证券代码:002623　　证券简称:亚玛顿　　公告编号:2020-032

常州亚玛顿股份有限公司
关于深圳证券交易所2019年年报问询函回复的公告

本公司及其董事、监事、高级管理人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。

常州亚玛顿股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所下发的《关于对常州亚玛顿股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第194号)(以下简称“年报问询函”)。收到问询函后,公司董事会对此高度重视,立即组织相关部门就年报问询函所涉及的问题进行了逐项分析落实,现就年报问询函中的相关问题回复如下:

问题一、报告期末,你公司以账龄作为信用风险特征的应收账款组合账面金额为4.10亿元,计提的坏账准备金金额为0.41亿元。

(1)请你公司补充披露该应收账款组合中按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款情况,包括但不限于交易发生的时间与背景、期末余额、占应收账款合计数的比例、应收账款计提的坏账准备金额,客户与公司及实际控制人、公司董事、监事、高管及其亲属和持股5%以上的股东是否存在关联关系等。

回复:

截至2019年12月31日,公司以账龄作为信用风险特征的应收账款组合中,按欠款方归集的期末余额前十名的应收账款详细情况列示如下:

单位:万元

序号	客户	交易年度	交易内容	期末余额	占应收账款的比例(%)	坏账准备余额	是否为关联方
1	第一名	2019年	销售光伏组件	7,647.09	11.86	254.65	否
2	第二名	2019年	销售光伏玻璃	3,611.93	5.60	120.28	否
3	第三名	2019年	销售光伏玻璃	2,778.10	4.31	92.51	否
4	第四名	2019年	销售光伏玻璃	2,712.66	4.21	90.33	否
5	第五名	2019年	销售光伏玻璃	2,664.92	4.13	88.74	否
6	第六名	2017-2018年	销售光伏组件	2,502.89	3.88	920.31	否
7	第七名	2018-2019年	销售光伏组件	2,161.21	3.35	499.22	否
8	第八名	2019年	销售光伏玻璃/光伏玻璃	1,929.22	2.99	64.24	否
9	第九名	2019年	销售光伏玻璃	1,302.83	2.02	43.38	否
10	第十名	2019年	销售光伏玻璃	1,202.52	1.87	40.04	否
合计				28,513.37	44.22	2,213.70	

(2)请你公司说明前述坏账计提比例设定的依据和合理性,对比分析同行业公司的坏账计提比例,说明相应坏账计提比例是否存在明显差异、是否足够谨慎,是否与公司历史回款情况相匹配,并说明公司加强应收款项回款管理的主要措施,请充分提示应收款项回收风险。

回复:

2019年1月1日,公司开始实行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》准则(以下简称“新金融工具准则”)。根据新金融工具准则的规定,金融资产的减值应从“已发生损失模型”转变为前瞻性的“预期信用损失”模型。根据新金融工具准则应用指南的解释“在不违反本准则第五十八条规定(金融工具预期信用损失计量方法应反映的要素)的前提下,企业可在计量预期信用损失时运用简便方法。”公司根据所处行业特点及历史经验,将光伏玻璃和光伏组件产品销售客户作为一个细分客户群体,并根据历史数据计算该细分客户群体在不同账龄期间的违约概率和违约损失率确定历史实际损失率。同时,公司根据当前行业状况及前瞻性信息对历史数据进行调整确定预期信用损失率。在评估前瞻性信息时,公司考虑了宏观经济指标、行业市场信息、市场利率变化等情况。

公司根据以上原则确定的账龄组合的坏账计提比例和同行业比较分析如下:

账龄区间	预期信用损失率(%)					
	亚玛顿	拓日新能	安彩高科	亿晶光电	隆基股份	同行业平均
6个月以内(含6个月)	3.33	5.00	5.00	0.00	1.00	2.75
7个月-1年(含1年)	3.33	5.00	5.00	10.00	2.00	5.50
1-2年(含2年)	27.90	10.00	10.00	30.00	5.00	13.75
2-3年(含3年)	36.99	30.00	20.00	70.00	30.00	37.50
3-4年(含4年)	90.00	50.00	40.00	100.00	100.00	72.50
4-5年(含5年)	90.00	80.00	70.00	100.00	100.00	87.50
5年以上	90.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可以看出,除账龄5年以上的应收账款坏账计提比例略低于同行业其他上市公司外,其他账龄段的坏账准备计提比例与同行业其他上市公司相比未见明显差异。根据历史数据,公司按账龄法计提坏账准备的客户群体中账龄5年以上的应收款项较少。截至2019年12月31日,公司按账龄组合计提的应收账款中无账龄5年以上的未收回款项。因此,账龄5年以上的应收账款坏账计提比例略低于同行业其他上市公司对公司整体坏账准备金额的计提影响微小。

