

湖北康农种业股份有限公司

关于北京证券交易所对公司 2024 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

湖北康农种业股份有限公司（以下简称“公司”）近期收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对湖北康农种业股份有限公司的年报问询函》（以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，并会同中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》所列问题逐项进行落实，现回复并公告如下，请予审核。

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

公司名称	2024 年度	2023 年度	变动情况
归母净利润			
隆平高科	11,386.68	20,005.47	减少 43.08%
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%

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
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的湖南省和湖北省，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%

年度	销量	收入	单价	成本	单位成本	毛利率
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
----	-------	-------	-------

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%
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%

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
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

公司名称	预计退货、预计销售折扣确认政策
	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>② 销售折扣计提方法</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>

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

项目	数量/金额
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在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%

项目	数量/金额
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产品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 3、关于应收账款

2024 年末，你公司应收账款余额 20,277.69 万元，较期初增长 30.01%，本期计提坏账准备 319.09 万元。

分账龄来看，本期账龄一年以上应收账款期末余额 720.46 万元。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策变化等，说明应收账款期末余额大幅增长的原因及合理性，与收入增长是否匹配，与同行业可比公司变动情况是否一致，如不一致，说明原因，并列示重要应收账款期后回款情况；

(2) 详细列示账龄一年以上应收账款对手方信用情况、账龄、应收账款原值、累计计提坏账准备金额、未收回原因，并说明是否存在进一步计提坏账准备的风险。

【公司回复】

一、结合业务模式、结算模式、信用政策变化等，说明应收账款期末余额大幅增长的原因及合理性，与收入增长是否匹配，与同行业可比公司变动情况是否一致，如不一致，说明原因，并列示重要应收账款期后回款情况

（一）公司业务模式、结算模式、信用政策变化等情况

按照种子行业销售惯例，公司玉米种子采取“销售季前预收款+销售季中陆续收款+销售季末对账结算”的方式进行销售。在每个经营季度开始前（即每年8月至9月），公司会与客户就该经营季度的销售签订框架合同，合同内容包含客户预计购买的品种和预计购买数量以及约定的提货价格，客户按照预计采购数量乘以单位预付定金支付预付款，公司的业务模式和结算方式未发生改变。

2024年，对于直销类客户和省级经销商，公司大多按照2.5元/公斤收取预收款；对于除上述客户外的经销商，公司大多按照15元/公斤收取预收款；黄淮海区域县级经销商，以13.33元/公斤标准收取预收款，公司对预收货款的收取等信用政策较2023年基本保持一致。

（二）公司2024年末应收账款大幅增长的原因和合理性以及与收入增长的匹配关系

2024年末，公司应收账款账面余额为20,277.69万元，同比增长30.01%，按业务类型比较如下：

单位：万元

项目	2024/12/31		2023/12/31		同期增减
	账面余额	比例	账面余额	比例	
应收玉米种款	19,891.38	98.09%	14,993.79	96.13%	32.66%
应收中药材种苗款	51.20	0.25%	114.09	0.73%	-55.12%
应收魔芋种子款	35.68	0.18%	69.03	0.44%	-48.31%
应收烘干费	79.58	0.39%	62.87	0.40%	26.58%
应收代繁款	219.86	1.09%	357.25	2.30%	-38.46%
合计	20,277.69	100%	15,597.03	100%	30.01%

2023年末和2024年末，公司应收玉米种子款占应收账款账面余额的比例均超过95%，是公司应收账款增长的最主要原因。

根据公司会计政策，在一个经营季度完成结算对账前，应收账款和营业收入的核算方式如下：

① 应收账款=客户签收数量×提货价-已收定金

② 营业收入=客户签收数量×提货价×(1-预计折扣率)×(1-预计退货率)

由于已收定金和预计提货率、折扣率的影响,公司期末应收账款的同比增幅可能会与营业收入的同比增幅出现一定偏差。2024年,公司玉米种子应收账款余额、营业收入金额和四季度出货数量比较如下:

单位:万元、万公斤

项目	2024年	2023年	增幅
期末玉米种子应收账款	19,891.38	14,993.79	32.66%
全年玉米种子收入	32,682.27	28,202.62	15.88%
四季度出货总量	1,922.73	1,317.53	45.93%

2024年末,公司玉米种子应收账款余额同比增长32.66%,高于2024年度玉米种子收入增幅,主要是由以下两方面因素造成:

(1) 由于2023-2024销售季度公司玉米种子实际退货率远高于预计退货率,在退货结算时会相应冲减2024年度收入,而这部分营业收入的变化与期末应收账款无关;

(2) 由于公司2024-2025销售季度确认收入时使用的预计退货率较2023-2024销售季度大幅提高,而核算期末应收账款时应收账款余额仅与提货数量、提货价和预收货款相关,与退货率无关。因此预计退货率的提高对收入增速的负面影响并未作用于应收账款余额,使得公司2024年期末玉米种子应收账款余额增速高于全年玉米种子收入增速。

根据前文所述公司应收账款核算方式,公司期末玉米种子应收账款与四季度出货数量关系更为密切,2024年四季度公司玉米种子出货量为1,922.73万公斤,同比增长了45.93%,从而带动了公司期末玉米种子应收账款余额大幅增长。而公司期末玉米种子应收账款余额增幅低于四季度出货量增幅,主要是由于公司2024-2025销售季度预收货款情况较上一销售季度更为良好,预收定金对应收账款的冲减在一定程度上拉低了应收账款余额的增速。

(三) 公司应收账款余额变动与同行业可比公司比较分析

2024年,公司及同行业可比公司期末应收账款余额、当期营业收入和当期

玉米种子收入对比情况如下：

公司名称	应收账款余额变动	营业收入变动	玉米种子收入变动
隆平高科	-7.92%	-7.13%	-16.74%
荃银高科	11.79%	14.77%	20.43%
登海种业	-13.65%	-19.74%	-20.78%
秋乐种业	-0.49%	-26.77%	-42.05%
康农种业	30.01%	16.80%	15.88%

在同行业可比公司中，除荃银高科外，其他可比公司 2024 年末应收账款余额均较 2023 年末有所下降，变动趋势与公司不同。由于隆平高科、登海种业和秋乐种业三家可比公司 2024 年度营业收入均同比有所下滑，因此其期末应收账款余额均有所下降，且业务以玉米种子为主的秋乐种业和登海种业两家公司应收账款余额下滑幅度均远小于收入下滑幅度。

对于公司而言，由于在竞争愈发激烈的玉米种子市场中依托于康农玉 8009 等新品种在 2024 年度进一步拓展了黄淮海夏播区市场，2024 年四季度总出货量同比增长了 45.93%，在较为良好的销售带动下公司 2024 年末应收账款余额与同行业可比公司整体出现了反向变动。

（四）列示重要应收账款期后回款情况

截至 2025 年 6 月末，公司 2024 年末的主要应收账款（余额大于 300 万元）期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	期末金额	期末占比	2025 年收款	账龄
四川康农高科种业有限公司	2,361.70	11.65%	380.00	1 年以内
四川田丰农业科技发展有限公司	1,947.92	9.61%	270.00	1 年以内
襄阳春宇种业有限公司	1,218.91	6.01%	1,100.00	1 年以内
云南高康农业科技有限公司	1,156.70	5.70%	50.00	1 年以内
苗利莘	483.56	2.38%	0.00	1 年以内
吉林省诚泽丰现代农业科技有限公司	368.00	1.81%	368.00	1 年以内
田启志	346.02	1.71%	140.00	1 年以内
重庆大爱种业有限公司	335.06	1.65%	0.00	1 年以内
花垣县金锐农业服务中心	334.53	1.65%	80.00	1 年以内

