

江苏农华智慧农业科技股份有限公司

关于深圳证券交易所半年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

江苏农华智慧农业科技股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”）于2020年9月11日收到深圳证券交易所公司管理部下发的《关于对江苏农华智慧农业科技股份有限公司的半年报问询函》（公司部半年报问询函[2020]第6号），公司就问询函关注问题进行了核实，现就相关事项说明如下：

1. 半年报显示，你公司报告期实现营业收入 52,022.27 万元，同比已连续多年下降；销售毛利率 12.32%，相比上年全年升高 11.81 个百分点；期间费用率 8.84%，相比上年全年降低 19.50 个百分点，其中，销售费用、管理费用、财务费用、研发费用分别同比降低 49.61%、61.81%、74.69%和 43.71%；报告期获得政府补助 1,126.87 万元，占净利润比重 48.94%。你公司报告期营业收入下降但业绩扭亏为盈的主要原因，包括原材料价格下跌、管理成本降低、人民币汇率贬值、疫情期间政府社保费用减免等。请你公司：

（1）结合国内外经济形势、行业发展趋势、公司经营战略和主要产品供需等情况，分析说明营业收入连续多年下降对你公司主营业务持续盈利能力的影响，你公司后续拟采取的改善措施；

回复：

公司 2020 年 1-6 月营业总收入 52,022.27 万元；其中机械制造收入 47,897.13 万元，占比 92.07%；其他业务收入 4,125.14 万元，占比 7.93%。

报告期公司机械制造产品主要分为中小功率内燃机及终端产品、铸件及零部件两大类，自有品牌以“JD”、“江动”为主，具体产品包括中小功率柴汽油发动机、发电机组、铸件及零部件等，产品主要农用及家用。

A、国内外经济形势

2020 年上半年，受中美贸易摩擦持续影响，叠加突发新冠疫情的冲击，中国 GDP 同比下降 1.6%，规模以上工业增加值同比下降 1.3%，全国规模以上工

业企业实现利润总额 25,114.9 亿元，同比下降 12.8%。我国是全球率先复工复产的主要经济体，根据国家统计局公布数据，截至 8 月份我国投资、出口、消费数据都呈好转。近日，中国社会科学院工业经济研究所期刊《China Economist》发布 2020 年三季度“中国经济学人热点调研”结果。本次调查发现经济学人预判经济增速有望继续回升，外贸形势总体趋于改善。但面临的国际经济贸易环境日趋复杂，不确定性增强。

受本年全球公共卫生事件影响，全球经济大幅衰退，尤其是二季度，主要经济体如美国 GDP 同比下滑 9.5%、欧元区 GDP 同比下降 15.0%，日本 GDP 同比下降 9.9%，后续主要经济体的经济恢复情况需继续视疫情控制情况和出台的经济刺激政策力度。

B. 行业总体情况及发展趋势

内燃机是工程机械、农业机械、发电设备、铁路、船舶、石油等工业领域组成部分。据中国内燃机工业协会统计数据显示，2014 年以来，我国内燃机销量整体呈现震荡下行的走势。2020 年 1 至 6 月份，全国内燃机行业累计销量同比下降 12.84%，自 4 月起内燃机终端市场逐步回暖。根据海关数据，与公司产品相同马力段的柴油机 2020 年 1-6 月份出口台量为 706,869，同比下降 9.80%；通机单机及发电机组 2020 年 1-6 月份出口台量为 8,527,235，同比增长 7.3%。

随着国家对粮食安全和农业的重视度越来越高，相信国内农用内燃机亦会迎来市场机会。中国农机工业协会统计数据显示，今年上半年，农机装备产业出现回暖迹象，中国农机行业规模以上企业主营业务收入 1,158.80 亿元，与 2019 年上半年相比没有下滑。

东南亚、非洲等地区是全球最大的单缸柴油机消费区域，中国单缸柴油机出口份额在该地区占比较大。通用小型汽油机产品主要消费市场在欧美地区，年市场容量约为 2000 万台左右。中国是最大的通用小型汽油机产品 OEM 制造地，年出口量约在 1600-1800 万台左右。目前进口国的消费需求尚未发生根本改变，但具体需视疫情影响和中美贸易关系状况，存在不确定性。

综上，近年内燃机行业销量整体呈现震荡下行的走势，但大环境逐渐回暖。就公司所处细分市场来看，虽然总量呈萎缩或波动态势，但仍存在一定规模的存量市场空间。行业竞争格局方面，国家对内燃机排放标准的提高，安全环保督查的趋严将促进行业集中度的持续提升，有利于具备核心竞争力的规模企业。

C、公司主要经营战略及产品供需情况

经营战略方面，公司将集中资源聚焦具备竞争力和盈利能力的核心业务，并积极在现有业务基础上开拓新产品、新市场、新模式。也正是基于此，公司于 2019 年公司进行业务整合、管理优化和资产清理，终止持续亏损业务，收缩不具备竞争力产品线，并加大对新业务资源的投入。近期公司业务类别仍基本由机械制造、有色金属采选、供应链贸易三大类组成。

产品供需方面，上半年公司机械板块累计接单近 6 亿元，同比上升 6%。其中，进出口公司为应对疫情的影响，新开拓线上谈单、线上签约等专项措施，上半年累计签约近 3 亿元订单。减速机业务作为公司新兴业务，上半年新增订单两千万元。B&S 重整造成的公司通机订单下滑现象短期内已消除，随着双方 OEM 新产品订单的下达，该部分业务预计将会有恢复性增长和增量。目前公司产品的终端市场需求未发生重大不利变化，并呈向好迹象。

2020 年初疫情发生后，公司积极响应政府号召，全力做好疫情防控工作，于 2 月 17 日顺利复工复产。复工后，各业务板块立即组织前期累积订单的生产和交付，以最大程度满足客户的需求，目前公司订单交付能力不存在障碍。

D、营业收入连续下降的原因以及对主营业务盈利能力的影响

综合以上国内外经济形势、行业总体情况及发展趋势、公司主要经营战略及产品供需情况的分析，可以看出公司近年营业收入连续下降一方面是受行业大趋势以及细分行业大幅下滑影响，一方面与公司前期经营策略存在不足以及现阶段经营战略的主动调整有关。

前期因为资产、人员的规模与收入规模不相匹配，导致运营成本、费用高，经营负担重，营业收入的下降带来公司主营业务盈利能力的下降。经过近年来行业的深度调整，结合目前国内宏观形势和国家政策判断，再叠加公司上年主动实施的经营战略优化，公司营业收入将遏制住下降态势，其中占比最大的机械制造板块本年收入预计将同比增长，且随着新业务、新市场、新产品的逐步开拓，收入规模预计将取得增长。由于降本增效工作成效显著，公司上半年盈利能力显著增强，在营业收入同比下降的情况下，主营业务仍具备盈利能力；后续加上营业收入的恢复增长，预计公司的盈利能力将继续提升。

E、下一步拟采取的改善措施

公司将持续关注全球宏观经济环境、国内政策支持及行业动态，并根据国家提出的“内循环为主、双循环相互促进”的发展格局，立足现有业务布局，持续推动公司经营规模稳定健康发展。

具体策略为：一是做精现有内燃机产品，跟进技术迭代，持续寻求亮点和增长点，推动市场规模增长；二是做强零部件业务，主攻减速机、高端铸件及零部件产品，持续提高产品品质，拓宽产品种类，扩大业务规模；三是加快海外销售团队建设，创新业务模式和激励机制，实现“全球买、全球卖”的战略转型，培育多元化的海外市场体系；四是推动帮中矿山的建设运营，构建矿业持续开采能力；五是寻求新产业、新技术的发展机会，促进公司转型和高水平发展能力的建设。

(2) 结合报告期的产品种类结构、市场需求、销售价格、原材料成本等的变化情况详细说明本报告期销售毛利率相比上年全年大幅升高的原因及合理性，进一步说明毛利率水平改善的可持续性；

