

证券代码：002547

证券简称：春兴精工

公告编号：2021-004

苏州春兴精工股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

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。

苏州春兴精工股份有限公司（以下简称“公司”）董事会于2021年2月2日收到深圳证券交易所下发的《关于对苏州春兴精工股份有限公司的关注函》（中小板问询函【2021】第79号，以下简称“《关注函》”），现就《关注函》的问题回复说明如下：

2021年1月30日，你公司披露《2020年年度业绩预告》称，你公司2020年归属于上市公司股东的净利润为-12亿元至-15亿元，你公司大额亏损的主要原因为非流动资产减值损失4.4亿元、流动资产减值损失5.6亿元以及营收和毛利下降。我部对上述情况高度关注，请你公司认真核查并补充说明以下内容：

一、根据公告披露，你公司判断固定资产、长期股权投资、商誉等长期资产存在减值迹象，计提资产减值损失约4.4亿元。请分项列示各项资产计提减值金额、测算过程、发生减值迹象的时点和计提依据。

回复：

按报表项目分项列示各项资产的减值情况见下：

单位：万元

| 资产项目 | 账面净值 | 本期拟计提减值金额 |
|--------|-------------------------|-----------|
| 固定资产 | 170,408.01 | 26,688.68 |
| 长期股权投资 | 72,261.92 ^{注1} | 11,881.64 |
| 商誉 | 5,021.44 | 5,021.44 |
| 合计 | 224,179.02 | 43,591.76 |

注 1: 该金额包含其他非流动资产中支付深圳市福昌电子技术有限公司（以下简称“深圳福昌”）重整投资款 2.3 亿。

1、固定资产

固定资产减值准备为机器设备的减值，各业务板块固定资产减值初步测算金额如下：

单位：万元

| 公司名称 | 业务类型 | 账面原值 | 账面净值 | 预计减值 |
|-------|-------|------------|-----------|-----------|
| 春兴精工 | 精密结构件 | 61,980.06 | 29,906.09 | 6,193.66 |
| 惠州春兴 | 消费电子 | 70,071.38 | 47,631.46 | 16,025.54 |
| 常熟春兴 | 精密结构件 | 25,464.44 | 12,872.80 | 2,509.00 |
| 惠州鸿益进 | 消费电子 | 3,384.80 | 2,083.17 | 1,057.70 |
| 东莞迈特 | 射频器件 | 6,978.21 | 4,465.82 | 902.60 |
| 合计 | | 167,878.89 | 96,959.34 | 26,688.68 |

公司固定资产的减值准备主要集中在消费电子业务。公司子公司惠州春兴、惠州鸿益进主要从事与消费电子业务相关的生产与制造。因消费电子业务行业竞争激烈，产品利润率低，资金占用周期长，惠州春兴持续亏损；惠州鸿益进业务萎缩，2020 年度出现了亏损。同时，公司在 2020 年底进行业务规划调整，不再对消费电子进行持续投入，逐渐缩减规模。并计划将惠州春兴目前自产自销的经营生产模式转为部分设备出租模式；惠州鸿益进的业务关停、公司注销。考虑到未来经营模式转变，公司消费电子业务板块长期资产出现减值迹象。故在本期计提相应的减值准备。

公司精密结构件业务资产减值主要系行业变化，公司所处行业通信设备制造由 4G 向 5G 产品转换，客户产品升级，部分设备陈旧老化，生产效率低下，同时，通信业务因海外疫情影响营收下降，毛利率持续走低，相应的长期资产出现了减值迹象，故在本期计提相应的减值准备。

上述数据为公司财务部门初步测算的结果。公司已聘请相关评估机构，相应的评估工作正在进行。

2、长期股权投资

拟计提的长期股权投资减值准备明细列示见下：

单位：万元

| 被投资单位 | 核算方法 | 账面净值 | 本期拟计提金额 |
|---------------|------|------------------|------------------|
| 上海杰珂电器有限公司 | 权益法 | 3,270.32 | 3,270.32 |
| 深圳市福昌电子技术有限公司 | 成本法 | 23,512.35 | 8,611.12 |
| 合计 | | 26,782.67 | 11,881.64 |

上海杰珂电器有限公司（以下简称“上海杰珂”）系公司于2018年1月投资的企业，公司持股37.5%，主要业务为电镀加工，为公司配套的通信产品提供表面处理业务。2020年度受疫情影响，上海杰珂资金周转紧张，诉讼缠身，2020年下半年已停止运营，绝大部分诉讼均处于败诉未履行状态，因此，公司预计上海杰珂难以维持持续经营，故在本期全额计提相应的减值准备。

