证券代码:002785 证券简称:万里石 公告编号:2019-039

厦门万里石股份有限公司关于回复深圳证券交易所2018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(以下简称“万里石”或“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2018年年报的问询函》(中小板年报问询函【2019】第270号)(以下简称“问询函”),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:

1、报告期末,你公司应收账款余额为7.27亿元,坏账准备余额为9,884.31万元。按欠款方归集的年末余额前五名应收账款金额合计1.17亿元,占应收账款总额的比重为16.11%。

(1)请你公司分别披露境内及境外销售对应的应收账款余额、账龄及所计提的坏账准备,并说明是否针对境内和境外客户执行不同的信用政策。

回复:

公司期末境内外销售对应应收账款余额、账龄及所计提的坏账准备如下:

单位:人民币万元

项目	境外应收账款	境内应收账款	合计
期末余额	8,648.50	64,092.30	72,740.79
其中:			
1年以内	7,352.92	35,748.67	43,101.59
1-2年	623.72	13,720.07	14,343.79
2-3年	163.88	6,166.33	6,330.21
3-5年	281.79	7,951.11	8,232.91
5年以上	226.29	506.12	732.41
已计提的坏账准备	827.14	9,057.16	9,884.31

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 0-20%	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0-20%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10-20%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70-80%。	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90-95%。	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,保修期满在无质量沙批的情况下,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10-20%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。

(2)补充说明公司前五名应收账款对应的客户是否为关联方,2016年至2018年你公司与上述欠款方之间的款项结算情况与合同约定是否一致,若不一致,说明不一致的原因及公司已采取的措施。

回复:

公司前五名应收账款客户均为非关联方,明细如下:

单位名称	期末余额(万元)	股东	注册资本(单位:万元)	成立日期
郑州东升石业有限公司	3,415.42	黄继续	6800	2013年11月29日
广州启创置业有限公司	2,796.03	广州金茂置业有限公司,广东信达地产有限公司	50000	2015年6月16日
深圳市华峰石业有限公司	2,542.84	陈淑华、罗飞燕、温凯文、陈靖廷	1000	2014年3月12日
深圳市中洲石材有限公司	1,491.51	黄建华	200	2014年6月10日
浙江大和纺织印染服装(集团)有限公司	1,469.94	徐英灿、华控建投集团有限公司	5180	1999年8月3日
合计	11,715.74			

前四名款项结算情况与合同约定一致,对方依照合同约定进度付款,浙江大和纺织印染服装(集团)有限公司未依照合同约定支付款项,公司已通过法律途径起诉对方。

(3)结合你公司应收账款分类、信用政策、主要客户变动及期后收款情况,详细说明公司坏账准备的计提是否充分、合理,是否符合企业会计准则的相关规定。

回复:

公司应收账款根据境内外收入进行分类,同时匹配相应的信用政策,详见1(1)。公司应收账款前十名及期后回款明细如下:

单位:人民币万元

单位名称	期末余额	期后回款金额(截止2019年4月30日)
郑州东升石业有限公司	3,415.42	1,974.16
广州启创置业有限公司	2,796.03	1,281.23
深圳市华峰石业有限公司	2,542.84	1,333.35
深圳市中洲石材有限公司	1,491.51	423.76
浙江大和纺织印染服装(集团)有限公司	1,469.94	0.00
中铁置业集团济南有限公司	1,388.00	700.00
广州融方置业有限公司	967.04	382.88
北京中信新城逸海房地产开发有限公司	950.50	599.97
中国新兴建设开发总公司	925.14	110.00
深圳市建筑装饰(集团)有限公司	917.73	368.00
合计	16,864.16	7,173.33

公司2017年应收账款前十名如下:

单位:人民币万元

客户名称	期末余额
郑州东升石业有限公司	2,176.27
SINOHYDRO CORPORATION (M) SDN BHD	2,008.12
深圳市华峰石业有限公司	1,861.63
深圳金域两装饰工程有限公司	1,700.45
浙江大和纺织印染服装(集团)有限公司	1,438.79
广州融方置业有限公司	1,241.89
汕头惠耀置业有限公司	1,197.68
厦门市东区开发公司	1,189.89
云南龙杰旅游开发有限公司	1,183.40
宁波市和达石材有限公司	1,103.94
合计	15,102.05

