

博迈科海洋工程股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2017 年年度报告事后审核问询函
的回复公告

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。

博迈科海洋工程股份有限公司（以下简称“公司”、“博迈科”）于 2018 年 5 月 15 日收到上海证券交易所《关于对博迈科海洋工程股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0513 号）（以下简称《问询函》），《问询函》具体内容请参阅公司于 2018 年 5 月 16 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn/>）披露的《博迈科海洋工程股份有限公司关于收到上海证券交易所年报事后审核问询函的公告》（公告编号：2018-028）。现就《问询函》有关事项回复如下：

一、经营业绩情况

1、公司经营业绩情况。年报显示，公司 2017 年营业收入 4.89 亿元，较去年同期 26.84 亿元下降 81.78%；归属于上市公司股东的净利润为 1.10 亿元，较去年同期下降 52.86%。公司披露主要原因为受国际环境影响，油价低迷，报告期公司订单受到影响。然而，2017 年度国际油价缓慢上行，全年油价均值在 55 美元/桶，油田服务行业呈现企稳回升态势，整体经营环境较 2016 年有较大改善。（1）请公司补充披露过去三年油价走势、行业发展背景，并说明公司经营及业绩与国际油价等外部环境的关系；（2）请结合 2016-2017 年国际油价上涨、行业回暖的状况，说明并披露公司 2016 年业绩较好而 2017 年业绩大幅下降的原因及合理性；（3）请结合同行业可比公司 2017 年的业绩状况，说明公司经营业绩情况与同行业公司是否

出现背离及其原因、合理性。

回复：

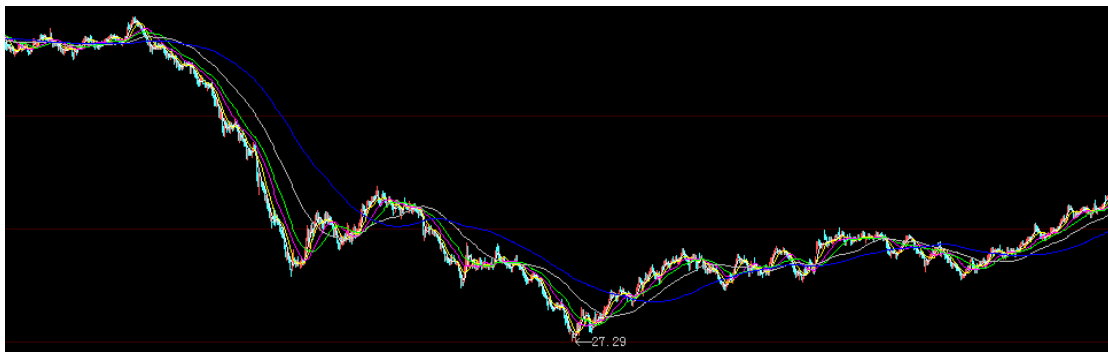
(1) 请公司补充披露过去三年油价走势、行业发展背景，并说明公司经营及业绩与国际油价等外部环境的关系；

1) 过去三年油价走势低迷、上游油气行业业主项目投资变缓

2014 年至 2017 年，布伦特原油期货价格高度震荡。2014 年，布伦特原油价格从最高的 115.71 美元/桶下跌至最低的 55.81 美元/桶，跌幅超过 50%。此后，布伦特原油期货价格一直在低位震荡，并于 2016 年 1 月跌至 27.29 美元/桶的谷底。此后布伦特原油期货价格有所回升，一直在 50 美元/桶左右徘徊。2017 年年底，原油价格达到 54.70 美元/桶。

由于油价持续处于低位，致使上游国际油气开发公司的油气投资项目全面推迟或停滞，从而使得近年来全球海洋油气开发行业模块建造订单严重不足。公司订单主要来自全球海洋油气开发行业，而油价的波动直接影响行业的资本投入，因此公司的经营及业绩与国际油价等外部环境存在相关性。

最近 4 年布伦特油价走势如下所示：



受全球石油天然气严峻的市场形势影响，上游油气开发企业 2017 以及 2016 年资本性支出普遍大幅下降。

以博迈科招股说明书披露的业主雪佛龙公司（Chevron Corporation）为例，雪佛龙公司 2017 年资本性支出为 18,821 百万美元、2016 年资本性支出为 22,428 百万美元、2015 年资本性支出为 33,979 百万美元，同比下降 16.08%、33.99%。

2) 由于国际油价等外部环境因素，公司经营及业绩受到较大影响

近年来，由于国际油价等外部环境因素，公司上游业主方投资项目全面推迟或停滞，致使公司新增订单逐年减少。公司经营及业绩受到较大影响。

(2) 请结合 2016-2017 年国际油价上涨、行业回暖的状况，说明并披露公司 2016 年业绩较好而 2017 年业绩大幅下降的原因及合理性；

2017 年国际油价上涨、行业有所回暖，但价格仍在低位徘徊，油气开发企业资本投入意愿性不强，而且油气开采企业的资本性投入存在时间上的滞后性，因此公司新签订单不多。

