

方大特钢科技股份有限公司

关于 2015 年年度报告事后审核意见回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

近日，方大特钢科技股份有限公司（以下简称“公司”或“方大特钢”）收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于对方大特钢科技股份有限公司 2015 年报的事后审核意见函》（上证公函【2016】0457 号），公司现就意见函中有关问题回复如下：

一、 关于公司经营模式及行业地位情况

1、公司的经营模式。公司是以铁矿石开采加工、钢铁行业产品生产及销售为主营业务的企业，主要产品为螺纹钢、汽车板簧、弹簧扁钢、铁精粉等。2015 年，在钢铁市场持续低迷、全行业陷入普遍亏损的大背景下，公司仍能实现归属于股东的净利润 1.06 亿元。请公司结合行业发展状况、上游原料来源、下游销售市场、特钢产品结构、技术水平及其相互之间的影响，综合分析披露公司的经营模式和主要业绩驱动因素，及其对公司持续经营能力、盈利能力的影响。

回复：国家统计局发布数据显示，2015 年 1-12 月全国粗钢产量 8.04 亿吨，同期比降低 2.33%；粗钢表观消费量 7.01 亿吨，同期比降低 5.45%。而中钢协数据显示，中钢协会会员单位完成投资 710.152 亿元，同期比降低 12.45%；钢铁综合价格指数 2015 年平均 63.76 点，同期比下降 30.57%；钢铁产业集中度 2015 年 12 月份前 10 大钢铁企业粗钢产量占全国总量份额为 33.95%，同比下降 2.63 个百分点。2015 年，我国钢铁消费与产量双双进入峰值弧顶区并呈下降态势，钢铁主业从微利经营进入整体亏损，行业发展进入“严冬”期。

2015 年，公司坚持以降本增效攻关为主线，较好应对复杂多变的外部环境，在国内钢企普遍亏损且亏损面增大的大环境下，保持了盈利的发展态势。

(1) 主要产品结构和上下游情况

公司主要生产建筑用材（包括螺纹钢、盘螺、线材）和汽车零部件用钢（汽车弹簧钢），产品知名度高，保供能力强，品种规格齐全。主要包括 44.5—150mm ×5—50mm 弹簧扁钢， ϕ 6— ϕ 40mmHRB400、500 及 400E、500E 热轧带肋钢筋， ϕ 16— ϕ 120mm 圆钢(圆管坯)， ϕ 5.5— ϕ 20mm 高线， ϕ 20— ϕ 50mm 大盘卷，5#—7.5#高强度铁塔用角钢，300 多种汽车板簧、汽车扭杆、稳定杆等。

公司生产的弹簧扁钢和热轧带肋钢筋(俗称螺纹钢)荣获国家产品“金杯奖”，形成了“长力牌”汽车弹簧扁钢和“海鸥牌”建筑钢材两大系列品牌优势。“长力牌”弹簧扁钢荣获全国用户满意产品、苏浙皖赣沪名牌产品 50 佳、江西省名牌产品，与国内 10 多家主要汽车生产厂家板簧厂配套，并且远销 30 多个国家和地区。公司生产的汽车板簧系列产品拥有“长力”、“红岩”、“春鹰”三大知名品牌（“春鹰”为中国驰名商标），被中国质量管理协会用户委员会、中国汽车工业协会市场贸易委员会列为全国首批“推荐商品”。“海鸥牌”热轧带肋钢筋荣获全国用户满意产品、江西省名牌产品。

原料市场情况。公司主要原料包括铁矿石、煤、焦炭、生铁、废钢等，原料主要来源是通过招标比价向市场采购。铁矿石主要包括进口矿、国内矿，其中部分进口矿采购国外协议矿，其余以现货方式从长江口岸进行采购，主要以澳粉、巴西粉等主流矿为主。国内矿主要从湖北、江西、安徽、广东等周边省份采购。煤炭资源采购以矿务局为主，矿务局资源质量优异，保供能力强。

销售市场情况。公司建材产品主要在江西省内销售，建材产品包括螺纹、线材、盘螺，螺纹是主要产品，占公司产品销量的一半以上，线材和盘螺作为建材的补充，根据市场需求灵活调节产量。弹簧扁钢是公司的战略产品，主要包括 Si-Mn；Cr-Mn；Cr-V；Cr-Mo-V 为基础的系列品种，以直销为主，产品销往全国各地及全球市场。公司通过持续多年的研发和经营，产品销量和市场份额实现了较快增长，定价权较强，盈利能力较高。

(2) 综合竞争优势

① 建材产品

1.1 品牌优势。螺纹钢是公司传统优势产品，生产技术居国内领先水平，在省内品牌影响力较大，品牌优势明显，省内市场占有率名列前茅，客户忠诚度较高，销售网络完备，具有较好的抗市场风险能力。

