

证券代码： 002213

证券简称：特 尔 佳

公告编号：2016-020

## 深圳市特尔佳科技股份有限公司 关于深圳证券交易所 2015 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

深圳市特尔佳科技股份有限公司（以下简称“公司”、“我司”）于近日收到深圳证券交易所《关于对深圳市特尔佳科技股份有限公司 2015 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2016】第 167 号）（以下简称“问询函”），公司就相关事项进行了认真核查和分析，并已对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出书面说明回复。现将回复内容公告如下：

1、2013 年至 2015 年，公司营业收入分别为 3.27 亿元、2.61 亿元、1.88 亿元，归属母公司股东的净利润为 2762.85 万元、1421 万元、1092.25 万元，营业收入和净利润连续下滑。请你公司结合经营环境、同行业公司情况、主要产品销售情况等详细说明营业收入和净利润连续下滑的原因与应对措施。

回复：

（1）2013 年 9 月，国家财政部、科技部、工信部及发改委联合下发了《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》，其中明确了在 2013 年-2015 年，对消费者购买的新能源汽车继续给予补贴。各地市也纷纷出台新能源汽车补贴政策，受此影响，国内各大客车厂新能源汽车的销量占比逐年上升，同时高铁的高速发展使得长途客车的销量也受到影 响。而我司的主要产品为电涡流缓速器，系传统能源车的辅助制动系统，随着国内客车厂传统能源车销量占比的下滑，我司电涡流缓速器的销量也持续下滑。

（2）国内电涡流缓速器生产厂家除我司外，还有泰乐玛汽车制动系统（上海）有限公司、凯迈（洛阳）机电有限公司、扬州洪泉实业有限公司、嘉兴市纽

曼机械有限公司、中国·威德车业部件有限公司等。因这些同行业公司非上市公司，相关数据难以取得。现将国内主要客车企业近两年的传统能源与新能源客车销量情况进行对比，可见近两年传统能源客车的销量在下降。

公司名称	销量（辆）		
	2015 年客车总量	新能源客车	传统能源客车
宇通客车	67018	20446	46572
金龙汽车	86858	18434	68424
福田汽车	37087	7623	29464

公司名称	销量（辆）		
	2014 年客车总量	新能源客车	传统能源客车
宇通客车	61398	7405	53993
金龙汽车	85714	3431	82283
福田汽车	38159	3429	34730

备注：宇通客车为郑州宇通客车股份有限公司，金龙汽车为厦门金龙汽车集团股份有限公司，福田汽车为北汽福田汽车股份有限公司，以上数据来源于各上市公司年报，其中福田汽车 2014 年新能源车数量以年报中 2015 年新能源车比上年同期增长 141.72%推算所得。

(3) 我司近 3 年主要产品电涡流缓速器销售情况如下表所示，由于销量下滑，导致营业收入和净利润也呈现下降趋势。

项目	2015 年	2014 年	2013 年
缓速器销售量（台）	21541	30673	38540
缓速器营业收入（万元）	17,770.36	25,238.87	31,661.61
归属于上市公司股东的净利润（万元）	1,092.25	1,421.00	2,762.85

(4) 针对营业收入和净利润连续下滑的态势，我司主要采取开源节流等相关措施：

①增强市场营销力度，开拓国际市场业务。

②加强与客车厂的技术交流，了解并积极响应客户需求，开拓小型客车、轻型货车电涡流缓速器市场；同时，进行技术革新带动市场销售，开发了带有缓速器高温保护功能的电气控制系统并已推向市场。

③持续优化液力缓速器新产品，加强液力缓速器产品的推广与匹配工作，积极开拓卡车缓速器市场。

④进行精兵简政，节约管理成本，通过采取弹性财务预算控制方法加强对各项费用的控制，节约了期间费用。

2、2015年第一至第四季度，你公司收入分别为3566万元、5484万元、3639万元和6112万元，归属于上市公司股东的扣非净利润分别为247万元、583万元、-180万元和119万元，请你公司披露2015年第一至第四季度营收及扣非后净利润波动较大的原因。

回复：

2015年第一至第四季度营业收入及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润等明细对比情况如下：

单位：万元

项目	2015年1季度	2015年2季度	2015年3季度	2015年4季度	合计
主营产品缓速器销售量（台）	3901	6284	4327	7029	21541
主营产品缓速器销售收入	3,305.51	5,242.43	3,397.64	5,824.79	17,770.36
期间费用	1,152.85	1,410.47	1,444.53	2,136.11	6,143.96
投资收益			548.01		548.01
营业外支出		189.38	0.04	-6.03	183.39
净利润	257.70	411.08	387.94	35.54	1,092.25
非经常性损益	10.88	-172.18	567.56	-83.59	322.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	246.82	583.26	-179.62	119.13	769.59