受外部环境影响，上游油气开发企业的油气投资项目全面推迟或停滞，导致博迈科 2016、2017 年新增订单大幅减少。同时，原存续订单 2017 年陆续完工，项目当年实现收入较少。2016 年博迈科业绩保持稳定，主要是 2014 年公司与 YAMGAZ 签署的 YAMAL 项目（初始合同额：32,656.28 万美元）、2014 年与 Petrofac 签署的 UZ750 项目（初始合同额：4,540.60 万美元）等大额订单在 2016 年延续执行所致。

币种：人民币 单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
新签项目的订单金额	6,994.02	13,014.78	33,790.20	237,718.51
在手项目追加订单金额	14,439.64	70,531.80	72,331.08	45,514.95
新增订单金额合计	21,433.66	83,546.58	106,121.28	283,233.46

(3) 请结合同行业可比公司 2017 年的业绩状况，说明公司经营业绩情况与同行业公司是否出现背离及其原因、合理性。

受油气行业整体低迷影响，博迈科同行业上市公司普遍出现业绩下滑、甚至亏损的情况。

1) 同行业上市公司 2017 年业绩普遍大幅下滑

公司主要为海洋油气开发、矿业开采、天然气液化等行业的高端客户提供专用模块集成设计与建造服务。同行业可比上市公司 2017 年年度报告中扣除非经常性损益的净利润详情如下表所示：

币种：人民币 单位：万元

股票代码	上市公司	2017 年度扣除非经常性损益的净利润	2016 年度扣除非经常性损益的净利润	变动
603727.SH	博迈科	4,925.80	22,606.05	-78.21%
600583.SH	海油工程	16,981.70	74,255.58	-77.13%
3303.HK	巨涛海洋	656.20	1,224.30	-46.40%
U96.SG	胜科工业	6,885.17	37,820.06	-81.79%

注：胜科工业数据为海洋工程领域的净利润

①海油工程 2017 年年度报告披露：海油工程 2017 年年度利润下降主要原因系除了总体工作量同比减少之外，项目价格水平处于低位也是重要因素。报告期执行的各项项目绝大部分是 2015 年之后获得的订单，受国际原油价格暴跌、行业需求快速下降、市场竞争十分激烈影响，签订的订单毛利率水平明显下滑，订单价格一直处于谷底位置，个别项目出现亏损，报告期计提项目合同减值 3.60 亿元，其中卡塔尔 NFA 项目计提减值 2.63 亿元。

②巨涛海洋 2017 年年度报告披露：巨涛海洋 2017 年年度利润下降主要原因为由于受到全球石油天然气行业投资和造船市场持续低迷的影响，行业内投资较以往大幅度缩减，本集团此类业务的工作量有所减少或服务价格有所下降所导致。

③胜科工业 2017 年度报告中也提及：公司受到市场环境的影响，在手订单减少，因此经营业绩下滑。

2) 石油天然气设备与服务行业上市公司情况

除专用模块集成设计与建造服务企业之外，石油天然气设备与服务行业其他设备与服务商上市公司在 2017 年度亦普遍出现了业绩下滑、甚至亏损的情况。根据万得行业分类，石油天然气设备与服务行业上市公司除本公司外共 19 家，其中 12 家在 2017 年年度出现连续亏损或业绩大幅下滑的情况，整个行业经营形势极其严峻。其中，如通股份（603036）扣除非经营性损益的净利润同比下降 52.33%，杰瑞股份（002353）同比下降 88.64%、潜能恒信（300191）同比下降 754.11%、海油工程（600583）同比下降 77.13%、恒泰艾普（300157.SZ）同比下降

2,502.21%；而石化机械(000852)、*ST 准油(002207)、神开股份(002278)、山东墨龙(002490)、*ST 油服(600871)、*ST 蓝科(601798)、中海油服(601808)等7家公司扣除非经常性损益的净利润出现连续亏损。6家业绩增长的公司中，仁智股份(002629)主要依靠贸易业务实现业绩增长，吉艾科技(300309.SZ)主要依靠资产管理业务实现业绩增长。

综上，公司2017年业绩下滑主要是受能源行业市场低迷的影响，公司业绩表现符合同行业上市公司业绩变化趋势。

2、公司业务情况。年报显示，公司收入主要来源于天然气液化项目、海洋油气开发和矿业开采领域。2017年公司天然气液化模块营业收入同比下降85.52%，系公司旧项目完工后未能承接新的天然气液化模块项目。报告期海洋油气开发模块收入较上年同期下降63.97%，主要是自2015年以来石油价格走低，部分大型油气开发公司削减或推迟了资本性支出，使得海洋油气开发行业相关需求有所下降；同时，该模块毛利率较上年同期下降51.58%，系公司在建的项目签订时处于油价低谷期，项目毛利偏低。请补充披露：(1)公司是否存在持续经营能力恶化和抗风险能力较弱的风险，以及未来公司改善持续经营和抗风险能力的方案或计划；(2)原天然气液化项目订单的客户情况、订单的取得方式、后续业务订单的取得情况，以及公司是否存在对单一或者个别客户的依赖情况及其改善措施。

