

河南秋乐种业科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函回复的公告

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

北京证券交易所上市公司管理部：

河南秋乐种业科技股份有限公司（以下简称“公司”）及大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“年审会计师”）于近期收到贵所出具的《关于对河南秋乐种业科技股份有限公司 2025 年年报问询函》（以下简称“问询函”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行了逐项落实、核查，具体回复如下：

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体

一、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入 33,120.40 万元，同比下滑 15.34%；归属于上市公司股东的净利润 1,252.17 万元，同比下滑 75.18%；扣除非经常性损益后的净利润为-1,219.89 万元，同比下滑 160.37%，毛利率 26.51%，同比减少 1.35 个百分点。本期计入当期损益的政府补助 2,281.74 万元，非经常性损益合计 2,462.50 万元。

按产品看，玉米种子本期销售收入 14,531.42 万元，同比减少 25.88%，毛利率 38.01%，同比增加 2.50 个百分点；小麦种子本期销售收入 12,438.14 万元，同比减少 11.50%，毛利率 21.52%，同比减少 1.14 个百分点；花生种子本期销售收入 5,043.41 万元，同比增加 3.14%，毛利率 11.96%，同比减少 2.09 个百分点；

小麦粮食本期销售收入 288.60 万元，同比减少 33.05%，毛利率-30.03%，同比减少 24.92 个百分点；本年新增粮食贸易收入 733.11 万元，毛利率 3.28%。

分季度看，你公司第四季度实现营业收入 18,129.33 万元，占全年营业收入的 54.74%。

请你公司：

（一）结合行业发展、市场竞争态势、同行业可比公司情况、主要产品销售价格及成本变动等，说明报告期内营业收入下滑明显、净利润由正转负的原因，并按类别说明不同产品营业收入及毛利率变动差异明显的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因；

（二）列示在第四季度确认收入的主要产品类别、合同金额、收入确认金额及依据、结算安排、回款情况，说明你公司是否存在跨期确认收入的情形，相关收入是否属于与主营业务无关的、不具备商业实质的应予以扣除的营业收入及判断依据，并说明第四季度收入确认占比与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因；

（三）结合 2025 年计入当期损益的政府补助项目，逐一说明是与收益相关还是资产相关，非经常损益确认金额、时点及依据，会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（四）说明小麦粮食业务商业模式、主要客户、收入确认政策，以及采用总额法确认收入的依据，相关会计处理是否符合企业会计准则中关于总额法确认收入的规定。

请年审会计师结合收入及政府补助审计程序、获取的审计证据，对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合行业发展、市场竞争态势、同行业可比公司情况、主要产品销售价格及成本变动等，说明报告期内营业收入下滑明显、净利润由正转负的原因，并按类别说明不同产品营业收入及毛利率变动差异明显的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因；

1. 公司所处行业发展、市场竞争态势分析

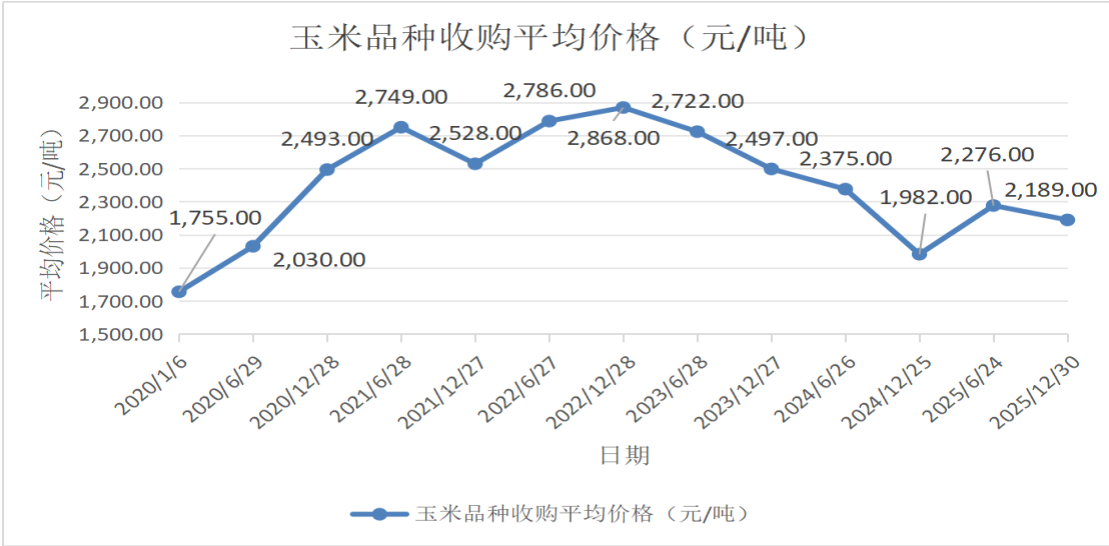
2025 年，我国玉米种子市场体现出 2 个显著的变化情况，具体如下：

(1) 2025 年度我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷，导致玉米种子市场竞争加剧。此外，我国 2025 年玉米粮食价格持续低迷，农户购种积极性不高。

根据《2025 年中国农作物种业发展报告》，2024 年杂交玉米种子总供给量约为 22.37 亿千克，比 2023 年增长 9.1%，总需求量保持在 12.4 亿~13.0 亿千克，供需比约为 175%。种子供给严重大于需求，加之玉米商品粮价低位震荡，市场竞争激烈，销售时间拉长，2025 年播种结束后杂交玉米种子库存量约为 9.6 亿千克，期末库存量与年度需种量比率增加到 75%，玉米种子行业处于新一轮库存周期高点。

根据 2025 年 9 月全国农技中心发布的《2025 年—2026 年度全国重要农作物种子产供需形势》，2025 年—2026 年度，玉米制种面积 385 万亩，在去年调减 35 万亩的基础上，再降 43 万亩，企业制种逐步回归理性，但仍处于相对高位。玉米有效库存 7.5 亿公斤，预计商品种子需求 13 亿公斤，种子供给充足。从市场需求看，品种需求将进一步分化，黄淮海夏玉米区转基因、东华北春玉米区抗穗粒腐病品种将表现突出。

2020 年至 2025 年，我国玉米粮价变化趋势情况如下：

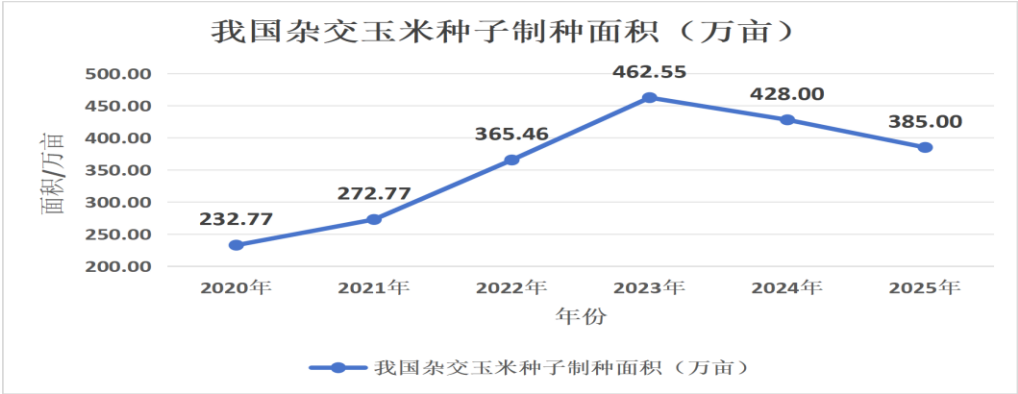


数据来源：国家粮食和物资储备局—全国主要粮食品种收购价格

如上表所示，2020 年初至 2023 年初，我国玉米粮价呈现上涨的趋势；2023 年至 2024 年末，我国玉米粮价持续下跌至底部（1,982.00 元/吨）；2025 年至今，我国玉米粮价开始触底反弹至期末 2,189.00 元/吨，但仍不及 2024 年之前

的价格。上述玉米粮价的变化主要受我国玉米供求形势的影响，供求形势影响因素有玉米及替代品进口量、国际玉米收成与价格、农业政策等。

2020 年至 2025 年，我国杂交玉米种子制种面积变化情况如下所示：



数据来源：《2025 年中国农作物种业发展报告》、全国农业技术推广服务中心

如上表所示，2020 年至 2025 年，我国玉米种子制种面积呈现先增后减的变化趋势。2020 年至 2023 年，由于我国玉米粮价上涨以及玉米种植面积提升等因素的影响，我国玉米种子制种面积在 2023 年度达到峰值，由 2020 年的 232.77 万亩增至 2023 年的 462.55 万亩。由于 2023 年年初以来我国玉米粮价持续下跌以及企业库存压力加大，2024 年至 2025 年，我国玉米种子制种面积处于下降趋势，分别下降至 428.00 万亩、385.00 万亩。但是，自 2022 年以来，我国玉米种子制种面积每年均在 350 万亩以上，制种面积持续处于高位，导致我国玉米种子供需比值持续上升。根据全国农技中心种业监测处的数据，2023—2024 年和 2024—2025 年，我国玉米种子供需比已高达 167%和 175%，玉米种子严重供大于求。

（2）黄淮海市场的玉米种子品种迭代明显，极端天气的常态化发生、政策层面的明确导向以及农户实际需求的持续升级，共同驱动市场需求加速转变，进而助推了品种迭代进程的加快。

在黄淮海夏玉米区新一轮玉米品种大规模更新换代中，传统的“大穗、稀植、单一高产”品种因难以适应新环境而逐渐被淘汰，而“耐密、矮秆、多抗（耐高温、抗倒伏、抗病害）、稳产”的新一代品种正迅速成为市场主流，黄淮海夏玉米区的玉米品种从“大穗型”向“中小穗矮秆高耐密”转变。

黄淮海地区近年来极端天气（如高温热害、旱涝急转、病害频发）加剧，导致传统品种在极端气候下减产严重。这倒逼农户和种业重新评估品种价值，推动育种方向向“抗逆、稳产”转变，从而加速了品种的迭代。

国家及地方政策（如品种审定标准升级、转基因技术商业化落地、农业防灾减灾导向等）对种业提出了“优质、高效、绿色”的导向，倒逼种业企业进行实质性种质创新，推动了新品种的快速审定和推广。

随着农业规模化（种粮大户崛起）和种植成本的变化，农户的选种逻辑从“盲目追求极限高产”转向“稳产抗逆、综合效益优先”，同时对品种的机收适配性、脱水速度等提出了更高要求。市场需求的变化直接引导了种业企业的研发和推广方向，进一步加快了品种迭代的进程。

综上所述，2025 年我国玉米种子市场的变化是公司 2025 年玉米收入大幅下降的主要原因。

2.主要产品销售价格变动情况

公司 2024 年度、2025 年度收入项目及占收入合计数的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
玉米种子	14,531.42	43.87%	19,605.28	50.11%
小麦种子	12,438.14	37.55%	14,054.26	35.93%
花生种子	5,043.41	15.23%	4,889.77	12.50%
粮食贸易	733.11	2.21%		
其他种子	288.60	0.87%	431.04	1.10%
展示观摩、租赁收入等	85.72	0.26%	140.51	0.36%
合计	33,120.40	100.00%	39,120.87	100.00%

如上表所示，公司 2024 年度、2025 年主要产品为玉米种子、小麦种子和花生种子，两年收入占比合计为 98.54%、96.66%。

公司 2025 年主要产品销售收入、销售数量和销售单价的变动如下所示：

单位：万元、万斤、元/斤

项目	2025 年			2024 年			同期增减变动（%）		
	销售收 入	销售数 量	单位 售价	销售收 入	销售数 量	单位售 价	销售收 入	销售数 量	销售 单价
玉米种子	14,531.42	1,874.63	7.75	19,605.28	3,112.44	6.30	-25.88	-39.77	23.06
小麦种子	12,438.14	5,964.79	2.09	14,054.26	6,674.64	2.11	-11.50	-10.64	-0.97
花生种子	5,043.41	783.80	6.43	4,889.77	727.13	6.72	3.14	7.79	-4.32
合计	32,012.98	8,623.22	3.71	38,549.31	10,514.21	3.67	-16.96	-17.99	1.26

（1）玉米种子销售收入、销售数量和销售单价的变动分析

2025 年度公司玉米种子销售收入较上年同期减少 25.88%，销售数量较上年同期减少 39.77%，销售单价较上年同期提高 23.06%。

本期玉米种子销售收入下滑，主要系玉米种子销量下降所致。年度玉米种子销量下降的主要原因如下：①2025 年度我国玉米种子供大于求，且玉米粮食价格持续低迷，农户购种积极性不高，导致玉米种子市场竞争加剧。②黄淮海夏玉米区的玉米品种从“大穗型”向“中小穗矮秆高耐密”的转变加剧了玉米种子的销售两级分化，“中小穗矮秆高耐密”类型的玉米品种较为畅销。公司热销品种秋乐 368、秋乐 618 等主要玉米品种 2025 年销售数量有所下降。为紧跟市场主流发展趋势，公司正积极布局并推出契合市场需求的新产品，公司目前已推出一些“中小穗矮秆高耐密”玉米品种，如 AY868、玺旺 128 等。

本年度单位售价提高的主要原因在于公司 2023-2024 年经营季、2024-2025 年经营季实际退货率与预估退货率、实际返利率与预估返利率存在差异，导致收入差额转回，加上本年度销量大幅度下滑，从而拉高 2025 年度玉米种子的单位售价。另外由于玉米产品 AY868 为本年度新增且较受市场欢迎，单位售价较高，上述品种单位售价整体拉高了本年度玉米种子的整体单位售价。

综上所述，由于本年度公司主要玉米产品销量下滑幅度较大，部分产品单位售价的提高无法弥补销量下滑导致玉米收入下降的情况，因此本年度公司玉米种子销售收入下降具有合理性。

（2）小麦种子销售收入、销售数量和销售单价的变动分析

2025 年，公司小麦种子销售收入较上年同期下降了 11.50%，小麦种子销售数量较上年下降 10.64%，小麦种子销售单价较上年下降 0.97%。本期小麦种子销售收入下滑，主要系小麦种子销量下降所致。2024 年、2025 年度公司主要销售小麦产品为百农 307 和郑麦 9188，上述产品两年销售收入占比分别为 89.70%、87.36%，百农 307 和郑麦 9188 小麦品种本年相较于去年销售收入分别下降 10.40%、24.85%，销量分别下降 10.01%、22.97%。