回复：

A、报告期销售毛利率相比上年全年大幅升高的原因及合理性

公司 2019 年全年、2020 年 1-6 月产品结构及毛利率如下：

单位：人民币万元

项目	2019 年全年			2020 年 1-6 月		
	营业收入	毛利率	规模占比	营业收入	毛利率	规模占比
内燃机及终端产品	82,740.47	6.83%	57.25%	39,482.96	12.72%	75.90%
零部件及其它	19,726.26	3.96%	13.65%	8,414.17	8.06%	16.17%
金属矿产品	16,195.48	-42.15%	11.21%	354.93	92.21%	0.68%
贸易产品	23,463.58	1.44%	16.23%	1,795.90	1.33%	3.45%
农业信息化	2,409.64	32.86%	1.67%	1,974.31	17.99%	3.80%
合计	144,535.43	0.51%		52,022.27	12.32%	

从行业看，报告期内公司依然是以机械制造业务收入为主；从产品看，报告期收入占比最大的仍然为内燃机及终端产品；但报告期机械制造业务以及内燃机及终端产品收入占比都有所提高。本期除受疫情影响供应链贸易业务基未开展，以及受 B&S 重整影响上半年订单下降外，公司产品的市场需求未发生重大不利变化。而疫情对供应链贸易业务的影响已逐步消除，随着 B&S 破产重整的基本完成，其订单量正迅速恢复。

本期销售毛利率相比上年全年大幅升高的主要原因如下：

1) 有色金属采选业务毛利率的变化。公司有色金属在采矿山龙玛拉铅锌矿进入开采尾声，2019 年经论证剩余可采经济储量低于账面摊余价值对应的资源储，因而公司对龙玛拉相关资产加速摊销，导致上年成本急遽上升，年度销售毛利率为-42.2%。关于龙玛拉矿山剩余可采经济储量的具体情况请见公司于 2019 年 12 月 20 日披露的《关于对控股子公司相关资产计提减值准备的公告》（2019-055）。此为矿山开采尾声的一次性处理事项，本期有色金属采选业务毛利率将恢复正常，有色金属采选业务的毛利率恢复约提升公司本期整体毛利率 5.8 个百分点。

2) 内燃机及终端产品毛利率的提升。受汇率、材料价格、人工成本、制造费用变化，以及业务梳理和资产清理等各项因素综合影响，本期公司内燃机及终端产品的毛利率提升，使得公司整体销售毛利率水平改善约 4.86 个百分点。

a. 美元对人民币汇率影响情况

单位：人民币元

月份	01月	02月	03月	04月	05月	06月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均汇率
2019年汇率	6.7025	6.6901	6.7335	6.7286	6.8992	6.8747	6.8841	7.0879	7.0729	7.0533	7.0298	6.9762	6.8944
2020年汇率	6.8876	7.0066	7.0851	7.0571	7.1316	7.0795							7.0413

2020 年上半年美元对人民币汇率较 2019 年全年上升 0.1469，且 2019 年国外收入占比 44.4%，2020 年上半年国外收入占比 54.0%。根据国外收入组成模拟还原测算，本期汇率波动提升公司整体毛利率约 1.13 个百分点。

b. 销售价格影响情况

2020 年受疫情影响，货源紧张、物流阻塞，公司采取现金、加价采购等各种有效措施、全力保障供应链的稳定，但也致使柴油机产品的整体成本上升。公司相应于 2020 年 3 月底开始调整主要柴油机产品的售价，各种机型分别加价 10-50 元不等，部分产品销售价格的调整提高公司本期整体毛利率约 0.45 个百分点。

c. 原材料价格、制造费用、直接人工影响情况

项目	2019 年度	2020 年 1-6 月
废钢（人民币元/吨）	2,927.92	2,822.08
柴油机销量（万台）	19.04	9.83
汽油机销量（万台）	31.96	13.06
柴油机单台人工（元）	70.46	59.58
汽油机单台人工（元）	38.22	36.50
柴油机单台制造费用（元）	97.61	80.87
汽油机单台制造费用（元）	32.41	22.13

注：公司主要目前主要采购原材料为废钢，故以废钢做为主要采购原材料做为分析对象。

原材料价格：废钢单位成本进价下降 105.84 元/吨，降幅 3.61%，测算后影响毛利率约 0.23 个百分点，影响甚微；单台人工：柴油机单台人工下降 10.88 元，汽油机单台人工下降 1.72 元，测算后影响毛利率约 0.26 个百分点；单台制造费用：柴油机单台制造费用下降 16.75 元，汽油机单台制造费用下降 10.28 元，根据柴油机及汽油机销售台量测算影响毛利率约 0.67 个百分点。汇总原材料价格、单台人工、单台制造费用的变动影响情况，本期合计提升公司整体毛利率约 1.16 个百分点。

d. 业务梳理和资产清理影响情况

2019 年公司根据业务梳理情况决定对闲置无效资产进行清理处置，为 2020 年的经营提质增效奠定基础。针对闲置无效资产的清理处置使得公司 2020 年单月折旧降低，模拟分析增加 2020 年上半年整体毛利率约 1.38 个百分点；公司 2019 年亏损处理收缩业务存货，导致当年毛利率下滑约 0.74 个百分点；两项合计提升公司整体毛利率约 2.12 个百分点。

综上所述，公司报告期内销售毛利率相比上年全年升高 11.81 个百分点，剔除有色金属采选业务毛利率波动影响后，2020 年上半年比 2019 年全年毛利率升高约为 5.9 个百分点。

结合上述数据对比分析，本期销售毛利率相比上年全年大幅升高主要得益于 2019 年公司整合业务、清理资产、优化管理三大类措施，终止持续亏损的业务，收缩不具备优势竞争力的产品线，处置闲置无效资产，整合各类资源，提高经营效率，降低了经营成本，提高了主营业务盈利能力，因而公司本期毛利率的提升具有合理性，且毛利率水平的改善具有可持续性。

(3) 结合主要费用科目的明细构成及变动、费用结算周期的影响因素及变动等情况说明销售费用、管理费用、财务费用和研发费用同比均大幅降低的原因及合理性，进一步说明本报告期的期间费用率水平是否具有可持续性；

回复：

A. 公司本期期间费用同比大幅下降的原因

a. 公司本期销售费用同比减少 1,329 万，下降 49.61%，费用明细构成及变动原因分析见下表：

单位：人民币万元

项目	本期发生额	同期发生额	变动率	原因分析
职工薪酬	760.89	1,251.51	-39.20%	公司于 2019 年对业务进行整合，并根据整合后的业务类别和规模调整合并了销售片区，优化相关人员，以提高单人销售收入贡献，该措施使本期职工薪酬较同期减少 491 万元。
包装及运输费	0.32	505.68	-99.94%	本期执行新收入准则，运输费用计入营业成本，导致运输费用同比减少 506 万。
其他	588.80	922.03	-36.14%	本期受疫情影响，销售方式改变，导致差旅费等相关费用同比减少。
合计	1,350.02	2,679.23	-49.61%	

b. 公司本期管理费用同比减少 4,630 万，下降 61.81%，费用明细构成及变动原因分析见下表：

单位：人民币万元

项目	本期发生额	同期发生额	变动率	原因分析
职工薪酬	1,384.41	2,942.51	-52.95%	为配合业务整合和资产清理，公司于 2019 年重塑管理体系，优化组织机构；本期相比上期公司管理人员减少，人员波动成本亦降低。
折旧、摊销费	405.19	2,128.57	-80.96%	根据公司资产清理结果，公司逐步将闲置房屋、建筑物用于出租，提高资产收益率，使得本期折旧与摊销较同期减少 458 万元；此外，根据上年资产处置结果，本期无形资产摊销同比减少 1,320 万元。
停工损失	201.96	1,390.14	-85.47%	亏损业务的关停等因素，使得本期停工损失同比减少 1,013 万元。
其他	869.38	1,029.70	-15.57%	本期受疫情影响，相关出差活动减少，使得交通、差旅费等同比减少。
合计	2,860.94	7,490.93	-61.81%	

c. 公司本期财务费用同比减少 554 万，下降 74.69%，主要因本期贷款金额同比减少 2.11 亿，利息费用同比减少 898 万所致。

d. 公司本期研发费用同比减少 156 万，下降 43.71%，主要因本期研发支出--费用化支出减少，导致研发费用同比下降，该费用的变动对公司本期整体期间费用率以及业绩的影响都较小。