回复：

(1)公司是否存在持续经营能力恶化和抗风险能力较弱的风险，以及未来公司改善持续经营和抗风险能力的方案或计划；

1)公司目前面临的主要风险如下：

公司已经在2017年年报第四节经营情况第三部分、“可能面对的风险”中进行了风险提示如下：

①行业周期性风险

海洋油气开发、液化天然气、矿业开采等能源、资源行业是典型的周期性行业，受经济周期波动的影响较大。当全球经济下行时，能源和资源需求减少，进而影响能源、资源开发装备行业市场需求。行业周期性对能源、资源相关开发装备行业的影响具有一定的时滞性，通常出现在经济大幅下行之后的一至两年。2017年，油价总体呈现回升态势，但受政治、经济等因素影响，油价未来走势并不明朗，若油价在长时间内处于低位或出现全球化的经济危机时，部分客户短期内的投资需求减少或推迟投资将会影响公司的项目承接和业绩增长。

② 订单下滑的风险

过去一年，石油价格缓慢回升，油气行业资本性支出有所增长，市场处于温和复苏状态。并且，以美国页岩气为代表的 LNG 市场，因其低价环保等优势，带动以天然气为原料的下游市场出现繁荣。公司积极布局，努力跟进行业上下游市场出现的订单，提供专业、定制化的项目优化方案，深度跟进项目发展。但如果相关项目推进缓慢，或者油价出现重大波动，公司新接订单可能不及预期，出现下滑的情况，进而导致公司面临全年营业收入和营业利润下滑的风险。

③ 主要客户集中风险

从行业特征来看，公司客户主要为全球知名的能源公司、矿业开采公司以及为其提供开发装备设计和配套设施的总包商和专业承包商，客户的行业集中度较高，如果行业客户的需求随着经济发展的周期性、地区政治的不稳定性、行业技术的创新性等原因而发生变化，将会给公司的生产经营造成不利影响。

针对上述情况，2018年，公司在改善持续经营和抗风险方面将积极进行布局，具体工作计划有如下几个方面：

第一，积极拓展油气行业上游市场，大力争取订单。随着油价不断回升，上游行业资本投资欲望持续加强，公司参与大型油气开发项目前期可行性研究和 FEED（英文 Front End

Engineering Design,即前端工程设计,即业主对工程项目没有给出任何的参数和设计条件,承包商需要根据自己的经验对项目进行风险评估,设计并施工。一般 FEED 多用于石油天然气开采项目上。一个设备装置建造项目的早期规划阶段被称之为前端工程设计阶段,属于详细设计前的设计系统,80%左右的总费用将在这一时期确定下来)等活动频率仍处于高位,并且很多项目已经开始向前推进,上游行业市场热度明显增加。目前北美、南美、俄罗斯、中东等地区和国家出现的项目,公司都在大力跟进。凭借与业主方紧密合作,公司将不断提供更加有效的优化方案,大力争取相关订单,以提升公司业绩。

第二,努力发展油气行业下游市场,拓展公司业务范围。以美国页岩气为代表的 LNG,以其相对低廉的价格和清洁能源的优势,具备极大的市场竞争力,使得未来一段时间内,天然气领域以及以天然气为原料的下游产业将会出现繁荣。公司基于前瞻性的战略布局,于报告期内成立了美国子公司,积极介入相关 LNG 项目和下游炼化工厂等领域。公司将积极争取相关项目订单,创造页岩气开发、生产、深加工等领域工程业绩,拓宽公司业务范围,提升公司竞争实力。

第三,保持高端行业交流,强化市场互动。公司已连续多年以展商身份参与中国(天津)国际海工装备和港口机械交易博览会、ADIPEC(阿布扎比国际石油展)等国内外高端行业展会,参与美国 OTC(海洋技术大会)、FFA(FPSO 和 FLNG 大会)等,旨在加强与行业高端客户的交流,并积极展示公司项目管理水平与发展潜力。2018 年公司将继续深度参与 ADIPEC 等行业交流活动,拓宽公司与市场的互动渠道,强化公司品牌推广。

第四,继续优化工程管理体系,安全生产,提质增效,准时交付。公司拥有优良的项目管理团队和完整有效的安全质量管理体系,得到 ISO9001、ISO14001、OHSAS18001 等认证,始终保持良好的安全记录,运营项目均能准时交付,受到业主的一致认可,并获得多项安全、质量奖励。包括 WHEATSTONE LNG、YAMAL LNG 等大型项目颁发的安全工时奖,以及政府部门颁发的环保考核、安全生产考核优秀企业称号等。过硬的产品质量和良好的安全记录

始终是公司立足于海洋油气行业市场核心竞争优势之一。

2018 年公司将继续深入推进安全、质量管理，持续优化安全、质量管理体系，确保产品质量，改进项目运作流程，缩短项目周期，准时交付产品，优质完成在手项目，牢固树立质量过硬、安全生产的品牌形象。

