（上接B077版）

数据来源:同花顺iFinD

（三）结合广西三维前期盈利预测、实际实现及各期末商誉减值测试变化情况，说明商誉减值计提是否充分

1. 收入预测及实际实现情况

根据本回复之“营业收入预测过程及指标对比”中的内容，2018年度和2019年度的预测收入完成情况均较好，2020年由于受到新冠疫情影响，实际完成收入略低于2019年商誉减值测试的预测收入（完成率为98.91%）。2021年疫情影响已基本消除，相对2020年受到疫情影响下的收入水平将有较大提升。因此广西三维未来收入增长可期。

2. 利润预测及实际实现情况

单位:万元

年度	项目	2018年	2019年	2020年
收购评估时预测	归母净利润	13,942.90	14,896.20	15,769.20
2019年商誉减值测试	息前税后利润			16,062.04
实际完成额	扣非后归母净利润	14,613.25	15,653.72	16,515.00

2019年商誉减值测试时广西三维账面无付息债务，因此其息前税后利润与净利润基本相同。从上表可知，广西三维均超额完成评估预测利润数。

3. 资产组（资产组组合）可回收价值

根据各次商誉减值测试评估结果，对包括商誉的资产组（资产组组合）可回收价值与包含商誉的资产组（资产组组合）账面价值比较如下：

项 目		2019年商誉减值测试	2020年商誉减值测试
资产组账面价值	包含商誉的资产组账面价值A=B+C	1,392,531,402.49	1,625,766,738.54
	其中:全部商誉账面价值B	575,500,804.45	575,500,804.45
	资产组内其他资产账面价值C	817,030,598.04	1,050,265,934.09
资产组可回收价值	包含商誉的资产组可回收价值D	1,590,000,000.00	2,086,000,000.00

由上表可知，2019 年末和2020年末包含商誉的广西三维相关资产组（资产组组合）的可收回金额高于包含商誉的上述资产组（资产组组合）的账面价值，因此无需对上述资产组（资产组组合）计提商誉减值准备。

（四）核查程序及结论

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 评价并测试与商誉减值测试相关的内部控制，包括对关键假设的采用及减值计提金额的复核和审批；

2. 了解并评价管理层对商誉所属资产组的认定，以及商誉减值测试的政策和方法；

3. 评价管理层聘请的协助其进行减值测试的外部独立评估机构的胜任能力、专业素质和客观性；

4. 与外部独立评估机构进行沟通，了解其评估范围，以及评估思路和方法；

5. 获取外部独立评估机构出具的评估报告，在本所评估专家的协助下，评价商誉减值测试过程中所采用方法的恰当性、关键假设和重要参数（如增长率、折现率等）的合理性；

6. 复核商誉减值计算的正确性；

7. 评价财务报表附注中与商誉减值相关的披露。

通过核查，我们认为：

通过执行以上程序，我们未发现重大异常情况，本期根据资产评估报告结果计提商誉减值准备依据充分，计提减值准备金额合理。

二、关于公司经营情况

3.年报披露，2020年公司实现营业收入18亿元，同比增长3.06%；实现净利润2.11亿元，同比降低5.26%。前期，公司临时公告披露多笔轨道交通业务中标情况，年报显示报告期内轨道交通业务累计中标金额约20亿元。2018年至2020年，公司期末应收票据及应收账款余额分别为5.43亿元、8.78亿元和8.86亿元，占销售收入比例为49.91%、50.25和49. 23%，占比较高；2018年至2020年，公司经营性现金流净额分别为2098.59万元、1.5亿元和1.38亿元，均小于当年净利润。

请公司:(1)结合可比公司业绩变化情况，以及公司日常经营性信息披露情况，说明公司本年业绩变动趋势是否与可比公司及公司前期披露的订单进展情况相一致；(2) 逐项列示公司报告期内轨道交通业务1亿元以上订单的目前履行情况，包括收入确认依据、已确认的收入、应收款项、合同负债金额，以及相关订单的生产制造情况等；(3)结合公司具体烟分业务模式、信用政策及销售回款政策，与同行业可比公司比较，说明公司应收项目占比较高的原因及可比性；(4)结合公司具体业务模式和销售及回款政策，说明公司经营性现金流净额持续小于净利润的原因及合理性；(5)请会计师对上述问题发表意见。

