

广州海鸥住宅工业股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司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。

广州海鸥住宅工业股份有限公司(以下简称“公司”、“你公司”)于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对广州海鸥住宅工业股份有限公司2017年年报的问询函》(中小板年报问询函【2018】第311号)(以下简称“问询函”)。收到问询函后，公司立即组织相关工作人员，会同审计机构对问询函提出的问题进行认真的核查及分析，现将有关情况回复公告如下：

一、报告期内，你公司出口销售金额为 15.62 亿元，占营业收入比重为 75%。你公司依据出库单、货运单据、出口报关单等开具出口发票确认出口销售收入。请说明：

1、出口销售收入确认时点与对方确认收货时点是否存在差异，是否会对收入确认存在影响，报告期内是否存在对方不予确认收货或者销售退回的情形；

回复：

公司与国外客户的成交方式采用 FOB 模式，公司依据订单交期安排出货，并向国外客户指定货运代理公司(以下简称“货代公司”)订仓，公司按货代公司入仓单的要求将货物运输至货代公司指定的仓库或码头，同时公司持合同、装箱单、发票等资料向海关申报出口通关，海关放行后由货代公司安排货物装船并出具提单，风险即由公司转移到客户，公司将提单、发票发送给国外客户后确认收入。

公司出口销售收入确认时点与客户确认收货时点会存在时间差异，但由于公司已根据客户要求将货物运输至指定的货代公司并取得提单，即公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给国外客户，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，同时收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，符合《企业会计准则第 14 号-收入》确认条件，不会对收入确认产生影响，

报告期内未发生国外客户不予确认收货或者销售退回的情形。

2、出口销售的地区、主要客户的详细情况、相关的政治和经济政策等风险因素以及你公司的应对措施;

回复:

公司自成立以来一直聚焦主营业务, 主要为全球知名卫浴品牌提供制造服务。主要客户定位于中高端卫浴市场, 对产品工艺及可靠度要求较高, 公司凭借扎实的制造服务功底、产品设计和技术专长等方面的优势, 本着互信互利的原则, 公司与主要客户构建了较为深厚的长期合作关系。

公司产品主要出口销售地区为北美和欧洲。

公司与客户 1 自 1998 年公司成立以来开展业务, 是公司最大的北美客户, 采购量逐年上升, 2017 年公司为该客户提供的销售金额为 47,448.56 万元人民币, 同比 2016 年增长 14.96%。

公司与客户 2 自 2000 年开始开展业务合作, 为公司重要的欧洲客户, 公司凭借较强的研发设计能力, 为客户提供较为全面的设计方案, 获取项目订单的能力较强; 2017 年公司为该客户提供的销售金额为 26,301.96 万元人民币, 同比 2016 年下降 4.94%。

公司与客户 3 自 2011 年开始开展业务合作, 总部设立于德国, 该客户主要以中国国内销售为主, 凭借其营销策略, 业绩稳步增长。该客户对公司的采购量也逐年上升; 2017 年公司为该客户提供的销售金额为 13,582.53 万元人民币, 同比 2016 年增长 42.03%。

公司与客户 4 自 2004 年开始开展业务合作, 总部设立于德国, 为公司重要的欧洲客户; 该客户凭借其完善的市场服务和广泛的产品线布局, 为公司未来争取更多的业务机会提供支撑; 2017 年公司为该客户提供的销售金额为 13,356.46 万元人民币, 同比 2016 年增长 53.03%。

公司与客户 5 自 2000 年开始业务合作, 为公司重要的北美客户。2017 年公司为该客户提供的销售金额为 9,938.74 万元人民币, 同比 2016 年下降 28.37%。

2017 年全球经济延续复苏态势, 经济持续扩张, 通胀总体温温和。美国经济复苏态势强劲, 欧元区经济继续改善。新兴市场经济体总体增长较快, 但仍面临调整与转型压力。

公司面对复杂的国内外经济环境, 在保持主业稳健的同时, 积极开拓智能家

居和工业节能领域，全面推进定制整装卫浴新事业，持续完善产业布局，为公司业绩释放提供新动力。在『三精年 2.0』的经营战略指导下，管理层积极落实各项营运计划，公司经营业绩稳步增长。

公司不断优化调整组织结构，持续推动精简组织、精实人员、精益生产，促进主业稳健增长。受益于美国市场需求回暖，公司优质订单增加，全员备战旺季，有效应用信息化、自动化工具，通过提升良品率，控降库存，降低成本，全力达成营运指标。公司突破关键技术瓶颈，自主研发柔性模具，为整装卫浴空间定制化提供有利的技术支持；完成多套柔性模具的技术储备，具备小批量生产制造和出货能力。同时，公司完成四维卫浴股权收购的陶瓷产能布局，为定制整装卫浴空间新事业未来营销布局奠定基础。积极推动创新与技术中心的筹建，在提高公司原有业务创新及研发设计能力的前提下，在装配式建筑之内装工业化的研究及技术创新上不断深耕，夯实技术水平；筹设国家级内装工业化整体浴室实验室，开创创新模式，提高公司核心竞争力。同时投资设立全资子公司浙江海鸥有巢氏，构建整装卫浴制造和服务能力。