深圳福昌系公司通过参与破产重整取得的公司，详见公司2017年3月23日公告【公告编号2017-034】。2020年度，公司已取得深圳福昌100%股权以及名下土地、房屋建筑物及机器设备等资产，并完成工商变更，深圳福昌纳入公司合并范围。同时，根据公司聘请的评估机构提供的初步评估结果，公司在单体层面将账面价值高于评估值的部分拟计提减值准备8,611.12万元，在纳入合并范围后，公司在合并层面拟将单体减值准备转入营业外支出8,611.12万元。目前，相关的评估工作仍在进行中。

3、商誉

单位：万元

| 形成商誉的事项 | 商誉形成时 | 期末余额 | 本期拟计提金额 |
|-------------------|--------|-----------------|-----------------|
| 惠州市鸿益进精密五金有限公司 | 2017年度 | 3,702.02 | 3,702.02 |
| IMF&Assembly Inc. | 2016年度 | 1,024.12 | 1,024.12 |
| 苏州阳丰科技有限公司 | 2014年度 | 295.29 | 295.29 |
| 合计 | | 5,021.44 | 5,021.44 |

受消费电子业务行业影响，惠州市鸿益进精密五金有限公司2020年度业务萎缩，年营业收入较上年度出现较大下滑，且根据公司业务规划的调整，消费电子业务不再持续投入，拟将公司注销关闭，故在本年度对商誉减值准备予以了全额计提。

IMF&Assembly Inc.（以下简称“IMF”）系2016年收购的美国公司，受海外经营环境变化的影响，IMF2020年度营业收入较上年下降22%，且订单持续减少，与2019年商誉减值测试收益法评估结果相差较大；同时，根据管理层

对 IMF 未来经营业绩预测，公司判断 IMF 商誉存在减值迹象，根据财务部门的初步测算，拟对 IMF 进行全额计提减值准备。

苏州阳丰科技有限公司（以下简称“阳丰科技”）系公司 2014 年收购的公司，主营业务为研发、销售电气控制设备、电气连接系统及相关软件等。受限于客户收款账期较长，资金利用效率低下，公司与阳丰科技其他股东讨论一致决定重新规划阳丰科技的经营定位。目前阳丰科技已经停止经营，2020 年净利润为负数，未来经营方案尚未明确。考虑未来经营方向、业绩等不确定性等因素，公司拟对阳丰科技计提全额商誉减值准备。

公司发现以上相关资产减值迹象后，多次组织公司内部及外部审计、评估机构对以上事项进行组织研讨，要求对与商誉相关出现减值迹象的资产组进行核查和评估，积极、全面开展相应的商誉减值测试工作。由于涉及的相关资产组业务线比较多，商誉减值测试工作进程较为缓慢，以上所有减值数据为公司财务部门初步测算数据。公司已聘请评估机构对上述拟进行商誉减值对象进行评估测试，相关的评估工作正在进行。具体减值金额及详细测算过程以审计评估为准。

二、根据公告披露，你公司对流动资产计提减值损失约 5.6 亿元。其中，对应收账款计提信用减值损失约 3.1 亿元；对存货计提资产减值损失约 2.5 亿元。请补充说明：信用减值损失确认的具体情况，包括应收账款的客户名称、账龄、发生减值迹象的时点和计提依据；存货跌价准备的具体情况，包括资产名称、形成时间、发生减值迹象的时点和计提依据。

回复：

1、信用减值损失

根据公司初步测算，公司 2020 年应计提信用减值损失约 3.1 亿元：其中根据公司会计政策一般计提信用减值损失 0.3 亿元、单项计提 2.8 亿元。

公司 2020 年度的业务类型主要分为通信设备、消费电子、无线终端业务等，公司本期对应收账款的单项计提的信用减值损失主要为公司前期开展的无线终端业务。该业务主要因下游经销商在 2020 年度经营管理不善，导致回款存在较大的困难，部分客户出现了破产的情况，公司在 2020 年末出于谨慎性原则，对出现减值迹象的单个应收账款进行了充分评估，计提了相应的坏账准备。其中无线终端业务形成的应收款计提 16,751.11 万元坏账准备，消费电子业务形成的应

