

北京华农伟业种子科技股份有限公司

与

山西证券股份有限公司

关于北京华农伟业种子科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询的回复

主办券商



山西证券股份有限公司
SHANXI SECURITIES CO., LTD.

(住所：山西省太原市府西街 69 号山西国际贸易中心东塔楼)

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于北京华农伟业种子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，山西证券股份有限公司（以下简称“山西证券”或“主办券商”）作为北京华农伟业种子科技股份有限公司（以下简称“华农伟业”或“公司”）股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让项目的主办券商，会同公司及大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“会计师事务所”）、北京市君泽君律师事务所（以下简称“律师”或“律师事务所”）等中介机构，对贵公司问询函涉及的有关问题进行了核查、说明，公司及各中介机构分别就本次问询函出具了相关文件。

主办券商、公司及各中介机构现将问询函的落实和修改情况回复如下（其中涉及公开转让说明书中修改部分，已用楷体加粗予以标明），请予以审核：

本回复报告中的字体代表以下含义：

仿宋（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗、小四号）	对所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1.关于采购及销售

根据公开转让说明书披露，公司下游客户主要为各地区玉米种子经销商，玉米种子产品间接销售给农业合作社、种植大户或者普通农民。公司存在非法人客户/供应商（包括个体工商户、村委会、农户等，以下统称非法人客户/供应商）。

（1）关于经销。请公司：①按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》的要求披露经销模式相关情况；②列表说明公司设置的销售大区情况，包括分别负责的区域、区域内经销商数量、销售金额及占比、业务经理数量等；③列示公司与前五大经销商合作的具体情况，包括但不限于经销品种、经销区域、合作期限、结算方式、运费承担、退货政策、销售折扣，报告期各期的销售金额及占比等；④说明报告期内前五大经销商销售规模、地域等均分散度较高，对比同行业可比公司，是否符合行业特征，分析经销商销售的稳定性，是否实现了终端销售。

（2）关于供应商。请公司：①补充披露公司与主要制种供应商的具体合作对象、合作方式与主要条款（包括但不限于交易对手名称、交易内容、定价依据、结算方式等），是否存在仅为公司服务的制种公司；与农户/村委会合作的，请说明具体合作模式，权利义务划分情况等；②说明公司主要供应商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况；③补充披露供应商集中度较高的原因及合理性，结合可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性，公司与主要供应商是否签订长期合作协议，公司采购的持续性、

稳定性；④经公开信息查询，公司前五大客户中黑龙江浩瀚农业发展有限公司实缴资本为 0，前五大供应商中塞纳特农业科技有限公司实缴资本为 0，说明以上客户和供应商的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因，交易规模与其经营规模是否匹配；结合报告期内对上述客户销售的合作时间、交易金额、款项回收情况。

（3）关于非法人客户/供应商。请公司补充说明：①按照个体工商户、村委会、农户，分别列示公司的非法人供应商/客户数量及占比、非法人客户的主要类型（终端客户或经销商）、采购/销售内容、金额及占比，向非法人供应商采购/非法人客户销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，非法人供应商/客户占比是否与可比公司存在较大差异，个人供应商/客户未成立公司的原因，减少个人交易的规范措施，是否已得到有效执行，说明依据；②主要非法人供应商/客户的从业经历、经营范围、经营场所等，与公司合作历史，相关供应商主营业务是否与公司相同或相似，与非法人供应商/客户的合同签订、款项结算方式等；并说明发票开具及取得、款项结算方式、应收账款回款情况；③公司与非法人供应商/客户交易的持续性，是否对其存在重大依赖；④报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生是否一致，是否存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度是否建立并有效执行。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项，结合采购合同、入库单、结转情况等，补充核查上述情况及公司报告期整体采购的真实性，持续履约情况及预期，对主要供应商是否存在依赖，前五大

供应商占比较高是否影响公司持续经营能力，并发表明确意见；（2）详细说明具体的核查方法、核查程序、核查范围，说明走访、函证等核查比例，并对非法人客户销售及非法人供应商采购的真实、准确、完整发表明确意见；（3）按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》补充核查公司经销模式相关情况，说明针对终端客户的核查比例、核查方法等，并针对经销收入的真实性发表专业意见。

（1）关于经销。请公司：①按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》的要求披露经销模式相关情况；②列表说明公司设置的销售大区情况，包括分别负责的区域、区域内经销商数量、销售金额及占比、业务经理数量等；③列示公司与前五大经销商合作的具体情况，包括但不限于经销品种、经销区域、合作期限、结算方式、运费承担、退货政策、销售折扣，报告期各期的销售金额及占比等；④说明报告期内前五大经销商销售规模、地域等均分散度较高，对比同行业可比公司，是否符合行业特征，分析经销商销售的稳定性，是否实现了终端销售。

【公司回复】

①按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》的要求披露经销模式相关情况；

按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》中1-17经销商模式的披露事项如下：

（一）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析；

（二）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可

比公众公司是否存在显著差异及原因；

（三）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；

（四）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系；

（五）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等。

公司已逐条核对《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中1-17经销商模式的披露事项，并在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2. 营业收入的主要构成/（4）按销售方式分类”中更新披露，披露内容如下：

报告期内，公司营业收入中主营业务收入通过经销商模式实现收入，经销模式实现收入占主营业务收入比重为100%，其他业务收入主要为品种授权收入。

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，增强公司的市场开发和渗透能力。

同行业可比公司年报、公开转让说明书及招股说明书披露的销售模式如下：

公司简称	销售模式	经销占比	主要销售产品
金苑种业	经销为主，直销为辅	99%以上	玉米种子、小麦种子、化肥、农药等
秋乐种业	经销为主，直销为辅	80%以上	玉米种子、小麦种子、花生种子等
万向德农	经销为主，直销为辅	未披露	玉米杂交种、化肥等
登海种业	县级经销商销售模式	100.00%	玉米杂交种、蔬菜杂交种、花卉种苗、小麦种子等

经销模式是种子企业销售普遍采用的销售模式，公司的经销商模式符合行业惯例。

公司对经销商客户的销售为买断式销售，不存在经销商仅销售公司产品的

情形，公司采用“先款后货”的结算方式，公司交付产品给客户后不再承担发生损毁的风险与责任。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，客户签收后确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物实际发出客户签收后确认销售收入的实现。为激励经销商客户积极开展营销活动，公司定价机制主要依据每个经营年度公司根据市场情况以及生产基地的运营成本制定相应销售政策，玉米种子营销费用由公司承担，运输费用由客户承担，经营季结束后，按照种子行业销售惯例，公司允许退货的，经销商客户可根据公司销售退货政策退回包装未曾开启、破损、无霉烂、变质等的种子，退货产生的运费由经销商客户承担。经营季发货、退货结束后，公司与经销商客户确认该经营季的退货、销售折扣金额并最终进行货款结算。

报告期内，经销商家数及增减变动情况如下：

项目	家数/金额	2023年1-6月	2022年度	2021年度
数量变动	期初数量	1,258	1,272	1,201
	增加数量	178	482	393
	减少数量	383	496	322
	期末数量	1,053	1,258	1,272
金额变动	主营业务收入（万元）	3,524.83	29,324.24	25,421.49
	当年新增经销商收入（万元）	386.50	3,624.14	1,929.18
	新增经销商收入占比	10.97%	12.36%	7.59%
	当期退出经销商收入（万元）	436.26	1,311.00	818.07
	退出经销商收入占比	12.38%	4.47%	3.22%

报告期内，公司经销商存在一定程度的新增和退出，但涉及经销商收入占比较小，主要经销商的构成相对稳定。2021年和2022年当年退出经销商的经销收入与当年主营业务收入之比分别为3.22%、4.47%，经销商变动对公司收入产生影响较小。

报告期内，公司主营业务收入中，经销收入按地区划分情况如下所示：

单位：家、万元

地区	2023年1-6月			2022年度			2021年度		
	经销商数量	收入	占比	经销商数量	收入	占比	经销商数量	收入	占比
西北	278	1,791.81	50.83%	310	12,165.71	41.49%	347	9,790.14	38.51%

地区									
东北地区	335	1,012.15	28.71%	466	9,154.35	31.22%	404	10,215.65	40.19%
黄淮海地区	440	720.87	20.45%	482	8,004.18	27.30%	521	5,415.69	21.30%
小计	1,053	3,524.83	100.00%	1,258	29,324.24	100.00%	1,272	25,421.49	100.00%

各地区经销商数量变动的主要原因为在各区域新产品销售布点时，公司会在当地选取多个经销商合作，待品种接受度较高，销售放量时，公司会在当地优先选取评级较高的经销商继续合作。

报告期内，主要经销商的名称、销售内容及金额如下：

2023 年 1-6 月前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	占收入比重
1	新疆宏景农业科技发展有限公司	玉米种子	311.56	7.97%
2	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	玉米种子	190.04	4.86%
3	伊犁田丰农业科技有限责任公司	玉米种子	114.58	2.93%
4	合肥依本农业科技有限公司	玉米种子	104.63	2.68%
5	北京纵横种业有限公司	玉米种子	42.62	1.09%
小计			763.43	19.52%

2022 年度前五大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	占收入比重
1	合肥依本农业科技有限公司	玉米种子	1,542.81	5.26%
2	新疆宏景农业科技发展有限公司	玉米种子	1,279.24	4.36%
3	新疆麦佳乐农业科技有限公司	玉米种子	870.85	2.97%
4	伊犁田丰农业科技有限责任公司	玉米种子	870.28	2.96%
5	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	玉米种子	819.10	2.79%
小计			5,382.27	18.33%

2021 年度前五大客户情况：

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	收入金额	占收入比重
1	吉林乐盈农业科技有限公司	玉米种子	1,267.31	4.92%

2	新疆宏景农业科技发展有限公司	玉米种子	1,106.61	4.29%
3	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	玉米种子	934.95	3.63%
4	合肥依本农业科技有限公司	玉米种子	724.64	2.81%
5	额敏县瑞程农资经销部	玉米种子	610.15	2.37%
小计			4,643.66	18.01%

公司主要经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系。报告期内，经销商中北京纵横种业有限公司曾经为公司控股子公司，除此之外，公司与经销商不存在实质和潜在的关联方关系。

公司制定了《销售管理制度》《合同管理制度》等销售管理制度。对客户准入要求、分级标准、档案管理、日常管理等作出了相关规定，公司对各经销商具有统一的进销存信息系统。

开展合作前，公司将对经销商的资质进行审核，取得经销商营业执照、负责人身份证、联系方式、收货地址、收货人信息等。

开展合作时，公司与经销商签署合同，书面约定经销品种、经销区域、经销期限、结算方式、运费承担、退货政策等条款，确立合作规范。公司销售人员集营销与技术服务于一体，在合作过程中，通过了解市场动态，走访经销商经营场所，查看存货库存，交流市场活动方案等，不断深化经销商与其下游客户之间的合作。

公司设置销售大区，由大区经理负责区域内经销商管理及产品销售工作，根据每个大区具体情况和业务量大小配备相应数量的业务经理。每家经销商均分配有相应的业务经理，业务经理负责与经销商的具体沟通联系，了解经销商最新销售情况、遇到的困难与问题，支持经销商进行客户开发，与经销商协商解决市场问题并处理经销商异议，落实公司销售政策，防止违规行为的发生。

公司销售人员对经销商的维护，除日常事务的沟通和交流外，还包括定期拜访，对经销商开展针对性的服务，拜访方式包括但不限于现场拜访、电话、会议研讨等。

综上，公司采取经销商模式销售具有合理性，符合行业惯例，公司制定了经销商管理的相关内控制度并有效执行，公司对各经销商具有统一的进销存信息系统，公司与经销商合作模式为先款后货的买断式销售，公司对单个经销商

不存在重大依赖，报告期内，公司经销商存在一定程度的新增和退出，主要经销商的构成相对稳定。

②列表说明公司设置的销售大区情况，包括分别负责的区域、区域内经销商数量、销售金额及占比、业务经理数量等；

报告期内，公司销售区域包含了全国玉米种植主要区域，主要为西北、东北、黄淮海，具体情况如下：

销售大区	负责区域（省）	业务经理数量
西北地区	新疆、甘肃、宁夏、陕西、内蒙古西部、山西等区域	15
东北地区	黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古东部、河北北部等区域	15
黄淮海地区	河南、安徽、北京、天津、山东、湖北北部、江苏、河北中南部等区域	16

报告期内公司销售大区经销商数量、销售收入及占比的情况如下：

报告期内，公司主营业务收入中，经销收入按地区划分情况如下所示：

单位：家、万元

地区	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	经销商数量	收入	占比	经销商数量	收入	占比	经销商数量	收入	占比
西北地区	278	1,791.81	50.83%	310	12,165.71	41.49%	347	9,790.14	38.51%
东北地区	335	1,012.15	28.71%	466	9,154.35	31.22%	404	10,215.65	40.19%
黄淮海地区	440	720.87	20.45%	482	8,004.18	27.30%	521	5,415.69	21.30%
小计	1,053	3,524.83	100.00%	1,258	29,324.24	100.00%	1,272	25,421.49	100.00%

③列示公司与前五大经销商合作的具体情况，包括但不限于经销品种、经销区域、合作期限、结算方式、运费承担、退货政策、销售折扣，报告期各期的销售金额及占比等；

报告期内，公司与前五大经销商合作的具体情况如下：

2021 年度公司与前五大经销商合作情况：

单位：万元

序号	客户名称	主要经销品种	经销区域	合作期限	结算方式	运费承担	退货政策	销售折扣	销售金额	占比
1	吉林乐盈农业科技有限公司	乐盈 666、乐盈 797、乐盈 966	吉林	自 2019 年开始合作至今	银行转账，先款后货	经销商承担	5%以内不收退货费，超过 5%由客户承担退货费	无	1,267.31	4.92%
2	新疆宏景农业科技发展有限公司	必祥 101、华农 159	新疆	自 2015 年开始合作至今	银行转账，先款后货	经销商承担	5%以内不收退货费，超过 5%由客户承担退货费	具体产品折扣率不同，折扣率区间为 0%-2%	1,106.61	4.29%
3	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	国丰 688、国丰 201	黑龙江	自 2020 年开始合作至今	银行转账，先款后货	经销商承担	5%以内不收退货费，超过 5%由客户承担退货费	无	934.95	3.63%
4	合肥依本农业科技有限公司	华农 658、华农 866	安徽	自 2012 年开始合作至今	银行转账，先款后货	经销商承担	5%以内不收退货费，超过 5%由客户承担退货费	具体产品折扣率不同，折扣率区间为 1%-3%	724.64	2.81%
5	额敏县瑞程农资经销部	恒丰 728、胜美 899、必祥 288	新疆塔城	自 2018 年开始合作至今	银行转账，先款后货	经销商承担	5%以内不收退货费，超过 5%由客户承担退货费	具体产品折扣率不同，折扣率区间为 13%-15%	610.15	2.37%
合计									4,643.66	18.01%

2022 年度公司与前五大经销商合作情况：

单位：万元

序号	客户名称	主要经销品种	经销区域	合作期限	结算方式	运费承担	退货政策	销售折扣	销售金额	占比
1	合肥依本农业	华农 658、国	安徽	自 2012	银行转	经销商承	5%以内不收退	具体产品折扣	1,542.81	5.26%

	科 技 有 限 公 司	瑞 686		年 开 始 合 作 至 今	账， 先款 后货	担	货费，超 过 5%由 客 户 承 担 退 货 费	率不同， 折 扣 率 区 间 为 0-10%		
2	新 疆 宏 景 农 业 科 技 发 展 有 限 公 司	必 祥 101、华 农 159	新 疆	自 2015 年 开 始 合 作 至 今	银行 转 账， 先款 后货	经 销 商 承 担	5% 以 内 不 收 退 货 费，超 过 5%由 客 户 承 担 退 货 费	具 体 产 品 折 扣 率 不 同， 折 扣 率 区 间 为 0-2%	1, 279. 24	4. 36%
3	新 疆 麦 佳 乐 农 业 科 技 有 限 公 司	华 农 159、必 祥 199	新 疆	自 2020 年 开 始 合 作 至 今	银行 转 账， 先款 后货	经 销 商 承 担	5% 以 内 不 收 退 货 费，超 过 5%由 客 户 承 担 退 货 费	具 体 产 品 折 扣 率 不 同， 折 扣 率 区 间 为 14%-16%	870. 85	2. 97%
4	伊 犁 田 丰 农 业 科 技 有 限 责 任 公 司	必 祥 199、必 祥 288、胜 美 999	新 疆	自 2019 年 开 始 合 作 至 今	银行 转 账， 先款 后货	经 销 商 承 担	5% 以 内 不 收 退 货 费，超 过 5%由 客 户 承 担 退 货 费	具 体 产 品 折 扣 率 不 同， 折 扣 率 区 间 为 14%-16%	870. 28	2. 96%
5	黑 龙 江 浩 瀚 农 业 发 展 有 限 公 司	胜 美 899、国 丰 688、国 丰 201	黑 龙 江	自 2020 年 开 始 合 作 至 今	银行 转 账， 先款 后货	经 销 商 承 担	5% 以 内 不 收 退 货 费，超 过 5%由 客 户 承 担 退 货 费	无	819. 10	2. 79%
合计									5, 382. 27	18. 33%

2023 年 1-6 月，公司与前五大经销商合作情况：

单位：万元

序 号	客 户 名 称	主 要 经 销 品 种	经 销 区 域	合 作 期 限	结 算 方 式	运 费 承 担	退 货 政 策	销 售 折 扣	销 售 金 额	占 比
1	新 疆 宏 景 农 业 科 技 发 展 有 限 公 司	必 祥 101、华 农 159	新 疆	自 2015 年 开	银 行 转 账，	经 销 商 承 担	5%以内不 收 退 货 费，超过	具体产品 折扣率不 同，折扣	311.56	7.97%

				始合 作至 今	先款 后货		5%由客户 承担退货 费	率区间为 0-2%		
2	黑龙江浩瀚农业有限公司	胜美 899	黑龙江	自2020 年开始合 作至今	银行 转账， 先款后 货	经销 商承 担	5%以内不 收退货 费，超过 5%由客户 承担退货 费	无	190.04	4.86%
3	伊犁田丰农业科技有限责任公司	胜美 999、必 祥 199	新疆	自2019 年开始合 作至今	银行 转账， 先款后 货	经销 商承 担	5%以内不 收退货 费，超过 5%由客户 承担退货 费	具体产品 折扣率不 同，折扣 率区间为 14%-16%	114.59	2.93%
4	合肥依本农业科技有限公司	华农 658、国 瑞 686	安徽	自2012 年开始合 作至今	银行 转账， 先款后 货	经销 商承 担	5%以内不 收退货 费，超过 5%由客户 承担退货 费	具体产品 折扣率不 同，折扣 率区间为 0-10%	104.63	2.68%
5	北京纵横种业公司	华农 866	北京	自2015 年开始合 作至今	银行 转账， 先款后 货	经销 商承 担	5%以内不 收退货 费，超过 5%由客户 承担退货 费	折扣率 3.33%	42.62	1.09%
合计									763.43	19.52%

④说明报告期内前五大经销商销售规模、地域等均分散度较高，对比同行业可比公司，是否符合行业特征，分析经销商销售的稳定性，是否实现了终端销售。

报告期内，公司前五大经销商的销售规模、销售地域情况如下：

2023 年 1-6 月

序号	客户名称	销售规模（万元）	客户所在地
1	新疆宏景农业科技发展有限公司	311.56	新疆石河子市
2	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	190.04	黑龙江省哈尔滨市
3	伊犁田丰农业科技有限责任公司	114.59	新疆伊犁哈萨克自治州伊宁市

4	合肥依本农业科技有限公司	104.63	安徽省合肥市
5	北京纵横种业科技有限公司	42.62	北京市

2022 年

序号	客户名称	销售规模（万元）	客户所在地
1	合肥依本农业科技有限公司	1,542.81	安徽省合肥市
2	新疆宏景农业科技发展有限公司	1,279.24	新疆石河子市
3	新疆麦佳乐农业科技有限公司	870.85	新疆额敏县
4	伊犁田丰农业科技有限责任公司	870.28	新疆伊犁哈萨克自治州伊宁市
5	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	819.10	黑龙江省哈尔滨市

2023 年

序号	客户名称	销售规模（万元）	客户所在地
1	吉林乐盈农业科技有限公司	1,267.31	吉林省长春市
2	新疆宏景农业科技发展有限公司	1,106.61	新疆石河子市
3	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	934.95	黑龙江省哈尔滨市
4	合肥依本农业科技有限公司	724.64	安徽省合肥市
5	额敏县瑞程农资经销部	610.15	新疆额敏县

同行业可比公司如下：

金苑种业 2023 年 1-6 月、2022 年、2021 年前五大客户情况：

序号	客户名称	2023 年 1-6 月销售规模（万元）	客户所在地
1	濮阳县豫源粮油经营有限公司	622.41	河南省濮阳县
2	哈尔滨市阿城区金正大化肥零售商店	328.56	黑龙江省哈尔滨市
3	荆门市掇刀区大农种子商行	259.53	湖北省荆门市
4	漯河市金秋种业有限公司	253.08	河南省漯河市
5	黑龙江省银河种业有限公司	217.67	黑龙江省哈尔滨市
序号	客户名称	2022 年销售规模（万元）	客户所在地
1	西平县马静农资经营部	1039.79	河南省西平县
2	龙江县美源农资销售有限公司	833.20	黑龙江省龙江县
3	磐石市河南街景丰种子超市	800.06	吉林省磐石市
4	哈尔滨市阿城区金正大化肥零售商店	695.62	黑龙江省哈尔滨市

5	梅河口市鑫康农农资商店	595.18	吉林省梅河口市
序号	客户名称	2021 年销售规模 (万元)	客户所在地
1	西平县马静农资经营部	763.72	河南省西平县
2	磐石市河南街景丰种子超市	620.50	吉林省磐石市
3	舒兰市百丰种子商行	594.76	吉林省舒兰市
4	寿光市金润种业有限公司	466.97	山东省寿光市
5	辽源市龙山区红高粱玉米种子商店	390.20	吉林省辽源市

报告期内，金苑种业前五大客户销售规模占营业收入比例分别为 26.85%、13.21%和 9.87%，前五大客户销售集中度较小，前五大客户所在地主要集中在吉林省、黑龙江省、河南省、山东省和湖北省，销售地域较为分散。

秋乐种业 2022 年、2021 年前五大客户情况：

序号	客户名称	2022 年销售规模 (万元)	客户所在地
1	宿州市优品农资有限公司	862.16	安徽省宿州市
2	李险峰	695.03	—
3	徐艳	687.37	—
4	周成	620.67	—
5	河南三唐农业发展有限公司	603.27	河南省唐河县
序号	客户名称	2021 年销售规模 (万元)	客户所在地
1	宿州市优品农资有限公司	809.94	安徽省宿州市
2	李险峰	700.34	—
3	周成	620.82	—
4	徐艳	464.35	—
5	漯河市金秋种业有限公司	458.92	河南省漯河市

秋乐种业 2022 年、2021 年度前五大客户销售占营业收入比例分别为 7.93%和 9.16%，前五大客户销售集中度较小，销售地域主要分布在安徽省和河南省。

万向德农 2022 年、2021 年前五大客户销售规模占营业收入的比例分别为 7.66%和 9.10%，前五名客户的销售集中度较小。

登海种业 2022 年、2021 年前五大客户销售规模占营业收入的比例分别为 4.04%和 4.36%，前五名客户的销售集中度较小。

综上，报告期内，公司前五大客户销售规模占营业收入比例分别为 18.01%、18.33%和 19.52%，前五大客户销售规模分散度较高，前五大经销商销售区域分布主要集中在安徽省、吉林省、黑龙江省、新疆维吾尔自治区，销售地域较为分散。公司产品为杂交玉米种子，一般销售区域主要集中在黄淮海地区、西北地区

和东北地区，与同行业可比公司销售区域基本保持一致，符合行业特性。

报告期内，2023 年 1-6 月前五名经销商中新疆宏景农业科技发展有限公司、黑龙江浩瀚农业发展有限公司、伊犁田丰农业科技有限责任公司、合肥依本农业科技有限公司与 2022 年前五名经销商保持一致，2022 年前五名经销商中新疆宏景农业科技发展有限公司、黑龙江浩瀚农业发展有限公司和合肥依本农业科技有限公司与 2021 年前五名经销商保持一致。报告期内，前五名经销商占公司营业收入比例分别为 19.52%、18.33%和 18.01%，前五名经销商销售占公司营业收入比例基本保持稳定，因此报告期内前五名经销商销售较为稳定。

公司 2022 年、2021 年经销商家数及增减变动情况如下：

项目	家数/金额	2022年度	2021年度
数量变动	期初数量	1,272	1,201
	增加数量	482	393
	减少数量	496	322
	期末数量	1,258	1,272
金额变动	主营业务收入（万元）	29,324.24	25,421.49
	当年新增经销商收入（万元）	3,624.14	1,929.18
	新增经销商收入占比	12.36%	7.59%
	当期退出经销商收入（万元）	1,311.00	818.07
	退出经销商收入占比	4.47%	3.22%

报告期内，公司经销商存在一定程度的新增和退出，但涉及经销商收入占比较小，主要经销商销售收入相对稳定。2021 年和 2022 年当年退出经销商的经销收入与当年主营业务收入之比分别为 3.22%、4.47%，经销商变动对公司收入产生影响较小。因此，公司经销商销售较为稳定。

报告期内，公司定期核查客户的库存情况，经销商实际退货情况与预计退货情况差异较小，实现了终端销售。

综上，报告期内前五大经销商销售规模、地域等均分散度较高符合行业特征，经销商销售稳定，实现了终端销售。

（2）关于供应商。请公司：①补充披露公司与主要制种供应商的具体合作对象、合作方式与主要条款（包括但不限于交易对手名

称、交易内容、定价依据、结算方式等), 是否存在仅为公司服务的制种公司; 与农户/村委会合作的, 请说明具体合作模式, 权利义务划分情况等; ②说明公司主要供应商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况; ③补充披露供应商集中度较高的原因及合理性, 结合可比公司情况, 说明供应商集中是否符合行业特性, 公司与主要供应商是否签订长期合作协议, 公司采购的持续性、稳定性; ④经公开信息查询, 公司前五大客户中黑龙江浩瀚农业发展有限公司实缴资本为 0, 前五大供应商中塞纳特农业科技有限公司实缴资本为 0, 说明以上客户和供应商的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因, 交易规模与其经营规模是否匹配; 结合报告期内对上述客户销售的合作时间、交易金额、款项回收情况。

【公司回复】

①补充披露公司与主要制种供应商的具体合作对象、合作方式与主要条款(包括但不限于交易对手名称、交易内容、定价依据、结算方式等), 是否存在仅为公司服务的制种公司; 与农户/村委会合作的, 请说明具体合作模式, 权利义务划分情况等;

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/四、公司主营业务相关的情况/(三) 供应商情况/ 3、其他情况披露”中补充披露, 披露内容如下:

报告期内公司与主要制种供应商的定价依据为依据市场价格和政府指导价协商确定, 结算方式为银行转账。具体合作情况如下:

2023 年 1-6 月, 公司与主要制种供应商合作情况如下:

序号	供应商名称	采购金额(万元)	是否仅为公司服务	合作方式	交易内容
1	何先彬	59.18	是	亲本扩繁	亲本种子
2	张凤书	40.20	是	亲本扩繁	亲本种子

3	杨宝臣	7.36	是	亲本扩繁	亲本种子
---	-----	------	---	------	------

2022 年度, 公司与主要制种供应商合作情况如下:

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	是否仅为公司服务	合作方式	交易内容
1	甘肃鸿泰种业股份有限公司	4,637.83	否	代繁	种子半成品
2	张掖市中天农业科技有限公司	2,040.92	否	代繁	种子半成品
3	甘州区龙渠乡墩源村民委员会	1,246.93	是	自繁	果穗
4	酒泉金太阳农业开发有限责任公司	1,236.29	否	代繁	种子半成品
5	张掖市多成农业有限公司	1,105.58	否	代繁	种子半成品

2021 年度, 公司与主要制种供应商合作情况如下:

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	是否仅为公司服务	合作方式	交易内容
1	甘肃鸿泰种业股份有限公司	2,651.74	否	代繁	种子半成品
2	张掖市中天农业科技有限公司	1,581.51	否	代繁	种子半成品
3	甘州区沙井镇兴隆村民委员会	1,269.90	否	自繁	果穗
4	张掖市多成农业有限公司	1,199.41	否	代繁	种子半成品
5	甘州区党寨镇中卫村民委员会	1,155.52	是	自繁	果穗

报告期内, 存在仅为公司服务的情形, 相关供应商为甘州区党寨镇中卫村民委员会、甘州区龙渠乡墩源村民委员会、何先彬、张凤书、杨宝臣。仅为公司服务的情形主要原因: 2021 年, 公司在自行选取自繁基地时, 为保证杂交种子纯度, 通常选择与村委会整体合作, 同时村委会具有较强的选择权, 会根据客户的口碑、资金实力、制种面积等因素选择合作单位; 2022 年度及以后, 当地政府为规范制种市场, 对于种子公司的制种基地由政府指导选定, 出现主要制种供应商甘州区党寨镇中卫村民委员会、甘州区龙渠乡墩源村民委员会仅为公司服务的情形。2023 年 1-6 月公司与个人供应商主要采购亲本种子繁育, 公司每年的亲本种子都需要扩繁, 亲本种子扩繁面积要求不大, 但对隔离要求较高, 只有零散分部的农户地块可以满足需求。故公司 2023 年 1-6 月制种供应商何先彬、张凤书、杨宝臣成为仅为公司服务的供应商。

主要制种供应商变动原因: 2021 年由公司和供应商双方协商是否进行合作,

2022 年开始，由政府指导选定制种基地，故甘州区沙井镇兴隆村民委员会、甘州区党寨镇中卫村民委员会在 2022 年度不再合作，酒泉金太阳农业开发有限责任公司新增为 2022 年度的主要供应商系公司加大了代繁制种规模。2023 年 1-6 月公司对制种基地的种子采购尚未进行，主要采购零星亲本种子，主要采购行为发生在每年的第三季度、第四季度，采购具有季节性。

公司与农户/村委会合作采用“公司+受托制种单位”的模式，向受托制种单位采购种子，受托制种单位包括代繁农户、村委会。

公司根据生产计划，联系受托制种单位落实可种植面积，与其签订种子委托生产合同，公司负责提供制种亲本种子和制种技术规程，对整个制种过程进行监督、管理与技术指导，受托制种单位负责按照技术要求生产种子。

公司采购定价按照“亩保产值”计算采购款。结算方式均是以银行转账的形式直接结算给受托制种单位。

相关合同签署主要内容、相关各方的权利义务安排

项目	内容
主要内容	(1) 确定预约生产的玉米种子的品种、面积、质量和价格等； (2) 确定自交系种子和杂交种的质量指标 (3) 确定付款进度，付款时间 (4) 确定交货时间、交货地点和运输方式 (5) 约定双方的违约责任及争议解决方式
公司的权利和义务	(1) 所供繁育材料质量须达到国家标准 (2) 提供详细的生产技术资料 (3) 保证按时足额接收受托方生产的符合本合同约定标准的种子 (4) 提供的生产组合为合法品种
农户或村委会的权利与义务	(1) 按合同约定的品种、质量、数量安排生产 (2) 执行双方确定的生产技术要求 (3) 接受公司的监督检查，提供合法的相关证件 (4) 保证种子质量达到合同约定标准，并按合同约定的数量、时间、地点交付委托方 (5) 保守涉及到公司的商业秘密和保密技术

②说明公司主要供应商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况；

公司主营业务为玉米杂交种子的销售，公司主要供应商为制种公司和位于张掖市的各个村民委员会，以下为主要制种公司业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势情况：

制种代繁公司	业务模式	经营状况	行业特点	发展趋势
--------	------	------	------	------

甘肃鸿泰种业股份有限公司	在实际经营过程中，制种代繁公司首先于每年年末或者来年年初与客户达成代繁加工意向或协议，明确品种和单价，同时向其客户购买需要代繁加工品种的亲本种子。然后，代繁公司通过向制种基地预付定金的方式，落实来年或当年的制种面积和相应的劳动人员，将从其客户购买的亲本种子有偿转让给制种基地（农户），各个制种基地（农户）一般于每年春季开始播种，秋季收获鲜果穗，代繁公司进而收回全部果穗，对果穗进行烘干（晾晒）、脱粒、筛选、包装等加工操作，最终交付合格的商品种子给其客户。	注册资本3000万元，2022年度净利润约630万元，经营状况良好。	玉米杂交种子代繁公司为玉米杂交种子生产企业提供基本的生产资料，有以下行业特点： 1、季节性强：作为农产品，种子生产具有周期性，只有在特定的季节才有种子产出和供给，即在每个生产周期内生产的不连续性。 2、地域限制性大：种子生长受气候条件限制，表现为突出的地域性，只有在适宜的气候条件下才表现为优秀的品质特征。种子需要在特定时间、特定地点，利用特定条件、采用特定技术、按特定程序进行生产。张掖市作为我国国家级玉米杂交种子制种基地，集中了数量众多的杂交种子代繁公司。	1、规模化种植是农业生产的趋势和方向。 2、农业机械化程度在持续提高。 3、农业生产管理精准化、数字化、信息化。
张掖市中天农业科技有限公司		注册资本3000万元，2022年度净利润约600万元，经营状况良好。		
张掖市多成农业有限公司		注册资本6000万元，2022年度净利润约700万元，经营状况良好。		
酒泉金太阳农业开发有限责任公司		注册资本3000万元，2022年度净利润约300万元，经营状况良好		

③补充披露供应商集中度较高的原因及合理性，结合可比公司情况，说明供应商集中是否符合行业特性，公司与主要供应商是否签订长期合作协议，公司采购的持续性、稳定性；

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/四、公司主营业务相关的情况/（三）供应商情况/ 2、供应商集中度较高”中补充披露，披露内容如下：

报告期内，公司前五大供应商的采购金额分别为 7,858.08 万元、10,267.55 万元和 145.24 万元，占采购总额的比例分别为 68.25%、62.19%和 99.90%，供

应商主要为玉米杂交种子代繁公司和村民委员会，公司采购主要集中于下半年，导致 2022 年度和 2021 年度公司前五大供应商采购金额相对 2023 年 1-6 月较大，由于公司制种主要采取自繁模式（公司+村委会）及委托代繁公司的代繁模式制种，需要从第三方采购生产的种子半成品、果穗等，张掖市为我国国家级杂交玉米种子制种基地，公司产品全部为杂交玉米种子，产品结构单一，主要采购集中于张掖市，代繁公司集中是由于公司根据供应商管理制度，选取当地规模较大、产品质量较好、与公司商业关系融洽的代繁公司作为主要供应商；对于村民委员会的选择，由张掖市当地镇政府根据当地情况统一调配选定制种公司和某一村民委员会合作，一般情况下公司无法自主选择与某家村民委员会合作。

报告期内，同行业可比公司的前五名供应商采购占比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
金苑种业	未披露	49.21%	65.77%
秋乐种业	未披露	26.98%	27.92%
万向德农	未披露	未披露	未披露
登海种业	未披露	34.58%	30.64%
公司	99.90%	62.19%	68.25%

与可比公司相比，同行业供应商集中度均低于公司，主要原因包括：

1、金苑种业主要采购为玉米种子和小麦种子，其中 2021 年金苑种业玉米种子收入占比为 79.97%，因此玉米种子原材料采购也较多，前五大供应商采购集中度 65.77%和公司基本一致；2022 年金苑种业玉米种子收入比例降低，小麦种子收入比例升高，小麦种子收购大多为从农户收购，小麦供应商较玉米种子供应商分散，金苑种业 2022 年小麦种子供应商增加从而降低了供应商集中度，因此 2022 年金苑种业前五大供应商采购集中度相比公司较低。

2、秋乐种业主要产品为玉米杂交种子、小麦种子和花生种子，但主要采购为小麦种子和花生种子，在其公开披露文件中采购金额没有包含玉米种子的采购金额及比例，因此和公司相比前五大采购集中度较低。

3、登海种业所采购的主要为种子包装物和种衣剂，未披露关于种子采购及占比，因此和公司相比前五大采购集中度较低。

因此，由于公司产品结构单一，全部为杂交玉米种子产品，产品生产区域

集中，张掖为我国杂交玉米种子制种基地，当地供应商较为集中，因此公司前五大供应商采购集中度较高具有商业合理性，也在一定程度上符合行业惯例。

公司与主要供应商没有签订长期合作协议，公司按照每年的繁育计划与供应商签署合同，公司与主要制种代繁公司合作时间均接近 10 年，报告期内基本保持稳定，未来公司与主要供应商将根据公司繁育计划、当地政策保持持续、稳定合作的合作关系。

④经公开信息查询，公司前五大客户中黑龙江浩瀚农业发展有限公司实缴资本为 0，前五大供应商中塞纳特农业科技有限公司实缴资本为 0，说明以上客户和供应商的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因，交易规模与其经营规模是否匹配；结合报告期内对上述客户销售的合作时间、交易金额、款项回收情况。

公司前五大客户中黑龙江浩瀚农业发展有限公司实缴资本为 0，前五大供应商中塞纳特农业科技有限公司实缴资本为 0，公司与上述客户供应商交易真实，交易规模与其经营规模匹配，具体情况如下：

项目	客户-黑龙江浩瀚农业发展有限公司	供应商-塞纳特农业科技有限公司
成立时间	2018 年 7 月 11 日	2019 年 6 月 24 日
开始合作时间	2020 年 3 月	2020 年 9 月
合作背景	该公司在黑龙江中早熟地区有一定的产品推广能力，开有 10 多家种子商店，销售能力较强。由于公司产品在当地具有一定影响力，客户为扩大当地销量联系公司进行合作。	该公司为先正达种衣剂产品的授权经销商。公司购买先正达种衣剂产品需通过授权经销商。
交易原因	公司的玉米种子推广模式通过当地玉米种子经销商销售到最终种植户手中。黑龙江浩瀚农业发展有限公司在当地有一定推广能力。	种衣剂是玉米种子的包衣药物，可以杀菌、强壮幼苗。先正达公司是种衣剂产品的龙头公司之一，产品质量稳定、可靠。
交易规模	报告期内累计 1,944.09 万元	报告期内累计 1,444.75 万元
经营规模	2022 年营业收入 4000 万元左右	2022 年营业收入 1.4 亿左右
交易规模与其经营规模是否匹配	公司销售额占对方采购额的 30%左右	公司采购额占对方销售额的 5%-6%左右

报告期内，公司与黑龙江浩瀚农业发展有限公司的合作时间为 2020 年 3 月，采用先款后货销售，收入对应款项已全部收回。具体交易情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	小计
交易金额	190.04	819.10	934.95	1,944.09
占营业收入比	4.86%	2.79%	3.63%	3.29%

(3) 关于非法人客户/供应商。请公司补充说明：①按照个体工商户、村委会、农户，分别列示公司的非法人供应商/客户数量及占比、非法人客户的主要类型（终端客户或经销商）、采购/销售内容、金额及占比，向非法人供应商采购/非法人客户销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，非法人供应商/客户占比是否与可比公司存在较大差异，个人供应商/客户未成立公司的原因，减少个人交易的规范措施，是否已得到有效执行，说明依据；②主要非法人供应商/客户的从业经历、经营范围、经营场所等，与公司合作历史，相关供应商主营业务是否与公司相同或相似，与非法人供应商/客户的合同签订、款项结算方式等；并说明发票开具及取得、款项结算方式、应收账款回款情况；③公司与非法人供应商/客户交易的持续性，是否对其存在重大依赖；④报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生是否一致，是否存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度是否建立并有效执行

【公司回复】

①按照个体工商户、村委会、农户，分别列示公司的非法人供应商/客户数量及占比、非法人客户的主要类型（终端客户或经销商）、采购/销售内容、金额及占比，向非法人供应商采购/非法人客户销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，非法人供应商/客户占比是否与可比公司存在较大差异，个人供应商/客户未成立公司的原因，减少个人交易的规范措施，是否已得到有效执行，说明依据；

1、报告期内，公司非法人供应商情况如下：

报告期	数量	采购金额（万元）	占采购总额占比	采购内容
2023 年 1-6 月	3	106.74	73.42%	亲本种子、玉米种子
2022 年度	16	2180.28	13.20%	亲本种子、玉米种子
2021 年度	18	4155.82	36.09%	亲本种子、玉米种子

注：非法人供应商类型中仅包括农户和村委会，2023 年 1-6 月向非法人供应商采购均为农户，采购内容为亲本种子的扩繁，2022 年和 2021 年向非法人供应商采购部分为向农户采购亲本种子扩繁，但占采购总额比例较小，主要为向村委会采购玉米种子，由于公司向农户采购亲本种子扩繁数量金额较小，因此未单独列式。

报告期内，向个人供应商采购主要为子公司甘肃国瑞恒丰以“公司+农户”模式开展的亲本种子繁育采购，公司每年的亲本种子都需要扩繁，亲本种子扩繁面积要求不大，但对隔离和保密性要求较高，只有零散分部的农户地块可以满足需求。所以对个人供应商采购亲本种子符合公司实际情况。除此之外，还以“公司+村委会+农户”的模式进行自繁，制种企业和村委会签订种子生产协议，村委会根据企业制种计划，组织农户进行生产并负责收集所制种子。报告期内，公司对非法人供应商的采购金额分别为 4,155.82 万元、2,180.28 万元、106.74 万元，占当期总采购的比重分别为 36.09%、13.20%、73.42%，2023 年 1-6 月公司对制种基地的种子采购尚未进行，主要采购零星种衣剂及亲本种子，经营季主要采购行为发生在每年的第三季度、第四季度。采购具有季节性，导致 2023 年 1-6 月向非法人供应商的采购占比较高。

同行业公司均未披露报告期内个人供应商情况统计，但亲本种子也是制种行业公司的核心商业机密，根据行业经验，制种公司往往也会寻找可靠信赖的农户进行亲本种子的隔离扩繁，玉米杂交种子扩繁也通常为“公司+村委会”模式进行扩繁，因此报告期内公司向非法人供应商采购是合理的，符合行业惯例。

报告期内，公司非法人客户情况如下：

单位：万元

非法人客户类型	2023 年 1-6 月				2022 年				2021 年			
	客户数量	销售内容	销售金额	占主营业务收入比例	客户数量	销售内容	销售金额	占主营业务收入比例	客户数量	销售内容	销售金额	占主营业务收入比例
个体工商户	731	杂交玉米种子	1,586.89	45.02%	886	杂交玉米种子	14,315.52	48.82%	884	杂交玉米种子	12,832.01	50.48%
合作社	27	杂交玉米种子	176.19	5.00%	29	杂交玉米种子	691.77	2.36%	45	杂交玉米种子	505.47	1.99%
其他	4	杂交玉米种子	1.32	0.04%	7	杂交玉米种子	155.42	0.53%	9	杂交玉米种子	155.63	0.61%
合计	762	—	1,764.40	50.06%	922	—	15,162.71	51.71%	938	—	13,493.11	53.08%

注：非法人客户类型中的其他包括事业单位、全民所有制、集体所有制、集体经营单位、国有经营单位、村级集体经济组织等，因为该部分客户类型较多，且单独收入占主营业务收入比例较低，所以合并列示。

报告期内，公司客户主体的类型以非法人单位为主，主要是公司所处行业特性所致。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，公司采用种子行业通行的经销模式销售产品，充分发挥经销商覆盖面更广和就近服务消费者的优势，单个经销商普遍以个体工商户、个人独资企业等非法人形式的夫妻店、家族店作为运营主体，由此导致公司非法人客户数量较多。

报告期内，公司非法人客户销售金额和收入占比与同行业公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比
金苑种业	未披露	未披露	19,997.05	67.40%	18,371.31	64.29%
秋乐种业	未披露	未披露	未披露	未披露	23,213.45	78.80%
万向德农	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
登海种业	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
公司	1,764.40	50.06%	15,162.71	51.71%	13,493.11	53.08%

报告期可比期间内，2022 年、2021 年公司非法人客户收入占比均低于金苑种业，2021 年公司非法人客户收入占比低于秋乐种业，2022 年、2021 年公司非法人客户收入占比与同行业可比公司相比不存在显著差异，符合行业情况。

对于个人供应商，报告期内，公司向个人采购主要是由于亲本种子扩繁的保密性要求，公司需要寻找合作多年且可靠信赖的农户为公司提供亲本种子扩繁工作，因此此类情况个人供应商没有成立公司，无法规避此类情况发生，但公司向个人采购金额较小，占采购总额比例较低；对于个人客户，报告期内，个人客户数量较小，销售金额较低，占营业收入比例非常低。由于行业特殊性，公司无法规避个人供应商和客户的情形，但公司已制定个人供应商和客户相关内控制度并有效执行，报告期内不存在与个人供应商和客户发生纠纷的情形。

②主要非法人供应商/客户的从业经历、经营范围、经营场所等，与公司合作历史，相关供应商主营业务是否与公司相同或相似，与非法人供应商/客户的合同签订、款项结算方式等；并说明发票开具及取得、款项结算方式、应收账款回款情况；

报告期内各期前十大非法人客户具体情况如下：

序号	名称	从业经历	经营范围	经营场所	合作历史
1	阿荣旗那吉镇乐农种业	一直从事种子、化肥、农药销售	种子、化肥、农药零售	内蒙古自治区呼伦贝尔市阿荣旗那吉镇天翔农资市场 1-1-105	2021 年至今
2	宝清县福源种子商店	一直从事种子、化肥、农药销售	种子、化肥、农药批发兼零售	宝清县龙江农资大市场外街 2 栋 116、117 号	2020 年至今
3	宝清县鑫禾种子商店	一直从事种子销售	种子零售	宝清县龙江农资大市场商服 2 栋 102 号	2019 年至今
4	额敏县军军农副产品专业合作社	一直从事农作物种子经营、农药	农作物种子经营；种畜	新疆塔城地区额敏县郊区乡甘泉	2019 年至今

