

濮阳濮耐高温材料（集团）股份有限公司 关于深圳证券交易所 2016 年年报问询函回复的公告

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。

濮阳濮耐高温材料（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）于 2017 年 6 月 2 日收到了深圳证券交易所《关于对濮阳濮耐高温材料（集团）股份有限公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 242 号），现将回复内容公告如下：

1、2016 年度，你公司经营活动产生的现金流量净额为 1.8 亿元，较上年同期增长 301%，实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-1.8 亿元，较上年同期下降 319%。请结合你公司的经营模式、收入确认原则、应收账款信用政策等说明本年度经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势存在差异的原因及合理性。

回复：

本报告期归母净利润与经营活动产生的现金流量净额调节表如下：

项目（万元）	2016 年度	2015 年度	同比增额	同比增幅
归属于上市公司股东的净利润	-18,495	8,464	-26,959	-319%
加：资产减值准备	31,029	9,351	21,678	232%
存货的减少（增加以“-”号填列）	10,850	8,143	2,707	33%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	5,821	-57,668	63,489	110%
其他项目	-11,616	22,950	-34,566	-151%
经营活动产生的现金流量净额	17,589	-8,760	26,349	301%

本报告期经营活动产生的现金流量净额同比增长 301%与本年度归母净利润同比下降 319%变动趋势存在差异的主要原因：

（1）从资产减值准备看

本报告期计提子公司郑州华威商誉减值 23,074 万元，上年同期计提子公司郑州汇特商誉减值 2,151 万元，此因素导致本期减值准备同比增加 20,923 万元；此外，本期计提的应收款项减值准备同比增加 755 万元。

（2）从公司经营模式看

①采购模式，对于大宗原材料，公司采用集中采购方式，由公司采购管理部与合格供应商通过议标及谈判性采购的方式签订框架协议，各分子公司和总公司比照投标价格签订合同。对于零星辅材，公司主要采取议标的方式采购。

公司大部分原材料属于需求稳定的原料，各生产厂区仓库设置了最高最低库

存量，在正常生产过程中，当库存数量将达到或已达到最低库存量时，公司采购部门将制定采购计划，补充库存。如果公司临时接有大额订单计划，某种或多种原材料需求量超出常备库存最高库存量而需要追加的，公司采购部门将根据生产部门的需求，追加临时库存量。因此，公司可以建立合理最优库存量以备生产。

②生产模式，公司采用“以销定产”模式，在取得生产订单后，依据制造基地的区位优势和产品特点，对订单进行分解，在各生产基地间分配生产任务，充分发挥各制造基地的规模、区位优势，实现交付效率、产品质量和生产成本的最优化，保持最佳库存量。

③销售模式，公司及其子公司销售模式为：一是产品直接销售，即按照产品销售的数量计价；另一种是整体承包方式，即耐火材料企业承包整条或部分钢铁生产线，每年按钢材的产量进行结算，结算具有一定周期性。

因此，公司运行良好的采购模式和生产模式提高存货周转率，降低资金占用，本期存货减少额同比增加 2,707 万元。

（3）从应收账款信用政策看

公司按照客户的产业地位、信誉、财务和历史回款状况及双方业务往来等因素，将客户划分四类客户，依据各类客户不同情况划分信用期限，再根据各类客户的比重，得出公司综合应收账款回收期在 8-9 个月左右。2015 年，受国内经济形势影响，公司客户所处下游钢铁行业整体经营状况不景气，加之公司整体承包模式结算的周期性，公司应收账款回收期整体拉长；2016 年以来，公司出台专门激励政策，考虑多种形式回款，并且内部优化激励措施，多次组织销售部门开会讨论货款回笼和应收账款管理方案，多方面加强回款力度，同时公司采取积极有效的经营管理措施，本期经营性应收项目减少额同比增加 63,489 万元。

（4）从收入确认原则看

公司主要销售耐火材料等产品。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认需满足以下条件：公司根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

公司保持一贯的收入确认原则，其对本期确认收入没有影响。

（5）公司一直加强营运资金管控，2016 年在销售回款好转的情况下，公司加大了经营性应付款项的支出，本期经营性应付项目及其他项目减少额同比降低 34,566 万元。

