

金轮蓝海股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2018 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。

金轮蓝海股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）董事会于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对金轮蓝海股份有限公司2018年年报的问询函》（中小板年报问询函【2019】第189号）（以下简称“《问询函》”）。接到问询函后，公司及时组织相关人员对问询函提出的相关问题进行了认真的核查及落实，现将有关回复说明如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 22.81 亿元，同比增长 8.86%，第一季度至第四季度分别为 4.78 亿元、6.83 亿元、5.74 亿元和 5.45 亿元；归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”） 1.22 亿元，同比增长 41.77%，第一季度至第四季度分别为 2,118.09 万元、3,880.33 万元、3,742.08 万元和 2,414.03 万元；经营活动产生的现金流量净额为 1.06 亿元，同比增长 338.91%，第一季度至第四季度分别为-7,126.08 万元、5,214.31 万元、4,069.05 万元、8,422.09 万元。请分析说明各季度净利润和经营性现金流量净额差异较大的原因及合理性。

回复：

本公司不锈钢装饰板和纺织梳理器材业务的下游客户主要为纺织工厂、电梯工厂和家电工厂，伴随夏季服装市场、冰箱和空调等家电市场回暖，第二、第三季度公司不锈钢装饰板和纺织梳理器材销量也会略高于平均水平。除此之外，在春节期间，公司全面休假停产，因此在第一季度公司销量情况低于全年平均水平。公司整体销售情况，第一季度最低，第二季度和第三季度会高于第四季度，具体情况如下（金额单位：元）：

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业总收入	478,406,813.13	682,643,006.42	574,144,739.06	545,419,455.77
营业总成本	450,334,758.62	632,595,751.11	519,473,505.46	521,555,849.71
营业成本	392,734,750.42	561,226,182.24	463,250,213.13	445,290,042.51

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
毛利	85,672,062.71	121,416,824.18	110,894,525.93	100,129,413.26
归属于上市公司股东的净利润	21,180,928.86	38,803,293.56	37,420,845.70	24,140,267.26
经营活动产生的现金流量净额	-71,260,830.09	52,143,059.03	40,690,462.72	84,220,904.98

（一）各季度归属于上市公司股东的净利润差异较大原因

公司第一季度归属于上市公司股东的净利润远低于全年平均水平，主要是由于：第一季度受春节期间休假停产影响，公司营业收入远低于全年平均水平，但管理人员薪酬、资产折旧等固定成本较其他季度无重大变化，因此公司第一季度归属于上市公司股东的净利润较低；

公司第四季度归属于上市公司股东的净利润远低于全年平均水平，主要是由于：（1）第四季度，公司对商誉进行减值测试，对杭州软星资产组的商誉和无形资产分别计提减值准备 2,899,268.52 元和 3,033,505.62 元，合计计提减值准备 5,932,774.14 元；（2）第四季度，根据员工全年实际绩效考核结果，计提员工年终奖，导致第四季度，销售费用、管理费用高于全年平均水平；（3）第二、第三季度服装市场、冰箱和空调等家电市场回暖，是公司销售旺季，第四季度公司整体销售水平略低于第二、第三季度。

综合上述原因，公司第四季度归属于上市公司股东的净利润较第二、第三季度下降明显。

（二）各季度经营活动产生的现金流量净额差异较大原因

公司第一季度经营活动产生的现金流量净额远低于全年平均水平，主要是由于：（1）本公司根据 2017 年度不锈钢装饰板的销售数据，结合市场需求，自 2018 年第一季度起调整原材料的库存结构，增加高端 300 系列不锈钢卷的储备，因此 2018 年第一季度采购原材料支出高于全年平均水平；（2）由于第一季度受春节期间休假停产影响，公司营业收入远低于全年平均水平，经营活动现金流入小计低于全年平均水平；

