证券代码：002890　　证券简称：弘宇股份　　公告编号：2020-044

山东弘宇农机股份有限公司关于对深圳证券交易所2019年年报问询函的回复公告

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。

山东弘宇农机股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对山东弘宇农机股份有限公司2019年年报的问询函（中小板年报问询函【2020】第154号）》（以下简称“《问询函》”）。根据年报问询函的要求，公司与大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、华英证券有限责任公司（以下简称“华英证券”）及公司独立董事，对年报问询函所列问题进行了认真落实，年审会计师、华英证券及公司独立董事对相关事项出具了核查意见，现将年报问询情况回复并公告如下：

【问询函事项1】、年报显示，你公司报告期内实现净利润855.34万元，扣非后净利润283万元。你公司自2017年上市以来，营业收入基本保持稳定，净利润水平持续大幅下滑，其中2018年、2019年同比分别下滑80.21%、56.82%。请你公司结合行业发展情况，补充说明你公司上市以来净利润持续下滑的原因及合理性，请说明你公司产品毛利率是否出现大幅下滑、公司所处行业经营环境、行业政策是否发生重大不利变化。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、行业发展情况分析

1、公司行业发展基本情况

公司作为农用拖拉机主机生产组装厂商的配套企业，其业绩及发展与下游拖拉机主机的市场及发展状况高度相关；尤其是公司作为提升器细分市场的龙头企业，公司的业务拓展及发展与下游拖拉机主机的市场及发展状况有着更高的相关度。近两年，国内拖拉机市场发展需求释放不及预期，行业整体由前几年的高速增长后呈现调整态势。在该背景下，公司业绩及业务发展情况也受到一定程度影响。

2、近两年，农机市场发展情况

据国家统计局统计，2018年农机行业规模以上企业主营业务收入为2601.32亿元，增幅为1.637%。利润下降15.76%。出口交货值增长率为-2.17%，出现疲软无力的现象。拖拉机骨干企业大中拖出口26436台，下降5.67%。骨干企业拖拉机产量持续下滑，其中大中拖拉机销售179777台，同比下降20.79%。2018年公司营业收入下降的态势与农机行业的拖拉机产销量下滑态势趋同。

2019年，农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求持续疲软。据中国农机工业协会行业数据显示，2019年我国规模以上农机企业业务总收入2464.67亿元，较2018年下降4.43%，出现负增长。另外，据中国农机工业协会行业数据显示，2019年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量19.15万台，同比增长7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

同时，面对市场增长动能不足、持续低位运行的现状，下游拖拉机骨干企业仍旧采取了比较谨慎的经营策略和经营思路，比如持续的降库存、控制采购成本、淘汰部分产品等。

二、公司上市以来净利润持续下滑的原因及合理性

（一）公司2017年、2018年和2019年扣非后净利润变动情况

公司自2017年上市以来，2017年、2018年和2019年的扣非后净利润分别为3,313.31万元、655.68万元、283.12万元，其中2018年、2019年同比分别下滑80.21%、56.82%。具体如下表：

单位：万元

项目	2019年度			2018年度			2017年度
	金额	变动	变动幅度	金额	变动	变动幅度	金额
扣非后净利润	283.12	-372.56	-56.82%	655.68	-2,657.63	-80.21%	3,313.31

（二）公司2017年、2018年和2019年扣非后净利润逐年下降主要原因是公司综合毛利率逐年下降

1、公司2017年、2018年和2019年综合毛利率下降

公司2017年、2018年和2019年的综合毛利率分别为28.36%、16.33%、13.21%，呈逐年下降态势，其中2018年较2017年同比下降12.03个百分点，2019年较2018年同比下降3.12百分点。公司毛利率下降情况及下滑对扣非后净利润的具体影响如下表：

项目	2017年度	2018年度/2018年度VS2017年度	2019年度/2019年度VS2018年度
营业收入（万元）	28,349.85	23,934.15	28,216.95
毛利率	28.36%	16.33%	13.21%
毛利率变动对利润的影响（万元）		-2,879.07	-879.63
扣非后净利润（万元）	3,313.31	655.68	283.12
扣非后净利润变动（万元）		-2,657.63	-372.56

注：毛利率变动对净利润的影响 = 本期营业收入 * （本期毛利率 - 上期毛利率）。

2、公司2017年、2018年和2019年公司各类产品毛利率下降情况及对综合毛利率影响

列表如下：

产品类别	2017年度		2018年度		2018年VS2017年综合毛利率变动		
	毛利率	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率变动影响	销售收入占比变动影响	合计
提升器总成（大中小型）	28.76%	81.06%	15.67%	62.30%	-8.16%	-5.40%	-13.55%
汽车配件	29.37%	2.10%	22.61%	15.22%	-1.03%	3.85%	2.82%
其他配件	26.28%	16.84%	13.90%	22.48%	-2.78%	1.48%	-1.30%
总计	28.36%	100.00%	16.33%	100.00%	-11.97%	-0.06%	-12.03%

（续）

产品类别	2018年度		2019年度		2019年VS2018年综合毛利率变动		
	毛利率	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率变动影响	销售收入占比变动影响	合计
提升器总成（大中小型）	15.67%	62.30%	13.29%	67.52%	-1.61%	0.82%	-0.79%
汽车配件	22.61%	15.22%	15.64%	9.88%	-0.69%	-1.21%	-1.90%
其他配件	13.90%	22.48%	11.90%	22.60%	-0.45%	0.02%	-0.43%
总计	16.33%	100.00%	13.21%	100.00%	-2.74%	-0.37%	-3.12%

