

## 江苏力星通用钢球股份有限公司

### 关于深圳证券交易所 2021 年半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏力星通用钢球股份有限公司（以下简称“公司”或“力星股份”）于 2021 年 9 月 29 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对江苏力星通用钢球股份有限公司的 2021 年半年报问询函》（创业板半年报问询函【2021】第 63 号）。根据问询函要求，现就该函中有关问题回复如下：

**问题一：报告期内，公司实现营业收入 49,959.20 万元，同比增长 48.13%，扣除非经常性损益后的净利润为 5,356.70 万元，同比上升 188.61%；经营活动产生的现金流量净额为 2,052.09 万元，同比下降 40.98%。请补充说明：**

（一）结合公司发展战略、业务调整情况、销售信用政策变化、相关财务报表科目的勾稽关系等量化分析公司营业收入与净利润变动幅度不一致的原因及合理性；经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。

#### 【回复】

#### 1、营业收入增长率和净利润增长率不一致的情况分析

报告期内，公司实现营业收入 49,959.20 万元，同比增长 48.13%，扣除非经常性损益后的净利润为 5,356.70 万元，同比上升 188.61%；净利润上升幅度远大于营业收入上升幅度，下面是两期利润表的比较：

单位：人民币万元

项目	本期金额	上期金额	同比增加额	同比增加率
营业收入	49,959.20	33,727.02	16,232.18	48.13%
营业成本	38,174.28	26,536.93	11,637.35	43.85%

税金及附加	452.33	311.83	140.50	45.06%
销售费用	224.43	1,167.97	-943.54	-80.78%
管理费用	2,323.55	1,727.22	596.33	34.53%
研发费用	2,435.18	1,591.14	844.04	53.05%
财务费用	300.84	67.43	233.41	346.15%
加：其他收益	901.17	297.99	603.18	202.42%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-22.27	27.43	-49.70	-181.19%
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-23.42	-71.07	47.65	-67.05%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	156.96	-4.59	161.55	-3519.61%
加：营业外收入	4.64	21.15	-16.51	-78.06%
减：营业外支出	12.34	60.64	-48.30	-79.65%
减：所得税费用	798.81	462.90	335.91	72.57%
净利润（净亏损以“-”号填列）	6,254.52	2,071.87	4,182.65	201.88%
减：非经常性损益	897.83	215.82	682.01	316.01%
扣非后净利润（净亏损以“-”号填列）	5,356.70	1,856.04	3,500.66	188.61%

从上表可以看出，营业收入增长 48.13%，但营业成本仅增长 43.85%，营业成本增长幅度低于营业收入的增长幅度。另外销售费用和管理费用的增长幅度也低于收入的增长幅度。销售费用大幅下降主要是两期销售费用核算口径不一致，具体原因为公司于 2020 年起执行最新修订的《企业会计准则第 14 号收入》，产品内销和外销的运输活动在控制权转移给客户之前发生的，运输活动不构成单项履约义务，属于销售合同履行范畴，支付给运输企业的费用为合同履行成本，按要求运输费用应计入营业成本，但公司 2020 年 1-6 月份未将运输费用重分类至营业成本所致。其他收益虽然增加较多，但其他收益大部分是属于非经常性损益的政府补助，对扣非后净利润的影响不大。所以造成扣非后净利润增长幅度远大于收入增长幅度的原因主要是成本费用的增长幅度低于收入的增长幅度。

以下我们将主要利润项目占收入的比例进行简单分析，考虑到同期可比性，我们将 2021 年 1-6 月份计入营业成本的运费 1,118.82 万元重分类调入销售费用进行比较如下：

单位：人民币万元

项目	本期金额	占收入的比例	上期金额	占收入的比例	占比增加
营业收入	49,959.20	100.00%	33,727.02	100.00%	0.00%
营业成本	37,055.46	74.17%	26,536.93	78.68%	-4.51%
税金及附加	452.33	0.91%	311.83	0.92%	-0.01%
销售费用	1,343.25	2.69%	1,167.97	3.46%	-0.77%
管理费用	2,323.55	4.65%	1,727.22	5.12%	-0.47%
研发费用	2,435.18	4.87%	1,591.14	4.72%	0.15%
财务费用	300.84	0.60%	67.43	0.20%	0.40%
所得税费用	798.81	1.60%	462.90	1.37%	0.23%
扣非后净利润(净亏损以“-”号填列)	5,356.70	10.72%	1,856.04	5.50%	5.22%

从上表可以看出，影响最大的是营业成本，营业成本占营业收入的比例下降了4.51%，也就是毛利率增加了4.51%，这是净利润增长幅度大于收入增长幅度的最主要原因。

单位：人民币万元

项目	本期金额	上期金额	同比增加额
营业收入	49,959.20	33,727.02	16,232.18
营业成本	38,174.28	26,536.93	11,637.36
调减运费	1,118.82	-	-
调整后营业成本	37,055.46	26,536.93	10,518.53
毛利额	12,903.74	7,190.09	5,713.65
毛利率	25.83%	21.32%	4.51%
收入上升增加的利润总额	-	-	3,460.46
毛利率上升增加的利润总额	-	-	2,253.19
收入上升增加的净利润	-	-	2,941.39
毛利率上升增加的净利润	-	-	1,915.21

我们分别从收入增长和毛利率增长两个方面分析本期同比上期净利润大幅增长的原因。

### (1) 收入增长的原因

由于其他业务占比较少，所以我们仅从主营业务角度分析收入增加的原因。按产品类别列示的主营业务收入构成如下：

单位：人民币万元

项目	本期	上年同期
----	----	------

	收入	占比	收入	占比
钢球	47,604.02	95.92%	32,622.84	97.28%
滚子	2,022.99	4.08%	911.63	2.72%
主营业务合计	49,627.01	100.00%	33,534.47	100.00%

