



福建青松股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2022 年半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的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

福建青松股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 9 月 20 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对福建青松股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2022】第 40 号）（以下简称“半年报问询函”）。公司收到《半年报问询函》后，立即组织相关部门、人员开展《半年报问询函》的回复工作，对相关问题进行认真核查，现就《半年报问询函》相关事项回复如下：

（回复公告所列数据可能因四舍五入原因而与相关单项数据之和尾数不符；如无特别说明，本回复中各项释义与《福建青松股份有限公司 2022 年半年度报告》一致。）

问题一：半年报披露，报告期内你公司实现营业收入 14.16 亿元，较上年同期下滑 25.89%；归属于上市公司股东的净利润为亏损 1.59 亿元，较上年同期下滑 187.76%。请你公司：

（1）结合报告期内行业整体态势、下游客户需求变化、订单获取情况等因素分业务类型说明报告期内业绩下滑的趋势是否具有持续性，下半年经营状况改善是否存在重大不确定性，对你公司盈利能力的影响，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

（2）结合产品销售价格和营业成本的变动情况说明报告期内主要产品毛利率均同比下滑的原因及合理性，与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性。

（3）结合子公司诺斯贝尔化妆品股份有限公司半年度业绩情况，说明报告期末其商誉是否已出现减值迹象，是否存在商誉进一步减值风险，以及报告期末对其计提商誉减值的原因及合理性。



回复：

一、结合报告期内行业整体态势、下游客户需求变化、订单获取情况等因素分业务类型说明报告期内业绩下滑的趋势是否具有持续性，下半年经营状况改善是否存在重大不确定性，对你公司盈利能力的影响，以及你公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施。

（一）报告期内行业整体态势

1、化妆品行业整体态势

（1）化妆品市场在经历数年高速增长后，受疫情等因素影响短期增长放缓。

2015-2021年，我国化妆品的消费规模从2,049亿元增长到4,026亿元，复合增长率达到11.92%。受疫情及地缘政治危机影响，2022年以来国内经济复苏节奏显著放缓，并伴随结构分化，其中消费市场影响较为严重。2022年上半年，国内社会消费品零售总额210,432亿元，同比下降0.7%。其中，化妆品零售总额为1,905亿元，同比下降2.5%。化妆品零售总额下降幅度高于国内社会消费品零售总额下降幅度。

2015-2022上半年化妆品类零售总额数据对比如下图表：



注：此图同比增速均为未扣除价格因素的名义增速，2022H1增速是与2021H1比较

（2）中国化妆品行业天花板较高，市场规模仍有较大提升空间。

对比美国、日本、韩国，中国化妆品的人均消费额较低，提升空间大。根据信息咨询机构 Euromonitor（欧睿国际）的研究数据显示，2021年中国化妆品人



均消费额为62.9美元，而美国/英国/日本/韩国的化妆品人均消费额约为260-300美元。

随着疫苗广泛应用以及治疗药品的面市应用，疫情有望得到有效控制，国内经济复苏，推动化妆品高速增长的长期趋势不变。

根据信息咨询机构Euromonitor（欧睿国际）预计，2022-2026年中国化妆品行业的CAGR（复合年均增长率）为7.8%，2026年市场空间可达8,443亿元。

（3）化妆品行业监管趋严，行业由粗放型向高质量发展。

近三年，国务院及国家药品监督管理局等监管部门相继出台了一系列政策规定，全面规范和促进化妆品行业，使行业向更规范、更高质量、更强竞争力的方向发展。近三年出台的部分化妆品行业法规、规范性文件如下表：

编号	法规、规范性文件名称	发文机关	发布日期	生效日期
1	化妆品监督管理条例	中华人民共和国国务院	2020年6月29日	2021年1月1日
2	化妆品注册备案管理办法	国家市场监督管理总局	2021年1月12日	2021年5月1日
3	化妆品注册备案资料管理规定	国家药品监督管理局	2021年3月4日	2021年5月1日
4	化妆品新原料注册备案资料管理规定	国家药品监督管理局	2021年3月4日	2021年5月1日
5	化妆品分类规则和分类目录	国家药品监督管理局	2021年4月9日	2021年5月1日
6	化妆品功效宣称评价规范	国家药品监督管理局	2021年4月9日	2021年5月1日
7	化妆品标签管理办法	国家药品监督管理局	2021年6月3日	2022年5月1日
8	化妆品生产经营监督管理办法	国家市场监督管理总局	2021年8月6日	2022年1月1日
9	儿童化妆品监督管理规定	国家市场监督管理总局	2021年10月8日	2022年1月1日
10	化妆品生产质量管理规范	国家药品监督管理局	2022年1月7日	2022年7月1日

2021年1月1日，《化妆品监督管理条例》正式实施，行业配套规范性文件逐步推出和落地，对原料与产品、生产经营、监督管理、法律责任等进行规范，涉及化妆品原料、检测、代工、品牌等环节。同时，由于新产品备案难度、备案成本、生产成本等各方面有所增加，化妆品生产企业的准入门槛不断提高，部分化妆品品牌企业对监管政策的落地亦保持观望态度。

长期来看，监管新规有利于行业经营及竞争的规范化，为行业中优质企业的健康成长创造良好的环境，对于研发投入更大、成本控制更强的化妆品企业，有望分享政策红利，成长为具备多重优势的市场势力。随着监管不断完善，市场机制下的优胜劣汰，国内化妆品企业的综合素质和产品竞争力将不断增强，长期将有利化妆品行业健康发展。

综上，化妆品制造业增长短期承压，长期将优化市场竞争格局，促进行业规范有序、高质量发展。



2、松节油深加工行业整体态势

松节油深加工业务即以松节油为主要原料，通过化学和物理加工方法生产合成樟脑、合成樟脑中间产品和副产品、冰片等精细化工产品。全资子公司福建南平青松化工有限公司（以下简称“青松化工”）系松节油深加工业务的主要经营主体。

（1）公司松节油深加工业务主要产品为合成樟脑及其中间产品、副产品，主要生产企业集中在中国及印度，经过多年的行业竞争和整合，樟脑生产企业数量在过去几年降至历史低点，行业迎来高景气周期，行业效益在 2018 年实现历史较好水平。

（2）在行业效益提升带动下，近年国内外竞争对手逐渐恢复、扩建合成樟脑及相关产品生产线，同时亦吸引了部分新进入者。一方面由于产品市场需求较为稳定，销售端将面临更加激烈的竞争；另一方面行业新增产能将推高主要原材料松节油价格和采购难度。

综上，松节油深加工行业供需两端承压，行业加快利润水平回归，行业景气度回落较明显。

（二）下游客户需求变化

1、化妆品业务

公司全资子公司诺斯贝尔化妆品股份有限公司（以下简称“诺斯贝尔”）主要从事化妆品 ODM 业务，下游客户主要是化妆品品牌商。

近年来在抖音、快手、微信、小红书等社交平台带动下，居民化妆品消费意识增强，线上渠道交易规模迅速提升。社交电商等线上渠道催生的新兴化妆品品牌，其轻资产的运营方式及快速推出产品的需求，在供应链环节将更加依赖于有较强研发实力、稳定生产能力的制造商企业。

下游终端流通市场的多元化健康发展有利于化妆品行业的发展并为其提供必要的渠道支撑。同时，激烈的竞争环境和渠道转化带来下游品牌商快速迭代，对化妆品 ODM 企业持续稳定发展带来更多挑战。

2、松节油深加工业务

公司松节油深加工业务的下游客户为医药、日化、合成香料等多种工业品生产企业。下游行业对本行业的发展具有较大的牵引和驱动作用，其需求变化情况



直接影响本行业未来的发展状况。近年来受产品创新及下游发展规模制约，松节油深加工产品的市场需求保持稳定，但企业面临行业竞争加剧的风险。

（三）截至2022年9月23日公司在手订单情况

1、截至2022年9月23日公司在手订单统计如下表：

单位：万元

分类产品	在手订单金额
化妆品业务	
面膜系列	59,257.74
护肤系列	45,548.23
湿巾系列	21,604.26
其他系列	6,676.22
小计	133,086.45
松节油深加工业务	
樟脑系列	58,368.25
冰片系列	12,618.73
其他系列	1,133.93
小计	72,120.90
合计	205,207.36

注：上表“在手订单”包括报告期内实现销售收入订单及截至上表统计日已签订业务合同但尚未交付货物的订单。

2、在手订单分析

（1）化妆品作为潮流快消品，公司订单绝大部分为短期订单，且化妆品业务具有较明显的季节性，对于面膜、膏霜类护肤产品，秋冬季为销售旺季；同时“双十一”“双十二”期间受互联网营销影响，为主要销售旺季。因此，上表“在手订单”金额尚不能完全反映全年预期，但对比化妆品业务去年前三季度营业收入，预计本年销售收入较去年有所下滑。

（2）松节油深加工业务订单为长短单结合，目前在手订单符合预期，预计本年全年销售收入低于去年。

（四）报告期内营业收入及净利润下滑原因分析

报告期内，公司实现营业收入141,606.81万元，同比下降25.89%；营业成本134,576.02万元，同比下降10.19%；归属于上市公司股东的净利润-15,851.64万元，同比下降187.76%。

