

绍兴贝斯美化工股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2019 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、误导性陈述或者重大遗漏。

绍兴贝斯美化工股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年5月31日收到深圳证券交易所《关于对绍兴贝斯美化工股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第395号）（以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，积极组织回复，对《问询函》所述问题逐项予以落实，有关情况回复如下：

1.根据你公司 2019 年年报及你公司于 2019 年 10 月 14 日披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称《招股说明书》），2017 年至 2019 年，你公司产品综合毛利率分别为 36.30%、34.36%、28.45%，其中，二甲戊灵原药毛利率分别为 39.89%、34.76%、29.94%，均逐年下降。

（1）根据年报，报告期公司毛利率下降的主要原因是部分原材料采购价格上涨和公司产品价格有所调降。而根据《招股说明书》，你公司主要原材料 3-戊酮的采购价格自 2019 年六月份起下降约 25%，你公司综合毛利率在 2019 年下半年预计将有所上升。请你公司说明你公司年报与《招股说明书》关于原材料价格及产品毛利率变动情况的表述前后不一致的原因及合理性。

（2）请结合行业趋势、你公司行业地位、各类产品价格、成本的具体变动情况等说明近三年你公司产品毛利率持续下降的原因，其下降趋势预计是否存在持续性、是否将对你公司业绩产生重大不利影响。

（3）你公司存货期末账面余额为 7,339.82 万元，其中原材料期末余额为 3,908.28 万元，未计提跌价准备；库存商品期末余额为 1892.56 万元，本期计提跌价准备 100.06

万元。请结合你公司产品原材料及库存商品价格变动趋势、成本与期末可变现净值等说明你公司存货跌价准备计提是否充分。

请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、根据年报，报告期公司毛利率下降的主要原因是部分原材料采购价格上涨和公司产品价格有所调降。而根据《招股说明书》，你公司主要原材料 3-戊酮的采购价格自 2019 年六月份起下降约 25%，你公司综合毛利率在 2019 年下半年预计将有所上升。请你公司说明你公司年报与《招股说明书》关于原材料价格及产品毛利率变动情况的表述前后不一致的原因及合理性。

（一）公司情况

1、公司年报对 2019 年主要原材料采购价格、公司产品销售价格与公司 2018 年情况进行对比，具体比较数据情况如下：

（1）公司主要产品销售价格：

单位：元/吨或元/千升

产品名称	2019 年销售单价	2018 年销售单价	涨幅
4-硝	24,259.76	28,589.06	-4,329.30
二甲戊灵原药	41,144.86	43,714.73	-2,569.87
二甲戊灵制剂	22,273.83	23,700.99	-1,427.16

公司主要原材料采购均价情况：

单位：元/吨

项目	2019 年采购单价	2018 年采购单价	涨幅
邻二甲苯	5,833.99	5,832.35	1.64
3-戊酮	23,832.32	24,836.48	-1,004.16
硝酸	1,700.58	1,660.58	40.00

注：所有采购单价均为不含运费的原材料采购单价。

从上表可以看出，主要原材料如邻二甲苯、硝酸采购均价 2019 年较 2018 年略有上涨，3-戊酮采购价格 2019 年较 2018 年有所下降。2019 年毛利率下降主要因素为公司进行战略性价格调整，为扩大市场份额，2019 年销售单价较 2018 年有所下调，导致毛利率下降。

(2) 招股书中对 3-戊酮 2019 年 6 月采购价格下降情况描述如下：

公司 2019 年下半年主要原材料 3-戊酮价格随着市场价格波动而波动，且 2019 年度呈现下降趋势，主要原因是目前公司 3-戊酮主要供应商为宜兴市恒兴化工有限公司（以下简称“恒兴化工”），恒兴化工 3-戊酮主要生产原料为丙酸，2018 年市场丙酸价格大幅上涨，故 3-戊酮价格对应有所增加，但随着 2019 年丙酸市场价格回落，恒兴化工所提供 3-戊酮价格对应回落，2019 年公司本期实际采购 3-戊酮均价如下：

单位：元/吨

项目	采购数量	采购单价	采购金额
1 月	536.60	29,147.56	15,640,582.72
2 月	148.58	27,638.17	4,106,479.31
3 月	420.72	25,079.52	10,551,453.79
4 月	225.14	27,447.73	6,179,582.81
5 月	253.72	24,793.57	6,290,623.45
6 月	419.87	22,079.36	9,270,461.83
7 月	331.35	22,152.00	7,340,066.61
9 月	301.05	20,049.95	6,036,037.01
10 月	239.32	21,061.95	5,040,545.14
11 月	298.94	20,796.46	6,216,893.83
12 月	328.80	20,796.46	6,837,876.14

其中：2019 年 6 月采购单价较 2019 年 1 月对比，下降幅度为 24.25%，相关下降幅度与招股书披露信息一致；同时由上表可见，2019 年以来公司原材料 3-戊酮采购价格从高位持续下降，在原药销售价格基本稳定的情况下，部分主要原材料单位成本下降会对 2019 年下半年毛利率起到正向作用。

