证券代码：000008　　股票简称：神州高铁　　公告编号：2024024

神州高铁技术股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2023 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。

神州高铁技术股份有限公司（以下简称“神州高铁”、“公司”）于 2024 年 4 月 26 日收到深圳证券交易所下发的《关于对神州高铁技术股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函【2024】第 61 号）。公司董事会和管理层高度重视，针对年报问询函所提及的问题逐项认真梳理，现将相关问题回复公告如下：

问题 1

1.年报显示，2023 年你公司实现营业收入 251,164.78 万元，同比增长 41.66%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）-82,827.33 万元，同比增长 2.13%，扣非后归属上市公司股东的净利润-84,153.63 万元，同比增长 4.27%，经营活动产生的经营流量净额 3,106.92 万元，同比减少 94.58%。

问题 1-1

（1）你公司净利润已连续四年为负值。请结合行业环境、公司主营业务发展情况、现金流情况、债务情况等，说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性，是否触及本所《股票上市规则（2023 年 8 月修订）》第 9.8.1 条规定的其他风险警示情形，采取持续经营假设为基础编制年报的依据及合理性，并请具体说明你公司报告期营业收入与净利润增幅差异较大的原因及合理性。

【回复 1-1】

神州高铁是国投集团控股管理的央企上市公司，聚焦轨道交通主业，经过二十七年发展，形成轨道交通运营检修装备和轨道交通运营维保服务两大业务板块，主要覆盖国铁和城轨的新建及存量市场。

一、行业环境

（一）新建市场进入成熟期

1、国铁市场

2023 年，全国铁路固定资产投资完成 7,645 亿元，同比增长 7.5%；投产新线 3,637 公里，同比减少 11.29%，其中高速铁路 2,776 公里，同比增长 33.33%。国家铁路新建投资达到“十四五”以来的最高值。截至 2023 年底，全国铁路营业里程 15.9 万公里，其中高铁 4.5 万公里；到 2027 年，全国铁路营业里程将达到 17 万公里，其中高速铁路 5.3 万公里；到 2035 年，全国铁路网约 20 万公里，其中高铁约 7 万公里。作为国民经济中基础性、先导性、战略性产业，以及拉动经济增长和带动区域产业发展的支柱型产业，铁路建设投资仍将保持一定规模，行业发展预期具有较强的确定性。

2、城轨市场

2023 年，城轨市场共完成建设投资 5,214.03 亿元，同比下降 4.22%；2023 年在建线路总长 5,671.65 公里，在建项目的可研批复投资累计 43,011.21 亿元。截至 2023 年底，城轨交通线网建设规划在实施的城市共计 46 个，在实施的建设规划线路总长 6,118.62 公里；可统计的在实施建设规划项目可研批复总投资额合计为 40,840.07 亿元，可研批复总投资同比持平，超大城市投资持续保持高位。城市轨道交通整体仍处于快速发展期，未来将向绿色城轨、智慧城轨、装备自主创新、多制式融合等方向统筹协调发展。

（二）存量市场需求放量

2024 年 3 月，国家发改委会同有关部门研究制定了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，旨在拉动投资、增加先进产能、促进消费、扩大内需。《行动方案》提出，实施设备更新和标准提升等行动，在交通、工业、建筑等领域推动设备更新换代和标准的制订、修订等工作，对标国际先进水平，推动中国设备向高端化、智能化、绿色化发展。

国铁市场方面，中国高铁自 2008 年开通，至 2017 年经历了比较迅速的增长期。随着运营里程的累积和运营周期的增加，一方面高铁车辆陆续进入高级修周期，拉动检修设备新需求；另一方面原有运营检修装备使用寿命普遍在 8-12 年，也已进入迭代替换周期，更新改造机遇增加。

城轨市场方面，截至 2023 年底，中国大陆地区累计有 59 个城市投运城轨交通运营线路 338 条，运营线路总长度 11,224.54 公里；其中地铁运营线路 8,543.11 公里，占比 76.11%。总客运量 294.66 亿人次，同比增加 101.65 亿人次，增长 52.66%。随着城轨运营里程和运营车辆的不断增加，对于整线运营维保、装备系统智能化升级、设备更新改造的要求也日益提升，带来新的业务机会。

二、主营业务发展情况

公司主营业务包括轨道交通运营检修装备和轨道交通运营维保服务，2023 年营业收入、经营回款、新签合同、存量合同等规模类指标保持稳定或增长的态势。其中，营业收入 25.12 亿元，同比增长 41.66%，业务改善明显，规模稳步提升；经营回款 28.02 亿元，同比增长约 8%；新签合同 26.50 亿元，稳中有升，同比增长约 2%；截至 2023 年末存量合同约 30.3 亿元，为公司业绩提升夯实基础。