1、公司报告期内分产品营业收入构成及变动情况如下：

单位：元

业务板块	产品分类	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动金额	变动率
化妆品业务	面膜系列	413,725,656.56	512,683,368.41	-98,957,711.85	-19.30%
	护肤系列	293,205,608.58	296,039,177.84	-2,833,569.26	-0.96%
	湿巾系列	201,535,117.92	355,814,921.72	-154,279,803.80	-43.36%
	其它系列	53,810,990.07	90,384,501.24	-36,573,511.17	-40.46%
	小计	962,277,373.13	1,254,921,969.21	-292,644,596.08	-23.32%
松节油深加工业务	合成樟脑系列	355,944,810.03	534,052,611.67	-178,107,801.64	-33.35%
	冰片系列	48,791,200.41	80,151,782.51	-31,360,582.10	-39.13%
	其他系列	49,054,667.54	41,546,577.45	7,508,090.09	18.07%
	小计	453,790,677.98	655,750,971.63	-201,960,293.65	-30.80%
合计		1,416,068,051.11	1,910,672,940.84	-494,604,889.73	-25.89%

(1) 化妆品业务经营情况

2022 年上半年化妆品业务实现营业收入 96,227.74 万元，同比下降 23.32%，其中：

①面膜系列和护肤系列产品营业收入同比分别下滑 19.30%、0.96%，主要系受疫情、行业监管政策及宏观经济因素影响，化妆品消费需求受到抑制，疫情控制后补偿性消费并不显著。

②湿巾系列产品营业收入同比下滑 43.36%，主要系报告期内海外市场湿巾产品需求减弱，加上海运价格仍维持相对高位，导致湿巾出口订单大幅下滑，订单数量及产品单价均有所下降，且部分湿巾生产后海外客户暂缓提货暂未确认收入。

③其它系列的营业收入同比下降 40.46%，主要系无纺布裁片的销售额下降及本期口罩产品销售大幅下降。

(2) 松节油深加工业务经营情况

2022 年上半年松节油深加工业务实现营业收入 45,379.07 万元，同比下降 30.80%，主要系行业竞争加剧影响，报告期内主要产品包括合成樟脑、冰片等销售量价双下降，导致营业收入总体下降。

2、公司报告期内净利润下滑原因分析

(1) 报告期内产品毛利率下降幅度较大，影响净利润。

①近年受大宗商品价格上涨、供应链缺货等因素影响，化妆品主要原材料的采购成本呈增加趋势，报告期内诺斯贝尔大宗化工原料的采购均价同比涨幅较大。同时疫情影响下整体消费市场低迷，大部分下游客户经营承压，难以支撑产



品价格上涨。以上因素导致化妆品业务毛利率下降幅度较大，对业绩造成较大影响。

②公司松节油深加工业务由于市场需求较为稳定，近年来由于行业竞争加剧，主要产品价格下行较快。报告期内松节油深加工行业供需两端承压，行业景气度及产品价格回落较明显，毛利率同比大幅度下降。

以上因素导致公司报告期内毛利率下降幅度较大，对业绩造成冲击。主要产品毛利率均同比下滑的原因及合理性分析详见本回复“问题一 /二、结合产品销售价格和营业成本的变动情况说明报告期内主要产品毛利率均同比下滑的原因及合理性，与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性。/（二）公司报告期内主要产品毛利率均同比下滑的原因及合理性分析”相关内容。

（2）报告期内公司对松节油深加工业务的樟脑三产线计提了 4,834.50 万元资产减值，影响公司净利润。计提减值准备的原因及合理性详见本回复“问题二”相关分析内容。

（五）报告期内业绩下滑的趋势是否具有持续性、下半年经营状况改善是否存在重大不确定性，对你公司盈利能力的影响。

1、化妆品业务

2022 年上半年营业利润同比变动较大的主要原因包括原材料价格上涨、疫情防控、行业监管政策及宏观经济因素的影响。预计 2022 年下半年影响化妆品业务经营业绩的主要因素未能完全消除，公司经营仍将处于低毛利率运行状态。

长期来看，由于国内化妆品消费市场规模仍有较大成长空间，国民经济持续发展、居民收入水平不断提升、国家拉动内需政策以及城镇化发展等预期因素，为化妆品行业的发展提供了良好环境和市场空间。公司化妆品生产线改扩建项目建成投产导致的长期资产折旧和摊销以及租金支出等同比增长、新增产能无法快速释放并形成规模效益从而抬升产品单位成本等不利因素预期将逐渐得到改善。因此公司化妆品业务盈利能力长期来看不会受到重大影响。

2、松节油深加工业务

近年来市场规模较为稳定，行业成长空间有限，行业新增产能将加剧行业竞争。公司将利用在行业深耕多年与客户形成的良好合作关系及产品稳定性，让公



司保持市场竞争力。但如果行业竞争加剧，将会进一步影响公司松节油深加工业务的盈利能力。

（六）公司为改善盈利能力已采取和拟采取的具体措施

1、化妆品业务方面

（1）公司通过优化生产工序、精简人员，以提高生产和管理效率、降低生产成本。同时在消费市场未明显复苏前，采取较为保守的用工策略，在保证订单交付的情况下，节省用工成本。

化妆品业务主要经营主体诺斯贝尔 2022 年 1-6 月员工人数与上年同期情况见下表：

单位：人

项目	1 月份	2 月份	3 月份	4 月份	5 月份	6 月份	平均人数
2022 年	6,282	5,674	5,941	5,768	5,390	5,103	5,693
2021 年	6,710	6,710	9,441	10,070	9,729	9,155	8,636
同比变动	-428	-1,036	-3,500	-4,302	-4,339	-4,052	-2,943

上表中 2022 年 1-6 月同比减少的员工主要为生产部门员工。经统计，报告期内化妆品业务员工减少影响职工薪酬合计 8,863.01 万元。

（2）原材料采购方面，与供应商积极磋商，利用诺斯贝尔规模采购优势，减轻原材料价格上涨压力。由于 2021 年原材料上涨主要反映在下半年，因此报告期内化妆品业务原材料成本仍同比上升。

（3）产品定价方面，财务部门加强产品成本核算，协助业务部门调整产品报价。

（4）研发部门与业务部门加强部门协作，提高新品上市速度，积极拓展客户资源和销售订单。报告期内，公司新开发客户 70 多家，新开发客户产品销售金额 4,700 多万元。

2、松节油深加工业务方面

（1）市场策略：公司采取主动降价、扩大销售，并与客户签订长期订单等策略，巩固市场地位。

（2）在原材料采购方面，基于近年主要原材料松节油市场价格及市场需求波动较大，为稳定原材料采购并尽量贴近市场价格，公司采取预付货款等措施，巩固与原材料供应商的合作关系，并根据市场变化决定采购规模。



(3) 公司松节油深加工业务由于市场需求较为稳定，难以继续在既有产品销量方面取得新的突破，且近年来由于行业竞争加剧，原有产品价格逐步下行。在此背景下，公司自2020年开始研发立项，适当增加了松节油系列下游新产品的开发，以提升企业经济效益和行业竞争能力。

二、结合产品销售价格和营业成本的变动情况说明报告期内主要产品毛利率均同比下滑的原因及合理性，与同行业公司是否存在重大差异，以及毛利率下滑趋势是否具有持续性。

(一) 公司报告期内主要产品毛利率均同比下滑的原因及合理性分析

1、化妆品业务

(1) 报告期内化妆品业务分类产品毛利率变动情况如下：

单位：元

产品分类	2022年1-6月			2021年1-6月			毛利率同比增减
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
面膜系列	413,725,656.56	404,233,549.31	2.29%	512,683,368.41	414,207,681.71	19.21%	-16.91%
护肤系列	293,205,608.58	289,315,110.41	1.33%	296,039,177.84	248,303,448.63	16.12%	-14.80%
湿巾系列	201,535,117.92	196,273,638.24	2.61%	355,814,921.72	304,113,593.53	14.53%	-11.92%
其他产品系列	44,474,245.15	38,291,040.75	13.90%	71,583,483.58	60,328,214.91	15.72%	-1.82%
其他业务收入	9,336,744.92	5,242,365.94	43.85%	18,801,017.66	13,822,174.39	26.48%	17.37%
合计	962,277,373.13	933,355,704.65	3.01%	1,254,921,969.21	1,040,775,113.17	17.06%	-14.05%

(2) 报告期内化妆品业务分类产品销售情况分析如下：

单位：元、片、g、ml

产品分类	2022年1-6月			2021年1-6月			销售均价同比增减
	营业收入	销量	销售均价	营业收入	销量	销售均价	
面膜系列	413,725,656.56	318,284,988.00	1.2999	512,683,368.41	376,311,163.00	1.3624	-0.0625
护肤系列	293,205,608.58	3,888,725,234.00	0.0754	296,039,177.84	4,707,325,540.00	0.0629	0.0125
湿巾系列	201,535,117.92	3,263,436,535.00	0.0618	355,814,921.72	4,766,376,773.00	0.0747	-0.0129
其他产品系列	44,474,245.15	245,334,043.00	0.1813	71,583,483.58	507,363,034.00	0.1411	0.0402
其他业务收入	9,336,744.92			18,801,017.66			
合计	962,277,373.13	7,715,780,800.00		1,254,921,969.21	10,357,376,510.00		

