

## 怀集登云汽配股份有限公司

### 关于对深圳证券交易所 2015 年第三季度报告问询函的 回复公告

本公司及监事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

怀集登云汽配股份有限公司（以下简称“公司”）于 2015 年 11 月 6 日收到深圳证券交易所《关于对怀集登云汽配股份有限公司 2015 年第三季度报告的问询函》（中小板季报问询函【2015】第 3 号）（以下简称“问询函”），公司对 2015 年近期报告进行了认真复核，结合相关资料，对问询函中所列问题向深圳证券交易所作出了书面回复，现将公司回复的内容公告如下：

**问题 1、**你公司 2015 年前三季度归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为亏损 1,986 万元，较上年同期下降 230.46%，同时，你公司预计 2015 年净利润为亏损 3,000 万元至 2,500 万元。请结合经营环境、业务模式、产品特点等因素，说明亏损的具体原因。

#### 公司回复：

亏损主要原因之一为营业收入下滑。具体内容如下：

1、商用柴油机市场明显下滑：在中国经济“新常态”下，2015前三季度商用车市场持续低迷，直接对柴油机市场产生了较大的影响。根据中国内燃机协会统计，中国柴油机9月累计销售量519.06万台，同比下滑14.05%。在我公司销售占比前5位的主机配套客户在2015年均出现了不同程度的订单下滑，最高的下滑幅度达到了70%。而公司与国际知名机械制造商卡特彼勒的合作进度较预期为慢，直至10月份才正式签署了长期供货合同，在前三季度均未产生有效的大批量订单，导致配套产品柴油机气门的销售收入同比下滑33.14%，主机配套气门的销售收入同比减少了29.69%；

2、由于巴西国内货币大幅贬值，导致公司在2015年对出口维修客户巴西马

勒的销售额下滑幅度达到67.82%，虽然加大了对北美维修市场的供货力度，但出口维修气门的整体销售额还是同比下滑了15.05%；

3、公司过往的销售结构主要由国内配套产品和出口维修产品两个市场版块组成。在近几年，公司为了拓展国际配套客户，对原有的生产线进行了自动化、信息化、智能化改造，并在工艺流程、管理模式上进行了相应的优化，改造后的生产线提高了大批量配套产品的生产效率，但对小批量、多品种的维修产品的适应能力有所下降，因此在今年产品订单结构出现变化时，生产未能提供有效保障；

由于上述市场和生产等方面的原因，导致公司前三季度的营业收入同比下降22.63%，下滑幅度较上半年有所加大。公司虽然在10月份与卡特彼勒签署了五年采购合同，但对2015年的业绩贡献有限。

亏损主要原因之二为成本大幅上升。具体内容如下：

1、由于产销规模出现下滑，募投项目已建成部分在转固后的折旧无法得到有效消化，而新、旧厂区同时运作，导致水电等固定开支得不到有效控制、当地最低工资标准的提高使人工成本不断上涨。与此同时，由于市场变化，公司在2015年生产的气门出现明显的小型化和低值化趋势。这种反向变化的趋势，导致公司利润空间在过去两年连续下降。2015年前三季度公司的薪酬、辅材、折旧、水电四项成本在单位分摊后出现了大幅增长：四项单位成本合计的增加总额占当期平均售价比重超过10%，相当于直接减掉了超过10%的毛利率；

2、公司期间费用同比增加1216.73万元，增幅26.74%，进一步压缩了公司的利润空间（期间费用的变化原因见问题2中的具体分析）。

由于产销规模减少、毛利率下降，期间费用上升等因素综合影响，公司当期实现归属于上市公司股东的净利润为亏损1,986万元，较上年同期下降230.46%。

**问题 2、**你公司 2015 年前三季度实现营业收入 1.69 亿元，较上年同期下降 22%，而销售费用 1,298.28 万元，较上年同期增长 18%，管理费用 3,400.50 万元，较上年同期增长 47%。请详细说明在营业收入下滑的情况下销售费用、管理费用增加的原因。

