

证券代码：872895

证券简称：花溪科技

公告编号：2024-038

新乡市花溪科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

新乡市花溪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 23 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对新乡市花溪科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 023 号）（以下简称“《问询函》”）。2024 年 6 月 6 日，鉴于《问询函》部分问题的回复尚需进一步论证、补充和完善，为了确保回复内容的真实、准确、完整，公司申请延期至 2024 年 6 月 14 日前完成回复。期间公司对《问询函》所列问题进行了认真分析及核查，现就相关问题回复如下：

问题一：关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 7,848.34 万元，同比下降 43.32%；归属于上市公司股东的净利润 336.28 万元，同比下降 86.43%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 158.23 万元，同比下降 92.86%；本期综合毛利率为 30.92%，上期为 34.33%，2021 年度为 36.12%。

从区域毛利率看，你公司华中、华北、西北、华东地区本期毛利率分别为 28.15%、31.08%、30.92%、40.11%，其中华中、华北、西北毛利率分别较上年同期减少 1.60、5.56、5.35 个百分点，华东地区较上年同期增加 8.96 个百分点。

分产品类别看，你公司捡拾型打捆机、粉碎型打捆机、玉米割台分别实现收入 3,955.80 万元、3,057.48 万元、634.52 万元，较上年同期分别下降 32.62%、56.32%、19.12%；毛利率分别为 40.27%、22.28%、16.46%，其中捡拾型打捆机、粉碎型打捆机毛利率分别较上年同期减少 5.49 和 14.30 个百分点，玉米割台毛

利率较上年同期增加 10.93 个百分点。

你公司销售模式分为买断式经销模式和直销模式。2021 年至 2023 年度，你公司营业收入分别为 1.74 亿元、1.38 亿元、7,848.34 万元，呈逐年下降趋势。

请你公司：

(1) 结合市场环境、产品销量、成本售价变动等情况，详细说明各主要产品收入、毛利率持续下降的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；你公司业绩是否存在持续下滑风险，拟采取或已采取的应对措施；

公司回复：

一、主营业务收入下降的原因及合理性

2023 年主营业务收入为 7,661.56 万元较上年减少 6,020.47 万元，下降 44.00%，下降主要原因为销量的减少和销售价格的变动。

2023 年主营业务收入与上年变动如下：

产品类型	主营业务收入（万元）			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
打捆机	7,013.28	12,870.03	-5,856.75	-45.51%
其中：				
捡拾型	3,955.80	5,870.52	-1,914.72	-32.62%
粉碎型	3,057.48	6,999.50	-3,942.02	-56.32%
玉米割台	634.52	784.49	-149.97	-19.12%
其他农机	13.76	27.52	-13.76	-50.00%
合 计	7,661.56	13,682.03	-6,020.47	-44.00%

(一) 销量因素

2023 年打捆机销量较上年减少 763 台，下降 47.87%；玉米割台销量较上年减少 76 台，下降 20.60%，具体明细如下：

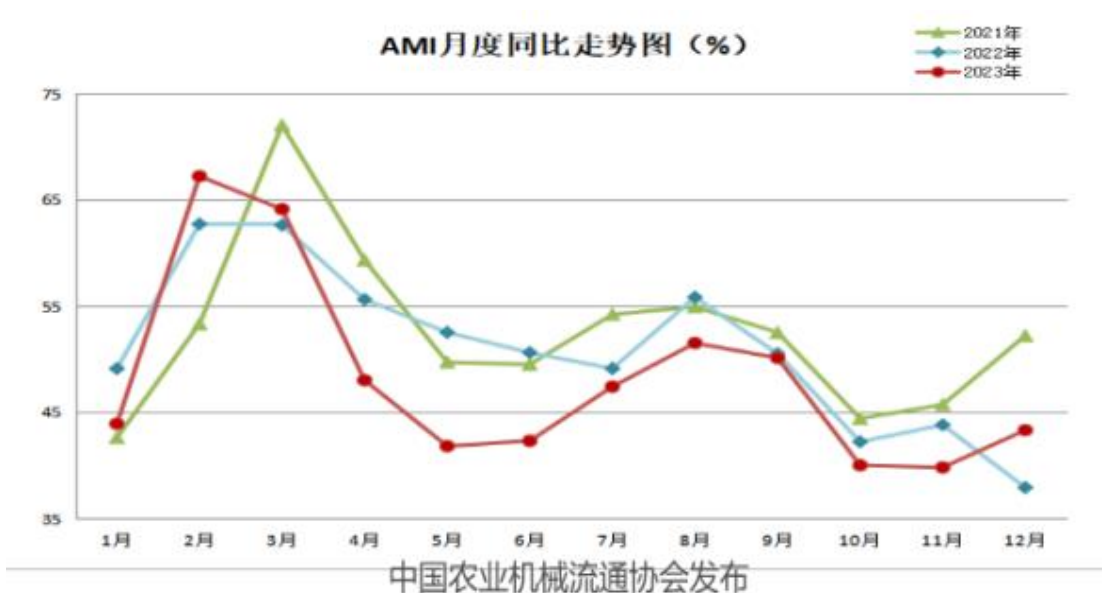
产品类型	销量（台）			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
打捆机	831	1594	-763	-47.87%
其中：				

产品类型	销量（台）			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
捡拾型	538	960	-422	-43.96%
粉碎型	293	634	-341	-53.79%
玉米割台	293	369	-76	-20.60%
其他农机	5	5	0	0

2023 年销量较上年减少，主要为：

1、行业景气度

2023 年根据农机市场景气指数（AMI）走势看，全年有 7 个月的指数运行在近三年的历史低点，农机市场整体需求偏弱。



2、天气的影响

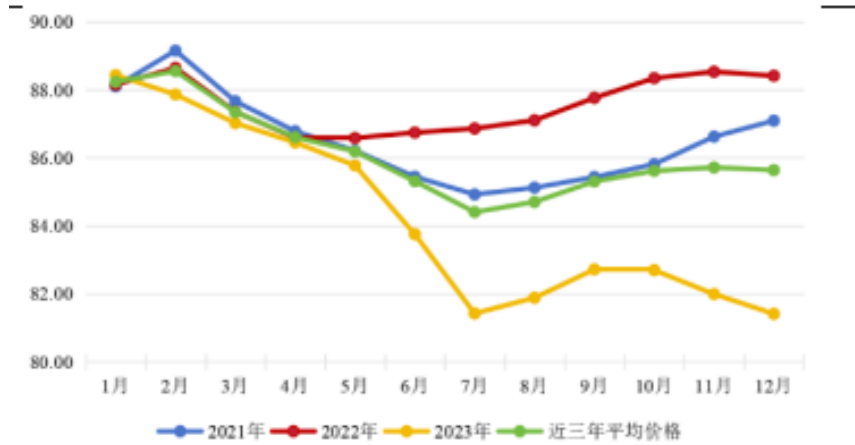
据农业农村部种植业管理司统计，本年五月出现“烂场雨”，也就是连阴雨天与小麦成熟收获碰头，机器下不了地，麦子收不上来，据统计受灾面积 2,790 万亩，受灾 95%在河南。河南是公司上半年打捆机销售的重要区域，严重影响销售量。

西北地区八月、九月期间持续干旱，特别是优质牧草苜蓿因干旱近乎绝收，严重影响新产品高密度六道绳大方捆（简称“大方捆”）的销售。

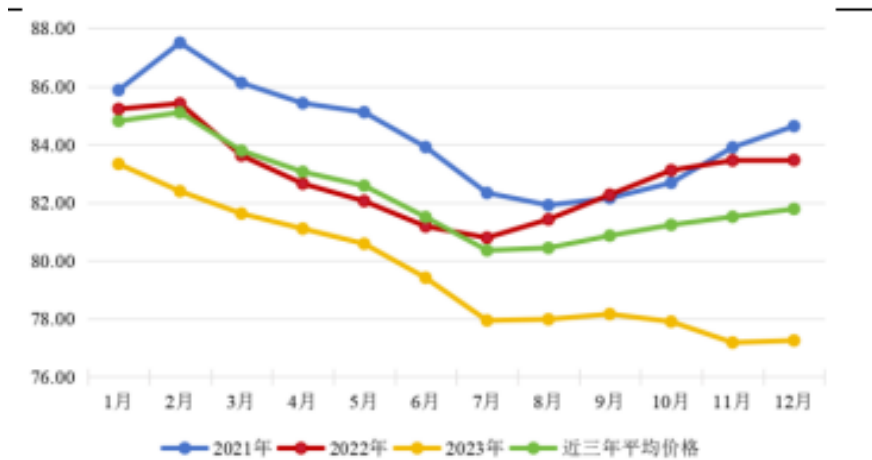
十一月份东北地区比正常时间提前近 1 个月出现历史上罕见大暴雪，据农业部门统计超过 300 多万亩的粮食面临雪压，公司在东北地区未实现销售。

3、2023 年牛羊肉价格下跌导致对秸秆需求下降

公司产品打捆机压出的秸秆方捆主要是供应牛羊做饲料使用，畜牧业是重要的终端销售客户之一，由于 2023 年牛羊肉价格出现连续下跌，导致畜牧业主对牛羊的补栏量减少，对秸秆的需求也随之减少，对打捆机的购买需求也减弱。



上图为 2021—2023 年牛肉价格走势（元/公斤）



图为 2021-2023 年羊肉价格走势（元/公斤）

4、购买打捆机投资回报率降低

随着近几年打捆机销量快速增长，市场保有量增多，但秸秆离田作业面积增加并不多，导致多地机手作业费比以往年大幅下降，购买打捆机用户投资回报率下降，潜在用户购机欲望降低。

（二）产品价格因素

2023 年各产品平均单位售价与上年变动如下：

产品类型	平均单位售价（万元/台）			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
打捆机	8.44	8.07	0.37	4.53%
其中：				
捡拾型	7.35	6.12	1.23	20.24%
粉碎型	10.44	11.04	-0.60	-5.48%
玉米割台	2.17	2.13	0.04	1.86%
其他农机	2.75	5.50	-2.75	-50.00%

打捆机平均单位售价较上年增加 0.37 万元，增长率为 4.53%，玉米割台平均单位售价较上年增加 0.04 万元，增长率为 1.86%，主要为：

1、捡拾型打捆机

捡拾型打捆机平均单位售价较上年增加 1.23 万元，增长率为 20.24%，其原因：①本年度销售新产品大方捆，平均单位售价为 78.94 万元，远高于其他型号产品的平均单位售价，拉高了捡拾型打捆机平均单位售价；②剔除大方捆的影响捡拾型打捆机平均单位售价较上年增加 0.15 万元，主要为本期销售政策的改变，加强对中高配机型的推广和销售，中高配机型售价比低配机型售价较高。

2、粉碎型打捆机

粉碎型打捆机平均单位售价较上年下降 0.60 万元，下降率为 5.48%，其原因增加对粉碎型打捆机销售政策的售价优惠。

3、玉米割台

玉米割台平均单位售价较上年增加 0.04 万元，影响较小。

综上所述，由于市场环境及各种因素的影响，公司产品销量大幅减少，平均单位售价虽稍有上升，但最终营业收入还是大幅下降，虽然本年新产品大方捆平均单位售价较高，但销量较少，未能大幅提高公司整体的营业收入，公司营业收入的下降具有合理性。

