

牧同科技股份有限公司
关于股转中心挂牌公司管理一部
年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限公司：

牧同科技股份有限公司（以下简称“牧同科技”或“公司”）于2024年8月7日收到股转中心挂牌公司管理一部下发的《关于对牧同科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第259号）（以下简称“问询函”）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实，现将有关事项回复如下：

问题 1、关于营业收入及毛利率

你公司报告期内的主要产品包括乳制品、生鲜乳及牛，营业收入金额分别为180,893,037.26元、71,087,749.32元、18,055,745.50元，同比变动分别为8.73%、-44.40%、76.85%；毛利率分别为18.62%、9.48%、-3.20%，较上年同期变动分别下降6.84个百分点、8.37个百分点、48.71个百分点，公司解释生鲜乳产品收入的减少主要受国内整体价格波动影响，毛利率下降主要原因是受国际贸易环境影响，大部分原材料价格上涨，导致主营业务成本上升。另外，本期新增销售玉米业务，实现收入3,228,475.86元，毛利率49.72%。

请你公司：

（1）结合所处行业发展现状及趋势，具体说明生鲜乳价格走势对你公司经营业绩的影响；结合产品销售量及销售单价的变化、直销及经销占比变化及对应客户销售情况等，说明生鲜乳、牛相关业务本期收入大幅变动的原因；补充披露新增玉米业务的采购及销售模式、收入确认政策、是否涉及贸易业务；

（2）结合生鲜乳、牛相关业务的成本构成、主要原材料采购价格变化等因素，说明公司主要产品毛利率变动的原因，与同行业可比公司同类业务是否存在显著差异，如是，请说明差异原因。

回复：

一、结合所处行业发展现状及趋势，具体说明生鲜乳价格走势对你公司经营业绩的影响；结合产品销售量及销售单价的变化、直销及经销占比变化及对应客户销售情况等，说明生鲜乳、牛相关业务本期收入大幅变动的原因；补充披露新增玉米业务的采购及销售模式、收入确认政策、是否涉及贸易业务；

1、生鲜乳本期收入大幅变动的原因：

2023 年生鲜乳行业的整体发展受到多重因素的影响，原奶价格的逐步回落、根据中华人民共和国农业农村部（「农业农村部」）统计数据，2023 年我国奶业主产省原料奶均价为人民币 3.84 元/公斤，较 2022 年同期的人民币 4.16 元/公斤下降约 7.7%，由于生鲜乳价格走低使公司业绩下滑。

我公司生鲜乳销售模式均为直销，本年生鲜乳收入 7,108.77 万元，上年生鲜乳销售收入 12,785.13 万元，本年较上年收入减少 5,676.36 万元，同比下降 44.40%，生鲜乳收入下降的主要因素系销量和销售单价的下跌所致，主要分析如下：

其中：销售量下降导致本期收入减少 2,739.97 万元。本期生鲜乳销量 20,769.57 吨，同比下降 21.43%，销量下降的主要原因系个别乳企客户相应调整采购策略，减少了对我公司生鲜乳的采购量；单价下降导致本期收入减少 2,936.39 万元。本期销售平均单价 3,422.69 元/吨，同比下降 29.23%，销售单价下降的主要原因系生鲜乳行业市场环境较为低迷，处于供大于求的状况，市场价格竞争加剧导致。

综上所述，销售量及销售单价的双重下跌，导致我公司的生鲜乳销售收入大幅下降。

2、牛本期收入大幅变动的原因：

我公司牛业务本年销售收入 1,805.57 万元，上年牛销售收入 1,020.94 万元，本年较上年上涨 784.63 万元，同比上涨 76.85%，牛销售收入上涨的主要因素系销量上涨和单价的下跌影响所致，主要分析如下：

其中：牛销量上涨导致本期收入增加 1,123.50 万元，本年销售量 1,021 头，同比上涨 110.08%。销售量上涨的主要原因系本期可出栏牛数量增加，而养殖成本不能大幅下降，考虑经济效益原则，出售牛数量增加；销售单价下降导致本期收入减少 336.93 万元，本期销售单价 1.77 万元/头，同比下降 15.71%。销售单价下降的主要原因系 2023 年肉牛销售市场