1.2 区域优势。公司地处江西省会南昌，建材市场需求较大。公司建材产品以南昌地区为主要销售区域就近销售，大部分产品在南昌市内消化。同时，公司靠近市场，产品物流运输成本低，通过提高南昌地区销售比例，物流总成本进一步降低，提高公司整体盈利能力。

1.3 错峰经营，扩大工程等终端销售量。为提升“海鸥牌”螺纹钢市场影响力和增厚单位附加值，通过终端差异化、错峰经营，方大特钢主动控制和减少钢贸市场的产品流通量，逐步拉大与二线品牌的价差。

1.4、引进新的电商销售模式。钢铁电商在钢铁贸易行业是一个新的销售模式，是未来钢铁贸易的发展方向，为此，公司在2014年11月份开始逐步引进电商销售模式。2015年电商销售量合计0.72万吨。

②弹簧扁钢产品

2.1 性能、标准优势。公司弹簧扁钢产品与竞争对手相比，力学性能：抗拉、屈服、伸长、面缩等指标更优，综合性能的匹配优越，疲劳寿命更长、稳定性更好。

公司高质量弹簧扁钢产品如FAS3550、NHS3等，采用一汽集团、南京依维柯等国内领先企业标准；出口弹簧扁钢产品如51CrV4、52CrMoV4，力学性能指标直接引用BS EN 10089:2002标准（国际领先标准）。

2.2 技术优势。公司采用了国内外先进的专业化弹簧扁钢生产线，在工艺细节、表面防腐、疲劳试验及失效分析、检测技术等方面，处于国内领先水平。

2.3 品种、服务优势。公司弹簧扁钢产品全面覆盖了竞争对手产品的所有规格组距，对用户的保供能力远大于其他竞争对手，在国内的客户群体远多于各竞争对手。公司凭借充分的保供能力和较为完善的产品服务，已奠定了在行业内的领先地位。主要客户有富奥辽宁汽车弹簧有限公司、东风汽车悬架弹簧有限公司、安庆安簧汽车零部件有限公司等国内知名汽车板簧生产企业，总客户数有70余家，客户群遍布全国20多个省市，并出口东南亚、中东、非洲、欧洲及北美市场。

③易切削钢产品

易切削钢是公司实施“差异化”组合竞争战略的另一个拳头产品，客户主要有彰源金属制品（深圳）有限公司、佛山市顺德区陈村镇庄头顺成达五金铸铜厂等。2015年，方大特钢 1215 易切削钢占市场份额 45.33%左右，稳居国内第一。

（3）业绩驱动因素

①全方位对标，降本增效。一直以来，公司全面开展对标挖潜，与全国先进钢企对标，推行全员、全过程、全方位 360 度立体式降成本，持续加强基础管理，堵塞各项漏洞，强化指标攻关，大胆尝试新做法，实现降本增效攻关的新突破。

②优化排产，快速反应，生产与市场进行联动

2015 年，国内外经济形势波动较大，钢材原料等市场也是急剧震荡，公司积极推进铁前快速反应和钢后优化排产工作，紧盯两个市场，生产与市场紧密联动，提高公司适应市场的能力。

2.1 研究、分析市场，及时调整生产，快速响应市场，通过钢后快速反应机制，科学排产，优化品种结构，用高效益品种取代低效益品种，提高公司盈利能力。

2.2 建立铁前快速反应机制，认真分析钢材、原料市场走势，了解生产情况，解决生产问题，多方寻找高性价比资源，及时调整配煤配矿比例，有效降低生产成本；优化物流方式，充分利用赣江航道，改变以往以铁路运输为主的模式，加大铁矿石水陆联运力度，增加焦煤、生铁等原料的水运方式，降低物流成本。

③优化生产经营管理模式。简化管理流程，优化管理界面，加大生产辅助各工序协调，铁、钢、材均完成年度计划，同比保持一定增幅。推进设备 TPM 管理，注重设备定修、点检和维护，调动员工的积极性、主动性和创造性，推进小改小革和修旧利废攻关。

④不断推进技术研发。开展控制轧制改善弹扁性能和组织、出口弹扁放射性调研及检测等多项研究，加大贝氏体弹簧钢、矩形/厚截面、超厚截面、单筋单槽弹扁等产品的研制开发。成功开发了 ϕ 23、36、38 规格大盘卷，易切削钢盘条规格总数达到了 30 个；进行了中碳硫系易切削钢 1144FS 开发，丰富易切削钢产品系列；成功实现优特钢线轧制螺纹钢由 160 方坯升级 180 方坯等。

⑤加强节能环保管理。完善能源检查及节能项目管理，做好能源介质平衡，节能效果良好。2015 年公司自发电 57393 万度，同比增加 18.24%，自发电率 44.6%，同比上升 6.27 个百分点。

