

唐鸿重工专用汽车股份有限公司

关于 2022 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

唐鸿重工专用汽车股份有限公司于 2023 年 7 月 5 日收到贵司下发的《关于对唐鸿重工专用汽车股份有限公司的年报问询函》，现对贵司提出的问题进行逐项回复如下：

问题一：关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为 314,041,837.20 元，较上年同期下降 81.50%，其中搅拌车的营业收入为 256,138,395.97 元，较上年同期下降 81.57%，搅拌车的销售毛利率为 5.24%，较上年同期上升 1.74 个百分点。你公司销售商品、提供劳务收到的现金为 750,429,183.27 元，较上年同期下降 17.11%。

存货期末余额为 167,760,135.55 元，较期初增长 27.09%，未计提跌价准备，你公司解释增长的主要原因是公司预计报告期下半年业务的增长幅度较实际的差距导致存货的增加。

(1) 结合合同订单签署情况、在手订单数量、期后销售情况、同行业可比公司情况等，分析营业收入大幅下滑的原因及合理性，这种下滑是否具有持续性；并说明搅拌车营业收入大幅度下降，而毛利率上升的原因及合理性；

【公司回复】：

公司 2022 年订单签署情况及实际执行情况较 2021 年大幅下降，2021 年销售收入为 169,719.87 万元，2022 年销售 31,404.18 万元，具体公司销售合同以及前六大客户销售合同的执行情况如下表：



销售合同执行情况（不含税）

内容	数量（台）	金额（万元）
2021年签订合同 2021年执行	7920	169,720
2021年签订合同 2022年执行	89	2,832
2022年签订合同并执行	1663	28,572
2022年签订合同 2023年执行	39	336

2022年前六大客户销售合同执行情况（不含税）

前几大下游客户	销售产品	2022年合同签订情况（台）		2022年签订合同当年已执行（台）			2022年签订合同2023年执行（台）		期后销售	
		数量（台）	金额（万元）	数量（台）	金额（万元）	占全年销售收入比例（%）	数量（台）	金额（万元）	数量（台）	金额（万元）
成都纳福汽车销售服务有限公司	搅拌车	279	8,989	279	8,989	28.62%	-	-		
成都万丰重型卡车销售有限公司	搅拌车	94	3,059	94	3,059	9.74%	-	-		
四川恒诚祥瑞汽车销售有限公司	搅拌车	88	2,846	88	2,846	9.06%	-	-		
唐山涛鸿汽车销售有限公司	半挂	500	2,885	491	2,833	9.02%	9	52	114	1,131
唐山浩航特种车制造有限公司	搅拌车、半挂等	250	2,367	220	2,083	6.63%	30	284	45	441
杭州鑫特汽车销售服务有限公司	搅拌车	57	1,781	57	1,781	5.67%	-	-		
合计		1,268	21,927	1,229	21,591	68.75%	39	336	159	1,572

2021年国家出政策，根据GB17691-2018国家标准要求，自



2021年7月1日起，所有生产、进口、销售和注册登记的重型柴油车应符合国六排放标准要求；2022年1月1日起，停止型式认证和WLTC型式符合性检查，并停止对国五排放标准车辆进行抽样检测。受此政策的影响，2021年公司销售收入实现了169719.87万元，搅拌车市场实现了更新换代，但到了2022年房地产和建筑业受疫情影响一直低迷，国内工程机械市场处于下行调整期，叠加宏观经济增速放缓、工程有效开工率不足等因素影响，市场需求大幅下降，销售市场饱和。

2022年公司订单较之前大幅减少，公司之前销售产品单一，90%以上的收入来源于搅拌车收入，公司虽然加大半挂车生产销售力度，但仍不能改变公司营业收入大幅下滑的趋势。2022年12月全国疫情放开，在报告期末公司预计经济将回暖，公司也积极解决外部市场方面及企业内部一些其他影响收入上涨的因素，预计营业收入下滑的趋势将会停止并会稳步上升，但是截至目前，市场并未回暖，业绩依旧下滑，市场前景不太乐观。

