证券代码:600466 证券简称:蓝光发展 公告编号:临2020-070号
债券代码:136700(16蓝光01) 债券代码:150312(18蓝光06)
债券代码:150409(18蓝光07) 债券代码:150495(18蓝光12)
债券代码:155163(19蓝光01) 债券代码:155484(19蓝光02)
债券代码:155592(19蓝光04) 债券代码:162505(19蓝光07)
债券代码:162696(19蓝光08) 债券代码:163275(20蓝光02)

四川蓝光发展股份有限公司
关于回复上海证券交易所对公司2019年年度报告信息披露监管工作函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

公司于2020年6月5日收到上海证券交易所《关于对四川蓝光发展股份有限公司2019年年度报告信息披露的监管工作函》(上证公函【2020】0681 号)(以下简称"工作函")。公司对工作函关注的问题进行了认真核查和分析,并向上海证券交易所进行了书面回复,现将工作函回复内容公告如下:

一、关于生产经营情况:

问题1:关于销售。年报显示,2019年公司房地产业务销售金额1015.37亿元,其中合并报表权益销售金额715.40亿元,占比70.46%;预收账款681.59亿元,同比增长25.18%。请公司:(1)说明合并报表权益销售的计算口径,结合归属于母公司股东权益在所有者权益中占比49.11%的情况,分析权益销售占比与归属于母公司股东权益占比差异较大的原因及合理性;(2)2019年销售费用为16.06亿元,同比增长0.19%,请说明预收账款与销售费用同比变动差异较大的原因;(3)公司2019年销售人员754人,同比下降64.70%,请参照同行业可比公司情况,结合公司经营安排和销售计划,说明销售人员大幅下降,以及与销售费用变动幅度差异较大的原因及合理性。

公司回复:

(1)说明合并报表权益销售的计算口径,结合归属于母公司股东权益在所有者权益中占比49.11%的情况,分析权益销售占比与归属于母公司股东权益占比差异较大的原因及合理性;

公司2019年实现房地产业务销售金额1015.37亿元,其中合并报表权益销售金额715.40亿元,占比70.46%,合并报表权益销售金额指公司合并报表范围内子公司的项目销售额(具体详见年报房地产行业经营性信息分析3的指标定义和项目明细),公司选取该口径披露权益销售额旨在帮助投资者更好地匹配公司未来可结转收入及经营现金回款规模等报表数据口径;归属于母公司股东权益在所有者权益中的占比体现的是所有者权益(合并报表净资产)扣除少数股东权益后,归属于上市公司母公司的净资产在所有者权益中的占比。由于合并报表权益销售金额占比的计算口径与归属于母公司股东权益在所有者权益中的占比的计算口径不一致,两个指标不具有直接的关联可比性,因而在权益占比上体现各自的增幅水平,呈现出较大的差异。

(2)2019年销售费用为16.06亿元,同比增长0.19%,请说明预收账款与销售费用同比变动差异较大的原因;

公司当年发生的销售费用与公司当年营销策略、营销渠道、营销模式以及实现的销售规模等多方面相关。为提升公司营销能力,公司2019年加大了营销团队的建设,人均效能得到较大提升;加之公司根据行业和市场情况对销售模式进行了调整,减少了传统的广告宣传投入,加大网络营销,并借助自身的物业、上下游合作企业的多方面内外部营销渠道的整合,增强推广拓客能力,使得公司营销效能得到提升,故销售费用在销售增长同时得到了有效控制,公司2019年营销费效(当年销售费用/当年合并报表权益销售金额)为2.24%,较2018年2.55%呈下降趋势,故体现为公司2019年合并报表权益销售金额较2018年增加了13.82%的同时营销费用同比仅增长了0.19%。而预收账款余额增幅主要与期初余额、公司当年的权益销售金额增长带来的预收款项规模(受不同城市预售要求及收款方式不同有所差异)、当年结转情况的影响,销售的增长虽然与营销费用有一定的关联,但是两者的增幅受到的影响因素不完全一致,故呈现出一定的增幅差异。

(3)公司2019年销售人员754人,同比下降64.70%,请参照同行业可比公司情况,结合公司经营安排和销售计划,说明销售人员大幅下降,以及与销售费用变动幅度差异较大的原因及合理性;

