

## 巨力索具股份有限公司

### 关于2018年度报告问询函回复的公告

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。

于2019年4月8日，巨力索具股份有限公司（以下简称“公司”）收悉深圳证券交易所中小板管理部发来的中小板年报问询函【2019】第40号《关于对巨力索具股份有限公司2018年年报的问询函》，公司现就该问询事项逐一回复如下：

一、报告期内，你公司出口销售和国内销售的毛利率分别为**9.98%**和**22.34%**，请你公司分别说明出口和国内销售的商品构成、采购及销售模式、收入确认方法，并分析出口销售和国内销售毛利率差异的原因及合理性。

报告期内，本公司出口销售和国内销售毛利率差异对比如下：

单位：元

项目	营业收入	营业成本	毛利率
出口	263,408,243.51	237,108,252.15	9.98%
内销	1,357,726,927.33	1,054,451,374.61	22.34%

#### 1、出口和国内销售的产品构成情况说明：

公司出口产品主要为合成纤维吊装带索具，占总出口额的80%以上，国内销售主要有合成纤维吊装带索具、钢丝绳及钢丝绳索具、工程及金属索具、链条及链条索具。

#### 2、采购模式说明：公司采用多种采购方式进行采购，具体如下：

公开招标采购：通过发布招标信息邀请不特定的供应商参加投标，通过评标产生供应商的采购方式。

邀请招标采购：公司以投标邀请书的方式，从符合相应资质条件的供应商中，邀请其参加投标，通过评标产生供应商，邀请的商家不少于3家。

竞争性谈判采购：通过与多家供应商进行谈判，从中确定成交供应商的一种采购方式，被邀请参与谈判的供应商不少于3家，符合下列条件之一的，可采取本采购办法：

①、招标流标：招标后没有供应商投标或者没有合格标的；

②、招标不能：重新招标未能成立；

③、非标产品、制作产品、特定货物：技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求；

④、急购：采用招标所需时间不能满足紧急需要。

单一来源采购：只能从唯一供应商处采购，必须保证原有采购项目一致性或者配套要求，需要从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额三分之二。

询价采购：采购货物为规格、标准统一的标准产品，且供应商较多，均可采用本采购方式。被询价的供应商不少于 3 家，询价应执行低价中标原则。

### 3、销售模式：

**国内销售模式主要分为以下三种形式：**

①、行销。这是公司产品的主流销售方式，可以直接面对市场，接触客户，服务现场。目前，在国内有 100 个分公司、办事处，服务半径缩短至 1 小时之内。行销销量约为年销量的 98%。

②、坐销。在总部设有座销部，方便客户上门采购，消除小众客户对于是否原厂生产的焦虑。年销量约占 1.5%。

③、电商销售。伴随科技进步和网购不断发展，公司自 2018 年开始筹划电商平台，分别在阿里巴巴、慧聪网等平台注册搭建了店铺，紧跟时代发展，方便部分用户网上直接选购。年销量约占 0.5%。

**国际销售模式主要为经销，通过经销商进行销售。**

### 4、公司收入确认的具体方法如下：

①、对于一般的产品销售，在商品已经发出，或已按约定进行验收检验，相关收入已经收到或取得了收款依据，与销售该商品相关的成本能够可靠地计量时确认销售收入的实现。

②、对附带安装和（或）检测条件的商品销售，待安装和（或）检测完毕时确认收入的实现。

③、单独提供检测劳务的，在劳务已经提供，相关收入已经收到或取得了收款依据，与劳务相关的成本能够可靠地计量时确认收入的实现。

④、单独提供安装劳务的，于期末根据完工进度确认收入。

⑤、对出口产品的离岸业务，公司已办妥出口手续且已确保货物离境并取得收款权

利时，确认销售收入；对出口产品的到岸业务，公司收到客户的收货通知并取得收款权利时，确认销售收入。

#### 5、出口销售和国内销售毛利率差异的原因说明：

公司国内市场比较成熟，有较高的知名度，参与了较多的精品工程。产品广泛应用于钢铁、桥梁、码头、船舶、海洋海事、军工等不同的行业领域，多年的品牌及产品的多样化，在销售价格方面占有一定优势。

