

关于陕西美邦药业集团股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券
申请文件的第二轮审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2023]230Z3140 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

关于陕西美邦药业集团股份有限公司

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

总所：北京市西城区阜成门外大街 22 号

向不特定对象发行可转换公司债券

外经贸大厦 15 层/922-926(100037)

申请文件的第二轮审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2023]230Z3140 号

上海证券交易所：

根据上海证券交易所 2023 年 11 月 14 日签发的《关于陕西美邦药业集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的第二轮审核问询函》（上证上审（再融资）[2023]719 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）（以下简称“申报会计师”）对问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

说明：

1、如无特殊说明，本回复报告中的简称或名词释义与《陕西美邦药业集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券证券募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中简称一致。

2、本回复报告中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

3、本回复报告中的字体：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
引用原证券募集说明书内容	宋体

目 录

目 录.....	2
问题 2 关于经营业绩	3
问题 3 关于其他	31

问题 2 关于经营业绩

根据申报材料，1) 公司 2023 年 1-6 月营业收入为 47,614.88 万元，较上年同期下降 22.91%；归属母公司股东的净利润为 7,361.07 万元，较上年同期下降 37.07%。公司的营业收入主要来源于农药制剂产品的销售，2023 年上半年受农药原药价格下降等因素影响，公司产品销量较上年同期下降，从而导致公司产品收入和净利润出现下滑。2) 发行人采取经销模式，报告期内经销商变动较大，变动原因包括对经销商的管理趋严、合作理念不同、部分客户无法维系经营等。3) 发行人应收账款持续大幅增长，且账龄良好。发行人存在预计退货、预计返利计提预计负债的情形。

请发行人说明：（1）影响公司产品销量的因素，农药原药价格下降对产品销量产生影响的原因及合理性，是否存在发行人向经销商压货或经销商囤货情况；报告期内经销商终端销售情况，产品去化率是否处于合理水平，是否存在大量产品积压在经销商处的情形；（2）结合销售价格、需求变动、成本波动情况及其影响因素等，说明最近一期业绩大幅下滑的原因及合理性，相关影响因素是否持续，是否对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响；（3）经销商大幅变动的合理性，是否是行业普遍现象，主要经销商是否保持稳定，新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响；对经销商准入趋严的情况下，低销售金额经销商占比未出现明显变化的合理性；合作理念不同的具体说明，是否合理；部分客户无法维系经营退出的具体数量及销售金额，该部分经销商的回款是否良好，是否需单独计提坏账准备；（4）结合发行人对经销商的信用期、经销商对终端客户的销售回款政策、同行业可比公司的销售回款情况、发行人回款保障措施等，说明发行人应收账款账龄结构良好，远好于可比公司的合理性；（5）预计退货及返利相关的预计负债的计提依据，与实际发生额的对比情况，是否存在较大差异，是否对发行人收入确认产生重大影响；2022 年公司对返利政策及返利预提比例进行调整的具体情况及影响；（6）结合产品结构，备货政策，采购、生产及交付周期等，说明公司存货金额较高的合理性，是否存在滞销情形，存货减值计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）影响公司产品销量的因素，农药原药价格下降对产品销量产生影响的原因及合理性，是否存在发行人向经销商压货或经销商囤货情况；报告期内经销商终端销售情况，产品去化率是否处于合理水平，是否存在大量产品积压在经销商处的情形

1、影响公司产品销量的因素，农药原药价格下降对产品销量产生影响的原因及合理性，是否存在发行人向经销商压货或经销商囤货情况

（1）影响公司产品销量的因素

公司产品销量主要受原药价格、市场环境、气候环境及产品竞争力等因素影响，具体影响如下：

1）原药价格：农药原药价格波动，特别是价格持续下降，影响下游客户对未来价格走势的预期及对公司产品价格的态度，进而影响其备货态度；

2）市场环境：社会经济环境、农药市场供应需求及行业竞争等，影响农药制剂的市场供求关系；

3）气候环境：种植业为农药制剂下游行业，农作物生长受温度、湿度等气候环境影响，农作物生长旺季时下游往往对农药制剂的备货量大；

4）产品竞争力：农药制剂行业企业众多、市场集中度低，因此具有高效能高附加值、市场竞争力强的产品才能获得更高的销量。

（2）农药原药价格下降对产品销量产生影响的原因及合理性

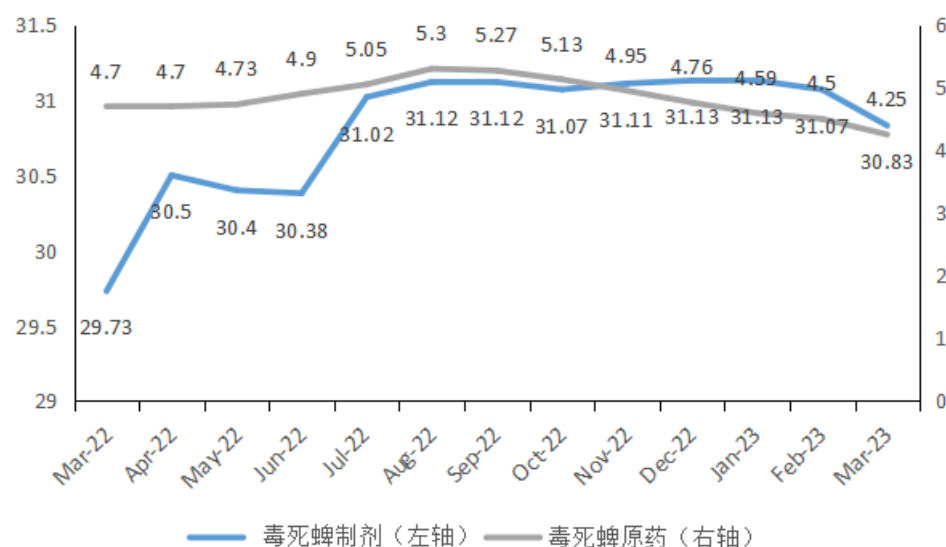
农药原药及其制剂产品的价格呈现波动大和周期性趋势，大宗原药及其制剂价格的走势呈协同和相关性。农药原药价格下降对公司制剂产品销量的影响分析如下：

1）农药原药是生产农药制剂的主要原材料，因此原药市场价格下降意味着后续农药制剂的生产成本下降，根据产品定价形成机制，生产成本下降后产品价格具有下降的动力，因此市场预期农药制剂价格后续会随着成本下降而下降。预

期后续农药制剂价格下降的情绪，会影响下游客户的备货态度，担心后续农药制剂价格会进一步下降，备货较为谨慎；

2) 公司在每个业务年度开始前会统一制定下一业务年度的各类农药制剂产品市场价格，原则上下一业务年度内不会调整售价，如果下一业务年度原药价格持续下降，下游客户预期制剂产品的价格也会下调，从而可能会减少备货或者从其他更低的价格渠道进行采购。

以毒死蜱为例，2022 年 3 月至 2022 年 12 月，这期间原药价格在 4.7 万元/吨以上，其制剂产品受原药价格上涨的传导，毒死蜱 480 克/升乳油产品价格逐渐攀升，一直延续到 2023 年 3 月末，价格开始下滑。



原药价格变化对制剂市场的传导是必然的，但制剂企业的产品竞争力、定价策略、销售策略等可能会导致不同企业在传导时间、影响幅度上会存在一定差异。根据上市农药企业 2023 年半年度报告及主要经营数据公告显示，先达股份、农心科技等企业 2023 年 1-6 月均出现营业收入和净利润的同比下滑，营业收入的下降幅度分别为 21.59%和 3.16%，净利润的下降幅度分别为 72.47%和 36.92%，其中先达股份 2023 年 1-6 月杀菌剂销量同比下降 49.21%，与发行人 2023 年 1-6 月经营业绩变动趋势基本一致。

综上，农药原药价格下降对制剂产品销量产生影响符合公司经营实质，具有合理性。

(3) 是否存在发行人向经销商压货或经销商囤货情况

公司不存在向经销商压货或经销商囤货的情况，主要原因为：

1) 单个经销商的经营规模有限，公司与经销商在销售合同中已约定，公司发出的已验收货物无质量问题不进行退货，且向经销商发货需要经销商事先预付部分货款，全部货款需要在业务年度内结清，故经销商需要根据自身资金实力及实际销售需求进行采购；

2) 报告期随着经销商规模的逐步扩大，公司营业收入持续增长，但公司总体经销商库存变动不存在重大波动，均处于正常的备货水平，公司的发货量与经销商实际需求情况相符。

因此，公司不存在向经销商压货或经销商囤货的情况。

2、报告期内经销商终端销售情况，产品去化率是否处于合理水平，是否存在大量产品积压在经销商处的情形

2020 年末、2021 年末、2022 年末，公司前二十大经销商的存货情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末 /2022 年度	2021 年末 /2021 年度	2020 年末 /2020 年度
前二十大经销商各期期末 库存合计 A	356.62	379.32	951.05
前二十大经销商采购金额 合计 B	12,487.58	12,663.08	7,900.81
前二十大经销商库存比 C=A/B	2.86%	3.00%	12.04%

由上表可见，2020 年至 2022 年末，发行人前二十大经销商库存比分别为 12.04%、3.00%和 2.86%，广大农产品种植户一般会在农药使用旺季春耕前进行农药采购，因此经销商每年年末都会储备一定农药库存。2020 年末，经销商库存比较高主要原因为 2020 年全国各地物流受到影响，造成各经销商出现缺货现象，故 2020 年末各经销商为防止年末运输不畅、备货量较大。综上，报告期内公司的发货量与经销商实际需求情况相符，产品去化率处于合理水平，不存在大量产品积压在经销商处的情形。

