

深圳市纺织（集团）股份有限公司 关于深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告

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，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市纺织（集团）股份有限公司（以下简称“公司”）董事会于 2019 年 5 月 21 日收到贵部《关于对深圳市纺织（集团）股份有限公司的年报问询函（公司部年报问询函[2019]第 82 号）》（以下简称“《问询函》”）。现就《问询函》所述问题，经公司审慎核查和分析，回复如下：

1. 年报显示，你公司报告期营业收入同比下降 13.77%，扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润同比下降 2,182.65%，经营性现金流净额同比下降 1,514.71%且连续三年为负。请你公司结合产品市场价格、收入确认原则、销售信用政策等及其变化情况，说明公司报告期前述指标变动的原因。

公司回复：

（1）公司报告期营业收入同比下降 13.77%的原因是国内外贸易收入减少 20,164.65 万元，其中：纺织品贸易减少 8,762.67 万元，其他贸易减少 11,401.98 万元。报告期内，公司未发生收入确认原则改变。

（2）公司报告期扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润同比下降 2,182.65%，主要原因一是受终端中大尺寸面板销售价格持续降低影响，致公司对主要客户中大尺寸偏光片销售价格持续降低，2018 年对第一大客户的平均出货价格较 2017 年下降近 13%；二是报告期内受人民币汇率下跌影响导致财务费用大幅增加；三是报告期内因产品售价下降，计提存货跌价准备增加。

（3）公司报告期经营性现金流净额同比下降 1,514.71%且连续三年为负，主要原因一是公司主营偏光片业务连续亏损。由于终端显示产品更新换代快的特点，对技术和产品及时响应能力提出了更高要求，产品价格趋势性下降也不断挤

压上游偏光片的盈利空间。近几年 TFT-LCD 面板产业链全行业处于不景气周期，公司主要产品销售价格持续走低，但包括人工成本在内的生产成本未能同步下降；二是报告期末有较多未完成的贸易，应收及预付贸易款增加，经营性现金流量净额呈大额流出（年末因贸易产生的经营性现金净流出额为 40,212.78 万元），剔除该因素影响，报告期经营性现金流量为-5,836.65 万元，较以前年度变化不大。报告期内，公司销售信用政策未发生变化。

2. 你公司于 2016 年底通过子公司深圳市盛波光电科技有限公司（以下简称“盛波光电”）层面增资扩股引入杭州锦江集团有限公司（以下简称“锦江集团”）作为战略投资者，并签署了合作协议，由锦江集团对盛波光电进行业绩承诺。报告期内，盛波光电实现营业收入 11.25 亿元，净利润-9,726.87 万元，未完成业绩承诺，目前你公司与锦江集团尚未达成业绩补偿方案。请你公司：

（1）定量分析导致盛波光电业绩承诺未完成的各项因素，并比较同行业公司情况及变动趋势，不一致的，说明原因；

公司回复：

盛波光电 2018 年净利润较上年同期下降 282.66%；与公司选取的一家同行业公司对比，其 2018 年净利润较上年同期下降 66.77%，因此，盛波光电盈利状况变动与同行业公司的趋势是相同的。盛波光电净利润下降的主要原因主要包括销售价格下降、资产减值损失增加、汇率变化导致汇兑损失增加影响。

（1）销售价格下降

2018 年度盛波光电营业收入对比表

单位：万元

产品名称	本期发生额	上期发生额	同比
	营业收入	营业收入	营业收入
偏光片	83,222.12	82,783.86	438.26
贸易及其他	29,231.98	50,981.14	-21,749.16
合计	112,454.10	133,765.00	-21,310.90

2018 年度，盛波光电实现销售收入 112,454.10 万元，同比减少-21,310.90

万元，其中：偏光片业务实现收入 83,222.12 万元，同比增加 438.26 万元。

2018 年度，盛波光电由于产品价格下降，共减少收入及利润-5,952.95 万元，其中：主要客户主供产品 31.5 寸偏光片降价，同比影响 2018 年收入及利润 -4,139.83 万元。

（2）资产减值损失增加

单位：万元

资产减值损失	盛波光电		变动幅度
项目	本期发生额	上期发生额	
一、坏账损失	1,724.39	-401.79	529.17%
二、存货跌价损失	8,667.80	4,358.61	98.87%
三、固定资产减值准备	101.00	-	-
合计	10,493.19	3,956.82	165.19%

