

河南金博士种业股份有限公司 关于2023年年报问询函的回复

挂牌公司管理一部：

河南金博士种业股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”、“金博士”）于2024年7月12日收到贵部下发的《关于对河南金博士种业股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第164号）（以下简称“《问询函》”），针对《问询函》中所提及的问题，公司组织相关部门及人员进行了认真的核查，现就《问询函》中所述问题回复如下：

问题 1、关于业务模式

根据你公司披露的2023年年度报告、2023年半年度报告及问询函回复文件，公司种子生产采用“公司+制种单位（或农户）”的代繁模式，自2022年起，公司将原先以“公司+村委会（农户）”为主的合作模式调整为“公司+村委会（农户）”、“公司+代繁公司”并行制种的合作模式，2022年度“公司+代繁公司”模式下的种植面积占比超过50%。

公司与制种单位签订种子生产合同，在制种开始前预付制种费用，以锁定种植面积。截至2023年上半年末，你公司预付款项余额130,637,375.09元，较期初增加649.97%，公司解释为本期制种面积增加，预付制种款大幅增加；截至2023年年末，预付款项余额10,815,567.89元，较期初余额下降37.91%，公司解释为不同年度制种计划发生变化，根据制种合同预付制种款下降。

2023年年末，按预付对象归集的预付款项期末余额第二名收款方为新疆甘豫农业科技有限公司，款项余额2,914,000.00元，占比26.94%，公开信息显示，新疆甘豫农业科技有限公司成立于2023年3月，参保人数为0人。

请你公司：

（1）列示“公司+村委会（农户）”、“公司+代繁公司”两种模式的主要差异及比较优势，包括但不限于生产组织、过程管控、预付款项用途及结算条件、定价方式等，结合最近两年两种模式下制种面积及产量、产值规模及占

比变动情况，说明是否存在以“公司+代繁公司”逐步替代“公司+村委会（农户）”的相关安排，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业惯例；

（2）说明代繁过程中对产品质量、产量的管控措施及执行情况，是否与代繁单位约定保底产量，合作过程中是否存在利益纠纷或潜在风险；

（3）补充披露2023年下半年期间预付款项的支付、结转及收回情况，以及制种计划发生变化的具体情况及原因，说明预付款项与制种计划变动趋势是否匹配；

（4）说明公司与代繁单位建立合作关系的主要渠道和方式，是否对其业务资质、经营规模及履约能力进行筛选评估，是否建立并执行相关内部控制制度，新疆甘豫农业科技有限公司与你公司及主要人员是否存在关联关系或其他利益安排，解释在其成立当年即开展合作的合理性。

【公司回复】

一、列示“公司+村委会（农户）”、“公司+代繁公司”两种模式的主要差异及比较优势，包括但不限于生产组织、过程管控、预付款项用途及结算条件、定价方式等，结合最近两年两种模式下制种面积及产量、产值规模及占比变动情况，说明是否存在以“公司+代繁公司”逐步替代“公司+村委会（农户）”的相关安排，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业惯例

（一）“公司+村委会（农户）”、“公司+代繁公司”两种模式的主要差异及比较优势

公司玉米种子生产采用“公司+制种单位（或农户）”的代繁模式，即公司与村委会或专业的代繁公司等制种单位（或农户）签订种子生产合同，在制种开始前根据种植面积及制种协议约定，预付前期制种费用。其后，公司向制种单位（或农户）提供合格的亲本种子，制种单位（或农户）根据公司的《玉米杂交制种生产技术规程》及公司技术人员的生产技术指导组织生产，公司对制种过程进行质量监督、检查。制种完成后，公司统一组织玉米果穗或毛种回收。两种制种合作模式的主要差异及比较优势分析如下：

两种制种合作模式的生产组织、过程管控、预付款项用途及结算条件、定价方式等如下：

项目	“公司+村委会（农户）”模式	“公司+代繁公司”模式
生产组织	村委会（农户）	代繁公司
过程管控	金博士派人组织、指导、监督农户按照《操作规程》进行田间管理及技术措施落实。	代繁公司自行安排人员进行田间管理及技术措施落实，并接受金博士的监督、检查。
预付款项用途	用于购买化肥、农药、人工等制种成本支出	用于购买化肥、农药、人工等制种成本支出
结算条件	种子收获后，金博士安排人员前去收购，或农户自行运送至金博士加工厂，金博士支付其运费。	代繁公司收获、加工种子，金博士验收合格后，由代繁公司负责将种子运至金博士指定地点。
定价方式	结合市场价格情况，按照当地政府指导价，主要采用包产值模式与其进行合作	结合市场价格情况，与代繁公司协商按照包产值或者单价形式确定采购价格

通过对比两种制种合作模式的主要差异及比较优势如下：

1、生产组织

“公司+村委会（农户）”制种合作模式生产组织是村委会（农户），“公司+代繁公司”制种合作模式生产组织是代繁公司。

2、过程管控

“公司+村委会（农户）”模式：金博士按照基地落实的面积、隔离、自然生态和生产条件，安排适宜种植的玉米品种（组合）并提供合格的亲本种子；提供详细的生产技术资料，制定《玉米种子生产技术操作规程》，生产期间在种子基地派驻技术人员，负责技术指导和培训工作，去杂、去雄、授粉等关键时期，及时组织人员进行全面检查，对不符合质量标准的种子，及时申请种子管理部门鉴定。

“公司+代繁公司”模式：金博士提供合格的亲本种子，代繁公司据此选择适宜的耕地并保证种子生产所需的生产和管理条件；鉴于代繁公司具有玉米种子生产制种能力和经验，金博士向其提供《品种技术规程》，代繁公司参考其制定《玉米杂交种子生产技术操作指南》并全程负责组织、指导、监督农户按照国家规定的操作规程进行田间管理和技术措施落实，去杂、去雄达到国家标准，及时组织种子收获晾晒。在田间管理过程中接受金博士的监督、检查，并做好配合工作。

与“公司+村委会（农户）”模式相比，“公司+代繁公司”模式在制种过

程中不需要公司派遣人员常驻，而且种子收获后由代繁公司负责加工处理，这样可以在一定程度上节省人力成本。

3、预付款项用途

预付款项用途用于村委会（农户）或代繁公司购买化肥、农药、人工等制种成本支出。

4、结算条件

“公司+村委会（农户）”模式：种子收获后，由金博士到指定地点进行称重、装车并运输至加工厂加工，运费由金博士承担，种子全部收购后进行尾款结算。

“公司+代繁公司”模式：种子收获后，由代繁公司进行种子的烘干、脱粒、包装，经金博士检验合格后，由代繁公司安排车辆将种子运至金博士指定地点，采购完成进行尾款结算。

5、定价方式

“公司+村委会（农户）”定价方式主要是结合市场价格情况，按照当地政府指导价，主要采用包产值模式与其进行合作；“公司+代繁公司”定价方式主要是结合市场价格情况，与代繁公司协商按照包产值或者单价形式确定采购价格。

综上，在“公司+村委会（农户）”模式下，制种价格是按照政府规定的标准来确定的。相比之下，在“公司+代繁公司”模式下，制种价格还包括代繁公司提供的服务费用。因此，从成本角度来看，“公司+村委会（农户）”模式的制种成本通常略低于“公司+代繁公司”模式。

但基于村委会的制种基地是由政府统一分配的，政府分配给公司的制种面积可能会出现无法完全满足公司制种需求量的情况。为了解决制种面积及采购量的缺口，公司基于市场下年度销售预期情况，寻找部分代繁公司进行合作。因此，公司采用了“公司+村委会（农户）”、“公司+代繁公司”并行制种的合作模式。

（二）结合最近两年两种模式下制种面积及产量、产值规模及占比变动情

况，说明是否存在以“公司+代繁公司”逐步替代“公司+村委会（农户）”的相关安排，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业惯例

