

西安标准工业股份有限公司

关于 2021 年半年度报告信息披露 监管工作函的回复公告

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。

西安标准工业股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于西安标准工业股份有限公司 2021 年半年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2021】2760 号）（以下简称“《监管工作函》”），公司就《监管工作函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实。现就有关问题回复如下：

问题一：半年报显示，报告期内公司实现扣非后归母净利润-3283.59 万元，同比增亏 2148.99 万元。公司自 2012 年起，连年扣非后亏损。请公司补充披露：

（1）结合所处行业整体发展情况、国内同行业可比企业经营业绩情况、竞争格局、产业链上下游情况等，分析说明主营业务盈利能力持续较弱的原因；

回复：

（一）公司所处行业发展情况

2020 年之前，公司的主营业务为工业缝制设备的研发、生产和销售，产品主要包括平缝机、包缝机、绷缝机和特种机等系列品种，主要应用于服装、箱包、家居、汽车内饰等行业的生产加工。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为“C35 专用设备制造业”，因具体适用领域的不同，公司所处行业可进一步细分为缝制机械制造业。

缝制机械行业是我国轻工业的重要组成部分。由于发达国家劳动力等生产要素成本不断上升，20 世纪 80 年代起世界缝制设备生产中心逐步向我国转移。经过消化吸收国际先进制造技术及自主创新，我国缝制机械行业迎来三十多年的高速发展，已成为世界工业缝纫机的主要生产基地。缝制机械行业下游服饰、箱包、家居等行业与人民的日常生活息息相关，缝制机械是产业链上的不可缺少的重要

一环，其市场需求状况与整体经济形势和人民生活消费水平具有联动性。

根据中国缝制机械协会统计数据，2013年至2016年我国缝制机械行业百余家骨干整机生产企业销售收入规模呈下降趋势；在下游行业升级换代需求的推动下，2017年、2018年出现阶段性增长；受中美贸易摩擦、产业周期性调整、新冠肺炎疫情等综合因素影响，2019年、2020年呈现下降趋势。



数据来源：中国缝制机械协会

公司2012年至2020年销售收入与缝制机械行业百余家骨干整机生产企业销售收入的波动趋势基本一致，但公司2015年19.55%的降幅高于行业百余家骨干整机生产企业6.32%的降幅，公司2016年11.06%的降幅高于行业百余家骨干整机生产企业1.04%的降幅，公司2019年27.44%的降幅高于行业百余家骨干整机生产企业8.22%的降幅。



说明：公司 2020 年销售收入为扣除供应链业务后的收入。

（二）同行可比公司经营情况

公司 2013 年、2018 年收入增幅低于同行业可比公司，2014 年至 2017 年、2019 年至 2020 年收入变动幅度居于同行业可比公司中游。同行业上市公司缝制机械业务营业收入情况具体如下：



说明：以上数据摘自上工申贝（600843）、杰克股份（603337）、中捷资源（002021）披露的招股说明书及定期报告，上工申贝的营业收入取缝制设备类业务收入，杰克股份的营业收入取工业缝纫机业务的收入（暂无 2012 年公开相关数据）。

（三）公司所处行业竞争格局

1、市场竞争格局

经过多年发展，我国已成为世界工业缝纫机的主要生产基地，在全球缝制机械行业已经形成了中国、欧洲（主要是德国）、日本三足鼎立的格局，呈现出不同的竞争态势。德国、日本等传统缝制机械强国凭借技术优势和品牌优势，以高附加值的特种工业缝纫机及高档设备控制高端一线的缝制机械市场，仍保持相对优势。我国缝制机械行业有良好生产基础、完整的配套体系等优势，基本占领了全球中低端缝制机械市场，拥有较强竞争优势。近年来，我国缝制机械行业通过自主创新、转型升级及海外并购逐步缩小与国际领先品牌的差距，不断向高端领域渗透。

