

**容诚会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于上海证券交易所**  
**《关于福建天马科技集团股份有限公司重大资产购买暨关**  
**联交易报告书（草案）的问询函》之专项核查意见**

上海证券交易所：

根据贵所于 2019 年 6 月 12 日下发的《关于福建天马科技集团股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）的问询函》（上证公函【2019】0871 号）（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）作为福建天马科技集团股份有限公司（以下简称“上市公司”）重大资产重组之会计师，针对问询函中相关财务问题，本所组织相关人员进行了详细核查，现发表专项核查意见如下：

**问题一：草案披露，本次交易完成后，上市公司备考财务报表将形成商誉 0.25 亿元。请公司结合标的公司可辨认净资产公允价值和合并成本的确认依据，补充披露商誉金额的计算过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定。请财务顾问和会计师发表意见。**

回复：

**（一）补充披露商誉金额的计算过程**

上市公司备考财务报表列报商誉 2,473.91 万元，其中 2,391.53 万元为本次重大资产收购形成的商誉，为本次交易对价与拟购买资产可辨认净资产公允价值之间的差额。

上市公司在编制备考合并财务报表时，假设标的公司自合并基准日（2018 年 1 月 1 日）起即已成为上市公司的控股子公司。鉴于本次重大资产重组交易尚未实施，在编制备考合并报表时，合并基准日备考合并财务报表之商誉，以重组基准日（2019 年 3 月 31 日）合并对价与拟购买资产可辨认资产、负债的公允价



值之间的差额 2,391.53 万元作为备考合并财务报表的商誉。具体计算过程如下：

单位：万元

序号	项目		金额	72%股权对应的金额
1	企业合并成本			17,809.98
2	可辨认净资产公允价值	标的公司重组基准日归属于母公司净资产账面价值（4）	16,964.48	12,214.43
		标的公司归属于母公司的可辨认净资产公允价值超出账面价值（5）	5,933.38	4,272.03
		减：可辨认净资产公允价值与计税基础不同的所得税影响（6=5*25%）	1,483.35	1,068.01
		小计（2=4+5-6）	21,414.51	15,418.45
3	商誉（3=1-2）			2,391.53

## （二）标的公司可辨认净资产公允价值和合并成本的确认依据

### 1、合并成本的确定

本次交易的标的资产为标的公司 72%股权。依据大学评估出具的大学评估评报字[2019]840008 号《福建天马科技集团股份有限公司拟股权收购涉及的福建省华龙集团饲料有限公司股东全部权益资产评估报告》，评估机构最终选用资产基础法评估结果作为评估结论。根据评估结果，标的公司 100%股权的评估价值为 23,191.16 万元，经上市公司与交易对方协商一致，上市公司本次收购标的公司 72%股权的交易对价为人民币 17,809.98 万元，其中，上市公司向控股股东、实际控制人陈庆堂收购标的公司 29%股权价格依据评估值确定为 6,725.44 万元，向曾丽莉、商建军、陈文忠、史鸣章分别收购标的公司 13.45%、14.15%、13.50%、1.90%股权的对价经协商分别为 3,467.14 万元、3,647.59 万元、3,480.03 万元、489.78 万元。

### 2、可辨认净资产公允价值的确定

标的资产可辨认净资产的公允价值主要是根据标的资产评估基准日各项可辨认资产、负债评估价值确定的。标的资产在评估基准日各项资产、负债评估情况如下：

单位：万元

项 目		账面价值	资产基础法 评估价值	可辨认公允 价值	可辨认公允 价值和账面 价值差额
		1	2	3	4=3-1
标的公司 母公司 报表数据	流动资产	899.92	899.92	899.92	
	非流动资产	6,284.16	22,873.26	22,605.13	16,320.97
	其中，长期股权投资	5,964.80	22,053.91	21,777.38	15,812.58
	固定资产	66.85	464.47	464.47	397.62
	无形资产	64.25	175.02	175.02	110.77
	长期待摊费用	85.42	85.42	85.42	
	递延所得税资产	102.84	94.45	102.84	
	资产总额	7,184.08	23,773.18	23,505.05	16,320.97
	流动负债	573.62	573.62	573.62	
	非流动负债	33.56	8.39	33.56	
	总负债	607.18	582.01	607.18	
	净资产（所有者权益）	6,576.89	23,191.16	22,897.86	16,320.97
	减：子公司按权益法核算归属于母公司的净资产与按成本法核算的差额				
标的公司归属于母公司的可辨认净资产公允价值超出账面价值					5,933.38