		批发	禽经营；农 药批发；牲 畜饲养	村 005 号	
5	额敏县瑞程农资经销部	一直从事种子批 发、零售	农作物种子 批发零售； 化肥、地膜 零售	新疆塔城地区额 敏县郊区乡盛世 景苑 4 号 104 门 头房	2019 年至今
6	林口县林口镇鑫源种 子农药化肥商店	一直从事种子、 化肥、农药销售	种子、化肥、 农药销售	林口县林口镇枫 林晚 2 号楼 015 号门市	2018 年至今
7	龙江县人和种业	一直从事种子、 化肥销售	农作物种子 经营、化肥 销售	龙江县龙江镇龙 城怡景小区 1 号 楼 116 号	2017 年至今
8	宁安市沅泰种业经销 处	一直从事种子销 售	批发兼零售 种子	宁安市东京城镇 友谊路	2019 年至今
9	宁安市禾道农资商店	一直从事种子、 化肥销售	农作物种子 经营、农药、 化肥销售	宁安市东京城镇 友谊路	2020 年至今
10	神池县科农种业门市 部	一直从事种子、 农药、化肥销售	种子、农药、 化肥销售	神池县崞水路 102 号	2019 年至今
11	突泉县突泉镇德丰种 子经销处	一直从事种子、 农药、化肥零售	一直从事种 子、农药、 化肥零售	内蒙古自治区兴 安盟突泉县突泉 镇康乐街	2018 年至今
12	突泉县突泉镇聚鑫农 资经销处	一直从事种子、 农药、化肥销售	化肥、种子、 农药；批 发 零售	内蒙古兴安盟突 泉县突泉镇老干 局门市	2019 年至今
13	温泉县塔秀乡永和农 资店	一直从事种子、 农药、化肥销售	农作物种子 经营、化肥 销售、肥料 销售等	温泉县塔秀乡	2019 年至今
14	乌拉特前旗乌拉山新 五星种业	一直从事种子、 农药、化肥销售	农作物原包 装种子、化 肥、农药	内蒙古自治区巴 彥淖尔市乌拉特 前旗乌拉山镇生 资路	2020 年至今
15	五原县三利种苗中心	一直从事种子销 售	农作物常规 种子、地膜、 农药、化肥 零售	五原县农资大市 场	2018 年至今
16	武威市沃农供销农民 专业合作社	一直从事种子销 售	种子、肥料、 地膜、棚膜 销售,养殖、 种植	甘肃省武威市凉 州区柏树乡中畦 村二组 20 号	2019 年至今
17	焉耆县丰达种子经销 部	一直从事种子、 化肥销售	代销包装种 子、化肥、 滴灌材料、 农用薄膜。	新疆巴州焉耆县 光明路农资市场 内	2018 年至今
18	焉耆县金禾种子经销 部	一直从事种子销 售	代销包装种 子	焉耆县光明路农 资市场	2017 年至今
19	伊宁市金开元八方农 资经销部	一直从事种子、 化肥销售	代销不再分 装的种子、 化肥	新疆伊犁州伊宁 市喀尔墩乡东梁 村 农 资 III-B054 号门面房	2019 年至今
20	依安县民丰种业	一直从事种子、 化肥、农药销售	农 作 物 种 子、农药、 化肥零售	黑龙江省齐齐哈 尔市依安县依安 镇西南街四道街 开发楼南-26 门	2019-2023 年
21	依兰县庄稼乐农资经 销处	一直从事种子、 化肥、农药销售	种子、农药、 化肥零售	依兰县教委小区	2019 年至今

22	榆树市农保姆种子商店二店	一直从事种子、化肥、农药销售	种子、农药、化肥零售	吉林省长春市榆树市大曲酒厂厢楼 27 号房	2016 年至今
----	--------------	----------------	------------	-----------------------	----------

报告期内各期前五大非法人供应商具体情况如下：

序号	姓名	从业经历	经营范围	经营场所	合作历史
1	甘州区沙井镇兴隆村民委员会	\	\	甘肃省张掖市甘州区沙井镇兴隆村五社	2016 年-2021 年
2	甘州区党寨镇中卫村民委员会	\	\	甘肃省张掖市甘州区党寨镇中卫村小区	2021 年
3	甘州区龙渠乡墩源村民委员会	\	\	甘肃省张掖市甘州区龙渠乡墩源村四社	2017 年，2020 年至今
4	甘州区龙渠乡下堡村民委员会	\	\	甘肃省张掖市甘州区龙渠乡下堡村二社	2019 年-至今
5	詹虎	种植大户	个人种地	甘州区甘浚镇晨光村九社	17 年至 21 年
6	赵永儒	种植大户	个人种地	甘州区乌江镇大湾村十社	2022 年开始
7	花玉珍	种植大户	个人种地	张掖市甘州区党寨镇下寨村九社	2022 年开始
8	王虎	种植大户	个人种地	三闸镇韩家墩村六社	2022 年开始
9	何先彬	种植大户	个人种地	海南乐东县利国镇	2022 年开始
10	张凤书	种植大户	个人种地	河北省承德市丰宁满族自治县凤山镇白营村	2022 年开始
11	杨宝臣	种植大户	个人种地	海南乐东县利国镇	2022 年开始

报告期内，公司与主要非法人客户、非法人供应商均签署合同，结算方式均为银行转账。公司针对非法人供应商，公司向其开具收购发票，种子采购款通过公司公户直接转账至供应商；针对非法人客户，公司根据客户需求向其开具销售发票，种子销售款由非法人客户通过银行转账方式支付至公司公户，公司在销售种子时，采取先款后货的销售方式，不存在应收账款回收情况。

③公司与非法人供应商/客户交易的持续性，是否对其存在重大依赖；

公司非法人供应商除采购金额较小的农户外，主要为玉米种子供应商村委会，对于村民委员会的选择，2022 年开始由张掖市当地镇政府根据当地情况统一调配选定制种公司和某一村民委员会合作，公司无法自主选择与村民委员会合作，

由于玉米制种需要在田间种植，公司与非法人供应商的合作具有持续性，不存在对单一非法人供应商重大依赖情形。报告期内，公司下游非法人经销商主要为个体工商户，且数量较多，主要非法人客户与公司均保持了多年合作关系，且报告期内新增经销商和退出经销商交易金额占公司总销售比例较小，公司与非法人客户的合作具有可持续性。

公司与主要非法人供应商公司非法人客户/供应商数量较高，单个非法人客户/供应商的销售/采购金额和占比均较小，因此公司不存在对单一非法人客户/供应商存在依赖的情形。

④报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生是否一致，是否存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度是否建立并有效执行

公司制定了《采购管理制度》，对公司采购的申请、审批、价格确认、入库验收、发票及付款程序等环节做出明确规定，公司制定了《销售管理制度》，针对公司销售业务存在面向个人客户的特点，形成了对产品销售与收款的一系列管理控制，公司各项内控制度设计有效。

公司对上述采购、销售制度的执行严格把控，公司涉及与个人客户及供应商的相关交易均基于真实的业务合同、客户订单开展，资金流、实物流与合同、订单约定及商业实质保持一致，双方之间的交易真实有效、结算依据充分、核算准确。

公司制定了《资金管理内控制度》，在《资金管理内控制度》中规定“凡是能够通过公对公转账的业务，均应对公转账，避免个人代收、垫付的情况，采购业务、销售业务必须对公转账，决不允许员工个人垫付货款、代收货款”的规定。公司与个人客户及供应商交易均有银行单据资料相互验证，公司不存在通过公司资金体外循环或虚构业务的情形。

公司《资金管理内控制度》规定公司实行岗位责任制，明确公司财务部门和岗位的职责、权限，加强资金管理的审核、审批控制，资金的申请、审核与审批相互分离、制约与监督，保证公司资金管理的运作进行规范，以及资金使用的监

督和管理。《资金管理内控制度》对不相容职位分离、资金管理的岗位设置与职责、资金管理的业务流程与操作审批作出了具体规定，以保证公司资金管理的运作规范以及资金使用全程得到监督受控。及时准确反应公司的财务状况和经营成果。

综上，报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生一致，不存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度已建立并有效执行。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项，结合采购合同、入库单、结转情况等，补充核查上述情况及公司报告期整体采购的真实性，持续履约情况及预期，对主要供应商是否存在依赖，前五大供应商占比较高是否影响公司持续经营能力，并发表明确意见；（2）详细说明具体的核查方法、核查程序、核查范围，说明走访、函证等核查比例，并对非法人客户销售及非法人供应商采购的真实、准确、完整发表明确意见；（3）按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》补充核查公司经销模式相关情况，说明针对终端客户的核查比例、核查方法等，并针对经销收入的真实性发表专业意见。

（1）核查上述事项，结合采购合同、入库单、结转情况等，补充核查上述情况及公司报告期整体采购的真实性，持续履约情况及预期，对主要供应商是否存在依赖，前五大供应商占比较高是否影响公司持续经营能力，并发表明确意见；

【主办券商回复】

一、核查程序：

1、了解并检查公司采购相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价采购相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、访谈采购部门负责人及其他相关人员，当地供应商的选择空间，主要供应商变更是否对公司采购业务造成影响；

3、获取公司主要供应商合同，了解主要供应商与公司的合作模式、结算方法以及采购价格确定依据等；

4、获取公司的收入成本明细表、采购明细表等，分析报告期公司非法人客户、非法人供应商的数量和销售/采购金额，了解公司与自然人进行交易的原因及合理性；查阅同行业公司公开资料，分析与自然人交易是否符合行业特征；了解自然人未通过公司进行交易的原因；查阅公司《销售管理制度》《采购管理制度》等，评估公司与自然人交易的合规性，了解未来公司对自然人交易的规划、是否会持续交易等；

5、获取公司主要非法人客户、非法人供应商的基本情况信息表，了解其从业经历、经营范围、住所、合作历史、合同签订情况以及款项结算方式等；

6、根据收入成本明细表、采购明细表，分析报告期内主要供应商和客户数量、交易金额变动原因；

7、获取公司采购明细表，执行抽样测试，查看采购合同、入库单、记账凭证等；

8、查阅《挂牌审核业务规则适用指引第1号》1-17 经销商模式的披露事项及核查事项，逐项核查相关事项；

9、访谈公司高管，了解公司销售模式、了解公司设置的销售大区情况等

10、访谈公司财务总监，查阅前五大经销商经销协议，对前五大经销商进行访谈，了解公司与前五大经销商合作的具体情况，分析经销商销售的稳定性，是否实现了终端销售；查阅主要制种供应商合同，分析是否存在仅为公司服务的制种公司，了解与农户/村委会的合作情况；

11、查阅前五大经销商的公开信息，查阅可比公司公开信息，分析前五大经销商销售规模等是否符合行业特征；

12、查阅制种行业的公开信息，了解所属行业基本特点和发展趋势情况；

13、查阅可比公司公开信息，对主要供应商进行访谈，了解供应商集中度较高的原因及合理性，了解供应商集中是否符合行业特性，了解公司与主要供应商是否签订长期合作协议；

14、访谈黑龙江浩瀚农业发展有限公司、塞纳特农业科技有限公司负责人，并查阅相关公开信息，查阅黑龙江浩瀚农业发展有限公司销售原始单据并对交易额进行函证，查阅塞纳特农业科技有限公司原始采购单据，综合了解黑龙江浩瀚农业发展有限公司、塞纳特农业科技有限公司的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因，交易规模与其经营规模是否匹配；

15、访谈主要非法人供应商/客户，对主要非法人供应商/客户报告期内发生额数据进行函证确认，了解与公司合作历史、双方交易的持续性，核实报告期内交易金额；

16、查阅公司《资金管理内控制度》、获取公司报告期内的全部资金流水、主要个人客户及供应商的原始交易单据，核实报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务发生是否一致，了解是否存在资金体外循环或虚构业务情形，了解公司相关内控制度是否建立并有效执行。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、（1）关于经销：①公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》的要求披露经销模式相关情况；②公司设置的销售大区情况符合公司实际经营情况；③公司与前五大经销商合作情况良好；④报告期内前五大经销商销售规模、地域等均分散度较高符合公司实际情况，对比同行业可比公司，符合行业特征，经销商销售稳定，实现了终端销售。（2）关于供应商：公司与主要制种供应商的合作符合公司实际情况，存在仅为公司服务的制种公司；与农户/村委会合作，公司采用“公司+受托制种单位”的模式，向受托制种单位采购种子；②公司主要供应商的业务模式、经营状况、所属行业基本特点和发展趋势符合实际情况；③供应商集中度较高的原因合理，系公司主动管理行为，供应商集中符合行业特性，公司与主要供应商未签订长期合作协议但建立了长期稳定的合作关系，公司采购

具有持续性、稳定性；④公司前五大客户中黑龙江浩瀚农业发展有限公司，前五大供应商中塞纳特农业科技有限公司交易规模与其经营规模相匹配。（3）关于非法人客户/供应商：①公司向非法人供应商采购/非法人客户销售的原因合理，符合行业惯例，非法人供应商/客户占比与可比公司不存在较大差异，个人供应商/客户未成立公司的原因合理，公司制定了相应的内部控制制度对个人交易进行规范，措施已得到有效执行；②主要非法人供应商/客户符合公司实际情况，报告期内，公司与主要非法人客户、非法人供应商均签署合同，结算方式均为银行转账。公司针对非法人供应商，公司向其开具收购发票，种子采购款通过公司公户直接转账至供应商；针对非法人客户，公司根据客户需求向其开具销售发票，种子销售款由非法人客户通过银行转账方式支付至公司公户，公司在销售种子时，采取先款后货的销售方式，不存在应收账款回收情况；③公司与非法人供应商/客户交易存在持续性，对单一非法人供应商/客户不存在重大依赖；④报告期内公司与个人客户及供应商的资金流水与相关业务一致，不存在资金体外循环或虚构业务情形，公司相关内控制度建立并有效执行。

2、公司报告期采购真实，公司已与甘肃省内多处优质种子繁育基地建立了长期稳定的合作关系，持续履约情况及预期良好，不存在对主要供应商依赖的情形；张掖市是我国杂交玉米种子国家级核心制种基地，2022 年度、2021 年度，公司前五大供应商采购占比分别为 62.19%和 68.25%，公司为保证制种质量通常选择与成规模、制种亩数多的供应商合作，导致前五大供应商采购额占比较高；当地制种面积 2 万亩以上的制种公司 40 家左右，公司选择余地较大，前五大供应商的采购额集中系公司主动管理行为，前五大供应商占比较高不影响公司持续经营能力。

（2）详细说明具体的核查方法、核查程序、核查范围，说明走访、函证等核查比例，并对非法人客户销售及非法人供应商采购的真实、准确、完整发表明确意见；

【主办券商回复】

一、核查程序

（一）对非法人客户销售的核查程序

1、对销售环节涉及的关于非法人客户关键控制点进行测试，评价内部控制制度设计和运行的有效性。

2、对非法人客户的销售收入实施细节测试，获取并检查非法人客户收入确认相关的支持性文件。细节测试的核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
非法人客户收入金额	1,764.40	15,162.71	13,493.11
核查收入金额	686.53	9,907.74	8,372.12
核查比例	38.91%	65.34%	62.05%

3、对非法人客户资产负债表日前后的收入确认进行截止测试，以核查销售收入是否存在跨期。

4、针对非法人客户的销售回款环节，主要检查回款凭证和银行回单所载金额、时间和付款方名称是否一致，核查回款的真实性、合理性；如存在第三方回款的情况，则进一步获取委托付款协议和双方关系证明资料，核查第三方回款的真实性、合理性。

5、对非法人客户的销售收入执行函证程序，函证内容包含非法人客户报告期内各年度的交易发生额、交易数量、发货及签收时间、销售发货情况等。非法人客户函证的核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
非法人客户收入金额	1,764.40	15,162.71	13,493.11
发函金额	1,258.92	10,973.20	8,336.59
发函比例	71.35%	72.37%	61.78%
回函金额	1,210.20	10,414.59	8,043.73
回函比例	96.13%	94.91%	96.49%
未回函替代测试金额	48.72	558.6	183.65
未回函替代测试比例	3.87%	5.09%	2.20%

6、对未回函的非法人客户执行的替代测试的主要内容包括：获取与客户发生业务往来相关的原始单据资料，执行细节测试相关核查。

7、对非法人客户的销售收入真实性执行访谈程序进行核查，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，是否为非法人客户；

(2)取得客户营业执照复印件（个体工商户适用）、与公司无关联关系承诺函，询问客户基本情况，包括主营业务情况、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询问客户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询问客户与公司之间的具体销售情况，包括报告期内销售合同签订、订单下达、产品交付与验收、产品质量及退换货、结算政策及信用期、货款支付进度、对账结算与发票开具、未来采购计划、是否发生突击发货以及被要求提前或暂缓收货情况、是否存在第三方支付款项的情形、是否被要求付款至非公司账户、是否存在私下利益交换等；⑤询问客户采购公司产品的后续销售情况；访谈核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
非法人客户收入金额	1,764.40	15,162.71	13,493.11
核查收入金额	291.90	3,006.75	2,732.43
核查比例	16.54%	19.83%	20.25%

综上，通过执行细节测试、函证、访谈程序对非法人客户收入真实性进行核查的金额占非法人客户收入的比例分别为 75.34%、78.80%和 72.52%。

（二）对非法人供应商采购的核查程序

1、了解并检查公司采购相关的内控制度，访谈采购部门负责人及其他相关人员，进行穿行测试和控制测试，评价采购相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、了解公司对非法人供应商采购采取的内部控制措施，对其实施细节测试，获取并检查和有关合同签署、实物流、票据流和资金流的相关单据，包括相关制种合同、结算单、入库单、发票、付款凭证及银行回单等内外部凭证。

为了核查公司对非法人供应商采购的真实性，主要履行了以下核查程序：

①取得公司的供应商身份信息台账，核查非法人供应商身份证住所是否为公

司制种所在区域，分析是否存在异常；②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，分析非法人供应商制种亩产是否存在异常，核查定价结算方式是否存在异常；③查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员填写的调查问卷并与非法人供应商进行交叉比对，核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与非法人供应商之间是否存在亲属关系、关联关系或其他利益关系；④核查公司及实际控制人、财务总监、出纳的资金流水并与非法人供应商进行交叉比对，核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员与非法人供应商是否存在异常资金往来。细节测试的核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年
核查金额	106.74	2,106.68	4,073.88
非法人供应商采购金额	106.74	2,180.28	4,155.82
金额占比	100.00%	96.62%	98.03%

3、对公司报告期内的主要非法人供应商进行独立函证，函证内容包含报告期内各年度的交易发生额、付款金额。对非法人供应商的函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年
非法人采购金额	106.74	2,180.28	4,155.82
发函金额	99.39	2,106.68	4,073.88
发函金额占比	93.11%	96.62%	98.03%
回函金额	99.39	2,106.68	4,073.88
回函占发函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%

4、对公司报告期内主要非法人供应商进行访谈，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取得村委会的基层群众性自治组织特别法人统一社会信用代码证书、自然人的身份证，取得主要非法人供应商与公司无关联关系承诺函，询问非法人供应商基本情况，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询问非法人供应商与公司

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询问非法人供应商与公司之间的具体采购情况，包括报告期内采购合同签订、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询问非法人供应商与公司后续合作计划；⑥通过走访观察非法人供应商的经营场所和制种场所。具体走访核查情况及占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年
非法人采购金额（元）	106.74	2,180.28	4,155.82
走访金额（元）		1,246.93	3,450.29
走访比例		57.19%	83.02%

报告期内，公司每年的亲本种子都需要扩繁，亲本种子扩繁面积要求不大，但对隔离要求较高，只有零散分部的农户地块可以满足需求。所以对个人供应商采购亲本种子符合公司实际情况。2023 年 1-6 月公司对制种基地的种子采购尚未进行，主要采购零星种衣剂及亲本种子，经营季主要采购行为发生在每年的第三季度、第四季度。采购具有季节性，导致 2023 年 1-6 月向非法人供应商的采购占比较高。

综上，通过执行细节测试、函证、访谈程序对非法人供应商采购真实性进行核查的金额占非法人供应商采购的比例分别为 98.03%、96.62%和 100.00%。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为，非法人客户销售及非法人供应商采购真实、准确、完整。

（3）按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》补充核查公司经销模式相关情况，说明针对终端客户的核查比例、核查方法等，并针对经销收入的真实性发表专业意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

主办券商按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》要求对公司经销模式进行核查，公司经销模式下的产品销售为买断式销售，产品交付经销商后由经销商自主进行销售与管理，公司不承担库存管理的相关权利或义务，经销商依据实际经营情况自行决定向公司的订货时间、订货数量、订货品种等，并自行决定其实际库存数量，公司针对经销商库存不存在特殊的管控措施。

主办券商针对经销收入的核查程序如下：

1、对主要经销商及终端客户进行访谈

主办券商对报告期内销售收入在300万以上的经销商客户进行访谈，对300万以下经销商随机抽取进行访谈，对前五大部分经销商进行实地走访，现场查看了经销商的仓库，了解经销商的库存情况和存货周转情况，访谈经销商并获取其营业执照、被访谈人职务和身份证明文件。

公司产品到最终农户手中流程为经销商-零售商-农户，单个农户采购金额较小，农户布局区域分散，在走访过程中，主办券商要求公司前五大经销商每家提供1-2家主要下级经销商及零售商并逐级穿透到最终农户进行走访确认。具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
主营业务收入	3,524.83	29,324.24	25,421.49
访谈经销商收入	1,218.68	11,597.40	9,996.16
访谈金额占比	34.57%	39.55%	39.32%

2、对主要客户进行函证

主办券商对客户收入进行函证，函证金额占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
主营业务收入	3,524.83	29,324.24	25,421.49
发函金额	2,860.75	23,156.33	17,769.78
发函比例	81.16%	78.97%	69.90%
回函金额	2,802.41	22,400.18	17,476.92
回函比例	97.96%	96.73%	98.35%

3、核查报告期后经销商的退货情况

单位：万元

年度	2022-2023 年度	2021-2022 年度	2020-2021 年度
实际退货金额	554.75	1,421.89	628.34
预计退货率	5.00%	5.00%	6.39%
实际退货率	1.83%	4.77%	3.39%

在实际销售过程中公司的玉米种子质量较好且稳定，在市场上赢得了最终客户的青睐，出于会计估计的一致性和谨慎性考虑，因此实际退货率按照 5%与上一个经营年度实际退货率孰高确认退货率。

4、通过企查查等公开渠道查询主要经销商信息，报告期内 2021 年度、2022 年度前五大经销商基本情况如下：

序号	客户名称	省份	成立时间	注册资本 (万元)	法定代表人/ 经营者	企业类型	开始合 作时间
1	合肥依本农业科技有限公司	安徽	2011/4/28	50	程杰	有限责任公司（自然人投资或控股）	2012年
2	新疆宏景农业科技发展有限公司	新疆	2007/6/8	1000	崔尹	有限责任公司（自然人投资或控股）	2015年
3	新疆麦佳乐农业科技有限公司	新疆	2017/8/25	1000	王忠芬	有限责任公司（自然人投资或控股）	2020年
4	伊犁田丰农业科技有限责任公司	新疆	2007/9/19	500	祁泉玲	有限责任公司（自然人投资或控股）	2019年
5	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	黑龙江	2018/7/11	500	孙文杰	有限责任公司（自然人独资）	2020年
6	吉林乐盈农业科技有限公司	吉林	2016/8/5	1000	王建新	有限责任公司（自然人投资或控股）	2019年
7	额敏县瑞程农资经销部	新疆	2018/7/11	50	刘拯	个体工商户	2018年

主办券商查询相关经销商的基本情况，公司前五大经销商与公司及其关联方、员工或前员工之间不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排，不存在由公司员工或前员工成立或入股的经销商。

5、分析各经销商销售合理性，结合公司各区域的收入分布、经销商分布、经销商的销售额进行对比，分析其销售额及退货的合理性；

6、检查公司与经销商签订的合同，检查结算单及银行流水、客户签收依据等与账面最终结算金额进行核对，分析经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款；

7、查阅同行业可比公司公开资料，了解经销模式是否符合行业惯例；

8、查阅公司《销售管理制度》《合同管理制度》等销售管理制度，针对经销商的内控制度进行穿行测试，了解公司经销商内部控制是否健全并有效执行；

9、访谈公司管理层，了解公司经销模式的合理性。

二、核查结论

经核查，主办券商认为，经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；销售产品实现终端客户销售，经销商回款存在第三方回款；主要经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司与经销商合作模式为先款后货的买断式销售，公司存在个体工商户等非法人实体经销商，公司对单个经销商不存在重大依赖，报告期内，公司经销商存在一定程度的新增和退出，主要经销商的构成相对稳定。公司对经销商的内控制度健全并有效执行。公司经销收入真实。

2.关于公司业务

(1) 关于资质齐备性。公司农作物种子生产经营许可证未覆盖报告期。请公司：①补充说明报告期内公司种子品种是否均已取得审定证书，非自有品种是否均已取得品种实施许可，是否存在超范围发布广告、推广、销售、繁育/代繁、加工的情形；②补充说明公司委托农户等主体进行代繁生产，是否在种子播种前向当地县级农

业农村主管部门备案；③补充说明公司业务资质是否齐备，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。

（2）关于劳务外包。公司生产人员 25 名，通过劳务外包参与田间播种、面积丈量、制种田去杂、田间去雄、田间收货、加工期间质量监控、种子精选、包衣、包装加工活动，包括生产线设备操作、运行等工作。请公司补充说明：劳务外包人员目前占公司全部员工的比例、工作岗位、工作内容、薪酬待遇情况及其合法合规性；公司是否将主要生产环节外包，对劳务外包企业是否存在重大依赖；劳务外包公司相关资质取得情况，是否与公司存在关联关系；劳务外包公司中是否存在主要为公司提供服务的情形，是否存在为公司承担成本或利益输送情形。

（3）关于用地合规性。请公司补充说明：是否存在租赁集体土地的情形，是否存在违规占用基本农田、耕地的情况，公司用地是否存在违反《土地管理法》第三十五条规定的情况，公司用地是否存在因违反法律法规规定而受到行政处罚的风险。如有，补充说明公司是否采取有效的规范措施、该等措施是否符合相关法律法规的规定；结合法律法规具体规定，补充说明前述事项是否存在重大违法违规情形。

（4）关于制种。公司制种模式分为公司+制种公司（代繁）以及公司+农户/村委会（自繁）两种模式；公司主要生产基地张掖市

制种基地。请公司：①补充说明公司自研品种、外购品种、授权经营品种、代繁品种等情形的品种数量、收入及毛利结构，不同产品下主要销售品种的名称、来源及权属、销售金额及占比情况。②如有外购品种，列示外购品种使用权的基本信息，包括合同双方基本情况、外购品种具体情况、交易价格、交易对方是否为关联方；如有授权经营品种，说明公司授权方式获得产品经营权的情形，相关协议的主要条款，授权品种的具体期限、授权品种的保护期届满期限及届满后的安排，授权是否稳定并排他，相关收入是否可持续；说明外购品种及授权经营的成本、费用的入账及会计处理方式。③说明公司主要核心技术对主要财务数据的贡献情况，核心技术先进性与替代性，分析公司核心竞争力，业务模式是否符合行业惯例，并结合购买及授权品种与自研品种的优劣差异（如亩产量、单价、毛利率、品牌认可度及已销售年限等），公司是否对外购及授权品种使用权存在依赖。④说明公司制种生产是否受到气候的影响固定为1年1批，针对不同类型或品种的玉米种子如何制定生产计划，是否存在由于生产计划制定偏差对公司经营产生影响；具体说明公司历史上受到自然灾害影响的情况，对财务及经营状况的影响程度，公司是否针对自然灾害制定相关应急预案以降低不良影响。⑤申请材料披露，张掖市制种基地目前供不应求、制种公司服务费上涨，补充披露报告期内制种公司服务费的定价政策、以及报告期各期平均服务费情况，并分析测算上述市场变化对企业产生的财务、经营影响，说明公司对此的应对措施、制种基地生产的合作稳定性情况，

上述事项是否会对公司生产造成不利影响。⑥是否存在处于审定中的品种类型，说明审核状态、参试级别、预备试验年度、区域试验年度、生产试验年度、品种取得方式等，以及预计可转换率；报告期各期通过审定或登记的品种权情况，以及其对应的销售收入及占比；说明采购果穗与公司产品的关系。

请主办券商、律师补充核查以上事项（1）-（3）并发表明确意见。

请主办券商、会计师补充核查上述事项（4）并发表明确意见。

（1）关于资质齐备性。公司农作物种子生产经营许可证未覆盖报告期。请公司：①补充说明报告期内公司种子品种是否均已取得审定证书，非自有品种是否均已取得品种实施许可，是否存在超范围发布广告、推广、销售、繁育/代繁、加工的情形；②补充说明公司委托农户等主体进行代繁生产，是否在种子播种前向当地县级农业农村主管部门备案；③补充说明公司业务资质是否齐备，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。

【公司回复】

①补充说明报告期内公司种子品种是否均已取得审定证书，非自有品种是否均已取得品种实施许可，是否存在超范围发布广告、推广、销售、繁育/代繁、加工的情形；

公司均已取得审定证书（84个），非自有品种均已取得品种实施许可（2项），公司不存在超范围发布广告、推广、销售、繁育/代繁、加工的情形。

报告期内公司种子品种均已取得审定证书：

序号	品种名称	审定编号	审定年份
1	必祥 623	国审玉 20220278	2022
2	华农 689	国审玉 20226127	2022
3	乐盈 797	国审玉 20220395	2022
4	胜美 538	国审玉 20220349	2022
5	必祥 699	国审玉 20220279	2022
6	国瑞 506	国审玉 20220136	2022
7	恒丰 219	国审玉 20220075	2022
8	必祥 236	国审玉 20220061	2022
9	国瑞 105	国审玉 20220034	2022
10	必祥 103	国审玉 20220029	2022
11	国瑞 686	国审玉 20216147	2021
12	华农 159	国审玉 20210521	2021
13	国瑞 188	国审玉 20210518	2021
14	必祥 638	国审玉 20210511	2021
15	必祥 199	国审玉 20210510	2021
16	国瑞 503	国审玉 20210357	2021
17	胜美 999	国审玉 20210321	2021
18	美联 717	国审玉 20210314	2021
19	恒丰 728	国审玉 20210228	2021
20	国瑞 828	国审玉 20210220	2021
21	华农 866	鄂审玉 20200010	2020
22	恒丰 728	国审玉 20206227	2020
23	必祥 638	国审玉 20206176	2020
24	华农 658	国审玉 20206175	2020
25	必祥 199	国审玉 20206122	2020
26	胜美 999	国审玉 20206121	2020
27	中农大 688	国审玉 20206120	2020
28	乐盈 966	国审玉 20206085	2020
29	农保姆 305	国审玉 20206084	2020
30	恒丰 189	国审玉 20206083	2020
31	乐盈 797	国审玉 20206082	2020
32	胜美 899	国审玉 20206081	2020
33	乐盈 818	国审玉 20206042	2020
34	必祥 288	国审玉 20206041	2020
35	乐盈 666	国审玉 20206040	2020
36	国瑞 306	国审玉 20206039	2020
37	国丰 688	国审玉 20206038	2020
38	恒丰 628	国审玉 20200392	2020
39	国丰 201	国审玉 20200073	2020
40	华麦 18	津审麦 20190004	2019

41	必祥 616	国审玉 20190317	2019
42	纵横 836	国审玉 20190316	2019
43	必祥 809	国审玉 20190315	2019
44	必祥 629	国审玉 20190264	2019
45	华农 159	国审玉 20190124	2019
46	必祥 826	国审玉 20190073	2019
47	华农 866	皖审玉 2018003	2018
48	华农 866	豫审玉 20180003	2018
49	华农 866	新审玉 2018 年 19 号	2018
50	纵横 618	国审玉 20180306	2018
51	必祥 616	国审玉 20180262	2018
52	纵横 836	国审玉 20180260	2018
53	华农 5173	国审玉 20180240	2018
54	必祥 809	国审玉 20180206	2018
55	必祥 617	国审玉 20180107	2018
56	必祥 1207	国审玉 20180074	2018
57	必祥 897	国审玉 20180051	2018
58	华农 866	陕审玉 2017011 号	2017
59	华农 887	国审玉 20170020	2017
60	华农 1107	国审玉 20170013	2017
61	华农 138	新审玉 2016 年 15 号	2016
62	华农 138	冀审玉 2015007 号	2015
63	必祥 101	蒙审玉 2015031 号	2015
64	华农 292	黑审玉 2015021	2015
65	华农 866	冀审玉 2014019 号	2014
66	华农 292	蒙审玉 2014023 号	2014
67	华农 887	蒙审玉 2014014 号	2014
68	华农 138	蒙认玉 2014002	2014
69	华农 138	陕审玉 2014004 号	2014
70	华农 138	国审玉 2014013	2014
71	华农 887	国审玉 2014011	2014
72	华农 866	国审玉 2014001	2014
73	华农 138	津审玉 2010003	2011
74	京单 128	蒙认玉 2011010 号	2011
75	华农 18	国审玉 2011003	2011
76	华农 18	京审玉 2010006	2010
77	华农 18	国审玉 2010001	2010
78	华农 188	津审玉 2009005	2009
79	华农 118	蒙认玉 2009006 号	2009
80	华农 118	京审玉 2007006	2007
81	京单 128	京审玉 2007005	2007
82	京单 128	津准引玉 2007003	2007
83	华农 118	津准引玉 2007002	2007

84	京单 28	冀审玉 2007010 号	2007
----	-------	---------------	------

华农伟业获得的品种实施许可情况如下：

序号	许可人	被许可人	作物名称	品种名称	品种权号/审定编号	许可范围及类型	授权许可期限/合同签订日
1	北京市农林科学院玉米研究所	华农伟业	玉米	京 2416K	CNA20170479.9	授权使用该系组配并审定玉米新品种不超过 2 个	2021 年 11 月 30 日
2	中国农业大学	华农伟业	玉米	中 农 大 678	CNA20184746.7 国 审 玉 20190188 京 审 玉 20180002	国家审定范围内普通实施许可	2019 年 1 月 1 日至 2034 年 12 月 31 日

②补充说明公司委托农户等主体进行代繁生产，是否在种子播种前向当地县级农业农村主管部门备案；

甘肃国瑞恒丰在种子播种前已向当地县级农业农村主管部门备案。

2023 年 11 月 8 日，甘州区农业农村局出具证明，甘肃国瑞恒丰自 2021 年 1 月 1 日至本证明出具之日，委托农户、企业等主体进行代繁生产，被委托方均已按照《中华人民共和国种子法》《农作物种子生产经营许可管理办法》等法律、行政法规和规范性文件相关规定，在种子播种前，向本局完成备案。该公司未因违反种子代繁生产相关法律、行政法规和规范性文件的规定而受到本局行政处罚的情形。

③补充说明公司业务资质是否齐备，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。

公司业务资质齐备，不存在农作物种子生产经营许可证未覆盖报告期的情况，公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务/三、与业务相关的关键资源要素/（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”中补充披露如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	农作物种子生产经营许可证	B（甘）农种许字（2019）第0012号	甘肃国瑞恒丰	甘肃省农业农村厅	2019年6月14日	2019年6月14日-2024年6月13日
2	农作物种子生产经营许可证	A（京）农种许字（2017）第0009号	华农伟业	北京市农业农村局	2022年9月1日	2022年9月1日-2027年8月31日
3	农作物种子生产经营许可证	A（京）农种许字（2017）第0009号	华农有限	北京市种子管理站	2017年9月25日	2017年9月25日-2022年9月24日

【主办券商回复】

1、核查程序

主办券商访谈了公司实际控制人与管理层人员；查阅了公司相关资质、审定证书、品种实施许可合同等文件；查看了《甘州区 2021 年玉米制种基地落实确认通知函》、登录种子生产经营许可网上申报系统查看《农作物种子生产经营备案表》等，查看了甘州区农业农村局出具的相关证明。

2、核查结论

（1）补充说明报告期内公司种子品种是否均已取得审定证书，非自有品种是否均已取得品种实施许可，是否存在超范围发布广告、推广、销售、繁育/代繁、加工的情形；

经查看公司审定证书及品种实施许可文件，查看信用中国、工商等网站，访谈公司管理层等，主办券商认为，公司均已取得审定证书，非自有品种均已取得品种实施许可，不存在超范围发布广告、推广、销售、繁育/代繁、加工的情形。

（2）补充说明公司委托农户等主体进行代繁生产，是否在种子播种前向当地县级农业农村主管部门备案；

经查看《甘州区 2021 年玉米制种基地落实确认通知函》，网络查询农作物种子生产经营备案表，甘肃国瑞恒丰在种子播种前已向当地县级农业农村主管部门备案。

2023年11月8日，甘州区农业农村局出具证明，甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，委托农户、企业等主体进行代繁生产，被委托方均已按照《中华人民共和国种子法》《农作物种子生产经营许可管理办法》等法律、行政法规和规范性文件相关规定，在种子播种前，向本局完成备案。该公司未因违反种子代繁生产相关法律、行政法规和规范性文件的规定而受到本局行政处罚的情形。

(3)补充说明公司业务资质是否齐备，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。

2023年7月14日，甘州区市场监督管理局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，该公司经营状况正常，不存在因违反市场监管法律法规受到我局行政处罚的情形，也无经营异常、严重违法失信和警示记录，注册登记情况正常。

2023年7月31日，北京市海淀区市场监督管理局出具《企业信息查询结果》，证明公司自2020年8月1日至今，没有违反市场监督管理法律法规受到我局行政处罚的案件记录。

经访谈公司管理层，查看公司相关业务资质及主管机关出具的无违法违规证明，主办券商认为，公司业务资质齐备，不存在农作物种子生产经营许可证未覆盖报告期的情况，公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。

(2)关于劳务外包。公司生产人员25名，通过劳务外包参与田间播种、面积丈量、制种田去杂、田间去雄、田间收货、加工期间质量监控、种子精选、包衣、包装加工活动，包括生产线设备操作、运行等工作。请公司补充说明：劳务外包人员目前占公司全部员工的比例、工作岗位、工作内容、薪酬待遇情况及其合法合规性；公司是否将主要生产环节外包，对劳务外包企业是否存在重大依赖；劳务外包公司相关资质取得情况，是否与公司存在关联关系；劳务

外包公司中是否存在主要为公司提供服务的情形，是否存在为公司承担成本或利益输送情形。

【公司回复】

①劳务外包人员目前占公司全部员工的比例、工作岗位、工作内容、薪酬待遇情况及其合法合规性

公司生产具有较为明显的季节性特征，且部分生产工序技术含量不高并具有临时性、辅助性特征。为控制生产成本、优化生产管理、减少生产季节性导致的人员短缺以及更专注于核心生产环节与产品质量的管理和决定核心竞争力的植物新品种的育种，公司对生产程序中需要简单手工操作、技术含量非常低的临时性、辅助性、非核心的生产工序委托劳务外包公司完成。根据公司提供的劳务外包合同、劳务费结算单，公司不负责支付劳务外包人员的薪酬，该等劳务一般以工作量进行结算，而非用工人数，劳务公司根据公司的需求指派相关劳务人员为公司提供劳务，具体人数由劳务公司根据不同工作量指派。公司 2021 年度、2022 年度因劳务外包产生的劳务费用分别为 357.86 万元、404.70 万元。

截至报告期末，公司正在履行的劳务外包合同基本情况如下：

合同名称	公司名称	劳务外包内容	劳务费用	薪酬待遇	每年所需该劳务期限
《种子加工劳务承包合同》	临泽县双赢劳务服务有限公司	半成品种子叉车投料、辅材搬运、定包装袋、码垛等	按照工作量及合同约定的单价进行结算	由劳务外包公司承担劳务人员工资及社保保险的缴纳	9 月中旬至次年春节前
《种子脱粒加工承包劳务合同》		果穗卸车、干果穗投料等			10 月初至 11 月初
《亲本加工劳务承包合同》	酒泉馨荣劳务有限责任公司	加工物料搬运、定包装袋、现场卫生清洁等	按照工作量及合同约定的单价进行结算	由劳务外包公司承担劳务人员工资及社保保险的缴纳	3 月初至 4 月中下旬
《种子加工劳务承包合同》		半成品种子叉车投料、辅材搬运、定包装袋、码垛、现场卫生清洁等			9 月中旬至次年春节前
《业务外包服务协议书》	甘肃安博人力资源服务有限公司	杂交种制种田间去雄进度、质量巡查，将巡查结果反馈给	按照工作量及合同约定的单价进行结算	由劳务外包公司承担劳务人员工资及社保	6 月下旬至 7 月末

		公司技术人员		保险的缴纳	
		田间制种环节零时性劳务：隔离区种植、收获期间过磅等			5月初至9月末，综合时间不超过20天
		检查劳务公司半成品投料			9月中旬至12月末
		加工线产品抽样、送检等			9月中旬至11月初

报告期内，公司与劳务外包公司均依法签订了书面合同，公司及子公司与劳务外包公司均能按照合同约定行使权利、履行义务，双方不存在因劳务外包事项发生的争议或纠纷，公司亦不存在劳动用工方面的纠纷或争议情况。

综上，公司劳务外包用工合法合规。

②公司是否将主要生产环节外包，对劳务外包企业是否存在重大依赖

劳务外包公司主要从事物料辅材搬运、装袋、码垛等临时性、辅助性工作，公司主要负责组织隔离区种植、组织去雄、验收采收、制定种子加工方案、监控种子加工质量等主要生产环节。上述劳务外包服务内容只涉及临时性、替代性强的非关键工序，该类工作较为简单，对工作技能要求较低，流动性及替代性相对较强，均未涉及公司核心生产环节。且劳务外包市场属于完全竞争，市场上从事同类业务的外包服务供应商数量众多，可替代性较高，公司对该类外包供应商不存在依赖。

综上，公司未将主要生产环节外包，对劳务外包企业不存在重大依赖。

③劳务外包公司相关资质取得情况，是否与公司存在关联关系

劳务外包公司主要从事物料辅材搬运、装袋、码垛等工作，劳务外包公司从事该等劳务外包业务未超出其经营范围，无需取得相关专业资质。

劳务外包方与公司不存在关联关系。

④劳务外包公司中是否存在主要为公司提供服务的情形，是否存在为公司承担成本或利益输送情形

截至2023年6月，与公司合作的劳务外包公司为甘肃安博人力资源服务有限公司（以下简称“甘肃安博”）、酒泉馨荣劳务有限责任公司（以下简称“酒泉

馨荣”)、临泽县双赢劳务服务有限公司(以下简称“临泽县双赢”)。

劳务外包公司主要服务形式均是通过与客户签订外包服务合同,承接客户业务中基础性、事务性、重复性、临时性、非核心的业务。报告期内,劳务外包公司均还存在其他合作的客户,并非专门或主要为公司提供服务,劳务外包公司与公司无关联关系,交易价格公允。截至2023年6月,公司向甘肃安博采购的劳务外包费用金额占其营业收入总额的比例不足1%,公司向酒泉馨荣采购的劳务外包费用金额占其营业收入总额的比例为30%左右,公司向临泽县双赢采购的劳务外包费用金额占其营业收入总额的比例为30%左右。

综上,劳务外包公司中不存在主要为公司提供服务的情形,不存在为公司承担成本或利益输送情形。

【主办券商回复】

1、核查程序

主办券商访谈了公司实际控制人与管理层人员;查阅了公司外包合同及劳务费结算单;访谈了劳务外包公司相关人员;查看了劳务外包公司相关工商资料;查看了信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站。

2、核查结论

(1) 劳务外包人员目前占公司全部员工的比例、工作岗位、工作内容、薪酬待遇情况及其合法合规性

公司生产具有较为明显的季节性特征,且部分生产工序技术含量不高并具有临时性、辅助性特征。为控制生产成本、优化生产管理、减少生产季节性导致的人员短缺以及更专注于核心生产环节与产品质量的管理和决定核心竞争力的植物新品种的育种,公司对生产程序中需要简单手工操作、技术含量非常低的临时性、辅助性、非核心的生产工序委托劳务外包公司完成。根据公司提供的劳务外包合同、劳务费结算单,公司不负责支付劳务外包人员的薪酬,该等劳务一般以工作量进行结算,而非用工人数,劳务公司根据公司的需求指派相关劳务人员为公司提供劳务,具体人数由劳务公司根据不同工作量指派。公司2021年度、2022年度因劳务外包产生的劳务费用分别为357.86万元、404.70万元。

截至报告期末，公司正在履行的劳务外包合同基本情况如下：

合同名称	公司名称	劳务外包内容	劳务费用	薪酬待遇	每年所需该劳务期限
《种子加工劳务承包合同》	临泽县双赢劳务服务有限公司	半成品种子叉车投料、辅材搬运、定包装袋、码垛等	按照工作量及合同约定的单价进行结算	由劳务外包公司承担劳务人员工资及社保保险的缴纳	9月中旬至次年春节前
《种子脱粒加工承包劳务合同》		果穗卸车、干果穗投料等			10月初至11月初
《亲本加工劳务承包合同》	酒泉馨荣劳务有限责任公司	加工物料搬运、定包装袋、现场卫生清洁等	按照工作量及合同约定的单价进行结算	由劳务外包公司承担劳务人员工资及社保保险的缴纳	3月初至4月中下旬
《种子加工劳务承包合同》		半成品种子叉车投料、辅材搬运、定包装袋、码垛、现场卫生清洁等			9月中旬至次年春节前
《业务外包服务协议书》	甘肃安博人力资源服务有限公司	杂交种制种田间去雄进度、质量巡查，将巡查结果反馈给公司技术人员	按照工作量及合同约定的单价进行结算	由劳务外包公司承担劳务人员工资及社保保险的缴纳	6月下旬至7月末
		田间制种环节零时性劳务：隔离区种植、收获期间过磅等			5月初至9月末，综合时间不超过20天
		检查劳务公司半成品投料			9月中旬至12月末
		加工线产品抽样、送检等			9月中旬至11月初