珠海爱迪生持续加强市场开拓力度，积极整合电子系统的开发和制造，在原有供暖和制冷系统业务渠道的基础上，以智能家居系统为中心，在安防、老人看护、智能门锁等领域内进行新产品开发，为公司第二主业智能家居领域业务提升提供广阔的市场空间。

2018 年全球经济将延续复苏势头。中美贸易摩擦的不确定性在加大，欧洲市场局面相对稳定。面对更严峻的国内外市场环境变化，公司将坚定执行各项可持续发展的战略目标，深化产业链升级；持续有效推进内部改善，通过自动化、信息化系统升级，逐步提升生产效率，降低成本，提升公司核心竞争力；深入推进转型升级，从“以代工为主的传统制造”往“以自主研发 ODM 为主”提供转型服务；逐步加速对“一带一路”国家市场的开发，分散贸易风险；加大对国内市场需求开发，完善售后服务，提供“一站式采购”的竞争优势，协助各大品牌在中国开拓市场，间接提升公司的业务能力。公司将持续推动产业升级，完善定制整装卫浴战略规划布局，进一步推进内装工业化研究，完善定制整装卫浴的产品、服务、品牌、经营，在第一主业“卫浴”领域，夯实部品部件制造服务能力延伸到为定制整装卫浴提供配套服务，第二主业“节能”将继续秉承“节能在于可控，智慧创造舒适”的理念下，持续完善安防布局。

2018年，公司经营战略定为『新匠人年』数据驱动管理，旨在建立符合公司战略发展需要的数字驱动管理系统，构建工业互联网平台，实现以自动化与信息化相结合的数字化工厂，提升公司整体运营效率，并为企业经营决策提供有力的数据支持和保障。在此战略指导下，公司将持续巩固精简组织、精实人员、精益生产的成果，大力弘扬工匠精神，厚植工匠文化，崇尚精益求精，完善激励机制，培养价值型员工，通过大数据时代的信息化工具，有效的推动公司运营管理，为企业创造更多的价值、更好的服务，努力实现“致力于成为中国内装工业化最佳的部品部件及服务的提供商，共建美好家园”的企业愿景。

3、出口销售毛利率为 19.16%，低于国内销售毛利率，请详细分析差异原因并说明合理性。

回复：

公司 2017 年国内、外产品销售毛利率如下：

单位：万元

产品类别	国内销售				国外销售			
	收入	成本	毛利率 (%)	各类产品占比 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	各类产品占比 (%)
铜合金配件	4,984.17	3,699.92	25.77	9.80	75,460.61	60,179.22	20.25	48.31
锌合金配件	5,373.61	3,965.55	26.20	10.57	34,916.66	27,702.72	20.66	22.35
卫浴组件	19,059.65	13,495.99	29.19	37.47	32,283.35	25,346.30	21.49	20.67
温控阀产品	4,608.47	2,958.03	35.81	9.06	3,960.20	2,767.71	30.11	2.54
浴缸陶瓷类产品	12,813.70	10,226.08	20.19	25.19	6,385.38	6,886.35	-7.85	4.09
增压宝	1,054.12	857.61	18.64	2.07				
其他	2,969.73	1,428.02	51.91	5.84	3,195.17	3,387.98	-6.03	2.04
小计	50,863.45	36,631.20	27.98	100.00	156,201.37	126,270.28	19.16	100.00

国内、外销售毛利率差异分析：

① 公司为实行“免、抵、退”办法的一般纳税人，国外货物主要以铜、锌合金配件、卫浴组件产品为主，主要产品退税率为 15%，部分产品退税率为 13%、9%。根据《增值税会计处理规定》财会【2016】22 号文的规定：实行“免、抵、退”办法的一般纳税人出口货物，在货物出口销售后结转产品销售成本时，按规定计算的退税额低于购进时取得的增值税专用发票上的增值税额的差额，借记“主营业务成本”科目，贷记“应交税费——应交增值税（进项税额转出）”科目。由于退税额差额影响，导致外销产品毛利率低于内销毛利率 2.5%-3%左右；

② 公司主要以国外销售为主，2017 年国外收入占全部收入比为 75.44%，铜、

锌合金配件销售占国外销售比例为 70.66%，为了保持良好的合作关系以及拓展以后的业务，公司在销售价格上给予一定的优惠，国外销售的产品毛利会较国内产品略低；

③ 为拓展浴缸陶瓷类产品的外销市场，2017 年公司在新品生产初期，因良品率低、成本偏高，导致毛利率偏低；另因浴缸类产品退税率为 13%，座便器类产品退税率为 9%，征退税率之差较大，该部分税率之差计入国外销售产品成本，导致该类产品国外销售毛利为负；