注：1、面膜系列、湿巾系列和其他产品系列销量单位为片，护肤系列销量单位为g、ml

2、其他业务收入主要为包材销售，收取的样品费、检测费、版辊费、模具费等，为简化核算，样品费、检测费未分摊成本，基于其他业务收入金额及占比很小，故上表未列示数量及销售价格。

公司面膜系列产品和湿巾系列产品的销售均价较上年同期下降 0.0625 元/片、0.0129 元/片，降幅分别为 4.59%、17.27%。面膜系列产品单价下降主要原



因为：1) 作为潮流快消品，面膜在国内化妆品市场经过 10 余年高速增长后近两年来受消费者偏好等因素影响增速较明显下降，叠加疫情影响下整体消费市场低迷，大部分下游客户经营承压，难以支撑产品价格上涨；2) 受市场增速降低及化妆品新规影响，近两年产品更新速度放缓，新品备案数量减少，市场大量产品同质竞争对产品销售价格形成压制。湿巾单价下跌幅度较大，主要原因在于公司湿巾销售主要出口欧美，随着海外疫情转捩点的到来，相关国家大幅放宽防疫限制，湿巾需求明显下滑，加之海外客户湿巾库存处于较高水平，湿巾销售同比去年上半年出现量价齐跌的现象。根据海关数据显示，2022 年上半年，国内湿巾出口金额下降 17.35%，数量下降 28.69%，其中，消毒湿巾出口金额下降 33.63%，数量下降 50.04%。

公司护肤系列产品的销售均价较上年同期涨幅为 19.89%，主要系 2022 年上半年单位价值较高的精华液、乳液销量同比增加，而单位价值较低的卸妆水、爽肤水销量同比减少；公司其他产品系列的销售均价较上年同期上涨 0.0402 元/片，涨幅为 28.49%，主要系单位价值较低的无纺布裁片的销量下降所致。

(3) 报告期内化妆品业务成本情况分析如下：

单位：元、%

项目	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月			占营业成本比重同比增减	占营业收入比重同比增减
	发生额	占营业成本比重	占营业收入比重	发生额	占营业成本比重	占营业收入比重		
原材料	626,019,525.68	67.07	65.06	711,278,766.50	68.34	56.68	-1.270	8.38
人工成本	127,908,173.86	13.71	13.29	194,637,351.55	18.7	15.51	-4.990	-2.22
制造费用	179,428,005.11	19.22	18.65	134,858,995.12	12.96	10.75	6.260	7.90
合计	933,355,704.65	100	96.99	1,040,775,113.17	100	82.94		14.06

由上表可知，化妆品业务 2022 年上半年综合毛利率为 3.01%，较 2021 年同期下降 14.06 个百分点，各分类产品毛利率下降幅度在 7.30 个百分点到 16.91 个百分点区间。其他业务收入主要为包材销售，收取的样品费、检测费、版辊费、模具费等非主营业务，不具有重要性。具体原因如下：

① 本期折旧摊销及租金等固定费用增长导致制造费用较上年同期增加 4,456.90 万元，增长比例 33.05%，而本期销量较上年同期下降 25.50%，从而导致产品单位成本较上年同期大幅增长。



②本期面膜系列和湿巾系列产品销售占比分别为 42.99%、20.94%，面膜系列和湿巾系列产品销售单价较上年同期分别下降 0.0625 元/片、0.0129 元/片，降幅比率分别为 4.59%、17.27%，从而导致整体的综合毛利率较上年同期大幅下滑。

③本期原材料占营业收入比重为 65.06%，较上年同期增长 8.38 个百分点。2021 年以来，国内 PPI-CPI 剪刀差持续维持较高水平，在部分系列产品销售价格下跌同时受大宗商品价格上涨、供应链缺货等因素影响，公司主要材料的采购成本仍呈增长趋势，导致 2022 年上半年较上年同期原材料成本增长，进而导致单位成本上涨，总体毛利率下滑。

2、松节油深加工业务

(1) 报告期内松节油深加工业务分类产品毛利率变动情况如下：

单位：元、%

产品分类	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月			毛利率同比增减
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
合成樟脑系列	355,944,810.03	325,343,081.44	8.60	534,052,611.67	375,795,613.88	29.63	-21.03
冰片系列	48,791,200.41	34,333,171.36	29.63	80,151,782.51	44,004,886.34	45.10	-15.47
其他系列	49,054,667.54	52,728,286.53	-7.49	41,546,577.45	37,939,117.46	8.68	-16.17
合计	453,790,677.98	412,404,539.33	9.12	655,750,971.63	457,739,617.68	30.20	-21.08

从上表看，松节油深加工业务本期实现营业收入 45,379.07 万元，同比减少 20,196.03 万元，下降 30.80%；营业成本 41,240.45 万元，同比减少 4,533.51 万元，下降 9.90%。受本期营业收入、营业成本同比下降且营业收入下降幅度大于营业成本的因素影响，本期毛利率同比下降。其中，合成樟脑系列、冰片系列 2022 年上半年营业收入合计 40,473.60 万元，占比 89.19%；两类产品的综合毛利率 11.13%，较 2021 年同期下降 20.52 个百分点，合成樟脑系列、冰片系列产品毛利率下降趋势较为接近；其他系列主要产品为月桂烯等，市场需求较小，在 2021 年下半年原材料采购价格较高的情况下，部分产品销售价格低于生产成本，出现毛利率为负的情况。

(2) 报告期内松节油深加工业务分类产品销售情况分析如下：

单位：元、吨、元/吨

产品分类	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月			销售均价同比增减
	营业收入	销量	销售均价	营业收入	销量	销售均价	
合成樟脑系列	355,944,810.03	14,193.35	25,078.28	534,052,611.67	19,086.86	27,980.12	-2,901.84
冰片系列	48,791,200.41	363.42	134,255.68	80,151,782.51	550.22	145,672.24	-11,416.56
其他系列	49,054,667.54	1,742.46	28,152.54	41,546,577.45	1,387.62	29,940.89	-1,788.35



合计	453,790,677.98	16,299.23	655,750,971.63	21,024.70
----	----------------	-----------	----------------	-----------

松节油深加工行业格局在近年发生了较大变化。一方面受产品创新及下游发展规模制约，松节油深加工产品的市场需求保持稳定；另一方面近年国内外竞争对手逐渐恢复、扩建合成樟脑及相关产品生产线，同时亦吸引了部分新进入者。销售端在承受双重压力的情况下，本期各系列产品量价均有下降。

(3) 报告期内松节油深加工业务成本情况分析如下：

① 营业成本构成

单位：元、%

项目	2022年1-6月			2021年1-6月			占营业成本比重同比增减	占营业收入比重同比增减
	发生额	占营业成本比重	占营业收入比重	发生额	占营业成本比重	占营业收入比重		
原材料	375,260,549.19	90.99	82.69	424,832,786.21	92.81	64.79	-1.82	17.91
人工成本	11,050,138.79	2.68	2.44	10,324,711.81	2.26	1.57	0.42	0.86
制造费用	26,093,851.35	6.33	5.75	22,582,119.66	4.93	3.44	1.40	2.31
合计	412,404,539.33	100	90.88	457,739,617.68	100	69.80		

② 单位成本

单位：元、吨、元/吨

产品分类	2022年1-6月			2021年1-6月			单位营业成本同比增减
	营业成本	销量	单位营业成本	营业成本	销量	单位营业成本	
合成樟脑系列	325,343,081.44	14,193.35	22,922.22	375,795,613.88	19,086.86	19,688.71	3,233.51
冰片系列	34,333,171.36	363.42	94,472.43	44,004,886.34	550.22	79,976.89	14,495.54
其他系列	52,728,286.53	1,742.46	30,260.83	37,939,117.46	1,387.62	27,341.14	2,919.69
合计	412,404,539.33	16,299.23	25,302.09	457,739,617.68	21,024.70	21,771.52	3,530.57

从上表看，营业成本构成比例相对稳定，但受原材料2021年下半年采购价格较高、本期产量/销量下降和固定支出增加等因素的影响，各产品线单位营业成本同比均有上升。其中，合成樟脑系列本期单位营业成本22,922.22元/吨，同比上升3,233.51元/吨，增长16.42%。冰片系列本期单位营业成本94,472.43元/吨，同比上升14,495.54元/吨，增长18.12%。其他系列本期单位营业成本30,260.83元/吨，同比上升2,919.69元/吨，增长10.68%。

(二) 毛利率与同行业可比公司对比分析

1、化妆品业务

公司选取了同为化妆品制造业务的嘉亨家化(300955)、安特股份(871692)



