业收入 1.38 亿元，同比增长 15.21%，毛利率为 12.01%；其中冶金行业毛利率为 11.23%，园林绿化行业毛利率为 19.55%；国外实现营业收入 2,641.38 万元，同比增长 129.19%，毛利率为 17.76%，其中冶金行业毛利率为 17.76%。

公司国外收入全部来源于合金材料销售，从合金材料销售产品结构分析，国内营业收入中 64.67% 是合金线材产品，35.33% 是合金棒材产品，而国外营业收入全部是合金棒材产品，报告期公司合金棒材产品毛利率为 17.96%，远高于合金线材产品 5.28% 的毛利率，是造成国内外销售毛利率差异较大的主要原因。

年审会计师意见：

公司产品主要为高温耐蚀的镍基合金，以小直径棒材和线材为主。公司生产的棒材主要为 inconel718 系列和蒙乃尔合金系列，用于石油石化行业中采油设备的轴、连接件等配件。线材主要为镍合金线系列和纯镍系列，用于汽车配件（如火花塞）、焊接材料和织网材料（如造纸用过滤网）。

高温耐蚀的镍合金管材、板材、镍带及大直径棒材将成为公司扩产方向。考虑到管材、板材、大直径棒材用量大，用途广，镍带可广泛用做新能源电池的导体材料，结合公司现有技术水平及市场情况，管材、板材、大棒材、镍带或成为公司扩产方向。

中国高端制造崛起、进口替代及发达国家采购转移拓宽了高温耐蚀合金材料下游市场，前景广阔。新材料是国家重要的战略性新兴产业。国家先后出台了一系列政策对高温耐蚀合金材料予以支持，包括《新材料产业发展指南》、《"十三五"国家战略性新兴产业发展规划》、《中国制造 2025》等，为高温耐蚀合金及其相关产业的发展和国产化提供了发展机遇。我国作为制造业大国和新兴市场国家，与发达国家相比有明显的成本优势，随着我国技术实力不断提高，不少跨国公司已将中国列为高温耐蚀合金产品全球采购最重要来源国家之一，这为国内具有较强实力的企业创造了巨大商机。

公司产品用途广，以定制化、小批量、种类全著称：主要生产高温耐蚀的镍基合金棒材及线材，品类规格上百种，广泛应用于航空航天、石油、化工、汽车、电子、新能源电池、仪器仪表、机械、冶金、电力等各个领域中。采用"以销定产"、"以产定购"、客户直销的方式进行定制生产。

公司合金材料加工销售业务分为国内销售、国外销售，2021 年销售毛利率情况如下表：

2020 年-2021 年冶金行业国内、外毛利率情况统计表

单位：万元

	营业收入			营业成本			毛利率		
项目	2021 年	2020 年	同比增减	2021 年	2020 年	同比增减	2021 年	2020 年	同比增减
国内	11,790.97	9,304.13	26.73%	10,639.43	8,437.16	26.10%	9.77%	9.32%	0.45%
国外	2,641.38	1,152.47	129.19%	2,172.20	871.78	149.17%	17.76%	24.36%	-6.60%

2020 年-2021 年园林绿化行业国内、外毛利率情况统计表

单位：万元

	营业收入			营业成本			毛利率		
项目	2021 年	2020 年	同比增减	2021 年	2020 年	同比增减	2021 年	2020 年	同比增减
国内	1,789.92	2,541.80	-29.58%	1,439.98	2,048.74	-29.71%	19.55%	19.40%	0.15%

公司 2021 年冶金国内实现营业收入 1.18 亿元，同比增长 26.73%，毛利率为 9.77%；园林绿化行业 2021 年度营业收入 1,789.92 万元，同比下降 29.58%，园林绿化行业毛利率为 19.55%；

公司 2021 年冶金行业国外实现营业收入 2,641.38 万元，同比增长 129.19%，毛利率为 17.76%，其中冶金行业毛利率为 17.76%。

国内销售收入 64.67% 是线材产品，35.33% 是棒材产品，线材产品的毛利率在 2020 年为 0.04%，2021 年受国内金属行业价格及产量的上涨，降低单位人工成本和制造费用，毛利率上涨为 5.28%。