按内外销比例列示的主营业务构成如下：

单位：人民币万元

项目	本期		上年同期	
	收入	占比	收入	占比
内销	33,724.86	67.96%	25,369.06	75.65%
外销	15,902.15	32.04%	8,165.41	24.35%
合计	49,627.01	100.00%	33,534.47	100.00%

2020 年上半年，国内和国际新冠疫情均较严重，产品的生产和销售均受到严重影响。2021 年上半年，随着国内、外新冠疫情的缓解，公司产品内、外市场需求旺盛，销售收入增长幅度较大，其中：外贸市场增长优于国内市场；精密级 G5 产品、新能源汽车产品和海上风电产品增长较快；滚子产品虽体量仍较少，但增速较快。

## (2) 毛利率大幅增长的原因

单位：人民币万元

项目	本期金额		上期金额	
	收入	成本	收入	成本
主营业务	49,627.01	38,129.72	33,534.47	26,514.74
其他业务	332.19	44.57	192.54	22.19
合计	49,959.20	38,174.28	33,727.02	26,536.93

由于其他业务占比较小，我们仅分析主营业务毛利率的变动情况。我们将主营业务分为钢球与滚子，并将钢球以其公称直径分为微小球、小球、中球以及大球，并将相关分类的收入占比与毛利率列示如下：

项目	2021.01-06		2020.01-06	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
大球（40mm 以上）	10.92%	29.20%	12.66%	31.66%
中球（12.7mm-40mm 不含）	28.37%	21.21%	49.61%	17.27%

小球（4.5mm-12.7mm 含）	50.64%	22.69%	26.14%	22.84%
微小球（0-4.5mm 含）	6.00%	31.15%	7.30%	36.41%
轴承滚子	4.08%	14.78%	4.30%	3.33%

公司钢球产品毛利率呈现“两头高、中间低”的趋势，即小尺寸和大尺寸钢球的毛利水平较高，中间尺寸钢球的毛利率较低。

大尺寸钢球的毛利水平高，主要原因如下：①由于生产的大尺寸钢球的加工精度要求较高，各精度等级均是以微米为单位计算，同一精度等级下尺寸越大，加工难度越高；②大尺寸钢球主要应用于风电轴承及工程机械的回转支承中，对产品的使用寿命要求较高，因此在生产过程中要严格控制研磨时间、压力、磨盘沟道深度等因素，确保球体表面无缺陷，并优化热处理工艺，提高钢球抗压能力；③目前国内能够批量化、专业化生产应用于风电及大型工程机械领域的轴承钢球的企业较少，使得公司产品供不应求。

微小尺寸钢球由于对加工精度的要求较高，尤其是近年来开发的微小球，对加工精度的要求极为苛刻，因此具有较高的毛利率。

结合各规格产品的毛利率及占当期收入的占比可知，产品销售结构对当期毛利率具有重要影响。2021 年随着公司不断优化销售策略，产品结构不断调整，中球收入占比下降至 28.37%，相反小球收入比例大幅上升，毛利水平开始正向提升。此外，2020 年公司受到新冠疫情的影响，公司产量较低，产品负担的固定单位成本较高。2021 年 1 至 6 月产量比上年同期增加近 50%，单位产品分摊的固定成本较低。

滚子方面，和上年同期比较，2021 年滚子销售增加较快，主要原因为滚子作为公司重点开发的高精尖产品以及第二支柱产品，公司着力轨道交通品种的样品开发及重要客户认证，上半年滚子收入增长明显。另外，上年同期，公司的滚子一直处于试生产阶段，未量产，由于技术不成熟，产量较低，分摊的固定费用较高，因而成本较高。自 2020 年下半年开始，滚子销量明显增加，虽然还未达到满负荷，但由于技术的逐步成熟和产量的增加，分摊的固定费用比上年同期减少，单位成本降低。2021 年 1-6 月份滚子实现收入 2,022.52 万元，毛利率 14.78%，对公司整体毛利率的增加产生较大影响。

## 2、经营活动产生的现金流量净额与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理

性

(1) 营业收入、净利润、经营活动现金流两年增长幅度比较

单位：人民币万元

项目	本期	上年同期	本期比上年同期增长额	本期比上年同期增长率
营业收入	49,959.20	33,727.02	16,232.18	48.13%
净利润	6,254.52	2,071.87	4,182.65	201.88%
经营活动现金流	2,052.09	3,476.83	-1,424.74	-40.98%

营业收入增长 48.13%，净利润增长 201.88%，而经营活动的现金流增长幅度-40.98%，出现负增长，经营活动现金流和收入、利润严重不匹配。造成不匹配的原因见下述分析。

(2) 净利润和经营活动现金流的关系

单位：人民币万元

项目	本期	上年同期	本期比上年同期增加
净利润	6,254.52	2,071.87	4,182.66
计提信用减值准备	22.27	-27.43	49.70
计提资产减值准备	23.42	71.07	-47.65
固定资产折旧	2,858.90	2,783.13	75.77
无形资产摊销	102.12	101.95	0.17
长期待摊费用摊销	57.15	38.55	18.61
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(减收益)	51.30	-	51.30
财务费用	-156.96	4.59	-161.55
投资损失	302.19	54.36	247.83
递延所得税资产减少	-52.84	-51.73	-1.12
递延所得税负债增加	-7.82	-8.37	0.55
存货的减少(减增加)	-622.77	-2,005.17	1,382.40
经营性应收项目的减少	-2,319.28	1,729.42	-4,048.70
经营性应付项目的增加	-4,243.74	-1,285.39	-2,958.35
其他	-216.36	-	-216.36

经营活动产生的现金流量净额	2,052.09	3,476.83	-1,424.74
---------------	----------	----------	-----------