回复如下：

（一）结合可比公司业绩变化情况，以及公司日常经营性信息披露情况，说明公司本年业绩变动趋势是否与可比公司及公司前期披露的订单进展情况相一致

1. 由于公司及可比公司均为多元化上市公司，故分业务类型与可比公司分项对比，公司2020年度分业务业绩变动情况如下：

单位:万元

业务类型	项目	2020年度	2019年度	变动金额	变动比率(%)
橡胶制品业务	营业收入	122,575.45	118,531.51	4,043.93	3.41
	净利润	13,626.75	10,059.18	3,567.57	35.47
	扣非后归母净利润	13,213.79	9,920.17	3,293.62	33.20
轨道交通业务	营业收入	56,809.29	56,146.00	663.29	1.18
	净利润	15,737.14	14,174.75	1,562.38	11.02
	扣非后归母净利润	15,464.29	13,992.90	1,471.39	10.52
聚酯纤维业务	营业收入	410.82			
	净利润	-7,391.35	-1,585.31	-5,806.04	-366.24
	扣非后归母净利润	-7,411.74	-1,591.34	-5,820.40	-365.76
热电联产业务	营业收入	222.95			
	净利润	-850.02	-352.49	-497.53	-141.15
	扣非后归母净利润	-886.18	-212.31	-673.87	-317.39
	营业收入	180,018.51	174,677.51	5,341.00	3.06
合 计	净利润	21,122.51	22,296.13	-1,173.62	-5.26
	扣非后归母净利润	20,380.16	22,109.41	-1,729.26	-7.82

注1：轨道交通业务于2019年2月开始纳入合并范围，本表中2019年度轨道交通业务数据为2019年2-12月数据注2:本表中所列分业务业绩数据考虑不同业务间合并抵消影响

由上表可知,2020年公司实现营业收入 18 亿元，同比增长 3.06%，主要因橡胶制品业务收入同比增长3.41%所致;2020年公司实现净利润2.11 亿元，同比降低 5.26%，主要系公司聚酯纤维业务及热电联产业务2020年1-9月仍处于筹建期,10-12月处于业务起步阶段，折旧费及利息支出金额较大,此外,聚酯纤维业务因熔喷布的市场需求和产品价格的变化,生产线存在减值迹象,公司2020年根据资产评估结果对其计提了3,600.25万元的减值准备,对公司整体净利率产生较大影响。

2. 结合可比公司业绩变化情况看本年公司业绩变动趋势

（1）橡胶制品业务

上市公司中,与公司橡胶制品业务存在同类产品的公司包括宝通科技（300031.SZ）、双箭股份（002381.SZ）和三力士（002224.SZ）,其 2020 年度及2019年度的业绩情况如下：

单位:万元

名称	项目	2020年度	2019年度	变动比率(%)
宝通科技	营业收入	263,792.24	247,561.61	6.56
	其中:智能输送数字化产品制造	93,864.79	72,457.69	29.54
	净利润	43,676.38	30,504.21	43.18
	扣非后净利润	42,689.98	30,504.21	43.18
双箭股份	营业收入	181,114.94	152,527.71	18.74
	其中:输送带	175,984.52	147,689.75	19.16
	净利润	31,541.76	24,863.01	26.86
	扣非后净利润	29,880.85	24,863.01	25.08
三力士	营业收入	90,044.87	94,611.82	-4.83
	其中:橡胶 V 带	79,975.39	78,807.59	1.48
	净利润	16,930.61	13,128.98	28.96
	扣非后净利润	13,824.34	9,986.96	38.42
三维股份	营业收入	180,018.51	174,677.51	3.06
	其中:橡胶制品	122,575.45	118,531.51	3.41
	橡胶制品业务净利润	13,626.75	10,059.18	35.47
	橡胶制品业务扣非后净利润	13,213.79	9,920.17	33.20

2019年度至2020年度,公司的橡胶制品业务净利润变动接近行业平均水平,收入变动趋势与三力士相符,增幅低于双箭股份及宝通科技，主要是双箭股份于2018年下半年投资建设的新生产线在2020年投入生产、同时在2020年4月收购子公司以扩大输送带产能所致;宝通科技所产输送带主要为钢丝绳芯,而公司主要为织物芯布输送带,另有部分钢丝绳芯输送带及整芯输送带,因此业务增长情况有所差异。