⑥关爱员工，打造方大企业文化。在国内大中型钢企普遍减员降薪的背景下，公司“不减一个工人，不减工人一分钱工资，不减工人一分钱福利待遇”；同时，公司的激励机制（完成预定利润提奖基数后，以一定的比例提取利润奖励，分别对高级管理人员、中层管理人员、一般员工各按 1/3 的比例进行奖励），激发了员工的积极性和创造性，共同为企业生存发展而努力。

2、公司的行业地位。根据披露，公司“海鸥”牌螺纹钢和弹簧扁钢荣获国家产品“金杯奖”，在江西省及周边地区享有很高品牌知名度和美誉度，其中弹簧扁钢是公司实施“差异化”战略的核心产品。请公司结合钢铁行业经营状况和市场竞争格局，以及公司上述优势产品的性质、用途、产量、销量、核心竞争力、市场占有率等，量化披露公司优势产品在相关钢铁细分行业或主要销售区域所处地位、竞争优势，以及下游行业景气度对公司经营发展的影响，并与同行业主要竞争对手进行比较。

回复：（1）螺纹钢

螺纹钢属于建筑钢材，主要应用于房屋、桥梁、高速公路等基础工程建设。“海鸥”螺纹钢在江西省内市场销量处于领先地位，销售价格比其他竞争对手平均售价高，维护区域市场价格稳定。

螺纹钢是公司的主要产品，2015 年，公司螺纹钢产量 233.96 万吨，销量 231.49 万吨。公司“海鸥牌”螺纹钢在江西省及周边地区享有很高品牌知名度和美誉度，是江西省重点工程指定生产厂家之一。2015 年，公司加大对重点工程等终端直销，与直接工程单位发货 20.98 万吨，稳定供货渠道，抢占市场销售份额。主要客户包括：江西省伟梦钢铁贸易有限公司、江西跃启实业有限公司等。主要竞争对手包括新余钢铁股份有限公司等。新余钢铁股份有限公司主营产品与公司主营产品不同，江西省内的螺纹钢市场竞争相对规范有序。

（2）弹簧扁钢

弹簧扁钢属于特钢产品，是公司实施“差异化”战略的核心产品，主要应用

于制造汽车板簧或空气悬架导向臂。2015年，公司弹簧扁钢产量62.01万吨，销量62.39万吨。根据中钢协统计数据，公司2015年弹簧扁钢市场占有率为51.21%，全国市场占有率排名第一，与国内10多家主要汽车生产厂家板簧厂配套，并且远销30多个国家和地区。主要客户包括：东风汽车悬架弹簧有限公司、江西方大特钢汽车悬架集团有限公司（公司全资子公司）、江西远成汽车技术股份有限公司等。

弹簧扁钢的下游产品主要是汽车板簧，而汽车板簧作为汽车悬架系统的部件，其终端用户为生产卡车、客车等商用车的整车制造厂。公司拥有完整的“冶炼→轧制弹扁→板簧”产业链，拥有弹簧扁钢和汽车零部件产品特色优势和汽车零部件用钢→汽车零部件的产业链比较优势，公司弹簧扁钢产品知名度高，保供能力强，品种规格齐全，公司弹簧扁钢的主要竞争对手包括：青岛钢铁控股集团有限责任公司、江阴兴澄特种钢铁有限公司等。

弹簧扁钢主要销售区域为国内市场。目前“长力牌”弹簧扁钢经过公司多年培育，已被一汽解放、二汽东风、中国重汽、陕汽重卡、北汽福田等国内知名商用车主机厂指定为汽车板簧原材料供应商，也是国内高端弹簧扁钢的研发、生产基地。国内商用车装车量是影响公司弹簧扁钢的产销量的最大因素。

弹簧扁钢的技术开发优势：公司的弹簧钢生产与开发技术创新团队于2011年被授予“江西省优势科技创新团队”，该创新团队开发高强度、高淬透性的弹簧钢，可以满足高设计应力厚截面的变截面板簧需要，以适应今后国内外板簧用钢的发展趋势和要求。此类产品在生成本较低或相近的情况下，力学性能和淬透性指标相当或提高一个等级。团队研发的产品具有低成本、高性能、高淬透性、节能环保等特点，满足对于提高汽车悬架系统的可靠性和汽车的轻量化以及高应力变截面板簧发展的需要。

公司专利技术的运用：企业技术研发机构有国家博士后科研工作站（2013年授予）、江西省弹簧钢工程研究中心（2014年组建）和省级企业技术中心（2003年授予），拥有博士7人，硕士31人，教授级高级职称8人，高级工程师52人。目前，方大特钢拥有有效专利权133项（其中发明5项、实用新型128项），拥有计算机软件著作权6项。公司所拥有的有效专利权和著作权，均来自于公司生产现场和生产实践，来自于对实践经验的总结和提炼，专利在公司的运用程度高。

