

(上接B051版)

增加综合毛利率更高的高压电压等级避雷器产品的生产和销售。
(三)公司避雷器产品毛利波动与行业趋势比较
避雷器同行业公司中,中国西电子公司西电西磁、平高电气合营企业平高东芝(廊坊)、抚顺电瓷为公司避雷器领域的主要竞争对手。2020年至2022年,公司避雷器产品毛利率分别为37.01%、43.59%、37.75%,呈下降趋势。同行业公司上市公司中,中国西电子公司西电西磁为公司在避雷器领域的主要竞争对手,避雷器产品毛利率对比情况如下表所示:

Table with 5 columns: Product, Comparison, 2022, 2021, 2020. Rows include China West Electric - High Voltage Surge Protection Service Block, China West Electric - Surge Protection Product, and others.

注:数据来源于上市公司披露的年度报告。由于平高电气披露其联营企业平高东芝(廊坊)毛利率,公司避雷器领域主要竞争对手之一抚顺电瓷为非上市公司,无法获取其毛利率信息;此外,中国西电-电容器和避雷器业务板块毛利率作为避雷器产品毛利行业趋势进行对比。
2022年较2020年,中国西电-电容器和避雷器业务板块毛利率也呈现下降趋势,与公司避雷器产品毛利波动趋势一致。

综上,公司近三年避雷器产品毛利率变动主要受特高压避雷器毛利波动影响;特高压工程建设主要受宏观经济周期波动影响,具有一定周期性,同时,由于特高压项目避雷器中电压等级≥800kV避雷器及交流1000kV避雷器二者均为定制类非标准化产品,根据不特高压需求在技术参数、应用领域等方面存在差异,因此二者平均销售单价、单位成本存在较大差异,导致特高压项目避雷器单价、单位成本及毛利率存在一定波动,具有合理性。

2.结合下游市场需求,在手订单、公司现有产能、产能利用率及扩产安排、分产品说明是否存在产能无法消化、过剩的风险,若存在,请说明拟采取的生产消化措施
(一)公司募集资金项目规划情况
1.公司实际募集资金金额影响募集资金项目达产情况
公司原计划使用募集资金金额为42,563万元,后根据实际募集资金金额进行调整为19,579.00万元,占投资总额比例为46.00%,具体情况如下:

Table with 5 columns: No., Project Name, Investment, Planned Production Capacity, Actual Production Capacity. Rows include Intelligent High Voltage Power Grid Construction and others.

在实际执行过程中,受2022年整体客观环境影响,公司在实施项目过程中结合市场环境和公司自身实际情况进行了动态调整,使得项目的实际投资进度与原计划投资进度存在一定的差异;假以实际募集资金总额占投资总额比例为46.00%作为实际投入比例测算,公司达产年份的达产产能按照46.00%进行测算如下:

Table with 5 columns: No., Project Name, Unit, Production Capacity, Planned Production Capacity, Actual Production Capacity. Rows include Surge Protection Products and others.

2.募集资金项目产品具体类型将根据实际市场情况进行调整
公司原计划募集资金项目达产后避雷器产品单价为6850元/台,中低压避雷器产品占比较高,包括10kV避雷器、35kV避雷器等;配电产品单价为1.5元/台,主要为高压开关柜,高压开关柜等占比较高,具体情况如下:

Table with 5 columns: No., Project Name, Production Capacity, Planned Unit Price, Planned Investment, Planned Actual Investment. Rows include Surge Protection Products and others.

2020年至2022年,公司按照电压等级划分的避雷器产品的平均销售单价及销售占比如下:

Table with 5 columns: Category, Average Sales Price, Sales Ratio, Average Production Capacity, Sales Ratio. Rows include High Voltage, Medium Voltage, and others.

注:销售占比为各电压等级避雷器及配件销售收入占避雷器及配件销售收入比重。其中特高压避雷器电压区间为直流±800kV以下,交流1000kV以下;超高压避雷器电压区间为330kV及以上、750kV以下;高压避雷器电压区间为直流±300kV及以上,交流66kV及以上、220kV及以下;中低压避雷器电压区间为35kV及以下。

Table with 5 columns: Category, Average Sales Price, Sales Ratio, Average Production Capacity, Sales Ratio. Rows include High Voltage, Medium Voltage, and others.

