

关于安徽德力日用玻璃股份有限公司 2017 年年报
深圳证券交易所中小板公司管理部问询函的回复



05512018030014095086

天职业字[2018]6593-4 号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

根据贵部出具的中小板年报问询函【2018】第 5 号内容，我们作为安徽德力日用玻璃股份有限公司（以下简称“公司”）年度财务报表审计机构，就贵部问询函中需由会计师进行核查并说明的事项，回复如下：

一、根据年报，公司国内产品销售分为经销商模式、礼品促销品（即定制品）模式和商超模式。请你公司：

（1）补充披露上述三种模式下近两年实现的收入情况，并分析不同模式下的收入波动情况及其合理性。

（2）补充披露不同模式下的换货及退货的具体会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并请补充披露近三年的换货及退货情况。

请年审会计师针对上述事项发表专项意见。

【回复】

1、补充披露上述三种模式下近两年实现的收入情况，并分析不同模式下的收入波动情况及其合理性。

公司国内产品销售分为经销商模式、礼品促销品（即定制品）模式和商超模式，上述三类模式为公司针对产品营销渠道做的分类，近两年上述三种模式实现的收入情况如下：

单位：万元

销售分类	销售模式	2017 年度		2016 年度		变动情况	
		销售金额	销售占比	销售金额	销售金额	变动金额	变动比例
国内销售	经销商模式	53,026.50	67.03%	55,803.69	64.16%	-2,777.19	-4.98%
	定制品模式	13,647.58	17.25%	19,774.27	22.74%	-6,126.69	-30.98%
	商超模式	1,010.63	1.28%	2,210.31	2.54%	-1,199.68	-54.28%
国内销售小计		67,684.71	85.56%	77,788.27	89.44%	-10,103.56	-12.99%

报告期公司国内销售整体有所下滑，较上期的下降 12.99%，各营销渠道均有不同程度的下降，具体分类分析如下：

（1）报告期经销商模式下实现的销售收入 53,026.50 万元，较上期下降 4.98%。经销

商模式是公司营销的主要渠道，相对稳定，本期较上期略有下降主要系 2017 年公司所在行业整体处于调整期，国内市场仍相对低迷，市场需求量下降；行业内中小企业众多，同质化产品竞争激烈，对公司销售产生一定影响；另公司在 2017 年加强应收账款管理，对部分资质较低、回款能力较弱的经销商进行淘汰。以上因素综合影响公司 2017 年经销商模式销售收入出现小幅度下滑；

(2) 报告期礼品促销品（即定制品）模式下实现的销售收入 13,647.58 万元，较上期下降 30.98%。该模式主要是公司为日化、家电、乳制品等行业的产品销售提供玻璃器皿类的广告促销品配套服务，该类客户一般通过招标的方式来确定供应商，对招标物资价格的敏感度较高，且一旦中标后即在一定时期内锁定采购价格。本年度公司所处行业的原料、包装等价格波动剧烈，公司考虑对销售产品整体毛利水平的影响，主动放弃了部分排产周期较长、成本难以控制的投标机会，影响 2017 年定制品客户的销售收入，出现了一定幅度的下降；

(3) 报告期商超模式下实现的销售收入实现的销售收入 1,010.63 万元，该模式下的销售收入绝对额较小，2017 年收入占销售总额的比重仅为 1.28%。商超模式销售收入本期较上期下降 54.28%，下降幅度较大，主要系由于近年线上业务对传统商超业务的冲击较大，同时公司商超运营管理团队的经验仍欠缺，公司商超渠道连续多年出现了不同程度的亏损，报告期内公司从渠道战略布局层面主动退出了部分商超系统，故 2017 年商超模式的销售收入下降幅度较大。

综上所述，公司国内销售三种模式下的收入波动系受行业整体竞争格局、公司战略规划调整等因素影响，符合公司运营的实际情况，具有其合理性。

2、补充披露不同模式下的换货及退货的具体会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并请补充披露近三年的换货及退货情况。

(1) 公司与客户在销售合同中约定退换货条款

①公司经销商模式下的销售均为买断式销售，与该类客户约定的退换货条款一般以产品质量为标准，如质量不符合约定标准，则允许退换货。公司与该类客户合同中约定的退换货条款为：乙方对产品的质量异议期为收货后一个月，超过质量异议期视为甲方交付产品为无质量问题，甲方不再接受乙方的任何退货、换货或索赔要求（注：甲方为公司、乙方为客户）。

②公司礼品促销品（即定制品）模式下的销售均为买断式销售，与该类客户合同约定的退换货条款主要类型列示如下：

条款类型	具体退换货条款
A	1. 乙方必须保证到货时包装的完好性，如果到货破损、标识不明确，甲方有权拒收；乙方确保所供物料符合《产品标识标注规定》、《消费者使用说明》等国家或行业规范标准，版面定位于标准样差异较大或不一致影响甲方设计初衷及物料美观的，如 LOGO、颜色、图案、宣传语、文字、水洗标、纸卡、吊牌、不干胶贴、模印、彩盒、合格证、说明书等，如影响使用则不合格部分全部退货，货款不予支付；如不影响使

条款类型	具体退换货条款
	<p>用则按照当批订单不合格部分金额的 2%支付违约金；由于标识标注不真实、不符合规范，造成工商质检部门查验或引起冒用厂名厂址、3C 编号等一切法律纠纷，由乙方处理相关事宜并承担经济处罚金和名誉信誉等一切损失，库存该物料全部退货，该批订单全部货款不予支付。由此引发消费者投诉等危机事件，依据事态严重性，乙方向甲方另行支付当批《采购订单》总额不低于 10%的违约金。</p> <p>2. 感官不合适：（1）到货时包装箱脏污、破损、软塌、变形、潮湿、开过箱，造成内装产品污染、破损、丢失、混乱、二次分发困难的，甲方有权整批拒收或要求乙方整改。（2）到货抽查发现表面粘贴不良、掉漆、容器裂痕、把手松动、把手开裂、爆花、落渣、缝合不良等感官不良，影响使用的部分进行退货，货款不予以支付；不影响使用的乙方按当批订单不合格部分金额的 3%向甲方支付违约金。</p> <p>3. 指标不合格：（1）乙方产品的物料重量、规格、型号、克重、厚度、纯度及其他项目不符合本合同约定的制作标准要求的，如乙方在甲方对乙方产品验厂前自检发现，在不影响使用的前提下主动向甲方提出扣除成本，则乙方需提供该材料的采购发票并按比例核算扣除成本，同时提供两份成本扣除说明给甲方备案，经甲方同意，该费用在当批货款中进行扣除；如乙方未在甲方产中验厂前备案，或提前备案但未经甲方同意的，则按照上述方式在当批货款中扣除成本，并按照当批订单不合格部分金额的 3%向甲方支付违约金。（2）依据合同约定的执行标准送检第三方检测，如吸水率、抗热震性、白度、拉力、尖锐物露出等，如影响使用则全部退货，货款不予支付，如不影响使用则乙方须按照当批订单不合格部分金额的 5%向甲方支付违约金。（3）经第三方检验机构检验出乙方产品存在铅、铬、邻苯、甲醛等危害人体健康的物质（物理、化学、生物学等有害物质）含量及迁移量存在超标情况，甲方有权退货，当批订单的全部货款不予支付。乙方必须在 20 个工作日内召回并承担次不合格产品带来的一切损失，甲方保留此不合格产品给甲方造成相关损失追诉的权利。</p>
B	乙方产品出现任何质量问题时，乙方应在 10 个工作日内向甲方采购单位免费更换，并承担所有运费

注：以上退换货条款中，甲方为客户、乙方为公司。

③公司商超模式下的销售为非买断式销售，客户实现最终终端销售后提供验收结算单，公司根据验收结算单确认收入，该类模式下不存在已确认收入后再发生退换货的情形。

（2）退换货的账务处理

公司产品销售后，对于客户验收发现质量不合格产品，经公司核实，允许退货或者换货。退换货处理：收到客户退换回的货物且收到客户开具的红字发票通知单，公司开具红字发票冲减收入，会计分录为：

借方：营业收入——退货金额

借方：应交税费——退货金额影响税金

贷方：应收账款——退货金额（含税）

收到退换回的货物，经整理符合再次销售条件的验收入库，冲销已结转的主营业务成本；退回的产品无法再次销售，不做入库处理，直接报废。

对于换货部分，公司将补充发货的产品计入“营业成本”。会计分录为：

借方：营业成本

贷方：存货-库存商品

(3) 近三年公司不同销售模式下实际发生的退换货金额如下：

单位：万元

销售模式	2017年退换货金额	2016年退换货金额	2015年退换货金额
经销商模式	65.04	9.84	14.53
定制品模式			
商超模式			
三种模式退换货小计	65.04	9.84	14.53
占营业收入比	0.08%	0.01%	0.02%
营业收入	79,598.42	87,190.43	85,757.73

