

卓郎智能技术股份有限公司关于2018年年度报告事后审核问询函的回复公告

证券代码:600545 证券简称:卓郎智能 公告编号:临2019-031

本公司及董事会全体成员保证本报告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。

卓郎智能技术股份有限公司(以下简称卓郎智能或公司)于2019年5月22日收到上海证券交易所《关于对卓郎智能技术股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0731号)(以下简称《问询函》),回复如下:

“公司对于《问询函》所述相关问题进行了认真分析和核查,现就《问询函》中的有关问题答复如下,并对《卓郎智能技术股份有限公司2018年年度报告》进行了相应的修订。

如无特殊说明,本回复中简称与《卓郎智能技术股份有限公司2018年年度报告》(修订版)中的简称具有相同含义。除特别说明外,若出现各分数值之和与总数尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

一、关于公司行业和市场情况

1.年报披露,公司主要从事纺纱成套设备及核心零部件的研发、生产和销售。2018年度公司营业收入92.21亿元,同比增长5.8%,归母净利润8.10亿元,同比增长23.1%,毛利率为28.7%。请公司:(1)按照产品种类和地区补充说明营业收入和归母净利润涨幅不匹配的原因;(2)补充披露公司主要产品的毛利率;(3)结合同行业公司可比公司情况以及公司的核心竞争力、业务模式、行业形势等,补充说明公司毛利率是否与同行业公司水平一致。

(1)按照产品种类和地区补充说明营业收入和归母净利润涨幅不匹配的原因

报告期内,公司合并利润表同比情况如下:

Table with 5 columns: 2018年, 2017年, 变动, 变动比例. Rows include 营业收入, 营业成本, 税金及附加, 销售费用, 管理费用, 研发费用, 财务费用, 资产减值损失, 加:其他收益, 公允价值变动收益, 资产处置收益(损失), 二、营业利润(亏损), 加:营业外收入, 减:营业外支出, 三、利润总额(亏损总额), 减:所得税费用, 四、净利润(亏损), 归属于母公司股东的净利润, 少数股东损益.

本期公司实现归属于母公司股东的净利润增长1.5亿,增长比例为23%,超过营业收入变动比例6%。其中,营业收入的增长比例约8%与营业收入增长比例接近,因此报告期内,公司股东的净利润增长比例高于营业收入增长比例的主要原因是来源于营业利润以下各科目,包括:营业外收入、营业外支出、少数股东损益等的变化。以下,我们对营业收入归属于母公司股东的净利润之间的主要报表科目进行具体分析。

1)毛利情况

本期在营业收入增长6%的情况下,公司毛利实现增长14%。由于公司下游客户遍布全球130多个国家,且定价政策无明显地区间差异,因此针对主营业务毛利,我们选取了主要产品事业部进行分析如下:

Table with 5 columns: 2018年, 2017年, 变动, 变动比例. Rows include 营业收入, 其中: 纺纱事业部, 技术事业部, 拓混及其他, 营业成本, 其中: 纺纱事业部, 技术事业部, 拓混及其他, 毛利, 其中: 纺纱事业部, 技术事业部, 拓混及其他.

根据上表数据,当期公司总体毛利增长14%,主要来源于纺纱事业部毛利增长19%。这部分的毛利增长主要得益于公司不断优化产品结构,高毛利产品比例增加,以及近年来公司不断通过采购本土化、研发降本以及向低成本地区转移生产等措施所带来的影响。本期技术事业部毛利略有下降,主要由于制绒产品线销售不及预期所致。

2)各项费用科目波动

当期销售费用同比下降5%,主要受到销售部门人员结构调整导致销售人员薪酬费用减少以及运输成本提高带来的运费折扣的影响所致。具体请参见第9问的回复。

当期研发费用同比上升超过50%,2018年公司在研发领域继续加大投入,设立卓郎技术中心(STC),同时全力为2019年6月在巴塞罗那召开的第四届“国际纺织及纺织机械展暨ITMA”推出做做准备。