随着公司城市深耕,单项目城市公司逐渐减少,城市公司营销团队人员逐渐整合优化,规模效应逐渐体现。2019年公司调整营销模式,采取多样化、精准化的营销手段,一方面进一步加强公司营销团队建设,通过加强优胜劣汰并加大对一线营销人员的激励机制优化等有效措施,提升人均效能,销售人员数量同比下降;另一方面,公司根据行业趋势,加大了与外部营销渠道的合作,并借助公司自建的网络销售渠道,如蓝商云、蓝光在线、蓝朋友,积极开展线上销售,充分发挥数字化营销优势,多种模式拓展客户资源。

上述营销策略和手段进一步促进了公司销售规模的增长,2019年公司合并报表权益销售金额较2018年同期增长了13.82%,但人工费用仅同比增长10.25%,人均营销效能得到大幅度提升,虽然销售经营服务费用因外部渠道费用增加同比增长37.40%,但广告宣传和市场推广及其他营销费用得到了大幅压缩,同比减少12.74%,从而使得公司整体的营销费用得到了有效控制。因此,在公司多方面销售模式整合下,公司销售费用总体与上年基本持平。

销售费用结构具体如下:

单位:元

销售费用项目	2019年度	2018年度	变动金额	变动比例
人工费用	500,554,992.82	454,035,952.02	46,519,040.80	10.25%
销售、经营服务费	283,362,560.11	206,229,456.70	77,133,103.41	37.40%
广告宣传/市场推广费	699,831,571.75	784,490,032.71	-84,658,460.96	-10.79%
其他	122,520,855.27	157,932,194.60	-35,411,339.33	-22.42%
合计	1,606,269,979.95	1,602,687,636.03	3,582,343.92	0.19%

问题2:关于存货。年报显示,2019年末公司存货1301.66亿元,同比增加42.13%,主要系在建开发项目增加所致;公司已完工开发项目188.96亿元,计提12.35亿元跌价准备,占比6.54%。请公司:(1)结合相关已完工开发项目的区域分布特征、产品类型等,说明已完工开发项目存货跌价准备计提是否充分、合理,后续是否存在去化风险;(2)2019年末公司有多个2015年及以前竣工的项目尚未去化完毕,请结合当地房地产调控政策、市场需求等因素,说明公司后续的去化和相关销售安排。

公司回复:

(1)结合相关已完工开发项目的区域分布特征、产品类型等,说明已完工开发项目存货跌价准备计提是否充分、合理,后续是否存在去化风险;

公司已完工开发项目按照区域及产品类型分布如下:

单位:平方米;元

类型	区域	面积	存货原值	已计提跌价准备	存货净值	按存货净值分布占比
区域分布	四川区域	2,150,248.87	11,388,604,366.66	591,896,753.29	10,796,707,613.37	61.13%
	重庆区域	341,833.39	2,275,667,668.83	313,623,424.03	1,962,044,244.80	11.11%
	云南区域	208,440.85	1,697,668,580.90	19,899,869.24	1,677,768,711.66	9.50%
	其他区域	578,566.19	3,534,465,867.68	309,535,486.28	3,224,930,381.41	18.26%
	合计	3,279,089.30	18,896,406,484.07	1,234,955,532.84	17,661,450,951.23	100.00%
业态分布	商业	364,912.58	4,156,173,268.71	100,347,142.70	4,055,826,126.01	22.96%
	住宅	221,156.71	2,141,281,813.37	18,141,011.53	2,123,140,801.85	12.02%
	车位	2,693,020.01	12,598,951,401.98	1,116,467,378.61	11,482,484,023.37	65.01%
	合计	3,279,089.30	18,896,406,484.07	1,234,955,532.84	17,661,450,951.23	100.00%

公司严格遵照《企业会计准则第1号-存货》的要求确定存货跌价准备确认标准及计提方法,期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价,对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因,预计其成本不可收回的部分,提取存货跌价准备。房地产开发产品按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备,其可变现净值按该存货估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费的金额确定。存货估计售价确定原则为,已签订销售合同的,按照合同价格作为其可变现净值的计算基础,对于未签订销售合同的以资产负债表日取得最可靠的证据估计的售价为计算基础。资产负债表日最可靠的证据包括:最近三个月同项目同业态物业的销售价格;最近三个月未销售的按照可比楼盘同业态物业市场销售价格,截止2019年末公司已按照上述会计政策,充分合理的计提了跌价准备。

