证券代码：600031　　证券简称：三一重工　　公告编号：2019-116

三一重工股份有限公司关于对上海证券交易所问询函回复的公告（修订版）

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。

三一重工股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年12月25日晚披露了《关于对上海证券交易所问询函回复的公告》（公告编号：2019-115），因工作人员失误，误将草稿上传披露，敬请广大投资者谅解。请以本次披露文件为准，修订后的公告全文如下：

重要内容提示：

1、对标行业世界顶级企业，三一重工拟以自有资金收购控股股东三一集团有限公司持有的三一汽车金融有限公司91.43%股权，推动公司向“制造+服务”转型，推进国际化与数字化战略，提升资金使用效率、资金收益率及公司盈利水平。三一汽车金融有限公司将围绕公司工程机械业务开展金融服务。

2、评估机构以PB为价值比率，采用市场法进行评估，标的公司91.43%股权的对应的评估价值为42.21亿元。

公司广泛听取了广大投资者的建议，并就投资者建议下调本次交易价格的有关意见与三一集团有限公司协商并达成意向，公司董事会同意本次交易标的三一汽车金融有限公司91.43%股权的交易价格由原交易金额人民币39.80亿元调整为人民币33.8亿元，交易价格降低人民币6亿元。

3、在收购过程中，公司董事、监事及高级管理人员忠实勤勉、履职尽责，对收购项目进行充分的论证与调研，并履行了相应的决策程序，公司董事、监事和高级管理人员认为本次收购具备充分的必要性与合理性，收购有利于推动公司向“制造+服务”转型、推进公司国际化与数字化进程、提升公司盈利水平，促进公司长远发展，不存在损害股东特别是中小股东利益的情形；公司董事、监事及高级管理人员认为本次评估结果公允合理。

4、风险提示：

（1）由于三一汽车金融所处行业的特殊性，资产负债率高于制造业企业，收购完成后，随着汽车金融业务的扩大，可能对三一重工整体资产负债率产生一定的不利影响。

（2）三一汽车金融严格按照《商业银行贷款损失准备管理办法》对向客户发放的贷款计提资产减值准备，同时因贷款投放形成的收益应根据贷款期限实现，因此，三一汽车金融当期经营业绩与贷款减值损失准备计提不完全同步，可能出现业绩波动的风险。

（3）工程机械行业受国家宏观经济环境影响较大，作为服务于工程机械业务的汽车金融公司，其业务发展、业绩状况存在受工程机械行业发展状况及国家宏观环境变化影响的风险。

（4）本次收购尚需经公司股东大会审议批准后签署相关增资协议，且按照相关法律法规的要求，收购三一汽车金融股权尚需取得相关监管部门批准，存在股东大会审批未通过、协议无法签署、未获相关监管部门批准而导致项目无法实施等风险。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

三一重工股份有限公司（以下简称“三一重工”或“公司”）于2019年12月11日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对三一重工股份有限公司收购股权暨关联交易的问询函》上证公函［2019］3075号，以下简称“《问询函》”），公司对此高度重视，对相关问题进行了认真研究和分析，现将回复内容公告如下：

一、关于标的资产的业务情况

根据公告，三一汽车金融于2010年10月获中国银监会批准开业，是全国25家汽车金融公司之一，主要面向工程机械行业提供金融服务，是中国工程机械行业首家汽车金融公司，经营范围以批准文件所列的为准。请公司补充披露：

问题1：标的资产三一汽车金融的具体经营范围、业务模式、盈利模式、实际业务开展情况，并分类型披露各项业务的收入、成本、毛利等财务指标。

【回复】

1、具体经营范围和业务模式

三一汽车金融有限公司（以下简称“三一汽车金融”或“标的公司”）的具体经营范围为“经营中国银行业监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。”

三一汽车金融的主要业务模式为通过股东存款、金融机构借款、发行金融债券、同业拆借等渠道获得资金，并向工程机械购买者、乘用车购买者提供金融服务，按业务类型可划分为经销商批发贷款、零售客户贷款两大类，其中零售客户贷款业务又分为零售客户按揭贷款和零售客户融资租赁业务。同时，三一汽车金融将拓展新业务，如开展二手工程机械设备贷款或融资租赁业务，从事与购车融资活动相关的咨询、代理以及二手工程机械设备残值处理等业务。

三一汽车金融主要业务2017年、2018年及2019年1-10月收入情况如下：

表1：各业务类型收入情况表　　单位：万元

业务类型	2019年1-10月	2018年	2017年
经销商批发贷款	15,899.76	31,020.32	43,275.48
零售客户按揭贷款	28,652.70	16,637.14	10,560.70
零售客户融资租赁	443.03	1,211.92	479.67