第五，不断提升公司技术实力和管理水平，挺进高端市场。公司始终着眼于面向国内外海洋油气开发、矿业开采、天然气液化等行业的高端客户，为其提供专用模块集成设计与建造服务。公司客户包括 Chevron Corporation、MODEC、BHP Billiton 等国际知名公司，通过与高端客户的不断合作，促进了公司管理水平的提升和技术实力的增长，实现了公司发展的良性循环。基于国际化的市场定位，公司将进一步加强与国际高端客户的合作，努力打造精品工程，实现公司全面发展的战略目标。

近年来，通过在科技研发和技术创新上的投入，公司陆续获得天津市优秀民营企业、天津经济技术开发区科技小巨人、天津经济技术开发区科技示范企业等荣誉称号。2018 年，公司将进一步加强在技术创新和管理水平上的投入，不断提升公司在项目管理、生产建造等方面的综合实力，向国际高端企业进一步靠拢。

第六，加强公司内控体系建设，提升公司管理水平。2018 年公司将深入开展执行层面的内控测试，根据内控手册以及权限手册对公司开展覆盖到各岗位的审计工作，解决公司生产经营过程中遇到的各项问题，并对内控手册和权限手册进行修订，使其更加规范化、科学化；持续加强风险管理，根据权限手册进一步开展风险评估及自查工作，完善公司风险数据库，不断增强公司抵御风险的能力，为公司发展保驾护航。

(2) 原天然气液化项目订单的客户情况、订单的取得方式、后续业务订单的取得情况，以及公司是否存在对单一或者个别客户的依赖情况及其改善措施。

1) 原天然气液化项目订单的客户情况、订单的取得方式、后续业务订单的取得情况

①2014年-2017年公司天然气项目订单情况

年度	客户名称	项目名称	具体产品和服务	客户类型	最终客户	项目情况
2016、2017年	无新增					
2015年	YAMGAZ	YAMAL LNG PROJECT	天然气液化模块的设计和建造	承包商	NOVATEK/ TOTAL/ 中石油	名称: Yamal LNG Project 地点: 亚马尔半岛 内容: Yamal LNG 项目位于俄罗斯北部亚马尔半岛。项目预计投资 270 亿美元。Yamal LNG 项目为全球最大的液化天然气液化和出口基地建设项目之一, 项目目标是将俄罗斯北极地区埋藏的天然气通过液化, 运输供应给欧亚两洲, 总液化规模为每年 1,650 万吨。
	ABB	Petronas FLNG2 Project	天然气液化模块的设计和建造	承包商	Petronas	名称: Petronas FLNG2 Project 地点: 马来西亚 内容: FLNG2 项目位于在沙巴州, 项目生产能力为每年 150 万吨, 目前正在建造, 计划从 2018 年初开始生产。
2014年	Bechtel International Inc.	Wheatstone LNG 项目	天然气液化模块的设计和建造	承包商	Chevron	名称: Wheatstone Project OSBL Modules for an LNG Plant in Australia 地点: 澳大利亚 内容: Wheatstone LNG 项目是由美国雪佛龙公司投资在澳大利亚 Wheatstone 地区建立的液化天然气工厂项目, 总体项目投资 290 亿美元, 项目总包公司为 Bechtel, 博迈科供货各类模块 78 个。

注: 通过招投标的方式取得合同

②2018年截止到目前公司天然气项目订单情况

年度	客户名称	项目名称	具体产品和服务	客户类型	最终客户	项目情况
2018年	TECNIMONT SPA	AGPP Amur Steelwork	天然气液化模块的设计和建造	承包商	NIPIGAS	名称: AGPP Amur Steelwork 地点: 阿穆尔州斯沃博得内区 内容: AGPP项目位于阿穆尔州斯沃博得内区。预计总投资规模150~200亿美元,建设周期8年(2017~2024)。AGPP项目是俄罗斯天然气工业公司(简称俄气)保障中俄天然气供气协议(东线)的大型关键项目之一,项目建成后,最大天然气处理量达420亿立方米/年,每年可生产380亿立方米商品气输往中国,对保证中国清洁能源供应具有重要战略意义。

注:通过招投标的方式取得合同

③目前投标的天然气项目情况

从目前市场的活跃程度来看,美国市场、中东市场包括巴西市场还有一些东南亚的国家都是比较活跃的。比如由加拿大壳牌、中石油、日本三菱公司、韩国天然气公司四家公司共同投资的陆地液化天然气工厂项目-Canada LNG Project项目,预计投资约120亿美元,地点位于加拿大大不列颠哥伦比亚省;

天然气以其清洁能源的优势,近几年已逐渐成为市场比较热门的领域。目前中东地区,ADNOC(阿布扎比国家石油公司)公布

了

未来5年中将投资1080亿美元来拓展石油、天然气领域的项目，目前公司经营部门正在跟进阿布扎比 Sour Gas 的两个大型天然气项目，分别为 Hail & Ghasha 人工岛和 DALMA 自然岛项目，这两个项目目前在 FEED 阶段。

美国本土液化天然气的价格比较低廉。低价向全球辐射并且对市场造成了强烈冲击，低价格会驱动天然气项目向前推进，大量的项目均围绕天然气的开发及后续生产来进行。所以公司也在紧紧跟进此行业的相关项目。基于清洁能源以及较低的市场价格等因素，LNG 市场开始繁荣。并且 LNG 市场的技术革新使市场更加灵活。因此这也是我们紧紧跟进的一块市场，也是我们成立美国子公司的原因之一。