1、最近两年两种模式下制种面积及产量、产值规模及占比变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	代繁公司	村委会（农户）	代繁公司	村委会（农户）
制种面积（亩）	50,048.41	19,854.79	40,062.86	19,328.92
产量（kg）	16,607,765.00	6,435,140.00	9,813,974.00	6,558,443.00
产值规模（万元）	20,354.00	8,028.00	15,373.99	7,493.74
产值规模占比	71.71%	28.29%	67.23%	32.77%

2、说明是否存在以“公司+代繁公司”逐步替代“公司+村委会（农户）”的相关安排，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业惯例

截至目前，公司采用“公司+村委会（农户）”（自繁）、“公司+代繁公司”（代繁）并行制种的合作模式，“公司+村委会（农户）”合作模式仍是公司重要的制种合作模式，虽然“公司+代繁公司”合作模式制种面积、产量等占比在增加，但是公司不存在以“公司+代繁公司”逐步替代“公司+村委会（农户）”的相关安排。

同行业可比公司制种种合作模式对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
隆平高科	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
登海种业	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
荃银高科	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
万向德农	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
金苑种业	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
秋乐种业	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
康农种业	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式
金博士	自繁与代繁并行模式	自繁与代繁并行模式

通过对比同行业可比公司合作模式，与同行业可比公司不存在重大差异，公司目前的制种模式符合行业惯例。

二、说明代繁过程中对产品质量、产量的管控措施及执行情况，是否与代繁单位约定保底产量，合作过程中是否存在利益纠纷或潜在风险

（一）管控措施及执行情况

在向代繁公司或村委会提供亲本种子之前，金博士会对种子进行严格的检测，确保其纯度、发芽率、水分和净度等关键指标达到既定的质量标准。只有在这些标准得到满足后，种子才会被提供给代繁公司或村委会，并且双方会取样封存，以备后续查验。

金博士会派遣专业团队对代繁公司或村委会所选土地的土壤肥力、均匀性、排灌条件、水肥充足程度以及隔离区的设置等进行全面的考察，以确定最适宜的制种区域。

根据种子的特性，金博士会向代繁公司或村委会提供详细的技术规程，并派驻技术人员到村委会，提供现场技术指导和培训。在种子生长期间，金博士会定期派遣人员检查代繁公司的玉米生长情况，而对于村委会农户，公司则会长期派驻人员，全程参与田间管理，并定期检测种子质量。在去杂、去雄等关键阶段，金博士会安排专业人员进行技术实施，确保所有操作符合标准。

种子收获后，金博士会安排人员进行种子质量检测，并对检测不合格的种子进行及时处理。

从亲本种子的发放到种子的收获，金博士全程参与种子生长的每一个环节，确保按照操作指南进行田间管理，从而最大程度地保证种子的质量和产量。

（二）关于制种产量及制种风险情况

公司与代繁单位未明确约定保底产量，对于部分代繁单位会在合同中提供一个预计产量作为参考。

在合作过程中，由于气候变化、制种经验等因素的影响，个别品种可能会出现减产甚至绝收的情况，这可能会导致利益纠纷或潜在的风险。公司管理层非常重视种子质量的控制以及制种风险的把控，除了2023年发生了一起诉讼事项（目前已结案并妥善解决），公司极少出现利益纠纷或潜在风险的情况。

三、补充披露2023年下半年期间预付款项的支付、结转及收回情况，以及制种计划发生变化的具体情况及原因，说明预付款项与制种计划变动趋势是否匹配

（一）2023年下半年期间预付款项的支付、结转及收回情况

截至2023年6月30日，预付账款13,063.74 万元，截至2023年末，预付款项余额1,081.56万元。2023年下半年期间预付金额322.70万元，结转12,077.57 万元，收回848.08 万元，主要构成明细如下：

单位：万元

单位名称	款项性质	2023 年 6 月 30 日余额	期后结转金额	期后收回金额
张掖市金葵花种业有限责任公司	制种款	1,032.50	1,032.50	-
甘肃金陇农业科技开发有限公司	制种款	1,000.00	1,000.00	-
张掖市多成农业有限公司	制种款	910.00	910.00	-
甘肃瞭望种业有限公司	制种款	617.49	617.49	-
弥渡红岩农旅发展有限公司 ^{注1}	制种款	600.00	-	580.00
武威新一代种业有限公司	制种款	450.00	450.00	-
察布查尔锡伯自治县禹宁种植专业合作社	制种款	450.00	450.00	-
合计		5,059.99	4,459.99	580.00

注1：弥渡红岩农旅发展有限公司期后收回580万主要系前期公司准备与其进行合作，向其预付了制种款，后续变更了制种计划，弥渡红岩公司将款项退回至公司。

（二）制种计划发生变化的具体情况及原因

预付款项 2023 年 6 月末较 2022 年末大幅增加，主要系本经营年度（2023 年度）制种面积较上一经营年度（2022年度）增加，期末预付供应商制种款大幅增加所致；截至 2023 年年末，预付款项余额1,081.56万元，较期初余额下降 37.91%，主要系2023年下半年公司基于玉米种子市场情况，合理下调了经营年度（2024年度）的玉米制种面积，由本经营年度69,903亩下调至50,910亩，具有合理性。

（三）说明预付款项与制种计划变动趋势是否匹配

预付款项 2023 年 6 月末较 2022 年末大幅增加，主要系本经营年度制种面

积较上一经营年度增加，期末预付供应商制种款大幅增加所致；2023年下半年公司基于玉米种子市场情况，合理下调了经营年度（2024年度）的玉米制种面积，由本经营年度的69,903亩下调至50,910亩，制种面积下降27.17%%，预付款项较期初余额同比下降37.91%，预付款项与制种计划变动趋势基本匹配。

四、说明公司与代繁单位建立合作关系的主要渠道和方式，是否对其业务资质、经营规模及履约能力进行筛选评估，是否建立并执行相关内部控制制度，新疆甘豫农业科技有限公司与你公司及主要人员是否存在关联关系或其他利益安排，解释在其成立当年即开展合作的合理性

公司与村委会的合作关系是由当地政府进行协调和分配的。公司与代繁公司的合作，主要通过业内专业经验较为丰富的育种专家或大户介绍认识，并对其业务资质、经营规模及履约能力进行筛选评估，经评估后确定是否进行合作。

针对与代繁公司的合作和管理，公司建立并执行相关内部控制制度，主要包括《制种管理制度》、《采购管理制度》等制度。在选择代繁公司之前，公司会派遣专人对候选代繁公司进行详细的考察。考察的内容包括但不限于代繁公司的经营资质、工厂规模、制种基地的规模和自然条件、当地的口碑以及履约能力等关键因素。考察结束后，相关人员会根据考察结果给呈报给部门负责人及总经理审批。只有在审批通过后，公司才会与选定的代繁公司正式开展合作。通过相关控制流程和措施，要求合作的代繁公司能够满足公司的制种质量、产量等相关要求，从而降低了合作风险，保障了种子的质量和产量。

新疆甘豫农业科技有限公司与本公司及主要人员之间不存在任何关联关系或其他利益安排。新疆甘豫农业科技有限公司的控股股东杨新武及其团队在制种行业有着多年的丰富经验，在本地享有良好的声誉和强大的实力。为了实现规模化经营，杨新武及其团队在2023年成立了新疆甘豫农业科技有限公司。公司对新疆甘豫农业科技有限公司进行了全面的考察和筛选评估。基于考察评估结果，金博士与其建立了合作关系，具有合理性。

