

湖北富邦科技股份有限公司

关于深圳证券交易所《关于对湖北富邦科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第 91 号）的回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

湖北富邦科技股份有限公司（以下简称“公司”、“富邦股份”）董事会对贵单位出具的【2019】第 91 号问询函所列示的各项询问逐一进行了核实和分析，现按要求逐项回复如下：

一、你公司第一大产品化肥助剂产品毛利率自 2016 以来持续下滑，分别为 44.76%、41.03%、36.84%。2018 年，化肥助剂产品实现营业收入 54,598.88 万元，同比增长 16.88%，但毛利率下滑 4.19 个百分点至 36.84%，此外，2017 年你公司新增化肥产品，当年实现营业收入 5,890.89 万元，本期实现营业收入 2,820.00 万元，同比下滑 52.13%，毛利率提升 2.48 个百分点至-3.5%。请你公司：

（1）结合行业供需变动情况、产销量、产品结构、产品销售价格、原材料价格变化、单位生产成本等情况，说明 2016 年以来化肥助剂产品毛利率逐年下滑的原因及合理性，是否与行业其他公司毛利率变化情况一致。

回复：

公司毛利逐年下滑的原因系法国 PST 毛利率偏低拉低了合并层面的毛利水平，此外，受原材料采购单价上升影响，导致成本较以前年度有所上升，详细原因如下：

①法国 PST 合并的影响。

我公司于 2017 年 8 月收购法国 PST 公司，其销售的产品均为化肥助剂（多孔硝铵添加剂和复合肥防结块剂），2017 年合并了法国 PST 2017 年 8 月-12 月财务数据，而 2018 年合并全年数据，因法国 PST 的生产系委托五个生产商代加

工，无法集中生产，导致毛利率低于综合毛利率，合并业绩后，进而拉低了公司整体毛利率，具体对比数据如下：

A、合并层面化肥助剂的毛利率

单位：元

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年
收入	496,279,974.04	467,137,526.23	545,988,796.05
成本	274,158,052.05	275,466,437.86	344,847,978.51
毛利率	44.76%	41.03%	36.84%

B、自收购 PST 以来，PST 公司纳入并表范围内业绩

单位：元

项目名称	2016 年	2017 年 8-12 月	2018 年
收入	-	41,962,456.39	97,499,269.45
成本	-	29,571,423.83	71,766,530.83
毛利率	-	29.53%	26.39%

注：公司于 2017 年 8 月完成对 PST 的并购，2016 年期业绩未纳入并表范围。

C、如剔除法国 PST 影响后，化肥助剂毛利率如下

单位：元

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年
收入	496,279,974.04	425,175,069.84	448,489,526.60
成本	274,158,052.05	245,895,014.03	273,081,447.68
毛利率	44.76%	42.17%	39.11%

如上表所述，自公司收购 PST 后，受 PST 的低毛利率影响，拉低了合并报表层面的毛利率，2017 年拉低合并层面毛利率 1.14%，2018 年拉低合并层面毛利率 2.27%。

②主要原材料单价对比。

我公司主要原材料（矿物油、矿物蜡）均属石油化工附属产品，全年采购金额 11,258.03 万元，占全年采购额的 36.27%，其采购单价受到国际油价波动影响，自 2016 年以来，国际原油价格从 27 美元左右涨到 70 美元左右，以 2016 年为基期对比，主要原材料成本上升，对毛利率的影响如下：

单位：元/千克、元

存货名称	2016年 单价	2017年 单价	2018年 单价	2017年 增幅	2018年 增幅	2017年 变动金额	2018年 变动金额
矿物蜡	3.48	4.05	4.53	16.49%	30.24%	4,542,184.11	10,151,610.63
矿物油	2.20	2.85	3.31	29.55%	50.45%	4,837,889.10	12,357,652.20
合计	-	-	-	-	-	9,380,073.20	22,509,262.83
收入	-					2017年收入	2018年收入
毛利率影响						2.01%	4.12%

如上表所示，受原材料采购单价上升因素影响，2017年、2018年分别对毛利率的影响分别为2.01%和4.12%。

综上所述，上述两个主要原因分别拉低了2017年化肥助剂合并层面毛利率3.15%，2018年合并毛利率6.39%。

截至目前，暂无同行业细分市场（化肥助剂）可比上市公司。

（2）结合你公司化肥产品发展战略、现有产能及在建项目、产能利用率、产销量、主要客户情况等，说明2018年化肥产品营业收入大幅下滑的原因，以及2017年化肥产品实现快速增长的原因，核实主要客户是否与你公司存在关联关系，说明近两年化肥业务回款情况及存货坏账准备计提情况。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司战略上向数字农业转型升级，已建成烟农富邦10万吨/年的圆颗粒钾肥项目，正在建设中的项目有：10万吨/年的植物营养母粒项目、20万吨/年的土壤改良剂项目、0.2万吨/年的悬浮肥项目。

我公司目前化肥类业务主要由控股子公司烟台市烟农富邦肥料科技有限公司（以下简称：烟农富邦）完成，公司的肥料销售主要来源于两部分，一部分为自产的圆颗粒钾肥，另一部分为肥料易货贸易（公司以部分下游客户生产的肥料，例如磷酸二铵、尿素来冲抵公司对客户销售助剂的应收账款）。

2017年及2018年公司销售的肥料收入类别明细如下：

单位：吨、万元

产品名称	2017年销量	2018年销量	变化率	2017年收入	2018年收入	变化金额
自产肥料	9,082.61	7,984.68	-12.09%	2,176.56	2,066.44	-110.12
易货肥料	22,148.00	4,156.00	-81.24%	3,714.43	753.56	-2,960.87
合计	31,230.61	12,140.68	-61.13%	5,890.99	2,820.00	-3,070.99

2018年化肥产品营业收入大幅下滑主要为易货肥料业务下降所致。肥料易货贸易业务方面。2017年为了降低应收账款，公司将部分下游客户的肥料，包括磷酸二铵和小颗粒尿素销售给烟台市农业生产资料总公司、连云港长高国际贸易有限公司，由此产生的收入约3,714.43万，2018年该类业务约753.56万，同比下降2,960.87万元，主要原因系公司2018年在销售团队中采用超利分享模式，其中将销售回款纳入超利分享模式中进行考核，由此激发销售人员收款积极性，收回现款及银行承兑较上年同期增加4,887.06万元，故减少易货贸易量，造成2017年、2018年化肥类业务波动明显。主要客户明细如下：

单位：万元

序号	客户	2017营业收入	2018年营业收入	是否关联关系
1	连云港长高国际贸易有限公司	1,092.94	331.15	否
2	烟台市农业生产资料总公司	2,620.56	422.41	否
	合计	3,713.50	753.56	-

2017年化肥类业务应收账款余额71.58万，根据账龄计提坏账3.58万元，存货余额1,352.85万，期末计提存货跌价111.23万元；2018年化肥类业务应收账款余额约191.59万，根据账龄计提坏账9.58万，存货余额801.01万元，期末计提存货跌价71.00万元。

