

金正大生态工程集团股份有限公司

关于深圳证券交易所对公司2017年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

金正大生态工程集团股份有限公司（以下简称“金正大”或“公司”）于2018年6月1日收到深圳证券交易所中小板公司管理部下发的《关于对金正大生态工程集团股份有限公司2017年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第385号，以下简称“《问询函》”）。公司对问询函所提出的问题进行了认真核查和分析，现将有关问题及回复公告如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入198.33亿元，同比上升5.86%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）7.15亿元，同比下降29.64%；实现经营活动产生的现金流量净额14.90亿元，同比上升15,658.98%。

（1）请结合收入确认和成本费用归集，说明你公司营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性。

（2）2017年第一季度至第四季度，你公司实现净利润分别为4.15亿元、3.79亿元、1.13亿元、-1.92亿元，请结合你公司业务特点、行业季节性说明四个季度净利润波动，以及第四季度明显下滑的原因及合理性。

（3）2017年第一季度至第四季度，你公司实现经营活动产生的现金流量净额分别为2.42亿元、19.23亿元、-8.96亿元、2.22亿元。请说明你公司第三季度经营活动产生的现金流量净额较其他三个季度明显偏低的原因及合理性。

回复：

一、结合收入确认和成本费用归集，公司营业收入与净利润变动不匹配的原因及合理性的说明。

2017年，公司实现营业收入1,983,354.01万元，同比上升5.86%；实现归属于上市公司股东的净利润71,549.94万元，同比下降29.64%。营业收入与净利润变动不匹配主要原因是国内业务营业收入下降、毛利率下降；宁波梅山保税港区金正大投资有限公司（以下简称“宁波金正大”）旗下园艺业务业绩增长幅度大，但因公司对其持股比例较低，该业绩增长对归属于上市公司股东的净利润

贡献较小。2017 年公司各项经营指标与 2016 年对比如下：

单位：万元

	项目	营业收入	营业成本	销售费用	管理费用	财务费用	利润总额
2017 年	合并	1,983,354.01	1,663,120.78	145,604.59	81,676.55	-828.88	93,214.97
	其中：国内业务	1,755,860.20	1,526,965.60	67,918.84	73,788.25	-2,497.28	87,477.27
	宁波金正集团旗下 园艺业务	227,493.81	136,155.18	77,685.75	7,888.29	1,668.40	5,737.70
2016 年	合并	1,873,645.52	1,577,620.59	101,779.74	92,659.54	-4,002.38	105,344.29
	其中：国内业务	1,832,120.53	1,551,838.70	72,721.05	85,367.68	-2,497.70	124,605.93
	宁波金正集团旗下 园艺业务	41,524.99	25,781.89	29,058.69	7,291.86	-1,504.68	-19,261.63
增减 变化	合并	5.86%	5.42%	43.06%	-11.85%	79.29%	-11.51%
	其中：国内业务	-4.16%	-1.60%	-6.60%	-13.56%	0.02%	-29.80%
	宁波金正集团旗下 园艺业务	447.85%	428.10%	167.34%	8.18%	210.88%	129.79%

注：宁波金正集团旗下园艺业务的财务数据取自宁波金正大审计报告。

（一）公司 2017 年实现营业收入 1,983,354.01 万元，较上年同期增加 109,708.48 万元，同比上升 5.86%，主要是公司纳入合并报表的宁波金正集团旗下园艺业务收入大幅度增长所致。

2017 年纳入合并报表的宁波金正集团旗下园艺业务实现收入 227,493.81 万元，较上年增加 185,968.82 万元，同比上升 447.85%。增长的主要原因：宁波金正集团旗下园艺业务是公司 2016 年 6 月通过宁波金正大完成收购，自 2016 年 7 月纳入合并范围。2016 年宁波金正集团旗下园艺业务营业收入 205,634.96 万元，其中：1-6 月宁波金正集团旗下园艺业务营业收入不纳入合并范围，7-12 月宁波金正集团旗下园艺业务营业收入 41,524.99 万元纳入公司合并范围。2017 年宁波金正集团旗下园艺业务营业收入 227,493.81 万元，全部纳入公司合并范围。

2017 年国内业务实现收入 1,755,860.20 万元，较上年同期减少 76,260.33 万元，同比减少 4.16%，主要原因为控释肥、硝基肥及水溶性肥料等中高端肥料营业收入下降。