2018 年度盛波光电因资产减值损失增加同比影响利润金额为 6,536.37 万元，其中，坏账损失增加 2,126.18 万元，主要是因为公司报告期贸易业务应收款项未到期按会计政策计提所致，存货跌价准备增加 4,309.19 万元，主要是报告期由于售价下降和存货成本增加导致。

盛波光电存货跌价准备计提情况表（单位：万元）

盛波光电存货跌价准备明细情况						
项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,267.92	1,178.13	-	1,000.81	-	1,445.24
产成品	2,238.76	5,537.52	-	3,461.19	-	4,315.09
半成品	1,530.27	1,858.40	-	537.79	-	2,850.88
发出商品	-	93.75	-	-	-	93.75
合计	5,036.96	8,667.80	-	4,999.79	-	8,704.96

根据上表，公司 2018 年计提的存货跌价准备比去年同期增加 98.87%，对比同行业公司 2018 年计提的存货跌价准备比去年同期增加 205.60%，变化趋势一致。

（3）人民币汇率变动汇兑损失增加

财务费用	盛波光电		变动幅度
项目	本期发生额	上期发生额	

利息支出	1,360.73	413.04	229.44%
利息收入	-1,014.29	-2,097.94	-51.65%
汇兑损益	1,019.94	-304.81	434.62%
手续费及其他	215.89	245.31	-11.99%
合计	1,582.26	-1,744.40	190.71%

2018 年盛波光电汇兑损益较去年同期增加 434.62%，主要是 2018 年由于汇率从 3 月份开始上涨且涨幅较大，上年同期汇率总体呈下降趋势，影响利润下降；而同行业公司汇兑损益比去年同期增加 10,769.01%。因此，汇率变化与同行业的影响趋势一致。

综上，经分析盛波光电 2018 年度未完成业绩承诺的主要原因并对比同行业公司，盛波光电盈利变动状况与同行业公司趋势相同，而影响盛波光电净利润主要原因包括销售价格下降、资产减值增加、汇率变化导致汇兑损失增加等的变动状况与同行业公司趋势亦是相同。因此，综合分析导致盛波光电业绩承诺未完成的各项因素，与同行业公司情况及变动趋势一致。

(2) 说明 2019 年度改善盛波光电主业经营的具体目标和措施，并分析论述其合理性和可行性；

公司回复：

2019 年度，盛波光电主业经营的目标是实现减亏增盈。具体措施为：

(1) 拓宽客户资源，优化产品结构，提高销售价格。一是对在售产品进行梳理，分析产品利润率情况；二是以保证订单、调整结构、提升利润为目标，通过控制 31.5 寸低利润率产品销售比例，提高主要客户 50 寸、55 寸等高利润率的大尺寸产品销售比例，开拓薄型化等高附加值产品市场，突破进入国内手机模组厂商措施，提升整体业务水平。同时，借助偏光片供应紧缺的市场契机与客户协商提升销售价格，将销售策略从重视销售收入向重视销售利润率转变。

(2) 提速提质降耗，降低生产成本。通过深挖 4 号线和 6 号线生产潜力，稳步提升 4 号线和 6 号线机速，提升产能，提高良率，降低原材料损耗率，进一步降低单位产品分摊的固定成本。同时，计划对光学检测设备进行改造，在后段产线加装自动分选设备，实现全面自动化检查，减少后段人工成本，进一步提高

生产效率。

(3) 加强原材料导入替代。着力于原材料的替代和降价工作，在维持性能的基础上加快非日系原材料的导入力度，推动供应商对原材料的降价及供应商低价材料的导入，在降低对进口原材料的依赖的同时降低原材料成本。

(4) 优化管理，提升效率，聚焦内部管理优化。重点攻关解决公司经营、管理、发展和项目建设中存在的短板和问题。主要通过如下举措优化管理，提升效率：一是规范董事会的治理结构，完善董事会议事程序，加强盛波光电与股东之间的沟通，推动重大事项的决策进度；二是调整组织架构，明确责权利，激发组织活力，加大人才培养力度；三是调整薪酬结构，突出薪酬的保障和激励作用，优化绩效考核体系，制定并实施科技进步及管理创新奖励管理制度，充分调动员工积极性。

