
关于河北永和荣达生物科技股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件的 第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于2023年7月21日出具的《关于河北永和荣达生物科技股份有限公司股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，河北永和荣达生物科技股份有限公司（以下简称“公司”、“永和荣达”、“拟挂牌公司”）、国融证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“国融证券”）会同中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询函相关问题逐项进行了核查和落实，现对审核问询函回复如下，请审核。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	审核问询函回复内容
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改、补充

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《河北永和荣达生物科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的释义一致。

本回复中北京永和北京总公司及邯郸分公司的财务数据均为未经审计数据。

本回复数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

1. 关于关联交易	3
2. 关于业务转型及贸易收入	10
3. 关于销售费用	17
4. 其他事项	21

1. 关于关联交易

根据前次问询回复，公司向控股股东北京永和荣达饲料有限公司 2021 年和 2022 年金额分别为 2,986.61 万元和 2,591.77 万元，占当期采购金额的比例分别为 44.81%和 23.27%，其中向北京永和邯郸分公司采购奶牛添加剂预混合饲料、肉牛添加剂预混合饲料等产品，相关产品定价并不固定，没有可参考的公开价格。

请公司补充说明：（1）各报告期向北京永和总公司和及邯郸分公司采购的金额及占比；核心预混料和预混料的差别，结合采购内容说明供应商采购内容列示是否准确；（2）按照产品列示各报告期向北京永和邯郸分公司采购价格，结合同类别市场价格区间、配方及运输距离差异情况等进一步论述说明相关产品采购价格是否公允；（3）结合北京永和邯郸分公司对公司及非关联方销售价格或毛利率情况等进一步说明公司向北京永和邯郸分公司采购的公允性；（4）说明北京永和邯郸分公司销售毛利率和贸易毛利率合计与公司自产毛利率差额情况，并说明差异原因及合理性。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并对关联交易的公允性发表明确意见。

【回复】

一、请公司补充说明：各报告期向北京永和总公司和及邯郸分公司采购的金额及占比；核心预混料和预混料的差别，结合采购内容说明供应商采购内容列示是否准确；

1、公司报告期内关联采购情况

名称	2022 年度		2021 年度	
	金额（万元）	占采购总额的比例	金额（万元）	占采购总额的比例
采购总额	11,139.04	100%	6,665.47	100%
北京永和荣达	2,591.77	23.27%	2,986.61	44.81%
其中：北京总公司	817.39	7.34%	50.75	0.76%
邯郸分公司	1,774.38	15.93%	2,935.86	44.05%

2、核心预混料与预混料的差别

公司销售的预混料主要是由维生素、微量元素（锌、铜、碘、硒、锰等）和常量元素（钙、磷、钠、氯、钾、镁、硫等）三级混合构成的预混合饲料，核心

预混料特指由维生素、微量元素二级混合构成的预混合饲料。生产三级混合的预混料必须先生产出核心预混料，再混合常量元素生产出三级混合的预混料产品。公司2021年向邯郸分公司采购的产品中有预混料也有核心预混料，2022年只有核心预混料。说明书中采购内容统一披露为预混料，未区分三级混合预混料及核心预混料（二级混合），为方便理解，现将说明书中披露的采购内容进一步区分为三级混合预混料及核心预混料（二级混合），公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”中将核心预混料单独列示，并补充核心预混料注释，补充披露内容如下：

注：公司销售的添加剂预混合饲料主要是由维生素、微量元素（锌、铜、碘、溴、硒、锰等）和常量元素（钙、磷、钠、氯、钾、镁、硫等）三级混合构成的添加剂预混合饲料，上表中核心预混料特指由维生素、微量元素二级混合构成的添加剂预混合饲料，公司采购后需要再混合常量元素进行加工后对外销售。

二、按照产品列示各报告期向北京永和邯郸分公司采购价格，结合同类别市场价格区间、配方及运输距离差异情况等进一步论述说明相关产品采购价格是否公允；

公司生产的产品为非标准化的产品，目前没有公开的市场价格进行对比。公司报告期内共有奶牛添加剂预混合饲料产品、肉牛添加剂预混合饲料产品、肉羊添加剂预混合饲料产品三大类共计五十余种产品。前述五十余种产品中，每一种产品又有多种配方，每一种产品根据配方不同、销售对象不同、运输距离不同，销售价格也不相同。

①配方营养指标因素：公司各种产品配方中包含各种维生素、微量元素和常量元素，维生素、微量元素的采购价格高，常量元素的采购价格低。配方中价格较高的原材料多，则定价高，价格较低的原材料多，则定价低；②销售对象因素：客户采购的量越大，定价越低，采购的量小，则定价越高，并没有固定的比例进行加成，主要通过与客户协商确定最终价格；③运输费用因素：公司会根据当时物流公司查询到的价格，估算运输费用，加成在销售价格中，一般不会超过标准价格。公司向北京永和邯郸分公司采购产成品直接销售时，北京永和邯郸分公司

