

江苏润邦重工股份有限公司 关于对深圳证券交易所2017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。

江苏润邦重工股份有限公司董事会（以下简称“公司”或“本公司”）于2018年5月21日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对江苏润邦重工股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函[2018]第155号）（以下简称“问询函”或“本问询函”）。根据问询函的要求，经公司董事会认真核查和落实，对问询函中所关注的问题进行了回复，现将回复内容公告如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入为 18.43 亿元，同比减少 34.75%；其中，起重装备、船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备等产品营业收入分别下降 35.05%、36.94%、86.13%。实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为 0.85 亿元，同比增长 1.48%。经营活动产生的现金流量净额为 0.31 亿元，同比减少 86.73%。

1、请结合行业环境、公司产品、同行业公司情况，说明营业收入大幅下降的原因。

2、请补充披露船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备等产品的毛利率情况，并结合业务发展、产品毛利率情况，说明上述产品相关设备资产是否存在减值迹象、减值准备计提是否充分。

3、请说明公司经营性现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性。请年审会计师发表专项意见。

回复：

1、请结合行业环境、公司产品、同行业公司情况，说明营业收入大幅下降的原因。

（1）行业环境

①起重装备行业

公司起重装备业务的产品主要面向码头、港口、堆场及工厂等领域。报告期内，受全球经济波动、贸易萎缩等因素的影响，全球码头、港口的设备整体投资

有所下滑,从而导致起重装备市场亦出现一定程度的下滑。随着全球经济的回暖,预计起重装备行业也将逐步复苏。

②船舶/船舶配套装备行业

公司船舶配套装备业务与船舶行业紧密相关。根据中国船舶工业行业协会发布的《2017年船舶工业经济运行分析》,2017年,受国际船舶市场深度调整的影响,船舶行业“融资难”、“交付难”、“盈利难”等深层次问题依然存在。预计2018年国际海运需求略有增长,老旧船舶不断淘汰,过剩运力将进一步消化和吸收,新船市场有望继续保持活跃。

③海洋工程装备行业

尽管2017年国际油价出现一定程度的上涨,受此影响,海洋工程装备市场触底企稳,但市场的全面复苏尚有待进一步观察,海洋工程装备行业短期内整体仍将面临业务量萎缩、企业盈利困难、产能过剩等压力。鉴于与油气相关的海洋工程装备市场因受油价影响一直处于低迷期,自2015年起公司已逐步收缩与油气密切相关的海洋工程装备业务,拓展非油气相关的海洋工程装备业务及其他业务,积极优化产品结构,加大力度推进海洋风电产业链、特种大型钢结构、压力容器等方面的相关业务。

(2) 公司产品

公司主要产品起重装备(主要包括集装箱码头解决方案、散料系统解决方案、船厂/堆场/工厂解决方案以及海洋工程解决方案)、船舶配套装备(主要为船用舱口盖)、海洋工程装备及配套装备(主要包括海洋风电安装作业平台、海洋风电运维船、海洋风电钢结构等)营业收入较上年同期同比分别下降35.06%、36.94%、86.13%,从而导致报告期内公司整体营业收入较上年同期同比下降34.75%。其中,海洋工程装备及配套装备业务因受相关合同终止的影响,公司冲回建造期间按完工进度确认的收入23,724.54万元,使得2017年公司海洋工程装备及配套装备业务营业收入同比大幅下降。

(3) 同行业公司情况

行业	公司名称	2017年度营业收入 (万元)	2016年度营业收入 (万元)	变动幅度(%)
起重装备行业	振华重工(集装箱起重业务)	1,312,085.95	1,708,239.10	-23.19
	天桥起重	124,595.29	123,889.42	0.57
船舶/船舶配套装备行业	*ST船舶(船舶造修业务)	1,169,614.81	1,606,648.00	-27.20
	亚星锚链(船舶行业)	72,380.37	73,704.77	-1.80

	中船防务（造船业务）	1,801,968.55	1,875,477.58	-3.92
海洋工程装备行业	中船防务（海工业务）	214,951.17	257,779.09	-16.61
	中集集团（海洋工程业务）	248,541.70	430,563.00	-42.28

（注：数据摘自相关公司公布的定期报告。）

综上，因受行业发展环境、公司主要产品收入下降等因素影响，2017 年度公司营业收入出现较大幅度的下降。

2、请补充披露船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备等产品的毛利率情况，并结合业务发展、产品毛利率情况，说明上述产品相关设备资产是否存在减值迹象、减值准备计提是否充分。