2015 年第一至第四季度营业收入及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润波动较大的原因:

(1) 我司产品销售受客车行业销售淡旺季影响明显,第一季度是客车行业的销售淡季,公司第二季度营业收入比第一季度增加 1,917.57 万元,主要原因是第二季度客车厂出口订单量增加,导致营业收入比第一季度增长较大。

(2) 前三季度的净利润跟销量变化保持一致。第四季度净利润变动较大,是因为第四季度是客车行业的销售旺季,公司主要产品的销量也较前三季度增加较大,由于奖金等费用的结算在第四季度,导致第四季度销量及收入增加了,但是由于费用的增加净利润反而下降了。

(3) 扣除非经常性损益后净利润波动较大原因为第二季度子公司西安特尔佳制动技术有限公司处置了一批固定资产,营业外支出增加 189.38 万元,第三季度子公司深圳市世纪博通投资有限公司转让投资获得投资收益 548.01 万元,这两项非经常性损益引起各个季度扣除非经常性损益后的净利润波动较大。

3、报告期内,你公司营业收入与净利润同比分别下降 28.05%、23.14%,而你公司经营活动产生的现金流量净额为 4819.72 万元,同比上升 233.92%。现金流量表中列示销售商品、提供劳务收到的现金达 2.4 亿元,同比上升 33.33%;而购买商品、接受劳务支付的现金为 1.2 亿元,同比上升 53.66%。请你公司详细列示主要销售客户与供应商的名称、账款情况、信用政策及票据结算方式等,说明 2015 年经营活动产生的现金流量净额增长幅度较大以及公司经营性现金流净额与营收、净利润大幅背离的原因。

回复:

(1) 主要销售客户、账款情况、信用政策及票据结算方式

单位:万元

主要客户名称	2015 年度销售额	期末应收账款余额	信用政策	结算方式
客户 1	4,720.71	2,222.24	结账日起 90 天付款	现金或汇票
客户 2	4,498.50	1,013.57	结账日起 30 天	现金或汇票

客户 3	1,428.26	161.59	结账日起 30 天	现金或汇票
客户 4	843.82		结账日付款	现金或汇票
客户 5	742.08	81.15	结账日起 60 天付款	现金或汇票
合计	12,233.37	3,478.55		

(2) 主要供应商、账款情况、信用政策及票据结算方式

单位：万元

主要供应商名称	2015 年度采购额	期末应付账款余额	信用政策	票据结算方式
供应商 1	2,894.41	715.22	结账日起 60 天付款	银行承兑汇票
供应商 2	1,473.16	618.47	结账日起 60 天付款	银行承兑汇票
供应商 3	761.64	224.99	结账日起 60 天付款	银行承兑汇票
供应商 4	751.83	241.20	结账日起 60 天付款	银行承兑汇票
供应商 5	692.83	346.44	结账日起 60 天付款	银行承兑汇票
合计	6,573.87	2,146.32		

(3) 2015 年经营活动产生的现金流量净额增长幅度较大以及公司经营  
性现金流净额与营收、净利润大幅背离的原因：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	同比增减
销售商品、提供劳务收到的现金	24,077.03	18,069.46	33.25%
其中：上年度收到的银行承兑汇票在本报告期收款金额	9,356.75	4,463.30	109.64%
销售商品、提供劳务收到的客户银行承兑汇票金额	19,727.83	24,975.61	-21.01%
销售商品、提供劳务收到的现金及银行承兑汇票金额	43,804.86	43,045.07	1.77%

以客户银行承兑汇票背书转让支付的货款金额	2,635.63	9,572.30	-72.47%
营业收入	18,802.02	26,133.45	-28.05%
归属于上市公司股东的净利润	1,092.25	1,421.00	-23.14%

2015 年度经营活动产生的现金流量净额同比增加 3,376.36 万元 = 销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 6,007.57 万元 + 收到的税费返还同比下降 84.09 万元 + 收到其他与经营活动有关的现金同比增加 23.80 万元 - 购买商品、接受劳务支付的现金同比增加 4,175.16 万元 - 支付给职工以及为职工支付的现金同比下降 322.68 万元 - 支付的各项税费同比下降 19.06 万元 - 支付的其他与经营活动有关的现金同比下降 1,262.50 万元

各项目金额变动较大的原因如下：

2015 年度现金流量表中列示销售商品、提供劳务收到的现金达 2.4 亿元，同比上升 33.33%，主要原因是：

1) 2014 年我司以收到的客户银行承兑汇票背书转让方式支付了供应商货款 9,572.30 万元，而 2015 年背书转让的客户汇票金额 2,635.63 万元，客户汇票背书转让金额减少了 6,936.67 万元，汇票到期收款导致 2015 年销售商品、提供劳务收到的现金同比增加。