（二）2017 年国内业务营业收入 1,755,860.20 万元，较上年同期减少 4.16%；受肥料市场行情影响，国内业务营业收入毛利率较上年同期下降 2.26%，国内业务毛利额较上年同期减少 51,387.24 万元，下降比例 18.33%；国内业务销售费用、管理费用分别较上年同期减少 4,802.21 万元、11,579.43 万元，下降比例分别

为 6.60%、13.56%；基于上述原因，国内业务利润总额较上年同期减少 37,128.66 万元，下降比例 29.80%；国内业务归属于上市公司股东的净利润较上年同期减少 32,957.56 万元，下降比例 31.75%。

2017 年度国内业务毛利额、毛利率同比 2016 年增减变动情况详见下表：

单位：万元

项目	类别	2017 年		2016 年		增减变化	
		毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
国内业务	一、主营业务						
	普通复合肥	131,616.13	17.00%	154,566.41	21.16%	-22,950.28	-4.16%
	控释复合肥	53,833.97	12.49%	85,958.39	17.29%	-32,124.42	-4.81%
	硝基复合肥	17,336.94	20.85%	19,279.53	16.30%	-1,942.58	4.55%
	原料化肥贸易等	16,298.69	3.84%	9,977.88	2.35%	6,320.81	1.49%
	水溶肥	8,785.68	22.54%	10,055.59	17.24%	-1,269.90	5.30%
	小计	227,871.42	13.01%	279,837.80	15.30%	-51,966.38	-2.29%
	二、其他业务小计	1,023.18	25.88%	444.04	16.33%	579.14	9.55%
国内业务合计	228,894.59	13.04%	280,281.84	15.30%	-51,387.24	-2.26%	

（三）2017 年宁波金正大旗下园艺业务纳入合并范围的营业收入 227,493.81 万元，较上年同期增长 447.85%；宁波金正大旗下园艺业务利润总额较上年同期增加 24,999.34 万元，提高比例 129.79%；宁波金正大旗下园艺业务归属于上市公司股东的净利润较上年同期增加 2,812.81 万元，提高比例 134.04%。

（四）2017 年归属于上市公司股东的净利润 71,549.94 万元，较上年同期下降 29.64%；同期利润总额下降比例为 11.51%。归属于上市公司股东净利润下降的幅度高于同期利润总额的下降幅度，原因如下：

2016 年纳入合并的宁波金正大旗下园艺业务公司利润总额-19,261.63 万元，根据持股比例影响归属于上市公司股东的净利润-2,098.56 万元。2017 年纳入合并的宁波金正大旗下园艺业务利润总额 5,737.70 万元，根据持股比例影响归属于上市公司股东的净利润 714.25 万元。因 2016 年少数股东分担了亏损但 2017 年分享收益，导致归属于上市公司股东的净利润下降幅度大于利润总额下降幅度。下表为公司、宁波金正大旗下园艺业务利润总额及归属于上市公司股东的净利润：

单位：万元

	2017 年	2016 年	变动比率
利润总额	93,214.97	105,344.29	-11.51%

其中：宁波金正大旗下园艺业务利润总额	5,737.70	-19,261.63	129.79%
归属于上市公司股东的净利润	71,549.94	101,694.68	-29.64%
其中：宁波金正大旗下园艺业务归属于上市公司股东的净利润	714.25	-2,098.56	134.04%

二、结合公司业务特点、行业季节性对四个季度净利润波动，以及第四季度明显下滑的原因及合理性的说明。

公司所处行业为肥料制造业，产品用于农业生产，产品销售随着农业生产季节性波动，一般四季度（冬季）营业收入较少，但公司费用基本按时间发生，季节性波动的幅度明显小于收入的波动幅度，导致各季度净利润变化较大。

（一）公司产品主要用于农作物，市场需求的变化与农业用肥紧密相连。农业生产的季节性特点，导致肥料产品供求关系的变化且波动较大。公司产品的生产销售具有较为明显的季节性，一年中 2 月至 9 月为肥料产品的销售旺季，10 月至次年 1 月为肥料产品的销售淡季。在销售旺季中，肥料产品销售量较大、产能利用率较高、产销规模较大，淡季则产能利用率较低、销售规模较小。一般情况下，四季度营业收入占全年比例较小，加之资产折旧、销售管理费用等发生相对固定，第四季度净利润会出现明显下滑。

2017 年第三季度营业收入占年度的比例为 32.49%，归属于母公司所有者的净利润占比仅为 15.83%，主要原因为第三季度肥料市场竞争激烈，公司调整营销策略，导致毛利率下滑，毛利额下降。