单位名称	期末金额	期末占比	2025年收款	账龄
张梦红	312.88	1.54%	0.00	1年以内
李静	311.27	1.54%	20.00	1年以内

公司上述应收账款期后回款比例相对较低主要由两方面因素造成：

(1) 上述应收账款核算的是期末按照提货价格和销货数量计算的应收账款，未考虑预计退货和预计折扣的影响，公司实际与客户进行对账结算时会根据实际的退货率和折扣率相应冲减应收账款同时冲减其他流动负债中的预计退货和预计折扣。

(2) 根据公司实际业务的开展，客户通常在每年6-9月与公司完成对账结算后支付剩余尾款，因此相关应收账款大多尚未达回款期。

整体而言，公司与相关客户合作情况较为良好，出现应收账款坏账的风险很小。

二、详细列示账龄一年以上应收账款对手方信用情况、账龄、应收账款原值、累计计提坏账准备金额、未收回原因，并说明是否存在进一步计提坏账准备的风险

2024年末，公司应收账款原值合计20,277.69万元，其中单项计提坏账准备的账面余额合计130.18万元因预计无法回收而全额计提，剩余20,147.51万元应收账款按照账龄组合计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比	减值准备	计提比例
1年以内	19,557.23	97.07%	977.86	5.00%
1-2年	159.81	0.79%	15.98	10.00%
2-3年	430.47	2.14%	86.09	20.00%
合计	20,147.51	100%	1,079.94	

公司一年以上账龄的应收账款，除单项计提坏账准备的账面余额合计130.18万元因预计无法回收而全额计提之外，主要包括1-2年和2-3年的分类的应收账款，小计账面余额为590.28万元，计提减值准备金额为102.07万元，具体明细如下：

单位：万元

交易对手方	账龄	账面余额	坏账准备	期后回款	2024年回款
湖北金广农业科技股份有限公司	2-3年	253.90	50.78	74.00	141.55
贵州友禾种业有限公司	1-2年	131.81	13.18	-	220.00
成都农之道农业科技有限公司	2-3年	96.83	19.37	10.00	-
李家安	2-3年	55.64	11.13	-	66.55
左文松	1-2年	28.00	2.80	-	-
胡永国	2-3年	14.79	2.96	-	-
长阳深山种田种植专业合作社	2-3年	9.00	1.80	9.00	5.00
长阳永兴生态牧业科技有限公司	2-3年	0.30	0.06	-	-
合计		590.28	102.07		

以上账龄超过一年的应收账款对手方合计8户，主要由于其自身资金较为紧张未能及时回款，但公司均与其保持持续沟通催收。其中，除左文松、胡永国和永兴牧业三家客户外，其他客户在2024年或2025年均有款项收回，说明该等客户经营状况尚可，公司应收账款出现坏账的风险整体可控。而左文松、胡永国和永兴牧业三家客户整体结欠款项金额较小且公司均持续与之保持沟通，该等款项延迟回收对公司生产经营影响较小。

整体而言，公司应收账款中1年以内应收账款占比很高，应收账款质量整体良好，公司按照账龄组合计提的预期信用损失率审慎、充分，公司已对应收账款充分计提了坏账准备。

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

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%

项目	2024 年度
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，包括与公司合作历史、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
----	----	------

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

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
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。

问题 6、关于主要客户及供应商

根据年报，2024 年你公司向前五大客户销售金额合计 6,005.21 万元，占比 17.84%。其中，第一大客户四川康农高科种业有限公司（以下简称“四川康农”）为你公司原控股子公司，2020 年上半年，你公司向四川康农的少数股东转让 51.00% 股权，退出对四川康农的投资。2020-2024 年，你公司向四川康农销售金额分别为 2,180.42 万元、1,803.48 万元、2,034.65 万元、2,418.97 万元、1,853.88 万元。

2024 年，你公司主要供应商中，第一大供应商张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司、第五大供应商武威豪威田园种业有限责任公司为新进供应商，采购金额分别为 2,780.11 万元、1,646.35 万元，占比分别为 9.67%、5.73%。第四大供应商为你公司原子公司宁夏康农种业有限公司（以下简称“宁夏康农”），2024 年 10 月 21 日，你公司披露公告，通过减资方式退出宁夏康农。

请你公司：

（1）结合销售内容、销售模式、结算模式等说明与四川康农保持长期合作的原因及必要性，对其销售定价、销售折扣、结算周期与其他客户相比是否存在明显差异，并补充说明四川康农与你公司实际控制人、控股股东、董监高目前是否存在关联关系，你公司为保持对其销售公允性采取的内部控制措施；

（2）说明新进供应商的选取原因及程序、采购模式、主要采购内容、采购定价等，对其采购定价、结算周期与其他供应商相比是否存在明显差异，并说明新进供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

（3）结合采购内容、采购模式、结算模式等说明向原子公司宁夏康农进行采购的原因及必要性，对其采购定价、结算周期与其他供应商相比是否存在明显差异，并补充说明减资退出后宁夏康农与你公司实际控制人、控股股东、董监高是否存在关联关系，是否存在后续采购计划，以及你公司为保持对其采购

公允性采取的内部控制措施。

【公司回复】

一、结合销售内容、销售模式、结算模式等说明与四川康农保持长期合作的原因及必要性，对其销售定价、销售折扣、结算周期与其他客户相比是否存在明显差异，并补充说明四川康农与你公司实际控制人、控股股东、董监高目前是否存在关联关系，你公司为保持对其销售公允性采取的内部控制措施

（一）公司对四川康农的销售内容、销售模式、结算模式以及公司与四川康农保持长期合作的原因和必要性

2024 年度，公司向四川康农销售的产品全部为杂交玉米种子，销售模式以直销和经销相结合。其中，经销模式是指公司向四川康农销售已经完成筛选、加工、包衣、包装等工序后的玉米种子且产品为公司自有品牌，再由四川康农向下级经销商层层分销直至终端农户；直销模式是指公司向四川康农销售未经筛选、加工、包衣、包装的毛种，再由四川康农自行加工成为其自有品牌产品并向其下级经销商进一步销售。

从公司整体经营模式而言，直销模式是在公司曾经的规模较小阶段为缓解自有加工产能不足、营销团队人员欠缺而采取的提升自有品种市场占有率的经营措施，在特定阶段对公司产品的市场推广和业绩提升起到了积极作用。近年来，随着公司自身经营规模的不断扩张，公司已经致力于提升毛利率较高的经销模式业务占比，但对于西南地区的部分老客户依旧保留了直销这一销售模式。因此，公司对四川康农的销售兼有直销和经销两种模式。

从结算模式方面而言，公司与四川康农的模式为“销售季前预收款+销售季中陆续收款+销售季末对账结算”，这一模式与公司的其他客户均保持一致。对于预收款标准而言，四川康农与其他省级代理、直销客户相同均确定为 2.5 元/公斤，公司在销售季度内对四川康农的发货均控制在其按照预付定金计算的发货额度范围以内，与其他同类客户均保持一致。

