

证券代码：002760 证券简称：凤形股份 公告编号：2018-027

安徽省凤形耐磨材料股份有限公司 关于2017年年报问询函的回复公告

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

安徽省凤形耐磨材料股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年4月25日收到深圳证券交易所《关于对安徽省凤形耐磨材料股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第46号）（以下简称“问询函”），公司对问询函所涉问题进行了说明和回复，现公告如下：

问题 1：报告期内，你公司实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-0.85 亿元，同比下降 931.84%；最近两年，你公司扣除非经常性损益的净利润分别为-0.24 亿元和-1.08 亿元。报告期内，你公司冲回账面确认的递延所得税资产，增加当期所得税费用 4,469 万元。请你公司补充披露以下内容：

（1）请结合你公司所属行业状况、公司经营情况等因素，说明你公司报告期内亏损以及最近两年扣除非经常性损益的净利润为负的原因，详细说明你公司冲回递延所得税资产的依据是否充分和合理、持续经营能力是否存在重大不确定性以及你公司拟采取的改善经营业绩的具体措施。

回复：

1) 报告期内亏损以及最近两年扣除非经常性损益的净利润为负的原因说明

①报告期亏损原因说明

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	变动额
营业收入	36,758.19	30,696.50	6,061.69
营业成本	31,209.68	24,731.24	6,478.44
税金及附加	622.58	531.28	91.30

销售费用	4,668.22	3,353.26	1,314.96
管理费用	4,620.32	3,686.53	933.79
财务费用	336.45	470.68	-134.24
资产减值损失	581.67	815.44	-233.77
投资收益	-699.45	296.78	-996.23
资产处置收益	—	-0.05	0.05
其他收益	1,844.45	—	1,844.45
营业外收入	201.34	3,797.01	-3,595.68
营业外支出	112.86	0.50	112.36
所得税费用	4,462.31	178.33	4,283.98
净利润	-8,509.57	1,022.98	-9,532.55

公司 2017 年亏损的主要原因说明：

A.公司 2017 年生产要素成本上升，能源与环境约束力强化等客观问题日益加剧，上游铬铁等原材料价格上涨较快，下游行业回暖并未导致有效的价格机制传导，加之市场竞争激烈和存在无序竞争，导致公司产品的销售单价并未及时的随着成本的上升而提高，单位成本上升导致毛利率下降。公司 2017 年营业成本超过营业收入增长，毛利额增加-416.75 万元。

B.税金及附加 2017 年比 2016 年增加 91.30 万元，主要原因是根据财政部 2016 年 12 月下发的关于印发《增值税会计处理规定》的通知（财会[2016]22 号），2016 年 5 月 1 日以后发生的消费税、城市维护建设税、资源税、教育费附加及房产税、土地使用税、车船使用税、印花税等相关税费全部转入“税金及附加”科目核算，2017 年计入税金及附加的房产税、土地使用税金额较大。

C.销售费用 2017 年比 2016 年增加 1,314.96 万元，主要原因是 2017 年油价上涨、国家加强对汽车运输超限超载的整顿及公司销量增加，导致运费增加 732.74 万元；公司为激励业务员开拓市场，结合实际情况自 2017 年 4 月 1 日起对销售政策进行了调整，提高了业务员的计酬提成，职工薪酬增加 586.53 万元。

D.管理费用 2017 年比 2016 年增加 933.79 万元，主要原因是公司非公开发行收购无锡雄伟精工科技有限公司股权项目终止，计入管理费用的相关中介机构费用金额较大，中介机构服务费比去年增加 646.82 万元；公司 2017 年精简车间

人员，辞退福利比去年增加 100.72 万元；公司加大研发投入，技术研发费比上年增加 176.70 万元。

E.投资收益 2017 年比 2016 年减少 996.23 万元，主要原因是参股公司通化凤形耐磨材料有限公司亏损扩大，公司确认的投资损失比去年增加 647.13 万元；参股公司唐山凤形金属制品有限公司、内蒙古金域凤形矿业耐磨材料有限公司本经营业绩较去年下降，投资收益比去年减少 214.27 万元。

F.公司 2017 年确认的其他收益、营业外收入比 2016 年减少 1,751.23 万元，主要原因是收到的政府补助金额较少。

G.营业外支出 2017 年比 2016 年增加 112.36 万元，主要原因是固定资产报废损失金额较大。

H.所得税费用 2017 年比 2016 年增加 4,283.98 万元，主要原因是对可抵扣暂时性差异年末未确认递延所得税资产，本年确认的递延所得税费用金额大幅增长。

综上所述，公司 2017 年亏损金额较大，净利润为-8,509.57 万元。

②扣除非经常性损益后的净利润分析

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度
净利润	-8,509.57	1,022.98
非经常性损益	2,248.27	3,385.98
扣除非经常性损益后净利润	-10,757.84	-2,363.00

非经常性损益明细如下：

项目	2017 年	2016 年
非流动资产处置损益	-111.92	-0.05
计入当期损益的政府补助（与公司业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	2,044.45	3,785.88
委托他人投资或管理资产的损益	192.24	187.36
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	123.20	0.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.39	10.64

小 计	2,248.37	3,983.82
减：所得税影响额	0.10	597.84
合 计	2,248.27	3,385.98

2017 年因公司净利润亏损金额较大（原因详见上述说明），导致扣除非经常性损益后的净利润为-10,757.84 万元；2016 年因收入、毛利率下降等因素影响，净利润 1,022.98 万元，扣除非经常性损益后净利润-2,363.00 万元。（准备）

2) 本期冲回递延所得税资产的依据说明

①母公司 2017 年度利润总额为-4,192.46 万元、应纳税所得额为-4,091.43 万元，母公司 2017 年度亏损金额较大，且应纳税所得额为负。

②公司 2017 年生产要素成本上升，能源与环境约束力强化等客观问题日益加剧，上游铬铁等原材料价格上涨较快，下游行业回暖并未导致有效的价格机制传导，加之市场竞争激烈和存在无序竞争，导致公司产品的销售单价并未及时的随着成本的上升而提高，单位成本上升导致毛利率下降，且这些影响因素预计在 2018 年及以后年度仍将存在。