收款计提 9,754.80 万元坏账准备，具体如下：

| 客户名称 | 业务类型 | 账龄 | 本年度计提金额 | 账面原值 | 计提依据 |
|------|------|-------|----------|----------|--|
| 客户一 | 无线终端 | 2-3 年 | 6,670.27 | 7,411.41 | 2020 年初客户向公司出具付款计划，但 2020 年底未能按期回款，公司已提起诉讼，但对方诉讼多且未能执行，预计收回可能性极低 |
| 客户二 | 无线终端 | 2-3 年 | 3,197.21 | 3,552.45 | 2020 年初客户向公司出具付款计划，但 2020 年底未能按期回款，公司已提起诉讼，但对方诉讼多且未能执行，预计收回可能性极低 |
| 客户三 | 无线终端 | 2-3 年 | 2,932.73 | 3,258.58 | 2020 年初客户向公司出具付款计划，但 2020 年底未能按期回款，公司已提起诉讼，但对方诉讼多且未能执行，预计收回可能性极低 |
| 客户四 | 无线终端 | 2-3 年 | 2,159.98 | 2,254.00 | 对方公司 2020 年已申请破产 |
| 客户五 | 消费电子 | 1-2 年 | 1,734.49 | 2,182.89 | 截至 2020 年底联系不到对方，律师函被退件，起诉中，预计收回的可能性较低 |
| 客户六 | 消费电子 | 2-3 年 | 1,654.03 | 1,867.72 | 2020 年初客户向公司出具付款计划，但 2020 年底未能按期回款，公司正提起诉讼，预计收回可能性极低 |
| 客户七 | 消费电子 | 1-2 年 | 1,386.36 | 1,540.40 | 截至 2020 年底对方公司经营困难，无偿还能力，已提起诉讼，预计收回的可能性较低 |
| 客户八 | 消费电子 | 1-2 年 | 1,446.73 | 1,522.87 | 公司已提起诉讼，预计收回可能性较低 |
| 供应商一 | 消费电子 | 1 年以上 | 1,411.36 | 1,411.36 | 买卖合同及租赁合同纠纷，沟通无果，公司正提起诉讼，预计收回可能性较低 |
| 供应商二 | 其他 | 3 年以上 | 1,055.47 | 1,055.47 | 公司预付设备款，后双方沟通返还，未达成一致，公司已发律师函正提起诉讼 |
| 客户九 | 消费电子 | 2-3 年 | 1,044.44 | 1,091.05 | 对方公司 2020 年已申请破产 |
| 客户十 | 无线终端 | 2-3 年 | 858.61 | 954.01 | 2020 年初客户向公司出具的付款计划，但 2020 年底未能按期回款，公司已提起诉讼，预计收回可能性极低 |
| 客户十一 | 消费电子 | 3 年以上 | 539.63 | 697.55 | 未按期回款，公司已提起诉讼，对方 2020 年新增大量败诉未履行案件，预计收回可能性极低。 |
| 客户十二 | 无线终端 | 1 年以内 | 613.32 | 613.32 | 2020 年初客户向公司出具付款计划，但 2020 年底未能按期回款，公司已提起诉讼，预计收回可能性极低 |
| 供应商三 | 消费电子 | 2-3 年 | 378.77 | 378.77 | 买卖合同纠纷，沟通无果，公司正提起诉讼，预计收回可能性较低 |
| 客户十三 | 其他 | 2-3 年 | 145.36 | 395.16 | 诉讼多且未能执行，公司正提起诉讼，预计收回可能性极低 |

| | | | | | |
|------|------|-------|-----------|-----------|--|
| 客户十四 | 无线终端 | 1-2 年 | 318.99 | 341.28 | 2020 年未按期回款，公司正提起诉讼，预计收回可能性低 |
| 客户十五 | 消费电子 | 2-3 年 | 158.99 | 177.34 | 未按期回款，公司正提起诉讼，对方 2020 年新增大量败诉未履行案件，预计收回可能性极低 |
| 合 计 | | | 27,706.74 | 30,705.63 | |