各季度主要利润项目及其占年度的比例如下表：

单位：万元

季度	营业收入	毛利额	利润总额	净利润	归属于母公司所有者的净利润
第一季度	571,325.13	109,774.98	59,172.08	51,718.97	41,523.27
第二季度	676,134.00	103,240.51	52,977.70	45,638.87	37,919.93
第三季度	644,327.49	79,564.67	10,998.53	6,624.50	11,327.59
第四季度	91,567.38	27,653.06	-29,933.34	-25,651.44	-19,220.85
合计	1,983,354.01	320,233.23	93,214.97	78,330.90	71,549.94
季度	营业收入年度占比	毛利额年度占比	利润总额年度占比	净利润年度占比	归属于母公司所有者的净利润年度占比
第一季度	28.81%	34.28%	63.48%	66.03%	58.03%
第二季度	34.09%	32.24%	56.83%	58.26%	53.00%
第三季度	32.49%	24.85%	11.80%	8.46%	15.83%
第四季度	4.62%	8.64%	-32.11%	-32.75%	-26.86%

合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
----	---------	---------	---------	---------	---------

(二) 第四季度主要利润项目如下:

单位: 万元

项目	金额	占年度指标比例
营业收入	91,567.38	4.62%
营业成本	63,914.32	3.84%
销售费用	35,924.59	24.67%
管理费用	19,446.86	23.81%
利润总额(亏损总额以“—”号填列)	-29,933.34	-32.11%
净利润(净亏损以“—”号填列)	-25,651.44	-32.75%
归属于母公司所有者的净利润	-19,220.85	-26.86%

三、公司 2017 年第三季度经营活动产生的现金流量净额较其他三个季度明显偏低的原因及合理性的说明。

公司 2017 年第三季度经营活动产生的现金流量净额较其他三个季度明显偏低, 主要原因是公司销售采取预收款模式, 先收款、后发货, 收款和发货会跨会计期间。2017 年第二季度公司加大营销收款力度, 该季度销售商品的现金流入额(剔除增值税影响)较当期营业收入高 68, 113. 76 万元, 提高了二季度的经营活动现金流量净额, 减少了三季度的经营活动现金流量净额。

自三季度起, 肥料原料价格开始波动性上涨, 上游供应商催收货款, 公司在付清以前应付账款的同时加大采购量, 以获取原材料价格上涨利差, 导致第三季度经营活动的现金流出有较大幅度增加。以上两个因素共同导致 2017 年第三季度经营活动现金流量净额明显偏低。

下图为 2017 年国内氮磷钾肥料价格走势图(来自百川资讯)



2、报告期末，Compo Consumer Business 商誉余额为 6.5 亿元，A. NAVARRO, S. A 的商誉余额为 0.27 亿元，你公司未对上述两家公司的商誉计提减值。请分别说明你公司对上述股权进行商誉减值测试的计算过程，你公司在预计未来现金流量现值时采用的假设和关键参数的合理性及未计提商誉的原因。

回复：

一、商誉减值测试的计算过程

由于 Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 同属化肥行业且同属于 Kingenta Investco GmbH（以下称“德国金正大”）的控制之下，在商誉减值测试中视为可以产生协同效应的一个资产组组合进行合并测试。

2015-2017 年度，德国金正大下属重要经营实体 Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 的毛利及主要费用情况如下（为了剔除汇率变动产生的影响，本问题以下数据均采用的单位：欧元）：

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度
营业收入	266,357,468.88	276,064,254.02	292,670,453.52
营业成本	173,817,836.01	176,657,402.47	176,837,243.24
销售费用	90,345,772.02	101,569,366.97	101,817,516.73
管理费用	11,308,227.85	15,896,571.05	10,380,323.38
财务费用	5,227,746.29	5,292,987.03	2,186,735.29
营业利润	-14,342,113.29	-23,352,073.50	1,448,634.88
所得税费用	26,804.13	942,350.68	-774,306.75
净利润	-14,368,917.42	-24,294,424.18	2,222,941.63

注：2015 年度的营业收入及成本中，包括了 Compo Consumer Business 在原控股股东卢森堡 Compo 公司协调下，牵头向肥料供应商（主要是 BASF SE）采购其与德国康朴专家公司生产所需的肥料等产品。Compo Consumer Business 与 BASF SE 的采购协议于 2016 年终止，此后 Compo Consumer Business 不再代替德国康朴专家公司向 BASF SE 采购肥料，因此该业务在上述财务数据中予以了剔除。