（一）装备业务板块

轨道交通运营检修装备板块是神州高铁发展的基石业务，营业收入占比超过 90%，核心产品保持较强的市场竞争力和较高的市场占有率。

1、以产业链为基础加强市场竞争力

经过二十七年发展，公司轨道交通运营检修装备领域具备完善的轨道交通产业链基础，在车辆检修、信号控制、线路维护、车载电子、轨边检测、数据服务等细分领域拥有领先的技术实力，具备市场竞争优势地位。空心车轴超声波探伤机、列车清洗机等核心产品市占率较高。近年来，公司在核心产品科技领航、市场领先的优势基础上，持续加大智能化、信息化、数字化产品研发和市场推广力度，动车组巡检机器人、钢轨多功能维修机、轨道交通车辆动力牵引系统、轨边声学检测系统、数据修车系统等新产品陆续实现批量销售。

2、以客户为中心强化市场占有率

神州高铁业务覆盖国内 85 个高铁动车检修基地和段所、60 余个机车和车辆检修基地和段所、15 个高铁焊轨基地、200 余条城市轨道交通线路、330 余个货站、500 余条货运专用铁路、3000 余个高铁和地铁车站等，客户覆盖国铁、城轨、货运专用铁路线、主机厂等群体，在车辆段场检修装备、城轨集成包业务等领域具备一定市场地位。此外，依托“一带一路”的相关政策，公司通过搭船出海，陆续参与了肯尼亚蒙内铁路、印尼雅万高铁等项目。其中，公司为印尼雅万高铁复兴号高铁提供核心走行部位检修等成套装备，为动车段提供 99 项工艺设备的供应和安装调试等服务，推动中国检修技术和标准走出去，确保雅万高铁动车组安全高效运营。

3、以技术为依托巩固核心竞争力

神州高铁坚持科技创新驱动产业发展，7 家子公司获评省（直辖市）专精特新中小企业，1 家子公司荣获国家级专精特新“小巨人”企业称号。在知识产权管理方面，公司形成具有核心竞争力的知识产权体系。2023 年公司新申请专利 38 项，其中发明专利 13 项，研发实力不断增强，产品自动化、智能化水平不断提升，截至 2023 年底，神州高铁累计拥有有效授权专利数 820 件，其中发明专利 229 件。2023 年，子公司南京拓控获批建设“江苏省技术工程研究中心”；经中国机械工业标准化技术协会批准，子公司新联铁、沃尔新参与完成《智能检测装备通用技术要求》团体标准（标准编号：T/CAMS180-2023）正式发布；子公司华兴致远作为主要完成单位参与的《城市轨道交通列车走行部智能检测关键技术及应用》和子公司武汉利德作为主要完成单位参与的《非接触式大尺寸精密测量关键技术研究与应用》，分别获得省级技术进步一等奖和三等奖。

综上，在轨道交通产业政策积极的背景下，神州高铁依托二十七年的产业积累和行业优势，坚持以研发创新为驱动，满足市场客户需求，积极改善公司经营水平，持续提升经营业绩。

（二）运营业务板块

在稳健推进轨道交通运营检修装备板块发展的同时，公司前瞻性布局轨道交通运营维保市场，经过近五年的稳步发展，公司运营维保服务板块已涵盖了地铁运营、货运专用铁路运营、轨道交通职业人才培训等业务。目前，公司主导天津地铁 2 号线运营，参股天津地铁 3 号线、天津地铁 7 号线；参与服务了多家钢厂、电厂、矿场等货运专用铁路线维保业务；与 5 所中职院校、5 所高职院校（含 1 所二级学院托管）、5 所产业学院、30 所教育部 1+X 证书院校建立合作。

2023 年，公司运营维保服务板块实现收入 1.96 亿元，占公司营业总收入 7.82%，较 2022 年增长 37.39%，有望成为公司新的业绩增长点。

三、公司现金流及债务情况

公司近五年持续保持经营活动现金流入大于流出，经营现金流入连续三年超过 25 亿元（其中 2023 年为 25.83 亿元），较好的支持营业收入规模的增长；2023 年投资活动现金净流量为正，投资性现金流开始逐步回补经营业务资金需求。

截至 2023 年末，公司资产总额 1,065,545.55 万元，其中货币资金余额 44,787.80 万元，流动资产合计 487,286.17 万元；负债总额 700,106.24 万元，其中有息负债 364,373.89 万元，应付账款 126,712.95 万元，合同负债 110,536.26 万元，应付职工薪酬及税费 18,655.16 万元。近三年负债总额变化较小，存量货币资金能满足经营需要。有息负债规模、财务费用、融资利率连续三年下降，有息负债带来的财务负担持续降低。