**公司回复：**

1、销售费用变化说明：

公司2015年共开支销售费用1,298.27万元，同比增加200.3万元，增幅为

18.24%。主要增加项目包括出口运费增加148.6万元，该项费用大幅增加的原因是公司的生产线经过升级改造后，对小批量多品种的出口维修订单保障能力有所降低，在今年市场快速变化的形势下，生产周期延长。为了保证按期交付，大量采用了空运的方式，造成运费增加。工资及差旅费合计增加168.28万元，变化原因是为了保证尽早启动卡特彼勒订单，公司聘请了国外专家驻厂指导，从而增加了在薪酬和差旅费方面的开支。

## 2、管理费用变化说明：

公司2015年1~9月共开支管理费用3,400.50万元，同比增加1,088.69万元，增幅为47.09%。主要增加项目是折旧、无形资产摊销及研发费，三项费用合计增加1,064.69万元，占费用增加总额的97.79%。新增折旧主要为新区配电设施的折旧。无形资产摊销的增加部分主要是公司在前期通过自行开发并按法律程序申请形成的无形资产，如：“汽车发动机关键零部件表面化处理技术”、“汽车发动机楔形横孔新技术”等，在本期开始进行摊销；研发费大幅增长的原因是公司新增了“气门高性能中间合金的研发与应用”、“发动机气门先进成形技术研究与应用”等7个研发项目。

**问题 3、**报告期末，你公司存货余额为 1.69 亿元，较期初增长 14%，请结合市场环境以及产品的市场供求关系，说明存货跌价准备计提是否充分。

## 公司回复：

报告期末，公司存货分类如下：

单位：元

科目	期末余额	期初余额	变化值	变化幅度
原材料	41,572,614.09	36,321,470.44	5,251,143.65	14.46%
产成品	107,556,861.10	89,694,055.67	17,862,805.43	19.92%
在制品	19,920,816.04	21,822,173.10	-1,901,357.06	-8.71%
合计	169,050,291.23	147,837,699.21	21,212,592.02	14.35%

如上表所示，公司在2015年的存货增长主要体现在产成品与原材料两个方面，其中：原材料较增加了525.11万元，增幅为14.46%。主要原因是公司预计在年内启动卡特彼勒的批量订单，由于其产品的高值原料需要从国外进口，订购周期较长，因此需要提前下单并储备，但由于卡特彼勒的订单启动较预期晚，导致该部分原材料出现了积压。随着卡特彼勒订单的启动，原材料余额将得到有效的控制。产成品较年初增加了1,786.28万元，增幅为19.92%，其中发往子公司的在

途存货增加了248.62万元，我们认为这是由于运输周期带来的正常波动；母公司产成品较年初增加了1,537.66万元，这是由于今年某些重点柴油机客户的订单大幅下降，造成了公司部分自动化生产专线的闲置，为了维持稳定的熟练工人团队，同时保证设备的正常运转，公司增加了针对某些重点客户的存货储备。目前公司已完成对上述专线的调整，在上一阶段增加的存货储备将逐步得到消化。

公司的期末存货计价原则及存货跌价准备确认标准和计提方法如下：

期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。库存商品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别提取存货跌价准备。库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。

根据上述原则，公司在披露的三季度财务报告中，主要针对库龄超过1年的原材料和库存商品进行计提存货跌价准备。具体计算过程如下：

#### 1、原材料：

超期库龄钢材期末结存金额	A
钢材占本年气门单位成本的比例	B
本年气门平均毛利率（账面数）	C
估计的气门普通售价	$D = (A/B) * (1+C)$
折价比率	E=80%
估计的此类气门售价	$F = D * E$
进一步加工成产品的加工成本	$G = A/B * (1-B)$
相关税费 7%	$H = F * 7%$
运输费保险费 2%	$I = F * 2%$
超期库龄钢材期末可变现净值	$J = F - G - H - I$
超期库龄钢材期末跌价准备	$K = A - J$

