



根力多生物科技股份有限公司
关于 2022 年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2023 年 5 月 11 日出具的《关于对根力多生物科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函[2023]第 022 号）已收悉，根力多生物科技股份有限公司（以下简称“公司”或“根力多”）对相关事项进行了认真核查和分析，现就相关问题作出书面说明并回复如下：

1、关于经营业绩

你公司本期实现营业收入 856,028,718.21 元，同比增长 46.18%；本期毛利率 14.81%，同比下滑 3.42 个百分点，2017 年至今你公司毛利率呈逐年下滑趋势。

报告期末，你公司应收账款期末余额 32,057,444.74 元，较期初增加 102.68%，应收账款周转率由上年同期 26.48 降至本期 24.75。年报解释主要原因是本期有 793.35 万元招标采购未回款，受疫情影响公司对部分核心客户增加授信，导致本期应收账款增加。

年报披露你公司销售模式为“采取直销和经销商相结合，经销商为主的销售模式，收入来源于产品销售”。你公司本期实现经销收入 56,310,110.00 元，上期实现经销收入 68,359,221.52 元。

你公司对前五大客户本期销售金额 101,318,261.29 元，年度销售占比 11.85%；上期销售金额 90,241,143.86 元，年度销售占比 15.41%。

请你公司：

(1) 结合不同产品类型销售价格和生产成本变动情况、收入结构变动情况、同行业可比公司情况等，说明收入增长的同时毛利率持续下滑的原因及合理性；

(2) 进一步说明报告期收入大幅增长的原因，是否存在放宽信用政策以实现收入增长的情况；“以部分核心客户增加授信”具体情况，上述核心客户与你公司历史合作情况、销售金额及截至目前回款情况；

(3) 说明年报披露采取经销商为主的销售模式，同时经销收入占比较低的原因及合理性，相关信息披露是否准确；

(4) 结合主要客户经营范围、向其销售具体内容、销售产品最终流向等，说明主要客户是否为公司产品终端客户，是否属于经销商销售模式，目前经销收入统计口径及披露金额是否准确。

