

## 宁波东力股份有限公司

### 关于深圳证券交易所对公司2017年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、误导性陈述或者重大遗漏。

宁波东力股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所出具的《关于对宁波东力股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函[2018]第 389 号），公司认真学习后，对问询函所述问题逐项予以落实，现将回复内容公告如下：

**1、报告期内，你公司装备制造业实现营业收入 7.29 亿元，同比增长 51.64%。**

**（1）请你公司结合行业环境、业务开展情况、订单完成情况等因素，说明装备制造业营业收入大幅增长的原因和合理性。**

回复如下：

公司装备制造业主要包括传动设备和门控系统两大板块，经营情况具体如下：

传动设备包括工业齿轮箱、工业电机、传动装置及系统，主要应用于冶金、矿山、起重、水电、建材等行业。2017 年中国经济稳中向好趋势明显，经济增长质量有所提高。随着供给侧改革的持续推进，“一带一路”建设拉动需求等因素，冶金、矿山、工程机械等行业复苏，增加了传动设备的市场需求。同时，公司积极拓展销售渠道，扩大销售团队，有效促进了订单的增长。为了更好响应市场，公司调整生产组织结构，积极推进智能制造，在货期、效率、成本控制等实施管理控制导入，生产效率大幅提升，成台数量首次突破十万台套。2017 年传动设备实现营业收入 6.32 亿元，同比增长 60.42%；2018 年呈现良好的增长态势，截止 2018 年 5 月 31 日，传动设备营业收入 3.05 亿元，比 2017 年同期增长 42.52%。

门控系统包括手术室自动门、通道自动门、防辐射自动门、病房自动门、自动重叠门等自动化控制装置，产品应用于医院、药企、写字楼等行业。自动化门控系统具有轻宁静音、运行稳定、使用安全、设计智能等特点，随着经济发展，消费水平提高，符合智能建设发展趋势，门控系统需求日益扩张。2017 年，公司加强客户服务，巩固手术室

门市场，积极开拓病房门市场及其他应用市场。门控系统实现营业收入 0.97 亿元，同比增长 11.96%；2018 年仍保持良好的增长态势，截止 2018 年 5 月 31 日，门控系统营业收入 0.39 亿元，比 2017 年同期增长 18.18%。

(2)报告期内，你公司装备制造业产品库存余额为 1.19 亿元，较期初增长 95.70%，公司解释称主要系营业收入比上年同期增加 51.64%，项目型产品及重载齿轮箱产品比重提高，期末风电齿轮箱等大型产品成台待发货，以及为降低应收帐款而控制发货节奏所致。请你公司结合收入确认条件、企业会计准则，详细说明是否存在提前确认销售收入的情形。请年审会计师发表专项意见。

回复如下：

1) 装备制造业产品收入确认方法

公司装备制造业包括传动设备、门控系统的生产销售业务。各业务板块收入确认方法如下：

①传动设备业务：

内销模式：产品发出并交客户签收后，根据合同约定的金额确认收入。

外销模式：产品发出后，在货物装船离岸时，根据合同约定的价格确认收入。

②门控系统业务：

不带安装的自动门销售业务：在产品发出并交客户签收后，根据合同约定的金额确认收入。带安装的自动门销售业务：在产品安装完成并经客户验收合格后，根据合同约定的金额确认收入。

2) 企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则-收入》，销售商品收入确认的原则为：

①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

②公司既没有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；

③收入的金额能够可靠地计量；

④相关的经济利益很可能流入本公司；

⑤相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

对于内销模式，公司于产品完成检验，交于客户时，根据合同收入开具发票并确认收入，且根据合同相关利益能流入公司，符合《企业会计准则》收入确认的原则。

对于外销模式，货物出口装船离岸时点作为收入确认时间，根据合同、出口报关单、

装船单等资料，开具发票并确认收入，且根据合同相关利益能流入公司，符合《企业会计准则》收入确认的原则。

### 3)执行的审计程序

对于收入确认，年审会计事务所执行了以下审计程序：

①了解公司销售与收款循环内部控制制度，评价内部控制制度的设计和运行的有效性，并对销售与收款循环重要控制点执行控制测试。经测试，公司相关内部控制制度设计合理、运行有效；