③公司收购雄伟精工股权项目失败，之前对凤形股份由于收购完成之后业绩大幅上升的良好预期不复存在，并会对公司未来业绩产生一定影响。

综合考虑上述因素后，公司对 2018—2022 年度进行了盈利预测，未来能否产生足够的应纳税所得额具有重大不确定性。基于谨慎性原则，不应确认母公司可抵扣暂时性差异形成的递延所得税资产，即对 2017 年末母公司 32,786.45 万元的暂时性差异不确认递延所得税资产，并冲回前期累计已确认的 4,469 万元递延所得税资产。

3) 公司拟采取的改善经营业绩具体措施及持续经营能力

①公司正在积极推动传统业务转型升级，加大新产品开发力度，球墨铸铁件等产品 2017 年年末已取得订单，目前已量产、供货，未来公司将逐步扩大新产品的销售，同时持续技术创新，优化产品结构，力争新产品、新市场、新领域的突破；对现有热处理生产线进行局部改造，提高产品性能的稳定性的，进一步提高硬度、降低磨耗，同时降低热处理成本；开发采用垂直分型双复线生产球墨铸铁

件，稳定球铁的品质，力争通过 TS16949 质量管理体系认证；完善含碳化物的球墨铸铁球、锻生产工艺，并进行在矿山市场推广使用等。

②加强销售体系建设，加大市场开发力度，加快应收账款的回笼。2018 年，在保持重点区域、优势区域的市场地位的同时，将在市场的开拓上继续秉承“以客户为中心”的营销理念，科学、合理的制定销售计划，在激烈竞争的市场环境下以保持毛利率稳定提高并实现经营业绩增长为目标。公司正积极推动销售政策改革，将销售业务员部分提成与公司毛利率挂钩，通过上述改革促使未来公司有效控制销售费用上涨，2018 年一季度产品毛利率的提高初见成效。

③吸引优秀人才，推动薪酬及绩效改革，提升人力资源管理体系。实施人才强企战略，助力和推进公司跨越发展，同时建立健全激励约束机制，保持公司持续创新、发展的动力与能力。

④2018 年公司将深化改革，努力提升管理能力，加强预算管理，控制成本、费用。优化组织架构，优化管理岗位设置，完善管理流程。以精益管理为指导，以提高生产效益为目标，深挖管理潜力，优化工作流程，继续深化企业管理效益。

公司正在积极推动上述措施增强公司的盈利能力，已初见成效，2018 年第一季度净利润 147.66 万元，比上年同期增长 137.77%，公司预计第二季度将继续保持盈利。公司结合现阶段经营状况及未来市场预期，对 2018—2022 年经营业绩进行预测，公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

(2) 请结合你公司 2017 年冲回 4,469 万元递延所得税资产的依据，详细说明你公司 2016 年度确认 1,625 万元递延所得税资产的依据是否充分和合理，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。请年审会计师发表专项意见。

回复：

1) 2016 年度确认 1,625 万元递延所得税资产的依据说明

①2017 年冲回 4,469 万元递延所得税资产的依据

A. 母公司 2017 年度利润总额为-4,192.46 万元、应纳税所得额为-4,091.43 万元，母公司 2017 年度亏损金额较大，且应纳税所得额为负。

B.公司 2017 年生产要素成本上升，能源与环境约束力强化等客观问题日益加剧，上游铬铁等原材料价格上涨较快，下游行业回暖并未导致有效的价格机制传导，加之市场竞争激烈和存在无序竞争，导致公司产品的销售单价并未及时的随着成本的上升而提高，单位成本上升导致毛利率下降，且这些影响因素预计在 2018 年及以后年度仍将存在。

C. 公司收购雄伟精工股权项目失败，之前对凤形股份由于收购完成之后业绩大幅上升的良好预期不复存在，并会对公司未来业绩产生一定影响。

综合考虑上述因素后，公司对 2018—2022 年度进行了盈利预测，未来能否产生足够的应纳税所得额具有重大不确定性。基于谨慎性原则，不应确认母公司可抵扣暂时性差异形成的递延所得税资产，即对 2017 年末母公司 32,786.45 万元的暂时性差异不确认递延所得税资产，并冲回前期累计已确认的 4,469 万元递延所得税资产。

②2016 年度确认 1,625 万元递延所得税资产的依据

2016 年度确认递延所得税资产的主要原因是：

A.公司 2014 年度至 2016 年度虽然经营业绩逐年下滑，但持续盈利，合并报表利润总额分别为 4,337.32 万元、3,247.97 万元、1,201.31 万元，应纳税所得额分别为 6,299.73 万元、18,462.68 万元、11,883.32 万元。

B.公司管理层结合 2016 年度的实际经营情况，对 2017—2021 年度进行盈利预测，预计未来期间可产生足够的应纳税所得额。

C.2016 年 10 月公司第二次临时股东大会审议通过了《安徽省凤形耐磨材料股份有限公司关于非公开发行股票方案的议案》等相关议案，非公开发行项目报中国证监会审核。公司预计非公开发行方案审核通过后，将对公司未来经营业绩产生重大利好。

基于上述情况，公司在出具 2016 年度报告时，经营稳定，未来业绩预期较好，预计能产生足够的应纳税所得额，故对 2016 年的暂时性差异确认了递延所得税资产。

2) 相关会计处理符合企业会计准则规定

《企业会计准则第 18 号——所得税》第十条规定：“企业应当将当期和以前期间应交未交的所得税确认为负债，将已支付的所得税超过应支付的部分确认为资产。存在应纳税暂时性差异或可抵扣暂时性差异的，应当按照本准则规定确认递延所得税负债或递延所得税资产”。

《企业会计准则第 18 号——所得税》应用指南规定：“确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产，应当以未来期间很可能取得用以抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。企业在确定未来期间很可能取得的应纳税所得额时，应当包括未来期间正常生产经营活动实现的应纳税所得额，以及在可抵扣暂时性差异转回期间因应纳税暂时性差异的转回而增加的应纳税所得额，并提供相关的证据”。

