

关于对湖北康农种业股份有限公司

2024 年年报问询函的回复

中喜函报 2025B00112 号

北京证券交易所上市公司管理部：

贵部《关于对湖北康农种业股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 028 号）（以下简称“《问询函》”）奉悉。我们已对问询函所提及的湖北康农种业股份有限公司（以下简称“公司”）财务事项进行了审慎核查，现回复如下，请予以审核。

问题 1、关于经营业绩

2024 年，你公司营业收入 33,665.75 万元，同比增长 16.80%；归属于上市公司股东的净利润 8,259.99 万元，同比增长 55.21%；毛利率 35.79%，同比增加 5.06 个百分点。其中，杂交玉米种子实现销售收入 32,682.27 万元，同比增长 15.88%，毛利率 36.72%，同比增加 5.48 个百分点。

分地区来看，东北地区本期销售收入 1,584.62 万元，同比减少 17.21%，毛利率 46.86%，同比增加 7.03 个百分点；华北地区本期销售收入 2,265.49 万元，同比增长 100.87%，毛利率 45.18%，同比增加 6.04 个百分点；华东地区本期销售收入 5,941.40 万元，同比增长 112.37%，毛利率 40.90%，同比增加 1.07 个百分点；华南地区本期销售收入 257.71 万元，同比减少 46.44%，毛利率 27.27%，同比增加 6.59 个百分点；华中地区本期销售收入 1.45 亿元，同比增长 42.08%，毛利率 39.66%，同比增加 2.51 个百分点；西北地区本期销售收入 850.82 万元，同比增长 130.75%，毛利率 32.49%，同比增加 46.75 个百分点；西南地区本期销售收入 8,286.86 万元，同比减少 30.62%，毛利率为 21.27%，同比减少 1.39 个百分点。

分季度来看，你公司第四季度营业收入 28,477.44 万元，占比 84.59%。

请你公司：

（1）结合市场环境、业务开展、订单获取、收入确认、成本构成等，说明营业收入、归属于上市公司股东的净利润、毛利率变动较大的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，如不一致，说明原因；

（2）结合各地区业务开展情况、产品类别、销售单价、成本构成差异等，详细说明各地区营业收入变动、毛利率水平及变动差异较大的原因及合理性；

（3）结合本期收入确认时点及依据、以前年度第四季度收入占比、同行业可比公司四季度收入占比等，说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入的情况。

请审计机构结合收入及成本确认、收入截止性测试等审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、结合市场环境、业务开展、订单获取、收入确认、成本构成等，说明营业收入、归属于上市公司股东的净利润、毛利率变动较大的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，如不一致，说明原因

（一）公司所在行业发展和市场环境情况

公司主营业务为杂交玉米种子的研发、生产和销售，2024 年度公司实现营业收入 33,665.75 万元，其中杂交玉米种子销售收入 32,682.27 万元，占营业收入的比例为 97.08%。

2024 年，我国玉米种子市场整体呈现出供需形势趋缓，品种需求结构分化明显的特征。

从市场整体情况来看，玉米种子呈现出供过于求的状况，一方面是由于 2024 年我国玉米市场价格持续下降，终端农户种植玉米的意愿有所下降导致玉米种子下游需求有所减少，另一方面是由于种业企业近年来制种量不断提高导致全行业玉米种子库存量偏高。

从细分品种情况来看，虽然我国玉米种子行业竞争日益激烈，但是气候变化

倒逼抗逆、耐密型品种需求增长，粮食安全战略下高产优质品种更加受到种植者欢迎。随着国家为解决粮食安全问题而开展的增产运动的推进，抗环境压力和耐高种植密度的优质玉米品种越来越受到市场的接受和需求，品种需求结构分化特征明显，总体又呈现“总量过剩、优质短缺”的特征。

因此在玉米种子行业整体库存积压问题的大背景下，高产稳产、抗逆广适的优质玉米种子终端市场依旧保持旺盛，进而造成了 2024 年不同品种、不同企业的经营表现分化明显。

国家高度重视粮食安全，玉米作为重要的粮食作物，其种业发展受到政策的大力支持。全球贸易环境的变化，生物技术、基因编辑等科技创新在玉米种业中的应用日益增多等因素，推动行业向高质量方向深化发展。2024 年是种业振兴行动进入由“三年打基础”迈进“五年见成效”的转段之年。从战略要求来看，稳粮保供已经由保数量向兼顾保质量保多样的“三保”转变，人民生活的需要已经由吃得饱向吃得好向吃得安全转变，对种源提出更高要求；从国际形势看，科技创新迭代升级明显提速，发达国家技术垄断的风险依然严峻，对种业科技自立自强提出更高要求；从种业管理本身来看，种业治理体系和治理能力正向现代化方向转变，对技术支撑服务水平提出更高要求。

因此，在我国确保粮食安全政策方针继续得以深化的前提下，我国玉米种子需求将保持稳定，但以抗逆和耐高种植密度为代表的优质玉米种子出现需求旺盛的趋势。

（二）订单获取情况及收入确认情况

由于玉米种子销售具有很强的季节性，通常而言在每个销售季度中（当年 10 月至次年 9 月）的每年四季度为公司的销售旺季，次年一季度公司根据下游经销商的实际需求情况和库存情况为经销商补货，次年二季度和三季度则进入与经销商的结算对账阶段，公司根据经销商退货情况及最终的结算价格相应进行会计处理。整体而言，公司在每个销售季度中的订单获取和收入确认均集中在每年四季度，次年一季度为对上年四季度订单的补充，而次年二季度和三季度则主要为退货和结算。

分季度来看，公司 2023 年度和 2024 年度营业收入及其同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	同比变动
第一季度	3,427.56	2,226.12	53.97%
第二季度	1,286.34	2,497.09	-48.49%
第三季度	474.41	729.69	-34.98%
第四季度	28,477.44	23,371.08	21.85%
合计	33,665.75	28,823.98	16.80%

2024 年一季度，公司实现营业收入 3,427.56 万元，同比增长 53.97%，主要是由于公司在 2023-2024 销售季度面向黄淮海夏播区新推广销售的康农玉 8009 品种订单持续旺盛，公司杂交玉米种子出货量同比大幅增长，相应地公司营业收入水平大幅增长。

2024 年二三季度，公司实现营业收入 1,760.75 万元，同比减少 45.43%，主要是由于玉米种子下游市场承压，2024 年二三季度逐步进入 2023-2024 销售季度的退货结算周期，由于 2023-2024 销售季度公司玉米种子实际退货率达到 27.15%，高于销售季度开始前预计的 15.23%，因此当期退货造成收入冲减使得公司营业收入同比出现大幅下滑。

2024 年四季度，公司实现营业收入 28,477.44 万元，同比增长 21.85%，主要是由于 2024 年四季度是 2024-2025 销售季度的销售旺季，公司依靠品种优势和市场营销进一步拓展了黄淮海夏播区市场使得当期产品出货量大幅增加，当期营业收入同步增长。

从分区域销售来看，公司 2024 年度的产品销售及同比变动情况如下：

单位：万公斤

项目	2024 年度	2023 年度	同比变动
传统优势区域	784.98	1,022.26	-23.21%
北方春播区	76.38	81.35	-6.11%
黄淮海夏播区	716.53	307.33	133.15%
其他区域	36.48	23.66	54.18%
合计	1,614.37	1,434.60	12.53%

注 1：上述区域中，传统优势区域包括湖北、湖南、云南、贵州、四川、重庆和广西，北方春播区包括黑龙江、吉林和辽宁；黄淮海夏播区包括河南、河北、山东、山西、江苏和安徽。由于玉米种植生态区域与行政区划存在一定差异，故存在部分销售规模较小的区域划分为其

他区域。

注 2：上表中销售量为已考虑折扣率和退货率的数据，与公司财务报表保持相同口径。

从以上比较可以看出，在传统优势区域和北方春播区，由于市场竞争环境和品种换代等因素，公司产品销售整体承压并出现了销量下滑的情况。而在黄淮海夏播区内，公司依托于康农玉 8009 这一符合市场需求的品种进一步打开市场，当期销量同比大幅增长，有效支撑了公司整体销量和收入的增长。

（三）成本构成及各项成本费用变动情况

1、产品单价和单位成本及其构成情况

2024 年度，公司杂交玉米种子的产品单价、单位成本和成本结构与上年同期的比较情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	同比变动
销售量（万公斤）	1,614.37	1,434.60	12.53%
销售收入（万元）	32,682.27	28,202.62	15.88%
产品单价（元/公斤）	20.24	19.66	2.95%
营业成本（万元）	20,681.34	19,392.35	6.65%
单位成本（元/公斤）	12.81	13.52	-5.25%
其中：直接材料	11.56	12.72	-9.12%
直接人工	0.50	0.34	47.06%
制造费用	0.75	0.45	66.67%
单位毛利（元/公斤）	7.43	6.14	21.01%
毛利率	36.72%	31.24%	+5.48pct

在产品单价方面，公司 2024 年度杂交玉米种子单价同比增长 2.95%，主要是由于公司对部分市场需求较为旺盛的品种定价略高（特别是康农玉 8009 在黄淮海夏播区定价高于传统优势区域的其他产品定价），使得公司当期产品平均单价小幅增长。

在产品成本方面，公司杂交玉米种子成本结构中 90%以上为直接材料。由于 2024 年我国西北主要制种基地的亩保价格略有下降且当年制种普遍丰收，因此公司当年制种采购价格同比有所下降，进而使得公司产品单位直接材料同比下降 9.12%。虽然公司当期营业成本中单位直接人工和制造费用由于生产人员数量增

加、薪酬上涨以及房产设备等转固原因均有所增加，但由于直接人工和制造费用在公司成本结构中占比较低，因此公司 2024 年度产品单位成本仍同比下降 5.25%。

综合公司杂交玉米种子的销售单价和单位成本变动，公司 2024 年度杂交玉米种子单位毛利从 6.14 元/公斤上升到 7.43 元/公斤，毛利率由 31.24%增加 5.48 个百分点至 36.72%。

2、各项费用及非经常性损益情况

在销售费用方面，公司 2024 年度的销售费用为 2,517.77 万元，较 2023 年度的 1,510.32 万元增长 66.70%，主要是由于职工薪酬、宣传推广、业务招待费、品种使用费的增加。主要原因为：（1）公司为进一步夯实传统优势的西南区域业务、拓展黄淮海夏播区业务并逐步探索电商营销的销售模式进一步扩大了营销团队规模，同时黄淮海夏播区的销售收入呈现出爆发式增长，因此销售人员的薪酬待遇和销售提成均有所增加；（2）公司进一步加大了黄淮海夏播区的推广宣传力度，通过召开经销商大会和品种观摩会等多种方式加大品种营销力度，使得公司当期推广宣传费金额同比大幅增加，日常业务招待费用同步增幅较大；（3）公司与科研单位签订了相关的品种授权使用协议，按照销售数量计提康农玉 8009 品种使用费，由于 2024 年康农玉 8009 销售数量出现了大幅度增长，因此根据协议计提的品种使用费出现大幅增加。

在管理费用方面，公司 2024 年度的管理费用为 1,356.63 万元，较 2023 年度 1,009.88 万元增长 34.34%，一方面是由于公司管理人员的数量和平均薪酬水平平均同比有所增长，另一方面是由于公司当期因聘请上市财经公关费用造成中介服务费较高。