2、具体业务模式如下：

（1）经销商批发贷款业务

经销商批发贷款是指为工程机械经销商采购设备及配件提供的贷款，贷款期限最长不超过1年，批发是相对于零售而言，由于经销商服务众多客户，且经销商申请贷款是为其批量采购工程机械设备，故三一汽车金融将经销商以其自身名义申请的贷款定义为经销商批发贷款，将以经销商的终端客户的名义申请的贷款定义为零售客户贷款，业务场景一般如下：

第一步：经销商向厂商采购设备或者配件，需要一次性支付货款至厂商，经销商大股东为此业务提供担保，由经销商向三一汽车金融申请贷款；

第二步：三一汽车金融受理经销商贷款申请，并对经销商所提供的资信资料进行审查，审查通过后给予一定额度授信，签署相关法律文本，并发起审批流程；

第三步：三一汽车金融履行内部审批程序后，三一汽车金融将贷款付至经销商指定账户。工程机械设备交付后，三一汽车金融对所有借出设备进行管控，确保贷款质量安全。

第四步：经销商将所申请贷款资金支付至厂商偿还剩余货款或配件款；

第五步：经销商按照合同约定按月付息，到期还本至三一汽车金融，直至此笔贷款全部偿还。

（2）零售客户按揭贷款业务

零售客户按揭贷款是指向终端借款人（不含经销商）发放的用于购买工程机械、乘用车的贷款，含按揭和融资租赁货业务两类，贷款期限不超过5年（一般为2-3年，特大型设备最长为5年）。其中：工程机械按揭业务是指三一汽车金融对购买工程机械设备的借款人发放的贷款，借款人（即终端客户）以其所购买的工程机械作抵押担保，如借款人未按期归还贷款或经销商未履行或未完全履行回购义务时，经销商、三一重工负有连带向三一汽车金融履行回购剩余按揭贷款的义务，在业务开展过程中，三一重工对经销商有发延考核标准，如经销商的终端客户未回款将影响经销商的考核结果，经销商信誉，甚至可能将被列入公司负面清单，因此通常情况下经销商先行履行垫付或回购义务；乘用车按揭业务是指三一汽车金融对购买主流品牌乘用车的借款人发放的贷款，如日产、丰田以及前三大新能源汽车品牌（比亚迪、北汽、长安），由贷款人大股东及其实际控制人承担回购义务。

按揭贷款业务场景一般如下：

第一步：签署产品买卖合同。借款人（终端客户）从经销商处购买设备，签署产品买卖合同；

第二步：借款人（终端客户）支付首付款（商用车辆首付30%）至经销商，首付款支付完毕后，经销商按照产品买卖合同将设备交付给借款人（终端客户）；

第三步：签署按揭贷款合同。剩余款项借款人（终端客户）向三一汽车金融提出申请并与三一汽车金融签署按揭贷款合同。

第四步：支付货款。借款人（终端客户）委托三一汽车金融将货款支付至经销商指定账户；

第五步：支付贷款本息。借款人（终端客户）依据按揭贷款合同约定，及时足额向三一汽车金融偿还贷款本息；

第六步：承担回购义务。经销商及其他连带责任担保人为借款人（终端客户）在三一汽车金融的贷款提供回购担保。

（3）零售客户融资租赁业务

融资租赁业务一般场景如下：

第一步：购买设备、支付货款。三一汽车金融应承租人（终端客户）要求，与经销商签署产品买卖合同，从经销商处购买指定设备，并支付货款；

第二步：签署融资租赁合同。三一汽车金融与承租人（终端客户）签署融资租赁合同；

第三步：交付设备。三一汽车金融委托经销商将设备交付给承租人（终端客户）；

第四步：支付租金。承租人（终端客户）依据融资租赁合同约定，及时足额向三一汽车金融偿还租金；

第五步：承担回购义务。经销商及其他连带责任担保人为承租人（终端客户）在三一汽车金融的贷款提供回购义务。

2017年、2018年及2019年1-10月，三一重工履行担付与回购义务的金额分别为16954.52万元、3145.40万元和354.12万元，对标的公司生产经营不构成影响。

3、盈利模式

三一汽车金融主要盈利模式以工程机械贷款为主，按贷款对象分为经销商批发贷款和终端客户零售贷款，此两种贷款均为赚取利差（贷款利率-筹资利率）来实现盈利，目前三一汽车金融贷款利率区间为6.00%-9.00%，筹资利率区间为4.35%-5.00%，收购完成后，三一重工一方面利用自有资金以股东存款方式支持标的公司开展业务，另一方面标的公司能够借助三一重工品牌优势及优质的资信评级，开展同业拆借、发行金融债券以及金融机构融资等业务，进一步降低筹资成本，提升标的公司持续盈利能力。