问题(一) 结合不同产品类型销售价格和生产成本变动情况、收入结构变动情况、同行业可比公司情况等，说明收入增长的同时毛利率持续下滑的原因及合理性；

回复：

1. 不同产品类型销售价格和生产成本变动情况

2017年-2022年不同产品类型的销售数量、单价、收入、成本、吨成本具体情况如下：

产品类型	2022年度					2021年度					2020年度				
	数量 (万 吨)	单价(元)	收入(万 元)	成本(万 元)	吨成本 (元)	数量 (万 吨)	单价(元)	收入(万 元)	成本(万 元)	吨成本 (元)	数量 (万 吨)	单价(元)	收入(万 元)	成本(万 元)	吨成本 (元)
其中：有机无机复 混肥	12.07	3,446.00	41,592.31	35,486.21	2,940.00	7.59	2,705.00	20,532.66	17,250.82	2,273.00	6.56	2,403.00	15,760.44	11,691.02	1,782.00
微生物菌剂	1.38	2,464.00	3,400.27	2,425.01	1,757.00	0.64	4,094.00	2,620.18	946.43	1,479.00	0.19	6,922.00	1,315.27	564.50	2,971.00
生物有机肥	6.65	1,083.00	7,204.68	4,979.09	749.00	7.44	1,257.00	9,353.69	6,778.28	911.00	7.66	1,103.00	8,451.77	5,902.77	771.00
复合微生物肥料	0.59	2,509.00	1,480.21	1,213.77	2,057.00	0.46	1,866.00	858.13	599.04	1,302.00	0.16	2,063.00	330.08	227.48	1,422.00
生物蛋白控释肥	0.87	3,415.00	2,970.89	2,521.44	2,898.00	0.54	2,859.00	1,544.10	1,219.05	2,258.00	5.63	2,174.00	12,238.67	10,742.21	1,908.00
含微生物肥料小 计	21.56	2,627.00	56,648.36	46,625.52	2,163.00	16.67	2,094.00	34,908.76	26,793.62	1,607.00	20.2	1,886.00	38,096.23	29,127.98	1,442.00
其中：新型氮肥	1.62	1,889.00	3,060.34	2,925.65	1,806.00	1.36	1,511.00	2,054.84	1,825.37	1,342.00	1.56	1,232.00	1,922.44	1,647.89	1,056.00
复合肥	0.96	3,381.00	3,246.09	3,029.70	3,156.00	1.2	3,661.00	4,393.30	4,164.57	3,470.00	0.59	2,254.00	1,329.57	1,222.39	2,072.00
测土配方肥	1.46	3,104.00	4,531.33	4,370.66	2,994.00	1.12	2,354.00	2,636.93	2,390.18	2,134.00	0.82	2,115.00	1,734.50	1,550.79	1,891.00
普通肥料小计	4.04	2,683.00	10,837.76	10,326.01	2,556.00	3.68	2,469.00	9,085.07	8,380.12	2,277.00	2.97	1,679.00	4,986.51	4,421.07	1,489.00
水溶肥	2.52	4,594.00	11,576.34	10,074.69	3,998.00	2.55	2,681.00	6,835.67	5,490.52	2,153.00	2.38	3,410.00	8,116.91	6,229.28	2,617.00
土壤调理剂	0.17	1,760.00	299.20	58.78	346.00	0.24	1,351.00	324.26	129.10	538.00	0.26	1,703.00	442.71	316.96	1,219.00
经销收入	1.97	2,858.00	5,631.01	5,517.28	2,801.00	3.46	1,976.00	6,836.92	6,802.39	1,966.00	8.8	1,673.00	14,726.56	14,403.98	1,637.00
其他	0.33	1,520.00	501.67	281.02	852.00	0.37	1,406.00	520.08	285.07	770.00					
合 计	30.59	2,795.00	85,494.34	72,883.30	2,383.00	26.97	2,169.00	58,510.76	47,880.82	1,775.00	34.61	1,918.00	66,368.92	54,499.27	1,575.00

(续上表)

产品类型	2019年度					2018年度					2017年度				
	数量 (万 吨)	单价(元)	收入(万 元)	成本(万 元)	吨成本 (元)	数量 (万 吨)	单价(元)	收入(万 元)	成本(万 元)	吨成本 (元)	数量 (万 吨)	单价(元)	收入(万 元)	成本(万 元)	吨成本 (元)
其中：有机无机复混肥	3.65	2,558.00	9,337.79	7,310.34	2,003.00	4.14	2,602.00	10,761.61	8,357.27	2,020.00	1.84	2,364.00	4,339.25	2,744.67	1,495.00
微生物菌剂	0.16	7,916.00	1,266.60	567.55	3,547.00	0.16	8,219.00	1,314.96	564.16	3,526.00	0.11	9,091.00	960.15	251.16	2,378.00
生物有机肥	5.85	1,036.00	6,061.38	3,692.86	631.00	5.09	1,032.00	5,250.51	3,042.24	598.00	5.64	1,183.00	6,667.30	3,237.18	574.00
复合微生物肥料															
生物蛋白控释肥	7.2	2,433.00	17,516.00	14,984.46	2,081.00	4.27	2,323.00	9,919.92	8,045.12	1,884.00	6.18	2,153.00	13,313.20	10,175.18	1,645.00
含微生物肥料小计	16.86	2,027.00	34,181.77	26,555.21	1,575.00	13.66	1,995.00	27,247.00	20,008.79	1,465.00	13.76	1,837.00	25,279.90	16,408.19	1,192.00
其中：新型氮肥	1.52	1,416.00	2,151.93	1,847.00	1,215.00	1.07	1,445.00	1,551.31	1,201.49	1,119.00	0.56	1,355.00	758.74	572.36	1,022.00
复合肥	0.42	2,423.00	1,017.76	808.48	1,925.00	0.51	3,063.00	1,562.26	1,364.95	2,676.00	0.28	2,011.00	558.06	506.50	1,825.00
测土配方肥	1	2,270.00	2,269.80	1,902.34	1,902.00	0.77	1,567.00	1,212.37	1,059.58	1,370.00	0.65	1,586.00	1,034.48	871.99	1,337.00
普通肥料小计	2.94	1,850.00	5,439.49	4,557.82	1,550.00	2.36	1,835.00	4,325.94	3,626.02	1,538.00	1.49	1,578.00	2,351.28	1,950.85	1,309.00
水溶肥	2.64	2,917.00	7,701.36	5,701.61	2,160.00	1.8	3,143.00	5,652.69	4,187.09	2,328.00	0.94	3,676.00	3,443.51	2,161.24	2,307.00
土壤调理剂	0.21	1,230.00	258.32	157.33	749.00	0.27	1,360.00	369.77	204.23	768.00	0.17	1,140.00	196.91	151.94	880.00
经销收入	2.51	1,667.00	4,183.76	4,063.39	1,619.00	3.45	1,254.00	4,326.00	4,258.39	1,234.00	3.74	1,358.00	5,080.72	5,147.79	1,376.00
其他															
合计	25.16	2,057.00	51,764.70	41,035.36	1,631.00	21.53	1,947.00	41,921.40	32,284.52	1,500.00	20.1	1,808.00	36,352.32	25,820.00	1,285.00