（2）轨道交通业务

目前国内上市公司中不存在以混凝土枕产品为主营业务的上市公司，因此选取生产轨道交通相关产品的制造企业作为可比上市公司，包括铁龙股份（603969.SH）、祥和实业（603500.SH）、天铁股份（300587.SZ）和铁科轨道（688569.SH），其 2020 年度及2019年度的营业收入及净利润情况如下：

单位:万元

名称	项目	2020年度	2019年度	变动比率(%)
天铁股份	营业收入	123,531.28	99,022.84	24.75
	其中:轨道工程橡胶制品(注)	80,368.35	63,652.89	26.26
	净利润	19,609.76	12,674.84	54.71
	扣非后净利润	19,349.46	12,448.74	55.43
铁龙股份	营业收入	255,722.84	264,650.27	-3.37
	其中:轨道板销售及劳务	17,576.16	21,790.93	-19.34
	净利润	13,657.17	16,610.61	-17.78
	扣非后净利润	13,412.33	16,207.69	-17.25
铁科轨道	营业收入	122,944.65	126,467.76	-2.79
	其中:高铁扣件产品	81,767.28	81,130.91	0.78
	净利润	14,931.54	14,514.43	2.87
	扣非后净利润	13,828.81	14,544.49	-4.92
祥和实业	营业收入	27,315.53	33,551.90	-18.59
	其中:轨道扣件产品	20,263.21	27,604.02	-26.59
	净利润	5,655.49	8,867.50	-36.22
	扣非后净利润	5,492.54	7,490.76	-26.76
三维股份	轨道交通业务收入	56,809.29	56,146.00	1.18
	轨道交通类业务净利润	15,737.14	14,174.75	11.02
	轨道交通类业务扣非后净利润	15,464.29	13,992.90	10.52

注：天铁股份2019年度业务分部为轨道工程制品,2020年度业务分部为轨道工程橡胶制品,口径略有不同

如上表所示,银龙股份、铁科轨道、祥和实业2020年度营业收入和扣非后净利润均有不同程度的降幅,主要系公司轨道交通类业务2020年收入增长主要系混凝土枕类产品的业务增长,与上述公司的主营业务有所差异,而天铁股份下游客户与公司相似,且二者的销售模式均为直销,业务模式与公司最为相似,其业绩变动方向与公司较为一致。

（3）热电联产业务和聚酯纤维业务

这两部分业务2020年末开始运营,2020年的营业收入分别为222.95万元、410.82万元,收入占比较小,分别为0.12%、0.23%,可比性不高,不进行可比公司信息比较。

3. 结合公司前期披露的订单进展情况看本年公司业绩变动趋势

公司2018年及2020年度分别发披露的订单，主要系广西三维2019年2月纳入合并范围，公司于2020年修订订单披露标准，对1亿元以上的订单进行披露,2020年已披露的订单全部为轨道交通业务大额订单,总金额为23.67亿元,其中包括四川三维中标订单金额为20.69亿元,公司前期披露的订单进展情况与本年公司业绩变动趋势不一致的原因为:(1) 广西三维2019年2月纳入合并报表;(2)已披露订单中四川三维中标金额较大,但其不纳入合并范围;(3) 轨道交通工程施工周期较长,使得公司收入确认时间滞后于订单批露时间,公司严格按照合同约定的进度发货,因此收入确认与实际订单进展情况相一致。

（二）逐项列示公司报告期内轨道交通业务1亿元以上订单的目前履行情况，包括收入确认依据、已确认的收入、应收款项、合同负债金额，以及相关订单的生产制造情况等

1. 报告期内轨道交通业务1亿元以上订单的目前履行情况如下：

（1）广西三维及其子公司报告期内签订的1亿以上订单

单位:万元

客户名称	签订主体	签订日期	收入确认依据
滇南铁路有限责任公司	广西三维	2019年10月	领料单
广州南沙港铁路有限责任公司	广西三维	2019年4月	结算清单
广西交投商贸有限公司	广西三维	2020年12月	验收单
中国铁路广州局集团有限公司	广西三维	2018年6月	验收单
中铁十一局集团第三工程有限公司	广东三维	2020年7月	结算清单
小 计			