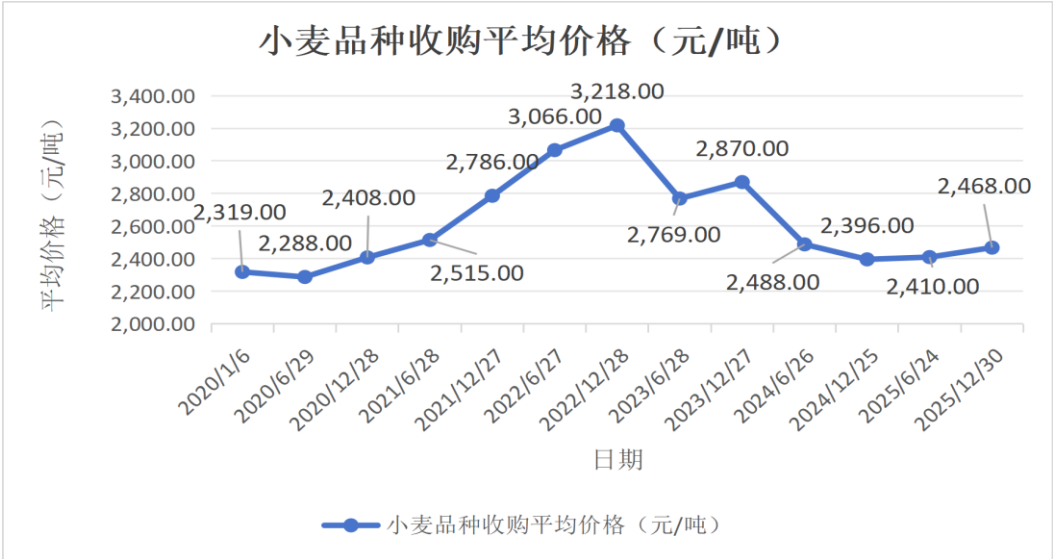
2025 年度小麦种子销量下降的主要原因如下：

①2025 年度我国小麦种子市场供大于求，导致小麦种子市场竞争加剧。

根据全国农技中心公布的 2025 年小麦种子供需形势：可供种量 69.1 亿公斤，预计商品种子需求 39.1 亿公斤，供需比为 177/100。从市场需求来看，抗寒抗倒、灌浆快、抗穗发芽的高产优质品种表现突出，但整体市场销售情况仍不理想。

②我国 2025 年小麦粮食价格持续低迷，极端天气（如干旱、干热风等）导致部分地区小麦减产，农户购种意愿下降。

2020 年至 2025 年，我国小麦粮价变化趋势情况如下：



数据来源：国家粮食和物资储备局-全国主要粮食品种收购价格

如上表所示，2020 年初至 2023 年初，我国小麦粮价呈现上涨的趋势；2023 年至 2024 年末，我国小麦粮价持续下跌至底部（2,396.00 元/吨）；2025 年至今，我国小麦粮价开始触底反弹至期末 2,468.00 元/吨，但仍不及 2024 年之前的价格。上述小麦粮价的变化主要受我国小麦供求形势的影响。

综上所述，本年度公司小麦种子销售收入下降具有合理性。

（3）花生种子销售收入、销售数量和销售单价的变动分析

2025 年，公司花生种子收入较上年同期增加 3.14%，花生种子销售数量较上年增加 7.79%，花生种子销售价格较上年降低 4.32%。主要原因系公司主动调整花生种子客户结构所致。具体而言，2025 年公司针对油料作物销售渠道实施优化调整：鉴于近年部分政府采购项目存在财政资金周转压力大、回款周期较长的情况，公司近些年来主动缩减了该类项目的销售规模；与此同时，国有企业资金渠道多元化，公司通过与国有企业合作，弱化财政资金紧张对公司影响，并逐步拓宽花生种子经销市场。综上，受公司主动调整花生种子客户结构这一因素影响，报告期内公司花生种子收入较上年同期相对平稳。

3. 主要产品成本变动情况

公司 2025 年主要产品销售成本、销售数量和单位成本的变动如下所示：

单位：万元、万斤、元/斤

项目	2025 年			2024 年			同期增减（%）		
	销售成本	销售数量	单位成本	销售成本	销售数量	单位成本	销售成本	销售数量	单位成本
玉米种子	9,007.87	1,874.63	4.81	12,642.28	3,112.44	4.06	-28.75	-39.77	18.30
小麦种子	9,761.65	5,964.79	1.64	10,870.19	6,674.64	1.63	-10.20	-10.64	0.49
花生种子	4,440.02	783.80	5.66	4,202.69	727.13	5.78	5.65	7.79	-1.99
合计	23,209.53	8,623.22	2.69	27,715.16	10,514.21	2.64	-16.26	-17.99	2.11

如上表所示，玉米种子本年相较于去年销售成本下降28.75%，其中销售数量下降39.77%，单位成本上升18.30%；小麦种子本年相较于去年销售成本下降10.20%，其中销售数量下降10.64%，单位成本上升0.49%；花生种子本年相较于去年销售成本上升5.65%，其中销售数量上升7.79%，单位成本下降1.99%。小麦种子和花生种子销售成本的变动主要是因为销售数量的变动，单位成本变动幅度较小，与去年单位成本相差不大。下面主要说明玉米种子单位成本变动的原因，本年度玉米单位成本较上年变动18.30%的主要原因如下：

（1）实际退货成本与预计退货销售成本的差额转回拉高2025年度玉米种子的单位成本

公司2023-2024年经营季、2024-2025年经营季实际退货率、预估退货率及差异情况如下表所示：

项目	2023-2024 年经营季	2024-2025 年经营季
实际退货率	19.22%	17.48%
预估退货率	8.62%	10.79%
差异	10.60%	6.69%

注：上表中差异= 实际退货率-预估退货率

如上表所示，公司2023-2024年经营季、2024-2025年经营季实际退货率高于预估退货率的金额分别为10.60%、6.69%。根据公司收入会计政策，公司根据最近五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商品，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，实际退货金额冲减预计退货，差额调整当期损益。

2023-2024年经营季实际退货率与预估退货率之间的差异高于2024-2025年经营季，其对于2024年营业成本转回的力度大于2025年度，另外由于2025年度玉米种子销量大幅度降低，此部分影响会拉高2025年度玉米种子的单位成本。

（2）公司2025年度制种成本持续下降，退货玉米种子拆包重新入库的成本与发货时的存货成本的差额拉高2025年度玉米种子的单位成本。

近年来公司生产的玉米种子主要在甘肃省张掖市进行制种，由于我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷，甘肃省张掖市的制种成本也呈现下降趋势。根据甘肃省种业商会的数据，2023年张掖玉米制种的最低亩保产值达4200元，2024年张掖市杂交玉米制种核心基地亩保产值达4000元（优势基地不高于3900元，土壤肥力和制种相关条件较弱的适应基地不高于3800元，新平整基地在同区域基地亩产值的基础上下调200元），2025年张掖市内玉米制种田亩保产值下降至不高于3600元，而且根据海拔高低、地力差异和管理水平等综合条件可适当下浮。从制种亩保产值来看，2024年相较2023年亩保产值下降200元/亩，下降4.76%；2025年相较2024年亩保产值下降400元/亩，下降10%，因此公司2025年玉米单位采购成本低于2024年。

公司每年对退货的玉米种子重新拆包入库，作为原材料后续领用生产，原材料的入库成本为上月的加权平均成本，退货玉米种子（库存商品）的成本与原材料成本之间的差额计入当期营业成本。由于近年来玉米种子单位制种成本逐年降低，其原材料加权平均成本会逐年下降；因为2025年亩保产值的下降幅度高于2024年度，2025年度由于拆包重新入库产生的差额影响力度会高于2024年度。另外，由于2025年玉米种子销售数量大幅度下降，退货玉米种子拆包重新入库的成本与发货时的存货成本的差额会拉高2025年度玉米种子的单位成本。

综上所述，2025年玉米种子销售单位成本高于2024年销售单位成本具有合理性。

4. 公司主要产品营业收入及毛利率变动差异明显的原因及合理性

公司2025年主要产品销售收入、毛利率的变动如下所示：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		增减变动（%）	
	销售收入	毛利率（%）	销售收入	毛利率（%）	销售收入	毛利率
玉米种子	14,531.42	38.01	19,605.28	35.52	-25.88	2.50
小麦种子	12,438.14	21.52	14,054.26	22.66	-11.50	-1.14
花生种子	5,043.41	11.96	4,889.77	14.05	3.14	-2.09
合计	32,012.98	27.50	38,549.31	28.10	-16.96	-0.61

（1）玉米种子收入与毛利率变动的原因及合理性

2025年，公司玉米种子收入较上年同期减少25.88%，主要原因为本年度销量的下滑，销量下滑的主要原因系2025年度我国玉米种子供大于求且玉米粮食价格

低迷，导致玉米种子市场竞争加剧。另外黄淮海夏玉米区的玉米品种从“大穗型”向“中小穗矮秆高耐密”类型的转变加剧了玉米种子的销售两级分化，“中小穗矮秆高耐密”类型的玉米品种较为畅销。

2025年，公司玉米种子毛利率较上年同期增加2.50%，变动不大，主要原因系本年度部分玉米种子的单位售价较去年提高，且公司推出顺应市场趋势的玉米新品种（如AY868、玺旺128等）已经进入市场推广期，导致本年度的玉米单位售价较去年提高。

综上所述，本年度公司玉米种子收入下滑，毛利率较去年略有上升具有合理性。

（2）小麦种子收入与毛利率变动的原因及合理性

2025年，公司小麦种子收入较上年同期下降了11.50%，主要原因为本年度小麦销量的下滑，主要原因系2025年度我国小麦种子市场供应过剩，导致小麦种子市场竞争加剧；另外，我国2025年小麦粮食价格持续低迷，极端天气（如干旱、干热风等）导致部分地区小麦减产，农户购种意愿下降。

2025年，公司小麦种子毛利率较上年同期下降1.14%，变动不大，主要原因系受小麦种子市场供需变化及小麦粮价下滑等影响，黄淮海市场的小麦种子整体过剩，导致小麦种子销售单价有所下降、制种成本略有增加，使公司小麦种子的毛利率较上年有少量下降。

综上所述，本年度公司小麦种子收入下滑，毛利率较去年略有下降具有合理性。

（3）花生种子收入与毛利率变动的原因及合理性

2025年，公司花生种子收入较上年同期增加3.14%，主要原因系公司主动调整花生种子客户结构所致。具体而言，2025年公司针对油料作物销售渠道实施优化调整，加大了经销渠道的开发，使得该渠道销售量占比得到提升，报告期内公司花生种子收入较上年同期提高，该变动具有合理性。

2025年，公司花生种子毛利率较上年降低2.09%，变化不大，主要原因系受花生价格波动影响，花生种子销售单价降低主要系调整销售渠道，减少了政府采购项目，增加了渠道销售，而政府采购项目相对销售价格较高，所以虽然2025年花生种子销售收入增加，但是毛利较上年仍然有所下降。

综上所述，本年度公司花生种子收入相较去年略有上升，毛利率较去年略有下降具有合理性。

5. 扣非净利润由正转负的原因

公司2025年度利润表项目变动情况如下：

单位：万元

项目	本期 发生额	上期 发生额	变动额	变化率 (%)
一、营业收入	33,120.40	39,120.87	-6,000.47	-15.34
减：营业成本	24,340.07	28,220.96	-3,880.90	-13.75
毛利	8,780.34	10,899.91	-2,119.57	-19.45
减：税金及附加	153.26	171.08	-17.82	-10.42
销售费用	3,478.51	3,390.16	88.35	2.61
管理费用	2,438.37	2,564.21	-125.84	-4.91
研发费用	2,401.57	2,160.87	240.70	11.14
财务费用	-190.67	-366.53	175.86	-47.98
加：其他收益	2,281.74	2,292.21	-10.46	-0.46
投资收益（损失以“－”号填列）	168.22	271.65	-103.43	-38.07
公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	3.96		3.96	
信用减值损失（损失以“－”号填列）	-846.28	-305.56	-540.72	176.96
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-740.60	-489.10	-251.49	51.42
资产处置收益（损失以“－”号填列）	10.95	553.07	-542.12	-98.02
二、营业利润（亏损以“－”号填列）	1,377.30	5,302.38	-3,925.08	-74.02
加：营业外收入	50.27	37.56	12.71	33.83
减：营业外支出	55.31	63.82	-8.51	-13.34
三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	1,372.26	5,276.12	-3,903.86	-73.99
减：所得税费用	120.09	232.12	-112.03	-48.26
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	1,252.17	5,044.00	-3,791.84	-75.18
当期非经常性损益	2,472.06	3,023.22	-551.16	-18.23
扣除非经常性损益后的净利润	-1,219.89	2,020.78	-3,240.67	-160.37

注：上表中的变动额=本期发生额-上期发生额；变化率=变动额/上期发生额。

如上表所示，本年度公司扣除非经常性损益后的净利润由正转负的主要原因在于营业利润的大幅度下滑，营业利润本年度相较于去年下降金额3,925.08万元，下降幅度74.02%。营业利润大幅度下滑的主要原因如下：

（1）本年度毛利相较于去年下降2,119.57万元，主要原因系玉米种子和小麦种子市场供应过剩，导致玉米、小麦种子市场竞争加剧；另外，我国2025年玉米和小麦粮食价格持续低迷，极端天气影响，品种迭代转变等因素，农户购种

意愿下降。具体原因分析详见本文之“1. 公司所处行业发展、市场竞争态势分析”“2. 主要产品销售价格变动情况”和“3. 主要产品成本变动情况”内容。

(2) 本年度信用减值损失相较于去年增加540.72万元，主要原因系本年末相较于去年末应收账款期末余额增长10.92%，且截至期末应收账款长账龄回款不佳，期末余额较去年有所增加。

(3) 本年度资产减值损失相较于去年增加251.49万元，主要原因系玉米种子市场供大于求，常规品种同质化严重，市场竞争加剧，基于谨慎性原则对存货计提跌价损失。

(4) 本年度资产处置收益相较于去年减少542.12万元，主要原因系去年同期处置了全资子公司甘肃秋乐的老加工厂相关资产，本年内无重大资产处置项目，导致收益减少。

6. 公司经营业绩与同行业可比公司比较情况

(1) 公司与同行业可比公司的净利润、扣非后净利润变动趋势基本一致
同行业可比公司的净利润、扣非后净利润变动趋势情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		变动趋势（%）	
	净利润	扣非净利润	净利润	扣非净利润	净利润	扣非净利润
ST 荃银	-17,128.95	-26,642.56	14,978.70	10,927.72	-214.36	-343.81
万向德农	603.13	380.69	5,824.03	5,568.64	-89.64	-93.16
金苑种业	524.18	-732.32	-7,426.23	-4,099.51	-107.06	82.14
金博士	-902.56	-918.91	125.12	74.00	-821.38	-1,341.76
秋乐种业	1,252.17	-1,219.89	5,044.00	2,020.78	-75.18	-160.37

注：上表中数据来源为各家公司 2025 年或 2024 年度年报。

如上表所示，公司本年度净利润及扣非净利润相较于去年呈下降趋势，与同行业可比公司 ST 荃银、万向德农及金博士变动趋势基本一致。

(2) 公司与同行业可比公司的营业收入、毛利率变动趋势基本一致，不存在显著差异

同行业可比公司的营业收入、毛利率变动趋势情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度		变动趋势（%）	
	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率
ST 荃银	449,462.83	21.51	470,899.25	25.01	-4.55	-3.50
登海种业	110,181.02	29.55	124,566.45	28.13	-11.55	1.42
万向德农	19,779.50	27.35	34,278.12	27.13	-42.30	0.22

