证券代码:603319 证券简称:湘油泵 公告编号:2021-038

湖南机油泵股份有限公司关于对《2020年年度报告信息披露的监管工作函》的回复公告

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。

重要内容提示:

●湖南机油泵股份有限公司(以下简称“湘油泵”、“本公司”或“公司”)分别于2021年4月21日、2020年4月11日在上海证券交易所网站披露了《2020年年度报告》和《2019年年度报告》,由于工作人员疏忽,出现部分数据统计错误和遗漏。

●《2019年年度报告》中按露的2019年电机产量、销量错误,导致2020年与2019年对比,电机的产销量增幅远高于营业收入增幅。经修改后,电机的产销量增幅与营业收入增幅基本一致。

●《2019年年度报告》中遗漏了一笔受限固定资产(机器设备),该等机器设备截至2019年12月31日的账面价值为13,992.91万元。公司修订2019年度受限资产后,2020年公司受限资产增长幅度略高于有息负债增长幅度,受限资产变动情况合理。

湖南机油泵股份有限公司于近日收到上海证券交易所下发的《关于湖南机油泵股份有限公司2020年年度报告信息披露的监管工作函》(上证公函〔2021〕0544号,以下简称“《监管工作函》”),要求公司自收到函后的五个交易日内书面回复上海证券交易所并披露该《监管工作函》的回复内容,同时要求会计师对《监管工作函》中所有问题发表意见。目前,公司已就《监管工作函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实,关键会计师事务所(特殊普通合伙)(以下称“年审会计师”)对相关问题发表明确的核查意见,现就有关问题回复如下:

问题1.关于主营业务。年报显示,报告期公司实现营业收入14.09亿元,同比增长40.67%。关注到,本期公司票据业务大幅增长,期末应收银行承兑汇票及商业承兑汇票合计2.1亿元,同比增长146.93%,占营业收入的比重提高。报告期背书转让的商业汇票金额6.11亿元,同比增长225.4%。主营业务中,柴油机油泵毛利率为36.18%,高于同行业平均水平;电机的毛利率11.23%,同比减少5.22%。此外,电机收入同比增长456.66%,产销量分别同比增长820.56%、859.95%,增幅远高于收入。请公司:(1)结合主要客户、销售内容、金额等,说明将票据作为公司主要结算方式的原因及合理性;(2)结合主要产品发动机及其泵类行业市场情况、同行业可比公司的同类产品,说明公司柴油机油泵产品高毛利率的合理性;(3)补充说明在电机业务毛利率较低且下滑的情况下,开展电机业务并提高产量的合理性,毛利率是否存在持续下滑风险;(4)对比电机的营业收入与生产量、销售量的变动幅度,自查产销量增幅远高于营业收入的原因。

一、公司回复

(一)结合主要客户、销售内容、金额等,说明将票据作为公司主要结算方式的原因及合理性

1. 2020年公司主要客户采用票据回款情况

2020年前五大客户采用票据结算的情况如下:

单位:万元

客户名称[注1]	营业收入	票据回款额	票据回款占营业收入的比例	期末商业汇票余额	交易内容
康明斯集团	34,334.87	18,304.38	53.31%	4,480.45	柴油机机油泵、水泵和模块化产品等
一汽集团	13,215.63	9,257.00	70.05%	3,081.03	柴油机机油泵和汽油机机油泵
潍柴控股集团	10,414.24	8,731.68	83.84%	2,220.09	柴油机机油泵
长安汽车集团	10,302.17	11,091.63	107.66%	4,821.63	汽油机机油泵和变速箱泵
上汽集团	8,673.27	4,851.53	55.94%	580.00	柴油机机油泵和汽油机机油泵
小 计	76,940.17	52,236.22	67.89%	15,183.20	

[注1]集团客户包含具体客户详见本问询二之回复

上表可见,公司前五大客户中采用商业汇票回款占比较高。

2. 公司2018-2020年商业汇票情况

单位:万元

项 目	2020年	2019年	2018年
期初商业汇票账面余额	8,926.97	5,474.20	6,877.59
收到票据金额	94,526.03	78,663.52	77,050.16
本期背书票据	51,105.60	41,681.76	40,473.43
本期贴现票据	16,493.34	25,977.32	29,277.09
本期到期收款票据	14,702.66	7,551.67	8,703.02
本期贷方小计	82,301.60	75,210.75	78,453.55
期末商业汇票账面余额	21,151.40	8,926.97	5,474.20