2、企业竞争格局

近年来，随着国内经济转型升级的不断推进和缝制机械行业结构调整的逐步深入，行业内企业间的竞争不断加剧，规模小、技术实力不足的企业逐步退出市场，拥有较强研发能力和规模效应的头部企业通过行业资源整合和资本运作进一步巩固和扩大优势地位，行业集中度不断加强。

（四）公司产业链上下游情况

1、与上游行业之间的关系

缝制机械行业的上游主要为电机、电控、轴承等核心零部件供应商以及生铁等原材料供应商。目前，与缝制机械行业整体发展程度相适应，我国缝制机械零部件配套能力较为完善，电机、电控、轴承等核心零部件均已形成专业化生产制造企业，并形成有效的供应市场。

2、与下游行业之间的关系

公司下游主要为纺织服装行业，属于典型的消费品行业，整体上具有较强的需求刚性，但与整体经济形势和人民生活消费水平仍具有一定程度的联动性。随着全球服装产业整体增速趋缓，传统缝制机械的市场需求增长面临瓶颈；同时，随着我国人工成本的持续上升和市场环境的变化，国际纺织服装产业加工基地逐渐由我国转出，向成本更低的东南亚等区域转移，国内增量需求将不断降低，但对自动化、数字化、智能化的设备升级需求是一种趋势。

（五）主营业务盈利能力持续较弱的原因分析

在公司合并销售收入变动趋势与缝制机械行业及同行业可比公司销售收入不存在明显差异的情况下，主营业务持续亏损主要是因母公司持续亏损所致。

单位：万元

项目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
合并归母扣非净利	-6189.19	-5502.29	-10242.65	-8695.17	-7359.50
母公司扣非净利	-7007.05	-5594.64	-9491.99	-8881.83	-8252.44
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021上半年
合并归母扣非净利	-4123.75	-7096.60	-18366.60	-3966.45	-3283.59
母公司扣非净利	-5299.99	-6288.59	-13920.01	-6569.22	-3195.96

母公司持续亏损的具体原因如下：

1、资产减值损失过大。公司早期产品品种庞大且实行备货销售，多年来形

成较大库存，由于缝制机械产品升级换代较快，导致存货适销性不足形成减值损失。受行业多年来赊销模式的影响，公司累积较大应收账款，随着账龄增长和信用变化，形成减值损失。

单位：万元

项目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
资产减值损失	-2040.00	-1747.00	-3185.00	-4366.00	-4612.00
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021上半年
信用减值损失	/	/	-6085.04	-1258.98	-208.38
资产减值损失	-2036.39	-3058.47	695.87	560.99	-450.25

说明：2021年上半年，主要因搬迁停工损失造成管理费用增加1839万元。

2、毛利率较低。母公司所在地远离浙江、上海、江苏、广东等缝制机械产业集群地，产品综合成本高于同行业公司。在以低价格、同质化竞争为特征的服装薄料产品领域，公司产品成本不具备竞争优势。在销售规模相对稳定的情况下，毛利额难以覆盖期间费用。

项目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
毛利率(%)	8.88	10.13	6.28	8.57	10.08
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021上半年
毛利率(%)	13.06	12.22	12.33	18.85	14.66

说明：2018年、2020年毛利率剔除土地交储产生的其他业务收入影响。

(2) 是否具备持续盈利能力，后续改善盈利水平的具体安排，并就相关不确定性充分提示风险。

回复：

公司具备持续盈利能力。2020年公司控股股东标准集团划转至陕鼓集团，公司成为“大集团”陕鼓集团旗下的子公司，陕鼓集团为公司在品牌、市场、资金、管理提升等方面提供更加广泛的资源，为提高公司持续盈利能力提供强有力的支持和保障。为提高公司持续盈利能力，公司正在采取以下应对措施：

1、推动战略转型，由出售单一缝制设备的供应商向环境与服饰领域的系统解决方案商和系统服务商转变，为用户提供设备、工程、运营、服务、金融、供应链、智能化等七大增值服务。公司目标市场延伸至整个纺织服装领域除设备外