当期财务费用同比增加45%,主要为当期理财产品收益减少导致利息收入减少,以及汇率波动产生的汇兑收益减少所致。

本期投资收益同比减少45%,主要为当期理财产品收益减少所致。

3)营业外收支波动

本期营业外收入同比增加1011%,主要为卓郎新疆当期确认前期收到的与收益相关的政府补助收入所致。

本期营业外支出同比减少97%,主要为上期发生捐赠支出,而当期无该类支出所致。

4)少数股东权益变动

公司下属子公司常州金坛卓郎纺机科技有限公司(以下简称:常州金坛卓郎)以及常州卓郎纺机科技有限公司(以下简称:常州卓郎),自设立以来,在全球范围内积极寻求同行业优质产品的并购机会,但最终未能有任何一达成实质性收购意向。受近年以来国内外市场环境、海外收购政策变化以及近期中美贸易战的影响,常州卓郎针对具有核心技术资产标的进行海外收购的不确定性显著增加,为降低公司管理成本,提高资金使用效率,保护金坛卓郎以及常州卓郎有股东及上市公司中小股东利益,以及考虑国有资产保值增值的要求,公司于2018年注销常州金坛卓郎和常州卓郎,当期少数股东权益相应同比减少49%。

综上,公司当期营业收入和归母净利润涨幅不匹配主要由非经营性损益项目所致,其总体变动是合理的。

(2)公司主要产品毛利率

报告期内,卓郎智能各主要产品线线的毛利率情况如下:

Table with 5 columns: 产品线, 2018年, 2017年, 变动, 变动比例. Rows include 纺纱产品线, 加混产品线, 制绒产品线, 零件产品线及其他, 合计.

从上表可见,报告期内,卓郎智能产品销综合毛利率总体保持稳定。报告期内,由于公司销售产品结构不同,不同地区下配置不同,导致公司主要产品线报告期内毛利率有所波动。其中,制绒产品线2018年毛利率为1.2%,相比2017年19.4%显著下降,主要是由于卓郎智能制绒产品线与公司其他纺纱设备业务线的客户和市场有较大不同。制绒产品更贴近消费市场,不同年份时尚潮流方向的差异化导致消费者对制绒产品的需求发生较大变化,进而影响制绒厂商对制绒产品的采购需求,导致卓郎智能制绒业务线的业绩波动相较于其他纺纱设备业务线的波动较大。

2018年,制绒业务线受下游市场波动的影响,销售未达预期,而公司固定资产折旧、员工工资等固定成本支出仍相对固定,固定成本无法被有效分摊,导致当期该类产品毛利率相比上年度有较大幅度下降。

(3)同行业公司水平分析

纺织机械行业是相对充分竞争的,市场结构体现为由大型企业引领行业发展方向,众多中小企业并存的局面。目前,占据领先地位的纺织设备制造商主要来自德国、日本、意大利、美国、中国等国家,包括卓郎智能 LAMW、瑞士立达 Rieter、意大利穆尼奥 Savio、日本村田 Murata、印度朗维 LMV 和中国经纬纺机等,其中,瑞士立达 Rieter、印度朗维 LMV 和经纬纺机为上市公司。

瑞士立达 Rieter 为瑞士上市纺织机械企业(股票代码:RIEN.SIX),于1995年成立了瑞士的穆特利尔,瑞士立达纺织系统业务板块主要开发生产“纺织机械”,主要产品有前纺设备、环锭纺纱设备、转杯纺纱机、气流纺纱机等。根据瑞士立达2018年年报,该公司2018年销售收入为10.7亿欧元,约合人民币73.0亿元。

经纬纺机为中国深交所上市公司(股票代码:000666),目前以纺织机械和金融信托为主要业务,其纺织机械产品包括精梳机械、转杯机械、纺机零件、捻线机械、经编机械、整经机械等。根据经纬纺机2018年年报,经纬纺机纺织机械业务板块2018年营业收入为40.3亿元。

印度朗维 LMV 为孟买证券交易所上市的纺织机械企业(股票代码:500252.BO),主要产品为前纺设备、环锭纺纱机等,目前在印度市场处于领先地位,为印度大型的纺织机械制造商。根据印度朗维公司的最近一期财报,2017财年(2017年4月至2018年3月)主营产品营业收入为2,488,601.10万卢比,约合人民币24.11亿元。

由于印度朗维公开信息未单独披露纺织机械业务板块的成本及实现利润情况,根据市场公开披露信息,以下就卓郎智能与瑞士立达、经纬纺机可比业务板块的盈利能力比较情况如下:

Table with 5 columns: 项目, 主营业务毛利率, 2018年, 2017年, 2016年. Rows include 卓郎智能, 瑞士立达, 经纬纺机(纺织业务).

