

证券代码：002458

证券简称：益生股份

公告编号：2017-047

山东益生种畜禽股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函 回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

山东益生种畜禽股份有限公司（以下简称“公司”或“益生股份”）于 2017 年 03 月 24 日收到深圳证券交易所《关于对山东益生种畜禽股份有限公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 19 号），公司对相关问题进行了认真复核，现对相关问题做出回复如下：

一、报告期内，你公司实现营业收入 16.11 亿元，同比增长 166.62%；实现归属于母公司所有者的净利润（以下简称“净利润”）5.62 亿元，扭亏为盈。同时，你公司预计 2017 年第一季度实现净利润为 200 万元至 1000 万元，同比下降 97.64%至 88.21%。请结合行业特性、市场竞争环境等说明经营业绩波动较大的原因及合理性，以及你公司拟采取的应对措施。

回复：

（一）目前，我国肉鸡养殖具有下列特点：

1、周期性波动的特点。各种生物都有自己的生长周期。种鸡饲养所需的祖代种鸡要从一日龄开始进行饲养管理，到 25 周龄才收集种蛋进行孵化生产。例如，对单批祖代种鸡而言，在半年多的育雏育成期内不能创造销售收入。由于这种生长周期的存在，会使养殖业周期性波动规律非常明显，而近几年来，养殖业波动的周期越来越短，影响养殖业的因素越来越多且越来越复杂。

2、产品价格波动的特点。中国的畜禽产品消费市场巨大，但市场价格受到供求关系等因素影响，波动较为频繁。公司 2016 年四季度以来再次遭遇行业低谷，市场上畜禽产品需求不足，畜禽产品价格下降，对本公司业务和经营业绩产

生不利影响。

3、畜禽疾病发生和传播的风险。公司目前和今后需防范并控制的畜禽疾病风险主要分两类，一是自有畜禽在养殖过程中发生疾病给公司带来的风险；二是畜禽养殖行业爆发大规模疫病给公司带来的风险。

(二) 经营业绩波动较大的原因和合理性。

白羽肉鸡养殖行业多年低迷，在经济增长仍然乏力之际，白羽肉鸡行业为谋求自身更好的发展，通过多年来的自发性改革，实现对行业供给源头(祖代鸡引种)的管控，达到行业整体去产能的效果；加之祖代肉种鸡主要出口国美国、法国等国家先后因发生禽流感而被封关，祖代鸡引种量持续下降，国内白羽肉鸡产业去产能效果显著。而且因为长期的市场价格低迷，父母代存栏量持续减少，2016年初养殖行情出现反弹，白羽肉鸡行业逐渐回暖。2016年上半年，父母代雏鸡价格和商品代雏鸡价格都呈现上涨趋势。

2016年第三季度，鸡苗和毛鸡价格仍不断高涨，为抓住难得的行业上升时机，而在引种量不足及父母代价格整体上涨的情况下，部分公司使用了强制换羽等变通方式，改变了行业的正常价格波动。虽然祖代引种大幅减少，但父母代种鸡的整体规模，因强制换羽并没有出现明显下降。因此，自四季度以来，商品代鸡雏鸡供给量不降反增，产品价格出现下降。同时，国内多点发生人感染H7N9病例，由于国内存在整体上对禽流感的错误认识和部分媒体的误导性传播，导致鸡肉消费信心遭到打压，加大了对白羽肉鸡养殖行业的影响，白羽肉鸡行业再次陷入低谷。2017年一季度，父母代雏鸡价格和商品代雏鸡价格较2016年同期出现了大幅下滑。

(三) 公司拟采取的应对措施：

1、市场是企业生存发展之基，公司将积极加大对客户的开发力度，利用公司引种规模、技术领先、服务和品牌优势等核心竞争力，稳定提升产品质量，给客户id提供满足需要的产品和服务，以便达到稳定老客户、创造新客户的销售目标，应对产品价格的波动。