二、2015年6月，你公司设立全资子公司富邦科技香港控股有限公司（以下简称“富邦香港”），2016-2018年富邦香港实现营业收入分别为6,924.45万元、7,531.60万元、10,345.34万元，净利润分别为1,819.86万元、2,506.59万元、2,239.26万元，净利率分别为26.28%、33.28%、21.64%，净资产收益率分别为80.79%、53.20%、32.22%，远高于同期上市公司盈利能力。2018年富邦香港总

资产为 48,866.19 万元，资产负债率高达 85.78%。请你公司：

(1) 详细说明富邦香港生产模式、采购模式、销售模式、定价方式、收入确认政策、人员配置等情况。

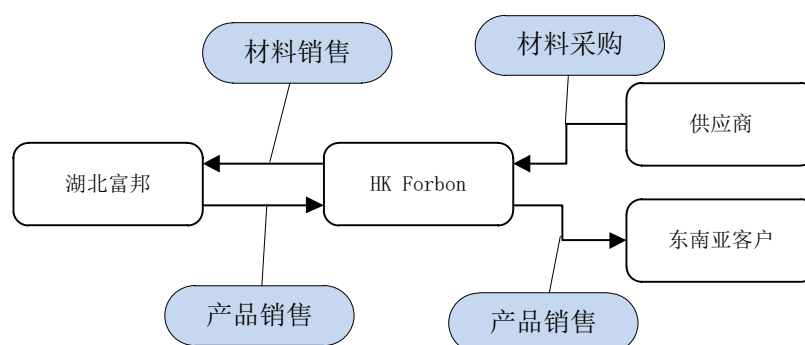
回复：

① 富邦香港的生产模式

富邦香港为贸易类公司，其生产模式系委托富邦股份及其子公司进行代加工的方式。

② 富邦香港的采购模式及销售模式

富邦香港的业务主要为境外原材料的采购和化肥助剂产品的销售的，其主要业务模式如下图：



③ 富邦香港的定价方式

富邦香港 2018 年的收入构成如下：

单位：万元

收入类别	销售收入	说明
原材料	4,524.54	富邦香港海外采购原材料转售给富邦股份
肥料助剂	3,039.58	富邦股份及其子公司生产的助剂通过富邦香港销售至客户
易货贸易	2,781.22	肥料贸易（磷酸一氨、磷酸二铵）销售给东南亚客户
合计	10,345.34	

A、从国外进口的原材料转售给湖北富邦，采购定价与母公司在境内其他供应商报价基本保持一致。报告期内，香港富邦销售给湖北富邦的原材料金额为 4,524.54 万元，其中主要为原材料：植物油 1#、矿物油 1#、矿物油 2#、植物油

2#，四种原材料全年销售额为 3,570.20 万元，占香港富邦全年原材料采购比为 78.91%。2018 年主要采购单价如下：

单位：元/千克

名称	富邦香港销售给富邦股份的销售单价	2018 年国内供应商报价
植物油 1#	4.66	4.71
矿物油 1#	5.74	5.77
矿物油 2#	5.46	5.52
植物油 2#	7.47	7.52

B、国内的助剂产成品通过富邦香港销售给东南亚海外客户。报告期内，富邦香港向富邦股份采购产品的总金额为 3,039.58 万元，其中粉状防结剂（产品代码为 FP18）2,539.34 万元，占全年产品采购额的 83.54%。2018 年销售单价对比如下：

单位：元/千克

产品	其他客户单价	富邦香港单价	差异
FP18	1.92	2.37	23.40%

由于出口产品质量要求略高，所以对富邦香港交易定价略高于其他客户销售单价，综上所述，公司在综合考虑市场竞争因素和公允价格的原则下，确定富邦香港的收入和成本。

④ 富邦香港的收入确认政策

富邦香港的收入政策与集团的收入确认政策保持一致，具体政策内容为商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业时，确认销售商品收入。

⑤ 香港富邦的人员配置情况

目前香港富邦有工作人员 4 人，具体负责富邦香港经营、财务等工作。

(2) 列示富邦香港主要资产构成及其来源，结合与客户及供应商的结算方式和债务情况说明其是否存在短期偿债风险或其他运营风险。

回复：

报告期内，富邦香港不存在短期偿债风险或其他运营风险，2018 年富邦香港主要资产构成及来源如下：

①富邦香港主要资产构成及来源

单位：元

项目	期末数	结构	资产来源
货币资金	17,954,305.48	3.67%	销售产品收到的现金
应收账款	53,371,416.39	10.92%	对富邦股份销售款及客户未结算的货款
其他应收款	347,365,609.00	71.09%	收购 Novochem 而支付给全资子公司荷兰富邦的往来款
长期股权投资	23,292,906.83	4.77%	投资 SoilOptix 的股权投资款
资产总计	488,661,929.46	90.45%	

注：其他应收款主要是收购荷兰 Novochem 项目及法国 PST 项目的股权收购款。

②富邦香港的主要债务情况

单位：元

项目	期末数	结构	资产来源
其他应付款	412,763,640.12	98.47%	收到富邦股份的往来款，该款项用于支付 Novochem 和 PST 的股权收购款
负债总计	419,156,692.92	98.47%	

如上表所示，富邦香港的资产及负债主要是对集团内部资金往来，系支付荷兰 Novochem 和法国 PST 的股权收购款，富邦香港不存在短期偿债风险和其他运营风险。

(3) 补充披露 2016 年至 2018 年度富邦香港主要客户及供应商情况，包括客户或供应商名称、采购或销售数量及金额、应收或应付账款等，说明主要客户及供应商是否与上市公司存在关联关系，交易定价是否公允，2016-2018 年盈利能力远高于上市公司的原因及合理性，以及是否显著高于同行业公司盈利能力，若是，请你公司充分说明原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

①2016年至2018年香港富邦主要客户的情况如下：

A、2016年主要客户情况

单位：元

客户名称	销售数量	销售额	应收账款余额	是否关联关系
湖北富邦科技股份有限公司	8,833,560.00	48,354,129.53	12,460,695.00	是
TIMUR	2,860,000.00	10,917,310.97	1,406,828.95	否
Agri Borneo	380,000.00	1,540,848.00	399,926.51	否
AGRI-BINTULU	360,000.00	1,437,456.15	732,612.42	否
PT-AGRI	360,000.00	1,412,882.40	387,363.56	否
总计	12,793,560.00	63,662,627.06	15,387,426.44	-

B、2017年主要客户情况

单位：元

客户名称	销售数量	销售额	应收账款余额	是否关联关系
湖北富邦科技股份有限公司	7,564,190.00	41,405,693.37	30,767,023.97	是
TIMUR	3,151,000.00	10,665,119.93	928,065.49	否
AGRI-BINTULU	1,008,000.00	3,685,753.54	361,315.12	否
PT MULIA DUTA ABADI	168,000.00	2,381,005.23	522,023.77	否
PT-AGRI	608,000.00	2,087,632.62	174,698.37	否
总计	12,499,190.00	60,225,204.69	32,753,126.72	-