2、存货减值损失

公司本年度存货跌价的计提主要系本年度精密铝合金结构件产品计提 1.40 亿元，移动通信射频器件产品计提减值 1.11 亿元。具体见下表：

单位：万元

| 存货类型 | 2020 年末库龄 | 2020 年末库面原 值 | 本期拟计 提金额 | 年末累计 计提金额 |
|----------|-----------|-----------------|-------------|--------------|
| 精密铝合金结构件 | 1 年以内 | 22,671.94 | 13,993.63 | 14,795.45 |
| | 1~2 年 | 2,375.36 | | |
| | 2~3 年 | 3,079.80 | | |
| | 3 年以上 | 9,181.10 | | |
| 移动通信射频器件 | 1 年以内 | 11,621.72 | 10,094.67 | 10,563.93 |
| | 1~2 年 | 1,481.90 | | |
| | 2~3 年 | 482.78 | | |
| | 3 年以上 | 381.00 | | |
| 玻璃业务 | 1 年以内 | 7,057.66 | 628.70 | 745.42 |
| | 1~2 年 | 34.26 | | |
| | 2~3 年 | 56.91 | | |
| | 3 年以上 | 55.33 | | |
| 其他 | 1 年以内 | 925.29 | 859.31 | 937.12 |
| | 1~2 年 | 95.82 | | |
| | 2~3 年 | 168.41 | | |
| | 3 年以上 | 30.10 | | |
| 合计 | | 59,699.38 | 25,576.31 | 25,041.92 |

(1) 精密铝合金结构件

受全球经济的影响，公司上下游供应商及客户停产、复工延迟，公司业务开展受到一定影响，尤其是海外业务的开拓，导致公司订单减少，精密铝合金结构件的营业收入下滑。产能未充分利用、折旧费用等固定成本持续发生，导致毛利率较去年同期约下降 90%，经公司测算后对相关存货计提相应的跌价准备。

(2) 移动通信射频器件

2020 年度国内移动通信射频器件市场有较大变化，产品价格持续走低，毛利率较上期下降 100%。同时，公司部分国内客户停止与公司合作，公司的备料

出现了大量损失。公司根据相应的匹配订单价格，并结合市场产品需求情况，对存货的可变现净值进行了测算，根据测算后的金额计提了存货跌价准备。

三、请结合前述相关资产在 2019 年度及 2020 年前三季度减值的计提情况，说明相关资产前期减值准备的计提是否充分，本期计提减值金额大幅增加的原因，以及你公司是否存在跨期利润调节，进行财务“大洗澡”的行为。

回复：

公司 2019 年度、2020 年前三季度减值情况见下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年 12 月 31 日 | | | 2020 年 9 月 30 日 | | |
|------------|------------------|------------|----------|-----------------|------------|----------|
| | 减值准备 余额 | 资产账面 余额 | 计提 比例 | 减值准备 余额 | 资产账面 余额 | 计提 比例 |
| 坏账准备 | 11,777.95 | 228,327.07 | 5.16% | 17,994.88 | 247,639.31 | 7.27% |
| 存货跌价准备 | 1,683.42 | 99,228.70 | 1.70% | 1,872.09 | 84,210.64 | 2.22% |
| 固定资产减值准备 | 148.24 | 281,766.10 | 0.05% | 1,254.39 | 294,725.32 | 0.43% |
| 长期股权投资减值准备 | - | 43,717.22 | -- | - | 42,836.29 | - |
| 商誉减值准备 | 1,294.34 | 46,794.98 | 2.77% | 1,294.34 | 46,794.98 | 2.77% |

对于应收账款坏账准备，公司在 2019 年度及 2020 年三季度末严格按照会计政策计提相应的坏账准备，公司在 2019 年度计提应收账款减值准备 1,905.36 万元，2020 年 1-9 月计提 6,216.93 万元，2020 年 1-12 月计提 3.1 亿元，主要系由于公司在四季度根据行业情况、客户的经营情况，并结合诉讼、客户破产进展的情况等，在进一步的评估基础上进行了单项计提，导致公司应收账款坏账准备增加。

对于存货的跌价准备，公司按照《企业会计准则》及公司存货跌价准备计提政策和成本核算规定，计提了 2019 年底、2020 年三季度、2020 年底的存货跌价准备，准确结转了存货成本。2020 年底存货跌价准备金额较大，主要系公司部分产品销售单价持续下降，导致毛利率持续下滑，公司根据账面价值与可变现净值进行了测算，并根据测算结果计提了相应的跌价准备。另一方面，部分客户与公司取消合作，相应的备料客户不再承担，导致跌价准备计提数增加。

对于固定资产、长期股权投资、商誉的减值准备，公司主要依据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司在资产负债表日判断是否可能发生

