

大信会计师事务所(特殊普通合伙)关于 山东潍坊润丰化工股份有限公司首次公开发行股票并在 创业板上市申请文件的审核问询函的回复

大信备字【2020】第 3-00057 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 22 日出具的“审核函[2020]010366 号”《关于山东潍坊润丰化工股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》(以下简称“问询函”)已收悉。作为公司的审计机构，大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)会同发行人、东北证券股份有限公司、北京市中伦律师事务所，就需要发行人及各相关中介机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实。现将问询函回复如下：

问题 1 关于风险因素

招股说明书“风险因素”部分披露了多项风险，其中部分风险缺乏针对性，部分描述中存在风险对策、发行人竞争优势相关表述。

请发行人：

- (1) 按重要性调整风险因素披露顺序；
- (2) 修改相关风险披露表述，删除风险对策、发行人竞争优势及类似表述；
- (3) 结合实际情况对风险因素的内容作量化分析，减少定性表述；
- (4) 结合发行人实际经营情况，进一步评估“人力资源风险”“净资产收益率下降的风险”“毛利率水平发生较大变动的风险”等风险因素披露是否具有针对性，相关信息是否对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响，并相应修改相关内容。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人披露内容

1. 按重要性调整风险因素披露顺序

为了更为合理地披露发行人所面临的风险，按照重要性原则，将“五、发行失败风险”调至风险因素的最后部分。

2. 修改相关风险披露表述，删除风险对策、发行人竞争优势及类似表述

经进一步梳理，已将经营风险中的“公司合规经营的风险、农药产品境外自主登记投入的风险”，财务风险中的“产品出口退税政策变动风险”，实际控制人控制的风险及核心技术泄密风险中涉及风险对策、发行人竞争优势及类似表述的内容予以删除。

3. 对风险因素的内容作量化分析，减少定性表述

已对发行人所面临的大部分风险因素增加了量化分析，并对相关定性表述进行了适当删除。

4. 对“人力资源风险”等风险因素进一步评估及修订

经对相关风险因素进一步评估，已将“人力资源风险”予以删除，同时为使披露内容更具有针对性，将财务风险中的“净资产收益率下降的风险、毛利率水平发生较大变动的风险”内容作了适当修订。

经上述修改后，发行人招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容如下：

一、经营风险

（一）环境保护风险

公司属于化学原料及化学制品制造业下的化学农药制造细分行业，生产经营过程中会产生废水、废气及废渣，环境保护要求较高。一方面，报告期内，公司因环境保护方面的违法违规行受到了环保主管部门2次行政处罚（罚款金额合计9.88万元）及2次责令整改，公司及时按照相关要求进行了整改，未对生产经营产生重大不利影响，但若公司今后在环境保护方面措施不当，造成环境违法事件，仍存在被环保主管部门进行处罚或责令整改的风险；另一方面，报告期内公司环保投入金额分别为5,100.5万元、8,241.88万元、6,912.48万元和4,005.80万元，金额较大，随着国家可持续发展战略的全面实施，环保政策日益严格，环境污染管理目标日益提高，存在加大公司环保成本，进而影响公司经营效益的风险。

（二）安全生产风险

公司部分原材料、半成品和产成品为易燃、易爆、腐蚀性或有毒物质，生产过程中涉及高温、高压等工艺，对设备安全性及人工操作适当性要求较高，存在着因设备及工艺不完善，物品保管及操作不当等原因造成意外安全事故的风险。尽管公司一直致力于改进工艺路线，提高生产过程中的自动化控制程度，并加强管理，提高员工的安全意识，但仍然存在发生重大安全事故，进而影响公司生产经营，并造成较大经济损失的风险。另外，报告期内公司安全生产投入金额分别为1,823.38万元、1,409.06万元、1,900.11万元和833.74万元，金额较大，随着国家对安全生产的日益重视及公司生产规模的逐步扩大，存在公司安全投入进一步加大，进而影响公司经营效益的风险。

（三）主要农药进口国政策变化的风险

公司产品主要面向国际市场进行销售，报告期内出口的国家主要包括阿根廷、巴西、澳大利亚、美国、泰国等。随着各国环保要求日益严格，全球主要农药进口国对于农药产品的进口和使用可能会采用越来越严格的管制措施，包括提高产品登记标准、限制进口高毒、高残留农药品种等，从近期来看，巴西于 2020 年 9 月 22 日起禁用百草枯，泰国于 2020 年 6 月 1 日起禁用百草枯、毒死蜱，并于 2019 年下半年起对草甘膦进口数量进行一定限制，阿根廷于 2019 年 7 月颁布关于 2,4-D 丁酯（一种 2,4-D 制剂产品）的禁用规定。此外，中国作为全球主要农药产品出口国，针对中国出口农药产品的反倾销调查等贸易保护措施也时有发生，对于国内农药生产企业产品出口造成一定的不利影响，公司历史上曾涉及澳大利亚 2012 年 2 月对草甘膦制剂和 2017 年 7 月对 2,4-D 产品的两次反倾销调查。主要农药进口国相关政策的变动与准入标准的提高可能对公司经营业绩造成一定的不利影响。

（四）公司合规经营的风险

报告期内，公司在安全、环保、海关和税务方面存在因生产经营不规范行为被相关主管部门作出行政处罚或责令整改的行政行为。公司虽已根据监管要求及企业实际制定并实施了较为健全的系统化内部控制制度用以防范违法违规行为的发生，但是，在实际经营过程中，鉴于公司所处行业特点以及某些不可控的偶发因素影响，公司仍存在因违规经营而受到行政处罚或大额民事赔付的风险。

（五）农药产品境外自主登记投入的风险

公司自 2008 年下半年开始探究、谋划公司销售模式和发展路线的优化升级，逐步形成了农药产品传统出口模式与农药产品境外自主登记模式相结合的销售模式。截至 2020 年 6 月 30 日，公司拥有境外农药产品登记证 3,022 项。在各国进行农药产品自主登记需要在产品研发、产品实验、注册登记等方面进行大量投入，但由于经济环境、市场需求等多种不确定因素的影响，公司无法确保所有在海外农药产品登记方面的投入都能在短期内获得预期的效果。

（六）境外经营风险

公司在境外拥有 40 多家全资或控股公司，报告期内境外公司收入占公司主营业务收入比例分别为 21.03%、25.68%、20.50%和 22.21%。公司在境外设立机构和开展业务需要遵守所在国家地区的法律法规。尽管公司长期以来积累了丰富的境外经营经验，但如果业务所在国家地区的法律法规或者产业政策发生变化，将给公司境外业务的正常开展和持续增长带来不利影响。

（七）行业景气度变化的风险

近年来，受世界人口和粮食需求不断增加的推动，全球农药行业市场规模总体保持稳定增长的趋势。但受气候异常、下游农作物种植种类及面积变化、行业产能过剩、原料成本上升、主要农药进口市场需求增速下降等因素的影响，农药行业景气度可能进入下降周期，从而对公司的经营业绩产生一定的不利影响。

（八）新型冠状病毒肺炎疫情风险

2020 年年初至今，包括我国在内的全球多个国家陆续爆发新型冠状病毒肺炎疫情，3 月 11 日，世界卫生组织宣布认定新型冠状肺炎为大流行病。针对疫情，我国采取包括限制人员流动等多项措施在内的防控措施，目前，国内疫情已得到较为有效的控制，但国外疫情仍相对严峻，使得全球疫情的持续时间、影响范围存在较大的不确定性。公司收入主要来源于农药原药、制剂的出口销售，如因新型冠状病毒肺炎疫情进一步蔓延或加重造成公司国外主要客户需求延迟或下降，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

（九）公司业绩波动风险

报告期内，公司主营业务收入分别为 502,087.45 万元、539,096.84 万元、605,080.01 万元和 355,396.35 万元，归属于母公司所有者的净利润分别为 26,164.70 万元、31,038.74 万元、33,933.75 万元和 26,973.78 万元，经营业绩整体呈现增长趋势，但影响公司经营业绩的因素较多，如果未来出现宏观经济状况恶化、主要产品价格下降、人民币汇率持续升值、相关政策出现重大不利变化等情况，将对公司盈利能力产生不利影响，进而导致公司经营业绩出现波动。

二、财务风险

（一）汇率变动的风险

报告期内，公司产品外销收入分别为 497,599.91 万元、523,761.15 万元、564,032.61 万元和 351,935.65 万元，占相应期间主营业务收入的比例分别为 99.11%、97.16%、93.22% 和 99.03%。公司产品外销货款大都以美元进行计价和结算，因此汇率的变动将会通过改变公司产品价格而对公司盈利造成一定影响。另外，汇率变化也会对公司所持外币资产价值产生一定影响。报告期内，公司汇兑收益金额分别为-12,503.42 万元、945.59 万元、1,606.24 万元和-1,211.01 万元。随着公司海外市场开拓规模的扩大，外销收入将进一步增加，如果未来汇率波动较大，将对公司的业绩产生一定的影响。

（二）产品出口退税政策变动风险

公司出口产品大都享受增值税出口退税政策，报告期内适用的出口退税税率包括 5%、6%、

9%、10%、11%和 13%。报告期内，公司收到的增值税出口退税金额分别为 22,330.76 万元、20,960.26 万元、30,804.05 万元和 17,715.98 万元。税收是调节宏观经济的重要手段，国家可能会根据贸易形势及国家财政预算的需要，对出口退税政策进行适度调整。出口退税率的调整会影响公司相关产品的销售成本，进而影响毛利率水平。如果国家降低公司主要产品的出口退税率，对公司收益将会产生一定程度的影响。

（三）应收账款余额较大的风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 157,002.16 万元、175,350.59 万元、175,594.59 万元和 231,991.88 万元，占总资产的比例分别为 33.13%、36.00%、33.26%和 35.39%，占流动资产的比例分别为 41.18%、44.71%、41.67%和 42.99%，余额较大。虽然公司在交易达成前已对客户资信状况进行严格审核，并就绝大部分存在货款回收风险（即扣除预收货款及即期收款的剩余部分）的应收账款在中国出口信用保险公司、中国人民财产保险股份有限公司等办理了出口信用保险，赔偿比例一般在 70%至 90%之间，但如果公司应收账款不能得到有效管理，可能面临一定的坏账损失风险。

（四）净资产收益率下降的风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别为 14.76%、15.47%、14.11%和 10.28%。截止 2020 年 6 月 30 日，公司归属于母公司所有者权益为 265,937.87 万元，公司本次公开发行新股拟投向的 8 个募投项目投资金额合计 136,566.28 万元。若本次发行成功，公司净资产将大幅增加，虽然公司此次募集资金投资项目经过科学的可行性论证，预期效益良好，但由于募集资金投资项目具有一定的建设周期，从项目实施到产生效益需要一段时间，从而使公司在短期内面临净资产收益率下降的风险。

（五）毛利率水平发生较大变动的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 20.94%、18.89%、18.31%和 19.75%，整体较为稳定。公司 2018 年、2019 年主营业务毛利率较 2017 年略有下降，主要由于：受环保监管力度持续加强等因素的影响，部分公司生产所需原药的市场价格上涨导致公司产品的生产成本有所上升，而产品出口价格对于国内采购、生产成本变动的反应具有一定的滞后性，使得公司产品出口价格的上升幅度无法完全抵消成本的上升。在公司未来生产经营过程中，如果行业需求、市场竞争、行业政策、研发能力、原材料采购价格、人工成本等因素的变化导致产品销售价格以及生产成本发生重大变动，将会导致公司毛利率水平发生较大变动从而影响公司的盈利水平。

三、实际控制人控制的风险

本公司实际控制人为王文才、孙国庆及丘红兵三人，截止本招股书签署日，通过控股股东山东润源、KONKIA 及山东润农合计控制公司 91.35%的表决权，本次发行完成后，上述三人合计持股仍将处于绝对控股地位；王文才为本公司董事长，孙国庆为本公司董事，丘红兵为本公司董事兼副总裁。本公司实际控制人存在通过行使其表决权对公司人事、生产和经营管理决策等重大事项施加不当影响，进而损害到公司及中小股东利益的可能。

四、核心技术泄密风险

公司为高新技术企业，近年来在高端制剂开发等方面取得了显著成效，掌握了多项核心技术及独有工艺，并以此为基础根据终端市场需求成功开发了百余个制剂产品，为公司带来了良好的经济效益。一旦相关技术及工艺泄密，相同或类似产品大量进入市场，将对公司业绩产生负面影响。

五、募投项目风险

本次发行新股所募集资金在扣除发行费用后拟投向 4 个制剂类产能扩大项目（年产 35,300 吨除草剂产品加工项目、大豆田作物植保解决方案配套制剂加工项目、甘蔗田植保作物解决方案配套制剂加工项目、年产 1 万吨高端制剂项目），2 个原药类产能扩大项目（年产 20,000 吨 2,4-D、2,000 吨烯草酮、500 吨高效盖草能项目；年产 1,000 吨高效杀菌剂项目）及植保产品研发中心项目、农药产品境外登记项目，投资金额合计 136,566.28 万元。上述项目系公司根据国际农药产品市场需求整体情况及公司战略发展规划，经过系统深入地市场调研及反复论证而最终确定。募投项目的实施一方面将有效缓解公司由于产能不足对后续发展所造成的制约，另一方面将进一步优化公司现有的全球营销网络，大大提高公司海外市场的销售能力及品牌影响力，从而大幅增强公司盈利能力。但上述项目的实施仍存在以下风险：

首先为投资项目效益不确定的风险。尽管公司募投项目的确定是建立在对市场、品牌、技术、公司销售能力等因素进行谨慎分析的基础之上，符合公司的实际发展需求，能够提高企业的整体效益，但在项目实施过程中仍然会存在各种不确定因素，并可能会对项目的建设进度、实际收益产生一定的影响，从而影响公司的经营业绩；同时募投项目建成后，完全达产年度公司将新增农药产能 9.21 万吨，如因国际宏观经济形势及公司市场开拓不力等因素使公司销售未达预期，将会对公司业绩产生一定不利影响。