上表可以看出经营活动现金流大于净利润增加的主要原因是存货的增加幅度不一致以及应收应付款项期末余额变动的影响。

单位：人民币万元

科目	2021.06.30	2020.12.31	2020.06.30	2019.12.31	对本期经营活动现金流的影响	对上年同期经营活动现金流的影响	本期比上年同期增加
应收票据（应收款项融资）	7,918.92	7,587.37	6,194.41	6,846.90	-331.55	652.49	-984.04
应收账款原值	29,600.00	27,832.77	24,606.42	26,038.25	-1,767.23	1,431.83	-3,199.06
减：坏账准备	1,208.17	1,181.64	1,100.53	1,179.73			
应收账款净值	28,391.83	26,651.12	23,505.89	24,858.52			
预收账款	22.42	73.30	150.85	189.11			
合同负债	257.47	377.48		-	-208.45	-38.26	-170.19
其他流动负债	11.51	49.07		-			
存货	20,392.44	19,769.67	23,150.85	21,257.26	-622.77	-1,893.59	1,270.82
存货跌价	665.74	860.94	892.21	932.72			
存货净值	19,726.70	18,908.72	22,258.64	20,324.53			
预付款项	881.97	679.32	731.71	425.88	-202.65	-305.83	103.18
应付票据	3,090.00	1,200.00		-	1,890.00		1,890.00
应付账款	13,609.99	13,760.65	11,568.31	14,083.67			
减：应付账款中应付在建工程等长期资产款项	2,537.81	3,753.72	2,583.40	4,085.75			
应付账款中应付经营活动往来	11,072.18	10,006.93	8,984.91	9,997.92	1,065.25	-1,013.01	2,078.26
其他应付款	3,156.40	885.13	615.06	482.38			
减：其他应付款中限制性股票回购业务	2,310.99						
调整后其他应付款	845.41	885.13	615.06	482.38	-39.72	132.68	-172.40

购进长期资产支付的承兑汇票 (票据背书支付长期资产)	6,491.15				-6,491.15		-6,491.15
合计对经营活动现金流影响数					-6,708.27	-1,033.69	-5,674.58

本期经营活动现金流较低的原因主要是公司本期用经营活动中收到的商业承兑汇票 6,491.15 万元支付设备款、工程款等长期资产的款项。由于商业承兑汇票在企业实务中是作为现金等价物流通的,但商业承兑汇票在会计上是不作为现金及现金等价物核算的,公司收到商业承兑汇票,如果不是用于到期承兑和贴现,而是用于背书转让,则收到商业承兑汇票和背书支付商业承兑汇票在现金流量表上均不体现。收取的商业承兑汇票一般是收到客户支付的货款,背书支付商业承兑汇票主要为支付材料款等,有时也用于支付设备款和工程款等。如果用收到的商业承兑汇票支付材料款,则现金流量表上会同时少一块销售商品提供劳务收到的现金和购买商品接受劳务支付的现金,对经营活动净现金流无影响;如果用收到的商业承兑汇票支付设备款和工程款,则现金流量表上会同时少一块销售商品提供劳务收到的现金和购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金,减少经营活动的净现金流,增加投资活动的净现金流。公司本期用经营活动中收到的商业承兑汇票 6,491.15 万元支付设备款、工程款,经营活动净现金流比用现金支付设备款和工程款减少 6,491.15 元,如果把商业承兑汇票作为现金等价物,则公司本期经营活动净现金流是 8,543.24 万元。

影响本年经营活动现金流变动的另外一个重要的因素是应收账款的变动。公司 2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日应收账款余额(不含坏账准备)分别为 26,038.25 万元、24,606.42 万元、27,832.77 万元和 29,600.00 万元。2020 年 6 月 30 日最低,2021 年 6 月 30 日最高,2021 年 6 月 30 日比 2020 年 12 月 31 日增加应收账款 1,767.23 万元,2020 年 6 月 30 日比 2019 年 12 月 31 日减少应收账款 1,431.83 万元,上述应收账款的变化影响经营活动现金流达 3,199.06 万元。造成应收账款上述变化的主要原因为公司销售收入的变化,2020 年 1-6 月份由于受新冠疫情影响,销售收入下降,期末应收账款余额相应减少。2020 年下半年至 2021 年上半年,随着新冠疫情的缓解,公司收入不断上升,应收账款余额也相应增加。由于公司一般给与客户 1



至 3 个月信用期，再考虑到收入确认与开票结算之间的延迟，我们把各期应收账款余额和前 6 个月的收入进行比较，分析应收账款余额的合理性。

单位：人民币万元

项目	2021.6.30/ 2021.1-6	2020.12.31/ 2020.7-12	2020.6.30/ 2020.1-6	2019.12.31/ 2019.7-12
应收账款余额	29,600.00	27,832.77	24,606.42	26,038.25
营业收入	49,627.01	45,200.72	33,534.47	38,009.07
占比	59.64%	61.58%	73.38%	68.51%

从上表可以看出，营业收入 2020 年 1-6 月最低，2021 年 1-6 月最高，相应 2020 年 6 月 30 日应收账款余额最低，2021 年 6 月 30 日应收账款余额最高。应收账款金额的增加小于销售收入的增加，应收账款的变动是合理的。

结论：如上所述，公司营业收入与净利润变动幅度不一致的具有合理性；经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致具有合理性。

(二) 报告期内公司前五大客户的具体情况，包括销售内容、金额、同比变化情况、收入确认依据、回款情况，与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系，收入确认是否合规。

### 【回复】

报告期内公司前五大客户分别为：吉凯恩集团、斯凯孚集团、日进集团、浙江和协精工机械有限公司、CIMAP 公司。具体情况说明如下：

#### 1、销售内容

公司主营业务为各类轴承滚动体的销售，向前五大客户销售的主要产品为各类规格不同尺寸的钢球，此外公司目前还向斯凯孚集团销售少量轴承滚子产品。公司向前五大客户销售的主要钢球尺寸范围如下表所示：

单位：毫米

序号	客户名称	境内		境外	
		尺寸下限	尺寸上限	尺寸下限	尺寸上限
1	吉凯恩集团	11.906	23.813	10.500	25.400
2	斯凯孚集团	3.969	9.525	3.175	18.000

