

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**沈機集團昆明機床股份有限公司**  
**SHENJI GROUP KUNMING MACHINE TOOL COMPANY LIMITED**  
(在中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)  
(股份代號: 0300)

## 海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條而作出。

茲載列本公司在上海證券交易所網站及中國報章刊登的「關於回復上海證券交易所對2015年年報問詢函的公告」，僅供參閱。

沈機集團昆明機床股份有限公司  
董事會

中國昆明, 2016年6月3日

於本公佈日期, 本公司董事會成員包括: 執行董事: 王興先生, 常寶強先生, 張曉毅先生, 張澤順先生, 金曉峰先生; 非執行董事: 張濤先生, 劉岩先生, 劉海潔女士; 獨立非執行董事: 楊雄勝先生, 唐春勝先生, 陳富生先生, 劉強先生。

## 沈機集團昆明機床股份有限公司

### 關於回復上海證券交易所對 2015 年年報問詢函的公告

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

本公司董事會及全體董事保證本公告內容不存在任何虛假記載、誤導性陳述或者重大遺漏，並對其內容的真實性、準確性和完整性承擔個別及連帶責任。

本公司公佈 2015 年度報告後，於近日收到上海證券交易所（簡稱“上交所”）《關於對沈機集團昆明機床股份有限公司 2015 年年報的事後審核問詢函》（上證公函【2016】0542 號）。現根據要求就相關內容進行說明：

#### 一、關於行業競爭格局和市場地位

1、根據年報，公司主營研發、設計、製造和銷售銑鏜床、臥式加工中心和節能型壓縮機，受國內外經濟低迷、市場需求持續疲弱和轉型升級困難增大等綜合因素影響，機床工具行業繼續呈現明顯的慣性下滑趨勢。請結合公司產品和服務補充披露與業務相關聯的宏觀經濟或行業環境的發展趨勢，並作量化分析。

2015 年，國內經濟持續低迷，國際市場需求復蘇乏力，受此影響，中國機床工具行業下行壓力進一步加大，行業需求總量明顯減少，需求結構顯著升級的市場變化特徵日益明顯，金屬切削機床消費總額連續四年呈現大幅下降。據《中國機床商務網》報導，2015 年國內金屬切削機床消費總額下滑至 135 億美元，同比下降 23%，其中進口 70 億美元，同比下降 20.8%，國產 65 億美元，同比下降 25%。據《中國機床工具行業 2015 年 1-12 月重點聯繫企業統計分析報告》，2015 年國內金切機床銷售收入 589 億元，同比下降 10.8%，產量 20.28 萬台，同比下降 19.1%。2015 年本公司機床業務收入 6.85 億元，同比下降 9.92%，機床產量 406 台，同比下降 20%。

2、年報披露，公司面臨的市場競爭日趨激烈，導致買方市場佔據主導地位，用戶選擇餘地加大，公司延續上一年的低價行銷策略。請結合自身的業務規模、經營區域、產品類別等因素補充披露公司面臨的競爭格局，包括公司所處行業地位、市場佔有率、主要競爭對手及其競爭優劣勢等。

對照《中國機床工具行業2015年1-12月重點聯繫企業統計分析報告》，從銷售收入看，在129家重點聯繫企業中，本公司位列第15位。本公司產品的主要競爭對手及其競爭優劣勢分析如下表所示：

產品	主要競爭對手	競爭優劣勢
普鏜	中捷	優勢：昆機主要機床大件剛性較好，可以在數顯臥鏜結構上做數控化升級，精度比中捷稍高。 劣勢：在人機工程學及外觀造型方面昆機產品不如中捷機床美觀，而且中捷機床的價格比昆機低。
	漢川	優勢：昆機產品的幾何精度與精度保持性較好。 劣勢：昆機產品不如漢川機床的價格低，而且漢川的部分功能與使用者要求貼合度好。
刨台	中捷	優勢：在機床穩定性和精度方面，昆機產品比中捷好。 劣勢：昆機產品的價格比中捷產品稍高，而且中捷產品的整體佈線以及整體外觀比昆機產品好，機床銷量較大。
落地鏜	中捷	優勢：昆機落地鏜系列技術成熟，穩定性比較好，而且轉檯承載能力與精度都高於中捷產品。 劣勢：昆機此類產品的價格比中捷高，且中捷通過外購組裝，生產週期比昆機短。
	武重	優勢：昆機產品在品質保證與機床持久性方面比武重稍好。 劣勢：與武重相比，武重機床的穩定性與精度與昆機差不多，但武重機床跳過代理商進行直銷的情況較多，導致機床價格便宜。
臥加	韓國鬥山	與韓國鬥山相比昆機臥加產品的優勢不明顯，但是昆機臥加近年來發展較快，差距有縮小的趨勢。韓國鬥山的臥加機床性能穩定可靠、故障率低，且實行高品質與低價格的策略，如果去掉關稅後價格與昆機相差不多，所以競爭力很強。
	海天	昆機臥加近年來發展速度較快，相比於海天的臥加產品，目前兩家在臥加產品的穩定性與精度方面差距不大，但是海天價格便宜，而且在付款方式上有不少優惠條件，所以海天的臥加產品競爭力較強