2、公司 2019 年上半年、下半年综合毛利率变动情况

2019 年下半年毛利率略有下降的主要原因为：公司下半年较大规模的技改扩产、大修导致停车时间较长，造成下半年产、销量比上半年大幅减少，生产规模效应减弱，单位成本增加。同时，公司为了进一步扩大市场份额，进行了一定程度的价格调整，销售价格有所下调，综合导致公司下半年毛利率略有下降。

2019 年上半年产品毛利率见下表：

单位：万元

项目	收入金额	成本金额	毛利率
农药中间体	4,040.41	2,894.04	28.37%
二甲戊灵原药	22,716.03	15,633.66	31.18%
二甲戊灵制剂	2,126.74	1,799.64	15.38%
合计	28,883.18	20,327.33	29.62%

(续上表) 2019 年下半年产品毛利率见下表:

项目	收入金额	成本金额	毛利率
农药中间体	5,486.31	3,851.57	29.80%
二甲戊灵原药	13,807.27	9,955.85	27.89%
二甲戊灵制剂	1,206.75	1,198.73	0.66%
合计	20,500.34	15,006.14	26.80%

由上表可知，公司 2019 年下半年二甲戊灵原药、二甲戊灵制剂毛利率有所下降。

2019 年上、下半年度公司二甲戊灵原药、制剂销售价格、成本列示如下：

单位售价：

单位：元/吨或元/千升

项目	2019 年 1-6 月	2019 年 7-12 月	变动幅度
二甲戊灵原药	41,205.61	41,045.32	-0.39%
二甲戊灵制剂	23,256.32	20,730.53	-10.86%

单位成本：

单位：元/吨或元/千升

项目	2019 年 1-6 月	2019 年 7-12 月	变动幅度
二甲戊灵原药	28,358.57	29,596.05	4.36%
二甲戊灵制剂	19,679.44	20,592.73	4.64%

公司 2019 年上、下半年主要产品销量

单位：吨

项目	2019 年 1-6 月	2019 年 7-12 月	变动幅度
二甲戊灵原药	5,512.85	3,363.91	-38.98%
二甲戊灵乳油	914.48	582.11	-36.34%

综上所述，2019 年以来公司 3-戊酮采购均价从高位持续下降，在原药销售价格基本稳定的情况下，部分主要原材料单位成本下降会对 2019 年下半年毛利率起到正向作用。但由于 2019 年下半年公司较大规模的技改扩产、大修导致停车时间较长，造成下半年产、销量比上半年大幅减少，生产规模效应减弱，单位成本增加。同时，公司为了进一步扩大市场份额，进行了一定程度的价格调整，销售价格有所下调。虽然 3-戊酮采购价格降低对毛利率起到正向作用，但单位成本的增加及销售价格的降低，导致 2019 年下半年毛利率有所下降。

（二）会计师核查程序

1、了解、评价与收入相关的内部控制的设计，并测试关键控制运行的有效性，通过执行内部控制测试，公司关键控制点设计合理，运行有效；

2、访谈了公司财务总监、销售经理、采购经理、部分客户等，对公司 2019 年产品市场情况及市场销售价格波动情况进行了解；

3、取得公司 2019 年主要原材料采购合同、入库单、发票等主要资料，对采购数量、金额执行了检查程序；

4、对 2019 年主要原材料供应商相关的采购金额、付款情况及期末余额执行了函证程序；

5、获取 2019 年主要产品的销售金额、销售成本、销售价格和单位成本，并与账面核对一致；并对主要产品毛利率变动情况执行分析性程序；

6、获取并检查 2019 年公司各月生产出、入库单据，销售出库单据，获取各月成本分配表，执行重新计算程序。

（三）会计师核查意见

经核查，年报会计师认为：公司采购主要原材料如邻二甲苯、硝酸采购均价 2019 年较 2018 年略有上涨，3-戊酮采购价格有所下降；公司 2019 年下半年毛利率未按照招股书预测回升的主要原因是公司下半年受技改扩产、大修等因素影响停工时间较长，产量减少，生产规模效应降低，单位制造费用、单位人工增加，导致单位成本增加；同时，公司为了进一步扩大市场份额，产品销售价格有所下降。虽然 3-戊酮采购价格降低对毛利率起到正向作用，但单位成本的增加及销售价格的降低，导致 2019 年下半年毛利率有所下降。

二、请结合行业趋势、你公司行业地位、各类产品价格、成本的具体变动情况等说明近三年你公司产品毛利率持续下降的原因，其下降趋势预计是否存在持续性、是否将对你公司业绩产生重大不利影响。

（一）公司情况

1、行业趋势情况

公司所属的农药行业发展进入成熟阶段，食品安全、生态环保、产能过剩等方面给农药行业带来了巨大压力，人们的环保意识及科技水平的不断提高，高毒、高残留的农药逐渐被市场淘汰，让位给高效、低毒、低残留的环境友好型农药是行业的大趋势。