注：毛利率变动影响 =（本年毛利率 - 上年毛利率）* 本年销售占比；销售收入占比变动影响 =（本年销售占比 - 上年销售占比）* 上年毛利率。

3、2018年综合毛利率水平为16.33%，较2017年的28.36%下降了12.03个百分点

（1）2018年农机行业深度回调，行业整体利润水平下降

2018年，农机市场深度回调。据国家统计局统计，拖拉机骨干企业大中拖出口26436台，下降5.67%。骨干企业拖拉机产量持续下滑，其中大中拖拉机销售179777台，同比下降20.79%。2018年农机行业规模以上企业主营业务收入为2601.32亿元，增幅为1.637%。利润下降15.76%。2018年公司综合毛利率下降与农机行业整体发展状况趋同。

（2）2018年生铁、废钢等主要原材料价格上涨也是毛利率下降的重要因素

①2018年公司生铁、废钢等主要原材料采购成本上涨情况

生铁、钢材等是公司产品最主要的基础原材料，因此生铁、钢材的价格变动对公司产品成本会有比较重要的影响。

如表2所示，2018年公司毛利率由2017年的28.36%下降至16.33%，下降了12.03个百分点，主要是公司主要原材料生铁的采购单价上涨17.12个百分点、废钢的采购单价上涨26.29个百分点所致。2018年公司原材料废钢、生铁等采购成本变动如下表：

项目	2018年度			2017年度
	单价（不含税）	变动	变动幅度	单价（不含税）
生铁（元/公斤）	3.01	0.44	17.12%	2.57
废钢（元/公斤）	2.45	0.51	26.29%	1.94

②2018年公司生铁、废钢等主要原材料采购成本上升与公开市场价格变动一致

2018年，我国的钢材、生铁等整体行情呈现了上涨态势，相应公司的原材料等采购成本也随之上涨，公司的原材料等采购单价与公开市场价格变动趋势一致。具体对比情况如下表：

项目	2018年度			2017年度
	均价（不含税）	变动	变动幅度	均价（不含税）
公司采购生铁（元/公斤）	3.01	0.44	17.12%	2.57
公开市场生铁价格（元/公斤）	2.92	0.43	17.27%	2.49
公司采购废钢（元/公斤）	2.45	0.51	26.29%	1.94
公开市场废钢价格（元/公斤）	2.16	0.51	30.91%	1.65

4、2019年公司综合毛利率水平为13.21%，较2018年的16.33%下降3.12个百分点

2019年公司综合毛利率下降3.12个百分点，主要是提升器总成（大中小型）和汽车配件毛利率下降影响所致。其中，提升器总成（大中小型）毛利率下降2.38个百分点，对综合毛利率的影响为-0.79个百分点；汽车配件毛利率下降6.96个百分点，对综合毛利率的影响为-1.90个百分点，二者合计影响综合毛利率-2.69个百分点。

（1）2019年提升器（大中小型）产品毛利率下降，主要原因是附加值相对较低的型号产品销售占比增加

在农机市场仍处于深度调整的背景下，下游主机厂大都采取了降库存、降成本等经营策略。

受影响于下游主机厂短期内的降库存、降成本等经营策略的调整，公司采取了不断拓展产品和市场的经营策略以积极应对。2019年公司在保持原有型号产品生产销售的同时，为顺应市场，也积极开拓并增加了附加值相对较低型号产品的生产销售，实现了销售收入增长、增加了市场份额。该类附加值相对较低产品销售占比的增加使得2019年提升器产品的平均销售毛利率有所下降。

（2）2019年汽车配件产品毛利率下降，主要是本年加工量减少情况下固定成本比重上升所致

2019年，公司铸造飞轮壳体的加工销售量为62743台，较上年的82828台下降20085台，降幅24.25%。该类产品的加工销售量减少的情况下固定成本比重上升，使得其毛利率下降。

综上，公司扣非后净利润呈下降态势，主要是农机市场发展不及预期呈现深度回调背景下的企业产品毛利率等下降所致，公司扣非后净利润和毛利率下降的态势与农机行业发展状况吻合，具有合理性。

三、公司产品毛利率是否出现大幅下滑、公司所处行业经营环境、行业政策是否发生重大不利变化

短期来看，农机市场呈现深度回调，提升器等零部件市场也受其影响而持续调整；但从长期来看，国内农机及零部件的发展空间仍较大，且公司有实力继续保持提升器市场中的领先地位；因此，公司认为农机及配件市场长期依然向好的基础仍在，近期内出现的回调并不构成市场环境的重大不利变化。

1、短期内，农机及零部件市场深度回调

提升器市场与拖拉机市场环境直接相关，从农机用户角度，由于近期作业收益减少，购机投资回本周期延长等因素，农机用户对购机投资的态度持续谨慎，新增购机需求未能有效释放；从农机企业角度，骨干企业近期采取去库存等相对谨慎的经营策略，拖拉机装机量处于低位；二者使得我国农机市场在多年的连续高速增长后出现深度回调，近期具体市场情况如下：

据国家统计局统计，2018年农机行业规模以上企业主营业务收入为2601.32亿元，增幅为1.637%。利润下降15.76%。出口交货值增长率为-2.17%，出现疲软无力的现象。拖拉机骨干企业大中拖出口26436台，下降5.67%。骨干企业拖拉机产量持续下滑，其中大中拖拉机销售179777台，同比下降20.79%。

据中国农机工业协会行业数据显示，2019年，我国规模以上农机企业业务总收入2464.67亿元，较2018年下降4.43%，出现负增长。农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求疲软，行业仍然处于深度调整期。据中国农机工业协会行业数据显示，2019年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量19.15万台，同比增长7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