预留一部分利润，公司赚取一部分利润。公司向北京永和邯郸分公司采购核心预混料时，北京永和邯郸分公司根据当时原材料的价格核算成本并加成利润后制定销售价格。上述定价销售模式符合贸易定价的市场规律。综上，公司的相关采购价格是公允的。

三、结合北京永和邯郸分公司对公司及非关联方销售价格或毛利率情况等进一步说明公司向北京永和邯郸分公司采购的公允性；

北京永和邯郸分公司 2021 年关联销售情况

项目	与拟挂牌公司			与非关联方		
	销售金额 (万元)	占比	毛利率	销售金额 (万元)	占比	毛利率
奶牛复合预混合饲料	2,911.97	98.01%	28.45%	1,609.04	65.09%	23.66%
其中：澳亚集团	-	-	-	1,229.60	49.74%	19.65%
肉牛复合预混合饲料	54.82	1.85%	69.03%	-	-	-
贸易	4.27	0.14%	-30.46%	755.38	30.56%	-0.72%
合计	2,971.07	100.00%	29.11%	2,364.42	95.65%	15.87%

注：上表剔除了邯郸分公司零星其他产品销售，该产品未对拟挂牌主体销售。

2021 年，北京永和邯郸分公司对外销售毛利率低于向拟挂牌公司销售的毛利率，主要原因为邯郸分公司的对外销售总额中，澳亚占比约为 50%，澳亚为北京永和邯郸分公司合作时间较长的大客户，整体毛利率较低，最终导致邯郸分公司非关联销售的毛利率整体略低于对拟挂牌公司销售的毛利率。

邯郸分公司贸易销售整体处于亏损状态，主要原因为邯郸分公司逐步退出预混料业务，对于剩余原材料进行了处理，对拟挂牌公司及非关联方均进行了低价处理，邯郸分公司 2021 年对拟挂牌公司的销售仅涉及两笔，一笔为一水硫酸锌一笔为五水硫酸铜，一水硫酸锌按市场价格销售，五水硫酸铜因剩余量较小，半价进行了清仓，涉及销售金额为 1.2 万元。综上，2021 年的关联交易价格是公允的，不存在利益输送的情形。

北京永和邯郸分公司 2022 年关联销售情况

项目	与拟挂牌公司			与非关联方		
	销售金额 (万元)	占比	毛利率	销售金额 (万元)	占比	毛利率
奶牛复合预混合饲料核	1,739.05	99.99%	11.35%	-	-	-

心预混料（半成品）						
奶牛复合预混合饲料（产成品）	-		-	52.13	40.51%	8.17%
贸易（烟酰胺）	0.11	0.01%	-13.62%	-	-	-
合计	1,739.16	100.00%	11.35%	52.13	40.51%	8.17%

注：上表剔除了邯郸分公司零星其他产品销售，该类产品未对拟挂牌主体销售。

2022年，北京永和邯郸分公司主要向拟挂牌公司销售的是核心预混料（半成品），由于2022年邯郸分公司核心预混料未对外销售，因此无可比价格，交易时双方根据成本进行了协商定价。北京永和邯郸分公司2022年仅对外销售一笔奶牛预混料，涉及金额约52万，因系邯郸分公司最后的零星订单，毛利率略低。贸易（烟酰胺）的销售仅有一笔，涉及金额0.11万元，为原材料的亏本清仓处理。

综合公司2021年、2022年上述关联采购情况，公司从北京永和邯郸分公司采购的产品，剔除原材料贸易的影响，按照产成品、核心预混料交易分类，两年合计对比情况如下：

交易产品	邯郸分公司销售给公司毛利率	邯郸分公司外销毛利率	邯郸分公司外销剔除澳亚后毛利率
产成品	34.20%	27.64%	36.63%
核心预混料（半成品）	19.57%	-	-

公司生产的产品为非标准化的产品，目前没有公开的市场价格进行对比。公司报告期内共有奶牛添加剂预混合饲料产品、肉牛添加剂预混合饲料产品、肉羊添加剂预混合饲料产品三大类共计五十余种产品。前述五十余种产品中，每一种产品又有多种配方，每一种产品根据配方不同、销售对象不同、运输距离不同，销售价格也不相同。因此，价格公允性选取产品毛利率综合测算对比说明如下：