同时，三一汽车金融将拓展新业务，如开展二手设备贷款或融资租赁以及二手设备残值处理业务，从事与购车融资活动相关的咨询、代理等业务获取收入。

4、实际业务开展情况

三一汽车金融主要盈利模式以工程机械贷款为主，按贷款对象分为经销商批发贷款和零售客户贷款，截止2019年10月31日，三一汽车金融贷款余额为93.78亿元，其中：经销商贷款业务24.57亿元，按揭贷款业务67.14亿元，融资租赁业务2.07亿元。各业务模式收入、成本、毛利等情况如下表所示：

表2　各业务模式收入、成本、毛利情况表　　单位：万元

业务类型	经销商批发贷款	零售客户按揭贷款	零售客户融资租赁业务
收入	15,899.76	28,652.70	443.03
成本	7,820.46	13,665.48	140.65
毛利	8,079.30	14,987.22	302.38
毛利率	50.81%	52.31%	68.25%

上述贷款不存在坏账损失风险，主要原因系三一汽车金融在审核客户资信时，在合法合规的前提下，取得客户本人授权后，利用人行征信系统对客户进行信用评级，并结合客户历史逾期情况对客户进行评价，借款人（即终端客户）以其所购买的工程机械作抵押担保，并由经销商与三一重工为终端客户承担回购义务。

截止2019年10月31日，三一汽车金融贷款按揭情况如下：

表3：贷款按揭计提情况表　　单位：万元

序号	贷款余额前五名客户	客户类型	计提坏账%	贷款余额	比例%	坏账准备
1	某经销商	经销商	2.50	929,246.58	99.08	23,231.16
2	0元≤（单位：=90元	终端客户	3	7,155.05	0.76	214.65
3	90元≤（单位：=180元	终端客户	30	1,378.46	0.15	413.54
4	180元≤（单位：=360元	可疑类	60	66.43	0.01	39.86
5	360元≤（单位：	损失类	100	-	-	-
小计				937,846.52	100.00	23,899.21

由上表可知，截止2019年10月31日，三一汽车金融99.08%贷款为正常未逾期，逾期类贷款占比仅为0.92%，损失类贷款比例为0.00%，应收账款资产质量良好。

问题2：结合标的公司的具体业务，说明公司收购之后的业务发展计划和金融业务风控措施，金融业务占公司现有业务的比例，与公司现有业务是否具有协同性，是否涉及业务重心调整变化等。

【回复】

1、公司收购之后的业务发展计划

三一汽车金融主要盈利模式以工程机械贷款为主，按贷款对象分为经销商批发贷款和终端客户零售贷款，此两种贷款均为赚取利差（贷款利率-筹资利率）来实现盈利，目前三一汽车金融服务为三一重工等客户的工程机械销售提供融资服务，同时为部分购买乘用车的客户提供融资服务。

2017年、2018年及2019年1-10月三一汽车金融为购买乘用车（品牌）的客户提供服务的收入比重分别为0.00%、0.54%和23.09%。2019年1-10月，三一汽车金融乘用车收入占比出现上升的主要原因是三一汽车金融为分散风险、非常业务多样性、寻找新的利润增长点，在把控风险的前提下为乘用车购买方提供融资业务。乘用车业务主要以第三方汽车金融角色为行业内的知名企业提供购车按揭贷款服务，车辆品牌涵盖市场主流乘用车品牌，如日产、丰田以及前三大新能源汽车品牌（比亚迪、北汽、长安）。按揭贷款均有上述知名企业大股东及实际控制人承担回购义务，贷款风险可控。

公司收购三一汽车金融后，公司业务重心将不会做任何调整，三一汽车金融业务将专注于助推公司工程机械主业的发展，为分散风险、非常业务多样性，同时提供部分乘用车融资贷款业务，其贷款投放原则上不超过该业务当前贷款投放规模占当前总贷款投放规模的比重。公司将围绕公司国际化与数字化战略发展业务，推动公司“提质增效”，转型升级，提升综合竞争力与盈利水平。根据工程机械业务发展规模、增长速度、市场需求、公司现金流状况确定汽车金融业务规模，实现“风险可控、高效运营”。

（1）比肩世界工程机械巨头，建立具有竞争力的金融能力，为工程机械业务服务，依托三一重工工程机械销售业务，提升三一汽车金融工程机械按揭贷款等业务，为经销商与客户提供产品、服务和融资等一揽子解决方案。