的工程、运营、服务等，市场不断扩大。

2、加快产品结构调整。公司在厚料缝制设备领域具备竞争优势，2020年已开始缩减薄料领域产品序列，通过调整产品结构在厚料领域发力，逐步改善毛利率水平。

3、开拓机械加工等工业服务项目。2021年已通过整合内部设备、人力资源，优化工艺流程，拓展了汽车零部件、缝制设备零部件、盘柜组装等重点机械加工项目，后续将机械加工服务打造成母公司的重要业务板块，尽可能提升盈利能力。

4、以搬迁为契机，提升综合制造能力。借西安临潼生产基地整体搬迁之机，对厂房、设备等生产要素进行科学配置，形成兼具规模化、个性化、定制化生产要求，提升制造水平，控制生产成本。

公司的战略转型和业务拓展的落地需要多方面资源的支持，若管理能力、人才素质等方面不能匹配转型发展，可能影响转型发展的成效。

问题二、半年报显示，报告期内公司实现营业收入 8.25 亿元，同比增长 185.51%，主要因供应链业务收入大幅增长。公司于 2020 年与陕鼓集团、标准集团合资成立西安标准供应链管理有限公司（以下简称标准供应链），本期收入 5.18 亿元，同比增长 6563.70%，实现净利润仅 310 万元，期末资产负债率高达 89.86%。公司披露称，供应链业务收入增长较快，但因其低毛利特性，对利润未产生实质影响。请公司补充披露：

（1）供应链业务的经营模式、涉及商品类型、销售及结算政策等，各业务环节的主要供应商、客户名称及对应交易金额，公司与其是否存在关联关系及其他利益安排；

回复：

（一）供应链业务的运营模式

公司目前供应链业务涉及的商品主要是煤炭。公司的供应链业务是公司从采购端开始至最终的销售端全程介入执行，贯穿采购、仓储、加工、物流、销售等环节的完整供应链条。公司将货物从采购端的资源方转移到仓储地，再由公司销售给下游的终端客户，货物流转主要采用汽车运输和火车运输。采购端主要是山西北部、陕西北部、内蒙古鄂尔多斯、宁夏等地区煤矿和煤炭贸易商，销售端主要是水泥厂、电厂、港口等终端客户以及小部分的有自提需求的中小客户。

公司在供应链业务管理过程中提供的服务主要体现在上游采购端和下游销售端。对上游采购端的资源方来说，公司主要提供了销售支持，拓宽了资源方的销售区域及销售渠道，有助于保障上游资源方的正常生产。同时，因先款后货的付款模式，保障了上游资源方的资金及时回笼。对下游销售端的终端客户来说，公司凭借资源组织能力，为终端客户提供保质、足量的资源满足其需求，有助于保障终端客户的正常生产，并且可以利用不同区域的商品差异，通过掺配加工等方法帮助终端客户有效降低采购成本。同时，对先货后款的终端客户而言，利用账期可以有效降低资金压力。

（二）销售及结算政策

公司目前供应链业务涉及的商品主要是煤炭。在煤炭采购环节，目前的行业惯例一般是先付款后交货。公司遵循行业惯例，在向上游资源方采购时，大部分采用预付全额货款的方式，小部分采用分批预付货款的方式。交货完成后根据双方约定的质量、数量出具结算单，双方核对无误后，对货款进行多退少补，同时上游供应商开具增值税专用发票。

销售环节，根据下游客户性质、规模、近期财务状况及合作量的不同，对优质客户（央企、大型国企、资质好、信誉好的贸易商等）给予一定的信用期限和信用额度，采取交货后分批回款的模式（该类模式占大部分），信用期限一般不超过6个月；对中小客户采取先付款后交货的模式。对于先货后款的销售方式，在交货完成后根据双方认可的结算单金额，公司先开具增值税发票给对方，对方入账后在合同约定的期限内付款给公司。对于先款后货的销售方式，交货完成后根据质量、数量结果给客户出具结算单，双方核对无误后，对货款进行多退少补，同时公司开具增值税发票给对方。

