

证券代码：601608 证券简称：中信重工 公告编号：临2016-024

中信重工机械股份有限公司

关于2015年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2016年4月19日，中信重工机械股份有限公司（以下简称“公司”）收到上海证券交易所发出的《关于对2015年中信重工机械股份有限公司年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2016】0381号），根据上海证券交易所事后审核相关要求，公司就答复内容公告如下：

一、关于行业竞争格局和公司经营情况

1、行业宏观情况。报告期内，公司实现营业收入40.20亿元，同比下降23.94%，归属于上市公司股东的净利润6196.77万元，同比下降83.23%。请公司补充披露与公司业务关联的宏观经济层面或行业环境层面的发展趋势，以及公司的行业地位，说明公司报告期内业绩大幅下降的原因。

回复：

（1）发展趋势

2015年，全球经济复苏乏力，制约了外需增长；国内产能过剩矛盾未得到明显缓解，制约了投资增长。来自国家统计局的数据显示，

2015 年中国 GDP 增速为 6.9%，较上年的 7.4% 下降 0.5 个百分点。全社会固定资产投资总额同比增长 10%，同比下降 5.7 个百分点，其中，黑色金属冶炼及延压加工业投资增速为-11.0%，同比下降 5.1 个百分点；有色金属冶炼及延压加工业投资增速为-4.0%，同比下降 8.1 个百分点；非金属矿物制品业投资增速为 6.10%，同比下降 9.5 个百分点；非金属矿采选业投资增速为 2.0%，同比下降 11.9 个百分点；有色金属矿采选业投资增速为-2.3%，同比下降 5.2 个百分点；黑色金属矿采选业投资增速为-17.80%，同比下降 20.4 个百分点；煤炭开采和洗选业投资增速为-14.40%，同比下降 4.9 个百分点。而公司所属的重型机械制造行业的景气程度与上述下游行业的固定资产投资存在较强的正相关性。

受上述行业投资增速放缓的影响，2015 年重型机械制造行业的增速也有所放缓。来自中国重机协会的统计数据显示，2015 年全行业营业收入增速为-0.85%，较上年的 9.13% 下降 9.98 个百分点；出口总额 175.57 亿美元，同比下降 2.4 个百分点。

（2）行业地位

根据中国重型机械工业协会的划分，重型机械行业分为冶金矿山机械子行业和物料搬运设备子行业。本公司属于重型机械行业中的冶金矿山机械子行业。

目前国内主要的冶金矿山设备制造商都是国有企业，经过多年发展，本公司已成为国内主要大型重型机械制造企业之一。我国重型机械行业中，不同企业的产品各有侧重，相互之间竞争程度不大。但近

几年，这种竞争格局有所改变，各企业产品之间开始相互渗透，竞争程度有加强的趋势。此外，美卓矿机、史密斯公司、德国西马克等国际公司仍然在我国重型机械市场特别是高端市场占有较大的份额。

历经 60 年的建设与发展，中信重工已成为国家级创新型企业 and 高新技术企业，世界最大的矿业装备和水泥装备制造制造商，中国最大的重型机械制造企业之一。

报告期内，面对严峻的外部形势，公司坚持“稳中求进、创新发展”的经营方针，采取各种措施，积极应对各种风险和挑战，经受住了市场的冲击，保持了生产经营的有序稳定运行。与国内同行业上市公司相比，公司的净利润、毛利率、净资产收益率仍处于较好水平。

同行业上市公司经营业绩如下：

证券简称	证券代码	净利润(万元)	毛利率(%)	净资产收益率(%)
中信重工	601608	6,196.8	27.40	0.80
中国一重	601106	-105,200.0	7.50	-6.42
太原重工	600169	2,302.3	20.70	0.41
大连重工	002204	599.22	17.29	0.34

注：中信重工、太原重工和大连重工相关数据为 2015 年末数据，因中国一重年报尚未披露，其数据为 2015 年三季度数据。

(3) 业绩下降原因

2015 年公司业绩同比下滑的主要原因，一是国内固定资产投资增长放缓，导致下游行业对重型机械的需求减少。二是公司处于产品结构调整阶段，近两年来积极发展的变频产业、智能装备等领域尚处于市场培育期，产能和效益尚未充分释放。2015 年，公司共实现营