注：由于资产基础法评估采用母公司报表进行评估，因此上述报表账面价值及评估价值主要数据为标的资产母公司报表数据。

上表标的公司可辨认净资产公允价值与评估价值差异，主要系子公司应收款项计提坏账准备后的账面净值与评估的可回收金额存在差异，使得长期股权投资可辨认资产公允价值与评估价值产生差异所致。标的公司及其子公司根据坏账准备政策计提坏账准备，账面应收款项净值与评估报告的应收款项可回收金额存在差异，该差异未作为可辨认资产公允价值计量的基础。

### 3、商誉的确定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》规定：（1）一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值；（2）购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商

誉；(3) 被购买方可辨认净资产公允价值，是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。因此，本次交易合并对价与拟购买资产可辨认净资产公允价值之间的差额 2,391.53 万元作为备考合并财务报表的商誉。

#### 4、商誉减值风险

根据《企业会计准则》规定，商誉在确认以后，持有期间不要求摊销，但企业应当按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定对其进行减值测试，对于可收回金额低于账面价值的部分，计提减值准备。上市公司将至少在每个年度终了对商誉进行减值测试。若标的资产未来经营状况发生不利变化，则存在商誉减值的风险，从而影响公司的未来业绩。

经核查，我们认为：本次交易备考财务报表中，标的公司可辨认净资产公允价值和合并成本的确认依据充分，商誉的确认符合《企业会计准则》的规定。

问题四：草案披露，标的公司报告期内实现营业收入 12.95 亿元、13.61 亿元、3.71 亿元，但经营活动现金流净额分别为 0.69 亿元、0.3 亿元、-0.09 亿元，呈下降趋势。同时，应收账款占总资产比重分别为 6.51%、13.74%、21.76%，占比增长。请公司：(1) 结合日常业务开展、销售模式、信用政策等，分析说明标的公司在营业收入稳定增长的情况下，经营活动现金流下滑的原因及合理性；(2) 补充披露报告期内前 5 名客户的名称、与标的公司及其股东的关联关系、交易金额、账龄及对应业务等情况。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：

一、结合日常业务开展、销售模式、信用政策等，分析说明标的公司在营业收入稳定增长的情况下，经营活动现金流下滑的原因及合理性。

##### (一) 标的公司日常业务开展、销售模式、信用政策

标的公司为降低运输成本，增强产品竞争力，通过在重点市场区域设立子公司，实行就近生产、产地销售的产销策略。在标的公司总部的统一管理下，各子公司负责对各自市场的开发及维护，针对不同的客户，采取不同的营销模式。如

针对众多的中小型养殖户，标的公司通过经销商向其销售饲料产品；对于具备一定规模和资金实力的养殖企业和养殖场，标的公司向其直接销售饲料产品。因此，标的公司主要采用经销与直销相结合的销售模式。

1、经销模式：在经销模式下，标的公司选择各销售区域具有较强营销能力及资金实力的企业或个人作为该区域的经销商。各子公司分别与经销商签订经销合同，约定产品经销授权区域，产品销售种类和价格政策等。标的公司主要通过通过对经销商的激励与约束，促进饲料产品的销售。

2、直销模式：在直销模式下，标的公司直接向客户销售饲料产品，直销客户通常为具备一定规模及资金实力的专业养殖企业和养殖大户。标的公司通过过硬的产品质量，有竞争力的价格及优质的售后服务来增强客户粘性。

### 3、报告期内，标的公司直销、经销模式下销售情况

报告期内，标的公司直销、经销模式下的销售额情况如下：

单位：万元、%

项 目	2019年1-3月		2018年度		2017年度	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
直销	18,934.89	54.37	68,635.77	52.70	68,590.50	54.73
经销	15,890.62	45.63	61,604.67	47.30	56,734.36	45.27
合计	34,825.51	100.00	130,240.44	100.00	125,324.86	100.00

### 4、信用政策

标的公司原执行的信用政策为：对于规模大、实力强、信誉好的经销商，标的公司给予其10万-200万不等金额的信用额度与约1-3个月的信用期。针对养殖规模较大的直销客户，标的公司依据其养殖动物的生长特点，给予其不同的信用政策与信用额度，如对于养殖规模较大的蛋禽类养殖客户，给予其销售金额约30%的信用额度与约1-3个月的信用期；针对养殖规模较大的生猪养殖户，给予其销售金额约10%-30%或1-3月饲料款的信用额度与大约1-3个月的信用期。除此外，标的公司对于其他客户主要采取“现款现货”的结算模式。