（三）2021年上半年前五大客户

单位：元

序号	单位名称	交易金额
1	山东宏桥新型材料有限公司	225,755,801.00
2	中国太原煤炭交易中心有限公司	85,827,433.63
3	宁夏晓嘉能源科技有限公司	73,286,460.13
4	魏桥纺织股份有限公司	45,332,881.21

5	九江市源国能源有限公司	45,228,244.70
合计		475,430,820.67

公司与上述客户不存在关联关系及其他利益安排。

(四) 2021 年上半年前五大供应商

单位：元

序号	单位名称	交易金额
1	山东盈实能源集团有限公司	297,549,335.80
2	寅乾（宁夏）能源科技有限公司	215,627,459.30
3	九江市咏一新能源科技有限公司	32,820,113.15
4	山东宁蒙能源有限公司	25,128,956.68
5	国家能源集团乌海能源有限责任公司	15,439,904.11
合计		586,565,769.04

公司与上述供应商不存在关联关系及其他利益安排。

(2) 采取合资方式设立标准供应链的原因，各出资股东对供应链业务的具体分工及参与情况；

回复：

陕鼓集团在供应链业务上具有多年的成熟运营经验，引入陕鼓集团成立标准供应链有助于业务的快速切入。标准集团具有一定的资金优势，引入标准集团成立标准供应链有助于在业务开展初期给予相应资金支持。标准供应链的业务由其自身独立运营，陕鼓集团主要在供应链业务风控体系建设、人员培训方面给予指导和具体支持，标准集团在标准供应链成立初期给予 1.30 亿元的委托贷款资金支持（2021 年 5 月已归还），标准股份作为控股方对标准供应链提供委托贷款（截至 2021 年 9 月末，累计发生额 3.50 亿元，存续 2.00 亿元）、担保（截至 2021 年 9 月末，累计发生额 1.50 亿元，存续 1.00 亿元）等形式的资金支持以及现场运营人员的人力保障。

(3) 供应链业务与公司主营制造业是否存在协同效应，并结合标准供应链低毛利、高负债等实际情况，以及该业务对公司除营收外主要财务指标的影响，说明大规模开展供应链业务的原因及合理性，并明确、充分提示可能存在的风险。

回复：

公司目前供应链业务涉及的商品主要是煤炭。单纯就目前开展的具体业务来看，供应链业务与主营制造业的协同效应不明显。

供应链业务本身具有低毛利特征，供应链业务的开展导致合并后公司资产负债率从2019年末的21.24%上升至2021年上半年末的41.92%，公司毛利率由2019年的18.62%下降至2021年上半年的11.19%。

项目	标准供应链		公司（合并）		
	2020年	2021上半年	2019年	2020年	2021上半年
毛利率（%）	3.63	3.98	18.63	13.95	11.19
资产负债率（%）	88.35	89.86	21.24	38.55	41.92

说明：2020年公司（合并）毛利率剔除土地交储产生的其他业务收入影响。

虽然供应链业务导致公司整体毛利率降低和资产负债率上升，但整体资产负债率仍处于合理范围。2020年标准供应链实现收入5.58亿元、净利润166万元，2021年上半年实现收入5.18亿元、净利润310万元，在公司主要参控股的6家公司中利润贡献额均居于第二位；且在收入规模基本一致的情况下其净利润实现大幅提高，为公司减少亏损做出了应有的贡献。开展供应链业务的初衷是在保证主营制造业务不亏损的情况下，获得增量利润改善上市公司经营质量。结果表明供应链业务贡献了相应利润，但受制于主营制造业务的亏损，对上市公司经营质量的改善程度尚不明显。

供应链业务可能存在的风险及应对措施：

1、货物交付（履约）风险：商品在市场紧缺的环境下可能存在货物不能及时交货的风险。防范措施：一是公司在签订合同和预付前，对供应商进行全面现场调研，结合当前市场状况对其交付能力进行评估。预付时按照合同执行并参考生产计划或现有存量进行分析，严格控制预付额度。二是在各合同执行过程全程派运营人员现场参与供应商组织发货的过程，全程对货物质量及货物发运流程进行过程管理，直至合同周期结束。