2、公司于行业中的地位

公司目前产业链覆盖农药医药中间体、农药原药及农药制剂，拥有一套完整的科研开发、中间体生产、原药合成及制剂加工体系。公司注重技术研发，以自主研发为主，以合作开发为辅，并能够将科研成果持续转化成生产力。目前在农药医药中间体生产、原药生产及制剂生产等各个环节，以公司自主研发的核心工艺技术为支撑，公司生产的二甲戊灵原药浓度及杂质含量已经达到甚至超过发达国家的标准和要求，并在同类企业中具有成本优势，从而具备成为跨国农药企业合格战略供应商的能力。公司年产能为“8,000 吨 4-硝基邻二甲苯、9,000 吨 N-（1-乙基丙基）-3,4-二甲基苯胺和 4,000 吨 2,3-二甲基苯胺”，位于二甲戊灵中间体行业前列。控股子公司江苏永安是国内乃至亚太地区二甲戊灵细分领域的龙头企业，年产能为“二甲戊灵 95% 原药 12,000 吨、330 克/升乳油 4,000 千升”。

3、各类产品销售单价、成本情况

（1）主要产品销售单价

单位：元/吨或元/千升

产品名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
4-硝	24,259.76	28,589.06	26,369.05
戊胺	38,678.89	36,637.93	35,625.72
二甲戊灵原药	41,144.86	43,714.73	42,807.45
二甲戊灵制剂	22,273.83	23,700.99	21,626.42

主要产品单位成本

单位：元/吨或元/千升

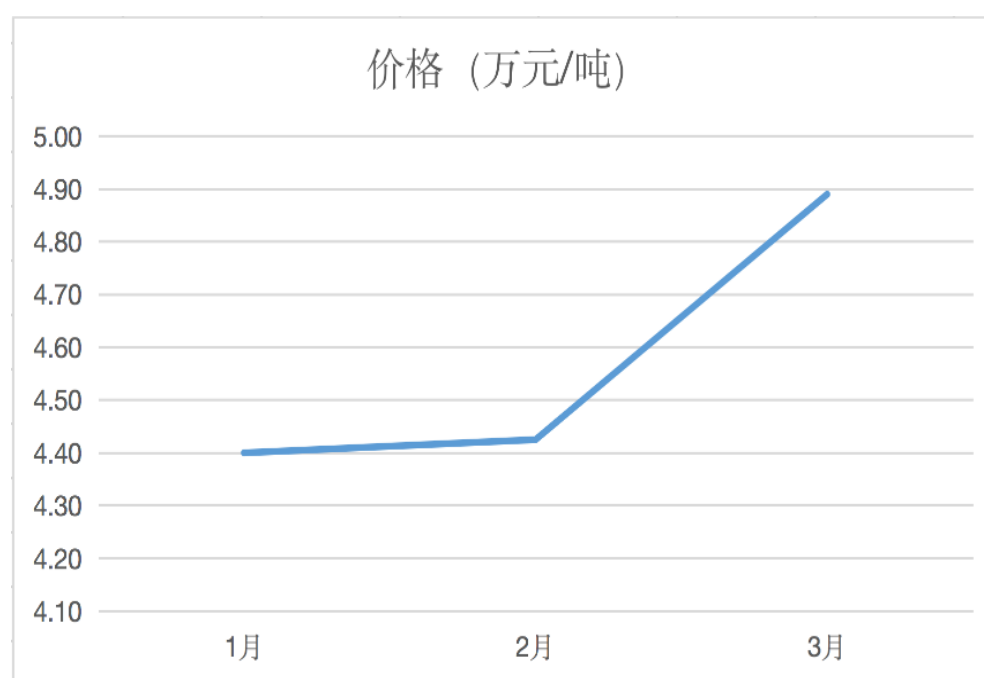
产品名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
4-硝	14,430.94	15,734.24	15,987.31
戊胺	29,580.98	29,918.53	29,145.54
二甲戊灵原药	28,827.53	28,521.57	25,733.66
二甲戊灵制剂	20,034.62	18,977.17	16,329.16

由上表可以看出：公司 2018 年毛利率同比下降的主要原因是：单位成本的增加幅度高于单位售价的增长幅度，主要原因是本期公司主要原材料 3-戊酮采购单价大幅上涨，进而导致二甲戊灵原药、制剂单位成本增加，综合毛利率下降。

公司 2019 年毛利率同比下降的主要原因是：公司为进一步扩张市场份额，进行了战略性价格调整，销售收入整体增长，销售单价有所下降，导致毛利率下降；同时二甲戊灵制剂产量较上一年度减少，生产规模效应减弱，单位成本增加，毛利率下降。

4、下降趋势的持续性

公司主要战略方针集中于二甲戊灵原药的生产及销售，且 2019 年度二甲戊灵原药生产销售情况占营业收入比超过 70%。对二甲戊灵原药销售价格的公开市场信息进行查询，2020 年 1 季度中农立华原药价格指数走势图如下：



注：图标中均为含税价格；

数据取自中农立华公开信息网 <http://www.sino-agri-sal.com/>

由二甲戊灵公开市场价格波动情况可见，虽然受到疫情较大影响，但市场二甲戊灵销售价格逐步呈现上升趋势，市场价格逐步回暖。因此二甲戊灵作为环境友好型选择性除草剂的市场地位是坚实的，其市场价格会由于短期市场行为有所波动，但不存在持续下降的趋势，不存在对公司业绩的重大不利影响。

