证券代码:002170　　证券简称:芭田股份　　公告编号:20-41

深圳市芭田生态工程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。

深圳市芭田生态工程股份有限公司（以下简称“公司”）董事会于2020年5月29日收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）中小板公司管理部《关于对深圳市芭田生态工程股份有限公司2019年年报的问询函》（中小板年报问询函【2020】第124号），公司董事会组织相关部门对问询函提出问题进行了认真核查和分析。现就问询函中所提及的问题回复如下：

问题1、年报显示，2019年你公司实现营业收入22.79亿元，同比下降0.54%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）0.31亿元，同比增长230.24%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非后净利润”）0.14亿元，同比增长135.05%。

（1）请结合你公司行业特点、同行业公司情况、业务模式、主要产品盈利能力、营业利润主要来源、成本和毛利率情况等说明你公司盈利状况不佳的原因，持续经营能力是否存在重大不确定性，以及改善经营业绩拟采取的应对措施。

公司回复：

公司所处的行业是复合肥行业。复合肥行业是国家重点支持行业，是保证粮食安全和提高农民收入的重要行业。我国化肥行业目前行业呈现以下特点：（1）产能严重过剩。尤其是中小型单一肥料、低端复合肥产能严重过剩，市场竞争激烈，供大于求的局面短期内难以改变。（2）行业集中度低。目前国内复合肥生产企业数量众多，产能相对分散，行业集中度不高。（3）优惠政策逐步取消，经营成本增加，环保监查等措施倒逼化肥行业节能降耗、提高效率。（4）受原材料价格影响较大，产品价格波动明显。对于复合肥的细分行业，我国目前肥料的复合化率仍然比较低，对比世界复合化率达50%、发达国家复合化率达80%的现状相比，差距巨大，行业的供给侧改革迫在眉睫。

随着国家深入实施创新驱动发展战略，加强农业供给侧结构性改革。未来以缓控释肥、硝基复合肥、水溶性肥料、微生物肥料以及套餐肥等为代表的高效、环保新型肥料产品将获得迅速发展，是复合肥产业结构调整升级的重要方向。绿色、高效、环保的新型肥料正越来越多地占据市场份额，市场份额将逐步向头部企业集中。

公司属于全国性的专业复合肥主要生产厂商之一，是产销研一体化的复合肥企业。

2019年公司实现营业收入227,850.33万元，营业成本188,555.10万元。公司收入来源主要是复合肥销售收入，本报告期复合肥销售额（主营业务收入）218,758.45万元，占营业收入96.01%；产品结构主要为芭田复合肥系列，本报告期芭田复合肥系列销售额为193,973.04万元，占营业收入85.13%，芭田复合肥系列营业成本158,101.85万元，占营业成本83.85%，毛利率18.49%，实现毛利额35,871.19万元，是营业利润的主要来源。

公司盈利状况不佳的主要原因：

1、近年来，复合肥行业产能严重过剩，市场竞争激烈，行业内各公司普遍盈利状况不佳。详见下表：

2019年度本公司与同行业上市公司收入成本及毛利率比较分析表

单位：人民币万元

项目/证券代码及简称	金正大（002470）	史丹利（002588）	司尔特（002538）	算数平均	芭田股份（002170）
营业收入	1,262,893.78	577,601.71	301,593.17		227,850.33
营业成本	989,306.47	490,898.01	237,699.94		188,555.10
净利润（归属于上市公司股东）	12,103.16	10,830.53	23,812.32		3,050.68
扣非后净利润（归属于上市公司股东）	6,359.16	8,398.19	14,118.95		1,420.00
毛利率	21.66%	15.01%	21.19%	19.29%	17.25%
净利润率（归属于上市公司股东）	0.96%	1.88%	7.90%	3.58%	1.34%
扣非后净利润率（归属于上市公司股东）	0.50%	1.45%	4.68%	2.21%	0.62%
复合肥销售收入占营业收比重	64.13%	94.24%	55.60%	71.32%	96.01%

注：金正大2019年年度报告尚未披露，数据来自业绩预告。

表中3家可比公司主营业务与芭田股份类似，均从事化肥或复合肥生产销售业务，3家公司毛利率在15%至22%之间，平均毛利率19.29%，芭田股份毛利率为17.25%，比史丹利毛利率15.01%多2.24百分点；3家公司扣非后净利润率在0.50%至4.68%之间，平均扣非后净利润率为2.21%，芭田股份扣非后净利润率为0.62%，比金正大扣非后净利润率0.50%多0.12百分点。