注释:由于瑞士立达年报采用的财务报表编制规则与中国相关规则有所不同,以上瑞士立达主营业务毛利率系根据该公司财务报表数据同口径计算得出,即:瑞士立达主营业务毛利率=销售收入-材料成本-员工成本-折旧和摊销费用。其中:员工成本在瑞士立达年报成本中未区分生产、销售、管理员工成本,因此在上述瑞士立达主营业务毛利率的计算中根据员工成本总额进行扣除,所以比通常意义上的毛利率偏低。

从上表主营业务毛利率比较可见,卓郎智能立达的公开信息无直接可比数据(详见上述注释),在瑞士立达主营业务毛利率扣除员工成本总额计算的情况下,卓郎智能主营业务毛利率略高于瑞士立达。从经纬纺机的公开财务数据看,仅以纺织业务进行对比,卓郎智能主营业务毛

利率水平显著高于经纬纺机,公司之间其差异主要来源于产品的差异化以及中高端产品在纺织领域积累的竞争优势,具体而言,卓郎产品定位主要为中高端成套纺纱设备,技术含量较高,以全自动化转杯纺纱机为例,卓郎智能是全球第一家全自动化转杯纺纱机和生产商,其新研发并推出的磁感悬浮马达技术是现今最快的转杯纺纱生产技术之一,最高转速达到每分钟20万转,超过其国际品牌最高理论速度17万转,同时新型磁驱动功能可有效提高设备的灵活性和自动化程度,该产品具备全球顶尖技术优势,且产品平均售价普遍高于经纬纺机,并且三家企业的主营业务毛利率在过往3年的总体变动趋势一致。

综上,经过企业多年的发展,持续为市场提供稳定、高效、优质的智能化纺织成套设备及核心零部件产品,卓郎智能已在行业各主要产品系列中确立显著的竞争优势,通过不断产品结构优化及成本控制,主营业务毛利率逐年提高。同时,通过不断的技术革新及研发投入,卓郎智能建立了完善的纺织机械产品技术体系,在世界范围内获得超过1,000项发明专利,在行业中具有明显的技术优势,并由此形成卓郎智能在企业发展的主要核心竞争力。

依托企业已构建的全球化销售及售后服务体系,卓郎智能已成为国际化经营企业,向全球客户提供纺织机械产品,同时,作为中国企业,卓郎智能在国家“一带一路”、工业4.0及中国制造等国家战略或产业规划政策的推动下,具有良好的区位优势和发展优势,有利于卓郎智能进一步凸显公司在品牌、技术、全球销售体系、人才等方面的核心竞争力。

会计师核查意见:我们按照中国注册会计师审计准则的规定对卓郎智能2018年度财务报表执行了审计工作,旨在对卓郎智能2018年度财务报表的整体发表意见。我们将卓郎智能对按照产品种类和地区补充说明营业收入和归母净利润涨幅不匹配的原因、公司主要产品的毛利率的回复与我们在审计卓郎智能2018年度财务报表时从卓郎智能获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较,并且核对了公司毛利率和同行业公司主营业务利润率的计算,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

2.年报披露,公司2018年度经营性现金流-10.43亿元,较上年同期下降254.2%,1-4季度经营性现金流分别为-12.79亿元,-6.11亿元,0.99亿元和0.75亿元。年报解释经营性现金流大幅下降,经营性应付项目余额波动所致,其中经营性应收项目增加12.67亿元,经营性应付项目减少7.77亿元。请公司:(1)结合行业情况和主营业务情况,补充披露主要的经营性应收应付项目的形成原因、金额、交易对方以及是否具有关联关系;(2)补充披露各季度经营性现金流变化较大的原因;(3)补充披露报告期内经营性现金流净额与当期净利润存在较大差异的具体原因及合理性,是否符合公司实际经营情况及行业惯例;(4)结合主营业务现金流大幅下滑,补充说明公司经营情况是否发生重大变化,经营性现金流大幅下滑是否对公司产生负面影响,以及拟采取的应对措施。

(1)主要经营性应收应付项目情况

报告期末,主要经营性应收应付项目情况如下:

Table with 5 columns: 2018年, 2017年, 变动, 变动比例. Rows include 主要经营性应收项目, 应收账款及应收票据, 预付账款, 小计, 主要经营性应付项目, 应付账款及应付票据, 小计.

