

沈阳机床股份有限公司 关于深圳证券交易所 2016 年报问询函回复的公告

本公司及董事会成员保证公告内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

沈阳机床股份有限公司（以下简称“公司”）于 2017 年 6 月 1 日收到深圳证券交易所《关于对沈阳机床股份有限公司的年报问询函》（公司部年报问询函[2017]第 218 号），针对问询函中提及的事项，公司已向深圳证券交易所作出书面回复，现将回复具体内容公告如下：

1、根据你公司年报“经营情况讨论与分析”章节显示，你公司 2016 年“成功突破消费电子、汽车、卫浴、医疗、阀门等行业。收获订单 1.8 万台，较 2015 年翻一番还多，较 2014 年增长近 20 倍”，且“2016 年共签约智能工厂 44 家，机床 8000 余台”，与此同时，你公司营业收入较上年同期下降 2.19%，机床产品销售量较上年同期下降 10.18%。

（1）请你公司解释说明上述经营情况与业绩表现的匹配性与合理性。

（2）请你公司核查上述经营情况是否存在需要履行信息披露义务或审议程序的重大合同，如有，请说明相应的履行情况。

回复：

（1）经营情况与业绩表现的匹配性与合理性

近几年，我国制造业整体环境恶化，国内固定资产投资增速放缓，

下游行业普遍不景气，我公司及时根据市场变化调整产品结构，成功推出了搭载 i5 系统的新一代智能化数控机床，2016 年智能化数控机床订单大幅增长。与此同时，传统产品、尤其是普通机床市场不断萎缩，订单减少，收入下滑，导致公司整体经营业绩略有下滑。

①产品结构转型升级，智能机床订单显著增长

在产品结构方面，公司最近三年业务逐渐向数控机床、特别是智能机床方向聚焦。2016 年，公司收获智能机床订单 1.8 万台，其中签约智能工厂 44 家，机床 0.8 万台，智能机床订单量显著提升。

②智能机床订单转化为经营业绩需要一定周期

受机床生产周期、客户对机床交付时间需求、客户安装场地准备是否达标等多方面因素影响，订单存在不同的执行期，机床的实际交付是陆续发生的，转化为经营业绩需要一定周期。

③普通产品下滑对经营业绩产生一定影响

受市场环境的影响，传统普通机床产品需求逐年下降。2016 年普通机床订单仅为 0.8 万台，较 2015 年下降 31%。由于普通机床单台价值量小，故公司 2016 年机床产品销售量同比下降幅度大于营业收入同比下降幅度。

在收入结构方面，2016 年全年实现营业收入 624,379.26 万元，较上年减少 14,010.82 万元，同比下降 2.19%。其中，普通机床收入为 56,896.46 万元，比上年减少 17,484.82 万元，同比下降 23.51%，降幅较大，对当期收入产生一定影响。

综上所述，公司年报“经营情况讨论与分析”章节中描述的经营

情况与业绩表现相匹配，具有一定的合理性。

(2) 履行信息披露义务或审议程序的情况

按照《主板信息披露业务备忘录第 2 号——交易和关联交易》关于重大合同的规定，上市公司签署与日常经营活动相关的采购、销售、工程承包、提供劳务等重大合同，达到下列标准之一的，应及时报告交易所并公告：

（一）采购合同的金额占公司最近一期经审计总资产 50%以上，且绝对金额超过 10 亿元人民币的；

（二）销售、工程承包或者提供劳务等合同的金额占公司最近一期经审计主营业务收入 50%以上，且绝对金额超过 10 亿元人民币的；

（三）公司或交易所认为可能对公司财务状况、经营成果产生较大影响的合同。

2016 年度公司单笔合同最大额为与兴科电子科技有限公司签订的 5.1 亿元经营性租赁合同，远低于上年经审计营业收入规模的 50%，未达到披露标准。

公司内部建立了《沈阳机床股份有限公司重大事项报告制度》，规定“三年以上战略销售合作所涉及合同需要进行风险审查”。按照该规定，公司 2016 年度的日常经营中的销售合同均无需履行审议程序。

公司不存在应披露或应履行审议程序而未披露、未审议的情况。公司将切实履行信息披露义务，做好信息披露工作。

2、报告期内，你公司向控股股东的下属公司沈阳机床（集团）设计研究院有限公司上海分公司进行采购，采购金额达到 3.85 亿元，

同时，报告期末，你公司对该公司的预付账款余额为 0.16 亿元。你公司与该公司之间关联交易的主要内容为你公司向其采购 i5 数控系统。根据年报，i5 智能数控机床为你公司近年来主打产品。

(1) 请你公司说明作为 i5 机床核心部件的数控系统需向控股股东的下属公司进行采购而非自行生产的原因，说明你公司控股股东与你公司之间是否存在同业竞争，说明双方交易的定价依据、结算政策和信用期安排，并分析交易的必要性和公允性。

(2) 你公司披露的《二〇一七年度预计日常关联交易公告》显示，你公司 2017 年向沈阳机床（集团）设计研究院有限公司关联购买的预计金额为 846 万元，而你公司 2016 年向沈阳机床（集团）设计研究院有限公司关联购买的预计金额为 60,925 万元，实际发生金额为 32,948.54 万元。请你公司说明 2017 年的预计金额与 2016 年实际发生金额存在显著差异的原因及合理性。

回复：

(1) ①数控系统向控股股东采购而非自产的原因

一方面，数控系统是数控机床的核心部件，一直以来主要为国外厂商垄断，公司以往的数控机床大部分搭载的是德国西门子系统或日本发那科系统，极大的制约着公司机床产品的竞争力。

另一方面，数控系统研发投入较高，具有较大不确定性。为了维护上市公司及股东的利益，经过综合考虑，2007 年公司控股股东沈阳机床（集团）有限责任公司成立团队开始自主研发数控系统，历时数年沈机集团拥有自主知识产权的 i5 数控系统面世。i5 数控系统可

以针对沈阳机床的产品进行深入定制，把机床性能发挥到最优。在此基础上，以机床用户的切实需求为导向，在数控系统中集成了一系列独有的智能化功能，从而形成与传统数控系统不同的产品特色。

沈阳机床后续业务将紧紧围绕 i5 智能机床这一核心产品开展，为保障沈阳机床 i5 智能机床相关技术的完整性，沈机集团拟将 i5 在机床领域的全部相关技术、知识产权、产品组装生产线以及研发、生产人员全部择机注入沈阳机床。沈机集团保留 i5 通用技术的持续研发职能。

②公司和控股股东的同业竞争情况

公司控股股东沈机集团为控股型企业，主要负责集团层面整体战略制定与推进，其各下属子公司负责机械加工、机床制造等业务的开展与实施，在数控系统生产方面与上市公司不存在同业竞争。

公司控股股东沈机集团及其控制的企业中，昆明机床、云南 CY 和沈机集团希斯公司所从事的主营业务均为“机床整机生产和销售”，与沈阳机床所从事的主营业务类似，从而导致沈阳机床与沈机集团存在同业竞争问题。公司控股股东沈机集团分别于 2012 年 11 月 2 日、2015 年 12 月 14 日出具《关于避免同业竞争的承诺》、《关于控股股东变更承诺的公告》。承诺对于沈机集团昆明机床股份有限公司，沈机集团力争自 2013 年 1 月 1 日起 60 个月内，通过适当的方式消除同业竞争。对于沈机集团控制或拥有实际控制权的从事机床业务的非上市公司，力争自 2013 年 1 月 1 日起 60 个月内，根据该公司盈利能力，采取收购或者其他适当的方式将该等公司或该等公司资产纳入沈阳

机床，或由沈阳机床对该等公司实施托管。

③双方交易的定价依据、结算政策和信用期安排，并分析交易的必要性和公允性

由于 i5 数控系统的知识产权为沈机集团所有，每年公司通过正常采购购买 i5 数控系统构成关联交易。双方交易价格参照市场同类其他品牌的数控系统进行定价，结算方式与西门子、发那科等厂商的结算方式相同，30%预付款，全款提货，双方交易具有公允性。i5 数控系统是公司智能机床核心部件，公司向控股股东采购系统具有必要性。

