证券代码:000809　　证券简称:ST新城　　公告编号:2023-022

铁岭新城投资控股(集团)股份有限公司关于对深圳证券交易所2022年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

铁岭新城投资控股(集团)股份有限公司(以下简称“公司”)董事会于2023年5月18日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对铁岭新城投资控股(集团)股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2023〕第158号)。公司就问询函中所涉及的问题进行了认真核查,并已按照要求向深圳证券交易所做出了回复,现将有关情况公告如下:

一、本报告期,你公司实现营业收入22,183.37万元,较去年增长94.15%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称净利润)-3,612.48万元,较去年增长74.49%。

(一)你公司土地一级开发业务实现收入16,320.00万元,较去年增长73.10%。请说明本年度土地出让的具体情况,包括但不限于项目名称、位置、土地面积、成本收入金额、单位面积价格、收入确认时间点、土地受让对象以及是否为关联方、应收款回款情况等,并结合当地地产行业政策、市场环境、公司竞争力、营销政策、可比公司情况等,解释公司本年度土地一级开发业务收入大幅上涨的原因,并说明影响因素是否可持续。

答复:

1.土地出让情况

公司开发土地本年度共计出让2宗,面积253.460亩。其中:挂牌出让土地1宗,面积218.495亩,为住宅用地,位于铁岭市凡河新区天水河以西、黑龙江路以南、衡山路以东、松花江路以北;政府划拨用地1宗,面积34.965亩,位于长白山路以西、黑龙江路以南、千山路以东、松花江路以北。

2.土地开发收入确认依据及过程

公司依据与铁岭市政府、铁岭市土地储备中心签订的《土地一级开发合作协议书》,以及会计政策之收入确认原则“在土地开发完成,与土地开发相关的经济利益能够流入企业,收入的金额能够可靠计量,按合同或协议约定的条件达到时,确认收入”,在取得铁岭市自然资源局于《铁岭市自然资源交易网》发布的国有建设用地使用权网上挂牌出让公告、铁岭市自然资源局与摘地方签订的成交确认书和国有建设用地出让合同、国有建设用地划拨决定书,并获知摘地方已按国有建设用地出让合同缴纳地价款后,公司判断经济利益能够流入,确认土地开发业务收入。

本年度,公司土地一级开发成本补偿收入金额共计16,320.00万元。2022年8月,公司取得划拨用地合同并收取地价款后,确认上述划拨用地土地开发成本补偿收入;2022年12月21日,公司取得铁岭市自然资源局与摘地方签订的国有建设用地出让合同,并收到地价款后,确认上述挂牌出让土地开发成本补偿收入。

2022年,挂牌出让土地摘地企业为辽宁省恒岭房地产开发有限公司。经询问公司大股东及其关联方,均与该摘地企业不存在关联关系,该摘地企业非公司关联方。

3.应收土地开发补偿收入回款情况

本年度公司收取款项15,855万元,年度报告出具前收取465万元。同时结转相关的土地一级开发成本9,639万元。本年度公司获得的土地一级开发成本补偿平均价格为64.39万元/亩。

4.土地一级开发业务收入增长原因

一是区域房地产市场健康发展,土地市场平稳运行。2022年,各地因城施策,铁岭市房地产优惠政策“提升公积金购房贷款比例及年限”“优化公积金购买商品房贷款手续”“购买商品房均可落户”陆续出台,并在房交会期间推出全额减免契税等良性措施,促进本区域房地产市场健康发展。

二是营商环境进一步改善,吸引投资者关注。在众多房地产利好措施的引导下及铁岭市打造营商环境、提升营商软实力的背景下,铁岭新城区房地产市场环境良好,在沈阳北部周边城市中极具竞争力,吸引越来越多的投资者关注。

三是加大土地招商推介力度,客户渠道拓宽。为提高土地开发主营业务收入,公司年初就制定了科学合理的营销策略,采取“走出去、请进来”的招商方式,积极主动对接政府相关部门驻外机构,拓展客户渠道,多次到沈阳、大连、北京等地进行招商推介,积累了一定的客户资源。

结合公司土地开发区域的经济、规模、人口等综合情况,本区域房地产市场仍以区域内改善性住房为主,土地开发收入上涨的趋势不具有可持续性。

(二)你公司供水业务实现收入1,376.49万元,较去年增加9.69%,供水业务相关成本1,734.91万元,较去年增加18.61%,毛利率较去年下降。请结合水费收费标准、成本结构、产能利用率等,解释收入增长幅度与成本增长幅度不匹配的原因,并说明造成供水业务亏损的原因,你公司拟采取的应对举措,对供水业务未来业绩的预计。

答复:

1.水费收费标准

公司供水业务收费执行标准为居民(学校、医院按居民收取)1.95元/吨,非居民3.2元/吨,特种行业10元/吨;基建行业按建筑面积每平方米收取9元。

2.供水收入增加的原因

公司供水收入2022年较2021年增加9.69%,主要是由于2022年新城区开发项目恢复建设,按建筑面积(平方米)确认的基建水费收入比2021年增加166.02万元。2021年及2022年水费收入具体构成情况见下表:

2021年及2022年供水收入构成情况表

供水收入类别		单价(不含税)	2022年		2021年		备注
			用水量(吨/平方米)	金额(万元)	用水量(吨/平方米)	金额(万元)	
居民用水	居民水费收入	1.89	3,577,362	677.27	3,403,203	644.3	
	学校、医院水费收入	1.89	960,246	181.79	1,330,153	251.83	2022年特殊原因导致收入减少
非居民用水	商业水费收入	3.11	268,684	83.48	337,414	104.83	2022年特殊原因导致收入减少
	商业水费收入	2.87		–	626	0.18	优惠价
	单位水费收入	3.11	574,848	178.59	528,363	164.15	
	基建水费收入	3.11	2,088	0.65	3,024	0.94	
特种行业	特行水费收入	9.71	32,064	31.13	32,035	31.1	
基建用水	基建水费收入	8.74	108,706	94.99	30,072	26.28	按建筑面积计算
基建用水(优惠价)	基建水费收入	6.36			49,198	31.28	按建筑面积计算
基建用水(优惠价)	基建水费收入	6.8	189,212	128.59			按建筑面积计算
合计				1,376.49		1,254.89	

3.供水成本增加的原因

2021年7月,铁岭市关闭了城区地下水源取水工程,改由引进外部水源供水。公司的供水业务随之发生变化,公司净水车间关闭,由自产水变为配水。公司由自产水并供水,调整为外购水并供水,成本增加较多。2021年及2022年自来水生产成本情况见下表:

2021年及2022年自来水生产成本情况表

生产成本项目	2022年		2021年	
	金额(万元)	比例(%)	金额(万元)	比例(%)
直接人工	96.11	5.54	134.39	9.18
动力-电费	67.1	3.87	166.88	11.4
折旧费	148.59	8.56	370.93	25.29
直接材料-消毒药品	1.46	0.08	1.9	0.13
水资源费			120.01	8.2
外购水费	1,421.85	81.94	661.56	45.22
其他	0.07	0.01	7.68	0.58
合计	1,735.18	100	1,463.35	100

公司2021年1-7月为自产水供水阶段,按从水源井取水吨数以0.35元/吨提取水资源费。2021年8月份以后开始外购水源转供,来水成本为1.6元/吨。2022年全部外购水,尽管变为配水厂后,人工费、电费、直接材料费折旧均有所下降,但成本总体高于自产水,成本增加较多,增长幅度较大。2022年供水毛利率为-26.04%,而2021年1-7月供水毛利率为2.42%,8-12月供水毛利率为-36.92%。

4.亏损的原因

公司负责供水业务的凡河新区为新建城区,人口数量尚未达到规划规模,供水始终未达到满负荷运转,加之供水业务经营模式的调整,成本大幅度增加,导致供水业务一直处于亏损状态。

5.改善措施

公司将加大管理力度,节流开源,降低水损率,尽力降低成本。同时,公司已经提请政府降低来水价格、提高售水价格,未来供水亏损状态将逐步改善。

(三)你公司四季度实现收入19,957.70万元,占全年营业收入的89.97%。请分行业列示你公司各季度营业收入构成及变动情况,解释收入在四季度集中确认的原因及合理性,并结合相关合同条款和具体各项目的具体情况说明收入确认的依据以及时点是否符合企业会计准则的相关规定,是否存在提前确认收入的情况。

答复:

1. 各季度营业收入构成及变动情况

本年度,除土地一级开发收入及偶发性处置投资性房地产收入为四季度实现以外,其余收入每季度基本均衡。公司2022年度分季度营业收入构成情况见下表:

分季度、分项目收入构成表

单位:万元

收入构成	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入合计	401.48	569.76	1,254.43	19,957.70	22,183.37
其中:土地一级开发			800.81	15,519.19	16,320.00
处置投资性房地产				3,916.93	3,916.93
供水	277.52	377.07	332.87	389.03	1,376.49
污水	77.84	51.66	35.26	50.99	215.75
房屋租赁	5.8	68.57	27.11	45.76	147.24
汽车租赁	36.6	33.72	28.91	30.81	130.04
供水配件及相关劳务	3.67	38.69	28.34	1.04	71.74
广告	0.05	0.05	1.13	3.95	5.18

2.收入在四季度集中确认的原因

公司土地开发业务具有单笔收入金额大、收入集中的特点。同时,由于土地出让需要历经组卷、报卷、建设用地指标批复、定价及挂牌流程,环节众多、程序复杂、历时较长,且须逐步办理,无法交叉节省时间,导致公司收入一般集中在四季度。具体流程如下:

(1)由铁岭市自然资源局规划部门及铁岭县勘察设计院编制报卷地块的控规及勘测定界图,确定地块四至、报卷面积以及涉及村屯,时间为10天。

(2)由铁岭市自然资源局将拟出让地块上报铁岭市国土空间规划委员会全体会议审议;

(3)铁岭市国土空间规划委员会全体会议审议通过后,由铁岭市自然资源局发布征地启动公告,同时在辽宁省自然资源厅内网申请用地计划,时间10个工作日;

(4)发布征地公告(铁岭日报公示),同时进行社会稳定性评估,评估报告报政法部门备案,时间为30天;

(5)发布征地补偿安置公告,同时完成听证、补偿登记、测算并落实补偿安置费用,时间为30天;

(6)组卷完后成上报辽宁省自然资源厅,时间为2-3天;

(7)辽宁省自然资源厅审核并上报辽宁省政府批准;

(8)拟出让地块地价评估,时间3-5天;

(9)铁岭市自然资源局将评估结果及拟出让价上报铁岭市国土空间规划委员会全体会议审议。

(10)铁岭市自然资源局发布挂牌公告,公示期30天;

(11)竞拍后签订国有建设用地使用权网上挂牌出让成交确认书,时间为竞拍后10个工作日内;

(12)签订国有建设用地使用权出让合同,成交确认书签定后10个工作日内。

本年度出让土地的建设用地指标于2022年11月19日由辽宁省政府核准通过。

3.收入确认的合理性

一是土地出让程序公开透明。土地出让从组卷、报卷、建设用地指标批复、定价到挂牌、摘牌、缴纳土地出让金,所有环节均由政府自然资源部门按步骤、按流程进行操作,并按要求进行公示,程序公开透明。同时,土地定价、挂牌均需经铁岭市国土空间规划委员会全体会议审议通过。

二是收入确认符合会计政策。公司依据《企业会计准则第14号—收入》“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时,企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。即:合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务;该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务(以下简称“转让商品”)相关的权利和义务;该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款;该合同具有商业实质,即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额;企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”之规定,制定了土地一级开发收入会计政策,即“在土地开发完成,与土地一级开发的相关经济利益能够流入公司,收入的金额能够可靠计量,按协议约定的条件达到时,确认收入”。2022年度土地开发收入的确认符合《企业会计准则》及公司制定的土地一级开发收入会计政策。

三是收入确认符合合同约定。公司依据与铁岭市政府、铁岭市土地储备中心签订的《土地一级开发合作协议书》“挂牌出让土地受让方已经依法向政府方缴纳土地使用权出让金后30日内,政府方向公司支付土地开发补偿收入”“划拨用地在土地划拨后30日内向公司支付土地开发补偿收入”之约定,在取得铁岭市自然资源局与受让方签订的《国有建设用地使用权出让合同》、《国有建设用地划拨决定书》,并获知受让方已向政府缴纳土地出让金后,判断经济利益能够流入公司,收入能够可靠计量,按土地一级开发收入确认的原则确认收入,符合合同约定,不存在提前确认收入情况。

二、年报显示,你公司全资子公司辽宁昌和风电设备有限公司已与昌图两家风电项目公司签订风机塔筒销售合同,合同金额约6.29亿元,2023年预计可实现收入1.95亿元,该子公司拟在铁岭市昌图县投资混塔工厂,目前你公司正在全力推进项目落地实施。

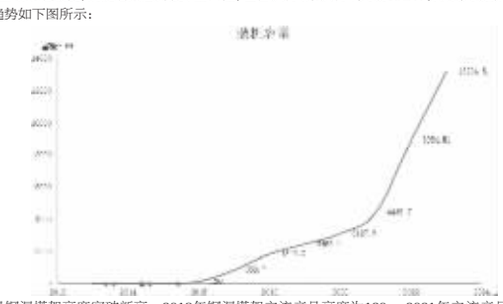
(一)请详细说明风机塔筒行业发展形势、市场竞争格局、行业门槛等情况,你公司布局上述行业的立项、论证及筹划过程,以及必要性、合理性,可能对你公司生产经营的不利影响及相关应对措施。

答复:

1. 风机塔筒行业发展形势

钢混塔架是钢材和混凝土共同构成的塔架,下部为混凝土塔筒结构,上部为钢塔筒结构,具有结构刚度高、安全性好、发电性能优、运输限制小、使用寿命长、高度不易受限等技术特点,既可以应对各种复杂的工况,又不会增加其它运维负担,为提升风机高度与保障机组可靠性运行保驾护航。目前,风机钢混塔架行业发展势头强劲。

一是钢混塔装机容量逐年向好。国内自2011年起开始钢混塔架业务探究,直至2022年底安徽、湖北、东北区域市场爆发,钢混塔架总开发(全口径,包含执行、未执行)突破13GW,持续突破新高,具体年增长趋势如下图所示:



二是钢混塔架高度突破新高。2018年钢混塔架主流产品高度为120m,2021年主流产品高度为140m。2022年,160m钢混塔成为黑龙江、吉林、辽宁、河北、河南、安徽、江苏、陕西等高切变风资源的首要选择,各大主机厂家也陆续推出160m及以上高度的钢混塔架。钢混塔已成为高塔架的代表类型,公司2023年重大销售合同即采用160米钢混塔架技术。

三是钢混塔架市场占有率逐年增长。2022年国内钢混塔架在所有塔筒市场的占比约为7%,2023年预计为20%,2024年预计将增长到30%,2025年“十四五”结束时预计将达到50%,未来钢混塔架市场将迎来新的高潮。

2. 市场竞争格局

多家企业入局混塔市场,大致可分为3类:

第一类:主机厂背景。以金风科技、明阳智能为例,金风科技2014年与北京建工成立混塔专业公司,中国海装也在2020年前成立塔架事业中心,明阳智能组建混塔自研团队和生产团队,自主开发生产混塔,依托主机资源快速突入市场。另外,三一、中车等厂家均有自主组建专业团队的意愿和趋向。随着混塔业务量的剧增,金风科技、明阳智能、中国海装等混塔生产头部企业自建工厂产能已明显不足,纷纷采取主机厂与当地企业联合生产交付的模式。

第二类:电力设计院背景。电力设计院利用自身优势成立混塔设计团队,联合建筑施工单位生产配套,如电建华东院,与陕西建工、中铁24局等合作。

第三类:房地产相关建筑企业背景。随着房地产行业下行,更多的建筑类企业涌入新能源领域,以配套主机厂生产混塔为主要模式。如做水泥厂总包的中材国际配套远景能源等主机厂、做房地产预制构件的上海研砼配套上海电气等主机厂进行风电混塔生产供货,这些建筑行业央国企的进入推动了混塔行业发展并带动行业降本。

3.行业门槛

(1)客户资源

从客户资源角度分析:风力发电的重点买方集中在五大六小等重点大客户及一些早期进入风电领域深耕的民营企业和各大主机厂家,平台圈子较小,客户资源有限。同时,各大主机厂在长期发展过程中,形成了一定的合作惯性。一家新企业对客户资源的开发,势必造成一些其他企业客户资源的流失,客户资源的争夺将十分激烈。具有良好的客户关系基础、良性的市场策略,将是进入行业的一块优质敲门砖。

公司新进大股东的实际控制人是国内第一批从事新能源行业风电场开发的民营资本领军人物,与五大六小电力客户和国内主要的风电主机设备企业均有合作经历,可为混塔后续订单提供有力保障。

(2)地域限制

从地域角度分析:混塔产品的适用场景为风资源的风切变参数>0.1的区域,该参数越大则越适用混塔产品。此外混塔重量大、运输节段多,混塔的经济运距为300公里以内。同时,混塔工厂需要建在有大批量市场订单需求的区域,有充足砂石料供应,可降低建厂摊销和材料成本。

铁岭市及周边半径300公里范围内风切变参数均>0.15,适用于混塔,场地平坦交通方便,砂石料充足,除本年度1000MW订单外,铁岭地区及周边蒙东、吉林尚有5000MW以上的市场容量待开发。此外,当地政府对于产业引进往往同一类产业只引进一家。公司作为铁岭市为数不多的上市企业,在土地开发、原材料成本、人才引进等方面均有优势。

(3)技术

从技术角度分析:当前风电平价上网的市场背景,使进一步优化降本势在必行,风电机组使用大叶片、大功率,匹配更高塔架的技术是未来技术发展趋势。为了避免叶片扫描,提高塔筒经济性,保证塔筒安全稳定性,成熟的机组和塔筒的整机一体化设计能力更加重要。东北高切变地区2020年的塔架平均高度约为110米,2022年塔架平均高度为130米,2023年新招标的塔架高度均为140米以上。在140米以上塔架高度,无论是经济性还是安全性,混塔都比钢塔有优势。

公司瞄准市场与技术发展趋势研制开发的塔架产品为160米,匹配风电龙头金风科技最大叶轮直径和单机容量陆上机型。该塔架产品的成功研制将填补东北地区220米以上叶轮直径,7MW以上单机功率,160米混塔产品的市场空白。

(4)人员

从人员角度分析:由于政策利好,近年的风电装机量将迎来大量市场招标机会,尤其是东北区域将出现大批量的混塔产品需求,人员需求量随之加大。在人员组成上,需要配置研发技术、成本造价、商务采购、质量安全、销售、产品解决方案、生产与工程管理等专业人员。