受拖拉机市场调整的影响，提升器市场发展也不及预期，公司业务发展也在近期呈现相应的调整态势。

2、长期来看，农机及零部件市场发展仍有良好的市场环境

（1）从产业政策来看，农机及零部件产业市场发展空间较大

2020年中央一号文件《关于抓好“三农”领域重点工作确保如期实现全面小康的意见》指出：“（十四）稳定粮食生产。确保粮食安全始终是治国理政的头等大事。（二十六）强化科技支撑作用。加强农业关键核心技术攻关，部署一批重大科技项目，抢占科技制高点。加强农业生物技术研发，大力实施种业自主创新工程，实施国家农业种质资源保护利用工程，推进南繁科研育种基地建设。加快大中型、智能化、复合型农业机械研发和应用，支持丘陵山区农田宜机化改造。”

《<中国制造2025>农业装备领域技术路线图》指出，2020年，农机工业总产值达到6000亿元，国产农机产品市场占有率90%以上，200马力以上大型拖拉机高端产品市场占有率达30%，拖拉机平均无故障时间提高至250小时；2025年，农机工业总产值达到8000亿元，200马力以上大型拖拉机高端产品市场占有率达60%。拖拉机平均无故障时间达到350小时。

国务院于2018年12月21日发布的《关于加快推进农业机械化和农机装备产业转型升级的指导意见》（国发【2018】42号）提出：到2025年，农机装备品类基本齐全，重点农机产品和关键零部件实现协同发展，产品质量可靠性达到国际先进水平，农机装备产业进入高质量发展阶段。并推出重要措施以加快推进农业机械化和农机装备产业高质量发展。

农业农村部、财政部联合印发《关于做好2019年农业生产发展等项目实施工作的通知》（以下简称《通知》），全面部署2019年中央财政农业生产发展、农业资源及生态保护补助，稳定实施农机购置补贴政策。

（2）从拖拉机市场现状来看，大马力拖拉机市场仍有较大的发展空间

从国内市场来看，与发达国家相比，我国大型拖拉机市场还处于起步阶段，其产业规模还相对较小，且拖拉机产品功率（马力段）上延趋势已经非常明显，因此公司的优势产品（中大马力提升器）仍有比较大的国内市场发展空间。

从国际市场来看，国内出口拖拉机主要以中小型低端产品为主，国内拖拉机及配套产业仍处于全球农机产业链的低端，但是国内拖拉机企业力争上游的意愿十分强烈，且已经具备了一定的走出去进军高端产品市场的技术和产品能力，这也将为拖拉机配套产业进军高端产品市场打开通道。而公司作为提升器龙头企业，配备了更为先进的生产设备，能够提高产品生产精度，以生产符合国际标准的大马力拖拉机提升器，从而使公司得以通过参与跨国公司全球采购以及跟随下游国内企业走出去开拓国际市场。

（3）从提升器行业竞争格局来看，公司持续保持竞争格局的优势地位

在国内拖拉机提升器市场，公司一直保持龙头优势，截至目前还未出现重要的竞争对手；公司将继续加强研发和技术优势、规模优势、客户优势、产品质量及售后服务优势，以保证公司在行业竞争格局中的持续优势地位。

综上分析，短期内受各种因素的影响，农机行业出现一定程度的调整，但并不改变农机市场长期发展的基础；长期来看，我国农机市场仍有较大的市场发展空间且公司仍保持竞争格局的优势地位，公司经营所处的市场环境和行业政策并未发生重大不利变化。

【会计师核查意见】

会计师认为：我们分析了公司各类产品毛利率变动情况及变动原因，对比了同行业公司经营状况，并查询了行业政策。我们认为2017年至2019年公司净利润持续下滑具有合理性，公司所处行业经营环境、行业政策未发生重大不利变化。

【问询函事项2】、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为47.39%。前五大供应商合计采购金额占年度采购总额比例为44.58%。请你公司：说明最近三年前五大客户、供应商名称，公司前五大客户及供应商的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售或采购规模相匹配；期末应收应付账款期后回款、付款情况，请自查你公司与前述客户及供应商之间除正常经营往来外，是否存在其他往来。请年审会计师核查并发表意见。

【公司回复】

一、2017年至2019年前五大客户情况

（一）2017年至2019年公司前五大客户、报告期末余额及期后收款情况

金额单位：人民币元

2017年度前五名	2018年度前五名	2019年度前五名	2019年12月31日应收余额	2020年1-5月收款额
客户A	客户A	客户A	26,318,557.56	14,354,043.51
客户B	客户B	客户B	6,917,012.86	6,917,012.86
客户C	客户C	客户C	8,052,753.96	8,052,753.96
客户D	客户D	客户D	1,153,329.22	1,153,329.22
客户F	客户E	客户E	9,512,659.68	4,449,522.48
合计	-----	-----	51,954,313.28	34,926,662.03

注1：在2018年度和2019年度客户F仍是公司的重要客户。

注2：2019年12月31日应收余额为2019年度销售前五名客户应收余额。

注3：2020年1-5月收款额为2019年度销售前五名客户应收余额期后收款情况。

（二）客户的经营范围及资质等情况

客户名称	经营范围	业务资质	业务规模	人员规模
客户A	生产、销售：农用机械、工程机械及配件；销售：农用车、钢材等。	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本120909.6万元，现有资产161亿元	员工16000人
客户B	拖拉机、收获机、农机具等农业机械产品，柴油机、自行电站、发电机组、叉车、铸锻件和备件等系列产品的设计、制造、销售与服务等。	质量管理体系认证（ISO9000）等	年报显示：2019年末总资产1,162,902.24万元、净资产407,000.54万元、营业收入573,694.39万元	员工7609人
客户C	制造与销售拖拉机及配套农机具、农业机械、农用运输车及配件产品、传动件、工程机械、印刷机械、机械设备等。	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本31000万元	员工1635人
客户D	农业机械及其发动机、零部件的研究、开发、设计和制造；销售自产产品；提供上述产品的售后服务。	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本20400万元	员工近3000余人
客户E	制造、销售：柴油机及动力机械配套产品零部件、机用热交换器、中冷器、机油冷却器、机用密封材料及垫件、机用电子显示仪器、仪表、柴油机配件等。	汽车行业质量管理体系认证IATF16949等	注册资本4000万元	员工近500人
客户F	拖拉机及配件、农业机械及配件的制造、销售等	质量管理体系认证（ISO9000）等	公司注册资金28000万元	员工1800人