根据上述历史财务数据，以及未来年度的经营计划，德国金正大做出的 2017 年 12 月 31 日商誉减值测试中归属于母公司的股东权益价值为 133,540,638.15 欧元，大于德国金正大对 Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 的长期股权投资账面值 108,214,508.13 欧元，因此未发现减值迹象。商誉减值测试中详细的预测过程如下：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
主营业务收入	312,856,338.85	330,332,955.53	351,077,865.14	370,562,686.65	388,349,695.61
主营业务成本	188,193,807.47	205,881,402.91	218,933,145.61	230,557,988.89	240,593,824.81
销售费用	102,367,336.04	100,492,014.33	103,523,412.23	105,434,767.08	106,643,893.90
管理费用	10,226,704.59	10,199,699.70	10,547,410.32	11,424,090.70	12,169,975.48
财务费用	1,625,507.50	1,660,172.00	1,645,864.66	1,726,309.90	1,760,925.39
营业利润	10,442,983.24	12,099,666.59	16,428,032.32	21,419,530.09	27,181,076.03
所得税费用	848,225.41	928,564.86	1,179,053.65	1,999,043.36	3,442,009.81
净利润	9,594,757.84	11,171,101.73	15,248,978.67	19,420,486.73	23,739,066.22
加：利息支出(扣除税务影响后)	1,252,807.50	1,086,800.00	921,800.00	841,482.25	725,648.00
加：折旧及摊销	7,889,295.26	7,555,961.93	6,786,307.43	6,641,975.93	9,104,823.26
减：资本性支出	4,260,219.44	4,080,219.44	3,664,606.01	3,586,667.00	4,916,604.56
减：营运资金增加额	4,788,109.26	3,260,528.70	3,810,201.84	4,020,843.28	4,619,006.51
营业现金流量	9,688,531.90	12,473,115.51	15,482,278.24	19,296,434.63	24,033,926.41
折现率	8.09%	8.10%	8.11%	8.07%	8.00%
折现系数	0.9618	0.8897	0.8228	0.7621	0.7072
折现值	9,318,725.70	11,097,292.95	12,739,117.65	14,706,337.66	16,995,757.11
5年后收益折现					216,139,464.58
加：非经营性资产					4,621,901.08
加：其他资产					6,674,473.45
减：非经营性负债					31,790,340.78
减：有息债务					125,954,878.27
股东权益价值					134,547,851.14
少数股东权益					1,007,212.98
归母的股东权益价值					133,540,638.15

二、预计未来现金流量现值时采用的假设和关键参数的合理性及未计提商誉的原因

2017年12月31日德国金正大 Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 的商誉减值测试中,预测未来现金流的净现值及归属于母公司的股东权益价值的所采用的假设及关键参数如下:

(一) 假设

1、公开市场假设

系假定在市场上交易的资产,或拟在市场上交易的资产,资产交易双方彼此地位平等,彼此都有获取足够市场信息的机会和时间,以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础;

2、资产持续经营假设

资产持续经营假设是指预测时需根据被预测资产组或资产组组合按目前的用途和使用方式、规模、频度、环境等情况继续使用,主要资产不改变用途,相应确定预测方法、参数和依据;

3、国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化;

4、公司所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化,无其他不可预测和不可抗力因素造成的重大不利影响;

5、公司所在国家现行的银行利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化;

6、无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响;

7、被评估单位未来将采取的会计政策和此次进行评估时所采用的会计政策在重要方面基本一致;

8、假设被评估单位在现有的管理方式和管理水平的基础上,经营范围、方式与目前方向保持一致;

9、假设被评估单位在经营期限内每年的收入支出均匀发生。

(二) 关键参数

1、2018-2022年以及以后年度(以下简称“有关期间”)的主营业务收入,根据公司历史数据及未来经营计划以及相关市场占有率等情况,2018-2022年

各年保持在 4.8%至 6.9%之间的增长率，且于 2023 年起与 2022 年持平。同时，各年的毛利率保持在 37.64%和 39.85%之间，并在此基础上，预测有关期间的主营业务成本；

2、销售费用及管理费用以收购后完整年度 2017 年为基础，考虑并购后公司内部销售平台资源整合及前期相关铺底固定费用已投入的基础上，2018 年销售费用及管理费用占主营业务收入比值较低于 2017 年的 37.95%，为 35.99%，以后年度逐渐降低到 30.59%，且于 2023 年起与 2022 年各费用占比持平；