在研发费用方面，公司 2024 年的研发费用为 1,437.66 万元，较 2023 年度的 1,074.49 万元增长 33.80%，主要是公司加大研发投入特别是在农业生物育种重大专项“西南超高产耐逆广适玉米品种培育与推广项目”以及外部机构合作研发的“西南玉米特效基因挖掘及品种开发项目”和“鲜食玉米新品种选育项目”的投入增加。

在财务费用方面，公司 2024 年度的财务费用为-196.45 万元，2023 年度为-10.65 万元，主要是由于公司 2024 年 1 月募集资金到账后资金实力有所增强银

行存款利息冲减了财务费用。

在非经常性损益方面，公司 2024 年度确认非经常性损益 2,210.34 万元，较 2023 年度的 573.35 万元增长 285.51%，主要是由于：（1）公司部分与科研项目相关的补贴资金于当期结项并相应将递延收益结转至其他收益；（2）处置原控股子公司宁夏康农种业有限公司，确认的投资收益和转回原内部交易未实现利润部分。

（四）公司营业收入、归母净利润、毛利率变动情况综合分析

2024 年，公司利润表主要科目与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动幅度
营业收入	33,665.75	28,823.98	4,841.77	16.80%
营业成本	21,618.24	19,966.48	1,651.76	8.27%
毛利	12,047.51	8,857.50	3,190.01	36.01%
销售费用	2,517.76	1,510.32	1,007.44	66.70%
管理费用	1,356.63	1,009.88	346.74	34.33%
研发费用	1,437.66	1,074.49	363.16	33.80%
财务费用	-196.45	-10.65	-185.80	1,744.60%
其他收益	1,198.67	460.58	738.08	160.25%
信用减值损失	-403.21	-89.72	-313.49	349.39%
资产减值损失	-379.78	-296.27	-83.51	28.19%
营业外收入	877.59	264.53	613.06	231.75%
营业外支出	157.09	70.18	86.91	123.84%
所得税费用	191.88	48.45	143.43	296.04%
归母净利润	8,259.99	5,321.67	2,838.32	55.21%

2024 年公司营业收入、毛利率、归母净利润均出现了较大增长，主要原因分析如下：

（1）2024 年度，公司营业收入较同期增长 16.80%，主要是公司优质玉米品种康农玉 8009 在黄淮海夏播区销售量出现爆发式增长，因此公司营业收入出现了较大增长。（具体分析见本问之（一）（二））

（2）2024 年度，公司毛利率为 35.79%，较同期的 30.73%增加 5.06 个百分

点,主要是由于公司当期制种单位制种成本下降使得杂交玉米种子产品单位成本减少了 5.25%。在营业收入增长和毛利率增长的共同影响下,公司 2024 年度实现的销售毛利达到 12,047.51 万元,同比大幅增长 36.01%。

(3)2024 年度,公司期间费用合计金额为 5,115.60 万元,较同期增长 42.73%,主要是由于随着公司生产经营规模的扩大在营销、管理和研发等方面投入均同比增加。(具体分析见本问之(三))

(4) 2024 年,公司信用减值损失由于销售规模增长,期末应收账款余额较大,计提的信用减值损失同比增加 313.49 万元;公司资产减值损失由于期末存货余额较大,计提的存货跌价准备同比增加 83.51 万元。

(5) 2024 年度,公司确认的非经常性损益净额为 2,210.34 万元,同比增长 285.52%,主要是由于 2024 年收到和结转的补贴资金较同期大幅增加。

综合以上各方面因素,公司 2024 年度归母净利润达到 8,259.99 万元,同比增长 55.21%;扣非归母净利润达到 6,049.65 万元,同比增长 27.41%。

(五) 公司收入利润水平与同行业可比公司的比较分析

单位: 万元

公司名称	2024 年度	2023 年度	变动情况
玉米种子收入			
隆平高科	502,089.65	603,008.40	减少 16.74%
荃银高科	58,933.31	48,933.75	增加 20.43%
登海种业	107,253.97	135,383.14	减少 20.78%
秋乐种业	19,605.28	33,829.07	减少 42.05%
康农种业	32,682.27	28,202.62	增加 15.88%
玉米种子毛利率			
隆平高科	34.63%	40.02%	减少 5.39pct
荃银高科	33.15%	25.29%	增加 7.86pct
登海种业	29.50%	29.17%	增加 0.33pct
秋乐种业	35.52%	40.13%	减少 4.61pct
康农种业	36.72%	31.24%	增加 5.48pct
归母净利润			
隆平高科	11,386.68	20,005.47	减少 43.08%

公司名称	2024 年度	2023 年度	变动情况
荃银高科	11,440.53	27,386.24	减少 58.23%
登海种业	5,662.56	25,578.30	减少 77.86%
秋乐种业	5,044.00	7,942.00	减少 36.49%
康农种业	8,259.99	5,321.70	增加 55.21%

从以上数据对比可以看出，2024 年度对于玉米种子企业而言无论是收入层面还是从毛利率层面都属于分化较为明显的一年。

从收入角度来讲，公司和荃银高科的玉米种子收入均同比有所增长，而隆平高科、登海种业和秋乐种业的玉米种子均同比出现下滑，其中秋乐种业的玉米种子收入同比下滑超过 40%。这一分化主要是由于下游市场总体呈现“总量过剩、优质短缺”的特征造成，即玉米种子下游市场整体呈现出供过于需的状态使得种业企业的产品销量和定价均一定程度上承压，但符合市场需求的高产稳产、抗逆广适玉米种子无论是在产品需求还是产品价格方面都能逆势增长。对于公司自身经营而言，传统优势的西南地区因市场竞争激烈和产品换代等不利影响于 2024 年度出现收入和销量下滑的情况，与行业整体发展趋势相匹配；而公司近年来拓展的新增市场黄淮海夏播区产品销量大幅增长又使公司整体营业收入水平呈现出增长的趋势，而同行业可比公司的经营区域近年来则相对较为稳定，因此公司 2024 年度玉米种子收入增速与部分同行业公司呈现出反向变动。

从毛利率角度来讲，公司、登海种业和荃银高科的玉米种子毛利率均同比有所增加，而隆平高科和秋乐种业的玉米种子毛利率均同比有所下降。但整体而言，公司 2024 年度的毛利率水平基本与同行业可比公司保持一致，基本处于 35%左右的水平。

从归母净利润的角度来讲，公司 2024 年度归母净利润同比增长 55.21%，而同行业可比公司的归母净利润均同比下滑，主要是由于：（1）公司依托于康农玉 8009 品种进一步拓展黄淮海夏播区市场使公司 2024 年度收入同比增长；（2）公司在种业领域专注毛利率较高的玉米种子业务，整体综合毛利率高于同行业可比公司；（3）公司目前人员规模和体量均小于同行业可比公司，对各方面费用控制较为得当；（4）公司 2024 年度收到和结转的补贴资金较多。

综上所述，公司 2024 年度营业收入、归母净利润和毛利率变动趋势与同行

业可比公司的差异具有合理性，符合公司自身经营管理、业务拓展的实际情况。

二、结合各地区业务开展情况、产品类别、销售单价、成本构成差异等，详细说明各地区营业收入变动、毛利率水平及变动差异较大的原因及合理性

2024 年度，公司收入成本按地区划分情况如下：

单位：万元

地区	营业收入	营业成本	毛利率	收入变动	成本变动	毛利率变动
华中地区	14,478.85	8,737.18	39.66%	42.08%	36.41%	+2.51pct
西南地区	8,286.86	6,523.95	21.27%	-30.62%	-29.37%	-1.39pct
华东地区	5,941.40	3,511.35	40.90%	112.37%	108.61%	+1.07pct
华北地区	2,265.49	1,241.84	45.18%	100.87%	80.92%	+6.04pct
东北地区	1,584.62	842.10	46.86%	-17.21%	-26.88%	+7.03pct
西北地区	850.82	574.40	32.49%	130.75%	36.35%	+46.75pct
华南地区	257.71	187.43	27.27%	-46.44%	-50.89%	+6.59pct
合计	33,665.75	21,618.24	35.79%	16.80%	8.27%	+5.06pct

2024 年度，公司营业收入中杂交玉米种子收入占比为 97.08%，而玉米种子的成本结构中直接材料占比又超过 90%，因此重点分析公司 2024 年度玉米种子业务分地区收入和毛利率变动情况如下：

（一）华中地区（收入增长 42.08%、毛利率增加 2.51 个百分点）

按行政区划划分，华中地区包括湖北、湖南、河南以及电商销售。2024 年公司华中地区的收入主要来源于湖北、湖南等传统区域和河南（黄淮海夏播区）的玉米种子销售。

2024 年度，公司在华中地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	439.26	9,624.52	21.91	6,057.50	13.79	37.06%
2024 年度	647.84	14,111.81	21.78	8,397.42	13.49	40.49%

2024 年度，公司在华中区域的玉米种子销量为 647.84 万公斤，同比增长 47.48%，实现营业收入 14,111.81 万元，同比增长 46.62%。

由于华中地区涵盖黄淮海夏播区的河南省和南方丘陵区湖南省和湖北省，因此两个区域的收入变动对该区域的收入共同造成影响。2024 年度，公司在河南省通过推广康农玉 8009、豫单 883 等品种实现销售 350.00 万公斤，较 2023 年度的 142.42 公斤增长 145.75%，是公司华中地区收入大幅增长的核心因素。在湖南省和湖北省，公司 2023 年度和 2024 年度产品销量分别为 296.84 万公斤和 297.84 万公斤，在竞争较为激烈的传统市场中保持了基本稳定的水平。

在产品单价和单位成本方面，公司 2023 年度和 2024 年度在华中地区的销售单价和单位成本均变动较小，由于 2024 年制种采购成本较 2023 年降低幅度高于产品单价降幅，因此公司 2024 年度玉米种子业务在华中地区的毛利率小幅增加。

（二）西南地区（收入下降 30.62%、毛利率减少 1.39 个百分点）

按行政区划划分，西南地区包括云南、贵州、四川、重庆、西藏，2024 年公司西南地区的收入主要来源于云南、贵州、四川、重庆等传统西南区域的玉米种子销售。

2024 年度，公司在西南地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	708.49	11,943.09	16.85	9,236.55	13.04	22.66%
2024 年度	478.34	7,909.58	16.54	6,208.06	12.98	21.51%

2024 年度，公司在西南区域的玉米种子销量为 478.34 万公斤，同比减少 32.48%，实现营业收入 7,909.58 万元，同比减少 33.77%。

西南地区是公司的传统优势区域，销售的玉米种子品牌是公司传统的优势品种（主要包括康农 2 号、康农玉 007、康农玉 999 等），虽然品种的市场表现良好，但受全国玉米种子整体供过于求的影响，公司西南区域的玉米品种产品处于更新迭代期（特别是公司近年来主推品种在云南省、贵州省尚未完成引种），因此销售量和销售收入均出现了一定的下降。从退货率维度，2023-2024 销售季度玉米种子下游需求整体呈现出供需偏缓局面，行业整体退货率均出现了一定增长，公司实际退货率为 27.15%，高于销售季度开始前预计的 15.23%，实际高于预计

的退货率，因此公司在 2024 年根据收入确认政策冲减了实际退货高于预计退货部分的销售收入，也是公司该区域销售收入下降的原因之一。

在产品单价和单位成本方面，公司 2023 年度和 2024 年度在西南地区的销售单价和单位成本均变动较小，因此毛利率基本保持稳定。

（三）华东地区（收入增长 112.37%、毛利率增加 1.07 个百分点）

按行政区划划分，华东地区包括山东、安徽、江苏、浙江、上海、江西和福建，2024 年度公司华东地区的收入主要来源于山东、安徽和江苏，与之相对应的生态区域为黄淮海夏播区。