公司在2015-2017年度实际发生的退换货金额分别为14.53万元、9.84万元、65.04万元，占当期营业收入的比例分别为0.02%、0.01%、0.08%。公司具备完善的产品生产流程及质量监控体系，产品出厂前均经过严格的质量检测，严格保证公司产品质量标准。实际业务中由产品质量问题发生的退换货情况极少，近三年的退换货主要是由于产品小批次出现的偶发破损问题退换货所致。公司近三年三种销售模式下实际发生的退换货金额较小，占当期收入的比例极低，公司收入确认及退换货账务处理符合《企业会计准则》的相关规定。

3、核查程序及核查结论

(1) 对公司的销售与收款循环的内部控制进行了解和测试，评估设计是否有效并有效执行；

(2) 获取公司2016年度和2017年度各销售模式下的收入明细表，复核是否与总账、明细账一致；

(3) 访谈公司销售总监，评估2016年度和2017年度销售战略及营销政策差异是否影响各销售模式下营业收入变动；

(4) 执行细节性测试：检查销售合同、销售订单、提货单和验收单是否与账面记载一致；

(5) 执行分析性复核：复核 2017 年度和 2016 年度公司根据产品营销渠道分类的三种模式下销售额、销售数量、销售单价的变动，对收入变化的原因进行分析，评估收入波动是否符合实际情况；

(6) 我们获取了公司不同销售模式下的销售合同，阅读其退换货条款，对近三年实际发生的退换货的记录进行检查。

经核查，会计师认为，公司近两年国内产品销售各模式下的销售收入波动符合实际情况且具有合理性，公司退货及换货的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、2017 年度，公司实现营业收入 7.96 亿元，同比下降 8.71%，其中，国内业务实现营业收入同比下降 13%，而国际业务实现营业收入同比增长 24%，请结合公司的营销政策、市场需求、产品明细、销量等说明国内外销售情况波动不一致的原因及其合理性，并请年审会计师发表专项意见，同时详细说明针对国际业务营业收入履行的审计程序。

【回复】

1、按照产品明细分类，公司近两年国内外产品销售收入、销量变动情况如下：

(1) 按照产品明细分类的收入变动情况

单位：万元

地区	产品明细	2017 年度	2016 年度	增减变动	
				变动额	变动比例
国内 销售	餐厨用具	9,973.76	15,788.80	-5,815.04	-36.83%
	酒具水具	47,743.98	53,722.04	-5,978.06	-11.13%
	其他用具	9,966.97	8,277.43	1,689.54	20.41%
	国内小计	67,684.71	77,788.27	-10,103.56	-12.99%
国外 销售	餐厨用具	504.58	397.39	107.19	26.97%
	酒具水具	9,489.06	8,304.58	1,184.48	14.26%
	其他用具	1,432.15	482.73	949.42	196.68%
	国外小计	11,425.79	9,184.70	2,241.09	24.40%
	其他业务	487.92	217.46	270.46	124.38%
	合计	79,598.42	87,190.43	-7,592.01	-8.71%

(2) 按照产品明细分类的销量变动情况

销售分类	产品明细	2017年销量(吨)	2016年销量(吨)	变动情况	
				变动量(吨)	变动比例
国内销售	餐厨用具	15,285.79	28,609.11	-13,323.32	-46.57%
	酒具水具	80,561.22	99,151.47	-18,590.25	-18.75%
	其他用具	21,169.00	18,196.50	2,972.50	16.34%
	国内小计	117,016.01	145,957.08	-28,941.07	-19.83%
国外销售	餐厨用具	678.29	596.80	81.49	13.65%
	酒具水具	17,398.73	16,081.39	1,317.34	8.19%
	其他用具	2,427.46	831.53	1,595.93	191.93%
	国外小计	20,504.48	17,509.72	2,994.76	17.10%
销售合计		137,520.49	163,466.80	-25,946.31	-15.87%

2、2017年度，公司实现营业收入7.96亿元，同比下降8.71%，其中，国内业务实现营业收入同比下降13%，而国际业务实现营业收入同比增长24%，结合公司营销政策、市场需求、产品明细、销量等因素分析如下：

(1) 国内业务变动分析

报告期公司国内业务实现销售收入67,684.71万元，较上期减少10,103.56万元，下降12.99%；而报告期公司国内业务销售量较上期下降19.83%，销售量的下降比例明显高于销售额的下降比例，主要系受行业景气度及整体竞争格局影响，报告期销售量存在一定幅度的下滑。其中“餐厨用具”类销售量较上年同期减少13,323.32吨，下降46.57%，该产品主要通过公司礼品促销品渠道进行销售，报告期内因主要材料如纯碱、包装等采购价格上涨较多，公司考虑对销售产品整体毛利水平的影响，主动放弃了部分排产周期较长、议价能力弱的礼品促销品渠道的投标机会；“酒具水具”类销售量较上年同期减少18,590.25吨，该产品主要通过经销商渠道销售，报告期内市场竞争激烈，公司国内经销商销售出现小幅度下降，另公司在本期加强经销商管理，对部分资质较低且回款能力较弱的经销商进行淘汰。

面对市场不利形势，公司在本期及时调整营销策略及产品结构，加大对高档产品的营销力度，同时应对原料上涨因素影响，公司在本期调增了产品销售价格，故本年度虽然销售量存在较大幅度的下降，但销售总额下降幅度明显小于销售量的下降幅度。具体分析如下：

①由于市场景气度低迷，产品同质化竞争加剧，本期公司根据市场形势的判断对产品结构进行了调整，加强高档产品的营销推广力度，子公司意德丽塔（滁州）水晶玻璃有限公司在本期加强营销，消化前期库存，其高档水晶玻璃制品单价较高，在本期实现收入较多；

②随着主要原材料如包装、煤炭、纯碱等价格的不断上涨，公司在加强成本管理与控制的同时，对部分产品的销售价格进行了调整，吨玻璃销售单价有所上升，本年度吨玻璃售价

5,752.63 元/吨, 较去年同期增加 432.10 元/吨, 上升 8.12%。

综上, 通过公司的营销政策、市场需求、产品明细、销量等因素分析, 公司国内业务收入波动情况与公司产品明细分类销售收入波动基本吻合, 符合公司实际业务情况, 公司国内业务收入波动具有合理性。

(2) 国际业务变动分析

报告期公司国际业务实现销售收入 11,425.79 万元, 较上年同期增加 2,241.09 万元, 增长比例为 24.40%; 报告期内公司国际业务的销售量 20,504.48 吨, 较 2016 年上涨 17.10%。报告期按产品明细“餐厨用具”、“酒具水具”、“其他用具”分类的销售收入与销量均有不同程度的增长, 但销售收入金额增长幅度大于销售量的增长幅度。主要原因系公司在 2017 年度加大海外市场的营销力度, 海外市场的份额增长较多, 同时公司“DELI-SOGA”高端品牌产品在国际上的认知度进一步提高, 高端产品销售量增长较多。具体分析如下:

①海外市场是公司近年来重点拓展的市场领域。近年来随着公司所处行业国内市场的相对低迷, 增速下滑, 公司一直把积极拓展海外市场作为一项重点工作。公司主要海外市场集中在印度、巴基斯坦、埃及等国家, 销售产品品种为公司水杯、红茶杯、酒杯系列产品, 销售客户主要为代理商, 公司根据不同的销售区域给予不同的销售价格政策。

通过几年的市场开发, 公司在巴基斯坦、印度、埃及等国家均建立了经销网络, 公司的产品及品牌在海外市场具有一定的影响力, 2015、2016 年度公司国际业务实现收入 8,902 万元、9,184 万元, 海外业务稳定增长。公司国际业务的增长具有良好的基础, 未来公司将进一步加大国际业务的拓展力度, 在健全海外营销渠道的同时, 探索海外产能布局的可能性。

②加强国际市场的客户调研与分析。报告期内公司积极主动的与国际业务客户进行走访沟通, 业务人员对孟加拉、巴基斯坦、埃及、美国、印度等国家进行实地走访与市场调研。在对国外市场及客户消费习惯、产品偏好、文化习俗等调研和分析的基础上主动调整国际业务的产品结构和产品品质定位, 制定更精准的营销策略。在原有基本全为现汇收款的基础上, 对信誉度良好的客户采用远期信用证结算等方式; 根据产品销售国别, 2017 年度印度市场实现销售收入 3,545.00 万元, 较上年同期增长 38.54%; 巴基斯坦市场实现销售收入 1,828.26 万元, 较上年同期增长 22.13%。