（1）船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备等产品的毛利率情况

产品名称	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
船舶配套装备	133,712,941.28	105,637,073.74	21.00%	-36.94%	-36.43%	-0.64%
海洋工程装备及配套装备（扣除终止合同影响后）	274,924,629.72	251,108,707.94	8.66%	1.22%	-3.37%	4.34%
海洋工程装备及配套装备终止合同	-237,245,400.00	-237,245,400.00	0.00%	-	-	-

（2）船舶配套装备业务持续盈利

船舶配套装备产品是公司自成立以来最早开展的传统业务。虽然受船舶行业整体业务下降的影响，业务量出现下降，但公司近年来仍然保持着相对稳定的业务和订单交付。2017 年实现营业收入 1.33 亿元，毛利率为 21%，与上年同期基本持平，盈利水平比较稳定。预计未来年度该板块业务将持续盈利。

（3）海洋工程装备及配套装备业务处于战略转型期

近年来，油价的持续低迷影响公司与油气相关的海工业务。自 2015 年起公司已逐步收缩与油气密切相关的海洋工程装备业务，积极拓展非油气相关的海洋工程装备业务及其他业务，进入海洋风电产业链、特种大型钢结构、压力容器等相关产品市场。公司于 2017 年内完成了 4,000T 自航式重吊浮吊船、3,700 立方耙吸挖泥船以及两艘 2,000T 自卸船的交付。同时，鉴于相关客户不能按照合同相关条款的约定支付合同相关进度款项，公司按照合同适用法律和合同相关条款的约定终止了两艘 83.4 米平台供应船建造合同。受此终止合同的影响，公司冲回建造期间按完工进度确认的收入 23,724.54 万元，使得 2017 年海工业务收入同比大幅下降。冲减后，2017 年实现海工业务报表收入 3,767.92 万元，较上年同期下降 86.13%。如不考虑销售冲减，海工业务营业收入 27,492.46 万元，较上年

同期小幅增长 1.22%。由于终止合同为亏损订单，已在以前年度计提了合同预计损失（存货跌价准备），并在按完工进度确认收入时，对合同预计损失进行了转销。因而，合同终止时，营业收入冲回金额与营业成本相同，未对 2017 年海洋工程装备业务的毛利和公司净利润产生直接影响。2017 年公司海洋工程装备及配套装备业务报表体现毛利率 63.21%，剔除终止合同冲回以前年度确认的收入和成本因素后，海洋工程装备及配套装备业务实际毛利率应为 8.66%。公司目前正在积极寻求上述两艘平台供应船的最终客户，后期销售时此部分收入将得到释放。

2017 年，公司承接并开始建造 27.6 米海上风电运维船、600 吨四桩腿自升式风电安装平台，以及部分海上风电用桩、柱、压力容器等结构件，预计 2018 年产能将得到有效释放，且因新产品的开发，公司正在进行进一步的固定资产投资，海洋工程装备板块业绩也将有进一步的改善。

综上，公司认为船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备产品的相关资产不存在减值迹象，减值准备计提充分。

3、请说明公司经营性现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性。请年审会计师发表专项意见。

2017 年，公司净利润为 13,096.45 万元，经营活动产生的现金流量净额为 3,136.97 万元。

公司起重装备业务、海洋工程装备业务以及船舶配套装备业务等主营业务均采用订单生产模式，存在采购周期长、生产周期长的特点。为保证公司良好的资金流，控制客户履约风险，公司通常在销售合同条款中约定收取一定的预收款或履约进度款，合同交付时收取订单尾款，因此，收款时点与产品交付点之间的对应关系不大。同时，公司依据采购周期、备货周期、生产进度等因素，确定采购计划，实施采购付款，导致资金流出与产品交付时点也不存在完全对应的关系。因而，公司经营活动产生的现金净额与净利润没有明显的对应性。

2017 年，国内资金面严重紧缩，国内订单回款大多收取的是半年、一年期的银行承兑汇票，报告期末较期初公司应收票据增加 7,000 多万元，这也是造成公司经营性现金流与利润相差较大的原因之一。

综上，公司认为报告期公司经营性现金流量净额与净利润差异较大具有合理性。

年审会计师发表意见如下：

我们通过访谈，了解公司船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备产品的相关的固定资产、在建工程的构成，实地察看固定资产的使用情况、使用状态，在建工程建设情况、建设进度。了解和查看公司船舶配套装备、海洋工程装备及配