报告期内，公司与劳务外包公司均依法签订了书面合同，公司及子公司与劳务外包公司均能按照合同约定行使权利、履行义务，双方不存在因劳务外包事项发生的争议或纠纷，公司亦不存在劳动用工方面的纠纷或争议情况。

综上，主办券商认为，公司劳务外包用工合法合规。

（2）公司是否将主要生产环节外包，对劳务外包企业是否存在重大依赖

劳务外包公司主要从事物料辅材搬运、装袋、码垛等临时性、辅助性工作，公司主要负责组织隔离区种植、组织去雄、验收采收、制定种子加工方案、监控种子加工质量等主要生产环节。上述劳务外包服务内容只涉及临时性、替代性强的非关键工序，该类工作较为简单，对工作技能要求较低，流动性及替代性相对较强，均未涉及公司核心生产环节。且劳务外包市场属于完全竞争，市场上从事同类业务的外包服务供应商数量众多，可替代性较高，公司对该类外包供应商不存在依赖。

综上，主办券商认为，公司未将主要生产环节外包，对劳务外包企业不存在

重大依赖。

(3) 劳务外包公司相关资质取得情况，是否与公司存在关联关系

劳务外包公司主要从事物料辅材搬运、装袋、码垛等工作，劳务外包公司从事该等劳务外包业务未超出其经营范围，无需取得相关专业资质。

经查看华农伟业董监高调查表及双方工商资料，劳务外包方与公司不存在关联关系。

综上，主办券商认为，报告期内公司劳务外包公司从事劳务外包业务无需取得相关专业资质，劳务外包方与公司不存在关联关系。

(4) 劳务外包公司中是否存在主要为公司提供服务的情形，是否存在为公司承担成本或利益输送情形

截至 2023 年 6 月，与公司合作的劳务外包公司为甘肃安博人力资源服务有限公司（以下简称“甘肃安博”）、酒泉馨荣劳务有限责任公司（以下简称“酒泉馨荣”）、临泽县双赢劳务服务有限公司（以下简称“临泽县双赢”）。

劳务外包公司主要服务形式均是通过与客户签订外包服务合同，承接客户业务中基础性、事务性、重复性、临时性、非核心的业务。报告期内，劳务外包公司均还存在其他合作的客户，并非专门或主要为公司提供服务。截至 2023 年 6 月，公司向甘肃安博采购的劳务外包费用金额占其营业收入总额的比例不足 1%，公司向酒泉馨荣采购的劳务外包费用金额占其营业收入总额的比例为 30%左右，公司向临泽县双赢采购的劳务外包费用金额占其营业收入总额的比例为 30%左右。

综上，主办券商认为，劳务外包公司中不存在主要为公司提供服务的情形，不存在为公司承担成本或利益输送情形。

(3) 关于用地合规性。请公司补充说明：是否存在租赁集体土地的情形，是否存在违规占用基本农田、耕地的情况，公司用地是否存在违反《土地管理法》第三十五条规定的情况，公司用地是否

存在因违反法律法规规定而受到行政处罚的风险。如有，补充说明公司是否采取有效的规范措施、该等措施是否符合相关法律法规的规定；结合法律法规具体规定，补充说明前述事项是否存在重大违法违规情形。

【公司回复】

①是否存在租赁集体土地的情形

公司租赁土地具体情况如下：

序号	合同名称	出租方	权利主体	坐落	面积（亩/ m ² ）	土地性质	法定用途	公司用途	租赁期限
1	《土地租赁合同》	王淑义等5位自然人	王淑义等5位自然人	公主岭市陶家屯镇久胜村6社砂石道东	35.29亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2013.11.26-2027.11.25
2	《土地租赁合同》	刘长维等5位自然人	刘长维等5位自然人	公主岭市陶家屯镇久胜村6社砂石道东	33.56亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2014.11.10-2027.11.09
3	《土地租赁合同》	刘士学等3位自然人	刘士学等3位自然人	黑龙江省双城市双城镇建工村	51.83亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2013.03.28-2027.12.31
4	《土地租赁合同》	刘学友等11位自然人	刘学友等11位自然人	铁岭市蔡牛乡榆树村2组大垅地块	73.92亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2015.11.27-2029.11.26
5	《土地租赁合同》	刘学友、赵桂荣、刘学生	刘学友、赵桂荣、刘学生	铁岭市蔡牛乡榆树村2组大垅地块村	13.88亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2016.03.17-2029.12.31
6	《土地租赁合同》	李立军等4位自然人	李立军等4位自然人	黑龙江省哈尔滨市双城市双城镇友联村	55.91亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2016.03.1-2027.02.28
7	《土地租赁合同》	韩宏涛等12位自然人	韩宏涛等12位自然人	哈尔滨市动力区朝阳乡平安村一组	102.19亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2015.02.15-2027.12.31
8	《土地租赁合同》	张立伟等8位原土地承租自然人	张立伟等8位原土地承租自然人	梨树县林海镇老畜村六社北长垄地块	101.74亩	一般基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2016.12.13-2027.12.31
9	《土地租赁合同》	齐凤明等7位原土地	齐凤明等7位原土地承	公主岭市陶家屯镇久胜村6社西	3.89公顷	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定	2017.01.10-2027.12.1

序号	合同名称	出租方	权利主体	坐落	面积（亩/ m ² ）	土地性质	法定用途	公司用途	租赁期限
		地承租自然人	租自然人	大排				试验	0
10	《乐东黎族自治县农村集体土地转租赁合同书》	利国镇荷口村民委员会村民	利国镇荷口村民委员会村民	海南省乐东黎族自治县利国镇荷口村民委员会槐脚村鸽鸽枝土地（即第五、七小组）	280亩	永久基本农田、一般耕地	农业	玉米育种、繁殖	2015.05.06-2045.05.05
11	《土地租赁合同》	罗貽强	罗貽强	海南乐东县利国镇红五村木棉湾腰果园	41.1亩	一般耕地	农业	科研育种	2011.03.31-2041.03.31
12	《海南南繁种子基地有限公司南繁生物育种专区土地对外租赁合同书》	海南南繁种子基地有限公司	海南农垦南繁产业集团有限公司	海南省三亚市崖州区国家南繁生物育种专区第54号地块	33.1亩	国有农用地	农业	转基因育种专区	2017.12.20-2027.12.29

上述序号为 1-11 项的土地属于集体土地。

②是否存在违规占用基本农田、耕地的情况，公司用地是否存在违反《土地管理法》第三十五条规定的情况，公司用地是否存在因违反法律法规规定而受到行政处罚的风险

1) 土地租赁涉及基本农田

序号为 1-10 的租赁土地涉及基本农田，序号为 10-11 的租赁土地涉及一般耕地，序号为 12 的租赁土地，权利类型为国有农用地使用权（参照基本农田核查）。

根据《中华人民共和国土地管理法》第三十五条规定：“永久基本农田经依法划定后，任何单位和个人不得擅自占用或者改变其用途。国家能源、交通、水利、军事设施等重点建设项目选址确实难以避让永久基本农田，涉及农用地转用或者土地征收的，必须经国务院批准。禁止通过擅自调整县级土地利用总体规划、乡（镇）土地利用总体规划等方式规避永久基本农田农用地转用或者土地征收的审批。”

根据《基本农田保护条例》（国务院令 第 257 号）第十五条规定：“基本农田保护区经依法划定后，任何单位和个人不得改变或者占用。国家能源、交通、水利、军事设施等重点建设项目选址确实无法避开基本农田保护区，需要占用基本农田，涉及农用地转用或者征收土地的，必须经国务院批准。”第十七条规定：“禁止任何单位和个人在基本农田保护区内建窑、建房、建坟、挖砂、采石、采矿、取土、堆放固体废弃物或者进行其他破坏基本农田的活动。禁止任何单位和个人占用基本农田发展林果业和挖塘养鱼。”

根据《自然资源部、农业农村部关于设施农业用地管理有关问题的通知》（自然资规〔2019〕4 号）的规定，设施农业属于农业内部结构调整，可以使用一般耕地，不需落实占补平衡。种植设施不破坏耕地耕作层的，可以使用永久基本农田，不需补划；破坏耕地耕作层，但由于位置关系难以避让永久基本农田的，允许使用永久基本农田但必须补划。

公司所租赁的土地均用于育种试验、种子繁育等农业活动，并在上表所列的第 10 项土地上建设有必要的办公楼、仓库、晒场、水井等农用附属设施及配套设施。针对第 10 项土地租赁，公司已取得乐东黎族自治县利国镇人民政府出具的《设施农业用地备案表》，根据《设施农业用地备案表》，农用附属设施及配套设施不存在破坏耕地耕作层的情形，因此无需补划。

综上，公司不存在违规占用基本农田、耕地的情况，公司用地不存在违反《中华人民共和国土地管理法》第三十五条规定的情形。

2) 关于土地流转程序

根据《农村土地经营权流转管理办法》第六条的规定：“承包方在承包期限内有权依法自主决定土地经营权是否流转，以及流转对象、方式、期限等。”第十七条第一款的规定，“承包方流转土地经营权，应当与受让方在协商一致的基础上签订书面流转合同，并向发包方备案。”

上述序号为 1-11 的租赁土地，均系公司直接与承包方签署土地流转合同。华农伟业已就上述土地流转事宜与承包方签订书面流转合同，并取得发包方出具的备案证明或取得发包方的书面确认或由发包方作为合同一方主体盖章确认。

上述序号为 12 的租赁土地，权利主体为海南农垦南繁产业集团有限公司，系出租方母公司，权利类型为国有农用地使用权。该土地租赁系华农伟业与海南南繁种子基地有限公司签订的土地租赁合同，华农伟业为北京南繁单位，北京市南繁指挥部就该土地租赁事项进行了见证。

综上，公司租赁土地均已履行必要的土地流转程序，公司及其子公司不存在因违反土地管理法律法规而受到行政处罚的情形。

【主办券商回复】

1、核查程序

主办券商访谈了公司实际控制人与管理层人员；查看了租赁合同；查阅了《设施农业用地备案表》；查看了租赁土地所在地村民委员会出具的关于土地性质确认的文件；查看了信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站；查看了《中华人民共和国土地管理法》《基本农田保护条例》（国务院令第 257 号）等法律法规；查看了主管机关出具的无违法违规证明。

2、核查结论

（1）是否存在租赁集体土地的情形

公司租赁土地具体情况如下：

序号	合同名称	出租方	权利主体	坐落	面积（亩/ m ² ）	土地性质	法定用途	公司用途	租赁期限
1	《土地租赁合同》	王淑义等 5 位自然人	王淑义等 5 位自然人	公主岭市陶家屯镇久胜村 6 社砂石道东	35.29 亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2013.11.26 -2027.11.25
2	《土地租赁合同》	刘长维等 5 位自然人	刘长维等 5 位自然人	公主岭市陶家屯镇久胜村 6 社砂石道东	33.56 亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2014.11.10 -2027.11.09
3	《土地租赁合同》	刘士学等 3 位自然人	刘士学等 3 位自然人	黑龙江省双城市双城镇建工村	51.83 亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2013.03.28 -2027.12.31
4	《土地租赁合同》	刘学友等 11 位自然人	刘学友等 11 位自然人	铁岭市蔡牛乡榆树村 2 组大垅地块	73.92 亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2015.11.27 -2029.11.26
5	《土地租赁合同》	刘学友、赵桂荣、	刘学友、赵桂荣、刘学	铁岭市蔡牛乡榆树村 2 组大垅地	13.88 亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定	2016.03.17 -2029.12.3

序号	合同名称	出租方	权利主体	坐落	面积（亩/ m ² ）	土地性质	法定用途	公司用途	租赁期限
		刘学生	生	块村				试验	1
6	《土地租赁合同》	李立军等4位自然人	李立军等4位自然人	黑龙江省哈尔滨市双城市双城镇友联村	55.91亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2016.03.1-2027.02.28
7	《土地租赁合同》	韩宏涛等12位自然人	韩宏涛等12位自然人	哈尔滨市动力区朝阳乡平安村一组	102.19亩	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2015.02.15-2027.12.31
8	《土地租赁合同》	张立伟等8位原土地承租自然人	张立伟等8位原土地承租自然人	梨树县林海镇老畜村六社北长垄地块	101.74亩	一般基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2016.12.13-2027.12.31
9	《土地租赁合同》	齐凤明等7位原土地承租自然人	齐凤明等7位原土地承租自然人	公主岭市陶家屯镇久胜村6社西大排	3.89公顷	永久基本农田	农业	玉米品种种植鉴定试验	2017.01.10-2027.12.10
10	《乐东黎族自治县农村集体土地转租赁合同书》	利国镇荷口村民委员会村民	利国镇荷口村民委员会村民	海南省乐东黎族自治县利国镇荷口村民委员会槐脚村鸽鸽枝土地（即第五、七小组）	280亩	永久基本农田、一般耕地	农业	玉米育种、繁殖	2015.05.06-2045.05.05
11	《土地租赁合同》	罗貽强	罗貽强	海南乐东县利国镇红五村木棉湾腰果园	41.1亩	一般耕地	农业	科研育种	2011.03.31-2041.03.31
12	《海南南繁种子基地有限公司南繁生物育种专区土地对外租赁合同书》	海南南繁种子基地有限公司	海南农垦南繁产业集团有限公司	海南省三亚市崖州区国家南繁生物育种专区第54号地块	33.1亩	国有农用地	农业	转基因育种专区	2017.12.20-2027.12.29

根据公司提供的土地租赁合同、土地承包权证、土地所在地村民委员会出具的相关确认文件，经核查，上述序号为1-11项的土地属于集体土地。

（2）是否存在违规占用基本农田、耕地的情况，公司用地是否存在违反《土地管理法》第三十五条规定的情况，公司用地是否存在因违反法律法规规定而受到行政处罚的风险

1) 土地租赁涉及基本农田

经核查，序号为 1-10 的租赁土地涉及基本农田，序号为 10-11 的租赁土地涉及一般耕地，序号为 12 的租赁土地，权利类型为国有农用地使用权（参照基本农田核查）。

根据《中华人民共和国土地管理法》第三十五条规定：“永久基本农田经依法划定后，任何单位和个人不得擅自占用或者改变其用途。国家能源、交通、水利、军事设施等重点建设项目选址确实难以避让永久基本农田，涉及农用地转用或者土地征收的，必须经国务院批准。禁止通过擅自调整县级土地利用总体规划、乡（镇）土地利用总体规划等方式规避永久基本农田农用地转用或者土地征收的审批。”

根据《基本农田保护条例》（国务院令第 257 号）第十五条规定：“基本农田保护区经依法划定后，任何单位和个人不得改变或者占用。国家能源、交通、水利、军事设施等重点建设项目选址确实无法避开基本农田保护区，需要占用基本农田，涉及农用地转用或者征收土地的，必须经国务院批准。”第十七条规定：“禁止任何单位和个人在基本农田保护区内建窑、建房、建坟、挖砂、采石、采矿、取土、堆放固体废弃物或者进行其他破坏基本农田的活动。禁止任何单位和个人占用基本农田发展林果业和挖塘养鱼。”

根据《自然资源部、农业农村部关于设施农业用地管理有关问题的通知》（自然资规〔2019〕4 号）的规定，设施农业属于农业内部结构调整，可以使用一般耕地，不需落实占补平衡。种植设施不破坏耕地耕作层的，可以使用永久基本农田，不需补划；破坏耕地耕作层，但由于位置关系难以避让永久基本农田的，允许使用永久基本农田但必须补划。

公司所租赁的土地均用于育种试验、种子繁育等农业活动，并在上表所列的第 10 项土地上建设有必要的办公楼、仓库、晒场、水井等农用附属设施及配套设施。针对第 10 项土地租赁，公司已取得乐东黎族自治县利国镇人民政府出具的《设施农业用地备案表》，根据《设施农业用地备案表》，农用附属设施及配套设施不存在破坏耕地耕作层的情形，因此无需补划。

综上，主办券商认为，公司不存在违规占用基本农田、耕地的情况，公司用地不存在违反《中华人民共和国土地管理法》第三十五条规定的情形。

2) 关于土地流转程序

根据《农村土地经营权流转管理办法》第六条的规定：“承包方在承包期限内有权依法自主决定土地经营权是否流转，以及流转对象、方式、期限等。”第十七条第一款的规定，“承包方流转土地经营权，应当与受让方在协商一致的基础上签订书面流转合同，并向发包方备案。”

经核查，上述序号为 1-11 的租赁土地，均系公司直接与承包方签署土地流转合同。华农伟业已就上述土地流转事宜与承包方签订书面流转合同，并取得发包方出具的备案证明或取得发包方的书面确认或由发包方作为合同一方主体盖章确认。

上述序号为 12 的租赁土地，权利主体为海南农垦南繁产业集团有限公司，系出租方母公司，权利类型为国有农用地使用权。该土地租赁系华农伟业与海南南繁种子基地有限公司签订的土地租赁合同，华农伟业为北京南繁单位，北京市南繁指挥部就该土地租赁事项进行了见证。

综上，主办券商认为，公司租赁土地均已履行必要的土地流转程序，公司及其子公司不存在因违反土地管理法律法规而受到行政处罚的情形。

（4）关于制种。公司制种模式分为公司+制种公司（代繁）以及公司+农户/村委会（自繁）两种模式；公司主要生产基地张掖市制种基地。请公司：①补充说明公司自研品种、外购品种、授权经营品种、代繁品种等情形的品种数量、收入及毛利结构，不同产品下主要销售品种的名称、来源及权属、销售金额及占比情况。②如有外购品种，列示外购品种使用权的基本信息，包括合同双方基本情况、外购品种具体情况、交易价格、交易对方是否为关联方；如有授权经营品种，说明公司授权方式获得产品经营权的情形，相关

协议的主要条款，授权品种的具体期限、授权品种的保护期届满期限及届满后的安排，授权是否稳定并排他，相关收入是否可持续；说明外购品种及授权经营的成本、费用的入账及会计处理方式。③说明公司主要核心技术对主要财务数据的贡献情况，核心技术先进性与替代性，分析公司核心竞争力，业务模式是否符合行业惯例，并结合购买及授权品种与自研品种的优劣差异（如亩产量、单价、毛利率、品牌认可度及已销售年限等），公司是否对外购及授权品种使用权存在依赖。④说明公司制种生产是否受到气候的影响固定为1年1批，针对不同类型或品种的玉米种子如何制定生产计划，是否存在由于生产计划制定偏差对公司经营产生影响；具体说明公司历史上受到自然灾害影响的情况，对财务及经营状况的影响程度，公司是否针对自然灾害制定相关应急预案以降低不良影响。⑤申请材料披露，张掖市制种基地目前供不应求、制种公司服务费上涨，补充披露报告期内制种公司服务费的定价政策、以及报告期各期平均服务费情况，并分析测算上述市场变化对企业产生的财务、经营影响，说明公司对此的应对措施、制种基地生产的合作稳定性情况，上述事项是否会对公司生产造成不利影响。⑥是否存在处于审定中的品种类型，说明审核状态、参试级别、预备试验年度、区域试验年度、生产试验年度、品种取得方式等，以及预计可转换率；报告期各期通过审定或登记的品种权情况，以及其对应的销售收入及占比；说明采购果穗与公司产品的关系。

【公司回复】

①补充说明公司自研品种、外购品种、授权经营品种、代繁品种等情形的品种数量、收入及毛利结构，不同产品下主要销售品种的名称、来源及权属、销售金额及占比情况。

1、报告期内，公司主营业务中，自研品种、外购品种、授权经营品种、代繁品种等情形的收入及毛利结构情况如下：

项目	2023 年 1-6 月				2022 年				2021 年			
	收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比	收入	占比	毛利	占比
自研	3,111.77	88.28%	1,153.87	89.72%	26,261.67	89.56%	10,851.41	98.69%	23,680.63	93.15%	8,429.76	95.27%
授权经营	79.55	2.00%	-7.49	-0.58%	2,078.60	7.09%	-252.39	-2.30%	1,740.86	6.85%	418.18	4.73%
合作研发	342.52	9.72%	139.70	10.86%	983.96	3.36%	395.93	3.60%	—	—	—	—
合计	3524.83	100%	1286.08	100%	29,324.24	100%	10,994.96	100%	25,421.49	100%	8,847.94	100%

(1) 自主研发：2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月经营的数量分别为 32 个、34 个、26 个；

(2) 授权经营：品种授权方具有品种所有权或取得品种权人授权，通过实施许可协议授权公司在一定区域内生产和销售，报告期内经营的数量均为 1 个，为中农大 678；

(3) 合作研发：是指公司与其他机构合作，共同开发新品种，公司作为育种人申请品种审定，报告期内经营的数量为 1 个，为华农 689；

(4) 报告期内，公司不存在外购品种及代繁品种的经营从而产生收入及毛利润的情况。

2、报告期内，公司产品均为杂交玉米种子，主营业务中主要销售品种的名称、来源及权属、销售金额及占比情况如下：

序号	品种名称	品种来源	权属	2023 年 1-6 月销	占比	2022 年销售金额（万	占比	2021 年销售金额（万	占比
----	------	------	----	---------------	----	--------------	----	--------------	----

				售金额 (万元)		元)		元)	
1	华农 658	自主研 发	华 农 伟业	240.82	6.83%	4,512.41	15.39%	2,655.14	10.44%
2	必祥 199	自主研 发	华 农 伟业	151.74	4.30%	3,287.40	11.21%	1,396.46	5.49%
3	胜美 999	自主研 发	华 农 伟业	316.00	8.97%	2,698.87	9.20%	1,745.87	6.87%
4	中农 大 678	授权经 营	中 国 农 业 大学	70.55	2.00%	2,078.60	7.09%	1,740.86	6.85%
5	国瑞 188	自主研 发	华 农 伟业	159.01	4.51%	1,874.42	6.39%	1,341.41	5.28%
6	必祥 101	自主研 发	华 农 伟业	657.06	18.64%	1,608.34	5.48%	1,715.71	6.75%
7	必祥 288	自主研 发	华 农 伟业	82.66	2.34%	1,269.46	4.33%	1,354.26	5.33%
8	恒丰 728	自主研 发	华 农 伟业	75.89	2.15%	1,262.69	4.31%	1,113.02	4.38%
9	华农 159	自主研 发	华 农 伟业	62.98	1.79%	1,197.59	4.08%	424.30	1.67%
10	华农 638	自主研 发	华 农 伟业	44.49	1.26%	1,056.70	3.60%	334.76	1.32%
11	华农 689	合作研 发	华 农 伟业	342.52	9.72%	983.96	3.36%		

②如有外购品种，列示外购品种使用权的基本信息，包括合同双方基本情况、外购品种具体情况、交易价格、交易对方是否为关联方；如有授权经营品种，说明公司授权方式获得产品经营权的情形，相关协议的主要条款，授权品种的具体期限、授权品种的保护期届满期限及届满后的安排，授权是否稳定并排他，相关收入是否可持续；说明外购品种及授权经营的成本、费用的入账及会计处理方式。

公司不存在外购品种销售收入情况。授权经营品种为中农大 678，2019 年 3 月公司（受让方）与中国农业大学（让与方）签署《品种实施许可合同》，约定公司生产销售杂交玉米种子中农大 678，并依据销售情况向中国农业大学支付品种使用费，《品种实施许可合同》约定具体情况如下：

授权品种	中农大 678
相关协议的主要条款	实施方式：在国家审定通过后，在国家审定的适宜区域内推广中农大 678，

	负责该品种的亲本繁殖、杂交种的生产、加工、包装，合法市场的推广、宣传策划、种子销售及市场维护。 使用费及支付方式：1、华农伟业向中国农业大学支付 100 万元植物新品种许可实施使用费； 2、华农伟业每年根据当年销售周期中农大 678 销售额的一定比例支付给中国农业大学销售许可费，具体比例如下表： <table><tr><th>销售周期净销售额之和</th><th>提成比例</th><th>净销售额（万元）</th><th>许可费（万元）</th></tr><tr><td>小于或等于 1 亿元时</td><td>6%</td><td>S</td><td>S*6%-100</td></tr><tr><td>大于 1 亿元小于或等于 2 亿元时</td><td>4%</td><td>S</td><td>S*4%</td></tr><tr><td>大于 2 亿元时</td><td>3%</td><td>S</td><td>S*3%</td></tr></table>	销售周期净销售额之和	提成比例	净销售额（万元）	许可费（万元）	小于或等于 1 亿元时	6%	S	S*6%-100	大于 1 亿元小于或等于 2 亿元时	4%	S	S*4%	大于 2 亿元时	3%	S	S*3%
销售周期净销售额之和	提成比例	净销售额（万元）	许可费（万元）														
小于或等于 1 亿元时	6%	S	S*6%-100														
大于 1 亿元小于或等于 2 亿元时	4%	S	S*4%														
大于 2 亿元时	3%	S	S*3%														
授权品种的具体期限	许可年限为 15 年，自 2019 年 1 月 1 日始，至 2034 年 12 月 31 日止。在许可期限内，若因品种失去市场竞争力导致不具有市场推广价值时，公司可提前书面通知让与方终止本协议。																
授权品种的保护期届满期限及届满后的安排	未约定，根据《中华人民共和国植物新品种保护条例》的规定，农作物种子的品种权法定保护期限为 15 年，期满后品种即进入公有领域，无需经品种权人许可即可自行生产。																
授权是否稳定并排他	授权稳定，未约定排他性。约定让与方应当保证中农大 678 的品种独立性。																
相关收入是否可持续	2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月收入分别为 1,740.86 万元、2,078.60 万元、70.55 万元，占营业收入比重分别为 6.75%、7.08%、1.80%。报告期内，收入可持续。																

按照《品种实施许可合同》约定，公司拥有中农大 678 的亲本繁殖、杂交种的生产、加工、包装，合法市场的推广、宣传策划、种子销售及市场维护权利，成本核算与公司自有种子相同，按合同约定比例计提需支付中国农业大学品种使用费，根据账面记录的收入借：销售费用，贷：其他应付款，与中国农业大学结算时，借：其他应付款，贷：银行存款。

③说明公司主要核心技术对主要财务数据的贡献情况，核心技术先进性与替代性，分析公司核心竞争力，业务模式是否符合行业惯例，并结合购买及授权品种与自研品种的优劣差异（如亩产量、单价、毛利率、品牌认可度及已销售年限等），公司是否对外购及授权品种使用权存在依赖。

1、“公司+代繁公司+农户”、“公司+村委会（农户）”制种模式符合行业惯例

报告期内，公司侧重于前端研发（包括新品种与制种技术的研发）、生产环

节中的种子精加工、后端市场推广及相应技术服务；生产环节中的种植与粗加工主要采用与种子生产企业外部合作。

“公司+代繁公司+农户”、“公司+村委会（农户）”制种模式符合行业惯例，同行业公司具体情况如下：

经营模式	主要内容	代表公司
公司+代繁公司+农户	公司与受托制种单位签署制种生产合同，约定委托制种面积、数量、价格和质量标准，受托制种单位负责组织种子生产，公司对生产关键环节进行监督和检查，待种子收获后公司从受托制种单位处回收种子	登海种业、万向德农、秋乐种业、金苑种业、隆平高科
公司+村委会（农户）	公司与村镇基层组织或农户签订三方生产合同，村镇基层组协调并组织农户进行生产，公司对生产关键过程进行监督和指导，种子收获后，农户将种子交付公司	登海种业、万向德农、秋乐种业、金苑种业、隆平高科
公司流转/租赁土地	公司流转租赁土地，自主组织制种生产及管理工作	隆平高科

2、公司应用于育种研发环节的核心技术包括分子标记技术在玉米种质资源创新上的应用体系、大数据信息化管理系统、高效双单倍体技术、关键性状导入技术、雄性不育化制种技术、自交系生产综合评估体系、产品多环境田间测试评价体系、转基因商业化研发体系等。

公司用于生产加工环节的核心技术包括田间生产前示范试验综合评价体系、田间生产精益化管理体系、田间生产测土配方施肥技术、田间生产水肥一体化施肥技术、田间生产病虫害统防统治技术、自动化种子加工技术、高效、智能种子加工精包装技术、加工数据自动采集上传技术等。

公司用于仓储与产品数据追溯的核心技术包括智能化圆筒仓种子安全暂存仓储技术、数据互通及信息追溯等。因此公司育种、生产、加工等各个环节均运用到公司的核心技术。公司的核心竞争力也来源于此，累计育成审定品种 84 个，获取植物新品种权 74 个。

公司的核心技术的先进性与代替性如下：

序号	技术名称	先进性	可代替性
1	分子标记技术在玉米种质资源创新上的应用体系	1 利用分子标记技术，分析资源血缘背景和种质资源的全基因组，能够更高效的选择目标自交系和优良自交系。 2 在自交系回交选育过程中，选择和目标自交系血缘背景能接近的植株，提高选择效率，缩短育种年限。	在回交选育中，常规选育可以替代，但是时间成本较高，对科研人员专业素质要求高。
2	大数据信息化管理系统	1、利用大数据管理科研流程管理，做到科研精细化管理。 2、产品数据化采集、分析，提高育种效率和准确性。 3、销售数据及时、全面，能够迅速对市场做出判断。	不可替代
3	高效双单倍体技术	1、自交系稳定快 2、缩短育种时间 3、提高育种效率	常规选育可以替代，但是时间成本较高，对科研人员专业素质要求高。
4	关键性状导入技术	通过回交转育和分子标记，能够快速定位有效基因，对自交系优良目标性状进行回交改良。	常规选育和接种鉴定可以替代，但是，准确性差。时间成本高，受自然环境影响大。
5	雄性不育化制种技术	利用核质互作雄性不育制种技术，降低生产成本，提高产品质量	非不育系制种，母本需要3-4次拔花去雄，时间紧，任务重，用工成本高。
6	自交系生产综合评估体系	1、研发目标明确，开发的产品易于制种，提高生产产量，降低生产成本。 2、淘汰不良自交系，降低杂交种鉴定试验成本。	不可替代。没有此环节，对审定推广的品种制种能力不能评判，给生产经营带来一定的风险和成本。
7	产品多环境田间测试评价体系	1、通过多点多年对产品的鉴定，对产品的丰产性、抗病性等性状有全面的了解和认知 2、定位产品的适应和优势区域。	不可替代，没有产品多环境田间测试评价，对产品适应区域和市场定位不清晰。
8	转基因商业化研发体系	1、解决玉米的田间杂草和玉米螟的危害，提高玉米产量，稳定农业生产。 2、提高玉米品质，减少霉变籽粒，降低黄曲霉素的产生。	非转基因可以使用农药防治，但是污染环境，防治成本高。
9	田间生产前示范试验综合评价体系	1、以客户为中心，让客户对产品有一定的认知，满足客户对产品的需求，解决客户的痛点。	扩大销售渠道及销售方式
10	田间生产精益化管理体系	利用GIS绘图、地块编号标识，将每块制种田做为最小作业单元，精确到地块的田间管理。结合田间生产标准化流程，将农业生产按照工厂化工艺要求规范，以工厂化的模式，按作物生长节点，统一进行病虫害防治和施肥，灌水等农业操作，提高	1、采用无人机进行生产田块测绘，但成本较高； 2、建设果穗扒皮烘干生产线降低收获后低温阴雨造成的冻害风险

		种子品质。详尽的田间生产档案,结合外界环境影响,分析田间生产各环节调查数据,总结影响产量与质量的可控客观因素,针对性提出解决办法,指导翌年生产操作,规避生产风险,提高单位产出。	
11	田间生产测土配方施肥技术	以土壤养分测试和肥料田间试验为基础,根据作物需肥规律、土壤供肥性能和肥料效应,在合理施用有机肥料的基础上,科学提出氮、磷、钾及中、微量元素等肥料的施用数量、施肥时期和施用方法。调节和解决作物需肥与土壤供肥之间的矛盾。同时有针对性地补充作物所需的营养元素,实现各种养分平衡供应,满足作物的需要;达到提高肥料利用率和减少用量,提高作物产量,改善农产品品质,节省劳力投入	土地流转或向大农户集中,水肥一体化的实践应用
12	田间生产水肥一体化施肥技术	田间生产将灌溉与施肥融为一体借助节水灌溉压力系统,将可溶性固体或液体肥料,按土壤养分含量和作物种类的需肥规律和特点,配兑成的肥液与灌溉水一起,通过可控管道系统供水、供肥,使水肥相融后,通过管道和滴头形成滴灌,均匀、定时、定量浸润作物根系发育生长区域,使主要根系土壤始终保持疏松和适宜的含水量;同时根据不同生育期的需肥特点,土壤环境和养分含量状况,作物不同生长期需水,需肥规律情况进行不同生育期的需求设计,把水分、养分定时定量,按比例直接提供给作物,从而降低肥料成本投入,按需供肥,从而提高产量	土地流转或向大农户集中,统一采购节水灌溉辅材;核算方式转变,水肥管理纳入“公司+生产基地”范畴
13	田间生产病虫害统防统治技术	依据田间生产病虫害发生蔓延危害情况,邀请农业院校专家教授做技术支撑,结合病虫害发生规律,针对性做出防治方案。防治用药统一采购、统一配制、统一喷施,在最佳的防治时间精准防治,减少农药使用量,减少生产成本,减少环境污染,提高防治效率、提高防治效果、保证人畜安全、保证作物安全、保证生态安全。	抗虫抗病转基因生物技术的应用推广
14	智能化圆筒仓种子安全暂存仓储技术	采用先进的圆筒仓内温湿度检测技术,对圆筒仓温湿度进行智能化全天候监控,超温超湿自动开启通风除湿风机,实现仓内温湿度控制在合理范围内,实现圆筒仓种子暂储安全。	传统方式人工装入编织袋进入库房存储
15	自动化种子加工	采用先进的检测、控制技术,对加工工艺	传统继电器、按钮控制

	技术	选择、设备远程启停控制，实时监控，故障报警，实现自动化种子加工控制。	
16	高效、智能种子加工精包装技术	主要设备全部采用美国、德国、日本等专用设备，实现高效、低损伤脱粒，无损提升、输送，风筛选、比重选、分级机高效稳定、精准调节，再到全自动智能包衣，数粒仪不间断数粒数据实时对接，实现了全自动智能精准包装	人工数粒、包装
17	加工数据自动采集上传技术	采用先进的数据采集技术，对加工过程的半成品、包衣药剂耗用、成品数据与系统对接，实现加工数据自动采集、上传	人工统计
18	数据互通及信息追溯	全面实现财务系统及供应链系统的信息对接传递、数据交换及互通。 通过现代化的物联信息采集技术，赋予一袋一码产品身份标识，实现从生产、销售、物流等环节的全过程追溯管理。 各库间调拨及销售发运，100%扫码出库，为客户提供每袋种子从生产、物流、销售管理到最后的消费可视化等一系列全程追溯。	不可替代

公司主要核心技术贯穿了种子从无到有的全过程，并已广泛应用于杂交玉米种子的育种、生产等主营业务环节。报告期内，公司主要核心技术对主要财务数据贡献如下所示：

单位：万元

2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
3,524.83	90.14%	29,324.24	99.89%	25,421.49	98.62%

3、结合购买及授权品种与自研品种的优劣差异（如亩产量、单价、毛利率、品牌认可度及已销售年限等），公司是否对外购及授权品种使用权存在依赖

公司杂交玉米种子品种主要以自研品种为主，主要产品中除中农大 678、华农 689 外均为自研品种，中农大 678 为授权经营品种，华农 689 为合作研发品种，报告期内，公司自研品种所产生的收入占公司主营业务的比例均约在 90%左右，公司不存在对外购及授权品种使用权存在依赖的情形。

公司自研品种与主要授权品种及合作研发品种对比如下：

品种	品种来源	2022 年单价	2022 年毛利率	亩产约（公斤）	已销售年限
----	------	----------	-----------	---------	-------

		(元)			
华农 658	自主研发	17.71	30.59%	650	4 年
必祥 199	自主研发	21.28	49.19%	900	5 年
胜美 999	自主研发	20.37	49.99%	900	4 年
中农大 678	授权经营	15.28	-12.14%	650	5 年
国瑞 188	自主研发	17.96	45.05%	1,000	5 年
必祥 101	自主研发	20.38	42.37%	850	9 年
必祥 288	自主研发	22.98	46.93%	800	4 年
恒丰 728	自主研发	20.98	37.57%	850	4 年
华农 159	自主研发	18.79	47.83%	900	5 年
华农 638	自主研发	18.86	42.59%	1,000	4 年
华农 689	合作研发	19.72	40.24%	700	2 年

综上，公司自研品种与授权经营品种和合作研发品种相比在毛利率和亩产方面具有一定的竞争优势。

④说明公司制种生产是否受到气候的影响固定为 1 年 1 批，针对不同类型或品种的玉米种子如何制定生产计划，是否存在由于生产计划制定偏差对公司经营产生影响；具体说明公司历史上受到自然灾害影响的情况，对财务及经营状况的影响程度，公司是否针对自然灾害制定相关应急预案以降低不良影响。

公司制种生产受到气候的影响，每年 4 月播种，当年 9 月收获，固定为一年一批。公司制种基地主要分布在甘肃省张掖市和酒泉市部分地区。张掖和酒泉地处中国西北地区，大部分地区属于中温带干旱区，气候典型，年平均气温 7-9℃，年降水量在 200-400mm 之间，此类气候条件非常适宜玉米生长，黑河流经张掖市，提供了便利的灌溉条件，并且这两个地区拥有丰富的土地资源，土质肥沃，适宜农作物生长，同时张掖酒泉农户户均面积较小，形成了精耕细作的种植习惯，这些条件对制种产量保证提供了基础。张掖和酒泉在玉米制种的关键阶段极端天气很少，历年来张掖酒泉基地未发生过大幅减产情况，故张掖也被称为玉米制种的天然王国，全国各大制种企业都在张掖、酒泉设立分子公司开展制种业务，这种基地在地域上的选择从根本上规避了制种产量大幅减产的风险。种子公司一般是以销定产，在年初，公司根据上年度各品种市场表现制定下年度销售计划，根据销售计划 and 历史品种产量或试制种产量制定本年度制种计划。公司采用自繁+代繁生产模式，制种计划除自繁基地外，剩余面积全部安排在张掖市、酒泉市范围内信誉、口碑较好，规模较大的制种代繁公司，近几年均按照公司计划落实了制

种面积，未发生过制种面积未能落实的情形。

但随着受近年来全球气候变化，张掖和酒泉的天气也随之发生变化，但对玉米制种产量影响有限，并未造成种子产量的大幅下降。下表是公司 2014 年-2022 年张掖、酒泉区域平均制种亩产量：



自 2020 年以来，受玉米种子库存下降到历史最低位，各种子企业在张掖加大制种面积，造成张掖制种基地紧缺，各制种公司分别在全国适合制种区域寻找制种基地。公司 2020 年开始在新疆试制种，2022 年随着张掖制种基地越发紧缺，公司在新疆安排了 5,102.03 亩制种。2022 年因天气干热因素造成种子产量下降严重，加之宏观政策原因导致田间管理措施落实不到位，和张掖种植基地比较，给公司造成近 1,440.80 万元经济损失。

制种面积	新疆亩产 (公斤)	张掖亩产 (公斤)	减产 (万公 斤)	公斤销售价格 (元)	经济损失 (万)
5,102.03	303.50	480.00	90.05	16.00	1440.80

公司制种生产会受到气候的影响，影响主要体现在两个方面：一是 7 月份去雄环节的高温对玉米结实的影响，二是 9-10 月份收获阶段雨雪天气对种子晾晒造成冻害风险的影响。

公司为规避上述自然灾害带来的不利影响，公司制定并采取以下措施：

- 1、提高公司生产管理水平，尽可能规避不可抗因素带来的影响；
- 2、在 7 月出现高温时，增大浇水的频率，防止高温和干旱；
- 3、对于 9-10 月份收获阶段，公司及时对种子进行晾晒烘干，以避免冻害灾

难带来的不利影响。

⑤申请材料披露，张掖市制种基地目前供不应求、制种公司服务费上涨，补充披露报告期内制种公司服务费的定价政策、以及报告期各期平均服务费情况，并分析测算上述市场变化对企业产生的财务、经营影响，说明公司对此的应对措施、制种基地生产的合作稳定性情况，上述事项是否会对公司生产造成不利影响。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（四）毛利率分析/1. 按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

报告期内，公司制种基地主要在甘肃张掖，制种公司定价主要采用“亩保产值+服务费”的结算方式，亩保产值和服务费均参考制种当地产业政策制定。报告期内，张掖当地政策指导价格如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
政策指导亩保产值	4200 元/亩	3800 元/亩	3200 元/亩
政策指导服务费	1200 元/亩	1200 元/亩	1.5 元/公斤

公司实际支付张掖当地制种公司费用情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
亩产值（元/亩）	4167.4	3874.31	3323.57
服务费（元/亩、元/公斤）	1257.41	1193.77	1.58
制种面积（万亩）	2.73	1.79	1.16
制种亩产（公斤/亩）	481.87	524.5	501.61
制种公司费用合计（元/亩）	5424.81	5068.08	4115.57
平均种子成本（元/公斤）	11.25	9.66	8.21

张掖地区制种亩产和服务费上涨直接影响到公司的采购成本，2022 年度公司向张掖制种公司平均单位采购成本较 2021 年度上涨金额为 1.45 元/公斤，涨幅为 17.66%，同时也导致公司 2022 年度总体玉米种子单位成本上涨 1.49 元/公斤，涨幅为 15.59%。

公司为规避张掖本地亩保产值和服务费上涨给公司带来的影响，从 2022 年起，已逐步在张掖以外地区的制种公司开展合作，2022 年在酒泉和新疆制种 0.77 万亩、2023 年在酒泉制种 0.52 万亩，逐步降低了由于张掖制种费用上升带来的

影响。

公司与主要供应商没有签订长期合作协议，公司按照每年的繁育计划与供应商签署合同，公司与主要制种代繁公司合作时间均接近 10 年，报告期内基本保持稳定，未来公司与主要供应商将根据公司繁育计划、当地政策保持持续、稳定合作的合作关系。

综上，张掖市制种基地目前供不应求、制种公司服务费上涨，会对公司生产经营带来一定的影响，但公司已采取合理替代措施，在张掖地区外逐步开展制种工作，公司与主要制种代繁公司合作关系接近 10 年左右，合作保持稳定，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

⑥是否存在处于审定中的品种类型，说明审核状态、参试级别、预备试验年度、区域试验年度、生产试验年度、品种取得方式等，以及预计可转换率；报告期各期通过审定或登记的品种权情况，以及其对应的销售收入及占比；说明采购果穗与公司产品的关系。

公司处于审定中的品种预计可转换率为 15-25%，玉米种子审定中预备试验不属于法定试验流程，公司相关审定品种未参与预备试验。截至本回复出具日，公司处于审定中的品种具体情况如下：

序号	品种类型	品种名称	审核状态	参试级别	区域试验年度	生产试验年度	品种取得方式
1	玉米种子	BX21301	已通审核，等待公告	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
2	玉米种子	BX21501	已通审核，等待公告	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
3	玉米种子	BX21505	已通审核，等待公告	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
4	玉米种子	必祥 2158	已通审核，等待公告	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
5	玉米种子	BX21502	已通审核，等待公告	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
6	玉米种子	乐盈 601	已通审核，等待公告	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
7	玉米种子	BX21619	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研

8	玉米种子	ZH21108	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
9	玉米种子	BX21102	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
10	玉米种子	BX21106	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
11	玉米种子	BX21202	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
12	玉米种子	BX21506	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
13	玉米种子	BX21607	审核中	国家级	2021-2022 年	2022 年	自研
14	玉米种子	BX22509	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
15	玉米种子	BX22109	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
16	玉米种子	BX22110	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
17	玉米种子	BX22115	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
18	玉米种子	BX22206	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
19	玉米种子	BX22217	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
20	玉米种子	BX22203	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
21	玉米种子	BX22207	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
22	玉米种子	BX22218	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
23	玉米种子	BX22221	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
24	玉米种子	BX22213	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
25	玉米种子	BX22310	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
26	玉米种子	BX22317	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
27	玉米种子	BX22511	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
28	玉米种子	BX22625	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
29	玉米种子	BX22638	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研
30	玉米种子	BX22642	田间实验	国家级	2022-2023 年	2023 年	自研

31	玉米种子	BZ23119	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
32	玉米种子	BX23122	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
33	玉米种子	BZ23123	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
34	玉米种子	BZ23228	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
35	玉米种子	BZ23229	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
36	玉米种子	BZ23230	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
37	玉米种子	BZ23231	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
38	玉米种子	BZ23232	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
39	玉米种子	BZ23233	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
40	玉米种子	BX23234	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
41	玉米种子	BX23235	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
42	玉米种子	BX23236	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
43	玉米种子	BX23237	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
44	玉米种子	BZ23320	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
45	玉米种子	BZ23321	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
46	玉米种子	BZ23322	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
47	玉米种子	BZ23514	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
48	玉米种子	BX23713	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
49	玉米种子	BX23716	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
50	玉米种子	BX23717	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
51	玉米种子	BX23718	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
52	玉米种子	BZ23712	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
53	玉米种子	BZ23714	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研