以上改善盛波光电经营的目标和措施，是结合外部宏观环境、偏光片日益紧缺的市场供应形势以及公司实际生产技术和管管理情况，经过认真分析、科学研究后制订的，已按计划逐步推进实施，目前已取得了实质性的成效。

(3) 说明锦江集团是否对业绩实现情况及应补偿金额存在异议，如是，列出存在争议的主要理由，以及解决该业绩承诺补偿事宜的计划和进度安排，包括但不限于公司后续拟采取措施，如否，说明具体补偿方案。

公司回复：

锦江集团对盛波光电 2018 年度业绩实现情况无异议，对应补偿金额存在异议。存在争议的主要理由：锦江集团认为 2018 年度受宏观经济严峻影响，美元汇率出现大幅波动，以及偏光片市场价格急剧下跌、龙华厂产线搬迁、计提存货跌价准备增加等诸多因素影响，加之其作为小股东无重大事项的决定权，无法对经营环境改善单方面作出决策，导致盛波光电经营业绩与预算偏差较大。双方对具体影响业绩承诺完成的因素和影响金额进行了分析和论证，目前尚存在分歧。

2019 年 4 月 27 日，公司在年报披露完成后立即成立了专门工作组，就业绩承诺补偿及后续合作相关事宜与锦江集团进行了协商。虽然双方已积极努力推动解决业绩承诺补偿事宜，但是对影响业绩承诺实现的影响因素及应补偿金额仍未

完全达成一致。双方商定自本公告披露之日起三个月内就业绩补偿事宜协商达成补偿方案并履行相应的决策程序，同时根据实际情况就后续合作事项进行商讨和论证。如自本公告披露之日起三个月内双方不能达成一致，公司将依据《合作协议》的约定，通过仲裁方式解决该业绩承诺补偿事宜。

3. 年报显示，你公司报告期与关联方昆山之奇美材料科技有限公司（以下简称“昆山之奇美”）发生的与日常经营相关的关联交易金额为 13,629.58 万元，关联交易内容为向该关联方分别“采购光学膜产品及相关材料”和“销售光学膜产品及相关材料”，且销售金额大于采购。请你公司：

（1）说明该等关联交易的必要性和关联交易价格的公允性，以及同时存在采购和销售同类产品的商业实质；

公司回复：

（1）关联交易的必要性

①盛波光电从昆山之奇美采购必要性

盛波光电主要供应 22 吋~43 吋 TV 机种，由于自身生产损耗较大、良率较低，暂不具备 55 吋产品大批量供货能力，在大尺寸方面昆山之奇美具有较高的生产效率，其产品直通率较高，借助昆山之奇美供应 55 吋光学膜产品及相关产品，盛波光电也可获得一定的大尺寸产品份额，推进大尺寸项目的主动权。

②盛波光电向昆山之奇美销售必要性

盛波光电 TFT-LCD 用偏光片二期 6 号线项目已于 2018 年 6 月底正式转固，进入稳定量产阶段后存在订单严重不足的问题。同时由于面板行业的特殊性，新客户及新产品的导入周期较长，且产品验证环节较复杂，短期内难以解决产能过剩问题。

昆山之奇美目前也存在产能不足的情况，且已量产供应客户与盛波光电现有供应客户并不重合。因此，通过昆山之奇美向客户供应光学膜产品及相关材料，一方面可以提高盛波光电的产能利用率，另一方面可以拓展新的光学膜产品及相关材料销售市场，打开新的面板客户市场，缩短产品在客户端的导入周期。

因此，双方的产销合作在较大程度上可扬长避短，达到双赢的效果。

（2）关联交易的公允性

本公司与控股子公司与上述关联方发生的各项关联交易，交易定价按照市场价格确定，遵循自愿、公平合理、协商一致的原则。没有市场价格的，由交易双方按照以下原则确定：

①交易价格不得损害非关联股东的利益；

②接受劳务或采购商品价格不得高于公司向任何第三方采购相同或可替代产品或服务的价格。

具体定价原则如下：

①“向关联人提供劳务或销售商品”类关联交易

昆山之奇美的部分订单交由盛波光电组织生产，双方交易价格按照该订单最终售价的 99.5%确定。

②“向关联人接受劳务或采购商品”类关联交易

盛波光电的部分订单交由昆山之奇美组织生产，双方交易价格为该订单最终售价的 99.5%确定。

（3）同时存在采购和销售同类产品的商业实质

关联交易中虽然都是光学膜产品及相关材料，但尺寸不同，盛波光电销售的主要是 31.5 吋偏光片产品，采购的主要是 55 吋偏光片产品，主要是因为在中大尺寸方面，昆山之奇美具有较高的生产效率，其产品直通率较高，因此，为尽快开发新客户抢占市场，盛波光电向昆山之奇美采购 55 吋偏光片产品。