公司根据历史业务数据计算不同账龄期间历史实际损失率,并根据前瞻性系数对历史实际损失率确定预期信用损失率。因此,公司按账龄组合计提坏账的计提比例与公司历史回款情况相匹配,并足够谨慎。

为加强应收账款回款,提高公司资金使用效率,公司主要采取了以下措施:

①严格执行应收账款管理制度和客户信用管理制度,加强客户授信额度管理。公司按相关管理制度的规定,定期对客户信用额度更新。在销售和回款期间的各个环节对应收账款实时跟踪,对超出信用额度的账销,严格把控。

②加强与客户的对账管理工作。公司财务部门定期编制应收款项询证函发送至客户,公司市场营销部协助询证函的收回,提高公司应收账款的可收回性与记账的准确性。

③建立销售人员应收账款回款考核指标,优化应收账款结算方式,加强回款催收工作。公司财务部在应收账款到期日前10-15天提醒市场营销部及时进行催款。公司市场营销部在每个月最后一个工作日向财务部报送下个月回款计划。对逾期未回款项,由公司市场营销部、公司内审部、外聘律师等多个部门配合、多种催款方式结合提高逾期款项的可收回性。

④对客户的账期进行分级管理,向优质客户优先进行资源配置。通过客户管理工作优先将资源配置给优质客户,降低公司应收账款坏账的可能性,提高公司应收账款的可收回性。

问题二、报告期内,你公司前五大客户销售额为7.69亿元,占年度销售总额的64.92%;前五大供应商采购额为4.15亿元,占年度采购总额的61.21%。请公司补充披露:

(1)公司前五大客户的名称、销售金额、销售产品类别、结算方式、账龄、坏账计提情况,较以前年度是否存在重大变化,如是,请说明变化原因及影响,并自查是否与主要客户存在关联关系。

回复:

公司前五大客户的交易信息如下所示:

单位:万元

客户名称	销售产品类别	结算方式	销售金额	未回款金额	账龄	坏账准备余额	是否本年新增	是否存在关联关系
第一名	电力销售	结算分为标杆电价和国补电价。其中,标杆电价一般由国家电网在次月以电汇形式付清全部款项;国补电价受国家政策的影响,回款期限不定,回款方式为电汇。	16,275.71	22,180.28	1年内9,885.32万元;1-2年7,946.19万元;2-3年3,712.94万元;3年以上635.83万元。	0.00	否	否
第二名	玻璃/组件	开具发票后45天内,以180天以内的银行承兑或电汇的方式结清货款。	20,413.09	1,929.22	1年内。	64.24	否	否
第三名	玻璃	货物验收后60-90天内,以银行承兑汇票或电汇的方式结清货款。	21,541.86	7,389.24	1年内。	246.06	否	否
第四名	玻璃	货物验收后30天内,以银行承兑汇票或电汇的方式结清货款。	12,233.38	666.48	1年内616.43万元;2-3年50.05万元。	39.04	否	否
第五名	玻璃	货物验收后60天内,以电汇方式结清货款。	6,420.60	2,778.10	1年内。	92.51	是	否
合计			76,884.64	34,943.32		441.85		

(注:第三名公司的采购金额为第三名公司母子公司向本公司采购的金额总计。第四名公司采购金额为第四名公司母子公司向本公司采购的金额总计。)

(2)公司前五大供应商的名称、采购内容、采购金额、结算方式,较以前年度是否存在重大变化,如是,请说明变化原因及影响,并自查是否与主要供应商存在关联关系。

回复:

公司前五大供应商的交易信息如下所示:

单位:万元

供应商名称	采购内容	采购金额	结算方式	是否本年新增	是否为关联方
第一名	原片玻璃	26,623.34	预付货款,以6个月承兑汇票或电汇方式结算。	否	否
第二名	原片玻璃	5,226.68	预付货款,以6个月承兑汇票或电汇方式结算。	否	否
第三名	原片玻璃	3,933.25	货物验收7-10天内,以6个月银行承兑汇票或电汇方式付款。	否	否
第四名	单晶电池片	3,303.08	预付货款,以6个月承兑汇票或电汇方式结算。	是	否
第五名	多晶电池片	2,444.53	货物验收15天内,以6个月的银行承兑支付货款。	否	否
合计		41,530.88			