3、有关期间的所得税费用，按照 compo 及下属各公司现行税率并在考虑前期可抵扣亏损的基上进行预测；

4、折旧及摊销和资本性支出以及营运资金变动额均基于历史数据预测；

5、折现率系在考虑公司融资结构、当地市场的股本收益率和债务收益率的基础上，运用 WACC 模型进行计算取值。

综上，Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 商誉减值测试使用的主要假设及参数，系在正常公开市场及持续经营前提下，根据 Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 历史财务数据，依据公司未来经营计划，以及所在地区的经济指数予以选取的，具有合理性。商誉减值测试中得出的归属于母公司的股东权益价值为 133,540,638.15 欧元，大于德国金正大对 Compo Consumer Business 和 A. NAVARRO, S. A 的长期股权投资账面值 108,214,508.13 欧元，未发现减值迹象，因此未计提减值。

3、报告期末，你公司使用募集资金投资的金正大诺泰尔化学有限公司年产 60 万吨硝基复合肥及 40 万吨水溶性肥料工程项目实现的效益为-1.3 亿元，未达到预计效益。请你公司项目说明上述项目未达到预期效益的原因及你公司拟采取的相关措施。

回复：

2017 年金正大诺泰尔化学有限公司（以下简称“金正大诺泰尔”）年产 60 万吨硝基复合肥及 40 万吨水溶性肥料工程项目（以下简称“诺泰尔项目”）收益为-12,732 万元，并未达到预期。主要原因分析如下：

一、诺泰尔项目主要产品线情况

诺泰尔项目共建有三大产品线：一是磷加工，充分利用当地磷资源优势，从

选矿、湿法磷酸到水溶性肥料，同时副产磷酸铵镁；二是复合肥加工，用硝酸分解磷矿，生产硝基复合肥，另有喷浆硝硫基复合肥及滚筒尿氯基复合肥生产线各两条；三是磷石膏处理，用磷石膏制酸联产水泥及碱性肥料。目前已形成产能如下：

序号	产品	产能（万吨/年）
1	主产品	
1.1	高塔硝硫基复合肥	36
1.2	喷浆硝硫基复合肥	24
1.3	滚筒尿氯基复合肥	20
1.4	水溶性肥料（磷酸二氢钾）	20
2	副产品	
2.1	磷酸铵镁	20
2.2	碱性肥料	30
2.3	水泥熟料	30
2.4	氟硅酸钾	3

二、2017 年度各产品线销售和毛利情况

（一）磷加工产品线

磷加工产品线总投资 5.25 亿元，2017 年水溶肥产量 1.57 万吨，销售 1.29 万吨，毛利 646 万元。磷酸铵镁产量 11.8 万吨，销售 10.3 万吨，毛利 4,185 万元。

（二）复合肥产品线

复合肥产品线总投资 6.29 亿元，2017 年生产销售硝基肥及普通复合肥 28.5 万吨，毛利 5,945 万元。

（三）磷石膏处理产品线

磷石膏处理产品线总投资 6.2 亿元，2017 年生产销售水泥熟料 9.68 万吨，硅钙钾镁肥 3.8 万吨，毛利-7,660 万元。

三、效益未达成原因分析

2017 年诺泰尔项目亏损 1.27 亿元，与前期预计相比差距较大，主要原因是：

（一）国内农产品价格低迷，硝基复合肥、水溶肥推广受到影响，本项目主要装置开工率不足。

诺泰尔项目的产品主要面对广西、云南、贵州、四川、重庆区域销售，项目投产以来，通过公司大力推广及国家政策的指引，越来越多的种植户开始接受硝基复合肥和水溶性肥料，但近年来，国内农产品价格低迷，影响了种植户对高端

肥料的使用积极性。虽然项目开工以来，硝基肥和水溶肥的销量逐年提高，但离目前已建成产能的全部发挥差距仍然较大。

（二）处理磷石膏的生产装置运行亏损较多。

一是目前生产的水泥产品工艺尚需进一步改良，品质需要进一步提升，目前是按售价较低的水泥熟料混合材料销售；二是碱性肥料（硅钙钾镁肥）尚在推广阶段，产销量有待进一步提高。以上原因造成处理磷石膏的生产装置处于亏损运行状态。