(2) 2017 年的预计金额与 2016 年实际发生金额存在显著差异的原因及合理性

随着 i5 智能系统的产业化推进进程，原沈阳机床（集团）设计研究院有限公司体系针对生产、制造、服务相关能力并不能够满足规模化生产所需的组织架构和人力体系设计，因此沈机集团重新调整部分战略布局，将 i5 智能系统研发单元、制造单元分离，成立沈机（上海）智能系统研发设计有限公司，负责针对 i5 系统的生产、制造及服务；沈阳机床（集团）设计研究院有限公司上海分公司负责 i5 系统软硬件的持续研发。

由于上述调整，原有的 i5 系统制造销售业务由沈机集团全资子公司沈阳机床（集团）设计研究院有限公司转移至另一家全资子公司沈阳盈和投资有限公司下属的沈机（上海）智能系统研发设计有限公司，公司 2017 年 i5 系统向沈阳盈和投资有限公司下属沈机（上海）

智能系统研发设计有限公司进行采购。2017 年公司结合上一年实际运营状况，预计与沈阳盈和投资有限公司发生 i5 系统采购业务金额为 34,316 万元，该金额与 2016 年实际发生金额不存在较大偏差。上述关联交易内容可见公司 2017-31 《二〇一七年度预计日常关联交易公告》。

3、根据年报，你公司本期投资活动产生的现金流净额为-5.05 亿元，你公司称主要系本期购买固定资产支付的现金增加所致。与此同时，年报“固定资产情况”显示你公司本期固定资产的购置主要为机械设备 4.87 亿元，较 2015 年购置机械设备的支出增加 312.71%，较 2014 年购置机械设备的支出增加 769.64%。请你公司结合发展战略，未来规划、当前生产与销售情况等补充说明购置机械设备的支出大幅增加的原因及合理性。

回复：

近几年，国家宏观经济形势持续低迷，国内固定资产投资增速放缓，公司密切关注行业动态，紧跟客户需求变化，在向“工业服务商”转型的同时，2015 年起逐步打破传统单一的销售模式，借助 i5 智能机床推向市场的契机，推出以租代售的业务模式，作为机床销售业务的有力补充。新业务模式一方面可有效缓解下游客户资金压力，降低客户的投资风险；另一方面可逐步引导和刺激用户需求，探索新的利润空间。

公司于 2015 年注册成立优尼斯融资租赁（上海）控股子公司（简

称“优租赁公司”),专业开展机床租赁业务。2016年新增的机械设备4.87亿元中用于对外出租的设备为4.69亿元。公司实行生产和销售两端独立运营的模式,设备生产由下属生产单元组织完成,设备出租则由下属销售单元(优租赁公司等)负责完成。生产单元和销售单元通过内部付款的方式进行结算。主要账务处理说明如下:

1.生产单元的账务处理

A.设备生产环节的资金投入

借: 存货(原材料等)

贷: 银行存款(经营活动产生的现金流出)

B.向优租赁公司出售设备、收讫货款

借: 银行存款(经营活动产生的现金流入)

贷: 主营业务收入

借: 主营业务成本

贷: 存货

2.销售单元(优租赁公司等)采购设备、支付货款

借: 固定资产(机械设备)

贷: 银行存款(本期购置固定资产、无形资产支付的现金)

3.合并报表层面的现金流抵销

借: 银行存款(经营活动产生的现金流入)

贷: 银行存款(经营活动产生的现金流出)

结论:在合并报表层面,根据经营租赁业务的性质,出租设备所有权归属公司所有并作为固定资产管理,因此设备的生产投入表现为

“本期购置固定资产、无形资产支付的现金”。

公司自用生产设备投资支出为 0.18 亿元。2015-2016 年新增机械设备情况如下（单位：亿元）：

项目	2015 年	2016 年
新增机械设备	1.18	4.87
其中：用于对外出租设备	0.83	4.69
自用生产设备	0.35	0.18

未来，公司将进一步改变以传统销售为主的业务模式，拓展机床租赁业务，构建更为紧密的客户关系。

4、固定资产中，机械设备子科目账面原值本年存在“其他转入”，金额达到 5.97 亿元，请你公司说明“其他转入”的具体性质和内容，说明你公司账务处理。另外，你公司将期末账面价值为 9.28 亿元的机器设备对外出租，请你公司说明出租原因、承租方、租期、租赁费收取标准及全年租赁费合计，并说明将大额机器设备对外出租是否对你公司生产经营产生不利影响。

回复：

（1）“其他转入”的具体性质、内容及账务处理

2016 年，公司固定资产-机械设备账面原值中本年“其他转入”5.97 亿元，主要为存货转为固定资产后用于对外经营出租的机床设备。

根据公司目前组织结构模式，下属生产单元与销售单元独立运行、分别为单独的会计核算主体。机床设备由下属生产单元产成后计入存货，销售单元根据下游客户租赁需求向生产单元采购机床设备，并将

其计入“固定资产-机械设备”二级子科目，在年报附注中填列在“其他转入”项下。

(2) 对外出租设备情况

公司以租代售的业务规模不断增长，截至 2016 年末公司对外经营出租的机床设备账面价值达 9.28 亿元，前 30 名主要客户租赁情况如下：

承租方	出租原因	租赁设备价值(亿元)	租期(月)	租赁费标准(万元/月/台,含税)	2016 年租赁费(万元,不含税)
**电子科技有限公司	经营租赁	1.59	24	0.50	427.35
广东**精密技术有限公司	经营租赁	1.44	24	0.50	2,512.31
东莞**技术股份有限公司	经营租赁	0.73	36	0.50	213.68
深圳市长***技术股份有限公司	经营租赁	0.51	24	0.48-0.52	501.74
深圳***科技有限公司	经营租赁	0.47	12	0.45	1,320.51
惠州**科技有限公司	经营租赁	0.43	24	0.55	206.84
东莞**精密技术有限公司	经营租赁	0.36	24	0.52	560.68
广东**精密部件股份有限公司	经营租赁	0.35	24	0.50	341.88
四川**精工科技股份有限公司	经营租赁	0.23	36	0.39	257.90
深圳市***科技有限公司	经营租赁	0.21	12	0.70-0.85	558.97
苏州***精密机械有限公司	经营租赁	0.18	24	0.90	307.69
东莞**电子科技有限公司	经营租赁	0.18	12-24	0.70-0.75	638.02
石狮市**电器有限公司	经营租赁	0.16	24	0.55	141.03
上海***有限公司	经营租赁	0.15	12	0.90	461.54
上海**实业有限公司	经营租赁	0.11	12	0.80	262.56
深圳市**科技有限公司	经营租赁	0.10	36	0.50	64.10
深圳**力量五金有限公司	经营租赁	0.09	24	0.70	59.83
东莞市**模具股份有限公司	经营租赁	0.08	24	0.65	111.11
无锡**科技有限公司	经营租赁	0.08	12	0.80	109.40
深圳市**特科技有限公司	经营租赁	0.07	36	0.64	43.69
武汉**精密技术有限公司	经营租赁	0.07	12	0.80-1.00	258.63
深圳市丰达***科技有限公司	经营租赁	0.07	36	0.62	43.58
东莞市**精密机械科技有限公司	经营租赁	0.05	24	0.75	269.23
深圳市**精密五金有限公司	经营租赁	0.04	24	0.75	89.10
东莞市**信息科技有限公司	经营租赁	0.04	12	0.80	105.30
**云科信息科技有限公司	经营租赁	0.04	24	0.35	26.69
惠州市**精密部件有限公司	经营租赁	0.03	20	0.61	10.46
深圳市**登科技有限公司	经营租赁	0.03	36	0.75	91.54

东莞市**五金制品有限公司	经营租赁	0.03	12	0.65	8.33
东莞市**奇五金制品有限公司	经营租赁	0.02	24	0.70	17.95
前 30 名合计		7.94			10,021.65