减值迹象，并进行了减值测试。公司在 2019 年度、2020 年度结合经营环境、经营策略等因素，对发生减值迹象的长期资产均进行了减值测试，并根据相关减值测试进行账务处理。2020 年度，公司传统的精密结构件、移动通信射频器件营业收入出现较大下滑，同时，产量的下滑进一步导致公司产品单位成本上升，进而导致毛利率进一步下滑，从而长期资产出现了明显的减值迹象。公司相关固定资产、长期股权投资、商誉的减值准备评估工作正在进行中，尚未出具正式的评估报告，公司基于财务部门初步的核算结果计提了相应的减值准备，待评估报告正式出具后，公司根据相应的评估结果再进一步调整相应的减值准备数据。

综上，公司 2019 年度及 2020 年三季度计提的相关资产减值准备，均是基于各自期间的行业环境情况、市场发展情况、子公司实际经营情况及对未来经营情况的分析预测，计提金额以公司自身评估或评估机构的评估结果为依据，相关会计估计判断和会计处理符合《企业会计准则》的规定，公司不存在跨期利润调节，进行财务“大洗澡”的行为。

四、根据业绩预告，你公司预计 2019 年至 2020 年连续两个会计年度扣除非经常性损益后的净利润为负。请结合你公司业务发展情况、资产负债状况、短期偿债能力及各子公司经营情况等，说明你公司持续经营能力是否存在不确定性以及你公司为改善经营拟采取的应对措施，并充分提示风险。

回复：

（一）公司可持续经营能力不存在不确定性

1、公司的整体情况

公司主要从事移动通信领域的射频器件及精密轻金属结构件、消费类电子领域的玻璃盖板及精密轻金属结构件、汽车零部件领域的精密铝合金结构件及钣金件的研发、生产和销售。2020 年，公司剥离了电子元器件分销业务以进一步聚焦原有优势主业。截至本问询函回复日，公司主营业务未发生重大变化。

从总体上看，截至 2020 年 12 月 31 日（未经审计），公司资产负债率为 74.32%，流动比率为 0.86%，速动比率为 0.74%。相比 2019 年度，公司整体资产负债率波动不大，但因 2020 年对非流动资产、流动资产等资产计提减值导致资产负债率从短期看有所增加，但公司目前生产经营情况一切正常。同时，公司也通过抵押土地、房产等方式进行融资；通过提高应收账款回款速度及回款率、出售部分

使用率较低的土地房产提高资产使用效率等一系列措施,进一步增强公司短期偿债能力,调整资产负债结构,优化公司的财务状况,为公司后续业务开拓提供良好的保障。

2、公司各项业务发展情况

2020 年度,因剥离电子元器件分销业务致使公司营收收入同比有所下降;且受全球新冠疫情影响,公司业务特别是通信板块海外订单有所下降。随着新冠疫情防控趋稳以及新冠疫苗的普及,预计公司海外订单将逐步回升至正常水平,且随着 5G 的快速发展,5G 基站设备订单量将逐步释放,公司的经营情况将会持续改善,与主要客户爱立信、诺基亚等仍保持稳固的合作关系。公司持续经营能力不存在不确定性。各项业务发展情况如下:

(1) 移动通信领域

①射频器件及精密轻金属结构件方面

公司以射频技术为核心,为客户提供无线射频基站相关的天线、滤波器、双工器、塔放、合路器、微波传输等全系列射频器件、结构件产品及解决方案。公司已与世界知名通讯设备系统集成商爱立信、诺基亚、三星等形成稳固的合作关系。受全球新冠疫情反复影响,2020 年度公司海外订单有所下降,随着新冠疫情防控趋稳及新冠疫苗的普及,预计公司订单将逐步回升至正常水平;同时,公司苦练内功,进一步改造升级生产工艺,力争提升射频器件业务的盈利能力及承接更多的订单,以增强公司在射频器件方面的市场竞争力,增强公司持续经营能力。

②系统模块散热组件业务

公司积极开拓系统模块散热组件生产业务,2020 年经过小批量验证和爬坡生产批准后,已开始向核心客户诺基亚交付并大批量生产,模块散热组件可以快速将芯片热量带走并散热,特别是对 5G 芯片及高功耗芯片至关重要;目前公司模块散热组件订单饱和,需求增长,产线满负荷运行。

③天线业务

公司于 2018 年设立研究院,重点研究 5G 基站天线、AAU 等相关产品。截至目前,主要产品研发均已完成,4G 基站天线,5G FDD 基站天线,5G AFU,5G MIMO 天线及融合 A+P 基站天线等;2020 年公司已完成部分供应商资质导