2024 年度，公司向四川康农的销售按照直销、经销两种模式划分情况如下：

销售模式	销售量（万公斤）	销售金额（万元）	销售单价（元/公斤）
------	----------	----------	------------

销售模式	销售量（万公斤）	销售金额（万元）	销售单价（元/公斤）
经销模式	37.66	785.29	20.85
直销模式	76.58	1,068.59	13.97
合计	114.13	1,853.88	16.24

注：上表中销售量、销售金额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。

2024年度，公司对四川康农的销售仍以直销为主、经销为辅，主要是由于根据公司与四川康农的合作惯例对于部分老品种和销售规模较大的品种仍由四川康农利用其自有加工产能进行加工，对于一些新品种和销售规模较小的品种，四川康农出于自身考虑到成本效益原则认为无需自行加工而向公司采购成品并对外销售。

公司于2020年9月退出对四川康农的投资后仍保持与四川康农的合作，主要由于以下原因：

（1）四川康农的客户主要涵盖四川省、重庆市和陕西省汉中市，这一区域具有地形气候条件复杂、经销商农户分散的特征，经销商和终端农户对玉米种子品种的需求也因地制宜，公司依托于四川康农及其经营管理团队既有的经销商资源持续在这一区域拓展业务相较于重新建立经销网络更加具有经济性；

（2）公司与四川康农的核心经营管理团队蒋科、贺利强和王洪淼等人有着超过十年的合作历史，双方在历史的购销合作中保持了较为良好的合作关系，且四川康农团队也认同公司的经营理念、了解并认可公司核心品种的竞争优势，因此市场拓展稳步推进的情况下，双方保持合作关系有助于双方的互利共赢；

（3）近年来，公司的经营核心战略是大力拓展黄淮海夏播区市场，并已经依托于康农玉8009这一优势品种迅速打开并占领了市场，对于传统优势的西南地区公司短期经营战略是保持较为稳定的领先地位，因此在阶段内依托于与四川康农、云南高康等西南地区老客户的合作有助于公司短期经营规划的实现，不致出现对西南地区收入规模的重大影响。

综上所述，公司在退出对四川康农的投资后持续与四川康农保持购销业务合作，是公司基于短期内经营策略和双方历史合作关系的综合考量，与四川康农的持续合作也有效地维持了公司在四川省、重庆市的市场地位并相应实现了合理利

润。公司与四川康农的持续合作具有合理性和必要性。

（二）公司对四川康农销售定价、结算周期与其他客户的比较分析

在销售定价方面，公司对四川康农的销售价格和公司整体销售价格比较情况如下：

单位：元/公斤

客户	直销模式	经销模式
四川康农	13.97	20.85
公司全部客户	14.25	21.98
差异比例	-1.96%	-5.14%

可以看出，公司对四川康农的销售定价与公司整体的销售定价不存在重大差异，而四川康农的销售价格略低主要是由于其采购规模较大相应的价格折扣也较高。

在结算周期方面，公司对全部客户均采用“销售季前预收款+销售季中陆续收款+销售季末对账结算”，并针对不同层级和规模的客户制定了预收款收取标准，在结算周期和预定金标准方面四川康农与其他直销客户、省级代理均不存在差异。

（三）四川康农与公司实际控制人、控股股东、董监高目前是否存在关联关系

四川康农的基本情况如下：

名称	四川康农高科种业有限公司
统一社会信用代码	91510104MA62P1YX5N
法定代表人	蒋科
注册资本	300 万元人民币
成立时间	2016 年 12 月 27 日
经营范围	农业技术研究及技术推广；销售：不再分装的袋装种子。（以上经营范围不含国家法律、行政法规、国务院决定禁止或限制的项目，依法须批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
注册地址	成都市锦江区百日红西路 212 号 5 栋 10 层 1024 号
股东情况	刘玉成 45%、贺利强 27%、蒋科 18%、王洪淼 10%

董监高	执行董事、经理：蒋科，监事：贺利强
-----	-------------------

截至目前，公司及控股股东、实际控制人、董监高与四川康农及其董监高之间均不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系。

（四）公司为保持对其销售公允性采取的内部控制措施

自公司退出对四川康农的投资以来，公司将四川康农与其他同等规模的客户均按照同等标准对待，为确保对其销售的公允性，公司持续采取以下控制措施：

（1）严格落实有关销售的内控措施：在合同签订、定金收取、产品发货、结算对账和尾款收回方面，公司一致地对待四川康农和其他客户，销售各环节的审批权限、控制节点和内外部单据等均得到有效落实；

（2）定金预收和发货控制：公司按照既定的定金标准向四川康农收取定金，在发货过程中严格按照已收取定金计算的发货额度对四川康农发货，避免出现超额度发货的情况出现；

（3）结算定价：在结算定价时，公司将根据四川康农自身的采购规模、玉米种子市场行情以及公司既有折扣政策等因素确定双方的结算价格，确保不出现定价过高或过低的情况，相关结算价格经过销售部门、财务部门及分管高级管理人员层层审批后方可生效，确保定价的公允性和合理性；

（4）货款回收：一个销售季度对账结算完成后，公司积极向四川康农催收结算货款以确保结算款不跨年，同时采取新一个销售季度发货量依据已付定金计算的发货控制确保上一销售季度的货款能够可靠回收。

通过以上内部控制措施，公司能够保证按照一致的销售政策对待四川康农与其他客户，确保与之交易的公允性。

二、说明新进供应商的选取原因及程序、采购模式、主要采购内容、采购定价等，对其采购定价、结算周期与其他供应商相比是否存在明显差异，并说明新进供应商与你公司、控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系

（一）新进供应商的选取原因及程序、采购模式、主要采购内容、采购定价

2024年，公司主要新进供应商均为新进制种单位，采购内容为杂交玉米种子制种，公司当期新进供应商较多主要是由于以下两方面因素造成：

(1) 随着公司自身业务规模的扩展，公司2024年制种面积由上年度的5.38万亩提升至8.31万亩，由于在我国西北主要制种基地（特别是甘肃省）对于制种土地的分配是落实到制种单位（即一家制种单位能够分配到的土地面积是有限的），因此公司需要寻找更多的制种单位以满足制种面积快速增长的需求；

(2) 甘肃省张掖市对于制种土地的管理采取轮换制，即一家制种单位不同年份分配到的制种土地可能不同，而公司选择制种单位的核心因素之一是制种土地自身是否适应生产，因此如果出现公司计划预约的制种土地实际分配的制种单位不同的情况，公司也会相应新增分配到这一土地的制种单位作为新的供应商。

对于新进制种单位筛选流程，公司主要依靠以下标准进行衡量：

(1) 制种基地：制种单位分配到的制种基地是当年公司制种产品的核心，公司每年在预约制种面积时会与拟合作的制种单位共同考察当年其分配到的制种土地并了解相关土地的历史制种产量，相关土地经考察合格后方可推进公司与制种单位的后续合作；

