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。

2016 年 5 月 12 日，万向德农股份有限公司收到上海证券交易所《关于对万向德农股份有限公司 2015 年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2016】0491 号)(以下简称“《问询函》”)，针对“《问 询函》”中的相关问题，公司及时组织回复，现公告如下：

证券代码:600371　　股票简称:万向德农　　公告编号:2016—014

万向德农股份有限公司
关于对上海证券交易所《关于对公司 2015 年年度报告的事后审核问询函》回复的公告

一、关于公司涉诉事项计提或有负债的会计处理

2015 年 10 月 27 日，公司披露“关于控股子公司重大诉讼的公告”称，河南省郑州市中级人民法院对河南金博士种业股份有限公司诉公司控股子公司北京德农种业有限公司(以下简称“北京德农”)及河南省农业科学院侵害植物新品种权纠纷案作出一审判决，北京德农须赔偿原告 4950 万元。北京德农对一审判决不服，向河南省高院申请再审，目前二审日期尚未确定。年报披露，公司针对上述诉讼事项计提 1750 万元的或有负债，占涉案金额的 35.13%。

请公司补充披露：(1)计提或有负债的依据、合理性及充分性，并请公司年审师会计发表专项意见；(2)诉讼事项目前的进展情况。

回复如下：

(1)计提或有负债的依据、合理性及充分性，并请公司年审师会计发表专项意见

为保证或有负债金额的合理性及充分性，公司财务部及法务部与代理律师对诉讼进行了详细的分析预估，并根据代理律师出具的《关于二审结果预估分析意见》的函，出于谨慎性原则计提了 1,750 万元的预计负债。因该诉讼二审尚未开庭，为避免影响二审判决，相关依据公司不进行详细披露，公司将根据二审诉讼进展情况适时披露。

年审会计师意见：

在对公司 2015 年度财务报告的审计过程中，我们对河南金博士种业股份有限公司诉公司控股子公司北京德农种业有限公司(以下简称“北京德农”)及河南省农业科学院侵害植物新品种权纠纷案所涉及的相关资料进行了详细检查，获取了康达律师事务所提交的《关于：二审结果预估分析意见》的函，并访谈了公司管理层、相关人员。公司认为该案二审判决存在改判的基础和可能。

基于以上情况，公司出于谨慎性原则进行了预计负债计提金额的测算，测算金额为 1,750 万元，并以此作为计提预计负债的依据。

综上所述，我们认为，公司对河南金博士种业股份有限公司诉公司控股子公司北京德农及河南省农业科学院侵害植物新品种权纠纷案所计提的预计负债的金额是合理和充分的。

(2)诉讼事项目前的进展情况。

目前正在等待河南高院确定二审开庭日期。公司将根据诉讼的进展情况及时履行信息披露义务。

二、关于公司新品种

在行业面临高库存压力以及品种同质化状况仍未根本改变的情况下，新品种的研发及推出在一定程度上能够增强企业的竞争力。为便于投资者理解，请公司补充披露以下信息：

(一)新品种的盈利能力和推广预期：年报披露，公司明确“玉米”为主业，大力推广玉米新品种，既包括处于快速发展期的“加 10 分”、“德单 5 号”和“晋单 73”等品种，也包括陆续推出的潜力新品种，如“德单 1266”、“德单 123”、“德单 1104”和“德单 1001”等。

请公司补充披露：(1)以上各品种 2015 年的销量情况及盈利能力；

回复如下：

2015 年度“加 10 分”、“德单 5 号”、“晋单 73”等主推新品种销售达 725 万公斤，占全年总销量的近 25%；销售收入为 1.1 亿元，占全年销售收入的 29.59%；其中“加 10 分”销量 408 万公斤，较 2014 年销量增长了 140%；“德单 5 号”销售 175 万公斤，较 2014 年销量增长了 94%；“晋单 73”销售 63 万公斤，较 2014 年销量增长 215%，“德单 1104”第一年推广销售 3.7 万公斤，其他新品种如“德单 1266”、“德单 123”、“德单 1001”等均处于示范推广期，尚未实现销售，示范阶段品种表现优异，推广潜力较大。

