

## 林海股份有限公司关于上海证券交易所对 公司 2018 年年度报告的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。

2019年4月19日，公司收到上海证券交易所发出的《关于对林海股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》（以下简称“《问询函》”），公司及公司年审会计师事务所就有关问题答复如下：

### 一、关于公司生产经营

1. 年报显示，报告期内公司实现营业收入 5.26 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 264.78 万元。自 2008 年起，公司年度盈利均低于 500 万元。

请公司：

(1) 结合所处行业整体发展情况、国内同行业企业经营情况、竞争格局、产业链上下游情况等，分析说明公司盈利能力弱的原因；

答复：公司所处行业在2018年前分为：特种车辆、摩托车及通用动力机械行业。2018年公司重新定义行业分类，划分为特种车辆行业、摩托车行业、农业机械及消防机械行业。

2018年公司各行业收入占比表：

单位：元

分行业	营业收入	占公司营业收入比例 (%)
特种车辆行业	230,163,811.02	47.00

摩托车行业	88,069,214.26	17.98
农业机械行业	46,084,968.83	9.41
消防机械行业	125,409,642.61	25.61
合计	489,727,636.72	100.00

特种车辆行业，公司主要产品包括：ATV、UTV系列特种车辆，面向国际市场销售；公司的主要竞争对手为美国北极星、日本雅马哈、本田等。2008年以来，受国际金融危机的影响，国际市场需求大幅下滑，销售网络一度萎缩，公司主销产品300CC系列特种车辆，销量呈现较大幅度下滑，2008年销售收入约2500万元，仅为2006年销售收入的30%。近年来，我国特种车辆行业出口呈现一定幅度的增长，公司根据市场需求，加快产品结构调整步伐，逐步开发500CC、700CC、T-BOSS等系列特种车辆共8款新品车型，在美国、法国等重点市场站稳了脚跟，2018年公司特种车辆板块实现营业收入2.3亿元，同比增长54%，但由于国际贸易保护主义抬头及国内劳动力成本上升，导致公司与日本、美国等竞争对手的比较优势已大幅缩小，该板块总体盈利水平不高。

摩托车行业，2012年以来开始转型升级，连续多年处于下滑调整阶段，产销量从2011年的近2700万辆，下降到2018年的不到1600万辆（国内、国际行业数据见下表）；在禁摩、油转电、“国IV”排放标准实施等大政策趋势下，国内摩托车市场销售下降趋势仍将继续。公司摩托车主要产品为100CC系列踏板车、125CC系列踏板车，目前未涉足附加值高、大功率的休闲摩托车产品。由于国内摩托车市场总体需求持续下降，行业竞争加剧，公司主要产品（中等排量踏板车）同质化竞争严重，各生产厂家价格竞争日趋激烈，造成公司摩托车产品毛利率较低。近年来，公司积极开拓国际摩托车市场，2018年国际市场摩托车销售收入比2015年增长1694万元，但总体出口数量不大。公司摩托车板块业务量不大，未形成规模效应，盈利水平不高。

摩托车行业国内、国际销量数据表

单位：万辆

项目	2012年 行业销量	2014年 行业销量	2015年 行业销量	2016年 行业销量	2017年 行业销量	2018年 行业销量
行业国内销售	1471	1271	1112	987	962	826
行业国际销售	894	858	770	693	751	731
合计	2365	2129	1882	1680	1713	1557

公司摩托车产品销售情况表

单位：万元

项目	2012年销售收入	2015年销售收入	2018年销售收入
公司国内销售	822.84	9897.13	6052.38
公司国际销售	124.80	1065.68	2754.54
合计	947.64	10,962.81	8806.92

通用动力机械行业，一直受欧美发达国家在技术和品牌优势方面的钳制，以及国内生产厂商低成本、低价格的冲击，竞争力往往体现在低端市场的无序竞争中，很难有较大发展。公司通用动力产品为400CC以下小型通用汽油机，2012年，公司H系列汽油机（水平轴）和1P65汽油机产品实现销售收入约5000万元，由于该类产品附加值不高，价格竞争激烈，产品盈利能力低，近几年来公司已逐步淡出通用动力机械行业。

公司部分通用动力机械产品销售情况表

单位：万元

项目	2012年销售收入	2015年销售收入	2018年销售收入
H系列	4705.93	0	0
1P65	358.50	1561.54	0

消防机械行业，公司原有产品主要为风力灭火机、油锯、单级手抬机动泵，由于产品投放市场多年，传统竞争优势削弱，产品销售逐年下降；2015年起，公司着手产品结构调整，推出消防车、智能式消防泵、高扬程多级消防泵等新产品，

虽然新产品毛利率较高，但新产品总体销售收入规模不大。

公司部分消防机械产品销售情况表

单位：万元

项 目	2012年销售收入	2015年销售收入	2018年销售收入
消防车	397.14	3,397.75	3,903.71
智能式消防泵	无	1984.67	1,520.50
高扬程多级消防泵	无	290.48	1,216.17

农业机械行业,2016年起,在农田作业机械化趋势和国家产业政策的引导下,公司进入农业机械细分行业,主要产品为手扶式插秧机、打药机,2017年,公司启动高速插秧机开发项目。2018年,公司农业机械板块业务实现营业收入4608万元,同比增长31.84%,该业务板块尚处于发展初期,虽具备一定盈利能力,但尚未形成较强的规模效应。

公司部分农业机械产品销售情况表

单位：万元

项目	2016年销售收入	2017年销售收入	2018年销售收入
手扶式插秧机	1,173.29	3,203.59	4,180.75
打药机	无	292.03	427.72

综上所述,公司特种车辆板块出口值在行业排名前3位,但与行业排名第1位企业差距较大;摩托车业务板块,公司在摩托车行业排名前50名左右,业务规模较小;消防机械业务板块,公司主要经营森林消防产品,在森林消防机械细分行业中位于前列,但行业规模整体较小;农业机械业务板块,公司主要经营插秧机、打药机等产品,是公司近年来新进入的业务领域,尚处于发展初期。因此,公司总体经营规模相对较小,盈利能力相对较弱。