注：2016 年确认的租赁费由客户的租赁资产规模、租赁费标准及起租期决定。客户选择经营租赁模式的主要原因有：①一次性投资压力较大，自身缺乏融资能力；②订单存在周期性，设备使用率不固定；③轻资产运营。

公司推出的以租代售业务属于经营主业，因此将经营租赁收入计入主营业务收入。2016 年公司共实现经营租赁收入 1.11 亿元，占主营业务收入的比重约为 2 %。

(3) 大额机器设备出租对生产经营的影响

结合目前的市场环境及下游客户的不同需求，公司推出了以租代售业务，将部分原拟直接销售的机床设备用于经营租赁。公司的生产性设备正常用于生产经营，不存在对外出租情形，不会对公司的生产经营产生不利影响。

5、根据年报，你公司本年和上年年末按账龄分析法计提坏账准备的应收账款账面余额情况如下，当中，2016 年年末账龄为 2 至 3 年的应收账款余额为 25.23 亿元，比上年年末增加 14.93 亿元；2016 年年末账龄为 3 至 4 年的应收账款余额为 7.43 亿元，比上年年末增加 4.53 亿元。请你公司列示截至本期期末账龄为 2 至 3 年、3 至 4 年应收账款的明细，包括客户名称、余额、对应销售的发生时间、信用期政策、尚未收回应收账款的原因及预计收回时间，并结合客户财务状况，说明是否应当将相关应收账款认定为“金额重大并单项计提坏账准备的应收账款”，同时说明应收账款的坏账准备是否计提充分。

	本期应收账款余额	上期应收账款余额
其中：0—6 月	2,098,214,176.83	2,174,099,621.60
7—12 月	1,045,704,170.00	1,401,083,344.30

1年以内小计	3,143,918,346.83	3,575,182,965.90
1至2年	2,083,351,972.90	3,364,897,231.42
2至3年	2,523,449,412.93	1,030,352,033.89
3至4年	742,799,021.12	290,326,983.41
4至5年	181,903,459.90	116,018,376.11
5年以上	244,561,933.18	153,392,921.76
合计	8,919,984,146.86	8,530,170,512.49

回复：

(1) 2至3年、3至4年应收账款增长原因及主要客户情况

自2013年以来，我国宏观经济持续低位运行，固定资产增速放缓。在国内市场需求结构性调整、流动资金短缺等因素的综合影响下，机床行业承压运行，受此影响，公司销售规模及回款速度出现一定程度下滑。根据行业竞争对手的变化，公司采取了更积极的营销策略，适度放宽信用政策，在帮助客户解决资金周转问题的同时扩大市场份额。

2014-2015年，整个机床市场下滑程度加剧，市场竞争愈加激烈，公司积极改变组织模式、整合销售端资源、调整销售策略，根据下游客户的资金情况及历史合作情况，对合作情况较好、但目前资金较为紧张的优质成熟客户给予一定的账期宽限，适当延长客户付款周期。在积极调整销售策略、抢占市场份额的同时，使得应收账款、尤其是2-3年及3-4年账龄的应收账款出现较大幅度增长。

与此同时，公司积极推进产品结构调整，针对消费电子、汽车、航天等行业领域实施定向研发生产，满足客户个性化定制需求。这些行业市场前景较好，竞争相对激烈，公司为拓展客户资源采取了更加灵活的销售政策，亦使得应收账款呈现增长趋势。

公司 2-3 年应收账款前 30 名客户情况如下（万元）：

客户名称	期末余额	对应销售 发生时间	尚未收回 的原因	预计收回 时间	工商登记 经营状态	2016 年 是否正 常回款	目前 是否正 常合 作
南**床集团有限公司	14,861.54	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
上海**实业有限公司	8,858.77	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
**广物机电设备有限公司	8,602.31	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
四川**机电有限公司	7,744.74	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
常州市**机电设备有限公司	7,727.77	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
辽宁**工贸有限公司	7,172.57	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
盐城**机电设备有限公司	6,813.07	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
成都**机电有限公司	6,741.09	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
杭州**机电设备有限公司	6,513.58	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
江苏**机床城有限公司	6,093.95	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
青岛**机电设备有限公司	5,916.24	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
扬州市**机床销售有限公司	5,632.50	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
武汉**机电贸易有限公司	5,406.00	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
上海***机床成套设备有限公 司	5,284.27	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
北京***创机电设备有限公司	5,042.10	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
湖北**成套工业有限公司	5,005.95	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
常州**集团机床有限公司	4,735.16	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
长沙**机电设备有限公司	4,714.50	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
西安**机械设备有限公司	4,541.25	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
北京市**机械物资公司	4,475.76	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
北京***业石油技术服务有限 公司	4,456.12	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
山东**数控设备有限公司	4,043.73	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
新乡市**机床有限公司	3,916.05	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
温州市**机电设备有限公司	3,861.53	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
江苏**机械有限公司	3,856.16	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
山东省**机床销售有限公司	3,716.99	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
南京**数控设备有限公司	3,663.01	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
江苏***电设备有限公司	3,619.38	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
河北**机床销售有限公司	3,554.00	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
天津***机械设备有限公司	3,500.86	2014 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
前 30 名合计	170,070.95						

注：“工商登记经营状态”查询来源于“企查查”企业信用查询软件。

公司 3-4 年应收账款前 30 名主要客户情况如下（万元）：

客户名称	期末余额	对应销售 发生时间	尚未收回 的原因	预计收回 时间	工商登记 经营状态	2016 年 是否正 常回款	目前 是否正 常合 作
青岛**机电设备有限公司	8,298.94	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
山东**数控设备有限公司	8,003.17	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
佛山**机电设备有限公司	6,254.43	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
江苏**机电设备股份有限公司	3,905.13	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
辽宁**工贸有限公司	3,388.26	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
天津***天机床销售有限公司	2,965.00	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
太原市***机电贸易有限公司	2,467.55	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
长沙**机电设备有限公司	2,440.26	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
河南**机电设备有限公司	2,054.27	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
河北**机床销售有限公司	2,022.93	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
盐城**机电设备有限公司	1,707.03	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
南通**机械成套设备有限公司	1,558.01	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
扬州市**机床销售有限公司	1,413.86	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
西安**机械设备有限公司	1,349.26	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
南方**集团有限公司	1,255.55	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
天津**创机械贸易有限公司	1,237.37	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
重庆**机电设备有限公司	1,011.40	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
上海**机电有限公司	926.28	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
广州**设备有限公司	891.60	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
南京**数控设备有限公司	867.77	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
湖南***机床销售服务有限公司	711.84	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
上海**实业有限公司	688.43	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
河南省**机床有限公司	626.40	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
成都**机电有限公司	565.95	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
合肥市**机床设备有限公司	551.46	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
贵州**机电设备有限公司	514.50	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
徐州**铁路装备有限公司	503.00	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
宁波**机床设备有限公司	496.92	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
常州市**机电设备有限公司	486.82	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
江苏**机床城有限公司	433.69	2013 年	催收中	预计 1-2 年	正常在业	是	是
前 30 名合计	59,597.08						

注：“工商登记经营状态”查询来源于“企查查”企业信用查询软件。

公司 2-3 年及 3-4 年应收账款信用政策说明：

公司根据客户及产品特点制定不同的信用政策，主要信用政策说明如下：

① “3-3-3-1” 的信用政策：

公司与客户签订《产品购销合同》，客户预付 30%货款后合同生效；客户到公司车间现场进行机床预验收，验收合格后支付 30%货款；机床发货至客户，客户进行终验收，验收合格后再支付 30%货款，一年或二年质保期满时再支付 10%尾款。

② “3-6-1” 的信用政策：

公司与客户签订《产品购销合同》，客户预付 30%货款后合同生效；客户到公司车间现场进行机床预验收，验收合格后支付 60%货款；一年或二年质保期满时再支付 10%尾款。