报告期内司主要新增广州启创置业有限公司、中铁置业集团济南有限公司两大客户,深圳市中洲石材有限公司、北京中信新城逸海房地产开发有限公司、中国新兴建设开发总公司、深圳市建筑装饰(集团)有限公司在以前年度已与公司开展合作,2017年应收账款余额未进入前十大。

坏账准备会计政策如下:

(1)坏账准备的确认标准

公司在资产负债表日对应收款项账面价值进行检查,对存在下列客观证据表明应收款项发生减值的,计提减值准备:①债务人发生严重的财务困难;②债务人违反合同条款(如偿付利息或本金发生违约或逾期等);③债务人很可能倒闭或进行其他财务重组;④其他表明应收款项发生减值的客观依据。

(2)坏账准备的计提方法

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

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。

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

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)	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	20.00	20.00
3-5年	50.00	50.00
5年以上	100.00	100.00

③单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

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。

公司严格按照相应坏账准备政策,计提应收账款坏账准备,坏账准备计提充分、合理,符合企业会计准则的相关规定。

2、报告期内,你公司实现营业收入11.49亿元,同比增长24.42%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1,020.5万元,同比增长258.45%;经营活动产生的现金流量净额4,472.29万元,同比增长366.85%。

(1)请结合行业情况、分产品销量、价格走势、营业成本、毛利率、期间费用等的变化情况,说明报告期内营业收入和净利润大幅增长的原因及合理性,并说明公司营业收入与净利润增幅差异较大的原因及合理性。

回复:

单位:人民币万元

项目	2018年			2017年			收入增长率	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
建筑装饰材料	42,027.91	33,698.19	19.82%	36,162.36	29,268.87	19.06%	16.22%	0.76%
景观石材	24,929.67	19,468.85	21.90%	20,607.44	15,370.88	25.41%	20.97%	-3.51%
工程施工	26,333.91	22,808.99	13.39%	11,448.51	8,734.60	23.71%	130.02%	-10.32%
其他产品	21,578.44	20,750.85	3.84%	24,109.20	21,981.10	8.83%	-10.50%	-4.99%
合计	114,869.92	96,726.88	15.79%	92,327.51	75,355.44	18.38%	24.42%	-2.59%

单位:人民币万元

项目	2018年	2017年	增长率
营业收入	114,869.92	92,327.51	24.42%
营业成本	96,726.88	75,355.44	28.36%
销售费用	7,030.99	6,440.59	9.17%
管理费用	6,609.28	5,936.08	11.34%
财务费用	2,026.21	2,314.06	-12.44%
资产减值损失	1,010.77	2,469.99	-59.08%
归属母公司净利润	1,020.51	-644.05	258.45%

2018年,石材行业面临国内外市场需求变化、环保整顿、成本上涨以及其它行业的新品竞争的情况,市场空间和利润空间受到挤压,总体呈下行态势。但是2018年也是石材行业应对变化,加快转型、创新发展的一年,优胜劣汰,有利于行业集中度的进一步提升。同时在国家供给侧结构性改革的大背景下,公共建筑装修装饰工程市场正向中高端转化,新建住宅中精装房比重逐年提高,二手房改善性需求也对装修品质提出更高要求。石材的天然性、不可替代性等特点无疑成为了中高端装饰装修的首选。

2018年,公司营业收入大幅增长主要系①全资子公司厦门万里石建筑装饰工程有限公司本年加大业务拓展工作,新开拓融创,联发两个大地产商的业务,全年工程施工业务收入增长17,435.55万元;②全资子公司厦门万里石装饰设计有限公司本年加大出口业务开拓力度,新增了几家客户,全年包含各类贸易收入在内,共计增长12,174.97万元。