套装备业务订单及执行情况，了解和查看公司部分场地和资产应用于公司产品建造的情况，分析机器设备产能是否达到正常标准确认长期资产是否存在减值。

经核查，我们认为公司船舶配套装备、海洋工程装备及配套装备产品的相关资产不存在减值迹象，减值准备计提充分。

我们对公司经营活动现金流量各个项目进行了核查，分析现金流量表有关数据与财务报表及附注的勾稽是否合理。

经核查，我们认为公司报告期经营性现金流量净额与净利润差异较大符合公司实际情况，具有合理性。

二、报告期内，你公司前五大客户合计销售金额占销售总额的 59.29%，其中关联方销售额占销售总额的 31.28%。前五名供应商合计采购金额占采购总额的 31.29%，其中关联方采购额占采购总额的 12.82%。公司第一大客户和供应商均为关联方卡哥特科公司。请结合公司的经营特点说明公司与卡哥特科公司同时发生采购和销售的原因、关联方销售、采购占比较高的原因、你公司是否对关联方存在重大依赖以及为防范过度依赖风险已采取的措施，并请对比关联方和其他第三方采购价格或产品售价情况，说明关联采购、销售价格定价的公允性和合理性。

回复：

1、公司与卡哥特科公司同时发生采购和销售的原因

公司向卡哥特科公司销售的产品主要为舱口盖、卸船机、轮胎吊、集装箱桥吊等。公司向卡哥特科公司采购的商品主要为产品零部件等原材料。

公司近 70%的产品销售为出口。公司与国外客户签订的出口销售合同，对产品的要求在质量、材料、生产工艺等方面均高于国内同类产品，特别是整机产品中的机电配套设备。国内供应商及公司目前供应商资源无法完全满足公司订单的生产需要，或者会产生较高的采购成本。而公司的国外客户多为世界知名企业，在各细分业务中均具有较高的市场占有率。同时，凭借悠久的历史及行业影响力，这些国外客户多拥有非常优质的供应商资源和采购体系。为了满足公司的订单生产需要，公司与国外客户采取共同协作的采购模式，借助其优质供应商资源，对由公司采购成本高或无满足条件供应商资源的生产所需物资，向客户统一采购，以共同降低产品制造成本。

与公司共同协作采购的客户包括卡哥特科公司、丹麦艾法史密斯公司等。同时通过此共同协作的方式，使公司成功并迅速地由结构件制造商向整体机械装备提供商转型，有效控制产品制造成本，保证了最终产品的市场竞争力。

2、公司对关联方销售、采购占比较高的原因

卡哥特科公司为一家在芬兰纳斯达克 OMX 赫尔辛基交易所挂牌的上市公司，该公司致力于提高陆上和海上货物流动的效率。卡哥特科公司旗下的品牌麦基嘉、卡尔玛和希尔博是全球公认的货物和装卸处理解决方案的引领者。它的全球网络密切贴近客户，提供广泛服务，确保设备连续、可靠、可持续运作。

本公司成立于 2003 年 9 月，从 2004 年开始即与卡哥特科公司展开合作，通过多年的合作，公司以出色的质量控制能力和服务赢得了卡哥特科公司的充分信任，双方逐步建立了稳固互信的战略伙伴关系，公司也因此成为了卡哥特科公司全球核心供应商。

通过长期互信合作，公司与卡哥特科公司合作的领域不断拓展，从最初的单一产品—舱口盖逐步扩展到轮胎吊、集装箱桥吊、卸船机等多个产品，从最初的钢结构产品扩展到目前的整机产品。双方的合作还在不断深入，2012 年 5 月公司与卡哥特科公司共同投资设立合资公司润邦卡哥特科工业有限公司。

从公司成立之今，卡哥特科公司一直为本公司的第一大客户，同时因公司与卡哥特科公司采取共同协作的采购模式，借助其优质供应商资源，对由公司采购成本高或无满足条件供应商资源的生产所需物资，向卡哥特科公司统一采购，以共同降低产品制造成本，从而致使卡哥特科公司成为本公司的第一大供应商。

综上，公司与卡哥特科公司发生的日常关联销售和关联采购为公司及各子公司正常生产经营所需，符合公司的实际经营和发展需要，有利于保持公司的持续发展与稳定经营。

3、公司是否对关联方存在重大依赖以及为防范过度依赖风险已采取的措施

公司成立于 2003 年 9 月，从 2004 年开始即与卡哥特科公司展开合作，十余年来双方的合作不断加深。

2011 年 7 月，卡哥特科公司计划收购本公司第二大股东 China Crane Investment Holdings Limited（以下简称“China Crane”，当时持有本公司 18.75%的股权）49%的股权，即卡哥特科公司计划通过 China Crane 间接持有本公司 9.19%的股权。根据《深圳证券交易所股票上市规则》等的相关规定，自 2011 年 7 月起，卡哥特科公司构成公司关联方。2012 年 11 月，卡哥特科公司完成上述收购 China Crane 49%股权的事项。