C、2018年主要客户情况

单位：元

客户名称	销售数量	销售额	应收账款余额	是否关联关系
湖北富邦科技股份有限公司	8,265,660.00	45,245,439.35	49,496,390.48	是
PT PUPUK KUJANG	10,200,000.00	26,486,043.13	-	否
TIMUR	3,480,000.00	11,651,757.27	947,615.75	否
PT Mulia Duta Abadi	304,450.00	3,236,780.98	1,050,563.75	否
AGRI BINTULU	768,000.00	2,777,891.31	369,624.50	否
总计	23,018,110.00	89,397,912.04	51,864,194.48	-

②2016年至2018年富邦香港主要供应商的情况如下：

A、2016年主要供应商情况

单位：元

供应商名称	采购数量	采购额	应付账款余额	是否关 联关系
FORBON(SINGAPORE)PTE LTD	6,169,090.00	24,633,675.82	5,305,046.75	是
湖北富邦科技股份有限公司	5,112,001.00	5,350,508.59	-	是
GREEN WAY INT'L TRADING CO., LIMITED	1,429,635.00	2,343,138.72	1,037,234.18	否
NEW GRACES INTERNATIONAL TRADING (HK) LIMITED	644,836.00	605,400.31	-401,916.60	否
PARMIS TRADING CO., LIMITED	189,720.00	13,223,309.40	11,161,473.45	否
合计	13,545,282.00	46,156,032.84	17,101,837.78	-

B、2017 年主要供应商情况

单位：元

供应商名称	采购数量	采购额	应付账款余额	是否关 联关系
湖北富邦科技股份有限公司	11,077,082.00	27,534,589.33	8,388,775.72	是
FORBON(SINGAPORE)PTE LTD	7,267,575.00	29,265,417.69	-5,328,979.88	是
PARMIS TRADING CO., LIMITED	966,410.00	3,100,480.25	-	否
NEW GRACES INTERNATIONAL TRADING (HK) LIMITED	794,701.00	2,917,392.30	-131,526.59	否
GREEN WAY INT'L TRADING CO., LIMITED	560,027.00	2,081,519.46	-	否
合计	20,665,795.00	64,899,399.04	2,928,269.25	-

C、2018 年主要供应商情况

单位：元

供应商名称	采购数量	采购额	应付账款余额	是否关 联关系
湖北富邦科技股份有限公司	7,511,152.00	19,995,964.13	3,817,840.61	是
FORBON(SINGAPORE)PTE LTD	7,611,110.00	23,650,392.25	2,359,851.04	是
贵州开磷化肥有限责任公司	10,200,000.00	26,938,220.40	-	否

Ecogreen (Singapore)	Olechemicals	525,460.00	1,745,322.48	-4,860,479.27	否
总 计		25,847,722.00	72,329,899.26	1,317,212.38	-

最近三年，富邦香港的收入、成本及净利润率的变化情况如下：

单位：万元

项目类别	2016 年	2017 年	2018 年
收入	6,924.45	7,531.60	10,345.39
净利润	1,819.86	2,506.59	2,239.26
利润率	26.28%	33.28%	21.64%

A、从国外进口的原材料转售给湖北富邦，采购定价与母公司在境内其他供应商报价基本保持一致，定价公允。湖北富邦对香港富邦采购主要为原材料：植物油 1#、矿物油 1#、矿物油 2#、植物油 2#，2018 年主要采购单价如下：

单位：元/千克

名称	富邦香港销售给富邦股份的销售单价	2018 年国内供应商报价
植物油 1#	4.66	4.71
矿物油 1#	5.74	5.77
矿物油 2#	5.46	5.52
植物油 2#	7.47	7.52

B、国内的助剂产成品通过富邦香港销售给东南亚海外客户。湖北富邦对香港富邦销售主要为防结剂，产品代码为 FP18，由于出口产品质量要求略高，所以对香港富邦交易定价略高于其他客户销售单价，定价公允。2018 年销售单价对比如下：

单位：元/千克

产品	其他客户单价	香港富邦单价	差异
FP18	1.92	2.37	23.40%

2018 年富邦香港的收入较上年同期大幅增长主要是由于 2018 年上半年，公司开始在东南亚市场销售化肥产品，针对该新销售业务，公司采取重点关注市场份额的策略，销售单价和毛利率较低，从而导致综合毛利率较上年下降。如果剔除化肥产品销售 2,781.22 万的影响，2018 年，富邦香港的营业收入为 7,564.17

万元，净利润率为 29.60%。

2016 至 2018 年富邦香港的盈利能力远高于上市公司是合理的，主要原因系东南亚地区的销售议价能力较强，香港当地税务政策影响所致，详细原因如下：

①富邦香港主要承担东南亚地区的肥料助剂销售，相对于国内助剂市场，议价能力较强，毛利较国内市场较高，报告期内，助剂类产品的毛利对比情况如下：

单位：万元

项目	国内市场	东南亚市场
助剂产品收入	28,201.83	3,039.58
助剂产品成本	19,639.68	2,024.96
助剂产品毛利	8,562.15	1,014.62
助剂产品毛利率	30.36%	33.38%

②因为香港当地政策规定，对香港当地企业从事销售活动所产生的离岸收入（香港税务主管机构采用地域来源原则征税，所以对于不来源于香港的收入可以申报离岸免税）在当地不需要缴纳所得税，剔除富邦股份高新技术企业所得税率 15% 的影响，富邦香港的净利润率是合理的。截至目前，公司暂无同行业细分市场（化肥助剂）可比上市公司。

三、2015 年你公司收购了 **Holland Novochem B.V.**，形成了 40,698.76 万元商誉，并于 2017 年确认了 4,671.28 万元商誉减值损失；2017 年你公司收购了 **PST INDUSTRIES**，形成了 11,895.95 万元商誉，2017 年未计提商誉减值准备。2018 年你公司将 **Holland Novochem B.V.**和 **PST INDUSTRIES** 划分为一个资产组进行了减值测试，确认本期商誉减值损失为 526.20 万元。2016-2018 年 **Holland Novochem B.V.**毛利率分别是 42%、38%、32%，净利润率亦逐年下滑，分别为 18.83%、17.16%、10.89%，其中 2018 年下滑较为显著，而你公司测算 **Holland Novochem B.V.**未来现金流量时假设预算期内平均毛利率为 37%，高于 2018 年实际毛利率水平。请你公司：

(1) 补充披露 2017 年、2018 年商誉减值测试过程、关键参数（如预计未来现金流量现值时的预测期增长率、稳定期增长率、利润率、折现率、预测期

等)及商誉减值损失的确认方法,说明 **Holland Novochem B.V.**和 **PST INDUSTRIES** 划分为一个资产组的依据、2017年、2018年的关键参数是否存在重大差异,如是,请说明原因及合理性。

回复:

① 2017年、2018年商誉减值测试过程及关键参数的选择

2017年商誉减值测试过程:

A、2017年商誉减值测试总体过程是:首先采用收益法测算 **Holland Novochem B.V.**的股东全部权益价值,然后将评估出的股东全部权益价值与公司净资产加商誉的合计数进行比较,以此确定是否存在商誉减值。