根据《购销合作协议》约定，一是盛波光电作为生产方，其原材料由盛波光电自行采购，为产品提供方，在产品交付前所有权归盛波光电所有，且产品移交风险转移后即全额确认销售收入，若产品最终无法销售，风险由买方承担；二是盛波光电作为销货方，其采购的偏光片在接受产品并验收后风险由盛波光电承担，同时根据全价法确认采购成本。

(2) 结合《深圳市纺织（集团）股份有限公司关于子公司开展购销合作暨日常关联交易的公告》（公告编号：2018-35），说明该等关联交易是否存在盛波光电原本直接销售给客户的产品经由昆山之奇美进行销售的情形，如是，说明原因以及是否损害盛波光电的业务独立性。

公司回复：

如上述（1）关联交易的必要性所述，该等关联交易不存在盛波光电原本直接销售给客户的产品经由昆山之奇美销售的情形，该等关联交易未损害盛波光电业务的独立性。由于面板显示行业新增客户有导入和认证的过程，而盛波光电与昆山之奇美因所处地理位置、客户资源不同，客户群体亦不相同，未被认证的客

户，盛波光电的产品是不能直接销售的。因此，盛波光电与昆山之奇美开展购销合作是基于为进一步整合资源，发挥双方产能联合的规模优势，协调双方产能与订单资源的目的，双方交易价格是基于市场定价。

4. 年报显示，你公司报告期对前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为 62.02%，其中对前两名客户的销售额占年度销售总额比例达 41.63%，客户集中度较高。请你公司：

（1）说明报告期前五名客户构成较 2017 年的变化情况，并结合行业特点和销售模式等，说明你公司客户较为集中的原因，是否与同行业可比公司情况一致，并说明你公司维持客户稳定的措施；

公司回复：

（1）报告期公司前五名客户合计销售额占年度销售总额的 62.02%，其中前两名客户的销售额占年度销售额的 41.63%，客户集中程度整体较 2017 年略有提高，其中第一大客户未发生变化，占比较去年提升 7.28 个百分点；第二大客户未发生变化，占比较去年下降 4.31 个百分点；去年的第四大客户今年占比下降 1.32 个百分点，变为第五大客户；第三、四大客户为新客户。

前五大客户占比较为集中，主要是因为公司所处的面板市场的客户结构造成的。公司的主要产品为偏光片，主要用于制造液晶面板，国内大型的面板市场集中度比较高，公司可选择客户不多，因而出现占比过大的情况。2018 年由于行

业竞争进一步加剧，同时偏光片行业门槛较高，公司年度内已大力开展各项措施力求拓展市场、争取更多多元化的客户资源。

2017-2018 年公司前 5 大客户销售占比情况表

序号	客户名称	2018 年销售额 (万元)	占年度销售总 额比例	2017 年销售额 (万元)	占年度销售总 额比例
1	第 1 名	37,809.31	29.72%	33,116.30	22.44%
2	第 2 名	15,156.68	11.91%	23,919.35	16.22%
3	第 3 名	10,760.72	8.46%	16,053.33	10.88%
4	第 4 名	8,752.48	6.88%	9,402.01	6.37%
5	第 5 名	6,427.28	5.05%	5,390.12	3.65%
	合计	78,906.47	62.02%	87,881.12	59.65%

对比同行业公司，其 2018 年度前五名客户合计销售额占年度销售总额的 54.89%，其中前两名客户的销售额占年度销售额的 30%。由此可知，“客户集中度高”的情况在偏光片行业内企业普遍存在。

公司长期合作的下游客户均为大型面板生产企业，对产品质量及供应稳定性要求较高，成为他们的合格供应商实属不易，公司组建了专门的团队负责协调和组织公司通过大客户的导入认证，并提供后续服务，双方合作关系较为稳定。