2012 年 5 月，公司与卡哥特科公司共同投资在江苏省太仓市设立本公司的控股子公司润邦卡哥特科工业有限公司，合资公司中本公司持股 51%，卡哥特科公司持股 49%。合资公司致力于拓展轮胎吊、集装箱桥吊等港口机械产品。

2016 年 4 月，卡哥特科公司成为 China Crane 的控股股东，其持有 China Crane 100%的股份。目前，China Crane 持有本公司 7.87%的股权，即卡哥特科公司通过 China Crane 间接持有本公司 7.87%的股权。

综上，公司与卡哥特科公司从最初的产品合作到如今共同投资开展业务，从产品业务层面的合作到股权层面的合作，公司与卡哥特科的合作紧密度逐渐深入，因此，公司认为，公司对关联方卡哥特科公司不存在重大依赖。

今后，公司将通过积极拓展新客户，开发新产品，大力发展公司自主品牌产品和节能环保业务，努力降低公司对卡哥特科公司的销售和采购占比。目前，公司已与丹麦艾法史密斯、法国法孚集团、荷兰 GustoMSC、荷兰 IHC 集团、厦门船舶重工、福建马尾造船等国内外知名企业建立了业务合作关系，积极拓展国内外市场。公司于 2015 年 11 月在芬兰坦佩雷投资设立了孙公司 Runfin Technology Oy（润丰科技），通过润丰科技公司直接在海外采购客户所需的产品配套设备，也将有效减少公司对卡哥特科公司的关联采购。

根据公司制定的“打造高端装备板块与节能环保和循环经济板块双轮驱动的高效发展模式”的战略转型方针，目前公司已在污泥处理处置、危废固废及医废处理处置等领域展开业务布局。未来公司将在稳步发展高端装备业务的基础上，继续扩大在节能环保板块的业务布局，特别是危废处置领域，节能环保产业将逐渐成为公司的第二大主业，从而为公司的可持续性发展奠定坚实基础。

最近三年公司对卡哥特科销售及采购占比情况：

年度	公司对卡哥特科公司的关联销售占公司年度销售总额的比重	公司对卡哥特科公司的关联采购占公司年度采购总额的比重
2017 年度	31.28%	12.82%
2016 年度	62.58%	29.83%
2015 年度	68.24%	42.04%

由上表可知，通过各种措施的有效落实，公司对卡哥特科公司的关联销售和关联采购占比正呈逐年下降的趋势。

4、对比关联方和其他第三方采购价格或产品售价情况，说明关联采购、销售价格定价的公允性和合理性

公司采用订单生产模式，产品均为非标准化产品，根据客户情况及要求不同，产品存在较大差异，同时由于同一类产品（如舱口盖）定位、品质、档次不同，不同体系的产品不具备可比性。另外，产品的主要原材料，如钢材，其价格也存在较大的市场波动性，因而即使是同一客户的同类产品仍然存在较大的价格差异，通常为一单一价或一机一价。虽然存在同行业生产销售同类或类似产品的竞争对手，但市场价格的可比性或可借鉴性较低。

在市场价格可比性较低的情况下，为了保证价格公允性及公司的盈利能力，公司采用成本加成的报价模式。设立专职部门和人员对客户意向订单进行核、报价，组织各职能部门进行订单评审，根据订单的设计、技术、工艺、材料、生产

周期、质量、包装、交付期等方面的要求，对订单预计成本进行合理预测，并在预测成本的基础上加成合理利润及税金形成核价金额。销售部门根据核价金额进行对外报价，经历议价、合同洽谈、合同审核、合同审批等过程，最终形成销售合同。

综上，公司产品价格因客户需求而异，也因材料、人工等成本的市场价格波动而异。以上销售定价的模式应用于公司所有客户，包括卡哥特科公司，保证了关联交易定价的公允性和合理性。

三、报告期内，你公司计入当期损益的政府补助为 1,498.28 万元，占最近一年净利润的 18%。请说明上述政府补助收到的时间、原因，是否及时履行了信息披露义务，以及相关会计处理的合规性。请年审会计师对相关会计处理发表专项意见。