2018年度开始由于饲料行业下游养殖户经营压力加大，导致同行业其他公司普遍放宽信用政策，标的公司因此也对部分优质客户适当放宽信用政策。主要为针对规模较大、信誉好的生猪养殖户适当延长1-3月信用期、提高销售金额约

10%-20%或 1-2 月饲料款的信用额度。

因此，标的公司目前执行的信用政策为：对于规模大、实力强、信誉好的经销商，标的公司给予其 10 万-200 万不等金额的信用额度与约 1-3 个月的信用期。针对养殖规模较大的直销客户，标的公司依据其养殖动物的生长特点，给予其不同的信用政策与信用额度，如对于养殖规模较大的蛋禽类养殖客户，给予其销售金额约 30%的信用额度与约 1-3 个月的信用期；针对养殖规模较大的生猪养殖户，给予其销售金额约 20%-50%或 1-5 月饲料款的信用额度与大约 3-5 个月的信用期。除此外，标的公司对于其他客户主要采取“现款现货”的结算模式。

## （二）营业收入增长稳定增长的情况下，经营活动现金流下滑的合理性

报告期内，标的公司实现营业收入 12.95 亿元、13.61 亿元、3.71 亿元，经营活动现金净额分别为 0.69 亿元、0.30 亿元、-0.09 亿元呈下降趋势，主要原因系报告期内应收账款增长大于营业收入增长致使应收账款周转率下降，进而导致销售商品收到的现金流减少所致。

报告期内，经营活动净现金流量与应收账款变动数比较如下：

单位：万元

项 目	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	变动数
经营活动净现金流量	6,917.11	3,044.46	-3,872.65
期末应收账款金额	3,248.29	6,974.19	3,725.90

（续上表）：

项 目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2019 年 1-3 月/ 2019 年 3 月 31 日	变动数
经营活动净现金流量	3,044.46	-860.05	-3,904.51
期末应收账款金额	6,974.19	10,824.90	3,850.71

报告期内，标的公司应收账款增长的主要原因系：

1、2018 年度开始由于饲料行业下游养殖户经营压力加大，导致同行业其他公司普遍放宽信用政策，标的公司因此也对部分优质客户适当放宽信用政策，导致 2018 年应收账款周转率低于 2017 年应收账款周转率。

2、受畜牧产品的市场消费和养殖动物生长的季节性特点等影响，2019 年 3

月末正值饲料行业的高峰期，且 2019 年 3 月末由于标的公司剥离猪场，相关的生猪转让导致应收账款增加 880.75 万元，因此标的公司 2019 年 1-3 月相比年度应收账款周转率有较大降幅。

3、报告期内，标的公司应收账款周转率与同行业可比上市公司应收账款周转率的比较如下：

项 目		应收账款周转率（次）		
公司	证券代码	2019 年 1-3 月	2018 年度	2017 年度
唐人神	002567.SZ	15.72	85.99	85.63
大北农	002385.SZ	2.12	12.31	14.78
金新农	002548.SZ	1.69	9.53	12.63
傲农生物	603363.SH	2.5	13.78	15.99
可比上市公司平均值		5.51	30.40	32.26
标的公司		4.16	26.63	29.59

我们选取同行业中饲料业务占比较高的可比上市公司进行比较，上表可知，标的公司的应收账款周转率接近上述可比上市公司平均值，且报告期内标的公司应收账款周转率的变动趋势与可比上市公司基本相同。

综上所述，报告期内标的公司营业收入稳定增长但经营活动现金流下滑，与行业整体状况及季节性因素相关，其变动趋势与同行业可比上市公司基本相同，相关变动具有合理性。

## 二、补充披露报告期内前 5 名客户的名称、与标的公司及其股东的关联关系、交易金额、账龄及对应业务等情况。

标的公司报告期内前 5 名客户销售收入及其占当年营业收入的比例，前五名客户与标的公司及其股东的关联关系，账龄及对应业务情况如下：

单位：万元、%

2019 年 1-3 月/2019 年 3 月 31 日						
序号	客户名称	与标的公司及其股东的关联关系	销售收入	占营业收入比例	应收账款余额	预收款项余额