3	日进集团	10.319	13.494	9.525	24.606
4	浙江和协精工机械有限公司	4.763	65.000	/	/
5	CIMAP	/	/	3.000	80.000

## 2、销售金额及同比变化情况

报告期内，公司前五大客户本期销售额、上年同期销售额、同比变动情况如下表所示：

单位：人民币万元

序号	客户名称	2021.01-06	2020.01-06	变动百分比
1	吉凯恩集团	9,250.25	5,669.21	63.17%
2	斯凯孚集团	6,003.26	2,575.53	133.09%
3	日进集团	3,962.33	2,581.91	53.47%
4	浙江和协精工机械有限公司	3,110.43	1,801.36	72.67%
5	CIMAP	1,547.19	434.53	256.06%

由上表可知，与上年同期相比，公司本期对前五大客户的销售额皆有明显增长。这与公司下游需求增长、国家政策支持、疫情后产业恢复等主客观因素有密切关系，公司高端滚动体的订单量逐渐增加。

## 3、收入确认依据

公司前五大客户中既有境内客户，也有境外客户。实务操作中，对于境内销售，公司通常在将商品发送给客户并经对方签收后确认收入，收入确认依据为对方签字确认的签收单。部分境内客户存在寄售模式，根据产品实际使用量定期结算，收入确认依据为客户结算清单。

对于境外销售，公司以直销模式为主，货款结算以离岸价格（FOB）为主，此时运保费一般由客户承担。少量客户以到岸价格（CIF）模式结算，此时运保费由公司自行承担。公司境外销售的直销模式下，收入确认依据为海关部门开具的报关单。此外，境外销售中，亦有部分客户存在寄售模式，根据产品实际使用量定期结算，收入确认依据与内销的寄售模式一致。

报告期内，前五大客户内销直销模式、内销寄售模式、外销直销模式、外销寄售模式的分布情况如下表所示：

序号	客户名称	境内		境外	
		直销模式	寄售模式	直销模式	寄售模式
1	吉凯恩集团	x	√	√	√
2	斯凯孚集团	√	√	√	√
3	日进集团	√	x	√	x
4	浙江和协精工机械有限公司	√	√	x	x
5	CIMAP	x	x	√	x

#### 4、回款情况

截至 2021 年 6 月 30 日，前五大客户应收账款期末余额、期后回款情况与回款比例如下表所示：

单位：人民币万元

序号	客户名称	应收账款余额 2021.06.30	第三季度回款 金额	第三季度回款 比例
1	吉凯恩集团	3,724.58	3,191.18	85.68%
2	斯凯孚集团	3,081.21	2,433.22	78.97%
3	日进集团	1,120.64	1,120.64	100.00%
4	浙江和协精工机械有限公司	2,574.22	1,584.63	61.56%
5	CIMAP	406.06	406.06	100.00%
	<b>合计</b>	<b>10,906.71</b>	<b>8,735.73</b>	<b>80.09%</b>

截至 2021 年 6 月 30 日，公司前五大客户（以合并口径统计）账面应收账款余额 10,906.71 万元，第三季度回款 8,735.73 万元。前五大客户中，吉凯恩集团、斯凯孚集团、浙江和协精工机械有限公司三家客户回款比例未到 100%，主要是由于公司与客户之间结算方式多样，既存在直销模式，亦存在寄售模式。公司确认收入后，发票到票、对方确认支付的流程较长，回款周期稍长于仅有直销模式的客户。从以前年度情况来看，三家主要客户回款周期未发生显著变化，历史上未曾发生过坏账，回款情况无明显异常。从总体来看，公司前五大客户在第三季度回款比例超过 80%，公司回款比例较高，业务与现金流状况稳定。

#### 5、与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高是否存在关联关系

公司董事长、总经理、实际控制人施祥贵的儿子施波目前任职于公司前五大

客户斯凯孚集团，并在斯凯孚集团下属多家子公司担任董事、高级管理人员等职务。公司于 2021 年 8 月 20 日召开董事会审议通过并公告《关于补充确认关联交易及预计 2021 年日常关联交易的议案》，公司与斯凯孚集团下属公司的关联交易情形详见本问询函回复“问题四”之回复。

除斯凯孚集团外，报告期内公司其他前五大客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高之间不存在关联关系。

## 6、收入确认是否合规

公司销售可分为直销模式与寄售模式。公司销售产品采用直销模式或寄售模式主要以客户需求为主。根据客户需要，同一产品在不同时期的销售模式亦会发生变化。一般而言，下游大型轴承制造商对于成品的交货期要求较高，为了减少向下游客户供货过程中可能出现的交货期风险，客户对于需求量高且需求稳定的型号产品，一般更愿意通过寄售模式供货，以减低其轴承生产过程中的原材料供货风险。

直销模式下，客户直接通过其供应商管理系统或电子邮件方式下达订单，公司评审出交货期并与客户进行确认，取得客户认可后安排生产。对于境内普通直销，公司负责将商品直接发往客户指定仓库，通常由公司承担运费，以取得客户签收单为收入确认时点。对于境外 FOB 直销及境外 CIF 直销，公司负责将商品运往港口，以完成报关手续为收入确认时点。

寄售模式下，除框架合作协议外，双方签订寄售仓储协议，约定寄售产品的权利义务归属、结算条件等条款，协议附件中客户对全年不同型号产品的年需求量进行预计，并且对相应的库存水平、交货地点进行约定。平时客户通过网上物流管理系统或电子邮件的方式通知公司往后一段时间内的订单计划，公司根据滚动需求预测安排生产及原材料采购；公司按双方签订的寄售仓储协议约定保持一定的安全库存，便于客户根据生产需求随时提货，客户定期将入库数、出库数及库存数以电子邮件的方式通知公司，公司确认后开票结算。在该销售方式下，公司与客户按照合同约定承担运费，公司发出商品存放在客户指定的仓库，该模式下，公司以收到经客户确认的寄售商品耗用量的时点确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，企业应当在履行了合同中