2、产品控制及数量、质量风险：由于大宗商品数量较大的特点，可能存在质量参差不齐、加工质量不合格、非合理损耗等问题。防范措施：一是在产品控制方面，场地一般由公司租赁或由公司委托第三方仓储服务，明确场地所属，同

时公司派驻现场运营人员进行管控。二是在质量方面，公司现场运营人员对货物进场按车次进行过磅（称重）并委托第三方进行抽样化验，并按照合同约定若遇质量不合格情况公司采取拒付或按指标扣减供应商尾款。三是在数量方面，运输环节数量由运营人员每天汇总发运数量和到厂数量并进行对比，超过核定的运输损耗比例，在运输费中进行扣减；现场管理方面数量由公司现场运营人员或委托第三方现场监管，定时巡查现场，并严格执行出库称重制度。

3、产品跌价风险：存在受大宗商品市场价格波动出现的跌价风险。防范措施：一是采购前由公司组织财务、风控、业务及运营人员对项目可行性及市场进行分析并进行现场调研，寻访项目所在地的市场价格，同时参考专业大宗商品交易网站（卓创咨询、隆众咨询、中国煤炭市场网）数据，合理确定拟采购商品的价格。二是存货商品运营中，运营及风控人员通过第三方价格网站、周边市场价格及供需变化及时掌握价格变化，并根据市场及价格变化趋势适时采取相应措施。三是引入合作客户，对公司进行提前订货，合理分散一定的跌价风险。

4、应收账款风险：可能存在产品交付后货款未能按时回收的风险。防范措施：一是在与客户签订合同前对客户进行全面现场调研，选择履约能力较强的客户合作，事先控制风险。二是对客户进行合理分类，对于经营能力较弱的客户，采取预收账款模式销售，客户款到后公司再组织发货；对于经营能力较强的客户（央企、大型国企、资质好、信誉好的贸易商等），公司按照对方能力和合同类别给与一定的赊销额度。三是业务部门每月对应收账款回收情况进行分析，并定期按照审计要求对其进行函证；业务部门及时跟进催收，反馈进度情况，并将销售回款指标作为销售人员考核的重要依据。四是对于超期的应收账款，公司与客户沟通，安排人员进驻现场进行常驻催收，并持续根据对方经营情况进行资信评估。同时根据客户性质及资信，与对方协调要求客户提供其他形式的担保措施。

后续，公司将根据供应链业务的开展情况及主营制造业的转型发展状况，强化风险管控，审慎控制供应链业务规模的扩张。

问题三、半年报披露，公司主要参控股公司共 6 家。其中，西安标准国际贸易有限公司（以下简称标准国贸）报告期内实现营收 8733.57 万元，期末净资产为-9106.29 万元；威腾标准欧洲有限公司（以下简称标准欧洲）报告期内实现营收 3943.80 万元，期末净资产为-5715.25 万元。请公司补充披露：

(1) 标准国贸和标准欧洲的主营业务、经营模式、主要客户及供应商，两家子公司净资产为负的原因；

回复：

(一) 标准国贸的相关情况

1、主营业务

标准国贸主要从事“标准”品牌中、高档工业缝制机械及零部件的海外销售业务，产品主要包括工业用电脑平缝机、包缝机、绷缝机、曲折缝机、特种机等系列。经过多年市场深耕，目前已形成 50 余国家、地区的一级代理商及少量终端用户构成的海外营销网络，产品遍布亚洲、欧洲、美洲、非洲、中东等地区。

2、经营模式

标准国贸主要从事货物的出口贸易，从行业分类来看属于批发业。标准国贸向标准股份合并范围内的公司及第三方采购各类工业缝纫机，通过自身营销网络将产品销往海外经销商，再由经销商销至终端客户，偶发会有少量终端直销客户。

