

安徽安纳达钛业股份有限公司

关于深交所 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真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

安徽安纳达钛业股份有限公司（以下简称“公司”）收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发《关于对安徽安纳达钛业股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 351 号），公司董事会对问询函中提出的问题进行认真核查和分析，现回复说明并公告如下：

问题一、报告期内，你对前五大供应商的采购金额为 4.28 亿元，占采购总额的 56.11%。请说明你公司的采购政策、采购价格是否公允、是否对个别供应商存在重大依赖的情形、近年来主要供应商是否发生变化以及前五大供应商是否与你公司存在关联关系。

回复：

报告期内，公司前五大供应商的采购金额 42,769.09 万元，占年度采购总额比例为 56.11%。从采购内容看，钛精矿、硫酸、天然气和电力均是公司产品生产过程中所需的主要原材料、燃料和动力。

1、公司采购政策

为规范物资采购行为，降低采购成本，提高物资采购透明度和资金使用效率，公司制定了《物资采购管理办法》、《采购与付款业务管理制度》、《采购合同管理规定》和《比质比价公开招标采购管理制度》等控制制度。主要采购政策对采购计划编报、采购方式、供应商的评价和选择、合同的订立、结算付款、检验和验收、信息和物资采购的管理、采购监督等作了详细的规定。

2、物资采购价格公允

- (1) 自来水、电、天然气按政府部门核定的价格执行。
- (2) 其他物资按市场价格采取公开招标的方式采购。

公司原辅材料采购本着“公平、公正、公开”的原则，以公开招标的方式从市场上采购，因此采购价格是公允的。公司纪委对物资采购招标全程监督，公司审计部门定期对物资采购进行审计和检查，确保采购价格公允。

3、除电力、天然气外，对供应商不形成重大依赖

2017 年度前五大供应商资料：

表一

序号	供应商名称	采购内容	采购额（万元）	占年度采购总额的比例
1	运城市江钛贸易有限公司	钛精矿	15,925.38	20.89%
2	佛山市华钛化工有限公司	钛精矿	7,628.48	10.01%
3	铜陵港华燃气有限公司	天然气	7,051.11	9.25%
4	铜陵有色金属集团股份有限公司	硫酸	6,247.00	8.20%
5	安徽省电力公司铜陵供电公司	电	5,917.12	7.76%
合计			42,769.09	56.11%

从报告期前五大供应商采购内容看：均是公司产品生产过程中所需的主要原材料、燃料和动力。

安徽省电力公司铜陵供电公司和铜陵港华燃气有限公司分别是铜陵市唯一的电力和天然气供应商，由政府定价，能够保证公司生产所需的电力和天然气需求，本地区的企业和居民均依赖其供应电力和天然气。

铜陵有色金属集团股份有限公司具有 400 万吨/年硫酸产能，是本地区最大硫酸生产企业，一直与公司保持着良好的合作关系，运输距离短、方便快捷，是公司钛白粉生产的优势之一，其他硫酸生产企业硫酸供应充足，市场化程度高，但相对距离较远、运输成本高。因此，公司优先选择其为公司供应商，并不会对其形成依赖。

运城市江钛贸易有限公司、佛山市华钛化工有限公司、武定县盛源钛业有限公司均是通过公开招标方式成为公司的矿精矿供应商。钛精矿市场化程度高，市场供应商众多，公司在考虑供应商时，在货物价格、质量等因素的基础上优先选择常年合作或合作条件较好的供应商，但并不因此对其形成依赖。

4、近三年公司前五大供应商变化以及前五大供应商与公司不存在关联关系

2017 年度前五大供应商资料：见表一

2016 年度前五大供应商资料：

表二

序号	供应商名称	采购内容	采购额（万元）	占年度采购总额的比例
----	-------	------	---------	------------

1	运城市江钛贸易有限公司	钛精矿	11,113.99	22.27%
2	铜陵港华燃气有限公司	天然气	6,665.52	13.36%
3	安徽省电力公司铜陵供电公司	电	5,666.90	11.36%
4	铜陵市万能贸易有限责任公司	煤炭	4,067.27	8.15%
5	铜陵有色金属集团股份有限公司	硫酸	3,515.59	7.04%
合计			31,029.27	62.18%