公司名称	2025 年度		2024 年度		变动趋势（%）	
	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率
金苑种业	24,637.05	29.31	18,276.67	33.85	34.80	-4.54
金博士	25,601.98	27.31	31,010.16	26.23	-17.44	1.08
秋乐种业	33,120.40	26.51	39,120.87	27.86	-15.34	-1.35

如上表所示，公司本年度相较于上年度营业收入下降 15.34%，与同行业可比公司的 ST 荃银、登海种业、万向德农、金博士营业收入变动趋势一致。公司本年度相较于上年度毛利率下降 1.35 个百分点，与同行业可比公司的 ST 荃银、金苑种业的毛利率变动一致，与其他同行业可比公司登海种业、万向德农、金博士毛利率变动不存在显著差异。

从主要产品玉米种子和小麦种子的毛利率对比来看，公司与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。

同行业可比公司的玉米种子和小麦种子毛利率变动趋势情况如下：

公司名称	2025 年度		2024 年度（%）		变动趋势	
	玉米种子	小麦种子	玉米种子	小麦种子	玉米种子	小麦种子
ST 荃银	22.90%	10.89%	33.15%	11.07%	-10.26%	-0.18%
登海种业	32.09%	14.83%	29.50%	20.15%	2.59%	-5.32%
万向德农	30.91%		27.69%		3.22%	
金苑种业	31.41%	22.20%	40.88%	18.13%	-9.47%	4.08%
金博士	27.25%	14.02%	27.14%	18.38%	0.11%	-4.36%
秋乐种业	38.01%	21.52%	35.52%	22.66%	2.50%	-1.14%

如上表所示，公司玉米种子本年度相较于上年度毛利率上升 2.50 个百分点，与同行业可比公司登海种业、万向德农、金博士变动趋势一致。公司小麦种子本年度相较于上年度毛利率下降 1.14 个百分点，与同行业可比公司 ST 荃银、登海种业、金博士变动趋势一致。

综上所述，受我国玉米种子和小麦种子市场变化的影响，公司 2025 年玉米收入和小麦收入出现了较大的下降，进而导致公司营业收入、净利润、扣非后净利润出现明显下滑，导致扣非净利润由正转负，整体毛利率略有下降具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）列示在第四季度确认收入的主要产品类别、合同金额、收入确认金额及依据、结算安排、回款情况，说明你公司是否存在跨期确认收入的情形，相关收入是否属于与主营业务无关的、不具备商业实质的应予以扣除的营业收入及判断依据，并说明第四季度收入确认占比与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因；

1. 在第四季度确认收入的主要产品类别、合同金额、收入确认金额及依据、结算安排及回款情况

(1) 公司四季度销售的最主要产品为玉米种子，本年度第四季度玉米种子销售收入 13,175.45 万元，第四季度收入占比较高具有合理性。

公司本年第四季度各月销售收入及占比情况与 2024 年的对比情况如下：

月度	2025 年度		2024 年度	
	金额（万元）	占收入比例（%）	金额（万元）	占收入比例（%）
10 月	549.70	1.66	1,945.20	4.97
11 月	2,929.53	8.85	4,484.34	11.46
12 月	14,650.10	44.23	16,341.77	41.77
合计	18,129.33	54.74	22,771.31	58.21

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。

公司主要客户通常每年春节的放假时间通常在春节法定假期前的 1 至 2 周开始，并一直持续到农历正月十五之后，因此公司玉米种子客户通常在每年 10 月至次年 1 月期间大规模向公司采购产品，并进行积极铺货备货进而确保春节后种子具有良好的销路。

报告期内，公司四季度各月的销售收入呈现逐月上升的趋势，主要原因系公司四季度销售的最主要产品为玉米种子，本年度第四季度玉米种子销售收入 13,175.45 万元，占第四季度收入合计占比 72.67%。公司在张掖市完成制种的玉米新种，经鲜穗回收、晾晒、粗加工、运输、精加工、包装等程序，达到可销售状态一般要到 10 月下旬至 11 月中旬。在此之前，公司主要销售之前库存中留存的种子。故公司 10 月、11 月、12 月的发货量呈现上升趋势，销售金额及占比也相应呈现逐月上升趋势。

根据上表可见，最近 2 年公司四季度收入占比比较稳定，2025 年第四季度各月销售收入及占比情况与 2024 年不存在显著差异，具有合理性。

(2) 公司收入确认时点合理、谨慎，符合《企业会计准则》规定。

①公司销售收入确认时点及依据符合《企业会计准则》的规定，且 2025 年销售收入确认时点及依据未发生变化

公司销售收入确认时点及依据如下：合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司主营玉米、小麦、花生等农作物种子的销售，属于在某一时点履行履约义务。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

在综合考虑合同条款等因素的基础上，按以下时点确认收入：

A、经销商销售模式下，公司以客户签收为收入确认时点。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。

B、直销销售模式下，公司以客户签收为收入确认时点。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。其中，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。

2025 年，公司销售收入确认时点及依据未发生变化。

②公司销售收入确认时点与同行业可比公司不存在较大差异

2025 年度，公司及同行业可比公司的收入确认时点如下：

公司名称	收入确认政策——收入确认时点
隆平高科	公司对采用经销商模式的收入确认方法如下：根据经销商的信用等级，采用预收款及赊销结合的收款政策向经销商发货。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

公司名称	收入确认政策——收入确认时点
	客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现。
登海种业	公司主要在国内销售玉米、小麦、水稻等农作物种子，属于在某一时点履行的履约义务。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。
ST 荃银	本公司主要销售种子，属于在某一时点履行的履约义务，销售具有季节性。本公司根据合同约定将产品交付给客户，在客户取得产品控制权时确认收入，具体为： 国内销售种子商品，本公司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。
万向德农	本集团销售收入以玉米杂交种销售为主，所取得的收入属于某一时点确认的销售收入，在客户取得相关商品控制权时确认收入的实现。取得发货出库单据及客户销售结算单，确认客户取得商品控制权。

根据上表可见，同行业可比公司中基本上以客户签收为收入确认时点。因此，公司销售收入确认时点与同行业可比公司不存在较大差异。

（3）公司玉米种子付款及交货方式主要为款到发货。

公司玉米种子付款及交货方式主要为款到发货，玉米种子经营季内的收入在次年 9 月之前全部结算完毕，与客户就经营季内销售的品种、数量、单价、退货、返利等事项进行核对。

综上所述，公司四季度销售的最主要产品为玉米种子，本年度第四季度玉米种子销售收入 13,175.45 万元，第四季度收入占比较高具有合理性。公司收入确认时点合理、谨慎，符合《企业会计准则》规定，与同行业上市公司不存在显著差异，不存在跨期确认收入的情形。

2. 相关收入是否属于与主营业务无关的、不具备商业实质的应予以扣除的营业收入及判断依据

本年度，公司第四季度营业收入扣除情况表如下所示：

单位：万元

项目	本年度（万元）	具体扣除情况
营业收入金额	18,129.33	
营业收入扣除项目合计金额	621.98	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	3.43%	\

项目	本年度（万元）	具体扣除情况
一、与主营业务无关的业务收入		
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	75.55	出租资产收入、技术转让收入、展示示范收入、种子转商收入等
2.本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。	3.04	销售对外采购的成品种子的收入
3.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。	543.39	本年新增小麦粮食贸易的收入
与主营业务无关的业务收入小计	621.98	
二、不具备商业实质的收入		
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		
营业收入扣除后金额	17,507.35	

根据相关监管规定，营业收入扣除项包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。

（一）与主营业务无关的业务收入是指与上市公司正常经营业务无直接关系，或者虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入。包括但不限于以下项目：

1. 正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。

3. 本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。

6. 未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。

如上表所示，公司不存在不具备商业实质的收入，与主营业务无关的业务收入具体如下：

（1）正常经营之外的其他业务收入：本年度第四季度金额 75.55 万元，主要包含计入其他业务收入科目中的出租资产收入、技术转让收入、展示示范收入。另外，公司存在种子转商收入等，虽然计入主营业务收入，但基于谨慎性原则，将其作为正常经营之外的其他业务收入。

（2）本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入：本年度第四季度金额 3.04 万元，系公司销售对外采购的成品玉米种子的收入，采用净额法核算，基于谨慎性原则，将其作为与主营业务无关的业务收入。

（3）未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入：本年度第四季度金额 543.39 万元，系为公司子公司河南秋乐聚丰农业科技有限公司（以下简称“聚丰公司”）在本年度新形成的小麦粮食销售业务，公司后续计划扩大此业务的开展，但是无可靠证据证明可以形成稳定的业务模式，基于谨慎性原则，将其作为与主营业务无关的业务收入。

综上所述，公司本年度与主营业务无关的业务收入的判断谨慎合理。

3. 第四季度收入确认占比与同行业可比公司一致，不存在显著差异

最近两年，公司销售收入主要集中在第四季度的情况与同行业上市公司不存在较大差异，符合行业惯例。最近两年，同行业可比公司第四季度销售收入及占比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度
登海种业	53.38%	53.58%
ST 荃银	56.97%	56.36%
秋乐种业	54.74%	58.21%

根据上表可见，相比 2024 年，公司 2025 年第四季度收入占全年的收入比例保持稳定，变动较小，且与同行业可比公司不存在较大差异。故公司经营符合行业的基本情况，具有合理性。

（三）结合 2025 年计入当期损益的政府补助项目，逐一说明是与收益相关还是资产相关，非经常损益确认金额、时点及依据，会计处理是否符合企业会计准则的规定；

1. 2025 年计入当期损益的政府补助项目的情况

本年度计入当期损益的政府补助项目合计金额 2,281.74 万元，全部作为本期非经常性损益列示，具体明细情况如下表：

单位：万元			
项目	本期发生额	计入当期非经常性损益的金额	与资产相关/与收益相关
高产多抗玉米杂交种粟玉 2 号、洛玉 4 号 高技术产业化示范工程	40.00	40.00	资产相关

项目	本期发生额	计入当期非经常性损益的金额	与资产相关/ 与收益相关
农业综合开发良种繁育项目	10.00	10.00	资产相关
粮油种业物流建设项目补助资金	16.15	16.15	资产相关
2013-2014 创新发展能力建设滚动计划项目	0.36	0.36	资产相关
河南省 2014 年农业综合开发河南秋乐种业小麦良种繁育及加工基地项目	30.28	30.28	资产相关
郑州市推进现代种业高质量发展奖励资金	6.92	6.92	资产相关
芝麻良种繁育及种子加工基地项目	19.87	19.87	资产相关
高产多抗优质小麦新品种选育与应用	160.98	160.98	收益相关
高淀粉玉米全链条产业化模式构建与应用项目款	6.00	6.00	收益相关
适宜黄淮海中东部地区复合种植的玉米新品种设计与培育	305.00	305.00	收益相关
黄淮南片麦区超高产广适小麦新品种试验示范与推广应用	137.00	137.00	收益相关
高产、耐逆、抗虫等优异玉米种质设计与创制项目款（山东省农业科学院）	150.00	150.00	收益相关
适耐高温热害高产自交系创新与利用项目款	60.00	60.00	收益相关
河南省农业农村厅玉米郑单 819 品种推广补助项目款	500.00	500.00	收益相关
黄淮海南部高淀粉玉米品种鉴选指标体系构建与品种筛选及应用项目	21.40	21.40	收益相关
高淀粉玉米规模机械化丰产增效生产体系集成及示范项目	53.00	53.00	收益相关
河南省农业农村厅小麦百农 307 品种推广补助项目款	500.00	500.00	收益相关
玉米关键性状优异基因挖掘与新品种选育	31.55	31.55	收益相关
2024 年第三批省创新生态支撑专项经费技术转移转化后补助	14.00	14.00	收益相关
个税手续费返还	4.63	4.63	收益相关
失业稳岗补贴款	10.36	10.36	收益相关
一次性扩岗补助	0.45	0.45	收益相关
郑州市科技局 2022 年度省级研究开发财政补助资金	4.74	4.74	收益相关
种子救灾储备款	197.17	197.17	收益相关
良种攻关项目收益	1.89	1.89	收益相关
合计	2,281.74	2,281.74	

2. 公司政府补助会计政策

公司关于政府补助的会计政策如下：

（1）政府补助的类型及会计处理

政府补助是指本公司从政府无偿取得的货币性资产或非货币性资产（但不包括政府作为所有者投入的资本）。政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，应当按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与日常活动无关的政府补助，计入营业外收入。

政府文件明确规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，确认为与资产相关的政府补助。政府文件未明确规定补助对象的，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以区分的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助冲减相关资产账面价值或确认为递延收益。确认为递延收益的金额，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益。

除与资产相关的政府补助之外的政府补助，确认为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

本公司取得政策性优惠贷款贴息，财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向本公司提供贷款的，以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用；财政将贴息资金直接拨付给本公司的，本公司将对应的贴息冲减相关借款费用。

（2）政府补助确认时点

政府补助在满足政府补助所附条件并能够收到时确认。按照应收金额计量的政府补助，在期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金时予以确认。除按照应收金额计量的政府补助外的其他政府补助，在实际收到补助款项时予以确认。

本年度公司政府补助均已经收到现金，政府补助收入确认时点准确，符合会计准则的规定。

3. 政府补助列为非经常性损益的合理性

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益

（2023 年修订）》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

非经常性损益通常包括以下项目：

（二）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外。

公司计入“其他收益”科目的政府补助符合上述规定，因此计入非经常性损益。

经查询同行业可比公司 2025 年年报，关于“其他收益”科目中政府补助是否作为非经常性损益的具体情况如下所示：

单位：万元

公司名称	其他收益 金额	当期非经常性 损益明细表金 额	差异	差异原因
登海种业	4,922.44	4,907.45	14.99	个税扣缴税款手续费返还未作为非经常性损益列报
ST 荃银	7,771.35	7,771.35		
万向德农	242.06	234.55	7.51	稳岗补贴和代扣个人所得税手续费返回未作为非经常性损益列报
国投丰乐	2,052.62	1,584.54	468.08	先进制造业进项税加计抵减未作为非经常性损益列报
秋乐种业	2,281.74	2,281.74		

如上表所示，同行业可比公司中有部分公司未将个税扣缴税款手续费返还、稳岗补贴、先进制造业进项税加计抵减等作为非经常性损益列报。公司基于谨慎性原则，将其他收益中政府补助作为非经常性损益，与同行业公司 ST 荃银一致，与同行业其他公司并不存在显著差异。

（四）说明小麦粮食业务商业模式、主要客户、收入确认政策以及采用总额法确认收入的依据，相关会计处理是否符合企业会计准则中关于总额法确认收入的规定。

1. 小麦粮食业务商业模式

本期新增小麦粮食业务具体由其下属子公司聚丰公司具体实施，其与小麦粮食供应商签订采购合同，与小麦粮食客户签订销售合同。公司的销售客户为漯河市金秋种业有限公司、中粮面业（漯河）有限公司。

本年度公司通过主要小麦粮食供应商于 5-6 月在漯河市当地收购农户生产的小麦种子，收购后直接运送至公司在漯河市当地的仓库，在本年 8-11 月，将小麦粮食销售给客户。