公司出口产品主要为合成纤维吊装带索具，占总出口额的 80% 以上，为提高国际品牌知名度，通过与经销商合作进一步扩大国际市场，在价格上存在短期让利的情况，导致出口产品毛利率偏低。

近年来，随着我国产能输出、“一带一路”的持续推进以及我国政府鼓励出口政策的实施，“一带一路”周边及沿线国家基础设施建设为索具产品走出去提供了更为广阔的空间和空前的机遇。公司多次参与国际重点工程项目的建设，如：卡塔尔世界杯主体体育场、巴基斯坦卡拉奇港口、印尼沙特海洋物探项目等，通过参与国际重点工程项目的建设，增强了公司品牌的知名度和美誉度，已经成长为中国索具行业知名品牌并在国外享有较高声誉。2019 年，公司会逐步转变销售策略，提高议价能力，扩大公司盈利空间。

**二、2018 年末，你公司存货账面余额为 8.58 亿元，较上年末增长 23.7%，2018 年计提存货跌价损失 189.66 万元，较上年下降 58.66%。请你公司结合各类存货的性质特点、周转天数、可变现净值确认依据等因素，分析计提存货跌价损失下降的原因，并说明 2018 年存货跌价损失计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。**

公司存货 2018 年末分类如下：

单位：元

项目	年末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	130,797,925.18		130,797,925.18
在产品	133,483,645.43		133,483,645.43
库存商品	270,434,922.02	2,196,603.38	268,238,318.64
建造合同形成的已完工未结算资产	64,260,000.00		64,260,000.00
包装物和低值易耗品	25,597,605.91		25,597,605.91
半成品	36,464,462.21		36,464,462.21
发出商品	196,805,640.74		196,805,640.74
合计	857,844,201.49	2,196,603.38	855,647,598.11

公司的生产模式为订单式生产：（1）期末原材料主要为销售订单所储备的材料，仅

有部分常用材料为备货；(2) 在产品及半成品均为按客户订单计划安排生产的在产品；(3) 库存商品主要为按照客户生产完成的产成品，存在少量通用产品没有销售订单；(4) 包装物和低值易耗品主要为产品包装物以及生产设备用的备品备件；(5) 发出商品均为按照客户订单发出的产成品；(6) 建造合同形成的已完工未结算资产为公司承建的保定桥项目，该项目已完工但尚未全部结算，预计合同价款可以全部收回。

公司生产模式为订单式生产，客户订单多为异型非标产品，加工周期较长，最短两三月，长则半年以上，个别产品加工周期在 1 年以上。此外，公司部分客户为工程类客户，公司根据项目工期交付产品，导致交货周期较长，因此公司实际存货周转天数较长。公司报告期内存货平均周转天数为 210 天，2017 年公司存货周转天数为 207 天，2018 年较 2017 年存货周转天数增加 3 天。

公司以存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，对账面余额高于可变现净值的部分计提跌价准备。可变现净值按照以下原则确定：

(1) 有销售订单的在产品、库存商品和发出商品以销售订单的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；(2) 没有销售订单的存货以公司同类产品最近期可比销售价格为售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；可以单独销售的原材料以市场价格售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。(3) 建造合同形成的已完工未结算资产的可变性净值根据预计结算金额确定可变现净值。

2018 年，存货跌价准备的增减变动情况如下表：

单位：元

项目	年初余额	本年增加金额		本年减少金额		年末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
在产品	1,727,021.86			1,727,021.86		
库存商品	3,744,540.70	1,896,593.96		3,444,531.28		2,196,603.38
合计	5,471,562.56	1,896,593.96		5,171,553.14		2,196,603.38

公司于报告期期末，根据公司存货的特点，对报告期期末公司的存货 62.83% 进行了减值测试，减值测试比例为期末存货余额的 62.83%。按照会计政策充分计提了各类存货的跌价准备。

2017 年度已经计提存货跌价准备的部分存货在 2018 年度实现对外销售，存货跌价准备 2018 年度转销 517.16 万元，该部分存货包括在产品及库存商品，分别为库存商品 344.45 万元、在产品 172.70 万元。针对其他存在跌价损失迹象的库存商品计提存货跌价

准备 189.66 万元。

综上所述，公司存货跌价准备下降主要系 2017 年末根据存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备的存货于 2018 年实现对外销售。2018 年末经过减值测试，按照期末存货的成本与可变现净值孰低的原则进行了减值测试并充分计提。