龍門	海天	昆機龍門與海天龍門在品質和精度方面差距不大，但是海天的付款方式優惠多，很具有誘惑性，在有些地區甚至實現零首付，所以目前海天龍門的銷量比較大。
	中捷	昆明龍門發展速度較快，隨著 KIKI 系列的生產，在多層次客戶市場迅速鋪開；目前中捷龍門系列分為龍門鑽銑床和龍門鏜銑床，兩種系列價格相差較大，高端與低端區別明顯，能比較好的適應客戶需求，有較強的市場競爭力。

3、年報披露，公司主營多個系列產品，主要產品大都處於國內領先水準。請公司量化分析“處於國內領先水準”的依據。

本公司為中國高檔數控機床研發及規模化生產骨幹企業，國家精密機床標準的主要制訂和歸口管理單位。產品以精度高、品質優著稱，在國內外享有較高聲譽。

➤ 臥式鏜床

中國第一台臥式鏜床（T68）在昆機誕生，經過數十年的持續發展，昆機臥式鏜床已形成了完整的產品系列。

2015 年 3 月，由中國品質檢驗協會組織開展的“全國品質檢驗穩定合格產品”調查匯總結果出爐，昆機牌數顯（控）銑鏜床獲得中國品質檢驗協會頒發的“全國品質信得過產品”、“全國品質誠信先進企業”、“全國品質檢驗穩定合格產品”榮譽證書；“昆機”品牌獲“全國機械行業品質領先品牌”榮譽稱號。是國內臥式鏜床的第一品牌

➤ 臥式加工中心

1985 年，本公司研製出我國第一台精密臥式加工中心，填補國內空白。1992 年，研製出我國第一台精密箱體柔性製造單元，經國家鑒定認為達到國外同類產品的先進水品。2008 年研製的柔性加工生產線，由 7 台雙工位臥式加工中心、30 個交換工作臺組成，定位精度和重複定位精度一致性都達到國內領先、國際先進水準。

2009 年，國家實施“高檔數控機床與基礎製造裝備”重大科技專項（即 04 專項），以本公司作為主承單位的有 6 項，參與研製的有 12 項，是“國家 04 專項”中，精密臥式加工中心研發及其關鍵技術攻關最多的單位；由本公司承擔的國家重大科技專項之一高精度臥式加工中心，其定位精度達到 4 微米，重複定位精度達到 3 微米，是國產大規格臥式加工中心中精度最高的。

2015 年 4 月，本公司的 KHC100 臥式加工中心成功入選國防科技工業局發佈第一批《國產高檔數控機床供應目錄》，國產機床僅有五種型號列入目錄，根據規定，進入該目錄的產品原則上不再允許軍工企業進口。

#### ► 落地銑鏜床

2005 年，本公司研製出我國第一台五軸聯動大型數控落地式銑鏜床，昆機的落地銑鏜床在主軸轉速、進給速度、扭矩、定位及重複精度等主要技術指標優於國內主要競爭對手，處於國內領先、世界先進水準，目前本公司的大型數控落地銑鏜床產品排在國內前三強。

## 二、關於發展戰略和經營計劃

4、年報披露，公司參與雲南機床數控車床製造數字化車間，提出智能化車間解決方案，開拓進入智能製造領域，推進產品智能化 2.0 版本，向智能化解決方案轉型。請補充披露公司與智能化相關的研發項目、目標、進展以及對公司未來的潛在影響。此外，公司採取四大戰略突破來實現多維度的戰略轉型，請補充披露戰略轉型的具體內容、相關轉型安排及其實現路徑。

2015 年，公司聯合北京航空航太大學、西安交通大學等知名高校，開拓智慧製造領域，實施智能化製造方案。目前已完成了：操作智能化——人機交互；智能故障診斷（部件狀態監控、故障診斷與處理、報警信息追溯、遠端診斷、機床保養）；熱誤差補償（熱平衡補償、熱誤差補償）；三維即時模擬；三維防碰撞；切削過程智能優化等智能化功能六大模組。

昆機智能化工作以重大項目為依託，先後承接了“高檔數控車床製造數字化車間的研製與應用示範”及“10 萬件商用車發動機 D25/D30 及 YNF40 缸體缸蓋加工生產線”兩個重大專項。其中：“高檔數控車床製造數字化車間的研製與應用示範”為國家發改委批准實施的首個智能專項，由昆機主承擔研製在雲機示範應用。項目由床身、床頭箱、主軸、床鞍/滑板、三座/尾座五條柔性生產線組成高檔數控車床製造數字化車間，能滿足高檔機床關鍵零件批量、多品種混流生產的高柔性、自動化、智能化生產需求。目前床鞍線 XH2416M/25 精密龍門銑鏜床、三座線 KHC80 $\mu$  精密臥式加工中心及物流線已通過雲南省工信委組織的省級新產品認定，整個項目預計於今年 6 月底驗收。

“10 萬件商用車發動機 D25/D30 及 YNF40 缸體缸蓋加工生產線”為雲內動力特定

“交鑰匙”工程，滿足缸體、缸蓋成線年產 10 萬套要求，項目由 58 台機床組線（36 台機床組成兩條缸體線、22 台機床組成兩條缸蓋線），對機床精度一致性要求極高，直線座標快速 60m/min、主軸 6000、8000、12000rpm、XYZ 各軸進給加速度分別為 0.8g/1g/1g，動態性能指標要求在機加行業和汽車行業均屬先進水準。