前五大供应商中,第四名供应商为公司2019年度新增第四大供应商。该供应商成立于2016年6月23日,注册经营地安徽省天长市经济开发区经六路、纬三路,主要经营范围太阳能光伏电站设备制造、太阳能光伏电站设备及系统装置安装;太阳能硅片、太阳能电池片、光伏组件的研发、加工、生产、销售等。公司主要从该公司采购单晶电池片。公司原单晶电池片供应商为通威太阳能有限公司。今年因通威太阳能有限公司生产的单晶电池片主要用于深加工,对外销售较少,难以满足公司采购需求。公司为获取稳定充足的单晶电池片货源,在2019年与该供应商达成合作,向其采购单晶电池片。

问题三:报告期末,你公司货币资金余额为2.54亿元。年报显示,你公司短期借款余额为4.09亿元,应付款项(应付账款+应付票据)为4.72亿元,一年内到期的非流动负债为2.24亿元。请结合可动用货币资金情况、现金流状况及日常经营营业资金安排,说明你公司是否存在短期偿债风险,如是,请说明拟采取的应对措施。

回复:

报告期公司货币金额余额2.54亿元,银行理财计入“交易性金融资产”科目金额0.88亿元,应收账款金额6.45亿元(其中电站国补2.2亿元),应收票据金额0.5亿元,银行承兑汇票质押计入“应收款项融资”科目金额1.60亿元,合计短期可以迅速变现的资金总额9.77亿元(未包括电站国补2.2亿元)。

公司近三年偿债能力指标情况如下:

项目	2019年	2018年	2017年
资产负债率	43.21%	47.45%	54.94%
流动比率	128.03%	137.71%	91.70%
速动比率	111.50%	121.82%	76.39%
现金比率	29.56%	45.36%	39.18%

如上表所示,2017年-2019年公司通过出售太阳能光伏电站资产回笼资金,减产公司债务,使得资产负债率呈逐年下降趋势。同时,公司加强应收账款催收力度,提高资金使用效率。总体上公司财务风险较低,偿债能力较好。

为了进一步缓解短期偿债风险,公司主要采取了以下措施:

(1)加强应收账款的催收

截止报告期末,公司应收账款账面余额6.45亿元,其中电站国补2.2亿元,该笔补贴款受国家政策影响短期回款可能性较小,除电站国补外4.25亿元应收账款,经过公司业务部门的催收,期后2020年1月-5月已经回款4.15亿元。

(2)出售电站资产回笼资金

截至报告期末,公司持有并网光伏电站总容量约为189MW。报告期后公司通过股权转让方式出售肥城盛阳20MWp光伏电站项目80%股权。截至2020年6月24日,公司已收到股权转让款7,204万元。肥城盛阳电站的转让补充公司流动资金了,同时结清了公司为该电站筹建与运营所筹借的资金,进一步降低了公司的有息负债金额。2020年,公司计划将继续出售剩余存量电站项目,实现轻资产运营,减轻资金压力,减少财务成本。

(3)公司经营业绩稳步增长,提升融资优势

报告期,公司与隆基股份签订未来两年的光伏镀膜玻璃销售长单以及BIPV合作方的合作,一方面有利于提升公司产品的品牌影响力和核心竞争力,另一方面有利于发挥公司在玻璃深加工领域的竞争优势。公司一季度实现营业收入2.93亿元,归属于母公司股东的净利润0.13亿元,较上年同期增幅分别为54.28%,162.97%,经营活动产生的现金流量净额2,391.85万元,较去年同期增长70.25%。因为经营业绩上的稳步增长,使得银行等融资机构对公司未来发展给于充分的肯定,整体授信额度相较2019年规模上有所增加,借款利率给予了明显的降低,缓解了民营光伏企业“融资难、融资贵”的困境。截至目前,公司未有发生借款超期偿还或无力偿还情况,到期的借款均能在授信期内正常的转贷。

上述措施均有力缓解并改善了公司的现金流状况,保障公司健康持续的发展。

问题四:年报显示,你公司2017至2019年的营业收入分别为16.12亿元、15.30亿元、11.84亿元;2017至2019年的扣非后净利润分别为-0.35亿元、-0.88亿元、-1.13亿元;太阳能组件业务2019年实现收入2.21亿元,同比下滑70.06%。

(1)请结合所处行业特点、产业政策、公司业务开展情况、收入和成本构成、费用等因素说明你公司营业收入连续三年下滑和扣非后净利润连续三年为负的原因,经营环境是否发生重大变化。

回复:

1、公司所处行业特点及产业政策

公司自成立以来一直专注于对新材料和新技术的研发和创新,是国内首家研发和生产应用纳米材料在大面积光伏玻璃上镀制减反射膜到国内率先利用物理钢化技术规模化生产≤2.0mm超薄物理钢化玻璃、超薄双玻组件,并且拥有自主研发核心技术的创新型高新技术企业。公司目前的主营业务分别涉及太阳能光伏行业以及电子玻璃及显示器件行业。