同行业指标对比

公司	项目	2021年(万元)	2022年(万元)	变动率
三一重工	全部收入	10,356,054.50	7,810,055.00	-24.58%
	混凝土机械	2,667,413.10	1,508,036.30	-43.46%
中联重科	全部收入	6,356,965.81	3,969,546.19	-37.56%
	混凝土机械	1,637,979.15	843,212.60	-48.52%
唐鸿重工	全部收入	169,719.87	31,404.18	-81.50%
	混凝土机械	169,174.04	31,131.74	-81.60%

我公司同行业三一重工 2022 年度较 2021 年度收入下降



24.58%，其中混凝土机械同比下降 48.52%；中联重科营业收入下降 37.56%，其中混凝土机械同比下降 48.52%。我公司营业收入下降 81.5%，其中混凝土机械同比下降 81.6%。这两家公司混凝土机械业务中还包含混凝土搅拌站设备等收入，我们无法获知其混凝土搅拌车的收入的变化，而我公司主业便是混凝土搅拌车，生产产品单一，因此市场冲击对我公司影响更明显。

公司搅拌车营业收入大幅度下降，而毛利略微上升的因素是底盘厂家将 2021 年度部分销售返利实现在 2022 年度，造成本年结款底盘采购成本减少，从而导致 2022 年毛利上升。

(2) 请你公司说明销售商品、提供劳务收到的现金明细，量化分析现金流量变化幅度与营业收入变化幅度不匹配的原因；

【公司回复】：

销售商品、提供劳务收到现金明细表

项目	本年数
主营业务收入	314,041,837.20
销项税	40,829,735.97
加：应收票据的减少(期初-期末)	20,327,050.95
应收账款的减少(期初-期末)	116,228,713.46
应收款项融资的减少(期初-期末)	848,551.22
合同负债的增加(期末-期初)	-433,919.32
减：票据贴现的利息	
本期计提的坏账准备	62,980,055.15
应收票据的减少中背书转让的金额	214,307,192.06
减：汇票保证金的增加(期末-期初)及其他	-535,874,461.00
销售商品、提供劳务收到现金合计	750,429,183.27

由上表可以看出，现金流量变化幅度与营业收入变化幅度不匹配的原因是报告期年初公司有应付票据 54453.1 万元，其他货



币资金 53587.45 万元，全部为汇票保证金，上述两账户期末余额均为 0，其核算的是 2021 年出票的全额保证金保兑仓业务，因 2022 年公司未新增保兑仓业务，且到报告期末全部应付票据（保兑仓）均已偿还完毕，故公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金均增加上述金额，所以从指标上看现金流量变化幅度与营业收入变化幅度不匹配。（我公司自 2018 年至 2021 年之间与中国重汽财务有限公司做保兑仓业务，业务实质就是中国重汽财务有限公司为中国重汽旗下财务公司，其开据的应付票据可以用来支付我公司供应商中国重汽集团济南卡车股份有限公司底盘采购款，属于全额保证金票据业务。业务流程为：我公司用银行电汇方式打入中国重汽财务公司相应账户（计入其他货币资金），此财务公司会开出应付票据用于支付中国重汽集团济南卡车股份有限公司底盘采购款（计入应付票据），票据期限为壹年，应付票据与汇款金额的差额为利息收入，我公司分 12 个月分次计入公司利息收入。票据到期后用公司其他货币资金兑付应付票据。2022 年公司未新增保兑仓业务，截止报告期末 2021 年出票保兑仓业务已全部兑付。）

（3）结合营业收入、在手订单情况、存货科目明细、对应的项目具体进度、状态、交付安排等，说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。

【公司回复】：

公司 2022 年底存货明细如下：



存货明细表

项目	2022 年（万元）
原材料	13,432.45
其中：金属制品	8,982.79
底盘	2,312.17
在产品	17.12
库存商品	3,160.04
自制半成品	166.40
合计	16,776.01