问题 2、关于在研项目

你公司在研项目9个，其中合作研发项目3个，均涉及转基因领域，分别为转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究、玉米转基因材料/品种开发、转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究。2023年期间，你公司以定增方式引入杭州瑞丰生物科技有限公司（以下简称“瑞丰生物”），募集资金1,100万元。公开信息显示，瑞丰生物为上市公司隆平高科参股23.3%的企业，隆平高科2023年年报披露称，其投资布局的生物技术平台已获得瑞丰125、浙大瑞丰8等转基因性状安全证书。

请你公司：

（1）补充披露在研项目主要内容、立项时间、所处阶段、预算金额、投入金额及费用构成明细情况；

（2）补充披露合作研发项目的合作方背景资质、合作期限及合作模式，结合权利义务约定、成本费用分摊及知识产权归属安排等，说明开展合作研发是否有利于增强你公司技术实力及竞争优势；

（3）说明开展转基因相关研究活动是否需经有关部门安全审查或备案，是否存在合规风险；

（4）结合市场环境、行业发展趋势及公司经营规划等，说明公司是否有开展转基因育种相关业务的后续安排，并结合资源、资质、技术及人员储备情况论证可行性。

【公司回复】

一、补充披露在研项目主要内容、立项时间、所处阶段、预算金额、投入金额及费用构成明细情况

（一）在研项目主要内容、立项时间、所处阶段、预算金额如下：

单位：万元

项目名称	项目主要内容	立项时间	所处阶段	预算金额
高产耐密宜机收玉米种质创新与新品种选育	东华北区域是玉米主产区之一，通过分析东华北区域的环境条件以常规育种方法为基础，综合应用现代育种技术，筛选出耐密、	2020.1.1	目前试验阶段	1500.00

项目名称	项目主要内容	立项时间	所处阶段	预算金额
	适应机械化操作的玉米种质资源，创制配合力高、综合抗性强、自身产量高的玉米自交系并选育出高产、耐高密抗生物和非生物胁迫、适应全程机械化操作的优良玉米新品种。			
黄淮海夏玉米机械化收获玉米新品种选育	围绕单倍体育种和不育化制种技术等制约玉米商业化育种和种子生产中的共性与关键技术开展研究，通过技术集成，实现单倍体育种技术与常规育种的有机结合，建立一套玉米的高效工程化育种技术体系，并在育种和种子生产过程中推广应用；围绕高产、优质、多抗、高效的育种目标，通过育种技术提升，创制配合力高、综合抗性强、自身产量高的玉米自交系，选育具有市场竞争力的高产、优质、多抗玉米新品种，并在生产上大面积示范与推广，提升企业的商业化育种水平。	2020. 1. 1	目前试验阶段	500.00
玉米新组合（品种）多点鉴定和示范推广	玉米品种的好坏依赖于市场和环境的检验，多点鉴定是玉米育种关键环节，是品种推出市场的最重要的质量保障。品种的适应性、稳定性、不同生态条件的表现以及不同环境的表现都需要通过多点鉴定来进行客观的评价。玉米品种鉴定与玉米多点鉴定密不可分。玉米网点布局亦和品种特性有着重大联系。品种的血缘、品种的特征特性、品种的品质等特点决定了多点鉴定的区域选择。研究品种特征特性和多点测试体系的关系，能最大程度的优化资源配置，发挥品种的最大价值，提高育种的效率。同时多点鉴定能检验品种的适应性，降低玉米种植的风险，为农民增收丰产提供了保障。	2020. 1. 1	目前试验阶段	2000.00
西南抗逆高产耐瘠玉米新品种选育与示范	西南山区玉米带是我国仅次于东北和华北的第三大玉米带，为玉米主要产区之一，该产区的地形地势特征和自然生态特点分为两大生态类型，即平坝浅丘陵和山地高原区目前大面积旱坡地的山区玉米产区，因适应性、抗病性、品质等问题难以利用。针对	2020. 1. 1	目前试验阶段	380.00

项目名称	项目主要内容	立项时间	所处阶段	预算金额
	西南山区玉米的生产条件和特点，确立选育抗旱、耐贫瘠、抗病、硬粒型、能适应山区种植的高产稳产优质玉米杂交种，在较为适中的种植密度下实现大面积增产的目标。			
玉米抗病基因的克隆及转基因育种	杂交种带来了现代种业，而转基因将带来产业升级，育种效率更高产出优质品种的能力更强。然而，生物育种重大原创性基础理论研究不够深入，独立原创探索性研究较少，尤其是有重大育种利用价值的关键基因和分子模块匮乏。本项目通过分离玉米病原菌，筛选玉米抗、感病自交系克隆玉米广谱抗病基因。建立玉米转基因体系，探索适合不同玉米自交系的转化条件，开发更多具备高抗广适的转基因玉米性状，带动转基因玉米的商业化进程。	2020. 1. 1	目前试验阶段	600.00
利用分子生物技术选育玉米新品种	分子生物育种技术包括分子标记辅助育种技术、单倍体育种技术，利用分子生物育种技术能提高玉米育种准确性和提高育种效率，通过技术集成，实现单倍体育种技术、分子生物技术与常规育种的有机结合，建立一套高效工程化育种技术体系，提高常规育种技术，以提升玉米育种水平。通过项目集成，利用单倍体育种技术选育玉米新品种，并建立工程化的单倍体育种技术体系。利用分子标记技术，选育符合市场预期的机收玉米品种。	2023. 1. 1	目前试验阶段	250.00
转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究	转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究旨在开发具有抗虫和耐除草剂特性的转基因玉米新品种，以解决玉米生产中的害虫和杂草问题。通过基因工程技术，培育出能够抵抗玉米螟、棉铃虫、黏虫等多种害虫以及草甘膦等除草剂的转基因玉米。这些特性使得玉米在生长过程中更加健康，产量更高，同时减少了化学农药的使用，对环境友好。	2022. 4. 25	目前计划阶段	42.75
玉米转基因材料/品种开发	转基因技术在玉米品种开发中的应用主要包括通过基因工程将外源基因导入玉米，以提高产量、改善品质、增强抗性和改良遗传	2022. 10. 31	目前计划阶段	无预算

项目名称	项目主要内容	立项时间	所处阶段	预算金额
	特性，以及创造新的玉米品种。这些技术的应用可以促进玉米产业的发展，提高农业生产效率和质量，同时也有利于环境保护。			
转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究	转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究目的是培育出既能够抵抗害虫侵害，又能耐受除草剂的玉米品种。这样的品种可以减少对化学农药的依赖，从而保护环境，减少农业对生态系统的负面影响。	2018.6.6	目前计划阶段	50.00

截止2023年末，公司在研项目共有9个，其中6个为自研项目，目前均处于试验阶段；3个合作研发项目，目前均处于计划阶段。

（二）在研项目投入金额及费用构成明细如下：

1、在研项目累计投入金额及费用构成明细如下：

单位：万元

项目名称	职工薪酬	折旧费	科研试验费	办公费及其他	合计
高产耐密宜机收玉米种质创新与新品种选育	526.16	39.75	667.13	387.98	1,621.02
黄淮海夏玉米机械化收获玉米新品种选育	150.35	108.96	135.14	170.92	565.37
玉米新组合（品种）多点鉴定和示范推广	219.05	16.09	1,452.07	60.53	1,747.74
西南抗逆高产耐瘠玉米新品种选育与示范	105.06	0.81	147.17	93.15	346.19
玉米抗病基因的克隆及转基因育种	192.33	229.08	10.94	24.26	456.61
利用分子生物技术选育玉米新品种	45.41	53.33	20.49	19.11	138.34
转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究	-	-	42.75	-	42.75
玉米转基因材料/品种开发	-	-	-	-	-
转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究	-	-	50.00	-	50.00
总计	1,238.36	448.02	2,525.69	755.95	4,968.02