作为同行业可比公司。

报告期公司与嘉亨家化、安特股份营业收入、毛利率情况对比如下表：

单位：万元、%

公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年 1-6 月		毛利率同比变动
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	
嘉亨家化（300955）	20,901.27	19.35	26,165.29	21.61	-2.26
安特股份（871692）	5,750.80	19.28	4,202.53	18.80	0.48
公司化妆品业务	96,227.74	3.01	125,492.20	17.06	-14.06

注：嘉亨家化业务包含化妆品业务及塑料制品业务，上表嘉亨家化数据为化妆品业务相关数据。

2021 年以来受疫情反复、行业监管政策趋严、宏观经济环境及大宗商品价格上行等因素影响，化妆品制造业整体承压，致公司化妆品业务呈下降趋势。公司化妆品业务 2022 年上半年毛利率相较同行可比公司下降幅度更大，主要原因有：

（1）2022 年上半年化妆品业务订单不及预期，影响营收规模，也导致新增产能无法快速释放并形成规模效益，抬升了产品单位成本。

（2）2020 年下半年以来，公司按照既定的发展规划和经营目标，积极布局化妆品业务，2021 年下半年化妆品生产线改扩建项目陆续建成投产，长期资产折旧和摊销、租金及部分人员工资等刚性支出同比较大幅度增长，导致营业成本同比增加，也导致制造费用在单位营业成本中的比例提高。由于本期销量下降和固定支出增加叠加，经营杠杆效应凸显，导致单位成本抬升明显，毛利率下降更加显著。

（3）受市场环境变化和竞争格局加剧影响，公司对部分产品采取低价措施稳住市场份额。

（4）2020 年及去年同期公司营业收入中湿巾、面膜、口罩占比较大，相关产品去年下半年以来市场增速明显弱于化妆品整体市场情况，对产品价格形成压力。

2、松节油深加工业务

公司松节油深加工业务系以松节油为主要原料，通过化学和物理加工方法生产合成樟脑、合成樟脑中间产品和副产品、冰片等精细化工产品。目前 A 股市场无主营业务为松节油深加工业务的可比上市公司。

（三）毛利率下滑趋势是否具有持续性



1、化妆品业务

受疫情、行业监管政策及宏观经济因素对化妆品行业产生的短期影响，以及原材料价格上涨、公司前期产能扩张等因素影响，公司 2022 年上半年化妆品业务毛利率同比大幅下滑。

自 2021 年下半年以来，公司逐步加强对新增投入和人员招聘控制，随着原材料价格近期开始趋于稳定，公司化妆品业务毛利率有望逐步得到改善。由于国内化妆品消费市场仍有较大成长空间，国民经济持续发展、居民收入水平不断提升、国家拉动内需政策以及城镇化发展等有利因素将为化妆品行业的发展提供有力支持，长期来看，随着消费市场复苏和化妆品行业在监管压力下不断整合，前期生产线改扩建项目建成投产导致的长期资产折旧摊销以及租金支出等同比增长、新增产能无法快速释放从而抬升产品单位成本等不利因素预期将逐渐得到改善，公司化妆品业务盈利能力长期来看不会受到重大影响。

2、松节油深加工业务

报告期内公司松节油深加工业务受行业产能加速扩张、市场行业竞争加剧，原材料价格上涨、产品价格下行等因素影响，主要产品毛利率同比下滑。松节油深加工业务固定费用及折旧摊销支出金额、人工成本近年保持较为稳定水平，毛利率主要取决于原材料和产品销售之间的价格差。

松节油深加工业务近年来市场规模一直保持稳定，行业成长空间有限，行业新增产能将加剧行业竞争。公司将利用在行业深耕多年与客户形成的良好合作关系、加大新产品研发等措施保持公司市场竞争力及市场地位。但如果行业竞争加剧或原材料价格因供需因素仍将大幅上涨，将会进一步影响公司松节油深加工业务的毛利率水平和盈利能力。

三、结合子公司诺斯贝尔化妆品股份有限公司半年度业绩情况，说明报告期末其商誉是否已出现减值迹象，是否存在商誉进一步减值风险，以及报告期末对其计提商誉减值的原因及合理性。

本报告期诺斯贝尔实现营业收入 95,705.00 万元，较上年同期下降 29,788.05 万元；利润总额-12,028.23 万元，较上年同期下降 19,147.20 万元；净利润-10,250.14 万元，较上年同期下降 16,794.33 万元。



根据正常经营且未计提商誉减值的历史年度诺斯贝尔的经营规律，下半年是公司生产和销售的旺季，参考其历史年度的半年度/三季度财务数据与年度财务数据对比如下：

单位：万元、%

项目	2021年1-6月 (未经审计)	2020年1-6月 (未经审计)	2019年1-6月 (未经审计)
营业收入	125,493.05	114,952.19	92,123.67
毛利额	21,403.22	28,182.92	20,804.49
营收占全年营收百分比	50.01	43.04	42.29
毛利额占全年毛利额百分比	81.69	47.20	37.38

从半年度收入和毛利额占全年的比例来看，上半年属于诺斯贝尔正常经营状态下的淡季，半年度业绩无法反映全年业绩的预期，而下半年秋、冬季气候干燥寒冷，护肤需求增加，叠加“双十一”“双十二”等营销活动影响，化妆品业务主要业绩集中在下半年。相比正常年度，2021年上半年受当年经济增长呈前高后低因素影响，上半年占全年营业收入比重相对较大，不具有代表性。

单位：万元、%

项目	2021年1-9月 (未经审计)	2020年1-9月 (未经审计)	2019年1-9月 (未经审计)
营业收入	178,115.07	186,509.63	149,403.94
营业成本	155,601.49	140,182.16	113,600.78
毛利额	22,513.59	46,327.47	35,803.16
营收占全年营收百分比	70.99	69.84	68.58
毛利额占全年毛利额百分比	85.93	77.59	64.33

从上表看，相比于半年度业务占比，诺斯贝尔正常经营年份的前三季度业绩占全年业绩的比例基本正常，考虑到半年度业绩占全年业绩的比例较低，下半年是诺斯贝尔实现销售和盈利的旺季，且半年度业绩数据难以排除短期因素产生的暂时性扰动，因此上半年业绩无法推导出全年及未来业绩情况。

受疫情及地缘政治危机影响，报告期内国内经济复苏节奏显著放缓，并伴随结构分化，其中消费市场影响较为严重。2022年上半年，国内社会消费品零售总额210,432亿元，同比下降0.7%。其中，化妆品零售总额为1,905亿元，同比下滑2.5%。诺斯贝尔作为国内化妆品ODM龙头企业，在此背景下的正常经营面临的困难较以往年份更大，公司管理层难以在2022年上半年对上述外部因素的影响是否将长期持续做出判断，亦无法对全年经营情况作出合理预测，因而无法在2022年前三季度之前时点判断商誉减值迹象是否出现。



后续，公司管理层将根据诺斯贝尔 2022 年前三季度的经营情况以及外部环境的重大变化，判断商誉是否存在进一步减值的风险，并及时开展商誉减值测试工作。

问题二：半年报披露，报告期内你公司计提了 5,208.30 万元资产减值，主要为计提松节油深加工业务生产设备减值准备。请你公司结合相关设备的性能状态、使用情况等因素说明对相关设备计提减值准备的原因及合理性，减值计提是否充分，以及是否考虑相关业务面临搬迁风险的因素。

回复：

一、相关设备计提减值准备的原因及合理性

本次计提减值准备的固定资产组为樟脑三产线，樟脑三产线的初始设计产能为 5,000 吨/年，其设计原理为将白乙酯、对二甲苯、液碱按规定比例进入皂化釜，升温反应，经取样分析合格后加入定量水和二甲苯，静置分层，下层乙酸钠溶液分至乙酸钠工段处理。上层异龙脑二甲苯溶液进入脱氢反应器，反应后的合格物料经脱溶塔回收二甲苯后转入升华釜后升华进入多级凝华器凝华，得到的樟脑分别通过输送带冷却后进入各自的料仓，最后进入包装机包装。与传统樟脑生产线需要定期停机并由人工收集樟脑产品相比，樟脑三产线可以实现连续自动化的生产，大幅降低人工成本并提高生产效率。

截止本次财务报表日，樟脑三产线资产组计提减值准备前的账面值信息如下：

单位：元

项目	2022 年 6 月 30 日
建筑物原值	3,165,434.00
建筑物净值	2,513,882.06
机器设备原值	68,112,428.40
机器设备净值	61,774,122.95
其他资产	0.00
资产总计	64,288,005.01
负债合计	0.00
资产组账面价值	64,288,005.01



公司原有樟脑生产线设计年产合成樟脑1万吨，樟脑三生产线设计年产合成樟脑5,000吨；2022年1-6月公司合成樟脑产量4,443.03吨，其中樟脑三产线生产14吨，原有樟脑生产线生产4,429.03吨。2021年1-6月公司生产合成樟脑5,377.05吨。报告期内樟脑三产线合成樟脑产量少的主要原因在于，樟脑三产线验收并投入稳定生产一段时间后，原先设计阶段未曾预计到的新问题开始出现，导致樟脑三产线的设计自动化工艺无法实现，同时产品质量亦无法达标。技术层面的主要问题如下：