2016 年 11 月份针对国外市场特性而开发的“DELI-SOGA”品牌产品得到客户的一致认可, 本年度的销量得以大幅增长。“DELI-SOGA”品牌产品为公司高端产品系列, 销售定价较高, 影响本期销售收入增长幅度明显高于销售量的增长幅度。

③加强国际业务获客渠道的拓展。以往公司主要通过广交会作为国际业务客户的获客来源, 报告期公司主动参加如法兰克福、芝加哥、伊朗、印度等海外各类综合性、专业性的展会, 效果显著, 在越南等原空白区域发展了经销商。2017 年度新增国外销售客户中的重点客户实现销售收入 1,038.83 万元, 占新增国际业务收入的比例为 46.36%, 具体如下:

序号	客户名称	国别	2017 年度销售额（万元）	占国外新增收入比
1	客户 1	韩国	333.22	14.87%
2	客户 2	越南	267.57	11.94%
3	客户 3	美国	261.02	11.65%
4	客户 4	迪拜	177.02	7.90%
合计			1,038.83	46.36%

综上，通过公司的营销政策、市场需求、产品明细、销量等因素分析，公司 2017 年度海外业务收入的增长具有合理的商业背景，符合公司实际情况。

3、核查程序及核查结论

(1) 对公司的销售与收款循环的内部控制进行了解和测试，对销售实现环节，实施控制测试，评估销售与收款的内部控制流程是否设计有效并有效执行；

(2) 访谈公司管理层、销售部门相关人员、财务部门相关人员，了解公司海外客户的获取方式、接触渠道及营销政策；获取 2017 年度公司销售人员海外开拓业务以及参加展览记录，评估是否与实际情况一致。

(3) 复核公司与主要海外客户的销售合同是否有效执行，核对出口报关单等单据，查看数量、金额是否一致，入账时间是否正确；

(4) 执行细节测试，对 2017 年度海外销售回款情况进行检查，将取得的银行进账单、外汇收款单据与银行对账单进行比对，核查发行人海外销售回款情况，核实其回款客户是否为与发行人实际交易的客户；

(5) 获取公司增值税纳税申报表及免抵退税申报表，与账面确认收入金额进行核对分析；

(6) 前往海关，现场取得海关出具的公司相关出口数据证明并与公司外销收入账面数据核对；

(7) 对于主要的外销客户及新增重要客户，复核其成立时间、注册资本、股权结构等相关信息；

(8) 对于期末余额较大以及 2017 年度销售额较大国外客户进行函证确认。

经核查，会计师认为，公司国内外销售情况波动不一致存在其合理性，2017 年度国际业务销售收入真实、准确、完整。

三、2017 年，你公司通过多次转让投资项目获取投资收益：7 月 25 日，你公司设立的专项产业基金深圳国金天睿创业投资企业（有限合伙）（以下简称“国金天睿”）以 1 亿元转让其持有的北京若森数字科技有限公司 10% 股权。10 月 26 日，国金天睿以 1,875 万元转

让其持有的上海星艾网络科技有限公司 7.5%股权。11月27日，国金天睿以 6,000 万元转让其持有的广州四九游网络科技有限公司 15%股权。请你公司：

(1) 补充披露上述交易的定价依据及其合理性，并进一步明确上述交易是否存在商业实质。

(2) 详细说明交易款项的回收时点、工商登记变更时间，并结合《企业会计准则》投资收益确认的规定，逐一说明是否符合投资收益确认条件。

(3) 对照《股票上市规则（2014 年修订）》第十章的规定，说明上述交易中交易对方是否属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

请年审会计师针对上述事项发表专项意见。

【回复】

1、补充披露上述交易的定价依据及其合理性，并进一步明确上述交易是否存在商业实质。

公司设立的专项产业基金深圳国金天睿创业投资企业（有限合伙）（以下简称“国金天睿”）以 1 亿元转让其持有的北京若森数字科技有限公司 10%股权的转让事项在 2016 年度已经完成。根据国金天睿（委托人）与深圳国金纵横投资管理有限公司（受托管理人，以下简称“国金纵横”）签订的《委托管理合同》中约定的“投资退出：根据项目投资后的运营情况，受托管理人投资决策委员会适时对投资项目的退出方案进行审议并决策，决策后由受托管理人具体执行投资决策委员会决策通过的退出方案”条款，国金天睿根据其决策委员会的决策在 2016 年度已完成相关的转让行为。2017 年 7 月 25 日公司根据《公司章程》、深圳证券交易所《股票上市规则（2014 年修订）》等规定，履行了相应的审批程序和流程对上述转让行为予以追认，详见公司 2017-097 号公告，该项转让产生的投资收益归属于 2016 年度，对 2017 年利润无影响。

本次国金天睿转让相关股权的定价情况

转让标的	估值作价依据	交易受让方	转让日	转让价格（万元）
上海星艾网络科技有限公司（以下简称“上海星艾”）	上海星艾为轻资产公司，投资人之间转让按照上年实际实现净利润的 PE 倍数估值	深圳国金天基创业投资企业（有限合伙）	2017 年 10 月	1,875.00
广州四九游网络科技有限公司（以下简称“四九游”）	四九游为轻资产公司，管理层回购按照上年实际实现净利润的 PE 倍数、预计下年实现净利润的 PE 倍数估值	万安智安游贸易咨询中心（有限合伙）	2017 年 11 月	6,000.00

产业投资基金、私募股权基金投资或转让高增长潜力的未上市企业股权或准股权，实现资本增值，在未涉及国有成分、关联交易的情况下，投资或转让对价的估值主要依靠投资机

构或投资人对市场的判断，与为获取、参与经营权的投资存在较大区别，定价依据一般为 PE 估值。本期国金天睿转让持有的上海星艾 7.50%、四九游 15.00% 股权，系产业投资基金的股权投资转让行为，以获取资本增值为目标。转让对价主要依靠产业基金专业机构或人员根据转让标的所处行业的发展趋势及其在一级市场后续融资的估值情况等进行商务谈判后并考虑国金天睿转让后，对受让方不承担转让标的业绩承诺及退出期承诺的要求，通过专业的判断、估值予以确定的。

上海星艾主营业务为运营网络视频直播，近年发展趋势良好，具有一定的投资价值。根据天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）以 2017 年 6 月 30 日为审计基准日出具的天职业字[2017]17538 号审计报告，上海星艾 2016 年实现销售收入 3.50 亿元，实现净利润 0.42 亿元；2017 年 1-6 月份实现销售收入 2.17 亿元，净利润 0.32 亿元。国金天睿的执行事务合伙人国金纵横，是国内较早从事互联网行业投资的专业投资管理机构，具备较强的投资能力及交易估值能力，其根据上海星艾所处行业的发展趋势及转让标的的实际情况，结合国金天睿对交易受让方不承担转让标的后期业绩承诺及退出期承诺、转让完成时间要求等情况，与受让方进行商务洽谈确定按照转让上一年度经审计后净利润 6 倍左右的 PE 倍数，整体估值 2.50 亿元（为国金天睿投资上海星艾时其估值作价的 2.5 倍）对转让标的的进行作价。

国金天睿转让上海星艾的交易定价依据符合行业惯例，具有合理性；本次交易系转让与受让双方自身的商业诉求达成，上海星艾所处行业为新兴行业，现金流充沛，盈利能力较强，具有一定的投资价值，报告期末国金天睿已收到全部股权转让价款，本次交易存在合理的商业逻辑，系正常的市场交易行为。

四九游主营业务为手游、页游的研发、运营。根据天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）以 2017 年 6 月 30 日为审计基准日出具的天职业字[2017]18544 号审计报告，四九游 2016 年实现销售收入 2.38 亿元，实现净利润 0.28 亿元，2017 年 1-6 月份实现销售收入 2.83 亿元，实现净利润 0.16 亿元。国金天睿的执行事务合伙人国金纵横，是国内较早从事互联网行业投资的专业投资管理机构，具备较强的投资能力及交易估值能力，其根据四九游所处行业的发展趋势及转让标的的实际情况，结合国金天睿对交易受让方不承担转让标的后期业绩承诺及退出期承诺、转让完成时间要求等情况，与受让方进行商务洽谈确定按照转让上一年度经审计后净利润 14 倍左右的 PE 倍数，整体估值 4.00 亿元（为国金天睿投资四九游时其估值作价的 2 倍）对转让标的的进行作价。