二、关于公司上游铁矿石采掘环节情况

3、公司铁矿石供应情况。公司拥有新余方大九龙矿业有限公司、本溪满族自治县同达铁选有限责任公司等矿业类子公司，上述子公司主要从事铁矿石开采、铁精粉加工和销售等业务。请公司补充披露：（1）自产的铁矿石供应量、金额及占比；（2）自有矿山的铁矿石资源储量、可采储量、品位、铁矿石及铁精粉年产量，及其对公司成本的影响；（3）结合公司外购原材料成本、自身的生产成本及同行业公司的采购模式，分析公司采购模式的主要竞争力；（4）结合产业链上中下游影响因素，说明公司从事的铁矿石采选、钢铁冶炼及加工、特钢产品销售等不同业务板块间协同效应及影响。

回复：（1）公司未采购自产铁精粉作为生产原料。

（2）公司拥有的地处江西省的新余方大九龙矿业有限公司已取得采矿许可证，2015年国内矿价持续走低，矿体挖掘工作尚未开工建设；地处湖南省的郴州兴龙矿业有限公司、汝城县荣兴矿业有限公司2015年继续停产；地处辽宁省的本溪满族自治县同达铁选有限责任公司，2015年生产铁矿石76.78万吨，铁精粉34.96万吨，主营业务收入12,273.63万元，考虑运输距离、效益等综合因素，全部就近销售。

新余方大九龙矿业有限公司资源储量332+333工业铁矿石4586.44万吨，平均品位26.88%；郴州兴龙矿业有限公司保有资源储量874.3万吨，全铁平均品位32.32%。汝城县荣兴矿业有限公司铁矿石保有资源储量475.13万吨，品位27.20%，上述两家矿山共用选矿厂，铁精粉产能30万吨以上。本溪满族自治县同达铁选有限责任公司（含本溪恒汇、同城）保有资源储量(122b+333)3,751.48万吨，可采储量2,852.37万吨，平均品位(TFe)为32.01%。

（3）公司2015年原料采购国内铁矿石共计200.12万吨，主要集中在临近的江苏、广东、安徽等省份。由于自有矿山地处南北，采矿方式兼具露采、平硐、井采，使得公司对南方铁矿石矿性及主要生产成本有直接了解，在国内矿采购过程中对对方的成本、价格有直接的测算依据，便于与供应方沟通谈判，取得双赢的效果。

（4）公司具有从铁矿石采选、钢材冶炼加工、产品销售等相对完整的上下

游产业链,不管各板块业务市场环境发生局部或整体变化,都能发挥各自的优势,从而达到有效承接、消化总体风险的协同效应。

4、矿业子公司停产情况。根据披露,子公司本溪满族自治县同达铁选有限责任公司、本溪恒汇铁选有限责任公司、郴州兴龙矿业有限责任公司、汝城县荣兴矿业有限公司 2015 年处于停产状态。同时,财务数据显示,公司 2015 年停产损失约为 2922 万元,同比增幅巨大。请公司补充说明上述停产子公司的产能、产量、营业收入及占比,停产对公司铁矿石开采加工业务的影响、预计复产时间,以及上述子公司停产的原因及信息披露情况。

回复:(1) 公司持有矿业公司股权情况

公司持有全资子公司本溪满族自治县同达铁选有限责任公司(以下简称“同达铁选”),同达铁选分别持有全资子公司本溪恒汇铁选有限责任公司(以下简称“恒汇铁选”)100%、控股子公司本溪同成铁选有限公司 51%股权。

公司持有控股子公司郴州兴龙矿业有限责任公司(以下简称“兴龙矿业”)70%股权,兴龙矿业持有全资子公司汝城县荣兴矿业有限公司 100%股权。

公司持有全资子公司新余方大九龙矿业有限公司(以下简称“九龙矿业”)100%股权。

(2) 矿业公司的其他情况

同达铁选(含恒汇铁选、同城铁选)生产铁精粉设计产能 90.00 万吨/年,2015 年,同达铁选未达满负荷生产,铁精粉产量 34.96 万吨,主营业务收入 12,273.63 万元,与 2014 年同期相比主营业务收入下降 79.90%。初步预计 2016 年 6 月份逐步恢复满负荷生产。公司已于 2015 年 3 月 18 日《方大特钢 2014 年年度报告》之“其他重要事项”、2016 年 1 月 30 日《方大特钢 2015 年度业绩预减公告》中予以披露。

兴龙矿业(包含荣兴矿业)铁精粉产能 30 万吨以上。截至 2015 年 12 月 31 日,兴龙矿业仍处于全面停产状态,复产时间将根据铁精粉市场行情确定,公司已于 2012 年 10 月 13 日在《上海证券报》、上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)登载《方大特钢关于控股子公司暂停生产和缓建技改项目的公告》。

