证券代码:600169　证券简称:太原重工　公告编号:临2020-029

太原重工股份有限公司关于上海证券交易所2019年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

太原重工股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年5月19日收到上海证券交易所《关于太原重工股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0538号)。根据问询函的要求,公司对相关事项回复并补充披露如下:

一、关于公司生产经营

1.关于毛利率。年报分产品信息披露,公司主要产品的毛利率大多下降,其中挖掘焦化设备毛利率32.01%,同比减少4.67个百分点;铸锻件毛利率27.35%,同比减少12.98个百分点;其他产品毛利率5.97%,同比减少20.97个百分点。分地区披露,国内主营业务毛利率24.28%,同比减少6.74个百分点。请公司:(1)结合业务模式、行业趋势、产销量数据、成本构成等,说明主要产品尤其是挖掘焦化设备、铸锻件、其他产品毛利率减少的原因及合理性,并与同行业比较;(2)披露国内销售的主要产品类型、地区、业务构成,前五大客户的名称、金额、是否存在关联关系,并说明国内销售毛利率减少的原因及合理性;(3)公司近五年业绩波动较大,2016、2019年均亏损,请结合行业趋势、经营计划、在手订单等说明未来是否具有持续盈利能力,是否存在业绩大幅波动的风险,并充分进行风险提示。

回复:

(1)结合业务模式、行业趋势、产销量数据、成本构成等,说明主要产品尤其是挖掘焦化设备、铸锻件、其他产品毛利率减少的原因及合理性,并与同行业比较;

挖掘焦化设备细分为矿山挖掘设备和焦化设备,铸锻件细分为冶铸件和锻造件,其他产品主要包括海洋装备设备、工程技术服务、港口服务、电气改造服务等公司新领域产品或辅助服务收入。

① 挖掘焦化设备

公司挖掘焦化设备的业务模式为通过投标取得订单,并在合同约定的交货期内为用户提供满足合同要求的产品及服务。成本构成为:设计、机械加工制造、机械外购件、电气控制柜成套、液压润滑系统成套等。由于公司内部配套体系相对完善,成本总体可控,造成上述产品毛利率减少的主要原因是下游行业发展导致的市场结构调整。

焦化产品近年来市场变化剧极,产品毛利率有所提升。2019年度挖掘焦化业务结构的变化也对产品毛利率形成影响,矿山挖掘设备毛利率46.10%,本期比上期下降7.57%。主要原因为:A.2018年公司销售产品以20立方和35立方挖掘设备为主,产品毛利率较高。2019年公司出产了2台10立方挖掘设备,10立方产品毛利率较低,并且是利用库存,需要进行改造,造成成本增加。B.2019年,公司首次出产了WK-20C挖掘设备(新产品),破碎散料输送设备首次实现出口,为加大新产品推广和国际市场开拓力度,毛利率有所下降。C.2019销售产品中,备件近2亿元,客户均为战略合作伙伴,实现了备件直供,市场得到了保障,但备件毛利率较传统挖机标采购模式低10%左右。D.2019年公司供俄罗斯市场的挖掘设备较多,由于俄罗斯客户要求质保期为3年(国内通常为1年),期间随机备件的增加降低了合同整体毛利率。

国内市场公司“用挖掘机产品处于领军地位,国内同行业某公司2019年挖掘机械毛利率38.64%,与公司基本持平。随着供给侧结构性改革持续深入,国内“矿山产能增长放缓,加上产品寿命较长,国内主机市场需求有限。同时,随着相关技术的进步,投资较少的液压挖掘机和大型装载机的替代效应正在逐步显现,传统挖掘机市场受到了进一步的挤压。

焦化设备2019年收入46,318.93万元,成本35,281.03万元,毛利率23.83%,2018年收入25,948.91万元,成本20,748.85万元,毛利率20.04%,本期比上期涨3.79%。主要原因:A.产品结构因素:2019年出产的产品以6.25米、6.3米、7米大型焦炉为主,2018年以5.5米常规焦炉为主;大型焦炉价格优势高于常规焦炉,产品平均吨单价较2018年提高近0.3万元。B.成本因素:通过将6.25米焦炉减速机配置从进口件改为国产件,优化装程工部生产组织,实行标准化生产及批量化招标等多重举措,生产成本明显降低。上述两因素促使产品毛利率同比上升。同时,公司某某公司搬固焦炉产品2019年毛利率36.91%,公司毛利率低于同行业水平。公司焦炉设备积极实行多种举措,降低生产成本,使产品毛利率与同行业趋同。