国金天睿转让四九游的交易定价依据符合行业惯例，且与 2017 年 12 月四九游原股东刘某某向本次转让同一受让方转让股权的作价估值一致，具有合理性。本次转让的受让方万安智安游贸易咨询中心（有限合伙）为四九游的管理团队持股平台公司，是管理团队为稳定控股地位实施增持的商业行为，系转让与受让双方自身的商业诉求达成，存在合理的商业逻辑，系正常的市场交易行为。

2、详细说明交易款项的回收时点、工商登记变更时间，并结合《企业会计准则》投资收益确认的规定，逐一说明是否符合投资收益确认条件。

转让标的	交易款项的回收时点	工商登记变更时间
上海星艾	2017年11月15日及2017年11月29日	2017年11月24日
四九游	2017年11月23日及2017年12月01日	2017年11月27日

截至本报告期末，公司已对上述交易事项按照《股票上市规则（2014年修订）》履行必要的审议流程；上述交易事项无需经过国家有关部门批准；受让方已经按照转让协议的约定支付全部股权转让价款；交易双方完成了转让标的的股权工商变更手续，与股权相关的权利和义务均已转移，符合《企业会计准则》投资收益确认的相关规定。

3、对照《股票上市规则（2014年修订）》第十章的规定，说明上述交易中交易对方是否属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

上海星艾 7.50%股权的受让方为深圳国金天基创业投资企业（有限合伙），其执行事务合伙人为王佰伦，普通合伙人为万俊成、谢条娥、李东东。四九游 15.00%股权的受让方为安智安游贸易咨询中心（有限合伙）（曾用名为吉安市井开区智安游贸易咨询中心（有限合伙）），其执行事务合伙人为金志军，普通合伙人为金志斌、盛琪明、黎念辉、范超。经向公司、公司实际控制人发函确认，对照《股票上市规则（2014年修订）》第十章的规定，上述交易中交易对方不属于公司关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

4、核查程序及核查结论

（1）向公司的管理层询问本次股权转让的交易背景及交易作价依据等；向公司的子公司国金天睿询问本次股权转让的相关交易流程及作价依据等；获取股权受让方及其股东与上市公司及国金天睿不存在关联关系的访谈记录；对股权受让方进行访谈，访谈内容为股权转让合同相关内容、交易背景介绍、股权转让的定价依据、受让方购买股权的目的是否具有商业实质、支付对价的资金来源、独立性及是否存在回购等或有条款；

（2）检查两次股权转让有关的董事会决议及股东大会决议及其他相关公告；检查股权转让相关合同内容；检查股权转让的资金收款凭证，资金来源是否来自受让方；通过公开信息查询网查询股权受让方的工商资料，与公司及国金天睿是否存在关联关系；

（3）我所对标的公司股权转让基准日进行审计，并出具审计报告；

（4）向股权受让方进行函证，函证内容为股权转让合同内容及股权转让款支付信息、独立性、是否带有回购、对赌等或有条件等；

（5）获取上市公司董监高与本次股权交易相关受让方不存在关联关系承诺函。

经核查，会计师认为公司上述交易具有商业实质，定价依据基本合理，与交易对方无关联关系，符合《企业会计准则》投资收益确认的相关规定。

四、关于公司 2017 年前五大客户情况，请你公司：

(1) 补充披露公司前五大客户是否发生重大变化，如是，请进一步说明发生变化的具体原因及其合理性。

(2) 对照《股票上市规则（2014 年修订）》第十章的规定，说明前五名客户是否属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

请年审会计师针对上述事项发表专项意见。

【回复】

1、补充披露公司前五大客户是否发生重大变化，如是，请进一步说明发生变化的具体原因及其合理性。

公司的销售客户主要为区域经销商以及国内大型日化、家电及乳制品生产企业，经销商的授权区域重点分布在山东、湖南、安徽、广州等省市，公司产品为日用玻璃器皿，在区域经销销售政策上较为稳定，各地区经销商的份额各年较为均衡，且与公司的合作关系稳定；礼品促销品（定制品）客户选择公司产品作为广告促销品配套其产品销售，其采购品项的选择具有多元化的特征，是否采用玻璃器皿作为促销品具有一定的不确定性。2017 年公司销售前五户销售金额合计 10,418.31 万元，占全部营业收入的比例为 13.17%，2016 年公司销售前五户销售金额合计 10,938.72 万元，占全部营业收入的比例为 12.58%，近两年公司销售前五户销售占比变化较小，但受不同客户当年的营销策略影响，从公司的采购量会有所不同，故销售前五户的具体单位存在细微变化。

近两年公司前五大客户情况如下：

客户名称	客户类型	2017 年度			2016 年度		
		销售排名	主营业务收入（万元）	占公司全部营业收入的比例	销售排名	主营业务收入（万元）	占公司全部营业收入的比例
客户 1	经销商	第一名	2,763.05	3.49%	第三名	2,012.63	2.31%
客户 2	经销商	第二名	2,753.06	3.48%		1,258.29	1.44%
客户 3	经销商	第三名	1,796.54	2.27%	第四名	1,677.31	1.93%
客户 4	定制品	第四名	1,763.39	2.23%		1,238.52	1.42%
客户 5	定制品	第五名	1,342.27	1.70%	第一名	3,564.12	4.10%

客户名称	客户类型	2017 年度			2016 年度		
		销售排名	主营业务收入（万元）	占公司全部营业收入的比例	销售排名	主营业务收入（万元）	占公司全部营业收入的比例
客户 6	经销商		485.76	0.61%	第二名	2,013.99	2.32%
客户 7	定制品		564.33	0.71%	第五名	1,670.67	1.92%
合计			11,468.40			13,435.53	
前五名合计			10,418.31	13.17%		10,938.72	12.58%

①2017 年新增进入前五大客户中“客户 2”为经销商客户，2017 年度公司向该客户销售 2,753.06 万元，排名第二；2016 年度向该客户销售 1,258.29 万元，排名第八。该客户与 2016 年度排名第二“客户 6”同为公司在同一市场区域的经销商，由于该区域的经销商团队分不同的公司经营，从而导致单体公司的销售出现变化。

②2017 年度新增进入前五大客户中“客户 4”为定制品客户，公司 2017 年度向该客户销售 1,763.39 万元，排名第四；2016 年度向该客户销售 1,238.52 万元，排名第九。该客户通过多年的合作，建立了良好的客商关系，加深了对公司产品质量的认可，2017 年度该客户向公司采购量加大；

③“客户 7”为定制品客户，2016 年销售 1,670.67 万元，排名第五；公司 2017 年度向该客户销售 564.33 万元，不在 2017 年前五大客户内。该公司为礼品公司，系礼品促销品市场终端客户和工厂的中间商，该客户礼品采购品项的选择具有多元化的特征，是否采用玻璃器皿作为促销品具有较大的不确定性，报告期内向公司采购玻璃器皿作为促销品的采购量减少。

综上所述，公司报告期内前五大客户销售占比发生的变化较小，但单体客户有所变化，符合公司产品销售特点，具有一定合理性。

2、对照《股票上市规则（2014 年修订）》第十章的规定，说明前五名客户是否属于公司的关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

对照《股票上市规则（2014 年修订）》第十章的规定，公司报告期销售前五名客户不属于公司关联人，其与公司及公司实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

3、核查程序及核查结论

- (1) 获取 2017 年度和 2016 年度前五大客户明细对比表，复核是否加计正确；
- (2) 访谈销售总监，评估各区域经销商销售情况是否与实际情况一致；

(3) 查询 2017 年度和 2016 年度前五大客户工商信息，查验其工商背景，对照《股票上市规则（2014）修订》第十章的规定，向公司、公司实际控制人进行询问其与前五名客户是否存在关联方关系，其与公司及实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面是否存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系；

(4) 获取 2017 年度前五大新增客户销售合同以及信用额度，评估其是否有效执行；

(5) 执行细节测试，检查 2017 年度前五大客户进行订单、发货单、验收单和销售回款以及期后回款情况是否与账面一致；

(6) 对公司主要销售客户执行函证及访谈程序。

经核查，会计师认为公司 2017 年度前五大客户变动真实、合理，公司报告期销售前五名客户不属于公司关联人，其与公司及实际控制人在业务合作、债权债务、产权、人员等方面不存在可能或已经造成上市公司对其利益倾斜的其他关系。

五、本报告期，公司对存货计提跌价准备 2,568 万元，本期转销存货跌价准备 2,821 万元，请你公司：

(1) 结合存货构成、存货性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况以及你公司对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的充分性。

(2) 结合销售合同价格变动、存货可变现净值变动等补充披露存货跌价准备转销的具体情况。

请年审会计师针对上述事项发表专项意见。

【回复】

1、结合存货构成、存货性质特点、在手订单、期后产品销售价格和原材料价格变动等情况以及你公司对存货的内部管理制度，对存货监测时间、监测程序、监测方法等说明存货跌价准备计提的充分性。

