股票代码:000816 股票简称:ST慧业 公告编号:2020-036

江苏农华智慧农业科技股份有限公司关于深圳证券交易所半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

江苏农华智慧农业科技股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”)于2020年9月11日收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对江苏农华智慧农业科技股份有限公司的半年报问询函》(公司部半年报问询函[2020]第6号),公司就问询函关注问题进行了核实,现就相关事项说明如下:

1. 半年报显示,你公司报告期实现营业收入52,022.27万元,同比已连续多年下降;销售毛利率12.32%,相比上年全年升高11.81个百分点;期间费用率8.84%,相比上年全年降低19.50个百分点,其中,销售费用、管理费用、财务费用、研发费用分别同比降低49.61%、61.81%、74.69%和43.71%;报告期获得政府补助1,126.87万元,占净利润比重48.94%。你公司报告期营业收入下降但业绩扭亏为盈的主要原因,包括原材料价格下跌、管理成本降低、人民币汇率贬值、疫情期间政府社保费用减免等。请你公司:

(1)结合国内外经济形势、行业发展趋势、公司经营战略和主要产品供需等情况,分析说明营业收入连续多年下降对你公司主营业务持续盈利能力的影响,你公司后续拟采取的改善措施;

回复:

公司2020年1-6月营业总收入52,022.27万元;其中机械制造收入47,897.13万元,占比92.07%;其他业务收入4,125.14万元,占比7.93%。

报告期公司机械制造产品主要分为中小功率内燃机及终端产品、铸件及零部件两大类,自有品牌以“JD”、“江动”为主,具体产品包括中小功率柴汽油发动机、发电机组、铸件及零部件等,产品主要农用及家用。

A、国内外经济形势

2020年上半年,受中美贸易摩擦持续影响,叠加突发新冠疫情的冲击,中国GDP同比下降1.6%,规模以上工业增加值同比下降1.3%,全国规模以上工业企业实现利润总额25,114.9亿元,同比下降12.8%。我国是全球率先复工复产的主要经济体,根据国家统计局公布数据,截至8月份我国投资、出口、消费数据都呈好转。近日,中国社会科学院工业经济研究所期刊《China Economist》发布2020年三季度“中国经济学人热点调研”结果。本次调查发现经济学人预判经济增速有望继续回升,外贸形势总体趋于改善。但面临的国际经济贸易环境日趋复杂,不确定性增强。

受本年全球公共卫生事件影响,全球经济大幅衰退,尤其是二季度,主要经济体如美国GDP同比下滑9.5%、欧元区GDP同比下降15.0%,日本GDP同比下降9.9%,后续主要经济体的经济恢复情况需继续视疫情控制情况和出台的经济刺激政策力度。

B. 行业总体情况及发展趋势

内燃机是工程机械、农业机械、发电设备、铁路、船舶、石油等工业领域组成部分。据中国内燃机工业协会统计数据显示,2014年以来,我国内燃机销量整体呈现震荡下行的走势。2020年1至6月份,全国内燃机行业累计销量同比下降12.84%,自4月起内燃机终端市场逐步回暖。根据海关数据,与公司产品相同马力段的柴油机2020年1-6月份出口合量为706,869,同比下降9.80%;通机单机及发电机组2020年1-6月份出口合量为8,527,235,同比增长7.3%。

随着国家对粮食安全和农业的重视度越来越高,相信国内农用内燃机亦会迎来市场机会。中国农机工业协会统计数据显示,今年上半年,农机装备产业出现回暖迹象,中国农机行业规模以上企业主营业务收入1,158.80亿元,与2019年上半年相比没有下滑。

东南亚、非洲等地区是全球最大的单缸柴油机消费区域,中国单缸柴油机出口份额在该地区占比较大。通用小型汽油机产品主要消费市场在欧美地区,年市场容量约为2000万台左右。中国是最大的通用小型汽油机产品OEM制造地,年出口量约在1600-1800万台左右。目前进口国的消费需求尚未发生根本改变,但具体需视疫情影响和中美贸易关系状况,存在不确定性。

综上,近年内燃机行业销量整体呈现震荡下行的走势,但大环境逐渐回暖。就公司所处细分市场来看,虽然总量呈萎缩或波动态势,但仍存在一定规模的存量市场空间。行业竞争格局方面,国家对内燃机排放标准的提高,安全环保督查的趋严将促进行业集中度的持续提升,有利于具备核心竞争力的规模企业。