(二) 结合销售价格、需求变动、成本波动情况及其影响因素等，说明最

近一期业绩大幅下滑的原因及合理性，相关影响因素是否持续，是否对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响

1、结合销售价格、需求变动、成本波动情况及其影响因素等，说明最近一期业绩大幅下滑的原因及合理性

(1) 销售价格、成本波动情况

2023 年 1-6 月和 2022 年 1-6 月，公司产品销售单价、单位成本及其变动情况如下：

单位：万元/吨

项目	2023 年 1-6 月				2022 年 1-6 月	
	单价	价格涨幅	单位成本	单位成本涨幅	单价	单位成本
杀菌剂	11.17	-3.68%	7.12	11.33%	11.60	6.40
杀虫剂	10.71	1.18%	7.17	5.84%	10.59	6.77
其他	7.91	13.26%	3.02	-0.82%	6.98	3.04
合计	10.48	0.88%	6.47	9.83%	10.39	5.89

2023 年 1-6 月，公司杀菌剂、杀虫剂产品价格较上年同期基本稳定。其中，杀菌剂平均单价下降 3.68%，主要原因系公司产品销售结构差异导致。此外，公司其他产品主要为植物生长调节剂、肥料等，公司植物生长调节剂市场竞争力较强，2023 年 1-6 月推出了高附加值的新产品，因此其他产品平均单价较上年同期上涨 13.26%。

2022 年下半年以来原药价格持续下降，公司前期采购的原药价格较高，导致 2023 年 1-6 月公司销售的杀菌剂、杀虫剂单位成本相对较高。此外，受到国内政策、经济、气候等多方面因素影响，2023 年 1-6 月公司采取以消化库存为主的策略，产能利用率较低，导致主要产品单位制造费用上升。因此，2023 年公司杀菌剂、杀虫剂平均成本均出现上升。

2023 年 1-6 月和 2022 年 1-6 月，公司主要产品毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年 1-6 月	
	毛利率	毛利率变化	占主营业务收入比重	毛利率	占主营业务收入比重

杀菌剂	36.24%	-8.60%	51.64%	44.83%	52.99%
杀虫剂	33.08%	-2.95%	36.05%	36.03%	34.31%
其他	61.86%	5.41%	12.31%	56.45%	12.70%
主营业务毛利率	38.25%	-5.03%	100.00%	43.29%	100.00%

2023 年 1-6 月公司主要产品杀菌剂、杀虫剂在平均单价基本稳定的情况下，平均成本均出现上升，导致杀菌剂、杀虫剂毛利率较上年同期分别下降 8.60%、2.95%。与此同时，2023 年 1-6 月公司其他产品平均单价较上年同期上涨 13.26%，其毛利率相应上升 5.41%。

（2）需求变动情况

2023 年 1-6 月较 2022 年 1-6 月，公司主要产品销量情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月
	销量（吨）	销量增长率	销量（吨）
杀菌剂	2,179.24	-21.72%	2,783.96
杀虫剂	1,586.50	-19.65%	1,974.38
其他	733.82	-33.77%	1,107.96
合计	4,499.56	-23.30%	5,866.30

由上表可见，2023 年 1-6 月公司杀菌剂销量较上年同期下降 21.72%，杀虫剂销量同比下降 19.65%，其他产品销量同比下降 33.77%。2023 年 1-6 月公司产品销量下降主要原因系：1）2023 年以来原药价格持续大幅下降，市场整体需求较为低迷，下游客户对未来价格走势持观望态度，备货较为谨慎；2）由于 2023 年闰二月“倒春寒”的影响，农耕时间较往年有所延后，从而影响经销商的备货时间，需求延后。

综上，2023 年 1-6 月公司业绩下滑主要受需求变动、成本波动等因素影响。一方面，由于 2023 年原药价格持续下降及闰二月“倒春寒”的影响，下游客户备货需求低迷，导致 2023 年 1-6 月主要产品销量下滑，进而当期收入同比下降；另一方面，2023 年 1-6 月公司杀虫剂、杀菌剂平均单价基本稳定的情况下，前期采购的原药价格较高及当期产能利用率较低，导致当期平均单位成本同比上升，进而导致杀菌剂、杀虫剂毛利率同比下降，叠加当期收入下降，因此当期净利润相应同比下降。因此，2023 年 1-6 月公司业绩下滑具有合理性。

2、相关影响因素是否持续，是否对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响

(1) 农药行业具有周期性，未来继续大幅下滑的空间有限

农药行业受上游石油化工、市场供需关系等因素影响呈现周期性波动特征，根据中农立华发布的原药价格指数，2023 年 11 月 12 日农药原药价格指数为 85.30 点，已处于过去 10 年较低的位置，未来原药价格指数继续大幅下滑的空间有限。中农立华发布的原药价格指数情况如下：



如上图所示，农药行业呈现波动特征，2022 年以来原药价格整体呈持续下降趋势，近期农药市场行情接近谷底并小幅波动，市场信心有望逐步修复，下游需求将陆续释放。

(2) 公司 2023 年第三季度收入利润同比增长

公司 2023 年第三季度经营同比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年第三季度	2022 年第三季度	2023 年第三季度较上年同期增减变动幅度
营业收入	7,748.68	6,637.64	16.74%
归属于上市公司股东的净利润	-341.99	-520.02	34.23%

如上表所示，公司 2023 年第三季度实现营业收入 7,748.68 万元，营业收入同比增长 16.74%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 34.23%，虽然第三季

度属于行业销售淡季，但公司经营业绩同比上年已呈现好转趋势，营业收入及归属于上市公司股东的净利润未出现继续下滑。随着市场信心的逐步修复，农药市场需求有望出现反弹。

（3）相关影响因素不会对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响

一方面，农药市场行情接近谷底，随着未来市场需求的回暖，公司将持续推出具有高效能高附加值的新产品，开拓国内国际市场，结合行业周期和自身技术、品牌以及安全环保的综合优势，逐渐提升下游客户对公司产品的需求。另一方面，随着公司的持续生产及销售，公司前期采购的高价位农药原药将陆续实现消化，2022 年至今原药价格持续下降，后续采购原药成本亦随之降低，预计未来平均单位成本出现回落。因此，公司 2023 年 1-6 月业绩下滑影响因素不具有长期持续性。

综上，随着未来农药市场需求的回暖及前期采购高价位原材料的消化，上述需求变动、成本波动等因素对公司业绩的影响正在减弱，相关影响因素预计不会对公司经营及本次募投项目实施构成重大不利影响。

（三）经销商大幅变动的合理性，是否是行业普遍现象，主要经销商是否保持稳定，新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响；对经销商准入趋严的情况下，低销售金额经销商占比未出现明显变化的合理性；合作理念不同的具体说明，是否合理；部分客户无法维系经营退出的具体数量及销售金额，该部分经销商的回款是否良好，是否需单独计提坏账准备

1、经销商大幅变动的合理性，是否是行业普遍现象，主要经销商是否保持稳定，新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响

（1）经销商大幅变动的合理性

农业种植活动覆盖面积大、分布地域广。受历史、地理与经济发展水平等因素影响，我国农业种植以个体农户为主，其对农药等农业生产资料的单位需求较少，因此我国农药制剂企业普遍采用“生产商-经销商-零售商-种植户”的销售模式。

公司销售区域广，农药产品种类繁多，经销商数量众多，因此公司建立了严格的经销商准入制度和销售管理制度，以适应公司的业务发展。公司经销商中以

区、县级数量最多，单个经销商的销售规模一般不会太大，容易受市场竞争、经营状况、销售网络、资金情况等多种因素影响发生变动，进而影响合作关系的存续性。报告期各期，公司的经销商变动情况如下表所示：

项目	期初数量	本期新增 经销商数量	本期减少 经销商数量	期末数量
2023年1-6月	2,302	280	363	2,219
2022年度	1,898	734	330	2,302
2021年度	1,245	822	169	1,898
2020年度	1,050	417	222	1,245

注：部分客户通常在下半年集中采购制剂产品，故 2023 年 1-6 月公司对该类客户暂时未有销售，下半年仍可能继续合作。

报告期各期，公司经销商家数净增加分别为 195 家、653 家、404 家和-83 家，占报告期各期初家数的比重分别为 18.57%、52.45%、21.29%和-3.61%。

报告期各期，公司新增经销商数量分别为 417 家、822 家、734 家及 280 家，新增经销商的主要原因为随着公司销售规模的扩大，公司持续开拓不同区域的优质客户。

报告期各期，公司减少经销商数量分别为 222 家、169 家、330 家、363 家，主要原因系：①随着公司业务规模的扩大，公司对经销商的管理趋严，经销商准入从经营资质、资金实力、商业信誉、零售网络、产品规划等多方面考量。2021 年起，公司推行大客户战略，集中力量服务于优质、规模较大的客户，主动淘汰了一些地域偏远、规模较小、资金实力不够的客户；②部分经销商与公司的合作理念不同，没有继续合作；③由于经济形势的持续影响，部分客户无法维系经营。

综上，报告期内公司经销商变动与所处农药行业、公司销售规模、销售策略等密切相关，符合公司业务实质，具有合理性。

（2）是否是行业普遍现象

根据同行业上市公司年报公告，海利尔、农心科技、诺普信、先达股份未披露经销商变动情况。国光股份 2022 年年度报告显示，该公司 2022 年经销商超过 4,500 个，较 2021 年增加超过 50%，经销商变动较大。因此，公司上述经销商变动情况与同行业公司不存在重大差异。