(1) 期末存货的构成情况

单位：万元

项目	期末余额			期初余额		
	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	3,199.57	12.36	3,187.21	3,207.09	62.22	3,144.87
在产品	290.03	12.89	277.14	299.09	12.89	286.20

项目	期末余额			期初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	20,461.59	2,176.94	18,284.65	21,405.39	2,426.89	18,978.50
周转材料	1,662.03	115.69	1,546.34	1,819.03	82.41	1,736.62
发出商品	427.52	13.74	413.78	790.21		790.21
委托加工物资	465.08		465.08	1.61		1.61
合计	26,505.82	2,331.62	24,174.20	27,522.42	2,584.41	24,938.01

(2) 报告期计提的存货跌价准备明细如下:

单位: 万元

项目	期初余额	本期计提	本期减少			期末余额
			转回	转销	合计	
原材料	62.22			49.86	49.86	12.36
在产品	12.89					12.89
库存商品	2,426.89	2,489.09		2,739.04	2,739.04	2,176.94
周转材料	82.41	65.33		32.05	32.05	115.69
发出商品		13.74				13.74
合计	2,584.41	2,568.16		2,820.95	2,820.95	2,331.62

公司对于存货从盘点频次、减值迹象判断、盘盈盘亏处理等方面制定了较为完善存货管理制度。公司的存货类别划分为原材料、在产品、周转材料、库存商品、发出商品、委托加工物资, 存货各构成明细减值情况如下:

①报告期末原材料主要系公司用于产品生产的直接材料、燃料以及用于日常维修或有明确窑炉维修计划所需的五金配件、备品备件等。对该类存货公司每季度从存货保存状况是否符合使用条件、后期是否有使用计划等方面判断是否存在减值迹象, 该类存货因严格按照公司生产、维修计划实施采购, 流动性较好, 基本无积压库存。公司对库龄较长, 市场价无法准确预估的氧化铜及料道着色剂; 对已停产、流动性较差的白玉瓷碎玻璃等, 根据其是否具有市场变现价值分别按照存货账面价值全额和市场价扣除相关处置费用后与账面结存成本比较差额来计提相应的减值准备, 期初原材料计提减值准备共计 62.22 万元。本期对已计提相应减值的白玉瓷碎玻璃进行了销售, 转销存货跌价准备 49.86 万元, 期末原材料计提减值准备余额 12.36 万元。

②在产品主要系期末处于尚未完工状态的产品, 主要系熔炉内玻璃溶液。公司每年年末

根据在产熔炉的面积计算熔炉的容量并结合玻璃溶液的成本核算在产品金额,因公司产品生产周期短,在产品金额基本固定,且金额较小,不存在减值迹象。公司对已处于停产状态的全资子公司安徽省莱恩精模制造有限公司的在产品全额计提了减值准备,期末在产品计提减值准备余额 12.89 万元。

③周转材料主要系期用于日常生产所需的包装物、模具。因包装物库存时间较长后,可能存在霉烂毁损现象而影响后期使用,故公司对包装物的减值测试方法采用“库龄分析法”,按季度库存余额的一定比例计提减值,公司对照计提政策本期新增计提周转材料减值准备 65.33 万元,因周转材料领用或处置本期转销减值准备 32.05 万元,期末周转材料计提减值准备余额 115.69 万元。周转材料按“库龄分析法”具体计提政策如下:

库龄	包装物计提比例
1年以内	
1—2年	20.00%
2—3年	50.00%
3年以上	90.00%

④库存商品主要系已完工入库,满足销售条件的产品。因 2013 年以后,公司产能扩张较为迅速且产品丰富度提升,公司在安排生产计划的时候出于减少换产率的考虑,部分产品安排了长线生产计划,同时由于近年来公司所处行业处于行业调整周期,致使出现部分按库龄划分达到长库龄界定年限的库存商品的滞压。公司产品除部分定制产品外,常规类长库龄商品不会影响到产品的外观和使用功能。在本报告期内公司加强对长库龄产品的规范管理,加大销售力度,对业务员的长库龄产品销售进行单项考核,有效的消化了部分入库已达到长库龄界定年限的长库龄产品。公司虽然对入库已满年限的长库龄产品进行了消化,提升了存货的周转,但受到行业整体景气度的影响,公司报告期内部分产销率有所下降,致使报告期末公司存货仍存在一定积压,部分库存商品存在减值迹象。

公司每季度对报告期末库存商品进行减值测试,具体政策如下:对期末库存商品计提减值准备区分常规产品和定制化产品(礼品促销品),区分标准为①库龄在 3 年以上的常规产品和库龄超过 1 年的定制产品;②库龄未超过 3 年的常规产品和库龄未超过 1 年的定制产品。对不同产品采用可变现净值的测算方法如下:

i、库龄在 3 年以上的常规产品和库龄超过 1 年的定制产品,由于结存年限较长,公司通过分析产品入库、销售等流动性情况,判断未来预计销售情况,对未来无法通过市场变现,只能通过回炉二次利用的库存商品,公司对此部分积压库存,按照碎玻璃的市价来测算应计提的减值准备。可变现净值为库存重量(吨)*碎玻璃单价(元/吨)的金额,碎玻璃单价即资产负债表日的采购单价。

ii、对库龄未超过 3 年的常规产品及库龄未超过 1 年的定制产品,此类产品具有一定的流动性,公司对此类产品按照预计资产负债表日的市场销售价格计算可变现净值,可变现净

值的确定方法为：资产负债表日库存商品的售价（不含税）*库存数量*（1-销售费用率），销售费用率=（本年税金及附加+本年销售费用）/本年主营业务收入，售价即该库存商品预计的售价。

期末库存商品减值准备金额 2,176.94 万元，明细如下：

单位：万元

分类	期末计提减值
3 年以上常规产品	263.60
3 年以内常规产品	1,514.07
1 年以上的定制品	106.03
1 年以内定制品	293.24
合计	2,176.94

注：期初库存商品已经计提减值准备 2,426.89 万元，本期转销存货减值准备 2,739.04 万元，本期应计提存货减值准备 2,489.09 万元。

⑤发出商品主要系在途或未结算部分的产品，每季度末对成本高于可变现净值的发出商品计提减值准备，报告期内主要系对公司商超系统的全资子公司的发出商品计提减值，期末计提减值准备金额 13.74 万元。

⑥期末委托加工物资主要系全资子公司一意德丽塔（滁州）水晶玻璃有限公司委托成都光明派特贵金属有限公司加工其高档水晶玻璃生产线使用的贵金属材料，公司在报告期末根据其是否具有明确使用计划进行减值迹象的判断，该项委托加工物资已有明确的使用计划，流动性较好，不存在减值迹象。

截至审计报告日，公司与所有经销商已经签署 2018 年度合作协议的签订，根据行业发展的判断以及环保核查力度的加强的趋势，公司预计期后产品价格将与原料价格波动紧密关联，公司产品毛利率仍能保持现有水平。

综上，公司报告期存货跌价准备计提充分、合理。

2、结合销售合同价格变动、存货可变现净值变动等补充披露存货跌价准备转销的具体情况。

（1）报告期内，公司存货减值准备的计提及转销情况如下：

单位：万元

存货大类	期初数			本期计提	本期转销	期末结存		
	存货原值	减值准备	存货可变现净值	减值准备	减值准备	存货原值	减值准备	存货可变现净值
原材料	68.45	62.22	6.23		49.86	12.73	12.36	0.37

存货大类	期初数			本期计提	本期转销	期末结存		
	存货原值	减值准备	存货可变现净值	减值准备	减值准备	存货原值	减值准备	存货可变现净值
在产品	13.27	12.89	0.38			13.27	12.89	0.38
库存商品	7,572.49	2,426.89	5,145.60	2,489.09	2,739.04	7,647.55	2,176.94	5,470.61
其中：餐厨用具	1,431.18	598.77	832.41	121.08	283.37	1,163.24	436.48	726.76
酒具水具	5,111.10	1,342.18	3,768.92	1,939.89	1,836.36	5,418.08	1,445.71	3,972.37
其他用具	1,030.21	485.94	544.27	428.12	619.31	1,066.23	294.75	771.48
周转材料	126.95	82.41	44.54	65.33	32.05	202.66	115.69	86.97
发出商品				13.74		13.74	13.74	
合计	7,781.16	2,584.41	5,196.75	2,568.16	2,820.95	7,889.95	2,331.62	5,558.33