2024 年度，公司在华东地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	127.15	2,797.68	22.00	1,683.24	13.24	39.83%
2024 年度	273.60	5,904.14	21.58	3,478.80	12.71	41.08%

2024 年度，公司在华东区域的玉米种子销量为 273.60 万公斤，同比增加 115.18%，实现营业收入 5,904.14 万元，同比增加 111.04%。

2024 年度，公司华东地区的主要收入源于山东、安徽和江苏等黄淮海夏播区省份，主要销售品种为康农玉 8009 和豫单 883 两个新推广品种，2024 年该品种的销售数量出现大幅增长，同时销售价格维持稳定，是该区域销售收入增长的主要原因。

在产品单价和单位成本方面，公司 2023 年度和 2024 年度在华东地区的销售单价和单位成本均变动较小，由于 2024 年制种采购成本较 2023 年降低幅度高于产品单价降幅，因此公司 2024 年度玉米种子业务在华东地区的毛利率小幅增加。

（四）华北地区（收入增长 100.87%、毛利率增加 6.04 个百分点）

按行政区划划分，华北地区包括内蒙古、北京、天津、山西、河北；按玉米种植生态区划分上述种植区域除内蒙古和河北部分地区外均属于黄淮海夏播区。公司在 2024 年度华北地区的主要收入来源亦源于黄淮海夏播区。

2024 年度，公司在华北地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	50.77	1,127.86	22.21	686.40	13.52	39.14%
2024 年度	102.31	2,261.85	22.11	1,240.72	12.13	45.15%

2024 年度，公司在华北区域的玉米种子销量为 102.31 万公斤，同比增加 101.52%，实现营业收入 2,261.85 万元，同比增加 100.54%。

与华中地区的河南省和华东地区保持一致，公司在华北地区的主要销售品种为康农玉 8009 和豫单 883 两个新推广品种，2024 年该品种的销售数量出现大幅增长，同时销售价格维持稳定，是该区域销售收入增长的主要原因。

在产品单价和单位成本方面，公司 2023 年度和 2024 年度在华北地区的销售单价基本保持一致，而产品单位成本由于部分批次因制种价格下降使得产品单位成本同比减少 10.28%，因此公司当期在该区域的毛利率增加了 6.01 个百分点。

（五）东北地区（收入下降 17.21%、毛利率增加 7.03 个百分点）

按行政区划划分，东北地区包括黑龙江、吉林、辽宁省。按玉米种植生态区划分上述种植区属于北方北春播区。公司在 2024 年度东北地区的主要收入来源亦源于北方北春播区。

2024 年度，公司在东北地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	81.35	1,914.08	23.53	1,151.72	14.16	39.83%
2024 年度	76.38	1,581.87	20.71	842.10	11.03	46.77%

2024 年度，公司在东北区域的玉米种子销量为 76.38 万公斤，同比减少 6.11%，实现营业收入 1,581.87 万元，同比减少 17.36%。

2024 年度，公司在东北地区销售的主要品种是吉农玉 198、康农玉 598、康农玉 706 等品种，由于品种审定前置资格的限制，康农玉 8009 等优质品种尚未

进入东北市场，依靠现有的品种还不能与东北地区成熟的市场品种竞争，因此只能以降低销售价格的方式维护目前的市场份额，2024 年该地区销售数量略有下降，与该地区激烈的市场竞争有关，同时由于公司规模化制种优势带动吉农玉 198 等品种单位成本下降，虽然该品种价格也出现下降，但成本下降的比率要超过价格下降的比率，因此吉农玉 198 等品种毛利率较同期上升，带动东北地区的整体毛利率上升。

（六）西北地区（收入增长 130.75%、毛利率增加 46.75 个百分点）

按行政区划划分，西北地区包括陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆，2024 年公司西北地区的收入主要来源于陕西的玉米种子销售，宁夏的代烘干和代繁种子等其他收入。

2024 年度，公司在西北地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	9.12	137.82	15.11	203.50	22.31	-47.66%
2024 年度	26.16	658.28	25.16	326.82	12.49	50.35%

2024 年度，公司在西北区域的玉米种子销量为 26.16 万公斤，同比增长 186.84%，实现营业收入 658.28 万元，同比增长 377.64%。

公司 2023 年度和 2024 年度在西北区域的产品销量、单价和单位成本等变化主要是由于品种结构差异造成。

2023 年度，公司在西北区域销售的主要产品为桦单 568 等销路较差且制种成本较高的老品种，因此产品销量和单价均相对较低，而该等品种制种成本较高导致当期产品销售出现负毛利。2024 年度，公司将康农玉 8009 产品推广至陕西关中灌区，该品种在当地属于稀缺品种因此市场定价较高且销路良好，同时由于该品种制种成本较低因此当期公司在西北地区销售玉米种子的毛利率达到 50.35%。

（七）华南地区（收入下降 46.44%、毛利率增加 6.59 个百分点）

按行政区划划分，华南地区包括广西、广东和海南，按玉米种植生态区划分与之对应的生态区域为南方丘陵区。

2024 年度，公司在华南地区的销量、收入、成本和毛利率同期对比情况如下：

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
2023 年度	18.46	481.13	26.06	381.65	20.67	20.68%
2024 年度	9.74	254.75	26.16	187.43	19.25	26.43%

2024 年度，公司在华南区域的玉米种子销量为 9.74 万公斤，同比减少 47.24%，实现营业收入 254.75 万元，同比减少 47.05%。

华南地区非我国主要玉米种植区域，公司整体在该区域投入的营销力度相对较小（主要销售品种为康农 2 号、康农玉 007 等老品种），该区域收入占比亦为公司各区域内最小。2024 年度，由于我国玉米种子下游市场竞争加剧，考虑到公司核心经营精力在于黄淮海夏播区的销售拓展和传统优势区域的品种换代，因此在华南地区的销量和收入规模都大幅降低。从毛利率角度，由于公司当期制种成本普遍降低，因此公司在华南地区的毛利率水平较 2023 年度有所增加。

三、结合本期收入确认时点及依据、以前年度第四季度收入占比、同行业可比公司四季度收入占比等，说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入的情况

（一）公司收入确认时点及依据

公司主营业务为玉米、魔芋种子及中药材种苗的销售，属于在某一时点履行的履约义务。公司销售模式分为经销和直销两种，以经销销售模式为主。两种销售模式分别按照以下时点确认收入：经销销售模式下，公司通过物流运输方式发货给客户的，根据销售出库单、物流运输单据、经客户盖章或签字确认的销售发货单确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物已经实际发出并由客户在销售发货单上盖章或签字时，根据销售出库单和经客户盖章或签字确认的销售发货单确认销售收入的实现。直销销售模式下，在货物已实际发出、收到客户确认的签收单据后，认定商品控制权发生转移，确认销售收入。

同行业可比公司收入确认时点和依据如下：

公司名称	收入确认时点和依据
隆平高科	在公司通过物流公司发货的情况下，公司在货物已发出并取得物流公司货运单时，根据销售发货单及物流公司货运单确认销售收入的实现；在客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现。
荃银高科	国内销售种子商品，本集团通过物流公司发货给客户的情况下，在货物已实际发出并根据取得的经客户确认的签收单确认已将产品的控制权转移给客户，确认销售收入的实现；国内销售种子商品，由客户自提货物的情况下，在货物已实际提取并由客户在提货单上签字时，根据经客户签字确认的提货单确认已将产品的控制权转移给客户，确认销售收入的实现。
登海种业	公司采用经销商模式销售。公司根据与客户签订的销售合同或者采购订单，由加工厂或者中转库配货后将货物发运到客户或者由客户直接提货，客户收到货物并且无异议后确认收入。
秋乐种业	经销商销售模式下，公司通过物流公司发货给客户的，根据销售发货单、物流公司发运凭证、经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现。 直销（含直供）销售模式下，在货物已实际发出、收到客户签收单后，认定商品控制权发生转移，确认销售收入；直销模式中的政府销售，公司根据客户的要求将货物运至指定地点，根据签收单及验收确认单确认销售收入的实现。

综上所述，公司与同行业可比公司在收入确认的时点和依据方面均不存在实质性差异，均系在取得客户签署的发货单、签收单或提货单后在签收时点确认收入。

（二）以前年度四季度收入占比和同行业可比公司四季度收入占比情况

最近三年，公司和同行业可比公司四季度收入占比情况如下：

项目	2024 年	2023 年	2022 年
隆平高科	66.37%	77.81%	65.20%
荃银高科	56.36%	62.13%	56.00%
登海种业	53.58%	57.88%	57.50%
秋乐种业	58.21%	57.12%	57.37%
康农种业	84.59%	81.08%	78.10%

公司主营业务收入主要在第四季度实现，是由玉米种子经营周期所决定的。通常来讲，公司每年 3 月至 9 月在西北地区制种，每年 9 月至 10 月种子收获后由供应商分批次向公司发货，公司再进一步生产加工成为终端产品向下游销售。

由于玉米种子播种时间通常为每年3月至6月，终端种植户会在1月至2月购买种子，而经销商则会在上年的四季度到当年的1月期间集中进货以确保在终端销售旺季能够铺货至零售商，因此经营玉米种子的企业均存在销售收入集中在每年四季度的情况。

公司与同行业可比公司四季度收入占比的差异主要系销售种子品种不同造成，农作物种子销售的销售旺季主要会受到该类作物种植时点的差异而不同。一般而言，一种农作物种子实现终端销售的旺季通常为该作物开始种植时点前1个月至2个月，而进一步考虑经销商备货、铺货因素，种业企业一般向经销商销售的旺季通常比种子实现终端销售再提前1个月至2个月。同时，春播品种也要考虑农历春节和人员流动的影响，因此种业企业向客户销售农作物种子的旺季通常比实际种植时点提前3个月至4个月。

公司及同行业可比公司涉及的主要作物销售的季节性通常如下：

品种	主要销售时间
玉米	西南山地区、南方丘陵区：10月-次年3月 北方春播区：10月-次年4月 黄淮海夏播区：10月-次年6月
小麦	7月-10月
水稻	分为单季稻、双季稻和三季稻，销售周期可持续全年，无明显季节性
花生	10月-次年6月

根据以上比较可以看出，玉米和花生由于通常在每年上半年种植，因此种业企业对玉米种子的销售旺季大多为每年四季度和次年一季度，而水稻种子和小麦种子与玉米种子不同，其销售一般不会集中在每年四季度。

公司与同行业可比公司主要经营的作物种类比较情况如下：

公司名称	主要经营作物
隆平高科	主要经营玉米和水稻两种作物。
荃银高科	主要经营水稻、玉米和小麦三种作物。
登海种业	主要经营玉米和小麦两种作物，
秋乐种业	主要经营玉米、小麦和花生三种作物。
康农种业	主要经营玉米一种作物。

从以上比较可以看出，同行业可比公司大多除玉米种子外还销售小麦、水稻等四季度非销售旺季的产品，因此玉米种子销售的明显季节性会相应被摊薄，是公司报告期内四季度收入占比高于同行业的重要原因。

