证券代码:002184　　证券简称:海得控制　　公告编号:2018-065

上海海得控制系统股份有限公司 关于对深圳证券交易所2017年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海海得控制系统股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年6月1日收到深圳证券交易所《关于对上海海得控制系统股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第355号),公司就问询函所关注的问题进行了回复说明,现将相关事项公告如下:

问题一、2015年、2016年及2017年,你公司分别实现营业收入17.42亿元、17.48亿元、20.51亿元,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“净利润”)为7,111万元、396.5万元、123万元。请结合你公司经营环境、产品价格、收入和成本构成、费用等因素,分析说明在主营业务未发生重大变化的情况下,你公司近三年营业收入增长但净利润下滑幅度较大的原因及合理性。

回复:

(一)公司2015年、2016年、2017年营业收入及损益表简表如下:单位:万元

项目	2017年度	2016年度	2015年度	17VS16变动比例	16VS15变动比例
营业收入	205,077.38	174,830.78	174,198.39	17.30%	0.36%
毛利率	20.30%	21.58%	23.75%	-1.28%	-2.17%
三项费用	33,778.81	32,324.33	29,843.97	4.50%	8.31%
三项费用率	16.47%	18.49%	17.13%	-2.02%	1.36%
净利润	3,394.80	2,753.91	8,914.76	23.27%	-69.11%
归母净利润	1,452.89	1,342.69	7,786.04	8.21%	-82.76%
扣非归母净利润	123.11	396.51	7,111.34	-68.95%	-94.42%

如上表,公司2015-2017年,分别实现营业收入17.42亿元、17.48亿元、20.51亿元,归属于上市公司股东扣非后净利润分别为7,111万元、396万元、123万元,主要原因如下:

2016-2017年公司营业收入分别增长0.36%、17.30%,公司收入的增长主要来源于毛利率较低的工业电气产品分销业务以及新能源中的新能源发电EPC业务,该两类业务均由公司持股51%的控股子公司作为实施主体;而新能源大功率电力电子业务的实施主体是公司全资子公司,营业收入2016-2017连续两年出现较大幅度的下降,扣非后归母净利润也随之大幅下降。

(二)公司的主营业务包括:工业电气产品分销业务、新能源业务和智能制造业务,各业务的产品毛利率如下:

单位:万元

项目	新能源业务(A)				
	2017年度	2016年度	2015年度	17VS16变动比例	16VS15变动比例
营业收入	56,218.63	46,233.26	50,584.29	21.60%	-8.60%
毛利	13,964.12	14,256.31	17,817.80	-2.12%	-19.99%
毛利率	24.82%	30.84%	35.22%	-6.02%	-4.38%
项目	工业电气产品分销业务(B)				
	2017年度	2016年度	2015年度	17VS16变动比例	16VS15变动比例
营业收入	106,491.37	94,348.81	82,196.41	12.87%	14.78%
毛利	12,630.13	11,053.63	9,701.85	14.26%	13.93%
毛利率	11.86%	11.72%	11.80%	0.14%	-0.08%
项目	智能制造业务(C)				
	2017年度	2016年度	2015年度	17VS16变动比例	16VS15变动比例
营业收入	42,367.38	34,248.71	41,417.70	23.71%	-17.31%
毛利	15,048.88	12,418.37	13,854.97	21.18%	-10.37%
毛利率	35.52%	36.26%	33.45%	-0.74%	2.81%

1、新能源业务(列表A):该业务包括大功率电力电子产品业务和新能源发电EPC业务。

(1)受新能源风电上网电价下调、补贴退坡和市场需求下滑等因素影响,大功率电力电子产品业务行业竞争加剧,使得公司销售收入未达预期;同时,2016年、2017年该类业务中新产品(如变桨等)的毛利率低于风机变流器产品的毛利率,导致该类业务产品整体毛利率下降。

(2)公司新能源发电EPC业务是由2016年8月设立的控股子公司南京海得电力科技有限公司(以下简称“南京电力”)为业务实施主体,作为公司新增业务,该业务受光伏上网电价下行及补贴退坡等因素影响,随着该类业务规模的扩大,新能源发电EPC业务毛利率比2016年有所下降。