《企业会计准则第 18 号——所得税》第二十条规定：“资产负债表日，企业应当对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，应当减记递延所得税资产的账面价值”。

2016 年会计处理如下（合并列示，下同）：

借：递延所得税资产	1,625 万元	
贷：所得税费用—递延所得税费用		1,625 万元

2017 年会计处理如下：

借：所得税费用—递延所得税费用	4,469 万元	
贷：递延所得税资产		4,469 万元

综上，公司的会计处理符合企业会计准则等相关规定。

3) 会计师的核查程序

① 获取经管理层批准的风形股份（母公司）未来期间的财务预测，评估其编制是否符合行业及自身情况，并考虑了相关特殊事项对未来财务预测可靠性的影

响。获取经管理层批准的风形股份（母公司）财务预算，复核管理层评估递延所得税资产可实现性所依据的未来财务预测是否与经批准的财务预算相一致，并对其可实现性进行了评估；

②执行检查、重新计算等审计程序，复核风形股份递延所得税资产相关会计处理的准确性；

③获取风形股份财务报表，对递延所得税资产的列报和披露进行了检查。

4) 会计师的核查意见

经核查，会计师认为：公司 2017 年冲回 4,469 万元递延所得税资产、2016 年度确认 1,625 万元递延所得税资产的依据充分、合理，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

(3) 请你公司分析未来经营的风险，包括但不限于行业风险、业务模式变化风险、依赖大客户风险、技术风险、原材料价格及供应风险等，针对这些风险及挑战，公司是否披露潜在业绩影响以及应对措施。

回复：

1) 行业风险及应对措施：

目前我国耐磨铸件行业已初步形成一定的规模，但大多数企业生产规模小、生产设备简陋、工艺落后、技术水平不高，产品质量不稳定。为了争夺市场份额，采取低价恶性竞争，严重影响了我国耐磨铸件行业的正常竞争秩序。另外，公司下游水泥建材、冶金矿山等行业属于周期性的行业，与国民经济发展高度相关，因此宏观经济波动会对水泥建材、冶金矿山等行业有一定影响，随着世界经济复苏放缓、国家对房地产及产能过剩行业调控的趋严、产品出口下滑、GDP 增速的放缓等因素的影响，我国经济短期内仍面临着较为严峻的形势。受其影响，水泥建材、冶金矿山等周期性行业出现疲软状态，主要企业盈利能力下降。如果全球及国内宏观经济形势进一步发生恶化，公司所处的水泥建材等下游行业景气度进一步受到影响，将会对本公司的发展环境和市场需求带来不利影响。面对传统耐磨铸件行业的低价竞争以及下游行业的周期性疲软，对产品需求的减少，公司将持续抓好技术创新，在保证产品质量的前提下，改进产品工艺，降低生产成

本，同时开发适应市场需求的新产品；公司将进一步深化管理体制改革，进行管理创新，最大限度发挥人力资源优势，提高生产效率，降低管理成本；公司将进一步完善销售考核激励制度，开拓新市场。

2) 业务模式变化风险及应对措施:

公司成立以来，一直专注于金属铸件行业耐磨材料的研发、生产和销售，主营业务未发生变更。耐磨材料作为基础原材料，产品并不直接面对终端消费者，故此，行业内企业普遍采用“工厂—工厂”的业务模式。公司是以高端客户为主的成熟企业，销售主要采用直销模式，销售的重点在于大客户维护和技术服务。截至目前，公司业务模式无重大变化。

3) 依赖大客户风险及应对措施:

2015-2017 年度，公司前五大客户的销售情形如下:

单位：元

2015 年前五大客户销售情况				
序号	客户名称	销售收入	占营业收入的比例	是否为关联方
1	内蒙古金域凤形矿业耐磨材料有限公司	59,594,017.06	14.29%	是
2	西南水泥有限公司及其关联单位	29,861,811.72	7.16%	否
3	伊春鹿鸣矿业有限公司	24,203,682.65	5.80%	否
4	非洲 ZIMPLATS 矿山	22,529,055.66	5.40%	否
5	华新水泥有限公司及其关联单位	22,191,089.12	5.32%	否
合计		158,379,656.21	37.97%	

2016 年前五大客户销售情况				
序号	客户名称	销售收入	占营业收入的比例	是否为关联方
1	伊春鹿鸣矿业有限公司	29,370,179.99	9.57%	否

2	西南水泥有限公司及其关联单位	22,166,240.92	7.22%	否
3	非洲 ZIMPLATS 矿山	17,260,995.34	5.62%	否
4	华新水泥有限公司及其关联单位	13,128,776.94	4.28%	否
5	内蒙古金域凤形矿业耐磨材料有限公司	10,304,902.58	3.36%	是
合计		92,231,095.77	30.05%	

2017 年前五大客户销售情况				
序号	客户名称	销售金额	占营业收入的比例	是否为关联方
1	伊春鹿鸣矿业有限公司	39,334,712.75	10.70%	否
2	内蒙古金域凤形矿业耐磨材料有限公司	31,747,170.73	8.64%	是
3	西南水泥有限公司及其关联单位	21,412,982.03	5.83%	否
4	华新水泥有限公司及其关联单位	16,081,071.02	4.37%	否
5	苏州裕景泰贸易有限公司	15,187,158.10	4.13%	否
合计		123,763,094.63	33.67%	

公司 2015-2017 年前五大客户销售金额占营业收入比重未发生较大变化。2017 年，公司营业收入中的 33.67% 来源于前五大客户且前五大客户均为多年合作的客户，业务稳定，公司对上述单一客户均不存在重大依赖，同时公司在维护和服务好老客户的前提下，积极开拓新市场，逐步降低对上述客户的依赖程度。

4) 技术风险及应对措施:

耐磨铸件行业属于典型的技术密集型行业，其生产工艺包括熔化、浇注、热处理等流程。耐磨铸件组成配方的设计、生产设备的改进、系统流程的优化和工艺过程的监控是生产优质耐磨铸件产品的关键，企业不仅需要在研发环节经过大量的试验和反复的论证，还需要在生产过程中不断的进行技术改进以提高产品的质量和性能。随着国家在能源与环境约束力方面的政策不断强化，公司下游行业如冶金矿山、水泥等行业节能降耗要求的不断提高，其对耐磨铸件的耐磨性能提