回复：

1、上述政府补助收到的时间、原因及相关会计处理的合规性

公司在运营过程中，一直受到各级政府部门的广泛认可。2017 年计入当期损益的政府补助金额为 1,498.28 万元。其中，前五大政府补助的收款时间、原因及账务处理方式情况如下：

前五大政府补助明细情况

序号	补助项目	计入当期损益金额（元）	收款时间	补助原因	会计处理方式
1	产业扶持资金	4,927,877.50	2017年9月14日	对公司业绩和纳税增长给予的奖励。	与收益相关，与日常活动无关，计入当年营业外收入。
2	科技计划拨款	2,000,000.00	2017年12月29日	对市区企业研究院给予的资助。	与收益相关，与日常活动相关，计入当年其他收益。
3	工业经济转型升级补助	1,232,160.00	2017年9月27日	对公司品牌培育、节能减排、出口贸易增长等方面给予的奖励。	与收益相关，与日常活动相关，计入当年其他收益。
4	外贸增长奖励	640,000.00	2017年12月22日	对公司外贸增长给予的奖励。	与收益相关，与日常活动相关，计入当年其他收益。
5	重点产业项目发展专项资金补助	500,000.00	2017年9月5日	扶持装备产业。对形成销售的首台装备及关键部件给予销售奖励。	与收益相关，与日常活动相关，计入当年其他收益。

6	与资产相关政府补助	451,083.36	2016年	主要为环保投资补助。	与资产相关,在相关资产使用期限内摊销计入其他收益。
7	其余56项单项低于50万元的政府补助	5,231,650.37	2017年1-12月	主要是对公司技术研发、对外贸易、品牌管理等方面给予的奖励和补助。	与收益相关,与日常活动相关,计入其他收益。
-	合计	14,982,771.23	-	-	-

综上,公司认为,2017年政府补助的会计处理方式符合《企业会计准则第16号--政府补助》的相关规定,账务处理合规。

2、是否及时履行了信息披露义务

深圳证券交易所中小企业板《第44号上市公司获得政府补助公告格式》中规定:上市公司及其子公司获得可能对上市公司资产、负债、权益或经营成果产生重大影响的政府补助适用本格式。上述政府补助,指依据《企业会计准则》定义并确认的政府补助;上述重大影响,是指收到的与收益相关的政府补助占上市公司最近一个会计年度经审计的归属于上市公司股东的净利润10%以上且绝对金额超过100万元,或者收到的与资产相关的政府补助占最近一期经审计的归属于上市公司股东的净资产10%以上且绝对金额超过1,000万元。

根据上表,2017年公司计入当期损益的各项政府补助均未对公司资产、负债、权益或经营成果产生重大影响,根据相关规定公司无需履行相关信息披露义务。

年审会计师发表意见如下:

经核查,我们认为公司政府补助会计处理符合企业会计准则的相关规定。

四、报告期公允价值变动收益中,以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动损益分别为739.77万元、1,465.85万元,请说明报告期公允价值变动的原因及合理性、会计处理的合规性等。请年审会计师发表专项意见。

回复:

报告期内,公司近70%的产品销售为出口,虽然公司部分业务通过开展人民币结算,减少汇率波动的风险,但仍有很大部分业务的收入币种为外币,主要为美元、欧元等,公司为应对外汇汇率波动对公司生产经营所带来的压力,防范汇率风险,减少汇率波动给公司所带来的损失,公司开展远期结售汇业务。公司根据《企业会计准则》的要求,将远期外汇合约作为交易性金融资产或负债核算。资产负债表日合约银行提供代客资金业务估值服务的,以合约银行出具的“代客

资金业务估值通知书”为依据，按通知书中对公司正在执行的远期结售汇合约估值损益金额，确认远期结售汇业务的公允价值变动损益，在合约履行时冲回已确认的公允价值变动损益；资产负债表合约银行未提供代客资金业务估值服务的，公司将报告期末远期外汇报价汇率与远期外汇合约约定汇率之间的差额所产生的影响，计入公允价值变动损益，在合约履行时冲回已确认的公允价值变动损益。

综上，公司认为，报告期内公司相关公允价值变动合理，会计处理方式合规。

年审会计师发表意见如下：

经核查，我们认为公司报告期内公允价值变动合理，其相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

五、报告期末，你公司存货余额为 113,661.06 万元，占总资产的比例为 26.08%。报告期内你公司确认存货减值损失 1,228.72 万元，较上年同期减少 24%。请结合存货性质、期后产品销售价格、原材料价格变动情况及存货内部管理制度等，说明报告期内存货减值损失较上年同期减少的原因以及存货跌价准备计提的充分性。请年审会计师发表专项意见。