（2）依托三一重工良好的现金流及货币资金状况，以股东存款等形式优化三一汽车金融融资结构，提升三一重工资金使用效率与资金收益，将三一汽车金融打造成为三一重工的资金管理平台，同时，运用三一重工品牌优势，降低三一汽车金融融资成本，提升融资能力与金融服务竞争力；

三一汽车金融作为中国工程机械行业唯一的汽车金融公司，主要盈利模式以工程机械贷款为主，通过利差（贷款利率-筹资利率）实现盈利，目前三一汽车金融贷款利率区间为6.00%-9.00%，筹资利率区间为4.35%-5.00%，收购完成后，三一重工一方面利用自有资金以股东存款方式支持标的公司开展业务，另一方面标的公司能够借助三一重工品牌优势及优质的资信评级，开展同业拆借、发行金融债券以及金融机构融资等业务，进一步降低筹资成本，提升标的公司持续盈利能力。

（3）借助三一汽车金融平台、风险控制体系与模型、融资入才，加快海外工程机械融资渠道的建设，推动海外业务迅速发展；

（4）融合制造业风险控制模型与金融风险控制模型相结合，打造全方位各环节的智能风险控制模型，在次基础上实现意向订单合同秒级系统自动审批，提升营销风险控制竞争力，实现营销与风险控制协同发展。

（5）为充实三一汽车注册资本金，2019年11月29日，汽车金融召开股东会，通过《三一汽车金融有限公司股东会2019年第2次会议决议》，三一汽车金融决定将截至2019年10月累计可供股东分配的未分配利润710,593,521.66元进行分配，本次所有利润分配不实际发放，直接转增三一汽车金融有限公司的注册资本，三一汽车金融有限公司注册资本由1,972,957,923.34元增加至2,683,551,445.00元。收购完成后，公司短期内无增资计划。

2、金融业务风控措施

三一汽车金融目前建立了严格完善的风险控制制度，在开展业务时，三一汽车金融严格执行贷款业务流程，实行严格的客户准入政策，制定有针对性的贷款方案。三一重工在完成三一汽车金融股权收购后，将进一步推动风险控制体系及制度的完善，搭建以政策制度、法人治理、业务流程为重要支撑，建设符合自身特色的风险控制组织架构，形成以业务部门为第一道防线，中台部门为第二道防线，审计监察为第三道防线的三道风控预防体系。风险管控主要围绕欺诈风险、信用风险、流动性风险、操作风险、市场风险等风险进行展开，从各类风控措施入手，结合监管要求，做到目标明确、措施具体，在此基础上提出控制风险的应对措施，对偏离重要指标值的风险指标，追根溯源及时处置，系统化处置各类风险。

（1）贷前环节，三一汽车金融积极引入前沿大数据科技手段，同时贴近市场，形成线上线下融合的业务风控管理模式。在合法合规的前提下，取得客户本人授权后，引入人行征信等量化数据，并结合客户历史逾期情况，对客户的信用情况以及还款能力进行充分评估，精准识别欺诈类和资质不良型客户，严选优质客户进行准入。

三一汽车金融严格按照监管部门要求客户满足首付条件，且贷款需有相应担保，截止2019年10月31日，公司对外贷款及垫款均为担保贷款，无信用贷款。

（2）在贷中管理环节，公司设置贷款审批部门，对公司发放贷款事项进行评估和审批；同时配置风险控制监督部门，配备相关专业人员，及时分析和跟踪贷款发放情况，如发现或判断有不利因素，将及时采取相应措施，控制贷款风险，以确保贷款业务质量。

（3）贷后管理环节，三一汽车金融通过GPS数据监控实时查询工程设备在线工时，定期检查客户设备开工情况，对逾期客户可通过系统远程锁机，建立起“B（企业）+C（个人）+E（设备）”的全方位风险监控网络，将过去工程机械行业全国范围内评估机构人员、经销商人员、客户本人三方现场评估的传统模式改变为线上线下相结合的模式，大幅提高了风控效率，同时，公司建立了“三一重工风控中心”，实现了对工程机械行业全国范围内的实时监控，及时发现问题并采取有效措施。

（4）在贷中管理环节，公司设置贷款审批部门，对公司发放贷款事项进行评估和审批；同时配置风险控制监督部门，配备相关专业人员，及时分析和跟踪贷款发放情况，如发现或判断有不利因素，将及时采取相应措施，控制贷款风险，以确保贷款业务质量。

（5）贷后管理环节，三一汽车金融通过GPS数据监控实时查询工程设备在线工时，定期检查客户设备开工情况，对逾期客户可通过系统远程锁机，建立起“B（企业）+C（个人）+E（设备）”的全方位风险监控网络，将过去工程机械行业全线下的被动风险管控模式，转向依托新技术进行智能监测预警的主动式风险管控模式。