(3) 主要经销商是否保持稳定

1) 原有经销商稳定情况

2020 年、2021 年、2022 年，公司来自原有经销商的收入占主营业务收入比例分别为 86.22%、80.48%、83.68%，每年均超过 80%，为公司收入贡献主要客户群体。新增经销商为公司根据业务战略布局而开拓的潜力客户，属于公司业务增长的有益补充。

此外，2020 年、2021 年、2022 年，公司每年销售额 100 万以上经销商中，原有经销商占比分别为 93.10%、91.15%、93.67%，大额销售主要来自原有经销商客户，主要经销商客户在公司销售体系中保持稳定。

2) 前十大经销商稳定情况

2020 年、2021 年、2022 年，公司前十大经销商客户情况如下：

单位：万元

年份	序号	经销商名称	销售额	上年是否为前十大经销商
2022 年	1	呈贡林茂农资经营部	1,373.33	是
	2	海南棹耀生态农业科技有限公司	1,278.99	是
	3	南宁盛琳农资有限公司	1,151.67	是
	4	海南众和盛农业有限公司	894.00	是
	5	昆明冠禾农业科技开发有限公司	737.22	否
	6	昆明齐瑞丰农业科技有限公司	734.98	否
	7	文山市宋发农资销售有限公司	601.40	否
	8	海口吉顺盛农业有限公司	551.45	是
	9	昆明齐峰达经贸有限公司	531.60	是
	10	海南浩蓝农业有限公司	488.49	否
2021 年	1	海南棹耀生态农业科技有限公司	2,202.30	否
	2	呈贡林茂农资经营部	1,106.06	是
	3	海南众和盛农业有限公司	1,030.37	是
	4	云南云丰永业农业科技有限公司	974.99	是
	5	南宁盛琳农资有限公司	849.76	是
	6	烟台大为农业科技有限公司	676.53	否

2020 年	7	海口吉顺盛农业有限公司	600.23	否
	8	昆明齐峰达经贸有限公司	586.49	否
	9	新疆龙盛禾生物科技有限公司	576.19	是
	10	海南众合盛农业科技服务有限公司	508.14	否
	1	呈贡林茂农资经营部	968.52	是
	2	南宁盛琳农资有限公司	802.62	是
	3	云南天穗农业科技发展有限公司	426.07	是
	4	云南云丰永业农业科技有限公司	412.37	是
	5	海南众和盛农业有限公司	381.83	是
	6	赣州瑞林农资有限公司	369.29	否
	7	海南省农业生产资料集团有限公司	367.09	否
	8	新疆龙盛禾生物科技有限公司	366.14	否
	9	江永县瑞多收生态农资服务中心	348.90	否
	10	四川农得利生物科技开发有限公司	345.89	是

由上表可知，公司单个经销商销售规模不大，不同年份之间销售金额会存在波动，但前十大经销商客户大多一致，尤其是前五大主要经销商客户基本稳定。

综上，公司每年主营业务收入主要来源于原有经销商客户，其中销售额 100 万元以上大额客户亦基本为原有经销商，公司主要经销商客户较为稳定。

（4）新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响

最近三年，公司新增及退出的经销商对当期收入和毛利的影响如下：

单位：万元

年份	项目	收入影响额	收入影响占比	毛利影响额	毛利影响占比
2022 年	新增经销商	14,382.31	15.88%	6,137.34	15.86%
	退出经销商	-5,941.80	-6.56%	-2,024.95	-5.23%
2021 年	新增经销商	15,961.46	18.96%	6,697.64	20.78%
	退出经销商	-3,386.27	-4.02%	-1,174.10	-3.64%
2020 年	新增经销商	7,456.25	13.25%	2,542.91	12.37%
	退出经销商	-2,846.37	-5.06%	-1,155.05	-5.62%

注：收入影响额为本期新增经销商收入、本期退出经销商上年同期收入，毛利影响额为本期新增经销商毛利、本期退出经销商上年同期毛利。

由上表可知，2020 年、2021 年、2022 年，考虑当年新增经销商收入增加对

当期收入的影响，收入增加额分别为 7,456.25 万元、15,961.46 万元、14,382.31 万元，收入增加额占当期主营业务收入比例分别为 13.25%、18.96%、15.88%。上述期间新增经销商的毛利增加额分别为 2,542.91 万元、6,697.64 万元、6,137.34 万元，毛利增加额占当期主营业务毛利比例分别为 12.37%、20.78%、15.86%。每年的新增经销商系公司根据业务战略布局而开拓的潜力客户，上述客户增收、增利为公司收入、利润增长提供了有力支撑，也是公司战略发展的积极结果。

2020 年、2021 年、2022 年，考虑当年退出经销商上年同期收入减少对当期收入的影响，收入减少额分别为 2,846.37 万元、3,386.27 万元、5,941.80 万元，收入减少额占当期主营业务收入比例分别为 5.06%、4.02%、6.56%，总比影响较小。上述期间退出经销商的毛利减少额分别为 1,155.05 万元、1,174.10 万元、2,024.95 万元，毛利减少额占当期主营业务毛利比例分别为 5.62%、3.64%、5.23%，总比影响较小。

综上，公司新增经销商为公司根据业务战略布局而开拓的潜力客户，退出经销商系公司销售策略、市场竞争及客户自身经营状况等因素产生，每年的新增经销商客户增收、增利为公司收入、利润增长提供了有力支撑，退出经销商对公司收入、利润的影响较小。

2、对经销商准入趋严的情况下，低销售金额经销商占比未出现明显变化的合理性

报告期内，公司经销商收入主要来自原有经销商客户群体，新增经销商为公司根据业务战略布局而开拓的潜力客户。2021 年起，公司推行大客户战略，集中力量服务于优质、规模较大的客户，主动淘汰了一些地域偏远、规模较小、资金实力不够的客户。报告期各期，公司经销商收入按照规模分布情况如下：

年度	收入规模	经销商家数	销售收入(万元)	经销商收入占比
2022 年度	50 万以下	1812	25,872.94	29.35%
	50-100 万	266	18,298.25	20.76%
	大于 100 万	224	43,980.71	49.89%
	合计	2302	88,151.90	100.00%
2021 年度	50 万以下	1,439	23,061.24	28.20%

	50-100 万	262	18,288.61	22.37%
	大于 100 万	197	40,421.25	49.43%
	合计	1,898	81,771.10	100.00%
2020 年度	50 万以下	902	15,259.86	28.21%
	50-100 万	215	15,078.26	27.88%
	大于 100 万	128	23,751.75	43.91%
	合计	1,245	54,089.87	100.00%

由上表可知，公司上述战略施行对公司客户结构产生了积极效果，2021 年、2022 年收入 100 万以上的经销商客户较 2020 年明显提升。一方面，从总量来看，2020 年、2021 年、2022 年公司收入 100 万以上经销商数量分别为 128 家、197 家、224 家，2021 年、2022 年较 2020 年分别增加了 69 家、96 家；2020 年、2021 年、2022 年公司收入 100 万以上经销商收入分别为 23,751.75 万元、40,421.25 万元、43,980.71 万元，2021 年、2022 年较 2020 年分别增长了 16,669.50 万元、20,228.96 万元。另一方面，从占比来看，2020 年、2021 年、2022 年公司收入 100 万以上经销商收入占当期经销商收入合计的比例分别为 43.91%、49.43%、49.89%，2021 年、2022 年较 2020 年分别提升了 5.52%、5.98%。

随着公司业务规模的扩大，公司对经销商的管理趋严，新的经销商准入从经营资质、资金实力、商业信誉、零售网络、产品规划等多方面考量。每年的新增经销商为公司根据业务战略布局而开拓的潜力客户，上述客户为公司收入、利润增长提供了有力支撑。公司客户培育往往需要多年，由于公司与当年新增经销商处于合作第一年，合作初期双方尚处于磨合阶段，因此合作第一年销售收入往往不高，业务潜力释放需要过程，双方合作成熟后销售额有望会持续增加。

2020 年、2021 年、2022 年，收入 50 万元以下新增经销商合计分别为 4,017.38 万元、9,415.31 万元、8,446.30 万元，2021 年、2022 年较 2020 年分别增长了 5,397.93 万元、4,428.92 万元。上述收入 50 万元以下新增经销商系根据公司业务战略布局而开拓的潜力客户，该部分经销商数量较多、总量收入较大，但因处于合作初期单个销量往往不高，上述因素是导致公司对经销商准入趋严的情况下，低销售金额经销商占比未出现明显下降的主要原因，具有商业合理性。

3、合作理念不同的具体说明，是否合理

根据公司的销售策略，公司会主动淘汰一些地域偏远、规模较小、资金实力不足的经销商客户。除上述调整外，在经销商未违反公司经销商管理制度的情况下，公司一般不会主动终止与经销商的合作关系。对于已经建立合作关系的经销商，公司会对老客户的经营资质进行持续跟踪管理，若发现其经营资质续期方面的相关合规问题，公司会主动停止销售。

此外，对于部分合作理念不同的客户，双方会选择终止合作关系。具体情况如下：（1）公司规定同一家客户只允许经销公司品牌系列中单个品牌，双方对合作的公司品牌或产品出现分歧；（2）公司为规范市场秩序对销售区域、渠道有严格规定，客户违反约定的销售区域、渠道对外销售扰乱市场；（3）公司不允许产品线上销售，客户通过线上销售产品与公司产品市场秩序冲突。