C、公司主要经营战略及产品供需情况

经营战略方面,公司将集中资源聚焦具备竞争力和盈利能力的核心业务,并积极在现有业务基础上开拓新产品、新市场、新模式。也正是基于此,公司于2019年公司进行业务整合、管理优化和资产清理,终止持续亏损业务,收缩不具备竞争力产品线,并加大对新业务资源的投入。近期公司业务类别仍基本由机械制造、有色金属采选、供应链贸易三大类组成。

产品供需方面,上半年公司机械板块累计接单近6亿元,同比上升6%。其中,进出口公司为应对疫情的影响,新开拓线上谈单、线上签约等专项措施,上半年累计签约近3亿元订单。减速机业务作为公司新兴业务,上半年新增订单两千万元。B&S重整造成的公司通机订单下滑现象短期内已消除,随着双方OEM 新产品订单的下达,该部分业务预计将会有恢复性增长和增量。目前公司产品的终端市场需求未发生重大不利变化,并呈向好态象。

2020年初疫情发生后,公司积极响应政府号召,全力做好疫情防控工作,于2月17日顺利复工复产。复工后,各业务板块立即组织前期累积订单的生产和交付,以最大程度满足客户的需求,目前公司订单交付能力不存在障碍。

D、营业收入连续下降的原因以及对主营业务盈利能力的影响

综合以上国内外经济形势、行业总体情况及发展趋势、公司主要经营战略及产品供需情况的分析,可以看出公司近年营业收入连续下降一方面是受行业大趋势以及细分行业大幅下滑影响,一方面与公司前期经营策略存在不足以及现阶段经营战略的主动调整有关。

前期因为资产、人员的规模与收入规模不相匹配,导致运营成本、费用高,经营负担重,营业收入的下降带来公司主营业务盈利能力的下降。经过近年来行业的深度调整,结合目前国内宏观形势和国家政策判断,再叠加公司上年主动实施的经营战略优化,公司营业收入将遏制住下降态势,其中占比最大的机械制造板块本年收入预计将同比增长,且随着新业务、新市场、新产品的逐步开拓,收入规模预计将取得增长。由于降本增效工作成效卓著,公司上半年盈利能力显著增强,在营业收入同比下降的情况下,主营业务仍具备盈利能力;后续加上营业收入的恢复增长,预计公司的盈利能力将继续提升。

E、下一步拟采取的改善措施

公司将持续关注全球宏观经济环境、国内政策支持及行业动态,并根据国家提出的“内循环为主、双循环相互促进”的发展格局,立足现有业务布局,持续推动公司经营规模稳定健康发展。

具体策略为:一是做精现有内燃机产品,跟进技术迭代,持续寻求亮点和增长点,推动市场规模增长;二是做强零部件业务,主攻减速机、高端铸件及零部件产品,持续提高产品品质,拓宽产品种类,扩大业务规模;三是加快海外销售团队建设,创新业务模式和激励机制,实现“全球买、全球卖”的战略转型,培育多元化的海外市场体系;四是推动帶中矿山的建设运营,构建矿业持续开采能力;五是寻求新产业、新技术的发展机会,促进公司转型和高水平发展能力的建设。

(2)结合报告期的产品种类结构、市场需求、销售价格、原材料成本等的变化情况详细说明本报告期销售毛利率相比上年全年大幅升高的原因及合理性,进一步说明毛利率水平改善的可持续性;

回复:

A、报告期销售毛利率相比上年全年大幅升高的原因及合理性

公司2019年全年、2020年1-6月产品结构及毛利率如下:

单位:人民币万元

项目	2019年全年			2020年1-6月		
	营业收入	毛利率	规模占比	营业收入	毛利率	规模占比
内燃机及终端产品	82,740.47	6.83%	57.25%	39,482.96	12.72%	75.90%
零部件及其它	19,726.26	3.96%	13.65%	8,414.17	8.06%	16.17%
金属矿产品	16,195.48	-42.15%	11.21%	354.93	92.21%	0.68%
贸易产品	23,463.58	1.44%	16.23%	1,795.90	1.33%	3.45%
农业信息化	2,409.64	32.86%	1.67%	1,974.31	17.99%	3.80%
合计	144,535.43	0.51%		52,022.27	12.32%	

从行业看,报告期内公司依然是以机械制造业务收入为主;从产品看,报告期收入占比最大的仍然为内燃机及终端产品;但报告期机械制造业务以及内燃机及终端产品收入占比都有所提高。本期除受疫情影响供应链贸易业务基本开展,以及受B&S重整影响上半年订单下降外,公司产品的市场需求未发生重大不利变化。在疫情对供应链贸易业务的影响已逐步消除,随着B&S破产重整的基本完成,其订单量正迅速恢复。

本期销售毛利率相比上年全年大幅升高的主要原因如下:

1)有色金属采选业务毛利率的变化。公司有色金属在采矿山龙玛拉铅锌矿进入开采尾声,2019年经论证剩余可采经济储量低于账面摊余价值对应的资源储,因而公司对龙玛拉相关资产加速摊销,导致上年成本急遽上升,年度销售毛利率为-42.2%。关于龙玛拉矿山剩余可采经济储量的具体情况请见公司于2019年12月20日披露的《关于对控股子公司相关资产计提减值准备的公告》(2019-055)。此为矿山开采尾声的一次性处理事项,本期有色金属采选业务毛利率将恢复正常,有色金属采选业务的毛利率恢复约提升公司本期整体毛利率5.8个百分点。

2)内燃机及终端产品毛利率的提升。受汇率、材料价格、人工成本、制造费用变化,以及业务梳理和资产清理等各项因素综合影响,本期公司内燃机及终端产品的毛利率提升,使得公司整体销售毛利率水平改善约4.86个百分点。

a. 美元对人民币汇率影响情况

单位:人民币元

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

2020年上半年美元对人民币汇率较2019年全年上升0.1469,且2019年国外收入占比44.4%,2020年上半年国外收入占比54.0%。根据国外收入组成模拟还原测算,本期汇率波动提升公司整体毛利率约1.13个百分点。

b. 销售价格影响情况

2020年受疫情影响,供源紧张、物流阻塞,公司采取现金、加价采购等各种有效措施,全力保障供应链的稳定,但也致使柴油机产品的整体成本上升。公司相应于2020年3月底开始调整主要柴油机产品的售价,各种机型分别加价10-50元不等,部分产品销售价格的调整提高公司本期整体毛利率约0.45个百分点。

c. 原材料价格、制造费用、直接人工影响情况

项 目	2019年度	2020年1-6月
废 钢(人民币元/吨)	2,927.92	2,822.08
柴油机销量(万台)	19.04	9.83
汽油机销量(万台)	31.96	13.06
柴油机单台人工(元)	70.46	59.58
汽油机单台人工(元)	38.22	36.50
柴油机单台制造费用(元)	97.61	80.87
汽油机单台制造费用(元)	32.41	22.13

注:公司主要目前主要采购原材料为废钢,故以废钢做为主要采购原材料做为分析对象。

原材料价格:废钢单位成本进价下降105.84元/吨,降幅3.61%,测算后影响毛利率约0.23个百分点,影响甚微;单台人工:柴油机单台人工下降10.88元,汽油机单台人工下降1.72元,测算后影响毛利率约0.26个百分点;单台制造费用:柴油机单台制造费用下降16.75元,汽油机单台制造费用下降10.28元,根据柴油机及汽油机销售台量测算影响毛利率约0.67个百分点。汇总原材料价格、单台人工、单台制造费用的变动影响情况,本期合计提升公司整体毛利率约1.16个百分点。

d. 业务梳理和资产清理影响情况

2019年公司根据业务梳理情况决定对闲置无效资产进行清理处置,为2020年的经营提质增效奠定基础。针对闲置无效资产的清理处置使得公司2020年单月折旧降低,模拟分析增加2020年上半年整体毛利率约1.38个百分点;公司2019年亏损处理收缩业务存货,导致当年毛利率下滑约0.74个百分点;两项合计提升公司整体毛利率约2.12个百分点。

综上所述,公司报告期内销售毛利率相比上年全年升高 11.81个百分点,剔除有色金属采选业务毛利率波动影响后,2020年上半年比2019年全年毛利率升高约为5.9个百分点。

结合上述数据对比分析,本期销售毛利率相比上年全年大幅升高主要得益于2019年公司整合业务、清理资产、优化管理三大类措施,终止持续亏损的业务,收缩不具备优势竞争力的产品线,处置闲置无效资产,整合各类资源,提高经营效率,降低了经营成本,提高了主营业务盈利能力,因而公司本期毛利率的提升具有合理性,且毛利率水平的改善具有可持续性。

(3)结合主要费用科目的明细构成及变动、费用结算周期的影响因素及变动等情况说明销售费用、管理费用、财务费用和研发费用同比均大幅降低的原因及合理性,进一步说明本报告期的期间费用率水平是否具有可持续性;

回复:

A. 公司本期期间费用同比大幅下降的原因

a. 公司本期销售费用同比减少1,329万,下降49.61%,费用明细构成及变动原因分析见下表:

单位:人民币万元

项目	本期发生额	同期发生额	变动率	原因分析
职工薪酬	760.89	1,251.51	-39.20%	公司于2019年对业务进行整合,并根据整合后的业务类别和规模调整合并了销售片区,优化相关人员,以提高单人销售收入贡献,该措施使本期职工薪酬较同期减少491万元。
包装及运输费	0.32	505.68	-99.94%	本期执行新收入准则,运输费用计入营业成本,导致运输费用同比减少506万。
其他	588.80	922.03	-36.14%	本期受疫情影响,销售方式改变,导致差旅费等相关费用同比减少。
合计	1,350.02	2,679.23	-49.61%	

b. 公司本期管理费用同比减少4,630万,下降61.81%,费用明细构成及变动原因分析见下表:

单位:人民币万元

项目	本期发生额	同期发生额	变动率	原因分析
职工薪酬	1,384.41	2,942.51	-52.95%	为配合业务整合和资产清理,公司于2019年重塑管理体系,优化组织机构;本期相比上期公司管理人员减少,人员波动成本亦降低。
折旧、摊销费	405.19	2,128.57	-80.96%	根据公司资产清理结果,公司逐步将闲置房屋、建筑物用于出租,提高资产收益率,使得本期折旧与摊销较同期减少458万元;此外,根据上年资产处置结果,本期无形资产摊销同比减少1,320万元。
停工损失	201.96	1,390.14	-85.47%	亏损业务的关停等因素,使得本期停工损失同比减少1,013万元。
其他	869.38	1,029.70	-15.57%	本期受疫情影响,相关出差活动减少,使得交通、差旅费等同比减少。
合计	2,860.94	7,490.93	-61.81%	

c. 公司本期财务费用同比减少554万,下降74.69%,主要因本期贷款金额同比减少2.11亿,利息费用同比减少898万所致。

d. 公司本期研发费用同比减少156万,下降43.71%,主要因本期研发支出--费用化支出减少,导致研发费用同比下降,该费用的变动对公司本期整体期间费用率以及业绩的影响都较小。

B. 报告期期间费用率水平下降的合理性及持续性

公司本期期间费用率8.84%,相比上年全年降低19.50个百分点。通过上述分析可以看出,公司本期期间费用率的降低主要是由业务整合、管理优化、资产清理等策略实施取得的成果,以及执行新收入准则核算口径变化导致。报告期期间费用率水平下降是由公司主动采取措施取得的良性经营结果,上述一系列措施使得公司本期职工薪酬、折旧摊销、停工损失、运输费等费用同比大幅下降,而且相关举措皆为长效措施。公司本期期间费用率水平的下降合理且具有持续性,相关费用的处理亦符合《企业会计准则》的有关规定。

(4)结合对前三问的回复,说明上述报告期业绩扭亏为盈的因素是否具有持续性,进一步说明你公司为改善持续盈利能力已采取或拟采取的措施。

回复:

A. 前期业绩亏损原因

公司近年主营连续亏损的主要因素包括:近年多元化扩张,增加了财务成本,且部分并购项目长期亏损;新厂区建设,基建投入和产能扩张,提高了固定成本和运营成本;原主业相关新项目投入,增加了财务成本,并形成了新的亏损点;经营规模下降后,资产规模、管理架构与经营状况不相匹配。

就机械制造业务而言,2014年初公司完成“退城进区”后,制造成本和研发支出增加,财务费用和经营费用提高,农装等新项目又持续形成较大亏损,上述因素在2014-2018年期间共计影响公司损益约-7亿元。剔除搬迁增加的制造成本、管理成本、研发支出、财务费用,以及新项目亏损影响,公司机械制造业务中的传统核心业务内燃机及终端产品具有持续盈利能力。

2019年,公司实施经营战略调整,并相应进行资产清理,产生较大金额的一次性损失,造成2019年度业绩亏损。

B. 报告期业绩扭亏为盈的因素是否具有持续性

报告期公司业绩扭亏为盈的因素主要为两方面,一是本期销售毛利率的提升,二是本期期间费用率的降低。两方面因素的具体影响分析、合理性以及持续性已在本题第(2)、(3)项回复中详细阐述。

因疫情影响,本期公司获得政府补助1,126.87万元,主要构成为稳岗补贴和社保减免,政府补助一定程度上对冲了疫情对公司经营的影响。扣除政府补助,本期公司业绩和扣非后业绩皆为正,实现了主营业务扭亏为盈。

根据本题第(1)项的回复,公司营业收入下降态势将被遏制,其中占比最大的机械制造板块本年收入预计将同比增长,且随着新业务、新市场、新产品的逐步开拓,收入规模预计将取得增长。随着收入规模的企稳回升,公司主营业务盈利能力有望继续提升。