综上导致公司新能源业务2015-2017年度毛利率分别为35.22%、30.84%、24.82%。

2、工业电气产品分销业务(列表B):公司与法国索能达合资组建的“海得电气科技有限公司”作为该业务主要实施主体,公司持有海得电气科技有限公司51%股权。工业电气产品分销业务板块,通过优化产品结构,加强与供应商端的沟通与协同,使得产品库存大幅下降;并通过创新管理工具,进一步提升内部工作效率,使得客户与公司业务往来的粘性得到加强,工业电气产品分销业务经营效率不断提升。2015-2017年公司工业电气产品分销业务实现销售收入稳步增长的同时,毛利率分别达到11.80%、11.72%、11.86%。

3、智能制造业务(列表C):该业务主要包括工业自动化及通讯集成业务和工业自动化及通讯产品业务。

2016年下半年以来,我国经济企稳向好,2017年我国基础设施投资增速高于去年同期。2016-2017年,公司持续优化客户结构,以目标大客户为业务市场的切入点,围绕解决行业客户痛点,满足客户个性化需求,以“两化”融合应用解决方案为抓手,通过聚焦具有良好发展前景的轨道交通、高速公路等行业和加强成本控制措施的措施,使得公司智能制造业务经营质量稳步提升。2015-2017年,公司智能制造业务毛利率分别达到33.45%、36.26%、35.52%。

综上所述,2015-2017年公司营业收入增长而扣非后归属于母公司净利润下降的主要原因是公司新能源业务整体毛利率下降所致。

问题二、年报显示,你公司2017年第四季度营业收入为7.15亿元,占全年营业收入的34.88%。请结合你公司主要产品的销售模式、历史情况及同行业情况,说明你公司销售是否存在周期性,收入确认的具体政策、是否存在跨期确认收入及跨期转结成本费用等情形,并对比分析第四季度业绩大幅波动的原因及合理性。

回复:

公司2015年、2016年、2017年分季度的收入如下:

单位:万元

2015收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	小计
合计	32,160.83	41,973.81	44,303.53	55,760.22	174,198.39
占比	18.46%	24.10%	25.43%	32.01%	100.00%
2016收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	小计
合计	32,500.76	44,336.99	41,149.20	56,843.83	174,830.78
占比	18.59%	25.36%	23.54%	32.51%	100.00%
2017年收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	小计
合计	33,253.70	49,679.66	50,686.87	71,457.15	205,077.38
占比	16.22%	24.22%	24.72%	34.84%	100.00%

公司的主营业务是基于工业自动化与信息化领域,围绕工业用户的行业应用需求,开展以控制技术和工业信息化相融合为主要特征的软硬件产品、成套系统与工程的研发、生产和销售。产品市场行业主要涉及交通、电力、新能源、港口、风力发电设备和节能环保等行业,尤其是公司系统集成项目型业务、新能源发电EPC业务等项目型业务全年收入整体以前低后高态势展现:第一季度主要受春节假期等因素影响,营业收入相对较低;第二季度、第三季度进入销售旺季,营业收入稳定增长;第四季度属于项目安装及验收等的集中期,营业收入为四个季度中最高。同行业公司也呈现了如上特点。

2017年度同行业公司分季度收入占比情况单位:万元

		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	小计
英威腾	收入	34,386.09	54,048.45	52,329.21	71,467.35	212,231.10
	占比	16.20%	25.47%	24.66%	33.67%	100.00%
汇川技术	收入	78,188.36	115,512.62	119,261.46	164,767.13	477,729.57
	占比	16.37%	24.18%	24.96%	34.49%	100.00%
东土科技	收入	12,807.03	21,001.97	18,200.50	30,095.70	82,105.20
	占比	15.60%	25.58%	22.17%	36.66%	100.00%
国电南瑞	收入	320,690.83	558,442.58	491,187.39	1,049,470.01	2,419,790.81
	占比	13.25%	23.08%	20.30%	43.37%	100.00%
海得控制	收入	33,253.70	49,679.66	50,686.87	71,457.15	205,077.38
	占比	16.22%	24.22%	24.72%	34.84%	100.00%

公司收入确认的政策一直未发生过变更,主要产品的销售模式也未发生变化;公司所处的工业领域和新能源业务的行业特性,导致营业收入在四季度相对集中,不存在跨期确认收入及跨期转结成本费用等情形。

问题三、年报显示,你公司第一大供应商采购金额占年度采购总额比例为48.18%。前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为62.41%。请说明你公司是否存在单一采购方依赖,并列表分析本期前五大供应商与去年同期前五大供应商变动情况,对于新增的供应商请说明本期新增为前五名供应商的原因、该供应商的基本经营情况、稳定性及是否与公司存在关联关系等。