回复：

公司存货主要分为原材料、在产品、产成品，原材料又分为钢材、电气配件、机电配件、油漆等主要材料以及各种辅助材料。

公司主要材料的采购主要采取按订单组织采购的模式，在与客户签订销售合同后，进行产品设计，在考虑合理损耗的基础上，确认该订单所需主要材料的品名、规格、数量、材质等，并根据采购周期、生产周期、材料投入时点，确定采购计划，最终落实采购。因而公司七成以上的原材料均有明确使用方向，且在采购后不因材料市场价格波动影响其可变现净值。

公司对项目多余材料或无指定项目的备库材料，以材料有效期、可利用率、市场价格为依据，综合确认可变现净值，并按存货成本高于可变现净值的金额，计提存货跌价准备。

对于正常投入至生产项目的存货，公司按项目资产组进行减值测试，含该订单项目未领用材料、在产品及产成品价值。以销售合同的价格为依据确认可变现净值，按订单预计成本（订单已发生的成本+预计未来将发生的成本）超出可变现净值的金额，计提在产品或产成品存货跌价准备。

2017 年公司存货减值准备分类计提及转销情况：

单位：元

项 目	年初余额	本年增加金额		本年减少金额		年末余额
		计提	其他	转销	其他	

项 目	年初余额	本年增加金额		本年减少金额		年末余额
		计提	其他	转销	其他	
原材料	24,383,410.49	-653,019.45	0.00	519,443.90	0.00	23,210,947.14
在产品	60,012,242.02	12,940,193.65	0.00	45,830,994.70	0.00	27,121,440.97
合 计	84,395,652.51	12,287,174.20	0.00	46,350,438.60	0.00	50,332,388.11

鉴于与油气相关的海洋工程装备市场因受油价影响一直处于低迷期，自2015年起公司已逐步收缩与油气密切相关的海洋工程装备业务，拓展非油气相关的海洋工程装备业务及其他业务。因公司海洋工程装备业务产品处于转型初期，产能尚未能充分释放，部分订单价格（基于市场正常价格投标报价）未能完全弥补订单总成本，单位订单分摊固定成本较高导致订单毛利亏损。公司基于此情况，针对此类毛利亏损订单，计提了在产品存货跌价准备。2017年共计提在产品存货跌价准备1,294.02万元。

另一方面，因2017年末钢材市场价格，较年初上涨，部分原计提存货跌价准备的物资价值回升，从而转回2017年计提的原材料存货跌价准备65.30万元，是2017年存货跌价准备减少的主要原因。

附：钢材价格指数表



综上，2017年公司计提存货跌价准备1,228.72万元，较上年同期减少24%，是合理的。公司以上账务处理方式，符合《企业会计准则》要求，存货跌价准备计提充分。

年审会计师发表意见如下：

我们在存货盘点过程中实地观察各存货实物状态，是否存在损毁、报废等减值情况；取得原材料、库存商品市场价格走势等相关资料，并结合在手订单情况，复核公司存货跌价准备计提是否充分。

经核查，我们认为公司存货跌价的计提符合公司实际情况，其相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

六、报告期末，你公司商誉余额为 1.42 亿元，占净资产的 5.76%，商誉系 2016 年公司收购江苏绿威环保科技有限公司（以下简称“绿威环保”）所形成。请结合绿威环保的生产经营、业绩、商誉减值测试方法等情况，说明报告期内未计提商誉减值准备的原因、评估过程及合理性。请年审会计师发表专项意见。

回复：

公司于 2016 年 7 月收购江苏绿威环保科技有限公司（以下简称“绿威环保”）55%的股权，投资成本 17,875 万元，形成约 1.42 亿项目商誉，投资时绿威环保整体估值为 3.25 亿。投资完成后，绿威环保成为公司第二主业——节能环保业务的主力军，主要开展以污泥处置为主的环保业务。

2016 年底至 2017 年 7 月，绿威环保的沾化城北工业园污泥焚烧集中供热项目三台焚烧炉陆续投产，目前三台锅炉的生产已步入正轨，2017 年通过焚烧污泥蒸汽供热 37 万吨，确认营业收入 6,828.93 万元。同时，污泥处置业务量也得到了进一步的提升，2017 年污泥处置 36.61 万吨，确认营业收入 6,409.72 万元，同比增长 61.26%。2016 年绿威环保实现归属母公司净利润 1,212.33 万元，2017 年实现 1,795.92 万元。