出了更高要求，因此要维持企业的生存发展，唯有持续的产品开发能力，拥有科学的配方和先进制造工艺才能适应市场的竞争需要。公司目前拥有一支120人的专业研发团队，占员工总数比例达16.85%。报告期内公司研发投入1,063.38万元。截止2017年12月31日，公司共有41项专利，其中12项发明专利、7项实用新型专利、22项外观设计专利。公司拥有国内先进且齐备的生产设备，其中铁模覆砂铸球生产线、热处理生产线等一批现代化的关键设备均为本公司自主创新研制，其中铁模覆砂铸球生产线与其他企业的生产方式相比，其优势在于自动化程度高、设计合理、结构简单、上下模具有较好的互换性、整线机动性好。该生产线可连续运行、定点浇注，也可间断生产。同时公司经过多年的发展和探索，不断改进生产工艺，目前采用的恒温浇注工艺、热处理工艺、熔化工艺均处于行业领先地位。公司未来将根据行业发展趋势，继续加大研发投入，提升自主创新能力。

5) 原材料价格、供应风险及应对措施:

原材料价格发生异常波动时，将会直接影响产品制造成本，不利于公司的生产预算及成本控制，对公司的经营产生一定的不利影响。公司一方面通过监控原材料价格波动，通过锁定原材料价格等多种方式，控制产品制造成本，并根据实际情况及时调整产品价格和产品结构，提高产品附加值；另一方面，公司根据市场原材料价格变化情况，合理调整产品订单生产计划，确保已接订单保持合理毛利率水平。

问题 2: 报告期内，你公司高铬球段产品收入占营业收入比重达 83.22%；最近三年，高铬球段产品毛利率分别下降 1.43%、4.62%和 4.07%。请你公司结合销售模式、产销率、产能利用率、正品率、原材料、人工成本、产品价格等因素分析毛利率下降的原因，并请结合同行业情况，分析说明你公司产品毛利率与同行业是否存在显著差异，如存在，请说明原因。

回复:

由于受市场大环境的影响，2016年产品销售订单下降，导致产能利用不足，单位产品固定费用上升，加之市场竞争激烈和存在无序竞争导致销售价格下降过多，造成毛利率的下降；2017年由于原辅材料成本的上升，下游行业回暖而价格机制并未有效传导，导致公司产品的销售单价并未及时的随着成本的上升而提

高，单位成本上升导致毛利率下降。

2015年-2017年主要指标对比表

项目		2015年度	2016年度	2016年度较 2015年度变 化	2017年度	2017年度较 2016年度变 化
产量	高铬球锻	58,399.13	46,580.85	-11,818.28	52,513.54	5,932.69
销量	高铬球锻	58,779.28	48,312.69	-10,466.59	54,537.93	6,225.24
产销率	高铬球锻	100.65%	103.72%	3.07%	103.85%	0.13%
产能利用率		75.85%	64.01%	-11.84%	73.68%	9.67%
销售价格	高铬球锻	6,348.20	5,530.79	-817.41	5,608.72	77.93
原材料单耗	高铬球锻	2,527.77	2,444.83	-82.94	2,944.79	499.96
人工成本单耗	高铬球锻	280.62	258.04	-22.58	239.55	-18.49
固定费用	高铬球锻	582.19	697.16	114.96	560.27	-136.89

从上表可以看出 2016 年销量比 2015 年减少，同时销售价格下滑，固定费用上升造成毛利率下降；2017 年与 2016 年相比，销售量上升，但因原材料价格上涨造成毛利率下降。

同行业近三年毛利率比较

企业名称	代码	2015年	2016年		2017年	
		毛利率	毛利率	变动	毛利率	变动
凤形股份	002760	25.17%	19.43%	-5.74%	15.09%	-4.34%
红宇新材	300345	37.79%	38.79%	1.00%	16.84%	-21.95%
东方碾磨	831260	20.87%	17.46%	-3.41%	15.76%	-1.70%

数据来源于巨潮资讯网企业年报公告。

依据上表，近三年同行业毛利率对比，公司的毛利率水平与东方碾磨不存在显著差异，但低于红宇新材，主要原因系红宇新材营业收入有一部分来自于衬板和锤头等定制的铸造件，这部分产品售价较高，其次红宇新材磨球的材质有别于我公司及同行业其他企业磨球的材质，除含铬铁之外还有锰、钨等合金材料，故其产品单价也高于同行业水平。

问题 3：报告期内，你公司热轧钢球产品收入为 2,998 万元，同比增长

278.35%；你公司与联营公司内蒙古金域凤形矿业耐磨材料有限公司（以下简称“金域凤形”）因销售商品发生关联交易 3,174 万元，其中热轧钢球产品发生额为 3,110 万元。

(1) 你公司与金域凤形因销售热轧钢球发生关联交易金额超过热轧钢球产品收入，请你公司补充说明上述金额差异的原因。

回复：

经检查销售明细账、销售合同、销售发票，公司在统计对金域凤形的关联交易时，误将 2,535,069.23 元的高铬球销售计入热轧钢球销售。现对与金域凤形的关联交易更正如下：

关联交易内容	更正前	更正后
热轧钢球	31,095,965.61	28,560,896.38
高铬球锻	—	2,535,069.23
其他	651,205.12	651,205.12
合计	31,747,170.73	31,747,170.73

(2) 请你公司结合同行业相同或可比产品定价等因素说明关联交易定价的公允性。

回复：

1) 对金域凤形销售及毛利率分析

产品种类	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
热轧钢球φ40	2,856.09	2,486.49	12.94%
高铬球φ40	253.51	234.11	7.65%
其他产品	65.12	41.21	36.72%
合计	3,174.72	2,761.81	13.01%