综上所述，2018 年度公司经营活动产生的现金流量净额为-7,126.08 万元，低于全年平均水平。

公司第四季度经营活动产生的现金流量净额高于全年平均水平，主要是由于：公司纺织梳理器材销售业务客户主要为中小企业，公司一般在年末集中催款，因此第四季度子公司江苏针布应收账款大量回款。公司第三季度应收账款账面余额减少 35,223,574.54 元，第四季度应收账款账面余额减少 94,787,408.83 元，高于第三季度 59,563,834.29 元，导致第四季度现金流量净额高于全年平均水平。

2018 年各季度应收账款账面余额情况如下（金额单位：元）：

	2017/12/31	2018/3/31	2018/6/30	2018/9/30	2018/12/31
应收账款账面余额	374,628,416.79	405,656,639.04	540,474,391.98	505,250,817.44	410,463,408.61
其中：江苏针布应收 账款账面余额	112,833,788.71	182,351,268.68	210,158,176.64	207,876,889.51	114,579,614.88

综合上述原因，公司第一季度经营活动产生的现金流量净额远低于全年平均水平、第四季度经营活动产生的现金流量净额高于全年平均水平。

2、2015 年你公司收购海门市森达装饰材料有限公司（以下简称“森达装饰”）100%股权，确认 5.41 亿元商誉；2017 年你公司收购杭州软星科技有限公司（以下简称“杭州软星”）51%股权，确认 289.93 万元商誉。报告期内，你对与杭州软星资产组相关的商誉全额计提了减值损失，未对森达装饰资产组相关商誉计提减值损失。报告期末商誉账面原值 5.44 亿元，减值准备余额 289.93 万元，商誉账面价值占资产总额的 19.15%。

（1）报告期末，你对森达装饰资产组的相关商誉进行了减值测试，森达装饰预计资产组未来五年收入增长率为 3.00%-9.19%，请结合森达装饰所处行业现状及近三年经营业绩情况，说明确定上述增长率的具体依据，进一步补充说明是否足额计提商誉减值准备。请年审会计师发表专项意见。

（2）报告期末，你对杭州软星资产组的相关商誉进行了减值测试，并全额计提了减值损失，请补充披露杭州软星的经营情况和财务状况，以及计提减值的依据及合理性。

回复：

（1）报告期末，你对森达装饰资产组的相关商誉进行了减值测试，森达装饰预计资产组未来五年收入增长率为 3.00%-9.19%，请结合森达装饰所处行业现状及近三年经营业绩情况，说明确定上述增长率的具体依据，进一步补充说明是否足额计提商誉减值准备。

本公司管理层在预测森达装饰资产组预测期营业收入时，主要考虑森达装饰资产组 2016 年度-2018 年度营业收入情况、下游行业的发展情况及行业发展前景。

（一）2016 年度-2018 年度，森达装饰营业收入情况如下（金额单位：元）：

	2016 年度	2017 年度	2018 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	1,275,760,074.94		1,500,418,620.92		1,562,109,085.36	
主营业务收入	1,256,856,628.20	98.52%	1,469,382,573.77	97.93%	1,536,813,089.75	98.38%
其他业务收入	18,903,446.74	1.48%	31,036,047.15	2.07%	25,295,995.61	1.62%
主营业务收入增长率			16.91%		4.59%	
其他业务收入增长率			64.18%		-18.49%	

（二）主营业务收入预测依据

森达装饰以生产和销售不锈钢装饰板为主，预测期内，公司管理层按销售区域对营业收入分别进行预测，2016年度-2018年度分地区的主营业务收入情况如下（金额单位：元）：

	2016年度		2017年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	1,256,856,628.20	98.52%	1,469,382,573.77	97.93%	1,536,813,089.75	98.38%
其中：内销	1,201,851,342.24	95.62%	1,420,623,880.19	96.68%	1,485,568,882.24	96.67%
外销	55,005,285.96	4.38%	48,758,693.58	3.32%	51,244,207.51	3.33%

1、内销销量预测

（1）森达装饰主要业务包括生产、销售各类不锈钢装饰材料板，主要产品为300系列和400系列不锈钢材质为主的油性不锈钢短丝板，油性不锈钢长丝板，表面镜面不锈钢装饰板，表面蚀刻不锈钢板装饰板，表面真空镀钛不锈钢装饰板等。

