

凌源钢铁股份有限公司
及
平安证券股份有限公司
《关于请做好凌源钢铁公开发行可转债
发审委会议准备工作的函》
有关问题的回复

保荐机构（主承销商）



平安证券
PING AN SECURITIES

平安证券股份有限公司

二〇一九年十二月

中国证券监督管理委员会：

根据贵会近日出具的《关于请做好凌源钢铁公开发行可转债发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）的要求，凌源钢铁股份有限公司（以下简称“凌钢股份”、“公司”、“发行人”）会同保荐机构平安证券股份有限公司（以下简称“平安证券”、“保荐机构”）、发行人会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）及其他中介机构对告知函中的相关问题进行了核查和落实，并对《凌源钢铁股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）等相关文件进行了相应的补充和完善，现就告知函涉及问题的核查和落实情况逐条说明如下，请予以审核。

如无特别说明，本告知函回复报告中的简称或名词的释义与募集说明书中相同。

1、关于关联交易。报告期内，申请人与控股股东凌钢集团之间存在大额的经常性关联采购，其中采购焦炭、铁矿粉实行预付货款、月底结算的政策，向无关联第三方采购焦炭实行货到验收付款的政策。此外，本次募投项目将在申请人长期租赁凌钢集团的土地上实施。请申请人说明并披露：（1）对控股股东与无关联第三方实行不同结算政策的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期内对控股股东的预付款与其实际采购量是否相匹配，是否存在变相占用上市公司资金，损害上市公司利益的情形；（2）本次募投项目的实施是否影响公司生产经营的独立性。请保荐机构、申请人会计师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。

回复：

一、对控股股东与无关联第三方实行不同结算政策的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期内对控股股东的预付款与其实际采购量是否相匹配，是否存在变相占用上市公司资金，损害上市公司利益的情形

（一）公司对控股股东与无关联第三方实行不同结算政策的原因及合理性，是否符合行业惯例

预付货款和货到付款等结算政策均是钢铁行业内常见的结算政策，公司对控股股东凌钢集团与无关联第三方实行不同结算政策的原因主要是基于风险管理的考量。

1、预付货款在钢铁行业普遍存在，同行业上市公司在与关联方结算中经常采用

预付货款和货到付款等结算政策均是钢铁行业内常见的结算政策，公司将预付货款作为结算政策之一符合行业惯例。

最近三年及一期，钢铁行业上市公司预付款金额及预付款占当期营业成本比例情况如下：

单位：万元

公司	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	预付款项 金额	占比	预付款项 金额	占比	预付款项 金额	占比	预付款项 金额	占比

公司	2019年6月30日		2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	预付款项 金额	占比	预付款项 金额	占比	预付款项 金额	占比	预付款项 金额	占比
河钢股份	80,271.67	1.45%	84,574.27	0.82%	89,679.35	0.94%	211,991.38	3.30%
山东钢铁	127,932.64	4.29%	184,080.85	3.68%	220,022.54	4.97%	178,444.45	3.73%
酒钢宏兴	58,617.69	2.93%	38,982.68	0.96%	23,139.09	0.65%	27,951.16	0.96%
柳钢股份	34,993.84	1.70%	33,039.20	0.82%	74,504.33	1.97%	132,162.23	5.24%
韶钢松山	33,548.96	2.73%	41,941.31	1.88%	15,495.89	0.69%	11,762.36	0.88%
本钢板材	131,446.44	5.96%	132,153.75	2.92%	128,068.91	3.59%	49,383.97	1.92%
鞍钢股份	171,300.00	3.73%	140,800.00	1.60%	177,200.00	2.44%	258,600.00	5.15%
华菱钢铁	179,690.11	4.31%	125,626.05	1.67%	101,625.99	1.54%	101,798.01	2.19%
首钢股份	229,954.73	7.94%	253,227.44	4.42%	326,351.71	6.24%	196,261.03	5.30%
沙钢股份	32,810.16	6.10%	29,968.12	2.63%	23,800.24	2.34%	16,743.30	2.50%
三钢闽光	48,537.86	3.18%	73,651.80	2.85%	41,897.03	1.87%	24,570.34	1.99%
包钢股份	71,956.56	2.81%	45,003.54	0.79%	85,397.33	1.88%	148,512.28	5.24%
宝钢股份	586,201.62	4.68%	632,802.38	2.44%	801,840.11	3.23%	780,028.94	4.82%
杭钢股份	38,010.98	3.36%	17,100.37	0.74%	25,955.16	1.04%	15,630.51	0.87%
南钢股份	35,924.53	1.76%	35,293.96	1.01%	23,412.95	0.74%	24,157.38	1.11%
安阳钢铁	59,019.75	4.45%	28,820.44	0.99%	18,220.26	0.79%	8,176.33	0.41%
八一钢铁	91,502.42	10.56%	56,084.83	3.20%	391.70	0.03%	67.50	0.01%
新钢股份	122,055.72	5.17%	58,201.32	1.19%	53,568.29	1.20%	31,296.88	1.10%
马钢股份	64,946.61	1.93%	71,234.05	1.02%	75,081.88	1.18%	92,505.13	2.17%
重庆钢铁	25,998.20	2.51%	90,864.60	4.62%	7,002.20	0.55%	3,719.10	0.60%
平均值	107,494.65	4.08%	104,337.20	2.01%	112,980.63	1.89%	111,707.54	2.48%
凌钢股份	32,667.09	3.37%	17,630.26	0.97%	59,938.28	3.91%	32,096.12	2.40%

数据来源：Wind

钢铁行业上市公司普遍存在预付款项，公司预付款余额占当期营业成本比重较低，相较于同行业上市公司相对保持中等水平。

同时，钢铁行业上市公司中，多数上市公司在与关联方结算时采用预付款方式。最近三年末，钢铁行业部分上市公司关联方往来中预付款项余额情况如下：

单位：万元

公司	2018 年末	2017 年末	2016 年末
河钢股份	18,948.46	516.12	30,194.08
山东钢铁	80,383.60	144,874.53	161,890.66
酒钢宏兴	23,339.42	-	5,465.09
柳钢股份	5,628.19	12,225.47	-
韶钢松山	19,119.64	12,337.81	4,679.56
本钢板材	71,317.15	67,387.47	21,936.23
鞍钢股份	57,500.00	130,600.00	152,100.00
首钢股份	147,180.95	295,043.49	167,570.21
沙钢股份	11,457.37	5,836.27	818.43
三钢闽光	55,333.65	13,591.80	13,331.53
包钢股份	8,453.38	53,091.39	676.02
宝钢股份	338,529.60	404,822.50	176,319.50
八一钢铁	49,642.73	-	-
马钢股份	6,294.02	14,509.07	12,565.74
凌钢股份	7,261.33	32,732.34	7,703.70

数据来源：上市公司年度报告

综上，公司与控股股东凌钢集团采用预付款结算方式符合行业惯例，且报告期内，公司与凌钢集团在采购焦炭、铁矿粉上的结算和支付方式也已经公司董事会、股东大会审议通过，关联董事和关联股东均回避表决。

