证券代码:600313　证券简称:农发种业　公告编号:临2020-019

中农发种业集团股份有限公司 关于回复上海证券交易所对公司2019年度报告事后审核问询函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

中农发种业集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年4月13日收到上海证券交易所《关于对中农发种业集团股份有限公司2019年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2020】0341号)(以下简称“《问询函》”),根据上海证券交易所的要求,公司现就《问询函》中的有关问题回复如下:

问询函问题一、关于化肥贸易业务。年报披露,公司2019年化肥贸易业务营业收入37.94亿元,同比增长95.88%,毛利2856.51万元,同比增长28.52%,毛利率0.75%,比上年减少0.39%。化肥贸易业务收入增长速度快,且占营业收入比重高达73.87%,但毛利率显著低于同行业水平且有所下降。请公司:

(1)补充披露公司化肥贸易开展的具体业务模式、盈利模式、上下游情况及核心竞争力,说明公司主要参与的环节,是否涉及商品采购、货物流转、物流仓储等主要环节;(2)补充披露公司近三年化肥贸易业务开展情况,说明本年度化肥贸易业务收入大幅增长的主要原因,是否与行业发展趋势及同行业公司状况相一致;(3)补充披露公司化肥贸易业务分季度收入、成本及现金流情况,对比同行业模式说明相关业务是否存在季节性特点;(4)与同行业其他公司进行比较,说明公司在化肥贸易业务方面具备的管理销售团队、仓储物流资源等具体竞争资源情况;(5)结合同行业可比公司业务开展以及毛利率情况,说明公司上述业务毛利率水平的合理性,以及随营收规模增长、毛利率水平明显降低的商业合理性。请会计师发表明确意见。

一、公司回复:

(1)补充披露公司化肥贸易开展的具体业务模式、盈利模式、上下游情况及核心竞争力,说明公司主要参与的环节,是否涉及商品采购、货物流转、物流仓储等主要环节;

公司的化肥贸易主要由控股子公司华垦国际贸易有限公司(下称“华垦公司”)开展。华垦公司为国内仅有的四家具有化肥进口资质的企业之一,承担国家赋予的一年一度钾肥联合谈判前期沟通、信息采集等任务;肩负国内化肥流通的协调、开发和引进优质进口肥料的责任;利用华垦公司专业外贸水平及团队优势,起到贸易谈判沟通桥梁、国家资信传达的作用。华垦公司的主要业务模式分为合作进口、代理进口、进口分销。

2019年合作进口模式实现营业收入37.74亿元、毛利1,708.19万元,占华垦公司全年收入和毛利的比重分别为:99.64%、60.60%。该模式下华垦公司主要为以销订购、成本加成作价的方式开展化肥贸易业务。华垦公司肩负国家进口优质化肥的责任,在国际上寻找大型化肥供应商,并与其谈判确定采购价格;在国内寻找大型贸易商、省级农资公司等客户,并向其提供化肥产品信息和价格政策,依据客户确认的采购需求,华垦公司直接向国外供应商采购,再销售给客户。销售价格以每吨溢价方式确定。华垦公司拥有货物进口定价的主导谈判权,承担进口合同买方的全部义务,并承担作为进口合同项下买方的付款义务和资金成本、货物验收及储存风险等。货物到关后,办理报关手续提货,按约定收取货款并向客户移交货物提单,履行对客户销售供货的主要责任。货物流转上,国外供货商将货物发运至国内港口,提单交给华垦公司,由代理报关公司办理完通关后,华垦公司提货后将货物在港口直接销售(省级销售)或者进入租赁的仓库后再销售。在货物仓储方面,因进口货物数量巨大,故大部分业务采取港口直销的模式,少部分进行储存后销售。华垦公司参与到商品采购、货物流转、物流仓储等主要环节。综上所述,华垦公司在向客户转让货物提单(或提货单)前,拥有对采购商品的控制权,在转让提单(或提货单)时货物风险和报酬同时转移,确认货物销售收入。对于上游供应商,华垦公司具有提供国内订货信息、集中国内优势客户、国企资信等核心竞争力;对于下游客户,华垦公司具有集中大宗采购价格优势、国际贸易纠纷谈判优势等核心竞争力。