上述公司未达满负荷生产或停产的主要原因:2015 年以来,铁精粉市场价格

持续下行，影响企业经营业绩而停产。

5、应付票据大幅增加情况。公司应付票据期末余额达到 20.66 亿元，占总资产的比例为 22.20%，较 2014 年末大幅增长 164.57%。请公司补充披露相关交易背景、交易对象、有无关联关系以及是否存在无真实贸易背景的票据业务。同时，请公司结合采购模式、本期存货余额、营业成本发生额等情况，解释说明期末应付票据金额较大且大幅上升的原因及合理性。请会计师发表意见。

回复：公司开具的票据主要用于采购原材料、燃料及备品备件，所有票据均存在真实的贸易背景。

公司的主要采购模式是每年年初与供应商签订全年采购合同，公司按照生产的需求量逐月进行订单采购，货物到厂并验收合格后，按合同约定进行结算。

2015 年度宏观经济下行压力日益显现，钢铁企业资金非常困难，票据融资急剧增加。根据央行统计，2015 年票据融资余额总体增长较快，年末比年初增加近 1.7 万亿元。（注：摘自新浪财经 央行 2 月 6 日发布《2015 年第四季度中国货币政策执行报告》）。在此大环境下，公司应付票据也同样大幅上升，具体原因有以下两点：

（1）鉴于开具承兑汇票成本低，且在 6 个月后兑付的特点，又因公司本年度营运资金较为紧张，故大幅增加了票据的使用量；并且，公司与供应商结算时尽量采用票据的结算方式。2015 年应付票据使用量较 2014 年增加 10.97 亿元。

（2）公司支付方式发生改变。以前年度公司进口矿的国内采购多用现款支付，报告年度为降低资金成本，多采用票据支付。

会计师意见：经核查，上述情况属实。公司应付票据增加主要系结算方式改变所致。

三、关于公司中游钢铁生产环节情况

6、公司产能状况。公司年报未披露钢铁制造的产能状况。请公司补充披露：

（1）主要工厂的设计产能、实际产能、在建产能，并披露产能计算方法；（2）受市场供求情况和国家产业政策等因素影响，计划下一年度释放或压缩产能的调整方案。

回复：（1）截至目前，公司拥有产铁 315 万吨、钢 360 万吨、材 360 万吨的生产能力，无新建在建产能。公司主要产能参数如下：

设备名称	主要参数	工信部计算产能	实际产能
一、炼铁设备	实际有效总炉容 3010 m ³	290 万吨/年	315 万吨/年
二、炼钢设备	实际公称容量 240 吨	360 万吨/年	360 万吨/年
三、钢加工设备			360 万吨/年

备注：工信部计算产能详见《关于印发部分产能严重过剩行业产能置换实施办法的通知》工信部产业【2015】127 号附件 1 产能换算表；工信部未对钢加工设备核算产能。

（2）面对国内经济增速放缓，全球钢铁需求增长持续低迷，国内钢铁产能过剩严重，市场竞争仍在不断加剧的现状，钢铁企业生产经营困难的局面难以有根本性改变。因此，公司坚持以市场销售为龙头，合理调整产品结构，提高重点产品——弹簧扁钢的生产和销售，强化生产组织协调，进一步改善产品质量和技术经济指标，以降本增效为主线，提高企业产品的市场竞争力，充分发挥现有设备产能。2016 年，公司计划实现产铁 312 万吨，产钢 358 万吨，产材 360 万吨。

7、汽车板簧产量披露不一致情况。年报第 7 页“管理层讨论与分析”部分，公司披露称全年生产汽车板簧 12.57 万吨，同比增长 26.79%；而年报第 10 页“产销量情况分析表”中，数据显示汽车板簧生产量比上年减少 26.64%。公司有关汽车板簧产量变动情况前后披露不一致，请说明原因。同时，请公司通读年报全文，核实是否存在其他文字错误并进行相应的修正。

回复：年报第 7 页“管理层讨论与分析”部分，“全年生产汽车板簧 12.57 万吨，同比增长 26.79%”，因编制年报工作笔误，正确应为“全年生产汽车板簧 12.57 万吨，同比下降 26.79%”。

产销量情况分析表中，“公司生产汽车板簧生产量 12.57 万吨，产量与上年减少 26.64%”，与“管理层讨论与分析”的汽车板簧产量存在 0.15%差异，主要原因系 2014 年汽车板簧生产量取值四舍五入进位未统一。