四、改善效益的主要措施

（一）公司新型肥料业务聚焦经作区突破，打造经作区重点县，通过三力营销，全面推动作物全程营养管理方案和水肥一体化技术方案的高效落地；利用已经建成的金丰公社和区域农化服务中心，建设高标准试验示范田，通过服务升级，加强硝基复合肥、水溶肥的推广力度，提高本项目硝基复合肥和水溶肥的产能利用率，使本项目尽快产生经济效益。

（二）全面开展以“改土养地、减肥增效、品质提升、综合服务”为一体的亲土种植理念的推广，加强碱性肥料（硅钙钾镁肥）、土壤调理剂的推广力度，在全国范围内进行大面积试验示范，在推广亲土种植的同时，提高硅钙钾镁肥和复合肥产品产能利用率，提高磷石膏和尾矿处理的产能利用率。

（三）通过产品工艺改良，提升水泥产品品质，提高水泥熟料售价，增加水泥产品的收入。

4、公司农化服务中心项目投资进度缓慢的原因，以及项目建设可行性未发生重大变化的合理性的说明。

回复：

一、公司建设农化服务中心的可行性未发生重大变化

（一）农化服务中心建设的可行性

1、国家产业政策支持

为顺应我国农业生产模式的发展趋势，国家出台了一系列产业政策重点鼓励农化服务建设。2018 年中央一号文件《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》指出“乡村振兴，产业兴旺是重点。必须坚持质量兴农、绿色兴农，以农业供给侧结构性改革为主线，加快构建现代农业产业体系、生产体系、经营体

系，提高农业创新力、竞争力和全要素生产率，加快实现由农业大国向农业强国转变。”其中“加快建设国家农业科技创新体系，加强面向全行业的科技创新基地建设。深化农业科技成果转化和推广应用改革。优化农业从业者结构，加快建设知识型、技能型、创新型农业经营者队伍。”

农化服务中心正是以建立融合多种农业服务的社会化服务综合平台为目标，配合基层相关农业部门，积极开展测土配方施肥、种肥同播、施肥指导、田间管理、咨询培训、试验示范、信息服务等农化服务，推广科学种田理念，提供绿色高质量农产品。

2、农资流通体系变革的需要

在农化服务体系领域，涉及到种子、农药、化肥、农膜等各种农资材料，服务针对性较差。同时基层农技站由于投入不足、人才匮乏、体制不合理，不能适应市场的需要。传统渠道销售与服务的体系割裂造成我国农民用肥技术水平整体偏低，单位肥效较低，农药、化肥施肥过量造成耕地质量下降，无法适应绿色高质量农产品的发展趋势，未来“高效产品+综合服务”将带来农资渠道的变革，具有广阔的市场空间。

3、顺应农业发展的趋势

我国工业化、城镇化深度推进，农村劳动力大量转移进城，“谁来种地”、“怎么种好地”已经成为农业乃至全社会高度关注的问题，尤其在当前国家确保粮食安全的大背景下，未来我国农业的发展形势更为严峻。具体问题体现在：1) 城镇化加快，大量农村青壮年劳动力流向城镇，50-60岁以上的老年人成为种地的主力军，未来无人种地将成为我国农业的一大难题；2) 人均耕地少，无法实施规模化与机械化生产，种植成本居高不下，农业生产质量和效益仍然处于较低水平，大户的包地积极性不高，通过土地流转培植新型经营主体的进程推进不顺利；3) 过去几年对农药化肥的过度使用，导致土壤板结、酸化、污染现象严重，严重影响农产品产量与质量，无法满足市场需求；4) 农业金融支持农业生产，特别是支持新型经营主体的农业生产活动上阻力重重，急需金融产品创新和农业生产体制创新；5) 农民增收原动力减弱，新动能跟不上，农产品销售难，价格低，种粮积极性持续下降，未形成具有品牌、绿色生态、高品质的农产品。上述变化对肥料企业的产品功能性和农化服务水平提出了更高的要求。农化服务将成为肥

料企业未来核心竞争力的重要组成部分。本项目建设是公司顺应我国农业未来发展方向的重要举措。

（二）农化服务中心建设的必要性

1、通过建设农化服务中心进一步完善公司的渠道建设

公司希望通过在全国主要经济作物市场率先布局农化服务中心，全面提升公司在经济作物市场的竞争力，通过农化服务中心建立，可有效拉近与渠道和种植户的距离，切实了解农户需求，通过专业农化服务拉动公司产品销量，进一步拓宽经营空间，提升企业效益，确保公司在肥料行业中的领先地位。