国外销售为棒材产品，2020 年和 2021 年毛利率分别为 21.58%、17.76%，远高于线材产品毛利率。

由于国内、国外销售产品结构不同造成国内外毛利率差异较大的原因。

经对 2019 年、2020 年国内、国外产品毛利率及合金线材、合金棒材毛利率的分析，国内、国外产品毛利率差异较大具有合理性。

（2）请结合疫情和国际贸易环境影响，说明公司国外收入大幅增长的原因及合理性，说明公司与国外客户的合作是否具有稳定性，收入增长是否持续。

①通过近几年的合作，我公司的产品质量得到了客户的充分认可。

②受疫情影响，国际市场其他供应商产能下降，公司得益于国内对疫情的良好控制，客户将采购业务转向国内，是 2021 年的出口收入持续增长的主要原因。

③与我公司合作的客户都是大型跨国企业，经营稳健，镍基合金材料需求较大，公司依托优异稳定的产品质量，相对于国际市场而言的较低的采购成本，以及稳定的供应保障能力，在原有国际大型跨国企业保持良好合作的基础上，2022 年我公司又开辟了世界排名第一的油服企业—斯伦贝谢，到 2022 年 3 月已与对方签订 260 万美金的订单，为出口业务订单增量提供保证。

综上所述，与国外客户的合作具有稳定性，收入增长具有可持续性。

年审会计师意见：

由"问题 2.（1）2021 年-2020 年国内、外毛利率情况统计表"表显示，2021 年冶金行业国外营业收入 2,641.38 万元，较 2020 年增长 129.19%，具体原因如下：

①国内国外销售产品结构不同：国内销售收入 64.67% 是线材产品，35.33% 是棒材产品，而国外销售收入主要是棒材产品和零配件，从回复 2.（1）表中可以看出，报告期公司棒材产品毛利率为 17.96% 远高于线材产品 5.28% 的毛利率；

②通过近几年的合作，公司的产品质量得到了客户的充分认可。

③受疫情影响，国际市场其他供应商产能下降，公司得益于国内对疫情的良好控制，客户将采购业务转向我国国内，是 2021 年的出口收入持续增长的主要原因。与公司合作的客户都是大型跨国企业，经营稳健，镍基合金材料需求较大，公司依托优异稳定的产品质量，相对于国际市场而言的较低的采购成本，以及稳定的供应保障能力，2022 年公司又开辟了世界排名第一的油服企业—斯伦贝谢，到目前已签订 260 万美金左右的订单，为出口业务订单增量提供保证。

核查程序：

①了解、评价和测试管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

②选取样本检查销售合同及与管理层的访谈，对与产品销售收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

③对本年记录的收入交易选取样本，核对发票、销售合同及出库单、出口报关单等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策，同时对重要的客户进行访谈，确认收入的真实性；

④就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单、客户入库单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

⑤从中国海关官网导出沈阳合金材料全年出口报关明细与企业提供的报关单数据进行比对，未见异常；

⑥核对 2021 年度美元业务资料，核对报关单明细信息，包括出口协议合同号，产品名称，数量，金额等，未见异常；

⑦核对期后回款凭单，确认期后回款情况，核对交易真实性；

⑧检查期后合同签订及履行情况。

经核查，2021 年度客户均为常年客户，现有客户具有稳定性。

3.年报显示，你公司报告期冶金行业实现营业收入 1.44 亿元，同比增长 38.02%，营业成本为 1.28 亿元，同比增长 37.63%，其中原材料成本为 9,239.72 万元，同比增长 45.31%；合金线材毛利率为 5.28%，较上年同期增加 5.24%，合金棒材毛利率为 17.96%，较上年同期减少 3.62%；公司产品以镍、铜、铬为主要原料，报告期镍基合金业务原材料价格波动较大。