焦化产品与矿山挖掘机相比规模较小,毛利率涨幅不足以抵消挖掘机产品的降幅,造成挖掘焦化板块毛利率总体下滑。

② 铸锻件产品

本期公司铸锻件产品由于受环保督察和原材料价格上涨的影响,利润空间趋小。冶金,矿山,造船等传统领域,民营企业制造业需求不振,使产品销量下降,对市场冲击力度逐年加大,2019年公司大型铸锻件毛利率27.35%,同行业某公司铸锻件毛利率约27.09%,公司毛利率与同行业基本持平。

2019年度,尤其是下半年订货提产不足,铸锻件产量下降,设备开工率下降,制造成本和人工折旧成本分别上涨2.3%和9.83%,导致产品毛利率同比下降。

③ 其他产品

其他产品主要包括海洋装备设备、工程技术服务、港口服务、电气改造服务等公司新领域产品或辅助服务收入。其毛利率减少的具体原因说明见第3题回复。

(2)披露国内销售的主要产品类型、地区、业务构成,前五大客户的名称、金额、是否存在关联关系,并说明国内销售毛利率减少的原因及合理性;

公司目前主要产品销售实现内产品和境内子公司,根据公司内部组织结构、管理要求及内部报告制度,目前未划分国内国外区分第二部分,也未按照地区分部模式进行管理和考核。公司国内销售主要产品类型包括轧辊设备、起重机设备、挖掘焦化设备、火车轮轴及轮对、油膜轴承、铸锻件、齿轮传动机械、煤化工设备、风电设备等。

2019年公司国内销售前五大客户情况:

单位:万元

单位	金额	是否存在关联关系
第一名	40,379.53	否
第二名	26,375.50	否
第三名	23,622.09	否
第四名	15,746.00	否
第五名	15,259.83	是
合计	121,382.95	

上述第五名客户为太重集团机械设备租赁有限公司,是公司控股股东之母公司太原重型机械集团有限公司全资子公司,详细情况见第10(4)题回复。

国内销售毛利率降幅较大产品主要为挖掘焦化设备毛利率降低5.14个百分点;铸锻件设备毛利率降低10.22个百分点,其原因说明见第1(1)题回复。

火车轮对产品国内销售毛利率降低10.41个百分点,其原因为:从产品结构看,盈利水平较高的车轮产品,2019年较2018年下降5,300万元,影响毛利率下降3%。从用户来看:2019年度,销售给某一客户的车轮车轴产品,较2018年销售量增长5980件,增幅93.32%,该公司是我公司重要客户之一,但是较其他用户平均价格水平低10%-25%,直接影响我公司产品毛利下降。

(3)公司近五年业绩波动较大,2016、2019年均亏损,请结合行业趋势、经营计划、在手订单等说明未来是否具有持续盈利能力,是否存在业绩大幅波动的风险,并充分进行风险提示。

1.行业趋势:装备制造的整体市场需求正由能力扩张为主向效率提升为主转变。2020年政府工作报告明确提出要推动制造业升级和新兴产业发展,装备制造业高质量发展的方向已经更加清晰。从公司发展情况来看,创新平台建设、高端化转型产品开发、产品智能化升级等方面均取得了积极成果,方向和布局与政策导向高度吻合,为公司未来持续盈利奠定了坚实基础。

2.公司2020年的生产经营目标为营业收入85亿元。为实现经营目标公司2020年将全面深化改革,激发企业创新创效活力,以效益为中心,调整机构设置和资源配置,加快转型升级步伐,以智能化、国产化、标准化为方向,做好传统产品技术提升,坚定国际化战略目标,奋力开拓海外市场。

3.在手订单:公司2020年在手合同订单105.98亿元,另公司已签订2021年订单约6亿元,公司2020年主要产品在手订单情况见下表:

单位:万元

主要产品	在手订单
挖掘焦化设备	179,171.00
起重机设备	147,963.00
火车轮轴及轮对	157,307.00
轧辊设备	117,762.00
齿轮传动机械	51,687.00
煤化工设备	47,828.00
风电设备	248,701.00
油膜轴承	14,613.00
铸锻件	28,110.00
成套项目	34,260.42
其他	32,428.58
合计	1,059,831.00

综上所述,公司未来具有持续盈利能力,不存在业绩大幅波动风险。

2.关于轧辊设备、风电设备业务。根据年报披露,公司2017-2019年度轧辊设备收入分别为15.92亿元、13.97亿元和11.01亿元,风电设备收入分别为8.57亿元、5.14亿元和1.72亿元,皆呈连续下降趋势。同时,2019年风电设备产量同比减少94.44%,销量同比减少70.37%。请公司:(1)补充披露2017-2019年度轧辊设备收入、风电设备收入的前五大客户名称、收入金额,并分别说明上述两项业务的经营环境、下游客户是否发生重大变化,近年度收入及产销量连续下降的原因;(2)补充披露2019年度存货、固定资产中与上述两项业务相关的各项构成项目的账面余额、减值准备,说明相应的资产减值准备计提是否充分。