2、积极参与中国畜牧业协会禽业分会中国白羽肉鸡联盟的活动，加强行业自律，共同抵御市场风险，推动白羽肉鸡产业健康可持续发展。

3、公司积极挖掘养殖行业相关领域的市场潜力，适度延伸产业链条（向上和向下延伸），拓展业务范围，寻找新的利润增长点，强化巩固企业在行业中的领先地位。

4、积极稳健探索在其他领域的发展，依靠双主业运营，规避经营业绩波动，

并 实现与现有主业齐头并进。

5、安全工作作为重中之重，首先是要保证员工的生命健康安全，再就是生物及资产安全。生物安全必须警钟常鸣、紧弦常绷。

6、把最好的质量发挥出来，把质量问题追溯到场区一线环节。在保证生产质量稳定的基础上，实现生产规模上稳中求升，以及增收、节支及生产指标方面的奋斗目标。

7、公司十分重视畜禽的疾病防治工作，严格执行饲养场地选址和布局标准，建立了严格的防疫管理制度，防止病源微生物从任何途径进入养殖场；公司分散种鸡饲养场区建设，实行批次管理、全进全出，确保将可能存在的病原微生物阻隔在饲养场所之外。本公司种鸡饲养、繁育过程中消耗的饲料全部由下属饲料厂自产自自，公司执行严格的质量控制制度，确保饲料原料来源可靠，饲料生产过程安全。

二、报告期内，你公司主要产品鸡类产品的销售毛利率为 47.05%，同比大幅增长。请结合产品价格、成本等说明毛利率变动的原因及合理性，并请选取同行业可比上市公司，说明毛利率是否与同行业公司存在重大差异。

回复：

1、产品价格、成本分析：

项目	2016 年	2015 年	增加额	增加幅度
鸡类产品收入（万元）	146,723.98	48,451.26	98,272.72	202.83%
鸡类产品成本（万元）	77,693.29	73,086.86	4,606.43	6.30%
均价（元）	5.46	2.11	3.35	158.77%
单位成本（元）	2.89	3.18	-0.29	-9.12%

鸡类产品平均售价为 5.46 元，较上年同期 2.11 元，上升幅度为 158.77%。报告期内随着行业去产能及美国、法国封关等因素的影响，父母代肉种雏鸡和商品代雏鸡价格大幅上涨。其中，父母代肉种雏鸡均价上升幅度为 334.60%，由于父母代肉种雏鸡均价的上升，鸡类产品收入增加 42,681.70 万元；商品代雏鸡均价上升幅度为 143.94%，由于商品代雏鸡均价的上升，鸡类产品收入增加 47,307.17 万元。

报告期内，鸡类产品平均单位成本为 2.89 元，较上年同期 3.18 元，下降幅度为 9.12%。鸡类产品平均单位成本下降的主要原因为大宗原料-玉米产品价格的下降。报告期玉米每吨采购均价较上年同期下降 284.06 元，下降幅度为 12.67%。

报告期鸡类产品毛利率 47.05%，较上年同期-50.85%，增加幅度为 97.90%，

毛利率大幅增加的主要原因为一方面产品销售价格的大幅增加，另一方面为产品单位成本的下降。

2、同行业上市公司对比分析：

单位：万元

项目	益生股份	民和股份	圣农发展
鸡收入	146,723.98		
雏鸡收入		75,141.59	
鸡肉收入		55,909.28	798,940.68
合计	146,723.98	131,050.87	798,940.68
鸡成本	77,693.29		
雏鸡成本		39,019.57	
鸡肉成本		51,349.78	703,447.98
合计	77,693.29	90,369.35	703,447.98
毛利率	47.05%	31.04%	11.95%

(注：截至本年报问询函披露前，仙坛股份尚未披露 2016 年年度报告，故在进行同行业上市公司对比时仅选取民和股份与圣农发展进行对比，民和股份与圣农发展相关财务数据摘自其 2016 年年度报告)

通过上表可以看出，报告期民和股份雏鸡毛利率为 48.07%，公司鸡类产品毛利率 47.05%，同民和股份相比，不存在重大差异。圣农发展的主要产品为鸡肉，公司与圣农发展不具备可比性。

三、根据年报披露，你公司父母代种雏鸡的销售模式以直销为主，直接面对客户，销售给下游的法人客户和个人养殖户；商品雏鸡采用直销与经销商销售相结合的方式。请说明：

(1) 各销售模式下的收入确认原则；

(2) 报告期内，父母代雏鸡和商品雏鸡采取直销和经销商销售模式取得的销售收入及占比；

(3) 在直销模式下，你是否与个人养殖户直接发生交易，如是，请说明与个人养殖户之间的结算方式及你公司相应的内控措施。

回复：

(一) 公司确认销售商品收入的原则：

1、公司在同时符合下列条件时确认销售商品收入：

(1) 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

(2) 公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出

的商品实施有效控制；

- (3) 收入的金额能够可靠地计量；
- (4) 相关的经济利益很可能流入企业；
- (5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、销售商品收入具体的确认原则为：