2019年代理进口模式实现营业收入和毛利均为1,090.75万元,占华垦公司全年收入和毛利的比重分别为:0.29%、38.70%。该模式下由国外供货商和国内客户双方先行联系并确定全部采购细节,华垦公司与国外供货商签订进口采购合同,国内客户审核华垦公司与国外供货商签订的进口采购合同,委托华垦公司代理进口。华垦公司负责审核进口货物是否符合国家相关规定后,负责对外签约、进口通关、对外结算等,向国内客户收取一定金额的代理费。华垦公司未全部参与货物流转、物流仓储等环节,按照收取的代理费确认收入。该模式下,华垦公司具有专业和高效的服务等核心竞争力。

2019年进口分销模式实现营业收入258.01万元、毛利38.7万元,占华垦公司全年收入和毛利比重分别为:0.07%、0.7%。该模式下华垦公司作为进口货物总经销,独家控制进口货源,自主进口货物后销售给国内客户,货物在港口直接销售或者进入仓库再销售。华垦公司参与到商品采购、货物流转、物流仓储等主要环节。该模式下,华垦公司具有化肥市场判断、进口品种筛选和多年积累的客户优势。

(2)补充披露公司近三年化肥贸易业务开展情况,说明本年度化肥贸易业务收入大幅增长的主要原因,是否与行业发展趋势及同行业公司状况相一致;

作为中国拥有化肥进口权资质的四家公司之一,华垦公司与境内外主要的化肥生产企业和贸易企业建立了长期稳定的合作关系。经营的化肥品种主要为氯化钾、复合肥、硫酸钾、硝酸铵钙及一些绿色、高端水溶肥等特种肥。2019年进口化肥171.25万吨,其中进口氯化钾111.98万吨、复合肥43.86万吨、其他肥料15.41万吨。2017-2019年近三年化肥贸易收入分别为:24.99亿元、19.33亿元、37.88亿元,2019年化肥贸易收入大幅增长的主要原因为:

1)氯化钾。华垦公司2019年进口111.98万吨,同比增长94.99%,主要因为下游客户看好市场,考虑到2019年下半年钾肥大合同谈判的不确定性,上半年集中补货,带动华垦公司全年进口和销售数量大幅增加。另外,氯化钾单价上升,2019年是根据钾肥国际合同谈判290美元/吨的单价结算,同比每吨上涨60美元。

2)复合肥。华垦公司2019年进口43.86万吨,同比增长15.79%。国内复合肥在生产工艺改进、品质提升、成本压缩等方面的问题难以在较短时间内解决,国外高品质的复合肥在中国拥有较大市场,华垦公司进口的复合肥在品质、价格、国外货源、国内销售渠道的优势明显;由于人民生活水平提高,对优质农产品需求量增加,使得华垦公司下游客户需求增长,进口数量有所增加。

3)小品种肥的进口量持续增加。华垦公司2019年进口4.21万吨,同比增长15.03%。随着国家对新型转种肥的政策支持和农户理性用肥的意识提高,加之进口产品的新技术还不能被国产品牌所取代,对新型转种肥的认可度不断提升,每年的使用量不断增加,小品种肥的进口量也在持续增加。

4)积极开拓尿素业务,2019年尿素实现销售量9.17万吨,销售收入1.14亿元,毛利104.05万元。

5)因2019年美元升值,通过汇率折算后使华垦公司的进口化肥价格上升,带动销售收入整体增加。

由于国家开始大力推进低碳减排发展现代农业,要求化肥产品向复合化、专业化、精细化转变,以满足农产品提质增效的要求。外国优质的进口化肥在我国目前阶段存在一定的增长空间,2019年全国进口化肥总量为1,110万吨,同比2018年进口总量上涨16.9%,华垦公司与行业发展趋势一致。由于华垦公司开展化肥经营的具体业务模式、经营品种等与同行业其他公司不可比,造成每年进口量和营业收入的增减变动也不可比。

(3)补充披露公司化肥贸易业务分季度收入、成本及现金流情况,对比同行业模式说明相关业务是否存在季节性特点;

2019年度化肥贸易分季度收入、成本及现金流情况详见下表:

单位:万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
营业收入	73,019.05	121,869.61	125,351.47	58,521.47	378,761.60
营业成本	72,420.82	120,842.91	124,613.72	58,065.47	375,942.92
销售商品、提供劳务收到的现金	75,277.20	135,494.30	143,855.79	55,158.25	409,785.54
购买商品、接受劳务支付的现金	71,549.00	138,298.33	142,537.38	56,439.88	408,824.59

华垦公司作为贸易企业,销售情况受客户的需求影响,客户会根据国内库存和销售情况、采购成本、海运运输时间等因素提前预判,进行订单调整。华垦公司做为大宗化肥进口批发销售企业,根据订单需求进行采购,经营模式与同行业其他公司不可比,无明显季节性。