近几年，公司整体上未对机床销售业务的信用政策进行调整，销售合同约定的回款周期与以前相比没有实质性变化。但是，鉴于近年来我国经济增速放缓、固定资产投资需求不足等市场环境的原因，公司会根据市场环境变化、机床行业景气度及客户生产经营情况灵活运用信用政策。对于常年合作的成熟优质客户，根据其资金情况及历史合作情况，给予一定的账期宽限，适当延长付款周期；对于新开发的客户，采取预收部分货款后发货的结算模式，有效控制新增客户的不确定性带来的回款风险。但是，根据公司与客户签署的销售合同，公司仍然保留要求客户按照合同账期付款的权利。双方通过定期对账确

保赊销余额一致，客户申请延期还款的同时承诺不会出现不还款情况。公司依然保留法律追索权利，能够保障《产品购销合同》的有效执行。

由于下游市场需求下滑，公司近三年的平均销售回款率维持在50%-55%左右，公司定期与下游客户进行业务沟通，并加大相应货款的催讨力度，保证应收账款的合理回收。按照2017年1季度回款8亿元左右计算，全年回款约40亿元左右，上述2-3年和3-4年客户的应收账款余额共计32.7亿元，预计在1-2年时间内全部收回。

注：平均销售回款率的计算方法： $[\text{销售商品、提供劳务收到的现金} + (\text{应收票据期末余额} - \text{应收票据期初余额})] / \text{营业收入(含税)}$

根据《产品购销合同》约定，除在验收过程中发现产品存在质量问题的情形外，不存在其他可退换货情形。因此，公司将货物发出后，确认无退货风险，收入金额能够可靠地计量，并已收讫货款或预计可收回货款，成本能够可靠计量，则确认设备销售收入并结转相应成本。

(2) 2至3年、3至4年应收账款的分类依据及坏账准备计提的充分性说明

公司2-3年及3-4年应收账款的主要客户为多年战略合作伙伴或主要经销商，且由于产品的特殊性，终端客户大部分为航天、船舶、电力、汽车等大型生产企业，属于长期客户且对维修服务的依赖性较强。

目前，上述客户与公司的业务合作处于正常开展中，由于上述客户均为非上市公司，无法通过公开渠道取得对方的财务信息，但双方定期进行财务对账，且2016年陆续有回款发生，经工商查询（企查

查软件)也均处于正常在业状态,因此不具备“单项重大或不重大但单独计提坏账准备应收账款”的明显特征,将其按照账龄划分为“按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款”。

公司自2013年底对应收账款坏账政策进行会计估计变更以来,一直采取更为谨慎的态度,严格控制应收账款的增长,充分计提坏账准备,目前的会计政策能够客观反映公司的资产质量。

(3) 应收账款的催收政策

在灵活调整回款条件、适度放宽信用政策的同时,公司高度重视应收账款的清收工作,为保障公司利益,公司制定严格的应收账款催收政策,加速账款回收,防范坏账风险。

A. 下属各单位建立清收队伍,区域销售人员与售后服务人员高度重视、密切配合清收账款。

B. 营销部门与财务部门紧密配合,对重点客户下发对账单、询证函,确保双方账目核对一致。

C. 针对账龄较长、回收困难的应收账款,根据客户特点制定不同催收措施。对于有偿付能力而故意拖欠的客户,采取上门追讨等方式;对于拒不配合对账、清收的客户,及时移交公司法律事务部,果断运用法律途径追讨,维护公司正当权益。

D. 以现金流为导向制定必要的激励措施,将回款与个人绩效考核挂钩,落实责任主体,强化监督与考核,将清收目标任务层层分解,落实到人,奖惩分明,充分调动清收人员的积极性。

E. 借助金融平台,将租赁模式逐步嵌入市场营销和服务体系,为

分销渠道及终端客户提供全面的金融服务解决方案，加速公司资金回流，提升回款率。此外，还将通过应收账款证券化等多种举措盘活资产，全面加速资金回流。

6、根据年报，你公司本期其他应收账款情况如下：

类别	期末余额					期初余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例		金额	比例	金额	计提比例	
单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款	64,157,825.78	40.65%	47,164,144.70	73.51%	16,993,681.08	17,541,460.89	22.75%	5,724,752.89	32.64%	11,816,708.00
按信用风险特征组合计提坏账准备的其他应收款	36,461,088.48	23.10%	13,519,427.09	37.08%	22,941,661.39	44,439,174.40	57.65%	12,949,217.63	29.14%	31,489,956.77
单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款	57,221,826.28	36.25%	57,034,606.28	99.67%	187,220.00	15,109,511.98	19.60%	14,922,291.98	98.76%	187,220.00
合计	157,840,740.54	100.00%	117,718,178.07	74.58%	40,122,562.47	77,090,147.27	100.00%	33,596,262.50	43.58%	43,493,884.77

(1) 单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款账面余额为 5,722 万元，计提坏账准备 5,703 万元。请你公司列示单项金额不重大但单独计提坏账准备的其他应收款主要项目的明细，包括应收对象、应收金额、发生原因及时间、未收回款项的原因及计提坏账准备的金额。

(2) 年报显示，你公司期末对下列单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款全额计提了坏账准备：

其他应收款 (按单位)	期末余额			
	其他应收款	坏账准备	计提比例	计提理由
上海亿沃机械产品有限公司	5,168,953.40	5,168,953.40	100.00%	无法收回，全额计提坏账准备

深圳市怡亚通供应链股份有限公司	3,670,345.00	3,670,345.00	100.00%	无法收回, 全额计提坏账准备
河南长城机械有限公司	3,500,000.00	3,500,000.00	100.00%	无法收回, 全额计提坏账准备
其他	34,824,846.30	34,824,846.30	100.00%	

1) 请你公司详细列式上述其他应收款中的“其他”类别的具体构成, 当中, 应当说明每项账款发生的背景、发生的时间、对应的金额与账龄、涉及的交易对方是否与你公司存在关联关系。

2) 请你公司结合账款发生的原因及时间、账龄、会计政策等详细说明对上述其他应收款全额计提坏账准备的原因及合理性、涉及的交易对方是否与你公司存在关联关系。

(3) “其他应收款按款项性质分类情况”显示, “其他”类型的其他应收款期末余额为 1.13 亿元, 而上年余额为 0.33 亿元, 请说明该类型其他应收款的主要性质, 并说明余额大幅增长的援引。

回复:

2016 年, 公司为推进公司战略改革、打造供应商联盟合作, 组织开展了供应商专项整合和优化行动, 并对供应商往来款项进行了详细的核查和清理。在清理过程中, 部分供应商不积极配合我公司预付账款核查工作, 造成清理工作开展困难。因此公司本着谨慎性原则, 对部分预计无法清理的预付账款 8,355.17 万元转入其他应收款后全额计提了坏账准备, 但仍保留对上述预付账款的追索权利。其中, 对于单项金额在 100 万及以上的预付账款, 将其转入“单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款”, 并全额计提坏账准备 4,143.94 万元; 对于单项金额在 100 万以下的预付账款, 将其转入“单项金额虽

不重大但单独计提坏账准备的其他应收款”，并全额计提坏账准备4,211.23万元。上述供应商与公司均不存在关联关系。

(1)“单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的其他应收款”的变动说明及主要项目明细

2016年末，“单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的其他应收款”期末账面原值为5,722.18万元，坏账准备为5,703.46万元；账面原值较年初增加4,211.23万元，坏账准备较年初增加4,211.23万元，全部为本期转入的预付账款。“单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的其他应收款”前30名主要客户情况如下（单位：万元）：

其他应收款（按单位）	账面金额	坏账准备	形成原因	账龄时间	是否存在关联关系	是否仍有合作	计提理由
杭州市**设备有限公司	99.70	99.70	预付运输费	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
深圳市新松***自动化有限公司	99.13	99.13	采购机械手	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
西**工厂自动化工程有限公司	95.73	95.73	采购电器件、电缆、编码器	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
盐城市**运输有限公司	94.00	94.00	预付运输费	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
上海**厂有限公司	93.40	93.40	采购磨床	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
汇*保证	90.59	90.59	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
北京**经贸有限公司	81.58	81.58	采购备件、马格磨齿机床	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
贸*公司	78.26	78.26	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
华融**回购	77.85	77.85	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
上海**商贸有限公司	73.32	73.32	采购减速箱、ZF减速机	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
***起重机（北京）有限公司	71.90	71.90	采购起重机	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
新*司	71.71	71.71	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备

