

星光农机股份有限公司

关于 2023 年年度报告的信息披露监管工作函 的回复公告

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法律责任。

星光农机股份有限公司（以下简称“公司”或“星光农机”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部向公司发送的《关于星光农机股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0698 号，以下简称“《工作函》”），公司及相关中介机构就《工作函》关注的问题逐项进行认真核查，现就《工作函》相关问题回复并公告如下：

问题 1：关于经营业绩。年报显示，公司 2023 年营业收入 3.08 亿元，同比增长 26.44%，归母净利润-5579.26 万元，扣非后归母净利润已连续 6 年为负。分季度看，2023 年第四季度营业收入 1.30 亿元，同比增长 1243.12%、环比增长 85.15%，为季度间收入最高，但以前年度第四季度收入均为季度间最低；第四季度归母净利润-3682.59 万元，亏损为四个季度中最大。分产品看，收割机收入 6761.91 万元，同比下降 41.33%，毛利率-13.28%，较上年持续为负；采棉机收入 3394.05 万元，同比上升 169.70%，毛利率 30.35%，较上年由负转正；压捆机收入 3705.11 万元，同比下降 30.30%，毛利率 19.77%，同比减少 3.66 个百分点。

请公司：（1）结合各季度业务开展、产销水平、历史营收与净利润季节分布情况、收入确认模式、产品价格、成本构成及价格、期间费用等变化情况，说明 2023 年第四季度收入占比与以前年度背离、净利润亏损额较高的原因及合理性；（2）结合相关产品对应细分行业的变化趋势、相关同行业可比公司情况，说明收割机、压捆机产品收入大幅下滑，采棉机收入与毛利率均大幅增长的原因，相关变化是否符合细分行业趋势、是否与同行业可比公司存在差异，若存在差异，请说明原因；（3）结合近年收割机业务的生产销售情况、客户类型、在手订单等情况，说明收割机毛利率持续为负的原因及合理性，是否存在待执行的亏损合同，并结合市场占有率变化和竞争优势进一步说明可能面临的风险与应对措施；（4）结合前述问题，以及公司所处行业的发展前景、市场需求、竞争格局、同

行业可比公司经营情况等，分析说明公司扣非后净利润连续 6 年为负值的原因，持续经营能力是否存在重大不确定性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合各季度业务开展、产销水平、历史营收与净利润季节分布情况、收入确认模式、产品价格、成本构成及价格、期间费用等变化情况，说明 2023 年第四季度收入占比与以前年度背离、净利润亏损额较高的原因及合理性；

1、产销水平

公司的主要农机产品的 2022 年-2023 年四个季度的产销数据如下：

单位：台

2023 年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
收割机	128.00	56.00	569.00	244.00	75.00	273.00	238.00	149.00
采棉机	-	-	-	-	19.00	6.00	23.00	10.00
压捆机	164.00	123.00	118.00	134.00	42.00	164.00	146.00	115.00
旋耕机	516.00	319.00	13.00	82.00		32.00	359.00	315.00
2022 年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
收割机	221.00	164.00	841.00	852.00	181.00	344.00	21.00	140.00
采棉机	-	-	1.00	1.00	17.00	7.00	1.00	1.00
压捆机	296.00	137.00	207.00	306.00	185.00	181.00	177.00	99.00
旋耕机	509.00	496.00	18.00	22.00	7.00	7.00	54.00	56.00

2、历史营收与净利润季节分布情况

公司 2022 年-2023 年四个季度营业收入及净利润分布如下：

单位：万元

2023 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	5,292.83	5,524.73	7,021.65	13,000.91
净利润	-110.23	-376.45	-1,410.00	-3,682.59
2022 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	6,633.83	11,272.65	7,621.96	-1,137.32
净利润	-1,095.86	-1,214.37	-2,745.35	-10,822.86

3、收入确认模式

（1）农业机械板块

公司产品实行经销商买断式经销模式，具体收入确认模式如下：

①对于国内经销商（不包括部分自行提货的经销商），在经销商所在地交货，由经销商按公司出厂标准验收，随机附件随主机发运，按交货单验收。经销商验

收合格并在送货单上签字确认后确认收入实现。

②对于外贸公司及部分自行提货的经销商，产品交付地点为公司所在地，购买方在整机交付当日对产品进行清点验收后确认收入实现。

(2) 农事服务板块

对于 2023 年度新增的农事服务业务，收入确认模式为农事服务完成并收到价款或者取得收取款项的证据时，即双方盖章确认的实际结算单，确认劳务收入的实现。

4、产品价格、成本构成及价格

收割机、采棉机、压捆机的产品价格、销量、成本构成及价格情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年度	项目	收割机	采棉机	压捆机	旋耕机
2023 年度	销量	722.00	16.00	536.00	748.00
	主营业务收入	6,761.91	3,394.05	3,705.11	5,422.41
	主营业务成本	7,660.03	2,364.10	2,972.79	6,193.30
	毛利	-898.12	1,029.95	732.32	-770.89
	毛利率	-13.28%	30.35%	19.77%	-14.22%
	单位售价	9.37	212.13	6.91	7.25
2022 年度	销量	1,500.00	9.00	723.00	581.00
	主营业务收入	11,524.67	1,258.47	5,315.61	3,329.78
	主营业务成本	13,048.95	1,288.03	4,070.18	4,225.58
	毛利	-1,524.28	-29.56	1,245.43	-895.80
	毛利率	-13.23%	-2.35%	23.43%	-26.90%
	单位售价	7.68	139.83	7.35	5.73

5、期间费用

报告期内，公司各季度利润表主要科目变动情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	5,292.83	5,524.73	7,021.65	13,000.91
营业成本	4,774.27	5,150.14	7,183.09	12,089.12

毛利	518.56	374.59	-161.44	911.78
销售费用	601.70	721.16	1,022.60	1,710.84
管理费用	593.30	1,379.61	1,358.25	704.80
研发费用	520.19	863.46	1,095.38	802.67
财务费用	220.88	313.47	244.43	399.93
期间费用	1,936.08	3,277.70	3,720.66	3,618.24
信用减值损失	1,861.69	350.10	616.84	-1,613.78
资产减值损失	-279.14	-1,344.16	670.94	824.33
营业外支出		0.02	4.98	515.46
净利润	-110.23	-376.45	-1,410.00	-3,682.59

2023年各季度期间费用金额分别为1,936.08万元、3,277.70万元、3,720.66万元和3,618.24万元，第一季度的期间费用相较于其他季度较少，其他三个季度的期间费用金额相对稳定，主要系第一季度处于传统的春节期间，销售费用和研发费用均相对较少，同时公司于第二季度启动并实施了限制性股票激励计划，管理费用中增加了股权激励摊销成本。

2023年各季度计提信用减值损失分别为-1,861.69万元、-350.10万元、-616.84万元和1,613.78万元，主要系前三季度公司对应收款项转回、第四季度计提坏账准备所致。剔除上述影响后，公司各季度归属于上市公司股东的净利润如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
净利润	-1,971.92	-726.55	-2,026.83	-2,068.81

注：上表中净利润已扣除计提信用减值损失并未考虑所得税的影响。

剔除信用减值损失影响后，公司本报告期各季度净利润分别为-1,971.92万元、-726.55万元、-2,026.83万元和-2,068.81万元。四个季度净利润数值相对变动不大，第四季度的亏损额较前三季度略高一点。

6、业务开展情况及原因

(1) 农业机械业务

如上两个年度的历史数据所示，公司2023年度第四季度的采棉机、旋耕机销量较上年同期大幅增长，主要原因如下：

①公司围绕国家“一大一小”政策开展工作，其中“一大”锁定采棉机为公司当年的重点和战略机型进行突破，通过各年度持续加大研发力度，对采棉机进行迭代升级，从三行箱式采棉机、三行打包采棉机进一步迭代到六行打包采棉机，

在新疆地区设立了子公司，进行了重点战略部署，大大提高了新疆片区的采棉机销售量。新疆棉花采收时间通常是在 10 至 11 月，公司采棉机的销售旺季为第三季度末至第四季度。

②履带式旋耕机凭借水田抗陷能力和保护田层能力，存在部分替代拖拉机的趋势，为改变以往春耕市场的颓势和滞后性，加快抢占市场、加快备战次年春耕作业需求，公司将次年一季度的旋耕机制造和销售任务提前至了当年第四季度，使得第四季度旋耕机销量较过往同期提升明显。

（2）农事服务业务

公司在之前年度并未开展农事服务业务，2023 年，公司首次在农业机械主营业务的基础上，创新开拓农事服务作为第二主营业务。公司除聚焦原有农机板块业务以外，创新试点农事服务业务，依托于子公司星光致远，以新疆地区的棉花采收服务为突破口切入农业收割环节，进入农事服务业务板块，开展农事服务经营业务，形成了农业机械和农事服务两个主营业务板块。新疆棉花采收时间通常是在 10 至 11 月，故公司棉花采收农事服务集中在第四季度。

基于上述业务的开展情况，使得公司 2023 年第四季度营业收入达到 1.30 亿元，对比去年同期增长迅速。其中，采棉机销售收入 2,260.11 万元，棉花采收农事服务收入 6,129.51 万元，旋耕机销售收入 2,530.70 万元，在第四季度中均占有较高的业务比重，是第四季度收入提高的主要原因，形成了第四季度淡季不淡的局面。

综上，上述各因素综合影响导致 2023 年第四季度收入占比与以前年度背离、净利润亏损额较高。报告期第四季度收入占比与以前年度背离、净利润亏损额较高存在客观原因、具有合理性。

（二）结合相关产品对应细分行业的变化趋势、相关同行业可比公司情况，说明收割机、压捆机产品收入大幅下滑，采棉机收入与毛利率均大幅增长的原因，相关变化是否符合细分行业趋势、是否与同行业可比公司存在差异，若存在差异，请说明原因；

报告期内，公司收割机、压捆机产品收入下滑，符合行业整体下行趋势，而采棉机收入对比上一年度大幅增长，主要系公司在报告期内重点布局突破所致，具体情况如下：

1、收割机

根据相关数据统计显示，履带收割机市场在 2023 年创下 12 年来的新低，同比 2022 年销量出现腰斩式下滑，生产企业数量也进一步缩减¹。据农业机械行业协会统计，2023 年我国规模以上农机企业业务收入总额 2,428 亿元，比上一年度减少了 9.62%，行业利润总额减少 4.98%；主要农机产品生产和销售都大幅度的减少，骨干企业自走轮式谷物收获机产量下降 15.07 %、销量下降 32.71%；履带式水稻

¹ 引自农机通网站《履带收割机市场创新低，2023 年销量出现腰斩式下滑！》；

收获机产量下降了 27.22%、销量下降 38.49%；自走式玉米（摘棒子）联合收获机产量下降了 26.65%、销量下降了 33.94%²。

2、压捆机

2023 年打捆机市场已经表现出了从增量市场向存量市场切换的趋势，并且已经进入市场疲软期。从公开渠道查询到的数字来看，截至 2024 年 2 月 2 日的公示数据，2023 年打捆机补贴公示销售了 24478 台，较 2022 年下滑了 25.30%，创下 2018 年来的新低。考虑到有些地方补贴资金紧张，部分农机购置数据尚未公示，随着 2024 年度补贴资金的补入，各地还将陆续对 2023 年的购机数据进行公示。因此，打捆机补贴销量还会有所增加，但下滑局面已定。

2020-2023 年打捆机销量统计

年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
销量（台）	36060	25990	32769	24478
同比增长率	30.46%	-27.93%	26.08%	-25.30%

数据来源：农机购置补贴公示；数据统计：农机 360 网

从打捆机的补贴消费大数据统计结果来看，2023 年实现销售总额 22.41 亿元，较 2022 减少了 14.85 亿元，同比下滑了 39.86%；使用中央农机购置补贴资金 3.91 亿元，同比下滑了 31.97%。

年份	销量/万台	销售额/亿元	补贴额/亿元
2020 年	3.61	37.46	10.72
2021 年	2.60	30.70	4.70
2022 年	3.28	37.27	5.75
2023 年	2.45	22.41	3.91

数据来源：农机购置补贴公示；数据统计：农机 360 网

报告期内，公司收割机、压捆机的营业收入列示如下：

单位：万元

分产品	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
收割机	6,761.91	7,660.03	-13.28%	11,524.67	13,048.95	-13.23%
压捆机	3,705.11	2,972.79	19.77%	5,315.61	4,070.18	23.43%
合计	10,467.02	10,632.82	-1.58%	16,840.28	17,119.13	-1.66%

2022 年 12 月实施农机“国三升级国四”排放标准，成为影响 2023 年农机市场最为重要的关键因素之一，报告期内，受国四排放标准升级导致的需求前移、购机价格上涨等多重因素影响，国内农机市场需求进入低谷期。2023 年，公司收割机、压捆机产品收入大幅下降，主要原因为国四产品上市后面临用户观望、需