本期存货跌价准备计提 2,568.16 万元，转销 2,820.95 万元，期末存货跌价准备余额 2,331.62 万元。

① 存货减值准备本期转销数 2,820.95 万元，其中对库存原材料已计提减值的白玉瓷碎玻璃进行了销售，转销已计提的减值准备 49.86 万元；

② 公司对库存商品按照存货减值准备计提政策，分季度对存货进行减值测试，本期公司累计计提库存商品减值准备 2,489.09 万元，本期计提情况如下：

单位：万元

分类	2017 年计提减值
3 年以上常规产品	165.21
3 年以内常规产品	1,679.51
1 年以上的定制品	65.26
1 年以内定制品	579.11
合计	2,489.09

同时公司在本期加大营销力度，针对公司存货的产品结构，有针对性的消化长期积压的长库龄产品，本期公司通过产品销售转销了部分前期已计提的存货减值准备。本期公司库存商品减值准备转销的具体结构如下：

单位：万元

分类	2017年转销库存商品减值
3年以上常规产品	435.39
3年以内常规产品	1,620.83
1年以上的定制品	159.21
1年以内定制品	523.61
合计	2,739.04

随着国家对环保要求的愈加严格，公司主要材料如包装、煤炭、纯碱等价格自2016年以来一直呈上涨趋势，公司在2017年，对现有产品调整销售价格，2017年玻璃制品的销售均价为5,752.63元/吨，2016年玻璃制品的销售均价为5,320.53元/吨，较去年同期增加432.10元/吨，上升8.12%。因公司销售价格调整提高，且公司在本期加大营销力度，着力消化积压产品，故本期销售转销的存货减值准备金额较大。

但因2016年以来主要原材料持续涨价，公司固定制造费用及人工成本高居不下，最近期间生产的产品中部分也存在减值迹象，公司已经按照公司既定的存货减值准备计提政策，足额计提了减值准备。

③周转材料因领用或处置本期转销已计提的减值准备32.05万元。

以上转销的存货均为公司已计提减值的部分在本期实现销售或领用所致，无因销售合同价格变动、存货可变现净值变动导致的转回。

3、核查程序及核查结论

- (1) 对与存货跌价准备相关的关键内部控制的设计与执行进行了评估与测试；
- (2) 对公司的存货实施了监盘程序，检查存货的数量及状况，并重点对长库龄库存商品进行了检查，检查是否保存完好；
- (3) 获取了公司存货跌价准备计算表，抽取部分型号产品比较其在该表中记载的状态和库龄与通过监盘获知的情况是否相符；
- (4) 通过比较同状态产品历史售价，以及根据产品特征对未来售价变动趋势进行复核，对管理层估计的预计售价进行了评估，并与资产负债表日后的实际售价进行了核对；
- (5) 通过比较同类产品的历史销售费用和相关税费，对管理层估计的销售费用和相关税费进行了评估，并与资产负债表日后的实际发生额进行了核对；
- (6) 选择部分存货项目，对其可收回金额和跌价准备期末余额进行了复核测算。

(7) 获取公司报告期末的存货跌价准备转销明细表，与公司的收发存核对，检查转销产品是否均已销售；

(8) 检查本期转销存货在以前年度计提的存货跌价情况，分析以前存货跌价准备是否合理；

(9) 对本期存货收发记录进行检查，并执行了计价测试、成本分配测算及检查。

经核查，期初及本期计提减值准备在本期转销 2,820.95 万元，根据测算结果，本期实际计提存货减值准备 2,568.16 万元，计提减值及转销的金额充分、合理。

六、本报告期，你公司对固定资产计提减值准备 314 万元，上期计提 5,008 万元，请你公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关要求，并结合你公司所处的环境变化、固定资产的市值、使用情况等，补充披露你公司固定资产减值测试的测算过程，说明你公司固定资产减值准备计提是否充分合理，并请年审会计师发表专项意见。

【回复】

1、固定资产减值准备测试的测算过程

因主营业务净利润持续亏损，公司对以窑炉为核心资产的日用玻璃生产制造资产组在 2016 年末进行了减值测试，公司在 2016 年聘请安徽中联信资产评估有限责任公司、沃克森(北京)国际资产评估有限公司对公司资产组及单项闲置资产以减值测试为目的进行评估，根据减值测试结果，2016 年计提固定资产减值准备 5,008.00 万元。截至 2016 年末，公司累计计提固定资产减值准备 5,971.92 万元。

2017 年公司所处的日用玻璃行业依然没有走出自 2015 年开始的行业调整周期，产量增幅下降及经济运行质量和效益的下滑的局面依然存在。受国家环保政策和多地环保核查的影响，日用玻璃行业如纯碱等主要原料和纸质包装物的价格在报告期内波动剧烈，给公司所在行业的产能、产品结构的调整带来新的挑战，报告期内行业整体产能结构性过剩和产能同质化的情况未能得到有效的改善。

面对国内经营市场不利环境，2017 年公司对营销策略进行战略调整，并调整产品结构，主打海外及高档家居用品市场的“DELI-SOGA”品牌一经推出就得到市场的充分认可；通过市场的不断开发与引导，公司高脚酒杯销售创历史新高。公司通过采购模式的优化、产品结构的调整等使得主营业务的亏损大幅缩窄。

根据《企业会计准则》相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额的计量结果表明，资产的可收回金额低于其账面价值的，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。有迹象表明一项资产可能发生减值的，企业应当以单项资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项资产的可收回金额进行估计的，应当以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

本期末，公司对各项固定资产进行全面清查，在报告期末按照窑炉资产组对公司固定资

产的实际运营情况判断是否存在减值迹象。2016 年已进行减值准备测试的资产组如公司二分厂、三分厂、五分厂、八分厂、十一分厂、十二分厂等均处于正常生产经营状态，本期无新增减值迹象，无需在本期末补充计提减值准备；意德丽塔（滁州）水晶玻璃有限公司的年产二千万只晶质高档玻璃酒具生产线（一期）项目高档玻璃酒具生产设备（线）在本期已正常生产，无需在本期末补充计提减值准备。

四分厂、九分厂窑炉停产后，一直处于暂时闲置状态，且短期内无进一步使用计划，该资产组存在减值迹象。公司聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司对存在减值风险和迹象的资产组进行了以减值测试为目的进行评估，根据出具的相应评估报告，根据评估测试结果，按照资产组预计可收回金额低于其账面价值部分的差额，本期需要计提固定资产减值准备 313.92 万元。

本期固定资产计提跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 01 月 01 日	本期增加	本期减少	2017 年 12 月 31 日
固定资产减值准备	5,971.92	313.92	849.15	5,436.69
合计	5,971.92	313.92	849.15	5,436.69

注：固定资产减值准备本期减少系处置报废及转入在建工程所致。

2、核查程序与核查意见

(1) 对公司固定资产减值相关内部控制的设计与运行有效性进行了评估与测试；

(2) 期末，对公司窑炉固定资产进行现场观察并询问厂区相关负责人，了解在用窑炉生产经营状态，对于闲置的窑炉了解其日后生产经营计划；

(3) 期末，复核公司按照资产组组合进行的减值测试，对实际生产过程中窑炉经营情况的盈利预测进行复核；

(4) 获取了沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具的沃克森评报字（2018）第 0104 号评估报告，利用专家工作结果对固定资产进行减值测试复核。并对专家的独立性、专业胜任能力、估值方法、评估思路以及评估方法使用前提等进行了评价，对专家工作进行了复核。

经核查，会计师认为，因公司期末部分长期资产存在明显减值迹象，公司应当进行长期资产减值测试，并根据测试结果计提减值准备。四分厂及九分厂均为窑炉生产线，对以窑炉为核心资产的分厂，由于无法单项估计其可收回金额，公司根据资产状况，聘请专业评估机构以分厂为单位、以窑炉为核心资产进行资产组评估，测算其资产组可收回金额，作为计提减值准备的依据。会计师通过询问、检查公司长期资产减值测试过程、复核并利用评估专家的工作，并进行长期资产减值准备的测算。经测算，我们认为公司本期对长期资产减值准备计提充分、合理。

七、截至期末，你公司确认递延所得税资产 2,165 万元，请结合你公司对未来期间很可能取得的用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额的预计情况与依据，说明上述递延所得税资产的确认是否符合《企业会计准则》的相关规定，并请年审会计师发表专项意见。

【回复】

1、截至 2017 年期末公司确认的递延所得税资产情况

项目	期末余额（万元）	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	6,682.69	1,670.67
应付未付职工薪酬	1,378.77	344.69
内部交易未实现利润	136.62	34.15
递延收益	461.10	115.28
合计	8,659.18	2,164.79

公司报告期递延所得税资产期末余额 2,164.79 万元，对应可抵扣暂时性差异 8,659.18 万元。公司管理层根据行业发展趋势、公司在行业内的竞争优劣势、产能规划、产品结构定位做出的内部盈利预测，判断在未来五年内很可能取得用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额，因此确认上述递延所得税资产。