2、公司营业收入增长缓慢，近五年来，公司营业收入一直在20亿元至23亿元之间徘徊。2019年度营业收入22.79亿元，在4家可比上市公司中最低，规模效益有待提升。

公司持续经营能力不存在重大不确定性，原因如下：

1、公司主营业务收入稳定。近五年来主营业务收入均在20亿元以上。

2、公司连续8年经营活动产生的现金流量净额为正，具有持续的“造血”能力。

3、公司三年来产品毛利率稳步提升，归属于上市公司股东的净利润持续增长。

公司改善经营业绩拟采取的应对措施如下：

1、整合上游磷矿资源，保证产品品质，降低生产成本。

公司为满足产业发展需要，保证产品品质，降低生产成本，迅速抢占上游高品位磷矿资源，斥资3.43亿元获贵州省瓮安县小高寨磷矿探矿权。2014年12月，公司全资子公司贵州芭田收到《矿产资源勘查许可证》，2020年5月已转换成《矿产资源采矿许可证》。磷矿为不可再生资源，未来高品位磷矿的稀缺性将逐渐凸显。贵州小高寨磷矿平均品位在30%左右，远优于普通磷矿25%的品位，从根本上确保了产品的安全、营养、环保，保证为贵州芭田一期项目及时提供优质原材料，有力保障自身产业安全。另外，化肥行业受上游原材料价格波动影响较大，公司通过整合上游资源，大幅改善芭田成本结构，强化产业链竞争力。

2、进军品牌种植业务打通下游，聚焦农业产业链核心环节。

土地流转将加速农业变革，催生农业“新种植模式”和“新经营主体”，芭田公司把握机会，迅速参与其中，进军品牌种植。芭田公司基于长期积累的技术优势及渠道优势，扎进农业生产领域，搭建品牌种植服务平台，推进农资标准化、种植标准化。致力通过科学技术的运用，提高种植效率及作物品质，聚焦农业领域核心环节，抢占现代农业领域制高点，全面打通上游产业链，突破产品品质提升和成本下降的瓶颈，以多渠道多品牌的产品规划抢占复合肥高端市场份额。

3、持续优化费用管控措施，降低费用率，提高公司效益。

继续拓宽公司融资渠道，优化公司债务结构，降低企业财务成本；在原有岗位薪酬与绩效考核业绩挂钩基础上，增加岗位重点性工作评价考核，提升工作效率，优化人员结构，降低人力成本；以行业内费用管控最佳企业为标杆制定费用预算，实施有效费用预算管控，降低企业管理成本。

（2）年报显示，你公司各季度实现营业收入分别为4.30亿元、5.35亿元、6.03亿元、7.11亿元，净利润分别为-0.08亿元、0.14亿元、0.13亿元、0.11亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为2.45亿元、2.17亿元、0.63亿元、0.21亿元。请结合你公司的收入来源、产品结构及收入确认原则补充说明不同季度之间营业收入和净利润的不匹配的原因，以及营业收入增长而经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因，并对比同行业公司、你公司以前年度年报数据等说明销售是否具有季节性、是否存在跨期确认收入、跨期结转成本费用等情形，请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、2019年不同季度之间营业收入和净利润不匹配的原因

公司从收入来源、产品结构及收入确认原则补充说明了近三年及本年各季度之间营业收入变化情况。经计算分析，本年各季度之间的营业收入与营业收入减去营业总成本的数据变化趋势一致，而造成本年各季度之间营业收入和净利润的不匹配的原因，主要是第四季度的信用减值损失、资产减值损失、投资收益以及营业外收入科目影响所致。具体如下：

（一）公司近三年营业收入结构以及产品销售结构情况

1、营业收入（分项目）：

单位：人民币万元

项目	2019年		2018年		2017年	
	发生额	占比	发生额	占比	发生额	占比
主营业务收入	218,758.45	96.01%	223,424.13	97.53%	197,767.78	95.11%
其他业务收入	9,091.89	3.99%	5,659.63	2.47%	10,169.26	4.89%
营业收入合计	227,850.34	100.00%	229,083.76	100.00%	207,937.04	100.00%