本期影响经营性现金流的应收账款应付项目主要包括应收账款及应收票据,预付账款,预收账款,应付账款及应付票据。其中经营性应收项目增加12.67亿元中,应收账款及应收票据、预付账款合计影响12.35亿元,经营性应付项目减少7.77亿元中,预收账款、应付账款及应付票据合计影响7.33亿元。

2018年纺织机械行业总体运行稳定,在宏观经济及行业景气度总体平稳的支撑下,纺织行业产业升级深入推进,总体运行质效良好,但行业运行增速呈趋缓态势。公司业务整体实现平稳增长,尤其是在乌兹别克斯坦和越南等新兴市场表现优异。

从销售端看,卓郎智能主要向客户销售定制化自动化纺纱机械产品,由于产品定价相对较高,生产周期较长,卓郎智能在客户进行商务洽谈时,通常要求客户在机器生产前提供保函或支付一部分预付款(一般为合同总金额的10%至30%),在机器完成交付前,要求客户在商定的信用期内支付余下款项。由此,针对尚未交付的机器设备,卓郎智能账面会存在一定比例的预收账款,而针对已交付的设备,在客户尚未回款的情况下,会产生应收账款。

从采购端看,卓郎智能实行订单式生产,对于各模块组件的核心零部件、控制及信息系统的开发,公司通过自主生产的方式完成。对于通用标准件由采购部门向合格供应商直接采购。对于部分不涉及核心技术或附加值较低或自产经济性不高的定制产品,卓郎智能采取定制化采购的方式采购。定制化生产供货通常要求支付一定金额的预付款。由此,卓郎智能会存在针对尚未收货采购件的预收账款以及收货但尚未付款的应付账款。

报告期末主要前五大主要应收应付交易对方明细如下:

Table with 5 columns: 应收/应付项目, 金额, 关联方. Rows include 应收账款前五大项目, 应付账款前五大项目, 应收账款前五大项目, 应付账款前五大项目.

对于新增大额采购合同或成套设备支出较大,当存在当期货款收回的情况下,容易导致卓郎智能报告期各季度的经营活动现金流量收入与支出不匹配而造成经营活动现金流量净额较大波动。现金流量收入受产品生产周期、信用期及客户逾期支付等因素影响。

2018年度,公司各季度间经营活动产生的现金流量变化主要由当季产生的经营业绩以及经营性应收应付项目的变化所致,即季度间存在经营活动现金流量收入与支出不匹配的情况,具体明细如下:

Table with 5 columns: 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度, 全年. Rows include 经营活动产生的现金流量净额, 归属于母公司的净利润, 经营性应收项目, 其中:主要项目: 应收账款及应收票据, 预付账款, 经营性应付项目, 其中:主要项目: 预收账款, 应付账款及应付票据.

2018年上半年,受到部分战略客户应收账款及应收票据余额增加,从而导致经营性现金流大幅下降。

2018年下半年随着销售订单完成情况较上半年有所提升,与此同时客户付款速度加快,从而导致经营性现金流有所好转。

(3)经营性现金流与净利润差异原因及合理性

报告期,卓郎智能净利润调节与经营活动现金流量情况如下:

Table with 5 columns: 2018年度, 2017年度, 变动. Rows include 净利润, 加(减):资产减值计提, 固定资产折旧, 无形资产摊销, 长期待摊费用摊销, 处置固定资产、无形资产和其他非流动资产的净损益, 财务费用, 投资收益, 公允价值变动收益, 递延所得税资产减少(增加), 递延所得税负债增加, 存有的增加, 经营性应收项目的减少, 经营性应付项目的增加, 经营性资产/负债产生的现金流量净额.

从上表可见,2018年,卓郎智能经营活动现金流量为-10.43亿元,低于当期公司实现净利润8.57亿元。其中本期经营活动现金流量下降主要受经营性应收项目增加12.67亿所致。在经营性应收项目组成中应收账款增加11.9亿,包含关联方应收账款增加14.7亿。

针对整体业务,鉴于卓郎智能主要按照客户需求定制产品,向关联方销售产品时很难找到同期向独立第三方销售的可完全匹配的设备方可比参考价格。考虑到卓郎智能生产制造的同类产品获利能力相似,因此,卓郎智能关联交易定价采取成本加成的方式,以向可比第三方销售类似产品的合理售价确定成本加成率,以合理成本费用加上合理利润(加成)确定最终销售价格。