经公司核实，汽车板簧产量无关联年报其他数据。

在定期报告编制工作，公司将以更加严谨细致的工作态度，审慎填写各数据，提高定期报告披露的准确性。

8、存货变动及减值准备计提情况。根据披露，螺纹钢本期末库存量为 3.04

万吨，较上期末大幅增长 405.12%，公司解释称主要系重点工程项目备库所致。请公司结合重点工程项目的具体所指、建设进展、螺纹钢预计用量等，有针对性地说明期末螺纹钢库存量大幅提升的原因。此外，公司本期末对库存商品计提跌价准备约 659 万元，本期增加额约为 209 万元，本期减少额约为 55 万元。请公司补充披露计提库存商品跌价准备的主要原因、计提依据及涉及品种。同时，请公司结合期末螺纹钢库存量大幅增加的事实，分析说明上述存货跌价准备计提是否充分。请会计师发表意见。

回复：公司 2015 年螺纹钢期末库存量 3.04 万吨，较上期末大幅增长 405.12%，主要系重点工程项目备库所致。公司 2015 年重点工程项目主要包括：东乡至昌傅高速及昌宁高速南昌连接线项目、昌吉赣高铁以及其他直供零星工程，合同总量为 45.7 万吨，年末备库量为 3.03 万吨，在未来的 4 年内将完成全部供货。

公司期末对存在减值迹象的存货进行减值测试，当存货成本高于可变现净值时，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备商品跌价准备。期末库存商品跌价准备余额为 659.19 万元，计算过程及计提原因如下：

公司名称	存货品种	跌价存货账面成本（元）	跌价存货可变现净值（元）	存货跌价金额（元）	计提原因
公司本部	优线	17,761,083.56	16,132,946.40	1,628,137.16	优线产品产量低，单位成本偏高。
江西方大长力汽车零部件有限公司	板簧	5,393,418.00	2,709,770.92	2,683,647.08	积压淘汰产品计提减值准备。
	稳定杆	105,934.00	13,660.08	92,273.92	
南昌方大海鸥实业有限公司	钢材	2,236,580.26	2,123,929.14	112,651.12	公司为贸易企业，前期购入钢材价格偏高，故需计提跌价准备。
贵州方大黄果树食品饮料有限公司	矿泉水	207,899.49		207,899.49	投产初期，产品成本高、销售宣传费高于售价。
江西特种汽车有限责任公司	环卫车辆	3,596,558.27	1,729,219.10	1,867,339.17	定制车辆积压；国家碳排放标准提高，未达标车辆价格下跌。
小计	--	29,301,473.58	22,709,525.64	6,591,947.94	/

公司螺纹钢产品的平均毛利率为 7.33%，不存在明显减值迹象，期末螺纹钢

库存量大幅增加系重点工程项目备库所致，螺纹钢产品未发生减值。

会计师意见：经核查，上述情况属实。公司对库存商品跌价准备的计提，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、关于公司下游钢铁产品销售情况

9、公司季度业绩波动情况。根据披露，公司第三季度和第四季度分别实现归属于股东的净利润 1337 万元和-5411 万元，较第一季度的 6755 万元和第二季度的 7910 万元出现大幅下滑。请公司结合同行业生产经营及公司主营产品的产量、销量、平均销售价格、营业收入、营业成本变动情况等，说明第三季度和第四季度业绩环比大幅下滑的原因。

回复：公司第四季度实现归属于股东的净利润-5411 万元，剔除年末计提大额减值影响额 6598.60 万元（已单独公告）后，第四季度归属于股东的净利润为 1187.60 万元。第三季度和剔除大额减值因素影响后的第四季度归属于股东的净利润基本持平。

通过以下几个产品指标对 2015 年下半年较上半年业绩下滑的原因进行分析。

期间	品种名称	产量 (万吨)	销量 (万吨)	销售价格 (元/吨)	营业收入 (万元)	单位成本 (元/吨)	营业成本 (万元)
下半年	螺纹	122.8	122.75	1,661.18	203,906.54	/	192,589.82
	弹簧扁钢	29.47	30.51	2,345.86	56,249.20	/	48,461.66
	优线	28.34	28.43	1,892.60	53,798.52	/	55,359.49
上半年	螺纹	111.16	108.74	1,989.97	216,389.03	/	196,879.90
	弹簧扁钢	32.54	31.88	3,009.09	73,495.69	/	53,255.97
	优线	30.87	30.51	2,176.96	66,412.46	/	65,061.95
下半年 与上半 年变动 情况	螺纹	10.47%	12.88%	-16.52%	-5.77%	-13.34%	-2.18%
	弹簧扁钢	-9.43%	-4.32%	-22.04%	-23.47%	-7.31%	-9.00%
	优线	-8.21%	-6.82%	-13.06%	-18.99%	-8.68%	-14.91%

2015 年上半年钢材价格震荡下行，下半年钢材市场进一步下滑，根据中钢协统计结果显示：对标企业整体 1-6 月累计盈利 18.37 亿元，1-12 月累计亏损 598.53 亿元，下半年利润与上半年利润相比由盈利转为亏损，其中：钢材业务