回复：

（1）请说明报告期冶金行业营业收入大幅增长的原因。

2020 年-2021 年公司主要产品销售情况统计表

项目	2021 年			2020 年			单价比上年同期增减	销售量比上年同期增减	销售收入比上年同期增减
	销售单价（元/公斤）	销售量（吨）	销售收入（万元）	销售单价（元/公斤）	销售量（吨）	销售收入（万元）			
合金线材	150.23	510.03	7,660.15	126.92	405.71	5,149.42	18.37%	25.71%	48.76%
合金棒材	238.48	283.82	6,772.20	214.22	247.75	5,307.18	11.32%	14.56%	27.60%
合计 / 平均	181.80	793.85	14,432.35	160.02	653.45	10,456.60	13.61%	21.49%	38.02%

从上表可以看出，报告期冶金行业营业收入 1.44 亿元，同比增长 38.02%，主要来源于量价齐升，首先 2021 年合金材料市场整体向好，订单持续增长较快，公司部分产品开始了批量化生产，合同签约从 2020 年的 12,914.78 万元，增长至 2021 年的 18,828.33 万元，销售量也较上年增加 21.49%。其次是由于原材料采购价格持续上涨，造成我公司产品的平均销售单价从 160.02 元/公斤增长到 181.80 元/公斤，上涨 13.61%。因此，随着订单、销售量及销售单价的增长，营业收入也实现了同步增长。

年审会计师意见：

项目	2021 年			2020 年			单价比上年同期增减	销售量比上年同期增减	销售收入比上年同期增减
	销售单价（元/公斤）	销售量（吨）	销售收入（万元）	销售单价（元/公斤）	销售量（吨）	销售收入（万元）			
合金线材	150.23	510.03	7,660.15	126.92	405.71	5,149.42	18.37%	25.71%	48.76%
合金棒材	238.48	283.82	6,772.20	214.22	247.75	5,307.18	11.32%	14.56%	27.60%
合计	181.81	793.85	14,432.35	160.02	653.45	10,456.60	13.61%	21.49%	38.02%

从上表可以看出，2021 年报告期冶金行业营业收入 1.44 亿元，同比增长 38.02%，主要来源于量价齐升，首先，冶金行业营业收入大幅增长，2021 年合金材料市场向好，订单持续增长较快，公司部分产品开始了批量化生产。其次，2021 年公司的订单量持续增长，已签订合同从 2020 年的订单金额 12,914.78 万元，增长至 2021 年的 18,828.33 万元，销售量也较上年增加 21.49%。最后，由于原材料采购价格持续上涨，造成公司产品的平均销售单价从 160.02 元/公斤增长到 181.80 元/公斤，涨幅 13.61%。因此，随着订单、销售量及销售单价的增长，营业收入也实现了同向增加

经过对 2020 年、2021 年公司分产品销售量、单价、营业收入的对比，结合公司订单量、销售单价及合同量的分析，报告期公司所处行业由于合金材料市场的经营环境向好，导致公司营业收入增长。

（2）请说明合金线材报告期毛利率大幅增长、合金棒材近年毛利率持续下降的原因及合理性。

2021 年-2019 年公司主要产品毛利率表

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利率	上年环比	毛利率	上年环比	毛利率	上年环比
合金线材	5.28%	5.24%	0.04%	-1.44%	1.49%	-3.12%
合金棒材	17.96%	-3.62%	21.58%	-4.24%	25.83%	-9.61%

①公司主要产品大类分为合金线材和合金棒材，其中合金棒材系列产品具备定制化特性，产品附加值较大，产品毛利率较高，合金线材系列产品主要是标准化产品，产品毛利率相对较低。。

②合金棒材盈利能力影响因素分析

合金棒材 2019 年-2021 年销售价格及主要材料采购价格统计表：

单位：元/公斤

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
合金棒材	销售单价	上年环比	销售单价	上年环比	销售单价	上年环比
	238.48	11.32%	214.22	-5.78%	227.36	-0.38%
主要材料	采购单价	上年环比	采购单价	上年环比	采购单价	上年环比
镍	122.55	21.98%	100.47	1.55%	98.94	9.27%
铜	60.76	38.85%	43.76	2.72%	42.6	2.31%
铬	53.51	17.42%	45.57	-23.11%	59.27	1.25%

