



中國泰山科技集團控股有限公司

(新加坡公司註冊號碼: 200711863D)

答覆新加坡交易所詢問有關截至2012年12月31日第4季度及年度未經審核財務業績事項

中國泰山科技集團控股有限公司（以下簡稱“本公司”）收到自新加坡交易所（以下簡稱“新交所”）提出有關截至2012年12月31日第4季度及年度未經審核財務業績的詢問事項如下：

新交所詢問1

我們注意到儘管貴公司重新分配1,900萬元人民幣的折舊金額至“其他營業費用”，但貴公司2012財年的銷售成本為6億4,420萬元人民幣，超過貴公司2012財年5億9,240萬元人民幣的營業收入。請提供銷售成本如此龐大的原因。請提供銷售成本的項目明細（與相對數字比較）以及解釋其中重大項目。

本公司答覆

相對於上個期間的“銷售成本”的主要項目明細如下：

	<u>截至</u> <u>2012年12月31日</u> <u>人民幣仟元</u>	<u>截至</u> <u>2011年12月31日</u> <u>人民幣仟元</u>	<u>變動</u> <u>人民幣仟元</u>
銷售成本的結構			
直接原材料	559,887	581,303	(21,416)
直接勞工	12,853	11,295	1,558
生產成本	71,509	102,853	(31,344)
	<u>644,249</u>	<u>695,451</u>	<u>(51,202)</u>

本集團的銷售成本主要包括直接原材料、直接勞工和生產成本。本集團的生產成本，特別考慮到，生產機器的折舊和本集團所使用的石油、汽油、電力、水和煤炭等成本。

銷售成本下降5,120萬元人民幣，主要是由於直接原材料和生產成本分別減少了2,140萬元人民幣（或3.7%）及3,130萬元人民幣（或30.4%）。

直接原材料成本下降3.8%，主要是因為多功能布料的銷售量較去年同期減少約2.6%，而本集團的生產成本與去年同期相較下減少約30.4%是因為本集團選擇使用煤炭作為主要燃料來源（代替價格顯著增加的汽油和機油），這使本集團節省約900萬元人民幣，另外包含重新分類的1,900萬元人民幣未分配機器設配折舊固定費用。

新交所詢問 2

我們注意到房屋、廠房及設備費用(簡稱“PPE”)增加 48%至 6 億 5,640 萬元人民幣反觀銷售收入下降了 27.1%。請提供有關使 PPE 在這一年間(2011 年—2012 年)增加 2 億 1,300 萬元人民幣的重大項目之細節，以及儘管貴公司在銷售上蒙受損失以及認為在來年依舊面對價格競爭下卻增加 PPE 費用的原因。請問增加的 PPE 費用資金何來？

本公司答覆

本公司所購買的廠房及設備(簡稱“新設備”)明細如下：

機器設備名稱	機器設備數量	機器設備費用
變頻式微電腦起毛機 Inverter microcomputer fluff machine	7套機器設備加8套備用零件	美金28,614,000元
高速梳毛機 High-speed carding machine	僅1套機器設備	美金3,450,000元
剪毛機 Shearing machine	2套機器設備加4套備用零件	美金8,782,000元
總計		美金40,846,000元

新設備的總費用為 4,080 萬美元，約 2 億 6,000 萬元人民幣。

產品需求並不是本集團決定購買新設備的唯一的考慮因素。在決定購買新設備前，本集團也將其他因素納入考慮範圍，特別包括，新設備所具備的較高效率和功能、現有機器使用年限和客戶偏好產品的市場趨勢。雖然本集團在 2012 年面臨極具挑戰性的市場條件，但是本集團認為新設備將有助於提高本集團的效率和產品質量。此外，本集團認為新設備能讓本集團生產新型的產品以滿足客戶不斷變化的需求。本集團希望藉此來改善本集團的收入和利潤。

購買新設備的所有金額是由在台灣證券交易所發行台灣存託憑證所募集的資金。

新交所詢問 3

我們注意到在“其他資產”下降幅度達 40%，或 500 萬元人民幣，貴公司已將此歸因於“武漢紡織大學所提供的 6 個新產品原型的攤銷費用”。請說明這些研究成果意指為何？因我們注意這些並不列入貴公司的“無形資產”一部分。請提供這些項目費用的明細，以及這些項目攤銷的理由和貴公司的攤銷政策。

本公司答覆

本公司之子公司晉江連捷紡織印染實業有限公司(以下簡稱“子公司”)在 2009 年第 4 季度與武漢紡織大學簽訂研發協議。該協議規範子公司與武漢紡織大學之間的研發合作，由後者自 2010 年起五年的時間內(或更長時間，如果需要)提供 25 種新產品原型的研究成果。根據協議，子公司須預付武漢紡織大學總額為 2,000 萬元人民幣的費用。

該 2,000 萬元人民幣的預付款被歸類至本集團的資產負債表內的非流動資產（於其他資產科目）。本集團的政策是根據武漢紡織大學所交付的研究成果來攤銷預付款。由於 2,000 萬元人民幣的預付款將會收到的 25 個研究成果，因此每個接收的研究成果將攤銷 80 萬元人民幣至損益。

由於在 2012 財年間，子公司已收到 6 個研究成果，因此，480 萬元人民幣已攤銷於 2012 年第 3 季度。

FRS1（財務報表的呈現）不需要本公司記載研發費用於“無形資產”下；本公司財務業績中所呈現的本集團“無形資產”只單指土地使用權。本公司自 2009 年第 4 季度協議成立起，已在季度業績公告及年度報告中作出以上相關信息的揭露。