低迷，根据国家统计局数据显示，全国集贸市场活牛价格震荡下行，肉牛养殖的成本利润率呈现下降趋势。销售量的上涨影响金额大于销售单价的下跌影响的金额，导致本期牛业务收入呈现大幅上涨。

3、补充披露新增玉米业务的采购及销售模式、收入确认政策、是否涉及贸易业务

(1) 新增玉米业务的采购及销售模式

全资子公司蓄睿草业通过向村委会流转土地，根据耕种面积有计划的采购种子、化肥等农用物资，雇用农机进行耕种作业，安排专人分片进行田间管理，实现集中连片、规模化种植，待玉米成熟时，根据牧场需要进行收割，储存或销售。

目前公司玉米种植主要用于加工玉米青贮，为自有牧场奶牛养殖提供原材料。

(2) 收入确认政策

公司采用的收入政策如下：

A、一般原则

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- ①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。
- ②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。
- ③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司会考虑下列迹象：

- ①本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。
- ②本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
- ③本公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。
- ④本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
- ⑤客户已接受该商品或服务。
- ⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

B、具体方法

- ①本公司采用现销方式销售货物时，在销售商品同时收取货款时确认收入；
- ②本公司采用赊销方式销售货物时，在货物转交第三方承运人，取得第三方承运司机签字的销售出库单并确定销售价格时确认收入；
- ③本公司采用电商模式销售货物时，每月底按照平台交易的发货量减去退货量确认收入。

根据公司业务模式玉米销售属于采用现销方式销售的货物，故在销售商品同时收取货款时确认收入。

(3) 是否涉及贸易业务

公司本期的玉米销售业务属于自产自销业务，不涉及贸易业务。

二、结合生鲜乳、牛相关业务的成本构成、主要原材料采购价格变化等因素，说明公司主要产品毛利率变动的原因，与同行业可比公司同类业务是否存在显著差异，如是，请说明差异原因。

1、生鲜乳生产成本构成

项目	2023 年元/吨	2022 年元/吨	变动率
直接材料	2,548.85	2,828.54	-9.89%
制造费用	667.84	620.18	7.68%
直接人工	139.72	156.76	-10.87%
合计	3,356.41	3,605.48	-6.91%

2、主要原材料采购价格对比

我公司生鲜乳销售模式均为直销，2023 年生鲜乳销量 20769.57 吨，同比下降 21.43%，

主要原材料	2023 年平均单价 (元/公斤)	2022 年平均单价(元 /公斤)	同比
青贮玉米	0.61	0.63	-3.46%
豆粕	4.47	4.64	-3.66%
玉米	2.81	2.85	-1.52%
苜蓿	3.39	4.06	-16.41%
压片玉米	3.03	3.10	-2.35%

销售单价 3,422.69 元/吨，同比下降 29.23%，导致营业收入同比下降 44.40%。公司根据市场销售情况，积极采取应对措施，降低生鲜乳主要原材料采购价格，提高单产，营业成本同比下降 33.80%，营业收入降幅大于营业成本，导致生鲜乳毛利下降 8.37%。

3、公牛成本归集的口径：从出生到出售的所有阶段成本，包含出生成本、育肥成本、持有出售前饲喂成本，持续在消耗性生物资产归集。

公牛营业收入同比增加 76.85%，销售单价同比下降 15.82%，营业成本同比增加 131.60%，导致毛利下降 48.71%。

(4) 同行业毛利率对标：

名称	整体			生鲜乳		牛	
	毛利率	同期	毛利率比 上年同期 增减	毛利率	毛利率比 上年同期 增减	毛利率	毛利率比 上年同期 增减
牧同科技	15.48%	24.59%	-9.11%	9.48%	-8.37%	-3.20%	-48.71%
骑士乳业	18.96%	21.37%	-2.41%	20.63%	-11.28%	-42.92%	-40.82%
现代牧业	23.20%	26.60%	-3.40%	28.40%	-2.70%		0.00%
上陵牧业	-6.57%	7.54%	-14.11%	-8.16%	-237.76%		0.00%
骏华农牧	-6.13%	13.69%	-19.82%	-5.50%	-18.36%	-53.98%	-48.15%