二、毛利率下降的原因及合理性

公司所在的打捆机细分市场前期处于高速发展阶段，由于农机补贴等政策的扶持，利润空间相对可观，但由于行业壁垒相对较低，导致当前市场上的农机产品同质化较为严重，引发低价竞争，打捆机行业竞争日趋激烈，利润空间逐渐缩

小。

2023 年各产品毛利率与上年变动如下：

产品类型	毛利率		
	2023 年	2022 年	变动百分点
打捆机	32.43%	35.76%	-3.33
其中：			
捡拾型	40.27%	34.78%	5.49
粉碎型	22.28%	36.58%	-14.30
玉米割台	16.46%	5.53%	10.93
其他农机	-66.40%	36.67%	-103.07
主营业务平均毛利率	30.93%	34.03%	-3.10

2023 年主营业务毛利率较上年下降 3.10 个百分点，其中打捆机毛利率较上年下降 3.33 个百分点，玉米割台本期毛利率较上年增加 10.93 个百分点。主营业务毛利率下降原因为本年单位成本增加和销售价格的变动。

1、成本因素影响

2023 年各产品平均单位成本与上年变动如下：

产品类型	平均单位成本（万元/台）		
	2023 年	2022 年	变动率
打捆机	5.70	5.19	9.95%
其中：			
捡拾型	4.39	3.99	10.12%
粉碎型	8.11	7.00	15.83%
玉米割台	1.81	2.01	-9.92%
其他农机	4.58	3.49	31.37%

打捆机平均单位成本较上年增加 0.51 万元，增长率为 9.95%，剔除新产品大方捆和已销售研发样机的影响，打捆机平均单位成本较上年增加 0.24 万元，主要为（1）原材料比上年增加 0.03 万元，原材料采购价格与上年变化较小，但由于生产机型配置的提高，平均单位成本中材料较上年增加；（2）人工费用比上年增加 0.18 万元，由于本年产量较上年减少 36.66%，平均单位成本中人工费用

较上年增加；（3）制造费用比上年增加 0.03 万元，由于本年产量较上年减少 36.66%，平均单位成本中制造费用较上年增加。

2、销售价格的影响

见一、（二）、产品价格因素分析，打捆机平均单位售价较上年增加 0.37 万元，增长率为 4.53%，玉米割台平均单位售价较上年增加 0.04 万元，增长率为 1.86%。

3、按产品分毛利率变化情况

2023 年打捆机毛利率较上年下降 3.33 个百分点，其中捡拾型打捆机毛利率较上年增长 5.49 个百分点，捡拾型打捆机收入占打捆机收入的 56.40%，粉碎型打捆机毛利率较上年下降 14.30 个百分点，粉碎型打捆机收入占打捆机收入的 43.60%，打捆机毛利率下降小于粉碎型打捆机，主要是捡拾型大方捆的毛利率较高，在一定程度上减缓了打捆机毛利率的下降幅度。

（1）捡拾型打捆机

捡拾型打捆机毛利率较上年增长 5.49 个百分点其原因为：①本年度新产品大方捆的销售，其毛利率为 52.18%，高于其他打捆机的毛利率；②本期销售政策的改变，加强对中高配机型的销售，中高配机型的平均毛利率为 40.65%，中高配机型的毛利率比低配机型高。拉高了捡拾型打捆机平均毛利率。

（2）粉碎型打捆机

粉碎型打捆机毛利率较上年下降 14.30 个百分点，其原因：①增加对粉碎型打捆机销售政策的售价优惠；②平均单位成本较上年增加，主要为虽然原材料采购价格与上年变化较小，但由于生产机型配置的提高，平均单位成本中材料较上年增加；由于本年产量较上年减少，平均单位成本中人工费用和制造费用较上年增加。

（3）玉米割台

玉米割台本期毛利率较上年增加 10.93 个百分点，主要为①平均售价较上年增加 1.86%，②对原有机型改进，在保证其功能不变的情况下降低配置，单位成本中材料较上年减少 6.10%；单位成本中人工费用较上年增加 0.01%；单位成本中制造费用较上年减少 3.83%。

综上所述，由于市场环境及宏观的影响，公司生产数量减少，单位成本上升，

毛利率下降，虽然有新产品大方捆的销售和加强对中高配机型的销售政策，但未能拉动公司整体毛利率的下降趋势，公司毛利率的下降具有合理性。

三、同行业可比公司变动趋势

同行业可比公司中，星光农机产销打捆机且有相关公开披露的数据，故与同行业可比公司星光农机的打捆机毛利率进行比较分析，具体如下：

单位：万元

单位名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
星光农机	营业收入	3,705.11	5,315.61	6,184.31
	毛利率	19.77%	23.43%	32.40%
花溪科技	营业收入	7,013.28	12,870.03	16,368.72
	毛利率	32.43%	35.76%	37.25%

注：上述数据来源于公开披露的同行业可比公司定期报告，星光农机和公司取用压捆机的营业收入和毛利率。

公司与可比公司星光农机收入和毛利率变动趋势一致，公司打捆机毛利率整体高于星光农机，主要系由于公司专注于方捆打捆机业务，产销规模高于星光农机所带来的规模效应，是竞争优势的直接体现。

综上所述，公司营业收入、毛利率持续下降与同行可比公司变动趋势是一致，其下降具有合理性。

（二）公司业绩可能存在持续下滑风险及采取的应对措施

由于市场环境及未来折旧摊销增加等因素的影响，公司业绩可能面临持续下滑的风险，主要为：

1、当前市场上的农机产品同质化较为严重，引发低价竞争，产品销售价格下降；

2、由于整个农机行业景气度下降，潜在用户购机欲望降低，未来销量数量减少；

3、由于公司募投项目“年产 5000 台农业收获机械智能升级改扩建项目”的智能车间、涂装生产线等已于 2023 年底达到预定可使用状态并转入固定资产，其折旧摊销使成本增加。

对于业绩可能面临持续下滑的风险，公司制定并开始实施一系列战略调整

和措施:

1、产品升级迭代,实施差异化竞争。2023年公司在国内率先将大方捆小批量投向市场,经过一年来各种秸秆作业环境的严峻考验,并根据市场反馈,公司对大方捆进行四轮次60余项的完善改进。同时,公司投入的新装备、新工艺为大方捆质量的进一步提升提供了保证。我国地域广阔,不同地区的用户有不同的需求,未来公司针对不同地区的用户需求,进一步研发改进不同的产品,提高产品适应性,并采取不同的营销政策,实施差异化的竞争策略。

2、要做到国内市场稳中有升,国外市场有突破。(1)充实销售人员,调整营销机构,使专业的人干专业的事,各团队有效配合、高效互动,激发全员活力。

(2)调整营销战略,聚焦单一品牌,聚焦关键客户,聚焦能力强的人员,达到凸显品牌,突出重点客户的战略目的。(3)2024年公司加大参与各个主销区域的农机展会的频次,同时鼓励经销商尽可能召开不同形式的产品推广会和产品展示会,并利用线上官网、微信公众号、抖音、快手等平台,进行不断产品优势宣传,吸引更多用户关注,同时鼓励经销商利用新媒体加大宣传,做好互联网营销。(4)争取国外销量。公司正在积极寻找海外销售机会,与多家外贸公司正在洽谈合作关系,未来对外贸易会有一定的突破。

3、积极研发新产品。我公司在攻克大方捆难题的同时,也在研发具有独创结构的新型打捆机,同时也在调研一些高端产品,为未来增加新的利润增长点做准备。

(2)结合各区域销售的产品类型、成本和售价变动等,说明各区域毛利率变动不一致的原因及合理性;

公司回复:

公司产品各区域销售数量、单位售价、单位成本及毛利率的变动情况如下:

销售区域	产品类型	销售数量 (台)		变化率	平均单位售价 (万元/台)		变化率	平均单位成本 (万元/台)		变化率	毛利率		变化百分点
		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度	
		打捆机	233		377	-38.20%		8.55	9.47		-9.73%	5.89	
玉米割台	5	3	66.67%	2.09	2.26	-7.57%	1.55	2.19	-29.50%	26.13%	3.15%	22.98	

销售区域	产品类型	销售数量 (台)		变化率	平均单位售价 (万元/台)		变化率	平均单位成本 (万元/台)		变化率	毛利率		变化百分点
		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度	
	汇总	238	380	-37.37%							31.08%	36.65%	-5.56
华东	打捆机	38	71	-46.48%	13.37	7.08	88.89%	7.71	4.76	61.92%	42.29%	32.67%	9.61
	玉米割台	24	14	71.43%	2.18	2.11	3.10%	1.77	2.00	-11.78%	18.93%	5.26%	13.67
	汇总	62	85	-27.06%							40.11%	31.15%	8.96
华中	打捆机	286	616	-53.57%	6.97	6.05	15.24%	4.72	3.96	19.27%	32.27%	34.56%	-2.29
	套袋机	5	5		2.75	5.50	-50.00%	4.58	3.49	31.37%	-66.40%	36.67%	-103.07
	玉米割台	263	352	-25.28%	2.16	2.13	1.86%	1.82	2.01	-9.41%	16.02%	5.56%	10.46
	汇总	554	973	-43.06%							28.15%	29.75%	-1.60
西北	打捆机	236	479	-50.73%	9.55	9.85	-3.01%	6.60	6.28	5.13%	30.92%	36.27%	-5.35
	玉米割台	1			2.39			1.79			25.12%		25.12
	汇总	237	479	-50.52%							30.92%	36.27%	-5.35
其他	打捆机	38	51	-25.49%	6.99	6.94	0.73%	4.38	4.41	-0.80%	37.42%	36.45%	0.96
合计	打捆机	831	1594	-47.87%	8.44	8.07	4.53%	5.70	5.19	9.95%	32.43%	35.76%	-3.33
	玉米割台	293	369	-20.60%	2.17	2.13	1.86%	1.81	2.01	-9.92%	16.46%	5.53%	10.93
	套袋机	5	5	0.00%	2.75	5.50	-50.00%	4.58	3.49	31.37%	-66.40%	36.67%	-103.07
主营业务平均毛利率											30.93%	34.03%	-3.10

2023年主营业务毛利率为30.93%较上年下降3.10个百分点，其中主要为华中、华北、西北分别较上年同期减少1.60、5.56、5.35个百分点，华东地区较上年同期增加8.96个百分点，华东与华中、华北、西北的变动趋势不一致，主要因为产品销售的产品型号和产品毛利率不同。

华东地区2023年度主营业务毛利率较2022年度增加8.96个百分点，主要为本年度销售新产品大方捆309.17万元，占华东区域收入的55.19%，毛利率为49.06%，华东地区销售其他型号产品毛利率为29.09%，销售新产品大方捆拉高了华东地区平均毛利率，致使华东地区的毛利率高于上年度毛利率。

华中地区2023年度主营业务毛利率较2022年度下降1.60个百分点，但是

少于公司整体毛利率减少幅度，主要为本年度销售新产品大方捆 241.65 万元，占华中地区收入的 9.38%，毛利率为 58.20%；同时增加对中高配机型的推销，中高配机型的平均毛利率为 39.52%，中高配机型的毛利率比低配机型高。以上两者的作用使得华中地区毛利率下降幅度小于整体下降幅度。