（续上表）

客户名称	合同金额（含税）	已确认收入金额（含税）	已确认收入比例(%)	应收账款	生产完工比例(%)
滇南铁路有限责任公司	23,149.47	12,361.67	53.40	3,745.75	88.05
广州南沙港铁路有限责任公司	15,099.19	4,790.90	31.73	4,790.90	43.43
广西交投商贸有限公司	10,872.00	2,630.10	24.19	2,630.10	59.40
中国铁路广州局集团有限公司	11,090.15	11,074.98	99.86	3,649.13	99.86
中铁十一局集团第三工程有限公司	11,920.83	8,954.40	75.12	7,714.40	90.80
小 计	72,131.64	39,812.05	55.19	22,530.28	76.08

注:以上订单金额超过1亿的客户均无合同负债

（2）四川三维报告期内签订的1亿以上订单

单位:万元

客户名称	签订主体	签订日期	收入确认依据
中国水利水电第四工程局有限公司	四川三维	2020年11月	验收单
中电建市政建设集团西南工程有限公司	四川三维	2020年11月	验收单
中铁城市发展投资集团有限公司	四川三维	2020年9月	注
中建（成都）轨道交通建设工程有限公司	四川三维	2020年9月	
中交（成都）市政建设有限公司	四川三维	2020年9月	
中铁八局集团第七工程有限公司	四川三维	2020年12月	
小 计			

（续上表）

客户名称	合同金额（含税）	已确认收入金额（含税）	已确认收入比例(%)	应收账款	生产完工比例(%)
中国水利水电第四工程局有限公司	21,405.46	4,120.49	19.25	4,120.49	34.88
中电建市政建设集团西南工程有限公司	18,815.10	2,898.56	15.41	2,898.56	34.88
中铁城市发展投资集团有限公司	21,955.75				
中建（成都）轨道交通建设工程有限公司	37,261.80				
中交（成都）市政建设有限公司	62,254.80				
中铁八局集团第七工程有限公司	37,079.17				
小 计	198,772.08	7,019.05	3.53	7,019.05	7.06

注:1）以上订单金额超过1亿的客户均无合同负债;2）尚未交货确认收入

轨枕类收入的确认政策为:根据合同约定,销售商品需要验收的,在货物送达对方并经客户验收合格时确认收入;销售商品不需要验收的,在客户收货后确认收入。

交易过程中,广西三维以客户认可并签字盖章后的验收单据为收入确认依据,以验收单据上的验收时间为收入确认时点。根据合同约定,客户认可的验收单据一般有:经施工单位、监理单位、供货单位、建设单位签字确认的结算单、领料单、甲供物资验收记录、甲供物资结算清单等。

四川三维在报告期内签订的的上亿订单金额是广西三维的2.76倍，四川三维不纳入合并范围,采用权益法核算,其利润将以投资收益的形式体现在广西三维合并报表中。

（三）结合公司具体烟分业务模式、信用政策及销售回款政策,与同行业可比公司比较,说明公司应收项目占比较高的原因及可比性

1. 公司业务模式、信用政策及销售回款政策

公司的主营业务包括橡胶制品业务、轨道交通业务、热电联产业务及聚酯纤维业务。

（1）橡胶制品业务

包括橡胶输送带和 V 带的研发、设计、生产和销售,销售模式分为直销和经销。

公司输送带产品以直销为主,主要以市场招投标活动方式获取业务订单,与客户单位直接签订货物供货合同。根据销售量和信誉极别,公司对国内销售客户进行分类,分别执行不同的付款政策:对采购量大、信誉度高的客户给予1-6个月的信用期;采购量小、信誉度一般的客户,一般要求货款付清再交货。质保金额及质保期限根据实际情况而定,一般质保金额为5%-10%,质保期限为3-36个月。

V 带产品以经销为主,主要通过区域经销商以零售、批发方式进行销售,公司与经销商之间的合作模式全部为卖断式销售,具体为公司把产品销售给经销商,经销商将货款按照合同约定直接支付给公司,与商品所有权相关的风险和报酬亦转移给经销商,经销商自主定价销售给最终用户,经销商购买的货物,货款按发货的批次,逐批结算,每批货物的货款支付期限如下:1-2月发货的货款,自发货之日起75天内付清;3-7月发货的货款,自发货之日起60天内付清;8-11月15日发货的货款,自发货之日起45天内付清;11月16日-12月份发货的货款,在12月31日前付清;为下一年度备货而在12月份发出的货物,经销售部经理批准,在货款支付时,其发货时间可视作次年1月1日。