(2)考虑到市场可能存在的私繁严重、库存高居不下和冒牌、套牌现象严重等影响因素，请公司从种植、营销、保护知识产权等方面分析以上新品种的竞争力和未来的推广预期。

回复如下：

2.1、加 10 分是公司即郑单 958 之后，又一主要盈利品种，该品种为公司外引合作品种，与其它 5 家公司同时销售，目前我公司在 6 家经营企业中占据的市场份额最大。加 10 分以其优异的抗病性、丰产性和适应性，成为东北地区主要种植品种之一，市场增量很快。加 10 分的主要市场为内蒙古通辽、赤峰、吉林省、辽宁、河北张家口、陕西、山西等地。内蒙古的通辽和赤峰经过 3 年的推广与销售预计在 2016 年将达到种植面积的峰值，从 2017 年开始将稳中有降；吉林省和辽宁省受转基因品种的影响，加 10 分只能在夹缝中生存，已无增量空间，如国家不控制转基因品种的销售，加 10 分销售将锐减，河北、陕西和山西加 10 分尚处推广阶段。加 10 分是目前国内少数综合性状优秀的新品种，公司将加大品牌的宣传，不断进行技术与服务创新，最大限度延长加 10 分的生命期，保证公司利润稳定。

2.2 德单 5 号为公司自主研发的优良品种，抗性强，尤其是近几年黄淮海地区多发的玉米锈病，而且果穗品质好非常适合籽粒直收，满足农民的需求。2015 年德单 5 销售量呈爆发式增加，供不应求，市场价格稳定，预计 2016 年度仍会有 50%以上的市场增量。

2.3 晋单 73 为吉林、内蒙、山西、甘肃和宁夏 5 省审定品种，近几年销售量稳定在 80 万公斤左右，但此类型品种非常多，品种更替快，公司将加大甘肃和宁夏新市场的推广销售速度，增加销售量，争取 2016 年销售量突破百万公斤。

2.4 德单 1266 为 2015 年最新国审品种，作为加 10 分的后续品种储备，品种的适应性、稳定性以及丰产性还需要进一步观察。2015 主要做品种的试验示范，以准确了解品种的适应性，确定最佳种植推广区域，为品种大面积种植做好准备工作。

2.5 德单 1104 和德单 1001 分别为 2014 和 2012 年审定的自主研发品种，因制种生产原因，2015 年刚刚进行推广销售，但 2015 年这两个品种分别在内蒙古和辽宁表现出丰产优势，并且取得了较好市场份额。

(二)新品种推广的不确定性风险：公司在报告期内陆续推出的新品种很大程度了增强了公司的竞争力，公司也计划开展新服务引领下的新品种的市场推广和拓展。据了解，种业公司一般通过自主研发或外购新品种，再进行生产销售的推广。但新品种研发的试产阶段是由科研人员将优良的品种栽种到优良的田块中，运用优良的方法培育车辆而来，在实际种植中却可能因为农田质量、农民技术水平等原因发生推广效果与预期差别较大的情形。

请公司结合近年公司自主研制的新品种的投入成本和推广效果，提示新品种推广的不确定性。

回复如下：

公司自主研发新品种的投入包括人员、品种选育和测试等费用投入。推广包括产品定位试验、试验示范等。新品种进入市场，是一个渐进的过程，销售量随着推广力度和农户接受程度在逐步提高。

新品种经过育种人员组配后，首先在育种家的站内进行测试，选出好的组合晋级到科研部的两年多点试验内。此种试验是将选出的优良组合种植于不同的地块内，进行田间调查分析。试验方案与国家试验一致，种植田块要求地力均匀即可，避免试验误差，栽培方法也与农民种植大田一致。经过科研部筛选试验后，表现好的组合会参加国家和省级试验，审定后发放审定证书。

在推广过程中，科研部根据产品定位试验，结合各品种试验、审定过程中的数据分析，会出具该品种的适宜种植区域分析报告，根据多年多点数据分析，可以确定该品种的最适种植区域，降低农户种植风险。因此，公司在新品种的推广上确实存在不确定性，但通过技术手段可以将此不确定性降低到最小，让新品种在适宜区域表现最优，得到快速的推广。

(三)研发能力：研发能力是种业公司重要的竞争力。报告期内，公司研发投入合计 1496 万元，占营业收入的比例为 4.03%。

请公司补充披露：(1)近三年研发投入的金额、占营业收入的比例及变动情况；(2)公司研发投入是否与“自主研发、合作开发和品种许可并重”的科研战略相适应；(3)考虑到目前行业整体可能存在的创新不足的问题，结合公司报告期内推出的新品种的特性、推广效果和公司研发能力分析公司未来的竞争力。