②执行了与上年度收入变动以及各月间收入波动比较等分析性程序。经分析，公司收入变动不存在异常情况；

③对装备制造业主要客户的营业收入进行了函证，发函收入金额占营业收入的比例为 57.53%，回函比例为 42.60%，回函金额相符，具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度
收入	72,913.00
发函金额	41,945.35
函证比例	57.53%
回函直接确认金额	17,866.94
回函直接确认金额占发函的比例	42.60%

④对期末主要应收账款单位进行了函证，发函应收账款金额占应收账款余额的比例为 76.72%，回函比例为 20.13%，回函金额相符，具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年末
应收账款	26,568.71
发函金额	20,384.00
函证比例	76.72%
回函直接确认金额	4,103.25
回函直接确认金额占发函的比例	20.13%

对未能收回的函证，我们执行了销售查验、货款回收查验、期后回款查验等替代测试程序，替代测试程序结果能够证明公司销售收入和应收账款的准确性。

⑤实施细节测试，选取样本检查核对销售收入账面记录与销售合同、发票、发货通知单、出库单、送货单、报关单等资料是否一致。经检查，收入账面记录与相关原始资料核对一致；

⑥针对公司外销收入，就公司外销收入与海关部门出具的数据进行了比对。经比对，公司外销收入与海关数据无重大差异；

⑦实施截止测试，抽取资产负债表日前后大额销售记录，获取发票、发货通知单、

出库单、送货单、报关单等资料，检查收入确认是否记录在正确的会计期间。经检查，公司收入均记录在正确的会计期间。

**年审会计师意见：**

经核查，我们认为公司收入确认的政策符合《企业会计准则》的规定。收入的确认真实、完整，不存在提前确认销售收入的情形。

2、2017年8月至12月，你公司供应链管理服务实现营业收入121.24亿元，毛利率为2.07%，请你公司结合供应链管理服务的业务模式、成本构成等因素，说明供应链管理服务毛利率较低的原因，对比行业可比公司数据，说明公司供应链管理服务毛利率所处行业水平。

回复如下：

公司全资子公司深圳市年富供应链有限公司（以下简称“年富供应链”）为客户提供采购执行、进出口代理、资金结算支持、分销执行、交易撮合、个性订制等综合性一体化的供应链管理服务。根据供应链管理服务中货物权属关系和承担风险的不同，可以将供应链管理服务分为交易类业务和代理类业务两种。

交易类业务服务执行过程中，年富供应链根据客户（上游生产商或下游采购商）需求，买断销售商品，盈利体现为以买卖差价为表现形式的服务费收益。报告期内，实现交易类营业收入121.09亿元，毛利率为1.98%，主要成本为商品的购买价格及相关税费（如进口关税等）。

代理类业务服务执行过程中，年富供应链并不买断商品的所有权，根据与客户签订的框架协议和业务委托确认单直接向客户交付货物，以收取的服务费金额向客户开具增值税发票，盈利来源是根据服务的内容和经手货值的一定比例向客户收取服务费。报告期内，实现代理类营业收入0.15亿元，毛利率为71.04%，主要成本为报关、物流、仓储等环节的运营费用。

报告期内，年富供应链与行业内其他上市公司毛利率比较如下：

公司简称	毛利率（%）
年富供应链	2.07
怡亚通	6.91
普路通	6.64
飞马国际	0.85
东方嘉盛	2.06

年富供应链与东方嘉盛的毛利率比较接近，与怡亚通、普路通的毛利率有所不同，

主要由于各公司服务行业、服务内容、结算模式等方面存在一定差异。

年富供应链主要服务于电子信息行业，以交易类业务为主；怡亚通以380分销平台、广度平台等业务为主，服务行业涉及IT，通信，化工，日用品等，其中广度平台业务收入以向客户收取服务费的形式居多，380分销平台是向上游品牌商购买货物后自行向下游销售，毛利率高；普路通主要服务于ICT行业和医疗器械行业，服务类业务占比高，毛利率高；飞马国际主营业务为物流供应链管理服务、环保新能源业务，物流供应链管理服务主要包括综合物流、矿产资源贸易执行；东方嘉盛主要从事ICT产业链协同服务平台、食品产业供应链协同服务平台等业务。与同行业供应链企业对比，年富供应链毛利率处于行业合理区间。