為適應激烈的市場競爭需要，本公司經認真分析和預判，提出四大戰略突破以實現多維度戰略轉型。相關情況如下：

序號	戰略突破	具體內容	轉型安排	實現路徑
1	優化產品出口結構	歐美市場重點打造臥式鏜銑床、刨台鏜銑床、落地鏜、臥加，其它國際市場各主導產品積極開拓。	對國外市場進行深入調研，細分使用者領域，提供適宜產品和服務。	集團資源、國外代理商與自行出口相結合
2	提高國際化合作水準	以市場容量大、技術水準高的臥式加工中心為突破口，深度加強與歐洲研發機構合作	實施沈機奧萊平臺項目和德國 DEUTZ 項目。	推進歐洲奧萊建設，研發 KHS63 精密臥式加工中心。
3	加大技術開發投入，進一步推動重大技術發展	年度研發投入占銷售收入比重達到 3%以上，實施國家、地方和企業重大項目，推動昆機技術進步，支撐昆機發展。	深化技術體制機制改革創新，加強技術隊伍建設，完善國家級企業技術中心、地方工程（技術）中心、博士後工作站功能。	多管道融資，積極爭取國家和地方科技經費支持；自主研發與引進消化吸收再創新、產學研用相結合。
4	積極開拓新的市場領域	針對航空航太、軍工、汽車及模具行業，重點研發精密臥加、龍門機床，視使用者需求確定單機、單元及成線。	在做好西飛、成飛、雲內動力、雲機等特定合同產品的基礎上，擴大應用領域。	市場調研、用戶體驗、推廣應用。

5、自2012年以來，公司主營業務已連續四年虧損。公司在2015年4月23日的2014年報補充公告中披露預計2015年實現收入13.74億元、實現利潤總額1.20億元，並稱“綜合分

析和測算表明，實現公司 2015年經營目標是有基礎和依據的”。但2015年年報顯示，公司2015年實現營業收入7.77億元，歸屬於上市公司股東

淨利潤-1.96億元，存在重大差異。請公司結合收入、成本、費用、稅負等相關方面說明造成差異的原因，以及報告期內公司未結合實際經營情況及時對經營計劃進行調整並充分提示風險的原因。

#### （一）、2015年度預算制訂情況

2014 年末，公司訂單及意向性合同相對較多，根據當時訂單的情況結合使用者需求信息，因此在編制 2015 年預算時對未來做出了比較積極的預判，即營業收入預計為 13.74 億元，利潤總額預計為 1.2 億元。

##### 1. 銷售收入預計的主要依據

1) 母公司除大額訂單以外的機床產品營業收入，預計同比增長 10%，達到 7 億元；

2) 在 2015 年初，母公司有大額意向性訂單三筆，主要是由發動機缸體、缸蓋生產線各二條、數控機床智能化製造生產線五條、風電加工企業 22 台落地鏜銑床及刨台鏜銑床構成，總額近 3.7 億元，預計年內全部交付可實現營業收入 3.11 億元；

3) 母公司的再製造、外協、備件等收入預計為 1.25 億元與上年略有增長；

4) 子公司的預算收入為 2.38 億元。

##### 2. 成本預計的主要依據

因三個大額訂單均為高端裝備，且以智能化、生產線裝備為主，毛利率高於普通訂單，同時結合著降成本、壓縮製造費用等措施，預計毛利率可達 29%。

##### 3. 期間費用預計的主要依據

根據公司 2015 年度對機構人員的調整計劃，結合壓縮期間費用措施，預計期間費用共計 3.2 億元，與上年實際基本持平。

##### 4. 資產減值損失預計的主要依據

基於對同行業的上市公司壞賬準備計提情況分析，並結合本公司近五年的實際壞賬損

失率，本公司計劃在 2015 年完成壞賬準備計提比例的變更工作，因此在編制 2015 年預算時考慮了壞賬準備計提比例變更對報表的影響，預計 2016 年公司資產減值損失補提不超過 0.1 億元，比上年實際減少 72.5%。

#### 5. 營業外收入預計的主要依據

由於公司承接國家以及省市政府的研發項目較多，在 2014 年末遞延收益科目的餘額有 0.9 億元。根據研發計劃，在 2015 年預計完成：高檔數控車床製造數字化車間的研製與應用示範項目、TGK46100 高精度數控臥式座標鏜床項目、高檔數控機床數控系統及功能部件關鍵技術標準與測試等 18 個項目的專項驗收，以及可能獲得的政府補貼等，共計 0.84 億元。

### (二)、實際完成與預算產生重大差異的原因

1. 銷售收入實際完成 7.77 億元，比預算減少 5.97 億元，只完成預算的 56.6%，其中：母公司實際完成 6.75 億元，完成了預算的 68%，子公司實際完成 1.02 億元，只完成了預算的 38%。

1) 母公司普通訂單的銷售收入實際完成 4.03 億元，比預算減少 2.97 億元，預算完成率 57.6%，主要原因：國內市場的有效需求持續下降，國外市場也沒有充分打開，造成實際簽訂的訂單金額小於預期，還有部分客戶受資金影響，而取消訂單或不能按期提貨。