1、北京永和邯郸分公司向公司销售产成品的毛利率为34.2%，北京永和邯郸分公司对外销售客户中包含澳亚，澳亚是邯郸分公司第一大客户，合作时间久，采购量大，毛利率较低，北京永和邯郸分公司对外销售主营产品中，剔除对澳亚的销售，毛利率为36.63%，与向公司销售的产品毛利率34.20%相差2.43%，差

异在合理的范围内，价格是公允的；

2、北京永和邯郸分公司向公司销售核心预混料，因销售的是半成品，毛利率低于产成品，半成品毛利率约为产成品毛利率的 57.22%，没有明显将利润或亏损全部转移至北京永和邯郸分公司或拟挂牌公司的情况，该类交易符合合同类型交易的市场规律，在可接受的区间范围内，因此交易价格是公允的。

综上，公司 2022 年的关联交易价格是公允的，不存在利益输送的情形。

四、说明北京永和邯郸分公司销售毛利率和贸易毛利率合计与公司自产毛利率差额情况，并说明差异原因及合理性。

公司主营产品 2021 年 1-5 月来源为外购，2021 年 6-12 月来源为少量外购和采购核心预混料后再加工销售（以下简称“半自产”），2022 年 1-9 月为半自产，2022 年 10-12 月为半自产和全自产。其中，公司 2022 年 7 月后半自产使用的核心预混料是前期购买未使用完的。

公司按照产品来源划分销售毛利率情况如下表：

产品来源	销售收入	占两年主营产品收入比例	毛利率	邯郸分公司销售给公司产品毛利率	公司与北京永和邯郸分公司合计毛利率	备注
全外购	1,288.80	6.37%	15.89%	34.20%	50.09%	主要区间为 2021 年 1-5 月，含 6、7 月零星外购。
半自产	14,813.47	73.21%	18.30%	20.03%	38.33%	主要区间为 2021 年 6 月-2022 年 9 月，剔除零星外购加 22 年 10-12 月少量半自产。
全自产	4,132.88	20.42%	24.65%	-	24.65%	主要区间为 2022 年 10-12 月，剔除少量半自产

接上表，公司与北京永和邯郸分公司合并计算毛利率差异比较：

产品来源	公司与北京永和邯鄲分公司合计毛利率	公司全外购与北京永和邯鄲分公司合计毛利率	合计毛利率与全外购合计毛利率差异	公司全自产毛利率	合计毛利率与全自产毛利率差异
全外购	50.09%	50.09%	0.00%	24.65%	25.44%
半自产	38.33%	50.09%	-11.76%	24.65%	13.68%
全自产	24.65%	50.09%	-25.44%	24.65%	0.00%

注：下文中通算毛利率指公司采购北京永和邯鄲分公司产品直接销售或再加工后销售时，公司产品成本中剔除北京永和邯鄲分公司毛利润之后的毛利率，计算公式为： $(\text{公司销售收入} - \text{公司成本} - \text{北京永和邯鄲分公司毛利润}) / \text{公司销售收入} * 100\%$ 。公司销售收入、公司成本、北京永和邯鄲分公司毛利润均为同期总额。

各阶段毛利率差异原因如下：

1、公司半自产产品毛利率与北京永和邯鄲分公司销售给公司产品毛利率之和比全外购产品毛利率加北京永和邯鄲分公司销售给公司产品毛利率之和低 11.76%，主要原因为：①全外购阶段，北京永和邯鄲分公司对外销售客户中包含澳亚，澳亚是邯鄲分公司第一大客户，合作时间久，采购量大，毛利率较低，邯鄲分公司对其他客户毛利率较高，因此对公司销售的产品毛利率也较高，导致公司全外购产品毛利率加北京永和邯鄲分公司销售给公司产品毛利率之和较高；②全外购阶段，北京永和邯鄲分公司对外销售主营产品中，剔除对澳亚的销售，毛利率为 36.63%，与向公司销售的产品毛利率 34.20%相差 2.43%，差异在合理的范围内；③半自产阶段，北京永和邯鄲分公司向公司销售的是半成品，因此毛利率相对产成品的毛利率有所降低。④公司全外购阶段，外购产品成本扣除北京永和邯鄲分公司利润后通算毛利率为 41.78%，上述差异由 11.76%降低至 3.45%。

2、公司全自产产品毛利率比全外购产品毛利率加北京永和邯鄲分公司销售给公司产品毛利率之和低 25.44%，主要原因为：①公司全外购阶段，北京永和邯鄲分公司对外销售客户中包含澳亚，澳亚是邯鄲分公司第一大客户，合作时间久，采购量大，毛利率较低，邯鄲分公司对其他客户毛利率较高，因此对公司销售的产品毛利率较高，导致公司全外购产品毛利率加北京永和邯鄲分公司销售给公司产品毛利率之和较高；②公司全自产阶段，澳亚全部在公司进行采购，澳亚是第一大客户，采购量大，毛利率较低，导致公司全自产阶段整体毛利率下降。