其次为投资项目导致公司折旧增加的风险。本次募集资金投资项目将新增固定资产 88,052.33 万元（不涉及无形资产投资），按照公司当前会计政策，项目投产后公司年新增

固定资产折旧额为 7,333.13 万元。如果未来市场环境发生重大变化，募集资金投资项目的预期收益不能实现，则本公司存在因固定资产折旧大幅增加而导致利润下滑的风险。

六、发行失败风险

公司本次公开发行新股数量不超过 6,905 万股，公司股东本次不公开发售股份。根据《证券发行与承销管理办法》，公开发行股票数量在 4 亿股（含）以下的，有效报价投资者的数量不少于 10 家，剔除最高报价部分后有效报价投资者数量不足的，应当中止发行；首次公开发行股票网下投资者申购数量低于网下初始发行量的，发行人和主承销商不得将网下发行部分向网上回拨，应当中止发行。本次发行的结果受到整体市场环境、投资者偏好、投资者对公司的价值判断等多种因素的影响，因此发行人在本次发行股票过程中可能出现有效报价不足或网下投资者申购数量低于网下初始发行量的情形，从而导致发行失败的风险。

二、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

- 1、查阅《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书（2020 年修订）》；
- 2、访谈发行人董事长；
- 3、查阅发行人出具的说明，对风险因素修订情况进行复核。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：发行人于招股说明书中披露的风险因素已根据《问询函》要求进行适当删减及修订，符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的披露要求，并有利于投资者对发行人的价值判断及投资决策。

问题 2 关于核心竞争力

招股说明书披露了发行人主要产品出口国的农药进口、登记和管理政策及制度要求，并披露截至 2019 年 12 月 31 日，发行人已在境外取得 2,965 项农药产品登记，农药产品境外自主登记模式销售收入占发行人主营业务收入的比例约 60%。

请发行人：

(1) 披露是否存在重要农药产品登记到期后无法续期的情形；

(2) 披露发行人主要出口国农药进口登记获取是否存在壁垒，是否存在报告期内重要产品的同类进口登记被竞争对手申请或获取的情形；

(3) 分区域披露发行人报告期各期新获取的境外农药进口登记数量，对应收入、毛利金额及占当期发行人主营业务收入、毛利的比例；

(4) 披露发行人具备较强境外农药进口登记获取能力的情况下，报告期内仍存在较高比例收入来源于农药产品传统出口模式的原因。

请保荐人、发行人律师就上述问题(1)、(2)发表明确意见。请保荐人、申报会计师就上述问题(3)、(4)发表明确意见，并进一步说明对境外销售收入的函证比例、核查范围及核查过程、核查结论。

回复：

一、(3) 分区域披露发行人报告期各期新获取的境外农药进口登记数量，对应收入、毛利金额及占当期发行人主营业务收入、毛利的比例

报告期内，公司通过农药产品自主登记模式实现的销售收入分别为 266,842.34 万元、332,154.31 万元、362,602.24 万元、238,547.41 万元，其中巴西、阿根廷、墨西哥、泰国、澳大利亚、加纳、玻利维亚、巴拉圭、乌拉圭、哥伦比亚（本部分说明中以下简称“主要国家”）是农药产品自主登记模式销售收入的主要来源。报告期内，公司主要国家通过农药产品自主登记模式实现的销售收入分别为 222,996.73 万元、261,802.31 万元、279,068.82 万元、196,804.67 万元，占相应年度农药产品自主登记模式销售收入的比例分别为 83.57%、78.82%、76.96%、82.50%，占比均较高，以下主要基于主要国家的相关情况进行分析。

报告期内，公司主要国家新增境外农药产品登记证实现的收入、毛利情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1.新增登记证数量（项）	美洲区域	21	49	52	59
	其他区域	-	9	35	28
	合计	21	58	87	87
2.自主登记模式实现收入	美洲区域	138,703.51	243,662.20	208,006.37	186,675.95
	其他区域	58,101.15	35,406.62	53,795.94	36,320.78
	合计（1）	196,804.67	279,068.82	261,802.31	222,996.73
其中：报告期内新增登记证实现收入	美洲区域	21,454.12	32,440.59	18,171.11	10,962.35
	其他区域	7,089.67	9,474.30	11,863.17	7,886.90

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	合计 (2)	28,543.78	41,914.89	30,034.28	18,849.25
占比=合计 (2) /合计 (1)	-	14.50%	15.02%	11.47%	8.45%
3.自主登记模式实现毛利	美洲区域	30,951.77	52,138.33	46,433.85	45,215.03
	其他区域	12,660.94	6,706.05	11,084.04	7,215.37
	合计 (3)	43,612.71	58,844.38	57,517.89	52,430.40
其中：报告期内新增登记证对应毛利	美洲区域	5,543.04	7,662.10	4,552.73	2,781.09
	其他区域	2,176.25	1,651.45	2,540.12	1,514.16
	合计 (4)	7,719.29	9,313.55	7,092.85	4,295.25
占比=合计 (4) /合计 (3)	-	17.70%	15.83%	12.33%	8.19%

【注】：上表中美洲区域包括巴西、阿根廷、墨西哥、玻利维亚、巴拉圭、乌拉圭、哥伦比亚 7 个国家；其他区域包括泰国、澳大利亚、加纳 3 个国家。下表同。

由上表可见，公司主要国家报告期内农药产品自主登记模式实现的销售收入和毛利主要来源于美洲区域 7 个国家。报告期内，公司主要国家新增境外农药产品登记证实现的收入额分别为 18,849.25 万元、30,034.28 万元、41,914.89 万元、28,543.78 万元，占公司主要国家相应期间农药产品自主登记模式实现的收入比例分别为 8.45%、11.47%、15.02%和 14.50%，整体呈逐步增加的趋势，但占比较低，这主要由于：①报告期内，公司主要国家所拥有的登记证数量超过 700 项，而报告期内新增登记证数量分别仅为 87 项、87 项、58 项和 21 项，数量较少，相应该部分登记证所实现的自主登记收入占比较低；②农药产品自主登记是公司开展农药产品境外自主登记模式的基础，通过农药产品登记证实现收入的具体情况与所在国家的市场规模、产品的市场推广、相关客户的需求等多种因素相关，许多登记证往往需要一定的时间才能逐步实现相应收入；③公司境外农药产品登记证自申请登记至最终获得登记所需时间较长（一般为 3 年以上），因此公司在确定农药产品登记种类时，即会考虑到当前市场热点，同时会着眼未来，结合市场调研、技术发展、客户需求等方面，开始进行具有一定前瞻性的自主登记布局，对于未来具有较大市场潜力的产品登记进行储备，从而在市场需求出现时可以及时切入市场，抢占先机，报告期内公司取得的部分登记证即基于公司对于相关市场的发展战略及未来市场开拓计划进行的储备，对于公司营业收入的提升效果将在未来逐步显现。

报告期内，公司主要国家自主登记模式实现的销售收入与相应登记证取得时间具体情况如下：

单位：万元

年度		报告期 自主登记收入	按对应登记证获取时间对报告期自主登记收入的划分		
			2017 年-2020 年 6 月获证	2014 年-2016 年获证	2014 年以前获证
2017 年	美洲区域	186,675.95	10,962.35	113,964.96	61,748.64
	其他区域	36,320.78	7,886.90	9,342.95	19,090.93
	合计	222,996.73	18,849.25	123,307.90	80,839.58
	占比	100%	8.45%	55.30%	36.25%
2018 年	美洲区域	208,006.37	18,171.11	130,989.56	58,845.70
	其他区域	53,795.94	11,863.17	16,972.11	24,960.66
	合计	261,802.31	30,034.28	147,961.67	83,806.36
	占比	100%	11.47%	56.52%	32.01%
2019 年	美洲区域	243,662.20	32,440.59	155,062.21	56,159.40
	其他区域	35,406.62	9,474.30	11,488.20	14,444.12
	合计	279,068.82	41,914.89	166,550.41	70,603.52
	占比	100%	15.02%	59.68%	25.30%
2020 年 1-6 月	美洲区域	138,703.51	21,454.12	78,481.71	38,767.69
	其他区域	58,101.15	7,089.67	17,822.75	33,188.74
	合计	196,804.67	28,543.78	96,304.46	71,956.43
	占比	100%	14.50%	48.93%	36.56%
自主登记收入合计		960,672.54	119,342.21	534,124.45	307,205.88
占比		100%	12.42%	55.60%	31.98%

由上表可见，公司主要国家报告期内通过农药产品自主登记模式实现的销售收入中，2017 年-2020 年 6 月(报告期)所获得的登记证实现收入占比分别为 8.45%、11.47%、15.02% 和 14.50%，2014 年-2016 年所获得的登记证实现收入占比分别为 55.30%、56.52%、59.68% 和 48.93%，2014 年以前所获得的登记证实现收入占比分别为 36.25%、32.01%、25.30% 和 36.56%。公司主要国家报告期内自主登记模式实现的销售收入主要来源于 2014 年-2016 年所获得的农药产品境外登记证，这主要由于 2014 年至 2016 年是公司获证高峰期，共取得 1,200 多项得境外农药产品登记证，且上述登记证已经过较长时间的市场推广，因而在报告期内能取得较好经济效益。另外，公司来源于 2014 年以前所获得的登记证对公司主要国家报告期内自主登记模式收入贡献占比达 30%左右，这说明经过较长时间的市场选择和竞争，该类“老证”仍有着较大的市场需求，对公司业绩持续发挥着重要作用。

二、(4) 披露发行人具备较强境外农药进口登记获取能力的情况下，报告期内仍存在较高比例收入来源于农药产品传统出口模式的原因

报告期内，公司农药产品传统出口模式实现的收入占比分别为 46.85%、38.39%、40.07% 和 32.88%，仍占有较大的比例，主要系农药产品传统出口模式及农药产品境外自主登记模式作为公司重要的销售模式，两者相互促进，密不可分，具体情况如下：

公司在销售中采取两种模式相结合的方式，主要依据客户的产品需求、客户是否拥有登记证等因素确定具体订单的销售模式，有助于为客户提供更为灵活、多样的产品和服务，提升公司的市场竞争力，提高客户粘性。

农药产品传统出口模式及农药产品境外自主登记模式的本质区别在于出口销售业务中公司所销售的产品是否使用了自有境外农药产品登记证，如果在出口销售业务中使用了公司拥有的境外农药产品登记证，则属于农药产品境外自主登记模式，反之则属于农药产品传统出口模式。两种模式在销售的产品、支付模式、结算模式方面均无明显差异。

在农药产品传统出口模式下，由于未取得境外相关原药及制剂产品的登记证，公司作为供应商将产品出口给持有当地市场农药产品登记证的客户，由相关客户再分装或复配成制剂后进行销售。目前，国内绝大部分农药出口企业采用该种销售模式，市场竞争激烈，出口企业在该类业务中处于相对被动地位。

在农药产品境外自主登记模式下，公司在相关国家根据市场需求情况对部分农药产品进行自主登记并取得登记证，截至 2020 年 6 月 30 日，公司已在境外取得了 3,022 项农药产品登记，另有大量的登记申请已经提交或正在获证进程中，且在更多国家进行新产品注册登记的准备工作正在进行中。虽然于境外直接进行农药产品登记投入较大，进入门槛较高，且产生效益周期较长（一般 3 年以上），但在该模式下，公司进行产品销售时处于相对主动地位，更有利于市场开拓，且对市场具有一定的掌控力，利润水平较高，因而对于公司提升品牌影响力，提高盈利能力具有重要作用。

公司的上述两种模式可以相互促进，互为补充。传统出口模式为境外自主登记模式下的产品销售提供了坚实的客户基础，而丰富的农药产品自主登记不仅大大提高了公司品牌知名度，也能以更丰富的产品更好地满足客户需求，从而更有利于公司农药产品传统出口业务的开拓。

对于同一客户，根据其具体产品需求以及公司自有登记证情况，公司存在同时通过两种销售模式对其进行销售的情形，特别是公司的主要客户，其采购量相对较大，公司往往同时通过两种销售模式对其销售产品。例如，在与 NUFARM 的合作中，公司既作为来源地供应商通过农药产品传统出口模式向其销售该客户已拥有登记证的原药及制剂，在取得阿根廷的农药产品登记后，也通过农药产品境外自主登记模式与该客户进行合作，向该客户销售公司自

主登记的农药产品,从而将公司的登记证优势与该客户在当地市场的品牌、渠道优势相结合,实现互利共赢。该情形有利于公司与客户开展更为全面、紧密的合作,提高客户粘性。

因此,农药产品传统出口模式及农药产品境外自主登记模式作为公司重要的销售模式,两者相互促进,密不可分,通过两种模式有机结合,有利于公司与客户开展更为全面、紧密的合作,提高客户粘性,报告期内仍存在较高比例收入来源于农药产品传统出口模式具有合理性。

三、就上述问题(3)、(4)核查过程和核查意见

(一) 核查过程

会计师就上述问题,履行了以下核查程序:

1、查阅报告期内新取得登记证统计表、报告期内主要国家登记证对应的销售收入统计表;

2、查阅发行人出具的说明,访谈发行人董事长,了解主要国家新增登记证实现收入、报告期内农药产品传统出口模式收入占比较高的原因等相关情况。

(二) 核查意见

根据上述核查,会计师认为:

1、根据实际情况,发行人主要国家报告期内新获取的境外农药进口登记数量及对应的收入、毛利金额及占比不存在异常情形,符合公司实际情况。

2、农药产品传统出口模式及农药产品境外自主登记模式作为公司重要的销售模式,两者相互促进,密不可分,通过两种模式有机结合,有利于公司与客户开展更为全面、紧密的合作,提高客户粘性,报告期内仍存在较高比例收入来源于农药产品传统出口模式具有合理性。

四、境外销售收入的核查情况

公司产品主要向国际市场进行销售,会计师通过以下方式对公司境外客户销售收入的真实性及最终销售情况进行了核查:

1、取得发行人报告期内销售收入明细表,与中国电子口岸(www.chinaport.gov.cn)所记载的公司产品出口信息(主要包括出口日期、产品名称、产品数量、出口金额、收货人名称等)一一比对,抽查相关销售合同、发货单、运输委托单/托柜通知单、运输台账、出