(2) 结合公司目前实际经营情况,说明后续改善经营业绩的具体安排,同时就相关不确定性充分揭示风险。

答复:公司将大力提高盈利能力高的产品的生产和销售,坚持能力提升与业

绩增长并重，坚持产品竞争力提升与业务模式创新并重，不断深化战略调整，加快新品开发速度和新项目进度，加快产品的转型升级。

**特种车辆板块：**2019年，公司针对美国等重点市场客户需求，加快新产品开发和上市步伐，推出多款新品特种车辆（如850ATV、Z180、LH1200UTV、T-BOSS750改进版等产品），以大排量、精品化为特色，以中小排量、高性价比形成全系列规模化产品线。进一步提升产品竞争力，提高特种车辆的市场占有率，努力成为国内外具有较强影响力的特种车辆全系列供应服务商。

**农业机械板块：**紧跟国家农业机械化战略，加大研发投入，聚焦植保机械细分领域做精做强；手扶式插秧机，巩固现有东北市场的同时积极开拓南方市场，力争2019年整机销量有较大增长；高速插秧机形成小批量销售；通过召开现场推介会等方式，加大打药机产品的市场推广力度，力争在江苏、河北等地打造产品应用示范基地。

**消防机械板块：**公司积极适应市场形势，抓住森林防火机械需求上升的机遇，开发新型森林消防产品，如新风力灭火机、水冷森林消防泵等；扩大森林消防水罐车、高扬程水泵销售，巩固行业地位，同时加大特种消防车辆在社区消防领域的推广力度，在全国多地形成示范效应。

**摩托车板块：**稳定现有摩托车市场，进一步延伸市场触角，加强林海品牌建设，积极探索差异化、个性化的发展道路。针对国际市场推出MINIBIKE摩托车、新雅格系列；国内市场，针对休闲、娱乐踏板摩托车细分市场，加大LH175领程系列产品的市场推广力度。

**风险提示：**2019年特种车辆行业受到中美贸易谈判的影响，可能产生新的贸易壁垒，公司特种车辆国际市场销售具有较大的不确定性；农业机械行业市场竞争加剧，市场对产品性价比的要求越来越高，对企业的综合竞争力提出了更高的要求。公司高速插秧机产品开发进度有可能达不到预期；公司打药机产品（带静电吸附功能），因处于市场推广初期，其市场接受度能否达到预期具有一定的

不确定性；消防机械行业在转型升级的过程中，市场存在着一定的不确定性；摩托车行业由于国四排放标准实施，切换国四排放标准后，产品售价将会有所提高，相对于二轮电动车竞争力下降，市场对国四产品的接受程度存在一定的不确定性。

2. 年报显示，公司一至四季度营业收入分别为 1.27 亿元、1.34 亿元、1.09 亿元、1.57 亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为 3.33 万元、18.51 万元、-1.10 万元、244.04 万元。其中，第四季度营业收入占全年比重为 29.80%，但归属于上市公司股东的净利润占比高达 92.17%。请公司：

(1) 结合所处行业特点及自身实际经营情况，说明公司业绩是否具有明显的季节性特征；

答复：公司四大业务板块，其中消防机械、农业机械板块的季节性较强，特种车辆、摩托车板块季节性特征不明显。消防机械板块中消防泵、消防车产品，因四季度属于林业防火季节，订单较多，具有明显的季节性特征；由于水稻季节性播种作业所致，公司农业机械板块中主要产品插秧机一季度和四季度订单较多，属于销售旺季，具有明显的季节性特征。

(2) 结合主要产品的销量、毛利率情况，说明报告期内各季度营业收入相对均衡，但归属于上市公司股东的净利润差异较大，尤其是第四季度净利润增幅远超营业收入增幅的原因及合理性。

答复：公司2018年四季度利润增幅超过营业收入增幅的主要原因为：消防机械板块中的消防泵、消防车产品四季度属于销售旺季；农业机械板块中的主要产品插秧机一季度和四季度属于销售旺季；对公司全年的利润贡献较大。

由于公司每期一季度均按国机集团下发的额度计提绩效薪金，未在各月间进行分配，拉低了一季度净利润，凸显四季度净利润相对其他季度净利润较高。

公司消防泵、消防车、插秧机收入和毛利情况表

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
----	------	------	------	------

消防泵	收入	484.33	377.61	587.77	1406.31
	毛利	110.38	92.56	172.32	345.83
消防车	收入	816.89	1135.5	482.34	1468.98
	毛利	129.87	77.81	58.39	142.07
插秧机	收入	1985.01	261.07	468.18	1466.49
	毛利	240.09	63.56	64.46	241.92

公司年审会计师事务所发表意见：消防机械板块中消防泵、消防车产品四季度属于销售旺季；农业机械板块中主要产品插秧机一季度和四季度属于销售旺季，具有季节性特征。我们取得相关资料并进行了复核，我们认为公司做出的相关回复是合理的。

3. 年报显示，公司主要采用以销定产的生产经营模式，同时根据市场需求适度备货。报告期末，公司存货余额 1.25 亿元，占总资产的 21.07%，同比增加 46.56%，主要是四季度生产备料增加所致。请公司：

(1) 补充披露生产备料的具体种类，结合在手订单情况、具体生产安排，说明加大生产备料规模的原因及合理性；

答复：生产备料增加原因为：①产品结构调整，期末新产品植保机械（打药机）备料400台；②特种车辆备料较多，原因为应对中美贸易谈判的不确定因素，按客户要求集中在2019年一季度出货，美国市场2019年一季度订单较去年同期增加527辆；③因配套单位（如浙江三阳机车工业有限公司、湖州振健液压制动器有限公司、浙江双环传动机械股份有限公司、济南弘正科技有限公司、浙江金浪动力有限公司等）2019年春节放假时间比以往年度长，故公司备料提前准备。