经测算，超期库龄钢材的期末跌价为2,140,629.27元，减去前期已计提存货

跌价准备后，本期应补提的存货跌价准备为734,680.71元。

## 2、库存商品：

公司截至2015年9月30日库龄在1年以上没有发出的成品，未发出的原因主要分以下几类：

- A、等外品，尺寸超出OE图纸公差，但可以交付售服、维修市场；
- B、合同订单尾数，下次下单时可以安排发货；
- C、天燃气产品，生产周期较长，装机量变动较大，客户要求设立安全库存；
- D、新产品，尚在验证阶段，量产后可以发货；
- E、原主机配套产品，现已退出其配套体系，不再供货，但这部分产品可以交付售服、维修市场。（库存进排不匹配、待生产能力提升后，配平即可交维修市场）；
- F、主机厂新产品，已通过验证，即将批量供货，按订单要求可以正常发货；
- G、工艺、试验样件，尺寸、外观有较大偏差，不可使用，待报废处理；
- H、出口产品，合同交付后余留下的尾数，待客户下次下单采购相同零件时可以发货；
- I、出口产品试制品，按订单要求处理后可以正常发货；
- J、主机厂机型已逐步淘汰，不再装机，备品/维修市场有需求；
- K、部分客户要求按组为单位开发票，但发货时是按支为单位入系统，导致部分品种未能冲减销售在途仓用友数据，还有部分品种已经发货，但是目前尚未开票所致；
- L、失效件，不可回用，已现场报废处理；
- M、客户装机量变化，造成了产品库存暂时积压；
- N、滚动计划产品，交货期未到，尚未发货；
- O、在手合同订单产品，交货期未到或者未整箱，未安排发货；
- P、主机厂等外品，可以交付维修市场，目前维修市场有大量需求，已经陆续发货。

对于上述原因，等外仓和退货仓中的产成品本期未变动的全部考虑计提坏账，成品仓中A、B、E、G、H、J、L、M类计提坏账，C、D、F、I、O、N、P类不提坏账。企业确定的等外仓和退货仓中的产成品预计售价为该仓存货成本的40%，

成品仓中需计提坏账的产成品预计售价为该仓存货成本的50%。根据统计销售税费为预计售价的7%，保险费为预计售价的2%。

根据上述计算原则，本期期末跌价准备余额为3,360,764.08，减去前期已计提存货跌价准备后，本期应补提的存货跌价准备为95540.12元。

综上所述，我公司本期共计提存货跌价准备83.02万元，计提金额充分合理。

**问题 4、**报告期末，你公司预付账款余额为 3,651 万元，较期初增长 56%，请列示报告期末大额预付账款的详细明细，包括预付对象名称、预付金额、预付原因以及是否与你公司及控股股东、实际控制人存在关联关系等，并说明预付账款大幅增加的原因。

**公司回复：**

报告期末，公司预付款前10位客户明细如下：

单位：元

供应商名称	期末余额金额	付款原因	备注
徐州某机械设备有限公司	17,360,000.00	预付设备款	10月已入固定资产
怀集县某工程公司	13,579,223.92	预付工程款	新厂区未办理完工结算的投资
中山市某机械设备厂	1,124,754.00	预付设备款	设备已到
佛山市某设备制造有限公司	882,000.00	预付设备款	设备已到
广州某机电设备有限公司	562,500.00	预付设备款	
广州某机电设备有限公司	562,500.00	预付设备款	
九江市某电子有限公司	560,090.00	预付设备款	
黄某某	316,223.26	预付设备款	
** TECHNOLOGY	286,264.98	预付设备款	
某（湖南）股份有限公司	225,500.00	预付设备款	
江苏某炉业有限公司	193,840.00	预付设备款	
合计	35,652,896.16		

预付款前10位客户余额合计供3,565.29万元，占预付款9月末余额的97.65%，经公司自查，预付款余额前20位的客户与公司控股股东、实际控制人均无关联关系。预付款大幅增加的原因是由于部分设备的发票未到，未转入固定资产。

特此公告！

怀集登云汽配股份有限公司董事会

二〇一五年十一月十一日