（三）公司 2024 年四季度收入占比进一步提升的原因和合理性

2024 年，公司四季度收入占比为 84.59%，较 2023 年的 81.08% 进一步增长，主要是以下两方面因素造成：

1、公司收入规模持续增长的影响

由于玉米种子经营周期与会计年度存在差异且公司玉米种子销售主要集中在每年四季度，因此一个经营季度内下游市场价格和需求的增长会重点反映在每年四季度的收入中。

2023 年和 2024 年，公司分季度收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	同比变动
第一季度	3,427.56	2,226.12	53.97%
第二季度	1,286.34	2,497.09	-48.49%
第三季度	474.41	729.69	-34.98%
第四季度	28,477.44	23,371.08	21.85%
合计	33,665.75	28,823.98	16.80%

2024 年前三季度，公司实现营业收入 5,188.31 万元，同比减少 4.85%，主要是由于 2023-2024 销售季度玉米种子实际退货率达到 27.15%，高于销售季度开始前预计的 15.23%，因此当期退货造成收入冲减使得公司 2024 年前三季度营业收入同比出现大幅下滑。

2024 年四季度，公司实现营业收入 28,477.44 万元，同比增长 21.85%，主要是由于 2024 年四季度是 2024-2025 销售季度的销售旺季，公司依靠品种优势和市场营销进一步拓展了黄淮海夏播区市场使得当期产品出货量大幅增加，当期营业收入同步增长。

综合以上因素，公司 2024 年四季度收入占比较 2023 年进一步增长。

2、农历春节时点对第四季度销售占比的影响

玉米种子销售不但会受到公历月份的影响，也会受到农历春节的影响。由于公司客户通常需要在农历春节前完成进货、备货和铺货。因此，如果农历春节时点较晚，则该销售季度内 12 月的销售旺季会部分延长至次年 1 月春节前；如果农历春节时点较早，则该销售季度内销售旺季则会提前结束，相应 12 月销售规模会较大，而次年 1 月销售规模则会较小。

2024 年和 2025 年，农历春节时间分别为 2 月 10 日和 1 月 29 日，相应的也造成了 2024 年至 2025 年每年 1 月公司的发货量会逐年减少，收入则逐步向 2023 年和 2024 年 12 月集中，进而对公司 2024 年度四季度收入占比逐年提高产生一定影响。

（四）公司不存在年末突击确认收入的情况

公司通过经销和直销两种销售模式销售玉米种子，均依据经客户盖章或签字确认的销售出库单确认销售收入的实现，符合《企业会计准则》规定和同行业惯例。

综上所述，公司收入确认政策与同行业可比公司保持一致，四季度收入占比符合行业经营特征以及公司自身经营的实际情况，具有合理性。

【会计师核查】

针对上述事项，年审会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司销售及财务负责人，了解销售业务模式及收入确认政策；查阅主要客户签订的销售合同，结合合同条款，判断合同履约义务方式，识别与商品控制权或所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

2、了解销售与收款循环内部控制流程，对公司销售与收款循环各主要控制点执行穿行测试和控制测试，评价内部控制的设计及执行情况。

3、对销售收入实施细节测试，选取主要客户进行销售收入核查。检查客户收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货通知单、签收单据、收入记账

凭证、结算单、发票、回款凭证及银行回单等内外部凭据。细节测试的核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
收入金额	33,665.75
核查金额	16,982.81
核查比例	50.45%

4、对销售收入实施截止性测试，选取资产负债表日前后一个月入账的全部收入交易信息，核对销售合同、发货通知单、出库单等资料，判断销售收入是否被记录于恰当的会计期间。从签收单到明细账、从明细账到签收单两个方向对主营业务收入进行了截止测试。

5、执行实地走访程序，走访（含穿透走访至终端农户）重要客户，了解业务背景，核实收入发生的真实性，并评估是否存在未识别潜在关联方关系和交易。年审会计师对 45 家客户进行走访，占总主营业务收入比例 43.03%，其中新增客户 12 家，占新增客户主营业务收入比例 50.75%，访谈了客户的业务范围，与公司保持业务往来的时间，是否与客户存在关联方关系等。

6、查阅主要客户签订的销售合同，结合销售收入明细表、经营季度结算单、销售发票和收款银行回单，复核重要销售合同的执行情况。

7、执行函证程序，对交易发生额、收款金额、销售发货和退货明细情况及往来款项余额实施独立函证，并评价回函的可靠性，核实交易的真实性和完整性。

报告期主营业务收入 32,691.59 万元，发函金额 24,029.27 万元，通过邮寄方式函证。回函金额 22,956.04 万元，替代测试金额 1,073.23 万元，回函、替代金额占审定金额的比例为 73.50% ，并对主要客户期后回款进行了检查。

8、访谈销售负责人，了解主要产品玉米种子销售的季节性特征，结合第四季度各月玉米种子销售收入及占比情况综合分析各月份之间是否存在异常变化。

9、结合产品结构、销售区域与同行业可比公司的差异情况，分析公司四季度收入占比高于同行业可比公司的原因及合理性。

10、获取销售收入和成本明细表、制种采购情况统计表，复核报告期内各主

要品种的销售单价、单位成本和毛利率计算的准确性，结合销售收入端和制种成本端的变动情况分析各主要品种毛利率变动的原因及合理性。

11、了解不同产品的生产工艺流程、成本核算方法，取得成本计算表，检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配，检查材料成本、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，检查生产成本在完工产品之间的分配是否正确，检查生产成本归集、结转主营业务成本的完整性、准确性。

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2024 年度营业收入、归母净利润和毛利率的变动具有合理性，符合公司自身经营管理、业务拓展的实际情况；

2、公司 2024 年各区域收入、毛利率变动原因合理，符合当年生产经营开始的实际情况；

3、公司收入确认时点和依据准确、客观，四季度收入占比较高符合自身经营的实际情况，不存在年末突击确认收入的情况。

问题 2、关于预计退货率及预计折扣率

根据你公司披露的收入确认政策，对于合同中附有销售退回条款的销售，你公司根据最近三个销售季度的实际退货比例以及本年度市场行情等，估计本年度预计退货比例并计算预期将退回的货物，计提预计负债和应收退货成本。次年在销售季结束以后办理退货，实际退货金额冲减原始预计退货，差额调整当期损益。

对于与客户签订的合同中约定销售折扣条款的，公司根据销售政策、最近三个销售季度的实际销售折扣以及对本年度市场行情的预估等，估计本年度预计销售折扣的比例，按照扣除销售退回预估调整后的销售收入计提预计销售折扣，并冲减本期销售收入。次年在销售季结束后办理结算，实际结算的销售折扣金额冲减预计销售折扣，差额调整当期损益。

2024 年末，你公司其他流动负债余额为 19,566.72 万元，同比增长 76.49%，你公司解释称主要是由于公司销售规模扩大使得计提预计退货及预计销售折扣增加。其中“其他流动负债-预计退货收入”年末余额 11,409.81 万元，“其他流

动负债-预计销售折扣”年末余额 8,156.91 万元。

请你公司：

（1）详细说明本年度预计退货率及预计销售折扣率的确定过程，包括最近三个销售季度的实际退货比例/实际销售折扣以及对本年度市场行情的预估，并说明采取上述确定方式的原因及合理性，与以前年度计提比例及同行业可比公司计提比例是否一致，如不一致，说明原因；

（2）说明在营业收入同比增长 16.80%的情况下，其他流动负债余额同比增长 76.49%的原因及合理性；

（3）详细说明 2024 年实际退货金额冲减原始预计退货金额、实际销售折扣冲减预计销售折扣的具体情况，包括涉及的产品类别、原预计退货金额及依据、原销售折扣金额及依据、冲减金额等，说明以前年度确认收入的依据及合理性，并结合《企业会计准则》中差错更正相关规定，说明上述调整是否属于前期差错更正，是否涉嫌规避追溯调整以前年度财务报告。

请审计机构对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、详细说明本年度预计退货率及预计销售折扣率的确定过程，包括最近三个销售季度的实际退货比例/实际销售折扣以及对本年度市场行情的预估，并说明采取上述确定方式的原因及合理性，与以前年度计提比例及同行业可比公司计提比例是否一致，如不一致，说明原因

（一）详细说明本年度预计退货率及预计销售折扣率的确定过程及合理性

1、退货率

对于直销业务，公司原则上不允许客户退货，因此无需预计退货率。

对于经销业务，公司以最近三个销售季度的平均退货率与上个销售季度的实际退货率孰高值作为该销售季度预计退货率。具体如下：

归属销售季	本期实际退货率	前三年平均实际退货率	本期使用预计退货率
2021-2022 销售季	16.90%	17.56%	18.18%

归属销售季	本期实际退货率	前三年平均实际退货率	本期使用预计退货率
2022-2023 销售季	10.61%	17.81%	17.81%
2023-2024 销售季	27.15%	15.23%	15.23%
2024-2025 销售季		18.22%	27.15%

2024-2025 销售季度，在计算预计退货率时，比较 2023-2024 销售季度的实际退货率（27.15%）与 2021-2022 至 2023-2024 三个销售季度的实际退货率的平均值（ $(16.90\%+10.61\%+27.15\%) \div 3=18.22\%$ ），其中 27.15%为较高值，因此公司 2023-2024 销售季度选择 27.15%作为预计退货率。

公司退货率的计算方式具有一贯性，计算过程综合考虑历史退货情况能够反映出下游经销商的实际经营习惯，同时兼顾了谨慎性，具有合理性。

2、折扣率

对于折扣率的计算，公司以最近三个销售季度的平均折扣率与上个销售季度的实际折扣率进行比较确定预计折扣率基础值，再根据市场变化情况、公司销售政策（主要为预计涨价降价情况）等因素对基础值进行前瞻性调整后计算该销售季度的预计折扣率。由于直销模式和经销模式二者折扣率差异较大，因此公司对两种业务模式分别计算折扣率，但总体的计算依据和过程均保持一致。

（1）直销模式

报告期内，公司直销模式折扣率历史数据和实际使用数据如下：

归属销售季	本期实际折扣率	前三年平均实际折扣率	本期使用预计折扣率
2021-2022 销售季	40.16%	47.09%	37.76%
2022-2023 销售季	41.89%	45.17%	39.34%
2023-2024 销售季	41.93%	43.27%	39.51%
2024-2025 销售季		41.33%	41.93%

2024-2025 销售季度，在计算直销预计折扣率时，比较 2023-2024 销售季度的实际直销折扣率（41.93%）与 2021-2022 至 2023-2024 三个销售季度的实际直销折扣率的平均值（ $(40.16\%+41.89\%+41.93\%) \div 3=41.33\%$ ），其中 41.93%为较高值，因此公司 2024-2025 销售季度选择 41.93%作为预计直销折扣率基础值。

（2）经销模式

报告期内，公司经销模式折扣率历史数据和实际使用数据如下：

归属销售季	本期实际折扣率	前三年平均实际折扣率	本期使用预计折扣率
2021-2022 销售季	16.35%	28.36%	18.36%
2022-2023 销售季	17.43%	24.16%	18.39%
2023-2024 销售季	15.10%	20.30%	15.99%
2024-2025 销售季		16.29%	16.64%

2024-2025 销售季度，在计算经销预计折扣率时，比较 2023-2024 销售季度的实际经销折扣率（15.10%）与 2021-2022 至 2023-2024 三个销售季度的实际经销折扣率的平均值（ $(16.35\%+17.43\%+15.10\%) \div 3=16.29\%$ ），虽然 16.29%为相对较高值，但是考虑到近年来玉米种子市场价格存在一定波动，使用过去三个销售季度的折扣率平均值依然无法客观衡量当时的市场情况，因此公司 2024-2025 销售季度选择 15.10%作为预计经销折扣率基础值。2024-2025 销售季度开始时，考虑到预计降价 0.40 元/公斤的因素，公司对预计经销折扣率调整如下：