(2) 说明各主要产品库存量差异较大的原因，不同种类产品的生产经营模式是否存在差异；

答复：公司产品均实行以销定产、适当备货的生产经营模式，但不同板块之间由于市场需求不同，库存量有差异。公司特种车辆属于正常库存；摩托车产品由于报告期末有约700台摩托车（雅格系列）出口订单，已完成生产，但未到合

同交货期，库存有所增长；消防机械产品（消防泵、消防车、风力灭火机等）为应急产品，适当备货保证应急采购所需，由于报告期末，有约2700台消防机械配套动力（SPE160/200）出口订单，已完成生产，但未到合同交货期，造成消防机械产品库存量同比上升；农业机械产品四季度属于销售旺季，报告期末所有成品均已销售。

（3）结合摩托车、消防机械库存量较大的实际情况，说明公司对生产经营模式的披露是否准确。

答复：消防机械产品库存量同比上升，是由于报告期末，有约2700台消防机械配套动力（SPE160/200）出口订单，已完成生产，但未到合同交货期；摩托车库存量同比上升，是由于报告期末，有约700台摩托车（雅格系列）出口订单，已完成生产，但未到合同交货期。公司产品均实行以销定产、适当备货的生产经营模式。

公司年审会计师事务所发表意见：我们取得林海股份四季度销售订单和生产计划，并对期后对外销售情况进行了抽查，我们认为林海股份的回复符合公司实际状况。

4. 年报显示，报告期内公司国际市场、国内市场营业收入分别为 2.51 亿元、2.39 亿元，分别同比增长 106.55%、下降 21.40%。公司在国际市场、国内地区的主营业务毛利率分别为 8.05%、16.22%，分别同比增加 2.93 个百分点、2.19 个百分点。在出口市场，公司采用代理商模式。请公司：

（1）结合主要产品的目标市场，说明报告期内国际市场营业收入增加、国内市场营业收入下降的原因；

答复：公司特种车辆业务主要面向国际市场，消防机械及农业机械主要面向国内市场，摩托车业务主要面向国内和国际市场。

国际市场：因国际市场需求增长，公司接到的美国市场特种车辆 T-BOSS500、750 系列产品订单增加，以及阿尔及利亚市场雅格系列摩托车订单增加，造成国



际市场营业收入增加。

国内市场：一是国内市场摩托车行业 2018 年整体销售下降 14.10%，行业竞争进一步加剧，加之公司摩托车国内销售主导产品 100CC、125CC 系列踏板车投放市场多年，竞争优势削弱，产品同质化竞争严重，故公司国内摩托车 2018 年度销售下降 24.25%；二是消防机械中配套动力 1P65、SPE175 系列、油锯系列等产品投入市场多年，竞争力下降，销售同比下降。造成公司国内市场营业收入下降。

(2) 结合国内销售情况，说明国内营业收入下降但毛利率上升的原因及合理性；

答复：国内营业收入下降，主要是因为摩托车板块销售下降幅度较大所致。同时，由于农业机械板块销售上升，而农业机械板块毛利率高于摩托车板块毛利，导致公司国内营业收入总体下降的情况下，毛利率反而有所上升。

公司摩托车、农业机械、消防机械销售收入及毛利情况表单位 万元

国内销售主要品种	项目	2018 年	2017 年	增减比例 (%)
摩托车	销售收入	60,523,803.52	79,824,376.01	-24.18
	毛利率	11.31	8.35	2.96
农业机械产品	销售收入	46,084,968.83	34,956,277.36	31.84
	毛利率	14.44	6.50	7.94
消防机械产品	销售收入	125,409,642.61	144,406,071.46	-13.15
	毛利率	20.38	21.42	-1.04

(3) 补充披露公司在出口市场所采用代理商模式的具体信息，包括销售信用政策、收入确认政策、销售退回处理等，以及是否涉及关联交易；

答复：公司国际市场销售采取代理商模式，公司产品销售给江苏林海动力机械集团有限公司，由其自行在国际市场销售。多年来，公司利用江苏林海动力机械集团有限公司的销售网络，形成了良好的合作关系，公司根据江苏林海动力机械集团有限公司所下订单组织生产，交货后进行开票结算，结算多采用现款和银行票据方式，货款结算期不超过 4 个月。

公司与江苏林海动力机械集团有限公司为购销关系，在销售过程中已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方（江苏林海动力机械集团有限公司）；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，按照会计准则确认商品销售收入实现。

本公司以商品发货单客户签收日期作为销售商品收入确认时点。

关于销售退回处理：除因重大设计、制造缺陷造成批量产品无法在市场销售，经双方确认，可作销售退回处理，公司在收到实际退货后冲减当期销售收入。其余风险，由江苏林海动力机械集团有限公司承担。

以上涉及关联交易，公司已在关联交易公告中披露。

（4）说明国际市场主营业务毛利率显著低于国内市场毛利率的原因，量化分析公司采取的代理商模式对外销业务的影响。

答复：公司销往国际市场的主要产品为特种车辆及摩托车，国内市场产品为消防机械、农业机械及摩托车，造成毛利率差异的主要原因是：消防机械及农业机械相比与特种车辆、摩托车整体毛利水平较高，且国内销售中消防机械、农业机械销售额占比 72%，拉高了国内市场销售的毛利率。

尽管国内市场销售毛利率较高，但是公司需承担市场开拓维护等相关的销售费用，而国际市场的开拓维护均由销售商负责，相关销售费用由其自行承担，公司无需额外承担销售费用。

公司摩托车国内市场与国际市场比较表

单位：元

项目		2016 年	2017 年	2018 年
国内市场	收入	107,190,750.64	79,824,376.01	60,523,803.52
	毛利率 (%)	11.83	8.35	11.31
摩托车	销售费用	3,189,263.97	2,425,630.95	2,830,738.13
	销售利润率	8.85	5.31	6.67
国际市场	收入	16,389,086.61	16,717,867.24	27,545,410.74
	毛利率 (%)	9.58	3.20	6.04