综之,报告期业绩扭亏为盈的因素具有持续性。

C. 已采取及拟采取的改善持续盈利能力措施

公司管理层针对近年主营亏损局面,于2019年实施经营战略调整,以业务竞争力、盈利能力和所需资源投入为基准,秉持有取有舍的原则,砍掉持续亏损单元,收缩竞争力低的产品线,新增供应链贸易业务。同时为配合经营调整,分阶段推动资产清理和管理优化,重建公司经营体系,提高持续经营能力。

通过上述措施的实施,公司经营成本和管理成本已显著降低,经营质量和效率逐步提升,盈利能力已获得改善。为持续改善盈利能力,公司于近期召开未来2-3年的战略会议,以增强企业核心竞争力和盈利能力为核心,确定了公司中期发展战略,并明确了各业务板块近期之发展策略。

以此为基础,下一步公司在机械板块拟采取措施包括:1)扩大B&S高压清洗机增量业务,实施转造产业技术改造和设备升级。2)增强公司海外经营能力,加快越南制造单元产能建度。3)致力于新产品开发,推进水平对置发动机和多系列回转减速机总成等产品的市场开发。4)打造新型业务,利用公司工艺装备优势,大力发展精密铸件、零部件业务;利用公司海外市场网络,开拓新业务。5)加强信息化建设,加强生产运营组织能力,不断优化供应体系,提升产品销售毛利率。6)持续提高产品质量,做好产品选代,强化人才需求建设。

报告期内,子公司西藏中凯矿业股份有限公司帮中铅锌铜矿的建设工作已取得较大进展,预计明年将形成量产规模。由于帮中矿山储量较大,该矿山的投产运营将会极大提升西藏中凯矿业股份有限公司经营规模和持续盈利能力。

子公司上海农易信息技术有限公司将抓住公司农业信息化的发展机遇,积极拓展大数据、智能物联的开发应用,集聚进一步发展的潜力。

随着相关经营措施的实施和提质增效策略的推进,企业持续盈利能力将可稳步上升。

2. 半年报显示,你公司报告期计提资产减值损失19.83万元、信用减值损失68.61万元,而2019年度你公司计提资产减值损失共计55,285.74万元、信用减值损失924.48万元。应收账款坏账准备中,按单项计提的计提比例由期初97.30%降至期末50.52%,国内款项风险组合的计提比例由期初75.71%降至期末66.82%,国外款项风险组合的计提比例由期初11.69%降至期末8.86%。请你公司:

(1)补充说明各项资产可收回金额的确定依据和过程并结合报告期资产状况及经营前景是否产生重大变化等情况说明各项资产减值损失大幅减少的原因,进一步说明报告期资产减值损失的计提是否充分;

回复:

公司本期各类资产减值准备均按照《企业会计准则》和公司会计政策相关规定计提,具体如下:

A、存货

根据《企业会计准则第 1 号-存货》第十五条、第十六条的规定,公司对截止2020年6月30日的存货价格进行全面清理,以近期每个存货的同类产品对应销售发票所反映的售价,根据预计的销售费用率计算出销售费用,将售价扣除相关销售费用,以此来确定其可变现净值,并以其可变现净值与账面成本之间的差异计提减值。本期公司未发生明显产品售价降低情形,经测算,本报告期未计提存货减值损失。

B、固定资产、在建工程、无形资产

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》第五条规定,截至2020年6月30日,公司未发现固定资产、在建工程存在减值迹象,故本报告期未计提固定资产、在建工程减值损失。此外,准则规定使用寿命确定的无形资产,在资产负债表日有迹象表明发生减值的,按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备;使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产,无论是否存在减值迹象,每年均进行减值测试。截至2020年6月末,本公司使用寿命确定的无形资产未发生减值迹象,故报告期未计提无形资产减值损失。

C、长期股权投资

根据《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》第十八条规定,对子公司、联营企业及合营企业的投资,在资产负债表日有客观证据表明其发生减值的,按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。2019 年,公司董事会和股东大会决议决定:1)剥离公司煤炭业务,关停明鑫煤炭;2)根据评估结果对明鑫煤炭相关资产计提减值准备并减少相关负债。故报告期公司对联营企业巴里坤哈萨克自治县石炭窑矿区联合救护队的长期股权投资变动额全额计提减值60.62万元。

D、预付账款

截至2020年6月末,公司预付款项余额2,093万元,其中占比较大的为子公司(江苏江淮动力有限公司)预付款1,114万元,款项性质多为预付材料款。经检查对方单位营业状况正常,未发生明显减值迹象,因此未计提减值损失。