54	玉米种子	BZ23715	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
55	玉米种子	BX23663	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
56	玉米种子	BX23664	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
57	玉米种子	BX23666	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
58	玉米种子	BZ23667	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
59	玉米种子	BZ23668	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
60	玉米种子	BZ23669	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
61	玉米种子	BZ23670	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
62	玉米种子	BZ23671	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
63	玉米种子	BZ23674	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研
64	玉米种子	BZ23675	田间试验	国家级	2023-2024 年	2024 年	自研

报告期各期通过审定或登记的品种权情况如下：

序号	品种名称	审定/登记编号	审定年度
1	必祥 623	国审玉 20220278	2022
2	华农 689	国审玉 20226127	2022
3	乐盈 797	国审玉 20220395	2022
4	胜美 538	国审玉 20220349	2022
5	必祥 699	国审玉 20220279	2022
6	国瑞 506	国审玉 20220136	2022
7	恒丰 219	国审玉 20220075	2022
8	必祥 236	国审玉 20220061	2022
9	国瑞 105	国审玉 20220034	2022
10	必祥 103	国审玉 20220029	2022
11	国瑞 686	国审玉 20216147	2021
12	华农 159	国审玉 20210521	2021
13	国瑞 188	国审玉 20210518	2021

14	必祥 638	国审玉 20210511	2021
15	必祥 199	国审玉 20210510	2021
16	国瑞 503	国审玉 20210357	2021
17	胜美 999	国审玉 20210321	2021
18	美联 717	国审玉 20210314	2021
19	恒丰 728	国审玉 20210228	2021
20	国瑞 828	国审玉 20210220	2021

报告期各期通过审定或登记的品种权对应的销售收入及占比如下：

单位：万元

序号	品种名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
1	必祥 623	-	0.00%	-		-	
2	华农 689	342.52	8.76%	983.96	3.35%	-	0.00%
3	乐盈 797	63.75	1.63%	273.99	0.93%	-	0.00%
4	胜美 538	2.01	0.05%	-	0.00%	-	0.00%
5	必祥 699	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
6	国瑞 506	38.76	0.99%	116.07	0.40%	-	0.00%
7	恒丰 219	49.64	1.27%	386.05	1.32%	-	0.00%
8	必祥 236	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
9	国瑞 105	76.72	1.96%	156.59	0.53%	-	0.00%
10	必祥 103	24.31	0.62%	147.62	0.50%	-	0.00%
11	国瑞 686	35.41	0.91%	243.19	0.83%	-	0.00%
12	华农 159	62.98	1.61%	1,197.59	4.08%	424.30	1.65%
13	国瑞 188	159.01	4.07%	1,874.42	6.39%	1,341.41	5.20%
14	必祥 638	44.49	1.14%	1,056.70	3.60%	334.76	1.30%
15	必祥 199	151.74	3.88%	3,287.40	11.20%	1,396.46	5.42%
16	国瑞 503	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
17	胜美 999	316.00	8.08%	2,698.87	9.19%	1,745.87	6.77%
18	美联 717	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
19	恒丰 728	75.89	1.94%	1,262.69	4.30%	1,113.02	4.32%
20	国瑞 828	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
小计		1,443.23	36.91%	13,685.15	46.62%	6,355.82	24.66%

报告期内，公司通过审定或登记的品种权对应的销售收入占比分别为 25.11%、46.62%、36.91%，公司玉米种子新品种销售情况良好，另外在审品种较多保证了公司的持续经营能力。

采购果穗与公司产品的关系：公司采购的果穗为俗称的玉米棒子，果穗脱粒烘干后成种子半成品，种子半成品通过包衣、装袋后为公司的产品。

【主办券商回复】

一、核查程序：

。④说明公司制种生产是否受到气候的影响固定为1年1批，针对不同类型或品种的玉米种子如何制定生产计划，是否存在由于生产计划制定偏差对公司经营产生影响；具体说明公司历史上受到自然灾害影响的情况，对财务及经营状况的影响程度，公司是否针对自然灾害制定相关应急预案以降低不良影响。⑤申请材料披露，张掖市制种基地目前供不应求、制种公司服务费上涨，补充披露报告期内制种公司服务费的定价政策、以及报告期各期平均服务费情况，并分析测算上述市场变化对企业产生的财务、经营影响，说明公司对此的应对措施、制种基地生产的合作稳定性情况，上述事项是否会对公司生产造成不利影响。⑥是否存在处于审定中的品种类型，说明审核状态、参试级别、预备试验年度、区域试验年度、生产试验年度、品种取得方式等，以及预计可转换率；报告期各期通过审定或登记的品种权情况，以及其对应的销售收入及占比；说明采购果穗与公司产品的关系。

1、访谈公司主要财务人员，了解授权品种的会计处理；

2、查阅公司收入成本明细表，核查公司自主研发、合作研发、品种权购买和授权经营的各品种报告期内实现收入和毛利情况，分析各模式取得的品种对公司收入和毛利贡献情况；

3、复核外购品种权等的摊销年限，与同行业上市公司比较。

4、查阅公司的植物新品种权证书、品种审定证书等文件；

5、查阅同行业可比公司公开信息披露文件，了解授权经营或购买等方式获取品种实现的收入占比情况，了解授权经营或购买等方式获取品种实现的收入占比情况；

6、查阅公司与合作方签署的合作协议，了解合作主要内容、主要权利义务、研发成果归属等情况；

7、查阅公司品种权购买、授权经营的相关合同，了解该等交易的基本信息，包括但不限于合同双方基本情况、外购或授权经营品种具体情况、交易价格、核心违约条款、合同履行情况等；

8、访谈公司主要人员，了解公司主要核心技术对主要财务数据的贡献情况

核心技术先进性与替代性、处于审定中的品种类型，说明审核状态、参试级别、预备试验年度、区域试验年度、生产试验年度、品种取得方式等，以及预计可转换率等；

9、查阅公司品种权授权经营的费用明细，结合有关授权经营、品种权购买的相关合同、公司研发体系建设情况以及自主研发能力等因素，分析公司是否对授权经营品种存在重大依赖；

10、访谈公司研发负责人和其他核心技术人员，了解公司核心技术的发展历程、技术来源，主要核心技术对主要财务数据的贡献情况核心技术先进性与替代性，了解公司现有外购品种权的情况，处于审定中的品种类型，说明审核状态、参试级别、预备试验年度、区域试验年度、生产试验年度、品种取得方式等；

11、访谈公司销售部门负责人，了解公司经营品种的市场开拓方式，报告期自然灾害情况及对公司种子销售业务的影响；

12、访谈公司生产人员，了解公司制种生产是否受到气候的影响固定为 1 年 1 批，了解不同品种玉米种子如何制定生产计划；

13、查阅公司主要玉米种子的生产计划，了解是否存在由于生产计划制定偏差对公司经营产生影响；

14、访谈公司财务总监，了解公司历史上受到自然灾害影响的情况，对财务及经营状况的影响程度，公司是否针对自然灾害制定相关应急预案以降低不良影响；查阅公司制种相关协议，综合了解报告期内制种公司服务费的定价政策、以及报告期各期平均服务费情况；了解制种服务费变化对企业产生的财务、经营影响，了解公司对此的应对措施、制种基地生产的合作稳定性情况，上述事项是否会对公司生产造成不利影响。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为：①公司自研品种、外购品种、授权经营品种、代繁品种等情形的品种数量、收入及毛利结构合理，符合公司实际情况，不同产品下主要销售品种的名称、来源及权属、销售金额及占比情况符合公司实际情况；②公司不存在外购品种销售收入情况，授权经营品种为中农大 678，相关收入可持

续；授权经营的成本、费用的入账及会计处理方式符合企业会计准则的相关规定；③公司主要核心技术对主要财务数据的贡献情况良好，核心技术具有先进性及部分替代性，可替代部分代替成本较高，公司核心竞争力较强，自研品种较多，业务模式符合行业惯例，公司对外购及授权品种使用权不存在依赖；④公司制种生产受到气候的影响固定为1年1批，公司玉米种子每年度制定详细的生产计划，由于生产计划制定偏差对公司经营产生影响较小；公司历史上受到自然灾害影响的情况对财务及经营状况的影响程度较小，公司针对自然灾害制定了相关应急预案以降低不良影响；⑤报告期内制种公司服务费的定价政策披露准确、报告期各期平均服务费符合公司实际情况，公司与制种基地生产的合作稳定，上述事项不会对公司生产造成重大不利影响；⑥公司存在处于审定中的品种类型，披露的具体审定中的品种情况符合实际情况；报告期内，公司通过审定或登记的品种权对应的销售收入占比分别为25.11%、46.62%、36.91%，公司玉米种子新品种销售情况良好，另外在审品种较多保证了公司的持续经营能力；采购果穗与公司产品的关系：公司采购的果穗为俗称的玉米棒子，果穗脱粒烘干后成种子半成品，种子半成品通过包衣、装袋后为公司的产品。

3. 关于历史沿革

根据申请文件，（1）金色农华持有公司13%股份，为公司第二大股东；金色农华为大北农的投资平台。（2）国瑞恒丰历史沿革过程中曾存在实物出资、减资情形，中地良种在2015年7月以实物出资后，于2015年11月将国瑞恒丰全部股权转让给公司。

请公司：（1）在申报文件4-1-3中补充说明公司和国瑞恒丰历次增资及股权转让价格、定价依据及其合理性，是否存在代持或其他利益安排；金色农华投资公司的原因，主营业务与公司是否存在相关性，报告期内其与公司是否存在通过关联交易或商业机会竞争等方式侵占公司利益的情形；（2）国瑞恒丰实物出资的真实性、与公司业务的关联性；出资资产是否存在权属瑕疵，估值是否公允；实

物出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定；减资的必要性、合理性，减资是否对应中地良种的实物出资，是否涉及出资不实或虚假出资，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）结合金色农华的实际业务，补充说明金色农华是否为持股平台，是否具有实际业务，是否应穿透计算股东人数，有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形；（4）结合报告期内关联交易情况，补充说明公司未控股北农泰斯特的原因；（5）根据法律意见书，华农有限的资产和债权债务由华农伟业承继，其中需要办理权属变更登记的资产权属变更登记已办理完毕，其余在办理中，补充说明进展情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（1）在申报文件 4-1-3 中补充说明公司和国瑞恒丰历次增资及股权转让价格、定价依据及其合理性，是否存在代持或其他利益安排；金色农华投资公司的原因，主营业务与公司是否存在相关性，报告期内其与公司是否存在通过关联交易或商业机会竞争等方式侵占公司利益的情形；

【公司回复】

公司已在《申报文件 4-1-3》补充说明如下：

“北京华农伟业种子科技股份有限公司历次增资及股权转让价格及依据：

（1）2006 年 8 月，有限公司第一次股权转让

2006 年 8 月 21 日，永恒兴达退出时，华农有限替肖必祥、田立平、孔庆山、梁震垫付合计 500 万元，以对应出资额支付了转让价款（其中 450 万元为本次

股权转让价款，50 万元为梁震在出资时向永恒兴达的借款)。当时的四位股东与华农有限形成了与其持有的公司出资份额相对应的债权债务关系。本次股权转让为以出资额的平价转让，公司为初创公司，业务发展不稳定，平价转让具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

(2) 2007 年 9 月，有限公司第二次股权转让

本次股权转让中，转让方与受让方协商一致确定，转让方将转让出资份额及与其所对应的对公司的负债同步转让至受让方，用于抵偿受让方应向转让方支付的股权受让款，以承担债务方式支付了对价，为平价转让，公司为初创公司，业务发展不稳定，平价转让具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

(3) 2008 年 9 月，有限公司第三次股权转让

本次股权转让中，转让方与受让方协商一致确定，转让方将转让出资份额及与其所对应的对公司的负债同步转让至受让方，用于抵偿受让方应向转让方支付的股权受让款，以承担债务支付了对价，为平价转让，公司为初创公司，业务发展不稳定，平价转让具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

(4) 2011 年 5 月，有限公司第四次股权转让

本次股权转让价款总计 200 万元，每股价格约为 2.62 元，高于每股净资产，公司此时经过几年发展，逐步稳定，股权转让双方协商确定本次股权转让价款，具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

(5) 2011 年 8 月，有限公司第一次增资、有限公司第五次股权转让

本次增资由金色农华缴纳 700 万元取得新增注册资本 55.56 万元，价格约为 12.60 元每股，本次股权转让价款总计 350 万元，由金色农华受让，价格约为 12.60 元每股，金色农华系北京大北农科技集团股份有限公司（股票代码：002385，简称：大北农）的农作物种子育种研发及对外投资平台，其基于大北农整体战略投资于公司，经过双方协商确定增资及股权转让价款，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

(6) 2012 年 5 月，有限公司第六次股权转让

本次股权转让价款总计 350 万元，由金色农华受让，价格约为 12.60 元每股，与上年金色农华取得股权的价格一致，本次股权转让价格经过双方协商确定，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

(7) 2016 年 3 月，有限公司第二次增资；2021 年 7 月，有限公司第三次增资

两次增资为由公司资本公积、盈余公积、未分配利润转增，不涉及增资价格，不存在代持和其他利益安排。

(8) 2021 年 7 月，有限公司第七次股权转让

本次股权转让价款总计 24,562,748 元，由于公司此前通过两次转增股本，注册资本由 555.56 万元变更为 7,000 万元，全体股东持股数量同比例增加，同时摊薄了每股的股东权益，股权转让价款经过双方协商确定，每股价格约为 1.03 元，不低于每股净资产，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

(9) 2023 年 4 月，有限公司第八次股权转让

本次股权转让对公司进行了评估，经中京民信（北京）资产评估有限公司出具的资产评估报告（京信评报字[2023]第 131 号）计算的公司每股净资产评估值约为 2.32 元，本次股权转让价款总计 1,625 万元，经股权转让双方协商确定，每股价格约为 2.32 元，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

甘肃国瑞恒丰种业有限公司历次增资及股权转让价格及依据：

(1) 2015 年 11 月，甘肃国瑞恒丰第一次股权转让

本次股权转让为以出资额的平价转让，甘肃国瑞恒丰刚成立不久，中地良种因经营调整退出公司，股权转让价格具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

(2) 2018 年 4 月，甘肃国瑞恒丰第一次增资

本次增资来源为华农伟业对甘肃国瑞恒丰的债权（借款 5,000 万元），甘肃国瑞恒丰为华农伟业的全资子公司，平价增资具有合理性，不存在代持和其他利益安排。”

金色农华系北京大北农科技集团股份有限公司（简称：大北农）的农作物种子育种研发（水稻）及对外投资平台，其主营业务与公司不存在相关性，其与华农伟业经营完全独立，其基于大北农整体战略投资于公司，报告期内不存在通过关联交易或商业机会竞争等方式侵占公司利益的情形。

（2）国瑞恒丰实物出资的真实性、与公司业务的关联性；出资资产是否存在权属瑕疵，估值是否公允；实物出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定；减资的必要性、合理性，减资是否对应中地良种的实物出资，是否涉及出资不实或虚假出资，是否存在纠纷或潜在纠纷；

【公司回复】

甘肃国瑞恒丰实物出资经过甘肃国瑞恒丰、华农伟业及中地良种各自同意，经过评估，并完成工商登记，房屋建筑物、机器设备和土地使用权不存在权属瑕疵并办理完权属的变更登记，是甘肃国瑞恒丰正常经营所需资产，实物出资比例符合 2015 年公司法规定（2013 年 12 月 28 日公司法修订后，新公司法没有对实物出资比例进行规定）。

2017 年 12 月 25 日，甘肃国瑞恒丰召开股东大会，同意变更注册资本，由 3,000 万元变更为 8,000 万元，新增注册资本由华农伟业以其对甘肃国瑞恒丰的债权（借款 5,000 万元）缴纳。

甘肃国瑞恒丰在 2017 年底进行增资时，未对其用于增资的债权进行评估，2023 年 5 月甘肃国瑞恒丰从经营与规范角度进行了减资，其已经就本次减资事项办理完成了工商变更登记手续，工商登记机关未对此提出异议；并且后续也没有与股东、债权人等相关主体就该事项产生纠纷争议。本次减资不涉及中地良种的实物出资，不涉及出资不实或虚假出资，不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合金色农华的实际业务，补充说明金色农华是否为持股平台，是否具有实际业务，是否应穿透计算股东人数，有限公司设

立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形；

【公司回复】

金色农华系北京大北农科技集团股份有限公司（简称：大北农）的农作物种子种育种（水稻）及对外投资平台，其基于大北农整体战略投资于公司，具有实际业务，不是持股平台，无需穿透计算股东人数，金色农华入股华农伟业至今，其自身股东从未超过 100 人，有限公司设立至今，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

（4）结合报告期内关联交易情况，补充说明公司未控股北农泰斯特的原因；

【公司回复】

公司与北农泰斯特报告期内关联交易情况：

关联方名称	2023 年 1 月—6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例	金额（元）	占同类交易金额比例
北京北农泰斯特农业技术有限公司	376,670.00	100.00%	525,700.00	100.00%	519,410.00	100.00%
小计	376,670.00	100.00%	525,700.00	100.00%	519,410.00	100.00%
交易内容、关联交易必要性及公允性分析	北京北农泰斯特农业技术有限公司为公司提供杂交玉米种子待审定品种的参数测试服务，北京北农泰斯特农业技术有限公司依据其制定的《测试参试费的通知》向联合体成员提供测试服务，北京北农泰斯特农业技术有限公司向公司提供测试服务的价格与其他客户（联合体成员单位）价格相同，价格公允。					

北京北农泰斯特农业技术有限公司成立目的是为联合体内成员企业提供杂交玉米种子待审定品种的参数测试服务，公司只是联合体成员之一，其成立目的导致公司未对其控股，因此，公司选择参股北农泰斯特而未控股具备合理性。

（5）根据法律意见书，华农有限的资产和债权债务由华农伟业承继，其中需要办理权属变更登记的资产权属变更登记已办理完毕，

其余在办理中，补充说明进展情况。

【公司回复】

公司的域名、商标、对外投资均已办理完毕名称的更换，公司的植物新品种权名称变更登记已于 2023 年 8 月 25 日提交申请，该申请已经初审公告或授权公告，根据《中华人民共和国植物新品种保护条例实施细则（农业部分）》规定，此变更将在 2023 年第 6 期公报上予以公告。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

1、核查程序

主办券商访谈了公司实际控制人与管理层人员，查阅了公司及其子公司出资、增资、股权转让、减资等涉及历史沿革的工商资料；查看了相关股东出具的声明承诺；查看了资产权属凭证；查阅了 2015 年前后公司法等相关法律法规；查看了金色农华出具的关于股东人数及经营业务的声明；查看了审计报告及公司与北农泰斯特部分业务合同，查看了《北京北农泰斯特玉米联合体试验协议》；查看了公司域名、商标、植物新品种等相关文件；查看了《中华人民共和国植物新品种保护条例实施细则（农业部分）》相关法律法规；查阅了中华人民共和国农业农村部植物新品种办公室出具的手续合格通知书等文件。

2、核查结论

（1）在申报文件 4-1-3 中补充说明公司和国瑞恒丰历次增资及股权转让价格、定价依据及其合理性，是否存在代持或其他利益安排；金色农华投资公司的原因，主营业务与公司是否存在相关性，报告期内其与公司是否存在通过关联交易或商业机会竞争等方式侵占公司利益的情形；

北京华农伟业种子科技股份有限公司历次增资及股权转让价格及依据：

2006 年 8 月，有限公司第一次股权转让

2006 年 8 月 21 日，永恒兴达退出时，华农有限替肖必祥、田立平、孔庆山、

梁震垫付合计 500 万元，以对应出资额支付了转让价款（其中 450 万元为本次股权转让价款，50 万元为梁震在出资时向永恒兴达的借款）。当时的四位股东与华农有限形成了与其持有的公司出资份额相对应的债权债务关系。本次股权转让为以出资额的平价转让，公司为初创公司，业务发展不稳定，平价转让具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

②2007 年 9 月，有限公司第二次股权转让

本次股权转让中，转让方与受让方协商一致确定，转让方将转让出资份额及与其所对应的对公司的负债同步转让至受让方，用于抵偿受让方应向转让方支付的股权受让款，以承担债务方式支付了对价，为平价转让，公司为初创公司，业务发展不稳定，平价转让具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

③2008 年 9 月，有限公司第三次股权转让

本次股权转让中，转让方与受让方协商一致确定，转让方将转让出资份额及与其所对应的对公司的负债同步转让至受让方，用于抵偿受让方应向转让方支付的股权受让款，以承担债务支付了对价，为平价转让，公司为初创公司，业务发展不稳定，平价转让具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

④2011 年 5 月，有限公司第四次股权转让

本次股权转让价款总计 200 万元，每股价格约为 2.62 元，高于每股净资产，公司此时经过几年发展，逐步稳定，股权转让双方协商确定本次股权转让价款，具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

⑤2011 年 8 月，有限公司第一次增资、有限公司第五次股权转让

本次增资由金色农华缴纳 700 万元取得新增注册资本 55.56 万元，价格约为 12.60 元每股，本次股权转让价款总计 350 万元，由金色农华受让，价格约为 12.60 元每股，金色农华系北京大北农科技集团股份有限公司（股票代码：002385，简称：大北农）的水稻育种研发及对外投资平台，其基于大北农整体战略投资于公司，经过双方协商确定增资及股权转让价款，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

⑥2012 年 5 月，有限公司第六次股权转让

本次股权转让价款总计 350 万元，由金色农华受让，价格约为 12.60 元每股，与上年金色农华取得股权的价格一致，本次股权转让价格经过双方协商确定，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

⑦2016 年 3 月，有限公司第二次增资；2021 年 7 月，有限公司第三次增资

两次增资为由公司资本公积、盈余公积、未分配利润转增，不涉及增资价格，不存在代持和其他利益安排。

⑧2021 年 7 月，有限公司第七次股权转让

本次股权转让价款总计 24,562,748 元，由于公司此前通过两次转增股本，注册资本由 555.56 万元变更为 7,000 万元，全体股东持股数量同比例增加，同时摊薄了每股的股东权益，股权转让价款经过双方协商确定，每股价格约为 1.03 元，不低于每股净资产，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

⑨2023 年 4 月，有限公司第八次股权转让

本次股权转让对公司进行了评估，经中京民信（北京）资产评估有限公司出具的资产评估报告（京信评报字[2023]第 131 号）计算的公司每股净资产评估值约为 2.32 元，本次股权转让价款总计 1,625 万元，经股权转让双方协商确定，每股价格约为 2.32 元，具备合理性，不存在代持和其他利益安排。

甘肃国瑞恒丰种业有限公司历次增资及股权转让价格及依据：

2015 年 11 月，甘肃国瑞恒丰第一次股权转让

本次股权转让为以出资额的平价转让，甘肃国瑞恒丰刚成立不久，中地良种因经营调整退出公司，股权转让价格具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

②2018 年 4 月，甘肃国瑞恒丰第一次增资

本次增资来源为华农伟业对甘肃国瑞恒丰的债权（借款 5,000 万元），甘肃国瑞恒丰为华农伟业的全资子公司，平价增资具有合理性，不存在代持和其他利益安排。

综上，主办券商认为，公司和国瑞恒丰历次增资及股权转让价格定价合理，不存在代持或其他利益安排。金色农华系北京大北农科技集团股份有限公司（简称：大北农）的农作物种子育种（水稻）及对外投资平台，其主营业务与公司不存在相关性，其与华农伟业经营完全独立，其基于大北农整体战略投资于公司，报告期内不存在通过关联交易或商业机会竞争等方式侵占公司利益的情形。

（2）国瑞恒丰实物出资的真实性、与公司业务的关联性；出资资产是否存在权属瑕疵，估值是否公允；实物出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定；减资的必要性、合理性，减资是否对应中地良种的实物出资，是否涉及出资不实或虚假出资，是否存在纠纷或潜在纠纷；

主办券商认为，甘肃国瑞恒丰实物出资经过甘肃国瑞恒丰、华农伟业及中地良种各自同意，经过评估，并完成工商登记，房屋建筑物、机器设备和土地使用权不存在权属瑕疵并办理完权属的变更登记，是甘肃国瑞恒丰正常经营所需资产，实物出资比例符合 2015 年公司法规定（2013 年 12 月 28 日公司法修订后，新公司法没有对实物出资比例进行规定）。

甘肃国瑞恒丰在 2017 年底进行增资时，未对其用于增资的债权进行评估，2023 年 5 月甘肃国瑞恒丰从经营与规范角度进行了减资，其已经就本次减资事项办理完成了工商变更登记手续，工商登记机关未对此提出异议；并且后续也没有与股东、债权人等相关主体就该事项产生纠纷争议。本次减资不涉及中地良种的实物出资，不涉及出资不实或虚假出资，不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合金色农华的实际业务，补充说明金色农华是否为持股平台，是否具有实际业务，是否应穿透计算股东人数，有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形；

主办券商认为，金色农华系北京大北农科技集团股份有限公司（简称：大北农）的农作物种子种育种及对外投资平台，其基于大北农整体战略投资于公司，具有实际业务，不是持股平台，无需穿透计算股东人数，金色农华入股华农伟业至今，其自身股东从未超过 100 人，有限公司设立至今，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

(4)结合报告期内关联交易情况,补充说明公司未控股北农泰斯特的原因;

主办券商认为,北京北农泰斯特农业技术有限公司为公司提供杂交玉米种子待审定品种的参数测试服务,北京北农泰斯特农业技术有限公司依据其制定的《测试参试费的通知》向联合体成员提供测试服务,北京北农泰斯特农业技术有限公司向公司提供测试服务的价格与其他客户(联合体成员单位)价格相同,价格公允。

北京北农泰斯特农业技术有限公司成立目的是为联合体内成员企业提供杂交玉米种子待审定品种的参数测试服务,公司只是联合体成员之一,其成立目的导致公司未对其控股,因此,公司选择参股北农泰斯特而未控股具备合理性。

(5)根据法律意见书,华农有限的资产和债权债务由华农伟业承继,其中需要办理权属变更登记的资产权属变更登记已办理完毕,其余在办理中,补充说明进展情况。

主办券商查看了公司域名、商标等资料,查看了公司对外投资名称变更工商资料,查阅了中华人民共和国农业农村部植物新品种办公室出具的手续合格通知书等文件,主办券商认为,公司的域名、商标、对外投资均已办理完毕名称的更换,公司的植物新品种权名称变更登记已于2023年8月25日提交申请,该申请已经初审公告或授权公告,根据《中华人民共和国植物新品种保护条例实施细则(农业部分)》规定,此变更将在2023年第6期公报上予以公告。

4.关于第三方回款

报告期各期,公司第三方回款的金额占当期营业收入的比例为**44.14%、42.69%和 39.82%**。

请公司补充说明:(1)列示报告期内涉及第三方回款的客户、销售金额、回款方名称及其回款的金额与比例,说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性,第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致。(2)第三方回款的统计标准及其准确性、真实性,是否存

在虚构交易或调节账龄情形。(3) 签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的, 该交易安排是否具有合理原因; 公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排。(4) 报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。(5) 公司是否制定了相关内部控制制度, 制度运行是否有效。

请主办券商及会计师:(1) 核查上述情况并发表明确意见;(2) 说明针对第三方回款的核查手段及对第三方回款收入真实性的确认比例;(3) 对公司销售与收款循环内部控制有效性发表明确意见。

请主办券商及律师针对事项(4) 补充核查并发表明确意见。

(1) 列示报告期内涉及第三方回款的客户、销售金额、回款方名称及其回款的金额与比例, 说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性, 第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致。

【公司回复】

报告期内涉及第三方回款累计金额在 200 万以上客户销售情况如下:

单位: 万元

序号	客户	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			报告期小计			回款方名称	回款方与客户关系
		收入	第三方回款	占比	收入	第三方回款	占比	收入	第三方回款	占比	收入	第三方回款	占比		
1	黑龙江浩瀚农业发展有限公司	190.04	405.76	213.51%	819.10	814.47	99.43%	934.95	865.60	92.58%	1,944.09	2,085.82	107.29%	刘新刚/李洋/陶贵宾/黑龙江粤天禾嘉宝农资有限公司等	客户员工/合伙人/下级经销商
2	河南顶收农资有限公司	0.57	100.00	1747.600%	353.80	383.56	108.41%	273.41	296.70	108.52%	627.79	780.26	124.29%	张志杰/孟艳霞	法定代表人及亲属

关于北京华农伟业种子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

3	内蒙古春天大地农业综合开发有限责任公司	62.90	121.60	193.32%	261.64	288.00	110.07%	312.85	251.46	80.38%	637.39	661.06	103.71%	黄玉柱/刘锦霞等	法定代表人/下级经销商
4	宁安市洋泰种业经销处	13.37	-	0.00%	353.90	99.95	28.24%	395.52	437.02	110.49%	762.79	536.97	70.40%	王秋菊/袁秋生/石秀杰	客户员工/合伙人
5	突泉县突泉镇德丰种子经销处	21.80	-31.80	-145.84%	216.14	257.15	118.97%	176.86	224.00	126.65%	414.81	449.35	108.33%	于春晓/于春石/贾文艳	客户亲属及下级经销商
6	榆树市农保姆种子商店	15.64	30.00	191.83%	200.26	251.00	125.34%	192.07	164.45	85.62%	407.97	445.45	109.19%	寇洪萍	客户亲属
7	涡阳县瑞丰年供销社有限公司	7.77	-195.16	-251.240%	150.62	322.08	213.84%	166.07	249.81	150.42%	324.46	376.73	116.11%	曹廷安	法定代表人
8	突泉县突泉镇聚鑫农资经销处	5.38	-	0.00%	333.15	197.77	59.37%	125.23	165.37	132.06%	463.76	363.14	78.30%	孙保柱\孙喜武	客户亲属
9	新疆宏景农业科技发展有限公司	31.56	-	0.00%	1,279.24	-	0.00%	1,106.61	353.30	31.93%	2,697.41	353.30	13.10%	张国祥	客户合伙人
10	吉林乐盈农业科技有限公司	0.56	-	0.00%	649.98	5.61	0.86%	1,267.31	343.93	27.14%	1,917.85	349.54	18.23%	王建新/王洪利	法定代表人/客户员工
11	青冈县瑞雪农业有限责任公司	28.84	2.51	8.69%	406.69	241.00	59.26%	311.03	95.00	30.54%	746.57	338.51	45.34%	祁秀玲	客户亲属
12	伊宁市金开元八方农资经销部	7.16	-	0.00%	238.33	136.23	57.16%	144.41	181.69	125.82%	389.89	317.92	81.54%	张莉	客户亲属
13	依兰县庄稼乐农资经销处	58.63	10.00	17.06%	70.03	201.68	287.99%	121.82	101.44	83.27%	250.48	313.13	125.01%	张金娥	客户亲属
14	塔城地区金秋实业有限公司	15.44	7.37	47.73%	290.14	218.63	75.35%	143.39	63.68	44.41%	448.97	289.67	64.52%	贾华玲/崔登泽	客户亲属/合伙人
15	绥化市田地丰农业发展服务有限公司	11.95	2.70	22.60%	158.10	177.96	112.56%	80.22	89.28	111.29%	250.27	269.94	107.86%	谭亚琴/杨秀春	法定代表人及亲属
16	五寨县金穗种业有限责任公司	36.15	1.73	4.79%	204.71	204.73	100.01%	5.57	60.51	108.642%	246.43	266.97	108.34%	李艳/侯建平	客户员工/客户亲属
17	陕西大地伟业种子科技有限公司	8.80	3.30	37.50%	111.83	132.73	118.69%	159.18	120.87	75.93%	279.80	256.90	91.81%	高朋/赵丽春	法定代表人及亲属

							%								
18	望奎县望奎镇旭峰种业经销部	1.45	0.17	11.38%	135.19	125.00	92.46%	112.02	127.70	114.00%	248.66	252.87	101.69%	何煦	客户合伙人
19	内蒙古一粒丰农业科技有限责任公司	14.97	-	0.00%	189.95	181.29	95.44%	48.97	57.32	117.06%	253.89	238.61	93.98%	宁夏德汇农业科技有限责任公司	客户合伙公司
20	黑龙江美丹力农资有限公司	-11.50	-	0.00%	110.30	89.25	80.91%	113.20	147.15	129.99%	212.01	236.40	111.50%	姜丽艳/付万华	客户亲属/合伙人
21	达拉特旗金利全商贸有限责任公司	29.21	3.50	11.98%	122.26	94.13	76.99%	89.70	123.81	138.02%	241.18	221.44	91.81%	常利霞/常利利	法定代表人及亲属
22	渭南市天禾种业有限责任公司	16.40	13.20	80.50%	109.49	121.25	110.74%	79.29	86.15	108.65%	205.18	220.60	107.52%	白小刚/白春英/姜金娟	法定代表人/客户员工/合伙人
23	科右中旗吉丰种业有限责任公司	11.71	4.77	40.74%	117.11	144.22	123.15%	71.57	60.58	84.64%	200.39	209.57	104.58%	王海琛	法定代表人
24	富平县余粮种业有限公司	4.85	-	0.00%	90.70	93.22	102.77%	106.06	109.61	103.35%	201.61	202.83	100.60%	吴增争	客户员工
25	临泉县方平农资销售有限公司	10.62	-20.54	-193.31%	99.73	164.00	164.44%	46.86	57.75	123.25%	157.22	201.21	127.98%	方平	法定代表人
	合计	87.428	459.10	52.51%	7,072.40	4,944.90	69.92%	6,584.18	4,834.20	73.42%	14,530.87	10,238.19	70.46%		

部分客户第三方回款金额超过营业收入的原因：公司销售模式为先款后货，客户付款按照提货价付款，由于存在退货及销售折扣的原因，提货价高于结算价，收款与销售确认收入存在时间差，2023 年 1-6 月存在部分客户预付下一经营季货款的情形。

部分客户第三方回款在 2023 年 1-6 月存在负数的原因：在经营季结束时，公司与客户进行退货、销售折扣的结算，结算后预收的客户货款经双方协商可原路退还客户亦可转为下一经营季货款，2023 年 1-6 月公司与部分客户办理结算退款，客户突泉县突泉镇德丰种子经销处、涡阳县瑞丰年供销合作社有限公司、临泉县方平农资销售有限公司等第三方回款金额出现负数。

第三方回款方主要为客户法定代表人、客户员工、股东及合伙人、客户亲属、

下级经销商等。

第三方回款的合理性：公司主营业务主要为杂交玉米种子的选育、生产、销售服务，下游客户普遍存在较多的个体工商户、中小型种子经销公司等，存在未在银行开立公户，款项由个人支付的情形。这些客户相对来说缺乏现代企业运营管理概念和合规意识，为了资金的使用效率和支付的方便，其从自身商业习惯出发，会委托其亲属、股东及合伙人、员工等第三方向公司支付货款。同行业可比公司金苑种业、秋乐种业等均存在第三方回款的情况。因此，公司存在第三方回款具有商业合理性。

公司涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同而开展，公司根据业务合同的约定，在收取相应货款后，及时向对方交付了相应的真实货物。公司第三方回款相关的收入确认单据、第三方付款说明、内部审批单等原始单据一一对应且保存完整，根据公司销售台账可以追溯到相应原始凭证，资金流、实物流与商业实质保持一致，双方之间的交易真实有效、结算依据充分、核算情况准确。

报告期内，公司的第三方回款情形与相关销售收入勾稽一致。

(2) 第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形。

【公司回复】

公司第三方回款的统计标准：公司收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户（或实际交易对手）不一致的均统计为第三方回款。

客户若通过第三方支付货款，需提交第三方付款申请，经审批后方可入账。公司财务部会核实收到的货款汇款方与销售合同签订方是否一致，若存在不一致情形，根据第三方付款申请等确认核实属于相应客户的货款后安排相关部门发货。若未经审批，财务部会将第三方支付款项退回。公司第三方回款统计数据准确、真实。

公司采用先款后货的结算方式，报告期各期末不存在应收账款余额，公司第

三方回款相关的收入确认单据、第三方付款说明、内部审批单等原始单据一一对应且保存完整，公司不存在虚构交易或调节账龄情形。

(3) 签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的，该交易安排是否具有合理原因；公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排。

【公司回复】

报告期内，公司与经销商签署的经销协议中未明确约定由第三方代付货款，但公司均留存了第三方回款对应的第三方付款说明、内部审批单等原始单据；同时为规范付款情况，在 2023-2024 经营季签署的《经销协议》中，明确约定当年度付款人信息，付款人主要为客户亲属、员工等。该交易安排目的主要为公司进一步完善第三方回款的内部控制并培养客户的规范意识，具有合理性。

第三方回款方主要为客户法定代表人、客户员工、股东及合伙人、客户亲属等，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联方关系或其他利益安排。

(4) 报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

【公司回复】

报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

(5) 公司是否制定了相关内部控制制度，制度运行是否有效。

【公司回复】

公司制定了《公司章程》《财务管理制度》《资金管理内控制度》《销售管理制度》《合同管理制度》等公司治理和内部控制制度，目前均按照前述制度的规定运行。

公司已经针对第三方回款建立内控制度并有效执行，具体如下：

(1) 要求在前期接洽环节，业务人员即与客户明确规范的结算方式，并在经销协议中明确当年度付款人信息。

(2) 与客户建立销售关系后，设立客户档案，对于公司等法人形式的客户，要求其提供相关资质证书，如营业执照、法定代表人身份证、开票信息等相关资料，并将其对公的银行账号作为主要结算账户进行管理；对于个体工商户等非公司法人形式的客户，要求其提供营业执照或经营者身份证信息，已经开立公户的，要求以公户进行结算，没有开立公户的，以其提供的证照上登记的负责人或实际控制人的姓名开立的银行账户作为其主要结算账户进行管理。

(3) 客户回款由其法定代表人、实际控制人或直系亲属回款的情形，客户法定代表人、实际控制人或直系亲属的账户、身份及与该客户的关系由客户确定并告知公司，由公司核实后备案，备案后不得随意变更。

(4) 客户通过第三方账户向公司支付货款的，在支付货款前，需向公司销售部或负责对接的业务人员提交相关证明文件（包括但不限于经销协议、第三方支付说明等）。

(5) 公司针对第三方回款建立了内部审批流程，客户回款后，业务人员告知财务部，并说明客户名称、第三方汇款人名称、汇款金额、第三方回款方与签订合同方的关系说明，财务人员核查无误后确认货款并进行会计处理。对于未经审批，擅自通过第三方支付货款的情况，发现后由业务人员发起退款流程申请，立即原路退回给相应的付款人。

(6) 财务部门每周统计第三方回款情况，并每周与营销部核对第三方回款情况，核实回款的准确性。

公司目前正在不断完善第三方回款内部控制情况，与部分主要客户经过友好协商，逐步规范了付款方式，培养了客户的规范意识，但是由于公司所处行业的特殊性，客户较为分散且每年均有变动，仍会存在部分客户选择通过第三方支付货款。

综上，公司制定了相关内部控制制度，制度运行有效。

请主办券商及会计师：(1) 核查上述情况并发表明确意见；(2)

说明针对第三方回款的核查手段及对第三方回款收入真实性的确认比例；（3）对公司销售与收款循环内部控制有效性发表明确意见。

请主办券商及律师针对事项（4）补充核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序

1、访谈公司管理层，结合公司的行业经营特点、经营模式、下游客户等因素，了解第三方回款的商业合理性；

2、取得了公司报告期内第三方回款的交易明细，并选取样本核对至对应的银行回单及记账凭证，核查公司对第三方回款交易收款及入账情况，核查第三方回款的准确性、真实性；

3、通过对公司报告期第三方回款流水进行核查，核对公司第三方回款的付款方，并核对至对应的销售合同（订单），检查是否存在未完整记载的第三方回款交易，核查第三方回款记录的完整性；

4、获取销售原始单据资料，统计并确认报告期内涉及第三方回款的客户、付款方及金额，核实销售收入真实性，回款与收入的匹配性，是否存在虚构交易或调节账龄情形；

5、查阅涉及第三方回款客户及回款方工商信息、公司保管的第三方付款说明，查阅实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，核查公司实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款支付方之间的关系；访谈了存在第三方回款的主要经销商客户与第三方付款方的关系，第三方付款方的金额，所购品种数量等信息；

7、获取公司报告期内全部的诉讼相关资料，确认报告期内是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷；

8、获取报告期内及报告期后签署的经销协议，查阅经销协议主要条款，签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的，结合对公司管理层的访谈，

确认该交易安排的合理原因；

9、访谈公司财务总监，获取公司《资金管理内控制度》《销售管理制度》中针对第三方回款相关的内部控制，了解第三方回款内控制度设计和执行的有效性，对第三方回款进行穿行测试，评价第三方回款相关内部控制设计和执行是否有效；

10、获取公司《公司章程》《财务管理制度》《资金管理内控制度》《销售管理制度》《合同管理制度》等管理制度，获取主要客户的收入确认原始资料，对销售与收款循环进行穿行测试，评价公司销售与收款循环内部控制有效性。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1)①公司第三方回款的回款方主要系公司客户的法定代表人、客户员工、股东及合伙人、客户亲属等，第三方回款具有合理性，第三方回款与相关销售收入勾稽一致；②公司第三方回款具有准确性、真实性，不存在虚构交易或调节账龄情形；③签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的，该交易安排目的主要为公司进一步完善第三方回款的内部控制并培养客户的规范意识，具有合理性，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联方关系或其他利益安排；④报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；⑤公司制定了相关内部控制制度，制度运行有效。

(2)通过企查查等查询第三方回款方与客户的关系，访谈第三方回款客户，查阅公司留存的第三方付款说明，确认第三方回款涉及客户与付款人关系、确认第三方回款账户名称、回款时间、金额等信息，核查第三方回款的合理性和真实性，具体查阅第三方付款说明如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
第三方回款金额（万元）	1,556.99	12,533.01	11,378.99
第三方付款核查金额（万元）	749.55	6,948.78	5,857.56
核查比例	48.14%	55.44%	51.48%

(3) 公司销售与收款循环内部控制设计合理并有效运行。

5.关于公司业绩

报告期内，公司营业收入分别为 25,778.34 万元、29,355.69 万元、3,910.57 万元；综合毛利率分别为 35.43%、37.56%、42.43%；净利润分别为 4,708.40 万元、6,266.56 万元、-2,988.33 万元。公司在经销模式中存在销售退回和销售折扣。

请公司：（1）按照公开转让说明书列示的产品类型，补充披露报告期内各个产品的营业收入、毛利率情况，说明带动收入增长的主要产品类型。（2）补充披露公司收入存在季节性特点的具体情况，按季度和月份补充披露报告期内公司营业收入的金额及其占比，结合同行业可比公司说明收入的季节性特征是否属于商业惯例，生产经营的季节性特征对生产经营、资金安排、人员安排、盈利指标的影响，并说明公司采取的应对措施。（3）说明 2023 年 1-6 月收入、净利润与往年同期的波动情况及合理性，2023 年 1-6 月净利润为负数的原因及合理性，与同行业可比公司毛利率波动趋势差异的原因及合理性。（4）说明各期预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际退货金额、计提退货金额及差异金额，报告期内实际销售折扣金额、计提销售折扣金额及差异金额，分别说明上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响，公司是否存在跨期调节收入、净利润的情形，预计负债计提依据，计提是否充分。

（5）说明经营活动产生的现金流量净额持续下降且最近一期为负数的原因及合理性，说明经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性。（6）说明公司核心竞争优势、业务拓展能力、期末在手订单、

期后签订合同、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）、较同期的波动情况及原因，结合上述情况说明公司业绩增长是否具备稳定性和可持续性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见，说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（2）核查毛利率、净利润的波动和整体水平是否合理，公司毛利率、净利润的核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率、净利润的情况发表明确意见。

（1）按照公开转让说明书列示的产品类型，补充披露报告期内各个产品的营业收入、毛利率情况，说明带动收入增长的主要产品类型。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2. 营业收入的主要构成/（1）按产品（服务）类别分类”中补充披露，披露内容如下：

公司杂交玉米种子品种较多，产品线较为丰富，主要包括华农 658、必祥 199、华农 689、胜美 999、必祥 101、华农 159、国瑞 188、恒丰 728、必祥 288、必祥 638、中农大 678 等一系列特质特性品种，主营业务中主要产品的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

序号	玉米种子 品种	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2022 年度
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入变动

											额
1	华农 658	240.82	6.83%	32.75%	4,512.41	15.39%	30.59%	2,655.14	10.44%	36.19%	1,857.27
2	必祥 199	151.74	4.30%	49.09%	3,287.40	11.21%	49.19%	1,396.46	5.49%	45.53%	1,890.94
3	胜美 999	316.00	8.97%	44.64%	2,698.87	9.20%	49.99%	1,745.87	6.87%	48.05%	953.00
4	中农大 678	70.55	2.00%	-10.61%	2,078.60	7.09%	-12.14%	1,740.86	6.85%	24.02%	337.74
5	国瑞 188	159.01	4.51%	40.74%	1,874.42	6.39%	45.05%	1,341.41	5.28%	47.68%	533.01
6	必祥 101	657.06	18.64%	36.94%	1,608.34	5.48%	42.37%	1,715.71	6.75%	27.48%	-107.36
7	必祥 288	82.66	2.34%	48.20%	1,269.46	4.33%	46.93%	1,354.26	5.33%	49.82%	-84.80
8	恒丰 728	75.89	2.15%	36.94%	1,262.69	4.31%	37.57%	1,113.02	4.38%	29.49%	149.68
9	华农 159	62.98	1.79%	46.81%	1,197.59	4.08%	47.83%	424.30	1.67%	36.90%	773.29
10	必祥 638	44.49	1.26%	40.39%	1,056.70	3.60%	42.59%	334.76	1.32%	36.88%	721.95
11	华农 689	342.52	9.72%	40.79%	983.96	3.36%	40.24%				983.96
12	其他品种	1,321.11	37.48%	33.05%	7,493.78	25.55%	38.51%	11,599.71	45.63%	31.04%	-4,105.93
	小计	3,524.83	100.00%	36.49%	29,324.24	100.00%	37.49%	25,421.49	100.00%	34.80%	3,902.75