诺***设备有限公司	71.18	71.18	采购电机	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
沈阳***通用电器有限公司	69.98	69.98	采购电气材料、支座	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
沈阳**科技实业总公司	68.84	68.84	采购数控系统、硬件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
东港市***利铸造厂	67.67	67.67	采购铸件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
沈阳**工程技术咨询有限公司	62.89	62.89	采购软件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
沈阳***商贸有限公司	61.00	61.00	采购焊条、底漆等	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
正*和	60.00	60.00	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
黑山县***输有限公司	58.86	58.86	预付运输费	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
吉林省***输有限公司	58.77	58.77	预付运输费	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
力*** (北京) 传动设备有限公司	55.80	55.80	采用升降机横梁驱动	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
中捷*分厂	54.00	54.00	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
无锡**有限责任公司	52.80	52.80	采购高频电阻炉	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
安阳市**数控机械有限公司	50.88	50.88	采购电主轴套件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
安徽**股份有限公司	48.60	48.60	采购电器件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
单*	47.02	47.02	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
新民市**包装制品有限公司	45.71	45.71	采购包装材料	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
海军	44.91	44.91	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
锯床	43.90	43.90	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
前 30 名合计	2,049.98	2,049.98					

(2) “单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款”的变动

说明及“其他”类别的具体构成

2016 年末, “单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款”

期末账面原值为 6,415.78 万元, 坏账准备为 4,716.41 万元, 账面原值较年初增加 4,661.64 万元, 坏账准备较年初增加 4,143.94 万元。其中, 应收出口退税期末原值增加 517.70 万元, 其余均为本期转入的全额计提坏账准备的预付账款。“单项金额重大并单独计提坏账准备的其他应收款”的前五名客户主要情况如下(单位: 万元):

其他应收款(按单位)	期末余额			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
应收出口退税	947.26	0.00	0%	出口退税
沈阳市和平区城建局	752.11	0.00	0%	房屋拆迁补偿款
上海亿沃机械产品有限公司	516.90	516.90	100%	无法收回, 全额计提坏账准备
深圳市怡亚通供应链股份有限公司	367.03	367.03	100%	无法收回, 全额计提坏账准备
河南长城机械有限公司	350.00	350.00	100%	无法收回, 全额计提坏账准备
其他	3,482.48	3,482.48	100%	无法收回, 全额计提坏账准备
合计	6,415.78	4,716.41	73.51%	

“单项金额重大并单项计提坏账准备的其他应收款”中的“其他”

客户情况如下(单位: 万元):

其他应收款(按单位)	账面金额	坏账准备	发生原因	账龄时间	是否存在关联关系	是否仍有合作	计提理由
南通***数控机床有限公司	295.88	295.88	采购 AH 系列镗床系统	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
北京**科技有限公司	270.65	270.65	采购五轴头、直角头等铣头	3 年以上	不存在关联关系	是, 但该笔款项双方存在争议	无法收回, 全额计提坏账准备
沈阳**数控机械有限责任公司	233.92	233.92	采购设备	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
上海**商贸有限公司	194.27	194.27	采购五金配件	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
辽中县***收公司第五门市部	194.04	194.04	采购废钢	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
大连***床工具公司	191.92	191.92	采购数控重型卧式车床	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
上海***特自动化系统有限公司	170.46	170.46	采购工业自动化材料	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备
德国***公司	169.30	169.30	采购技术	3 年以上	不存在关联关系	否	无法收回, 全额计提坏账准备

北京***格自动化技术有限公司	166.46	166.46	采购控制器	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
西**（中国）有限公司	160.45	160.45	采购数控系统	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
西***控（南京）有限公司	147.85	147.85	采购数控系统	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
保定**隆安工贸有限公司	137.93	137.93	采购真空吸盘	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
沈阳**林克机电有限公司	136.75	136.75	采购电线、电缆	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
大连**股份有限公司	127.52	127.52	采购钢材	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
沈阳**稀机电设备有限公司	125.14	125.14	采购设备	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
结算中心*款	120.21	120.21	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
浙江**机电有限公司	117.39	117.39	采购电器件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
哈尔滨**集团公司沈阳精密轴承配送中心	110.40	110.40	采购轴承材料	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
Prima Industrie Group Italian	107.54	107.54	采购激光器配件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
北京***成科贸有限公司	103.86	103.86	采购电器件	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
中*房地产	100.55	100.55	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
省*协办	100.00	100.00	往来款	3年以上	不存在关联关系	否	无法收回，全额计提坏账准备
“其他”合计	3,482.48	3,482.48					

(3) “其他应收款按款项性质分类情况”中的“其他”类型的其他应收款，期末账面余额为 1.13 亿元，年初账面余额为 0.33 亿元，较年初增长 0.8 亿元，亦为上述预付账款转入其他应收款所致。

(4) 预付账款转入其他应收款计提减值的会计处理说明

公司依据《企业会计准则第 8 号--资产减值》规定，结合供应商实际情况，于 2016 年末对预付账款进行减值测试，并按照公司应收

款项坏账计提政策，对预付账款的未来可收回金额进行估计，对于可收回金额低于账面价值的部分，计提相应减值准备。

在操作过程中，考虑到预付账款的特殊性，它是金融资产和非金融资产的一个结合体，因此为了更加准确地反映经济实质和会计科目信息，公司将原计入预付账款的金额转入其他应收款，按照个别认定法对预期无法收回的金额计提了减值准备。

7、根据年报，你公司存货情况如下：

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,313,731,797.25	70,190,961.30	1,243,540,835.95	1,064,679,225.07	6,437,560.74	1,058,241,664.33
在产品	3,093,729,499.37		3,093,729,499.37	2,472,127,907.68		2,472,127,907.68
库存商品	3,557,722,594.30	86,635,443.21	3,471,087,151.09	3,154,203,813.47	19,393,525.93	3,134,810,287.54
低值易耗品	155,231,493.81	11,256,682.48	143,974,811.33	188,570,265.19		188,570,265.19
自制半成品	182,177,040.12		182,177,040.12	163,423,583.43		163,423,583.43
发出商品	436,403,114.45		436,403,114.45			
合计	8,738,995,539.30	168,083,086.99	8,570,912,452.31	7,043,004,794.84	25,831,086.67	7,017,173,708.17

(1) 库存商品期末账面余额为 355,772.26 万元，根据年报，你公司产品期末库存量为 0.75 万台，折合每台库存商品单价约为 47.4 万元。你公司本年机床产品的营业成本为 44.85 亿元，销售量为 2.56 万台，折合每台产品成本约为 17.5 万元。请你公司说明库存商品单价远超销售产品单价的原因，并说明库存商品计提的跌价准备是否充分。请会计师事务所说明就产品成品结转相关审计程序设计和实施、获得审计证据和形成审计结论等详细情况，对上述问题进行核查并发表意见。

(2) 年报显示，你公司本期在产品的账面余额为 309,372.95 万元，占存货总额的 35.4%，你公司连续多年未对在产品计提跌价准

备。请你公司结合会计政策、减值情况等补充说明未对在产品计提跌价准备的原因及合理性。请会计师核查相关的会计处理是否准确并发表明确意见。

(3) 根据上表，你公司本期存货科目下“发出商品”账面余额为 4.36 亿元，请你公司详细说明形成原因。

回复：

(1) 库存商品单价与销售产品单价的差异原因及库存商品计提的跌价准备情况

①整机类库存商品单价与销售产品单价的差异原因

a. 库存商品单价说明：2016 年末公司库存商品期末账面余额为 355,772.26 万元，其中整机类库存商品期末账面余额为 180,454.25 万元，配套类库存商品期末账面余额为 175,318.01 万元（主要为公司下属配套单位生产的铸件、刀架、钣焊件等产成品库存）。期末整机库存量为 0.75 万台，折合每台整机库存单价约为 24.06 万元。其主要构成如下：