华北地区和西北地区 2023 年度主营业务毛利率较 2022 年度分别下降 5.56、5.35 个百分点，主要为受打捆机整体销售价格下降和成本上升的影响，毛利率较上年下降。华北地区本年度未销售新产品大方捆；西北地区本年度销售新产品大方捆 80.73 万元，占西北地区收入的 3.58%，毛利率为 46.15%，由于大方捆收入占比较小，对拉高西北地区毛利率影响较小。

综上，公司各个区域毛利率变动不一致符合各区域销售的实际情况，具有合理性。

(3) 按产品类型列示最近 3 年经销和直销的销售金额及占比情况，列示报告期内及期后的销售退回情况，并说明你公司销售模式是否发生重大变动。

公司回复：

公司经销和直销销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	产品类型	经销收入	直销收入	经销收入占 主营业务收入 比例	直销收入占 主营业务收入 比例
2023 年度	一、打捆机	7,006.58	6.70	91.45%	0.09%
	其中：捡拾型	3,949.10	6.70	51.54%	0.09%
	粉碎型	3,057.48		39.91%	
	二、玉米割台	519.62	114.90	6.78%	1.50%
	三、其他农机		13.76		0.18%
	合计	7,526.20	135.36	98.23%	1.77%
2022 年度	一、打捆机	12,833.33	36.70	93.80%	0.27%
	其中：捡拾型	5,870.52		42.91%	
	粉碎型	6,962.81	36.70	50.89%	0.27%
	二、玉米割台	616.26	168.24	4.50%	1.23%

期间	产品类型	经销收入	直销收入	经销收入占 主营业务收入 比例	直销收入占 主营业务收入 比例
	三、其他农机		27.52		0.20%
	合计	13,449.59	232.46	98.30%	1.70%
2021 年度	一、打捆机	16,227.72	141.01	93.95%	0.82%
	其中：捡拾型	9,060.24	94.04	52.45%	0.54%
	粉碎型	7,129.95	46.97	41.28%	0.27%
	挂接式	11.01		0.06%	
	自走式	26.51		0.15%	
	二、玉米割台	386.43	500.46	2.24%	2.90%
	三、其他农机		17.43		0.10%
	合计	16,614.14	658.90	96.19%	3.81%

从 2021 年至 2023 年经销收入占主营业务收入比例分别为 96.19%、98.30%、98.23%，直销收入占主营业务收入比例分别为 3.81%、1.7%、1.77%；公司经销模式为主，直销模式为辅，模式未发生重大变化。

2021 年度至 2023 年度及期后退货明细表如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-5 月
退货	55.96	25.87	335.78	0.19
其中：				
退当年度销售	34.31	14.86	242.75	
退以前年度销售	21.65	11.01	93.03	0.19
退货占营业收入比例	0.32%	0.19%	4.28%	0.01%

2021 年至 2024 年 1-5 月公司退货金额为 55.96 万元、25.87 万元、335.78 万元、0.19 万元，占全年营业收入比例为 0.32%、0.19%、4.28%、0.01%。

2023 年度退货较高，其主要为：（1）禹州市丰收农机有限公司：2022 年 11 月，禹州市丰收农机有限公司出于对市场的乐观预判，希望利用春节前后进行反季促销。与公司协商，欠款发货 6 台 2022 款（超越者 Plus）。2023 年 5 月终端

用户要购买 2023 新款，经销商又购进 1 台 2023 款（超越者 Plus）。受 2023 年 5 月中旬开始的“烂场雨”、用户购买力下降、市场变化等因素影响，当年该公司仅实现 1 台销售，造成 6 台库存。因未实现终端销售，该公司资金紧张无力偿还欠款，与公司多次沟通，申请退货，公司综合考虑后同意退货，退货金额 36.88 万元。

（2）宁夏丰泽农业机械有限公司：由于 2022 年下半年市场用户购买需求转向套袋机，其剩余打捆机直到 2023 年 7 月未销售，向公司申请退货。考虑到该经销商是公司多年的合作伙伴，公司同意退货，退货金额 44.40 万元。

（3）河南群力农业装备有限公司是公司合作多年的经销商，2023 年初关于新产品大方捆河南省总代理事项，与公司合作产生矛盾。2023 年因天气原因和终端用户变动等原因，其购进新产品大方捆未按预期销售，后要求退货并放弃公司大方捆的代理权，公司多方考虑后，决定与其暂停合作大方捆的代理权，并同意其将大方捆退回，退货金额 161.47 万元。

（4）泌阳永丰农业机械有限公司：2023 年 3 月与公司协商，欠款发货 12 台 9YF-2.2A（超越者 PLUS），受 2023 年 5 月中旬开始的“烂场雨”、用户购买力下降、市场变化等因素影响，未实现终端销售，该公司资金紧张无力偿还欠款，与公司沟通申请退货，公司综合考虑后同意退货，退货金额 77.06 万元。

以上四家 2023 年退货金额合计为 319.82 万元，占退货金额的 95.25%。

请年审会计师说明对毛利率、经销和直销收入的核查情况及获取的审计证据，相关审计证据是否充分适当。

会计师回复：

（一）核查程序

1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

2、了解公司市场环境、行业趋势、主要客户变化情况、主要产品成本变动情况等因素。结合产品类别对收入及毛利率情况执行分析性复核程序，分析各区域销售产品毛利率波动原因及合理性，分析公司营业收入连续下降的主要原因及合理性；

3、获取公司成本计算过程及销售订单明细，结合公司本年度市场及行业情

况，进一步分析营业收入和毛利率下降的原因及合理；

4、选取样本审阅销售合同相关条款，访谈管理层，对合同进行“五步法”分析，判断履约义务构成和控制权转移时点，进而评估销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的规定；

5、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、客户签收单、收款记录、供应商关系管理系统领用记录等；

6、在农机购置补贴辅助管理系统核查农户购买公司产品后的申请政府补贴信息，间接确认收入的真实性；

7、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；

8、对部分客户进行访谈，询问相关销售情况；

9、对销售退货情况，对管理层进行访谈，检查了相关审批单据；

10、以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核查至出库单、发货单、客户签收单、运输单等支持性文件，核实营业收入是否在恰当期间确认。

（二）获取的审计证据

我们获取的主要审计证据：

1、收入明细表；

2、客户的销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、客户签收单、销售退货审批单等；

3、主要客户函证销售额的回函；

4、银行流水；

5、成本计算表；

6、访谈记录；

7、农机购置补贴辅助管理系统公布补贴明细。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、营业收入下降存在合理性。

2、毛利率下降及区域毛利率变动不一致存在合理性。

3、经销和直销营业收入是真实的，销售模式没有发生重大变动。

问题二、关于存货

你公司存货期末账面余额 3,806.65 万元，较期初增长 78.54%，其中原材料 1,713.89 万元，较期初增长 35.79%，库存商品 1,691.44 万元，较期初增长 181.66%，存货跌价准备期末余额 60.46 万元，较期初增加 42.26 万元。你公司解释存货增加原因主要为：一方面主要销售区域河南豫南地区，受阴雨天气的影响小麦减产，影响农户购机欲望，造成销售数量减少，另一方面报告期新增新产品大方捆存货库存，相应的库存增加。

请你公司：

(1) 列示原材料、库存商品的库龄情况、存货状态，说明相应产品的机型或性能是否存在已被市场淘汰的情况；

公司回复：

2023 年 12 月 31 日公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比	库龄			
			1 年以内	占比	1 年以上	占比
原材料	1,713.89	45.02%	1,605.26	42.17%	108.63	2.85%
库存商品	1,691.44	44.43%	1,516.17	39.83%	175.28	4.60%
自制半成品	397.06	10.44%	386.72	10.16%	10.34	0.28%
在途物资	4.26	0.11%	4.26	0.11%		
合计	3,806.65	100.00%	3,512.40	92.27%	294.25	7.73%

2023 年末，公司存货由原材料、在途物资、自制半成品、库存商品构成，期末存货摆放整齐且状态完好。原材料账面余额 1,713.89 万元，占存货账面余额的 45.02%，其中 1 年以内原材料为 1,605.26 万元，占存货账面余额的 42.17%；库存商品账面余额 1,691.44 万元，占存货账面余额的 44.43%，其中 1 年以内库存商品为 1,516.17 万元，占存货账面余额的 39.83%；自制半成品账面余额 397.06 万元，占存货账面余额的 10.44%，其中 1 年以内自制半成品为 386.72 万元，占存货账面余额的 10.16%；在途物资账面余额 4.26 万元，占存货账面余额的 0.11%。

公司库存商品中主要机型包括 1.7 型、2.0 型、2.2 型、2.27 型及玉米割台

等，具体明细如下：

单位：万元

库存商品	数量（台）	期末余额	备注
1.7 型	2	10.44	小方捆
2.0 型	88	364.50	
2.2 型	83	502.83	
2.27 型	16	717.36	新产品六道绳大方捆
9ZDJ-520 自动打捆机	3	7.48	为公司老产品，市场淘汰机型，已全额计提跌价准备。
四道绳大方捆	1	20.55	研发新品
玉米割台	21	40.48	
其他		27.80	
合计	214	1,691.44	

根据中国农机工业协会企业管理委员会发布 2023 年全国压捆机行业前十大公司销售数据，1.7 型、2.0 型、2.2 型的小方捆打捆机在市场销售中依旧活跃。

通过现场盘点及查看存货状态良好，除 9ZDJ-520 自动打捆机外，公司型号均为市场现售机型，未发现已被市场淘汰的机型。

（2）结合市场环境、存货状态、计提减值的判断依据、在手订单情况等，说明对原材料及库存商品跌价准备计提是否充分。

公司回复：

2023 年 12 月 31 日公司存货账面余额为 3,806.65 万元，存货跌价准备金额为 60.46 万元，账面价值为 3,746.19 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期末跌价准备	期末账面价值	计提比例
原材料	1,713.89	33.77	1,680.13	1.97%
库存商品	1,691.44	26.69	1,664.75	1.58%
自制半成品	397.06		397.06	
在途物资	4.26		4.26	

项目	期末余额	期末跌价准备	期末账面价值	计提比例
合计	3,806.65	60.46	3,746.19	1.59%

2023年存货账面余额3,806.65万元,2022年存货账面余额2,132.05万元,较上年增长78.54%。主要原因如下:

1、由于以下原因导致产品销量大幅下降,导致存货较上年大幅增加。(1)行业壁垒相对较低,因而涌入大量竞争者,打捆机行业竞争加剧;(2)2023年根据农机市场景气指数(AMI)走势看,全年有7个月的指数运行在近三年的历史低点,农机市场整体需求偏弱;(3)2023年粮食生产先后遭遇黄淮罕见“烂场雨”、西北局部干旱、东北局地冰雪等灾害,以至于打捆机销量较差;(4)2023年牛羊肉价格出现连续下跌,导致畜牧业主对牛羊的补栏量减少,打捆机下游客户养殖市场饲料需求量减少,打捆机销售也随减少;(5)购买打捆机用户投资回报率下降,潜在用户购机欲望降低。