公司父母代种鸡销售收入，以公司根据与客户签订的销售合同或订单的发货，在将商品移交给客户单位，取得客户或委托人签字确认的发货回执单后确认销售商品收入的实现。

无论直销还是经销商销售，以公司将商品鸡交付客户，客户在销售出库指令上签字后，确认销售收入的实现。

(二) 报告期父母代雏鸡和商品雏鸡采取直销和经销商销售模式取得的销售收入及占比如下：

单位：万元

项目	直销模式		经销商模式	
	收入	占比	收入	占比
父母代种雏鸡	50,502.64	91.11%	4,929.30	8.89%
商品代雏鸡	52,809.11	65.86%	27,378.55	34.14%

(三) 在直销模式下，公司与个人养殖户直接发生交易，公司与个人养殖户之间的结算方式及公司相应的内控措施如下：

公司与个人养殖户之间主要通过银行转账的方式进行结算，部分小额客户采用现金方式结算，报告期公司与个人养殖户之间结算方式汇总如下：

单位：万元

项目	现金结算		银行结算	
	收入	占比	收入	占比
个人养殖户	2.71	0.09%	3,130.68	99.91%

为降低公司与个人养殖户销售的风险，公司制定了严格的内控制度。商品鸡雏的销售依照以产定销的模式，由销售内勤人员根据种禽事业部的预测数量，提前安排计划，并在发货前 1-2 天，由公司根据市场行情，制定出合理价格，内勤人员严格执行公司的产品定价。商品雏鸡销售遵循款到发货的原则，不允许出现欠款情况，即发货当天或前一天销售人员联系客户将货款汇至公司账户，财务部确认收款后销售人员提报销售订单至孵化场，孵化场根据订单配送鸡雏，客户在出库单上签字确认后发货。

四、报告期末，你公司存货账面价值为 1.20 亿元，较期初增长 21.81%，未计提存货跌价准备。请说明：

(1) 你公司存货的内部控制制度，包括但不限于采购、验收、仓储、装运出库等方面的设计和执行情况；

(2) 请结合产品特点、存货跌价准备计提政策等，说明报告期末未计提存货跌价准备的原因及合理性。

回复：

1、公司存货的内部控制：

公司设立物资主管部门分管各类物资，物资主管部门设置物管员、库管员管理物资的采购申请及物资调拨。各生产厂区设立物管员负责物资的使用申请，设立库管员负责场区仓库的物资出入库管理和库存物资管理。

(1) 使用申请，使用部门根据生产经营需要，由物管员提报物资需求计划，如仓库有可用物资，则在使用部门需要的时间内，经过相关领导的审批，直接生成出库作业任务，由库管员出库交于使用人。如果库存物资不足采购部门应根据该需求计划归类汇总，平衡现有库存物资，统筹安排采购计划，并按规定时限采购入库。

(2) 物资调拨作业平台，物资主管部门在物资调拨作业平台可以实时综合的查看到各部门的物资需求情况以及各仓库的库存情况，根据实际情况，对需求进行处理，可调拨，可采购。

(3) 物资调拨通知，在主管部门仓库或其它场区的仓库中有暂时闲置物资的情况下，物资主管部门物管员可以进行调拨，发起调拨通知，调出仓库出库，调入仓库入库。

(4) 采购申请，根据库存物资的情况，物资主管部门需求计划形成采购需求，传递到采购部，由采购部进行采购。

(5) 采购通知，采购员根据采购申请，提报采购通知。

(6) 物料采购询价比价，采购员根据采购通知内容，对采购的物资进行询价比价，大宗采购采用招标方式。

(7) 物料采购供应商分配，采购员对询价比价结果进行供应商分配，包括采购数量的分配。

(8) 采购订单，供应商分配之后，生成物料采购订单。

(9) 物料采购合同，采购订单提报之后，生成物料采购合同，采购合同中

约定付款方式，先付款的需要支付供应商货款。

(10)物料采购发货通知,采购订单提报之后,同时生成物料采购发货通知,由采购员根据供应商的供货时间提报发货通知给采购入库仓库的库管员,由库管员反馈可以收货的时间。

