证券代码:002671　　证券简称:龙泉股份　　公告编号:2020-051

山东龙泉管道工程股份有限公司更正公告

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

山东龙泉管道工程股份有限公司(下称“公司”)于2020年4月29日在公司指定信息披露媒体上披露了《2019年年度报告》(公告编号:2020-034),因公司工作人员统计错误,上述公告中“第四节 经营情况讨论与分析”/“二、主营业务分析”/“2、收入与成本”/“(8)主要销售客户和主要供应商情况”的“公司主要销售客户情况”、“公司前5大客户资料”中部分内容有误,现对相关内容更正如下:

原公告内容为:

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额(元)	722,142,841.67
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	64.59%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	13.36%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例
1	客户一	413,350,486.25	36.97%
2	客户二	149,380,088.56	13.36%
3	客户三	100,440,341.80	8.98%
4	客户四	29,803,810.13	2.67%
5	客户五	29,168,114.93	2.61%
合计	--	722,142,841.67	64.59%

主要客户其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司客户第二名为公司关联方,销售额数据以受同一实际控制人控制为口径合并列示。除该项客户外,公司与其余前五名客户不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上的股东、实际控制人和其他关联方在其余前五名客户中不存在直接或者间接拥有权益。

现更正为:

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额(元)	722,961,200.07
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	64.66%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	13.43%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例
1	客户一	413,350,486.25	36.97%
2	客户二	150,198,446.96	13.43%
3	客户三	100,440,341.80	8.98%
4	客户四	29,803,810.13	2.67%
5	客户五	29,168,114.93	2.61%
合计	--	722,961,200.07	64.66%

主要客户其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司客户第二名为公司关联方,销售额数据以受同一实际控制人控制为口径合并列示。除该项客户外,公司与其余前五名客户不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上的股东、实际控制人和其他关联方在其余前五名客户中不存在直接或者间接拥有权益。

除上述内容变动外,原公告其他内容不变,本次更正事项不影响公司财务状况、经营成果和现金流量。《2019年年度报告》(更新后)详见巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。由此给广大投资者带来的不便,公司深表歉意,敬请广大投资者谅解。

特此公告。

山东龙泉管道工程股份有限公司董事会

二零二零年六月十日

证券代码:002671　　证券简称:龙泉股份　　公告编号:2020-052

山东龙泉管道工程股份有限公司关于2019年年报问询函的回复公告

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

山东龙泉管道工程股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”)董事会于 2020年6月1日收到深圳证券交易所下发的《关于对山东龙泉管道工程股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第133号),接到问询函后,公司及时组织相关人员对问询函提出的有关问题进行了认真的核查及落实,现将有关情况回复说明如下:

一、报告期内,你公司实现营业收入11.18亿元,同比增加10.48%;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“扣非后净利润”)-1,195.56万元,连续两年扣非后净利润为负值。(1)请结合你公司产品所属行业情况、公司业务模式、主要产品盈利能力、营业利润主要来源、成本和毛利率等因素,说明公司连续两年扣非后净利润为负的原因,公司持续经营能力是否存在重大不确定性,以及拟采取的改善经营业绩的具体措施。(2)年报显示,你公司金属管件产品销售额1.95亿元,同比减少66.08%,毛利率同比下降20.96%,销售量同比增加24.12%。请结合金属管件产品销售价格和销售量具体情况,分析说明销售额变动幅度的合理性。

【回复】

(一)请结合你公司产品所属行业情况、公司业务模式、主要产品盈利能力、营业利润主要来源、成本和毛利率等因素,说明公司连续两年扣非后净利润为负的原因,公司持续经营能力是否存在重大不确定性,以及拟采取的改善经营业绩的具体措施。

报告期及上年同期公司经营业绩情况如下:

单位:万元

项目	2019年度	2018年度	变动
营业收入	111,807.09	101,205.45	10.48%
营业成本	88,612.40	60,404.33	46.70%
销售费用	5,580.05	10,408.44	-46.39%
管理费用	16,248.93	19,218.06	-15.45%
财务费用	3,819.94	5,512.53	-30.70%
信用减值损失(损失以“-”号填列)	5,384.26	-	-
资产减值损失(损失以“-”号填列)	-250.07	-13,420.66	98.14%
营业利润	1,065.52	-11,666.66	109.13%
利润总额	1,167.93	-12,459.41	109.37%
净利润	723.98	-9,915.51	107.30%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,196.56	-9,191.96	86.99%