2、营业收入（分产品）：

单位：人民币万元

产品名称	2019年度		2018年度		2017年度	
	发生额	占比	发生额	占比	发生额	占比
芭田复合肥系列	193,973.04	85.13%	195,020.00	85.13%	172,214.99	82.82%
哈乐复合肥系列	189.95	0.08%	510.35	0.22%	891.59	0.43%
好田光复合肥系列	15,829.69	6.95%	19,100.26	8.34%	12,903.21	6.21%
中微复合肥系列	154.91	0.07%				
中芬复合肥系列	1,867.54	0.82%	1,093.76	0.48%		
中美复合肥系列	3,821.38	1.68%	5,027.72	2.19%	6,839.02	3.29%
中挪复合肥系列	2,824.02	1.24%	2,330.56	1.02%	3,268.91	1.57%
美加特复肥系列	97.91	0.04%	341.49	0.15%	1,653.07	0.79%
其他	9,091.89	3.99%	5,659.63	2.47%	10,169.26	4.89%
合计	227,850.34	100.00%	229,083.76	100.00%	207,937.04	100.00%

从近三年营业收入结构以及产品销售结构情况来看，公司收入来源主要是复合肥销售收入，2019年度复合肥销售额218,758.45万元，占营业收入96.01%，2018年度复合肥销售额223,424.13万元，占营业收入97.53%，2017年度复合肥销售额197,767.78万元，占营业收入95.11%，收入来源占比相对稳定；产品销售结构主要为芭田复合肥系列，2019年度芭田复合肥系列销售额193,973.04万元，占营业收入85.13%，2018年度芭田复合肥系列销售额195,020.00万元，占营业收入85.13%，2017年度芭田复合肥系列销售额172,214.99万元，占营业收入82.82%，结构占比相对稳定。

（二）收入确认原则

本公司销售的商品在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同或协议价款的金额确认销售商品收入：

1、已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

2、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；

3、收入的金额能够可靠地计量；

4、相关的经济利益很可能流入企业；

5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

销售收入确认的具体方式为：预收货款的情况下，产品交付客户委托的承运方时确认收入；赊销的情况下，经履行审批程序后，产品交付客户委托的承运方时确认收入。

（三）公司2019年度主要财务数据情况

单位：人民币万元

项目\期间	第1季度	第2季度	第3季度	第4季度	2019年度合计
一、营业总收入	43,003.47	53,468.01	60,284.82	71,094.03	227,850.33
二、营业总成本	43,620.75	52,124.98	58,810.45	67,100.03	221,656.21
三、营业总收入-营业总成本	-617.28	1,343.03	1,474.37	3,994.00	6,194.12
加:其他收益	366.84	68.84	133.92	122.80	692.40
投资收益	-651.08	319.97	-88.60	3,245.13	2,825.42
减:损失	-105.11	-153.64	309.49	-7,581.29	-7,530.55
四、营业利润	-1,006.63	1,578.20	1,829.18	-219.36	2,181.39
加:营业外收入	3.47	22.64	48.95	2,406.49	2,481.55
减:营业外支出	51.23	86.25	106.42	975.68	1,219.58
五、利润总额	-1,054.39	1,514.59	1,771.71	1,211.45	3,443.36
减:所得税费用	-195.81	274.45	479.04	-101.09	456.59
六、净利润	-858.58	1,240.14	1,292.67	1,312.54	2,986.77
七、归属于母公司所有者的净利润	-840.17	1,428.18	1,323.83	1,138.84	3,050.68
八、非经常性损益	268.74	0.47	328.41	1,033.06	1,630.68
九、扣非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	-1,108.91	1,427.71	995.42	105.78	1,420.00

从上表可以看出，公司本年各季度之间的营业收入与营业收入减去营业总成本的数据变化趋势一致，均保持逐季增长趋势，而造成本年各季度之间营业收入和净利润的不匹配的原因，主要是第四季度的信用减值损失、资产减值损失、投资收益以及营业外收入科目影响净利润减少所致。