由上表可见,募集资金项目达产后超高压产品占比较高,一般情况下,系统电压等级越高,对系统中用于输电设备过电压保护的避雷器的性能要求越高,相应的研发及生产工艺越复杂,因而产品的销售价格就越高,所以在,在产线投入一定的情况下,生产超高压产品等级越高,对应的产能越低。募集资金项目达产后产品主要应用于开关柜等产品占比较高,同理,在产线投入一定的情况下,生产配网类产品对应的价格越低,对应的工艺过程越简单,对应的产能越高。

未来公司将根据市场情况对募集资金项目产品具体类型进行调整,在原计划的基础上会适时增加高附加值的超高压避雷器产品,箱式变电站等配网类产品的产能;在配网类产品的产能上,原计划达产产能将有一定折损,如达产产能按照五折进行折算,公司募集资金投资项目对应的产能情况如下:

Table with 5 columns: No., Project Name, Production Capacity, Planned Investment Ratio, Planned Actual Production Capacity, Planned Production Capacity. Rows include Surge Protection Products and others.

3.公司募集资金项目投入情况存在一定延期
在实际执行过程中,受2022年整体客观环境影响,公司在实施项目过程中结合市场环境和公司自身实际情况进行了动态调整,使得项目的实际投资进度与原计划投资进度存在一定的差异;预计2023年6月不能足额支付,公司正在根据相关要求,针对该事项履行内部决议程序,信息披露义务等。

综上,考虑到实际募集资金投入情况以及未来公司将根据市场情况对募集资金项目产品具体类型进行调整,在原计划的基础上会适时增加高附加值的超高压避雷器产品,箱式变电站等配网类产品的产能;假设达产产能按照五折折算,公司募集资金项目达产后的产能分别为161,000台、配网类产品16,100台。

(二)下游市场需求,在手订单、公司现有产能、产能利用率及扩产安排情况
1.下游市场需求
随着新建、改扩建智能电网建设的不断推进以及新能源并网发电、城市轨道交通等领域的蓬勃发展,包括避雷器和智能配电网产品在电网输配电控制等行业领域广阔的市场空间。

2.智能配电网建设
我国配电网建设聚焦于新型电力系统、城镇化、农业现代化和美乡村建设,立足稳增长、调结构、促改革、惠民生,以用电需求、提高供电质量、促进智能互连为目标,坚持统一规划、统一标准,实施新一轮农村电网改造升级,建设世界一流智能配电网,深化配电网现代化建设,精益运维、智慧化管控,积极推广设备升级与科技创新,努力打造一流智能配电网,为全面建成小康社会提供有力保障。

从市场发展潜力分析,我国的电网建设近年来已取得一系列成果,且未来仍存在巨大发展空间。一方面,我国特高压技术处于国际领先水平,新基建、能源互联网、一带一路等战略及规划持续支持特高压工程国内的建设并推动其进一步走向世界,特高压建设和运营等相关设备生产商将有机会分享巨大的市场机遇。另一方面,存量电网改造和智能配电网一直是电网“双轮驱动”的重点工作,在可预见的未来将持续对包括避雷器、智能配电网设备等相关输配电设备有大量的需求。

2023年,国家电网计划投资电网投资9,200亿元。上,特高压方面,根据国家电网规划,特高压线路投资有望超过1,000亿元,2023年预计核准“直直交”,开工“直直交”,特高压直流开工规模将历史最高规模,2023年3月公司中标川渝特高压工程4,436万元,4月中标福州-银川直流工程5675万元,5月9日特高压山东-德州东-山东德州东工程已开工。

非特高压方面,2023年2月,国家电网一批招标项目1.5亿元,较2022年增长232%,公司中标2,675万元,较2022年增长147%。3月9日,国家电网二批招标项目2.26亿元,较2022年增长155%,公司中标2,056万元,较2022年增长44%。

从国家电网集团一、二批的招标采购来看,比上年均有较大幅度增长,下游行业国家电网的投资额创历史新高,叠加特高压的大规模建设,行业需求有望进一步上升。公司募集资金投资项目主要围绕避雷器、智能配电网设备的产能扩充、研发制造升级,因此,募投项目具有广阔的市场空间。

2.在手订单
2022年公司在手订单41.5亿元,同比增长6.94%。公司2023年3月末在手订单36.23亿元,同比增长72%,其中避雷器在手订单2.3亿元,同比增长53%;新能源汽车充电桩在手订单3.07亿元,同比增长4,150%,其中充电桩配套配网产品约1.24亿元。

Table with 3 columns: Product Category, 2022 Year-to-Date Order Volume, 2023 Year-to-Date Order Volume. Rows include Surge Protection, Distribution Products, etc.