2) 公司是否存在对单一或者个别客户的依赖情况及其改善措施；

公司的主要客户是全球知名的油气开发公司、矿业开采公司以及为其提供开发设施设计和配套设施的总包商和专业承包商。公司凭借优秀的项目业绩与上述客户建立了长期稳定的合作关系。虽然报告期公司各期的前五大客户占收入比重较高，但每期前五大客户均有较大变动，并未出现对单一客户有重大依赖的情形。同时，公司凭借优秀的项目业绩和良好的客户口碑，积极开拓不同行业中的新客户。

2013-2017 年前五名客户的销售情况

年度	客户名称	销售额 (万元)	占销售收入比重
2017 年	YAMGAZ	32,332.46	66.10%
	Petrofac Emirates LLC.	12,122.99	24.78%
	VWS	2,206.51	4.51%
	山东铁实商贸有限公司	1,500.02	3.07%
	ABB	1,360.90	2.78%
	合计	49,522.88	101.24%
2016 年	YAMGAZ	202,174.37	75.31%
	MODEC	19,144.31	7.13%
	Bechtel International Inc.	18,933.05	7.05%
	Petrofac Emirates LLC.	13,452.73	5.01%
	ABB	7,531.50	2.81%

	合计	261,235.95	97.31%
2015 年	Bechtel International Inc.	111,198.86	48.48%
	YAMGAZ	65,413.62	28.52%
	Petrofac Emirates LLC.	16,754.01	7.30%
	TECHNIP	14,573.91	6.35%
	ABB	7,875.38	3.43%
	合计	215,815.78	94.10%

注：2017 年前五名客户销售额占年度销售总额超出 100%的原因主要为 UZ8451 ZADCO Accommodation & Utilities Project 项目冲减部分收入所致。

3、分季度业绩情况。年报显示，公司 2017 年一至四季度营业收入分别为 22150 万元、21154 万元、-2714 万元、8324 万元，对应期间的归母净利润分别为 2284 万元、7141 万元、-1760 万元和 3320 万元。请公司补充披露：（1）第三季度收入为负的原因，核实是否存在会计差错更正以及追溯调整的情况；（2）公司各季度收入波动较大的原因，尤其是二季度收入与一季度基本持平但净利润大幅增加的原因，以及三季度突然亏损的原因。请公司年审会计师对上述事项发表意见。

回复：

（1）第三季度收入为负数的原因，核实是否存在会计差错更正以及追溯调整的情况

公司第三季度收入为负数的主要原因是当期实际订单实现收入减少和汇率波动较大所致。依据《企业会计准则第 15 号——建造合同》及公司会计政策规定，公司以期末汇率将建造项目的累计已确认外币合同收入折算成人民币合同收入，扣除前期累计已确认收入计算确认当期建造合同营业收入。由于美元对人民币第三季度末较第二季度末大幅贬值以及当期实际订单实现收入较少，由此计算确认第三季度营业收入为负数。假如三季度末汇率维持二季度末汇率不变 2017 年第三季度营业收入为 3,975.91 万元。

综上所述，公司第三季度收入为负数不存在会计差错更正以及追溯调整的情况。

(2) 公司各季度收入波动较大的原因，尤其是二季度收入与一季度基本持平但净利润大幅增加的原因，以及三季度突然亏损的原因

1) 公司各季度收入波动较大的原因

公司各季度收入波动较大的原因主要包括汇率波动及新增订单不足的影响

①汇率波动因素

公司以期末汇率将建造项目的累计已确认外币合同收入折算成人民币合同收入，扣除前期累计已确认收入计算出当期建造合同营业收入。

2017 年度各期美元对人民币汇率变动情况如下：

时点	汇率	汇率较上期变动比率
期初	6.9370	-
第一季度末	6.8993	-0.54%
第二季度末	6.7744	-1.81%
第三季度末	6.6369	-2.03%
第四季度末	6.5342	-1.55%

由上表可以看出，2017 年美元对人民币持续贬值，汇率持续波动明显，从而对各期收入确认造成较大影响。

②新增订单不足

不考虑汇率因素，公司各季度按完工百分比计算确认的原币收入情况如下表所示：

季度	美元计价合同	人民币计价合同
	营业收入 (万美元)	营业收入 (万元)
第一季度	3,425.38	83.95
第二季度	3,716.57	1,594.06
第三季度	597.12	26.40
第四季度	1,481.57	189.63
合计	9,220.64	1,894.05

受原油价格及行业因素的影响，公司 2017 年度新增订单大幅减少，同时以前年度承接的金额较大的项目在 2017 年陆续完工，导致公司第三、四季度营业收入较少，公司的收入水平在各季度间产生了较大波动。

2) 公司二季度收入与一季度基本持平但净利润大幅增加的原因

第二季度与第一季度收入持平但净利润大幅增加的原因主要系 2017 年 5 月 YAMAL 项目客户确认了 1,150.00 万美元（折算成人民币为 7,790.56 万元）的项目奖励，从而导致第二季度净利润大幅增加。