结合存货跌价准备确认标准及计提方式、原材料价格、市场需求及产品销售价格等因素，报告期内计提减值准备充分、合理。

三、2018 年末，你公司应收账款账面余额为 8.05 亿元，较上年末下降 8.64%。2018 年计入资产减值损失科目的坏账损失金额为 65 万元，同比下降 97.32%。2018 年，你公司转回坏账准备 582.05 万元。请你公司补充说明以下事项：

(1) 以列表形式披露上述坏账准备转回的明细，包括其对应的应收账款余额、已计提坏账损失金额、已回收金额，并逐条说明以前年度对其计提坏账损失的依据及是否符合企业会计准则要求。

(2) 2018 年坏账损失计提大幅下降的原因及合理性。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

1、2018 年度坏账准备转回明细如下表所示：

单位：元

客户名称	2017 年末应收账款余额	已计提坏账损失金额	2018 年度回收金额	2017 年度计提坏账的依据
吉林建工集团有限公司（长春东收费站雨棚改扩建工程项目部）	5,296,099.80	5,296,099.80	400,000.00	注释①
武桥重工集团股份有限公司	2,866,608.31	2,866,608.31	837,692.31	注释②
沈阳焦煤鸡西盛隆矿业有限责任公司	2,306,469.98	2,306,469.98	1,002,256.26	注释③
河北新中联特种钢管股份有限公司	1,460,000.00	1,460,000.00	1,000,000.00	注释④
葛洲坝机械工业有限公司	1,388,642.91	1,388,642.91	1,388,642.91	注释⑤
久益环球（淮南）采矿设备有限公司	1,191,905.71	1,191,905.71	1,191,905.71	注释⑥
合计	14,509,726.71	14,509,726.71	5,820,497.19	

公司在 2017 年度财务报表决算期间，根据公司的会计政策，对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试，通过公开信息查询，对以下客户进行单项计提坏账准备。

注释：①、经公开信息查询，吉林建工集团有限公司，2017 年 8 月至 12 月有 2 笔被执行案件，金额合计为 132.00 万元；2018 年 2 月至 4 月出现大额被执行案件，执行

金额合计 3,520.00 万元。吉林建工集团有限公司信用状况恶化，预计应收款项很可能无法收回，全额计提坏账准备，符合企业会计准则的要求。

2018 年，经过公司多次努力工作，公司与吉林建工集团有限公司签订债务重组协议，收回应收款项 40.00 万元，核销坏账准备 414.08 万元。

②、经公开信息查询，武桥重工集团股份有限公司，2017 年 7 月出现大额被执行案件，被执行金额为 24,350.00 万元，被法院判定为失信公司，信用状况严重恶化，预计应收款项很可能无法收回，全额计提坏账准备，符合企业会计准则的要求。

2018 年，经过公司多次反复催收，武桥重工集团股份有限公司部分回款。2018 年 12 月 28 日，武桥重工集团股份有限公司出具还款承诺函，承诺在 2019 年 1 月至 6 月支付剩余应收款项，截至本回复出具日，武桥重工集团股份有限公司尚未回款。

③、经公开信息查询，沈阳焦煤鸡西盛隆矿业有限责任公司，2017 年 8 月开始出现被执行人信息，2017 年度下半年陆续有裁判文书下达。诉讼缠身，涉案文书 843 起，被执行案件 12 起，2 起判决全部未履行，动产抵押被担保金额 5.6 亿元。沈阳焦煤鸡西盛隆矿业有限责任公司经营异常，信用状况恶化，预计款项很可能无法收回，全额计提坏账准备，符合企业会计准则的要求。

2018 年度，经公司清算组成员多次进行催收，收回应收款项 28.78 万元，收回钢丝绳 71.44 万元，钢丝绳产品为通用产品，可实现再次销售。

④、经公开信息查询，河北新中联特种钢管股份有限公司，2017 年 10 月开始出现被执行人信息，2018 年 1 月至 2 月被执行金额合计为 1,234.84 万元。诉讼缠身，被执行案件 7 起，2 起判决全部未履行，股权出质 1,500.00 万元。涉及民间借贷案，2017 年 12 月 12 日其厂房间办公楼已被查封，且暂无其他财产可供执行。该公司经营存在异常，信用状况严重恶化，预计应收款项很可能无法收回，全额计提坏账，符合企业会计准则的要求。