上表看出,2018-2020年公司应收票据使用量较大,2020年公司收到的商业票据金额94,526.03万元,较2019年增长20.17%;本期背书票据金额51,105.60万元,较2019年增长22.61%,均低于公司营业收入增长幅度40.67%。公司在客户中议价能力未出现变弱的情况。

2020年公司营业收入增长较快,资金较为充足,2020年票据贴现减少,更多采用到期托收的方式,导致期末银行承兑汇票和商业承兑汇票金额增长较多。因此,2020年未公司应收商业汇票余额较大。

综上,公司的信用政策、结算政策没有发生变更,公司所处的市场环境及公司的市场地位也未发生明显变化。

3. 公司采用票据结算的原因及合理性

公司客户主要为国内外主机厂,客户结算方式主要为银行转账及商业汇票(包括银行承兑汇票及商业承兑汇票),商业汇票作为一种较为通用的结算方式,使用较为广泛,流动性较好,客户采用票据结算有利于缓解客户现金流状况,因此成为公司境内客户主要回款方式之一。

同行业可比公司中,均采用银行转账与商业汇票相结合的结算方式,对比2020年末同行业可比公司应收票据及应收款项融资情况如下:

单位:万元

项 目	圣龙股份	飞龙股份	德尔股份	平均值	湘油泵
应收票据及应收款项融资	4,544.17	16,020.47	18,315.98	12,960.21	21,015.00
资产总额	186,829.40	392,414.58	460,702.69	346,648.89	240,645.80
占比(%)	2.43	4.08	3.98	3.74	8.73
背书转让的商业汇票金额[注]	7,215.08	97,940.05	45,421.56	50,192.23	51,105.60
内销收入	77,592.36	150,053.85	96,019.93	107,888.71	120,080.52
占比(%)	9.30	65.27	47.30	46.52	42.56
内销比例(%)	64.43	56.30	28.36	49.70	86.59

[注]由于飞龙股份及德尔股份2020年度报告中未披露背书转让的商业汇票金额,因此飞龙股份及德尔股份采用公司已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的应收票据数据进行计算。若采用相同口径,湘油泵已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的应收商业汇票占内销收入的比例为19.90%(已背书或贴现且资产负债表日尚未到期的应收商业汇票23,897.19万元/内销收入120,080.52万元)

上表可见,同行业可比上市公司应收商业汇票金额均较大,均采用商业汇票作为主要结算方式之一,公司2020年应收商业汇票余额占资产总额的比例与同行业可比公司比较比例较高,主要系公司主要以内销收入为主所致,内销客户多采用票据方式进行结算。公司背书转让的商业汇票金额占内销收入的比例低于飞龙股份及德尔股份,高于圣龙股份,与同行业可比公司平均值无明显差异。综上,公司采用票据结算合理,符合行业情况。

(二)结合主要产品发动机及其泵类行业市场情况、同行业可比公司的同类产品,说明公司柴油机油泵产品高毛利率的合理性

与同行业上市公司相比,公司的产品结构和客户结构差异较大:圣龙股份主要产品为发动机油泵、凸轮轴、变速箱油泵、分动箱油泵等发动机、变速箱零部件,主要客户为乘用车生产商;飞龙股份主要产品为汽车水泵、排气歧管、涡轮增压器壳体等,主要客户为乘用车生产商;德尔股份主要产品为泵及电泵类产品(转向泵、自动变速箱油泵等),电机、电控及汽车电子类产品,雨刷(NVH)、隔热及轻量化类产品,应用于乘用车、商用车整车和发动机配套领域;公司发动机泵类产品以柴油机油泵为主,主要客户为商用车厂生产商。

项目	圣龙股份	飞龙股份	德尔股份	可比公司平均数	可比公司中位数	湘油泵
毛利率	14.69%	22.99%	22.10%	19.93%	22.10%	27.92%