2、2023年项目投入金额及费用构成明细如下：

单位：万元

项目名称	职工薪酬	折旧费	科研试验费	办公费及其他	合计
高产耐密宜机收玉米种质创新与新品种选育	123.86	10.78	180.06	127.97	442.67
黄淮海夏玉米机械化收获玉米新品种选育	29.08	27.47	29.03	51.77	137.35
玉米新组合（品种）多点鉴定和示范推广	69.54	9.34	455.69	13.5	548.07
西南抗逆高产耐瘠玉米新品种选育与示范	17.42	0.31	7.3	8.46	33.49
玉米抗病基因的克隆及转基因育种	55.41	51.63	1.46	10.16	118.66
利用分子生物技术选育玉米新品种	45.41	53.33	20.49	19.11	138.34
转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究	-	-	-	-	-
玉米转基因材料/品种开发	-	-	-	-	-
转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究	-	-	-	-	-
总计	340.72	152.86	694.03	230.97	1,418.58

公司目前合作研发的转基因项目处于计划阶段，费用支出金额较小。

二、补充披露合作研发项目的合作方背景资质、合作期限及合作模式，结合权利义务约定、成本费用分摊及知识产权归属安排等，说明开展合作研发是否有利于增强你公司技术实力及竞争优势

（一）合作研发项目的合作方背景资质、合作期限及合作模式如下：

1、与隆平生物技术（海南）有限公司合作转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究

项目名称	转基因抗虫抗除草剂玉米育种研究
合作方名称	隆平生物技术（海南）有限公司
背景资质	隆平生物技术（海南）有限公司是一家专注于生物工程技术开发的企业，涉足主要农作物种子生产和农作物种子经营，以及转基因农作物种子的生产。其研发了转基因抗虫抗除草剂玉米及抗除草剂玉米，可有效防治包括玉米螟、棉铃虫、黏虫、草地贪夜蛾、小地老虎等玉米田主要鳞翅目害虫，并且能够耐受草甘膦除草剂，并

	计划在政策允许的情况下将转基因玉米在包括中国在内的地区商业化开发。
合作期限	2022 年 5 月 25 日开始至研究结束
合作模式	1、公司向隆平生物提供其拥有自主知识产权的常规玉米自交系，用于合作。 2、隆平生物通过回交转育并利用分子育种技术将公司拥有自主知识产权的一项抗虫抗草甘膦性状基因有偿导入到公司提供的玉米自交系中，开发出承载前述转基因综合性状的新材料，并根据国家关于转基因玉米设置的政策指导意见，开发相匹配的材料（如需）。
成本费用	一个自交系 10 万元开发费用，合计 50 万元
知识产权	隆平生物导入公司自交系的转基因及其性状，其所有权/专利权/使用权均属于隆平生物（或授权隆平生物行使相关知识产权或基因材料的主体），除公司有权开展转基因新材料的商业化开发以外，公司不因本协议项下的合作而取得前述基因、性状的任何所有权、专利权和使用权。

2、与北京大北农生物技术有限公司合作玉米转基因材料/品种开发

项目名称	玉米转基因材料/品种开发
合作方名称	北京大北农生物技术有限公司
背景资质	北京大北农生物技术有限公司是大北农业科技集团旗下的子公司，成立于 2011 年 1 月 24 日，位于北京市海淀区。该公司专注于生物技术领域，特别是在转基因作物研发方面有着显著成就，已经成功研发并获得了多个转基因生物安全证书。这些证书涵盖了多个转基因作物转化体，包括大豆和玉米。
合作期限	2022 年 10 月 31 日至 2027 年 10 月 30 日
合作模式	公司向北京大北农提供一定数量的自交系，并委托北京大北农通过育种技术将北京大北农转基因玉米事件有偿转育到甲方自交系中，以培育新的、包含相应北京大北农转基因玉米事件的转基因玉米材料，供公司进行测试和评估。
成本费用	暂未确定具体的费用
知识产权	1、双方均应保留各自专有材料和信息的全部权利（包括所有权）。 2、产生的中间材料的知识产权由双方共同持有。 3、任何交付材料的植物新品种（申请）权，双方将另行商定。

3、与杭州瑞丰生物科技有限公司合作转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究

项目名称	转基因抗虫抗草甘膦性状玉米新材料研究
合作方名称	杭州瑞丰生物科技有限公司
背景资质	杭州瑞丰生物技术有限公司与浙江大学沈志成教授研究团队合作研发了一种含双价抗虫基因 (Cry1Ab+Cry2Aj) 与抗除草剂（草甘膦）紧密连锁的新型双抗基因（简称“双抗基因”），该双抗基因已分别申请国内外专利，在农作物育种上具有广阔应用前景。

	沈志成教授研究团队已成功将该双抗基因转化到部分骨干玉米自交系上并获得稳定转化体-“双抗 12-5”。“双抗 12-5”目前完成了 2 个年度的生产性试验，杭州瑞丰生物技术有限公司与浙江大学共同正在申请农业部颁发的《农业转基因生物安全证书》。 杭州瑞丰生物技术有限公司已通过协议转让的方式与合作研发单位浙江大学协议取得上述双抗基因和转化体“双抗 12-5”在国内外的独占开发权。
合作期限	2021 年 5 月 20 日开始至研究结束
合作模式	公司向瑞丰生物提供骨干优良玉米自交系 6 份，瑞丰生物通过回交转育方法将“双抗 12-5”的抗虫抗草甘膦性状基因导入到公司提供的自交系，每年完成回交 3 代。
成本费用	公司支付项目研究经费 42.75 万元。在产业化时向瑞丰生物支付转基因专利技术使用费。
知识产权	利用上述转双抗基因骨干玉米自交系及其中间材料培育转双抗基因玉米自交系及转双抗基因玉米品种的产业化开发权属公司所有。

（二）结合权利义务约定、成本费用分摊及知识产权归属安排等，说明开展合作研发是否有利于增强你公司技术实力及竞争优势

- 1、合作方背景和资质：合作方在生物技术领域具有强大的研发实力和资质，与这些公司的合作可以为公司带来先进的技术和研发能力。
- 2、成本分摊：合作研发可以实现成本分摊，降低研发风险和成本。
- 3、知识产权共享和保护：合作研发中的知识产权安排，如共享或独占开发权，可以帮助公司保护自己的知识产权，同时获取和使用合作方的知识产权，从而增强公司的市场竞争力。
- 4、市场竞争力提升：通过合作研发获得的新材料和技术，如抗虫抗除草剂的转基因玉米，可以增强公司在市场上的竞争力。
- 5、符合政策和法规要求：合作研发符合国家关于转基因作物设置的政策指导意见，有助于公司在政策允许的范围内进行商业化开发。

综上，开展合作研发有助于公司增强技术实力和竞争优势，促进公司的技术创新和市场发展。

三、说明开展转基因相关研究活动是否需经有关部门安全审查或备案，是否存在合规风险

（一）开展转基因相关研究活动需要的有关部门安全审查或备案

截至目前，开展转基因相关研究活动需要经过一系列严格的有关部门安全

审查和备案程序。这些程序确保了转基因研究的安全性和合规性，同时也保护了环境和公共健康。

1、项目申请与审批：在进行任何转基因研究之前，研究机构或企业需要向中国国家农业农村部或其授权的省级农业行政主管部门提交项目申请。申请中需要包括研究的目的、方法、预期成果以及对环境和健康的影响评估。