公司对金域凤形销售毛利率 13.01%，比公司综合毛利率 15.09%低，主要系产品结构影响，占比较高的热轧钢球毛利率较低。

2) 对金域凤形具体产品毛利率分析

①热轧钢球φ40 销售分析

产品种类	数量（吨）	收入（万元）	成本（万元）	单价（元/吨）	毛利率
金域凤形	6,045.82	2,856.09	2,486.49	4,724.07	12.94%
其他非关联方	118.00	54.98	48.52	4,659.15	11.74%
合计	6,163.82	2,911.07	2,535.01	4,722.83	12.92%

根据上表可以看出，公司对金域凤形的销售定价符合市场规律，与公司综合毛利率基本相符，公司对其销售定价合理。

②高铬球φ40 销售分析

产品种类	数量（吨）	收入（万元）	成本（万元）	单价（元/吨）	毛利率
金域凤形	499.50	253.51	234.11	5,075.21	7.65%
中钢集团山东矿业有限公司	361.00	223.47	173.95	6,190.18	22.16%
江苏金峰水泥集团有限公司	60.00	37.09	28.12	6,182.34	24.19%
福建龙麟环境工程有限公司	40.00	25.64	18.60	6,410.26	27.48%
其他零星客户	2,089.20	1,221.60	1,007.76	5,847.22	17.51%
合计	3,313.90	1,914.59	1,584.40	5,777.45	17.25%

A、公司对金域凤形的销售单价、毛利率比其他客户低，主要原因是金域凤形采购量大且稳定，基于长期合作，公司给与一定的优惠。

B、其他客户毛利率分析

中钢集团山东矿业有限公司按处理矿量结算，公司产品使用效果好，磨耗较低，结算价格高；因公司产品较高的市场认可度，优良的性价比，公司对包括江苏金峰水泥集团有限公司、福建龙麟环境工程有限公司在内的其他零星客户给与较高的销售定价。

③其他产品主要是模具、材料款销售，因产品结构差异大，故毛利率比公司综合毛利率高。

综上，公司对金域凤形销售定价符合市场规律，与公司综合毛利率基本相符，公司对其销售定价公允。

问题 4: 报告期内, 你公司销售产品 66,083 吨, 生产产品 59,393 吨, 产销差异为 6,690 吨, 但库存产品仅下降 3,977 吨。请你公司说明上述差异的原因。

回复:

经自查, 公司年报披露误将部分外购数量计入自产数量, 现生产量更正为 59,276.64 吨, 与 2017 年年度报告相差 117.36 吨。公司产销量情况如下:

行业分类	项目	单位	2017 年更正前	2017 年更正后
制造业	期初库存	吨	19,403.22	19,403.22
	生产量(自产)	吨	59,393.997	59,276.641
	对外采购	吨		3,223.800
	销售量	吨	66,083.220	66,083.220
	自用	吨		394.347
	库存量	吨	15,426.093	15,426.093

问题 5: 报告期内, 你公司营业收入合计 3.68 亿元, 同比增长 19.75%, 销售费用为 4,668 万元, 同比增长 39.21%。你公司在年报中披露销售费用同比上升的原因是“营业收入增加, 职工薪酬、运费相应增加”, 其中, 职工薪酬为 1,907 万元, 运费为 2,384 万元, 分别同比增长 44.43%和 44.38%。此外, 你公司销售费用中包装费为 192 万元, 同比仅增长 6.24%。请你公司结合报告期内产品销售情况等因素, 详细说明销售费用中职工薪酬和运费同比大幅度增长的原因及合理性。

回复:

1) 职工薪酬增长率高于营业收入增长率的原因: 首先是因为销售量增长, 业务员计酬相应较去年同期增长; 其二, 公司根据市场形势, 结合企业实际情况, 自 2017 年 4 月 1 日起对销售政策进行了调整, 提高了业务员的计酬提成; 其三公司为了加大新市场开发多投入了计酬提成, 导致 2017 年度职工薪酬增长比率超过销售收入的增长比率;

2) 运费增长率高于营业收入增长率的原因：2017 年油价上涨、国家加强对汽车运输超限超载的整顿及公司销量增加，导致运费大幅上涨；

3) 从下表可以看出：

①2017 年包装物均价下降 2.85 元/条，影响金额 18.95 万元，占比 10.50%，主要系包装物市场行情变动影响；

②2017 年公司提高了包装物使用效率，更加合理有效的安排货物的周转管理，包装物的损耗比 2016 年下降幅度较大，影响金额 5.97 万元，占比 3.31%。上述因素的共同影响下，包装费的增长率低于营业收入增长。

单位：元

年度	项目	出库数量	出库金额	出库单价	销售数量
2016 年度	编织袋	52,400.00	1,454,648.83	27.76	
	包装桶	3,866.00	303,350.03	78.47	
	托盘	764.00	47,238.17	61.83	
	小 计	57,030.00	1,805,237.03	31.65	54,651.4
2017 年度	编织袋	62,843.00	1,629,910.30	25.94	
	包装桶	3,691.00	284,771.01	77.15	
	托盘	42.00	3,213.98	76.52	
	小 计	66,576.00	1,917,895.29	28.81	66,083

问题 6：报告期内，你公司应收账款期末账面余额 11,348 万元、坏账准备金额 2,146 万元，其中单项认定计提的坏账准备金额 1,466 万元；最近三年，你公司计提的坏账损失分别为 432 万元、815 万元和 440 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为-365 万元、-2,020 万元和-468 万元。请你公司结合近两年应收账款账龄变化、期后回款情况以及经营活动现金流量情况，进一步说明坏账损失计提的合理性和充分性，以及你公司为降低坏账风险拟采取的具体措施。请年审会计师发表专项意见。

回复：

1) 近两年应收账款账龄变化、期后回款情况以及经营活动现金流量情况

①应收账款账龄变化情况

A、2017年12月31日公司应收账款账龄明细：

项目	账龄	账面余额		坏账准备	
		金额	占比	金额	计提比例
按账龄计提	1年以内	8,688.45	76.56%	434.42	5.00%
	1-2年	448.44	3.95%	44.84	10.00%
	2-3年	303.63	2.68%	91.09	30.00%
	3-4年	27.46	0.24%	13.73	50.00%
	4-5年	55.45	0.49%	44.36	80.00%
	5年以上	51.02	0.45%	51.02	100.00%
	小计	9,574.46	84.37%	679.47	7.10%
按单项计提		1,773.56	15.63%	1,466.17	82.67%
合计		11,348.01	100.00%	2,145.64	18.91%