不锈钢装饰板近年来由于它所具有的独特性，应用行业日趋广泛。主要应用行业有电梯、家电、包装机械、建筑装饰、卫浴等。各行业的需求呈现多样化、个性化的趋势。电梯行业主要使用油性不锈钢短丝板、油性不锈钢长丝板、镜面板、蚀刻板、真空镀钛板；家电、卫浴行业高端产品主要使用镜面板、抗指纹不锈钢板；建筑装饰行业包括室内装饰和室外装饰，室内装饰的需求领域主要是星级酒店、高档会所、娱乐业等，室外装饰主要是建筑的外墙装饰。

森达装饰目前产品主要应用在电梯行业、家电及厨具（含电器、厨具、机械、五金制品等）行业、装饰材料行业：

A、电梯行业的需求受房地产市场的影响，其房地产市场中的施工面积、新开工面积等行业数据统计如下表：

时间	实际完成投资额(亿元)		商品房施工面积(亿平方米)		新开工面积(亿平方米)		商品房竣工面积(亿平方米)		商品房销售面积(亿平方米)	
	年度累计	同比增长率	年度累计	同比增长率	年度累计	同比增长率	年度累计	同比增长率	年度累计	同比增长率
2018年	120,263.51	9.53%	82.2300	5.22%	20.9342	17.18%	9.3550	-7.82%	17.1654	1.33%
2017年	109,798.53	7.04%	78.1484	2.97%	17.8654	7.02%	10.1486	-4.37%	16.9408	7.66%
2016年	102,581.00	6.88%	75.8975	3.16%	16.6928	8.08%	10.6128	6.09%	15.7349	22.46%
2015年	95,978.85	0.99%	73.5693	1.27%	15.4454	-14.00%	10.0039	-6.90%	12.8495	6.50%
2014年	95,035.61	10.49%	72.6482	9.15%	17.9592	-10.74%	10.7459	5.94%	12.0649	-7.58%

数据来源：同花顺 iFinD

商品房竣工面积近3年逐年下降，近3年平均增长率-2.03%；新开工面积近3年呈现上涨趋势，近3年平均增长率10.76%，新开工面积的增加，将带动电梯行业的增长。

B、根据同花顺对家电行业的统计数据表，对家电行业增长情况汇总如下表：

时间	家电行业(万台)				年度产量增长率
	年度累计产量	年度累计销量	年度累计产销率	产销率同比增长率	
2018年	55,894.90	55,646.83	99.56%	0.75%	8.65%
2017年	51,444.10	50,833.53	98.81%	-0.29%	2.09%
2016年	50,391.90	49,937.30	99.10%	0.54%	4.71%
2015年	48,123.70	47,432.20	98.56%	-0.86%	0.87%
2014年	47,710.40	47,434.50	99.42%		

数据来源：根据同花顺 iFinD 数据进行统计

家电行业产量及销量每年皆保持增长趋势，根据产销率同比增长率分析，市场整体比较稳定，近3年平均增长率5.15%。

(2) 森达装饰 2016 年度-2018 年度内销销量如下（数量单位：吨）：

项目/日期	2016 年度	2017 年度	2018 年度
不锈钢装饰板销量	93,984.40	96,637.44	100,228.79
增长率		2.82%	3.72%

(3) 根据下游电梯行业、家电行业近3年的增长情况，以及公司近3年的销量增长情况，公司预计未来5年内销销量增长情况如下（数量单位：吨）：

项目/日期	预测年度				
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
不锈钢装饰板销量	108,247.09	114,741.92	119,330.00	122,910.00	125,370.00
增长率	8.00%	6.00%	4.00%	3.00%	2.00%

2、内销单价（不含税）预测

(1) 森达装饰产品原材料主要为不锈钢，不锈钢装饰板所用不锈钢钢种集中在 300 系列和 400 系列，如 430 系、443 系、304 系、316 系等。公司售价随不锈钢卷市场价格、表面处理工艺复杂程度等因素而变动。根据下游电梯行业、家电行业的需求，高端工艺及 300 系列材质的产品的销量在公司整体销售中呈上升趋势。