受原材料价格上涨的影响，公司合金棒材产品根据签订销售合同时原材料价格，人工成本等各方面因素，采用"成本加成"方式确定销售价格，受原材料价格上涨的影响，存在无法将原材料价格上涨全部传递给下游客户，影响了棒材的盈利能力。

③合金线材盈利能力影响分析

2021 年公司线材产品累计产值约 480 吨，较 2020 年线材累计产值 398 吨，产量增长了 20.6%，降低了单位产品的人工、制造费用等单位固定成本，报告期线材单位固定成本为 7.43 元每公斤，较上年同期 8.77 元每公斤，下降 15.26%，线材产品的边际贡献效应初显，因此，合金线材的毛利率增长明显。

以上是合金线材报告期毛利率大幅增长、合金棒材近年毛利率持续下降的主要原因。

年审会计师意见：

2019 年至 2021 年合金产品毛利率变化情况如下表：

2021 年-2019 年公司主要产品毛利率表

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利率	上年环比	毛利率	上年环比	毛利率	上年环比
合金线材	5.28%	5.24%	0.04%	-1.44%	1.49%	-3.12%
合金棒材	17.96%	-3.62%	21.58%	-4.24%	25.83%	-9.61%

由上表可以看出，合金线材毛利率 2021 年较 2020 年增加 5.24%，合金棒材毛利率同比下降 3.62%。

①公司主要产品大类分为合金线材和合金棒材，其中合金棒材系列产品具备定制化特性，产品附加值较大，产品毛利率较高，合金线材系列产品主要是标准化产品，产品毛利率相对较低。

②合金棒材盈利能力影响因素分析：

合金棒材 2019 年-2021 年销售价格及主要材料采购价格统计表：

单位：元/公斤

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
合金棒材	销售单价	上年环比	销售单价	上年环比	销售单价	上年环比
	238.48	10.17%	214.22	-5.78%	227.36	-0.38%
主要材料	采购单价	上年环比	采购单价	上年环比	采购单价	上年环比
镍	122.55	21.98%	100.47	1.55%	98.94	9.27%
铜	60.76	38.85%	43.76	2.72%	42.6	2.31%
铬	53.51	17.42%	45.57	-23.11%	59.27	1.25%

受原材料价格上涨的影响，公司合金棒材产品根据签订销售合同时原材料价格，人工成本等各方面因素，采用"成本加成"方式确定销售价格，受原材料价格上涨的影响，存在无法将原材料价格上涨全部传递给下游客户，影响了棒材的盈利能力。

= 3 * GB3 ③金线材盈利能力影响分析：

2021 年公司线材产品累计产值约 480 吨，较 2020 年线材累计产值 398 吨，产量增长了 20.6%，降低了单位产品的人工、制造费用等单位固定成本，报告期线材单位固定成本为 7.43 元每公斤，较上年同期 8.77 元每公斤，下降 15.26%，线材产品的边际贡献效应初显，因此，合金线材的毛利率增长明显。

以上是合金线材报告期毛利率大幅增长、合金棒材近年毛利率持续下降的主要原因。

经对 2019 年至 2021 年公司分产品毛利率进行分析，公司合金线材受行业环境及公司自身经营积累，实现一些规模效应，降低单位产品成本，导致报告期毛利率较上年度增加。公司棒材产品由于原材料价格上涨因素影响，毛利率较上年度下降，上述变化符合企业经营情况，具有合理性。

（3）请说明主要原材料近年来的价格趋势，分析大宗商品价格变化对你公司生产经营是否产生重大不利影响及应对措施。

近三年原材料的入库价格如下表所示：

单位：元/公斤

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	单价	上年环比	单价	上年环比	单价	上年环比
镍	122.55	21.98%	100.47	1.55%	98.94	9.27%
铜	60.76	38.85%	43.76	2.72%	42.6	2.31%
铬	53.51	17.42%	45.57	-23.11%	59.27	1.25%
铁	6.79	12.05%	6.06	2.36%	5.92	123.40%