B. 报告期期间费用率水平下降的合理性及持续性

公司本期期间费用率 8.84%，相比上年全年降低 19.50 个百分点。通过上述分析可以看出，公司本期期间费用率的降低主要是由业务整合、管理优化、资产清理等策略实施取得的成果，以及执行新收入准则核算口径变化导致。报告期期间费用率水平下降是由公司主动采取措施取得的良性经营结果，上述一系列措施使得公司本期职工薪酬、折旧摊销、停工损失、运输费等费用同比大幅

下降，而且相关举措皆为长效措施。公司本期期间费用率水平的下降合理且具有持续性，相关费用的处理亦符合《企业会计准则》的有关规定。

(4) 结合对前三问的回复，说明上述报告期业绩扭亏为盈的因素是否具有持续性，进一步说明你公司为改善持续盈利能力已采取或拟采取的措施。

回复：

A. 前期业绩亏损原因

公司近年主营连续亏损的主要因素包括：近年多元化扩张，增加了财务成本，且部分并购项目长期亏损；新厂区建设，基建投入和产能扩张，提高了固定成本和运营成本；原主业相关新项目投入，增加了财务成本，并形成了新的亏损点；经营规模下降后，资产规模、管理架构与经营状况不相匹配。

就机械制造业务而言，2014年初公司完成“退城进区”后，制造成本和研发支出增加，财务费用和经营费用提高，农装等新项目又持续形成较大亏损，上述因素在2014-2018年期间共计影响公司损益约-7亿元。剔除搬迁增加的制造成本、管理成本、研发支出、财务费用，以及新项目亏损影响，公司机械制造业务中的传统核心业务内燃机及终端产品具有持续盈利能力。

2019年，公司实施经营战略调整，并相应进行资产清理，产生较大金额的一次性损失，造成2019年度业绩亏损。

B. 报告期业绩扭亏为盈的因素是否具有持续性

报告期公司业绩扭亏为盈的因素主要为两方面，一是本期销售毛利率的提升，二是本期期间费用率的降低。两方面因素的具体影响分析、合理性以及持续性已在本题第(2)、(3)项回复中详细阐述。

因疫情影响，本期公司获得政府补助1,126.87万元，主要构成为稳岗补贴和社保减免，政府补助一定程度上对冲了疫情对公司经营的影响。扣除政府补助，本期公司业绩和扣非后业绩皆为正，实现了主营业务扭亏为盈。

根据本题第(1)项的回复，公司营业收入下降态势将被遏制，其中占比最大的机械制造板块本年收入预计将同比增长，且随着新业务、新市场、新产品的逐步开拓，收入规模预计将取得增长。随着收入规模的企稳回升，公司主营业务盈利能力有望继续提升。

综上，报告期业绩扭亏为盈的因素具有持续性。

C. 已采取及拟采取的改善持续盈利能力措施

公司管理层针对近年主营亏损局面，于 2019 年实施经营战略调整，以业务竞争力、盈利能力和所需资源投入为基准，秉持有取有舍的原则，砍掉持续亏损单元，收缩竞争力低的产品线，新增供应链贸易业务。同时为配合经营调整，分阶段推动资产清理和管理优化，重建公司经营体系，提高持续经营能力。

通过上述措施的实施，公司经营成本和管理成本已显著降低，经营质量和效率逐步提升，盈利能力已获得改善。为持续改善盈利能力，公司于近期召开未来 2-3 年的战略会议，以增强企业核心竞争力和盈利能力为核心，确定了公司中期发展战略，并明确了各业务板块近期之发展策略。

以此为基础，下一步公司在机械板块拟采取措施包括：1) 扩大 B&S 高压清洗机增量业务，实施铸造产业技术改造和设备升级。2) 增强公司海外经营能力，加快越南制造单元产能进度。3) 致力于新产品开发，推进水平对置发动机和多系列回转减速机总成等产品的市场开发。4) 打造新型业务，利用公司工艺装备优势，大力发展精密铸件、零部件业务；利用公司海外市场网络，开拓新业务。5) 加强信息化建设，加强生产运营组织能力，不断优化供应体系，提升产品销售毛利率。6) 持续提高产品质量，做好产品迭代，强化人才需求建设。

报告期内，子公司西藏中凯矿业股份有限公司帮中铅锌铜矿的建设工作已取得较大进展，预计明年将形成量产规模。由于帮中矿山储量较大，该矿山的投产运营将会极大提升西藏中凯矿业股份有限公司经营规模和持续盈利能力。

子公司上海农易信息技术有限公司将抓住公司农业信息化的发展机遇，积极拓展大数据、智能物联的开发应用，集聚进一步发展的潜力。

随着相关经营措施的实施和提质增效策略的推进，企业持续盈利能力将可稳步上升。

2. 半年报显示，你公司报告期计提资产减值损失 19.83 万元、信用减值损失 68.61 万元，而 2019 年度你公司计提资产减值损失共计 55,285.74 万元、信用减值损失 924.48 万元。应收账款坏账准备中，按单项计提的计提比例由期初 97.30%降至期末 50.52%，国内款项风险组合的计提比例由期初 75.71%降至期末 66.82%，国外款项风险组合的计提比例由期初 11.69%降至期末 8.86%。请你公司：

(1) 补充说明各项资产可收回金额的确定依据和过程并结合报告期资产状况及经营前景是否产生重大变化等情况说明各项资产减值损失大幅减少的原因，进一步说明报告期资产减值损失的计提是否充分；

回复：

公司本期各类资产减值准备均按照《企业会计准则》和公司会计政策相关规定计提，具体如下：

A、存货

根据《企业会计准则第 1 号-存货》第十五条、第十六条的规定，公司对截止 2020 年 6 月 30 日的存货价格进行全面清理，以近期每个存货的同类产品对应销售发票所反映的售价，根据预计的销售费用率计算出销售费用，将售价扣除相关销售费用，以此来确定其可变现净值，并以其可变现净值与账面成本之间的差异计提减值。本期公司未发生明显产品售价降低情形，经测算，本报告期末计提存货减值损失。

B、固定资产、在建工程、无形资产

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》第五条规定，截至 2020 年 6 月 30 日，公司未发现固定资产、在建工程存在减值迹象，故本报告期末计提固定资产、在建工程减值损失。此外，准则规定使用寿命确定的无形资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备；使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年均进行减值测试。截至 2020 年 6 月末，本公司使用寿命确定的无形资产未发生减值迹象，故报告期末计提无形资产减值损失。

C、长期股权投资

根据《企业会计准则第 2 号-长期股权投资》第十八条规定，对子公司、联营企业及合营企业的投资，在资产负债表日有客观证据表明其发生减值的，按照账面价值与可收回金额的差额计提相应的减值准备。2019 年，公司董事会和股东大会决议决定：1) 剥离公司煤炭业务，关停明鑫煤炭；2) 根据评估结果对明鑫煤炭相关资产计提减值准备并减少相关负债。故报告期公司对联营企业巴里坤哈萨克自治县石炭窑矿区联合救护队的长期股权投资变动额全额计提减值 60.62 万元。

D、预付账款

截至 2020 年 6 月末，公司预付款项余额 2,093 万元，其中占比较大的为子公司（江苏江淮动力有限公司）预付款 1,114 万元，款项性质多为预付材料款。经检查对方单位营业状况正常，未发生明显减值迹象，因此未计提减值损失。

综上所述，2019 年度公司计提资产减值损失共计 55,285.74 万元、信用减值损失 924.48 万元，这其中包括公司经营战略调整，对矿业板块相关资产计提的一次性损失，以及公司根据业务资产梳理情况，对相关固定资产等各类资产计提的减值损失。经过上年对资产的梳理和减值计提后，本报告期各类资产状况稳定，当期末再发生明显减值迹象，且经营前景亦未发生重大不利变化，故本期公司资产减值损失计提相比上年大幅减少。

公司本期已根据《企业会计准则》的规定，依据资产现状和预期充分计提各项资产减值损失，本期资产减值损失的计提符合《企业会计准则》和公司会计政策的要求。

（2）结合应收账款坏账准备计提政策，说明期末较期初各类坏账准备计提比例均降低的原因及合理性，进一步说明你公司应收账款坏账准备计提的充分性和相关收入确认的合规性；

回复：

A. 应收账款坏账准备计提政策

公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。

B. 期末较期初各类坏账准备计提比例均降低的原因及合理性

公司应收账款坏账准备中，按单项计提的计提比例由期初 97.30% 降至期末 50.52%，国内款项风险组合的计提比例由期初 75.71% 降至期末 66.82%，国外款项风险组合的计提比例由期初 11.69% 降至期末 8.86%。具体原因如下：

