

## 广东顺威精密塑料股份有限公司 关于对深圳证券交易所问询函回复的补充公告

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。

广东顺威精密塑料股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年6月1日收到深圳证券交易所《关于对广东顺威精密塑料股份有限公司2016年年报的问询函》（中小板问询函【2017】第239号）。公司就问询函中提及的事项，已向深圳证券交易所作出书面回复并于2017年6月7日公开披露，本次公司对部分问题作了补充说明，具体如下：

**1、报告期内，你公司实现营业收入12.99亿元，较上年同期增长8.13%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）为3,079.67万元，较上年同期增长1,350.49%，经营活动产生的现金流量净额为8,102.94万元，较上年同期增长198.32%。请补充披露营业收入与净利润增长不一致的原因、净利润与经营活动产生的现金流量净额增长不一致的原因。**

回复：

2016年度，公司实现营业收入12.99亿元，较上年同期增长8.13%，归属于上市公司股东的净利润为3,079.67万元，较上年同期增长1,350.49%；公司营业收入与净利润增长不一致，主要原因是：

（1）随着产量的增长，产品的单位固定成本降低，同时原料价格走低，使得毛利率增长，对利润带来有利影响约2,341万元；

（2）通过公司内部优化管理、提升效率，期间费用没有随业务量的增长同比例上升，2016年期间费用率与2015年相比降低了0.68个百分点，对利润带来有利影响约822万元。

2016年公司净利润为2,969.98万元，而经营活动产生的现金流量净额为

8,102.94万元，差异5,132.96万元。以上差异主要原因是：2016年公司计提资产减值准备740.18万元，计提折旧与摊销5,187.65万元，存货增加3,913.30万元，财务费用支出1,063.02万元，经营性应收项目增加10,929.24万元，以及经营性应付项目增加13,261.41万元。

经营性应收项目增加主要原因是公司四季度营业收入同比去年增长47.09%，由于货款未到收款期，使得应收账款期末余额比年初增加1.35亿元，增幅45.24%；存货增加的主要原因是风叶订单量增长，2016年销售量同比增长26.77%，为了应对2017年初旺季及春节期间的交货压力，公司加大了产品及原料储备；经营性应付项目增加主要是①2016年下半年开出应付票据2.14亿元，比2015年下半年增加7,690.56万元，使得应付票据期末余额增加；②存货采购增加使得应付账款余额增加4,975.52万元；③收入增长带来期末应付税款的增长，计1,375.79万元；④应付职工薪酬余额亦增加1,046.71万元。

2、报告期内，你公司分季度营业收入分别为**3.04亿元、3.64亿元、2.93亿元和3.39亿元**，净利润分别为**479.86万元、2,255.65万元、44.51万元和299.64万元**。请结合行业特征、销售收入、成本费用等情况，补充披露报告期各季度净利润大幅波动的原因及合理性。

回复：

2016年度，公司分季度盈利情况如下表：

单位：万元

期间	营业收入	占全年收入比	毛利率	销售费用	管理费用	财务费用	净利润
1 季度	30,356.37	23.37%	20.00%	2,017.07	3,123.50	316.58	479.86
2 季度	36,356.53	27.98%	22.61%	2,101.60	3,161.87	243.75	2,255.65
3 季度	29,300.85	22.55%	20.17%	2,100.21	3,471.76	346.41	44.51
4 季度	33,901.76	26.10%	23.53%	2,070.49	3,968.71	183.74	299.64
合计	129,915.50	100.00%	21.69%	8,289.38	13,725.84	1,090.48	3,079.67

空调市场具有季节性特征，作为空调整机的配件产品，塑料空调风叶的生产销售旺季从每年的11月起一直延续到第二年的一、二季度，三季度的生产销售则相对较淡。因此，公司的营业收入随着空调行业的特性存在季节性变动，在二季度达到峰值；而同时随着产量的增长，产品的单位固定成本降低，产品盈利能力提升，使得二季度净利润亦达到峰值；同样，由于三季度是行业淡季，产销量降至全年最低，营业收入以及毛利率随之下降，其中三季度营业收入环比减少