2、公司针对不同的供应商采取不同的付款方式，是公司加强风险管理、强化预付款风险控制的举措

公司地处东北地区，该区域近年来经济下滑给相关企业带来一定经营压力，甚至陷入流动性困境。公司为了更好地控制风险，保护中小股东利益，尽可能地规避风险，加强了对供应商的风险控制管理，要求绝大多数供应商采取了货到付款方式来减少采购方面的风险。

报告期内，公司预付账款主要为 1 年以内的预付账款，2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末，1 年期以内的预付账款占当期预付账款的比例分别为 98.46%、99.24%、93.60%和 98.87%。

（二）报告期内对控股股东的预付款与其实际采购量情况

报告期内，公司每月综合考虑采购计划、原燃料市场价格等因素向控股股东预付部分货款，各年度月均预付款余额均小于月均采购金额，不存在变相占用上市公司资金，损害上市公司利益的情形。

报告期内，公司对控股股东的预付款与实际采购情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
月均焦炭采购金额	20,075.22	19,466.86	17,363.99	5,779.94
月均铁矿粉采购金额	5,574.60	10,605.20	10,780.73	3,404.92
合计	25,649.82	30,072.07	28,144.72	9,184.86
月均对应预付款余额	11,010.98	19,740.18	13,057.73	6,481.34

二、本次募投项目的实施是否影响公司生产经营的独立性

本次募投项目原料场改扩建工程项目建设地点为辽宁省凌源市凌源钢铁股份有限公司厂区内的现有原料场。本次募投项目实施前，上述租赁土地已作为凌钢股份露天料场使用，本次系为满足国家对钢铁行业的超低排放要求，提高环保水平和经济效益，对现有露天料场进行改扩建，不存在因本次募投项目实施增加关联交易的情形。且凌钢集团已作出书面说明，凌钢股份承租的该土地非凌钢集团生产经营所必需，凌钢集团保证公司长期承租该土地，不会影响公司的正常生产经营。本次募投项目原料场改扩建工程拟使用土地面积合计 13.18 万 m²，占公司生产厂区土地总面积的比例约为 5.39%，对公司生产经营影响较小；同时公司向控股股东租赁土地系公司 1994 年改制成立以来历史一贯操作。

综上，本次募投项目的实施不对公司生产经营的独立性产生重大不利影响。

三、相关中介机构核查意见

（一）发行人会计师核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人对控股股东与无关联第三方实行不同结算政策具有商业合理性，

符合行业惯例；

2、报告期内发行人对控股股东未出现预付款金额超过下月采购金额的情况，不存在变相占用上市公司资金、损害上市公司利益的情形；

3、本次募投项目的实施不对公司生产经营的独立性产生重大不利影响。

（二）保荐机构核查意见

保荐机构进行了如下核查：

1、取得发行人关联交易相关决议文件、合同、会计凭证、财务明细；

2、抽查发行人外购焦炭、铁矿粉的合同、凭证以及采购集团焦炭、铁矿粉等合同、凭证，并访谈了公司财务人员了解关联采购及外购焦炭、铁矿粉的定价方式、结算方式；

3、实地查看募投项目租赁土地及项目进展情况，取得并查阅了公司与凌钢集团签订的《土地租赁协议》和公司出具的《关于原料场改扩建工程所占用土地的情况说明》、凌钢集团出具的《关于向凌源钢铁股份有限公司出租土地的情况说明》。

经核查，保荐机构认为：公司对控股股东与无关联第三方实行不同结算政策具有商业合理性、符合行业惯例；报告期内发行人对控股股东未出现预付款金额超过下月采购金额的情况，不存在变相占用上市公司资金、损害上市公司利益的情形；本次募投项目的实施不对公司生产经营的独立性产生重大不利影响。

2、关于业绩波动。2017年，申请人扣非归母净利润较2016年大幅增长且增幅远高于同期营业收入增幅。2019年上半年，扣非归母净利润同比下滑70.80%，主营业务毛利率从上年同期15.30%下滑至9.23%。请申请人说明并披露：（1）2017年净利润增幅大于营业收入增幅的原因及合理性；（2）2019年上半年主营业务毛利率大幅度下滑的主要影响因素；申请人已采取的应对措施及其有效性，前述影响因素下半年是否持续存在，是否构成本次发行障碍；（3）2019年上半年业绩下滑的原因，外部经营环境是否发生重大变化，上市公司盈利能力是否具有可持续性，未来是否存在业绩持续下滑的风险；（4）申请人解释2019年上半年业绩下滑的影响因素之一系受年终奖的提升影响导致管理费用较上年同期大幅度上升，说明报告期内年终奖的会计处理方式，核算是否符合权责发生制原则。请保荐机构、申请人会计师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。

回复：

一、2017年净利润增幅大于营业收入增幅的原因及合理性

2016、2017年度，公司营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	变动额
营业收入	1,798,774.47	1,446,272.71	352,501.76
营业毛利	265,493.19	107,759.12	157,734.06
净利润	120,679.79	13,393.82	107,285.97
销售毛利率	14.76%	7.45%	7.31%
净利润率	6.71%	0.93%	5.78%

2017年度，公司期间费用波动对净利润的影响不大，营业毛利的增长带动了净利润的大幅增长。2017年度营业毛利的增长主要是公司的销售毛利率由7.45%增长至14.76%，销售毛利率增长的主要原因是：2017年实施供给侧改革，同时加强环保督察，使钢铁行业供求关系明显改善，促进钢材市场回暖带动量价齐升，钢铁行业企业效益全面好转。

（一）钢铁行业上市公司2017年度较2016年度净利润增幅普遍大于营业

收入增幅

钢铁行业上市公司 2017 年度较 2016 年度净利润增幅普遍大于营业收入增幅，其具体情况如下：

证券简称	2017 年度营业收入增长率	2017 年度净利润增长率
安阳钢铁	22.61%	1,382.19%
鞍钢股份	45.66%	247.49%
八一钢铁	69.44%	3,047.86%
包钢股份	73.02%	2,309.03%
宝钢股份	17.48%	118.47%
本钢板材	37.19%	94.96%
杭钢股份	41.69%	145.89%
河钢股份	46.19%	48.69%
华菱钢铁	53.47%	441.05%
酒钢宏兴	16.79%	1,489.06%
柳钢股份	55.93%	1,247.08%
马钢股份	51.69%	303.62%
南钢股份	55.54%	858.25%
三钢闽光	59.09%	330.61%
沙钢股份	63.66%	226.29%
山东钢铁	-4.48%	464.43%
韶钢松山	86.35%	2,381.13%
首钢股份	43.97%	558.86%
新钢股份	64.03%	517.74%
重庆钢铁	199.82%	106.83%
凌钢股份	24.37%	801.01%
平均	53.50%	815.26%

数据来源：Wind

从上表可以看出，钢铁行业上市公司 2017 年相较 2016 年营业收入平均增长率为 53.50%，净利润平均增长率为 815.26%，同期凌钢股份营业收入和净利润增长率分别为 24.37%和 801.01%，与行业变化趋势基本一致。

（二）钢材价格涨幅明显大于铁矿石等原材料价格涨幅

2017 年“地条钢”得以全面取缔，去产能工作取得明显成效，从根本上扭转了“劣币驱逐良币”现象，有效改善了市场环境。随着钢铁去产能工作的推进和市场需求的回升，2017 年钢材价格大幅上涨，2017 年底钢材价格指数上涨至