综上所述,2019年度公司计提资产减值损失共计55,285.74万元、信用减值损失924.48万元,这其中包括公司经营战略调整,对矿业板块相关资产计提的一次性损失,以及公司根据业务资产梳理情况,对相关固定资产等各类资产计提的减值损失。经过上年对资产的梳理和减值计提后,本报告期各类资产状况稳定,当期未再发生明显减值迹象,且经营前景亦未发生重大不利变化,故本期公司资产减值损失计提相比上年大幅减少。

公司本期已根据《企业会计准则》的规定,依据资产现状和预期充分计提各项资产减值损失,本期资产减值损失的计提符合《企业会计准则》和公司会计政策的要求。

(2)结合应收账款坏账准备计提政策,说明期末较期初各类坏账准备计提比例均降低的原因及合理性,进一步说明你公司应收账款坏账准备计提的充分性和相关收入确认的合规性;

回复:

A. 应收账款坏账准备计提政策

公司对于《企业会计准则第14号——收入》所规定的、不含重大融资成分(包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况)的应收款项,采用预期信用损失的简化模型,即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。公司考虑所有合理且有依据的信息,包括前瞻性信息,以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。

B. 期末较期初各类坏账准备计提比例均降低的原因及合理性

公司应收账款坏账准备中,按单项计提的计提比例由期初97.30%降至期末50.52%,国内款项风险组合的计提比例由期初75.71%降至期末66.82%,国外款项风险组合的计提比例由期初11.69%降至期末8.86%。具体原因如下:

对于单项计提减值损失的应收账款:我公司 OEM 业务的重要客户 B&S于美国当地时间 2020 年 07 月 20 日向破产法庭提交了破产重整申请,正式进入破产重整程序。基于该客户应收账款的不确定性,报告期将其由组合计提减值调整为单项计提减值,而B&S应收账款的预期损失率相较其他单项计提应收账款的损失率较低,拉低了按单项计提的整体计提比例。剔除此部分影响,单项坏账的计提比例期末较期初增加0.44%。

对于组合计提减值损失的应收账款:报告期国内款项风险组合的计提比例和国外款项风险组合的计提比例期末比期初下降,主要由于本期期末较期初新增1年以内应收账款金额较大,该部分应收账款因账龄短,按组合计提的坏账比例较低,与此同时报告期内账龄较长客户的应收账款未发生重大变化,导致按组合计提坏账的应收账款本期整体计提比例下降。

公司于2020年6月末的国内、国外应收账款账龄分类表:

单位:人民币万元

项目	国内			国外			合计		
	期末	期初	变动金额	期末	期初	变动金额	期末	期初	变动金额
1年以内(含1年)	10,074.52	5,851.19	4,223.33	8,845.98	5,934.72	2,911.26	18,920.49	11,785.91	7,134.58
1-2年(含2年)	949.92	911.17	38.75	49.15	40.16	8.99	999.07	951.33	47.74
2-3年(含3年)	926.92	1,122.25	-195.33	48.93	5.60	43.33	975.84	1,127.85	-152.01
3年以上	22,150.68	22,146.91	3.77	749.99	749.99	0.00	22,900.67	22,896.90	3.77
合计	34,102.03	30,031.52	4,070.51	9,694.05	6,730.47	2,963.58	43,796.08	36,761.99	7,034.09

公司期末较期初各类坏账准备计提比例均降低是由应收账款风险特征、预期损失率以及新增款项账龄等因素造成,计提比例的波动具有合理性,且应收账款坏账准备计提金额充分,符合《企业会计准则》的有关规定。公司根据《企业会计准则》和企业会计政策的规定,对同类业务执行统一的收入确认政策,上述应收款项具有真实交易背景且对应的收入均符合当时公司的收入确认条件。综上,本报告期公司应收账款坏账准备计提充分、合理,且前期有关收入确认合规。

(3)结合对前两问的回复,说明是否存在利用2019年度资产减值损失、信用减值损失进行业绩“大洗澡”,实现本报告期业绩扭亏为盈、跨期利润转移的情形。

回复:

为扭转公司主营持续亏损的状态,着力提升公司盈利能力,公司第八届董事会第五次会议讨论要求“提炼现有业务,分析现各板块或产品的盈利能力,提升具备持续发展力业务的盈利水平,逐步剥离无法实现扭亏板块”,相关内容已在公司2019年半年度报告中披露。后公司第八届董事会第六次会议明确“公司分阶段对各板块业务现状和预期开展动态评估,以各业务竞争力和盈利水平,对各业务板块进行差异化资源配置,并决定终止持续亏损业务,收缩部分盈利不确定产品线,资源配置倾斜于具有盈利保障和收入规模的业务,以及新业务的培育。公司根据测算和评估结果对终止业务和收缩产品线涉及的资产、人员进行梳理,在本年度分步对相关资产进行处置或计提减值,对相关人员进行优化”,相关内容已在公司2019年第三季度报告中披露。