7,055.68 万元，对利润带来不利影响 1,594.98 万元，三季度毛利率环比降低 2.43 个百分点，对利润带来不利影响 712.53 万元。综上，受到空调行业的季节性影响，产销量出现明显的波动，而产销量的波动带来产品固定成本的波动，使得净利润亦同样出现季节性波动。

**3、报告期内，你公司工程塑料营业收入0.92亿元，较上年同期下降44.85%。工程塑料的销售量4,241.34万元，较上年同期增长22.37%，直接材料成本5,096.86万元，较上年同期下降57.20%。请结合行业情况、产品价格、销售订单等情况，补充披露在原材料价格大幅下跌的情况下，工程塑料业务大幅下降的原因、对你公司经营业绩的影响及拟采取的改善措施。**

回复：

2016 年报中披露的工程塑料营业收入为合并抵销后收入，而在“经营情况讨论与分析”中披露的工程塑料生产量、销售量是合并抵销前，也就是工程塑料实际的生产量与销售量，包括集团内部业务与集团外部业务；所以两者出现较大差异。

2016 年，公司风叶订单量大增带来的工程塑料需求量大增，导致工程塑料内部订单大幅增长，而公司工程塑料内部订单主要采用委托加工的形式，销售收入仅为加工费，不包含材料价值；因此，委托加工业务比例的增加，使得直接材料成本占比大幅下降，产品销售单价下降，营业收入亦随之下降。

项目	2016 年			2015 年		
	销量数量 (吨)	销量收入 (万元)	销售单价 (元/吨)	销量数量 (吨)	销量收入 (万元)	销售单价 (元/吨)
工程塑料加工	35,828.73	6,531.27	1,822.91	20,946.17	2,595.48	1,239.12
工程塑料自产	6,584.65	7,447.12	11,309.81	13,713.89	17,015.46	12,407.47
合计	42,413.38	13,978.39	3,295.75	34,660.06	19,610.94	5,658.08

注：上述数据为合并抵销前数据。

由上表可见，2016 年工程塑料实际销售量的增长，来源于工程塑料加工业务的大幅增长，主要是由于内部订单的增多；而工程塑料自产业务同比有所下降，反映到报表上就是工程塑料营业收入下降。

2016 年公司合并抵销前的工程塑料销售收入同比下降 28.72%，主要因为工程塑料的营销力量比较薄弱，且主要产品的竞争优势不明显，致使工程塑料对外销售的市场开拓受阻，原有大客户逐渐流失，新客户不稳定，所以公司工程塑料

业务呈现下滑态势。

为了拓展业务，公司定下了“同心多元化”的经营战略，通过聚焦风叶主导产品，适时发展新材料、智能卫浴、汽车配件、新能源等盈利成长性领域的产品，实现公司主业领先化、业务多元化，以有效规避市场风险和提升公司核心竞争力。为了提升工程塑料的业务，公司成立了材料营销中心，加大工程塑料市场开拓力度，通过风叶客户带动材料需求以及卫浴、汽车等领域材料市场需求，为公司业务带来增量增长。同时，扩充材料研发中心，引入更多高级技术人员加盟公司，强化公司材料研发力量，通过产品研发提升竞争力，并降低产品的成本，确保新材料的营销增长和收益率。

**4、报告期末，你公司账龄在一年内的预付账款1,133.95万元，较上年同期增长199.48%。请补充披露预付账款大幅增长的原因。**

回复：

2016年末，公司预付账款余额前五名明细如下表：

供应商	金额（元）	账龄	未结算原因
广东利塑经济发展有限公司	3,831,049.14	1年以内	材料预付款，12月订单，货未到
中国石油化工股份有限公司广东佛山石油分公司	860,537.49	1年以内	预付油卡充值款，每季度公司预存汽柴油加油款到中石化，供储运及公务用车加油扣款，余额为未消费金额
宁波华捷贸易有限公司	830,000.02	1年以内	材料预付款，客户下属公司直接从货款中扣下转预付，货未到
浙江前浪进出口有限公司	454,000.00	1年以内	材料预付款，该供应商结算方式为预付，12月订单，货未到
国网江苏省电力公司昆山市供电公司	406,010.93	1年以内	预付电费，昆山当地电费结算方式为预付
合计	6,381,597.58		