的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

在直销模式下，境内普通直销客户在收货并验收合格后在公司的销售出货单上签字确认，此时控制权发生转移；境外 FOB 模式及 CIF 模式下，公司负责装船且完成报关手续后，控制权发生转移；因此，上述模式下的验收单、报关单表明，与货物相关的控制权已经发生转移，公司不再对已售出的商品实施有效控制；同时，相关经济利益很可能流入企业，相关成本能够可靠计量，满足产品销售的收入确认条件。

在寄售模式下，客户验收合格后在月末发送对账单，公司根据客户提供的对账单确认收入，此时商品的控制权已经转移给客户，并不再实施和保留通常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；同时，相关的经济利益很可能流入企业，相关的成本能够可靠计量，满足产品销售的收入确认条件。

综上所述，发行人内外销收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

**问题二：**公司 2020 年年报显示，募投项目“JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目”、“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”和“智能化钢球制造技术改造项目”将于 2021 年 9 月 30 日达到预定可使用状态。请补充说明前述募投项目截至目前是否已达到预定可使用状态，如否，请说明前述募投项目的进展情况，是否存在实施障碍，项目达到预定可使用状态的日期，项目如不能顺利实施对公司战略规划、生产经营的具体影响，公司拟采取的应对措施。

**【回复】**

截至 2021 年 9 月 30 日，上述募投项目的进展情况如下：

单位：人民币万元

序号	项目名称	截止日募集资金累计投资额				截止日项目投入进度
		募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额	实际投资金额	实际投资金额与募集后承诺投资金额的差额	

1	JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目	15,000.00	10,000.00	7,105.97	2,894.03	已终止投资
2	新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目	27,000.00	15,800.00	13,879.13	1,920.87	87.84%
3	智能化钢球制造技术改造项目	8,000.00	8,000.00	8,523.44	注 1	100.00%

注 1：智能化钢球制造技术改造项目最终投资金额为 8,523.44 万元，资金来源于募集资金本金 8,000 万元及其产生的利息。

## 1、JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目

### (1) 项目基本情况

“JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目”实施地点为美国南卡罗来纳州，旨在建设技术水平一流且具有较高经济效益的海外钢球工厂，满足吉凯恩集团（GKN）、斯凯孚集团（SKF）等美洲客户或客户美洲子公司日益增长的供货需求；同时，以美洲工厂为依托可进一步拓展周边的海外客户。该项目原计划投资总额 16,234.00 万元，拟使用募集资金 15,000.00 万元。公司经审核考虑，并经公司第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十六次会议、2017 年年度股东大会审议通过，将本项目总投资调整为 11,234.00 万元，使用募集资金金额调整为 10,000.00 万元。

截至 2021 年 9 月 30 日，“JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目”累计投资 7,105.97 万元，实际投资金额与承诺投资金额差额为 2,894.03 万元，项目投资进度 71.06%，公司现已终止对该项目的投资。

### (2) 项目终止原因

自 2020 年年初起，新冠疫情在全球范围内爆发，对人员的跨国出行产生影响；此外，新冠疫情的蔓延，对美国经济运行影响较为严重且美国疫情防控情况仍存在较大不确定性。自 2020 年 4 月起，公司已暂停了美洲工厂项目的投资及生产。同时，为了应对美国市场存量客户的供应，公司采用“本部生产、美国销售”的模式，满足美洲市场的需要。为了提高募集资金使用效率，降低财务费用，

维护公司股东利益，更好地满足公司发展的需要，根据公司第四届董事会第十四次会议决议、第四届监事会第十二次会议决议、2021 年第一次临时股东大会决议，公司决定终止“JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目”，并将该项目节余募集资金（包含利息收入及理财收益）永久补充流动资金，用于公司日常经营活动。

### **(3) 项目终止未对公司战略规划、生产经营产生重大不利影响**

美洲工厂主要服务于吉凯恩集团（GKN）、斯凯孚集团（SKF）等美洲客户，公司凭借先进的技术以及优异的产品质量，与上述优质客户建立了长期稳定的合作关系。自 2020 年 4 月美洲工厂停产后，为了保证对美洲市场存量客户的供应，公司立即采用“本部生产、美国销售”的模式，满足美洲市场的需要。因此，“JGBR 美洲子公司年产 8,000 吨轴承钢球项目”的终止未对公司的战略规划、生产经营产生重大不利影响。

### **(4) 公司拟采取的应对措施**

公司将充分利用研发技术和产能优势，灵活安排产能及生产计划，保证美洲客户产品供应的及时性；此外，公司在密切关注美国新冠疫情发展情况及当地防控政策实施情况的同时，同步推进美洲工厂当地生产和技术人员的招聘及吸引工作，结合美洲工厂辐射客户的初衷，做好人力资源规划，为后续美洲工厂的有序复工复产做好准备。

## **2、新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目**

### **(1) 基本情况**

“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”主要用于建设具有较高经济效益的精密轴承圆锥滚子工厂及相关配套设施。该项目原计划投资总额 27,686.70 万元，拟使用募集资金 27,000 万元。公司经审核考虑，并经公司第三届董事会第十次会议、第三届监事会第八次会议、2017 年第二次临时股东大会审议通过，将该项目投资总额调整为 15,864.40 万元，使用募集资金金额调整为 15,800.00 万元。

截至 2021 年 9 月 30 日，“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”实际投资

13,879.13 万元，实际投资金额与承诺投资金额差额为 1,920.87 万元，项目投资进度 87.84%，尚未达到预定可使用状态。

## (2) 项目不存在实施障碍

公司已完成精密轴承滚子的技术储备，轴承滚子(II级)已开始大批量生产，主要应用于轨道交通、盾构机、风电主轴、重卡等负荷能力要求较高的领域，轴承滚子(I级)也已通过国家轴承质量监督检测中心检测，开始小批量生产。同时，公司精密滚子生产车间已基本建设完成，形成了由进口超精机、球基面磨削机等生产设备与国产设备连线组成的 11 条精密滚子生产线，能够基本满足现阶段的产能需求。因此，“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”不存在实施障碍。