2) 为了缓解我司的资金压力，2013 年底我司与主要客户协商以现金支付方式代替 6 个月银行承兑汇票方式收回了我司 3,303.13 万元的货款，导致 2014 年汇票到期收款相对减少。

3) 在 2015 年，我司多次被主要的客户评为优秀供应商，作为奖励，将原应以银行承兑汇票方式支付的货款改为电汇方式支付，增加了当年现金流入。

购买商品、接受劳务支付的现金为 1.2 亿元，同比上升 53.66%，主要原因是：

单位：万元

项目	2015 年度	2014 年度	同比增减
购买商品、接受劳务支付的现金	11,955.86	7,780.69	53.66%
其中：上年开具的银行承兑汇票在报告期付款的金额	5,408.16	2,381.51	127.09%
购买商品、接受劳务支付的银行承兑汇票金额	10,610.29	17,722.70	-40.13%

其中：自行开具的银行承兑汇票金额	7,974.66	8,150.40	-2.16%
背书转让客户银行承兑汇票金额	2,635.63	9,572.30	-72.47%

2014年上半年我司较多采用背书转让客户银行承兑汇票方式支付供应商货款，从2014年下半年起较多采用自行开具银行承兑汇票方式支付供应商货款，自开汇票到期导致购买商品、接受劳务支付的现金相对增加。

另，2015年我司通过精兵简政，加强预算费用控制，使2015年的期间费用较上年同期减少1,462.43万元，支付的其他与经营活动有关的现金为1,846.18万元，比2014年同期减少1,262.50万元。

由于以上因素，虽然在报告期我司营业收入与净利润与上年同比分别下降28.05%、23.14%，但公司经营活动产生的现金流量净额同比上升233.92%。

4、报告期内你公司有包括总经理在内的5名董监高离职，请说明你公司近期多名董监高离职的主要原因以及对公司经营、管理等方面的影响。

回复：

2015年公司辞职董事、高级管理人员为公司原董事张慧民先生、原董事黄斌先生、原总经理凌兆蔚先生、原副总经理方海升先生、原副总经理王育斌先生。原董事张慧民先生、原董事黄斌先生均因个人原因申请辞职，张慧民先生、黄斌先生的辞职未导致公司董事会成员低于法定最低人数，不会影响公司董事会的正常运作。

公司原总经理凌兆蔚先生因个人原因申请辞去公司总经理职务，现任公司董事、董事会专门委员会委员、顾问。原副总经理方海升先生、原副总经理王育斌先生，均因个人原因，与公司协商一致离职，不再担任公司副总经理职务。上述高级管理人员的辞职未影响公司生产经营的正常进行，未对公司发展造成不利影响。公司已及时按照法定程序聘任相关高级管理人员，保证管理层的持续稳定，确保公司长远发展。

5、报告期内，你公司前五大客户和供应商的购销金额占全部采购和销售总额的比例均超过60%，请结合你公司的行业特点及销售模式，说明你公司客户和

供应商集中度较高的原因，并请自查你公司与客户和供应商之间是否存在关联关系，结合销售、采购价格说明是否可能存在利益输送。

回复：

(1) 我司的主要产品电涡流缓速器作为汽车辅助制动系统，目前主要应用于制动频繁、制动强度较高的公交车辆、旅游客车、长途客车及重型货车等车辆上，行业集中度较高。我司的客户主要是国内客车、货车整车制造商或者整车制造商的一级供应商（底盘、车桥制造商）及公交公司等终端用户。我司与各大客车厂多年合作，形成了互利共赢、长期稳定的合作伙伴关系，所以客户的集中度较高。

(2) 汽车缓速器产品是机电一体化产品，产品技术指标、性能及质量要求必须符合国家行业标准、产品标准。由于该产品的关键零部件主要为非标准铸件或锻造件，对模具及生产工艺的精度要求较高。为保证产品质量的稳定，经我司采购部、技术中心、质量部共同考察后，对每种采购的零部件都选择具备供货能力的 2 家以上供应商，并保持较为稳定的合作关系，供应商集中度相对较高。

(3) 经自查，我司与客户和供应商之间不存在关联关系。

(4) 每年我司通过参与客户招投标，签订年度供货合同。销售价格需经过销售部、财务部等相关部门负责人、分管副总经理及总经理审核后方可确定。年度价格确定后，市场部录入 ERP 系统，结算时财务部根据年度价格合同开具销售发票。价格变动均需按公司流程进行审批，不存在利益输送情况。

(5) 在原材料采购方面：漆包线和电线的单价为采购订单当日国内现货市场铜价加一定加工费；对于其他主要部件，我司采用招投标形式，与供应商签订年度合同，按合同单价进行结算。如有价格变动均需按照公司流程进行审批，所以不存在利益输送情况。

特此公告。

深圳市特尔佳科技股份有限公司

董事会

2016 年 6 月 1 日