2015 年度前五大供应商资料：

表三

序号	供应商名称	采购内容	采购额（万元）	占年度采购总额的比例
1	运城市江钛贸易有限公司	钛精矿	7,898.12	14.21%
2	铜陵港华燃气有限公司	天然气	7,513.29	13.52%
3	铜陵有色金属集团股份有限公司	硫酸	6,402.47	11.52%
4	安徽省电力公司铜陵供电公司	电	5,528.39	9.95%
5	武定县盛源钛业有限公司	钛精矿	4,010.00	7.21%
合计			31,352.27	56.41%

从上表近三年前五大供应商资料看：除 2016 年煤炭供应商外，钛精矿、硫酸、电、天然气供应商均是公司前五大供应商，只是因价格和采购量的变化导致位次变化。

从近三年前五大供应商资料看：公司前五大供应商与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股 5% 以上股东、实际控制人和其他关联方在主要供应商中不存在直接或间接拥有收益权的情形。

问题二、报告期末，你公司应收账款账面价值 4,957.12 万元，较期初增长 41.83%。请结合你公司报告期销售模式、信用政策的变化情况等因素说明应收账款账面价值较期初增长的原因，应收账款坏账准备是否计提充分，以及截至目前的回款情况。

回复：

1、公司销售模式

公司的销售模式有三种：直接销售、区域经销、出口销售。直接销售系公司向终端生产厂家销售产品。区域经销系公司在有一定市场规模、点多面广、且发

展前景较好的地区，选择一家信誉和资金实力较好的区域经销商，在该地区内本公司产品仅对该经销商进行销售。出口销售系公司直接向国外出口产品。

2、公司信用政策

公司针对不同的销售模式采取不同的信用政策，直接销售：年使用量较小的客户实行款到发货；年使用量达到一定数量且经济实力较强信誉较好的客户实行 30 天或 60 天信用期。区域经销：区域经销商在产品价格上有优惠，货款要求当月结清，重点经销商信用期为 60 天。出口销售：分信用证、电汇、承兑交单结算三种。信用证结算公司采用即期付款方式，并对开证国家进行选择，规避信用风险大的国家；电汇结算公司采用见海运提单复印件付款的方式，货款结清再提交提单的正本；采用承兑交单方式结算的货物信用期限为 30 天或 60 天，并在中国出口信用保险公司投保，出口损失由保险公司赔付。

子公司铜陵纳源由于新能源电池行业的特点，信用期限为 2 个月到 5 个月不等。

3、应收账款上升的原因说明

(1) 营业收入增长的影响。报告期，受国际、国内经济环境的影响，钛白粉行业持续景气，需求增加，产品价格上涨。报告期，公司实现营业收入 114,267.51 万元，同比增长 39.51%，营业收入的增长导致应收账款的规模相应增长。

(2) 出口业务增长的影响。报告期，钛白粉行业持续景气，公司钛白粉出口量同比增长 10.71%，出口收入 27,345.24 万元，同比增长 63.91%。出口业务从发货到货款回笼需要 30 天至 60 天左右的时间。报告期出口业务应收账款较年初增加 1,147.35 万元，占新增应收帐款 70%。

4、应收账款坏账准备计提充分

(1) 公司计提坏账准备的会计政策

公司制定了《财务管理办法》和《会计核算办法》，根据公司的实际情况，对计提坏账准备作了详细的规定。

A、单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将 1000 万元以上应收账款，100 万元以上其他应收款确定为单项金额重大。对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。

B、采用账龄分析法对信用风险特征组合计提坏账准备：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内（含1年）	5	5
1-2年	10	10
2-3年	30	30
3-4年	50	50
4-5年	80	80
5年以上	100	100

C、单项金额不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备。

(2) 计提坏账准备充分性说明

报告期末应收账款余额 5,478.04 万元，均为单项金额 1000 万元以下的应收账款，采用账龄分析法计提坏账准备 520.92 万元，占应收账款余额的 9.51%。具体情况如下：

表四

账龄	2017.12.31			
	账面余额（万元）		坏账准备	账面价值（万元）
	金额	比例(%)		
1年以内	4,762.12	86.93	238.10	4,524.02
1至2年	233.53	4.26	23.35	210.18
2至3年	79.22	1.45	23.77	55.45
3至4年	330.73	6.04	165.37	165.36
4至5年	10.53	0.19	8.42	2.11
5年以上	61.91	1.13	61.91	0
合计	5,478.04	100.00	520.92	4,957.12