口货物报关单、海运提单、发票及回款凭证等资料。

2、查阅报告期内发行人客户销售统计资料，中信保、中国人民财产保险股份有限公司山东分公司（以下简称“中国人保”）出具的投保记录明细、主要外销客户资信报告，检索、查阅海外客户官方网站或年度报告等公开信息，进一步了解公司客户相关情况。

3、分析公司报告期内访谈的 260 家客户成立时间，与公司合作时间及向公司采购规模变动等情况，重点关注报告期内新设客户，新增客户及销量异常变动客户。

4、查阅行业研究报告以及可比上市公司年度报告，并通过查阅中国农药产量、出口情况等行业数据，与公司高管访谈，分析发行人报告期收入构成及变化情况是否与符合行业和市场同期的变化情况；

5、了解发行人控制环境及销售相关的内部控制制度、主要控制环节、主要业务流程的设置情况，结合发行人产供销模式评价销售收款相关的内部控制设计的合理性，检查测试发行人销售收入相关的内部控制有效性，进行针对发行人收入相关的内部控制执行穿行测试及关键控制点有效性测试；

6、了解发行人的主要信用政策并核对主要客户的信用政策是否与实际相符；核查期末销售收入确认情况及报告期内的全部销售退回情况；查阅发行人银行日记账、银行对账单，核查主要外销客户应收账款的期后回款情况，对公司大额资金的流入流出情况进行抽查；

7、对发行人主要客户进行函证，具体情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	358,296.99	607,361.06	540,170.53	504,652.27
函证金额	268,043.71	485,722.19	429,021.09	393,861.97
发函比例	74.81%	79.97%	79.42%	78.05%
回函金额	242,457.53	423,523.04	373,240.89	360,205.62
回函比例	90.45%	87.19%	87.00%	91.45%
回函覆盖营业收入比例 (回函金额/营业收入)	67.67%	69.73%	69.10%	71.38%

对未回函的客户实施了核对报关单、提单、回款凭证等替代程序。

8、通过实地走访、视频访谈、电子邮件等多种方式对报告期主要外销客户的收入进行核查，具体而言：

（1）会计师分别对 2017 年度、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的客户按照销售收入金额从大到小排序，累计对 260 家客户进行了核查（其中外销客户 242 家、内销客户 18 家，已剔除破产、注销、不配合等原因无法进行核查的客户）。

根据客户核查清单，会计师结合相关客户的国家分布、金额占比、签证等因素于 2016 年 12 月至 2017 年 4 月、2017 年 12 月、2018 年 7 月-8 月，分三批前往阿根廷、巴西、美国、澳大利亚、泰国、墨西哥、俄罗斯、南非、新西兰等国家对 88 家境外客户进行实地走访，于 2017 年 4 月及 2017 年 12 月、2020 年 5 月对采购中心位于境内的 18 家境外客户的境内办事机构进行实地走访，于 2017 年 2 月至 4 月、2017 年 11 月至 2018 年 1 月、2018 年 3 月、2018 年 9 月、2019 年 3 月-5 月、2020 年 5 月、2020 年 9 月通过视频、电子邮件方式对核查清单中的其他外销客户进行了核查，此外，对于 18 家内销客户进行了实地走访，具体核查情况如下：

单位：万元

核查方式	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销客户核查情况					
实地走访	客户数量	106	106	106	106
	销售金额	160,011.93	288,056.44	326,297.74	328,385.41
	金额占比	44.66%	47.43%	60.41%	65.07%
视频访谈	客户数量	66	66	66	66
	销售金额	35,947.15	53,925.91	54,059.67	52,000.83
	金额占比	10.03%	8.88%	10.01%	10.30%
电子邮件	客户数量	70	70	70	70
	销售金额	42,783.10	68,225.11	42,019.35	23,705.10
	金额占比	11.94%	11.23%	7.78%	4.70%
外销客户合计	客户数量	242	242	242	242
	销售金额	238,742.18	410,207.45	422,376.76	404,091.34
	金额占比	66.63%	67.54%	78.19%	80.07%
内销客户核查情况					
内销客户	客户数量	18	18	18	18
	销售金额	169.35	35,736.75	9,631.73	5,487.67
	金额占比	0.05%	5.88%	1.78%	1.09%
合计核查情况	客户数量	260	260	260	260
	销售金额	238,911.54	445,944.21	432,008.48	409,579.01
	金额占比	66.68%	73.42%	79.98%	81.16%

【注 1】：上表中核查的客户数量均为累计核查的客户家数，其中：①实地走访（外销客户 106 家，内销客户 18 家）。2016 年 12 月至 2017 年 4 月、2017 年 12 月、2018 年 7 月-8 月，保荐机构、审计机构分三批前往阿根廷、巴西、美国、澳大利亚、泰国、墨西哥、俄罗斯、南非、新西兰等国家对 88 家境外客户进行实地走访，于 2017 年 4 月及 2017 年 12 月、2020 年 5 月对采购中心位于境内的 18 家境外客户的境内办事机构进行实地走访，另外，于 2017 年 12 月，2019 年 4 月，2019 年 9 月，2020 年 5 月对 18 家内销客户进行了实地走访；②视频及邮件访谈（136 家）。2017 年 2 月至 4 月、2017 年 11 月至 2018 年 1 月、2018 年 3 月、2018 年 9 月、2019 年 3 月-5 月、2020 年 5 月、2020 年 9 月通过视频、电

子邮件方式对核查清单中的 136 家外销客户进行了核查。

【注 2】：阿根廷、美国客户会计师由于签证原因未进行实地走访，会计师通过利用保荐人的工作，并向保荐人是否确实履行了现场访谈工作及访谈控制过程进行了复核。

(2) 在境外的实地走访过程中，会计师查看了客户的工厂（如有）、办公室、仓库等营业场所并拍照；与客户相关负责人进行访谈，就客户的成立时间、与发行人开展业务的起始时间、主营业务、销售区域、与发行人的合作模式、交易价格的公允性、结算模式、产品质量、与发行人之间的关联关系、客户的最终销售情况、客户各期末从公司采购的库存金额及其占相应期间从发行人采购总额的比例等内容进行了了解与核实；与客户核对了报告期内与发行人之间的交易金额及期末应收账款余额；取得了客户确认的访谈提纲以及营业执照、公司章程、被访谈人身份文件等材料。

(3) 在视频访谈及电子邮件访谈中，会计师与客户相关负责人就客户的成立时间、与发行人开展业务的起始时间、主营业务、销售区域、与发行人的合作模式、交易价格的公允性、结算模式、产品质量、与发行人之间的关联关系、客户的最终销售情况、客户各期末从发行人采购的库存金额及其占相应期间从发行人采购总额的比例等内容进行了了解与核实；与客户核对了报告期内与发行人之间的交易金额及期末应收账款余额；取得了客户确认的访谈提纲、营业执照、公司章程、被访谈人身份文件及客户办公室、工厂（如有）仓库等营业场所的照片等材料。

根据公司客户提供的最终销售情况以及从润丰股份采购的存货结存情况等数据，报告期内，客户从发行人采购的产品用于加工、分装（销售占比约为 35%）和直接销售（销售占比约为 65%），其中用于直接销售的公司客户，其产品流向包括经销商（销售占比约为 60%）、终端用户（例如农户，销售占比约为 30%）或其他类型的客户（例如农药生产企业，销售占比约为 10%），客户从发行人采购的产品用于直接销售的比例较高，主要系报告期内公司制剂产品的销售收入占比较高，公司根据客户要求生产相关贴牌或者自有品牌制剂产品，客户采购后即可直接进行销售。发行人大部分客户期末结存的从发行人采购的产品金额较低及占当期从发行人采购总金额的比例较低，相关产品均已用于生产或销售，少数客户根据正常生产、销售需要，为下一销售季节进行储备，使得期末结存的从发行人采购的产品占当期从发行人采购总金额的比例较高，符合生产经营实际情况。

综上，会计师认为：报告期内，发行人客户采购的发行人产品用于加工、分装或直接销售，期末客户结存的从发行人采购的存货金额整体占比较低，发行人销售收入真实，相关产品实现了最终销售。

问题3 关于主营业务毛利率

招股说明书披露，报告期内发行人主营业务毛利率出现小幅下滑，毛利率变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，外销毛利率持续下滑。

请发行人：

（1）结合自产类产品细分类别、生产流程差异、原材料来源、客户获取及定价方式等进一步补充披露发行人报告期自产类产品毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因；

（2）披露2018年毛利率下滑的原因是“产品出口价格对于国内采购、生产成本变动的反应具有一定的滞后性”的表述是否准确，2019年外销毛利率较2018年持续下滑的原因；

（3）按主要销售国别披露发行人产品报告期收入金额及占比，进一步披露报告期内向澳大利亚、巴西、阿根廷、美国、泰国等地的销售毛利率、对应地区毛利占发行人毛利总额的比例，上述主要国家农药进口政策变动、反倾销措施及贸易摩擦对发行人的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合自产类产品细分类别、生产流程差异、原材料来源、客户获取及定价方式等进一步补充披露发行人报告期自产类产品毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因

在产品特征方面，同行业上市公司主要以原药合成为主，产品以自产原药以及以自产原药为基础的制剂产品为主，而公司以使用外购及自产原药生产制剂产品为主，生产规模较为靠前，且制剂种类丰富。由于公司以生产种类丰富制剂产品为主，与以生产相对单一原药类产品为主的同行业上市公司在生产流程方面亦存在一定差异。

报告期内，公司主要面向国际市场进行销售，境外销售收入占比分别为99.11%、97.16%、93.22%和99.03%，以海外客户为主，其中包括Albaugh LLC、NUFARM（纽发姆）、ADAMA（安道麦）、DUPONT（杜邦）、FMC（富美实）、拜耳、先正达等国际知名跨国农化企业以及阿根廷、巴西等国家当地市场的农化行业知名企业。而同行业上市公司主营业务收入中境外销售收入占比均低于公司，其中江山股份、新安股份、广信股份以境内销售为主，境外收入占比较高的扬农化工、蓝丰生化及中旗股份2019年的境外收入占比也均在70%以下。

在产品定价方面，发行人的销售定价根据销售模式的不同略有差异，但均以国内同行业出口企业同类产品的出口销售价格或者相关产品在当地市场的终端销售价格两类公允的市场价格为主要定价依据。在农药产品传统出口模式中，公司主要以财务部门核算的产品成本

以及国内同行业出口企业同类产品的出口销售价格作为参考,定价水平与同行业上市公司之间不存在显著差异;在农药产品境外自主登记模式中,借助于在相关国家拥有农药产品自主登记,公司在与相关客户接洽时处于相对主动地位,特别是在持有同类产品登记证的竞争者较少的情况下,公司具有较强的议价能力,一般依据相关产品的商品属性(高利润率的小批量产品或低利润率的大宗产品)、在当地市场的终端销售价格以及相关客户的合理利润诉求,针对不同产品与客户协商确定产品销售价格,可以获得相对较高的利润水平。

报告期内,发行人与同行业上市公司主营业务毛利率比较情况如下:

同行业上市公司	主营业务	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
新安股份	农药化工、硅基新材料	8.01%	-0.60%	12.24%	-3.81%	16.05%	4.00%	12.05%
江山股份	农药化工产品的生产销售	20.29%	2.39%	17.90%	-2.49%	20.39%	3.90%	16.49%
扬农化工	农药产品的生产、销售	27.08%	-8.07%	29.00%	-1.14%	30.14%	2.20%	27.94%
广信股份	农药原药、制剂及精细化工中间体的研发、生产与销售	33.73%	2.77%	35.80%	-0.22%	36.02%	2.72%	33.30%
中旗股份	农药及中间体的研发、生产和销售	25.12%	0.11%	23.61%	-0.51%	24.12%	2.76%	21.36%
蓝丰生化	农药及精细化工产品的生产、研发、销售	14.00%	-1.50%	16.10%	-0.67%	16.77%	-4.99%	21.76%
六家平均	-	21.37%	-0.82%	22.44%	-1.48%	23.92%	1.77%	22.15%
润丰股份	农药原药及制剂的研发、生产和销售	19.75%	1.96%	18.31%	-0.58%	18.89%	-2.05%	20.94%
润丰股份 (自产产品)	-	23.47%	2.48%	22.02%	0.42%	21.60%	-2.35%	23.95%

【注】:①以上数据均来源于相应上市公司公开披露的相关资料;②2020 年 1-6 月公司毛利率变动为与 2019 年 1-6 月同期数据比较计算得出的结果;③上表中新安股份、蓝丰生化毛利率为农化产品毛利率。

由上表可看出,报告期内,公司自产产品毛利率变动分别为-2.35、0.42 和 2.48 个百分点,由于产品结构、经营模式等差异,公司与上述同行业上市公司各自的毛利率水平、变动趋势及变动率存在较大的差异。

2018 年,受环保监管力度持续加强等因素的影响,国内农药供应较为紧张,草甘膦、莠去津等公司生产所需原药的市场价格延续了 2017 年的上升趋势,使得公司产品的生产成本有所上升。但由于公司产品出口价格对于国内采购、生产成本变动的反应具有一定的滞后性,使得公司产品价格的上升幅度无法完全抵消成本的上升,从而导致公司主营业务毛利率水平有所下降。同行业上市公司主要以原药合成为主,2018 年受原药价格上升等因素影响,同行业上市公司主营业务毛利率整体呈上升趋势。2019 年、2020 年 1-6 月,受国内原药价格整体下行影响,同行业上市公司主营业务毛利率有所下降,公司自产产品成本有所降低,

自产产品毛利率小幅提升。

新安股份、江山股份农化产品以草甘膦原药及制剂产品为主导，产品结构相对单一，其主营业务毛利率受草甘膦价格波动影响较大。与新安股份、江山股份相比，公司农药产品种类较为丰富，涵盖除草剂、杀菌剂、杀虫剂等，各主要产品体系丰富，能够有效降低由于单一产品价格波动对于整体毛利率水平和盈利能力的不利影响。