2) 2015 年初的三個大額訂單預計合同額 3.7 億元，最終簽訂的銷售合同額為 3.25 億元（主要是由於風電企業最終簽單金額比意向減少造成），對應的銷售收入為 2.78 億元，其中：發動機缸體、缸蓋生產線 2015 年全部實現收入，總額為 1.34 億元；機床智能化製造生產線項目因客戶場地及資金等原因當年沒有實現銷售；風電加工企業由於客戶資金原因當年只實現收入 0.54 億元，上述三個大額訂單當年實現收入 1.88 億元，實際完成了預計的 67.6%；

3) 由於市場業務需求不足等原因，再製造、外協、備件等收入銷售收入實際完成 0.84

億元，比預算減少 0.41 億元，只完成預算的 67.2%，。

2. 毛利率的差異：由於銷售規模沒有達到預算水準、產能利用率嚴重不足、以及固定成本沒有明顯下降等因素，造成銷售毛利率比預算大幅下降。

3. 公司 2015 年的期間費用實際為 2.88 億元，比預算的 3.2 億元減少 0.32 億元（降幅為 10%），與上年同期比下降了 0.3 億元（降幅為 9.76%）。

4. 因公司計劃的會計估計變更工作沒有實現，造成實際計提的資產減值損失與預算差異較大（該項差異即達 0.57 億元）。

5. 營業外收入確認差異：公司預計在 2015 年度內能完成的研發項目，最終只完成了 9 個項目的驗收，預計獲取的政府補貼也沒有取得，全年實現的營業外收入為 0.32 億元，比預算減少 0.52 億元，預算完成率僅為 38.1%。

### （三）、公司制訂預算、調整預算及業績預告、調整業績預告的情況

#### 1. 2015 年度預算審批及公告情況

2015 年 3 月 30 日，公司第八屆董事會第六次會議審議通過：2015 年度財務預算報告，營業收入 13.74 億元，利潤總額 1.20 億元，之後 2015 年 5 月 18 日，2104 年度股東大會批准了該預算。

#### 2. 調整 2015 年度預算審批及公告情況

經過 2015 年上半年運行，合同狀況不如預期，公司因此調整了 2015 年預算。2015 年 8 月 25 日，公司第八屆董事會第十三次會議審議通過：2015 年度預算調整方案：營業收入 10.50 億元，歸屬母公司淨利潤 953 萬元，之後 2015 年 9 月 30 日，2015 年第三次臨時股東大會批准了該預算調整方案。

#### 3. 2015 年度業績預告情況

2016 年 1 月 29 日，經公司財務部門初步測算，預計 2015 年經營業績將出現虧損，實現歸屬於上市公司股東的淨利潤約為-8000 萬元左右。為此公司發佈了 2015 年度業績預虧公告，公告提示因為 2014 年度虧損，若 2015 年經審計的公司業績為虧損，上市公司將被實施退市風險警示（\*ST）。

#### 4. 調整 2015 年度業績預告情況

2016 年 3 月 20 日，公司再次發佈了業績預計更正公告。經財務部門再次測算，預計 2015 年經營業績虧損增加，實現歸屬於上市公司股東的淨利潤為-19,600 萬元。業績預告更正的主要原因是由於公司年報決算方式決定的工作量較大，以往年度正常完成時間均在 3 月上旬，2016 年 1 月末財務部門做出的初步測算，是基於當時掌握的資料，存在若干不確定因素。更正後的業績預計，是在審計工作進展後，更進一步的測算，相對更準確。公告同時再次提示上市公司將被實施退市風險警示（\*ST）。

**6、根據年報，公司預計2016年度將扭虧為盈，實現收入8.4億元，淨利潤1200萬元。請結合公司當前的經營狀況，補充披露下一年度業績的預測依據；請嚴格按照《格式準則第2號》第二十八條的要求充分披露2016年的經營計劃，包括但不限於收入、成本、費用計劃以及下一年度的經營目標，如銷售額的提升、市場份額的擴大、成本下降、研發計劃等，為達到上述經營目標擬採取的策略和行動，以及公司發展戰略和經營中可能面臨的風險及應對措施，並充分提示相關風險。**

公司於 2015 年末根據在手訂單、市場預判及公司的生產經營計劃，編制了 2016 年度的經營預測，結果為預計實現營業收入 8.4 億元，淨利潤 1200 萬元。

下面重點說明公司預算的編制依據：

1. 預算的公司營業收入為 8.4 億元：來源分析，根據上年結轉合同及使用者需求信息，預計母公司機床產品營業收入為 7.1 億元，比上年同期增長 20%；再製造、備件、外協等收入預計 0.7 億元，比上年同期減少 14.6%。預計子公司實現營業收入 0.6 億元。

2. 營業成本 6.88 億元：根據銷售收入構成結合降成本措施等測算，2016 年產品銷售成本為 6.88 億元，毛利率為 18%，較上年同期增長四個百分點。

3. 期間費用 2.74 億元，比上年同期減少 0.14 億元。

4. 資產減值損失中主要考慮了應收款項的壞賬準備計提，公司根據 2016 年度的發貨情況，結合賬齡的自然滾動及應收款項的催收計劃，全年預計需要計提壞賬準備 0.84 億元，較上年增加 0.17 億元。

5. 營業外收入主要構成為研發項目驗收後確認的政府補貼收入-高檔數控車床製造數字化車間的研製與應用示範項目、國家 863 項目如精密數控座標鏜床設計製造關鍵技術等 3 個項目、高檔數控機床數控系統及功能部件關鍵技術標準與測試項目等 8 個項目，共計 0.39 億元。