注：2017年至2019年前五名客户经营范围及资质等信息来自网上信息。

公司前五大客户均为国内拖拉机生产的骨干企业，客户经营范围与公司销售范围是相符的；从客户业务资质、注册资本和人员规模分析，公司销售规模与客户经营规模具有匹配性。

二、2017年至2019年公司前五大供应商

（一）2017年至2019年公司前五大供应商、报告期末余额及期后付款情况

金额单位：人民币元

2017年度前五名	2018年度前五名	2019年度前五名	2019年12月31日应付余额	2020年1-5月付款额
供应商A	供应商A	供应商A	1,332,402.30	1,332,402.30
供应商B	供应商B	供应商B	4,161,761.09	3,988,990.52
供应商F	供应商C	供应商C	-255,074.59	
供应商G	供应商D	供应商D	1,950,670.06	1,950,670.06
供应商H	供应商F	供应商E	2,196,740.44	2,196,740.44
合计	-----	-----	9,386,499.30	9,468,803.32

注1：供应商C、供应商D、供应商E、供应商F、供应商G、供应商H均为公司2017年度至2019年度重要供应商。

注2：2019年12月31日应付余额为2019年度采购前五名供应商应付余额。

注3：2020年1-5月付款额为2019年度采购前五名供应商应付余额期后付款额。

（二）供应商的经营范围及资质等情况

供应商名称	经营范围	业务资质	业务规模	人员规模
供应商A	制造、加工、销售：摩托车配件、汽车配件、机械配件	无特殊行业资质要求	注册资本50万元	员工约160人
供应商B	汽车零部件、农机零部件、机械零部件及五金工具的铸造、加工、销售。	无特殊行业资质要求	注册资本300万元	员工约130人
供应商C	包装装潢印刷品印刷、加工、销售；纸制品、塑料聚乙烯；农业机械配件	无特殊行业资质要求	注册资本260万元	员工约80人
供应商D	机械加工、铸造加工销售	无特殊行业资质要求	注册资本500万元	员工约150人
供应商E	加工、销售：液压油缸	无特殊行业资质要求	注册资本100万元	员工约70人
供应商F	农用车配件、发动机铸件、数控机床类铸件、工程机械类铸件的生产、销售；生铁、焦炭、建材、铁矿石、铁矿粉、球团的销售等	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本1000万元	员工约500人
供应商G	加工销售汽车配件、纺织配件、农机配件；货物与技术进出口	无特殊行业资质要求	注册资本100万元	员工约60人
供应商H	生产、销售：生铁、钢材、氧气、纯氩、氮气（有效期限以许可证为准）；生产、销售：管线管、石油套管、高压锅炉套管等	质量管理体系认证（ISO9000）等	注册资本16239.52万元	员工约4500人

从上表可知，公司采购的货物与供应商的经营范围是相符的；从业务资质、注册资本和人员规模分析，供应商能够满足公司的采购需求，与公司采购规模是匹配的。

三、公司与前述客户及供应商之间除正常经营往来外，是否存在其他往来

经公司自查，公司与前述客户及供应商之间除正常经营往来外，不存在其他往来。

【会计师核查意见】

会计师认为：在审计过程中，我们检查了销售合同、采购合同，对往来款项进行了发函核实，检查账面记录及银行流水，对供应商的背景资料进行查询。通过执行上述审计程序，我们判断公司与客户及供应商的交易均为正常经营往来。

【问询函事项3】、年报显示，你公司募投项目大马力拖拉机液压提升装置精细生产建设项目募集资金承诺投资总额1.72亿元，截至报告期末，投资金额为0元，预定可使用日期为2021年10月。请你公司补充说明募投项目投资迟缓的原因及合理性，你公司募投项目建设是否严格按照前期披露的募投项目投资计划进行，目前预定可使用日期是否准确。请保荐机构核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、截至报告期末，公司募投项目投资金额为0元，其原因及合理性

1、截至目前，国内农机市场仍处于深度调整期所带来的不确定性是募投项目仍未实际投入的重要原因

（1）2019年以来农机行业的发展仍有一定的不确定性

据中国农机工业协会行业数据显示，2019年，我国规模以上农机企业业务总收入2464.67亿元，较2018年下降4.43%，出现负增长。农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求疲软，行业仍然处于深度调整期。

据中国农机工业协会行业数据显示，2019年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量19.15万台，同比增长7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

（2）下游农机企业仍采取比较谨慎的经营策略

面对市场增长动能不足、持续低位运行的现状，下游拖拉机骨干企业仍旧采取了比较谨慎的经营策略和经营思路，比如持续的降库存、控制采购成本、淘汰部分产品等。

（3）非道路柴油机排放标准切换升级等因素也给农机市场发展增加了不确定性

我国持续推进非道路柴油机排放标准切换升级，未来不能满足排放标准要求的农机整机将无法上市销售。下游客户正在加快国四、国五柴油机的研发进度和商品化进程，可能面临短期内新产品不能尽快投向市场，制造成本大幅上升，而市场购买力不足的挑战。这些因素也给农机市场的增长带来较大的不确定性。