公司是国家开发投资集团成员企业，银行授信额度已纳入国投集团的管理体系中，银企合作稳定性强，融资渠道畅通，与多家国有大型银行建立长期稳定合作关系，国投财务有限公司也提供了充足的授信支持。现阶段公司本部银行流动资金贷款全部使用无抵保的纯信用方式取得，子公司银行流动资金贷款通过公司保证担保或纯信用方式获得，部分核心子公司无银行贷款，银行流动资金贷款尚未使用资产抵押方式，整体融资能力较强。公司自成立以来，有息债务到期均正常偿还，信用良好，保持较强的偿债能力。

四、持续经营能力及未触及其他风险警示情形的分析

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2023 年 8 月修订）》第 9.8.1 条规定：“上市公司出现下列情形之一的，本所对其股票交易实施其他风险警示：（一）公司存在资金占用且情形严重；（二）公司违反规定程序对外提供担保且情形严重；（三）公司董事会、股东大会无法正常召开会议并形成决议；（四）公司最近一年被出具无法表示意见或者否定意见的内部控制审计报告或者鉴证报告；（五）公司生产经营活动受到严重影响且预计在三个月内不能恢复正常；（六）公司主要银行账号被冻结；（七）公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性；（八）本所认定的其他情形。”

由上述行业环境、主营业务发展、核心产品竞争力以及债务情况等方面的分析可见，公司经营活动稳定，持续经营能力不存在重大不确定性；公司不存在违规对外担保、资金占用或主要银行账号被冻结的情形；公司董事会、股东大会能够正常召开并形成决议；会计师对 2023 年度出具了标准无保留的内部控制审计报告，因此未触及《深圳证券交易所股票上市规则（2023 年 8 月修订）》第 9.8.1 条规定的其他风险警示情形。

五、净利润增幅不及收入增幅的原因

2023 年，公司实现营业收入 25.12 亿元，同比增加 41.66%，实现净利润-8.24 亿元，同比减亏 2.69%，净利润和营业收入增幅差异较大。一是收入结构变动，城轨集成包、牵引变流器以及国际业务等低毛利业务收入增长较大，同时部分产品销售价格下降、部分项目建设延期导致成本上升，受上述因素综合影响，2023 年经营毛利率较去年同期下降 10.97%，对利润产生不利影响；二是按照《会计准则》相关规定，计提各项资产减值 4.54 亿元，同比增加 0.46 亿元；三是所得税费用为-793 万元，同比增加 0.42 亿元，管理费用为 3.62 亿元，同比增加 0.23 亿元，主要是由于 2023 年法务诉讼费用增加。

问题 1-2

（2）报告期，你公司轨道交通运营检修装备业务实现毛利率 24.03%，上年为 39.11%。请结合行业情况、收入及成本变动等因素，具体说明你公司主营业务毛利率同比大幅下滑的原因及合理性，你公司拟采取的改善盈利状况的具体措施（如有）。

【回复 1-2】

一、行业及可比公司情况

近年来，轨道交通行业进入平稳发展期，整体市场增速趋于平缓，市场空间相对保持稳定。同时，部分轨道交通行业上游企业逐步进入轨道交通运维领域，市场竞争进一步加剧，行业内多家公司毛利率均有不同程度下滑。

序号	证券代码	公司名称	毛利率（%）				
			2023 年	2022 年	变动值	2021 年	2020 年
1	000008.SZ	神州高铁	24.41	35.38	-10.97	33.47	37.90
2	002972.SZ	科安达	56.67	68.74	-12.07	62.27	61.25
3	300440.SZ	运达科技	34.97	44.91	-9.94	42.90	50.49
4	688485.SH	九州一轨	32.39	41.07	-8.68	39.65	43.16
5	300789.SZ	唐源电气	42.46	49.78	-7.32	50.17	54.06
6	300906.SZ	日月明	57.28	62.10	-4.82	53.95	57.06
7	002296.SZ	辉煌科技	43.57	47.85	-4.27	47.65	43.70
8	688015.SH	交控科技	34.02	37.90	-3.88	35.58	32.34
9	688285.SH	高铁电气	18.61	21.61	-3.00	22.06	22.69
10	300150.SZ	世纪瑞尔	35.72	38.26	-2.54	33.73	40.60
11	300407.SZ	凯发电气	26.73	28.46	-1.72	25.21	25.55