第四季度上述科目变化相应减少了第四季度净利润1,113.98万元，具体如下：

1、第四季度根据预计信用损失率计提坏账准备，确认信用减值损失-1,699.34万元，造成净利润减少1,699.34万元。

2、因原控股子公司沈阳芭田希杰生态科技有限公司被裁定受理强制清算，确认处置长期股权投资产生的投资收益3,465.14万元，计提了长期股权投资减值损失-4,965.14万元，造成净利润减少1,500.00万元。

3、因退地补偿形成营业外收入2,085.36万元，造成净利润增加2,085.36万元。

二、营业收入增长而经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因

（一）季度营业收入增长以及经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：人民币亿元

项目\期间	第1季度	第2季度	第3季度	第4季度	2019年度合计
经营活动产生的现金流量净额	2.45	2.17	0.63	0.21	5.46
科目余额变化影响增加本季度经营活动现金流量净额	2.60	2.03	0.04	-0.81	3.86
扣除科目余额变化影响后的经营活动产生的现金流量净额	-0.15	0.14	0.59	1.02	1.60
营业收入	4.30	5.35	6.03	7.11	22.79

（二）季度营业收入增长而经营活动产生的现金流量净额大幅下降的主要原因如下：

公司为了扩大产品市场占有率、提升营业收入，本报告期针对信用较好的老客户及重点客户，为扶持其发展，拓展市场，在风险可控情况下给予一定的信用政策支持（增加信用额度）。本报告期公司与供应商的合作模式、采购政策也有一定变化：2018年度，与大部分客户签订的是先款后货采购合同。2019年采购部积极与供应商谈判，调整供应商的付款安排，主要通过战略性的大金额采购合同，采取先货后款的付款方式，并且达成货到一个月后付款账期的条款。2019年末的采购应付款余额比例会大幅度提高。

通过对借款情况、供应商的合作模式、采购政策分析，公司应付款项大幅增长的是合理的。

问题6、报告期末，你公司应收账款账面余额为3.36亿元，同比增长18.14%，本期计提坏账准备0.05亿元，较上期减少60.01%。年报显示，你公司实现营业收入同比下降0.54%。请结合你公司经营模式、销售政策变动、结算周期、收入确认时点等说明应收账款变动与营业收入变动不匹配的原因；并说明应收账款余额增长而坏账准备计提金额下降的原因，计提是否充分、合理，请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、应收账款变动与营业收入变动不匹配的原因

从市场层面来看，2019年以来受市场资金面紧张影响，为支持客户开拓市场，对与公司长期合作的核心客户进行短期、小额授信，客户回款周期拉长，应收账款有所增加。

2019年公司采用更加积极的营销策略，加大对政府项目、工程项目的销售、积极维护客户、开拓市场。根据农业部关于印发《到2020年化肥使用量零增长行动方案》，国家到2020年，初步建立科学施肥管理和技术体系，科学施肥水平明显提升。2015年到2019年，逐步将化肥使用量年增长率控制在1%以内；力争到2020年，主要农作物化肥使用量实现零增长。在控制用肥总量的政策下，复合肥市场竞争激烈。因零售网点的收款时间多为春节前，零售网点赊欠严重进货意愿不强，为抢占旺季网点仓库，促使经销商铺货到零售店终端，为解决经销商资金周转困难，公司对核心经销商给予短期、小额信用额度，要求经销商制定还款计划，同时要求经销商以个人及公司财产对所发货物进行担保。在应收账款风险可控的情况下，公司认为2019年度应收账款增幅大于营业收入增幅是合理的。

二、应收账款余额增长而坏账准备计提金额下降的原因

公司2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日的应收账款及计提的信用减值准备如下：

单位：人民币元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
单项计提信用损失的应收账款	15,980,733.08	15,725,417.88	3,225,974.38
按组合信用损失的应收账款	320,516,329.44	269,103,449.69	101,357,638.70
其中:1年以内	292,461,279.44	245,521,583.76	80,287,916.77
1-2年	15,474,062.14	16,327,813.09	5,022,416.39
2-3年	5,753,450.72	3,765,736.91	2,428,367.43
3-4年	4,707,476.41	3,094,525.95	13,618,938.11
4-5年	1,716,270.75	403,789.98	
5年以上	403,789.98		
合计	336,497,062.52	284,828,867.57	104,583,613.08
应收账款增加情况	51,668,194.95	180,245,254.49	
单项计提信用损失的坏账准备	10,463,338.56	10,208,020.36	3,225,974.38
按组合信用损失的坏账准备	21,310,273.97	16,784,739.53	12,054,616.77
其中:1年以内	14,623,063.97	12,276,079.18	4,014,395.84
1-2年	1,547,406.21	1,632,781.31	502,241.64
2-3年	1,726,035.22	1,126,721.07	728,510.23
3-4年	2,353,738.20	1,547,262.98	6,809,469.06
4-5年	858,135.38	201,894.99	
5年以上	201,894.99		
合计	31,773,609.53	26,992,759.89	15,280,591.15
坏账准备增加情况	4,780,849.64	11,712,168.74	
综合信用风险减值准备率	9.44%	9.48%	14.61%