1	南平市科诚牧业发展有限公司、庆元县科诚生态养殖有限公司（注1）	非关联方	3,064.20	8.27	4,380.25	
2	广州大台农饲料有限公司、广州保大饲料有限公司（注2）	非关联方	2,077.59	5.61	220.86	
3	漳州昌龙农牧有限公司	标的公司参股公司，标的公司股东陈文忠任其董事长、商建军、曾丽莉任其董事	1,900.53	5.13		75.47
4	黄悠财、龙岩市宝丰生物科技有限公司（注3）	非关联方	744.01	2.01		96.71
5	永安市昌民禽业有限公司	标的公司参股公司	481.85	1.30	181.77	
合计			8,268.19	22.31	4,782.88	172.18
2018年度/2018年12月31日						
序号	客户名称	与标的公司及其股东的关联关系	销售收入	占营业收入比重	应收账款余额	预收款项余额
1	漳州昌龙农牧有限公司	标的公司参股公司，标的公司股东陈文忠任其董事长、商建军、曾丽莉任其董事	6,579.47	4.83		412.15
2	广州大台农饲料有限公司、广州保大饲料有限公司 <sup>注2</sup>	非关联方	5,606.34	4.12	237.92	
3	南平市科诚牧业发展有限公司	非关联方	4,748.00	3.49	3,024.73	
4	黄悠财、龙岩市宝丰生物科技有限公司	非关联方	3,633.63	2.67		104.02
5	永安市昌民禽业有限公司	标的公司参股公司	2,039.89	1.50		0.27
合计			22,607.33	16.61	3,262.65	516.43
2017年度/2017年12月31日						
序号	客户名称	与标的公司及其股东的关联关系	销售收入	占营业收入比重	应收账款余额	预收款项余额



1	漳州昌龙农牧有限公司	标的公司参股公司，标的公司股东陈文忠任其董事长、商建军、曾丽莉任其董事	6,831.15	5.28		100.00
2	黄悠财、龙岩市宝丰生物科技有限公司	非关联方	4,529.88	3.50	8.66	
3	南平市科诚牧业发展有限公司	非关联方	2,247.70	1.74	177.31	
4	厦门康达尔牧新实业有限公司	非关联方	1,465.12	1.13	419.04	
5	永安市昌民禽业有限公司	标的公司参股公司	1,454.94	1.12	161.55	
合计			16,528.79	12.77	766.56	100.00

注 1：南平市科诚牧业发展有限公司、庆元县科诚生态养殖有限公司均为黄文东控制的企业；该客户截至 2019 年 3 月 31 日的应收账款余额高于当期销售收入，系标的公司对部分优质客户适当放宽信用政策，2018 年起给予该客户信用期为 5 个月所致。该客户应收账款均在信用期内，截至本核查意见出具日，2019 年 3 月末应收账款期后回款 2,508.03 万元，其中 2018 年末的应收账款均已回款。

注 2：广州大台农饲料有限公司、广州保大饲料有限公司均为章健控制的企业。

注 3：龙岩市宝丰生物科技有限公司为黄悠财控制的企业。

注 4：上表中应收账款余额、预收款项余额账龄均为 1 年以内。

上述主要客户的业务简要情况如下：

客户名称	业务情况
南平市科诚牧业发展有限公司、庆元县科诚生态养殖有限公司	该客户为养殖大户，在南平松溪县、浙江庆元县拥有猪养殖场，猪存栏数逾 5 万头，2013 年开始向标的公司采购猪饲料。
广州大台农饲料有限公司、广州保大饲料有限公司	该客户为广东饲料厂商，向标的公司采购饲料用于福建省内销售，其从事饲料生产销售十余年，2017 年起向标的公司采购饲料。
漳州昌龙农牧有限公司	标的公司参股公司，主要从事禽类养殖与屠宰、加工，目前拥有年存栏 7 万羽的种鸭场 1 个，年可提供优质鸭苗 1000 万羽；年出栏 50 万羽的优质肉鸭场 1 个；合作养殖肉鸭的农户 300 多户。
黄悠财、龙岩市宝丰生物科技有限公司	该客户为经销商，从事饲料销售业务十余年，2008 年起向标的公司采购饲料，主要销售猪饲料、鸡饲料、鸭饲料等产品。
永安市昌民禽业有限公司	标的公司参股公司，主要从事禽类养殖业务，拥有六栋全封闭式