二、收入成本变动影响

（一）收入结构变化影响

公司不同类别及不同市场的检修设备毛利率水平差异较大，2023 年部分低毛利率产品收入增长较快，导致整体毛利率下降。

1、城轨集成包类产品

公司开展城市轨道交通系统集成业务，为地铁、轻轨、市域、有轨电车、单轨、中低速磁浮业主提供车辆段检修装备系统集成和专业维保服务。该类业务一般合同额较大，除各子公司自行研发生产的核心设备外，还需外购一定比例的其他设备，因此综合毛利率较低。2023 年集成包类产品营业收入 2.42 亿元，同比增长 217%，占装备业务板块收入 10.53%。

2、牵引变流器产品

公司为城际动车组、机车、地铁、有轨电车、轻轨等提供牵引动力包系统解决方案，主要产品为轨道交通车辆牵引变流器、辅助电源和新能源动力包等。在该业务领域，公司技术和资质优势不明显，在市场竞争中盈利能力不突出，产品毛利率较低。2023 年城轨牵引变流器产品营业收入 2.49 亿元，同比增长 29%，占装备业务板块收入 10.85%。

3、国际业务

印尼雅万高铁是东南亚首条高速铁路，是“一带一路”标志性工程，也是中国高铁首次全系统、全要素、全产业链在海外落地，从 2016 年开工奠基到 2023 年开通运营，历时超过 7 年。公司为雅万高铁 12 辆复兴号高铁提供了车轮检修等成套装备，为雅万高铁德卡鲁尔动车段提供了 99 项工艺设备的采购、供应和安装调试等服务，雅万高铁是公司的战略性项目，与国内常规项目相比，海外项目实施的各项成本费用更高，毛利率较低。2023 年公司国际业务营业收入 2.65 亿元，同比增长 3371%，占装备业务板块收入 11.6%。

（二）市场竞争及成本影响

传统产品市场竞争加剧，销售价格承压；新产品前期投入较高，规模效应不明显，也对毛利率产生了不利影响。

1、部分成熟产品市场需求接近饱和，迫于竞争压力，为保持市场份额，公司部分项目采取降价/低价销售策略。如焊轨基地、轨道衡、超偏载、微机联锁、供电类 3C 及配件产品等，平均销售价格较 2022 年下降 2%-6%，影响上述产品毛利率水平。

2、为满足客户新的多元化需求，强化竞争优势，公司对部分核心产品如多功能维修机、TEDS 等进行二次开发和功能升级改造，导致成本增加，但受制于客户采购政策，未能同步提价，影响产品毛利率。

3、为保持技术领先优势，公司持续进行新产品研发。在新产品市场推广和前期销售过程中，功能完善、设计优化等工作量较大，导致成本较高，毛利率不稳定。对于新产品而言，往往还未与供应商形成批量采购，零部件采购成本较高；同时生产流程尚未完全固化，生产效率不高，成本控制相对较弱。如车底巡检机器人、应答器等新产品毛利率均显著低于公司成熟产品。

4、部分项目执行进度受外部环境等不利因素影响执行周期变长，需要分摊的费用及安装调试成本增加，也导致项目毛利率下降。

三、改善盈利状况措施

1、施行精细化全面预算管理，推动降本增效。以全面预算管理为核心，健全总部及子公司“战略规划-经营计划-预算目标-组织绩效”闭环管理体系；健全评价指标体系，将所有变动成本纳入考核监控，确保有考核、有监控、有落实，做好预算目标与组织绩效的衔接与融合；通过指标设计、执行监督和评价分析，保障年度预算目标落地。

2、推动核心产品迭代、关键技术研究及新产品研发，增加产品附加值。通过优化设计方案、迭代升级，推动动车组空心车轴、轮辋轮辐超声检测设备、列车洗车机、货车轨道衡超偏载、巡检机器人等核心产品提升产品性能和质量、降低成本，确保市场占有率；开展无损检测、图像识别等关键技术研究，提升自主创新能力；推动高速车轮在线综合检测系统等智能化产品开发。

3、加强物资采购管理，降低采购成本。一是完善物资采购管理制度，并抓好落实；二是加大集中采购工作力度，以年度采购额较大的子公司作为试点单位，结合 2024 年预算编制，对共性物料采购需求开展集中采购试点；三是将集中采购和采购降本纳入子公司组织绩效考核。

4、开展质量管理年活动，推进质量提升，降低质量成本。推进子公司建立调试入库制度，严控产品出货质量，降低售后成本。开展核心产品保内故障管理，提升核心产品质量稳定性；开展核心产品重品解除管理，减少质量问题；加强售后服务和满意度管理，提升客户满意度。