(1)太阳能光伏行业

新能源光伏产业是全球范围内能源系统的战略性、朝阳性产业,国内光伏发电新增装机自2013年开始已连续7年处于全球第一,自2015年开始累计装机规模已连续5年位居世界首位。2019年,国内光伏新能源行业受累于国内竞价补贴政策推出较晚,装机量有所下滑,不过长期来看,行业由政策驱动转向市场驱动将有助于优化产业结构,有利于行业健康持续发展。随着全球能源、环境危机问题日益突出,光伏产业在推进资源可持续利用、与环境长期友好共处方面愈发凸显其战略性作用。根据国际可再生能源署的预测,2050年光伏发电在全球总发电量中的占比大约为25%,可见光伏行业属于朝阳新兴行业,具有广阔的成长空间。

光伏行业的发展主要受到下游电力消费规模和电力能源结构两方面的综合影响,因而行业在整体上与宏观经济发展保持一定的同步性。

目前,光伏行业规模与产业成熟度正在稳定成长的过程中,未来光伏产业的市场机遇将持续扩大。目前光伏行业的景气度与政府政策关联,会因政策变化而产生波动,在各国家支持政策稳定的情况下,太阳能光伏发电市场规模、上网价格均有稳定的预期和保障。在可预见的未来,发生根本性骤变或重大转向的可能性很小。当前全球各国均在鼓励和扶持清洁能源发电,而太阳能是主要的清洁能源,因此,光伏行业受政策影响的波动周期也会相对较为微弱。

随着太阳能光伏发电在越来越大范围的国家和地区实现“平价上网”,光伏市场逐渐从“政策驱动”向“需求驱动”转变,全球光伏市场需求除了传统欧美、中日韩、印度等成熟市场之外,东南亚、中东非、拉美等新兴光伏市场需求增长旺盛,光伏市场需求的波动性在全球范围周期性逐渐弱化,随着清洁能源在整个能源结构中的占比越来越高,全球光伏市场在短期内因需求有一定的季节性波动的情况下,长期保持两位数增长率,市场前期向好。

(2)电子玻璃及显示器件行业

消费电子行业已进入存量市场,市场资源继续向头部厂商集中。宏观上来看,行业增速放缓将在短期内加剧产业链上游的竞争形势,产业链下游的企业分化将带动上游材料厂商竞争格局演变。但同时也给技术创新能力领先、良性运营的上游材料厂商提供了跨越式发展的市场契机。

随着智能家居的发展和5G万物互联的到来,电视不再简单是一块屏幕,电视将成为整个智能化生活场景的重要组成,与IOT和智能化以及5G的结合将会更加紧密。目前虽然4K电视的普及率高达67%,但是真正4K的内容却很少,而随着5G的到来,4K、8K的内容的丰富将进一步打开电视的应用场景,大尺寸化势在必行。同时,随着5G时代的到来,信号传输速率的进一步提高,高清化,大尺寸化成为显示行业的重点方向。从权威调研机构Touch Display Research给出的显示行业预测来看,未来十年全球触控显示屏的营收会持续增长,在此过程 中,OLED显示技术作为最有竞争力的显示技术,逐渐会占有市场主导地位,特别是柔性OLED 技术,其可折叠的智能终端形式,成为革命性的技术升级,为柔性OLED配套的材料预计未来将占据较大的市场优势。

2、公司近三年收入与成本构成

会计期间	2019年			
产品类别	销售数量	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率
太阳能玻璃(㎡)	30,831,229.32	757,382,605.73	693,990,849.38	8.37%
太阳能组件(W)	122,900,150.00	220,620,275.39	216,180,200.01	2.01%
电力销售(KWH)	224,638,608.80	162,757,057.27	71,832,158.45	55.87%
电子玻璃及显示器件(㎡)	125,027.76	22,596,080.54	29,298,484.58	-29.66%
会计期间	2018年			
产品类别	销售数量	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率
太阳能玻璃(㎡)	25,594,000.00	588,479,377.79	545,261,137.43	7.34%
太阳能组件(W)	344,730,000.00	736,972,990.43	718,418,498.22	2.52%
电力销售(KWH)	234,599,399.04	189,119,361.22	79,578,361.73	57.92%
电子玻璃及显示器件(㎡)	30,400.00	7,395,943.28	19,275,832.37	-160.63%
会计期间	2017年			
产品类别	销售数量	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率
太阳能玻璃(㎡)	31,525,200.00	775,313,552.25	727,559,812.69	6.16%
太阳能组件(W)	258,124,575.00	641,440,862.47	575,253,171.70	10.32%
电力销售(KWH)	313,550,968.00	186,718,652.36	69,252,620.45	62.91%
电子玻璃及显示器件(㎡)	-	-	-	-