公司上述 11 个主要品种占主营业务收入的比重分别为 54.37%、74.45%、62.52%。2022 年较 2021 年度，玉米种子销售收入增长 3,902.75 万元，带动收入增长的主要产品类型有华农 658、必祥 199、胜美 999、华农 689。

华农 658、必祥 199、胜美 999 为公司近年来推出的新品种，市场竞争优势明显。公司积极响应市场变化，持续加大营销投入，以农业技术推动市场，开展小区域品种观摩会、农民培训会等深入农民群体的营销活动，使农民对公司的品牌形成高度认可，建立了稳固高效的营销网络。

另外，华农 689 作为 2022 年度新品种，上市后受到市场的好评，2022 年达到 983.96 万元的收入规模，该产品预计在 2023-2024 年经营季的收入规模将不断上升，公司主要销售玉米种子产品较多，可持续经营能力与盈利能力较强。

2022 年度毛利率较 2021 年度下降的品种有华农 658、国瑞 188、必祥 288、中农大 678，其中中农大 678 在 2022 年毛利率下降为负数的原因为中农大 678 制种基地在新疆，2022 年由于玉米在田间成长关键期因新冠疫情管控因素工作人员无法及时进行田间管理，单位成本涨幅较大，销售单价的涨幅较小，使 2022 年度毛利率为负数。公司为了扩大华农 658、国瑞 188、必祥 288 产品在终端的接受度及提升品牌影响力，销售单价的涨幅小于单位成本涨幅，使毛利率小幅下降。

2022 年度毛利率较 2021 年度上涨的品种有必祥 199、胜美 999、必祥 101、

恒丰 728、华农 159、必祥 638，其中必祥 101、恒丰 728、华农 159、毛利率涨幅超过 5 个百分点，必祥 101、华农 159 品种在 2021 年度市场推广价格优惠较大，2022 年度价格恢复同类产品正常水平，销售单价的涨幅大于单位成本涨幅，使毛利率上涨；恒丰 728 为新审定品种，2021 年度处于新品种推广期，销售价格较低，2022 年度价格恢复同类产品正常水平，销售单价的涨幅大于单位成本涨幅，使毛利率上涨。

(2) 补充披露公司收入存在季节性特点的具体情况，按季度和月份补充披露报告期内公司营业收入的金额及其占比，结合同行业可比公司说明收入的季节性特征是否属于商业惯例，生产经营的季节性特征对生产经营、资金安排、人员安排、盈利指标的影响，并说明公司采取的应对措施。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2. 营业收入的主要构成/（5）其他分类”中补充披露，披露内容如下：

报告期内，公司营业收入分月份、分季度情况如下：

单位：万元

月份	2023 年 1-6 月收入	占比	2022 年收入	占比	2021 年收入	占比
1	1,081.40	27.65%	3,402.34	11.59%	3,824.17	14.83%
2	1,089.97	27.87%	263.99	0.90%	389.19	1.51%
3	537.37	13.74%	514.39	1.75%	2,264.09	8.78%
第一季度小计	2,708.74	69.27%	4,180.72	14.24%	6,477.46	25.13%
4	130.44	3.34%	141.41	0.48%	630.94	2.45%
5	4.10	0.10%	6.32	0.02%	88.63	0.34%
6	1,067.29	27.29%	1.10	0.00%	268.93	1.04%
第二季度小计	1,201.83	30.73%	148.83	0.51%	988.50	3.83%
7			-			
8			309.44	1.05%	1,160.61	4.50%
9			3.95	0.01%	95.53	0.37%
第三季度小计			313.39	1.07%	1,256.13	4.87%

10			1,090.44	3.71%	923.67	3.58%
11			11,711.91	39.90%	6,479.71	25.14%
12			11,910.40	40.57%	9,652.86	37.45%
第四季度小计			24,712.75	84.18%	17,056.25	66.17%
合计	3,910.57	100.00%	29,355.69	100.00%	25,778.34	100.00%

公司玉米种子的销售集中在第四季度至次年第一季度，每年 6-9 月主要为客户办理退货并根据经营季开始时制定的销售政策以及双方签署的经销协议办理销售折扣并结算，公司 2021 年度、2022 年度结算主要集中在 8 月、9 月，2023 年 6 月已开始与客户进行结算使其 2023 年 6 月收入较可比同期较高。

2021 年度、2022 年度，公司第四季度销售收入占比分别为 66.17%、84.18%，2022 年度第四季度收入占比上涨原因主要是春节的影响，农户会集中在春节前后购买种子，经销商一般会在春节前采购以确保在春节前能把玉米种子铺货至各乡镇的零售商，由于 2023 年春节在 1 月份，2022 年春节在 2 月份，经销商提前备货使其 2022 年 12 月的销量较高。

同行业可比公司 2022 年度分季度收入如下：

单位：万元

项目	金苑种业		秋乐种业		万向德农		登海种业	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	2,549.27	8.59%	2,490.63	5.69%	7,414.48	31.55%	33,500.20	25.27%
第二季度	1,925.11	6.49%	6,332.81	14.47%	5,003.57	21.29%	10,469.46	7.90%
第三季度	6,033.98	20.34%	9,827.95	22.46%	4,927.08	20.97%	12,381.08	9.34%
第四季度	19,162.36	64.58%	25,103.02	57.37%	6,152.04	26.18%	76,228.66	57.50%
小计	29,670.72	100.00%	43,754.41	100.00%	23,497.17	100.00%	132,579.40	100.00%

同行业可比公司 2021 年度分季度收入如下：

单位：万元

项目	金苑种业		秋乐种业		万向德农		登海种业	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	2,721.87	9.52%	3,799.01	11.39%	7,309.95	32.97%	22,979.28	20.88%
第二季度	2,959.48	10.36%	5,657.48	16.97%	4,735.23	21.36%	18,453.65	16.76%
第三季度	5,232.32	18.31%	7,144.60	21.43%	3,490.76	15.75%	9,790.36	8.89%
第四季度	17,662.40	61.81%	16,739.52	50.21%	6,633.78	29.92%	58,849.41	53.46%
小计	28,576.07	100.00%	33,340.61	100.00%	22,169.71	100.00%	110,072.70	100.00%

注：可比公司数据来自可比公司年报及招股说明书

可比公司除了玉米种子还销售其他产品，公司主要销售产品只有玉米种子，第四季度销售收入占比较高主要与行业惯例及各农作物播种时间相关，玉米种子播种时间在4月-6月，销售时间集中在第四季度至次年第一季度，按照行业惯例，各经销商在春节前后会集中进行铺货，因此经销商一般在年末开始进行集中进货，储备合理的库存，以备来年的市场销售，由于公司玉米种子业务规模较大，因此公司第四季度销售收入较大具有商业合理性。与此同时，报告期内，公司各年第四季度收入占比具有稳定性，不存在异常情形。同行业可比公司金苑种业、秋乐种业、登海种业销售收入也主要集中在第四季度，故季节性收入分布与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

生产经营的季节性特征对公司生产经营的影响：玉米种子的制种时间在每年4至9月，当年生产季结束后陆续采购种子入库，加工、出库销售；公司采用先款后货的结算方式，一般在第三季度、第四季度收取经销商货款，支付供应商款项主要发生在制种期间；公司在种子制种及加工期间存在劳务外包弥补生产人员不足的情形；每年10月至次年3月为销售旺季，生产经营的季节性对公司盈利指标的影响较大，由于公司收入主要集中在自然年的第四季度，使公司前三季度的盈利情况较差。

公司采取的应对措施：玉米种子销售行业存在季节性特征，公司成立至今，未发生过由于生产经营的季节性特征对公司生产经营、资金安排、人员安排的重大不利影响。公司与劳务外包供应商合作良好，在需要劳务外包时将提前与供应商保持人员计划安排，以满足公司的人员安排。公司制定了相应的管理制度，对生产经营的季节性做出了明确的资金安排，保证生产经营的顺利开展。

（3）说明 2023 年 1-6 月收入、净利润与往年同期的波动情况及合理性，2023 年 1-6 月净利润为负数的原因及合理性，与同行业可比公司毛利率波动趋势差异的原因及合理性。

【公司回复】

2023 年 1-6 月收入、净利润与往年同期的数据如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月
收入（万元）	3,910.57	4,329.55	7,465.96
净利润（万元）	-2,988.33	520.89	452.13

注：2021 年 1-6 月和 2022 年 1-6 月数据未经审计

2023 年 1-6 月与上年同期相比收入下降的主要原因是春节的影响，由于每年 1 月-2 月为农户返乡过年时间，农户会集中在春节前后购买种子，经销商一般会在春节前采购以确保在春节前能把玉米种子铺货至各乡镇的零售商，由于 2023 年春节在 1 月份，2022 年春节在 2 月份，2021 年的春节在 2 月份，经销商提前备货使其 2023 年 1 月的销量较 2022 年 1 月下降。2022 年 1-6 月与上年同期相比收入下降的主要原因是 2021 年新冠疫情管控使 2020-2021 经营季发货延期较多，2021 年 3 月发货较多。

2023 年 1-6 月净利润为负数的原因及合理性：主要为股份支付 2,670 万元的影响。

报告期内，公司玉米种子毛利率与可比公司玉米种子毛利率对比如下：

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度
金苑种业	42.79%	44.62%	46.24%
秋乐种业	38.14%	41.34%	42.08%
万向德农	未披露	48.01%	50.25%
登海种业	28.18%	33.24%	38.15%
可比公司平均	36.37%	41.80%	44.18%
华农伟业	36.49%	37.49%	34.80%

可比公司均为主要销售玉米种子的上市或新三板挂牌企业，差异主要原因系公司与同行业上市公司的销售产品结构差异、产品定价差异等有关。

2023 年 1-6 月公司玉米种子毛利率较 2022 年度波动趋势与同行业可比公司一致，公司玉米种子销售毛利率下降 1 个百分点，主要与销售的产品结构有关，维持在相对稳定水平。2022 年度公司玉米种子毛利率较 2021 年度上升 2.69 个百分点，2022 年度可比公司玉米种子毛利率平均水平较 2021 年度下降 2.38 个百分点，公司玉米种子毛利率与同行业可比公司毛利率波动趋势差异的主要原因一是各家玉米种子的类型不同使其定价策略不同，一般情况下优质种子品种毛利

率高于普通品种；二是产品生命周期不同，农作物种子具有明显的生命周期，随着品种进入成熟期和新品种的不断推出，成熟品种的市场销量和销售毛利率会出现下降。由于可比公司中销售成熟玉米种子品种的销量较大，毛利率相对较高，涨价空间有限，毛利率呈现下降趋势，公司报告期内审定品种销量逐步提升，成长期品种收入占比较高，涨价空间较大。2022 年度销售玉米种子中存在华农 689 等 2022 年度收入新品种，使其毛利率呈现上升趋势。华农 689 上市后受到市场的好评，其 2022 年收入为 983.96 万元，毛利率为 40.24%，该产品预计在 2023-2024 年经营季的收入规模将不断上升。

(4) 说明各期预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际退货金额、计提退货金额及差异金额，报告期内实际销售折扣金额、计提销售折扣金额及差异金额，分别说明上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响，公司是否存在跨期调节收入、净利润的情形，预计负债计提依据，计提是否充分。

【公司回复】

公司玉米种子的经营季与会计年度不一致。加工、销售时间集中在每年第四季度与次年第一季度，公司在销售结束后办理退货及销售折扣结算，9 月份完成全部结算。

公司根据最近一个销售季度的实际退货比例以及本年度市场行情，估计本年度预计退货比例，在实际销售过程中公司的玉米种子质量较好且稳定，在市场上赢得了最终客户的青睐，出于会计估计的一致性和谨慎性考虑，因此实际退货率按照 5%与上一个经营年度实际退货率孰高确认预计退货率。

报告期内实际退货金额、计提退货金额及差异金额如下：

年度	2022-2023 经营季	2021-2022 经营季	2020-2021 经营季
计提退货金额（万元）	1,361.16	1,458.36	902.44
实际退货金额（万元）	554.75	1,421.89	628.34
差异金额（万元）	806.41	36.47	274.10
预计退货率	5.00%	5.00%	6.39%

实际退货率	1.83%	4.77%	3.39%
预计退货率与实际退货率的差异	3.17%	0.23%	3.00%

注：实际退货率=实际退货数量/发货数量

公司根据销售政策、最近一个销售季度的实际销售折扣、本年度市场行情，估计本年度预计销售折扣的比例，折扣率为公司计提的整体折扣率，实际销售过程中根据各经销商的产品种类、销售区域、销售数量等差异，折扣率略有差异。

报告期内实际销售折扣金额、计提销售折扣金额及差异金额如下：

单位：万元

项目	2022-2023 经营季	2021-2022 经营季	2020-2021 经营季
预计折扣率	13.43%	12.61%	12.34%
计提销售折扣金额（万元）	4,563.43	3,003.32	2,461.35
实际结算折扣金额（万元）	4,068.12	2,759.17	2,577.26
差异金额（万元）	495.31	244.15	-115.91
实际折扣率	11.97%	11.58%	12.92%
预计折扣率与实际折扣率的差异	1.46%	1.02%	-0.58%

退货情况对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响：

公司玉米种子的经营季与会计年度不一致。加工、销售时间集中在每年四季度至次年一季度，公司在销售结束后办理退货结算，9月份完成全部结算。因此，玉米种子1-9月份的预计销售退货与实际发生金额的差异调整当期损益，不影响当期财务报表，只有10-12月份的预计销售退货会在次年进行结算，影响次年净利润，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
上年 10-12 月预计销售退货（1）	1,264.32	807.46	583.3
上年 10-12 月实际销售退货（2）	462.33	770.99	309.2
预计退货与实际退货差异（3=1-2）	801.98	36.47	274.10
营业收入（4）	3,910.57	29,355.69	25,778.34
差异额占营业收入比例（5=3/4）	20.51%	0.12%	1.06%
玉米种子报表毛利率（6）	36.49%	37.49%	34.80%
玉米种子剔除退货影响后毛利率（7）	37.39%	37.49%	34.87%

退货差异对毛利率的影响（8=6-7）	-0.90%	0.00%	-0.07%
差异额对净利润的影响额（9）	268.06	13.56	79.92
净利润（10）	-2,988.33	6,266.56	4,708.40
差异额对净利润的影响额占净利润比例（11=9/10）	-8.97%	0.22%	1.70%

2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月对当期收入有影响的预计退货与实际退货差异金额分别为 274.10 万元、36.47 万元、801.98 万元，2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月退货差异对毛利率的影响分别为-0.07%、0.00%、-0.90%，2021 年度、2022 年度、2023 年度 1-6 月预计退货与实际退货差异对净利润的影响额分别为 79.92 万元、13.56 万元、268.06 万元，差异额对净利润的影响额占净利润比例分别为 1.70%、0.22%、-8.97%。2023 年度 1-6 月差异金额较大原因是公司产品实际销售情况良好，需求旺盛，实际退货比预计退货下降。

销售折扣对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响：

公司玉米种子的经营季与会计年度不一致。加工、销售时间集中在每年四季度至次年一季度，公司在销售结束后办理折扣结算，9 月份完成全部结算。因此，玉米种子 1-9 月份的预计销售折扣与实际发生金额的差异不影响当期财务报表，只有 10-12 月份的预计销售折扣会在次年进行结算，影响次年财务报表，具体如下

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
上年 10-12 月份预计销售折扣（1）	4,315.05	2,263.37	1,219.82
上年 10-12 月份实际销售折扣（2）	3,819.74	2,019.22	1,335.73
预计销售折扣与实际销售折扣的差异（3=1-2）	495.31	244.15	-115.91
营业收入（4）	3,910.57	29,355.69	25,778.34
差异额占营业收入比例（5=3/4）	12.67%	0.83%	-0.45%
玉米种子毛利率（6）	36.49%	37.49%	34.80%
实际销售毛利率（7=5+6）	49.16%	38.32%	34.35%
净利润（8）	-2,988.33	6,266.56	4,708.40
差异额占净利润比例（9=3/8）	-16.57%	3.90%	-2.46%

2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，预计销售折扣与实际销售折扣的差异对收入与净利润的影响金额一致，分别为-115.91 万元、244.15 万元、495.31 万

元，差异额占营业收入比例分别为-0.45%、0.83%、12.67%，差异额对毛利率的影响分别为-0.45%、0.83%、12.67%，差异额占净利润比例分别为-2.46%、3.90%、-16.57%，2023年6月销售折扣基本结算完毕，2023年1-6月由于玉米种子销售季节性影响，收入及净利润基数较小，公司预计销售折扣与实际销售折扣差额数据占收入、毛利率、净利润比例与完整会计年度无可比性。2021年度、2022年度公司预计销售折扣与实际销售折扣差额对公司收入、毛利率、净利润影响较小。

公司收入严格按照《会计准则》收入确认条件进行确认，公司收入确认的原始单据保存完整，根据公司销售台账可以追溯到相应原始凭证，结算依据充分，公司不存在跨期调节收入、净利润的情形。

预计负债主要核算预计销售退货，按经营季确认的预计退货率计提预计负债，2022年第四季度的提货金额较上年同期上涨幅度较大，在预计退货率不变的情况下，预计负债上涨。预计退货金额大于实际退货金额，预计退货与实际退货差异占收入的比重分别为1.06%、0.12%，预计退货与实际退货差异情况较小，预计负债计提依据合理，计提充分。

(5)说明经营活动产生的现金流量净额持续下降且最近一期为负数的原因及合理性，说明经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性。

【公司回复】

公司营业收入、经营活动产生的现金流量、净利润如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
营业收入	3,910.57	29,355.69	25,778.34
销售商品、提供劳务收到的现金	5,233.88	31,070.78	26,913.86
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	133.84%	105.84%	104.40%
净利润	-2,988.33	6,266.56	4,708.40
经营活动现金流净额	-5,300.47	6,664.80	12,261.37

2022 年度经营活动产生的现金流量净额相比 2021 年度下降较多，主要系购买商品、接受劳务支付的现金增加较多，2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金较 2021 年度增加 9,234.78 万元，①制种款付款时点提前，2021 年度公司支付 2020-2021 经营季全部制种款的尾款，支付 2021-2022 经营季大部分制种款；2022 年度公司支付 2021-2022 经营季尾款，支付 2022-2023 经营季的全部制种款。②总的制种面积增加，2021 年度为 2.38 万亩，2022 年度为 3.07 万亩，2022 年度制种面积相比 2021 年度增加了 28.99%。③2020-2021 经营季每亩成本支出约 3200 元，2021-2022 经营季每亩成本支出约 3800 元，每亩成本的逐年增加导致经营活动现金流增加。另外，北京纵横种业有限公司 2021 年 1-9 月经营收款良好，2021 年 1-9 月份经营活动产生的现金流量净额为 1,546.91 万元，2022 年度无合并北京纵横种业有限公司现金流量表的影响。

2023 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为负，主要为公司生产经营呈现季节性，2023 年上半年销售收款少，公司制种面积逐年增加、每亩预付款金额增加，公司在上半年向制种公司预付制种款增加，销售收款主要从第三季开始，销售收款和采购付款存在时间性差异。

综上，经营活动产生的现金流量净额持续下降且 2023 年 1-6 月为负数具有合理性。

2021 年度、2022 年度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入相匹配，2023 年 1-6 月因预收部分 2023-2024 经营季的种子款，销售商品、提供劳务收到的现金高于当期营业收入。

将净利润调节为经营活动现金流量净额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
净利润	-2,988.33	6,266.56	4,708.40
加：信用减值损失	-0.79	-0.64	-44.36
资产减值准备	-6.25	45.53	116.00
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	365.06	638.82	707.99
使用权资产折旧	78.45	144.78	155.78
无形资产摊销	28.17	37.72	29.18

长期待摊费用摊销	0.59	1.67	9.10
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-0.98	-3.22	0.17
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.07	0	0.04
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	0	13.09	-55.24
财务费用（收益以“－”号填列）	2.41	5.61	26.67
投资损失（收益以“－”号填列）	-7.87	-144.20	-233.87
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-27.09	41.12	-69.00
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	0	0	0
存货的减少（增加以“－”号填列）	780.90	552.21	3,599.59
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-6,898.67	-47.15	3,733.42
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	703.86	-887.10	-422.49
其他-股份支付	2,670.00	0	0
经营活动产生的现金流量净额	-5,300.47	6,664.80	12,261.37

2021 年度经营活动产生的现金流量净额高于净利润，差异金额为 7,552.97 万元，主要为（1）存货的影响：公司存货管理效率提升，存货库存下降，影响金额 3,599.59 万元；（2）经营性应收的影响：部分预付制种款在下期支付，影响金额 3,733.42 万元。

2022 年度经营活动产生的现金流量净额 6,664.80 万元与当年度净利润 6,266.56 万元相匹配。

2023 年 1-6 月经营活动现金流净额和净利润差额为股份支付金额 2,670 万元以及预付账款等经营性应收项目增加 6,898.67 万元所致。

公司各年度经营活动产生的现金流量净额的变动，与各年度具体经营活动相符，变动具有合理性。

（6）说明公司核心竞争优势、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）、较同期的波动情况及原因，结合上述情况说明公司业绩增长是否具备稳定性和可持续性。

【公司回复】

公司核心竞争优势：主要为玉米种子自研品种优势，公司自研品种所产生的收入占公司主营业务的比例均约在 90%左右。

业务拓展能力：公司报告期末有销售人员 46 人，公司秉承属地化贴近客户服务客户的策略，公司在重点销售区域设立了销售团队，不断强化属地化市场开拓能力，第一时间响应客户的问题与需求，有效促进了销售业务的开展，扩大了销售规模。

2023 年 6 月末在手订单：按照玉米种子销售行业惯例，报告期末处于 2022-2023 年经营季的尾声，报告期末公司主要办理客户退货以及销售折扣的结算工作，报告期末在手订单为下一经营季订单，金额为 3,462.30 万元。

报告期后合同签署情况：截至 2023 年 10 月底，公司已与 288 家经销商签署经销协议，2023 年 10 月已发货 7,015.20 万元，2023 年 10 月底账面预收账款（合同负债）余额 2.46 亿元。预计第四季度发货金额为 2.82 亿元。

2023 年 7-10 月业绩情况（未经审计/审阅）与上年同期相比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 7-10 月	2022 年 7-10 月	变动比例
收入	7,510.51	1,403.83	435.00%
毛利率	26.75%	38.05%	下降 11.30 个百分点
净利润	195.76	-718.86	127.23%
经营活动产生的现金流量净额	18,578.13	13,597.95	36.62%

公司每年大概 10 月开始发货，公司在 2023 年 10 月确认收入金额 7,015.20 万元，2022 年 10 月确认收入金额 1,090.44 万元。收入增幅较大的原因为 2023 年 10 月销售大量华农 658 与中农大 678，2022 年 10 月销售主要为华农 658，无中农大 678 的销售。在 2023 年 10 月较 2022 年 10 月毛利率下降的原因为 2023 年 10 月销售玉米种子品种中农大 678 占当月收入的 30%左右，中农大 678 毛利率低于华农 658，而 2022 年 10 月销售华农 658，使公司收入大幅上涨，毛利率下降。2023 年 7-10 月净利润同比增长的主要原因为收入的增长。2023 年 7-10 月由于收入的增长，公司先款后货，经营活动产生的现金流量净额为正数且保持增长态势。

2023 年 7-10 月公司经营状况良好，营业收入呈现增长趋势，期后签订合同情况及产品发货情况良好，预计 2023 年度营业收入可达到 3.26 亿元左右，盈利情况稳定增长。

综上，公司经营情况良好，公司业绩增长具备稳定性和可持续性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见，说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（2）核查毛利率、净利润的波动和整体水平是否合理，公司毛利率、净利润的核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率、净利润的情况发表明确意见。

（1）核查上述情况，发表明确意见，说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；

【主办券商回复】

一、核查程序：

1、获取公司分产品收入、成本、毛利率明细表，访谈公司财务总监，了解带动收入增长的主要产品类型，了解公司收入的季节性特征；

2、查阅报告期内财务报表，分析生产经营的季节性特征对生产经营、资金安排、人员安排、盈利指标的影响，访谈公司管理层，了解公司的核心竞争优势、业务拓展能力，了解公司对生产经营的季节性特征的应对措施；

3、获取公司 2022 年 1-6 月财务报表信息，访谈公司销售总监，了解 2023

年 1-6 月收入、净利润与往年同期的波动情况及 2023 年 1-6 月净利润为负数的原因；

4、查阅可比公司年报等公开信息，分析公司与同行业可比公司毛利率波动趋势差异原因，分析同行业可比公司收入是否存在季节性特征；

5、查阅公司制定的与退货、折扣相关的销售政策，了解相关制度在报告期的变化情况；

6、访谈财务部人员，对报告期各期退货率、折扣率预估方法的一致性、会计处理的准确性进行检查，对预估金额进行复核并重新计算；

7、检查公司与经销商签订的合同，检查结算单，与账面最终结算金额进行核对；

8、对报告期内的合同负债余额、交易额实施函证程序；

9、访谈公司财务总监，查阅公司银行流水并结合财务报表、现金流量表补充资料等，综合分析经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，分析收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性；

10、查阅公司合同台账及订单情况，了解公司报告期末在手订单及期后签订合同情况；

11、获取公司报告期后的财务报表数据，分析公司业绩较同期的波动情况；

12、针对业绩真实性的核查程序如下：

（1）结合公司业务模式，检查销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移、控制权转移的相关条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（2）核查主要经销商基本信息，通过全国企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等查询主要经销商的基本工商信息，核实经销商客户的注册地址、办公地址、邮箱、电话等信息是否与公司及其关联方相同或相近，是否与公司存在关联关系、员工关系或其他利益关系，并在访谈过程中与主要经销商进行确认，并取得访谈客户出具的无关联关系承诺函；

(3) 与公司销售负责人、总经理等管理人员访谈了解公司主要产品的销售模式、定价策略和结算政策，核实报告期内是否发生了重大变化；

(4) 实施了函证程序，函证的具体内容包括报告期内发生的销售收入、预收账款余额及应收账款余额等。客户函证的核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
主营业务收入	3,524.83	29,324.24	25,421.49
发函金额	2,860.75	23,156.33	17,769.78
发函金额占主营业务收入比	81.16%	78.97%	69.90%
回函金额	2,802.41	22,400.18	17,476.92
回函金额占发函金额比	97.96%	96.73%	98.35%

针对未回函客户，执行收入核查程序，取得当年实现的销售收入的支持性文件，并核对查验当年记录的销售收入是否与上述支持性文件相符。针对未发函客户的销售，通过细节性测试程序采用分层抽样方式，选取销售凭证样本检查了销售原始单据，检查结果均相符。

(5) 访谈客户，对报告期内销售收入在 300 万以上的经销商客户进行访谈，对 300 万以下经销商随机抽取进行访谈，对前五大部分经销商进行实地走访，现场查看了经销商的仓库，了解经销商的库存情况和存货周转情况，对经销商的收货明细与公司的发货明细进行比对，访谈经销商并获取其营业执照、被访谈人职务和身份证明文件。

公司产品到最终农户手中流程为经销商-零售商-农户，单个农户采购金额较小，农户布局区域分散，在走访过程中，主办券商要求公司前五大经销商每家提供 1-2 家主要下级经销商及零售商并逐级穿透到最终农户进行走访确认。访谈的具体占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
主营业务收入	3,524.83	29,324.24	25,421.49
访谈经销商收入	1,218.68	11,597.40	9,996.16
访谈金额占比	34.57%	39.55%	39.32%

(6) 获取公司与经销商客户的年度结算确认单，并根据年度结算确认单金额与公司该经营季与经销商客户的销售金额进行比对、复核。逐笔核查报告期主要经销商客户的年度结算确认单，对其他经销商进行随机抽样核查，重新计算各经营季发货、退货、回款及销售折扣结算过程，与出库单、银行流水及销售折扣政策比对核查。年度结算确认单的核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
核查金额	3,047.67	18,451.26	16,008.79
主营业务收入	3,524.83	29,324.24	25,421.49
核查比例	86.46%	62.92%	62.97%

(7) 对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试，检查销售期后退货情况，评价收入是否在恰当期间确认。抽取公司资产负债表日前后一个月记录的经销商收入交易信息，选取样本，核对收取确认原始单据资料，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

(8) 获取销售明细，从客户类型、月度、产品类型等不同维度对销售收入、销售毛利、毛利率等进行分析，核实报告期是否存在异常波动的情况。

(9) 检查同行业可比公司的预计销售退货率与销售折扣率的方法，分析报告期各期末预计退货率、销售折扣率的合理性。对报告期各期退货率、折扣率预计方法、会计处理的准确性进行检查，对预计金额进行复核；检查报告期内经销商结算单，并与账面金额进行核对；核实报告期各期预计退货率、销售折扣率的充分性、准确性，及与实际退货率、销售折扣率差异的原因。

(10) 查阅公司的银行账户资料，取得公司报告期内所有银行流水、出具的关于银行账户完整的承诺函，对三方回款进行全部检查，对公司银行对账单和公司银行日记账逐笔进行双向核对，核查入账的完整性、银行流水的真实性；关注银行账户流水中显示的交易对方的名称；检查交易对方是否为公司真实客户、该客户否为公司关联方、交易性质是否具有合理性。公司银行流水的核查情况如下：

单位：万元

年份	项目	资金流入	资金流出	合计
----	----	------	------	----

2023 年 1-6 月	核查金额	10,931.14	20,957.90	31,889.04
	总金额	11,037.94	21,445.56	32,483.50
	检查比例	99.03%	97.73%	98.17%
2022 年度	核查金额	61,350.59	49,866.75	111,217.34
	总金额	61,522.94	50,724.06	112,247.01
	检查比例	99.72%	98.31%	99.08%
2021 年度	核查金额	52,872.51	53,014.37	105,886.88
	总金额	53,097.15	53,668.15	106,765.30
	检查比例	99.58%	98.78%	99.18%

二、核查结论：

经核查，主办券商认为：

1、(1)公司主要品种占主营业务收入的比重分别为 54.37%、74.45%、62.52%。2022 年较 2021 年度，玉米种子销售收入增长 3,902.75 万元，销量增长的主要产品有华农 658、必祥 199、胜美 999、华农 689 等。(2)公司玉米种子的销售集中在第四季度至次年第一季度，2021 年度、2022 年度，公司第四季度销售收入占比分别为 66.17%、84.18%，2022 年度第四季度收入占比上涨原因主要是春节的影响，可比公司除了玉米种子还销售其他产品，公司主要销售产品只有玉米种子，第四季度销售收入占比较高主要与行业惯例及各农作物播种时间相关，季节性收入分布与同行业可比公司金苑种业、秋乐种业、登海种业一致，符合行业惯例。生产经营的季节性特征使公司前三季度的盈利情况较差。公司从制度、人员、资金等方面作出安排，制定了相应的管理制度，对生产经营的季节性做出了明确安排，保证生产经营的顺利开展。(3)2023 年 1-6 月较上年同期收入下降的主要原因是春节的影响，2023 年 1-6 月净利润为负数的原因主要为股份支付 2,670 万元的影响。2023 年 1-6 月公司玉米种子毛利率较 2022 年度波动趋势与同行业可比公司一致，公司玉米种子销售毛利率下降 1 个百分点，主要与销售的产品结构有关，维持在相对稳定水平。2021 年度、2022 年度公司玉米种子毛利率波动趋势与同行业可比公司不一致主要原因系公司与同行业上市公司的销售产品结构差异、产品定价差异等有关。(4)公司根据最近一个销售季度的实际退货比例以及本年度市场行情，估计本年度预计退货比例，出于会计估计的一致性和谨慎性考虑，因此实际退货率按照 5%与上一个经营年度实际退货率孰高确认预计退货率。公司根据销售政策、最近一个销售季度的实际销售折扣、本年度市

市场行情，估计本年度预计销售折扣的比例，折扣率为公司计提的整体折扣率，实际销售过程中根据各经销商的产品种类、销售区域、销售数量等差异。公司玉米种子的经营季与会计年度不一致。加工、销售时间集中在每年四季度至次年一季度，公司在销售结束后办理退货、销售折扣结算，9月份完成全部结算。因此，玉米种子1-9月份的预计销售退货、销售折扣与实际发生金额的差异调整当期损益，不影响当期财务报表，只有10-12月份的预计销售退货会在次年进行结算，影响次年净利润，2021年度、2022年度、对当年收入有影响的预计退货与实际退货差异金额分别为274.10万元、36.47万元，2021年度、2022年度退货差异对毛利率的影响分别为-0.07%、0.00%，2021年度、2022年度预计退货与实际退货差异对净利润的影响额分别为79.92万元、13.56万元，差异额对净利润的影响额占净利润比例分别为1.70%、0.22%。2021年度、2022年度预计销售折扣与实际销售折扣的差异占收入的比重分别为-0.45%、0.83%，差异额对公司玉米种子毛利率影响为-0.45%、0.83%，差异额占净利润的比重分别为-2.46%、3.90%，预计退货率、折扣率和实际退货率、折扣率导致的差异额对公司收入、毛利率及净利润影响较小，2023年1-6月由于玉米种子销售季节性影响，收入及净利润基数较小，数据与完整会计年度无可比性。公司收入严格按照《会计准则》收入确认条件进行确认，公司收入确认的原始单据保存完整，根据公司销售台账可以追溯到相应原始凭证，结算依据充分，公司不存在跨期调节收入、净利润的情形。公司预计负债主要核算预计销售退货，按经营季确认的预计退货率计提预计负债，2022年第四季度的提货金额较上年同期上涨幅度较大，在预计退货率不变的情况下，预计负债上涨。预计退货金额大于实际退货，且预计退货与实际退货差异情况较小，预计负债计提依据合理，计提充分。（5）经营活动产生的现金流量净额持续下降且最近一期为负数的原因合理，2022年度经营活动产生的现金流量净额相比2021年度下降较多，主要系购买商品、接受劳务支付的现金增加较多，2023年1-6月经营活动产生的现金流量净额为负，主要为公司营业收入呈现季节性，2023年上半年销售收款少，因制种需要在上半年向制种公司预付大部分2023-2024经营季制种款，销售收款和采购付款存在时间性差异。报告期内，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动具有匹配性。（6）2023年7-10月公司经营状况良好，营业收入呈现增长趋势，期后签订合同情况及产品发货情

况良好，预计 2023 年度营业收入可达到 3.26 亿元左右，盈利情况稳定增长。公司业绩增长具备稳定性和可持续性。

2、报告期内，通过执行上述函证、走访、银行流水核查等程序确认的金额占总金额的比重均在 95%以上，收入业绩真实。

（2）核查毛利率、净利润的波动和整体水平是否合理，公司毛利率、净利润的核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率、净利润的情况发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

1、对公司的销售部门、财务部门、采购部门等相关人员进行访谈，观察仓库的发货情况，了解公司的销售业务流程及关键控制点的设计情况；进行穿行测试，识别与销售和采购相关的控制是否得到执行，控制设计是否有效；进行控制测试，检查控制运行是否有效；

2、获取报告期的收入成本明细表，对比分析不同产品类别在不同年份的毛利率，查阅行业以及国家相关政策，分析毛利率波动的原因；

3、了解公司收入、成本核算方法，核查是否符合《企业会计准则》的相关要求；

4、从收入明细账选取出库日期在资产负债表日前后的凭证，与收入确认单据核对；同时，检查公司资产负债表日前后的收入确认单据，与收入明细账进行核对，以核查销售收入是否存在跨期；查看确认收入的同时结转成本情况；

5、访谈主要客户，了解公司产品的市场变化和终端反馈情况，分析公司产品市场接受度的可持续性；

6、访谈主要供应商，了解双方合作情况，未来持续合作意向；

7、获取公司与主要客户以及供应商签署的销售及采购合同，查看定价方式，分析销售价格、采购价格变动原因以及合理性，分析是否存在人为调节毛利率的

情况；

8、通过公开渠道获取同行业可比公司年度报告，对比分析本公司与同行业公司毛利率的差异以及原因；

9、获取公司收入成本明细表，询问相关人员公司产品销售单价、单位成本变动的主要原因；检查销售合同、采购合同、了解公司成本构成等，分析毛利率波动的原因；获取公司主要原材料的采购明细表，了解报告期内公司主要原材料采购价格波动情况，分析原材料采购价格的变动的合理性；查阅公司成本归集明细账和成本结转明细账，直接材料分配明细表、人工成本分配明细表、制造费用分配明细表等，分析产品单位成本的变化趋势。

10、报告期内单价及单位成本变动情况如下：

单位：元/公斤

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	年度变动比率
平均售价	18.80	17.68	14.67	20.56%
单位成本	11.94	11.05	9.56	15.59%
毛利率	36.49%	37.49%	34.80%	上升2.69个百分点

2021 年度、2022 年度，公司主要产品杂交玉米种子毛利率保持增长，主要原因为：一方面，自 2020 年以来，玉米粮价大幅上涨后持续高位运行，农户种植积极性提高，对优质种子需求增加推动种子价格上涨；另一方面，受甘肃地区优质制种基地供不应求及制种公司服务费上涨的影响，玉米种子制种成本增加。产品售价的涨幅高于单位成本的涨幅，使其玉米种子毛利率上涨。

11、在实施上述毛利率波动核查程序的基础上，针对 2022 年净利润较 2021 年净利润大幅上涨，2023 年 1-6 月为负数的波动原因及合理性分析如下：

2022 年净利润较 2021 年增加 1,558.16 万元，上涨 33.09%，主要系收入增长 3,577.35 万元和综合毛利率增长 2.13 个百分点，净利润增长具有合理性。

2023 年 1-6 月净利润为负主要系公司在 2023 年计提了 2670.00 万元的股份支付费用，2023 年 1-6 月净利润为负数合理，不存在影响公司可持续性经营的情况。

二、核查结论

经核查,主办券商认为:公司毛利率、净利润的波动和整体水平具有合理性;公司毛利率、净利润的核算准确、真实,不存在调节毛利率、净利润的情况;公司毛利率、净利润真实;公司主要销售品种处于成长期、成熟期,后续审定品种众多,公司玉米种子品种对公司毛利率、净利润的贡献具有可持续性;公司不存在调节毛利率、净利润的情况。

6.关于资产与负债

报告期内,公司资产与负债的个别科目余额较高、波动较大。

请公司:(1)关于存货。报告期内,公司存货账面余额分别为**3,521.16万元、2,962.81万元、2,128.25万元**,其中在产品、库存商品余额较大。①说明报告期内公司各类存货的具体分布情况(包括但不限于产品种类、金额、占比、仓库地点等),与业务规模的匹配关系;②补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性,与可比公司是否存在明显差异。(2)关于固定资产。①补充披露各产品各期产能、产能利用率、产量情况,生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途,机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致;②说明公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论,是否存在账实不符的情形,针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。(3)关于预付账款。报告期内,公司预付账款余额分别为**9.85万元、69.77万元、7,915.26万元**,占流动资产的比例分别为**0.06%、0.34%、39.53%**,增长幅度较大。①结合每年的种植面积、生产投入成本、人工成本、制种预付款比例,说明预付账

款逐年增长的原因及合理性；②按照款项性质分别列示 2021 年 6 月末、2022 年 6 月末、2023 年 6 月末的预付账款的金额及占比情况，说明与往年同期是否存在较大差异，如有请说明合理性，分析预付账款与公司各期营业收入的匹配情况；③说明 2021 年 6 月末、2022 年 6 月末预付账款金额前五名单位的情况；结合公司与制种供应商的合同签订时间、结算时间、结算方式等流程，说明公司报告期内各个季度预付账款金额的变动情况及其合理性。（4）关于合同负债。

①补充披露报告期各期公司合同负债余额较高且 2023 年 6 月末余额大幅增长的原因及合理性，公司合同负债是否均有合同相对应，是否与付款进度、履约义务的履行、公司议价能力、行业惯例相符；

②补充披露合同负债结转收入的具体时点及依据，结合合同中收款进度及履约义务的履行时点说明合同负债列报的准确性，各报告期末合同负债的账龄结构与同行业可比公司是否存在差异。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）核查存货真实性、完整性，期末存货结构及变动合理性，说明对各期末存货监盘情况、监盘比例；根据公开转让说明书，原材料主要为种衣剂、包装物与玉米亲本种子；在产品主要由自繁玉米种子以及购买的代繁玉米种子构成；库存商品为加工完成待销售的玉米种子。说明如何自主区分判断公司的原材料、在产品与库存商品，如何判断各类存货的状态，对公司存货管理的内部控制有效性发表明确意见；（3）核查公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，说明固定资产的核查程序及核查结论；（4）核查合同负

债结转收入时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形，是否存在推迟确认收入的情况并发表明确意见。

请公司：（1）关于存货。报告期内，公司存货账面余额分别为3,521.16万元、2,962.81万元、2,128.25万元，其中在产品、库存商品余额较大。①说明报告期内公司各类存货的具体分布情况（包括但不限于产品种类、金额、占比、仓库地点等），与业务规模的匹配关系；②补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。

【公司回复】

①说明报告期内公司各类存货的具体分布情况（包括但不限于产品种类、金额、占比、仓库地点等），与业务规模的匹配关系；

报告期内公司各类存货的具体分布情况如下：

单位：万元

项目		仓库地点	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
			余额	比例	余额	比例	余额	比例
原材料	种衣剂	张掖生产基地	163.71	7.69%	236.26	7.97%	292.37	8.30%
	包装物		144.05	6.77%	160.85	5.43%	198.16	5.63%
	玉米亲本种子		466.76	21.93%	641.04	21.64%	455.93	12.95%
	小计	-	774.52	36.39%	1,038.15	35.04%	946.46	26.88%
自制半成品及在产品	玉米种子半成品	张掖生产基地	285.33	13.41%	749.76	25.31%	1,368.18	38.86%
	在产品		722.36	33.94%				
	小计	-	1,007.69	47.35%	749.76	25.31%	1,368.18	38.86%
库存商品	玉米种子	张掖生产基地	256.80	12.07%	453.38	15.30%	668.72	18.99%
		河北中转库	4.36	0.20%	50.18	1.69%	33.44	0.95%

		黑龙江 中转库			241.56	8.15%	175.96	5.00%
		河南中 转库	70.52	3.31%	94.91	3.20%	34.23	0.97%
		吉林中 转库					69.93	1.99%
		辽宁中 转库			95.97	3.24%	81.03	2.30%
		山东中 转库	14.36	0.67%	52.96	1.79%	8.32	0.24%
		山西中 转库			185.94	6.28%	134.89	3.83%
		小计	-	346.04	16.26%	1,174.90	39.65%	1,206.52
合计			2,128.25	100.00%	2,962.81	100.00%	3,521.16	100.00%

报告期各期末，公司存货主要构成为原材料、库存商品和自制半成品及在产品，其中：原材料占比分别为 26.88%、35.04%和 36.39%；库存商品占比分别为 34.26%、39.65%和 16.26%，存货余额的变动主要原因系受自制半成品及在产品、库存商品变动影响。

1、原材料中亲本种子与业务规模的匹配关系

亲本种子是生产杂交种种子的核心技术秘密，其主要用于繁制杂交种，以及进行新品种的试验制种。玉米亲本种子的繁制需要考虑多个因素，包括亲本的选择、种子质量和纯度、繁殖体系和生产流程以及人员素质和技术支持等，并且同一批次繁制出来的亲本种子，其杂交种的形状更具稳定性，因此在亲本种子的繁制上不仅仅要为满足下一年制种计划考虑，更要考虑到未来年度的制种及试验需求，所以各期末结存金额要远大于下年度制种计划亩数，考虑到亲本种子的繁制影响因素以及公司制种规模的不断扩大，亲本种子与业务规模相匹配。

2、种衣剂和包装物与业务规模的匹配关系

报告期内，公司业务规模逐年增长，种衣剂和包装物的用量增加，此外种衣剂和包装物属于可随时外购的产品，公司综合考虑产品生产计划、以及种衣剂、包装物的性质及保存要求等多种因素后，在各期末适当备货，随着公司存货管理水平的提高，种衣剂和包装物占存货的比重逐年下降。种衣剂和包装物的期末余额与业务规模的并无严格的匹配关系，与公司存货管理水平相关。

3、半成品和产成品与业务规模的匹配关系

2021 年、2022 年末的半成品、产成品主要系公司为次年 1-6 月份的销售进行备货。各期末备货的玉米种子在合理期间内,能够满足次年 1-6 月的销售计划。2023 年 6 月 30 日半成品和产成品玉米种子系公司上个经营季销售留存,占比金额较小,在合理区间内;2023 年 6 月 30 日,在产品 722.36 万元,主要系玉米播种时间基本为每年 4 月,6 月末在产品为公司归集的 2023-2024 经营季的玉米种子生产成本。

4、报告期内,存货的具体分布情况与业务规模的匹配关系

报告期内,公司玉米种子繁育基地主要位于甘肃省张掖市,公司存货也主要保存在甘肃省张掖市,各期末存放在生产基地的存货占整体存货的比例分别为 84.73%、75.65%、95.81%。除甘肃省张掖市生产基地外,公司各销售大区在河北省石家庄市、黑龙江省哈尔滨市、河南省郑州市、辽宁省铁岭市、山东省泰安市、山西省忻州市设有辐射各区域客户的中转库,公司各周转库主要用于在各地销售区域进行货物调拨及客户退货后的保管,相关中转库的存储条件均能够满足玉米种子仓储要求。