问题 1-3

（3）根据年报披露，报告期经营活动产生的现金流量净额大幅降低，主要是因经营回款增加幅度不及收入规模增加。请说明你公司前五大客户的具体情况（包括但不限于提供产品或服务的具体内容、金额、合作年限、关联关系、是否较上年发生较大变化等），并结合公司业务及结算模式、信用政策等，说明经营回款较慢的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在改善措施。

【回复 1-3】

一、公司前五大客户主要情况

单位：万元

客户名称	产品及服务	金额	合作年限	关联关系	是否较上年发生较大变化
客户 1	探伤机、洗车机等检修设备及机电设备销售	39,789.35	16 年	非关联方	是
客户 2	洗车机、设备集成、牵引系统、移动视频监控系统等高铁及地铁的专用设备、备品备件、车载软件	35,410.36	20 年	非关联方	否
客户 3	台州市城铁路 S1 线一期（城南车辆段、中心停车场工艺、工务、供电维修设备及培训中心）	14,654.81	3 年	非关联方	是
客户 4	车底检测机器人、探伤设备、静载试验台等维修及维保业务	10,335.89	21 年	非关联方	否
客户 5	TEDS（动车组运行故障图像检测系统）、探伤设备销售、受电弓工业指引系统、设备数字化数据采集等探测及维保配件销售	8,591.64	21 年	非关联方	是

公司 2023 年前五大客户均为轨道交通行业和交通建设行业大型央企成员企业，客户资信优良，大部分与公司已合作 15 年以上，合作关系稳定，公司产品得到了客户的广泛认可。公司提供的主要产品及服务包括动车段及动车所检修检测装备、动车组车载安全监测装置、机车检修段及机务段机车检修检测装备、市域铁路工艺设备集成包、地铁车辆牵引系统等。公司前期与央企客户储备的存量项目较多、规模较大，按照项目的具体实施进度，2023 年印尼雅万项目、台州市域铁路 S1 线一期项目、新建京港高速铁路九江至南昌段设备项目等单体金额较大的项目陆续实现交付验收，公司对相应客户的销售额增幅较为明显。

二、经营回款情况

轨道交通项目实施涉及基础设施建设、产品开发生产、现场安装交付、系统联调联试、竣工结算审计、业主单位付款审批等多个环节，结算周期普遍较长，应收账款回款较营业收入实现具有明显的滞后性。公司 2022 年项目验收规模较小，营业收入为近五年最低，对 2023 年经营回款产生一定影响。

1、业务开展模式。公司业务开展多采用项目制，常见业务流程如下：招投标-中标并签署销售类合同-方案设计-产品设计开发-采购原材料-生产加工-安装调试-客户验收-出具书面验收文件。由于业务环节较多，呈现出的特点一是项目执行周期较长，公司产品的定制化程度较高，产品的设计、生产周期一般不少于 3-6 个月，产品到达客户指定现场后需要进行安装调试，部分信号等设备需要进行整条线路的联调联试，因此项目的执行周期普遍在半年到一年以上。二是项目资金结算周期较长。铁路和城轨等基础交通设施建设多采用总包方式，公司一般为总包商的设备供应商，销售回款周期主要受线路整体建设进度、验收进度以及最终甲方资金付款计划影响。由于轨道交通基建项目交付验收流程复杂，因此公司整个销售回款的闭环周期也较长。

2、客户信用政策及结算模式。公司客户多为央国企，根据行业惯例、客户资信级别和合同金额等确定对客户的信用政策。公司结算收款通常采用分阶段收款的方式，按照合同约定一般分为预付款、发货款或到货款、验收款、质保款等。在销售合同中约定预付款一般不高于合同总价款的 10%，到货款不高于合同总价款的 30%，项目执行进度款合计一般不高于合同总价款的 40%，剩余款项在交货验收后开始收款。同时公司一般会在销售合同中约定 2-3 年的质保期及 3%-10%的质保金，在合同约定的质保期内公司承担提供相关故障维修等义务。