3、主要客户及供应商

单位：元

序号	2021 年上半年前五大客户	销售额	备注
1	WELLTEX CO., LTD.	14,049,917.79	
2	Sew Tec Sewing Machine	11,706,252.46	
3	PT. SUKSES MUTAN PERKASA	11,063,908.00	
4	Vetron Typical Europe GmbH	10,355,633.19	公司子公司
5	Momtaz Trading Co.	6,065,380.07	
	合计	53,241,091.51	

序号	2021 年上半年前五大供应商	采购额	备注
1	浙江新顺发缝纫机科技股份有限公司	31,912,015.38	
2	西安标准工业股份有限公司	19,400,836.92	母公司
3	标准缝纫机苑坪机械有限公司	17,076,785.30	公司子公司
4	常熟市百福机械有限公司	2,978,185.00	
5	浙江宝宇缝纫机股份有限公司	2,871,627.90	

合计	74,239,450.50	
----	---------------	--

4、净资产为负的原因

从各子公司的分工来看，标准欧洲负责技术研发和欧洲市场销售，生产功能由国内的标准股份母公司承担，再将产品经由标准国贸出口销售给标准欧洲，由标准欧洲负责具体的终端客户销售。在持续的销售过程中，标准欧洲成为标准国贸的主要应收方，因标准欧洲亏损导致付款能力不足，对标准国贸而言，自2009年发生业务往来至2021年上半年末，上述应收账款造成欧元汇兑损失1142万元及信用减值损失6835万元，是影响标准国贸净资产为负的主要原因。

（二）标准欧洲的相关情况

1、主营业务

标准欧洲主要从事工业产品重点是工业缝制设备及相关产品的研发、试制和销售。自成立以来，标准欧洲不断推出引领行业的前沿技术，产品研发走在行业的前列，2011年至2019年在德国法兰克福国际缝制设备展览会上连续五次获得德国技术创新大奖，成为全球缝制设备行业中获奖数量最多的公司。2012年，标准欧洲自主创立“威腾”品牌，产品依托智能化、模块化、数字化技术，面向全球服装、鞋帽、箱包、汽车、家居等领域顶级客户提供产品和服务。

2、经营模式

标准欧洲主要进行技术研发和产品销售，生产功能由国内的标准股份母公司承担，产品由标准国贸出口销售给标准欧洲，由标准欧洲负责欧洲地区的终端客户销售。

3、主要客户及供应商

单位：元

序号	2021年上半年前五大客户	销售额
1	Faurecia Sale	5,375,189.63
2	Webasto Roof&components SE Werk	3,268,471.99
3	Webasto Rumänien	2,615,405.41
4	Faurecia Innenraum Systeme GmbH	2,214,602.97
5	Fülöp Varrógép Kft.	1,752,950.83
	合计	15,226,620.84

序号	2021 年上半年前五大供应商	采购额	备注
1	西安标准国际贸易有限公司	10,355,633.19	公司子公司
2	宁波舒普机电科技有限公司	974,058.06	
3	CM Cerliani S.r.l.	469,884.82	
4	Siemens AG	398,303.07	
5	标准缝纫机苑坪机械有限公司	352,057.59	公司子公司
合计		12,549,936.73	

4、净资产为负的原因

单位：元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年上半年
营业收入	81,398,292.17	66,139,355.92	74,527,195.97	39,437,977.12
净利润	-14,778,030.94	-46,030,356.77	-7,154,913.33	267,908.95
净资产	-5,293,880.48	-51,411,375.73	-59,947,936.96	-57,152,480.78

标准欧洲近几年研发项目较多，人员不断增加，2019 年的员工人数较 2016 年增加 32 人达到 78 人，导致相应的研发投入和运营费用大幅增长，2019 年亏损达到 4603 万元，是造成其净资产为负的主要原因。

(2) 公司与两家子公司在业务、资金、担保等方面的往来情况，净资产为负对其自身生产经营及公司其他经营业务可能产生的影响。

回复：

(一) 标准国贸的相关情况

标准国贸负责公司产品的海外销售，公司是标准国贸的主要供应商。2020 年、2021 年上半年公司对标准国贸的销售额分别为 2838 万元、1940 万元。公司与标准国贸之间不存在其他非经营性资金往来及担保情形。