公司存货中列示的已完工开发项目主要分布于四川、重庆、云南区域,一二线城市占比约为87.75%,三四线城市占比约为12.25%。其中,车位占比较高,因2015年及以前开发的项目为刚需产品,车位去化周期较长,后续开发的新项目大多为改善型产品,在公司加强前端策划和营销下明显改善,能够逐步实现去化。截止2019年底公司已完工开发项目188.96亿的存货已去化26.06亿,因未达结转条件尚在存货科目列示,且已去化资源售价(税后)高于账面价值。公司对已完工开发项目的存货已充分合理的计提了跌价准备,不存在较大的后续去化风险。

(2)2019年末公司有多个2015年及以前竣工的项目尚未去化完毕,请结合当地房地产调控政策、市场需求等因素,说明公司后续的去化和相关销售安排;

截止2019年年末,公司存货中列示的2015年及以前竣工的项目余额为31.04亿,该部分项目主要集中于四川区域,尚未去化的主要产品类型是车位,由于公司早期开发项目大多为刚需楼盘,客户主要为首次置业群体,家庭购车需求延后,因此项目车位出现暂时滞销情况。但公司项目车位配比严格按照项目所在地规划要求控制,均未出现车位超配的情况,随着项目入住率逐渐提高及业主家庭购车能力提高,车位需求将逐渐增加,且车位销售不受调控政策影响,公司会根据小区入住率及周边商业配套对车位的补充需求等情况,及时进行销售铺排,逐步提高去化率。对于这类去化较慢的产品,在待售阶段,公司也会通过借助融资租赁、抵押贷款等金融化产品充分提升此类滞重资源的使用效能。

问题3:关于负债和担保。年报显示,公司一年内到期的各项金融负债356.97亿元,同比增加75.30%;2019年末货币资金259.53亿元,其中15.76亿元处于受限状态。同时,报告期末公司除对子公司担保外,对第三方担保金额23.89亿元。请公司:(1)结合生产经营和融资渠道具体情况,说明后续资金偿付的具体安排;(2)结合对第三方担保的交易背景、担保物情况、有无反担保及反担保具体类型等,说明公司对第三方提供担保的必要性,是否存在风险敞口。

公司回复:

(1)结合生产经营和融资渠道具体情况,说明后续资金偿付的具体安排;

根据公司2019年年报披露,公司一年内到期的各项金融负债为356.97亿元,包括标准化债券融资41.28亿,银行及信托等非标融资164.74亿元,应付利息7.37亿元,其余143.58亿元主要为生产经营中产生的应付工程款、材料款等。

公司2019年年末的货币资金为259.53亿元,其中有15.76亿元处于受限状态,主要系项目正常融资中配合银行要求质押的保证金,但公司仍有超过200亿的现金可使用。公司与金融机构长期保持良好合作关系,截至2019年年末,公司共获得各银行综合授信额度1,157.40亿元,其中尚未使用的额度844.55亿元,同时公司还拥有境内、境外多元化的直接融资渠道。充裕的银行授信支持和畅通的直接融资渠道进一步保障了公司负债的兑付。

针对2020年标准化债券兑付41.28亿元,按照监管目前对房地产的窗口指导,基本为通过发新债还旧债的方式来解决,目前公司在境内交易所、银行间以及境外市场再融资渠道畅通,已获批公开市场产品剩余额度包括小公募21.5亿,短期融资券39亿,私募公司债13亿人民币,供应链ABS储架37.31亿,供应链ABN储架12.9亿,美元债4.5亿美元,总可发行额度约160亿人民币,同时公司还会根据公司债券久期及未来债券到期的时间铺排,在2020年进行中票、美元债等各类金融产品的申报;针对2020年银行及信托等非标融资兑付164.74亿元及应付利息7.37亿,应付帐款107.08亿元、应付票据36.14亿元等,该部分主要是项目开发建设投资中的应付工程款和材料款,公司将通过项目建设运营过程中的经营性现金回款来解决,公司一直坚持稳健的财务政策,严格控制财务杠杆,根据公司对2020年的销售铺排,预计全年销售回款及期初的现金余额能够充分保障资金的顺利兑付。

未来,公司还将综合既有负债结构、投资计划、项目现金流等情况,动态调整新增负债期限结构,以降低偿债压力。

(2)结合对第三方担保的交易背景、担保物情况、有无反担保及反担保具体类型等,说明公司对第三方提供担保的必要性,是否存在风险敞口;

截止2019年12月31日,公司除对子公司担保外,对第三方担保余额为23.89亿元,具体情况如下:

序号	担保方	担保方与上市公司的关系	被担保方	担保余额(万元)	公司提供担保情况	其他方向债权人提供担保情况	对公司的反担保措施
1	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	天津博瑞房地产开发有限公司	2,469.60	我司按照持股比例24.5%提供连带责任保证担保	被担保方其他股东按照持股比例提供连带责任保证担保;被担保方提供土地及在建工程抵押担保【津(2018)滨海新区汉沽不动产权第1007741号】。	无
2	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	天津和创房地产开发有限公司	2,708.98	我司按照持股比例3.42%提供连带责任保证担保	被担保方其他股东按照持股比例提供连带责任保证担保;被担保方提供土地及在建工程抵押担保【出让津(2019)武清区不动产权第1060997号】。	无
3	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	智慧绿谷建设管理(玉环)有限公司	9,180.00	我司按照持股比例51%提供连带责任保证担保	被担保方其他股东按照持股比例提供连带责任保证担保;被担保方提供土地抵押担保【浙(2019)玉环市不动产权第0009625号】。	无
4	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	仁寿兴合置业有限公司	19,102.50	我司按照持股比例45%提供连带责任保证担保	被担保方其他股东按照持股比例提供连带责任保证担保;被担保方关联方提供土地抵押担保【川2017仁寿县不动产权第0010314号、川2017仁寿县不动产权第0010315号】。	无
5	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	仁寿兴合置业有限公司	1,537.54	我司以持有的被担保方45%股权提供质押担保	无	无
6	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	仁寿蜀恒置业有限公司	4,783.30	我司以持有的被担保方45%股权提供质押担保	无	无
7	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	仁寿蜀润置业有限公司	3,775.95	我司以持有的被担保方45%股权提供质押担保	无	无
8	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	仁寿蜀峰置业有限公司	14,087.38	我司以持有的被担保方45%股权提供质押担保	无	无
9	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	济南香江置业有限公司?	49,109.07	当被担保方销售回款金额不足以按期偿还相关债务时,我司就不能偿还的部分进行补足。	被担保方股东及其配偶提供连带责任保证担保;被担保方提供在建工程抵押担保。	无
10	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	重庆新申佳实业有限公司	4,500.00	我司提供连带责任保证担保	被担保方提供商业资产及在建工程抵押担保	被担保方及其控股股东以及其实际控制人提供连带责任保证反担保。
11	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司	重庆新申佳实业有限公司	13,989.49	我司提供连带责任保证担保	被担保方提供商业资产及在建工程抵押担保	
12	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	重庆新申佳实业有限公司	41,363.31	我司提供连带责任保证担保	被担保方提供土地抵押担保【渝(2018)南川区不动产权第001154970号、001154472号、001154901号、001155047号、001154708号】	被担保方及其控股股东、实际控制人提供连带责任保证反担保;被担保方提供土地抵押反担保。
13	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	重庆市申佳房地产开发有限公司	8,000.00	我司提供连带责任保证担保	被担保方控股股东以其持有被担保方84%股权提供质押担保;被担保方提供土地抵押担保【渝(2019)渝北区不动产权第001280750号】	被担保方的控股股东、控股子公司、及其实际控制人提供连带责任保证反担保;被担保方提供土地抵押反担保。
14	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	重庆宏西吉房地产开发有限公司、重庆泽通房地产开发有限公司	6,117.95	我司提供连带责任保证担保及股权质押担保,质押物为我司持有的重庆泽通房地产开发有限公司49%股权	被担保方控股股东、实际控制人及其配偶、以及其他关联方提供连带责任保证担保;重庆星之宏企业管理有限公司以其持有重庆泽通房地产开发有限公司51%股权提供质押担保;重庆泽通房地产开发有限公司提供土地抵押担保【205房地证2014字第11568号、11571号、11578号】;被担保方提供保证金质押担保。	被担保方控股股东、实际控制人及其配偶、以及其他关联方提供连带责任保证反担保;重庆泽通房地产开发有限公司提供土地抵押反担保。
		重庆正惠置业有限公司	全资子公司				
15	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	重庆宏西吉房地产开发有限公司、重庆泽通房地产开发有限公司	25,482.05	我司提供连带责任保证担保	被担保方控股股东、实际控制人及其配偶、以及其他关联方提供连带责任保证担保;重庆泽通房地产开发有限公司提供土地抵押担保【205房地证2014字第11568号、11571号、11578号】;被担保方提供保证金质押担保。	
16	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	阆中星亿置业有限公司	10,000.00	我司提供连带责任保证担保	被担保方各股东以其合计持有的被担保方100%股权提供质押担保;被担保方提供土地抵押担保【川(2019)阆中市不动产权第0014428号、0014429号、0014430号、0014431号、0014432号】。	被担保方控股股东提供股权质押反担保;被担保方实际控制人及关联方提供连带责任保证反担保。
17	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	河南航天建筑工程有限公司	3,412.78	我司提供连带责任保证担保	无	无
	四川蓝光和骏实业有限公司	全资子公司					
18	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	浙江宝业建设集团有限公司	7,999.85	我司提供连带责任保证担保	无	无
19	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	宁波住宅建设集团股份有限公司	5,999.79	我司提供连带责任保证担保	无	无
20	四川蓝光发展股份有限公司	公司本部	开平住宅建筑工程集团有限公司	730.00	我司提供连带责任保证担保	无	无
21	成都嘉宝商业物业经营管理有限公司	控股子公司	达州市天赋花荟农业科技有限公司	4,600.00	我司提供房产抵押担保【南房权证顺字第00595820号、南房权证顺字第00595819号】	被担保方各股东以及中贵首控实业发展有限公司、刘祥字提供连带责任保证担保;被担保方各股东以其合计持有的被担保方100%股权提供质押担保。	无
合计				238,949.54			