净利润大幅增长主要系营业收入增加,对应毛利增加,以及资产减值损失下降所致。

营业收入与净利润增幅差异较大主要系公司高度重视经营性现金流管理,加大应收账款资金回笼管理,报告期内收回部分长账龄应收款项,资产减值损失减少所致。

(2)结合你公司收入确认政策、应收账款信用政策、销售价格及成本变化、毛利率等情况,说明你公司经营活动产生的现金流净额大幅增长的原因,以及经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因。

回复:

公司收入确认政策如下:

(1)商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方,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,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时,确认商品销售收入的实现。

具体为:外销收入在货物出库、报关出口手续完结,依据出口发票、出口报关单和货运单据确认收入。内销收入在货物出库并移交给客户或其指定的第三方后,依据取得的经客户或其指定的第三方签字的签收单确认收入。

(2)提供劳务收入

在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下,于资产负债表日按照完工百分比法确认提供的劳务收入。劳务交易的完工进度按已经发生的劳务成本占估计总成本的比例确定。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足:①收入的金额能够可靠地计量;②相关的经济利益很可能流入企业;③交易的完工程度能够可靠地确定;④交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计,则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入,并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的,则不确认收入。

(3)建造合同收入

在建造合同的结果能够可靠估计的情况下,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。合同完工进度按累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。

建造合同的结果能够可靠估计是指同时满足:①合同总收入能够可靠地计量;②与合同相关的经济利益很可能流入企业;③实际发生的合同成本能够清楚地区分和可靠地计量;④合同完工进度和为完成合同尚需发生的成本能够可靠地确定。

如建造合同的结果不能可靠地估计,但合同成本能够收回的,合同收入根据能够收回的实际合同成本予以确认,合同成本在其发生的当期确认为合同费用;合同成本不可能收回的,在发生时立即确认为合同费用,不确认合同收入。使建造合同的结果不能可靠估计的不确定因素不复存在的,按照完工百分比法确定与建造合同有关的收入和费用。

合同预计总成本超过合同总收入的,将预计损失确认为当期费用。

(4)使用费收入

根据有关合同或协议,按权责发生制确认收入。

应收账款信用政策详见1(1)。

销售价格及成本变化、毛利率等情况详见2(1)。

公司经营活动产生的现金流净额大幅增长,且与净利润差异较大的原因主要系公司高度重视经营性现金流管理,加强应收账款回款管理同时加大预收账款比例,积极从供应商处获得较长时间的信用期及信用额度,相应经营活动现金流入大于经营活动现金流出所致。

3、2019年一季度,你公司实现营业收入1.87亿元,同比增长6.76%;实现净利润210.87万元,同比降低45.24%;经营活动产生的现金流量净额-1,852.54万元,同比降低44.75%。

(1)结合你公司各产品收入、成本、毛利率、期间费用、非经常性损益等变化情况说明2019年一季度净利润和经营活动产生的现金流量净额大幅降低的原因及合理性。

回复:

单位:人民币万元

项目	2019年一季度			2018年一季度			收入增长率	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
建筑装饰材料	5,191.32	4,439.27	14.49%	5,799.04	3,986.76	31.25%	-10.48%	-16.76%
景观石材	4,880.78	3,682.74	24.55%	5,213.17	4,204.15	19.36%	-6.38%	5.19%
工程施工	3,341.58	3,019.93	9.63%	2,564.03	1,993.11	22.27%	30.33%	-12.64%
其他产品	5,300.75	5,026.96	5.17%	3,953.03	3,769.38	4.65%	34.09%	0.52%
合计	18,714.42	16,168.90	13.60%	17,529.26	13,953.40	20.40%	6.76%	-6.80%

单位:人民币万元

项目	2019年一季度	2018年一季度	增长率
营业收入	18,714.42	17,529.26	6.76%
营业成本	16,168.90	13,953.40	15.88%
销售费用	1,406.76	1,553.49	-9.51%
管理费用	954.60	1,080.79	-11.68%
财务费用	545.80	694.69	-21.43%
非经常性损益	3.20	8.48	-62.25%
归属母公司净利润	210.87	385.08	-45.24%
经营活动产生的现金流量净额	-1,852.54	-3,353.28	-44.75%