对于单项计提减值损失的应收账款：我公司 OEM 业务的重要客户 B&S 于美国当地时间 2020 年 07 月 20 日向破产法庭提交了破产重整申请，正式进入破产重整程序。基于该客户应收账款的不确定性，报告期将其由组合计提减值调

整为单项计提减值，而 B&S 应收账款的预期损失率相较其他单项计提应收账款的损失率较低，拉低了按单项计提的整体计提比例。剔除此部分影响，单项坏账的计提比例期末较期初增加 0.44%。

对于组合计提减值损失的应收账款：报告期国内款项风险组合的计提比例和国外款项风险组合的计提比例期末比期初下降，主要由于本期期末较期初新增 1 年以内应收账款金额较大，该部分应收账款因账龄短，按组合计提的坏账比例较低，与此同时报告期内账龄较长客户的应收账款未发生重大变化，导致按组合计提坏账的应收账款本期整体计提比例下降。

公司于 2020 年 6 月末的国内、国外应收账款账龄分类表：

单位：人民币万元

项目	国内			国外			合计		
	期末	期初	变动金额	期末	期初	变动金额	期末	期初	变动金额
1 年以内 (含 1 年)	10,074.52	5,851.19	4,223.33	8,845.98	5,934.72	2,911.26	18,920.49	11,785.91	7,134.58
1-2 年 (含 2 年)	949.92	911.17	38.75	49.15	40.16	8.99	999.07	951.33	47.74
2-3 年 (含 3 年)	926.92	1,122.25	-195.33	48.93	5.60	43.33	975.84	1,127.85	-152.01
3 年以上	22,150.68	22,146.91	3.77	749.99	749.99	0.00	22,900.67	22,896.90	3.77
合计	34,102.03	30,031.52	4,070.51	9,694.05	6,730.47	2,963.58	43,796.08	36,761.99	7,034.09

公司期末较期初各类坏账准备计提比例均降低是由应收账款风险特征、预期损失率以及新增款项账龄等因素造成，计提比例的波动具有合理性，且应收账款坏账准备计提金额充分，符合《企业会计准则》的有关规定。公司根据《企业会计准则》和企业会计政策的规定，对同类业务执行统一的收入确认政策，上述应收款项具有真实交易背景且对应的收入均符合当时公司的收入确认条件。综上，本报告期公司应收账款坏账准备计提充分、合理，且前期有关收入确认合规。

(3) 结合对前两问的回复，说明是否存在利用 2019 年度资产减值损失、信用减值损失进行业绩“大洗澡”，实现本报告期业绩扭亏为盈、跨期利润转移的情形。

回复：

为扭转公司主营持续亏损的状态，着力提升公司盈利能力，公司第八届董事会第五次会议讨论要求“提炼现有业务，分析现各板块或产品的盈利能力，提升具备持续发展力业务的盈利水平，逐步剥离无法实现扭亏板块”，相关内容已在公司 2019 年半年度报告中披露。后公司第八届董事会第六次会议明确“公司分阶段对各板块业务现状和预期开展动态评估，以各业务竞争力和盈利水平，对各业务板块进行差异化资源配置，并决定终止持续亏损业务，收缩部分盈利不确定产品线，资源配置倾斜于具有盈利保障和收入规模的业务，以及新业务的培育。公司根据测算和评估结果对终止业务和收缩产品线涉及的资产、人员进行梳理，在本年度分步对相关资产进行处置或计提减值，对相关人员进行优化”，相关内容已在公司 2019 年第三季度报告中披露。

公司根据董事会决策，分步对各板块业务竞争力和盈利水平开展评估，并根据评估结果决定终止煤炭、农装等持续亏损业务，收缩多缸柴油机等产品线，并对相关资产、人员进行梳理，以合理配置资源，聚焦核心业务，提升盈利能力，扭转公司经营局面。

为合理确定相关业务和资产价值，公司聘请第三方专业评估公司和论证机构对相关资产价值和状况进行评估和论证，并出具专业报告。公司依据专业报告内容对相关资产计提减值，并依法合规的履行了内部决策程序和披露义务。

因此，公司 2019 年度资产减值损失和信用损失计提是基于管理层决策和公司战略意图变化，计提金额主要依据第三方专业机构出具的专业意见。2019 年度资产减值计提行为是建立在公司经营战略调整前提下，是为了让现有资源得到合理配置，相关业务的终止和收缩具有真实性和持续性，在此基础上开展的业务梳理、资产清理和价值评估客观、真实，不存在利用资产减值损失、信用减值损失进行业绩“大洗澡”，实现本报告期业绩扭亏为盈、跨期利润转移的情形。

3. 半年报显示，报告期你公司其他业务收入同比大幅减少的原因系你公司国内供应链贸易报告期基本未开展，而供应链贸易业务是你公司上年新增业务，2019 年度实现营业收入 23,463.57 万元。请你公司说明报告期国内供应链贸易基本未开展的原因及主要考虑，相关经营战略是否发生重大改变及对你公司持续盈利能力的影响。

回复：

为挖掘公司有利资源，积累相关经验，提高资金使用效率和收益率，摸索未来更多业务可能性，公司于 2019 年开始在现有出口业务基础上进一步拓展，布局国内贸易。

公司以钢材贸易批发业务作为供应链贸易的切入点，利用暂时闲置资金开展该业务。在 2019 年的业务开展中，公司定位于供应链的中间批发商，与拥有终端客户资源的第三方合作，根据客户需求开展业务。

2020 年初受疫情影响，人流和物流按下“暂停键”，受终端停工和物流受阻影响，国内钢材需求短期内下降。同时，为提高业务毛利率，进一步控制业务风险，公司通过此窗口期与合作方沟通商讨新的合作模式。另一方面，考虑到疫情下的特殊外部环境，为保障生产经营，疫情期间公司资源尽量向机械制造业务倾斜。在多重因素影响下，上半年国内钢材供应链贸易基本未开展。

2020 年下半年伴随国内制造业、基建行业需求恢复及上升，钢材贸易批发业务逐渐恢复正常规模。公司下半年钢贸业务亦逐步正常开展，除原有业务模式外，开始有针对性的开拓终端基建行业大客户。受钢材市场需求旺盛影响，2020 年 7 月起该业务毛利率也随之提升。公司钢贸业务 2019 年 7 月、8 月的销售毛利率分为 1.21%、1.24%，而 2020 年 7 月、8 月的销售毛利率分别达到 2.08%、2.03%。

综上所述，因上半年疫情对经济和相关行业的影响，公司报告期内供应链贸易业务基本未开展，并非公司相关经营战略发生重大改变，该业务规模的波动对目前公司持续盈利能力影响甚小。

4. 半年报显示，你公司报告期营业收入同比降低 28.29%，但应收账款、应收票据和预付款项期末余额与期初相比分别增加 62%、7%和 41%，而应付账款、应付票据和预收账款（合同负债）期末余额与期初相比分别减少 3%、14%和 25%；此外，你公司货币资金余额近年来持续下降，报告期末余额 8,750.16 万元，占总资产的比重由 2017 年期末的 28.12%持续降至报告期末的 2.32%，经营活动产生的现金流量净额本报告期及上年全年均为负。请你公司：

(1) 结合报告期你公司的信用政策、采购和支付政策等因素说明上述往来款项不同变化趋势的原因及合理性，是否存在为增加销售收入而放宽信用政

策的情形，并对比同行业可比公司情况，说明你公司相关信用政策和采购支付政策是否发生变化；

回复：

A. 应收账款、应收票据和预付款项期末余额与期初相比增加的原因

公司与同行业可比公司本期与上年同期的应收账款变动情况如下：

指 标 \ 期 间	本公司		苏常柴	
	2019 年上半年 (万元)	2020 年上半年 (万元)	2019 年上半年 (万元)	2020 年上半年 (万元)
应收账款期末比期初增加额	8,837.91	8,218.39	36,441.35	31,109.76
应收账款增加额占半年度 营业收入比例	12.18%	15.80%	32.66%	26.65%
应收账款期末余额	22,644.43	21,494.83	73,039.97	74,327.27

