

山东龙泉管道工程股份有限公司

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。

山东龙泉管道工程股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 6 月 1 日收到深圳证券交易所下发的《关于对山东龙泉管道工程股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 357 号）。接到问询函后，公司及时组织相关人员对问询函提出的有关问题进行了认真的核查及落实，现将有关情况回复说明如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 9.77 亿元，同比增加 23.39%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）5,358 万元，同比增加 78.47%。请补充说明以下内容：（1）请结合你公司的收入构成，并对比同行业上市公司的情况说明你公司营业收入同比增加的原因；（2）请结合你公司产品价格、毛利率、期间费用以及非经常性损益等的变化情况说明公司净利润增幅大于营业收入增幅的原因及合理性。

问题 1：请结合你公司的收入构成，并对比同行业上市公司的情况说明你公司营业收入同比增加的原因；

【回复】：

1、本公司及同行业上市公司收入构成明细如下：

单位：元

公司	产品类型	2017 年度		2016 年度		同比增减
		金额	占比	金额	占比	
本公司	PCCP	583,114,727.63	59.69%	742,048,872.70	93.73%	-21.42%
	金属管件	393,068,622.22	40.24%	48,511,960.08	6.13%	710.25%
	其他产品	684,469.32	0.07%	1,112,700.89	0.14%	-38.49%

	合计	976,867,819.17	100%	791,673,533.67	100%	23.39%
国统股份	PPP 项目施工、服务	423,245,633.58	53.64%	166,079,615.32	27.66%	154.85%
	PCCP 管材	288,657,282.70	36.58%	380,474,060.88	63.33%	-24.13%
	其他产品	77,205,794.16	9.78%	54,180,532.69	9.02%	42.50%
	合计	789,108,710.44	100%	600,734,208.89	100%	31.36%
韩建河山	PCCP	462,699,981.35	61.91%	444,208,674.46	63.96%	4.16%
	其他产品	284,660,195.49	38.09%	250,311,467.83	36.04%	13.72%
	合计	747,360,176.84	100%	694,520,142.29	100%	7.61%
青龙管业	混凝土管	804,848,962.32	67.89%	427,266,916.23	54.13%	88.37%
	塑料管材	380,715,377.27	32.11%	362,074,906.83	45.87%	5.15%
	合计	1,185,564,339.59	100%	789,341,823.06	100%	50.20%

注：以上数据均来源于上市公司公开披露的年度报告

2、由上表可见，公司及同行业上市公司营业收入 2017 年度较 2016 年度均有一定幅度增长，但增长原因不尽相同。各公司除 PCCP 业务外，均有相当比例的其他业务。对于各公司相同的 PCCP 业务，公司与国统股份变动一致，营业收入同比下降，韩建河山同比基本持平，青龙管业同比增幅较大；对于其他业务，各公司均同比增长，但增幅差异较大。

3、同行业各公司 PCCP 业务营业收入同比变动不尽一致，主要是因为各公司执行的订单项目不同，即使相同的项目由于业主及建设单位施工进度影响，确认收入情况也存在较大差异。如公司与韩建河山、青龙管业同期中标的某水资源配置工程因公司中标标段施工条件限制部分工程延期，对 2017 年度营业收入影响较大（公司中标金额 6.63 亿元，韩建河山中标金额 8.86 亿元，青龙管业中标金额 5.07 亿元；由于业主在 2017 年 9 月才安排公司于第四季度生产供货，公司 2017 年度仅完成了合同金额的 6.92%，同行企业韩建河山和青龙管业则早于公司生产供货，其中韩建河山完成了合同金额的 40%，青龙管业完成了合同金额的 50.72%）。

4、公司 2017 年度营业收入同比增加 23.39%，主要是金属管件业务收入同比大幅增加所致。公司 2016 年 5 月将金属管件业务纳入合并报表，因客观原因个别大额订单如某石化项目 6 亿余元订单推迟到 2017 年度才取得并执行，导致营业收入同比大幅增加。