④ 国内销售占公司总体销售比为 24.56%，国内销售中卫浴组件类产品占比为 37.47%，该类产品的毛利率为 29.19%；国外销售占公司总体销售比为 75.44%，国外销售中铜合金配件类产品占比为 48.31%，该产品毛利率为 20.25%，由于国内销售中毛利率高的产品占比最大，而国外销售中占比最大的产品毛利率偏低，使得国内销售综合毛利率高于国外销售综合毛利率，所以国内、外销售综合毛利率存在差异是合理的。

二、报告期内，你公司向前五大客户销售金额合计 11.06 亿元，占营业收入比重为 53.42%。请详细说明与前五大客户合同的签订和执行情况，并分析前五大客户构成是否较 2016 年发生重大变化。

回复：

公司 2016 年、2017 年前五大客户订单完成率如下：

单位：万元

客户名称	2017 年度				2016 年度			
	销售排名	订单金额	销售额	订单完成率(%)	销售排名	订单金额	销售额	订单完成率(%)
客户 1	第一名	52,273.39	47,448.56	90.77	第一名	45,635.85	41,273.06	90.44
客户 2	第二名	26,458.06	26,301.96	99.41	第二名	27,851.11	27,670.08	99.35
客户 3	第三名	15,926.98	13,582.53	85.28	第五名	11,204.74	9,563.25	85.35
客户 4	第四名	14,357.15	13,356.46	93.03	第六名	9,126.13	8,728.23	95.64
客户 5	第五名	12,142.62	9,938.74	81.85	第三名	16,198.89	13,875.97	85.66
客户 6	第六名	11,863.47	9,386.38	79.12	第四名	12,668.77	11,446.24	90.35
合计		133,021.67	120,014.61			122,685.49	112,556.83	
其中： 前五名合计		121,158.20	110,628.23			113,559.36	103,828.60	

公司在产品设计和技术专长方面，与主要客户存在着非常密切的合作，双方业务都是在以互信互利的基础上进行。公司收到客户所下订单后，检验订单信息

无误后并评估交期，在与客户确认交期后每两周跟进一次生产进度，到达约定交期后，公司按照客户的要求将检验合格的产品发货给客户；如有异常情形导致不能准时出货，公司将会第一时间通知客户进行交期更改申请，所以公司的订单执行情况良好。

2016 年前五大客户销售金额占 2016 年营业收入比重为 58.12%，2017 年前五大客户销售金额占 2017 年营业收入比重为 53.42%。

经上表对比分析，公司 2016 年、2017 年两年销售前两名客户均未发生变动，且排名第三和第五的客户均在每年的销售前五大客户中，2016 年销售排名第六的客户 4 在 2017 年排名第四，公司 2016 年销售排名第四的客户 6 在 2017 年排名第六，综上所述，公司报告期内前五大客户单体排名有所变化，但总体变化较小。

三、报告期内，你公司向前五大供应商采购金额为 3.19 亿元，占采购总额的比例为 29.58%，请详细说明向前五大供应商采购的主要内容，并分析前五大供应商构成是否较 2016 年发生重大变化。

回复：

公司 2016 年、2017 年前五大供应商采购的主要内容、采购额及占比情况如下：

单位：万元

供应商名称	物料名称	2017 年			2016 年		
		采购排名	采购额	占年度采购总额比例 (%)	采购排名	采购额	占年度采购总额比例 (%)
供应商 1	黄铜管、直管、紫铜管、接头、阀杆	第一名	10,839.69	10.05	第一名	10,404.92	11.83
供应商 2	锌合金锭	第二名	8,640.00	8.01	第二名	5,894.86	6.70
供应商 3	黄铜管、异型铜管、黄铜棒、方形铜管、低铅铜棒等	第三名	5,047.07	4.68	第六名	2,600.83	2.90
供应商 4	提拉杆组件、直管、花洒接头、装饰配件、铜边料、铜刨花、螺母、铜管废料等	第四名	3,861.39	3.58	第三十一名	532.99	0.61
供应商 5	紫铜线	第五名	3,519.81	3.26	第三名	4,603.46	5.23
供应商 6	黄铜管、直管、紫铜管、铜管	第十名	1,986.37	1.84	第四名	3,589.32	4.08
供应商 7	把手、底座、接头、低铅螺管、六角螺母、盖子、装饰罩、法兰、起泡器壳等铜配件及锌合金零件等	第六名	3,281.17	3.04	第五名	2,743.78	3.12

供应商名称	物料名称	2017年			2016年		
		采购排名	采购额	占年度采购总额比例(%)	采购排名	采购额	占年度采购总额比例(%)
合计			37,175.50	34.46		30,370.16	34.53
前五名合计			31,907.96	29.58		27,236.35	30.97

经上表对比分析，公司 2017 年、2016 年两年采购前两名供应商 1、2 均未发生变动；

供应商 3：2017 年比 2016 年采购增加的原因主要是通过对相同物料的质量以及价格对比，性价比较高，故报告期内公司对供应商 3 的采购份额增加，导致对供应商 3 的采购额上升至第三名；