2、公司管理层对未来期间可能取得用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额的预计及依据

公司目前是行业中的龙头企业，通过近年的产品结构调整，产能布局更趋于合理，资产利用效率得以提升。以本行业经营环境所处的政治、经济、社会等宏观环境不发生影响经营的重大变化为假设，公司管理层通过对目前生产技术及窑炉生产线使用状况分析、产品线的布局分析、公司市场渠道分析、产能的产销率分析，做出了未来期间的财务预算及预测模型，预测未来五年很可能取得超过 8,659.18 万元的应纳税所得额，且公司在本期末资产及负债结构较好，产业基金持有的股权投资具有较好的盈利能力，未来实现溢价退出的可能行较大。以上判断已充分考虑公司盈利预测符合产销实际情况，已合理考虑或有的风险因素。

综上，公司对于报告期内递延所得税资产的确认符合《企业会计准则》的相关规定。

3、核查程序及核查结论

- (1) 获取公司所得税汇算清缴资料，并复核可抵扣暂时性差异纳税调整事项是否正确；
- (2) 获取公司管理层批准的财务预测，评估其编制是否符合行业总体趋势，并对其可实现性进行了评估；
- (3) 复核公司递延所得税资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣的应纳税所得额为限。

经核查，我们认为，报告期公司确认的递延所得税资产未超过未来期间很可能取得用来抵扣的应纳税所得额，其确认符合《企业会计准则》的相关规定。

八、本报告期，公司分季度经营活动产生的现金流量净额分别为 1,776 万元、9,783 万元、-4,501 万元、5,792 万元，请结合公司信用政策、应收账款的回收情况等补充分析公司分季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因及其合理性，并请年审会计师发表专项意见。

【回复】

1、本报告期，公司公告分季度经营活动产生的现金流量净额分别为 1,776 万元、9,183 万元、-4,501 万元、5,792 万元，本期经营活动产生的现金流量净额合计 12,250.59 万元。

公司经营活动产生的现金流量及相关科目列示如下表：

单位：万元

项目	2017 年第 1 季度	2017 年第 2 季度	2017 年第 3 季度	2017 年第 4 季度	合计
1、经营活动现金流量项目					
销售商品、提供劳务收到的现金	19,065.04	20,889.48	20,004.82	21,769.48	81,728.82
收到的税费返还	222.09		127.77	-127.77	222.09
收到其他与经营活动有关的现金	440.04	6,249.24	216.08	1,207.96	8,113.32
经营活动现金流入小计	19,727.17	27,138.72	20,348.68	22,849.65	90,064.22
购买商品、接受劳务支付的现金	8,897.32	13,693.94	14,516.47	10,166.90	47,274.63
支付给职工以及为职工支付的现金	5,017.69	3,178.73	4,218.66	2,188.04	14,603.12
支付的各项税费	925.85	323.15	2,598.36	516.25	4,363.61
支付其他与经营活动有关的现金	3,110.48	759.48	3,515.91	4,186.40	11,572.27
经营活动现金流出小计	17,951.35	17,955.29	24,849.39	17,057.61	77,813.64
经营活动产生的现金流量净额	1,775.82	9,183.42	-4,500.72	5,792.07	12,250.59

2、公司报告期分季度经营活动产生的现金流量净额波动原因

公司主要客户为经销商及大型日化、家电及乳制品制造等公司，在报告期内给予客户信用政策未发生变化。公司给予经销商的信用期一般根据其经销商综合评级，分别为 3-6 个月，小型客户现款现货；大型日化、家电及乳制品制造等公司因其大都为上市公司或集团公司，信用度较高，公司给予其信用期一般为 5-6 个月。2017 年公司分季度销售收入分别为 17,432.71 万元、20,648.78 万元、20,083.88 万元、21,433.05 万元，分季度销售商品及提供劳务收到的现金分别为 19,065.04 万元、20,889.48 万元、20,004.82 万元、21,769.48 万元，分季度销售收款比（销售商品收到的现金/营业收入）分别为 109.36%、101.17%、99.61%、

101.57%，分季度应收账款余额分别为 29,901.29 万元、28,645.97 万元、27,044.08 万元、26,593.61 万元。由此可见，公司各季度应收账款回收情况良好，应收账款回款波动对分季度经营性活动产生的现金净流量影响较小。

公司分季度经营性活动产生的现金流量波动主要系受采购原材料的付款周期、应付职工奖金的发放周期及政府补助收取期间等因素综合影响，具体分析如下：

(1) 公司一季度经营活动产生的现金流量为正值但较低主要是一季度处于春节期间销售收入减少，同比销售回款较少，“销售商品、提供劳务收到的现金”相对其他季度较低，同时公司在一季度发放了上一年度的年度考核奖金，致使该季度“支付给职工以及为职工支付的现金”金额较其他季度大幅增加；

(2) 公司二季度经营活动产生的现金流量为正值且金额较高主要是由于公司在该季度收到政府相关补贴收入 6,150.40 万元，“收到其他与经营活动有关的现金”大幅增加所致。

(3) 公司三季度经营活动产生的现金流量为负值主要是由于该季度公司为应对纯碱、纸质包装物的价格的上涨，通过转账及开具承兑汇票的方式预付部分采购价款以锁定后期采购物资价格，使得“购买商品，接受劳务支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”大幅增加；由于 6 月份收到政府相关补贴，在三季度缴纳相关税费，致使“支付的各项税费”较其他季度大幅增加等综合因素影响。

(4) 公司四季度经营活动产生的现金流量为正值且相对较高主要是由于该季度由于客户需要对春节期间的销售进行备货，为行业内相对的销售旺季，收入规模增长，临近年末公司加大应收账款回款力度，“销售商品、提供劳务收到的现金”增加；本季度收到 858.81 万元的政府补助，“收到其他与经营活动有关的现金”增加；四季度申请了社保缓交及三季度末十二分厂停炉检修部分一线普通生产工人离职，“支付给职工以及为职工支付的现金”减少等综合因素影响。

3、核查程序及核查结论

- (1) 获取公司编制的分季度现金流量表底稿；
- (2) 复核公司编制的分季度现金流量表列报金额的来源和依据；
- (3) 结合公司信用政策检查本期应收账款的回款情况；
- (4) 分析分季度波动的原因及合理性。

经核查，我们认为，报告期公司分季度经营活动产生的现金流量净额波动的原因存在其合理性，符合《企业会计准则》相关规定。

九、截至期末，公司在职员工的数量合计 2,230 人，较 2016 年末下降 18%，而生产成本、销售费用、管理费用中的人工工资较 2016 年末分别下降 9%、11%、2%，请补充分析员工人数的变动与相关人工工资变动幅度不一致的原因及合理性，并请年审会计师发表专项意见。

【回复】

1、公司近两年期末在职员工人数情况

专业构成类别	2017 年末在职人数 (人)	2016 年末在职人数 (人)	增减变动	
			人数 (人)	比例%
生产及技术人员	1,961	2,310	-349	-15.11%
销售人员	103	147	-44	-29.93%
行政、财务人员	166	273	-107	-39.19%
合计	2,230	2,730	-500	-18.32%

公司近两年按照职工薪酬分配口径列示的薪酬构成如下：

项目	2017 年度 (万元)	2016 年度 (万元)	增减变动	
			金额 (万元)	比例%
生产成本—职工薪酬	11,102.79	12,269.33	-1,166.54	-9.51%
销售费用—职工薪酬	1,285.74	1,450.92	-165.18	-11.38%
管理费用—职工薪酬	2,340.27	2,389.55	-49.28	-2.06%
合计	14,728.80	16,109.80	-1,381.00	-8.57%

截至 2017 年末公司在职员工的数量合计 2,230 人，较 2016 年末下降 18.32%。

公司 2017 年计提的职工薪酬总额为 14,728.80 万元，2016 年职工薪酬总额为 16,109.80 万元，薪酬总额下降 8.57%，其中生产成本、销售费用、管理费用中的人工工资较 2016 年末分别下降 9.51%、11.38%、2.06%。

2、员工人数的变动与相关人工工资变动幅度不一致的主要原因

(1) 员工人数变化系期末时点职工人数变化对比，而薪酬总额变化为 2017 年度及 2016 年度公司承担的职工薪酬总额，二者的比较口径不一致。

公司近两年员工按照月度工作时长加权人数变化情况：

项目	2017 月均人数 (人)	2016 月均人数 (人)	增减变动 (人)	变动比例
生产成本	2,211	2,647	-436	-16.47%
销售费用	136	154	-18	-11.69%
管理费用	270	313	-43	-13.74%
合计	2,617	3,114	-497	-15.96%