上述担保主要分为以下四类:

1、为合联营及参股项目公司的融资提供担保

附表中第1-8项被担保方系公司合联营或参股的项目公司,公司为其提供担保,主要为满足合作开发的房地产项目建设资金需求,保障合作项目的顺利开发建设。第1-4项的各股东方均按照持股比例提供担保,且项目公司均有实物资产向金融机构提供抵押担保;第5-8项,系合营公司的股东方单方向其提供的借款,我司以持有的合营公司45%的股权,按照股权比例提供质押担保。因此,公司的风险敞口可控。

2、为受托开发及管理的项目公司的融资提供担保

附表中第9-16项被担保方系公司受托开发及管理的项目公司,公司为其提供担保,主要为满足合作开发的房地产项目建设资金需求,保障合作项目的顺利开发建设。其中第9项,被担保方向债权人提供了自有项目的在建工程抵押担保,其关联方提供了连带责任保证担保,我司在项目销售回款金额不足以按期偿还相关债务时,就不能偿还的部分进行差额补足,目前公司正积极推动合作方及债权人解决项目层面的销售问题;第10-16项除公司提供的担保外,被担保方或其关联方均提供了其他担保措施,且合作方均向本公司提供了反担保,公司的风险敞口可控。

3、为项目公司总包方的商票融资提供担保

附表中第17-20项被担保方系房地产项目建设工程施工的总包方,由项目公司向总包方开具商业承兑汇票用于支付工程款,总包方因其融资需要,将该部分商业承兑汇票向金融机构申请贴现或通过金融资产交易所发行收益权产品,公司为总包方的商票融资提供担保。其中:第17项开出商票的项目公司系合作方,担保可以其在公司其他合作项目中的收益进行抵扣,总体风险可控;第18-20项开出商票的项目公司系公司下属项目公司,该类担保债务到期后实际由公司的下属项目公司履约支付,不会对公司造成实际风险。

4、为公司的购房客户融资提供担保

附表中第21项被担保方达州市天赋花荟农业科技有限公司系公司购房客户,为解决客户的融资需求,保证交易手续的顺利实行,公司以其购买的房产为其银行融资提供抵押担保。鉴于公司已全额收到交易标的即抵押物业对应的购房款,如抵押物业被折价或者拍卖、变卖用于偿还被担保债务,不会对公司造成实际风险及损失。

综上,公司为第三方提供的担保均基于公司房地产项目的开发建设及销售需要,有利于促进公司主营业务的发展,公司风险敞口总体可控。

二、关于财务情况

问题4:关于其他应收款。年报显示,报告期末公司其他应收款余额108.82亿元,同比增加56.19%;其他应收款坏账余额1.61亿元,较去年同期的2.03亿元下降20.61%。请公司:(1)结合欠款方还款能力,说明公司2019年度其他应收款余额大幅上升、而坏账准备计提余额下降的原因及合理性,其坏账准备计提是否充分;(2)其他应收款中,按单项计提坏账准备的比例为0.16%。而按组合计提坏账准备的比例为9.71%,请说明两个类别计提比例存在较大差异的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。

公司回复:

(1)结合欠款方还款能力,说明公司2019年度其他应收款余额大幅上升、而坏账准备计提余额下降的原因及合理性,其坏账准备计提是否充分;