标准国贸近年来通过不断加大营销力度、拓展海外市场，积极践行“要为客户找产品、不为产品找客户”的市场理念，营业收入和净利润总体呈上升趋势，具体表现为 2019 年、2020 年、2021 年上半年的销售收入分别为 1.52 亿元、1.56 亿元、0.87 亿元，净利润分别为-4541 万元、-1959 万元、412 万元。因标准国贸负责公司产品的海外销售，净资产为负未对标准国贸及公司的生产经营造成重

大影响。同时，标准国贸积极谋划转型发展，依托大集团的资源，积极、适度拓展海外直采、海外代采业务，着力提升盈利能力，从而逐步推动企业持续、健康发展。由于转型业务需要银行融资，但标准国贸净资产为负，对其授信业务造成一定影响。

(二) 标准欧洲的相关情况

标准欧洲主要从事工业缝制设备及相关产品的研发，公司与标准欧洲未有直接的产品销售往来，公司的产品经由标准国贸出口转销给标准欧洲。公司与标准欧洲之间不存在其他非经营性资金往来及担保情形。

自 2020 年以来，标准欧洲积极推进转型发展，重点加大自动化项目的研发，通过减员、压缩运营费用、吸引外部资金参与项目研发等多项措施，扭转了大幅亏损的局面。标准欧洲 2020 年较 2019 年减亏 3888 万元，2021 年上半年已扭亏为盈。标准欧洲是公司研发平台之一，母公司、标准苑坪、标准海菱亦具有研发平台和能力，净资产为负尚未对标准欧洲及公司的研发造成重大影响。若后续标准欧洲不能保持稳定的盈利水平，则研发投入难以持续支出，将造成其研发能力减弱。后续标准欧洲紧紧围绕客户需求，利用客户资金进行研发模式的不断创新，通过加强内部管理，增强持续盈利能力，化解因净资产为负带来的相应风险。

问题四、半年报披露，报告期末公司预付款项余额 1.27 亿元，较上年期末增长 42.44%，主要因供应链业务预付材料款增加所致；期末预收款项余额 189.05 万元。请公司补充披露：

(1) 预付款项的主要对象、对应金额和用途，公司与预付对象是否存在关联关系及其他利益安排；

回复：

单位：元

序号	单位名称	期末余额	账龄	形成原因
1	寅乾（宁夏）能源科技有限公司	39,965,164.98	0-3 个月	预付货款（煤炭柴油）
2	九江市咏一新能源科技有限公司	29,919,102.58	0-3 个月	预付货款（煤炭）
3	山东盈实能源集团有限公司	14,755,145.14	0-3 个月	预付货款（煤炭）
4	山西襄矿石板沟煤业有限公司	13,613,219.60	0-3 个月	预付货款（煤炭）
5	宁夏瀛海天祥建材有限公司	11,709,323.10	0-3 个月	预付货款（煤炭）

合计	109,961,955.40		
----	----------------	--	--

截至 2021 年 6 月 30 日，按预付对象归集的期末余额前五名预付款项汇总金额为 109,961,955.40 元，占预付款项期末余额合计数的比例为 86.62%。公司与上述预付账款客户不存在关联关系及其他利益安排。

(2) 结合业务上下游情况和采购销售政策，说明预付账款和预收账款规模差异较大的原因及合理性。

回复：

公司预付账款主要为供应链煤炭业务的预付货款。在供应链业务的煤炭采购环节，目前的行业惯例一般是先付款后交货。公司遵循行业惯例，在向上游资源方采购时，大部分采用预付全额货款的方式，小部分采用分批预付货款的方式。在销售环节，根据下游客户的不同，对优质客户（央企、大型国企、资质好、信誉好的贸易商等）采取交货后分批回款的模式（该类模式占大部分），账期一般不超过 6 个月；对中小客户采取先付款后交货的模式。因供应链业务采购和销售环节的付款政策不同，导致预付账款和预收账款规模在时点上差异较大，符合行业惯例。