3、收入季节性特征明显。四季度收入占全年收入比例较高，2023 年四季度收入占全年总收入的 47.91%，受到上述原因影响，该部分收入当年回款比例较低。

上述情况符合行业惯例，可比公司情况如下：

单位：万元

序号	证券代码	公司名称	应收账款情况		
			应收账款余额	一年以上应收账款	占比（%）
1	000008.SZ	神州高铁	297,322	138,047	46.43
2	002972.SZ	科安达	52,790	31,993	60.60
3	300440.SZ	运达科技	132,543	56,091	42.32
4	688485.SH	九州一轨	47,480	23,965	50.47
5	300789.SZ	唐源电气	52,170	14,242	27.30
6	300906.SZ	日月明	20,471	8,802	43.00
7	002296.SZ	辉煌科技	56,967	28,223	49.54
8	688015.SH	交控科技	162,599	86,523	53.21
9	688285.SH	高铁电气	147,637	67,154	45.49
10	300150.SZ	世纪瑞尔	107,201	48,818	45.54
11	300407.SZ	凯发电气	84,686	51,108	60.35

三、改善经营回款措施

为了进一步加强公司经营性现金流管理，加速经营回款，公司采取以下管理措施：

1、加强项目全周期管理。建立以合同管理为核心的项目管理体系，加强从合同签订、产品规划设计、采购、生产、交付的全流程精细化管理，提质增效，缩短项目执行周期。

2、启动应收账款回款专项工作。2024 年度将加强经营回款作为公司的首要重点工作，全面梳理应收账款，按客户、账龄等维度对应收账款进行分类，按项目逐项统计、跟踪、督办催收。

3、建立长账龄回款专项考核机制。从回款金额、经营性净现金流、长账龄应收回款等多个维度全方位加强考核和激励。

4、加强应收账款回款的组织领导。公司总部对回款工作压实领导班子责任，明确分工，厘清路径，倒排时间，挂钩考核；逐级分解落实任务，加强总部和子公司以及班子、中层和员工的协同联动，做好指标承接。

问题 1-4

（4）近三年，你公司资产负债率分别为 56.90%、60.17%、65.70%，呈逐年增长趋势。报告期末，你公司货币资金较期初减少 23.42%，短期借款较期初增长 35.37%，货币资金无法覆盖短期债务。请说明短期借款资金用途、借款利率、偿还计划、到期日期、是否逾期等，并结合你公司货币资金及现金流情况、有息债务规模、债务还款计划、日常经营资金需求等，分析你公司是否存在流动性风险。

【回复 1-4】

2023 年，公司整体经营及资金情况稳定，强化应收账款回款管理，持续压降有息负债规模和成本；公司实行资金集中统一管理，以预算管控对资金平衡进行统筹管理，合理安排经营付款和债务偿还。

一、短期借款情况

2023 年，公司短期借款规模 28.42 亿元，用途主要为补充流动资金、偿还存量借款等日常经营事项，符合金融机构管理要求。公司短期借款利率持续下降，2023 年末平均为 3.61%，同比下降 25BP。2023 年末的所有短期借款将于一年内到期，公司偿还借款资金来源主要包括经营回款和投资业务回款。

针对借款偿还，结合经营预算，公司已于年初制定详细的偿还计划：1）强化经营现金流保障，及时编制及更新资金计划，做到收支有度；2）加强国投集团内金融协同，与集团成员企业在融资、增信、提升公司的资信资质等方面开展合作；3）分析存量借款到期情况，积极深化与贷款银行的业务合作，通过多元合作模式进一步稳固银企合作关系。公司 2024 年还款计划如下：

单位：万元

序号	还款时间	还款金额
1	2024 年一季度	129,326.20
2	2024 年二季度	86,667.48
3	2024 年三季度	36,409.91
4	2024 年四季度	31,774.32
2024 年合计		284,177.91

2024 年一季度，根据上述还款计划，公司正常偿还全部到期短期借款，其中提前偿还 1.13 亿元，除完成续贷外，新增银行借款提款 1.5 亿元补充流动资金，公司不存在逾期违约风险。

二、货币资金及现金流情况

报告期末，公司货币资金余额 44,787.80 万元，主要为存放国投财务有限公司款项、其他货币资金和银行存款，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金和保函保证金，保证金将随着业务到期后逐步释放。货币资金余额同比下降 13,693.82 万元，下降幅度 23.42%，主要原因是销售收入增长带来支出增加以及归还贷款压降有息负债规模，公司通过精细化资金管理，提升存量资金周转效率，现阶段存量资金可以满足业务需求。2024 年以来，公司通过强化回款管理、增加银行授信等措施，按照资金计划一季度末货币资金余额提升至 52,535.71 万元，较 2023 年末增加 7,747.91 万元。2023 年末，公司货币资金明细表如下：

单位：万元

项目	年末余额	年初余额	变动金额	变动比率
库存现金	6.72	12.04	-5.32	-44.19%
银行存款	4,909.28	12,316.15	-7,406.87	-60.14%
其他货币资金	10,101.19	8,803.81	1,297.38	14.74%
存放国投财务有限公司款项	29,770.61	37,349.62	-7,579.01	-20.29%
合计	44,787.80	58,481.62	-13,693.82	-23.42%