综上，公司净利润降低主要是由于商誉减值造成的，经营活动产生的现金流量净额增加主要是由于优化生产、销售及管理措施导致的。本报告期，在公司整体运营模式基本保持稳定，信用赊销政策及收入确认原则未发生变化的情况下，公司认为，本年度经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势的差异原因与公司实际相符。

2、你公司采用单独销售和整体承包两种销售模式，请你公司结合具体业务详细说明两种销售模式具体运作方式、主要风险、会计核算方法及对公司经营业绩的影响。

回复：

公司销售模式有产品单独销售和整体承包方式两种，在整体承包模式下公司

不仅要负责供应耐火材料产品，还要负责拆包、砌包、维修以及使用的全过程管理，即产品销售与配套服务相结合。

(1) 销售模式具体运作方式

单独产品销售流程为：公司发货→客户验收入库、使用→公司业务员根据客户确认结果通知公司结算数量→公司开票→客户内部审核→客户付款，产品销售收入确认时点为公司开票环节。

整体承包（总包）销售流程为：公司发货→公司现场项目部验收→整体承包项目（钢包、中间包等）施工→施工完成→客户投入使用→整体承包项目（钢包、中间包等）达到使用寿命、生产下线→客户发出结算通知→公司开票→客户内部审核→客户付款，产品销售收入确认时点为产品达到使用寿命、生产下线环节。

(2) 销售模式主要风险

①单独产品销售模式，交付货物与确认收款直接，业务流程相对简单，基本没有什么风险。

②整体承包销售方式，从产品使用结束到客户发出结算通知，平均有一个月的滞后期。因此，整体承包比单独销售的应收账款回收期要长一个月。在同等条件下，整体承包和单独销售的比例变化会影响公司的应收账款规模和周转率水平。该销售模式业务流程相对复杂且结算周期相对较长，对公司营运资金周转造成一定影响。

(3) 销售模式会计核算方法

①按产品单独结算方式：产品发至客户后根据合同条款由客户发出结算通知，由公司财务确认收入、开具发票，然后按照合同约定进行结算。

②整体承包结算方式：产品发至客户后按不同的项目（即整体承包项目，包括中间包、钢包、高炉、混铁炉、滑板等项目承包）施工完毕后交付客户使用，使用结束后再按不同的使用标准（如炉数、出钢量、出铁量等）确认收入，从公司发货到现场工人收货、施工、交付使用、客户评审、允许结算，周期较长。

综上，与单独销售模式相比，公司整体承包模式能够促使耐火材料企业有充分的动力去研究开发符合客户新要求、性能更良好及市场新趋势的产品与服务，有利于促进供求双方形成互利共赢的利益共同体，但受到耐火材料行业特点和产品结算周期、销售模式等影响，造成公司结算周期较长，货款回笼有一定周期性，回款较慢。公司依据企业会计准则及公司相关会计制度，对各项交易和事项进行账务处理，准确、完整的反映公司经营业绩。

3、你公司耐火材料 2015 年年末库存量、2016 年生产量、2016 年销售量，与 2016 年年末库存量勾稽计算不一致，请说明产生差异的具体原因。

回复：

公司披露的 2015 年年末库存量 160,801 吨，2016 年生产量 476,004 吨，2016 年销售量 601,730 吨，2016 年年末库存量 145,658 吨。形式上勾稽不一致的具体原因是：公司还存在外购产品量，不包含在生产量中，但销售量和库存量中包含外购产品量，因此生产量中不包含外购产品量是产生库存量、生产量及销售量勾稽计算不一致的具体原因。

如将外购产品量纳入综合考虑，则公司年报中披露的年末库存量应等于年初库存量加生产量、加外购产品量减去销售量。2016 年公司外购产品量为 110,583 吨。

按此口径，本报告期生产量、销售量及库存量明细如下：

项目（吨）	年初库存量	生产量	销售量	期末库存
自产产品	145,908	476,004	490,062	131,850
外购产品	14,893	-	111,668	13,808
合计	160,801	476,004	601,730	145,658