公司（甲方）与小麦粮食供应商（乙方）签订《小麦采购合同》，合同约定：乙方应严格按照国家小麦粮食质量标准执行。如乙方供应的小麦不符合质量规定或甲方要求，甲方有权拒收，由乙方自行处理，所产生的一切费用由乙方自行负责。结算时乙方应提供经过双方确认的入库明细。

公司（乙方、卖方）与小麦粮食客户（甲方、买方）签订《小麦采购框架协议》，合同约定：卖方提供运输工具或委托运输，将协议项下货物运至交付地点向买方交货，货物正常入买方仓库，且验收合格后视为交付完成；货物交付完成之前的一切费用、风险和责任由卖方承担。

2. 公司小麦粮食业务采用总额法确认收入符合企业会计准则中关于总额法确认收入的规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第 34 条：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

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

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。

根据公司与小麦粮食供应商及客户签订的合同，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，其从事交易时的身份是主要责任人。具体分析如下：

企业会计准则相关规定	公司业务情况	分析情况
企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：		
（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。	根据公司与供应商和客户签订的合同条款，公司向供应商独立采购粮食，完成检验入库后公司取得其控制权，后续向客户销售。	属于主要责任人
（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	—	—
（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。	—	—
在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：		
（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。	根据公司与供应商和客户签订的合同条款，公司独立向供应商采购粮食，公司取得其控制权。公司对向客户交付的产品质量独立承担主要责任。	
（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	根据公司与客户签订的合同，公司在转让商品之前承担了该商品保管、灭失及价格波动风险，符合在转让商品之前承担了该商品的存货风险的特征。	
（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。	公司持有采购的货物后，根据市场行情，双方通过商业谈判确定最终价格，公司拥有对产品完整、自主的销售定价权。	
（四）其他相关事实和情况。	—	—

由上述分析可见，公司小麦粮食业务的采购与销售交易相互独立，公司自主选择供应商，自主决定交易价格，在向客户转让商品前拥有对商品完整的控制权，拥有相关产品的定价权，属于交易中的主要责任人，因此公司按照总额法确认销售收入具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，公司小麦粮食业务使用总额法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

二、关于会计估计变更及坏账准备

本期，你公司进行会计估计变更，将应收账款组合分类由“赊销业务客户”变更为“政府客户组合”和“非政府客户组合”。其中，政府客户组合账龄 1

年以内至 5 年以上应收账款坏账准备计提比例分别为 35%、45%、60%、75%、82%、100%；非政府客户组合计提比例分别为 6%、14%、30%、50%、70%、100%。

报告期末，你公司应收账款账面余额 8,366.35 万元，全部分类为按组合计提坏账准备的应收账款，账龄一年以上应收账款余额 6,544.18 万元。分客户类别来看，政府客户组合应收账款账面余额 5,736.78 万元，累计计提坏账准备 3,783.48 万元，计提比例 65.95%；非政府客户组合应收账款账面余额 2,629.57 万元，累计计提坏账准备 439.34 万元，计提比例 16.71%。

请你公司：

（一）结合应收账款对手方信用风险特征变化，说明本次会计估计变更的原因及合理性、变更是否符合《企业会计准则》相关规定、是否涉嫌滥用会计估计变更操纵利润；

（二）说明按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准，并结合按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的信用风险特征、应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况，说明对其分类是否准确；

（三）结合政府客户组合及非政府客户组合经营情况、信用情况、还款能力等，分账龄详细列示两类客户组合坏账准备计提比例的计算过程及依据，是否与其信用情况及同行业可比公司一致，如不一致，说明原因，并说明应收账款坏账准备计提是否充分；

（四）列示账龄 1 年以上应收账款主要对手方名称、信用情况、应收账款余额、本期坏账准备计提金额、累计坏账准备计提金额，说明期后回款情况、是否存在进一步计提坏账准备的风险，以及你公司采取的收款措施及效果。

请审计机构结合针对会计估计变更合理性、应收账款真实性、坏账准备计提准确性所采取的审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合应收账款对手方信用风险特征变化，说明本次会计估计变更的原因及合理性、变更是否符合《企业会计准则》相关规定、是否涉嫌滥用会计估计变更操纵利润；

1. 企业会计准则应用指南关于评估信用风险变化所考虑的因素

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南，评估信用风险变化所考虑的因素包含下列 15 项内容：

- （1）信用风险变化所导致的内部价格指标的显著变化；
- （2）若现有金融工具在报告日作为新金融工具源生或发行，该金融工具的利率或其他条款将发生的显著变化（如更严格的合同条款、增加抵押品或担保物、更高的收益率等）；
- （3）同一金融工具或具有相同预计存续期的类似金融工具的信用风险的外部市场指标的显著变化；
- （4）金融工具外部信用评级实际或预期的显著变化；
- （5）对借款人实际或预期的内部信用评级下调；
- （6）预期将导致借款人履行其偿债义务的能力发生显著变化的业务、财务或外部经济状况的不利变化；
- （7）借款人经营成果实际或预期的显著变化；
- （8）同一借款人发行的其他金融工具的信用风险显著增加；
- （9）借款人所处的监管、经济或技术环境的显著不利变化；
- （10）作为债务抵押的担保物价值或第三方提供的担保或信用增级质量的显著变化；
- （11）预期将降低借款人按合同约定期限还款的经济动机的显著变化；
- （12）借款合同的预期变更；
- （13）借款人预期表现和还款行为的显著变化；
- （14）企业对金融工具信用管理方法的变化；
- （15）逾期信息。

2. 公司变更会计估计的合理性

（1）政府客户和非政府客户 2021-2025 年应收账款回收率分析

公司应收账款于 2021-2025 年期间按照政府客户和非政府客户组合进行划分，具体应收账款回收率如下表所示：

单位：万元

政府客户 账龄	2021 年度		2022 年度		2023 年度		2024 年度		2025 年度	
	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)

政府客户 账龄	2021 年度		2022 年度		2023 年度		2024 年度		2025 年度	
	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)	金额	回收率 (%)
1 年以内	2,907.94	34.93	2,514.58	26.36	1,794.02	11.53	1,472.91	9.25	319.42	
1-2 年	974.54	55.52	1,892.07	17.31	1,851.70	41.36	1,587.14	3.41	1,336.60	
2-3 年	465.96	36.82	433.46	29.45	1,564.56	22.92	1,085.77	10.02	1,533.04	
3-4 年	65.19	11.32	294.40	1.68	305.79	1.14	1,205.90	29.47	976.95	
4-5 年	127.68		57.81	17.30	289.46	16.17	302.31	0.06	850.48	
5 年以上			127.68		175.49		418.15		720.28	
小计	4,541.31		5,320.00		5,981.02		6,072.18		5,736.77	
非政府客 户账龄										-
1 年以内	371.31	61.70	545.71	28.98	1,033.98	43.40	619.33	49.86	1,502.75	
1-2 年	40.53	28.28	142.22	1.41	387.55	41.92	585.27	0.82	310.51	
2-3 年	50.51	79.98	29.07	6.30	140.21	97.48	225.10	7.41	580.50	
3-4 年	0.22	50.00	10.11	1.09	27.24		3.54	96.05	208.43	
4-5 年	2.35	99.57	0.11	9.09	10.00		27.24		0.14	
5 年以上	0.62		0.01		0.10		10.00	100.00	27.24	
小计	465.54		727.23		1,599.08		1,470.48		2,629.57	
合计	5,006.85		6,047.23		7,580.10		7,542.66		8,366.34	

注：以 2021 年度账龄 1 年以内示例，上表中回收率=(2021 年 1 年以内应收账款余额-2022 年 1-2 年应收账款余额)/2021 年 1 年以内应收账款余额。

如上表所示，2021 年度和 2022 年度公司政府客户和非政府客户的应收账款回收率差异不大，自 2023 年开始公司政府客户应收账款回收率逐渐下降，账龄 1 年以内的回收率从 2023 年的 11.53%下降至 2024 年的 9.25%，账龄 1-2 年的回收率从 2023 年的 41.36%下降至 2024 年的 3.41%；相较于政府客户而言，非政府客户账龄 1 年以内的回收率从 2023 年的 43.40%上升至 2024 年的 49.86%，回收率变动趋势与政府客户呈相反趋势。

从“借款人预期表现和还款行为的显著变化”和“逾期信息”这两项评估信用风险变化所考虑的因素来说，由于宏观经济压力、债务约束、民生刚性支出增加等因素，当前政府财政资金更多用来保障“三保”（保基本民生、保工资、保运转），同时向“应急稳增长、重点领域补短板”倾斜，传统上可用于企业补贴、基建扩张、信用增信的财政资源被明显挤压，依赖财政回款的企业现金流承压，政府客户款项的回款率明显下降。而非政府客户并不存在上述因素影响，因此非政府客户 2024 年度的回款率优于政府客户。上述情况表明政府客户和非政府客户的当期状况、信用风险及预期经济利益存在显著差异。

(2) 政府客户和非政府客户 2021-2025 年应收账款实际坏账损失分析

由于政府客户的特殊性，公司政府客户并未发生实际坏账损失。

关于非政府客户，公司 2022-2024 年度存在非政府客户核销的情况，具体情况如下表所示：

单位：元

年度	核销金额	应收账款余额	实际坏账损失率（%）
2022 年	6,218.20	7,272,343.49	0.09
2023 年	56,155.83	15,990,885.80	0.35
2024 年	1,080.00	14,704,923.13	0.01

在实际坏账损失方面，政府客户和非政府客户存在差异。

综上所述，2025 年末，如果公司继续按照过往的预期信用损失法计提应收账款坏账准备，与公司 2025 年客户的当前状况、信用风险及预期经济利益存在不匹配的情况。鉴于公司客户的当前状况、信用风险及预期经济利益发生了变化，公司本次应收账款会计估计变更具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定，不涉嫌滥用会计估计变更操纵利润的情形。

（二）说明按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准，并结合按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的信用风险特征、应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况，说明对其分类是否准确；

1. 按组合计提坏账准备的应收账款以及按单项计提坏账准备的应收账款的划分标准

公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

2. 按组合计提坏账准备的应收账款主要对手方的信用风险特征、应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况

（1）按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收账款按照信用风险特征组合：

组合类别	确定依据
组合 1：政府客户组合	相同账龄的政府客户组合具有类似信用风险特征
组合 2：非政府客户组合	相同账龄的非政府客户组合具有类似信用风险特征
组合 3：合并范围内关联方组合	应收公司并表范围内关联方的应收款项，合并时进行抵消

对于政府客户组合和非政府客户的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，采用账龄迁徙率矩阵模型计算预期信用损失。

对于本公司合并范围内关联方的应收款项，采用个别认定法计提坏账准备。

(2) 截至 2025 年期末政府客户和非政府客户应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况

截至 2025 年期末，政府客户和非政府客户应收账款余额、账龄、坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	政府客户组合期末余额		非政府客户组合期末余额		合计金额	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
1 年以内	319.42	111.80	1,502.75	90.16	1,822.17	201.96
1-2 年	1,336.60	601.47	310.51	43.47	1,647.11	644.94
2-3 年	1,533.04	919.83	580.50	174.15	2,113.54	1,093.98
3-4 年	976.95	732.72	208.43	104.21	1,185.38	836.93
4-5 年	850.48	697.39	0.14	0.10	850.62	697.49
5 年以上	720.28	720.28	27.24	27.24	747.53	747.53
合计	5,736.78	3,783.48	2,629.57	439.34	8,366.35	4,222.83

公司政府客户组合主要是指客户性质是党政机关、事业单位、机关单位的客户，从“借款人预期表现和还款行为的显著变化”和“逾期信息”这两项评估信用风险变化所考虑的因素来说，上述性质的客户在相同账龄具有类似信用风险特征。

除了合并范围内关联方客户及公司政府客户之外，其他客户均作为非政府客户组合，此类客户在相同账龄具有类似信用风险特征。

综上所述，公司基于“借款人预期表现和还款行为的显著变化”和“逾期信息”这两项评估信用风险特征因此考虑，按照相同信用风险特征将客户划分为政府客户组合和非政府客户组合准确。

(三) 结合政府客户组合及非政府客户组合经营情况、信用情况、还款能力等，分账龄详细列示两类客户组合坏账准备计提比例的计算过程及依据，是

否与其信用情况及同行业可比公司一致，如不一致，说明原因，并说明应收账款坏账准备计提是否充分；

1. 政府客户组合及非政府客户组合经营情况、信用情况、还款能力

由于宏观经济压力、债务约束、民生刚性支出增加等因素，当前政府财政资金更多用来保障“三保”（保基本民生、保工资、保运转），同时向“应急稳增长、重点领域补短板”倾斜，传统上可用于企业补贴、基建扩张、信用增信的财政资源被明显挤压，依赖财政回款的企业现金流承压，政府客户款项的回款率明显下降，非政府客户不存在上述因素影响。

2. 公司应收账款坏账准备的计提方法

（1）公司对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项（无论是否含重大融资成分），以及由《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，均采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

（2）本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合类别	确定依据
组合 1：政府客户组合	相同账龄的政府客户组合具有类似信用风险特征
组合 2：非政府客户组合	相同账龄的非政府客户组合具有类似信用风险特征
组合 3：合并范围内关联方组合	应收公司并表范围内关联方的应收款项，合并时进行抵消

对于政府客户组合和非政府客户的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，采用账龄迁徙率矩阵模型计算预期信用损失。

对于本公司合并范围内关联方的应收款项，采用个别认定法计提坏账准备。

公司基于迁徙率模型测算出历史损失率，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失，计提组合坏账准备。

3. 政府客户组合应收账款坏账准备计提比例的具体计算过程

（1）确定适当账龄期间并统计各期末账龄情况

公司考虑到所选期间过短可能不具有代表性，期间过长可能不能真实地反映经济环境，结合信用期及回款情况等因素，公司汇总了过去六年的账龄明细作为计算基础。公司 2020 年期末-2025 年期末的应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2020/12/31	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31	2024/12/25	2025/12/31
1 年以内	1,315.69	2,907.94	2,514.58	1,794.02	1,472.91	319.42
1-2 年	532.97	974.54	1,892.07	1,851.70	1,587.14	1,336.60
2-3 年	65.19	465.96	433.46	1,564.56	1,085.77	1,533.04
3-4 年	127.68	65.19	294.40	305.79	1,205.90	976.95
4-5 年		127.68	57.81	289.46	302.31	850.48
5 年以上			127.68	175.49	418.15	720.28
小计	2,041.54	4,541.32	5,320.00	5,981.02	6,072.18	5,736.78

（2）计算迁徙率

迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重，将 5 年以上实际损失率假设为 100%。经过上述计算，公司 2025 年度平均迁徙率结果如下：

账龄	2020 年迁徙至 2021 年	2021 年迁徙至 2022 年	2022 年迁徙至 2023 年	2023 年迁徙至 2024 年	2024 年迁徙至 2025 年	平均迁徙率	注释
1 年以内	74.07%	65.07%	73.64%	88.47%	90.75%	78.40%	a
1-2 年	87.43%	44.48%	82.69%	58.64%	96.59%	73.96%	b
2-3 年	100.00%	63.18%	70.55%	77.08%	89.98%	80.16%	c
3-4 年	100.00%	88.67%	98.32%	98.86%	70.53%	91.28%	d
4-5 年		100.00%	82.70%	83.83%	99.94%	91.62%	e
5 年以上			100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	f