(2) 管理团队：除制种土地外，制种单位的制种管理人员能否对当地制种农户尽到教学、监督、巡查和管理的责任是当年制种产量和质量的另一个重要因素，公司每年在确定制种单位时会对制种单位的管理团队、运营团队进行了解和摸排，确认其具有较为丰富的制种管理经验后方可确认对方为合作方；

(3) 声誉口碑：根据公司多年的制种经验，公司团队对于不同制种单位在当地经营的声誉口碑进行了较为详尽的掌握，对于经营状况和声誉口碑良好的制种单位会选择优先与之合作，对于历史上出现过种质资源流失、制种大面积失败或与种业企业经常发生争议纠纷的制种单位则会严格限制后续合作。

(4) 资信状况：除以上因素外，公司会对制种单位的注册资本、是否失信、是否涉及诉讼仲裁等资信情况进行摸排，确保与资信状况良好、违约风险较低的供应商开展合作。

供应商评审一般由采购部门、财务部门、研发部门、生产部门等共同进行。

公司对制种单位的选择，一般会组织现场实地评价。采购部门根据准入评价和现场评价的结果选择合格制种供应商，采购部门对供应商评审的过程及结果，交分管副总经理和总经理审核。

对于新进制种单位和原有制种单位，公司在采购模式、采购定价和结算模式方面均无重大差别。

在采购模式方面，公司对于制种单位的采购模式均保持一致，即在种植季度开始前公司向制种单位预约制种面积和制种品种，种植季度过程中由制种单位进行种植管理和过程管理，玉米种子收获后由制种单位向公司交付杂交玉米种子毛种。

在采购定价方面，公司对于制种单位的定价均以“产量定价”和“亩保定价”两种方式为主，具体定价方式不因供应商是否为新进供应商确定，而是以具体制种品种为确定定价方式的因素。

在结算模式方面，公司针对不同的制种单位均采用“种植开始前预付定金+种植过程中陆续付款+次年对账结算”的分阶段付款模式，公司对于不同制种单位采收入库进度不同、付款进度不同主要是由于公司自身经营安排以及与供应商协商沟通确定，与该供应商是否为新进供应商无关。

（二）公司与新进供应商的采购定价、结算周期与其他供应商比较情况

公司 2024 年度新进供应商主要为甘肃省的制种单位，比较甘肃省制种面积超过 1,000 亩的入库进度和付款进度情况如下：

单位：亩

单位名称	是否新增	制种面积	付款进度	入库进度
张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司	是	11,577.36	59.86%	52.25%
张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	否	7,672.97	59.45%	66.14%
武威豪威田园种业有限责任公司	是	4,997.80	29.12%	73.76%
甘肃鸿泰种业股份有限公司	否	4,015.45	82.85%	17.08%
甘肃丰域禾种业有限公司	否	3,909.90	79.11%	110.82%
张掖航农种业有限公司	是	3,429.08	87.84%	39.45%
临泽璟祺种业科技有限公司	否	2,458.61	78.90%	80.59%
张掖市科兴种业有限公司	否	2,229.91	89.14%	84.58%

单位名称	是否新增	制种面积	付款进度	入库进度
甘肃金张掖种业（集团）有限公司	否	1,231.31	58.32%	0.00%
张掖市甘州区玉鑫种植农民专业合作社	是	1,137.88	73.95%	105.41%
张掖市中地良种繁育有限公司	是	1,109.54	31.15%	0.00%
甘肃玉源种业股份有限公司	否	1,052.00	80.85%	0.00%
甘肃金陇农业科技开发有限公司	是	1,031.11	85.60%	106.38%
甘肃中垦玉种业有限公司	是	1,019.75	81.45%	102.45%
合计/综合		46,872.67	60.43%	66.23%

注 1：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

注 2：上表中入库进度会出现大于 100%的情形是因为公司 2024 年入库金额以暂估金额为准，期后结算时根据与制种单位的沟通适当降低了最终结算价格，造成 2024 年入库高于整个种植季度的制种金额

在付款进度方面，公司对于甘肃省的制种基地截至 2024 年末的付款进度大多在 80%左右，而部分供应商付款进度相对较低是由于该等供应商自身资金较为充裕，公司合理利用了供应商账期造成，而付款进度本身与供应商是否为新进供应商关系不大。

在产品入库进度方面，公司对于不同制种单位产品的采收进度主要是根据公司自身的生产加工需求和下游销售需求相关，与供应商自身不存在关系，因此公司截至 2024 年末对于不同供应商的采收进度差异较大，但与供应商是否为新进供应商无关。

在每亩制种价格方面，公司 2024 制种基地在甘肃省的制种价格基本为 5,000 元/亩左右，不同供应商与均价的偏差基本在 15%以内，具体差异主要因素是不同品种制种定价和产量均存在差异，如果按照“产量×单价”结算则会出现不同制种单位折合至每亩制种单价出现一定差异。

综上所述，公司采用一致的标准对于新进制种单位和原制种单位进行定价和结算管理，公司与新进供应商的合作和其他供应商无实质性差异。

（三）新进供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系

前文所列示的各新进供应商基本情况如下：

1、张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司

名称	张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司
统一社会信用代码	91620702MABTF1AW3R
法定代表人	鄂金红
注册资本	40,000 万元
成立时间	2022 年 7 月 29 日
经营范围	许可项目：主要农作物种子生产；农作物种子质量检验；农药批发；农药零售。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）***一般项目：谷物种植；蔬菜种植；薯类种植；豆类种植；花卉种植；园艺产品种植；中草药种植；食用菌种植；非主要农作物种子生产；农作物栽培服务；农作物病虫害防治服务；农业园艺服务；农作物收割服务；灌溉服务；农作物秸秆处理及加工利用服务；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能农业管理；农业生产托管服务；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；肥料销售；农业生产资料的购买、使用；粮食收购。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	甘肃省张掖市甘州区滨河新区甘泉西街 334 号农业农村局五楼 528 号办公室
股东情况	甘州区财力保障服务中心 100%
董监高	董事长兼总经理：高文军，董事：董晓疆、张继磊、刘海燕、尹志辉；监事：鄂金红、罗建伟、刘兴国、李海龙、宋飞

注：上表中注册资本、股东情况和董监高均为其上级单位张掖市甘州区现代种业发展有限公司相关情况。

2、武威豪威田园种业有限责任公司

名称	武威豪威田园种业有限责任公司
统一社会信用代码	916206026600111192
法定代表人	蒋清森
注册资本	8,000 万元
成立时间	2007 年 4 月 17 日
经营范围	玉米杂交种生产、加工、包装、批发及零售、研发与技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	甘肃省武威市凉州区海藏路 80 号
股东情况	严国章 52%、严鸿章 16%、蒋青森 16%、梁春雁 16%
董监高	执行董事：蒋清森，经理：严鸿章，监事：梁春雁