2、在当前农机市场具有不确定性情况下，公司审慎安排募投项目的投资进度具有合理性

基于农机市场仍存在的不确定性，公司审慎安排募投项目的投资进度，是根据市场情况对募集资金投资项目的合理安排，不存在损害股东利益的情形，是在农机市场发展所带来的不确定性情况下的应对方式，符合募集资金使用效益最大化的原则，且符合公司长期发展利益和全体股东利益，具有合理性。

二、公司募投项目建设是否严格按照前期披露的募投项目投资计划进行，目前预定可使用日期是否准确

2019年8月，公司对募投项目的市场环境、可行性及预期收益等进行了重新论证，并审慎决策将募投项目建设的预计可使用日期变更为2021年10月。该次重新论证结论经第三届董事会第二次会议及第三届监事会第二次会议决议通过并于2019年8月22日进行了公告。

公司按照募投项目投资计划，一方面对农机市场发展和变化情况进行持续跟踪调研；另一方面，公司在募投项目建设计划的框架内积极准备募投项目建设能及时启动的各项工作，同时，公司将持续优化募投项目建设各阶段的工作进度安排，以提高募投项目具体实施时的科学性和建设效率。

从目前情况看，公司募投项目建设按预计的可使用日期完成仍具有可行性。

【保荐机构核查意见】

保荐机构认为：保荐机构就募投项目的实际建设情况对公司管理层进行了访谈了解，查阅了相关的工作会议记录，并检索农机行业发展现状的相关信息并进行分析，截至目前公司募投项目仍未实际投入，公司关于募投项目投资迟缓的说明符合农机市场仍处于深度调整期具有不确定性的行业实际，公司对募投项目的投资进度采取了审慎的态度，是根据市场情况对募集资金投资项目合理安排，不存在损害股东利益的情形，符合募集资金使用效益最大化的原则，且符合公司长期发展利益和全体股东利益，具有合理性。从目前情况看，公司募投项目建设按预计的可使用日期完成仍具有可行性。

【问询函事项4】、报告期末，公司存货 - 发出商品账面余额1,498万元，占存货账面余额14.17%，占报告期内营业收入5.31%，请你公司：（1）结合同行业可比公司存货 - 发出商品情况，销售合同发货约定条款等，补充说明公司存货 - 发出商品账面余额占比较高的原因及合理性；（2）结合存货 - 发出商品期后结转情况，补充说明你公司关于销售收入期末截止性测试的有效性，是否存在收入跨期的情形。请年审会计师就发出商品的真实性所执行的审计程序及获取的审计证据。

【公司回复】

一、报告期末公司发出商品情况

公司发出商品主要核算的是对采取寄售库存管理模式的客户已发出的不满足收入确认条件的商品。目前国内汽车及拖拉机配套厂商与大型的供应链核心厂商在销售业务上普遍采取寄售的方式进行管理，配套厂商在核心厂商厂区内或周边设置寄售仓库，以便保证及时供货，公司与大型拖拉机主机厂客户主要采用此种合作模式，公司根据客户的要货计划先将产品运送至客户寄售仓库，根据双方合同约定产品上线验收实际耗用后，货物所有权才实现转移。

金额单位：人民币元

发出商品余额	2019年度结转总额	发出商品周转天数
14,984,101.44	156,621,470.36	34.92

公司发出商品与同行业公司对比情况：

金额单位：人民币元

公司名称	存货余额	发出商品余额	比例
一拖股份	1,196,292,810.49	42,633,758.98	3.56%
星光农机	166,929,017.74	12,898,489.86	7.73%
弘宇股份	105,751,185.88	14,984,101.44	14.17%

经与同行业公司比较，发出商品为行业普遍情况。

公司报告期末发出商品账面余额1,498.41万元，占期末存货总额的14.17%。发出商品对应客户2019年度发出商品结转总额为15,662.14万元，对应发出商品平均周转天数为34.92天，符合寄售库存管理模式的运行特点，并且农机行业每年春耕秋收前属于生产销售的旺季，主机厂要求配套厂提前备货，因此报告期末发出商品余额在合理范围之内。

二、公司的销售收入确认方法及发出商品期后结转情况

（一）公司销售收入的确认方法

我公司各类产品销售收入确认以客户类型不同区分为两类：

1、采取寄售库存管理模式的客户，客户实际上线验收耗用后才开具结算单作为风险报酬转移时点，确认销售收入的实现；

2、针对规模相对小的拖拉机厂及零星客户，公司依据产品交付作为商品风险报酬转移的时点，确认销售收入。

（二）公司收入确认政策执行情况

公司销售收入确认依据充分，具体过程为：公司业务部门与客户签订销售合同或销售订单，公司生产及仓库部门根据订单情况组织生产及发货，并填制销售出库单；公司业务部门定期与客户核对当月发货及使用情况，并取得客户入库验收单或上线验收单；公司财务部门依据每月收到的客户入库验收单、上线验收单等（对应不同客户）开具发票以及进行账务处理，并将客户验收的相关单据及发票后附于会计记账凭证。

（三）公司发出商品期后结转情况（2020年1月1日 -2020年6月10日）

金额单位：人民币元

发出商品余额	期后结转总额	期后结转率（%）
14,984,101.44	12,189,341.52	81.35

上表客户发出商品期后结转总额为12,189,341.52元，平均期后结转率为81.35%，期后结转情况正常。

综上，公司销售收入期末截止性测试有效，不存在收入跨期情形。

【会计师核查意见】

会计师认为：针对发出商品的真实性，我们检查了销售合同，并采用现场监盘、核对暂存单或物流单等方式进行核实。获取的审计证据：盘点表、暂存单、结算单、发货单及物流单等。

