

湖北诺邦科技股份有限公司

2020 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统：

2021 年 7 月 13 日，我司接到主办券商天风证券关于股转系统对于我司年报问询函，现对贵系统提出的三项问题答复如下：

1. 关于主营业务毛利率

请你公司结合采购价格、销售价格、市场价格、成本构成及其变动等，说明本期主营业务毛利率大幅度下降的原因及合理性。

答复：报告期内，公司锂电池电解液销量为 873.62 吨，同比下降 34.55%，达公司近 5 年来新低，间而造成产品毛利率下降，公司销量大幅下降主要原因为湖北新冠肺炎疫情的爆发，导致报告期内公司实际生产经营期不足平时的 70%，结合价格、成本构成等因素分析，具体情况如下：1、产品销售价格方面，与上年度基本持平，由于本公司产品属于中端储能、3C 数码类，产品价格维持在 30 元/KG-40 元/KG 范围，属行业正常水平；2、各大宗原材料、辅料等采购价格方面，同比上年有小幅变动，波动范围保持在 2%左右；3、其他变动生产成本方面，为加强产品品质管控，公司进行研发、品控部门重新划分，将部分研发人员及设施并入品控部，致使上年度原计入研发费用的开支在本年度计入了生产成本，该部分约占营业收入比例约

1.5%左右；另外，又因本期执行新收入准则，运输费也计入营业成本，其占营业收入约为3.41%；4、固定生产成本方面，本年度折旧摊销等固定生产成本为3,669,118.67元，占收入14.89%，对比2019年10.44%，约增加4.5%左右。

综上所述，造成本期主营业务毛利率大幅度下降的主要原因为公司受新冠肺炎疫情影响，营业收入大幅度降低，又结合公司内部组织架构部分调整，部分成本归集变动，以及本期采用新的会计政策等综合原因所致，均属正常。

2. 关于应收账款

请你公司结合历史信用损失经验、同行业可比公司情况，说明你公司采用上述预期信用损失率的原因及合理性。

答复：本公司从2019年1月1日起开始实行新金融工具准则，以预期信用损失为基础，对上述各项目按照其适用的预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失；在实际测算方面，主要采取以“迁徙率”的标准来进行分析，以当年账龄标准的应收账款数额迁徙至下一年度对应年限标准的数额大小来计算对应“迁徙率”，然后综合近三年得出“三年平均迁徙率”，最后再根据四年平均迁徙率情况计算出各账龄的历史损失率。

报告期内，由于公司主要以清收欠款为主，对授信发货方面把控较严，零星客户均以现款方式进行销售，使得短账龄范围内的应收账款数额得到一定压缩，在剔除特别认定计提坏账



的应收账款后，剩余正常循环周转的应收账款数额保持在较低水平，短账龄范围内的“迁徙率”适当减低，均属正常合理范围。

3. 关于其他应收账款

请你公司：

(1) 结合财务内控管理、人力资源内控管理，说明公司上述欠款无法收回的原因、公司相关内控是否存在的缺陷及采取的改进措施；

答复：报告期内，公司核销备用金及借款性质的其他应收款 1,466,739.69 元，该款项主要为公司从 2014 至今遗留的无发票业务推广费用，2014 年开始，公司大力推广新能源锂电池材料市场，开展各种分销、促销渠道，由于当时财务管理体系不完善，部分市场推广开支因销售业务员无法提供发票而采取往来挂账方式，而后由于部分销售业务员离职、辞退等使得对应部分的往来挂账一直未予以处理，该部分的其他应收款前期已全额计提坏账处理，为考虑核算合规、严谨性，经公司董事会、管理层同意，核销对应部分的其他应收账款，并从严要求，坚决禁止该情况再次发生。

(2) 说明吴新建、段金峰和苏州新力与你公司的关系，相关往来款形成的背景、全额计提坏账的原因以及你公司就相关款项的催收采取的措施。

答复：吴新建为我司外部市场推广顾问，负责协调外部部



分客户的市场及技术方面的问题，我司支付其咨询劳务费，该人员承诺后期将提供相关发票予以入账，但迟迟未履行，现我司已停止与其合作，考虑该人员后期可能难以提供相关发票，故对其全额计提坏账准备。

段金峰为我司前工程部员工，负责我司其他项目的工程事务，现已离职，该人员的其他应收款主要为前期综合办公楼及车间相关设施配件维修更换的费用，但由于相关设施配件维修更换采购分布零散，也无法提供相关发票，致使一直挂账，该人员已离职，故对其全额计提坏账准备。

苏州新力能源材料有限公司为公司设立之初相关设备调试及生产辅导等辅材顾问费用，同样因无发票一直挂账至今，考虑属历史遗留问题，现人员已无法联系，故也对其全额计提坏账准备。

以上三项其他应收款计划在2021年度经公司董事会、管理层审批后核销处理。

以上为我司对贵系统问询的答复，如有不当之处，还请指正！

湖北诺斯科技股份有限公司

2021年7月19日