² 引自中国农业机械工业协会官微·中国农机工业《2024 年中国农机工业上扬或将下行？》之“2023 年农机工业的‘凉爽’”。

求前移以及经销商国三产品清库存所致。

公司与同行业可比公司的农业机械产品两期营业收入变动率比较如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	分产品	2023 年度收入	2022 年度收入	营业收入变动率
300159.SZ	新研股份	农牧及农副产品 加工机械	98,768.24	128,724.89	-23.27%
300022.SZ	吉峰科技	农业机械	260,308.81	265,131.54	-1.82%
601038.SH	一拖股份	农业机械	1,056,253.00	1,164,753.00	-9.32%
	星光农机	收割机、压捆机	10,467.02	16,840.28	-37.85%

资料来源：巨潮资讯网

上表显示，2023 年度，同行业可比公司的农业机械产品的营业收入比上年均有所下滑，因各公司的产品类型及种类存在差异化，下降幅度有所不同，且以上各公司公开披露的 2023 年度报告中，均提到受农机“国三升级国四”标准的影响，国内农机行业整体需求下滑。

综上，公司收割机、压捆机产品收入大幅下滑，与同行业可比公司不存在差异，符合细分行业整体趋势。

3、采棉机

公司采棉机的收入及毛利率情况列示如下：

单位：万元

分产品	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
采棉机	3,394.05	2,364.10	30.35%	1,258.47	1,288.03	-2.35%

棉花收获机械行业属于农业机械领域技术含量较高的细分市场。我国棉花收获机械行业起步晚，发展迅速，经过二十余年的发展由箱式棉花收获机发展到打包式棉花收获机，基本上实现了进口替代，尤其是 2020 年以来打包式棉花收获机实现了国产化，打破了该领域被进口品牌高度垄断的市场格局，我国采棉机行业由“箱式机时代”向“打包机时代”迈进。打包式棉花收获机是国内外棉花收获机械的高端机型，具备采棉、打包、卸棉连续作业功能，是对传统箱式机的全面升级。自 2021 年国产打包采棉机在国内市场大规模投放以来，采棉机更新换代步伐加速，国产打包采棉机市场需求爆发式增长。

2023 年，公司在新疆地区针对采棉机进行了重点战略布局，通过新设子公司以贴近市场，通过对采棉机的迭代升级、从三行箱式机到六行打包机以满足用户需求，通过备用机等售后策略以保障整个采季采收的时效性与有效性，加大采棉机的营销力度，同时迭代升级的六行机器单台售价又有所提高，致使 2023 年度采

棉机产品销量较上年增长了 77.78%，其毛利率大幅增长。另一方面，通过处置低效闲置资产、推进降本增效，成本控制良好，产销量增加后，单台成本亦有所下降。

公司选取与业务相近的同行业可比公司对毛利率和营业收入增长情况进行比较：

单位：万元

证券代码	证券简称	2023 年	2022 年	毛利率变动
603029.SH	天鹅股份	42.88%	32.86%	10.02%
	星光农机	30.35%	-2.35%	32.69%
证券代码	证券简称	2023 年收入	2022 年收入	营业收入增减
603029.SH	天鹅股份	40,012.12	38,060.09	5.13%
	星光农机	3,394.05	1,258.47	169.70%

资料来源：巨潮资讯网

上表显示，2023 年度，同行业可比公司的采棉机营业收入和毛利率比上年均有所增长，由于采棉机销售提升，星光农机的采棉机毛利率逐步上升，由于天鹅股份早于公司入驻新疆地区，深耕当地市场多年，其采棉机毛利率稳定中保持增长，公司采棉机毛利率与其毛利率尚有一定的差距。

综上，2023 年度，公司采棉机收入和毛利率对比同期增幅较大，符合行业市场需求升级的客观情况，与同行业可比公司亦不存在差异。

（三）结合近年收割机业务的生产销售情况、客户类型、在手订单等情况，说明收割机毛利率持续为负的原因及合理性，是否存在待执行的亏损合同，并结合市场占有率变化和竞争优劣势进一步说明可能面临的风险与应对措施；

1、结合近年收割机业务的生产销售情况、客户类型、在手订单等情况，说明收割机毛利率持续为负的原因及合理性，是否存在待执行的亏损合同；

公司产品的直接客户为各地的经销商，而终端消费客户类型是以个人用户、农场、农事服务中心、合作社（联合社）、专业的收割作业人等群体为销售对象，而尤其以专业的收割作业人（指以收割作业为职业的跨区作业个人或团体）为主要买方。而随着近几年公司的业务开拓，逐渐出现了类似重庆智慧农业服务（集团）股份有限公司（以下简称“重庆智慧农服”）、贵阳市农业农垦投资发展集团、通山县畅耘农业技术有限公司（以下简称“通山畅耘”）等为代表的大客户、渠道类客户。

基于公司实行的是经销商买断式销售模式，因此，当前除国外订单、单一大客户临时性订单（上述订单占主营业务收入的 2.58%）以外，公司实行的备货机制，即以过去年度的销售情况为参照，根据当年度当前市场行情、国家政策为导向，以农忙的淡旺季为区分排布生产计划，进行提前预测性生产备货。因此，公

司目前没有国内订单，出口订单亦没有亏损情况，不存在待执行的亏损合同。

2019年-2023年收割机业务的生产销售及毛利率情况如下：

单位：台

项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
生产量	1,010.00	1,264.00	3,125.00	1,600.00	4,107.00
销售量	722.00	1,500.00	3,170.00	1,661.00	4,438.00
毛利率	-13.28%	-13.23%	-9.92%	-20.33%	12.12%

2019年至2023年，公司收割机业务的毛利率分别为12.12%、-20.33%、-9.92%、-13.23%和-13.28%。导致公司近几年毛利率较低的主要原因是：

(1)品牌集中度影响：伴随着行业竞争格局的形成，配件备件购买的便利性、维修维保的及时性等因素，客户对产品的选择越来越集中化，趋向于市占率高的品牌，而公司稻麦联合收割机配件供应和售后保障均有乏力现象，导致市占率有所下降；

(2)国际国内局势震荡影响：受疫情封控影响，物流不畅、供应链衔接不顺、工人返岗上岗难、供货不及时、保障不到位、采购成本提高等情况显现。国外市场上，受全球疫情管控和主要出口国国际政治环境的影响，海外客户订单数量大幅下跌，呈现直线下滑的形势，对公司收割机业务的生产销售情况影响较大；

(3)环保排放升级影响：在农机产品排放标准“国三”升级“国四”的影响下，产品市场需求呈收缩状态。且由于自升级当年12月起，不允许生产或销售国三机型，公司为避免终端市场存货的积压，2022年国三产品的产销量有意进行了克制，亦未对观望情绪较浓的国四产品提前或过度排产，客观上使得当年度整体销量有所下滑，而也正是由于此致使2023年度市场需求被国三库存产品提前消耗。

(4)固定成本摊销影响：公司募投项目所引进的设备均为国外进口的先进成套装备，价值较高，随着募投项目投产后，产能利用率不高，公司厂房、土地、设备的折旧以及人员工资等固定费用较大，导致单台的成本分摊较高。

综上，伴随着行业的调整、政策驱动及竞争对手市占率的提高，公司销量一直无法突破，导致公司2020年至2022年的收割机生产销售呈下降趋势，再加上公司固定费用成本较大，在销量不高的前提下导致单台的成本分摊一直居高不下，毛利率持续为负。

2、结合市场占有率变化和竞争优势进一步说明可能面临的风险与应对措施

收割机是公司销量最大的机型，也是农机市场上最为成熟、应用最为广泛的机型之一。随着国内收割机市场机械化率的提高、国际巨头与国内工程机械类厂

家大纷纷入驻,以及行业集中度的影响,公司收割机市场占有率和销量逐步下降。与国内其他厂家相比,具有品牌、技术研发、快速响应、质量可靠等核心优势,但对比行业内其他头部企业,存在市场占有率偏低、毛利率偏低的情况,并伴随有产品升级慢、升级后质量不稳定、服务不及时等劣势,随着竞争的加剧,进而有可能存在市场占有率进一步降低的风险。为此,公司将采取以下措施:

(1) 提高产品品控和升级完善。公司近几年打造了底盘试验平台、脱粒系统磨合试验平台、割台输送磨合试验平台、行走变速箱加载磨合试验平台、液压系统耐压试验平台、无级变速器磨合试验平台、粮箱卸粮试验平台等各类质量测试装置等各类质量测试平台装置 12 个,加大了出厂质量检验和部件品控检验,针对 2023 年市场出现和反馈的 28 项故障和改进建议,完成了相应的改进和优化,2024 新款收割机进行了全面的升级,进行可靠性验证,并根据客户的使用情况和客户需求及时进行产品改善型升级,不断进行关键部件的循环自测验和整机的田间可靠性验证,积极跟进,切实满足用户及时性、稳定性要求。

(2) 加大服务保障。为确保售后服务,公司建立了经销商、流动服务车、公司应急保障的三支维保队伍,以及主要大件供应商团队待命跟访的保障机制。除服务团队保障外,还将在维保配件方面寻求及时性突破。2024 年,为进一步响应维保满意度,公司计划在主要销售省份建立配件仓库中心,目前正在选址中,初步计划先行在江西(余干、吉安)、湖南(湘潭、南县)等 4 地进行试点,用于快速辐射周边省份,满足三包配件及时供应、提高维修配件响应速度。

(3) 研发新的单品或爆款产品。在原有机型迭代升级的基础上,公司一直计划着手开发打造一款受用户欢迎、质量稳定、性能优越或具备成本优势的爆款产品或单品机型。如,公司作为第一参与单位参加了浙江省科技厅立项研发攻关计划“再生稻联合收割机研发与应用”(编号:2023C02012),去年下半年已有多台样机分别在湖南株洲、长沙,安徽池州、含山,浙江衢州及重庆等地进行了近 10 场现场收获演示会,获得各地省市领导及广大用户的一致好评,为下一步产品定型打下了坚实的基础,除此以外分段式油菜收获机、小型大豆收获机等相关机型也在积极验证中。公司希望通过此类单品,提高整体收获机械的产销量。

(4) 建立新型销售模式。公司拥有行业内最为完善最为齐全的耕种管收及收后处理机械产品,近几年也在积极与各地集团客户、大客户包括各类农事服务中心建立合作关系。公司预期通过该类合作,以全品类集采或搭售的方式,提高单品的销量。同时,通过公司新开展的农事服务业务,优先选用自有品牌的机型,从需求端带动公司单品机型的销量,促进公司产品的市场占有率。

(5) 其他方面。基于毛利率偏低,竞争力偏弱的问题。公司仍在持续开展降本增效的工作,包括闲置资产的处置和应收账款的回收等工作,以改变固定成本分摊到单台机器成本过高、毛利偏低的不利局面。报告期内,公司管理成本较去年同期减少了 12.46%,应收账款较 2022 年底账面余额减少 0.47 亿元,账面余额较上年下降了 9.77%,对应处置了研究院和新胜村 100 亩等两块闲置土地,回笼

了部分资金、归还了部分债务、也降低了财务融资费用。此外，公司也将加大融资力度，为产品的生产制造提供足够资金支持。

综上，尽管公司当前存在市场占有率偏低的劣势和进一步的风险，但公司将依据自身优劣势，在产品质量、服务保障、新品开拓、新销售模式、降本增效等多个方面持续发力，改变当前的不利局面，切实提升公司经营业绩。

（四）结合前述问题，以及公司所处行业的发展前景、市场需求、竞争格局、同行业可比公司经营情况等，分析说明公司扣非后净利润连续6年为负值的原因，持续经营能力是否存在重大不确定性。

1、结合前述问题，以及公司所处行业的发展前景、市场需求、竞争格局、同行业可比公司经营情况等，分析说明公司扣非后净利润连续6年为负值的原因
近六年，公司利润表主要科目变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	30,840.12	24,391.12	40,184.73	24,842.26	70,548.08	59,580.67
营业成本	29,196.63	25,034.87	41,260.46	25,208.42	52,850.36	46,711.54
毛利	1,643.49	-643.75	-1,075.74	-366.16	17,697.72	12,869.12
销售费用	4,056.30	3,639.82	3,955.05	2,426.49	3,342.25	4,080.38
管理费用	4,035.96	3,726.93	4,539.67	3,758.40	4,558.61	5,397.04
研发费用	3,281.70	3,371.27	3,227.11	2,911.75	3,485.79	2,808.91
财务费用	1,178.72	1,196.36	1,363.12	1,260.93	761.64	389.53
投资收益（扣非后）	-943.44	-850.51	-566.07	-199.91	-213.34	324.93
信用减值损失（扣非后）	1,212.30	-2,943.75	-6,548.80	-5,784.67	-3,792.13	
资产减值损失	-128.04	-799.72	-2,118.48	-15,770.40	-774.39	-5,016.70
扣非后归母净利润	-10,789.86	-17,293.14	-20,199.50	-29,099.84	-790.97	-6,284.00