类别	营业成本（万元）	台量（万台）	单台平均成本（万元）
整机类库存商品	180,454.25	0.75	24.06
配套类库存商品	175,318.01		——
合计	355,772.26		

b. 销售产品单价说明：2016 年末公司主营业务成本为 448,489.48 万元，其中销售类整机产品的主营业务成本为 403,048.87 万元，租赁类整机产品的主营业务成本为 9,540.61 万元，备件及其他类产品的主营业务成本为 35,900.00 万元。因公司逐步发展直接销售、经营租赁等多种业务模式，而经营租赁业务因其收入、成本需在租期内分期确

认，对年度单台产品平均成本具有一定影响，不能完全体现单台整机的平均销售成本。剔除此部分因素后，销售类整机产品对应的销售台量为 2.04 万台，折合每台产品成本单价约为 19.76 万元。具体明细如下：

类别	营业成本(万元)	台量(万台)	单台平均成本(万元)
一、整机类机床	412,589.48		
其中：销售类机床	403,048.87	2.04	19.76
租赁类机床	9,540.61	0.52	
二、备件及其他	35,900.00		
合计	448,489.48	2.56	

从单台平均成本来看，单台整机期末库存成本约为 24.06 万元，单台整机当期销售成本约为 19.76 万元，二者相差 4.3 万元，主要原因是库存整机的产品结构和当期已销售整机的产品结构存在差异：

a. 库存商品中单台成本较高的数控机床比例逐渐增加，单台成本较低的普通机床比例逐渐减小。为满足智能机床订单大幅增长的需求，以及汽车、贸易、通用设备等行业的客户现货要求，公司主动增加智能机床、经济型数控机床的库存储备；根据市场的需求变化，公司逐步压缩普通机床的生产，使得普通机床的库存占比呈现下降趋势。

b. 为了尽快消化普通机床的库存，公司对普通机床产品积极进行各类促销，使得当期已销售整机中普通机床的比例大于库存整机中普通机床的比例。由于普通机床单台成本较低，故已销售整机的单台平均成本低于库存整机的单台平均成本。

②配套类库存商品情况说明

2016 年末，公司的配套类库存商品账面价值 17.5 亿元，主要为

公司下属配套单位支持内部配套、开拓外部销售市场储备的铸件、刀架、钣焊件等。

a.内部配套：为配合上市公司快速抢占消费电子、汽车、教育、医疗等领域市场，进行安全库存配套储备；对 ASCA、五轴、龙门加工中心等中高端机床做战略性配套储备，缓解产出压力。公司配套企业作为公司下属公司，具有对外销售职能，其产成品作为库存商品管理。当内销给上市公司，上市公司将其作为机床的配件-原材料管理。

b.外销市场：公司为抢占风电、钻工等行业市场份额，做出战略性配套储备。

风电市场：受宏观政策调控以及“弃风限电”等因素影响，国内风电市场前景不明朗，印度等新兴市场受到电价调整等影响也有波动。各配套厂商都在做战略性预投产，以便抢夺随时出现的市场机遇，客观上使得公司配套类库存商品增加。

钻工行业：目前我公司正在与国内几家较大的钻工中心生产企业合作，钻攻机行业的特点就是批量大、周转大、存量高、季节性强。要保证正常准时交付的配套交付，就要有足够的周转库存，因此进行部分库存储备。

c.材料价格上涨因素

一方面，主要材料价格上涨导致库存商品价值升高，近两年来铸造用生铁采购价格持续走高，由 2015 年的 2,270 元/吨上涨至 2016 年的 3,500 元/吨；废钢价格由 2015 年的 1,870 元/吨上涨至 2016 年的 2,710 元/吨；而上述两种材料占铸件总成本的 70%左右，导致每吨铸

件成本平均上涨 15-20%左右。另一方面，由于国家环保力度的不断加大，导致铸造用呋喃树脂等辅助材料价格急剧上涨，树脂价格由 2015 年的 10,400 元/吨上涨至 2016 年的 11,600 元/吨，也使得铸件成本有所升高。

③库存商品计提的跌价准备情况

公司严格遵照《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定，结合公司会计政策，对期末库存商品进行减值测试。2016 年公司对库存商品进行了全面清查后，按照库存商品的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。为执行销售合同或劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有的存货数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

2016 年，公司加快产品更新换代，部分前期生产的整机库存商品出现一定积压，且部分积压库存商品有不同程度破损的现象，公司预计无法满足未来出售或更新换代需求，存在一定的减值迹象。基于谨慎性原则，公司对部分 BRT、SUC 等系列老旧产品计提了跌价准备，共计 6,724 万元，具体明细如下（单位：万元）：

库存商品系列	台量	账面余额	可变现净值	计提跌价准备
SUC 系列石油管子车	35 台	5,704	271	5,433
TURNKEY60jcyc	2 台	386	19	367
BRT 系列车床	112 台	1,016	356	660
CAK 系列车床	31 台	382	134	248
ETC3650du	1 台	23	7	16
合计	181 台	7,511	787	6,724

公司认为，对上述库存商品计提跌价准备，符合公司实际情况，

能够更加客观、真实的反映公司库存商品的价值。

(2) 在产品规模及未计提跌价准备的原因及合理性

① 同行业在产品占比分析

从同行业企业来看，在制品规模占存货的比重基本在 25%-50%左右，其中：秦川机床为 50.31%、*ST 东数为 29.66%、日发精机为 43.14%、海天精工为 25.92%、我公司为 36.10%，在产品占比符合行业特点。

② 公司在产品规模及合理性

2016 年末，公司在产品账面价值为 30.9 亿元，其中：整机类在产品账面价值为 28.2 亿元，配套类在产品账面价值为 2.7 亿元。整机类在产品中，数控类在产机床账面价值 27 亿元，普通类在产机床账面价值 1.2 亿元。在产品规模较高的原因主要如下：

a. 近年来，公司持续推进产品结构调整和优化，陆续推出搭载 i5 系统的新一代智能化数控机床。一方面，i5 智能化数控机床订单不断增长，成功突破消费电子、汽车、卫浴、医疗、阀门等行业领域，并成功创新智能工厂运行模式及以租代售的销售模式，使得智能化数控机床需求大幅增加，为满足向客户批量交付租赁设备的需求，公司主动加大该部分产品的在制储备；另一方面，以 i5 为主的智能化数控机床不断针对客户行业细分特点实施定向研发生产，差异化的生产也延长了产品的生产周期。

b. 公司针对部分热销的中高档经济型数控产品进行预投产，以尽量降低自身的供货周期，保证现货供应，快速满足下游 4S 店或经销商的市场要求，获取竞争优势，亦使得在产品规模有所增长。

c. 公司引进德国技术，研制出 ASCA 系列等高端数控类机床，该类产品单台价值量较大、定制化生产周期较长，差异化的生产也延长了产品的生产周期，导致在产品规模升高。

d. 生铁、废钢等基础原材料价格上涨，也使得在产品成本规模上升。

③公司在产品未计提跌价的原因及合理性

a. 从在产品的核算方法来看，公司于 2008 年正式上线 ERP 系统，成本核算采用标准成本法。公司业务部门在制定物料标准成本时，要求原材料标准成本尽可能接近实际成本，并根据实际情况的变化定期进行调整。一般情况下，标准成本每年调整一次，并于下一年初采用新的标准成本。如遇上市场材料价格发生重大变化（一般变动幅度超过 20%以上），则进行临时性调整，确保标准成本较实际成本不出现重大差异。公司在产品的库存成本与市场价格相近。在最终产品价格波动不大、无跌价风险的情况下，可变现净值高于库存成本，无跌价风险。

b. 从在产品的结构特点来看，公司在产品全部为处在加工、装配状态的机床半成品及零部件，根据产品的标准化程度，主要分为定制型和流量型两类。

对于定制型产品，公司会根据每个客户的具体要求进行单独设计、加工、装配，技术要求高，销售价格也相对较高；同时，定制型产品一般在排产时便会与客户签订购销合同或达成交易意向，销售价格不会发生大幅波动，且与标准化产品市场价格参照性不强，因此，定制