1、在樟脑蒸汽的凝华阶段，原始设计无需人工参与即可自动出料的樟脑凝华器工段，一级凝华器内壁樟脑成品结料厚度比预期要厚，在长时间运行时一级凝华器内壁会产生樟脑大量附着的现象，影响凝华器的导热导致凝华器换热效果变差，导致凝华器内温度失控。原始设计的多级凝华器会通过不同温度设定以凝华分离各种等级的樟脑产品，前述一级凝华器结料过厚导致温度失控后，凝华器中各级樟脑产品均开始附着，使后续各级凝华器的管道及锥体出现不定期积料、堵料的问题，此时需停产进行人工清理，后方可继续生产，造成初始设计的自动化不间断生产工艺无法实现，产能利用率下降和物料损耗加大，也导致了人工成本及反复停机/开机的能耗上升；

2、为了能够让凝华器内部凝结的樟脑产品顺利脱落而设计在内壁上的涂层会在生产过程中不定期/不定量的脱落，污染樟脑成品。此外，樟脑成品的输送线路密封不严，容易混杂蚊虫等异物。以上问题导致樟脑成品质量问题反复出现，所产出樟脑产成品品质和价格整体下降，大大增加了质检成本和赔付客户的相关支出；

3、樟脑三产线末端的自动连续包装系统的初始设计是将不断凝华脱落的樟脑成品输送至包装线，但受凝华器内樟脑成品凝华结料厚度过大的影响，樟脑成品进入包装线的数量不再是持续适量的，而是间断大量的，当凝华器内凝结过厚的樟脑产品脱落时，樟脑块将会直接堵塞自动连续包装系统，导致系统无法正常运行，需要停机后由人工进行清理。此问题加剧了樟脑三产线不定期停机的情况，也因为频繁的人工排障导致人工成本的上升；

4、在樟脑三产线生产前段的坎烯催化剂脱氢工艺中，因催化剂质量稳定性无法满足最初设计的连续生产要求，催化剂会在持续生产中不定时损坏，也影响



了催化效果和后续产品的质量，故而催化剂的更换频率和消耗量远高于最初设计标准，导致成本大幅上升且连续生产无法进行。

樟脑三产线位于化工园区以外，根据当地环保及安全生产要求，未来在原有厂区不得对生产线大规模改扩建，且考虑到工厂面临的搬迁预期，管理层判断目前投入大量资金对樟脑三产线资产组进行技术改造已无现实可行性，也是不经济的，通过日常技改亦未成功使得生产线恢复设计运行状态。樟脑三产线在初始规划时，其设计目标就是以先进的自动化工艺来替代老旧的樟脑一和樟脑二生产线的半自动生产工艺，樟脑三产线停产造成的产能缺失对公司运营尚未造成重大影响，基于目前情况，樟脑三产线技术问题解决之前将难以按照预期产生经济效益。

综合上述原因和考虑，管理层确认樟脑三产线出现了明显减值迹象，委托评估机构开展了相关减值测试。

二、减值测试方法及减值计提的充分性

樟脑三产线资产组可收回金额参照《企业会计准则第8号——资产减值》相关要求，根据公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

（一）公允价值减去处置费用后的净额

根据《企业会计准则第8号——资产减值》（2006）第八条规定，按照公允价值计量层次，公允价值减去处置费用的确定依次考虑以下方法计算：

1、根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。

2、不存在销售协议但存在资产活跃市场的，按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。

3、在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。

樟脑三产线包含的设备和建筑物的市场价格可以良好估计，本次资产评估采用成本法对樟脑三产线资产组的公允价值进行计算。

（二）预计未来现金流量的现值



根据《企业会计准则第8号——资产减值》（2006）第十一条第二款规定，资产评估师应当取得经管理层批准的未來收益预测资料，并以此为基础计算樟脑三产线资产组的可收回金额。

管理层判断樟脑三产线资产组在当前产品质量问题无法克服和樟脑行情价格预期不佳的前提下能够实现的最佳生产状态仍为原材料/人力投入远高于合成樟脑产值，且无法在可预见的未來得到改善，故而可以明确资产组预计未來现金流量的现值方法得出的评估结论为负数。

综上分析，本次评估选用公允价值减去处置费用后的净额法对樟脑三产线资产组的可收回金额进行评估。

（三）评估测算过程

对樟脑三产线资产组中的房产和设备类资产的公允价值分别采用如下评估方法：

1、设备类资产公允价值评估方法

根据各类设备的特点、评估价值类型、资料收集情况等相关条件，主要采用成本法评估，部分采用市场法评估。

成本法计算公式如下：

评估值=重置成本×综合成新率

（1）重置成本的确定

对于需要安装的设备，重置成本一般包括：设备购置价、运杂费、安装工程费、建设工程前期及其他费用和资金成本等；对于不需要安装的设备，重置成本一般包括：设备购置价和运杂费。同时，根据增值税相关规定，对于增值税一般纳税人，符合增值税抵扣条件的设备，设备重置成本应该扣除相应的增值税。设备重置成本计算公式如下：

需要安装的设备重置成本=设备购置价+运杂费+安装工程费+前期及其他费用+资金成本-设备购置价中可抵扣的增值税和运费中可抵扣的增值税

不需要安装的设备重置成本=设备购置价+运杂费-设备购置价中可抵扣的增值税和运费中可抵扣的增值税

①购置价



对于大型关键设备，主要是通过向生产厂家咨询评估基准日市场价格，或参考评估基准日近期同类设备的合同价确定购置价；对于小型设备主要是通过查询评估基准日的市场报价信息确定购置价；对于没有市场报价信息的设备，主要是通过参考同类设备的购置价确定。

②运杂费

运杂费是指设备在运输过程中的运输费、装卸搬运费及其他有关的各项杂费。运杂费计算公式如下：

$$\text{运杂费} = \text{设备购置价} \times \text{运杂费率}$$

运杂费率参照石油化工工程建设费用定额 2018 确定。

国内采购设备运费		
序号	建设项目所在地	运输费率 (%)
1	吉林、辽宁、河北、山东、山西、江苏、浙江、安徽、北京、天津、上海	4
2	河南、陕西、湖北、湖南、江西、四川、重庆、福建、广东、黑龙江	4.64
3	甘肃、宁夏、内蒙古、广西、海南、贵州、青海、云南	5.38
4	新疆、西藏	6

③安装工程费

安装工程费参照石油化工工程建设费用定额 2018 确定。

如果设备基础与建筑物密不可分，设备基础费在房屋建（构）筑物类资产评估中考虑，其余情形的设备基础费在设备安装工程费中考虑。

④前期及其他费用

建设工程前期及其他费用按照被评估单位的工程建设投资额，根据行业、国家或地方政府规定的收费标准计取。前期及其他费用名称、计费基础、计费标准、计费依据如下表：

序号	费用名称	计算公式	费率(含税)	费用依据
1	工程建设管理费	工程费×费率	3.52	2018 版《石油化工工程建设费用定额》
2	工程建设监理费	工程费×费率	2.10	
3	环境影响评价及验收费	工程费×费率	0.11	
4	可行性研究报告编制费	工程费×费率	0.50	
5	工程勘察设计费	工程费×费率	4.80	
6	工程保险费	工程费×费率	0.20	
7	生产人员准备费	工程费×费率	1.00	
合计			12.23	

⑤资金成本



资金成本按照被评估单位的合理建设工期，参照评估基准日中国人民银行发布的同期金融机构人民币贷款 LPR 利率，以设备购置价、运杂费、安装工程费、前期及其他费用等费用总和为基数按照资金均匀投入计取。被评估单位的合理建设工期为 2.5 年。资金成本计算公式如下：

资金成本=（设备购置价+运杂费+安装工程费+前期及其他费用）×合理建设工期×利率×0.5

⑥设备购置价中可抵扣的增值税

根据增值税相关文件的规定，对于符合增值税抵扣条件的设备，计算出可抵扣的增值税。

（2）综合成新率的确定

①对于专用设备和通用机器设备，主要依据设备经济寿命年限、已使用年限，通过对设备使用状况、技术状况的现场勘查了解，确定其尚可使用年限，然后按以下公式确定其综合成新率。

综合成新率=尚可使用年限/（尚可使用年限+已使用年限）×100%

②对于电子设备、空调设备等小型设备，主要依据其经济寿命年限来确定其综合成新率；对于大型的电子设备还参考其工作环境、设备的运行状况等来确定其综合成新率。计算公式如下：