二、披露 2018 年毛利率下滑的原因是“产品出口价格对于国内采购、生产成本变动的反应具有一定的滞后性”的表述是否准确，2019 年外销毛利率较 2018 年持续下滑的原因

报告期内，公司主要面向国际市场进行销售，境外销售收入占比分别为 99.11%、97.16%、93.22%和 99.03%。公司外销收入及毛利占主营业务收入及毛利的比例极高，2017 年至 2019 年外销毛利率分别为 21.03%、19.04%和 18.18%，与主营业务毛利率基本一致。

2018 年在环保监管力度持续加强的背景下，我国许多环保不达标的中小企业纷纷停业停产，国内农药供给端明显收缩，2018 年国内化学农药产量同比下降 16.93%，使得草甘膦、莠去津等主要原药的市场价格延续了 2017 年的上升趋势。以公司主要自产产品草甘膦、莠去津、2,4-D、百草枯 4 个产品系列为例，2018 年，上述 4 个主要自产类产品平均销售价格上升 8.44%、17.82%、27.26%、2.56%，而 2018 年国内草甘膦、莠去津、2,4-D、百草枯的平均市场价格较 2017 年分别上升 13.97%、23.56%、33.53%、1.26%，可见，公司主要自产类产品价格变动趋势与行业一致，但由于部分销售合同按照已经确定的合同价格执行，同时根据国内原药采购及成本变动情况与客户议价需要一定的时间，使得产品出口价格对于国内采购、生产成本变动的反应具有一定的滞后性，使得公司产品价格的上升幅度总体上低于相关原药市场价格的上升幅度，从而导致公司外销收入毛利率有所下降，符合公司的实际情况。

2019 年，国内化学农药产量有所恢复，较 2018 年同比增加 8.22%，国内农药市场价格有所回落，根据中国农药工业协会发布的农药价格指数，2019 年的农药价格指数整体呈下降趋势，由 2019 年 1 月的 102.69 下降至 2019 年 12 月的 92.44，其中除草剂价格指数降幅较大，由 2019 年 1 月的 84.31 下降至 2019 年 12 月的 70.31。在国内农药市场价格回落的情况下，公司自产产品成本有所降低，自产产品毛利率小幅提升，而外销毛利率较 2018 年略有下降，主要原因为：

①2019 年公司毛利率较低的贸易类产品收入占比较高。报告期内公司充分利用所搭建的全球营销网络进行一定规模的农药产品贸易型交易，该类型收入一般毛利率水平较低。2019 年公司实现贸易类收入 182,686.01 万元，占公司当期主营业务收入的 30.20%，较 2018

年高出 5.89 个百分点，而贸易类收入一般毛利率水平较低。2018 年、2019 年，公司自产类产品、贸易类产品销售收入及毛利率情况分别如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
自产类产品	422,393.99	22.02%	408,070.67	21.60%
贸易类产品	182,686.01	9.71%	131,026.17	10.46%

公司 2019 年毛利率较低的贸易类收入占比的提高一定程度拉低了公司 2019 年外销毛利率。

②2018 年，公司以出口方式通过 TECHNO FARM CORP 向委内瑞拉市场进行销售。2019 年，受委内瑞拉方面外汇收支业务发生变化的影响，委内瑞拉农业部下属进口公司 AGROPATRIA 停止了与 TECHNO FARM CORP 的合作关系，公司面向委内瑞拉市场的业务改为通过北京凯祥恒业贸易有限公司（中国航空工业集团有限公司直属单位中国航空技术北京有限公司的下属单位）进行，该业务由外销实现收入转为内销实现收入，由于该业务销售收入金额较大且毛利率较高，从而亦拉低了公司 2019 年外销毛利率水平。

三、按主要销售国别披露发行人产品报告期收入金额及占比，进一步披露报告期内向澳大利亚、巴西、阿根廷、美国、泰国等地的销售毛利率、对应地区毛利占发行人毛利总额的比例，上述主要国家农药进口政策变动、反倾销措施及贸易摩擦对发行人的影响。

1、报告期内公司主要区域市场国家收入、毛利、毛利率变动情况

报告期内公司主要区域市场国家收入、毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

销售区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
巴西	65,775.97	18.51%	143,537.38	23.72%	123,652.18	22.94%	83,296.62	16.59%
阿根廷	65,589.58	18.46%	101,224.92	16.73%	80,495.47	14.93%	103,499.49	20.61%
泰国	9,897.09	2.78%	27,318.77	4.51%	42,579.91	7.90%	36,592.98	7.29%
美国	11,942.32	3.36%	25,435.10	4.20%	31,463.59	5.84%	26,500.66	5.28%
澳大利亚	48,315.14	13.59%	19,046.52	3.15%	27,849.47	5.17%	42,906.85	8.55%
合计	201,520.10	56.70%	316,562.69	52.32%	306,040.62	56.77%	292,796.60	58.32%

单位：万元

销售区域	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	毛利金额	毛利占比	毛利率	毛利金额	毛利占比	毛利率
巴西	12,998.48	18.51%	19.76%	23,911.64	21.59%	16.66%
阿根廷	13,491.76	19.22%	20.57%	22,806.30	20.59%	22.53%
泰国	1,600.64	2.28%	16.17%	3,148.04	2.84%	11.52%
美国	1,024.16	1.46%	8.58%	3,088.03	2.79%	12.14%
澳大利亚	9,395.40	13.38%	19.45%	2,834.24	2.56%	14.88%
合计	38,510.44	54.85%	19.11%	52,138.25	47.07%	16.47%

单位：万元

销售区域	2018 年度			2017 年度		
	毛利金额	毛利占比	毛利率	毛利金额	毛利占比	毛利率
巴西	20,905.51	20.53%	16.91%	13,907.83	13.23%	16.70%
阿根廷	20,151.90	19.79%	25.03%	27,799.95	26.44%	26.86%
泰国	5,914.92	5.81%	13.89%	3,506.99	3.34%	9.58%
美国	4,537.69	4.46%	14.42%	3,243.94	3.09%	12.24%
澳大利亚	5,227.13	5.13%	18.77%	8,370.60	7.96%	19.51%
合计	56,737.15	55.71%	18.54%	56,829.30	54.06%	19.41%

农业是巴西整个国民经济的支柱产业，随着农业的蓬勃发展，巴西的农药市场近年来处于快速增长期，在全球农药市场中占据约 20%的份额，并且巴西农药主要依靠进口，进口农药约占巴西农业总用量的 80%，使得巴西成为全球农药企业争抢的主要市场。近年来公司积极开拓巴西市场，报告期内公司巴西市场主营业务收入分别为 83,296.62 万元、123,652.18 万元、143,537.38 万元及 65,775.97 万元，整体呈上升趋势，公司巴西市场毛利随之增加，毛利率基本保持稳定。

阿根廷是全球重要的农业国家和粮食出口国，但自身工业基础较为薄弱，农药进口需求量较大。报告期内公司阿根廷市场主营业务收入分别为 103,499.49 万元、80,495.47 万元、101,224.92 万元及 65,589.58 万元，基本保持了稳定，但近年来受阿根廷国民经济较为低迷、市场竞争加剧等因素的影响，公司阿根廷市场毛利率水平有所下降。

泰国是传统的农业大国，非常依赖农药的使用来保护农作物和提高产量。泰国农药生产企业较少，所需原药主要从中国、印度和欧美等国进口，目前泰国对于农药产品免征进口关税。泰国市场进入门槛相对较低，竞争激烈，公司泰国市场毛利率水平较低。2018 年泰国气候雨水充足，除草剂需求旺盛，从而使公司 2018 年泰国市场收入增幅较大，毛利率水平较高。2019 年及 2020 年 1-6 月受气候等因素影响，公司泰国市场销售收入降幅较大；另一方面，泰国逐步限制草甘膦、百草枯产品的进口及持有亦对 2019 年及 2020 年 1-6 月公司泰

国区域销售产生一定影响。2020 年 1-6 月公司泰国市场毛利率较 2019 年度有所提高主要系公司 2020 年 1-6 月泰国市场毛利率水平较低的草甘膦、百草枯等产品销售占比降低所致。

美国农业机械化水平较高，是全球主要的农药销售市场之一，市场规模较为稳定。美国农药管理体系处于世界领先水平，其农药登记的投入较高，市场进入门槛较高，受此影响，公司目前在美国主要通过农药产品传统出口模式进行销售，产品毛利率水平相对较低。2020 年 1-6 月公司美国市场毛利率较 2019 年度有所降低主要系公司 2020 年 1-6 月该市场毛利率水平较低的大宗产品销售占比有所提高所致。

澳大利亚为公司传统重要市场区域。2018 年及 2019 年为澳大利亚少见的极端干旱天气，特别是 2019 年，根据新华网报道，2019 年为澳大利亚 100 多年来年平均气温最高、降雨量最少的一年，受此影响，2018 年及 2019 年澳大利亚农药需求量大幅下降，公司在此区域的营业收入、毛利及毛利率均呈下降趋势。2020 年以来，随着澳大利亚天气情况的逐渐好转，公司 2020 年 1-6 月在该区域的销售收入超过 4.8 亿元，保持了良好的增长态势。

2、产品进口国的有关进口政策

公司农药产品主要面向国际市场进行销售，报告期内出口的国家主要包括阿根廷、巴西、澳大利亚、美国、泰国等。农药作为一类特殊化学品，各国均实行严格的市场准入及农药登记管理制度，农药原药或制剂要在该国销售，必须符合该国对有效成分含量、毒理、环境影响等的要求，并取得主管部门颁发的农药登记证书。随着全球范围内环保意识的增强，部分国家、地区对农药登记提出了越来越严格的要求，特别是美国及欧盟等发达国家和地区。

上述主要进口国在农药进口及登记、管理方面的主要政策如下：

（1）阿根廷

①农药进口管理

阿根廷是全球重要的农业国家和粮食出口国，但自身工业基础较为薄弱，农药进口需求量较大。

为防止由于商品进口导致国内外汇的大量流失，阿根廷于 2012 年 2 月 1 日起实施进口前预申报制度（DJAI），所有阿根廷进口商在进口商品前，都需在该国联邦公共收入管理局网站上填写进口前预申报单，并详细注明准备进口商品的种类和数量，只有获得批准后，进口商才可购买用于支付进口货款的美金。同时，相关商品进口时需要向该国联邦公共收入管理局提供政府批准的进口前预申报单号码，否则无法办理进口通关手续。该项进口管制措施实施初期的审批流程较快，对商品进口未产生重大不利影响。2013 年下半年开始，商品进口审批的时间大幅增加，对商品进口造成了较大的限制和影响。

阿根廷作为公司的重要出口国家，为应对进口前预申报制度（DJAI）对于阿根廷市场销售产生的不利影响，公司于 2015 年在阿根廷收购了当地农药生产企业 GREEN CROPS S. A.（阿根廷格林公司）。相对于制剂产品，原药获得进口许可的难度较小，公司从国内向阿根廷格林公司出口农药原药，并在阿根廷格林公司加工为利润率更高的制剂产品后进行销售，从而在一定程度上规避了进口前预申报制度（DJAI）的限制，并在阿根廷市场上取得了相较于其他国内出口企业的竞争优势。

2015 年 12 月，在阿根廷取消汇市控制后，阿根廷联邦公共管理局于 12 月 22 日宣布废除上届政府于 2012 年实行的进口预申报制度（DJAI），并推出新的“进口监控综合系统”（SIMI）进口管制政策，新政策恢复了自动及非自动输入许可证制度，其中农药被列入自动输入许可证清单，这意味着阿根廷农药进口的放开。但是在 2016 年 10 月底，自动及非自动输入许可证清单进行了调整，调整后，大部分农药原药仍属于自动输入许可证清单，而多数农药制剂则被归入非自动输入许可证清单。这一政策调整对于在阿根廷拥有本地子公司的润丰股份而言并无不利影响，反而突显其相对于其他竞争对手的优势。2018 年 1 月，输入许可政策调整，农药原药全部归入自动输入许可证清单，制剂类产品中，除草甘膦，莠去津，2, 4-滴制剂之外的其他制剂也归入自动输入许可证清单；2020 年 2 月，政策再次调整，将烯草酮，甲磺草胺等大部分制剂类产品归入非自动输入进口许可证清单，原药未进行调整。

阿根廷对于农药征收进口关税，且原药与制剂的税率存在较大差异，原药类除草甘膦为 12%，2, 4-D 为 14%，莠去津为 21%外，其他产品一般为 2%；制剂类除草甘膦、莠去津和 2, 4-D 为 35%外，其他产品一般为 8%。

②农药登记制度

阿根廷动植物卫生检疫局（SENASA）是该国的农药主管部门，负责农药的登记、监督，国家食品检验检疫局负责农药的检验。

阿根廷农药登记实行一个产品一张登记证许可制度，并实行双重登记，如果登记制剂，则首先必须先登记对应的原药。原药每 5 年更新登记，制剂每 1 年更新登记。阿根廷市场上的农药登记证持有人必须是阿根廷公司或国外企业在阿根廷的办事处或子公司或其在阿根廷当地的代理。

阿根廷的农药产品登记分为 4 类：登记新有效成分产品，即登记从未在该国登记过的有效成分产品；登记相同有效成分产品，即登记与该国已经登记过产品相同产品；登记新有效成分制剂；登记相同有效成分产品制剂。其中对于新有效成分产品的登记需要提供的材料包括基本资料、安全性资料、保密性资料、技术性资料等。

（2）巴西

①农药进口管理

农业是巴西整个国民经济的支柱产业，随着农业的蓬勃发展，巴西的农药市场近年来处于快速增长期，在全球农药市场中占据约 20% 的份额，并且巴西农药主要依靠进口，进口农药约占巴西农业总用量的 80%，使得巴西成为全球农药企业争抢的主要市场。巴西农药主管部门为农业部（MAPA）、卫生部（ANVISA）和环保部（IBAMA），巴西现行的农药管理体系建立在 2002 年颁布的第 4074 号法令（Decree 4074#）的基础上，该法规明确地站在保护人类健康及生态环境可持续发展的基础上，规定了有关农药研究、试验、生产、包装和标签、运输、储存、商品化、使用、进出口、废弃物和包装物处理、登记、分类及组成成分和相关产品的管理与检验等各项要求。