注：上述苏常柴数据摘自其 2019 年半年度报告和 2020 年半年度报告。

公司以信用销售为主，辅以预付款方式，对客户的应收账款管理，则是根据客户资信以及历年销售回款情况，授予一定的信用额度和信用期限。鉴于公司部分产品与农用机械配套或与农业相关的行业和市场特点，一季度末及二季度初是主要销售期之一，截至半年度末新增销售额部分仍在信用期内，而下半年和年末则是货款回笼的时点，因而通常半年度末应收账款相比期初会大幅增加。从近几年历史数据可看出，每年末的应收账款余额均小于年初余额。这种应收账款分布周期和回款特征也是公司所处细分行业常态。公司报告期收入同比下降主要原因之一是供应链贸易收入减少，而此项业务的回款模式与机械制造业务不同，该业务收入下降对半年度末应收账款余额影响不大。报告期末应收账款增加额占半年度营业收入比例同比有所上升主要是本期 B&S 重整而货款支付延后造成。从上表可看出，报告期末公司应收账款余额的变动趋势和公司前期以及同行业可比公司变动趋势基本一致。

关于期末应收票据余额与期初相比增加，根据新金融工具准则，期末已背书或贴现但未到期的应收票据应恢复确认应收票据，剔除此部分应收票据影响，公司实际未背书或贴现的应收票据较期初减少 1,621 万元。

公司期末预付款项余额较期初增加 610 万元，主要是由于子公司江苏江淮动力有限公司一批订单要求交货时间较为紧张，为缩短生产期因而部分原材料采取预付货款方式，导致该子公司预付账款较期初增加 485 万元。

B. 应付账款、应付票据和预收账款（合同负债）期末余额与期初相比减少的原因

受疫情影响，本期市场物流、生产等都曾有所阻滞，为尽快恢复并保障生产正常，原材料及配件的供应尤为重要。在此外部环境下，报告期内公司采取了当时行业企业通用做法，采购付款政策有所放宽，再叠加本期业务规模下降，本期应付账款期末余额与期初相比减少。

本期公司采购付款结算方式发生变化，票据结算占比减少，导致期末应付票据金额降低。

公司与同行可比公司 2020 年 6 月 30 日应付账款原值对比数据如下：

项目	苏常柴	本公司
应付账款期末原值（万元）	58,084.08	47,488.13
应付账款期初原值（万元）	52,562.50	49,195.60

苏常柴 2020 年上半年营业收入同比增长 4.34%，应付账款余额期末比期初增加。公司本期营业收入同比降低，应付账款期末较期初相应减少。

公司正常经营中，客户预付货款的比例较小，且预付货款亦没有固定比例，主要为部分海外市场客户以部分比例的预付款方式购货。本期受疫情对海外市场的影响，预收款项也有所降低。

综上，公司报告期应收款项和应付款项的变动是合理的，与公司上半年经营状况、行业特性和同行业可比公司的变动趋势基本一致，不存在为增加销售而放宽本期信用政策情形，虽在疫情期间为保障生产而存在暂时放宽付款情形，但总的采购支付政策并未发生变化。

（2）结合相关往来款项的不同变化趋势和第（1）问的答复，说明你公司货币资金余额持续大幅下降的原因及合理性，你对营运资金管理、周转和融资在同行业或产业链中是否处于明显劣势情形，如是，进一步说明上述不利情形对你公司的长期影响以及后续拟采取的应对措施，涉及重大风险的，请充分提示风险；

回复：

A. 货币资金余额持续下降的原因及合理性

公司自 2017 年以来货币资金、类货币资金资产以及贷款规模变动表

单位：人民币万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
货币资金	8,750.16	19,821.24	92,359.64	173,367.52
交易性金融资产	10,689.12	36,384.24	--	--
债权投资	9,000.00	3,000.00	--	--
其他流动资产	26,073.5	6,806.07	27,458.49	
合计	54,513.03	66,011.55	119,818.13	173,367.52
占总资产的比重	14.45%	17.23%	21.50%	28.12%
期末贷款规模	26,290.00	24,880.00	57,080.00	120,020.00

公司近年货币资金余额持续下降的原因如下：

a. 由于新金融工具准则的变化，公司将原记入货币资金的结构性存款、定期存单以及一年期的固定利率存款分别记入了交易性金融资产、债权投资以及其他流动资产。如将其还原，则公司报告期末的货币资金余额为 54,513.03 万元，占总资产的比重为 14.45%。

b. 公司 2018 年因业绩亏损被实施退市风险处理（*ST），虽于 2019 年撤销退市风险警示，但目前仍被实施其他风险警示（ST）。叠加控股股东债务问题，公司在金融机构的融资成本大幅增加。考虑到近年来公司盈利能力弱，为尽量降低财务费用支出，近年公司融资规模持续下降，截至报告期末累计减少约 9 亿元。融资规模的下降使得公司货币资金相应持续下降。

c. 经营亏损使得公司近三年一期的经营净现金流分别为-2,648.09 万元、1,109.77 万元、-6,291.55 万元、-5,617.14 万元，合计为-13,447.01 万元。经营活动对现金的消耗亦造成货币资金余额的下降。

d. 公司部分产品服务于农机制造行业，生产及销售存在季节性与周期性。再加上今年上半年疫情影响，国内、外客户的发货周期稍有所延后，导致报告期末部分应收账款仍处于信用期内，使得公司期末应收账款余额较期初上升，而同期应付款项比期初有所下降。应收应付款项余额的变动亦占用了公司部分货币资金。

B. 对营运资金管理、周转和融资在同行业或产业链中情形及后续拟采取的措施

公司前期经营净现金流为负与公司彼时经营状况相关，随着 2019 年度一系列措施的逐步实施，业务整合关停，精简管理架构，提高管理效率，公司盈利能力已逐步恢复，经营现金流亦逐步向好。因公司所处行业特点，以及今年上

半年疫情的特殊情况，使得公司报告期经营净现金流仍为负。公司上半年经营净现金流情况与同行业可比公司趋同。公司一直重视应收账款管理，从近几年历史数据可看出，每年末的应收账款余额均小于年初余额。

总的来说，剔除经营亏损的影响，公司在营运资金流的管理和周转方面在同行业或产业链中处于正常水平。但因公司仍被实施其他风险警示，在金融机构的融资能力方面劣于同行业或产业链中股票交易处于正常状态且持续盈利的上市公司。经综合评估，截至目前公司营运资金流的管理、周转和融资未涉及重大风险。

目前公司经营能力和盈利能力已扭转，相应的经营造血功能将获得持续提升，随着盈利能力的增强，将提升公司营运资金流，金融机构融资的不利影响也将逐步降低。

综上所述，公司近几年已在逐步消化不利影响，后续公司在资金流方面将立足于围绕如何提升经营性现金流来进行管理。主要措施是开源节流双管齐下，一方面加大新市场、新业务拓展，提升销售规模；另一方面加强应收账款授信管理、控制费用性支出、梳理采购付款政策，使得公司现金流保持良性运转。

(3) 结合你公司长短期债务、营运资金需求等，分析说明你公司是否存在流动性风险，经营活动是否具有造血能力，结合对前两问的回复进一步说明你公司已采取或拟采取的改善现金状况和营运能力的措施。

回复：

公司截止报告期末短期借款余额为 26,210 万元，长期借款余额为 80 万元，合计 26,290 万元。公司目前正常营运资金需求约为每月 8,000 万元，账面货币资金类资产近 5.45 亿元，目前公司账面资金能满足现有经营资金需要，不存在流动性风险。经过上年的战略调整和多种经营措施的实施，公司经营能力和盈利能力已扭转，经营活动造血功能亦在逐步恢复。

为进一步提升营运能力和增强资金流，公司提出了“做到资金投入、产出平衡，持续提升净资产收益率”的要求，并制订具体实施措施：**a.**加强应收账款管理以及中国信用保险公司的合作，控制应收账款风险，保证货款回笼；**b.**加强存货管理，建立生产订单评审机制，合理评估生产订单下达计划，减少存货积压；**c.**结合公司收款政策和同行付款政策，建立符合行业特征及公司特点的付款政策。