下半年利润比上半年利润亏损增加 500 多亿元。（注：信息来源：中国钢铁工业协会《大中型钢铁企业对标挖潜指标汇总资料》刊期（2015 年 1-6 月）第 2 页、刊期（2015 年 1-12 月）第 2 页）

受钢材市场低迷，销售价格持续下跌的影响，公司 2015 年产品销售价格持续下跌。2015 年下半年与上半年相比，公司主要产品销售价格下降幅度大于单位成本下降幅度（如螺纹钢销售价格下降幅度比单位成本降幅大 3.18 个百分点），这是导致公司下半年较上半年净利润下降的主要原因。

10、公司主营产品盈利波动情况。公司主营业务持续多年盈利，主业毛利率总体维持在较高水平。其中，汽车板簧和弹簧扁钢的毛利率分别为 22.04%和 21.60%，较上年增加 2.44 个百分点和 2.58 个百分点。螺纹钢和铁精粉的营业收入同比降幅大于营业成本同比降幅，但毛利率也较上年明显提升，其中螺纹钢增幅接近 20%。请公司根据不同的主营业务产品类别，结合销售经营模式、原材料及产成品价格变动情况、同行业竞争对手情况等分析说明上述产品毛利率同比变化的原因及合理性。

回复：螺纹钢和铁精粉的毛利率与上年的比较情况出现文字描述错误，修正结果为：螺纹钢和铁精粉的毛利率与上年相比分别减少了 2.5 个百分点、19.13 个百分点（详见《方大特钢关于 2015 年年度报告的更正公告》）。

公司主要产品毛利率同比变化分析如下：

2015 年在钢铁行业产品价格大幅下跌情况下，公司部分产品毛利率比上年有所增长主要是踩准市场节奏，同时深挖内潜降低成本所致。

（1）把握原料采购时机，保证采购质量，降低采购成本。

（2）强化企业管理，降低内部消耗，降低生产成本。公司 2015 年主要技术经济指标在同行业均名列前茅。

（3）始终坚持差异化销售策略，争取订单的最大化。公司 2015 年弹簧扁钢市场占有率为 51.21%，同比 2014 年 51%基本持平。

（4）公司生产的产品中弹簧扁钢和汽车板簧与汽车行业的关联度较高，受之影响较大，所以所受冲击比建材要小一些。

11、公司线上销售情况。根据披露，报告期内公司线下销售营业收入约为 67.04 亿元，占 2015 年度公司营业总收入的比例为 82.27%，但公司未披露线上销售情况。请公司补充披露钢铁产品线上销售的交易量、交易金额、营业收入、净利润等具体数据及同比变化情况。

回复：公司在 2014 年 11 月份开始引进电商销售模式。2015 年公司钢铁类产品电商销售量合计 0.72 万吨，占公司钢铁类产品（螺纹钢、弹簧扁钢、优线）销售量 352.81 万吨的 0.20%，公司未独立区分线上交易财务数据。

12、应收票据大幅增加情况。报告期末，公司应收票据账面价值约为 15 亿元，较 2014 年末大幅上升 45.18%，占营业收入的比例约为 18.41%。请公司结合销售渠道、销售模式及同行业公司相关情况，分析说明在营业收入明显下滑的情况下，应收票据和应收账款占营业收入比例较高及大幅上升的原因；并明确与主要交易对象是否存在关联关系、是否存在无真实贸易背景的交易。请会计师发表意见。

回复：公司 2015 年营业收入 81.48 亿元，其中以应收票据结算 63.85 亿元，占营业收入比例为 78.36%；2014 年营业收入 115.61 亿元，其中以应收票据结算 82.48 亿元，占营业收入比例为 71.34%。2015 年公司销售渠道、销售模式没有发生变化，综合货款回笼率达到 100%。营业收入与上年同期相比明显下滑，主要系销售价格大幅下降所致。

2015 年末公司应收票据账面价值约 15 亿元，较 2014 年末大幅上升 45.18%，主要是由于期末公司将应收票据质押贷款，而未将票据背书所致。如公司 2015 年财务报告附注七、（四）所述，2014 年末公司已经背书给他方但尚未到期的应收票据为 26.90 亿元，2015 年末为 18.71 亿元，2015 年末较上期少背书 8.19 亿元；2014 年末已质押票据余额为 0.32 亿元，2015 年末余额为 8.75 亿元，2015 年末较上期多质押 8.43 亿元。公司与主要交易对象的交易均存在真实的贸易背景。