业收入 40.21 亿元，同比下降 23.94%；其中，变频传动及智能装备 2015 年实现营业收入 21,061.02 万元，较同期增长 6.96%。

2、行业竞争格局。根据年报，建材设备、矿山设备和煤炭设备是公司三大主打产品，占总收入的比例分别为 33.6%、24.6%和 15.2%。上述产品报告期内实现的收入与上年同期相比，分别下降 30.91%、下降 43.23%以及增长 6.23%。请公司补充披露：（1）三大产品的行业竞争格局，公司主要竞争对手以及公司竞争的优劣势和困难；（2）结合上下游行业的情况，说明建材设备和矿山设备收入大幅下滑的原因。（3）在下游煤炭行业整体下滑的背景下，公司煤炭设备收入增长的原因。

回复：

（1）建材设备、矿山设备和煤炭设备三大行业的竞争格局，公司主要竞争对手以及公司竞争的优劣势和困难具体分析如下：

①行业竞争格局分析

建材设备行业：国内建材行业产能过剩矛盾依然突出，新增投资项目明显减少，行业竞争激烈。公司在建材设备领域的主要产品包括水泥回转窑、水泥磨、水泥辊压机、水泥生产线工程成套项目、水泥窑余热发电工程成套项目、矿渣微粉生产线工程成套项目。主要竞争对手包括中材装备、南京凯盛、合肥院、南京院、天津院等。

矿山设备行业：国内黑色金属及有色金属矿采选业处于去产能化进程中，投资增速明显回落。2015 年，有色金属矿采选业投资增速

为-2.3%，同比下降 5.2 个百分点；黑色金属矿采选业投资增速为-17.80%，同比下降 20.4 个百分点。受此影响，行业竞争激烈。公司在矿山设备领域的主要产品包括矿用磨机、高压辊磨机、矿井提升设备、破碎设备。主要竞争对手包括美卓、福勒、奥托昆普、福勒史密斯、德国洪堡、德国伯利休斯等。

煤炭设备行业：国内煤炭行业产能过剩矛盾较为突出。2015 年煤炭开采和洗选业投资增速为-14.40%，同比下降 4.9 个百分点。市场空间明显收窄，竞争激烈。公司在煤炭设备领域的主要产品包括矿井提升设备、提升机闸控系统、提升机变频智能控制、竖井钻机、干熄焦成套项目。公司在煤炭设备领域的主要竞争对手包括：国内的上海冶金矿山、鞍山焦耐院等；国外的德国 ABB 公司、德国 Wirth 公司和美国 Hughes 公司等。

②竞争优势分析

与竞争对手相比，公司拥有国家首个矿山重型装备国家重点实验室、公司技术中心是国内唯一的矿山装备综合性研究机构；公司能够提供从设备选型、设计、制造到相关配套服务在内的完整解决方案；依托新重机工程，公司形成了“核心制造+总包服务”的综合竞争优势。

③竞争劣势与面临的主要困难

经过多年的发展和积淀，公司在建材设备、矿山设备和煤炭设备等行业具有较强的核心装备研发、制造、服务等优势。随着公司由主

机供应商向成套服务商转型过程中，在工程成套项目中的系统综合竞争优势方面，与国际行业龙头存在一定差距。

报告期内，公司建材设备、矿山设备和煤炭设备面临的主要困难是相应行业整体投资需求不足，市场竞争愈发严峻。

(2) 如前所述，2015 年，建材行业和矿山行业处于去产能的过程中，投资增速出现不同程度回落。受此影响，来自建材设备行业和矿山设备行业的收入同比大幅下降。

(3) 在下游煤炭行业整体下滑的背景下，公司煤炭行业板块 2015 年订货金额较 2014 年下降了 40.03%，而 2014 年煤炭行业的新增订货中包含三个干熄焦工程成套项目，涉及合同金额共计 54,380 万元，致使当年煤炭行业订货较 2013 年增长。但因销售收入的确认时间与订货合同的确认时间存在差异，即 2015 年确认的销售收入：部分订货合同是 2015 年之前签订，交货期在 2015 年，因此 2015 年完工发货并确认收入，与订货合同的签约时间存在差异，由于时间的差异致使公司煤炭行业板块 2015 年确认的收入为 60,925.78 万元，较 2014 年增加了 3,575.24 万元。

2013-2015 年煤炭行业订货合同金额及营业收入见下表：

单位：万元

年份	订货合同金额	营业收入
2013 年	57,046.30	60,656.46
2014 年	92,771.02	57,350.54
2015 年	55,635.28	60,925.78