从上表可以看出2018年计提坏账准备11,712,168.74元，应收账款较2017年12月31日增加了180,245,254.49元。2019年计提坏账准备4,780,849.64元，应收账款较2018年12月31日增加了51,668,194.95元。2019年计提的预期信用准备较2018年计提少6,931,319.10元。2019年应收账款增加较2018年应收账款增加减少128,577,059.54元，按5%的预期信用损失率计算，减少计提预期信用准备6,428,852.98元。从数据可以看出，芭田股份2018年应收账款较2017年大幅增加导致坏账计提增加。2019年应收账款较2018年增加低于前期增加，所以坏账计提2019年比2018年计提降低。

行业近两年的应收账款减值情况如下：

单位：人民币万元

公司（证券代码）	2019年12月31日			2018年12月31日		
	应收账款	减值准备	减值比率	应收账款	减值准备	减值比率
金正大（002470）				60,274.96	3,607.44	5.98%
新洋丰（002588）	21,889.64	1,111.28	5.08%	20,439.95	1,022.55	5.00%
史丹利（002588）	1,980.30	375.34	18.96%	1,727.59	240.45	13.92%
司尔特（002538）	9,285.96	1,034.85	11.14%	10,359.90	570.80	5.51%
加权平均	33,155.90	2,521.48	7.60%	92,802.40	5,441.24	5.86%
芭田股份	33,649.71	3,177.36	9.44%	28,482.89	2,699.28	9.48%

注：金正大（证券代码002470）2019年度报告尚未披露。

从上表可以看出，芭田股份应收账款的坏账计提比例两年均高于行业平均水平，且两年的计提比率无明显变化。

会计师核查回复：

一、会计师对芭田股份销售及收款事项实施的主要核查程序，包括但不限于：

（一）测试了有关销售及收款循环的关键内部控制的设计和执行，以确认内部控制的有效性；

（二）获取了公司与经销商签订的经销协议，对合同关键条款进行核实，如①发货及验收；②付款及结算；③销售区域；④换货及退货政策等，对与销售商品收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估，进而评估公司产品销售收入的确认政策；

（三）向重要经销商实施函证程序，询证本期发生的销售额及往来款项余额，确认业务收入的真实性、完整性；

（四）通过查询经销商的工商资料，询问公司相关人员，以确认经销商与公司是否存在关联关系；

（五）对比两年的销售数据，分析经销商的变动情况，对变动较大的经销商，核实合同执行情况、经销商的合理库存、终端销售情况等，是否存在货物虽存放于经销商但产品仍由公司控制的情况；

（六）结合其他收入审计程序确认销售收入的真实性及完整性，如检查公司与经销商的合同、购货订单、发货单据、运输单据、记账凭证、回款单据、定期对账函等资料，对重点经销商进行访谈；

二、会计师对芭田股份应收款项坏账准备事项实施的主要核查程序，包括但不限于：

（一）对芭田股份信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和执行有效性进行了评估；

（二）对于管理层按个别认定计提坏账准备的应收账款，分析个别认定是否合理，计提依据是否充分；

（三）对新增单项计提坏账准备应收账款执行函证程序，对本期新增单项计提坏账的重要客户，复核并检查该客户款项形成原因、期后收款等情况；

（四）检查应收账款坏账准备计提和核销的批准程序，取得书面报告等证明文件。评价计提坏账准备所依据的资料、假设及方法，分析管理层对应收账款坏账准备会计估计的合理性。

会计师认为：经核查，应收账款变动与营业收入变动不匹配的原因主要是对经销商信用政策变动所致，应收账款计提坏账准备符合企业会计准则及会计政策，且坏账准备计提是充分、合理的。