1、公司连续两年扣非后净利润为负的原因

公司2018年和2019年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为-9,191.96万元和-1,195.56万元,主要原因如下:

(1)行业情况

公司产品主要为预应力钢筒混凝土管(PCCP)及金属管件,属于混凝土管道行业和工业金属管件行业。PCCP产品主要应用于跨区域引输水、城市供配水、农业节水灌溉系统等领域,大型输、调水工程属于国家基础设施建设,一般由政府部门主导建设,而国家在基础设施建设投资方面客观上存在高峰期与低谷期的波动,存在一定的释放节奏与周期,不同年份释放项目数量存在差异;金属管件产品主要应用于石化和核电领域,该领域属于事关国民经济发展的基础能源产业,国家关于核电和石油化工行业的规划政策、宏观经济的周期性和突发事件对此类行业的影响较大,并进一步传导至为其配套的相关产业,包括公司所涉及的金属管件业务。

①PCCP业务方面:

近年来,国家水利建设投资增速有所放缓,且客观上存在高峰期与低谷期的波动,PCCP产品的生产进度需要与水利工程的施工进度匹配,当工程施工推迟时,产品生产及供货也随之减少甚至停产,如湖北省鄂北地区水资源配置工程因 “下穿焦柳铁路项目”、“下穿二广高速项目”PCCP运管道路工程建设进度推迟而严重推迟;新疆某工程因政府为防范金融风险等原因,暂停施工四个多月;福建省平潭及闽江口水资源配置工程因所属施工标段征地问题而一直未开工建设。

前述推迟项目订单金额较大,对公司业绩产生较大影响。如湖北省鄂北地区水资源配置工程订单金额6.63亿元,根据合同原定于2017年底执行完毕,截至2018年底仍有5.11亿元尚未执行;2016年7月签订的新疆某工程4.18亿元订单,截至2018年底仍有1.72亿元尚未执行;2017年10月签订的福建省平潭及闽江口水资源配置工程1.06亿元订单,截至2018年底尚未执行。2019年,前期推迟的部分订单恢复正常生产并集中供货,其中湖北省鄂北地区水资源配置工程订单已执行完毕。

②金属管件业务方面:

2019年,随着前期大额高压临氢管件订单执行完毕,以及受下游行业周期性波动影响,原预计于2019年产生较大高端金属管件采购需求的国家重点石化、核电项目的推进和实施进度延缓,子公司新峰管业取得和执行的毛利较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致毛利下降,收入和利润大幅下滑。部分推迟的订单如浙江石油化工有限公司4,000万吨/年炼化一体化项目(二期)、盛虹炼化(连云港)有限公司1,600万吨炼化一体化项目、中国核电工程有限公司福清漳州1,2号机组项目。

(2)业务模式

公司的生产模式以订单式生产方式为主,其中PCCP业务大多采取项目地建厂的模式。PCCP输水管材具有重量大、体积大、运输费用高、运输半径较小的特点,特别是对于3米以上的大口径管材,其运输半径更小,并受到道路宽度和高度的限制,部分重点大型水利项目在招标时就要求中标公司在项目实施地附近的指定地点建厂,因此PCCP管材制造商一般采取目标市场区域就近建立生产基地的模式。受限于产品的运输半径,不同区域、不同生产基地间的产能统筹协调、互补度较低,因此与一般工业产品的制造业相比,PCCP行业的产能利用率普遍不高。

水利工程施工季节性明显,使得PCCP行业生产存在季节性特征,即存在施工冬歇期。冬歇期的时间一般按照生产基地所处纬度具有差异性,例如,在东北、西北地区,受冬季寒冷及雪天的影响,管材的生产期和水利工程的施工期一般为每年的3月下旬至11月份,存在明显的季节性,冬歇期间管材制造商的产能无法充分利用。

(3)主要产品盈利能力、成本和毛利率

公司主要产品构成情况如下:

单位:万元

项目		2019年度	2018年度	变动
营业收入	PCCP等管道	76,585.72	38,755.34	97.61%
	金属管件	19,514.49	57,528.93	-66.08%
	其他	15,706.89	4,921.18	219.17%
	合计	111,807.09	101,205.45	10.48%
营业成本	PCCP等管道	62,474.56	30,068.32	107.78%
	金属管件	13,171.39	26,775.38	-50.81%
	其他	12,966.46	3,560.63	264.16%
	合计	88,612.40	60,404.33	46.70%
毛利额	PCCP等管道	14,111.16	8,687.02	62.44%
	金属管件	6,343.10	30,753.55	-79.37%
	其他	2,740.43	1,360.55	101.42%
	合计	23,194.69	40,801.12	-43.15%
毛利率	PCCP等管道	18.43%	22.42%	-3.99%
	金属管件	32.50%	53.46%	-20.96%
	其他	17.45%	27.65%	-10.20%
	合计	20.75%	40.32%	-19.57%

由上表可见,从盈利能力及毛利率来看,公司金属管件产品毛利率较高,但2019年度仅实现收入19,514.49万元,导致公司整体毛利额较低。

①2018年公司PCCP产品实现毛利额8,687.02万元,盈利较少,主要系:1)公司PCCP业务受外部环境影响,执行订单较少,部分合同履行进度延缓,2018年PCCP业务仅实现收入38,755.34万元;2)钢材、水泥等原材料价格的上涨,导致PCCP产品的毛利率有所下降。

②2019年公司金属管件业务取得和执行的毛利较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致毛利下降,收入和利润大幅下滑。

(4)营业利润的主要来源及影响因素

①公司2018年度金属管件业务实现收入57,528.93万元,毛利额为30,753.55万元,是当年营业利润的主要来源;2019年度PCCP业务实现收入76,585.72万元,毛利额为14,111.16万元,是当年营业利润的主要来源。

②公司2018年度计提资产减值准备13,420.66万元,对公司净利润产生较大影响。根据《企业会计准则》及公司有关会计政策的规定,基于审慎性原则,为更加真实、准确地反映公司截至2018年12月31日的资产状况和财务状况,公司对应收款项、固定资产和存货进行了清查、实地盘点,执行了减值测试,对预计发生减值损失的资产计提了减值准备,合计13,420.66万元,该事项对公司2018年净利润产生较大影响。

③公司2019年度信用减值损失金额为5,384.26万元,主要系公司收回了部分前期欠款及根据仲裁结果调减应收账款后,转回原计提的坏账准备所致。扣除计入当期损益的政府补助及单独进行减值测试的应收账款减值准备转回后,公司2019年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为负数。

2、公司持续经营能力是否存在重大不确定性

(1)公司预计可执行的PCCP等管道业务订单较为充足

截至2019年末,公司PCCP等管道业务在手订单金额约12.14亿元,其中,公司2018年底中标的引绰济江工程输水工程管线段采购二标(PCCP管材)项目,目前相关生产基地已经建设完毕并完成试生产,按进度将于2020年6月开始大批量生产和供货,该项目中标金额6.41亿元,预计2020年产生收入约1.91亿元。除此之外,其他前期已开始执行的主要项目订单,如新疆某工程、兴化市长江引水工程、湖南潼水涔天河水库护建工程灌区干渠工程、阜阳城区水系综合整治项目、福建省平潭及闽江口水资源配置工程等,在2020年将继续生产、发货,预计将产生收入约2.36亿元。

除在手订单外,2020年以来,截至本回复出具日,公司签署了引江济淮工程(河南段)、惠东县稔平半岛供水工程、宁国市城北污水处理厂甲供材采购项目等多笔新项目订单,预计将在2020年产生收入约1.73亿元。

(2)金属管件业务未来两年内预计可取得和执行的石化、核电高端金属管件业务订单充足

截至2019年末,新峰管业已与中石化和中国寰球工程有限公司签署集中采购框架协议,为中石化及其分子公司相关项目的检维修、中国寰球工程有限公司及其分子公司在国内外承接的EPC或EP总承包工程项目持续供应石化金属管件。目前已开工建设或未来两年内将开工建设,预计将有较大高压临氢金属管件采购需求的国内炼化一体化项目有:盛虹炼化1,600万吨/年炼化一体化项目(二期)、中石油广东揭阳石化2,000万吨/年炼化一体化项目。

截至本回复出具日,新峰管业已中标盛虹炼化1,600万吨/年炼化一体化项目高压临氢管件订单,并与客户签署预估合同金额3.3亿元的《加氢管件框架采购协议》;已中标“广东石化炼化一体化项目临氢不锈钢、合金钢(含镍基合金)、碳钢对焊无缝管件采购框架协议项目包2”,中标单价合计约4.23亿元。