2、提高公司农化服务能力，为“经作区突破”保驾护航

农化服务中心通过开展测土配方施肥、种肥同播、肥料配送、施肥指导、田间管理、咨询培训、试验示范田建设、信息服务以及指导经销商开展应用增效技术、添加增效剂的配肥和配药技术服务，以及提供土壤改良、耕地质量的技术和解决方案等综合农化服务，形成专业作物种植业解决方案服务体系，为“经作区突破”保驾护航。

3、利用农化服务中心探索全新业务模式

公司将利用农化服务中心探索新的业务模式，如为经销商提供金融服务、管理咨询服务、统购统销、建立专业合作社等，推动经销商与地方政府部门、农技专家的合作，整合地方资源，将公司、经销商和农户更紧密地结合在一起，帮助农户致富，帮助经销商做大做强，助力农业生产规模化、专业化、标准化。

二、农化服务中心项目投资进度缓慢的原因及改进措施

农化服务中心项目建设的可行性报告是 2014 年年初制定的，随着国内的经济形势变化，国内生活水平的提高，城乡进程加快，截止目前，各地区的种植结构、种植方式、土地经营者以及种植户对服务的要求均发生了变化，对公司农化服务中心的实施地点，服务的内容和服务的方式均提出了挑战，需要我们对上述内容进行及时调整，造成该项目投资进程缓慢。

因公司在各县区的市场开发程度及当地种植结构、种植方式的调整，确保农化中心布局与建设方案更加科学、合理，公司对部分区域农化服务中心实施地点进行了变更。其中：2015 年 7 月 15 日，公司第三届董事会第十四次会议审议通过了《关于变更公司农化服务中心项目部分实施地点的议案》，对 13 个区域农化

服务中心项目的实施地点进行了变更。2016年6月15日，公司第三届董事会第二十五次会议审议通过了《关于变更公司农化服务中心项目部分实施地点的议案》，对64个区域农化服务中心项目的实施地点进行了变更。上述情况在一定程度上导致本项目投资进度缓慢。

随着国内的经济形势变化以及城乡进程的加快，老一代种田人正在衰老退出，新型职业农民缺乏，很大一部分农户无力种地、种不好地、不想种地，农业发展面临着规模经营形成难、产业链条衔接难、生产资金获取难、农业科技利用难等瓶颈问题，如何适应种植方式、土地经营者、种植户的需求的变化，如何为种植户实现创收，如何扶持当地经销商做大做强成为了农化服务中心急需解决的问题。为了确保区域农化服务中心服务的内容和服务的方式更加适应种植户的需求，农化服务中心将增加新的服务内容和方式，重点侧重于建立农业大数据平台、建立服务信息化平台、建立高标准化试验示范田科研及展示平台、建立增效技术、土壤改良、耕地技术提升技术和解决方案服务平台，同时重点开展为经销商业务开展提供金融支持服务平台，推动经销商与政府间的合作平台，与业务合作伙伴开发种植业解决方案的合作平台。农化服务中心的服务内容和方式逐步推进完善的，这导致了本项目投资进度缓慢。

今后公司将加快农化服务中心的实施进度，积极推进本项目的建设，使募集资金尽快发挥效能，提高募集资金的使用效率。

5、报告期末，你公司货币资金余额为 42.05 亿元，同比上升 136.34%；应付票据余额为 26.35 亿元，同比上升 203.98%。请你公司结合业务发展、结算方式变化，说明货币资金和应付票据余额大幅增长的原因及合理性。

回复：

一、货币资金期末余额 420,503.98 万元，较 2016 年年底增加 242,578.41 万元，增长 136.34%，明细如下：

单位：万元

项目名称	2017 年度	2016 年度	变动额	增幅 (%)
一、专项用途资金				
非公开发行股票募集资金	46,726.81	66,109.68	-19,382.87	-29.32%
银行承兑保证金及其他保证金	113,690.12	36,540.11	77,150.01	211.14%
金丰公社专项资金	126,987.52	-	126,987.52	-
二、其他自有资金	133,099.53	75,275.78	57,823.75	76.82%
合计	420,503.98	177,925.57	242,578.41	136.34%

其中：

(一) 公司非公开发行股票募集资金期末余额 46,726.81 万元，其中活期存款账户余额 1,873.07 万元，通知存款及定期存款余额 44,853.74 万元。2017 年募集资金共投入 19,382.87 万元，主要用于对金正大诺泰尔年产 60 万吨硝基复合肥及 40 万吨水溶性肥料工程项目投入。