回复如下：

(1)近三年研发投入的金额、占营业收入的比例及变动情况；

公司 2015 年研发投入金额 14,962,044.51 元，营业收入 371,715,892.15 元，占比 4.03%；

公司 2014 年研发投入金额 20,477,539.66 元，营业收入 438,199,300.97 元，占比 4.67%；

公司 2013 年研发投入金额 24,914,987.45 元，营业收入 413,015,082.51 元，占比 6.03%。

(2)公司研发投入是否与“自主研发、合作开发和品种许可并重”的科研战略相适应；

公司研发投入与“自主研发、合作开发和品种许可并重”的科研战略相适应。目前，公司的科研经费主要用于自主研发，不断提升企业的创新力和竞争力，最有力体现是新品种陆续通过审定，田间表现突出。合作开发和品种许可的主要目的是缩短产品的研发周期、节约成本，规避风险，丰富公司的产品线，将具有竞争力的新品种快速实现产业化，企业获得效益。

(3)考虑到目前行业整体可能存在的创新不足的问题，结合公司报告期内推出的新品种的特性、推广效果和公司研发能力分析公司未来的竞争力。

中国农业行业整体创新较国外企业不足主要是由于农业企业研发投入少，国内种植生态环境较复杂、种质资源较少。但是公司目前销售市场表现好的品种有“加 10 分”、“德单 5 号”、“晋单 73 号”、“德单 1266”、“德单 123”等。“加 10 分”、“德单 1266”涵盖了国家东华北玉米主产区。

“晋单 73 号”具有广适性，不但在山西、内蒙古、吉林等省份田间表现优，并且适合西北春播种植区。黄淮海夏播区的“德单 123”市场潜力空间大，“德单 5 号”是目前黄淮海主产区(通过山东省、河南省、安徽省审定)畅销品种，上述品种除“加 10 分”外，其他品种具有自主知识产权，利润提升空间大，以上品种销售量年增加幅度明显，尤其是加 10 分和德单 5 号已经全部销售。

公司未来竞争力主要体现在以下方面：利用商业化育种体系，与国内外科研单位或育种家合作引进种质资源；利用分子辅助育种与传统育种相结合的育种模式，实现了玉米品种选育的可持续性；完善的测试体系以及加入的科企 8+1 玉米联合测试平台等，快速准确鉴定出适宜各生态区的优良品种，为品种的后续市场开发提供了科学的数据支持。

随着国家农业试验体系的改革，主要农作物品种参加试验渠道的拓宽，公司玉米品种参试增加，审定品种的数量逐步的增多，将进一步提升德农品牌玉米种子的市场占有率。

三、关于种植加工及生产经营：

(一)影响种植加工的自然灾害风险：请结合玉米种子特性，详细说明种子产品在种植和加工阶段可能遭受的气候、虫害等自然灾害影响以及应对措施。

回复如下：

1.根据玉米杂交种的主要特性，要想生产出质量上乘的玉米杂交种，必须要满足高质量种子的四大指标：纯度、净度、水分、芽率，其次再考虑种子的活力、发芽势及色泽、饱满度和种子的商品性。而要想满足以上合格种子的各项指标，在种子的繁育生产过程中就要考虑适宜种子生长外界环境，如年均积温、日照时数以及海拔高度等因素。

依据不同品种的生育周期的长短，及对外界环境的苛刻要求，合理的进行品种布局，确保适宜的品种安排在适宜的种植环境当中，确保丰产丰收，并在种子繁育过程中抓好各环节的管理。

2.外界因素对种子的生产的影响及应对措施

2.1 选择合适的播种时间，做到适期早播

每年的播种时间评判标准是外界气温恒定，地表温度通过在 8–10℃时在下种。下种过早由于地温较低，导致种子发生霉变、腐烂，影响种子的出苗率；播种过迟对晚熟品种影响其生育周期，导致种子的成熟度不够好，造成种子的千粒重较低，商品性差；其次最关键的是在授粉的高峰期，由于外界的持续高温，造成父本的花粉的活力降低，影响种子授粉，造成年终的减产。

应对的措施为：每年在播种期要及时的关注当地的气象部门发布的气象预测，其次要了解每个品种的特征、特性，要做到适期早播。

2.2 预防苗期出现冻害

公司种子繁育基地主要选择在我国最大的种子繁育基地河西走廊，其主要分布在河西走廊的张掖和武威地区，而每年的晚霜发生在 5 月上旬，此时玉米杂交种的初生根及次生根已基本形成，晚霜对种子的正常生长基本无影响。每年的早霜发生在 10 月中旬，而种子的收获期均在每年的 9 月下旬已基本结束，公司采取的大型果穗及籽粒烘干设施进行人为烘干，确保种子安全降水。