B、2017年仅对 **Holland Novochem B.V.**进行了商誉减值测试,按照当时国内商誉减值测试通常采用的方法,评估对象是股东全部权益价值,收益法中采用的现金流口径是税后的股东权益现金流,折现率采用税后口径。

C、收益法的具体思路

(a)对纳入评估咨询范围的资产和主营业务,按照最近几年的历史经营状况的变化趋势和业务类型,结合被评估单位提供的盈利预测资料,测算未来经营活动导致的股权自由现金流量的现值。

(b)对纳入评估咨询范围,但在预期收益估算中未予考虑的基准日存在的非经营性资产和负债、溢余资产,单独估算市场价值。

(c)由上述两者的加和,得出被评估单位的股东全部权益价值。

D、评估咨询模型

(a)评估咨询模型

结合评估目的及评估对象,本次采用折现现金流法(DCF),其中企业未来预期收益采用股东权益现金流,折现率采用权益资本报酬率,基本模型为:

$$B = P + \sum C_i \quad (1)$$

式中：B--被评估单位的股东全部权益价值

P--被评估单位的经营性资产价值

ΣC_i --被评估单位基准日存在的非经营性和溢余性资产的价值及长期股权投资价值

①经营性资产价值 P 的计算：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{i+1}}{r(1+r)^i} \quad (2)$$

式中：

R_i ：被评估单位未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）；

r：折现率；

n：评估预测期,评估预测期取未来 5 年内，5 年以后的预测同第 5 年的数据。

②非经营性资产（负债）或溢余性资产 ΣC_i 的计算

ΣC_i ：被评估单位基准日存在的非经营性资产（负债）或溢余性资产的价值。

$$\sum C_i = C_1 + C_2 \quad (3)$$

C_1 ：被评估单位基准日存在的现金类资产（负债）价值；

C_2 ：被评估单位基准日存在的其他非经营性资产或溢余性资产价值。

(b) 收益指标

本次评估，使用股权自由现金流量作为被评估单位经营性资产的收益指标，其基本定义为：

$R = \text{净利润} + \text{折旧及摊销} - \text{资本性支出} - \text{营运资金增加额}$

式中：

追加资本 = 资产更新投资 + 营运资金增加额

根据被评估单位的经营历史以及未来市场发展等，估算其未来预期的自由现

金流量。将未来经营期内的自由现金流量进行折现处理并加和，测算得到企业的经营性资产价值。

(c) 参数的选择

股权自由现金流量

本次评估咨询使用股权自由现金流量作为经营性资产的收益指标，如下：

股权自由现金流量=净利润+折旧及摊销－资本性支出－营运资金增加额

折现率

由于被评估单位无银行贷款等有息负债，本次评估咨询采用股东权益现金流量作为收益预测指标，本次评估按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 K_e ，计算公式如下：

$$K_e = r_f + \beta \times (r_m - r_f) + R_s$$

式中： r_f ：无风险报酬率

r_m ：市场预期报酬率

$r_m - r_f$ ：股权市场超额风险收益率

β ：被评估单位权益资本的预期市场风险系数

R_s ：被评估单位的特定风险调整系数

收益期限

被评估单位在未来能够以化肥助剂加工销售为主要经营业务持续经营。本次评估咨询假设被评估单位经营期限到期后可续期。本次确定经营限期为永续期。

鉴于被评估单位资产状况和经营状况，并结合被评估单位提供的盈利预测，本次评估咨询将收益期限分为两个阶段：

第一个阶段为基准日到 2022 年。根据被评估单位的预测，从评估咨询基准日到 2022 年，企业的经营收入继续上升，达到目前资产规模下公平合理的收益

水平。

第二个阶段为 2023 年到永续经营期。被评估单位保持第一阶段最大销售水平及经营水平，企业自由现金流量保持在第一阶段水平。

年中折现的考虑

考虑到现金流量在未来收益年度内全年都在发生，而不是只在年终发生，因此现金流量折现时间均按年中（期中）折现考虑。

非经营性资产及负债、溢余资产

非经营性资产是指与企业正常生产经营活动无直接关系的资产。经分析，非经营性资产为应收利息，按核实后的账面值确认非经营性资产的价值。

经分析，将应交税费和应付职工薪酬作为非经营性负债，按核实后的账面值确认非经营性负债的价值。

溢余资产是指生产经营中不需要的资产，如多余现金、有价证券、与预测企业收益现金流不相关的其他资产等。经分析，公司不存在溢余资产。

2018 年商誉减值测试测算过程：

A、2018 年商誉减值测试总体过程是：首先采用收益法测算 Holland Novochem B.V.和 PST INDUSTRIES 的含商誉相关资产组预计未来现金流量现值，然后将评估出的预计未来现金流量现值与资产组加商誉的合计数进行比较，以此确定是否存在商誉减值。

B、2018 年对 Holland Novochem B.V.和 PST INDUSTRIES 组成的资产组进行了商誉减值测试，评估对象是含商誉相关资产组预计未来现金流量，收益法中采用的现金流口径是息税折旧摊销前利润（EBITDA），折现率为税前口径。

C、收益法的具体思路

本次测算方法采用现金流折现法确定其预计未来现金流量的现值。预计未来现金流量的现值为按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

D、现金流量折现法模型与基本公式

本次评估的基本模型为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{i+1}}{r(1+r)^i} \quad (1)$$

式中：

P：咨询对象的预计未来现金流量的现值；

R_i：咨询对象未来第 i 年的预期现金流；

r：折现率；

n：咨询对象的未来经营期；

(a) 收益指标

收益口径包括资产使用过程中产生的归属于资产组现金流（R）和最终处置时产生的现金流量（P_n），其中，资产使用过程中产生的归属于资产组现金流（R）的计算公式如下：

$$R = \text{EBITDA} - \text{追加资本} \quad (2)$$

EBITDA 为息税折旧摊销前利润，其计算公式如下：

$$\text{EBITDA} = \text{主营业务收入} - \text{主营业务成本} - \text{营业税金及附加} + \text{其他业务利润} - \text{营业费用} - \text{管理费用} + \text{折旧费用} + \text{摊销费用} \quad (3)$$

$$\text{其中：追加资本} = \text{资产更新投资} + \text{营运资金增加额} \quad (4)$$

(b) 折现率

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。本次咨询采用（所得）税前资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率 r，确定折现率 r 的计算公式如下：

$$r = (rd \times wd + re \times we) \div (1 - T) \quad (5)$$

式中：Wd：咨询对象的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)} \quad (6)$$

We：咨询对象的权益比率；

$$w_e = \frac{E}{(E + D)} \quad (7)$$

re：权益资本成本。本次咨询按资本资产定价模型（CAPM）确定权益资本成本 re；

$$re = rf + \beta_e \times (rm - rf) + \varepsilon \quad (8)$$

式中：

rf：无风险报酬率；

rm：市场期望报酬率（所得税前）；

ε：咨询对象的特性风险调整系数；

β_e：咨询对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_u \times \left(1 + \frac{D}{E}\right) \quad (9)$$