(11)物料采购到货验收,采购物资到货之后,由库管员根据实际到货情况进行到货验收。

(12)退货申请,对于到货验收不合格的,直接在验收环节予以拒收,验收后发现的合格退货,提报退货申请,采购确认之后,退货出库。造成相关损失的,采购部门按合同约定索赔。

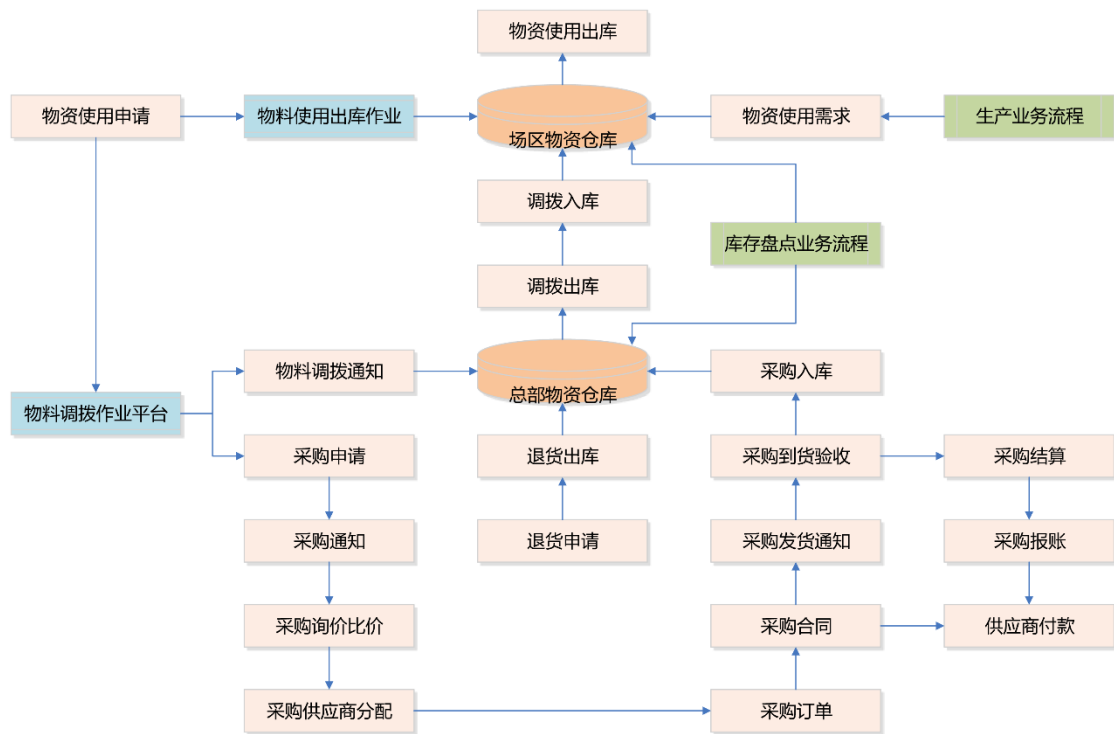
(13)物料采购结算,到货验收之后,根据验收情况,采购员提报采购结算。

(14)物料采购报账,结算之后,生成采购发票通知由供应商提供发票,进行财务报账,报账之后,支付尾款。

(15)库存盘点,对所有仓库定期的盘点制度,在规格时间内,对库存物资进行盘点,根据实盘数量,产生盘点盈亏表,审批之后,调整系统库存明细账。

物资管理业务流程如下:

物资管理业务流程



2、根据《企业会计准则第1号——存货》的相关规定:

“第十五条 资产负债表日,存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。

存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”

“第十六条 企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。”

公司存货主要为原材料和成品饲料，其中原材料主要为饲料原料及药品疫苗等场区领用消耗物品。公司对存货的持有目的不是对外销售，而是用于生产，即饲养生产性生物资产。场区领用饲料饲养生物资产分两个阶段，育雏育成期和产蛋期。育雏育成期消耗的饲料进行资本化处理，在生产性生物资产中核算，增加生产性生物资产的价值；产蛋期消耗的饲料成本加上人工费、折旧、疫苗等费用直接进入当月营业成本。

通过以上分析，我们可以理解为公司持有的存货生产的产成品为生产性生物资产，通过对生产性生物进行减值测试，认为生产性生物不存在减值，即生产性生物资产的预计可收回金额大于其账面价值。根据《企业会计准则第1号——存货》的相关规定，为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量，故公司持有的存货仍应当按照成本计量，无需计提存货跌价准备。