3) 公司第三季度突然亏损的原因

公司第三季度亏损的主要原因为公司第三季度实现收入为负。

4、现金流量情况。年报显示，公司 2017 年经营活动产生的现金流量净额-1.56 亿元，去年同期为 7.76 亿元，下降原因为本报告期收入减少且前期已完工项目本期付款较多。请公司补充披露项目的付款政策和成本结转的具体会计处理情况，解释前期已完工项目在本期付款较多的原因。

回复：

(1) 付款政策：

1) 公司与材料供应商的结算方式：根据合同约定条款与供应商进行结算；

2) 公司与分包商的结算方式：根据合同约定，主要有以下方式：

工作量方式：分包商每月或按项目完工节点向公司提交工作量清单，录入公司结算 OA 系统审核，有些工作量需报客户审核。客户审核通过后，公司按照合同约定与分包商结算工作量对应的款项。

完工一次性确认方式：分包商完成全部分包工作后向公司提交完工资料，公司审核分包

工作后连同需报客户审核的其他工作一同提交客户审核。客户审核通过后，公司按照合同约定与分包商结算分包款。

在公司或公司与客户共同审核后，公司根据确认的分包工作量清单或完工单上对应的金额，借记“工程施工—工程成本—分包费用”科目，贷记“银行存款”、“应付账款”、“预付账款”、“应付票据”等科目。

(2) 成本结转的会计处理：

1) 实际成本的确认：

企业进行合同建造时发生的人工费、材料费、机械使用费以及施工现场材料的二次搬运费、生产工具和用具使用费、检验试验费、临时设施折旧费等其他直接费用，借记“工程施工——工程成本”、“应交税费——应交增值税（进项税）”，贷记“应付职工薪酬”、“原材料”、“银行存款”、“应付账款”等科目；发生的施工、生产单位管理人员职工薪酬、固定资产折旧费、财产保险费、工程保修费、排污费等间接费用，借记“制造费用”，贷记“累计折旧”、“银行存款”、“应付职工薪酬”、“应付账款”等科目。

月末，将间接费用分配计入有关合同成本时，借记“工程施工——工程成本”，贷记“制造费用”。

2) 营业收入与营业成本的确认：

客户确认完工进度报告时，公司根据建造合同准则确认合同收入、合同费用，借记“主营业务成本”科目，贷记“主营业务收入”科目，按其差额，借记“工程施工——工程毛利”。

3) 工程结算的确认：

按照合同约定收款节点，公司向客户办理工程价款结算时，按应结算的金额，借记“应收账款”等科目，贷记“工程结算”科目。收到货款时，借记“银行存款”，贷记“应收账款”。

4) 项目完工时工程施工与工程结算做对冲处理:

合同完工时, 将“工程施工”余额与相关建造合同的“工程结算”对冲, 借记“工程结算”, 贷记“工程施工”。

(3) 前期已完工项目在本期付款较多的原因如下:

1) 期初银行承兑汇票本期到期金额为 2.01 亿元。

2) 公司采购项目都会有质保期限, 一般要求保留 5% 至 10% 的质保金, 除质保金以外, 公司的采购结算期一般为一年以内。2017 年公司支付前期已完工项目应付款为 2.78 亿元。

二、财务状况及会计处理

5、**应收账款坏账准备。**年报显示, 公司 2017 年应收账款账面余额为 1.33 亿元, 坏账准备约为 1098 万元。较上年同期 477 万元增长 130%。其中, 1 年以内、1-2 年、2-3 年和 3 年以上账龄的应收账款坏账准备的计提比例分别为 1%、30%、60%和 100%。(1) 公司各账龄期应收账款坏账准备的计提比例差异较大。请公司说明 1 年以内账龄计提比例为 1%的原因及合理性, 并与同行业上市公司比较;(2) 请公司按照坏账准备期末余额补充披露前五大应收账款客户名称、产生原因、账龄情况、以及公司的信用政策和催收措施。请公司年审会计师发表意见。

回复:

(1) 公司各账龄期应收账款坏账准备的计提比例差异较大, 请公司说明 1 年以内账龄计提比例为 1%的原因及合理性, 并与同行业上市公司比较

1) 应收款项的减值测试方法及减值准备计提方法

公司在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查, 有客观证据表明其发生减值的, 计提减值准备。

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将前五名或单项金额占总额 10% 以上的应收账款和 100.00 万元以上其他应收款确定为单项金额重大。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小的，在确定相关减值损失时，可不对其预计未来现金流量进行折现。

②按组合计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄作为信用风险特征组合。

按组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。

各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收账款计提比例 (%)
1 年以内	1.00
1-2 年	30.00
2-3 年	60.00
3 年以上	100.00

③单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

对单项金额不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。

2) 公司与同行业上市公司账龄计提比例比较

公司与同行业上市公司应收账款坏账准备的计提比例比较如下：

账龄	博迈科	海油工程	中海油服
1 年以内	1%	0%	0%
1-2 年	30%	30%	30%
2-3 年	60%	60%	60%
3 年以上	100%	100%	100%