针对软件升级服务及相关配套设备,由于该部分产品的成本通常体现为前期开发成本,后期交付过程中生产成本较低,直接使用利润率与总体第三方设备进行对比,利润率水平高于平均总体设备利润率水平,因此,针对这部分销售,卓郎智能参照第三方交易,以其与第三方之间的交易价格,确定关联方销售的价格。

关联方与非关联方价格对比

随着2015年起新疆产业政策落地,利泰新疆开始在新疆投资建设高水平台现代纺织厂,从而陆续向卓郎采购智能化成套纺纱设备。2018年度,公司与利泰新疆发生的关联交易共计25.4亿元,其中涉及整机产品

(4)主营业务及资金链情况分析

2018年营业收入为92.2亿元,比去年同期增长5.8%(2017年为87.13亿元)。归属于上市公司股东的净利润比去年同期增长23.1%,达到8.1亿元(2017年为6.58亿元)。2018年纺织机械行业运行稳定,“一带一路”倡议的推进带动新疆及中亚等地区纺织业的发展,从而带动这些区域对纺织机械产品的采购需求,受该影响,本期中国地区及其他亚洲地区收入分别增长11.2%及5.5%。另外,报告期内,公司在销售方面,实施大客户项目,重点关注及维系高毛利订单,以保证业绩稳定增长。同时,积极实施供应链整合计划,在中国、印度及其他低成本地区筛选优质供应商,降低采购成本,提高毛利率。

报告期内,部分客户的大型投资项目资金需求较大,需要寻求外部融资,在宏观经济有所下滑以及去杠杆的大背景下,融资进度普遍放缓,导致客户的资金未能如期到位,从而造成了公司的应收账款余额较高,进而对公司资金链产生一定影响,但并未产生重大负面影响,公司拟采取的应对措施如下:

1)公司积极跟踪每一笔应收账款的还款进度,委派专人对逾期应收账款积极催收。

2)定期编制资金预算,合理安排运营资金,保障资金有序支出。

3)公司资信良好,与境内外知名银行建立了长期良好的合作关系,包括:农业银行、德商商业银行、汇丰银行、德意志银行等。目前,公司尚在未使用的授信额度,可按需申请提款。

我们认为,在上述措施的保护下,公司资金链状况并未出现重大风险。

综上,报告期内,总体行业运行稳定的大背景下,公司主营业务有序开展,资金链状况并未出现重大风险。

会计师核查意见:我们按照中国注册会计师审计准则的规定对卓郎智能2018年度财务报表执行了审计工作,旨在对卓郎智能2018年度财务报表的整体发表意见。我们在2018年度审计过程中与卓郎智能管理层及相关的工作主要是为了更好的了解卓郎智能的经营情况,并识别我们审计风险领域。

我们将卓郎智能对主要经营性应收应付项目情况说明、各季度经营性现金流变化原因、经营性现金流与净利润差异原因及合理性及主营业务及资金链变化情况分析与财务报表相关的回复与我们在审计卓郎智能2018年度财务报表时从卓郎智能获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

3.年报披露,公司主营产品环锭纺、转杯纺、络筒机、倍捻机2018年度销售金额分别为1345台、522台、1276台、877台,2017年度分别为1316台、491台、1664台、1046台。2018年倍捻机较上年销售数量减少163台,其所属技术产品毛利率与上年同期下降2.3%,但倍捻机总体销售收入上升。请公司:(1)结合各产品线上销售产品、成本等,补充说明主营产品总销售量较去年减少的原因及合理性;(2)结合行业回暖的背景,补充说明销量下降的原因及合理性。

(1)倍捻机销量减少及总体价格上涨原因

2018及2017年度总体主营产品销售金额、销量及平均单价情况如下:

Table with 5 columns: 2018年, 2017年, 销售金额, 销量, 销售单价. Rows include 环锭纺, 转杯纺, 络筒机, 倍捻机(不包含Peass产品), 2017年, 环锭纺, 转杯纺, 络筒机, 倍捻机(不包含Peass产品), 倍捻机(Peass产品).