综上所述，报告期内公司毛利率持续下降，首先源于原材料 3-戊酮采购价格大幅上涨，目前已经消除，3-戊酮采购价格回归常态且平稳运行；其次，公司为进一步扩张市场份额，进行了战略性价格调整，销售单价有所下降，公司经过战略性价格调整后市场份额有所扩大，且目前二甲戊灵销售价格逐步上升，未来不存在持续下降的趋势。2020 年以来，新冠疫情席卷全球，疫情偶发性因素对公司生产经营构成了一定的影响，虽然公司已经正常开车生产，但预计疫情对公司 2020 年上半年的毛利率构成不利影响。

（二）会计师核查程序

1、对公司财务总监、销售经理、采购经理执行了访谈程序，通过查阅公司年度报告及行业公开信息查询，了解公司目前行业趋势及市场地位相关信息；

2、获取 2019 年主要产品的销售金额、销售成本、销售价格和单位成本，并与账面核对一致；并对主要产品毛利率变动情况执行分析性程序；

3、对公司主产品二甲戊灵公开市场价格走势进行查询、对比分析性程序。

（三）会计师核查意见

经核查，年报会计师认为：公司主要产品近三年受到部分原材料价格波动及战略性价格调整，毛利率呈现下降趋势；目前二甲戊灵原药销售价格逐步上升回暖，销售价格未来不存在持续下降的趋势，不存在对公司业绩的重大不利影响。2020 年以来，新冠疫情席卷全球，疫情偶发性因素对公司生产经营及销售构成一定的影响。

三、你公司存货期末账面余额为 **7,339.82** 万元，其中原材料期末余额为 **3,908.28** 万元，未计提跌价准备；库存商品期末余额为 **1892.56** 万元，本期计提跌价准备 **100.06** 万元。请结合你公司产品原材料及库存商品价格变动趋势、成本与期末可变现净值等说明你公司存货跌价准备计提是否充分。

（一）公司情况

公司期末存货情况

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,908.28	-	3,908.28
在产品	829.04	-	829.04
库存商品	1,892.56	100.16	1,792.40
发出商品	655.85	-	655.85
周转材料	54.08	-	54.08
合计	7,339.82	100.16	7,239.66

公司 2019 年期末存货中，主要产品账面单位成本以及报告期末最近一个月的平均单位售价情况如下：

单位：元/吨

产品名称	单位售价	单位成本	单位毛利额
4-硝	22,958.34	13,973.78	8,984.56
戊胺	38,495.58	28,557.42	9,938.16
二甲戊灵原药	40,330.32	36,532.74	3,797.58
二甲戊灵制剂	20,736.56	23,923.52	-3,186.96

上述单位售价和单位成本是测算存货可变现净值的基础，通过对比可以看出，除二甲戊灵制剂外，其他主要产品期末平均单位售价均高于期末单位成本；二甲戊灵制剂下半年单位成本增加，主要原因由于公司目前专注于二甲戊灵原药销售，原药与制剂销量呈现此消彼长的情况，故二甲戊灵制剂产、销量 2019 年较 2018 年减少，二甲戊灵制剂产线等固定费用支出存在，导致单位成本升高。

（1）库存商品及发出商品减值测试过程

公司按照期末库存商品账面价值与可变现净值的差额计提库存商品及发出商品跌价准备。公司以最近售价扣除相应的销售税费确定可变现净值，若期末库存商品、发出商品账面价值低于可变现净值，则不存在跌价，若存货账面价值高于可变现净值，则按差额计提跌价准备。经测算，2019 年末，公司主要产品二甲戊灵制剂发生减值，公司已计提减值准备，具体计提情况如下

单位：元

年度	产品名称	账面成本	可变现净值	减值准备
----	------	------	-------	------

2019 年末	二甲戊灵制剂	5,359,124.45	4,357,528.44	1,001,596.01
---------	--------	--------------	--------------	--------------

(2) 原材料减值测试过程

2019年末原材料主要构成及库龄情况

原材料名称	数量	金额	库龄
邻二甲苯	3,281.62	1,906.72	3 个月以内
3-戊酮	30.44	63.33	3 个月以内
戊胺*	480.16	1,366.50	3 个月以内
其他	681.89	571.73	1 年以内
合计		3,908.28	

*注：该戊胺为子公司永安化工直接生产二甲戊灵原药的直接原材料，其他主要为车间使用备品备件及其他辅助材料；

公司采用以销定产的生产模式，原材料严格按照销售及生产计划采购及储备，期末原材料主要为邻二甲苯、3-戊酮等，主要生产产品为4-硝、二甲戊灵原药、戊胺，公司按产成品的估计售价减去原材料加工至产成品时的加工成本、销售税费后的金额确定原材料可变现净值。经测算，2019年末原材料可变现净值高于账面价值，未发生减值。

(3) 在产品减值测试过程

公司对在产品按对应产成品的估计售价减去在产品加工至产成品时的加工成本、销售税费后的金额确定原材料可变现净值；经测算，2019年末在产品可变现净值高于账面价值，未发生减值。

(二) 会计师核查程序

- 1、对公司与存货跌价相关的内部控制的设计、运行进行了解与测试；
- 2、在存货监盘过程中，观察存货的存储环境及保存状况，以了解其物理状态是否正常，经观察存货保存状况良好，不存在明显减值迹象；
- 3、对2019年末存货执行减值测试，测算出预计可变现净值，并与存货账面价值进行对比，检查是否存在存货减值情况。