年限法成新率=（经济寿命年限—已使用年限）/经济寿命年限×100%

综合成新率=年限法成新率×调整系数

（3）评估值的确定

评估值=重置成本×综合成新率

2、房屋建筑物资产公允价值评估方法

根据各类房屋建(构)筑物的特点、评估价值类型、资料收集情况等相关条件，采用成本法评估。房屋建筑物类资产评估值计算式如下：

评估值=重置成本×综合成新率

（1）重置成本的确定

房屋建(构)筑物的重置成本一般包括：建筑安装工程费用、建设工程前期及其他费用和资金成本。房屋建(构)筑物重置成本计算公式如下：

重置成本=建安工程造价+前期及其他费用+资金成本-增值税进项税



①建安工程造价

对于大型、价值高、重要的建(构)筑物，采用预决算调整法确定其建安工程造价，即以待估建(构)筑物决算中的工程量为基础，根据当地执行的定额标准和有关取费文件，分别计算土建工程费用和安装工程费用等，得到建安工程造价。

对于价值量小、结构简单的建(构)筑物采用单方造价法确定其建安工程造价。

②前期及其他费用

前期及其他费用根据调查当地同类建设项目的平均费用水平并参考 2018 版《石油化工工程建设费用定额》结合本建设项目的规模和性质确定各项费率。各项费用的费率、计费基数等见下表：

序号	费用名称	计算公式	费率(含税)%	增值税率
1	工程建设管理费	建筑安装工程费×费率	3.52	2%
2	工程建设监理费	建筑安装工程费×费率	2.10	6%
3	环境影响评价及验收费	建筑安装工程费×费率	0.11	6%
4	可行性研究报告编制费	建筑安装工程费×费率	0.50	6%
5	工程勘察设计费	建筑安装工程费×费率	4.80	6%
6	工程保险费	建筑安装工程费×费率	0.20	6%
7	生产人员准备费	建筑安装工程费×费率	1.00	不抵扣
合计			12.23	

③资金成本

根据房屋建筑物类资产所在建设项目正常的建设期和评估基准日有效的贷款市场报价利率，以建筑安装工程费、前期及其他费之和为基数按照资金均匀投入计算。参考相关工期定额并结合被评估房屋建筑物所在建设项目的规模、性质，经分析测算，确定该项目正常的建设期为 2.5 年。根据中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的评估基准日有效的贷款市场报价利率，采用插值法推算，确定年贷款利率为 3.98%。资金成本计算式如下：

$$\text{资金成本} = (\text{建安工程造价} + \text{前期及其他费用}) \times \text{合理建设工期} \times \text{利率} \times 1/2$$

④增值税进项税

根据增值税相关文件的规定，增值税进项税包括建筑安装工程费中的增值税进项税(税率 9%)、前期及其他费中的增值税进项税(税率 6%)。

(2) 成新率的确定



①对于大型、价值高、重要的建(构)筑物，依据其经济寿命年限、已使用年限，通过对其进行现场勘查，对结构、装饰、附属设备等各部分的实际使用状况作出判断，综合确定其尚可使用年限，然后按以下公式确定其综合成新率。

$$\text{综合成新率} = \text{尚可使用年限} / (\text{尚可使用年限} + \text{已使用年限}) \times 100\%$$

②对于价值量小、结构简单的建(构)筑物，主要依据其经济寿命年限确定成新率，然后结合现场勘查情况进行调整。计算公式如下：

$$\text{年限法成新率} = (\text{经济寿命年限} - \text{已使用年限}) / \text{经济寿命年限} \times 100\%$$

$$\text{综合成新率} = \text{年限法成新率} \times \text{调整系数}$$

(3) 评估值的确定

$$\text{评估值} = \text{重置成本} \times \text{综合成新率}$$

(四) 评估测算结果

樟脑三产线资产组可收回金额等于公允价值减去处置费用后的净额。公允价值的评估结果如下：

单位：元

科目	账面价值		评估价值	
	原值	净值	原值	净值
机器设备	68,112,428.40	61,774,122.95	73,241,200.00	11,790,696.00
建筑物	3,165,434.00	2,513,882.06	5,351,900.00	4,656,153.00
合计	71,277,862.40	64,288,005.01	78,593,100.00	16,446,849.00

处置费用根据会计准则的规定，处置费用是指可以直接归属于资产处置的增量成本，包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等，但是财务费用和所得税费用等不包括在内。设定樟脑三产线公允价值3%的契税和1万元相关杂费作为处置费用。

经公允价值减去处置费用后的净额法评估，樟脑三产线资产组公允价值的评估结果为16,446,849.00元，资产组处置费用评估结果为503,405.47元，公允价值减去处置费用后的净额为15,943,000.00元（取整）。以樟脑三资产组账面值6,428.80万元，可收回金额1,594.30万元，计提减值损失约4,834.50万元，减值计提充分，考虑了各项不利因素的影响。

问题三：半年报披露，报告期末你公司预付款项规模为5,468.05万元，较



期初增长 374.49%。请你公司结合预付款项的形成背景说明预付款项大幅增加的原因及合理性，前五大预付对象的名称，相关对象与你公司是否存在关联关系，以及预付款项是否具有真实合理的商业实质。

回复：

一、预付款项大幅增加的原因及合理性分析

公司报告期末预付款项较期初变动情况如下：

单位：元、%

业务板块	2022年6月30日	2021年12月31日	金额变动	变动率
化妆品业务	9,058,062.83	6,726,866.16	2,331,196.67	34.66
松节油深加工业务	45,622,404.76	4,797,250.37	40,825,154.39	851.01
合计	54,680,467.59	11,524,116.53	43,156,351.06	374.49

根据上表所示，公司预付款期末余额 5,468.05 万元，较期初增加 4,315.64 万元，增长 374.49%。其中，化妆品业务增加 233.12 万元，占增加金额的 5.40%，增加主要系本期预付新软件维护费、研发技术费等费用，随着项目服务推进将于年内各期确认相关费用。松节油深加工业务增加 4,082.52 万元，占增加金额的 94.60%。公司本期预付款余额增加主要是受松节油深加工业务预付款变动影响，具体分析如下：

1、由于市场供需关系变化，公司在原料采购过程中会不断根据市场情况调整付款节奏。近五年以来，由于松节油深加工业务预付款期末金额占采购金额比重较小，预付款绝对金额随着不同付款节奏和到货时点差异存在较大变动，但总体占采购金额较小。对比情况如下表所示：

单位：元、%

采购		预付款			预付占比
时间	金额	时间	金额	平均金额	
2018年	1,076,096,314.63	2018.6.30	15,707,370.55	27,302,902.93	2.54
		2018.12.31	38,898,435.31		
2019年	753,802,082.58	2019.6.30	10,614,522.60	8,432,092.67	1.12
		2019.12.31	6,249,662.73		
2020年	527,942,661.10	2020.6.30	5,746,743.61	7,041,383.59	1.33
		2020.12.31	8,336,023.56		
2021年	1,012,090,997.86	2021.6.30	14,487,978.70	9,642,614.54	0.95
		2021.12.31	4,797,250.37		
2022上半年	375,863,942.31	2022.6.30	45,622,404.76	25,209,827.57	-

2、今年上半年松节油深加工业务原材料采购到货量处于较低水平，为保障原材料供应，子公司青松化工于本年 6 月末对外采购松节油 4,179.64 万元，期末尚未到货入库形成预付账款。

二、公司 2022 年 6 月 30 日预付款前五大供应商具体情况如下：

单位：元、%

序号	单位名称	所属业务板块	与公司是否存在关联关系	经济内容	款项性质	期末金额	占预付账款金额比例	未结算的原因	截至 2022 年 9 月 27 日未结算金额
1	南宁市武鸣区朝燕林场松香厂	松节油深加工业务	否	货款	经营	23,500,000.00	42.98	未到货	-
2	尤溪县翰松化工贸易有限公司	松节油深加工业务	否	货款	经营	9,700,000.00	17.74	未到货	-
3	南涧彝族自治县合利林产品有限责任公司	松节油深加工业务	否	货款	经营	6,698,677.88	12.25	未到货	-
4	汉圣化工（抚顺）有限公司	化妆品业务	否	货款	经营	2,367,355.08	4.33	未到货	-
5	浙江巨化股份有限公司电化厂	松节油深加工业务	否	货款	经营	1,897,744.06	3.47	未到货	380,786.55
	小计					44,163,777.02	80.77		380,786.55
	预付账款					54,680,467.59			

三、前五大预付款对象的关联关系核查

公司期末余额前五名的预付对象均为公司供应商，预付款项属于日常经营相关的原材料采购款。公司通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等工商查询网站，并向公司董监高及持股 5% 以上股东核查，确认预付对象与公司不存在关联关系。前五大预付对象相关企业情况列示如下：