巴西属于南美洲税收较重的国家之一，根据产品种类的不同，农药产品进口税率存在差异，平均税率约为 14%。

②农药登记制度

在巴西政府的各种农药管理活动中，农药登记是最基本的环节，由农业部（MAPA）、卫生部（ANVISA）和环保部（IBAMA）共同负责。

巴西的农药登记证具有三种类型：原药和相关产品的登记证、研究和试验用农药和相关产品的特殊临时登记证、出口农药和相关产品的登记证。巴西登记所需资料必须是按照 EPA、OECD、FAO 或 IBAMA 的测试要求出具的 GLP 报告，包括产品的一般介绍、化学成分质量和数据、生产工艺、理化性能、分析方法、化学作用、药效、毒性和残留等，包装材料和使用说明书也需得到批准。

巴西农药登记证持有人必须是巴西法人或国外企业在巴西的办事处或子公司或其在当地的代理。巴西农药管理实行同一生产厂商产品多次登记，允许同一个经销商登记不同生产厂商的同一产品，获得登记后也可以在登记证上再增加新的生产厂商，但每增加一个生产厂家的名字就相当于一次重新登记。在巴西登记进口制剂的同时必须进行原药登记。原药获证后一到两年内可获得制剂登记。

由于巴西是联邦制国家，根据其有关法律，有些州对农药登记和使用制定了特殊的规定，在完成联邦登记后登记人还需凭巴西农业部签发的农药登记证到各个州政府另行登记后方可销售。不同州对于登记资料的要求及审批时间差异较大，大部分州可以在获得联邦登记后 1-3 个月内获得州登记实现销售，少数州的州登记时间需要六个月到一年。

（3）澳大利亚

澳大利亚实行以农药登记为主的农药管理制度。

①农药管理体系

澳大利亚采用风险管理体系对农药进行管理，即农药管理的目的和重点是农药的使用风险，并形成了从上到下“国家相关政策制定→登记管理→登记后的监督管理→使用管理→行业风险管理”的一整套成熟健全的农药管理体系，依据相关规定，隶属于澳大利亚联邦农业、渔业和林业部的澳大利亚农药兽药管理局是澳大利亚具体负责农药登记的执行部门，包括对农药进口、生产、广告和供应的管理。除了澳大利亚农药兽药管理局以外，卫生老龄部、国家药品和毒品分类委员会、环境水资源部、各州或领地初级工业或农业部、环保局也对澳大利亚农药兽药管理局的农药评审工作予以协助。

②农药登记制度

依据《澳大利亚农业和兽药用化学品法》的要求，农药产品在进入澳大利亚市场流通之前，必须在澳大利亚农药兽药管理局获得登记，经过风险评估程序的审查。申请登记的主要流程为：递交登记资料→初审→技术资料审核→标签审核。提供的登记资料必须确保产品质量、人类和动物的健康和安全、药效、环境安全并不对国际贸易产生影响。只有在原药登记后才能进行相关制剂产品的登记。

除了登记制度以外，澳大利亚还设有农药许可使用制度，对于特殊条件下未登记农药的使用及供应提供了法律依据。许可的种类主要有以下 3 类：（1）小作物使用许可；（2）紧急使用许可；（3）研究许可。根据不同的用途进一步分类，共设有 25 种不同的许可。

③农药进口管理

根据《澳大利亚农业和兽用化学品管理法》的规定，除了下列情况以外，任何人不得向澳大利亚进口未在澳大利亚农药兽药管理局登记的产品，而且进口商必须是澳大利亚居民或者在澳注册运营的公司：

1) 进口产品属于澳大利亚登记豁免的产品；

2) 拥有下列相关的许可证明：试验或研究许可；小作物或紧急使用许可以及出口许可（产品没有在美国登记，也不在美国使用，仅用于再次出口）；

3) 进口产品的登记证很快就要得到批准（相关的费用已付）。

如果进口没有在美国登记的产品，进口商需要向澳大利亚农药兽药管理局提交进口同意申请。进口同意申请需要申请者提供有关产品、生产商、进口商以及联系人等信息，如果是凭许可证进口，还需要提供相关许可证的复印件。

除了从澳大利亚农药兽药管理局得到进口同意申请以外，进口商还需要确认进口的产品是否需要从以下相关部门得到进口许可：

- 1) 澳大利亚卫生老龄部下属的化学品安全办公室或基因技术管理办公室；
- 2) 澳大利亚农业、渔业和林业部下属的澳大利亚检验检疫服务机构；
- 3) 澳大利亚环境和水资源部；
- 4) 澳大利亚外事和贸易部。

(4) 美国

①农药进口管理

美国拥有世界上最大的农药市场，同时也是我国最主要的农药进出口贸易国。美国农药管理体系处于世界领先水平，其突出特点是具有强大、完善的法律支撑，由美国环境保护署（EPA）与美国联邦食品与药物管理局（FDA）、美国农业部（USDA）共同承担着规范农药生产与使用的职责。

美国农药进出口管理由美国环境保护署与海关总署联合负责。所有进口并在美国使用的农药都必须首先按照《联邦杀虫剂、杀菌剂和杀鼠剂法》（FIFRA）的相关要求在美国获得登记，但是，如果进口农药原药或制剂的唯一目的是为了在美国加工或包装之后再次出口，则不需要进行登记，但是要附有“重新发送的标识”（redelivery bond）。除了获得登记以外，在进口之前，进口商还必须向美国环境保护署的地方办公室递交“到达通知”（Notice of Arrival, NOA）。地方办公室批准进口申请后，将批准的“到达通知”返回进口商，进口商凭该通知在美国海关获得放行。

美国进口商必须从注册的货源处采购货物，由美国环境保护署与海关总署实行联网管理。对于进口农药产品，美国根据产品 HS 编码的不同、进口国的不同来征收进口关税。

②农药产品登记

美国农药的登记按农药的使用类型进行，分为一般使用、限制使用和混合使用 3 类。由于限制应用类农药易产生环境污染，危险性很大，使用者必须向美国环境保护署申请取得使用资格证书。

农药在美国的登记需要提供产品化学、毒理学、环境化学、田间药效、对水生和陆生生物及野生动物的影响，对非靶标生物的影响，职业及非职业接触等资料，建立最大残留限量（Tolerance, MRL），并制定了详细的实验及数据的评价准则，同时有计划地进行再评审及风险评估工作。

（5）泰国

泰国是传统的农业大国，享有“东南亚粮仓”的美誉，全国约 70%左右的人口从事农业生产，是亚洲唯一的粮食净出口国和世界上主要粮食出口国之一，非常依赖农药的使用来保护农作物和提高产量。泰国只有 90 多家农药生产企业，且均为制剂加工或分装企业，没有原药生产企业，所需原药主要从中国、印度和欧美等国进口，中国是泰国进口农药第一大国（资料来源：《泰国农药管理的启示》，何丽华）。目前泰国对于农药产品免征进口关税。

泰国农业与合作社部负责常规农药登记、生产许可和进出口许可工作，卫生部负责卫生用药管理。

在泰国，农药登记许可是农药管理的核心，其登记种类主要包括以下四种：

A、进口制剂登记（Imported）：指的是登记持有人从国外直接进口成品制剂，包括大包装与小包装；

B、本地加工制剂登记（formulated）：指的是登记持有人在泰国本地的加工厂，自行复配制剂；在这类登记项下，申请人需要明确原药来源。同时未来仅可从登记的原药来源购买原药；

C、分装登记（repacking）：指的是登记持有人利用已完成的进口制剂登记，在泰国当地的分装厂对大包装制剂进行分装的登记类别；

D、原药进口许可（technical imported）：这不是独立的登记类别，指的是持有本地加工制剂登记的企业，申请登记项下的特定来源原药进口的许可登记。

在实际的农药业务运营中，基于上述各类登记，相关主管部门颁发以下几个大类的许可证：

生产许可：要求厂家提供生产地点、厂址、设备及设施、安全防护以及有毒废弃物的处理等资料。

进口 / 出口许可：要求提供有毒物质种类、数量、进口国家、包装、标签、储存地点、含量、杂质、中毒急救措施以及对工人、接触人员及环境的影响等资料。

拥有（包括销售、储藏、运输、服务）许可：要求具有储藏地点、储藏方法、运输、服务及农药的应用管理措施。

泰国农药登记证只有在泰国当地注册公司才能够持有，同时泰国当地的制剂工厂的登记审核较为容易，产品必须以制剂形式登记，而后才能申请原药进口登记，且目前贸易类公司无法持有原药进口许可。从 2011 年起，泰国农业与合作社部启动农药登记新政，大幅提高了农药登记门槛，要求登记申请人提供其所申请登记的产品的货源国登记证明、生产许可证

明以及所登记制剂产品及其对应原药的 6 项急性毒性报告（必须由 GLP 实验室出具）。

3、反倾销对发行人的影响

在经济全球化的推动下，我国农药行业快速发展，以草甘膦为代表的多种农药产品产能大幅增长，在全球农药生产环节中的地位日益提升。在这一过程中，国外企业出于竞争目的向相关主管机构申请对我国出口农药产品进行反倾销调查的情况时有发生，对于我国农药企业的出口造成了一定的不利影响。

近年来，随着我国农药出口企业综合实力的提升以及利用相关法规维护自身合法权益意识的增强，针对我国农药产品的反倾销等贸易摩擦事件明显减少，且相当比例的案件以我国企业的胜诉告终。

（1）发行人历史上受到反倾销调查的背景，过程及结果

公司历史上曾涉及反倾销调查的产品包括草甘膦制剂及 2, 4-D 产品，具体情况如下：

①草甘膦制剂方面

2012 年 2 月，根据相关公司申请，澳大利亚海关和边境服务署开始对中国的草甘膦制剂进行反倾销调查。2012 年 8 月，在相关部门作出无倾销裁决并终止对此案的调查后，原申诉方提起复审申请，澳大利亚海关和边境服务署重启反倾销调查。在审查过程中，包括润丰股份在内的国内企业积极应对，2013 年 6 月，澳大利亚海关和边境服务署作出终裁，裁定自江苏好收成韦恩农药化工有限公司、山东潍坊润丰化工有限公司和浙江新安化工集团股份有限公司进口的草甘膦制剂不存在倾销，因此终止对上述中国企业的反倾销调查；在审查调查期内，自其他中国企业进口的草甘膦制剂为微量，因此终止对中国草甘膦制剂的反倾销调查。

②2, 4-D 产品方面

2017 年 7 月 20 日，应澳大利亚企业 Nufarm Limited 于 2017 年 6 月 26 日提交的申请，澳大利亚工业、创新与科学部反倾销委员会发布第 2017/102 号公告，对进口自中国的 2, 4-D 启动反倾销调查。根据公告，目前，澳大利亚对进口自中国的 2, 4-D 产品，反倾销税率为 0，但如实际出口价格低于标杆出口价格（ascertained export price），则按其差额缴纳反倾销税，上述政策将于 2018 年 3 月 24 日终止。根据申请者提交的相关材料，在调查期间内，中国出口的 2, 4-D 产品倾销幅度大约为 13%。如果相关中国企业放弃应诉，且调查机构认定目前的反倾销措施的终止将可能导致倾销行为继续或再次发生，则反倾销税率将有可能在目前基础上提高，从而对于包括公司在内的中国农药企业对于澳大利亚市场的 2, 4-D 产品出口业务产生不利影响。对此，公司积极应诉，已根据要求向调查机构递交了相关书面材料。

2018年3月，澳大利亚工业、创新与科学部反倾销委员会发布第2018/21号公告，裁定自2018年3月25日起对从中国进口的2,4-D产品征收反倾销税（税率为35.30%，鉴于公司积极参与应诉且为唯一应诉方，根据相关规定公司为唯一适用25.60%税率的公司）。针对上述裁定，公司已于2018年4月4日根据相关规定提交复审申请。2018年10月，澳大利亚政府发布关于反倾销复审结果的公告，将润丰股份向澳大利亚出口2,4-D产品的反倾销税率降为22.30%。

（2）上述反倾销调查期间对发行人生产经营及业绩的影响

①草甘膦制剂反倾销调查的影响

反倾销调查期间，2011年至2013年，公司在澳大利亚的销售收入及草甘膦制剂产品的销售收入相关情况如下：

单位：万元			
项目	2013 年度	2012 年度	2011 年度
澳大利亚销售收入	24,552.08	25,442.71	25,100.39
其中：草甘膦制剂产品销售收入	7,507.90	4,933.71	9,497.87
其中：草甘膦 450G/L 水剂销售收入	4,567.22	4,063.20	8,856.01
草甘膦 450G/L 水剂平均价格（万元/吨）	2.40	1.91	1.77

根据上表，受客户需求变化以及澳大利亚当局对于中国草甘膦制剂产品进行反倾销调查的影响，公司2012年对澳大利亚市场的草甘膦制剂产品销售收入较2011年有所下降，但其他种类产品的销售收入上升，使得2012年公司在澳大利亚市场的销售收入小幅上升。2013年，公司对澳大利亚市场草甘膦制剂产品销售收入明显回升，该年度公司对澳大利亚市场的总销售收入与2011年及2012年基本持平。

在产品价格方面，以澳大利亚市场草甘膦制剂产品中销售占比较高的草甘膦450G/L水剂为例，2011年至2013年，该产品的平均销售价格逐年上升，与当时草甘膦行业的整体价格变动趋势保持一致。

②2,4-D产品反倾销调查的影响

2018年3月，澳大利亚工业、创新与科学部反倾销委员会裁定自2018年3月25日起对从中国进口的2,4-D产品征收35.30%的反倾销税，鉴于公司积极参与应诉并提交复审申请，根据相关规定公司目前适用22.30%的税率。在上述裁定生效前，澳大利亚对进口自中国的2,4-D产品，反倾销税率为0，但如实际出口价格低于标杆出口价格（ascertained export price），则按其差额缴纳反倾销税，上述政策将于2018年3月24日终止。本次裁定实施后的反倾销税显著上升，相关客户可能会基于较高的反倾销税率转而向其他国家进行