综上，我们认为公司期末发出商品不存在重大错报风险。

【问询函事项5】、报告期内，你公司主营产品提升器总成（大中小型）实现毛利率13.29%，同比减少2.38%。请你公司结合同行业可比公司同类产品毛利率情况、市场竞争分析、营业成本明细分析，补充说明报告期内主营产品提升器总成（大中小型）毛利率的合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、可比公司毛利率对比情况

公司主要从事提升器总成的生产，属于农机细分领域，目前A股市场并没有与公司产品和业务完全相同的可比公司。本着相似或相关的原则，我们选取了一拖股份、星光农机等公司相关业务的毛利率进行比较分析，这两家公司属于公司下游行业，与公司行业具有一定的相关性，具体选取依据详见下表。

从对比情况来看，2019年公司毛利率水平处于行业毛利率区间，不存在大幅偏离的情况，具有合理性。具体对比情况如下表：

可比公司	主营产品	可比依据	2019年度毛利率
一拖股份	农业机械（产品）	农业机械行业，公司下游客户，与公司相关度高	14.82%
公司	提升器总成（大中小型）		13.29%
星光农机	农机产品	农业机械行业，公司下游客户，与公司相关度高	12.12%

二、2019年市场竞争分析

2019年，农机市场持续低迷不振，传统农机产品市场需求疲软，行业仍然处于深度调整期。据中国农机工业协会行业数据显示，2019年我国规模以上农机企业业务总收入2464.67亿元，较2018年下降4.43%，出现负增长。另外，据中国农机工业协会行业数据显示，2019年拖拉机行业大中型拖拉机产品累计销量19.15万台，同比增长7.12%。虽然拖拉机产品销量在经历连续下跌后出现小幅反弹，但是持续增长动能依旧不足。

在农机市场仍处于深度调整的背景下，下游主机厂大都采取了降库存、降成本等经营策略。

受影响于下游主机厂短期内的降库存、降成本等经营策略的调整，公司采取了不断拓展产品和市场的经营策略以积极应对。2019年公司在保持原有型号产品生产销售的同时，为顺应市场，也积极开拓并增加了附加值相对较低型号产品的生产销售，实现了销售收入增长、增加了市场份额。该类附加值相对较低产品销售占比的增加使得2019年提升器产品的平均销售毛利率有所下降。

三、从营业成本明细分析

从公司成本构成来看，生铁、钢材等原材料和以生铁、钢材为原材料的外购件占成本构成的主要比重。2019公司产品毛利率有所下降，主要是因为公司附加值相对较低的产品型号销售占比增加，而该类型产品耗用材料相对较多，从而导致了2019年平均单位销售成本上涨。

公司2019年平均产品成本明细及对比如下：

单位：元

项目	2019年度		2018年度	
	平均单位成本	占比	平均单位成本	占比
原材料及外购件	797.69	74.62%	735.25	69.73%
工资	128.53	12.02%	139.6	13.24%
电费	29.1	2.72%	31.97	3.03%
制造费用	113.73	10.64%	147.54	13.99%
合计	1,069.05	100.00%	1,054.37	100.00%

综上所述，从同行业毛利率对比情况，公司产品毛利率处于中间位置，具有合理性；从市场竞争角度，在农机市场深度调整的背景下，2019年公司在保持原有型号产品生产销售的同时，为顺应市场，也积极开拓并增加了附加值相对较低型号产品的生产销售，以实现销售收入增长、增加市场份额，符合行业发展状况和公司经营实际；从营业成本明细角度，主要是因为公司附加值相对较低的产品型号销售占比增加，而该类型产品耗用材料相对较多，从而导致了2019年平均单位销售成本上涨。因此，2019年公司毛利率具有合理性。

【会计师核查意见】

会计师认为：我们对比了同行业情况，分析了提升器总成（大中小型）毛利率变动的原因，认为报告期内主营产品提升器总成（大中小型）毛利率变动具有合理性。

【问询函事项6】、报告期末，你公司其他流动资产期末余额1.51亿元，主要是银行理财产品，请你公司补充说明银行理财产品在资产负债表的分表是否准确，是否符合会计准则的相关要求。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、理财产品的合同约定及历史收益情况

（一）从合同条款看，各理财产品均保证本金及最低收益；

（二）各理财产品均为1年内到期；

（三）从历史收益情况看，实际收益情况与公司在购买理财产品时预期的收益波动微小，其波动影响可以忽略不计。

二、公司对业务经济实质的判断

从业务经济实质看，理财产品为公司带来的未来现金流稳定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付；同时，公司管理理财产品的业务模式是收取合同现金流量。因此，应分类为以摊余成本计量的金融资产。

综上所述，公司将其列报为其他流动资产，符合会计准则的相关要求。

【会计师核查意见】

会计师认为：我们检查了理财产品合同，对期末余额进行了函证，对公司历史收益进行了重新计算，询问了管理层对理财产品的管理模式。我们认为，列报为其他流动资产符合会计准则的相关要求。

【问询函事项7】、报告期末，你公司应收账款账面余额9,176万元，坏账准备325万元，应收款项融资账面余额5,499.82万元，与2018年期末基本持平，主要是银行承兑汇票。请你公司：（1）结合应收账款期后回款情况、同行业可比公司坏账准备计提政策，补充说明你公司应收账款期末坏账准备计提是否合理充分；（2）结合应收款项融资期后回款情况，补充说明应收款项融资期末余额的合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于应收账款坏账准备计提的充分性和合理性

（一）公司从2019年1月1日起执行财政部于2017年发布的修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》、《企业会计准则第37号——金融工具列报》（上述四项准则以下统称“新金融工具准则”）。