2018 年，经公司清算组成员多次进行催收，公司于 2018 年 12 月 22 日收回 34.00 万元和 30.00 万元、2018 年 12 月 29 日收回 36.00 万元，回款共计 100.00 万元。

⑤、经公开信息查询，葛洲坝机械工业有限公司于 2017 年 12 月注销，根据已获取信息判断，预计应收款项很可能无法收回，全额计提坏账准备，符合企业会计准则的要求。

2018 年度公司经过多次沟通及催收，葛洲坝机械工业有限公司所欠款项由葛洲坝集团机械船舶有限公司支付，金额 138.86 万元。

⑥、经公开信息查询，久益环球（淮南）采矿设备有限公司，2017年1月出现第一笔被执行人信息，执行金额450.00万元，4月执行金额310.58万元，6月执行金额415.90万元，2018年1月执行金额为169.65万元，其被法院判定为失信执行人，其股东持有该公司股权被冻结金额22,300.00万人民币，经营存在异常，且信用状况恶化，预计应收款项很可能无法收回，全额计提坏账，符合企业会计准则的要求。

2018年度公司经过多次沟通及催收，在2018年7月与久益环球（淮南）采矿设备有限公司执行和解协议并签订三方抹账协议，由久益环球（佳木斯）采矿设备有限公司代付应收款项118.15万元，另通过大同法院强制执行收回1.05万元，合计收回应收款项119.20万元。

## 2、2018年坏账损失计提大幅下降的原因：

公司2018年度应收账款账面余额及坏账损失减少的原因主要有以下两个方面：（1）公司在2018年度下发关于欠款清收的补充规定（索具全球销售[2018]第013号文），根据应收账款金额进行明确细分：50万以上，副总裁亲自负责催收；30万-50万，总经理亲自催收；30万以下，副总、业务组长亲自催收。将应收账款回款作为销售人员的业绩考核指标；（2）公司成立应收账款清欠组，对长账龄、大额应收账款作为重点催收对象，加大应收账款的催回款力度。

①、经公司2018年末应收账款余额较2017年减少7,388.80万元，同比下降8.64%；账龄1年以上的应收账款占比由2017年末的25.57%下降至18.36%；公司经过努力催收回款，应收账款坏账准备金额2018年较2017年减少471.07万元。

②、公司2017年度对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试后计提坏账准备，合计金额为22,176,780.36元，2018年末，公司针对上述客户的信用状况重新进行了评估，较2017年度未发生重大变化。2018年末公司对单项金额重大的应收账款按照2017年应收账款的减值测试标准对重新进行识别评估，针对信用风险恶化、货款回收困难的客户补计提坏账准备金额179.25万元。

2017年、2018年按账龄分析法计提坏账损失的应收账款对比分析如下：

单位：元

账龄	2018年度应收账款	占比(%)	坏账准备金额	2017年度应收账款	占比(%)	坏账准备金额
1年以内	647,158,788.70	81.64	32,357,939.43	638,725,674.67	74.43	31,936,283.74
1至2年	75,126,310.37	9.48	7,512,631.03	160,963,506.77	18.76	16,096,350.67

2至3年	53,158,687.15	6.71	15,947,606.15	29,572,115.20	3.45	8,871,634.56
3至4年	8,795,519.71	1.11	4,397,759.86	27,410,221.44	3.19	13,705,110.72
4至5年	7,048,160.16	0.89	5,638,528.13	575,265.97	0.07	460,212.78
5年以上	1,386,461.53	0.17	1,386,461.53	882,034.07	0.10	882,034.07
合计	792,673,927.62	100.00	67,240,926.13	858,128,818.12	100.00	71,951,626.54

综上所述，我们认为公司 2018 年坏账损失计提大幅下降的原因主要有以下两方面原因：（1）应收账款的催回收款导致应收账款余额大幅减少，减少了 2-3 年、3-4 年应收账款占比，因此按信用风险 2018 年坏账损失计提大幅下降；（2）单项金额重大的应收账款 2018 年出现减值迹象的情况有所减少。2018 年坏账损失计提合理。