3、报告期末，公司供应链业务应收账款期末余额为 37.81 亿元，占公司总资产 23.07%，公司针对供应链业务应收账款计提坏账准备为 4,214.42 万元，整体计提比例为 1.10%。

(1) 请结合业务模式、同行业可比公司情况等因素，说明公司供应链业务应收账款规模较大且占总资产比例较高的原因；请结合最近两年供应链业务应收账款实际坏账率、核销情况以及主要客户的还款情况与信用情况，说明供应链业务应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表专项意见。

回复如下：

1) 供应链业务应收账款规模较大且占总资产比例较高的原因

年富供应链的业务模式分为交易类业务和代理类业务，交易类业务即年富供应链向供应商采购货物并以实际采购金额计入应付账款后向客户销售货物并以实际销售金额计入应收账款；代理类业务即年富供应链以向客户收取的服务费确认收入和应收账款，经手货物的价值作为代收代付款项不确认应收账款与应付账款。

供应链同行业可比上市公司 2017 年末应收账款占总资产比例基本情况如下：

单位：万元

项目	年富供应链	怡亚通	普路通	飞马国际	东方嘉盛
供应链应收账款	378,126.34	1,284,672.88	96,705.15	245,977.72	305,638.64
公司总资产	1,639,369.71	4,726,237.96	1,397,532.78	2,148,839.44	678,706.63
应收账款/公司总资产	23.07%	27.18%	6.92%	11.45%	45.03%
供应链营业收入	2,355,539.21	6,805,930.61	538,066.25	6,138,432.4	1,014,333.23
应收帐款/营业收入	16.05%	18.88%	17.97%	4.01%	30.13%

根据上表：年富供应链应收账款占公司总资产比与同行业相比较，处于行业较高水

平，但具有合理性。

应收账款余额较大的原因是年富供应链主要采用交易类的模式提供供应链管理服务所致。公司在交易类业务中，根据客户（上游生产商或下游采购商）需求，买断销售商品，并以实际销售价格向客户开具增值税发票并形成应收账款，但同时需要支付采购商品的货款并形成应付账款，由于交易类业务包含货值，因此应收账款的金额较大，大部分应收账款与应付账款、应付票据相对应，其覆盖比例较高。公司2017年的资产总额低于同行业上市公司中怡亚通、飞马国际的资产总额，由于资产总额是分母，导致应收账款占总资产的比例较高。

从应收账款占营业收入比重看，年富供应链2017随着经营规模扩大，营业收入增加，应收账款余额相应增长，但应收账款占营业收入的比重与同行业上市公司基本一致。

2) 供应链业务应收账款实际坏账率、核销情况以及主要客户的还款情况与信用情况

年富供应链 2016 年、2017 年应收账款坏账核销情况如下：

单位：万元

会计科目	2016 年	2017 年
应收账款核销金额	141.73	19.04

注：上述数据，来源于2016年和2017年年富供应链审计报告数据，年富供应链2016年5月完成深圳市年富实业发展有限公司供应链业务重组，深圳市年富实业发展有限公司2016年核销了深圳市三俊电池有限公司的应收账款2265.70万元，转回坏账准备2439.88万元。

年富供应链最近两年应收账款实际发生的坏账金额较小，应收账款实际发生的坏账损失小于计提的坏账准备金额。

近两年，年富供应链应收账款前十大客户还款情况、信用情况：

①年富供应链2017年度主要客户回款情况：

单位：万元

客户	2016 年应收余额	2017 年回款额	信用情况
客户一	39,919.54	39,919.54	出口后 60 天内结汇，60 天内开票，境外垫资业务月结 60 天。
客户二	30,109.72	30,109.72	出口后 25 天内收票，出口报关起 25 天内结汇。
客户三	30,049.40	30,038.15	月结 60 天