回复:

公司2016 年和 2017 年公司前五名供应商采购额明细如下:

单位:万元

供应商名称	2017年度	2016年度	变化比率
第一名	75,300.45	73,010.21	3.14%
第二名	9,882.85	9,406.09	5.07%
第三名	6,372.96	5,478.64	16.32%
第四名	3,336.68	2,554.39	30.63%
第五名	2,661.19	5,441.79	-51.10%

2017年,公司工业电气产品分销业务营业收入占公司营业总收入51.93%,上述前五大供应商为公司工业电气产品分销业务和智能制造业务的长期供应商,2016、2017年公司第一名供应商为施耐德电气(中国)有限公司(以下简称“施耐德电气”),施耐德电气是公司产品分销业务的第一大供应商,公司自成立至今始终与其保持紧密的业务往来和稳固的商业合作关系。工业电气自动化产品供应商之间存在着激烈的竞争,各供应商产品各有侧重,但同类型产品具有一定的可替代性。公司既是施耐德电气签约的国内最主要的分销商之一,同时也是第二名-第四名供应商产品的分销商,而施耐德电气和其他四名供应商存在竞争关系,公司在分销业务上与施耐德电气之间有一定的相互依赖关系,但不存在过度依赖风险。

2017年前五大供应商与去年同期前五大供应商一致,前五大供应商未发生变动。

问题四、截至2017年末,你公司资产负债表反映的应收票据、应收账款的期末余额较大,合计占资产总额的53.01%。请补充说明你公司主营业务具体的经营模式、收入确认的方式、销售政策、信用政策、结算方式确定原则、相关业务的季节性因素等情况,并分析说明应收票据、应收账款期末余额较大的原因及合理性;结合主要应收账款方的历史回款情况、应收票据方的历史信用状况等因素,分析说明相关科目减值或坏账准备的计提是否充分。请年度审计机构进行核实并发表意见。

回复:

(一)1、公司本期主营业务未发生重大变化,具体经营模式如下:

业务板块	业务类别	主要产品/业务描述	主要产品市场
智能制造业务	工业自动化及通讯集成	控制与传动集成、通讯及网络集成、企业大数据处理及工业私有云方案集成;企业自动化和信息化解决方案咨询及集成,包括海得柔性智能物流、工业数据平台等解决方案	交通、电力、新能源、港口、冶金、矿产、制药、食品饮料、管廊、3C等行业;制药机械、食品包装机械、空调、电子生产设备等
新能源业务	新能源发电EPC业务	新能源发电项目的开发、设计、成套设备、工程建设及运营服务等	国内发电集团及上市公司等新能源发电投资企业
	大功率电力电子产品	新能源风电风机变流器、变桨、主控,整流回馈装置等	风力发电设备、节能环保等行业
工业电气产品分销业务	工业电气产品分销业务	施耐德电气、ABB、欧姆龙、西门子等	机械设备OEM配套、项目配套等

2、公司本期销售确认相关的会计政策未发生变化。公司根据企业会计准则的相关规定并结合公司各类型业务的销售合同相关条款约定,制订与销售收入确认相关的会计政策,具体如下:

业务类型		收入确认方法
智能制造业务	工业自动化及通讯集成业务	以工业自动化及通讯集成产品已发出且相关收入已经收到或取得了收款依据,及与销售该产品相关的成本能够可靠地计量时确认营业收入的实现。
	工业自动化及通讯产品	以工业自动化及通讯产品已发出且相关收入已经收到或取得了收款依据,及与销售该产品相关的成本能够可靠地计量时确认营业收入的实现。
新能源业务	大功率电力电子产品业务	以产品已发出,并按合同约定的风险报酬转移至购买方的条件已满足,与交易相关的经济利益很可能流入企业,与销售该商品相关的收入和成本能够可靠地计量时,确认营业收入的实现。
	新能源发电EPC业务	在建造合同的结果能够可靠估计的情况下,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。完工百分比法根据合同完工进度确认收入与费用。合同完工进度按累计已完成的合同工作量占总合同预计总工作量的比例确定。 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。 如果预计合同总成本超过合同总收入的,则将预计损失确认为当期费用。
工业电气产品分销业务		以商品已发出且相关收入已经收到或取得了收款依据,及与销售该商品相关的成本能够可靠地计量时确认营业收入的实现。

3、公司根据不同的业务类型制订相应的应收账款信用政策,具体如下:

3.1公司工业电气产品分销业务:主要是为机械设备制造行业OEM用户、成套商与集成商提供电气与自动化产品配套服务,相应的客户数量较多且分散。公司针对该类业务客户的信用风险特征,对客户进行分类管理,针对每类客户制定不同的赊销天数和赊销限额,并通过信息系统进行后续的监控管理,定期根据应收账款回款情况调整相应的账期。

3.2智能制造业务:主要包括公司自动化及通讯集成业务和工业自动化及通讯产品业务。

(1)公司自动化及通讯集成业务:主要是为市政、交通等项目市场客户提供工业控制、通讯、传动等方面的系统设计、系统成套及集成服务。该类业务下游客户相对比较集中,均为大型项目的集成商,客户资质及信用相对良好。

(2)公司自动化及通讯产品业务:控制产品主要是为制药机械、包装机械等客户提供设备控制和车间信息管理,服务器产品主要应用于高速公路、轨道交通等行业的数据中心和综合控制及管理系统领域。该类业务下游客户相对比较集中,客户资质及信用相对良好。

3.3公司新能源业务:包括大功率电力电子产品业务和新能源发电EPC业务。

大功率电力电子产品业务主要客户是风电主机厂,新能源发电EPC业务的主要客户是大型国有发电集团及投资新能源发电资产的国有上市公司等。该类客户主要集中在风力发电设备及节能环保行业,属于资本密集型行业,资产负债率较高,应收账款回款周期较长,但总体应收账款坏账风险较小。

公司针对该类业务的信用风险特征,根据每一个客户的每个项目进行事中管理,并设立专门的信控岗位专职人员,将应收账款的回款作为业务人员考评的指标,加强回款催收力度。

4、结算方式确定原则

公司销售业务结算方式的确定原则主要系为保证收款的安全性并降低应收款坏账风险。工业电气产品分销业务及智能制造业务一般以银行转账结算,若需要以票据结算,公司仅接受由信用评级较高的国有及股份制商业银行承兑的银行承兑汇票。新能源业务由于客户及所涉业务的特殊性,一般会涉及票据结算,公司仅接受信用评级较高的国有商业银行承兑的银行承兑汇票或由信誉较好的客户(一般为大型国有企业或上市公司)直接出具的商业承兑汇票。

5、相关业务季节性因素

由于公司所处的工业领域和新能源业务的行业特性,一般第四季度为项目、产品的安装验收集中期,第四季度的销售收入占全年销售收入的比重较大,这也是公司年末应收账款及应收票据期末余额较大的原因之一。

(二)公司2017 年主营业务收入、2017年末应收账款及应收票据余额明细如下:

单位:万元

业务类型	主营业务收入			应收账款净额			应收票据余额		
	2017年	占比	同比	2017年	占比	同比	2017年	占比	同比
工业电气产品分销业务	106,491.37	51.93%	12.87%	21,756.26	24.31%	9.08%	11,397.52	45.68%	5.74%
智能制造业务	42,367.38	20.66%	23.71%	13,337.46	14.90%	17.76%	5,799.52	23.24%	-0.72%
新能源业务	56,218.63	27.41%	21.60%	54,403.93	60.79%	11.83%	7,753.46	31.08%	-19.37%
合计	205,077.38	100.00%	17.30%	89,497.65	100.00%	11.98%	24,950.50	100.00%	-4.90%

从上表可知,公司报告期末公司应收账款余额较大主要源于公司新能源业务:新能源业务产生的应收账款净额占应收账款总额的60.79%,该类业务客户主要集中在风力发电设备及节能环保行业,多为大型国有企业或国有上市公司等,属于资本密集型行业,资产负债率较高,应收账款回款较慢,但客户偿付能力相对较高,整体坏账风险较小。公司为加强该类业务的回款力度,制定了相应的销售回款政策,强化对事业部经理、销售总监及销售员关于客户回款指标的业绩考核,加速资金回笼。同时,公司财务部和法务部不定期对销售部门进行财务和法律风险培训,提升销售部门合同风险控制意识,公司财务部和法务部协作进一步加强销售合同签约前的事前风险控制及项目型应收账款的过程控制,强化应收账款的事前、事中、事后管理,进一步防范信用风险。

公司报告期末应收票据余额较大,主要源于公司工业电气产品分销业务,该类业务主要以银行转账结算,若需要以票据结算,公司仅接受由信用评级较高的国有及股份制商业银行承兑的银行承兑汇票;四季度为公司销售收入全年最多的一个季度,年末也是回款的高峰期,相应的票据余额也较多。