2、2023年新增大方捆的生产,为其购入的原材料、自制半成品及库存商品约1,350.00万元,占期末存货余额的35.46%,使存货余额大幅增加。

公司期末在手订单金额为1,124.66万元,占期末存货余额29.54%。公司期末订单覆盖率较低,主要系公司的销售旺季为3-6月和8-10月,年末为销售淡季,提前下订单的较少。公司经销商比较分散,一般在销售旺季集中订货,销售旺季订单大幅度增加。公司采取“以销定产为主,库存式生产为辅”的生产模式。为应对农忙季节销售,对公司旺季销售产品备有库存。

公司采用存货账面余额与可变现净值孰低原则作为是否计提存货跌价的依据,按照存货账面余额高于可变现净值差额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备具体计算方法如下:

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额。其中:原材料与半成品以产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值;库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。

公司按照上述原则对期末存货进行了减值测试,并计提了存货跌价准备。

公司按库存商品型号进行减值测算,对个别售价低于成本计提减值准备,计

提跌价准备 26.69 万元，占库存商品期末余额 1.58%。

对用于生产打捆机与割台等产品的原材料，经测算其可变现净值大于账面价值，并且保管良好，该部分材料未计提减值准备；对用于已停产型号产品的原材料，其可变现净值按零计算，全额计提跌价准备 33.77 万元，占原材料期末余额 1.97%。

2023 年末公司对存货的跌价准备计提充分。

请年审会计师说明对原材料、库存商品的监盘金额及比例，对存货减值获取的审计证据及审计结论。

会计师回复：

（一）核查程序

（1）了解并评价公司与存货跌价准备相关的内部控制设计，并测试了关键流程运行的有效性；

（2）获取存货明细及库龄表，对存货进行监盘，在监盘过程中进行拍照记录和检查存货的状况，并对存货实物记录与财务账面记录进行核对；

（3）结合市场情况，对存货进行分析性复核，评估存货跌价准备是否合理，关注不能正常出售和使用的存货是否被识别；

（4）获取公司存货跌价准备政策与存货跌价准备计算表，评价公司存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的规定，并复核公司计提存货跌价准备的关键数据、假设和方法的合理性；并结合公司订单和加工成本情况复核公司存货跌价准备计提的合理性；检查了资产负债表日后的销售情况，核实存货跌价准备计提是否充分。

（二）获取的审计证据

在审计中我们获取的主要审计证据：

- 1、存货明细及库龄表；
- 2、监盘表；
- 3、存货跌价准备计算表。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

- （1）存货监盘金额及比例如下：

单位：万元

存货明细	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	1,713.89	1,064.49	62.11%
在途物资	4.26		
自制半成品	397.06	21.88	5.51%
库存商品	1,691.44	1,663.64	98.36%
合计	3,806.65	2,750.01	72.24%

(2) 公司 2023 年期末存货跌价准备计提充分。

问题三、关于应收账款、预付款项

报告期末，你公司应收账款账面余额 1,099.37 万元，较期初下降 24.29%，其中按单项计提坏账准备的账面余额为 741.01 万元，本期新增对五常市建邦农机有限公司单项认定的坏账准备 49 万元。

报告期末，你公司预付上海行动教育科技股份有限公司款项余额 24.9 万元，账龄 1-2 年。

请你公司：

(1) 说明对五常市建邦农机有限公司的销售内容、款项账龄，本期单项认定计提坏账准备的原因及依据，前期收入确认是否审慎；报告期内公司是否存在通过第三方进行回款的情况，如存在，请说明原因及合理性；

公司回复：

公司销售给五常市建邦农机有限公司的产品为 9YF-2.2A 方捆打捆机。截止 2023 年 12 月 31 日公司对五常市建邦农机有限公司应收账款账面余额为 49 万元，账龄为 3-4 年。

公司以前年度销售五常市建邦农机有限公司收入确认是基于当时五常市建邦农机有限公司状况、信用及相关验收单等做出判断，符合收入确认条件，其收入确认恰当合理。

公司与五常市建邦农机有限公司交易情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
销售额	334.80	86.80			

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
回款	320.40	37.20	15.00		
年末余额	14.40	64.00	49.00	49.00	49.00

五常市建邦农机有限公司 2021 年之前均正常回款，2022 年开始存在较长时间拖欠，公司为维护与经销商关系安排销售人员在 2022 年电话沟通回款情况，该公司同意进行部分款项的支付，且账龄时间相对较短，因此在 2022 年末按账龄组合进行了坏账准备的计提，2023 年年报期间公司通过天眼查查询该公司在 2024 年 1 月列入被执行人，考虑回款可能较低，单项全额计提了坏账准备。

第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度
第三方回款金额	364.73	291.97
营业收入	13,847.95	7,848.34
第三方回款占营业收入的比例	2.63%	3.72%

公司与存在第三方回款情形的经销商均签订了销售合同或订单，并取得第三方付款协议书。第三方主要为经销商的法人、监事、法人的近亲属等情形。2022 年度和 2023 年度第三方回款金额分别为 364.73 万元、291.97 万元，第三方回款金额逐年减少。

第三方回款主要由于农机经销行业付款习惯所致。公司经销商客户大多数规模较小，其下游为农户或农村合作社组织，规范性较差，基于操作方便，部分经销商偶尔或习惯性地通过其法人或法人近亲属等账户支付货款。

公司加强对第三方回款内部控制，完善《经销商管理制度》、《资金管理制度》和《销售回款管理办法》等制度；定期对销售人员及财务部门进行财务合规培训，强调第三方回款的风险及违规后果，提升全员合规意识；销售部门在与客户签订合同时，应向客户明确说明公司关于第三方回款的限制政策，并要求客户遵守，销售部门应定期与客户沟通，了解客户回款情况，发现第三方回款行为及时通知财务部门并协助处理；财务部门对每一笔回款进行核对，确保款项进入公司指定账户，发现第三方回款行为，财务部门应立即通知销售部门，并协助销售部门与客户沟通，要求客户将款项转回至对公账户回款。

综上所述，公司第三方回款均具有真实的业务背景，且取得三方付款协议书，第三方回款具有合理原因，符合公司的业务及客户特征，符合农业机械经销行业惯例。

(2) 说明预付上海行动教育科技股份有限公司的款项内容，超过 1 年未结算的原因及合理性。

公司回复：

公司于 2022 年 4 月预付上海行动教育科技股份有限公司（以下简称“行动教育”）的款项为公司高管进行企业管理培训费，其按参加学习人员及次数进行结算，2022 年参加企业管理学习结算后剩余 24.9 万元，2023 年公司业绩下滑，为了减少费用开支未派高管进行企业管理培训。经与行动教育沟通剩余培训时间没有限制，可以随时按其培训课程进行培训学习。

因此预付上海行动教育科技股份有限公司账龄超过 1 年未结算具有合理性。

请年审会计师说明对应收账款回款所执行的审计程序和获取的审计证据，报告期内公司是否存在通过第三方进行回款的情况。

会计师回复：

(一) 核查程序

(1) 了解并评价公司与应收账款相关的内部控制设计，并测试了关键流程运行的有效性；

(2) 获取应收账款预期信用损失政策与应收账款明细及应收账款预期信用损失计算表，评价公司应收账款预期信用损失计提政策是否符合企业会计准则的规定；结合应收客户情况，对应收账款预期信用损失进行分析性复核，评估应收账款预期信用损失是否合理；

(3) 获取银行流水，并与银行存款明细进行对比，检查客户的回款情况；

(4) 抽查应收账款回款的银行收款单，关注付款人信息是否与应收账款客户名称一致；

(5) 对第三方回款情形，取得并核查三方协议；

(6) 分析应收账款和预收账款的发生额及与主营业务收入是否匹配。

(7) 对应收账款期末余额进行函证。

(8) 对部分客户进行访谈，了解应收账款的回款情况。

（二）获取的审计证据

我们获取的主要审计证据：

- 1、应收账款明细表；
- 2、应收账款预期信用损失计算表；
- 3、银行流水和银行存款明细表；
- 4、第三方回款的三方协议；
- 5、应收账款回函；
- 6、访谈记录。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

（1）应收账款期末余额真实存在，应收账款信用减值损失计提充分。

（2）报告期内公司存在第三方回款的情形：

报告期内公司通过第三方进行回款，主要为客户的法人、监事、实际控制人及亲属等情形。公司第三方回款均具有真实的业务背景，符合公司的业务及客户特征，符合农业机械经销行业惯例。

问题四、关于固定资产和募投项目

报告期末，你公司募投项目“年产 5000 台农业收获机械智能升级改扩建项目”已累计投入 4,987.67 万元，智能车间、涂装生产线等已达到预定可使用状态并转入固定资产。

请你公司：

结合在手订单、产能利用率等，说明相关资产是否闲置，减值准备计提是否充分。

公司回复：

公司期末在手订单金额为 1,124.66 万元，占期末存货余额 29.54%。公司期末订单覆盖率较低，主要系公司的销售旺季为 3-6 月和 8-10 月，年末为销售淡季，提前下订单的较少。公司经销商比较分散，一般在销售旺季集中订货，销售旺季订单大幅度增加。公司采取“以销定产为主，库存式生产为辅”的生产模式。为应对农忙季节销售，对公司旺季销售产品备有库存。

公司主要产品系打捆机，其它农机产销量较低，且和打捆机共用一条生产线，

故计算产能时将按照不同农机产品的标准工时进行折算。

公司不同产品的生产工时情况如下：

单位：小时

机型	激光切割	打磨焊接	电泳	喷漆	装配	合计
捡拾型打捆机	8	1	1	1	1	12
粉碎型打捆机	9	1	1	1.5	1.5	14
玉米割台	4	0.5	0.5	0.5	0.5	6
大方捆	260	26	26	26	26	364

注：工时受人工、场地、原材料采购等多种因素影响，此处计算产能根据瓶颈环节激光切割计算，故折算产量时也采取激光切割环节的不同工时进行折算。比如大方捆折算成捡拾型小方捆的折算系数为 32.5（260/8），玉米割台折算成捡拾型小方捆的折算系数为 0.5（4/8）。

此表来自花溪科技北交所上市前，花溪科技及开源证券关于第一轮反馈问询回复之“第五题募集资金运用及其他事项”之“问题 13 募投项目的必要性、可行性”。

2023 年智能车间、涂装生产线未转固前产能情况如下：

环节	设备产能/班次 (台)	班次	设备数量 (套)	日产能 (台)	每月工作天数	月产能 (台)	月份	年产能		合计产能	月份划分
激光切割	1.33	1	3	4	25	100	3	300	3,000	取最小	1月、11-12月
		3	3	12	25	300	9	2,700			2-10月
打磨焊接	10	1	1	10	25	250	12	3,000		3,000	1-12月
电泳	10	1	1	10	25	250	12	3,000			1-12月
喷漆	10	1	1	10	25	250	12	3,000			1-12月
装配	14	1	1	14	25	350	12	4,200			1-12月

2023 年度产能利用率为：

产品	项目	2023 年
打捆机	产量（台）	925
玉米割台	产量（台）	293
六道绳大方捆	产量（台）	22
2023 年实际产能（按折算系数计算）	台	1,786.50
年预计产能	台	3,000
产能利用率	产能利用率	59.55%