(2) 结合所处行业变化、报告期应收账款的回收情况、有关坏账准备计提情况等，分析说明客户集中度较高对你公司经营稳健性及抗风险能力的影响，并说明你公司拟采取的改善措施（如有）。

公司回复：

公司主要客户的销售账期主要为月结 60 天，以汇款或承兑汇票方式结算。月结 60 天，即本月供货，下月月底之前对账确认客户需结算的货款，确认后 60 天内支付货款，回款周期约为 90-210 天。公司会密切关注各合作方的生产经营情况，每月由市场部协助财务部与客户进行对账，将催收及回款情况纳入销售人

员薪酬绩效管理，按一定比例提取逾期风险金。同时，目前合作的各大客户均为面板生产龙头企业，信誉较高，故 2018 年公司应收账款回款情况良好，应收账款基本不存在逾期的情况，具体数据详见下表。

2018 年公司前 5 大客户应收账款及回款情况表

单位：万元

序号	客户	销售额 (不含税)	回款金额	应收账款 余额	计提坏账准备	计提比例
1	第 1 名	37,809.31	41,831.32	10,613.62	530.68	5.00%
2	第 2 名	15,156.68	15,421.60	-	-	0.00%
3	第 3 名	10,760.72	12,482.44	-	-	0.00%
4	第 4 名	8,752.48	1,860.14	8,406.26	420.31	5.00%
5	第 5 名	6,427.28	6,816.96	729.58	36.48	5.00%
合计	-	78,906.47	78,412.45	19,749.46	987.47	5.00%

由于对大客户依赖程度较高，若大客户发生变化可能会对公司生产经营造成不利影响，为防范由此可能造成的风险，公司将持续开展并推动一线终端品牌（华为、小米、OPPO 等）项目导入，提升京东方、LGD 的供货量等，力求最大程度的开拓新市场，开发新客户；另外，也将进一步充实市场开拓人员队伍，提升其整体业务水平。

5. 你公司报告期末存货余额大幅增长，同时年报中关键审计事项列示了公司存货跌价准备的计提问题。请你公司：

（1）说明存货跌价准备的计算过程（包括相关产成品种类、数量、成本构成、可变现净值确定方式等），说明报告期末存货余额大幅增长、计提大额存货跌价准备的原因及合理性；

公司回复：

（1）存货跌价准备的计算过程

①报告期末存货系深圳市盛波光电科技有限公司（下称盛波光电）、深圳市美百年服装有限公司（下称美百年）两家子公司的存货。期末公司在对存货进行

全面盘点和对存货状态进行分析的基础上，采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，当存货的成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，记入当期损益。

报告期末各类存货的账面余额、减值准备余额及账面价值如下：

金额单位：万元

项目	盛波光电			美百年		
	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	15,987.18	1,445.24	14,541.95	422.42		422.42
在产品				389.52		389.52
产成品	12,421.80	4,315.09	8,106.71	545.38	165.02	380.36
半成品	13,986.72	2,850.88	11,135.84			
发出商品	8,083.94	93.75	7,990.19			
委托加工物资	955.10		955.10	53.19		53.19
合计	51,434.74	8,704.96	42,729.78	1,410.51	165.02	1,245.49

如上表所示，期末存货跌价准备主要系盛波光电计提所致。

报告期末，公司产成品种类、数量及成本构成如下：

金额单位：万元

产成品	数量（万平米）	数量（万件）	账面成本	减值金额
TFT 偏光片	84.38		4,905.68	1,834.59
TN/STN 偏光片	74.86		7,516.12	2,480.50
纺织品		48.99	545.38	165.02

合计	159.24	48.99	12,967.18	4,480.11
----	--------	-------	-----------	----------

产成品可变现净值确定方式：

公司产成品包括偏光片产品和纺织品产品，其中偏光片产品分为 TFT、TN/STN 两大类。对直接用于出售的产品，以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，可变现净值确认依据和过程详见“6.（4）①产成品可变现净值的测算过程”。

（2）存货余额大幅增长的原因

公司期末较期初存货账面余额情况见下表：

金额单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日 账面金额	2017 年 12 月 31 日 账面金额	增长额	增长率 (%)
发出商品	8,083.94		8,083.94	
半成品	13,986.72	7,949.57	6,037.16	75.94%
原材料	16,409.61	13,484.37	2,925.23	21.69%
产成品	12,967.18	10,890.27	2,076.90	19.07%
委托加工物资	1,008.29	115.62	892.67	772.07%
在产品	389.52	323.49	66.03	20.41%
合计	52,845.25	32,763.32	20,081.93	61.29%