③公司全外购阶段，外购产品成本扣除北京永和邯郸分公司利润后通算毛利率为41.78%，上述差异由25.44%降低至17.13%。

3、公司半自产产品毛利率与北京永和邯郸分公司销售给公司产品毛利率之和比公司全自产产品毛利率高13.68%，主要原因为：公司半自产阶段，北京永和邯郸分公司销售给公司的核心预混料为维生素及微量元素二级混合后的产品，维生素及微量元素对比常量元素单价较高，单位产品成本高导致售价高。半自产阶段剔除邯郸分公司利润后通算毛利率为23.28%，差异由14.32%降低至1.37%，差异较小，具备合理性。

上述阶段扣除澳亚销售影响后毛利率情况如下：

产品来源	邯郸分公司销售给公司毛利率	公司毛利率	合计毛利率	通算毛利率
全外购	34.20%	15.81%	50.01%	41.78%
全自产	-	-	40.41%	40.41%
差异	-	-	9.60%	1.37%

半自产阶段，无法区分公司采购半成品再加工后的最终销售客户，因此无法剔除对澳亚的销售收入计算对比。全外购合计毛利率高于全自产毛利率9.6%，公司全外购阶段，外购产品成本扣除北京永和邯郸分公司利润后通算毛利率为41.78%，差异由9.6%降低至1.37%，主要因为公司产品各类别价格差异较大，全外购主要期间为2021年1-5月，全自产主要期间为2022年9-12月，涉及期间本身较短，再剔除对澳亚的销售金额后，涉及金额减少，因此存在差异是合理的。

综上，公司上述阶段毛利率的差异符合公司实际经营情况，具备合理性。

总结以上情况，主办券商及会计师核查了公司销售明细、采购明细、收发存记录等资料，并复核计算了关联采购过程中各种情况下产品销售毛利率，公司业务从外购到自产自销的转型过程中，因公司销售产品为非标准化产品，无公开市场价格可比对。经比对各阶段各种情况毛利率，北京永和邯郸分公司对公司与非关联方销售产成品的毛利率差异在合理的范围内；北京永和邯郸分公司向公司销售核心预混料，留存了利润，同时公司也获取了利润空间，没有明显将利润或亏损全部转移至北京永和邯郸分公司或拟挂牌公司的情况，该类交易符合同类型交易的市场规律，在可接受的区间范围内。因此，主办券商及会计师认为，公司向北京永和邯郸分公司的采购价格具备合理性，关联交易是公允的。

2. 关于业务转型及贸易收入

根据申报文件及前次问询回复,公司2019年开始筹建厂房及生产线,于2021年6月投产。公司2021年1月至5月销售的产品均是从北京永和邯郸分公司采购后直接销售。公司2021年6月至2022年7月销售的产品来源为自行生产、从北京永和邯郸分公司采购的产成品、从北京永和邯郸分公司采购的半成品再加工成产成品。公司2022年8月起,实现全部自产自销。

请公司补充说明:(1)按照外购产品(半成品及产成品等)与自产产品销售列示各报告期收入金额及占比、毛利率情况及变动原因;(2)说明公司主营业务及其他业务中贸易收入确认的具体依据,结合业务实质、权利义务关系、售后责任、控制权归属情况等详细分析总额法确认收入的依据,公司是否存在为代理商角色的情况,是否符合《企业会计准则》有关规定;(3)说明业务合并前北京永和邯郸分公司收入、毛利情况及占公司的比例;合并后对于公司收入、毛利的影 响;(4)结合业务转型的情况及公司经营策略等按照业务转型各时间节点分别说明对相关产品毛利率的影响及各期间毛利率变动的合理性。

请主办券商、会计师补充核查上述事项,并发表明确意见。

【回复】

一、按照外购产品(半成品及产成品等)与自产产品销售列示各报告期收入金额及占比、毛利率情况及变动原因;

公司报告期内不同产品来源销售收入及毛利率情况如下:

年份	产品来源	销售收入(单位:万元)	占比	毛利率
2021年	全外购	1,288.80	19.71%	15.89%
	半自产	5,251.33	80.29%	11.08%
	全自产	0.00	0.00%	0.00%
2022年	全外购	0.00	0.00%	0.00%
	半自产	9,562.14	69.82%	22.27%
	全自产	4,132.88	30.18%	24.65%

2021 年公司外购产品销售收入毛利率低于公司 2022 年全自产阶段毛利率，主要原因为 2021 年公司所销售的外购产品非自己生产，北京永和邯郸分公司作为生产厂家，赚取了部分利润。