公司本期毛利率同比下降幅度，与同行业可比公司业绩趋同，与同行业可比公司同类业务没有显著差异。

问题 2、关于存货

你公司年报显示，存货期末账面余额为 88,678,806.95 元，较期初增长 9.83%；本期对消耗性生物资产计提存货跌价准备 4,193,143.09 元，上期未计提存货跌价准备。

请你公司：

(1) 结合相关产品的保质期限、未来市场行情及期末在手订单情况等，说明在营业收入大幅下滑的情况下，报告期末存货增长的原因及合理性，存货周转率与同行业是否存在显

著差异；

(2) 结合存货的具体构成和库龄情况、相关存货可变现净值与成本之间的对比等情况，提供计提跌价准备的具体测算过程，说明在毛利率持续下滑的情况下，相关存货减值计提是否充分，并说明消耗性生物资产出现减值迹象的具体时间，以前年度未计提跌价准备是否审慎，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

一、结合相关产品的保质期限、未来市场行情及期末在手订单情况等，说明在营业收入大幅下滑的情况下，报告期末存货增长的原因及合理性，存货周转率与同行业是否存在显著差异；

(1) 存货分类：

项目	期末余额	上年年末余额	增减率
原材料	49,590,383.41	51,680,539.61	-4.04%
消耗性生物资产	19,898,911.19	21,687,105.44	-8.25%
库存商品(乳制品)	14,251,193.45	3,510,912.10	305.91%
周转材料	3,742,017.77	3,078,613.71	21.55%
发出商品(乳制品)	1,196,301.13	131.33	-
合计	88,678,806.95	79,957,302.19	10.91%

报告期末存货同比增加 452.84 万元，增长 5.66%，主要是乳制品同比增加 1193.65 万元。乳制品以常温产品为主（常温产品期末余额占库存商品期末余额的 99.53%），保质期 6 个月。

(2) 存货周转率：

名称	本期	同期	同比%
牧同科技	2.84	3.04	-6.58%
优然牧业	3.09	3.45	-10.43%
庄园牧场	3.56	4.24	-16.04%
骏华农牧	1.54	1.56	-1.28%

公司本期存货周转率与同行业可比公司相近，同比下降幅度与同行业可比公司趋同。

在手订单：截至 2023 年 12 月 31 日，公司已签订尚未执行完的订单金额为 5,315.62 万元；

综上所述，公司的客户稳定，在手订单充足，产品销售情况良好，不存在积压和无法销售的存货，报告期末存货增长符合经营实际情况，存在合理性。

二、结合存货的具体构成和库龄情况、相关存货可变现净值与成本之间的对比等情况，

提供计提跌价准备的具体测算过程,说明在毛利率持续下滑的情况下,相关存货减值计提是否充分,并说明消耗性生物资产出现减值迹象的具体时间,以前年度未计提跌价准备是否审慎,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、存货构成及库龄情况:

截至 2023 年 12 月 31 日,公司主要存货构成及库龄情况如下表:

单位:万元

项目	期末余额	0-6 个月	6-12 个月	1 年以上
原材料	4,959.04	4,575.22	130.82	252.99
其中:青贮玉米	2,508.93	2,508.93	0.00	0.00
苜蓿	38.85	38.85	0.00	0.00
其他饲料	1,108.83	1,108.83	0.00	0.00
包材	556.52	482.43	18.00	56.09
库存商品	1,425.12	1,425.12	0.00	0.00
发出商品	119.63	0.00	0.00	0.00
周转材料	374.20	0.00	0.00	0.00
合计	6,877.99	6,000.34	130.82	252.99
项目	期末余额	0-8 个月	9-14 个月	15 个月以上
消耗性生物资产	1,989.89	934.89	577.96	477.03