3、新业务领域。根据年报，公司实施“核心制造+变频传动+智能控制+成套服务”的商业模式。其中，由于下游行业对重型机械需求的下降，公司近两年来积极发展变频产业、智能装备等领域，但目前上述领域尚处于市场培育期，产能和效益未能充分释放。请公司补充披露：（1）四大板块近两年的收入、毛利润和同比变动情况，并结合所处行业分析变动原因。（2）变频传动和智能装备两个行业的竞争格局和所处的发展阶段，公司销售的具体产品及其应用领域、公司拥有的核心技术，以及公司报告期内在手订单的情况。

回复：

（1）四大板块近两年的收入、毛利润和同比变动情况，并结合所处行业分析变动原因如下：

由于多数高压变频器厂家生产的变频器是通用型变频器，没有针对性，不能考虑到负载工艺的特殊性，与公司所服务的下游行业不同，因此无法简单与单一生产重型机械或变频产品的企业进行比较，公司从自身实际情况出发对四大板块近两年的收入、毛利润和同比变动情况进行了分析。

我国宏观经济正处于深度调整时期，国内传统制造业面临严重产能过剩，在重型机械行业持续不景气的情况下，公司坚持围绕三大战略转型，依托于主机制造优势，坚持技术先导，在原有矿山、建材、冶金、煤炭、有色等行业板块基础上，实施“核心制造+变频传动+智能控制+成套服务”的商业模式，具体实施效果如下：

类别	营业收入（万元）		比上年增 减（%）	毛利（万元）		比上年增 减（%）
	2014 年	2015 年		2014 年	2015 年	
核心制造	334,491.93	234,483.40	-29.9	99,078.81	58,807.71	-40.65
变频传动 及智能控制	19,689.83	21,061.02	6.96	6031.00	6787.97	12.55
成套服务	174,447.73	146,507.84	-16.02	57,916.65	44,391.88	-23.35

根据上表，公司核心制造和成套服务板块的业绩下降幅度较大，主要是受下游行业结构持续调整，固定资产投资增速放缓，投资项目减少的影响，公司所在的重型机械行业市场陷入低价竞争，造成公司以主机制造为主的核心制造板块和成套服务板块的规模和收益均大幅下降。

公司近两年来着力培育的变频传动和智能装备板块，属于电力电子行业，仍处于市场培育期，当年规模有限，未来公司将继续加大向电力电子行业跨界发展的力度。

（2）变频传动和智能装备两个行业的竞争格局和所处的发展阶段，公司销售的具体产品及其应用领域、公司拥有的核心技术，以及公司报告期内在手订单的情况如下：

①行业竞争格局和所处的发展阶段

高压变频器涉及的领域非常广阔，我国变频器生产厂家现有 300 多家，大多为通用产品，且实力和规模参差不齐。作为国内目前唯一一家同时具有重型机械与变频传动、智能装备生产能力的企业，公司战略定位为低速、重载、大功率工业专用变频，与公司既有主机形成

配套优势。变频传动、智能装备主要竞争对手为西门子、ABB、施耐德（利德华福）、GE 等国际知名企业。

②公司变频传动和智能装备具体产品、应用领域，公司所拥有的核心技术，公司报告期内在手订单的情况

公司从 2012 年开始自主研发工业专用变频器，且战略定位为低速、重载、大功率工业专用变频，与公司既有主机形成配套优势。截至目前，公司已自主研发出 CHIC1000 系列 31 个型号，CHIC2000 系列 99 个型号。与此同时，公司还成功开发出 CHIC3000 系列地面低压变频器，以及 CHIC6000 系列三电平变频器产品系列，正在开发 CHIC7000 系列交-交变频器，以满足企业各类主导产品配套及市场的需求。电压等级包括 10kV、6kV、4.16kV、3.3kV、1140V 及 660V 等多种。变频产品广泛应用于煤炭、矿山、冶金、有色、建材、电力和节能环保等众多领域。实现了在豫光金铅半自磨机、平煤干熄焦风机、唐山六九水泥线风机等成功投运，并出口澳洲、非洲和东欧。公司凭借在低速、重载、大功率工业专用变频领域的行业领头羊地位和品牌辐射力与创新驱动力，获评“国家级创新型产品”、“中国变频器产业创新力十强”荣誉称号。

变频技术不仅可实现节能降耗，而且可作为智能化的接口系统，变频传动将作为公司跨界发展的突破点直接接入智能化网络。经过多年主机制造和成套工程经验积累，公司掌握了大量的工艺需求、工况条件、运行条件等方面的知识和数据，公司目前正在积极推进将高性