综上所述，公司持有的存货无需计提存货跌价准备。

五、根据年报披露，你对安徽民益和种禽养殖有限公司和北大荒宝泉岭农牧发展有限公司的长期股权投资在报告期内分别确认 101.11 万元和 1122.58 万元的投资损失。请说明上述股权投资的投资目的、对公司的影响，并结合上述公司的行业环境、经营情况说明经营业绩亏损的主要原因。

回复：

公司坚持以市场为导向，产业化经营为指导，农业高新技术为依托，安全饲养为手段，致力于种畜禽养殖产业，向社会提供高产优质的畜禽良种；公司将充分发挥竞争优势，努力扩大养殖规模；公司通过与行业龙头企业强强联合、优势互补、资源整合，适度延伸上下游产业链条，降低行业波动风险，提高产品附加值，全面增强公司核心竞争力。

在这样的发展战略下，公司 2011 年与山东民和股份有限公司、山东六和集团有限公司合资成立安徽民益和种禽养殖有限公司，该公司主要从事祖代鸡养殖。合资公司的成立有利于公司扩大祖代肉种鸡的市场份额，增加良种的辐射能力，实现公司经营规模扩张战略。

北大荒宝泉岭农牧发展有限公司的成立是公司向下游产业链条延伸的战略体现。该公司是拥有自繁自养自宰一体化的产业链，从下游的肉鸡屠宰加工纵向延伸至上游父母代肉种鸡养殖的公司。项目建成后，将进一步巩固和扩大公司生产能力和市场份额，优化家禽养殖区域布局，增加良种的辐射能力，实现公司产业延伸战略。

(一) 报告期内北大荒宝泉岭农牧发展有限公司亏损的主要原因为：

1、新建工厂由于一线人员熟练性以及产品结构等原因，深加工比例较低，影响产品售价。

2、未达负荷生产，成本费用仍有下降空间。由于行业特征，全封闭一条龙产业链不能像传统工业企业那样迅速扩大产能，只能陆续投入生产。项目设计产能年屠宰加工白羽肉鸡 6000 万只，2016 年屠宰加工 3601 万只，达产率仅达 60%，人工、折旧等固定费用无法摊薄，尽管各方面指标较上年大幅改善，但规模效应尚未显现，导致成本费用仍有较大下降空间。

(二) 报告期内安徽民益和种禽养殖有限公司亏损的主要原因为：

1、受法国封关及白羽肉鸡联盟行业去产能因素影响，2016 年民益和公司并未引种祖代肉种鸡，产能并未得到有效利用，产品销量较少，受此影响，报告期营业收入和营业成本均较低。

2、报告期管理费用、销售费用未能通过营业活动得到弥补。

六、2016 年 11 月，你公司与法国哈伯德国际育种公司（以下简称“哈伯德”）及相关方签订重大合同，约定你公司向哈伯德购买哈伯德曾祖代一日龄白羽肉鸡，合同金额 7167.57 万元。请说明上述合同截至目前的履约进展，对公司的影响以及是否取得预期收益。

回复：

2016 年 11 月，公司与法国哈伯德国际育种公司签订购买哈伯德曾祖代一日龄白羽肉鸡合同，合同金额为 10,375,000.00 美元，（以 2016 年 11 月 24 日人民币汇率中间价折算约为人民币 7167.57 万元）。截至目前，已付款 552.5 万美元，付款比例为 53.25%。

白羽曾祖代肉种鸡的引进，标志着公司实现产业延伸的战略布局，有利于公司经营规模扩张，优化家禽养殖区域布局，增加良种的辐射能力。

公司引进曾祖代白羽肉种鸡在国内繁育祖代鸡，首先改写了中国白羽肉鸡种源完全受限于国外育种公司的格局。其次是改变和减少了国家间因疫情疫病的发生等因素所造成的贸易禁运，从而带来种源中断的风险。第三是如果我国因不依赖进口种鸡，可以对发病国家可以封关，把其禽类产品拒之门外，这样既可以防止外来疾病的入侵，又可以保护我们禽类民族产业的健康有序发展。

截至目前哈伯德曾祖代种鸡尚未成熟，公司将其计入未成熟生产性生物资产，未产生收益。

特此公告。

山东益生种畜禽股份有限公司

董事会

2017年04月01日