随着客户自身业务需求转变,公司业务模式不断创新,建立输送带业务零售方式及 V 带高端产品配套直销方式，逐步形成了产品直销和经销模式相结合的业务模式，更好的满足客户需求,促进公司市场业务持续发展。

（2）轨道交通业务

包括高速铁路及城市地铁（预应力）混凝土枕、岔枕、轨道板及扣配件的生产和销售,主要客户包括中国机械设备工程股份有限公司、各级铁路局及其下属铁路公司和中国中铁等。销售模式主要是招投标销售模式。在投标前,广西三维通过公开的招标网站等获取客户采购信息,确定参与投价或竞标;在招投标过程中,根据客户要求进行报价或竞标,同时支付投标保证金;在确定中标后,获取供货资格,签订购销合同,然后组织安排生产,按约定进行发货,并由客户进行现场验收。验收完成后,客户按合同约定比例扣除质量保证金后支付销售货款,并于工程完工验收后返还产品质量保证金。对于不需要履行招投标程序的客户,公司的销售过程为:获取客户的需求信息,签订购销合同,按合同约定安排生产和发货,在验收后按合同约定比例扣除质量保证金后支付销售货款,并于工程完工验收后返还产品质量保证金。

客户按照合同约定的付款进度进行付款,付款条款根据客户类型、产品类型及招投标要求有所差异,约定的付款进度情况一般如下:实方通常采取按月或按约定时间截点分批支付的方式,在收货验收并收存相关凭证后的1-9个月内向卖方支付验收合格数资价款的70%-90%,其中,国铁项目一般在收货验收并收存相关凭证后的1个月内向卖方支付验收合格数资价款的95%;地铁项目按合同条款约定对单据的真实性、准确性进行审核,作为支付的依据。次月在实方业主支付计量款后向卖方支付该批物资不超过70%的价款,余款在结算之后三个月内支付不超过20%。余下10%作为质保金，待本工程竣工验收满2年后且甲方收到业主退回的质量保证金后1个月内支付。甲方以银行转账、6个月期电子银行或电子商业承兑汇票方式支付给乙方。甲方银行的费用由甲方承担,乙方银行的费用由乙方承担,在合同执行中因一方的过错而给对方造成的额外银行费用由失误方承担。

（3）聚酯纤维业务

报告期内主要是熔喷布的生产和销售,销售模式主要是直销模式。

聚酯纤维业务针对国内和国外客户采用不同的收款方式。国内客户根据合同约定内容,在合同约定时间内全额支付合同货款,公司收到全额货款后安排发货,上述付款方式占比90%以上。其他客户经管理层同意采用月结方式结算货款，一般为每月月初按照合同约定价格结算上月货款;国外客户根据合同约定支付方式,预先支付部分定金,定金比例在10%-30%。货物到港客户见提单后支付剩余尾款。优质客户经公司管理层同意后给予30至180天不等信用期间,到期后支付尾款。

（4）热电联产业务

包括热能与电能的生产和销售,热能主要为管道蒸汽,主要客户为同一工业园区内的生产企业,客户预缴用汽费用,公司根据实际生产的蒸汽量,按照交易习惯,每月与客户即时结算,无特批情况下，客户预缴账户内欠费即停止供汽；电能销售模式是将生产的电能直接销售给国家电网。

2. 分业务列示公司应收票据及应收账款余额占销售收入比例

2018年-2020年分业务应收票据及应收账款余额及对应收入情况如下：

（1）橡胶制品业务

单位:万元

项目	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度
应收票据	871.33	3,668.44	12,470.59
应收账款	42,789.48	46,663.31	41,812.55
营业收入	122,575.45	118,531.51	108,758.35
应收票据及应收账款余额占营业收入比例(%)	35.61	42.46	49.91

（2）轨道交通业务

单位:万元

项目	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年2-12月[注]
应收票据	129.00	887.31
应收账款	48,580.92	36,855.63
营业收入	56,809.29	56,146.00
应收票据及应收账款余额占营业收入比例(%)	78.36	67.22