(2) 森达装饰 2016 年度-2018 年度内销单价（不含税）如下（单位：元/千克）：

项目/日期	2016年	2017年	2018年
不锈钢装饰板内销单价（不含税）	12.79	14.71	14.76
增长率		15.05%	0.37%

(3) 2017 年、2018 年不锈钢卷价格相对稳定，公司内销单价较为稳定，结合下游客户对高端产品需求的增加，预测期内的内销单价（不含税）如下（单位：元/千克）：

项目/日期	预测年度				
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
不锈钢装饰板内销单价（不含税）	14.91	15.06	15.21	15.36	15.51
增长率	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%

3、外销收入预测：

2016 年度-2018 年度，森达装饰外销收入分别为 5,500.53 万元、4,875.87 万元、5,124.42 万元，分别占当年度主营业务收入的 4.38%、3.32%、3.33%，占比较小，因此外销收入按历史年度占国内客户销售收入总额的 4%进行预测。

4、综上，2019 年度-2023 年度预测期内主营业务收入增长率为 3%-9.24%，营业收入增长率为 3%-9.19%，预测情况如下（金额单位：元）：

项目/日期	预测年度				
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
内销	1,614,186,437	1,728,013,335	1,815,010,000	1,887,900,000	1,944,490,000
外销占内销收入比例	4%	4%	4%	4%	4%
外销	64,567,600	69,120,400	72,600,400	75,516,000	77,779,600
主营业务收入	1,678,754,037	1,797,133,735	1,887,610,400	1,963,416,000	2,022,269,600
其他业务收入	26,955,727	28,856,548	30,309,330	31,526,539	32,471,551
主营业务收入增长率	9.24%	7.05%	5.03%	4.02%	3.00%
营业收入增长率	9.19%	7.05%	5.03%	4.02%	3.00%

(2) 报告期末，你对杭州软星资产组的相关商誉进行了减值测试，并全额计提了减值损失，请补充披露杭州软星的经营情况和财务状况，以及计提减值的依据及合理性。

杭州软星主营业务为计算机软硬件、通信产品的技术开发与销售。2017年8月，公司以现金850.00万元购买杭州软星51%股权，合并成本超过获得的杭州软星可辨认资产、负债公允价值的差额人民币289.93万元，确认为与杭州软星相关的商誉。自收购以来，杭州软星经营过程中未能与本公司子公司钢聚人电商有限公司业务产生协同效应、杭州软星资产组所包含的主要无形资产未体现经济效益，杭州软星整体经营情况不及预期。

2018年度根据可辨认资产、负债公允价值口径持续计算的具体财务数据如下（单位：元）：

	期末余额/本期发生额	
	2018年	2017年9-12月
流动资产	5,781,070.35	5,798,943.76
非流动资产	724,639.22	6,497,556.04
资产合计	6,505,709.57	12,296,499.80
流动负债	1,818,279.92	1,427,733.20
非流动负债		1,527,125.00
负债合计	1,818,279.92	2,954,858.20
归属于母公司股东权益	4,687,429.65	9,341,641.60
营业收入	4,664,853.82	1,152,123.00
净利润	-4,654,211.95	-1,640,184.84

3、报告期末，公司应收账款账面价值为 3.66 亿元，占总资产的 12.97%。其中，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款期末余额为 3.91 亿元，较期初增长 9.52%，坏账准备为 2,487.93 万元，计提比例 6.36%，较期初下降 0.98 个百分点。请结合销售情况、应收账款周转情况和账龄情况补充说明上述应收账款账面余额增长而坏账准备计提比例下降的原因及合理性，本期应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表明确意见。

回复：

（一）销售情况

报告期内，公司营业收入 2,280,614,014.38 元，较上期增加 185,622,976.07 元，增长 8.86%。期末应收账款账面余额 410,463,408.61 元，较期初增加 35,834,991.82 元，增长 9.57%。应收账款账面余额情况与收入增长情况相符。