供应商 4：2017 年比 2016 年采购增加的原因主要是从该供应商处采购物料的采购成本优于其他同类供应商，故在 2017 年公司加大了对该供应商的采购力度，导致对供应商 4 的采购额上升至第四名；

供应商 5 在两年采购排名中均排在前五大，供应商 6、7 的采购额在 2017 年有所减少而未进入前五大，综上所述，公司报告期内前五大供应商单体排名有所变化，但总体变化较小。

公司主材及配件供应商原则上要求有三至五家主力供应商。对于部分供应商因其交货能力、品质能力、成本控制能力差无法达到公司的要求，公司会策略性的控制这部分供应商的采购份额，来满足公司的绩效要求。同时通过对供应商的绩效考核，对其进行评定，评定差的供应商限期整改或淘汰。如有淘汰的供应商，后期也会通过严格评审流程引入同类型新供应商，以确保有多家合格的供方，保证物料采购的安全、高效和优质廉价。

四、你公司在 2017 年年报中披露“2018 年度计划实现营业收入 238,124.54 万元，较 2017 年增长 15.00%；实现归属于母公司的净利润 13,250.35 万元，较 2017 年增长 44.09%”。请说明你公司做出上述经营展望的依据和合理性，并自查在前期定期报告中是否进行了类似的经营展望的信息披露以及实现情况。

回复：

经自查，公司在前期年度报告中披露了经营目标的展望，同时进行了相应的风险提示，公司近三年经营目标达成情况汇总如下：

近三年经营目标达成情况汇总表

单位：万元

年度	营业收入			归属于上市公司股东的净利润		
	目标值	实际值	目标达成率(%)	目标值	实际值	目标达成率(%)
2015年	236,544.96	171,490.94	72.50	5,913.43	4,613.65	78.02
2016年	188,640.04	178,656.22	94.71	5,536.46	8,497.55	153.48
2017年	223,320.27	207,064.82	92.72	10,808.49	9,195.89	85.08

公司根据《中小企业板信息披露业务备忘录第2号：定期报告披露相关事项》的相关规定，每年年初综合考虑产品市场需求、销售价格、生产能力、采购成本及汇率等因素编写年度财务预算方案，并提交公司年度董事会、股东大会审议；公司根据年度财务预算方案的经营目标在年度报告中进行了披露。

2015年计划实现营业收入236,544.96万元，实际目标达成率为72.50%；计划实现归属于母公司的净利润5,913.43万元，实际目标达成率为78.02%；

2016年计划实现营业收入188,640.04万元，实际目标达成率为94.71%；计划实现归属于母公司的净利润5,536.46万元，实际目标达成率为153.48%；

2017年计划实现营业收入223,320.27万元，实际目标达成率为92.72%；计划实现归属于母公司的净利润10,808.49万元，实际目标达成率为85.08%；

2018年计划实现营业收入238,124.54万元，较2017年增长15.00%；计划实现归属于母公司的净利润13,250.35万元，较2017年增长44.09%，是根据未来五年发展的规划和2018年度经营目标，综合考虑行业发展状况、市场情况与公司的业务发展策略，依据2018年对产品销售的预测，本着客观求实的原则，充分考虑了市场需求、销售价格、生产能力、采购成本及汇率等因素，在相关基本假设条件下制定了2018年度经营目标。

2018年营业收入目标较2017年增加3.11亿元，增幅15%，主要由于公司积极推动定制整装卫浴产业链布局，规划整装卫浴业务增长0.77亿元，四维卫浴陶瓷产能规划业务增长1.52亿元，通过持续扩充锌合金布局，不断优化产品结构，提升产品研发设计能力，规划增长0.82亿元。2018年归属于上市公司股东的净利润目标较2017年增长44.09%，主要基于营业收入增长15%，营业毛利额较2017年增长约8,889.33万元。

同时，公司已在2017年年报中“第四节、经营情况讨论与分析”中“九、公司未来发展的展望”中做出了“年终决算结果可能与该预算指标存在差异，敬请广大投资者注意”的风险提示。

公司按照深交所定期报告的披露要求,于季度报告、半年度报告披露业绩预告,2018年第一季度报告未出现业绩修正的情形。

五、报告期内,你公司与法国巴黎银行、台新国际商业银行以不附追索权的方式转让了应收账款合计 6,148.57 万美元,发生保理费用合计 42.37 万美元。请说明上述交易的原因、利息费用、价格公允性、相应的会计处理及对财务报表的影响,是否履行了信息披露义务。

回复:

公司为加速应收账款资金的周转,向法国巴黎银行、台新国际商业银行以不附追索权的方式转让由中国出口信用保险公司承保项下的应收账款。公司在出售应收账款前向债务人提交《主转让通知》,向债务人说明应收账款全部或者部分出售给银行,在获得债务人确认同意后,将对其应收账款售予银行。