如上表所示，2017 年度到 2022 年度，公司业务规模逐步扩大，营业收入平均增长 18.65%，营业成本平均增长 23.07%。公司产品定价根据成本加成并结合市场行情确定，产品销售单价和吨成本整体呈现逐年上升的趋势，2017 年度至 2019 年度，公司产品吨成本上升主要原因是 2018 年至 2019 年公司增产扩能，车间、仓库、生产线陆续完工转固，导致固定成本增加，该期间销量增长的幅度小于产能提升的幅度，导致公司产品吨成本的提升。2021 年度至 2022 年度公司产品吨成本的提升，主要是制作肥料的主要原材料氮磷钾等采购价格上升导致产品生产成本上升，同时使得销售价格上涨，但由于产品涨价幅度低于成本上升幅度，导致产品毛利率下降。

2. 收入结构变动情况

2017 年度至 2022 年度，公司收入结构变动情况如下：

产品类型	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
有机无机复混肥	41,592.31	48.65%	14.68%	20,532.66	35.09%	15.98%	15,760.44	23.75%	25.82%
微生物菌剂	3,400.27	3.98%	28.68%	2,620.18	4.48%	63.88%	1,315.27	1.98%	57.08%
生物有机肥	7,204.68	8.43%	30.89%	9,353.69	15.99%	27.53%	8,451.77	12.73%	30.16%
复合微生物肥料	1,480.21	1.73%	18.00%	858.13	1.47%	30.19%	330.08	0.50%	31.08%
生物蛋白控释肥	2,970.89	3.47%	15.13%	1,544.10	2.64%	21.05%	12,238.67	18.44%	12.23%
含微生物肥料小计	56,648.36	66.26%	17.69%	34,908.76	59.66%	23.25%	38,096.23	57.40%	23.54%
新型氮肥	3,060.34	3.58%	4.40%	2,054.84	3.51%	11.17%	1,922.44	2.90%	14.28%
复合肥	3,246.09	3.80%	6.67%	4,393.30	7.51%	5.21%	1,329.57	2.00%	8.06%
测土配方肥	4,531.33	5.30%	3.55%	2,636.93	4.51%	9.36%	1,734.50	2.61%	10.59%
普通肥料小计	10,837.76	12.68%	4.72%	9,085.07	15.53%	7.76%	4,986.51	7.51%	11.34%
水溶肥	11,576.34	13.54%	12.97%	6,835.67	11.68%	19.68%	8,116.91	12.23%	23.26%
土壤调理剂	299.20	0.35%	80.35%	324.26	0.55%	60.19%	442.71	0.67%	28.40%
经销收入	5,631.01	6.59%	2.02%	6,836.92	11.68%	0.51%	14,726.56	22.19%	2.19%
其他	501.67	0.59%	43.98%	520.08	0.89%	45.19%			
合计	85,494.34	100.00%	14.75%	58,510.76	100.00%	18.17%	66,368.92	100.00%	17.88%

(续上表)