綜上所述，公司預計 2016 年度與經營性相關的業務板塊，虧損 1.73 億元。

由於本公司已連續 2 年虧損，目前股票被實施退市風險警示（\*ST），在機床主業市場需求低迷的情況下，單純依靠經營來實現扭虧是非常不現實的。因此在編制 2016 年預算時，除了在經營方面力求有所突破，實現減虧以外，更主要的是通過一系列非經營性的措施來實現扭虧，計劃採取的措施如下：

6. 通過轉讓長期股權投資以及資產出售等方式，取得的收益 0.43 億元。可能的風險為：出售的方式、定價和完成的時間等因素，存在不確定性；

7. 擬將部分或全部製造業務剝離，公司集中精力做好產品研發、市場開拓以及高端裝備的再製造等業務，通過製造職能的社會化，來實現降低成本、減少費用、提升盈利能力。部分或全部製造業務剝離預計可減少虧損 1.19 億元。可能的風險為：業務剝離的模式是否被擬投資者以及員工接受，相關的審批是否順利通過，同時業務剝離的時間也決定了對利潤影響大小。

8. 擬獲得政府補貼 0.23 億元，可能的風險為政府補貼到位的時間以及口徑。

通過以上非經常性措施，預計歸屬於母公司的淨利潤達到 1200 萬元。

**特別提示：**上述非經營性措施的實現，需要股東、政府以及各方面的支持，操作中存在重大不確定性。因此公司提示廣大投資者，如果公司 2016 年度經審計的淨利潤繼續為負值，將觸及《上海證券交易所股票上市規則》第 14.1.1 條第（一）項規定，股票存在可能被暫停上市的風險。

7、資金計劃。年報124頁披露，報告期末公司1年內或即時償還的金融負債未折現的合同現金流量金額為14.7億元，遠高於貨幣資金餘額1.21億元。請補充披露維持公司當前業務所需的資金需求，對公司經營計劃涉及的投資資金的來源、成本及使用情況進行簡要說明，並充分提示相關風險。

公司2015年報披露的，“報告期末公司1年內或即時償還的金融負債未折現的合同現金流量金額為14.7億元”，其中母公司1年內或即時償還的金融負債未折現的合同現金流量金額為12.9億元。且本公司在年報124頁已披露：“本公司及各子公司負責自身的現金管理工作，包括現金盈餘的短期投資和籌措貸款以應付預計現金需求（如果借款額超過某些預設授權上限，便需獲得本公司董事會的批准）”。下面就母公司12.9億元1年內或即時償還的債務說明如下：

第一、12.9億元1年內或即時償還的債務，其中：長、短期貸款和應付票據總額為8.24億元，其涉及到金融機構的授信總額為9億元，從目前與金融機構的協商結果判斷，預計有8.5億元可以辦理續授信（目前已有3.5億元，完成了續授信工作），根據已掌握的情況判斷，母公司8.24億元的1年內或即時償還的金融負債其還款是有保證的。

第二、12.9億元1年內或即時償還的債務中，剩餘的4.66億元主要是與生產採購相關的應付帳款、其他應付款和長期應付款構成，公司與上游供應商一般採取“以賬期為主的滾動結算方式”，在企業持續經營的前提下，不會發生集中兌付。而且此類債務2015年末已較期初減少0.78億元（2014年末同口徑的應付債務為5.44億元）。

第三、根據今年1-4月銷售回款與維持當前業務所需的資金來看，全年資金缺口在2.5億元左右，目前已通過大股東（沈機集團）的委託貸款解決了0.8億元，剩餘的1.7億元擬通過新增貸款、出售資產和長期投資變現等方式解決。

依據上述情況判斷，本公司資金計劃存在如下風險：

- 1) 未到期的5億元金融機構授信如果大幅減少，將對公司償還到期的金融債務帶來較大風險；

- 2) 如果上游供應商集中要求兌付或訴訟，將會對公司債務的償還帶來風險；
- 3) 公司維持當前業務的資金缺口 1.7 億元，如果不能通過新增貸款、出售資產和長期投資變現等方式及時、妥善解決，將會給公司經營所需的資金帶來風險。

### 三、關於經營情況

8、報告期公司各季度歸屬於上市公司股東的扣除非經常性損益後的淨利潤分別為 7.1 萬元、-3,453 萬元、-2,393 萬元、-16,019 萬元，波動較大。請結合行業整體因素、收入確認、季節性特點和銷售模式等情況，對比同行業補充披露各季度盈利能力出現較大波動的原因。

#### 合併利潤簡表

項 目	2015 年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度
營業收入	20,635	27,510	14,831	14,683
減：營業成本	15,460	22,212	11,143	17,173
毛利率	25%	19%	25%	-17%
期間費用	5,186	7,172	6,187	10,225
資產減值損失	0	2,035	0	4,679
加：投資收益	-43	-46	-95	122
加：營業外收入	157	1,712	5	1,374
減：營業外支出	2	94	107	317
利潤總額	-12	-2,641	-2,753	-16,531
減：所得稅	3	-344	0	369
淨利潤	-14	-2,297	-2,753	-16,900
歸屬於母公司所有者的淨利潤	139	-2,077	-2,481	-15,220