太阳能玻璃:公司作为国内最早进入光伏镀膜玻璃领域的企业,凭借着稳定的产品质量以及高性价比的产品性能,拥有了一个相对比较稳定、优质的客户群体。但由于原片供应商陆续进入深加工行业,拥有光伏镀膜玻璃全产业链优势,而公司需要对外采购原片进行深加工,原片玻璃采购短缺、原片采购价格以及采购预付款的压力,使得产品的销售规模及盈利能力与竞争对手比较都较低。

太阳能组件:公司是国内率先一家用物理钢化技术规模化生产≤2.0mm超薄物理钢化玻璃并制成超薄双玻组件的企业,引领光伏行业进入更薄、更轻、更耐久的“轻量化”时代,在国内双玻组件市场位居行业前列的优势地位。随着国内“531光伏新政”出台后,国内光伏行业政策发生较大变化,国内光伏新增装机规模明显下滑,光伏产品价格大幅下跌,对整个行业盈利水平和开工率产生较大影响。因此,2018年公司光伏组件产品毛利率大幅下降。同时,由于公司未有超薄双玻组件制造垂直一体化的优势,在光伏组件产品价格进一步下降的情况下,公司超薄双玻组件成本竞争优势较弱,为此公司基于整体战略以及现金流考虑,减少毛利率较低、收款期限长的超薄双玻组件销售订单,因此2019年度组件产品产量与销量大幅下降,公司组件产能利用率不足导致毛利率较低。

电力销售:2015年-2017年,为了进一步带动超薄双玻组件产品的市场推广,公司以自有资金建设方式进行光伏电站运营投资,通过自建太阳能光伏电站示范工程使客户更加直观、深入地了解超薄双玻组件在实际应用端的优势。近年来,公司已经陆续建成300多兆瓦的光伏电站项目。由于公司目建电站项目主要分布在江苏、山东、贵州等光照较好的地区,因此发电收益较好,进一步提升了公司的盈利能力。虽然光伏电站投资运营业务稳定的发电收益为公司带来稳定的投资回报,但随着公司相关资产规模的扩大以及电费国家补贴发放的延迟性,公司的资金压力日益凸现。为此,为了尽快回笼现金流,减少公司债务,从而减少公司财务费用、提高资产流动性,公司自2017年开始出售光伏电站资产,进一步调整公司发展战略。截至2019年末,公司已经对外累计出售太阳能电站约140MW,目前自有且正在运营的产生对外售电收入的电站项目共有10个,合计装机量近189MW。

电子玻璃及显示器件:公司作为国内率先一家能够生产≤2.0mm轻质物理强化玻璃的企业,将该技术应用于电子消费类产品的研发和创新。近几年,公司重点实施了“多功能轻质强化光电玻璃项目”的建设,产品定位为超薄大尺寸显示屏玻璃、大尺寸电视机玻璃前后盖板、超大尺寸触控玻璃、导光板玻璃等。经过公司这几年的送样和市场推广,客户对产品的认可度不断提升。

3、期间费用

项目	2019年	2018年	2017年	2019年较2018年同比变动	2018年较2017年同比变动
销售费用	44,242,618.53	42,341,869.84	48,423,220.23	4.49%	-12.56%
管理费用	60,344,060.57	59,080,828.93	64,199,680.76	2.14%	-7.97%
研发费用	35,124,788.18	36,660,689.21	55,280,161.88	-4.19%	-33.68%
财务费用	63,193,354.37	85,573,323.46	69,020,052.74	-26.15%	23.98%

2017年-2018年,公司财务费用大幅度增加。财务费用增加的原因主要有以下几方面:一方面,随着公司及其全资子公司自建电站项目增加,融资规模大幅增加,财务费用也随之大幅增加。另一方面,2018年度受整体融资环境偏紧以及光伏“531新政”影响,公司的融资成本上升,使得融资费用进一步增加。

4、资产减值损失

项目	2019年	2018年	2017年	2019年较2018年同比变动	2018年较2017年同比变动
资产减值损失	-80,817,106.76	-39,678,532.99	-10,414,050.80	103.68%	281.01%
其中:1、坏账损失	-39,167,506.31	-30,399,354.23	1,417,826.79	28.84%	2,244.08%
2、存货跌价损失	-17,888,262.97	-7,755,566.52	-7,688,991.15	130.65%	0.87%
3、工程物资减值损失	-	-1,523,612.24	-4,142,886.44	-100.00%	-63.22%
4、固定资产减值损失	-23,761,337.48	-	-	100.00%	-