2020年,公司毛利率为27.92%,除去柴油机油泵以外的产品毛利率为21.77%,与同行业公司基本一致,公司柴油机机油泵毛利率较高,为36.18%,拉开了公司综合毛利率水平。

公司柴油机油泵产品毛利率高于其他产品毛利率,主要是由于:

首先,柴油机机油泵主要应用于商用车。报告期内,中国商用车市场发展情况优于乘用车市场。根据中国汽车工业协会统计,2018年,中国乘用车产销量同比分别下降5.2%和4.1%,商用车产销量同比分别增长17%和5.1%。2019年,中国乘用车产销量同比分别下降9.2%和9.6%,商用车产量同比增长1.9%,销量同比下降1.1%。2020年,中国乘用车产销量同比分别下降同比分别下降6.5%和6.0%,商用车产销分别完成23.1万辆和13.3万辆,首超300万辆,创历史新高,同比分别增长20.0%和18.7%。最近几年,商用车市场的良好发展给公司带来产品销量和价格的保障。

其次,公司柴油机机油泵处于行业龙头地位,是汽车用柴油发动机零件的“制造业单项冠军示范企业”,研发实力雄厚,具备为美国康明斯、卡特彼勒等全球知名发动机制造商同步设计配套新产品和高端产品的能力,2020年公司柴油机机油泵实现整体销售256.64万台,柴油机机油泵近三年国内占有率近40%,公司在柴油机特别是中大马力市场具有一定的市场占有率及较强的议价能力。

柴油机机油泵一般采用铁铸件,其体积较大、生产工艺相对复杂,对人工、技术及工艺要求较高等特点,且由于公司产业链条较长,除装配业务外,还专门由衡山齿轮公司进行齿轮等上游配套生产,同时自行生产铁铸件毛坯、轴类零件机加工、热处理等加工工序,相应单位产品价值链较长、产品的附加值较大,毛利率相对较高。

受上述因素影响,2018-2020年,公司柴油机机油泵的毛利率分别为35.65%、36.31%、36.18%,毛利率较高且保持相对稳定。

(三)补充说明电机业务毛利率较低且下滑的情况下,开展电机业务并提高产量的合理性,毛利率是否存在持续下滑风险

1. 2020年电机产销量变动情况

单位:万台

项目	产量[注1]			销量[注1]		
	2020年	2019年	增长率	2020年	2019年	增长率
电机	630.95	196.00	221.91%	615.33	129.20	376.26%

[注1]2020年年度报告披露电机产销量分别同比增长820.56%、859.95%,系数据计算有误,实际产销量同比增长分别为221.91%、376.26%。

电机系本公司2019年8月新设立的子公司东兴昌科技(深圳)有限公司的产品,2019年10月开始投产及对外销售,因此2019年电机的销量较低,2020年全年生产经营,产销量相应增长。

电机业务是公司重要的战略布局,通过电机业务的开展及技术迭代升级,实现集团内部电机配套和新产品开发循环,有利于满足公司电动类水泵、油泵类电机的需要,实现公司泵类产品的“电机、电控”一体化。

2. 2020年电机毛利率下降原因及2021年电机毛利率继续下降风险

2020年电机业务毛利率为11.23%,较2019年毛利率16.45%下降5.22个百分点,主要系:2020年尤其是2020年10月以来,受大宗原材料铜、钢材涨价影响,电机主要原材料漆包线、砂钢片采购价格大幅上涨,其中漆包线由2020年年初的4.8万元/吨上涨至2020年12月的5.8万元/吨,砂钢片由2020年年初的5,150元/吨上涨至2020年12月的5,800元/吨,造成单位成本上升。成本上升,产品单价也随之上涨,但毛利率仍有所降低。虽然公司采取优化产品结构,控制产品制造成本,但2021年铜等大宗商品价格持续上涨,公司电机主要原材料采购成本继续增加,2021年电机业务毛利率仍存在继续下降的风险。

(四)对比电机的营业收入与生产量、销售量的变动幅度,自查产销量增幅远高于营业收入的原因

2020年电机营业收入与产销量变动情况如下:

单位:万元、万台、元/台

项 目	2020年	2019年	变动率
营业收入	19,491.96	3,501.59	456.66%
销量	615.33	129.20	376.26%
产量	630.95	196.00	221.91%
单价	31.68	27.10	16.90%

2020年电机销量较2019年增长376.26%,营业收入较2019年增长456.66%,营业收入增长幅度略大于销量增长幅度,主要系2020年电机的主要原材料涨价,电机销售单价亦有一定的上涨所致。

二、年审会计师核查程序及意见

(一)核查程序

1. 获取主要客户销售清单、回款清单,了解主要客户票据回款情况,分析客户使用票据回款的原因;对比同行业可比公司使用票据回款的情况,了解公司客户使用票据作为主要结算方式是否合理;对照未在手票据实施监盘程序,对质押的票据向银行进行询证;

2. 询问公司管理层,检查公开数据,获取汽车行业及发动机泵类行业2020年市场情况,查找对比公司同行业可比公司情况,分析公司柴油机机油泵毛利率是否合理;

3. 检查公司2019年及2020年电机生产及销售清单,了解2019年及2020年生产销售的电机结构及价格变动情况,询问公司管理层,了解电机产销量增加的原因;获取电机的成本核算表,分析电机业务毛利率下降的原因。

(二)核查结论

经核查,年审会计师认为:

1. 2020年公司将票据作为主要结算方式的原因合理,符合行业情况;

2. 同行业可比公司与公司产品结构和客户结构差异较大,公司除柴油机机油泵以外的毛利率与同行业可比公司差异不大;柴油机机油泵毛利率较高的原因合理,符合业务情况;

3. 公司电机业务产销量增加主要系电机业务2019年10月开始开展,2020年完整年度均生产销售电机所致;电机业务毛利率下降主要系主要原材料涨包线、砂钢片采购单价上涨所致,2021年电机业务毛利率受原材料价格继续上涨影响,毛利率仍存在继续下降的风险;

4. 2020年电机业务较2019年营业收入变动幅度与销量变动幅度基本匹配,营业收入的增长幅度相对较大,主要系2020年电机的主要原材料涨价,销售单价亦有一定的上涨所致。

问题2.关于关联交易。年报显示,报告期公司与关联方株洲易力达机电有限公司、衡东辉宏机械制造有限公司、东昌电机(深圳)有限公司就采购商品/接受劳务发生关联交易492.93万元、2624.52万元、3.12万元,就出售商品/提供劳务发生关联交易331.16万元、7.49万元、842.29万元,上述企业同时为公司的客户和供应商。请公司:(1)补充披露上述关联交易涉及的产品或服务的具体内容、金额,是否具有真实商业背景;并结合同类非关联交易价格以及市场价格情况,说明交易的具体定价机制,交易价格是否公允,有无提供垫资,是否涉嫌控股股东、实控人、董监高等侵占上市公司利益的情形;(2)请列示前十大客户、供应商的具体名称、交易的产品或服务、交易金额,并明确是否与上市公司存在关联关系或者其他利益安排。

一、公司回复

(一)补充披露上述关联交易涉及的产品或服务的具体内容、金额,是否具有真实商业背景;并结合同类非关联交易价格以及市场价格情况,说明交易的具体定价机制,交易价格是否公允,有无提供垫资,是否涉嫌控股股东、实控人、董监高等侵占上市公司利益的情形

1. 关联交易涉及的产品或服务的具体内容、金额及交易背景

2020年,公司与关联方株洲易力达机电有限公司(以下简称易力达)、衡东辉宏机械制造有限公司(以下简称辉宏机械)、东昌电机(深圳)有限公司交易(以下简称东昌电机)交易的具体情况如下:

单位名称	主要销售内容	销售金额(万元)	主要采购内容	采购金额(万元)
易力达	销售铝泵体毛坯、齿轮、刀具等产品和提供加工服务	313.16	采购废铝	3.47
			电动泵开发费	489.46
辉宏机械	提供修理修配服务	7.49	采购轴、阀、盖板等材料	2,235.95
			委托加工服务	388.57
东昌电机	销售电机	842.29	原材料	3.12