公司将对现有员工进行岗位调整,并对现有员工进行培训,另一方面将引入风电塔架相关技术和管理人员,计划在2023年-2024年期间新招聘40名专业人员支撑风电混塔新业务。

4.公司布局风机塔筒行业的立项、论证及筹划过程,以及必要性、合理性,对公司生产经营的影响及相关应对措施

新能源业务一直是公司转型的方向,2021年公司成立了全资子公司铁岭新成新能源有限公司,努力在新能源领域探索寻求发展。2023年初,铁岭市核准了200万千瓦的风电项目,且要求于2024年年底前实现并网发电。公司计划依托地缘优势为当地风电项目公司生产风电配套设备,进而逐步实现转型发展。

经过调研,铁岭市昌图县两个500MW风电场项目为提高风力发电机组满发小时数、增加风电场收益,拟计划使用140m高度以上的风电混凝土塔架。公司对此进行了深入的调研分析:风电混凝土塔架生产及吊装配套技术已成熟,市场规模以每年2倍以上速度递增,2022年风力发电装机35Gw,混塔占全部风电塔架7%左右,产值20亿元,2023年风电装机预计80Gw,预计混塔将占到全部风电塔架20%,产值约80亿元,预计2024年将达到30%市场占有率,约135亿元产值;现有混塔专业生产企业纷纷联合当地企业进行产能布局和生产扩能;风电混塔具有产值大(单台300-500万元)、回款速度快(1-2年)、建厂投资小的特点,适合公司的现状和特点,可以有效改善经营状况,是公司实现转型发展的重要一步。

公司已连续4年亏损,土地一级开发业务难以支撑公司的可持续发展,转型发展势在必行。为此公司将抓住当地风电资源丰富的机遇,把风电混凝土塔架作为转型的新业务发展方向之一。同时铁岭区位优势和公司多年土地一级开发及基础设施建设经验,在当地建厂拥有土地资源协调和混凝土砂、石、水泥原材料供应优势。公司拟委托专业的设计院进行设计咨询,由风电设备厂家提供技术和质量控制等相关支撑。因此,公司完全具备生产混塔的能力并能够按时完成订单交付。

风电混塔作为一项新业务符合公司的战略发展方向,有利于提高营业收入,实现可持续发展。同时也将面临一定的挑战,对于新产品市场开发、市场营销(包括产品或服务定价及销售渠道、市场营销环境状况等)与原公司主营业务发生较大变化,需要对公司现有员工进行岗位调整。此外,新业务所需专业人员的知识结构、专业经验等方面和原有业务不同,可能引发企业组织效能降低。针对上述情况,公司将一方面对现有员工进行培训,另一方面将引入风电塔架相关技术和管理人员,计划在2023年-2024年期间新招聘40名专业人员支撑风电混塔新业务。

(二)请充分论述你公司跨界风机塔筒行业的可行性,包括但不限于你公司是否具备相应资质、专业技术人才和管理人才储备、技术储备、设备储备、客户渠道等,并进一步说明本次决策是否审慎合理,是否有利于提升公司经营质量。

答复:

风电塔架是设备属性,生产环节并没有资质要求,公司塔筒供货范围主要为塔筒设计、混塔预制构件生产、预应力锚索采购和施工。在设计方面,拟与具备甲级设计资质设计院合作出图,预制构件生产及预应力锚索供货和施工均没有资质要求,公司能够满足执行本年度混塔订单的交付资质要求。

公司原有主营业务为土地一级开发及基础设施建设,具有工程建设管理方面的经验,对风电钢混塔架的生产有一定的借鉴作用,当前国内已有多家房地产、建筑行业公司进入风电塔筒的生产领域。公司员工合计130人,其中生产人员30人、销售人员40人、技术人员10人(中、高级技术人员共6人,详见下表)、财务人员11人(员工构成情况在2022年年报中已披露)。经过短期培训,生产人员和技术人员可快速参与到风电塔筒项目中。此外,公司计划在2023年-2024年期间新增40名专业人员支撑风电混塔新业务开展。公司还将充分发挥铁岭区位运输优势、上市公司平台优势、土地资源开发能力的优势,与蒙东、长春、辽宁风电客户就风资源开发和混塔供货进行双向沟通,开拓更多的客户渠道。

公司本次决策经过了政策研判、市场调研,并结合了公司发展战略,是审慎合理的,将有利于提升公司经营质量。

专业技术人才职称统计表

类别	专业方向	人数
高级工程师	工程管理	1
中级工程师	工程管理	1
	电气	1
	土建	1
	建筑工程	1
	工民建	1
合计		6

(三)请说明昌图两家风电项目公司的具体情况,包括但不限于公司的名称、财务指标、实际控制人、是否具备履约能力、是否为关联方等。同时说明两家公司拟建设风电项目的情况,包括但不限于项目名称、预计工程金额、拟开工和完工时间、项目目前进展、是否取得了地方发改委等政府机构批准、项目最终落地是否具有不确定性。