能综合自动化、智能化系统，从煤炭矿山扩展至黑色、有色、化工矿山等。

截止报告期末，公司电力电子行业在手订单 9.3 亿元。

4、海外销售情况。报告期内，公司国外销售收入 17.19 亿元，占总收入的比例为 42%，国外销售收入的毛利率为 18.73%，显著低于国内 33.8%的毛利率。请公司补充披露（1）负责国外销售的主要机构或者子公司的名称，以及近三年收入、成本、利润和净资产情况；（2）国外销售的主要地区、主要产品类型以及毛利率水平低于国内销售的原因。

回复：

（1）公司国际业务部为公司本部的职能部门，负责国外业务的销售。

（2）公司海外子公司包括澳大利亚公司、巴西公司、缅甸公司、柬埔寨公司以及西班牙公司。其中澳大利亚公司和巴西公司主要负责公司海外项目的售后服务；缅甸公司和柬埔寨公司为项目公司，主要负责公司在当地的总包项目的管理；西班牙公司为加工制造厂，自主经营。

公司近三年国外业务的收入、成本、毛利情况见下表：

单位：万元

年度	营业收入	营业成本	毛利	毛利率（%）
2013 年	67,124.00	54,776.74	12,347.26	18.39
2014 年	182,979.10	156,554.32	26,424.78	14.44

2015 年	171,933.79	139,734.15	32,199.64	18.73
--------	------------	------------	-----------	-------

(2) 公司海外销售的主要地区分别为：东南亚、澳洲及南美洲，主要产品为水泥成套项目、矿山设备等。

国外销售毛利率水平低于国内销售的原因：2015 年，公司出口项目中成套项目为 82,250.88 万元，占国外收入的 47.84%。由于海外成套项目中土建、安装均分包给了当地公司，在实施过程中，仅在分包合同的基础上收取一定的总包管理费用，因此国外销售的毛利率较低。

5、经营计划。请公司按照《格式准则第 2 号》第二十八条的要求，补充披露未来的业务发展规划、经营计划（包括收入、成本、费用计划）、下一年度的经营目标，如销售额的提升、市场份额的扩大、成本下降等，为达到上述经营目标拟采取的策略和行动及其他相关信息。

回复：

2016 年，公司将坚持创新发展理念，坚持全面深化改革，坚持合作共赢战略，以客户需求为中心，以技术创新为引领，做强重型装备制造主业，发展成套产业和制造服务业，培育高新技术产业，提升经济效益和企业价值，打造具有核心竞争优势的行业领军企业。

2016 年公司将紧抓“中国制造 2025”和“一带一路”战略构想的重要机遇，做稳做优主业，强力推进三大战略转型，加快培育新的

发展动能，提高市场占有率，促进盈利水平的稳步回升，实现“十三五”发展良好开局。主要措施如下：

（1）坚持战略转型，向成套服务商转型，做优做强成套产业。

（2）坚持战略转型，由传统制造业向制造业服务业转型，充分挖掘存量资源，大力发展制造业服务业。

（3）坚持战略转型，由本土化企业向国际化企业转型。贯彻执行国际标准和国际规范，积极开拓海外主机市场；加快海外备件服务基地建设，扩大海外备件及服务订单额；积极参与国际产能合作，开拓海外工程成套项目市场；借助资本运作手段实现国内业务与国际业务的相互促进。

（4）坚持战略转型，加快新产品、新技术的研发和产业化进程，将变频自动化、机器人、TBM 硬岩掘进机、以用于固液分离的高效立盘过滤机为代表的环保产品、以高效余热利用技术及成套装备为代表的节能产品培育成提供公司发展新动能的“五大发动机”。

（5）坚持通过资本运作手段，构建可持续发展业务格局，促进价值提升和效益增长。

同时，2016 年公司将进一步推进降本增效工作，强化责任意识，加大创效考核力度，对内充分挖掘降本增效潜力，对外积极争取国家政策支持。主要措施为：

（1）推行全面预算管理和价值工程，采取成本倒逼机制，充分发挥部门联动机制，把控制成本的关口前移。

(2)完善公司主导产品的目标成本控制机制,加强对自制设备、外协件、机电配套、国外采购件的考核力度,固化降本增效成果。

(3)实施供应链管理,创新招投标方式,通过集中招标、集中采购,降低采购物资的采购成本。

(4)积极争取国家政策支持。

二、公司经营模式和经营风险

6、经营模式。根据年报,公司四个季度收入较为平均,但四个季度的扣除非经常性损益后的净利润差异较大,分别为 5500 万元、682 万元、3282 万元以及-1.82 亿元。请公司补充披露:(1)结合公司的经营模式和业务特点,说明公司各类产品的销售模式,以及收入确认相关会计政策;(2)说明在收入相对稳定的情况下,各个季度净利润大幅波动的原因。请会计师就此发表意见。