121.8 点,较 2016 年初钢材综合价格指数 56.37 点,涨幅达 116.07%。且随着“地条钢”产能退出,统计内合规产能开始快速释放。

相比之下,2016-2017 年度,钢铁生产主要原材料铁矿石价格涨幅较小,公司所在朝阳地区 66%铁精粉(湿基不含税)价格在上述期间上涨幅度为 40%左右,原材料价格涨幅远低于同期钢材价格涨幅。

综上,公司 2017 年净利润增幅大于营业收入增幅的原因是钢铁行业整体向好,公司产品价格涨幅远超过同期原材料价格涨幅,促进公司销售毛利率提高,从而使得净利润大幅增加;公司的上述变动趋势与钢铁行业上市公司基本一致,具有合理性。

二、2019 年上半年主营业务毛利率大幅度下滑的主要影响因素; 申请人已采取的应对措施及其有效性, 前述影响因素下半年是否持续存在, 是否构成本次发行障碍

(一) 2019 年上半年主营业务毛利率大幅度下滑的主要影响因素

2018 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月, 公司主营业务毛利构成情况如下表所示:

项目	2019 年 1-6 月			2018 年 1-6 月			毛利率变动比
	销售收入	销售毛利	毛利率	销售收入	销售毛利	毛利率	
棒材	676,507.55	60,910.19	9.00%	632,446.87	98,508.26	15.58%	-6.57%
中宽热带	197,418.49	21,615.95	10.95%	189,638.36	33,127.08	17.47%	-6.52%
线材	107,606.12	7,720.76	7.18%	94,504.12	12,480.81	13.21%	-6.03%
焊接钢管	14,452.07	1,469.13	10.17%	6,031.46	-315.68	-5.23%	15.40%
其他	18,948.19	1,981.72	10.46%	28,104.87	1,640.38	5.84%	4.62%
合计	1,014,932.42	93,697.75	9.23%	950,725.68	145,440.85	15.30%	-6.07%

注:上表中的数据为未经审计数据

2019 年上半年,公司主营业务综合毛利率为 9.23%,较上年同期下降了 6.07 个百分点。

1、钢材价格和成本变动分析

从产品价格和成本分析来看,公司 2019 年上半年主营业务毛利率下滑主要

系受铁矿石等原材料成本上升和钢材市场价格下调双向因素的影响所致。

(1) 上游原材料成本上升

在钢铁生产成本构成中，铁矿石占比较高，其价格变动对成本的影响较大。受 2018 年 11 月必和必拓运矿列车脱轨及 2019 年 1 月巴西淡水河谷矿难等事件影响，进口矿石供应减少，铁矿石价格 2019 年上半年大幅上涨。根据工业和信息化部数据，截至 2019 年 6 月底，中国铁矿石价格指数为 398.32 点，同比增长 67.4%，较年初上涨 56.8%；其中进口铁矿石价格指数 410.18 点，同比增长 71.1%，较年初上涨 60.0%；国产铁矿石价格指数 335.55 点，同比增长 48.4%，较年初增长 40.1%。6 月 28 日直接进口铁矿石 62%品位干基粉矿到岸价格为 110.79 美元/吨，同比上涨 71.1%，较年初上涨 41.6 美元/吨，涨幅 60.0%。2019 年 1-6 月，原材料等成本的上升综合使得公司主营业务成本较去年同期增长 14.40%，进而导致各产品及综合毛利率均有所下降。

(2) 钢材市场价格同比下降

2019 年上半年，受钢材市场供求关系、市场预期等因素影响，钢材产品价格较上年同期有所下降。根据中国钢铁工业协会中国钢材价格指数数据，截至 2019 年 6 月末，中国钢材综合价格指数为 109.45 点，同比下降 6.35 点，降幅 5.48%。



资料来源：中国钢铁工业协会

2、主要产品毛利变化分析

2019年上半年和2018年上半年公司棒材、中宽热带以及线材销售收入总额占当年主营业务收入总额的比例分别为96.71%和96.41%，上述三类产品毛利率的下降影响了2019年上半年主营业务毛利率的大幅下滑。

2019年上半年及2018年上半年，棒材、中宽热带以及线材销量、销售单价以及单位销售成本的变动情况如下：

项目	销售量（吨）		
	2019年1-6月	2018年1-6月	变动比率
棒材	2,007,336.98	1,828,618.12	9.77%
中宽热带	599,680.56	555,103.76	8.03%
线材	312,828.80	273,155.24	14.52%
合计	2,919,846.33	2,656,877.12	9.90%
项目	销售收入（万元）		
	2019年1-6月	2018年1-6月	变动比率
棒材	676,507.55	632,442.17	6.97%
中宽热带	197,418.49	189,638.36	4.10%
线材	107,606.12	94,508.81	13.86%
合计	981,532.16	916,589.35	7.09%
项目	销售成本（万元）		
	2019年1-6月	2018年1-6月	变动比率
棒材	615,597.36	533,934.48	15.29%
中宽热带	175,802.54	156,511.28	12.33%
线材	99,885.36	82,027.44	21.77%
合计	891,285.26	772,473.20	15.38%
项目	销售单价（元/吨）		
	2019年1-6月	2018年1-6月	变动比率
棒材	3,370.17	3,458.58	-2.56%
中宽热带	3,292.06	3,416.27	-3.64%
线材	3,439.78	3,459.89	-0.58%
合计	3,361.59	3,449.87	-2.56%
项目	单位销售成本（元/吨）		
	2019年1-6月	2018年1-6月	变动比率
棒材	3,066.74	2,919.88	5.03%
中宽热带	2,931.60	2,819.50	3.98%
线材	3,192.97	3,002.96	6.33%
合计	3,052.51	2,907.45	4.99%
项目	单位销售毛利（元/吨）		
	2019年1-6月	2018年1-6月	变动比率

棒材	303.44	538.70	-43.67%
中宽热带	360.46	596.77	-39.60%
线材	246.80	456.93	-45.99%
合计	309.08	542.43	-43.02%

从上表可以看出，2019 年上半年上述产品的销量上涨带动了销售收入的增长，但受销售价格的下降和销售成本上升的综合影响，销售毛利率出现了大幅下滑。

综上，2019 年上半年铁矿石等原材料成本上涨和钢材市场价格的下调是影响公司主营业务毛利大幅下滑的主要原因。

(二) 申请人已采取的应对措施及其有效性，前述影响因素下半年是否持续存在

1、应对措施及其有效性

2019 年上半年，发行人经营业绩、毛利率有所下滑，主要系铁矿价格上涨、焦炭等大宗燃料价格仍处于高位和钢材价格有所下跌。原材料价格、产品价格以及行业周期波动风险是钢铁行业的固有风险，公司采取以下措施应对经营业绩及毛利率的下滑：

- (1) 坚持生产稳定、高效运行，实现规模效益最大化；
- (2) 优化产品结构，提升大棒钢材附加值，提高产品创效能力；
- (3) 加强成本管控，抓关键环节，通过系统联动优化降本增效；
- (4) 强化细节管理，合理减少各项费用支出，提高公司盈利能力。