通过以上分析，考虑到销售费用的影响，公司国内市场与国际市场销售的产品，除行业不同造成的差异外，同类产品销售利润率基本相近。

5. 年报显示，报告期内公司农业机械销量同比增长 215.25%、消防机械销量同比下降 64.56%，对应营业收入分别同比增长 31.84%、下降 13.15%。其中，农业机械行业整体处于调整期，但细分领域差距明显，冷热不均；消防机械行业产品市场需求属于上升期，行业发展前景较好。请公司：

(1) 结合农业机械、消防机械各自的产品类别、价格信息，量化说明其营业收入变动比例与销量不匹配的原因及合理性；

答复：农业机械营业收入变动比例与销量不匹配的主要原因：报告期内，一方面，手扶式插秧机整机销量同比上升 216.09%，但由于价格下调以及型号差异，对应的销售收入同比上升 155.45%；另一方面插秧机配件销售收入下降 44.93%，因此综合二者因素造成农业机械销量同比增长 215.25%，对应的营业收入同比仅增长 31.84%。

消防机械营业收入变动比例与销量不匹配的主要原因：报告期内，公司单位价格高的消防泵、消防车的销量同比上升 22.48%，收入同比增长 32.09%；单位销售价格低的油锯、风力灭火机等同比销量下降 38.87%，收入同比下降 23.61%；SPG/SPE 小动力同比销量下降 80.47%，收入同比下降 62.97%。

公司农业机械与消防机械主要品种见下表：

项目		2018 年	2017 年	同比(±%)	原因
插秧机	销量(台)	3,477.00	1,100.00	216.09	整机售价调整，配件销售收入下降。
	整机收入(万元)	3,080.56	1,205.93	155.45	
	配件收入(万元)	1,100.19	1,997.67	-44.93	
	销售收入小计	4,180.75	3,203.60	30.50	
SPG/SPE 小动力系列	销量(台)	8,101.00	41,471.00	-80.47	产品结构变化。
	收入(万元)	853.82	2,305.98	-62.97	

油锯/割灌机 /风力灭火器	销量(台)	8,056.00	13,178.00	-38.87	产品结构变 化。
	收入(万元)	957.29	1,253.09	-23.61	
消防车/消防 泵系列	销量(台)	4,309.00	3,518.00	22.48	智能泵增长 幅度较大。
	收入(万元)	8,322.32	6,300.49	32.09	
消防机械配 件销售	收入(万元)	2,407.53	4,581.05	-47.45%	配件销售收 入下降。

(2) 补充披露公司农业机械产品的具体名称、所处细分领域，并对行业发展趋势作进一步分析；

答复：公司农业机械板块主要经营插秧机、打药机，属于植保机械。我国作为全球最主要的水稻种植基地，拥有水稻种植面积 4.5 亿亩。近年来随着农村劳动力人口老龄化以及用工成本的攀升，水田作业机械化已成为大势所趋。植保机械近年来经历了农户逐步接受，到产销量的井喷，植保机械年需求量将长期稳定在 8 万台的水平；另一方面随着国家土地流转政策的实施、农业集中化管理模式的逐步推行以及产品升级换代的大趋势，植保机械将迎来发展机遇。

(3) 补充披露公司消防机械产品的具体类型，说明报告期内消防机械销量同比大幅下降是否背离公司所述行业发展趋势。

答复：公司消防机械产品主要包括：消防泵、消防车、风力灭火器、油锯以及配套动力等。报告期内，公司生产的单位价格高的消防泵、消防车等新产品销量上升，单位价格低的油锯、风力灭火器等老产品同比销量大幅下降，产品结构发生变化，符合行业向集成化、智能化发展的方向，公司未偏离行业发展趋势。

公司消防机械主要产品销售与收入情况表

项目		2018 年	2017 年	同比(±%)
SPG/SPE 小动力系列	销量(台)	8,101.00	41,471.00	-80.47
	收入(万元)	853.82	2,305.98	-62.97
油锯/割灌机/风力灭火器	销量(台)	8,056.00	13,178.00	-38.87
	收入(万元)	957.29	1,253.09	-23.61
消防车/消防泵	销量(台)	4,309.00	3,518.00	22.48
	收入(万元)	8,322.32	6,300.49	32.09

公司年审会计师事务所就问题（1）发表意见：我们取得相关资料并进行复核比较分析，林海股份对农业机械和消防机械营业收入变动比例与销量不匹配的原因回复是合理的。

## 二、关于公司业务独立性

6. 年报显示，公司报告期内关联销售收入为 2.56 亿元, 占公司全年营业收入的 48.73%, 同比增加 9.54 个百分点。请公司：

（1）分产品列示报告期内关联交易和非关联交易的营业收入、营业成本和毛利率，对于同类产品关联交易毛利率和非关联交易毛利率存在差异的，说明相关交易是否公允；

答复：

### 1) 关联交易和非关联交易对比表

单位：万元

项目		同类产品数量 (辆)	同类产品收入	同类产品成本	毛利率 (%)
特种车辆	关联	13,083	23,016.38	21,197.74	7.90
摩托车	非关联	34,189	6,052.38	5,367.73	11.31
	关联	8,135	2,754.54	2,588.17	6.04
消防机械(消防车、消防泵)	非关联	4,309	8,322.32	6,951.63	16.47
农业机械(插秧机)	非关联	3,477	3,080.56	2,595.10	15.76

报告期内，公司销售给关联方的主要产品为特种车辆、摩托车。

特种车辆销售均为关联交易，经过公司与江苏扬州、泰州等地外贸公司（非关联方潜在合作方）洽谈，其对同类产品的报价不优于公司与江苏林海动力机械集团有限公司成交价格；且其不能对应收账款提供有效的保证措施，存在较高的经营风险。故公司选择将产品销售给江苏林海动力机械集团有限公司，由其进行对外出口。