2019年末轧辊设备、风电设备业务存货账面情况

单位:万元

存货种类	轧辊设备		风电设备		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,739.93		1,739.93	261.58		261.58
在产品	31,998.64	2,827.10	29,171.54	106,105.86		106,105.86
库存商品	97,210.48		97,210.48	33,852.68	7,647.76	26,204.92
建造合同形成的已完工未结算资产				90,470.74		90,470.74
合 计	130,949.05	2,827.10	128,121.95	230,690.86	7,647.76	223,043.10

2019年末轧辊设备、风电设备业务固定资产账面情况见附表三。

2019年末轧辊设备计提存货跌价准备2827.10万元,为印度拉西米连轧管机组制造项目减值。受印度钢材市场因素影响,我公司印度连轧管机组制造项目进度缓慢,因印度市场需求变化,该项目按照用户要求改进,导致改造成本增加,公司对制造总成本高于预计售价部分计提存货跌价准备,存货跌价准备计提充分。

2019年末风电设备计提存货跌价准备7,647.76万元。跌价计提项目为风力发电1.5MW、3.0MW、5MW机组,其5台,均为样机产品,其制造成本高于预计可变现净值,因而计提存货跌价准备,公司已按照同类产品的市场售价计算可变现净值,存货跌价准备已计提充分。

公司年审会计师发表意见:

(1)太重股份公司2017-2019年度轧辊设备收入、风电设备收入的前五大收入金额与财务账面情况一致。

(2)根据《企业会计准则讲解一存货》相关内容:为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,目销售合同订购数量等于企业持有存货的数量的,通常应当以产成品或商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。没有销售合同约定的存货,其可变现净值应当以产成品或商品的一般销售价格(即市场销售价格)作为计算基础。太重股份公司在产品、库存商品按产品工序今进行独立核算,期末对所有的在产品、库存商品均进行了存货减值测试。我们评估并测试了与存货跌价准备相关的内部控制;对公司的存货实施了监盘程序,检查存货数量及状况;获取了公司存货跌价准备计算表,对其可收回金额和跌价准备期末余额进行了复核测算;对减值测试表中可变现净值的数据来源进行核实,并获取了对应的合同,对可变现净值数据进行核实。

经核查,太重股份公司依据相关会计准则计算的可变现净值为参照基础,符合企业会计准则的相关规定,公司计提的存货跌价准备金额充分、准确。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》第四条,企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。太重股份公司正常生产的产品毛利率一直维持在较高水平(轧辊设备毛利率20%以上,风电设备毛利率30%以上),产品销售情况良好,销售市场亦未发生重大变化,年度销售收入以及在手订单量较大,固定资产不存在减值迹象。因此,我们认为太重股份公司轧辊、风电设备相关的固定资产减值计提情况符合准则规定。

3.关于起重机设备、煤化工设备均价。根据年报披露,2018、2019年度公司起重机设备收入分别为10.49亿元、11.26亿元,销售量分别为199台、111台。2018、2019年度煤化工设备收入分别为3.22亿元、3.68亿元,销售量分别为406台、65台。初步测算,公司2018年度、2019年度起重机设备和煤化工设备销售均价涨幅较大。请公司分别披露2018年、2019年起重机设备、煤化工设备销售的产品类型、单价、定价依据,并结合产品和售价说明2019年度起重机设备和煤化工设备销售均价较2018年涨幅较大的原因和合理性。

回复:

(1)起重设备的产品大致可分为:250吨以上起重机、250吨以下起重机、中小起重机、提升机、备件及改造。2018年-2019年各产品类型的产销量和金额可见下表。

单位:台,万元

项目	2018年			2019年			
	销售量	销售收入	平均单价	销售量	销售收入	平均单价	同比上涨
合计	199	104,936.67	527.32	111	112,561.21	1,014.06	92.31%
250以上起重机	39	46,396.58	1,189.66	33	55,642.56	1,686.14	41.73%
250以下起重机	63	31,233.10	495.76	39	19,073.74	489.07	-1.35%
中小起重机	75	1,641.67	21.89	12	259.5	21.63	-1.18%
提升机	22	13,583.28	617.42	27	17,560.42	650.39	5.34%
备件及改造		12,082.04			20,024.99		