随着上述措施的实施，公司生产水平全面提高，达到稳定、顺行、高效的生产态势，1-10 月份钢铁材产量分别较去年同期实现增长，促进了规模效益；通过内部优化产品结构，外部优化市场布局和提高优特钢直供比例、大力拓展优特钢高价值客户等措施，提高了产品创效能力；各职能部门高效协作，并通过行业内对标交流学习落实挖潜措施，降本增效作用显著；公司持续降低财务费用，1-10 月财务费用较去年同期大幅下降，同时大力梳理、消除冗余工作，减少了相关费用。

2、上述影响业绩下滑因素下半年是否持续存在

2019 年下半年，铁矿石、焦炭等原燃料价格呈现下降趋势，其中之前价格高涨的铁矿石出现明显回落；钢材价格受益于需求回暖自 11 月以来出现较大幅回升。

(1) 主要原燃料价格的变化情况

根据中国钢铁工业协会数据，2019 年 10 月末，国产铁精矿、炼焦煤和冶金焦价格持续下降，分别环比下降 5 元/吨、30 元/吨和 65 元/吨；进口铁矿石价格由升转降，环比下降 7.36 美元/吨。2019 年 6 月至 10 月，主要原燃材料价格变化情况如下：

项目	单位	10 月末	9 月末	8 月末	7 月末	6 月末
国产铁精矿	元/吨	814	819	831	944	877
进口矿（CIOPI）	美元/吨	84.04	91.40	83.85	115.96	110.79
炼焦煤	元/吨	1498	1528	1558	1553	1573
冶金焦	元/吨	1830	1895	1980	1980	2055

数据来源：中国钢铁工业协会

其中，导致 2019 年上半年业绩下滑的最主要因素之一铁矿石价格，按中国铁矿石价格指数（CIOPI）10 月末较 7 月高点已下降约 25%。根据中国钢铁工业协会《10 月中国铁矿石价格指数（CIOPI）明显回落后期仍有下行空间》市场分析，随着后期天气转冷，需求进一步减少，铁矿石市场供大于求态势将更为突出，铁矿石价格仍有下行空间。

(2) 钢材价格的变化情况

根据国家统计局数据，2019 年 1-10 月份，全国固定资产投资完成额累计同比增长 5.2%。其中基础设施投资完成额累计同比增长 3.26%，增速比 1-6 月上升 0.31 个百分点；全国房地产开发投资完成额累计同比增长 10.3%，比 1-6 月下降 0.6 个百分点。10 月份规模以上工业增加值累计同比增长 5.6%，增速比 1-6 月回落 0.4 个百分点，在主要用钢行业中，通用设备制造业、专用设备制造业、铁路/船舶/航空航天和其他运输设备制造业、电气机械和器材制造业、计算机/通

信和其他电子设备制造业增速均有所回落。总体来看，钢材价格面对下行压力，2019年8月以来走势趋向平稳。

进入11月，伴随着央行变相降息、国务院常务会议降低项目资本金比例等逆周期促基建的调节政策，有望扩大投资和加速基建项目的开工进度，钢材价格出现较大幅度上涨，基本面有所改善。具体详见本题问题3之“外部经营环境是否发生重大变化”相关回复。

发行人针对业绩、毛利率下滑已制定了可行的应对措施；公司2019年1-9月已实现净利润42,188.94万元，同时10月以来未出现导致公司大幅亏损经营的情形，因此2019年上半年业绩下滑及其影响因素截至目前不会构成本次发行障碍。

三、2019年上半年业绩下滑的原因，外部经营环境是否发生重大变化，上市公司盈利能力是否具有可持续性，未来是否存在业绩持续下滑的风险

(一) 2019年上半年业绩下滑的原因

2019年1-6月和2018年1-6月，公司利润主要构成及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年1-6月	变动额	变动比率
营业收入	1,063,436.68	1,008,478.28	54,958.40	5.45%
营业成本	969,848.22	862,542.78	107,305.44	12.44%
营业毛利	93,588.46	145,935.49	-52,347.04	-35.87%
期间费用	33,152.54	36,506.05	3,353.51	-9.19%
营业利润	52,778.16	101,034.40	-48,256.24	-47.76%
利润总额	51,817.86	100,816.60	-48,998.74	-48.60%
减：所得税费用	13,807.73	25,935.69	-12,127.96	-46.76%
净利润	38,010.13	74,880.91	-36,870.78	-49.24%
归属于母公司所有者的净利润	38,010.13	74,880.91	-36,870.78	-49.24%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润	38,614.73	74,990.94	-36,376.21	-48.51%

注：上表中的数据为未经审计数据

2019年1-6月，公司实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为38,614.73万元，较2018年1-6月归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润减少36,376.21万元，同比下滑48.51%。其中，销售毛利较上年同期减少52,347.04万元，同比下滑35.87%，同时由于销售毛利的下滑，公司2019年1-6月所得税费用较上年同期减少12,127.96万元，同比下降46.76%。销售毛利的下滑是公司2019年上半年较上年同期业绩下滑的主要原因，主要系受铁矿石等原材料成本上升和钢材市场价格下调双向因素的影响所致。

（二）外部经营环境是否发生重大变化

近年来，随着钢铁行业“供给侧改革”的深化，钢铁行业产能过剩矛盾已得到有效缓解，钢铁企业迎来了企稳回暖的局面；同时受环保督察、市场需求旺盛等因素共同作用，2018年全行业经济效益创历史最好水平。2019年以来，受铁矿石价格上涨钢材市场价格下调双向因素的影响，钢铁行业相比2018年经营业绩有所下滑。但是行业产能过剩矛盾已有效缓解、供求基本平衡，行业政策也未出现不利变化，外部经营环境未发生重大变化，11月以来伴随着基建投资加码等带来的需求增加，钢材价格出现反弹，铁矿石等原材料价格仍有进一步下跌空间，基本面有所改善；同时，随着钢铁行业开始推进超低排放改造和转型升级，行业内环保标准高、技术创新能力强的优质企业将迎来有利竞争局面。

1、“供给侧改革”已有效缓解产能过剩矛盾

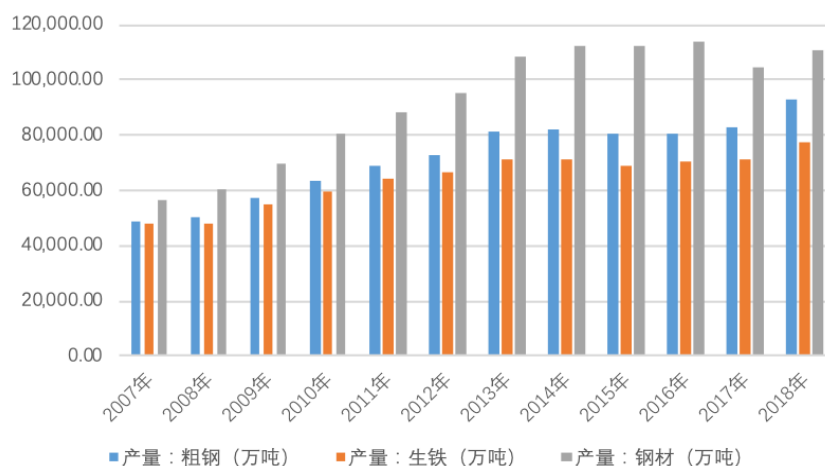
由于近年来钢铁行业“供给侧改革”的深化，低端过剩产能加速出清、结构性改革和转型升级是未来钢铁行业的重要发展方向，根据《钢铁工业调整升级规划（2016—2020年）》，到2020年产能过剩矛盾得到有效缓解，粗钢产能净减少1亿-1.5亿吨，为钢铁行业的良性健康发展奠定了基础。