从以上可以看出，公司各账龄期应收账款坏账准备的计提比例与同行业公司基本一致，而公司 1 年以内应收款项按账龄组合计提坏账准备比例要高于同行业上市公司。

3) 公司 1 年以内账龄计提比例为 1% 的原因及合理性

公司根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。从历史情况来看，公司 1 年以内的应收账款发生减值的可能性极小，但出于谨慎性原则对账龄 1 年以内的应收账款采用 1% 的坏账计提比例。公司各账龄段应收款项坏账准备计提比例设置符合其实际经济业务特性及企业会计准则的规定。

(2) 请公司按照坏账准备期末余额补充披露前五大应收账款客户名称、产生原因、账龄情况、以及公司的信用政策和催收措施

1) 应收账款坏账准备期末余额前 5 名

客户名称	应收账款期末余额 (万元)	账龄	坏账准备期末余额 (万元)	产生原因
TECHNIP FRANCE -ABU DHABI REFERRED	2,405.28	1-2 年	721.58	未到质保期
LEIGHTON CONTRACTING (ABU DHABI) LLC	428.16	1-3 年	226.28	未达到收款时点

ABB PTE. LTD.	6,491.69	1 年以内	64.92	未达到收款时点
Integar Offshore Ltda	88.71	1-2 年	26.61	未达到收款时点
华电曹妃甸重工装备有限公司	20.00	3 年以上	20.00	项目尾款
合计	9,433.84		1,059.39	

2) 公司信用政策和催收措施

①公司的信用政策

公司根据不同类别的客户制定具体而有区别的信用政策。根据客户的信用状况和销售额，公司分别给予其长短不一的信用期，由公司领导审核后执行。新客户的信用政策由销售人员提交，经分管领导审核后执行。公司在销售、发货环节对客户的信用额度、信用期进行核验；合同执行中超出信用政策的情形，逐级报公司领导审批。

②超过信用期的催收措施

公司为强化应收账款管理、防范经营风险，并尽可能缩短应收账款占用资金的时间，加快企业资金周转，提高企业资金的使用效率以及变现能力，预防呆坏账的产生，制定了往来款项清理管理办法。应收账款的管理部门为财务部、项目管理部。财务部负责数据归集、传递和信息反馈，项目管理部负责客户的联系和款项催收。项目在建造过程中，根据合同规定的结算条款及信用政策，财务部门编制项目开票收款台账，包括开票日期、发票号、金额以及收款日期等信息，每月与项目管理部进行核对，对于可能存在逾期的款项及时通知项目管理部进行款项催收，确保款项及时收回，防止坏账的发生。催收方式主要有电话、传真、邮件以及上门拜访等方式，如果客户拒绝付款或者生产经营出现严重困难影响本公司债权安全的，将通过法律手段催收。项目管理部指定专人负责逾期应收账款的监管、统计和上报工作。

6、建造合同收入。年报附注显示，公司 2017 年营业收入为 4.89 亿元，其中采用完工百分比法确认的建造合同收入金额为 4.72 亿元，占营业收入总额的 96.49%，建造合同收入金额

及其占营业收入总额比例均重大。请公司结合自身生产业务模式，分项目详细披露各建造合同的销售收入确认会计政策、每一年相关收入确认的依据和金额、各项目的具体完工程度和结算时点、完工时点是否经过第三方认证，以及按照完工百分比法确认收入的会计处理的合理性。请公司年审会计师发表意见。

回复：

(1) 公司建造合同销售收入确认的会计政策、依据及合理性

1) 建造合同确认的一般原则

建造合同的结果在下列条件均能满足时，于资产负债表日根据完工百分比法确认合同收入和合同费用。

- ①合同总收入能够可靠地计量；
- ②与合同相关的经济利益很可能流入企业；
- ③实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量；
- ④合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确定。

如果建造合同的结果不能可靠地估计，但预计合同成本能够收回时，合同收入根据能够收回的实际合同成本予以确认，合同成本在其发生的当期确认为合同费用；预计合同成本不可能收回时，在发生时立即确认为合同费用，不确认合同收入。

资产负债表日，合同预计总成本超过合同总收入的，将预计损失确认为当期费用。执行中的建造合同，按其差额计提预计合同损失准备；待执行的亏损合同按其差额确认预计负债。

2) 合同收入的组成部分及确认依据

项目	确认依据
初始合同收入	合同约定的初始金额

合并变更	经公司与客户签署确认的变更单上约定的金额
业主奖励	公司达到客户约定的奖励条件后，经业主签署确认的金额

合同总收入=初始合同收入+合同变更+业主奖励

3) 完工进度的确认

采用累计实际发生的工作量占合同预计总工作量的比例作为建造合同完工进度的确定方法

①公司预计工作量的确认依据

公司在收到客户的投标邀请函后，合同经理向项目计划工程师提供相应的规格书、图纸、项目要求的预估工期等信息，以便项目计划工程师确定整个合同的工作量。工作量确定后，公司与客户进行谈判，经协商一致后在合同中载明工作量的确认依据。