β_u：可比公司的无杠杆市场风险系数；

$$1 + \frac{D_i}{E_i} \quad (10)$$

β_t：可比公司股票（资产）的预期市场平均风险系数；

$$\beta_t = 34\%K + 66\%\beta_x \quad (11)$$

式中：

K：一定时期股票市场的平均风险值，通常假设 K=1；

β_x：可比公司股票（资产）的历史市场平均风险系数；

$$\beta_x = \frac{Cov(R_x; R_p)}{\sigma_p} \quad (12)$$

式中：

$Cov(R_x, R_p)$ ：一定时期内样本股票的收益率和股票市场组合收益率的协方差；

σ_p ：一定时期内股票市场组合收益率的方差；

D_i 、 E_i ：分别为可比公司的付息债务与权益资本。

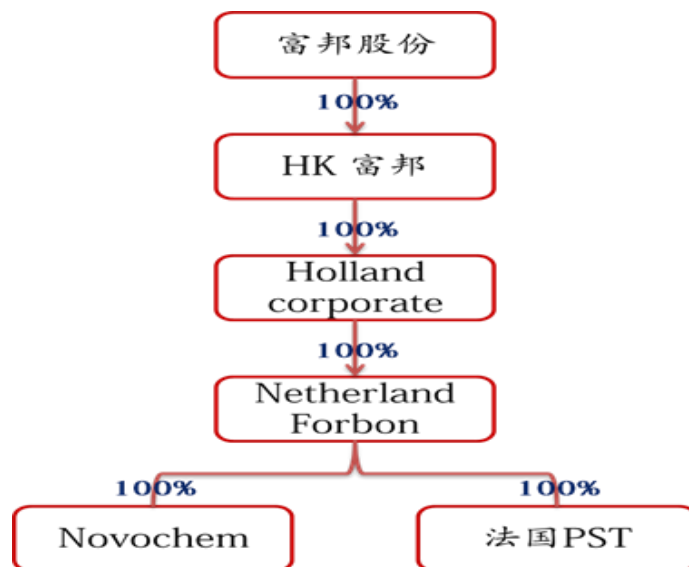
其中关键参数的选择对比情况如下：

关键参数	2017 年	2018 年	参数说明
现金流量预测期增长率	21.72%	19.16%	预测期内 5 年平均增长率
现金流量稳定期增长率	25.34%	13.14%	
净利润率	16.90%	17.63%	
折现率	10.29%	11.64%	
预测期	5 年	5 年	

如上表所示，公司在关键参数的选择上较上年同期相比，2018 年的参数选择更加谨慎，商誉计算结果不存在重大差异。

②将 Holland Novochem B.V.和 PST INDUSTRIES 划分为一个资产组的依据

(1) 组织架构说明



(a) Novochem 公司于 2015 年由湖北富邦公司以 Netherland Forbon 的名义

在荷兰 100%收购的全资子公司；

(b)PST 公司于 2017 年由湖北富邦公司以 Netherland Forbon 的名义在法国 100%收购的全资子公司；

(c) 2017 年因 Novochem 业绩下滑，公司对 Novochem 账面确认的商誉计提减值约 46,712,822.79 元。

(2) 收购法国 PST 初始目的

(a) 法国 PST 的主要产品多孔硝铵添加剂生产技术属于专有技术，在化肥助剂、多孔硝铵添加剂领域有 18 年的市场积淀，并购法国 PST 后，补充了上市公司在硝铵添加剂市场的短板，丰富公司的产品结构，有效的提升了公司的整体实力；

(b) 国内硝铵市场有着巨大的市场，并购法国 PST 后，拓宽了公司的销售渠道，对公司整体业绩的提升有较大的协同作用，自 2017 年 8 月完成并购后，法国 PST 的产品在国内的销售情况如下：

单位：人民币元

产品名称	2017 年销售	2018 年销售	销售增加
Super Dry PR21G	2,920,087.69	7,475,316.34	4,555,228.65

③法国 PST 的业绩稳定，但是其毛利率、净利润较低，在生产、税务筹划方面有着较大的利润的整合空间，具体财务情况如下：

单位：欧元

项目名称	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
收入	13,405,098.00	11,748,729.00	12,336,165.45	12,644,556.61	12,460,289.01
成本	11,386,342.00	9,233,738.00	9,792,379.15	9,603,309.68	9,171,676.06
毛利率	15.06%	21.41%	20.62%	24.05%	26.39%
税前利润	675,385.00	1,118,392.00	1,209,233.78	1,765,260.92	2,109,856.30
所得税	216,614.00	372,676.00	399,047.15	651,376.00	705,822.00
所得税率	32.07%	33.32%	33.00%	36.90%	33.45%
净利润	458,771.00	745,716.00	810,186.63	1,113,884.92	1,404,034.30

项目名称	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
净利润率	3.42%	6.35%	6.57%	8.81%	11.27%

如上表所示：

(a) 法国 PST 的生产采用 OEM 代加工模式，其生产分布在五个代加工方，主要位于法国、西班牙、意大利等地方，由于代加工的量分散，因此成本较高；由于 Novochem 尚有过剩产能，如果将其生产转移至 Novochem，可以节约近 12% 的成本；

(b) 法国所得税在 33% 左右，Novochem 所得税在 17% 左右，收购后，逐渐将 PST 的销售转移至 Novochem，将会增加约 16% 的税前利润；

(c) PST 的 OEM 代工模式决定着其对原材料的采购成本单价无法控制，如果转移至 Novochem 生产，由 Novochem 与富邦股份就主要原材料采取集中竞价采购的方式，将会进一步节约采购成本，预计每年节约成本在 3%-5% 之间。

(3) Novochem 与 PST 的实际业绩情况

单位：万欧元

项目名称	Novochem 业绩			PST 业绩		
	2017	2018	差异	2017	2018	差异
收入	1,979.34	2,128.05	88.72	1,264.46	1,246.03	-18.43
成本	1,414.01	1,612.95	198.93	960.33	917.17	-43.16
毛利率	28.56%	24.21%	-6.55%	24.05%	26.39%	2.34%
税前利润	385.63	320.89	-124.74	176.53	210.99	34.46
所得税	66.16	54.55	-21.81	65.14	70.58	5.44
所得税率	17.16%	17.00%	-0.16%	36.90%	33.45%	-3.45%
净利润	319.46	266.34	-102.93	111.39	140.40	29.01
所得税率	16.14%	12.52%	-5.67%	8.81%	11.27%	2.46%

(a) Novochem2018 年整体业绩同比下降的主要原因系受欧洲政治因素影响，俄罗斯地区的销售较上年下降幅度较大所致；

(b) PST 的业绩较上年增幅较大，主要系 2018 年逐步启动生产、采购、技术、销售整合，PST 转移至 Novochem 代加工生产的产品金额达到 335 万欧元，由此节约成本约 12% 左右；

(4) 未来将启动进一步的统一生产、管理与业绩整合

(a) 2018 年，公司指派公司副总经理冯嘉炜负责 Novochem、PST、富邦股份的统一管理与业绩整合，进一步激发三方的协同作用，截至目前，负责人员已经常驻荷兰，负责 PST、Novochem 的统一管理与整合；