2019年起重设备售价较上年上涨了92.31%,均为市场招议标定价所致,公司所有起重设备定价均按用户正常招议标流程签约。由于起重设备为定制品,所以用户和市场对起重设备的定价有直接影响。2017年钢铁行业转暖,钢铁行业的客户合同价上涨,定价基础造成单位售价的明显上涨。另外,起重设备250吨以上、250吨以下单位售价有明显的区别,2019年销售250吨以上主要为400吨以上,占比超过一半,而2018年主要为400吨以下的销售;对公司来说,起重吨位越高的产品市场竞争力越大,定价越高,而吨位较低的起重设备市场竞争越来越激烈,价格涨跌不大。

(2)煤化工产品2019年单位售价较2018年增加的主要原因为产品结构变化。2019年化工装备分公司向大直径,大吨位,高附加值的产品转型。2018年销售产品405台,其中151台为碳钢类主机产品,总重9000吨,不含税收入14,376万元,单价为1.59万元/吨。254台为气化炉备件产品,不含税收入117万元。项目材料及设备安装销售收入17,738万元。

2019年销售65台,其中不锈钢类主机产品6台,总重1675吨,不含税收入8362万元,单价为4.99万元/吨。碳钢类主机产品59台,总重9299吨,不含税收入17578万元,单价为1.89万元/吨。其他设备及安装销售收入8,280万元,维修保养收入2,532万元。

4.关于国外收入。根据年报披露,公司2019年度国外营业收入15.54亿元,同比增长101.26%;国外毛利率31.35%,同比增加3.43%。国外收入占营业收入比例约22.08%。请公司:(1)补充披露国外收入的业务类型、销售模式、业务流程、运输风险、收入确认方法等,是否存在通过赊销方式刺激国外收入增长的情形;

国外收入的业务类型:火车轮轴及轮对产品分为轴类、轮类、齿轮箱、轮对集成;桥式起重机整机及备件出口业务;矿山设备主机及备件出口业务。

销售模式为:用户订制,批量化生产;单件,小批量,用户订制化的设计、生产。

一般业务流程:我方收到用户询价——我方准备技术方案及商务报价——双方技术交流——我方根据交流、更新方案及报价——我方参与投标或议标——双方签订合同——我方开立过款保函,客户支付预付款,合同生效——我方开始设计、生产——我方收到用户开立信用证——我方按合同规定组织发运——用户验收——我方收款,合同结束。

运输风险:合同一般约定以FOB,CFR或CIF条款交货,运输全程都有保险,在运输中基本不承担风险。

确认收入的方法:在公司完成向海关出口申报手续之后,公司凭出口报关单和形式发票确认收入,确认收入的金额为离港的货物所对应的合同金额。

产品出口的收款方式:预付款+进度款+发货后付款,预付款为银行电汇方式由用户支付;进度款通过用户开立的不可撤销的国际信用证支付;发货后付款,主要是合同约定发货后电汇付款。公司在该出口业务中无除预付方式,期末应收账款基本为尾款。

(2)补充披露2018、2019年度国外收入应收账款中前五大客户的名称、销售内容及金额,是否存在关联关系,并说明2019年与2018年的变动原因,国外与国内业务毛利率增减变动趋势不同的原因及合理性;

2018年国外应收账款前五名

单位:万元

单位	金额	销售内容	是否存在关联方关系
第一名	4,051.12	车轮车轴	否
第二名	1,863.09	轧机	否
第三名	1,588.68	车轮车轴	是
第四名	1,440.46	锻件	否
第五名	1,283.41	车轮车轴	否
合计	10,226.76		

2019年国外应收账款前五名

单位:万元

单位	金额	销售内容	是否存在关联方关系
第一名	2,321.67	车轮车轴	否
第二名	2,093.38	起重机,备件	否
第三名	1,364.53	车轮车轴	是
第四名	837.02	车轮车轴	否
第五名	823.88	轧机	否
合计	7,440.48		

上述客户中的第三名为TZ(TAIZHONG)HONG KONG INTERNATIONAL LIMITED,属于公司控股股东之母公司太原重型机械集团有限公司全资子公司,与我公司存在关联关系。该公司为集团公司生产的主机(及成套设备)和备件提供市场开拓、销售及服务。2019年度资产余额为36,082.17万元,净资产20,826.88万元,2019年营业收入33,566.12万元,净利润311.16万元。

2019年与2018年国外收入毛利率变动主要是因为公司全资子公司轨道交通设备有限公司火车轮对产品国外收入毛利率有所增长,主要原因为独联体国家(包括俄罗斯、哈萨克斯坦等)出现较大需求且价格竞争力较强。