问题 2：请结合你公司产品价格、毛利率、期间费用以及非经常性损益等的变化情况说明公司净利润增幅大于营业收入增幅的原因及合理性。

【回复】：

1、公司 2017 年度净利润增幅大于营业收入增幅主要因为平均毛利率有所提高，详细情况如下：

单位：元

项 目	2017 年度	2016 年度	同比增减
营业收入	976,867,819.17	791,673,533.67	23.39%
营业成本	597,996,042.37	518,117,743.24	15.42%
毛利率	38.78%	34.55%	4.23%
税金及附加	21,140,028.20	19,305,000.86	9.51%
销售费用	71,822,796.25	53,253,094.22	34.87%
管理费用	151,673,664.58	103,475,034.65	46.58%
财务费用	41,256,904.57	29,870,548.09	38.12%
资产减值损失	26,232,277.19	25,737,283.09	1.92%
投资收益	1,215,036.83	-	100.00%
非经常性损益	2,228,601.29	-3,222,601.16	169.16%
所得税费用	23,362,003.43	14,670,564.03	59.24%
少数股东损益	-6,755,555.60	-6,001,881.93	12.56%
归属于母公司所有者的净利润	53,583,296.30	30,023,546.26	78.47%

2、公司营业收入构成中，金属管件产品销售收入 2017 年比 2016 年增加 710.25%，增加额约 3.44 亿元（详见问题 1 回复内容表格）。2017 年实现收入的金属管件产品主要为高压临氢管件，该产品属于石油化工行业中的高端产品，多为非标定制，技术含量高，附加值高，价格较高，金属管件产品 2017 年度平均毛利率为 52.04%，拉高了公司产品整体毛利率，是公司 2017 年度净利润增幅大于营业收入增幅的最主要原因。除此之外，非经常性损益等变化情况也在一定程度导致净利润增幅大于营业收入增幅。

3、另一方面，公司期间费用增幅均大于营业收入增幅，一定程度上抵消了毛利率提高对净利润的影响。销售费用增幅较大主要系为执行金属管件合同订单而发生的营销费用、销售人员薪酬及差旅费增加所致；管理费用增幅较大主要系分、子公司当期执行订单较少，在未开工生产的月份将设备厂房折旧等计入管理

费用，龙泉科技大厦完工投入使用折旧及运行费用增加等原因所致；财务费用增幅较大主要系借款增加。

二、报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为 1,306 万元，同比下降 92.06%。请结合你公司的销售政策以及应收账款信用政策说明经营活动产生的现金流量净额下降幅度较大的原因及合理性。

【回复】：

1、公司的销售政策以及应收账款信用政策与上年相比未发生变化，具体如下：

(1) 销售政策

本公司销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：①已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②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企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司结合自身业务情况，根据所售产品的类型及具体交易方式，确定销售收入的确认时点：

①预应力钢筒混凝土管（PCCP）

本公司销售的商品主要是公司生产的预应力钢筒混凝土管（PCCP），当同时达到以下条件时确认商品销售收入的实现：A. 公司已将 PCCP 产品运达购货方指定或合同约定的交货地点交付给购货方；B. 交付的 PCCP 产品经购货方或工程项目监理人员现场进行质量验收；C. PCCP 产品经质量验收合格后，由购货方或工程施工方现场接收；D. 购货方或工程施工方的内部工程管理部门和合同管理部门对上述已现场验收并接收的 PCCP 产品进行确认。

②金属管件产品

A. 国内销售：公司对于各类管件产品，均不负责现场安装，以产品已经发出并送达客户指定位置，经客户签收确认后确认收入的实现。B. 国外销售：根据销售合同，由市场部按订单组织装箱发货，取得出口货物报关单，附出口商品专用发票等相关单证报关，在货物报关出口离岸时确认销售收入的实现。

(2) 信用政策

公司客户主要为国家及地方水利建设局、市政部门、大型石化及核电企业，由于其商业信用较好，在风险可控的范围内给予一定额度的信用政策。具体收款情况为，一般签订合同后预收 10%-30% 货款，在后续结算款中逐渐扣除；发货并经业主验收确认后支付进度款，并预留一定的竣工/通水保证金（一般为结算货款的 5%-20%），PCCP 项目输水管线打压试验并通水后或金属管件项目装置开车运行后支付；质量保证金一般为结算货款的 5%-10%，在项目验收合格后 1 至 3 年内支付。对于规模较小及零散客户，一般要求款到发货或货到付款。