从上表可以看出，公司计提减值损失以及整体毛利为负数或者偏低、不能覆盖期间费用是公司近六年业绩产生大额亏损的主要原因。

（1）减值情况

2018年至2023年，公司计提坏账准备（扣非后）及资产减值准备金额分别为5,016.70万元、4,566.52万元、21,555.07万元、8,667.29万元、3,743.47万元和-1,084.26万元，主要系应收款项、存货、商誉、长期股权投资、长期应收款、固定资产及可供出售金融资产减值，占扣非后净利润的比例分别为79.83%、577.33%、74.07%、42.91%、21.65%和-10.05%，是公司近六年业绩产生大额亏损的主要原因。

2018年度至2023年，公司计提坏账准备（扣非后）及资产减值准备具体构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收款项坏账损失	-1,212.30	2,943.75	6,548.80	5,784.67	3,792.13	1,904.95
可供出售金融资产减值损失						3,000.00
固定资产减值损失					352.46	111.75
存货跌价损失	118.90	769.11	2,089.72	2,765.86	355.03	
商誉减值损失			28.76	13,004.53	66.89	
在建工程减值损失	9.15	30.61				
合计	-1,084.26	3,743.47	8,667.29	21,555.07	4,566.52	5,016.70

如上表所示，近六年的减值准备主要原因系应收款项坏账损失、存货跌价损失坏账准备、商誉减值损失和可供出售金融资产减值损失，其中，2018 年度，公司出资人民币 3,000.00 万元投资设立分宜长信汇智资产管理合伙企业（有限合伙），因 2018 年 A 股市场估值回调显著等因素影响，导致该基金所做的定增投资市值较初始投资成本严重下滑，计提可供出售金融资产减值损失 3,000.00 万元；2020 年度，公司根据评估报告对星光玉龙、星光正工等子公司计提了商誉减值准备 13,004.53 万元。

（2）毛利分析

近六年，公司整体毛利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	30,840.12	24,391.12	40,184.73	24,842.26	70,548.08	59,580.67
营业成本	29,196.63	25,034.87	41,260.46	25,208.42	52,850.36	46,711.54
毛利	1,643.49	-643.75	-1,075.74	-366.16	17,697.72	12,869.12
毛利率	5.33%	-2.64%	-2.68%	-1.47%	25.09%	21.60%

2018 年至 2023 年，公司综合毛利率分别为 21.60%、25.09%、-1.47%、-2.68%、-2.64%和 5.33%。

受国际局势震荡、新冠疫情、用户对农机产品排放标准“国三”升级“国四”的观望情绪等多重影响下，公司 2020 年至 2022 年的营业收入较之前年度大幅下滑，公司厂房、土地、设备的折旧、以及人员工资等固定成本开支较同期未发生较大变化，毛利及毛利率为负值。

2023 年度，在做好主营产品的前提下，主要围绕采棉机、适用于山地丘陵的小型智慧农机、农事综合服务赛道，全力开拓相关业务，重点产品、重点区域、新业务的开展等等提升了营业收入，同时加快处置低效闲置资产，持续推进降本

增效，毛利及毛利率有所上升。

（3）期间费用分析

为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司董事、高级管理人员、中层管理人员及核心团队人员，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，报告期内，公司启动并实施了限制性股票激励计划，使得期间费用增加了 773.29 万元。

剔除股权激励的影响，公司近六年期间费用及其占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	费率										
销售费用	4,056.30	13.15%	3,639.82	14.92%	3,955.05	9.84%	2,426.49	9.77%	3,342.25	4.74%	4,080.38	6.85%
管理费用	3,262.67	10.58%	3,726.93	15.28%	4,539.67	11.30%	3,758.40	15.13%	4,558.61	6.46%	5,397.04	9.06%
研发费用	3,281.70	10.64%	3,371.27	13.82%	3,227.11	8.03%	2,911.75	11.72%	3,485.79	4.94%	2,808.91	4.71%
财务费用	1,178.72	3.82%	1,196.36	4.90%	1,363.12	3.39%	1,260.93	5.08%	761.64	1.08%	389.53	0.65%
合计	11,779.39	38.20%	11,934.37	48.93%	13,084.95	32.56%	10,357.56	41.69%	12,148.28	17.22%	12,675.86	21.28%

注：2023 年管理费用金额已剔除股权激励金额。

2018 年至 2023 年，公司期间费用分别为 12,675.86 万元、12,148.28 万元、10,357.56 万元、13,084.95 万元、11,934.37 万元和 11,779.39 万元，呈现出逐年下降的趋势，得益于公司持续推动精细化管理，多措并举，推动降本增效常态化，强化预算管控的实施。

①销售费用

公司销售费用主要为三包服务费、销售员工资、办公费等，近六年占营业收入的比重呈上升趋势。2023 年，公司积极参加农机展会，与国内稳定优质的客户、优质企业进行深度合作，进行市场开拓与维护，在深耕国内市场的同时，公司积极开拓国际市场，持续聚焦“一带一路”沿线国家市场的深度发展，巩固和提升产品在国外的市场占有率，使得销售费用有所提高。

②管理费用

公司管理费用近五年呈下降趋势。公司管理费用主要由管理人员薪酬、资产折旧摊销、中介服务费、办公费等构成，属于约束性相对较强的期间费用，具有一定的固定开支特征。

③研发费用

近六年，公司研发费用的金额相对稳定，占营业收入的比重呈上升趋势，主要系由于公司注重产品研发和技术创新，加大研发力度，对采棉机进行迭代升级，从三行箱式采棉机、三行打包采棉机进一步升级到六行打包采棉机，加速丘陵山区小体积、精密农用机械的研发，加强专业能力储备以增强企业核心竞争力所致。

④财务费用

公司财务费用主要由利息费用和利息收入构成，财务费用的金额相对稳定，主要因公司债务（包括长短期借款）规模较大、债务成本较高所致。

综上，公司管理层全力开拓相关业务，持续推动结构调整、转型升级、科技创新等各项工作。营业收入自 2022 年以来逐年上升，公司扣非后归母的经营亏损自 2020 年以来逐年减少。因此，公司业绩下滑的不利影响逐步减少，经营状况得到了逐步改善，公司营业收入下滑趋势不具有持续性，经营业绩在未来不会形成短期内不可逆转的下滑。

2、持续经营能力是否存在重大不确定性

公司当前持续经营能力并不存在重大不确定性，具体情况如下：

(1) 经营情况

公司 2023 年度主营业务收入 29,502.96 万元，整体主营业务较上年同期增长 26.57%。从区域上而言，国内业务收入 28,741.88 万元，增长 27.41%，国外业务收入 761.08 万元（不含委托出口），增长 8.21%。同时，公司严控成本，并重点倾斜盈利能力高的产品和业务，毛利率由去年同期的-2.64%提高至 5.33%，增长 7.97 个百分点，降本增效初现成果。

公司深入分析行业趋势与市场需求，在做好主营产品的前提下，围绕采棉机、适用于山地丘陵的小型智慧农机、农事综合服务赛道。通过产品、渠道、客户类型的布局和筛选，以及重点产品、重点区域、重点业务的开展等等措施提升了营业收入，开发新的利润增长点。

因此，公司经营稳中向好。2024 年，公司将抓住机遇继续扩大市场份额及业务规模，营业收入水平将进一步提高，公司持续经营能力将不断得到提升。

(2) 股东纾困

为补充流动资金，除常规银行授信融资以外，公司股东方亦给予资金纾困。报告期内，公司收到控股股东星光农科资金支持累计达到 6,000 万元（至报告期末已归还 6,000 万元），收到股东新家园资金支持 3700 万元（至报告期末，已资

产冲抵 2,226.90 万元)。公司控股股东及股东的纾困缓解了公司的资金压力,为公司偿还债务和日常经营提供了巨大支持,为公司可持续经营提供了保障。

(3) 加快处置低效闲置资产

公司加快处置低效闲置资产,资金回流增加,报告期内已完成了研究院地块的处置、原和孚镇和孚村、新胜村的土地使用权及地上建筑物(100 亩)中 59.20 亩未建地块的政府回储,获得了部分资产处置收益。在增加资金流的同时,亦降低了部分固定资产分摊。

(4) 加快拓展新业务

公司在原有业务的基础上,强化了新业务的探索,通过采棉机的推广销售、新疆当地分公司的设立以及“新疆优质棉生产脱采收一体化联合体”的发起组建,并依托农业板块积累的农事作业服务经验,试点切入了棉花采收农业事务服务业务,推出了针对棉花的喷雾打药脱叶采收一体化服务,助力新疆优质棉的增产提质,实现农机资源调配、农资集采降本、农服智能化数字化,在新疆当地市场上取得一定的成效,并以此为突破口,进一步退出了棉花采收为试点的农事服务业务,并将之作为第二主营业务来发展。

(5) 持续推进降本增效

公司持续推动精细化管理,多措并举,推动降本增效常态化,强化预算管控,将成本控制的理念贯彻到全体员工,深入到各部门,对下月支出进行预算控制,对当月支出进行审核,对上月支出进行分析,不断提升预算执行效果;盘活闲置、低效资产,切实提高资产运营效率,增加公司收入和效益;严格把控应收账款的回款进度,加大应收账款的回款力度和风险控制,积极回笼资金,通过专人分片负责、每日通报每月核对、定期组织会议跟踪讨论、回款与销售人员的绩效兑现挂钩、与经销商签署分期还款计划书、提高发货预付款、诉讼催收、全部或部分打包转让应收账款、向非关联经销商提供担保等方法缓解回款难的问题,持续改善公司现金流情况,提升应收账款周转率,减少坏账损失。近三年,公司应收账款账面余额较上一年度末分别减少了 2,544.37 万元、12,581.64 万元、4,676.13 万元,现金回流增加明显。

综上所述,结合前述公司经营业绩的好转,以及公司当前已然采取的相关措施,公司持续经营能力不存在重大不确定性。

请年审会计师发表意见。

会计师回复:

1、针对公司扣非后净利润连续 6 年为负值的原因的主要核查程序:

(1) 了解、评估并测试销售与收款循环的关键内部控制的设计和执行情况,并测试内部控制有效性;

(2) 通过对管理层访谈了解收入确认政策，检查公司与经销商签订的经销协议，对合同关键条款进行核实，如发货及验收、付款及结算、换货及退货政策等，并分析评价实际执行的收入确认政策是否适当，复核相关会计政策是否一贯地运用；

(3) 对销售收入进行截止性测试；检查期后退货情况，评价营业收入的准确性；

(4) 对主要客户执行函证程序以确认营业收入的真实性及准确性；并在发函过程中保持对函证的控制；对部分客户进行访谈确认相关交易事项。

(5) 对收入、成本和期间费用执行分析性程序，评价销售收入、销售毛利率以及期间费用变动的合理性。

经核查，我们认为公司计提减值损失以及整体毛利为负数或者偏低、不能覆盖期间费用是公司近六年业绩产生大额亏损的主要原因。

2、针对关于公司持续经营能力问题主要核查程序：

(1) 获取管理层对持续经营能力的自我评估结论，完成持续经营能力评估调查表；

(2) 与管理层讨论其拟运用持续经营假设的基础是否恰当；

(3) 询问管理层是否存在单独或汇总起来可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；

(4) 评价管理层的未来应对计划以及管理层的计划在当前情况下是否可行；

(5) 与治理层就识别出的可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况进行沟通。

(6) 查阅公司同行业可比上市公司的定期报告，了解同行业上市公司生产经营情况，并将产品毛利率、经营业绩等与公司进行对比分析。

(7) 综合考虑市场宏观形势、行业政策和公司的经营状况等因素，评估公司的持续经营能力；

经核查，我们认为自 2024 年 1 月 1 日起的 12 个月内星光农机持续经营能力不存在重大不确定性。

问题 2：关于新增业务。公司本期新增农事服务收入 6129.51 万元，占 2023 年营业收入的 20%，主要实施相关业务的子公司为巴州星光致远智慧农业科技有限公司（以下简称星光致远），星光致远本期亏损 17.57 万元。

请公司：（1）结合公司原主营业务与新增农事服务业务的业务模式、行业竞争格局、市场前景、生产经营条件等，说明公司新增业务与原有主营业务的关系，增加农事服务业务的原因及必要性；（2）补充披露新增农事服务的具体开始时间、业务开展情况及主要客户、供应商情况，并结合星光致远在相关业务中承担的责任，说明具体收入核算方法及合理性，是否符合企业会计准则的有关规定。请年审会计师对问题（2）发表意见并说明针对上述问题执行的审计程序。