综上，公司与上述客户合作理念不同，因此双方终止合作具备商业合理性。

4、部分客户无法维系经营退出的具体数量及销售金额，该部分经销商的回款是否良好，是否需单独计提坏账准备

报告期内，存在部分客户因经营不善、资金实力不足等原因导致无法维系经营退出的情况，具体数量和销售金额如下：

单位：万元

年度	无法维系经营家数 (个)	无法维系经营客户上 一年度销售金额	截至 2023 年 6 月 30 日应收账款金额
2023 年 1-6 月	26	399.47	-
2022 年度	28	634.60	-
2021 年度	16	296.51	-
2020 年度	17	233.27	-

如上表所示，报告期各期，无法维系经营退出的客户数量分别为 17 个、16 个、28 个和 26 个，对应上年度销售金额分别为 233.27 万元、296.51 万元、634.60 万元和 399.47 万元，无法维系经营退出的客户数量及销售金额较小，上述客户大多数采用现款结算，公司给予该类客户的信用政策较为严格。因此，该类客户一般回款情况良好，截至 2023 年 6 月 30 日该类客户的应收账款余额均为零，不需要单独计提坏账准备。

（四）结合发行人对经销商的信用期、经销商对终端客户的销售回款政策、同行业可比公司的销售回款情况、发行人回款保障措施等，说明发行人应收账款账龄结构良好，远好于可比公司的合理性

1、发行人对经销商的信用期

发行人主要的客户类型为农药制剂经销商，经销商收入约占各期主营业务收入的 94%以上，对于经销商客户，公司综合考虑经销商的业务合作量、过往回款情况、发展规模的因素，预付款比例、年度赊销额度等信用政策，并约定年底前统一结清上一业务年度款项。除海南等地区外，经济作物的农药需求旺季一般为 3-9 月，故公司主要商品销售旺季与之相匹配，公司因此制定了业务年度为每年 10 月至次年 9 月。根据公司的信用政策，经销商该业务年度的全部货款一般应于自然年度内结清，一般地区的货款清收工作在每年 10 月份开展，通常于每年 10 月至 12 月集中清收该业务年度货款，海南地区一般在每年 7 月至 9 月份完成该业务年度的货款清收工作。因此，公司对客户的信用期一般不超过一年。

2、经销商对终端客户的销售回款政策

我国农药制剂行业多采用“生产商-经销商-零售商-种植户”渠道进行销售。公司经销商对终端客户的销售回款政策不完全一致。一般来讲，公司经销商客户的下游终端客户一般合作关系比较稳定，每年业务年度开始后，经销商一般会召开下游零售商、种植户订货会，签订订货合同并收取部分订货款，后续再分次发货，并按约定收款。此外，经销商对外销售金额较小时往往直接收取货款，不设信用期。

3、同行业可比公司的销售回款情况

（1）同行业可比公司的销售回款政策

根据公司的信用政策，经销商的全部货款应于年度末结清，故货款清收工作一般在每年 10 月份开展，通常于每年 10 月至 12 月集中清收该业务年度货款。公司对客户的信用期一般不超过一年，报告期内公司的结算和收款政策没有变化。

同行业可比上市公司披露的信用政策如下：

可比上市公司	经销商信用政策
海利尔	公司农药制剂产品面对的客户主要为各地的区域经销商，销售具有点多、面广、量小的特点，因而应收账款的客户集中度不高，公司为加强对经销商应收账款的管理，每年定期对经销商应收账款进行清收，一般于每年10月开始陆续开展清收工作。
农心科技	在销售结算政策方面，原则上公司要求新建立合作关系的经销商、销售规模较小的经销商以及部分区域经销商全额预付货款后发货，并根据其自身销售规模、资金实力、历史回款状况对其余经销商设置不同回款比例要求，预付款达到所要求比例后方安排发货，原则上经销商在当年11月底结清前一业务年度的销售货款。
诺普信	统一制定信用政策，赊销额度平均为当年经销商约定完成销量的20%。在赊销信用额度以内，同时在履行《产品年度购销合同》循环回款条件前提下，经销商订货由片区经理核定即可发货。赊销信用额度使用完毕或前期货款尚未清还，经销商订货将受限制。在应收账款回收的管理方面，公司针对南北方气候特点制定了差异化的货款清收制度。
先达股份	根据经销商的代销清单确认销售收入，并于销售旺季结束后根据经销商确认的结算单与经销商进行最终结算，在该业务类型下，本公司一般在发货前要求经销商预付一定比例的货款，并在最终结算后结清货款，对部分合作规模较大，信誉较好的经销商，会适当给予信用期限。
国光股份	公司对不同客户执行不同的信用政策，公司对经销商原则上执行先款后货的货款结算政策，对于政府采购业务，公司根据采购金额的大小及客户自有资金的情况对客户给予一定的授信额度；对种植大户和大型园林公司的直销业务采取风险控制下的按合同付款或滚动付款的赊销模式。
发行人	对于经销商客户，公司综合考虑经销商的业务合作量、过往回款情况、发展潜力等因素，约定预付款比例、年度赊销额度等信用政策，并约定每年10月至12月开展货款的清收工作。

由上表可见，主要可比上市公司均根据客户资质、信誉、销售情况等因素制定了相应的信用政策，大多设定了年终结算时点。报告期内，发行人的结算时点普遍集中在每年的10月至12月，主要客户的结算收款情况符合公司政策规定，报告期内结算和收款政策无明显变化，符合行业惯例，与同行业公司不存在重大差异。

（2）同行业可比公司的销售回款账龄结构

报告期内，同行业可比公司一年以内应收账款比例如下：

公司名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
海利尔	93.26%	89.79%	85.29%	91.15%
农心科技	98.93%	98.50%	94.13%	96.79%
诺普信	80.43%	68.42%	65.08%	72.95%
先达股份	98.94%	99.19%	99.78%	99.36%

国光股份	50.08%	44.65%	72.27%	74.96%
发行人	99.93%	97.23%	99.86%	99.88%

注：农心科技 2021 年、2020 年为披露的按组合计提坏账准备的应收账款余额账龄数据。

由上表可知，同行业可比公司中国光股份、诺普信一年以内应收账款占比较低，其中，国光股份一年以内应收账款占比较低主要是因为其部分业务参与政府采购，以及对种植大户、大型园林公司开展直销业务，该类客户大多采用按合同付款或滚动付款的赊销模式，应收账款账期较其他经销商客户长；诺普信针对南北方气候特点制定了差异化的货款清收制度，根据不同地区业务结束时间进行货款清收，因此一年以内应收账款占比较低其他可比上市公司略低。

报告期内，公司同行业可比公司的一年以内应收账款占比大多较高，发行人与同行业可比公司一年以内应收账款不存在重大差异。发行人与农心科技均以农药制剂产品销售为主，在产品结构、销售模式上较为相似，因此该公司一年以内应收账款占比与公司较为接近。

4、发行人回款保障措施

公司针对不同的客户采用不同的结算方式：对于合作期限较长、业务规模较大、信誉较好以及具有增长潜力的经销商给予其一定的赊销额度。对于其他经销商，发行人一般采取预收部分货款发货或款到发货的形式销售。全部经销商货款要求在当年业务年度内结清。对于给予赊销额度的经销商客户，公司会综合考虑经销商的业务合作量、过往回款情况、发展潜力等因素，制定预付款比例、年度赊销额度等信用政策。公司在上述赊销额度内发货，当年发货量接近赊销额度时公司会及时预警并向客户催收回款，超过信用额度需要履行总经理特批程序方可继续发货，并在年底前统一清算结清上一业务年度剩余款项。

公司制定了“销售与收款制度”，对于与经销商的合同管理、客户征授信管理、产成品入库与出库管理、开具发票、款项回收、应收账款的对账及催收等各环节的风险控制进行了规定，并在日常经营活动中严格执行，以保证销售回款的及时和安全。

综上，报告期内，公司制定并实行严格的销售回款政策，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款结构良好，应收款整体回收风险较小，与同行业

可比公司应收账款结构不存在重大差异。

（五）预计退货及返利相关的预计负债的计提依据，与实际发生额的对比情况，是否存在较大差异，是否对发行人收入确认产生重大影响；2022 年公司对返利政策及返利预提比例进行调整的具体情况及其影响

1、预计退货及返利相关的预计负债的计提依据

公司新业务年度的退货率及返利率一般在下一业务年度开始时，参考上一业务年度的实际发货、退货及返利情况，并结合当年度的销售政策制定，作为当年度预提销售返利及退货的基准，并在业务年度开始后按该比率计提相应的预计负债。其中：预计退货金额=发货金额*预计退货比例，预计返利金额=发货金额*预计返利比例。

公司返利政策包括预付款返利、单品返利及退货返利，具体如下：

（1）预付款返利

为稳固与经销商业务合作关系，保障货款安全，鼓励经销商预先支付部分货款。公司根据上一业务年度经销商的业务规模、预收款金额，并结合预收款时间和经销商当年回款情况给予相应的返利政策。

（2）单品返利

在业务年度启动时，公司根据上年销售情况及市场环境变化统一制定年度产品价格及单品返利政策，即下游经销商一次性或累计达到一定购买量，可以给予一定比例的产品折扣；同一年度内某一具体产品返利比例不变，不同具体产品返利比例可能不同，原则上每个产品返利政策在业务年度内保持不变。