采购,从而对于包括公司在内的中国农药企业对于澳大利亚市场的 2,4-D 产品出口业务产生不利影响。

2018 年,公司 2,4-D 产品在澳大利亚实现销售收入 715.36 万元,同比减少 1,710.05 万元,但上述下降金额占相应期间公司主营业务收入比例极低,且公司适用较低税率,因此上述反倾销事宜带来的不利影响对公司业绩影响较小。

在上述反倾销调查过程中,公司积累了宝贵的经验,应对反倾销等贸易摩擦的能力显著提升。报告期内,公司海外销售业务的开展未受到贸易摩擦事件的不利影响。未来,公司将加强对国外市场相关法规的研究以及相关信息收集、分析,积极关注相关国家和市场的政策走向,在风险较高的国家审慎开展业务,降低可能发生的贸易摩擦事件对于公司业务的不利影响。

4、中美贸易战对发行人产品出口的影响

美国时间 2018 年 9 月 17 日,美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施,自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%,2019 年 5 月 9 日,美国贸易代表办公室发布公告,宣布自美国时间 2019 年 5 月 10 日起将 2018 年 9 月征税措施覆盖产品的征税税率从 10%提高至 25%。

2019 年 8 月 20 日,美国贸易代表办公室发布公告,决定对 3,000 亿美元中国输美产品加征 10%关税,其中部分商品的关税将在 2019 年 9 月 1 日起生效,而另一部分商品的关税将在 2019 年 12 月 15 日起生效。2019 年 8 月 30 日,美国贸易代表办公室发布公告,宣布上调 2019 年 8 月 20 日公布的 3,000 亿美元中国输美产品的关税税率,由原定的 10%提高至 15%,分两批实施(2019 年 9 月 1 日和 12 月 15 日)。

2019 年 12 月 13 日,中美双方达成第一阶段经贸协议。同日,美国贸易代表办公室发布公告,宣布暂停原定于 2019 年 12 月 15 日对中国商品加征 15%关税的计划,并表示将对目前征收 15%关税的约 1,200 亿美元中国进口商品的进口税率减半至 7.5%。

2020 年 1 月 15 日,中美双方在美国首都华盛顿正式签署第一阶段经贸协议。美方正式公告,自 2020 年 2 月 14 日起,已于 2019 年 9 月 1 日起加征 15%关税的 1,200 亿美元商品,加征关税由 15%调整为 7.5%。

上述加征关税的实施对公司针对美国市场的出口业务产生了一定的不利影响。但考虑到以下原因,美国上述加征关税措施对公司整体业绩将不会产生重大不利影响:

(1) 公司在美国市场的销售收入占比相对较低

美国农业机械化水平较高,是全球主要的农药销售市场之一,市场规模较为稳定,约为

75 亿美元。美国农药管理体系处于世界领先水平，其农药登记的投入较高且时间较长，市场进入门槛较高，受此影响，公司目前在美国主要通过农药产品传统出口模式进行销售，报告期内，公司在美国市场的销售收入分别为 26,500.66 万元、31,463.59 万元和 25,435.10 万元，占公司主营业务收入的比例为 5.28%、5.84%和 4.20%，销售收入占比相对较低，即使中美贸易摩擦对于公司在美国的销售业务产生一定的不利影响，也不会对于公司的生产经营及业绩产生重大不利影响。

（2）美国对于中国生产的农药具有较强的依赖性

我国农药工业发展迅猛，逐步形成了涵盖科研开发、原药生产、制剂加工、原材料、中间体配套、毒性测定、残留分析、安全评价及推广应用等在内的较为完整的农药工业体系，同时，随着全球农药生产专业分工的不断深化，中国凭借全方位的成本优势和日渐成熟的技术优势，已逐步成为全球农药的主要生产基地和世界主要农药出口国之一，全球市场约有 70%的农药原药在中国生产，中国农药产品出口到 180 多个国家，市场覆盖东南亚、南美、北美、非洲和欧洲等地区（资料来源：《2014 年度中国农药出口额 30 强隆重揭晓》，中国农药工业协会）。

美国是中国农药产品的主要出口市场，受其产业结构、市场状况等因素影响，美国主要向中国采购农药原药用以加工制剂，在中国作为全球主要农药原药生产国的情况下，其较难寻找其他供应渠道满足其需求，因此，在全球农药行业格局未发生重大变化的情况下，美国对于从中国进口的农药产品具有较强的依赖性，采购规模仍将保持相对稳定。

四、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

1、查阅发行人出具的说明，访谈发行人财务负责人，了解发行人毛利率变动等相关情况；

2、查阅同行业可比上市公司定期报告等公告文件、发行人财务报告及相关科目明细；

3、查阅、了解巴西、阿根廷、泰国、美国、澳大利亚等相关产品进口国的有关进口政策、贸易摩擦案例。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：

1、发行人报告期自产类产品毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异主要系产品结构、经营模式等差异所致，具有合理性。

2、2018 年公司毛利率下滑的原因是“产品出口价格对于国内采购、生产成本变动的反应具有一定的滞后性”的表述准确。2019 年外销毛利率较 2018 年持续下滑主要系 2019 年公司贸易类产品收入占比上升及委内瑞拉市场业务通过内销形式实现所致，具有合理性。

3、巴西、阿根廷、泰国、美国、澳大利亚等国家为公司主要区域市场，上述主要国家农药进口政策变动、反倾销措施及贸易摩擦未对公司产生重大不利影响。

问题 5 关于应收账款

招股说明书披露，发行人报告期各期末应收账款余额较高，应收账款账龄以 1 年内为主，部分可比公司应收账款坏账计提比例比发行人略高，发行人报告期购买出口信用保险。

请发行人：

- (1) 披露发行人按行业平均比例计提坏账准备，对报告期发行人主要财务数据的影响；
- (2) 披露排除预收、即期付款等付款方式外，报告期各期发行人购买的出口信用保险能覆盖的外销收入比例、报告期各期末应收账款的比例，如存在较大波动，请进一步披露原因；
- (3) 说明报告期内发行人主要客户在中信保系统中的信用等级、赔付比例是否存在重大变动、坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露发行人按行业平均比例计提坏账准备，对报告期发行人主要财务数据的影响

公司与同行业上市公司按账龄组合计提坏账准备的比较情况列示如下：

账龄	各公司坏账准备计提比例（%）							
	新安股份	江山股份	扬农化工	广信股份	中旗股份	蓝丰生化	可比公司平均	润丰股份
1 年以内	2	5	10	5	5	5	5.33	5
1 至 2 年	10	10	20	10	10	10	11.67	10
2 至 3 年	20	30	35	20	50	50	34.17	20
3 至 4 年	50	50	50	50	100	100	66.67	50
4 至 5 年	80	80	100	80	100	100	90.00	50
5 年以上	100	100	100	100	100	100	100.00	100

【注】：扬农化工 2017、2018 年坏账准备计提比例如上表所示，其 2019 年年度报告中未披露坏账准备具体计提比例。

公司根据行业特征、客户特点和收款情况制定的坏账准备计提政策，符合企业的实际情况，公司已按照坏账准备计提政策对应收账款足额计提了相应的坏账准备，能够充分覆盖可

能发生的坏账损失。公司应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司相比不存在显著差异。

发行人如按行业平均比例计提坏账准备对比如下：

单位：万元

账龄	2020.6.30			
	账面余额	公司原 坏账准备	按行业平均比例计提 坏账准备	坏账准备差额
1 年以内	230,853.70	11,542.69	12,304.50	761.81
1 至 2 年	8,610.99	860.86	1,004.90	144.04
2 至 3 年	5,424.65	1,084.93	1,853.60	768.67
3 至 4 年	996.11	498.06	664.11	166.05
4 至 5 年	129.46	64.73	116.51	51.78
5 年以上	78.86	78.86	78.86	
合计	246,093.77	14,130.12	16,022.49	1,892.36

账龄	2019.12.31			
	账面余额	公司原 坏账准备	按行业平均比例计提 坏账准备	坏账准备差额
1 年以内	176,701.68	8,835.08	9,424.09	589.01
1 至 2 年	5,800.16	580.02	676.69	96.67
2 至 3 年	2,896.29	579.26	989.57	410.31
3 至 4 年	139.97	69.98	93.31	23.33
4 至 5 年	62.45	31.22	56.21	24.99
5 年以上	32.31	32.31	32.31	
合计	185,632.86	10,127.87	11,272.17	1,144.30

账龄	2018.12.31			
	账面余额	公司原 坏账准备	按行业平均比例计提 坏账准备	坏账准备差额
1 年以内	178,476.18	8,923.81	9,518.73	594.92
1 至 2 年	5,759.92	575.99	671.99	96.00
2 至 3 年	309.62	61.92	105.79	43.87
3 至 4 年	153.5	76.75	102.33	25.58
4 至 5 年	66.08	33.04	59.47	26.43
5 年以上				0.00
合计	184,765.30	9,671.52	10,458.31	786.79

账龄	2017.12.31			
	账面余额	公司原 坏账准备	按行业平均比例计提 坏账准备	坏账准备差额
1 年以内	160,217.15	8,010.86	8,544.91	534.05

账龄	2017.12.31			
	账面余额	公司原坏账准备	按行业平均比例计提坏账准备	坏账准备差额
1 至 2 年	3,588.86	358.89	418.70	59.81
2 至 3 年	691.75	138.35	236.35	98.00
3 至 4 年	68.67	34.33	45.78	11.45
4 至 5 年	115.55	57.77	104.00	46.23
5 年以上				
合计	164,681.98	8,600.20	9,349.74	749.54

【注】：坏账准备差额=按行业平均比例计提坏账准备-公司原坏账准备

由上表可看出，如按行业平均比例计提坏账准，报告期各期末公司应收账款坏账准备差额分别为 749.54 万元、786.79 万元、1,144.30 万元及 1,892.36 万元。上述坏账准备差额占当期归属于母公司所有者的净利润比例分别为 2.86%、2.53%、3.37%及 7.02%，占当期归属于母公司所有者权益比例分别为 0.40%、0.37%、0.47%及 0.71%，占比均较低，对公司主要财务数据影响较小。

为应对可能出现的应收账款风险，公司就绝大部分存在货款回收风险的出口业务向保险公司（目前包括中国出口信用保险公司、中国人民财产保险股份有限公司）购买了出口信用保险。公司同行业上市公司中，江山股份对部分应收账款（2020 年 6 月末占比约为 37%）进行了保险，对于已购买信用保险的应收款项，单独计提坏账准备，2020 年 6 月末，江山股份购买信用保险客户应收账款组合实际坏账准备计提比例为 5%，低于公司购买出口信用保险客户应收账款整体计提比例。除江山股份外，上述同行业上市公司年度报告中均未公开披露应收账款保险相关信息。

二、披露排除预收、即期付款等付款方式外，报告期各期发行人购买的出口信用保险能覆盖的外销收入比例、报告期各期末应收账款的比例，如存在较大波动，请进一步披露原因

报告期内，公司外销收入办理出口信用保险的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	240,129.90	367,857.75	323,443.93	340,339.89
上述外销收入中已投保金额	228,614.36	355,218.04	311,903.51	326,465.14
投保金额占外销收入的比例	95.20%	96.56%	96.43%	95.92%
期末境外客户应收账款余额	246,091.44	186,123.53	184,110.43	165,634.42
上述应收账款余额中已投保金额	233,929.55	177,530.08	176,913.56	153,103.67
期末境外客户应收账款投保比例	95.06%	95.38%	96.09%	92.43%

【注】：上表中的外销收入为不含预收、即期付款等付款方式下的出口收入。

从上表可以看出，报告期内，公司外销收入中已投保金额分别为 326,465.14 万元、311,903.51 万元、355,218.04 万元及 228,614.36 万元，占当期外销收入的比例分别为 95.92%、96.43%、96.56%及 95.20%；报告期各期末，公司境外客户应收账款余额中已投保金额分别为 153,103.67 万元、176,913.56 万元、177,530.08 万元及 233,929.55 万元，公司境外客户应收账款投保比例分别为 92.43%、96.09%、95.38%及 95.06%，比例较高，基本覆盖公司排除预收、即期付款等付款方式外的外销收入。

三、说明报告期内发行人主要客户在中信保系统中的信用等级、赔付比例是否存在重大变动、坏账准备计提是否充分

报告期内公司前十大客户总计 18 家，除北京凯祥恒业贸易有限公司外其余均为境外公司。报告期内，公司对上述主要境外客户绝大部分存在货款回收风险的出口业务采用主动向中信保等保险公司购买出口信用保险的方式进行风险规避。

从上述投保对象信用等级来看：出于商业保密等因素考虑，中信保未能向公司及相关中介机构提供公司主要境外客户在中信保系统中的信用等级，因此无法确定该类投保对象信用等级具体情况。但从中信保报告期内向公司主要境外客户中的投保对象提供的投保金额限额来看，整体金额较大且基本保持稳定或逐渐增加，由此合理推断，公司上述投保对象整体资信较高，且报告期内未发生重大不利变动。

从上述投保对象赔付比例方面来看：中信保报告期内对公司主要境外客户中的投保对象赔付比例一般在 70%至 90%之间，且整体基本保持稳定或有所增加，未发生重大不利变动。

综上，虽无法确认发行人主要客户在中信保系统中信用等级的具体情况，但依据中信保对发行人主要客户所提供的投保限额及变动趋势可以合理推断报告期内发行人主要客户在中信保系统中的资信较高，且未发生重大不利变动；发行人主要客户报告期内在中信保投保的赔付比例一般在 70%至 90%之间，且整体基本保持稳定或有所增加，未发生重大不利变动。公司已按照坏账准备计提政策对上述主要客户应收账款足额计提了坏账准备，能够充分覆盖可能发生的坏账损失。

四、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

1、查阅发行人出具的说明，发行人与中信保、中国人保签订的出口信用保险合同，访谈发行人财务负责人，了解应收账款坏账准备计提、出口信用保险投保等相关情况；

2、查阅同行业可比上市公司定期报告等公告文件、发行人财务报告及应收账款管理制度；

3、查阅发行人应收账款明细及各期末应收账款账龄分析表，查阅公司主要债务人名单，抽查应收账款相关会计凭证及回款资料；

4、查阅发行人出口收入海关电子口岸数据及出口信用保险投保明细；

5、通过信保通系统查阅中信保向公司主要境外客户中的投保对象提供的投保金额限额及赔偿比例。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：