由上表可见,2018年度公司主营产品中,环锭纺、转杯纺销售金额及销量均呈现上升趋势,络筒机略有下降。由于产品结构及客户配置需求在各年度间有所不同,2018年度平均单价则略有波动。

倍捻机平均单价有所提升的情况下,总体销售收入持续提升。其中销量同比有所下降,主要由于,公司已于2017年6月将下属子公司Peass Industrial Engineers Pvt. Ltd(以下简称:Peass)的全部股权(51%)对外出售。2017年公司营业收入占比仅0.5%,因此出售Peass对公司业绩影响非常小。Peass主要生产生产Peass系列中的精密螺旋绕线机等产品,2017年该类产品出售,2018年销售收入中无该类产品销售,2017年该类产品销售为15台,剔除该部分影响后,倍捻机2018年及2017年销量分别为877台及881台(见上表)。基本持平。从单价角度看,除Peass公司生产的环锭纺外,受到倍捻机系列产品中单价较高的碳纤维倍捻机占比提升的影响,2018年倍捻机的平均单价同比上升,自2017年111.4万元升至128.6万元。Peass公司生产的产品平均单价较贵,约为28万/台,因此销量减少并未对总体倍捻机产品收入产生较大影响。

2018年在公司主营产品环锭纺及转杯纺销量的上升,以及环锭纺、络筒机、倍捻机平均单价有所提升的情况下,总体业绩保持上升趋势。

(2)部分产品销量下降的原因

2018年纺织机械行业总体运行稳定,在“一带一路”倡议的推进下,公司在新疆及中亚地区实现优异的成绩,本期中国地区及其他亚洲地区收入分别增长11.2%及5.5%。由于2017年度公司出售下属子公司络筒机印度工厂,从而导致倍捻机销量有所下降,但该产品度上生产的产品单价较低,因此销量减少并未对总体产品收入产生较大影响。另外,络筒机由于受到客户采购影响,销量略有下降,但本期络筒机平均单价有所上升,且其占总体倍捻机收入比重不大,因此未对总体倍捻机收入产生较大影响。

综上,上市公司业务开展情况良好,主要产品销量变化与总体销售收入的上升之间的关系,具有合理性。

会计师核查意见:我们按照中国注册会计师审计准则的规定对卓郎智能2018年度财务报表执行了审计工作,旨在对卓郎智能2018年度财务报表的整体发表意见。

我们将卓郎智能对本问题的回复及我们在审计卓郎智能2018年度财务报表时从卓郎智能获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

4.年报披露,公司前五名客户销售额33.11亿元,占年度销售总额35.9%,其中前五大客户销售额中关联方销售25.40亿元,占年度销售总额27.5%。均是因向利泰新疆销售产品而产生。公司与利泰新疆2017年度销售金额为8.20亿元。请公司:(1)结合关联方销售所处行业情况、经营规律、主营业务以及业绩情况,补充说明关联方销售大幅增长的原因及合理性;(2)结合第三方可比销售,补充披露向利泰新疆销售产品的内容、销售时间、价格、定价原则,是否与市场价格存在较大差异等;(3)上述关联交易是否履行相应的审议程序和披露程序;(4)补充说明公司关联方销售比例较高是否对公司经营产生不利影响,并充分提示风险。

(1)关联方交易增长原因及合理性

江苏金昇实业股份有限公司(以下简称:金昇实业)布局纺织板块的背景

纺织业务是金昇实业的传统优势板块,金昇实业纺纱业务源于2003年与其他股东合资成立的常州金坛华茂金昇科技发展有限公司(以下简称:华茂金昇)。2008年,华茂金昇产能已不能满足客户订单需求,为进一步扩大品牌影响,提升金昇实业在纺织产业地位,2008年金昇实业收购具有百年品牌历史的太仓利泰控股,由此,金昇实业的纺织板块拥有了“百年品牌、锦纶名厂”的品牌效应,成为国内纺织行业领军型企业。

随着“一带一路”倡议以及新疆产业政策的出台,为进一步提升精梳纺纱的市场竞争优势,金昇实业纺织业务板块充分利用新疆及中亚的地区区位优势得天独厚的自然条件,依托当地相对较低的人力及生产成本,加大在新疆和中亚地区的产业布局,由此,金昇实业纺织业务板块分别在新疆库尔勒、奎屯和乌兹别克斯坦设立运营主体,投资兴建纺纱生产工程项目。