回复:

(1)依照公司现有的经营模式和业务特点,公司的销售模式为以销定产,即先签订合同后组织生产,收入确认相关会计政策具体为:

① 销售产品、提供劳务

公司签订的销售合同通常包括设计、制造、运输及建筑安装等内容,此类合同相关收入确认的会计政策为:

销售商品在将商品所有权上的重要风险和报酬转移给买方,不再对该等商品实施继续管理权和实际控制权,与交易相关的经济利益能够流入企业,相关的收入和成本能够可靠地计量时,确认营业收入的

实现。

公司采用以销定产的销售模式，即先签合同，合同中一般事先约定付款方式：10—20%的预付款、30—40%的进度款、20—30%的发货款、5—10%的质保金；销售收入的确认：依照会计政策，公司销售产品按照产品已发货/出关时确认收入，而非按照付款进度确认收入。

合同中的设计、运输、建筑安装等内容，属提供劳务。在满足收入的金额能够可靠计量；相关的经济利益很可能流入公司；交易的完工进度能够可靠确定；交易中已发生的和将发生的成本能够可靠计量可等条件时确认收入。在同一个会计年度内开始并完工的劳务，在完成劳务时确认收入。

② 与大型成套业务相关的建造合同。

公司建造合同收入确认的会计政策为：在资产负债表日，建造合同的结果能够可靠估计的，根据完工百分比法确认合同收入和合同成本，并计入当期损益；当期完成的建造合同，按照实际合同总收入扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额，确认为当期合同收入；同时，按照累计实际发生的合同成本扣除以前会计期间累计已确认成本后的金额，确认为当期合同成本，即公司建造合同按照完工百分比进行收入确认。

(2) 报告期内，各季度实现净利润扣除非经常性损益后净利润差异的原因如下：

①本公司的生产组织均按照合同约定的交货期执行，各季度的收

入、成本确认受当期合同执行情况的影响；

公司 2015 年分季度收入及成本如下表：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度
营业收入	136,626.53	61,580.64	101,486.76	102,358.32
营业成本	104,591.59	30,781.65	76,801.13	79,890.33
毛利	32,034.94	30,798.99	24,685.63	22,467.99
销售费用	3,728.67	2,251.05	2,337.64	5,210.87
管理费用	18,962.16	21,291.49	19,617.09	30,229.89
财务费用	3,508.46	4,085.97	2,762.59	-531.35

②第二季度，根据汇算清缴差异，公司补计 2014 年度所得税 2,537.05 万元，造成第二季度净利润波动，公司在年末时对补计 2014 年度所得税汇算清缴差异追溯调整至 2014 年度。如果该 2014 年度追溯调整计入第二季度的财务报表，公司第二季度调整后的净利润为 3,219.05 万元，与第三季度相当。

③第四季度根据年度经营情况计提了年终奖金及年末结算费用增加，使管理费用大幅上升，影响了净利润。

7、销售回款情况。报告期内，应收账款账面原值 24.73 亿元，占营业收入的比例为 60%。报告期计提坏账准备 3978.31 万元，计提比例约为 1%。请公司补充披露：（1）结合期后收款情况，并与同行业对比，分析公司账龄分析法的计提比例是否偏低；（2）公司单项计提坏账准备的应收账款中，对 10.73 亿元应收账款未计提坏账准备，请公司披露该部分应收账款的账龄，并结合截止到 4 月 7 日的期后收

款情况，说明未对其计提坏账准备的合理性。请年审会计师对上述问题发表意见。

回复：

(1) 同行业应收账款账龄分析法坏账准备计提比例比较如下：

证券简称	证券代码	报告期应收账款账面原值 (万元)	营业收入 (万元)	占营业收入的比例	计提/(转回)坏账准备金额 (万元)	本期计提/(转回)比例
中信重工	601608	270,270.21	402,052.26	67.22%	3,801.00	1.41%
中国一重	601106	1,247,279.25	732,799.67	170.21%	(9,188.44)	(0.74%)
太原重工	600169	944,053.67	686,110.18	137.60%	1,364.18	0.14%
大连重工	002204	699,488.95	714,704.57	97.87%	31,508.01	4.50%