3、张掖航农种业有限公司

名称	武威豪威田园种业有限责任公司
统一社会信用代码	91620723MAC54QUFXU
法定代表人	张建东
注册资本	3,000 万元
成立时间	2023 年 1 月 3 日
经营范围	一般项目：谷物种植；豆类种植；油料种植；薯类种植；棉花种植；麻类作物种植（不含大麻）；糖料作物种植；蔬菜种植；食用菌种植；花卉种植；园艺产品种植；水果种植；草种植；中草药种植；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；食用农产品批发；食用农产品零售；初级农产品收购；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；农林废弃物资源化无害化利用技术研发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；个人互联网直播服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；农业专业及辅助性活动；智能农业管理；农副产品销售；农业机械服务；农作物病虫害防治服务；农作物栽培服务；农作物收割服务；农作物秸秆处理及加工利用服务；农林牧副渔业专业机械的安装、维修；工程和技术研究和试验发展；化肥销售；肥料销售；生物农药技术研发；机械设备租赁；农业机械租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；新鲜蔬菜零售；新鲜蔬菜批发（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：主要农作物种子生产；转基因农作物种子生产；农作物种子经营；农作物种子进出口；农药批发；农药零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
注册地址	甘肃省张掖市临泽县食品工业园区（临泽南站对面向西 500 米）
股东情况	张建东 95%、宋延春 5%
董监高	执行董事兼总经理：张建东，监事：宋延春，财务负责人：蒋青天

4、张掖市甘州区玉鑫种植农民专业合作社

名称	张掖市甘州区玉鑫种植农民专业合作社
统一社会信用代码	93620702070425004P
法定代表人	郭先
注册资本	300 万元
成立时间	2012 年 6 月 8 日

经营范围	一般项目：谷物种植；豆类种植；蔬菜种植；水果种植；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；农业生产资料的购买、使用；农作物栽培服务；农作物病虫害防治服务；农作物收割服务；初级农产品收购；农作物秸秆处理及加工利用服务；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；农林牧渔业废弃物综合利用；农业专业及辅助性活动；农业生产托管服务；智能农业管理；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
注册地址	甘肃省张掖市甘州区沙井镇东五村十社
股东情况	郭玉 60%、李青荣 10%、郭先 10%、曹国安 10%、陈玉玲 10%
董监高	理事长：郭先，监事：李青荣

5、张掖市中地良种繁育有限公司

名称	张掖市中地良种繁育有限公司
统一社会信用代码	91620702720233478H
法定代表人	常凯
注册资本	3,000 万元
成立时间	2002 年 4 月 22 日
经营范围	许可项目：主要农作物种子生产；农作物种子经营；农药零售；农药批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）***一般项目：谷物种植；谷物销售；农用薄膜销售；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；肥料销售；化肥销售；农业机械销售；畜牧渔业饲料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；五金产品零售；粮食收购。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	张掖市张肃公路 14 公里处
股东情况	北京中地种业有限公司 100%
董监高	董事、总经理：常凯，监事：徐进，财务负责人：杨咏梅

6、甘肃金陇农业科技开发有限公司

名称	甘肃金陇农业科技开发有限公司
统一社会信用代码	91620722MA74HHTG88
法定代表人	赵子荣
注册资本	3,000 万元
成立时间	2015 年 10 月 23 日

经营范围	许可项目：主要农作物种子生产；转基因农作物种子生产；农作物种子经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）***一般项目：谷物种植；初级农产品收购；农副产品销售；化肥销售；农用薄膜销售；油料种植；薯类种植；蔬菜种植；中草药种植；非主要农作物种子生产；草种植；园艺产品种植；花卉种植；豆类种植；农业园艺服务；灌溉服务；农业生产托管服务；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；农作物收割服务；农作物栽培服务；农作物秸秆处理及加工利用服务；农业机械服务；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；土地整治服务；农业科学研究和试验发展；农林牧渔业废弃物综合利用。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	甘肃省张掖市民乐县生态工业园区旧 227 线张掖市环宇农业公司西侧
股东情况	赵子荣 100%
董监高	董事、总经理、财务负责人：赵子荣，监事：李秀萍

7、甘肃中垦玉种业有限公司

名称	甘肃中垦玉种业有限公司
统一社会信用代码	91620702MA7GF1252Y
法定代表人	雷金宏
注册资本	3,000 万元
成立时间	2022 年 1 月 19 日
经营范围	许可项目：农作物种子经营；农药零售；农药批发；主要农作物种子生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）***一般项目：初级农产品收购；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；农业科学研究和试验发展；土地使用权租赁；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；农用薄膜销售；肥料销售；农副产品销售；谷物销售；非主要农作物种子生产；农作物栽培服务；农作物病虫害防治服务；灌溉服务；农业机械服务；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
注册地址	甘肃省张掖市甘州区北环路吴江综合楼 1 号 3 楼
股东情况	甘肃亚盛种业集团有限责任公司 100%
董监高	执行董事兼总经理：雷金宏，监事：杨博雯，财务负责人：关玲玲

截至目前，公司及控股股东、实际控制人、董监高与前述新进供应商及其董监高之间均不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系。

三、结合采购内容、采购模式、结算模式等说明向原子公司宁夏康农进行采购的原因及必要性，对其采购定价、结算周期与其他供应商相比是否存在明显差异，并补充说明减资退出后宁夏康农与你公司实际控制人、控股股东、董监高是否存在关联关系，是否存在后续采购计划，以及你公司为保持对其采购公允性采取的内部控制措施

（一）公司向原子公司宁夏康农进行采购的原因及必要性以及后续的采购计划情况

宁夏康农成立于 2016 年 12 月，其成立之初即为公司的控股子公司，成立的目的是为公司在宁夏回族自治区青铜峡市开展“公司+农户”模式的制种方式，力求降低公司整体制种成本。2024 年三季度，考虑到公司在宁夏的全资子公司康农种业（宁夏）有限责任公司（以下简称“康农宁夏”）的土建施工和设备安装调试已基本完工，具备了独立开展制种和生产加工的经营能力，经与宁夏康农的少数股东和经营管理团队协商，公司通过减资的方式退出宁夏康农，而宁夏康农继续由其管理团队白兴龙等人保持独立经营，而公司对于宁夏康农则参照其他制种单位予以合作。

在采购内容、采购模式和结算模式方面，公司对于宁夏康农的采购与其他供应商均保持一致，具体采购模式、定价模式和结算模式请参见本题第二问之“（一）新进供应商的选取原因及程序、采购模式、主要采购内容、采购定价”有关内容。

公司 2024 年度向宁夏康农采购规模较大，主要是由于 2024 年一季度开展该种植年度制种时宁夏康农仍为公司的控股子公司，公司对其制种安排进行了统一管理，因此宁夏康农自身承担了较多“公司+农户”模式的制种面积。2024 年中，在全资子公司康农宁夏具备独立经营条件后，公司向宁夏康农的管理团队提出了两种后续方案：（1）宁夏康农的业务和人员全部并入康农宁夏开展后续经营，宁夏康农后续逐步不再开展经营活动并注销；（2）公司减资退出宁夏康农，后续双方继续保持业务合作。根据宁夏康农管理团队决策，其更倾向于选择方案（2），公司亦尊重了其团队和个人发展的意愿。由于公司减资退出宁夏康农时，2024 种植季度已基本进入收获阶段，宁夏康农当年的制种绝大多数亦为公司制种，由于制种业务开展的连贯性，因此公司 2024 年度对宁夏康农该年度的制种采收入

库相应造成当期对宁夏康农采购规模较大。

2025年，由于公司当年制种面积有所减少，因此向宁夏康农预约的制种面积仅400亩左右，公司对宁夏康农的采购将大幅减少。从合作历史而言，公司与宁夏康农的核心管理团队白兴龙等人具有良好的合作关系，且宁夏康农团队具有较为丰富的制种管理经验，公司将根据实际情况参照其他制种单位情况统一安排制种采购工作，未来仍存在持续合作的空间。