公司2019年第一季度净利润同比下降主要系1、受中美贸易战加征关税影响,建筑装饰材料、景观石材营业收入下降;2、建筑装饰材料、工程施工业务毛利率下降,主要系同行业企业受到中美贸易战影响,由国际市场转向国内市场,国内市场竞争加剧,公司为抢占市场份额降低售价。

公司经营性现金流净额较上年同期减少流出1500.74万元,主要系公司高度重视经营性现金流管理,加强应收账款回款管理同时加大预收账款比例,销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期增长12.61%所致。

(2)结合行业情况、市场需求、产品价格走势、原材料价格变化等,对你公司持续盈利能力进行分析,重点说明未来经营风险及你公司应对净利润大幅降低的主要措施。

回复:

未来存在的经营风险主要如下:

石材行业面临国内外市场需求变化、环保整顿、成本上涨以及其它行业的新品竞争的情况,市场空间和利润空间受到挤压,总体呈下行态势。受环保整顿影响,原材料价格上涨;同时受中美贸易战影响,美国地区出口量下降。

针对上述可能存在的经营性风险,公司采取的主要措施:

①为缓解宏观因素带来的不利影响,公司积极拓展国内外市场,增加出口贸易额,拓展融创、联发、金茂等大型房地产客户,提高营业额,以弥补原材料上涨导致的毛利率下降对利润的影响。

②通过执行CMIR战略,保障公司正常运营、稳步发展。

· C---石材全屋定制,中高端家装石材整体解决方案,市场向C端转型

· MANUFACTURE制造----以高质量效益为目标,以智能制造为方向,加快万里石制造转型升级

· INDUSTRY TRANSFER产业转移 ——降低劳动力等成本、应对反倾销和贸易战,做好全球产业布局

· RESOURCES资源——加大资源端的投入,控制一定量的优质优势资源

③加大“一带一路”的市场拓展和产业布局。

④充分运用好资本市场平台,做大做强公司现有业务,同时兼顾第二主业的布局。

4、报告期末,你公司存货余额为2.22亿元,跌价准备余额为484.01万元。其中,“建造合同形成的已完工未结算资产”期末余额为5,238.34万元,未计提跌价准备;库存商品期末余额为1.02亿元,跌价准备期末余额为294.10万元,库存商品期初余额为4,606.50万元,跌价准备期初余额为335.62万元。

(1)请按项目列示“建造合同形成的已完工未结算资产”明细情况,包括但不限于对应合同名称、合同金额、收入确认情况、结算情况及收款情况等,并说明是否存在未按合同约定及时结算与回款的情况,交易对手方的履约能力是否存在重大不确定性,项目结算和回款是否存在重大风险,并补充说明长期未结算的原因及预计损失。

回复:

单位:人民币万元

合同名称	客户名称	合同金额	收入确认金额	结算金额	收款金额	建造合同形成的已完工未结算资产	最近结算时间	是否存在未按合同约定及时结算与回款
厦门大学马来西亚分校施工合同	SINOHYDRO CORPORATION (M) SDN BHD	7,074.86	7,074.86	7,069.30	6,717.50	859.22	2018年1月	否
雁翔新城A地块项目一期外墙石材与铝板幕墙分包工程三标段	西安合汇兴尚置业有限公司	1,661.42	1,137.65	511.94	409.56	666.94	2019年2月	否
联发森悦华府四期(首府二期)三标段B248-B30#、B38#、B39#、B40#、外墙石材保温一体板工程	联发集团扬州房地产开发有限公司	1,793.49	665.00	-	-	600.00	2019年4月	否
中国厦门市翔安区2016XP06地块幕墙工程	厦门融创翔地置业有限公司	4,190.00	1,687.67	1,070.29	611.85	577.92	2019年4月	否
厦门中海T2016Q2地块项目A1A2外立面石材工程	厦门中海置业地产有限公司	1,354.51	815.87	364.13	291.3	368.01	2019年1月	否
朝阳区东三环北京商务中心(CBD)核心区Z12地块项目大空石材供应及安装专业分包工程	中建三局集团有限公司	1,740.00	317.22	-	793.05	360.92	2019年1月	否
中国莆田市城江区融创澳都项目示范区幕墙工程	莆田融峰置业有限公司	201.11	201.11	-	-	210.62	2019年1月	否
莆田融创板头七塔目大区幕墙工程	莆田融创房地产开发有限公司	1,008.73	212.73	-	-	202.64	2019年1月	否
厦门海西国际商贸物流城项目A3地块幕墙工程合同文件	厦门喜泰置业有限公司	1,986.64	190.80	60.02	42.01	198.05	2019年5月	否
丽江府项目1#地块石材幕墙工程	江苏融荣房地产有限公司	174.24	165.40	-	-	165.40	2019年1月	否
合计		21,175.00	12,463.31	8,675.53	8,865.26	4,209.72		