(三)公司报告期末主要应收账款欠款方为新能源业务客户,主要系大型国有企业或国有上市公司等,这类客户相应的规模较大、偿付能力较好且抗风险能力较强。公司已根据相关的应收账款坏账准备计提政策,充分计提了13,778.02万元的坏账准备,计提比例为13.34%。

会计师回复:

在对海得控制2017年财务报表审计时,我们已复核用于确认应收账款坏账准备的信息,包括检查应收账款账龄计算的准确性、客户财务能力、客户以往付款历史及期后收款情况以及应收账款函证回函情况;我们获取了海得控制坏账准备计提表,检查账面坏账准备计提是否按照已制定的坏账准备计提政策执行并重新计算坏账计提金额是否准确。

我们认为,海得控制上述关于应收账款及应收票据期末余额较大的原因及合理性的说明无不妥,相关科目减值或坏账准备的计提是充分的。

问题五、年报显示,报告期内你公司“新能源业务”毛利率为24.82%,较上年同期减少6.01%。请结合该业务行业环境、产品价格、成本等因素,量化说明公司上述业务毛利率变动较大的具体原因和对公司业绩的影响。

回复:

公司2016 年和 2017 年新能源业务收入、成本及毛利率明细如下:

单位:万元

新能源业务	2017年			2016年			毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
	56,218.63	42,264.51	24.82%	46,233.26	31,976.95	30.84%	-6.02%

2017年,公司新能源业务收入较去年增长21.60%,营业成本较去年增长32.17%,营业成本增速高于营业收入增速,导致公司新能源业务2017年毛利率下降6.02%。主要原因如下:

1、新能源发电EPC业务

(1)2015-2017年光伏上网电价变动情况:单位:元/千瓦时(含税)

	2016年	2017年	17vs16
Ⅰ类资源区	0.8	0.65	-18.75%
Ⅱ类资源区	0.88	0.75	-14.77%
Ⅲ类资源区	0.98	0.85	-13.27%
平均变动	0.89	0.75	-15.41%

(以上数据来源于国家发展改革委关于完善陆上风电光伏发电上网标杆电价政策的通知(发改价格(2015)3044号)和国家发展改革委关于调整光伏发电陆上风电标杆上网电价的通知(发改价格(2016)2729号))

同期光伏电站单位建设成本变动情况:单位:(元/瓦)

	2016年	2017年	17vs16
光伏电站单位成本	7.3	6.91	-5.34%

(上表数据来源自《中国光伏产业发展路线图(2016年版)》)

(2)公司新能源发电EPC业务毛利率变动情况

行业上网电价下调和补贴退坡等因素,导致光伏行业竞争进一步加剧,电站投资商IRR压力传导至电站EPC建设方,倒逼光伏电站建设成本下降;2016年公司新能源发电EPC业务较少,2017年该业务快速扩张。随着该业务的增加,不同项目的装机容量、所属地区、光照程度、弃光限电情况、运维成本等因素的差异影响该业务的整体收益率。受上述影响,公司新能源发电EPC业务单位销售价格2017年较2016年下降28.17%;单位建设成本2017年较2016年下降17.96%,低于单位销售价格下降幅度,导致公司2017年新能源发电EPC业务毛利率较2016年下降9.56%。

2、公司大功率电力电子产品业务

(1)2015年-2017年陆上风电上网电价变动情况:

	2015年	2016-2017年	(16-17)vs15
Ⅰ类资源区	0.49	0.47	-4.08%
Ⅱ类资源区	0.52	0.5	-3.85%
Ⅲ类资源区	0.56	0.54	-3.57%
Ⅳ类资源区	0.61	0.6	-1.64%
平均变动	0.545	0.5275	-3.21%

(以上数据来源于国家发展改革委关于适当调整陆上风电标杆上网电价的通知(发改价格[2014]3008号)、国家发展改革委关于完善陆上风电光伏发电上网标杆电价政策的通知(发改价格(2015)3044号))

根据金风科技发布的招标数据,2017年2.0-2.5MW机型风机招标均价约为3.89元/瓦,较2016年下降约9.10%。受上网电价下调及补贴退坡等因素影响,风电设备厂商竞争进一步加剧;公司大功率电力电子产品业务2017年与2016年销售的机型也有所不同(2017年以双馈产品为主,2016年以全功率产品为主),受此影响公司大功率电力电子产品业务2017年度销售均价较2016年下降约38.39%;产品平均成本下降37.52%,低于销售均价下降幅度,导致公司大功率电力电子产品业务2017年毛利率较2016年下降0.99%。