其中按单项计提的明细及账龄情况见下表：

单位名称	账面余额	账龄	坏账金额	计提比例
中钢集团赤峰金鑫矿业有限公司	1,000.77	2-4年	800.61	80.00%
安徽金日盛矿业有限责任公司	186.99	2-3年	93.49	50.00%
平泉县玉源矿业有限责任公司	176.41	3-4年	176.41	100.00%
山东胜宏矿业有限公司	92.07	2-3年	92.07	100.00%
河北铸合集团兴隆县矿业有限公司	89.85	2-3年	89.85	100.00%
青龙满族自治县头道河子铁矿	79.52	4-5年	79.52	100.00%
唐山中材重型机械有限公司	34.16	3-4年	34.16	100.00%
中钢集团安徽刘塘坊矿业有限公司	27.48	2-3年	13.74	50.00%
唐山市滦河鑫丰矿业有限公司	25.82	3-4年	25.82	100.00%
云南弥渡庞威有限公司	18.39	3-4年	18.39	100.00%
芜湖市旭亚新材料科技有限责任公司	15.20	2-3年	15.20	100.00%
浙江齐家水泥有限公司	14.23	2-3年	14.23	100.00%
阿拉善左旗珠拉黄金开发有限责任公司	10.30	3-4年	10.30	100.00%
西双版纳勐养水泥有限责任公司	2.37	1-2年	2.37	100.00%
合计	1,773.56		1,466.17	82.67%

B、2016年12月31日公司应收账款账龄明细：

项目	账龄	账面余额		坏账准备	
		金额	占比	金额	计提比例
按账龄计提	1年以内	9,990.33	71.03%	499.52	5.00%
	1-2年	1,390.80	9.89%	139.08	10.00%
	2-3年	331.80	2.36%	99.54	30.00%
	3-4年	103.01	0.73%	51.50	50.00%
	4-5年	4.13	0.03%	3.30	80.00%
	5年以上	51.01	0.36%	51.01	100.00%
	小计	11,871.07	84.40%	843.95	7.11%
按单项计提		2,193.56	15.60%	897.17	40.90%
合计		14,064.63	100.00%	1,741.12	12.38%

其中按单项计提的明细及账龄情况见下表：

单位名称	账面余额	账龄	坏账金额	计提比例
中钢集团赤峰金鑫矿业有限公司	1,010.77	1-3年	303.23	30.00%
中钢矿业开发有限公司	584.62	1-2年	175.39	30.00%
安徽金日盛矿业有限责任公司	207.69	1-2年	103.84	50.00%
平泉县玉源矿业有限责任公司	176.41	2-3年	176.41	100.00%
山东胜宏矿业有限公司	92.07	1-2年	46.04	50.00%
青龙满族自治县头道河子铁矿	79.52	3-4年	79.52	100.00%
中钢集团安徽刘塘坊矿业有限公司	42.48	1-2年	12.74	30.00%
合计	2,193.56		897.17	40.90%

近两年公司账龄两年以内的应收账款占比分别为 80.92%、80.52%，应收账款主要集中在两年以内，且比较稳定。

上表中按账龄计提的坏账准备系公司根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算应计提的坏账准备。近两年按账龄计提的坏账准备占对应应收账款的比例分别为 7.11%、7.10%，占比较为稳定。

上表中按单项计提的坏账准备系部分客户未在合理期限内及时付款，公司向对方多次催收，公司预计相关款项的可收回性计提相应的坏账准备。近两年按单

项计提的坏账准备占对应应收账款的比例分别为 40.90%、82.67%，增长幅度较大，主要系对中钢集团赤峰金鑫矿业有限公司坏账准备计提比例由原 30% 调整为 80%，相应增加单项计提的坏账准备金额 497.38 万元。

中钢集团赤峰金鑫矿业有限公司、中钢矿业开发有限公司的实际控制人是中国中钢集团公司，2016 年 12 月中国中钢集团公司开始实施经国务院批准的债务重组方案，2016 年末公司在取得其还款计划的基础上基于谨慎性按 30% 单项认定计提坏账准备。2017 年相关债务重组工作有序推进，中钢集团赤峰金鑫矿业有限公司也已于 2017 年 11 月恢复生产，但未按约定还款，公司基于谨慎性预测款项的可回收性及收回时间，2017 年末按 80% 单项认定计提坏账准备。2017 年中钢矿业开发有限公司已按约定还款，2017 年末公司对其应收款项按账款组合计提坏账准备，该公司 2017 年度回款 361.15 万元，2018 年 1 月回款 223.47 万元，公司对中钢矿业开发有限公司的应收账款全部收回。

其他按单项计提坏账准备的客户，系根据各公司具体经营情况和财务情况的分析，以及催款和回款情况，并基于谨慎性预测其可回收性及回收时间，单项认定计提坏账准备。

②期后回款情况

公司近两年应收账款期后回款情况如下：

年度	类别	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
2017 年度	按账龄计提	9,574.46	5,543.99	57.90%
	按单项计提	1,773.56	5.00	0.28%
	合计	11,348.01	5,548.99	48.90%
2016 年度	按账龄计提	11,871.07	11,243.55	94.71%
	按单项计提	2,193.56	635.32	28.96%
	合计	14,064.63	11,878.87	84.46%

注：上述期后回款金额统计至 2018 年 4 月 30 日（下同）。

2016 年及 2017 年，发行人应收账款期后回款比率为 84.46% 和 48.90%，回款情况总体良好，其中，截至 2017 年末的应收账款余额回款比例较低，主要原