公司回复：

（一）结合公司原主营业务与新增农事服务业务的业务模式、行业竞争格局、市场前景、生产经营条件等，说明公司新增业务与原有主营业务的关系，增加农事服务业务的原因及必要性；

1、新增农事服务业务的业务模式、行业竞争格局、市场前景、生产经营条件等情况

农事服务，也是农业生产托管服务的别称，通俗的讲是一种外包行为，它是指农户等经营主体在不流转土地经营权的条件下，将农业生产中的耕、种、防、收等全部或部分作业环节委托给有能力的农业生产性服务组织完成的农业经营方式，是社会化服务直接服务农业和农户最现实最简洁的方式，是实现农户与现代农业发展有机衔接的重要经营模式，也是实现服务规模经营的有效方式。

（1）农事服务的政策背景与市场前景

自 2017 年开始，中央财政安排专项转移支付资金用于支持农业生产社会化服务，并在同年由农业部、国家发展改革委、财政部三部门联合下发《关于加快发展农业生产性服务业的指导意见》（农经发〔2017〕6 号）、由农业部办公厅下发了《关于大力推进农业生产托管的指导意见》，对发展农业生产性服务业和农业生产托管进行了全面部署和明确要求。2023 年中央一号文件提出，实施农业社会化服务促进行动，大力发展代耕代种、代管代收、全程托管等社会化服务，鼓励区域性综合服务平台建设。眼下，不少地方已通过政府购买服务、作业量补助、公共平台建设等方式对服务主体进行相应扶持。专家预测，“十四五”时期，农业社会化服务产业增加值将超过 5 万亿元³。因此，作为农事服务业务而言，具有强有力的政策支持和广阔的市场前景。

（2）农事服务的竞争格局及生产经营条件

当前农事服务呈现着百家争鸣、各有特色的特征。2023 年末，农业农村部公布了全国农业社会化服务典型案例名单，从名称上分析，有的是农业科技公司，有的是农资企业，有的直接就是农业服务有限公司。越来越多的农业企业进入农业服务领域，众多的农资企业、农业科技公司等各类涉农企业乃至互联网平台等工商企业，也在依托原有的技术、装备、渠道、信息化优势，采取“农资+服务”“科技+服务”等生产经营方式，向农业服务业拓展。十八大以后也出现很多新型的模式，如山东的“土地托管”、湖北的“代耕代种”、江苏的“联耕联种”等，各地也在尝试性建设区域性综合服务平台。

（3）公司的农事服务业务模式

接上述，当前的农事服务多呈现了各地独有的特色，其区域也局限于所属当地，鲜有规模性、全国性的特征，可以称之为“各自为政”，且，生产经营条件各异。这就为公司试图成为全国规模化农事服务供应商的定位提供了发展路径和可行性，在技术、装备、渠道、信息化、服务等各生产经营条件的优势上，公司拥有机械装备的背书、技术方案的支持、以星光农业高品质数字粮油中心为基础的区域化服务经验等多重介入优势。

³ 引自经济日报-《农企为何加码农服业务》

在此背景下，基于下文提到的公司内外部的原因，2023年度，公司首次开展了农事服务业务并将之作为主营业务之一。公司农事服务业务的业务模式为：通过自身或战略合作伙伴（新疆优质棉生产脱采收一体化联合体等）向个人土地拥有人、土地承包商（种植大户）、采收代理人等人处承揽采收业务，再通过自己直接作业或安排下游服务商（公司或个人）作业的形式完成采收服务，其主要业务路径：个人土地所有者/土地承包商/代理商→公司→采收服务商/个人机手，采收业务均会在采收服务结束后分别与客户、供应商签署结算单，并进行实际结算。

2、说明公司新增业务与原有主营业务的关系，增加农事服务业务的原因及必要性

新增农事服务业务有内外部多重因素的影响，公司原主营业务为农业机械的研发、生产、销售和服务，而农业机械最终的用途即归于服务农业生产，通过在终端提供农事服务业务，既可以树立产品品牌形象与口碑，又能带动前端农机产品制造与销售，因而具备可行性。且，公司具备一定的先天优势，是公司提升经营业绩，增加经营效益的有效途径之一，具体原因如下：

（1）原有主营毛利偏低、市场竞争格局激烈

在外部，主流机型随着外部同质化、无序化竞争的白热化，以及工程机械类企业入局农机行业竞争的加剧，补贴政策的驱动引导的相关影响，存量农机市场的竞争十分激烈，造成农机类产品利润率普遍偏低。在内部，产品竞争力、创新力、服务保障能力的欠缺，公司市场占有率有所下降。由于公司产销量的降低，固定成本不变的前提下，公司产品毛利率较低，盈利能力较弱。因此，如何降本增效、扭亏为盈，确保农机主营业务的提升，是摆在公司管理层面前的一个核心问题。即，增加新业务来降低摊销成本，弥补农机板块的利润成为摆脱当前局面的一个必要性因素。

（2）市场客观需求凸显，新业务应运而生

当前农村人口老龄化趋势明显、年轻人不愿返乡种地，加上个体农户难以独自承担粮食生产所面临的自然和市场等风险，无力负担大量农机设备购置和运营费用等，导致一些地区出现有地而无人耕种的情况，农村“谁来种地”问题越发凸显，而农事服务能够有效缓解“有地无人耕”的困境，因此，随着农业生产的现代化和市场需求的升级，加上政策导向的加码，农事服务具有广阔的前景。

综上，公司作为农业机械全程全面机械化的设备供应商，通过农机装备的销售推广与应用，立足农机，服务农业，以农作物（包括经济作物）全程机械化服务为重点；通过近几年基于星光农业高品质数字粮油中心的综合服务所积累的农事服务经验，集成式为农户提供耕、种、管、收及收后处理的全程机械化一站式服务、科技推广应用、农业数字化智能化管理等综合农事服务解决方案，对比当前市场存在的部分作物、部分环节、部分区域的农事服务具备产品、服务的背书

和天然的优势。即，公司通过提供农业机械装备，而顺势开展农业机械作业的农事服务具备合理性和相对优势。

因此，公司立足原有农机主营业务，依托公司各类农机装备和充足的服务经验，开展农事服务新业务，具备必要性和合理性因素。可进一步扩大公司影响力，增加公司新的利润增长点，亦有利于公司进一步打开农村的农机销售市场。

（二）补充披露新增农事服务的具体开始时间、业务开展情况及主要客户、供应商情况，并结合星光致远在相关业务中承担的责任，说明具体收入核算方法及合理性，是否符合企业会计准则的有关规定。

1、新增农事服务的具体开始时间、业务开展情况及主要客户、供应商情况

2023年10月-11月，公司通过旗下子公司星光致远首次开展棉花采摘的农事服务活动。首次开展业务的主要服务区域集中在北疆的石河子和南疆的尉犁、库车和沙雅四个地方，四个地方是新疆传统的棉花种植区域，棉花种植面积都超过100万亩，棉田集中连片，棉花成熟期也有一定的时间差，便于机器本地转场作业和跨区域调配，二次转运成本也较低。

报告期内，星光致远取得营业收入8,250.71万元，净利润亏损17.57万元，本期亏损的主要原因系：（1）本期星光致远刚介入棉花采收农事服务，相关资源配置和运营仍不够熟练和完善，毛利率水平相对较低；（2）单体确认限制性股票成本摊销41.45万元；（3）本期确认信用减值损失93.18万元。

报告期内，棉花采摘业务的主要客户、供应商及采收亩数情况列示如下：

单位：万亩、万元

主要客户及采收亩数			主要供应商及采收亩数		
客户名称	采收亩数	收入金额	供应商名称	采收亩数	成本金额
巴州悦丰智慧农业科技有限公司	26.00	4,260.00	巴州帆恩智慧农业科技有限责任公司	9.38	1,425.00
			巴州盛臻禾农业科技有限公司	13.50	2,100.00
			江苏星光农机云产业互联网有限公司	3.12	500.00
极目(新疆)农业服务有限公司	9.00	1,590.00	巴州盛臻禾农业科技有限公司	6.00	840.00
			新疆鼎鸿鼎农农机服务有限公司	0.08	15.00
			石河子市鼎鸿种植专业合作社	2.92	585.00

主要客户及采收亩数			主要供应商及采收亩数		
客户名称	采收亩数	收入金额	供应商名称	采收亩数	成本金额
新疆极目机器人科技有限公司	1.00	160.00	巴州盛臻禾农业科技有限公司	1.00	140.00
合计	36.00	6,010.00		36.00	5,605.00

2、具体收入核算方法及合理性

(1) 企业会计准则的相关规定

按照《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- (一) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- (二) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- (三) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- (一) 企业承担向客户转让商品的主要责任。
- (二) 企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- (三) 企业有权自主决定所交易商品的价格。
- (四) 其他相关事实和情况。

(2) 具体收入核算方法及合理性，是否符合企业会计准则的有关规定
星光致远农事服务业务采用总额法确认收入。

由于棉花的采收周期具有季节性，星光致远需按照客户要求在规定期限内完成采收。公司承接客户的采棉田后，按照合同条款其无法履约的风险由星光致远自行承担。

主要农事服务供应商均在 2023 年新成立，主要系采收方为个人机手无法提供服务费发票，星光致远要求其开设公司承接业务。故采棉业务的分包并不是直接通过其他公司自行处理，星光致远在采棉服务过程中系主要协调分包一方。

从合同签订和采收单价来看，星光致远先接受客户的采收业务，后去寻找采收服务供应商；合同价格是按照市场价格进行商谈，不同客户和不同供应商的采收毛利存在差异，采购服务费用价格波动由星光致远承担。

综上，按照农事服务收入的销售合同约定，星光致远需完成与客户约定期限内采收棉田的履约义务，承担无法按时完成的损失责任；同时，其发包过程由星光致远控制，并非简单的委托第三方自行处理。据此确定星光致远为主要责任人，按照总额法确认其收入，具有合理性、符合相关合同约定及准则规定。

请年审会计师对问题（2）发表意见并说明针对上述问题执行的审计程序。

会计师回复：

针对上述事项，我们执行的主要审计程序如下：

1、对销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，并对重要控制点执行了控制测试；

2、检查与外部供应商的采收合同，及与客户间的采棉服务合同，了解农事服务业务模式，结合收入准则关于主要责任人及代理人判断条件，复核公司对于主要责任人的判断是否准确、农事服务销售收入会计处理是否符合会计准则规定；

3、访谈星光致远相关负责人，了解采棉服务业务承揽、供应商选择、作业服务管理、合同签订的具体过程，了解公司农事服务业务的开展情况；

4、检查报告期内销售合同、销售台账、销售发票、结算单及记账凭证，判断收入确认是否与披露的会计政策一致；

5、对客户期末余额及本期发生额进行函证；并对客户进行实地走访或者视频访谈了解其交易背景及过程；

6、对部分供应商期末余额、采收亩数以及本期发生金额进行函证；并对部分供应商进行视频访谈了解其交易背景及过程；

7、通过企查查等网络公开信息查询主要客户、供应商的股权结构及董监高信息，并结合工商调档程序，对工商信息进行核查。综上，我们认为按总额法确认其农事服务收入在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

问题 3：关于在建工程。年报显示，2023 年公司在建工程大幅增加，期末余额 1.68 亿元，较上年增长 22852.05%，为上市以来最高，其中南林工业园为本期新建，增加金额 1.67 亿元。2023 年公司应付账款大幅增加，期末余额 2.20 亿元，较上年增长 175.82%，其中应付工程款 1.18 亿元。

请公司：（1）补充披露南林工业园项目投资资金来源、截至目前的最新进展，包括累计投入、工程进度、预计后续投入、预计完工时间等，并结合目前在手订单情况，说明南林工业园建成后的主要用途和生产安排，对公司业绩改善是否有帮助；（2）说明南林工业园项目前 10 大支付对象情况，包括供应商名称、交易内容、交易金额及结算情况、是否为关联方，是否为新增供应商，是否存在通过购建在建工程进行利益输送的情形；（3）说明应付工程款大幅增长的具体

原因，是否与上述项目有关，并补充披露后续付款安排，是否影响公司流动性。请年审会计师对问题（2）发表意见。

公司回复：

（一）补充披露南林工业园项目投资资金来源、截至目前的最新进展，包括累计投入、工程进度、预计后续投入、预计完工时间等，并结合目前在手订单情况，说明南林工业园建成后的主要用途和生产安排，对公司业绩改善是否有帮助；

为推进公司产业整合发展，提升子公司的整体制造装备能力，公司控股子公司星光玉龙机械（湖北）有限公司（以下简称“星光玉龙”）拟在通山县南林桥镇石垅村（咸通高速南林出口引线东面）投资建设星光通山农机产业园（一期）项目，投资金额不超过 19,000.74 万元。