公司设计提存货跌价准备的原因是：2022 年底公司存货共计 16,776.01 万元；主要是原材料和库存商品，库存商品 3160.04 万元未计提存货跌价准备是预估 2023 年市场受大环境的影响不会有太大变化；

2022 年 12 月 31 日价格对比表

名称	账面成本单价	市场价格
底盘	293,726.00	297,000.00
金属制品（不含税）	4,828.22	
其中：钢板	4,418.58	4,419.60
锰板	3,465.13	3,823.01
圆钢	4,993.51	5,176.99
方管	4,820.73	4,989.01

原材料主要是底盘和钢材等金属制品，期末了解到国内市场底盘和钢材都没有价格下跌的迹象，由上表可以看出，账面成本单价均低于市场价格，不需计提存货跌价准备；库存商品 3160 万元全部为搅拌车，该产品为通用商品，不是专门定制的，一旦



市场转暖开始销售商品的话，公司将会获得超额利润。

2022年12月疫情全面放开，国内投资推动内需，国际上美国增发货币，材料价格将会上涨，公司担心通货膨胀，年底预存了部分原材料，为市场恢复做好了准备，鉴于以上原因，公司未计提存货跌价准备。

问题二：关于应收账款

报告期末，你公司应收账款期末余额为 256,358,812.69 元，占营业收入的比例为 81.63%。

报告期末，你公司按账龄法计提坏账准备，应收账款账面余额为 331,105,649.48 元、计提坏账准备 74,746,836.79 元，计提比例为 22.57%；报告期初，你公司应收账款账面余额为 384,324,900.19 元、计提坏账准备 11,737,374.04 元，计提比例为 3.05%，你公司报告期末比报告期初坏账准备计提比例大幅提高。

(1) 结合应收账款明细、销售信用政策、客户资信情况、应收账款余额占营业收入比重等，说明相关账款的可回收性，以及你公司已采取的回款措施和期后回款情况；

【公司回复】：

公司 2022 年 12 月应收账款及坏账准备明细表如下：

应收账款及坏账准备账龄表（万元）

项目	2021 年		2022 年		应收账款原值		2022 年计提坏账准备
	原值	计提坏账准备	原值	计提坏账准备	变动额	变动率	
一年以内	26,933.42	269.33	2,340.58	150.52	-24,592.83	-91.31%	-118.81



一到二年	11,337.22	880.90	20,225.40	2,622.70	8,888.18	78.40%	1,741.80
二到三年	161.85	23.50	10,383.73	4,540.61	10,221.87	6315.49%	4,517.11
三到四年	-	-	160.85	160.85	160.85	100.00%	160.85
四到五年	-	-	-	-	-	-	-
五年以上	-	-	-	-	-	-	-
合计	38,432.49	1,173.74	33,110.56	7,474.68	-5,321.93	-13.85%	6,300.95

公司 2022 年末应收账款前 15 大客户账龄分析，如下表：

2022 年 12 月 31 日应收账款前 15 大客户

序号	客户名称	金额(万元)	账龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
1	山东华祥汽车销售服务有限公司	4,530.30	155.60	4,374.70	-	-
2	河南兆雄实业有限公司	3,177.25	116.00	3,061.25	-	-
3	广东起煌机械设备有限公司	1,820.70	430.83	1,389.86	-	-
4	汕头市达轩运输服务有限公司	1,590.56	119.60	209.76	1,261.20	-
5	郑州三泰实业有限公司	1,147.18	-	1,147.18	-	-
6	珠海横琴新区联创商品混凝土有限公司	688.00	-	688.00	-	-
7	潮州市老四货运有限公司	505.65	12.29	46.22	447.14	-
8	广东天运混凝土有限公司	489.61	153.35	336.25	-	-
9	江西福沃汽车销售有限公司	440.00	-	145.60	294.40	-
10	梁山凯达汽贸有限公司	394.80	8.50	242.40	143.90	-
11	潮州市湘桥区毅通道路货物运输部	394.38	-	394.38	-	-
12	唐山合利混凝土有限公司	361.26	-	187.50	173.76	-
13	河南朗诺实业有限公司	345.34	-	345.34	-	-
14	济宁恒凯商贸有限公司	277.47	-	-	277.47	-
15	中山市盈建混凝土有限公司	261.84	-	261.84	-	-
合计		16,424.32	996.17	12,830.28	2,597.87	0