(4)与同行业其他公司进行比较,说明公司在化肥贸易业务方面具备的管理销售团队、仓储物流资源等具体竞争资源情况;

华垦公司于1997年获得进出口经营权,2002年获得化肥进口经营权,并于2004年获得化肥国内经营权,系国家赋予化肥进口和国内经营权的四大化肥经营主渠道之一。多年专注化肥进口贸易,在市场预测、专业管理销售团队等方面具有较强的竞争力并积累了大量的客户资源。华垦公司具有20多年的货物进口通关、转运、派发等优势和经验,并于2013年3月被北京海关认定为一般认证企业(原称A类管理企业),享有通关速率高、港口免堆存期长的竞争优势。现与中远、中外运、营口港务局、厦门国贸等国内较为知名的货代、港务局、物流中心建立长期稳定的合作关系,保证货物通关畅通、仓储安全、派发及时。

(5)结合同行业可比公司业务开展以及毛利率情况,说明公司上述业务毛利率水平的合理性,以及随营收规模增长、毛利率水平明显降低的商业合理性。

设有终端销售网络的同行业公司受市场影响较大,毛利率高但风险大,有时甚至出现较大亏损。华垦公司是贸易批发型企业,掌握国外一手资源,下游客户基本上是省级农资公司,不涉及国内终端网络销售,市场敏感度低,所以相对而言,毛利率偏低,同时风险也较低。华垦公司目前正在积极组建技术服务队伍,提高服务能力,逐步实现网络下沉,提高销售毛利率水平。华垦公司化肥业务2019年的毛利率为0.74%,同比下降0.41个百分点,主要由于华垦公司采用成本加成定价法进行化肥销售,随着2019年度化肥进口单价上涨,营业成本大幅增加,以吨计算的成本变动率高于销售加成变动率,从而导致营收规模增长但毛利率随之相对2018年有所下降。

二、会计师的核查意见:

针对华垦公司化肥贸易业务收入,我们执行的重要审计程序包括:

1)了解和评估与华垦公司收入确认相关的内部控制设计,并测试关键内部控制运行的有效性;

2)审阅华垦公司销售合同,识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件,评价华垦公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定;

3)采用抽样的方式检查了华垦公司与收入确认相关的支持性文件,核对发票、销售合同、签收单、报关单及结算单等,以评价收入确认的真实性和准确性;

4)对华垦公司主要客户实施函证程序;

5)对华垦公司主要客户与公司控股股东、实际控制人及董监高的关联关系核查;

6)对华垦公司在资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试,关注华垦公司收入是否计入恰当的会计期间。

根据上述审计程序执行结果,经核查,会计师认为:

(1)根据华垦公司贸易业务模式以及经营特点,华垦公司承担了为客户提供商品或劳务或履行购销合同的主要责任,同时拥有在客户下订单之前或之后以及在运输或退货期间承担商品的存货风险,因此华垦公司业务模式在商品采购、货物流转、物流仓储三方面均有涉及;

(2)2019年度因化肥进口单价上涨,国内对高品质的国外复合肥需求增大等因素,导致华垦公司营业收入大幅上涨,营业收入增加具备商业合理性;

(3)因化肥贸易业务的销售情况主要受客户的需求意愿决定,化肥使用虽具有季节性,但客户会考虑库存情况、销售情况、采购成本等因素进行订单调整,因此华垦公司化肥销售并不具有季节性;

(4)华垦公司为国家赋予化肥进口和国内经营权的四大化肥经营主渠道之一,同时具有国有企业、上市公司子公司背景,在资金、信用、服务等方面具有良好稳定的竞争优势;

(5)2019年华垦公司营业收入大幅上升,但同时因成本的同步上升,导致毛利率同比有所下降,营业收入及毛利变动如实反映了华垦公司化肥贸易业务的实际经营情况。

问询函问题二、关于农药生产与销售业务。年报披露,公司2019年销售农药实现收入3.25亿元,毛利7124.46万元,同比增长41.12%,毛利率21.93%,较去年同期增长9.43%。报告期内,公司农药生产、销售量分别为1.48万吨、1.63万吨,同比分别降低47.95%以及39.94%,而公司建有年产超过3万吨产品产能的装置,明显高于目前产销量。公司解释称,上述销售金额下滑主要受贸易摩擦以及国内环保要求等因素影响,DEA、噻草酸毛利水平较高,使得农药业务毛利同比上升。请公司:

(1)按照公司销售农药主要产品分类(MEA、DEA等),列示最近三年公司农药各产品的产品结构、销售量、销售金额及毛利情况;(2)补充披露近三年公司农药销售业务前五大客户情况,是否发生重大变化及原因;(3)结合近三年包括DEA、噻草酸在内的公司农药主要产品设计产能及实际产能销售情况,说明报告期内业务毛利提升的具体原因;

1)河南农化MEA产品2017-2019年三年销售情况如下:

MEA产品设计产能按照国家通行计算方式为3万吨(100吨/天*300天),因下游企业对MEA产品需求的季节性较强,河南农化每年只有一、四季度属于旺季生产。同时因每年上游企业乙烯厂家进行技改维修,河南农化5、6、7月份同步上游企业进行技改维修,其余时间正常生产,导致河南农化每年生产时间一般为六个月左右,实际满负荷生产产能为1.5万吨左右。2017年以来全国各地环保检查依旧密集,在中央环保组“回头看”持续开展情况下,南方化工园区小作坊企业停产、限产增多,而河南农化具有相应的生产经营资质,环保达标。河南农化2017、2018年MEA基本满负荷生产,2017年生产1.48万吨,2018年生产1.65万吨。2019年受中美贸易摩擦影响,下游企业产品出口受限,开工率不足,河南农化产量有所下滑,全年生产0.92万吨。河南农化MEA产品2017年销售1.2万吨,2018年销售1.47万吨,2019年销售0.94万吨。

2)河南农化DEA产品2017-2019年三年销售情况如下:

2017年的销售数量为5,242.95吨;2018年销售数量为4,370.86吨,与同期相比减少了872.09吨,降幅16.63%;2019年度销售数量为5,467.88吨,同比增加了1,097.02吨,增幅达25.10%。该产品为河南农化独有产品,市场行情好,产品销售较灵活。

2019年DEA产品成本下降明显,2019年DEA销售成本5,475.61万元;2018年DEA销售成本5,613.48万元,同比减少137.87万元,减幅2.46%。

DEA产品毛利提升的原因如下:DEA设计产能为1万吨,2019年河南农化为满足市场需求,延长了生产时间,产能已处于历史上最高水平,2019年生产DEA5,410.55吨。销售价格方面:2017年至2019年DEA销售价格基本稳定,2017年销售单价为1.37万元/吨;2018年销售单价为1.63万元/吨;2019年销售单价为1.57万元/吨。生产成本方面:因2019年生产DEA的两项主要原材料的价格下降,导致DEA生产成本有所下降。其主要原料苯胺2019年采购价0.60万元/吨,2018年采购价格0.90万元/吨,下降0.30万元/吨,减幅33.33%;主要原材料乙烯2019年采购价0.67万元/吨,2018年采购价格0.93万元/吨,下降了0.26万元/吨,减幅27.96%。DEA2018年单位成本为1.31万元/吨,2019年下降到0.95万元/吨,同比减少了0.36万元/吨,降幅27.84%,因成本大幅降低导致毛利提升明显。

3)河南农化噻草酸产品2017-2019年三年销售情况如下:

噻草酸产品生产装置实际产能200吨,2019年自5月份开始生产,2019年共生产150.60吨,基本处于满负荷状态。2018、2019年河南农化持续对噻草酸生产工艺进行技改,技改完成后成本下降明显,技改后2019年生产成本单价为25.79万元/吨,较2018年下降5.72万元/吨。同时由于2018年产量低,市场供应紧张,而河南农化为国内唯一拥有噻草酸生产装置的企业,因此噻草酸的议价空间较大,2017年-2019年噻草酸销售单价分别为:25.82万元/吨、40.90万元/吨、40.11万元/吨,除2017年试生产因品质问题售价较低外,2018年及2019年度销售单价均保持较高水平。因2017年产品进入市场到2019年稳定生产期间,噻草酸的销量及价格均增幅明显,毛利率有所上升。

4)乙草胺因工艺问题生产成本较高,2019年处于停产状态。

(4)结合部分农药产品生产销售量明显下滑情况,说明公司是否对相关存货以及用于生产的设备装置合理计提减值准备。

存货方面,河南农化各项主要产品市场价格受环保停工压力影响等均处于需求紧张、价格持续上升状态。2019年主要产品MEA、DEA、噻草酸销售毛利率分别为16.11%、36.23%、32.32%,均保持较高水平;同时MEA、DEA、噻草酸根据2019年末市场状况其预计资产的可收回金额高于其账面价值,且河南农化2017年至2019年存货周转率分别为5.06次、5.18次、4.14次,保持在较高水平,故公司判断上述存货不存在减值迹象。