客户四	28,404.85	26,075.83	月结 30 天，2018 年初收回，业务已结清。
客户五	22,887.61	22,887.61	税款半月结算，20 号完成对账，次月 5 号回款，进口 45 天内付汇。
客户六	21,341.06	21,341.06	出口报关日起 60 个自然日结完汇，30 个自然日开完票。
客户七	14,619.52	14,619.52	次月 25 日前收税款，进口后 28 天内收货款。
客户八	13,421.62	13,421.62	出口后 60 天内结汇，60 天内开票。
客户九	12,788.13	12,788.13	税款进口次月 10 号对账，20 号前以人民币电汇方式回款，货款于进口后 60 个自然日内回款。
客户十	12,500.09	12,500.09	每月对账完毕后 30 个自然日内结汇。

②年富供应链 2016 年度主要客户回款情况：

单位：万元

客户	2015 年应收余额	2016 年回款额	信用情况
客户一	47,755.40	47,755.40	出口后 45 个自然日内开票，60 个自然日内结汇，未回款部分是额度内垫资。
客户二	34,633.23	34,633.23	出口后 60 天内结汇，60 天内开票，境外垫资业务月结 60 天。
客户三	21,797.84	21,797.84	税款半月结算，20 号完成对账，次月 5 号回款，进口 45 天内付汇。
客户四	21,241.76	14,939.07	2017 年收回，且业务已结清。
客户五	21,210.12	21,210.12	月结 60 天
客户六	15,905.91	15,905.91	每月对账完毕后 30 个自然日内结汇。
客户七	13,281.56	13,281.56	月结 60 天
客户八	12,141.11	12,141.11	出口后 60 天内结汇，60 天内开票。
客户九	11,862.32	11,862.32	出口后 25 天内收票 出口报关起 25 天内结汇。
客户十	11,574.47	10,673.46	2017 年收回，且业务已结清。

综上所述，通过对供应链业务应收账款实际坏账率、核销情况以及主要客户的还款情况的分析，公司应收账款坏账风险处于较低水平，应收账款坏账准备计提是充分和谨慎的。

(2) 对比同行业可比公司账龄分析法坏账计提比例，说明公司供应链业务应收账款坏账计提比例是否合理，计提比例所处行业水平。请年审会计师发表专项意见

回复如下：

年富供应链与同行业可比上市公司的坏账准备计提政策如下：

账龄	年富供应链	怡亚通	普路通	飞马国际	东方嘉盛
1年以内(含1年)	1%	0.10%	1%	1%	0.20%
1-2年(含2年)	5%	1%	5%	5%	5%
2-3年(含3年)	10%	10%	10%	10%	50%
3-4年(含4年)	30%	100%	30%	30%	80%
4-5年(含5年)	50%	100%	50%	50%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%

从上述对比可以看出,年富供应链应收账款1年以内坏账准备计提比例高于怡亚通的0.1%和东方嘉盛的0.2%,与普路通、飞马国际相同;1至2年坏账计提比例5%,高于怡亚通的1%,与上表中其他企业相同;年富供应链的应收账款一般在2年以内,年富供应链的坏账准备计提比例处于行业的较高水平。

年富供应链2017年末应收账款余额按照同行业上市公司怡亚通、普路通、飞马国际和东方嘉盛的按照账龄分析法比例模拟测算相应的应收账款坏账准备余额分别为533.46万元、4214.42万元、4214.42万元、1385.34万元,年富供应链应收账款坏账准备余额为4214.42万元。公司坏账准备计提金额比怡亚通和东方嘉盛按照账龄分析法模拟应收账款坏账准备的余额大,与普路通、飞马国际一致,计提比例合理。按照账龄分析法比例模拟坏账准备计提如下:

单位:万元

账龄	应收账款期末余额	年富供应链计提坏账准备	按怡亚通计提比例计提	按普路通计提比例计提	按飞马国际计提比例计提	按东方嘉盛计提比例计提
1年以内	373,236.47	3,732.36	373.24	3,732.36	3,732.36	746.47
1-2年	8,721.92	436.1	87.22	436.1	436.1	436.1
2-3年	343.75	34.37	34.37	34.37	34.37	171.87
3-4年	38.63	11.59	38.63	11.59	11.59	30.9
4年以上	0	0	0	0	0	0
合计	382,340.77	4,214.42	533.46	4,214.42	4,214.42	1,385.34

#### 年审会计师意见:

经核查,我们认为公司供应链业务应收账款规模较大且占总资产比例较高是由于公司业务模式所致,与同行业公司情况基本一致;公司供应链业务应收账款坏账准备计提充分,计提比例合理,计提比例在所处行业中较为谨慎。