注：中信重工、太原重工和大连重工相关数据为 2015 年年报数据，中国一重因年报尚未披露，其数据为 2014 年年报数据。

由上表比较可以看出，公司所采用的应收账款账龄分析法的坏账准备计提比例在同行业中处于合理区间内。

(2) 公司按组合计提坏账准备的应收款项中单独测试未计提坏账的应收款项 10.73 亿元，主要包括以下两种情况：

①按合同约定进度分期付款的情况。合同明确了付款节点，公司根据合同进度收款，在未到付款节点时(即尚在信用期内时)，因不到付款期经测试认为不需计提坏账准备；②根据合同约定，合同价款的 5%-10%为应收质保金，在质保期内不产生坏账的风险，经测试不需计提坏账准备；上述未到付款节点的应收款项（约 32,141.8 万元）、尚在质保期内的应收质保金（约 75,223.6 万元），由于其坏账风险与其他应收账款相比较低，因此不需计提坏账准备。截至 2016 年 4 月 7 日以上应收账款余额中已收回 10,289.28 万元，均按照合同约定正常

履行，上述应收账款于 2015 年 12 月 31 日的账龄如下表（单位：万元）：

科目	一年以内	一到两年	两至三年	合计
应收款项	42,076.92	36,837.72	28,450.81	107,365.44

8、存货跌价准备。报告期末，公司存货账面余额 45.13 亿元，存货周转天数长达 532.34 天，存货周转速度慢，公司仅计提存货跌价准备 79.45 万元。请公司补充披露（1）公司存货减值测试的具体会计政策。（2）说明存货中原材料、在产品、库存商品和周转材料的主要内容，结合主要材料价格和走势，并与同行业对比，说明存货跌价准备的计提是否充分。请年审会计师对上述问题发表意见。

回复：

（1）公司存货减值测试的具体会计政策为：

本公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。鉴定存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账面价值及存货跌价准备的计提或转回。

(2) 公司存货分为原材料、在产品和库存商品，其中原材料主要为钢材、外购配套件等，在产品、库存商品主要为正在制造过程中和已完成的大型定制机械设备。

公司采取以销定产的销售模式，公司先与客户签订销售合同，合同生效后才进行原材料的采购，因此不存在原材料减值情形；期末存货主要为根据与用户已签订合同进行生产的在产品及产成品；公司客户主要为大型国有企业，减值风险较低；且公司每年进行资产盘点，对存货进行减值测试，根据测试结果计提减值准备。与同行业的数据比较可知，公司存货跌价准备的计提处于合理区间内，具体如下：

证券简称	证券代码	报告期存货 账面余额（万元）	存货跌价准备金 余额（万元）	计提比例
中信重工	601608	451,310.34	79.46	0.02%
中国一重	601106	683,879.61	4,344.45	0.64%
太原重工	600169	707,120.63	0.00	0.00%
大连重工	002204	353,408.39	4,107.26	1.16%

注：中信重工、太原重工和大连重工相关数据为 2015 年年报数据，中国一重年报尚未披露为 2014 年年报数据。

9、固定资产折旧年限变更。报告期内，公司调整了部分固定资产折旧年限，该调整增加公司 2015 年年度净利润约 3360.7 万元。请公司与同行业对比，说明固定资产折旧年限变更的具体依据。请年审会计师发表意见。

回复：

同行业固定资产折旧政策详见下表：

公司名称	折旧方法	房屋及建筑物折旧年限	机器设备折旧年限
中信重工	年限平均法	20-34 年	10-30 年

中国一重	年限平均法	20-45 年	5-28 年
太原重工	年限平均法	35 年	18 年
大连重工	年限平均法	20-40 年	5-25 年

由上表可以看出，公司与同行业其他公司所采用的折旧方法相同，房屋及建筑物折旧年限处于行业较低水平，机器设备折旧年限与同行业水平相当。

公司固定资产折旧年限变更主要是出于以下原因，公司属于工业制造业，所拥有的固定资产存在价值大、使用时间较长的特性。固定资产折旧年限变更前，公司执行的是固定资产计提折旧的最低年限，即：房屋建筑物的折旧年限设为 20 年，机械设备 10 年，电器设备 5 年。随着近年来公司不断加大投资，大力提升技术装备的水平和能力，目前所拥有的房屋建筑物和机器设备较之过去发生了很大变化，房屋建筑物大多为钢筋混凝土框架结构，机器设备大多达到行业先进水平和国际先进水平，价值大、使用周期长，促进了企业生产能力水平持续提升，设备管理的精细化促使设备使用寿命大大延长，更新后的计提折旧的方式更合理反映房屋建筑物和机器设备的实际使用状况。