①按照本销售季度经销折扣率基础值 15.10%计算，公司该销售季度的预计结算价为 $26.00 \times (1-15.10\%)=22.0740$ 元/公斤；

②按照公司预计降价 0.40 元/公斤计算，公司目标结算价为 $22.0740-0.40=21.6740$ 元/公斤；

③按照公司当期提货价 26.00 元/公斤计算，公司实际预计直销折扣率为 $1-21.6740 \div 26.00=16.64\%$ 。

因此，公司最终确定的该销售季度的预计经销折扣率为 16.64%。

综上所述，公司各期的预计折扣率计算综合考量了历史实际折扣情况、市场环境变化情况以及公司对下一个销售季度的价格预期情况，具有合理性。

（二）预计退货率、折扣率与以前年度计提比例及同行业可比公司计提比例比较情况

1、预计退货率、折扣率与以前年度计提比例比较情况

2022 年度至 2024 年度，公司预计退货率、折扣率计提比例情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
退货率	27.15%	15.23%	17.81%
直销折扣率	41.93%	39.51%	39.34%
经销折扣率	16.64%	15.99%	18.39%

根据以上情况，最近三年公司预计直销折扣率和预计经销折扣率的计提比例基本较为稳定，而 2024 年度预计的经销退货率较以前年度大幅提高。

2023-2024 销售季度，由于玉米种子整体呈现出供过于需的市场局面，因此全行业退货率整体大幅提升。根据登海种业披露，其 23-24 销售季当中，发货量在 2023 年四季度明显增加，2024 年上半年发货量较上年同期减少，又有个别区域因增加其他经济作物的种植面积而减少玉米种植面积，六月末玉米种退货量增加；根据秋乐种业 2024 年披露，其 2024 年上半年营业收入比上年同期减少 52.75%，主要是本期玉米粮食价格低迷，玉米种子处于供过于求的市场格局，导致本期玉米种子退货较多，玉米种子收入下降所致。与同行业公司类似，公司 2023-2024 销售季度的实际退货率达到了 27.15%，这一水平远高于往年的实际退货率。根据公司既定的会计政策，以最近三个销售季度的平均退货率与上个销售季度的实际退货率孰高值作为该销售季度预计退货率，因此 2024 年四季度（对应 2024-2025 销售季度）预计退货率的计提比例为 27.15%，远高于此前的年度的计提比例。

综上所述，公司 2024 年度的预计折扣率计提比例与此前年度基本保持一致；2024 年度预计退货率较此前年度大幅提高系出于审慎性考虑并遵循既定会计政策和客观依据计提的结果，具有合理性。

2、预计退货率、折扣率与同行业可比公司比较情况

由于同行业可比公司均未披露其预计退货率和预计折扣率的计提比例，比较可比公司的计提方法如下：

公司名称	预计退货、预计销售折扣确认政策
隆平高科	公司根据上一业务年度的实际销售退货率，估计本年度销售退货比例并计提销售退货，冲减相应的收入和成本。按照预期因销售退回将退还的金额确认为预计退货款；同时按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，即应收退货成本；并在次年销售季度结束以后办理退货。销售单价按照预计结算单价确定，业务年

公司名称	预计退货、预计销售折扣确认政策
	度结算时，奖励及根据销量确定的返利，直接影响结算的销售金额。结算的销售金额与已记账的销售收入的差额增加或冲减本期销售收入。
荃银高科	发货后确认收入，并暂估计提返利和退货，于每个销售季节结束后办理退货和结算返利。
登海种业	国内销售商品种子，一般为经销商销售模式，销售合同一般约定限制性退货条款，本年公司对发出的全部已审定商品种子按照预计销售价格和估计销售退货率后确认销售收入，在经营季节结束后，按照与客户最终结算情况进行收入的调整。
秋乐种业	经销商销售模式中允许退货和可享受销售折扣的，按以下政策确认收入： （1）销售退回条款：对于附有销售退回条款的销售，公司在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认为预计负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，即应收退货成本，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，本公司重新估计未来销售退回情况，并对上述资产和负债进行重新计量。 （2）销售折扣条款：对于与客户之间的合同约定销售折扣条款的，形成可变对价。公司按照期望值或最有可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。
康农种业	收入确认的计量方法：根据公司制定的销售政策，在允许退货和可享受销售折扣的情况下，公司按照合同约定的基础结算价格和不同模式下确认收入实现时点的销售数量来确认收入，并根据以下政策对收入确认进行调整： ① 销售退回计提方法 对于合同中附有销售退回条款的销售，公司在确认销售收入实现时，按照预期因销售退回将发生退还的金额确认为预计负债；同时，按照预期将退回货物转让时的账面价值，扣除收入该货物预计发生的成本（包含退回货物的价值减损）后的余额，确认为一项资产，即应收退货成本，按照所转让货物转让时的账面价值，扣除前述资产成本的净额结转营业成本。每到资产负债表日，公司会重新估计未来销售退回的情况，并在此基础上对前述资产和负债进行重新计量。 公司根据最近三个销售季度的实际退货比例以及本年度市场行情等，估计本年度预计退货比例并计算预期将退回的货物，计提预计负债和应收退货成本。次年在销售季结束以后办理退货，实际退货金额冲减原始预计退货金额，差额调整当期损益。 对于直销类业务，由于原则上不允许客户退货，故不预计销售退货率。 ② 销售折扣计提方法 对于与客户签订的合同中约定销售折扣条款的，因销售折扣的不确定性而形成可变对价，公司根据历史数据结合前瞻性考虑计算得出的最有可能发生金额来确定可变对价的最佳估计数。 公司根据销售政策、最近三个销售季度的实际销售折扣以及对本年度市场行情的预估等，估计本年度预计销售折扣的比例，按照扣除销售退回预估调整后的销售收入计提预计销售折扣，并冲减本期销售收入。次年在销售季结束后办理结算，实际结算的销售折扣金额冲减预计销售折扣，差额调整当期损益。

公司名称	预计退货、预计销售折扣确认政策
	由于直销类业务和经销类业务折扣率差异较大，故公司按不同业务类型对销售折扣率进行预计。

公司对于玉米种子销售收入确认有关的预计退货、预计销售折扣的会计处理与同行业可比公司不存在明显差异，主要系根据历史经验及对下一个经营季度的预期综合预计退货率和折扣率并进行相应的会计处理。

二、说明在营业收入同比增长 16.80%的情况下，其他流动负债余额同比增长 76.49%的原因及合理性

根据公司的会计政策，确认收入时有关应收账款、收入和其他流动负债的会计处理如下：

借：应收账款/合同负债（数量×提货价）

贷：主营业务收入（数量×提货价×（1－预计退货率）×
（1－预计折扣率））

贷：其他流动负债-预计退货（数量×提货价×预计退货率）

贷：其他流动负债-预计折扣（数量×提货价×（1－预计退货率）×
预计折扣率）

根据以上会计分录可以看出，公司主营业务收入与其他流动负债既具有同向变动关系也具有反向变动关系，即：

（1）在预计退货率、预计折扣率不发生重大变化时，主营业务收入和其他流动负债会同向变动，即均与公司当期发货数量呈正相关；

（2）在当期发货数量和提货价一定时，其他流动负债是主营业务收入的抵减项目。如果预计折扣率和预计退货率增加，会出现其他流动负债增加而主营业务收入减少的情况。反之亦然。

比较 2024 年四季度（对应 2024-2025 销售季度发货旺季）公司的出货量、营业收入以及期末的其他流动负债情况如下：

单位：万公斤、万元

项目	2024 年	2023 年	增幅
四季度经销出货量	1,628.19	877.55	85.96%
四季度直销出货量	294.54	439.99	-33.06%
四季度总出货量	1,922.73	1,317.53	45.93%
四季度收入	28,477.44	23,371.08	21.85%
期末预计销售折扣	8,156.91	7,725.27	5.59%
期末预计退货收入	11,409.81	3,361.11	239.47%
期末其他流动负债	19,566.72	11,086.39	76.49%

从以上数据比较可以看出，公司 2024 年四季度营业收入同比增长 21.85%，远低于同期出货数量增速；而期末其他流动负债同比增长 76.49%，远高于同期出货数量增速。四季度营业收入、期末其他流动负债二者同比增速与四季度出货量同比增速的反向背离，是由于当期预计退货率较上年同期大幅增加所致。

2024 年末，公司预计退货收入金额 11,409.81 万元，同比增长 239.47%，是公司期末其他流动负债大幅增长的主要原因。由于预计退货收入科目仅与经销出货量数量相关与直销出货量数量无关，因此预计退货率的变化和四季度经销出货量的增长直接影响了期末预计退货收入金额的变动。2024 年四季度，公司经销出货率同比增长 85.54%，而预计退货率由 15.23% 增加至 27.15%（增幅比例为 78.27%），二者共同对期末预计退货收入的影响比例为 $(1+85.54\%) \times (1+78.27\%) - 1 = 230.76\%$ ，这一计算与 2024 年末公司实际预计退货收入金额的增幅 239.47% 基本匹配。

此外，在提货价保持一致的情况下，根据公司的实际会计处理，计算公司四季度的营业收入与其他流动负债的合计金额，并比较其变化幅度与公司出货量的变动情况也能印证相关数据变动的合理性，具体如下：

单位：万公斤、万元

项目	2024 年	2023 年	增幅
四季度收入	28,477.44	23,371.08	21.85%
期末其他流动负债	19,566.72	11,086.39	76.49%
上述二者合计	48,044.16	34,457.57	39.43%
四季度出货总量	1,922.73	1,317.53	45.93%

可以看出，公司 2024 年四季度收入与期末其他流动负债合计数同比增幅为

39.43%，与公司 2024 年四季度出货总量同比变动的 45.93%相差较小。

综上所述，公司 2024 年度在营业收入同比增长 16.80%的情况下，其他流动负债余额同比增长 76.49%，符合公司经营的实际情况和会计处理情况，具有合理性。

三、详细说明 2024 年实际退货金额冲减原始预计退货金额、实际销售折扣冲减预计销售折扣的具体情况，包括涉及的产品类别、原预计退货金额及依据、原销售折扣金额及依据、冲减金额等，说明以前年度确认收入的依据及合理性，并结合《企业会计准则》中差错更正相关规定，说明上述调整是否属于前期差错更正，是否涉嫌规避追溯调整以前年度财务报告

（一）详细说明 2024 年实际退货金额冲减原始预计退货金额、实际销售折扣冲减预计销售折扣的具体情况，说明以前年度确认收入的依据及合理性

魔芋种子、中药材种苗不涉及年末预计退货情况、销售折扣的情况。公司涉及退货和折扣预计及冲减的仅杂交玉米种子业务。

公司 2023-2024 销售季度有关实际退货、实际折扣的冲减情况如下：

1、退货率

项目	数量/金额
整个销售季度出货数量（万公斤）	1,142.71
其中：当年出货数量（万公斤）	877.55
次年出货数量（万公斤）	265.17
整个销售季度总提货金额（万元）	30,072.75
预计退货率	15.23%
整个销售季度预计退货收入（万元）	4,580.08
整个销售季度实际退货金额（万元）	8,164.75
实际退货率	27.15%
2024 年冲减收入金额（万元）	3,584.67