2018年,“531光伏新政”出台后,国内光伏行业政策发生较大变化,国内光伏新增装机规模明显下滑,光伏产品价格大幅下跌,公司部分存货存在滞销及贬值风险,为此公司基于谨慎性原则对相应的存货和工程物资计提减值。

2019年,由于光伏行业存在付款账期较长的行业惯例,随着公司经营规模不断扩大,公司应收账款逐步增加。公司基于谨慎性原则对个别账龄较长、涉诉的应收账款及其他应收账款,单项计提坏账准备,导致坏账损失增加。同时,因组件市场技术升级较快,对于存货中组件类产品和固定资产中部分组件生产线按企业会计准则的规定的计提相应地减值损失,导致存货跌价损失和固定资产减值损失增加。

5、公司营业收入连续三年下滑和扣非后净利润连续三年为负的原因

(1)近年来,光伏制造业竞争加剧,多年来制约公司发展瓶颈的原片玻璃供应问题一直没有得到很好的解决,导致产品的销售规模及盈利能力都不降明显。因原片供应问题的制约,公司产能利用率偏低,导致毛利率较低。

(2)国内“531光伏新政”出台后,国内光伏行业政策发生较大变化,国内光伏新增装机规模明显下滑,光伏产品价格大幅下跌,对整个行业盈利水平和开工率产生较大影响。因此,2018年公司光伏组件产品毛利率大幅下降。同时,由于公司未有超薄双玻组件制造垂直一体化的优势,在光伏组件产品价格进一步下降的情况下,公司超薄双玻组件成本竞争优势较弱,为此公司基于整体战略以及现金流考虑,减少毛利率较低、收款期限长的超薄双玻组件销售订单,因此2019年度组件产品销售量大幅下降,从而导致毛利率较低。

(3)公司2016年开始,为了推广≤2.0mm超薄物理钢化玻璃及超薄双玻组件,向产业链下游延伸,通过融资租赁方式自建了300多兆瓦的太阳能光伏电站,融资规模和成本均大幅度增加。特别是2017年和2018年度,财务费用大幅增长,导致公司经营利润进一步下降。

(4)2019年,受到行业政策、市场竞争环境等方面的影响,导致公司相关的应收款项、存货、固定资产存在减值迹象,公司本着谨慎性原则,经与公司年报审计师沟通后,公司对截止至 2019 年 12 月 31 日合并报表范围内有关资产计提8,081.71万元减值损失。

(2)请结合公司目前经营情况、在手订单、业务竞争力情况说明你公司为改善业绩和持续经营能力的具体措施,并说明对太阳能组件业务的后续经营安排。

回复:

2020年初,“新冠疫情”对包括中国众多行业造成了较大的不利影响。对于光伏行业而言,在制造端,本次疫情直接导致了复工延迟及用工紧缺问题,再加上受本次疫情带来的物流不畅、原辅料及设备供应延迟等问题拖累,行业产能利用率有所下滑。

在此背景下,公司在做好各项防疫安全措施的前提下,于2月初开始积极复工,受到疫情短暂影响后,生产经营迅速恢复正常。2020年1-5月,公司实现销售收入5.65亿元,与去年同期比较增长47.07%,主要原因为报告期公司光伏减反玻璃和太阳能瓦片玻璃的产销量较上年同期有较大幅度地提升。同时,毛利较上年同期也有较大幅度增长。

受益于国内“630”抢装高峰以及海外市场的逐渐复苏,公司光伏产品目前在手订单较为充足。其中主要包括2019年11月,公司与隆基签订两年6,028万平光伏镀膜玻璃销售合同,期限为2020年1月1日至2021年12月31日,价格双方按月议价,预估本次合同总金额约 15 亿元(含税)。本合同的签订有利于公司≤2.0mm超薄物理钢化镀膜玻璃产品的市场推广,提升公司超薄物理钢化镀膜玻璃产品的品牌影响力及核心竞争力,同时将会对公司未来的经营业绩产生积极的影响。目前均按双方计划的量在持续履行合同中。同时,随着双面双玻组件渗透率大幅度提升,光伏玻璃需求进一步增加。在此背景下,公司作为国内率先一家利用物理钢化技术规模化生产≤2.0mm超薄物理钢化玻璃、超薄双玻组件的企业,与其他双玻、双玻组件制造商比较具有较强的技术优势。