2.3 种子整个生育周期的干旱预防措施

河西制种区属温带干旱区，气候干燥、年降雨量 52—155 毫米，干燥度 4—15。农业赖以存在的基础是灌区南侧的祁连山蕴藏的冰雪资源，并通过利用石羊河、黑河两大水系自流灌溉和地下水资源，使本区成为绿洲灌溉农业区，灌溉面积占甘肃省总面积的 56%，无旱涝之忧。

2.4 常见病虫害的预防措施

河西地区干燥的气候致使常见玉米病虫害，如玉米大斑病、小斑病、叶斑病极少发生，无任何检疫性病虫害。公司近年来加大科研投入，进行科技研发推广抗病品种的繁育。

综上所述，我公司在玉米杂交种的生产过程中，通过上述措施一定程度上减少了自然灾害的影响；其次，公司积极响应国家农业部的号召，每年购买农业保险，规避了玉米杂交种生产过程中的风险。

(二)公司经销策略和品种定价：年报披露，公司强化对东华北和黄淮海等重点市场的营销管理，并在坚持产品分级定位的基础上，强化种子品质，提高种子附加值的销售卖点，向“按粒计价”转型。请公司结合主要品种的定位和特性，说明公司的定价和营销策略。

回复如下：

随着农业机械化的普及和种子质量的提升，单粒播种技术已大面积推广，农民用种量大幅下降，由原来的每亩 3 公斤减少 1.5 公斤。用种量的减少，农民对质量的要求更高了。公司在价格定位上不与对手打价格战，而是以价值定位，为农户提供更好的保障与服务，来提高种子的销售价格。

1、产品策略

(1)进一步做好产品分级定位。根据产品生命周期、销售潜力，将目前公司经营的产品划分为 A 类，即处于发展期、毛利高的产品，如“加 10 分”、德单 5 号、晋单 73；B 类，即处于导入期的产品，如：德单 1266、德单 123、德单 1104、德单 1001 等；C 类，即处于衰退期，销量基数大、毛利率低的产品，如郑单 958、浚单 20、益丰 29 等。

(2)根据产品类别进一步优化配置公司资源。

A 类产品：实施精品化战略，突出公司品牌，以精品创市场；A 类产品作为公司利润主要贡献者，须在维持较高毛利水平的前提下扩大销量，采用多投入、优服务、高价位、高利润运作模式，充分调动各级经销商的积极性。

B 类产品：做好精细化产品定位，根据品种特性，进行精准营销，最大限度发挥品种优势和潜力，力争做到订单生产、订单销售，规避盲目生产给公司带来的损失。

C 类产品：实施差异化战略，通过种子分级、包装个性化、渠道差异化，高质量体现高价位，来赢取口碑、争取毛利、争取销量、占领市场。

除上述 3 类品种外，对公司的其他品种采取如下合作方式：

第一、代理包销合作方式，选择省、市级代理，给予相对较好的包销政策以消化库存，降低风险，如德单 129、滑玉 15、德玉 18 等。

第二、生产经营权合作方式，带种子一起打包销售的方式进行，既获得收益，又消化库存，如德单 121。

第三、品种权转让方式，直接获得现金收益，避免公司有效资产流失，如金麦 26、硕秋 8。

2、市场策略

(1)市场进行划分，明确重点市场。公司根据结合自身情况，将全国市场分为东华北、黄淮海两大市场，并指派专职销售副经理负责两大市场区域的维护和管理；同时明确黄淮海重点市场为推广德单 5 号的河南、山东、安徽市场，推广晋单 73 的山西市场；东华北市场作为京科 968、德单 1266 主要推广区域，整个东华北市场都是公司 2015 年度重点市场。

(2)对边缘区域市场，如西南区域，公司不设分支机构，采取单个品种独家授权代理，设定最低销量标准的方式进行经营，尽最大可能降低销售成本。

(3)采取代理销售为主，终端销售为辅的销售模式。针对当前市场消费者情况，公司在坚持委托代理销售的同时，销售管理部也在积极探索服务家庭农场、农村专业合作社等用种大户的运作模式，并积极鼓励各分支机构根据自身情况积极开展终端销售，尽可能减少销售代理等中间环节，实现公司利润最大化。