问题7、年报显示，你公司实现投资收益0.28亿元，同比增长733.48%，占净利润的比例为90.32%。其中，处置长期股权投资产生的投资收益0.35亿元。请说明处置的参股公司的具体情况，包括但不限于公司名称、主营业务、主要财务数据、你公司持股比例、购入价格、持有期间投资收益等情况，并说明处置时交易对方、交易价格、处置时间、处置原因等情况，以及投资收益确认的依据、金额、计算过程及会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、控股子公司的基本情况

公司名称：沈阳芭田希杰生态科技有限公司（以下简称“芭田希杰”）

统一社会信用代码：91210113335695908H

成立时间：2015年5月9日

法定代表人：黄德明

注册资本：10,000万元人民币

公司性质：有限责任公司

注册地址：沈阳市沈北新区沈北路157号

主营业务：肥料研发、加工、制造、销售；道路货物运输；农业生产技术咨询、技术服务；农业技术、企业管理培训；农业机械设备设计、安装、销售；化工产品（不含易燃易爆危险化学品）销售；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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。）

芭田希杰由本公司、希杰（沈阳）生物科技有限公司于2015年5月共同出资组建，本公司为控股股东。股东、出资额及出资比例如下表：

股东名称	认缴注册资本	占注册资本的比例（%）
深圳市芭田生态程股份有限公司	6800万人民币	68.00
希杰（沈阳）生物科技有限公司	3200万人民币	32.00

芭田希杰主要财务信息如下：

单位：人民币元

项目	2019年3月31日/2019年1-3月	2018年12月31日/2018年度
总资产	62,110,185.10	63,221,277.05
净资产	49,042,030.70	50,212,346.04
净利润	-1,170,315.34	-5,545,303.58

二、处置的相关情况

不纳入合并范围原因：

芭田希杰因少数股东希杰（沈阳）生物科技有限公司向沈阳市沈北新区人民法院申请强制清算，2019年4月8日法院裁定受理芭田希杰强制清算并成立了清算组，由此本公司丧失了对芭田希杰的控制权，根据《企业会计准则第33号-合并财务报表》规定，自2019年4月1日起芭田希杰不再纳入本公司合并范围。

处置基本情况及对本公司盈亏影响：

本公司2015年5月投资芭田希杰68,000,000.00元，2015年5月至2019年3月31日芭田希杰累计亏损50,957,969.30元，本公司按股权占比68%享有累计亏损份额为34,651,419.12元，2019年4月1日芭田希杰转入清算时，本公司对芭田希杰长期股权投资实际帐面价值为33,348,580.88元（投资成本68,000,000.00元减本公司享有累计亏损份额34,651,419.12元）。预计清算完成后，本公司可回收金额18,348,580.88元，剔除本公司享有累计亏损份额34,651,419.12元因素后，本公司需计提资产减值损失15,000,000.00元(实际帐面价值33,348,580.88元减预计可回收价值18,348,580.88元)，所以处置原控股子公司芭田希杰，本公司实际增加了2019年度亏损15,000,000.00元。详见公司回复“三、投资收益确认的依据、金额、计算过程及会计处理”。

三、投资收益确认的依据、金额、计算过程及会计处理

公司2019年度投资收益的构成如下：

单位：人民币元

项目	本年度	上年度
权益法核算的长期股权投资收益	-6,472,094.36	191,632.42
银行理财产品产生的投资收益	74,797.91	3,198,278.61
处置长期股权投资产生的投资收益	34,651,419.12	
合计	28,254,122.67	3,389,911.03

其中处置长期股权投资产生的投资收益34,651,419.12元是原控股子公司芭田希杰被裁定受理强制清算，本公司因此丧失控制权，在编制合并财务报表进行会计处理时将芭田希杰自合并日开始持续计算的净损益的份额转回所致。由于本公司享有芭田希杰累计亏损34,651,419.12元在本公司母公司层面已全额计提了资产减值损失，所以本公司合并报表层面对于芭田希杰前期确认享有的累计亏损（持有期间投资收益）需转回，同时在合并利润表中确认为处置长期股权投资产生的投资收益34,651,419.12元。