摩托车销售包含关联方和非关联方销售，毛利率存在差异：尽管非关联交易（国内市场）销售毛利率较高，但是公司需承担市场开拓维护等相关的销售费用，

而关联交易（国际市场）的开拓维护均由销售商负责，相关销售费用由其自行承担，公司无需额外承担销售费用。

公司摩托车国内、国际市场销售对比表

单位：元

项目		2018 年
国内市场 摩托车	收入	60,523,803.52
	毛利率（%）	11.31
	销售费用	2,830,738.13
	销售利润率	6.67
国际市场 摩托车	收入	27,545,410.74
	毛利率（%）	6.04

通过以上分析，考虑到销售费用的影响，公司关联交易毛利率和非关联交易毛利率基本相近。

公司与关联方销售定价是在符合市场原则的基础上的协议价，公司通过合作共盈的模式，充分利用关联方的销售网络，促进了国际市场业务的增长，同时减少了公司在海外市场开拓、售后服务、人才队伍建设等市场开发方面的投入，规避了相关风险。

（2）说明公司是否具有独立完整的销售系统，是否存在依赖关联方开展经营活动的情况；

答复：公司拥有完整的销售系统，国内市场以直销模式为主，国际市场采用代理商模式，通过江苏林海动力机械集团有限公司进行产品的外贸出口，在国际市场存在着一定的依赖性。

（3）说明公司增强业务独立性的具体举措并充分提示经营风险。

答复：公司增强业务独立性的具体措施：探索通过业务整合、寻求非关联方合作伙伴等方式，增强公司业务的独立性。

相关风险：业务整合及非关联方合作伙伴关系的建立，能否达到预期，存在一定的不确定性。

公司年审会计师事务所发表意见：我们通过抽查关联销售合同，并对公司提供的相关资料进行复核，我们认为林海股份做出的相关回复符合公司实际状况。

7. 年报显示，报告期内公司以 89.12 万元向关联方江苏林海动力机械集团有限公司、江苏林海动力机械有限公司租赁生产及办公用地。请公司补充披露前述租赁用地的具体用途、实际使用情况，说明公司日常生产经营活动是否对该租赁用地形成较大依赖。

答复：租赁用地的具体用途：部分特种车辆的仓库、周转等生产配套设施，约占公司自有厂房面积的7%，不形成较大依赖。

### 三、关于公司资产减值计提

8. 据近三年年报，2016 年至 2018 年公司存货期末余额分别为6305.32 万元、8496.14 万元、1.25 亿元，当期存货跌价准备增加金额分别为 28.89 万元、21.67 万元、40.03 万元。报告期内，公司仅对期末余额为 938.36 万元的库存商品计提跌价准备，未对期末余额合计达 1.16 亿元的原材料、在产品等其他存货计提相应跌价准备。请公司：

(1) 补充披露计提存货跌价准备的主要考虑、计提依据及涉及产品类型；

答复：公司于每个报告期期末在对存货进行全面清查后，按存货成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

各类存货期末可变现净值的确认方法如下：

存货类别	可变现净值确定方法
期末为执行销售合同而持有的直接用于出售的商品存货	以合同价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定
期末持有的常规直接用于出售的商品存货	以一般销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定
需要经过加工及处于加工过程在产品及材料存货	以合同价格（或一般销售价格）减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定

公司存货跌价准备涉及产品类型及计提情况如下：

单位：元

分产品	项目	账面余额	期末跌价准备	报告期内计提跌价	账面价值
-----	----	------	--------	----------	------

特种车辆	产成品	1,385,620.86	39,695.73		1,345,925.13
	原材料、在产品	82,343,167.02	77,861.17		82,265,305.85
摩托车	产成品	6,094,104.02	616,339.82	400,263.17	5,477,764.20
	原材料、在产品	16,503,896.06	-		16,503,896.06
农业机械	产成品	-	-		-
	原材料、在产品	6,733,831.33	-		6,733,831.33
消防机械	产成品	1,903,877.24	509,461.12		1,394,416.12
	原材料、在产品	10,456,748.31			10,456,748.31
低值易耗品		403,981.75	58,515.09		345,466.66
合 计		125,825,226.59	1,301,872.93	400,263.17	124,523,353.66

特种车辆：以前年度经减值测试，已对公司库存样机计提了跌价准备。报告期末，公司对存货进行了减值测试，上述样机无持续减值迹象；其他存货均为按照订单生产的待出库产品，存货管理严格按照先进先出原则，存货状态良好，不存在减值迹象。

摩托车：报告期末，因国4新规即将实施，公司对期末结存的国3标准的摩托车进行重新计量，通过向多家经销商进行询价的方式，以各产品的最低报价作为可变现净值进行跌价测试，计提依据如下表所示：

单位：元

存货名称或类别	数量 (辆)	单位成本	市场最低 售价	计提跌价金额
摩托车 LH100T-11 (V火)	5	3,380.77	2,586.21	3,972.81
摩托车 LH100T-11 (V影)	1	3,376.58	2,586.21	790.37
摩托车 LH400T-B(神舟)	8	10,545.98	6,465.52	32,643.73
摩托车 LH125T-C (极光)	106	4,498.63	3,017.24	157,026.90
摩托车 LH100T-12 (U雅)	59	3,507.83	2,586.21	54,375.96
摩托车 LH110T (小金刚)	38	3,105.15	2,155.17	36,099.03
摩托车 LH100T-19 (启程)	5	2,709.11	1,293.10	7,080.01
摩托车 LH110T-2 (U逸)	34	3,124.65	2,586.21	18,306.99
摩托车 LH100T-12 (U雅) 电喷	3	3,916.22	1,724.14	6,576.24
摩托车 LH125T-11 (尚雅)	9	3,025.02	1,293.10	15,587.23



摩托车 LH100T-5D	6	4,393.16	1,724.14	16,014.14
摩托车 LH100T-18	10	3,965.81	1,724.14	22,416.74
摩托车 LH125T-C (极光) 电喷款	12	4,879.92	2,586.21	27,524.51
摩托车 LH125	1	3,572.65	1,724.14	1,848.51
合计				400,263.17