（4）三一汽车金融将利用三一重工的营销系统数据，借助大数据分析与自身金融风控模型，将客户群体进行专业化精准资信评价，在精准识别客户风险的同时，可将金融风控模型融合于工程机械营销环节，与工程机械发挥协同作用，共同打造智能化风控模型，为工程机械营销风控赋能。

此外，三一汽车金融在经销商间购担保的前提下，按工程机械行业惯例与三一重工签订最终回购条款。

（5）公司推行价值销售，将高首付比例作为成交条件，三一汽车金融根据合规大数据分析及金融征信系统对客户进行资信评价，根据客户资信水平及工程机械设备价值设定首付比例水平，首付比例一般为20%-50%（价值特别巨大的首付可适当降低），若客户出现贷款逾期，根据贷款逾期程度采取系统远程锁机、依法拖回设备、设备回购等措施，对于回购设备通过二手设备市场等变现，通过上述风控措施可覆盖风险敞口，可保障贷款的安全与足额回收。同时，坚持价值销售政策，采取上述风险控制措施，可弱化工程机械周期性对于汽车金融资产稳定性的影响。

（6）乘用车业务风险控制：对于外部乘用车业务执行更加严格的准入政策和担保措施，严格按照“评人、控物、控资金”的风控逻辑，对于车辆的市场公允价值进行评估以便更好的控制风险敞口。对于客户收入和运营的真实性进行严格审查以控制客户回款的稳定性；要求所有的车辆进行100%抵押，在贷款期限内将客户的合格证和发票完全控于标的公司，避免善意第三人的风险；要求客户购买完全覆盖贷款期限的车辆车损险保险，且第一受益人是三一汽车金融；同时，要求客户至少安装一个无线和一个有线GPS；在贷后监控环节，通过GPS数据的电子围栏和风险预警，对客户用车行为进行实时监控，对于出现风险预警信号的客户第一时间处置；根据车辆的流通性的特点，对逾期车辆建立起畅通的车辆处置通道，以保证资产安全。

3、金融业务占公司现有业务的比例

（1）三一汽车金融2019年1-9月实现收入3.97亿元，占公司营业收入586.91亿元的0.68%，金融业务对公司现有业务不具有重大影响。

收购将增加上市公司应收账款金额。截止2019年9月30日，三一汽车金融发放贷款和垫款89.14亿元，占模拟合并后公司应收账款的比例为26.27%。

上述贷款不存在坏账损失风险，主要原因系三一汽车金融在审核客户资信时，在合法合规的前提下，取得客户本人授权后，利用人行征信系统对客户进行信用评级，并结合客户历史逾期情况对客户进行评价，在经销商回购担保的前提下，按工程机械行业惯例与三一重工签订最终回购条款。

截止2019年9月30日，三一汽车金融贷款余额91.46亿元，其中90.66亿元贷款为正常未逾期，逾期类贷款占比0.87%，无损失类贷款，资产质量良好。

（2）三一汽车金融业务将专注于助推公司工程机械主业的发展，根据工程机械业务发展规模、增长速度、市场需求、公司现金流状况确定三一汽车金融业务规模。

预计三一汽车金融收入将较快增长，但占公司营业收入比重低（5%以下），对公司业务不具有重大影响。

4、与公司现有业务协同性

三一重工主要从事工程机械的研发、制造、销售和服务。公司产品包括混凝土机械、挖掘机械、起重机械、桩工机械、筑路机械；三一汽车金融的主要业务模式为通过股东存款、金融机构借款、发行金融债券、同业拆借等渠道获得资金，利用资金向工程机械购买者提供金融服务。三一重工与三一汽车金融业务高度协同：

（1）收购完成后，三一重工将能够为经销商与客户提供产品、服务和融资等一揽子解决方案，提高沟通便利性、能够提供上门服务及针对性的解决方案，进而提升扁单能力、客户粘性及营销服务效率，提升三一重工产品与服务竞争力；可通过三一汽车金融拓展工程机械后市场业务，可开展二手工程机械设备贷款，从事与购车融资活动相关的咨询、代理等业务。

（2）优化资金管理与投融资结构，提升公司盈利水平。收购完成后，三一重工与三一汽车金融优势互补：三一重工货币资金可以股东存款等方式进入三一汽车金融，提升公司资金使用效率，三一重工资金收益率可从存款的1%及理财4%提升至6.00%-9.00%；另一方面，三一汽车金融可依托三一重工品牌优势及优质的资信评级，提升三一汽车金融融资成本，降低融资成本，提升融资能力与金融服务竞争力。