利泰新疆行业背景及经营规划、主营业务以及业绩情况

纺织行业是民生行业,中国纺织业已经从传统的、劳动密集型产业逐步向科技、时尚、先进制造业发展。利泰新疆响应国家号召,首先,争取行业供给侧结构性改革的标杆企业,随后,通过发展互联网+绿色农业,采用绿色原料,打造服装、家纺等绿色、健康产品。最后,利用纺织业和技术进步的窗口期,打造CB2新业态,打造消费型设计师互动平台,对接绿色、人工智能、供应链平台,推动行业利用新技术实现转型升级和绿色、可持续发展。

该等投资规划于与人民日益增长的美好生活需要紧密匹配的纺织服务产业链,既是响应国家政策导向,是供给侧改革和高品质发展的必然趋势,也是符合产业成本精细化、技术进步的必然趋势。

新疆的产业政策明确鼓励先进技术的推广,因此,作为高端纺织机械技术解决方案提供商的卓郎集团,充分利用了协同效应,将行业内领先的自动化纺织机械装备销售给利泰新疆。

2015年,国务院办公厅印发《关于支持新疆纺织服装产业发展促进就业的指导意见》(国办发〔2015〕2号),使得新疆纺织服装行业有良好的经济效益。自2015年起,利泰新疆开始在新疆投资建设高水平台现代化纺织厂。

近年来,新疆自治区不断完善产业政策,包括《关于促进纺织服装产业聚集发展的意见》、《新疆纺织服装产业发展规划(2015-2025)》、《关于加强纺织在建项目推进“产、高、质、量”发展的通知》(新政办明电【2018】67号)等。总体方向是:鼓励大规模,限制小规模;鼓励技术设备先进,淘汰技术落后;鼓励质量发展,限制分散发展。特别是《关于加强精纺在建项目推进“产、高、质、量”发展的通知》明确对58个备案且企业已自主投资建设的项目(利泰新疆项目为其中之一),须加快项目建设进度并在2019年12月31日之前建成投产。

利泰新疆作为公司的主要客户,利泰新疆按照其建设2期计划采购设备,公司于2018年内向利泰新疆交付了库尔勒、奎屯及乌兹别克斯坦的在建工厂,集中交付了其订购的设备,从而导致了公司与利泰新疆的关联交易金额较去年有所增加。

近年来,利泰新疆业务规模持续提升,销量不断攀升,随着新年度的不断投产,2018年度保持产销增长,实现销售收入约38亿,年末总资产超过130亿。

(2)关联方销售分析

1)卓郎智能的产品销售定价原则

关联方销售定价原则

针对软件升级服务及相关配套设备,由于该部分产品的成本通常体现为前期开发成本,后期交付过程中生产成本较低,直接使用利润率与总体第三方设备进行对比,利润率水平高于平均总体设备利润率水平,因此,针对这部分销售,卓郎智能参照第三方交易,以其与第三方之间的交易价格,确定关联方销售的价格。

关联方与非关联方价格对比

随着2015年起新疆产业政策落地,利泰新疆开始在新疆投资建设高水平台现代纺织厂,从而陆续向卓郎采购智能化成套纺纱设备。2018年度,公司与利泰新疆发生的关联交易共计25.4亿元,其中涉及整机产品

销售22.9亿元,涉及软件及相关配件销售2.5亿元。

公司对整机设备关联与非关联销售的成本加成率水平进行了比较,具体如下:

Table with 5 columns: 单位:百万元人民币, 公式, 关联方销售, 非关联方销售, 差异. Rows include 销售收入, 销售成本和直接费用, 成本加成, 成本加成率.

从上表可见,2018年度,卓郎智能对关联方利泰新疆销售产品的成本加成率较非关联方销售仅高0.2个百分点,总体差异较小。这种差异的存在主要由于卓郎产品技术较为丰富,不同类型的产品的利润率(成本加成率)也存在差异,由于客户自身需求的不同,对关联产品销售的产品结构与非关联方销售的产品结构也可能不完全一致,因而导致事后统计的关联方销售与非关联方销售成本加成率存在一定差异。

根据上述数据分析比较,本期公司关联销售的定价原则合理,利润水平与第三方销售的利润水平基本一致。

(3)关联交易审议程序

本期新增关联交易已根据《上海证券交易所股票上市规则》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》等相关规定履行必要的审议程序及披露程序。