公司聘请北京华信众合资产评估有限公司（以下简称“评估公司”），对公司进行商誉减值测试涉及的江苏绿威环保科技有限公司在 2017 年 12 月 31 日的股东全部权益价值进行了咨询，并出具了咨询报告，报告编号：华信众合评咨字【2018】第 B1002 号。

评估公司在清查核实的基础上，对绿威环保进行了必要的实地勘察，对公司和绿威环保提供的法律性文件、会计记录及有关资料进行了查验，对咨询所涉及的各项数据实施了市场调查，并完成了评估公司认为必要的其他咨询程序。在对绿威环保及其重要子孙公司未来年度业绩及自由现金流量等关键指标预测的基础上，采用收益法，对绿威环保的股东全部权益价值进行了评估。

未来五年绿威环保业绩预测情况：

单位：万元

项 目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
营业收入	27,796.53	24,850.07	26,207.57	27,721.44	29,313.86
归属母公司净利润	3,227.84	2,902.10	3,008.40	3,219.31	3,518.30

在此基础上，根据商誉减值测试的咨询目的，评估公司意见如下：

截止 2017 年 12 月 31 日，采用收益法确定的绿威环保股东全部权益价值账面值为 9,344.17 万元，咨询结论为 40,370.75 万元，增值 31,026.58 万元，增

值率 332%。

根据上述咨询结论，公司认为收购绿威环保 55%股权形成的 1.42 亿商誉，不存在减值，不需计提商誉减值准备。

年审会计师发表意见如下：

我们评估了管理层减值测试所依据的基础数据，了解和评价管理层利用其估值专家的工作；了解绿威环保未来提高盈利能力采取的措施、开拓新的业务是否合理；在内部估值专家的协助下，我们评价了外部评估专家所出具的资产评估报告的价值类型和评估方法的合理性，以及折现率等评估参数。

经核查，我们认为公司报告期内商誉不存在减值迹象，不需计提商誉减值准备。

七、报告期末，你公司预付款项为 7,340.29 万元，较期初增长 198%。请详细说明预付款项的性质以及较期初增幅较大的原因及合理性。

回复：

公司采用订单生产模式。预付账款主要核算公司为履行销售合同，根据生产需求采购生产物资，按采购合同约定预付的各项货款。

公司于 2017 年新增海洋风电安装平台、集装箱桥吊、液压插销式升降装置设备等多项大额订单，物资采购需求增加。且部分主要材料，如钢材、电气系统等存在价值大、供货周期长的特点，在采购合同中通常会约定一定比例的预付款项。公司根据生产需求，与供应商签订了采购协议，并依据合同条款支付了预付款，因而造成公司 2017 年年末预付款账款增幅较大。

综上，公司认为，2017 年预付款项 7,340.29 万元，较年初增长 198%，符合公司的真实业务情况，具有合理性。

八、报告期末，你公司其他应收款-股权转让款余额为 2,322.31 万元。请说明款项产生的原因，履行的审议程序和信息披露义务，截至本问询函发出日上述事项的履约进展情况等。

回复：

1、款项产生的原因

2016 年，公司全资子公司南通润禾环境科技有限公司（以下简称“润禾环境”）收购浙江正洁环境科技有限公司（以下简称“正洁环境”）20.56%股权，同时本次股权收购的交易对手方也就本次收购作出了相关业绩承诺。

鉴于正洁环境 2017 年度及后续的利润承诺实现情况存在一定的不确定性，为集中资源发展公司节能环保产业的重点业务领域，控制公司对外投资风险，维

护公司及股东利益，经各方协商一致，决定提前履行《股权转让协议》中的关于股权回购方面的相关安排。2017年11月24日，公司召开的第三届董事会第二十四次会议审议通过了《关于转让浙江正洁环境科技有限公司20.56%股权暨股权回购的议案》，同意润禾环境转让其所持有的正洁环境20.56%股权给正洁环境股东项海暨提前履行《南通润禾环境科技有限公司与项海、任松洁、周立新、陈赵扬、周建辉、孙玉珍、杭州钱江中小企业创业投资有限公司关于浙江正洁环境科技有限公司的股权转让协议》（以下简称“《股权转让协议》”）中的关于股权回购方面的相关安排。润禾环境与项海、任松洁、周立新以及陈赵扬已于2017年11月24日完成了《关于浙江正洁环境科技有限公司的股权回购协议》（以下简称“《股权回购协议》”）的签署程序。本次正洁环境股东项海回购正洁环境20.56%股权的回购价款合计为人民币46,446,284.49元。其中，第一笔回购款合计23,223,142.25元应于2017年12月1日前支付到位，第二笔回购款合计23,223,142.24元应于2018年4月30日前支付到位。同时以回购日为基准日，按年利率12%的标准计算利息，确定第二笔回购款的本息合计金额。如项海逾期支付第二笔回购款的，须以截止2018年4月30日项海第二笔回购款合计应付额为基数，按每日万分之五的标准向润禾环境支付违约金。另外，为全面保障润禾环境对第二笔回购款的回收，任松洁、陈赵扬已合计质押20.56%正洁环境股权给润禾环境。