（3）退货返利

为鼓励经销商减少退货，一般约定业务年度内不退货给予规定的退货返利。根据公司的政策，计算净回款额时，需要减去已享受预付款返利、单品返利部分的货款，故整体退货返利比例较低。计算方法为：每业务年度末款项结算时对每家经销商退货情况进行统计，计算退货率（全年退货额/全年发货额），根据退货率计算退货返利折扣。

2、与实际发生额的对比情况，是否存在较大差异

报告期内，公司计提的退货、返利金额，与实际发生额对比情况如下：

单位：万元

项目	预计返利				预计退货			
	返利计提金额	计提比例	实际返利金额	实际比例	退货计提金额	计提比例	实际退货金额	实际比例
2022 年度	14,169.40	13.06%	13,806.87	12.73%	3,711.05	3.42%	3,549.38	3.27%
2021 年度	10,915.45	11.39%	10,700.63	11.16%	2,086.85	2.18%	1,495.71	1.56%
2020 年度	6,992.14	11.13%	6,325.49	10.07%	1,585.66	2.52%	784.29	1.25%

2020 年至 2022 年，预计返利计提比例分别为 11.13%、11.39%、13.06%，实际返利比例分别为 10.07%、11.16%、12.73%，预提返利金额与实际返利发生额相比差异较小；预计退货计提比例分比为 2.52%、2.18%、3.42%，实际退货比例为 1.25%、1.56%、3.27%，2020 年度公司实际退货金额较小，2021-2022 年度，随着公司销售规模的扩大公司实际退货金额有所增长，2022 年度出于维护客户关系及发展品牌等因素考虑，公司增加了退换货力度，并在业务年度开始时调整了退货计提比例，公司 2022 年度退货计提金额与实际退货金额差异较小。

3、是否对发行人收入确认产生重大影响

公司对于附有销售返利、退回条款的销售，公司在客户取得相关商品控制权时，以扣除返利、退货后的金额确认收入，同时按照预计销售返利、退回金额确认为预计负债。

报告期内，公司预计返利、退货与实际发生额差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
返利计提金额	14,169.40	10,915.45	6,992.14
实际返利金额	13,806.87	10,700.63	6,325.49
返利金额差异	362.53	214.82	666.65
退货计提金额	3,711.05	2,086.85	1,585.66
实际退货金额	3,549.38	1,495.71	784.29
退货金额差异	161.67	591.14	801.37

如上表所示，报告期内，公司返利金额差异分别为 666.65 万元、214.82 万元和 362.53 万元，退货金额差异分别为 801.37 万元、591.14 万元和 161.67 万元，差异金额较小。

公司在收入确认时，已经将预计返利、预计退货金额进行扣除，预计金额与实际发生额差异较小，且公司在每个业务年度结束后会根据当年度实际发生的返利及退货金额对收入进行调整。因此，预计返利及退货的计提不会对公司收入确认产生重大影响。

4、2022 年公司对返利政策及返利预提比例进行调整的具体情况及其影响

(1) 2022 年度返利调整情况

报告期内，公司返利政策包括预付款返利、单品返利和退货返利，其中主要以单品返利为主。在业务年度启动时，公司根据上年销售情况及市场环境变化统一制定年度产品价格及单品返利政策，同一业务年度内某一具体产品返利比例不变，不同具体产品返利比例可能不同，原则上每个产品返利政策在业务年度内保持不变。2022 年业务年度开始时，公司调高了该年度的产品售价，同时为了保持公司产品的市场竞争力，也相应加大了单品返利的政策幅度，故 2022 年度公司的实际返利规模有所增加。

公司 2022 年度销售的产品种类有 500 余种，不同种类产品执行的返利政策有差异，以下列示 2022 年返利金额前五大产品的单品返利政策与上年对比情况：

序号	产品	2022 年销售金额（万元）	单品政策调整情况	2022 年政策率	2021 年政策率
1	80% 烯酰吗啉水分散粒剂	2,305.56	2021 年政策为单品政策 A，2022 年调整为单品政策 B	政策率 1	政策率 6
2	3% 胺鲜酯·复硝酚钠水剂	1,952.40	2021 年政策为单品政策 C，2022 年调整为单品政策 D	政策率 2	政策率 7
3	27% 春雷霉素·溴菌腈可湿性粉剂	1,924.78	2021 年政策为单品政策 E，2022 年调整为单品政策 F	政策率 3	政策率 8
4	10% 烯效唑悬浮剂	1,634.97	2021 年政策为单品政策 G，2022 年调整为单品政策 H	政策率 4	政策率 9

5	70%噻虫嗪种子处理可分散粉剂	1,456.45	2021 年政策为单品政策 I, 2022 年调整为单品政策 J	政策率 5	政策率 10
---	-----------------	----------	----------------------------------	-------	--------

注：政策率计算公式，政策率=赠送件数/（订货件数+赠送件数），“3%胺鲜酯·复硝酚钠水剂”2022 年政策率=聚星伴侣售价/（聚星售价+聚星伴侣售价）。

公司 2022 年度上调了单品返利政策，如单品返利金额前五大的产品中，单品返利政策由 2021 年的“单品政策 A”、“单品政策 E”调整为 2022 年的“单品政策 B”、“单品政策 F”，“3%胺鲜酯·复硝酚钠水剂”产品，由 2021 年的“单品政策 C”调整为 2022 年的“单品政策 D”，单品返利政策幅度更大，返利政策率均有所上调，销售金额前五大单品的返利政策率上调幅度在 1.51%-2.11%。

（2）2022 年度返利政策调整影响较小

2022 年度，公司预计返利和实际返利差异情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度
返利计提金额（万元）	14,169.40	10,915.45
实际返利金额（万元）	13,806.87	10,700.63
返利金额差异（万元）	362.53	214.82
返利计提比例	13.06%	11.39%
实际返利比例	12.73%	11.16%
返利比例差异	0.33%	0.23%

如上表所示，公司 2022 年实际返利金额为 13,806.87 万元，因单品返利幅度增大导致返利总金额较 2021 年度有所增加，但公司在 2022 业务年度开始时就调整了返利计提比例，2022 年度返利计提金额与实际返利金额差异仅 362.53 万元，返利比例差异仅 0.33%。公司在收入确认时，已经将预计返利金额进行扣除，预计返利金额与实际返利发生额差异较小。

综上，公司 2022 年度返利政策调整系根据公司产品售价及销售政策确定，实际返利金额与预计金额差异较小，符合公司实际经营情况，且公司在业务年度结束后会根据实际返利金额对收入进行调整。因此，返利政策调整不会对公司收入确认产生重大影响。

（六）结合产品结构，备货政策，采购、生产及交付周期等，说明公司存货金额较高的合理性，是否存在滞销情形，存货减值计提是否充分

1、结合产品结构，备货政策，采购、生产及交付周期等，说明公司存货金额较高的合理性

（1）产品结构

发行人所处的农药制剂细分行业需求具有多样、分散、复杂易变等特点，且公司制剂产品种类众多，为了保证生产与发货的时效性，公司通常会储备多品种原材料，与单一类型制剂生产企业相比，公司的制剂生产所需原材料品种更多。由于公司下游经销商数量众多、分布广泛，不同地区、不同防治对象的农药需求存在明显差异，公司产品种类丰富，需要备货的产品种类及规模相对较大。

报告期各期，公司形成销售的产品种类数量与期末库存情况如下：

项目	2022年度/ 2022年末	2021年度/ 2021年末	2020年度/ 2020年末
存货余额（万元）	45,728.88	55,955.75	27,796.54
产品数量（个）	507	540	381

如上表所示，公司期末库存备货一般会参考当年度产品销售情况，公司各期产品种类较多，最高达到 500 余种，每个品种的产品又划分为不同的规格型号，整体的产品数量达到 1,000 多种，故需要更多种类原材料进行生产，实际经营中，每种原材料及产成品均需一定的安全库存量。公司登记证数量多，产品种类较多，单个产品的销售规模不会太大，公司多品种多品牌经营的策略导致公司期末存货余额较高，与公司实际产品结构情况相符。

（2）备货政策

农业生产的季节性决定了农药制剂行业具有明显的季节性特征，除海南等部分南方地区外，每年的3-9月份是农药使用的高峰期，也是农药的需求旺季。由于春耕时间紧张且每年时间较为固定，因此公司一般需要在农药需求旺季来临之前进行较大规模的产品生产以满足经销商的采购需求。公司一般于每年的下半年根据预计产品销售及原药价格情况开始原药备货，并于四季度与客户签订次年的销售合同。公司依据销售计划制定生产计划，由公司市场部结合往年销售情况和

本业务年度产品销售计划按月制定冬储生产计划后生产备货。

公司主要产品为杀菌剂、杀虫剂等农药制剂，主要原材料为农药原药，报告期内公司主要产品成本中直接材料占比维持在 90-92%左右，因此公司高度关注原材料市场价格走势和下游市场对具体农药品种产品的需求变化，结合对未来上游原药市场价格和下游市场供需关系的预判，确定原材料、库存商品、包装物及低值易耗品等具体需求。一般针对紧俏产品的原材料、库存商品等备货量需要达到全年预计销售目标的 50%左右，普通产品的原材料、库存商品、包装物及低值易耗品等备货量需要达到全年预计销售目标的 20%-30%。