公司于2018年4月20日召开了第九届董事会第五次会议(公告临2018-012)以及2018年5月21日召开了2017年年度股东大会(公告临2018-023),审议通过了《关于公司2018年度日常关联交易预计及授权的议案》。第九届董事会审计委员会对该日常关联交易事项进行了审核,认为:公司对2018年度日常关联交易的预计是根据公司以往日常生产经营过程的实际交易情况进行合理预测,系在公司正常生产经营的需要,日常关联交易定价方法合理,价格公允,不存在损害公司股东特别是中小股东利益的行为。公司独立董事对该日常关联交易事项进行了事前认可,认为:公司2018年度日常关联交易的预计是根据公司日常经营情况进行的,属于公司正常经营行为,关联交易定价方法合理,价格公允,不存在损害公司股东特别是中小股东利益的行为。公司就该关联交易事项发布的公告编号为临2018-014。

(4)关联交易对公司的影响

受到新疆的产业政策支持,新疆地区明确鼓励先进的技术设备,因此,作为高端纺织机械技术解决方案提供商的卓郎集团,将行业内领先的自动化纺织机械装备销售给关联方利泰新疆。该类关联交易在一定程度上减少了公司的佣金成本以及各类承接客户的相关市场费用,在严格执行公允的定价政策情况下,充分体现了关联方与公司之间的协同效应。与此同时,我们也注意到,受到2018年度融资环境的影响,关联方应收款项呈现上升的趋势,公司也就此情况,采取了必要措施以保证公司日常经营不受影响(具体措施,请参见2.4)。

(5)风险提示

关联方利泰新疆在受到产业政策的引导下,在新疆地区新建智能化纺织工厂,我们提请投资者注意该产业政策客观上存在不可持续性的风险。且关联方交易规模在各个环节可能出现波动和在未来越来越不可持续性,并相应可能对公司业绩造成波动和影响。

二、关于财务信息

5.年报披露,成本构成科目中“其他”的金额为15.92亿元,占总成本的24.2%。请公司结合主营产品具体列示“其他”的内容、金额以及主要交易对方的基本情况。

报告期内公司主营业务成本其他主要产品类别明细如下:

Table with 5 columns: 单位:千元人民币, 纺纱产品线, 加混产品线, 零件产品线及其他, 制绒产品线, 合计. Rows include 职工薪酬费用, 租赁及相关费用, 折旧费和摊销费用, 运输保险费, 其他.

本期公司主营业务成本其他主要包括:

1.生产工人工资、薪酬费用10.39亿;

2.中国境内外各地生产厂房及仓库的租赁及相关费用1.34亿;

3.生产设备相关的折旧费用及生产环节涉及的软件摊销费用1.08亿;

4.与原材料采购相关的运输保险费用0.40亿;

上述各费用交易对方与公司均不存在关联关系。

会计师核查意见:我们按照中国注册会计师审计准则的规定对卓郎智能2018年度财务报表执行了审计工作,旨在对卓郎智能2018年度财务报表的整体发表意见。我们将卓郎智能对本问题的回复与我们在审计卓郎智能2018年度财务报表时从卓郎智能获取的管理层解释及取得的审计证据进行了比较,我们没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

6.年报披露,公司研发投入4.45亿元,较上年同期增长52.9%,公司解释原因是因为2018年研发投入加大了用于设立了卓郎技术中心。请公司:(1)结合研发投入体系、研发模式、研发成果、说明成果转化情况和对公司主要产品毛利率的影响;(2)卓郎技术中心的建设进展、用途以及预计对公司经营的影响。

(1)研发情况

公司从每一个理念的诞生到新产品的推出有一套严谨的研发流程体系。一个研发项目通常遵循研发理念的诞生和可行性研究、商业计划、产品概念设计、产品设计、产品公告、产品发布、直至最终推向市场的完整流程。在整个研发过程中,会组建跨职能的项目团队,包括如产品开发、项目管理、采购、生产、质量管理、物流、客户服务及战略伙伴等职能,以确保研发项目得到全面的资源及支持。

研发项目按类别可以分为以下六大类:

Table with 3 columns: 项目类别, 参与团队, 目标/成果. Rows include 项目前期准备, 创新中心/平台项目, 新产品, 产品改进项目, 特殊改进项目.

近年来,随着公司现有产品的不断成熟和完善,公司将研发投入越来越多地投向创新和产品改进、维护项目,主要致力于研发资源成本和降低现有产品的成本,提高利润率以及客户满意度。研发成果主要体现在: