

证券代码：002785

证券简称：万里石

公告编号：2018-031

厦门万里石股份有限公司 关于回复深圳证券交易所2017年年报问询函的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

厦门万里石股份有限公司于近期收到深圳证券交易所《关于对厦门万里石股份有限公司的年报问询函》（中小板年报问询函【2018】第206号）（以下简称“问询函”），本公司董事会对《问询函》所关注的问题向深圳证券交易所进行了回复，现将回复内容公告如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 9.23 亿元，同比增加 5.71%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-644 万元，同比下降 127.90%。请结合你公司的收入结构、产品价格、毛利率、期间费用、非经常性损益等因素说明报告期内营业收入同比增加而净利润为负的原因及合理性。

回复：

报告期内营业收入同比增加而净利润为负的主要原因如下：

（一）收入结构、产品价格、毛利率影响

单位：万元

项目	2017 年			2016 年		
	销售金额	收入占比	毛利率	销售金额	收入占比	毛利率
建筑装饰材料	36,162.36	39.17%	19.06%	39,305.15	45.00%	22.75%
景观石材	20,607.44	22.32%	25.41%	19,350.05	22.15%	26.59%
工程施工	11,448.51	12.40%	23.71%	16,694.07	19.11%	25.25%
其他产品	24,109.20	26.11%	8.83%	11,995.12	13.73%	13.32%
营业收入合计	92,327.51	100.00%	18.38%	87,344.39	100.00%	22.78%

报告期公司实现营业收入 92,327.51 万元，较上年同期增加 5.71%，公司业务毛利率 18.38%，较上年同期下降 4.4%，实现毛利 16,972.08 万元，较上年同期毛利减少 2,927.94 万元，同比下降 14.71%。毛利减少主要是各类型业务的毛

利率均有不同程度的下降，以及其他产品收入结构发生较大变化所致。

1、建筑装饰材料业务

公司建筑装饰材料业务受国内房地产投资增速放缓的影响，销售收入有所下降，收入占比较上年同期下降 5.83%，毛利率下降 3.69%，主要是公司之子公司漳州海翼万里供应链有限公司（以下简称“海翼万里”）受建材行业宏观市场影响，承建商欠款严重，公司为保证资金安全，将主营方向从工地业务经营转向零售市场，微利销售，其中钢材大宗商品贸易业务毛利率只有 0.43%，同比下降 4.02%。

2、景观石材业务

公司景观石材业务销售收入占比较上年同期上涨 0.27%，毛利率受人民币升值影响下降 1.18%。

3、工程施工业务

公司工程施工业务受国内房地产投资增速放缓的影响以及部分主要工程项目进入收尾阶段，销售收入有所下降，收入占比较上年同期下降 6.71%，毛利率下降 1.54%，主要是公司为拓展战略客户住宅装饰施工业务，17 年先承接了售楼处/样板间施工，再进行主体工程建设。售楼处/样板间施工类项目为起促销作用，公司主动降低毛利率，利润将在以后承接的主体工程中逐步体现。

4、其他产品业务

公司其他产品业务本期销售收入 24,109.20 万元，较上年同期上涨 100.99%，收入占比 26.11%，较上年同期上涨 12.38%，收入占比大幅上升，而其他产品毛利率只有 8.83%，低于公司其他业务的平均毛利率 21.76%，主要是海翼万里的煤炭大宗商品贸易业务本期销售收入 14,319.90 万元，较上年同期增长 137.18%，而煤炭业务的毛利率只有 5.39%，从而大幅拉低了公司平均毛利率。

（二）期间费用影响

1、公司管理费用较上年同期增加 404.22 万元，增幅 7.31%，主要是公司之子公司北京万里石有限公司 2017 年 5 月投入经营，万里石（天津）石材有限公司 2017 年 11 月投入试产，前期装修、租金、开办费用等较高，合计产生管理费用 366.45 万元。

2、2017 年度人民币汇率持续升值，公司出口业务产生的汇兑损失超出预期，

较上年同期增加汇兑损失 793.68 万元。

（三）资产减值损失影响

1、出于谨慎原则，公司 2017 年对期末存货计价复核评估增加存货跌价准备 577 万元。

2、公司应收账款增长，资金回款较慢，应收账款结算审批延长导致账龄增加，报告期计提应收款项坏账准备 1,893.21 万元，影响盈利水平。

（四）非经常性损益影响

2016 年公司将岳阳矿山（帝王灰麻花岗岩矿）采矿权及其生产用机械设备和其他所有附属物整体转让，形成资产处置收益 261.49 万元，2017 年公司未发生重大资产转让，无资产处置收益。

二、2018 年 1 月 13 日，你公司披露《关于收到厦门证监局责令改正措施的公告》，厦门监管局指出你公司存在通过员工个人银行账户收付资金、进行业务结算的情形。请详细说明相关问题的形成原因和整改情况，并说明你公司在编制及披露 2017 年度报告过程中相关问题是否已整改落实。

回复：

关于公司存在通过员工个人银行账户收付资金、进行业务结算的情形形成原因和整改情况具体如下：

（一）存在的问题

公司通过员工个人银行账户收付资金，进行业务结算，2015 年度相关收支金额合计分别为 1137.67 万元、996.66 万元，2016 年度分别为 1960.25 万元、1951.94 万元。其中：公司部分采购、销售业务先通过员工个人银行账户收付资金，待有关票据和手续齐全后，再通过对公账户收付资金并进行会计核算，上述账户未纳入公司会计核算体系，财务内部控制存在严重缺陷，2015 年度该类收支金额合计分别为 571.72 万元、426.19 万元，2016 年度分别为 678.84 万元、655.84 万元。此外，上述账户还存在小额账外收入和费用。

（二）整改措施及完成情况

1、对相关采购、销售业务、财务内部控制缺陷的纠正

截至 2018 年 2 月 9 日，与公司采购、销售业务相关的员工个人银行账户已全部清理并销户，相关账户涉及的与交易相关票据资料已逐笔核对并归集所有原

始凭证，做到真实、准确、完整，并全部入账。公司所有采购、销售业务均已纳入会计核算体系核算。

整改责任人：财务总监、各子分公司负责人、财务负责人

2、公司内部控制制度梳理、修订

公司对《财务管理制度》进行了重新修订，修订后的制度经公司总裁办公会议、公司董事会审议通过。其中，《财务管理制度》规范了公司财务的内部控制，公司将定期检查是否存在公司员工使用个人账户进行资金收付的情形，坚决杜绝账外业务。

整改责任人：董事长、总裁、董事会秘书、内审负责人

3、对涉事人员的问责与处罚

根据《厦门万里石股份有限公司员工行为规范及奖惩规定》，公司对相关财务、业务人员、涉事公司主要负责人及管理层共计 8 人进行内部问责，要求上述相关人员进行书面检讨；并根据公司《员工行为规范及奖惩规定》，对相关人员的涉事情节分别给予教育、警告。

整改责任人：总裁

4、制度执行

公司下发了《厦门万里石股份有限公司关于全面清查个人账户交易、规范交易流程的通知》，并在 2018 年度工作会议中宣读执行。通知中要求各子公司、分公司个人账户交易、规范交易流程进行全面自查，规范了子公司及分公司的资金收付手续。

整改责任人：董事长、总裁

上述整改措施及相关资料已于 2018 年 2 月 9 日报送厦门证监局。

（三）公司在编制及披露 2017 年度报告过程中，相关问题已整改落实。

三、你公司建造合同按照完工百分比法确认收入，合同完工进度按已经完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例确定。请说明计算工作量的具体方法及确认合同完工进度的依据。

回复：

公司施工业务主要为石材幕墙装饰工程业务，施工项目工作量的测算主要依据建造合同，项目预算表，劳务分包进度申报表及项目材料采购领用表等。

公司在与业主或总承包方签订《安装施工合同》时，其合同后附详细的所需石材清单，公司能对合同总成本进行可靠估计，因此，在无合同变更的情况下，其实际成本与预计成本的差异很小；如果工程发生变更或工期延长等，签订了增补协议，合同收入金额发生变更，同时，需要对 OEM 订单或劳务协议进行追加或变更，其合同变更相应的成本也能依据已签订的追加 OEM 采购订单及劳务协议进行可靠的估计。

（1）工程量计算方法

公司根据每个项目的石材安装施工数量及工艺区分材料成本（OEM 外协或自产）和安装劳务成本，材料成本由项目预算部门根据施工合同要求的石材品种、工艺、数量确定，安装劳务成本依据施工合同要求的石材安装数量、施工工艺、辅助材料等确定，公司项目预算部门根据与 OEM 供应商、劳务承包方签订相关协议计算单个项目预计总成本，作为预计总成本依据。

公司工程施工业务项目预计总成本调整的因素：

1、工程设计变更，工作量增加导致施工业务所用的石材数量及安装工作量发生变化，石材工艺变化导致施工业务的石材品质、生产工艺及安装工艺发生变化；

2、工程延期，若因为甲方的项目建造设计变更、项目需求变化等造成项目的建造周期延后，造成劳务的误工成本增加，材料采购成本上涨致使外协采购成本增加。若变更量较大（超 5%），公司则与 OEM 供应商及劳务承包方重新签订补充协议，公司以此对项目预计总成本进行调整；若变更量不大，公司与 OEM 供应商及劳务承包商约定根据实际采购量及劳务量进行结算，并以此作为项目预计总成本的调整依据。项目预算部门结合施工项目调整的具体情况重新计算预计总成本。

（2）确认合同完工进度依据

每个资产负债表日，公司根据项目的现场进展确认完工进度即完工百分比。完工进度指累计完工进度，指累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例；累计实际发生的合同成本是指形成工程完工进度的工程实体和工作量所耗用的直接成本和间接成本，不包括与合同未来活动相关的合同成本以及在分包工程的工作量完成之前预付给分包单位的款项（根据分包工程进度支付的分包工程进度

款，应构成累计实际发生的合同成本)。直接材料成本及劳务分包成本的当期数据及累计数据，由公司现场项目管理统计汇总，并报送劳务分包进度申报表及项目材料采购领用表等。

在确认完工百分比后，依据项目预算表，计算当期收入及利润情况。如当期发现项目收入，成本可能发生重大变化时(单项变化5%以上)，公司会组织相关部门对预算表进行修改。

公司每月月末对本月的完工程度测算后，形成完工进度表，并报送给客户(甲方)，客户审核无异议后作为确认项目应收工程进度款的依据。由于公司对所施工项目在施工过程中的每一步进展情况，均与客户有沟通、讨论，同时在执行过程中，每个项目均由客户派出技术监理(内部外部专家)现场监督，随时掌握项目进度，从而使得公司所计算的项目完工进度容易获得客户的认可。

四、2016 和 2017 年度，你公司经营活动产生的现金流量净额分别为-3,827 万元和-1,676 万元。请结合你公司的收入确认政策和应收账款信用政策说明经营活动产生的现金流量净额连续两年为负的原因及合理性。

回复：

(一) 公司收入确认政策

1、内销产品

公司内销产品主要根据销售合同中约定的验收条款来判断风险报酬转移时点，作为收入确认的依据。公司内销产品主要为建筑装饰材料，下游客户主要为房地产企业、装饰施工企业或工程自建业主，由于公司下游客户类别较多，公司和不同的客户签订的销售合同所涵盖的检验条款也不尽相同。公司收入确认的时点为发货交付验收或运抵项目现场交付验收。内销产品的收入确认具体如下：

a. 内销产品根据销售合同条款，一般在货物运抵现场，经客户或客户指定的第三方检验合格，并将货物移交给客户或其指定的第三方，根据取得其签字的检验签收文件作为收入确认依据；

b. 部分客户在合同中约定在发货前由客户检验合格，将货物移交给购买方后，与石材产品相关的风险和报酬全部转移给购货方，公司根据出厂发货时取得其签字的检验签收文件作为收入确认依据。

2、外销产品

公司外销石材产品面对不同的客户，收入确认分为以下两种方式：

A. 以装运港船上交货作为收入确认时点。根据合同条款，公司出口石材在货物出库并报关出口后，依据出口发票、出口报关单和货运单据来确认收入。

B. 指定目的地交货作为收入确认时点。根据合同条款，石材产品运抵项目现场检验合格后，货物交付给购货方作为收入确认时点。

3、工程施工业务

本公司的工程施工业务主要为建筑石材安装业务，工程施工业务建造周期长、建造产品的价值高，按固定的合同价或固定单价确定工程价款，属于建造合同中的固定造价合同，并可根据已经发生的成本占估计总成本的比例确定完工百分比，公司工程施工业务适用完工百分比法，于资产负债表日按照完工百分比法确认合同收入和合同费用。