注：上表中当年和次年出货数量分别是指 2023-2024 销售季度内的 2023 年出货数量和 2024 年出货数量，下同。

2、直销折扣率

项目	数量/金额
整个销售季度出货数量（万公斤）	512.13
其中：当年出货数量（万公斤）	439.99
次年出货数量（万公斤）	72.15
整个销售季度总提货金额（万元）	13,257.88
预计直销折扣率	39.51%
整个销售季度预计销售折扣（万元）	5,238.19
整个销售季度实际销售折扣（万元）	5,559.66
实际直销折扣率	41.93%
2024 年冲减收入金额（万元）	321.47

3、经销折扣率

项目	数量/金额
整个销售季度出货数量（万公斤）	1,142.71
其中：当年出货数量（万公斤）	877.55
次年出货数量（万公斤）	265.17
整个销售季度总提货金额（万元）	30,072.75
减：预计经销退货收入（万元）	4,580.08
整个销售季度扣除预计退货后的提货金额	25,492.67
预计经销折扣率	15.99%
整个销售季度预计销售折扣（万元）	4,076.28
整个销售季度实际销售折扣（万元）	3,307.99
实际经销折扣率	15.10%
2024 年冲减收入金额（万元）	-768.29

由于以上 2024 年对应冲减收入的金额均系 2023-2024 销售季度预计退货率、折扣率与实际退货率、折扣率的差异造成，进一步比较预计比例和实际比例如下：

项目	退货率	直销折扣率	经销折扣率
预计比例	15.23%	39.51%	15.99%
实际比例	27.15%	41.93%	15.10%

可以看出，公司 2023-2024 销售季度对直销折扣率和经销折扣率的预计均与后续实际发生比例差异较小，但预计退货率与实际退货率差异较大，因此造成公司 2024 年度冲减收入较多。

预计退货率和实际退货率的差异实质体现的是我国种业景气度的变化和
公司主要玉米品种市场表现的变化等，并非公司玉米种子预计退货率的方法不准确。
出于会计估计的一致性，公司玉米种子预计退货率的会计估计方法是一致的，从
未发生变化，且根据历史经营数据进行预计的方法与同行业可比公司不存在较大
差异。公司以前年度确认收入审慎、合理。

**（二）结合《企业会计准则》中差错更正相关规定，说明上述调整是否属
于前期差错更正，是否涉嫌规避追溯调整以前年度财务报告**

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》第
十一条规定：

前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表
造成省略漏或错报。

（一）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息。

（二）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。

前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊
产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。

公司结合历史经营数据和前瞻性调整计算每个销售季度的预计退货率和折
扣率是公司基于财务报表编报和报出时点的全面可靠信息作出的会计估计。特别
是截至 2023 年年报报出时（即 2024 年 3 月末），2023-2024 销售季度尚未进入退
货结算周期，公司采用历史数据审慎的预计 2023-2024 销售季度的退货率是一贯
且合理的，不存在计算错误、应用会计政策错误或者疏忽曲解事实的情形，不属
于前期会计差错更正。

同时，2023-2024 销售季度玉米种子退货率偏高是下游行业整体供过于需而
造成的客观事实，该事实基本自 2024 年二季度起陆续发生且对于公司及同行业
公司均造成类似的影响。公司将因实际退货率和预计退货率二者差异对收入、成
本造成的影响直接计入 2024 年度当期损益，是符合《企业会计准则》和公司既
有会计政策的，相关会计处理不涉及追溯调整以前年度财务报告。

【会计师核查】

针对上述事项，年审会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司财务负责人有关预计退货率、预计折扣率的确定依据和计算方式，根据历史数据和前瞻性调整的依据计算复核公司使用的预计退货率和预计折扣率是否准确；

2、对预计折扣率涉及前瞻性调整的，结合当时的市场整体情况、上游成本变动情况以及下游需求情况，综合分析进行前瞻性调整的审慎性和合理性；

3、比较预计和实际的退货率和折扣率差异情况，核查公司预计相关比率的准确性；

4、查阅同行业可比公司公开披露信息，比较同行业可比公司对预计折扣率、预计退货率的计算原则是否与公司保持一致；

5、了解公司退货估计、折扣估计、退货和折扣调整相关的会计处理具体过程，结合公司收入成本明细表检查实际执行情况，核查公司对预计退货、预计折扣等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，并分析相关会计处理是否属于会计差错更正；

6、结合公司会计处理情况以及 2024-2025 销售季度的销售出货、预计折扣率、预计退货率的同比变动情况，分析公司 2024 年期末其他流动负债变动比例与同期营业收入增速差异的原因。

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2024 年对预计退货率和预计折扣率的计算方式合理、计算结果准确且与以前年度具有一贯性，与同行业可比公司相比公司相关比例的计算方式无重大差异；

2、公司 2024 年末其他流动负债余额同比增速远高于 2024 年度营业收入增速主要是由于当期预计退货率较同期大幅增加所致，具有合理性；

3、公司按照一贯的计算方法对计退货率、折扣率进行预计符合《企业会计准则》的相关规定，以前年度确认收入的依据客观、合理，以前年度的收入确认、成本结转不属于会计差错更正，不存在规避追溯调整以前年度财务报告的情形。

问题 4、关于预付账款

2024 年末，你公司预付账款余额 4,239.36 万元，较期初增长 404.93%，你公司解释称，主要是由于公司部分制种采购，期末尚未办理入库结算，预付制种款于 2024 年末尚未结转。

其中，甘肃鸿泰种业股份有限公司预付账款余额 1,133.84 万元，占比 26.75%；张掖航农种业有限公司预付账款余额 860.15 万元，占比 20.29%；甘肃玉源种业股份有限公司预付账款余额 460 万元，占比 10.85%；甘肃金张掖种业（集团）有限公司预付账款 359.62 万元，占比 8.48%。根据年报，上述预付款项对手方非你公司本期前五大供应商。

请你公司：

（1）结合采购规模变化、采购结算方式变化等，说明预付账款期末余额大幅增长的原因及合理性，与你公司本期采购规模是否匹配，如不匹配，说明原因；

（2）说明预付账款涉及货物期后入库情况，以及预付账款期后结转情况，并说明交易对手方是否存在违约风险；

（3）说明上述四家供应商的采购结算方式、采购结算周期，与其他供应商是否一致，并说明预付账款主要对手方非你公司主要供应商的原因及合理性。

请审计机构对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、结合采购规模变化、采购结算方式变化等，说明预付账款期末余额大幅增长的原因及合理性，与你公司本期采购规模是否匹配，如不匹配，说明原因

（一）公司采购结算方式和采购规模变化情况

玉米种子行业的制种和销售均具有明显的季节性，通常在每年 2 月至 3 月根据市场整体需求情况、客户和终端种植户偏好以及自身新品种推广情况预估未来一个销售季度（当年 10 月至次年 9 月）的拟销售品种情况和各品种计划销量，

同时结合上一年末相应品种的库存情况以及预计的当年可能退回数量制定该品种的预计制种数量。预计制种数量确定后，公司会进一步根据该品种制种产量的历史经验数据与上游制种单位（或农户）预约该品种的制种面积，并签订预约生产合同，并向制种单位（或农户）支付一定比例的预付款项。

按照制种生产惯例，公司从与制种单位（或农户）预约制种面积并支付预付款项起（通常为每年 2 月至 3 月）到种子收获并经烘干脱粒成为毛种入库（通常为每年 10 月至 12 月）需要经过 7 至 10 个月的时间周期。在此期间，公司会根据下游市场的需求情况陆续安排毛种入库，同时根据与制种单位的协商情况陆续向客户支付制种款。次年 3 月左右，全部毛种入库完毕后，公司与制种单位结算上一种植季度的全部制种款项，并向供应商支付尾款完成一个种植季度的全部采购结算工作。

2024 年，由于公司自身经营情况和行业发展情况均较此前年度发生一定变化，因此公司的采购入库和采购付款均较此前年度发生一定变化，具体如下：

在行业发展角度，由于 2024 年开始玉米种子市场逐步进入了供过于求的态势，因此上游制种单位对于亩保价格的要求有所降低，同时对付款进度的要求均较此前年度有所放缓，使得公司在与上游制种单位的沟通过程中能够更好地降低采购价格并放缓付款周期。

从公司自身发展的角度，由于公司核心主推品种在市场上需求依旧旺盛，因此公司在 2024 年大幅提高了制种面积和制种采购规模，具体比较如下：

单位：亩、万元

项目	2024 年	2023 年	增幅
制种面积	83,109	53,809	54.45%
制种采购金额	36,152.05	23,667.60	52.75%

注：上表中制种采购金额是一个种植周期内全部采购入库金额，与实际入库年度无关。例如，2023 年制种金额系制种单位于 2023 年播种对应的公司全部采购金额，这部分种子在 2023 年和 2024 年分批入库。

由于公司 2024 年整体制种采购规模大幅提高且由于当年康农玉 8009 等核心品种订单较为充裕，公司当年生产加工的压力也相对较大，为此公司根据实际生产经营的要求就入库进度和付款进度会做以下沟通：

(1) 对于部分需求不紧张的产品，为缓解公司仓储加工较为紧张的局面，在公司确保自身能够向下游市场供给的前提下，部分毛种仍处于供应商处公司未采收入库，因此会出现部分供应商期末预付款较高的情况。

(2) 对于部分已入库产品，由于玉米种子行业变化造成 2024 年下半年开始种业企业相较于制种基地已经处于相对强势地位，部分制种基地为维护优质企业下一年度能够持续采购，对于付款进度有所放缓，公司相应能够合理利用供应商账期增强自身经营的流动性，因此也会出现部分供应商期末应付账款较高的情况。

(二) 说明预付账款期末余额大幅增长的原因及合理性以及与公司本期采购规模的匹配关系

如前文所述，公司对于不同供应商制种采收入库时点的差异以及付款进度的差异造成了公司 2024 年末预付账款和应付账款均同比大幅增长，且增幅均高于当期采购规模的增速，进一步比较应付制种款和预付制种款二者净额与采购规模的变化如下：

单位：亩、万元

项目	2024 年	2023 年	增幅
制种面积	83,109	53,809	54.45%
制种采购金额	36,152.05	23,667.60	52.75%
期末应付制种款	7,775.17	2,424.03	220.75%
期末预付制种款	4,236.43	839.59	404.58%
期末净应付制种款（应付减预付）	3,538.74	1,584.44	123.34%
净欠付制种款比例	9.79%	6.69%	

注：上表中净欠付制种款比例是指公司在整体层面在一年年末欠付的该种植周期的制种款。

根据以上比较可以看出，公司 2024 年末应付制种款和预付制种款同比均大幅增长，主要是由于公司根据自身实际经营情况针对不同供应商采取了不同的采收进度和付款进度所致，截至 2024 年末公司净应付制种款同比增幅 123.34%，是由于公司 2024 年制种采购规模扩大以及合理利用供应商账期共同造成。

从期末净欠付制种款比例维度看，这一指标从 2023 年末的 6.69% 上升至 9.79%，也印证了随着行业发展变化公司对于上游制种单位的付款进度方面话语权的提升。