公司整个项目一般分为设计、采办、建造三个环节，设计环节根据设计文件数量确定工作量，采办环节根据采购量确定工作量，建造环节主要依据建造工时确定工作量。

②公司实际工作量的确认依据

项目管理部汇总统计项目报表，设计环节根据完成并经客户确认的设计文件数量确定实际工作量，采办环节根据客户确认的采购量确定实际工作量，建造环节根据已完成并经客户确认的建造工时或工作量确定实际工作量。

③完工进度的确认

公司定期向客户提交工作进度周报、月报。在周报中反映出每项工作的计划进度与实际进度；在月报中反映出本月所完成的工作、计划进度与实际进度对比情况。客户定期签署完工进度报告。项目完工时，客户签署完工确认文件。

4) 建造合同销售收入的确认

公司收入的确认时点为客户签署进度报告日。

当期确认的销售收入=合同总收入×完工进度-以前会计期间累计已确认的收入

(2) 本期各项目建造合同完工进度和收入明细如下

项目名称	完工进度 (%)			收入确认金额 (万元)		
	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
YAMAL LNG PROJECT	100.00	91.94	30.21	32,332.46	202,174.37	65,413.62
KOC LFHOD Project	94.37	-	-	12,122.99	-	-
Greater Enfield (SRU 模块建造) Development CWF Module M40 Fabrication	56.76	-	-	1,951.98	-	-
Petronas FLNG2 Project	100.00	92.46	49.34	811.86	7,749.69	7,701.08
其他	-	-	-	-23.37	332.63	-
合计	-	-	-	47,195.92	210,256.69	73,114.70

(3) 完工进度、完工时点、合同总价、累计结算金额、累计收款金额均经过客户签署认证。

7、资产受限情况。财务报表附注显示，公司所有权或使用权受到限制的资产合计约 3.39 亿元。其中货币资金约 2048 万元，受限原因为 3 个月以上到期的保证金；固定资产约 1.32 亿元，无形资产约 1.86 亿元，受限原因均为抵押受限。请公司补充披露固定资产和无形资产的具体受限项目、期限、金额和抵押获得资金的相应计划用途。

回复：

(1) 截止 2017 年 12 月 31 日固定资产具体受限项目、期限、金额列示如下：

单位：万元

抵押合同号	受限项目	面积 (m ²)	产权证编号	期限	所在地	账面原值	账面价值
-------	------	----------------------	-------	----	-----	------	------

津中银司授 R2017019 滨 海-D	组块车间	20,699.81	房地证津字第 150011500083 号	2017年5月 2日至2018 年5月1日	滨海新区临港 经济区塔河道 58号	5,427.15	3,736.45
津中银司授 R2017033 滨 海-D01	变电站	302.16	房地证津字第 150011500078 号	2017年9月 18日至2018 年9月17日	滨海新区临港 经济区渤海二 十七路53号	530.73	358.77
	综合实验楼 1	8,377.60				2,790.72	2,082.89
	综合仓库	12,838.36				2,258.37	1,763.12
	消防泵站	138.93				262.53	207.69
	综合楼二	8,377.60				2,343.67	1,840.03
	涂装工场	3,061.95				821.18	591.08
	辅助楼	3,025.39				1,135.55	808.18
津中银司授 R2017033 滨 海-D02	办公楼	5,393.45	房地证津字第 114011500727	2017年9月 18日至2018 年9月17日	开发区第四大 街14号	2,346.58	1,331.14
	新建库房	3,303.25				405.72	309.36
	车间厂房	4,421.39				532.64	213.05
合计	-	69,939.89	-	-	-	18,854.84	13,241.76

(2) 截止2017年12月31日无形资产具体受限项目、期限、金额列示如下:

单位: 万元

抵押合同号	受限项目	面积 (m ²)	产权证编号	期限	所在地	账面原值	账面价值
津中银司授 R2017019 滨 海-D	土地使 用权1	66,098.80	房地证津 字第 150011500 083号	2017年5月 2日至2018 年5月1日	滨海新区临港经济区 塔河道58号	4,736.80	4,018.38
津中银司授 R2017033 滨 海-D01	土地使 用权2	83,809.60	房地证津 字第 150011500 078号	2017年9月 18日至2018 年9月17日	滨海新区临港经济区 渤海二十七路53号	5,982.95	5,143.94
	土地使 用权3	148,425.20	房地证津 字第 150011500 084号	2017年9月 18日至2018 年9月17日	滨海新区临港经济区 塔河道116号	9,935.24	8,809.25
津中银司授 R2017033 滨 海-D02	土地使 用权	34,732.50	房地证津 字第 114011500 727	2017年9月 18日至2018 年9月17日	开发区第四大街14号	916.70	594.45
合计	-	333,066.10	-	-	-	21,571.69	18,566.02

(3) 主要用途是取得中国银行股份有限公司天津滨海分行向本公司提供综合授信额度担

保抵押。截止2017年12月31日授信额度使用金额为41,866.18万元（美元按6.5342折算的人民币）。

特此公告

博迈科海洋工程股份有限公司董事会

2018年5月25日