(b) 自 2018 年开始，法国 PST 已经将部分产品的生产转移至 Novochem 生产，涉及金额为 335 万欧元；2019 年第一季度 PST 转移至 Novochem 生产的产品金额为 135 万欧元，较上年同期相比增加 17%，预计 2019 年全年，转移至 Novochem 生产的产品将会在 50%-60% 之间。根据集团公司的规划，PST 将会在 2021 前完成不低于 90% 的产品生产转移至 Novochem。

(c) 集团公司将在 2019 年重点启动两方客户的协同作用，分别在各自所开拓的客户中推荐两方的独有产品，进一步增加两方的销售协同作用，销售上的逐渐统一；

综上所述，Novochem、PST 两方在 2018 年已经进行初步的生产、管理的统一及业绩整合，在合并报表的业绩中，两方彼此均有贡献，因此，在考虑 2018 年的商誉减值测试过程中，公司考虑到统一生产、管理及协同作用，将 Novochem 和 PST 认定为一个资产组进行商誉减值测试。

(2) 结合 **Holland Novochem B.V.** 2016 年以来毛利率和净利润率逐年下滑情况，说明假设其预测期内平均毛利率为 37% 且显著高于 2018 年实际毛利率水平的原因及合理性。若预测期内平均毛利率为 2018 年度实际毛利率水平或更低情形下，说明 **Holland Novochem B.V.** 可收回金额，以及商誉减值计提是否充分。请会计师及评估机构核查并发表明确意见。

回复：

① Novochem 公司 2015 年-2018 年分产品的收入、成本、毛利率情况如下：

(a) 2015 年

单位：欧元

产品类别	销售数量 (kg)	销售单价	销售额	成本单价	销售成本	毛利率
防结剂	14,171,460.00	1.37	19,345,474.00	0.94	13,368,180.40	30.90%
包裹剂	81,200.00	3.27	265,660.00	1.37	111,529.83	58.02%
消泡剂	77,960.00	2.66	207,337.00	2.29	178,307.13	14.00%
造粒改良剂	1,903,320.00	0.79	1,510,499.00	0.71	1,357,994.24	10.10%
抗腐蚀抑制剂	407,780.00	2.58	1,052,496.00	1.50	612,467.05	41.81%
抗粉尘助剂	282,300.00	1.46	411,768.00	1.11	313,531.85	23.86%
其他	95,575.00	2.54	242,856.77	1.28	122,278.24	49.65%
合计	17,019,595.00	1.35	23,036,090.77	0.91	16,064,288.74	30.26%

(b) 2016 年

单位：欧元

产品类别	销售数量 (kg)	销售单价	销售额	成本单价	销售成本	毛利率
防结剂	16,141,790.00	1.27	20,525,991.00	0.68	10,948,483.19	46.66%
包裹剂	222,400.00	3.52	782,920.00	2.31	513,052.89	34.47%
消泡剂	35,280.00	2.57	90,699.00	2.01	70,757.55	21.99%
造粒改良剂	1,840,700.00	0.77	1,409,068.00	0.70	1,290,390.00	8.42%
抗腐蚀抑制剂	352,100.00	2.11	742,623.00	1.53	538,515.80	27.48%
抗粉尘助剂	991,080.00	1.34	1,327,956.00	1.00	987,797.26	25.62%
其他	123,961.00	2.21	273,566.70	1.55	192,072.58	29.79%
合计	19,707,311.00	1.28	25,152,823.70	0.74	14,541,069.27	42.19%

(c) 2017 年

单位：欧元

产品类别	销售数量 (kg)	销售单价	销售额	成本单价	销售成本	毛利率
防结剂	12,152,907.00	1.34	16,307,146.94	0.76	9,192,812.71	43.63%
包裹剂	46,000.00	3.14	144,440.00	2.29	105,388.51	27.04%
消泡剂	-	-	--	-	-	-
造粒改良剂	1,801,837.00	0.80	1,435,253.40	0.72	1,305,250.51	9.06%
抗腐蚀抑制剂	342,060.00	2.15	736,577.20	1.88	644,016.46	12.57%
抗粉尘助剂	351,190.00	1.42	499,952.40	1.13	398,452.35	20.30%
其他	476,291.00	1.71	816,223.60	1.32	626,854.53	23.20%

合 计	15,170,285.00	1.31	19,939,593.54	0.81	12,272,775.07	38.45%
-----	---------------	------	---------------	------	---------------	--------

(d) 2018 年

单元：欧元

产品类别	销售数量 (kg)	销售 单价	销售额	成本 单价	销售成本	毛利率
防结剂	13,778,250.00	1.25	17,282,364.44	0.83	11,428,792.84	33.87%
包裹剂	39,125.00	3.05	119,445.00	2.30	89,924.64	24.71%
消泡剂	28,420.00	2.61	74,235.00	2.15	60,968.85	17.87%
造粒改良剂	1,810,700.00	0.76	1,384,931.80	0.60	1,090,044.68	21.29%
抗腐蚀抑制剂	571,210.00	1.67	952,207.48	1.43	814,628.64	14.45%
抗粉尘助剂	169,344.00	1.44	243,608.32	1.18	200,074.36	17.87%
其他	745,802.00	0.84	623,739.96	0.63	469,585.12	24.71%
合 计	17,142,851.00	1.21	20,680,532.00	0.83	14,154,019.13	31.56%

如上所示，在 2015 年-2018 年之间的平均毛利为 35.62%，公司的加工生产委托外单位进行，2015 年与新委托生产的厂方签订了协议，协议明确约定了加工费的支付方式和比例。原材料由公司自己负责采购，其他费用主要包括存储费、装卸费、混合费及其他直接成本。公司材料成本、加工费和其他费用基本与销售收入成正比线性关系。

荷兰 Novochem 公司的产品 90% 由 Merwetank 承担，剩余的零星产品在其他 4 个厂房生产；整个生产根据配方投料，全部有电脑操作系统完成；公司采用将采购全部记录成本，由于在产品量少，生产周期短，采用以存记耗的方式确定最终成本，每年年末库存量较小，且变化不大。

单位：吨、欧元

序号	项目	预计加工量					
		2019	2020	2021	2022	2023	永续期
1	荷兰 Novochem 预计销量	19,714.28	21,685.71	23,854.28	25,572.01	27,617.77	27,617.77
2	预计 Merwetank 代加工量	17,742.85	19,517.14	21,468.85	23,014.81	24,855.99	24,855.99
3	法国 PST 预计销量	9,274.55	10,016.51	10,717.67	11,467.91	12,155.98	12,155.98
4	预计 Merwetank 代加工量	4,637.27	7,011.56	9,645.90	10,321.12	10,940.38	10,940.38
5	合计 Merwetank 代加工	22,380.13	26,528.70	31,114.75	33,335.92	35,796.37	35,796.37
6	边界产量	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
7	超过产量	7,380.13	11,528.70	16,114.75	18,335.92	20,796.37	20,796.37