综上所述，公司减资退出宁夏康农后于2024年度持续向其采购系该年度制种业务的延续，具有必要性和合理性。未来，公司对宁夏康农仍将参照其他制种单位统一管理，在能够满足公司制种采购要求的前提下，公司与宁夏康农的业务合作情况取决于公司实际业务开展情况。

（二）公司对宁夏康农的采购定价、结算周期与其他供应商比较情况

公司2024年度对宁夏回族自治区的制种单位的采购定价、付款进度比较如下：

单位：亩

单位名称	制种面积	付款进度
宁夏康农种业有限公司	7,480.56	62.52%
宁夏福裕农业科技有限公司	3,000.00	39.96%
宁夏农垦贺兰山种业集团有限公司	2,353.75	15.79%
合计/综合	12,834.31	46.75%

从采购定价方面，公司与宁夏康农2024种植季度的每亩制种价格与宁夏其他制种单位不存在明显差异。从付款进度方面，公司2024年对宁夏康农的付款进度快于其他制种单位，主要是由于宁夏康农当期承担制种面积较大且其制种基本全部是为公司进行，而当年又是宁夏康农从公司的控股子公司向独立经营的过度期，因此为确保产品按时交付公司对其适当加快了付款进度。在每亩制种价格方面，公司在宁夏区域的制种单位制种价格均为4,000元/亩左右，不同供应商制种价格不存在较大差异。

因此，公司向宁夏康农的采购定价、结算周期是公允、合理的。

（三）宁夏康农与公司实际控制人、控股股东、董监高目前是否存在关联

关系

名称	宁夏康农种业有限公司
统一社会信用代码	91640381MA75Y7XC73
法定代表人	白兴龙
注册资本	500 万元
成立时间	2016 年 12 月 29 日
经营范围	农作物种子研发、生产、经营（凭资质证经营）；经济作物、花卉作物、草类种子生产、经营；农业生产资料销售；种子生产技术承包；土地承包
注册地址	宁夏回族自治区青铜峡市东兴路 137 号
股东情况	白兴龙 94%、杨秋燕 1.5%、蒯玉银 1.5%、刘鹏 1.5%、吴小虎 1.5%
董监高	董事、总经理：白兴龙，财务负责人：杨秋燕

截至目前，公司及控股股东、实际控制人、董监高与四川康农及其董监高之间均不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系。

（四）公司为保持向其采购公允性采取的内部控制措施

公司退出对宁夏康农的投资后，将宁夏康农和其他制种单位按照同等标准对待，为确保向其采购的公允性，公司持续采取以下控制措施：

（1）采购前控制：公司将每年对宁夏康农拟开展制种的土地进行考察并了解其制种管理团队情况，确保其有优质的制种土地和经验充足的管理团队以支撑制种业务的开展。

（2）采购定价控制：在采购定价方面，公司将根据宁夏地区整体亩保价格、特定品种历史制种产量等因素，对宁夏康农和其他同区域制种单位采取一致的定价模式，确保采购价格公允合理。

（3）采购过程控制：在制种周期内（每年 3 月至 9 月），公司自有制种管理人员将定期、不定期对宁夏康农和其他制种单位进行巡检和抽查，确保播种、定苗、去雄、割除父本等关键制种环节中公司的制种规程得到良好落实，进而保证制种产量和制种质量。

（4）验收与入库：在产品收获入库时，公司将严格落实外观检查、纯度检测、发芽率检测等关键控制环节，确保制种入库符合公司质量标准，同时对制种

面积丈量、入库数量过磅等与结算价格密切相关的定价依据按照公司既有内控制度进行管控，确保采购核算真实、准确，

(5) 付款与结算：在付款与结算方面，公司将严格按照与宁夏康农签订的制种合同进度进行付款，特别是在制种收获旺季（每年 9-10 月）确保已收获玉米种子金额不超过已付款金额。

通过以上内部控制措施，公司能够保证按照一致的采购政策对待宁夏康农与其他供应商，确保与之交易的公允性。

问题 7、关于在建工程

2024 年末，你公司在建工程余额为 1,235.82 万元，较上年末增加 11,782.92%，你公司解释称主要是由于公司以募集资金投资建设杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目，购置机器设备进行安装调试。

2025 年第一季度末，你公司在建工程余额 1,400.36 万元。

请你公司：

(1) 结合期末新购置机器设备安装调试进展，说明在建工程未转固的原因及合理性，是否存在延迟转固情况；

(2) 说明 2024 年末在建工程期后转固情况，以及 2025 年第一季度新增在建工程具体情况。

【公司回复】

一、结合期末新购置机器设备安装调试进展，说明在建工程未转固的原因及合理性，是否存在延迟转固情况

2024 年度，公司在建工程发生和转固情况如下：

单位：万元

项目名称	1.2 万吨杂交玉米种子生产基地项目	杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目	四期场坪工程
2024 年期初余额	10.40	-	-
2024 年度增加	2,280.63	1,053.94	19.88

项目名称	1.2万吨杂交玉米种子生产基地项目	杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目	四期场坪工程
2024年度转固定资产	1,941.03	-	-
2024年度转长期待摊	187.99	-	-
2024年期末余额	162.00	1,053.94	19.88

对于“1.2万吨杂交玉米种子生产基地项目”，该项目2023年度投入合计6,226.58万元，主要为房屋土地购置、设备购置以及相关费用，鉴于项目涉及的厂房、仓库以及玉米种子穗选、烘干、加工设备已于期末完工，因此当期转固6,216.18万元。2024年度，该项目继续投入研发办公楼和研发设备购置，当期新增投入2,280.63万元，本期对于已达到可使用状态的房屋、设备转固1,941.03万元，相关装修形成长期待摊费用187.99万元。期末剩余未转固的162.00万元系未达可使用状态的宿舍装修。

对于“杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目”和“四期场坪工程”，该项目系对公司长阳工厂的自动化改造和升级并新增购置了玉米种子鲜穗烘干脱粒设备。由于玉米种子鲜穗烘干和脱粒具有很强的季节性，需每年9月鲜穗收获后方可对相关设备进行调试，因此截至2024年末相关设备均已到厂但未完成最终的安装、调试和验收，因此未予以转固。

综上所述，公司截至2024年末尚未转固的在建工程均系未达预定可使用状态而致，不存在延迟转固的情形。

二、说明2024年末在建工程期后转固情况，以及2025年第一季度新增在建工程具体情况

2025年一季度和二季度，公司在建工程期后发生和转固情况如下：

单位：万元

项目名称	1.2万吨杂交玉米种子生产基地项目	杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目	四期场坪工程
2024年末余额	162.00	1,053.94	19.88
2025年一季度增加	119.04	45.50	-
2025年二季度增加	231.69	159.98	-

项目名称	1.2万吨杂交玉米种子生产基地项目	杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目	四期场坪工程
转入固定资产	24.04	-	-
转入长期待摊	488.69	-	-
2025年6月末余额	-	1,259.42	19.88