目前，少数进口设备仍待交付、调试，主要系进口设备技术参数要求较高且多为定制设备，从前期采购方案规划、设备选型，到签订采购合同、发货运输、进口报关，再到验收及安装调试、组织相关人员进行技术培训，时间周期较长。加之新冠疫情的影响，少数设备未能及时到位，从而导致该项目进度有所延缓。

截至 2021 年 9 月 30 日，“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”尚未支付的款项主要为进口设备货款和其他工程、设备尾款，具体如下：

单位：人民币万元

序号	供应商名称	款项性质	待支付金额	未支付完毕原因	预计支付完毕时间
1	JOHANN MODLER GMBH	设备款	1,481.89	因疫情原因，设备延期交货，发货款尚未支付	2022 年 3 月
2	南通辉之华建设工程有限公司	工程款	380.65	工程尾款	2022 年 1 月
3	O.ERRE. PL SRL A Company	设备款	202.79	设备已发货，已开立合同金额 60% 信用证，等待供应商付款通知单据	2021 年 10 月
4	亚捷科技(唐山)股份有限公司	设备款	196.05	设备暂未通过公司验收	2022 年 1 月
5	苏州力格星机械有限公司	设备款	49.37	设备暂未通过公司验收	暂未明确具体时间
6	苏州辰同智能科技有限公司	设备款	24.83	质保金	2022 年 1 月
7	新乡日升数控轴承装备股份有限公司	设备款	24.78	设备尾款	2022 年 1 月



8	南通苏诺特包装机械有限公司	设备款	19.72	设备暂未通过公司验收	2022年2月
9	石家庄华平轴承设备有限公司	设备款	12.31	设备暂未通过公司验收	2022年1月
10	江苏汉峰数控科技有限公司	设备款	7.70	设备尾款	2021年11月
11	无锡市瑞福特钢球设备制造有限公司	设备款	3.54	设备尾款	2022年1月
12	宁波邦宁自动化设备有限公司	设备款	1.95	设备尾款	2021年12月
13	江苏宁纬建筑集团有限公司	工程款	1.43	质保金	暂未明确具体时间
14	江苏中瑞富盛信息科技有限公司	工程款	0.92	质保金	暂未明确具体时间
合计		-	<b>2,407.93</b>	-	-

注：供应商 JOHANN MODLER GMBH、O.ERRE. PL SRL A Company 按照 2021 年 9 月 30 日外汇市场人民币汇率中间价 1 欧元对人民币 7.5247 元计算。

根据公司与进口设备供应商的沟通，尚未交付的进口设备预计分别于 2021 年 10 月、2022 年 3 月交付，“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”预计达到可使用状态日期为 2022 年 6 月 30 日。

### （3）项目延期不会对公司战略规划、生产经营产生重大不利影响

目前，公司 II 级精密滚子已开始大批量生产，I 级精密滚子也已通过国家轴承质量监督检测中心检测，开始小批量生产，公司已经形成的 11 条精密滚子生产线能够基本满足现阶段公司对于精密滚子的产能需求。因此，“新建年产 16,000 吨精密圆锥滚子项目”的延期未对公司的战略规划、生产经营产生重大不利影响。

### （4）公司拟采取的应对措施

一方面，公司将催促国外供应商尽快完成生产设备的交付与安装调试，并组织相关人员进行技术培训；另一方面，公司将实时跟踪该项目的进展情况，根据具体实施进度按照证监会、深圳证券交易所的法律法规和公司的相关制度，履行必要的内部决策程序，并及时履行信息披露义务。

## 3、智能化钢球制造技术改造项目

“智能化钢球制造技术改造项目”通过引进国内外先进自动化设备，结合公

司现有技术及生产管理经验，运用机器人设备替代、物联网技术和数据采集分析技术，对现有生产过程进行优化整合和技术改造。本项目计划使用募集资金投资金额为 8,000.00 万元。

截至 2021 年 9 月 30 日，“智能化钢球制造技术改造项目”已投资完毕，达到预定可使用状态。该项目最终投资金额 8,523.44 万元，资金来源于募集资金本金 8,000 万元及其产生的利息。

问题三：报告期末，公司其他应收款余额为 399.75 万元，其中账龄 5 年以上的其他应收款余额为 308.99 万元。请补充说明公司账龄 5 年以上的其他应收款客户的名称，与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系，交易形成的时间及背景、公司采取的催款措施，坏账准备是否计提合理、充分。

**【回复】**

**1、公司账龄 5 年以上的其他应收款客户**

报告期末，公司其他应收款账龄情况如下表所示：

单位：人民币万元

序号	账龄	账面余额	比例
1	1 年以内	90.51	22.64%
2	1 至 2 年	0.17	0.04%
3	2 至 3 年	0.08	0.02%
4	3 至 4 年	-	0.00%
5	4 至 5 年	-	0.00%
6	5 年以上	308.99	77.30%
合计		<b>399.75</b>	<b>100.00%</b>

其中，公司账龄 5 年以上的其他应收款明细如下表所示：

单位：人民币万元

序号	公司名称	账面余额	已计提坏账准备
1	宁波凯森线缆有限公司	154.46	154.46
2	杨其章	100.00	100.00

3	胡爱强	49.00	49.00
4	王水孝等	5.53	5.53
合计		308.99	308.99

## 2、与公司、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高是否存在关联关系

上述公司及个人与力星股份、5%以上股东、实际控制人、控股股东及董监高均不存在关联关系。

## 3、交易形成的时间及背景、公司采取的催款措施

上述公司及个人所涉其他应收款均系非同一控制下合并力星金燕钢球(宁波)有限公司之前发生的款项,欠款时间已久。公司采取了发函、邮件、电话等多种方式催收款项。但由于债务人单位资金困难,虽经多次催收,仍未能偿还,在合并力星金燕前已全额计提了坏账准备。