（二）应收账款信用政策

公司对内销和外销业务分别制定不同的信用政策，具体如下：

1、内销业务

对于国内销售，公司目前执行的货款结算条件通常为：

合同订立	供货期间	供货结束	项目验收、结算	保修期满
预付款 0-30%	进度款 50-80%		结算款 95%	质保金 5%
视与客户的合作关系，一般收取合同金额 0-30%的预付款。 (1) 中海、中建、华润等央企或上市公司等优质客户，可不收取预付款； (2) 一般客户或初次合作客户，一般收取 10-30%的预付款； (3) 使用自有品种的项目，一般可不收取预付款。	视项目开发进展或项目规模，供货周期一般为 3-6 月不等。 供货期间一般按批次、月度、固定供货量等结算进度款，按供货进度可收回供货金额的 50-80%。	供货结束后由客户对整体供货情况进行复核确认。 一般在供货结束后 1-2 月内可收回供货金额的 70-80%。	受项目石材安装验收或工程整体竣工结算进展影响，结算期一般为 6-12 月。 工程结算或整体竣工完成后，可收回供货金额的 90-95%。	建筑石材的质量保证期通常期限为 2 年，保修期满在无质量分歧的情况下，即可收回质保金； 一般质保金为合同金额的 5%。

境内销售业务各阶段的结算周期受国内业务客户群、业务性质不同而区别较

大。根据客户开发项目性质，境内建筑装饰石材主要分为住宅地产、商业地产及公共建筑三大类。公司内部制定严格的项目评审机制，对内销客户采用信用评估的方法确定其信用等级，按照客户的采购规模、资产规模、以往信用记录将客户分类，并给予不同的信用账期。

A. 住宅地产：该类业务的客户主要为大型地产公司，如中海地产、中建地产、万科房产等，这类地产公司规模较大、资金实力强、信用情况良好，和公司的业务量相对比较稳定，公司信用政策比较宽松，一般不收取预付款，供货结束后通常收取 50-75%的供货款。住宅地产项目有供货量大，建造周期长的特点，因此相应的石材供货周期、竣工结算周期较长，收取结算款的时间受项目规模、项目建造、验收进展影响，在供货结束 6-12 月内完成结算，即可收供货款 95%。

B. 商业地产：该类业务的客户注重中高端石材，对产品品质及服务、供货进度及交付验收等都有较高要求，该类业务公司的信用政策较严格，一般收取 10-30%的预付款，供货结束后通常收取 80-85%的供货款。一般供货结束 3-6 月内完成结算，即可收供货款 95%。

C. 公共建筑：该类业务的客户多为国家行政企事业单位，如机场、地铁、大型场馆、医院等，客户的项目款项主要来源于国家预算拨款，收款风险较小，该类业务公司的信用政策相对宽松，一般不收取预付款，供货结束后收取 70-80%的供货款。但受竣工验收、造价财审、拨款等行政审批流程影响项目供货及结算的周期长，通常供货结束后 12-18 月内完成行政财审并结算，可收供货款 95%。

2、外销业务

公司的出口外销业务的客户主要为当地石材贸易商，客户群体相对稳定，出口销售的结算账期较短，结算方式多为 20-90 天内 L/C、D/P、货后 TT 等，如日韩客户结算期一般在 30-90 天，欧美客户一般在 45-120 天。公司为出口业务向中国出口信用保险公司投保，通过引入专业第三方来确保出口收汇的及时与稳妥。

公司境外子公司销售业务以产品批发为主，客户对象为零售商或批发商，结算方式一般现款结算，部分长期客户为 15-45 天的结算期。

公司出口销售的应收账款由中国出口信用保险公司承保，应收账款到期后若客户非因质量问题拒付的损失，如因客户破产、无力偿付债务和拖欠风险所致的损失、买方拒绝接受货物所致的损失、政治风险所致的损失及信用证项下风险所

致损失等，中国出口信用保险公司将赔付损失金额的 80%-90%。

综上，公司外销业务一般以小额订单为主，应收账款平均回款期在 30-90 天，内销业务主要以工程建筑装饰石材为主，下游客户主要为建筑施工企业、房地产企业及自建工程业主等，合同金额大，履约供货周期长，应收账款平均回款期在 200-365 天。