2、安全评价：提交的申请将接受安全评价，包括环境安全、食品安全和生物安全。这一评价通常由国家农业转基因生物安全委员会或其省级分支机构负责。

3、实验许可：如果项目通过安全评价，研究机构或企业将获得转基因实验许可。这个许可将详细说明允许的实验类型、规模和条件。

4、田间试验：在进行田间试验之前，还需要获得额外的许可，并遵守特定的隔离和监控措施，以确保转基因作物不会对环境造成不利影响。

5、安全证书申请：如果田间试验成功，研究机构或企业可以申请转基因生物安全证书，这是将转基因产品推向市场的关键一步。

6、商业化许可：在获得安全证书后，还需要获得商业化种植和生产许可，才能将转基因产品商业化。

7、持续监控和报告：即使在获得所有必要的许可后，研究机构或企业也需要持续监控转基因作物的表现和影响，并向相关部门报告任何新的发现问题。

（二）公司是否存在合规风险

截至目前，公司转基因合作研发尚处于项目立项阶段，在与隆平生物、瑞丰生物及大北农的合作中，公司仅提供玉米自交系作为研究材料。这些材料在转育过程中使用的基因材料由合作方在相关部门完成备案。

因此，公司在转基因相关研究活动的开展中，不存在未经安全审查或备案的情况，不存在合规风险。

四、结合市场环境、行业发展趋势及公司经营规划等，说明公司是否有开展转基因育种相关业务的后续安排，并结合资源、资质、技术及人员储备情况

论证可行性

（一）目前转基因玉米市场环境、行业发展趋势及公司规划

截至2023年末，中国农业农村部已批准37个转基因玉米品种的品种审定，涉及多家企业。此外，26家企业获得了转基因玉米和大豆种子的生产经营许可证，这标志着中国转基因粮食作物正式迈入商业化时代。根据最新的行业分析报告，预计到2024年，转基因玉米的推广面积将达到1000万至1500万亩。这一推广面积的增加将直接影响转基因玉米的市场规模和影响力。转基因技术在提升农业生产效率、减少化学农药施用方面发挥了重要作用。随着技术的发展和市场的逐步开放，转基因玉米的市场需求预计将逐渐增加。

转基因玉米品种的培育和商业化可以增强公司在种业市场的竞争力。通过集成先进的基因编辑技术，转基因玉米品种不仅产量显著提高，而且对主要病虫害具有更强的抵抗力，以及对不同气候条件的适应性。这将增强公司在种业市场的竞争力，吸引更多农户使用公司的产品，从而提高销售收入和盈利能力。

公司开展转基因育种相关业务是响应市场和行业发展的需要，利用自身技术优势，并借助政策支持，以增强市场竞争力和盈利能力的重要举措。

（二）公司后续安排及可行性

根据市场环境、行业发展趋势以及公司的经营规划，公司确实有计划开展转基因育种相关业务。为此，我们与海南大学的戎伟研究员建立了合作关系，戎伟研究员在转基因研发领域具有丰富的经验和专业知识，他的加入将为公司的转基因研发工作提供强有力的领导和技术支持。同时，公司的科研团队也将积极参与，与戎伟研究员紧密合作，共同推进转基因育种项目的实施。

公司在资源、资质、技术及人员储备方面已做好充分准备，以确保转基因育种业务的顺利开展。在资源方面，我们拥有许多优秀的玉米品种权专利，这为我们进行转基因育种提供了广泛的原材料和遗传多样性；在资质方面，我们的合作伙伴完全具备；在技术方面，公司不断更新和引进先进的生物技术设备和方法，以保持技术领先；在人员方面，我们的科研团队由经验丰富的研究人员组成，具备进行高水平转基因研究的能力。

综上所述，公司开展转基因育种相关业务不仅在市场上和技术上具有可行性，而且在资源和人员方面也做好了充分准备。这将有助于公司在未来种业市场中增强竞争力，为转基因产业化发展做出贡献。

问题 3、关于下游客户

你公司销售模式分为经销模式及线上销售两种，经销销量及收入占比达99%以上，2023年除第二大客户外，前五大客户均为自然人。

请你公司结合行业特性及可比公司情况说明以经销模式为主且客户多为自然人的原因及合理性，列示2022年、2023年自然人客户数量、销售收入及占比情况，说明与自然人客户之间的资金结算、货物流转方式，收入确认及成本结转依据是否完整充分、时点是否准确，是否存在现金结算、第三方回款及个人卡收款情形。

【公司回复】

一、结合行业特性及可比公司情况说明以经销模式为主且客户多为自然人的原因及合理性

（一）行业特性

经销模式是种业企业销售普遍采取的销售模式。种业企业的终端用户主要面向中小规模的种植农户，由于我国种植农户数量庞大且分布较为分散、单次采购额较低，加之种植农户所处地域普遍存在交通不便的情况，直接面向中小规模的种植农户将加大种子企业的销售成本、沟通成本和管理难度。为加快开拓市场的效率并有效维护和扩大市场份额，种业企业普遍采用多层经销商架构的经销模式进行销售，由末级经销商面向种植农户，充分发挥其覆盖面广和更了解区域内种植农户需求的优势。

同时，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，单个经销商普遍为自然人、个体工商户、个人独资企业等非法人形式的运营主体，由此导致部分种业公司非法人客户数量较多。

（二）与同行业可比公司采用经销商模式的对比情况

同行业可比公司采用经销商模式的情况如下：

公司名称	销售模式	经销比例	主要销售产品
隆平高科	主要采用“县级经销商—乡镇零售商—农户”的三级经销商分销模式	未披露	杂交水稻种子、玉米种子、蔬菜瓜果种子、小麦种子、

公司名称	销售模式	经销比例	主要销售产品
			食葵种子、杂交谷子种子及综合农业服务等
登海种业	主要是县级经销商销售模式	100%	农作物种子，包括玉米、小麦等
荃银高科	国内主要采用经销销售模式；国外主要采用直销模式	未披露	杂交水稻、杂交玉米、小麦、棉花、油菜、瓜菜等
万向德农	经销为主，直销为辅	未披露	玉米杂交种、蔬菜杂交种、花卉种苗、小麦种、水稻种
金苑种业	经销为主，直销为辅	2021年度： 99.26%； 2022年度： 99.01%	玉米种子、小麦种子
秋乐种业	以经销为主，兼有直销，经销模式下，公司主要采用“县级（市、区）经销商—乡（镇）零售商—种植农户”的三级经销模式	2021年度： 88.38%； 2022年1-6月：67.94%	玉米种子、小麦种子、花生种子
康农种业	以市县级经销商为主，辅以省级经销商和乡镇级经销商	2022年度： 61.64%； 2023年1-6月：73.04%	玉米种子、魔芋种子
金博士	以经销为主的模式，辅以少量线上销售	2022年度： 99.48%； 2023年度： 99.92%	玉米种子，小麦种子

数据来源：招股说明书、各公司定期报告。

由上表可见，报告期内，公司销售模式、经销收入占主营业务收入比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司采用经销商模式符合行业惯例。

（三）自然人客户的销售金额、占比与同行业可比公司比较情况

单位：万元

公司名称	2023年度		2022年度	
	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比
隆平高科	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
荃银高科	未披露	未披露	未披露	未披露
万向德农	未披露	未披露	未披露	未披露
金苑种业	21,652.98	60.56%	19,997.05	67.40%
秋乐种业	未披露	未披露	未披露	未披露
康农种业	未披露	未披露	6,980.65	35.32%

公司名称	2023年度		2022年度	
	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比
平均	21,652.98	60.56%	13,488.85	51.36%
金博士	9,252.90	26.17%	14,114.75	41.54%

注：康农种业、金苑种业相关数据来源于其公开披露的招股说明书。公司其他同行业可比公司可比期间内公开披露信息均未披露自然人客户销售金额及占比情况。

由上表可见，报告期内，公司自然人客户销售占主营业务收入比重与同行业康农种业相比未见明显差异，略低于同行业可比公司平均值，主要系金苑种业披露数据统计口径为包含了个体工商户等非自然人客户，高于仅包含自然人客户的统计比例，导致行业平均值偏高。综上所述，公司自然人客户销售占主营业务收入比重情况符合行业惯例，与同行业可比公司无明显差异。