公司的存货主要存放于生产基地,同时设立多处位于主要销售区域的中转库用于产品存储,存货的具体分布情况与业务规模相匹配。

5、存货周转与业务规模的匹配关系

报告期内,公司业务规模逐年增长,2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月,公司存货周转率分别为 3.13、5.65 和 0.88,2022 年度存货周转率较 2021 年度有所上升的主要原因为,2022 年公司销量上升,存货周转相应加快,2023 年 1-6 月,公司存货周转率较低,主要原因系玉米种子销售经营年度和会计年度存在差异,且处于经营销售淡季,存货周转率相应下降。

综上,报告期各期末,公司存货主要为存放在生产基地及中转库的玉米种子,公司能够对其进行控制、管理、盘点,存货权属清晰,公司各类存货余额与业务规模相匹配。

②补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性,与可比公司是否存在明显差异。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/七、资产质量分析/（一）流动资产结构及变化分析/ 9、存货/（2）存货项目分析”中补充披露，披露内容如下：

公司存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异情况如下：

（一）、公司报告期各期末分库龄的存货构成情况

公司 2023 年 6 月 30 日存货账龄结构如下：

单位：万元

类别	账面原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	跌价准备金额
原材料	774.52	472.65	72.50	53.55	175.82	50.84
自制半成品及在产品	1,007.69	988.92	18.77			17.86
产成品	346.04	346.04				10.27
合计	2,128.25	1,807.61	91.27	53.55	175.82	78.98
占比	100.00%	84.93%	4.29%	2.52%	8.26%	

公司 2022 年末存货账龄结构如下：

单位：万元

类别	账面原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	跌价准备金额
原材料	1,038.15	665.98	68.45	66.88	236.84	121.02
自制半成品及在产品	749.76	730.00	18.75	1.02		17.86
产成品	1,174.90	1,174.90				0.00
合计	2,962.81	2,570.87	87.20	67.90	236.84	138.88
占比	100.00%	86.77%	2.94%	2.29%	7.99%	

公司 2021 年末分库龄的存货构成情况

单位：万元

类别	账面原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	跌价准备金额
原材料	946.46	529.28	94.60	228.72	93.86	93.35
自制半成品及在产品	1,368.18	1,335.20	31.44	1.54		6.14
产成品	1,206.52	1,206.52				
合计	3,521.16	3,071.00	126.04	230.25	93.86	99.49
占比	100.00%	87.22%	3.58%	6.54%	2.67%	

根据上表可见，报告期各期末，公司库龄在 1 年以内的存货占比分别为 87.22%、86.77%、84.93%，公司库存商品库龄结构良好，不存在产品大量滞销的情形。公司存货全部为玉米种子相关，其中，长库龄（3 年以上）的存货主要包括玉米亲本种子和零星种衣剂。

（二）、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性

根据《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定，存货可变现净值的确凿证据，是指对确定存货的可变现净值有直接影响的客观证明，如产成品或商品的市场销售价格、与产成品或商品相同或类似商品的市场销售价格、销货方提供的有关资料和生产成本资料等。对于没有销售合同约定的存货（不包括用于出售的材料），其可变现净值应当以产成品或商品的一般销售价格（即市场销售价格）作为计算基础。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价（以资产负债表日为基础并参考最近经营季的相同品种的种子销售价格）减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

因此，公司存货可变现净值的确认依据符合《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定，具有其合理性。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提充分。报告期各期末，公司存货包括种衣剂和包装物、玉米亲本种子、玉米种子半成品、玉米种子产成品。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。

1、报告期各期末种衣剂、包装物的存货跌价准备计提充分

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。报告期各期末，公司对超过质量保管期限且检测无效的种衣剂的全额计提减值，种衣剂的存货跌价准备计提充分。

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。报告期各期末，公司对已经不再销售使用的包装物全额计提减值，包装物的存货跌价准备计提充分。

2、报告期各期末玉米种子半成品及产成品的存货跌价准备计提充分

（1）玉米种子存货跌价准备政策

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和相关税费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和相关税费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）玉米种子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，检验不合格的品种种子，结合转商价值等情况，估计可变现净值，可变现净值低于成本的部分全额计提减值准备；检验合格的品种种子，结合销售单价、库龄、历史销售费用率和相关税费以及为达到预定可销售状态还可能发生的加工成本等情况，估计可变现净值可变现净值低于成本的部分全额计提减值准备。

3、报告期各期末玉米亲本种子存货跌价准备计提充分

玉米亲本种子是用于生产玉米杂交种的父本材料和母本材料，是生产杂交种种子的核心技术秘密。其生物活性、发芽率等质量指标未出现显著下降，出现减值的风险较小。对于玉米亲本种子，公司每年均会对其发芽率等质量指标进行检测，对于发芽率不再符合国家标准的和已无杂交使用价值的玉米亲本种

子按照成本与可变现净值孰低的原则计提了存货跌价准备。

综上，报告期各期末，公司库存商品库龄结构良好，不存在产品大量滞销的情形。公司每年年末均会对玉米种子存货进行减值测试，针对芽率、纯度等指标达不到要求的存货，已根据可变现净值与账面价值孰低计提相应的跌价准备，减值测试中售价的确定合理，存货跌价准备计提充分。

与公司与同行业可比公司存货跌价准备计提金额/存货余额的比重情况如下：

可比公司名称	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
金苑种业	3.23%	2.30%	5.40%
秋乐种业	13.56%	10.87%	21.82%
万向德农	0.27%	0.37%	0.76%
登海种业	4.09%	4.40%	12.43%
可比公司平均	5.29%	4.49%	10.10%
公司	3.71%	4.69%	2.83%

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例与金苑种业、登海种业差异较小，显著低于秋乐种业，根据可比公司公开资料显示，登海种业 2021 年 12 月 31 日内存货跌价准备计提比例相对较高，主要系对部分滞销积压、质量不合格的玉米种计提了存货跌价准备；秋乐种业报告期内存货跌价准备计提比例相对较高，主要系对部分库龄较长且市场接受度较差、客户订单量较少、长年销售情况不佳的宇玉 30 号玉米种和秋乐 218 玉米种计提了跌价准备。剔除特殊因素后，公司存货跌价准备计提情况与同行业可比公司不存在重大差异，公司存货跌价准备计提充分。

综上，公司存货账龄结构合理，存货可变现净值的确定依据符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备具体计提方法符合公司实际情况，跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异。

(2) 关于固定资产。①补充披露各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；②说明公司

各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。

【公司回复】

①补充披露各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/三、与业务相关的关键资源要素/（五）主要固定资产/ 5、其他情况披露”中补充披露，披露内容如下：

1、报告期内，公司固定资产产能利用率情况如下：

品种	年份	产能（吨）	实际产量（吨）	产能利用率
玉米种子	2021 年度	30,000	13,270	44.23%
	2022 年度	30,000	15,217	50.72%
	2023 年 1-6 月份	30,000	361	1.20%

注：①公司产能按照加工季月度足额产能*5个月计算。

②公司存放在新乐加工厂的机器设备不能独立加工，在计算公司产能时未包含上述设备。

2、生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途

生产流程	核心环节所用机器设备用途	机器设备具体用途
玉米鲜果穗收购-果穗晾晒-干果穗脱粒-过入筒仓	种子输送设备、脱粒机、清选机、种子筒仓	向农户收购玉米鲜果穗，经自然晾干或烘干后，将玉米干果穗脱粒为籽粒，籽粒经初步清选后进入筒仓暂存，等待加工
种子精选	清选机、比重选机、分级机、开式提升机	玉米种子经清选机、比重选、分级机精选后进入包衣环节
种子包衣	自动化配药设备、包衣机、喷粉设备、开式提升机	自动化配药设备按比例将各类种衣剂混合，包衣机将精选后的籽粒进行包衣，进入暂存仓，进入下一工序
种子包装	数粒仪、电子秤、包装机、	对种子进行小包装装袋，对大小袋进

	防伪防窜扫码设备	行在线扫码，大小袋关系对应，数据进入防伪防窜系统，种子加工完成进行码垛，待质检合格后发运
--	----------	--

3、机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

公司生产基地在甘肃张掖，全资子公司甘肃国瑞恒丰负责生产，甘肃国瑞恒丰生产线设备原值及产能如下：

时点	机器设备原值（万元）	产能（吨）
2021 年 12 月 31 日	4,983.61	30,000
2022 年 12 月 31 日	4,983.61	30,000
2023 年 6 月 30 日	4,983.61	30,000

报告期内，全资子公司甘肃国瑞恒丰生产线设备原值保持一致，产能稳定。

②说明公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。

公司每年年中、年末对固定资产开展全面盘点、核查工作，核实账实是否相符、使用状况是否良好等。报告期内，公司自行组织固定资产盘点工作，盘点结果未存在差异。

公司设立至今不断建立和完善固定资产相关的内部控制管理制度，并根据《固定资产管理制度》对固定资产进行管理。报告期各期末，公司根据《固定资产管理制度》对账面固定资产进行盘点，公司报告期各期末固定资产不存在账实不符的情形。报告期内，公司对于固定资产的内部控制设计健全，内控制度得到有效执行。

（3）关于预付账款。报告期内，公司预付账款余额分别为 9.85 万元、69.77 万元、7,915.26 万元，占流动资产的比例分别为 0.06%、0.34%、39.53%，增长幅度较大。①结合每年的种植面积、生产投入成本、人工成本、制种预付款比例，说明预付账款逐年增长的原因及合理性；②按照款项性质分别列示 2021 年 6 月末、2022 年 6 月末、2023 年 6 月末的预付账款的金额及占比情况，说明与往年同

期是否存在较大差异，如有请说明合理性，分析预付账款与公司各期营业收入的匹配情况；③说明 2021 年 6 月末、2022 年 6 月末预付账款金额前五名单位的情况；结合公司与制种供应商的合同签订时间、结算时间、结算方式等流程，说明公司报告期内各个季度预付账款金额的变动情况及其合理性。

【公司回复】

①结合每年的种植面积、生产投入成本、人工成本、制种预付款比例，说明预付账款逐年增长的原因及合理性；

公司预付账款逐年增长的原因为：①公司总的制种面积扩大，2021 年度为 2.38 万亩，2022 年度为 3.07 万亩，2023 年度为 3.89 万亩，制种面积逐年增加；②单位每亩预付款增加，因张掖市制种基地供不应求，故制种单位（或农户）也相应提高了制种预付款金额导致每亩预付的金额增加，2021 年 6 月 30 日前，每亩需要支付约 600 元的预付款，2022 年 6 月 30 日前，每亩需要支付约 1500 元的预付款，2023 年 6 月 30 日前，每亩需要支付约 2000 元的预付款；③公司主要的生产投入成本为向制种公司支付制种款，2021 年投入 9,446.09 万元，2022 年投入 14,858.79 万元，2023 年预计总投入 19,334.25 万元，与制种相关的生产投入逐年增加。公司预付账款与人工成本无匹配关系，制种预付款与制种面积相关，无固定的制种预付款比例。随着公司制种面积逐年增加、每亩预付款金额增加，预付账款逐年增长具有合理性。

②按照款项性质分别列示 2021 年 6 月末、2022 年 6 月末、2023 年 6 月末的预付账款的金额及占比情况，说明与往年同期是否存在较大差异，如有请说明合理性，分析预付账款与公司各期营业收入的匹配情况；

按照款项性质列示预付账款的金额及占比情况：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	占比	2022 年 6 月 30 日	占比	2021 年 6 月 30 日	占比
----	--------------------	----	--------------------	----	--------------------	----

种子采购	7,812.58	98.70%	4,622.95	99.51%	1,273.51	94.46%
其他	102.68	1.30%	22.71	0.49%	74.69	5.54%
合计	7,915.26	100.00%	4,645.67	100.00%	1,348.20	100.00%

2021年6月末、2022年6月末、2023年6月末的预付账款中，预付种子采购款的比例稳定 2021年6月末、2022年6月末、2023年6月末的预付账款中，预付种子采购款的比例稳定在 94%以上；2021年6月末、2022年6月末、2023年6月末的预付账款金额变动存在较大差异且明显增长的原因如下：①公司总的制种面积扩大，2021年度为 2.38 万亩，2022年度为 3.07 万亩，2023年度为 3.89 万亩，制种面积逐年增加；②单位每亩预付款增加，因张掖市制种基地供不应求，故制种单位（或农户）也相应提高了制种预付款金额，导致每亩预付的金额增加，2021年6月30日前，每亩需要支付约 600 元的预付款，2022年6月30日前，每亩需要支付约 1,500 元的预付款，2023年6月30日前，每亩需要支付约 2,000 元的预付款。

公司预付款的金额主要与当年度的制种面积及每亩预付款相关，制种面积的增加导致可销售的玉米种子增加，公司的营业收入也会同步增长。

③说明 2021 年 6 月末、2022 年 6 月末预付账款金额前五名单位的情况；结合公司与制种供应商的合同签订时间、结算时间、结算方式等流程，说明公司报告期内各个季度预付账款金额的变动情况及其合理性。

2021 年 6 月 30 日预付账款金额前五名单位的情况如下：

单位名称	与本公司关系	期末余额（万元）	账龄	占预付款项期末余额合计数的比例（%）	款项性质
甘州区党寨镇中卫村民委员会	非关联方	419.74	1 年以内	31.13%	预付种子采购款
甘州区沙井镇兴隆村民委员会	非关联方	240.32	1 年以内	17.82%	预付种子采购款
甘州区龙渠乡墩源村民委员会	非关联方	167.64	1 年以内	12.43%	预付种子采购款
甘肃鸿泰种业股份有限公司	非关联方	150.00	1 年以内	11.13%	预付种子采购款
张掖市中天农业科技有限公司	非关联方	114.00	1 年以内	8.46%	预付种子采购款
合计	-	1,091.70	-	80.97%	-

2022 年 6 月 30 日预付账款金额前五名单位的情况如下：

单位名称	与本公司关系	期末余额（万元）	账龄	占预付款项期末余额合计数的比例（%）	款项性质
甘肃鸿泰种业股份有限公司	非关联方	1,640.00	1 年以内	35.30%	预付种子采购款
张掖市中天农业科技有限公司	非关联方	480.00	1 年以内	10.33%	预付种子采购款
甘州区龙渠乡墩源村民委员会	非关联方	454.70	1 年以内	9.79%	预付种子采购款
新疆广丰达农业科技有限公司	非关联方	442.72	1 年以内	9.53%	预付种子采购款
甘肃天宁种业有限公司	非关联方	353.19	1 年以内	7.60%	预付种子采购款
合计	-	3,370.61	-	72.55%	-

3、报告期内预付款的季度变动情况如下：

单位：万元

项目	时间	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
预付账款	第一季度末金额	6,021.82	3,697.46	688.05
	第二季度末金额	7,915.26	4,645.67	1,348.20
	第三季度末金额	-	5,795.74	4,083.37
	第四季度末金额	-	69.77	9.85

公司预付款的季节性变动明显，一般在第一季度预付制种款，第三季度即玉米收获前，预付全部的制种款，第四季度根据具体情况完成结算，同行业公司均在寻找稳定亩产高的制种公司，随着竞争的增加，预付的制种款增加，预付的时间节点提前；同时公司制种面积也逐年增加，预付制种款支出逐年增长。

2021 年度，公司与主要制种供应商的合作情况

供应商	合同签订时间	签订金额（万元）	结算时间	结算方式
甘肃鸿泰种业股份有限公司	2021 年 4 月	2,169.92	按照合同约定：公司于 2021 年 4 月份支付 150 万元，7 月份支付 210.8 万元，9 月份支付 215.2 万元，10 月份支付 500 万元，12 月份支付 712 万元，2022 年 1 月份支付 200 万元，2022 年 3 月份支付结算款 181.92 万元。	银行转账
张掖市甘州区墩源村村民委员会	2021 年 3 月	1,031.20	按照合同约定：公司于 2021 年 3 月份支付 20 万元，4 月份支付 124.84 万元，5 月份支	银行转账

供应商	合同签订时间	签订金额（万元）	结算时间	结算方式
			付 20 万元，6 月份支付 2.8 万元，结算 1.7 万元，7 月份支付 101.95 万元，8 月份支付 3 万元，9 月份支付 126.78 万元，10 月份支付 15 万元，12 月份支付结算款 621.73 万元。	
张掖市中天农业科技有限公司	2021 年 4 月	1,628.00	按照合同约定：公司于 2021 年 5 月份支付 114 万元，7 月份支付 140 万元，9 月份支付 156 万元，11 月份支付 32 万元，12 月份支付 884 万元，2022 年 3 月份支付结算款 302 万元	银行转账
甘州区沙井镇兴隆村村民委员会	2021 年 3 月	1,269.90	按照合同约定：公司于 2021 年 3 月份支付 129.5 万元，4 月份支付 100 万元，6 月份支付 10.82 万元，7 月份支付 143.3 万元，结算 2.6 万元，8 月份支付 8 万元，9 月份支付 160.5 万元，11 月份支付结算款 720.38 万元。	银行转账
张掖市甘州区党寨镇中卫村民委员会	2021 年 1 月	1,155.51	按照合同约定：公司于 2021 年 1 月份支付 80 万元，2 月份支付 30 万元，3 月份支付 30 万元，4 月份支付 71.98 万元，6 月份支付 207.76 万元，7 月份支付 28.25 万元，8 月份支付 12.88 万元，9 月份支付 100 万元，12 月份结算 68.3 万元，2022 年 1 月份支付结算款 662.94 万元	银行转账

上述供应商 2021 年第一季度预付种子款 289.50 万元；2021 年第二季度预付种子款 800.50 万元；2021 年第三季度预付种子款 1,404.06 万元；第四季度支付 3,416.81 万元，次年第一季度支付 1,346.86 万元。

2022 年度，公司与主要制种供应商的合作情况

供应商	合同签订时间	签订金额（万元）	结算时间	结算方式
甘肃鸿泰种业股份有限公司	2022 年 3 月	4,637.83	按照合同约定：公司于 2022 年 3 月支付 1140 万元，2022 年 5 月份支付 500 万元，2022 年 12 月支付结算款 2,997.83 万元	银行转账
新疆广丰达农业科技有限公司	2022 年 3 月	910.01	按照合同约定：公司于 2022 年 3 月份支付 200 万元，5 月份支付 112 万元，6 月份支付 130.72 万元，11 月份支付结算款 467.29 万元	银行转账
张掖市中天农业科技有限公司	2022 年 3 月	2,040.92	按照合同约定：公司于 2022 年 3 月支付 480 万元，2022 年 11 月份支付尾款 1,560.92 万元。	银行转账
甘州区龙渠乡墩源村民委员会	2022 年 1 月	1,246.92	按照合同约定：公司于 2022 年 1 月份支付 23.2 万元，3 月份支付 384 万元，4 月份支付	银行转账

供应商	合同签订时间	签订金额（万元）	结算时间	结算方式
			付 12.41 万元，5 月份支付 4 万元，6 月份支付 31.09 万元，7 月份支付 14.29 万元，9 月份支付 10.95 万元，11 月份支付结算款 766.98 万元	
甘肃天宁种业 有限公司	2022 年 3 月	1,067.95	按照合同约定：公司于 2022 年 3 月支付 240 万元，5 月份支付 100 万元，6 月份支付 13.19 万元，11 月份支付结算款 714.76 万元。	银行转账

上述供应商 2022 年第一季度预付种子款 2,467.20 万元；2022 年第二季度预付种子款 903.41 万元；2022 年第三季度预付种子款 25.24 万元；第四季度支付 6,507.78 万元。

2023 年 1-6 月，公司与主要制种供应商的合作情况：

供应商	合同签订时间	签订金额（万元）	结算时间	结算方式
甘肃鸿泰种业股份有限公司	2023 年 3 月	5,981.70	按照合同约定：公司于 2023 年 3 月支付 2,340.00 万元。	银行转账
张掖市金葵花种业有限责任公司	2023 年 3 月	2,536.80	按照合同约定：公司于 2023 年 3 月支付 1,000.00 万元。	银行转账
张掖市中天农业科技有限公司	2023 年 3 月	2,560.78	按照合同约定：公司于 2023 年 3 月支付 910 万元。	银行转账
甘州区龙渠乡墩源村民委员会	2023 年 3 月	1,353.80	按照合同约定：公司于 2023 年 2 月支付 10.48 万元，4 月份支付 651.8 万元，5 月份支付 27.2 万元，6 月份支付 11.8 万元。	银行转账
甘肃天宁种业有限公司	2023 年 3 月	1,513.89	按照合同约定：公司于 2023 年 3 月份支付 600 万元。	银行转账

上述供应商 2023 年第一季度预付种子款 4,860.48 万元；2023 年第二季度预付种子款 690.80 万元。

综上，公司按照合同约定于每年制种前向制种公司支付预付款，制种一般在每年 4 月份开始，每年第一季度的预付账款金额较大，在后续种植过程中，公司也会按照合同约定陆续支付制种预付款，导致二季度、三季度末的预付制种款逐渐增加，玉米一般在每年 10 月份左右收获，公司与制种公司进行制种款结算，第四季度结算完毕后，预付款金额较小，与公司生产经营相匹配，公司报告期内各个季度预付账款金额的变动具有合理性。

(4) 关于合同负债。①补充披露报告期各期公司合同负债余额较高且 2023 年 6 月末余额大幅增长的原因及合理性, 公司合同负债是否均有合同相对应, 是否与付款进度、履约义务的履行、公司议价能力、行业惯例相符; ②补充披露合同负债结转收入的具体时点及依据, 结合合同中收款进度及履约义务的履行时点说明合同负债列报的准确性, 各报告期末合同负债的账龄结构与同行业可比公司是否存在差异。

【公司回复】

①补充披露报告期各期公司合同负债余额较高且 2023 年 6 月末余额大幅增长的原因及合理性, 公司合同负债是否均有合同相对应, 是否与付款进度、履约义务的履行、公司议价能力、行业惯例相符;

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/(一) 流动负债结构及变化分析/5、合同负债/(2) 其他情况披露”中补充披露, 披露内容如下:

公司采取先款后货的销售政策, 每年二、三、四季度预收种子款, 当年四季度、次年一季度陆续发货, 各期期末尚未完成履约义务, 导致合同负债各期期末余额较高。

2023 年 6 月末合同负债余额较高且大幅增长, 主要原因系①从 2023 年 4 月起, 公司开始收取下个经营季的玉米种子款, 预收款对应的履约义务, 在 2023 年的 10 月份之后陆续履行, 导致合同负债余额较高; ②公司产品接受度高, 公司销售计划增加, 总销售亩数从 2022 年的 1000 万亩提升到 2023 年的 1250 万亩, 预计销售亩数的增加, 预收种子款的金额也相应增加; ③公司部分产品市场接受度较高, 客户为锁定货源, 积极预付种子款。

报告期内各期 6 月末合同负债余额情况。

单位: 万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 6 月 30 日	2021 年 6 月 30 日
预收玉米种子款	10,143.04	6,850.48	6,126.24

报告期内，各年度 6 月末余额均较高，具有一贯性。

公司合同负债均有合同或订单相对应，客户在预付种子款之前，公司均会与客户签订销售合同，合同中规定了经销品种，品种数量、金额、价格、付款方式、付款进度对应的优惠政策等；公司采用先款后货的销售模式，客户通常在公司发货前已全额付款；公司每年 10 月份生产完成后，根据客户的需求计划发货，当年 10-12 月份的发货约占全年发货量的 60%-80%左右，剩余未履约的在次年的 1-4 月份继续履约完成。公司产品具有高产、抗青枯病、抗斑病、抗锈病、耐高温、抗倒伏等特质特性，市场接受度较高，议价能力较强。

同行业可比公司合同负债占当年度营业收入的比例情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
金苑种业	203.39%	15.87%	22.07%
秋乐种业	176.77%	15.60%	13.70%
万向德农	144.35%	102.47%	68.77%
登海种业	57.59%	34.49%	44.61%
可比公司平均	145.92%	21.99%	26.79%
公司	259.38%	25.83%	29.08%

注：同行业可比公司数据取自可比公司年报、半年报。因万向德农 2021 年底、2022 年底数据偏离度较高，可比公司平均数据中未包含万向德农的相关数据。

各期期末合同负债占营业收入的比例，公司与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业惯例。

综上，公司合同负债均有合同相对应，与付款进度、履约义务的履行、公司议价能力、行业惯例相符。

②补充披露合同负债结转收入的具体时点及依据，结合合同中收款进度及履约义务的履行时点说明合同负债列报的准确性，各报告期末合同负债的账龄结构与同行业可比公司是否存在差异。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（一）流动负债结构及变化分析/5、合同负债/（2）其他情况披露”中补充披露，披露内容如下：

本公司主营玉米种子的销售，属于在某一时点履行的履约义务，公司通过物流公司发货给客户的，客户签收后确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物实际发出客户签收后确认销售收入的实现。

公司将因销售商品而预收的货款确认为合同负债，在客户对产品签收，完成履约义务确认收入的同时结转合同负债，符合《企业会计准则》相关规定，合同负债列报准确。

各报告期末公司合同负债的账龄均为1年以内，同行业可比公司金苑种业、秋乐种业、万向德农、登海种业均未披露合同负债的账龄结构。

公司各期期末合同负债余额分别为7,495.53万元、7,582.75万元、10,143.04万元，主要为预收的种子款，公司每年度4月份开始向客户预收种子款，当年度的10月份至次年4月份陆续发货，次年的9月份之前进行上个经营季种子款的结算，并将客户多支付的种子款根据客户要求退还至客户账户或转为下一个经营季的预收款，故公司的合同负债均为1年以内具有商业合理性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）核查存货真实性、完整性，期末存货结构及变动合理性，说明对各期末存货监盘情况、监盘比例；根据公开转让说明书，原材料主要为种衣剂、包装物与玉米亲本种子；在产品主要由自繁玉米种子以及购买的代繁玉米种子构成；库存商品为加工完成待销售的玉米种子。说明如何自主区分判断公司的原材料、在产品与库存商品，如何判断各类存货的状态，对公司存货管理的内部控制有效性发表明确意见；（3）核查公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，说明固定资产的核查程序及核查结论；（4）核查合同负

债结转收入时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形，是否存在推迟确认收入的情况并发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 核查上述情况并发表明确意见：

一、核查程序：

1、访谈公司销售、生产及财务人员，了解公司采购生产销售模式、存货核算方法；

2、取得存货收发存明细表，分析存货结构以及原材料、在产品、库存商品的具体构成及变动原因；

3、获取公司存货库龄表进行分析，核实公司存货分类、库龄的准确性，分析存货长库龄原因和跌价准备计提充分性；

4、查阅公司报告期各期末存货盘点计划，获取公司的存货盘点表，询问公司存货存放的地点，获取公司存货存放地点清单，了解公司存货盘点情况。对2023年6月30日公司存货进行现场监盘，抽取主要物料倒轧至2022年12月31日、2021年12月31日，与公司对应时点存货盘点表进行核对，核查公司存货真实性。

5、取得公司存货跌价准备计提政策，结合公司产品特征分析公司存货跌价准备计提政策的合理性，复核公司存货跌价准备计提的相关计算过程，通过检查存货状态、重新计算、对比分析等方法核查公司存货跌价准备计提是否充分；

6、查阅同行业可比公司公开披露信息，比较可比公司存货跌价准备计提情况，分析公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司差异的原因及合理性；

7、访谈公司的加工管理人员，了解产能产能利用率、产量情况；

8、访谈公司的设备管理人员，了解生产流程及生产核心环节，设备的使用及保养维护情况；

9、获取公司项目立项报告，了解产能情况、生产流程及生产核心环节、设备具体用途；

10、查阅公司报告期各期末的固定资产清单和厂区图，了解公司固定资产的主要构成和分布情况；

11、了解公司折旧方法及年限具体情况，判断是否符合《企业会计准则》规定；

12、询问公司是否在各报告期末判断固定资产是否存在减值迹象，核实期末是否存在闲置、废弃、损毁等减值风险；

13、了解公司的固定资产盘点内控制度；获取公司固定资产盘点资料，核查公司固定资产盘点结果，复核盘点差异及产生原因、处理措施；

14、实施固定资产监盘程序，检查报告期期末固定资产数量、状态及存放管理情况，核实账面记录的固定资产是否真实存在，以及是否存在闲置、废弃、损毁和减值，关注固定资产使用状态；

15、获取预付账款报告期内各季度末明细表，查阅主要预付账款供应商合同条款，查阅各年度主要制种预付款的银行流水并与相关合同约定、供应商结算勾稽核对，了解报告期内各个季度预付账款金额的变动情况及其合理性；

16、了解、评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

17、获取公司合同负债明细、账龄明细，复核账龄划分是否准确，并分析账龄的合理性；

18、查阅构成报告期各期末合同负债的合同，检查具体合同条款及合同实际执行情况，分析合同实际执行情况与支付条款、验收条款是否相符；

19、检查收入确认原始单据中所载产品数量、金额、日期，是否与收入确认及合同负债结转的数量、金额、日期一致；

20、检查报告期内合同负债期后结转收入情况，对未结转收入合同负债进行检查，分析未结转收入合同负债的合理性；

21、选取样本，对公司客户进行函证，函证内容包含按报告期各期收款情况，各期末合同负债余额及合同执行情况；

22、访谈报告期内主要客户，了解客户与公司的合作情况、货款支付方式、结算条款、验收条件等相关情况。

23、对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试，检查销售期后退货情况，评价收入是否在恰当期间确认。抽取公司资产负债表日前后一个月记录的经销商收入交易信息，选取样本，核对收入确认原始单据等资料，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

24、查阅同行业可比公司合同负债情况，了解各报告期末合同负债的账龄结构与同行业可比公司是否存在差异。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为：

（1）关于存货，①报告期内公司各类存货的具体分布情况符合公司实际经营情况，与业务规模相匹配；②报告期各期末，公司库龄在1年以内的存货占比分别为87.22%、86.77%、84.92%，公司库存商品库龄结构良好，不存在产品大量滞销的情形，存货可变现净值的确定依据合理，符合《企业会计准则》规定，存货跌价准备具体计提方法合理及跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异。

（2）关于固定资产，①各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途符合公司实际情况，报告期内，甘肃国瑞恒丰生产线设备原值保持一致，产能稳定；②公司每年年中、年末对固定资产开展全面盘点、核查工作，核实账实是否相符、使用状况是否良好等。报告期内，公司自行组织固定资产盘点工作，盘点结果未存在差异，不存在账实不符的情形，固定资产的内部控制设计健全、内控得到有效执行。

（3）关于预付账款，①公司预付账款逐年增长的原因主要为公司总的制种面积扩大、单位每亩预付款增加，随着公司制种面积逐年增加、每亩预付款金额增加，预付账款逐年增长具有合理性；②预付账款和营业收入的变动趋势一致；

③公司报告期内各个季度预付账款金额的变动情况合理。

(4) 关于合同负债，①2023年6月末合同负债余额较高且大幅增长，主要原因系从2023年4月起，公司开始收取下个经营季的玉米种子款，另外公司产品接受度高，公司销售计划增加，以及公司部分产品市场接受度较高，客户为锁定货源，积极预付种子款。报告期各期公司合同负债余额较高且2023年6月末余额大幅增长的原因合理，公司合同负债均有合同或订单相对应，与付款进度、履约义务的履行、公司议价能力、行业惯例相符；②合同负债结转收入的具体时点及依据符合《企业会计准则》规定，公司销售为先款后货，合同负债列报准确，各报告期末公司合同负债的账龄均为1年以内，同行业可比公司金苑种业、秋乐种业、万向德农、登海种业均未披露合同负债的账龄结构，公司每年度4月份开始向客户预收种子款，当年度的10月份至次年4月份陆续发货，次年的9月份之前进行上个经营季种子款的结算，并将客户多支付的种子款根据客户要求退还至客户账户或转为下一个经营季的预收款，故公司的合同负债均为1年以内具有商业合理性。

(2) 核查存货真实性、完整性，期末存货结构及变动合理性，说明对各期末存货监盘情况、监盘比例；根据公开转让说明书，原材料主要为种衣剂、包装物与玉米亲本种子；在产品主要由自繁玉米种子以及购买的代繁玉米种子构成；库存商品为加工完成待销售的玉米种子。说明如何自主区分判断公司的原材料、在产品与库存商品，如何判断各类存货的状态，对公司存货管理的内部控制有效性发表明确意见；

【主办券商回复】

一、核查程序：

- 1、对公司管理层进行访谈，了解报告期内存货余额的变动情况；
- 2、查阅公司《采购管理制度》《加工管理制度》《种子生产标准化流程管理

制度》等相关存货管理制度，了解了存货的出入库流程、盘点制度、各期盘点计划及盘点结果，了解公司存货管理的内部控制制度，并对内部控制运行有效性进行测试；评价内部控制措施能否保证存货的真实性和完整性；

3、获取公司报告期各期末的存货明细表和各类存货的数量、金额、库龄情况，分析期末存货余额及其结构的合理性，验证存货的真实性和完整性。

4、对存货执行截止测试，检查是否存在跨期结转的情形，验证期末结存金额的准确性；

5、对主要供应商的采购合同、采购入库单进行检查，核实采购的真实性，并对各期预付款项、应付账款期末余额进行函证。

6、了解公司存货计价方法，进行计价测试，检查存货计价方法是否合理；并通过对公司存货检查出入库单单据等程序，检查各类存货的真实性，测试存货期末结存金额的准确性；

7、了解公司的生产流程、成本核算方法及核算过程，评估成本核算与结转方法是否符合公司实际生产流转过程，检查各类存货的发生、计价、核算与结转是否准确，包括检查原材料采购金额是否准确，检查生产成本和制造费用的归集和分配计算表，检查成本分摊是否准确；

8、获取公司报告期各期的存货收发存汇总表，和公司生产计划、销售出库进行核对；

9、查阅公司报告期各期末产品抽样检测结果汇总表并抽查质检报告，访谈公司生产负责人，如何判断各类存货的状态，核查是否存在生物活性下降至不满足国家标准的情形。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为：

1、公司存货真实、完整，期末存货结构及变动原因合理；

2、查阅公司报告期各期末存货盘点计划，获取公司在报告期各期末的存货盘点表，询问公司存货存放的地点，获取公司存货存放地点清单，了解公司存货

盘点情况。对 2023 年 6 月 30 日公司存货进行现场监盘，抽取主要物料倒轧至 2022 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日，与公司对应时点存货盘点表进行核对，核查公司存货真实性。具体存货监盘情况、监盘比例如下：

报告期各期末，公司除甘肃省张掖市生产基地外，公司各销售大区在河北省石家庄市、黑龙江省哈尔滨市、河南省郑州市、辽宁省铁岭市、山东省泰安市、山西省忻州市等租赁有辐射各区域客户的中转库；主办券商对 2023 年 6 月 30 日公司存货进行现场监盘，公司采用人工清点计数等进行存货盘点，主办券商在监盘过程中，观察公司全部仓库中存货分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况。2023 年 6 月 30 日存货进行现场监盘比例如下，

单位：万元

存货类别	仓库地点	存货余额	占比	监盘金额	监盘比例
原材料	张掖生产基地	774.52	36.39%	699.86	90.36%
自制半成品及在产品	张掖生产基地	1,007.69	47.35%	285.33	28.32%
库存商品	张掖生产基地	256.80	12.07%	256.80	100.00%
	中转库	89.24	4.19%	89.24	100.00%
合计		2,128.25	100.00%	1,331.23	62.55%

2023 年 6 月 30 日，主办券商对公司存货的监盘比例为 62.55%，自制半成品及在产品监盘比例较低，主要系在产品为 2023 年 1-6 月份归集的生产成本无实物监盘，已对归集过程及明细进行检查，在产品归集的生产成本无异常。经监盘，各类存货盘点情况良好，存货盘点证实账实相符；

3、公司为保证玉米种子的质量和安全、防止混杂和交叉污染，制定了严格的存货管理制度，执行了符合产品特性以及生产经营特点的管理措施，具体如下：

存货类别	品种类型	存货管控措施
原材料	亲本种子	1、仓库条件：亲本种子单独存放在高标准恒温库，可保证种子长期库存。 2、入库管理：合理规划库容垛位，接收亲本种子入库；入库时，基地主管及库房管理员要对亲本信息逐袋信息确认；各品种单独码垛，放置垛卡，垛卡内容包括：品种代号、批号、入库时间、来源等；亲本种子加工时，均在袋口订有标识牌，标识牌内容有：品种代号、亲本代号、种植区域、父本\母本、加工日期等。 3、出库管理：亲本种子库房钥匙由两人保管，种子出入库时两人同时核对种子信息，保证种子出入库准确。

		4、存货盘点：在每年6月末和12月末对库存进行盘点，保证种子账实相符。 5、定期检测：在每年3月份和10月份对所有库存和本年入库亲本进行检测，以保证本年入库种子和库存种子质量安全。每年均对杂交种已退市亲本种子或芽率不达标种子报请公司管理层讨论，是否进行转商处理。
原材料	包装物、种衣剂	1、单独存放：种衣剂单独存放在一个独立的、专用的仓库中，避免与其他存货混放，以防止各类意外事件的发生。 2、标识明确：在种衣剂的包装上明确标明使用方法和注意事项，避免误用或不当使用。 3、定期检查：库存管理人员定期对种衣剂进行检查，确保其没有受到损坏或过期，并做好记录。仓库保持良好的通风状态，以防止种衣剂在存放过程中产生有害气体或发生其他意外情况。由于种衣剂的产品特性，因此仓库具备防火设施，如灭火器等，防止火灾或其他意外事故的发生。 4、定期清理：库存管理人员应该定期对仓库进行清理，保持整洁卫生，防止细菌滋生。 5、安全领用：只有经过培训并熟悉种衣剂安全使用知识的人员才能领用种衣剂，其他人员严禁领用。
自制半成品及在产品	玉米籽粒	1、严格控制水分：玉米种子容易受潮，公司严格控制种子的水分含量，在储存前将种子晾晒干燥后进入筒仓。 2、防止混杂：在储存和加工过程中，为保证种子的质量和纯度，防止不同品种的玉米种子混杂，采用SCM系统对玉米种子进行管理，记录种子的品种、来源、质量等信息。 3、质量管控：质检部在加工现场取样，保证种子各项指标合格，方可进入下道工序；筒仓设有温度、湿度感应器，指标超过预警值会在SCM系统报警；在储存期间，定期检查玉米种子的质量和发芽率，发现异常及时采取措施处理。 4、防虫防鼠：在储存过程中注意防虫和防鼠，采取药物防治或物理防治等方法。 5、领用管理：加工成品领用时品种信息必须系统对应方可出仓。 6、对于代繁种子，公司有技术人员对加工过程进行现场监控，以保证种子加工质量合格；加工完成后，双方同时封样，对芽率、纯度等指标进行检测，双方对质量检验结果无异议后，公司对代繁种子入库管理。
库存商品	成品种子	1、公司每批种子均有种子批号，种子批号具备可追溯性，可确定每个品种的产地、入库日期、批次数量、质量状况等原始信息，质检在线抽样检测，检测结果无问题后方可放行。 2、成品种子按加工批次单独区域存放，加工后按批次码放在厂区；发货时由发货员逐袋扫码，系统核实发货信息。 3、公司对合作方进行考察，确保合作方库存条件良好；公司对种子运输及保管过程严格要求，在6月末和12月末，公司组织对合作方库存数量进行盘点，保证库存数量准确。

经核查，报告期内，公司存货主要保存条件、保存地点及相关管理措施能够有效降低种子变质、毁损、灭失风险。公司制定并严格执行了种子储存标准，库存商品质量检测合格，针对各类存货对种子进行了专门的仓储保管，存货管理有效，不同品类存货标识清晰，易于区分。综上，主办券商认为：公司能够自主区分判断公司的原材料、在产品与库存商品，判断各类存货的状态。

4、公司已制定了《采购管理制度》《加工管理制度》《种子生产标准化流程管理制度》等相关存货管理制度。报告期内，公司严格按照存货管理制度的规定进行存货管理，并定期进行盘点。公司建立了有效的存货管理体系，对原材料、包装物、库存商品等各类别存货分别建立了采购、入库检验、登记、仓储、出库、盘点等相关流程规定，以规范存货日常管理中的具体流程，加强存货管理。

日常存货保管的管理措施：仓库管理员在质检部的协助下，对存货进行验收入库，根据存货的属性、包装、尺寸等的不同安排存放场所；仓库管理员对入库的存货建立存货明细台账，详细登记存货类别、编号、名称、规格型号、计量单位、数量等内容，并定期与财务部就存货品种、数量等进行核对；仓库管理员要做好在库存货的保管工作，每日巡查或定期抽检在库存货的状况。在检查中发现毁损、存在跌价迹象的，及时与销售、采购、财务等相关部门沟通。对不能解决的问题要及时报请种子加工中心经理进行处理；对于进入仓库的人员办理进出管控措施，未经授权人员不得接触存货。

存货盘点的管理措施：为了加强公司内部管理，及时掌握公司存货的准确数量，保证公司各项存货的安全、完整，公司在年终、经营季末对存货实施定期盘点；盘点清查时，拟定详细的盘点计划，合理安排相关人员，保持盘点记录的完整，以保证盘点的真实性、有效性；根据盘点清查结果编制盘点表，包括盘点人员、时间、地点、实际所盘点存货名称、品种、数量、存放情况以及盘点过程中发现的账实不符情况等内容；对盘点清查中发现的问题，及时查明原因，落实责任，按照规定权限报经批准后处理。

公司种子主要保存在甘肃省张掖市。甘肃省张掖市地处河西走廊中部，从南向北包括了亚热带季风气候、温带季风气候、温带大陆性（干旱）气候和高原高寒气候等四大气候类型，年平均气温为 0℃—15℃，气候干燥，冬长较寒、夏短较暖，降水少而集中，均属于对种子贮藏的有利因素。

公司制定了严格的种子储存标准，保障种子存储的安全和品质，主要包括：种子入库前、种子贮藏期间、定期监控与抽查等阶段；对发现种子质量劣变出现异常情况的，及时提交警示报告，查明原因，并采取有效措施。

综上，主办券商认为，公司建立了有效的存货管理制度，与存货相关的内部控制制度已建立健全并得到有效执行。

（3）核查公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，说明固定资产的核查程序及核查结论；

【主办券商回复】

一、核查程序：

- 1、访谈公司的加工管理人员，了解产能产能利用率、产量情况；
- 2、访谈公司财务总监，了解公司是否在各报告期末判断固定资产是否存在减值迹象；
- 3、了解公司的固定资产盘点内控制度；获取公司固定资产盘点资料，核查公司固定资产盘点结果，复核盘点差异及产生原因、处理措施；
- 4、实施固定资产监盘程序，检查报告期期末固定资产数量、状态及存放管理情况，核实账面记录的固定资产是否真实存在，以及是否存闲置、废弃、损毁和减值，关注固定资产使用状态。

二、核查结论

经核查，主办券商认为，公司对存放在新乐加工厂闲置的机器设备已全额计提减值准备 94.14 万元。除上述事项外，公司固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值情况。

(4)核查合同负债结转收入时点与履约义务的履行时点的一致性，是否存在利用合同负债调节利润的情形，是否存在推迟确认收入的情况并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

- 1、了解、评价管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；
- 2、获取公司合同负债明细、账龄明细，复核账龄划分是否准确，并分析账龄的合理性；
- 3、查阅构成报告期各期末合同负债的合同，检查具体合同条款及合同实际执行情况，分析合同实际执行情况与支付条款、验收条款是否相符；

4、检查收入确认原始单据所载产品数量、金额、日期，是否与收入确认及合同负债结转的数量、金额、日期一致；

5、检查报告期内合同负债期后结转收入情况，对未结转收入合同负债进行检查，分析未结转收入合同负债的合理性；

6、选取样本，对公司客户进行函证，函证内容包含按报告期各期交易情况，各期末合同负债余额；

7、访谈报告期内主要客户，了解客户与公司的合作情况、货款支付方式、结算条款、验收条件等相关情况。

8、对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试，检查销售期后退货情况，评价收入是否在恰当期间确认。抽取公司资产负债表日前后一个月记录的经销商收入交易信息，选取样本，核对收入原始单据等资料，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为，合同负债结转收入时点与履约义务的履行时点一致，不存在利用合同负债调节利润的情形，不存在推迟确认收入的情况。

7.其他事项

（1）关于股权激励。2023年3月29日，公司决议对公司管理层进行股权激励。请公司补充披露：①股权激励锁定期限、行权条件、绩效考核指标等；激励计划是否实施完毕；激励份额的流转、退出管理机制；②股权激励的具体会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；③股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；④股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。请主办券商、会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①报告期激励对象与公

司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

（2）关于股利分配。请公司补充说明：①公司报告期内多次分配股利的背景和原因；②公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况并结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性，现金分红对公司财务状况、生产运营的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响；③历年现金分红的资金流向及用途。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

（3）关于关联交易。2021 年 9 月公司将持有的北京纵横种业有限公司 51%股权转让给李春宏，且其为公司黄淮海地区的主要经销商。请公司：①列表说明报告期各期公司与北京纵横种业有限公司销售的产品类型、单价、数量，与之结算方式、销售政策、销售折扣政策与其他经销商是否存在差异，交易价格是否公允；②补充说明向该公司的销售金额占黄淮海地区销售总额的比例，是否存在其他经销商，北京纵横种业有限公司向公司采购的金额占其采购总额的比例，是否为仅或主要为公司服务；③说明公司股权转让该交易价格的确认依据及公允性，该事项的会计处理是否符合企业会计

准则的要求，对公司财务状况的影响情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(4) 关于子公司。甘肃国瑞恒丰负责公司整体玉米种子的制种生产业务。请公司：①补充披露与子公司的业务分工及合作模式，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。请主办券商及律师发表意见。②补充披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。③结合子公司业务说明公司子工资净利润水平较低的原因及合理性。请主办券商和会计师对上述问题进行核查，并就能否保证公司未来具备分红能力、子公司的财务规范情况明确发表意见。请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况并发表明确意见。