公司交易对手方主要系中海、融创、联发等大型地产商,履约能力较强,不存重大不确定性,项目结算和回款依据工程进度及合同条款进行,不存在重大风险,不存在长期未结算的情况。

(2)结合公司产品市场需求、价格走势、产品销售和库存情况等,说明公司库存商品账面余额增长,但计提的跌价准备下降的原因及合理性;并结合业务类型、合同执行情况等说明公司存货跌价准备的计提是否充分、合理。

回复:

①公司库存主要为石材原材料和成品,石材行业面临国内征收资源税和环保整顿,市场销售价格整体为上涨趋势,存货跌价准备有部份转回;

②部份原已计提的跌价准备的库存,已实现销售结转跌价准备;

③公司美国子公司为贸易战提前备货,新增库存商品的市场可变现价值远远大于存货成本。

单位:人民币元

项目	存货原值		跌价准备	
	年初数	年末数	年初	年末数
原材料	10,065.53	5,421.69	380.67	148.83
在产品	1,810.57	1,296.21	108.09	41.09
库存商品	4,606.50	10,219.30	335.62	294.10
周转材料	85.31	8.46	-	-
建造合同形成的已完工未结算资产	1,085.23	5,238.34	-	-
合计	17,653.13	22,184.00	824.37	484.01

公司库存商品主要为两部分:一为国内工装市场的产成品,包含已发出但未确认收入的存货,国内工装业务模式为以销定产,在投标过程中已锁定售价,根据销售合同生产及发货,存货可变现净值已确定;二为美国子公司为应对中美贸易战提前备货的库存商品,有较大利润空间,存货可变现净值高于存货成本。在资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量,存货跌价准备计提充分、合理。

(3)说明2019年3月8日出台的《财政部关于推进政府和社会资本合作规范发展的实施意见》对你公司PPP业务开展的具体影响。

回复:

公司2018年至今没有开展PPP业务项目,2019年3月8日出台意见至今未签订任何PPP业务相关合同及意向合作协议,该意见出台对公司业务影响甚微。

(4)请年审会计师详细说明对公司存货所实施的审计程序、获取的审计证据。

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)年审会计师对该事项进行了详细说明,具体内容详见《关于对厦门万里石股份有限公司2018年年报问询函有关问题的回复》(瑞华核字【2019】48310014号),其中会计师回复如下:

针对存货,项目组主要执行了以下审计程序及获取了相关审计证据:

1、了解及评价与存货及营业成本业务循环相关的内部控制设计,并测试关键内部控制的有效性。我们检查了公司存货管理制度,并对各存货内控环节抽样进行了控制测试。

2、对期末存货执行监盘程序:监盘前获取公司的盘点计划,了解存货物分布状况,对重要存货制定详细的监盘计划。经检查,2018年末,厦门万里石股份有限公司(以下简称“万里石公司”)的存货基本都存放在公司厂区内,无存放在第三方的重大存货。监盘时,审计人员关注了公司对存货的管理情况以及核对了抽盘存货的品名、型号或编号、数量(包括抽样测量体积或面积)和品质等情况,如盘点存在差异,则现场落实差异原因,如检查未及时入账货物对应的收料单与发货单;对于发出商品,向客户发函确认。盘点后获取盘点表,并进行账实核对;对于未在报表日盘点的存货,则执行盘点日至报表日的存货倒轧核对及期间收发检查程序,以验证报表日的存货是否账实相符。