(三)公司预收销售定金：年报披露，公司预收销售定金较上年增长 16%，为 2016 年的销售奠定基础。然而，在粮食“高产量、高价格、高库存”特征日益明显的背景下，政府出台政策，决定调减“镰刀湾”地区的玉米种植面积。2016 年中央一号文件也提到，要适当减少非优势区玉米种植。同时，2016 年东北三省和内蒙古的玉米临储政策将调整为“市场化收购”加“补贴”的新机制。请公司补充披露以上政策对公司业务的影响，并说明在上述政策背景下是否会出现预售订单被大量取消的情况。

回复如下：

因“镰刀湾”地区并非公司主营区域，国家种植业的调整对公司的影响不大，只在山西和河北地区个别地区玉米种植面积下降，销售量有所降低。公司并未出现预定定单大量取消的现象，反而德单 5 和加 10 分出现超额完成定单的现象。

(四)前五名客户和供应商：请公司补充披露前五名客户销售额及占年度销售总额的比例，以及前五名供应商的采购额及占采购总额的比例。请公司年审会计师发表专项意见。

公司 2015 年度前五名客户销售额及占年度销售总额的比例：

单位：元

序号	销售客户前 5 名		
	客户名称	销售金额	销售占比
1	安地种子公司	13,292,421.39	3.58%
2	李月侠	7,956,821.39	2.14%
3	张福贵	6,517,812.66	1.75%
4	潍坊高密种业有限公司	4,051,939.44	1.09%
5	四川君玉农业科技有限公司	4,597,083.00	1.24%
	合计	36,416,077.88	9.80%

公司前五名供应商的采购额及占采购总额的比例。

序号	采购客户前 5 名		
	客户名称	采购金额	采购占比
1	甘肃省张掖市甘州区明永镇政府	19,321,105.75	16.06%
2	甘肃省张掖市甘州区沙井镇三号村	10,177,700.00	8.46%
3	甘肃省张掖市甘州区明永镇中南村	10,087,711.00	8.38%
4	甘肃省张掖市临泽县平川镇平川村	7,205,080.00	5.99%
5	甘肃省张掖市临泽县平川镇三一村	6,397,599.00	5.32%
	合计	53,189,195.75	44.21%

年审会计师意见：

在 2015 年度年报审计过程中，我们对销售前五名均进行了独立发函，并回收了 2–4 名的回函，回函金额与账面一致。针对尚未回函的第 1 名安地种子公司和第 5 名四川君玉农业科技有限公司，我们进行了替代测试审计程序，未发现异常。

在 2015 年度年报审计过程中，审计人员前往采购前五名客户所在地各村进行实地访谈和函证，并对其发生额进行了抽查测试，未发现异常。

综上所述，我们认为公司 2015 年销售和采购前 5 名的相关信息披露，实际反映了公司的真实情况。

四、关于公司库存

目前，我国种子行业发展仍面临较多困难，产能过剩、库存居高等问题亟待解决。国家政策性压减玉米种植面积、取消粮食临储收购价格，对玉米种子市场产生一定冲击。为便于投资者理解，请公司补充披露以下信息：

(一)期末库存的合理性：依据种子行业特有的加工期和销售期的特点，年末通常是全年库存的最高水平。但公司 2015 年一季报、半年报、三季报和年报披露的库存分别为 3.05 亿元、2.64 亿元、2.52 亿元和 2.1 亿元，呈现递减趋势。请公司解释原因并说明其合理性。

回复如下：

近两年公司的制种面积较 2013 年以来出现较大幅度的下降，整个行业去库存明显。2015 年期初存货 3.45 亿元，本年度采购入库 1.24 亿元，销售发出 2.59 亿元，期末的存货余额为 2.1 亿元较期初减少较多，期末库存趋于合理。

(二)库存较高导致的经营风险：库存较高容易导致公司销售的产品很大部分是以前年度种植的库存种子，请结合库存的种类、质量和发芽率，以及由于高库存带来的仓储费、运输费、包装费和资金周转压力，分析说明行业去库存压力给公司带来的经营风险。

回复如下：

公司库存种子绝大多数并非无效种子，公司对库存进行了细致的分析，针对每个品种制定相应的销售激励政策，取得了很好的效果，盘活库存种子，促进资金回笼。随着各个地区种植品种更替的加快和自然条件的多样化，为种子企业带来非常大的库存风险。盲目的生产、病害的发生、自然条件的改变都可能造成企业出现大量的库存，增加企业运输、包装、储藏费用，甚至危胁到公司的生存。

(三)存货减值：公司 2015 年对库存商品计提减值 2960 万元，库存商品存货跌价准备期末余额为 4836 万元。请披露 2014 年计提减值数额以及存货跌价准备的期末余额，并详细说明 2015 年对种子库存计提减值的依据，以及是否与以前年度标准一致，并请公司年审会计师发表专项意见。