（3）计算历史迁徙率

根据平均迁徙率计算各账龄的历史损失率，假设 5 年以上历史损失率 100%，具体情况如下：

账龄	计算方式	历史损失率
1 年以内	$f^*e^*d^*c^*b^*a$	38.87%
1-2 年	$f^*e^*d^*c^*b$	49.58%
2-3 年	$f^*e^*d^*c$	67.03%
3-4 年	f^*e^*d	83.63%
4-5 年	f^*e	91.62%
5 年以上	f	100.00%

（4）确认前瞻性信息调整系数

公司考虑前瞻性信息的方法为基于经验的前瞻性调整，判断时使用的信息应当既包含与借款人特定因素相关的信息，又包含反映总体经济状况和趋势的信息。公司选择建立宏观经济环境预测的评分与前瞻性调整的对照表进行适当调整。

1) 评价企业选择的用于前瞻性调整的经济指标

此组合公司主要赊销客户为河南省内政府客户，根据历史经验国内生产总值（GDP）增长率、货币供应量（M2）增长率、中央一般公共预算收入增长率及河南省一般公共预算收入增长率与公司政府客户信用损失相关性较高，公司选择上述四个经济指标作为对于宏观经济环境预测的评分依据。

2) 设定评分标准和权重

公司根据目前的宏观经济状况，设定的评分标准和权重如下表所示：

经济指标	评分标准		百分制赋值	权重
国内生产总值（GDP）增长率	A	预计提高 10%以上	100	15%
	B	预计提高 5%-10%	80	
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
货币供应量（M2）增长率	A	预计提高 10%以上	100	15%
	B	预计提高 5%-10%	80	
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
中央一般公共预算收入增长率	A	预计提高 10%以上	100	30%
	B	预计提高 5%-10%	80	
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
河南省一般公共预算收入增长率	A	预计提高 10%以上	100	40%
	B	预计提高 5%-10%	80	
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
合计				100%

注：上表中中央一般公共预算收入增长率、河南省一般公共预算收入增长率权重较高是基于此组合客户群体为政府客户，政府财政收入情况与政府客户回款更为密切。

3) 基于历史数据设定评分值与前瞻性调整系数的对照表

根据公司历史数据的实际情况，公司设定的评分值与前瞻性调整系数的对照表如下表所示：

序号	得分区间	调整系数	预测情景
1	>95	0.60	非常乐观
2	80-95	0.80	乐观
3	60-80	0.90	基准偏乐观
4	50-60	1.00	基准
5	40-50	1.10	基准偏谨慎
6	20-40	1.20	谨慎
7	<20	1.40	非常谨慎

4) 取得预测的未来经济指标

公司收集四项经济指标的历史数据及未来预测信息，以 2024 年度的数据作为基准数据，每年对经济指标进行预测，具体情况如下表所示：

指标	情形	权重	未来 1 年-2025 年	未来 1-2 年-2026 年	未来 2-3 年-2027 年	未来 3-4 年-2028 年	未来 4-5 年-2029 年	未来 5 年以 上-2030 年
国内生 产总值 (GDP) 增长率	基本	80%	5.00%	4.80%	4.70%	4.60%	4.50%	4.30%
	上升	10%	5.20%	5.00%	4.90%	4.80%	4.70%	4.60%
	下降	10%	4.50%	4.30%	4.10%	4.00%	3.90%	3.80%
	预测值		4.97%	4.77%	4.66%	4.56%	4.46%	4.28%
	基准值		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
	预测值变 动		-0.03%	-0.23%	-0.34%	-0.44%	-0.54%	-0.72%
	对应的情 形		D	D	D	D	D	D
	最终得分		7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50
货币供 应量 (M2) 增长率	基本	80%	8.00%	7.90%	7.80%	7.80%	7.70%	7.60%
	上升	10%	8.80%	8.60%	8.50%	8.40%	8.30%	8.20%
	下降	10%	7.20%	7.10%	7.00%	7.00%	6.90%	6.80%
	预测值		8.00%	7.89%	7.79%	7.78%	7.68%	7.58%
	基准值		7.30%	7.30%	7.30%	7.30%	7.30%	7.30%
	预测值变 动		0.70%	0.59%	0.49%	0.48%	0.38%	0.28%
	对应的情 形		D	D	D	D	D	D
	最终得分		7.50	7.50	7.50	7.50	7.50	7.50
中央一 般公共 预算收	基本	70%	2.10%	2.30%	2.50%	2.80%	3.00%	3.20%
	上升	20%	2.30%	2.50%	2.70%	3.00%	3.30%	3.50%
	下降	10%	1.80%	2.00%	2.30%	2.50%	3.00%	3.00%

指标	情形	权重	未来 1 年-2025 年	未来 1-2 年-2026 年	未来 2-3 年-2027 年	未来 3-4 年-2028 年	未来 4-5 年-2029 年	未来 5 年以上-2030 年
入增长率	预测值		2.11%	2.31%	2.52%	2.81%	3.06%	3.24%
	基准值		0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%
	预测值变动		1.21%	1.41%	1.62%	1.91%	2.16%	2.34%
	对应的情形		C	C	C	C	C	C
	最终得分		19.50	19.50	19.50	19.50	19.50	19.50
河南省一般公共预算收入增长率	基本	70%	2.50%	2.50%	2.60%	2.70%	2.80%	2.90%
	上升	15%	2.60%	2.60%	2.70%	2.80%	2.90%	3.00%
	下降	15%	2.40%	2.40%	2.50%	2.60%	2.70%	2.80%
	预测值		2.50%	2.50%	2.60%	2.70%	2.80%	2.90%
	基准值		-2.60%	-2.60%	-2.60%	-2.60%	-2.60%	-2.60%
	预测值变动		5.10%	5.10%	5.20%	5.30%	5.40%	5.50%
	对应的情形		B	B	B	B	B	B
	最终得分		32.00	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
合计得分			66.50	66.50	66.50	66.50	66.50	66.50

①四项经济指标基准值的数据情况及数据来源

经济指标	2024 年度	数据来源
国内生产总值（GDP）增长率	5.00%	国家统计局
货币供应量（M2）增长率	7.30%	国家统计局
中央一般公共预算收入增长率	0.90%	财政部
河南省一般公共预算收入增长率	-2.60%	河南省财政厅

②国内生产总值（GDP）增长率数据情况及数据来源

A 历史数据情况

单位：亿元

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年前三季度
GDP 数据	1,005,872.40	1,034,867.60	1,173,823.00	1,234,029.40	1,294,271.70	1,349,083.50	1,015,036.00
不变价同比增长率		2.30%	8.10%	3.00%	5.20%	5.00%	5.20%

注：上表中的数据来源于国家统计局。

B 预测数据情况

国际机构预测：根据最新数据，IMF 在 2024 年 12 月将中国 2025 年 GDP 增速预测上调 0.2 个百分点至 5.0%，2026 年上调 0.3 个百分点至 4.5%。

国内机构预测：根据国家发改委网站上国家信息中心发布的《人口要素变化

背景下我国经济潜在增长率预测研究》，未来我国经济潜在增长率总体呈下降走势，已是国内外经济学界的普遍共识。“十五五”及中长期我国经济潜在增长率会下降至多少，学界大致形成了三种不同观点：即我国经济潜在增长率在 5%以下、增长率介于 5%~6%之间、增长率能达到 6%以上。文章最终观点为 2026—2030 年和 2031—2035 年我国国内生产总值预期目标定为年均增长 4.8%左右和 4.3%左右。公司基于上述观点对国内生产总值（GDP）增长率进行预测。

③货币供应量（M2）增长率数据情况及数据来源

A 历史数据情况

单位：亿元

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年前三 季度
M2 数据	1,986,488.82	2,186,795.89	2,382,899.56	2,664,320.84	2,922,713.33	3,135,322.30	3,669,900.00
货币和准货币 (M2)供应量同 比增长率 (%)		10.10%	9.00%	11.80%	9.70%	7.30%	8.00%

注：上表中的数据来源于国家统计局及中国人民银行。

B 预测数据情况

货币供应量增长的理论基础源于费雪方程式： $MV=PT$ ，其中 M 表示货币量，V 表示货币流通速度，P 表示商品、劳务的价格，T 表示商品和劳务数量。在实际分析中，通常把货币供应量与经济增长速度和价格进行比较。即货币供应量增长率=GDP 增长率+价格上涨率。

从古典货币理论 $M/Y=kP/V$ 出发，假设 k 与 V 在一定时期内保持稳定，可得“货币增速 - 实际 GDP 增速= CPI 增速”，即“货币增速=实际 GDP 增速+CPI 增速”。但在实际情况中，由于金融深化、资产货币化等因素，M2 增速通常会高于名义 GDP 增速 2-3 个百分点。

公司按照上述假设来确定 M2 的基本指标。

④中央一般公共预算收入增长率数据情况及数据来源

A 历史数据情况

单位：亿元

年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
----	--------	--------	--------	--------	--------	--------

中央一般公共预算收入	82,771.00	91,462.00	94,885.00	99,566.00	100,436.00	96,960.00
增长率	-7.30%	10.50%	3.80%	4.90%	0.90%	2.10%

注：上表中 2020-2024 年数据来源于财政部每年的财政收支情况，2025 年数据来源于《关于 2024 年中央和地方预算执行情况与 2025 年中央和地方预算草案的报告（摘要）》。

由上表可知，2020-2024 年度中央一般公共预算收入平均增长率为 2.56%。

B 预测数据情况

根据近五年平均增长率情况，未来五年增长率基准预测数据在 2.1%-3.2%之间。

⑤河南省一般公共预算收入增长率数据情况及数据来源

A 历史数据情况

单位：亿元

年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
河南省一般公共预算收入	4,155.20	4,347.40	4,261.60	4,512.00	4,398.90	4,501.70
河南省一般公共预算收入增长率	2.80%	4.30%	-2.10%	6.20%	-2.60%	2.50%

注：上表中 2020-2024 年数据来源于河南省财政厅每年的预算执行简要分析，2025 年数据来源于 2026 年 1 月 6 日河南省举行的推动 2026 年第一季度经济发展实现良好开局若干政策措施新闻发布会，省财政厅党组书记、厅长赵庆业在答记者问时的数据。

由上表可知，2020-2024 年度河南省一般公共预算收入平均增长率为 1.72%。

B 预测数据情况

根据近五年平均增长率情况，未来五年增长率基准预测数据在 2.5%-2.9%之间。

5) 根据评分表确认总得分，然后根据对照表确定前瞻性调整系数

公司根据预测结果对应评分表，计算加权后总得分如下表所示：

经济指标	评分标准		百分制赋值	权重	选择的情形	加权后得分
国内生产总值（GDP）增长率	A	预计提高 10%以上	100	15%	D	7.50
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			

经济指标	评分标准		百分制赋值	权重	选择的情形	加权后得分
货币供应量（M2）增长率	A	预计提高 10%以上	100	15%	D	7.50
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			
中央一般公共预算收入增长率	A	预计提高 10%以上	100	30%	C	19.50
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			
河南省一般公共预算收入增长率	A	预计提高 10%以上	100	40%	B	32.00
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			
合计				100.00%		66.50

根据对照表确定前瞻性调整系数：

序号	得分区间	调整系数	预测情景	总得分	对应调整系数
1	>95	0.60	非常乐观	66.50	0.90
2	80-95	0.80	乐观		
3	60-80	0.90	基准偏乐观		
4	50-60	1.00	基准		
5	40-50	1.10	基准偏谨慎		
6	20-40	1.20	谨慎		
7	<20	1.40	非常谨慎		

根据对照表确定前瞻性调整系数为 0.90，即前瞻性信息调整系数为-10%。

（5）根据前瞻性调整计算预期信用损失率

公司在计算出历史损失率的基础上，基于以往经验，结合历史情况和未来的不确定性，考虑到未来宏观经济环境等因素的影响，结合历史损失率以及账龄迁

徙率情况，加入前瞻性系数调整，计算出理论预期信用损失率，并与原金融工具准则下的计提比例相对比，以两者中较大的数据作为本期末预期损失率，具体过程如下：

账龄	历史损失率	前瞻性信息调整系数	理论预期损失率	原准则下计提比例	预期损失率
1 年以内	38.87%	-10.00%	35.00%	3.00%	35.00%
1-2 年	49.58%	-10.00%	45.00%	10.00%	45.00%
2-3 年	67.03%	-10.00%	60.00%	30.00%	60.00%
3-4 年	83.63%	-10.00%	75.00%	50.00%	75.00%
4-5 年	91.62%	-10.00%	82.00%	50.00%	82.00%
5 年以上	100.00%	-10.00%	90.00%	100.00%	100.00%

4. 非政府客户组合应收账款坏账准备计提比例的具体计算过程

(1) 确定适当账龄期间并统计各期末账龄情况

公司考虑到所选期间过短可能不具有代表性，期间过长可能不能真实地反映经济环境，结合信用期及回款情况等因素，公司汇总了过去六年的账龄明细作为计算基础。公司 2020 期末-2025 年期末的应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2020/12/31	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31	2024/12/31	2025/12/31
1 年以内	745.61	371.31	545.71	1,033.98	619.33	1,502.75
1-2 年	158.01	40.53	142.22	387.55	585.27	310.51
2-3 年	0.94	50.51	29.07	140.21	225.10	580.50
3-4 年	5.35	0.22	10.11	27.24	3.54	208.43
4-5 年	0.05	2.35	0.11	10.00	27.24	0.14
5 年以上	0.57	0.62	0.01	0.10	10.00	27.24
小计	910.54	465.55	727.23	1,599.09	1,470.49	2,629.57

(2) 计算迁徙率

迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重，将 5 年以上实际损失率假设为 100%。经过上述计算，公司 2025 年度平均迁徙率结果如下：

账龄	2020 年迁徙至 2021 年	2021 年迁徙至 2022 年	2022 年迁徙至 2023 年	2023 年迁徙至 2024 年	2024 年迁徙至 2025 年	平均迁徙率	注释
1 年以内	5.44%	38.30%	71.02%	56.60%	50.14%	44.30%	a
1-2 年	31.97%	71.71%	98.59%	58.08%	99.18%	71.91%	b
2-3 年	23.50%	20.02%	93.73%	2.53%	92.59%	46.47%	c
3-4 年	43.95%	49.73%	98.90%	100.00%	4.04%	59.33%	d
4-5 年	100.00%	0.29%	88.36%	98.92%	63.29%	70.17%	e

账龄	2020 年迁徙至 2021 年	2021 年迁徙至 2022 年	2022 年迁徙至 2023 年	2023 年迁徙至 2024 年	2024 年迁徙至 2025 年	平均迁徙率	注释
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	f

（3）计算历史迁徙率

根据平均迁徙率计算各账龄的历史损失率，假设 5 年以上历史损失率 100%，具体情况如下：

账龄	计算方式	历史损失率
1 年以内	$f \cdot e \cdot d \cdot c \cdot b \cdot a$	6.16%
1-2 年	$f \cdot e \cdot d \cdot c \cdot b$	13.91%
2-3 年	$f \cdot e \cdot d \cdot c$	19.35%
3-4 年	$f \cdot e \cdot d$	41.63%
4-5 年	$f \cdot e$	70.17%
5 年以上	f	100.00%