2、公司 2017 年度及上年同期经营活动产生的现金流量净额情况：

单位：元

项 目	2017 年度	2016 年度
净利润	46,827,740.70	24,021,664.33
加：资产减值准备	26,232,277.19	25,737,283.09
固定资产折旧	89,240,435.49	66,428,957.51
无形资产摊销	9,125,225.07	7,057,409.79
长期待摊费用摊销	1,061,838.59	981,278.02
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	340,982.60	43,164,510.74
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）		
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）		
财务费用（收益以“-”号填列）	38,144,734.59	31,633,096.90
投资损失（收益以“-”号填列）	-1,215,036.83	
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	2,993,561.77	-9,236,129.11
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-726,666.99	-563,126.65
存货的减少（增加以“-”号填列）	-32,876,185.26	37,569,449.31
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-165,665,122.61	-299,606,054.09
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,761,921.85	271,677,542.32
其他	-2,183,606.98	-34,435,398.65
经营活动产生的现金流量净额	13,062,099.18	164,430,483.51

公司 2017 年度经营活动产生的现金流量净额同比下降主要原因如下：

（1）公司 2017 年度销售商品、提供劳务收到的现金中根据业务合同所收到的预收账款较上年同期大幅减少。公司 2017、2016、2015 年末预收账款余额分别为 25,067.76 万元、24,734.18 万元、4,480.59 万元。其中 2016 年度预收账

款净增加 20,253.59 万元, 2017 年度预收账款净增加 333.58 万元, 2017 年度预收账款净增加额较 2016 年度减少 19,920.01 万元, 系随着订单的执行, 预收款逐步结转, 而当年并未收取其他项目大额预收款, 导致 2017 年度预收账款净增加额较小。

(2) 公司 2017 年度购买商品、接受劳务支付的现金较上年增加。除因 2017 年度销售增加导致的采购增加因素外, 受国家产业调控政策影响, 公司主要原材料钢材、水泥等价格持续上涨, 部分原材料供应商付款方式也由后付款改为预付款, 公司购买材料支付的现金相应增加。

综上, 由于 2017 年度收到的预收账款较上年度大幅下降, 购买商品、接受劳务支付的现金较上年增加, 导致 2017 年度经营活动产生的现金流量净额较 2016 年度大幅下降, 该情形符合公司业务模式和原材料市场价格趋势。

三、报告期内, 你公司金属管件的毛利率为 52.04%, 同比增加 29 个百分点, 请对比同行业公司情况说明金属管件毛利率大幅增加的原因及合理性。

【回复】:

具体情况如下表所示:

单位: 万元

年度	品种	销售量(吨)	营业收入	营业成本	毛利率	占收入比例
2017 年度	高压临氢管件	1,115.97	26,555.42	10,525.27	60.36%	67.56%
	核电及普通管件	2,102.16	12,751.44	8,445.79	33.77%	32.44%
	合计	3,218.13	39,306.86	18,971.06	52.04%	100.00%
2016 年度	高压临氢管件	24.26	441.43	271.32	38.54%	5.63%
	核电及普通管件	1,464.46	7,404.53	5,879.16	20.69%	94.37%
	合计	1,488.72	7,845.96	6,150.48	32.67%	100.00%
2015 年度	高压临氢管件	432.27	6,832.32	2,944.67	56.90%	37.48%
	核电及普通管件	1,883.15	11,395.19	7,103.84	37.66%	62.52%
	合计	2,315.42	18,227.51	10,048.51	44.87%	100.00%

说明: 2016 年合并金属管件业务区间为 5-12 月, 毛利率为 23.18%; 2016 年全年金属管件业务毛利率为 32.67%, 实际 2017 年比 2016 年毛利率增长 19.37%。

1、金属管件业务平均毛利率同比增长 19.37%, 主要原因如下:

(1) 2017 年度与 2016 年度产品结构存在较大差异, 公司产品中毛利较高

的高压临氢管件 2017 年度销售占比为 67.56%，2016 年度仅为 5.63%。

(2) 因金属管件产品均为非标定制产品，单价存在较大差异。2017 年执行的订单平均销售单价为 12.21 万元/吨，2016 年仅为 5.25 万元/吨，该差异对毛利率影响较大。

(3) 2016 年度受国家及行业政策影响，金属管件业务产销量处于近五年历史低位，单位产品分摊的固定费用相对较高，毛利率不具有代表性。2017 年度相比 2015 年度高压临氢管件毛利率仅上升 3.46%。