因为期末 1 年以内的应收账款，从确认收入和应收账款的时点到信用期起算时点需要一定时间，大部分账款仍处于信用期内。

部分预计回收困难的应收账款，已经进行单项认定，并根据可收回情况单项计提坏账准备。

从上表可以看出，按账龄计提坏账准备的应收账款回款情况较好，按单项计提坏账准备的应收账款回款较差，与对应坏账准备的计提匹配。

③经营活动现金流量情况

公司近两年经营活动现金流量情况见下表：

项 目	2017 年度	2016 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	44,971.35	33,348.14
收到的税费返还	65.51	151.75
收到其他与经营活动有关的现金	602.09	1,993.90
经营活动现金流入小计	45,638.95	35,493.79
购买商品、接受劳务支付的现金	34,355.83	24,738.85
支付给职工以及为职工支付的现金	6,557.39	5,874.94
支付的各项税费	3,390.25	5,144.01
支付其他与经营活动有关的现金	1,803.75	1,756.28
经营活动现金流出小计	46,107.22	37,514.08
经营活动产生的现金流量净额	-468.27	-2,020.29

公司 2016 年度、2017 年度经营活动产生的现金流量净额分别为-2,020.29 万元、-468.27 万元，2017 年度相较 2016 年增加 1,552.02 万元，主要原因是 2016 年度“支付的各项税费”金额较大，系公司支付的搬迁补偿款相应所得税金额较大，剔除该因素影响，近两年经营活动产生的现金流量净额变动幅度不大。

其中近两年销售商品、提供劳务收到的现金明细见下表：

销售商品、提供劳务收到的现金	2017 年度	2016 年度
加：（1）本期产品销售收入	36,758.19	30,696.50
（2）应交税费—应交增值税（销项税额）	7,950.24	6,317.59
（3）应收帐款的减少（期初-期末）	3,313.82	306.13
（4）应收票据的减少（期初-期末）	-3,458.51	-4,301.62

(5) 预收帐款的增加(期末-期初)	390.40	344.70
减: (1) 核销坏账减少的应收账款	4.68	—
(2) 当期应收票据贴现支付的利息	2.94	15.16
(3) 应收账款汇兑损失	-24.84	—
合计	44,971.35	33,348.14
应收账款余额	11,348.01	14,064.63
占比	25.23%	42.18%

由上表可知,公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与应收账款变动匹配,且应收账款余额占“销售商品、提供劳务收到的现金”比例由2016年42.18%下降到2017年的25.23%,表明公司近两年应收账款周转效率在提升,回款情况有较大程度好转。

2) 坏账准备计提情况

公司近两年应收账款坏账准备计提情况如下:

项目	2017年	2016年
按账龄计提	-159.80	-96.52
按单项计提	569.00	897.17
合计	409.20	800.65

公司近两年应收账款分别计提坏账损失800.65万元、409.20万元,由于公司回款情况转好,处于正常账龄期间的应收账款,按账龄计提的坏账准备分别转回96.52万元、159.80万元;对部分预计回收困难的应收账款,按单项计提坏账准备分别为897.17万元、569.00万元。

按各类别计提坏账准备的明细见下表:

年度	类别	应收账款余额	坏账准备余额	坏账准备比例
2017年度	按账龄计提	9,574.46	679.47	7.10%
	按单项计提	1,773.55	1,466.17	82.67%
	合计	11,348.01	2,145.64	18.91%
2016年度	按账龄计提	11,871.07	843.95	7.11%
	按单项计提	2,193.56	897.17	40.90%
	合计	14,064.63	1,741.12	12.38%

2016 年末应收账款期后回款比例为 84.46%，2017 年末近 19%的坏账准备比例已能覆盖尚未回款部分；其中，2016 年末按账龄计提坏账准备的应收账款期后回款比例为 94.71%，2017 年末 7%以上的坏账准备比例已能覆盖尚未回款部分；按单项计提坏账准备的应收账款期后回款比例为 28.96%，2017 年末近 83%的坏账准备比例也已能覆盖尚未回款部分。

综合上述分析，公司坏账损失的计提与应收账款的账龄变化情况、期后回款情况以及经营活动现金流量情况相匹配，坏账准备的计提合理、充分。总体来看，结合近两年的应收账款坏账准备计提情况以及期后回款情况，公司计提的坏账准备余额基本可以覆盖公司应收账款可能产生的坏账损失，公司坏账准备计提较为充分。

3) 降低坏账风险拟采取的具体措施

为了规范应收账款管理，加快应收账款回收，公司建立了货款回收绩效考核制度，将货款回收责任落实到人，并在销售合同中对有关的付款条件作明确陈述，设立赊销的审批权限，在考虑催收成本的前提下，尽可能降低坏账风险，主要措施包括：

①合同签订前进行客户资信调查，具体包括客户的基本情况（包括客户基本资料、注册资金、经营规模、合作历史，业务种类等）、业务状况（包括客户市场份额、市场竞争力和市场地位、与竞争者的关系；客户公司的市场形象、声誉、财务状况、信用状况等）等。

②根据对客户信用情况的评价确定对客户应收账款的信用账期管理政策，具体包括信用额度、信用账期、信用政策等。

③财务部门每月对应收账款核算和分析，并与客户定期对账，销售部门及时跟进客户信息及时催收货款，销售回款作为业务员考核的重要依据。

④逾期未回款管理：对于应收款余额较大且账龄较长的客户，公司结合历史合作情况考虑是否降低其信用账期和授信额度。对于超过信用期限仍未还款的客户，公司派专人以“一对一”方式加强催款，并尽量减少与其交易的频率；对于风险较大的客户，公司采用款到发货或者在合同中约定“除质保金之外的款项全

部到账之后才发货”的条款；对于长期欠款，信用差且屡次催收无果的客户，公司将采取法律手段主张权益；同时，在没有有效措施保障公司利益的情况下，将主动放弃与该类型客户的继续合作。

4) 会计师的核查程序

①评价并测试了管理层与信用控制、账款回收和评估应收款项减值准备相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

②获取并检查公司主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，并与实际执行的信用政策进行比较分析；检查主要客户是否存在逾期情况，了解逾期的原因，并分析合理性；

③获取公司截至 2017 年 12 月 31 日应收账款账龄明细表，检查主要客户及期末余额较大明细户的记账凭证、销售发票、签收单据等支持性记录，复核应收账款账龄明细表的准确性，并对照坏账准备计提的会计政策，分析应收账款坏账准备会计估计的合理性，检查坏账准备计提是否充分；