（4）确认前瞻性信息调整系数

公司考虑前瞻性信息的方法为基于经验的前瞻性调整，判断时使用的信息应当既包含与借款人特定因素相关的信息，又包含反映总体经济状况和趋势的信息。公司选择建立宏观经济环境预测的评分与前瞻性调整的对照表进行适当调整。

1）评价企业选择的用于前瞻性调整的经济指标

此组合公司主要赊销客户为非政府客户，根据历史经验国内生产总值（GDP）增长率、货币供应量（M2）增长率、居民消费指数（CPI）增长率与公司非政府客户信用损失相关性较高，公司选择上述三个经济指标作为对于宏观经济环境预测的评分依据。

2）设定评分标准和权重

公司根据目前的宏观经济状况，设定的评分标准和权重如下表所示：

经济指标	评分标准		百分制赋值	权重
国内生产总值（GDP）增长率	A	预计提高 10%以上	100	30%
	B	预计提高 5%-10%	80	
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
货币供应量（M2）增长率	A	预计提高 10%以上	100	30%
	B	预计提高 5%-10%	80	

经济指标	评分标准		百分制赋值	权重
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
居民消费指数 （CPI）增长率	A	预计提高 10%以上	100	40%
	B	预计提高 5%-10%	80	
	C	预计提高 1%-5%	65	
	D	预计持平（上下 1%以内）	50	
	E	预计降低 1%-5%	35	
	F	预计降低 5%-10%	20	
	G	预计降低 10%以上	0	
合计				100%

3）基于历史数据设定评分值与前瞻性调整系数的对照表

根据公司历史数据的实际情况，公司设定的评分值与前瞻性调整系数的对照表如下表所示：

序号	得分区间	调整系数	预测情景
1	>95	0.60	非常乐观
2	80-95	0.80	乐观
3	60-80	0.90	基准偏乐观
4	50-60	1.00	基准
5	40-50	1.10	基准偏谨慎
6	20-40	1.20	谨慎
7	<20	1.40	非常谨慎

4）取得预测的未来经济指标

公司收集四项经济指标的历史数据及未来预测信息，以 2024 年度的数据作为基准数据，每年对经济指标进行预测，具体情况如下表所示：

指标	情形	权重	未来 1 年-2025 年	未来 1-2 年-2026 年	未来 2-3 年-2027 年	未来 3-4 年-2028 年	未来 4-5 年-2029 年	未来 5 年以 上-2030 年
国内生 产总值 （GDP） 增长率	基本	80%	5.00%	4.80%	4.70%	4.60%	4.50%	4.30%
	上升	10%	5.20%	5.00%	4.90%	4.80%	4.70%	4.60%
	下降	10%	4.50%	4.30%	4.10%	4.00%	3.90%	3.80%
	预测值		4.97%	4.77%	4.66%	4.56%	4.46%	4.28%
	基准值		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
	预测值变 动		-0.03%	-0.23%	-0.34%	-0.44%	-0.54%	-0.72%
	对应的情		D	D	D	D	D	D

指标	情形	权重	未来 1 年-2025 年	未来 1-2 年-2026 年	未来 2-3 年-2027 年	未来 3-4 年-2028 年	未来 4-5 年-2029 年	未来 5 年以 上-2030 年
	形							
	最终得分		15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
货币供 应量 (M2) 增长率	基本	80%	8.00%	7.90%	7.80%	7.80%	7.70%	7.60%
	上升	10%	8.80%	8.60%	8.50%	8.40%	8.30%	8.20%
	下降	10%	7.20%	7.10%	7.00%	7.00%	6.90%	6.80%
	预测值		8.00%	7.89%	7.79%	7.78%	7.68%	7.58%
	基准值		7.30%	7.30%	7.30%	7.30%	7.30%	7.30%
	预测值变 动		0.70%	0.59%	0.49%	0.48%	0.38%	0.28%
	对应的情 形		D	D	D	D	D	D
	最终得分		15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
居民消 费指数 (CPI) 增长率	基本	80%	0.20%	0.30%	0.50%	0.70%	0.90%	1.00%
	上升	10%	0.30%	0.50%	0.80%	1.00%	1.20%	1.40%
	下降	10%	0.08%	0.10%	0.20%	0.30%	0.40%	0.50%
	预测值		0.20%	0.30%	0.50%	0.69%	0.88%	0.99%
	基准值		0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%	0.20%
	预测值变 动		0.00%	0.10%	0.30%	0.49%	0.68%	0.79%
	对应的情 形		D	D	D	D	D	D
	最终得分		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
合计得分			50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00

①四项经济指标基准值的数据情况及数据来源

经济指标	2024 年度	数据来源
国内生产总值（GDP）增长率	5.00%	国家统计局
货币供应量（M2）增长率	7.30%	国家统计局
居民消费指数（CPI）增长率	0.20%	国家统计局

②国内生产总值（GDP）增长率数据情况及数据来源

A 历史数据情况

单位：亿元

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年前三 季度
GDP 数据	1,005,872.40	1,034,867.6 0	1,173,823 .00	1,234,029.4 0	1,294,271 .70	1,349,083. 50	1,015,036.00

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年前三 季度
不变价同比 增长率		2.30%	8.10%	3.00%	5.20%	5.00%	5.20%

注：上表中的数据来源于国家统计局。

B 预测数据情况

国际机构预测：根据最新数据，IMF 在 2024 年 12 月将中国 2025 年 GDP 增速预测上调 0.2 个百分点至 5.0%，2026 年上调 0.3 个百分点至 4.5%。

国内机构预测：根据国家发改网站上国家信息中心发布的《人口要素变化背景下我国经济潜在增长率预测研究》，未来我国经济潜在增长率总体呈下降走势，已是国内外经济学界的普遍共识。“十五五”及中长期我国经济潜在增长率会下降至多少，学界大致形成了三种不同观点：即我国经济潜在增长率在 5%以下、增长率介于 5%~6%之间、增长率能达到 6%以上。文章最终观点为 2026—2030 年和 2031—2035 年我国国内生产总值预期目标定为年均增长 4.8%左右和 4.3%左右。公司基于上述观点对国内生产总值（GDP）增长率进行预测。

③居民消费指数（CPI）增长率数据情况及数据来源

A 历史数据情况

单位：亿元

年度	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年前三 季度
CPI 数据	102.90	102.50	100.90	102.00	100.20	100.20	100.70
CPI 同比涨幅	2.90%	2.50%	0.90%	2.00%	0.20%	0.20%	0.70%

注：上表中的数据来源于国家统计局。

由上表可知，2020—2024 年度 CPI 同比涨幅平均增长率为 1.16%。

B 预测数据情况

CPI 变动的驱动因素可以分为需求侧因素、供给侧因素和外部冲击因素，其中需求侧因素是影响 CPI 变动的根本动力，主要包括消费复苏进度、居民收入增长和消费结构变化三个方面；供给侧因素通过影响商品和服务的生产、流通成本，进而影响 CPI 走势，主要包括产能利用率、成本传导机制和供给弹性三个方面；外部冲击因素通过国际贸易、汇率变动和地缘政治等渠道影响国内物价水平。

公司按照近五年平均增长率情况及 CPI 变动的驱动因素来考虑，未来五年增长率基准预测数据在 0.2%—1%之间。

5) 根据评分表确认总得分，然后根据对照表确定前瞻性调整系数

公司根据预测结果对应评分表，计算加权后总得分如下表所示：

经济指标	评分标准		百分制 赋值	权重	选择的 情形	加权后 得分
国内生产总 值（GDP） 增长率	A	预计提高 10%以上	100	30%	D	15.00
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以 内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			
货币供应量 （M2）增长 率	A	预计提高 10%以上	100	30%	D	15.00
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以 内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			
居民消费指 数（CPI）增 长率	A	预计提高 10%以上	100	40%	C	20.00
	B	预计提高 5%-10%	80			
	C	预计提高 1%-5%	65			
	D	预计持平（上下 1%以 内）	50			
	E	预计降低 1%-5%	35			
	F	预计降低 5%-10%	20			
	G	预计降低 10%以上	0			
合计				100.00%		50.00

根据对照表确定前瞻性调整系数：

序号	得分区间	调整系数	预测情景	总得分	对应调整系数
1	>95	0.60	非常乐观	50.00	1
2	80-95	0.80	乐观		
3	60-80	0.90	基准偏乐观		
4	50-60	1.00	基准		
5	40-50	1.10	基准偏谨慎		
6	20-40	1.20	谨慎		
7	<20	1.40	非常谨慎		

根据对照表确定前瞻性调整系数为 1，即前瞻性信息调整系数为 0。

（5）根据前瞻性调整计算预期信用损失率

公司在计算出历史损失率的基础上，基于以往经验，结合历史情况和未来的不确定性，考虑到未来宏观经济环境等因素的影响，结合历史损失率以及账龄迁徙率情况，加入前瞻性系数调整，计算出理论预期信用损失率，并与原金融工具准则

下的计提比例相对比，以两者中较大的数据作为本期末预期损失率，具体过程如下：

账龄	历史损失率	前瞻性信息调整系数	理论预期损失率	原准则下计提比例	预期损失率
1 年以内	6.16%	0	6.00%	3.00%	6.00%
1-2 年	13.91%	0	14.00%	10.00%	14.00%
2-3 年	19.35%	0	19.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	41.63%	0	42.00%	50.00%	50.00%
4-5 年	70.17%	0	70.00%	50.00%	70.00%
5 年以上	100.00%	0	100.00%	100.00%	100.00%

5. 公司预期信用损失比例与同行业可比公司不存在显著差异

公司变更后的应收账款政府客户组合和非政府客户组合的坏账准备计提比例与同行业上市公司对比情况如下：

账龄	隆平高科	ST 荃银	登海种业	敦煌种业	国投丰乐	康农种业	同行业可比公司平均计提比例	秋乐种业变更后	
								非政府客户组合	政府客户组合
1 年以内	2.00%	2.00%	5.00%	2.00%	0.30%	5.00%	2.72%	6.00%	35.00%
1-2 年	5.00%	24.90%	20.00%	5.00%	3.00%	10.00%	11.32%	14.00%	45.00%
2-3 年	10.00%	66.60%	60.00%	10.00%	10.00%	20.00%	29.43%	30.00%	60.00%
3-4 年	30.00%	87.70%	100.00%	30.00%	20.00%	50.00%	52.95%	50.00%	75.00%
4-5 年	50.00%	100.00%	100.00%	50.00%	50.00%	80.00%	71.67%	70.00%	82.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，对于账龄 1 年以内应收账款预期信用损失率，公司高于同行业所有可比公司；对于其他账龄段的预期信用损失率，公司政府客户组合的应收账款预期信用损失率与同行业可比公司 ST 荃银和登海种业较为接近，非政府客户组合的应收账款预期信用损失率与隆平高科、敦煌种业、国投丰乐和康农种业较为接近，公司预期信用损失比例与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，2025 年，由于宏观经济压力、债务约束、民生刚性支出增加等

因素，依赖财政回款的企业现金流承压，政府客户款项的回款率明显下降，非政府客户不存在上述因素影响，在回款率方面相对较优。公司将客户分为政府客户组合和非政府客户组合来确定预期信用损失率具有合理性和谨慎性。本年度公司应收账款坏账准备计提符合《企业会计准则》的规定，公司预期信用损失比例与同行业可比公司不存在显著差异，应收账款坏账准备计提充分。

（四）列示账龄 1 年以上应收账款主要对手方名称、信用情况、应收账款余额、本期坏账准备计提金额、累计坏账准备计提金额，说明期后回款情况、是否存在进一步计提坏账准备的风险，以及你公司采取的收款措施及效果。

1. 公司账龄 1 年以上主要应收账款具体情况

2025 年末，公司账龄 1 年以上应收账款主要为河南省各级政府部门。2025 年末，公司账龄 1 年以上的主要客户的应收账款情况如下：

序号	客户名称	客户组合	期末应收余额	账龄情况		本期坏账准备计提金额	累计坏账准备计提金额	期后回款金额
				1 年以内	1 年以上			
1	**县农业农村局	政府客户组合	767.96		767.96	221.41	393.43	
2	**县农业农村局	政府客户组合	720.55	107.76	612.79	17.40	416.28	49.95
3	河南智通农业科技有限公司	非政府客户组合	612.27		612.27	-2.97	177.28	
4	**县农业农村局	政府客户组合	452.90	50.00	402.90	100.28	300.88	32.12
5	方城县裕丰源农业发展有限公司	非政府客户组合	368.00	208.00	160.00	7.68	34.88	
6	**市**区农业农村局	政府客户组合	359.33		359.33	60.55	229.53	
7	**市种子管理站	政府客户组合	284.53		284.53	8.79	189.89	100.54
8	**县农业农村局	政府客户组合	269.61		269.61	46.84	209.68	
9	**县农业农村局	政府客户组合	234.88		234.88	4.10	222.64	
10	**县农业农村局	政府客户组合	233.16		233.16	4.32	218.80	
11	**县农业农村局	政府客户组合	220.00		220.00	49.20	130.50	
12	**县农业技术推广中心	政府客户组合	216.72		216.72	55.32	111.57	16.51
13	**市**区农业农村局	政府客户组合	185.87		185.87	51.67	109.82	
14	商水县阳昇农业发展有限公司	非政府客户组合	173.59		173.59	-5.21	86.80	

序号	客户名称	客户组合	期末应收余额	账龄情况		本期坏账准备计提金额	累计坏账准备计提金额	期后回款金额
				1年以内	1年以上			
	司							
15	**县农业农村局	政府客户组合	168.61		168.61	6.75	138.26	
16	**县财政局	政府客户组合	159.60		159.60	47.88	95.76	30.00
17	河南浩迪农业科技有限公司	非政府客户组合	144.54		144.54	-2.32	31.01	
18	**县农业农村局	政府客户组合	129.64		129.64	38.89	77.79	6.00
19	**县农业农村局	政府客户组合	115.06		115.06		115.06	
20	**县农业科学研究所	政府客户组合	114.00		114.00	5.67	92.79	
	合计		5,930.80	365.76	5,565.04	716.26	3,382.63	185.66

注：上表中“期后回款金额”为截至 2026 年 6 月 30 日的数据。

如上表所示，选取公司主要账龄 1 年以上的客户，1 年以上的金额为 5,565.04 万元，占期末 1 年以上应收账款余额比例为 85.04%。上述长账龄客户主要系河南省下辖市、县农业农村局、财政局等各级政府部门的应收账款，系公司销售花生、小麦种子等所形成。公司与这些政府部门客户主要采用“赊销”的信用政策，政府部门客户一般在销售的种子播种、收获且无质量问题并经项目验收后，分批支付货款。政府应收账款的回收会受各政府部门项目验收进度、财政收支情况、财政支出计划安排、审批回款额度等影响，公司政府部门客户的货款分批回款，一般账期在 2 年左右，信用账期较长。受近年来宏观经济等影响，河南省各级政府部门的回款周期有所延长，使部分政府部门客户回款周期超过信用期，导致部分应收账款账龄时间较长。