注：公司所有产品共用生产线，其产能统一折算为打捆机产能；其中：大方捆折算系数为 32.50，玉米割台产能折算系数为 0.5。

智能车间、涂装生产线转固后产能情况如下：

环节	设备产能/ 班次(台)	班 次	设备数 量 (套)	日产能 (台)	每月工 作天数	月产能 (台)	月 份	年产能		合计产 能	月份划分
激光切割	1.33	1	3	4	25	100	3	300	3,000	取最小 产 能 3,000	1月、11、12 月
		3	3	12	25	300	9	2,700			2-10月
打磨焊接	11	1	1	11	25	275	12	3,300	1-12月		
电泳	15	1	1	15	25	375	12	4,500	1-12月		
喷漆	15	1	1	15	25	375	12	4,500	1-12月		
装配	15	1	1	15	25	375	12	4,500	1-12月		

注：1、涂装生产线与装配生产线于 2023 年 12 月转固，未生产产品，因此产能利用率用旧生产线产能计算。

2、后期公司预计还会在激光切割环节增加 4 台激光切割机、打磨焊接环节增加 8 台焊接机器人与装配环节增加大方捆装配线，会根据市场变化情况逐渐提高公司产能。

从工艺角度，公司主要产品是打捆机，主要采取专业化协作模式，即公司主要从事整机的研发、组装和销售，除钢材类主体结构件外，配套零部件主要从外

部采购；公司制造产品所需的主要生产成本是原材料、人工、装配车间、加工设备、检测设备等。公司产能主要受关键工序加工能力、熟练工人数量、核心零部件的供应周期和生产车间操作面积等因素影响。

2023 年度，公司产能为 3,000 台，产能利用率为 59.55%，主要原因为受市场因素影响，销量较低，为防止大量产品滞销，产量较低。根据目前市场现状，公司做出一系列应对措施，提升产能利用率，包括：1、对国内市场调整营销策略，充实销售人员，针对不同地区的用户需求，销售不同的产品；2、积极研发新产品；3、参加各个地区农机展销会，开拓国外市场，增加销量带动产量的提升。

公司经营环境未发生重大变化，公司产品盈利情况虽有下降，但综合毛利率依旧保持较高水平。固定资产使用状况良好，未发现实体损坏、长期闲置等情况，且固定资产的使用方式或程度当期未发生重大变化，未出现减值迹象，未计提减值准备。

新乡市花溪科技股份有限公司

董事会

2024 年 6 月 14 日

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对新乡市花溪科技股份有限公司

2023 年年报问询函的回复

北京证券交易所上市公司管理部：

根据贵部 2024 年 5 月 23 日出具的《关于对新乡市花溪科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2024】第 023 号）（以下简称“问询函”）的要求，中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）根据问询函的要求对问询函中涉及会计师的相关问题进行了逐项核查，现将核查情况报告如下：

问题 1：关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 7,848.34 万元，同比下降 43.32%；归属于上市公司股东的净利润 336.28 万元，同比下降 86.43%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 158.23 万元，同比下降 92.86%；本期综合毛利率为 30.92%，上期为 34.33%，2021 年度为 36.12%。

从区域毛利率看，你公司华中、华北、西北、华东地区本期毛利率分别为 28.15%、31.08%、30.92%、40.11%，其中华中、华北、西北毛利率分别较上年同期减少 1.60、5.56、5.35 个百分点，华东地区较上年同期增加 8.96 个百分点。

分产品类别看，你公司捡拾型打捆机、粉碎型打捆机、玉米割台分别实现收入 3,955.80 万元、3,057.48 万元、634.52 万元，较上年同期分别下降 32.62%、56.32%、19.12%；毛利率分别为 40.27%、22.28%、16.46%，

其中捡拾型打捆机、粉碎型打捆机毛利率分别较上年同期减少 5.49 和 14.30 个百分点，玉米割台毛利率较上年同期增加 10.93 个百分点。

你公司销售模式分为买断式经销模式和直销模式。2021 年至 2023 年度，你公司营业收入分别为 1.74 亿元、1.38 亿元、7,848.34 万元，呈逐年下降趋势。

请你公司：

(1) 结合市场环境、产品销量、成本售价变动等情况，详细说明各主要产品收入、毛利率持续下降的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；你公司业绩是否存在持续下滑风险，拟采取或已采取的应对措施；

公司回复：

一、主营业务收入下降的原因及合理性

2023 年主营业务收入为 7,661.56 万元较上年减少 6,020.47 万元，下降 44.00%，下降主要原因为销量的减少和销售价格的变动。

2023 年主营业务收入与上年变动如下：

产品类型	主营业务收入（万元）			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
打捆机	7,013.28	12,870.03	-5,856.75	-45.51%
其中：				
捡拾型	3,955.80	5,870.52	-1,914.72	-32.62%
粉碎型	3,057.48	6,999.50	-3,942.02	-56.32%
玉米割台	634.52	784.49	-149.97	-19.12%
其他农机	13.76	27.52	-13.76	-50.00%
合计	7,661.56	13,682.03	-6,020.47	-44.00%

(一) 销量因素

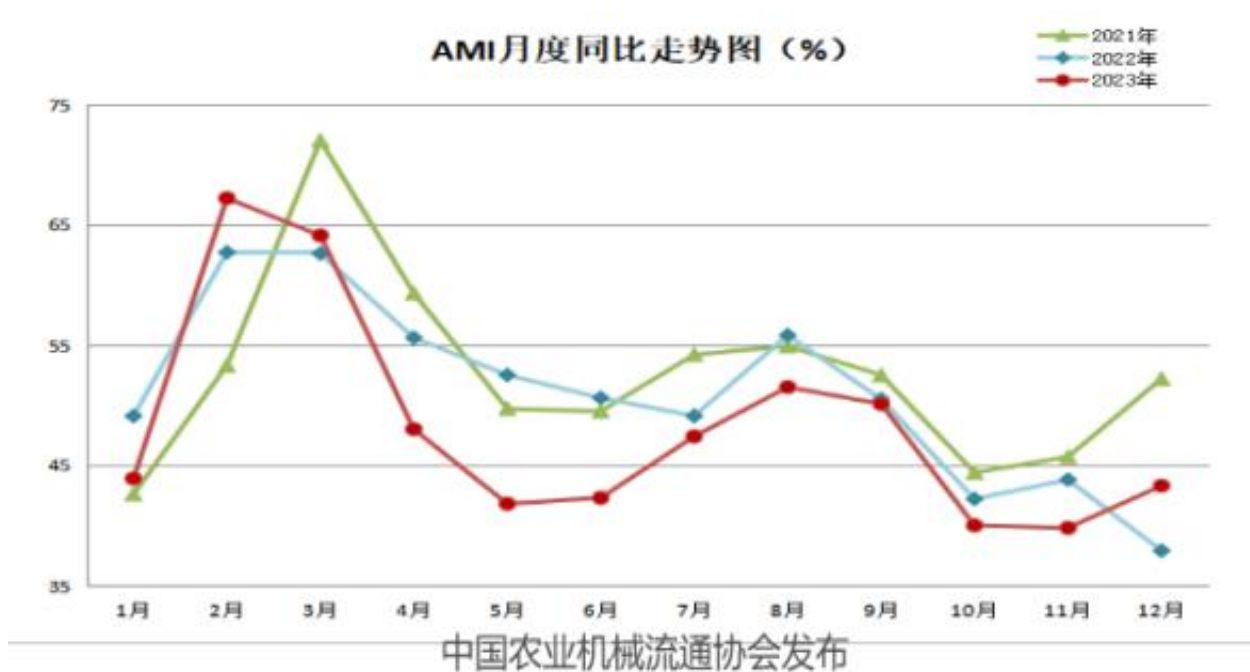
2023 年打捆机销量较上年减少 763 台，下降 47.87%；玉米割台销量较上年减少 76 台，下降 20.60%，具体明细如下：

产品类型	销量（台）			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
打捆机	831	1594	-763	-47.87%
其中：				
捡拾型	538	960	-422	-43.96%
粉碎型	293	634	-341	-53.79%
玉米割台	293	369	-76	-20.60%
其他农机	5	5	0	0

2023 年销量较上年减少，主要为：

1、行业景气度

2023 年根据农机市场景气指数（AMI）走势看，全年有 7 个月的指数运行在近三年的历史低点，农机市场整体需求偏弱。



2、天气的影响

据农业农村部种植业管理司统计，本年五月出现“烂场雨”，也就是

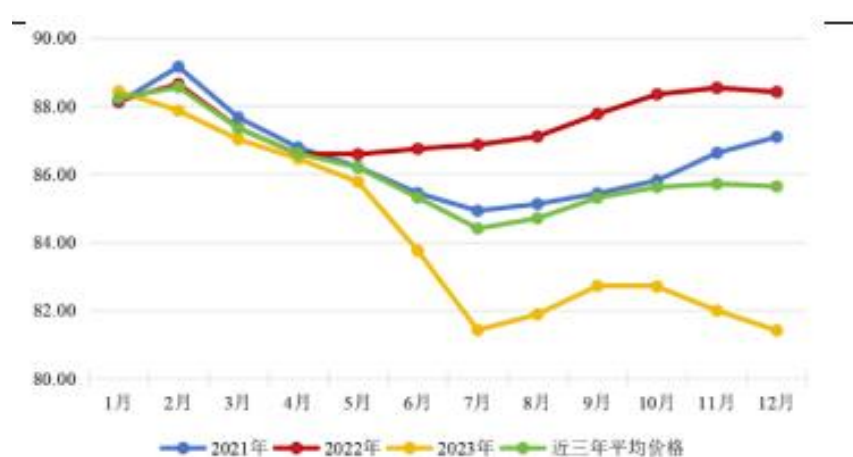
连阴雨天与小麦成熟收获碰头，机器下不了地，麦子收不上来，据统计受灾面积 2,790 万亩，受灾 95%在河南。河南是公司上半年打捆机销售的重要区域，严重影响销售量。

西北地区八月、九月期间持续干旱，特别是优质牧草苜蓿因干旱近乎绝收，严重影响新产品高密度六道绳大方捆（简称“大方捆”）的销售。

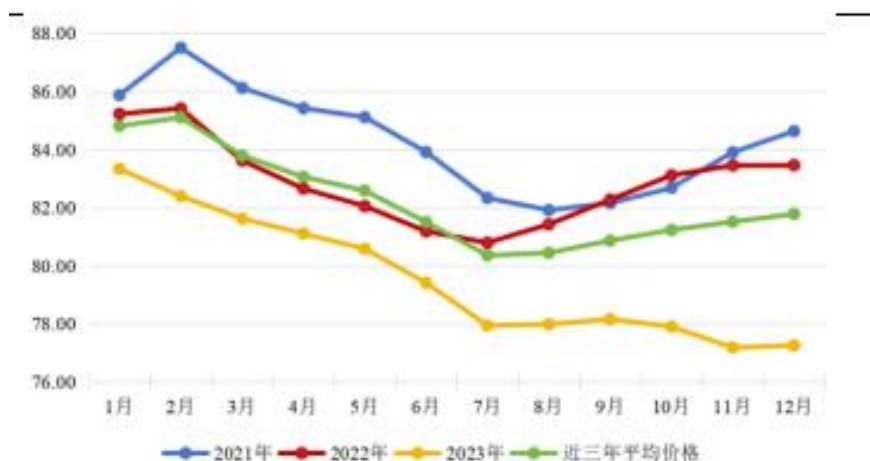
十一月份东北地区比正常时间提前近 1 个月出现历史上罕见大暴雪，据农业部门统计超过 300 多万亩的粮食面临雪压，公司在东北地区未实现销售。