8	超额加工单价	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
9	超额加工费	147,602.53	230,573.93	322,295.05	366,718.45	415,927.48	415,927.48
10	固定加工费	825,000.00	825,000.00	825,000.00	825,000.00	825,000.00	825,000.00
11	加工费合计	972,602.53	1,055,573.93	1,147,295.05	1,191,718.45	1,240,927.48	1,240,927.48
12	单位产品加工费	43.46	39.79	36.87	35.75	34.67	34.67

综上，随着销售复苏与销量增长，在 Merwetank 代加工的数量越多，越能发挥规模效应，预计主要原材料市场价格变动不大的情况下，单位产品加工费将随着产品数量的增长不断降低，与 2018 年实际单位加工费 58.65 相比下降明显，加工费降低有效提高整体毛利率。

同时，法国 PST 公司的产品由荷兰 Novochem 公司整合在一起生产，原材料一起采购，也增强了荷兰 Novochem 公司的采购议价能力，有助于保证原材料的供应及成本的稳定。

②公司参照各产品 2015 年至 2018 年的平均毛利率，再考虑上述未来可预计的业绩整合等因素分析，测算预测期内平均毛利率为 37.07%，符合企业的实际运行情况，商誉减值准备的计提充分。

四、2016-2018 年，你公司营业收入分别为 49,691.98 万元、53,004.46 万元、57,664.88 万元，销售商品、提供劳务收到的现金逐年上升，分别为 54,017.37 万元、57,741.91 万元、72,309.88 万元。请你公司说明 2016-2018 年营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金的勾稽关系，解释销售商品、提供劳务收到现金的金额高于营业收入且差额逐年增加的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入等会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入本期发生额	57,664.88	53,004.46	49,691.98
加：应交税费-增值税-销项税	9,791.44	5,754.76	4,367.58

加：应收账款账面余额期初数-期末数	3,492.90	-447.74	-3,431.02
减：本期核销的应收账款			67.53
加：预收账款期末数-期初数	-485.78	-983.96	1,486.28
加：应收票据期初数-期末数	1,846.44	414.39	1,970.08
销售商品、提供劳务收到的现金	72,309.88	57,741.91	54,017.37

2016年、2017年，销售商品、提供劳务收到现金的金额与营业收入变动趋势基本一致；2018年，销售商品、提供劳务收到现金的金额增速大于营业收入增速，主要系2018年公司采取了有效的催收措施，使得本年销售回款好于上年，以及本年产品销售中免税的产品销售金额减少，以及境外销售收入增加（境外销售货物增值税税率高于境内）导致本年增值税销项税额较上年增加较大。应收票据减少主要是承兑汇票到期回款所致。

五、2018年末你公司对北京兴宜世纪科技有限公司（以下简称“北京兴宜”）应收账款账面余额为 1,265.30 万元，计提坏账准备比例为 30%，该应收账款形成于 2014 年。此外，你公司未披露各账龄应收账款的计提比例。请你公司：

（1）说明上述应收账款的具体事项、形成原因，以及至今未能收回的原因

回复：

根据与北京兴宜签订的销售代理协议，富邦股份及其子公司对宜化化工及其子公司宜化肥业、北京兴宜供货，北京兴宜世纪科技有限公司（以下简称“北京兴宜”，北京兴宜系宜化肥业子公司）根据宜化化工旗下子公司与富邦股份的供货结算单据进行结算。截至 2014 年末，公司对北京兴宜应收账款期末余额合计为 12,653,092.71 元，上述款项系历年向湖北宜化供应化肥助剂而形成。

2014 年 4 月以后，公司对北京兴宜没有销售，北京兴宜亦没有回款，主要系其回款变差，公司出于货款回收风险的考虑，停止对其的销售。公司已多次与湖北宜化交涉，对方提出货币资金支付 70% 货款，以物易物实物支付剩余部分，公司未同意对方提出的偿还方案，故一直未签订清偿协议。截至目前，上述款项尚未收回。

鉴于以上回款情况，公司于 2017 年 6 月于北京大兴区人民法院对北京兴宜提起民事诉讼。北京市大兴区人民法院于 2018 年 11 月 20 日作出一审判决，判决相关内容如下：

北京兴宜于本判决生效之日起十日内支付原告欠款 10,563,267.63 元并支付逾期付款利息（利息以 10,563,267.63 元为基数，按照中国人民银行同期贷款利率计算，自 2014 年 6 月 30 日计算至实际付清之日止）；

与此同时，公司于 2018 年 2 月向北京市大兴区人民法院提交财产保全申请，请求保全被告名下 1,530 万元银行存款，该申请获得大兴区人民法院核准。

由于一审仅判决北京兴宜为还款主体，而未判决宜化肥业、宜化化工承担还款义务，考虑到合同的实际相对人应为宜化肥业、北京兴宜、宜化化工三家公司，加之富邦股份在一审开庭后新发现部分有利于证明己方主张的证据，为还原案件事实、提高胜诉后实际执行的可能性，富邦股份上诉请求改判宜化肥业、宜化化工与北京兴宜向富邦股份承担共同还款责任。现案件处于上诉阶段。

（2）结合北京兴宜回款能力及回款意愿说明未对该应收账款全额计提坏账准备的原因及合理性。

回复：

对于北京兴宜的应收账款，公司按照“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”的会计政策单项测试坏账准备，主要考虑以下因素：

- ①该笔应收账款账龄较长，存在减值迹象；
- ②北京兴宜以前年度提出过清偿方案，表明应收账款存在可回收性；
- ③公司对北京兴宜起诉一审判决胜诉，同时法院裁定对其账面货币资金 1,530 万元执行财产保全；

综上，公司认为北京兴宜应收账款计提 30% 的坏账准备是充分的。

（3）补充披露各账龄期应收账款坏账准备计提比例并说明计提比例是否发生变化，若是，请你公司充分解释原因及合理性。请会计师核查并发表明确意

见。

回复：

根据公司的坏账计提政策，采用单项金额重大并单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备的方式，其中采用账龄分析法计提坏账准备的政策如下：

账 龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1年以内（含1年）	5	5
1—2年（含2年）	15	15
2—3年（含3年）	30	30
3—4年（含4年）	50	50
4—5年（含5年）	75	75
5年以上	100	100

根据公司采用账龄分析法计提坏账的政策，各账龄期应收账款坏账准备计提比例如下：

账 龄	期末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内（含1年）	112,098,793.67	5,604,939.68	5.00
1年至2年（含2年）	12,143,800.15	1,821,570.02	15.00
2年至3年（含3年）	3,685,702.58	1,105,710.78	30.00
3年至4年（含4年）	2,969,823.96	1,484,911.99	50.00
4年至5年（含5年）	6,202,370.87	4,651,778.15	75.00
5年以上	5,669,756.88	5,669,756.88	100.00
合 计	142,770,248.11	20,338,667.50	14.25