另一方面,受益于核电重启和核电“走出去”,核电项目审批速度加快,核电装机将迎来快速发展时期。未来两年内存在较大核级管件采购需求的核电项目有:田湾核电7,8号机组、徐大堡核电3,4号机组、昌江核电站3,4号机组等。结合新峰管业现出的行业地位和市场竞争力,新峰管业未来两年内预计可取得和执行的石化、核电高端金属管件业务订单充足。

综上分析,公司预计可执行的PCCP等管道业务订单及预计可取得和执行的石化、核电高端金属管件业务订单充足,持续经营能力不存在重大不确定性。

3、公司拟采取的改善经营业绩的具体措施

(1)实行精细化管理,优化费用开支

公司实际控制人和管理团队变更后,开始逐步实行精细化管理。2019年,公司完善了《资金管理制度》、《费用报销规定及操作指引》等一系列资金使用和费用管理相关制度,明确费用支出标准,强化付款流程审批,通过加强对费用支出的管控,实现降本增效。另外,公司还制定了风险欠款清欠管理制度,并设置应收账款清欠组专职负责应收账款催收事宜,加大应收账款催收力度,回收了部分应收账款,减少了大额应收账款对公司营运资金的占用,并偿还了部分银行借款,导致有息负债规模下降,利息支出减少。

(2)主动优化资本结构,积极筹划非公开发行股票募集资金

公司积极筹划非公开发行股票募集资金,如非公开发行获审核通过,并成功发行,募集资金将全部用于补充流动资金,公司营运资金压力将得到一定程度缓解,可相应降低债务规模和财务成本。假设按6%借款利率水平大致测算,本次非公开发行募集资金上限50,000万元(不考虑发行费用)用于补充流动资金,公司每年可节约利息费用约为3,000万元。

(3)积极协商取得原材料差价补偿

国家大型水利工程项目施工跨度期较长,PCCP的生产进度需要与项目工程施工进度匹配,因此对于一个大型水利项目,PCCP管材制造商从中标、签订合同至最终完成生产供货一般需要2-4年的时间。由于时间跨度较大,钢材、水泥和砂石等主要原材料在各年度的采购价格存在一定差异,导致PCCP管材制造商面临一定的原材料价格波动风险。当原材料价格的波动达到一定幅度时,PCCP管材制造商可与业主方协商,就价格波动部分造成的合同额外收益或损失进行全部或部分差价补偿。2016年以来,钢材、水泥、砂石等主要原材料价格持续上涨,导致公司PCCP毛利率下滑,压缩了利润空间。目前,公司正积极与部分业主方协商取得原材料差价补偿,调整结算价格,就差价补偿金额确认相应收入和利润,相关差价补偿预计会改善公司的经营业绩。

(二)年报显示,你公司金属管件产品销售额1.95亿元,同比减少66.08%,毛利率同比下降20.96%,销售量同比增加24.12%。请结合金属管件产品销售价格和销售量具体情况,分析说明销售额变动幅度的合理性。

公司金属管件业务产品销售情况如下:

单位:万元

项目		2019年度	2018年度	变动
销售额(万元)	高压临氢管件	3,893.36	51,014.42	-92.37%
	核级及普通管件	15,621.13	6,514.50	139.79%
	合计	19,514.49	57,528.93	-66.08%
销售成本(万元)	高压临氢管件	2,198.22	22,447.57	-90.21%
	核级及普通管件	10,973.16	4,327.81	153.55%
	合计	13,171.39	26,775.38	-50.81%
毛利率	高压临氢管件	43.54%	56.00%	-12.46%
	核级及普通管件	29.75%	33.57%	-3.82%
	合计	32.50%	53.46%	-20.96%
销售量(件)	高压临氢管件	3,596.00	19,247.00	-81.32%
	核级及普通管件	172,283.00	122,459.00	40.69%
	合计	175,879.00	141,706.00	24.12%
平均销售价格(元/件)	高压临氢管件	10,826.91	26,505.13	-59.15%
	核级及普通管件	906.71	531.97	70.44%
	合计	1,109.54	4,059.74	-72.67%

公司2019年度金属管件产品销售额同比减少66.08%,销售量同比增加24.12%,销售额的变动与销售量不一致,主要系公司本期执行的金属管件业务订单中单价较高的产品占比下降所致。