利息费用=转让应收账款金额*贴现率*应收账款购买日期与合并到期日之间的天数/360;

其中:贴现率是按相同期限的 LIBOR 利率(伦敦银行间拆放利率)+1.30%P. A.(资金占用费);

合并到期日:每一笔已购应收账款,若其有效到期日在一周的周三到下一周的周二之间,则为下一周的周三(或下一个工作日,若该日并非工作日);

贴现率系按照相同期限的 LIBOR 利率+1.30%P. A.(市场利率加资金占用费),经查询 2017 年香港银行业调查报告数据显示,各银行的净息差在 0.95%~1.85%之间,经与其对比,公司的资金占用费在各银行的净息差区间范围内,交易价格公允。

会计处理:公司收到银行支付的应收账款转让款时,增加公司银行存款,减少对该客户的应收账款,银行收取的利息费用确认为公司财务费用-利息支出。

因公司以不附追索权的方式转让应收账款,已将该应收账款所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方,公司根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》规定,终止确认该金融资产。

2017 年公司以不附追索权的方式转让的应收账款合计为 6,148.57 万美元,截至 2017 年 12 月 31 日,未到收款期的应收账款金额为 2,432.32 万美元,2017 年度利息费用支出 42.37 万美元。

根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规

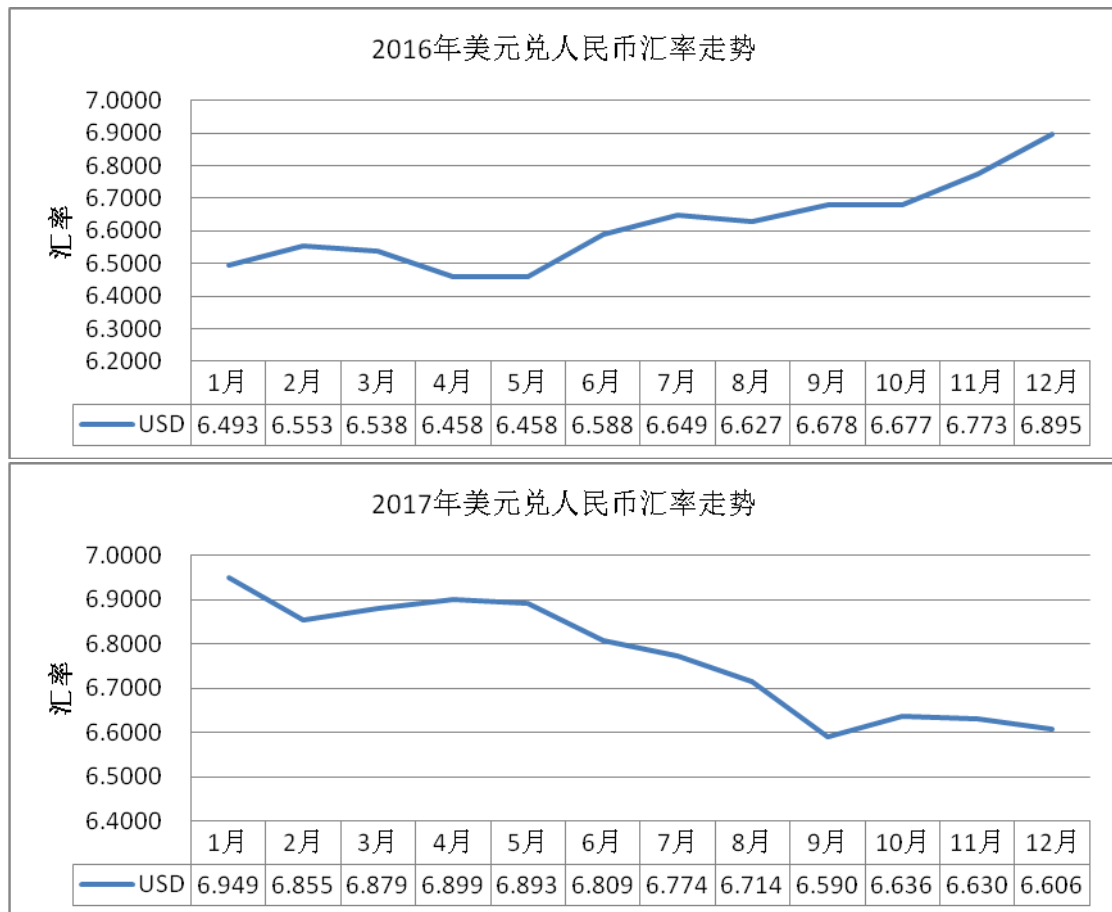
定》（2014年修订）中第十九条规定：“根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》因金融资产转移而终止确认的应收款项，应列示金融资产转移的方式、终止确认的应收账款金额，及与终止确认相关的利得或损失”，公司已于半年报、年报报告中附注七、合并财务报表项目注释5、（5）因金融资产转移而终止确认的应收账款中对终止确认的金额及与终止确认相关的利得或损失进行了专项列示披露。