2、同行业公司的毛利率情况

高压临氢管件属于石油化工行业中的高端产品，子公司新峰管业拥有专门的生产技术、生产装备、生产过程控制、质量管理体系、人力资源、产品品牌等优势，在国内同行中处于领先水平。该产品技术含量高，附加值高，毛利率高。

从目前情况看，我国高端金属管件主要由为数不多的厂商供应，如石油化工领域所需的高压临氢管件，主要供应商包括新峰管业、辽阳石化机械设计制造有限公司和河北沧海管件集团有限公司；在核电领域，新峰管业与江苏华阳金属管件有限公司、扬州华宇管件有限公司等少数企业占据着主要市场份额。上述主要经营高端金属管件的公司均未上市，其毛利率情况无法查询。

金属制品行业上市公司类似产品毛利率比较：

序号	上市公司名称	产品类型	2017 毛利率	2016 年毛利率
1	江苏神通	核电行业阀门	47.18%	46.88%
2	应流股份	核能新材料及零部件	42.16%	37.26%
3	久立特材	无缝管	24.99%	23.59%

上述上市公司虽然是金属制品同行业的公司，但由于产品类型差别较大，不具有可比性，但从另一方面也可以看出高端金属管件毛利率一般较高。

综上，金属管件业务 2017 年度毛利率同比提高系由于 2017 年度新峰管业高压临氢管件产品收入较同期有较大幅度增长所致，该产品具有技术含量高、附加值高、毛利率高的特点，整体提升了金属管件业务的毛利率水平，变动合理。

四、2017 年第一季度至第四季度，你公司的净利润分别为-2,489 万元、-1,432 万元、1,457 万元和 7,823 万元。请详细说明你公司第一季度和第二季度亏损，第三季度和第四季度业绩明显改善的原因及合理性。

【回复】:

公司各季度净利润变动趋势主要受行业特征、季节性因素及订单执行进度的影响，如下表所示：

单位：元

项 目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	66,062,028.85	160,361,315.26	285,156,135.17	465,288,339.89
净利润	-24,893,963.94	-14,322,652.43	14,573,024.13	78,226,888.54

1、第一季度 PCCP 业务受季节性施工及农历春节放假影响，生产及发货量较小，扣除固定成本后产生较大的亏损，公司与同行业上市公司的变动趋势一致；第二季度由于公司部分生产基地及项目施工地受气候影响开工较晚，也存在开工不足的情况。金属管件业务除受第一季度过节放假影响外，第一、二季度订单执行也较少。

2、第三季度 PCCP 业务生产及施工进入旺季，随着订单的全面执行，发货及收入确认金额较大，另一方面金属管件业务订单也在第三季度陆续执行。

3、第四季度公司净利润大幅增加主要是执行金属管件产品大额订单所致。子公司新峰管业于 2017 年 2 月与某石化公司签订的高压临氢管件买卖框架合同进入集中供货期，根据供货协议，该项目供货期为 2017 年 10 月至 2018 年 3 月，第四季度为集中供货期，且大部分为公司产品结构中盈利能力较强的高压临氢管件，该订单的执行对公司净利润贡献较大。

五、报告期内，你公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 63.80%。请补充说明以下内容：（1）你公司销售集中度较高的原因以及是否存在大客户依赖的情形；（2）请列表对比分析本期前五大客户与去年同期前五大客户的变动情况，对于新增的客户请说明本期新增为前五名客户的原因、与公司是否存在关联关系、该客户的基本经营情况等。

【回复】:

1、公司客户相对集中，主要是由公司下游水利、石化及核电行业的产业格局所决定的，前述行业投资门槛高，其行业集中度已经达到一个较高的水平，因此公司客户集中度也相对较高。此外公司会优先选择需求量大、产品附加值高的优质客户，这也导致公司的销售相对集中于大客户。虽然水利、石化及核电工程

的建设时间跨度较长，但对同一业主很少出现相邻两年都在前五名的情况，另一方面同一业主不同项目间隔期较长，公司不存在大客户依赖情况。

2、公司前五大客户明细表：

2017年

单位：元

序号	客户	销售额	占年度销售总额比例
1	第一名	351,043,147.54	35.94%
2	第二名	127,481,900.52	13.05%
3	第三名	63,614,476.62	6.51%
4	第四名	45,938,397.44	4.70%
5	第五名	35,174,737.95	3.60%
	合计	623,252,660.07	63.80%