2019年以前公司独联体国家市场出口基本为零,仅通过国内车辆厂实现了少量间接出口。俄罗斯等独联体国家市场虽然需求量很大,但自身产能大部分年份不但能够满足需求,还要参与国际竞争,所以大部分年份不需要从海外采购。2018年下半年以来独联体国家大批量轮对需要更换,自身产能已不能满足其需求,公司准确把握市场机遇,2019年初成为国内第一家拿到俄罗斯车轮EAC认证的厂家,当年订货10.5万件,金额5.1亿元,占公司出口的51%;销售62万件,金额4.1亿元,占公司出口的42%;独联体市场采用预收账款模式收款,单价较国内同类需求高出近一倍,大幅提升了轮轴产品的毛利水平。

印度市场:印度铁道部是核心,代表内阁管理铁路,制定铁路发展策略,监督铁路运营,并向国会负责,由下属客车、货车和机车等车辆生产、维修的工厂和集装箱运输公司构成,实行高度集中管理,统一采购。2019年印度市场需求相对2018年度维持稳定状态,在铁路轮轴、轮对市场,除去印度本国产能外,公司份额占比高达90%,公司产品形成了较强的市场话语权。

国外与国内业务毛利率增减变动趋势不同的原因主要为国内市场中挖掘焦化设备、铸锻件、火车轮轴及轮对产品毛利率下降,国外业务受火车轮对产品开辟了独联体国家的市场,创造了新的利润增长点。

(3)补充披露是否存续外资产,若有,披露境外资产的类别、构成内容及金额。

我公司设有三个境外子公司,分别为太原重工(印度)有限公司(以下简称“印度公司”)、德国CEC起重机工程与咨询有限公司(以下简称“德国公司”)、太原重工香港国际有限公司(以下简称“香港公司”)。

印度公司为我公司于2011年设立的全资子公司,我公司拥有其100%的股权。印度公司主要经营起重、轧钢、油膜、齿轮传动机械、焦炉、挖掘机、火车轮轴、铸锻件等进出口业务及技术。

德国公司为我公司于2011年收购的子公司,我公司持股55%,为其控股股东;自然人Reiner Siegret先生持股45%。德国公司主要从事各种起重设备的设计与鉴定,以及为备件制造和装配提供监理等业务。

香港公司为我公司2012年成立的全资子公司,我公司拥有其100%的股权。香港公司主要负责对公司生产的主机(及成套设备)、备件和自营产品的市场开拓、销售及服务。

2019年三家境外子公司的主要财务数据

单位:万元

2019年	印度公司	德国公司	香港公司
总资产	2,947.33	10,572.75	2,578.95
净资产	-311.62	2,106.54	1,166.84
收入	750.58	10,589.13	1,372.86
净利润	-92.94	461.59	-4.51

境外子公司印度公司、德国公司、香港公司期末时点资产总额合计占公司资产总额比例0.48%,公司不存在其他境外存放的资产。

公司年审会计师说明对境外收入、境外资产实施的审计程序并发表意见。

对境外收入我们实施的审计程序有:①了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性;②选取样本检查销售合同,识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的合同条款,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;③对本年记录的收入交易选取样本,核对报关单、销售合同、出库单及保险单,评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策;④就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对出库单、报关单及其他支持性文件,以评价收入是否被记录于恰当的会计期间;⑤对当期交易额大于重要性水平的境外客户实施了函证程序。⑥通过互联网对重大客户的工商信息进行查询,评价收入的真实性。

经核查,太重股份公司主营业务收入确认符合企业会计准则的规定,主营业务收入一其他收入金额确认真实、完整。

二、关于公司财务数据和会计处理

6.关于负债。报告期末,公司货币资金50.53亿元,同比增加42.49%,占总资产比重为15.02%;短期借款89.07亿元,一年内到期的流动负债21.27亿元、长期借款33.15亿元。公司资产负债率89.97%,有息负债占货币资金比重为293.89%。请公司:(1)补充披露主要有息负债的详细情况,包括债务类型、金额、利率、期限等,并结合目前可自由支配的货币资金、现金流等情况说明未来偿债安排,是否具备足够偿付能力,是否存在流动性风险及相关应对措施;(2)公司今以发行私募债6亿元,2020年公司发行私募债10亿元,请公司结合资金安排,说明未来上述债券本金和利息的兑付是否存在风险,并充分提示;(3)结合主要业务情况和同行业可比公司,说明资产负债率较高的原因及合理性,并补充披露未来规避债务风险的具体措施和安排。请公司年审会计师发表意见。

回复:

(1)补充披露主要有息负债的详细情况,包括债务类型、金额、利率、期限等,并结合目前可自由支配的货币资金、现金流等情况说明未来偿债安排,是否具备足够偿付能力,是否存在流动性风险及相关应对措施;

主要有息负债的详细情况见附表四。

截止2020年5月底我公司银行授信199亿元,未使用授信48亿元,仅2020年新增授信75亿元,预计6月油发银行续授信后将新增2亿元。授信到期时间基本可以涵盖全年并可正常续期,具体情况见附表五。

①近年来,银保监会明确要求大型银行要切实发挥“头雁效应”,充实金融服务制造业“愿贷、敢贷、会贷”长效工作机制,引领金融机构提升服务实体经济质效。公司作为属地制造行业的先进企业,得到当地政府及金融机构的高度认可,以及融资授信方面的大力支持。

②公司2020年6-12月到期债务为43.47亿元,其中6月份4.275亿元使用质押存单归还,1.36亿元已于4月续转,实际到期债务为37.835亿元,月均6.3亿元。在现有的经营性现金流入和金融机构的大力支持下,完全可以完成到期债务的续转和债务结构的调整。

2020年6-12月到期债务偿还情况

单位:万元

到期月份	到期金额	偿还方式
2020年6月	115,642.39	其中4.275亿使用质押存单归还,1.36亿元已于4月续转,剩余正常续转
2020年7月	68,000.00	正常续转
2020年8月	57,000.00	正常续转
2020年9月	68,200.00	其中2亿元使用发债资金归还,其余正常续转
2020年10月	32,100.00	正常续转
2020年11月	50,877.59	其中1.6亿元使用发债资金归还,其余正常续转
2020年12月	42,900.00	其中15亿元使用发债资金归还,其余正常续转
小计	434,719.98	

为保障和增强公司现金流,提高公司抗风险能力,促进企业可持续健康发展,公司将采取以下几方面措施:

①抓好存货下降工作。加大力度降库存;设计、生产、经销、采购等部门形成联动,建立信息共享平台,制定针对性下降措施,盘活存量资源;严格执行公司见订销管理办法,在合同中增加对用户按节点验收的约束条款,强化相化对产品现场安装调试考核,避免形成资金沉淀。

②加大应收账款下降力度。根据产品发货状态和用户付款情况,从源头上控制应收账款增量;合理利用保理业务等金融产品,降低应收账款,特别是做好三年以上应收账款的催收力度。

③加强供应链科学管理,改善负债结构。将下游客户带来的资金压力传导到上游供应商,保持经营活动现金净流入,保证生产经营、生产进扩大的情况下适当缩减债务规模;不断加强内部成本费用管理,加强合同管理,增收节支,增强公司自身造血能力。

在现有的资金以及经营性现金流入和金融机构的大力支持下,可以满足临时性资金需求,不存在流动性的风险。

(2)2019年公司发行私募债5亿元,2020年公司发行私募债10亿元,请公司结合资金安排,说明未来上述债券本金和利息的兑付是否存在风险,并充分提示;

首先,公司发行的上述私募债主要是在严控带息负债规模的前提下用于置换存量高成本融资,不影响带息负债总额。

其次,公司经营活动现金流入完全可以应对到期债务偿付,不会存在上述债券本金和利息的兑付风险。

此外,结合目前公司在金融机构授信情况,随着公司内部降库存、降应收,盘活流动资产、加强供应链管理等一系列提升运行质量、改善经营效益的措施有效实施,公司未来现金流可以保证资金安全。

(3)结合主要业务情况和同行业可比公司,说明资产负债率较高的原因及合理性,并补充披露未来规解债务风险的具体措施和安排。

同行业可比公司的资产负债率在50%-70%之间,同行业可比公司资产负债率情况如下:

项目	中国一重	中信重工	三一重工	太原重工
资产负债率	66.27%	63.93%	49.72%	89.97%
实收资本/资产总额	20.72%	20.90%	9.31%	7.62%

1.我公司较高的资产负债率形成原因主要包括以下三方面:

①持续投资进点固定资产建设项目。2011年以来的重点基建项目投资预算总金额79.57亿元(具体如下表),资金来源主要为银行贷款和自筹,其中自筹部分主要来源为借款和留存收益;

项目名称	预算数(万元)	资金来源
临港重型装备研制基地建设项目	200,000.00	募集资金、银行贷款、自筹
重大技术装备大型铸锻件国产化研制技术改造项目	159,475.00	银行贷款、自筹
新建高速列车轮轴国产化项目	168,600.00	募集资金、自筹
高速列车轮轴国产化(二期)项目	47,696.00	自筹
兆瓦级风力发电机组关键零件制造建设项目	19,976.86	自筹
风力发电机组关键零部件智能化工厂建设项目	199,992.80	自筹
合计	795,740.66	