型在产品发生跌价的可能性较小。

对于流量型产品，生产周期则相对较短且更为标准化，产品技术相对成熟，技术发展变化相对稳定，市场价格发生大幅波动的可能也相对较小。公司在行业内率先推出 4S 店（即销售、零配件供应、售后服务、信息反馈）经销模式后，会及时根据 4S 店反馈的市场最前沿信息对在产品的排产计划进行调整，能够及时应对下游市场变化风险，因此，流量型在产品发生跌价的可能性较小。

此外，公司的部分零部件在产品（如铸件）均具有较强的自然时效性，常温下存放时间越长，越有助于消除铸件的内应力，稳定铸件组织和尺寸，改善机械性能，也不存在跌价风险。

综上所述，公司的在产品不存在跌价风险，因此未计提跌价准备。

（3）发出商品的具体内容及形成原因

报告期末，公司的发出商品主要为推广智能机床新产品形成的“已发货但尚未达到收入确认条件”的试用机、展机。自 2015 年以来，公司陆续推出搭载 i5 系统的多个系列智能机床，为提升新产品在市场上的推广及应用，公司一方面将部分展机产品发运至下游 4S 店或经销商处，用于展厅布展和推介；另一方面，公司于 2016 年制定了更为符合市场实际、贴近用户的营销政策，给予客户 3 个月左右的免费试用期，在此期间设备虽然已经发货至客户处，但尚未达到收入确认条件。因此，将上述设备计入“发出商品”科目。

8、无形资产中，你公司本年对非专利技术计提减值准备

3,172.13 万元。请你公司详细说明对非专利技术存在的减值迹象和减值金额的确认依据。

回复：

近年来，根据公司战略转型需要，在国家政策的大力支持下，公司持续加大中高档数控机床新品及关键技术的研发投入，公司技术成果丰硕，一大批新技术完成开发阶段，投入商业性生产。在公司转型过程中核心技术也在转化，复用程度有限。受技术更新、市场变化等因素影响，部分原有技术在行业市场所能体现的价值较为有限。

2016 年末，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，结合相关会计政策，对无形资产进行减值测试，逐项估计无形资产的未来可收回金额，并与其账面价值进行比较，对于可收回金额低于其账面价值的，将该无形资产的账面价值减记至可收回金额。经减值测试，发现以前年度形成的六项无形资产存在明显减值迹象，预期不能为公司带来经济利益流入，本着谨慎性原则，对其账面价值全额计提了减值准备，共计 3,172.13 万元，具体明细情况如下（单位：万元）：

序号	无形资产名称	期末账面价值	计提减值金额
1	VTC10080D 数控车床技术	437.60	437.60
2	HTC63300DT 双刀架数控车床技术	444.80	444.80
3	HTC63400Y 车削中心专有技术	434.40	434.40
4	HTC 系列机床外观设计专有技术	89.82	89.82
5	新型床身及横梁三导轨结构技术	261.34	261.34
6	VMC1880s 数控加工机床技术	1,504.17	1,504.17
	合计	3,172.13	3,172.13

(1) “VTC10080D 数控机床技术、HTC63300DT 双刀架数控车床技术、HTC63400Y 车削中心专有技术” 减值情况说明

随着 2016 年市场环境的变化，VTC10080D 数控机床、HTC63300DT 双刀架数控车床、HTC63400Y 车削中心产品市场竞争力明显不足，在产品成本、售价、性能、设计等方面均存在劣势，且 2016 年已有新产品替代。受以上不利因素影响，预计这三项技术无法为公司带来经济利益，故将三项技术账面价值合计 1,316.80 万元全额计提了减值准备。

(2) “HTC 系列机床外观设计专有技术” 减值情况说明

随着机床产品更新换代，原 HTC 系列机床外观设计时代感不足，已不符合当前客户的审美要求，且外观设计相对复杂，生产组织困难，成本相对偏高。2016 年公司已开始采用新的设计外观，原外观设计已被新技术替代，预计无法为公司带来经济利益，故将其账面价值 89.82 万元全额计提了减值准备。

(3) “新型床身及横梁三导轨结构技术” 减值情况说明

2016 年，随着 VMC 产品市场需求转向小（轻）型化、高速化，公司大幅调整 VMC 机床产品结构，采用新型结构简化产品构造、提高产品运行速度。“新型床身及横梁三导轨结构技术”已很少应用，预计无法为公司带来经济利益，故将该项技术账面价值 261.34 万元全额计提了减值准备。

(4) “VMC1880s 数控加工机床技术” 减值情况说明

VMC1880s 机床为专用产品，主要用于加工超长车桥，采用三轴线轨，X/Y/Z 三轴快速移动速度为 18/18/15 米每分钟，配置 ZF 减速箱，提供 525 牛米的大扭矩。2016 年该产品在市场竞争中不再具备

竞争优势，基本已无市场需求，预计无法为公司带来经济利益，故将该项技术账面价值 1,504.17 万元全额计提了价值准备。

9、你公司于 2013 年 5 月实施非公开发行，其中，你公司于 2015 年 3 月终止对“数控车床及立式、卧式加工中心技术改造及扩产项目”及“数控机床核心功能部件技术改造及扩产项目”的建设，并将剩余资金永久补充流动资金。年报“在建工程情况”显示，上述两项募投项目均于本期全额结转，请你公司说明于本期结转的原因及相关账务处理，如转至固定资产，请说明转固后的使用情况及是否存在减值迹象。

回复：

公司于 2013 年完成非公开发行募集资金，其中部分资金用于“数控车床及立式、卧式加工中心技术改造及扩产项目”及“数控机床核心功能部件技术改造及扩产项目”两个项目，募投金额分别为 4.94 亿元、1.92 亿元。但是，在募集资金到位后，国内外的宏观经济形势发生了较大变化，机床行业整体发展态势下滑，产品需求不及预期，上述两个项目已不宜再继续进行产能投入扩张，因此，公司于 2015 年 3 月终止了上述两个项目的投资建设，并将剩余资金和相应利息 6.62 亿元永久补充流动资金。公司已投入两个在建工程项目的设备金额为 0.26 亿元，于 2016 年末完成相关产品线的安装调试工作，达到预定可使用状态并转为固定资产，用于企业生产经营。

(1) “数控车床及立式、卧式加工中心技术改造及扩产项目”

截至 2016 年末，“数控车床及立式、卧式加工中心技术改造及扩

产项目”已投入在建工程 2,583.61 万元，为新增的关键加工设备、加工中心 77 台。上述设备应用于 HMC 等中高端数控车床类产品线，有助于提高关键零件精加工和装配零件的配制、精度检测，于 2016 年末完成安装调试工作，公司将其转为固定资产管理。经资产管理部门检查，上述设备运转正常，使用状态良好，未发现存在故障、破损等情况，不存在减值风险。

(2) “数控机床核心功能部件技术改造及扩产项目”

截至 2016 年 12 月 31 日，“数控机床核心功能部件技术改造及扩产项目”已投入在建工程 51.81 万元，为新增动平衡机 1 台、轴承加热器 1 台等。上述设备应用于刀架加工装配产品线，有助于攻克伺服刀架可靠性验证技术、密封技术及刀盘互换技术难题，提高加工生产线的产品可靠性，于 2016 年末完成安装调试工作，公司将其转为固定资产管理。经资产管理部门检查，上述设备运转正常，使用状态良好，未发现存在故障、破损等情况，不存在减值风险。

10、根据年报，你公司本期的销售费用同比增加 9.42%，管理费用同比增加 21.02%。

(1) 请你公司解释说明在营业收入与销售量均同比下降情况下，上述费用同比大幅增加的原因及合理性。

(2) 费用明细显示，工资性费用均有较大幅度提高，而你公司本期领取薪酬员工总人数为 12,385 人，较上年同期下降 5.24%。请你公司复核工资性支出归集的准确性，并说明工资性费用同比增长原