## 4、坏账准备是否计提合理、充分

截至2021年6月30日,上述账龄在5年以上款项,已全额计提了坏账准备。除上述款项外,公司其他应收款大部分均在1年以内,1年以上金额仅0.25万元,且公司已按账龄组合的方式计提坏账准备。账龄组合的账龄与整个存续期信用损失率对照情况如下:

单位:人民币万元

序号	账龄	账面余额	预期信用损失率(%)	已计提坏账准备
1	1年以内	90.51	3	2.72
2	1至2年	0.17	10	0.02
3	2至3年	0.08	20	0.02
4	3至4年	-	40	-
5	4至5年	-	80	-
6	5年以上	-	100	-

综上,公司坏账准备计提合理、充分。

问题四:2021年8月20日,公司披露《补充确认关联交易及预计2021年度日常关联交易的公告》,因公司董事长、总经理、实际控制人施祥贵的

儿子施波自 2015 年起任职于公司客户斯凯孚集团，并在斯凯孚集团多家下属公司担任董事、高级管理人员等职务，公司补充确认了与斯凯孚集团下属公司发生的交易为关联交易。请结合施波在斯凯孚集团下属公司的任职情况、可比客户交易价格等，补充说明前述关联交易的最早形成时点及各年度交易金额，决策过程及对外披露情况，关联交易的公允性及必要性，公司的内部控制是否健全。

## 【回复】

### 1、关联交易的最早形成时点及各年度交易金额

公司与自然人施波先生担任董事、高级管理人员职务的关联公司作为关联交易往来的最早形成时点为 2017 年。该等关联公司的基本情况及与公司发生交易的合作背景情况如下：

序号	关联公司名称	成立时间	施波担任董事、高级管理人员时间	公司状态	合作背景
1	斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	2018/03/13	2018/03/13至今	存续	公司于2020年开始向其销售轴承钢球
2	斯凯孚（上海）轴承有限公司	2001/12/07	2019/08/20至2021/09/14（注销）	注销	公司与该类公司合作时间较早，施波先生于2017年开始陆续担任相关公司的董事、高级管理人员职务，关联交易形成时点为2017年度。
3	宁波通用轴承有限公司	1998/03/16	2017/06/15至今	存续	
4	常山皮尔轴承有限公司	1999/07/15	2017/11/15至今	存续	
5	浙江新昌皮尔轴承有限公司	1995/12/28	2017/11/10至2021/09/13（注销）	注销	
6	浙江伊利诺斯皮尔轴承有限公司	2003/08/29	2017/11/10至2021/08/31（注销）	注销	
7	上海皮尔轴承有限公司	2002/05/14	2018/03/27至今	存续	无业务往来
8	通轴国际贸易(上海)有限公司	2004/10/20	2016/07/28至2021/03/03（注销）	注销	无业务往来
9	上海通用轴承有限公司	1988/09/08	2015/11/20至2021/03/05（注销）	注销	公司与该两家关联公司于2017年开始合作，主要是进行新产品轴承滚子的试样生产，已于2020年停止合作，该两家公司目前已注销
10	上海通用轴承有限公司宁波分公司	2005/11/25	2016/10/31至2019/08/02（注销）	注销	

公司与前述关联公司各年度的交易金额情况如下：

单位：人民币万元

序号	关联方	交易内容	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
1	斯凯孚（新昌）轴承与精密技术有限公司	轴承钢球	868.13	482.26	-	-	-
2	斯凯孚（上海）轴承有限公司	轴承钢球	7.34	375.52	309.24	-	-
3	宁波通用轴承有限公司	轴承钢球	1,202.41	1,381.41	1,461.28	1,711.24	1,048.35
4	常山皮尔轴承有限公司	滚子	64.55	308.80	125.10	-	-
5	浙江新昌皮尔轴承有限公司	轴承钢球	-	235.40	1,160.97	810.60	93.91
6	上海通用轴承有限公司	滚子	-	-	57.25	357.85	26.44
7	上海通用轴承有限公司 宁波分公司	滚子	-	-	4.78	51.94	-
<b>合计</b>			<b>2,142.44</b>	<b>2,783.38</b>	<b>3,118.62</b>	<b>2,931.63</b>	<b>1,168.70</b>
上年末净资产金额			115,718.06	112,462.00	113,465.78	117,102.76	115,097.96
关联交易金额占上年末净资产的比例			1.85%	2.47%	2.75%	2.50%	1.02%
<b>关联交易累计金额占上市公司最近一期 经审计净资产的比例</b>			<b>10.50%</b>				

[注]：对于斯凯孚（上海）轴承有限公司、宁波通用轴承有限公司、常山皮尔轴承有限公司、浙江新昌皮尔轴承有限公司，因施波先生最早于2017年才开始担任相关公司的董事、高级管理人员职务，故关联交易金额按照施波先生担任相关公司董事或高级管理人员的时间点开始统计。

## 2、关联交易的公允性及必要性

### (1) 关联交易的必要性

公司是国内唯一一家进入国际八大轴承制造商全球采购体系的内资企业，生产的轴承钢球等滚动体产品是各类轴承的主要零部件。斯凯孚集团（SKF）成立于1907年，是目前全球最大的滚动轴承制造商，主要生产各类轴承产品，在全球轴承市场占有较高的市场份额。公司与斯凯孚集团（SKF）均定位于高端轴承市场，业务上具有紧密的上下游关系，公司生产的滚动体装配于斯凯孚集团（SKF）生产的各类轴承中，且公司与其拥有近二十年的成功合作经验。上述关联交易主要内容系公司向关联公司销售轴承钢球和轴承滚子。