（三）经营活动产生的现金流量净额连续两年为负的原因

1、建材行业的普遍特性为运营资金较为紧张，经营活动产生的现金流量净额不稳定，公司建筑装饰石材业务的特点为铺底流动资金投入较多、结算周期长。项目前期采购备料规模较大，需要投入较多的运营资金，公司向上游采购及加工石材，原料或 OEM 供应商较分散，规模化占用供应商资金有限，库存占用资金较大，而销售回款受施工行业结算特点的影响相对较慢，经营活动现金净流量减少。

2、近年因受国内经济环境及国家对房地产行业的宏观调控等因素影响，房地产公司及建筑装饰公司资金周转进一步严峻，对公司货款的实际结算周期变长。2016 年公司营业收入增长 23,083 万元，较上期增长 35.92%，2017 年公司营业收入增长 4,983.12 万元，较上期增长 5.71%，随着业务规模的增大，运营资金净占用（详见下表）也不断上升，2016 年年末较期初增加 11,261.89 万元，2017 年年末较期初增加 5,885.07 万元，其中应收账款 2016 年增长 11,040 万，较期初增长 23.09%；2017 年增长 5,115.27 万，较期初增长 8.69%。因此公司营业收入在不断增长，同时运营资金净占用也在增加，经营活动现金流仍然是净流出。

单位：万元

运营资金净占用	2017 年	2016 年
应收票据增加	95.00	531.83
应收账款增加	5,115.27	11,039.82
预付账款增加	628.77	932.78
存货增加	-3,638.43	3,676.84
应付票据减少	2,400.00	490.00
应付账款减少	2,354.69	-4,715.62
预收账款减少	-1,070.24	-693.75
合计	5,885.07	11,261.89

3、公司营业现金回笼率（本期销售商品、提供劳务收到的现金/本期营业收入）2017年、2016年分别为105.48%、98.80%，该指标平均在95%-100%之间，公司均高于平均标准，销售活动正常；强制性现金支付比率（本期现金流入总额/（本期经营现金流出量+本期偿还债务本息付现））2017年、2016年分别为104.58%、99.47%，公司现金流量可以支撑公司的日常经营运转。

2017年公司加大对国内建筑装饰石材业务和施工业务的货款催收及强化应收账款管理，同时加强库存荒料营销，经营活动现金净流出较上年减少，公司力争在2018年实现经营活动现金净流入。

4、随着业务规模的扩大，公司2016年为职工支付的现金增加414万，支付的各项税费增加814万、销售及管理费用的现金支出增加1376万，2017年为职工支付的现金增加1,152万，致使经营活动现金流出增加。

五、报告期末，你公司应收账款为5.51亿元，占总资产的43.21%。请结合你公司业务开展情况、信用政策及同行业公司对比等详细说明应收账款占总资产比例较高的原因及合理性，并说明坏账准备计提是否合理、谨慎、充分。

回复：

（一）应收账款占总资产比例较高的原因及合理性

公司内销业务以建筑装饰材料销售及工程施工业务为主，外销业务以景观石材、建筑装饰石材的出口销售及境外子公司销售、工程施工业务为主。期末应收账款余额中外销业务应收账款占比13.15%，内销业务应收账款占比86.85%。

公司在签订新合同之前，会对客户的信用风险进行评估，包括外部信用评级（同行业对该客户的评价、银行对其信用的评级及其他社会外部信用评级资料）和其他与该客户信用评价相关的证明。公司通过对已有客户信用评级的监控来确保公司的整体信用风险在可控的范围内。在监控客户的信用风险时，按照客户的信用特征对其分组（分别为“无风险”、“低风险”、“高风险”）。被评为“高风险”级别的客户会纳入受限制客户的名单，公司未来期间与之发生进行交易活动必须经过额外的审批程序，或要求其提前支付交易款项。

公司对内销和外销业务分别制定不同的信用政策，详见本回复问题四答（二）应收账款信用政策。

公司应收账款期末余额主要集中在国内建筑装饰石材业务及施工业务中，

主要原因如下：

1、建筑装饰石材销售与工程建造过程中的施工、结算、验收、审计等环节的工作周期有关，销售结算受项目建造施工过程中不同阶段、工程各方工作进展的变化而影响结算周期延长；

2、建筑装饰石材中的住宅地产类和公共建筑类的销售结算周期一般较长。大型住宅楼盘或别墅用的石材业务供货量大、施工周期长，往往需要等到项目整体竣工验收或造价审计后才能完成结算；公共建筑类则一般由财政资金支付货款，除正常的验收、造价审计外还需要较长的财政审批拨款程序，造成结算周期延长。由于公共建筑类石材供应多与政府部门相关，虽然相关应收款项回款期较长，但客户信用良好，回收风险不大；