为了严格控制应收账款，防范资金风险，报告期公司修订完善了销售考核方案，细化考核措施，加大了应收账款的考核力度，确保了货款的及时回笼，报告期货款回笼率达到 97.59%。报告期末应收账款余额较年初上升 1,636.91 万元，从账龄结构分析来看，主要是一年以内的应收账款上升，占新增应收账款 90.62%，是公司出口业务和终端客户信用期限内的应收账款，客户仍与公司保持正常的业务往来，尚未发现其财务状况恶化不能清偿债务形成坏账的情形。公司一年以上的应收账款为 715.92 万元，根据账龄分析法公司已计提坏账准备 282.82 万元，综合计提比例达到 40%，不存在较大的坏账风险。综上所述，公司对报告

期末应收账款余额计提的坏账准备 520.92 万元是充分的、合理的，符合谨慎性原则。

5、截至目前的回款情况

截止 4 月末，上述应收账款已收回 2,773.42 万元。公司绝大部分应收账款账龄为一年以内，客户仍与公司保持正常的业务往来，尚未发现其财务状况恶化不能清偿债务形成坏账的情形。从公司历年应收账款账面价值看，公司应收账款账面价值占营业收入的比例始终控制在较低的水平。

前五年应收账款账面价值占营业收入的比例 单位：万元

项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
应收账款账面价值	2,916.70	3,211.57	4,814.59	3,495.04	4,957.12
营业收入	49,564.07	76,497.48	60,648.68	81,908.38	114,267.51
应收账款账面价值占营业收入比重%	5.88%	4.20%	7.94%	4.27%	4.34%

公司将进一步加大催收力度，确保货款及时足额回笼，对超过信用期仍未收回的应收账款不排除采取法律手段，降低经营风险。

问题三、报告期末，你公司存货账面余额 1.46 亿元，较上年同期增长 44.27%。请结合钛白粉行业环境、公司产销政策等说明存货增长的原因；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，说明本期未计提存货跌价准备的依据和合理性。

回复：

1、结合钛白粉行业环境、公司产销政策等说明存货增长的原因

(1) 钛白粉行业环境和公司产销政策：

报告期，钛白粉行业持续景气，市场需求回暖，产品价格上涨，出口增加，企业盈利大幅增长。全国钛白粉总产量为 286.95 万吨，同比增长 10.49%；受益于国际宏观经济复苏，出口市场继续向好，共出口钛白粉 83.09 万吨，同比增长 15.33%，继续保持较高增长率。

报告期，公司的经营模式未发生变化，物资采购实行“比质比价”公开招标

方式,生产模式是化工企业典型的连续大规模生产方式,根据市场需求以销定产,产品销售是针对不同的客户分为直接销售、区域经销和出口销售三种模式。

(2) 报告期末,公司存货账面余额 1.46 亿元,较上年同期增长 44.27%的原因说明:

期末存货分类:

表五

项目	2017 年末账面余额 (万元)	2016 年末账面余额 (万元)	增减幅度
原材料	5,201.64	4,304.84	20.83%
在产品	2,460.82	1,211.86	103.06%
产成品	6,837.64	4,542.40	50.53%
周转材料	94.95	57.45	65.27%
合计	14,595.05	10,116.55	44.27%

报告期末,公司存货账面余额同比增长 44.27%,主要是原材料期末余额同比增长 20.83%、在产品期末余额同比增长 103.06%和产成品期末余额同比增长 65.27%共同影响所致。

A、原材料期末余额同比增长 20.83%,主要系原材料钛精矿价格上涨影响所致。报告期,因钛白粉价格不断上涨,带动钛精矿价格不断攀升,单位库存成本由年初 1,066 元/吨(不含税,下同)上涨到年末 1,674 元/吨,涨幅达 57.03%,虽然期末库存量较年初下降 18.49%,但库存成本增加 691.15 万元,增长 27.97%。

B、在产品期末余额同比增长 103.06%,主要系期末各工序清钛液、浓钛液和半成品粉料增加影响所致。

C、产成品期末余额同比增长 50.53%,主要系钛白粉库存量增长和成本上升共同影响所致。报告期,钛白粉产销率为 99.18%,期末库存 4,558.73 吨,同比增长 16.58%;由于钛精矿价格不断攀升和辅助材料价格上涨,致使钛白粉成本不断上升,期末单位产品库存成本同比增长 26.46%。