2021 年受国际市场影响，国内原材料市场价格波动较大，原材料价格居高不下，对公司合金材料生产及销售即带来了机遇也产生了一定的压力。

①合金线材产品受益于原材料现货及期货市场的运行机制不断完善，并得到市场普遍的认可和运用，价格机制传导链条清晰，各环节对基础原材料价格变动反馈迅速，公司主要产品所涉及的行业产品价格形成机制透明公开。利用这一优势公司能够将原材料价格的变动传导到下游企业。

②公司合金线材产品的报价到产品交付周期较短，在一定程度上能避免原材料价格变动给公司带来的不利影响。

③针对合金棒材产品，公司设置专人对主要原材料价格进行跟踪分析，并及时反馈到销售定价部门，及时更新产品报价；同时，会同财务及采购部门制定未履约订单盈利能力分析表，分解成本管控指标，确保产品盈利能力。

④加强与客户的沟通，对于交货期较长和长期合作的客户，及时确认最终交货期，合理安排材料采购及生产，向效率要效益。

⑤提高材料利用率，加大废料和回收料的回炉再利用。

⑥提高存货周转率，缩短市场回款周期，增加产能，降低产品单位成本，提高公司抗风险能力。

4.年报显示，你公司报告期园林绿化行业实现营业收入 1,789.92 万元，同比减少 29.58%，截至报告期末，环景园林累计已签订园林工程合同 13 个，合同金额共计 7729.96 万元。

回复：

（1）请说明报告期园林绿化行业收入大幅下降的原因。

①报告期内，新疆尤其是乌鲁木齐的疫情管控政策较严格，新疆市场开发项目减少，导致 2021 年上半年未能签订有效合同。

②受 2021 年乌鲁木齐市疫情防控政策影响，环景园林在手项目因疫情管控原因工期延误滞后，导致园林绿化业务收入无法确认。

③由于新疆季节特点，每年仅 4 月至 10 月为实际施工期，工期较短，下半年签订合同后，当年工期不足，个别项目进场较晚，项目进度也较少。

年审会计师意见：

2021 年各项目较 2020 年收入确认比较情况：

单位：万元

序号	项目	合同金额	2021 年确认收入	2021 年形象进度(%)	2020 年确认收入	2020 年形象进度(%)
1	经开区陶菊翠竹小区园林绿化工程	3,378.00	453.19	81.96	2,110.18	68.45
2	雪莲堂零星维修	78.63	55.90	100.00	16.23	17.69
3	伊水湾三期展示区景观工程	115.90	5.55	94.23	84.17	89.82
4	汇荣城 6# 地块展示区园林景观工程	270.89	54.96	88.87	156.94	68.45
5	汇荣城看房通道领地包装工程	174.22	139.83	100.00	20.01	9.48
6	美居大都汇园林景观工程	146.40	133.08	100.00	-	
7	公园尚景	1,531.52	280.04	19.93	-	
8	伊水湾商住小区三期 6 号地块园林景观工程	885.60	573.99	71.53	-	
9	汇臻城 D 地块	982.10	93.37	14.20	-	
	合计	7563.26	1,789.91		2,387.53	

由于环景园林采用时段法确认收入，2021 年度业务总体进度低于 2020 年度，造成上述业务进度下降的主要原因如下：

①报告期内，由于疫情原因，乌鲁木齐的疫情管控政策较严格，新疆市场开发项目减少，导致 2021 年上半年未能签订有效订单合同。

②公司现有业务尤其是经开区陶菊翠竹小区园林绿化工程（陶菊园）、（翠竹园）项目，在 2020 年赶工期，完成大部分的工作量，到 2021 年进行后期的整改、维护工作量降低，导致收入确认少于 2020 年度。