近年来,光伏制造业竞争加剧,许多原片供应商陆续进入深加工行业,加之主流光伏玻璃制造商自产原片不足,也需外购原片,导致公司采购原片玻璃压力骤增,使得该产品的销售规模及盈利能力都下降明显。为保证公司长期稳定的原材料供应来源,公司控股股东常州亚玛顿科技集团有限公司下属全资子公司在安徽凤阳紧锣密鼓的建设了一座650吨/日熔量的原片玻璃生产线,该生产线虽然受到疫情影响延缓了投产时间,但也于2020年4月顺利投产并已批量化给公司提供原片玻璃。公司有了充足的原材料保障,订单量大幅增加的同时,产能利用率也大幅提升,对改善公司业绩和持续经营能力产生积极地影响。

2020年, 全球双玻组件出货预测占比20%-30%,2021年双玻组件出货预测占比30%-40%(数据来源于CPIA光伏协会“中国光伏产业发展路线图(2019年版))。亚玛顿是国内最早专注于超薄双玻组件的研发和生产的企业,有着雄厚的技术和生产经验积累,在双玻领域有着较高的行业知名度。

2020年,公司积极调整组件业务的规划,主要为以下几个方面:

(1)公司将以自有品牌与代工两者并存的方式来开展业务

公司作为国内最早规模化量产超薄双玻组件产品的企业,经过多年的沉淀积累,生产能力和生产效率都得到较好地提升,因此一些主流组件厂商在自身产能不足的情况下让公司为其进行代工生产。对于公司来说,虽然代工销售收入较少,但是代加工组件除了光伏玻璃以外其他主要材料例如电池片等由客户提供,因此减少了公司对外采购电池片等材料占用大量的资金。目前,公司已经与多家主流组件厂商签订框架合作协议。同时,公司紧紧抓住行业需求增长的契机,加大超薄双玻组件的推广力度,通过参加一些国有大型电力公司的招标取得自有品牌的订单。

(2)随着国内平价、竞价项目倒逼度电成本的降低,大尺寸电池(166/18X/210)、高瓦数组件的需求日益迫切,而公司原有设备无法满足市场需求,因此公司计划从7月份开始对部分光伏组件生产线进行技术改造,提升高功率组件的生产能力,预计8月底改造完毕。届时,不管是自主品牌以及代工订单,公司都能获得先进高效产能带来的毛利提升。

(3)随着凤阳窑炉的正式投产,公司计划利用光伏玻璃研发优势在组件产品上加大研发投入,进行差异化竞争,力争打造“更薄、更轻量化、更高功率”的超薄双玻组件产品,进一步提升产品的核心竞争力。

问题五:报告期末,你公司其他应收款中的股权处置款期末账面余额9,433.35万元。请你公司说明上述股权处置款的形成过程,包括但不限于形成时间、交易对手方、交易内容等,并结合账龄情况、关联关系、欠款方的经营能力与财务状况,说明该笔款项是否存在收回风险以及坏账准备计提的充分性。

回复:

1、股权处置款9,433.35万元形成交易背景介绍

2017年12月,公司与天津富欢企业管理咨询有限公司(以下简称“天津富欢”)签订《关于【清水河70MWp光伏发电项目】之项目转让及承债清偿协议》(以下简称“清水河协议”),转让兴义市中弘新能源有限公司(以下简称“兴义中弘”)100%股权,转让价款26,291.65万元。2017年12月,公司办理完毕兴义中弘股权交割手续;2018年8月,公司与天津富欢签订《关于【普安县楼下50MWp农业光伏发电项目】之项目转让及承债清偿协议》(以下简称“普安协议”),转让普安县中弘新能源有限公司(以下简称“普安中弘”)100.00%股权,转让价款21,248.63万元。由于兴义中弘的清水河70MWp光伏发电项目(以下简称“兴义项目”)与普安中弘(以下简称“普安中弘”)持有的普安县楼下50MWp光伏发电项目(以下简称“普安项目”)共用送出线路资源及升压站资产。为保证普安项目的正常运营不受影响,亚玛顿对兴义中弘股权转让与普安中弘股权转让作为一揽子交易进行的谈判,并按一揽子交易做会计处理。2018年8月,普安中弘的股权转让交割办理完毕。兴义中弘与普安中弘两笔股权转让交易作为一揽子交易完成,确认应收未收股权款27,803.24万元。截至2019年12月31日,上述两笔股权转让款尚有9,433.35万元未收回,其中:兴义中弘股权转让未收回款项5,468.00万元,普安中弘未收回款项3,965.35万元。