问题五、半年报显示，报告期内，公司发生财务费用 1812.57 万元，同比增长 550.75%，短期借款期末余额同比增长 85.20%；发生管理费用 6443.84 万元，同比增长 41.43%，主要受搬迁停工损失影响。相关公告显示，公司临潼生产基地实施整体搬迁改造，总体目标为 2020 年年底前完成，但目前仍未签署正式协议，在方案达成一致并获得批复及新厂区建设达到可生产状态之前，公司将继续在现址正常开展生产经营活动。请公司补充披露：

(1) 短期借款大幅增长的原因及合理性，结合主营业务情况和未来发展计划，说明是否将持续发生大额财务费用以及对公司利润等的影响；

回复：

2021 年上半年，公司发生财务费用 1813 万元，其中利息支出 754 万元、汇兑损失 824 万元。截至 2021 年上半年末，公司短期借款余额 33857 万元，较 2020 年末增加 7245 万元，较 2019 年末增加 33356 万元。为摆脱发展的不利局面，公司自 2020 年以来积极推动战略转型，由出售单一缝制设备的供应商向环境与服饰领域的系统解决方案商和系统服务商转变。为保证各项产业顺利开展，增加资

金使用效率，同时考虑银行授信对于品牌建设的积极作用，2020 年以来公司匹配业务发展拓宽融资渠道，为转型发展提供资金支持。目前公司存量贷款为补充日常经营流动资金，满足供应链等新业务扩展需要。

按照公司 2021 年下半年经营计划，在保持现有融资规模基础上，不计划向各金融机构申请取得大额流动资金贷款，不新增大额财务费用，不会对公司利润产生较大幅度影响。

(2) 临潼生产基地的具体使用情况，产生搬迁停工损失的原因，相关生产经营活动是否正常开展；

回复：

截至 2021 年 9 月末，公司西安临潼生产基地（老厂区）大部分生产设备及物资已搬迁至渭北工业园（新厂区），老厂区搬迁完毕的厂房处于闲置状态。

2021 年上半年，公司发生管理费用 6444 万元，同比增加 1888 万元，主要因搬迁停工损失导致管理费用增加 1839 万元。按照地方政府的要求，配合对秦始皇帝陵博物院的改造提升工作，2021 年开始公司有序组织西安临潼生产基地（老厂区）的搬迁，造成部分员工和数条生产线处于停工停产状态，相应成本不能转入营业成本而体现在期间费用的管理费用中，造成管理费用上升。

目前，公司的生产经营活动主要在渭北工业园（新厂区）进行，且已正常开展。

(3) 截至目前的搬迁进展，仍未就搬迁达成正式协议的原因、主要障碍及应对措施，相关事项可能对公司产生的具体影响，并充分提示风险。

回复：

根据《关于推进标缝厂搬迁工作的实施方案》，公司西安临潼生产基地（老厂区）搬迁改造的总体目标为 2020 年年底前完成。因渭北工业园（新厂区）未达到完全交付条件，公司在 2020 年年底前未完成搬迁。2021 年开始公司有序组织老厂区的搬迁，截至 2021 年 9 月末，老厂区大部分生产设备及物资已搬迁至新厂区，生产经营活动主要在新厂区进行。

因公司搬迁事项涉及管理部门较多，需要协调的事务比较繁杂，导致公司尚未就搬迁事项签订正式协议。公司后续将在控股股东的支持和协助下，积极与相关各方进行汇报、沟通和协商，达成相关协议的签署，维护公司和全体股东的合

法权益。因老厂区大部分生产设备及物资已搬迁，后期不会新增大额停工损失。

随着搬迁相关协议的签署和整体搬迁的完成，公司的固定资产及其折旧可能增加，对公司的利润产生相应影响。在正式协议签署前，尚不能评估对公司的影响程度和具体影响金额。

特此公告。

西安标准工业股份有限公司

董 事 会

二〇二一年十月二十三日