3、2023 年牛羊肉价格下跌导致对秸秆需求下降

公司产品打捆机压出的秸秆方捆主要是供应牛羊做饲料使用，畜牧业是重要的终端销售客户之一，由于 2023 年牛羊肉价格出现连续下跌，导致畜牧业对牛羊的补栏量减少，对秸秆的需求也随之减少，对打捆机的购买需求也减弱。



上图为 2021—2023 年牛肉价格走势（元/公斤）



图为 2021-2023 年羊肉价格走势 (元/公斤)

4、购买打捆机投资回报率降低

随着近几年打捆机销量快速增长，市场保有量增多，但秸秆离田作业面积增加并不多，导致多地机手作业费比以往年大幅下降，购买打捆机用户投资回报率下降，潜在用户购机欲望降低。

(二) 产品价格因素

2023 年各产品平均单位售价与上年变动如下：

产品类型	平均单位售价 (万元/台)			
	2023 年	2022 年	变动额	变动率
打捆机	8.44	8.07	0.37	4.53%
其中：				
捡拾型	7.35	6.12	1.23	20.24%
粉碎型	10.44	11.04	-0.60	-5.48%
玉米割台	2.17	2.13	0.04	1.86%
其他农机	2.75	5.50	-2.75	-50.00%

打捆机平均单位售价较上年增加 0.37 万元，增长率为 4.53%，玉米割台平均单位售价较上年增加 0.04 万元，增长率为 1.86%，主要为：

1、捡拾型打捆机

捡拾型打捆机平均单位售价较上年增加 1.23 万元，增长率为

20.24%，其原因：①本年度销售新产品大方捆，平均单位售价为 78.94 万元，远高于其他型号产品的平均单位售价，拉高了捡拾型打捆机平均单位售价；②剔除大方捆的影响捡拾型打捆机平均单位售价较上年增加 0.15 万元，主要为本期销售政策的改变，加强对中高配机型的推广和销售，中高配机型售价比低配机型售价较高。

2、粉碎型打捆机

粉碎型打捆机平均单位售价较上年下降 0.60 万元，下降率为 5.48%，其原因增加对粉碎型打捆机销售政策的售价优惠。

3、玉米割台

玉米割台平均单位售价较上年增加 0.04 万元，影响较小。

综上所述，由于市场环境及各种因素的影响，公司产品销量大幅减少，平均单位售价虽稍有上升，但最终营业收入还是大幅下降，虽然本年新产品大方捆平均单位售价较高，但销量较少，未能大幅提高公司整体的营业收入，公司营业收入的下降具有合理性。

二、毛利率下降的原因及合理性

公司所在的打捆机细分市场前期处于高速发展阶段，由于农机补贴等政策的扶持，利润空间相对可观，但由于行业壁垒相对较低，导致当前市场上的农机产品同质化较为严重，引发低价竞争，打捆机行业竞争日趋激烈，利润空间逐渐缩小。

2023 年各产品毛利率与上年变动如下：

产品类型	毛利率		
	2023 年	2022 年	变动百分点
打捆机	32.43%	35.76%	-3.33

产品类型	毛利率		
	2023 年	2022 年	变动百分点
其中：			
捡拾型	40.27%	34.78%	5.49
粉碎型	22.28%	36.58%	-14.30
玉米割台	16.46%	5.53%	10.93
其他农机	-66.40%	36.67%	-103.07
主营业务平均毛利率	30.93%	34.03%	-3.10

2023 年主营业务毛利率较上年下降 3.10 个百分点，其中打捆机毛利率较上年下降 3.33 个百分点，玉米割台本期毛利率较上年增加 10.93 个百分点。主营业务毛利率下降原因为本年单位成本增加和销售价格的变动。

1、成本因素影响

2023 年各产品平均单位成本与上年变动如下：

产品类型	平均单位成本（万元/台）		
	2023 年	2022 年	变动率
打捆机	5.70	5.19	9.95%
其中：			
捡拾型	4.39	3.99	10.12%
粉碎型	8.11	7.00	15.83%
玉米割台	1.81	2.01	-9.92%
其他农机	4.58	3.49	31.37%

打捆机平均单位成本较上年增加 0.51 万元，增长率为 9.95%，剔除新产品大方捆和已销售研发样机的影响，打捆机平均单位成本较上年增加 0.24 万元，主要为（1）原材料比上年增加 0.03 万元，原材料采购价格与上年变化较小，但由于生产机型配置的提高，平均单位成本中材料较上年增加；（2）人工费用比上年增加 0.18 万元，由于本年产量较上

年减少 36.66%，平均单位成本中人工费用较上年增加；（3）制造费用比上年增加 0.03 万元，由于本年产量较上年减少 36.66%，平均单位成本中制造费用较上年增加。

2、销售价格的影响

见一、（二）、产品价格因素分析，打捆机平均单位售价较上年增加 0.37 万元，增长率为 4.53%，玉米割台平均单位售价较上年增加 0.04 万元，增长率为 1.86%。

3、按产品分毛利率变化情况

2023 年打捆机毛利率较上年下降 3.33 个百分点，其中捡拾型打捆机毛利率较上年增长 5.49 个百分点，捡拾型打捆机收入占打捆机收入的 56.40%，粉碎型打捆机毛利率较上年下降 14.30 个百分点，粉碎型打捆机收入占打捆机收入的 43.60%，打捆机毛利率下降小于粉碎型打捆机，主要是捡拾型大方捆的毛利率较高，在一定程度上减缓了打捆机毛利率的下降幅度。

（1）捡拾型打捆机

捡拾型打捆机毛利率较上年增长 5.49 个百分点其原因为：①本年度新产品大方捆的销售，其毛利率为 52.18%，高于其他打捆机的毛利率；②本期销售政策的改变，加强对中高配机型的销售，中高配机型的平均毛利率为 40.65%，中高配机型的毛利率比低配机型高。拉高了捡拾型打捆机平均毛利率。

（2）粉碎型打捆机

粉碎型打捆机毛利率较上年下降 14.30 个百分点，其原因：①增加

对粉碎型打捆机销售政策的售价优惠；②平均单位成本较上年增加，主要为虽然原材料采购价格与上年变化较小，但由于生产机型配置的提高，平均单位成本中材料较上年增加；由于本年产量较上年减少，平均单位成本中人工费用和制造费用较上年增加。

（3）玉米割台

玉米割台本期毛利率较上年增加 10.93 个百分点，主要为①平均售价较上年增加 1.86%，②对原有机型改进，在保证其功能不变的情况下降低配置，单位成本中材料较上年减少 6.10%；单位成本中人工费用较上年增加 0.01%；单位成本中制造费用较上年减少 3.83%。

综上所述，由于市场环境及宏观的影响，公司生产数量减少，单位成本上升，毛利率下降，虽然有新产品大方捆的销售和加强对中高配机型的销售政策，但未能拉动公司整体毛利率的下降趋势，公司毛利率的下降具有合理性。

三、同行业可比公司变动趋势

同行业可比公司中，星光农机产销打捆机且有相关公开披露的数据，故与同行业可比公司星光农机的打捆机毛利率进行比较分析，具体如下：

单位：万元

单位名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
星光农机	营业收入	3,705.11	5,315.61	6,184.31
	毛利率	19.77%	23.43%	32.40%
花溪科技	营业收入	7,013.28	12,870.03	16,368.72
	毛利率	32.43%	35.76%	37.25%

注：上述数据来源于公开披露的同行业可比公司定期报告，星光农机和公司取用压捆机的营业收入和毛利率。

公司与可比公司星光农机收入和毛利率变动趋势一致，公司打捆机

毛利率整体高于星光农机，主要系由于公司专注于方捆打捆机业务，产销规模高于星光农机所带来的规模效应，是竞争优势的直接体现。

综上所述，公司营业收入、毛利率持续下降与同行可比公司变动趋势是一致的，其下降具有合理性。

（二）公司业绩可能存在持续下滑风险及采取的应对措施

由于市场环境及未来折旧摊销增加等因素的影响，公司业绩可能面临持续下滑的风险，主要为：

1、当前市场上的农机产品同质化较为严重，引发低价竞争，产品销售价格下降；

2、由于整个农机行业景气度下降，潜在用户购机欲望降低，未来销量数量减少；

3、由于公司募投项目“年产5000台农业收获机械智能升级改扩建项目”的智能车间、涂装生产线等已于2023年底达到预定可使用状态并转入固定资产，其折旧摊销使成本增加。

对于业绩可能面临持续下滑的风险，公司制定并开始实施一系列战略调整措施：

1、产品升级迭代，实施差异化竞争。2023年公司在国内率先将大方捆小批量投向市场，经过一年来各种秸秆作业环境的严峻考验，并根据市场反馈，公司对大方捆进行四轮次60余项的完善改进。同时，公司投入的新装备、新工艺为大方捆质量的进一步提升提供了保证。我国地域广阔，不同地区的用户有不同的需求，未来公司针对不同地区的用户需求，进一步研发改进不同的产品，提高产品适应性，并采取不同的营销

政策，实施差异化的竞争策略。

2、要做到国内市场稳中有升，国外市场有突破。(1) 充实销售人员，调整营销机构，使专业的人干专业的事，各团队有效配合、高效互动，激发全员活力。(2) 调整营销战略，聚焦单一品牌，聚焦关键客户，聚焦能力强的人员，达到凸显品牌，突出重点客户的战略目的。(3) 2024年公司加大参与各个主销区域的农机展会的频次，同时鼓励经销商尽可能召开不同形式的产品推广会和产品演示会，并利用线上官网、微信公众号、抖音、快手等平台，进行不断产品优势宣传，吸引更多用户关注，同时鼓励经销商利用新媒体加大宣传，做好互联网营销。(4) 争取国外销量。公司正在积极寻找海外销售机会，与多家外贸公司正在洽谈合作关系，未来对外贸易会有一定的突破。

3、积极研发新产品。我公司在攻克大方捆难题的同时，也在研发具有独创结构的新型打捆机，同时也在调研一些高端产品，为未来增加新的利润增长点做准备。

(2) 结合各区域销售的产品类型、成本和售价变动等，说明各区域毛利率变动不一致的原因及合理性；

公司回复：

公司产品各区域销售数量、单位售价、单位成本及毛利率的变动情况如下：

销售区域	产品类型	销售数量(台)		变化率	平均单位售价(万元/台)		变化率	平均单位成本(万元/台)		变化率	毛利率		变化百分点
		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度	
华北	打捆机	233	377	-38.20%	8.55	9.47	-9.73%	5.89	6.00	-1.74%	31.11%	36.71%	-5.60
	玉米割台	5	3	66.67%	2.09	2.26	-7.57%	1.55	2.19	-29.50%	26.13%	3.15%	22.98