二、列示2022年、2023年自然人客户数量、销售收入及占比情况

单位：万元

项目	2023年度			2022年度		
	数量	主营业务收入	占比	数量	主营业务收入	占比
自然人客户	844.00	9,252.90	26.17%	784.00	14,114.75	41.54%
非自然人客户	860.00	26,105.43	73.83%	885.00	19,867.60	58.46%
合计	1,704.00	35,358.33	100.00%	1,669.00	33,982.35	100.00%

2023年度自然人客户销售占比较2022年明显下降，主要系主要部分自然人客户业务规模的扩大，成立了公司制企业，并通过其公司及个体工商经营单位与我公司开展合作。

三、说明与自然人客户之间的资金结算、货物流转方式，收入确认及成本结转依据是否完整充分、时点是否准确

（一）资金结算

按照种子行业销售惯例，公司种子销售采取“经营季前预收款+经营季中陆续收款+经营季末对账结算”的方式进行销售。在每个经营季度开始前，公司会与客户就该经营季度的销售签订框架合同，合同内容包含客户预计购买的品种、预计购买数量以及每袋种子提货价及定金金额。在实际经营过程中，公司通常按照客户已支付货款除以提货价控制对单个客户的发货量，如果客户累计

付款额已不足以覆盖其下单要求发货数量乘以提货价后的金额，一般公司会要求客户补足预付款后方可发货。经营季结束，根据实际销售及相关折扣与客户进行对账结算，并将预收货款与双方确认的结算货款的差额退还客户或结转为客户下一经营年度定金。

（二）货物流转方式

公司发货前，由发货内勤开具销售出库单，仓库保管员按经审核的销售出库单标明的产品规格和数量，安排发货。

公司货物运输方式分为客户自提和物流运输。客户自提方式下，由客户或者客户的委托人员在货物签收单上签字或盖章后，公司将货物交付给客户；物流运输方式下，由公司发货内勤通过货运信息平台或自行联系司机，与客户协调确定运输车辆后，公司通过运输车辆将货物送达客户或者客户指定地点。

除客户自提外，货物发出后，公司发货内勤通知客户发货产品、司机名称及联系电话、运费、预计到达时间等信息。货物送达客户指定地点后，客户签收后将货物签收单回传给公司。

（三）收入确认及成本结转

1、收入确认时点

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司主营业务为玉米种子和小麦种子的销售，属于在某一时点履行的履约义务。

公司销售模式以经销销售模式为主，直销模式为辅。两种销售模式下，公司均在客户签收后确认收入，公司的收入确认时点为客户签收时点。

2、收入确认金额

公司根据销售政策以及行业惯例，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额确认收入。公司在每个经营年度开始前，根据各营销区域的销售政策确定各销售区域的销售指导价，在实际满足收入确认条件时，按照具体客户在合理预计下所能享受的最优结算价确认收入，并在经营年度结束后最终结算时，确认实际结算差额，并调整当期损益。公司收入确认金额准确。

3、收入确认依据

实际销售时以客户签收单为收入确认依据，经营季结束时以与客户对账确认并经双方签章确认的结算单为结算依据确认结算金额。

以经客户签字或盖章的“货物签收单”为依据确认收入的方式在同行业可比公司中普遍存在。隆平高科在其公开披露的定期报告中披露的收入确认方法为：“在客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现”。秋乐种业在其公开披露的招股说明书中披露的收入确认方法为：“经销商销售模式下，公司通过物流公司发货给客户的，根据销售发货单、物流公司发运凭证、经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现”。客户或其指定人员在货物签收单上签字或盖章是证明客户获得货物控制权的有效手段，公司依据经客户签字或盖章确认的货物签收单确认收入，收入确认依据充分，符合行业惯例。

4、成本结转依据

种子采购环节：按照收购的数量及采购额计入原材料，加工领用时按照加权平均法发出计价。

初加工环节：收购的玉米鲜穗晾晒为水分达到标准之后的干果穗，再运送至加工中心进行脱粒加工。玉米干果穗运送至加工中心后将玉米干果穗对应的玉米鲜果穗的数量和金额由原材料计转入生产成本。同时将从玉米种植开始至加工完成过程中发生的直接费用在发生时计入制造费用，发生的直接费用主要为生产部人员的工资、生产所耗物料费、收购及加工过程中的运费、晒场费用、加工中心资产的折旧等，并将种植和加工过程中发生的临时工的工资计入劳务成本中。生产完成后将制造费用和劳务成本转入生产成本，然后根据加工入库的籽粒数量对制造费用进行分摊，计算出各品种玉米种子的总成本及单位成本。根据加工完成产出籽粒的数量及各品种籽粒单位成本结转完工玉米籽粒成本，计入原材料。玉米籽粒发出结转时按照加权平均法发出计价。

精加工环节：公司在销售季开始根据销售订单情况组织精加工，具体流程为领用种子进行除尘、风选、比重选、色选、预分级、精选、分级、包衣、计量包装等一系列加工程序后包装成袋。公司在销售季开始根据销售订单情况组

织精加工，将领用的种子由原材料转入生产成本（领用的是初加工后的产品玉米籽粒），同时将生产过程中的制造费用和劳务成本计入生产成本，然后根据精加工入库的数量将制造费用和劳务成本分摊至各产品，每月计算各产品的总成本及单位成本，以各产成品完工入库数量及对应的单位成本结转计入库存商品。产成品发出结转时按照加权平均法发出计价。

产品销售环节：实际销售发生时，在客户签收时点依据客户签收单确认收入，并依据签收单数量及月末加权平均单位成本结转至主营业务成本。

综上，公司成本结转方法合理，成本结转金额准确。

四、说明是否存在现金结算、第三方回款及个人卡收款情形

公司主营业务销售存在部分客户通过法人或实际控制人转款、直系亲属转款、非直系亲属转款等第三方回款情形。筛下物、玉米芯等转商或废料销售以及投资性房地产租赁存在极少量客户以现金付款或转账至经办员工个人再由员工转至公司账户情形。

第三方回款情况及现金结算、个人卡收款情况如下表所示：

（一）第三方回款情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
第三方回款	1,177.61	9,765.71
其中：法人、实际控制人转款	196.13	2,152.13
直系亲属转款	483.22	3,280.01
非直系亲属转款	376.93	2,629.22
朋友、员工及合作伙伴转款	121.08	1,622.07
其他	0.25	82.28
营业收入	36,146.84	34,534.05
第三方回款/营业收入	3.26%	28.28%

（二）现金结算情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
现金结算金额	0.00	22.74

项目	2023年度	2022年度
营业收入	36,146.84	34,534.05
现金结算/营业收入	0.00%	0.07%

(三) 个人卡收款情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
个人卡收款	0.25	72.28
营业收入	36,146.84	34,534.05
个人卡收款/营业收入	0.00%	0.21%

特此函复。

河南金博士种业股份有限公司

2024年7月25日



容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
关于河南金博士种业股份有限公司2023年年报
问询函相关问题的专项核查意见

容诚专字[2024]230Z2069号



容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·北京

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
关于河南金博士种业股份有限公司2023年年报
问询函相关问题的专项核查意见

容诚专字[2024]230Z2069号

挂牌公司管理一部：

贵部年报问询函【2024】第164号《关于对河南金博士种业股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）作为河南金博士种业股份有限公司（以下简称“公司”或“金博士”）的年审会计师，现就其中相关问题回复如下：

3、关于下游客户

你公司销售模式分为经销模式及线上销售两种，经销销量及收入占比达99%以上，2023年除第二大客户外，前五大客户均为自然人。

请你公司结合行业特性及可比公司情况说明以经销模式为主且客户多为自然人的原因及合理性，列示2022年、2023年自然人客户数量、销售收入及占比情况，说明与自然人客户之间的资金结算、货物流转方式，收入确认及成本结转依据是否完整充分、时点是否准确，是否存在现金结算、第三方回款及个人卡收款情形。