答复:

1.昌图两家风电项目公司具体情况

昌图两家风电项目公司分别为昌图润航新能源有限公司(以下简称“昌图润航”)、昌图润荣新能源有限公司(以下简称“昌图润荣”),均成立于2022年1月20日,注册资本均为1,000万元人民币。经营范围均包括许可项目:发电业务、输电业务、供(配)电业务;一般项目:风力发电技术服务,太阳能发电技术服务,电力行业高效节能技术研发,新兴能源技术研发。截至2023年4月30日,昌图润航资产总计163.93万元,昌图润荣资产总计147.1万元,均为风电项目在建工程及待抵扣进项税额。

昌图润航和昌图润荣的控股股东均为宁波润明新能源有限公司(以下简称“宁波润明”),宁波润明为宁波润岭新能源有限公司(以下简称“宁波润岭”)全资子公司,根据宁波润岭目前股权结构,宁波润岭无实际控制人,因此昌图润航和昌图润荣均无实际控制人。昌图润航和昌图润荣的股东具备风电项目开发、投资、建设、运营能力及经验,且持有多个运营的风电项目,具备稳定的现金流与融资能力,具备履约能力。

2023年5月12日,公司接到控股股东铁岭财政资产经营有限公司通知,经评审,铁岭财政资产经营有限公司持有的公司25%控股权已通过公开征集方式确定北京和展中达科技有限公司为受让方,该事项仍须经国有资产监督管理机构等有权部门批准后方能生效,是否以及何时能够获得批准、股份转让是否能够最终完成尚存在不确定性,是否会导致公司控股股东和实际控制人发生变更尚存在不确定性(详见公司于5月13日发布《关于控股股东拟协议转让公司部分股份公开征集受让方的进展公告》,公告编号:2023-020)。如该事项获得批准,控股权转让完成后,北京风光无限风能有限公司将成为公司的间接控股股东,由于北京风光无限风能有限公司之董事长刘建立系昌图润航和昌图润荣之法定代表人、执行董事、经理,昌图润航和昌图润荣将成为公司的关联方。

2. 昌图两家风电项目公司建设风电项目情况

(1)昌图润荣

项目名称:铁岭昌图润荣500MW风力发电项目

总投资额:276,390.73万元

拟开工时间:2023年10月

计划完工时间:2024年12月

项目目前进展:目前已完成可行性研究报告编制、宏观选址、微观选址等工作,已取得铁岭市自然资源局用地预审批复《建设项目用地预审与规划选址意见书》(用字第211200202300001号)及铁岭市发改委核准批复《关于铁岭昌图润荣500MW风力发电项目核准的批复》(铁发改能源〔2023〕17号)。

该项目前期准备工作充分,设计方案合理,建设条件良好,项目最终落地不具有不确定性。

(2)昌图润航新能源有限公司

项目名称:铁岭昌图润航500MW风力发电项目

总投资额:276,431.97万元

拟开工时间:2023年10月

计划完工时间:2024年12月

项目目前进展:目前已完成可行性研究报告编制、宏观选址、微观选址等工作,已取得铁岭市自然资源局用地预审批复《建设项目用地预审与规划选址意见书(用字第211200202300002号)及铁岭市发改委核准批复《关于铁岭昌图润航500MW风力发电项目核准的批复》(铁发改能源〔2023〕16号)。

该项目前期准备工作充分,设计方案合理,建设条件良好,项目最终落地不具有不确定性。

(四)请说明上述风机塔筒销售合同的具体内容,包括但不限于产品标准、数量和价格、交付时间、结款安排等,并结合市场案例,说明合同的价格和条件是否公允。

答复:

1.产品标准:GW221-7.8MW-HH160m钢混塔筒

2.数量:共128套,昌图润航和昌图润荣各64套。

3.价格:每套单价为491.5万元(含税),合同总金额共计62,912万元(含税),昌图润航和昌图润荣合同金额分别为31,456万元(含税)。

4.交付时间:2023年12月31日前共需交付45套(其中昌图润航25套,昌图润荣20套),2024年12月31日前全部交付。

5.结款安排:两份合同支付方式相同,均为合同项下全部款项40%(六个月银行承兑汇票)+60%(电汇)方式支付。

(1)预付款:合同金额的30%,即9,436.8万元,在合同签订之日起15个工作日内由买方以电汇方式或六个月银行承兑汇票支付;

