

湖北富邦科技股份有限公司 关于 2019 年半年度报告问询函回复的公告

本公司及全体董事会成员保证公告内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

湖北富邦科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所创业板管理部下发的《关于对湖北富邦科技股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2019】年第 111 号）（以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司及时组织相关人员进行认真分析与核实，并对问询函关注的事项进行回复。现将回复内容公告如下：

问题一：半年报显示，你公司前三名应收账款客户依次为贵阳开磷化肥有限公司（以下简称“贵阳开磷化肥”）、北京兴宜世纪科技有限公司（以下简称“北京兴宜世纪”）、贵州开磷集团矿肥有限责任公司（以下简称“贵州开磷矿肥”），报告期末应收账款余额分别为 1,350.15 万元、1,265.31 万元、1,244.44 万元；贵州开磷化肥有限责任公司（以下简称“贵州开磷化肥”）是你公司预付款项第一大供应商，报告期末预付款余额为 6,500 万元。

公开信息显示，贵阳开磷化肥、贵州开磷矿肥同为贵州开磷集团股份有限公司（以下简称“贵州开磷集团”）控制的企业，贵州开磷集团同时持有贵州开磷化肥 21.05% 的股权；北京兴宜世纪是高院列示的失信公司，有多笔强制执行信息。

请你公司补充说明：（1）贵州开磷化肥是否为贵州开磷集团控制的企业，你公司向贵州开磷化肥预付款项的背景、原因，交易价格及其公允性，预付时点、交易内容、期后到货及货物再次出售情况，出售的交易对方情况及其与贵州开磷化肥、贵州开磷集团、你公司及董监高、控股股东、实际控制人及各自关联方的关系，包括但不限于关联关系、供销、代理或其他资金往来；

回复：

贵州开磷化肥不是贵州开磷集团控制的企业，其实际控制人是建信资本管理有限责任公司，其股权结构如下：

股东名称	认缴出资（万元）	持股比例（%）
建信资本管理有限责任公司	45,000.00	78.95%
贵州开磷集团股份有限公司	12,000.00	21.05%
合计	57,000.00	100%

①背景与原因

根据公司积极向数字农业服务转型的经营规划，营养母粒项目对单质肥料存在较大的需求，为避免价格大幅波动而影响原材料供应，公司于2018年12月向贵州开磷化肥预付8,000万肥料款，主要原因如下：首先考虑通过与贵州开磷化肥合作，有利于保障磷肥稳定供应；其次，2019年初国家颁布肥料企业出口肥料税收减免政策，预计肥料价格可能上扬，为享受大客户优惠政策和尽可能降低采购成本；同时，根据肥料行业交易惯例，大宗肥料采购均需要预付货款。

②交易价格公允

根据与贵州开磷化肥签署的《化肥产品购销合同》，交易价格根据市场价格和大客户政策确定，主要条款如下：

合同金额	产品名称	付款时点	供货时点	供货内容	产品用途
8000万	磷酸二铵	2018年12月	2018年12月 -2019年7月	磷酸二铵 (15-42-0)	智能配肥用 原料

③货物出售的交易对方情况与各方不存在关联关系

本次计划采购的磷酸二铵主要作为智能配肥原料，客户群体主要为智能配肥站、种植大户等，与贵州开磷化肥、贵州开磷集团、本公司及董监高、控股股东、实际控制人及各自关联方不存在关联关系、供销、代理或其他资金往来。

截至2019年9月30日，公司向贵州开磷化肥预付款余额为6000万元。由

于磷肥价格与年初预计走势不一致，对磷肥的需求时点延迟，根据《化肥产品购销合同》约定，公司已要求贵州开磷化肥发货 740 吨，合同金额为 180 万元，实际发货量与原计划差异较大。经双方友好协商，合同有效期后延并退还预付款 2,000 万元；剩余预付款项，双方在价格达成一致的前提下，优先向公司提供产品，否则将按约定退还公司预付款，同时向公司支付资金占用费用。

(2) 你公司是否存在与贵州开磷集团控制或实施重大影响的主体同时发生采购、销售业务往来的情形，与贵阳开磷化肥、贵州开磷矿肥、贵州开磷化肥发生的交易是否具有商业合理性；

回复：

截至 2019 年 9 月 30 日，公司与贵阳开磷化肥、贵州开磷矿肥、贵州开磷化肥发生的采购、销售业务往来情况统计如下：

单位名称	发生采购金额	采购产品名称	发生销售收入	产品类别
贵阳开磷化肥	0	不适用	1,500.31 万	肥料助剂及服务
贵州开磷矿肥	0	不适用	1,066.98 万	肥料助剂及服务
贵州开磷化肥	180 万	磷酸二铵	0	肥料

贵州开磷集团为国内磷肥领军企业，一直属于公司重要的战略客户，公司一直是开磷化肥在肥料助剂方面最重要的供应商之一，2018 年下半年，公司竞争对手美国阿麦仔退出开磷化肥助剂市场，市场占有率得以进一步提高。近三年，公司与开磷集团（合并贵阳开磷化肥、贵州开磷矿肥）发生的肥料助剂业务量如下：

	2017 年	2018 年	2019 年 1-9 月
销售肥料助剂量（吨）	2,511.21	2,886.43	3,103.42
开磷集团肥料总产量（吨）	3,800,000	4,000,000	3,500,000
市场占有率	57.57%	64.79%	65.28%