对于“1.2万吨杂交玉米种子生产基地项目”，期后新增工程主要为宿舍楼新增的宿舍楼装修工程和电力设备，该等零星工程已于2025年6月达到预定可使用状态并根据资产性质分别转为固定资产和长期待摊费用。

对于“杂交玉米种子加工技改提升（四期）项目”，期后新增内容主要是鲜穗烘干脱粒设备、毛种加工生产线的土建工程款、设备安装款和零星配件，该项工程将在2025年9月完成最终联机调试验收后转固，“四期场坪工程”作为该项目的附属工程也将一并转固。

问题 8、关于货币资金

2024年末，你公司货币资金余额 25,245.81 万元，其中，其他货币资金余额 2,000 万元，系中信证券户存款。

请你公司：

说明中信证券户存款的原因及合理性，上述款项是否受限，是否与你公司日常经营活动相关，是否涉及募集资金，以及你公司是否参与有价证券投资。

【公司回复】

2024年下半年，由于公司预收货款较为良好，在自有资金较为充裕的情况下，为提高资金使用效率，在不影响公司主营业务正常开展的情况下，根据公司第三届董事会第二十一次会议和2024年第五次临时股东大会审议通过的《关于使用闲置自有资金购买理财产品的议案》，公司于2024年末计划使用闲置自有资金进行国债逆回购。

根据公司的《投资理财管理制度》，在公司整体资金状况相对充足，资产负债率相对较为合理的前提下，可利用闲置资金购买银行存款类产品、金融机构理财、其他投资理财和理财工具进行现金运作和管理，在确保安全性、流动性的基

础上实现闲置资金的保值增值，理财的规模应控制在董事会和股东会审议批准的额度内。

2024年12月27日，公司将自有资金2,000.00万元转入在中信证券开立的证券账户拟进行国债逆回购，且该账户未开通股票交易权限仅能进行国债逆回购投资。截至2024年末，由于公司未实际进行国债逆回购而相关资金存储于在中信证券开立的证券账户中，因此计入其他货币资金核算。2025年1月2日，根据公司新一年的资金安排，公司已将该资金转回一般银行账户。

公司存放于中信证券账户的资金非募集资金且自始至终未处于受限状态，相关资金亦未参与有价证券投资。公司拟进行的理财投资已经董事会和股东大会审议通过，是在不影响正常生产经营前提下提高公司资金使用效率的行为，具有合理性且不存在损害公司及全体股东利益的情形。

问题9、关于应付账款

2024年末，你公司应付账款余额为10,940.14万元，同比增长106.75%，你公司解释称主要是由于公司制种入库数量增加且尚未结算付款所致。

请你公司：

结合本年度制种款结算方式、结算周期变化情况，说明应付账款期末余额大幅增长的原因及合理性，与你公司采购规模是否匹配，如不匹配，说明原因。

【公司回复】

2023年末和2024年末，公司应付账款按照业务性质划分情况如下：

单位：万元

项目	2024/12/31		2023/12/31		同比变动
	账面余额	比例	账面余额	比例	
应付制种款	7,775.17	71.07%	2,424.03	45.81%	220.75%
应付工程款	1,370.04	12.52%	1,886.70	35.66%	-27.38%
应付种衣剂	973.24	8.90%	351.15	6.64%	177.16%
应付包装款	659.87	6.03%	479.73	9.07%	37.55%
应付委外加工劳务	161.40	1.09%	149.35	2.82%	8.07%
其他	0.42	0.00%	0.42	0.01%	0.00%

项目	2024/12/31		2023/12/31		同比变动
	账面余额	比例	账面余额	比例	
合计	10,940.14	100%	5,291.38	100%	106.75%

2024 年末，公司应付账款中主要由应付制种款和应付工程款构成，其中应付制种款金额为 7,775.17 万元，同比增长 220.75%，主要是由于公司 2024 种植季度制种规模同比大幅增长；其中应付工程款 1,370.04 万元，同比减少 27.38%，主要是由于公司募投项目于 2024 年末逐步进入收尾阶段，相应应付款项有所减少。

有关公司本年度制种款结算方式、结算周期变化情况，具体参见本回复报告第四题关于预付账款的相关内容，具体简述如下：

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。

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。

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。

综上所述，公司 2024 年末应付账款变动与公司制种采购规模变动相匹配。

问题 10、关于期间费用

2024 年，你公司销售费用、管理费用、研发费用中，职工薪酬分别为 612 万元、454.47 万元、454.47 万元，同比分别增长 86.77%、37.30%、6.48%。

2024 年末，你公司销售人员 36 人，较上年末增加 8 人，同比增长 28.57%；管理及财务人员合计 31 人，较上年末增加 5 人，同比增长 19.23%；技术人员 20 人，较上年末减少 1 人，同比下滑 4.76%。

2024年，你公司销售费用-宣传推广费 645.08 万元，2023 年为 250.64 万元。

请你公司：

(1) 结合薪酬政策变化、员工薪酬构成等，分类别说明职工薪酬与职工人数变动趋势是否一致，如不一致，说明原因；

(2) 结合你公司本年度宣传推广活动开展情况，说明宣传推广费大幅增长的原因及合理性，与你公司经营业绩是否一致，如不一致，说明原因。

【公司回复】

一、结合薪酬政策变化、员工薪酬构成等，分类别说明职工薪酬与职工人数变动趋势是否一致，如不一致，说明原因

(一) 公司整体薪酬政策与职工薪酬变化情况的匹配关系

公司员工从公司获取的薪酬包括基本工资、年终奖金和职工福利，其中基本工资系公司根据员工学历、履历、工龄等在劳动合同中予以约定，年终奖金根据员工当年工作贡献、绩效考核结果和公司整体经营业绩情况综合确定，职工福利主要包括食堂支出、员工体检和节日礼品等。同时，公司核算的职工薪酬还包括公司承担的员工社保和公积金。近年来，公司已经形成了稳定的薪酬政策，起到了良好的吸引人才、留住人才的效果，并充分激发了员工工作积极性，并对公司业绩的成长产生了良好影响。2023 年度和 2024 年度，按薪酬结构区分公司职工薪酬构成情况如下：

单位：万元、人

项目	2024 年度	2023 年度
总薪酬	1,823.34	1,197.87
其中：基本工资	1,573.98	1,025.91
年终奖金	359.68	188.21
职工福利	57.39	27.72
社保公积金	182.69	142.40
期初人数	110	90
期末人数	145	110
人均基本工资	9.52	8.38

项目	2024 年度	2023 年度
人均年终奖金	2.48	1.71

注：人均基本工资=总基本工资÷期初期末平均人数；人均年终奖金=总年终奖金÷期末人数。

2024 年度，公司员工人均基本工资由 8.38 万元提升至 9.52 万元，主要是由于公司整体生产经营规模稳步扩大且完成了发行上市，为留住人才和吸引人才公司普遍提升了员工的基本薪酬待遇水平，同时公司近年来经营业绩持续向好部分员工的基本工资水平随着公司整体盈利的提升略有提升。