②存货-新产品开发资金投入较大。2013年,海工装备持续处于景气度较高的阶段,为响应国家海洋政策,考虑到公司的装备水平,技术能力能够满足海工装备的要求,研发建造首套400英尺钻井平台。该项目投入资金1306亿元,产品销售情况良好。

③公司引损导致净资产额下滑。2016年因行业经济不景气亏损19.19亿元,2019年因存货跌价准备、计提坏账准备和较高的财务费用亏损8.12亿元,导致公司净资产急剧减少,负债率增高。

鉴于此,2019年以来,我公司积极实施重组提效新产品开发持续保持了较高的资金投入(其中银行贷款占新增一定规模),但大部分项目转型效能尚未完全释放,投资效益没有充分显现;与此同时,受宏观市场环境、行业周期性等方面的影响,公司在来经营效益不佳,亏损超过27亿元,导致资产负债规模居高不下。

2.缓解债务风险的具体措施:

①着力推进公司内部降库存、降应收,盘活流动资产,增加现金流。

抓好存货下降工作,目标比年初下降15%,约16.33亿元。从设计、生产、经销、采购等部门形成联动,建立信息共享平台,制定针对性下降措施,盘活存量资源;严格执行公司见订销管理办法,在合同中增加对用户按节点验收的约束性条款,强化相化对产品现场安装调试考核,避免形成资金沉淀。

加大应收账款下降力度,目标使应收账款比年初下降20%,约12.31亿元。根据产品发货状态和用户付款情况,从源头上控制应收账款增量;合理利用保理业务等金融产品,降低应收账款,特别是做好三年以上应收账款的催收力度。

②公司正在进行转型改革,优化公司资本结构,对业务板块进行整合,提升公司内部治理水平,施行减员增效,提升公司运行质量,切实提高企业效益。

③可能择机利用资本市场工具进行融资。

公司年审会计师发表意见:

关于有息负债,我们执行的审计程序如下:①核查截至期末的全部短期借款、一年内到期的非流动负债-长期借款及长期借款的借款合同,保证/抵押/质押合同,公司债发行上海交易所批复文件、公司债发行合告、公司债保证反担保合同及当期款项安动的银行回单;②对短期借款、一年内到期的非流动负债-长期借款及长期借款执行函证程序,对借款金额、利率、期限、担保信息等内容进行了函证,并将回函结果与财务账面记录的金额进行了核对;③将财务账面有息负债情况与企业信用报告进行核对;④测算有息负债对应的利息支出是否计入了正确的会计期间。

经核查,我们认为上述有息负债披露的债务类型、金额、利率、期限等有关信息与财务账面一致。

7.关于货币资金和保证金。根据年报披露,公司货币资金50.53亿元,其中受限金额为41.05亿元,主要为办理银行承兑汇票、保函、信用证、借款质押。货币资金中,其他货币资金期末余额36.54亿元,相较于2018年末增加了13.89亿元,公司披露其他货币资金主要为票据保证金、保函保证金、信用证保证金,经查活动现金流出中,支付其他与经营活动有关的现金主要为支付保证金15.06亿元,相较于2018年度增加8.91亿元。而应付票据2018、2019年的金额分别40.72亿元和50.49亿元。请公司:(1)补充披露货币资金中受限金额的具体内容,包括但不限于发生时间、交易对方、背景、受限期限、抵质押情形等;(2)分别披露报告期内开具的票据保证金、保函保证金、信用证保证金金额,上述三类保证金分别对应的票据、保函、信用证金额,使用票据支付的主要业务类型,是否具有真实交易背景;(3)结合近两年应付票据与保证金的变动情况,说明公司是否存在信用风险,并解释2019年保证金占应付票据比例大幅增加的原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。

回复:

(1)补充披露货币资金中受限金额的具体内容,包括但不限于发生时间、交易对方、背景、受限期限、抵质押情形等;

所有权或使用权受到限制的货币资金情况见附表六。

(2)分别披露报告期内开具的票据保证金、保函保证金、信用证保证金金额,上述三类保证金分别对应的票据、保函、信用证金额,使用票据支付的主要业务类型,是否具有真实交易背景;