回复如下：

公司 2014–2015 年度存货库存商品的减值情况

2014 年度：

存货种类	年初余额	本期增加金额				本期减少金额			期末金额
		计提		其他	转回	转销		其他	
郑单 958	4,085,170.92	4,807,156.87				8,034,869.79			857,458.00
德单	-	2,145,514.28				2,111,996.91			33,517.37
化肥	2,893,605.00	-				2,893,605.00			-
金雨 369	-	3,165,188.80				3,165,188.80			-
京科 968	-	-				-			-
浚少	-	3,734,470.73				3,221,030.70			513,440.03
油葵	4,319,252.57	9,639,782.84				4,319,252.57			9,639,782.84
其他	3,403,524.59	10,343,863.59				4,770,250.66			8,977,137.52
合　计	14,701,553.08	33,835,977.11				28,516,194.43			20,021,335.76

2015 年度：

存货种类	年初余额	本期增加金额				本期减少金额			期末金额
		计提		其他	转回	转销		其他	
郑单 958	857,458.00	14,411.79				-			871,869.79
德单	33,517.37	11,102,370.74				-			11,135,888.11
京科 968	-	1,820,311.52				-			1,820,311.52
浚少	513,440.03	3,719,936.25				-			4,233,376.28
油葵	9,639,782.84	5,861,959.18				55,445.57			15,446,296.45
其他	8,977,137.52	7,083,811.32				1,202,903.83			14,858,045.02
合　计	20,021,335.76	29,602,800.81				1,258,349.40			48,365,787.17

公司 2014 年度–2015 年度，存货减值计提方法及依据：

种子行业对于种子质量有如下 4 个指标：芽率、水份、净度和纯度。其中，种子的纯度与净度在公司收购及生产环节已进行严控，入库的种子一般不会存在因此而造成质量不合格的情况；种子的水份可以通过晾晒进行调节；而种子的芽率会随着库存时间的增加而下降，因此芽率是否达标是公司判断种子是否合格而需要进行转商处理的关键指标。

每年年末，公司各分、子公司首先会取得入库种子的抽检单，对芽率不合格的种子由各、分子公司提出处理意见。对于只能报废或转商的种子，公司财务部根据当地的预计售价(商品粮)减去相应相关的销售费用后的金额作为预计可变现价值，并计提存货减值准备。同时，公司财务部根据当年种子销售情况，对销售毛利率较低或亏损的种子要求销售部提出处理意见，以当年的平均售价或次年的预计售价减去相关的销售费用后的金额作为预计可变现价值，并计提存货减值准备。

公司认为：上述计提存货库存商品减值的方法和依据，是充分、适当和合理的，并在 2014–2015 年度得到了一贯执行，并与以前年度标准一致，真实地反映了公司存货的实际情况。

年审会计师意见：

经抽查测试，我们认为公司上述计提存货库存商品减值的方法和依据，是充分、适当和合理的，并在 2014–2015 年度得到了一贯执行，并与以前年度标准一致，真实地反映了公司存货的实际情况。

(四)订单制：种业企业目前普遍面临产能过剩、库存畸高的严峻压力，公司库存量却大幅下降。年报披露，公司报告期内库存比例下降 39%的原因是物流实施订单制。请公司进一步披露解释订单制。

回复如下：

面对种业企业普遍存在的产能过剩、库存畸高，公司积极调整销售政策，对各分公司实行订单制生产，即销售分支机构根据上年度市场销售情况制定下年度的销售需求，反馈到生产基地安排生产；并将销售需求、生产量统一上传到公司的物流系统，由公司物流系统根据计划、需求进行调配种子，保证库存在一个合理的水平。

五、关于财务信息披露

(一)公司计提资产减值损失的会计处理：公司 2015 年实现营业收入 3.71 亿元，同比下降 15.17%；实现归属于母公司股东净利润 567.81 万元，同比增长 28.09%。年报披露，利润增长的主要原因是公司本期计提资产减值损失减少。

请公司说明有关资产减值损失的会计处理是否符合会计准则的相关规定，会计处理是否与以前年度一致，并请公司年审会计师发表专项意见。

回复如下：

公司 2014–2015 年度计提的各项资产减值情况如下：

序号	项目	2015年发生额	2014年发生额
1	应收款项坏账准备	-3,134,456.88	6,977,308.30
2	存货跌价损失	29,602,800.81	33,835,977.11
3	固定资产减值损失	483,571.42	1,421,564.76
4	无形资产减值损失		5,706,222.64
	合计	26,951,915.35	47,941,072.81