到2018年底，我国已提前完成“十三五”确定的钢铁去产能目标，“供给侧改革”逐步进入优化产业结构、提升技术产品的附加值和科技创新融合新技术等的新阶段。

2、我国钢铁行业供需实现基本平衡，未来基建投资加码有望带动钢材需求增长

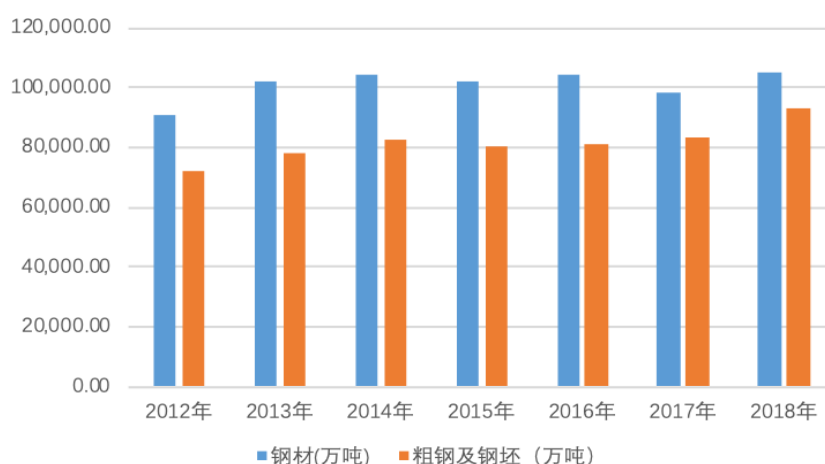
近年来,我国钢铁行业去产能政策的持续实施,使得产能过剩得到有效缓解;同期,随着我国经济稳定增长、基础设施建设持续投入等因素影响,我国钢铁需求基本保持相对稳定态势。2018年,我国生铁、粗钢及钢材整体产量分别为7.71亿吨、9.28亿吨和11.06亿吨;粗钢及钢坯、钢材表观消费量分别为9.29万吨、10.49亿吨,供求基本平衡。具体如下:

中国钢铁产量



资料来源:国家统计局

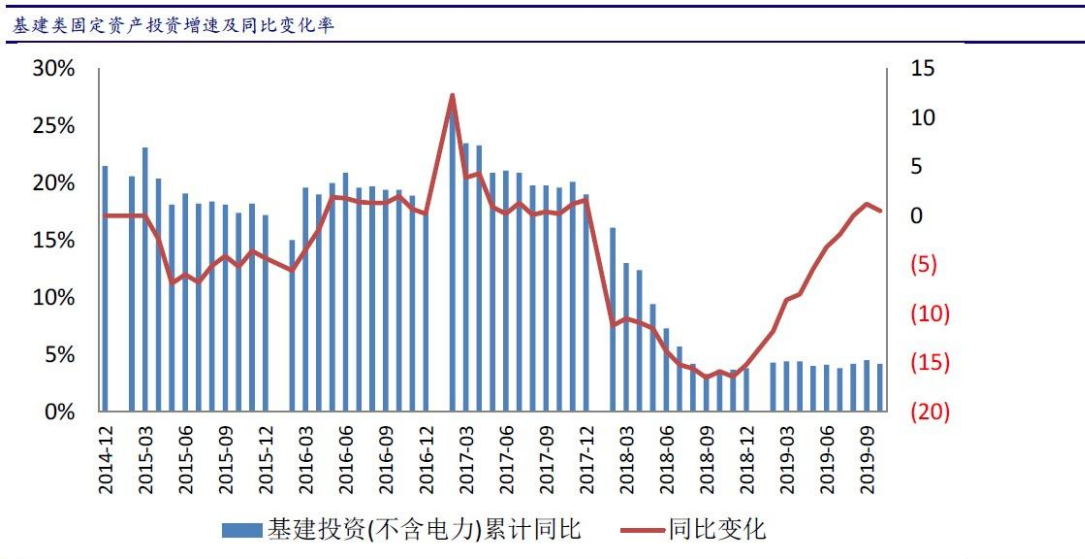
中国粗钢及钢坯、钢材表观消费量



资料来源:Choice 数据

2019年前三季度,钢铁行业运行总体保持了比较平稳的发展态势。2019年11月以来,央行通过逆回购利率下调等变相降息、国务院常务会议降低项目资本金比例不超过5个百分点,上述逆周期促基建的调节政策有望扩大投资和加速基建项目的开工进度;同时,2019年4月起实施的《建筑结构可靠性设计统一

标准》使新建筑的钢材用量增加 1-5%，暖冬天气和冬储需求等也助力拉动钢材需求的增长，轨道交通、新型基建和雄安新区或将成为基建增长的发力点，促进基建投资企稳回升，带动钢材的需求，提振未来钢材价格。相比之下，供给端由于进入环保限产采暖季，供给边际收紧，截止到 11 月 15 日，全国螺纹钢周产量达到 348.47 万吨，环比上月减少 5.71 万吨；同时 11 月 08 日，高炉开工率 56.95%，环比下降 1 个百分点¹。