公司本次调整部分固定资产折旧年限，符合企业会计准则确认要求，调整后的固定资产折旧速度与实际使用情况更加匹配，能够更准确、可靠地反映公司财务状况和经营成果。该事项已经公司第三届董事会第十一次会议、第三届监事会第八次会议审议通过，并于 2015 年 8 月 27 日在上交所网站披露《中信重工关于调整部分固定资产折旧年限的公告》（公告编号：临 2015-064）。

三、关于委托理财情况

10、委托理财。报告期内，公司归属于母公司的净利润 6196.77 万元，其中委托理财实现投资收益 1.31 亿元，是公司利润的主要来源。截止报告期末，公司委托理财余额 12.49 亿元，平均收益率约为 10%。其中 7.49 亿元为向实际控制人的全资子公司中信信托购买的理财产品。请公司补充披露：（1）各项理财产品的具体情况，包括最终资金投向、最终资金使用方的财务情况（如适用）、风险敞口以及是否有担保等措施。（2）公司向实际控制人购买大额理财产品的必要性和合理性。

回复：

（1）截止报告期末，公司委托理财余额 12.49 亿元，其中向中信信托有限责任公司购买的 7.49 亿元信托产品作为日常关联交易已经公司 2014 年年度股东大会审议批准，其余 50,000 万元为定向资产管理，已履行公司决策审批程序。

公司已于 2016 年 3 月 23 日（年度报告披露当日）披露《中信重工关于 2016 年度对闲置自有资金进行现金管理的公告》（公告编号：临 2016-021），其中“一、2015 年度委托理财情况（二）委托理财产品的主要情况”部分已对各项理财产品进行描述，内容如下：

1、与中信信托有限责任公司之间的委托理财（系关联交易）

①中信民生 8 号重庆大晟资产应收账款流动化信托项目

项目金额：10,000 万元人民币。

资金来源：闲置自有资金。

期限：2014 年 9 月 11 日至 2016 年 9 月 10 日

收益率：预期年化收益率为 9.9%。

保障措施：重庆大晟资产经营（集团）有限公司承担回购责任并提供土地使用权抵押担保。

②中信民生 10 号山东东兴建设应收账款流动化信托项目

信托金额：9,900 万元人民币。

资金来源：自有闲置资金。

理财期限：2015 年 6 月 8 日至 2017 年 6 月 8 日

收益率：预期年化收益率为 9.4%。

保障措施：潍坊东兴建设发展有限公司提供连带责任保证担保及承担回购责任，潍坊市国有资产经营投资公司提供连带责任保证担保。

③中信民生 18 号重庆巴南公路应收账款流动化信托项目

信托金额：10,000 万元人民币。

资金来源：自有闲置资金。

理财期限：2015 年 6 月 8 日至 2017 年 6 月 8 日

收益率：预期年化收益率为 10%。

保障措施：重庆市巴南公路建设有限公司提供连带责任保证担保及承担回购责任，重庆市渝兴建设投资有限公司提供连带责任保证担保。

④中信信托*信惠现金管理型金融投资集合资金信托计划 1201 期

信托金额：25,000 万元人民币。

理财期限：无固定期限，起始日为 2015 年 12 月 30 日

收益率：预期年化收益率为 4.4%。

投资范围：短期国债、金融债、央行票据、上市流通的浮动利率债券、期限 1 年以内的债券逆回购、金融同业存款、通知存款、银行定期存款、协议存款或大额存单、开放式货币市场基金、法律法规允许的其他金融工具等。

⑤中信重工 QDII 信托金融投资项目 1501 期资金信托项目

项目金额：20,000 万元人民币

标的股票：中国能源建设（股票代码：3996.HK）

2、与申万宏源证券有限公司之间的委托理财（非关联交易）

项目名称：宏源证券宏毅 15 号定向资产管理计划

管理人：申万宏源证券有限公司（原宏源证券股份有限公司）

托管人：招商银行股份有限公司北京分行

项目金额：30,000 万元人民币。

资金来源：闲置自有资金。

期限：18 至 24 个月

收益率：其中 10,000 万元预期年化收益率为 9.8%，起止期限为 2014 年 12 月 16 日至 2016 年 6 月 16 日；20,000 万元预期年化收益率为 9.48%，起止期限为 2014 年 12 月 19 日至 2016 年 12 月 19 日。