(二) 公司金丰公社专项资金期末余额 126,987.52 万元，为子公司金丰农业服务有限公司（以下称“金丰农服”）收到的投资款。金丰农服是由公司发起并控股，世界银行集团国际金融公司(IFC)、华夏银行共同参与的中国首家现代农业服务平台。2017 年，金丰农服实际收到投资款 286,000 万元，此专项资金专门用于金丰农服日常经营及对外投资等相关业务。截至 2017 年 12 月 31 日，金丰公社专项资金期末余额为 126,987.52 万元。

(三) 公司 2017 年银行承兑保证金及其他保证金期末余额 113,690.12 万元，较 2016 年年底增加 77,150.01 万元，增长 211.14%；主要原因系公司使用银行承兑汇票支付上游原材料采购款的比例增加，导致银行承兑保证金余额增幅较大。

(四) 其他自有资金期末余额 133,099.53 万元，较 2016 年年底增加 57,823.75 万元，增长 76.82%。主要原因系公司使用银行承兑汇票支付上游原材料采购款的占比增加，节省了大量的流动资金。

二、公司应付票据期末金额 263,475.80 万元，较 2016 年年底增加 176,799.74 万元，增长 203.98%，主要为应付银行承兑汇票增加导致，用于支付上游原材料采购款。

主要原因如下：

2017 年央行收紧货币政策，银行整体信贷额度下降，上游原材料供应商资金紧张，对于银行承兑汇票的接受度大大提高。公司在不增加企业整体成本的前提下，提升银行承兑汇票的采购结算占比，降低财务成本，保证资金充足。

(一) 自 2016 年 11 月以来，国家实行相对紧缩货币政策，流动性趋紧，资金市场利率不断上涨，导致原本竞争激烈的氮肥、磷肥行业资金链进一步绷紧。在此情况下，上游供应商对于银行承兑汇票的接受度大大提高。

(二) 相对其他结算方式，公司通过银行承兑汇票融资成本低。首先，银行承兑汇票保证金能够按照半年期存款利率计息；其次，公司对金融机构的议价能

力较强，2017 年末银行承兑汇票保证金综合比例 43.17%，低于市场平均水平，为公司节省了大量的流动资金。

6、报告期末，你公司应收贵州瓮安经济开发区管委会的垫付款 6,225.82 万元，其中账龄为一年以内的垫付款为 89.80 万元，一至两年的垫付款为 5,017.29 万元，两至三年的垫付款为 956.63 万元，三至四年的垫付款为 162.00 万元。请你公司说明未对以上款项计提减值的原因及合理性。

回复：

瓮安县经济开发区为满足入园企业员工住房需求，规划有公共租赁住房项目。根据“政府组织、社会参与”的政策指导原则，同意部分重点招商引资企业垫资建设公租房项目，建设资金按相应标准分批拨付公司。公租房建成后由企业员工优先租赁使用。2013 年 3 月，金正大诺泰尔与瓮安经济开发区管委会签订瓮安县产业园区公共租赁住房项目建设工程施工协议书。协议约定：瓮安经济开发区管委会委托公司代为建设公租房项目，公租房建成后由公司职工入住使用。项目建设资金由公司先行垫付，工程按进度验收合格后，金正大诺泰尔垫付的项目建设资金通过以下三种方式收回：（1）瓮安县住房保障中心国家公租房匹配资金支付；（2）金正大诺泰尔用于折抵开发区管委会应收取的租金；（3）金正大诺泰尔低收入职工以购代租方式收回垫付资金。

该项目于 2013 年开工建设，项目建设资金由金正大诺泰尔先行垫付。截止 2017 年末，公司垫付资金总额 8,725.82 万元，扣除依照协议收到的瓮安县住房保障中心国家公租房匹配资金 2,500 万元后，应收垫付款余额为 6,225.82 万元。该项目于 2017 年竣工，但工程决算和审计尚未完成，需待决算和审计完成后，方可确定公租房匹配资金总额及后续可折抵租金的金额。

鉴于以上情况，依据公司应收款项会计政策，对上述垫付款项单独进行测试，预计未来不存在无法回收的风险，所以无需对上述垫付款项计提坏账准备。

特此公告。

金正大生态工程集团股份有限公司董事会

二〇一八年六月十一日