(三) 会计师核查意见

经核查，年报会计师认为：公司 2019 年末存货跌价准备计提充分。

2. 年报显示，你公司报告期内公司实现营业收入 4.94 亿元，同比增长 6.21%，报告期末应收账款账面余额为 1.19 亿元，较期初增长 42.91%，坏账准备期末余额 627.13 万元，计提比例为 5.28%。

(1) 请结合你公司销售情况、销售模式、信用政策的变化等情况，说明应收账款大幅增长且增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性。

(2) 请结合你公司的坏账准备计提政策、欠款方账龄及历史回款情况等说明你公司应收账款坏账准备计提是否充分、审慎。

请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

一、请结合你公司销售情况、销售模式、信用政策的变化等情况，说明应收账款大幅增长且增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性。

(一) 公司情况

1、公司两期主营业务销售情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度	
	收入	成本	收入	成本
主营业务	49,383.52	35,333.48	46,477.72	30,536.51

主要客户销售情况如下：

2019 年度

单位：万元

客户名称	2019 年度发生额	占公司全部营业收入的比例(%)
FINCHIMICA S.P.A	8,933.91	18.08
中农立华生物科技股份有限公司	5,808.37	11.76
山东潍坊润丰化工股份有限公司	4,623.53	9.36
ADAMA AGAN LTD	4,039.74	8.18
济南天邦化工有限公司	2,454.71	4.96
合计	25,860.26	52.34

2018 年度

单位：万元

客户名称	本期发生额	占公司全部营业收入的比例(%)
------	-------	-----------------

FINCHIMICA S.P.A	6,336.94	13.62
浙江新农化工股份有限公司台州新农精细化工厂	4,231.77	9.10
山东潍坊润丰化工股份有限公司	3,380.77	7.27
山东华阳农药化工集团有限公司	3,355.33	7.21
济南天邦化工有限公司	2,468.64	5.30
合计	19,773.46	42.50

分区域收入情况统计表如下：

单位：万元

地区名称	2019 年度		2018 年度	
	收入	成本	收入	成本
中国地区	28,122.03	20,860.62	29,688.14	19,738.54
国外地区	21,261.49	14,472.86	16,789.58	10,797.97
合计	49,383.52	35,333.48	46,477.72	30,536.51

由本期销售情况可见，公司本期收入增长主要体现在对国外客户销售增加；而对国外客户的结算方式更多的地采用信用证及带有账期的电汇方式进行结算，导致期末应收账款余额增加。

2、公司 2019 年主要销售模式未发生重大变动；不同产品的下游客户不同，发行人采取直销模式或者与经销商合作的模式进行销售。中间体及二甲戊灵原药主要客户为农药原药生产商，购买公司产品主要用于进一步加工成制剂销售，主要采用直销模式；二甲戊灵制剂由于主要面对终端消费市场，终端客户较分散，主要通过经销商对外销售。

3、公司主要客户信用政策情况

客户名称	2019 年度	2018 年度
FINCHIMICA S. P. A	从提单日起 60 天电汇付款	从提单日起 60 天电汇付款
浙江新农化工股份有限公司台州新农精细化工厂	货到票到 60 天内付清货款	货到票到 60 天内付清货款
济南天邦化工有限公司	款到发货；货到付款	款到发货
山东华阳农药化工集团有限公司	—	180 天国内信用证结算/款到发货
UPL LIMITED	—	从提单日起 180 天信用证付款
中农立华生物科技股份有限公司	货到付款	款到发货

客户名称	2019 年度	2018 年度
深圳诺普信作物科技有限公司	预付部分定金，剩余货到验收合格凭发票承兑付款	货到验收合格凭发票承兑付款
山东潍坊润丰化工股份有限公司	货到付款，账期：自入库签字日期起 30 天	货到付款，账期：自入库签字日期起 15 天。
ADAMA AGAN LTD	从提单日起 90 天信用证付款	—

结合上述公司 2019 年度、2018 年度主要销售客户情况，并对客户信用政策进行统计，公司主要客户信用政策未发生重大变动。

4、期末主要应收账款余额期后回收情况

截至 2020 年 5 月 31 日，2019 年期末主要应收账款余额期后回收情况：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	期后回款金额	占比（%）
应收账款	11,879.73	10,365.61	87.25%

公司应收款期后回款情况良好。

（二）会计师核查程序

1、获取并检查公司销售与收款相关的内控制度和业务流程，实施穿行测试和控制测试，评价销售与收款相关内部控制设计是否合理、执行是否有效，2019 年度是否保持稳定；

2、访谈发行人营销部门负责人、财务负责人，了解发行人针对客户的信用政策的制定执行情况；

3、获取公司 2019 年主要客户名单，查阅公司与主要客户签订的销售合同，对比报告期内主要客户的信用政策变动情况；复核公司应收账款周转率的变化情况，分析公司是否存在通过延长信用期以提高销售收入的情况；