1、执行的订单不同,产品的销售价格和销售量存在较大差异

2018年受益于油品升级,新峰管业完成了跟踪多年的“恒力石化(大连)炼化有限公司2,000万吨/年炼化一体化项目”高压临氢管件供货合同,并执行了浙江石油化工有限公司等多个大额高压临氢管件订单,实现了较高的营业收入,拉高了金属管件产品的平均售价;2019年,随着上述大额高压临氢管件订单执行完毕,以及受下游行业周期性波动影响,部分订单推迟执行,如浙江石油化工有限公司4,000万吨/年炼化一体化项目(二期)、盛虹炼化(连云港)有限公司1,600万吨炼化一体化项目、中国核电工程有限公司福清漳州1,2号机组项目。新峰管业取得和执行的毛利和单价较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致金属管件产品毛利和平均单价大幅下降。

2、销售价格较低的普通金属管件占比高导致2019年销售量增加而销售额减少

如上表所示,2019年度核级及普通管件销售量172,283件,较2018年增加49,824件,增幅40.69%;高压临氢管件本期销售量3,596件,较2018年减少15,651件,降幅81.32%,据公司不同年度的各产品平均销售价格所示,公司2018年度金属管件产品的平均销售价格为4,059.74元/件,2019年度金属管件产品的平均销售价格为1,109.54元/件,同比下降了72.67%,虽然2019年度销售量同比增长,但销售额仍同比下降,具有合理性。

二、报告期内,你公司对第二大客户的关联销售金额为1.49亿元,占年度销售总额的比例为13.36%,“财务报表附注十二:关联方及关联交易”部分披露的关联销售总额为1,862.01万元。请你公司说明对第二大客户销售的具体内容,销售价格是否公允;并说明年报中披露的关联销售金额前后不一致的原因,是否存在差错,若存在,请更正。

【回复】

(一)第二大客户销售的具体内容,销售价格是否公允

1、第二大客户销售的具体内容

公司第二大客户系根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式》“第二十七条 属于同一控制人控制的客户或供应商视为同一客户或供应商合并列示,受同一国有资产管理机构实际控制的除外”相关要求,将实际控制人许培锋控制的企业合列示,已在年报中“第十二节财务报告\十二、关联方及关联交易\4、关联交易情况”列示相关明细:

(1)购销商品、提供和接受劳务的关联交易\出售商品/提供劳务情况表

单位:元

关联方	关联交易内容	本期发生额
建华建材(河南)有限公司	销售产成品/原材料	13,860,396.32
建华建材(吉林)有限公司	销售原材料	19,666.59
建华建材(营口)有限公司	销售原材料	42,965.80
建华建材科技(江苏)有限公司	销售产成品	467,212.30
汤始建华建材(上海)有限公司	销售产成品	155,362.82
中山建华管桩有限公司	销售产成品	898,688.49
江苏建华新型墙材有限公司	提供加工劳务	267,610.62
淄博悦景置业有限公司	物业服务及其他	2,907,000.80
句容建华置地有限公司	物业服务及其他	1,177.36

(2)关联租赁情况

单位:元

承租方名称	租赁资产种类	本期确认的租赁收入
建华建材(河南)有限公司	厂房、设备租赁	428,550.00
建华建材(中国)有限公司	厂房、设备租赁	86,206.90
建华建材(营口)有限公司	厂房、设备租赁及其他服务	272,656.64

(4)关联方资产转让、债务重组情况

单位:元

关联方	关联交易内容	本期发生额
淄博悦景置业有限公司	出售土地使用权	130,790,952.32

说明:出售土地使用权的关联交易系公司原从事房地产开发业务的子公司盛世置业(后更名为“盛世物业”)转让其持有的作为存货的待开发土地使用权。

上述关联销售金额合计数为150,198,446.96元,由于工作人员统计错误,在年报中将对第二大客户的关联销售金额列示为149,380,088.56元。

2、销售价格是否公允

公司本期对第二大客户关联销售金额为1.50亿元,主要交易内容为子公司盛世置业向关联方淄博悦景置业有限公司出售其持有的作为存货的待开发土地使用权1.31亿元,除此之外,主要为公司销售给关联方部分产品、原材料、租赁业务及收取物业服务费等。