新交所詢問 4

儘管銷售額減少了 27.1%， “應收帳款及其他應收款” 在 2012 財年間由 2 億 5,500 萬元人民幣增長 25.6% 至 3 億 2,000 萬元人民幣。請提供應收帳款和其他應收款個別明細，以及提供其他應收款增加的理由（如適用）。貴公司透露此增長主要是因為本集團將一些客戶的信貸期延長而使最後一個季度的應收帳款增加。請解釋為何應收賬款突然增加，當銷售額同比前一年同一時期下滑 8.3%。此外，請提供授予客戶信貸期的時間表以及延長一些客戶信貸期的原因。

本公司答覆

	<u>截至</u> <u>2012年12月31日</u>	<u>截至</u> <u>2011年12月31日</u>
	<u>人民幣仟元</u>	<u>人民幣仟元</u>
應收帳款	257,492	207,429
其他應收款	62,752	47,575
應收帳款及其他應收款	320,244	255,004

應付帳款由2011財年的2億740萬元人民幣增加了5,010萬元人民幣至2012財年的2億5,750萬元人民幣，主要是因為本集團在2012年將平均信貸期由2011年的90天延長至120天。但因我們的供應商給予的平均信貸期也從2011年的70天增加到2012年的90天，故對本集團的現金流量並無重大影響。

其他應收款增加了 1,520 萬元人民幣是因為計入了截至 2012 年 12 月 31 日 2,220 萬元人民幣的應收增值稅（2011 財年：無）。

新交所詢問 5

儘管銷售成本減少了 7.4%，應付帳款及其他應付款在 2012 財年間增長 47% 至 2 億 800 萬元人民幣。貴公司揭露此增長主要是因為供應商延長信貸期限。請提供“應付帳款”和“其他應付款”個別明細，以及詳細闡述和解釋導致此增長的重大項目。請解釋為何貴公司需要延長其信貸期限。

本公司答覆

本集團應付帳款及其他應付款明細如下：

	<u>截至</u> <u>2012年12月31日</u>	<u>截至</u> <u>2011年12月31日</u>
	<u>人民幣仟元</u>	<u>人民幣仟元</u>
應付帳款	199,003	124,836
其他應付款	9,593	17,288
應付帳款及其他應付款	208,596	142,124

本集團的應付帳款增加約 59.4%，這是由於我們的供應商給予的平均信貸期從 2011 年的 70 天增加到 2012 年的 90 天。信貸期限的增加主要是因本公司延長客戶的信貸期，而此舉可讓本公司更有效的管理我們的現金流。

其他應付款減少了 770 萬元人民幣是因為 2011 財年計入了 270 萬元人民幣的應收增值稅（2012 財年：無），以及從客戶收取的預收款 400 萬元人民幣（2012 財年：無）。

新交所詢問 6

我們注意到在財務業績報告第 3 頁，20,578,000 元人民幣從“應收帳款及其他應收款”被重新分類至“應收子公司款”。請說明重新分類的原因。

本公司答覆

現金流量表中的差異主要是重新歸類約 20,578,000 元人民幣支付購買房屋、廠房及設備的預付款項。由於購買合同是由連捷簽署而費用是由中國泰山支付，因此，董事會認為此交易在本公司層面應列入“應收子公司款”非“應收帳款及其他應收款”。管理層認為重新呈列本集團的財務報表對本公司並無重大影響。

新交所詢問7

我們注意到在財務業績報告第9頁，貴公司將2012年第4季度銷售收入減少歸咎於因“產業競爭”而導致貴公司的多功能布料平均銷售價格下滑26.2%。請詳細說明產業供需面的宏觀形勢，其中包括價格走勢以讓投資者和股東對貴公司，相對於競爭對手做出評比。

本公司答覆

本集團的業務皆受中國的經濟衰退和競爭對手之間加劇的價格競爭所影響。我們的主要客戶（如李寧、安踏、361°、中國喬丹和森馬）因國際時尚品牌進入中國服裝市場而銷售受到影響。由於上述品牌訂單減少，大部分的多功能布料供應商，與去年同期相比，不得不降低其銷售價格20%以上。

新交所詢問8

我們還注意到在財務業績報告第9頁，貴公司揭露多功能布料的製造和銷售量在2012年第4季增加了21.5%至3,514噸。請詳細說明多功能布料在第四季度的銷售量突然增加的原因，既然貴公司已意識到因市場需求低迷及同業間競爭激烈之下將會面臨較低的銷售量及訂單。

本公司答覆

多功能布料銷售收入在2012年第4季，同比2011年第4季增加的主要原因是本公司為過時的多功能布料進行促銷活動（降低庫存的銷售價格）以及2012年第3季尾所發表的6種新產品。而因市場需求低迷及同業間競爭激烈之下將會面臨較低的銷售量及訂單是指2012整個財年的狀況。

新交所詢問9

在財務業績報告第12頁，貴集團闡述將在未來重新整合生產線，以進一步跟其他同行做區別。請詳細說明重新整合內容以及新的生產線如何幫助貴公司與其他同行做區別。並說明增加的PPE（即額外的機器設備）將如何迎合新領域的競爭環境。

本公司答覆

請參閱上述詢問2的答覆。提高效率和功能的新設備將迎合客戶喜好產品的市場趨勢。本集團認為新設備將會幫助我們生產較新型的產品類型以滿足客戶不斷變化的需求。與所有產品一樣，任何新產品都會受到市場壓力，特別包括，類似的價格壓力（雖然新產品的利潤一般較高）。

奉董事會之命

林文章

執行總裁

2013年3月7日