二、说明预付账款涉及货物期后入库情况，以及预付账款期后结转情况，并说明交易对手方是否存在违约风险

截至 2024 年末，公司主要预付制种款期后结转情况如下：

单位：万元、万公斤

单位名称	期末金额	期末占比	2025 年 入库数量	2025 年 入库金额	期后 结转
甘肃鸿泰种业股份有限公司	1,133.84	26.75%	122.68	1,662.83	全部结转
张掖航农种业有限公司	860.15	20.29%	100.33	1,136.46	全部结转
甘肃玉源种业股份有限公司	460.00	10.85%	57.48	581.14	全部结转
张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司	451.25	10.64%	262.14	2,780.81	全部结转
甘肃金张掖种业（集团）有限公司	359.62	8.48%	65.16	630.64	全部结转
临泽璟祺种业科技有限公司	270.79	6.39%	64.38	468.25	全部结转
张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	198.21	4.68%	184.60	1,793.46	全部结转
张掖市中地良种繁育有限公司	164.09	3.87%	57.47	580.71	全部结转
酒泉酒粮种业有限责任公司	150.00	3.54%	46.14	444.76	全部结转
张掖市科兴种业有限公司	101.16	2.39%	18.51	203.32	全部结转
合计	4,149.10	97.87%	978.89	10,282.38	

截至本回复报告出具日，上述预付制种款均已全部结转，公司相应采购的玉米种子已入库，交易对手方未出现违约情况。

三、说明上述四家供应商的采购结算方式、采购结算周期，与其他供应商是否一致，并说明预付账款主要对手方非你公司主要供应商的原因及合理性

如本题第一问所述，整体而言公司对于不同供应商的结算方式和采购结算周期无实质性区别，但会根据公司自身实际的经营情况与制种单位协商采收进度和付款进度，而每年年末并非公司与制种单位结算的核心时点，因此不同供应商采购入库进度和付款进度的差异会造成其截至年末的预付款项金额排名与当期采购排名的错配。

公司对前述四家供应商截至 2024 年末的采收入库进度和付款进度与公司整体制种采购情况比较如下：

单位名称	入库进度	付款进度
------	------	------

甘肃鸿泰种业股份有限公司	17.08%	82.85%
甘肃金张掖种业（集团）有限公司	0.00%	58.32%
甘肃玉源种业股份有限公司	0.00%	80.85%
张掖航农种业有限公司	39.45%	87.84%
全部制种供应商	72.22%	61.00%

注：入库进度=2024 种植季度于当期采购入库金额÷2024 种植季度全部采购入库金额

付款进度=2024 种植季度于当期付款金额÷2024 种植季度全部采购入库金额

根据以上比较可以看出，前述四家供应商于 2024 年期末预付账款金额较高的主要原因是根据公司自身安排该等供应商整体于 2024 年入库进度偏缓，造成期末未结转的预付账款金额较大，同时公司对其付款进度亦略高于全部制种供应商的综合水平。

对于付款进度这一指标而言，不同区域、不同规模的制种单位会根据当地实际经营惯例与公司协商确定付款进度，进一步比较公司对甘肃区域制种面积大于 1,000 亩制种单位于 2024 年度付款进度情况如下：

单位：亩

单位名称	制种面积	付款进度
张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司	11,577.36	59.86%
张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	7,672.97	59.45%
武威豪威田园种业有限责任公司	4,997.80	29.12%
甘肃鸿泰种业股份有限公司	4,015.45	82.85%
甘肃丰域禾种业有限公司	3,909.90	79.11%
张掖航农种业有限公司	3,429.08	87.84%
临泽璟祺种业科技有限公司	2,458.61	78.90%
张掖市科兴种业有限公司	2,229.91	89.14%
甘肃金张掖种业（集团）有限公司	1,231.31	58.32%
张掖市甘州区玉鑫种植农民专业合作社	1,137.88	73.95%
张掖市中地良种繁育有限公司	1,109.54	31.15%
甘肃玉源种业股份有限公司	1,052.00	80.85%
甘肃金陇农业科技开发有限公司	1,031.11	85.60%
甘肃中垦玉种业有限公司	1,019.75	81.45%

根据以上数据，公司对于甘肃区域的主要制种供应商于 2024 年的付款进度处于 80%左右的水平是较为普遍的现象，并非刻意向前述四家供应商刻意提前支

付货款而导致截至期末其预付款金额较高。

如前文所述，由于公司 2024 种植季度对于不同供应商的入库进度和付款进度错配，故而造成前述四家供应商非公司 2024 年度采购的前五大供应商，进一步按照 2024 种植季度的制种面积和总采购金额维度比较上述四家供应商排名情况如下：

单位名称	按预付排名	按制种面积排名	按制种金额排名
甘肃鸿泰种业股份有限公司	第 1 名	第 5 名	第 5 名
张掖航农种业有限公司	第 2 名	第 7 名	第 7 名
甘肃玉源种业股份有限公司	第 3 名	第 20 名	第 20 名
甘肃金张掖种业（集团）有限公司	第 5 名	第 16 名	第 17 名

按制种面积和制种排名后，甘肃鸿泰和张掖航农两家制种单位分别排名第 5 名和第 7 名，属于公司 2024 种植季度主要制种供应商。对于甘肃玉源和金张掖两家供应商而言，虽然其按照制种面积和制种金额排名相对靠后，但考虑到公司该种植季度对其制种采购于 2024 年末均未采收入库，因此期末公司对其待结转的预付账款进入前五名。

【会计师核查】

针对上述事项，年审会计师履行了以下核查程序：

1、了解、评价及测试与采购与付款相关的关键内部控制的设计和运行有效性。控制测试的内容包括制种计划、合同审批、付款申请审批、送货单、入库单、运输合同、结算单，发票等环节。

2、对采购实施细节测试，选取本年度前 10 名供应商进行采购核查。获取并检查相关采购合同、结算协议、入库单、发票、付款凭证及银行回单等内外部凭证。细节测试的核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
采购金额	28,815.46
核查采购金额	15,511.87
核查比例	53.83%

3、对公司的主要供应商和抽样供应商合计 30 家进行独立函证，函证内容包含报告期内各年度的交易发生额、采购入库明细和付款金额。供应商函证的核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
采购金额	28,815.46
发函金额	25,128.75
发函金额占采购金额比例	87.21%
回函金额	25,006.56
回函金额占发函金额比例	99.51%
回函金额占采购金额比例	86.78%

3、对公司期末主要应付账款和预付账款交易对方进行独立函证，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	应付账款	预付账款
期末余额	10,940.15	4,239.36
发函金额	8,633.89	3,835.22
回函确认金额	8,516.78	3,835.22
回函金额占发函金额的比例	98.64%	100%
回函金额占账面余额的比例	77.85%	90.87%

4、对公司的主要供应商进行走访，访谈内容主要包括：1）取得受访人的名片或身份证复印件等身份证明信息，核实受访人身份；2）取得供应商营业执照复印件（法人供应商、合作社供应商适用）、与公司无关联关系承诺函，询问供应商基本情况，包括股东情况、主营业务情况、是否与公司以及公司的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等人员存在关联关系情况；3）询问供应商与公司之间的业务合作情况，包括与企业合作历史、交易内容及规模等；4）询问供应商与公司之间的具体采购情况，包括报告期内销售合同签订、产品交付与验收、结算政策及信用期、货款支付进度、对账结算与发票开具、未来合作计划、是否存在第三方收款的情形、是否存在私下利益交换等；5）通过走访观察客户的经营场所。具体走访核查情况及占比如下：

单位：万元

项目	2024 年度
采购金额	28,815.46
走访采购金额	14,871.79
走访比例	51.61%

5、对预付账款余额较大的供应商（制种单位）进行期后检查，检查交易的真实性和准确性。

6、查阅公司供应商明细表，了解供应商变化情况，根据公司实际经营情况核查制种单位变动的合理性。

7、查阅公司制种情况统计表，主要包含供应商姓名、制种品种、制种面积、制种产量、制种亩产及结算方式和结算价格，核查定价结算方式是否存在异常。

经核查，年审会计师认为：

1、公司 2024 年度的采购核算真实、准确、完整；

2、公司 2024 年末预付账款、应付账款均同比大幅增长，相关科目的变动与公司采购规模的变动相匹配；

3、公司 2024 年末的主要预付制种款涉及货物期后均已入库并完成预付款结转，交易对手方不存在违约风险；

4、公司 2024 年末预付账款前五名对手方中不属于公司当期前五大供应商的原因为公司根据实际情况对不同供应商的采收入库进度和付款进度错配造成，符合公司生产经营的实际情况。

问题 5、关于存货

2024 年末，你公司存货账面价值为 18,568.55 万元，较上年末增长 47.46%，你公司解释称，主要是由于公司康农玉 8009 等品种市场推广情况良好，制种面积大幅增加，进行产品储备。

本年度，你公司计提存货跌价准备 379.78 万元。

2025 年第一季度末，你公司存货账面价值 27,194.68 万元，较 2024 年末增长 46.46%。

请你公司：

（1）结合市场需求、业务开展、销售计划说明 2024 年末及 2025 年一季度末存货余额大幅增长的原因及合理性，与你公司经营业绩、业务模式、销售周期是否匹配，如不匹配，说明原因；

（2）详细说明各类存货的库龄情况、存货跌价准备的计算过程，并说明存货跌价准备计提金额是否充分、准确。

请审计机构对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、结合市场需求、业务开展、销售计划说明 2024 年末及 2025 年一季度末存货余额大幅增长的原因及合理性，与你公司经营业绩、业务模式、销售周期是否匹配，如不匹配，说明原因

2024 年，我国玉米种子市场整体呈现出供需形势趋缓，品种需求结构分化明显的特征。从市场整体情况来看，玉米种子呈现出供过于求的状况，大多数种业企业出现产品退货率较高的情况。从特定品种情况来看，由于我国玉米种植单产依然与美国等主要玉米种植国家存在一定差距，终端种植户对于高产稳产、抗逆广适的杂交玉米种子需求依然旺盛，此类优质杂交玉米种子对于现有品种的迭代为以科技创新为驱动力的大型种业企业提供了良好的市场空间。

整体而言，粮食安全依然是我国的重要战略之一，农业农村部 2025 年 1 月发布的《农业农村部落实中共中央国务院关于进一步深化农村改革扎实推进乡村全面振兴工作部署的实施意见》指出“全方位夯实国家粮食安全根基，抓好粮食等重要农产品稳产保供”，其中重要措施包括着力稳定播种面积、主攻粮食单产和品种提升等。

国家对玉米种植的引导以稳定面积、提升单产为主要方向，并进一步加快生物育种产业化，这一发展方向将有利于具有较高科技研发能力的企业快速发展。

2024 年末和 2025 年 3 月末，公司存货金额均呈现出快速增长的趋势，从自身业务开展层面主要系以下原因造成：

（1）2023-2024 销售季度，由于玉米种子下游需求整体呈现出供需偏缓的局面，行业整体退货率均出现了一定增长，公司 2024 年产品退货入库对存货的增加产生一定影响。2023-2024 销售季度，公司实际退货率为 27.15%，高于销售季度开始前预计的 15.23%，是公司存货较 2023 年末增加的重要原因之一；

（2）2024 年度，一方面由于公司的康农玉 8009 等新品种市场表现良好，另一方面由于公司整体资金实力有所增强，公司当期制种面积由 2023 年的 5.38 万亩增长至 8.31 万亩，2024 种植季度（产品对应于 2024 年三四季度和 2025 年一季度入库）制种金额达到 36,152.05 万元，同比增长 52.75%，2024 种植季度的制种陆续入库使得公司 2024 年末和 2025 年 3 月末存货大幅增；