4、对公司主要客户销售金额，应收账款期末余额执行了函证程序；

5、对本期新增客户、回款异常客户查询了工商信息档案、诉讼网站等公开披露信息；

6、对新增客户、回款异常客户执行了访谈程序，确认销售真实性及未能及时回款的原因；

7、对期末主要应收账款执行了期后回款检查。

（三）会计师核查意见

经核查，年报会计师认为：公司应收余额增长比例高于营业收入增长比例，主要

因为外销收入增加，国外客户的结算方式更多地采用信用证及带有账期的电汇方式进行结算，导致期末应收账款余额增加。经检查，2019 年末应收账款期后回款情况良好。

二、请结合你公司的坏账准备计提政策、欠款方账龄及历史回款情况等说明你公司应收账款坏账准备计提是否充分、审慎。

（一）公司情况

1、公司坏账计提准备政策

除了单项评估信用风险的应收款项外，对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

本公司应收款项预期信用损失以账龄作为信用风险特征组合。根据以前年度按账龄划分的各段应收账款实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收账款合计计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收账款计提比例(%)
1 年以内	5
1 至 2 年	10
2 至 3 年	30
3 至 4 年	50
4 至 5 年	80
5 年以上	100

2、与同行业上市公司 2019 年 12 月 31 日应收账款坏账计提比例对比情况：

账龄	中旗股份	先达股份	广信股份	利民股份	本公司
应收账款	6.10%	5.58%	5.40%	7.01%	5.28%

从上表可以看出，公司应收账款坏账计提比例与同行业相比不存在重大差异，差异原因系账龄结构不同，公司 1 年以内的应收账款占比为 99.33%，应收账款质量良好，且期后回款良好，公司应收账款坏账准备计提充分、审慎。

（二）会计师核查程序

1、检查公司内部控制制度中关于客户信用政策的相关管理制度，并执行了穿行测

试及控制测试程序；

2、查阅了公司与主要客户的合同、订单，并访谈公司销售负责人与财务负责人，核查公司对客户的信用政策及各期末应收账款变动原因以及与各渠道的关系情况；

3、检查公司与客户签订的销售合同，检查合同条款中关于信用政策及货款结算周期等相关内容；

4、核查公司应收账款明细账，检查其回款时间及回款周期与合同条款是否一致；

5、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账准备计提金额是否准确。

（三）会计师核查意见

经核查，年报会计师认为：公司应收账款计提比例与同行业相比不存在重大差异，期末应收账款账龄基本为1年以内，且期后回款情况良好，坏账准备计提充分、审慎。

3. 2017年至2019年，你公司向前五名客户销售额占年度销售总额比例分别为31.55%、42.51%、52.34%，向前五名供应商采购金额占年度采购总额比例分别为41.23%、47.12%、61.62%。请结合你公司行业特点及销售、采购模式，说明你公司客户和供应商集中度较高且前五大客户及供应商占比逐年上升的原因及合理性，并请说明公司是否存在对前五大客户及前五大供应商的依赖，你公司拟对此采取的措施并充分提示相关风险。

【回复】

（1）公司的销售模式

公司产品包括农药医药中间体、农药原药及农药制剂。公司生产的4-硝及戊胺等中间体部分对外销售，部分用于子公司江苏永安继续加工成二甲戊灵原药及制剂后，再对外销售。公司的营销部负责公司境内及境外销售业务，并针对农药中间体、原药及制剂的境内外市场制定销售政策。公司针对不同的产品采取不同的销售模式。

①国内销售模式

目前公司国内销售的产品主要有农药医药中间体、二甲戊灵原药及制剂。由于不同产品的下游客户不同，公司采取直销模式或者与经销商合作的模式进行销售。中间体及二甲戊灵原药主要客户为国内的农药原药厂家、其他化工厂等，主要采用直销模式；二甲戊灵制剂由于主要面对终端消费市场，终端客户较分散，公司采取国内农药行业的通行做法，即经销商销售模式。

②国外销售模式

公司出口的产品主要为 4-硝等农药医药中间体、二甲戊灵原药以及制剂，出口的国家 and 地区包括欧洲、美洲、巴基斯坦及印度，目前公司也在积极开拓境外新市场，包括澳洲及亚洲其他国家和地区。公司已经与境外客户建立了稳定的供销关系，由公司将上述产品直接销售给境外的农药生产商，再由其进行进一步加工后进行销售。

（2）公司的采购模式

公司设有独立的采购部门，采购部生成合格供应商目录，根据采购计划从目录中择优采购生产所需的原材料和设备。公司生产用原材料主要为 3-戊酮和邻二甲苯，从贸易商或生产商直接采购。公司与主要原材料供应商签订采购合同，并长期保持良好合作关系。由于公司原材料价格波动较大，公司会根据原材料价格变动情况采用储备采购等措施，有效降低了主要原材料价格波动带来的影响。

（3）客户集中度较高且占比逐年上升的原因及合理性

2017-2019 年，公司对前五大客户的销售情况如下：

年份	序号	客户名称	销售金额（万元）	占销售总额的比例
2019 年度	1	FINCHIMICAS.P.A	8,933.91	18.08%
	2	中农立华生物科技股份有限公司	5,808.37	11.76%
	3	山东潍坊润丰化工股份有限公司	4,623.53	9.36%
	4	ADAMAAGANLTD	4,039.74	8.18%
	5	济南天邦化工有限公司	2,454.71	4.96%
	合计		25,860.26	52.34%
2018 年度	1	FINCHIMICAS.P.A	6,336.94	13.62%
	2	浙江新农化工股份有限公司台州 新农精细化工厂	4,231.77	9.10%
	3	山东潍坊润丰化工股份有限公司	3,380.77	7.27%
	4	山东华阳农药化工集团有限公司	3,355.33	7.21%
	5	济南天邦化工有限公司	2,468.64	5.31%
	合计		19,773.45	42.51%
2017 年度	1	浙江新农化工股份有限公司台州 新农精细化工厂	3,474.23	8.00%
	2	山东华阳农药化工集团有限公司	3,295.69	7.59%
	3	UPLLIMITED	2,647.98	6.10%
	4	济南天邦化工有限公司	2,240.86	5.16%