本年发出商品余额增加 8,083.94 万元，主要原因为盛波光电贸易业务已交付的光伏组件货物，尚未完成合同约定的调试验收，计入发出商品；半成品余额增加 6,037.16 万元、原材料余额增加 2,925.23 万元以及产成品余额增加 2,076.90 万元是由于盛波光电 TFT-LCD 二期 6 号线项目于报告期内投产，4 号、6 号产线协同生产后偏光片半成品、产成品增加，采购的原材料增加所致。

（3）计提大额存货跌价准备的主要原因

①TV 用偏光片产品受下游显示终端价格下跌的不利影响，公司对主要客户中大尺寸偏光片销售价格降幅较大；

②报告期内，公司偏光片 TFT-LCD 二期 6 号线投产，尚处于爬坡阶段，偏光片产品单位固定成本较高；

③期末库龄较长的存货较期初增加。

以上因素导致公司存货可变现净值低于存货成本，报告期内计提了较大的存货跌价准备。

(2) 说明计提大额存货跌价准备的同时，大额转回或转销存货跌价准备的原因和合理性，近三年存货跌价准备金额确定的合理性和充分性，是否存在前期多计或少计的情形；

公司回复：

(1) 计提大额存货跌价准备的同时，大额转回或转销存货跌价准备的原因

公司在报告期内转销存货跌价准备 5,018.90 万元，无转回。转销存货跌价准备的原因为报告期内领用存货或销售存货所致。

(2) 近三年存货跌价准备金额确定的合理性和充分性

公司近三年存货可变现净值的确定方式和存货跌价准备的计算方法一致，不存在前期多计或少计的情形。各年存货跌价准备情况如下表所示：

金额单位：万元

2018 年 12 月 31 日				
项 目	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例
存货	52,845.25	8,869.98	43,975.27	16.78%
其中：产成品	12,967.18	4,480.11	8,487.07	34.55%
半成品	13,986.72	2,850.88	11,135.84	20.38%
原材料	16,409.61	1,445.24	14,964.37	8.81%
发出商品	8,083.94	93.75	7,990.19	1.16%
2017 年 12 月 31 日				

项 目	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例
存货	32,763.32	5,201.80	27,561.52	15.88%
其中：产成品	10,890.27	2,403.61	8,486.66	22.07%
半成品	7,949.57	1,530.27	6,419.30	19.25%
原材料	13,484.37	1,267.92	12,216.45	9.40%
2016 年 12 月 31 日				
项 目	账面余额	跌价准备	账面价值	跌价准备比例
存货	34,495.50	6,158.33	28,337.17	17.85%
其中：产成品	13,936.93	3,219.38	10,717.55	23.10%
半成品	9,113.79	1,996.19	7,117.61	21.90%
原材料	10,781.41	914.82	9,866.60	8.49%
在产品	451.99	27.94	424.05	6.18%

公司近三年主要对偏光片产品及相关原材料和半成品计提了减值准备。2018 年发出商品账面余额增加 8,083.94 万元，其中，盛波光电期末已发货未验收的光伏组件 7,227.64 万元，该部分存货成本低于可变现净值，未计提跌价准备，若不考虑发出商品的存货跌价准备，其他存货 2018 年末跌价准备计提比例为 19.61%。

与 2016 年末相比，2017 年偏光片市场价格较为平稳，公司年内主要通过提升车速、产能、良率，降低原材料损耗率、采购价格等措施，偏光片产品毛利有所好转，2017 年年末计提的存货跌价准备 5,201.80 万元，计提比例 15.88%，较 2016 年年末减少 956.53 万元，下降 1.97 个百分点，公司对存货跌价准备的计提符合实际经营情况。

2018 年，公司虽然采取了生产提速、降低原材料采购价格等措施降低产品成本，但受到报告期内 TFT-LCD 二期 6 号线投产尚处于爬坡阶段，产品单位固定成本较高，产品成本总体下降不明显；此外，2018 年末与 2017 年末相比，偏光片市场价格有较大幅度下降，库龄较长的存货量增加。2018 年，公司产成品的存货跌价准备 4,480.11 万元，较上年末增加 2,076.50 万元，存货跌价准备计提比例 34.55%，上年末提高 12.48 个百分点；由于 2018 年主要偏光片产品可变现净值仍低于账面金额，TFT-LCD 二期 6 号线投产，4 号、6 号产线协同生产后在