1)公司执行的会计政策

公司于2019年1月1日起执行财政部于2017年颁布的《企业会计准则第 22号——金融工具的确认和计量》(以下简称"新金融工具准则")。自2019年1月1日起,公司执行的其他应收款坏账准备计提政策为:

依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加,采用相当于未来12个月内、或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。其他应收款基于其信用风险特征,将其划分为不同组合:

项 目	确定组合的依据	计提方法
组合1	除已单独计量损失准备的其他应收款外,本集团根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的其他应收款组合的预期信用损失为基础,考虑前瞻性信息,确定损失准备	账龄分析法
组合2	包括合并范围内关联方应收款项、应收土地及其他保证金、应收少数股东及合作方经营往来款、应收合/联营企业往来款等	单项评估计提

①组合1:按组合方式实施信用风险评估时,根据金融资产组合结构及类似信用风险特征(债务人根据合同条款偿还欠款的能力),结合历史违约损失经验及目前经济状况、考虑前瞻性信息,以预计存续期基础计量其预期信用损失,确认金融资产的损失准备。采用组合1计提预期信用损失准备的计提方法:

账 龄	其他应收款预期信用损失率(%)
1年以内(含1年、下同)	5.00
1-2年	10.00
2-3年	20.00
3-4年	40.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

②组合2:单项评估的其他应收款回收情况需考虑相关开发项目的情况,本集团按照单项计算预期信用损失。

公司根据历史坏账损失,复核了以前年度其他应收款坏账准备计提的适当性,认为违约概率与款项性质存在相关性,对"包括合并范围内关联方应收款项、应收土地及其他保证金、应收少数股东及合作方经营往来款、应收合/联营企业往来款等"采用单项评估其信用风险;对"除已单独计量损失准备的其他应收款外"的其他应收款,账龄仍是其信用风险是否显著增加的标记,公司2019年12月31日的信用风险损失以账龄为基础,按原有损失比率进行的估计。2019年的会计政策、估计的标准与以前年度无实质性重大变化。

2)其他应收款余额上升原因分析及坏账准备计提情况

鉴于房地产开发行业具有投资大、周期长、地域性强的特点,随着房地产市场竞争加剧,为获取更多的土地资源,降低投资风险,公司会选择与其他成熟的房地产开发企业开展项目合作。随着公司规模的扩大,合作项目增多,合作方按股权比例投入资金和往来款增加,由此导致公司其他应收款余额大幅上升,具体如下:

单位:元

款项性质	2019年年末数	2018年年末数	增加额	变动比例
合作方经营往来款	7,706,895,071.24	4,421,354,485.72	3,285,540,585.52	74.31%
应收合/联营企业款	1,370,801,246.17	953,319,975.24	417,481,270.93	43.79%
其他款项	1,966,200,354.86	1,794,927,123.41	171,273,231.45	9.54%
合计	11,043,896,672.27	7,169,601,584.37	3,874,295,087.90	54.04%

截至2019年12月31日,应收合作方经营往来款系合作各方根据合作协议约定按股权比例向各方股东进行的富余资金调拨,在项目公司有资金需求时各方股东需立即归还。同时,调拨的富余资金未超过各方股东从项目公司未来收入结转后预估可分配的资金。应收合/联营企业款对应的地产开发项目运行情况良好,相关款项在合作项目取得销售回款后逐步返款给公司。经风险评估,公司认为该类应收款项(即应收合作方经营往来款和应收合/联营企业款)在资产负债表日只具有较低的信用风险或信用风险在初始确认后并未显著增加,应分类为第一阶段的应收款项;结合该应收款项方还款能力及对应相关开发项目情况,公司判断该类应收款项预计不存在信用减值。应收土地保证金及农民工工资保证金、住房公积金贷款保证金等其他保证金,鉴于其将在合同规定期限内能够全额收回,预计将不会出现坏账情况。

综上,截至2019年12月31日,公司已基于信用风险特征,将其他应收款合理划分为组合1和组合2,并严格按照确定的金融资产减值测试方法计量减值损失,计提了充分适当的坏账准备。

截至2019年12月31日,公司其他应收款余额大幅上升,主要是由于公司规模扩大、合作项目增加,相应应收合作方经营往来款及应收合联营企业往来增加所致;而坏账准备余额计提整体较上年同期下降,主要是本年大幅上升的其他应收款为应收合作方往来款,该等款项归属于组合2,按单项计提,经评估预计不存在信用减值。