（二）应收账款周转情况

公司 2016 年-2018 年，应收账款周转天数均为 65 天左右，应收账款周转情况稳定，具体情况如下（金额单位：元）：

	2018 年	2017 年	2016 年
应收账款期末余额	410,463,408.61	374,628,416.79	348,651,931.15
主营业务收入	2,230,993,296.02	2,038,163,436.07	1,692,470,195.10
周转天数	64.22	64.76	65.89

其中，森达装饰给予客户的信用期一般为 1~2 个月，2016 年-2018 年应收账款平均周转天数分别为 50 天、52 天和 53 天。

纺织梳理器材给予客户的信用期一般为 1~3 个月，2016 年-2018 年应收账款平均周转天数分别为 100 天、86 天和 87 天。

（三）账龄情况

期末按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款账面余额 391,199,579.13 元，较期初增加 33,892,983.68 元，其中，1 年以内较期初增加 36,973,295.42 元，3 年以上较期初减少 3,115,075.61 元。主要是由于，报告期内根据公司董事会决议，对经营过程中长期挂账且追收无果、客户公司已注销以及小额应收账款催收成本大于应收账款的部分应收款项进行清理，予以核销，共计核销 3,593,446.07 元，上述应收款项已于以前年度全额计提坏账准备。

由于报告期内核销 3,593,446.07 元应收款项，导致期末按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款坏账准备较期初有所减少。除上述原因外，公司应收账

款账龄结构较期初未发生重大变化。

2018年12月31日，应收账款账龄情况（金额单位：元）：

账龄	期末余额			
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	占比（%）
1年以内	380,369,897.99	19,018,494.92	5.00	97.23
1至2年	4,721,689.40	472,168.94	10.00	1.21
2至3年	1,027,596.02	308,278.81	30.00	0.26
3年以上	5,080,395.72	5,080,395.72	100.00	1.30
合计	391,199,579.13	24,879,338.39		100.00

2017年12月31日，应收账款账龄情况（金额单位：元）：

账龄	期初余额			
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	占比（%）
1年以内	343,396,602.57	17,169,830.13	5.00	96.12
1至2年	4,303,285.26	430,328.53	10.00	1.20
2至3年	1,411,236.29	423,370.89	30.00	0.39
3年以上	8,195,471.33	8,195,471.33	100.00	2.29
合计	357,306,595.45	26,219,000.88		100.00

4、报告期末，你公司存货账面余额为 5.03 亿元，较期初增长 13.54%，跌价准备账面余额为 274.10 万元，较期初下降 34.38%。请结合存货成新率、可变现净值、同行业公司存货跌价准备计提比例，补充说明你公司存货期末账面余额增长但跌价准备大幅下降的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分、谨慎，请年审会计师发表明确意见。

回复：

（一）存货期末账面余额增长但跌价准备大幅下降的原因及合理性

2018年12月31日，本公司存货计提减值准备情况如下（金额单位：元）：

项目	期末余额			年初余额		
	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	360,237,606.3	1,869,285.90	358,368,320.43	300,203,399.34	3,045,148.98	297,158,250.36
	3					

项目	期末余额			年初余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
产成品	83,321,070.95	256,023.25	83,065,047.70	61,530,492.49		61,530,492.49
委托加工物资	64,589.84		64,589.84	27,238.11		27,238.11
自制半成品	17,126,179.19		17,126,179.19	13,926,567.38		13,926,567.38
在产品	21,749,121.23	184,195.73	21,564,925.50	22,223,952.80		22,223,952.80
发出商品	9,489,539.72	16,123.36	9,473,416.36	12,661,640.19		12,661,640.19
库存商品	10,878,305.82	415,336.01	10,462,969.81	31,983,733.77	1,132,179.01	30,851,554.76
合计	502,866,413.0	2,740,964.25	500,125,448.83	442,557,024.08	4,177,327.99	438,379,696.09