2016年

单位：元

序号	客户	销售额	占年度销售总额比例
1	第一名	140,074,385.07	17.69%
2	第二名	48,451,716.28	6.12%
3	第三名	44,494,700.44	5.62%
4	第四名	26,559,141.12	3.35%
5	第五名	26,204,303.47	3.31%
	合计	285,784,246.38	36.10%

本期与上期前五大客户中，只有本期第三大客户与上期第二大客户相同，其他均为本期新增客户，与公司不存在任何关联关系，其基本情况如下：

客户	新增方式	客户的基本经营情况
第一名	招投标	某大型石化公司控股的子公司，信用良好，经营情况正常
第二名	招投标	某建设管理局，事业单位，信用良好，经营情况正常
第四名	招投标	某水利厅筹建的公司，信用良好，经营情况正常
第五名	招投标	某供水工程建设管理局控股的子公司，信用良好，经营情况正常

六、报告期内，你对账龄 2 年以上的应收账款全部按照 10%的比例计提坏账准备。请结合历史数据以及同行业公司情况说明你公司坏账准备计提政策的合理性，并说明报告期内坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表明确

意见。

【回复】:

1、公司与同行业上市公司计提坏账准备比例如下:

账龄结构	本公司	国统股份	韩建河山	青龙管业
1年以内	5%	5%	3%	3%
1-2年	8%		10%	10%
2-3年	10%		30%	30%
3-4年			50%	50%
4-5年			80%	80%
5年以上			100%	100%

由上表可见,公司与同行业上市公司坏账政策相比,2年以内的坏账计提比例差别不大,2年以上的坏账计提比例公司高于国统股份,低于其他可比上市公司。公司在IPO时,可比上市公司只有国统股份与公司业务最为相近,公司结合业务特点参照国统股份制定了符合公司实际的坏账计提政策。

目前,从产品结构及业务收入构成来看,各可比公司之间差异较大。报告期内公司产品主要为PCCP管材及金属管件,国统股份主要产品为PPP项目及服务和PCCP管材,韩建河山除PCCP管材业务外,还有RCP及商品混凝土业务,青龙管业除混凝土管材业务外,还包括塑料管材业务。

2、公司应收账款坏账准备政策是根据行业特点、客户的信用情况、合同付款条件等实际情况制定的。

(1)公司销售的产品所对应的工程项目大部分为国家 and 地方的重点水利建设项目、大型核电及石油炼化项目,项目本身须经过国家和地方有关主管部门的可行性研究、规划设计、立项审批等环节,项目建设资金充足,客户信用状况良好,发生坏账的风险极小;部分客户因付款审批流程需经多个环节,时间较长。

(2)公司对单项期末金额在100万元以上的应收账款进行单独测试,经测试未发生减值,以账龄为信用风险特征组合,按账龄分析法计提坏账准备。同时,为了保证应收账款及时回收,制定了严格的应收账款管理制度,建立应收账款回收责任制,责任落实到人,从而使资金回收及时性上有了较高的保障。

(3)公司自成立以来,尚未发生应收货款无法收回的情形,尽管如此,公司仍按谨慎性原则,对应收账款计提了一定的坏账准备。

(4) 公司期末应收账款账龄 3 年以内的占全部应收账款比例为 89.37%，4 年以上的应收账款占比仅为 1.31%，回收风险总体较小。

综上，公司应收账款坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分。

【会计师意见】：

我们了解和评价了公司与应收账款账龄分析、坏账准备计提相关的关键内部控制设计和运行的有效性；评价了计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；复核了应收账款坏账准备是否按经董事会批准的既定方法和比例提取，其计算和会计处理是否正确；核查了公司历年坏账发生、计提情况，与同行业上市公司应收账款坏账计提情况进行比较分析。

我们认为，报告期内公司应收账款坏账准备的计提政策充分考虑了行业特点及公司自身的经营情况，具有谨慎性和合理性，公司应收账款坏账准备的计提是充分的。

七、报告期内，你有 6 家子公司亏损，其中 4 家亏损超过 1,000 万元。请结合子公司的主营业务说明报告期内亏损较大的原因，说明其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、报告期内子公司亏损的原因

报告期内亏损的子公司除盛世置业公司和湖北大华公司外主营业务均为 PCCP，业绩出现亏损主要受行业整体规模收缩，钢材水泥等原材料价格持续上涨等因素影响。盛世置业公司目前资产主要为龙泉科技大厦，部分楼层出租给总公司使用，其他楼层暂未出租或出售，折旧摊销及日常维护费用、相关税费等均计入当期费用，导致亏损较大。