年份	序号	客户名称	销售金额(万元)	占销售总额的比例
	5	深圳诺普信作物科技有限公司及关联方	2,042.01	4.70%
	合计		13,700.77	31.55%

公司对前五大客户的销售金额占销售总额的比例呈现上升趋势，客户集中度较高，这一方面是因为公司对 FINCHIMICA S.P.A 和中农立华生物科技股份有限公司的销售占比大幅提升。FINCHIMICA S.P.A 是公司长期合作的重要境外客户，2016 年下半年 FINCHIMICA S.P.A 制剂登记证即将到期开始办理延展登记，并于 2017 年 7、8 月份陆续完成英国、法国等欧洲地区的制剂登记，2017 年下半年公司对 FINCHIMICA S.P.A 的销售恢复正常。中农立华生物科技股份有限公司成立于 2009 年 4 月 8 日，于 2017 年 11 月 16 日在上海证券交易所上市，公司与中农立华生物科技股份有限公司早在 2010 年已建立了友好合作关系，双方长期保持着良好地合作关系。由于公司的产量扩大以及 FINCHIMICA S.P.A 及中农立华生物科技股份有限公司需求的增加，公司对 FINCHIMICA S.P.A 和中农立华生物科技股份有限公司的销售额以及销售占比大幅提升。

另一方面，基于客户信用、规模等方面的考虑，公司更倾向于将产品销售给已建立长期合作关系、规模较大、信用良好的客户，这使得公司对部分大客户的销售额以及销售占比明显提升。

（4）公司不存在对主要客户的重大依赖

公司向单一客户的销售收入占销售总额的比例均未超过 20%，而且公司在长期发展过程中，依靠产品优势和品牌优势，已与国内外众多客户形成了稳定的合作关系，并且不断积极开发潜在客户。因此，公司不存在对主要客户的重大依赖。

（5）供应商集中度较高且占比逐年上升的原因及合理性

2017-2019 年，公司对前五大供应商的采购情况如下：

年份	序号	供应商名称	采购金额(万元)	占采购总额的比例
2019 年度	1	宜兴市恒兴精细化工有限公司	6,892.12	24.33%
	2	宁波经济技术开发区奇人经贸有限公司	4,791.92	16.92%
	3	宁波卓远经贸发展有限公司	2,253.87	7.96%
	4	浙江金贸通供应链管理有限公司	2,023.74	7.14%
	5	上海旭可气体有限公司	1,491.97	5.27%

年份	序号	供应商名称	采购金额(万元)	占采购总额的比例
		合计	17,453.62	61.62%
2018 年度	1	宜兴市恒兴精细化工有限公司（合并，包括连云港中港精细化工有限公司）	6,545.65	22.34%
	2	宁波兰晶石化有限公司（合并，包括宁波联合燕华化工股份有限公司）	2,831.40	9.66%
	3	宁波卓远经贸发展有限公司	1,595.12	5.45%
	4	宁波经济技术开发区奇人经贸有限公司	1,536.04	5.24%
	5	绍兴上虞杭协热电有限公司	1,298.76	4.43%
		合计	13,806.97	47.12%
2017 年度	1	宜兴市恒兴精细化工有限公司	4,041.16	14.94%
	2	宁波兰晶石化有限公司（合并，包括宁波联合燕华化工股份有限公司）	2,124.27	7.85%
	3	宁波卓远经贸发展有限公司	1,742.06	6.44%
	4	宁波经济技术开发区奇人经贸有限公司	1,737.33	6.42%
	5	浙江物产化工集团宁波有限公司	1,510.12	5.58%
		合计	11,154.94	41.23%

公司对前五大供应商的采购金额占采购总额的比例呈现上升趋势，供应商集中度较高，主要是公司的原材料结构以及采购方式所导致的。

公司生产所用的主要原材料之一为 3-戊酮，目前国内 3-戊酮生产规模最大的厂商是宜兴市恒兴精细化工有限公司，它的 3-戊酮产能、质量和价格都相较国内其他厂商有显著的优势。基于满足生产需求以及降低成本的考虑，公司选择宜兴市恒兴精细化工有限公司作为 3-戊酮的主要供应商，对其采购额以及采购占比随着公司生产规模的扩大而不断增加。

公司另一主要原材料为邻二甲苯，邻二甲苯作为基础石油化工原料，其生产商主要为大型石油化工企业，这类企业一般不直接给需求量相对较少的直接生产用户供货，而是通过贸易商集中发货，同时贸易商通过大批量集中采购可以获得更为优惠的供货条件，降低运输成本。公司本着确保供货质量及时间、降低采购成本的原则，择优选取宁波经济技术开发区奇人经贸有限公司、宁波卓远经贸发展有限公司、宁波兰晶石化有限公司等贸易商，集中向其采购邻二甲苯，采购额以及采购占比也随着公司生产规模的扩大而不断增加。