③由于新疆季节特点，实际施工期从 4 月—10 月，工期较短，下半年签订合同后，当年工期不足，个别项目进场较晚，项目进度也较少。

（2）请说明园林绿化业务收入的具体收入确认方式，是否符合相关会计准则的要求，报告期园林绿化业务收入下滑与工程进度是否相匹配，收入确认政策是否保持一致。

园绿化业务收入的具体收入确认方式为工程建造项目合同属于在一段时间内履行履约义务的合同，以子公司与客户为独立履约主体，履约期限为协议约定建造期限，根据协议中对交付成果要求的不同，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。此类合同通常约定以公司完成阶段性履约义务为付款条件，即公司在一段时间内履行合同约定的建筑服务或交付阶段性施工成果且经客户验收合格视为阶段合同履约义务完结，开始享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务。

依据以上原则符合相关会计准则的要求。报告期园林绿化业务收入与工程进度相匹配，收入确认政策一致。

年审会计师意见：

根据《企业会计准则第 14 号-收入》规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；

③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

工程建造项目合同属于在一段时间内履行履约义务的合同，以子公司与客户为独立履约主体，履约期限为协议约定建造期限，根据协议中对交付成果要求的不同，采用投入法确定恰当的履约进度。此类合同通常约定以公司完成阶段性履约义务为付款条件，即公司在一段时间内履行合同约定的建筑服务或交付阶段性施工成果且经客户验收合格视为阶段合同履约义务完结，开始享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务。

综上，公司的收入确认正常符合《企业会计准则第 14 号-收入》规定，公司采用投入法确认收入，依据已经发生的成本占预计总成本的比例确定履约进度，该进度与工程施工进度相匹配，收入确认政策一致。

（3）你公司 2021 年 10 月 8 月 ,3 月 30 日披露《关于全资子公司签署项目施工合同暨关联交易的公告》，显示关联方新疆翰益房地产开发有限公司确定环景园林为汇臻城 D 地块园林景观工程项目、汇臻城臻园项目景观工程项目中标单位，中标总价分别为 982.10 万元 ,2,049.60 万元。请你公司说明关联交易的定价依据及公允性，是否具备商业实质，是否存在向关联方输送利益的情形。

①汇臻城 D 地块园林景观工程项目的中标过程如下：

A.2019 年 10 月 25 日新疆翰益房地产开发有限公司（以下简称"翰益房地产"）就位于乌鲁木齐市经济技术开发区北站一路的汇臻城 D 地块园林景观工程项目发布招标文件，约定投标文件递交截止时间为 2019 年 11 月 15 日 10 时（北京时间）截止，开标时间为 2019 年 11 月 15 日 10；30 时（北京时间）开始。

B.2019 年 11 月 2 日，翰益房产发布了汇臻城 D 地块园林景观工程招标公告（招标编号：FXQEG2019110200004），约定购买标书文件时间：2019 年 11 月 2 日---2019 年 11 月 7 日 19:00 止（北京时间，节假日除外），投标单位提问截止时间：2019 年 11 月 09 日 12:00 分，投标截止及开标时间：2019 年 11 月 12 日 10:40 分，开标时间：2019 年 11 月 12 日 10:55 分。

C.a.2019 年 11 月 8 日，陕西天耕园林景观有限公司按照招标要求提交了投标文件。

b.2019 年 11 月 11 日，新疆春光园林工程有限公司按照招标要求提交了投标文件。

c.2019 年 11 月 11 日，新疆环景园林艺术有限公司按照招标要求提交了投标文件。

d.2019 年 11 月 18 日，湖南一建园林景观有限公司按照招标要求提交了投标文件。

D.2019 年 11 月 8 日，翰益房产发布了《汇臻城 D 地块园林景观工程时间调整公告》，调整投标截止时间为 11 月 14 日 20；00，调整答疑截止时间为 11 月 16 日 12:00，调整开标时间为 11 月 19 日 11:00。

E.2019 年 11 月 18 日，翰益房产发布了《汇臻城 D 地块园林景观工程时间调整公告》，调整投标截止时间为 11 月 21 日 20:00，调整答疑截止时间为 11 月 23 日 12:00，调整开标时间为 11 月 26 日 11:00。