3.公司现有产能及产能利用率、扩产安排
产品类别 单位 产能 2022年营业收入(万元) 2022年产能利用率 折算后募投项目达产产能

公司2023年3月末在手订单63.36亿元,同比增长2%。2023年至2025年,公司将持续利用已有市场优势开拓超高压配网产品市场,预计公司的订单数量和产销率将保持持续增长,公司募集资金项目自预计2025年可以建设完成,届时募投项目完全达产的产能能够较好地满足公司业务增长的需求。目前募集资金项目尚在建设阶段,依据在手订单同比增长及下游行业持续增长情况,同时考虑公司产品受季节波动影响,现有产能、产能利用率及募投项目产能能够匹配订单执行需求,不存在产能过剩。

(三)公司存在产能无法消化、过剩的风险相对较低
1.募投项目具有良好的技术储备
公司是国家高新技术企业的企业,多年来紧跟中国电力建设步伐和国内外行业技术的发展,取得了丰硕的研究成果,全面掌握了1000kV特高压交流输电领域的关键技术。在此基础上,公司积极探索特高压输电技术和柔性直流输电技术,不断通过技术创新和工程实践,全面掌握了直流输电用避雷器的设计和制造技术,形成了交流直流输电避雷器研发、制造工程等领域的优势和特色,有力推动了常规电压等级产品的升级换代,提高了交流、直流电压等级、多系统输电产品的性能和使用寿命,公司在充分消化吸收国内外先进技术的基础上,开拓创新,提质增效,使产品具有更优越的性能,具备了一定的竞争力。

公司自成立以来专注于交流高压电压等级产品,尤其是特高压避雷器和智能配电网产品的技术研发、产品开发。在市场驱动服务实践中不断完善和提升,以优质的产品与服务,与国家电网、南方电网各大发电集团、电气设备商建立了良好的合作关系,公司具备丰富的产品研发及制造经验,拥有较为深厚的技术储备,为募集资金投资项目打下了良好的基础。

2.公司具有较宽的市场开拓能力
公司多年从事避雷器研发制造,避雷器系列产品涵盖交流、全电压等级,已成为中国避雷器行业的知名企业,进入了国内特高压交流电压等级避雷器领域的第一梯队。2019年11月,公司的金属氧化物避雷器产品被工信部认定为制造业单项冠军产品。公司紧跟智能配电网的发展趋势,自主研发了具有智能高压开关柜、二次融合开关柜(环网)、二次融合柱上开关为代表的智能配网产品,具有较较强的市场竞争力。

3.智能配网领域,公司是行业领先企业
智能配网建设是电网行业发展的主要驱动力之一。近年来,公司紧跟智能配网建设步伐,积极推进特高压、超高压、特高压和各大发电企业在智能配网领域的合作。北京、天津、黑龙江、吉林、辽宁、冀北、河北、山西、河南、湖北、湖南(国网本部)、浙江、江苏、安徽、江西(国网本部)、福建、广东、甘肃、陕西、四川、青海、西藏、贵州、四川、重庆、内蒙古、广西(国网本部)等,公司正在积极开展智能配网业务,覆盖台区柜、箱式变电站、低压开关柜、电表箱、电缆分支箱等配网产品在系统内和系统外市场持续发力,随着智能配电网设备的研发、制造和市场拓展能力的进一步提升,公司配网设备业务也将得到进一步提升。

公司已在超高压和智能配电网领域形成了良好的品牌效应,有利于公司进一步开拓市场。同时,公司在充电桩领域的新业务拓展也有利于进一步扩大公司智能配网类产品的募集资金项目产品具体类型进行调整,在原计划的基础上会适时增加高附加值的超高压避雷器产品,箱式变电站等配网类产品的产能;假设达产产能按照五折折算,公司募集资金项目达产后的产能分别为161,000台、配网产品16,100台。

产品16,100台。同时,公司2023年3月末在手订单63.36亿元,同比增长72%,其中避雷器在手订单2.3亿元,同比增长53%;结合超高压及智能配电网设备具有广阔的增长空间,公司拥有较为扎实的订单储备及生产、生产经验、人才储备、品牌形象以及较强的市场开拓能力,公司在产能无法消化、过剩的风险相对较低,公司后续将根据市场变化积极调整产品结构,同时进一步加大市场拓展力度,进一步扩大大型相配套的配网产品销售规模,扩大系统外客户的开拓力度,以进一步降低公司产能过剩的风险。

同时,公司2023年3月末在手订单63.36亿元,同比增长72%,其中避雷器在手订单2.3亿元,同比增长53%;结合超高压及智能配电网设备具有广阔的增长空间,公司拥有较为扎实的订单储备及生产、生产经验、人才储备、品牌形象以及较强的市场开拓能力,公司在产能无法消化、过剩的风险相对较低,公司后续将根据市场变化积极调整产品结构,同时进一步加大市场拓展力度,进一步扩大大型相配套的配网产品销售规模,扩大系统外客户的开拓力度,以进一步降低公司产能过剩的风险。

Table with 3 columns: Company, Environmental Impact Category, Environmental Impact Ratio (%). Rows include China West Electric, Hubei Electric, etc.