4、报告期末，你公司应收账款中应收安宁市永昌钢铁有限公司（以下简称“永昌公司”）2,356 万元，全额计提坏账准备；应收云南天高镍业有限公司（以下简称“天高镍业公司”）1,804 万元，坏账准备计提比例为 80%。请结合应收账款信用政策详细说明该客户款项发生的业务背景、大额计提减值准备的依据及合理性，并说明该客户与公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系。

回复：

公司按照客户的产业地位、信誉、财务和历史回款状况及双方业务往来等因素，将客户划分四类客户，依据各类客户不同情况划分信用期限，再根据各类客户的比重，得出公司综合应收账款回收期在 8-9 个月左右。

（1）自 2007 年以来，永昌公司为公司客户，公司双方在业务往来和款项回收方面一直保持着良好关系，在一定信誉范围内公司给予其赊销进行业务往来。2014 年 6 月份以来，该公司资金链断裂，已停止生产，针对货款回收，公司已向云南省昆明市中级人民法院起诉，人民法院已于 2015 年 1 月 16 日，出具了“民事调解书”，按照调解书规定，永昌公司所欠公司款项，需分别于 2015 年 9 月 1 日至 2017 年 6 月 30 日期间，于每月底前向公司支付 100 万元，剩余的货款，应于 2017 年 7 月 31 日前支付完毕，但在此后期间公司未收到任何形式的回款，后经法院强制执行财产清偿债务，该公司已无任何财产可执行。本报告期末，公司根据实际情况，考虑该笔款项已无回收可能性，将其作为单项金额重大并单项计提坏账准备的款项，对其全额计提坏账准备，此与公司掌握事实情况相符。

（2）天高镍业公司为公司客户，公司双方在业务往来和款项回收方面一直保持着良好关系，在一定信誉范围内公司给予其赊销进行业务往来。2016 年期间，该公司一直停产检修，未进行货款支付，因所欠公司款项数额较大，公司一直与其协商付款事项，后因协商无果，公司向云南省曲靖市中级人民法院起诉，并于 2016 年 7 月 14 日收到人民法院出具的“民事调解书”，双方达成以下协议，在未来 4-5 年间该公司陆续归还所欠公司全部货款。本报告期末，考虑该公司还未进行生产，可能导致其无法按期还款，只能进入执行程序，申请法院强制执行。在执行过程中，如果该公司对外欠账过多，现有财产已被全部抵押的情况下，将会出现无财产可供执行的情况，将可能会导致公司近 80%的款项无法收回，因此公司将该笔货款作为单项金额重大并单项计提坏账准备的款项，对其计提 80%坏账准备，与公司会计估计的谨慎性原则一致。

（3）永昌公司和天高镍业公司与公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东的关联关系说明如下：

单位名称	基本信息	与本公司及实际控制人、董事、监事、高管及其亲属和持股 5%以上的股东的关系说明
永昌公司	法定代表人：段青 股东：王金富、段青、杨升	不存在关联关系

天高镍业公司	法定代表人：尹万杰 股东：四川金广实业（集团）股份有限公司、四川石亭生态农业科技有限公司	不存在关联关系
--------	---	---------

5、报告期末，你公司库存商品余额为 8.3 亿元，未计提存货跌价准备。请结合公司主要产品的市场需求、销售价格等说明未计提存货跌价准备的依据及合理性。

回复：

(1) 本报告期末，公司存货结构如下：

项目	账面价值（万元）
原材料	24,520
在产品	5,365
库存商品	53,346
低值易耗品	56
合计	83,287

(2) 公司存货规模较大，但其中大部分为产成品，产成品中大部分已交付用户或存放于客户项目现场，等待用户验收、使用或用于整体承包项目的施工。公司实行以销定产，按照公司销售管理标准，除实验产品和现款现货外，所有产品必须签订合同后方可下达需求计划，计划员下达计划前，必须确认该计划对应的合同签订前已履行过相关的审批手续，公司的库存商品均为有合同约定的存货，原材料采购根据销售的情况进行。

公司产品平均毛利率较高，原材料和产成品加上至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和估计的相关税费后，低于合同中约定产品销售价格。截至报告期末，未发现存货因毁损、报废、过时等原因导致的减值情形，可变现净值不低于账面成本，故未计提存货跌价准备。

特此公告。

濮阳濮耐高温材料（集团）股份有限公司董事会
2017 年 7 月 12 日