消防机械：部分老产品由于改型换代，以前年度经减值测试，已计提了跌价准备。报告期末，公司对存货进行了减值测试，上述产品无持续减值迹象；其他存货状态良好，不存在减值迹象。

(2) 结合具体存货类型、价格波动趋势，说明未对原材料、在产品等存货一并计提减值的原因及合理性；

答复：公司采取“以销定产、适当备货”的经营模式，对常用规格产品保持一定的库存量，根据销售订单下达生产计划按生产进度安排进行材料采购，期末处于生产过程中的原材料和在产品，公司按订单价（或一般销售价格）减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。期末其可变现净值高于存货成本，故未对此部分计提存货跌价准备。

公司各板块具体情况如下：

特种车辆：公司库存样机对应的原材料，以前年度经减值测试，已计提了跌价准备。报告期末，公司对原材料进行了减值测试，不存在减值迹象。

摩托车：摩托车原材料库存，系按照新的国4标准购进的原材料，经测试不存在减值迹象。

农业机械：农业机械产品为公司新产品，其原材料为新采购，经测试不存在减值迹象。

消防机械：报告期末，库存原材料均为正常备货，经测试不存在减值迹象。

另外，因公司销售订单分布广，产品品种多（如：特种车辆板块共计29个品种，摩托车板块共计26个品种），导致各类产品、各区域客户的配件需求呈现多样化。按照《部分商品修理更换退货责任规定》，为满足市场零部件的需求，保

证在产品停产后五年内继续提供符合技术要求的零部件，公司适当备货，期末原材料中包含一部分可直接用于出售的零配件。2018年整体配件销售的毛利率约为7%，公司按销售价格减去销售发生的相关税费后的金额确定其可变现净值。期末其可变现净值高于原材料成本，故未对此部分计提存货跌价准备。

(3) 结合同行业存货跌价准备计提情况，说明公司存货跌价准备的计提是否充分。

答复：参照同行业对比分析，公司存货跌价准备占期末存货的比例略低。期末存货占比最大是原材料，其增加的主要原因是为新产品进入量产、特种车辆美国订单集中、春节放假提前备货。公司结合在手订单和一般销售价审慎核算确定期末存货可变现净值，除已计提存货跌价准备的存货外其他存货期末可变现净值均高于存货成本，公司存货跌价准备计提充分。

同行业计提情况单位：万元

类别	春风动力				钱江摩托				力帆			
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例(%)	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例(%)	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例(%)
原材料	16371	941	15430	5.75	17713	958	16754	5.41	38066	668	37398	1.75
库存商品	17923	515	17408	2.87	49735	5797	43938	11.66	119585	31618	87967	26.44
在产品	671	0	671	-	6198	89	6109	1.44	24912	74	24838	0.30
类别	新大洲				林海股份							
	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例(%)	账面余额	跌价准备	账面价值	计提比例(%)				
原材料	3768	1	3767	0.03	8332	8	8325	0.10				
库存商品	11864	3691	8173	31.11	938	117	822	12.47				
在产品	0	0	0	-	3271	0	3271	-				

农业机械为公司新进入行业，为扩大市场销售份额，公司调整销售策略，虽然售价有所下调，但整体销量上升，毛利率仍然保持在15%左右，相关零部件库存不存在减值迹象。

公司年审会计师事务所发表意见：通过对公司在手销售订单及期后销售合同

抽查，并复核期末存货跌价准备的计提，我们认为公司期末存货跌价准备的计提是充分的。

9. 年报显示，报告期末公司应收账款及应收票据余额为 9561.36 万元，其中对关联方应收账款余额为 1487.87 万元，未计提坏账准备；应收商业承兑票据余额为 852.71 万元，较期初增长 40.06%。请公司：（1）结合相关关联方的经营情况、信用情况、偿债能力、是否提供足额担保、期后回款和历史账款回收情况等，说明未对关联方应收账款计提坏账准备的原因及合理性；

答复：公司基于以往应收关联公司款均能在信用期内回款，历史上无坏账记录并且关联公司经营正常，无失信行为，财务状况良好，在风险特征组合计提坏账准备的应收账款会计政策中将应收关联方款单独作为组合，对此部分不计提坏账。截止回复日公司期末大额应收关联方款已全部回款。

公司期后关联方回款情况

单位：万元

主要关联方	与本企业关系	期末应收账款余额	总资产	资产负债率 (%)
江苏林海动力机械集团有限公司	同一母公司控制的其他企业	1,373.32	115,135.25	43.56
中国福马机械集团有限公司	母公司	21.50	68,520.47	18.21
江苏林海雅马哈摩托有限公司	同一母公司控制的其他企业的合营企业	13.90	33,120.52	18.78
合计		1,408.72		

主要关联方江苏林海动力机械集团有限公司近三年销售及回款情况

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年
销售	9,631.45	12,160.39	20,862.96
回款	10,077.33	13,360.13	22,866.25

（2）补充披露报告期内商业承兑汇票是否类同应收账款计提坏账准备，若未计提，说明原因及合理性。

答复：商业承兑票据出票方（贵州众友摩托车有限公司、北京明睿杰智科贸有限公司、佛山市南海区大沥东辉隆摩托车商行、南宁市迅雅商贸有限公司、章

贡区龙海摩托车行、合肥汉骏商贸有限公司、湘潭市岳塘区聚福摩托车销售部、南京金城机械有限公司、济南新本经贸有限公司) 共计9家单位, 为林海股份摩托车销售的长期合作伙伴, 信誉良好, 多年来未有失信行为, 并且对方已提供相关保证, 票据期限2个月, 在信用期内已全部回款, 公司对商业承兑汇票类同应收账款计提坏账准备, 以上9家单位出具的商业承兑汇票采用个别认定法, 公司认为此部分无坏账风险, 故未计提坏账准备。