公司对于为执行订单合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，没有订单合同的按照估计售价为基础计算，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

（1）原材料

公司原材料主要为生产不锈钢装饰板所需的不锈钢卷及生产纺织梳理器材所需的线材。期末，公司对原材料和订单合同进行全面清查，根据订单合同价格及期末市场价格进行售价估计，按公司编制的财务预算预计销售费用及相关税费，对于仍需加工的原材料，合理预计尚需投入的成本。经测算，期末公司原材料可变现净值低于账面成本，计提原材料跌价准备 1,869,285.90 元。

（2）产成品

公司产成品主要为自制不锈钢装饰板和纺织梳理器材，期末，公司对产成品和订单合同进行全面清查，根据订单合同价格及期末市场价格进行售价估计，按公司编制的财务预算预计销售费用及相关税费。。经测算，期末公司产成品可变现净值低于产成品账面成本，计提产成品跌价准备 256,023.25 元。主要是由于公司智能装备业务刚起步，单位成本较高，产成品可变现净值低于账面成本所致，具体情况如下（金额单位：元）：

	账面余额	跌价准备	账面价值
产成品	83,321,070.95	256,023.25	83,065,047.70
其中：不锈钢装饰板	32,771,130.65		32,771,130.65
纺织梳理器材	49,218,990.82		49,218,990.82
钢丝	979,036.65		979,036.65

	账面余额	跌价准备	账面价值
智能装备	351,912.83	256,023.25	95,889.58

近三年，梳理器材产品的综合毛利率为 30%左右，主要情况如下（金额单位：元）：

	2018 年	2017 年	2016 年
主营业务收入	473,301,003.00	450,485,504.10	401,184,270.17
主营业务成本	258,056,123.23	244,138,119.60	224,028,585.48
毛利	215,244,879.77	206,347,384.50	177,155,684.69
毛利率	45.48%	45.81%	44.16%
销售费用	67,449,409.69	64,748,897.24	59,017,414.66
综合毛利	147,795,470.08	141,598,487.26	118,138,270.03
综合毛利率	31.23%	31.43%	29.45%

近三年，不锈钢装饰板产品的毛利率为 9%~13%左右，主要情况如下（金额单位：元）：

	2018 年	2017 年	2016 年
主营业务收入	1,529,918,237.48	1,467,829,739.59	1,253,546,196.64
主营业务成本	1,357,198,968.70	1,291,256,220.04	1,073,939,652.72
毛利	172,719,268.78	176,573,519.55	179,606,543.92
毛利率	11.29%	12.03%	14.33%
销售费用	33,259,518.21	34,285,813.65	32,888,176.61
综合毛利	139,459,750.57	142,287,705.90	146,718,367.31
综合毛利率	9.12%	9.69%	11.70%

（3）自制半成品

期末，公司对自制半成品和订单合同进行全面清查，根据订单合同价格及期末市场价格进行售价估计，按公司编制的财务预算预计销售费用及相关税费，对于仍需加工的自制半成品，合理预计尚需投入的成本。经测算，公司自制半成品可变现净值均大于自制半成品账面成本，不存在减值迹象。

（4）在产品

期末，公司对在产品和订单合同进行全面清查，根据订单合同价格及期末市场价格进行售价估计，按公司编制的财务预算预计销售费用及相关税费，根据

在产品完工程度，合理预计尚需投入的成本。经测算，公司在产品的可变现净值低于账面成本因此计提在产品跌价准备 184,195.73 元。主要是由于公司智能装备业务刚起步，单位成本较高，产成品可变现净值低于账面成本所致

(5) 发出商品

期末，公司对发出商品和订单合同进行全面清查，根据订单合同价格及期末市场价格进行售价估计，按公司编制的财务预算预计销售费用及相关税费。经测算，期末公司发出商品可变现净值低于账面成本，计提发出商品跌价准备 16,123.36 元。主要是由于公司智能装备业务刚起步，单位成本较高，发出商品可变现净值低于账面成本所致。