淨利潤各季度波動較大的主要原因：

1. 收入季度變動較大原因是：公司按訂單組織生產，客戶驗收並交貨後，才能確認為營業收入，在目前產能開工不足的情況下，再加上部分客戶受資金的影響，不能按時提貨等因素，造成了銷售收入在每個季度的不均衡。

2. 毛利率變化較大的原因：是由於公司的銷售成本每月均按預估成本結轉，年末通過對存貨全面盤點並重新計算存貨成本，來確定存貨實際價值。存貨通過盤點確定的價值與其帳面價值的差額，統一對當年的銷售成本進行沖減或補轉。公司的年末存貨盤點、計價

等工作，一般於次年的 3 月上旬完成，2015 年經過盤點後確認當年需要補轉成本 5,140 萬元，並集中體現在四季度財報中。

3. 計提的資產減值損失存在期間性差異，公司的資產減值損失計提，歷年均是年中、年末進行資產減值損失的測試，故對各季度的利潤影響較大。

4. 根據慣例，公司於年中、年末集中對預提費用、預計負債、內退人員費用等事項，就其會計估計的合理性重新判斷、計量，因此對各季度淨利潤的影響較大。如銷售費用中三包費用每半年計提，第 2 季度與第 4 季度金額分別提取 470 萬元、750 萬元；運費按支付的時間列入當期費用，按權責發生制原則其差額部分在 4 季度進行補提，當年補提了 1,126 萬元；租金、審計費等大額費用年末統一計提，當年計提了 509 萬元。

5. 部分大額費用按報帳時點計入各期，對各季度利潤的影響也較大，如 4 月支付上海展會費用 120 萬元、9 月支付北京展會費用 60 萬。

通過對同行業的上市公司各季度盈利能力分析，可以看出利潤季度波動較大的情況較為普遍，下面僅舉 2 家公司為例：

## \*\*機床-利潤表

2015 年度

金額單位：萬元

項 目	一季度	二季度	三季度	四季度
一、營業收入	60,448	70,502	60,731	63,145
減：營業成本	52,191	61,459	54,891	59,274
營業稅金及附加	214	244	305	312
二、主營業務利潤	8,043	8,799	5,535	3,559
公允價值變動收益	280	-158	-46	251
減：營業費用	3,834	3,933	3,478	4,301
管理費用	7,030	7,683	7,086	10,693
財務費用	1,093	1,460	1,168	1,048
資產減值損失		208	63	2,895
加：投資收益	239	800	-254	31
三、營業利潤	-3,395	-3,843	-6,560	-15,096
加：營業外收入	1,461	793	1,394	2,652
減：營業外支出	32	23	31	239
四、利潤總額	-1,966	-3,073	-5,197	-12,683
減：所得稅	200	459	260	915
五、淨利潤	-2,166	-3,532	-5,457	-13,598

## \*\*數控-利潤表

2015 年度

金額單位：萬元

項 目	一季度	二季度	三季度	四季度
一、營業收入	4,792	5,153	4,820	45,526
減：營業成本	3,089	3,814	3,539	10,968
營業稅金及附加	69	43	54	520
二、主營業務利潤	1,634	1,296	1,227	34,038
減：營業費用	639	671	784	5,908
管理費用	994	897	915	3,538
財務費用	-60	-80	-43	272
資產減值損失	-3	37	54	409
加：投資收益	64	65	55	-184
三、營業利潤	128	-164	-428	23,727
加：營業外收入	190	177	159	172
減：營業外支出	10	51	13	-52
四、利潤總額	308	-38	-282	23,951
減：所得稅	44	-3	-44	3,627
五、淨利潤	264	-35	-238	20,324

9、請公司補充披露驅動業務收入變化的產銷量、訂單或勞務的結算比例等因素。若訂單收入占比超過 50%以上，公司還應當補充披露重大的在手訂單情況，並披露前期訂單在本年度進展和本年度新增訂單的完成比例。

本公司銷售的產品分為定制型產品和流量型產品。定制型產品即訂單產品，一般需客戶交付預付款合同生效後才組織生產。流量型產品則根據市場形勢預測、庫存情況、生產情況等預先組織投產。根據 2015 年合同統計來看，本公司驅動業務收入變化的主要因素是訂單驅動，占收入總量的 75%。非訂單業務僅占收入總量的 25%，產品服務及外協等業務對公司整體收入影響較小。

2015 年我公司戰勝國內外多家競爭對手，一舉拿下 3 個大額訂單，其訂單總額 3.25 億元（含稅，以下口徑相同），約占當年訂單總額的 42%。其中，當年交付 2.2 億元，部分訂單由於使用者原因，當年未實現交付，合同結轉下年執行。

截止 2015 年末公司全部訂單情況如下（不含流量型產品）：

1. 2014 年結轉到 2015 年訂單 49 台份，訂單金額 1.6 億元；

2. 2015 年新增訂單 253 台份，訂單金額 6.22 億元（結轉合同和新增合同共計 7.82 億元，其中由於用戶原因有 0.57 億元的合同取消）；

3. 2015 年完成交付 265 台份，交付金額總計 5.88 億元，約完成在手訂單的 75%。

4. 2015 年結轉到 2016 年訂單 42 台份，訂單金額 1.37 億元。

10、年報披露，公司下游客戶運行品質顯著下滑，半停產、停產現象不斷湧現，並有擴大化的趨勢。公司對外授予信用期一般為一至三個月，而應收賬款賬齡分析表明，一年期以上占比近六成。此外，公司存貨帳面餘額 9.55 億元。請結合公司經銷模式、信用政策等，補充披露賬齡長的應收賬款占比較大的原因，應收賬款壞賬準備和存貨跌價準備的計提是否充分。此外，請根據《格式準則第 2 號》第二十七條規定，補充披露前五名銷售客戶和供應商的金額和占比情況。