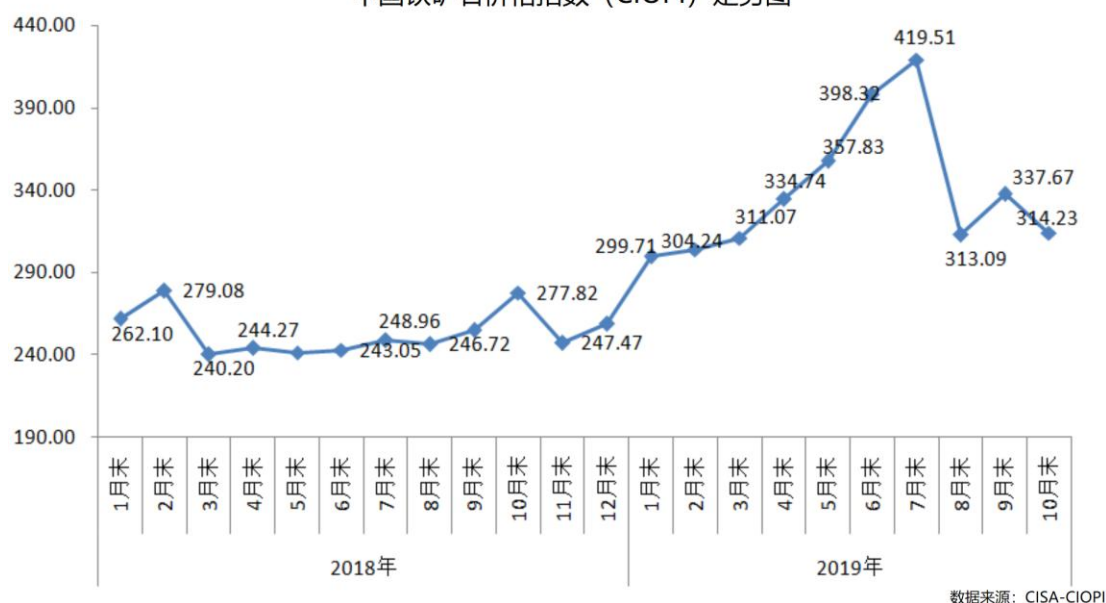
资料来源：国家统计局，中国银河证券研究院

3、铁矿石价格已开始出现明显回落并仍有下行空间

2018 年 10 月以来铁矿石价格呈现明显上升趋势，特别是 2019 年 1 月巴西淡水河谷公司溃坝事故影响，2019 年 7 月进口铁矿石指数达到近两年最高 419.51 点。但是 2019 年 8 月以来，随着铁矿石供应量增加以及新一轮环保限产措施、化解过剩产能督导检查工作相继开展，铁矿石价格出现明显回落，10 月末随着钢铁产量下降已降至 314.23 点，较 7 月高点下降约 25%。根据中国钢铁工业协会《10 月中国铁矿石价格指数（CIOPI）明显回落后期仍有下行空间》市场分析，随着后期天气转冷，需求进一步减少，铁矿石市场供大于求态势将更为突出，铁矿石价格仍有下行空间。

¹ 数据摘自中国银河证券研究院钢铁行业十一月行业动态报告《需求超预期库存加速去化提振钢价，行业利润反弹钢铁将展开估值修复行情》

中国铁矿石价格指数 (CIOPI) 走势图



4、钢材价格受益于需求改善已由降转升

2017-2018年，受益于“供给侧改革”深化等有利因素，钢材价格持续上涨并保持高位。2019年前三季度，受经济下行压力加大和钢铁产能释放带来的供求关系变化等因素影响，钢材价格出现一定幅度的波动，但市场总体平稳；进入11月，受益于逆周期促基建政策调整带来的需求增加，以螺纹钢为代表的钢材价格出现回升，基本面有所改善。截止到11月20日，全国三级螺纹的平均价格为3,894.10元/吨，较上月同期上涨了92.9元/吨，较今年钢价底部8月底3,711.5元/吨上涨了182.5，上涨幅度4.92%。²

5、行业监管政策变化情况

2019年以来，钢铁行业相关政策变化主要表现在明确了钢铁企业完成超低排放改造的时间表和具体要求、鼓励转型升级等方面，具体如下：

2019年4月28日，生态环境部等五部委发布《关于推进实施钢铁行业超低排放的意见》，明确了钢铁企业完成超低排放改造的时间表，到2020年底前，重点区域钢铁企业超低排放改造取得明显进展，力争60%左右产能完成改造，有

²数据摘自中国银河证券研究院钢铁行业十一月行业动态报告《需求超预期库存加速去化提振钢价，行业利润反弹钢铁将展开估值修复行情》

序推进其他地区钢铁企业超低排放改造工作；到 2025 年底前，重点区域钢铁企业超低排放改造基本完成，全国力争 80% 以上产能完成改造。

2019 年 10 月 30 日，发改委修订发布《产业结构调整指导目录（2019 年本）》自 2020 年 1 月 1 日起施行，涉及钢铁鼓励类 13 项；钢铁限制类 21 项；钢铁淘汰类 36 项，鼓励钢铁行业转型升级、实施超低排放等。

综上，我国钢铁行业外部经营环境未发生重大不利变化。

（三）上市公司盈利能力是否具有可持续性，未来是否存在业绩持续下滑的风险

尽管公司 2019 年出现业绩下滑，但外部经营环境未发生重大不利变化；同时公司具备区域市场、技术创新、管理、品牌和规范运营等竞争优势，并针对性地制定了切实可行的应对业绩下滑措施，在可预见的一定期间内具备持续盈利能力。具体如下：

1、公司竞争优势

（1）区域市场优势

公司地处辽宁、河北、内蒙古三省交汇的凌源市，是连接东北与华北、沟通内蒙古东部乃至蒙古国与沿海港口的交通要道。独特的地理位置使得公司的资源保障、钢材销售等方面均占有一定优势。

从区域竞争格局看，中国东北地区钢铁企业的钢材产品结构以板材为主，公司所在的辽宁省，年产钢能力 5,500 万吨，其中有 4,000 万吨以上为板材，占全部产能的 73%，板材市场竞争激烈，而公司是东北地区最具竞争力的棒线材企业，弥补了辽宁省乃至东北地区棒线材产能小的缺口，形成了产品差异化的优势；华北地区钢铁企业则受京津冀秋冬季限产影响，产能不能充分释放，这为公司综合竞争力的发挥提供了良好的市场环境。

（2）技术创新优势

近年来，公司获得省级优秀新产品奖 5 项、完成省级新产品和市科技进步奖 3 项。公司中宽热带品种钢研发始终保持在国内同类企业的前列，形成了以管线

钢、低合金高强度钢、合金结构钢、优质碳素结构钢为主的四大系列中宽热带品种；棒线材产线根据铁路标准《TBT 3432-2016 高速铁路预制后张法预应力混凝土简支梁》开发了专用螺纹钢 HRB400E-TB、HRB400-TB 及供中老铁路专用出口钢 HRB400ECr；优特钢开发了 9SiCr-XG、30CrMnTi 等新钢种，实现了每条轧钢生产线都具备有代表性的新产品，为公司进一步拓展国际、国内市场，提高产品市场竞争力打下了坚实的基础。

（3）管理优势

公司管理团队主要成员均成长于钢铁行业，职业生涯经历了多个行业周期，具有丰富的应对行业周期变化的经验和管理能力；同时熟悉公司经营特点，能够针对性地制定应对措施促进降本增效，增强公司持续盈利能力。

近年来，公司积极开展行业对标，强化过程控制，实行刚性考核，高水平地实施了优化配矿、大物流等管理，技术、能耗、采购成本、销售价格、质量控制等指标全面升级，多项产品制造成本列行业平均水平以上。公司充分发挥协同优势加强联动，生产组织联动精细管理、精细操作，追求高产顺行低耗；营销组织联动加大行情预判和市场监测，快进快出；产线联动追求效益好的产线产量最大化；产品结构联动追求同一产线效益更好的产品产量稳定高产；注重环节与细节优化，降低了系统物流费用；增强资金管控协调，提升了资金使用效率。