预付账款同比大幅增加，主要是因为公司预计2017年1季度出货量增长，12月末原材料采购订单增加，同时由于发票及材料在途的原因，预付款未能及时转销。

**5、报告期末，你公司存货账面余额3.14亿元，较上年同期增长11.52%。存货跌价准备864.17万元，较上年同期下降22.87%。请结合存货性质特点、市场**

行情以及你公司对存货的内部管理制度等，按项目逐一说明存货跌价准备计提的充分性和合理性，并结合行业环境、产销政策、成本结转等说明存货与存货跌价准备增长不匹配的原因。

回复：

公司存货两年对比情况如下表：

单位：万元

项目	2016.12.31			2015.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	8,366.15	155.84	8,210.30	8,272.80	104.38	8,168.42
在产品	2,243.25	-	2,243.25	2,099.13	-	2,099.13
库存商品	14,218.06	708.33	13,509.74	14,164.81	1,016.04	13,148.77
周转材料	1,568.08	-	1,568.08	1,370.01	-	1,370.01
委托加工物资	4,999.30	-	4,999.30	2,244.10	-	2,244.10
合计	31,394.84	864.17	30,530.67	28,150.85	1,120.42	27,030.43
跌价准备占账面余额比	2.75%			3.98%		

#### （一）存货跌价准备计提的充分性和合理性

公司期末存货按成本与可变现净值孰低计量，对于存货可变现净值低于成本的部分，计提存货跌价准备。用于生产而持有的原材料和在产品，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；直接用于出售的库存商品，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。

2016年末，公司对各存货项目进行减值测试，情况如下：

（1）库存商品：其中有部分库龄达1年以上的产品，由于预计不可出售，按产品成本全额计提存货跌价准备；同时，由于公司与主要客户的定价政策有原材料价格联动机制，即在主要原材料价格波动超过约定，双方根据实际情况调整价格，因此库存商品除少量呆滞产品外，不存在跌价迹象，不需要计提存货跌价准备。

（2）原材料、周转材料、委托加工物资、在产品：用于生产而持有的原材料和在产品，以及发外加工的原材料，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；而由于公司主要原材料原料树脂及工程塑料属于普遍共用原材料，对于未来生产，

由于库存商品不存在跌价迹象，相应的生产性物料可以判定不存在跌价风险，因此，该部分存货亦不需要计提跌价准备。公司仅对于1年以上库龄且没有使用价值的存货，按成本全额计提存货跌价准备。

综上，2016年末公司存货跌价准备的计提是充分、合理的。

## （二）存货与存货跌价准备增长不匹配的原因

2016年末，存货账面余额31,394.84万元，存货跌价准备余额864.17万元，存货跌价准备余额占存货账面余额比例为2.75%，比2015年末降低了1.23个百分点。主要原因是没有出现跌价迹象的存货品类余额增长较大，拉低了整体跌价准备的比例。具体分析如下：

2016年末，公司存货余额整体增加3,243.99万元，增幅11.52%，结合明细项目，存货的增长主要是委托加工物资增加了2,755.20万元，这是公司为了应对2016年4季度及2017年1月大幅增长的订单量，加大了发外加工量，造成年末发外加工的原材料金额也大幅增加的缘故。

2016年度，家用空调产量达11,235万台，比2015年增长了8.24%，特别是2016年下半年，家用空调产量同比大幅增长40%。随着订单量大增，公司的库存周转速度加快，存货周转天数从2015年的120天降为105天，缩减了15天。因此，2015年计提存货跌价的库存商品大部分已销售完毕，相应的存货跌价准备亦随之转销。

综上，由于委托加工物资余额的增长，以及库存商品跌价准备的转销造成存货与存货准备增长不匹配。

特此公告。

广东顺威精密塑料股份有限公司董事会

2017年6月8日