公司的生产模式以订单式生产方式为主。通过投标获得订单后与客户签订供货合同，根据合同规定的品种规格进行生产。由于 PCCP 的体积、重量较大，长途运输成本较高，因此公司在主要目标市场所在地建立生产基地，大型生产设备和基础设施集中在生产基地。在主要订单执行完毕之后，新订单未执行或未获得之前，会导致开工不足，相应的固定费用增加，出现亏损。

2、关于子公司持续经营能力及拟采取的改善经营业绩的具体措施

截至报告期末，公司已执行尚未履行完毕及已签订待执行订单金额约 20.14

亿元，其中 PCCP 项目 14.8 亿元，金属管件项目 5.34 亿元。据调研，今后仍有大批水利项目招标，东北、华北、华南等地区均有大型 PCCP 工程计划招标，公司将积极跟进，争取更大的市场份额，以保持业务持续稳定增长。另外，公司积极筹划拓展地下综合管廊、装配式建筑等新的业务和与海绵城市建设相关的透水混凝土技术、陶瓷混凝土技术等项目，为各子公司利润提供新的增长点。

具体各公司拟采取的改善经营业绩的具体措施为：

(1) 常州龙泉公司：公司在继续开发 PCCP 项目的同时，响应国家号召，顺应市场需求提出了多元化发展战略，投资 1000 多万元新建了装配式建筑生产项目，该项目计划 6 月份投产，将为公司以后的业绩产生积极影响。

(2) 盛世置业公司：公司计划将龙泉科技大厦部分楼层出租以增加收入。目前大厦 1 层、2 层部分主要规划为某银行、某证券公司营业及办公场所，该银行、证券公司已多次实地考察协商，目前正在积极推进该事宜；7 层已确定出租作为博山区人才创新驱动中心，目前正在进行装修、布置家具等工作；8-12 层规划为某医药公司办公场所，做为招商引资项目，由区政府相关部门对接，目前正在协商推进中。

(3) 辽宁盛世公司：公司将继续完成在手订单并持续关注周边区域招标项目。

(4) 广东龙泉公司：因业主征地原因导致的工程延期问题已经解决，在手订单充足，有望减少亏损或实现盈利。

综上，各子公司将在继续完成在手订单的同时，持续关注新项目招投标信息，争取更大的市场份额；积极筹划拓展新业务，实施多元化发展战略，提供新的利润增长点，不会影响公司的持续经营能力。

八、报告期末，你公司商誉账面余额为 2.11 亿元，计提了减值准备 63 万元。请详细说明商誉减值测试的过程以及商誉减值准备计提的充分性。

【回复】：

1、公司报告期末商誉账面余额及减值准备情况如下：

单位：元

被投资单位名称	账面余额	减值准备	账面价值
无锡市新峰管业有限公司	208,592,127.93		208,592,127.93

湖北大华建设工程有限公司	1,798,451.31		1,798,451.31
广东龙泉水务管道工程有限公司	629,227.09	629,227.09	-
合 计	211,019,806.33	629,227.09	211,019,806.33

公司对商誉减值测试系根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的有关规定及公司的会计政策进行,分别对各并购公司包括商誉在内的全部资产及负债所形成的权益认定为一个资产组组合,在商誉减值过程中,通过估值确定该资产组的可收回金额,将其与包括商誉在内的资产组的账面价值进行比较。若可回收金额大于账面价值,则商誉未发生减值,不需计提商誉减值准备;若可回收金额小于账面价值,则商誉发生减值,相应计提商誉减值准备。

2、商誉减值测试的过程

(1) 对于收购新峰管业形成商誉的减值测试过程:

公司委托了青岛天和资产评估有限责任公司对新峰管业资产组可回收价值进行了评估,青岛天和依据评估目的与持续经营的假设,考虑所评估资产的特点,采用收益法对新峰管业的资产组可回收价值进行评估,以确定资产预计未来现金流量的现值。采用现金流量折现模型,选取的现金流量口径为企业自由现金流,通过对企业整体价值的评估来间接获得资产组组合可收回价值。采用适当折现率折现后加总计算得出企业整体营业性资产的价值,然后再加上溢余资产(负债)、非经营性资产(负债)价值减去有息债务得出股东全部权益价值。