为保障公司业绩稳定健康发展，有效管控应收账款风险，公司对现有业务模式进行调整：一是优化油料作物种子政府项目合作模式，构建多元化合作体系。通过与国有企业、优质合作商共同参与项目实施，依托国有企业及合作商多元化资金渠道优势，弱化财政资金紧张对公司影响，缩短回款期限，降低政府项目应收账款信用风险。二是加快拓展以预收款模式为主的市场化经销渠道，从业务前端管控新增应收账款规模。

2. 公司采取的收款措施及效果

针对长账龄的应收账款，公司积极采取下列措施进行应对：

(1) 对账龄 1 年以上的项目欠款开展全面清查，建立精细化明细台账，精准划分欠款类型，逐一明确对应责任主体及经办人员，确保账款底数清晰、催收责任落实到人。

(2) 对存量欠款实行分级分类管理，根据欠款时长、金额规模划分处置等级，综合采取现场上门催收、正式函告催告、协调属地主管部门推动、法律诉讼追偿等多种方式，建立常态化跟进督办机制，持续推进款项回收。

(3) 从业务前端强化风险管控，自 2025 年起仅承接回款周期短、回款保障度高的优质项目；自 2026 年起，原则上不再承接大额供种项目。同时持续优化合同付款条款，对结算周期、付款条件进行严格审核把关，从源头防范新增欠款。

(4) 系统梳理各级政府清理拖欠企业账款专项政策，准确把握政策要求及资金兑付规则，主动对接相关主管部门，积极争取政策支持，依托专项清欠政策推动存量欠款化解。

在采取上述措施之后，公司存量欠款已分批逐步回笼，但受各地财政资金调度紧张、区域资金拨付政策不一，整体回款推进速度偏缓，后续公司将持续加大催收工作力度，多措并举全力推进应收账款回收。

三、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额 18,372.23 万元，较期初下降 1.31%，存货余额占总资产的比例为 25.64%，其中原材料账面余额 16,484.91 万元。截至期末，你公司存货跌价准备余额为 948.01 万元，其中对原材料累计计提跌价准备 917.17 万元。

请你公司：

(一) 详细说明各类存货的具体名称及金额，并结合市场需求、业务开展、销售计划说明期末存货余额较高的原因及合理性，与你公司经营业绩、业务模式、销售周期是否匹配；

(二) 详细说明各类存货的库龄情况、存货跌价准备的计提过程，并说明存货跌价准备计提是否充分、准确。

请年审会计师说明针对存货跌价准备准确性采取的审计程序、获取的审计证据等，对问题（二）进行核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）详细说明各类存货的具体名称及金额，并结合市场需求、业务开展、销售计划说明期末存货余额较高的原因及合理性，与你公司经营业绩、业务模式、销售周期是否匹配；

1. 公司各类存货具体名称及金额

2025 年期末存货项目明细如下：

单位：元

项目	2025 年 12 月 31 日			
	账面余额	结构比（%）	跌价准备	账面价值
原材料	164,849,074.88	89.73	9,171,689.28	155,677,385.60
周转材料（包装物、低值易耗品等）	3,577,730.85	1.95	119,076.76	3,458,654.09
产成品（库存商品）	15,285,498.76	8.32	189,328.14	15,096,170.62
发出商品	9,989.12	0.01		9,989.12
合计	183,722,293.61	100.00	9,480,094.18	174,242,199.43

2. 公司期末存货余额较高的原因分析

2025 年末，公司存货金额余额较高的主要原因有三：

一是由于近年来我国玉米种子制种面积持续处于高位，我国玉米种子供需比值持续上升。根据全国农技中心种业监测处的数据，2023-2024 年和 2024-2025 年玉米种子供需比已高达 167%和 175%，我国玉米种子已经出现严重供大于求的局面。2024 年至 2025 年，我国玉米种子制种面积分别较上年减少了 34.5 万亩和 43 万亩。

二是由于我国 2025 年杂交玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷的影响，2025 年四季度农户购种积极性不高甚至部分农户种植玉米意愿降低。在此市场背景下，部分农户 2025 年四季度购种意愿较往年明显下滑，部分农户选择年后延迟购种，部分农户改种其他经济作物。该行业情况也导致公司 2025 年末存货余额相应增加。

三是考虑到黄淮海市场的玉米种子品种迭代明显，考虑到保持产品竞争力，公司也加速了玉米种子的品种迭代。2025 年，公司进一步扩大市场区域及产品矩阵，在保持现有热销品种的基础上，本期加大对部分表现优异新品种的制种投入，使本期部分玉米新品种的存货金额出现了较大的增长。

考虑了市场环境的变化，2025 年初，公司管理层制定玉米种子制种计划时，

已经预计到了市场不利的变化，主动减少玉米种子制种面积，以降低存货库存压力。2025 年公司玉米种子制种面积较 2024 年减少 63.57%。但是，受我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷以及公司玉米种子正好处于品种迭代期的影响，公司 2025 年末存货余额较高，具有合理性。

3. 公司期末存货余额较高具有行业合理性

公司 2025 年末存货余额较高具有行业合理性。根据农业农村部公布的 2025 年 12 月中国农产品供需形势分析中提到的玉米产量低于消费量的情况，我国玉米种子供大于求态势明显，也会相应导致我国玉米种子存货余额的上升。

综上所述，2025 年末，公司存货余额规模与市场需求、业务开展、经营计划、经营业绩、业务模式和销售周期相匹配，与行业变化趋势相匹配，具有合理性。

（二）详细说明各类存货的库龄情况、存货跌价准备的计提过程，并说明存货跌价准备计提是否充分、准确。

1. 公司各类存货库龄情况

2025 年 12 月末，公司分库龄的存货构成情况如下：

单位：万元						
类别	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	跌价准备余额
1、种子	17,834.10	12,257.19	2,951.01	1,496.98	1,128.92	912.98
（1）玉米种子	16,878.64	11,549.44	2,795.52	1,409.80	1,123.89	812.84
（2）小麦种子	405.00	349.76	55.24			47.30
（3）花生种子	239.98	239.98				0.08
（4）其他种子	310.48	118.01	100.25	87.18	5.03	52.76
2、种衣剂及包装物	538.13	367.78	57.87	71.33	41.16	35.03
合计	18,372.23	12,624.97	3,008.88	1,568.31	1,170.08	948.01

如上表所示，2025 年末，公司存货库龄在 3 年以内的存货占比为 93.63%，3 年以上的存货占比为 6.37%。在所有存货类别中，玉米种子占比为 91.87%，是公司最主要的存货类别，玉米种子库龄在 3 年以内的存货占比为 85.75%，3 年以上的存货占比为 6.12%。综上所述，公司存货的库龄主要集中在 3 年以内，3 年以上的长库龄的存货金额较小。显示了公司存货库龄结构良好。此外，公司于每经营季开始加工种子前，检测在库玉米种子发芽率情况。根据 2025 年第四季度检测结果，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。

2. 存货跌价准备计算过程

(1) 公司存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

公司根据上个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，同时充分考虑了存货库龄结构对跌价准备计提的影响。

(2) 存货跌价准备计提情况

截至 2025 年末，公司存货的构成情况及销售情况如下：

单位：万元				
类别	账面成本	跌价准备余额	2025 年销售金额	2025 年销售毛利率
1、种子				
（1）玉米种子	16,878.64	812.84	14,531.42	38.01%
（2）小麦种子	405.00	47.30	12,438.14	21.52%
（3）花生种子	239.98	0.08	5,043.41	11.96%
（4）其他种子	310.48	52.76	288.60	-30.03%
2、种衣剂及包装物	538.13	35.03		
合计	18,372.23	948.01	32,301.57	36.96%

如上表所示，2025 年期末，公司存货跌价准备合计为 948.01 万元，其中小麦、油料作物种子跌价准备余额为 100.14 万元，种衣剂及包装物跌价准备余额为 35.03 万元，玉米种子跌价准备余额为 812.84 万元。

2025 年末，公司库存的存货主要是玉米种子，占比为 91.87%。公司库存的玉米种子主要是秋乐 368、秋乐 618、秋乐 999、豫研 1501、秋乐 991 等热销玉米种子品种，占比为 55.81%。这些种子销售情况良好、毛利率较高且库龄较短，不存在减值迹象。

除此之外，2025 年末，公司库存的其他品种玉米种子主要为公司 2024 年及

2025 年新制种，存货库龄基本在 3 年以内，主要用于西南地区、东北地区、黄淮海地区市场开发。考虑到新品种的玉米种子一般需要一定时间的市场培育期，公司一般对于新品种制种时会储备未来 2-3 年内销售量，故不存在减值迹象。

2025 年末，公司存货跌价准备合计为 948.01 万元，其中小麦、油料作物种子跌价为 100.14 万元，种衣剂及包装物跌价为 35.03 万元。玉米种子按可变现净值计提情况如下：

①正常销售种子品种的减值计算过程

单位：万元

类别	账面成本	预计销售收入	至完工时将要发生的成本	销售税费	可变现净值	存货跌价准备
秋乐 368	3,863.19	6,775.29	563.42	702.10	5,509.77	6.34
秋乐 618	2,159.00	3,926.82	317.71	407.02	3,202.09	
秋乐 999	1,648.12	3,481.61	312.94	360.87	2,807.80	
豫研 1501	933.08	1,404.73	126.68	145.60	1,132.46	
秋乐 991	817.32	1,996.21	135.79	206.90	1,653.52	
其他品种	6,840.41	10,155.61	809.56	1,052.42	8,293.63	316.10

注：上表中秋乐 368 和其他品种中包含多个子品种，个别子品种存在需计提存货跌价准备的情况。

②销量不佳种子品种的减值计算过程

2025 年末，公司销量不佳的种子品种的预计销售收入的计算过程如下：

单位：元/斤、万斤、万元

产品名称	库龄	预计正常种子销售收入			预计转商种子销售收入		
		预计售价	预计销量	预计收入	预计售价	预计销量	预计收入
秋乐 519	1 年以内、4-5 年	5.92	2.41	14.27	1.11	19.07	21.17
大平原 118	1 年以内、2-4 年				1.11	10.86	12.05
郑单 6122	1 年以内、3-4 年	7.88	0.34	2.67	1.11	33.77	37.49
秋乐 107	1 年以内、3-4 年				1.11	40.92	45.42
正交秋乐 218	5 年以上				1.11	6.34	7.04

2025 年末，公司销量不佳的种子品种的可变现净值和存货跌价准备的计算过程如下：

单位：万元

类别	账面成本	预计销售收入	至完工时将要发生的成本	销售税费	可变现净值	存货跌价准备
秋乐 519	95.60	35.44		3.38	32.05	63.55
大平原 118	66.98	12.05		1.08	10.97	56.01
郑单 6122	192.57	40.15		3.65	36.50	156.23
秋乐 107	244.02	45.42		4.09	41.34	202.68
正交秋乐 218	18.34	7.04		0.63	6.40	11.94
合计	617.51	140.10		12.84	127.26	490.41

3. 结合公司对存货跌价准备的计提情况，公司长库龄的库存已足额计提了减值准备，短库龄的库存均有订单支撑

（1）长库龄减值计提充分

2025 年末，公司主要的长库龄及滞销品种的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

品种名称	存货余额①	存货跌价准备余额②	存货跌价准备余额/库存余额②/①
秋乐 519	95.60	63.55	66.47%
大平原 118	66.98	56.01	83.63%
郑单 6122	192.57	156.23	81.13%
秋乐 107	244.02	202.68	83.06%
正交秋乐 218	18.34	11.94	65.08%
合计	617.51	490.41	79.42%

根据上表可见，秋乐 107、秋乐 519 等品种库龄较长，且销售不佳。因此，公司根据存货跌价准备计提方法，将销售不佳的秋乐 107、秋乐 519 等品种，根据历史实际销售情况预计未来种子销量，按账面成本与可变现净值孰低原则充分计提了存货跌价准备；其中预计无法通过种子销售消化的部分，按照转商价格确认可变现净值并对应计提跌价准备。

2025 年末，公司对长库龄及滞销品种的存货跌价准备计提比例为 79.42%，

均已充分考虑存货未来跌价损失。此外，2025 年，公司优化库存结构，有效降低滞销品种库存。

(2) 库龄 1 年以内存货订单充足，不存在滞销情况

截至 2026 年 6 月末，公司已开展了 2026 年销售经营季营销活动，热销品种秋乐 368、AY868 等玉米品种已收取了客户的定金共计 0.39 亿元，按照 5 元/袋换算公司玉米种子在手订单为 780 万袋，公司具有充足的订单来消化热销品种期末库存，不存在滞销情况。

综上所述，公司已充分、准确地计提了存货跌价准备。

(3) 公司存货跌价准备计提比例不存在显著低于同行业可比公司的情形

2024 年末和 2025 年末，公司及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例如下：

项目	跌价准备计提政策	2025 年末计提比例	2024 年末计提比例
万向德农	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。。	2.05%	0.40%
ST 荃银	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。	7.89%	3.61%
金苑种业	库存商品、在产品 and 用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。	3.66%	8.53%
可比公司平均值		4.53%	4.18%
公司	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。	5.16%	3.27%

2025 年末和 2024 年末，公司的存货跌价计提比例不存在显著低于同行业可比公司的情况。

综上所述，2025 年末，公司种子的存货跌价准备具体计提方法、各主要参数的确定具有合理性，符合会计准则的规定。公司计提的存货跌价准备充分、准

确。

四、关于主要客户及供应商

报告期内，你公司前五大客户中有三名为自然人，合计销售金额 1,243.65 万元，销售占比 3.75%；其中郭川为新进自然人客户，销售金额 408.69 万元，占比 1.23%。

本期你公司主要供应商中，张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司、甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社、甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社为新进供应商，合计采购金额 3523.88 万元，占比 13.67%。

请你公司：

（一）详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，结合供应商选取方式、采购模式、主要采购内容、同行业可比公司情况等，说明本期主要供应商变动较大原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、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、董事高管等是否存在关联关系；

（二）补充说明本期自然人客户销售占比，并说明与自然人客户开展业务的原因及必要性，与同行业可比公司情况是否一致，对方是否存在通过个人卡或者现金收款的情况，以及你公司采取的对于自然人客户的内部控制措施。

请审计机构结合销售及采购审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见，并说明收入核查是否覆盖终端消费者。

公司回复：

（一）详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，结合供应商选取方式、采购模式、主要采购内容、同行业可比公司情况等，说明本期主要供应商变动较大原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、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、董事高管等是否存在关联关系；

1. 2025 年新进前五大供应商具体情况

2025 年新进前五大供应商具体情况如下所示：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	员工人数	股东	经营范围
1	张掖宏大伟业	2012/4/28	2018 万元	10	武登亮持股 61.0803%、金玉凤	建筑工程、市政公用工程、公路工程、水利水电工程、电力工程、弱电工程、通信工程、机