2024 年度，公司员工人均年终奖金由 1.71 万元提升至 2.48 万元，主要是由于公司在销售、生产、资本运作等方面取得了全面阶段性成绩，其中销售方面通过康农玉 8009 的推广迅速打开黄淮海夏播区市场，四季度产品发货量由 2023 年的 413.75 万公斤进一步增长至 1,098.99 万公斤；在生产方面子公司康农宁夏生产基地于当年建成投产使得公司产能大幅提升并充分满足了下游市场拓展的需求；在资本运作方面公司当年完成发行上市进一步提升了资金实力并增强了公司在市场中的知名度。在公司管理层和全体员工的共同努力下，在玉米种子行业整体竞争压力不断增加的大背景下，公司 2024 年度归母净利润 8,259.99 万元，同比增长 55.21%，为与全体员工共同分享公司发展成果并进一步提升员工工作积极性，公司 2024 年度整体年终奖金较 2023 年度增长 91.11%，人均年终奖金较 2023 年度增长了 44.98%。

综上所述，从公司整体薪酬方面来看，随着生产经营规模的扩大公司 2024 年人员数量较 2023 年有所增长，同时公司员工的基本工资水平和 2024 年年终奖金水平均同比增长，使得公司 2024 年度总薪酬同比增长 52.22%。公司总薪酬水平的增长与员工数量、工资水平和公司整体盈利能力的变化具有匹配性。

（二）不同类型员工数量和薪酬变化的匹配关系

2023 年度，按员工类型的薪酬总额、员工数量和人均薪酬比较情况如下：

单位：万元、人

项目	2024 年度			2023 年度		
	总薪酬	员工数量	平均薪酬	总薪酬	员工数量	平均薪酬
管理人员	454.47	28.5	15.95	331.00	26.5	12.49

项目	2024 年度			2023 年度		
	总薪酬	员工数量	平均薪酬	总薪酬	员工数量	平均薪酬
销售人员	612.00	32	19.13	327.68	23.5	13.94
研发人员	254.47	20.5	12.41	238.98	20.5	11.66
生产人员	502.40	46.5	10.80	300.22	29.5	10.18
合计	1,823.34	127.5	14.30	1,197.87	100	11.98

注 1：上表薪酬数据包含公司承担的全部职工薪酬（包含社保公积金）；

注 2：上表员工数量为期初期末平均员工数量。

从公司整体人员数量和薪酬水平方面，随着公司生产经营规模的扩大和职工薪酬水平的整体提升，公司 2024 年度总薪酬同比增长 52.22%。按员工职能具体分析如下：

（1）管理人员：2024 年度，公司管理人员数量与 2023 年度相比基本保持稳定，人均薪酬水平由 12.49 万元增长 27.67%至 15.95 万元，主要是由于为吸引和留住核心人员整体提升了管理人员的基本薪酬水平。

（2）销售人员：2024 年度，公司为进一步扩大市场覆盖进一步扩充了销售团队，销售人员数量较 2023 年有所增长。同时，销售人员人均薪酬水平由 13.94 万元增长 37.16%至 19.13 万元，主要是由于公司当期在玉米种子市场竞争日益加剧的情况下销售拓展依然保持良好，其中 2024 年四季度出货 1,922.73 万公斤（同比 2023 年四季度的 1,317.53 万公斤增长 45.93%），因此公司销售人员整体工资和奖金水平均同比大幅提升。

（3）研发人员：2024 年度，公司研发人员数量与 2023 年相比保持稳定，研发人员人均薪酬水平较 2023 年度小幅增长 6.48%，主要系公司当期研发工作稳步推进，研发团队稳定且薪酬水平略有提高。

（4）生产人员：2024 年度，公司生产人员数量较 2023 年相比大幅增加，一方面是由于子公司康农宁夏生产基地当期建成投产，另一方面是由于公司为加强对甘肃制种基地管理成立了子公司康农张掖，相应招聘了加工生产人员和制种基地管理人员，使得公司生产人员同比大幅增加。在生产人员薪酬方面，公司生产人员人均薪酬水平小幅增长 6.17%，与公司整体薪酬水平提升的趋势保持一致。

随着整体生产经营规模的扩大，除研发团队基本保持稳定外，公司各职能员

工数量整体保持了增长的趋势，同时 2024 年度各职能员工的人均薪酬水平同
比有不同幅度的增长。公司整体薪酬的变动与公司人员数量、人均薪酬水平的变
动保持一致，公司薪酬变动符合经营发展的实际情况。

**二、结合你公司本年度宣传推广活动开展情况，说明宣传推广费大幅增长
的原因及合理性，与你公司经营业绩是否一致，如不一致，说明原因**

公司宣传推广费主要核算经销商会议费用、品种观摩会费用以及日常参加相
关行业展会费用。2024 年度，公司发生宣传推广费 645.08 万元，同比 2023 年度
的 250.64 万元增长 157.37%，主要是公司在面临竞争更为激烈的市场为扩大市场
占有率、刺激产品销售和推广进行了更多宣传推广投入。按照销售区域划分，公
司 2023 年度和 2024 年度宣传推广费情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
黄淮海夏播区	431.00	101.55
北方春播区	55.54	59.69
传统优势区域	156.29	88.31
其他宣传活动	2.24	1.08
合计	654.08	250.63

注：传统优势区域包括西南山地区和南方丘陵区。

根据以上数据可以看出，公司 2024 年度宣传推广费大幅提高主要是在黄淮
海夏播区和传统优势区域的宣传推广力度提高所致。

在黄淮海夏播区方面，自公司 2022 年开始逐步拓展该区域市场以来，依托
于康农玉 8009、豫单 883 等新品种取得了重大突破，并在经销商和终端农户中
建立了良好的口碑。2024 年四季度，公司面向黄淮海夏播区出货 1,098.99 万公
斤，较 2023 年四季度的 413.75 万公斤进一步增长了 165.62%，在黄淮海夏播区
玉米种子市场竞争激烈的大背景下取得了良好的市场推广成果。

在传统优势区域方面，2024 年是公司在这一区域内品种换代的攻坚阶段，
因此公司投入更大的宣传推广力度用于宣传美谷 999、康农玉 517 等新品种，因
此该区域内宣传推广费用同比增长 76.98%，为公司未来业务发展打下了一定基
础。

从整体出货层面来讲，公司 2024 年四季度（对应 2024-2025 销售季度的发货旺季）合计出货 1,922.73 万公斤，较 2023 年四季度 1,317.53 万公斤增长 45.93%，依旧维持了近年来高速增长的气势，说明公司宣传推广活动的开展取得了良好的成果。从公司业绩水平变动方面，公司 2024 年度实现营业收入 33,665.75 万元，同比增长 16.80%；实现归母净利润 8,259.99 万元，同比增长 55.21%，公司有效的宣传推广活动已经作用于公司经营业绩的提升。

此外，公司 2024 年度的宣传推广活动不仅对当年的产品销售和经营业绩产生影响，也已经作用于 2025-2026 销售季度的销售开展。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，而 2024 年 6 月末公司基本未预收下一销售季度货款，说明公司持续的宣传推广投入进一步巩固了核心品种在下游经销商和终端农户群体中的口碑和声誉，对公司长期的经营发展起到了良性的支撑作用。

综上所述，公司 2024 年度宣传推广费同比大幅增加符合公司销售拓展的实际情况，并已经对当期的产品销售、经营业绩产生了积极影响，同时对公司未来持续增长也奠定了基础。

特此公告。

湖北康农种业股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 23 日