注:轨道交通业务于2019年2月开始纳入合并范围

3. 公司应收项目占比与同行业可比公司对比情况

2018年至2020年，公司橡胶制品业务应收票据及应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

名称	2020年应收项目占比(%)	2019年应收项目占比(%)	2018年应收项目占比(%)
宝通科技(300031.SZ)	25.33	20.11	28.58
双箭股份(002381.SZ)	32.96	31.60	50.00
三力士(002224.SZ)	8.27	7.12	9.28
公司橡胶制品业务	35.61	42.46	49.91

根据上表,公司橡胶制品业务应收项目占比逐年下降;由于双箭股份业务种类与公司相似,因此应收项目占比与双箭股份较接近,双箭股份的信用期较公司较短,故公司应收项目占比较双箭股份稍高;三力士应收项目占比较低主要系三角带的行业结算周期较短,且三力士采用了较严格的信用政策所致；宝通科技应收项目占比低于公司主要系宝通科技的主营业务包括手机游戏运营,其信用期较短所致。

2019年至2020年、公司轨道交通业务应收票据及应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

名称	2020年应收账面占比(%)	2019年应收项目占比(%)
银龙股份(603969.SH)	48.04	49.45
祥和实业(603500.SH)	89.72	64.71
天铁股份(300587.SZ)	80.31	94.34
铁科轨道(688569.SH)	58.19	56.66
平均值	69.07	66.29
公司轨道交通业务	78.36	67.22

根据上表,可比公司应收票据及应收账款余额占营业收入的比例均较高,公司轨道交通业务应收项目占比与行业平均水平较接近,其中,天铁股份下游客户与公司相似,且二者的销售模式均为直销,业务模式与公司最为相似,其应收项目占比与公司最接近。

4、其他影响应收项目占比的因素

橡胶制品业务部分客户与公司结算方式除银行存款和银行承兑汇票外还包括使用三一金票付款,三一金票系三一集团在三一金票服务平台上向其供应商出具的电子债权债务凭证,金票可以流转至次供应商,公司的客户收到三一的金票后将其转让给公司,汇款兑收时间一般为3个月,因公司收到三一金票不进行账务处理,仅在金票到期收款时核销应收账款,截至2020年12月31日未到期的三一金票金额为961.70万元,对应收项目占比产生一定影响。

轨道交通业务的部分客户与公司结算方式除银行存款和银行承兑汇票外还包括通过铁建银信、云信、融信（建信融通）平台支付付款承诺。该付款承诺并非即时付款,一般有3个月到1年的付款期限,广西三维仅在付款承诺到期收款或未到付款承诺到期前通过平台背书转让或贴现(贴现时需支付相应的手续费)时核销对应客户的应收账款,因此部分客户通过铁建银信、云信、融信（建信融通）平台支付付款承诺实际上延长了应收账款的收款周期。截至2020年12月31日未到期付款承诺金额1,201.66万元,对应收项目占比产生一定影响。

综上,公司应收项目占比较高的原因主要系公司轨道交通业务应收项目占比较大,一方面与行业结算习惯有关,其下游客户主要为中国铁路总公司、中国中铁股份有限公司等大型国企及其下属公司,其主要从事轨道交通的基础工程建设,一般而言,工程施工周期较长,其付款进度受线路整体施工进度及内部结算审批程序等多种因素影响,该行业因素在同行业可比公司应收项目占比也有所体现,具备一定的可比性;另一方面,公司在轨道交通业务的客户因工程进度和资金状况等合理原因提出逐当延长付款周期请求时，公司会酌情给予延期,导致公司应收项目增加,项目施工进度及业主拨付资金进度有所滞缓,对公司应收账款的回收也产生一定影响。此外,随着新型互联网支付工具与结算方式的日益丰富,延长了应收账款的收款周期。

（四）结合公司具体业务模式和销售及回款政策，说明公司经营性现金流净额持续小于净利润的原因及合理性

1. 将净利润调节为经营活动现金流量过程列示如下：

单位:万元

将净利润调节为经营活动现金流量:	2020年度	2019年度	2018年度
净利润	20,112.49	21,862.50	8,033.96
加:资产减值准备	6,965.71	3,539.25	1,307.26
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	6,743.34	4,928.36	2,731.90
无形资产摊销	725.70	738.15	227.97
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-10.01	217.35	-1.58
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	92.46	196.73	164.24
财务费用(收益以“-”号填列)	4,018.45	2,684.27	1,177.21
投资损失(收益以“-”号填列)	-873.75	-134.35	-298.96
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-497.86	-766.65	-219.40
存货的减少(增加以“-”号填列)	-10,467.05	-736.82	-6,397.60
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-21,583.10	-30,550.72	-11,830.84
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	8,537.23	13,010.36	7,204.41
经营活动产生的现金流量净额	13,753.60	14,988.43	2,098.56