产品类型	2019年度			2018年度			2017年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
有机无机复混肥	9,337.79	18.04%	21.71%	10,761.61	25.67%	22.34%	4,339.25	11.94%	36.74%
微生物菌剂	1,266.60	2.45%	55.19%	1,314.96	3.14%	57.10%	960.15	2.64%	73.84%
生物有机肥	6,061.38	11.71%	39.08%	5,250.51	12.52%	42.06%	6,667.30	18.34%	51.45%
复合微生物肥料									
生物蛋白控释肥	17,516.00	33.84%	14.45%	9,919.92	23.66%	18.90%	13,313.20	36.62%	23.57%
含微生物肥料小计	34,181.77	66.03%	22.31%	27,247.00	65.00%	26.57%	25,279.90	69.54%	35.09%
新型氮肥	2,151.93	4.16%	14.17%	1,551.31	3.70%	22.55%	758.74	2.09%	24.56%
复合肥	1,017.76	1.97%	20.56%	1,562.26	3.73%	12.63%	558.06	1.54%	9.24%
测土配方肥	2,269.80	4.38%	16.19%	1,212.37	2.89%	12.60%	1,034.48	2.85%	15.71%
普通肥料小计	5,439.49	10.51%	16.21%	4,325.94	10.32%	16.18%	2,351.28	6.47%	17.03%
水溶肥	7,701.36	14.88%	25.97%	5,652.69	13.48%	25.93%	3,443.51	9.47%	37.24%
土壤调理剂	258.32	0.50%	39.09%	369.77	0.88%	44.77%	196.91	0.54%	22.84%
经销收入	4,183.76	8.08%	2.88%	4,326.00	10.32%	1.56%	5,080.72	13.98%	-1.32%
其他									
合计	51,764.70	100.00%	20.73%	41,921.40	100.00%	22.99%	36,352.32	100.00%	28.97%

从上表可以看出，2017年度至2022年度，公司大类产品的收入结构较为稳定，公司产品构成中微生物肥料类产品占比较高，各期基本维持在60%以上，普通肥料收入占比在10%左右。近年来，微生物肥料中的有机无机复混肥收入占比基本呈现逐年上升趋势，生物蛋白控释肥整体呈现出下降趋势，主要原因是公司积极响应国家的号召，在技术和产品方面推陈出新，自主研发养分高效、作物专用、功能集成、环境友好的新型肥料，推出氮磷钾无机养分含量相对较低的有机无机复混肥，与生物蛋白控释肥相比，有机无机复混肥价格更有竞争优势，在满足提质增效的用肥需求前提下，农户在产品选择上趋于寻找氮、磷、钾含量少，价格相对实惠的有机无机复混肥，从而加速了公司有机无机复混肥代替生物蛋白控释肥的转型。

整体来看，2017年度至2019年度，毛利率主要受固定成本提升影响，整体呈现下降趋势。2020年度毛利率下降，主要系毛利率较低的经销收入占比提升，2021年度至2022年度，含微生物肥料产品毛利率下降，主要系材料成本提升所致。

3. 同行业可比公司情况

可比公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入 (万元)	毛利率	收入 (万元)	毛利率	收入 (万元)	毛利率
芭田股份	277,351.75	12.99%	248,526.52	15.89%	212,652.00	19.28%
新洋丰	1,520,686.75	13.61%	1,123,210.15	17.97%	956,785.95	17.70%
云图控股	1,071,185.93	15.66%	740,787.46	20.20%	547,393.38	20.75%
力力惠	34,776.37	12.11%	28,558.76	15.37%	24,975.58	16.95%
可比公司 平均毛利率		13.59%		17.36%		18.67%
公司毛利率		14.75%		18.17%		17.88%

(续上表)

可比公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入 (万元)	毛利率	收入 (万元)	毛利率	收入 (万元)	毛利率
芭田股份	227,850.33	17.25%	229,083.76	15.81%	207,937.04	14.76%
新洋丰	893,809.49	18.35%	933,001.12	19.81%	890,214.59	18.36%
云图控股	505,512.83	15.06%	456,615.87	15.83%	422,454.79	13.83%
力力惠	19,420.64	17.00%	19,875.66	15.48%	20,468.10	14.68%
可比公司 平均毛利率		16.92%		16.73%		15.41%
公司毛利率		20.73%		22.99%		28.97%