2、股权处置款9,433.35万元收回风险分析、款项收回计划及坏账准备计提说明

截至2019年12月31日,兴义中弘股权转让款未收回款项5,468.00万元。按清水河协议约定,公司负有对清水河电站尚未整改完毕的消缺事项继续整改的义务。其中,按合同约定公司保证兴义项目用地在未来三年内免征城镇土地使用税、耕地占用税,保质期将于2020年12月底到期。除了该事项,其余消缺整改事项公司已基本整改完毕。公司目前正与天津富欢积极沟通,对整改消缺事项进行最终的确认与决算工作。整改事项决算与确认工作计划于2020年7月份完成,预计届时公司可陆续收回全部股权转让款。

截至2019年12月31日,普安中弘股权转让款未收回款项3,965.35万元。期后回款630.00万元,截至2020年6月24日尚未收回3,335.35万元。目前,尚未经双方确认完成的整改项目为:①取得城镇土地使用税、耕地占用税的免税证明;②普安电站项目占用地中有75亩土地用途为基本农田需办理调规手续。目前,公司已取得国家税务总局普安县税务局出具的城镇土地使用税、耕地占用税免税证明。对75亩土地调规办理,公司已取得普安县国土资源局出具的75亩基本农田调规的承诺书,现待省厅通知后报批。公司正与天津富欢积极沟通,对整改消缺事项进行最终的确认与决算工作。整改事项决算与确认工作计划于2020年7月份完成,预计届时公司可陆续收回全部股权转让款。

本次股权交易对于方天津富欢为天津北清电力智慧能源有限公司的全资子公司,注册资本430,000.00万元,实收资本375,119.60万元。主要经营业务为光伏电站投资。天津富欢最终控股方为北控清洁能源集团有限公司(港股:1250,以下简称“北控清洁”),间接持有天津富欢93.30%股权。北控清洁主要从事投资、开发、建造、运营及管理光伏发电业务、风电业务及清洁供暖业务。根据北控清洁能源年报披露信息,北控清洁能源2019年实现营业收入63.35亿港元,毛利润28.97亿港元,现金及现金等价物余额36.99亿港元,总资产521.92亿港元,扣除负债后资产净值110.05亿港元。天津富欢为大型公众公司的高度控股子公司,天津富欢目前亦未见经营异常的信息。同时,公司与天津富欢保持积极的沟通,双方对未收回款项都按期对账核实。公司认为,股权处置款待消缺事项整改完毕后,可全额收回,预计无法收回风险较小。截至2019年12月31日,在考虑时间价值的基础上公司对未收回款项按15%计提了1,431.70万元的坏账准备,公司认为坏账准备计提是充分的。

特此公告。

常州亚玛顿股份有限公司
董事会
二〇二〇年七月十日

证券代码:001914　　证券简称:招商积余　　公告编号:2020-38

招商局积余产业运营服务股份有限公司第九届董事会第七次会议决议(通讯表决)公告

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

一、董事会会议召开情况

招商局积余产业运营服务股份有限公司董事会2020年7月2日以电子邮件和电话方式发出召开公司第九届董事会第七次会议的通知。会议于2020年7月9日以通讯表决方式召开,应参加表决11人,实际参加表决11人,分别为许永军、邓伟栋、聂黎明、刘宁、石正林、章松新、何军、华小宁、陈英革、许遵武、林洪。本次会议的召集、召开符合《公司法》及《公司章程》的有关规定,表决形成的决议合法、有效。

二、董事会会议审议情况

会议经审议做出了如下决议:

(一)审议通过了《关于招商物业与厦门邮轮母港集团投资设立合资公司的议案》(11票同意、0票反对、0票弃权)。

董事会同意公司全资子公司招商局物业管理有限公司(以下简称“招商物业”)与厦门国际邮轮母港集团有限公司(以下简称“厦门邮轮母港集团”)设立合资公司。合资公司的注册资本为人民币500万元整,其中招商物业出资300万元,占60%股权;厦门邮轮母港集团出资200万元,占40%股权。各投资方均以现金出资,自营业执照签发之日起30日内一次性缴足出资。

本次对外投资事项具体内容详见公司同日刊登在巨潮资讯网和《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》上的《关于招商物业与厦门邮轮母港集团投资设立合资公司的公告》(公告编号:2020-39)。

(二)审议通过了《关于招商物业与烟台财金孚泰投资设立合资公司的议案》(11票同意、0票反对、0票弃权)。

董事会同意公司全资子公司招商物业与烟台市财金孚泰实业有限公司(以下简称“烟台财金孚泰”)设立合资公司。合资公司的注册资本为人民币300万元整,其中招商物业出资153万元,占51%股权