（3）随着玉米种子行业竞争日益激烈以及下游市场对于优质玉米种子需求保持旺盛，大型种业企业大多存在跨销售季度备货的情况，随着公司资金实力的增强以及优势品种市场销路良好，公司 2024 年的制种备货不但涵盖了 2024-2025 销售季度的预计销售，还包含了 2025-2026 销售季度的销售以便届时可以提前向经销商铺货抢占市场，截至 2025 年 6 月末，公司已经预收 2025-2026 年玉米种子货款超过 1 亿元（上年同期基本未预收货款），公司预计 2025 年三季度条件成熟后即可提前向经销商铺货，公司既有存货能够充分满足这一经营策略的需求。

同时，考虑到公司截至 2025 年 3 月末公司存货规模相对较大且玉米种子下游市场竞争依然较为激烈，公司已经于 2025 种植季度主动缩减了约 30%的制种面积，2025 年的实际制种面积较上一年度的 8.31 万亩下降至 5.8 万亩左右。

从公司自身经营业绩和销售采购规模层面来看，公司存货规模变动情况与产品销量、制种规模和收入利润的变动比较情况如下：

项目	2024 年	2023 年	增幅
期末存货余额（万元）	19,105.07	12,905.17	48.04%
四季度出货量（万公斤）	1,922.73	1,317.53	45.93%
制种面积（亩）	83,109	53,809	54.45%
制种采购金额（万元）	36,152.05	23,667.60	52.75%
营业收入（万元）	33,665.75	28,823.98	16.80%
归母净利润（万元）	8,259.99	5,321.70	55.21%

注：上表制种采购金额是指对应种植季度的制种采购规模。

根据以上比较可以看出，公司 2024 年末存货余额的变动与公司整体的销售、采购体量变动保持一致。

从公司自身销售计划方面来看，截至 2025 年 3 月末存货量为 2,161.20 万公斤，基于此公司预计未来一个销售季度存货的周转情况如下：

单位：万公斤

项目	数量	预测依据
截至 2025 年 3 月末库存	2,161.20	实际经营数据
加：2024-2025 销售季度退货	450.00	根据截至目前的退货数据预测
加：2025 种植季度制种量	2,000.00	根据制种面积和预计产量预测
减：2025-2026 销售季度出货	3,000.00	根据公司自身经营规划、市场推广情况预计
截至 2026 年 3 月末库存	1,622.27	计算得出

注：以上经营数据系公司基于经营现状和经营规划预计，测算数据不作为公司对经营数据或财务业绩的承诺。

根据以上经营规划，公司到 2026 年 3 月末的库存规模将有效地控制在一个销售季度整体出货量的 50%左右，系较为安全的库存水平。

综上所述，公司存货规模的变动符合行业发展趋势和公司自身经营情况的变化，与销售周期、经营业绩和销售计划相匹配。

二、详细说明各类存货的库龄情况、存货跌价准备的计算过程，并说明存货跌价准备计提金额是否充分、准确

（一）公司各类存货的库龄情况

截至 2024 年末，公司各类存货的库龄情况如下：

单位：万元

类别	账面原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1、农作物种子：	18,160.58	14,963.44	2,988.25	159.28	49.61
（1）亲本种子	1,513.66	1,080.02	306.18	109.83	17.63
（2）商品玉米种子	16,646.92	13,883.42	2,682.07	49.45	31.98
2、种衣剂	430.81	310.34	114.02	6.45	-
3、包装物	299.53	205.69	42.91	26.18	24.75
合计	18,890.92	15,479.47	3,145.18	191.91	74.36

注：上表存货不包含发出商品和委托加工物资。

截至 2024 年末，公司存货与玉米种子相关，其中以商品玉米种子为主，占比达到 88.12%。按库龄结构划分，公司存货中库龄一年以内的存货占比 81.94%，库龄两年以内的占比为 98.59%，公司存货整体库龄状况良好，不存在呆滞或滞销的情形。

根据中国农业出版社于 2019 年出版的《作物种子学第二版》，玉米种子属于常命种子，在自然条件下其寿命为 3 年至 15 年。在常规储存条件下，玉米种子的储存年限一般为 4 年至 6 年。公司在每季度末定期检测在库玉米种子发芽率情况，根据 2024 年末检测结果，公司在库玉米种子发芽率均满足国标要求，不存在不满足销售条件的情形。

（二）存货跌价准备的计算过程

公司存货包括农作物种子、种衣剂和包装物三大类，其中以农作物种子为最主要的组成部分。

1、种衣剂和包装物跌价准备

种衣剂是由农药原药（杀虫剂、杀菌剂等）、复合肥料、微量元素、植物生长调节剂、成膜剂及配套助剂经特定工艺流程加工制成的，可直接或经稀释后包覆于种子表面，形成具有一定强度和通透性的保护层膜的农药制剂。种衣剂属于玉米种子生产过程中的辅料，只要在保质期内均可用于玉米种子包衣生产。2024 年末，公司对两年以上超过保质期的种衣剂全额计提跌价准备。

包装物即为农作物种子的包装袋、防伪标签、通用周转袋等。根据《农作物种子标签和使用说明管理办法》，包装上必须注明种子生产经营者信息，包括种子生产经营者名称、种子生产经营许可证编号等内容。2024 年末，公司对种子生产经营许可证到期，标准变更预计无法使用的包装物全额计提跌价准备。

2、亲本种子跌价准备

亲本种子是用于生产杂交玉米种子的父本材料和母本材料，是种业企业核心的商业秘密。由于公司通常不直接对外销售亲本种子，而是将亲本种子交付给制种单位（或农户）用于制种并抵扣制种款，因此亲本种子的价值持续存在并将在未来制种收获时结转至杂交玉米种子存货。此外，公司亲本种子还应用于育种研

发，是育种研发的核心材料。

报告期各期末，公司均对主要亲本种子进行生物活性检测，在亲本种子生命力未发生明显下降的情况下，公司均未对亲本种子计提跌价准备。

考虑到亲本种子在公司的实际用途、经济价值和检验检测情况，公司报告期各期末均未对亲本种子计提跌价准备具有合理性。

3、商品种子跌价准备计提

（1）存货跌价准备政策

资产负债表日，存货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。由于公司种子产品数量繁多且单价较低，因此公司以品种为核算口径对存货进行分类并计提跌价准备。

公司根据当年经营年度结算单价及市场行情估计存货预计售价，结合历史销售费用率及经营预算数据估计销售过程中可能发生的销售费用以及为达到预定可销售状态还可能发生的加工成本，将估计售价减去估计的销售费用及加工成本计算存货可变现净值，对存货可变现净值低于成本的部分计提跌价准备。

同时，考虑到库龄超过 3 年的商品种子可能出现生物活性下降的情况，公司出于审慎性考虑对库龄超过 3 年的商品种子均予全额计提跌价准备。

（2）存货跌价准备的具体计提方法

公司对库存种子的质量情况进行抽样、检验，检验不合格的种子或库龄超过 3 年的种子均予以全额计提跌价准备。

库龄未达 3 年且检验合格的种子，结合预计销售单价、预计至完工时将要发生的成本和预计销售费用分品种估计可变现净值，可变现净值低于账面价值的全额计提跌价准备。可变现净值计算公式如下：

可变现净值 = 预计销售单价 - 预计至完工时将要发生的单位成本 - 预计销售单价 × 预计销售费用率

2024 年末，公司存货跌价准备合计 536.52 万元，其中长库龄商品玉米种子计提 31.98 万元，因标准变更预计无法使用的包装物计提 27.04 万元，超过保质

期的种衣剂计提 6.45 万元。其他按可变现净值计提的情况如下：

单位：万元

存货品种	账面价值	后续加工成本	后续销售费用	可变现净值	存货跌价准备
康农 2 号	625.21	28.48	36.10	530.13	95.08
高康 183	457.13	23.88	24.48	354.86	102.27
美谷 999	208.31	8.95	8.12	116.72	91.58
美谷 333	183.47	11.58	10.60	152.43	31.04
桦单 568	155.35	9.68	8.68	124.65	30.70
康农玉 8 号	152.66	7.52	9.37	137.41	15.25
豫单 898	139.19	0.00	9.91	100.73	38.45
美谷 888	44.44	2.12	2.95	43.56	0.88
康农玉 519	35.21	0.73	0.65	9.39	25.82
禾康 806	27.33	0.08	1.75	26.96	0.37
其他	160.62	7.58	8.31	121.03	39.59
合计					471.05

截至 2024 年末，公司主要在库的商品玉米种子品种、数量和金额情况如下：

单位：万公斤、万元

品种	存货数量	存货金额	2024 年以来出货数量
康农玉 8009	378.34	4,123.94	1,200.33
富农玉 6 号	117.89	1,215.35	28.71
高康 2 号	86.28	1,245.00	54.22
康农玉 868	64.64	610.23	67.92
康农玉 999	59.33	720.25	95.99
康农玉 508	58.36	1,100.73	30.85
豫单 883	47.68	601.78	79.48
吉农玉 198	44.75	524.85	81.72
富农玉 008	34.04	486.04	45.54
康农玉 9 号	32.21	517.71	44.54
合计	923.51	11,145.88	1,729.31

截至 2024 年末，公司前十大在库品种合计金额 11,145.88 万元，占全部商品玉米种子存货余额的 66.95%，相关品种最近两个销售季度均有较为充分的订单支持，不存在产品大量滞销的情况。

综上所述，公司按照既定的会计政策对于长库龄的商品玉米种子和种衣剂全额计提存货跌价准备，并按照可变现净值对库龄不超过三年的商品玉米种子计提存货跌价准备，计提方式是审慎、合理的，相关计提真实、准确。

【会计师核查】

针对上述事项，年审会计师履行了以下核查程序：

1、对原材料和库存商品实施监盘

对公司实物库存实施现场监盘，监盘比例如下：

单位：万元

存货类别	监盘方式	存货余额	抽样金额	监盘比例
原材料	实地抽盘	15,047.38	14,533.54	96.59%
库存商品	实地抽盘	4,036.74	3,054.65	75.67%
合计		19,084.12	17,588.19	92.16%

注：上表所列盘点金额为公司及子公司单体财务报表确认的存货期末账面余额，未考虑存货跌价准备和合并抵消的影响。

年审会计师对公司实物库存的监盘比例为 92.16%，公司主要库存状况良好，对盘点过程中存在的微小差异公司已进行账务调整。

2、对公司与存货相关的采购与付款业务、生产与仓储业务内控管理制度进行核实，并评价其运行的有效性；

3、获取公司期末的存货明细表和各类存货的数量、金额、库龄情况，结合公司主要材料的备货周期、产品生产周期、销售周期，分析期末存货余额及其结构的合理性；

4、查阅公司期末库龄统计表，分析长库龄存货形成的原因，结合长库龄存货的属性、用途和保质期等因素分析公司针对长库龄存货计提跌价准备方式的合理性；

5、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提的原则和具体方法，结合公司产品库龄情况、主要产品所处的市场阶段情况以及《企业会计准则》的相关规定并复核公司存货跌价计提的各项参数，核查公司存货跌价准备计提的充分性。

经核查，年审会计师认为：

- 1、公司 2024 年末的存货核算真实、准确、完整；
- 2、公司存货规模的变动符合行业发展趋势和公司自身经营情况的变化，与销售周期、经营业绩和销售计划相匹配；
- 3、公司存货跌价准备计提符合《企业会计准则》的相关规定，计提方式审慎、合理，计提金额真实、准确。

中喜会计师事务所（特殊普通合伙）

2025 年 7 月 23 日