(2)其他应收款中,按单项计提坏账准备的比例为 0.16%,而按组合计提坏账准备的比例为 9.71%,请说明两个类别计提比例存在较大差异的原因及合理性;

其他应收款中,按两个类别计提坏账准备列示如下:

类别	2019年12月31日				2018年12月31日			
	账面余额		坏账准备		账面余额		坏账准备	
	金额(元)	占比%	金额	计提比例%	金额(元)	占比%	金额(元)	计提比例%
按单项计提坏账准备	9,534,127,130.63	86.33	15,000,000.00	0.16	5,641,590,907.57	78.69	15,050,000.00	0.27
按组合计提坏账准备	1,509,769,541.64	13.67	146,542,830.40	9.71	1,528,010,676.80	21.31	187,965,078.99	12.3
合计	11,043,896,672.27	100.00	161,542,830.40		7,169,601,584.37	100.00	203,015,078.99	

按单项计提坏账准备的其他应收款余额约95.34亿元、占报告期末总额百分比86.33%,该单项计提坏账的其他应收款包括以下类别:应收土地及其他保证金、应收少数股东及合作方经营往来款、应收合/联营企业往来款等。截至2019年12月31日,除了已计提减值准备的0.15亿元之外,其他应收土地及其他保证金、应收合作方经营往来款、应收合/联营企业往来款等期末余额约95.19亿元,对该类应收款项进行逐项综合分析评估,包括了解其信用风险、合作协议履约情况、合作项目开发投建/销售经营情况。经评估,公司判断预计不存在信用减值、未计提坏账准备。故按单项计提坏账准备比例较小,只有0.16%。

按组合类别计提坏账准备其他应收款约15.09亿元、占报告期末总额百分比13.67%,该类组合的其他应收款包括除已单独计量损失准备的其他应收款外,公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的其他应收款组合的预期信用损失为基础,考虑前瞻性信息,确定计提坏账准备。具体计提方法以账龄组合信用风险为基础确定预期信用损失率并考虑坏账准备计提,该类组合中其中账龄为1年以内及1-2年的期末余额占该类组合余额百分比约为93%,故该类坏账准备计提比例为9.71%是合理的。

综上,公司分别按两个类别计提坏账准备比例存在较大差异主要是由于不同类别组合的信用风险特征所致,其分别计提的该类坏账准备是合理的。

会计师意见:

在 2019 年财务报表审计中,我们关注了公司其他应收款余额变动的合理性,及对应预期信用损失确认和计提的相关情况。我们实施的主要审计程序包括:

1)了解、评估和测试公司其他应收款减值计提政策的合理性,评价与坏账准备计提确认相关的关键内部控制的设计和执行有效性;

2)通过企查查或同花顺等企业信用公示系统,对大额欠款方(主要是大额单项计提明细单位)的企业信用信息或工商信息进行查询,判断识别是否与公司存在关联关系;

3)获取公司与房产合作方/合联营企业方签署的相关合作协议,对照主要条款进行检查,判断协议条款对富余资金提取、对股东借款及资金投入约定是否合理、是否符合商业逻辑和行业普遍规定,实际执行情况是否满足合同约定条件;

4)向管理层了解单项计提应收款项涉及的相关开发项目投建进度及销售经营情况,获取相关资料(如商业计划书等),查询客户资信及经营状况,评估客户的履约能力;

5)访谈公司管理层,了解其他应收款大幅变动原因,并结合账面情况进一步核查分析,同时对大额应收欠款单位执行了独立的函证,检查了支付凭证单据及审批流程,并关注了期后回款情况;

6)结合公司制定的金融工具减值政策,复核了管理层预期信用损失率的计算过程,并重新计算信用减值损失计提金额的准确性;

经核查,我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情形。公司 2019 年末公司其他应收款余额大幅上升,而坏账准备余额下降主要是其他应收款结构发生较大变化所致,2019年的会计政策、估计的标准与以前年度无实质性重大变化,因此我们认为,坏账准备余额下降具有合理原因,其期末坏账准备计提充分;公司两个类别计提比例存在较大差异主要是基于两个类别不同信用风险特征所致、具有合理性。