如上表所述，公司 2015 年资产减值损失金额较 2014 年下降 2,098 万元，主要是由于 2015 年提取的应收账款坏账准备下降；无形资产无减值迹象，当年未新增减值损失所致。

公司主要资产减值的计提方法和会计政策如下：

1、　应收款项

按应收账款单项金额重大和账龄组合计提坏账准备。

(1)单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计提坏账准备。单独测试未发生减值的应收款项，包括在账龄组合中计提坏账准备；

(2)账龄组合，采用账龄分析法计提坏账准备。

2、存货跌价损失

(1)为生产而持有的原材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

(2)库存商品，以当年的平均售价或次年的预计售价减去相关的销售费用、税金后的金额作为预计可变现价值，以其与账面成本的差额计提存货跌价准备。

3、固定资产、无形资产等长期资产减值

当上述资产存在减值迹象时，对其进行减值测试–估计其可收回金额。可收回金额以资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产的可收回金额低于其账面价值的，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。

公司认为：公司 2014 年度、2015 年度的上述资产减值发生额，是充分、适当的，相关计提政策和方法得到了一贯执行，符合企业会计准则的相关规定，反映了公司的实际状况。

年审会计师意见：

我们对公司 2014–2015 年度各项资产减值进行抽查测试，未发现异常。我们认为，公司 2014 年度、2015 年度的上述资产减值发生额，是充分、适当的，相关计提政策和方法得到了一贯执行，符合企业会计准则的相关规定，反映了公司的实际状况。

(二)各季度财务数据差异：种子生产、销售具有很强的季节性特点，由此导致企业现金流和存货的波动性较大，各季度主要财务数据差异也较大。

请公司结合销售特点、退货和返利(如有)的会计处理以及收入确认的时点和原则、结算方式说明各个季度财务数据差异较大的原因，并请公司年审会计师发表专项意见。

回复如下：

公司主营玉米种子的生产与销售，具有鲜明的季节性。制种日期一般在每年的 4 月开始，9 月份开始收种，大田收种时间一般会持续一个月的时间。收取的种子在晒场凉晒达标后正式办理入库，入库的时间一般在 11–12 月份完成。种子款的支付一般在 12 月份及春节前后分多次付清。公司销售期一般在每年 12 月至次年 7 月份完成。公司要求经销商在销售开始前按其预期销售数量向公司支付一定标准的预付款，销售期间经销商会分多次进行提货，除了最后一次外不允许退货，退货时间在销售结束之后。公司日常在经销商提货后以后按预计结算价确认收入。每年 6–8 月为销售结算期。公司会根据市场实际情况制定各类种子销售结算价并与经销商对账确认无误后确认收入。

公司 2015 年各相关财务数据如下：

单位：元

项目	1-3 月 或 3 月 31 日	4-6 月 或 6 月 30 日	7-9 月 或 9 月 30 日	10-12 月 或 12 月 31 日
销售商品，提供劳务收到的现金	136,055,418.88	71,503,034.23	-690,366.91	111,997,987.89
购买商品，接受劳务支付的现金	42,211,760.38	7,295,500.86	16,778,457.86	75,810,140.59
存货	305,875,981.77	291,237,407.38	279,454,812.52	258,396,774.87
预收账款	304,901,835.51	309,814,142.75	285,928,806.41	214,912,606.54
营业收入	108,708,951.24	66,590,726.99	23,273,174.25	173,143,039.67
营业成本	81,034,622.20	45,950,626.73	17,615,746.23	118,924,908.19

公司的生产与销售业务主要发生在第一和第四季度，第二、三季度业务量较少，同时第三季度进行结算，因此销售商品、提供劳务收到的现金出现红字。

近两年公司制种面积较 2013 年度有较大幅度的下降，因此期末的存货较期初减少较多。

公司认为：上述收入确认的时点和原值、结算方式，遵循了一般性原则，会计处理合理，各项财务数据反映了公司实际业务的运行情况。

年审会计师意见：

我们认为，公司上述收入确认的时点和原值、结算方式，遵循了一般性原则，会计处理合理，各项财务数据反映了公司实际业务的运行情况。

(三)其他应收款坏账计提及转回：年报披露，公司本期计提其他应收款项坏账准备金额为–316.24 万元；收回或转回坏账准备金额 200 万元；实际核销的其他应收款为 811.63 万元。