（3）借鉴工程机械杆国际化经验，世界工程机械巨头均采用“设备制造+设备金融”的产融协同模式，推动其全球市场拓展并取得优势地位，平级单一地区行业周期性，提高业绩稳定性，其金融公司成为利润贡献的重要部门。公司利用三一汽车风控模型，可加快海外金融平台的建立、吸引和培养更多海外融资人才、帮助建立与完善各产品海外销售的融资渠道。

（4）公司将融合制造业与金融风险控制模型，打造智能风险控制模型，提升营销风控竞争力。

因此，三一汽车金融业务与公司现有业务具有协同性，三一汽车金融将专注于助力三一重工工程机械主业的发展，三一重工收购三一汽车金融是为了做大做强工程机械业务，不涉及业务重心调整变化。

二、关于标的资产的财务情况

根据公告，三一汽车金融2017年、2018年、2019年1-10月的净利润分别为215,331,638.75元、178,043,617.11元和83,942,563.50元。截至2019年10月31日，标的公司的应收账款为9,139,473,095.89元，且标的公司2017、2018年度的资产减值损失分别为-67,988,545.32元和-42,753,508.40元。转让方三一集团承诺，若该应收账款因质量或回款风险受到损失，将对损失部分予以补足，即未来上述标的应收账款中的任何一笔按照标的公司的财务制度进行核销，转让方应对相应的应收账款以现金方式向受让方予以补足。请公司补充披露：

问题3：结合标的公司的收入及成本费用的具体构成，说明2019年以来标的公司经营业绩较上年同期的变动情况及变动原因，在此基础上分析标的公司的盈利稳定性，并充分提示风险。

【回复】

1、经营业绩同比变动分析

2019年1-10月三一汽车金融实现税前利润12,965.49万元，同比2018年1-10月实现税前利润20,602.95万元减少7,637.46万元，主要原因为：

三一汽车金融2019年业务快速增长，贷款投放增加。截止2019年10月31日三一汽车金融贷款余额为93.78亿元，较年初60.56亿元增加33.22亿元。2019年1-10月三一汽车金融对外贷款总额上升但净利润却同比下降的主要原因系对外贷款产生的收益与贷款拨备的计提不同步造成，具体计算过程如下：

第一：贷款收益基于贷款余额，贷款利率和贷款期限计算而得，因此存在延期产生收益的情况；

第二：贷款拨备计提基于报告期末的贷款余额、账龄及五级分类计提贷款减值损失计算而得，具体计算标准如下表所示：

表4：贷款减值损失计提标准

序号	贷款余额前五名客户	贷款五级分类	计提坏账比例（%）
1	正常类	正常类	2.50
2	0元≤（单位：=90元	关注类	3
3	90元≤（单位：=180元	次级类	30
4	180元≤（单位：=360元	可疑类	60
5	360元≤（单位：	损失类	100

注：上述计提标准等同采用中国银行业监督管委员会于2011年7月27日发布的《商业银行贷款损失准备管理办法》银监会令[2011]4号及财政部于2012年3月30日发布的《金融企业准备金计提管理办法》[2012]20号之要求。

根据以上计提标准和计提方法，随着贷款余额的增减变动，三一汽车金融2019年1-10月和2018年1-10月应收账款（贷款）资产减值损失变动的计算过程如下：

表5：2018年1-10月应收账款（贷款）资产减值损失计算表　　单位：万元

资产类别	计提比例（%）	2017年12月31日		2018年10月31日		本期资产减值损失
		贷款余额	减值准备	贷款余额	减值准备	
正常类	2.5	753,274.09	18,831.85	620,359.22	15,508.98	-3,322.87
关注类	3	5,576.60	167.3	3,839.76	115.19	-52.11
次级类	30	1,285.26	385.58	24.75	7.43	-378.16
可疑类	60	267.62	160.57	33.34	20.004	-140.57
损失类	100	1.76	1.76	-	-	-1.76
合计		760,405.33	19,547.06	624,257.07	15,651.60	-3,895.46

表6：2019年1-10月应收账款（贷款）资产减值损失计算表　　单位：万元

资产类别	计提比例（%）	2018年12月31日		2019年10月31日		本期资产减值损失
		贷款余额	减值准备	贷款余额	减值准备	
正常类	2.5	603,929.78	15,098.24	929,246.58	23,231.16	8,132.92
关注类	3	1,236.82	37.1	7,155.05	214.65	177.55
次级类	30	450.44	135.13	1,378.46	413.54	278.41
可疑类	60	-	-	66.43	39.86	39.86
损失类	100	-	-	-	-	-
合计		605,617.03	15,270.48	937,846.52	23,899.21	8,628.74