2021 年半自产销售部分，公司毛利率低于公司 2022 年全自产销售阶段毛利率，主要原因为：①北京永和邯郸分公司作为核心预混料的生产厂家，留存了利润；②该阶段为公司接手原关联方客户及开发新客户的高峰时期，为顺利过渡并争取客户，公司产品定价进行了让利下调，对毛利率影响较大。

2022 年公司整年度均存在半自产销售，公司虽然 2022 年 7 月完成了对北京永和邯郸分公司的收购，但同时购买了邯郸分公司剩余所有核心预混料，在收购后继续用于三级混合加工后销售，因此毛利率相比全自产的产品销售收入毛利率略低。2022 年，公司自接手原关联方移交客户稳定过渡后，定价逐渐恢复正常水平，毛利率逐步恢复正常水平，因此 2022 年整体毛利率相比 2021 年有所增长。

综上，主办券商及会计师复核计算了公司在报告期内全外购、半自产、全自产三种销售产品来源情况下的销售收入、占比及毛利率，并结合公司实际经营情况问询分析了毛利率变动原因，主办券商及会计师认为：公司在报告期内全外购、半自产、全自产三种销售产品来源情况下的毛利率变动符合公司实际经营情况，具备合理性。

二、说明公司主营业务及其他业务中贸易收入确认的具体依据，结合业务实质、权利义务关系、售后责任、控制权归属情况等详细分析总额法确认收入的依据，公司是否存在为代理商角色的情况，是否符合《企业会计准则》有关规定；

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“新收入准则”）第三十四条的相关规定，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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

①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；

②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；

③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：

①企业承担向客户转让商品的主要责任；

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；

③企业有权自主决定所交易商品的价格；

④其他相关事实和情况。

根据上述规定，关于适用总额法还是净额法，主要是以企业是否为主要责任人还是代理人为标志进行区分：如果是主要责任人，则以总额法进行收入确认，如果仅为代理人，则按净额法进行收入确认。现结合上述规定与公司的业务情况，说明公司按照总额法确认收入的原因：

1、公司贸易业务的实质

公司贸易业务，是公司作为预混料生产和销售的企业，利用其较为优质的供应商和稳定的客户资源、渠道优势及自身的品牌认可度，通过向上游客户进行买断式采购和向下游客户独立销售的方式，赚取利润。

2、公司贸易业务中的权利义务关系

(1) 公司与供应商和客户签订合同的权利和义务相互独立

公司在贸易业务中，与供应商和客户分别签订购销合同，并遵循独立交易原

则，独立履行对供应商、客户的合同权利和义务，公司特定贸易业务中的供应商与客户之间对于分别与公司发生的特定采购和销售业务无直接的合同义务。

(2) 公司独立承担了产品采购的付款责任和销售后应收账款的信用风险

公司从事贸易业务时独立承担贸易货物采购的付款责任，该付款责任不与未来的进一步销售挂钩；公司对因从事贸易业务、对外销售形成的应收账款单独核算及收取，并独自承担了产品销售应收账款的信用风险，产品的原供应商不对公司贸易业务销售形成的对应的应收账款承担任何责任。

3、公司贸易业务中的售后责任

(1) 双方合同约定的货物验收

公司与下游客户均签订了产品销售合同，合同中的验收条款约定：买方在验收时如发现交货品种、规格、质量、数量不符合约定，应妥善保管标的物，在标的物到达指定地点后五个工作日内通知卖方；卖方在接到买方异议通知后，三个工作日内确认处理。如甲方未在约定期限内提出异议，视为所交产品数量及表面质量符合合同约定。因买方使用、保管、保养不善等原因造成产品质量下降的，卖方不承担责任。

按照上述约定，公司在产品销售中，需要对买方在产品验收过程中发现的质量问题负责。

(2) 法律规定的售后责任

根据《中华人民共和国产品质量法》（以下简称产品质量法）第二十六条的规定，生产者应当对其生产的产品质量负责。

根据产品质量法第四十二条规定，由于销售者的过错使产品存在缺陷，造成人身、他人财产损害的，销售者应当承担赔偿责任。销售者不能指明缺陷产品的生产者也不能指明缺陷产品的供货者的，销售者应当承担赔偿责任。

根据产品质量法第四十三条的规定，因产品存在缺陷造成人身、他人财产损害的，受害人可以向产品的生产者要求赔偿，也可以向产品的销售者要求赔偿。属于产品的生产者的责任，产品的销售者赔偿的，产品的销售者有权向产品的生

产者追偿。属于产品的销售者的责任，产品的生产者赔偿的，产品的生产者有权向产品的销售者追偿。

综上，公司与客户之间通过销售合同约定了货物的验收条款，公司对货物的品种、规格、质量、数量等承担合同责任；产品质量法对于产品的生产者和销售者规定了法定的责任，公司客户除按照合同约定外，还可以根据产品质量法的规定选择产品的售后主体。因此，公司在进行产品销售后，客户按照相关法律法规的规定选择售后的主体。