1、如按行业平均比例计提坏账准，报告期内所需计提的坏账准备差额占当期归属于母公司所有者的净利润及归属于母公司所有者权益比例均较低，对公司主要财务数据影响极小。

2、排除预收、即期付款等付款方式外，报告期各期发行人购买的出口信用保险能覆盖的外销收入比例、报告期各期末应收账款的比例均较高，能够有效降低应收账款的回收风险。

3、虽无法确认发行人主要客户在中信保系统中信用等级的具体情况，但依据中信保对发行人主要客户所提供的投保限额及变动情况可以合理推断报告期内发行人主要客户在中信保系统中的资信较高，且未发生重大不利变动；发行人主要客户报告期内在中信保投保的赔付比例一般在 70%至 90%之间，且整体基本保持稳定或有所增加，未发生重大不利变动。公司已按照坏账准备计提政策对上述主要客户应收账款足额计提了坏账准备，能够充分覆盖可能发生的坏账损失。

问题 6 关于固定资产

招股说明书披露，发行人 2017 年对草甘膦原药、莠去津原药等生产线计提了固定资产减值准备 4,764.92 万元。莠去津原药生产线已于 2018 年 8 月复产，仍闲置的草甘膦原药相关生产线仍具有使用价值。同时，2018 年草甘膦市场价高于 2017 年。请发行人披露草甘膦原药相关生产线未在 2018 年复产的原因，对应生产线固定资产减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露草甘膦原药相关生产线未在 2018 年复产的原因，对应生产线固定资产减值准备计提是否充分

1. 公司草甘膦原药相关生产线未在 2018 年复产的原因

2018 年，受国内环保监管趋严等因素影响，草甘膦原药市场价格较 2017 年整体有所上涨，但公司未对草甘膦原药相关生产线进行复产主要受市场价格波动较大以及成本因素综合影响所致，具体情况如下：草甘膦原药市场价格于 2017 年四季度快速上涨，于 2017 年 12 月达到 2.57 万元/吨（数据来源于百川资讯，下同），2018 年 5 月回落至 2.30 万元/吨，于 2018 年 11 月又上涨至 2.56 万元/吨，之后快速回落。同行业中专注于草甘膦生产的大型农化企业大多从基础化工原料开始，合成中间体并生产出草甘膦原药，具有较明显的基于产业链配套完整的成本优势，相比较而言公司生产草甘膦原药的生产成本较高，因此公司虽然于 2018 年初开始对草甘膦生产线进行了较大的技改投入并计划复产，但由于市场上草甘膦原药价格整体波动较大使得公司生产草甘膦原药的效益较为不确定，从而影响了公司 2018 年草甘膦复产计划的实施。

2. 公司对应草甘膦原药相关生产线固定资产减值准备计提是否充分

（1）减值准备计提情况

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产的可收回金额低于其账面价值的，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，同时计提相应的资产减值准备。因 2014 年至 2016 年上半年草甘膦等传统农药原药产能过剩较为严重，市场价格长期维持在低位运行，因而公司基于草甘膦等农药原药所处经营环境和市场在当期发生了较大变化并对公司产生负面影响的基础上，并根据中瑞国际资产评估（北京）有限公司的评估结果，公司 2016 年度对草甘膦原药、莠去津原药等生产线计提了固定资产减值准备 4,764.92 万元。

（2）草甘膦原药等相关生产线现状及减值测试情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司目前仍闲置的草甘膦原药生产线原值为 17,649.64 万元，净值为 3,364.84 万元。

报告期内，公司对停产的草甘膦原药生产线进行日常维护、技改、安全环保设施升级等方面的投入，并根据公司经营需要利用停产的草甘膦原药生产线进行新工艺的研发试制工作。

报告期内，公司对草甘膦原药生产线技改、安全环保设施升级等资本化支出金额分别为 49.78 万元、857.84 万元、897.51 万元和 232.38 万元。公司目前仍闲置的草甘膦原药生产线现状良好，维护得当。另外以目前化工行业市场行情，如新投资建设相同规模的草甘膦原药生产线投入金额将大大高于目前公司草甘膦原药生产线的原值金额，因此目前闲置的草甘膦原药生产线仍具有较高的使用价值。经对草甘膦原药生产线进行减值测试，未发现其于 2016 年度计提减值准备后在报告期内继续发生减值的情形。如草甘膦原药市场价格达到公司生产预期或草甘膦原药市场供求关系出现较大转变的情况下，发行人将择机恢复草甘膦原药相关生产线的生产，以保障公司生产计划的顺利进行。

二、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人出具的说明、草甘膦原药生产线资本性支出统计表；
- 2、查阅并复核中瑞国际资产评估（北京）有限公司出具的评估报告；
- 3、取得并复核草甘膦生产线减值测试表；
- 4、实地查看草甘膦生产线现状；
- 5、对公司相关生产、技术及销售负责人进行访谈。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：公司 2018 年草甘膦原药生产线未予复产主要由于当年草甘膦原药市场价格整体波动较大所致；公司对草甘膦原药生产线维护得当，现状良好，并已根据实际情况对其计提减值准备，金额充分，符合《企业会计准则》的规定。

问题 7 关于商誉

招股说明书披露，发行人 2019 年末商誉账面价值 2,694.94 万元，主要为收购澳大利亚澳格农化有限公司形成。请发行人结合澳大利亚澳格农化报告期各期营业收入、净利润等主要财务数据实现数与预测数是否存在较大差异，商誉减值测试选取参数的合理性，进一步披露发行人商誉减值测试是否合理，是否存在商誉减值迹象。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合澳大利亚澳格农化报告期各期营业收入、净利润等主要财务数据实现数与预测数是否存在较大差异，商誉减值测试选取参数的合理性，进一步披露发行人商誉减值测试是否合理，是否存在商誉减值迹象。

1、报告期内商誉减值测试情况

根据中瑞国际资产评估（北京）有限公司于 2017 年 3 月 11 日出具的中瑞评报字[2017]第 000079 号《资产评估报告》，澳格公司以 2016 年 12 月 31 日为评估基准日，以收益法评估后的价值为 7.19 万澳元，折合人民币为 36.09 万元（汇率 5.0157）。经发行人与 SLG Services Pty Ltd 有关人员友好协商，2017 年 3 月，公司以上述评估值作为交易价格，对澳格公司 90%股权进行了收购，使其成为公司控股子公司，此次收购形成合并商誉 2,198.41 万元。

报告期内，依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，对上述收购澳格公司形成的商誉，不论其是否存在减值迹象，公司都在每年年度终了进行减值测试。具体测试时首先将商誉的账面价值按照合理的方法分摊至相关的资产组或资产组组合，其次根据相关的资产组或资产组组合历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标预测未来现金流量，并以特定风险利率为折现率预计未来现金流量的现值计算可收回金额，将包含商誉的资产组或资产组组合账面价值与可回收金额进行比较，以确定资产组（包括商誉）是否发生了减值。

2017 年末、2018 年末及 2019 年末，澳格公司资产组预计未来现金流的现值与澳格公司包含商誉资产组账面价值情况如下：

单位：人民币万元			
项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
未来现金流折现值（A）	1,108.83	1,937.29	721.85
期末净资产账面价值（B）	-2,173.33	-1,540.73	-1,849.56
商誉账面价值（C）	2,198.41	2,198.41	2,198.41
期末净资产账面价值+商誉账面价值合计（D=B+C）	25.08	657.68	348.85
商誉是否减值（若 A 大于 D，则无需计提减值）	否	否	否

2017 年末、2018 年末及 2019 年末，澳格公司资产组净现金流量折现值均高于澳格公司期末净资产账面价值和商誉账面价值合计金额，无需计提商誉减值准备。

2、报告期内澳格公司营业收入、净利润等指标实现数与预测数的差异情况

单位：万澳元

项目	2019 年度		2018 年度	
	预测数	实现数	预测数	实现数
营业收入	1,143.34	580.03	1,201.61	955.92
净利润	33.06	-157.76	4.98	33.02
净现金流量	28.65	-30.90	1.03	-10.50

【注】：①公司收购澳格公司所形成的商誉首次减值测试为 2017 年末，2017 年不存在预测数，因此表中未予列示；②2018 年度及 2019 年度的预测数分别为 2017 年末及 2018 年末进行商誉减值测试的预测数。

报告期内，2018 年及 2019 年为澳大利亚少见的极端干旱天气，特别是 2019 年，根据新华网报道，2019 年为澳大利亚 100 多年来年平均气温最高、降雨量最少的一年，属偶发性因素，主要受此因素影响，2018 年及 2019 年澳格公司在澳大利亚区域实现的经营业绩较差，从而导致 2017 年末及 2018 年末公司进行商誉减值测试时预测的 2018 年及 2019 年营业收入等指标与实现数存在一定的差异。

随着 2020 年以来澳大利亚天气情况逐步恢复正常，澳格公司 2020 年 1-6 月经营业绩大幅提升，实现营业收入 1,328.51 万澳元，较 2019 年同期增幅达 212.95%。合理预计公司 2020 年末进行商誉减值测试时仍将不会出现减值情形。

3、报告期内商誉减值测试选取的参数情况

参数	2019 年末商誉减值测试	2018 年末商誉减值测试	2017 年末商誉减值测试
营业收入增长率	2020 年增长率为 93.18%,2021 年至 2024 年增长率为 10%，2025 年及以后收入与 2024 年持平	2019 年增长率为 19.62%,2020 年至 2023 年增长率为 10%，2024 年及以后收入与 2023 年持平	2018 年增长率为-20.95%,2019 年至 2022 年增长率为 10%，2023 年及以后收入与 2022 年持平
毛利率	18.00%	20.94%	19.26%
折现率	13.71%	14.78%	15.28%

(1) 营业收入增长率。报告期内，2018 年及 2019 年为澳大利亚少见的极端干旱天气，澳格公司经营业绩受到较大不利影响，属偶发性因素。2020 年澳大利亚天气逐步恢复正常后，合理预计澳格公司 2020 年经营业绩将保持较高增长，因此报告期各期末进行商誉减值测试时对第一年的营业收入增长率单独预测且差异较大。考虑到极端干旱天气的偶发性，报告期各期末在进行商誉减值测试时，营业收入增长率除第一年外，后续四个年度的增长率均保持稳定。

(2) 毛利率。公司 2017 年末及 2018 年末商誉减值测试时采用的毛利率取值于预测时前三年澳格公司实际毛利率的算数平均值；因 2019 年澳格公司受极端干旱天气的不利影响毛利率下滑幅度较大，而 2020 年以来天气情况已逐渐恢复正常，因此在 2019 年末商誉减值测试时采用的毛利率为以前三年实际毛利率算数平均值为基础并进行了适当调整。

(3) 折现率。报告期各期末公司进行商誉减值测试所使用的折现率主要根据各个测试基准日时点无风险收益率、市场预期收益率以及测试对象的 β 系数等指标综合计算确定,由于测算基准日时点的不同,无风险收益率、市场预期收益率以及测试对象的 β 系数等指标存在一定的差异,使得最终计算出的折现率有所差异。

综上,受澳大利亚极端干旱天气的不利影响,澳格公司2018年及2019年经营业绩较差,从而使公司报告期内对收购澳格公司所形成的商誉进行减值测试时主要财务数据预测数与实现数存在一定差异,系偶发性因素所致,符合实际情况,同时相关参数的选取合理,商誉减值测试符合会计准则的相关规定,公司不存在商誉减值迹象。

二、就上述问题核查过程和核查意见

(一) 核查过程

会计师就上述问题,履行了以下核查程序:

- 1、取得并查阅发行人出具的说明;
- 2、查阅澳格公司财务报表;
- 3、查阅中瑞国际资产评估(北京)有限公司出具的中瑞评报字[2017]第 000079 号《资产评估报告》;
- 4、取得并复核商誉减值测试表;
- 5、对公司财务负责人进行访谈。

(二) 核查意见

根据上述核查,会计师认为:受澳大利亚极端干旱天气的不利影响,澳格公司2018年及2019年经营业绩较差,从而使公司报告期内对收购澳格公司所形成的商誉进行减值测试时主要财务数据预测数与实现数存在一定差异,系偶发性因素所致,符合实际情况,同时相关参数的选取合理,商誉减值测试符合会计准则的相关规定,公司不存在商誉减值迹象。

问题 8 关于存货

招股说明书披露,发行人2019年期末库存商品在2020年1-3月销售比例在40%-57%之间。请发行人披露2020年1-6月的销售比例情况,新冠肺炎疫情对发行人库存商品销售是否构成重大影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露 2020 年 1-6 月的销售比例情况，新冠肺炎疫情对发行人库存商品销售是否构成重大影响

公司 2019 年末库存商品在 2020 年 1-6 月的销售情况如下：

截止日	品种	金额	2020 年 1-6 月销售情况	
			销售额	比例（%）
2019 年 12 月 31 日	除草剂	22,242.47	21,284.03	95.69
	杀虫剂	3,702.46	3,488.80	94.23
	杀菌剂	3,828.53	3,828.53	100.00

公司主要面向国际市场进行销售，南美洲、亚洲、北美洲的销售收入占比较高，虽然巴西等国家的疫情仍在持续中，但农药作为农业生产的基础保障性物资，具有较强的刚性，因此疫情对于农药需求的影响有限。公司 2020 年 1-6 月实现营业收入 358,296.99 万元，较上年同期增加 21.80%，实现归属于母公司股东的净利润 26,973.78 万元，较上年同期增加 71.72%，业绩增长明显，新冠肺炎疫情未对公司库存商品销售构成重大不利影响。

二、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人出具的说明，了解发行人库存商品期后销售等相关情况；
- 2、查阅发行人 2020 年 1-6 月库存商品明细账，抽查发行人库存商品销售会计凭证，复核其期后销售情况；
- 3、大信会计所出具的大信审字[2020]第 3-00888 号《审计报告》。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：