3、建筑装饰石材虽为天然石材，但作为石材供应商有义务为产品的售后做相应的品质保证，一般的合同都有约定 3-5%的产品质量保证金，质保期一般在项目竣工结算完成后 2 年以内，1 年以上应收账款中包含了近年来较大金额的应收质保金；

4、受近年来国内房地产行业的政府宏观调控影响，报告期内国内的地产开发商销售业务及资金回笼走低，地产行业资金趋于紧张，同时也影响到建筑施工行业及公司的建筑装饰石材行业的货款结算与回笼，造成结算周期延长，应收账款账龄增加。

应收账款余额较大、账龄较长、回款慢，主要系公司所处行业业务特点所决定的，目前同行业与公司具有类似信用风险特征的上市公司应收账款占总资产的比重如下，平均占比为 44.65%。

单位：万元

代码	公司	应收账款余额	总资产	比重
002785	万里石	55,122.69	127,567.18	43.21%
601886	江河集团	1,174,576.48	2,410,591.85	48.73%
002081	金螳螂	1,802,447.71	2,818,436.96	63.95%
002271	东方雨虹	428,192.26	1,331,686.15	32.15%
002302	西部建设	789,775.18	1,822,412.85	43.34%
002398	建研集团	114,842.72	314,548.16	36.51%

(数据来源: 各上市公司年报)

(二) 坏账准备计提的合理性、充分性

1、公司坏账准备的计提方法如下:

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法。

本公司将金额为人民币 100 万元以上的应收账款及金额为人民币 50 万元以上的其他应收款确认为单项金额重大的应收款项。

本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试, 单独测试未发生减值的金融资产, 包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项, 不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。

②按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法。

A. 信用风险特征组合的确定依据

本公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项, 按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力, 并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

不同组合的确定依据:

项目	确定组合的依据
无风险组合	90 天以内的应收外汇款具有类似的信用风险特征等
账龄组合	相同账龄的应收款项具有类似的信用风险特征

B. 根据信用风险特征组合确定的坏账准备计提方法

按组合方式实施减值测试时, 坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征(债务人根据合同条款偿还欠款的能力)按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。

不同组合计提坏账准备的计提方法:

项目	计提方法
无风险组合	经减值分析后未发生减值的不计提坏账准备

账龄组合	采用账龄分析法按确定的比例计提	
组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法		
账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收计提比例（%）
1年以内（含1年，下同）	5	5
1-2年	10	10
2-3年	20	20
3-5年	50	50
5年以上	100	100

① 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项。

本公司对于单项金额虽不重大但具备以下特征的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备：具体特征为：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。

2、坏账准备计提合理性、充分性的说明：

公司国内石材业务面对的主要客户是国内实力较强的大型地产公司、建筑装饰企业，该类企业信誉及资金实力均比较强，对其的应收账款发生坏账的可能性不大。公司对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试，未发现特别减值迹象，该类应收账款包含在按信用风险特征组合中继续进行减值测试。公司对单项金额虽不重大但具备减值特征的应收账款单独进行减值测试，确认其中无法收回的应收账款 263.55 万元，全额计提了减值准备。公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收账款，按信用风险特征的相似性和相关性进行分组，其中 90 天以内的应收外汇款 2,121.36 万元作为无风险组合未计提坏账（详见本回复问题六），其他应收账款按账龄组合计提坏账 1,753.64 万元。公司本年计提上述应收账款坏账准备金额 1,887.51 万元；本年无转回坏账准备金额，本年无核销坏账准备金额。