因。

回复：

① 销售费用的增长原因分析

2016 年，公司积极推进向“工业服务商”转型，为推广新的商业模式和产业金融工具，实施了以市场为导向、贴近客户的扁平化的营销服务体系，内部资源重点向新业务及市场端倾斜，在智能工厂建设、市场培育、智能机床推广、工艺方案、精益咨询、增值服务等各方面投入大量人力，重点培养复合型、复合型、创新型人才。2016 年，通过内部培训转岗，新增市场分析专员、精益顾问、工业材料推广经理、行业市场专员、售前技术支持工程师等 500-600 人。同时，在售后服务和客户体验方面，全面围绕客户需求开展工作，主动提升售后服务水平和质量，增加出差频率，建立客户需求 24 小时内第一时间响应机制，通过高水准的服务理念拉近与客户的距离，提升市场占有率。上述因素使得销售费用中的人员成本、售后服务费、差旅费等较上年有所增长。

随着营销服务体系建设升级、市场培育不断成熟、资源整合逐步到位，公司的综合营销服务能力将得到大幅提升，销售费用规模将得到有效控制。

② 管理费用的增长原因分析

一方面，公司为打造智能机床全生命周期的经营与服务管理，构建以产品为核心的生产组织流程，打破传统组织边界，建立横跨生产、技术、销售、财务、人力各部门的产品经理职能，对产品的资

源配置、技术改进、市场响应速度、盈利能力、市场竞争力等进行全过程、全方位的跟踪和管理。通过内部培训和转岗，目前已成功培育机械经理、电气经理、供应链经理、用户工艺经理、管理会计经理等多个产品经理团队。由于上述人员结构的内部调整和激励，使得管理费用中的人员成本以及差旅费等增长约5,000万元。

另一方面，公司持续进行产品技术升级，本期费用化的研发投入较上年增加约3,400万元；同时，2015年新增的资本化研发支出陆续验收完毕结转为无形资产，使得2016年无形资产摊销增加约2,300万元，两项合计共5,700万元。

此外，根据辽宁省地方税务局、财政局等政府部门发布的关于缓征河道工程修建维护费的通知（辽地税发[2014]18号、辽财非[2014]498号），对于2014年3月份至2015年12月份申报期纳费人无需申报缴纳河维费。该项费用于2016年1月1日期恢复征收（辽地税办发[2016]8号），使得本年河道维护费支出较上年增加约1,100万元。

上述三项因素，使得管理费用较上年出现较大幅度增长。目前，公司正在积极进行业务调整和资源重配，加强全面预算管理和内控体系建设，严格控制费用支出，各项费用将得到合理的控制。

③ 工资性支出与人员数量变动情况说明

2016年，公司领取薪酬员工总人数为12,385人，较上年同期下降5.24%；支付给职工的薪酬（含五险一金）为12.15亿元，较上年同比增长0.57亿元，增幅4.93%，主要源于公司战略转型需要对人员结构进行的优化和调整。

2016 年，为实现从“工业制造商”向“工业服务商”的转型目标，公司积极优化人力资源结构，人员不断向市场端流动，部分生产、管辅人员等转岗扩充至市场一线。考虑到市场团队的出差频率、市场推广难度、产品技能、服务技能等各方面因素，公司给予更高的薪酬激励。2016 年，销售人员占比由 2015 年的 14.3% 上升至 19.2%，增幅 4.9%；薪酬支出由 2015 年的 2.7 亿上升至 3.7 亿，增幅 37%。同时，一线生产人员占比由 2015 年的 54.0% 下降至 51.5%，降幅 2.5%；薪酬支出由 2015 年的 5.0 亿下降至 4.7 亿，降幅 6%。由此可见，虽然领取薪酬员工的总人数较上年有所下降，但由于人员结构调整，使得工资性支出较上年有所增加。

11、年报显示，你公司本期资产负债率达到 **96.68%**，资产负债率已连年攀升，应收账款周转率为 **0.79**，近三年持续下降。请你公司结合偿债能力与运营能力，详细说明是否存在无法偿还借款导致的资金流断裂的风险。

回复：

(1) 上市公司的偿债情况

① 本年银行贷款偿付情况

上市公司今年 1-5 月到期的银行贷款已全部偿还，并取得等额的新借款，明细如下：

贷款行	金额(万元)	原借款的到期月份	新借款到期月份
进出口银行	120,000	2017 年 5 月	2018 年 5 月
广发银行	20,000	2017 年 1 月	2018 年 1 月
	8,000	2017 年 2 月	2018 年 2 月

贷款行	金额(万元)	原借款的到期月份	新借款到期月份
中信银行	31,360	2017年1月	2018年1月
民生银行	17,000	2017年4月	2017年10月
	15,400	2017年5月	2017年11月
兴业银行	34,000	2017年3月	2018年2月
浦发银行	20,000	2017年3月	2018年3月
	20,000	2017年4月	2018年4月
光大银行	20,000	2017年2月	2017年7月
	25,000	2017年3月	2018年2月
邮储银行	40,000	2017年1月	2018年1月
大连银行	20,000	2017年1月	2018年1月
	20,000	2017年2月	2018年2月
	10,000	2017年3月	2018年3月
国开行	25,000	2017年5月	2018年2月
	5,000	2017年6月	2018年2月
	20,000	2017年7月	2018年2月
工商银行	23,000	2017年3月	2018年2月
	60,000	2017年5月	2018年5月
中国银行	13,000	2017年2月	2018年2月
	51,285	2017年5月	2018年5月
	10,000	2017年7月	2018年5月
交通银行	95,000	2017年4月	2018年4月

1-5 月份，到期债务已按期偿还，无违约记录，上市公司与银行已充分沟通，能够保障现有贷款额度稳定，未来不存在抽贷及压缩授信风险，不会出现债务违约情况。

②债券融资情况

上市公司债券融资共 15 亿元，其中 10 亿元于 2018 年 3 月到期；5 亿元于 2020 年 4 月到期，短期内暂不存在偿付压力。

(2) 营运能力持续优化提升

①提升自身营运能力，经营性净现金流得到显著改善

一方面，借助智能机床投产契机，积极探索经营租赁、融资租赁等机床租赁业务模式，作为销售业务的有力补充，逐步扩大客户数量，

提升客户粘性，保证现金流稳定；另一方面，深化全面预算管理，严控成本费用支出，提高资金使用效率。通过开源节流双侧发力，公司的资金情况得到逐步改善，2017年1季度已实现经营性净现金流为正，自身盈利能力正在不断提升。

②调整产品结构，优化资源布局，保证营运能力提升

为适应市场变化，公司主动进行产品结构的调整，目前业务继续向数控机床、特别是智能机床方向聚焦，推进公司机床业务的转型升级，公司数控机床的收入规模占主营业务收入比重由2014年的73.08%提升至2017年3月末的79.15%。与此同时，公司将优势资源向智能板块聚焦，为新业务全力提供人力、制造及资金支持，推进组织结构从功能型向业务型转变，持续充实市场端力量，强化以客户为中心的市场获得能力，为后续发展打下良好基础。

（3）资金流后续保障措施

①拓展资本市场融资、降低资产负债率

目前，公司正在积极推进的非公开发行股票发行募集项目中“偿还银行贷款”项目约8亿元。如发行成功并偿还贷款后，公司资产负债率将有所下降，可提高偿债能力，降低财务风险，财务结构更为稳健。

②加强银企合作力度、创新多元化模式

公司不断扩大与金融机构的合作规模，合作方式亦迈向多元化。目前，正在与建设银行、国开银行等多家金融机构洽谈合作项目，合作进展顺利，预计将获得更加充足的资金支持，偿债能力大幅提升。

综上所述，1-5月份上市公司债务如期偿还，公司未来到期负债

分布较为均匀、无集中大额到期债务，不存在短期集中偿付风险。通过公司自身的盈利提升和外部资源的大力支持，公司的偿债能力、营运能力将逐步改善，能够保障资金流的正常运转，不存在无法偿还借款导致的资金流断裂的风险。

特此公告。

沈阳机床股份有限公司董事会

2017年6月16日