六、报告期内，你公司实现汇兑损失 2707.64 万元，去年同期为收益 4223 万元。请说明开展远期结汇合约和期货合约的具体情况、信息披露情况和相关的会计处理。

回复：

（1）远期结汇合约的具体情况、相关的会计处理：

2016年、2017年美元兑人民币汇率走势如下：



公司主要以国外销售为主，国外销售以美元为主要结算币种。

2016年美元兑人民币呈升值趋势，美元升值对公司外币货币性项目有利，公司未开展远期结汇合约业务，2016年产生汇兑收益为4,223.27万元人民币，

主要由于资产负债表日公司对外币货币性项目余额按照资产负债表日即期汇率折算产生的汇兑收益，计入公司财务费用-汇兑损益-4,223.27 万元人民币。

2017 年美元兑人民币呈贬值趋势，美元贬值对公司产生较大影响，公司 2017 年产生汇兑损失为 2,707.64 万元人民币，主要由于资产负债表日公司对外币货币性项目余额按照资产负债表日即期汇率折算产生的汇兑损失，计入公司财务费用-汇兑损益 2,849.79 万元人民币；2017 年 9 月公司为了规避美元兑人民币进一步贬值带来的损失，根据美元应收账款余额、在手订单情况与银行签订了滚动一年的远期结汇合约，远期结汇业务交割产生汇兑收益计入公司财务费用-汇兑损益 -142.15 万元人民币。2017 年开展的远期结汇业务情况如下：

2017 年各月美元锁汇、结汇情况

单位：万

月份	美元锁汇				美元结汇（一）				美元结汇（二）	
	月末在手合约	公允价值变动损益	交易量	交易损益	月末在手合约	公允价值变动损益	交易量	交易损益	交易量	交易损益
币别	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币	美元	人民币
9 月	11,200.00	120.40	7,500.00	-421.05	2,500.00	-257.41				
10 月	11,200.00	158.88			2,000.00	-145.18	500.00	-23.40	300.00	17.33
11 月	8,200.00	272.38	14,200.00	269.88	1,734.00	-46.16	266.00	-14.18	300.00	19.40
12 月	4,200.00	428.89	8,200.00	272.07	1,502.00	115.17	232.00	-4.29	300.00	26.39
当期损益影响金额		428.89		120.90		115.17		-41.87		63.12

注：美元结汇（一）美元远期结汇：公司与银行签订合同，约定将来办理结汇的外汇币种、金额、汇率和期限，在到期日外汇收入或支出发生时，再按合同约定的币种、金额、汇率办理的结汇业务；

美元结汇（二）美元结汇目标敲出合约：公司与银行签订远期合约，在交割日按照优于正常远期汇率的价格，卖出约定数量的货币；目标敲出合约得以实现的前提条件是：双方设定一个“敲出”收益，如果在交割日前市场定价汇率与合约汇率计算收益累计未触碰过该“敲出”收益，目标敲出合约得以履约；否则目标敲出合约自动取消。

2016 年、2017 年美元兑人民币由升值转为贬值，导致公司由汇兑收益转变为汇兑损失，公司 2017 年交割的远期结汇业务产生汇兑收益计入公司财务费用-汇兑损益-142.15 万元人民币，资产负债表日在手合约 5,702 万美元，根据合约上约定的结汇价格与资产负债表日远期汇率价格之差，分别计入公司交易性金融资

产、公允价值变动收益 544.06 万元人民币。

(2) 期货合约的具体情况、相关的会计处理：

公司生产产品所需的主要原材料为黄铜合金、锌合金及外购零配件。黄铜合金一般含铜量约 60%，含锌量约 40%；锌合金一般含锌量约 96%，当铜、锌市场价格出现较大波动时，将对公司产品毛利及经营业绩产生重要影响。

报告期内黄铜合金、锌合金波动幅度较大，部分客户在对原材料价格看涨的判断下，选择锁定原材料价格的方式与公司签订材料采购合同，并承担在约定的期限内向公司采购相应数量产品的义务。2017 年 9 月，公司与银行签订 LME 伦铜期货合约，通过 LME 伦铜期货消除材料价格波动风险，交易明细如下：

月份	持仓量（吨）	公允价值变动损益 （万元人民币）	交割量（吨）	交割损益 （万元人民币）
9 月	810.00	-31.42		
10 月	225.00	38.37	585.00	60.82
11 月	1,250.00	-55.36	425.00	61.00
12 月	1,200.00	398.01	450.00	20.12
当期损益影响金额		398.01		141.94

资产负债日未交割的 LME 伦铜期货合约持仓量为 1,200.00 吨，公司根据合约约定的交割价与 2017 年最后一个交易日的收盘价之差，计入公司交易性金融资产、公允价值变动损益 398.01 万元人民币。已交割的期货合约交割量为 1,460.00 吨，公司根据合约约定的交割价与交割定价日的收盘价之差，计入公司投资收益 141.94 万元人民币。