客户名称	业务情况
	产蛋鸡舍并配套全自动化笼养设备，存栏蛋鸡 25 万只，年产 4200 吨无公害鲜鸡蛋；育成育雏舍两栋，存栏后备蛋鸡 5 万只。
厦门康达尔牧新实业有限公司	该客户为养殖大户，在厦门等地拥有生猪养殖场，存栏数逾 1 万余头，2015 年起向标的公司采购猪饲料。

经核查，我们认为：标的公司在营业收入稳定增长的情况下，经营活动现金流下滑的原因主要系行业整体状况及季节性因素影响所致，且符合其日常业务开展、销售模式、信用政策等特点，经营活动现金流下滑具有合理性。

问题五：草案披露，2017 年及 2018 年，标的公司饲料产品产量为 51.22 万吨、50.92 万吨，占福建省饲料生产总量约 5.98%及 6.19%，位居福建省第一梯队。请公司补充披露：（1）标的资产在福建省内和省外的饲料销售量，以及在福建省内的市场占有率；（2）标的公司在客户维护和销售渠道拓展方面是否依赖股东背景；（3）标的公司与主要竞争对手的优势和劣势对比情况；（4）标的公司主营业务采用现金交易的比例，相关财务内部控制是否健全合规。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：

一、标的资产在福建省内和省外的饲料销售量，以及在福建省内的市场占有率

1、标的公司的行业地位

标的公司是一家从事饲料研发、生产与销售的企业。标的公司发扬“团结、拼搏、求实、创新”的华龙精神，深耕福建省及周边区域饲料行业 30 余年，成为集科研、生产、销售、服务一体化经营的企业集团。标的公司为福建省饲料工业协会第六届理事会副会长单位、福建省第八轮（2016-2020 年）农业产业化省级重点龙头企业，下属多家子公司成为首批福建省农业厅饲料质量安全管理规范示范企业。

公司凭借专业、严谨的技术研发体系、内控管理体系、服务营销体系及过硬

的产品质量，迅速成长为业内知名较高的饲料企业，产品受到市场的广泛认可与好评。2017年及2018年，标的公司饲料产品产量为51.22万吨、50.92万吨，占福建省饲料生产总量约为5.98%及6.19%，产品主要于省内销售，2017年、2018年省内销量分别为48.52万吨、47.16万吨，省外销量分别为2.52万吨、4.07万吨，市场占有率达到5.69%、5.75%，产销量位居福建省第一梯队。

## 二、标的公司在客户维护和销售渠道拓展方面是否依赖股东背景

饲料销售目前处于充分竞争的市场环境中，行业头部厂商主要为规模化、市场化运营的大型企业，企业自身的产品品质、经济性以及渠道下沉对于客户的持续服务是饲料营销的关键要素。从消费者角度，标的公司饲料产品用户为广大畜禽养殖户，具有数量众多、分布分散的特点，其在采购饲料产品时，亦主要关注饲料产品的品质、养殖效果、经济性、口碑与品牌等因素进行采购决策。标的公司深耕福建区域三十载，已积累了较强的品牌美誉度与广泛、牢固的营销网络。因此，标的公司的客户维护和销售渠道拓展对股东背景不存在依赖，在未来日益激烈的市场竞争环境中，标的公司需要持续提供兼具品质与经济性的过硬产品，并对客户进行紧密服务以推动市场营销，标的公司需借助上市公司平台，实现规模扩张与生产水平进一步提升的战略性升级。

## 三、标的公司与主要竞争对手的优势和劣势对比情况

标的公司在具体区域中与主要竞争对手对比情况如下：

标的公司主要经营区域	标的公司主要品种	主要竞争对手	标的公司竞争优势	标的公司竞争劣势
福州区域	猪料	大北农、傲农生物、双胞胎集团	产品质量及用户口碑较好	竞争对手专注于猪料，在品牌影响力上具备优势
	鸡料	新希望、中粮华港、傲农生物、海新集团	华龙品牌在区域影响力较强	技术服务能力有待提升
	鸭料	新希望、中粮华港、傲农生物、海新集团	华龙品牌在区域影响力较强	技术服务能力有待提升
漳州区域	猪料	大北农、傲农生物、海新集团、双胞胎集团	中小型养殖户渠道建设较为完善	竞争对手专注于猪料，在品牌影响力上具备优势
	鸡料	中粮华港、金钱实业、龙泰饲料	切入市场时机较早，市场渠道建设较为完善	竞争对手产品线更为丰富