销售区域	产品类型	销售数量(台)		变化率	平均单位售价(万元/台)		变化率	平均单位成本(万元/台)		变化率	毛利率		变化百分点
		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度		2023年度	2022年度	
	汇总	238	380	-37.37%							31.08%	36.65%	-5.56
华东	打捆机	38	71	-46.48%	13.37	7.08	88.89%	7.71	4.76	61.92%	42.29%	32.67%	9.61
	玉米割台	24	14	71.43%	2.18	2.11	3.10%	1.77	2.00	-11.78%	18.93%	5.26%	13.67
	汇总	62	85	-27.06%							40.11%	31.15%	8.96
华中	打捆机	286	616	-53.57%	6.97	6.05	15.24%	4.72	3.96	19.27%	32.27%	34.56%	-2.29
	套袋机	5	5		2.75	5.50	-50.00%	4.58	3.49	31.37%	-66.40%	36.67%	-103.07
	玉米割台	263	352	-25.28%	2.16	2.13	1.86%	1.82	2.01	-9.41%	16.02%	5.56%	10.46
	汇总	554	973	-43.06%							28.15%	29.75%	-1.60
西北	打捆机	236	479	-50.73%	9.55	9.85	-3.01%	6.60	6.28	5.13%	30.92%	36.27%	-5.35
	玉米割台	1			2.39			1.79			25.12%		25.12
	汇总	237	479	-50.52%							30.92%	36.27%	-5.35
其他	打捆机	38	51	-25.49%	6.99	6.94	0.73%	4.38	4.41	-0.80%	37.42%	36.45%	0.96
合计	打捆机	831	1594	-47.87%	8.44	8.07	4.53%	5.70	5.19	9.95%	32.43%	35.76%	-3.33
	玉米割台	293	369	-20.60%	2.17	2.13	1.86%	1.81	2.01	-9.92%	16.46%	5.53%	10.93
	套袋机	5	5	0.00%	2.75	5.50	-50.00%	4.58	3.49	31.37%	-66.40%	36.67%	-103.07
主营业务平均毛利率											30.93%	34.03%	-3.10

2023年主营业务毛利率为30.93%较上年下降3.10个百分点，其中主要为华中、华北、西北分别较上年同期减少1.60、5.56、5.35个百分点，华东地区较上年同期增加8.96个百分点，华东与华中、华北、西北的变动趋势不一致，主要因为产品销售的产品型号和产品毛利率不同。

华东地区2023年度主营业务毛利率较2022年度增加8.96个百分点，主要为本年度销售新产品大方捆309.17万元，占华东区域收入的55.19%，毛利率为49.06%，华东地区销售其他型号产品毛利率为29.09%，销售新产品大方捆拉高了华东地区平均毛利率，致使华东地区的毛利率高于上年度毛利率。

华中地区2023年度主营业务毛利率较2022年度下降1.60个百分点，但是少于公司整体毛利率减少幅度，主要为本年度销售新产品大方捆

241.65 万元，占华中地区收入的 9.38%，毛利率为 58.20%；同时增加对中高配机型的推销，中高配机型的平均毛利率为 39.52%，中高配机型的毛利率比低配机型高。以上两者的作用使得华中地区毛利率下降幅度小于整体下降幅度。

华北地区和西北地区 2023 年度主营业务毛利率较 2022 年度分别下降 5.56、5.35 个百分点，主要为受打捆机整体销售价格下降和成本上升的影响，毛利率较上年下降。华北地区本年度未销售新产品大方捆；西北地区本年度销售新产品大方捆 80.73 万元，占西北地区收入的 3.58%，毛利率为 46.15%，由于大方捆收入占比较小，对拉高西北地区毛利率影响较小。

综上，公司各个区域毛利率变动不一致符合各区域销售的实际情况，具有合理性。

(3) 按产品类型列示最近 3 年经销和直销的销售金额及占比情况，列示报告期内及期后的销售退回情况，并说明你公司销售模式是否发生重大变动。

公司回复：

公司经销和直销销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	产品类型	经销收入	直销收入	经销收入占主营业务收入比例	直销收入占主营业务收入比例
2023 年度	一、打捆机	7,006.58	6.70	91.45%	0.09%
	其中：捡拾型	3,949.10	6.70	51.54%	0.09%
	粉碎型	3,057.48		39.91%	
	二、玉米割台	519.62	114.90	6.78%	1.50%
	三、其他农机		13.76		0.18%

期间	产品类型	经销收入	直销收入	经销收入占主营业务收入比例	直销收入占主营业务收入比例
	合计	7,526.20	135.36	98.23%	1.77%
2022 年度	一、打捆机	12,833.33	36.70	93.80%	0.27%
	其中：捡拾型	5,870.52		42.91%	
	粉碎型	6,962.81	36.70	50.89%	0.27%
	二、玉米割台	616.26	168.24	4.50%	1.23%
	三、其他农机		27.52		0.20%
	合计	13,449.59	232.46	98.30%	1.70%
2021 年度	一、打捆机	16,227.72	141.01	93.95%	0.82%
	其中：捡拾型	9,060.24	94.04	52.45%	0.54%
	粉碎型	7,129.95	46.97	41.28%	0.27%
	挂接式	11.01		0.06%	
	自走式	26.51		0.15%	
	二、玉米割台	386.43	500.46	2.24%	2.90%
	三、其他农机		17.43		0.10%
	合计	16,614.14	658.90	96.19%	3.81%

从 2021 年至 2023 年经销收入占主营业务收入比例分别为 96.19%、98.30%、98.23%，直销收入占主营业务收入比例分别为 3.81%、1.7%、1.77%；公司经销模式为主，直销模式为辅，模式未发生重大变化。

2021 年度至 2023 年度及期后退货明细表如下：

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	单位：万元
				2024 年 1-5 月
退货	55.96	25.87	335.78	0.19
其中：				
退当年度销售	34.31	14.86	242.75	
退以前年度销售	21.65	11.01	93.03	0.19
退货占营业收入比例	0.32%	0.19%	4.28%	0.01%

2021 年至 2024 年 1-5 月公司退货金额为 55.96 万元、25.87 万元、335.78 万元、0.19 万元，占全年营业收入比例为 0.32%、0.19%、4.28%、

0.01%。

2023 年度退货较高，其主要为：（1）禹州市丰收农机有限公司：2022 年 11 月，禹州市丰收农机有限公司出于对市场的乐观预判，希望利用春节前后进行反季促销。与公司协商，欠款发货 6 台 2022 款（超越者 Plus）。2023 年 5 月终端用户要购买 2023 新款，经销商又购进 1 台 2023 款（超越者 Plus）。受 2023 年 5 月中旬开始的“烂场雨”、用户购买力下降、市场变化等因素影响，当年该公司仅实现 1 台销售，造成 6 台库存。因未实现终端销售，该公司资金紧张无力偿还欠款，与公司多次沟通，申请退货，公司综合考虑后同意退货，退货金额 36.88 万元。

（2）宁夏丰泽农业机械有限公司：由于 2022 年下半年市场用户购买需求转向套袋机，其剩余打捆机直到 2023 年 7 月未销售，向公司申请退货。考虑到该经销商是公司多年的合作伙伴，公司同意退货，退货金额 44.40 万元。

（3）河南群力农业装备有限公司是公司合作多年的经销商，2023 年初关于新产品大方捆河南省总代理事项，与公司合作产生矛盾。2023 年因天气原因和终端用户变动等原因，其购进新产品大方捆未按预期销售，后要求退货并放弃公司大方捆的代理权，公司多方考虑后，决定与其暂停合作大方捆的代理权，并同意其将大方捆退回，退货金额 161.47 万元。

（4）泌阳永丰农业机械有限公司：2023 年 3 月与公司协商，欠款发货 12 台 9YF-2.2A（超越者 PLUS），受 2023 年 5 月中旬开始的“烂场雨”、用户购买力下降、市场变化等因素影响，未实现终端销售，该公司资金

紧张无力偿还欠款，与公司沟通申请退货，公司综合考虑后同意退货，退货金额 77.06 万元。

以上四家 2023 年退货金额合计为 319.82 万元，占退货金额的 95.25%。

请年审会计师说明对毛利率、经销和直销收入的核查情况及获取的审计证据，相关审计证据是否充分适当。

会计师回复：

（一）核查程序

1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

2、了解公司市场环境、行业趋势、主要客户变化情况、主要产品成本变动情况等因素。结合产品类别对收入及毛利率情况执行分析性复核程序，分析各区域销售产品毛利率波动原因及合理性，分析公司营业收入连续下降的主要原因及合理性；

3、获取公司成本计算过程及销售订单明细，结合公司本年度市场及行业情况，进一步分析营业收入和毛利率下降的原因及合理；

4、选取样本审阅销售合同相关条款，访谈管理层，对合同进行“五步法”分析，判断履约义务构成和控制权转移时点，进而评估销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的规定；

5、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、客户签收单、收款记录、供应商关系管理系统领用记录等；

6、在农机购置补贴辅助管理系统核查农户购买公司产品后的申请政府补贴信息，间接确认收入的真实性；

7、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；

8、对部分客户进行访谈，询问相关销售情况；

9、对销售退货情况，对管理层进行访谈，检查了相关审批单据；

10、以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核查至出库单、发货单、客户签收单、运输单等支持性文件，核实营业收入是否在恰当期间确认。

（二）获取的审计证据

我们获取的主要审计证据：

1、收入明细表；

2、客户的销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、客户签收单、销售退货审批单等；

3、主要客户函证销售额的回函；

4、银行流水；

5、成本计算表；

6、访谈记录；

7、农机购置补贴辅助管理系统公布补贴明细。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、营业收入下降存在合理性。

2、毛利率下降及区域毛利率变动不一致存在合理性。

3、经销和直销营业收入是真实的，销售模式没有发生重大变动。

问题二、关于存货

你公司存货期末账面余额 3,806.65 万元，较期初增长 78.54%，其中原材料 1,713.89 万元，较期初增长 35.79%，库存商品 1,691.44 万元，较期初增长 181.66%，存货跌价准备期末余额 60.46 万元，较期初增加 42.26 万元。你公司解释存货增加原因主要为：一方面主要销售区域河南豫南地区，受阴雨天气的影响小麦减产，影响农户购机欲望，造成销售数量减少，另一方面报告期新增新产品大方捆存货库存，相应的库存增加。

请你公司：

(1) 列示原材料、库存商品的库龄情况、存货状态，说明相应产品的机型或性能是否存在已被市场淘汰的情况；

公司回复：

2023 年 12 月 31 日公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比	库龄			
			1 年以内	占比	1 年以上	占比
原材料	1,713.89	45.02%	1,605.26	42.17%	108.63	2.85%
库存商品	1,691.44	44.43%	1,516.17	39.83%	175.28	4.60%
自制半成品	397.06	10.44%	386.72	10.16%	10.34	0.28%
在途物资	4.26	0.11%	4.26	0.11%		
合计	3,806.65	100.00%	3,512.40	92.27%	294.25	7.73%

2023 年末，公司存货由原材料、在途物资、自制半成品、库存商品构成，期末存货摆放整齐且状态完好。原材料账面余额 1,713.89 万元，占存货账面余额的 45.02%，其中 1 年以内原材料为 1,605.26 万元，占存