星光玉龙所属南林工业园（一期）项目所需投资资金，来源于星光玉龙自有及自筹资金、政府项目补助资金。截至报告期末，累计投资 16,963.21 万元（待付资金 10,999.76 万元），已完成项目（一期）土建工程、钢结构工程、道路路面及绿化工程等基础建设，还未完成工程项目竣工验收，尚未办理不动产权证书。后续尚待楼层立面和室内装修，水、电、气和机器设备的调试安装以及试生产等相关程序，预计完成项目整体验收后，初步可于 2024 年 9 月正式投产。

南林工业园项目，总规划用地 550 亩，整体为公司、公司间接控股股东、通山县地方政府以及其他方等多方共建的项目，规划引进多种现代农机装备，包含农业机械整机、产业链上下游零部件企业及现代农业生态圈企业。该园区也将努力打造成中部规模最大、智能化程度高、产业链条最完整、配套功能最完善的现代一流农机产业园。其中，当前公司自身承建的为南林工业园项目一期[即“星光通山农机产业园（一期）”]，建设用地 262 亩，主要用于将公司现有收割机、履带打捆机、旋耕机等成熟的老款型号产品落地生产。

公司建设该项目，在未来用途、生产安排等方面具有以下考量，并对公司经营业绩亦有积极作用：

（1）从整体战略上考量，全国 13 个粮食主产区，中部占 5 个，以湖南、湖北、江西、安徽等为代表的中部地区六省 2023 年粮食总产量占全国粮食总产量的 29.20%，因此在湖北建立中部制造基地，可提升和覆盖公司在中部乃至西部地区的快速制造能力和维保响应能力，缩短公司与中西部地区产品面上的覆盖距离，对公司后期市场占有率和服务能力的提升具有积极作用；

（2）从产业腾挪和市场营销上考量，其用途是转移一部分母公司当前现有的老款成熟型号产品，利用中部相对较低的人工成本和当地政府的销售补贴政策来降低该部分型号产品的单台成本，有利于提高上述型号产品的当地市场竞争能力和占有率，会对经营业绩改善带来助力。同时，也为母公司研发制造升级改款后的新型号产品、为后期可能导入其他品类或第二产业“腾笼换鸟”的战略提早预留空间。

因此，该项目的建设承揽了上述功能定位，是从公司长期发展的角度进行考量，有利于提高公司产品竞争力、市场占有率、服务响应及时性，对公司业绩增长和长远发展都具有积极意义。

（二）说明南林工业园项目前 10 大支付对象情况，包括供应商名称、交易内容、交易金额及结算情况、是否为关联方，是否为新增供应商，是否存在通过购建在建工程进行利益输送的情形；

南林工业园项目前 10 大支付对象情况如下：

单位：万元

供应商	成立时间	注册资本	实际控制人	交易金额	交易内容	期末结算情况	是否为关联方	是否新增供应商
通山县永兴建筑工程有限公司	2010-01-11	3,000	徐建伟	16,479.90	主体工程款	5,624.50	否	否
武汉晟胜博科贸发展有限公司	2018-12-07	1,000	吴金洲	36.28	钢材款	36.28	否	否
江西金连升铝业有限公司	2016-07-26	210	洪九琴	32.05	门窗铝材	32.05	否	是
湖北华宇高科建筑设计咨询有限公司	1995-03-20	461.96	李洪	23.58	工程设计费	23.58	否	是
通山县承旺工程机械租赁有限公司	2021-03-25	100	焦成明	14.54	挖机租赁费	14.54	否	是
武汉银仁管业有限公司	2014-11-05	300	滕亨杰	8.00	化粪池	8.00	否	是
中城科泽工程设计有限责任公司	1993-09-15	10,260	杭娜	7.55	勘察费	7.55	否	是
江苏新徐建设有限公司	2021-12-31	1,000	王金良	2.62	钢网架	2.62	否	是

供应商	成立时间	注册资 本	实际控 制人	交易金额	交易内容	期末结算 情况	是否 为关 联方	是否 新增 供应 商
上海市松江 区德续建材 经营部	2021-04-07	-	陈新仓	2.17	蝶式瓷瓶	2.17	否	是
武汉市东西 湖大川涂料 商行	2011-08-03	-	谭代川	1.37	真石漆	1.37	否	否
合计				16,608.06		5,752.66		

通山县永兴建筑工程有限公司为该项目施工单位，系公司竞争性磋商形式竞得，具体招投标、中标信息在采购与招标网网站公布及公示。星光玉龙与其在之前年度有过部分维修、基建工程的合作。截至 2024 年 5 月 31 日，通山县永兴建筑工程有限公司已付 7,004.08 万元，剩余 9,475.82 万元尚未支付，主要原因系该项目尚未达到节点和竣工验收等环节，待按照后续施工进度，按合同进行付款。

武汉晟胜博科贸发展有限公司等其余九家支付对象，系报告期内工程建设材料及服务相关的零星供应商，并不是与公司生产经营相关的其他常规供应商，交易金额较低，通过供应商询比价形式引入。

从上表可见，本期在建工程支付的资金合计 5,752.66 万元，主要系项目施工款项、设计勘察费及零星材料设备款等，经核查已支付工程款的收款方，不存在相关建设资金最终流向关联方的情况。

综上所述，上述前十大支付对象与公司及控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东不存在关联关系，公司不存在通过购建在建工程方式进行利益输送或其他损害公司或股东的情形。

请年审会计师对问题（2）发表意见。

会计师回复：

主要核查程序如下：

- 1、获取检查该项目的备案审批文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证以及建筑工程施工许可证；
- 2、获取检查该项目的施工单位《竞争性磋商公告文件》、《竞争性磋商响应文件》、《磋商采购报告》等竞争性磋商资料；
- 3、获取检查公司与在建工程交易金额前十名供应商签署的合同，了解交易内

容、交易金额、结算方式等情况，检查前十名供应商的款项支出凭证；

4、对在建工程进行盘点，了解工程进展情况；

5、通过企查查等网络公开信息查询主要在建工程供应商的股权结构及董监高信息，核查是否与公司存在关联关系；

6、对项目施工单位的合同金额、已支付工程款及期末余额进行函证；

7、获取检查项目施工单位、项目建设监理单位确认的工程进度表。

经核实，上述前十大支付对象与公司及控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东不存在关联关系，公司不存在通过购建在建工程方式进行利益输送的情形。

（三）说明应付工程款大幅增长的具体原因，是否与上述项目有关，并补充披露后续付款安排，是否影响公司流动性。

公司应付工程款项大幅增长主要系南林工业园区建设项目的工程款尚未支付完毕所致，截至报告期末，尚余 10,999.76 万元工程款项待支付。后期公司会根据合同实施进度、工程施工建设进度等情况按约进行支付，预计在 2024 年度支付完毕。报告期末，星光玉龙账面货币资金余额为 841.49 万元，2023 年度经营活动产生的现金流量净额为 7,691.35 万元，不足以覆盖应付工程款，为有效缓解流动资金问题，子公司星光玉龙正与当地银行积极洽谈项目贷方案，拟通过银行贷款、加紧应收账款催收回流等形式补充流动资金，同时，子公司小股东及上市公司母公司等相关方也会通过财务资助等形式予以额外的资金保障，以确保建设项目的按期付款和子公司生产经营的正常开展。

问题 4：关于应收账款。年报显示，2023 年末公司应收账款账面余额 4.32 亿元，计提坏账准备 2.00 亿元，计提比例达 46.30%，3 年以上账龄的应收账款 1.55 亿元，占比 35.88%，公司对 3 年以上账龄的应收账款 100%计提减值。此外，公司应收账款账面价值 2.32 亿元，占营业收入比例达 75.32%，且这一比例已连续 6 年超过 70%。。

请公司：（1）结合业务模式、结算方式、信用政策等，说明公司 3 年以上长账龄应收账款占比较大、应收账款占营业收入比例较大的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否相符，是否存在放宽信用政策以扩大销售规模等情况；（2）说明 3 年以上账龄应收账款主要客户、对应金额、关联关系、可回收性，前期收入确认是否审慎、是否具有商业实质，相关客户是否存在回款争议或纠纷，公司对主要应收欠款方已采取和拟采取的催收措施；（3）结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分。请公司年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合业务模式、结算方式、信用政策等，说明公司 3 年以上长账龄应收账款占比较大、应收账款占营业收入比例较大的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否相符，是否存在放宽信用政策以扩大销售规模等情况；

1、结合业务模式、结算方式、信用政策等，说明公司 3 年以上长账龄应收账款占比较大、应收账款占营业收入比例较大的原因及合理性

报告期内，公司除聚焦原有农机板块业务以外，创新试点农事服务业务，以采棉机采收业务为切入点逐步形成和建立农事作业服务，形成了农业机械和农事服务两个主营业务板块。

农业机械板块：公司主要实行经销商买断式的业务开展模式。经销商下订单后由公司安排发货，公司的信用政策以实际签订的经销合同为准，不同客户有不同的信用政策，一般为发货前收取 30%-70%货款，每年 12 月与经销商进行对账结算，对账结算期间是上年 12 月 1 日至本年 11 月 30 日的发货明细、未结算货款等信息。结算方式主要为银行转账和票据。在销售终端，经销商将农机销售给农民或农业生产经营组织，经销商通常在收到购机者的款项后才能给公司回款，又因地方配套补贴政策延迟和缺口等问题导致终端用户无法及时或全额的回款给经销商，加上经销商自身也存在的资金问题，客观上拉长了公司回款周期，这也是公司应收账款账龄较长的一个主要原因。

农事服务板块：本期新开展了农事服务的经营业务，具体业务模式详见“问题 2. 关于新增业务”。一个区域地块的采收服务结束，与客户确认采收面积和结算金额，并于 5 个工作日内向客户收取服务款，特殊情况下，允许作物（本期指棉花加工成皮棉后）销售后付款。结算方式主要为银行转账。截止 2023 年 12 月 31 日，农事服务应收账款余额 700 万元，截止 2024 年 5 月 31 日，已回款 130 万元。

公司 3 年以上长账龄应收账款主要由农机板块业务形成，占比较大；农事服务板块为 2023 年新开展业务，不存在 3 年以上长账龄应收账款。

长账龄应收账款形成的主要原因系农机补贴资金到位缓慢、客户单位经营困难偿债能力不足，以及部分政府农机合作项目合作终止导致无法出货（指制肥机）等相关原因致使未能及时回收款项，这与公司作为整个交易链里是最后的收款方相关。目前已成立专项清收小组、运用律师函、诉讼、调解、签订回款协议（计划）、允许有条件部分豁免款项等各种方式进行积极催收中。截至报告期末，公司共向 31 家经销商发送律师函、在途起诉案件经销商 20 家、签署回款协议（计划）的经销商占比约 50%，3 年以上账龄金额减少 2,083.89 万元。截至本《工作函》回复之日，公司已与律师事务所对接并递送涉案资料，涉及拟发函的经销商 25 家，拟起诉的经销商 13 家。通过专项清收工作，公司近三年应收账款账面余额较上一年度末分别减少 2,544.37 万元、12,581.64 万元、4,676.13 万元，现金回流增加明显。

综上，基于上述业务模式和客观原因，公司 3 年以上长账龄应收账款占比较大、应收账款占营业收入比例较大具有合理性。

2、与同行业可比公司情况是否相符，是否存在放宽信用政策以扩大销售规模等情况

2023 年末，同行业上市公司三年以上账龄应收账款占比的情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款账面余额	账龄 3 年以上应收账款余额	账龄 3 年以上应收账款占比
一拖股份	60,117.44	24,376.83	40.55%
吉峰科技	42,184.38	8,451.72	20.04%
星光农机	43,187.83	16,015.88	37.08%

如上表所示，公司与同行业三年以上应收账款占比低于一拖股份，高于吉峰科技，不存在显著差异。

2023 年末，同行业上市公司应收账款占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款账面价值	营业收入	账面价值占营业收入比例
一拖股份	33,120.60	1,152,816.08	2.87%
吉峰科技	34,821.01	264,965.08	13.14%
星光农机	23,171.08	30,840.12	75.13%

公司主营业务与同行业上市公司存在一定差异，主要原因系：

(1) 传统农机领域市场下滑、市场需求低迷等影响，经销商回款周期变长，公司加强催款工作，对比近三年公司 3 年以上应收账款占比呈下降趋势。

(2) 同行业一拖股份除经营农业机械产品外，还对外销售动力机械等产品，而该部分产品处在农机行业产业链上游，受市场终端影响较小；

一拖股份 2023 年分产品收入金额详见下表：

单位：万元

产品名称	分产品营业收入金额	占营业收入比例
农业机械	1,056,253.00	91.62%
动力机械	297,851.00	25.84%
分部间抵消	-201,288.00	-17.46%
合计	1,152,816.00	100.00%