由上表可以看出，公司前 15 大客户的应收账款总计



16424.32 万元，占总应收账款的 49.6%，而这些客户的账龄又都分布在 1 至 2 年中间，这些客户大多是我们的优质客户，这两年受疫情等大环境的影响，欠款形成了逾期，但是只要市场回暖，货款回收是没有问题的。

公司 2022 年形成一年以内的应收账款为 2340 万元，销售收入为 31404.18 万元，占销售收入的 7.45%，当年的货款回收率还是挺高的，公司预估市场还是很有前景的，虽然经销商有未按时回款等违约情况出现，但为了保留客户维持市场占有率，公司采用了适当的放宽销售政策，目前公司也正在加紧回收客户欠款，将经销商分到每一个销售员，一对一进行清收，同时也加强和客户的紧密联系，为市场回暖提前铺垫，截止 2023 年 6 月底，应收账款收回 3074 万元。

(2) 结合预期信用损失具体计算过程、相关参数确定的量化依据、同行业可比公司情况，说明应收款坏账准备计提金额的合理性，以及两期计提比例变动的的原因。

【公司回复】：

公司近三年历史回款记录如下表：

收回金额	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	近三年平均余额
1 年以内	14,963.46	18,812.21	5,623.11	13,132.93
1~2 年(含 2 年)	487.81	7,025.78	454.22	2,655.94
2~3 年(含 3 年)	22.92	0.00	1.00	7.97
3~4 年(含 4 年)	158.17	-	-	52.72
4~5 年(含 5 年)	-	-	-	-



5年以上	-	-	-	-
合计	15,632.36	25,837.99	6,078.34	15,849.56

计算近三年应收账款迁徙率，如下表：

账龄	2019-2020	2020-2021	2021-2022	三年平均
1年以内	32.45%	36.55%	78.25%	49.08%
1~2年(含2年)	0.00%	2.25%	95.81%	32.69%
2~3年(含3年)	0.00%	0.00%	99.38%	33.13%
3~4年(含4年)	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
4~5年(含5年)	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%
5年以上	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%

注：应收账款迁徙率=当年回收金额/期初金额*100%

按照近三年数据计算本期的违约损失率，如下表：

账龄	历史违约损失率	前瞻性估计调整	调整后违约损失率	上期采用的违约损失率	变动
1年以内	5.31%	1.12%	6.43%	1.00%	5.43%
1~2年(含2年)	10.83%	2.14%	12.97%	7.77%	5.20%
2~3年(含3年)	33.13%	10.60%	43.73%	14.52%	29.21%
3~4年(含4年)	100.00%	0.00%	100.00%	48.40%	51.60%
4~5年(含5年)	100.00%	0.00%	100.00%	96.80%	3.20%
5年以上	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%

注：历史违约损失率=对应账龄的三年平均迁徙率*下一账龄的历史违约损失率

前瞻性估计调整=确定的历史损失率*确定的历史损失率*考虑前瞻性信息的调整

调整后违约损失率=历史违约损失率+前瞻性估计调整

由以上数据可以看出，2021年货款回收明显好于2022年，而应收账款的账龄分布较2021年也比较老化，超一年以上应收大幅上升，考虑到因为疫情原因社会整体经济都不景气国六红利



结束，宏观经济环境恶化，回款突然变差，同时鉴于谨慎性原则加大了坏账准备的计提比例，本期计提坏账准备 6301 万元。公司认为坏账准备的计提是合理的。

同行业计提坏账比例对比如下表：

账龄	唐鸿重工计提比例	三一重工计提比例	中联重科计提比例
1 年以内	6.43%	1.85%	1.20%
1~2 年(含 2 年)	12.97%	10.00%	2.55%
2~3 年(含 3 年)	43.73%	20.00%	13.33%
3~4 年(含 4 年)	100.00%	35.00%	19.97%
4~5 年(含 5 年)	100.00%	75.00%	28.75%
5 年以上	100.00%	100.00%	45.94%