(1)出售土地使用权

为盘活公司存量资产,提高资产运营效率,改善公司现金流状况,全资子公司盛世置业与淄博悦景置业有限公司签署资产转让协议,将盛世置业名下面积约为83.78亩的土地使用权转让给悦景置业,交易价格人民币13,230.00万元(含税)。根据具有从事证券、期货相关业务资格的资产评估机构青岛天和资产评估有限责任公司于2019年3月22日出具的《淄博龙泉盛世置业有限公司拟转让土地使用权评估项目资产评估报告》(青天评报字[2019]第QDV079号),以2019年2月28日为评估基准日,本次交易涉及资产评估价值为12,882.89万元,交易价格公允。

(2)销售产成品

建华建材(河南)有限公司将取得的部分预制构件订单交给龙泉股份河南分公司进行生产,河南分公司将产品销售给建华建材(河南)有限公司后,由对方销售给最终客户,该交易可以利用部分河南分公司闲置产能,定价方式上以市场价为原则,销售价格公允。

(3)销售原材料及租赁业务

报告期内,公司将少量工程剩余材料按市场价格销售给建华建材临近生产基地,以及将部分暂时闲置的厂房及设备租赁给建华建材临近生产基地,前述交易均按照市场定价,价格公允。

(4)物业服务及其他

该类交易系子公司盛世物业向淄博悦景置业有限公司收取物业服务费,水电费、取暖费及广告牌租金等,按照市场定价,交易价格公允。

综上所述,公司向第二大客户关联销售业务中,资产转让已经专业评估机构评估,销售产成品、原材料、租赁、物业服务及其他等业务均按照市场价,定价合理,销售价格公允。

(二)年报中披露的关联销售金额前后不一致的原因及差错更正说明

已在本问题回复(一)中说明关联销售金额前后不一致的原因,并作出如下更正说明:

“原公告内容为:

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额(元)	722,142,841.67
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	64.59%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	13.36%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例
1	客户一	413,350,486.25	36.97%
2	客户二	149,380,088.56	13.36%
3	客户三	100,440,341.80	8.98%
4	客户四	29,803,810.13	2.67%
5	客户五	29,168,114.93	2.61%
合计	--	722,142,841.67	64.59%

主要客户其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司客户第二名为公司关联方,销售额数据以受同一实际控制人控制为口径合并列示。除该项客户外,公司与其余前五名客户不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上的股东、实际控制人和其他关联方在其余前五名客户中不存在直接或者间接拥有权益。

现更正为:

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额(元)	722,961,200.07
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	64.66%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	13.43%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例
1	客户一	413,350,486.25	36.97%
2	客户二	150,198,446.96	13.43%
3	客户三	100,440,341.80	8.98%
4	客户四	29,803,810.13	2.67%
5	客户五	29,168,114.93	2.61%
合计	--	722,961,200.07	64.66%

主要客户其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

公司客户第二名为公司关联方,销售额数据以受同一实际控制人控制为口径合并列示。除该项客户外,公司与其余前五名客户不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上的股东、实际控制人和其他关联方在其余前五名客户中不存在直接或者间接拥有权益。”

注:更正部分以楷体加粗显示

三、你公司2016年收购无锡市新峰管业有限公司(以下简称“新峰管业”)形成商誉2.09亿元,未计提商誉减值准备。年报显示,新峰管业2018-2019年营业收入分别为5.76亿元、1.97亿元,净利润分别为1.27亿元、1,587.52万元。请你公司:(1)结合新峰管业内外部环境变化、核心竞争力变化等,说明其2019年度业绩下滑较多的原因,业绩是否存在持续下滑的趋势。(2)补充说明你公司在新峰管业商誉减值测试中的关键参数及确定依据、重要假设及具体过程,并结合新峰管业2019年业绩大幅下滑、2020年以来经营情况、在手订单及毛利率变动等情况,说明商誉减值测试结果说明未计提减值的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一)结合新峰管业内外部环境变化、核心竞争力变化等,说明其2019年度业绩下滑较多的原因,业绩是否存在持续下滑的趋势。

2019年度,新峰管业经营业绩情况如下表所示:

单位:万元

项目	2019年度	2018年度
营业收入	19,707.18	57,638.18
营业成本	13,725.92	26,750.14
毛利率	30.35%	53.59%
销售费用	1,492.96	6,596.11
管理费用	1,697.23	3,883.02
净利润	1,587.52	12,687.45