(3) 公司于 2017 年 3 月 29 日召开第五届董事会第三次会议，审议通过了《关于 2017 年度开展远期结售汇业务的议案》、《关于 2017 年度开展商品期货套期保值业务的议案》。具体详见 2017 年 3 月 31 日《证券时报》及巨潮资讯网上刊载的《海鸥卫浴关于 2017 年度开展远期结售汇业务的公告》（公告编号：2017-008）和《海鸥卫浴关于 2017 年度开展商品期货套期保值业务的公告》（公告编号：2017-009）。

七、报告期末，你公司应收账款余额为 3.81 亿元，其中应收账款前五名合计 2.45 亿元，占应收账款余额的比例为 60.86%。请按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定》说明并披露应收账款金额前五名单位情况，包括与你公司关系、金额、账龄、占应收账款比例。报告期收

回或转回坏账准备金额 1149.66 万元的转回原因、确定原坏账准备比例的依据及其合理性。

回复：

(1) 公司 2017 年前五名应收账款余额情况如下：

序号	客户名称	期末排名	是否关联方	本位币金额（万元）	账龄	占应收账款比例（%）
1	Hansgrohe SE	第一名	否	8,159.74	1 年以内	20.24
2	Moen Incorporated	第二名	否	7,219.05	1 年以内	17.90
3	贝朗（中国）卫浴有限公司	第三名	否	5,698.59	1 年以内，1-2 年	14.13
4	Grohe AG	第四名	否	2,316.57	1 年以内	5.75
5	AS Maquila Mexico, S. de R.L. de C.V	第五名	否	1,144.44	1 年以内	2.84
合计				24,538.39		60.86

(2) 公司 2017 年、2016 年组合中，按照账龄分析法计提坏账准备的应收账款如下：

账 龄	年末数（万元）			年初数（万元）		
	账面余额		坏账准备	账面余额		坏账准备
	金额	比例（%）		金额	比例（%）	
1 年以内(含 1 年)	38,081.13	95.13	1,142.43	42,469.03	93.03	1,274.05
1-2 年(含 2 年)	817.08	2.04	163.42	1,466.14	3.21	293.23
2-3 年(含 3 年)	937.00	2.34	468.50	880.28	1.93	440.14
3 年以上	197.21	0.49	197.21	837.67	1.83	837.67
合 计	40,032.42	100.00	1,971.56	45,653.13	100.00	2,845.09

公司加大对应收账款催收力度，账龄较长应收账款得以收回，从以上数据对比分析，账龄 1 年以上的应收账款从 2016 年的 6.97% 下降到 2017 年的 4.87%，从而在报告期内转回以前计提的坏账准备。

(3) 公司计提坏账准备的依据和合理性：

公司应收账款坏账准备会计政策：

① 单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大的判断依据或金额标准：本公司将金额为人民币 1000 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：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 按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：

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
账龄分析法	应收款项的账龄
无风险组合	按其性质，发生坏账的可能性非常小

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
账龄分析法	按应收款项的账龄
无风险组合	不计提

a. 组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

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）	3	3
1—2年	20	20
2—3年	50	50
3年以上	100	100

b.组合中，无风险组合按其性质，发生坏账的可能性非常小，不予计提坏账准备。

本公司及其控股子公司之间应收款项参照无风险组合按其性质不予计提坏账准备。

③ 单项金额不重大但单独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：如：应收关联方款项；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；等等。

如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

公司向金融机构以不附追索权方式转让应收款项的，按交易款项扣除已转销应收账款的账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

公司应收账款坏账准备计提方法系根据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。公司为此制定的应收账款坏账准备会计政策对应的分类、计提方式、比例是合理的。

八、报告期末，你公司预付账款余额为 3534.40 万元，请按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号--财务报告的一般规定》列示金额（按预付方归集）位列前五名的预付款项金额及其占预付款项总额的比例、你公司与预付单位关系、预付时间、未结算原因等。

回复：

公司 2017 年位列前五名的预付款项金额、比例等情况列示如下：

序号	供应商名称	期末排名	本位币金额（万元）	占预付账款比例（%）	是否关联方	预付时间
1	江西鸥迪铜业有限公司	第一名	413.06	11.69	是	2017年11月
2	伟铮金属股份有限公司	第二名	276.69	7.83	否	2017年12月
3	贝朗（中国）卫浴有限公司	第三名	170.92	4.83	否	2017年12月
4	中国石油天然气股份有限公司天然气销售西南分公司重庆销售部	第四名	155.41	4.40	否	2017年12月
5	佛山市南海杰茂金属回收有限公司	第五名	117.92	3.33	否	2017年12月
合计：			1,134.00	32.08		

江西鸥迪铜业有限公司是公司的联营企业，公司从其处主要采购黄铜管、直管、紫铜管、接头、阀杆等，结算方式为先款后货，因公司期末尚未收到货物未办理结算所致；公司于 2017 年 3 月 29 日召开第五届董事会第三次会议，审议通过了《关于与江西鸥迪铜业有限公司 2017 年度日常关联交易情况预计的议案》，

