

# 关于对现代农装科技股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2023】第 091 号

现代农装科技股份有限公司（现代农装）董事会、容诚会计师事务所  
(特殊普通合伙):

我部在挂牌公司 2022 年年报审查中关注到以下情况:

## 1、关于投资收益

你公司于 2022 年 12 月 20 日披露临时公告《现代农装科技股份有限公司出售资产暨关联交易的公告》,“现代农装通过在北京产权交易所公开挂牌方式,对外转让持有的现代农装株洲联合收割机有限公司(以下简称“株洲公司”)70%股权和中国农机院对株洲公司的全部债权。挂牌期满后,确认受让方为株洲宜诚车辆工业有限责任公司(以下简称“宜诚车辆”),叁方于 2022 年 12 月 13 日签订《产权交易合同》,2022 年 12 月 19 日北京产权交易所出具产权交易凭证,其中股权转让价格为 1 元,债权转让价格为 4,000 万元。”

你公司 2021 年年报披露,株洲公司 2021 年度经审计的净资产为 -136,971,019.37 元,净利润为-1,807,058.14 元,标示为停业状态;母公司个别财务报表对株洲公司长期股权投资的账面价值已减记至零。

你公司 2022 年年报披露,你公司本期确认投资收益 6427.70 万元,其中 6116 万元系处置株洲公司股权。

请你公司:

(1) 说明此次股权转让的处置日时点和判断依据,结合《产权

交易合同》等相关交易安排，分析你公司在本期资产负债表日是否已经丧失子公司控制权，投资收益的确认时点是否准确；

(2) 简要列示处置株洲公司股权投资收益金额的计算过程和会计处理。

请年审会计师：

针对本期确认大额投资收益事项，说明你所执行的审计程序及获取的审计证据，就股权处置日、投资收益确认金额等发表明确意见。

## 2、关于产品结构变动

你公司 2022 年年报披露，你公司 2022 年实现营业收入 34521.91 万元，同比增长 43.45%，实现毛利 34.93%，较去年同期增长 10.64 个百分点，实现归母扣非净利润 1622.13 万元，同比增长 130.78%。

你公司解释本期业绩增长系“公司销售采棉机较同期增加 64 台，受市场需求变化影响，采棉机销售产品结构发生较大变化，公司除继续销售三行箱式采棉机外，增加单台价值及技术含量更高的三行圆包采棉机销售，圆包机销量较箱式机高，营业收入同比增加 43.45%；受销量结构变化影响，营业成本增幅低于营业收入增幅，同时公司报告期持续推进供应商平台建设实现采购降本，毛利率同比提高 10.64%”。

你公司 2021 年年报披露，2021 年营业收入同比下降 19.76%，公司当年解释主要系 2021 年采棉机市场需求发生较大变化，用户对圆包机需求较大，农装本部圆包机作业测试未及时完成，无法批量投产。

你公司存货-库存商品期初余额为 67,535,603.30 元，期末余额为

21,973,026.58 元，较期初下降 67.46%；存货-在产品期初余额 22,566,360.24 元，较期初下降 40.28%。

请你公司：

(1) 说明本年度农业装备销售的具体产品结构、各类装备的平均销售价格及其变动情况，重点说明圆包机本年度销售台数、销售金额、主要客户、投产和交付情况、在手订单，另结合同行业可比竞争对手的产品单价或毛利率情况，分析本期毛利率大幅增长的原因及合理性；

(2) 你公司 2021 年年报披露圆包机尚无法批量生产，请说明期初库存商品和在产品是否主要为旧型号农机，如为旧型号农机，在采棉机市场需求发生明显变化的情况下，请说明公司实现旧型号库存快速出清的原因及合理性，如针对部分经销商采取放宽信用期或降价促销等措施，请列示相关经销商名称及销售金额；

### 3、关于经销商模式

你公司 2022 年年报披露，公司主要业务为现代农业装备，产品体系涵盖种植机械、植保机械、灌溉装备、收获机械等。公司主要通过经销商分销模式进行产品销售，公司经销网络覆盖核心产品主要地区，与有实力的经销商建立稳固的长期合作关系。

你公司 2022 年度披露的前五名主要客户与上年度仅一名客户重合，公司主要客户注册地分布于北京、河北、新疆地区。本年度第二大客户阿克苏市泰禾机械有限公司（以下简称“泰禾机械”），你公

司对其实现营业收入 1999.00 万元，泰禾机械成立于 2020 年 5 月，注册资本仅 50 万元。

(1) 请说明近两年度前五大客户是否为经销商，如是，请分析主要经销商大幅变动的原因及合理性，上年度主要经销商本年度是否仍有业务往来，本年度主要经销商是否为你公司新客户，补充说明你公司与经销商的合伙模式，包括建立合作的方式，订货、退货、维保等权责安排。

(2) 列示你公司对泰禾机械的销售内容，说明泰禾机械成立时间较短且注册资本较小即迅速成为你公司第二大客户的原因及合理性，说明该客户的销售回款情况、期后退货情况，是否存在通过放宽信用期或渠道压货等手段刺激收入的情形；

#### 4、关于关联交易

你公司 2022 年年报披露，本年度第三大客户中国农业机械化科学研究院集团有限公司（以下简称“中国农机院”）为你公司控股股东，你公司对其实现销售收入 1714.27 万元。

你公司于 2022 年 2 月 25 日召开 2022 年第一次临时股东大会，审议通过《关于预计 2022 年度日常关联交易的议案》，向中国农机院及其下属关联方销售商品提供劳务预计交易金额 2000 万元。

2022 年度，你公司对关联方销售产品、商品或提供劳务 21,569,352.99 元，2021 年度为 6,416,638.95 元，本年度关联销售金额同比增长 236.15%。

请你公司列示对中国农机院的销售内容,对比同型号产品定价分析你公司该笔关联交易定价是否公允,简要说明本期关联销售金额大幅增长的原因及合理性。

## 5、关于应收账款

你公司 2022 年年报披露,你公司应收账款期末账面价值为 21133.06 万元,较期初增长 61.92%,期末余额为 11269.90 万元,较期初增长 37.51%。

按账龄组合计提坏账方面,账龄一年以内的应收账款期末账面价值为 12454.34 万元,坏账准备计提比例为 14.27%;账龄五年及以上的应收账款期末账面价值为 6243.77 万元,坏账准备计提比例为 100%;账龄 1 至 2 年的坏账准备计提比例从上年度的 43.46% 下降到本期的 40.78%。

你对账面价值为 75,469,395.33 元的应收账款进行单项坏账准备计提,你公司称按预计可收回性计提坏账,计提比例自 23.21% 到 100% 不等,单项计提坏账的相关客户疑似直销客户。

请你公司:

(1)说明单项坏账准备计提比例、各账龄期坏账准备计提比例、应收账款可收回性的确定方法,说明部分账龄期应收账款坏账计提比例下降的原因及合理性,是否存在对同一客户的应收账款同时采用单项计提和账龄期组合计提坏账准备的情形,如有,请说明其原因和合理性;

(2) 对比分析直销客户和经销商客户的信用政策和应收账款回款情况，是否存在显著差异，如有，请说明公司拟采取或已采取的催收措施及催收效果；

请就上述问题做出书面说明，并在7月12日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2023年6月28日