产品增加和原材料备料增加，形成半成品计提跌价准备余额较上年增加 1,320.61 万元，原材料计提跌价准备余额较上年增加 177.31 万元。公司 2018 年存货跌价准备计提符合公司经营情况。

(3) 结合计提存货跌价准备的会计政策，说明管理层判断存货可变现净值的依据和测算过程。

公司回复：

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(1) 估计售价的确定

①可直接用于销售的存货：估计售价按照与客户签订的合同价格确定；期末持有的存货数量大于合同数量，或者无客户合同对应的存货，则按照该存货的一般市场销售价格确定估计售价。

②需要进一步加工才能用于销售的存货：如系用于生产客户定制产品的则参照第一条确定估计售价；如不能用于生产客户定制产品且难以改制成其他产品，则可按照该存货的折价销售金额或可回收的材料价值确定估计售价。

(2) 估计的销售费用和相关税费的确定

根据销售费用占营业收入的比例确定估计的销售费用率，根据税金及附加占营业收入的比例计算确定估计的税费率，用存货的估计售价乘以估计的销售费用率和税费率计算得出估计的销售费用和相关税费。

(3) 至完工时估计将要发生成本的确定

对于需要进一步加工才能用于销售的存货，至完工时估计将要发生的成本以估计生产至完工需要进一步投入的原材料、尚需发生的人工和制造费用以及辅助材料金额确定。

（4）存货可变现净值的测算过程

①产成品可变现净值的测算过程

公司主要采用订单生产，并保持一定量的备货，产成品的可变现净值按照正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

公司对偏光片产成品售价进行估计时，分别对公司品质部门确定的 A 规产品、B 规产品采用不同的方法确定产成品估计售价。

A 规产品估计售价按照订单价格或同类产品订单价格确定。

B 规产品，公司目前对 B 规产品分为 46 小类，分别对每小类产品进行市场询价（3 家及以上），确定估计售价。

公司根据估计售价减去估计的销售费用和相关税费后确定产成品的可变现净值。

②半成品可变现净值的测算过程

偏光片生产分为预处理、拉伸、涂布及后段裁切四个主要工段，公司对每一工段的完工入库产品作为半成品进行核算。

对半成品可变现净值的估计，按照正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计进一步将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

I 半成品对应的产成品估计售价的确定。

按照前述产成品单价的估计方法，确定半成品最终生产产成品的单位售价，然后根据单位售价乘以“预计完工产品数量”确定半成品对应的产成品的估计售价。

II “进一步加工成本”和“预计完工产品数量”的确定

根据生产流程不同工段确定相应的“完工比例”，根据不同类型产品历史生产经验数据和半成品膜材的品质状况确定制成率，然后根据“完工比例”和“制成率”分别确定“进一步加工成本”和“预计完工产品数量”。

III 可变现净值的确定

公司按照半成品正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价-估计的销售费用和税费-进一步加工成本，确定半成品的可变现净值。

③原材料可变现净值的测算过程

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。无法继续用以生产材料存货，采用市场询价的方式确定预计售价，并扣减相关税费后的金额确定可变现净值。

年审会计师核查意见：

1、核查程序

- (1) 测试和评价存货相关的内部控制设计及运行有效性；
- (2) 对存货实施了监盘程序，检查其数量及状况；选取样本，抽查存货明细账的数量与盘点记录的存货数量是否一致；
- (3) 检查原材料等存货的采购合同、发票、采购入库单据等原始材料，抽取主要供应商对其年末应付账款的余额进行询证；
- (4) 检查发出商品有关的合同、协议和凭证，选取样本对发出商品数量向对应客户进行询证；
- (5) 选取样本，检查原材料、产成品发出计价是否正确；
- (6) 获取公司直接材料、直接人工和制造费用的分配标准和计算方法，复核其合理性和适当性，选取样本对其分配及计算结果进行复核；
- (7) 选取样本，对原材料、产成品的入库及出库执行截止测试；

(8) 取得存货的年末清单，结合各类存货状况进行分析性复核；

(9) 获取存货跌价准备计算表，并按照企业的会计政策规定，对减值测试过程进行复核；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，检查对应的存货是否均已销售或领用；