**四、报告期内，你公司计入管理费用和研发费用的“检测费”分别为 144.36 万元和 190.85 万元，同比增长 172.89%和 131.95%。请你公司说明相关费用项目的性质，并分析其增长的原因。**

1、报告期内，计入管理费用的“检测费”费用项目主要包括：设备检测中一般常规计量检测，品牌认证检测。

**费用增长原因说明：**报告期内，公司承接了诸多精品工程，为进一步凭借先进的检测设备、精密的检测技术、权威的检测手段，出具更具有权威的检测结果，从而提高产品检测精准度，确保产品质量，对现有检测设备进行了精度、安全性能检测，致使费用同期比增幅较大。

2、报告期内，计入研发费用的“检测费”费用项目主要包括：研发产品的承载力检测、疲劳性能检测、无损检测、破断检测、原材料成分检测及零部件尺寸的精度检测等。

**费用增长原因说明：**报告期内，公司完成多项研发创新，公司研发的新产品可广泛应用于风电、核电、桥梁、码头、船舶、铁路、公路、航空航天、海工等领域。研发产品的检测精准度要求极高，其中：

**华龙一号穹顶吊装：**我国自主研发的三代核电技术“华龙一号”防城港核电机组成功完成穹顶吊装。该穹顶重达 200 多吨，而吊装精度要达到毫米级，公司以过硬的产品质量和检测水平，保障了穹顶的精准吊装。

**国内首次实现国产替代化密闭索生产制造：**国家速滑馆项目是 2022 年北京冬奥会主体育场，预应力结构拉索采用密闭索型式。公司研发团队刻苦攻坚完成了研发任务，实现了密闭索的国产替代化。2018 年 10 月在监理、监造、第三方检测单位共同见证下完成了密闭索的弹性模量试验、索夹滑移试验、静载破断试验等型式试验，所有指标均



满足设计规范要求。目前公司的密闭索产品顺利应用在国家速滑馆项目上。

**亚洲最大的合绳机研发：**公司成功下线一条直径 316mm 的钢丝绳缆。该绳缆强度检测级别为 1770 级，此产品将用于卡塔尔海工项目。

以上诸多精品工程中研发产品的检测费用增加，致使研发费用的“检测费”同期比增幅较大。

**五、报告期内，你公司主要 7 家子公司中有 4 家处于亏损状态。请结合亏损子公司的业务开展情况、功能定位以及历史经营业绩等情况，说明其报告期内亏损的具体原因、未来发展战略和经营计划及对公司业绩可能产生的影响。**

**2018 年末公司主要控股子公司分析**

单位：元

公司名称	主要业务	净资产	净利润
巨力索具上海有限公司	吊索具、机械设备及配件、超重工具生产、加工、销售；建筑钢结构及板材设计、生产、安装、销售；金属材料、建筑材料、五金交电、橡塑制品、纺织品、日用百货、服装、电子产品、批发零售。	27,693,421.27	-423,795.98
巨力索具美国有限公司	石油行业产品生产及销售	5,805,301.34	20,598.46
巨力索具欧洲有限公司	吊装和搬运工具的生产、销售、检测、买卖和进出口业务。	-15,232,746.19	-918,750.38
上海浦江缆索工程有限公司	起重设备安装工程专业承包叁级；预应力工程、预应力锚具、夹具及设备领域内的科技咨询、技术开发、转让、服务、设计；销售日用百货，机电产品。	247,980.08	-1,333,575.68
徐水县巨力钢结构工程有限公司	钢结构工程施工；彩钢压型板、夹心复合板、镀锌压型板、C 型钢、H 型钢、Z 型钢制造销售；起重机设备、钢构机械设备以及金属加工机械设备制造销售；涤纶纤维、芳纶纤维、丙纶纤维、化纤材料及钢材的销售；太阳能设备和元器件、硅料、单晶硅、多晶硅、硅片、电池片及组件、太阳能光伏组件、太阳能光伏组件支架、包装材料的销售。	43,355,416.10	-498,201.89
保定巨力供热有限公司	热力生产和供应；热力工程设计施工及设备维护；灰渣销售；五金产品\电子器件、电子元件、仪器仪表、通用设备销售批发零售	42,436,026.61	1,802,271.95
河北巨力应急装备科技有限公司	应急装备及相关产品的生产、销售	1,671,674.85	671,674.85