注：上表收入金额指同行业可比公司年报中披露的与化肥业务相关的收入。

从上表可以看出，2017 年度至 2022 年度，同行业可比公司收入规模均呈现逐年上升的趋势，公司与同行业公司不存在差异。2017 年度至 2020 年度，同行业可比公司毛利率小幅提升，公司 2017 年度至 2019 年度毛利率下降主要系固定资产投入增加，固定成本增加导致单位成本提升，毛利率下降，2020 年度毛利率下降主要系毛利率较低的经销产品收入增加，使得整体毛利率下降。2021 年度和 2022 年度，因上游原材料价格上涨，同行业公司均呈现收入上升和毛利率下降的情况，毛利率水平公司与同行业不存在重大差异。

问题(二) 进一步说明报告期收入大幅增长的原因, 是否存在放宽信用政策以实现收入增长的情况; “以部分核心客户增加授信”具体情况, 上述核心客户与你公司历史合作情况、销售金额及截至目前回款情况;

回复:

报告期内公司收入大幅增长主要系一方面随着公司规模扩大, 知名度提高, 产品销量同比 2021 年增加 3.42 万吨使得收入增加, 另一方面受通货膨胀和国际局势变化等因素影响, 导致国内大宗商品和原料价格出现大幅上涨, 产品销售价格同比 2021 年上涨 636 元/吨使得收入增加。

报告期内公司销售模式未发生变化, 主要以经销商模式销售为主, 虽然应收账款同比增加, 但占收入的比例仅为 3.74%, 赊销收入较少, 不存在放宽信用政策以实现收入增长的情况。

2022 年末与 2021 年末相比, 公司应收账款账面余额增加 15,610,797.23 元, 增长 58.28%, 核心客户增加授信主要是政府招标及合作期长的客户, 主要新增的应收账款余额情况如下:

客户名称	销售金额	应收账款余额	截至目前回款金额
富县农业农村局	3,614,468.00	3,614,468.00	
蔚县农业农村局	2,909,227.50	2,909,227.50	2,982,777.75
河北润农欣生物科技有限公司	1,409,870.40	1,409,870.40	1,328,000.00
吉林省农乐种业科技有限公司	1,290,300.00	1,290,300.00	
海南海垦农资有限责任公司	1,489,302.00	1,252,132.00	1,489,302.00
河北艾禾农业科技有限公司	8,031,787.50	1,054,862.50	1,423,122.40
合计	18,744,955.40	11,580,458.22	7,223,202.15

(续上表)

客户名称	历史合作情况	产生应收账款原因
富县农业农村局	2022 年 11 月	高标准农田农业农村局中标
蔚县农业农村局	2022 年 6 月	农业农村局中标
河北润农欣生物科技有限公司	2022 年 11 月	授信客户
吉林省农乐种业科技有限公司	2022 年 11 月	政府推荐客户
海南海垦农资有限责任公司	2020 年 9 月	核心客户授信
河北艾禾农业科技有限公司	2015 年 1 月	核心客户授信

问题(三) 说明年报披露采取经销商为主的销售模式,同时经销收入占比较低的原因及合理性,相关信息披露是否准确;

回复:

公司 2022 年度报告中关于公司的商业模式部分披露:“销售模式:公司采取直销和经销商相结合,经销商为主的销售模式,收入来源于产品销售。”

2022 年度报告中披露的收入构成分析(按产品分类分析)主要按照产品类型分类,包括“含微生物肥料”、“水溶肥”、“土壤调理剂”、“普通肥料”等,均为公司自产产品销售实现的收入,区别与自产产品的销售,公司列示“经销收入”类,该类别统计的是公司贸易类业务,即买入后直接卖出实现的收入,主要是氮、磷、钾等原材料的贸易收入。

因此,公司年报相关信息披露准确。

问题(四) 结合主要客户经营范围、向其销售具体内容、销售产品最终流向等,说明主要客户是否为公司产品终端客户,是否属于经销商销售模式,目前经销收入统计口径及披露金额是否准确;

回复:

公司的主要客户经营范围为化肥、农药、种子等,公司通过订单的形式向客户销售生产的微生物肥料,大部分客户是农资经营公司或门店,不是公司产品的最终用户,公司产品的最终用户主要是农户。