(6) 库存商品

公司库存商品主要为外购的棉纱，公司外购棉纱均用于对外销售，公司对库存商品和订单合同进行全面清查，根据订单合同价格及期末市场价格进行售价估计，按公司编制的财务预算预计销售费用及相关税费。经测算，公司库存商品的可变现净值低于账面成本因此计提库存商品跌价准备 415,336.01 元。

(二) 同行业公司存货跌价准备计提比例

本公司所属行业为金属制品行业，选取同为金属制品行业且主要原材料为钢材的扬子新材(002652.SZ)、巨力索具(002342.SZ)、银龙股份(603969.SH)、大西洋(600558.SH)作为可比公司，公司存货跌价准备与行业计提情况大致相符，具体情况如下(金额单位：元)：

证券代码	证券名称	存货合计	存货跌价准备合计	计提比例
002722.SZ	金轮股份	502,866,413.08	2,740,964.25	0.55%
002652.SZ	扬子新材	688,597,085.63	240,767.33	0.03%
002342.SZ	巨力索具	857,844,201.49	2,196,603.38	0.26%
603969.SH	银龙股份	305,164,819.89		0.00%
600558.SH	大西洋	550,284,681.27	19,143,401.70	3.48%

5、报告期内，你公司营业收入同比增长 8.86%，销售费用-运杂费与销售费用-广告及业务宣传费分别下降 4.54%和 32%，请补充说明营业收入增长但运杂费、广告及业务宣传费下降的原因及合理性。

回复:

(一) 营业收入增长运杂费下降原因

本公司产品主要分为不锈钢装饰板、纺织梳理器材等。2016年-2018年,公司各产品营业收入对应销售费用情况如下(金额单位:元):

项目	产品	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入	不锈钢装饰板	1,529,918,237.48	1,467,829,739.59	1,253,546,196.64
	纺织梳理器材	473,301,003.00	450,485,504.10	401,184,270.17
	其他	227,774,055.54	119,848,192.38	37,739,728.29
销售费用-运杂费	不锈钢装饰板	18,967,217.01	20,654,869.82	18,718,525.62
	纺织梳理器材	15,168,874.23	15,177,020.79	13,206,239.06
	其他	268,193.38	172,457.47	60,717.18
运杂费/营业收入	不锈钢装饰板	1.24%	1.41%	1.49%
	纺织梳理器材	3.20%	3.37%	3.29%
	其他	0.12%	0.14%	0.16%

公司纺织梳理器材和其他产品运杂费占营业收入比重未发生重大变化,报告期内,营业收入增长运杂费下降主要是由于不锈钢装饰板业务运费下降造成。

2018年度,森达装饰进一步完善公司的运输物流的内部管理制度和招投标流程,与物流公司分别签订专线货运价格和非专线货运价格。执行招投标流程后,公司各线路货运单价较2017年度下降5%-10%。

2016年度-2018年度,森达装饰整体运输费用情况如下:

	2018年	2017年	2016年
不锈钢装饰板(吨)	101,770.00	99,460.00	96,461.00
不锈钢装饰板运输费(元)	18,967,217.01	20,654,869.82	18,718,525.62
不锈钢装饰板运输单价(元/吨)	186.37	207.67	194.05

(二) 营业收入增长广告及业务宣传费下降原因

本公司不锈钢装饰板、纺织梳理器材等产品的市场占有率较高,在行业中拥有较好的口碑,主要客户相对稳定,公司在广告及业务宣传费的投入较小,广告及业务宣传费主要为参加展会支出和行业杂志期刊费等。2018年度公司广告及业务宣传费占收入比重为0.15%、2017年度为0.24%。

2018 年度广告及业务宣传费支出 3,330,969.72 元，较 2017 年度减少 1,523,561.15 元，下降 32%。主要是由于：《上海国际纺织工业展览会》、《上海纺机展展览会》、《上海国际非织造材料展览会》等展会均为 2 年举办 1 次，2018 年度无相关展会，公司未发生相关展会支出。

特此公告。

金轮蓝海股份有限公司董事会

2019 年 5 月 28 日