公司成立子公司的功能定位：为公司索具产品销售提供业务支持。

公司报告期内四家子公司亏损的具体原因、未来发展战略和经营计划及对公司业绩可能产生的影响逐一说明如下：

①、巨力索具欧洲有限公司报告期内净利润为-91.88 万元，其亏损原因为该公司为供销模式，因其销售模式及市场需求等因素，致使产品销售利润不足以消化其固定费用，如房租、雇员工资等。报告期内经营业务主要是对现有库存商品的销售。基于目前的运

营状况，公司管理层计划关闭境外公司销售业务，保留机构。

②、巨力索具上海有限公司报告期内净利润为-42.38 万元，其亏损主要原因为受主材市场价格波动影响，基于当前材料市场价格变动趋势及市场需求状况，公司会同时加大对新市场的开拓力度，以确保公司盈利运行。

③、上海浦江缆索工程有限公司报告期内净利润为-133.36 万元。其亏损原因为公司承接的预应力安装服务项目，基于行业特性劳务利润率低，其项目利润不足以消化固定费用。基于当前现状，公司将进一步加大业务拓展及承接，并做好前期项目预算管理，加强过程中的投入及期间费用的控制，降本增效。

④、徐水县巨力钢结构工程有限公司报告期内净利润为-49.82 万元。其亏损原因为受经营项目限制，周边钢结构厂房项目市场需求量较前期下降，其固定费用摊销致使报告期出现亏损。基于当前现状，2019 年，公司了立足于京津冀一体化及雄安新区的发展，已承接雄安新区京雄高铁桥梁项目，之后还会陆续承接国内重大钢结构桥梁项目，以确保公司盈利运行。

**六、2018 年，你公司投资活动产生的现金流量净额为-4337.81 万元，同比下降 134.66%。**

**请你公司分析报告期内投资活动产生的现金流量净额大幅下降的原因及合理性。**

**报告期内，公司投资活动产生的现金流量同比变动情况对比如下：**

单位：元

项目	2018 年	2017 年	同比增减
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	3,725,973.00	179,525,154.54	-97.92%
<b>投资活动现金流入小计</b>	<b>3,725,973.00</b>	<b>179,525,154.54</b>	<b>-97.92%</b>
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	47,104,120.54	54,381,441.46	-13.38%
<b>投资活动现金流出小计</b>	<b>47,104,120.54</b>	<b>54,381,441.46</b>	<b>-13.38%</b>
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-43,378,147.54</b>	<b>125,143,713.08</b>	<b>-134.66%</b>

公司 2018 年投资活动产生的现金流量净额为-4337.81 万元，同比下降 134.66%，主要原因为：

2017 年，经公司 2017 年 12 月 1 日召开的第五届董事会第九次会议审议，公司向关联方河北巨力房地产开发有限公司出让位于徐水区南环路南侧的部分闲置办公场所及项下土地使用权，其中房屋建筑物所有权市场价值 30,226,800.00 元，土地使用权估总地

价 16,5401,00.00 元，转让总价款合计人民币 46,766,900.00 元。2017 年度公司已全额收到上述转让价款。

经本公司 2016 年 3 月 18 日召开的第四届董事会第十三次会议审议，徐水区人民政府收回公司位于盛源大街东侧、刘伶路北侧 14,327.80 平方米（合 21.49 亩）及 31,492.32 平方米（合 47.24 亩）国有建设用地，地上附着物随土地一并收回挂牌出让，土地使用权价格为：第一宗徐国用(2014)第 53 号 21.49 亩价格 1,050.23 万元；第二宗徐国用(2014)第 52 号 47.24 亩价格 2,295.79 万元；宗地内地上附着物评估价值为 4,679.30 万元。2017 年度，上述土地使用权出让价格由徐水区人民政府支付给原产权人，地上附着物由竞得人竞得后按评估价格支付给原产权人。

报告期内，公司主要处置一些小型资产，未发生处置房屋、土地使用权的情况，故公司处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金同比减少 97.92%，导致投资活动产生的现金流量净额同比大幅下降。

特此公告。

巨力索具股份有限公司

董事会

2019 年 4 月 19 日