其主要销售农业机械产品主要为拖拉机，且市场份额较高，与公司的产品结构、市场地位存在差异。

吉峰科技除销售自产农业机械外，主要是经营农业机械流通业务，与公司的主营业务存在一定差异。

吉峰科技 2023 年分产品收入金额详见下表：

单位：万元

产品名称	分产品营业收入金额	占营业收入比例
农机流通	234,395.62	88.46%
农机制造	25,913.19	9.78%
载货汽车	4,656.27	9.78%
合计	264,965.08	100.00%

其主要从事农业机械流通业务，该业务主要作为经销商流转农机，区别于公司的农机制造业务。

综上：公司 3 年以上应收账款较同行业存在一定差异，但差异具有合理性。不存在放宽信用政策以扩大销售规模等情况。

（二）说明 3 年以上账龄应收账款主要客户、对应金额、关联关系、可回收性，前期收入确认是否审慎、是否具有商业实质，相关客户是否存在回款争议或纠纷，公司对主要应收欠款方已采取和拟采取的催收措施；

2023 年末，3 年以上应收账款金额 16,015.88 万元，其中前十大主要欠款客户合计金额 10,815.61 万元，占比 68%，情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	3 年以上应收账款金额	是否关联方	可回收性	前期收入确认是否审慎	是否具有商业实质	是否存在回款争议或纠纷	已采取或拟采取的催收措施
1	湖南碧野生物科技有限公司	3,229.17	是	预计可收回	是	是	否	双方正在协商回款方案
2	忻州金山博大机械有限责任公司	1,901.69	否	预计部分收回	是	是	是	已执行诉讼程序，胜诉，待执行财产
3	库车县常腾飞农机销售有限公司	1,361.92	否	预计部分收回	是	是	是	已签订分期还款协议，分期回款履约中。
4	林口县星玉农业机械销售有限公司	1,056.99	否	预计部分收回	是	是	是	已执行诉讼程序，胜诉，待执行财产
5	焉耆兴隆农机销售有限公司	992.92	否	预计部分收回	是	是	是	执行诉讼程序，已立案

序号	客户名称	3年以上应收账款金额	是否关联方	可回收性	前期收入确认是否审慎	是否具有商业实质	是否存在回款争议或纠纷	已采取或拟采取的催收措施
6	通河县宏驰农机有限公司	846.65	否	预计部分收回	是	是	是	诉讼执行和解, 报告期内按约回款部分。期后出现逾期, 现已恢复执行。
7	临泉县鑫龙农业机械有限公司	482.50	否	预计部分收回	是	是	是	已执行诉讼程序, 胜诉, 待执行财产
8	哈密润田农机有限公司	329.40	否	预计部分收回	是	是	是	已发送催款函
9	饶河县聚财现代农机专业合作社	327.76	否	预计部分收回	是	是	是	已执行诉讼程序, 胜诉, 待执行财产
10	石河子市众星拱月商贸有限公司	286.61	否	预计部分收回	是	是	是	二审后调解, 按调解书分期回款, 报告期内与期后都有回款。
合计		10,815.61						

注：1、湖南碧野生物科技有限公司3年以上应收账款系政府农机合作项目合作终止、因货物积压无法变现所致；

2、其余9家经销商3年以上应收账款系补贴资金到位慢、客户单位经营困难偿债能力不足等原因致使未能及时回收款项。

本公司主要产品为农机整机和配件,主要通过经销商将产品销售给终端用户。按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定为销售商品收入金额,并根据合同约定条款判断销售收入实现时点。确认销售收入实现的具体判断依据为:

(1) 对于国内经销商(不包括部分自行提货的经销商),在经销商所在地交货,由经销商按公司出厂标准验收,随机附件随主机发运,按交货单验收。经销商验收合格并在送货单上签字确认后确认收入实现。

(2) 对于外贸公司及部分自行提货的经销商,产品交付地点为公司所在地,购买方在整机交付当日对产品进行清点验收后确认收入实现。

公司前期按上述政策确认收入依据适当、充分,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定,公司前期收入确认审慎、合理,公司均为上述客户提供农机产品销售,相关交易具有商业实质。

对于3年以上的应收款项,公司采取以下手段进行催收:

(1) 成立专项清收小组进行催收

公司成立了应收款项清收团队,制定了清收工作方案,通过对应收款项进行全面梳理,对应收款项进行分级、分类催收,并针对每一项应收款项进行深入了解,针对债务人欠款症结制定专门的清收策略,综合采用多种方式、方法促进应收款项的收回,确保催收的有效性。

(2) 重点运用诉讼等法律手段

对于部分应收款项，公司采取了发律师函、起诉、司法调解等多种法律手段进行催收，为避免财产流失，在起诉的同时申请财产保全、资产冻结等同步措施，确保司法途径采取后有对应的效果产生，并在诉后实时关注和跟进对方财产情况，符合可执行条件的，亦及时恢复执行措施，加快和促进应收款项的收回。

(3) 其他催收方式

公司对各类客户的欠款情况据实进行分析分类，不排除通过有条件豁免部分款项加速回款、签订回款计划、签订分期还款协议、以资抵债等多重合理、有效、客观公允的方式来解决存量的应收账款。持续地综合采取了电话、发函、上门催收等多种手段，并持续跟踪相关进展，促进应收款项的收回。

综上，公司正在积极加强应收款项管理，建立回款考核机制，综合采用多种手段进行催收，确保并不断提高催收手段的有效性，促进应收款项回款的及时性。

(三) 结合期后回款情况、主要欠款方偿债能力等说明坏账准备计提是否充分。

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。对应收账款预期信用损失率进行估计如下：

组合类别	确认组合的依据
单项计提	本组合为预计无法收回的应收账款
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

报告期末公司按账龄组合计提坏账的应收账款账龄情况如下：

账龄	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	14,714.17	735.71	5.00
1 至 2 年	7,409.32	740.93	10.00
2 至 3 年	5,048.46	2,524.23	50.00
3 年以上	15,548.15	15,548.15	100.00
合计	42,720.10	19,549.02	

2024 年一季度，公司按组合计提坏账的应收账款回款金额为 3,343.66 万元，其中未收到 3 年以上应收账款的期后回款。

综上，报告期末，公司账龄在 3 年以上的应收账款余额为 16,015.88 万元，公司严格按照企业会计准则要求，对 3 年以上应收账款按照信用风险特征对其预期信用损失进行估计，已按照 100% 全额计提坏账准备。

因此，公司计提坏账准备符合会计准则相关规定，相关坏账准备计提充分。

请公司年审会计师发表意见。

会计师回复：

1、针对应收账款执行的主要核查程序：

(1) 访谈公司财务负责人、销售负责人，了解、评估并测试销售与收款循环的关键内部控制的设计和执行情况，了解公司信用政策的制定依据及各期执行情况，并对内部控制的有效性进行了控制测试；

(2) 核对与账面收入及应收账款的一致性，通过抽样核对销售合同、出库单、销售发票、记账凭证、回款记录等原始单据，检查各期收入发生额及应收账款金额的真实性及计价准确性；

(3) 对期末应收账款余额实施函证程序，对于未回函客户，年审会计师执行了替代测试，检查公司与其签订的销售合同、出库单、收入签收单、发票、记账凭证和销售回款凭证等；

(4) 结合公司业务模式、信用政策、结算方式同行业可比公司情况，对应收账款余额及账龄进行分析性复核，了解公司应收账款增加较快以及3年以上应收账款占当年营业收入比重较高的原因，分析3年以上应收账款合理性，并与管理层沟通了解公司相应催款措施；

(5) 获取公司银行流水，并与银行存款明细进行对比，检查客户的期后回款情况；

(6) 对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，结合信用风险特征及账龄分析，复核管理层坏账准备计提的准确性；

(7) 结合期后回款情况检查，复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层对坏账准备计提的合理性；

2、核查结论

通过对应收账款实施的审计程序，获取了充分恰当的审计证据，能够合理保证公司报告期末应收账款的准确性。

经过核查，我们认为：

(1) 根据公司的信用政策报告期末公司按组合计提及单项计提的坏账准备是充分的。

(2) 公司2023年度3年以上应收账款占营业收入比重较高，主要原因系政府合作项目终止、农机补贴资金到位缓慢、客户单位经营困难偿债能力不足等原因所致，不存在放宽信用政策以扩大销售规模；

(3) 账龄3年以上应收账款主要客户款项长期未收回是因为客户单位经营困难偿债能力不足，公司已采取多种措施方式进行积极催收；公司已对账龄3年以上的应收账款全额计提坏账准备，坏账准备计提充足。

问题5：关于存货。年报显示，2023年末公司存货账面价值2.30亿元，同比增长36.25%，存货跌价准备较期初的3187.51万元减少至期末的2214.97万元，整体计提比例下降。其中原材料账面价值8540.84万元，计提存货跌价准备64.23万元，较期初计提存货跌价准备675.44万元大幅减少；发出商品账面价值

3229.95 万元，同比增长 4942.86%，未计提存货跌价准备。存货周转率连续 3 年呈下降趋势，分别为 2.73 次、1.57 次、1.46 次。

请公司：（1）结合存货的具体构成、库龄、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况、同行业可比公司情况等说明报告期内存货增长的具体原因及合理性，公司存货周转率是否处于合理水平；（2）结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明在存货周转率持续下滑的情况下，存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性；（3）补充披露原材料构成明细、采购时间、采购价格、是否有在手订单匹配，说明期末跌价准备减少的原因；（4）列示发出商品明细、库龄、客户、期后结转情况，并结合合同约定、发货时间、验收周期、期末发出商品位置等，说明发出商品对应订单情况，截至目前发出商品的收货或退回的情况，解释发出商品增幅较大但未计提存货跌价准备的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）结合存货的具体构成、库龄、在手订单和期后结转情况、主要产品产销情况、同行业可比公司情况等说明报告期内存货增长的具体原因及合理性，公司存货周转率是否处于合理水平；

1、存货的具体构成、库龄情况

2023 年度，公司存货具体构成、库龄情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年余额			
	账面余额	占比 (%)	1-3 年	3 年以上
原材料	8,605.06	34.08	8,540.84	64.23
在产品	2,109.70	8.35	2,045.98	63.72
库存商品	11,265.35	44.61	9,800.31	1,465.04
合同履约成本	42.11	0.17	42.11	
发出商品	3,229.95	12.79	3,229.95	
合计	25,252.17		23,659.19	1,592.98
项目	2022 年余额			
	账面余额	占比 (%)	1-3 年	3 年以上
原材料	7,660.33	38.12	6,984.89	675.44
在产品	3,100.07	15.43	3,034.40	65.67
库存商品	9,262.67	46.09	6,663.65	2,599.03
合同履约成本	8.70	0.04	8.70	-
发出商品	64.05	0.32	64.05	-
合计	20,095.83		16,755.68	3,340.14

注：原材料、在产品按照库龄组合计提存货跌价准备，故库龄按照 1-3 年、3 年以上列示，其中 3 年以上全额计提跌价，存货跌价准备的计提方法详见“问题五、（2）”。

从上表可以看出，两期公司存货中原材料、库存商品、发出商品占比较大。2023年末，公司各项存货的占比情况除发出商品大幅上升外，其他与上年末存货结构占比相比均处于下降趋势。

2023年末与2022年末，公司存货库龄主要集中在1-3年，占比分别为93.69%、83.38%，3年以上库龄的存货占比有所下降。

至2023年末，3年以上库龄的存货较上年减少，主要系i 母公司清理出售3年以上废旧原材料266.37万元，同时对长库龄整机更新部件或拆分重组出售1,280.49万元；ii 子公司星光农机（河南）有限公司（以下简称“星光河南”）调整经营场地，处置其长库龄原材料339.53万元。

综上，公司集中清理长库龄存货，不存在长期库存积压的情形。

2、存货的在手订单和期后结转情况

2023年度末，存货的在手订单和期后结转情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度			在手订单支持的金额	期后结转金额	占账面余额的比例（%）
	账面余额	跌价准备	账面价值			
原材料	8,605.06	64.23	8,540.84		456.27	5.30
在产品	2,109.70	63.72	2,045.98			
库存商品	11,265.35	2,087.03	9,178.32	5,227.10	2,536.41	68.91
合同履约成本	42.11		42.11	42.11		100.00
发出商品	3,229.95		3,229.95	3,229.95		100.00
合计	25,252.17	2,214.98	23,037.20	8,499.16	2,992.68	45.51

注：（1）占账面余额的比例=（在手订单支持的金额+期后结转金额）/账面余额；

（2）2023年末库存商品在手订单系通山畅耘订单，目前尚未交付，故比例为在手订单金额、期后结转金额的占比合计。

由于公司产品为农业机械，因此季节性较强。一般情况下，春耕秋收等农忙季节前是农机销售的旺季，如旋耕机的销售旺季在2-3月份，收获机械的销售旺季在4-9月份，采棉机的销售旺季在9-10月份，不同地区销售旺季略有差别，这与当地的农作物品种、播种收割时间有关。为提升公司的市场占有率，公司会根据销售目标、订单情况和市场预期销售情况，组织产品生产和备货，因此原材料、在产品、库存商品等均存在一定的库存量。原材料、在产品是以钣金件、自制半成品为主，难以直接体现在产品和订单上，与在手订单无明确对应关系，因此该类存货有订单支持的比例较低。