说明:消耗性生物资产为饲养的公牛。

库龄在 0-6 月的原材料占原材料期末余额的 92.26%

2、存货跌价准备的测试过程:

公司严格按照《企业会计准则》的要求,对期末存货执行存货跌价测试,结合持有存货的不同目的,按照结存存货是否有对应的订单或销售合同的不同,分别使用不同的方法测算存货的可变现净值,并根据测算结果计提存货跌价准备。

我公司原材料、周转材料用于生产自用环节,并且库龄在 6 个月以内原材料期末余额占总原材料期末余额的 92.26%,短期间内可以消化完毕,因其产出的产成品不存在减值,为此相关原材料及周转材料均不存在减值。

公司对库存商品、消耗性生物资产进行了减值测试,测试结果如下:

(1) 乳制品减值测试

存货明细项目	持有目的	结存数量(吨)	账面单位成本(元/吨)	账面成本	23 年年末售价(元/吨)	可变现净值
库存商品	出售	2,846.62	5,006.36	14,251,193.45	7,333.20	20,874,834.50

乳制品均在保质期内,在手订单充足,产品销售情况良好,因此不存在减值情况。

(2) 消耗性生物资产减值测试

存货明细项目	持有目的	结存数量	账面单位成本	账面成本	可变现净值	应计提准备数
公牛	出售	1,719.00	9,802.48	16,850,465.32	12,657,322.23	4,193,143.09

肉牛养殖的销售产出主要受产量和价格因素影响，近年来，我国牛肉产量以年均 1.77% 的速率逐年增长。国家统计局数据显示，2021 年 1 月至 2023 年 11 月，全国集贸市场活牛（中等）价格在 32—38 元/公斤之间震荡下行，肉牛养殖的成本利润率呈现下降趋势。我公司将自繁公奶牛用做肉牛出售，价格低于正常肉牛出售价格，我公司 2023 年四季度消耗性生物资产出现减值迹象，销售毛利为负。公司对消耗性生物资产进行减值测试，结合各子公司情况，以消耗性生物资产的成本利润率作为计提跌价准备的减值率测算，消耗性生物资产整体减值率为 21.07%。

公司于每年度终了对存货进行减值测试，2022 年消耗性生物资产毛利率为 21.21%，以前年度未出现减值情况，因此以前年度未对消耗性生物资产计提准备。

问题 3、关于销售费用

报告期内，你公司销售费用金额为 18,448,997.02 元，同比上升 43.52%；其中广告及业务宣传费金额为 9,212,236.01 元，同比上升 87.96%。

请你公司

提供前五大广告宣传服务商名称、交易金额、较以前年度变化情况；说明本期广告及宣传费的支付方式、支付时点、付款周期，广告费用支出是否与合同约定方式匹配，相关服务商与你公司是否存在关联关系。

回复：

报告期主要广告服务商交易情况如下：

服务商名称	2023 年交易金额	2022 年交易金额	同比	支付方式	支付时间	付款周期	与合同约定是否匹配	是否与公司存在关联关系
大同市新未来广告传媒有限公司	624,059.41	19,801.98	3051.50%	对公转账	2023 年 1 月 /2023 年 9 月	一次性付款	匹配	否
大同市艺巢文化	582,235.24	79,496.22	632.41%	对公	2023 年 1 月	一次性	匹	否

传媒有限公司				转账	/2023年9月/ 月付	付款	配	
成都快购科技有 限公司	248,570.34	-		平台 扣款	月结	月结	匹 配	否
山西锅奇供应链 管理有限公司	1,398,580.61	-		对公 转账	2023年12月	一次性 付款	匹 配	否
佣金支出（电商 平台）	928,743.00	-		平台 扣款	月结	月结	匹 配	否
合计	3,782,188.59	99,298.20	3708.92%					

公司广告及业务宣传费金额为 9,212,236.01 元，同比上升 87.96%。前五大服务商交易金额 3,782,188.59 元，占比 41.06%，五大服务商与公司不存在关联关系，全部签订合同，严格按照合同约定执行。