4、公司贸易业务中的控制权归属

(1) 符合新收入准则关于控制权判断之“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”的情形

在公司的贸易业务中，公司向上游供应商购买相关产品后，即获得产品的控制权，其对产品的占有、使用、收益和处分权不受上游供应商的干涉，是买断式的交易。

在公司向下游客户销售贸易产品前，公司主导所销售产品的使用权，可以自主决定是否用于再生产、销售给哪个客户等，并从中获得全部的经济利益，拥有该商品的控制权，在客户取得商品控制权时确认收入。

公司的贸易业务客户，在公司将商品销售之前，不能自行或者要求公司把这些用途用于其他用途，也不能禁止公司把商品用于其他用途，因此公司贸易业务的客户在其取得商品控制权之前，不具有对商品的控制权。

上述情形属于新收入准则关于“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”的控制权判断标准。

(2) 符合新收入准则关于控制权判断的情况之“企业承担向客户转让商品的主要责任”的事实与情况

公司在贸易业务中，与下游客户独立签署协议，公司按照合同条款独立的承担向客户转让商品的责任，合同权利义务关系仅限于约束合同缔约双方，不涉及合同外的第三方，双方对彼此承担违约责任。符合新收入准则关于控制权判断的“企业承担向客户转让商品的主要责任”的特征。

(3) 符合新收入准则关于控制权判断的情况之“企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险”的事实与情况

公司在向下游客户转让商品之前，独立的按照公司自身的存货管理制度对存货进行入库和管理，独立承担存货的保管责任、存货减值风险、存货的管理责任以及毁损灭失责任，符合新收入准则关于控制权判断的情况之“企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险”的事实与情况。

(4) 符合新收入准则关于控制权判断的情况之“企业有权自主决定所交易商品的价格”的事实与情况

公司在向下游客户销售产品时具有完全的定价权及处分权，可以独立自主的按照自身的销售政策制定销售价格，公司不是上游供应商的代理人，对贸易产品的进一步处置具有完全独立的行为能力。

综上，主办券商及会计师查询了《企业会计准则第 14 号——收入》关于使用总额法确认收入的相关规定，查询了《中华人民共和国产品质量法》关于产品售后责任的规定，并通过抽查公司与上游供应商签订的采购合同、公司与下游客户签订的销售合同中关于合同双方权利义务、售后责任等具体约定后认为，公司在贸易业务中是主要责任人，不属于代理商角色，按照总额法确认收入符合《企业会计准则》的有关规定。

三、说明业务合并前北京永和邯郸分公司收入、毛利情况及占公司的比例；合并后对于公司收入、毛利的影响；

北京永和邯郸分公司预混料类产品销售情况

单位：万元

日期	北京永和邯郸分公司收入	北京永和邯郸分公司综合毛利率	拟挂牌公司营业收入	北京永和邯郸分公司收入占公司收入比例
2021 年	4,575.84	27.25%	6,540.14	69.97%
2022 年 1-7 月	1,791.18	11.26%	7,095.82	25.24%

公司 2022 年 7 月完成对北京永和邯郸分公司资产的收购，同时，对北京永和邯郸分公司剩余核心预混料进行了购买，虽然 7 月份完成了收购，但公司 2022 年 8-12 月仍有部分产品使用前期购买的核心预混料进行生产。公司各阶段主营

产品销售情况如下：

时期	销售收入（万元）	占比	毛利率
2021年1-5月（全外购）	1,276.61	19.52%	15.74%
2021年6-12月（零星外购+半自产）	5,263.53	80.48%	11.13%
2022年1-9月（半自产）	9,346.35	68.25%	21.62%
2022年10-12月（半自产+全自产）	4,348.67	31.75%	25.92%

对比各阶段情况，公司收购资产业务合并后，收入和毛利率均有明显的提高，本次收购避免了同业竞争，同时增加了公司的销售规模及获利能力。

综上，主办券商及会计师复核计算了上述各阶段北京永和邯郸分公司和公司的销售收入、占比及毛利率，并结合公司实际生产经营情况进行了比对分析，主办券商及会计师认为：公司收购资产业务合并后，收入和毛利率均有明显的提高，本次收购避免了同业竞争，同时增加了公司的销售规模及获利能力。

四、结合业务转型的情况及公司经营策略等按照业务转型各时间节点分别说明对相关产品毛利率的影响及各期间毛利率变动的合理性。

公司各阶段主营产品销售情况如下：

时期	销售收入（万元）	占比	毛利率
2021年1-5月（全外购）	1,276.61	19.52%	15.74%
2021年6-12月（零星外购+半自产）	5,263.53	80.48%	11.13%
2022年1-9月（半自产）	9,346.35	68.25%	21.62%
2022年10-12月（半自产+全自产）	4,348.67	31.75%	25.92%