标的公司主要经营区域	标的公司主要品种	主要竞争对手	标的公司竞争优势	标的公司竞争劣势
福州区域	猪料	大北农、傲农生物、双胞胎集团	产品质量及用户口碑较好	竞争对手专注于猪料，在品牌影响力上具备优势
	鸡料	新希望、中粮华港、傲农生物、海新集团	华龙品牌在区域影响力较强	技术服务能力有待提升
	鸭料	新希望、中粮华港、傲农生物、海新集团	华龙品牌在区域影响力较强	技术服务能力有待提升
	鸭料	海新集团、龙泰饲料、中粮华港、通威股份	产品质量及用户口碑较好	竞争对手产品性价比具备一定优势
永安区域	猪料	傲农生物、大北农	中小型养殖户渠道建设较为完善	竞争对手专注于猪料，在品牌影响力上具备优势
	鸡料	中粮华港	切入市场时机较早，市场渠道建设较为完善	客户服务能力仍需提高
	鸭料	海大集团、傲农生物、中粮华港、海新集团、龙泰饲料	产品品质较稳定，用户口碑较好	竞争对手产品性价比具备一定优势
龙岩区域	猪料	傲农生物、双胞胎集团	标的公司进入市场较早，在乡镇经销商的开发与技术服务具备一定先发优势	竞争对手专注于猪料，在品牌影响力上具备优势
	鸡料	中粮华港、金钱实业	标的公司产品定价合理，性价比具备一定优势	技术服务能力有待提升
	鸭料	海新集团、中粮华港	标的公司该区域市场渠道辐射力较强，且产品品质具备一定优势	竞争对手产品性价比具备一定优势
邵武区域	鸡料	中粮华港、海大集团、邵武金豆	产品定价合理，市场反馈较好，营销渠道铺设较强	大型养殖场客户开拓上尚待提高
	鸭料	中粮华港、邵武金豆、福州大福、海新集团		大型养殖场客户开拓上尚待提高

#### 四、标的公司饲料销售是否采用现金交易，相关财务内部控制是否健全合规

为方便小额零星客户，标的公司及子公司均设立营业厅用于小额零星客户的销售，小额零星客户在标的公司营业厅当场交款提货，由于部分小额零星客户有一定现金支付的习惯，因此，报告期内标的公司存在少量现金销售的情形，具体如下：

单位：万元、%

项 目	2019年 1-3 月		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
现金收款	1,351.43	4.15	8,458.73	6.39	12,347.76	9.42
当期销售收款合计	32,573.22	100.00	132,392.21	100.00	131,053.33	100.00

标的公司建立了《销售与收款管理制度》，针对现金收款，通常为客户零星采购，原则上限于客户在标的公司营业厅现金支付。当客户现金支付时，由标的公司结算部当面清点款项并开具收款收据，客户在收款收据上签字确认，结算部将现金与收款收据一起递交至出纳，出纳在收款收据上签字后，客户持收款收据到结算部开具销售出库单，办理发货手续。出纳在确认收款后，在 ERP 系统中编制收款单，经会计人员审核无误后生成会计分录。每日终了，标的公司出纳将当日收取的现金及时缴存银行账户。为规避现金交易的固有风险，报告期内，标的公司积极推动客户从现金支付向 POS 刷卡、银行转账、微信/支付宝支付等方式转变，现金支付比例不断下降。本次交易后，标的公司将进一步严格规范客户支付方式，确保财务内部控制的有效性。

经核查，我们认为：2017 年、2018 年，标的公司饲料产品福建省市场占有率达到 5.69%、5.75%，具有一定的市场影响力，其客户的维护及渠道的开拓主要依靠的是标的公司的产品品质、养殖效果、经济性、口碑与品牌等因素，对股东不存在依赖性。报告期内标的公司饲料销售存在小额现金交易，且呈现下降趋势，标的公司与现金销售相关的财务内部控制健全合规。

（以下无正文，为《容诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海证券交易所<关于福建天马科技集团股份有限公司重大资产购买暨关联交易报告书（草案）的问询函>之专项核查意见》的签字页。）

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇一九年六月二十日