F.2019 年 11 月 22 日，翰益房产发布了《汇臻城 D 地块园林景观工程时间调整公告》，调整售标截止时间为 11 月 23 日 23:00，调整答疑截止时间为 11 月 25 日 12:00，调整投标截止时间为 11 月 28 日 10:30，调整开标时间为 11 月 28 日 11:00。

G.2019 年 11 月 29 日，翰益房产发布了《汇臻城 D 地块园林景观工程取消招标的公告》，因甲方原因该项目取消此次招标工作。

H.因 2020 年疫情影响，甲方仅完成了楼体建设的招标工作，相关配套工程的招标工作未同时开展。

I.2021 年 9 月该项目的主体框架已完工，但园林景观工程未开工，为满足售房合同约定的交付时间，翰益房产就汇臻城 D 地块园林景观工程邀请前期投标的四家公司，陕西天耕园林景观有限公司、新疆春光园林工程有限公司、新疆环景园林艺术有限公司、湖南一建园林景观有限公司于 2021 年 8 月 30 日组织了议标。经过几方报价，最终汇臻城 D 地块园林景观工程由环景园林以 9,821,046.01 元中标。

②汇臻城臻园商住小区园林工程项目的中标过程如下：

A.2021 年 6 月 3 日，翰益房产就位于乌鲁木齐市翠湖路与乌昌大道交接西南侧的汇臻城臻园商住小区园林工程发布招标文件，约定招标文件领取时间为 2021 年 6 月 3 日 19:00 时（北京时间）至 2021 年 6 月 25 日 18:00 时（北京时间），标书答疑截止时间为 2021 年 6 月 28 日 19:00 时（北京时间），投标文件递交截止时间为 2021 年 6 月 29 日 10；30 分（北京时间），开标时间为 2021 年 6 月 29 日 10：30 时（北京时间）开始（具体内容详见新疆翰益房地产开发有限公司招标项目编号 FXQE202106030002）。

B.2021 年 6 月 10 日至 2021 年 6 月 25 日期间，翰益房产先后下发了工程量清单变更澄清、澄清答疑文件、澄清说明、项目工程量清单等文件，我公司收到相关澄清答疑文件后，组织人员按照建设方规定的工程量计算规则进行计算，清单编制按照《建设工程量清单计价规范（GB50500-2013）》中规定的工程量计算规则进行计算，按照市场行业区间主要材料、建筑行业发布信息价格、市场人工工时价格以及类似工程项目合作及履行的价格编制工程量清单，完成项目报价，该项目园林景观面积为 61892.33 平方米，工程项目报价为 20,738,925.24 元（综合单价为 335.08 元/平方米）。

C.2021 年 6 月 29 日上午 11:00 时至 14:00 时，翰益房产招标采购中心针对该项目进行开标，现场共五个园林单位进行投标，开标现场具体情况为：

a.第一轮：我公司上报项目总价为 20,738,925.24 元（综合单价为 335.08 元/平方米）；

b.第二轮：我公司根据工程项目实际情况，报价未进行调整，总价仍为 20,738,925.24 元（综合单价为 335.08 元/平方米），在此同时淘汰了五家单位中一家最高价的单位；

c.第三轮：根据翰益房产澄清要求，我公司结合实际情况，现场核算综合考虑后，报价有变动下浮至 2060 万元（综合单价为 332.85 元/平方米），同时淘汰了四家单位中一家最高价的单位；

D.2021 年 8 月 10 日，我公司接到翰益房产招采中心电话通知，对该项目方案优化后进行统一洽谈，根据项目情况以及公司内部经营情况，我公司核算后最终上报总价为 2049.6 万元（综合单价为 331.16 元/平方米）。

E.经翰益房产内部项目评审，我公司于 2021 年 9 月 18 日接到通知，汇臻城臻园商住小区园林工程由我公司以 2049.6 万元的价格中标。后因 2021 年疫情的影响，翰益房产汇臻城臻园主楼框架部分延期，还有局部（如给排水外网、热力、电力、消防等）相关工作未开展。