序号	前五大预付对象	相关关系	相关主体	关联关系	关联方	相关主体及其关联方与上市公司是否存在关联关系
1	南宁市武鸣区朝燕林场松香厂 (全民所有制分支机构)	总公司	南宁市武鸣区朝燕林场 (全民所有制)	实控人 100%	南宁市武鸣区林业局	无
				负责人	王国聪	
		负责人	黎世强	股东 70% 执行董事	南宁松浩林化有限公司	
				股东 50%	隆安泰森林化有限公司	
2	尤溪县翰松化工贸易有限公司	股东 19% 执行董事、经理	黄晴晴			无
		股东 15% 监事	池巧宁			
		股东 15% 2021-10-19前 股东 85% 执行董事	黄娇美			
		股东 51%	黄事鹏			
		2021-10-19前 经理	林先隆	股东 17% 经理	尤溪县鑫益化工有限公司	
		2021-10-19前 股东 15% 监事	陈巧明			
3	南涧彝族自治县合利林产品有 限责任公司	股东 40% 执行董事、总经理	黄金宁			无
		股东 40%	陆文显	2020-10-23前 股东 60% 监事	翁源县恒信林化产品有限公司	
		股东 20% 监事	李春强	股东 60% 总经理	衡水云森林化有限公司	
4	汉圣化工(抚顺)有限公司	股东 100%	汉圣中国(香港)有限 公司			无
		董事长	尼尔·海兹·汉森			
		董事、总经理	雒永宏	董事	高绿精密科技(无锡)有限公司	
				董事、总经理	宁波汉圣化工有限公司	
				董事、总经理	汉圣石化(宁波)有限公司	
		董事	奈尔·汉森			
监事	斯凡·汉森					
5	浙江巨化股份有限公司电化厂 (股份有限公司分公司)	总公司	浙江巨化股份有限公司 (600160)	负责人	周黎旻	无
				各股东、董监高、对外投资企业	可见上市公司公告较多,不一一列 示 确认无关系	
		负责人	林金元	执行董事、经理	浙江衢州巨塑化工有限公司	

问题四：半年报披露，报告期内你公司管理费用和研发费用同比均有所增加。请你公司：

(1) 说明管理费用中职工薪酬、租赁费用、中介咨询费 and 无形资产摊销增幅较大的原因及合理性，与报告期内经营业绩的匹配性。

(2) 结合报告期内的研发活动情况，说明研发费用中直接投入和委外研究

费用大幅增长的原因及合理性。

回复：

一、说明管理费用中职工薪酬、租赁费用、中介咨询费 and 无形资产摊销增幅较大的原因及合理性，与报告期内经营业绩的匹配性。

公司报告期内管理费用中职工薪酬、租赁费用、中介咨询费 and 无形资产摊销变动情况如下：

1、职工薪酬变动分析

公司管理费用中职工薪酬本期发生额 3,929.44 万元，同比增加 444.32 万元，增长 12.75%，具体变动情况详见下表：

单位：元、%

项目	本期发生额	上期发生额	变动	变动率
职工薪酬	39,294,363.75	34,851,167.09	4,443,196.66	12.75
新设立公司	1,035,881.31		1,035,881.31	100.00
同口径对比	38,258,482.44	34,851,167.09	3,407,315.35	9.78
月均人数	515	510	5	0.98
月均薪酬	12,381.39	11,389.27	992.12	8.71

管理费用中职工薪酬增长主要因素分析如下：

(1) 公司于 2021 年 7 月设立广东丽研生物科技有限公司和杭州颐唯实检测科技有限公司，新增职工薪酬支出 103.59 万元，占增长金额 23.31%。

(2) 2021 年 3 月起，公司小幅上调员工工资及福利费开支，导致 2022 年上半年人均薪酬较上年同期有所增加。此外，2021 年 7 月国家统一提高社保项目缴费基数，导致公司社保及公积金支出增加，从而导致整体职工薪酬费用较上年有所增长。

(3) 公司 2021 年增加内控管理人员，导致 2022 年上半年管理费用同比有所增加。

2、租赁费用变动分析

公司管理费用中租赁及仓储服务费本期发生额 1,924.78 万元，同比增加 190.81 万元，增长 11%，主要是化妆品业务增长所致。具体变动情况如下表所示：

单位：元、%

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动率
租赁及仓储服务费	19,247,815.38	17,339,687.56	1,908,127.82	11.00
其中：化妆品业务	19,247,815.38	17,163,603.64	2,084,211.74	12.14



松节油深加工业务		176,083.92	-176,083.92	-100.00
----------	--	------------	-------------	---------

租赁费用增长主要是诺斯贝尔租赁费增长。2021 年底，因疫情及海运价格高企等影响，部分海外客户要求暂缓提货，公司临时租赁一座仓库用于存放相关产品，面积为 24,000 m²，每月租金 44.26 万元（含税），公司后续将根据客户提货情况进行退仓处理。另外，公司原无纺布仓租赁合同于 2021 年 8 月 31 日到期，公司与泰和县南方物流有限公司新签合同，新签合同面积为 8,406 m²，每月租金 29 万元（含税），较原合同每月租金新增 8.91 万元（含税）。

3、中介咨询费变动分析

公司管理费用中介咨询费本期发生额 481.58 万元，同比增加 214.62 万元，增长 80.39%，主要是诺斯贝尔中介咨询费增长。2022 年 1 月，诺斯贝尔与中国建设银行股份有限公司中山市分行（以下简称建行中山分行）签订了《投融资信息咨询顾问协议》，合同金额 150 万元（含税），主要约定建行中山分行作为诺斯贝尔的财务顾问，根据诺斯贝尔需要提供相关宏观经济、产业、行业信息咨询服务，公司支付相关服务费导致 2022 年上半年中介咨询费较上年同期增长较大。另外，公司 2021 年度审计评估费同比上涨约 65 万元，费用于本期确认并支付。

4、无形资产摊销变动原因分析

公司管理费用中折旧摊提、无形资产摊销本期发生额合计 1,600.10 万元，同比增加 365.06 万元。其中，公司管理费用中无形资产摊销本期发生额 379.22 万元，同比增加 354.91 万元。公司折旧摊提、无形资产摊销具体变动情况如下表所示：

单位：元、%

项目	本期发生额	上期发生额	变动金额	变动率
折旧摊提	12,208,776.41	12,107,292.98	101,483.43	
无形资产摊销	3,792,246.64	243,168.61	3,549,078.03	
合计	16,001,023.05	12,350,461.59	3,650,561.46	29.56

公司管理费用涉及的折旧、长期待摊费用摊销、无形资产摊销金额在财务报表附注中根据业务分类为折旧摊提和无形资产摊销，但二者没有实质差异。公司上年同期将无形资产摊销金额 3,720,818.38 元填列至折旧摊提。从折旧摊提、无形资产摊销合计角度考虑，本期管理费用内涉及折旧摊销（含无形资产摊销，下同）的金额增长主要受以下方面因素影响：



(1) 2021年11月，诺斯贝尔通过中山市公共资源交易中心公开挂牌出让系统竞得了位于中山市南头镇穗西村编号为G02-2021-0057、总面积为98,858.7平方米（折合148.2880亩）的国有建设用地使用权，用于建设集生产车间、办公及研发大楼、智能仓储、员工生活中心于一体的大型产业园区，账面价值11,760.73万元，该项资产导致2022年上半年新增折旧和摊销117.61万元；另外，2021年下半年公司部分改建工程项目和软件投入使用，也导致折旧和摊销较上年同期增长。

(2) 2021年6月公司新增租赁佛山办公室，装修工程于2022年1月竣工完成达到预计可使用状态，影响本期新增摊销费用69.77万元。

(3) 公司新设立子公司及新增固定资产、无形资产影响本期折旧摊销费用增加84.58万元。

综上，报告期内公司管理费用中职工薪酬、租赁费用、中介咨询费和无形资产摊销的增长是公司基于自身业务发展的需要所增加的支出，具有合理性。

二、结合报告期内的研发活动情况，说明研发费用中直接投入和委外研究费用大幅增长的原因及合理性。

公司报告期内研发费用6,470.56万元，同比增加1,167.10万元，增幅22.01%，分业务变动情况如下：

单位：元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动金额	变动率
研发费用	64,705,555.79	53,034,509.59	11,671,046.20	22.01%
其中：化妆品业务	41,135,757.62	40,861,071.12	274,686.50	0.67%
松节油深加工业务	23,569,798.17	12,173,438.47	11,396,359.70	93.62%

根据上表所示，报告期内化妆品业务研发费用保持稳定，变动较小；松节油深加工业务研发费用2,356.98万元，同比增加1,139.64万元，增长率为93.62%。

松节油深加工业务报告期内研发费用分项目变动情况如下：

单位：元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动金额	变动率
职工薪酬	4,301,878.41	4,053,205.36	248,673.05	6.14%
直接投入	12,259,055.83	6,618,762.92	5,640,292.91	85.22%
折旧及摊销	1,423,726.68	1,693,327.13	-269,600.45	-15.92%
其他费用	76,359.84	213,626.19	-137,266.35	-64.26%
燃料及动力	388,461.27	154,516.87	233,944.40	151.40%



委托外部研究费用	5,120,316.14	-560,000.00	5,680,316.14	1014.34%
合计	23,569,798.17	12,173,438.47	11,396,359.70	93.62%

根据上表所示，报告期内松节油深加工业务研发费用 2,356.98 万元，同比增加 1,139.64 万元，增长率为 93.62%。其中，本期直接投入 1,225.91 万元，同比增加 564.03 万元，增幅 85.22%；委外研究费 512.03 万元，同比增加 568.03 万元。原因分析如下：