由上表可以看出，我公司计提坏账的比例均高于三一重工和中联重科，但是这两家公司是行业龙头企业，应收账款覆盖的业务也比较广泛，不像我公司业务单一，回款远好于我公司，因此我公司采用上表中的比例计提坏账准备是恰当的。

问题三：关于递延所得税资产

报告期末，你公司递延所得税余额为 0，较期初减少 2,857,144.39 元，你公司解释主要是报告期公司计提资产减值准备对递延所得税资产的影响。

你公司应收账款坏账准备期末余额为 74,746,836.79 元，其他应收款坏账准备期末余额为 406,491.88 元，租赁负债期末余额为 4,785,025.91 元。

(1) 请你公司说明资产减值准备和租赁负债上期作为可抵



扣暂时性差异，本期全额减少的原因及合理性；

【公司回复】：

资产减值准备和租赁负债上期作为可抵扣暂时性差异，本期全额减少的原因是公司目前处于亏损的状态，无法判断可弥补期间是否盈利，根据谨慎性原则，全额减少了上述业务形成的递延所得税资产。

(2) 结合本期计提的坏账准备、租赁负债和未来盈利预期，说明本期不确认递延所得税资产的原因及合理性。

【公司回复】：

公司 2022 年计提坏账准备 6300.95 万元，计提租赁负债 208.93 万元，2022 年较 2021 年订单大浮下滑，报告期内建筑业、房地产等行业也未见复苏，因此无法判断可弥补期间是否盈利，根据谨慎性原则本期不确认递延所得税资产。

问题四：关于研发费用

报告期内，你公司研发费用为 12,747,230.13 元，较上年同期增加 7.95%，其中材料费 10,298,762.75 元，较上年同期增加 30.16%，职工薪酬 782,576.67 元，较上年同期减少 62.40%，你公司研发人员期初数量为 52 人，本期减少 28 人，期末数量为 24 人。

(1) 结合研发材料采购价格、材料利用情况等，说明研发费用中材料费支出增加的原因和合理性；并结合研发人员薪酬结构、人工成本核算等，说明研发费用中职工薪酬较低、本期大幅



度下降的原因及合理性；

【公司回复】：

2022 年高新项目研发费用统计表如下：

项目编号	项目名称	项目起止月份	合计	2021年结转	直接投入 (材料费)	人工费	折旧费用和 长期待摊	其他费用
KD43	XT6312CJ2R2KFC型混凝土搅拌运输车的研发	2021.8-2022.2	4,043,218.27	1,058,991.25	1,889,006.66	58,768.38	7,823.84	147,036.44
KD44	XTP401XTK型宽斗齿式单链车的研发	2021.8-2022.8	1,114,802.48	465,308.93	215,078.00	112,466.19	24,318.49	297,736.85
KD45	XTP401TTC型场链斗链车	2021.8-2022.8	1,030,147.21	381,805.12	235,870.74	90,366.01	24,318.49	297,736.85
KD46	XTS180CJ2230F型混凝土搅拌运输车的研发	2021.8-2022.8	3,794,687.58	711,048.10	2,815,791.99	145,093.99	24,318.48	297,736.82
KD47	XTS311GJ2CAF2型混凝土搅拌运输车的研发	2022.2-2022.8	3,071,487.00		2,726,065.00	15,863.73	14,870.47	283,758.00
KD48	XTS318CJ2K5F2型混凝土搅拌运输车的研发	2022.3-	2,091,511.00		1,787,092.94	168,831.18	45,378.40	93,212.28
KD49	XTP402IX型自卸单链车的研发	2022.7-2022.12	1,003,108.99		741,188.80	129,783.15	58,926.38	93,212.28
KD50	XTP404J2245型宽斗齿运输单链车的研发	2022.11-	117,079.12		86,874.12	21,394.04	8,810.96	
	合计		18,268,038.53	3,518,808.40	10,298,762.76	782,076.07	185,462.31	1,480,426.40