投资范围：定向资产管理合同收益权。

保障措施：唐山南湖生态城开发建设投资有限公司提供回购及连带责任保证。北京鼎华国有资产经营管理中心承担回购责任，北京首创融资担保有限公司提供连带责任保证担保。

3、与华福证券有限责任公司之间的委托理财（非关联交易）

项目名称：华福京 2014-002 号定向资产管理计划

管理人：华福证券有限责任公司

托管人：兴业银行股份有限公司北京分行

项目金额：20,000 万元人民币。

资金来源：闲置自有资金。

期限：2014 年 12 月 16 日至 2016 年 12 月 16 日

收益率：预期年化收益率为 9%。

投资范围：定向资产管理合同收益权。

保障措施：鄂尔多斯市东胜国有资产投资控股集团有限公司提供连带责任保证担保并以其持有的鄂尔多斯市东胜城市建设开发投资集团有限责任公司（“东胜城投”）51%股权提供最高额股权质押担保；东胜城投提供连带责任保证担保；鄂尔多斯市国有资产投资控股集团有限公司提供最高额保证担保。

（2）虽然向实际控制人的全资子公司中信信托购买理财产品属于关联交易，但公司与其进行的委托理财收益稳定并设定了相应的保障措施，符合公平公正原则，不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形。在符合国家法律法规、保障委托理财资金安全及确保不影响公司正常生产经营的前提下，公司使用部分暂时闲置的自

有资金委托包括中信信托有限责任公司等在内的金融机构进行理财，有利于提高自有资金的使用效率，获得一定的投资收益，符合公司和全体股东的利益。

四、关于公司税务稽查事项

公司在 2015 年 9 月，收到洛阳市国家税务局稽查局开出的税务处理决定书，要求公司补缴 2010 年 1 月 1 至 2013 年 12 月 31 日所得税和增值税合计 8189 万元，现请公司就下列事项作进一步说明：

11、根据税务处理决定书，2010 年 1 月 1 日至 2013 年 12 月 31 日期间，公司在收入确认和成本结转方面存在确认不及时的问题。具体表现为：货物已发出但未确认销售收入及成本、对合同工期超过 12 个月的销售未按规定确认销售收入及成本，以及项目已完工且已发货但未确认收入及成本等。请公司补充披露（1）请逐一对照决定书的内容，说明上述收入确认不及时的具体情况以及原因，是否表明公司在内部控制中存在缺陷。（2）核实公司 2015 年是否存在未及时确认收入和结转成本的情况。请会计师对此发表意见。

回复：

（1）2014 年，洛阳市国税稽查局对公司 2010-2013 年度的税收处理情况进行了全面的稽查，认为公司签订购销合同，采取预收账款方式销售，合同生产工期均超过 12 个月，应对预收部分缴纳税款。

《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第二十三条第二款规定，企业受托加工制造大型机械设备、船舶、飞机，以及从事建筑、

安装、装配工程业务或者提供其他劳务等，持续时间超过 12 个月的，按照纳税年度内完工进度或者完成的工作量确认收入的实现。《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》（财政部国家税务总局第 50 号令）第三十八条第四款规定，采取预收货款方式销售货物，为货物发出的当天，但生产销售生产工期超过 12 个月的大型机械设备、船舶、飞机等货物，为收到预收款或者书面合同约定的收款日期的当天。

洛阳市国税稽查局认为公司属于生产工期超过 12 个月的大型机械设备企业，适用于上述两项税收政策条款，对公司实际生产工期超过 12 个月的合同预收账款按规定于实际收款日征收增值税、按照完工进度征收企业所得税。但是按照企业会计准则规定此等预收款项尚不满足确认收入的条件，属于会计核算与税务相关规定之间的差异，公司内部控制不存在重大缺陷。

（2）经核查，公司 2015 年不存在未及时确认收入和结转成本的情况。

12、请公司说明税务稽查事项是否属于应当披露的信息，公司是否及时履行了信息披露义务。

回复：

本次税务稽查事项属非行政处罚事项，未对公司生产经营产生重大风险，不构成重大事项。同时，本次税务稽查事项涉及 2010 年至 2013 年四个会计年度的会计报表追溯调整，且追溯调整数额均未超过当年净利润的 10%。公司在披露 2015 年年度报告时，在《中信重

工关于会计估计变更及前期会计差错更正的公告》（公告编号：临2016-018）中同步披露了该税务稽查事项，及时履行了信息披露义务。

特此公告。

中信重工机械股份有限公司

董事会

2016 年 4 月 25 日