1. 結合公司經銷模式、信用政策等，補充披露賬齡長的應收賬款占比較大的原因。

本公司的產品銷售模式主要為：分銷和直銷兩種模式。以往的銷售政策在兼顧客戶與公司的基礎上，採取與代理商利益共用、增加獎勵等多種措施。但是在目前機床行業普遍產能過剩、市場需求不足的情況下，公司以前的銷售政策、收款方式（流量型產品全款發貨、定制型產品的收款方式 3:3:3:1）、信用政策等均已經不能適應當下競爭的需要。為了搶訂單、占市場，甚至有零付款就發貨，用戶滿意了再分期付款的現象，因為訂單決定著企業的存亡。在此背景下，導致本公司應收賬款金額持續增加、賬齡也逐漸拉長。

2. 應收賬款壞賬準備的計提是否充分

第一、經過對同行業 10 餘家上市公司，計提壞賬準備比例的分析，可以看出平均壞賬準備提取比率平均為 14.08%（不含本公司），而本公司壞賬準備提取比率為 35.21%，是同行業的 2.5 倍。

第二、通過對本公司最近 10 年應收賬款的歷史資料分析，截止 2014 年末，按照實際

回款統計的歷史平均損失率為 12.51%。按照 5 年以上全部視同為壞賬損失，平均損失率為 15.17%。

綜上所述，本公司認為應收賬款壞賬準備的計提是充分的。

鑒於近幾年應收賬款快速增長的趨勢，為增加資金回籠，化解風險，我公司已採取以下措施：

1) 進一步增加售後服務力量，迅速解決客戶在使用過程中的問題，通過優質的服務贏得客戶的諒解，從而促進資金回籠。

2) 加強對客戶誠信度的評估，根據評估結果及銷售產品金額等多種因素，確定是否設置產品密碼，從源頭上杜絕惡意拖欠的發生。

3) 在銷售端為客戶提供資金解決方案，在一定程度上規避了回款風險。

4) 對拖欠時間長、有還款能力但無誠意還款的客戶，採取訴訟的方式。

### 3. 存貨跌價準備的計提是否充分

本公司存貨減值準備計提是根據《企業會計準則》中第 38 號《企業會計準則——資產減值》的要求確認和計量的。資產負債表日，存貨按照成本與可變現淨值孰低計量。存貨成本高於其可變現淨值的，企業按照規定計提存貨跌價準備。資產負債表日，企業前期減記存貨價值的影響因素消失的，減記的金額予以恢復，並在原已提的存貨跌價準備金額內轉回，轉回的金額記入損益。在整個重新估值過程中，運用現有產品的對應合同訂單進行比對，對於沒有合同訂單的存貨參照相似產品估計售價，並合理預計銷售費用及相關稅費等費用，故本公司認為存貨的跌價準備計提是充分的。

### 4. 2015年前五名銷售客戶和供應商的金額和占比情況

截止2015年12月31日前五名客戶銷售額：2.48億元，占銷售總額31.92%；前五名供應

商採購額：1.36億元，占採購總額27.70%。

#### 四、有關其他財務信息

11、公司報告期末商譽科目帳面價值729.63萬元，系2001年收購西安賽爾時形成。年報顯示，西安賽爾連續兩年分別虧損1630萬元和2190萬元，且報告期末淨資產為負值。請補充披露公司未對商譽計提減值的原因及恰當性。請會計師發表明確意見。

1. 根據公司管理層批准的未來5年財務預算預計未來現金流量，按12%作為折現率測算，可收回金額高於西安賽爾可辨認淨資產帳面價值與商譽之和。

2. 西安賽爾在壓縮機行業有節能、技術、品牌等方面存在優勢，經營規模處於行業前五名的地位，並且其服務的主要領域已由冶煉行業，逐漸轉變為適應國家戰略調整方向的化工、製藥等行業，未來業務拓展空間較大。

基於上述原因本公司在2015年未對西安賽爾的商譽計提減值。

12、公司2011年向德國希斯購買VMG6機床的裝配部件，並簽訂專有技術和專利許可合同，形成報告期在建工程項目餘額3908.48萬元和其他非流動資產項下的預付技術許可費3965.69萬元，且近三年餘額不變。請說明VMG6機床項目長期未轉固以及預付技術許可費長期掛賬的原因，以及當前進展狀態、下一步計劃、預算及完工時間、是否存在糾紛，是否存在減值等情況。請會計師發表明確意見。

VMG6 原型樣機是本公司與德國希斯技術轉讓合作項目中重要組成部分，同時也是技術資料消化吸收和裝配加工培訓的重要載體。該機床採用聯合制造、聯合安裝的方式，即僅向德國希斯採購機床主要零部件，輔助設備和相關配套件由我們自製和自行採購配套；機床安調採用德國專家指導、公司員工實際操作的形式。正常情況下高精度特大型機床的安裝調試週期需要一年以上，而我們採用的是聯合制造、聯合安裝的形式，所以週期相對更長一些。