并公告与江西鸥迪铜业有限公司签署 2017 年《铜材采购协议》并约定最高采购金额不超过 15,000 万元，具体详见 2017 年 3 月 31 日《证券时报》及巨潮资讯网上刊载的《海鸥卫浴 2017 年度日常关联交易预计公告》(公告编号：2017-007)；

伟铮金属股份有限公司与公司不存在关联关系，公司从其处主要采购锌锭，结算方式为先款后货，因公司期末尚未收到货物未办理结算所致；

贝朗（中国）卫浴有限公司与公司不存在关联关系，公司从其处主要采购卫浴洁具，结算方式为先款后货，因公司期末尚未收到货物未办理结算所致；

中国石油天然气股份有限公司天然气销售西南分公司重庆销售部与公司不存在关联关系，公司从其处主要采购天然气，结算方式为先预付估算的 2 个月天然气费用，每月月底根据实际用气量办理结算；

佛山市南海杰茂金属回收有限公司与公司不存在关联关系，公司从其处主要采购紫铜线，结算方式为先款后货，因公司期末尚未收到货物未办理结算所致。

九、报告期内，你公司向非全资子公司珠海承鸥卫浴用品有限公司、珠海铂鸥卫浴用品有限公司提供了较大金额的财务资助款。请自查并说明是否属于向上市公司与关联人共同投资形成的子公司提供财务资助，其他股东是否提供了同等条件的财务资助。另外，请说明提供资金的用途、资金回收是否存在风险。

回复：

(1) 报告期内，盈兆丰国际有限公司（以下简称“盈兆丰”）为公司的全资子公司，珠海承鸥卫浴用品有限公司（以下简称“承鸥”）、珠海铂鸥卫浴用品有限公司（以下简称“铂鸥”）的股权情况如下表所示：

资助对象	海鸥直接持股比例 (%)	盈兆丰持股比例 (%)	海鸥直接+间接持股比例 (%)	是否在合并范围内
承鸥	75.00	25.00	100.00	是
铂鸥	65.00	35.00	100.00	是

因此，公司向承鸥、铂鸥提供财务资助款，不属于向上市公司与关联人共同投资形成的子公司提供财务资助的情形，不存在其他股东提供同等条件的财务资助情形。

(2) 财务资助对象资金的用途、资金回收是否存在风险的说明

① 承鸥为公司的重要全资子公司，主要生产和销售自产的高级水暖器材及

五金件，经营情况良好。报告期内，营业收入为 60,415.55 万元，净利润为 2,057.20 万元，期末资产总额为 42,275.39 万元，期末负债合计为 14,032.46 万元，归属于母公司净资产为 28,242.93 万元，为其提供资助是为支持其生产经营业务的拓展，资金回收不存在风险。

② 铂鸥为公司的重要全资子公司，主要生产和销售自产的各类高档陶瓷洁具类产品，成立铂鸥系公司为了整体的战略布局投资设立，2017 年公司通过积极扩展渠道，充分了解内销策略合作伙伴、有巢氏、四维等内销渠道以及国外陶瓷品牌业务需求，规划和开发合适的产品，全力开拓新的陶瓷业务；同时通过引进高压注浆生产线，提高产品质量，改善服务能力；

近年来环保监管力度加强，众多小型陶瓷企业陆续关闭或转型，陶瓷行业集中度提高，有利于铂鸥争取更多的业务机会，从而提高企业获利能力。目前铂鸥实收资本较少，市场竞争力有待提高，公司已着手对铂鸥进行资本投入的规划，增加铂鸥在陶瓷行业的形象地位，提高市场竞争力。公司将按照相关法律法规要求对相关事项及时履行审议程序和披露义务。

2018 年公司持续调整铂鸥经营策略，采取应对措施改善经营状况。通过核心客户的市场拉动，投资建设铂鸥陶瓷的智能制造生产线，推动精益生产，进一步提升生产效率，降低生产成本。同时对浴缸、淋浴房生产线自动化升级改造，提升产能、提高产品合格率，全面升级结构工艺（模具、结构、工艺、工装），浴缸、淋浴房单位生产成本降低 30% 以上。新品开发规范到位，满足开发进度质量要求，建立基本技术体系，搭建技术平台，申请专利进行技术保护。公司将通过实现以上经营改善计划，拓展新的业务渠道，进一步改善经营情况，资金回收不存在风险，公司 2017 年营业收入为 6,098.37 万元，与上年相比增长 24.92%；2017 年净利润为-1,136.30 万元，与上年相比增长 38.96%；2017 年经营活动现金流为 1,538.28 万元，与上年相比增长 1,499.72%。2017 年公司通过扩展渠道、提升生产效率、提高产品质量、不断优化产品结构等改善措施，铂鸥经营情况逐渐向好。

特此公告。

广州海鸥住宅工业股份有限公司董事会

2018 年 06 月 13 日