(3) 对比同行业可比公司应收账款周转率,说明公司应收账款周转率是否合理,并说明公司为加强供应链业务应收账款管理所采取的主要措施。

回复如下:

2017年度年富供应链应收账款周转率同行比较如下:

公司简称	应收账款周转率（次）
年富供应链	5.93
怡亚通	5.39
普路通	5.71
飞马国际	22.09
东方嘉盛	3.47

注：考虑数据的可比性，年富供应链采用 2017 年全年数据。

年富供应链应收账款周转率 5.93 次，飞马国际由于从事综合物流、矿产资源贸易，与年富供应链服务行业差异较大，年富供应链应收账款周转率略高于怡亚通、普路通。与同行业上市公司相比，年富供应链应收账款周转率比较合理。

年富供应链为了规范应收账款管理，加快应收账款回收，主要措施包括：（1）突出行业聚焦，年富供应链主要聚焦于电子信息行业，聚集了一批电子信息行业专业人才，熟悉行业并预判发展趋势，及时识别客户信用风险。（2）审慎选择客户，年富供应链通过对客户进行严格审核防范风险。首先对客户进行资质审核，核实客户是否具有正常经营所需的齐备的资质；其次风控人员到客户的经营场所现场核实，通过调查其上下游情况、生产能力、管理能力，对客户经营状况真实性、可靠性进行初步判断；再次由公司行业专家和风控人员进行综合分析；（3）收取保证金并由客户大股东提供担保，对提供资金周转支持服务的客户，年富供应链通常要求提前支付保证金，并要求客户大股东提供无限连带责任担保。（4）实施全流程监控，年富供应链制定了业务流程管理制度，通过对货物、货款及票据的管理与控制，有效降低客户违约的风险。

4、请你公司披露供应链业务存货期末余额及已计提的存货跌价准备，并结合业务模式、同行业可比公司数据，说明公司供应链业务存货占总资产比例、存货周转率是否合理，公司计提的存货跌价准备是否充分。请年审会计师发表专项意见。

回复如下：

（1）存货占资产比例和存货周转率的合理性

年富供应链 2017 年末存货占总资产比例、存货周转率同行业可比公司数据比较如下：

单位：万元

公司简称	存货原值	存货跌价准备	存货净值	存货占总资产比例	存货周转率（次）
年富供应链	9,026.46	—	9,026.46	0.70%	261.64

怡亚通	1,020,211.22	15,287.56	1,004,923.66	21.26%	7.12
普路通	10,772.30	—	10,772.30	0.77%	51.66
飞马国际	161,226.60	—	161,226.60	7.50%	63.06
东方嘉盛	3,862.24	96.54	3,765.70	0.55%	199.2

年富供应链存货占总资产的比例为 0.70%，占比非常小，存货周转率为 261.64 次，存货周转较快，主要系年富供应链核心业务为电子信息行业，决定了货物流转需要达到较高的水平，以满足客户对供应链快速响应的要求，货物在库及在途时间极短，年富供应链整体存货规模较低，存货占总资产的比例很小，除了怡亚通开展 380 业务需大量铺货外，其他供应链上市公司存货周转率较高，存货占资产比例较低。年富供应链存货周转率合理。

## (2) 存货跌价准备计提是否充分

年富供应链 2017 年末存货余额及计提的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

类型	存货原值	存货跌价准备	存货净值
已签订销售合同类存货	4,867.10	—	4,867.10
医疗器械类存货	3,013.36	—	3,013.36
电子产品类存货	1,146.00	—	1,146.00
合计	9,026.46	—	9,026.46

年富供应链存货期末余额由已签订销售合同类存货、医疗器械类存货和电子产品类存货三部分构成，情况分析如下：

已签订销售合同类存货系由于境外存在跨期签收的情形，主要为整机、主板，该批货物已于 2017 年 12 月 31 日运抵至境外客户所指定仓库，但由于客户实际于 2018 年 1 月 1 日之后签收，导致年富供应链无法于 2017 年 12 月 31 日确认收入结转成本，从而形成期末存货。经查，未发现有存货成本低于可变现净值的情况，故该部分存货不存在存货跌价风险。医疗器械类存货主要是公司开展医疗业务而形成的存货，为取得国际知名医疗器械公司中国区代理权，以及手术及市场开拓需要，需要保持合理库存，该部分业务毛利率较高。电子产品类存货主要为采购的 AMOLED 显示屏，该产品属于较为稀缺的高端显示屏产品，年富供应链基于市场对该产品持续需求的预期而合理维持库存。