2018年年末存货监盘工作从2018年12月29日至1月2日,历时4天。对于存放货物较多的境外子公司—美国美好石材公司,我们于期后对当地会计师进行了走访,了解与评价了其期末监盘工作,并实地执行了抽盘验证程序。本年度项目组对存货实施实地监盘的比例约为66.18%,抽盘比例约48.71%;通过发函验证的比例约为8.21%,监盘和发函比率合计约75%。我们在存货监盘过程中未发现重大差错及异常事项。

3、对公司期末存货跌价准备测算过程和结果进行检查:包括了解和评估其存货跌价测算方法的合理性、抽样检查其中关键参数的准确性和合理性、重新计算等。如:获取公司的存货跌价准备测试表,抽样检查其预计售价对应的最近期销售合同或售价表、网上查询同类货物的市场价格等。

4、其他主要与存货审计相关的审计程序:

(1)对近两年各类存货的变动进行分析,并结合公司本年生产经营状况和其他实质性审计程序执行情况,分析和检查各类存货波动产生的原因,经检查未发现重大异常。

(2)对各类存货的增加,结合预付账款和应付账款的审计,检查对应的合同、订单、送货单、入库记录,验证其真实性、准确性;结合应付账款函证对本年采购金额进行抽样发函确认。

(3)对各类存货的减少:检查对应的领料单、成本计算单、出库单验证其真实性、准确性。

(4)根据公司的存货发出计价会计政策,对原材料、库存商品进行测算,验证发出计价的准确性。

(5)对生产成本、制造费用进行各类分析性检查、和实质性检查,检查本年产品成本计价的准确性。

(6)对各类存货进行截止性检查,通过检查明细账、货物收发原始单据等以验证存货收、发是否存在重大跨期事项。

(7)对各类存货获取科目明细账,执行借贷方分析,编制生产成本倒扎表,检验本年结转的货物成本是否准确和完整。

(8)对于因建造施工中的工程项目已完工未结算部分而形成的期末存货,我们主要执行了以下审计程序:A、检查“工程施工”发生额的真实性和准确性,如项目合同、料工费的发生原始凭证(付款审批单、采购入库单、结算单、分包合同与项目进度申请书等)。B、向客户函证工程完工进度和已结算情况以验证“工程结算”的准确性、向分包商或其他供应商函证结算金额和往来余额以验证“工程施工”发生额的准确性。C、检查公司按完工百分比核算当期营业收入和结转营业成本的准确性,相关主要审计程序详见《审计报告》中三、关键审计事项-(二)完工百分比法收入确认-2、审计应对部分。D、抽取期末工程施工结余较大的项目,现场走访客户并查看工程进度有无重大异常。

5、报告期内,你公司实现境外收入4.19亿元,占营业收入总额的36.46%。请补充说明境外收入对应的主要交易对方的情况以及与公司及关联人的关联关系或其他业务往来情况。请年审会计师就对公司境外收入确认的审计方法和范围,具体的核查手段,确保相关收入真实性的依据等事项予以说明。

回复:

公司主要境外收入交易对方情况如下:

单位简称	单位名称	销售收入(万元)	国别	销售产品	是否为关联企业
CSCEC	CSCEC AGENCY IN ALGERIA	4,284.36	阿尔及利亚	建筑装饰材料	否
OC	IZUMI SANGYO LTD	3,324.72	日本	景观石材	否
HONGKONG HEN	HONGKONG HENGSHUN SUPPLY CHAINS MANAGEMENT CO.,LIMITED	3,301.06	中国香港	其他产品-纸制品	否
YDXR	YOUDAXINGRONG INTL TRADING LIMITED	1,946.23	中国香港	其他产品-纸制品	否
JSC	JAPAN STONE CENTER CO.,LTD.	1,618.28	日本	景观石材	否
HTI	HOUSE TECHNOLOGY INDUSTRIES PTE.	1,368.04	日本	景观石材	否
KSH	KOSHO HOLDINGS CO.,LTD	977.57	日本	景观石材	否
SHIN	SHIN-NICHU TRADING CO., LTD	969.15	日本	景观石材	否
KC	KANNO TRADING CO.,LTD	960.93	日本	景观石材	否
MSI	MSI INTERNATIONAL,LINC	919.95	美国	建筑装饰材料	否
合计		19,646.67			