请年审会计师事务所就收入确认执行的审计程序、获取的证据及形成的结论发表核查意见。

【公司回复】

一、结合行业特性及可比公司情况说明以经销模式为主且客户多为自然人的原因及合理性

（一）行业特性

经销模式是种业企业销售普遍采取的销售模式。种业企业的终端用户主要面向中小规模的种植农户，由于我国种植农户数量庞大且分布较为分散、单次采购额较低，加之种植农户所处地域普遍存在交通不便的情况，直接面向中小规模的种植农户将加大种子企业的销售成本、沟通成本和管理难度。为加快开拓市场的效率并有效维护和扩大市场份额，种业企业普遍采用多层经销商架构的经销模式进行销售，由末级经销商面向种植农户，充分发挥其覆盖面广和更为了解区域内种植农户需求的优势。

同时，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，单个经销商普遍为自然人、个体工商户、个人独资企业等非法人形式的运营主体，由此导致部分种业公司非法人客户数量较多。

（二）与同行业可比公司采用经销商模式的对比情况

同行业可比公司采用经销商模式的情况如下：

公司名称	销售模式	经销比例	主要销售产品
隆平高科	主要采用“县级经销商—乡镇零售商—农户”的三级经销商分销模式	未披露	杂交水稻种子、玉米种子、蔬菜瓜果种子、小麦种子、食葵种子、杂交谷子种子及综合农业服务等
登海种业	主要是县级经销商销售模式	100%	农作物种子，包括玉米、小麦等
荃银高科	国内主要采用经销销售模式；国外主要采用直销模式	未披露	杂交水稻、杂交玉米、小麦、棉花、油菜、瓜菜等
万向德农	经销为主，直销为辅	未披露	玉米杂交种、蔬菜杂交种、花卉种苗、小麦种、水稻种
金苑种业	经销为主，直销为辅	2021年度：99.26%；2022年度：99.01%	玉米种子、小麦种子
秋乐种业	以经销为主，兼有直销，经销模式下，公司主要采用“县级（市、区）经销商—乡（镇）零售商—种植农户”的三级经销模式	2021年度：88.38%；2022年1-6月：67.94%	玉米种子、小麦种子、花生种子
康农种业	以市县级经销商为主，辅以省级经销商和乡镇级经销商	2022年度：61.64%；2023年1-6月：73.04%	玉米种子、魔芋种子

公司名称	销售模式	经销比例	主要销售产品
金博士	以经销为主的模式，辅以少量线上销售	2022年度：99.48%；2023年度：99.92%	玉米种子，小麦种子

数据来源：招股说明书、各公司定期报告。

由上表可见，报告期内，公司销售模式、经销收入占主营业务收入比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司采用经销商模式符合行业惯例。

（三）自然人客户的销售金额、占比与同行业可比公司比较情况

单位：万元

公司名称	2023年度		2022年度	
	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比
隆平高科	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
荃银高科	未披露	未披露	未披露	未披露
万向德农	未披露	未披露	未披露	未披露
金苑种业	21,652.98	60.56%	19,997.05	67.40%
秋乐种业	未披露	未披露	未披露	未披露
康农种业	未披露	未披露	6,980.65	35.32%
平均	21,652.98	60.56%	13,488.85	51.36%
金博士	9,252.90	26.17%	14,114.75	41.54%

注：康农种业、金苑种业相关数据来源于其公开披露的招股说明书。公司其他同行业可比公司可比期间内公开披露信息均未披露自然人客户销售金额及占比情况。

由上表可见，报告期内，公司自然人客户销售占主营业务收入比重与同行业康农种业相比未见明显差异，略低于同行业可比公司平均值，主要系金苑种业披露数据统计口径为包含了个体工商户等非自然人客户，高于仅包含自然人客户的统计比例，导致行业平均值偏高。综上所述，公司自然人客户销售占主要业务收入比重情况符合行业惯例，与同行业可比公司无明显差异。

二、列示2022年、2023年自然人客户数量、销售收入及占比情况

单位：万元

项目	2023年度			2022年度		
	数量	主营业务收入	占比	数量	主营业务收入	占比
自然人客户	844.00	9,252.90	26.17%	784.00	14,114.75	41.54%
非自然人客户	860.00	26,105.43	73.83%	885.00	19,867.60	58.46%
合计	1,704.00	35,358.33	100.00%	1,669.00	33,982.35	100.00%

2023年度自然人客户销售占比较2022年明显下降，主要系主要部分自然人客户业务规模的扩大，成立了公司制企业，并通过其公司及个体工商经营单位与我公司开展合作。

三、说明与自然人客户之间的资金结算、货物流转方式，收入确认及成本结转依据是否完整充分、时点是否准确

（一）资金结算

按照种子行业销售惯例，公司种子销售采取“经营季前预收款+经营季中陆续收款+经营季末对账结算”的方式进行销售。在每个经营季度开始前，公司会与客户就该经营季度的销售签订框架合同，合同内容包含客户预计购买的品种、预计购买数量以及每袋种子提货价及定金金额。在实际经营过程中，公司通常按照客户已支付货款除以提货价控制对单个客户的发货量，如果客户累计付款额已不足以覆盖其下单要求发货数量乘以提货价后的金额，一般公司会要求客户补足预付款后方可发货。经营季结束，根据实际销售及相关折扣与客户进行对账结算，并将预收货款与双方确认的结算货款的差额退还客户或结转为客户下一经营年度定金。

（二）货物流转方式

公司发货前，由发货内勤开具销售出库单，仓库保管员按经审核的销售出库单标明的产品规格和数量，安排发货。

公司货物运输方式分为客户自提和物流运输。客户自提方式下，由客户或者客户的委托人员在货物签收单上签字或盖章后，公司将货物交付给客户；物流运输方式下，由公司发货内勤通过货运信息平台或自行联系司机，与客户协

调确定运输车辆后，公司通过运输车辆将货物送达客户或者客户指定地点。

除客户自提外，货物发出后，公司发货内勤通知客户发货产品、司机名称及联系电话、运费、预计到达时间等信息。货物送达客户指定地点后，客户签收后将货物签收单回传给公司。

（三）收入确认及成本结转

1、收入确认时点

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司主营业务为玉米种子和小麦种子的销售，属于在某一时点履行的履约义务。

公司销售模式以经销销售模式为主，直销模式为辅。两种销售模式下，公司均在客户签收后确认收入，公司的收入确认时点为客户签收时点。

2、收入确认金额

公司根据销售政策以及行业惯例，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额确认收入。公司在每个经营年度开始前，根据各营销区域的销售政策确定各销售区域的销售指导价，在实际满足收入确认条件时，按照具体客户在合理预计下所能享受的最优结算价确认收入，并在经营年度结束后最终结算时，确认实际结算差额，并调整当期损益。公司收入确认金额准确。

3、收入确认依据

实际销售时以客户签收单为收入确认依据，经营季结束时以与客户对账确认并经双方签章确认的结算单为结算依据确认结算金额。

以经客户签字或盖章的“货物签收单”为依据确认收入的方式在同行业可比公司中普遍存在。隆平高科在其公开披露的定期报告中披露的收入确认方法为：“在客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现”。秋乐种业在其公开披露的招股说明书中披露的收入确认方法为：“经销商销售模式下，公司通过物流公司发货给客户的，根据销售发货单、物流公司发运凭证、经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售

发货单确认销售收入的实现”。客户或其指定人员在货物签收单上签字或盖章是证明客户获得货物控制权的有效手段，公司依据经客户签字或盖章确认的货物签收单确认收入，收入确认依据充分，符合行业惯例。