账 龄	年初余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）
1年以内（含1年）	146,536,975.35	7,326,848.77	5.00
1年至2年（含2年）	11,088,703.61	1,663,305.54	15.00
2年至3年（含3年）	4,973,252.45	1,491,975.74	30.00
3年至4年（含4年）	7,947,456.83	3,973,728.42	50.00
4年至5年（含5年）	3,860,305.35	2,895,229.01	75.00
5年以上	3,292,557.66	3,292,557.66	100.00
合 计	177,699,251.25	20,643,645.14	11.62

如上所示，公司的应收账款按照账龄计提坏账的政策与以前年度一致，各账龄期应收账款坏账准备计提比例未发生变化。

六、2018年末，你公司预付款项余额 11,324.44 万元，同比大幅增长 345.14%，其中第一大预付账款为预付贵州开磷化肥有限责任公司（以下简称“贵州开磷”）款项 8,000 万元，且去年前五名预付对象无该公司。请你公司：

（1）结合公司所处行业地位、行业惯例及具体业务模式，说明报告期内预付款项大幅增长的原因及合理性，是否与公司业务发展匹配。

回复：

① 公司行业地位及战略

公司在肥料助剂行业处于领先地位，自 2016 年下半年开始，积极向数字农业方向转型，大力发展营养母粒业务，而营养母粒业务需要大量的基础肥料配合微量元素才能实现，因此公司根据 2019 年度经营规划与贯彻公司数字农业发展战略所需，通过与开磷化肥合作，有利于保障原材料供应，对公司的数字农业业务运营将产生积极影响。

② 行业惯例

国内肥料需求方进行大宗肥料采购时，需要预付货款，卖方在考虑资金占用的因素上，在供货单价上给予一定的优惠政策。例如云南云天化股份有限公司、湖北宜化化工股份有限公司、鲁西化工集团有限公司截至 2018 年底的肥料预收款金额如下：

单位：万元

单位名称	2018 年收入	期末预收账款余额
云南云天化股份有限公司	1,740,354.39	44,798.75
湖北宜化化工股份有限公司	1,281,226.53	105,478.10
鲁西化工集团有限公司	2,128,484.84	44,467.61

注：以上财务数据取自各公司对外披露的 2018 年度报告。

如上表中具有代表性的大型肥料类上市公司期末公告的预收账款所示，报告期内，均存在预收肥料款的情况。

③公司的采购模式

公司根据订单及生产经营计划，由供应部向合格供应商直接采购原材料。公

公司已建立稳定的国内外原材料供应渠道，并与主要供应商建立长期的合作关系。

在采购实施过程中，供应部按照采购管理制度，根据生产订单、结合库存，并综合考虑原材料价格趋势，确定采购数量，再由供应部进行比价、询价后，在合格供货方名单中选择供应商，拟定采购合同，并由质控部、财务部等相关部门进行评审，根据评审意见签订采购合同。

报告期内，公司预付账款同比增加较大的原因系对开磷集团的肥料采购预付款所致，预付账款大幅增长符合公司战略规划的业务特点，与公司规划的行业发

展相匹配。

(2) 补充列示 2017、2018 年公司前十大预付对象的名称、交易背景、预付账款的账面余额、账龄及坏账准备，说明其是否与公司存在关联关系。

回复：

公司 2017、2018 年前十大预付对象如下：

①2017 年前十大预付账款明细

单位：元

单位名称	期末余额	占比 (%)	交易背景	账龄	是否关联方
湖南湘渝科技有限公司	11,187,872.12	43.98	材料款	1 年以内	否
山东辉隆化肥有限公司	2,640,812.00	10.38	材料款	1 年以内	否
中石化南阳能源化工有限公司	1,323,980.67	5.20	材料款	1 年以内	否
烟台丰禾农业科技有限公司	664,569.81	2.61	材料款	1 年以内	否
武汉天蛟国际物流有限公司	608,486.95	2.39	运费	1 年以内	否
应城市社保局	459,581.08	1.81	社保	1 年以内	否
武汉新天第实验室设备有限公司	400,000.00	1.57	设备款	1 年以内	否
武汉嘉洋机电设备有限公司	300,000.00	1.18	设备款	1 年以内	否
应城市中燃城市燃气发展公司	292,683.30	1.15	燃料款	1 年以内	否
盛隆电气集团电力工程有限公司	182,567.00	0.72	工程款	1 年以内	否
合计	18,060,552.93	70.99	-	-	-

②2018 年前十大预付账款明细

单位名称	期末余额	占比 (%)	交易背景	账龄	是否关联方
------	------	--------	------	----	-------

)			
贵州开磷化肥有限责任公司	80,000,000.00	70.64	肥料款	1年以内	否
湖南湘渝科技有限公司	13,962,542.52	12.33	材料款	1年以内, 1-2年	否
武汉美邦佳信装饰工程有限公司	6,380,000.00	5.63	工程款	1年以内	否
湖北森泰苗木花卉专业合作社	500,000.00	0.44	苗木款	1年以内	否
武汉派尔家具有限公司	460,915.00	0.41	办公家具	1年以内	否
武汉市中南称重设备有限公司	384,842.73	0.34	设备款	1年以内	否
应城市中燃城市燃气发展公司	295,335.92	0.26	燃气款	1年以内	否
武汉市社保局	294,884.00	0.26	社保	1年以内	否
武汉市顾泰旗装饰设计有限责任公司	269,000.00	0.24	设计款	1年以内	否
盛隆电气集团电力工程有限公司	234,560.00	0.21	工程款	1年以内	否
合计	102,782,080.17	90.76	-	-	-

(3) 结合具体业务及进展、预付政策及交易背景，补充披露预付给贵州开磷大额款项的原因及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

鉴于贵州开磷肥料作为营养母粒的主要原料，截至目前，10万吨/年的植物营养母粒等项目正在建设中，与贵州开磷肥料采购尚未发货。

根据公司的预付款项审批权限，该笔交易需经过董事会审议，公司于2018年12月18日召开的第二届董事会第三十六次会议审议通过了《关于签订化肥产品购销合同的议案》并于2018年12月19日履行了信息披露义务。

公司积极向数字农业方向转型，其中植物营养母粒项目将需要大量的肥料作为原料，在此背景下，发生本次预付贵州开磷8,000万肥料款，主要原因如下：

①本次预付款是根据公司2019年度经营规划与贯彻公司智慧农业发展战略所需，通过与开磷化肥合作，有利于保障原材供应，对公司的智慧农业业务运营将产生积极影响。

②根据国家颁布肥料企业出口肥料税收减免政策影响，公司预计2019年肥料价格将会上涨，为了提前锁定采购量，享受大客户优惠政策，降低智慧农业运营成本。

③根据肥料行业的交易惯例，大宗肥料采购需要预付货款。

④根据公司 10 万吨/年的植物营养母粒项目测算，每年对磷肥的需求量 8 万吨左右，采购金额约 2.12 亿元。

综上所述，本次预付贵州开磷 8000 万元肥料预付款符合公司的战略发展需求，为保证公司数字农业业务顺利发展，公司提前布局，在综合考虑运营成本的前提下，合理运用账面运营资金预付该笔款项。

湖北富邦科技股份有限公司董事会