公司2022年10月-12月，开始销售全自产产品，全自产的产品销售毛利率为24.65%。

2021年1-5月，公司产品全部为外购，销售收入毛利率低于公司2022年全自产产品销售毛利率，主要原因为所销售产品非公司自产，北京永和邯郸分公司作为生产厂家，留存了利润。

2021年6-12月，公司所销售产品中有两笔涉及外购，其余为购买北京永和邯郸分公司核心预混料进行再加工后销售。两笔外购产品销售金额为11.55万元，毛利率32.64%，由于金额较小，对公司整体毛利率影响较小。该阶段，公司对

比全部自产自销，毛利率差异幅度较大，主要原因为：①北京永和邯鄲分公司作为核心预混料的生产厂家，留存了利润；②该阶段为公司接手原关联方客户及开发新客户的高峰时期，为顺利过渡并争取客户，公司产品定价进行了让利下调，对毛利率影响较大。

2022年1-9月，公司销售产品均为购买北京永和邯鄲分公司核心预混料进行再加工后销售，公司虽然2022年7月完成了对北京永和邯鄲分公司的收购，但同时购买了邯鄲分公司剩余所有核心预混料，在收购后继续用于三级混合加工后销售，因此毛利率相比全自产的产品毛利率略低，但总体差异不大。2022年，公司自接手原关联方移交客户稳定过渡后，产品定价及毛利率逐步恢复正常水平，因此相比2021年毛利率有所增长。

2022年10-12月，公司产品销售收入来源一部分为购买北京永和邯鄲分公司核心预混料后进行再加工销售，一部分为全自产销售，半自产销售收入为215.79万元，占比为4.96%，金额及占比均较低。因此，该阶段销售收入与全自产的产品销售毛利率接近。

综上，主办券商及会计师复核计算了上述各阶段公司的销售收入、占比及毛利率，并结合公司实际生产经营情况进行了比对分析，主办券商及会计师认为：公司产品在各阶段毛利率虽然有变动，但符合公司的实际经营情况，具备合理性。

3. 关于销售费用

根据前次问询回复，报告期内公司无专职销售人员，公司客户数量增加的主要原因为北京永和及邯郸分公司业务合并至公司过程中的客户转移，广告宣传等推广方式影响较小。

请公司补充说明：（1）销售部门设置具体时间及背景，结合获客方式等说明公司无专职销售人员的合理性，期间费用划分是否合理、准确，销售费用是否完整；（2）说明北京永和及邯郸分公司业务合并至公司过程中的客户转移具体情况，是否存在控股股东替公司承担成本或费用的情形。

请主办券商、会计师补充核查上述事项并发表明确意见，同时说明具体核查程序。

【回复】

公司 2022 年 12 月底进行了股改，股改前没有专职的销售部门和销售人员。公司股改后，为进一步促进公司治理规范化并增强公司销售能力，公司设置了专门的销售部门，配备了销售人员。公司报告期无专职销售人员的原因有：

（1）公司客户集中度较高，公司 2021 年、2022 年对前五大客户的销售收入占同期营业收入的比例分别为 69.16%、77.33%，公司前五大客户集中度较高，与“永和荣达”品牌合作的时间较长，报告期内维护方式简单，由公司管理层维护，不需要专职的销售人员。

（2）公司报告期内获取客户的主要方式是老客户带动新客户，不需要复杂的业务开发过程，洽谈业务合作过程较为简单，由管理层完成，不需要专职的销售人员完成。

（3）公司产品的销售方式为直销，没有在全国各地设立销售网点，也没有经销商，因此，不需要专职的销售人员。

（4）公司产品报告期内未发生销售退回情形，不需要专职的销售人员进行服务。

（5）北京永和总公司及邯郸分公司也未设置专门的销售部门。

综上，公司报告期内无专职销售人员符合公司的实际经营情况，具备合理性。

报告期内，关联方北京永和总公司及邯郸分公司向河北永和移交了客户。截止 2021 年底，公司客户数量总计 99 家，其中来自于关联方移交的客户 39 家，公司自行开发的客户 60 家；截止 2022 年底，公司客户数量总计 140 家，其中来自于关联方移交的客户 44 家，公司自行开发的客户 96 家。