（4）品牌优势

公司是全国冶金系统首批通过 ISO9001-2000 标准认证的企业之一，通过了汽车钢质量管理体系（IATF16949）认证。公司螺纹钢是国家第一批通过抗震钢筋生产许可证产品，并获得辽宁省重点名牌产品；热轧中宽带钢等产品多次被评为辽宁省名牌产品；焊接钢管已通过美国石油协会认证。公司“菱圆”牌螺纹钢是中国驰名商标和辽宁省著名商标，是上海期货交易所螺纹钢期货交割品牌；“华凌”牌热轧中宽带钢、热轧圆钢、焊接钢管等是辽宁省著名商标。公司产品被广泛应用于红沿河核电站、港珠澳大桥、青藏铁路、中国大剧院、首都机场、西昌卫星发射中心、沈大高速、京沈高铁、三峡水利工程、西气东输、南水北调、迪拜塔、亚投行总部、尼日利亚拉伊铁路等国内外重大基建项目。

(5) 规范运营优势

公司一直坚持“依法治企、规范运作”的经营理念，质量安全、节能环保等方面始终处于行业领先地位。近年来，公司细化和深耕安全管理体系，深入开展安全生产标准化和职业健康安全管理体系建设，强化动态管控和专业安全管理，细化隐患排查及专项治理，突出重大及重要危险源管控，事故防控能力不断增强；持续加大节能环保投资力度，环保投入占营业收入比率连续多年位于行业前列。

2、公司应对业绩下滑的措施及其有效性

公司 2019 年以来针对原材料价格、产品价格以及行业周期波动等钢铁行业固有风险，已采取了应对措施并取得了较好的降本增效成绩，详见本题之问题 2 “申请人已采取的应对措施及其有效性，前述影响因素下半年是否持续存在”相关回复。

四、申请人解释 2019 年上半年业绩下滑的影响因素之一系受年终奖的提升影响导致管理费用较上年同期大幅度上升，说明报告期内年终奖的会计处理方式，核算是否符合权责发生制原则

公司发放的年度效益奖金分为年初预发奖金和平时考核奖金，年度效益奖金计划参考上年度公司经营效益，并结合本年度生产经营计划、年度重点工作和预算指标等制定，年初预发奖金占年度效益奖金计划的 30%；平时考核奖金各月根据实际考核情况确定发放。报告期内，公司年度效益奖金的会计处理方式如下：

1、年初预发的奖金

(1) 发放时

借：待摊费用

贷：应付职工薪酬

借：应付职工薪酬

贷：银行存款

(2) 奖金分 12 个月摊销计入各期的成本费用

借：成本费用等科目

贷：待摊费用

2、月度效益奖金

(1) 分配效益奖金

借：成本费用等科目

贷：应付职工薪酬

(2) 发放效益奖金

借：应付职工薪酬

贷：银行存款

《企业会计准则——基本准则》第二十三条规定：在同时满足以下条件时，确认为负债：（一）与该义务有关的经济利益很可能流出企业；（二）未来流出的经济利益的金额能够可靠地计量。《企业会计准则第9号——职工薪酬》第五条，“企业应当在职工为其提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益，其他会计准则要求或允许计入资产成本的除外”。

报告期内，公司按照年度效益奖金考核制度进行奖金发放，并一贯采用上述会计处理方式，年初预发奖金及平时考核奖金均计入了职工为其提供服务的会计期间，会计核算符合权责发生制。

五、相关中介机构核查意见

(一) 发行人会计师核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人2017年度净利润增幅大于营业收入增幅，主要是由于钢铁行业整体向好，公司销售毛利率增加，营业毛利的增加导致了净利润的大幅增加。发行人净利润和营业收入的变动趋势与同行业可比上市公司情况基本一致，具有合理性。

2、铁矿石等原材料成本上涨和钢材市场价格的下调是影响公司 2019 年上半年主营业务毛利大幅下滑的主要因素；发行人针对业绩、毛利率下滑已制定了可行的应对措施，不会构成本次发行障碍。

3、2019 年上半年较上年同期业绩下滑的主要原因，主要系受铁矿石等原材料成本上升和钢材市场价格下调双向因素的影响；发行人外部经营环境未发生重大不利变化，在可预见的一定期间内具备持续盈利能力的预计具有一定合理性。

4、发行人发放的奖金计入了职工为其提供服务的会计期间，会计处理符合权责发生制原则。

（二）保荐机构核查意见

保荐机构进行了如下核查：

1、查阅了发行人年度报告、审计报告、季度报告及财务报表，对发行人相关人员访谈以了解公司的业绩变动因素及其应对措施，获取并分析了公司主要产品收入、成本、毛利率、管理费用、财务费用、销售费用变动情况及影响因素；

2、查阅了钢铁行业及上下游产业研究报告、行业数据及同行业上市公司同期公开披露资料，获取并分析了公司制定的应对业绩下滑的相关措施；

3、查阅了公司的年度效益奖金考核制度文件、奖金发放的会计凭证，对发行人相关人员问询以了解公司年度效益奖金考核、发放情况。

经核查，保荐机构认为：公司 2017 年度净利润增幅大于营业收入增幅，主要是由于钢铁行业整体向好，公司销售毛利率增加，营业毛利的增加导致了净利润的大幅增加，具有合理性；销售毛利的下滑是公司 2019 年上半年较上年同期业绩下滑的主要原因，主要系受铁矿石等原材料成本上升和钢材市场价格下调双向因素的影响所致，发行人针对业绩、毛利率下滑已制定了可行的应对措施，不会构成本次发行障碍；发行人外部经营环境未发生重大不利变化，在可预见的一定期间内具备持续盈利能力；报告期内年度效益奖金的核算符合权责发生制原则。

3、关于辽宁凯博。申请人委托辽宁凯博代为办理与山西焦煤集团及其子公司2019年度洗混煤等买卖合同签订、货款结算、商务纠纷处理等相关事宜，并为辽宁凯博代办煤炭采购所承付的煤炭货款提供担保。担保金额为6亿元，担保期间为2019年1月1日至2019年12月31日。请申请人说明并披露：（1）委托辽宁凯博代为办理买卖合同签订、货款结算、商务纠纷处理等相关事宜的原因及合理性，代办协议中双方的权利义务约定，前述代办模式是否属于行业惯例；（2）代办业务的具体流程及目前进展，会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；（3）为辽宁凯博提供担保的必要性，朝阳浪马轮胎22%股权是否存在其他抵质押情况，相关反担保措施的有效性。请保荐机构、申请人会计师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。

回复：

一、公司委托辽宁凯博采购的原因及合理性，代办协议中双方的权利义务约定，前述代办模式是否属于行业惯例

（一）公司委托辽宁凯博采购的原因及合理性

公司于2017年开始向辽宁凯博天利能源有限公司（以下简称“辽宁凯博”）采购洗混煤用于高炉喷吹，2017-2019年6月，公司向辽宁凯博采购金额分别为36,968.58万元、30,558.58万元和19,338.55万元，占当期采购总额的比例分别为2.21%、1.71%和2.27%。

高炉炼铁目前仍是产铁的主要方式，而高炉喷煤对高炉冶炼有着重要的意义。高炉喷煤不仅能降低高炉焦比，而且能减少生产冶金焦对环境的污染，对生态环境可持续健康发展有着重要的作用。高炉喷煤要综合考虑喷吹效果和经济效益。通过合理的配煤技术，实现对不同煤种的性能和成分优化，从而扩大喷煤的品种选择，更加有效地进行成本控制。2012年钢铁行业进入下行周期时，凌钢股份大力开展技术创新降本增效，包括优化喷煤技术和扩大喷吹煤源等措施。经过研发、采购等相关部门共同协作努力，公司了解到山西焦煤集团生产一种洗混煤在相关技术指标上与传统喷吹煤类似、且价格便宜，后续经过研发部门试验成功实现在高炉喷吹中的应用，在保证产品质量的前提下替代部分价格较高的传统喷吹煤，有效降低了生产成本。