如上图所示，公司 2022 年度共有研发项目 8 个，其中有 4 个为上年度立项未完工项目，2 个为报告年度立项报告年度完工项目，2 个为报告年度立项报告年度未完工项目。研发费用中材料费用支出中 84.83%发生在报告期上半年，48.13%的材料费支出发生在上年度未完工项目中。研发费用中职工薪酬的下降，是因为公司业绩下降，有一些专职研发人员和辅助研发人员离职、调岗所致。自报告期第二季度至报告期末公司专职和辅助研发人员减少一半左右，故研发人员薪酬较同期减少 62.45%。随着研发人员的减少报告年度下半年公司研发项目进度缓慢，但报告期内公司研发费用仍较上年同期增加 7.95%，其中材料费较上年同期增加 30.16%的根本原因是以往公司研发后产生的可再利用材料会再回到生产线中减少研发费用并增加当期制造成本，报告年度营业收入减少，生产不足，人员减少，研发项目未进行成本转化，研发费用中可再利用的材料回到制造成本金额减少；公司会在 2023 年将上述材料在生产中逐步再利用，努力减少研发过程



中浪费，当然因这个再利用周期较以往长了好多，公司预计较以往同期会多损失一些材料价值，上述原因使报告期研发费用中材料费用较上年度增加。

(2) 结合在研项目、研发项目人员配置等，说明研发人员减少是否能保证在研项目的正常开展。

【公司回复】：

如上表，2022 年下半年初在研发仅剩一个搅拌项目的情况下，公司根据实际销售情况又新立两个半挂车研发项目，因研发人员减少，公司将研发实力放在半挂车项目中，使 2022 年底未完成研发项目仅剩两个，剩余研发人员仍保证研发项目的完成。公司在保证主要有研发实力、了解公司产品的工程师在岗的情况下，根据专用车市场调节公司立项内容，2023 年度会招聘一些有技术、有专用车设计技能的员工上岗来推动公司研发项目的进程。

问题五：其他非流动资产

报告期末，你公司其他非流动资产中预付工程款设备款为 76,339,858.73 元。

请你公司说明该交易的情况，包括对手方、工程设备的名称、合同总金额、合同约定的付款条款、项目时间进度安排、项目所需资金安排，并说明在经营业绩下滑、产能不足情况下，进行工程和设备投资的必要性及合理性。

【公司回复】：



2022年初，公司考虑到2021年国五转国六，客户基本都已经更新换代，公司管理层认为销量下滑只是暂时的，正好利用这个时机对喷漆、抛丸、打磨车间进行改造，添加环保设备，为应对日后公司业绩上涨带来的生产设备、设施需求和环保部门对公司环保方面的要求。因此和京津环保科技签订了设备购买合同，支付了预付款。

报告期末，公司其他非流动资产中预付工程、设备款为7633.99万元，业务实质是在报告期初公司与唐山京津环保科技有限公司签订环保设备合同，合同金额为：6360万元，报告期末该公司预付款为5947.42万元；报告期末公司与唐山鸿浩建筑安装有限公司签订厂区喷漆、抛丸、打磨车间重建项目合同，合同总价2450万元，报告期末该公司预付款为1939万元。

2022年下半年，市场并未如预期回暖，受房地产和建筑业的影响，公司订单逐月一直下滑，2023年上半年公司业务持续下滑，销售前景并不明朗，随着国家环保检测制度不断出台，环保检查标准变化较大，因此公司和京津环保科技及鸿浩建筑安装公司协商暂停执行上述合同，设备停止安装及送货，公司会视市场情况和环保要求决定下一步方案。

特此函复！

唐鸿重工专用汽车股份有限公司

2023年7月18日