公司年审会计师事务所发表意见: 通过对期末关联方应收款项和应收商业承兑汇票期后回款情况进行检查, 上述款项在信用期内全部收回, 无坏账风险。

#### 四、其他

10. 据近三年年报, 2016 至 2018 年公司研发支出资本化率分别为 47.91%、72.85%、28.73%。其中, 2016 年、2017 年资本化的研发支出金额超过当期归母净利润。2018 年公司研发支出合计 698.43 万元, 其中资本化金额 200.63 万元。请公司:

(1) 补充披露 2016至2018 年各年度的具体研发项目名称及成果;

答复:

单位: 万元

项目起始年份	新品名称	至报告期末实现收入
2016 年	M550	5,720.44
	M150	2,764.11
2017 年	M750	685.55
	LH40DA	43.60
	全地形车 410	491.14
	手扶插秧机	7,384.35
2018 年	全地形车 400	518.34
	全地形车 500	657.23
	全地形车 550	2,658.14
	全地行车 750	101.30
	摩托车 LH155T	1,394.38
	打药机	427.72
	高速插秧机	开发中

(2) 补充披露公司研发投入会计处理的具体依据，并结合相关研发成果，说明近三年研发费用资本化率差异较大的原因；

答复：公司近三年研发投入金额如下表：

单位：元

项目	2016年	2017年	2018年
研发总投入	4,613,455.99	9,867,335.44	6,984,331.04
资本化金额	2,210,139.30	7,188,444.23	2,006,303.51
资本化率(%)	47.91	72.85	28.73

2017年，公司研发费用资本化率较高，主要原因为当年新品模具、箱体加工中心的投入较多，共计682.43万元。

2018年，公司按照研发投入的信息披露要求，披露本期资本化研发投入金额为200.63万元。

根据会计准则关于企业内部研究开发项目开发阶段的支出予以资本化的条件：

- 1、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。
- 2、具有完成该无形资产并使用或出售的意图。
- 3、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场。
- 4、有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。
- 5、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司管理层将研发高速插秧机项目的设计图样完成评审并进行方案样机试制，作为研究阶段和开发阶段的划分节点，认为此项目开发阶段的支出同时满足以上资本化的确认条件，资本化开始时点为2018年1月。截止2018年12月31日，项目工程样机通过专家初步鉴定处于测试试验阶段。

(3) 结合同行业研发费用资本化情况，说明公司研发费用的资本化率是否合理。

答复：参照同行业对比分析，公司2018年研发费用资本化率略高。主要原因为公司高速插秧机项目投入，满足开发阶段支出资本化的确认条件，资本化开始时点为2018年1月，截止2018年12月31日，项目工程样机通过专家初步鉴定处于试验阶段。

同行业研发费用资本化情况

单位：万元

项目	宗申动力	林海股份
资本化金额	1671.77	200.63
研发投入金额	15508.12	698.43
资本化研发投入占研发投入的比例	10.78%	28.72%
总资产	826192.66	59088.80
收入	602629.34	52609.14
净利润	41554.52	264.78

公司年审会计师事务所发表意见：2018年公司资本化研发投入金额为200.63万元，我们已将其作为需要审计报告中沟通的关键审计事项予以关注，基于我们执行审计程序和取得的审计证据，公司管理层对高速插秧机项目研发投入资本化确认所做出的评估和判断是合理的。

11. 年报显示，公司银行承兑票据期末终止确认金额为 1.11 亿元。请公司补充披露报告期内大额应收票据贴现或背书的具体情况，并结合应收票据的业务模式及是否具有追索权条款分别说明上述贴现或背书的应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

答复：公司银行承兑票据无贴现的情况，公司大额应收票据均为信用较好的金融机构签发并承兑的银行承兑汇票，不存在到期无法兑付风险。公司通过背书转让已将票据所有权的几乎所有的风险和报酬转让给转入方，满足终止确认条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

截止报告期期末公司已背书且在资产负债表日已到期、单张票面金额超 100 万的应收票据使用情况如下：

单位：元

票号	出票日期	到期日	票面金额	使用情况
16732077	2018-3-1	2018-9-1	2,360,000.00	背书转让
17572753	2018-3-27	2018-9-27	2,000,000.00	背书转让
18650100	2018-4-25	2018-10-25	3,000,000.00	背书转让
19811479	2018-5-23	2018-11-23	2,600,000.00	背书转让
20467579	2018-6-6	2018-12-6	2,650,000.00	背书转让
20541128	2018-6-7	2018-12-7	2,000,000.00	背书转让
合 计			14,610,000.00	

截止报告期期末公司已背书且在资产负债表日尚未到期、单张票面金额超 100 万的应收票据使用情况如下：

单位：元

票号	出票日期	到期日	票面金额	使用情况
23083628	2018-7-9	2019-1-9	2,209,900.00	背书转让
24083646	2018-7-18	2019-1-18	3,000,000.00	背书转让
23754309	2018-8-13	2019-2-13	3,000,000.00	背书转让
22343089	2018-7-16	2019-1-16	2,000,000.00	背书转让
25766693	2018-9-19	2019-3-19	2,000,000.00	背书转让
25667551	2018-9-18	2019-3-18	3,000,000.00	背书转让
25664002	2018-9-18	2019-3-18	3,400,000.00	背书转让
28050627	2018-10-31	2019-4-30	5,228,500.00	背书转让
29920807	2018-11-30	2019-5-30	3,000,000.00	背书转让
29920145	2018-11-30	2019-5-30	3,000,000.00	背书转让
30833425	2018-12-19	2019-6-7	1,030,000.00	背书转让
合 计			30,868,400.00	