入，如昆特、中天通信等，目前已完成生产线搭建并开始产生收入；此外，公司正为昆特研发宽频多端口天线，为伟创力和爱立信设计评估 AFU 天线，力争将天线业务培育成公司新的利润增长点，充分把握 5G 行业的发展红利，增强公司持续经营能力。

（2）消费电子玻璃业务

在消费电子领域，公司进行了业务战略性调整，一方面收缩金属结构件业务，处置部分长期资产，转变经营模式。另一方面，公司集中资源投放玻璃业务板块，公司控股子公司深圳凯茂正积极开发触控玻璃在智能汽车、智能穿戴、智能家居以及多形态显示屏幕方面的应用。其中手机类产品除现有的 OPPO、索尼等客户持续稳定以外，增加智能终端客户传音控股；平板工控类产品增加华为、Zebra 客户；汽车车载类玻璃得益于 5G 技术成熟，目前市场在车载内部触控类需求强劲，增加 Toyota、Nissan 客户；另外，凯茂还深耕新技术新产品的开发与应用，尤其以凯茂与德国肖特成功开发的超薄玻璃工艺在未来柔性市场上应用空间最为巨大，折叠屏手机不仅是显示形态的新面貌，同时也是对智能手机与 5G 通信结合的新展示，目前深圳凯茂为国内唯一可量产折叠屏玻璃的生产厂家，工艺成熟度与产能均为领先地位。

（3）新能源汽车零部件领域

公司已与特斯拉、大陆、马勒贝洱等新能源汽车厂商建立了多年稳定的合作关系，为了承接更多订单，公司计划进一步拓展产品线，并已开始布局逆变器和电机的壳体结构件产品及新增配套产能以充分把握新能源汽车行业的发展红利，增加营业收入，增强公司持续经营能力。

3、公司客户稳定，发展可期

公司已与各业务板块的客户保持长期稳定的合作关系，且客户多为行业头部企业，发展迅猛，订单充沛。公司将在维护好原有客户的基础上，积极开展技术改造升级，优化产品工艺，提升生产效率，严把每道工序的废品率，以提升承接订单能力及提高产品毛利率；同时强化产品研发及新客户开拓，进一步布局新产品，力争形成新的利润增长点，提升公司竞争优势，增强公司持续经营能力。

（二）公司采取的改善经营的具体措施

为了改善公司总体资金状况，增强盈利能力，努力实现公司经营状况的好转，

公司继续推进降本增效控费的管理措施，积极调整产品结构，强化销售管理，深入了解客户需求，加快新品研发，加强研发力度，提升毛利率水平。具体措施如下：

1、产能整合。公司逐步将产品线整合，并通过协调、配置各业务板块通用设备的使用，提高设备使用率，实现产能提升，进一步提升公司的竞争优势。

2、公司将进一步拓宽销售渠道，在发展海外业务的同时，争取获得更多国内市场份额，以增加营业收入。

3、资产出售后，公司在供应链取得一定话语权，进一步加强供应链管理，逐步淘汰费率较高、服务水平较低的供应商，并着手建立合格供应商名单，统一采购，增强谈判优势，争取有效降低供应链成本。

4、加强客户资信调查，实时跟踪客户生产经营情况，尽可能减少因客户原因导致的款项回收困难，同时加强货款催收管理，当客户生产经营发生重大变化不利于货款回收的，及时对账清账；对于结算支付逾期款项，通过发函催收、发送律师函、诉讼等多种途径加大应收账款的催收，减少坏账计提基础从而减少资产减值损失。

5、优化公司内部管理，控制各类期间费用。公司进一步优化内部管理，通过预算管理机制并对各类费用支出加强审核，控制或降低各类费用规模，确保公司各项支出发挥更大的作用，减少财务费用支出，提高公司盈利能力。

6、继续梳理处置内部资产。通过出售部分使用效率较低的土地房产及部分子公司股权以提高资产使用效率，回笼资金；同时，公司对非主营业务且盈利能力较差、资金利用率不高的业务执行关停并转策略，减员增效，后续将持续梳理内部资产，以提升整体持续盈利能力。

综上，公司将继续积极采取各种有效措施以改善公司经营业绩，公司未来主营业务的持续经营能力将不断增强，不存在不确定性。但公司管理层也提醒投资者，若国内外新冠疫情形势再次剧烈恶化，将可能给公司未来各项业务开展和经营业绩带来不利影响。

特此公告。

苏州春兴精工股份有限公司

董 事 会

二〇二一年二月九日