综上所述，上述关联交易双方均是基于公开、公平、公正、透明的原则下签订合同，并按规定经过了董事会、股东大会的审核并及时进行了披露，同时项目真实存在，因此，上述交易具备商业实质。

年审会计师意见：

经询问企业管理层有关翰益房地产的投标、中标过程及检查招投标资料及中标通知书，核查过程如下：

①汇臻城 D 地块园林景观工程项目的中标过程如下：

A.2019 年 10 月 25 日，新疆翰益房地产开发有限公司（以下简称"翰益房地产"）就乌鲁木齐市经济技术开发区北站一路的汇臻城 D 地块园林景观工程项目发布招标文件，约定投标文件递交截止时间为 2019 年 11 月 15 日 10 时（北京时间）截止，开标时间为 2019 年 11 月 15 日 10；30 时（北京时间）。

B.2019 年 11 月 2 日，翰益房地产发布了汇臻城 D 地块园林景观工程项目招标公告（招标编号：FXQEG2019110200004），约定购买标书文件时间：2019 年 11 月 2 日---2019 年 11 月 7 日 19:00 止（北京时间，节假日除外）。

2019 年 11 月 11 日，新疆环景园林艺术有限公司按照招标要求提交了投标文件，报价为 13,454,346.34 元。

C.2019 年 11 月 29 日发布了《汇臻城 D 地块园林景观工程取消招标的公告》，因甲方原因该项目取消此次招标工作。

D.最终汇臻城 D 地块园林景观工程由环景园林以 9,821,046.01 元中标。

②汇臻城臻园商住小区园林工程项目的中标过程如下：

A.2021 年 6 月 3 日，翰益房地产就位于乌鲁木齐市翠湖路与乌昌大道交接西南侧的汇臻城臻园商住小区园林工程项目发布招标文件，约定招标文件领取时间为 2021 年 6 月 3 日 19:00 时（北京时间）至 2021 年 6 月 25 日 18:00 时（北京时间），标书答疑截止时间为 2021 年 6 月 28 日 19:00 时（北京时间），投标文件递交截止时间为 2021 年 6 月 29 日 10；30 分（北京时间），开标时间为 2021 年 6 月 29 日 10；30 时（北京时间）开始（具体内容详见新疆翰益房地产开发有限公司招标项目编号 FXQE202106030002）。

B.2021 年 6 月 10 日至 2021 年 6 月 25 日期间，建设方先后下发了工程量清单变更澄清、澄清答疑文件、澄清说明、项目工程量清单等文件，公司收到相关澄清答疑文件后，组织人员按照建设方规定的工程量计算规则进行计算，清单编制按照《建设工程量清单计价规范（GB50500-2013）》中规定的工程量计算规则进行计算，按照市场行业区间主要材料、建筑行业发布信息价格、市场人工工时价格以及类似工程项目合作及履行的价格编制工程量清单，完成项目报价，该项目园林景观面积为 61892.33 平方米，工程项目报价为 20738925.24 元（综合单价为 335.08 元/平方米）。

C.经建设方内部项目评审，公司于 2021 年 9 月 18 日接到通知，汇臻城臻园商住小区园林工程由公司以 2049.6 万元的价格中标。

核查程序：

①检查客户的工商登记信息，询问管理层关联方关系；

②询问管理层的招投标过程，检查投资资料及中标结果通知书；

③检查公司董事会记录及公开信息披露。

④检查与客户签订的合同。

经核查，根据投标资料及中标结果，价格具有公允性，具备商业实质，未发现向关联方输送利益的情形。

5.你公司报告期前五名客户合计销售金额为 6,600.08 万元，占年度销售总额比例为 40.11%，前五名供应商合计采购金额为 9,495.26 万元，占年度采购总额比例为 67.97%，你公司未披露前五名客户及前五名供应商名称。

回复：

（1）请你公司补充披露公司前五名客户及前五名供应商名称，说明公司前五名客户及供应商相较 2020 年是否存在重大变动，如存在，请说明原因及合理性。

①公司 2021 年及 2020 年前五大客户情况如下：

公司 2021 年前五大客户

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	潍柴火炬科技股份有限公司（