1、松节油深加工业务部分研发项目进入中试放大及生产试验阶段，影响直接投入增加。

公司研发项目按研发进度分为前期实验室研究以及小试、中试放大、生产实验三个阶段，公司 2020 年立项项目及部分 2021 年、2022 年立项项目报告期内进入中试放大及生产试验阶段，进入上述阶段后，工艺验证所需原料、产品领用等直接投入同比大幅增加。

2、公司为进行新产品及新工艺的开发，与国内高校及科研院所合作，影响委外研究费用增加。

公司松节油深加工业务由于市场需求较为稳定，难以继续在既有产品销量方面取得新的突破，且近年来由于行业竞争对手已经或即将完成迁址投产或扩产，行业竞争加剧，原有产品价格逐步下行。在此背景下，公司自 2020 年开始研发立项适当增加了松节油系列下游新产品的开发，以提升企业经济效益和行业竞争能力。2022 年研发工作主要集中在新产品及新工艺的开发，除公司既有研发团队外，需要委托外部专业研究机构开展部分项目研发工作，目前委外研究的合作机构均为国内高校及研究所。公司松节油深加工业务委外及自研项目详见表下：



序号	项目名称	项目编号	项目周期	背景	进度	开发模式	已投入金额(万元)	目标
1	松节油分离纯化工艺研究	2022RD001	202201-202412	松节油的组成比较复杂,除了 α -蒎烯和 β -蒎烯以外还有双戊烯、莰烯、萜烯等, α -蒎烯的沸点为 156°C , β -蒎烯的沸点为 162°C ,其余组份的沸点在 $160\sim 170^{\circ}\text{C}$ 之间。	本项目以 SM-250 作为塔室填料,对该体系进行真空精馏分离,正在进行小试;同时依托武汉科技大学渗透汽化膜分离技术进行中试,透汽化膜分离技术是用于液体混合物分离的一种新兴膜分离技术主要包括原料蒸发器、预热器、气液分离器、膜组件(含补热)、真空冷凝(抽滤)系统、产品冷凝器等操作单元。	合作开发 (合作机构: 武汉科技大学)	163.80	高效连续分离松节油中的 α -蒎烯和 β -蒎烯。
2	樟脑母液催化加氢合成正龙脑工艺研究及产业化应用	2022RD002	202201-202412	我公司目前樟脑年产量为 8000 吨,樟脑生产过程中会产生大量(约 10%)低含量樟脑(樟脑母液),该低含量樟脑为不合格产品,不能对外销售,樟脑母液废料中约 60%为樟脑,30%为异龙脑,其它杂质 10%,只能作为废料处理,既增加环保压力又造成松节油深加工的资源浪费。	已设计了一种异龙脑连续气相脱氢制樟脑的设备,包括打料泵、汽化器、换热式径向流脱氢反应器、连续精馏塔、升华釜以及凝华室,并配套工艺,正在进行小试。	合作开发 (合作机构: 福建中医药大学、福建省微生物研究所)	335.38	综合利用樟脑母液废料,开发樟脑母液催化加氢合成正龙脑新工艺,并验证合成正龙脑在在肿瘤光热和氧化应激治疗上的可靠性。
3	松节油异构蒸馏生产工艺研究	2021RD001	202101-202312	公司当前使用的异构化催化剂存反应时间长,转化率和选择性偏低,反应后处理繁琐,对设备要求复杂,不利于物料分离等缺点。同时固体酸催化剂具有很多物性上的优点,可以减少工艺流程和简约工艺设备,降低环境污染,且催化 α -蒎烯转化率可以到达 88%-96%,但选择性却不高,	简化催化剂制备工艺条件,新型催化剂代替现有催化剂,通过改用新型的填料装置,分馏效果提高,塔顶莰烯含量由原来的 96%提高到 98%,正在进行中试。	自主开发	491.67	开发新催化剂,催化 α -蒎烯转化率为莰烯,提高选择性和转化率。



				茨烯的含量只有 35%-56%。结合两者优点，为克服目前催化剂存在的问题，进一步提高转化率和选择性，得到更高纯度的茨烯。				
4	异龙脑连续气相脱氢制樟脑的设备及生产工艺研究	2021RD002	202101-202312	公司当前工艺为将异龙脑溶于溶剂，在一定的温度下通过固定床反应器进脱氢反应得到樟脑，该方法实现了连续脱氢，提高了生产效率，但是该方法存在液相进固定床反应器可能会对催化剂造成冲刷的缺点，影响催化剂使用寿命。	设计一种异龙脑连续气相脱氢制樟脑的设备，并配套工艺，正在进行小试。	自主开发	509.54	提供一种能够进行连续化生产且对催化剂使用寿命影响小的异龙脑连续气相脱氢制樟脑的设备及生产工艺。
5	松节油副产品分离合成技术研究	2021RD003	202101-202312	公司目前使用的松节油经过精馏以后，所得的副产品每年约 1000t。直接销售处理造成资源的极大浪费，也给环境带来很大的负担。因此如何从副产品提取有效成分和高附加值产品，以及产品的再开发利用，都是刻不容缓且值得深入研究的课题。	松节油连续精馏后的重组份汇集再利用，并从中分析各有效组份及可再开发利用产品，提高副产品的价值和原料的利用率。其中水芹烯含量最高，达到 40%，而长叶烯和竹叶烯也可以通过相应的技术分离、纯化，该项目正在进行中试。	自主开发	782.62	从重油中提取有效成分和高附加值产品，以及产品的再开发利用。
6	樟脑纯化工艺研究	2021RD004	202101-202312	公司目前樟脑升华、凝华主要是采用自然冷却的方法进行收集，该方法存在生产周期长，耗能，物料损耗大等缺点，目前已经不适合工业化生产，需开发出一种新的升华、凝华工艺，采用连续升华、凝华的方法进行，并且实现樟脑的纯化分级。	已设计一种用于合成樟脑连续升华、凝华的成套设备，并配套工艺，正在进行小试。	自主开发	1,185.44	开发樟脑升华、凝华设备，并配套工艺。
7	甲基丙烯酸异冰片酯合成新	2020RD001	202001-202212	(甲基)丙烯酸异冰片酯为无色透明液体，由于该产品含有庞大的刚性侧基——异冰片基，对聚合物链段运动有着较强的抑制作用，使聚合物的	本项目采用固定床连续反应装置进行反应，确保反应的稳定性、连续性，提高反应效率，提高生产效率和产量；	自主开发	879.60	开发新产品甲基丙烯酸异冰片酯。



	工艺研究			耐热性、耐磨性、抗吸水性、抗收缩性、强韧性都有大幅度的提高，目前，国内对（甲基）丙烯酸异冰片酯产品的需求在不断递增。虽然国内已有多家该产品的生产企业，但由于产品质量以及原料成本问题均存在不同程度的扩大生产制约，目前国内市场还仍然依速进口，该产品市场空间大。	使用干氢型阳离子树脂作为催化剂，减少环境污染；采用多种阻聚剂混合使用，减少了产品的聚合物产生，正在进行中试及生产实验。			
8	对伞花烃催化剂工艺开发	2020RD002	202007-202306	对伞花烃的研究历来受到关注，连续化生产对伞花烃的工艺、对伞花烃下游产品的应用开发状况，对于合理有效地利用我国松节油资源具有重要的实际意义。目前工业上合成对伞花烃主要的催化剂是采用钨碳，可是钨碳催化剂属于贵金属价格昂贵而且很容易失活，成本高，所以公司决定立项开发选用合适的催化剂进行研究。	开发了高效的反应精馏技术，实现了双戊烯脱氢反应和对伞花烃精馏的耦合一体化，取代了现有工业上分步的流程。能耗和劳动强度大幅下降，生产能力和效率大幅度提高，本项目已完中试。	合作开发 （合作机构：武夷学院、华侨大学）	658.23	开发对伞花烃催化剂及新工艺。
9	重油中高附加值物质利用技术研究	2022RD003	202201-202412	目前农药溶剂主要以石化产品为主，成本高，且毒性强，公司预开发低毒且成本低廉的生物基溶剂用于替代传统产品，以满足对人员和环境保护日益增长的需求。	研究以自制的碳基固体酸为催化剂，以松节油重油为原料，和甲醇反应制备有机溶剂，替代现有农药乳油中的芳烃类有机溶剂，该项目依托华侨大学技术成果，正在进行中试。	合作开发 （合作机构：华侨大学）	434.09	开发 1-5 项生物农药相关产品。



综上所述，受公司松节油深加工业务研发进度及研究方向影响，公司上半年研发费用同比上升，但根据公司本年度预算安排，预计松节油深加工业务全年研发费用 3,480 万元，与以前年度基本保持稳定。公司松节油深加工业务近 5 年研发（预计）费用如下：

单位：万元

松节油深加工业务	2022E	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
研发费用	3,480.00	3,797.05	3,694.45	5,608.52	4,682.16

特此公告。

福建青松股份有限公司

董事会

二〇二二年九月二十七日