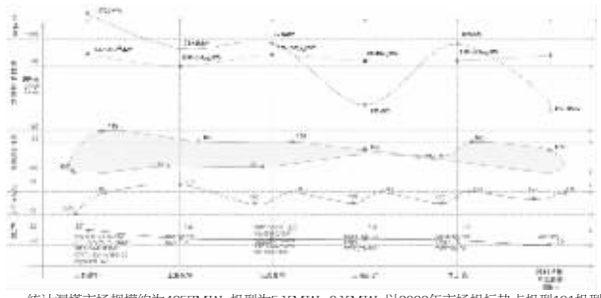
(2)进度款:合同金额的20%,即6,291.2万元,卖方生产的塔筒完成生产一个批次(钢、混塔段8整套为一出厂验收批次),具备出厂交付且经买方验收确认后,买方以电汇方式或六个月银行承兑汇票支付;

(3)到货款:买方按当月21号前到货设备数量,于次月30号前以电汇方式或六个月银行承兑汇票支付该批货款,累计支付不超过合同金额的30%,即9,436.8万元。

(4)验收款:合同金额的15%,即4,718.4万元,在全部合同设备安装调试运行合格或最后一套塔筒到货6个月,以先到日期为准,经审核确认后30日内以电汇方式或六个月银行承兑汇票支付。

(5)质保金:合同金额的5%,即1,572.8万元,在项目验收合格6个月后或最后一套塔筒到货12个月,以先到日期为准,无质量问题、无索赔情况并在收到卖方相关资料确认后以电汇方式或六个月银行承兑汇票支付。

6.合同价格和条件公允性:本项目拟用风力发电机组为金风科技221-7.8MW机型,160m钢混塔筒。该机型为在研机型,尚未投产交付,是目前我国最大叶轮直径(221m)、最大单机功率(7.8MW)的160m钢混塔筒机型,预计塔底弯矩32万kN.m大大超过目前市场招投标的机型(19X叶轮直径,5.XMW)30%以上。由于混塔是设备属性,无法套用建筑的造价定额,所以混塔定价都是在自己成本的基础上按照市场竞争的情况制定。公司收集了2022年度的混塔投标价格情况,整理如下:



统计混塔市场规模约为4357MW,机型为5.XMW-6.XMW,以2022年市场投标热点机型191机型-5.0MW-160m为例,中标塔架的单位千瓦价格在800-850元/kW的区间,单台塔架中标金额约为400-425万元。对比本项目,由于本项目GW221-7.8MW机型载荷超过5.X机型30%以上,C80混凝土工程量、钢筋量、预应力钢绞线等主材用量需等比例增加,但劳务费、管理费、设备摊销费等非材料费用不

会增加。本订单为全球最大容量的钢混塔架项目,最大容量的大叶轮、大机型、160m高塔架项目,价格和条件是公允的。

(五)请说明拟投资的铁岭市昌图县混塔工厂的设计产能、建设周期、预计投资额、目前进展、产成品规格以及是否具有竞争力,并以季度为单位列明对应资金投入安排,并结合公司货币资金、财务状况、融资能力、融资安排、预计投资进度等,说明是否已具备明确、可行资金来源。

答复:

1.工厂设计产能:100套/年

2.工厂建设周期:2个月

3.工厂预计投资额:2,500万元

4.目前进展:项目立项和成本预算已完成,工程设计图纸编制校核中,资金

投入安排已编制完成;关于主要原材料,目前正在与有关单位商洽中;计划7月建厂、9月进行首套生产、12月末前完成45套生产。

5.产成品规格及竞争力:GW211-7.8MW-HH160m钢混塔筒,该产品是当前承载力最大、满足最大陆上机型和最大叶轮直径的160m混塔产品。该产品具有广阔市场,将会成为2024年-2025年的主流混塔产品,具有结构刚度高、安全性好、发电性能优、高度不易受限等技术特点,本次设计频率,刚度适中,无需穿越共振点,机组摆幅小,运行更稳定,无需过度依赖控制策略保护。本产品能够为目前最大项目容量铁岭昌图1Gw项目配套,说明本产品极具竞争力。

6.资金安排:根据销售合同,预计本年度第三季度可收到预付款18,873.60万元,第四季度可收到供货进度款12,582.40万元,合计本年度回款额为31,456万元。本年度第二季度混塔供货项目资金需求额为582.44万元,第三、四季度资金需求额分别为8,452.60万元、12,198.92万元,合计本年度混塔供货项目资金需求总合为21,233.96万元。所以本合同回款资金完全可以满足昌图润航、润荣两个风电场项目混塔供货资金需求,资金来源有保障。季度资金需求计划和销售合同回款进度见下表:

季度资金需求计划表

单位:万元

2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4
582.44	8,452.60	12,198.92

销售合同回款进度表

单位:万元

2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4
/	18,873.60	12,582.40

(六)请结合销售合同安排、混塔工厂预计投产时间、收入确认条件等,说明2023年预计可实现收入1.95亿元的依据以及金额的测算过程。

答复:

1.预计投产时间:2023年9月,完成混塔建厂,混塔浇筑,混塔首台交付。

2.收入确认条件:货物交付到场并经安装调试验收后确认收入。

3.2023年预计可实现收入1.95亿元的依据:根据销售合同安排,2023年12月31日前共需供货45套,每套钢混塔筒销售金额为491.5万元,可实现产值45*491.5=22,117.5万元,除税后(按13%税率计算)为19,573.01万元。

(七)请说明跨界风机塔筒行业对你公司盈利能力、资产负债率、现金流等的影响,并充分提示相关风险。

答复:

1.与昌图两家风电项目公司签订的风机塔筒销售合同,对公司盈利能力、资产负债率、现金流等的影响

2023年预计可实现收入19,573.01万元,成本18,202.90万元,毛利率7%,税后净利润预计增加955万元。

2022年公司资产负债率为33.14%。2023年上述已签订的销售合同执行后,对资产负债率影响不大。

2023年预计可实现销售现金流入约31,000万元,采购成本现金流出约21,000万元,支付的各项税费约1,000万元,增加经营活动净现金流约9,000万元。

目前,公司生产的160m混塔产品极具竞争力,具有广阔的市场空间,公司将依托辽宁、吉林、蒙东风电市场,拓宽客户渠道,深耕风电配套产业。同时,公司将充分利用本地区丰富的资源优势,开拓创新,逐步向新能源领域转型发展,公司的盈利能力将逐步得到改善。随着新能源业务的拓展,公司融资能力将得到提高,未来现金流也将会得到明显正向提升。

2.相关风险提示

(1)行业竞争加剧的风险。在激烈的市场竞争格局下,行业竞争对手纷纷加大研发投入、强化产品质量、降低成本。如果未来公司不能持续强化技术实力、优化产品服务质量、降低成本,则可能面临市场占有率下滑的风险。

(2)供应链风险。2023年风电行业预计装机量为80Gw,是2022年的两倍以上,模具、预应力等主要设备材料交付不及时可能对公司产品交付、回款产生一定的影响。

(3)毛利率波动的风险。公司主营业务毛利率受到行业竞争程度、产品结构变动、上下游供需关系变动、行业政策变动等因素的影响,若未来上述影响因素发生重大不利变化,可能会导致公司部分产品甚至整体毛利率水平出现一定幅度的波动,进而导致公司业绩的波动。

三、本报告期末,你公司货币资金余额为4,601.05万元,较期初下降31.94%;短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款、应付债券等有息负债金额合计为97,699.00万元,较去年减少3.36%,其中一年以内的金额为33,039.00万元。本报告期,产生利息费用为8,440.42万元,较去年增长4.76%,实现经营活动产生的现金流量净额12,136.85万元,较去年增长107.40%。

(一)请你公司列明本报告期新增借款的有关情况,包括但不限于借款金额、期限、利率、借款方、到期日等信息,说明本期借款利率较以前年度是否有增加以及原因,解释在,本报告期公司利息费用增加的原因,各金融机构对公司的贷款条件是否趋严。

答复:

1.本报告期新增借款情况

本报告期内新增借款6,510万元,全部为非金融机构借款,借款时间为2022年3月-8月之间,还款时间为2022年11月-12月,借款利率为10-11%之间。

2. 本报告期公司利息费用增加的原因

由于本报告期新增借款6,510万元均在报告期内归还,同时,因公司被划分为房地产类,公司大股东铁岭财政资产经营有限公司被归类为平台公司,按金融机构现行贷款政策,公司属于其从严管理类,公司临时融资拆借成本增高,导致在报告期末融资余额下降的情况下,利息费用增加。

(二)请解释货币资金大幅下滑的原因,并结合未来一年公司经营性现金流、融资能力、营运资金需求等情况,说明上述债务偿还资金来源、是否存在偿付风险及公司拟采取的应对措施。

答复:

1. 货币资金下滑的原因

公司货币资金大幅下滑是由于除本年度正常经营支出外,还归还了存量借款本金8,901万元。

2. 2023年营运资金需求情况

公司2023年度营运资金需求约38,000万元,其中需归还本金29,049万元,归还利息约7,200万元,经营支出约1,750万元。归还本金包括“21铁岭01”公司债25,000万元,2023年8月28日到期,需要刚性兑付;国开行辽宁省分行借款3,500万元,2023年5月20日已偿还1750万元,2023年11月20日需偿还1,750万元;铁岭银行借款540万元,每季度需归还借款135万元。截至目前,公司已经归还借款本金1,894万元,支付利息费用3,340万元,年末前尚需营运资金约32,800万元。

3.偿债措施

为保持公司正常运转,按时偿还债务,2023年,公司将全力提高土地开发主营业务收入,并推进新业务落地实施,增加新的收入增长点,同时积极推进公司转型发展,提升公司可持续经营能力,提高偿债能力。具体采取的措施如下:

一是立足主业,全力提高主营业务收入。结合本地区房地产市场刚性和改善性需求情况、客户资源情况以及公司开发土地