同行业上市公司怡亚通 2017 年末计提了大额的存货跌价准备，主要系其 380 深度分销业务存货而产生的存货减值所导致，普路通、飞马国际 2017 年末均未计提存货跌价准备。基于年富供应链期末存货的具体情况，期末存货暂不存在跌价的可能性，无需计提存货跌价准备，供应链业务存货占总资产比例、存货周转率合理，公司计提的存货跌价准备充分。

年审会计师意见：

经核查，我们认为公司供应链业务存货占总资产比例、存货周转率合理，公司计提的存货跌价准备充分。

5、报告期末，你公司资产负债率为 79.12%，其中流动负债为 124.41 亿元，占总资产比例为 75.89%，请你公司说明资产负债率较高的原因，并结合公司货币资金、应收款回款情况、经营现金流等因素，详细说明公司偿债能力是否充分。

回复如下：

(1) 资产负债率较高的原因

公司 2017 年度实施了资产重组，年富供应链成为公司全资子公司，并于 2017 年 8 月纳入公司合并报表，导致资产规模和负债规模的大幅增加，资产负债率较高主要是由年富供应链所处的供应链管理行业特有的商业模式和经营特点所决定。

报告期内，公司与供应链行业上市公司资产负债率指标比较如下：

项目	宁波东力	怡亚通	普路通	飞马国际	东方嘉盛
资产负债率	79.12%	81.69%	90.98%	79.98%	80.92%

供应链管理行业属于新兴服务业，相比于传统制造业，不需要承担生产资料转移增值过程中的加工制造职能，固定资产投资较少，主要在流通环节提供服务，使得供应链服务企业呈现“流动资产比例较高，非流动资产比例较低”的轻资产结构的特点。同时，年富供应链为客户提供采购、分销供应链管理服务中，客户通常会给予其指定的供应商一定的账期，从而同步形成较大应收账款、应付账款期末余额。其次，年富供应链在为客户提供供应链管理服务时，涉及跨境支付资金管理活动，导致公司其他货币资金、其他流动资产与短期借款期末余额较大，使得公司资产和负债同时增加。

(2) 偿债能力是否充分

报告期内，公司与供应链行业上市公司偿债指标比较如下：

项目	宁波东力	怡亚通	普路通	飞马国际	东方嘉盛
流动比率	1.10	1.07	1.07	1.23	1.19
速动比率	1.07	0.78	1.06	1.12	1.18

公司流动比率、速动比率较为稳定，均保持在1以上。

为加强资金结算内控管理，保证资金安全及高效利用，年富供应链制定了完善的资金结算管理制度，形成了有效的资金结算内控流程。截止2017年12月31日，公司货币资金42.9亿元，该部分货币资金可以优先偿还到期流动负债；其他流动资产26.52亿元，

其中银行理财金额为19.93亿元。

2017年装备制造板块有效实施应收帐款管理，其营业收入增长，应收帐款减少。年富供应链主要聚焦于电子信息行业，熟悉行业并预判发展趋势，通过及时发现客户经营情况或财务状况来控制风险，确保公司应收款项能正常收回，降低坏账风险。

2016年、2017年公司经营性净现金流分别为1.57亿元、0.09亿元，公司主营业务应收款回款状态正常，经营活动现金流运转良好，具有持续稳定创造现金流的能力。

公司为支持业务发展，可以积极开展银行融资、非公开发行等方式募集资金，该部分资金可用于偿还公司到期债务。公司与银行建立了良好的合作关系，融资渠道稳定畅通。

综上所述，公司速动比率超过1，偿债风险较低，通过对货币资金、应收款项、经营现金流等有效管控，提升公司偿债能力。

特此公告。

宁波东力股份有限公司董事会

二〇一八年六月十一日