(3) 采购、生产及交付周期

发行人的采购、生产、销售等各业务周期主要列示如下：

业务环节	业务周期
采购	由于农药生产的季节性，公司一般采购从三季度开始，进行冬储备货，以保证下一年产品生产正常进行，一般采购业务周期为9月至次年3月
生产	公司整体业务的生产周期一般从10月至第二年4月，5-9月一般为生产淡季
销售	销售的业务周期一般从四季度11月开始，客户预付货款，公司进行发货，整体销售业务周期一般为11月至次年6月份为主要期间

由上表可知，发行人采购、生产、销售周期存在连贯性，公司采购一般从三季度开始进行冬储备货，生产周期一般从10月至第二年4月，销售周期一般从四季度11月开始至次年6月为主要期间。上述采购、生产及销售的周期性特征，也决定了公司需要在年底前储备较多的存货，以保证集中生产旺季的需要。

此外，因公司产品品种众多，而公司的生产线数量有限，故导致公司需要集中生产与合理安排生产计划，不同产线生产不同产品需要进行换线调试，所需时间较长，总体拉长了生产周期，也导致了公司需要事先进行一定比例的半成品、库存商品的储备，以保证销售旺季的产品供应。

综上，公司所处农药制剂行业具有明显的季节性特征，为满足农药销售旺季需求要提前生产备货，且公司产品种类丰富，需要备货的产品种类及规模相对较大，上述因素导致公司期末存货余额较高，符合公司实际情况。

2、是否存在滞销情形，存货减值计提是否充分

（1）从公司存货结构分析

报告期各期末，发行人存货的库龄构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	27,906.53	89.48%	42,233.28	88.35%	54,568.33	94.74%	27,132.11	94.40%
1年以上	3,280.59	10.52%	5,568.43	11.65%	3,031.93	5.26%	1,610.08	5.60%
合计	31,187.12	100.00%	47,801.71	100.00%	57,600.26	100.00%	28,742.20	100.00%

报告期各期末，库龄为一年以内的存货占比分别为 94.40%、94.74%、88.35%、89.48%，公司存货库龄主要集中在一年以内，库龄结构较为合理。

2017 年 6 月，农业农村部颁布《农药标签和说明书管理办法》，对农药质量保证期及标识作出了相关规定。据此，我国农药制剂产品普遍有标明的质量保证期。不同品种、形态、理化性质的制剂保质期之间存在差异，一般为 2 年左右。目前，我国暂未对农药原药质量保证期作出明确规定，公司实际业务中根据各类存货具体使用情况进行管理。

报告期各期末，公司各类存货的有效期情况如下：

单位：万元

2023年6月30日					
项目	有效期内		有效期外		合计
	余额	占同类存货比例	余额	占同类存货比例	余额
原材料	8,623.99	100.00%			8,623.99
库存商品	15,679.49	98.28%	274.60	1.72%	15,954.09
半成品	5,052.29	100.00%			5,052.29
发出商品	136.57	100.00%			136.57
包装物及低值易耗品	1,420.18	100.00%			1,420.18
合计	30,912.52	99.12%	274.60	0.88%	31,187.12
2022年12月31日					
项目	有效期内		有效期外		合计
	余额	占同类存货比例	余额	占同类存货比例	余额

原材料	14,171.73	100.00%			14,171.73
库存商品	23,678.35	99.37%	149.15	0.63%	23,827.50
半成品	7,096.13	100.00%			7,096.13
发出商品	913.35	100.00%			913.35
包装物及低值易耗品	1,793.00	100.00%			1,793.00
合计	47,652.56	99.69%	149.15	0.31%	47,801.71
2021 年 12 月 31 日					
项目	有效期内		有效期外		合计
	余额	占同类 存货比例	余额	占同类 存货比例	余额
原材料	27,365.68	100.00%			27,365.68
库存商品	20,172.77	99.73%	53.79	0.27%	20,226.56
半成品	7,213.62	100.00%			7,213.62
发出商品	819.54	100.00%			819.54
包装物及低值易耗品	1,974.86	100.00%			1,974.86
合计	57,546.47	99.91%	53.79	0.09%	57,600.26
2020 年 12 月 31 日					
项目	项目		项目		项目
	余额	占同类 存货比例	余额	占同类 存货比例	余额
原材料	11,621.89	100.00%	-	-	11,621.89
库存商品	9,879.74	99.09%	90.90	0.91%	9,970.64
半成品	5,005.96	100.00%	-	-	5,005.96
发出商品	630.41	100.00%	-	-	630.41
包装物及低值易耗品	1,513.30	100.00%	-	-	1,513.30
合计	28,651.30	99.68%	90.90	0.32%	28,742.20

如上表所示，报告期各期末，公司各类存货中有效期内存货余额占比均超过 99%，公司整体存货结构较好。公司质检部门每年会对 1 年以上的原药、成品、半成品以及库存商品进行药效的有效性检测，根据检测的药效情况，计提相应的跌价准备，公司不存在存货大量失效或滞销的情形。

(2) 与同行业对比情况

对比同行业公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
海利尔	4.29%	2.21%	1.09%	0.54%
农心科技	1.47%	1.04%	1.25%	1.26%
诺普信	1.97%	1.71%	1.05%	1.25%
先达股份	2.41%	1.61%	2.10%	3.99%
国光股份	1.79%	1.38%	1.29%	1.20%
平均值	2.39%	1.59%	1.36%	1.65%
本公司	5.07%	4.34%	2.86%	3.29%

注：数据来源于同花顺 iFind。

报告期各期，发行人存货跌价准备计提比例分别为 3.29%、2.86%、4.34%和 5.07%，显著高于同行业可比公司及同行业平均水平，存货跌价准备计提较为充分。

综上，发行人存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄结构较为合理，有效期内存货占比较高，不存在存货大量失效或滞销的情形，公司存货跌价准备计提比例高于行业平均水平，存货减值计提充分。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人相关人员，了解影响公司产品销量的因素，经销商变动情况，公司对经销商的信用政策，经销商对终端客户的销售回款政策，返利相关的预计负债的计提情况，备货政策，采购、生产及交付情况。

2、查阅同行业可比公司公开信息披露文件，了解同行业可比公司业绩经营及产品销售情况，经销商变动情况、应收账款账龄结构。

3、查阅中农立华发布的原药价格指数信息，了解农药原药近年来价格变动情况。

4、向主要客户函证或获取说明，确认报告期内公司对经销商客户的销售及期末库存结余情况。

5、获取公司收入明细表、成本明细表，分析公司产品销售价格、成本及销量的影响因素，分析新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响。

6、获取公司应收账款明细表，分析经销商的回款情况，坏账准备计提充分。

7、获取公司返利相关的预计负债计提明细表、实际返利明细表，分析是否存在较大差异。

8、获取公司存货明细表，分析存货库龄结构，存货减值计提情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人产品销量主要受原药价格、市场环境、气候环境及产品竞争力等因素影响，农药原药价格下降对制剂产品销量产生影响符合公司经营实质，具有合理性；发行人不存在向经销商压货或经销商囤货的情况；报告期内，发行人经销商终端销售情况、产品去化率处于合理水平，不存在大量产品积压在经销商处的情形。

2、2023 年 1-6 月发行人业绩下滑主要受需求变动、成本波动、气候环境等因素影响，业绩下滑具有合理性；2023 年 1-6 月业绩下滑影响因素不具有长期持续性，2023 年第三季度发行人经营业绩同比增长并呈现好转趋势，随着农药市场需求的回暖及前期采购高价位原材料的消化，上述因素对公司业绩的影响正在减弱，预计不会对公司经营及本次募投项目实施构成重大不利影响。

3、报告期内公司经销商变动与所处农药行业、公司销售规模、销售策略等密切相关，符合公司业务实质，具有合理性。经销商变动情况与同行业公司不存在重大差异。发行人主要经销商客户较为稳定，每年的新增经销商客户增收、增利为公司收入、利润增长提供了有力支撑，退出经销商对公司收入、利润的影响较小；低销售金额经销商数量较多，总量收入较大，但因处于合作初期单个销量往往不高，业务潜力释放需要过程；公司与部分经销商因品牌策略、销售区域、渠道等合作理念不同，因此双方终止合作，具备商业合理性；报告期内，发行人因无法维系经营退出的经销商数量及销售额均较小，且回款良好，不需要单独计提坏账准备。

4、公司制定并实行严格的销售回款政策，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款结构良好，应收款整体回收风险较小，与同行业可比公司应收账款结构不存在重大差异。

5、发行人参考上一业务年度的实际发货、退货、返利情况，并结合当年度的销售政策制定返利率，计提相应的预计负债，报告期内预计返利及退货金额与实际发生额差异较小，对发行人收入确认不存在重大影响。公司 2022 年度返利政策调整系根据公司产品售价及销售政策确定，实际返利金额与预计金额差异较小，符合公司实际经营情况，且公司在业务年度结束后会根据实际返利金额对收入进行调整，返利政策调整不会对公司收入确认产生重大影响。

6、公司所处农药制剂行业具有明显的季节性特征，为满足农药销售旺季需求要提前生产备货，且公司产品种类丰富，需要备货的产品种类及规模相对较大，期末存货余额较高符合公司实际经营情况。发行人存货库龄主要集中在 1 年以内，库龄结构较为合理，有效期内存货占比较高，不存在存货大量失效或滞销的情形，公司存货跌价准备计提比例高于行业平均水平，存货减值计提充分。

问题 3 关于其他

根据申报材料，1) 截至 2023 年 6 月 30 日，公司实际支配资金 7,152.91 万元，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金金额为 49,575.12 万元。2) 发行人其他非流动资产金额较高，主要为土地预付款。