公司采购洗混煤之前，辽宁凯博实际控制人张向清已长期向凌钢集团供应山西焦煤集团生产的炼焦精煤，与上下游均保持了长期友好合作关系。公司基于上述合作历史，选择通过辽宁凯博采购山西焦煤集团及其子公司生产的洗混煤，以保证正常生产所需洗混煤的及时、稳定、均衡供货。

（二）代办协议中双方的权利义务约定，前述代办模式是否属于行业惯例

凌钢股份与辽宁凯博关于洗混煤采购未签署代办协议，双方签署《买卖合同》，主要权利义务相关条款如下：

1、交货地点及方式：卖方火车车板发站交货；买方委托卖方代办托运（运费由买方承担）；发站：玉门沟，到货站：凌源东；

2、验收标准：检斤化验以买方为准，买方承担 1.2%的途耗；

3、结算与支付：实行增值税票和铁路运杂费等分票结算（含地方铁路运力部分），全额预付货款；铁路运杂费及矿区专用线费由买方承担、预付；

4、其它约定：双方须按照合同约定的品种、数量，均衡发、接货，确保双方正常生产。

同时，凌钢股份向山西焦煤集团及其子公司出具《委托书》，委托辽宁凯博代为办理玉门沟等发站洗混煤等煤的合同签订、货款结算、商务纠纷处理等相关事宜。

基于上述合作历史，公司通过多年合作的从事煤炭贸易的中间商采购洗混煤符合商业逻辑和行业惯例。

二、公司委托辽宁凯博采购的业务流程、进展情况及其会计处理

1、公司通过辽宁凯博采购洗混煤的具体业务流程

（1）采购部根据生产计划编制月度采购计划；（2）公司配矿小组批准月度采购计划；（3）采购部月末向辽宁凯博下达采购订单；（4）辽宁凯博向山西焦煤集团及其子公司报送采购、请车计划；（5）山西焦煤集团及其子公司请车发货；（6）到货后公司储运部、质量部组织验收入库。

2、公司与辽宁凯博业务合作的进展情况

截至目前，公司通过辽宁凯博采购山西焦煤集团及其子公司生产的洗混煤正常进行。

3、基于商业实质，公司与辽宁凯博业务合作的相关会计处理

（1）预付货款和运费的会计处理

借：预付账款

贷：银行存款/应收票据

（2）到货验收入库的会计处理

借：原材料

 应交税费-应交增值税（进项税）

贷： 预付账款

三、公司对辽宁凯博担保的必要性及其反担保措施的有效性

根据辽宁凯博与山西焦煤集团及其子公司签署的《煤炭购销合同》约定，双方结算与支付执行全额现汇预付款。2019 年以前，在实际结算中为先发货后付款，凌钢股份在月末向辽宁凯博支付当月货款。随着煤炭行业供给侧改革的不断深入，煤炭市场一度供大于求的局面已得到扭转，煤炭生产厂家在议价、结算中的谈判能力增强，2019 年以来山西焦煤集团规范管理要求严格执行全额预付款政策，为了延续原有的结算与支付方式，山西焦煤集团要求凌钢股份为辽宁凯博提供担保。

公司为辽宁凯博提供担保的货款实行月结制，公司每月向被担保方支付的货款不超过人民币 5,000 万元。辽宁凯博的实际控制人张向清及其配偶丑川已出具反担保函为本次担保提供了反担保；2019 年 9 月 2 日，张向清实际控制的大连尊远投资有限公司已将其持有朝阳浪马轮胎有限责任公司 22%的股权质押给公司，朝阳市龙城区市场监督管理局办理了相关股权出质登记。除此之外，大连尊远投资有限公司持有的上述股权不存在其他抵押情况。朝阳浪马轮胎有限责任公

司截至 2019 年 6 月 30 日未经审计总资产 20.14 亿元、归属于母公司所有者权益 9.30 亿元，大连尊远投资有限公司持有的 22%股权对应的净资产足够覆盖上述担保的风险敞口。因此，本次张向清提供的反担保措施可以有效防范公司对辽宁凯博的担保风险。

四、相关中介机构核查意见

（一）发行人会计师核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人通过辽宁凯博采购山西焦煤集团及其子公司生产的洗混煤是基于长期的业务合作历史，符合商业逻辑和行业惯例；

2、发行人相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；

3、发行人为辽宁凯博提供担保是基于争取优惠的结算与支付方式，符合公司利益；朝阳浪马轮胎 22%股权不存在其他抵质押情况，辽宁凯博实际控制人提供的反担保措施可以有效防范相关的对外担保风险。

（二）保荐机构核查意见

保荐机构进行了如下核查：

1、取得并查阅了发行人与辽宁凯博签订的《买卖合同》、辽宁凯博与山西焦煤集团及其子公司签署的《煤炭购销合同》；

2、对发行人主管采购的负责人员关于委托辽宁凯博采购的背景、合理性、具体业务流程和进展情况进行了访谈；

3、对发行人财务部门相关负责人员关于向辽宁凯博采购的结算方式、会计处理等进行了访谈，并查阅了部分发行人向辽宁凯博的支付凭证；

4、会同发行人会计师走访了辽宁凯博，对发行人与辽宁凯博合作的背景和原因、提供担保原因、进展情况及其控股股东持有朝阳浪马轮胎有限责任公司 22%股权的担保情况等进行了访谈；

5、会同发行人律师走访了山西焦煤集团煤焦销售有限公司，对发行人委托

辽宁凯博向山西焦煤集团及其子公司采购洗混煤的背景、提供担保的原因等进行了访谈；

6、通过天眼查、中国执行信息公开网等网络查询手段，对大连尊远投资有限公司持有朝阳浪马轮胎有限责任公司股权的抵押情况进行了查询。

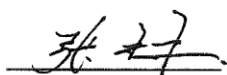
经核查，保荐机构认为：发行人通过辽宁凯博采购山西焦煤集团及其子公司生产的洗混煤是基于长期的业务合作历史，符合商业逻辑和行业惯例；相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；公司为辽宁凯博提供担保是基于争取优惠的结算与支付方式，符合公司利益；辽宁凯博实际控制人提供的反担保措施可以有效防范相关的对外担保风险。

（本页无正文，为凌源钢铁股份有限公司关于《<关于请做好凌源钢铁公开发行可转债发审委会议准备工作的函>有关问题的回复》之签字盖章页）

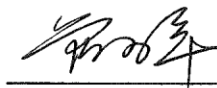


(本页无正文，为平安证券股份有限公司《<关于请做好凌源钢铁公开发行可转债发审委会议准备工作的函>有关问题的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：



张林



管恩华



平安证券股份有限公司

2019年 12月 6 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读凌源钢铁股份有限公司本次告知函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签名：


何之江



平安证券股份有限公司

2019年12月6日