序号	客户名称	成立时间	注册资本	员工人数	股东	经营范围
	建筑工程有限责任公司				持股 35.8573%、武登高持股 3.0624%	电工程、土石方工程、钢结构工程、防水防腐保温工程、建筑装饰装修工程、建筑幕墙工程、古建筑工程、城市及道路照明工程、河湖治理工程、环保工程、园林绿化工程、起重设备安装工程、模板脚手架工程、建筑智能化工程施工；建筑工程劳务服务、劳务分包、劳务信息咨询服务；电子产品、监控设备销售、安装、维修；建筑材料、装饰装潢材料、五金交电、日用百货的批发、零售；场地租赁、房屋租赁、机械设备租赁；建筑拆迁工程、地基与基础工程、草原围栏工程、节水灌溉工程的施工；土石方拉运服务；供排水服务；水暖安装服务；建筑工程技术咨询服务；植被恢复、防沙治沙、湿地修复、森林抚育；护林防火、封山（滩）育林、生态环境治理、地质灾害治理、荒漠化综合治理、天然植被封育管理、林业有害生物防治、病虫害防治；草原“三化”及毒杂草治理；农作物、林木种苗、花卉的种植、销售；草原围栏、金属网围栏制作、销售及安装；机电设备销售、安装；喷灌滴灌设备、节水设备及材料、园林养护产品销售。（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）
2	甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社	2020/10/22	无	无	村级集体经济组织，归全体村民	集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等
3	甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社	2020/9/29	无	无	村级集体经济组织，归全体村民	集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等

注：根据最新工商信息，上表中供应商甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社、甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社名称已经变更为张掖市甘州区龙渠乡白城村集体经济组织、张掖市甘州区小满镇河南闸村集体经济组织。

2. 2025 年主要供应商变动较大原因及合理性

公司 2025 年新进的主要供应商为位于甘肃省张掖市的制种单位。甘肃省张掖市的地理位置、自然环境与自然条件决定了其是我国杂交玉米种子最优质的制

种基地之一，甘肃省张掖市也是我国最大玉米种子制种基地。

甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社、甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社，其前身为甘州区龙渠乡白城村民委员会、甘州区小满镇河南闸村民委员会，这两个基地均为公司长期合作的种子制种基地。本年度前五大供应商发生变动，系公司对存量长期合作供应商的采购份额进行优化调整所致，不存在新增核心供应商的情形，变动具备商业合理性。

除上述制种单位外，公司主要供应商张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司系通过公开招标入选的工程类供应商，本期因实施甘肃种子加工中心改造项目，采购规模较大，故列为本期主要供应商。

综上，公司与 2025 年新进前五大供应商的合作具有合理性。

3. 2025 年主要供应商采购定价公允，与其他供应商相比不存在明显差异

（1）公司与种子制种单位定价公允，与其他供应商相比不存在明显差异

①公司与种子制种单位（或农户）的定价政策

公司与种子制种单位（或农户）结算的制种费用主要由制种面积产值和种子生产服务费等构成，制种面积产值=制种亩均产值×制种面积。制种亩均产值一般根据当地政府每年制定的玉米制种亩均保底产值基础上进行自主协商确定，主要供应商与其他供应商的定价政策不存在显著差异。以张掖市的主要供应商为例：

A 张掖市政府对玉米制种亩均产值实行保底产值政策。种子企业与制种单位（或农户）根据张掖市政府每年制定的玉米制种亩均保底产值基础上进行自主协商确定最终的玉米制种亩均产值。不同制种单位（或农户）的玉米制种亩均产值略有差异。

B 种子生产服务费根据《甘肃省农作物种子生产基地管理办法》“第八条第二款 种子基地村民委员会或农民制种专业合作经济组织可以和种子生产企业约定，按种子产量收取一定比例的种子生产服务费，用于村集体积累、基础设施建设及村社干部或专业合作经济组织工作人员劳务费，但不得高于 0.05 元/公斤。除约定的费用外，县市区、乡镇、村不得向种子生产企业收取管理、服务等其他费用。”的规定进行定价。

②公司与新进供应商按照张掖市政府发布亩保产值进行结算，定价公允，与其他供应商不存在明显差异

2025 年公司主要供应商甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社和甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社按照张掖市政府发布亩保产值基础上进行结算。公司单位面积制种费用分别为 3,650 元/亩，与甘肃省种业商会的数据（2025 年张掖市内玉米制种田亩保产值下降至不高于 3600 元，而且根据海拔高低、地力差异和管理水平等综合条件可适当下浮）差异较小，公司制种费用的定价是公允的。

（2）公司与新进工程类供应商张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司定价公允，与其他供应商不存在明显差异

公司 2025 年新进供应商张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司通过公开招投标方式确认合作单位，评选过程中公司同步对比多家投标单位报价，以合理低价中标原则确定合作单位，对比同类供应商不存在明显差异，定价公允。

4. 2025 年新进供应商与公司控股股东、实际控制人、董事高管等不存在关联关系

甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社、甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社为村级集体经济组织，归全体村民所有。经查询张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司的股权结构、实际控制人、董事高管、核心股东信息，并与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员进行核对，并未发现其与公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系。

综上，2025 年新进供应商与公司控股股东、实际控制人、董事高管等不存在关联关系。

5. 公司前五大采购供应商两年变动与同行业可比公司相比不存在显著差异
近两年，公司同行业可比公司前五大供应商具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度	
	供应商名称	采购金额	供应商名称	采购金额
康农种业	张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	2,704.96	张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司	2,780.11
	张掖市甘州区现代种业发展有限公司亿禾分公司	2,645.25	张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	2,759.03
	张掖航农种业有限公司	1,996.65	甘肃丰域禾种业有限公司	2,185.12
	宁夏康农种业有限公司	1,961.26	宁夏康农种业有限公司	1,963.12

公司名称	2025 年度		2024 年度	
	供应商名称	采购金额	供应商名称	采购金额
	温泉县金泉种子有限责任公司	1,796.91	武威豪威田园种业有限责任公司	1,646.35
金苑种业	甘肃省张掖市甘州区乌江镇平原村村民委员会	1,990.32	张掖市甘州区大满镇四号村村民委员会	2,297.33
	甘肃丰域禾种业有限公司	1,764.83	甘肃丰域禾种业有限公司	2,260.64
	甘州区大满镇新新村股份经济合作社	1,629.87	甘肃金源种业股份有限公司	1,685.99
	临泽县板桥镇西湾村村民委员会	845.62	张掖市高台县新坝镇小坝村村民委员会	690.86
	江苏农垦南京物贸有限公司	785.71	甘州区党寨镇花家洼村股份经济合作社	585.92
金博士	甘肃省张掖市甘州区沙井镇小闸村村民委员会	2,492.84	甘肃省张掖市甘州区沙井镇小闸村村民委员会	3,342.96
	伊犁秋丰种业有限责任公司	1,817.17	新疆甘豫农业科技有限公司	2,750.01
	新疆甘豫农业科技有限公司	1,224.28	宾川县科源农业技术服务部	2,243.98
	甘肃省张掖市甘州区党寨镇上寨村村民委员会	678.37	甘肃金陇农业科技开发有限公司	1,896.67
	科亿达（山东）生物科技有限公司	593.61	甘肃省张掖市甘州区党寨镇上寨村村民委员会	1,893.85
秋乐种业	孟州市麦丰种植专业合作社	1,575.07	甘州区碱滩镇普家庄村股份经济合作社	3,279.17
	张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司	1,255.29	临泽县倪家营镇马郡村村民委员会	2,081.46
	甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社	1,173.02	孟州市麦丰种植专业合作社	1,889.38
	甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社	1,095.56	新疆创锦种业有限公司	1,811.80
	甘州区碱滩镇普家庄村股份经济合作社	982.07	甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社	1,769.24

如上表所示，同行业可比公司康农种业 2025 年主要供应商相较于 2024 年新进供应商有张掖航农种业有限公司、温泉县金泉种子有限责任公司 2 家供应商；金苑种业 2025 年主要供应商相较于 2024 年新进供应商有甘肃省张掖市甘州区乌江镇平原村村民委员会、甘州区大满镇新新村股份经济合作社、临泽县板桥镇西湾村村民委员会、江苏农垦南京物贸有限公司 4 家供应商；金博士 2025 年主要供应商相较于 2024 年新进供应商有伊犁秋丰种业有限责任公司、科亿达（山东）

生物科技有限公司 2 家供应商；秋乐种业 2025 年主要供应商相较于 2024 年新进供应商有张掖宏大伟业建筑工程有限责任公司、甘州区龙渠乡白城村股份经济合作社、甘州区小满镇河南闸村股份经济合作社 3 家供应商，公司前五大采购供应商两年变动与同行业可比公司相比不存在显著差异。

综上所述，报告期内，本期主要供应商采购金额与其业务规模相匹配，定价公允、与其他供应商相比不存在明显差异，新进供应商与公司控股股东、实际控制人、董事高管不存在关联关系； 主要供应商变动较大具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）补充说明本期自然人客户销售占比，并说明与自然人客户开展业务的原因及必要性，与同行业可比公司情况是否一致，对方是否存在通过个人卡或者现金收款的情况，以及你公司采取的对于自然人客户的内部控制措施。

1. 公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商符合行业惯例

本期自然人客户销售占比 61.31%，公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商符合行业惯例。

种子企业的终端客户为种植农户，客户呈现数量多，区域分布广，单次采购额低等特点，采用经销模式更有利于种子企业简化公司管理架构，降低销售管理难度，并充分发挥经销商覆盖面更广和就近服务消费者的优势，增强市场开发和渗透能力，因此，经销模式是种子企业销售普遍采用的销售模式。此外，种子经销商客户主要为县级经销商，其销售覆盖面主要为周边的乡、镇零售商或种植农户，且大部分年销售额较小，经营规模十分有限，因此，种子经销商客户多为自然人或自然人成立的个体工商户。因此，报告期内，公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商（含个体工商户或自然人）的情况符合行业惯例。

2. 公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商与同行业可比公司的销售模式不存在较大差异

经销模式下，公司主要采用“县级（市、区）经销商—乡（镇）零售商—种植农户”的三级经销模式，同行业上市公司均主要采用三级经销模式。公司与同行业可比公司的销售模式也不存在较大差异。公司与同行业上市公司的销售模式情况如下：

公司名称	销售模式
------	------

隆平高科	除少数区域或品种实行直销或省级代理外，公司主要采用“县级经销商-乡镇零售商-农户”的分销模式，即公司与经销商以每个业务年度为单位签订经销协议，规定各级经销商在某一区域（乡镇、县、市）内代理销售的品种范围。
登海种业	公司种子销售采取的主要是县级经销商销售模式。当年的7月份至次年的6月份为一个种子销售季，每年下半年，公司与各区域经销商签订销售协议。经销商根据公司规定的提货价预付货款后提货，县级经销商在乡镇设立签约零售商，向农户销售。
ST 荃银	国内销售采取的主要是经销商销售模式。销售季节开始之前，公司与各区域经销商签订经销协议。经销商根据公司确定的提货价预付货款后提货，将种子发至终端种植户，一般在次年5月下旬前完成。
康农种业	公司的销售模式主要为经销模式，与经销商签订合同，约定经销品种、经销区域、运费承担等条款，由经销商面向终端客户。

3. 公司不存在通过个人卡收款的情况，存在少量现金收款，具有商业合理性。

本年度，公司不存在通过个人卡收款的情况。

本年度，公司存在少量现金收款，全部产生于直营门市部的零星零售业务，主要服务到店个人消费者的小额即时采购，属于实体零售业态的常规结算方式，具有商业合理性。相关现金收款均对应真实的商品交付，配套有完整的销售订单、出库单及收款台账，不存在无真实交易支撑的现金流入。

本年度，公司现金收款 29.83 万元，占当期营业总收入的比例为 0.09%，占当期销售商品、提供劳务收到的现金的比例为 0.10%，对公司整体收入确认、资金结算体系不构成重大影响。

为规范现金收款管理，公司已建立覆盖收银、缴存、核算全环节的内控制度并严格执行：

（1）门市部设置专职收银岗位，执行钱账分离管理，每笔现金交易同步开具销售小票，实现交易全链路可追溯；

（2）严格执行“日清日结”要求，当日收取的现金全额缴存公司指定对公账户，严禁坐支现金；

（3）财务部门定期交叉核对门店销售数据、现金缴存流水与账面收入，定期实施盘点，确保账实一致、收入全额入账。

综上所述，报告期内，公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商符合行业惯例，具有合理性和必要性，与同行业可比公司的销售模式不存在较大差异。公司不存在通过个人卡收款的情况，有少量现金收款，具有商业合理性，公司制定了全环节的内部控制制度，对零售客户现金收款进行有效管控。

五、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款账面余额 226.70 万元，其中往来款余额为 209.00 万元，年初余额为 7.33 万元。你公司应收甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社往来款 200.00 万元，账龄 1-2 年。

请你公司：

说明甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社与公司、控股股东、实际控制人、董事高管之间是否存在关联关系，以及上述往来款的业务背景、形成原因，是否具备商业实质，是否涉嫌变相资金拆借或关联方非经营性资金占用，并说明期后收款情况。

公司回复：

（一）甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社与公司、控股股东、实际控制人、董事高管之间不存在关联关系

张掖市甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社为村级集体经济组织，归全体村民所有，与公司控股股东、实际控制人、董事高管不存在关联关系。

（二）公司与甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社之间的交易具备商业实质

2024 年 9 月 3 日，公司（甲方）与甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社（乙方）签署《种子基地预借种子款合同》，合同约定乙方向甲方借款 200 万元整作为 2025 年制种种子预借款，甲方根据公司经营计划及实际情况确定制种面积，与乙方另行签订种子生产合同。

根据上述业务，公司在 2024 年确认预付款项-甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社 200.00 万元。由于 2025 年度公司并未向甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社进行制种，基于谨慎性原则，本年度将预付款项调整至其他应收款列报，即在 2025 年末公司挂账应收甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社 200.00 万元，账龄 1-2 年，并计提坏账损失。

同时，甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社为公司在甘肃省长期合作的玉米种子制种单位，2023 年、2024 年均为公司的前五大供应商，2023 年、2024 年公司向甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社采购金额分别为 3,756.29 万元、1,769.24 万元，年度采购占比分别为 8.86%、2.60%。根据过往历史数据，2025 年末应收甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社 200.00 万元，占公司 2023 年、2024

年采购数据的比例较小，分别为 5.32%、11.30%。因此公司与其的合作具备商业实质，并无涉嫌变相资金拆借或关联方非经营性资金占用。

（三）甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社期后并无收款情况。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司应收甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社 200.00 万元尚未收回。公司后续采取的措施如下：

（1）归集债权证据，合同、资金流水、对账单等资料归集。

（2）积极催收，采取实地上门催收、正式发函催告、法律诉讼追偿等方式，持续跟进催办。

（3）通过后续业务合作所形成的应付货款，逐步抵偿该笔历史其他应收账款。

综上所述，本年度供应商甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社与公司、控股股东、实际控制人、董事高管之间不存在关联关系，公司与其的合作具备商业实质，并无涉嫌变相资金拆借或关联方非经营性资金占用，截至 2026 年 6 月 30 日款项尚未收回。

特此公告。

河南秋乐种业科技股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 24 日