公司为有机肥料和微生物肥料研发、生产、销售企业,微生物肥料的最终用户主要是农户,具有小而分散的特点,因此公司主要采用经销商模式及参与政府招投标、向种植基地或农服公司直销的方式进行产品销售。公司的具体销售模式为,通过“公司—经销商—零售商—农户”、“公司—政府招标—种植基地或农户”、“公司—种植基地或农服公司”这样的层级结构,将产品销售给终端客户。

如本题(3)所述,公司收入构成统计口径及披露金额准确。

2、关于预付款项

你公司预付款项期末余额 109,283,076.42 元,较期初增长 39.47%。预付款项前五名账面余额合计 55,596,141.65 元,其中:山西谷新农业科技有限公司账面余额 19,206,044.43 元、晋城市圣和源农资有限公司账面余额 14,566,716.01 元、石

石家庄市吴进京贸易有限公司账面余额 11,140,168.07 元、晋城市亿田源农资有限公司账面余额 6,112,804.31 元、烟台天源化肥有限公司 4,570,408.83 元。

你公司向前五大供应商本期采购金额 202,276,023.85 元，年度采购占比 29.70%，其中：石家庄市吴进京贸易有限公司采购金额 63,882,137.25 元、绥化庆绥大庆化肥经销有限公司采购金额 43,239,507.35 元、山西谷新农业科技有限公司采购金额 40,174,930.30 元、华阳集团氨基合成材料有限责任公司采购金额 27,566,371.37 元、中农集团控股股份有限公司采购金额 27,413,077.58 元。

年报披露预付款项期末余额增长的主要原因是公司在原材料持续上涨的情况下，为锁定原材料价格，保证春耕备肥用量，降低成本，导致本期预付给供应商的原材料款增加。

请你公司：

(1) 说明向期末预付款项前五名供应商各自锁定的主要原材料内容、锁定价格及市场价格，期后原材料采购入库情况和预付款项结转情况；

(2) 结合向前五大供应商采购内容、合同约定的款项结算方式，说明公司预付款项期末余额前五位中仅山西谷新农业科技有限公司和石家庄市吴进京贸易有限公司为本期前五位供应商的原因，结合问题（1）说明预付款项前五位供应商结算模式与前五大供应商存在差异的原因及合理性。

问题（一）说明向期末预付款项前五名供应商各自锁定的主要原材料内容、锁定价格及市场价格，期后原材料采购入库情况和预付款项结转情况；

回复：

2022 年末预付款项前五名供应商各自锁定的主要原材料内容、锁定价格及市场价格，期后原材料采购入库情况和预付款项结转情况如下：

单位：元

供应商名称	锁定的主要原材料内容	锁定价格及市场价格	2022 年末金额	期后原材料采购入库及预付款项结转情况
山西谷新农业科技有限公司	尿素	2750 元/吨	25,318,848.74	13,153,090.00
晋城市圣和源农资有限公司	尿素	2710 元/吨	14,566,716.01	3,248,105.00
石家庄市吴进京贸易有限公司	磷酸一铵	3450 元/吨	11,140,168.07	11,140,168.07
晋城市亿田源农资有限公司	与山西谷新农业科技有限公司为同一控制人现已合并			
烟台天源化肥有限公司	磷酸一铵	2650 元/吨	4,570,408.83	4,570,408.83

注：期后原材料采购入库情况和预付款项结转情况系截至 2023 年 5 月 23 日数据

问题（二）结合向前五大供应商采购内容、合同约定的款项结算方式，说明公司预付款项期末余额前五位中仅山西谷新农业科技有限公司和石家庄市吴进京贸易有限公司为本期前五位供应商的原因，结合问题（1）说明预付款项前五位供应商结算模式与前五大供应商存在差异的原因及合理性；

回复：

公司采购以订单为依据，按采购计划向供应商采购，每个品种一般都会选择 2-3 家合格供应商，确保稳定的供应和有利的价格。

公司预付款项期末余额前五位中仅山西谷新农业科技有限公司和石家庄市吴进京贸易有限公司为本期前五位供应商的原因是每个供应商供货的品种不同，其中供应商绥化庆绥大庆化肥经销有限公司，主要给公司在吉林和黑龙江区域委托加工的产品原材料供应，不给公司其他生产基地供货，华阳集团氨基合成材料有限责任公司主要是经销产品尿素采购，中农集团控股股份有限公司主要是磷肥和钾肥采购，因此导致预付款项期末余额前五位中仅山西谷新农业科技有限公司和石家庄市吴进京贸易有限公司为本期前五位供应商。