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额 3,106.92 万元，投资活动产生的现金流量净额 309.16 万元，筹资活动产生的现金流量净额-18,733.95 万元。现金流量情况如下：

单位：万元

项目	本年发生额	上年发生额	变动金额	变动比率
经营活动产生的现金流量净额	3,106.92	57,332.18	-54,225.26	-94.58%
投资活动产生的现金流量净额	309.16	-8,120.80	8,429.96	103.81%
筹资活动产生的现金流量净额	-18,733.95	-97,303.60	78,569.65	80.75%
合计	-15,317.87	-48,092.22	32,774.35	68.15%

三、日常经营资金需求

公司日常经营支出主要为采购原材料、支付职工薪酬、税费以及销售、管理、研发等各种费用。近三年经营活动现金流情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
销售商品、提供劳务收到的现金	237,417.75	246,294.03	260,908.75
收到的税费返还	3,469.98	5,504.85	4,259.29
收到其他与经营活动有关的现金	17,434.98	19,367.80	38,186.57
经营活动现金流入小计	258,322.72	271,166.68	303,354.61
购买商品、接受劳务支付的现金	140,384.34	110,112.67	139,221.54
支付给职工以及为职工支付的现金	55,426.30	54,073.32	55,156.76
支付的各项税费	18,200.08	12,174.48	15,851.32
支付其他与经营活动有关的现金	41,205.08	37,474.04	47,247.81
经营活动现金流出小计	255,215.80	213,834.50	257,477.43
经营活动产生的现金流量净额	3,106.92	57,332.18	45,877.18

由上表可见，公司近三年经营活动现金流净额均为正，整体经营活动现金流较为稳健，2023 年收入同比增长 41.66%，带动公司采购支出同步增加，因公司项目回款周期较长，资金流入与流出存在时间性错配。近三年公司月均经营活动现金流出为 17,819 万元至 21,456 万元，月均经营活动现金流入为 21,526 万元至 25,279 万元，经营流入可以满足日常经营支出需求。

四、有息债务规模

公司有息负债明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
短期借款	284,177.91	209,929.40	306,764.54
中长期借款	80,195.98	78,283.04	54,421.29
公司债券	0.00	90,091.61	90,005.81
合计	364,373.89	378,304.05	451,191.64

报告期末，公司有息负债总额 364,373.89 万元，同比下降 13,930.16 万元，较 2021 年末下降 86,817.75 万元。近几年，公司始终将压降有息负债列为重要任务，通过强化经营回款、压缩非必要支出、处置非主业资产等方式增加自身经营现金流补充，公司有息负债规模逐步下降。

五、加强偿债能力措施

2024 年神州高铁将加强经营回款作为首要重点任务，确保企业现金流稳定、充足，满足日常运营需求和偿债需求，防范债务风险。2024 年初，公司根据年内借款到期情况，逐笔制定详细的还款计划和策略，还款资金来源主要为经营回款，并持续深化与银行的金融合作。一是公司银行授信额度已纳入国投集团的管理体系中，与国投财务有限公司、中国投融资担保股份有限公司等国投集团金融企业建立了深入的合作关系，同时与中国银行、农业银行、建设银行、交通银行、邮储银行、中国进出口银行等国内大型金融机构，保持常年稳定合作，根据整体资金计划，有序安排新增授信额度，进一步扩大自身融资储备；二是加大经营回款，持续推动和监督经营回款，启动长账龄应收账款回款专项工作，多维度强化考核和激励；三是公司实行资金集中统一管理，遵循收支配比原则，合理安排经营付款和债务偿还，定期跟踪资金平衡情况，强化资金的全流程管理；四是加大非核心资产处置，及时补充现金流。

综上，公司货币资金存量较为充裕，能够满足日常经营需求；经营活动现金流入可以覆盖现金流出，银行合作关系稳定，信用状况良好，不存在流动性风险。

年审会计师核查程序及核查意见：

1、了解公司业务经营环境，与公司管理层就目前的经营情况进行沟通讨论，分析其合理性；

2、结合公司 2023 年度财务报表分析其关键财务指标的变化，包括收入、毛利率及利润的变化、资产负债情况、现金流量情况等，识别可能导致对公司持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；