由上表可知,2018年-2020年，公司经营活动现金流量净额分别为2,098.59万元、1.5亿元和1.38亿元,净利润分别为8,033.96万元、2.19亿元和2.01亿元,经营活动现金流量净额均小于当年净利润,主要原因有二,一方面系公司业务规模扩大带来的收入增长以及受公司业务模式和销售及回款政策的影响,经营性应收项目增加,导致经营活动现金流入减少;另一方面系公司业务规模增加,为满足业务需要,公司增加了存货库存规模,亦导致经营活动现金净流入金额有所减少。

(1) 2018年度

橡胶制品业务2018年末应收票据增加,主要系新增客户神华集团主要以商业汇票形式结算,且销售体量较大,另有三一集团、江西煤业等客户2018年销售收入增长,亦较频繁使用商业汇票结算。

公司橡胶制品业务2018年末存货规模增加,主要系受原材料天然橡胶价格的下降,公司对原材料有所囤积,2018年末存货金额为 2.78亿元,较上年末增加6,397.60万元。公司存货规模的增加亦导致经营活动现金净流入金额有所减少。

(2) 2019年度

橡胶制品业务与轨道交通业务应收账款2019年末余额较上年末均增长较大,其中,橡胶制品业务应收账款增加主要系公司为加强业务合作及扩大海外市场,将外销重要客户TRANSVAAL RUBBER COMPANY (PTY) LTD及STAMDARD INDUSTRIAL INC.的账期分别由原来的90天/45天延长为180天/90天;轨道交通业务应收账款增加主要系:1)销售结构的变化,2019年度公司地铁项目收入占比增加,地铁项目的收款周期较铁路项目长使得应收账款有所增长;2)结算方式的变化,2018年度公司客户主要通过银行存款进行结算,2019年度部分客户存在通过铁建银信、云信、融信（建信融通）平台支付付款承诺,使得收款周期延长;3)公司存在部分客户因自身资金周转困难迟延支付货款情况。

(3) 2020年度

一方面,聚酯纤维业务因2020年末开始投产,采购了大量工业丝原材料,使得存货规模增加,经营活动现金净流入金额有所减少。

另一方面,轨道交通业务2020年末应收账款有所增加,主要是在客户因工程进度和资金状况等合理原因提出适当延长付款周期请求时,公司会酌情给予宽延,特别是2020年因疫情影响,项目施工进度及业主拨付资金进度有所滞缓,对公司应收账款的回收也产生一定影响,从而使得经营性应收项目有所减少。

（五）核查程序及结论

针对上述事项,我们执行了以下核查程序：

1. 选取样本向客户函证交易额;获取合同、验收单、银行回款等执行细节测试;获取公司日常经营性信息披露情况统计表,了解公司已披露订单的进展情况,分析其与业绩变动的关系；

2. 获取轨道交通业务1亿元以上订单对应的销售合同,检查相关合同条款;获取与1亿元以上订单相关的收入确认明细,检查与收入确认相关的原始凭证,结合合同条款对收入的真实性及完整性进行确认;获取应收账款明细表,检查1亿以上订单对应的应收账款是否正确记录;获取公司生产订单及完工情况明细,计算对应订单实际完工数量及完工比例；

3.我们通过巨潮网查阅同行业上市公司的相关信息,核查公司与主要客户签署的销售合同,了解公司结算方式、信用政策、发货方式等;获取公司应收账款明细账,核查应收账款的发生额、余额等情况,抽查应收账款增加、回款的相关凭证及单据;对应收账款进行函证和期后回款检查;获取公司销售收入明细账，分析2018年-2020年末应收票据及应收账款余额与营业收入的比例关系,波动原因及合理性,分析应收项目占营业收入比例较大的原因;

4.我们通过分析公司经营活动现金流量较净利润较低的原因,分析公司应收账款、存货等科目的变动情况;获取公司收入明细、应收账款明细表,核查公司主要客户情况,分析公司销售回款情况。

通过核查,我们认为:

1.业绩变动趋势与可比公司具有可比性,业绩变动因轨道交通工程施工周期较长及四川三维不纳入合并范围等原因稍滞后于订单披露时间,具有合理性,与订单实际进展情况一致;

2. 公司列示的轨道交通业务一亿元以上的订单信息与我们所取得的资料相一致;

3. 公司应收项目占比较高的原因主要系轨道交通业务由于付款进度受线路整体施工进度及内部结算审批程序等多种因素影响,付款周期通常较长,且存在客户因短期资金紧张等因素迟延支付货款的影响;

4. 公司2018-2020年经营活动现金流量较净利润较低的原因主要系经营性应收项目增加及存货的增加所致,具有合理性。

4.公司2017年至2020年期末货币资金余额分别为2.78亿元、2. 50亿元、4. 82亿元和3.33亿元;有息负债规模分别为0.3.2亿元、10.08亿元和14.16亿元,同比大幅持续增加。资产负债率分别为16.9%、33.53%、34.74%和40.68%,同比逐年上升。

请公司:(1)结合业务变化情况及对资本结构的安排规划,说明公司债务规模逐年升高的原因和合理性,并充分提示相关风险;(2)公司2020年末货币资金余额同比下降30.91%,补充披露期间大额资金流向,包括金额,交易对方,交易背景,是否关联方等,并说明是否存在资金流向控股东及潜在关联方的情况;(3)补充披露未来2年内到期的债务情况,并结合目前资金情况,说明对近期债务的偿还安排,是否存在偿债风险;(4)请会计师对上述问题发表意见。

回复如下：

（一）结合业务变化情况及对资本结构的安排规划,说明公司债务规模逐年升高的原因和合理性,并充分提示相关风险

1.公司2017-2020年各业务类别总资产及营业收入变化情况如下：

单位:亿元

总资产	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	占比(%)	占比(%)	金额	占比(%)
橡胶制品业务	14.66	28.67	14.33	32.29	14.19	77.20	12.79	92.82
轨道交通业务	18.54	36.25	16.55	37.29				
热电联产业务	3.47	6.79	2.03	4.57	0.78	4.24	0.4	2.90
聚酯纤维业务	14.48	28.31	11.47	25.84	3.41	18.56	0.59	4.28
合计	51.14	100.00	44.38	100.00	18.38	100.00	13.78	100.00

(续上表)

营业收入	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
橡胶制品业务	12.26	68.09	11.85	67.86	10.88	100.00	9.65	100.00
轨道交通业务	5.68	31.56	5.61	32.14				
热电联产业务	0.02	0.12						
聚酯纤维业务	0.04	0.23						
合 计	18.00	100.00	17.47	100.00	10.88	100.00	9.65	100.00

由上表可知,2017-2020年公司呈现产业链一体化发展,三维股份公司于2017年投资建设新项目聚酯纤维及热电联产业务,并于2019年2月并购广西三维,新增轨道交通业务,故橡胶制品业务总资产占比从100.00%降至28.67%,轨道交通业务和聚酯纤维业务总资产上升,2020年总资产占比分别为36.25%和28.31%；营业收入口径,2019公司并购导致轨道交通收入占比增加至32.14%,2020年热电联产业务及聚酯纤维业务收入占比较低,原因系20年末项目开始运营,尚处于经营初期。

公司总负债增长较快主要系公司为提升企业核心竞争力,在产业链布局上延伸至上游行业,于2017年投资建设了工业涤纶丝、热电联产项目,其中工业涤纶丝项目投资预算金额为12.15亿元,热电联产项目投资预算金额为5.07亿元,固定资产投资规模较大导致相关资金支出较多,加大了公司资金缺口,为保障公司日常经营资金需求,公司增加了带息负债规模;同时随着公司营收规模的增加,公司营运资金需求也逐年增加,导致各业务无息负债也有一定的增长。

2. 公司2017-2020年各业务类别有息负债明细如下：

单位:万元

总负债	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
橡胶制品业务总负债	103,302.22	81,168.81	61,449.18	23,277.81
其中:有息负债	64,126.03	44,477.23	32,000.00	
轨道交通业务总负债	15,306.39	7,180.23		
其中:有息负债	2,501.80			
热电联产业务总负债	22,552.27	11,740.30	54.27	0.35
其中:有息负债	16,628.84	10,017.97		
聚酯纤维业务总负债