(1)与易力达交易的背景

易力达主要从事汽车助力转向系统的研发、生产及销售,主要原材料为压铸件、电子元器件等,而公司子公司主要从事压铸件、齿轮等的加工和销售,能较好的满足易力达的配套需求。此外,因业务需要,考虑易力达在智能化控制系统具有的技术优势,有利于满足公司电动泵类控制系统的需要,提高新产品开发成功率,故公司委托易力达进行部分电动泵新产品的研发,具有商业合理性。

(2)与辉宏机械交易的背景

公司产品型号较多,其中部分型号销量较小,生产效率较低,成本较高。为提高公司生产经营效率,降低管理成本,公司将部分不常用、无法大批量生产的泵体泵盖的机加工委托外协厂商进行加工,或直接采购外协件。鉴于辉宏机械具有较为丰富机械加工业务经验,且其产品及服务能够满足公司的相关质量标准,故公司从辉宏机械直接采购轴、阀、盖板等材料,或者委托辉宏机械进行加工。

因此,公司委托辉宏机械进行外协加工可以提高公司生产经营效率,降低管理成本,具有商业合理性。

(3)与东昌电机交易的背景

为了满足公司电动类水泵、油泵类电机的需要,2019年8月,公司与香港世成国际发展有限公司(以下简称世成国际)合资设立东兴昌科技(深圳)有限公司(以下简称东兴昌科技),并由东兴昌科技以现金方式收购世成国际控制的东昌电机(深圳)有限公司(以下简称东昌电机)。东兴昌电机(深圳)有限公司(以下简称东兴昌电机)的资产、东昌电机、东兴昌电机的业务逐渐过渡到公司子公司东兴昌科技,东兴昌科技向东昌电机采购了少量原材料,同时因过渡期间东昌电机、东兴昌电机仍有部分客户未了结订单,故东昌电机、东兴昌电机向东兴昌科技采购电机,以保障东昌电机、东兴昌电机的业务平稳顺利完结,2020年8月之后,东兴昌科技与东昌电机、东兴昌电机不再发生交易。

综上所述,公司与上述关联方发生的交易均为日常经营所需,具有真实的商业背景。

2. 关联交易定价机制和交易价格的公允性,有无提供垫资及涉嫌控股股东、实控人、董监高等侵占上市公司利益的情形

公司关联交易的定价机制为以市场化为原则,确定交易价格,若交易的产品或劳务没有明确的市场价格,由交易双方根据成本加上合理的利润协商定价。

(1)与易力达交易的定价机制和交易价格的公允性

公司基于业务需求委托易力达进行部分电动泵新产品的开发,采购价格不存在公开的市场价格信息,由双方根据成本加上合理的利润协商确定。

公司销售给易力达的产品,按照成本加成的模式进行定价。因销售给易力达的产品,无向其他客户销售相同规格型号产品的情形,而不同规格型号的产品差异较大,价格较难直接对比,故拟对比销售给易力达和其他非关联方客户同一大类产品的毛利率情况。公司对易力达主要销售铝泵体毛坯,销售给易力达和非关联方客户的铝泵体毛坯的毛利率对比情况如下:

销售内容	对易力达销售金额(万元)	对易力达的毛利率	对非关联方客户的毛利率
铝泵体毛坯	229.30	11.00%	13.93%

由上表可看出,公司销售给易力达和非关联方客户的铝泵体毛坯毛利率无明显差异。

(2)与辉宏机械交易的定价机制和交易价格的公允性

公司从辉宏机械采购轴、阀、盖板等材料和加工服务,辉宏机械按照公司提供的工艺图纸、技术标准及质量标准等进行生产和加工。由于采购和加工的材料规格较多,不同规格的产品差异较大,同一规格型号的产品主要从同一个供应商采购,拟选取部分同一大类材料进行对比。从辉宏机械采购的价格和从其他供应商采购的价格对比情况如下:

采购物料	从辉宏机械采购的价格	从其他供应商采购的价格	价格差异率
盖板(元/块)	30.56	41.37	-26.13%[注]
废钢(元/吨)	2,587.82	2,654.63	-2.52%
调节阀柱塞毛坯(元/个)	3.62	3.34	8.38%
连接盘(元/个)	4.82	4.94	-2.43%
滤网盖组件(元/个)	3.33	3.33	0.00%
滤网壳组件(元/个)	3.25	3.29	-1.22%

[注]盖板的价格差异相对较大,主要因规格型号不同所致

由上表可知,从辉宏机械采购的材料价格与从其他供应商采购的价格相比有高有低,无明显差异。

公司针对加工服务和原材料的采购价格设置了核价机制。对于加工服务,公司预计具体产品加工所需人工价格计算加工费用,对于关联方辉宏机械和非关联方衡东长盛机械制造有限公司(为公司提供加工服务的供应商),前述外协加工定价标准相同。对于从辉宏机械采购的原材料,按照原材料(钢材)+加工费的模式确定采购价格,原材料(钢材)价格根据网上公开报价(“我的钢铁网”发布的市场行情)确定,加工费按照前述方法确定。

综上,公司向辉宏机械采购原材料及加工服务,双方交易定价公允。

(3)与东昌电机交易的定价机制和交易价格的公允性

公司对东昌电机销售的产品,按照东昌电机对最终客户销售的价格进行结算;公司从东昌电机采购的金额很小,交易价格按市场价格协商确定。

综上所述,公司与易力达、辉宏机械、东昌电机发生的关联交易均系日常经营所需,定价遵循了市场化原则,交易价格公允,不存在损害公司盈利能力的情形,不存在提供垫资和涉嫌控股股东、实际控制人、董监高等侵占上市公司利益的情形。

3. 公司对关联交易不存在依赖

2018-2020年,公司与辉宏机械、易力达发生的关联交易情况如下:

(1)关联采购

单位:万元

关联方	采购内容	2020年	2019年	2018年
易力达	原材料	3.47	3.83	17.62
	新产品开发费	489.46	99.45	
辉宏机械	采购轴、阀、盖板等材料	2,235.95	1,067.82	
	委托加工服务	388.57	1,168.96	

1)公司对易力达采购不存在依赖

2020年公司向易力达购买新产品开发费金额较2019年增长,主要系公司近几年致力于开发电动泵类方面的新产品,委托开发费相应增加,2020年向易力达采购占同类交易的比例为89.04%,主要系公司不同时期开发的新产品存在差异,委托第三方开发的具体部件也不尽相同。公司作为机油泵总成生产商,公司在开发新产品过程中,视情况需要将部分组件委托第三方进行开发,如委托喷达汽车精密部件(上海)有限公司开发电磁阀,委托东莞市深鹏电子有限公司开发电机,委托张家港市汇聪电子制造有限公司开发线束,委托易力达开发控制器等,上述电磁阀、电机及线束的委外开发主要集中在2017年-2019年,具体开发费及样机采购情况如下:

单位:万元

供应商	开发内容	2017-2019年开发费及样机采购金额[注]
喷达汽车精密部件(上海)有限公司	电磁阀	242.99
东莞市深鹏电子有限公司	电机	74.92
张家港市汇聪电子制造有限公司	线束	34.75
小 计		352.66

[注]上述供应商部分直接收取开发费,部分以销售样机的形式收取开发费

鉴于目前开发的电动泵类新品,除自行生产部分零部件外,公司选择部分供应商为公司开发零部件,最终由公司负责总成和试验等。目前,公司未对同类零部件同时选择多家供应商,主要原因系开发期间采购量较少,而且易力达具有研发方面的技术优势。一旦产品研发成功并量产,公司一般会选择多家供应商供货,以保证供货及时性。

因此,公司2020年向易力达采购新产品开发费金额较大,主要与公司新产品开发的品种及进度有关,公司不存在对易力达采购交易的依赖。

2)易力达对公司不存在依赖

易力达销售给湘油泵的收入占易力达2020年销售收入的比例为4.31%,比例较低,易力达对公司不存在依赖。

3)公司对辉宏机械不存在依赖