(10) 检查销售清单获取主要产品的销售单价、市场询价文件，与跌价减值测试中的估计售价进行比较，对公司存货跌价测算的准确性进行检查；

(11) 检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况。

2、核查结论

经核查，我们认为，公司报告期末存货余额的增长、存货跌价准备的计提、转销合理；近三年存货跌价准备金额确定充分、合理，不存在前期多计或少计的情形；公司存货跌价准备的会计政策、管理层判断存货可变现净值的依据和测算过程符合企业会计准则的相关规定。

6. 年报显示，你公司 2018 年末应收账款较期初增加 3.36 亿元，上升 174.52%，且应收账款周转率显著下降。请你公司结合产品结构、客户结构、交易习惯、收付政策等，说明应收账款期末余额增长的原因及合理性，公司收付政策是否保持前后期一致，如否，说明具体情况以及对你公司销售回款和财务风险的影响。

公司回复：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年		同比增减	
	账面余额	坏账计提	账面余额	坏账计提	余额增减	坏账计提增减
应收账款	56,551.22	3,705.81	21,194.87	1,944.56	35,356.35	1,761.25
其中：日常经营产生	31,677.72	2,462.13	21,194.87	1,944.56	10,482.85	517.57

贸易活动产生	24,873.50	1,243.68			24,873.50	1,243.68
--------	-----------	----------	--	--	-----------	----------

公司 2018 年应收账款余额为 52,845.40 万元，较期初增加 33,595.10 万元，其中，公司日常经营应收账款增加 9,965.28 万元，主要是公司 6 号线下半年投产后，根据《深圳市纺织（集团）股份有限公司关于子公司开展购销合作暨日常关联交易的公告》（公告编号：2018-35），与昆山之奇美展开购销合作，昆山之奇美成为公司新的客户。由于购销合作于下半年发生，主要产品为 31.5 吋片材和偏光片卷材，产品结构未发生变化。报告期末应收昆山之奇美货款 8,406.26 万元尚未到期，截止目前，已收回 7,138.6 万元，其余按照合同约定履行，未产生逾期。

公司在报告期内进行贸易活动，新增应收账款 23,629.82 万元，相关客户账期均按照公司收付款政策执行，该笔贸易活动应收账款已于 2019 年 4 月 24 日前全部收回。

7. 年报显示，你公司报告期管理费用科目下含“其他”费用 917.13 万元，请说明该项费用的主要内容。

公司回复：

该项费用的主要内容如下表：

单位：万元

项 目	金额
信息披露及上市年费	99.88
环保安全支出	140.68
危废品处理费	74.21
车辆费用	68.49
通讯网络费	64.11
保安费	62.41
租赁费	49.53
保洁费	34.59
残疾人保障金	30.59
党组织工作经费	19.37
信息系统维护费	14.34

8. 你公司主营业务贸易、偏光片、纺织品为属不同行业，但财务报告未见分部信息。请你公司在财务报告部分按《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》第六十八条的规定，披露报告分部的确定依据、分部会计政策、报告分部的财务信息（包括主营业务收入、主营业务成本等），以及分部财务信息合计金额与对应合并财务报表项目的调节过程，或者说明无报告分部的原因及合理性。

公司回复：

公司以内部组织结构、管理要求及内部报告制度等为依据确定经营分部，在经营分部的基础上公司确定了四个报告分部，分别为纺织品、偏光片、贸易、物业租赁及其他。

分部报告信息根据各分部向管理层报告时采用的会计政策及计量标准披露，这些计量基础与编制财务报表时的会计与计量基础保持一致。

具体分部财务信息见下表：

单位：万元

项目	偏光片	贸易	纺织品	物业租赁及其他	分部间抵销	合计
主营业务收入	83,222.12	28,874.48	4,732.11	9,832.70	-13.25	126,648.17
主营业务成本	79,735.55	27,151.46	4,109.29	2,680.50	-	113,676.80
资产总额	353,662.62	22,797.53	4,683.26	87,483.42	-6,706.49	461,920.34
负债总额	97,806.06	7,816.76	2,021.50	15,484.29	-7,156.31	115,972.29

特此公告。

深圳市纺织（集团）股份有限公司

董 事 会

二〇一九年五月二十八日