(5) 关于研发。报告期内，公司剔除股份支付后的研发费用分别为 1,586.92 万元、1,601.97 万元、848.23 万元，占营业收入 6.16%、5.46%、21.69%。请公司补充说明：①研发费用具体明细情况，说明研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品类型相匹配；②说明公司研发人员的认定标准，并结合报告期内研发人员的人数和平均工资变动情况，说明研发费用中职工薪酬变动的合理性；③是否存在作物育种，如存在，请公司补充披露主要作物育种程序、育种条件和育种周期、研发活动实施主体（如公司自育品种、公司与科研单位合作育种、科研单位的商业化育种等）及不同研发模式

下研发成果的所有权归属方；④研发费用的具体会计处理方法，研究阶段和开发阶段如何区分，报告期内研发费用未进行资本化的合理性；⑤公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对公司研发的参与情况，是否存在违反竞业禁止协议或盗用原单位知识产权的情形。请主办券商及会计师对上述事项①-④进行核查并发表明确意见，并就研发费用的确认是否真实、准确、完整、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定、相关内部控制制度是否健全有效发表明确意见。请主办券商和律师补充核查上述事项⑤并发表明确意见。

（6）其他财务事项。请公司：①说明 2022 年末货币资金大幅增长 10,846.56 万元的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账的情况；公司是否具备独立、有效管控资金的能力，公司是否建立健全相关规范、控制措施。②关于交易性金融资产，报告期内公司交易性金融资产分别为 11,028.18 万元、4,486.91 万元、0。补充说明报告期内交易性金融资产持续大幅减少，最后一期为 0 的原因及合理性；补充说明报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括但不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等；披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，未来是否继续投资。请主办券商及会计师：①核查上述情况并发表明确意见；②结合购买理财产品具体情况，核查理财产品的会计处理及依据，是否符合《企业会计准则》的要求，发表明确意见。

(7) 关于财务规范性。报告期内，公司存在关联方肖必祥对公司资金占用情况。请公司：补充披露 2022 年增加 200.00 万元资金占用的原因及背景，列示每次资金占用的发生时间、归还时间、资金性质、原因、具体用途以及是否收取利息，是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序。请主办券商、会计师：①核查上述事项资金占用的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；②核查是否存在个人账户收付款、现金交易、坐支等行为，如有请说明规范情况；③公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性发表明确意见。

(8) 关于信息披露。请公司补充披露：①生产经营相关的重要资源情况，包括所使用的农场或种植基地使用权的所有制形式及取得方式；主要技术情况，包括但不限于育种技术、新产品研发、先进种植养殖技术、药品残留控制、防虫害技术等，主要技术优势及局限性；主要产品的研发模式，包括公司主要育种程序、研发活动实施主体（如公司自育品种、公司与科研单位合作育种、科研单位的商业化育种等）以及不同研发模式下研发成果的所有权归属方等情况。②主要品种所处的生命周期阶段、主要品种的经营权来源，公司以授权方式获得产品经营权的，应当结合相关协议的主要条款，披露协议期限、许可费用、权利义务及是否独家授权许可。③结合相关协议补充披露生产经营和研发过程中种质资源的会计确认政

策，如种质资源确认为资产的，请结合实际使用情况披露摊销方法和摊销年限的依据。④审计的重要性水平；“自繁”“代繁”“抗性”释义；公司品种授权业务的收入确认方法；按照实际情况，将“亲本种子”、“种子半成品”、“果穗”、“种衣剂”等原材料、半成品等名词补充披露至生产流程中。请主办券商及会计师核查上述事项，并对种质资源的会计核算是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

(1) 关于股权激励。2023年3月29日，公司决议对公司管理层进行股权激励。请公司补充披露：①股权激励锁定期限、行权条件、绩效考核指标等；激励计划是否实施完毕；激励份额的流转、退出管理机制；②股权激励的具体会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；③股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；④股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。请主办券商、会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第11号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定。

【公司回复】

①股权激励锁定期限、行权条件、绩效考核指标等；激励计划是否实施完毕；激励份额的流转、退出管理机制；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/四、公司股本形成概况/（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露，披露内容如下：

公司本次股权激励以直接持股形式激励公司管理层，没有对锁定期限、行权条件、绩效考核设定条件；激励计划已经实施完毕；没有对激励份额的流转、退出管理机制进行约定，激励对象可以自由转让股份。

②股权激励的具体会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/四、公司股本形成概况/（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露，披露内容如下：

本次授予股权的公允价值 4,295 万元与授予股权的股权受让款 1,625 万元之间的差额为 2,670 万元，根据受益对象确认管理费用 1,602 万元，确认销售费用 534 万元，确认研发费用 534 万元，同时增加资本公积-其他资本公积 2,670 万元，上述会计处理减少 2023 年 1-6 月利润总额 2,670 万元，因属于一次性行权，对于公司未来业绩无影响。

③股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/四、公司股本形成概况/（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露，披露内容如下：

股权激励行权价格为 2.32 元每股，是以 2023 年 3 月 29 日中京民信（北京）资产评估有限公司出具的资产评估报告（京信评报字[2023]第 131 号）计算的公司截至 2023 年 2 月 28 日每股净资产评估值（约为 2.32 元）为确定原则，2022 年 12 月 31 日经审计每股净资产为 2.38 元，从谨慎原则考虑，公司本次股权激励按照股份公司以财务报告为目的涉及的股东全部权益评估项目资产评估报告（中瑞评报字[2023]第 001215 号）的评估值计算本次股权激励股权转让的公允

价格，为每股 6.14 元，公司将其与本次股权转让每股价格（2.32 元每股）的差额乘以激励股数总计 2,670 万元计入相关费用，同时增加资本公积。

④股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/四、公司股本形成概况/（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露，披露内容如下：

公司实施股权激励是为了进一步完善公司治理结构，健全公司激励机制，增强公司管理团队和业务骨干对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，确保公司发展目标的实现。

2023 年股权激励涉及股份支付金额为 2,670 万元，计入相关费用，同时增加资本公积，对公司财务无重大影响。

股权激励通过激励对象直接持股实现，股权激励实施完毕后，公司控股股东及实际控制人仍为肖必祥，对控制权无影响。

请主办券商、会计师补充核查以下事项并发表明确意见：①报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

【主办券商回复】

一、核查程序：

1、查阅公司与激励对象签署的劳动合同、股权转让协议、《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定，了解报告期激励对象与公司的关系，分析股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件。

2、查阅公司股份支付公允价值确定依据对应的评估报告；

3、查阅公司股份支付相关账务处理，分析是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；

4、查阅《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定，核查报告期股权支付费用非经常性损益列示，是否符合证监会发布。

二、核查结论：

经核查，报告期内公司实施了股权激励计划，股权激励计划的授予日为 2023 年 3 月 29 日，授予对象与公司关系具体如下：

序号	姓名	与公司关系
1	姜鸿雁	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书
2	刘小伟	董事、副总经理
3	高飞	董事、副总经理
4	祁居鸿	生产经理
5	霍清涛	副总经理

公司股权激励的对象均为公司员工，属于在各自负责领域对公司经营业绩有重大贡献的人员，协议签署后，将上述对应股权转至被授予人名下，于 2023 年 4 月 24 日，办理完毕股权变更的工商登记。

《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

公司以自身股权换取职工服务，授予日股权公允价值大于激励价格，属于以权益结算的股份支付，协议签署后，直接过户至员工名下，未对授予股权的所有权附加未来业绩条件、强制回购条款或其他影响所有权的限制措施，属于立即可行权的股份支付。

公司股份支付公允价值确定依据为中瑞世联资产评估集团有限公司以 2023 年 3 月 31 日为基准日对公司股东全部权益进行评估出具中瑞评报字[2023]第 001215 号评估报告的结果，公司整体评估值 4.295 亿元，对应每元注册资本的公允价值为 6.14 元，该价值为公司公允价值的真实反映，同时与本次股权激励授予日 2023 年 3 月 29 日日期相近，采用该公允价值具有合理性。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

本次授予股权的公允价值 4,295 万元与授予股权的股权受让款 1,625 万元之间的差额为 2,670 万元，根据受益对象确认管理费用 1,602 万元，确认销售费用 534 万元，确认研发费用 534 万元，同时增加资本公积-其他资本公积 2,670 万元。

各授予对象的授予股数及确认损益情况：

序号	姓名	授予股数（万股）	股份支付费用（万元）	计入科目
1	姜鸿雁	350.00	1,335.00	管理费用
2	刘小伟	140.00	534.00	研发费用
3	高飞	140.00	534.00	销售费用
4	祁居鸿	35.00	133.50	管理费用
5	霍清涛	35.00	133.50	管理费用
	小计	700.00	2,670.00	

根据证监会发布的《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》要求，非经常性损益是指公司发生的与经营业务无直接关系，以及虽与经营业务相关，但由于其性质、金额或发生频率，影响了真实、公允地反映公司正常盈利能力的各项收入、支出。主办券商认为，此次交易确认的股份支付，属于偶然发生事项。按照以上定义，该项股份支付属于非经常性损益项目。

综上，主办券商认为，公司于 2023 年 3 月 29 日实施的股权激励符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件；公司股份支付相关会计处理过程及金额准确，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程合理、依据合理、金额准确；报告期股权支付费用在非经常性

损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定。

(2) 关于股利分配。请公司补充说明：①公司报告期内多次分配股利的背景和原因；②公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况并结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性，现金分红对公司财务状况、生产运营的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响；③历年现金分红的资金流向及用途。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

①公司报告期内多次分配股利的背景和原因；

报告期内多次分配股利的背景和原因：

(1) 回报股东

报告期内，公司规范运作，注重保护股东的合法权益。为实现公司持续、稳定、健康发展，更好地维护全体股东的长远利益，公司从实际出发，在充分考虑公司盈利能力、经营发展规划、股东回报等因素下，按照《公司章程》适时实施分红回报股东。

(2) 满足股东资金需求

公司股东包括实际控制人、外部投资者以及公司员工，股东出于投资回报、自身家庭消费及其他投资等需求，需要通过公司分红获取投资收益。公司结合公司业务发展阶段对资金的使用需求、未来建设投产的资金需求等因素，实施了现金分红，以满足股东部分现金需求、投资者合理投资收益。

报告期内，公司业绩稳步增长，经营活动现金流量良好，为分红奠定了良好基础。适当分红，对于公司维护全体股东的利益，建立稳定持续的股东回报机制，具有重要的意义。

报告期内，公司现金分红系依照报告期内年度实际经营情况，严格按照《公司章程》的有关规定，同时兼顾了全体股东的整体利益及公司长远利益和可持续发展，具有合理性和必要性。

②公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况并结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性，现金分红对公司财务状况、生产运营的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响；

《公司章程》中现金分红的表述如下：

“第一百五十一条 公司利润分配制度为：

（一）利润分配原则：公司股利分配方案应从公司盈利情况和战略发展的实际需要出发，兼顾股东的即期利益和长远利益，应保持持续、稳定的利润分配政策，注重对投资者稳定、合理的回报，但公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力，并坚持如下原则：

- 1、按法定顺序分配的原则；
- 2、存在未弥补亏损，不得分配的原则；
- 3、公司持有的本公司股份不得分配利润的原则；
- 4、公司分配的利润不得超过累计可分配利润，不得影响公司持续经营能力。

（二）如股东发生违规占用公司资金情形的，公司在分配利润时，先从该股东应分配的现金红利中扣减其占用的资金。

（三）在公司当期的盈利规模、现金流状况、资金需求状况允许的情况下，可以进行中期分红。

（四）利润分配具体政策如下：

1、利润分配的形式：公司采用现金、股票或者现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。

2、公司现金分红的条件和比例：公司在当年盈利，累计未分配利润为正，且现金流充裕；公司审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见审计报

告；公司未来十二个月内无重大对外投资计划或重大现金支出事项的情况下，公司可采取现金分红进行利润分配。公司是否进行现金方式分配利润以及每次以现金方式分配的利润占母公司经审计财务报表可分配利润的比例须由公司股东大会审议通过。

3、公司发放股票股利的条件：

公司在经营情况良好，董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案交由股东大会审议通过。

（五）利润分配方案的审议程序：

公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订利润分配预案，并对其合理性进行充分讨论，利润分配预案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。股东大会审议利润分配方案时，公司应当通过多种渠道主动与股东进行沟通和交流，充分听取股东的意见和诉求，并及时答复股东关心的问题。

（六）利润分配政策的调整：

公司因外部经营环境或自身经营状况发生较大变化，确需对本章程规定的利润分配政策进行调整或变更的，需经董事会审议通过后提交股东大会审议，且应当经出席股东大会的股东（或股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规、规章等的有关规定。”

经比较，公司现金分红符合公司章程中相关条款规定。

报告期内，公司资产负债状况及现金流量如下：

单位：万元

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31
货币资金	10,026.47	12,110.68	1,264.12
交易性金融资产		4,486.91	11,028.18
资产总计	26,819.43	27,400.28	23,650.81
归属于母公司所有者的股东权益	15,341.64	16,659.97	12,393.40
资产负债率	42.80%	39.20%	47.60%
资产负债率（母公司）	42.91%	41.33%	46.66%
流动比率	1.76	2.17	1.57
速动比率	1.58	1.87	1.24

经营活动产生的现金流量净额	-5,300.47	6,664.80	12,261.37
---------------	-----------	----------	-----------

报告期内，公司整体财务状况及盈利能力良好，具备现金分红的能力和条件。报告期内公司资产负债率较为稳定，2021 年底、2022 年底母公司资产负债率分别为 46.66%、41.33%，2021 年底、2022 年底流动比率分别为 1.57、2.17。公司的偿债能力及流动性均保持在合理水平。

报告期内，公司资金需求主要为支付供应商货款、支付工资等日常经营所需。报告期内，公司业绩稳步增长，2021 年度、2022 年度经营活动现金流量净额为正数，为公司保持稳定分红提供了资金保障。公司现金分红后，未造成公司货币资金不足，现金流量恶化的情形。

公司报告期内现金分红后不存在影响公司财务状况、生产运营的情况，不会对新老股东的利益产生重大影响。

③历年现金分红的资金流向及用途。

报告期内，公司共 4 次分红并均已实施完毕，具体情况如下：

单位：万元

序号	分红时点	分红金额
1	2021-2-1	2,000.00
2	2021-6-23	3,861.11
3	2022-11-10	2,000.00
4	2023-2-20	1,000.00
	合计	8,861.11

①分红时点在 2021 年 2 月的股东结构及分红金额用途如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	持股比例 (%)	分红金额	剔除个税后 实际分红金 额	用途
1	肖必祥	1,369.75	45.66	913.20	730.56	收购金色农华持有的公司股权
2	李春宏	659.98	22.00	440.00	352.00	个人及家庭支出
3	金色农华	600.04	20.00	400.00	400.00	股东生产经营
4	张树华	150.01	5.00	100.00	80.00	个人及家庭支出
5	党军	119.99	4.00	80.00	64.00	个人及家庭支出
6	梁震	100.22	3.34	66.80	53.44	个人及家庭支出

合计		3,000.00	100.00	2,000.00	1680.00	
----	--	----------	--------	----------	---------	--

②分红时点在 2021 年 6 月的股东结构及分红金额用途如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	持股比例(%)	分红金额	剔除个税后实际分红金额	用途 1 金额	用途 1	用途 2 金额	用途 2
1	肖必祥	1,369.75	45.66	1,762.98	1,410.39	588.51	缴纳转增税款	821.88	收购李春宏、张树华持有的公司股权
2	李春宏	659.98	22.00	849.44	679.56	283.56	缴纳转增税款	396.00	个人及家庭支出
3	金色农华	600.04	20.00	772.22	772.22	0	/	772.22	股东生产经营
4	张树华	150.01	5.00	193.06	154.44	64.44	缴纳转增税款	90.00	个人及家庭支出
5	党军	119.99	4.00	154.44	123.56	51.56	缴纳转增税款	72.00	个人及家庭支出
6	梁震	100.22	3.34	128.96	103.17	43.05	缴纳转增税款	60.12	个人及家庭支出
合计		3,000.00	100.00	3,861.11	3,243.33	1,031.12		2,212.21	

③分红时点在 2022 年 11 月股东结构及分红金额用途如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	持股比例(%)	分红金额	剔除个税后实际分红金额	用途
1	肖必祥	5,576.20	79.66	1,593.20	1,274.56	归还公司借款、个人及家庭支出
2	金色农华	910.00	13.00	260.00	260.00	股东生产经营
3	党军	280.00	4.00	80.00	64.00	个人及家庭支出
4	梁震	233.80	3.34	66.80	53.44	个人及家庭支出
合计		7,000.00	100.00	2,000.00	1,652.00	

④分红时点在 2023 年 2 月股东结构及分红金额用途如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	持股比例 (%)	分红金额	剔除个税后实 际分红金额	用途
1	肖必祥	5,576.20	79.66	796.60	637.28	个人及家庭支出
2	金色农华	910.00	13.00	130.00	130.00	股东生产经营
3	党军	280.00	4.00	40.00	32.00	个人及家庭支出
4	梁震	233.80	3.34	33.40	26.72	个人及家庭支出
合计		7,000.00	100.00	1,000.00	826.00	

公司分红资金，实际控制人肖必祥主要用于收购其他股东股权、归还公司借款、缴纳转增税款、个人及家庭支出；其他自然人股东主要用于缴纳转增税款、个人及家庭支出；法人股东主要用于股东生产经营。实际控制人的银行资金流水不存在分红资金流向公司客户、供应商及关联方的情形，不存在利用分红资金进行利益输送的情况。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序

(1) 查阅公司各期财务报表，并分析申报期公司各期分红金额对资产负债率、流动比率等的影响，分析判断大额分红是否对公司偿债能力、持续经营能力造成影响；

(2) 检查《公司章程》《利润分配管理制度》等公司制度文件，并查询历次利润分配的董事会、股东大会决议，检查公司历次分红决策程序是否合规；

(3) 获取了公司实际控制人的银行资金流水，并对报告期内分红资金用途进行了核查。

(4) 访谈相关股东，了解现金分红的资金流向及用途。

二、核查结论

经核查，主办券商认为，公司报告期内多次分配股利的背景和原因主要为报

告期内，公司业绩稳步增长，经营活动现金流量良好，为分红奠定了良好基础。适当分红，对于公司维护全体股东的利益、建立稳定持续的股东回报机制具有重要的意义；公司资金情况良好，现金分红具有合理性，公司报告期内现金分红后不存在影响公司财务状况、生产运营的情况，不会对新老股东的利益产生重大影响；关于公司分红资金的流向，实际控制人肖必祥主要用于收购其他股东股权、归还公司借款、缴纳转增税款、个人及家庭支出；其他自然人股东主要用于缴纳转增税款、个人及家庭支出；法人股东主要用于股东生产经营。实际控制人的银行资金流水不存在分红资金流向公司客户、供应商及关联方的情形，不存在利用分红资金进行利益输送的情况。

（3）关于关联交易。2021 年 9 月公司将持有的北京纵横种业有限公司 51%股权转让给李春宏，且其为公司黄淮海地区的主要经销商。请公司：①列表说明报告期各期公司与北京纵横种业有限公司销售的产品类型、单价、数量，与之结算方式、销售政策、销售折扣政策与其他经销商是否存在差异，交易价格是否公允；②补充说明向该公司的销售金额占黄淮海地区销售总额的比例，是否存在其他经销商，北京纵横种业有限公司向公司采购的金额占其采购总额的比例，是否为仅或主要为公司服务；③说明公司股权转让该交易价格的确认依据及公允性，该事项的会计处理是否符合企业会计准则的要求，对公司财务状况的影响情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

①列表说明报告期各期公司与北京纵横种业有限公司销售的产品类型、单价、数量，与之结算方式、销售政策、销售折扣政策与其他经销商是否存在差异，交易价格是否公允；

报告期内，公司与北京纵横种业有限公司的交易情况如下：

单位：公斤、元/公斤

年度	品种	数量	单价	结算方式	销售政策及折扣	同时期销售其他客户数量	同时期销售其他客户均价
2021年	华农 866	766,727.75	12.15	银行转账、先款后货	授权销售品种为华农 866；授权销售区域为黄淮海区域；给予每袋 1-1.5 元的销售折扣。	144,446.17	15.49
	乐盈 966	4,500.00	11.99	银行转账、先款后货	授权销售品种为乐盈 966；授权销售区域为黄淮海区域；给予每袋 1-1.5 元的销售折扣。	无	无
2022年	华农 866	329,399.56	14.73	银行转账、先款后货	授权销售品种为华农 866；授权销售区域为黄淮海区域；给予每袋 1-1.5 元的销售折扣。	46,604.18	18.25
2023年 1-6月	华农 866	22,891.22	14.68	银行转账、先款后货	授权销售品种为华农 866；授权销售区域为黄淮海区域；给予每袋 1-1.5 元的销售折扣。	无	无
	亲本种子	7,300.00	12.36	银行转账、先款后货	无	无	无

为完整反映报告期内公司与北京纵横种业有限公司的交易情况，2021 年 1-9 月公司与北京纵横种业有限公司的交易金额未进行合并抵消。

公司将持有北京纵横种业有限公司 51%股权在 2021 年 9 月转让，公司将从 2021 年 10 月至 2022 年 9 月与北京纵横种业有限公司的交易列示为关联交易。

2021 年 1-9 月北京纵横种业有限公司为公司控股子公司，北京纵横种业有限公司销售数据并入公司报表。公司与北京纵横种业有限公司销售的产品类型、数量，与之结算方式、销售政策、销售折扣政策与其他经销商不存在差异，仅单

价会略低于其他经销商。

公司销售华农 866 给北京纵横种业有限公司单价略低于其他经销商的原因：北京纵横种业有限公司成立之初主要为了推广公司华农 866 产品，其主要的销售区域在黄淮海地区，公司在定价上进行一定的价格倾斜来支持其市场开拓。2021 年度对北京纵横种业有限公司销售数量占公司该类产品全年销售数量的 84.15%，2022 年度对北京纵横种业有限公司销售数量占公司该类产品全年销售数量的 87.61%，2023 年 1-6 月对北京纵横种业有限公司销售数量占公司该类产品全年销售数量的 100.00%，因销售规模较大，销售促销活动及市场推广均由北京纵横种业有限公司承担，公司给予其相较于其他小经销商更优惠的政策。

综上，报告期各期公司与北京纵横种业有限公司销售的产品交易价格公允。

②补充说明向该公司的销售金额占黄淮海地区销售总额的比例，是否存在其他经销商，北京纵横种业有限公司向公司采购的金额占其采购总额的比例，是否为仅或主要为公司服务；

公司向该公司的销售金额占黄淮海地区销售总额的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
黄淮海地区销售总额	870.87	8,004.18	5,577.54
对北京纵横种业有限公司的销售金额（2021 年度包含合并抵消的销售金额）	47.70	485.17	931.71
对北京纵横种业有限公司的销售金额占当年度黄淮海地区销售总额的比例	5.48%	6.06%	16.70%

报告期各期公司向北京纵横种业有限公司的销售金额占当年度黄淮海地区销售总额的比例分别为 16.70%、6.06%、5.48%，公司通过北京纵横种业有限公司在黄淮海地区主要销售华农 866 产品，通过其他经销商在黄淮海地区推广除华农 866 品种外的其他产品。

北京纵横种业有限公司向公司采购的金额占其采购总额的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
北京纵横种业有限公司向公司采购的金额（2021 年度包含合并抵消的销售金额）	47.70	485.17	931.71
北京纵横种业有限公司当年度采购总额	2,049.14	2,380.05	1,767.48

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
占比	2.33%	20.38%	52.71%

北京纵横种业有限公司在 2021 年度主要销售公司华农 866 产品，向公司采购的金额占其采购总额的比例为 52.71%，2021 年 9 月公司将持有的北京纵横种业有限公司 51%股权转让给李春宏后，北京纵横种业有限公司成为独立的第三方公司，通过签约其他产品增加市场开拓力度，从公司采购金额及比例逐渐下降，从 2022 年起北京纵横种业有限公司已不再主要为公司服务。

③说明公司股权转让该交易价格的确认依据及公允性，该事项的会计处理是否符合企业会计准则的要求，对公司财务状况的影响情况。

2021 年 9 月 28 日，公司将其持有的北京纵横种业有限公司 51%的股权，作价 153.00 万元转让于自然人李春宏，转让时北京纵横种业有限公司的净资产为 90.93 万元，考虑到北京纵横种业有限公司拥有的销售渠道及品牌效应，经双方股东友好协商确认按照原出资额进行股权转让，具有合理性。

公司个别财务报表层面按照相应长期股权投资成本 153.00 万元和交易对价 153.00 万元，未确认处置长期股权投资产生的投资收益。公司合并报表层面按照权益法调整的长期股权投资账面价值 50.52 万元和交易对价 153.00 万元，确认处置长期股权投资产生的投资收益 102.48 万元，会计处理符合企业会计准则的要求。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

1、查阅公司与北京纵横种业有限公司经销协议，查阅品种华农 866 的其他经销商协议，了解该品种经销政策与其他经销商是否存在差异；

2、查阅北京纵横种业有限公司结算单、其他华农 866 品种经销商结算单，对比双方价格差异情况，分析交易价格是否公允；

3、获取公司销售给北京纵横种业有限公司的销售明细，了解其销售金额占

黄淮海地区销售总额的比例；

4、访谈北京纵横种业有限公司董事长，了解双方合作情况，价格公允性，是否为仅或主要为公司服务；

5、获取公司转让北京纵横种业有限公司股权的相关会议决议及会计凭证，了解公司股权转让该交易价格的确认依据及公允性，核查会计处理是否符合企业会计准则的要求，对公司财务状况的影响情况。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为：

公司与北京纵横种业有限公司销售的产品类型、数量，与之结算方式、销售政策、销售折扣政策与其他经销商不存在差异，单价会略低于其他经销商。北京纵横种业有限公司成立之初主要为了推广公司华农 866 产品，其主要的销售区域在黄淮海地区，公司在定价上进行一定的价格倾斜来支持其市场开拓。因销售规模较大，销售促销活动及市场推广均由北京纵横种业有限公司自己承担，公司给予其相较于其他小经销商更优惠的政策，报告期各期公司与北京纵横种业有限公司销售的产品交易价格公允。

报告期各期公司向北京纵横种业有限公司的销售金额占当年度黄淮海地区销售总额的比例分别为 16.70%、6.06%、5.48%，存在其他经销商在当地经销非华农 866 品种的情形，2021 年 9 月公司将持有的北京纵横种业有限公司 51%股权转让给李春宏后，北京纵横种业有限公司成为独立的第三方公司，通过签约其他产品增加市场开拓力度，从公司采购金额及比例逐渐下降，从 2022 年起北京纵横种业有限公司已不再主要为公司服务；

2021 年 9 月 28 日，公司将其持有的北京纵横种业有限公司 51%的股权，作价 153.00 万元转让于自然人李春宏，转让时北京纵横种业有限公司的净资产为 90.93 万元，考虑到北京纵横种业有限公司拥有的销售渠道及品牌效应，经双方股东友好协商确认按照原出资额进行股权转让，具有合理性，确认处置长期股权投资产生的投资收益 102.48 万元，会计处理符合企业会计准则的要求。

（4）关于子公司。甘肃国瑞恒丰负责公司整体玉米种子的制种

生产业务。请公司：①补充披露与子公司的业务分工及合作模式，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。请主办券商及律师发表意见。②补充披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。③结合子公司业务说明公司子公司净利润水平较低的原因及合理性。请主办券商和会计师对上述问题进行核查，并就能否保证公司未来具备分红能力、子公司的财务规范情况明确发表意见。请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况并发表明确意见。

【公司回复】

①补充披露与子公司的业务分工及合作模式，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况/（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业/ 1、甘肃国瑞恒丰种业有限公司/其他情况”中补充披露，披露内容如下：

（1）股权结构、业务分工及合作模式

甘肃国瑞恒丰为华农伟业的全资子公司，主要负责杂交玉米种子的生产，为生产基地，华农伟业主要负责管理、销售及研发，公司母子公司之间业务分工明确，合作顺畅，能够有效满足公司的整体经营战略。

（2）决策机制

甘肃国瑞恒丰的公司治理、决策文件主要为其公司章程，执行机构为执行

董事。根据其章程，华农伟业作为唯一股东，对甘肃国瑞恒丰形成实际控制，能够决定其执行董事的任免、经营方针、投资计划等重大事项，进而影响其实际经营决策。

（3）公司制度

为规范公司及子公司经营管理行为，保障公司健康发展，公司逐步建立起符合股份公司要求的法人治理结构，公司在治理方面的各项规章制度主要有《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》以及《对外担保管理制度》等一系列内部控制制度，上述制度由公司合并范围内子公司共同遵守，并与子公司一系列管理制度对子公司治理与运作、财务管理、经营及投资决策管理等方面进行规范。

（4）利润分配方式

甘肃国瑞恒丰的公司章程均约定执行董事制订利润分配方案，股东审议批准其利润分配方案，分红均依据其公司章程的规定执行，公司作为其唯一股东根据公司章程享有决定其利润分配决策的权利。

综上，公司通过股权结构、决策机制、公司制度和利润分配等方面能够充分实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

②补充披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况/六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况/（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业/1、甘肃国瑞恒丰种业有限公司/其他情况”中补充披露，披露内容如下：

报告期内，甘肃国瑞恒丰未进行分红，甘肃国瑞恒丰为公司的全资子公司，甘肃国瑞恒丰财务管理制度参照公司执行，甘肃国瑞恒丰的公司章程分红条款为“第十七条 股东提取公司当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公

司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

甘肃国瑞恒丰主要负责公司的玉米种子生产，甘肃国瑞恒丰种业有限公司的财务管理制度、分红条款能保证公司未来具备现金分红能力。

③结合子公司业务说明公司子公司净利润水平较低的原因及合理性。

甘肃国瑞恒丰种业有限公司为公司的全资子公司，为公司的玉米种子生产基地，公司子公司净利润水平较低的原因主要为子公司主要业务为生产加工，附加值较低，毛利率较低，净利润水平较低符合子公司实际情况。

请主办券商和会计师对上述问题进行核查，并就能否保证公司未来具备分红能力、子公司的财务规范情况明确发表意见。请主办券商及律师核查子公司报告期合法规范经营情况并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

1、查阅子公司财务报表，访谈公司财务总监，了解报告期内子公司分红情况；

2、查阅子公司财务管理制度、公司章程中分红条款，了解子公司能否保证公司未来具备现金分红能力；

3、访谈公司财务总监，查阅公司及子公司纳税申报表，分析子公司净利润水平较低的原因及合理性；

4、通过企查查等公开信息查询公司是否有受到处罚的情形；

5、查阅了公司及其子公司相关制度及工商资料；查看了部分业务合同。

二、核查结论：

(1) 股权结构、业务分工及合作模式

甘肃国瑞恒丰为华农伟业的全资子公司，主要负责杂交玉米种子的生产，为生产基地，华农伟业主要负责管理、销售及研发，公司母子公司之间业务分工明确，合作顺畅，能够有效满足公司的整体经营战略。

（2）决策机制

甘肃国瑞恒丰的公司治理、决策文件主要为其公司章程，执行机构为执行董事。根据其章程，华农伟业作为唯一股东，对甘肃国瑞恒丰形成实际控制，能够决定其执行董事的任免、经营方针、投资计划等重大事项，进而影响其实际经营决策。

（3）公司制度

为规范公司及子公司经营管理行为，保障公司健康发展，公司逐步建立起符合股份公司要求的法人治理结构，公司在治理方面的各项规章制度主要有《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》以及《对外担保管理制度》等一系列内部控制制度，上述制度由公司合并范围内子公司共同遵守，并与子公司一系列管理制度对子公司治理与运作、财务管理、经营及投资决策管理等方面进行规范。

（4）利润分配方式

甘肃国瑞恒丰的公司章程均约定执行董事制订利润分配方案，股东审议批准其利润分配方案，分红均依据其公司章程的规定执行，公司作为其唯一股东根据公司章程享有决定其利润分配决策的权利。

综上，主办券商认为，公司通过股权结构、决策机制、公司制度和利润分配等方面能够充分实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

经核查，主办券商认为，报告期内，子公司未发生分红，甘肃国瑞恒丰种业有限公司为公司的全资子公司，为公司的玉米种子生产基地，甘肃国瑞恒丰种业有限公司的运营管理均由公司负责，甘肃国瑞恒丰种业有限公司的财务管理制度、分红条款能保证公司未来具备现金分红能力；公司子公司净利润水平较低具有合理性；子公司经营能保证公司未来具备分红能力；子公司财务规范。

2023年7月14日，甘州区市场监督管理局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，该公司经营状况正常，不存在因违反市场监管法律法规受到我局行政处罚的情形，也无经营异常、严重违法失信和警示记录，注册登记情况正常。

2023年7月14日，国家税务总局张掖经济技术开发区税务局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至2023年6月30日，暂不存在受到税务行政处罚信息。

2023年7月14日，甘州区人力资源和社会保障局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，该公司均能足额为职工缴纳社会保险费，目前社会保险无欠费；在此期间内，该公司均能严格遵守劳动和社会保障方面的法律、法规，不存在因违反劳动用工和社会保障方面的法律、行政法规、部门规章或其他规范性文件规定而受到我局行政处罚的情况，也不存在正在进行的因劳动纠纷或争议引发的劳动仲裁、诉讼程序。

2023年7月17日，张掖市住房公积金管理中心市直管理部出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰已在本中心开立了住房公积金账户。该公司自2022年6月至本证明出具之日，不存在由于违反国家住房公积金法律、行政法规、部门规章和规范性文件而遭受行政处罚的情况，亦不存在正在进行的因住房公积金纠纷或争议引发的仲裁、诉讼程序。

2023年7月17日，张掖经济技术开发区建设管理局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，一直遵守国家房产及建设管理、消防工程验收相关法律、行政法规，部门规章或其他规范性文件，不存在有违反房产及建设管理、消防工程验收方面的法律、行政法规和规范性文件的情形，也不存在有因违反房产及建设管理、消防工程验收方面的法律、行政法规和规范性文件而受到行政处罚的情况。

2023年7月17日，张掖经济技术开发区自然资源和规划局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，在生产经营活动中，能够严格遵守国家及地方有关土地管理、建设规划、不动产登记的法律、行政法规和规范性文件，未出现因违反土地管理、建设规划、不动产登记法律、行政法

规和规范性文件的规定而受到本局行政处罚的情形，且无查封登记记录。

2023年7月14日，甘州区农业农村局出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，在生产经营活动中，能够严格遵守国家及地方有关种子生产、加工、包装、批发、零售的法律、行政法规和规范性文件，未出现因违反种子生产、加工、包装、批发、零售相关法律、行政法规和规范性文件的规定等违法违规情况。

2023年7月17日，张掖市农业行政综合执法队出具《证明》，证明甘肃国瑞恒丰自2021年1月1日至本证明出具之日，在生产经营活动中，能够严格遵守国家及地方有关种子生产、加工、包装、批发、零售的法律、行政法规和规范性文件，未出现因违反种子生产、加工、包装、批发、零售相关法律、行政法规和规范性文件的规定而受到本局行政处罚的情形

综上，主办券商认为，甘肃国瑞恒丰合法规范经营。

(5) 关于研发。报告期内，公司剔除股份支付后的研发费用分别为 1,586.92 万元、1,601.97 万元、848.23 万元，占营业收入 6.16%、5.46%、21.69%。请公司补充说明：①研发费用具体明细情况，说明研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品类型相匹配；②说明公司研发人员的认定标准，并结合报告期内研发人员的人数和平均工资变动情况，说明研发费用中职工薪酬变动的合理性；③是否存在作物育种，如存在，请公司补充披露主要作物育种程序、育种条件和育种周期、研发活动实施主体（如公司自育品种、公司与科研单位合作育种、科研单位的商业化育种等）及不同研发模式下研发成果的所有权归属方；④研发费用的具体会计处理方法，研究阶段和开发阶段如何区分，报告期内研发费用未进行资本化的合理性；⑤公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对公司研

发的参与情况，是否存在违反竞业禁止协议或盗用原单位知识产权的情形。请主办券商及会计师对上述事项①-④进行核查并发表明确意见，并就研发费用的确认是否真实、准确、完整、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定、相关内部控制制度是否健全有效发表明确意见。请主办券商和律师补充核查上述事项⑤并发表明确意见。

【公司回复】

①研发费用具体明细情况，说明研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品类型相匹配；

2023 年 1-6 月，公司研发费用具体明细情况如下：

单位：万元

项目名称	职工薪酬	租赁费	劳务费	折旧摊销	田间管理及试验费	其他	合计
东华北中早熟玉米新品种选育项目	54.02	13.89	32.87	0.67	10.65	8.78	120.87
东华北中熟玉米新品种选育项目	42.90	6.39	22.32	0.51	14.99	8.27	95.38
东华北中晚熟玉米新品种选育项目	33.89	2.08	31.16	25.26	79.96	12.44	184.79
黄淮海夏播玉米新品种选育项目	72.74	73.40	36.90	16.93	19.79	14.92	234.68
玉米单倍体育种技术在玉米新品种选育中的应用研究	5.04	6.45	22.76	0.77	4.66	3.46	43.14
西北春播区玉米广适、多抗、高产、粮饲兼做类型种质资源创新及新品种选育	30.46	0.49	11.86	10.67	35.42	7.20	96.11
国家级联合体试验、联合评价试验及新品种推广前研究	15.72		6.76		40.67	10.11	73.26
总计	254.77	102.70	164.63	54.81	206.14	65.18	848.23
占比情况	30.03%	12.11%	19.41%	6.46%	24.30%	7.68%	100%

2022 年度，公司研发费用具体明细情况如下：

单位：万元

项目名称	职工薪酬	租赁费	劳务费	折旧摊销	田间管理及试验费	其他	合计
东华北中早熟玉米新品种选育项目	159.83	39.17	94.89	1.23	29.79	18.09	342.98

项目名称	职工薪酬	租赁费	劳务费	折旧摊销	田间管理及试验费	其他	合计
东华北中熟玉米新品种选育项目	87.28	20.68	28.02	0.91	23.69	12.43	173.01
东华北中晚熟玉米新品种选育项目	81.97	18.16	22.24	6.17	23.72	16.34	168.61
黄淮海夏播玉米新品种选育项目	156.71	17.04	56.78	19.46	89.77	33.55	373.30
玉米单倍体育种技术在玉米新品种选育中的应用研究	17.79	16.46	19.16	1.52	19.23	4.63	78.79
西北春播区玉米广适、多抗、高产、粮饲兼做类型种质资源创新及新品种选育	63.72	8.64	12.19	2.30	10.95	9.16	106.96
国家级联合体试验、联合评价试验及新品种推广前研究	40.48		184.94		120.04	12.86	358.32
总计	607.77	120.15	418.22	31.59	317.19	107.06	1,601.97
占比情况	37.94%	7.50%	26.11%	6.68%	19.80%	1.97%	100%

2021 年度，公司研发费用具体明细情况如下

单位：万元

项目名称	职工薪酬	租赁费	劳务费	折旧摊销	田间管理及试验费	其他	合计
东华北中早熟玉米新品种选育项目	148.06	46.07	130.04	1.18	21.08	17.26	363.69
东华北中熟玉米新品种选育项目	71.76	22.73	45.35	0.87	14.56	11.59	166.85
东华北中晚熟玉米新品种选育项目	74.38	18.74	117.98	6.10	18.12	3.55	238.86
黄淮海夏播玉米新品种选育项目	116.32	13.56	70.90	8.14	113.07	33.68	355.66
玉米单倍体育种技术在玉米新品种选育中的应用研究	14.06	20.28	27.68	1.45	15.77	3.41	82.64
西北春播区玉米广适、多抗、高产、粮饲兼做类型种质资源创新及新品种选育	55.80	7.92	56.55	2.28	6.35	4.83	133.74
国家级联合体试验、联合评价试验及新品种推广前研究	43.19		129.81		66.01	6.46	245.47
总计	523.57	129.30	578.30	20.01	254.95	80.78	1,586.92
占比情况	32.99%	8.15%	36.44%	5.09%	16.07%	1.26%	100%

报告期内，公司共有 7 个研发项目。整体而言，各项目研发费用主要构成包括职工薪酬、租赁费、劳务费、折旧摊销、田间管理及试验费，合计占比达到 90% 以上。其中，职工薪酬、劳务费和田间管理及试验费占比最高，职工薪酬占比高是因为在全国各区域从事研发活动的人员较多，劳务费占比高是因为各研发项目在研发过程中使用大量临时用工，田间管理及试验费占比高是因为各项目研发新品种需进行大量初、高级试验和国家联合体试验。

各项目因研发目的不同、报告期内所处研发阶段不同，使得研发人员安排、

设备及租赁土地的使用情况、田间种植试验的开展、研发材料的领用等方面均存在差异，故各个项目之间的费用占比情况有所不同。

公司研发项目根据属地分为东华北早熟/东华北中早熟部、东华北中熟部、东华北中晚熟/西北春播部、黄淮海夏播部以及协助研发的单倍体部、原种部、海南农场部。公司根据各研发项目实际投入对研发活动产生的费用进行归集，研发费用与研发项目匹配。

公司育种程序主要采用杂交育种技术、单倍体技术和分子标记育种技术。公司单倍体部除采用单倍体技术参与公司育种以外，还通过单倍体技术流程化及各高效技术的体系化集成，大大缩短了研发时间，提高了商业化育种效率。公司研发费用与技术创新匹配。

公司各研发项目的主要研发内容及主要应用如下：

项目名称	主要研发内容	主要应用
东华北中早熟玉米新品种选育项目	丰产、早熟、抗病、脱水快、抗倒伏、易机收	恒丰 728、必祥 288、必祥 101
东华北中熟玉米新品种选育项目	丰产、脱水快、抗病、抗倒伏、易机收	华农 159、国瑞 188、胜美 999
东华北中晚熟玉米新品种选育项目	丰产、抗倒伏、抗病	国瑞 188
黄淮海夏播玉米新品种选育项目	丰产、耐高温、抗锈病、抗倒伏	华农 658、华农 689
玉米单倍体育种技术在玉米新品种选育中的应用研究	提高单倍体诱导率和加倍率，提供育种效率	目前推广的品种均使用玉米单倍体育种技术
西北春播区玉米广适、多抗、高产、粮饲兼做类型种质资源创新及新品种选育	抗病、高产、晚熟、粮饲兼做	必祥 199、乐盈 797
国家级联合体试验、联合评价试验及新品种推广前研究	品种审定前推广鉴定、评价研究和品种审定工作	目前推广的品种，大部分品种是通过联合评价鉴定、通过联合体试验审定。

综上，公司各研发项目实际投入的研发支出均为使用杂交育种技术、玉米单倍体技术和分子标记育种技术选育新品种，研发费用投入与企业的研发项目、技术创新、产品类型相匹配。

②说明公司研发人员的认定标准，并结合报告期内研发人员的人数和平均工资变动情况，说明研发费用中职工薪酬变动的合理性；

公司研发人员的认定标准：根据现行政策规定和公司有关人力资源管理相关内部控制制度，公司以员工日常实际工作职能，对员工岗位及部门进行明确划分。公司科研系统各部门承担了育种科研相关前沿技术的预研和攻关、新品种的选育

等职能，并且在公司日常生产经营过程中均无管理、销售或生产等其他职能。因此，公司将科研系统人员认定为研发人员。

报告期内，公司研发人员薪酬总额、人员数量和人均薪酬如下：

研发人员	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
薪酬总额（万元）	254.77	607.77	523.57
平均人员数量（人）	21	22	21
人均薪酬（万元/人）	12.13	27.63	24.93

注：本期平均研发人员数量=（期末研发人员数量+期初研发人员数量）/2。

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员薪酬对比：

单位：万元、万元/人

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	薪酬总额	人均薪酬	薪酬总额	人均薪酬	薪酬总额	人均薪酬
秋乐种业	190.13	7.04	564.69	20.91	451.32	17.36
金苑种业	386.07	9.30	799.04	19.98	682.27	17.49
万向德农			351.16	10.33	336.71	15.30
登海种业	1,126.55	6.95	1,718.96	10.61	2,182.94	12.92
公司	254.77	12.13	607.77	27.63	523.57	24.93

数据来源：秋乐种业、金苑种业、万向德农、登海种业的职工薪酬来自其已披露年度报告或其他公开信息；万向德农未披露 2023 年 1-6 月研发人员职工薪酬；登海种业未披露 2023 年 6 月末研发人员数量，其 2023 年 1-6 月的人均薪酬按照其 2023 年上半年的研发人员职工薪酬除以 2022 年末研发人员数量计算。

据上，报告期内，公司研发人员人均薪酬分别为 12.13 万元/人、27.63 万元/人、24.93 万元/人，高于同行业可比公司。主要原因有三：一是公司地处北京，当地人均职工薪酬水平比同行业可比公司所在地人均职工薪酬水平高；二是植物新品种的育种研发是种子企业最核心的竞争力，因此公司给予研发人员的薪酬待遇相对较高；三是研发团队绩效工资除与公司整体经营业绩挂钩外，也与自主研发的结果挂钩。报告期内，公司自主研发品种的科技成果转化显著，故研发人员的整体薪酬较高。

综上，报告期内，公司研发人员人数基本保持稳定，研发人员平均薪酬整体波动不大，具有合理性。

③是否存在作物育种，如存在，请公司补充披露主要作物育种程序、育种条件和育种周期、研发活动实施主体（如公司自育品种、公司与科研单位合作育种、科研单位的商业化育种等）及不同研发模式下研发成果的所有权归属方；