请发行人说明：（1）公司实际支配资金远低于测算的最低货币资金保有量的合理性，是否存在经营周转困难；最低货币资金保有量及本次融资必要性、合理性的相关分析是否合理；（2）说明购置土地的用途、交易对象、支付大额预付款的原因及合理性，相关土地多年未予成交的原因，是否存在关联方资金占用情形。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）公司实际支配资金远低于测算的最低货币资金保有量的合理性，是否存在经营周转困难；最低货币资金保有量及本次融资必要性、合理性的相关分析是否合理

1、公司实际支配资金远低于测算的最低货币资金保有量的合理性，是否存在经营周转困难

最低现金保有量为一定限定条件下测算出的理论值，受年末存货、应收账款、预收账款等多种因素的影响，与实际现金保有情况会存在一定差异。发行人 2023 年 6 月末的实际支配资金远低于测算的最低货币资金保有量，主要原因为：1) 为满足农药产品的多样化需求，以及保证在需求旺季的及时、稳定供应，公司一般于每年下半年陆续开始进行“冬储”备货和生产，年末存货余额会处于较高水平。此外，2021 年下半年以来原材料价格整体呈上升趋势，为及时锁定原材料成本，公司加大“冬储”备货力度，导致 2022 年期初存货余额水平较高；2) 受公司回款周期影响，发行人一般每年 10 月开始清收业务年度货款，在年度中间月份货币资金余额处于较低水平。具体分析如下：

（1）最低货币资金保有量测算过程

根据公司 2022 年度财务数据测算，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金金额为 49,575.12 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
最低现金保有量（万元）	①=②/③	49,575.12
2022 年度付现成本总额（万元）	②=④ + ⑤ - ⑥	73,411.34
2022 年度营业成本（万元）	④	51,836.93
2022 年度期间费用总额（万元）	⑤	23,156.31
2022 年度非付现成本总额（万元）	⑥	1,581.90
货币资金周转次数（现金周转率）	③=360÷⑦	1.48
现金周转期（天）	⑦=⑧ + ⑨ + ⑩ - ⑪ - ⑫	243.11
存货周转期（天）	⑧	367.35
应收款项及应收票据周转期（天）	⑨	58.18
预付款项周转期（天）	⑩	27.07
应付款项及应付票据周转期（天）	⑪	80.90
合同负债周转期（天）	⑫	128.58

注：1、期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

2、非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销及使用权资产折旧；

3、存货周转期=360*[(期末存货账面余额+期初存货账面余额)/2]/营业成本；

4、应收款项及应收票据周转期=360*[(期末应收账款账面余额+期末应收票据账面余额+期初应收账款账面余额+期初应收票据账面余额)/2]/营业收入；

5、预付款项周转期（天）=360*[(期末预付款项账面余额+期初预付款项账面余额)/2]/营业收入；

6、应付款项及应付票据周转期（天）=360*[(期末应付账款账面余额+期末应付票据账面余额+期初应付账款账面余额+期初应付票据账面余额)/2]/营业成本；

7、合同负债周转期（天）=360*[(合同负债账面余额+合同负债账面余额)/2]/营业成本。

发行人最低现金保有量系根据 2022 年度财务数据测算，受行业“冬储”政策及原材料价格上涨因素影响，公司 2022 年初及 2022 年末存货账面余额均处于较高水平，存货周转期较高，导致根据 2022 年度财务数据测算的最低现金保有量偏高，与公司实际经营所需的现金保有量存在一定差异。

（2）2022 年期初期末存货余额影响

发行人报告期各年度内的存货余额情况如下：

单位：万元

项目	第一季度末	第二季度末	第三季度末	第四季度末
2020 年度	18,848.92	15,086.22	17,308.03	27,796.54
2021 年度	26,272.86	20,769.84	39,908.38	55,955.75
2022 年度	37,834.13	35,833.90	52,444.33	45,728.88

注：各年度第一、第三季度末数据未经审计。

由上表所示，报告期内公司第三季度末和第四季度末的存货余额水平较高，主要是因为农药企业对下游需求季节性特定反应较为敏感，为保证农药需求旺季的及时、稳定供应，一般需要提前稳定备货，且公司制剂产品种类众多，公司通常会在下半年开始进行“冬储”原材料备货及生产。上述“冬储”政策使得公司各期末的原材料、库存商品余额均处于较高水平。

此外，2021 年末公司存货账面价值较 2020 年增加 28,159.21 万元，主要原因系：一方面 2021 年四季度原材料价格整体呈上升趋势，为及时锁定原材料成本，公司加大“冬储”备货力度；另一方面，公司业务规模处于大幅扩张阶段，2021 年经销商数量较 2020 年末净增加 653 家，为满足下游经销商的需求，公司加大了采购力度；此外，公司在每年第四季度，下游经销商开始向公司进行春耕订货，2020 年以来受外部环境影响，下游经销商为保证足够的库存，订货时间较往年提前，需求增加，故公司加大生产力度，导致 2021 年期末半成品和库存商品余额较高。

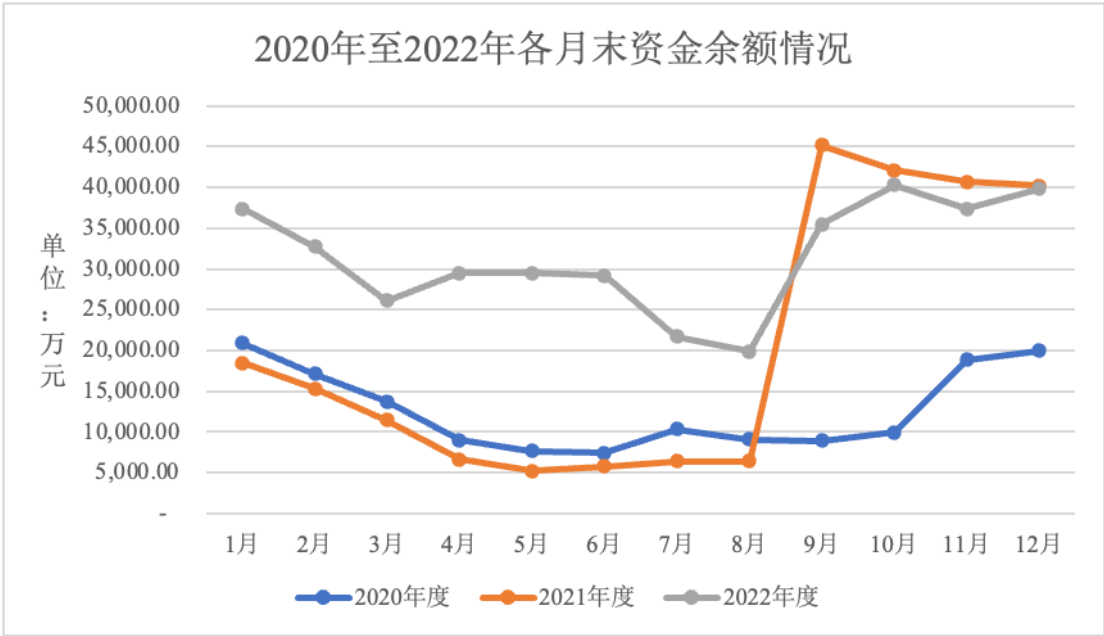
综上，受“冬储”备货政策及 2021 年原材料价格上涨等因素影响，公司 2022 年期初及期末的存货账面余额均处于公司历史较高水平，由此根据 2022 年度财务数据测算的最低现金保有量偏高，与公司实际经营所需的现金保有量存在一定差异。

（3）公司实际支配资金情况

公司主要产品为农药制剂产品，且主要面对经济作物，除海南个别地区外，经济作物的农药需求旺季一般为 3-9 月，公司主要商品销售旺季与之相匹配，故

制定了业务年度一般为每年 10 月至次年 10 月，根据公司的信用政策，经销商货款清收工作一般在每个业务年度末的 10 月开展、12 月结清，在年度中间月份因未到业务年度账款清算时点导致货币资金余额处于较低水平。

2020-2022 年各月末，公司货币资金情况如下图所示：



如上图所示，受公司回款周期及采购周期影响，公司报告期各年度 3 至 8 月期间货币资金余额较低，9、10 月开始业务年度清算回款后货币资金余额会大幅上涨，2021 年 9 月大幅上涨是因为公司首次公开发行募集资金到账所致。

基于公司回款政策影响，公司 2023 年 6 月末的实际可支配资金为 7,152.91 万元，金额较小。根据公司 2022 年期末货币资金余额，公司实际可支配资金金额 17,016.79 万元，具体情况如下：

单位：万元

2022 年 12 月 31 日		
项目	标识	金额
货币资金	A	31,824.67
交易性金融资产	B	7,993.22
募集资金专户资金	C	14,301.10
尚需归还的前次募集资金用于暂时补充流动资金的金额	D	6,000.00
银行承兑汇票保证金、信用证保证金、借款保证金等受限资金	E	2,500.00

2022 年 12 月 31 日		
项目	标识	金额
可实际支配资金	F=A+B-C-D-E	17,016.79

综上，发行人 2023 年 6 月末的实际可支配资金远低于测算的最低货币资金保有量主要是受“冬储”备货政策、原材料价格波动以及回款清收政策等因素影响，与发行人所处农药行业、自身业务模式密切相关，符合公司业务实际。公司在实际经营活动中会采取多种措施应对资金需求，包括银行授信融资、加快应收账款回收效率、募集资金暂时补充流动资金等，公司目前融资能力良好，现金流可以满足日常经营需求及偿还到期负债，不存在经营周转困难的情况。