3、新能源业务结构变动

2017年,随着公司新能源发电EPC业务规模的快速发展,公司新能源业务结构发生较大变动,EPC业务占公司新能源业务比重由2016年的35%,提升至2017年的64%,同时由于该业务毛利率出现较大幅度的下降,对公司新能源业务整体毛利率产生较大影响。

以上原因,综合导致公司新能源业务2017年毛利率较2016年下降6.02%。

(二)对公司业绩的影响

2017年,新能源业务整体营业收入占公司营业总收入比重为27.41%,较2016年提升0.97%,由于新能源业务结构变动以及所属业务毛利率下降等原因,导致2017年新能源业务整体毛利率较去年同期下降6.02%,加之大功率电力电子产品业务产生亏损,期间费用虽有下降但降幅较小,综合对公司2017年度业绩产生较大的负面影响。

问题六、年报显示,你公司“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况”中存在关联方应收账款期末余额5,465万元。请你公司说明上述款项涉及的资金总额、对手方、发生时间及原因、履行的审批程序及披露义务情况,以及是否存在控股股东及其关联方直接或间接占用上市公司资金的情况。请年度审计机构核实并出具专项意见。

(一)交易情况

公司2017年年末应收账款中有应收关联方欠款5,465万元,系公司控股子公司南京电力应收广西睿威新能源投资有限公司(以下简称“睿威新能源”)光伏电站建设EPC工程款。该款项对应项目为公司子公司南京电力与睿威新能源于2016年签订的北海市铁山港区营盘镇石村40兆瓦农业光伏大棚项目建造工程,合同总金额为19,941.05万元,于2016年度,公司根据项目建造完工进度确认相关销售收入15,171.30万元而形成上述对睿威新能源应收账款。

(二)关联关系

睿威新能源系列于公司可供出售金融资产下广西富凯利源投资有限公司(以下简称“富凯利源”)的子公司,负责开发并运营北海市铁山港区营盘镇石村40兆瓦农业光伏大棚项目。富凯利源系南京电力为建设光伏电站而与合作方上海电力新能源发展有限公司(以下简称“合作方”或“上海电力新能源”)于2016年共同投资的项目公司,根据南京电力与合作方签订的合作协议,约定南京电力按照合作方的要求建设电站,并在项目公司所投资建设的电站项目建成后将富凯利源的股权分步转让给合作方。截至2017年12月31日,南京电力已根据合作方的要求建成电站,富凯利源及其子公司睿威新能源包括运营及财务在内的实际管控权限皆已归合作方而纳入其合并财务报表范围,本公司及子公司南京电力无法通过参与富凯利源及其子公司睿威新能源的相关活动而享有可变回报,亦对其无重大影响,暂时持有富凯利源剩余股份,按照协议后续逐步转让。

公司已于2017年度财务报告“十二、关联方及关联交易”披露与睿威新能源间的关联关系、交易及往来账户余额情况。睿威新能源及其母公司富凯利源于报告期内系上海电力新能源的控股子公司,与本公司控股股东及其关联方无关联关系,不存在控股股东及其关联方直接或间接占用上市公司资金的情况。

会计师回复:

经核实,我们认为,海得控制上述关于关联方应收账款的相关说明无不妥,睿威新能源与海得控制控股股东及其关联方无关联关系,不存在控股股东及其关联方直接或间接占用上市公司资金的情况。

特此公告。

上海海得控制系统股份有限公司董事会
2018年10月11日

证券代码:002184　　证券简称:海得控制　　公告编号:2018-066

上海海得控制系统股份有限公司 关于对深圳证券交易所2018年半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海海得控制系统股份有限公司(以下简称“公司”)于2018年8月2日收到深圳证券交易所《关于对上海海得控制系统股份有限公司2018年半年报的问询函》(中小板半年报问询函【2018】第1号),公司就问询函所关注的问题进行了回复说明,现将相关事项公告如下:

一、半年报显示,你公司2018年上半年实现营业收入7.59亿元,同比下降8.45%;归属于上市公司股东的净利润为-0.45亿元,同比下降1,739.40%。请结合你公司经营环境、产品价格、收入和成本构成、费用等因素,分业务板块说明营业收入与净利润变动相背离的原因及合理性。