收益法计算公式: $V = V1 + V2 - V3$

收益预测范围: 预测范围为无锡市新峰管业有限公司的经营性业务。确定 2018 年至 2022 年为明确预测期,2022 年以后为永续期。永续期收入及利润水平按 2022 年金额确定。相应的折现率选取加权平均资本成本(WACC),计算公式如下:

$$WACC = Re \times [E \div (D+E)] + Kd \times (1-t) \times [D \div (D+E)]$$

其中, Re : 权益资本成本=13.00%

Kd : 债务资本成本=4.73%

t : 所得税税率=25% (被评估企业适用所得税税率 2017 年至 2018 年为 15%, 2018 年后为 25%。)

经计算 WACC 为 12.10%（永续期折现率的计算与明确预测期相同）。

根据评估报告，无锡市新峰管业有限公司与形成商誉对应的资产组组合于 2017 年 12 月 31 日的全部可收回价值为 69,249.70 万元，包括商誉在内的资产组的账面价值为 58,666.27 万元，可回收金额大于账面价值，商誉未发生减值。

（2）对于收购广东龙泉、湖北大华形成的商誉，采用市场法—交易案例比较法，计算可比交易案例交易价与账面净资产、净利润、营业收入的比例，根据市净率、市盈率、市营率综合确定广东龙泉、湖北大华企业市场价值，扣除变现费用作为可收回金额。经测算，广东龙泉相关商誉存在减值迹象，本期计提减值准备 629,227.09 元，湖北大华商誉不存在减值迹象。

3、商誉减值准备计提的充分性

公司根据各子公司经营现状及在手订单情况、发展规划，以及对相关行业、市场的研究分析，并根据企业历史经营数据、内外部经营环境合理预计企业未来的盈利水平，结合独立评估机构的评估结果，对各并购公司商誉进行减值测试，商誉减值准备计提充分。

九、报告期末，你公司存货账面余额为 4.12 亿元，计提了跌价准备 2,243 万元。请结合公司原材料价格、主要产品的市场需求、产品销售价格等说明存货跌价准备计提是否充分。

【回复】：

1、公司依据《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对存货各类别进行减值测试，存货成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备并计入当期损益。存货可变现净值确定依据：

（1）库存商品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；
（2）为生产而持有的材料等，用其生产的产成品可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降时，表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

2、公司期末存货跌价准备计提情况：

单位：元

项 目	账面余额	跌价准备	账面价值
-----	------	------	------

原材料	125,217,360.87	7,262,558.28	117,954,802.59
库存商品	63,301,336.93	8,289,957.73	55,011,379.20
周转材料	55,868.60		55,868.60
发出商品	62,068,264.68		62,068,264.68
在产品	161,396,778.03	6,879,931.23	154,516,846.80
合 计	412,039,609.11	22,432,447.24	389,607,161.87

(1) PCCP 业务存货跌价准备计提情况

因机械分公司长期停产且无后续订单,对其全部原材料及库存商品计提跌价准备 527.75 万元;广东龙泉公司部分型号库存商品因长期未发货性能降低并需进一步加工才能继续销售,相应计提跌价准备 183.17 万元。

(2) 金属管件业务存货跌价准备计提情况

原材料主要为不锈钢、碳钢和其它有色金属材料,期末公司对原材料和订单合同进行全面清查,经测试,订单内原材料不存在跌价情形;订单外原材料系由于产品升级换代,库龄较长,已不满足生产要求,参考估计市场售价计提原材料跌价准备 475.31 万元。

在产品生产过程中,因订单不均衡,部分月份产量较小,相应分摊的制造费用较多,导致部分库存商品账面成本高于可变现净值,计提跌价准备 370.03 万元。

在产品存在跌价情况主要为生产过程中的备品备件,根据行业特点及客户要求在生产过程中需多生产一定数量备件,而后续是否需求具有一定不确定性,基于谨慎性原则,对此部分产品按库龄进行区分,长期未发货的参照废品价格确定可变现净值,期末计提跌价准备 687.99 万元。

3、在测试存货跌价过程中,公司充分考虑了产品的订单情况,订单外的存货参照市场价格确定可变现净值,期末计提的存货跌价准备是充分的。

特此公告。

山东龙泉管道工程股份有限公司

董事会

二零一八年六月七日