4、成本结转依据

种子采购环节：按照收购的数量及采购额计入原材料，加工领用时按照加权平均法发出计价。

初加工环节：收购的玉米鲜穗晾晒为水分达到标准之后的干果穗，再运送至加工中心进行脱粒加工。玉米干果穗运送至加工中心后将玉米干果穗对应的玉米鲜果穗的数量和金额由原材料计转入生产成本。同时将从玉米种植开始至加工完成过程中发生的直接费用在发生时计入制造费用，发生的直接费用主要为生产部人员的工资、生产所耗物料费、收购及加工过程中的运费、晒场费用、加工中心资产的折旧等，并将种植和加工过程中发生的临时工的工资计入劳务成本中。生产完成后将制造费用和劳务成本转入生产成本，然后根据加工入库的籽粒数量对制造费用进行分摊，计算出各品种玉米种子的总成本及单位成本。根据加工完成产出籽粒的数量及各品种籽粒单位成本结转完工玉米籽粒成本，计入原材料。玉米籽粒发出结转时按照加权平均法发出计价。

精加工环节：公司在销售季开始根据销售订单情况组织精加工，具体流程为领用种子进行除尘、风选、比重选、色选、预分级、精选、分级、包衣、计量包装等一系列加工程序后包装成袋。公司在销售季开始根据销售订单情况组织精加工，将领用的种子由原材料转入生产成本（领用的是初加工后的产品玉米籽粒），同时将生产过程中的制造费用和劳务成本计入生产成本，然后根据精加工入库的数量将制造费用和劳务成本分摊至各产品，每月计算各产品的总成本及单位成本，以各产成品完工入库数量及对应的单位成本结转计入库存商品。产成品发出结转时按照加权平均法发出计价。

产品销售环节：实际销售发生时，在客户签收时点依据客户签收单确认收入，并依据签收单数量及月末加权平均单位成本结转至主营业务成本。

综上，公司成本结转方法合理，成本结转金额准确。

四、说明是否存在现金结算、第三方回款及个人卡收款情形

公司主营业务销售存在部分客户通过法人或实际控制人转款、直系亲属转款、非直系亲属转款等第三方回款情形。筛下物、玉米芯等转商或废料销售以及投资性房地产租赁存在极少量客户以现金付款或转账至经办员工个人再由员工转至公司账户情形。

第三方回款情况及现金结算、个人卡收款情况如下表所示：

（一）第三方回款情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
第三方回款	1,177.61	9,765.71
其中：法人、实际控制人转款	196.13	2,152.13
直系亲属转款	483.22	3,280.01
非直系亲属转款	376.93	2,629.22
朋友、员工及合作伙伴转款	121.08	1,622.07
其他	0.25	82.28
营业收入	36,146.84	34,534.05
第三方回款/营业收入	3.26%	28.28%

（二）现金结算情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
现金结算金额	0.00	22.74
营业收入	36,146.84	34,534.05
现金结算/营业收入	0.00%	0.07%

（三）个人卡收款情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
个人卡收款	0.25	72.28
营业收入	36,146.84	34,534.05
个人卡收款/营业收入	0.00%	0.21%

【会计师核查程序及核查意见】

一、年审会计师就收入确认执行的审计程序及获取的证据

（一）针对收入确认，年审会计师执行的主要审计程序如下：

- 1、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、通过检查主要销售合同或订单主要条款，评价公司收入确认是否符合会计准则的规定；
- 3、执行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，主要包括销售合同或订单、出库单、销售发票、货物签收单、销售回款单据、结算单、物流记录等；
- 4、对主要客户往来款余额、销售交易金额进行函证，核查收入的真实性、准确性；
- 5、针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本核对其支持性文件，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 6、查询主要客户的工商资料，确认主要客户与金博士是否存在关联关系，核查主要客户的背景信息及双方的交易信息；
- 7、了解公司退货估计、折扣估计、退货和折扣调整相关的会计处理具体过程，结合收入成本明细表检查实际执行情况，核查公司对预计退货、预计折扣等会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；
- 8、获取公司营销政策并访谈财务负责人了解有关预计退货率、预计折扣率的确定依据和计算方式，根据历史数据和前瞻性调整的依据计算复核报告期内使用的预计退货率和预计折扣率是否准确；
- 9、分析报告期产品销售结构和价格变动是否异常；结合产品类型对收入以及毛利情况执行分析，识别是否存在重大或异常波动情况；
- 10、检查公司主要客户回款资金流水，针对存在第三方回款的主要客户，获取并检查《付款人关系确认函》。

（二）针对收入确认，年审会计师获取的主要审计证据如下：

- 1、内控测试相关资料，主要包括销售管理制度及销售流程，对销售负责人及财务负责人的访谈记录，销售合同或订单、销售发票、销售回款单据、出库单、物流单、货物签收单、结算单等；

2、销售真实性核查、截止性测试相关资料，主要包括销售合同或订单、销售发票、银行回款单、出库单、物流单据、货物签收单、结算单等。

3、经客户确认的往来余额及交易金额的询证函回函；

4、公司年度营销政策及主要客户的年度结算单据；

5、主要客户回款资金流水，涉及第三方回款的获取《付款人关系确认函》；

6、企查查等公开网络获取的主要客户工商信息资料；

7、公司各年度销售退货统计表、销售折扣统计表。

二、年审会计师的核查意见

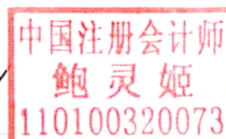
经核查，年审会计师认为：公司收入确认时点准确、收入确认依据充分，收入确认符合企业会计准则的规定。

（此页无正文，为河南金博士种业股份有限公司容诚专字[2024]230Z2069号专项核查意见之签字盖章页。）



中国·北京

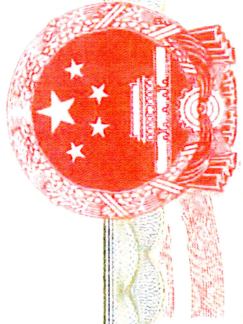
中国注册会计师：_____
鲍灵姬



中国注册会计师：_____
宋世林



2024年7月25日



营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

911101020854927874



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 肖厚发、刘维

出资额 8130 万元

成立日期 2013 年 12 月 10 日

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢外
经贸大厦 901-22 至 901-26

经营范围

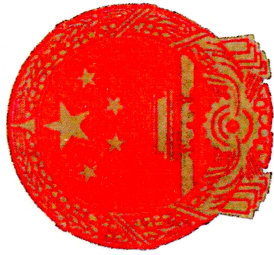
审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；软件开发；销售计算机、软件及辅助设备。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用



登记机关

2024 年 03 月 25 日



证书序号: 0011869

说明

《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

名称:

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日

发证机关: 北京市财政局

二〇一三年六月廿一日

中华人民共和国财政部制



姓名 魏灵恩
Full name
性别 女
Sex
出生日期 1979-05-05
Date of birth
工作单位 安徽会计师事务所 特别注册会计师
Working unit
身份证号码 341021197905050027
Identity card No.



证书编号: 1101020362092
No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2011-05-22
Date of Issuance 年 月 日
/y /m /d



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 月 日
/y /m /d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

年 月 日
/y /m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2022年

年 月 日
/m /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名 Full name 宋世林
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 3/19/1989
工作单位 Working unit 北京兴华会计师事务所
身份证号码 (特殊普通合伙) 安徽分所
Identity card No. 342401198903190000



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
CPAAs

转出协会日期
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2022年1月13日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
CPAAs

转入协会日期
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2022年1月13日

注意事项

- 一、注册会计师执行业务，必须按照相关要求出示证书。
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执业满两年，应持本证书向主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

证书编号: 110000104952

No. of Certificate

发证机构: 安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2015年3月31日
Date of Issuance



宋世林
110000104952
深圳市注册会计师协会