库存商品主要为收割机、打捆机、采棉机等整机，期末库存商品在手订单为5,227.10万元。结合历史存货情况，公司一般按照市场预测进行备货，用于次年

的市场销售，由于本期公司与通山畅耘合作，提前预定大笔订单，公司生产大量库存商品。故比对往年，本年库存商品的订单支持比例相对较高。

结合 2023 年末在手订单及 2024 年 1-5 月期后销售结转情况，两者合计占期末存货账面余额的比例为 45.51%。

3、存货的主要产品产销情况

2023 年度及 2022 年度，存货的主要产品产销情况列示如下：

项目		2023 年度		2022 年度
		数量	变动比例 (%)	数量
收割机	产量 (台)	1,010.00	-20.09	1,264.00
	销量 (台)	722.00	-51.87	1,500.00
	产销率 (%)	71.49	-39.76	118.67
采棉机	产量 (台)	42.00	121.05	19.00
	销量 (台)	16.00	77.78	9.00
	产销率 (%)	38.10	-19.58	47.37
打捆机	产量 (台)	470.00	-45.66	865.00
	销量 (台)	536.00	-25.86	723.00
	产销率 (%)	114.04	36.44	83.58

随着市场竞争的激烈以及上年国三产品清库存等方面因素的影响，2023 年处于农机市场消化库存时期，整机销售量同比 2022 年大幅下降。由于市场需求疲弱，公司主要产品的产销率均已处于较低水平，以避免库存压力较大。

4、存货的同行业可比公司情况

2023 年度及 2022 年度，存货同行业可比公司的两期存货变动情况列示如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	存货余额变动率 (%)
300022.SZ	吉峰科技	65,421.02	43,179.98	51.51
601038.SH	一拖股份	161,873.29	130,054.55	24.47
	星光农机	25,252.17	20,095.83	25.66

由上表可知，公司与一拖股份、吉峰科技期末存货余额增长趋势基本相同，不存在显著差异。

5、说明报告期内存货增长的具体原因及合理性，公司存货周转率是否处于合理水平

(1) 存货周转率情况

2023 年、2022 年期末，公司存货周转情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业成本	29,196.63	25,034.87
存货期初余额	20,095.83	18,125.48
存货期末余额	25,252.17	20,095.83
周转率	1.29	1.31
周转天数	279.00	275.00

注：存货周转率=营业成本/存货余额平均值；存货周转天数=360/存货周转率。

公司通过前期的业务对接沟通，提前针对通山畅耘订单、新疆区域采棉机销售进行大量备货，导致 2023 年末存货余额增加较高。上述业务不属于常规业务，不具有可持续性，主要系：（1）通山畅耘订单系配套当地政府的农机推广项目，其整机的需求数量、需求种类较多，为不影响正常市场销售和生产计划，公司 2023 年末提前生产备货；（2）本年公司在新疆地区针对采棉机市场重点开拓，提前在 12 月大量推广销售，导致发出商品较往年大幅上升。剔除上述事项影响后，公司存货周转率上升至 1.58，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业成本	29,196.63	25,034.87
存货期初	20,095.83	18,125.48
存货期末	16,807.51	20,095.83
周转率	1.58	1.31
周转天数	228.00	275.00

因此，公司的存货周转率相对稳定，并有向好趋势。

(2) 公司报告期内原材料、库存商品和发出商品余额增长情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动比率 (%)
原材料	8,605.06	7,660.33	12.33
在产品	2,109.70	3,100.07	-31.95
库存商品	11,265.35	9,262.67	21.62
合同履约成本	42.11	8.70	384.00
发出商品	3,229.95	64.05	4,943.15

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比率(%)
合计	25,252.17	20,095.83	25.66

2023年末存货余额较上期末增加5,156.34万元，上涨25.66%，主要由于原材料、库存商品及发出商品较上期末增长较多。

1) 原材料方面：

2023年末原材料余额较上期增加944.73万元，上涨12.33%，主要公司为2024年度预计市场销售情况进行备货，以保证正常生产、销售，致使原材料报告期内持续增加。截至2024年5月末，2023年原材料库存已领用、销售5,672.27万元，占其2023年末余额的65.92%，不存在长期未结转的情形。

2) 库存商品方面：

2023年末库存商品余额较上期增加2,002.68万元，上涨21.62%，主要系子公司星光玉龙机械（湖北）有限公司（以下简称“星光玉龙”）与通山畅耘签订协议，公司为该协议备货整机604台整机，影响金额5,227.10万元。

3) 发出商品方面：

2023年末发出商品余额较上期增加3,165.90万元，上涨4,942.86%，发出商品余额波动主要受客户验收周期影响。2023年末发出商品余额增加较大，主要系客户已签收但尚未验收结算的采棉机3,217.56万元。

综上，公司为2024年度农机销售季节备货生产，原材料的储备增加；同时2023年末存在已发出未验收的采棉机以及通山畅耘的合同备货，导致公司2023年期末存货余额增长较快，存货周转率有所下降，具有合理性。

（二）结合存货市场需求、主要产品价格、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据等说明在存货周转率持续下滑的情况下，存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性；

1、存货市场需求、主要产品价格

公司实行市场预测和订单驱动的备货机制。主要产品价格情况如下：

单位：台、万元/台、万元

产品类型	2023年度			2022年度		
	数量	平均单价	收入金额	数量	平均单价	收入金额
收割机	722.00	9.37	6,761.91	1,500.00	7.68	11,524.67
采棉机	16.00	212.13	3,394.05	9.00	139.83	1,258.47
压捆机	536.00	6.91	3,705.11	723.00	7.35	5,315.61

2023年，收割机、采棉机产品价格较上年有所上升，主要系产品更新迭代国

四发动机，整体销售价格上升；压捆机产品价格下降，系市场竞争情况加剧，公司通过增加折扣等方式促进销售。

2、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据

(1) 存货跌价准备计提的会计政策

资产负债表日按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，计提存货跌价准备，计入当期损益。

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中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其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(2) 存货跌价准备计提的具体方法

原材料：公司原材料为尚未进入生产环节的核心部件及钢材、钣金件等材料，原材料库龄以 1-3 年以内，其主要系公司基于市场行情和售后质保维修等需要而提前进行的备货，结合生产周期、验收周期以及质保期时间，公司判断库龄在 1-3 年以内的原材料处于正常周期内。

对于库龄在 3 年以上原材料，公司根据盘点情况及过往销售经验判断，3 年以上的原材料、在产品最终形成库存商品并实现对外销售的可能性较低，针对 3 年以上的原材料全额计提存货跌价准备。

在产品：对于在产品与原材料的方式一致，公司判断库龄在 1-3 年以内的在产品处于正常周期内，针对 3 年以上的在产品全额计提存货跌价准备。

库存商品/发出商品：对于库存商品，以公司最近销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，可变现净值低于存货成本的差额确认为存货跌价准备；

库存商品按照近期同型号整机的销售价格，确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

发出商品按照合同价格约定，确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

销售费用和相关税费的确定：根据当期销售费用率、当期税金及附加占营业收入的比例换算为产品销售预计发生的销售费用和相关税费。

3、在存货周转率持续下滑的情况下，存货跌价准备计提比例下降的具体原因、合理性、计提充分性；

2023年、2022年各期末，公司存货构成及存货跌价准备计提情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例（%）	账面余额	跌价准备	计提比例（%）
原材料	8,605.06	64.23	0.75	7,660.33	675.44	8.82
在产品	2,109.70	63.72	3.02	3,100.07	65.67	2.12
库存商品	11,265.35	2,087.03	18.53	9,262.67	2,446.39	26.41
合同履约成本	42.11			8.70		
发出商品	3,229.95			64.05		
合计	25,252.17	2,214.97	8.77	20,095.83	3,187.51	15.86

2023年末，存货账面余额25,252.17万元，跌价准备2,214.97万元，跌价准备计提比例8.77%；期初存货账面余额20,095.83万元，跌价准备3,187.51万元，跌价准备计提比例15.86%。存货跌价准备计提比例下降7.09%。

2023年，公司采取多种方式加大库存清理力度，随着历史库存数量的减少，相应原计提的存货跌价准备随之转销，库存结构不断优化，减值比例降低；同时，本期新增存货，主要为发出商品采棉机、收割机等新国四产品，经测试不存在减值迹象。

因此，年末存货跌价准备计提比例较年初有所下降，主要原因系：①子公司星光河南因计划搬迁新厂房址，对以前年度因产品切换、生产停滞等原因，全额计提跌价的原材料实现销售，转销存货跌价准备339.53万元；②母公司处置其长库龄原材料266.37万元，转销其全额减值准备；③母公司本期拆解重组并出售各类长库龄库存商品1,280.49万元，并转销其减值649.43万元；④星光玉龙本期转销其库存商品跌价236.43万元。

综上所述，公司严格按照会计政策进行存货减值测试，存货跌价准备计提充分，符合公司实际情况。

（三）补充披露原材料构成明细、采购时间、采购价格、是否有在手订单匹配，说明期末跌价准备减少的原因；

1、补充披露原材料构成明细、采购时间、采购价格、是否有在手订单匹配

2023年末原材料库存金额8,605.06万元，公司原材料涉及的品类较多，以收割机为例，涉及采购零件多达700余种，主要原材料包括发动机、履带、液压总成、变速箱、打结器等核心部件以及常用钢材、自制装配体等，上述原材料占比合计36.74%。

2023年末原材料的采购时间主要集中在2023年度、2022年度，其中2023年采购占比68.97%，2022年采购占比21.25%，其他系2022年以前采购，因此2023

年度不存在大量的残次冷备原材料。

主要原料采购价格主要受市场价格变动趋势、等因素影响，公司为保证生产合理储备，结合生产排期、采购价格变动趋势的考虑，保有原材料的一定库存量。公司实行市场预测和订单驱动的备货机制，原材料是以钣金件、自制半成品为主，难以直接体现在产品和订单上，因此无在手订单支持。

2、说明期末跌价准备减少的原因

本期存货跌价准备减少主要为转销，不存在大额存货跌价准备转回情况。

本期大额存货跌价转销原因主要系：（1）本期子公司星光河南因计划搬迁新厂址，对以前年度因产品切换、生产停滞等原因，全额计提跌价的原材料实现销售，转销存货跌价准备 339.53 万元；（2）母公司处置其长库龄原材料 266.37 万元，转销其全额减值准备。

因此，公司的原材料跌价准备金额的减少主要为集中销售原材料前期历史库存，已计提的存货跌价准备相应转销，具有合理性。

（四）列示发出商品明细、库龄、客户、期后结转情况，并结合合同约定、发货时间、验收周期、期末发出商品位置等，说明发出商品对应订单情况，截至目前发出商品的收货或退回的情况，解释发出商品增幅较大但未计提存货跌价准备的原因及合理性。

2023 年末发出商品余额较上期增加 3,165.90 万元，上涨 4,942.86%。发出商品余额波动主要受采棉机客户的验收周期影响，系本期销售新疆区域的 22 台采棉机、销售内蒙古的打捆机均已交付但尚未完成验收。

本期公司的发出商品明细、库龄等情况详见下表：

单位：台、万元

序号	客户名称	产品名称	数量	发货时间	成本金额 (万元)	库龄	截至 5 月 31 日 期后结转情况	合同约定	期末位置
1	巴州帆恩智慧农业科技有限责任公司	采棉机	6.00	2023 年 9 月、 10 月、12 月	803.76	1 年以内	尚未结转	客户签收并 验收确认	新疆阿克苏地区、喀什地区、 五家渠市、图木舒克市
2	巴州盛臻禾农业科技有限公司	采棉机	6.00	2023 年 9 月、 12 月	830.63	1 年以内	尚未结转	客户签收并 验收确认	新疆阿克苏地区、巴音郭勒地区、 五家渠市
3	巴州悦丰智慧农业科技有限公司	采棉机	3.00	2023 年 10 月	415.31	1 年以内	尚未结转	客户签收并 验收确认	新疆阿克苏地区、五家渠市
4	新疆巨王伟业农业科技有限公司	采棉机	7.00	2023 年 12 月	830.63	1 年以内	尚未结转	客户签收并 验收确认	新疆五家渠市

序号	客户名称	产品名称	数量	发货时间	成本金额 (万元)	库龄	截至5月31日 期后结转情况	合同约定	期末位置
5	巴彦淖尔市润发农机销售有限公司	打捆机	1.00	2023年3月	12.39	1年以内	已结转	客户签收并验收确认	内蒙古巴彦淖尔市
	合计		23.00		3,229.95				