答:(一)公司2017年半年度、2018年半年度营业收入及损益表简表如下:单位:万元

项目	2018年半年度	2017年半年度	18VS17变动比例
营业收入	75,925.22	82,933.36	-8.45%
毛利率	18.79%	19.59%	-0.80%
三项费用	16,470.44	15,023.39	9.63%
三项费用率	21.69%	18.12%	3.57%
净利润	-4,332.93	694.26	-724.11%
归母净利润	-4,488.39	273.78	-1,739.40%
扣非归母净利润	-4,810.61	-593.53	-710.51%

如上表,公司2017年半年度、2018年半年度,分别实现营业收入8.29亿元、7.59亿元,归属于上市公司股东净利润分别为273.78万元、-4,488.39万元,主要原因如下:

公司分销业务和智能制造业务的营业收入同比分别增长15.09%、0.79%;公司新能源业务由于受政策调整的影响,尤其是新能源发电EPC业务同比收入较少,大功率电力电子产品业务销售未达预期,导致新能源业务整体收入大幅减少,致使公司整体营业收入同比减少7,008.14万元,同比下降8.45%。

公司三项费用同比增加1,447.05万元。其中,工业电气产品分销业务增加785.51万元,主要系收入规模增加相对应的费用投入增加所致;新能源业务增加340.17万元,主要系为获取风电市场资源的前期投入及针对市场领先整机厂客户的市场开发投入增加所致。

上述原因,综合导致公司归属于母公司净利润出现较大亏损。

(二)公司的主营业务包括:新能源业务、工业电气产品分销业务和智能制造业务,各业务的产品毛利率如下:

单位:万元

项目	新能源业务(A)				
	2018年半年度	占比	2017年半年度	占比	18VS17变动比例
营业收入	3,193.48	4.21%	17,511.64	21.12%	-81.76%
毛利	618.01	4.33%	5,486.39	33.77%	-88.74%
毛利率	19.35%	--	31.33%	--	-11.98%
项目	工业电气产品分销业务(B)				
	2018年半年度	占比	2017年半年度	占比	18VS17变动比例
营业收入	54,661.82	71.99%	47,492.82	57.27%	15.09%
毛利	6,314.35	44.26%	5,395.87	33.21%	17.02%
毛利率	11.55%	--	11.36%	--	0.19%
项目	智能制造业务(C)				
	2018年半年度	占比	2017年半年度	占比	18VS17变动比例
营业收入	18,069.92	23.80%	17,928.90	21.62%	0.79%
毛利	7,335.03	51.41%	5,363.20	33.01%	36.77%
毛利率	40.59%	--	29.91%	--	10.68%

1、新能源业务(列表A):该业务包括大功率电力电子产品业务和新能源发电EPC业务。

(1)大功率电力电子产品业务

受国内风电电价国家补贴的逐步退坡以及风电电价的逐步市场化影响,风电场建设成本控制压力持续向风电整机及零部件制造商传导,导致相关市场竞争激烈;同时,2018年上半年风电新增装机容量仅完成《2017-2020年风电新增建设规划方案》中2018年规划装机容量的26.11%,公司实施中的项目受结算条件和时点的影响,销售未达预期,致使该业务收入较去年同期大幅下降。

(2)新能源发电EPC业务

受“531新政”的影响,根据国家能源局统计数据,截止2018年6月底,我国光伏发电新增装机2430.6万千瓦,其中,光伏电站1206.2万千瓦,同比减少30%。受此影响,公司新能源发电EPC业务上半年项目结算大幅减少,同时,公司加大了对风力发电资源的开发,但由于风场建设实施周期较长,使得公司新能源发电EPC业务收入较去年同期大幅下降。

为改变上半年新能源业务的不利局面,新能源业务板块加大了对包括但不限于分散式风电市场的开发投入和对行业市场领先的风电整机厂客户的市场投入,相应费用较上年增加,导致新能源业务归属于母公司净利润出现较大亏损。

2、工业电气产品分销业务(列表B):公司工业电气产品分销业务团队通过成立专销团队,持续提供帮助用户实现自动化、数字化等智能制造基础能力的产品和系统配套服务,业务保持较快增长。2018年上半年,公司工业电气产品分销业务板块实现营业收入54,661.82万元,同比增长15.09%,毛利率提升0.19%。