根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》相关规定：不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，应当改按《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。在编制合并财务报表时，应当按照《企业会计准则第 33号——合并财务报表》的有关规定进行会计处理。

处置长期股权投资产生的投资收益34,651,419.12元，为合并报表公司对于芭田希杰前期确认的亏损（持有期间投资收益）转回确认的投资收益。

具体计算过程如下：

芭田希杰年度盈利	账面金额/百分比
2018年度及以前	-49,787,653.96
2019年1-3月	-1,170,315.34
合计	-50,957,969.30
投资比率	68%
转回确认的投资收益	34,651,419.12

合并抵销过程如下：

科目名称	借方	贷方	说明
年初未分配利润		-33,865,604.69	2018年度及以前芭田希杰未分配利润公司享有的份额
投资收益		-795,814.43	确认2019年度1-3月份芭田希杰损益对应的份额
投资收益	-34,651,419.12		
投资收益	-795,814.43		对长期股权投资的投资收益进行抵销
少数股东损益	-374,500.91		
未分配利润	-50,957,969.30		
年初未分配利润	-49,787,653.96		

可回收金额计算如下：

沈阳希杰年度盈利	账面金额/百分比
货币资金	6,099,423.96
应收账款	5,465,691.15
固定资产	8,665,346.00
无形资产	10,955,734.00
预计可收回总额	31,186,195.10
清算费用	-4,000,000.00
预计可分配总额	27,186,195.10
投资比率	68%
公司预计可收回的金额	18,486,612.67
投资成本	68,000,000.00
需计提的减值损失	49,513,387.33

因2019年4月1日起芭田希杰不再纳入合并，公司按照《企业会计准则第8号——资产减值》对长期股权投资进行减值测试并计提减值准备。

科目名称	借方	贷方
资产减值损失	49,651,419.12	
长期股权投资减值准备		49,651,419.12

注：因对芭田希杰的长期股权投资处于清算状态下，故公司将对芭田希杰的长期权权投资转入其他非流动资产核算。

合并及母公司列报：

科目名称	借方	贷方
其他非流动资产	18,348,580.88	
长期股权投资减值准备	49,651,419.12	
长期股权投资		68,000,000.00

注：公司在计提长期股权减值准备时，在原归属于公司的累计亏损34,651,419.12元的基础上取整补计提15,000,000.00元的减值损失，合计计提49,651,419.12元减值准备。

《企业会计准则第2号——长期股权投资》第十八条规定：投资方应当关注长期股权投资的账面价值是否大于享有被投资单位所有者权益账面价值的份额等类似情况。出现类似情况时，投资方应当按照《企业会计准则第8号——资产减值》对长期股权投资进行减值测试，可收回金额低于长期股权投资账面价值的，应当计提减值准备。2019年年末公司已按预计可回收金额计提了49,651,419.12元减值准备。

公司2019年芭田希杰的长期股权投资计提减值损失49,651,419.12元，对芭田希杰由控制转为三无投资且处于被清算状态下在合并层面核算方法改变确认投资收益34,651,419.12元，两项合计，实际确认亏损15,000,000.00元。

因此，公司对投资收益确认的依据、金额、计算过程及对芭田希杰长期股权投资减值的计算、处置长期股权投资产生的投资收益的列报符合《企业会计准则》规定。

会计师核查回复：

会计师对芭田股份资收益确认的依据、金额、计算过程及会计处理实施的主要核查程序，包括但不限于：

1、获取芭田希杰少数股东向沈阳市沈北新区人民法院的清算申请及法院受理清算通知；

2、获取公司对芭田希杰的投资可收回金额的预测依据；

3、核实对芭田希杰长期投资减值的计算；

4、核实对芭田希杰的投资在清算状态下的列报；

5、核实对芭田希杰由控制转为三无投资在合并层面的账务处理及投资收益计算。

经过上述程序核实，我们认为对原子公司芭田希杰由控制转为清算的账务处理及对芭田希杰长期股权投资减值的计算、处置长期股权投资产生的投资收益的列报符合《企业会计准则》规定。

问题8、年报显示，你公司期间费用（管理费用+财务费用+销售费用）2.91亿元，同比下降16.55%，期间费用率（期间费用/营业收入）为12.75%，同比下降2.45个百分点。请结合期间费用构成、同行业可比公司情况等说明你公司期间费用率下降的原因及合理性，是否存在延迟确认费用的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