报告期内开具的票据保证金342,298.88万元,对应的应付票据金额490,949.35万元,开立应付票据总体保证金比例为69.72%,公司开立应付票据保证金,根据银行不同及签订的协议类型不同,保证金比例主要为50%,55%,75%,100%;保函保证金10,727.85万元,对应的保函金额27,749.91万元,开立保函总体保证金比例为38.66%,根据银行不同及签订的协议类型不同,保证金比例主要为无保证金,10%,30%,50%,100%;信用证保证金金额12,240.86万元,对应的信用证金额21,966.46万元,开立信用证总体保证金比例为55.73%,根据银行不同及签订的协议类型不同,保证金比例为无保证金,5%,50%,100%。上述保证金均在正常水平。公司使用票据支付的主要为供应商的采购款或工程款,均具有真实交易背景。

(3)结合近两年应付票据与保证金的变动情况,说明公司是否存在信用风险,并解释2019年保证金占应付票据比例大幅增加的原因及合理性。

2017年,2018年,2019年公司应付票据保证金比例分别为68.9%,57.03%,69.72%。2017年与2019年基本相当,公司保证金比例相对高主要原因是为公司取得贷款的情况下匹配一定比例的100%保证金票据业务10.77亿元,占应付票据比例21.93%。以上特殊业务的多少,造成了公司票据保证金比例的变化,故企业不存在因信用风险导致银行提高保证金缴存比例的情况。

公司年审会计师发表意见。

期末,我们对所有银行账户包括保证金账户的余额、是否用于担保或存在其他使用限制等内容进行了函证,并取得了银行对账单,将银行函证回函、银行对账单、财务账面情况进行了核对。针对银行存款发生额我们抽取了银行对账单和银行存款日记账发生额,并执行对账单和日记账的双向核对,检查公司银行日记账与对账单流水是否一致;同时,结合银行存款,我们同步函证了应付票据开立情况,并与企业信用报告进行了核对。

经核查:我们认为(1)上述货币资金中受限金额的交易对方、受限原因、抵质押情况与财务账面情况及相关资料显示内容一致;(2)上述报告期内开具的票据保证金余额、保函保证金余额、信用证保证金余额与财务账面情况一致;我们查看了票据支付对应的供应商采购或分包合同,对付款对象进行核实,使用票据结算的供应商具有真实的交易及业务合同。(3)经过函证,财务账面受限货币资金金额与银行回函结果一致;财务账面票据余额与银行回函票据余额一致,可以确认货币资金中受限的金额以及票据余额。

8.关于存货。报告期末,公司存货金额108.89亿元,同比增长11.30%,占总资产比重为32.37%。其中,原材料8.19亿元,在产品57.23亿元,库存商品35.14亿元。报告期内公司计提存货跌价准备5.83亿元,同比增加5.48亿元。其中,在产品计提5.68亿元,库存商品计提1.53亿元,2018年度计提金额仅为3,492.41万元。2017年,公司转回或转销跌价准备1.84亿元,2018年转回或转销跌价准备7,944.17万元,皆大于当期跌价准备计提金额,且2017、2018年公司均归母净利润分别为5220.20万元和3794.62万元。另外,公司存货受限金额为7.15亿元,原因为借款抵押。请公司:(1)补充披露2017-2019年各期末原材料、在产品、库存商品的具体构成、库龄、对应计提金额、可变现净值的确定依据,并说明存货常年快速增加、金额较大的原因及合理性;(2)结合同行业可比公司,说明仅对在产品、库存商品计提跌价准备的原因,原材料、周转材料等其他存货项目是否在减值迹象,减值计提是否充分;(3)结合2017、2018年公司归母净利润和存货跌价准备计提金额,说明近年存在大额跌价准备转回或转销的原因及合理性,是否符合会计的谨慎性要求,是否在通过存货跌价准备的计提与转回而调节利润的情形;(4)补充披露存货受限的明细、原因、借款发生时间、利率、抵押期限、资金用途、实际去向等,前期是否履行相应的信息披露义务,是否在因无法按时还款导致丧失相关资产及权利的风险。请公司年审会计师发表意见。

回复:

(1)补充披露报告期内应收账款前五名欠款方的名称、交易背景、账龄、是否在关联关系、是否存在逾期无法收回的风险,并结合同行业可比公司说明,说明应收账款占总资产比例较高的原因及合理性;

1.应收账款前五名欠款方情况如下:

单位:万元

客户名称	本期末余额	账龄	交易内容	是否为关联方
第一名	77,386.42	未逾期,1-2年	风力发电机组	否
第二名	63,292.87	未逾期,2-3年	风力发电机组	否
第三名	37,310.76	2-4年,5年以上	风力发电机组	否
第四名	32,089.25	0-3年	气化岛乙二醇项目土建、设备及材料	否
第五名	30,369.30	未逾期,0-6个月,2-3年	风力发电机组	是
合计	240,448.60			

以公司对上述客户的了解,目前不存