公司与开磷集团发生的肥料助剂销售保持稳定增长，市场占有率稳步提高，具有商业合理性。

(3) 贵阳开磷化肥、北京兴宜世纪、贵州开磷矿肥相关应收款账龄、信用期、坏账准备计提充分性，以及对应交易内容。

回复：

根据公司坏账计提政策，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

截至 2019 年 9 月 30 日，根据公司采用账龄分析法计提坏账的政策，对贵阳开磷化肥和贵州开磷矿肥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)	24,532,067.28	1,226,603.36	5%
合 计	24,532,067.28	1,226,603.36	5%

对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；
- ④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，加之公司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，公司上诉请求改判宜化肥业、宜化化工与北京兴宜向公司承担共同还款责任，截至目前，公司对北京市第二中级人民法院的判决正在进行申诉。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。

问题二：半年报显示，你对部分客户采用 PSC 销售模式，即与客户签订销售合同后，由公司根据化肥企业生产工艺和品种结构制定整体技术解决方案，并以承包方式计价，月末以加工处理的化肥成品量结算销售金额。公司报告期末无发出商品。

请你公司：（1）补充说明近一年一期 PSC 模式的收入金额及占比，盈利模式、收入确认依据和确认周期，是否存在利润调节情形；

回复：

公司近一年又一期 PSC 模式的收入金额占比如下：

项目名称	2018 年	2019 年 1-9 月
PSC 模式销售收入（元）	136,521,936.70	117,631,833.87
助剂销售收入（元）	545,988,796.05	470,368,005.86
占比	25.00%	25.01%

PSC 综合服务模式，即基于客户需求和目标定制配方产品（Product），根据化肥企业生产工艺和品种结构制定整体技解决方案（Solution），并以承包方式计价（Contractor）。公司会派技术人员长驻客户现场，直接负责公司助剂的应用和现场技术指导，根据化肥产品品种和工艺变化，及时调整助剂配方及其使用。同时，对于客户生产过程中出现的问题，及时提出解决方案。公司销售的商品在同时满足下列条件时，确认销售商品收入：

- （a）已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （b）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；

- (c) 收入的金额能够可靠地计量；
- (d) 相关的经济利益很可能流入企业；
- (e) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

PSC 模式根据处理的合格产量确认收入；公司根据与客户签订合同所约定的产品结算单价，按月依双方确认的加工处理的合格成品数量的结算单确认收入。通过 PSC 模式，公司突破了传统的单向产品销售关系，参与到化肥企业的生产过程中，与化肥企业结成紧密的合作关系，共享信息流与技术流，提供长期的技术服务和现场指导，其最终销售金额也不以销售化肥助剂产品量结算，而是以加工处理的品质合格的化肥成品量结算销售金额，即“销售金额=客户合格的化肥产量×承包单价”，不存在利润调节的情形。

2019 年前三季度，公司 PSC 模式客户共有 31 家，PSC 模式前五大客户如下：

序号	客户全称	销售收入（元）
1	贵阳开磷化肥有限公司	15,003,125.70
2	云南天安化工有限公司	14,566,798.79
3	内蒙古大地云天化工有限公司	12,610,070.66
4	贵州开磷集团矿肥有限责任公司	10,669,768.87
5	河南心连心化学工业集团股份有限公司	7,956,027.81

(2) 结合业务模式说明你公司报告期末无发出商品的原因及合理性，PSC 模式存货的保存及结转方式。

回复：

公司 PSC 模式与非 PSC 模式相比，其特点主要体现在生产过程的参与性、服务方式及结算方式等方面，具体如下：

①生产过程参与性强

PSC 模式下，公司会参与到客户的生产过程中，在对客户的工艺、设备和

产品结构进行综合分析后，与客户协商制定技术方案，协助客户对工艺、设备进行调整和改进，通过提供配套的自动控制系统对化肥生产进行实时检测，实现对助剂添加量的精确自动控制，从而保障了助剂的使用效果、降低了助剂的使用成本。

②长期、直接、现场的服务方式

PSC 模式下，公司会派技术人员长驻客户现场，直接负责公司助剂的应用和现场技术指导，根据化肥产品品种和工艺变化，及时调整助剂配方及其使用。同时对于客户生产过程中出现的问题，及时提出解决方案。

③以处理产品数量为依据的结算方式

“产品+服务”及传统的产品销售等非 PSC 模式都是按向客户销售的产品数量进行结算。PSC 模式下，公司以加工处理的客户化肥成品数量为结算依据，按照事先确定的定价原则和约定的质量标准进行结算。

④PSC 综合服务模式业务流程

PSC 模式业务流程一般可分为四个阶段，即客户关系建立、产品和方案、组织与实施、现场技术指导与跟踪服务。客户关系建立阶段主要是寻找与发现客户，了解客户的需要，并让客户了解公司的业务能力，建立合作关系；产品和方案阶段主要是进一步识别客户的需求，对客户的产品和工艺进行分析，从而制定具有针对性的产品配方和技术方案；组织实施阶段是将产品和技术方案付诸实施，转化和满足客户的需求；现场技术指导和跟踪服务则是对实施的效果进行持续跟踪服务，对实施过程中可能出现的问题进行实时监测和反馈，确保产品质量的稳定性和方案的适用性。

公司根据 PSC 客户化肥产品品种和工艺变化，及时调整助剂配方，为客户定制化生产相关化肥助剂，由于 PSC 客户基本属于长期合作的稳定客户，公司在各 PSC 客户现场建立异地库，产品先从生产基地运送到 PSC 客户现场的异地库中，物资进出由我公司驻场人员掌控，根据客户需求分批出库，故公司财务报表中无发出商品。

特此公告。

湖北富邦科技股份有限公司董事会

2019年11月15日