请公司补充披露：(1)收回或转回的坏账准备的原因、收回方式、确定原坏账准备计提比例的依据及合理性；(2)说明公司内部有关核销账款的制度规定、逐项披露核销其他应收款所履行的核销程序并说明是否进行过信息披露。请公司年审会计师发表专项意见。

回复如下：

1、2014 年，公司在转让甘肃万向德农马铃薯种业有限公司股权过程中，因种子质量与受让方甘肃国丰科技股份有限公司发生了法律诉讼。公司及其代理律师预计，520 万元的股权转让款尾款中很可能有 320 万的款项无法收回，故而公司采用个别认定的方法对 320 万元股权转让款计提坏账准备。2015 年，经公司大力搜寻证据并力争，与甘肃国丰科技股份有限公司达成和解协议，最终公司只减让了 120 万的股权转让款，因此将上年度计提的 200 万的坏账准备转回并进行了披露。

2、2015 年，公司子公司北京德农下属黑龙江德农种业有限公司核销了 811.63 万元其他应收款。根据北京德农财务管理制度(试行)第八章第五十三条(二)坏账核销审批的程序：坏账核销必须经公司董事会通过后方可核销。该 811.63 万元其他应收款核销已经北京德农种业有限公司董事会决议通过，因未达到上市规则相关信息披露标准，所以未进行信息披露。

公司认为：公司转回的坏账准备的原因、收回方式、确定原坏账准备计提比例的依据合理，符合企业会计准则的有关规定；公司核销 811.63 万元其他应收款的程序符合北京德农内部有关核销账款的制度规定。因未达到上市规则相关信息披露标准，所以未进行信息披露。

年审会计师意见：

我们认为，公司转回的坏账准备的原因、收回方式、确定原坏账准备计提比例的依据合理，符合企业会计准则的有关规定；公司核销 811.63 万元其他应收款的程序符合北京德农内部有关核销账款的制度规定。因未达到上市规则相关信息披露标准，所以未进行信息披露。

特此公告。

万向德农股份有限公司
董事会
2016 年 5 月 18 日

证券代码:600705　　证券简称:中航资本　　公告编号:临 2016–020

中航资本控股股份有限公司
2015年年度股东大会决议公告

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。

重要内容提示：

●本次会议是否有否决议案：无

一、会议召开和出席情况

(一)股东大会召开的时间：2016 年 5 月 18 日

(二)股东大会召开的地点：北京市朝阳区东三环中路乙 10 号艾维克大厦 4 层第一会议室

(三)出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及其持有股份情况：

1、出席会议的股东和代理人人数	51
2、出席会议的股东所持有表决权的股份总数(股)	1,877,016,237
3、出席会议的股东所持有表决权股份数占公司有表决权股份总数的比例(%)	41.8215

(四)表决方式是否符合《公司法》及《公司章程》的规定，大会主持情况等。

本次会议采用现场与网络投票相结合的方式，对需审议议案进行逐项投票表决，表决方式符合《公司法》、《公司章程》及国家相关法律、法规的规定。本次股东大会由公司董事长孟祥泰先生主持。

(五)公司董事、监事和董事会秘书的出席情况

1、公司在任董事 8 人，出席 2 人，公司董事长孟祥泰先生、董事赵桂斌先生亲自出席本次会议，公司独立董事陈杰先生、贺强先生、刘纪鹏先生，公司董事李平先生、都本正先生、王进喜先生因公务原因无法亲自出席本次会议；

2、公司在任监事 3 人，出席 2 人，公司监事会主席胡晓峰先生、职工监事温观音先生亲自出席本次会议，公司监事刘光运先生因公务原因无法亲自出席本次会议；

3、公司副总经理张予安先生、许雄斌先生列席本次会议，其他公司高级管理人员因公务原因无法亲自出席。公司董事会秘书王晓峰先生出席本次会议。

二、议案审议情况

(一)非累积投票议案

1、议案名称：2015 年度董事会工作报告

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	1,876,714,637	99.9839	211,600	0.0113	90,000	0.0048

2、议案名称：2015 年年度报告及年报摘要

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	1,876,775,737	99.9872	150,500	0.0080	90,000	0.0048

3、议案名称：2015 年度财务决算报告

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	1,876,775,737	99.9872	150,500	0.0080	90,000	0.0048

4、议案名称：2015 年度利润分配方案

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
A股	1,876,776,637	99.9872	149,600	0.0080	90,000	0.0048

5、议案名称：2016 年度续聘会计师事务所的议案

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数