④对于单项认定计提坏账准备的应收账款，获取管理层对预计未来可收回金额做出估计的依据，包括还款计划及期后实际还款情况，并复核其合理性；

⑤对主要客户及期末余额较大的明细户函证销售额、期末余额，并将函证结果与凤形股份记录的金额进行了核对；

⑥对本期新增的大额客户进行现场走访核查；

⑦对期末应收账款余额 50 万元以上的明细户进行期后回款检查。

5) 会计师的核查意见

经核查，会计师认为：公司坏账损失的计提与应收账款的账龄变化情况、期后回款情况以及经营活动现金流量情况相匹配，坏账准备的计提合理、充分。

问题 7：报告期内，你公司计提存货跌价损失 142 万元，同比增长 100%。请你公司结合产品市场价格、库存商品消化情况等因素，说明本期计提存货跌价准备的合理性和充分性以及是否存在以往年度未充分计提存货跌价准备的情况。请年审会计师发表专项意见。

回复：

1) 2017 年产品市场价格、库存商品消化情况

①主要产品市场价格变化情况

品种	2017 年单价（元/吨）	2016 年单价（元/吨）	变动比例
高铬球	5,600.39	5,513.97	1.57%
高铬段	5,642.22	5,423.23	4.04%
热轧钢球	4,700.12	4,399.84	6.82%
特高铬球	5,663.89	5,880.31	-3.68%

公司主要产品销售单价基本呈小幅上涨趋势，特高铬球单价下降主要原因是市场竞争激烈，公司为扩大销售、占领市场，采取了降价销售策略。

②库存消化情况

单位：吨

期初数量	生产数量	外购数量	自用数量	销售数量	期末数量
19,403.22	59,276.64	3,223.80	394.35	66,083.22	15,426.09

公司本期销售数量大于生产数量，存货周转良好，不存在库存积压情况。

2) 存货跌价准备计提情况

期末库存商品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，可变现净值=最近售价*（1-销售税费率），若期末存货账面价值低于可变现净值，则不存在跌价，若存货账面价值高于可变现净值，则按差额计提跌价准备；原材料、半成品和在产品等需要经过加工的存货，可变现净值=所生产的产成品的估计售价*（1-销售税费率）-至完工时估计将要发生的成本，若其成本低于可变现净值，则不存在跌价，若其成本高于可变现净值，则按差额计提跌价准备。

公司在各期末对存货进行了减值测试，并相应确定是否需要计提减值准备及计提金额，根据减值测试情况，公司 2017 年度计提存货跌价损失 142 万元。

2017 年度公司市场销售情况较好，主要产品销售单价基本呈小幅上涨趋势，但由于生产要素成本上升而主要产品的销售单价并未随着成本的上升而同比例

提高，导致公司 2017 年度总体毛利率下降为 15.09%。公司期末进行减值测试，按存货可变现净值与成本的差额计提减值准备。

公司 2014 年、2015 年综合毛利率分别为 26.38%、25.17%，毛利率较高且稳定。2016 年综合毛利率为 19.43%，比 2015 年下降 5.74%，主要原因是受下游矿山、水泥、火力发电等行业去产能的宏观政策影响，市场竞争加剧，产品价格下降。期末公司结合存货盘点、存货周转、市场销售等情况，对存货进行减值测试，未发现存货存在减值情况。

3) 会计师的主要核查程序

①了解存货各项目的发生、计价、核算与结转方法和存货有关的成本费用的归集与结转方法，结合公司生产流程，判断存货和成本核算方法合理性；

②查阅公司产品成本明细表，结合公司产品成本核算过程，复核分析报告期内不同产品成本的构成及变动情况；

③获取公司采购量、产量和销量数据，检查存货周转情况和产品市场价格信息，分析各项指标的合理性；

④了解公司存货盘点制度，执行存货监盘程序，监盘时重点关注：A.公司制定的存货盘点程序执行情况；B.获得完整的存货存放地点清单；C.检查存货状态，观察是否存在毁损、全部或部分陈旧过时等现象；

⑤了解公司存货跌价准备计提方法，获取公司期末存货减值测试表，复核公司存货可变现净值的确定方法和计算过程符合会计准则的规定，测试公司的存货跌价准备计提是否充分、准确、合理。

4) 会计师的意见

经核查，会计师认为：公司本期存货跌价准备计提合理、充分，以往年度不存在未充分计提存货跌价准备的情况。

问题 8：根据年度报告，你公司由于未能在中国证监会核发的《关于核准安徽省凤形耐磨材料股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可[2017]1641号）到期前完成本次非公开发行股票事宜，上述批复自动失效，本次非公开发

行股票事项终止。本次终止非公开发行股票导致募集资金收购无锡雄伟精工科技有限公司 100%股权项目无法继续进行。请你公司补充说明上述事项是否会对公司未来经营业绩产生影响。

回复：

因公司未能在中国证监会核发的《关于核准安徽省凤形耐磨材料股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可【2017】1641号）到期前完成本次非公开发行股票事宜，上述批复自动失效，公司第四届董事会第八次会议审议通过了《关于终止募集资金投资项目的议案》，董事会决定终止原募集资金投资项目，即将首次公开发行募集资金中尚未使用的募集资金余额用于支付无锡雄伟精工科技有限公司 100%股权收购项目剩余应支付对价事宜，且不再谋求继续收购无锡雄伟精工科技有限公司事宜。基于公司本次非公开发行的目的是希望打造以先进制造业为基础的多元化战略布局，助力公司进入汽车零部件市场，打造双制造业板块的业务模式，故本次终止收购对上市公司目前主营业务的日常经营无重大影响，但影响公司打造以先进制造业为基础的多元化战略布局，同时，由于对公司收购完成之后业绩大幅上升的良好预期不复存在，进而影响公司未来业绩。

一、备查文件

《华普天健会计师事务所关于对安徽省凤形耐磨材料股份有限公司 2017 年年报问询函的回复》

特此公告。

安徽省凤形耐磨材料股份有限公司

董事会

二〇一八年五月八日