2、公司盈利稳定性分析

（1）业绩存在波动及形成原因

三一汽车金融2018年及2019年1-10月营业收入分别为24,915.25万元和23,368.90万元，净利润分别为17,804.36万元和8,394.26万元。三一汽车金融经营业绩由于对外贷款产生的收益与贷款拨备的计提不同步进而导致其经营业绩存在波动，上述不同步是指拨备在贷款业务发生之后的资产负债表日一次性计提，而贷款业务的收入则是在贷款期限内均匀实现。

2019年1-10月与上年同期业绩变动情况如下表所示：

表7：三一汽车金融经营业绩变动情况表　　单位：万元

项　目	2018年度	2018年1-10月（未经审计）	2019年1-10月	同比变动
一、营业收入	24,915.25	17,888.90	23,368.90	30.63%
利息净收入	25,030.24	17,882.03	23,463.01	31.21%
利息收入	48,833.07	38,386.29	44,981.17	17.18%
利息支出	23,802.83	20,504.26	21,518.16	4.94%
手续费及佣金净收入	-115.80	6.86	-94.11	-1471.87%
手续费及佣金收入	36.30	29.34	14.32	-51.19%
手续费及佣金支出	152.10	22.48	108.42	382.30%
其他收益	0.81	0.00	0.00	
二、营业支出	-2,791.30	-3,045.07	10,400.39	-441.55%
税金及附加	403.86	15.72	198.95	1165.59%
业务及管理费	920.06	703.82	1,232.94	75.18%
其他费用	160.13	128.77	333.09	158.67%
资产减值损失	-4,275.35	-3,893.38	8,635.41	-321.80%
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	27,706.55	20,933.97	12,968.50	-38.05%
加：营业外收入	1.30	1.99	2.00	0.50%
减：营业外支出	333.59	333.01	5.02	-98.49%
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	27,374.26	20,602.95	12,965.49	-37.07%
减：所得税费用	9,569.90	4,713.85	4,571.23	-3.03%
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	17,804.36	15,889.10	8,394.26	-47.17%
归属母公司股东的净利润	23,098.91	16,709.57	21,600.90	29.27%
少数股东损益	605,617.03	624,257.07	937,846.52	50.23%

（2）业绩波动举例

例如，2019年1月1日，三一汽车金融投放一笔3年期贷款1亿元整，贷款利率为7%，资金成本率为4.5%，贷款还款日为月末，还款方式等额本息，假设该笔贷款按时还款，该笔贷款对三一汽车金融2019年、2020年、2021年的利润影响如下：

表8：业绩波动举例　　单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年
收入（7%）	601.68	377.32	136.75
成本（4.5%）	384.85	238.54	85.51
利润总额	172.41	-83.20	-89.21
利润总额率	44.42	221.98	140.45

注：上述计算假设不考虑税费影响。

由上表可知，在该笔贷款投放的当期2019年，息差收入216.83万元（收入-成本），但由于拨备在当期一次性计提172.41万元，导致当期利润仅为33.42万元，在该笔贷款发生的后两年，虽然息差收入分别为138.78万元和51.24万元，但持续还款导致期末该笔贷款余额减少，进而使得该笔贷款前期计提的拨备予以冲回，冲回金额分别为83.20万元和89.21万元，使得2020年及2021年的利润总额分别达到221.98万元和140.45万元。

（3）未来标的公司业绩将持续稳定增长

三一汽车金融纳入三一重工合并报表范围后，在以下方面将促进标的公司业绩的持续增长：

在收入方面，在标的公司纳入三一重工合并报表范围后，作为三一重工工程机械设备销售的重要助力，三一汽车金融按揭贷款等融资业务将获得长远发展，标的公司收入将实现增长；

在成本控制方面，收购完成后，三一重工一方面利用自有资金以股东存款方式支持标的公司开展业务，另一方面标的公司能够借助三一重工品牌优势及优质的资信评级，开展同业拆借、发行金融债券以及金融机构融资等业务，进一步降低筹资成本，提升标的公司持续盈利能力；

在费用控制方面，在标的公司纳入三一重工合并报表范围后，标的公司将加强费用管控，推进数字化建设，提升人均效率，管理成本及销售费用将进一步下降；

在风险控制方面，随着三一汽车金融业务数字化的推进及智能风控模型的逐步建立，利用大数据在发放贷款前对客户进行资信评估，开展风险定价，提升公司的管理水平及风险管理能力，降低贷款损失，将进一步提升公司盈利能力。