公司报告期内对客户的信用政策稳定，不存在违背信用政策的销售业务，报告期内坏账准备计提充分。

3、瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）在对公司出具的 2017 年审计报告

即瑞华审字[2018]48310003 号，对坏账准备计提的合理性在审计报告正文中作为关键审计事项处理，审计应对如下：

(1) 对公司应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试。

(2) 复核公司管理层有关应收账款坏账准备计提会计政策的合理性和一贯性。

(3) 对公司编制的应收账款账龄表的准确性进行检查。

(4) 通过分析应收账款的账龄以及抽样查询客户工商信息情况、分析客户信誉情况，并执行函证、现场走访客户等程序，评价应收账款坏账准备计提的合理性。

(5) 获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行，并重新计算坏账准备计提金额是否准确。

(6) 对期后回款情况进行检查，进一步评价公司坏账准备计提的合理性。

六、报告期末，你公司将账面余额为 2,121 万元的应收账款纳入无风险组合且未计提坏账准备。请详细说明相关会计处理的原因及合规性，请年审会计师发表明确意见。

回复：

按照公司应收款项会计政策，公司对单项金额不重大以及金额重大但单项测试未发生减值的应收款项，按信用风险特征的相似性和相关性对金融资产进行分组。这些信用风险通常反映债务人按照该等资产的合同条款偿还所有到期金额的能力，并且与被检查资产的未来现金流量测算相关。

公司将 90 天以内的应收外汇款作为具有类似信用风险特征的组合。按组合方式实施减值测试时，坏账准备金额系根据应收款项组合结构及类似信用风险特征（债务人根据合同条款偿还欠款的能力）按历史损失经验及目前经济状况与预计应收款项组合中已经存在的损失评估确定。公司认为 90 天以内的应收外汇款为无风险组合，经减值分析后未发生减值的不计提坏账准备。

公司出口应收外汇款普遍在 90 天内可收回，出口境外业务的客户主要为各地的石材贸易商，报告期内客户群体相对稳定，应收外汇款的结算账期较短，结算方式多为 20-90 天内 L/C、D/P、货后 TT 等，日韩客户结算一般在 30-90 天，

欧美客户一般在 45-120 天，总体上平均结算期不超过 90 天。同时公司还为出口境外业务向中国出口信用保险公司投保，通过引入专业第三方来确保出口收汇的及时与稳妥。

公司出口销售的应收账款由中国出口信用保险公司承保。出口销售的应收账款到期后，客户非因质量问题拒付的损失，如因客户破产、无力偿付债务和拖欠风险所致的损失、买方拒绝接受货物所致的损失、政治风险所致的损失及信用证项下风险所致损失等，中国出口信用保险公司将赔付损失金额的 80%-90%。从公司从事多年的出口业务经验来看，90 天以内的应收外汇款基本没有收汇风险，无需计提坏账准备。

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）年审会计师对该事项发表了专业意见，具体内容详见《关于对厦门万里石股份有限公司 2017 年年报问询函有关问题的回复》（瑞华专函字【2018】48310004 号）其中会计师应对如下：会计师对公司编制的应收账款账龄表的准确性进行了分析检查，并获取公司坏账准备计提表，检查坏账准备计提方法是否按其会计政策执行，并重新计算坏账准备计提金额是否准确。同时，对上述“90 天以内的应收外汇款”的期后回款情况进行抽样检查，进一步评价公司坏账准备计提的合理性。经检查，未发现上述“90 天以内的应收外汇款”存在减值迹象情况。会计师认为：报告期末，公司将账面余额为 2,121 万元的“90 天以内的应收外汇款”纳入无风险组合且未计提坏账准备符合其既定会计政策的规定，且遵循了一贯性原则。

七、报告期内，你公司募投项目北京万里石有限公司建设项目未达到预计效益。请详细说明原因以及你公司拟采取的措施。

回复：

（一）募投项目北京万里石有限公司建设项目未达到预计效益原因

1、建设项目投入时间晚，对生产、销售规模影响较大

北京万里石有限公司 2017 年 5 月完成北京文创园营销展示厅建设并投入使用；于 2017 年 11 月完成其子公司万里石(天津)石材有限公司建设并投入试产，因万里石(天津)石材有限公司配套建设晚于预期，形成产品供应能力时间较晚，相关业务尚未规模开展。

2、期间费用高

前期装修、租金、开办费用较高，减少了利润金额。

(二) 公司拟采取的措施

1、提高市场占有率，增加营业收入；

公司充分发挥石材行业唯一 A 股上市公司的品牌优势，借力设计师渠道，加快业务布局和营销推广。

2、积极拓展中高端家装市场；

天津梦工厂建设已完成，并如期生产，为北京公司的业务拓展提供强有力的保障；天津梦工厂的定位是为客户量身定制性价比高的石材家装产品，产品做到极致，服务超预期。

3、严格做好预算管理并有效执行，确保预算目标及时达成。

特此公告。

厦门万里石股份有限公司董事会

2018年6月1日