公司与主要境外收入交易对方无关联关系,无其他业务往来。

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)年审会计师对境外收入确认审计方法进行了详细说明,具体内容详见《关于对厦门万里石股份有限公司2018年年报问询函有关问题的回复》(瑞华核字【2019】48310014号),其中会计师说明如下:

1、2018年度万里石合并范围内境外收入组成及审计范围、审计策略简表:

单位:人民币万元

会计主体	境外收入	审计范围	审计策略
厦门万里石装饰设计有限公司	30,731.05	全面范围	控制测试+实质性测试
厦门万里石股份有限公司	1,480.96	全面范围	控制测试+实质性测试
天津中建万里石石材有限公司	1,120.56	全面范围	实质性测试
美好石材(美国子公司)	7,425.22	特定范围	现场特定范围审计+控制测试+利用美国会计师的审计工作
南非万里石(南非子公司)	574.77	有限范围	非现场审阅+利用南非会计师的审计工作
WANLI BYROCK SDN BHD(马来西亚子公司)	349.23	有限范围	非现场审阅
其他	204.38	有限范围	非现场审阅
合计	41,886.18		

2、会计师针对境外收入主要执行了以下审计程序并获取了相关审计证据:

(1)复核公司出口收入确认的相关会计政策:

2018年度公司的境外收入基本上系商品销售收入,根据公司的收入确认会计政策,相关收入在满足以下条件时确认,符合《会计准则》的要求:

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方,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,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时,确认商品销售收入的实现。

具体为:

①国内公司的出口销售:在货物出库、报关出口手续完成,依据出口发票、出口报关单确认收入。

②境外子公司的对外销售:在货物出库并移交给客户或其指定的第三方后,依据取得的经客户或其指定的第三方签字的签收单确认收入。

(2)对公司销售与收款业务循环(其中包含境内出口销售和境外销售)相关内部控制的设计和运行有效性进行评估或控制测试。

(3)对境外收入进行真实性检查:

①合并范围内境内单位出口销售收入:

A、抽样获取并检查出口销售收入对应的合同(订单)、出库记录(成本核算表)、报关单、出口发票;B、对重要客户或随机抽样客户发函函证销售额和往来余额,函证由会计师事务所函证中心发出,由被函证方直接寄送给会计师,检查回函情况,落实回函差异,未回函的执行替代性检查程序;C、对外销客户近两年变化情况和销售情况进行分析,检查毛利率有无异常波动及其原因,并检查分析是否存在关联方关系;D、登录国家外汇管理局网上服务平台,查询2018年度公司出口数据并和实际账面情况进行对比,检查有无重大异常差异;E、检查和分析期后回款情况。

②合并范围内境外子公司的销售收入:

如上述1、《2018年度万里石合并范围内境外收入组成及审计范围、审计策略简表》中所述,万里石境外子公司的销售收入中,美国子公司-美好石材公司的销售额为7425.22万元人民币,占境外子公司总销售额的88.93%。该公司历年均接受当地会计师的审计并出具审计报告。2018年度项目组对其审计策略为结合利用美国会计师的审计结果现场特定范围审计。本年度对其销售收入执行了如下审计程序:①了解该公司销售与收款循环业务流程和关键内部控制制度,并进行穿行性测试;②在对美国会计师进行初步了解的基础上(评估其独立性和专业胜任能力)与其进行现场沟通访谈,了解其总体审计策略并复核重要审计程序相关底稿,其中对销售收入审计的执行情况如下:美国会计师对销售收入进行审计时,已充分执行