（6）公司不存在对主要供应商的重大依赖

邻二甲苯是大宗基础化工产品，全球年生产量超过 450 万吨，供应商众多，目前处于供应过剩的状态，而公司邻二甲苯年用量不超过 1.5 万吨。至于 3-戊酮，除了宜兴市恒兴精细化工有限公司，国内外也存在一定的生产厂商和贸易商，能够满足公司的生产所需。并且公司已按照质量管理体系的要求，建立起合格供应商目录，定期实施动态更新，拥有足够的供应商可供合作。

虽然公司在价格、货物质量等因素的基础上，集中向常年合作或合作条件较好的供应商采购，但并不因此对其形成重大依赖。若现有的主要供应商出现无法供应的情况，公司仍可以选择其他供应商进行合作，不会对公司主要的生产经营活动产生重大不利影响。

4. 年报显示，你公司报告期在建工程转入固定资产金额合计为 4,238.85 万元，其中 41000 吨加氢系列项目工程进度为 30%，本期转入固定资产金额 2,682.38 万元。请你公司说明上述项目转入固定资产的时间及相应依据、是否符合《企业会计准则》的相关规定，并请年审会计师核查并发表意见。

【回复】

（一）公司情况

1、2019 年度重要在建工程项目转固情况：

单位：万元

项目名称	预算数	2018 年 12 月 31 日	本期增加金额	本期转入固定资产金额	2019 年 12 月 31 日
41000 吨加氢系列	30,000.00	3,812.09	6,739.54	2,682.38	7,869.26
2000KG/H 硫酸回收环保治理项目	1,328.00	183.25	943.19	1,126.44	—
废水预处理技术改造项目	583.00	—	430.03	430.03	—
合计	—	3,995.35	8,112.76	4,238.85	7,869.26

转固时点相关依据情况：

单位：万元

项目名称	转固金额	转固时点	达到预定可使用状态判断依据	转固文件依据
41000 吨加氢系列项目工程（二甲戊灵扩产项目）	2,682.38	2019 年 9 月	项目已全部完工验收并投入使用，试运行达到立项时预设目标，项目后续无	经施工方确认的项目竣工验收报告；试运行报告；项目结算书；转固审批单

			大额支出发生	
2000KG/H 硫酸回收环保治理项目	1,126.44	2019 年 12 月	项目已全部完工验收并投入使用，试运行达到立项时预设目标，项目后续无大额支出发生	项目竣工验收报告；转固审批单
废水预处理技术改造项目	430.03	2019 年 12 月	项目已全部完工验收并投入使用，试运行达到立项时预设目标，项目后续无大额支出发生	项目竣工验收报告；转固审批单

公司募投项目中 41000 吨加氢项目为一系列项目构成，包括了加氢系列、二甲戊灵扩产项目、甲氧虫酰肼系列产品技改项目，本期二甲戊灵扩产项目投产并已达到预计可使用状态，因此转为固定资产，其余各项目尚处于在建状态。

二甲戊灵扩产项目转固后，根据公司生产报表列式产出量如下：

单位：吨

项目	2019 年 9 月	2019 年 10 月	2019 年 11 月	2019 年 12 月
二甲戊灵原药	—	408.59	998.67	923.00

由上表可以看出，2019 年 9 月二甲戊灵扩产项目转固，产量逐步增加。

2、《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定固定资产是指同时具有下列特征的有形资产：（一）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的；（二）使用寿命超过一个会计年度。并规定自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。公司报告期内在建工程项目均与生产经营活动相关，在建工程支出均为达到预定可使用状态前所发生的必要支出。

3、转固依据

公司各项工程完工达到预定可使用状态时，由工程部负责编制项目验收报告，经相应复核审批后交由财务部门作为在建工程转为固定资产的依据，竣工决算由工程部、采购部共同编制（较大的土建、安装工程委托外部造价师编制竣工决算报告），经审批

后，财务部据此确定固定资产的准确入账价值，公司于在建工程转入固定资产的次月起开始计提折旧。公司在建工程项目根据预算及工程进度情况，实际安装调试完毕情况已及时转固，转固时点符合会计准则规定，不存在延迟转固少提折旧情形。

（二）会计师核查程序

1、获取并检查与工程项目管理相关的内控制度和流程，核查工程项目相关的内容制度设计、执行的有效性；

2、询问管理层和工程项目负责人，了解工程项目的具体管理流程和重要的流转单据；

3、获取并检查报告期各工程项目的立项、实施、验收、试运行、结算等资料；

4、结合报告期内在建工程、固定资产盘点情况，核查各期转为固定资产的在建工程具体内容和会计核算内容，检查转固相关原始单据是否齐全，检查固定资产实际投入使用时间点是否与转固时点一致，核对在建工程转固金额准确性；

（三）会计师核查意见

经核查，年报会计师认为：公司在建工程转固时点正确，相关转固依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在延迟计提折旧的情形。

特此公告！

绍兴贝斯美化工股份有限公司董事会

2020年6月6日