因此，斯凯孚集团（SKF）下属公司向公司采购轴承钢球、滚子产品具有必要性和合理性。

### (2) 关联交易的公允性

1) 公司与斯凯孚集团 (SKF) 合作历史悠久, 销售定价系集团确定, 关联自然人对关联交易未施加重大影响

公司与斯凯孚集团 (SKF) 合作历史悠久, 最早于 2003 年开始供应斯凯孚集团 (SKF) 的印尼工厂, 凭借优质的产品质量, 公司产品随后逐步被用于斯凯孚集团 (SKF) 下属阿根廷、法国等地的工厂; 2007 年公司与斯凯孚集团 (SKF) 签订《框架协议》, 斯凯孚集团 (SKF) 将公司纳入其欧洲区工厂的采购名单, 公司成为斯凯孚集团 (SKF) 全球合格供应商。随着双方合作关系的加深, 2011 年 10 月, 公司与斯凯孚集团 (SKF) 签订了无固定期限的《采购框架协议》, 并于 2012 年 3 月签订《战略合作备忘录》。

公司作为斯凯孚集团 (SKF) 的全球合格供应商, 通过与斯凯孚集团 (SKF) 签订《采购框架协议》, 并约定产品定价、质量标准、付款安排、结算方式和钢材原产地等主要条款。斯凯孚集团 (SKF) 下属企业通过集团统一的供应商系统向公司发出具体采购需求。上述关联公司作为斯凯孚集团 (SKF) 下属企业, 无采购定价权限, 其必须严格遵守集团采购定价原则。

斯凯孚集团 (SKF) 是目前世界最大的滚动轴承制造公司, 具有完善的供应商认证和评选体系, 公司作为其全球合格供应商经过了严格的评选认证程序。关联自然人施波先生担任斯凯孚集团 (SKF) 下属公司的董事或高级管理人员, 主要负责部分下属公司生产工厂的制造管理工作, 对双方合作无法产生重大影响。

2) 关联交易价格公允, 不存在利益输送

作为斯凯孚集团 (SKF) 的全球合格供应商, 公司与斯凯孚集团 (SKF) 签订《采购框架协议》, 并约定产品定价、质量标准、付款安排、结算方式和钢材原产地等主要条款, 斯凯孚集团 (SKF) 下属企业通过集团统一的供应商系统向公司发出具体采购需求。上述关联公司作为斯凯孚集团 (SKF) 下属企业, 无采购定价权限, 其必须严格遵守集团采购原则。

报告期内, 公司向关联公司销售的产品主要为轴承钢球和轴承滚子, 其中轴承滚子加工面较多且定制化程度高, 根据客户工艺要求不同价格存在较大差异, 目前关联公司处于小批量试用阶段, 自 2017 年至 2021 年 1-6 月各年度采购金额

分别为 26.44 万元、409.79 万元、187.13 万元、308.80 万元和 64.55 万元，金额相对较小。

自 2017 年至 2021 年 1-6 月，公司各年度向关联公司销售的主要产品为 3.175mm~36.5mm 规格的精密轴承钢球。公司向关联公司以及其他非关联方销售的相同规格区间的产品价格对比如下：

单位：万元/吨

年份	规格区间	关联公司	非关联方	差异率
2017 年度	3.175mm-25.4mm	1.91	1.86	2.69%
2018 年度	3.5mm~25.4mm	1.88	1.89	-0.53%
2019 年度	3.5mm~34mm	1.99	2.03	-1.97%
2020 年度	3.5mm~36.5mm	2.05	1.98	3.54%
2021 年 1-6 月	3.5mm~34mm	2.11	2.00	5.50%

如上表所示，公司于 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月向关联公司销售的均价与向非关联方销售的同等规格区间产品的均价不存在明显差异，略有差异的原因主要是销售产品的规格、级别、材质等细分类别结构的不同造成的。

综上，公司与关联公司之间的销售真实，定价公允、合理，价格差异在合理范围内，不存在任何一方利用关联交易损害另一方利益或向对方输送利益的情形。

### 3、关联交易决策过程及对外披露情况

力星股份与斯凯孚集团（SKF）为近二十年的战略合作伙伴。2017 年开始，关联自然人施波陆续担任斯凯孚集团（SKF）下属公司斯凯孚（上海）轴承有限公司、宁波通用轴承有限公司等公司的董事、高级管理人员，力星股份与上述关联公司的交易成为关联交易。以上交易定价、付款方式等均为力星股份与斯凯孚集团（SKF）在框架协议中有明确约定，关联自然人施波担任斯凯孚集团（SKF）下属公司的董事、高级管理人员，对上述关联交易无法产生重大影响，上述关联交易定价公允，不存在损害中小股东利益的情形。

公司于 2021 年 8 月 20 日召开第四届董事会第十五次会议和第四届监事会第十三次会议，审议通过《关于补充确认关联交易及预计 2021 年度日常关联交易

的议案》，关联董事回避该议案的表决，独立董事就前述议案发表了事前认可意见和独立意见。公司于 2021 年 9 月 8 日召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过前述议案，关联股东回避该议案的表决。

公司于 2021 年 8 月 21 日在深圳证券交易所网站及巨潮网发布《关于补充确认关联交易及预计 2021 年度日常关联交易的公告》，并在前述董事会、监事会及股东大会召开后及时对外披露该等会议的决议情况。

公司已就前述关联交易补充履行相关的决策程序及信息披露程序。

#### **4、公司内部控制健全情况**

公司为保持经营独立性和交易公允性，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事制度》及《关联交易实施细则》等公司治理制度，在相关制度中明确了关联交易的决策权限和程序等内容，公司能够有效防范关联交易风险，确保公司独立性和规范运作。

公司控股股东、实际控制人施祥贵先生针对关联交易等事项已出具了《关于减少和规范关联交易的承诺》，承诺将尽量避免与力星股份之间发生关联交易；对于确有必要且无法回避的关联交易，均按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，并按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，切实保护力星股份及中小股东利益。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）已出具《内部控制鉴证报告》，认为公司按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上所述，公司已建立较为完整、合理的内部控制制度，公司内部控制制度自制定以来，各项制度得到了有效的实施，能有效避免关联方交易价格不公允、通过关联交易输送利益等情形。

**特此回复。**

**江苏力星通用钢球股份有限公司董事会**

**2021 年 10 月 14 日**