公司根据董事会决策,分步对各板块业务竞争力和盈利水平开展评估,并根据评估结果决定终止煤炭、农装等持续亏损业务,收缩多缸柴油机等产品线,并对相关资产、人员进行梳理,以合理配置资源,聚焦核心业务,提升盈利能力,扭转公司经营局面。

为合理确定相关业务和资产价值,公司聘请第三方专业评估公司和论证机构对相关资产价值和状况进行评估和论证,并出具专业报告。公司依据专业报告内容对相关资产计提减值,并依法合规的履行了内部决策程序和披露义务。

因此,公司2019年度资产减值损失和信用损失计提是基于管理层决策和公司战略意图变化,计提金额主要依据第三方专业机构出具的专业意见。2019年度资产减值计提行为是建立在公司经营战略调整前提下,是为了让现有资源得到合理配置,相关业务的终止和收缩具有真实性和持续性,在此基础开展的业务梳理、资产清理和价值评估客观、真实,不存在利用资产减值损失、信用减值损失进行业绩“大洗澡”,实现本报告期业绩扭亏为盈、跨期利润转移的情形。

3. 半年报显示,报告期你公司其他业务收入同比大幅减少的原因系你公司国内供应链贸易报告期基本未开展,而供应链贸易业务是你公司上年新增业务,2019年度实现营业收入23,463.57万元。请你公司说明报告期国内供应链贸易基本未开展的原因及主要考虑,相关经营战略是否发生重大改变及对你公司持续盈利能力的影响。

回复:

为挖掘公司有利资源,积累相关经验,提高资金使用效率和收益率,摸索未来更多业务可能性,公司于2019年开始在现有出口业务基础上进一步拓展,布局国内贸易。

公司以钢材贸易批发业务作为供应链贸易的切入点,利用暂时闲置资金开展该业务。在2019年的业务开展中,公司定位于供应链的中间批发商,与拥有终端客户资源的第三方合作,根据客户需求开展业务。

2020年初受疫情影响,人流和物流按下“暂停键”,受终端停工和物流受阻影响,国内钢材需求短期内下降。同时,为提高业务毛利率,进一步控制业务风险,公司通过此窗口期与合作方沟通商讨新的合作模式。另一方面,考虑到疫情下的特殊外部环境,为保障生产经营,疫情期间公司资源尽量向机械制造业务倾斜。在多重因素影响下,上半年国内钢材供应链贸易基本未开展。

2020年下半年伴随国内制造业、基建行业需求恢复及上升,钢材贸易批发业务逐渐恢复正常规模。公司下半年钢贸业务亦逐步正常开展,除原有业务模式外,开始有针对性的开拓终端基建行业大客户。受钢材市场需求旺盛影响,2020年7月起该业务毛利率也随之提升。公司钢贸业务2019年7月、8月的销售毛利率分为1.21%、1.24%,而2020年7月、8月的销售毛利率分别达到2.08%、2.03%。

综上所述,因上半年疫情对经济和相关行业的影响,公司报告期内供应链贸易业务基本未开展,并非公司相关经营战略发生重大改变,该业务规模的波动对目前公司持续盈利能力影响甚小。

4. 半年报显示,你公司报告期营业收入同比降低28.29%,但应收账款、应收票据和预付款项期末余额与期初相比分别增加62%、7%和41%,而应付账款、应付票据和预收账款(合同负债)期末余额与期初相比分别减少3%、14%和25%;此外,你公司货币资金余额近年来持续下降,报告期末余额8,750.16万元,占总资产的比重由2017年期末的28.12%持续降至报告期末的2.32%,经营活动产生的现金流量净额本报告期及上年全年均为负。请你公司:

(1)结合报告期你公司的信用政策、采购和支付政策等因素说明上述往来款项不同变化趋势的原因及合理性,是否存在为增加销售收入而放宽信用政策的情形,并对比同行业可比公司情况,说明你公司相关信用政策和采购支付政策是否发生变化;

回复:

A. 应收账款、应收票据和预付款项期末余额与期初相比增加的原因

公司与同行业可比公司本期与上年同期的应收账款变动情况如下:

期 间 指 标	本公司		苏常柴	
	2019年上半年(万元)	2020年上半年(万元)	2019年上半年(万元)	2020年上半年(万元)
应收账款期末比期初增加额	8,837.91	8,218.39	36,441.35	31,109.76
应收账款增加额占半年度营业收入比例	12.18%	15.80%	32.66%	26.65%
应收账款期末余额	22,644.43	21,494.83	73,039.97	74,327.27