货账面余额的 42.17%；库存商品账面余额 1,691.44 万元，占存货账面余额的 44.43%，其中 1 年以内库存商品为 1,516.17 万元，占存货账面余额的 39.83%；自制半成品账面余额 397.06 万元，占存货账面余额的 10.44%，其中 1 年以内自制半成品为 386.72 万元，占存货账面余额的 10.16%；在途物资账面余额 4.26 万元，占存货账面余额的 0.11%。

公司库存商品中主要机型包括 1.7 型、2.0 型、2.2 型、2.27 型及玉米割台等，具体明细如下：

单位：万元

库存商品	数量（台）	期末余额	备注
1.7 型	2	10.44	小方捆
2.0 型	88	364.50	
2.2 型	83	502.83	
2.27 型	16	717.36	新产品六道绳大方捆
9ZDJ-520 自动打捆机	3	7.48	为公司老产品，市场淘汰机型，已全额计提跌价准备。
四道绳大方捆	1	20.55	研发新品
玉米割台	21	40.48	
其他		27.80	
合计	214	1,691.44	

根据中国农机工业协会企业管理委员会发布 2023 年全国压捆机行业前十大公司销售数据，1.7 型、2.0 型、2.2 型的小方捆打捆机在市场销售中依旧活跃。

通过现场盘点及查看存货状态良好，除 9ZDJ-520 自动打捆机外，公司型号均为市场现售机型，未发现已被市场淘汰的机型。

(2) 结合市场环境、存货状态、计提减值的判断依据、在手订单情况等，说明对原材料及库存商品跌价准备计提是否充分。

公司回复：

2023年12月31日公司存货账面余额为3,806.65万元，存货跌价准备金额为60.46万元，账面价值为3,746.19万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	期末跌价准备	期末账面价值	计提比例
原材料	1,713.89	33.77	1,680.13	1.97%
库存商品	1,691.44	26.69	1,664.75	1.58%
自制半成品	397.06		397.06	
在途物资	4.26		4.26	
合计	3,806.65	60.46	3,746.19	1.59%

2023年存货账面余额3,806.65万元，2022年存货账面余额2,132.05万元，较上年增长78.54%。主要原因如下：

1、由于以下原因导致产品销量大幅下降，导致存货较上年大幅增加。（1）行业壁垒相对较低，因而涌入大量竞争者，打捆机行业竞争加剧；（2）2023年根据农机市场景气指数（AMI）走势看，全年有7个月的指数运行在近三年的历史低点，农机市场整体需求偏弱；（3）2023年粮食生产先后遭遇黄淮罕见“烂场雨”、西北局部干旱、东北局地冰雪等灾害，以至于打捆机销量较差；（4）2023年牛羊肉价格出现连续下跌，导致畜牧业主对牛羊的补栏量减少，打捆机下游客户养殖市场饲料需求量减少，打捆机销售也随减少；（5）购买打捆机用户投资回报率下降，潜在用户购机欲望降低。

2、2023年新增大方捆的生产，为其购入的原材料、自制半成品及库存商品约1,350.00万元，占期末存货余额的35.46%，使存货余额大幅增加。

公司期末在手订单金额为 1,124.66 万元，占期末存货余额 29.54%。公司期末订单覆盖率较低，主要系公司的销售旺季为 3-6 月和 8-10 月，年末为销售淡季，提前下订单的较少。公司经销商比较分散，一般在销售旺季集中订货，销售旺季订单大幅度增加。公司采取“以销定产为主，库存式生产为辅”的生产模式。为应对农忙季节销售，对公司旺季销售产品备有库存。

公司采用存货账面余额与可变现净值孰低原则作为是否计提存货跌价的依据，按照存货账面余额高于可变现净值差额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备具体计算方法如下：

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额。其中：原材料与半成品以产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。

公司按照上述原则对期末存货进行了减值测试，并计提了存货跌价准备。

公司按库存商品型号进行减值测算，对个别售价低于成本计提减值准备，计提跌价准备 26.69 万元，占库存商品期末余额 1.58%。

对用于生产打捆机与割台等产品的原材料，经测算其可变现净值大于账面价值，并且保管良好，该部分材料未计提减值准备；对用于已停产型号产品的原材料，其可变现净值按零计算，全额计提跌价准备 33.77 万元，占原材料期末余额 1.97%。

2023 年末公司对存货的跌价准备计提充分。

请年审会计师说明对原材料、库存商品的监盘金额及比例，对存货减值获取的审计证据及审计结论。

会计师回复：

（一）核查程序

（1）了解并评价公司与存货跌价准备相关的内部控制设计，并测试了关键流程运行的有效性；

（2）获取存货明细及库龄表，对存货进行监盘，在监盘过程中进行拍照记录和检查存货的状况，并对存货实物记录与财务账面记录进行核对；

（3）结合市场情况，对存货进行分析性复核，评估存货跌价准备是否合理，关注不能正常出售和使用的存货是否被识别；

（4）获取公司存货跌价准备政策与存货跌价准备计算表，评价公司存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的规定，并复核公司计提存货跌价准备的关键数据、假设和方法的合理性；并结合公司订单和加工成本情况复核公司存货跌价准备计提的合理性；检查了资产负债表日后的销售情况，核实存货跌价准备计提是否充分。

（二）获取的审计证据

在审计中我们获取的主要审计证据：

- 1、存货明细及库龄表；
- 2、监盘表；
- 3、存货跌价准备计算表。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

（1）存货监盘金额及比例如下：

单位：万元

存货明细	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	1,713.89	1,064.49	62.11%
在途物资	4.26		
自制半成品	397.06	21.88	5.51%
库存商品	1,691.44	1,663.64	98.36%
合计	3,806.65	2,750.01	72.24%

（2）公司 2023 年期末存货跌价准备计提充分。

问题三、关于应收账款、预付款项

报告期末，你公司应收账款账面余额 1,099.37 万元，较期初下降 24.29%，其中按单项计提坏账准备的账面余额为 741.01 万元，本期新增对五常市建邦农机有限公司单项认定的坏账准备 49 万元。

报告期末，你公司预付上海行动教育科技有限公司款项余额 24.9 万元，账龄 1-2 年。

请你公司：

（1）说明对五常市建邦农机有限公司的销售内容、款项账龄，本期单项认定计提坏账准备的原因及依据，前期收入确认是否审慎；报告期内公司是否存在通过第三方进行回款的情况，如存在，请说明原因及合理性；

公司回复：

公司销售给五常市建邦农机有限公司的产品为 9YF-2.2A 方捆打捆机。截止 2023 年 12 月 31 日公司对五常市建邦农机有限公司应收账款账

面余额为 49 万元，账龄为 3-4 年。

公司以前年度销售五常市建邦农机有限公司收入确认是基于当时五常市建邦农机有限公司状况、信用及相关验收单等做出判断，符合收入确认条件，其收入确认恰当合理。

公司与五常市建邦农机有限公司交易情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
销售额	334.80	86.80			
回款	320.40	37.20	15.00		
年末余额	14.40	64.00	49.00	49.00	49.00

五常市建邦农机有限公司 2021 年之前均正常回款，2022 年开始存在较长时间拖欠，公司为维护与经销商关系安排销售人员在 2022 年电话沟通回款情况，该公司同意进行部分款项的支付，且账龄时间相对较短，因此在 2022 年末按账龄组合进行了坏账准备的计提，2023 年年报期间公司通过天眼查查询该公司在 2024 年 1 月列入被执行人，考虑回款可能较低，单项全额计提了坏账准备。

第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度
第三方回款金额	364.73	291.97
营业收入	13,847.95	7,848.34
第三方回款占营业收入的比例	2.63%	3.72%

公司与存在第三方回款情形的经销商均签订了销售合同或订单，并取得第三方付款协议书。第三方主要为经销商的法人、监事、法人的近亲属等情形。2022 年度和 2023 年度第三方回款金额分别为 364.73 万元、291.97 万元，第三方回款金额逐年减少。

第三方回款主要由于农机经销行业付款习惯所致。公司经销商客户大多数规模较小，其下游为农户或农村合作社组织，规范性较差，基于操作方便，部分经销商偶尔或习惯性地通过其法人或法人近亲属等账户支付货款。

公司加强对第三方回款内部控制，完善《经销商管理制度》、《资金管理制度》和《销售回款管理办法》等制度；定期对销售人员及财务部门进行财务合规培训，强调第三方回款的风险及违规后果，提升全员合规意识；销售部门在与客户签订合同时，应向客户明确说明公司关于第三方回款的限制政策，并要求客户遵守，销售部门应定期与客户沟通，了解客户回款情况，发现第三方回款行为及时通知财务部门并协助处理；财务部门对每一笔回款进行核对，确保款项进入公司指定账户，发现第三方回款行为，财务部门应立即通知销售部门，并协助销售部门与客户沟通，要求客户将款项转回至对公账户回款。

综上所述，公司第三方回款均具有真实的业务背景，且取得三方付款协议书，第三方回款具有合理原因，符合公司的业务及客户特征，符合农业机械经销行业惯例。

(2) 说明预付上海行动教育科技股份有限公司的款项内容，超过1年未结算的原因及合理性。

公司回复：

公司于2022年4月预付上海行动教育科技股份有限公司（以下简称“行动教育”）的款项为公司高管进行企业管理培训费，其按参加学习人员及次数进行结算，2022年参加企业管理学习结算后剩余24.9万元，2023

年公司业绩下滑，为了减少费用开支未派高管进行企业管理培训。经与行动教育沟通剩余培训时间没有限制，可以随时按其培训课程进行培训学习。

因此预付上海行动教育科技股份有限公司账龄超过1年未结算具有合理性。

请年审会计师说明对应收账款回款所执行的审计程序和获取的审计证据，报告期内公司是否存在通过第三方进行回款的情况。

会计师回复：

（一）核查程序

（1）了解并评价公司与应收账款相关的内部控制设计，并测试了关键流程运行的有效性；

（2）获取应收账款预期信用损失政策与应收账款明细及应收账款预期信用损失计算表，评价公司应收账款预期信用损失计提政策是否符合企业会计准则的规定；结合应收客户情况，对应收账款预期信用损失进行分析性复核，评估应收账款预期信用损失是否合理；

（3）获取银行流水，并与银行存款明细进行对比，检查客户的回款情况；

（4）抽查应收账款回款的银行收款单，关注付款人信息是否与应收账款客户名称一致；

（5）对第三方回款情形，取得并核查三方协议；

（6）分析应收账款和预收账款的发生额及与主营业务收入是否匹配。

(7) 对应收账款期末余额进行函证。

(8) 对部分客户进行访谈，了解应收账款的回款情况。

(二) 获取的审计证据

我们获取的主要审计证据：

- 1、应收账款明细表；
- 2、应收账款预期信用损失计算表；
- 3、银行流水和银行存款明细表；
- 4、第三方回款的三方协议；
- 5、应收账款回函；
- 6、访谈记录。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 应收账款期末余额真实存在，应收账款信用减值损失计提充分。

(2) 报告期内公司存在第三方回款的情形：

报告期内公司通过第三方进行回款，主要为客户的法人、监事、实际控制人及亲属等情形。公司第三方回款均具有真实的业务背景，符合公司的业务及客户特征，符合农业机械经销行业惯例。

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）

2024年6月14日