报告期末公司应收政府土地补偿款 57,692.59 万元，目前已收到 3,500 万元，随着上述款项的逐步收回，公司短期偿债能力将进一步提高。

5. 你公司应收账款周转率由上年全年的 10.67 降至报告期的 2.99，存货周转率由上年全年的 5.92 降至报告期的 2.40。请你公司说明应收账款周转率和存货周转率均大幅下降的原因及合理性，涉及经营环境重大不利变化的，请充分提示风险。

回复：

(1) 应收账款周转率下降的原因及合理性

公司上年全年的应收账款周转率为 10.67，报告期应收账款周转率为 2.99。因应收账款周转率=营业收入/平均应收账款余额，如考虑全年营业收入金额，应收账款周转率将大幅上升。以上半年的相关经营数据为基础进行年化模拟测算，计算结果公司本年应收账款周转率约为 6。

模拟测算后的本年度应收账款周转率大幅低于上年全年的主要原因为：a. 受疫情影响和出于业务模式调整考虑，上半年供应链贸易业务基本未开展，以及由于 B&S 业务订单量下降而导致公司上半年营业收入同比下降；b. 受行业销售周期性影响，结合行业特点和公司多年经营情况，一般半年度末公司应收账款余额为全年较高的时点，因而报告期末应收账款余额较期初大幅上升。上述因素使得公司在报告期营业收入下降的同时应收账款余额上升，导致应收账款周转率下降。

随着下半年公司供应链贸易业务的继续开展，以及 B&S 重整后订单业务量的恢复，预计下半年公司营业收入将有所增长。考虑收入的增长和年末应收账款回笼的影响，公司本年度应收账款周转率相比半年度应有所提升。

(2) 存货周转率下降的原因及合理性

公司上年全年的存货周转率为 5.92，报告期存货周转率为 2.40。因存货周转率=营业成本/平均存货余额，如考虑全年营业成本金额，存货周转率将大幅上升。以上半年的相关经营数据为基础进行年化模拟测算，计算结果公司本年存货周转率约为 5。

模拟测算后的本年度存货周转率低于上年全年的主要原因为：a. 受上半年供应链贸易和 B&S 业务下降影响，收入下降的同时营业成本也相应下降；b. 受

疫情影响今年上半年销售后延，报告期末存在备货存货，存货未与营业成本同比例下降。截至目前，报告期末的存货已逐步发货消化，随着下半年销售的开展，预计公司本年度存货周转率相比半年度应有所提升。

综上，公司报告期应收账款周转率和存货周转率下降既有收入波动的原因，也有期间经营特点因素，目前未涉及经营环境重大不利变化。公司将在后续业务开展中，密切关注和控制应收账款余额和回收工作，以及存货的备货和管理，提高资产周转率和收益率，提升经营效率。

6. 半年报显示，你公司海外业务占比较大，境外收入占营业收入比重53.96%，该部分销售额以经营单位记账本位币以外的货币计价，利润总额对美元汇率变动的敏感性较高。汇率风险的敏感性分析显示，如人民币对美元升值/贬值5%，利润总额将减少/增加1,886.41万元。而2020年6月以来，人民币兑美元汇率呈上升趋势。请你公司说明：

(1) 国际经济和贸易环境、海外疫情等因素对你公司主营业务的影响以及你公司已采取或拟采取的应对措施；

回复：

公司主营业务按市场可分为两大类，一类为国内业务，一类为海外业务，两类业务近年占比基本各50%左右。国际经济和贸易环境、海外疫情等因素对公司国内业务基本无直接影响，在此大背景下国家提出逐步形成以内循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。在此国家战略下，中长期看有利于公司国内业务的发展。

公司海外业务由美国市场的通机OEM和东南亚、非洲、南美洲等地区的柴油机、通机、零配件出口组成。中美关系及贸易纠纷导致公司输美产品关税增加，为应对关税增加，公司一方面从技术、采购、生产等方面降本，一方面与终端客户协商关税分摊，同时在越南设立工厂以逐步转移部分产品出口地。

其它海外地区业务则一定程度上受海外疫情的影响，因疫情因素，今年上半年公司多数海外市场封国或封城，客户业务往来基本处于半停滞状态。公司以变应变，灵活采取措施，截至8月份美国以外地区出口收入基本与上期持平。目前除南美部分地区仍处于半解封状态外，其它多数市场已解封，这有利于四季度出口业务的发展，但市场持续情况尚需看疫情后续情况。

针对美国以外地区客观环境的不确定性，公司拟从几方面应对：1) 抓住黄金价处于上升通道，矿用机需求放大的机遇，扩大现有市场矿用机销售；2) 加大配件销售和司外适销产品销售；3) 通过网络方式在现有市场开发新客户，增加销售规模；4) 提升风险控制能力，审慎评估客户风险，加速资金回笼，以货款安全为业务开展前提。

(2) 下半年人民币汇率波动趋势对你公司 2020 年全年经营业绩可能存在的影响，进一步说明你公司为应对汇率风险拟采取的措施，涉及重大风险的，请充分提示风险。

回复：

公司目前销售结构中海外市场收入占比近半，且海外市场收入多以美元为结算货币，在其他因素不变的前提下，人民币对美元汇率的波动对公司业绩敏感性高。

今年下半年起人民币对美元汇率上涨，为尽量规避和化解汇率波动对公司业绩造成的波动风险，公司有针对性的采取几方面措施，一是继续推动部分市场以人民币结算，目前公司以人民币结算的出口业务约占海外销售总额的四分之一；二是维持销售价格和汇率联动机制，9 月份起公司已经对部分市场进行分步涨价；三是利用美元远期合同锁定汇率规避经营风险。

综上，人民币汇率波动对公司经营存在一定影响，目前尚无法准确量化对本年业绩的影响金额，公司将采取措施，尽量降低汇率波动对业绩的影响。

7. 半年报显示，你公司报告期末其他应收款账面余额 62,252.59 万元，坏账准备整体计提比例 4.03%。其他应收款中，位于盐城市的三宗地块合计补偿款 17,235.90 万元在报告期内形成补充协议，支付方由原盐城市土地储备中心变更为江苏省盐南高新技术开发区，而你公司在 2019 年年报问询函回复公告中披露，上述地块的拆迁补偿款原支付条件为：被收回土地挂牌出让成交后 90 日内将土地补偿款和职工安置补助一次性统一支付给公司。请你公司：

(1) 结合其他应收款的账龄结构、涉及的主要欠款方信用状况及回款情况等说明坏账准备计提比例较低的原因及合理性，坏账准备计提是否充分；

回复：

A. 报告期末其他应收款分类情况

公司截至 2020 年 6 月 30 日的其他应收款账龄结构如下：

账龄	期末余额（万元）
1 年以内（含 1 年）	2,411.49
1-2 年（含 2 年）	41,948.19
2-3 年（含 3 年）	32.54
3 年以上	17,860.37
合计	62,252.59

按欠款方归集，截至 2020 年 6 月 30 日公司期末余额前五名的其他应收款如下：

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	占其他应收款总额的比例	坏账准备期末余额
盐城市土地储备中心	拆迁补偿款	38,397.68	1 年以内，1-2 年，3 年以上	61.68%	0.00
江苏省盐南高新技术开发区	拆迁补偿款	17,235.90	1-2 年	27.69%	0.00
盐城经济技术开发区管理委员会	拆迁补偿款	2,059.00	1-2 年	3.31%	104.49
应收出口退税	出口退税	419.88	1 年以内	0.67%	18.26
张庄财政所	其他	318.40	3 年以上	0.51%	318.40
合计		58,430.86		93.86%	441.16

B. 坏账准备计提比例原因及合理性

从上述报告期末其他应收款分类情况可看出，其他应收款主要构成为公司处置土地资产的应收款项，分别为应收盐城市土地储备中心补偿款 38,397.68 万元、应收江苏省盐南高新技术开发区（以下简称“盐南高新区”）补偿款 17,235.90、应收盐城经济技术开发区管理委员会补偿款 2,059 万元，合计 57,692.58 万元，占公司报告期末其他应收款总额的 92.67%。剔除前述土地补偿款，3 年以上其他应收款已全额计提坏账准备。

关于六宗地块收储补偿款：2018 年，盐城市国土资源局和盐城市土地收储中心与公司及子公司签定《收回土地使用权协议书》，收储公司及子公司所有的六宗国有土地使用权，收购总价款为 5.53 亿元。六宗地块中的盐城市环城西路 213 号地块已被地方政府列入土地挂牌出让计划，其它收储地块的挂牌出让前相关程序政府相关部门正在推进。根据《收回土地使用权协议书》的约定，支付款项的条件尚未达到。