综上所示，此次交易之后，由于融资成本降低，标的公司盈利能力将进一步提升，利润将稳步增长。

3、风险提示

三一汽车金融严格按照《商业银行贷款损失准备管理办法》的规定对向客户发放的贷款计提资产减值准备，同时因贷款投放形成的收益需根据贷款期限延期实现，因此三一汽车金融当期的经营业绩与贷款减值损失准备计提并不完全同步，对三一汽车金融可能造成业绩波动的风险，敬请广大投资者关注。

问题4：标的公司应收账款的具体情况，包括但不限于形成原因、前十大应收对象及其关联关系、账龄分布、坏账准备计提情况、核销条件，以及核销是否需要经双方同意等。

【回复】

1、应收账款的形成原因

应收账款是三一汽车金融向经销商、零售客户发放贷款形成的债权，主要组成如下：

（1）经销商批发贷款业务：应收账款为三一汽车金融向经销商发放的1年期贷款余额，无首付款要求；

（2）按揭业务贷款业务：应收账款是指三一汽车金融对购买工程机械设备的借款人除首付款外发放的贷款余额，客户向厂商支付首付款（首付款最低30%）。

（3）融资租赁业务贷款业务：应收账款是指对承租工程机械设备的客户收取的除首付款外的租金总额，客户向厂商支付首付款（首付款最低15%）。

2、前十大应收对象及其关联关系

前十大应收对象与三一汽车金融无关联关系，贷款余额如下：

表9：应收对象前十明细表　　单位：万元

序号	公司名称	贷款余额
1	沈阳市振耀机动车销售有限公司	40,565.70
2	宁波市江北区大发机动车销售有限公司	29,395.02
3	北京华星国际商贸有限公司	27,598.60
4	乌鲁木齐市牛“巴特”有限公司	26,155.33
5	石家庄宏宝工贸有限公司	24,163.01
6	烟台开发区东方机械设备有限公司	19,064.00
7	呼和浩特市天中机动车有限公司	18,851.43
8	临夏县巴沟机械有限公司	16,366.18
9	内蒙古三一金力工程机械有限公司	16,270.12
10	金华市天元机械有限公司	15,024.00

截至2019年10月31日，标的公司因关联方交易形成的贷款余额已全部结清；2019年1-10月，关联交易形成收入234.17万元，占标的公司收入的0.52%，占比较低。

3、应收账款账龄分布、坏账准备计提情况

三一汽车金融属非银金融机构，应按照中国银行业监督管理委员会发布的《贷款风险分类指引》，以客户的还款能力为前提，至少将贷款划分为正常、关注、次级、可疑和损失共类（即：五级分类）。同时，需根据中国银行业监督管理委员会于2011年7月27日发布的《商业银行贷款损失准备管理办法》《银监会令[2011]4号》及财政部于2012年3月30日发布的《金融企业准备金计提管理办法》（[2012]20号）之要求，三一汽车金融将资产五级分类，并计提资产减值损失准备。计提标准参照表4：贷款减值损失计提标准

2、资产减值损失计提方法

资产减值损失=∑（五级分类贷款期末余额-期初余额）*上述对应的计提标准

根据以上计提标准和计提方法，若标的公司期末贷款余额大于期初余额，且贷款余额五级分类占比保持稳定，则标的公司当年计提的资产减值损失为正数；若标的公司期末贷款余额小于期初余额，且贷款余额五级分类占比保持稳定，则标的公司当年计提的资产减值损失为负数。

3、标的公司2017、2018年资产减值损失情况说明

2017、2018年资产减值损失为负主要原因系2018年末贷款余额小于2017年末贷款余额，2017年末贷款余额小于2016年末贷款余额所致。

上述贷款余额变动原因为当年投放贷款余额小于贷款回收金额，具体情况如下：

表12：2016-2018年贷款投放情况表　　单位：万元

年份	贷款余额	当年投放	当年收回	年末余额
2016年	1,254,763.43	635,717.50	962,145.84	928,335.10
2017年	928,335.10	813,764.43	981,694.20	760,405.33
2018年	760,405.33	800,503.03	955,291.33	605,617.03

当年投放贷款金额小于贷款回收金额的主要原因系标的公司为降低单一客户贷款集中度风险化解贷款结构，自2017年起在1年期经销商批发业务陆续到期后，减少该项贷款的发放（2017年末、2018年末及2019年10月31日，经销商批发贷款余额分别为56.89亿元、30.76亿元、和24.57亿元），后续对该项业务的放贷规模原则上不超过当前占投放贷款的比重，增加向直接购买工程机械设备的零售客户贷款投放，导致贷款余额自2016年末的