2019年末公司对上述存货的减值测试情况如下:

单位:元

存货类别	成本金额	预计销售金额	预计产生税费	预计产生销售费用	期末可变现净值
MEA	33,094.73	50,081.72	8,974.64	258.38	40,848.70
DEA	1,700,464.04	2,188,696.00	392,214.32	12,178.58	1,784,303.10
噻草酸	8,347,485.42	16,318,500.00	1,827,672.00	3,969.91	14,486,858.09

精异丙甲草胺因技术原因生产成本过高而计提跌价准备,2019年未精异丙甲草胺库存61.21吨,存货成本139,424.08元/吨,经市场询价预计可实现售价为38,000.00元/吨,2018年度已计提存货跌价准备6,101,597.08元。乙草胺受市场环境影响销售价格下降而计提跌价准备,2019年末乙草胺库存36.45吨,存货成本27,865.98元/吨,经市场询价预计可实现售价为18,200元/吨,故相应确认存货跌价准备352,325.12元。

河南农化MEA及DEA生产线,因其产品需求的季节性较强,每年只有一、四季度属于旺季生产。因每年上游企业乙烯厂家进行技改维修,河南农化5、6、7月份同步上游企业进行技改维修,其余时间均为正常生产状态,生产期间为满负荷生产。同时上述设备资产保存状况良好,市价未发生明显下降,且产品MEA及DEA毛利保持在较高水平,市场环境未发生明显变化,无证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,故公司判断MEA及DEA生产线不存在减值迹象。

河南农化2019年乙草胺生产线停产处于暂时闲置状态,2019年末河南农化乙草胺生产设备资产组的账面原值16,047.85万元,已折旧金额7,613.74万元,账面净值8,434.11万元。上述设备平均已使用年限为5年,尚可使用年限约20年。根据市场情况,乙草胺生产设备资产组中:同类型全新乙草胺装置线重置成本金额约12,500万元,全新乙醇回收装置金额约1,350万元,合计13,850万元。以75%成新率计算的同类型乙草胺生产设备资产组的回收金额约为10,387.5万元,上述设备根据市场情况预期转让金额预计为9,800.00万元,预计转让产生费用150万元,因其资产价值减去处置费用后的可回收净额大于该公司资产的账面净值,故公司判断本生产设备不存在减值迹象。同时河南农化正逐步将乙草胺生产线进行管道改造,使其可生产利润较高的其他农药中间体。因生产线改造投入较低,故判断为暂时闲置的乙草胺生产设备,2019年末不存在减值迹象。

二、会计师的核查意见:

(1)基于河南农化农药生产与销售业务,我们执行的重要审计程序包括:

1)执行实质性分析程序;按产品名称对销售数量、单价、单位成本以及毛利率等进行比较分析,对本期和上期毛利率进行比较分析;

2)检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则,前后期是否一致,关注收入是否符合既定的收入确认原则、方法;

3)了解被审计单位的生产工艺流程和成本核算方法,检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配;获取重要产品单位成本计算表,对被审计单位重要产品的单位成本计算表进行复核;获取完工产品与在产品的生产成本分配标准和计算方法,检查生产成本在完工产品与在产品之间、以及完工产品之间的分配;

4)细节测试:选取样本对本期收入执行检查程序,包括对合同、发票、磅单、出入库以及物流单据等原始凭证的查验;检查材料采购或在途物资,对大额材料采购,追查至相关的购货合同及购货发票,复核采购成本的准确性。

根据上述审计程序执行结果,经核查会计师认为:因2019年中美贸易摩擦影响,最终用于下游生产出口的主要农药中间体MEA销量大幅降低,导致河南农化营业收入有所下降,营业收入变动具备商业合理性。

(2)因河南农化近两年改变经营策略,农药销售业务前五大客户有一定的变动。

(3)2019年度因国内农药市场价格处于持续上升状态,同时河南农化对生产工艺进行优化、DEA和噻草酸成本大幅下降等因素,导致河南农化虽营业收入大幅下降,但毛利率有所上升,毛利变动具备商业合理性。

(4)针对固定资产生产设备在内的资产减值准备,我们执行的重要审计程序包括:

1)检查固定资产的所有权或控制权不存在变动;检查本期固定资产的增加和减少、检查累计折旧是否合理;

2)检查本年度增加的固定资产的原始凭证,包括施工合同、发票、付款单据、建设合同等是否完整,计价是否正确;

3)实地检查重要固定资产,实施固定资产监盘程序;

4)检查固定资产生产设备在停产期间的维护情况;

5)访谈河南农化管理层,了解生产线关停后对于再生产的设备改造计划;

6)了解固定资产生产设备的改造情况、进度及改造投入情况;

7)了解河南农化未来的生产计划,获取河南农化生产车间的年度生产情况,根据现有年度生产及销售情况检查设备改造后是否可以释放足够产能生产生收益。

根据上述审计程序执行结果,经核查会计师认为:DEA及MEA生产线因其资产保存状况良好,市价未发生明显下降,且产品MEA及DEA毛利保持在较高水平,市场环境未发生明显变化,无证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期;乙草胺生产线2019年未虽处于闲置状态,但其资产价值减去处置费用后的可回收净额大于河南农化资产的账面净值,且闲置的乙草胺生产线维护及改造较为简单,河南农化对上述生产线的改造计划正在实行,预期短期内即可改造完毕实现投产,产生足够的收益,河南农化年末已根据其经营实际及预期合理谨慎估计存货减值情况,故判断河南农化生产设备相关固定资产本期不存在减值迹象。

针对相关存货减值准备,我们执行的重要审计程序包括:

1)期末对河南农化的存货进行了抽盘,确认期末存货数量;关注存货的库龄及保管情况,识别是否存在过时、毁损或陈旧的存货;

2)了解河南农化对存货跌价的测试方法并获取了存货跌价测试的相关资料,复核河南农化对存货跌价的测试情况;获取存货跌价准备明细表进行复核,检查其计提是否充分;

3)评价管理层在减值测试中使用方法的合理性和一致性。

根据上述审计程序执行结果,经核查会计师认为:河南农化2019年末存货中,除乙草胺因销售价格下降、精异丙甲草胺因技术原因难以降低生产成本,两种存货根据市场价格分析因其可变现净值已无法弥补其成本,计提了跌价准备。其他主要农药中间体产品因均保持在较高毛利,同时上述存货存放良好,不存在过时或损毁的情况,不存在减值迹象。暂时闲置的乙草胺生产线,正在改造为可生产利润较高的其他农药中间体,不存在减值迹象。

问询函问题三、关于农作物种业。年报披露,公司2019年种子业务实现营业收入6.05亿元,同比减少4.86%;毛利13588万元,同比增长6.0%。公司2019年生产小麦种子10.29万吨,同比增长12.66%,销售小麦种子8.96万吨,同比减少3.90%,营业收入2.95亿元,同比减少9.57%,小麦种子库存量2.49万吨,同比增长114.79%,小麦种子库存量较高。公司解释称,由于种子市场供大于求,小麦销量销价大幅“双降”。请公司:

(1)按照相关行业信息披露指引要求,补充披露相关主要产品的定价方式、主要品种所处的生命周期阶段、在审品种的审核状态及主要品种的经营权来源等行业信息;(2)补充披露报告期期末库存小麦种子的产品状态、销售周期以及保质期限等;(3)结合小麦种子市场销量以及销售价格变化情况,说明相关存货是否存在减值迹象,是否充分合理计提了减值准备。请会计师发表明确意见。

一、公司回复:

(1)按照相关行业信息披露指引要求,补充披露相关主要产品的定价方式、主要品种所处的生命周期阶段、在审品种的审核状态及主要品种的经营权来源等行业信息;

在我国,玉米、水稻、小麦种子行业是完全竞争性行业,在产品定价时,主要采取竞争导向定价法中的随行就市定价法和产品差别定价法。具体来说,在产品定价时,首先看整个市场种子的供需变化,各所属种业公司在具体运营中,为了充分挖掘优势品种潜力和潜能,根据公司产品所处生命周期、产品市场表现及经销商经营能力等情况,制订不同的定价策略,采取产品差别定价法,对市场表现较好、优势较强、质量较好的品种定价要高于同类产品平均价格;对于处在衰退期,即将退市的品种,为了加快消化库存,价格定的较低,低于同类产品平均价格;对于一般性的品种,随行就市,最终以市场接受为准。

公司主要品种所处生命周期和品种经营权来源等详见下表:

作物	主要产品名称	所处生命周期	品种经营权来源	品种经营单位
玉米	中垦玉101	导入期	合作育种	农发种业
	泛玉588	导入期	自育	河南地神
	泛玉298	成熟期	自育(河南地神)	河南地神、湖北种子
	天泰358	导入期	自育	山东天泰
	天泰359	导入期	自育	山东天泰
	邦玉359	导入期	自育	山东天泰
	邦玉519	导入期	自育	山东天泰
	中天303	导入期	自育	山东天泰
	天泰619	成长期	自育	山东天泰
	邦玉339	成长期	自育	山东天泰
	中天301	成长期	自育	山东天泰
	天泰316	成熟期	自育	山东天泰
	天泰16	衰退期	自育	山东天泰
	天泰33	衰退期	自育	山东天泰
	天泰65	衰退期	自育	山东天泰
	汉单175	导入期	自育	湖北种子
	汉单229	导入期	购买	湖北种子
	汉单777	成熟期	自育	湖北种子
	鄂玉16	衰退期	购买	湖北种子
	鹿玉1572	导入期	自育	山西鹿玉
	鹿玉1681	导入期	自育	山西鹿玉
	鹿玉1403	成长期	自育	山西鹿玉
	鹿玉1525	成长期	自育	山西鹿玉
	鹿玉1611	成长期	自育	山西鹿玉
	鹿玉1780	成长期	购买	山西鹿玉
	恒禾2号	成熟期	购买	山西鹿玉
	鹿玉6号	衰退期	自育	山西鹿玉
	鹿玉13	衰退期	购买	山西鹿玉
	洛玉114	成熟期	合作育种	洛阳中垦
	洛玉7	衰退期	合作育种	洛阳中垦
水稻	扬两优316	导入期	购买	江苏金土地
	扬粳稻2号	导入期	购买	江苏金土地
	扬粳3012	成长期	合作育种	江苏金土地
	丰优香占	成熟期	购买	江苏金土地
	扬优香占	成熟期	购买	江苏金土地
	淮稻5号	成熟期	购买	江苏金土地
	扬粳805	成熟期	合作育种	江苏金土地
	扬粳113	衰退期	购买	江苏金土地
	清两优185	导入期	合作育种	湖北种子
	扬籼优919	导入期	合作育种	湖北种子
	深两优168	导入期	合作育种	湖北种子
	华两优1511	成长期	合作育种	湖北种子
	两优287	成熟期	购买	湖北种子
	绿稻Q7	成熟期	自育	湖北种子
	黄华占	成熟期	购买	湖北种子
	金优1130	成熟期	自育	湖北种子
	广两优558	衰退期	自育	湖北种子
	7优270	成长期	合作育种	锦绣华农
	玉两优476	成熟期	合作育种	锦绣华农
	中嘉早17	成熟期	购买	锦绣华农
	盐两优2208	衰退期	购买	锦绣华农
	秀水123	衰退期	购买	锦绣华农
	巨2优108	衰退期	合作育种	锦绣华农
小麦	扬麦27	成长期	合作育种	江苏金土地
	扬麦28	成长期	合作育种	江苏金土地
	扬辐麦8号	成长期	合作育种	江苏金土地
	扬麦15	成熟期	购买	江苏金土地
	扬麦16	成熟期	购买	江苏金土地
	扬麦20	成熟期	合作育种	江苏金土地
	扬麦23	成熟期	合作育种	江苏金土地
	扬麦24	成熟期	购买	江苏金土地
	扬辐麦4号	成熟期	购买	江苏金土地
	宁麦13	成熟期	购买	江苏金土地
	洛早22	导入期	合作育种	洛阳中垦
	洛麦26	成熟期	自育(洛阳中垦)	洛阳中垦、河南地神
	洛麦23	衰退期	自育(洛阳中垦)	河南地神、洛阳中垦
	洛早6号	衰退期	自育	洛阳中垦
	鄂麦007	成长期	购买	湖北种子
	襄麦55	成熟期	购买	湖北种子
	临麦2	成长期	购买	山东天泰
	临麦9	成长期	购买	山东天泰
	轮选66	导入期	购买	河南地神
	泛育麦17	导入期	合作育种	河南地神
	泛育麦18	导入期	合作育种	河南地神
	泛育麦20	导入期	合作育种	河南地神
	泛麦536	导入期	自育	河南地神
	中麦875	成长期	购买	河南地神
	泛麦5号	成熟期	自育	河南地神
	泛麦8号	成熟期	自育	河南地神
	泛麦803	成熟期	自育	河南地神
	中麦875	成熟期	购买	河南地神
	郑麦9023	衰退期	公用品种	河南地神
	神麦2号	衰退期	自育	河南地神