注:上述苏常柴数据摘自其2019年半年度报告和2020年半年度报告。

公司以信用销售为主,辅以预付款方式,对客户的应收账款管理,则是根据客户资信以及历年销售回款情况,授予一定的信用额度和信用期限。鉴于公司部分产品与农用机械配套或与农业相关的行业和市场特点,一季度末及二季度初是主要销售期之一,截至半年度末新增销售额部分仍在信用期内,而下半年和年末则是货款回笼的时点,因而通常半年度末应收账款相比期初会大幅增加。从近几年历史数据可看出,每年末的应收账款余额均小于年初余额。这种应收账款分布周期和回款特征也是公司所处细分行业常态。公司报告期收入同比下降主要原因之一是供应链贸易收入减少,而此项业务的回款模式与机械制造业务不同,该业务收入下降对半年度末应收账款余额影响不大。报告期末应收账款增加额占半年度营业收入比例同比有所上升主要是本期B&S重整而货款支付延后造成。从上表可看出,报告期末公司应收账款余额的变动趋势和公司前期以及同行业可比公司变动趋势基本一致。

关于期末应收票据余额与期初相比增加,根据新金融工具准则,期末已背书或贴现但未到期的应收票据应恢复确认应收票据,剔除此部分应收票据影响,公司实际未背书或贴现的应收票据较期初减少1,621万元。

公司期末预付款项余额较期初增加610万元,主要是由于子公司江苏江淮动力有限公司一批订单要求交货时间较为紧张,为缩短生产期因而部分原材料采取预付货款方式,导致该子公司预付账款较期初增加485万元。

B. 应付账款、应付票据和预收账款(合同负债)期末余额与期初相比减少的原因

受疫情影响,本期市场物流、生产等都曾有所阻滞,为尽快恢复并保障生产正常,原材料及配件的供应尤为重要。在此外部环境下,报告期中公司采取了当时行业企业通用做法,采购付款政策有所放宽,再叠加本期业务规模下降,本期应付账款期末余额较期初相比减少。

本期公司采购付款结算方式发生变化,票据结算占比减少,导致期末应付票据金额降低。

公司与同行可比公司2020年6月30日应付账款原值对比数据如下:

项目	苏常柴	本公司
应付账款期末原值(万元)	58,084.08	47,488.13
应付账款期初原值(万元)	52,562.50	49,195.60

苏常柴2020年上半年营业收入同比增长4.34%,应付账款余额期末比期初增加。公司本期营业收入同比降低,应付账款期末较期初相应减少。

公司正常经营中,客户预付货款的比例较小,且预付货款亦没有固定比例,主要为部分海外市场客户以部分比例的预付款方式购货。本期受疫情对海外市场的影响,预收款项也有所降低。

综上,公司报告期应收款项和应付款项的变动是合理的,与公司上半年经营状况、行业特性和同行业可比公司的变动趋势基本一致,不存在为增加销售而放宽本期信用政策情形,虽在疫情期间为保障生产而存在暂时放宽付款情形,但总的采购支付政策并未发生变化。

(2)结合相关往来款项的不同变化趋势和第(1)问的答复,说明你公司货币资金余额持续大幅下降的原因及合理性,你公司对营运资金流的管理、周转和融资在同行业或产业链中是否处于明显劣势情形,如是,进一步说明上述不利情形对你公司的长期影响以及后续拟采取的应对措施,涉及重大风险的,请充分提示风险;

回复:

A. 货币资金余额持续下降的原因及合理性

公司自2017年以来货币资金、类货币资金资产以及贷款规模变动表

单位:人民币万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
货币资金	8,750.16	19,821.24	92,359.64	173,367.52
交易性金融资产	10,689.12	36,384.24	--	--
债权投资	9,000.00	3,000.00	--	--
其他流动资产	26,073.5	6,806.07	27,458.49	
合计	54,513.03	66,011.55	119,818.13	173,367.52
占总资产的比重	14.45%	17.23%	21.50%	28.12%
期末贷款规模	26,290.00	24,880.00	57,080.00	120,020.00

公司近年货币资金余额持续下降的原因如下:

a. 由于新金融工具准则的变化,公司将原记入货币资金的结构性存款、定期存单以及一年期的固定利率存款分别记入了交易性金融资产、债权投资以及其他流动资产。如将其还原,则公司报告期末的货币资金余额为54,513.03万元,占总资产的比重为14.45%。

b. 公司2018年因业绩亏损被实施退市风险处理(*ST),虽于2019年撤销退市风险警示,但目前仍被实施其他风险警示(ST)。叠加控股股东债务问题,