新金融工具准则以“预期信用损失”模型替代了原金融工具准则中的“已发生损失”模型。

因此公司计算了历史损失率并考虑前瞻性信息确定了2019年1月1日应收账款预期信用损失率：

账　龄	历史损失率	预期信用损失率
1年以内（含1年）	0.21%	3.00%
1至2年	7.32%	10.00%
2至3年	20.88%	25.00%
3至4年	42.99%	50.00%
4至5年	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%

（二）公司采用账龄分析法计提坏账准备的比例与可比上市公司比较情况

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
一拖股份（601038）	2.85%	26.08%	58.81%	97.60%	97.60%	97.60%
星光农机（603789）	5%	10%	50%	100%	100%	100%
弘宇股份	3%	10%	25%	50%	100%	100%

从上表可知，公司坏账准备计提比例与同行业公司相比，处于合理区间。

（三）期后收款

2020年1-5月累计收回上期末欠款6,906.18万元，占2019年12月31日应收账款余额的比例为75.26%。

综上所述，公司坏账准备计提比例，与同行业公司相比，不存在异常情况；收回上期末欠款情况，进一步证实了应收账款期末坏账准备计提的合理充分。

二、应收款项融资

2019年度公司实现销售收入28,216.95万元，其中收到客户以银行承兑汇票支付货款21,782.60万元。公司属于农业机械制造业，行业上下游主要以承兑汇票结算货款，公司期末结存一定金额的承兑汇票符合行业特征。

2019年12月31日应收款项融资账面余额5,499.82万元，均为收到的尚未到期的银行承兑汇票。截至2020年6月10日，到期已托收的金额为3,926.27万元、贴现金额414万元、背书转让金额为801.55万元、在库金额358.00万元。

综上所述，根据农机制造行业结算特征和期后收款情况，公司认为，应收款项融资期末余额是合理的。

【会计师核查意见】

会计师认为：我们复核了公司计算预期信用损失率的过程，对比分析了同行业公司计提坏账准备的比例，检查了应收账款期后回款情况，我们判断公司应收账款期末坏账准备计提合理充分。

对于银行承兑汇票，我们进行了监盘，并对当年发生额、期后到期托收和背书转让进行了检查。我们判断公司应收款项融资期末余额是合理的，不存在重大错报风险。

【问询函事项8】、报告期内，你公司董事牛立军、监事王稳稳在公司关联方获取报酬，请你公司结合公司董事、监事在公司关联方任职和获取报酬情况，补充说明相关报酬是否影响董事、监事履行上市公司职责时的独立性。请独立董事核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司董事、监事在公司关联方任职和获取报酬情况及其说明

公司2019年度董事、监事所涉及的关联方名称及其与上市公司的关联关系：

姓名	职务	性别	年龄	任职状态	是否在公司关联方获取报酬	关联方名称	与公司关联关系
牛立军	董事	男	49	现任	是	拉萨经济技术开发区祥隆投资有限公司	股东
王稳稳	监事	女	35	2019年6月21日离任	是	山东海聚创业投资有限公司	股东

公司董事牛立军先生、监事王稳稳女士（离任）存在不在上市公司领取薪酬，而在关联方处领薪的情况，主要是因为该等董事、监事在上市公司股东方任职，其相应薪酬由上市公司股东委派方支付，公司独立董事费用由公司承担。公司高级管理人员不存在自关联方领取薪酬的情况。公司与关联方不存在关联交易，也不存在关联方代为上市公司承担费用的情形。公司高级管理人员未在控股股东、实际控制人及关联方担任除董事、监事以外的其他职位，公司高级管理人员未在关联方处领薪，公司董事、监事、高级管理人员情况符合人员独立性要求，符合《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司治理准则》等有关法律法规的规定。

【独立董事核查意见】

经核查，公司董事牛立军先生、监事王稳稳女士（离任）在关联方（股东单位）领薪，不在上市公司获取报酬，不存在影响董事、监事履行上市公司职责时的独立性的情形。符合《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司治理准则》等有关法律法规的规定。

【问询函事项9】、你公司近期股价涨幅较大，截至2020年6月5日收盘价为37.41元，较2019年12月31日收盘价25.68元涨幅为45.68%。请你公司结合公司经营情况，补充说明股价上涨的原因及合理性，请自查你公司是否存在应披露未披露重大事项。

【回复】

一、股价上涨的原因及合理性

2020年1月1日至2020年6月5日，整体二级市场环境向好，呈上涨趋势，公司认为股价大幅上涨的主要原因：一方面是对前期调整行情的修复，另一方面是市场对国家多项支持农业农村政策的回应。与公司业务高度相关的农机整机企业一拖股份（股票代码：601038）同一期间上涨33.72%，6月5日前15个交易日内涨幅曾达58.65%。

经核查，公司目前经营情况正常，近期公司经营情况及内外部经营环境未发生重大变化；

二、公司信息披露情况说明

公司于2020年2月27日披露了《关于签署战略合作协议的公告》（公告编号：2020-007），公司于2020年2月26日与宝武集团环境资源科技有限公司（以下简称“宝武环境”）签署《宝武集团环境资源科技有限公司与山东弘宇农机股份有限公司签署之战略合作协议》（以下简称“协议”）。宝武环境拟启动混合所有制改革工作，公司有意向参与宝武环境混合所有制改革，同时，双方有意向建立全面战略合作关系，双方据此均同意按照本协议的约定开展后续进一步工作。本次合作的具体实施尚存在不确定性因素，未来合作项目中的具体事宜将以双方商谈确定的协议为准。协议主要内容公司与宝武环境均具有达成全面战略合作伙伴关系的意向，公司有意充分利用上市公司的资源与优势，通过本协议约定的方式或后续双方另行达成一致意见的方式参与宝武环境的混合所有制改革，同时，宝武环境及其关联方有意通过包括但不限于如下方式与乙方开展深度合作：1、产业合作；2、股权合作；3、公司规范运作及治理方面的合作；4、双方约定的其他合作方式。本协议签署后，双方将围绕上述合作事项，进一步磋商和沟通，尽快推动和明确合作事项的具体步骤与细节。