公司在审品种的审核状态详见下表:

作物	品种名称	状态	经营权归属
小麦	扬麦27	已通过国家初审并公示	江苏金土地种业有限公司,江苏里下河地区农业科学研究所
小麦	轮选146	已通过国家初审并公示	中国农业科学院作物科学研究所,江苏金土地种业有限公司
小麦	山农37	已通过国家初审并公示	山东农业大学,山东中农天泰种业有限公司
小麦	泛麦803	已通过国家初审并公示	河南黄泛区地神种业有限公司
小麦	鄂麦28	已通过湖北省初审并公示	湖北省种子集团有限公司
玉米	中垦玉11	已通过国家初审并公示	中农发种业集团股份有限公司,优利斯种业
玉米	中垦玉21	已通过国家初审并公示	中农发种业集团股份有限公司,优利斯种业
玉米	中垦玉22	已通过国家初审并公示	中农发种业集团股份有限公司,优利斯种业
玉米	中垦玉23	已通过国家初审并公示	中农发种业集团股份有限公司,优利斯种业
水稻	虾稻1号	已通过湖北省初审并公示	中垦锦绣华农武汉科技有限公司,湖北省农业科学院粮食作物研究所

(2)补充披露报告期期末库存小麦种子的产品状态、销售周期以及保质期限等;

公司2019年12月31日库存小麦种子24,914.70吨,金额6,667.12万元,其中:库龄1年以内6,589.07万元、1-2年78.05万元。小麦种子一般保质期3年,在保质期内,产品正常销售。公司库存小麦种子目前产品状态正常,将在1-2年内销售完毕。公司2019年末库存小麦种子的产品明细、状态及数量、金额情况如下:

小麦种子品种	产品状态	库存数量(吨)	库存金额(万元)	库龄	
				1年以内(万元)	1-2年(万元)
泛麦8号	正常	13,325.00	3,501.30	3,501.30	
轮选66	正常	3,588.90	954.65	954.65	
泛麦5号	正常	1,966.60	525.01	525.01	
中麦66	正常	1,802.67	497.54	497.54	
郑麦101	正常	1,271.33	348.34	348.34	
泛麦17	正常	815.92	248.04	248.04	
郑麦7698	正常	397.04	105.22	105.22	
洛麦31	正常	279.70	78.05		78.05
郑麦9023	正常	218.70	62.44	62.44	
洛麦26	正常	160.70	41.60	41.60	
洛麦28	正常	86.08	29.43	29.43	
小粒麦	正常	33.33	4.17	4.17	
鄂麦006	正常	28.12	8.16	8.16	
洛早6号	正常	27.02	7.90	7.90	
KZ303	正常	24.15	7.26	7.26	
洛麦26	正常	14.37	3.18	3.18	
其他品种	正常	874.07	244.83	244.83	
合计		24,914.70	6,667.12	6,589.07	78.05

(3)结合小麦种子市场销量以及销售价格变化情况,说明相关存货是否存在减值迹象,是否充分合理计提了减值准备。2019年度,公司种子业务板块实现营业收入6.05亿元,毛利13,588万元,毛利率22.47%,其中小麦种子销售毛利率为14.83%。

公司年末已结合公司经营实际及预期,根据库存小麦种的可变现净值与成本金额差额对存货减值进行计提,计提存货跌价准备谨慎、合理、充分。除河南地神及洛阳种业本期已计提存货减值的特殊情况外,所属公司其他小麦种子相关存货余额不存在减值问题。

1)河南地神部分2019年繁育的小麦种子因品质原因造成滞销,河南地神判断上述品质出现问题的小麦种子未来将更改为商品粮进行销售,故将上述小麦种子以市场商品粮售价为基础计算可变现净值并计提存货减值,河南地神计提存货减值情况如下:

存货明细项目	库存数量(吨)	成本单价(元/公斤)	预计销售单价(元/公斤)	期末已计提跌价准备(元)
泛麦5号	1,966.60	2.67	2.39	110,128.98
泛麦8号	13,325.00	2.63	2.39	319,802.48
洛麦26	160.70	2.59	2.39	6,428.44
泛麦17	815.92	3.04	2.39	106,069.08
郑麦7698	397.04	2.65	2.39	20,646.08
郑麦9023	218.70	2.86	2.39	19,