会计师意见：经核查，上述情况属实。公司应收票据增加主要系年末质押票据增加所致。

五、关于公司新业务经营情况

13、特种汽车业务经营情况。报告期内，公司出资 2349 万元收购关联方江西宜春重工集团所持有的江西特种汽车有限责任公司(以下简称“特种车公司”) 60% 股权，并进行同比例增资 2100 万元。请公司详细披露：(1) 特种汽车的车型类别、主要用途、产销量、营业收入、营业成本、毛利率等；(2) 特种车公司的业务范围、经营模式，以及收购特种车公司对上市公司延伸产业链、提升盈利能力的具体影响。

回复：(1) 特种汽车的车型类别、主要用途、产销量、营业收入、营业成本、毛利率等情况

产品类别	主要用途	产销 (台/套)	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率 (%)
清洗清扫车	扫路、路面清洗、洒水	7	2036410.25	1603088.15	21.28
人行道养护车	站台、道路附属设施清洗，人行道、步行街路面清洗	12	1153333.32	776258.29	32.7
压缩式垃圾车	垃圾收运、压缩	11	2923760.68	2497914.17	14.57
非压缩式垃圾车	垃圾收运	19	4303418.78	3522847.91	18.14
车厢可卸式垃圾车	全自动收集定制垃圾箱	33	2960213.67	2260711.49	23.63
消毒防疫车、吸粪车	全自动消毒防疫药物喷洒、吸粪及运输	4	888034.19	775739.42	12.65
新能源环卫车	全自动垃圾收转	84	14156020.52	13894311.05	1.849
固定式中转站	垃圾中转、压缩	38	10109401.71	8635303.46	14.58
移动式中转站	垃圾收运、中转、压缩	2	413675.21	273429.51	33.9
垃圾箱	垃圾收集	1615	973247	885559.92	9
其它业务	产品售后服务、配件		1327944.6	429092.28	67.69
合计		1825	41245459.93	35554255.66	13.8

(2) 特种车公司的业务范围、经营模式，以及收购特种车公司对上市公司

延伸产业链、提升盈利能力的具体影响

特种车公司业务范围主要是汽车组装、改装及销售；环卫汽车制造、销售；工程机械、环卫设备生产、销售。

经营模式：目前特种车公司的产品采取自主研发设计，委外加工采购，自主组装的生产模式，销售方式是采取直销加代理相结合的销售模式。

收购特种车公司对上市公司延伸产业链、提升盈利能力的具体影响：

公司是国内弹簧扁钢最大的生产基地，弹簧扁钢是汽车板簧的主要原材料，目前公司生产的汽车板簧为国内主要商用车底盘生产企业进行了配套使用；特种车公司作为改装车企业，其购买使用的汽车底盘，均为国内主要的商用车底盘厂商供应；收购特种车公司将为公司在“弹簧扁钢——板簧——汽车（底盘）——特种改装车”的产业链的延伸上发挥重要作用；同时，国家“十三五”规划鼓励新能源汽车产业的发展，特种汽车公司具备发展新能源环卫汽车和新能源物流运输车辆的条件（目前已有 8 个产品公告）。

六、其他问题

14、公司诉讼情况。根据披露，2016 年 1 月，本溪市中级人民法院对于辽宁森能再生能源有限公司起诉公司及本溪满族自治县同达铁选有限责任公司一案做出一审判决，判决公司支付股利 43,887,230.48 元及逾期利息，目前该案二审已审理完毕，但尚未判决。此外，山东宝华以买卖合同纠纷为由向江西省高级人民法院提起诉讼，请求法院判令公司履行货值 74,750,666.66 元的交货义务并赔偿资金占用期间的利息损失，目前该案尚未开庭审理。请公司补充披露是否就上述诉讼事项计提预计负债，若已计提，请说明计提金额、计提依据；若未计提，请说明未计提的原因。请会计师发表意见。

回复：公司未对上述两个案件计提预计负债，具体情况如下：

(1)辽宁森能再生能源有限公司起诉公司及本溪满族自治县同达铁选有限责任公司支付股利 43,887,230.48 元及逾期利息一案，截止财务报告日二审已审理完毕，但尚未判决。公司就此案询问代理律师事务所（北京德恒律师事务所）意见，该事务所无法对案件的结果及赔偿金额做出准确预判。故公司就此案未计提预计负债。

(2) 山东宝华耐磨钢有限公司以买卖合同纠纷为由向江西省高级人民法院提起诉讼,请求法院判令公司履行货值 74,750,666.66 元的交货义务并赔偿资金占用期间的利息损失,截止财务报告日尚未判决。公司就此案询问代理律师事务所(江西华邦律师事务所)意见,该事务所无法对案件的结果及赔偿金额做出准确预判。故公司就此案未计提预计负债。

会计师意见:经核查,上述情况属实。公司对或有事项的处理,符合《企业会计准则》的相关规定。

特此公告。

方大特钢科技股份有限公司董事会

2016年5月17日