公司2020年4月10日披露了《2019年年度报告及摘要》、《2019年度利润分配方案》等，其中利润分配方案如下：根据大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，2019年度公司实现净利润人民币8,553,393.24元，截至2019年12月31日，累计可供分配利润233,535,758.56元。根据证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》及《公司章程》等规定，结合公司2019年度实际生产经营情况及未来发展前景，公司2019年度利润分配方案为：以公司2019年12月31日的股本66,670,000股为基数，向全体股东每10股派发现金2.00元（含税），共计派发现金红利13,334,000.00元，不送红股，不进行资本公积转增股本，剩余未分配利润结转以后年度分配。

公司2020年4月27日披露了《2020年第一季度报告全文》。

经核查，公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处；公司、控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项；公司不存在违反公平信息披露规定的情形。

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。公司将严格按照国家法律法规和《深圳交易所中小板股票上市规则》等相关规定，认真、及时履行信息披露义务。

特此公告。

山东弘宇农机股份有限公司
董　事　会
2020年6月29日

证券代码：000703　　证券简称：恒逸石化　　公告编号：2020-072

恒逸石化股份有限公司关于控股股东部分股份延长质押期限的公告

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。

恒逸石化股份有限公司（以下简称“恒逸石化”或“公司”）近日接到公司控股股东浙江恒逸集团有限公司（以下简称“恒逸集团”）关于部分股份延长质押期限的通知，具体事项如下：

一、股东股份延长质押期限的基本情况

1、股东股份延长质押期限的基本情况

公司接到控股股东恒逸集团通知，恒逸集团持有的恒逸石化部分股份质押于近日到期，具体详见公司于2018年8月29日、2018年9月7日和2018年11月13日披露在巨潮资讯网的《关于控股股东进行股票质押的公告》（公告编号：2018-141）、《关于控股股东部分股权解除质押及部分股权质押的公告》（公告编号：2018-149）、《关于控股股东进行股票质押的公告》（公告编号：2018-178）。

上述质押到期后，公司控股股东恒逸集团与质押权人中国信达资产管理股份有限公司浙江省分公司沟通并达成一致，将上述质押股票的质押到期日延长至2021年6月26日。详情如下：

股东名称	是否为控股股东或第一大股东及其一致行动人	本次质押数量	占其所持股份比例	占公司总股本比例	是否为限售股	是否为补充质押	质押起始日	质押到期日	质权人	用途
恒逸集团	是	84,500,000	4.80%	2.30%	否	否	2018年8月27日	2021年6月26日	中国信达资产管理股份有限公司浙江省分公司	自身生产经营
恒逸集团	是	1,123,948	0.06%	0.03%	否	否	2018年9月5日	2021年6月26日		
恒逸集团	是	39,109,590	2.22%	1.06%	否	否	2018年11月9日	2021年6月26日		
合计	-	124,733,538	7.08%	3.39%	-	-	-	-	-	-

2、股东股份累计质押的情况

截至2020年6月24日，恒逸集团及其一致行动人所持股份及质押情况如下：

股东名称	持股数量	持股比例	本次质押前质押股份数量	本次质押后质押股份数量	占其所持股份比例	占公司总股本比例	已质押股份情况		未质押股份情况	
							已质押股份限售和冻结数量	占已质押股份比例	未质押股份限售和冻结数量	占未质押股份比例
恒逸集团	1,504,313,458	40.86%	1,129,851,061	1,129,851,061	75.11%	30.69%	0	0	209,172,454	55.86%
杭州恒逸投资有限公司	256,338,027	6.96%	0	0	0	0	0	0	0	0
合计	1,760,651,485	47.82%	1,129,851,061	1,129,851,061	64.17%	30.69%	0	0	209,172,454	55.86%

3、其他说明

截至2020年6月24日，恒逸集团及其一致行动人所持公司股份不存在被冻结或拍卖等情况。

三、控股股东及其一致行动人股份质押情况

截至本公告披露日，公司控股股东恒逸集团及其一致行动人质押股份数量占其所持公司股份数量比例超过50%，特作说明如下：

1、本次延长质押所涉及股份融资部分用于上市公司生产经营相关需求。

2、控股股东及其一致行动人未来半年内到期的质押股份累计数量132,483,000股，占其所持股份比例7.52%，占公司总股本比例3.60%，对应融资余额6亿元。

3、控股股东及其一致行动人资信情况良好，具有相应的资金偿付能力。还款资金来源主要为自有及自筹资金。

4、控股股东及其一致行动人不存在非经营性资金占用、违规担保等侵害上市公司利益的情形。

5、本次股份质押事项不会对公司生产经营（包括但不限于购销业务、融资授信及融资成本、持续经营能力）、公司治理（包括但不限于股权或控制权稳定、三会运作、日常管理）等产生不利影响，亦不涉及业绩补偿义务履行情况。

6、截至本公告披露日，公司控股股东及其一致行动人所持公司股份不存在平仓风险或被强制过户风险。

四、备查文件

1、股份质押登记证明；

2、中国证券登记结算有限责任公司股份冻结明细；

3、深交所要求的其他文件。

特此公告。

恒逸石化股份有限公司董事会
二〇二〇年六月二十四日