2、本期未计提存货跌价准备的依据和合理性

(1) 存货的性质与特点: 公司是工业产品制造业,公司生产模式是化工企业典型的连续大规模生产方式,根据市场需求以销定产。公司采购原材料、辅助材料、备品备件及在产品均是生产过程中耗用的存货,持有的目的不是为了直接出售,而是用于继续加工的材料存货。公司产成品存货直接用于出售。

(2) 钛白粉行业市场行情: 报告期,受国际、国内经济环境的影响,钛白粉行业持续景气,行情回暖,需求增加。面对钛白粉市场持续回暖的有利局面,

公司管理层积极跟进需求动向，适时上调了钛白粉销售价格，克服原辅材料价格上涨和落实市政府工作目标第四季度限产等不利影响，深入开展“对标”管理，推进管理精细化，取得了较好的经营业绩。

(3) 存货的内部管理制度：根据生产经营特点，公司已建立了较为全面的存货内部管理和控制制度，涵盖了采购、生产、销售和仓储各环节，以期提高存货的运营效率。通过存货系列内部管理制度，规定了存货库存水平，降低资金占用，力争使存货效益和成本最优化；严格执行不相容岗位分离原则，明确各职能部门的岗位职责；规定了存货采购、入库、领用、付款等实物流程，规定了资产盘点流程和存货处理的审批程序；公司严格按照企业会计准则和内部会计核算制度对存货进行会计核算，明确规定存货跌价准备的计提方法、测试方法、审批程序和权限。

(4) 本期未计提存货跌价准备的依据和合理性说明

计提存货跌价准备的依据：资产负债表日对各类存货进行减值测试，按账面成本与可变现净值孰低计量，账面成本低于可变现净值的不需计提存货跌价准备，账面成本高于可变现净值的按两者之间的差额计提存货跌价准备，在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

报告期公司多次上调产品销售价格，钛白粉产品年综合毛利为 21.56%，期后公司再次上调了钛白粉的销售价格，期末公司判断存货未出现减值迹象，可变现净值高于账面成本，故未计提存货跌价准备符合会计准则的规定。

问题四、报告期内，你公司共计计提资产减值损失 172.33 万元，较上一年度减少 60.96%。请你公司详细说明计提各项资产减值损失的依据及合理性，相关会计处理是否符合会计准则的规定以及是否履行了相关审批程序和信息披露义务。请年审会计师对会计处理的合规性发表明确意见。

回复：

1、计提各项资产减值损失的依据

基于会计计量谨慎性的要求，公司制订了严谨的资产减值测试方法及相关会计政策。具体如下：

(1) 应收款项：在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。单项金额重大的应收款项，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，并据此计提相应的坏账准备。单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，公司以账龄作为信用风险特征组合计提减值损失。对单项金额不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，公司单独进行减值测试，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，并据此计提相应的坏账准备。

(2) 存货：资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

(3) 其他长期资产：公司在资产负债表日对各项固定资产、在建工程、无形资产等长期资产进行检查，如果有证据表明各项长期资产已经发生减值，估计可收回金额低于其账面价值时，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。

2、计提资产减值损失的审批程序和信息披露

公司严格按照企业会计准则和公司内部财务管理制度计提各项资产减值损失，根据计提减值损失金额大小履行相应的审批程序，如年初至报告期末新计提资产减值准备达到深交所《中小企业板上市公司规范运作指引》规定的标准时，在公司董事会审议通过后及时履行信息披露义务。

3、计提资产减值损失的合理性

报告期内，公司计提资产减值损失 172.33 万元，上年度计提资产减值损失 441.38 万元，同比减少 60.96%，主要因存货跌价准备减少所致。上年度计提了 432.86 万元存货跌价准备，并计入资产减值损失。本年度存货经减值测试后未发生减值，故未计提存货跌价准备；其他资产经减值测试也不存在减值的情形，资产减值损失仅包含计提的应收款项的坏账损失，故资产减值损失较上年度相比，大幅减少。

4、年审会计师的合规性意见

年审会计师对会计处理的合规性发表了意见，认为：安纳达公司与资产减值损失相关的会计处理符合会计准则的规定。

特此公告。

安徽安纳达钛业股份有限公司董事会

二〇一八年六月七日