截止2017年末，项海按照《股权回购协议》中约定应支付的第一笔回购款合计23,223,142.25元已支付至润禾环境指定银行账户，剩余第二笔回购款本金23,223,142.24元尚未支付，公司根据企业会计准则的相关规定将该笔款项计入其他应收款。

2、履行的审议程序和信息披露义务

2017年11月24日，公司召开第三届董事会第二十四次会议审议通过了《关于转让浙江正洁环境科技有限公司20.56%股权暨股权回购的议案》，全体董事一致同意润禾环境转让其所持有的正洁环境20.56%股权给正洁环境股东项海暨提前履行《股权转让协议》中的关于股权回购方面的相关安排。根据《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》等的相关规定，本次股权转让事项经公司董事会审议批准即可，无需提交公司股东大会审议。详见公司于2017年11月25日在巨潮资讯网、《证券时报》、《中国证券报》等信息披露媒体上披露的《关于转让浙江正洁环境科技有限公司20.56%股权暨股权回购的公告》（公告编号：2017-059）。

3、截至本问询函发出日上述事项的履约进展情况等

截至本问询函发出日（即2018年5月21日），项海已向润禾环境支付第二

笔回购款合计 900 万元，剩余 14,223,142.24 元及应计利息预计将在 2018 年 5 月 31 日前支付完成。公司将持续关注相关方的资金状况，积极督促项海完成相关款项的支付义务，保障公司相关款项的及时回笼。

九、根据年报披露，你公司全资子公司南通润邦海洋工程装备有限公司因客户挪威 GoldenEnergy PSV Invest I AS、Golden Energy PSV InvestII AS 多次短期逾期支付合同进度款，子公司已于 2017 年 11 月 30 日向上述客户分别发出了终止《海工船舶建造合同》的通知函，并终止相关合同。请说明截至本问询函发出日上述事项的进展情况，对你公司生产经营的影响，你公司已采取或拟采取的风险应对措施等。

回复：

1、截至本问询函发出日上述事项的进展情况

鉴于客户不能按照合同相关条款的约定支付合同进度款项，公司全资子公司南通润邦海洋工程装备有限公司（以下简称“润邦海洋”）按照合同适用法律和合同相关条款的约定，向客户 GoldenEnergy PSV Invest I AS（以下简称“PSV I 公司”）、Golden Energy PSV InvestII AS（以下简称“PSV II 公司”）分别发出了终止《海工船舶建造合同》的通知函，据此润邦海洋按照合同及适用法律的相关规定终止了两份《海工船舶建造合同》，润邦海洋有权处置合同所涉的相关海工船舶。

截至本问询函发出日（即 2018 年 5 月 21 日），润邦海洋尚未收到来自客户 PSV I 公司、PSV II 公司对润邦海洋终止《海工船舶建造合同》事项的任何反馈。合同双方亦未就合同终止事宜进入仲裁或诉讼程序。

2、对公司生产经营的影响

受终止合同的影响，公司冲回合同所涉海工船舶建造期间按完工进度确认的收入 23,724.54 万元。因营业收入冲回金额与营业成本相同，故合同终止未对公司 2017 年海洋工程装备业务的毛利和公司净利润产生直接影响。除此之外，润邦海洋终止两份《海工船舶建造合同》事项未对公司的生产经营造成其他影响。

3、公司已采取或拟采取的风险应对措施等

近期，国际原油市场有所回暖，原油价格已由低谷时的每桶 30 美元左右上升至每桶 70 多美元。油气市场的逐步回暖使得与油气开采相关的海上工程服务装备（如海洋工程辅助船）市场明显活跃起来。截至目前，公司已陆续收到多家客户关于公司海洋工程辅助船购买和租赁意向的咨询，公司已与其中几家潜在客户进入了商务洽谈阶段。

特此公告。

江苏润邦重工股份有限公司

董事会

2018年5月30日