注：采棉机销售发货时间主要为2023年12月，其中部分采棉机运输时间为2023年9月、10月，主要系公司预先发运至新疆区域备货，方便客户现场购机试用；2024年3月公司与会计师通过实地、视频对上述整机19台，占比82.61%。

如上表所示，本期公司的发出商品主要为：（1）22台采棉机均已于2023年12月运送至公司协调确认的新疆区域存放处。由于客户委托第三方代为签收，不符合合同约定条款，故作为发出商品核算。截止期后，上述采棉机库龄均在1年以内，尚未验收通过，且未发生退货行为，公司正与收货方积极沟通，在其返回新疆地区后加快验收，确保尽快确认收入；（2）打捆机已于2023年3月发运至客户处，由于该产品存在一定质量问题，客户仍处于试用调试中，未达到其签收确认收入条件，故作为发出商品核算。截止目前，子公司星光玉龙销售打捆机已结转确认收入。

公司对上述发出商品均未计提减值，主要原因系：（1）发出商品主要为公司已发送至公司协调确认的新疆区域存放处，未达到验收条件的采棉机，且库龄均在1年以内；（2）公司采棉机毛利率较高，售价稳定未见下跌趋势，不存在可变现净值低于账面价值的情况。

综上所述，发出商品增幅较大但未计提存货跌价准备具有合理性。

请年审会计师发表意见。

会计师回复：

1、针对上述事项，我们执行如下核查程序：

（1）结合公司上述回复的情况，查阅了2023年存货的具体构成及增长变动原因；

（2）获取公司收发存明细表及库龄划分明细表，分析了库龄情况、在手订单及存货期后结转情况，了解主要产品产量、销量及价格变化情况，查阅同行业可比公司存货变动情况；

（3）进行分析性复核程序，计算存货周转率及周转天数等指标，与上期进行分析比较变动原因；

（4）了解公司关于存货减值的会计政策，复核并分析其计算过程、计算依据的合理性，分析存货跌价准备计提的充分性；

（5）对存货转销的具体原因、涉及金额、变动情况、判断依据及其合理性进

行了复核；

(6) 对于发出商品：检查生产记录、仓库发货记录，检查客户签收情况，并通过实地、视频盘点发出商品，监盘占比达 86.36%。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内存货账面金额同比大幅增加，原因系在手订单备货、发出待验收产品，故存货账面余额大幅增加与公司业务规模匹配，存货周转率具有合理性；

(2) 公司存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值确定依据具有合理性。在存货周转率持续下滑的情况下，存货跌价准备计提比例下降的具体原因系公司出售存货并转销已计提存货跌价准备，符合公司业务实际，存货跌价准备转回原因合理，具有合理性。

(3) 2023 年末公司不存在大量的残次冷备原材料，期末跌价准备减少的原因主要系集中处置长库龄原材料所致，具有合理性。

(4) 2023 年末发出商品均未计提存货跌价准备主要是因为公司采棉机毛利率较高，发出商品期后均未发生退货行为，按存货跌价政策测算后不存在跌价，因此发出商品增幅较大但未计提存货跌价准备具有合理性。

问题 6：关于关联交易。根据年报，2023 年公司向关联方采购商品/接受劳务发生额 1983.42 万元，同比增长 4525.51%，新增 5 名关联方；向关联方出售商品/提供劳务发生额 2463.99 万元，同比增长 41.36%，新增 1 名关联方。其中公司向关联方重庆智慧农业服务（集团）股份有限公司（以下简称重庆智慧农服）采购氯化钾 1001.93 万元，销售收割机、旋耕机、配件等、提供农机培训服务共计 1260.81 万元；公司向关联方江苏星光农机云产业互联网有限公司（以下简称星光互联）采购采棉服务 500 万元，以上关联交易均为 2023 年新增。

请公司：(1) 自查上述关联交易的审议、决策程序及披露情况，说明上述关联交易的合规性；(2) 结合报告期内公司业务开展情况，说明向关联方采购商品/接受劳务、向关联方出售商品/提供劳务发生额均大幅增长的原因及合理性；

(3) 补充披露公司与重庆智慧农服、星光互联发生关联交易的具体背景、内容，说明重庆智慧农服既是公司供应商又是客户的商业合理性。请年审会计师对问题 (2) (3) 发表意见。

公司回复：

(一) 自查上述关联交易的审议、决策程序及披露情况，说明上述关联交易的合规性；

报告期内，根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》，公司新增 5 名关联方，其关联关系、审议、决策程序及披露情况如下：

序号	新增关联方	关联关系	是否属于《股票上市规则》规定的关联交易	是否应当经董事会（股东大会）审议	是否已经审议	是否已经披露
1	重庆智慧农业服务（集团）股份有限公司	子公司的少数股东	否	否	否	否
2	江苏星光农机云产业互联网有限公司	联营企业	是	是	否	否
3	星光农业发展有限公司	联营企业	是	是	已经第四届董事会第二次会议、第四届董事会第五次会议、2021 年第二次临时股东大会审议通过	详见 2021-013 号公告、2021-039 号公告、2021-041 号公告
4	厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司	子公司之联营企业	否	否	否	否
5	浙江星光机电工程有限公司	联营企业之子公司	是	否	否	否

经公司自查，如上表所示，报告期内新增的 5 名关联方中，因公司董事郑斌任星光互联董事，故星光互联为公司关联法人。报告期内，公司与其发生金额为 500 万元的采棉服务业务，未经审议。公司于 2024 年 7 月 8 日召开第五届第三次董事会，对上述关联交易进行了补充确认。上述交易定价公允、符合市场行情，并未损坏上市公司及中小股东利益。公司后期将进一步规范关联交易的事前审核程序，防止类似情况再次发生。

除此以外，与星光农业的关联交易已经公司董事会、临时股东大会等决策程序进行了审议并披露了进展情况；与星光机电的交易因发生金额未达到董事会单独审议和披露的标准；重庆智慧农服、厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司并不属于《股票上市规则》规定的公司关联方，相关交易无需进行相应的审议披露程序。不存在其他应审未审、应披露未审议的情形。

（二）结合报告期内公司业务开展情况，说明向关联方采购商品/接受劳务、向关联方出售商品/提供劳务发生额均大幅增长的原因及合理性；

1、公司业务开展情况

当前农机行业内现有企业数量众多，低迷的市场需求，导致农业机械行业竞争激烈。因此公司希望结合自身实际，通过统筹资源互补，创新营销模式，逐渐向成套化设备设施的整体输出，农机农事服务的提供等方面延伸和拓展，逐渐转化为农业生产全面全程机械化解方案的供应商和服务商。

公司通过与重庆智慧农服、布瑞克（苏州）农业互联网股份有限公司等平台公司形成战略合作关系，分别共同出资设立公司，利用关联方公司的营销网络、互联网优势，提振公司的销售量和市场占有率。

2、关联方采购商品/接受劳务发生额大幅增长的原因

2023 年公司向关联方采购商品/接受劳务发生额 1,983.42 万元，增加 1,940.53 万元，同比增长 4525.51%，新增 5 名关联方。

（1）本年公司与重庆智慧农服共同设立重庆智慧星光农机有限公司（以下简称“重庆星光”），重庆星光向重庆智慧农服其购买农药化肥 1,001.93 万元，用于其日常经营活动。

（2）公司向星光农业发展有限公司（以下简称“星光农业”）采购装配式池塘跑道养鱼设施，主要系为满足客户项目需求，公司委托星光农业搭建跑道养鱼设施，作为后续安装产成品的基础底座，故本年发生交易 323.72 万元。

（3）公司向江苏星光农机云产业互联网有限公司（以下简称“星光互联”）采购单笔采棉服务 500 万元，系将原本支付给服务供应商的费用，通过星光互联线上平台给到原供应商。即，公司原本应向供应商支付 500 万元的采棉服务费，由于关联方星光互联具备线上互联网云服务平台，为了达到未来可在其服务平台进行产品、服务的销售与采购的目的，进一步加强合作的可操作性，跟供应商提出通过星光互联的线上操作平台于线上接单并在线下提供服务，用于测试星光互联线上服务平台挂单、接单、结算等相关实际操作，测试系统运行的有效性、可操作性之目的。

（4）新增 5 名关联方中除重庆智慧农服、星光互联外，浙江星光电科自控装备工程有限公司、浙江星光机电工程有限公司为星光农业发展全资子公司；厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司系子公司执行合伙人，曾用名厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司。

3、关联方出售商品/提供劳务发生额大幅增长的原因

向关联方出售商品/提供劳务发生额 2,463.99 万元，增加 720.99 万元，同比增长 41.36%，新增 1 名关联方。

重庆星光向重庆智慧农服销售收割机、旋耕机、配件等各类产成品 1,252.81 万元，用于其重庆区域的合作社、服务网点农机项目采购需求。

（三）补充披露公司与重庆智慧农服、星光互联发生关联交易的具体背景、内容，说明重庆智慧农服既是公司供应商又是客户的商业合理性。

1、补充披露公司与重庆智慧农服、星光互联发生关联交易的具体背景、内容

（1）公司与重庆智慧农服发生关联交易的具体背景、内容

重庆智慧农服成立于 2020 年 8 月 12 日，注册资本人民币 50000 万元，住所为重庆市九龙坡区杨家坪西郊支路 3 号 3 栋第五层，经营范围为许可项目：农作

物种子经营，兽药经营，农药化肥销售、农业机械销售，农、林、牧、副、渔业专业机械的销售，畜牧机械销售等农服农资相关业务。

2023年1月，公司与重庆智慧农服共同合资设立公司控股的重庆星光，双方预期通过重庆星光平台合作，利用重庆智慧农服在重庆辖区的供销网点优势，对外销售农机产品和农资产品。

合资公司重庆星光成立前，重庆智慧农服自行采购农资化肥，并向其供销网点进行供应，公司亦自行零星对其供销网点供应农机产品；重庆星光成立后，承继了上述采购的渠道和销售的路径，双方在重庆地区销售产品的功能全部集中于重庆星光。即重庆星光向公司采购农机，亦向重庆智慧农服采购农资化肥，统一由星光重庆向各供销网点销售和配送。因此，公司向关联方重庆智慧农服采购氯化钾，具备对等合理性。同时，结合购销合同条款，公司判断农药业务实质属于贸易行为，按净额法进确认化肥收入。

(2) 公司与星光互联发生关联交易的具体背景、内容

星光互联成立于2023年1月10日，注册资本人民币2000万元，住所为苏州市相城区高铁新城南天成路99号紫光大厦9楼914室，经营范围为许可项目：互联网销售（除销售需要许可的商品）等。

公司计划通过参股公司星光互联的互联网系统平台，开展互联网农机销售、租赁、农事服务采购与供应等平台服务，建立新的销售渠道为主旨。

如前文所述，本期系公司供应商变直接服务为间接服务，要求供应商在星光互联系统平台接单、结算，通过该系统向原供应商采购一笔采棉服务，用于测试其平台搭建成果与实际运行情况，目前也仅此一笔，其占总体采购采棉服务成本的8.92%，占比较小。

2、说明重庆智慧农服既是公司供应商又是客户的商业合理性

重庆智慧农服既是供应商又是客户的原因和合理性进行分析，具体如下：

公司名称	主要采购内容	主要销售内容	客户与供应商重叠原因
重庆智慧农服	氯化钾	收割机、旋耕机、配件等	①氯化钾采购：农化产品销售系重庆智慧农服的自身业务范围，其有渠道自境外老挝采购该产品，子公司重庆星光利用其渠道购买具有合理性； ②产成品销售：重庆智慧农服与公司合作设立重庆星光，目的是通过购买星光农机的产品，满足重庆地区的合作社采购和销售服务需求，更好的完成当期政府项目，具有合理性。

综上，公司与重庆智慧农服基于双方真实业务需求进行购销交易，公司销售及采购的交易往来均与其日常经营活动相关，具有商业合理性。

请年审会计师对问题（2）（3）发表意见。

会计师回复：

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

- 1、获取公司相关科目明细表，检查既是供应商又是客户的情况；
- 2、通过天眼查等，对重庆智慧农服、星光互联进行基本工商信息检索，判断是否存在关联关系；
- 3、对重庆智慧农服期末余额、本期交易的发生额进行函证；
- 4、获取并查看了重要的既是客户又是供应商的单位的采购和销售合同等相关资料；
- 5、获取星光互联的银行流水，穿透了解其业务是否真实发生。

经核查，我们认为报告期内公司向关联方采购商品/接受劳务、向关联方出售商品/提供劳务发生额均大幅增长的原因系本期新开展的业务内容，并且符合其日常经营活动，具有合理性；公司与重庆智慧农服基于双方真实业务需求进行购销交易，公司销售及采购的交易往来均与其日常经营活动相关，重庆智慧农服既是公司供应商又是客户具有商业合理性。

特此公告。

星光农机股份有限公司

董 事 会

2024年7月9日