一、结合期间费用构成、同行业可比公司情况等说明期间费用率下降的原因及合理性

（一）期间费用的变动情况如下：

单位：人民币元

项目	本年度	上年度	变动额	变动率
销售费用	115,466,963.77	149,144,576.49	-33,677,612.72	-22.58%
管理费用	121,336,714.65	135,126,923.11	-13,790,208.46	-10.21%
财务费用	53,784,059.83	63,940,312.34	-10,156,252.51	-15.88%
期间费用合计	290,587,738.25	348,211,811.94	-57,624,073.69	-16.55%
营业收入	2,278,503,336.24	2,290,837,622.15		
期间费用率	12.75%	15.20%		-2.45%

从上表可以看出，2019年三项费用较2018年减少了57,624,073.69元，降低的比率为16.55%。2019年度期间费用率（期间费用/营业收入）为12.75%，比2018年度期间费用率（期间费用/营业收入）15.20%下降2.45个百分点。

（二）期间费用变动原因进行分项分析如下：

1、销售费用

单位：人民币元

项目	本年度	上年度	变动额
工薪支出	44,818,638.63	55,918,023.53	-11,099,384.90
促销推广服务费	22,993,881.22	30,997,946.76	-8,004,065.54
差旅费	11,424,012.55	19,604,997.64	-8,180,985.09
广告宣传费	3,083,258.46	3,460,811.69	-377,553.23
装卸运输费	17,491,631.66	19,395,405.57	-1,903,773.91
汽车费用	7,397,263.28	8,054,779.69	-657,516.41
物料费	2,779,685.74	2,997,506.47	-217,820.73
办公费	3,390,310.57	6,057,272.76	-2,666,962.19
折旧摊销费	627,618.01	653,460.69	-25,842.68
业务招待费	437,057.65	607,462.91	-170,405.26
其他	1,023,606.00	1,396,908.78	-373,302.78
合计	115,466,963.77	149,144,576.49	-33,677,612.72

销售费用2019年度较2018年度减少了33,677,612.72元，降低的比率为22.58%。主要是由于工薪支出、促销推广服务费、差旅费、办公费、装卸运输费的降低所致。现分别对此五项费用的变动情况进行说明：

（1）工薪支出：目前复合肥行业产能严重过剩，尤其是中小型低端复合肥产能严重过剩，市场竞争异常激烈，供大于求的局面短期内难以改变。芭田股份的策略为重点维护现有客户，销售团队精英化，管控费用，增强公司经营能力和盈利能力。2018年度平均营销人员为555人，2019年度平均为385人，下降170人。工薪支出减少11,099,384.90元。2019年度、2018年度人均支出分别为116,412.05元、100,753.20元，在人均收入有一定的增加的基础上达到控制总体费用的目的。

（2）促销推广服务费：促销推广服务费较上期减少主要是芭田股份调整了费用分摊比率，由原来的芭田股份、客户分摊比率60%、40%调整为50%、50%造成的。

（3）差旅费：变动原因同工薪支出，主要是人员减少所致。

（4）办公费：变动原因同工薪支出，主要是人员减少所致。

（5）装卸运输费：2019年装卸运输费相较2018年减少190.38万元，原因在于2018年委外加工厂将7800吨产品从外省运往广西贵港市，2019年度发生150吨，运输量减少7650吨。

2、管理费用

单位：人民币元

项目	本年度	上年度	变动额
工薪支出	50,223,567.53	58,274,716.71	-8,051,149.18
折旧摊销及物耗	34,153,808.27	38,203,584.43	-4,049,776.16
办公费	14,102,223.59	16,221,789.31	-2,119,565.72
中介机构费用	10,744,491.07	10,343,261.00	401,230.07
业务招待费	3,467,583.85	2,483,985.08	983,598.77
差旅费	2,051,172.91	2,903,702.01	-852,529.10
汽车费用	1,698,410.63	1,842,090.31	-243,679.68
其他	4,995,456.80	4,853,794.26	141,662.54
合计	121,336,714.65	135,126,923.11	-13,790,208.46

管理费用2019年度较2018年度减少了13,790,208.46元，降低的比率为10.21%。主要是由于工薪支出、折旧摊销及物耗、办