2、最低货币资金保有量及本次融资必要性、合理性的相关分析是否合理

(1) 最低货币资金保有量测算

鉴于公司 2022 年期初及期末的存货账面余额均处于公司历史较高水平，由此根据 2022 年度财务数据测算的最低现金保有量偏高，与公司实际经营所需的现金保有量存在一定差异。假定以 2022 年各季度末存货账面余额平均值进行测算，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金金额为 35,448.91 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	计算结果
最低现金保有量（万元）	①=②/③	35,448.91
2022 年度付现成本总额（万元）	②=④ + ⑤ - ⑥	73,411.34
2022 年度营业成本（万元）	④	51,836.93
2022 年度期间费用总额（万元）	⑤	23,156.31
2022 年度非付现成本总额（万元）	⑥	1,581.90
货币资金周转次数（现金周转率）	③=360÷⑦	2.07
现金周转期（天）	⑦=⑧ + ⑨ + ⑩ - ⑪ - ⑫	173.84
存货周转期（天）	⑧	298.07
应收款项及应收票据周转期（天）	⑨	58.18
预付款项周转期（天）	⑩	27.07
应付款项及应付票据周转期（天）	⑪	80.90

财务指标	计算公式	计算结果
合同负债周转期（天）	⑫	128.58

注：1、期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

2、非付现成本总额包括当期固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销及使用权资产折旧；

3、存货周转期=360*[(各季度末存货账面余额)/4]/营业成本；

4、应收款项及应收票据周转期=360*[(期末应收账款账面余额+期末应收票据账面余额+期初应收账款账面余额+期初应收票据账面余额)/2]/营业收入；

5、预付款项周转期（天）=360*[(期末预付款项账面余额+期初预付款项账面余额)/2]/营业收入；

6、应付款项及应付票据周转期（天）=360*[(期末应付账款账面余额+期末应付票据账面余额+期初应付账款账面余额+期初应付票据账面余额)/2]/营业成本；

7、合同负债周转期（天）=360*[(合同负债账面余额+合同负债账面余额)/2]/营业成本。

根据本次募投项目融资需求测算，公司未来主要资金用途如下：

单位：万元

未来资金支出规划	金额
最低现金保有量	35,448.91
未来三年新增营运资金需求	21,289.66
未来三年预计现金分红所需资金	9,830.93
本次募投项目资金需求	53,092.28
偿债资金	117.71
合计	119,779.49

（2）公司总体资金缺口情况

公司总体资金缺口情况计算如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
公司现有资金余额	①	17,016.79
公司未来主要资金用途	②	119,779.49
未来现金流入情况	③	41,843.87
公司总体资金缺口	④=①-②+③	-60,918.83

注：公司现有资金余额以 2022 年期末公司实际可支配资金余额 17,016.79 万元测算。

综上，假定以 2022 年各季度末存货账面余额平均值测算存货周转期，并以 2022 年末公司实际可支配资金余额为基础，并综合考虑公司未来主要资金用途、未来现金流入情况，公司总体资金缺口为 60,918.83 万元，仍大于本次募集资金 53,000.00 万元。

（3）本次融资相关分析具有合理性

本次融资的必要性及合理性的分析主要基于公司总体资金缺口情况，公司资金缺口的计算包含公司现有资金余额、最低现金保有量、未来三年新增营运资金需求、未来三年预计现金分红所需资金、本次募投项目资金需求、偿债资金及未来现金流入情况等。

2020 年至 2022 年，公司主营业务收入分别为 56,254.00 万元、84,192.67 万元、90,541.10 万元，主营业务收入复合增长率为 26.87%。2023 年上半年受原药价格波动等因素影响，公司实现主营业务收入 47,143.16 万元，同比有所下降。出于谨慎性考虑，假设公司业务规模未来三年保持 5%增长率，并以 2022 年末公司经营性流动资产和经营性流动负债作为基数，预测 2023 年末、2024 年末及 2025 年末的经营性流动资产和经营性流动负债情况，并分别计算各年末的经营性流动资金占用金额（即经营性流动资产和经营性流动负债的差额），即为所属年度新增营运资金缺口。

未来三年预计现金分红金额及未来现金流入情况均按照公司未来三年营业收入保持 5%的比例增长计算。公司现有资金余额、最低现金保有量及偿债资金需求均为已披露数据或根据公司实际经营情况计算，公司总体资金缺口的计算具有合理性，总体资金缺口的金额为 60,918.83 万元，大于本次募集资金金额 53,000.00 万元。

综上，本次募集资金相关分析具有合理性。

（二）说明购置土地的用途、交易对象、支付大额预付款的原因及合理性，相关土地多年未予成交的原因，是否存在关联方资金占用情形

公司购置土地主要用于公司新建生产线建设项目，截至 2023 年 6 月 30 日，已累计预付土地款 9,135.41 万元，具体情况如下：

主体	土地用途	交易对象	预付金额 (万元)	土地取得进展
汤普森(全资子公司)	年产 30,000 吨新型绿色农药制剂和水溶废料生产线建设项目	蒲城高新技术产业 开发区管理委员会	3,090.68	已办妥产权证书
诺正生物(全资子公司)	年产 20,000 吨农药原药及 中间体生产线建设项目	蒲城高新技术产业 开发区管理委员会	6,044.73	其中 200 亩土地产权 证书已办妥, 另 200 亩土地正在办理中
小计			9,135.41	

(1) 年产 30,000 吨新型绿色农药制剂和水溶废料生产线建设项目

2018 年 9 月, 全资子公司汤普森与渭北煤化工业园区管理委员会签订《入园协议书》, 约定项目用地规模约为 400 亩, 协议签订后 30 个工作日内支付每亩 9 万元的款项作为保证金, 渭北煤化工业园区管理委员会协助公司尽快通过“招、拍、挂”方式取得国有土地使用权。

由于项目规划及园区布局调整, 2020 年 4 月, 汤普森与渭北煤化工业园区管理委员会签订《补充协议》, 约定项目新增用地约 200 亩。2020 年 7 月, 汤普森与渭北煤化工业园区管理委员会、蒲城高新技术产业开发区管理委员会签订《补充协议》, 渭北煤化工业园区管理委员会的相关权利义务转移至蒲城高新技术产业开发区管理委员会, 同时将汤普森原 400 亩投资主体变更为诺正生物。

截至 2023 年 6 月 30 日, 汤普森累计向蒲城高新技术产业开发区管理委员会支付 3,090.68 万元土地预付款, 并于 2022 年 9 月通过招拍挂取得土地使用权。截至目前相关土地产权证书已办理完成。

(2) 年产 20,000 吨农药原药及中间体生产线建设项目

2020 年 7 月, 由于项目规划及园区布局调整, 汤普森与诺正生物、蒲城高新技术产业开发区管理委员会签订《补充协议》, 将原约定由汤普森投资的 400 亩土地投资主体变更为全资子公司诺正生物。

截至 2023 年 6 月 30 日, 诺正生物累计向蒲城高新技术产业开发区管理委员会支付 6,044.73 万元土地预付款。其中 200 亩土地已于 2023 年 11 月通过招拍挂取得土地使用权, 相关土地产权证书已办理完成; 剩余 200 亩土地正在办理中。

综上，公司根据当地政府招商引资安排与园区管委会签订入园协议，并按照协议约定缴付土地预付款项，相关土地受项目规划、园区布局调整以及履行招拍挂程序等因素影响，从预付土地款项到实际取得土地产权证书需要一定时间周期。公司相关预付款支付对象为蒲城高新技术产业开发区管理委员会，蒲城高新技术产业开发区系 2015 年 9 月经陕西省人民政府批准设立的省级高新技术产业开发区，与发行人及控股股东、实际控制人之间不存在关联关系，公司上述预付款不存在关联方资金占用的情形。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

申报会计师对上述问题执行了以下核查程序：

1、获取公司资金缺口、最低现金保有量测算并复核计算过程，查询报告期各期末公司货币资金、交易性金融资产和存货的情况，查询发行人财务预算情况。以 2022 年各季度末存货数据为依据计算公司最低现金保有量，并与公司实际资金情况与拟募集资金金额进行对比。

2、获取公司与土地相关的合同、协议及补充协议，获取与土地相关的支付凭证，了解土地预付款长期存在的原因；核查发行人关联方清单，确认土地预付款的对手方与发行人是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2023 年 6 月末的实际可支配资金远低于测算的最低货币资金保有量主要是受“冬储”备货政策、原材料价格波动以及回款清收政策等因素影响，与发行人所处农药行业、自身业务模式密切相关，符合公司业务实际。公司目前现金流可以满足日常经营需求及偿还到期负债，不存在经营周转困难的情况。根据公司 2022 年各季度末存货账面余额平均值测算最低货币资金保有量，公司总体资金缺口仍大于本次募集资金金额，本次融资必要性、合理性的相关分析具有合理性。

2、公司大额预付款系新建生产线建设项目涉及的预付土地款，土地多年未成交系受项目规划、园区布局调整以及履行招拍挂程序等因素影响，预付款支付对象为蒲城高新技术产业开发区管理委员会，不存在关联方资金占用情形。

(此页无正文，为陕西美邦药业集团股份有限公司容诚专字[2023]230Z3140号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师： 宁云 

宁云

中国注册会计师： 徐斌 

徐斌

中国注册会计师： 周裕顺 

周裕顺

2023 年 11 月 24 日