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/七、创新特征/（三）报告期内研发情况/ 2、报告期内研发投入情况”中补充披露，披露内容如下：

公司研发育种全部为杂交玉米种子育种，为作物育种，公司玉米育种的育种程序、育种条件和育种周期如下：

1、组配群体：根据育种目标，使用基础材料和自交系进行材料组群，用时4-6个月。

2、诱导加倍：使用单倍体技术，对组群的基础材料进行诱导、加倍，产生双单倍体自交系，用时1年。

3、双单倍体自交系鉴定：对诱导加倍后的双单倍体自交系进行鉴定，选取表现优秀的自交系进行测配试验，根据杂交种抗病、抗倒伏、产量等各项指标表现筛选出杂交组合，用时1年。

4、杂交种初级试验：对入选的自交系杂交组合进行初级试验，选取表现优秀的杂交组合进入高级试验，用时一年。

5、杂交种高级试验：对初级试验筛选出的杂交组合进行高级试验，选取表现优秀的杂交组合参加联合体试验或绿通试验，用时一年。

6、联合体试验或绿通试验：由高级试验筛选出的杂交组合参试，需要2年时间。第1年进行区域试验，参加第1年区域试验各项指标达标的品种可以升级参加第2年区域试验，同时可以申请参加生产试验；或者完成两年区域试验后再参加1年生产试验。

7、杂交组合审定：区域试验和生产试验完成后，表现突出且各项指标符合国家审定标准的品种，提交国家农作物品种审定委员会批准审定。

截至报告期末，公司拥有的品种权 84 个，其中自主研发 83 个品种，研发成果全部归属于公司，合作研发 1 个品种，为公司与济南金王种业有限公司合作研发华农 689，济南金王种业有限公司完成组配，公司独家参加国家试验并获得独家品种权、独家申请保护，品种研发成果归属公司。

④研发费用的具体会计处理方法，研究阶段和开发阶段如何区分，报告期内研发费用未进行资本化的合理性；

公司研发费用的具体会计处理方法如下：

报告期内，公司制定了《玉米新品种研发管理制度》《研发费用管理制度》等研发相关内部控制制度文件，规范研究开发活动的立项申报、项目审批、计划编制、项目实施、资金使用、项目管理、项目总结、成果管理、财务核算等工作。

公司根据《企业会计准则》的相关规定，明确了研发支出范围和标准，仅包括与研发活动直接相关的职工薪酬、劳务费、租赁费、折旧摊销费、田间管理及试验费用、其他费用等支出可以计入研发支出。主要包括：1、研发活动直接投入的材料和电力能源支出；2、研发人员的工资、奖金、津贴和福利费、社会保险费及住房公积金等职工薪酬；3、用于研发活动的机器设备、运输设备等固定资产的折旧费用；4、用于研发活动的品种使用权的摊销费用；5、为开展研发活动而租赁的土地租金对应的使用权资产的摊销费用；6、为开展研发活动而发生的种植基地施工装修等长期待摊费用的摊销；7、与研发活动直接相关的田间管理及试验费用、劳务费等；8、研发过程中的人员差旅费和办公费等其他费用。

公司财务部门按照研发项目对应发生的各类支出进行单据审核、归集并核算研发支出，将与研发项目相关的各项支出按照适当的分配方法分配到对应的研发项目中。

报告期内，公司已建立健全有效的研发活动相关内部控制制度，并得到有效执行。公司严格按照研发支出用途、性质据实列支研发支出，分项目准确地划分和核算各项研发支出，研发费用归集准确、完整，研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，计入研发费用的支出均与研发活动相关，相关会计核算、列报和披露符合《企业会计准则》相关规定。

公司研发费用中研究阶段和开发阶段如何区分：公司研发费用全部费用化处理。根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》规定：“第八条企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。第九条企业内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：（一）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（二）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（三）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；（四）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（五）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。”公司严格执行《企业会计准则第 6 号-无形资产》规定，公司以是否取得品种审定证书作为研发费用资本化的依据，在取得品种审定证书前的研发费用全部费用化处理，取得品种审定证书后进行研发费用资本化处理，一般在取得品种审定证书后不会再发生后续的研发费用投入，故公司报告期内研发费用未进行资本化具有合理性。

⑤公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对公司研发的参与情况，是否存在违反竞业禁止协议或盗用原单位知识产权的情形。

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员参与公司研发情况如下：

姓名	职务	是否为核心技术人员	参与公司研发情况
肖必祥	董事长、总经理	是	参与公司全部品种的选育及研发工作
刘小伟	董事、副总经理	是	参与公司黄淮海区域、东华北中晚区域、西北春播区域的品种选育及研发
相青哲	监事	是	参与公司黄淮海夏播区的品种选育及研发
万永红	副总经理	是	参与公司全部品种的测试、审定、推广工作
王玉贞	无	是	参与公司东北中熟春玉米区域的品种选育及研发
王凤国	无	是	参与公司东华北早熟及东华北中早熟区域品种的选育及研发

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未与原任职单位或现兼职单位签署竞业禁止类协议，上述人员在报告期内不存在违反竞业禁止的约定或法律规定的情形，不存在盗用原单位知识产权的情形，与原任职单位或现兼职单位无纠纷或潜在纠纷。

请主办券商及会计师对上述事项①-④进行核查并发表明确意见，并就研发费用的确认是否真实、准确、完整、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定、相关内部控制制度是否健全有效发表明确意见。请主办券商和律师补充核查上述事项⑤并发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

- 1、了解公司的战略规划，并查阅公司报告期内研发项目的立项、结项报告；访谈研发人员，了解玉米育种的主要程序和关键节点；
- 2、获取公司研发活动相关的内部控制管理制度，了解与研发活动相关的关键内部控制并测试其是否有效运行；
- 3、了解公司研发费用核算内容、核算方法，在不同研发项目中分摊费用的方法；
- 4、获取报告期内公司研发费用明细账，检查研发费用明细项目的设置是否符合公司相关管理制度的规定；
- 5、获取公司员工花名册，了解相关人员的年龄、受教育程度、工作年限等，确认相关人员的工作是否与研发相关；访谈公司人事主管，分析研发人员认定标准及其具体职责，复核研发系统各部门人员分类情况是否合理及人均薪酬计算的准确性；
- 6、获取公司报告期内研发人员工资表及研发项目工时统计表，结合公司实际经营发展规划情况分析研发项目对应人员安排情况是否合理；分析职工薪酬是否按照工时占比分配计入不同项目中；分析研发费用中职工薪酬的变动原因及合理性；
- 7、查阅同行业可比公司公开披露信息，计算并对比分析公司与同行业可比公司研发人员在人均薪酬、薪酬总额方面的差异原因及合理性；

8、获取报告期内公司研发费用按照研发项目列示各期租赁费、劳务费、试验费用、折旧摊销费用统计表，结合研发项目持续期间分析各项费用与项目进度的匹配性；

9、对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等支持性文件，检查账务处理是否正确，是否准确计入对应项目，结合研发费用的核算方法分析研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；

10、查看公司研发部门长期资产的使用情况，确定是否与研发活动相关；获取固定资产清单、无形资产台账、使用权资产和长期待摊费用明细表复核研发费用中折旧及摊销的计提及分配是否正确；

11、对报告期内各期间研发费用总额变动趋势及研发费用各项目发生额占总额比例的变动趋势进行分析，对变动较大或异常的项目询问管理层原因，检查原始单据，以验证变动的合理性；

12、查阅了信用中国、全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站；查看了董监高调查表、查看了部分劳动合同及保密协议。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：公司研发费用投入与其研发项目、技术创新、产品类型相匹配；公司研发人员认定合理，研发费用中职工薪酬变动合理，符合公司实际情况；公司研发育种全部为杂交玉米种子育种，为作物育种，公司为研发活动的实施主体，研发成果的所有权归公司所有；研发费用的会计处理方法符合《企业会计准则》规定，研究阶段和开发阶段区分合理，研发费用未进行资本化合理；

研发费用的确认真实、准确、完整，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，研发相关内部控制制度设立健全，运行有效。

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未与原任职单位或现兼职单位签署竞业禁止类协议，上述人员在报告期内不存在违反竞业禁止的约定或法律规定的情形，不存在盗用原单位知识产权的情形，与原任职单位或现兼职单位无纠纷或潜在纠纷。

(6) 其他财务事项。请公司：①说明 2022 年末货币资金大幅增长 10,846.56 万元的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账的情况；公司是否具备独立、有效管控资金的能力，公司是否建立健全相关规范、控制措施。②关于交易性金融资产，报告期内公司交易性金融资产分别为 11,028.18 万元、4,486.91 万元、0。补充说明报告期内交易性金融资产持续大幅减少，最后一期为 0 的原因及合理性；补充说明报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括但不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等；披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，未来是否继续投资。请主办券商及会计师：①核查上述情况并发表明确意见；②结合购买理财产品具体情况，核查理财产品的会计处理及依据，是否符合《企业会计准则》的要求，发表明确意见。

【公司回复】

①说明 2022 年末货币资金大幅增长 10,846.56 万元的原因及合理性，是否存在大额异常资金转账的情况；公司是否具备独立、有效管控资金的能力，公司是否建立健全相关规范、控制措施。

公司 2022 年末货币资金大幅增长 10,846.56 万元，主要系①短期投资的理财产品因市场波动出现亏损，为防止出现持续亏损，公司 2022 年申购理财产品金额较 2021 年大幅减少，且大量赎回所持有的理财产品计入货币资金所致；②公司 2022 年度实现较好的经营业绩，经营活动产生的现金流量净额增加，导致 2022 年末货币资金增加。

公司根据具体情况制定了《资金管理内控制度》，在《资金管理内控制度》中规定“大额资金的标准、大额资金转账支出需要经过三级审批”，并严格执

行，报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况。

《资金管理内控制度》规定公司实行岗位责任制，明确公司财务部门和岗位的职责、权限，加强资金管理的审核、审批控制，资金的申请、审核与审批相互分离、制约与监督，保证公司资金管理的规范运行，以及资金使用的监督和管理。

《资金管理内控制度》对不相容职位分离、资金管理的岗位设置与职责、资金管理的业务流程与操作审批作出了具体规定，以保证公司资金管理的运作规范以及资金使用全程得到监督受控。及时准确反应公司的财务状况和经营成果。

综上，公司 2022 年末货币资金大幅增长 10,846.56 万元具有合理性，不存在大额异常资金转账的情况；公司具备独立、有效管控资金的能力，公司建立健全相关规范、控制措施。

②关于交易性金融资产，报告期内公司交易性金融资产分别为 11,028.18 万元、4,486.91 万元、0。补充说明报告期内交易性金融资产持续大幅减少，最后一期为 0 的原因及合理性；补充说明报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等；披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况，未来是否继续投资。

公司购买的银行理财产品主要投资于债券市场，部分投资于股票、基金等资产，这些资产的价格波动可能会对理财产品的投资回报产生影响。2022 年债券市场的异常大幅波动，直接影响了银行理财产品的收益率。债券市场的利率环境变化，国内外经济、政治等大环境因素的影响，导致债券市场的投资回报率从高点走低。

报告期内，由于 2022 年市场影响，公司所购买的理财产品受到市场波动出现亏损，公司采取将理财产品赎回策略，故公司持有的交易性金融资产从 2021 年 12 月 31 日的 11,028.18 万元赎回减少至 2022 年 12 月 31 日的 4,486.91 万元。截止 2022 年 12 月 31 日，公司交易性金融资产购买成本为 4,500 万元，持有资产净值为 4,486.91 万元，公允价值变动-13.09 万元，为防止亏损额继续扩大，公司于 2023 年 1 月 5 日将持有银行理财产品全部赎回。报告期内公司交易性金融资产持续大幅减少，最后一期为 0 具有合理性。

报告期内，公司为了提高自有资金收益率和使用效率，在不影响公司主营业务的正常发展、确保公司经营资金需求的前提下，公司使用自有资金购买安全性高、流动性好、中低风险的银行理财产品，获取资金收益，并且公司购买理财产品较为成熟、可灵活存取，报告期内存在频繁购买和赎回的情况，单笔购买和赎回不能一一对应。报告期内，公司投资理财产品的具体情况如下：

2021 年度理财产品相关情况

单位：万元

产品名称	类型	2021 年度 申购金额	2021 年度 赎回金额	是否履 行决策 程序	对应收 益金额	期末金额	期末公 允价值 变动
农银理财“时时付”开放式人民币理财产品	开放净值型	9,412.00	7,712.00	是	74.76	1,700.00	72.84
农银理财“农银进取-灵动”30 天人民币理财产品	开放净值型	2,000.00	1,100.00	是	3.62	900.00	2.99
农银理财“农银匠心-灵动”30 天固收增强人民币理财产品。	开放净值型	1,200.00	600.00	是	0.99	600.00	1.62
农银理财“农银进取-灵动”90 天人民币理财产品	开放净值型	3,400.00	-	是	-	3,400.00	11.79
农银理财“农银匠心-灵动”30 天人民币理财产品。	开放净值型	6,500.00	2,200.00	是	12.02	4,300.00	38.95
“安心-灵动-20 天”人民币理财产品。	开放净值型	4,600.00	8,300.00	是	22.85	-	-
“安心-灵动-45 天”人民币理财产品。	开放净值型		2,300.00	是	8.50	-	-
农银理财“农银同心-每月开放”优选配置第 1 期人民币理财产品	开放净值型	800.00	800.00	是	2.39	-	-
合计		27,912.00	23,012.00		125.13	10,900.00	128.18

2022 年度理财产品相关情况

单位：万元

产品名称	类型	2022 年度 申购金额	2022 年度 赎回金额	是否履 行决策 程序	对应收 益金额	期末金额	公允价 值变动
农银理财“时时付”开放式人民币理财产品	开放净值型	-	1,700.00	是	31.51	-	-
农银理财“农银进取-灵动”30 天人民币理财产品	开放净值	-	900.00	是	7.99	-	-

	型						
农银理财“农银匠心-灵动”30天固收增强人民币理财产品。	开放净值型	-	600.00	是	2.80	-	-
农银理财“农银进取-灵动”90天人民币理财产品	开放净值型	-	3,400.00	是	23.15	-	-
农银理财“农银匠心-灵动”30天人民币理财产品。	开放净值型	18,500.00	18,300.00	是	129.73	4,500.00	-13.09
合计		18,500.00	24,900.00	是	195.18	4,500.00	-13.09

2023年度1-6月份理财产品相关情况

单位：万元

产品名称	类型	2023年度申购金额	2023年度赎回金额	是否履行决策程序	对应收益金额	期末金额	公允价值变动
农银理财“农银匠心-灵动”30天人民币理财产品。	开放净值型		4,500.00	是	-5.01	-	-
合计			4,500.00	是	-5.01	-	-

公司自2023年1月5日全部赎回银行理财产品后,未再购买银行理财产品。

公司制定了《投资理财管理制度》以规范申购、赎回银行理财中的相关流程,确保申购理财产品过程的准确性。《投资理财管理制度》主要内容如下:

(一)、投资基本原则

1. 明确投资目标:在做出任何投资决策之前,首先需要明确投资目标。投资目标应该是明确、可量化和具体的。2. 充分调研:在做出投资决策之前,进行充分的市场调研。通过对市场趋势、行业前景和相关资产的研究,可以更好地评估投资机会和风险 3. 风险与回报之间的权衡:投资决策时,需要权衡投资的潜在回报和相应的风险。回报率越高,风险通常也越大。应根据自身的风险承受能力和长期目标,合理地选择投资组合。

(二)、投资标准

公司进行短期投资需要符合以下标准:1. 投资回报率应高于银行存款利率和通货膨胀率;2. 短期投资应符合公司的风险承受能力;3. 投资应该具有市场流动性,方便提取;4. 投资应该具有较低的手续费和税费。

(三)、投资流程

公司进行短期投资应该按照以下流程进行：1. 风险评估：评估投资的风险和收益。2. 制定投资方案：根据风险评估结果制定投资方案。3. 投资执行：按照投资方案进行投资。4. 监督和调整：对投资进行监督和调整，保证投资方案的可行性和有效性。

（四）、管理监督

1. 为提高资金的收益，出纳人员应及时了解银行短期理财产品，主动将闲置资金提出理财方案，报财务总监审批后执行。2. 财务部熟悉理财的业务人员负责对拟委托银行名称、委托理财产品名称、产品类型、规模、期间、产品投资投向、预期收益进行分析及评估，编制理财产品购买审批表，报财务总监审批。3. 财务部熟悉理财的业务人员办理理财合同签订，出纳根据审批结果支付理财资金，出纳建立理财台账，登记金额、日期、购买银行等信息。

报告期内，公司严格按照所制定的投资管理制度及风险控制制度进行短期投资，公司投资上述理财产品旨在控制投资风险的前提下提高资金使用效率。公司购买的银行理财产品均属于低风险、流动性好、稳健型的理财产品，期限通常较短、可即时赎回，保证了资金的安全性和较高的流动性。公司利用暂时闲置的自有资金购买理财产品以提高资金使用效率并获得一定的投资效益具有合理性。公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月份投资上述理财产品产生的投资收益分别为 125.13 万元、195.18 万元、-5.01 万元，占公司当期净利润的比重分别为 2.64%、3.21%、0.17%，对公司日常生产经营财务状况的影响较小。未来公司将根据日常经营对资金的需求、理财产品的风险以及收益情况等决定是否继续投资理财产品。

请主办券商及会计师：①核查上述情况并发表明确意见；②结合购买理财产品具体情况，核查理财产品的会计处理及依据，是否符合《企业会计准则》的要求，发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解货币资金余额大幅增长的原因；
- 2、查阅公司已开立银行结算账户清单、银行对账单、征信报告，并对银行进行函证，核查报告期各期末公司货币资金、是否真实、完整；
- 3、核查公司报告期内各期银行对账单、对大额单笔 5 万元为标准 and 全部三方回款资金转账进行双向流水核对；
- 4、查阅公司财务报告，复核公司货币资金变动与营业收入波动、投资活动等项目之间的匹配关系，是否存在异常；
- 5、了解公司制定的《资金管理内控制度》，对货币资金业务执行穿行测试，评价货币资金业务相关的内部控制制度执行的有效性；
- 6、查阅《资金管理内控制度》等内部制度文件，了解公司对于短期投资银行理财产品的决策与风险控制相关制度及执行情况；
- 7、获取报告期内及期后理财产品明细，了解 2022 年理财产品投资大幅减少的原因，核查理财产品投资具体情况；
- 8、获取公司购买银行理财产品的相关产品说明书，了解公司购买的产品名称、收益类型、购买及处置时间等内容；
- 9、检查报告期内公司投资理财产品的收益情况，会计处理是否准确，评价其对公司日常生产经营财务状况的影响；
- 10、查阅《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》规定，核查理财产品的会计处理及依据是否符合《企业会计准则》的要求。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为：

公司 2022 年末货币资金大幅增长 10,846.56 万元具有合理性，不存在大额异常资金转账的情况；公司具备独立、有效管控资金的能力，公司建立了健全相关规范、控制措施；报告期内公司交易性金融资产持续大幅减少，最后一期为 0 具有合理性；公司利用暂时闲置的自有资金购买理财产品以提高资金使用效率并

获得一定的投资效益具有合理性，产生的投资收益对公司日常生产经营财务状况的影响较小；公司申购、赎回银行理财均严格按照所制定的投资理财管理制度进行，未来公司将根据日常经营对资金的需求、理财产品的风险以及收益情况等决定是否继续投资理财产品。

公司购买的理财产品的会计处理及依据符合《企业会计准则》要求。

（7）关于财务规范性。报告期内，公司存在关联方肖必祥对公司资金占用情况。请公司：补充披露 2022 年增加 200.00 万元资金占用的原因及背景，列示每次资金占用的发生时间、归还时间、资金性质、原因、具体用途以及是否收取利息，是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序。请主办券商、会计师：①核查上述事项资金占用的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；②核查是否存在个人账户收付款、现金交易、坐支等行为，如有请说明规范情况；③公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性发表明确意见。

补充披露 2022 年增加 200.00 万元资金占用的原因及背景，列示每次资金占用的发生时间、归还时间、资金性质、原因、具体用途以及是否收取利息，是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/九、关联方、关联关系及关联交易/（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响/ 3. 关联方往来情况及

余额/（1）关联方资金拆借”中补充披露，披露内容如下：

关联方肖必祥 2022 年增加 200.00 万元资金占用明细情况如下：

项目	第一次借款	第二次借款	第三次借款
借款金额（万元）	50.00	50.00	100.00
发生时间	2022 年 5 月 17 日	2022 年 5 月 25 日	2022 年 6 月 21 日
归还时间	2022 年 5 月 24 日	2022 年 11 月 22 日	2022 年 11 月 22 日
资金性质	借款	借款	借款
原因	个人消费	个人消费	个人消费
具体用途	缴纳购房定金	缴纳购房款	缴纳购房款
是否收取利息	否	否	否
是否属于关联交易制度规定的范围	是	是	是
是否履行决策流程	是	是	是

关联方肖必祥分别于 2022 年 5 月 17 日、2022 年 5 月 25 日、2022 年 6 月 21 日向公司申请借款 50 万元、50 万元、100 万元，于 2022 年 5 月 24 日通过银行转账的方式归还 50 万元，于 2022 年 11 月 22 日以分红款抵账的方式归还 150 万元，相应的资金占用已归还完毕。

请主办券商、会计师：①核查上述事项资金占用的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；②核查是否存在个人账户收付款、现金交易、坐支等行为，如有请说明规范情况；③公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序

1、获取报告期内及报告期后公司关联方资金拆借明细表、相应会计凭证及附件，并与公司其他应收款等往来科目进行核对，分析资金占用行为是否已彻底规范；

2、通过访谈关联方肖必祥，了解上述资金拆借的原因，检查资金拆借凭证及还款凭证，并与公司账务记录进行核对，了解资金占用行为是否彻底规范；

3、查阅公司与财务相关的所有内控制度，了解公司报告期内销售收款、采购付款等内控方面相关制度的制定、执行情况；

4、访谈公司财务总监、出纳，了解公司是否存在个人账户收付款、现金交易、坐支情况；

5、访谈公司销售总监，了解公司是否存在个人账户收取客户款项、现金收款情况；

6、访谈公司采购总监，了解公司是否存在个人账户支付供应商款项、现金付款情况；

7、访谈主要客户及供应商，重点关注了公司主要客户是否存在向个人打款、现金付款、公司是否以现金形式付款给主要供应商的情形；

8、核查公司现金日记账及银行资金流水，对公司银行流水和序时账以及后附凭证进行双向比对，关注是否存在异常、大额、频繁的现金收支，核实报告期内是否存在现金收付款情况。

9、访谈公司财务总监，了解公司关联方资金拆借情况；

10、检查报告期内资金拆借凭证及还款凭证，内部决策程序文件，并与公司账务记录进行核对，确认报告期内公司关联方资金拆借事项是否均已履行内部决策程序；

10、取得控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及其他董事、监事、高级管理人员就关联交易、资金占用出具的相关承诺；

11、查阅公司董事会相关文件、《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理办法》等，了解公司制度对资金拆借情况的规定和相关内部决策的执行情况。

二、核查结论

经核查，主办券商认为：2022 年增加 200.00 万元资金占用款，截至 2022 年 11 月 22 日，相关拆借资金已全部归还，资金占用行为已彻底规范；公司严格执行资金管控制度，客户、供应商向公司支付、结算货款必须通过公司公户收支，报告期内，公司不存在个人账户收付款、现金交易、坐支情况；公司资金独立，公司已建立健全了防范关联方占用公司资金的内控制度和治理机制，目前在公司章程、内控制度、内外部决议中设置了关于关联资金管控的相关规定，且执行有效。

(8) 关于信息披露。请公司补充披露：①生产经营相关的重要资源情况，包括所使用的农场或种植基地使用权的所有制形式及取得方式；主要技术情况，包括但不限于育种技术、新产品研发、先进种植养殖技术、药品残留控制、防虫害技术等，主要技术优势及局限性；主要产品的研发模式，包括公司主要育种程序、研发活动实施主体（如公司自育品种、公司与科研单位合作育种、科研单位的商业化育种等）以及不同研发模式下研发成果的所有权归属方等情况。②主要品种所处的生命周期阶段、主要品种的经营权来源，公司以授权方式获得产品经营权的，应当结合相关协议的主要条款，披露协议期限、许可费用、权利义务及是否独家授权许可。③结合相关协议补充披露生产经营和研发过程中种质资源的会计确认政策，如种质资源确认为资产的，请结合实际使用情况披露摊销方法和摊销年限的依据。④审计的重要性水平；“自繁”“代繁”“抗性”释义；公司品种授权业务的收入确认方法；按照实际情况，将“亲本种子”、“种子半成品”、“果穗”、“种衣剂”等原材料、半成品等名词补充披露至生产流程中。请主办券商及会计师核查上述事项，并对种质资源的会计核算是否符合《企业会计准则》相关规定发表

明确意见。

【公司回复】

①生产经营相关的重要资源情况，包括所使用的农场或种植基地使用权的所有制形式及取得方式；主要技术情况，包括但不限于育种技术、新产品研发、先进种植养殖技术、药品残留控制、防虫害技术等，主要技术优势及局限性；主要产品的研发模式，包括公司主要育种程序、研发活动实施主体（如公司自育品种、公司与科研单位合作育种、科研单位的商业化育种等）以及不同研发模式下研发成果的所有权归属方等情况。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/三、与业务相关的关键资源要素/（五）主要固定资产”中补充披露如下：

公司所使用的种植基地均是通过租赁的方式取得，具体情况如下：

（1）《土地租赁合同》

土地位置：公主岭市陶家屯镇久胜村6社砂石道东；

土地用途：农业

土地面积：35.29 亩

租赁期限：2013.11.26-2027.11.25

所有制形式：集体所有

（2）《土地租赁合同》

土地位置：公主岭市陶家屯镇久胜村6社砂石道东；

土地用途：农业

土地面积：33.56 亩

租赁期限：2014.11.10-2027.11.09

所有制形式：集体所有

(3)《土地租赁合同》

土地位置：黑龙江省双城市双城镇建工村；

土地用途：农业

土地面积：51.83 亩

租赁期限：2013.03.28-2027.12.31

所有制形式：集体所有

(4)《土地租赁合同》

土地位置：铁岭市蔡牛乡榆树村2组大垅地块

土地用途：农业

土地面积：73.92 亩

租赁期限：2015.11.27-2029.11.26

所有制形式：集体所有

(5)《土地租赁合同》

土地位置：铁岭市蔡牛乡榆树村2组大垅地块村

土地用途：农业

土地面积：13.88 亩

租赁期限：2016.03.17-2029.12.31

所有制形式：集体所有

(6)《土地租赁合同》

土地位置：黑龙江省哈尔滨市双城市双城镇友联村

土地用途：农业

土地面积：55.91 亩

租赁期限：2016.03.1-2027.02.28

所有制形式：集体所有

(7)《土地租赁合同》

土地位置：哈尔滨市动力区朝阳乡平安村一组

土地用途：农业

土地面积：102.19 亩

租赁期限：2015.02.15-2027.12.31

所有制形式：集体所有

(8)《土地租赁合同》

土地位置：梨树县林海镇老畲村六社北长垄地块

土地用途：农业

土地面积：101.74 亩

租赁期限：2016.12.13-2027.12.31

所有制形式：集体所有

(9)《土地租赁合同》

土地位置：公主岭市陶家屯镇久胜村6社西大排

土地用途：农业

土地面积：3.89 公顷

租赁期限：2017.01.10-2027.12.10

所有制形式：集体所有

(10)《乐东黎族自治县农村集体土地转租合同书》

土地位置：海南省乐东黎族自治县利国镇荷口村民委员会槐脚村鹄鹄枝土

地(即第五、七小组)

土地用途：农业

土地面积：280 亩

租赁期限：2015. 05. 06-2045. 05. 05

所有制形式：集体所有

(11)《土地租赁合同》

土地位置：海南乐东县利国镇红五村木棉湾腰果园

土地用途：农业

土地面积：41.1 亩

租赁期限：2011. 03. 31-2041. 03. 31

所有制形式：集体所有

(12)《海南南繁种子基地有限公司南繁生物育种专区土地对外租赁合同书》

土地位置：海南省三亚市崖州区国家南繁生物育种专区第 54 号地块

土地用途：农业

土地面积：33.1 亩

租赁期限：2017. 12. 20-2027. 12. 29

所有制形式：国家所有

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/三、与业务相关的关键资源要素/（一）主要技术”中补充披露如下：

主要技术优势及局限性如下：

序号	技术名称	优势	局限性
1	分子标记技术在玉米种质资源创新上的应用体系	1 利用分子标记技术，分析资源血缘背景和种质资源的全基因组，能够更高效的选择目标自交系和优良自交系。 2 在自交系回交选育过程中，选择和目标	1、需要和植株表情性状相结合 2、费用成本较高

		自交系血缘背景能接近的植株,提高选择效率,缩短育种年限。	
2	大数据信息化管理系统	4、利用大数据管理科研流程管理,做到科研精细化管理。 5、产品数据化采集、分析,提高育种效率和准确性。 6、销售数据及时、全面,能够迅速对市场做出判断。	流程化、标准化,工作人员经常培训。
3	高效双单倍体技术	4、自交系稳定快 5、缩短育种时间 6、提高育种效率	1、费用高 2、对诱导率及加倍率要求高
4	关键性状导入技术	通过回交转育和分子标记,能够快速定位有效基因,对自交系优良目标性状进行回交改良。	只能解决有标记性状的,主效关键基因的导入改良。
5	雄性不育化制种技术	利用核质互作雄性不育制种技术,降低生产成本,提高产品质量	1、母本存在有一定比例的散粉株 2、需要人工检查。
6	自交系生产综合评估体系	3、研发目标明确,开发的产品易于制种,提高生产产量,降低生产成本。 4、淘汰不良自交系,降低杂交种鉴定试验成本。	只能观察杂交种生产能力,不能评判配合力
7	产品多环境田间测试评价体系	3、通过多点多年对产品的鉴定,对产品的丰产性、抗病性等性状有全面的了解和认知 4、定位产品的适应和优势区域。	成本高
8	转基因商业化研发体系	3、解决玉米的田间杂草和玉米螟的危害,提高玉米产量,稳定农业生产。 4、提高玉米品质,减少霉变籽粒,降低黄曲霉素的产生。	虫害轻的地区和年份,和非转基因品种表达优势不明显。
9	田间生产前示范试验综合评价体系	2、以客户为中心,让客户对产品有一定的认知,满足客户对产品的需求,解决客户的痛点。	影响客户群体小,主要是核心经销商客户。
10	田间生产精益化管理体系	利用GIS绘图、地块编号标识,将每块制种田做为最小作业单元,精确到地块的田间管理。结合田间生产标准化流程,将农业生产按照工厂化工艺要求规范,以工厂化的模式,按作物生长节点,统一进行病虫害防治和施肥,灌水等农业操作,提高种子品质。详尽的田间生产档案,结合外界环境影响,分析田间生产各环节调查数据,总结影响产量与质量的可控客观因素,针对性提出解决办法,指导翌年生产操作,规避生产风险,提高单位产出。	1、GIS人工绘图,工作量大,测量数据受客观因素影响较大; 2、天气、灌溉等不可控因素对农业生产的影响每年都有差异,对不可控因素的人工干预预见性不足或达不到控制目标;
11	田间生产测土配	以土壤养分测试和肥料田间试验为基础,	1、依据测土配方结果制定

	方施肥技术	根据作物需肥规律、土壤供肥性能和肥料效应,在合理施用有机肥料的基础上,科学提出氮、磷、钾及中、微量元素等肥料的施用数量、施肥时期和施用方法。调节和解决作物需肥与土壤供肥之间的矛盾。同时有针对性地补充作物所需的营养元素,实现各种养分平衡供应,满足作物的需要;达到提高肥料利用率和减少用量,提高作物产量,改善农产品品质,节省劳力投入	的肥料施用方案,由于认知不同及多年养成的施肥观念导致农户接受落实存在偏差
12	田间生产水肥一体化施肥技术	田间生产将灌溉与施肥融为一体借助节水灌溉压力系统,将可溶性固体或液体肥料,按土壤养分含量和作物种类的需肥规律和特点,配兑成的肥液与灌溉水一起,通过可控管道系统供水、供肥,使水肥相融后,通过管道和滴头形成滴灌,均匀、定时、定量浸润作物根系发育生长区域,使主要根系土壤始终保持疏松和适宜的含水量;同时根据不同生育期的需肥特点,土壤环境和养分含量状况,作物不同生长期需水,需肥规律情况进行不同生育期的需求设计,把水分、养分定时定量,按比例直接提供给作物,从而降低肥料成本投入,按需供肥,从而提高产量	1、陈旧的施肥观念导致种植农户对统一水肥管理的抵触; 2、生产基地滴灌带规格、孔径不一致,在节水灌溉时间固定的前提下,易造成灌水不均匀不一致
13	田间生产病虫害统防统治技术	依据田间生产病虫害发生蔓延危害情况,邀请农业院校专家教授做技术支撑,结合病虫害发生规律,针对性做出防治方案。防治用药统一采购、统一配制、统一喷施,在最佳的防治时间精准防治,减少农药使用量,减少生产成本,减少环境污染,提高防治效率、提高防治效果、保证人畜安全、保证作物安全、保证生态安全。	1、防治方案统一情况下由于不同农户田间病虫害防治前置作业进度不统一,导致防治时间分散窗口期长,达不到统防统治效果; 2、组织专业防控团队作业成本较高
14	智能化圆筒仓种子安全暂存仓储技术	采用先进的圆筒仓内温湿度检测技术,对圆筒仓温湿度进行智能化全天候监控,超温超湿自动开启通风除湿风机,实现仓内温湿度控制在合理范围内,实现圆筒仓种子暂储安全。	1、前期投入较高 2、进入圆筒仓种子只能进入固定加工线加工
15	自动化种子加工技术	采用先进的检测、控制技术,对加工工艺选择、设备远程启停控制,实时监控,故障报警,实现自动化种子加工控制。	前期投入成本较高 对设备及系统维护人员要求高
16	高效、智能种子加工精包装技术	主要设备全部采用美国、德国、日本等专用设备,实现高效、低损伤脱粒,无损提升、输送,风筛选、比重选、分级机高效稳定、精准调节,再到全自动智能包衣,	前期投入成本较高;

		数粒仪不间断数粒数据实时对接,实现了全自动智能精准包装	
17	加工数据自动采集上传技术	采用先进的数据采集技术,对加工过程的半成品、包衣药剂耗用、成品数据与系统对接,实现加工数据自动采集、上传	前期投入成本高; 操作人员需培训;
18	数据互通及信息追溯	全面实现财务系统及供应链系统的信息对接传递、数据交换及互通。 通过现代化的物联信息采集技术,赋予一袋一码产品身份标识,实现从生产、销售、物流等环节的全过程追溯管理。 各库间调拨及销售发运,100%扫码出库,为客户提供每袋种子从生产、物流、销售管理到最后的消费可视化等一系列全程追溯。	前期投入较高; 每袋种子加工线、销售环节需逐袋扫码。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/六、商业模式”中补充披露如下:

公司采用自主研发为主的研发模式,自主研发育种的权属均归公司所有,研发育种程序主要包括:

- 1、组配群体:根据育种目标,使用基础材料和自交系进行材料组群。
- 2、诱导加倍:使用单倍体诱导加倍技术,对组群的基础材料进行诱导、加倍,产生双单倍体自交系。
- 3、双单倍体自交系鉴定:对诱导加倍后的双单倍体,在甘肃张掖自交系进行生产力观察鉴定,主要观察鉴定是否能够生产制种。选取表现优秀的自交系进行下一步测配杂交鉴定试验。
- 4、杂交种初级试验:对张掖鉴定入选自交系,进行组配,杂交组合进行初级试验,选取表现优秀的杂交组合进入高级试验。
- 5、杂交种高级试验:对初级试验筛选出的杂交组合进行高级试验,选取表现优秀的杂交组合参加联合体试验、绿色通道试验或国家统一试验。
- 6、联合体试验、绿色通道试验或国家统一试验:由高级试验筛选出的杂交组合参试,需要2年时间。第1年进行小面积区域试验,第二年同时进行小面积区域试验和大量生产试验。

7、杂交组合审定：经过 2 年联合体试验、绿色通道试验或国家统一试验，取得符合国家审定标准的试验数据后，提交国家农作物品种审定委员会批准审定。

公司育种仅和济南金王种业有限公司采用合作研发的模式，济南金王种业有限公司完成组配，华农伟业独家参加国家试验并获得独家品种权、独家申请保护，研发成果所属归华农伟业所有。

②主要品种所处的生命周期阶段、主要品种的经营权来源，公司以授权方式获得产品经营权的，应当结合相关协议的主要条款，披露协议期限、许可费用、权利义务及是否独家授权许可。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/一、主要业务、产品或服务/（二）主要产品或服务”中补充披露如下：

公司主要品种所处的生命周期阶段、主要品种的经营权来源如下：

序号	品种名称	所处生命周期阶段	品种来源
1	华农 658	上升期	自主研发
2	必祥 199	上升期	自主研发
3	胜美 999	成熟期	自主研发
4	中农大 678	成熟期	授权经营
5	国瑞 188	成熟期	自主研发
6	必祥 101	衰退期	自主研发
7	必祥 288	成熟期	自主研发
8	恒丰 728	成熟期	自主研发
9	华农 159	成熟期	自主研发
10	华农 638	上升期	自主研发
11	华农 689	上升期	合作研发

公司以授权方式获取产品经营权的品种为中农大 678，非独家授权许可，授权期限自 2019 年 1 月 24 日启至 2034 年 12 月 31 日止，实施许可费为：

1、华农伟业向中国农业大学支付 100 万元植物新品种许可实施使用费；

2、华农伟业每年根据当年销售周期中农大 678 销售额的一定比例支付给中国农业大学销售许可费，具体比例如下表：

销售周期净销售额之和	提成比例	净销售额（万元）	许可费（万元）
小于或等于 1 亿元时	6%	S	S*6%-100

大于 1 亿元小于或等于 2 亿元时	4%	S	S*4%
大于 2 亿元时	3%	S	S*3%

双方权利与义务如下：

1、华农伟业如利用中国农业大学许可实施的亲本直接利用或进行后续改进需及时告知中国农业大学，直接使用和改进后成果的分配由双方根据行业规范进行协商。华农伟业取得授权后，未经过中国农业大学书面同意，不得向其它第三方授权本合同的技术，否则由此造成的损失由华农伟业承担。

2、中国农业大学有权在许可华农伟业实施过程中对该品种进行后续改进。由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归中国农业大学所有。

3、中农大 678 申报国家教育部、科技部、农业部、北京市等有关项目或科技奖励的权利归中国农业大学所有，华农伟业有署名权，华农伟业有积极配合义务。

4、华农伟业负责中农大 678 审定区域内的示范、开发市场、生产销售等工作，未经中国农业大学书面同意，华农伟业不得在生产销售该品种时擅自更改品种名称。

③结合相关协议补充披露生产经营和研发过程中种质资源的会计确认政策，如种质资源确认为资产的，请结合实际使用情况披露摊销方法和摊销年限的依据。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/七、资产质量分析/（二）非流动资产结构及变化分析/10、无形资产/（2）其他情况”中补充披露，披露内容如下：

对于生产经营和研发过程使用的种质资源，公司将外购的品种使用权作为无形资产核算；公司自研的种质资源均在研发费用核算。

公司外购种质资源的计价方法：本公司种质资源按照成本进行初始计量。购入的种质资源，按实际支付的价款和相关支出作为实际成本。

公司外购种质资源后续计量方法分别为：使用寿命有限种质资源采用直线

法摊销，并在年度终了，对种质资源的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

公司外购种质资源摊销方法如下：

资产类别	使用寿命（年）	摊销方法
品种使用权	5	直线法

内部研发的种质资源，同时满足下列条件的确认为无形资产，否则于发生时计入当期损益：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

因公司自研的种质资源不满足资产确认条件，均于发生时计入当期损益。

公司通过外购的品种使用权共 4 项，其中 2 项为自交系，2 项为商品种子，具体情况如下：

类型	名称	购买时间	售卖方	植物新品种权号	合同主要内容	合同期限	审定证书	交易价格
玉米商品种子	华农 689	2022 年 4 月 24 日	济南金王种业有限公司	——	济南金王种业有限公司完成组配，公司独家参加国家试验并获得独家品种权、独家申请保护。	——	国审玉 20226 127	100 万元
玉米商品种子	华农 5173	2017 年 3 月 10 日	王守财	——	王守财将华农 5173 品种知识产权及独家转让给公司，由公司向国家申请新品种并获得独家品种权	——	——	50 万元
自交系	JW773	2022 年 4 月 24 日	济南金王种业有限公司	——	公司和济南金王种业有限公司申请保护，获得授权后，公司拥有以后用 JW773 所组配新组合的权利以及对应品种的打假维权的权利，济南金王种业有限公司利用 JW773 所组配的品种及转让的品种其他方不能维权。	——	——	50 万元
自交系	京 2416K	2021 年 11 月 30 日	北京市农林科学院玉米研究所	201704 79.9	北京市农林科学院玉米研究所将已申请植物新品种权保护的玉米自交系京 2416K 授权给公司使用	——	——	30.8 3 万元

公司品种使用权采用直线法摊销，按照该品种的最佳收益年限确定其使用

寿命。一般而言，一个植物新品种从育种目标的确定、育种材料的征集、组配杂交组合、品系比较试验、区域试验、生产试验、品种审定到商业化推广，往往需 8 年至 10 年的时间，新品种推出后会逐步替代老品种。因此，公司结合各品种的保护期限、品种市场前景等确定各品种最佳收益年限，公司确定的最佳收益年限一般为 5 年，对取得的品种使用权在 5 年内按直线法进行摊销。公司对取得的品种使用权在 5 年内按直线法进行摊销符合实际使用情况。

④审计的重要性水平；“自繁”“代繁”“抗性”释义；公司品种授权业务的收入确认方法；按照实际情况，将“亲本种子”、“种子半成品”、“果穗”、“种衣剂”等原材料、半成品等名词补充披露至生产流程中。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露，披露内容如下：

审计的重要性水平：基于公司自身所处的行业特征、发展阶段和经营状况等，公司从项目的性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断项目金额大小的重要性时，公司选取了经常性业务税前利润为基准确定可接受的重要性水平，以经常性业务税前利润的 5%作为公司重要性水平判断标准。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/ 1. 各类收入的具体确认方法”中补充披露，披露内容如下：

公司品种授权业务的收入确认方法：

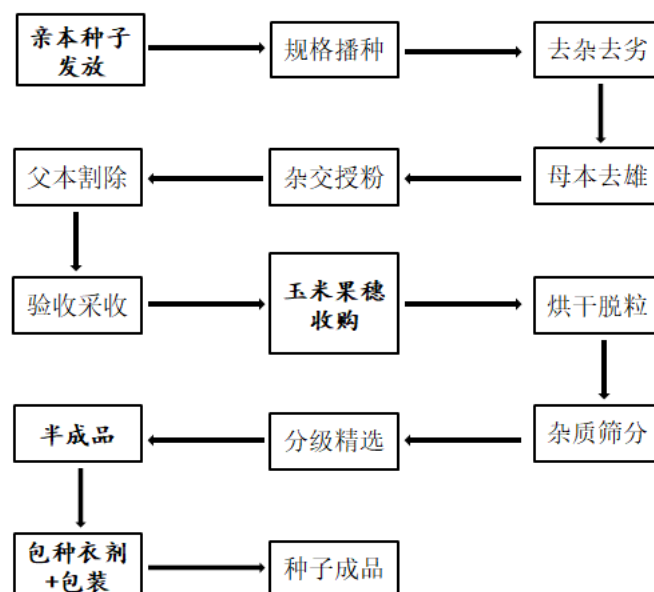
公司品种授权业务主要为授予市场上其他公司使用公司受保护的自交系用于研发杂交玉米种子进行生产、销售，收入确认方法：双方签署合同，收到客户款项并在技术合同登记机构备案作为收入确认时点。

公司已在公开转让书“释义”中补充披露：

专业释义		
自繁	指	玉米种子一种生产模式，即“公司+村委会（农户）”，公司委托村委会（农户）进行玉米种子生产。
代繁	指	玉米种子一种生产模式，即“公司+制种公司+村委会（农户）”，

		公司向制种代繁公司下达玉米种子生产订单，制种代繁公司委托村委会（农户）进行玉米种子生产。
抗性	指	抵抗能力，植物的抗性是指植物具有的抵抗不利环境的某些性状；如抗寒，抗旱，抗盐，抗病虫害等。

公司已在公开转让书“第二节 公司业务/二、内部组织结构及业务流程/（二）主要业务流程/2、生产流程”中更新披露如下：



请主办券商及会计师核查上述事项，并对种质资源的会计核算是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【主办券商回复】

一、核查程序：

- 1、访谈公司财务总监，了解公司种质资源核算流程；
- 2、查阅《企业会计准则—无形资产》的规定，结合公司种质资源的使用年限，分析最佳估计年限是否合理。

二、核查结论：

经核查，主办券商认为公司种质资源的会计核算符合《企业会计准则》相关规定。

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，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经对照《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。

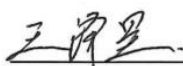
（以下无正文）

（本页无正文，为关于北京华农伟业种子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复签章页）

项目负责人：


王泽星

项目小组人员：


王泽星


孙文


李鹏



山西证券股份有限公司

2023年11月23日

（本页无正文，为关于北京华农伟业种子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复盖章页）

北京华农伟业种子科技股份有限公司



2023年11月23日