注:数据来源于同行业公司上市公司2022年年度报告。
2022年末,公司应收账款账龄主要集中在1年以内,按照应收账款账龄组合计提坏账准备比例为8.04%,与同行业公司平均水平基本一致。
(一)是否符合新金融工具准则关于预期信用损失的规范要求
根据公司应收账款历史统计数据最近三年各阶段账龄的平均正常情况如下:

Table with 5 columns: Period, Average Days, No., Historical Loss Rate, Itemized Items, Average Bad Debt Provision Ratio. Rows include 1-6 months, 6-12 months, etc.

公司应收账款各阶段账龄计提比例高于历史损失率,已充分计提坏账准备,符合新金融工具准则关于预期信用损失的规范要求。
同期完工应付账款:
2022年公司应付票据1,737.61万元,同比增长133%;货币资金受限金额5,248.83万元,同比增长17%。

请公司:(1)按同一控制下,列式前五应付账款对应的对象名称、采购模式、采购产品,是否存在关联方关系,与主要供应商的匹配情况,是否存在重大差异;(2)结合应付票据规模、结算方式、保证比例,说明报告期内应付票据大幅增长的原因及合理性、与货币资金受限情况的匹配性。
同一控制下,分别列式前五应付账款对应的对象名称、采购模式、采购产品,是否存在关联方关系,与主要供应商的匹配情况,是否存在重大差异

同一控制下,分别列式前五应付账款对应的对象名称、采购模式、采购产品,是否存在关联方关系,与主要供应商的匹配情况,是否存在重大差异

Table with 5 columns: No., Supplier, Balance, Proportion, Purchase Mode, Purchase Product, 2022 Actual Amount, Annual Sales Amount. Rows include Hubei Electric, etc.

上述前五应付账款对应供应商不存在关联方关系,具体情况如下:
序号 供应商 成立时间 注册资本 第一大股东/实际控制人

Table with 5 columns: No., Supplier, Establishment Time, Registered Capital, First Shareholder/Actual Controller. Rows include Hubei Electric, etc.

2022年度,前五大供应商列示如下:
年份 序号 供应商 采购额(万元) 占年度采购总额比例 采购产品

Table with 5 columns: Year, No., Supplier, Purchase Amount, Proportion, Purchase Product. Rows include 2022, 2023, etc.

2022年度,前五大供应商列示如下:
年份 序号 供应商 采购额(万元) 占年度采购总额比例 采购产品

Table with 5 columns: Year, No., Supplier, Purchase Amount, Proportion, Purchase Product. Rows include 2022, 2023, etc.

前五大供应商与应付账款对应供应商前五不一致原因:
序号 供应商 结算方式 信用期及结算条件 前五大供应商与应付账款对应供应商前五不一致原因

Table with 5 columns: No., Supplier, Settlement Method, Credit Terms and Settlement Conditions, Reason for Inconsistency. Rows include Hubei Electric, etc.

公司前五应付账款余额对应的供应商与前五大供应商仅一名重合,存在较大差异,主要系结算方式、信用期、结算条款不一致所致。
二、结合应付票据规模、结算方式、保证比例,说明报告期内应付票据大幅增长的原因及合理性、与货币资金受限情况的匹配性。
2021-2022年应付票据规模、结算方式、保证比例列示如下:

Table with 5 columns: Item Category, 2022 Actual Amount, 2021 Actual Amount. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

应付票据分类 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例 票据利息总额 票据余额 票据折价总额 保证金比例

Table with 5 columns: Item Category, Interest Total, Balance, Discount Total, Guarantee Ratio, etc. Rows include Total, Commercial Acceptance, etc.

综上,公司各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大是合理的。
问题7:
关于科创属性
公司2022年度自主研发费用2,407.98万元,占营业收入的4%。近三年,公司研发费用逐年减少,占营业收入比例逐年下降。同时,上海以外核心技术人员合计离职1人。请公司结合业务规划、核心技术团队建设、研发投入下降、研发投入构成及变化等,说明研发投入下降的主要原因,是否存在影响核心技术团队稳定性及科创属性的情形或潜在风险;
同一控制下,分别列式前五应付账款对应的对象名称、采购模式、采购产品,是否存在关联方关系,与主要供应商的匹配情况,是否存在重大差异

同一控制下,分别列式前五应付账款对应的对象名称、采购模式、采购产品,是否存在