公司 2019 年期末库存商品期后销售较好，新冠肺炎疫情未对公司库存商品销售构成重大不利影响。

问题 9 关于汇率变动

招股说明书披露，发行人产品外销货款大都以美元进行计价和结算，主要销售地为境外，且期末应收账款余额较高。

请发行人：

- （1）披露汇率波动风险的敏感性分析，汇率波动风险是否影响发行人持续经营能力；

(2)披露结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明发行人外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配性；

(3)披露发行人的外汇管理策略，报告期是否存在已签订合同未确认收入的外汇风险敞口，若是，请说明是否已合理对冲风险，如未对冲，请进一步说明是否符合发行人外汇管理策略。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露汇率波动风险的敏感性分析，汇率波动风险是否影响发行人持续经营能力

公司出口业务一般以美元结算，公司外币资产主要为出口收入形成的美元应收账款，外币负债主要为美元借款。为应对汇率波动对公司经营业绩造成的不利影响，降低汇率波动带来的财务风险，2018年以来发行人母公司及下属公司青岛润农、宁夏格瑞陆续与中国工商银行潍坊分行、花旗银行（中国）有限公司北京分行、上海浦东发展银行股份有限公司青岛福州路支行、恒生银行（中国）有限公司济南分行等银行开展了较大规模的美元远期结售汇业务。报告期内公司开展的美元远期结售汇业务及其对公司主要美元资产、负债差额的汇率风险覆盖情况如下：

单位：万美元				
项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
①当年度交割的美元远期结售汇业务	15,280.00	24,500.00	20,000.00	220.00
②美元应收账款回款	35,074.92	71,994.11	58,967.30	67,023.37
③美元借款还款	3,045.08	13,736.37	16,840.43	17,657.73
④主要美元资产、负债差额=②-③	33,029.84	58,257.74	42,126.87	49,365.64
⑤覆盖比例=①/④	47.71%	42.05%	47.48%	0.45%

【注】：美元应收账款回款中已扣除预收货款以及即期收款情形。

从上表可以看出，公司自2018年开展较大规模的美元远期结售汇业务后，2018年、2019年及2020年1-6月远期结售汇业务覆盖公司主要美元资产（已扣除主要美元负债）的比例分别为47.48%、42.05%和47.71%，有效降低了公司美元资产（已扣除主要美元负债）所面对的汇率风险。

以公司报告期内实际发生的业务为基础，假设美元兑人民币汇率发生变动，美元远期结售汇业务未覆盖的公司主要美元资产（已扣除主要美元负债）因汇率变动对公司盈利能力（扣非后净利润）影响如下：

美元兑人民币汇率变动	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上涨 100 个基点	0.67%	0.87%	0.60%	1.42%
上涨 500 个基点	3.34%	4.37%	3.02%	7.12%
下跌 100 个基点	-0.67%	-0.87%	-0.60%	-1.42%
下跌 500 个基点	-3.34%	-4.37%	-3.02%	-7.12%

从上表可以看出，2017 年度开展的远期结售汇业务规模较小，因此美元兑人民币汇率发生变动对公司盈利能力的影响较大。随着公司 2018 年以来开展了较大规模的美元远期结售汇业务后，美元兑人民币汇率发生变动对公司盈利能力的影响显著下降。另外，2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 358,296.99 万元，同比增长 21.80%，截止 2020 年 6 月 30 日，公司购买并于 2020 年交割的美元远期结售汇合约合计为 37,240 万美元，与公司营业收入变动趋势较为一致，该部分远期外汇合约亦能使公司 2020 年有效降低因美元汇率波动而产生的汇率风险。

综上，自 2018 年以来公司已开展了较大规模的远期结售汇业务，有效地降低了汇率变动对公司盈利能力的影响，公司未来仍将根据公司实际经营情况持续开展较大规模的美元远期结售汇业务，美元兑人民币汇率发生波动不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

二、披露结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明发行人外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配性

报告期内公司购买的美元远期结售汇合约均为卖出美元，公司外销收入等指标及美元远期结售汇业务对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月/6 月末	2019 年度/年末	2018 年度/年末	2017 年度/年末
外销收入（万元）	351,935.65	564,032.61	523,761.15	497,599.91
应收账款（万元）	231,991.88	175,594.59	175,350.59	157,002.16
汇兑损益（万元）	-1,211.01	1,606.24	945.59	-12,503.42
在手订单（万元）	166,024.61	88,329.60	94,493.56	112,961.15
当年度交割的美元远期结售汇业务（万美元）	15,280.00	24,500.00	20,000.00	220.00

随着公司全球营销网络的进一步完善及公司对海外市场开拓力度的进一步加强，报告期内公司实现的外销收入分别为 497,599.91 万元、523,761.15 万元、564,032.61 万元和 351,935.65 万元，呈稳步提升的态势，应收账款规模相应也有所增加。2017 年度由于美元兑人民币汇率总体呈下跌趋势，使得 2017 年公司出现了较大金额的汇兑损失，为降低汇率变动对公司盈利能力造成的不利影响，公司自 2018 年起加大了美元远期结售汇业务，公司

在购买远期外汇合约时重点着眼于未来一段时间的主要美元敞口（美元应收账款回款-美元借款还款），因而一般会考虑已发货确认收入的订单与短期内即将发货的在手订单，对于交货期限较长的在手订单则一般不予考虑。2018年、2019年及2020年1-6月交割的美元远期结售汇业务分别为20,000万美元、24,500万美元和15,280万美元，总体看来，报告期内公司远期结售汇业务变动规模与外销收入较为匹配。另外，2020年1-6月，公司实现营业收入358,296.99万元，同比增长21.80%，截止2020年6月30日，公司购买并于2020年交割的美元远期结售汇合约合计为37,240万美元，亦与2020年公司已实现及短期内即将实现的外销收入具有较好的匹配关系。

三、披露发行人的外汇管理策略，报告期是否存在已签订合同未确认收入的外汇风险敞口，若是，请说明是否已合理对冲风险，如未对冲，请进一步说明是否符合发行人外汇管理策略。

1、公司外汇管理策略

由于公司采购基本在境内发生，结算方式基本为按人民币结算，因此对于外销收入收到的外汇公司均及时进行了结汇，公司日常账上一般只保留较少金额的外汇储备，因此公司外汇管理策略主要与远期结售汇相关。2018年公司制定实施了《远期结售汇管理制度》，公司整体的外汇管理策略为：公司不进行单纯以盈利为目的的外汇交易，所有远期结售汇业务均以正常业务为基础，以实际需求为依托，以规避和防范汇率风险为目的；公司进行远期结售汇交易必须基于公司的主要美元敞口（美元应收账款回款-美元借款还款）的谨慎预测，远期结售汇合约金额不得超过主要美元敞口的谨慎预测金额，具体覆盖比例由公司结合自身美元主要资产及负债变动情况，未来美元兑人民币汇率变动趋势预测等因素合理确定。

2、报告期是否存在已签订合同未确认收入的外汇风险敞口，若是，请说明是否已合理对冲风险，如未对冲，请进一步说明是否符合发行人外汇管理策略。

公司已签订合同未确认收入的在手订单一般在三个月内发货，对于短期内即将发货的在手订单，公司一般在购买远期外汇合约时予以适当考虑，而对于发货周期较长的在手订单，由于公司尚未实现收入且市场汇率变动具有较大的不确定性，因此公司在购买远期外汇合约对这部分订单一般不予考虑，因此公司存在未确认收入的外汇风险敞口。该操作方式符合公司既定的外汇管理整体策略。

四、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人制定的《远期结售汇管理制度》；
- 2、取得并查阅发行人与相关银行签订的远期结售汇合同以及发行人相关的财务资料；
- 3、通过公开渠道查询报告期内美元汇率数据，分析了解美元兑人民币汇率变动情况；
- 4、对公司财务负责人进行访谈。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：

- 1、发行人汇率波动风险不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；
- 2、发行人外销业务和远期外汇买卖的方向与规模较为匹配；
- 3、公司在购买远期外汇合约时重点着眼于未来一段时间的主要美元敞口，因而一般会考虑已发货确认收入的订单与短期内即将发货的在手订单，对于交货期限较长的在手订单则一般不予考虑，以有效降低汇率变动可能带来的潜在风险，符合公司的外汇管理策略。

问题 10 关于会计差错更正

招股说明书披露的发行人营业外支出项下罚款支出较前次申报文件存在一定差异。请发行人披露该项差异产生的原因，是否为会计差错更正，是否构成内部控制缺陷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露该项差异产生的原因，是否为会计差错更正，是否构成内部控制缺陷。

2017 年度以及 2018 年度，由于具体经办人员工作疏忽，导致公司误将应计入营业外支出的罚款计入了管理费用，其中：2017 年度将应计入营业外支出的罚款计入管理费用 9 万元，2018 年度将应计入营业外支出的罚款计入管理费用 0.9 万元。

2020 年 7 月，公司发现上述问题后，立即进行整改，按照会计差错更正对相关年度会计报表及附注进行了修订，该事项履行了董事会审议程序，并由大信会计所出具了《山东潍坊润丰化工股份有限公司财务报表以及附注修订的专项说明审核报告》（大信专审字[2020]第 3-00293 号），具体调整情况如下：

会计差错更正的内容	处理程序	受影响的各个比较期间报表项目名称	累积影响数（元）
2017 年度合并财务报表			
应计入营业外支出的罚款计入管理费用	董事会审批	管理费用	-90,000.00
		营业利润	90,000.00
		营业外支出	90,000.00
2018 年度合并财务报表			
应计入营业外支出的罚款计入管理费用	董事会审批	管理费用	-9,000.00
		营业利润	9,000.00
		营业外支出	9,000.00
2017 年度母公司财务报表			
应计入营业外支出的罚款计入管理费用	董事会审批	管理费用	-90,000.00
		营业利润	90,000.00
		营业外支出	90,000.00
2018 年度母公司财务报表			
应计入营业外支出的罚款计入管理费用	董事会审批	管理费用	-9,000.00
		营业利润	9,000.00
		营业外支出	9,000.00

上述调整影响了相应年度的纳税义务，2020 年 8 月，公司就上述调整导致的纳税义务向主管税务机关进行了补充申报并缴纳相应税款 2.385 万元，由于金额极小，上述补缴税款采用未来适用法在 2020 年度报表中进行核算，因此，上述调整未导致公司相应年度净损益及净资产发生变化，亦不会对公司相应期间的财务状况和经营成果产生重大影响。

报告期内，公司依据《中华人民共和国会计法》、《会计基础工作规范》及其他相关法律法规的规定，设置了合理会计机构、制定了相应内部会计管理制度和 workflows、配备了必要会计人员，会计工作人员规范执行会计核算、对公司的经济活动进行会计监督，总体而言，公司建立了独立、完整的会计核算及财务管理体系，在财务内控方面不存在重大缺陷。

此外，大信会计所对公司内部控制进行了审核，并出具了标准无保留意见的《内部控制鉴证报告》（大信专审字[2020]第 3-00406 号），认为：“公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

综上，鉴于公司已对会计差错进行了更正，金额较小，且该调整未导致公司相应年度净损益及净资产发生变化，亦不会对公司相应期间的财务状况和经营成果产生重大影响，公司在财务内控方面不存在重大缺陷。

二、就上述问题核查过程和核查意见

（一）核查过程

会计师就上述问题，履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解本次会计差错更正的原因、具体更正情况、财务内部控制执行情况等事项；

2、查阅《山东潍坊润丰化工股份有限公司财务报表以及附注修订的专项说明审核报告》（大信专审字[2020]第 3-00293 号）及相关董事会会议材料；

3、对大额管理费用进行抽查；

4、查阅《内部控制鉴证报告》（大信专审字[2020]第 3-00406 号）；

5、查阅发行人纳税申报材料。

（二）核查意见

根据上述核查，会计师认为：

2017 年度以及 2018 年度，由于具体经办人员工作疏忽，导致公司误将应计入营业外支出的罚款计入了管理费用，金额合计 9.90 万元，公司已按照会计差错更正对相关年度会计报表及附注进行了修订，履行了相应的审议程序，且该调整未导致公司相应年度净损益及净资产发生变化，亦不会对公司相应期间的财务状况和经营成果产生重大影响，不构成公司内部控制缺陷。

（此页无正文，为《大信会计师事务所（特殊普通合伙）关于山东潍坊润丰化工股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

大信会计师事务所（特殊普通合伙）
2020年9月30日





营业执照

统一社会信用代码

91110108590611484C



(副本) (6-1)

仅用于山东润丰环保科技有限公司IPO申报使用

名称 大信会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
执行事务合伙人 吴卫星, 胡敬华
经营范围 审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动; 不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2012年03月06日

合伙期限 2012年03月06日至 2112年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区知春路1号学院国际大厦1504室

登记机关



2020年01月17日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所

执业证书

名称：大信会计师事务所（特殊普通合伙）

仅用于山东润丰化工IPO申报使用

首席合伙人：胡咏华

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区知春路一号学院国际大厦1504室

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010141

批准执业文号：京财会许可[2011]0073号

批准执业日期：2011年09月09日

证书序号：0000119

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

仅用于山东润丰化工股份有限公司使用

大信会计师事务所(特殊普通合伙)
120108021400

姓名: 陈金波
性别: 男
出生日期: 1980-10-14
工作单位: 大信会计师事务所有限公司山东分所
身份证号码: 421083198010142819

421083198010142819

年度检验登记
Annual Renewal Registration

2019年
注册会计师
年检合格专用章

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2018年9月13日
2018年9月13日
年/月/日

证书编号: 420003204579
No. of Certificate

批准注册协会: 山东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009年7月17日
Date of Issuance



仅用于山东润丰化工PO申报使用



姓名 Full name 徐海
Sex 男
出生日期 Date of birth 1975-08-30
工作单位 Working unit 大信会计师事务所(特殊普通合伙)山东分所
身份证号码 Identity card No. 370922197508300518

证书编号: 370800150020
No. of Certificate

批准注册协会: 山东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2001 年 10 月 23 日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration



本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2017年03月02日
年 /y 月 /m 日 /d