报告期内，盐城市国土资源局、盐城市土地储备中心、盐南高新区与公司达成补充协议，上述六宗地块中位于盐南高新区的三宗地块补偿款合计17,235.90万元变更为由盐南高新区与公司结算，所涉盐城市土地储备中心的权利、义务由盐南高新区承担。鉴于此，本报告期将涉及的三宗地块的补偿款支付方变更为盐南高新区。经与盐南高新区协商，截至目前，公司已收到款项3,500万元。

根据《土地储备管理办法》规定，土地储备机构应为县级（含）以上人民政府批准成立、具有独立的法人资格、隶属于所在行政区划的国土资源主管部门、承担本行政辖区内土地储备工作的事业单位；盐南高新区为市政府下属派出机构。依据盐城市土地收储中心和盐南高新区的机构属性和职能，公司认为其具备款项支付能力。

结合六宗地块预计的土地出让计划、协议约定，以及盐城土地储备中心和盐南高新区的单位性质，公司预计该土地补偿款可收回，根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，故未对该土地补偿款确认资产减值损失。

关于盐城经济技术开发区管委会土地补偿款：根据公司与盐城经济技术开发区管委会签订协议书，公司已于2019年根据协议约定完成全部资产移交工作，与该交易相关的风险报酬完全转移（完成出让）。截至目前，公司已收回款项共14,000万元，尚余2,059万元未收到。公司以风险报酬完全转移的时间点为坏账计提起始点，按照折现率的方式计算坏账准备，并以此确认对未收回补偿款的坏账准备104.49万元。

综上，公司对其他应收款坏账准备计提的依据充分、合理，符合《企业会计准则》的有关规定。

（2）补充说明上述三宗地块的拆迁补偿款支付方变更后，相关支付条件和支付期限是否发生变化，是否存在回收风险，说明截至目前的进展以及对你公司的影响。

回复：

根据盐城市政府要求，报告期内公司与盐城市自然资源和规划局（原盐城市国土资源局）、盐城市土地储备中心、盐南高新区管委会达成《<收回土地使用权协议书>补充协议》，约定原六宗地块中的三宗地块涉及的收回补偿费用16,064.7843万元和职工安置补偿费1,171.12万元盐城市土地储备中心不再支付

给公司，由盐南高新区按 17,235.9043 万元与公司结算，所涉盐城市土地储备中心的权利、义务由盐南高新区承担。

上述三宗地块的拆迁补偿款支付方变更后，相关支付条件和支付期限仍在原《收回土地使用权协议书》约定的框架内，未超出原协议约定的支付条件和支付期限。截至目前，公司已收到款项 3,500 万元。后续公司将保持与盐南高新区的协商，以期尽早收回该款项。该补偿款的收回既可以补充公司现金流，亦可为公司发展提供资金支持。

8. 半年报显示，你公司间接控股股东重庆东银控股集团有限公司（以下简称“东银控股”）自 2017 年 10 月始出现债务逾期，2019 年 1 月 25 日，东银控股债权人委员会审议通过债务重组方案及重组协议，2019 年 12 月 19 日，东银控股债权人委员会第九次会议审议通过《关于 2019 年留债利息支付安排的议案》。你公司控股股东江苏江动集团有限公司（以下简称“江动集团”）持有的你公司 369,704,700 股份目前已 100%被质押和冻结。请你公司在问询东银控股的基础上说明：

（1）东银控股目前的资金状况和债务重组事项截至目前的实施进展情况，上述债务重组方案如无法顺利实施对你公司的影响；

回复：

经函询，东银控股书面回复：“东银控股因出现流动性风险自2017年10月出现债务逾期，在重庆市政府、江苏盐城市政府、监管部门和各债权人的支持下，2019年1月25日，东银控股债权人委员会审议通过债务重组方案及重组协议。截至目前：1）债委会已通过多项议案，以推动东银控股债务的解决，目前东银控股各项重组工作仍在推进实施中；2）东银控股正推进非核心资产处置工作；3）东银控股正加强与各金融机构沟通，积极推进诉讼协商和解工作。

在债务问题解决过程中，如发生东银控股（含江动集团）控制上市公司情况或所持上市公司股份发生变化，且达到相关法律法规、规则和规范性文件规定应当履行信息披露义务的情形，东银控股（含江动集团）将及时履行信息披露义务。”

公司在现阶段尚无法准确评估东银控股债务重组方案如无法顺利实施对公司的影响。

(2) 说明江动集团持有的你公司相关股份是否存在被强制平仓或司法强制划转的风险，你公司是否存在控制权变更风险，如是，请及时披露并进行风险提示。

回复：

江动集团持有的公司股份目前皆为场外质押且已被实施多轮司法冻结，尚未出现被强制平仓情形。至于江动集团所持我司股份是否会发生司法强制划转情形，亦需视东银控股债务问题解决情况，质押权人诉求和司法机构判决等情形。公司现阶段尚无法确定江动集团持有的我司股份未来是否会发生被强制平仓或强制划转情形。

东银控股（含江动集团）的债务问题目前仍在推动化解过程中，但进展尚存在不确定性。公司将持续关注后续进展情况，并按规定履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

9. 半年报显示，你公司 OEM 业务的重要客户 **Briggs & Stratton Corporation**（以下简称“**B&S**”）于美国当地时间 2020 年 7 月 20 日向破产法庭提交了破产重整申请，正式进入破产重整程序；你公司于 2020 年 7 月 30 日披露的相关公告显示，你公司尚有对 **B&S** 破产重整主体的应收账款原值 2,340.27 万元，未交付订单 1,118.73 万美元，已形成的存货账面金额 6,497.91 万元。请你公司：

(1) 说明报告期对 **B&S** 的销售额及占销售总额的比例，是否你公司前五大客户，如是，进一步说明具体排名；

回复：

公司 2020 年 1-6 月份对 **B&S** 的销售额为 4,324.73 万元，占公司合并报表 2020 年 1-6 月销售总额的 8.31%，为公司报告期内第二大客户。

(2) 你公司作为 **B&S** 公司的 OEM 出口商，相关存货是否为定制化产品，如是，说明相关存货跌价准备的计提情况、测算过程和依据、减值计提是否充分；

回复：

公司作为 **B&S** 的 OEM 代工商，有关 **B&S** 的存货基本为定制产品。**B&S** 于美国当地时间 2020 年 7 月 20 日向破产法庭提交了破产重整申请，正式进入

破产重整程序，根据当时 B&S 的通知，其将在整个破产重整过程中继续进行正常的业务运营，同时已经收到融资承诺，未来打算按照正常程序向供应商支付在破产重整申请日当天或之后提供的所有货物和服务，付款将根据采购订单或合同的条款进行处理。后经公司与 B&S 磋商，双方就未交付订单以及未来业务等相关事项达成阶段性协议。协议达成后，公司与 B&S 业务恢复正常，双方按照协议约定履行订单下达、交付及付款义务。

截至 2020 年 7 月 20 日（B&S 破产重整申请日），公司与 B&S 相关存货账面金额人民币 6,497.91 万元（包括整机及配件）。该部分存货已逐步消化，截至目前的订单交付和付款皆正常，未发生违约现象。

根据《企业会计准则》以及公司会计政策相关规定，资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。该部分存货可变现价值根据存货的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。经测算，该部分存货成本低于可变现净值，故本报告期末公司未对该部分存货计提存货跌价准备。

(3) 结合 B&S 破产重整事项的最新进展，详细说明该事项对公司本年度业绩及未来持续盈利能力的影响，公司海外业务是否存在对单一客户依赖的风险，相关客户关系是否可持续，你公司已采取或拟采取的应对措施。

回复：

A. B&S 破产重整进展及对公司本年度业绩及未来持续盈利能力的影响

根据公司聘请的律所提供的文件，美国密苏里地区联邦破产法院于 9 月 15 日下达了关于批准 B&S 完成对其资产出售的法令，由私募基金 KPS Capital Partners, LP (KPS) 以约 5.5 亿美元收购 B&S 的几乎全部资产，并授权 B&S 承担、转让未完全履行合同。根据 B&S 的通知，KPS 收购 B&S 的几乎全部资产并承接主营业务后，将以此为基础成立新 B&S (Briggs & Stratton LLC)，新 B&S 公司将承继原 B&S 破产重整申请日前未履行完毕及后续新签订的业务合同。根据该模式，公司与原 B&S 的业务将由新 B&S 承继，公司今后的业务将与新 B&S 合作。