3、智能制造业务(列表C):2018年上半年,“两化”融合政策频出,制造业投资和民间投资回升,为公司智能制造业务发展提供了有利的外部环境。2018年上半年,公司智能制造业务围绕解决行业客户痛点,加强针对性开发满足客户个性化需求,带动自主软硬件产品销售,以行业整体解决方案拉动系统集成销售,提升客户应用附加值。2018年上半年智能制造板块实现营业收入18,069.92万元,同比略有上升,毛利额较上年同期提升36.77%,毛利率提升10.68%。

综上所述,2018年上半年,公司归属于母公司净利润出现较大亏损,净利润的下降幅度大于营业收入的下降幅度,其主要原因系新能源业务整体收入较上年同期大幅下滑,相关市场费用投入增加所致。

二、半年报中披露,2018年上半年,公司新能源业务板块实现整体营业收入3,193.48万元,同比下降81.76%,毛利额同比下降88.74%。请结合上述业务你公司内外部环境变化、在手订单、相关EPC项目建设进展等情况,说明该业务营业收入及利润大幅下滑的原因,并说明你公司后续拟采取的应对措施。

答:新能源业务板块包括新能源发电EPC业务和大功率电力电子产品业务。2018年上半年,公司新能源业务板块实现整体营业收入3,193.48万元,同比下降81.76%,毛利额同比下降88.74%。新能源发电EPC业务和大功率电力电子产品业务具体经营情况如下:

(一)新能源发电EPC业务

1、内外部环境变化

近年来,在各方共同努力下,光伏发展取得了举世瞩目的成就。我国光伏发电新增装机连续5年全球第一,累计装机规模连续3年位居全球第一。特别是近两年,新增投产分别达到3424万、5306万千瓦,2017年底并网装机容量累计超过1.3亿千瓦,光伏发电在推动能源转型中发挥了重要作用。但另一方面,也存在光伏发电弃光问题显现以及补贴需求持续扩大等问题,直接影响光伏行业健康有序发展,为此,国家发改委、财政部和国家能源局共同发布了《关于2018年光伏发电有关事项的通知》(以下简称“531新政”),“531新政”明确要求:(一)暂不安排2018年普通光伏电站建设规模。(二)2018年5月31日后,新投运的光伏电站标杆上网电价每千瓦时较2017年统一下降0.05元,I类、II类、III类资源区标上网电价分别调整为每千瓦时0.5元、0.6元、0.7元(含税)。(三)所有普通光伏电站均须通过竞争性招标方式确定项目业务,招标确定的价格不得高于降价后的标杆上网电价。

据国家能源局统计数据,截止2018年6月底,我国光伏发电新增装机2430.6万千瓦,其中,光伏电站1206.2万千瓦,同比减少30%。

公司自2017年下半年起及时关注行业环境的变化,并调整经营策略,市场端加大对风力发电资源的开发力度,调减对集中式光伏电站项目的资源投入,由此公司2018年上半年光伏电站EPC实施项目减少,同时由于风场建设实施周期较长,部分工程尚处于前期筹备阶段,从而导致公司2018年上半年公司新能源发电EPC业务收入较上年同期有较大幅度下降。

2、在手拟建项目

2018年上半年,在手拟建项目共计9个,指标规模为424.5MW,较2017年上半年提升155.70%。其中:风电项目369.5MW,较上年同期增加386.18%;光伏项目55MW,较上年同期减少38.89%。上述在手拟建项目的实施进度,会受国家产业政策、客户风场项目实施进度、项目交易模式等因素影响。

3、后续拟采取的措施

2018年下半年,新能源发电EPC业务团队将继续加大项目开发力度,在电价下行及电力系统深刻变革背景下把握机会,提高项目投资评估能力,并关注国家产业政策、客户风场项目实施进度、项目交易模式等影响因素,加快风电EPC项目开发与实施;在运营成本方面,采取有效措施降低项目建设成本,加强费用管理,提高项目转化率。通过以上措施,公司力争在现行政策环境下实现新能源发电EPC业务平稳发展。

(二)大功率电力电子产品业务

1、内外部环境变化

2005年以来,国家大力扶持风电行业,风机技术不断创新,中国风电整机价格中枢一路下浮。能源发展“十三五”规划提出,风电实行补贴退坡机制,到2020 年与煤电上网电价基本相当。为此,国家在2014、2015及2016 年三次下调风电上网标杆电价。

	2015年	2016-2017年	2018	18vs(16-17)
Ⅰ类资源区	0.49	0.47	0.40	-14.89%
Ⅱ类资源区	0.52	0.50	0.45	-10.00%
Ⅲ类资源区	0.56	0.54	0.49	-9.26%