综上，按照加权人数计算，2017 年度职工人数较 2016 年度下降 15.96%。

(2) 2017 年度，公司薪酬政策调整，影响公司近两年人均工资的变化情况

项目	2017 年人均月工资 (元)	2016 年人均月工资 (元)	增减变动 (元)	变动比例
生产及技术人员	4,185.00	3,863.00	322.00	8.34%
销售人员	7,878.00	7,851.00	27.00	0.34%
行政、财务人员	7,223.00	6,362.00	861.00	13.53%
全员人均	4,690.00	4,311.00	379.00	8.79%

3、员工人数的变动与相关人员工资变动幅度不一致的原因分析

截至 2017 年末公司在职工的数量合计 2,230 人，较 2016 年末减少 500 人，下降 18.32%。主要原因系：

(1) 生产、技术类人员人数变动与薪酬总额的变动不一致的原因分析

公司本期末生产及技术类人员较 2016 年末减少 349 人，人员下降比例 15.11%。主要系报告期内公司调整人员结构及劳动用工，将玻璃杯印花等技术含量不高的后道加工环节实施了外包，人员减少 145 人；另因公司生产线自动化程度提升，人员精简 70 人；部分窑炉轮换停炉检修造成部分一线普通生产工人离职 134 人。

本期直接生产人员人数较上期减少较多，其中减少人员中一线普通员工居多，其人均工资相对较低；公司在报告期内招聘了部分高薪的核心技术人员；另报告期内对生产技术的部分岗位进行了加薪，致使人均月工资上期增加 322.00 元，增长 8.34%。

(2) 销售人员人数变动与薪酬总额的变动不一致的原因分析

报告期内，因公司销售工作流程优化，精简岗位以及员工离职报告期末未补编到位等原因，销售人员月均人数较上期减少 18 人，下降 11.69%；人均月工资较上期增加 27.00 元，变化幅度较小。

(3) 管理人员人数变动与薪酬总额的变动不一致的原因分析

报告期内，公司内部管理职能调整，对部门撤销、合并，通过岗位职责梳理，工作流程优化精简人员以及部分员工离职报告期末未补编到位等原因，管理人员月均人数较上期减少 43 人，下降 13.74%；

报告期内公司外聘部分满足公司未来战略发展要求的高薪管理人员、社保缴费基数提升、管理人员学历工资提升等原因，人均月工资较上期增加 861.00 元，增长 13.54%，两项因素综合影响管理费用较上期减少 2.06%。

综上，报告期公司员工人数的变动与相关人工工资变动幅度不一致符合公司实际情况，具有合理性。

4、核查程序及核查结论

(1) 对公司职工薪酬的计提与发放的内部控制的设计与运行有效性进行了评估与测试；

(2) 获取应付职工薪酬明细表并与人力资源部门提供的花名册进行核对；

(3) 询问公司人力资源总监，了解报告期内公司职工人数变化的原因，查看相关劳务合同，检查报告期内公司有关人力资源的内部文件；与不同部门的人员进行访谈，了解其职能部门调整的目的及合理性；

(4) 执行分析性复核程序：比较公司员工人数的变动情况，检查被审计单位各部门各月工资费用的发生额是否有异常波动；比较本期与上期工资费用总额，分析其增减变动原因；

(5) 检查工资计提额是否正确计提，依据是否充分，将执行的工资标准与有关规定核对，并对工资总额进行核对；检查公司全体员工的社保缴纳凭据。

经核查，我们认为，报告期公司员工人数的变动与相关人工工资变动幅度存在其合理性，账务处理符合《企业会计准则》相关规定。

十、2017年，你公司管理费用中的修理费用为2,158万元，同比增长30%，请结合资产的使用期限、磨损情况、损坏情况等补充披露修理费用增长的合理性，并请年审会计师发表专项意见。

【回复】

1、近两年公司管理费用中修理费变动情况：

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	变动额	变动率(%)
管理费用--修理费	2,158.08	1,657.60	500.48	30.19

公司的固定资产修理分为日常修理和大修理，报告期内公司管理费用-维修费主要为固定资产的日常修理费用。公司固定资产中主要生产资产组为玻璃产品生产线，生产线核心资产为玻璃熔炉。因窑炉使用的特殊性，公司采用加速法对其计提折旧，同时公司需要定期或不定期进行窑炉维修及检测以维持其正常生产并稳定产品质量。窑炉资产维修投入主要为材料投入（五金材料、耐火耐材等）及设备修理的技术服务费、更换零件等费用。

根据《企业会计准则-固定资产》相关规定，与固定资产有关的修理费用等后续支出，不符合固定资产确认条件的，应当根据不同情况分别在发生时计入当期管理费用或销售费用。公司于修理费用发生时费用化，计入当期管理费用-维修费。

报告期内公司主要发生固定资产日常修理费明细如下：

单位：万元

资产项目	管理费用-维修费				维修费的主要构成	维修性质	资产使用情况
	2017年	2016年	增减变动	增减变动率			
1#窑炉	33.08	1.15	31.93	2,775.52%	辅助房改造 13.59 万元；五金 4.42 万元、耐火材料 0.8 万元、备件 14.27 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
2#窑炉	137.20	82.89	54.31	65.52%	维修费 16.22 万元；五金 29.19 万元、耐火材料 10.50 万元、备件 75.65 万元，脱硫设备改造 5.64 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
3#窑炉	211.06	86.87	124.19	142.96%	窑炉流液洞维修工程 10.1 万元；五金 46.08 万元、耐火材料 43.48 万元、备件 111.40 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
4#窑炉	5.82	103.47	-97.65	-94.38%	机器设备维护保养 1.52 万元；五金 1.16 元、耐火材料 0.42 万元、备件 2.72 万元	窑炉维护，日常修理	闲置
5#窑炉	116.29	49.34	66.95	135.69%	机器设备维护保养 2.41 万元；五金 30.21 万元、耐火材料 1.62 万元、备件 82.05 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
8#窑炉	187.41	103.86	83.55	80.45%	窑炉维修 80.83 万元；五金 26.86 万元、耐火材料 9.67 万元、备件 70.05 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
9#窑炉	8.55	6.15	2.40	39.02%	窑炉维修费 8.54 万元；五金 0.01 万元	窑炉维护，日常修理	闲置
11#窑炉	684.36	508.51	175.85	34.58%	机器设备维护保养 10.4 万元；五金 122.34 万元、耐火材料 8.36 万元、备件 543.26 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
12#窑炉	71.85	85.62	-13.77	-16.08%	窑炉维修 10.87 万元；五金 16.17 万元、耐火材料 5.11 万元、备件 39.70 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
其他资产	366.14	465.39	-99.25	-21.33%	仓库维修、机器设备维护保养 246.56 万元；其他生产辅助部门消耗的五金备件等 119.58 万元	设备维护，日常修理	正常使用
意德丽塔窑炉	336.33	164.36	171.97	104.63%	窑炉维修 51.10 万元；耐材 93.08 万元、备品备件 129.34 万元、五金 62.81 万元	窑炉维护，日常修理	正常使用
合计	2,158.09	1,657.61	500.48	30.19%			

报告期内管理费用中的修理费用为 2,158 万元，同比增长 30%，主要系本期窑炉及设备检修投入较多。公司 11#窑炉和 5#窑炉为公司高档玻璃生产窑炉，吨位较大，于 2016 年 3 月份完成技改后投入使用，2017 年为全年生产，窑炉日常维修投入较多，本期维修费较 2016 年度增加 242.80 万元；子公司意德丽塔（滁州）水晶玻璃有限公司生产线为高档高脚杯玻璃生产线，投产后，因设备未调试到最佳使用状态在 2016 年临时停产检修调试，2017 年度检修合格后投入使用，当年发生的窑炉及机器设备维护费用较高，较上期增加 171.97 万元。

综上，公司 2017 年度管理费用中的修理费的增长符合公司生产运营的实际情况，具有合理性。

2、核查程序及核查结论

(1) 获取公司固定资产管理制度，核查公司是否建立了固定资产的维修制度并有效执行；

(2) 检查公司是否编制了固定资产修理计划，资产日常修理费用的核算是否正确；

(3) 复核公司的固定资产日常维修是否正常，是否履行了日常维修费用审批手续；

(4) 检查本期固定资产维修费用凭证所对应的支持性文档；

经核查，我们认为，报告期公司管理费用中的修理费用增长存在其合理性，符合《企业会计准则》相关规定。

[此页无正文]

中国·北京
二〇一八年三月二十九日

中国注册会计师： 周学民

中国注册会计师： 文冬梅

中国注册会计师： 王青