问题5:关于应收预付款。年报显示,公司2019年末应收账款20.22亿元,同比增加35.98%;预付款项90.35亿元,同比增加22.61%,包含预付地价款、土地保证金和预付股权收购款等;此外,报告期内有1.55亿元长期应收款,投资方向为百瑞宝盈718号集合资金信托计划。请公司:(1)补充披露应收账款前五名欠款方名称、账面余额、账龄和交易背景,并说明应收账款余额大幅上升的原因及合理性;(2)请按款项性质分类列示预付款项,结合条款约定及相关交易进展,说明预付股权收购款是否符合行业惯例,以及相关会计处理合规性;(3)说明公司信托投资的交易背景和底层资产,以及分类为长期应收款的会计处理依据。请公司年审会计师发表意见。

公司回复:

(1)补充披露应收账款前五名欠款方名称、账面余额、账龄和交易背景,并说明应收账款余额大幅上升的原因及合理性;

截至2019年12月31日,公司应收账款前五名欠款方的名称、账面余额、账龄和交易背景见下表:

单位名称	账面余额(元)	账龄	款项性质
江苏省苏中建设集团股份有限公司	80,159,979.58	1年以内	材料销售款
嵊州市城市建设投资发展集团有限公司拆迁资金专户	62,255,418.00	1年以内	拆迁安置房款
山河建设集团有限公司	61,023,200.69	1年以内	材料销售款
成都市美城凯腾置业有限公司	49,090,234.25	1年以内	代工代建服务费
成都建工第八建筑工程有限公司	41,085,776.86	1年以内	材料销售款
合计	293,614,609.38		

上述三类款项形成背景如下:

①材料销售款:系公司下属材料公司向长期合作伙伴销售建筑材料等形成,该款项根据合同约定存在结算周期,在结算周期内将逐步收回。

②拆迁安置房款:系嵊州市政府在公司下属子公司嵊州蓝光置信置业有限公司购置住宅作为安置房提供给拆迁户,购买嵊州市蓝光置信置业有限公司物业的部分客户,以街道办事处出具的嵊州市城中村改造房屋拆迁房票安置购房证明书(以下简称房票)抵扣部分房款,公司每房票后取得了向嵊州市城市建设投资发展集团有限公司拆迁资金专户收款的权利,并根据当地相关规定分批次收取款项。截至2019年末,公司已递交第二次结算资料,对已达到房屋交付条件结算确认相应收入1.46亿元,已收到款项约8.387万元,占比约57.44%,与房票回款政策约定结算期限基本一致。

③代工代建服务费:系公司对成都市美城凯腾置业有限公司所开发的项目提供全过程委托管理服务、品牌使用等,公司按照协议约定履约后应向该公司收取的款项,该等款项将按合同约定的付款周期收取。

由于公司材料销售、房地产业务以及物业管理等业务的扩大,公司2019年末应收账款余额相应出现大幅度上升。

会计师意见:

在 2019 年财务报表审计中,我们关注了公司应收账款余额大幅上升的原因及合理性。我们实施的主要审计程序包括:

1)了解、评估和测试公司应收款项确认政策的合理性,相关的关键内部控制的设计和执行有效性;

2)与公司管理层沟通,了解公司报告期各业务板块销售经营情况、及应收账款余额较大幅度上升的原因及合理性;

3)通过企查查或同花顺等企业信用公示系统,对重要交易对手的企业信用信息或工商信息进行查询,判断识别是否与公司存在关联关系;

4)检查公司与客户签订的相关交易合同及可以证明达到收入确认条件的支持性文件,以评价公司有关收入确认政策是否符合相关会计准则的要求、实际执行是否满足合同约定相关条件、是否已按照公司的收入政策确认;

5)访谈重要交易对手,就合同主要条款、履约义务实际执行情况、款项结算进度等关键事项向对方进行了解核实;

6)抽样实地查看交房现场及代工代建项目现场,了解交易业务的真实性、履约进度情况;

7)对大额应收账款单位执行了独立的函证程序,对未回函款项执行替代程序,并关注期后回款情况;

8)结合新金融工具准则、公司金融资产减值政策,复核并检查公司对应收款项坏账准备计提情况(包括公司对可收回性分析的支持性文件等);

经核查,公司2019 年末主要是材料销售、物业管理及房地产业务等方面的应收账款余额增加,与公司该类业务增长趋势基本一致,我们未发现公司上述回复中与财务报告相关的信息与我们在审计过程中获取的相关资料在重大方面存在不一致的情形。我们认为,公司 2019 年应收账款余额大幅上升是有合理原因,未见重大异常。

(2)请按款项性质分类列示预付款项,结合条款约定及相关交易进展,说明预付股权收购款是否符合行业惯例,以及相关会计处