报告期内，公司及北京永和（包含总、分公司）费用发生情况如下（研发费用单独列示）：

项目		2022 年度		2021 年度	
		河北永和	北京永和	河北永和	北京永和
营业收入（万元）		14,788.38	2,929.60	7,097.05	5,884.93
销售费用	金额（万元）	7.05	3.59	8.10	19.51
	费用占收入比	0.05%	0.12%	0.11%	0.33%
管理费用	金额（万元）	252.87	255.49	162.89	266.44
	费用占收入比	1.71%	8.72%	2.30%	4.53%
研发费用	金额（万元）	586.66	0	285.67	237.19
	费用占收入比	3.97%	0.00%	4.03%	4.03%
财务费用	金额（万元）	-0.73	-1.56	1.90	3.21
	费用占收入比	0.00%	-0.05%	0.03%	0.05%
合计	金额（万元）	845.85	257.51	458.56	526.35
	费用占收入比	5.72%	8.79%	6.46%	8.94%

①销售费用：报告期内公司及北京永和及销售费用金额及占比均不高，销售费用主要项目均为参加展会的费用。公司及北京永和在同时参加展会时，各自推广自己的经营产品，各自承担费用，不存在垫付情况，公司销售费用完整。

②管理费用（不含研发）：管理费用中职工薪酬和折旧费占比较高，公司 2021 年 7 月完成对北京永和邯郸分公司的收购，相关资产和人员一并转入公司，北京永和总公司报告期内固定资产未发生变化，因此北京永和和管理费用变动幅度较低。公司管理费用的增长主要为职工薪酬的增加以及主办券商、会计师事务所、律师事务所、评估机构等中介机构费用。上述费用符合公司实际的经营情况，双方费用独立核算，各自负担，不存在垫付情况。

③研发费用：报告期前，北京永和总公司、邯郸分公司及河北永和，以北京永和为中心开展研发业务，报告期内，随着资产收购及业务合并，北京永和不再新设与预混料相关的研发项目，2021 年费用主要为前期未结束的研发项目的支出，2022 年北京永和不再开展与公司主营业务相关的研发工作，不再产生研发

费用。报告期内，公司独立开展研发工作，2022 年较 2021 年研发费用增幅较大。公司及北京永和双方独立核算研发费用，各自承担，不存在垫付费用的情况。

④财务费用：报告期内，公司及北京永和双方独立核算财务费用，各自承担，不存在垫付费用的情况。

综上，主办券商及会计师认为：公司报告期内无专职销售人员符合公司的实际经营情况，具备合理性。公司期间费用的划分，符合公司实际经营状况，期间费用划分合理、准确，销售费用完整，公司及控股股东各自独立核算并承担费用，不存在控股股东替公司承担成本或费用的情形。

核查程序：

1、查阅北京永和期间费用明细，抽查了北京永和和相关费用凭证，并与公司期间费用进行比较；

2、了解北京永和销售部门设置情况；

3、查阅公司销售客户名单，复核客户来源数据；

4、对各类费用收入、占比等进行复核计算；

5、对费用变动的原因进行比较、问询及分析。

4. 其他事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查。

【回复】

一、结合本次问询回复的内容，公司对公开转让说明书重大事项提示中的“关于产品来源发生变化的提示”的内容进行了进一步的完善，更新后内容如下：

“公司主营业务为反刍动物添加剂预混合饲料的研发、生产及销售。公司2019年开始筹建厂房及生产线，于2021年6月投产。公司2021年1月至5月销售的产品来源为从北京永和邯郸分公司采购的产成品；公司2021年6月至12月销售的产品来源为从北京永和邯郸分公司采购的产成品、从北京永和邯郸分公司采购的半成品再加工后的产成品；公司2022年1月9月销售的产品来源为从北京永和邯郸分公司采购的半成品再加工后的产成品；公司2022年10月-12月销售的产品来源为全流程自产、从北京永和邯郸分公司采购的半成品再加工后的产成品。”

二、2023年7月14日，公司取得了向北京永和邯郸分公司购买房产的《建筑工程施工许可证》，公司购买的无证房产的产权证书取得了进一步的进展。

公司已将上述内容补充披露于公开转让说明书“重大事项提示”之“房产尚未取得房屋所有权证的风险”、公开转让说明书“第一节 基本情况”之“五、报告期内的重大资产重组情况”之“（三）本次收购资产中未办理产权证书的房产和未过户土地的情况”、公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“3、房屋建筑物情况”、公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”中。

除上述需要更新披露的外，公司、主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

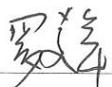
(本页无正文，为河北永和荣达生物科技股份有限公司关于《河北永和荣达生物科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页)

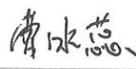
河北永和荣达生物科技股份有限公司



(本页无正文，为国融证券股份有限公司关于《河北永和荣达生物科技股份
有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页)

项目负责人： 
马昊

项目组成员： 
罗美辛


曹冰蕊


汪佳