機床於 2013 年 5 月在德國希斯公司內完成出廠預驗收，同年 8 月運抵昆明。由於該機床機型大、重量重、精度高的特點，對地基的穩定性、抗震性、剛性要求非常高，所以特別聘請德國專家設計地基。地基於 2014 年 9 月通過驗收，10 月正式開始進行安調工作。目前項目進度正按計劃進行，機床主機安調工作已基本完成，正在進行輔助設備的連線調試階段。下一階段還有刀庫調試、操作艙安裝調試、排屑器和冷卻水箱調試、試切件加工、終驗收、操作規範及維護培訓等工作。預計 2016 年 8 月份將完成項目終驗收。

VMG6 為希斯公司生產的特大型高精度數控龍門式鏜、銑、車複合加工中心，技術上處於國際領先地位，國內尚無同類產品。樣機採購合同款項已於 2014 年前全部支付完畢。由於該設備作為承載技術轉移項目的一部分，而且以零部件採購進口的方式，本公司購買的合同價格 448.1 萬歐元（CIF 價），遠低於目前 700 萬歐元以上的市場價格（CIF 價）。所以儘管時間已經過去近三年，但該設備不存在資產貶值問題。

我公司與德國希斯公司簽訂的技術轉移項目合同名稱為《2000mm 橫樑雙柱龍門機床專有技術和專利合同》，合同號“KMTCLSCHIESS001”，總金額 7,500,000.00 歐元，包含技術轉讓、技術培訓和服務費三部分。目前已支付技術轉讓的 70%和全部技術培訓費，合計 552 萬歐元，其中計入其他非流動資產-預付合同技術許可費 462 萬歐元，等值人民幣 3965.69 萬元。

未付款項均與 VMG6 樣機驗收有關。該樣機為承接技術轉移的載體，是技術轉移重要組成部分，雙方約定技術轉移時效為樣機終驗收完成後的 16 年。在此期間我公司享有使用專有技術、合同專利和相關技術信息的權力，並在亞洲範圍內銷售所生產的合同產品。

公司購買的 VMG6 專有技術許可和專利，在世界範圍內的機床產品技術上有較大的獨特性，尤其是其轉檯技術以及靜壓技術。目前國內能使用並應用製造類似機床的只有齊重公司，但能製造這種產品的只有昆機，目前公司已經在龍門、落地系列的產品中從設計到製造技術等方面都有提升，並且其他系列產品也得到了技術改善和優化。

本公司購買的 VMG6 專有技術許可和專利不存在任何糾紛，此項專有技術目前不存在減值情況。

**13、報告期公司在建工程之一重裝鑄造基地增加金額2301.52萬元，其中利息資本化金額984.82萬元，占比42.8%。請補充披露利息資本化金額占比較大的原因及合理性。**

楊林基地投資規模為 6.54 億元，從 2008 年- 2015 年 12 月，楊林基地累計投入 3.2 億元。而近年來由於機械製造業整體不景氣，造成我公司面臨前所未有的衝擊，但是我公司為了楊林基地正常的運行，想方設法積極爭取銀行專項貸款，用於楊林基地的基本建設。

我公司的在建工程分三塊組成，比重最大的一塊為楊林在建工程，第二為希斯 VMG6 機床，第三為本部希斯以外的其他工程設備費用等投資。截止 2015 年利息資本化支出為 984.8 萬元，楊林在建工程增加為 2301.52 萬元，資本化金額占 2015 年在建工程楊林基地比重為 42.80%，占比較大的原因是：第一：希斯機床 2015 年 12 月較 2014 年 12 月財務賬上沒有增加金額，但是 2015 年希斯機床是按照合同約定認真執行；希斯以外的工程設備待攤投資發生數也不多，所以在建工程增加很大程度上是楊林基地的建設投資；第二：楊林基地長期專項借款在以前年度工程投資中佔有很大的比重，貸款金額較大，企業自籌部分較少，所以 2015 年利息資本化金額高；第三：現在利息資本化其實包括兩部分，一部分就是以前年度楊林投資佔用專項借款，另一部分是今年投資佔用專項借款金額，本年工程投資減少，導致資本化利息在在建工程所佔比重加大，所以資本化利息支出部分在楊林在建工程中佔到很大比重，達到 42.80%。

**14、請根據《格式準則第2號》第四十六條的規定補充披露5%以上股東所持公司股份的股份質押或凍結情況。**

經核查公司 5%以上股東所持公司股份不存在股份質押或凍結情況。

15、公司“應付職工薪酬—住房公積金”科目報告期增加金額為1352.33萬元，期末餘額為1341.28萬元，存在延遲支付情況。請補充說明未及時繳納住房公積金的原因及其可能存在的影響。

由於本公司主營業務規模持續下滑，導致銷售收入減少、虧損額加大，當期的銷售回款也不足以滿足生產和各項費用的支出，從而導致延遲繳納職工住房公積金的情況出現，職工住房公積金的拖欠，已經對員工的積極性產生了一定的影響。本公司已認識到了問題的嚴重性，並通過協商已經與員工基本達成意向，此問題將於近期得到解決。

特此說明。

沈機集團昆明機床股份有限公司

2016年6月3日