由上表可见,新峰管业2019年收入利润较2018年大幅下滑。

1、新峰管业2019年度业绩下滑较多主要系前期大额高压临氢管件订单执行完毕,以及受下游行业周期性波动及部分订单推迟执行所致

外部环境方面,新峰管业产品下游领域定位于核电和石油化工,属于事关国民经济发展的基础能源产业,国家关于核电和石油化工行业的规划政策、宏观经济的周期性和突发事件对行业影响较大。下游行业的周期性波动将传导至为其配套的相关产业,从而导致新峰管业的经营业绩也相应会呈现出周期性波动的趋势。

新峰管业2017、2018年度因执行“恒力石化(大连)炼化有限公司2,000万吨/年炼化一体化项目”订单及“浙江石油化工有限公司4,000万吨/年炼化一体化项目”订单,合计实现营业收入76,343.83万元,分别占2017、2018年度营业收入合计数的76.77%及80.07%,前述大额订单基本均在2018年执行完毕。

2019年,随着上述高毛利的大额高压临氢管件订单执行完毕,以及受下游行业周期性波动影响,浙江石油化工有限公司4,000万吨/年炼化一体化项目(二期)、盛虹炼化(连云港)有限公司1,600万吨炼化一体化项目、中国核电工程有限公司福清漳州1,2号机组等原预计于2019年产生较大高端金属管件采购需求的国家重点石化、核电项目的推进和实施进度延缓,新峰管业取得和执行的毛利较高的高端金属管件订单较少,执行的订单以毛利较低的普通金属管件为主,导致毛利下降,收入和利润大幅下滑。

2、新峰管业继续不存在持续下滑的趋势

(1)新峰管业核心竞争力未发生不利变化

多年来,新峰管业围绕着产品市场定位、工艺技术和质量控制等诸多环节,全力打造自身的核心竞争力。在金属管件行业内,新峰管业产品技术领先、工艺成熟、质量过硬、规格种类齐全,突出的产品竞争力使得新峰管业生产的金属管件广泛应用于众多石油化工和核电项目建设,新峰管业与中石化、中石油、恒力石化、浙江石化、中广核、中核集团及其系统内企业和相关大型工程公司等主要下游行业客户保持了多年的良好供货关系。突出的供货业绩和优质的客户资源奠定了新峰管业在行业内的竞争优势地位。

新峰管业的产品竞争力主要体现在以下三个方面:

①产品技术领先,工艺成熟稳定

围绕着石化领域所需的高压临氢管件和核电领域所需的核级金属管件,新峰管业进行了持续的产品与技术研发,形成了雄厚的技术积累,并打造了包含研发体系、研发团队、研发工具、技术开发、系统设计、应用技术等环节在内的一整套技术创新与产品研发管理体制,使技术进步成为新峰管业提升核心竞争力的强大动力。

经过多年的开发与创新,新峰管业在成型加工、热处理技术、表面处理(不锈钢铁素体污染清除工艺)和综合性能测试等方面形成了自己的核心技术和产品加工工艺,并得到稳定可靠的规模化生产,能够为客户提供高精度、高品质的高端金属管件产品,确立了公司在石化领域的技术优势。

②供货业绩突出,产品自主生产全覆盖

新峰管业是国内规模最大的高端金属压力管件生产厂商之一,也是国内少数几家掌握高压临氢管件制造技术和少数几家取得国家核安全局核发的《民用核安全设备制造许可证》厂商之一。自成立以来,新峰管业参与了我国核电和石化领域的多项重点建设项目的管件供货,其中包括:

下游领域	主要参与项目
核电	秦山核电二、三期扩建工程,岭澳3,4号机组,宁德核电1#,2#,3#,4#机组,台山核电厂1#,2#机组,阳江核电3#,4#,5#,6#机组,红沿河核电3#,4#,5#,6#机组,防城港核电1#,2#,3#,4#号机组,福清核电1#,2#,3#,4#,5#,6#号机组,昌江核电1#,2#号机组,三门核电1#,2#号机组,田湾核电3#,4#,5#,6#号机组,海阳核电1#,2#号机组等
石化	中石油云南石化1,000万吨炼油项目,中石油新疆独山子石化80万吨乙烯1,000万吨炼油项目,中石油四川石化80万吨乙烯1,000万吨炼油项目,中石油大庆石化80万吨乙烯项目,中石油兰州石化80万吨乙烯项目、中石油大连石化/400万吨炼油项目,360万吨加氢裂化项目、中石油广西石化炼油加氢精制、蜡油加氢裂化、渣油加氢项目,中石油锦州石化130万吨加氢裂化/280万吨柴油加氢项目,中石油锦西石化分公司150万吨加氢裂化、中石油宁夏石化80万吨乙烯项目,中石化石家庄80万吨炼油改造项目,中石化青岛1,000万吨炼油改造项目,中石化上海石化/400万吨渣油项目,中石化扬子石化分公司/370万吨/年柴油加氢精/220万吨加氢裂化项目,中海油惠州石化100万吨乙烯1,000万吨炼油项目,中海油宁波大榭石化1,000万吨项目,大连西太平洋石油化工有限公司2,000万吨炼油改造项目,宁波中金石化1,000万吨炼油项目,江苏虹港石化有限公司160万吨PTA项目,恒力石化大连公司660万160万吨PTA项目,中海油惠州炼化二期项目、恒力石化2,000万吨炼化一体化项目、华北石化炼油升级改造项目,浙江石化4,000万吨炼化一体化项目(一期)、中科合资广东炼化一体化项目440万吨渣油加氢/200万吨加氢裂化项目,中石化镇海炼油升级260万吨渣油加氢项目等

此外,新峰管业还积极拓展海外业务,主要有:巴基斯坦恰希玛核电站C2项目、巴基斯坦卡拉奇核电站K2/K3项目、恒逸(文莱)PMB石油化工项目等境外供货项目。突出的供货业绩,一方面帮助新峰管业积累了丰富的生产经验,形成了成熟稳定的产品工艺,使其具备自主生产目前国内核电、石化项目所需的所有规格品种的高压临氢管件、核级管件的能力,另一方面也有利于提升新峰管业在相关项目的投标竞争力,为持续取得订单奠定了良好的基础。

③质量控制体系完善,产品质量过硬

石油化工和核电领域所需金属管件需要具备很强的耐高温、耐高压、耐腐蚀等性能,其中核电领域所需的核级管件输送的介质还涉及放射性,因此对核级管件的性能要求更为苛刻。管件厂商须具备过硬的生产技术外,还必须具备完善的质量保证体系。

新峰管业建立了由总经理直接领导的质量管理组织机构,下设质量部门,配备质量管理及质检人员40余人。公司配备了包括碳硫分析仪、(低温)冲击试验机、微机控制电子试验机、金相显微镜、光谱仪、金属分析仪等检测设备和仪器,在产品的原料采购、加工过程、性能检验、质量统计、售后服务等环节对产品质量进行严格监控和把关。新峰管业一直将质量控制视为第一要务,不断改进质量体系、不断提高产品的质量可靠性。公司的质量保证体系通过了GB/T19001-2008质量管理体系、ISO9001质量管理体系认证。

新峰管业严格执行管件产品的有关国家标准、行业标准、美国标准、欧洲标准和日本标准等规范,获得了欧盟承压指令PED产品认证、德国AD 2000- Merkblatt W0(德国压力容器规范)认证、加拿大压力容器CRN认证、ASME PP认证(钢印)。自成立以来,新峰管业交付的金属管件产品未出现过重大质量问题,产品质量得到了中石化、中石油、中海油、恒力石化、浙江石化、中广核、中核集团及其系统内企业和相关大型工程公司等下游石化、核电行业主要客户的认可。

(2)新峰管业未来两年有能力持续取得下游客户订单,改善经营状况

截至2019年末,新峰管业已与中石化和中国寰球工程有限公司签署集中采购框架协议,为中石化及其分子公司相关项目的检维修、中国寰球工程有限公司及其分子公司在国内外承接的EPC或EP总承包工程项目持续供应石化金属管件。目前已开工建设或未来两年内将开工建设,预计将有较大高压临氢金属管件采购需求的国内炼化一体化项目有:盛虹炼化1,600万吨/年炼化一体化项目高压临氢管件订单,并与客户签署预估合同金额3.3亿元的《加氢管件框架采购协议》;已中标“广东石化炼化一体化项目临氢不锈钢、合金钢(含镍基合金)、碳钢对焊无缝管件采购框架协议项目包2”,中标单价合计约4.23亿元。但受疫情影响,工程项目暂缓,2020年以来实现收入较少,毛利率及费用率暂未达到预测数据。

随着石化行业加快转型升级,以规模化、基地化为基础的炼化一体化发展趋势将进一