报告期因为 B&S 拟进行战略重组导致公司订单同比下滑，从 8 月份开始 B&S 业务开始恢复性增长，如 KPS 顺利完成对 B&S 资产的收购及业务承接，根据现有订单情况预计该部分业务本年将能完成年度预算。如此，B&S 破产重

整事项预计将不会对公司本年度业绩造成重大不利影响，对未来年度盈利情况的影响需视后期业务开展规模及合作细节等判定。综之，B&S 破产重整对公司本年度及未来年度具体影响尚需根据 KPS 资产收购及业务承接进展情况，以及新 B&S 后期发展战略而定，目前仍存不确定性。

B. 海外业务是否存在单一客户依赖风险，客户持续性以及相关措施

公司海外业务目前由两部分组成，一部分为通机相关出口业务，一部分为柴油机出口业务，以及部分零部件和司外产品出口。B&S 目前为公司通机相关出口业务的第一大客户，其上年和报告期销售额及占海外业务比例见下表：

期间	对 B&S 销售额	占海外业务比例
2019 年度	20,230.03 万元	31.51%
2020 年 1-6 月	4,324.73 万元	15.41%

B&S 在公司海外业务中占比较大，为重要客户之一，但就目前数据看 B&S 未构成公司海外业务的单一依赖客户。鉴于 OEM 代工行业的特性，客户较为集中基本为国内通机 OEM 行业通行业务模式，一般合作关系确定后即会保持相对稳定性。公司与 B&S 业务恢复常态后，双方在原有产品基础上，又洽谈了新 OEM 产品和增量订单。在新 B&S 承接并保持原 B&S 主营业务正常运营，以及发展战略未发生重大转变的前提下，预计公司与新 B&S 相关合作在一定期间内将具有持续性。

同时，公司也将采取措施尽量规避通机相关业务单一客户风险。一是利用公司现有进出口平台，推动北美市场外其他区域的通机相关产品销售；二是继续加大国内客户销售份额，并探索电商等新的销售模式；三是积极拓展新的 OEM 客户，增加新的合作伙伴；四是继续推进新品开发，以新品带来新客户、新订单，扩大业务规模。

10. 半年报和上年年报显示，你公司持续将部分房屋、建筑物从固定资产转入以公允价值计量的投资性房地产核算，报告期涉及账面价值 1,248.13 万元，上年全年涉及账面价值 19,491.56 万元。请你公司结合房屋和建筑物持有目的是否改变、是否满足投资性房地产的确认条件，说明持续将固定资产转为投资性房地产的原因及合理性，对你公司折旧、摊销等费用和净利润的影响，是否存

在以公允价值计量从而刻意规避计提折旧费以增加利润的情形，是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

A. 持续将固定资产转为投资性房地产的原因及合理性

公司上年及报告期从固定资产转入投资性房地产核算的资产明细

单位：人民币万元

序号	资产类别	地址	建筑面积(m ²)	资产权利人	使用状态	用途	账面原值	月折旧金额	月摊销金额
1	厂房及建筑物	盐城经济技术开发区	55,719.97	本公司	用于出租	工业	9,703.58	36.97	8.84
2	房屋	盐城经济技术开发区	7,691.94	本公司	用于出租	办公	2,940.79	8.37	0.80
3	房屋	拉萨市经济技术开发区金珠西路189号	3,849.02	西藏中凯矿业股份有限公司	用于出租	办公	1,703.85	4.50	--
4	房屋	上海市黄浦区茂名南路	345.94	本公司	用于出租	住宅	5,143.34	10.52	--
小计							19,491.56	60.36	9.64
5	房屋	上海东方路989号13层	480.90	本公司	用于出租	办公	1,248.13	2.65	--
合计							20,739.69	63.01	9.64

因部分业务逐步停止，同时部分业务规模发生变化，对房屋、建筑物等资产使用情况亦相应发生改变。鉴于此，公司一方面根据业务相关性及业务规模对厂区重新进行动态布局，将原位于盐城经济技术开发区工业园的部分业务集中整合到建湖县上冈产业园，并重建管理架构，将部分管理职能和人员下沉下属经营实体子公司，导致位于盐城经济技术开发区工业园的部分厂房及办公场所闲置；另一方面本着降本增收的原则，公司及子公司对各项房屋资产进行清理，以提高资产利用率。为合理增加资产收益，公司及子公司决定将整合后闲置的场所对外出租，并根据资产持有目的的变化将该部分资产由自用房地产转为投资性房地产。

根据《企业会计准则第3号—投资性房地产》规定，因相关房屋和建筑物持有目的发生改变，公司持续将闲置而转为出租的房屋、建筑物转为投资性房地产，满足《企业会计准则》对投资性房地产的确认条件，将该部分固定资产转为投资性房地产是合理的。

B. 以公允价值计量投资性房地产的合理性

因公司现有业务规模和资产规模匹配差异，导致公司及子公司的部分场所空置，为提高资产利用率，合理增加资产收益，公司及子公司决定将闲置场所对外出租，部分原自用房地产转为投资性房地产，使得投资性房地产增加，且出租的投资性房地产包括位于一线城市的房产。考虑到出租资产的规模和资产状况，公司认为用成本模式对出租房地产进行后续计量不甚符合目前资产结构和业务状况，亦不能动态反映该部分资产市场价值。

同时，公司所持投资性房地产满足“投资性房地产所在地有活跃的房地产交易市场”、“企业能够从房地产交易市场取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，从而对投资性房地产的公允价值作出合理的估计”两个条件。

鉴于此，为了更加客观地反映公司持有的投资性房地产的公允价值和资产的真实状况，公司决定以公允价值计量模式作为持有的投资性房地产的后续计量模式，该计量方法符合《企业会计准则》相关规定和公司实际情况，合理反映了公司业务现状，不存在刻意规避计提折旧费以增加利润的情形。

经测算，公司上年全年及本报告期由固定资产转入投资性房地产的房屋及建筑物对公司折旧、摊销等费用的月度影响金额为 72.65 万元，年度影响金额约 871.80 万元。

11. 你公司 2019 年 12 月 20 日披露的《关于关停全资子公司并计提资产减值准备的公告》称决定剥离煤炭业务，关停巴里坤哈萨克自治县明鑫煤炭有限责任公司（以下简称“明鑫煤炭”），请说明截至目前你公司处置明鑫煤炭及相关资产变现的最新进展，已采取或拟采取的措施。

回复：

经公司董事会和股东大会审议批准，公司于 2019 年决定剥离煤炭业务，关停明鑫煤炭公司，并成立明鑫煤炭资产清理小组对其进行资产清理，尽快将明鑫煤炭变现。根据相关股东大会决议，股东大会已全权授权董事会实施明鑫煤炭变现工作，包括方案的确定，文件的签署和相关手续的办理，以及后续根据政策、外部环境、公司等情况的变化对本议案内容做出相关调整等决策。

根据股东大会的授权，公司成立了明鑫煤炭资产处置工作组，并拟定相关工作计划。工作组成立后采取多种措施努力推动明鑫煤炭对外处置工作，包括与新疆同行业公司沟通洽谈，恳请当地政府协助，委托相关机构寻找买家等措

施，也曾与有意向方初步接洽，后受疫情影响工作停顿。全国疫情缓和后，工作组在短期内继续开展工作推动明鑫煤炭处置。因后续新疆地区疫情影响，新疆当地经营活动基本停止，明鑫煤炭相关工作亦再次停顿。目前明鑫煤炭的资产处置工作正在积极推进中。

本回复中涉及的经营计划、发展战略、未来判断等是基于公司目前情况所做的客观分析和前瞻性预测，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于宏观经济环境、国际贸易环境、汇率变动、政策要求、市场需求、成本变化以及相关策略措施实施进度和效果等多种因素，存在不确定性，敬请投资者注意风险，谨慎投资。

江苏农华智慧农业科技股份有限公司董事会

二〇二〇年九月二十五日