报告期内前五大供应商采购内容、合同约定的款项结算方式如下：

供应商名称	采购内容	合同约定的款项结算方式
石家庄市吴进京贸易有限公司	磷肥、氯化铵	先款后货
绥化庆绥大庆化肥经销有限公司	尿素、钾肥、磷肥	先款后货
山西谷新农业科技有限公司	尿素	先款后货
华阳集团氨基合成材料有限责任公司	尿素	先款后货
中农集团控股股份有限公司	磷肥、钾肥	预付货款 30%的定金剩余 3 个月内付清或先款后货

公司与供应商主要采取先款后货的方式进行采购，在结算方式上不存在差异，期末预付款项前五大供应商与披露的采购前五大供应商存在差异主要系公司在不同的时间点根据供应商的供应情况，选择向不同的供应商采购，不同供应商下达采购订单的时间、预付款的支付时间、供应商的交付及产品入库时间等均存在差异。

3、关于销售费用和研发费用

你公司销售费用本期金额 52,183,067.37 元，较上期增加 2,584,887.15 元，其中：服务费本期金额 928,260.48 元，较上期减少 2,461,749.95 元。

公司研发费用本期金额 20,277,128.89 元，较上期增加 7,224,692.10 元，其中：材料费用本期金额 5,952,814.83 元，较上期增加 4,920,529.09 元。

请你公司：

(1) 说明销售费用整体较上期增加的情况下，服务费同比大幅减少的原因及合理性；

(2) 说明研发费用中材料费用大幅度增加的原因及合理性，研发材料领用单据和审批手续是否齐备，费用核算具体内容是否与研发活动相关。

问题(一) 说明销售费用整体较上期增加的情况下，服务费同比大幅减少的原因及合理性；

回复：

2021 年度，销售费用中的服务费较大，主要系公司 2021 年度参与政府招投标项目较多，发生招标代理服务费 2,944,675.29 元，2022 年度公司参与政府招投标项目减少，招标代理服务费发生额为 300,414.31 元，下降 72.62%，因此使得服务费同比大幅减少。

问题(二) 说明研发费用中材料费用大幅度增加的原因及合理性，研发材料领用单据和审批手续是否齐备，费用核算具体内容是否与研发活动相关；

回复：

2022 年度，公司研发项目及研发领料情况如下：

单位：元

项目名称	研发领料金额	立项时间
贝莱斯芽孢杆菌 K01 可湿性粉剂研发	80,823.21	2022 年 1 月
哈茨木霉制剂的研发	41,363.66	2022 年 1 月
花生白绢病生防菌筛选及验证	811,977.54	2021 年 12 月
粮田障碍因子消减与产能提升技术企业应用模式构建	224,691.45	2022 年 1 月
设施葡萄盐渍化土壤修复技术的研究	812,879.76	2021 年 12 月

项目名称	研发领料金额	立项时间
生物有机肥替代化肥对耕地质量提升技术的研究	12,840.75	2021年12月
悬浮型液体肥料的研发	1,644,385.91	2021年12月
造粒技术的研究	1,780,709.56	2020年12月
障碍粮田生物肥料产品与产业化	543,142.99	2021年12月
合计	5,952,814.83	

2022年度公司研发领料金额增加，主要系2022年度相比2021年度，研发项目数量增加，从上表可以看出，研发领料对应的项目立项时间在2021年末及2022年度，研发项目的增加使得研发领料金额增加。

公司研发领料流程如下：由研发部门在系统中填写物料领用申请单，申请单内容包括物料领取部门、物料种类、领取原因、领取方位、研发项目名称等，申请单填写无误后进入审批阶段，由项目负责人、部门主管领导、总经理审批通过，商务内勤备案后，即可前往物料仓储部门领取相关物料。公司研发材料领用单据和审批手续齐备，费用核算具体内容均与研发活动相关。

根力多生物科技股份有限公司

2023年5月24日