公司年审会计师事务所发表意见：我们取得林海股份应收票据备查登记表，通过对已背书转让的大额应收票据进行抽查，我们认为公司应收票据背书转让满

足终止确认条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

12. 年报显示，公司预付款项期末余额为 1465.00 万元。请公司具体列示报告期内预付账款的对象、金额和用途，并说明预付对象与公司是否存在关联关系。

答复：公司10万元以上的预付款如下：

单位：元

序号	预付款对象名称	金额	用途
1	泰州扬子江车辆部件有限公司	4,000,000.00	预付采购货款
2	泰州市天鑫机械有限公司	2,604,143.01	预付采购货款
3	江苏隆庆机械有限公司	1,253,710.19	预付采购货款
4	江苏嘉禾燃气设备有限公司	949,968.19	预付采购货款
5	济南林海林业科技有限公司	515,800.00	预付采购货款
6	浙江金浪动力有限公司	452,000.69	预付采购货款
7	宁波市镇海海瑞森车业有限公司	344,550.00	预付采购货款
8	济南弘正科技有限公司	251,801.30	预付采购货款
9	上海赛益实业有限公司	223,353.60	预付采购货款
10	斯佩尔汽车零部件（上海）有限公司	182,717.83	预付采购货款
11	利星行机械(昆山)有限公司	181,543.16	预付采购货款
12	泰州市开发区双星东风商贸有限公司	148,245.92	预付采购货款
13	山东弘泽森林防火科技有限公司	106,400.00	预付采购货款
14	黄冈威汉汽车服务有限公司	100,000.00	预付采购货款
	合 计	11,314,233.89	

公司预付款项期末余额中，预付对象与公司不存在关联关系。

公司年审会计师事务所发表意见：我们取得公司提供的预付账款明细表将其与财务系统进行核对相符并抽查了预付款采购合同，我们认为公司做出的回复符合公司的实际状况。

13. 年报显示，公司本期关键管理人员报酬 200.42 万元，较去年同期增长 136.69%。请公司说明关键管理人员的具体范围、报告期内报酬大幅增长的原因。

答复：公司本期关键管理人员薪酬包含高层管理人员和部分核心岗位中层管



理人员薪酬，而上年度报告期关键管理人员报酬只包含高层管理人员，统计口径发生了变动，不影响会计报表。

14. 年报显示，公司存在账面值为2024.74 万元的房屋及建筑物尚未办妥产权证书。请公司补充披露上述房屋建筑物的具体用途、实际使用情况，以及相关权属证书至今未办妥的原因，说明是否会对公司生产经营造成不利影响。

答复：

单位：元

资产名称	原值	累计折旧	账面价值	用途
第一综合车间	27,262,509.28	13,449,094.20	13,813,415.08	生产装配
油库	506,000.00	220,869.00	285,131.00	存放油料
润滑站及基建用房	174,600.00	76,918.58	97,681.43	生产配套
林机车间	8,574,083.50	2,910,901.35	5,663,182.15	生产装配
简易仓库	538,000.00	150,034.75	387,965.25	存放物资
合计	37,055,192.78	16,807,817.87	20,247,374.91	

未办妥原因为：公司上市时遗留的产权变更历史问题尚未解决完成（第一综合车间、林机车间、简易仓库土地使用权人为江苏林海动力机械集团有限公司，房屋与土地权属不一致；油库、润滑站及基建用房项目建设相关手续不完备），导致未办妥相关产权证书，未对公司生产经营造成不利影响。

15. 年报显示，公司报告期内存在多笔临时公告未披露的关联交易，合计金额达601.74万元。请公司核实是否已就前述关联交易履行相应决策程序、相关交易是否达到应当披露的标准，公司是否存在信息披露违规情形。

答复：未披露关联交易具体明细如下：

单位：元

关联交易方	关联关系	关联交易类型	关联交易内容	关联交易定价原则	关联交易金额	占同类交易金额的比例(%)	关联交易结算方式
江苏林海商贸有限公司	其他关联人	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	411,730.79	0.0783	现汇
中国福马林业机械上海有限公司	母公司的全资子公司	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	20,571.76	0.0039	现汇
江苏苏美达机电科技有限公司	其他关联人	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	1,140,517.25	0.2168	现汇
中国福马机械集团有限公司	母公司	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	445,588.13	0.0847	现汇

中国福马林业机械上海有限公司	母公司的全资子公司	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	5,389.23	0.0010	现汇
江苏林海集团泰州海风机械有限公司	其他关联人	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	5,875.63	0.0011	现汇
江苏罡阳股份有限公司	其他关联人	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	1,048,312.17	0.1993	现汇
江苏林海商贸有限公司	其他关联人	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	1,585.18	0.0003	现汇
江苏苏美达机电科技有限公司	其他关联人	销售商品	销售商品、配件等	基于市场的协议价	1,402.60	0.0003	现汇
中国福马林业机械上海有限公司	母公司的全资子公司	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	142,281.17	0.0375	现汇
采埃孚一拖（洛阳）车桥有限公司	其他关联人	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	1,809.32	0.0005	现汇
江苏罡阳转向系统有限公司	其他关联人	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	1,061,672.29	0.2801	现汇
江苏苏美达机电有限公司	其他关联人	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	23,931.62	0.0063	现汇
江苏苏美达机电科技有限公司	其他关联人	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	631,465.52	0.1666	现汇
江苏苏美达机电产业有限公司	其他关联人	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	895,392.78	0.2362	现汇
江苏林海雅马哈摩托有限公司	其他关联人	购买商品	采购库存商品、配件等	基于市场的协议价	179,854.99	0.0474	现汇
合计				/	6,017,380.43		/

上表中，公司向受实际控制人直接或间接控制的同一关联人销售的商品金额为203.27万元，公司向由公司监事担任董事的法人（江苏罡阳股份有限公司）销售的商品金额为104.83万元，分别占公司最近一期经审计净资产的0.43%和0.22%，未达到披露标准；公司向关联方销售商品金额为308.1万元，占公司最近一期经审计净资产的0.65%，达到披露标准，公司虽未及时在临时公告中披露，但已在公司年度报告中进行补充披露；公司向关联人购买的商品金额为293.64万元，占公司最近一期经审计净资产的0.62%，未超过300万元，未达到披露标准。以上关联交易，已经过公司总经理办公会及董事会审议通过。

特此公告。

林海股份有限公司

2019年5月23日