3、进行风险评估与识别，制定重点审计领域的审计策略，对重要会计科目执行以下审计程序：

收入确认：1）了解销售与收款循环内部控制，测试和评价内部控制设计和运行的有效性；2）获取并分析销售合同，核对收入确认时点是否与合同条款关于权利义务转移的约定相符，评估收入确认的会计政策是否符合会计准则规定；3）实施分析性程序，对销售收入和毛利率进行两期对比分析，对本年度各月份的销售情况进行波动分析；4）抽查核对销售合同、订单、出库单、增值税发票、货运单据等原始单据；（5）结合应收账款审计，抽样选取主要客户实施函证以确认应收账款余额和销售收入金额；（6）实施收入截止测试，关注资产负债表日后跨期情况；7）对期末应收账款及本期交易进行函证，对应收票据进行监盘，检查应收账款期后回款的情况，检查期后应收票据背书、贴现和到期承兑的情况。

成本结转：1）了解成本核算方法和流程，与管理层讨论并评价成本核算政策合理性；2）查验重大项目材料成本，获取材料成本清单，与技术清单、采购入库序时簿、采购台账匹配项目、合同等信息；3）获取工资表，复核职工薪酬归集口径是否合理；4）对职工薪酬、制造费用及期间费用分配执行重新计算；5）截止测试：获取合同、到货凭证等对重要供应商应付账款暂估和预付账款余额进行查验，抽凭检查制造费用是否跨期；6）对期末存货履行监盘、函证程序；7）结合对重要供应商函证，确认采购成本完整性。（4）分析毛利率变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况，分析重大项目收入、成本是否存在显著异常，并分析异常变动的原因；

4、评价管理层对公司持续经营能力的评估，与公司管理层讨论运用持续经营假设的理由并评价其合理性；

5、与公司管理层进行访谈，了解公司拟采取的改善经营状况的措施：结合公司的资金状况、融资情况及在手订单规模，评价管理层在提升公司经营业绩、缓解资金流压力方面制定应对措施的可实现性；

6、了解公司目前的业务发展情况及新业务开展情况，获取公司 2024 年第一季度财务报表，分析公司经营状况；

7、查阅《深圳证券交易所股票上市规则（2023 年修订）》第 9.8.1 条内容，核对公司的经营情况是否存在规定的应被实施其他风险警示的情形。

经核查，我们认为：神州高铁不存在触及《深圳证券交易所股票上市规则（2023 年修订）》第 9.8.1 条规定的其他风险警示的情形。自 2024 年 1 月 1 日起的 12 个月内，公司的持续经营能力不存在重大不确定性，公司采取持续经营假设为基础编制年度报告是合理的；神州高铁对报告期营业收入与净利润增幅差异较大及毛利率下降的原因主要系收入结构变化、销售价格下降及成本上升导致，此外计提各项资产减值、所得税费用及管理费用均较上年有所上升也导致了净利润下降，符合公司的实际情况；公司业务及结算模式信用政策符合行业惯例；公司管理层在提升公司经营业绩、缓解资金流压力方面制定应对措施具有适当性和可操作性，不存在重大流动性风险。

问题 2

2. 年报显示，报告期末你公司商誉账面价值 238,308.09 万元，报告期你公司计提商誉减值准备 27,845.17 万元，涉及北京交大微联科技有限公司（以下简称交大微联）、北京华高世纪科技股份有限公司、武汉利德测控技术有限公司等 7 个资产组。年审会计师将商誉减值事项作为关键审计事项。

问题 2-1

（1）请说明前述 7 个资产组近三年主营业务开展情况、主要财务指标及变动情况、毛利率情况、在手订单或项目情况。

【回复 2-1】

一、交大微联

1、主营业务开展情况

交大微联主要从事轨道交通信号控制系统的产品研发、工程应用和系统集成，是国家铁路局认定的信号设备生产企业之一。产品应用于北京局、上海局、沈阳局、西安局等 18 个铁路局（集团公司）、3500 余个车站，以及北京、天津、成都等 22 个城市、39 条城轨线路，实现了高速、干线、重载、专线铁路以及城市轨道交通多维度的市场布局。交大微联是国家高新技术企业，通过了 ISO/TS22163、ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系认证。

交大微联一般货物销售主要涉及计算机联锁系统，列控中心、临时限速服务器系统等。计算器连锁系统应用超过 2,700 个车站，遍布京沪、京哈、京广、京雄、宁启、陇海、浙赣、京九、西成、西宝、郑西、佳鹤、丹大等多条铁路干线，以及北京、北京西、北京北、石家庄、郑州、西安、上海等多个大型铁路枢纽；列控中心系统应用于上海铁路局宁启线、北京铁路局唐曹线以及 2020 年新开通的 C3 级别西安铁路局银西线、上海铁路局盐通线等。城轨方面，交大微联已参与北京地铁 15