深圳市澳华集团股份有限公司
关于深圳市澳华集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复中有关财务会计问题的专项说明（上册）

华兴所（2020）函字 GD—158 号

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
HUAXING CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP
地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel)：0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode)：350003

关于深圳市澳华集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复中有关财务会计问题的专项说明

华兴所（2020）函字GD—158号

深圳证券交易所：

深圳市澳华集团股份有限公司（以下简称“公司”、“澳华集团”或“发行人”）及华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）就贵所《关于深圳市澳华集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010386号）所涉及的有关问题，会同发行人保荐机构进行了认真核查，现做专项说明如下：

问题 2： 招股说明书披露，发行人收入主要来自于经销商。截至各报告期末，公司的经销商家数分别为 4,403 家、4,984 家和 5,004 家，经销收入占主营业务收入的比重分别为 93.14%、90.82%和 91.59%。报告期内，公司的客户主要是个人经销商和养殖户。请发行人补充披露：（1）发行人与个人经销商开展业务的具体方式，包括获取订单、下单、发货、付款、单据流转等；结合行业特性，披露发行人客户多数为自然人经销商、养殖户未直接向发行人采购饲料的原因及合理性，个人经销商销售规模较大的合理性及是否符合行业惯例。（2）发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整；经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性。（3）经销商数量增长与发行人销售收入变动不一致的原因，经销商变动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司情形一致；报告期内新增经销商的同类产品售价、结算政策和信用期限与原有经销商之间是否存在差异；针对经销商确定现销或赊销、赊销限额及账期的判断标准及内控措施。（4）发行人经销商客户是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；经销商客户及其实际控制人是否曾任、现任发行人股东或员工。（5）发行人经销商管理相关内控是否健全并有效执行，终端消费的产品质量安全管控措施是否有效，与经销商之间产品安全责任划分情况，经销商在经营过程中若存在不正当竞争等违法违规对发行人是否产生重大影响。（6）新增经销商平均收入高于退出经销商的合理性，发行人是否对经销商新增、退出、合作期限、经营第三方饲料品牌进行明确限制；按经销商合作时长“3 年以内”、“3 至 6 年”、“6 年以上”的划分，披露报告期各年度经销商数量及其占比、销售收入及其占比情况，发行人是否拥有长期稳定的经销商合作渠道。（7）关于直销客户和经销客户，分层统计并分析平均客户销售收入分布情况，直销客户和经销客户是否存在显著差异。（8）披露前五大客户在报告期各年度各类产品的销量、单价、营业收入、毛利率情况；前五大客户应收账款期末余额及其回款情况，发行人是否为其担保；吴登华、薛秀萍初始合作即成为前五大客户的原因及合理性。（9）

补充披露直销客户前五大情况，发行人向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场的合理性，国内水产养殖行业的主要企业未能成为发行人直销客户的原因。（10）结合各养殖行业在全国各地区的集中和分布情况，分析披露发行人各产品销售地域收入分布是否与相应的养殖行业分布一致，营业收入地域分布与各生产基地分布的匹配情况。（11）发行人是否存在向经销商压货、年末突击销售的情形，向经销商销售产品是否实现最终销售。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对经销商最终销售的核查程序具体执行时间、参与人员、核查内容、核查范围、核查结论及依据的充分性、有效性。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人与个人经销商开展业务的具体方式，包括获取订单、下单、发货、付款、单据流转等；结合行业特性，披露发行人客户多数为自然人经销商、养殖户未直接向发行人采购饲料的原因及合理性，个人经销商销售规模较大的合理性及是否符合行业惯例。

1、发行人与个人经销商开展业务的具体方式，包括获取订单、下单、发货、付款、单据流转等

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

公司采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，报告期内，经销模式下公司的客户主要为个人经销商，开展业务的具体方式如下：

（1）获取订单的主要方式

公司获取订单的主要方式为销售部门主动开发、原有客户介绍及展会推荐等：

1）自主开发客户：由业务员主动联系其负责的区域内信誉良好、在当地具有一定影响力的个人经销商或养殖户进行合作，利用公司良好的产品口碑、先进的服务模式等，通过合作首年定量经销，获得认可后再大批量供应的方式开拓市场。

2）原有客户推荐：部分新经销商或养殖户通过原有客户介绍推荐，与公司建立合作关系。

3）展会推介：参加或组织相关展会，在展会中积极推介自身产品和服务，进而吸引潜在客户的关注并逐渐发展合作关系。

（2）下单方式

个人经销商的下单方式包括提出计划和现场下单两个环节。首先，个人经销商通常在向公司提货前三天通过电话或者短信等方式向公司业务员或子公司营业部提出采购计划，由子公司营业部核实库存情况后，安排生产备货；其次，在提货前一天或当天，个人经销商向公司业务员或子公司营业部确认采购品种及数量，并告之营业部具体提货时间，由其开具销售发货单。

（3）发货及付款方式

公司对客户主要采取现销与赊销相结合的结算方式。现销结算方式下，经销商需在提货前一天或当天将货款汇至公司指定账户，在营业部开具销售发货单前，营业部现场与经销商委托的提货人员核对提货品种及数据，无误后开出销售发货单，交由财务部门核实相应货款是否已经到账，核实无误后财务部将经审批的销售发货单交由经销商委托的提货人员。赊销结算方式下，由财务部核实销售发货单对应的销售金额是否在该经销商赊销额度内，如在额度内，财务部将经审批的销售发货单交由经销商委托的提货人员；超出赊销额度的，需由该经销商支付超出额度的款项，否则销售发货单将不予通过。

提货人员获取销售发货单后，将其中一联交由仓库管理员，由仓库管理员核对品种及数量后安排装货；提货车辆出厂前，需经地磅称重生成地磅单，提

货人员将一联销售发货单交由司磅员进行核对，双方在地磅单签字确认，核对无误后方准予放行提货车辆。

（4）单据流转

订单的审核：经销商以电话或短信的形式提出采购计划，由提货人员在营业部进行确认。现销结算情况下，经销商将货款转至公司账户，财务部核对资金付款方与经销商名称的匹配性及货款与订单的匹配性，如果存在资金付款方与个人经销商不一致的情况，则个人经销商需要提供付款委托书、身份证等资料，说明存在不一致的原因，未能提供相关资料的，财务部将向付款账号退回此笔款项；赊销结算方式下，营业部核对提货人员与经销商名称的匹配性及提货数量与采购计划的匹配性，如提货人员非个人经销商本人，则个人经销商需要提供经销商签署的提货委托书，由营业部核对提货人身份证信息与提货委托书中的信息是否一致。

销售发货单的生成：个人经销商或其委托的提货人员向营业部确认采购数量，由营业部生成销售发货单并交由财务部审核。公司财务人员负责对每张销售订单进行审核，主要审核销售发货单价格以及对应的货款是否到账，或货款金额是否在经销商赊销额度内，审核通过的销售发货单交由提货人员。

记录应收账款：财务部销售会计根据经审核的销售发货单开具销售发票并将开具的销售发票、销售发货单传递至总账会计记录应收账款与主营业务收入，总账会计对销售数量、单价进行再次审核。

检查已出库未记账的销售：每月末，在系统中核对出库数量与主营业务收入明细账中商品销售数量，出现不一致的情况查找原因。

收款的记录：总账会计编制收款凭证，并附相关单证，如银行结算单、银行到款通知单等，提交会计主管复核。在完成对收款凭证及相关单证的复核后，会计主管在收款凭证上签字，作为复核证据。出纳员根据经复核无误的收款凭

证及时登记现金和银行存款日记账。信用期限到期后，财务部将应收账款明细表传递给业务员进行催收。

2、结合行业特性，披露发行人客户多数为自然人经销商、养殖户未直接向发行人采购饲料的原因及合理性，个人经销商销售规模较大的合理性及是否符合行业惯例

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

（1）发行人客户多数为自然人经销商、养殖户未直接向发行人采购饲料的原因及合理性，个人经销商销售规模较大的合理性

1）发行人客户多为经销商的原因

报告期内，根据下游市场特征、销售效率、资金回款等因素，公司采取“经销为主、直销为辅”的形式进行推广，具体原因如下：

①客户市场分散，利用经销渠道推广公司产品

2017年度至2019年度，我国主要水产养殖区域的养殖情况如下：

项目	2019年度			2018年度			2017年度		
	水产养殖产量（万吨）	水产养殖从业人数（万人）	人均产量（吨）	水产养殖产量（万吨）	水产养殖从业人数（万人）	人均产量（吨）	水产养殖产量（万吨）	水产养殖从业人数（万人）	人均产量（吨）
广东	729.14	92.58	8	698.47	93.72	7	672.60	92.83	7
山东	605.23	95.76	6	638.14	104.61	6	641.54	106.27	6
福建	594.65	65.63	9	558.92	66.14	8	520.54	66.92	8
湖北	453.37	107.38	4	440.30	109.28	4	436.13	111.12	4
江苏	409.42	84.18	5	417.13	86.65	5	421.18	89.12	5

资料来源：中国渔业统计年鉴

由上表看出，由于地理环境的限制和传统养殖观念的影响，我国水产养殖行业中小规模养殖仍占较大比重，水产养殖格局分散，单个养殖户的产量较小，对饲料产品的采购量较小。公司采取经销模式可借助经销商良好的销售渠道迅速实现产品销售，同时也减少相应的渠道建设及维护成本。

②经销商的资金回款较快

公司采用现销和赊销相结合的方式进行销售，相对于终端养殖户，经销商具备一定的资金实力，信用程度更为良好。整体而言，公司采用经销模式有利于资金回款，提高了销售效率。

2）经销商多为自然人的原因

报告期内， 公司对个人经销商和法人经销商的销售情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2020年1-6月			
	数量	数量占比	收入	收入占比
法人	208	4.47%	6,168.76	3.83%
自然人	4,448	95.53%	154,708.09	96.17%
合计	4,656	100.00%	160,876.85	100.00%
项目	2019年度			
	数量	数量占比	收入	收入占比
法人	223	4.46%	11,378.76	3.49%
自然人	4,781	95.54%	314,982.48	96.51%
合计	5,004	100.00%	326,361.23	100.00%
项目	2018年度			
	数量	数量占比	收入	收入占比
法人	220	4.41%	11,724.48	3.39%
自然人	4,764	95.59%	333,879.71	96.61%
合计	4,984	100.00%	345,604.19	100.00%
项目	2017年度			
	数量	数量占比	收入	收入占比
法人	177	4.02%	11,299.39	4.24%
自然人	4,226	95.98%	255,101.25	95.76%
合计	4,403	100.00%	266,400.65	100.00%

报告期内，公司法人经销商数量和收入占比均在 4%左右，占比较低，公司客户多数为自然人经销商，公司向自然人经销商销售的规模较大，主要系公司的经销商多采用家庭经营模式，规模较小，故选择个人或个体工商户等非法人实体的形式进行经营。

3）养殖户未直接向发行人采购饲料的原因

终端养殖户养殖场地一般位于比较偏远的农村地区，距离发行人生产基地和销售公司较远，且其单次采购量较小，养殖户出于采购饲料便捷及节省运输费用等考虑，一般未直接向发行人采购饲料，而是向负责当地区域的自然人经销商进行采购。

因此，发行人客户多数为自然人经销商、公司向自然人经销商销售的规模较大、养殖户未直接向发行人采购饲料具有合理性。

（2）个人经销商销售规模较大是否符合行业惯例

同行业可比公司个人客户情况如下表所示：

公司名称	个人客户情况	信息来源
傲农生物	饲料、动保业务在其申报 IPO 的报告期内对非法人客户的销售金额占比分别为 93.88%、90.89%、88.15%和86.52%，占比较高	招股说明书
粤海股份	报告期内的前五名客户中，除 2016 年度有一名客户为法人外，其余均为自然人或其下属企业	招股说明书
唐人神	饲料销售的客户主要为养殖大户及个人或合作社等经销商	2019 年年度报告

报告期内，同行业可比公司傲农生物、粤海股份、唐人神的主要客户均为个人，其中，公司个人经销商销售占比与傲农生物向非法人客户销售收入的占比接近。公司为提升市场份额，保持对市场的快速反应能力，持续进行渠道下沉，不断拓展经销网络，使个人经销商销售规模维持在较高水平。

因此，公司个人经销商销售规模较大符合行业惯例。

（二）发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整；经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性。

1、发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

（1）发行人的经销商管理体系

公司针对当地经销商建立了相应的管理制度，详情如下：

序号	制度名称	内控制度主要内容
1	经销商准入制度	经销商准入选择标准、申请审核、注意事项
2	经销商退出制度	经销商调整或退出条件、调整或退出操作规定、相关处罚规定
3	经销商信用额度管理制度	经销商资信评估及信用额度的审批、定期对账、货款催收
4	经销商日常管理制度	关于销售任务、销售价格和销售区域等的约定及相关的监管
5	技术支持及服务管理制度	对经销商进行服务支持、退货申请的处理、投诉意见的处理等

报告期内，经销商管理相关内部控制制度设计合理，内控体系运转良好，执行有效。

同时，从经销商的经营实力、管理能力、服务能力等方面予以评价，并根据评价结果分类管理。参考上述标准，发行人制定了《客户评分标准》，由熟悉当地市场的业务员参照评分标准对拟开发经销商进行评分，并经销售经理、财务经理、法务负责人、子公司总经理逐级审批，最终将经销商分为 A、B、C、D 四级，其中 A 级为战略经销商，其开发维护由各大区总经理负责；B 级为重要经

销商，其开发维护由子公司总经理负责；C级为一般经销商，其开发维护由业务员负责；D级为待优化经销商，公司不与其展开后续合作。

（2）挑选经销商的具体量化标准

由于公司饲料产品种类众多，销售区域遍布全国各地且下沉到乡镇，新增经销商开展业务所需投资并非太大，因此公司并未明确规定经销商的初始销售额或年度订单金额等具体量化指标。报告期内，公司新增经销商平均的销售额为25万元左右，规模较小。尽管未对新增经销商设置量化指标，但公司目前主要的经销商信用状况良好，具备较强的销售能力，公司向前 500 名经销商销售形成的收入占总体收入的比例分别为59.72%、58.38%、59.76%和58.33%。

公司各子公司对于经销商筛选的标准主要包括：

选择标准分类	内容
销售规模	经销商年销售量是公司选择经销商的必要条件。选择在区域内年销售量排名前列的经销商，可以提高市场占有率以及提升品牌影响力。
资金实力	选择具有一定资金实力、财务状况良好的经销商。
市场覆盖范围，渠道能力	经销商的经销区域应为尚未覆盖的目标市场。
良好的声誉和公众形象	回避与没有良好声誉的经销商建立关系。
历史记录	考察经销商的历史记录，如是否有成功的经营经验，是否有不良记录，与其它厂家的关系是否良好等。

（3）经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致

报告期内，公司针对经销商制定了一致的信用、返利、结算政策，并根据经销商所在区域、经销产品品种、销售规模等授予其相应的额度，具体如下：

1）信用政策

报告期内，为满足经销商短期资金需求，公司为部分资信情况良好的经销商提供授信额度，同时，公司针对不同饲料产品的信用额度有所区别，具体如下：

产品种类	客户类型		授信比例或信用额度			
			2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海特料	标准客户		≤50%	≤40%	≤40%	≤25%
	具有发展潜力的客户	采购量≥100 吨	可以≥50%，但≤200 万元	可以≥40%，但≤100 万元	可以≥40%，但≤100 万元	可以≥25%，但≤50 万元
		采购量≥500 吨		100 万元-200 万元	100 万元-200 万元	
		采购量≥800 吨	200 万元-400 万元	200 万元-400 万元		
淡水鱼膨化料	标准客户		≤45%	≤45%	≤45%	≤40%
	具有发展潜力的客户	-	可以≥45%，但≤50 万元	可以≥45%，但≤50 万元	可以≥45%，但≤50 万元	可以≥45%，但≤50 万元
		采购量≥300 吨	50 万元-100 万元	50 万元-100 万元	50 万元-100 万元	50 万元-100 万元
		采购量≥600 吨	100 万元-200 万元	100 万元-200 万元	100 万元-200 万元	100 万元-200 万元
颗粒鱼料	标准客户		≤50 万元	≤50 万元	≤50 万元	≤40 万元
	具有发展潜力的客户	采购量≥500 吨	可以≥50 万元	可以≥50 万元	可以≥50 万元	可以≥40 万元
虾蟹料	标准客户		≤35%	≤35%	≤35%	≤35%
	具有发展潜力的客户	-	可以≥35%，但≤100 万元	可以≥35%，但≤50 万元	可以≥35%，但≤50 万元	可以≥35%，但≤40 万元
		采购量≥300 吨		50 万元-100 万元	50 万元-100 万元	40 万元-80 万元
		采购量≥500 吨	100 万元-200 万元	100 万元-200 万元	100 万元-200 万元	
猪料	标准客户		≤50 万元	≤50 万元	≤50 万元	≤40 万元
	具有发展潜力的客户		可以≥50 万元	可以≥50 万元	可以≥50 万元	可以≥40 万元
禽料	标准客户		≤30 万元	≤30 万元	≤30 万元	≤20 万元
	具有发展潜力的客户	采购量≥350 吨	可以≥30 万元	可以≥30 万元	可以≥30 万元	可以≥20 万元

注：授信比例是应收账款金额占全年预计销售的比例

公司授予信用额度的标准客户是指符合公司信用额度审批条件的客户；具有发展潜力的客户是指公司基于客户终端养殖户数量、以前年度经销其他品牌饲料销量等指标判断，未来年度有可能达到较大经销或养殖规模的客户。公司执行严格的信用审批制度：针对申请信用额度的客户，由熟悉当地市场的业务员对客户进行调查，通过了解客户资产状况、经营情况、客户信誉情况和上一

年度采购量及回款情况等内容，填写《客户信用调查表》并提请审批，根据申请的额度范围不同，公司由不同层级人员进行审批。

由于水产养殖和销售具有季节性，经销商的货款回收较为集中，公司综合考虑不同区域、饲料产品经销商的销售回款情况，一般约定授信经销商需要在次年2月底前结清上年度的授信应收货款。

综上，公司除对给予各经销商的授信额度上限作出具体规定外，还在业务开展过程中执行严格的授信审批制度，实现对总体信用风险的管控。报告期内，公司信用政策不存在重大调整的情况。

2）结算政策

公司对客户主要采取现销与赊销相结合的结算方式。在信用额度内，客户可自由提货，并在规定的信用期内偿还货款；超出信用额度后，若该客户尚未全额支付订单款项，公司不予发货。公司对购买畜禽饲料、颗粒水产饲料的客户以及新增客户等多采用现销的方式，待收到客户款项后发货。

3）返利政策

公司主要返利类型及相关政策如下：

序号	返利类型	返利规则
1	年度销售返利	公司综合考虑客户所处区域市场容量、现有客户群体、以前年度销售目标的实现情况（如有）等因素，在《销售合同》中明确约定本年度该客户的拟销售数量。年底或年度结束后，公司对完成年度销量的客户，按实际销量乘以单吨返利金额计算年度返利金额。
2	月度销售返利	公司与部分经销商签订《销售合同》时，会约定根据其各月采购量给予相应的单吨返利，并按客户月度实际采购量计算月度返利金额；另外公司开展销售拓展活动时，给予达到月度销售目标的客户按照单吨返利标准计算返利。
3	预收款返利	预付货款的客户可以在预付款范围内，按照采购金额乘以预付款金额对应的返利标准，享有预收款返利。
4	其他返利	其他返利包括专销返利、促销返利等，其中专销返利是指为鼓励经销商单一销售公司饲料产品，公司按其每月销量乘以单包奖励标准计算的返利金额；促销返利是指为提高特定类型饲料产品在一定时期内的采购量，公司给予在促销期内提货的客户一定数量的产品作为奖励。

在公司统一的返利政策的基础上，因公司产品销售遍布全国，各地区客户对不同返利政策的偏好程度、当地主要销售产品类别、客户盈利状况、与客户的协商情况以及同行业公司在当地的返利政策等存在不同，各子公司可结合对客户的报价调整返利力度。

报告期内，公司对经销商的信用、返利、结算政策保持一致，且未发生过重大调整。

2、经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

（1）经销地域范围的限制

公司针对产品市场占有率较高或养殖户密集的区域以镇为基础划定销售区域，针对产品市场占有率较低或养殖户分散的区域以县市为基础划定销售区域，并规定经销商不得超过区域销售。

（2）经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比

报告期内，公司按省级行政区域为标准划分经销区域，公司按区域披露的经销商数量、经销商销售金额及占比情况如下：

单位：家、万元

地区	2020年1-6月份				2019年度				2018年度				2017年度			
	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)
广东	1,587	34.09	60,696.73	37.73	1,533	30.64	130,564.23	40.01	1,495	30.00	134,687.23	38.97	1,375	31.23	105,340.43	39.54
江苏	669	14.37	23,236.72	14.44	710	14.19	37,732.00	11.56	718	14.41	46,822.56	13.55	621	14.10	34,973.16	13.13
福建	324	6.96	22,595.73	14.05	326	6.51	39,123.09	11.99	314	6.30	33,341.79	9.65	270	6.13	20,056.41	7.53
广西	436	9.36	12,841.25	7.98	520	10.39	28,334.42	8.68	446	8.95	34,319.72	9.93	523	11.88	31,613.23	11.87
湖北	118	2.53	3,823.01	2.38	154	3.08	9,794.03	3.00	172	3.45	10,477.84	3.03	134	3.04	8,413.95	3.16
湖南	447	9.60	9,849.43	6.12	556	11.11	23,748.04	7.28	546	10.96	23,226.73	6.72	445	10.11	15,205.65	5.71
浙江	120	2.58	4,586.81	2.85	137	2.74	11,152.06	3.42	172	3.45	13,205.27	3.82	147	3.34	9,688.82	3.64
河南	218	4.68	4,564.16	2.84	223	4.46	6,619.13	2.03	192	3.85	5,575.40	1.61	146	3.32	4,312.82	1.62
安徽	195	4.19	3,695.62	2.30	195	3.90	6,223.76	1.91	152	3.05	8,678.52	2.51	53	1.20	1,347.21	0.51
海南	85	1.83	3,419.88	2.13	91	1.82	8,495.30	2.60	98	1.97	9,356.48	2.71	120	2.73	10,222.88	3.84
河北	66	1.42	2,241.94	1.39	84	1.68	5,071.13	1.55	95	1.91	7,457.24	2.16	27	0.61	1,408.37	0.53
山东	68	1.46	2,395.04	1.49	63	1.26	2,853.88	0.87	75	1.50	2,289.87	0.66	53	1.20	2,460.39	0.92
云南	62	1.33	1,749.95	1.09	89	1.78	4,856.07	1.49	64	1.28	3,734.19	1.08	32	0.73	2,166.98	0.81
四川	42	0.90	983.10	0.61	37	0.74	2,118.80	0.65	42	0.84	1,273.73	0.37	68	1.54	3,000.25	1.13
江西	109	2.34	1,949.53	1.21	101	2.02	3,552.41	1.09	124	2.49	5,077.61	1.47	106	2.41	5,386.32	2.02

地区	2020年1-6月份				2019年度				2018年度				2017年度			
	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)	经销商数量	占比(%)	经销商销售金额	占比(%)
天津	41	0.88	862.76	0.54	48	0.96	2,510.87	0.77	55	1.10	2,097.97	0.61	32	0.73	1,028.89	0.39
辽宁	27	0.58	777.91	0.48	38	0.76	1,547.93	0.47	50	1.00	646.34	0.19	35	0.79	1,555.26	0.58
上海	18	0.39	386.08	0.24	30	0.60	1,261.94	0.39	36	0.72	1,422.38	0.41	31	0.70	1,716.86	0.64
贵州	3	0.06	21.13	0.01	3	0.06	275.36	0.08	15	0.30	1,170.20	0.34	15	0.34	3,538.53	1.33
吉林	5	0.11	22.96	0.01	9	0.18	101.76	0.03	54	1.08	380.79	0.11	130	2.95	1,723.66	0.65
其他	5	0.11	123.05	0.08	55	1.10	414.92	0.13	69	1.38	362.35	0.10	40	0.91	1,240.55	0.47
境外	11	0.24	54.07	0.03	2	0.04	10.11	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	4,656	100	160,876.85	100	5,004	100	326,361.23	100	4,984	100	345,604.19	100	4,403	100	266,400.65	100

2-16

由以上表格看出，报告期内，经销商数量及占比较高的广东、江苏、福建、广西、湖北、湖南等区域对应的销售收入金额及占比较高，销售收入与经销商地域分布具有匹配性。

（三）经销商数量增长与发行人销售收入变动不一致的原因，经销商变动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司情形一致；报告期内新增经销商的同类产品售价、结算政策和信用期限与原有经销商之间是否存在差异；针对经销商确定现销或赊销、赊销限额及账期的判断标准及内控措施。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

1、经销商数量增长与发行人销售收入变动不一致的原因

报告期内，公司经销商数量变动情况如下表所示：

单位：家

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	数量	增幅	数量	增幅	数量	增幅	数量
猪料经销商	648	-40.11%	1,082	-17.15%	1,306	15.58%	1,130
其他品种饲料经销商	4,008	2.19%	3,922	6.63%	3,678	12.37%	3,273
合计	4,656	-6.95%	5,004	0.40%	4,984	13.20%	4,403

报告期内，公司经销商数量分别为4,403家、4,984家、5,004家和4,656家，其中2018年度较2017年度增加581家，增幅为13.20%，各品种饲料经销商数量实现了同步增长，经销商结构较为稳定；2019年度较2018年度增加20家，增幅为0.40%，其中猪料经销商较上一年度减少224家，降幅为17.15%，其他品种饲料经销商较上一年度增加244家，增幅为6.63%，主要系非洲猪瘟、环保政策等行业因素导致下游生猪饲养规模缩减，猪料市场需求降低，部分猪料经销商退出或转为经销其他品种饲料；2020年1-6月较2019年度减少348家，降幅为6.95%，其中猪料经销商较上一年度减少434家，降幅为40.11%，其他品种饲料经销商较上一年度增加86家，增幅为2.19%，主要系非洲猪瘟疫情趋缓，但影响依旧延续，公司猪料主要市场生猪存栏恢复缓慢，养殖户大猪、中

猪存栏数量较去年同期减少，猪料需求不振，部分猪料经销商退出，同时上半年为水产饲料销售淡季，经销商数量未显著增加。

报告期内，公司主营业务收入按产品分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
猪料	11,072.65		32,041.58	-52.37%	67,276.53	25.69%	53,527.68
其他产品	170,550.62		324,281.14	3.52%	313,254.40	34.74%	232,488.31
主营业务收入	181,623.27		356,322.72	-6.36%	380,530.93	33.05%	286,015.99

2018年度，公司主营业务收入较上年度增加94,514.94万元，增长33.05%，各饲料产品收入实现了同步增长，收入变动趋势与经销商数量变动趋势一致；2019年度，公司主营业务收入较上年度减少24,208.21万元，降幅为6.36%，其中猪料收入规模下降52.37%，其他产品收入规模增加3.52%，与各品种经销商数量变动趋势保持一致；2020年1-6月，公司主营业务收入为181,623.27万元，其中猪料收入为11,072.65万元，呈下降趋势。

综上所述，报告期内，公司经销商数量增长与发行人销售收入变动不一致的原因主要系猪饲料经销商数量减少，导致收入下降；除猪饲料以外，公司各品种饲料经销商数量增长与销售收入变动趋势基本一致。

2、经销商变动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司情形一致

（1）公司新增经销商数量及收入情况

报告期内，新增经销商数量及收入情况如下：

项目	2020年1-6月			
	数量（个）	占经销商数量比例	收入（万元）	占经销收入比例
新增经销商	1,611	34.60%	24,293.93	15.10%
原有经销商	3,045	65.40%	136,582.92	84.90%
合计	4,656	100.00%	160,876.85	100.00%

项目	2019 年度			
	数量（个）	占经销商数量比例	收入（万元）	占经销收入比例
新增经销商	2,108	42.13%	67,844.60	20.79%
原有经销商	2,896	57.87%	258,516.63	79.21%
合计	5,004	100.00%	326,361.23	100.00%
项目	2018 年度			
	数量（个）	占经销商数量比例	收入（万元）	占经销收入比例
新增经销商	2,465	49.46%	92,931.86	26.89%
原有经销商	2,519	50.54%	252,672.33	73.11%
合计	4,984	100.00%	345,604.19	100.00%

注：新增经销商指当年首次与发行人发生交易的经销商

2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司新增经销商数量占经销商数量比例分别为 49.46%、42.13%和 34.60%，新增经销商收入金额占经销收入比例分别为 26.89%、20.79%和 15.10%，尽管新增经销商数量占比较高，但占公司经销收入的比重较低且逐年下降。

（2）公司退出经销商数量及收入情况

报告期内，退出经销商数量及收入情况如下：

项目	2018 年度			
	数量（个）	占经销商数量比例	收入（万元）	占经销收入比例
退出经销商	2,088	41.89%	42,147.40	12.20%
存续经销商	2,896	58.11%	303,456.79	87.80%
合计	4,984	100.00%	345,604.19	100.00%
项目	2017 年度			
	数量（个）	占经销商数量比例	收入（万元）	占经销收入比例
退出经销商	1,884	42.79%	33,029.15	12.40%
存续经销商	2,519	57.21%	233,371.49	87.60%
合计	4,403	100.00%	266,400.65	100.00%

注：退出经销商是指当年发生交易但下一年度截至年末均未与公司发生交易的经销商；由于 2020 年度尚未结束，暂无法统计 2019 年度退出经销商

2017 年度和 2018 年度，公司退出经销商数量占经销商数量比例分别为 42.79%和 41.89%，退出经销商收入金额占经销收入比例分别为 12.40%和 12.20%，尽管退出经销商数量占比较高，但占公司经销收入的比重较低。

（3）公司主要经销商保持相对稳定

报告期内，公司前 200 名经销商及前 500 名经销商收入占经销收入的比例如下：

单位：万元

年度	前 200 名经销商收入金额	占经销收入比例	前 500 名经销商收入金额	占经销收入比例
2020 年 1-6 月	60,239.16	37.44%	93,835.36	58.33%
2019 年度	115,487.78	35.39%	195,018.09	59.76%
2018 年度	113,889.39	32.95%	201,760.79	58.38%
2017 年度	94,602.29	35.51%	159,087.06	59.72%

由上表看出，报告期内，公司前 200 名经销商收入金额占经销收入比例为 35%左右，公司前 500 名经销商收入金额占经销收入比例为 59%左右，公司经销商数量众多，销量分散。

报告期内，发行人前 200 名经销商及前 500 名经销商的保留情况如下：

单位：家

年度	上年度前 200 名经销商保留数量	保留比例	上年度前 500 名经销商保留数量	保留比例
2020 年 1-6 月	193	96.50%	480	96.00%
2019 年度	188	94.00%	472	94.40%
2018 年度	191	95.50%	470	94.00%

2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司上年度前 200 名经销商及前 500 名经销商保留比例均达到 94%，公司的主要经销商并未发生重大变化。

（4）发行人经销商变动的主要原因

报告期内，发行人经销商变动的主要原因如下：

1）饲料行业经销商大多为中小规模个体户，随着饲料行业竞争日益激烈，经销商根据不同饲料企业提供的产品质量、服务、产品价格、应收账款赊销额度、账期及其他因素选择饲料产品，导致经销商数量发生变动；

2）由于下游养殖行业景气程度以及环保政策要求拆除大水面和网箱养殖等因素影响，下游养殖户结构发生重大变化，大量资金实力较弱、环保设施不达标的中小散养户退出养殖市场，资金实力较强、管理较为规范的大规模养殖户的数量逐步提高，导致公司经销商发生变动；

3）报告期内，随着在全国布局生产基地，公司的市场区域从传统的华南、华东区域逐步拓展至华中、华北等区域，市场区域的变化导致经销商发生变动；

4）公司主动对部分未达到公司管理要求和销售规模较小的经销商进行调整、汰换和升级。

（5）同行业可比公司经销商变动情况

同行业可比上市公司傲农生物 IPO 申报期内的经销商新增和退出情况如下所示：

单位：家

项目	报告期第三年		报告期第二年		报告期第一年	
	数量	占经销商数量比例	数量	占经销商数量比例	数量	占经销商数量比例
新增经销商	3,657	48.34%	3,984	53.32%	4,700	63.91%
后续不合作经销商	3,685	48.71%	3,564	47.70%	3,866	52.57%

注：同行业可比上市公司中仅傲农生物披露了其经销商新增和退出情况

由上表看出，申报期内，傲农生物新增经销商占经销商数量比例在48%以上，后续不合作经销商占经销商数量比例在47%以上，略高于公司新增经销商和退出经销商占经销商数量的比例。

因此，发行人经销商变动较大具有合理性，与同行业可比公司情形一致。

3、报告期内新增经销商的同类产品售价、结算政策和信用期限与原有经销商之间是否存在差异

（1）新增经销商与原有经销商的同类产品售价情况

报告期内，新增经销商与存续经销商同类产品售价情况如下表所示：

年度	品种	新增				存续				价格差异
		金额（万元）	金额占比	数量（万吨）	单价（元）	金额（万元）	金额占比	数量（万吨）	单价（元）	
2020年1-6月	鱼料									
	其中：膨化料	8,902.49	37.62%	1.75	5,093	43,186.95	32.22%	9.06	4,766	6.88%
	颗粒料	2,379.16	10.05%	0.78	3,031	10,440.18	7.79%	3.53	2,956	2.53%
	虾料	6,600.50	27.89%	1.03	6,439	47,584.85	35.51%	6.82	6,982	-7.78%
	禽料	2,461.13	10.40%	0.99	2,486	17,272.02	12.89%	7.31	2,364	5.18%
	猪料	1,070.46	4.52%	0.34	3,193	8,061.09	6.01%	2.56	3,143	1.60%
	蟹料	2,250.23	9.51%	0.43	5,199	7,476.72	5.58%	1.52	4,932	5.40%
	合计	23,663.98	100.00%	5.32	4,451	134,021.81	100.00%	30.80	4,343	2.49%
2019年度	鱼料									
	其中：膨化料	30,164.09	44.96%	5.99	5,032	87,868.60	34.37%	19.59	4,485	12.19%
	颗粒料	8,143.66	12.14%	2.77	2,942	33,779.91	13.21%	11.76	2,872	2.42%
	虾料	13,876.62	20.68%	2.07	6,699	80,261.56	31.40%	11.80	6,804	-1.54%
	禽料	8,129.44	12.12%	3.40	2,392	19,225.09	7.52%	8.17	2,353	1.64%
	猪料	4,428.02	6.60%	1.53	2,886	23,334.31	9.13%	7.87	2,963	-2.59%
	蟹料	2,353.81	3.51%	0.45	5,250	11,172.42	4.37%	2.23	5,019	4.60%
	合计	67,095.64	100.00%	16.22	4,138	255,641.90	100.00%	61.42	4,162	-0.59%

年度	品种	新增				存续				价格差异
		金额（万元）	金额占比	数量（万吨）	单价（元）	金额（万元）	金额占比	数量（万吨）	单价（元）	
2018年度	鱼料									
	其中：膨化料	35,519.47	38.55%	6.99	5,082	89,765.14	35.79%	19.29	4,653	9.23%
	颗粒料	11,647.73	12.64%	3.65	3,191	29,331.84	11.69%	9.48	3,095	3.13%
	虾料	15,560.19	16.89%	2.45	6,354	71,927.34	28.68%	10.68	6,737	-5.68%
	禽料	6,067.53	6.59%	2.51	2,418	13,986.57	5.58%	5.88	2,380	1.57%
	猪料	19,354.49	21.01%	6.19	3,124	38,128.66	15.20%	13.41	2,844	9.87%
	蟹料	3,983.15	4.32%	0.79	5,025	7,686.99	3.06%	1.51	5,080	-1.08%
	合计	92,132.55	100.00%	22.58	4,080	250,826.54	100.00%	60.24	4,163	-2.02%

报告期内，公司向新增经销商销售产品平均价格与向存续经销商销售产品平均价格基本一致，其中向新增经销商销售的膨化鱼料价格高于向存续经销商销售的膨化鱼料价格，主要系公司不断加大对单价较高的海特料产品的营销力度，新增经销商中销售海特料产品的比例高于存续经销商；向新增经销商销售虾料的价格低于向存续经销商销售同类产品，主要系虾料价格较高且虾类养殖风险较高，新增经销商出于经营谨慎性的考虑，一般先以采购单价相对较低的产品为主，待公司产品得到终端养殖户认可后增加高端虾料的采购；2018 年度，向新增经销商销售的猪料价格高于存续经销商同类产品，主要系向新增经销商销售的产品中单价较高的浓缩预混料占比高于向存续经销商销售的相应产品占比。

（2）新增经销商与原有经销商结算政策和信用期限情况

报告期内，公司针对新增经销商与原有经销商执行统一的结算政策和信用政策，具体详见本问题之“（二）发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整；经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性”之“1、发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整”。

4、针对经销商确定现销或赊销、赊销限额及账期的判断标准及内控措施

报告期内，公司针对经销商制定了统一的信用、结算政策，并根据经销商所在区域、经销产品品种、销售规模等授予其相应的额度，具体详见本问题之“（二）发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整；经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性”之“1、发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是

否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整”。

（四）发行人经销商客户是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；经销商客户及其实际控制人是否曾任、现任发行人股东或员工

1、发行人经销商客户是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司经销商中林诗源、杨华、佛山雷米高、东莞年丰、浙江澳凌为公司关联方，相关交易已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、报告期内的关联交易”之“（一）经常性关联交易”中进行了披露。

除上述经销商外，发行人与其他经销商不存在关联关系或其他利益安排。

2、经销商客户及其实际控制人是否曾任、现任发行人股东或员工

报告期内，发行人不存在经销商及其实际控制人为公司股东的情况；存在部分经销商曾任、现任发行人员工的情况，具体情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
员工任职期间兼任公司经销商的情形	数量（人）	1			
	占经销商数量比重	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%
	收入（万元）	113.64			
	占经销商收入的比重	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%
员工任职期间与担任经销商期间不重合的情形	数量（人）	29	34	17	17
	占经销商数量比重	0.62%	0.68%	0.34%	0.39%
	收入（万元）	1,153.40	2,277.09	1,473.65	660.52
	占经销商收入的比重	0.72%	0.70%	0.43%	0.25%
小计	数量（人）	30	34	17	17
	占经销商数量比重	0.64%	0.68%	0.34%	0.39%
	收入（万元）	1,267.05	2,277.09	1,473.65	660.52
	占经销商收入的比重	0.79%	0.70%	0.43%	0.25%

报告期内，发行人员工经销商数量占经销商数量比例以及对员工经销商的销售收入占经销收入的比例均未超过 1%，占比较低。公司对上述员工经销商执

行与其他经销商相同的价格及返利政策，定价公允。

（五）发行人经销商管理相关内控是否健全并有效执行，终端消费的产品质量安全管控措施是否有效，与经销商之间产品安全责任划分情况，经销商在经营过程中若存在不正当竞争等违法违规对发行人是否产生重大影响

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

1、发行人经销商管理相关内控是否健全并有效执行

发行人针对经销商管理建立了健全的内控体系，详见本问题回复之“（二）发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整；经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性”之“1、发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整”。

报告期内，公司根据经销商准入制度不断选取符合要求的经销商，同时根据经销商退出制度主动终止与不符合要求的经销商的合作，使经销商结构保持良好状态，经销商平均收入维持稳定；根据经销商信用额度管理制度对经销商信用额度进行审批和管理，使公司应收账款周转率保持合理水平，且应收账款坏账损失维持较低水平；根据经销商日常管理制度和技术支持及服务管理制度对经销商进行日常管理和服务，使公司与经销商维持良好的合作关系，不存在重大诉讼和纠纷。因此，发行人经销商管理相关内控得到了有效执行。

2、终端消费的产品质量安全管控措施是否有效

公司已建立起较为完善的产品追溯体系，涵盖原料采购、产品生产、产品入库及销售终端等各业务环节，可以通过产品批次信息，有效追溯至单一产品

的生产日期、生产车间、操作人员及原材料等具体情况。当发生产品受到污染或存在食品安全等可能对公司造成重大不利影响的事项时，公司会及时启动应急程序，实行产品召回、产品质量追溯、客户告知等应对措施，保证养殖户的权益不受影响。

通过实施产品质量安全管控体系，公司产品均能达到预期质量目标，报告期内未发生重大产品质量责任纠纷，亦未发生因质量问题而引起的重大法律纠纷，在客户中享有良好的声誉，终端消费的产品质量安全管控措施有效。

3、与经销商之间产品安全责任划分情况

根据公司与经销商签订的经销合同及公司制定的经销商管理制度，公司经销模式下产品安全责任的划分主要规定如下：

（1）若养殖户投诉的产品问题属于产品自身质量原因造成的，统一由公司承担损失，经销商需配合公司做好消费者的投诉解决、赔偿工作；

（2）若产品质量问题属于经销商因素导致的（如贮存变质、售卖过期饲料等），公司配合经销商积极处理消费者的投诉纠纷，相关损失或赔偿责任由经销商承担；

（3）对于由公司负责配送的货物，若产品质量问题属于运输方（物流公司）过错的（运输途中受损、暴力装卸等），公司先向经销商承担责任，再向物流方追究相应责任。

4、经销商在经营过程中若存在不正当竞争等违法违规对发行人是否产生重大影响

公司与经销商的业务合作关系中，公司负责为经销商提供产品及相关技术服务，经销商负责饲料推广、养殖户服务等工作，公司未参与经销商的经营管理，不存在公司利用经销商或被经销商利用开展不正当竞争的情形。

公司经销商均为独立法律主体，自主开展经营活动，自负盈亏，其经营计

划系根据自身业务目标和风险偏好自主确定，其经营行为及由此产生的相应法律后果均由经销商自行承担。报告期内，公司不存在因经销商不正当竞争等违法违规行为而被市场监督等相关主管部门进行处罚的情形。

同时，公司经销商数量众多，销售分散，单一经销商占公司营业收入比重极低，如在经营过程中存在不正当竞争等违法违规不会对发行人产生重大影响。

（六）新增经销商平均收入高于退出经销商的合理性，发行人是否对经销商新增、退出、合作期限、经营第三方饲料品牌进行明确限制；按经销商合作时长“3年以内”、“3至6年”、“6年以上”的划分，披露报告期各年度经销商数量及其占比、销售收入及其占比情况，发行人是否拥有长期稳定的经销商合作渠道。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

1、新增经销商平均收入高于退出经销商的合理性

报告期内，新增经销商和退出经销商的平均收入情况如下表所示：

单位：万元、家

项目	2020年1-6月			2019年度		
	收入	数量	月平均收入	收入	数量	月平均收入
新增经销商	24,293.93	1,611	2.51	67,844.60	2,108	2.68
退出经销商						
项目	2018年度			2017年度		
	收入	数量	月平均收入	收入	数量	月平均收入
新增经销商	92,931.86	2,465	3.14			
退出经销商	42,147.40	2,088	1.68	33,029.15	1,884	1.46

2018年度，公司新增经销商月平均收入为3.14万元，高于退出经销商月平均收入1.68万元。报告期内，公司新增经销商月平均收入均高于2万元，退出

经销商月平均收入均低于 2 万元，新增经销商的平均月收入高于退出经销商，主要系以下原因：

一方面，公司主要选取信誉良好，在当地具有一定影响力的经销商进行合作，新增经销商大多可以在新增当年实现一定的收入水平。

另一方面，公司主动对未达到公司管理要求和销售规模较小的经销商进行调整、汰换和升级；同时，公司经销商大多为中小规模个体户，部分资金实力较弱，业务规模较小的经销商出于自身经营考虑，主动退出饲料经销业务，导致统计后的当年退出经销商的平均收入金额较小。

2、发行人是否对经销商新增、退出、合作期限、经营第三方饲料品牌进行明确限制

公司针对经销商新增无明确性限制，对于退出的相关政策，详见本问题之“（五）发行人经销商管理相关内控是否健全并有效执行，终端消费的产品质量安全管控措施是否有效，与经销商之间产品安全责任划分情况，经销商在经营过程中若存在不正当竞争等违法违规对发行人是否产生重大影响”。

公司主要选取信誉良好，在当地具有一定影响力的经销商进行合作，一般按年签订经销合同，但未与其就合作期限进行明确的约定。

公司未与经销商约定经销产品的排他性条款，经销商可以同时经营同行业其他品牌的产品，也可以专销公司产品并提供相应优惠政策。公司经销商分为专销经销商和兼销经销商，专销经销商只销售公司的饲料产品，兼销经销商则同时销售公司及其他品牌厂家的饲料产品。报告期内，公司主要通过专销返利政策、产品质量及服务优化、业务员个人关系维护等方式不断开拓专销经销商数量。

3、按经销商合作时长“3年以内”、“3至6年”、“6年以上”的划分，披露报告期各年度经销商数量及其占比、销售收入及其占比情况，发行人是否拥有长期稳定的经销商合作渠道

报告期内，发行人各年度经销商数量及其占比、销售收入及其占比情况如下表所示：

单位：家、万元

年度	类型	经销商数量	占经销商数量比例	销售收入金额	占销售收入比例	平均收入
2020年1-6月	3年以内	2,700	57.99%	66,632.52	41.42%	24.68
	3至6年	1,594	34.24%	70,462.85	43.80%	44.21
	6年以上	362	7.77%	23,781.48	14.78%	65.69
	合计	4,656	100.00%	160,876.85	100.00%	34.55
2019年度	3年以内	3,042	60.79%	130,240.41	39.91%	42.81
	3至6年	1,634	32.65%	148,319.07	45.45%	90.77
	6年以上	328	6.55%	47,801.75	14.65%	145.74
	合计	5,004	100.00%	326,361.23	100.00%	65.22
2018年度	3年以内	3,301	66.23%	155,285.29	44.93%	47.04
	3至6年	1,387	27.83%	143,766.52	41.60%	103.65
	6年以上	296	5.94%	46,552.38	13.47%	157.27
	合计	4,984	100.00%	345,604.19	100.00%	69.34
2017年度	3年以内	3,188	72.41%	141,540.72	53.13%	44.40
	3至6年	911	20.69%	85,387.96	32.05%	93.73
	6年以上	304	6.90%	39,471.97	14.82%	129.84
	合计	4,403	100.00%	266,400.65	100.00%	60.50

注：3年以内不含3年，3-6年包含3年和6年，6年以上不含6年

报告期内，与发行人合作年限3年以上的经销商数量占比分别为27.59%、33.77%、39.21%和42.01%，销售收入金额占比分别为46.87%、55.07%、60.09%和58.58%，均保持增长趋势；其中合作6年以上的经销商平均收入分别为129.84万元、157.27万元、145.74万元和65.69万元，高于合作期限3年以内和3至

6年的经销商，经过长期的业务合作，公司与优质客户建立了长期稳定的合作关系。

（七）关于直销客户和经销客户，分层统计并分析平均客户销售收入分布情况，直销客户和经销客户是否存在显著差异。

1、经销客户数量及销售收入的分层统计

报告期内，公司经销客户的数量及销售收入分层统计如下：

单位：家、万元、万元/家

类型	2020年1-6月				2019年度			
	数量	收入	收入占比	平均收入	数量	收入	收入占比	平均收入
100万元以下	4,269	77,268.01	48.03%	18.10	4,114	89,511.60	27.43%	21.76
100-200万元	258	35,991.83	22.37%	139.50	473	66,397.40	20.34%	140.38
200-500万元	108	32,151.15	19.98%	297.70	326	97,804.46	29.97%	300.01
500-1,000万元	17	10,708.89	6.66%	629.93	74	48,687.82	14.92%	657.94
1,000万元以上	4	4,756.97	2.96%	1,189.24	17	23,959.96	7.34%	1,409.41
合计	4,656	160,876.85	100%	34.55	5,004	326,361.23	100%	65.22
类型	2018年度				2017年度			
	数量	收入	收入占比	平均收入	数量	收入	收入占比	平均收入
100万元以下	3,994	89,837.98	25.99%	22.49	3,648	82,115.05	30.82%	22.51
100-200万元	533	75,028.73	21.71%	140.77	424	59,236.79	22.24%	139.71
200-500万元	368	111,896.02	32.38%	304.07	272	80,486.77	30.21%	295.91
500-1,000万元	76	50,493.51	14.61%	664.39	50	33,177.43	12.45%	663.55
1,000万元以上	13	18,347.94	5.31%	1,411.38	9	11,384.61	4.27%	1,264.96
合计	4,984	345,604.19	100%	69.34	4,403	266,400.65	100%	60.50

注：2020年1-6月为半年度统计数据，故经销客户数量、销售收入、销售规模区间分布占比与全年存在差异，不具可比性

公司按客户收入规模将经销商分为五个等级，即1,000万元以上、500-1,000万元、200-500万元、100-200万元、100万元以下，分别代表大、较大、中、中小、小规模经销客户。

报告期各期，公司各规模经销客户贡献收入占比稳定，变动幅度较小，其中以中、中小、小规模收入贡献为主。这是由于我国水产养殖行业目前仍以中小规模养殖为主，养殖格局较为分散，同时由于经销商覆盖区域有限，其客户资源一般以经营所在地邻近的终端养殖户为主，除部分客户资源丰富的经销商外，其余经销商大多仅拥有当地终端客户，经营规模较小、全年采购金额有限，故公司经销客户收入呈现以中小客户为主的分布。鉴于规模化、专业化养殖是未来行业发展的趋势，公司一直致力于开拓、扶持规模较大的经销客户。报告期内，公司收入贡献规模超过 500 万元以上的经销客户数量和收入占比均呈现逐年递增的趋势，大规模客户对公司产品质量与优质服务较为认可，合作规模逐年上升。

2、直销客户数量及收入的分层统计

报告期内，公司直销客户的数量及销售收入分层统计如下：

单位：家、万元、万元/家

类型	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	数量	收入	收入占比	平均收入	数量	收入	收入占比	平均收入
100 万元以下	976	14,468.74	69.74%	14.82	889	16,084.26	53.68%	18.09
100-200 万元	14	1,675.88	8.08%	119.71	44	6,324.81	21.11%	143.75
200-500 万元	12	3,242.85	15.63%	270.24	16	4,339.25	14.48%	271.20
500 万元以上	2	1,358.94	6.55%	679.47	4	3,213.17	10.72%	803.29
合计	1,004	20,746.41	100%	20.66	953	29,961.49	100%	31.44
类型	2018 年度				2017 年度			
	数量	收入	收入占比	平均收入	数量	收入	收入占比	平均收入
100 万元以下	899	15,839.55	45.35%	17.62	647	10,834.61	55.24%	16.75
100-200 万元	57	8,140.85	23.31%	142.82	35	4,632.91	23.62%	132.37
200-500 万元	23	6,758.44	19.35%	293.85	9	3,075.62	15.68%	341.74
500 万元以上	5	4,187.90	11.99%	837.58	2	1,072.20	5.47%	536.10
合计	984	34,926.74	100%	35.49	693	19,615.35	100%	28.30

注：2020 年 1-6 月为半年度统计数据，故直销客户数量、销售收入、销售规模区间分布占比与全年存在差异，不具可比性

公司按客户收入规模将直销客户分为四个等级，即500万元以上、200-500万元、100-200万元、100万元以下，分别代表大、中、中小、小规模直销客户。

报告期各期，公司各规模直销客户贡献收入占比、平均收入变动幅度较大，呈波动趋势，主要是直销模式下，客户采购饲料以养殖自用为主，其与养殖行业周期的相关性更高，更易受到行业不稳定因素的影响。2018年度，下游养殖行业景气度较高，发行人对大型直销客户开拓取得一定成效，大规模直销客户占比大幅上升，且平均收入增加。2019年度，受非洲猪瘟、环保政策要求拆除大水面网箱养殖影响，发行人直销客户平均收入有所下降，小规模直销客户占比大幅增加。

3、经销客户与直销客户收入分布对比

报告期内，公司经销客户与直销客户收入占比及平均收入对比如下：

单位：万元

规模	2020年1-6月				2019年度			
	经销		直销		经销		直销	
	收入占比	平均收入	收入占比	平均收入	收入占比	平均收入	收入占比	平均收入
100万元以下	48.03%	18.10	69.74%	14.82	27.43%	21.76	53.68%	18.09
100-200万元	22.37%	139.50	8.08%	119.71	20.34%	140.38	21.11%	143.75
200-500万元	19.98%	297.70	15.63%	270.24	29.97%	300.01	14.48%	271.20
500万元以上	9.61%	736.47	6.55%	679.47	22.26%	798.33	10.72%	803.29
合计	100.00%	34.55	100.00%	20.66	100.00%	65.22	100.00%	31.44
规模	2018年度				2017年度			
	经销		直销		经销		直销	
	收入占比	平均收入	收入占比	平均收入	收入占比	平均收入	收入占比	平均收入
100万元以下	25.99%	22.49	45.35%	17.62	30.82%	22.51	55.24%	16.75
100-200万元	21.71%	140.77	23.31%	142.82	22.24%	139.71	23.62%	132.37
200-500万元	32.38%	304.07	19.35%	293.85	30.21%	295.91	15.68%	341.74
500万元以上	19.92%	773.50	11.99%	837.58	16.73%	755.29	5.47%	536.10
合计	100.00%	69.34	100.00%	35.49	100.00%	60.50	100.00%	28.30

注：2020年1-6月为半年度统计数据，故经销、直销各规模收入占比、平均收入与全年数据存在差异，并不具有可比性。

公司直销客户仍以小规模客户为主，占直销收入比例约为50%，而各层级经销客户收入占比较为均衡，其中小规模客户收入占比仅为30.82%、25.99%、27.43%和48.03%，主要系尽管水产养殖行业格局仍较为分散，规模较小，但经销客户可同时覆盖多家终端养殖户，故小规模经销客户收入占比相对较低。

2017年度、2018年度和2019年度，中小规模直销客户、经销客户占比基本相同，均超过了20%。直销客户中，大、中规模客户因受行业周期因素影响，其收入占比存在一定波动，但大规模直销客户比例整体呈现上升趋势；经销客户中，大、中规模客户合计占比不断上升，并呈现大规模经销客户取代中规模经销客户的趋势。

报告期各期，经销客户平均收入分别为60.50万元、69.34万元、65.22万元和34.55万元，直销客户平均收入分别为28.30万元、35.49万元、31.44万元和20.66万元，均低于经销客户，主要系养殖行业规模化经营仍处于发展阶段，而依靠经销商可以同时覆盖多家终端养殖户，拥有一定的数量优势，平均收入较高。

（八）披露前五大客户在报告期各年度各类产品的销量、单价、营业收入、毛利率情况；前五大客户应收账款期末余额及其回款情况，发行人是否为其担保；吴登华、薛秀萍初始合作即成为前五大客户的原因及合理性。

1、披露前五大客户在报告期各年度各类产品的销量、单价、营业收入情况；

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”之“2、前五大客户主要销售产品的销量、单价、营业收入、毛利率情况”中补充披露如下：

公司单个经销商覆盖的养殖户群体大多集中于饲养淡水鱼、海水鱼、虾蟹、猪、禽中的某一种或两种动物，经销商或直销户向公司采购的主要产品也集中于一两种主要类别，向公司少量采购的其他非主要类别的产品是由于公司的直销户或经销商的养殖户临时性的采购需求。

报告期各期，公司向前五大客户销售的主要类别产品的情况如下：

单位：万元，吨，万元/吨

客户名称	主要销售类别	营业收入	销量	单价	占该客户销售收入的比重
王晓月	虾料	1,325.89	1,582.22	0.84	96.59%
谢祥祖	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	1,202.84	1,555.72	0.77	99.94%
陈志桂	虾料	1,134.77	1,260.09	0.90	97.64%
郭士才	淡水鱼颗粒饲料	113.55	489.36	0.23	11.15%
	禽料	790.34	3,410.24	0.23	77.59%
陈志文	虾料	868.03	997.51	0.87	97.38%
客户名称	主要销售类别	营业收入	销量	单价	占该客户销售收入的比重
王晓月	虾料	4,096.29	4,530.94	0.90	98.55%
薛秀萍	虾料	1,953.56	2,382.13	0.82	93.06%
李英广	淡水鱼膨化饲料	1,141.98	3,579.23	0.32	62.49%
	虾料	509.85	1,093.52	0.47	27.90%
陈志文	虾料	1,334.93	1,515.10	0.88	99.68%
赵玉环	虾料	1,323.01	1,608.80	0.82	98.79%
客户名称	主要销售类别	营业收入	销量	单价	占该客户销售收入的比重
王晓月	虾料	2,925.71	3,461.65	0.85	97.99%
廖建明	禽料	1,541.87	5,808.40	0.27	80.04%
徐金勇	淡水鱼颗粒饲料	802.25	3,125.88	0.26	56.30%
	淡水鱼膨化饲料	583.47	1,515.75	0.38	40.95%
麦炳添	淡水鱼膨化饲料	1,130.78	2,619.53	0.43	80.77%
刘家伟	淡水鱼颗粒饲料	247.69	927.2	0.27	17.98%
	淡水鱼膨化饲料	1,020.01	2,747.23	0.37	74.05%
客户名称	主要销售类别	营业收入	销量	单价	占该客户销售收入的比重
王晓月	虾料	1,884.31	2,316.05	0.81	98.59%
吴灯华	虾料	1,447.48	1,771.55	0.82	100.00%
东莞市年丰饲料有限公司	猪饲料	1,222.74	8,387.00	0.15	86.29%
麦炳添	淡水鱼膨化饲料	790.34	1,816.10	0.44	65.37%
	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	403.55	566.24	0.71	33.38%
李秀芳	猪饲料	1,159.32	2,633.46	0.44	99.11%

报告期内，公司向不同客户销售的产品在单价、毛利率方面存在差异。一方面，公司产品种类众多，同一大类产品包含多种不同类别的小类产品，不同客户向公司采购的细分产品结构存在差异；另一方面，公司对不同客户的定价和返利政策，也会因区域市场竞争环境、经销产品品种，客户销售规模等因素存在差别。

2、前五大客户应收账款期末余额及其回款情况，发行人是否为其担保

报告期各年度前五大客户应收账款期末余额及其回款情况及公司对其提供的担保情况如下所示：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	2020 年 6 月 30 日应收账款余额	截至 2020 年 9 月 30 日回款金额	公司对其担保情况
王晓月			公司报告期内未向其提供担保
谢祥祖	152.63	152.63	2020 年 1-6 月担保发生额为 94.54 万元，2020 年 6 月 30 日担保余额为 88.95 万元。
陈志桂	284.04	284.04	2020 年 1-6 月担保发生额为 200.00 万元，2020 年 6 月 30 日担保余额为 200.00 万元。
郭士才			
陈志文			2020 年 1-6 月已向金融机构还清前期贷款，2020 年 6 月 30 日担保余额为 0 万元。
合计	436.67	436.67	

（2）2019 年度

单位：万元

客户名称	2019 年末应收账款余额	截至 2020 年 9 月 30 日回款金额	公司对其担保情况
王晓月			公司报告期内未向其提供担保
薛秀萍			公司报告期内未向其提供担保
李英广			2019 年担保发生额为 200.00 万元，2019 年 12 月 31 日担保余额为 0 万元；
陈志文			2019 年担保发生额为 200.00 万元，2019 年 12 月 31 日担保余额为 200.00 万元；
赵玉环			2019 年担保发生额为 192.00 万元，2019 年 12 月 31 日担保余额为 150.00 万元；
合计			

（3）2018 年度

单位：万元

客户名称	2018 年末应收账款余额	2019 年回款金额	截至 2020 年 9 月 30 日回款金额	公司对其担保情况
王晓月				公司报告期内未向其提供担保
廖建明	132.75	132.75	132.75	公司报告期内未向其提供担保
徐金勇				公司报告期内未向其提供担保
麦炳添	105.43	105.43	105.43	公司报告期内未向其提供担保
刘家伟				公司报告期内未向其提供担保
合计	238.18	238.18	238.18	

（4）2017 年度

单位：万元

客户名称	2017 年末应收账款余额	2018 年回款金额	2019 年回款金额	截至 2020 年 9 月 30 日回款金额	公司对其担保情况
王晓月					公司报告期内未向其提供担保
吴灯华					公司报告期内未向其提供担保
东莞市年丰饲料有限公司	0.05	0.05		0.05	公司报告期内未向其提供担保
麦炳添					公司报告期内未向其提供担保
李秀芳	4.00	4.00		4.00	公司报告期内未向其提供担保
合计	4.05	4.05		4.05	-

3、吴登华、薛秀萍初始合作即成为前五大客户的原因及合理性。

吴登华 2017 年开始与公司签订合同并正式成为公司个人经销商，故公司系统记录其初始合作时间为 2017 年。吴登华的女婿韩亚洲 2017 年之前已经在公司开立经销商账户，该账户由吴登华实际使用并与公司从事饲料经销业务，2017 年之前其向公司采购饲料的金额已经具备相当的规模，因此吴登华被列为公司 2017 年前五大经销商具备合理性。

薛秀萍 2017 年开始与公司签订合同并正式成为公司个人经销商，故公司系

统记录与其初始合作时间为 2017 年。薛秀萍的丈夫符信山 2017 年之前已经在公司开立经销商账户。薛秀萍与符信山夫妻二人共同从事公司的饲料经销业务，2017 年之前符信山向公司采购饲料的金额已经具备相当的规模，因此薛秀萍被列为公司 2017 年前五大经销商具备合理性。

（九）补充披露直销客户前五大情况，发行人向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场的合理性，国内水产养殖行业的主要企业未能成为发行人直销客户的原因。

1、公司前五名直销客户的销售情况

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”之“5、公司前五名直销客户的销售情况”中补充披露如下：

报告期内，发行人前五名直销客户的销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	直销客户名称	销售收入	占比
2020 年 1-6 月	1	唐山正邦生态农牧有限公司	693.12	0.38%
	2	江苏丽佳农牧股份有限公司	665.82	0.37%
	3	江阴市丽佳肉鸭制品有限公司	499.09	0.27%
	4	张保国	295.33	0.16%
	5	谈华齐	278.53	0.15%
	合计		2,431.89	1.33%
2019 年度	1	谈华齐	1,078.72	0.30%
	2	吕辉煌	870.09	0.24%
	3	张光豪	712.63	0.20%
	4	王响林	551.73	0.15%
	5	张保国	423.19	0.12%
	合计		3,636.36	1.02%

2018年度	1	罗泽凭	1,111.82	0.29%
	2	定远县安康农牧有限公司	854.31	0.22%
	3	桃源县惠本饲料有限公司	823.55	0.22%
	4	张光豪	782.30	0.21%
	5	怀集骏彬	615.93	0.16%
	合计		4,187.90	1.10%
2017年度	1	怀集骏彬	570.64	0.20%
	2	罗泽凭	501.56	0.18%
	3	罗海荣	495.01	0.17%
	4	王响林	400.67	0.14%
	5	劳丽清	387.30	0.14%
	合计		2,355.18	0.83%

2、发行人向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场的合理性

报告期内，发行人向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场的具体原因如下：

（1）规模化养殖场的比例很低

我国水产养殖行业的经营主体主要为个体养殖户，个体养殖户中经营规模化养殖场的比例很低，对水产养殖产量的贡献非常有限。

①行业的从业人员整体受教育程度偏低，对养殖技术的接受与掌握比较被动和缓慢，规模化养殖需要更科学的规划，对养殖技术的要求也更高；

②规模化养殖场的认定各省没有统一的标准，但至少都是百亩以上的养殖面积，相关资金的投入较多，若水产品价格大幅波动，经营风险较大，因此养殖户持续扩大养殖面积的意愿并不强烈；

③规模化养殖场在从业人员的招聘和管理上都存在较大难度。

2019年，我国水产养殖产量为5,079.07万吨，从业人员人均产量仅为4.81吨，客观上也可以印证规模化养殖场占比很低的现实情况。

（2）公司目前聚焦于经销模式

根据水产养殖终端市场的现实情况，发行人目前聚焦于经销模式。经销模式较为适应目前终端养殖户经营规模小，资金实力弱的现状，可迅速实现当地客户开发和回款，减少渠道建设和维护成本。鉴于经销商在回款、维系客户乃至资金支持方面的功能，即使对于终端的规模化养殖客户，采取经销模式对公司的商业利益仍然是有利的。

综上，发行人向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场具有其商业合理性。

3、国内水产养殖行业的主要企业未能成为发行人直销客户的原因

在发行人主营业务收入中，水产饲料业务占比高达70%以上，产品主要面向下游水产养殖行业。目前，我国水产养殖行业仍以中小规模养殖为主，规模水产养殖企业数量很少，且不同地区的养殖品种差异化较大。根据可查询的公开资料显示，国内水产养殖主要上市公司如下：

证监会行业	公司名称	养殖品种	有无饲料业务
CSRC 渔业	獐子岛	虾夷扇贝、海参、鲍鱼、海螺、海胆等海水养殖产品	无
	东方海洋	主要包括海带、海参、鱼类苗种繁育，以及工厂化养鱼、海参养殖等	无
	大湖股份	大湖生态鱼、中华鳖、阳澄湖大闸蟹	无
	好当家	主要包括海参、海蜇、 海带、中国对虾、紫菜、贝类	无
	国联水产	主要包括以南美白对虾为核心的战略大单品，叠加以红鱼、金鲳鱼、海鲈鱼、龙趸鱼为代表的高经济价值鱼类	有
	武昌鱼	淡水鱼类及相关水产品	有

数据来源：Wind 数据库

国内水产养殖行业主要企业未能成为发行人直销客户主要与水产养殖行业特点、公司销售模式、养殖品种以及有无饲料业务等因素有关，具体原因如下：

（1）我国水产养殖格局较为分散，水产养殖行业仍以个体养殖户、养殖合

作社等中小规模养殖主体为主，规模化水产养殖企业数量极少。以上市公司为例，2019 年，国联水产、獐子岛、大湖股份和好当家等上市公司的养殖产量合计为 13.94 万吨，占行业当年总产量的比例仅为 0.27%。相关企业的产量合计极小，规模优势并不明显；

（2）公司根据目前的市场阶段，主要采用经销为模式推广饲料产品，可迅速实现当地客户开发和回款，减少渠道建设和维护成本。通过经销商的销售渠道，能够更高效覆盖个体养殖户、养殖合作社乃至部分水产养殖企业；

（3）部分水产养殖行业的主要企业养殖品种特殊，与发行人饲料产品匹配度不高。以上市公司为例，部分企业主要从事淡水、海水养殖，其养殖品种主要为虾夷扇贝、海参、鲍鱼、海蜇等海产品或生态鱼、中华鳖、大闸蟹等养殖条件要求较高的高价值品种，与发行人主营业务定位有较大差异，公司主要饲料产品与其投喂需求匹配度较低；

（4）部分水产养殖行业的主要企业已拥有饲料业务，无对外采购需求。水产饲料生产、水产养殖同属一条产业链，部分水产养殖企业在发展到一定规模后会向产业链上下游延伸，其自建饲料厂生产饲料以满足自身投喂需求，能够提高企业盈利能力。故部分养殖企业因自身拥有饲料业务，对发行人饲料产品并无需求。

（十）结合各养殖行业在全国各地区的集中和分布情况，分析披露发行人各产品销售地域收入分布是否与相应的养殖行业分布一致，营业收入地域分布与各生产基地分布的匹配情况。

“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、按区域列示主营业务收入分析”中补充披露如下：

报告期内，发行人产品的销售区域主要集中在广东、江苏、浙江、福建和广西等沿海及沿江一带养殖业较为发达的区域。发行人各主要产品销售地域收入分布特征与相应的养殖行业在全国各地区的分布一致，主营业务收入地域分

布情况与公司各生产基地的分布相匹配。

1、分产品收入的地区分布情况及特征

报告期内，发行人各主要产品分地区的收入情况如下：

（1）各年度主要产品地区分布情况

1）2020 年 1-6 月主要产品地区分布情况

单位：万元

产品	广东	江苏	浙江	福建	广西	其它	合计
一、鱼料	31,288.70	4,929.85	1,520.85	7,159.31	7,464.39	22,577.19	74,940.29
1、淡水鱼料	28,274.71	4,822.39	1,466.59	2,743.75	5,894.62	22,381.14	65,583.19
其中：淡水鱼膨化料	16,156.68	1,490.62	471.20	2,326.64	4,310.32	10,430.65	35,186.11
特种淡水鱼料	7,126.86	800.17	800.84	392.85	1,554.12	4,935.74	15,610.57
淡水鱼颗粒料	4,991.18	2,531.60	194.54	24.26	30.17	7,014.75	14,786.51
2、海水鱼料	3,013.98	107.46	54.26	4,415.56	1,569.78	196.05	9,357.10
二、虾料	13,996.13	10,344.02	3,118.09	14,962.62	1,747.69	14,915.99	59,084.53
三、蟹料	0.04	7,206.60	663.49	0.00	0.00	3,057.70	10,927.84
四、猪料	3,280.93	516.46	106.28	53.72	2,581.04	4,534.22	11,072.65
五、禽料	14,925.77	2,387.68	0.06	0.31	2,517.82	2,174.07	22,005.71
合 计	63,491.56	25,384.61	5,408.77	22,175.96	14,310.94	47,259.17	178,031.02

2）2019 年主要产品地区分布情况

单位：万元

产品	广东	江苏	浙江	福建	广西	其它	合计
一、鱼料	74,561.11	11,715.96	3,717.94	14,197.39	15,870.35	54,482.49	174,545.25
1、淡水鱼料	71,307.43	11,712.27	3,715.39	7,010.82	12,093.25	53,778.88	159,618.04
其中：淡水鱼膨化料	39,944.91	3,787.78	857.32	6,147.65	8,940.90	22,805.75	82,484.32
特种淡水鱼料	14,744.87	747.82	1,825.01	809.74	3,132.32	7,691.70	28,951.46
淡水鱼颗粒料	16,617.64	7,176.68	1,033.06	53.43	20.02	23,281.43	48,182.27
2、海水鱼料	3,253.68	3.69	2.54	7,186.57	3,777.11	703.62	14,927.21
二、虾料	27,748.05	15,569.05	7,084.06	24,250.09	2,664.79	24,693.07	102,009.11
三、蟹料	0.09	8,718.66	1,292.62	0.49	0.00	5,077.38	15,089.24

产品	广东	江苏	浙江	福建	广西	其它	合计
四、猪料	11,137.81	2,297.96	516.89	71.58	7,481.99	10,535.36	32,041.58
五、禽料	20,685.84	1,803.85	97.84	0.06	3,456.66	2,619.68	28,663.92
合 计	134,132.90	40,105.48	12,709.34	38,519.61	29,473.79	97,407.99	352,349.10

3）2018 年主要产品地区分布情况

单位：万元

产品	广东	江苏	浙江	福建	广西	其它	合计
一、鱼料	78,431.09	17,128.48	4,123.56	12,734.77	14,690.12	56,446.43	183,554.45
1、淡水鱼料	75,235.27	17,098.62	3,942.04	6,155.37	13,367.62	56,253.54	172,052.45
其中：淡水鱼膨化料	49,575.14	6,417.88	1,010.96	5,686.29	11,684.40	31,308.41	105,683.07
特种淡水鱼料	10,006.77	292.94	1,915.16	320.50	1,607.80	6,515.14	20,658.31
淡水鱼颗粒料	15,653.36	10,387.81	1,015.92	148.58	75.41	18,429.99	45,711.07
2、海水鱼料	3,195.83	29.86	181.52	6,579.40	1,322.51	192.89	11,502.00
二、虾料	24,453.57	15,290.33	9,393.72	19,951.18	3,662.22	20,446.54	93,197.57
三、蟹料	4.09	8,320.02	301.62	1.45	0.00	4,091.41	12,718.59
四、猪料	25,433.39	6,028.70	166.76	432.98	15,510.13	19,704.57	67,276.53
五、禽料	13,125.20	2,129.58	2.08	39.34	3,750.98	1,868.73	20,915.90
合 计	141,447.35	48,897.11	13,987.73	33,159.72	37,613.46	102,557.68	377,663.05

4）2017 年主要产品地区分布情况

单位：万元

产品	广东	江苏	浙江	福建	广西	其它	合计
一、鱼料	56,614.96	12,867.95	3,321.16	6,956.86	12,879.10	43,340.17	135,980.20
1、淡水鱼料	55,502.89	12,860.61	3,258.99	4,653.44	11,694.12	43,272.63	131,242.68
其中：淡水鱼膨化料	38,318.19	5,820.28	1,350.63	4,440.35	9,625.78	35,297.58	94,852.82
特种淡水鱼料	7,347.69	131.75	1,100.10	208.60	2,020.03	3,195.73	14,003.90
淡水鱼颗粒料	9,837.02	6,908.58	808.26	4.49	48.31	4,779.31	22,385.97
2、海水鱼料	1,112.07	7.34	62.17	2,303.42	1,184.97	67.54	4,737.51
二、虾料	19,999.00	11,941.55	6,358.39	12,875.98	4,167.17	14,180.05	69,522.14
三、蟹料	0.87	7,523.77	486.37	0.00	0.00	1,267.64	9,278.65

产品	广东	江苏	浙江	福建	广西	其它	合计
四、猪料	20,312.49	3,442.61	0.00	28.19	14,834.95	14,909.44	53,527.68
五、禽料	12,748.46	0.00	0.00	0.00	1,961.06	1,795.08	16,504.60
合 计	109,675.79	35,775.88	10,165.92	19,861.03	33,842.27	75,492.37	284,813.27

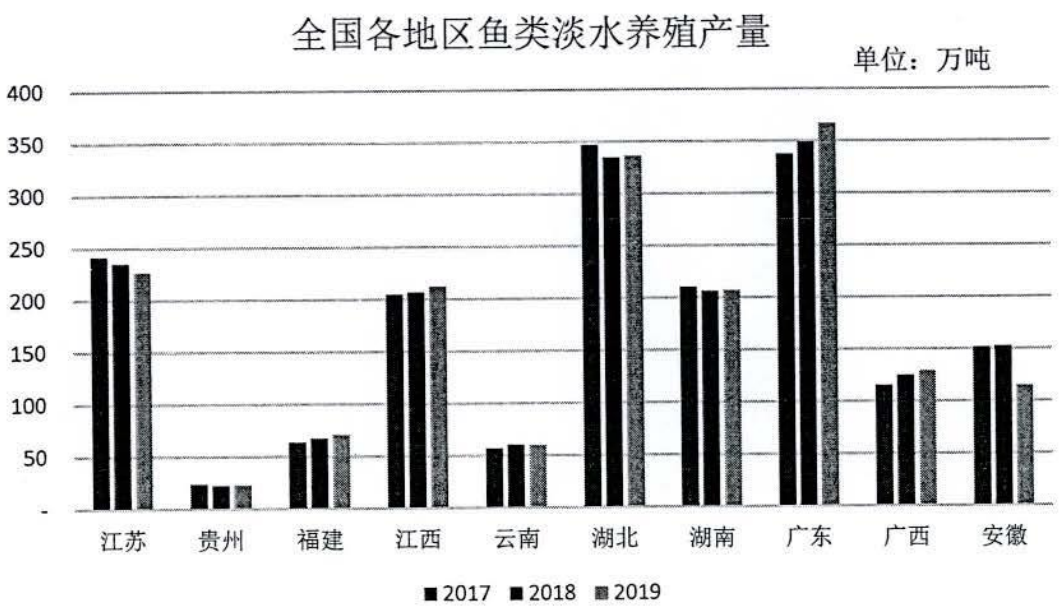
（2）主要产品地区分布特征分析

报告期内，公司饲料产品销往全国25个省市地区，销售区域主要集中在广东、江苏、浙江、福建和广西等沿海及沿江一带等养殖业较为发达的区域，来自上述地区的销售收入占公司主营业务收入的比重分别为 73.49%、72.84%、72.35%和 73.45%。上述地区系国内水产、生猪及禽类养殖的传统核心区域，公司主要产品地区分布与全国养殖行业的分布一致。

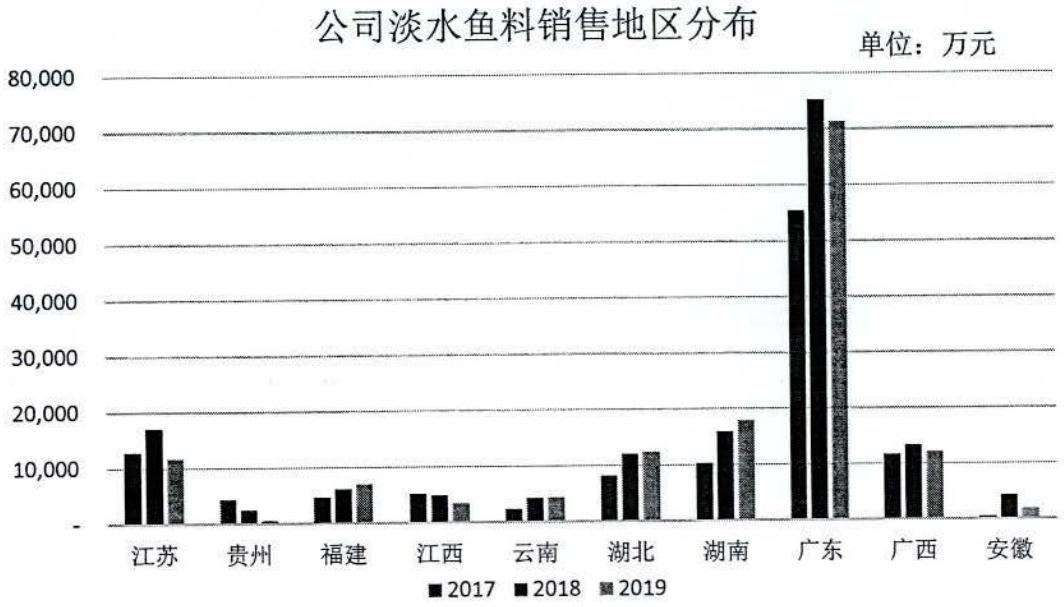
2、各产品销售地域收入分布与相应的养殖行业分布的一致性

（1）公司鱼料销售地域收入分布与全国各地区鱼类养殖量分布情况

1）淡水鱼销售地域收入分布符合全国各地区淡水鱼养殖量的分布特征



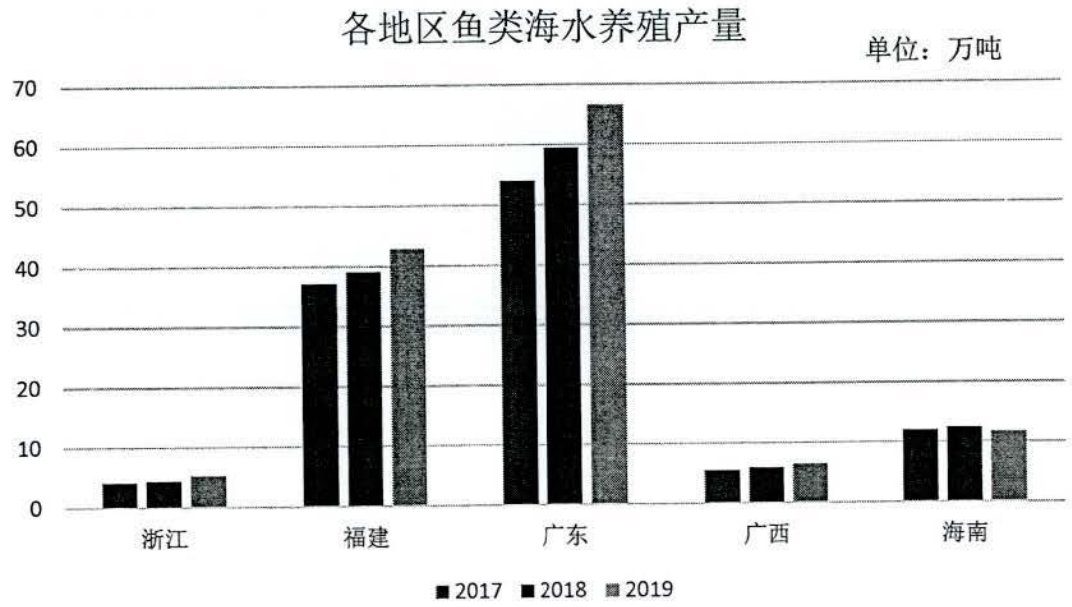
数据来源：《中国渔业统计年鉴》



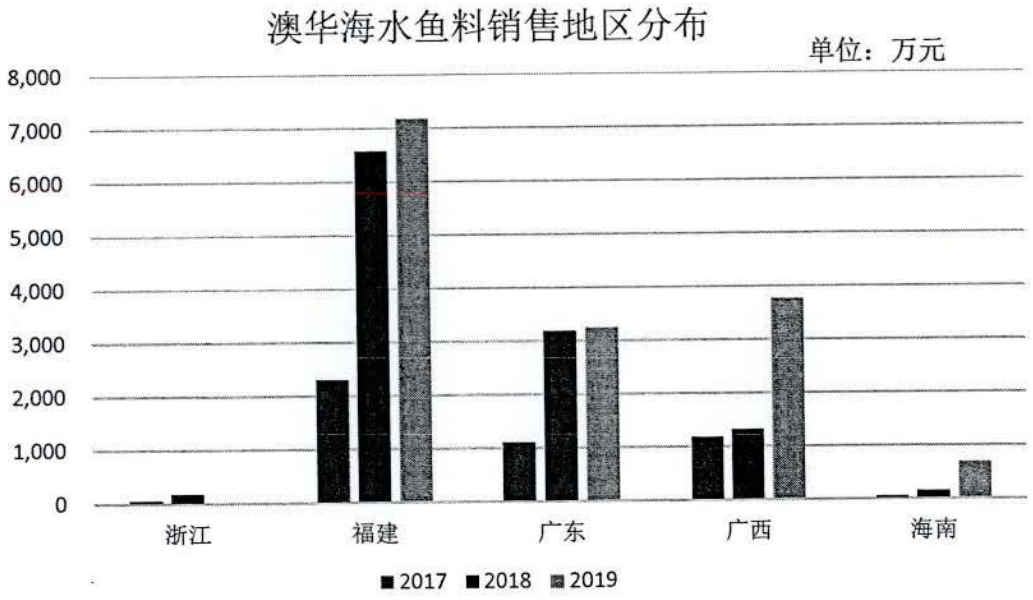
根据上图，公司淡水鱼饲料销售区域主要集中在广东、江苏、湖南、湖北、广西等，收入变动趋势符合上述区域淡水鱼养殖量的分布情况。

广东地区淡水鱼养殖产量位居全国前列，市场容量大，公司总部位于广东，且在广东地区拥有 4 个生产基地，辐射范围广，具有丰富的渠道资源和高效的销售团队，因此 2017 年、2018 年广东地区销售额最大且增长较快。2019 年由于下游淡水鱼价格行情波动，公司在该区域的销售规模有所下降。

2）海水鱼销售地域收入分布符合全国各地区海水鱼养殖量的分布特征



数据来源：《中国渔业统计年鉴》

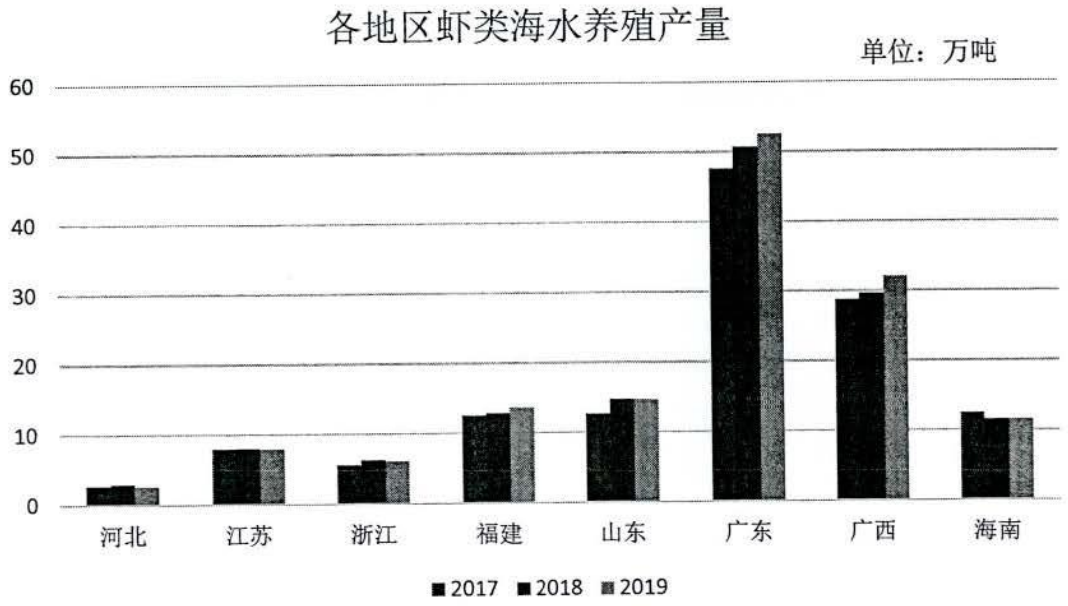


根据上图，公司海水鱼饲料销售区域主要集中在福建、广东、广西等地区，收入变动趋势符合上述区域海水鱼养殖量的分布情况。

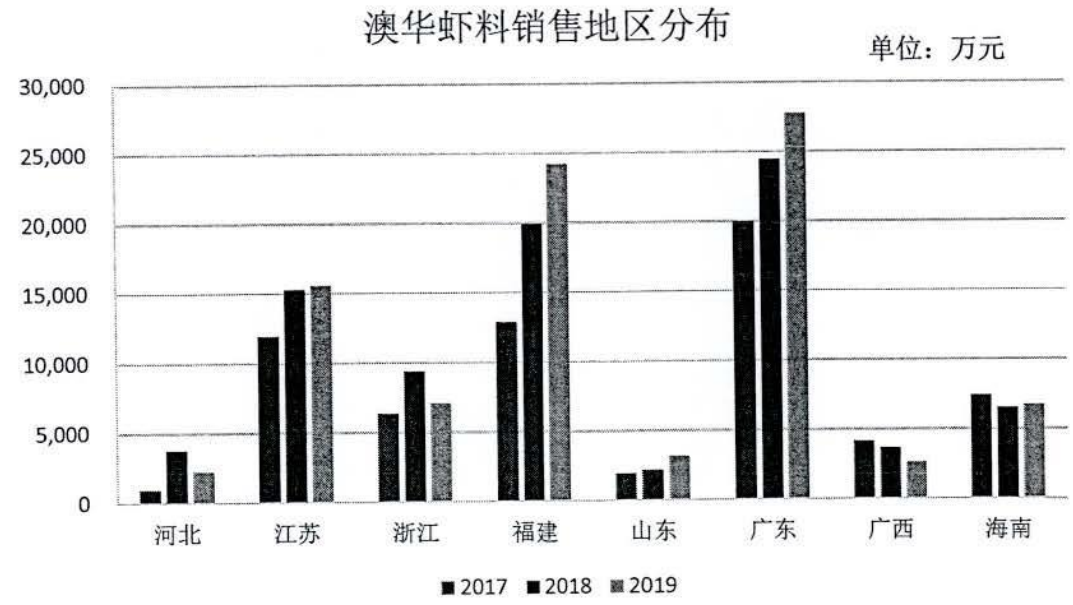
海水鱼养殖是近年来的行业热点，具有单位经济价值大、技术要求高的特点。公司针对福建、广东、广西等地区的海水鱼养殖特点研发设计适合的产品配方

及产品套餐，成立海特料事业部，组建专业销售队伍开发市场、服务养殖户，海水鱼料取得较快增长。

（2）公司虾料收入分布与虾类养殖量的分布情况



数据来源：《中国渔业统计年鉴》

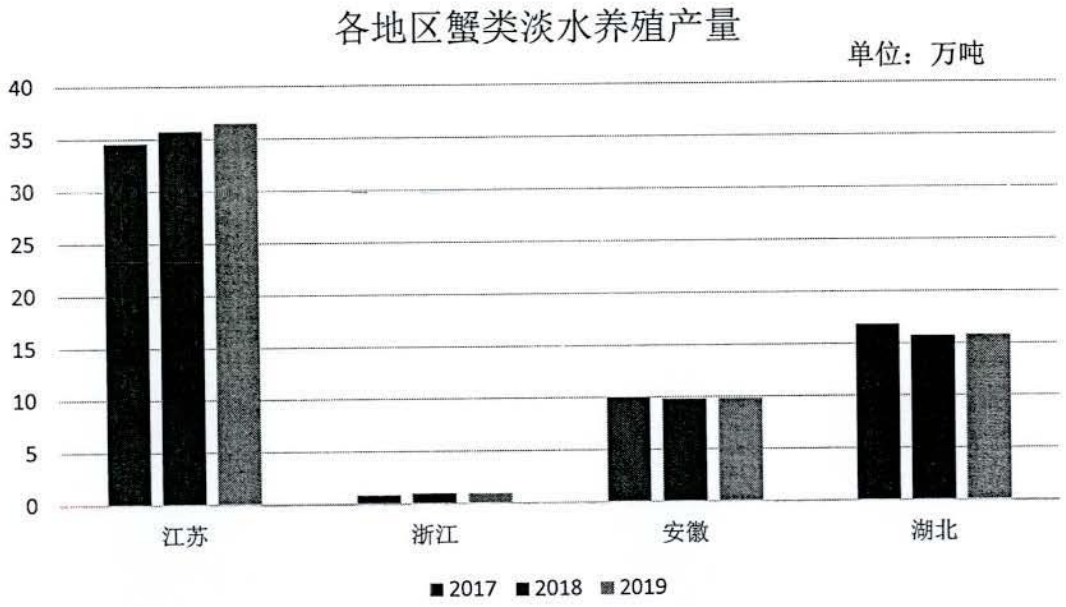


公司绝大部分虾料的喂饲对象为海水虾，少量为河虾。根据上图，公司虾类

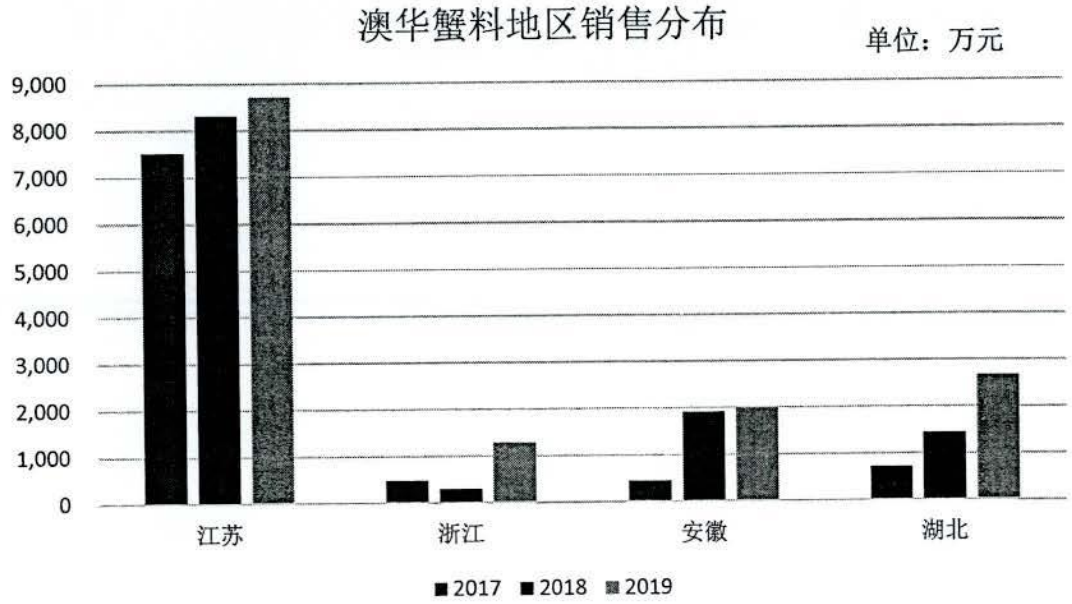
饲料销售区域主要集中在广东、福建、江苏、浙江等地区，收入变动趋势符合上述区域海水虾养殖量的分布情况。

经过十几年的技术积累及创新，公司开发出丰富的虾料产品线，覆盖虾类养殖的全过程，产品质量和品质具有较强的竞争优势，公司虾料产品在广东、福建、江苏、浙江等地区具有较好的市场认可度，总体保持增长。

（3）公司蟹料收入分布与蟹类养殖量的分布情况



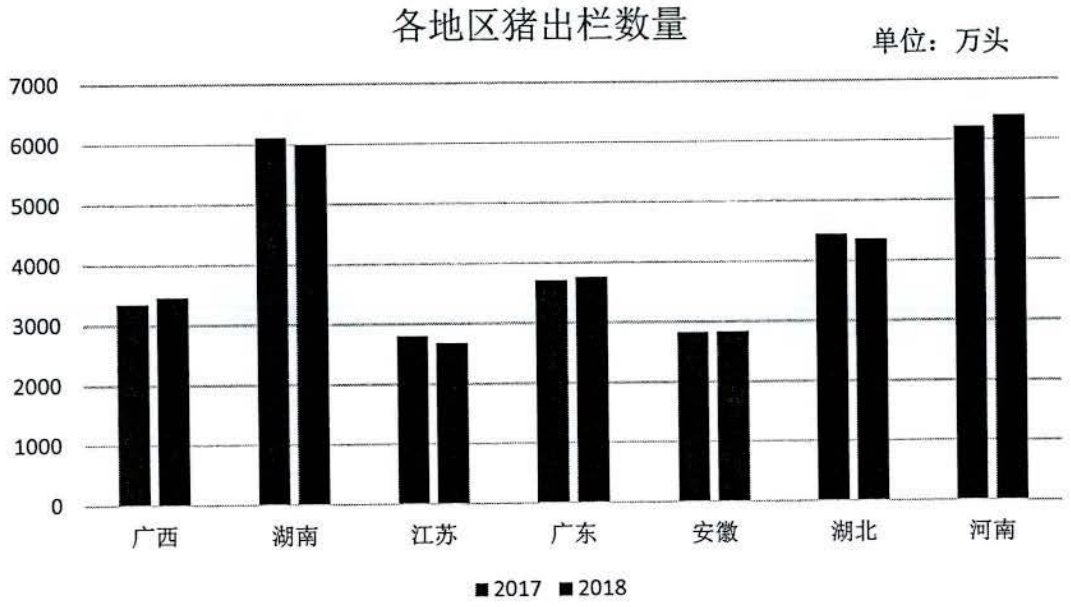
数据来源：《中国渔业统计年鉴》



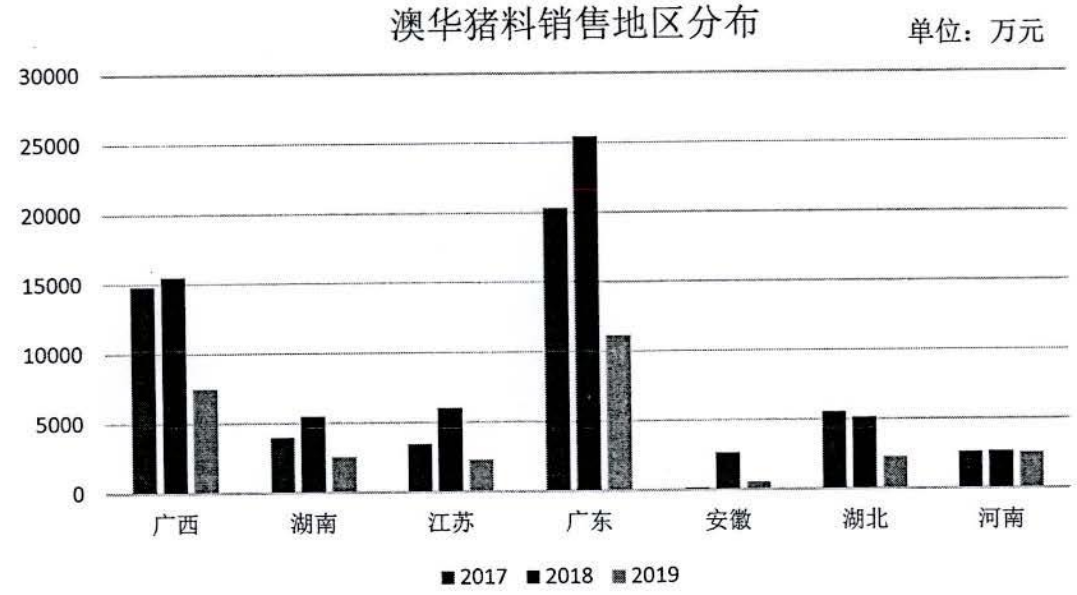
公司绝大部分蟹料的喂饲对象为淡水蟹，根据上图，公司蟹料销售区域主要集中在江苏、安徽、湖北等，收入变动趋势符合上述区域淡水蟹的分布情况。

江苏地区淡水渔业产值多年排名前列，且养殖大多为高产值鱼蟹，公司河蟹料主攻市场为江苏，且报告期销售收入与江苏地区淡水蟹养殖增长趋势相对一致。

（4）公司猪料收入分布与生猪养殖量的分布情况

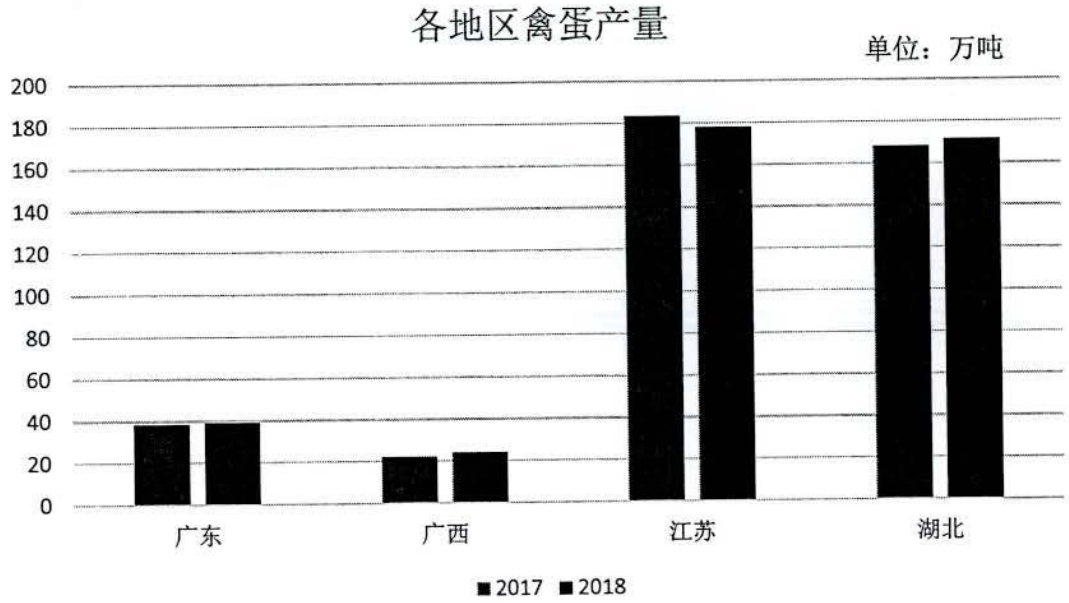


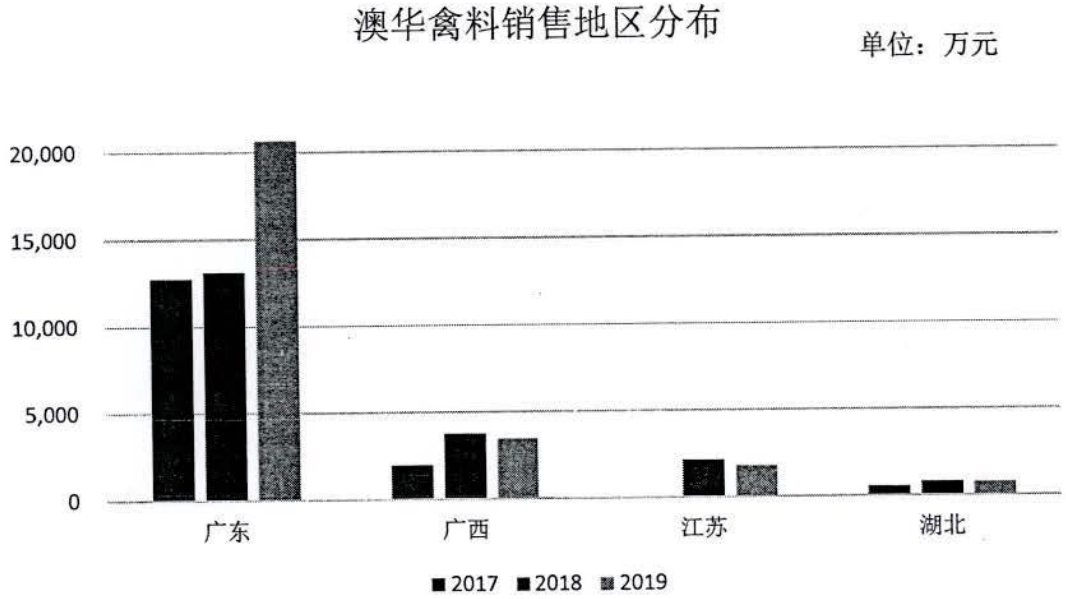
数据来源：国家统计局



根据上图，公司猪料销售区域主要集中在广东、广西、湖北、湖南等地区，2017 年、2018 年的收入变动趋势符合上述区域生猪出栏量的分布情况。

（5）公司禽料收入分布与禽类养殖量的分布情况





数据来源：国家统计局

根据上图，公司猪料销售区域主要集中在广东、广西、江苏等地区，2017年、2018年的收入变动趋势符合上述区域禽蛋产量的分布情况。

3、营业收入地域分布与各生产基地分布的匹配情况

报告期内，公司各省饲料销售收入分布情况如下：

单位：万元，个

地区	生产基地数量	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
广东	4	64,378.40	35.45%	135,202.83	37.94%	142,265.43	37.39%	110,034.96	38.47%
江苏	3	26,058.38	14.35%	40,593.15	11.39%	49,284.22	12.95%	35,971.49	12.58%
福建	1	22,651.10	12.47%	39,199.49	11.00%	33,775.66	8.88%	20,056.49	7.01%
广西	1	14,583.97	8.03%	29,663.29	8.32%	37,708.86	9.91%	33,894.11	11.85%
湖北	1	10,771.21	5.93%	23,199.39	6.51%	22,611.39	5.94%	16,327.23	5.71%
湖南	2	10,371.04	5.71%	24,297.93	6.82%	23,357.87	6.14%	15,219.48	5.32%
浙江	1	5,541.27	3.05%	12,844.90	3.60%	14,106.38	3.71%	10,226.61	3.58%
河南	1	4,684.90	2.58%	6,811.80	1.91%	5,581.42	1.47%	4,312.82	1.51%
安徽	0	3,987.50	2.20%	7,047.76	1.98%	10,875.24	2.86%	1,384.27	0.48%
海南	0	3,978.37	2.19%	9,706.12	2.72%	10,330.06	2.71%	11,089.07	3.88%
河北	0	2,935.06	1.62%	5,071.13	1.42%	7,457.24	1.96%	1,408.37	0.49%
山东	0	2,679.91	1.48%	3,454.13	0.97%	2,851.91	0.75%	2,702.61	0.94%
云南	0	2,397.75	1.32%	5,507.91	1.55%	5,141.16	1.35%	2,429.59	0.85%
四川	0	1,999.54	1.10%	3,535.88	0.99%	2,456.10	0.65%	3,721.13	1.30%
江西	0	1,952.55	1.08%	3,562.50	1.00%	5,082.05	1.34%	5,390.33	1.88%
天津	0	862.76	0.48%	2,510.87	0.70%	2,097.97	0.55%	1,028.89	0.36%
辽宁	0	777.91	0.43%	1,547.93	0.43%	646.34	0.17%	1,555.26	0.54%
上海	0	386.08	0.21%	1,261.94	0.35%	1,436.86	0.38%	1,716.86	0.60%
贵州	0	234.37	0.13%	570.89	0.16%	2,673.51	0.70%	4,421.85	1.55%
吉林	0	22.96	0.01%	101.76	0.03%	380.79	0.10%	1,760.51	0.62%
其他	0	219.82	0.12%	619.97	0.17%	410.46	0.11%	1,364.07	0.48%
境外	0	148.42	0.08%	11.14	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
合计	14	181,623.27	100%	356,322.72	100%	380,530.93	100%	286,015.99	100%

报告期内，发行人的主要销售区域如广东、江苏、福建、广西、湖北、湖南、浙江、河南均设有生产基地，上述省份营业收入占发行人营业收入比重在 85%以上。其余销售区域由临近的生产基地提供货源，均在合理的运输半径内。具体而言，安徽地区销售由南京、浙江、武汉等生产基地提供货源，海南地区销

售由江门、湛江、福建等生产基地提供货源，山东地区销售由淮安、唐山等生产基地提供货源，云南、四川、贵州地区销售由广西生产基地提供货源，江西地区销售由湖南、浙江等生产基地提供货源，天津、辽宁地区销售由唐山生产基地提供货源，上海地区销售则由浙江生产基地提供货源。

随着公司生产基地的增加，产能规模得以提升，营销网络逐步覆盖全国主要养殖区域，公司营业收入地域分布与各生产基地的分布相匹配。

（十一）发行人是否存在向经销商压货、年末突击销售的情形，向经销商销售产品是否实现最终销售。

1、发行人是否存在向经销商压货的情形

报告期内，发行人不存在向经销商压货销售的情形。饲料产品保质期、水产养殖周期性、经销商库存成本和发行人“现销与赊销结合”的结算模式等因素决定了发行人难以超出经销商销售能力进行长期压货销售，主要原因如下：

（1）饲料产品保质期及水产养殖季节性的影响

发行人主要产品为以膨化鱼料、颗粒鱼料、虾蟹料为代表的水产配合饲料，其保质期一般为3个月，经销商通常在1-3个月内将库存饲料销售完毕。

同时，由于我国大部分地区处于亚热带、温带，冬天寒冷，并非鱼虾等大部分水生动物的最佳生长温度，大多数水生动物在寒冷季节基本不需进食，故水产养殖存在明显的投食淡旺季，每年11月到次年的4月为淡季，5月到10月为旺季，饲料销售也因此存在明显的季节性差异。

综合饲料产品保质期和水产养殖季节性两个因素，若经销商超出其销售能力而额外囤货，其库存饲料产品接近保质期末将产生滞销、过期风险，且发行人严格规定若非产品质量问题，经销商无法向发行人退货，其将单独承受相应的经济损失，因此，经销商不会囤积压货。

（2）“现销与赊销结合”的结算模式及存货库存成本的影响

公司对经销商销售饲料一般采用“现销与赊销结合”的结算方式，一般情况下公司会根据客户的资产实力、销售规模、合作年限、合作期间的信用情况给予一定金额的赊销额度。在赊销额度内，客户可自由提货；超出赊销额度后，需客户全额支付订单款项，公司才予以发货。除部分送货上门的情形外，产品出库后的运输、储存等费用均由经销商承担。公司经销商多为自然人，规模不大，若其超过销售能力进行囤货，将会占用其较多的营运资金，并产生额外的物流费用，降低其盈利水平。

同时，饲料产品具有单位产品价值较低，包装体积较大的特征，公司经销商采用家庭经营模式，库存空间有限，若经销商超出其储存能力进行采购、囤货，会占用其较大的储存空间，产生较多的储存成本，因此，经销商难以长期维持超量备货状态。

2、发行人是否存在年末突击销售的情形

报告期内，水产饲料是发行人饲料销售收入的主要来源，由于水产养殖行业具有明显的季节性，每年年末为养殖淡季，养殖户购买饲料仅用于存鱼过冬，对饲料的需求较少。此外，由于公司水产饲料保质期较短，且发行人严格规定若非产品质量问题，经销商无法向发行人退货，进一步降低了经销商年末大量采购的可能性。报告期内，发行人12月饲料销售收入占主营业务收入比例仅为5.85%、4.50%、5.17%，不存在年末突击销售的情形。

3、发行人向经销商销售产品是否实现最终销售

公司的经销模式均采用买断式销售，公司将产品交付给客户或客户委托的提货人，取得签收单据即实现销售确认收入。货物所有权转移后，公司不承担库存管理的相关权利及义务，经销商依据实际经营情况自行决定向公司订货的周期、数量及品种，公司针对经销商库存不存在特殊的管控措施。同时，由于饲料产品保质期较短、养殖投喂量受天气情况、温度高低等环境因素影响，终端客户根据自身养殖需求、库存饲料情况确定向经销商的采购量，其采购呈现小批量、高频率的特征，不存在集中囤货的情形。

为验证发行人经销商客户的最终销售实现情况，保荐机构、申报会计师、发行人律师对客户采用实地走访、电话访谈等方式了解其采购、库存、销售的具体情况。截至本反馈回复出具之日，保荐机构、申报会计师、发行人律师已核查客户 1,154 家，报告期内合计主营业务收入占比分别为 53.70%、56.90%、59.34%和 53.59%。通过上述核查，中介机构确认经销商客户从发行人处采购的饲料产品均实现了最终销售，报告期各期末不存在大量存货。

同时，保荐机构、申报会计师、发行人律师对终端客户也采用了实地走访、电话访谈、问卷调查的方式了解发行人饲料产品最终耗用情况。截至本反馈回复出具之日，保荐机构、申报会计师、发行人律师已核查终端客户 1,559 人，对应穿透经销商 388 家，其报告期内合计主营业务收入占比分别为 30.40%、32.12%、34.66%和 31.78%。通过对终端客户的核查，中介机构进一步了解了经销商的客户基础，确认了其最终销售实现的合理性。

综合买断式经销的商业模式和保荐机构、申报会计师、发行人律师实地、电话、问卷调查等核查结果，发行人向经销商销售产品最终实现情况良好。

（十二）对经销商最终销售的核查程序具体执行时间、参与人员、核查内容、核查范围、核查结论及依据的充分性、有效性。

保荐机构、申报会计师、发行人律师对经销商客户最终销售情况进行了详细的核查，核查过程及履行的核查程序如下：

1、选取主要客户进行实地走访、电话访谈

保荐机构、申报会计师、发行人律师选取发行人报告期内销售规模较大的客户进行实地走访、电话访谈，核查发行人是否存在向客户压货或要求其囤货等异常情形，了解其自发行人处采购饲料产品的销售情况、最终销售去向、日常库存情况、终端客户对产品质量的评价情况、与发行人的结算、付款模式等信息。

截至本反馈回复出具之日，实地走访客户 915 家，报告期内的主营业务收

入占比分别为50.16%、52.07%、50.81%和44.80%；电话访谈客户239家，报告期内的主营业务收入占比分别为3.54%、4.82%、8.53%和8.79%；实地走访、电话访谈客户合计1,154家，报告期内的主营业务收入占比分别为53.70%、56.90%、59.34%和 53.59%，各期核查比例均超过 50%，核查程序具体执行时间、参与人员、核查内容、核查范围如下：

核查内容	核查方式	执行时间	核查范围	核查客户数量（家）	对应客户收入占主营业务收入比例				参与人员
					2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	
经销商饲料销售业务开展情况，是否存在压货等异常情形、自发行人处采购饲料产品的销售情况、最终销售去向、日常库存情况、终端客户对产品质量的评价情况、与发行人的关联关系、合作历史沿革、与发行人的结算、付款模式等。	实地走访	2017.11-2017.12	广西	42	4.18%	2.94%	1.36%	1.23%	券商 1 人、会计师 1 人
		2017.11	江浙沪	50	4.30%	3.17%	3.28%	2.56%	券商 1 人、会计师 1 人
		2017.11-2017.12	广东	55	7.60%	6.16%	4.99%	2.87%	券商 1 人、会计师 1 人、律师 1 人
		2018.10-2018.12	广东东部、福建	92	6.16%	6.43%	7.51%	8.08%	券商 3 人、会计师 3 人、律师 1 人
		2018.10-2018.11	湖北	57	3.12%	3.04%	2.77%	1.78%	券商 3 人、会计师 1 人
		2018.10	江西	18	0.50%	0.81%	0.49%	0.22%	券商 1 人、会计师 1 人
		2018.10-2018.12	湖南	63	2.37%	2.97%	2.16%	1.28%	券商 2 人、会计师 2 人
		2019.8	河南、河北	11	0.82%	0.74%	0.57%	0.55%	券商 1 人、会计师 1 人
		2019.8	山东、天津、辽宁	19	0.66%	1.35%	0.98%	1.01%	券商 1 人、会计师 1 人
		2019.8	四川、贵州、云南	20	1.37%	0.96%	0.45%	0.34%	券商 1 人、会计师 1 人
		2019.8	湖南	7	0.21%	0.20%	0.37%	0.21%	券商 1 人、会计师 1 人
		2019.8	海南	35	2.40%	1.39%	1.56%	1.07%	券商 2 人、会计师 2 人
		2019.8	湖北	6	0.21%	0.24%	0.12%	0.12%	券商 1 人、会计师 1 人
		2019.8	福建	9	0.09%	0.05%	0.05%	0.02%	券商 2 人、会计师 2 人

核查内容	核查方式	执行时间	核查范围	核查客户数量（家）	对应客户收入占主营业务收入比例				参与人员
					2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	
		2019.8	上海、浙江、安徽	32	1.28%	1.65%	1.48%	1.07%	券商 1 人、会计师 1 人
		2019.9	江苏	80	3.81%	4.71%	4.25%	3.26%	券商 4 人、会计师 4 人
		2019.9	广西	78	4.01%	4.07%	2.59%	1.71%	券商 2 人、会计师 3 人
		2019.11-2019.12	广东	105	2.90%	4.61%	6.86%	5.97%	券商 2 人、会计师 3 人、律师 5 人
		2019.12	广东	129	6.49%	7.39%	8.44%	6.53%	券商 3 人、会计师 4 人、律师 3 人
		2020.8	江苏	19	0.57%	0.38%	0.56%	2.77%	券商 1 人、会计师 1 人、律师 1 人
		2020.8	广东	25	1.26%	1.69%	2.59%	4.03%	券商 1 人、会计师 1 人、律师 2 人
			合计（剔除重复走访）	915	50.16%	52.07%	50.81%	44.80%	券商 34 人次、会计师 36 人次、律师 13 人次
	电话访谈	2019.11-2019.12	广西	39	0.73%	0.84%	1.42%	1.06%	券商 4 人、会计师 2 人、律师 2 人
			广东	35	0.76%	0.87%	0.50%	0.40%	
			江苏	31	0.44%	0.73%	0.94%	0.69%	
			湖南	24	0.37%	0.43%	1.09%	0.60%	
			福建	22	0.40%	0.37%	1.14%	1.08%	
			浙江	13	0.23%	0.23%	0.38%	0.32%	

核查内容	核查方式	执行时间	核查范围	核查客户数量（家）	对应客户收入占主营业务收入比例				参与人员
					2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	
			湖北	11	0.13%	0.30%	0.75%	0.60%	
			云南、安徽、天津等 14 个省份	48	0.80%	1.32%	1.99%	1.07%	
		2020.8	广东	6	0.00%	0.03%	0.15%	0.90%	券商 1 人、会计师 1 人、律师 1 人
			福建	5	0.00%	0.09%	0.23%	0.66%	
			广西、河北等 8 个省份	14	0.02%	0.12%	0.43%	1.82%	
			合计（剔除已实地走访）	239	3.54%	4.82%	8.53%	8.79%	券商 5 人次、会计师 3 人次、律师 3 人次
总计				1,154	53.70%	56.90%	59.34%	53.59%	券商 39 人次、会计师 39 人次、律师 16 人次

通过实地走访、电话访谈，保荐机构、申报会计师、发行人律师向经销商了解了其向公司采购产品的频率、库存情况、饲料产品的最终销售比例、下游终端养殖户数量和规模等信息，并结合实地走访过程中现场查看经销商经营场所、仓库库存等情况，分析经销商实现最终销售的合理性。

经核查，申报会计师认为发行人经销商货物周转正常，除销售常备存货外无大量积压库存，经销商的产品均已实现最终销售。

2、对重要经销商的终端客户采用了实地走访、电话访谈、问卷调查等方式进行了穿透调查

保荐机构、申报会计师、发行人律师选取发行人报告期内重要经销商的终端客户采用了实地走访、电话访谈、问卷调查等方式进行了穿透调查，核查终端客户实际养殖情况（包含养殖品种、规模等）、是否在相应经销商处采购公司饲料产品、采购频率及数量、饲料产品最终消耗情况、库存情况、对产品质量的评价、与经销商的结算、付款模式等。

截至本反馈回复出具之日，已实地走访终端客户 365 人，对应穿透 79 家经销商，报告期内的主营业务收入占比分别为 10.10%、10.68%、11.61%和 9.63%；已电话访谈终端客户 248 人，对应穿透 88 家经销商，报告期内的主营业务收入占比分别为 6.54%、7.82%、8.49%和 6.91%；已问卷调查终端客户 946 人，对应穿透 221 家经销商，报告期内的主营业务收入占比分别为 13.76%、13.62%、14.55%和 15.24%；实地走访、电话访谈、问卷调查终端客户合计 1,559 人，对应穿透经销商合计 388 家，报告期内的主营业务收入占比分别为 30.40%、32.12%、34.66%和 31.78%，报告期各期终端穿透核查比例均超过 30%，核查程序具体执行时间、参与人员、核查内容、核查范围如下：

核查内容	核查方式	核查时间	省份	终端客户数量（人）	经销商数量（家）	对应经销客户收入占主营业务收入比例				参与人员
						2017年	2018年	2019年	2020年1-6月	
实际养殖情况（包含养殖品种、规模等）、是否在相应经销商处采购公司饲料产品、采购频率及数量、饲料产品最终消耗情况、库存情况、对产品质量的评价、与经销商的结算、付款模式等。	实地走访	2019.11-2019.12、2020.8	广东	97	23	2.83%	3.12%	3.69%	3.22%	券商4人、会计师4人、律师4人
		2019.9、2019.11、2020.8	江苏	74	16	2.55%	2.47%	3.05%	2.23%	券商6人、会计师6人、律师2人
		2019.7-2019.8	湖南	68	14	0.70%	1.02%	1.03%	0.69%	券商1人、会计师1人
		2019.8	福建	35	7	1.27%	1.42%	1.84%	2.08%	券商1人、会计师1人
		2019.8	湖北	30	6	1.00%	0.94%	0.81%	0.55%	券商1人、会计师1人
		2019.8	浙江	20	4	0.90%	0.62%	0.61%	0.25%	券商1人、会计师1人
		2019.9	广西	19	4	0.51%	0.69%	0.22%	0.09%	券商2人、会计师2人
		2019.8	河南	15	3	0.26%	0.19%	0.18%	0.23%	券商1人、会计师1人
		2019.8	河北	2	1	0.08%	0.09%	0.04%	0.03%	券商1人、会计师1人
		2019.8	山东	5	1	0.00%	0.12%	0.13%	0.27%	券商1人、会计师1人
			合计	365	79	10.10%	10.68%	11.61%	9.63%	券商19人次、会计师19人次、律师6人次

核查内容	核查方式	核查时间	省份	终端客户数量（人）	经销商数量（家）	对应经销客户收入占主营业务收入比例				参与人员
						2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	
	电话访谈	2019.11-2019.12	广东	128	49	4.89%	5.38%	5.06%	3.44%	券商 4 人、会计师 2 人、律师 2 人
			福建	47	16	1.14%	1.45%	2.09%	2.91%	
			湖南	18	6	0.06%	0.07%	0.36%	0.13%	
			江苏	20	6	0.35%	0.44%	0.29%	0.10%	
			安徽	15	5	0.08%	0.22%	0.38%	0.19%	
			湖北	14	4	0.01%	0.07%	0.17%	0.07%	
			江西	3	1	0.00%	0.13%	0.11%	0.03%	
			广西	3	1	0.01%	0.07%	0.04%	0.04%	
			合计	248	88	6.54%	7.82%	8.49%	6.91%	
	发放问卷	2020.6-2020.8	广东	540	130	7.55%	8.04%	8.59%	8.66%	券商 2 人、会计师 2 人、律师 1 人
			广西	153	37	2.04%	1.88%	2.00%	1.70%	
			福建	70	14	0.87%	1.08%	1.16%	1.95%	
			海南	45	9	0.68%	0.51%	0.55%	0.73%	
			江苏	40	9	0.69%	0.58%	0.62%	0.75%	
			浙江	20	4	0.13%	0.14%	0.15%	0.27%	
			湖北	20	4	0.41%	0.29%	0.31%	0.27%	

核查内容	核查方式	核查时间	省份	终端客户数量（人）	经销商数量（家）	对应经销客户收入占主营业务收入比例				参与人员
						2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	
			湖南	12	3	0.17%	0.18%	0.19%	0.13%	
			四川、云南等 7 个省份	46	11	1.23%	0.93%	1.00%	0.78%	
			合计	946	221	13.76%	13.62%	14.55%	15.24%	
总计				1,559	388	30.40%	32.12%	34.66%	31.78%	券商 25 人次、会计师 23 人次、律师 9 人次

通过实地走访、电话访谈、问卷调查等方式，保荐机构、申报会计师、发行人律师对重要经销商的终端客户进行了穿透调查，向其了解了养殖业务开展的规模及养殖品种、在何处采购公司饲料产品、采购频率及数量、购买的饲料产品最终消耗情况、与经销商的结算、付款模式、库存情况、对产品质量的评价等信息，并在实地走访过程中现场查看终端客户养殖水域面积、库存情况，结合对相应经销商的实地走访、电话访谈过程中的了解，分析经销商自公司采购产品实现最终销售、使用的合理性。

经核查，申报会计师认为经销商终端客户真实存在，具有真实的养殖业务背景，养殖规模合理，且除日常投喂常备存货外终端客户无大量积压库存，经销商的产品均已实现最终销售。

3、对经销商最终销售的核查结论及依据的充分性、有效性

综上，保荐机构、申报会计师、发行人律师对销售规模较大的经销商及重要经销商的终端客户执行了实地走访、电话访谈、问卷调查等核查程序，并取得了经销商书面访谈记录、经销商个人声明、经销商身份证明、经销商对库存情况的说明、经销商对采购及最终销售情况说明、电话访谈录音、终端客户书面访谈记录、终端客户问卷回复及身份证明等材料。

经核查，申报会计师认为报告期内经销商最终销售实现情况良好，所售出的饲料均实现了最终销售，且核查依据充分、有效。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、对公司销售部门负责人进行访谈，了解公司与个人经销商开展业务的具体方式；

2、获取并查阅公司针对经销商制定的管理制度，包括经销商准入制度、调整及退出制度、信用额度管理制度、经销商日常管理制度等；

3、获取经销商清单，核实经销商新增与退出情况，与公司合作年限情况，

取得经销商报告期内的收入金额；

4、核对经销商清单与发行人关联方清单、员工清单，核实经销商与公司是否存在关联关系；

5、获取并查阅同行业可比公司招股说明书等公开披露的文件，了解同行业公司经销商情况；

6、取得并查看公司三年及一期客户销售明细表；

7、访谈公司管理层及销售部门相关负责人，了解发行人主要客户情况、公司向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场的原因及合理性；

8、在公开信息网站上检索国内水产养殖行业主要企业情况；

9、取得公司与经销商客户签订的销售合同；对相关负责人进行访谈，了解公司是否存在向经销商压货、年末突击销售等情形，向经销商销售的产品是否最终实现销售；

10、对报告期内发行人的主要客户进行走访，走访核查的主要内容包含：

（1）了解与公司合作历史、订货渠道、结算方式、付款方式、定价和返利政策，确认发行人是否存在向其压货或要求其囤货等异常情形；

（2）询问并记录经销商日常经营情况，终端客户数量及养殖规模；由受访经销商书面确认自发行人处采购产品的销售情况、最终销售去向、日常库存情况、终端客户的评价情况；

（3）实地查看经销商的经营场所及仓储场所情况，了解其饲料产品的储存、周转等情况；

（4）抽取经销商部分终端客户进行实地走访、电话访谈，了解其养殖业务开展情况，核实经销商饲料产品最终销售真实性；

11、对经销商终端客户发放调查问卷，了解其养殖情况、饲料来源、与经

销商结算模式等信息，并随机抽取相应比例的终端客户进行电话回访，确认调查问卷确由其本人填写；

12、分析了发行人各产品销售地域收入分布与相应的养殖行业分布一致性，营业收入地域分布与各生产基地分布的匹配情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人客户多数为自然人经销商、养殖户未直接向发行人采购饲料具有合理性，个人经销商销售规模较大具有合理性，符合行业惯例；

2、报告期内，发行人所有经销商享受的信用、返利、结算政策一致，发行人上述政策未发生过重大调整；经销销售收入与经销商地域具有匹配性；

3、经销商变动具有合理性，变动幅度低于同行业可比公司；报告期内，公司向新增经销商销售产品平均价格与向存续经销商销售产品平均价格基本一致，公司针对新增经销商与原有经销商执行统一的结算政策和信用政策；

4、公司经销商中林诗源、杨华、佛山雷米高、东莞年丰、浙江澳凌为公司关联方；发行人存在部分经销商曾任、现任发行人员工的情况；

5、经销商管理相关内部控制制度设计合理，内控体系运转良好，执行有效；终端消费的产品质量安全管控措施有效；公司经销商数量众多，销售分散，单一经销商占公司营业收入比重极低，如在经营过程中存在不正当竞争等违法违规不会对发行人产生重大影响；

6、新增经销商平均收入高于退出经销商具有合理性；公司针对经销商新增无明确性限制，制定了退出的相关政策，未与其就合作期限进行明确的约定，未与经销商约定经销产品的排他性条款，公司与优质客户建立了长期稳定的合作关系；

7、公司客户主要为水产养殖行业客户，受水产养殖格局分布、养殖行业规

模化程度等因素影响，经销客户平均销售收入及其分布情况与直销客户存在一定差异；

9、发行人的主要客户即为自然人经销商，在集中养殖地区的自然人经销商经过多年经营，客户资源逐年累积，销售规模逐年扩大，发行人向自然人经销商销售规模大于规模化养殖场具有其商业合理性；国内水产养殖行业主要企业未能成为发行人直销客户主要与水产养殖品种以及有无饲料业务等因素有关；

10、发行人各主要产品销售地域收入分布特征与相应的养殖行业在全国各地区的分布一致，主营业务收入地域分布情况与公司各生产基地的分布相匹配；

11、报告期内，发行人不存在向经销商压货销售的情形，不存在年末突击销售的情形，发行人向经销商销售产品最终实现情况良好。

问题5：关于股权收购

招股说明书披露，公司于2018年收购了邦基（南京）农牧有限公司、邦基（唐山）饲料有限公司的100%股权，根据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的评估报告，邦基农牧评估减值2,734.98万元，邦基饲料评估减值1,927.63万元，发行人分别以作价3,659万元、0元收购上述公司。

请发行人：

（1）结合邦基农牧和邦基饲料收购前的主要业务、财务数据、股权结构、与发行人前期交易情况，披露收购上述公司股权的原因、必要性及商业合理性。

（2）披露上述公司评估报告的具体情况，包括但不限于评估内容、数量、评估减值的原因、重要评估参数设置的合理性，相关收购交易定价的合理性，收购方的股东是否为发行人供应商，是否存在利益输送或其他利益安排情形。

（3）披露上述公司收购前后主营业务是否发生变更，相关经营情况包括总资产、净资产、营业收入、净利润等主要财务数据。

（4）收购履行的程序及合法合规性；相关款项支付方式，目前是否已经支付完毕，是否已交割完成。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）结合邦基农牧和邦基饲料收购前的主要业务、财务数据、股权结构、与发行人前期交易情况，披露收购上述公司股权的原因、必要性及商业合理性。

1、邦基农牧、邦基饲料的基本情况

收购前，邦基（南京）农牧有限公司、邦基（唐山）饲料有限公司是邦吉公司在中国的全资企业，主要从事水产、畜禽饲料的生产与销售，业务区域覆

盖我国华东、华北区域。

邦吉公司是一家历史悠久的农业与食品公司，于1818年在荷兰阿姆斯特丹成立，是世界四大粮食供应商之一。邦吉公司自1998年进入中国市场以来，主要经营农产品贸易、大豆加工业务，于2011年开始涉足饲料行业。

本次收购前，邦基农牧和邦基饲料的主要财务数据如下：

单位：万元

科目	邦基农牧		邦基饲料	
	2018-3-15	2017 年末	2018-3-15	2017 年末
总资产	6,854.75	10,522.25	4,364.64	1,860.27
净资产	-464.69	2,528.22	4,110.12	880.46
科目	2018 年 1-3 月	2017 年度	2018 年 1-3 月	2017 年度
营业收入	2,199.22	60,555.98	743.04	5,015.87
净利润	-2,992.91	-1,528.81	-4,270.34	-567.86

注：以上数据未经审计

2、邦基农牧、邦基饲料与发行人前期交易情况

邦基农牧、邦基饲料与发行人主营业务具有一定的重合性，其产品直接向经销商、终端养殖户销售，与发行人不存在前期交易的情况。

3、收购邦基农牧、邦基饲料的背景及原因

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及其变化情况和重大资产重组情况”之“（二）发行人设立以来重大资产重组情况”之“1、收购邦基农牧、邦基饲料的背景及原因”中补充披露如下：

邦吉公司自经营饲料行业后，连年亏损。2018 年初，邦吉公司对其业务板块进行战略调整，计划出售其在中国的所有饲料业务，但对承接公司的经营规范性、经营规模以及成长性等方面有一定要求，且必须妥善安置其原有员工并保留员工的原有薪酬福利。

2015 年以来，发行人饲料业务发展迅速，产品的口碑及市场认可度逐步提高，营业收入规模保持持续增长，但主要生产基地集中在华南、华东部分地区。饲料业务拓展受服务半径和运输半径等因素影响较大，公司通过收购邦吉的饲料业务、可利用原有产能、客户等资源，快速实现扩张相关区域市场的目的。

4、收购邦基农牧、邦基饲料的必要性及商业合理性

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成

及其变化情况和重大资产重组情况”之“（二）发行人设立以来重大资产重组情况”之“2、收购邦基农牧、邦基饲料的必要性及商业合理性”中补充披露如下：

华东地区长江沿岸、华北地区是重要的水产、畜禽养殖区域，下游养殖业发达，养殖户众多，市场容量巨大。结合发行人自身生产基地布局情况，收购邦基饲料可以填补发行人在华北地区的产能空白，并可以此基地辐射东北地区；收购邦基农牧可以填补发行人在华东地区局部区域的产能空白。结合对邦吉公司饲料业务情况及相关出售条件的评估，公司决定收购两家企业100%的股权。

邦基农牧、邦基饲料拥有独立的土地、厂房及专业的生产设备，生产条件成熟，是当地知名的饲料厂家。收购前，邦基农牧、邦基饲料共拥有 5 条水产饲料生产线、2 条畜禽饲料生产线，生产线种类多样、产能布局合理。经过多年经营，邦基农牧、邦基饲料积累了丰富的客户资源，其生产的饲料品质较好，市场认可度较高。

本次收购后，发行人可以直接利用现有厂房和机器进行改造、调试后迅速投入生产，能及时满足华北、华东地区日益增长的饲料需求。同时，邦吉公司在华东、华北地区积累了较好的客户资源和口碑，发行人可利用其稳定的渠道，整合客户资源，进一步拓展产品需求，发展增量市场。

综上，发行人收购邦基农牧、邦基饲料系为提升重要养殖区域的市场份额和本地服务能力，充分利用现有资源，实现快速增长的目标，存在其必要性和商业合理性。

（二）披露上述公司评估报告的具体情况，包括但不限于评估内容、数量、评估减值的原因、重要评估参数设置的合理性，相关收购交易定价的合理性，收购方的股东是否为发行人供应商，是否存在利益输送或其他利益安排情形。

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及其变化情况和重大资产重组情况”之“（二）发行人设立以来重大资产重组情况”之“3、邦基农牧、邦基饲料评估报告具体情况”中补充披露如下：

1、邦基（南京）农牧有限公司评估情况

中京民信（北京）资产评估有限公司于 2018 年 3 月 28 日出具“京信评报字（2018）第 038 号”《评估报告》，评估定价基准日为 2018 年 2 月 28 日。

中京民信采用成本法（资产基础法）对邦基农牧进行了评估，评估结果分类汇总如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	评估增值	增值率%
流动资产	3,259.65	3,306.49	46.84	1.44
非流动资产	7,033.42	5,058.95	-1,974.47	-28.07
其中：固定资产	6,533.01	4,163.93	-2,369.08	-36.26
在建工程	0.70	0.70		
无形资产	499.72	894.33	394.61	78.97
资产总计	10,293.08	8,365.45	-1,927.63	-18.73
流动负债	8,209.77	8,209.77		
非流动负债				
负债合计	8,209.77	8,209.77		
净资产（所有者权益）	2,083.31	155.67	-1,927.63	-92.53

根据上述评估报告，流动资产评估增值46.84万元，其中存货评估增值46.84万元，主要系存货中水产膨化饲料等产成品市场价值上升所致；固定资产评估减值2,369.08万元，其中厂区构筑物及其他辅助设施、机器设备分别评估减值1,124.35万元、1,473.35万元，减值原因主要系邦基农牧厂房及设备使用年限较长，重置成本较低；土地使用权评估增值394.61万元。除上述评估增减值外，其余资产评估值与账面价值一致，未发生调整。

邦基农牧经评估的净资产为155.67万元，减值1,927.63万元，减值率为92.53%。

2、邦基（唐山）饲料有限公司评估情况

中京民信（北京）资产评估有限公司于2018年12月17日出具“京信评报字（2018）第521号”《评估报告》，评估定价基准日为2018年2月28日。

中京民信采用成本法（资产基础法）对邦基饲料进行了评估，评估结果分类汇总如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	评估增值	增值率%
流动资产	819.50	819.39	-0.11	-0.01
非流动资产	7,168.34	4,433.47	-2,734.87	-38.15
其中：固定资产	5,644.07	2,582.09	-3,061.97	-54.25
无形资产	1,524.27	1,851.37	327.10	21.46
资产总计	7,987.85	5,252.86	-2,734.98	-34.24
流动负债	204.27	204.27		
非流动负债				
负债合计	204.27	204.27		
净资产（所有者权益）	7,783.58	5,048.59	-2,734.98	-35.14

根据上述评估报告，固定资产评估减值3,061.97万元，其中房屋建筑物、机器设备分别评估减值1,298.72万元、1,763.37万元，减值原因主要系邦基饲料厂房及设备使用年限较长，重置成本较低；土地使用权评估增值327.10万元。除上述评估增减值外，其余资产评估值与账面价值一致，未发生调整。

邦基饲料经评估后的净资产为5,048.59万元，减值2,734.98万元，减值率为35.14%。

3、交易作价依据及合理性

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及其变化情况和重大资产重组情况”之“（二）发行人设立以来重大资产重组情况”之“4、交易作价依据及合理性”中补充披露如下：

2018 年 2 月，经公司股东会审议通过，公司以现金方式收购了邦吉公司持有的邦基（南京）农牧有限公司、邦基（唐山）饲料有限公司的 100%股权，交易总价为 3,659 万元。

（1）邦基农牧的交易作价及合理性

2018 年 2 月，邦吉亚洲私人有限公司与澳华有限签署了《深圳市澳华农牧有限公司与邦吉亚洲私人有限公司关于现金收购邦基(南京)农牧有限公司 100%股权的收购协议》。交易双方将收购对价暂定为 6,335 万元，并于交割日（3 月 15 日）对主要的对价调整事项进行确认：调增应收账款及其他流动资产价款 757.80 万元，调减应付邦吉公司的借款 2,620 万元，调减应付账款和预收账款等其他流动负债 4,464.30 万元。另外，交易双方还需对未来发生的员工裁减费用、尚未回款的应收账款等事项进行定价调整，双方协商在 2019 年 4 月前完成上述调整事项的确认。最终对价款以经中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《评估报告》中确认的评估值为参考，经交易双方协商确定。

根据评估机构出具的“京信评报字（2018）第 038 号”《评估报告》，截至评估基准日 2018 年 2 月 28 日，邦基农牧的净资产评估值为 155.67 万元。基于评估结果和定价调整事项的确认，经交易双方协商，邦基农牧 100%股权的交易作价为 0 元，定价具有合理性。

（2）邦基饲料的交易作价及合理性

2018 年 3 月，邦吉（上海）管理有限公司与澳华有限签署了《深圳市澳华农牧有限公司与邦吉（上海）管理有限公司关于现金收购邦基（唐山）饲料有限公司 100%股权的收购协议》，交易双方将收购对价暂定为 3,800 万元，并于交割日（3 月 22 日）对主要的对价调整事项进行确认：调增现金、银行存款余额 196.60 万元，调增应收账款及其他流动资产价款 143.30 万元，调减应付账款和预收账款等其他流动负债 204.30 万元，调减厂房及机器设备金额 233.60 万元。另外，交易双方还需对未来发生的员工裁减费用、工商变更等费用事项进行定价调整，双方协商在 2019 年 4 月前完成上述调整事项的确认。最终对价款以经

中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《评估报告》中确认的评估值为参考，经交易双方协商确定。

根据评估机构出具的“京信评报字（2018）第 521 号”《评估报告》，截至评估基准日 2018 年 2 月 28 日，邦基饲料的净资产评估值为 5,048.50 万元。基于评估结果和定价调整事项的确认，经交易双方协商，邦基饲料 100%股权的交易作价为 3,659 万元，定价具有合理性。

4、被收购方股东与发行人关系，是否存在利益输送或其他利益安排情形

邦基（南京）农牧有限公司、邦基（唐山）饲料有限公司实际控制人均为邦吉亚洲，属于邦吉公司在华饲料业务板块的一部分。同时，邦吉公司还在华投资设立了邦基正大（天津）粮油有限公司、邦基（南京）粮油有限公司等企业，开展粮油生产、加工、贸易业务。

报告期内，发行人存在向邦吉亚洲控制下的粮油加工、贸易企业采购豆粕、膨化大豆等原材料的情况，但采购金额占各期采购总额比重较小，具体情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
邦吉上海	豆粕							683.56	0.31%
邦基天津	豆粕	38.07	0.03%	156.12	0.06%	146.03	0.05%		
邦基南京	豆粕/膨化大豆	105.85	0.07%	161.04	0.06%	1,190.03	0.40%		
邦基泰兴	豆粕	374.10	0.25%	326.97	0.12%				
东莞沈恒	菜粕			770.05	0.27%	882.97	0.29%		
合计		518.02	0.35%	1,414.18	0.51%	2,219.03	0.74%	683.56	0.31%

注：邦吉上海指邦吉（上海）管理有限公司、邦基天津指邦基正大（天津）粮油有限公司、邦基南京指邦基（南京）粮油有限公司、邦基泰兴指邦基（泰兴）粮油有限公司、东莞沈恒指东莞沈恒粮油有限公司

邦吉公司作为国际知名粮油加工、贸易商，粮源充足，原材料供应价格较低且质量稳定，公司自2017年起与其达成合作关系。报告期内，发行人向邦基公司主要采购豆粕、菜粕原材料，采购均价与同期发行人向其他供应商采购同类产品的均价基本相同，处于市场可比水平，具体情况如下表所示：

单位：元/吨

供应商	采购品种	采购均价			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
路易达孚中国	豆粕	2,818.78	2,916.97	3,371.92	2,996.64
嘉吉中国		2,842.49	2,769.57	3,292.24	2,978.84
中粮集团		2,899.38	2,884.99	3,185.70	2,961.35
邦吉公司		2,852.06	2,802.63	3,374.92	2,881.70
所有豆粕原料供应商		2,846.38	2,872.16	3,251.34	2,980.52

单位：元/吨

供应商	采购品种	采购均价			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
北大荒集团	菜粕	2,132.80	2,256.75	2,509.62	2,408.42
东莞富之源			2,300.01	2,404.91	2,391.21
中粮集团		2,377.78	2,446.72	2,590.03	
邦吉公司			2,329.98	2,402.03	
所有菜粕原料供应商		2,234.44	2,305.50	2,470.81	2,374.42

综上，发行人与被收购方的实际控制人邦吉亚洲仅存在采购业务，且采购价格公允，不存在利益输送或其他利益安排情形。

（三）披露上述公司收购前后主营业务是否发生变更，相关经营情况包括总资产、净资产、营业收入、净利润等主要财务数据。

发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人股本形成及其变化情况和重大资产重组情况”之“（二）发行人设立以来重大资产重组情

况”之“5、收购前后主营业务变更情况及相关经营情况”中补充披露如下：

收购完成后，发行人相继将邦基（南京）农牧有限公司、邦基（唐山）饲料有限公司更名为南京市澳华生物科技有限公司、唐山市澳华生物科技有限公司，主营业务未发生变更。报告期内，南京澳华、唐山澳华经营情况如下：

1、南京澳华

报告期内，南京澳华经营情况逐渐改善，亏损幅度逐渐收窄，其主要财务数据如下所示：

单位：万元

科目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
总资产	7,207.44	5,886.83	6,138.93	10,522.25
净资产	-1,792.39	-1,754.61	-953.26	2,528.22
科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	8,392.67	14,974.60	20,600.81	60,555.98
净利润	-37.78	-809.45	-514.18	-1,528.81

注：2017年的财务数据未经审计

2、唐山澳华

报告期内，唐山澳华经营情况逐渐改善，2020年上半年实现盈利，其主要财务数据如下所示：

单位：万元

科目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
总资产	5,926.54	4,681.31	4,595.74	1,860.27
净资产	-2,321.49	-2,369.11	-1,948.16	880.46
科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	4,810.30	9,603.46	7,409.80	5,015.87
净利润	47.62	-422.91	-58.28	-567.86

注：2017年的财务数据未经审计

（四）收购履行的程序及合法合规性；相关款项支付方式，目前是否已经支付完毕，是否已交割完成。

1、收购履行的程序及合法合规性

（1）标的公司召开股东会决议

2018 年 2 月 28 日，邦基农牧作出股东决定，同意澳华有限受让邦吉亚洲私人有限公司所持有邦基农牧 100%的股权。

2018 年 2 月 28 日，邦基饲料作出股东决定，同意澳华有限受让邦吉（上海）管理有限公司所持有邦基饲料 100%的股权。

（2）出具评估报告

中京民信（北京）资产评估有限公司于 2018 年 3 月 28 日出具京信评报字（2018）第 038 号《评估报告》，截至 2018 年 2 月 28 日，邦基农牧净资产评估值为 155.67 万元，评估减值 1,927.63 万元，减值率为 92.53%。结合邦基农牧的实际经营及债权、债务情况，经与转让方协商，本次收购的交易价格为 0 万元。

中京民信（北京）产评估有限公司于 2018 年 12 月 17 日出具京信评报字（2018）第 521 号《评估报告》，截至 2018 年 2 月 28 日，邦基饲料净资产评估值为 5,048.59 万元，评估减值 2,734.98 万元，减值率为 35.14%。结合邦基饲料的实际经营及债权、债务情况，经与转让方协商，本次收购的交易价格为 3,659 万元。

（3）发行人召开股东会决议

2018 年 2 月，澳华有限召开股东会，同意公司以现金方式收购邦基农牧、邦基饲料 100%股权。

（4）主管部门核准

2018 年 3 月 12 日，南京市溧水区市场监督管理局核准南京澳华的本次变更登记。2018 年 3 月 21 日，南京市溧水区行政审批局出具《外商投资企业变更备

案回执》，对南京澳华本次变更予以备案。

2018 年 3 月 20 日，唐山市汉沽管理区工商行政管理局核准了唐山澳华本次变更。

综上，发行人收购南京澳华、唐山澳华符合当时法律、法规和规范性文件的规定，已履行了必要的法律手续，合法有效。

2、相关款项支付方式，目前是否已经支付完毕，是否已交割完成

公司按照转让协议约定的支付方式分 4 期向邦吉（上海）管理有限公司支付收购款：2018 年 2 月 26 日，深圳澳华向邦吉（上海）管理有限公司支付第一期收购款 760 万元；2018 年 5 月 30 日，深圳澳华支付第二期收购款 760 万元；2018 年 9 月 21 日，深圳澳华支付第三期收购款 380 万元；2019 年 4 月 16 日，深圳澳华支付收购尾款 1,759 万元，合计支付 3,659 万元。上述交易款项均采用银行转账支付方式，目前已支付完毕。

南京澳华、唐山澳华已于 2018 年 3 月完成工商变更，股权转让价款已支付完毕，相关资产、负债已确认、清理完毕，本次交易已交割完成，所有权已完全转移，南京澳华、唐山澳华成为澳华集团全资子公司。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅南京澳华、唐山澳华的全套工商档案，并登录国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等第三方信息公示系统检索其基本信息；

2、查阅发行人收购南京澳华、唐山澳华的相关文件，包括双方的股东会决议、股权转让协议、转让价款支付凭证、银行回单、主管部门核准文件等，核查收购事项的完整性、真实性、合规性；

3、查阅南京澳华、唐山澳华审计报告、评估报告等文件，核实被收购前南京澳华、唐山澳华的经营情况和主要财务数据；

4、对发行人管理层就收购南京澳华、唐山澳华收购的背景、作价事宜、交易流程进行访谈；

5、登录国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等第三方信息公示系统检索南京澳华、唐山澳华原股东及受其实际控制的企业的相关信息；

6、查阅发行人供应商清单，对发行人采购负责人进行访谈，核实标的公司股东是否为发行人供应商；

7、获取发行人与标的公司股东实际控制的企业签订的采购合同，与其他同类供应商采购合同进行对比，核实发行人向标的公司股东实际控制的企业采购原料价格的公允性；查阅发行人及子公司、控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员银行流水，确认是否存在利益输送或其他利益安排情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收购邦基农牧、邦基饲料系为提升重要养殖区域的市场份额和本地服务能力，充分利用现有资源，实现快速增长的目标，存在其必要性和商业合理性；

2、本次交易对价系双方在参考邦基农牧、邦基饲料评估报告的基础上，根据交割日受让公司的债权、债务、存货和固定资产的实际价值协商确定，该收购交易定价具有合理性。邦吉公司作为国际知名粮油加工、贸易商，公司自2017年起与其达成合作关系，报告期内公司向其采购原材料价格公允，不存在利益输送或其他利益安排情形；

3、本次收购前后，南京澳华、唐山澳华的经营范围并未发生变更，至今仍继续从事水产、畜禽饲料的生产与销售业务，主营业务并未发生变更；

4、公司收购南京澳华、唐山澳华符合法律、法规和规范性文件的规定，已履行了必要的法律手续，合法有效。公司已按照转让协议约定的对价支付方式支付了交易价款，南京澳华、唐山澳华均已完成工商变更，本次交易已交割完成。

问题10：关于营业收入

申报材料显示，发行人以经销为主，直销为辅，经销收入占主营业务收入的比重分别为93.14%、90.82%和91.59%。发行人饲料下游产业对应水产、牲畜、家禽养殖多个不同领域，但各饲料产品收入变动趋势较为统一，其中2018年各领域饲料产品收入均高速增长，而2019年收入增速则均呈现放缓趋势（除禽料外）。

请发行人：

（1）补充披露发行人经销为主、直销为辅的销售模式是否符合行业共性，同行业公司经销收入占比与发行人比较差异情况及合理性。

（2）补充披露发行人鱼料膨化料、鱼料颗粒料、虾料等主要大类产品销售单价与同行业公司或市场公开报价的比较差异及合理性。

（3）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性；鱼料2019年收入下降的原因，发行人鱼料单价下跌与同行业公司相比情况是否一致；结合具体客户销售情况，披露2018年海特料、颗粒料销量大幅增长的原因。

（4）披露发行人各领域饲料产品（除禽料外）之间收入变动趋势高度一致的原因及合理性，各领域饲料收入变动趋势与同行业公司收入变动趋势是否一致。

（5）发行人报告期饲料销量增长迅速，2017年至2019年鱼料海特料销量增长147.78%、鱼料颗粒料增长136.58%、蟹料增长66.67%、禽料增长62.63%、虾料增长42.48%，请结合同行业公司销量增长情况，披露发行人上述饲料产品销量增长的原因及合理性。

（6）披露在其他饲料产品收入持续增长的情形下，发行人核心产品膨化鱼料2019年收入下滑8.33%的原因及合理性，该情形与同行业公司收入变动趋势

的比较情况，收入下滑是否系源于发行人自身生产经营所致，发行人膨化鱼料是否具备市场竞争力；发行人以膨化鱼料作为核心产品，2020 年上半年收入下滑趋势是否持续。

（7）补充披露销售环节的返利政策、内部控制、返利金额及对损益的影响、会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定，相关核查程序、范围及结论。

（8）披露退货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、主要退货客户名称、是否为关联方、会计处理方法，是否存在期末销售来年退回的情形，大额异常的销售退回收入是否真实、准确。

（9）披露新冠肺炎疫情、洪涝汛情对公司 2020 年上半年度经营的影响，营业收入金额、归属于母公司所有者的净利润金额、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润金额，同比变动情况及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，核查程序是否有效、充分。

回复：

一、发行人补充披露

（一）补充披露发行人经销为主、直销为辅的销售模式是否符合行业共性，同行业公司经销收入占比与发行人比较差异情况及合理性。

1、补充披露发行人经销为主、直销为辅的销售模式是否符合行业共性

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

发行人采用“经销为主、直销为辅”的销售模式符合行业共性，主要原因如下：

（1）下游水产养殖行业格局分散

由于地理环境的限制和传统养殖观念的影响，我国水产养殖行业中小规模养殖仍占较大比重，水产养殖格局分散，单个养殖户的产量较小，对饲料产品的采购量较小。公司采取经销模式可借助经销商良好的销售渠道迅速实现产品销售，同时也减少相应的渠道建设及维护成本。

（2）经销商的资金回款较快

公司采用现销和赊销相结合的方式进行销售，相对于终端养殖户，经销商的具备一定的资金实力，信用程度更为良好，整体而言，公司采用经销模式有利于资金回款，提高了销售效率。

根据同行业可比公司年度报告等公开资料披露，可比公司主要销售模式如下：

公司名称	饲料产品结构	销售模式
海大集团	水产、畜禽饲料，以水产饲料为主	经销为主、直销为辅
通威股份	水产、畜禽饲料，以水产饲料为主	经销为主、直销为辅
天马科技	特种水产、畜禽饲料，以特种水产饲料为主	直销为主、经销为辅
傲农生物	水产、畜禽饲料，以猪料为主	采取“经销+直销”的方式进行销售，由经销为主转为直销为主
大北农	水产、畜禽饲料，以畜禽料为主	由经销商经销为主转变为规模猪场驻场服务模式为主，加大直销比例
正邦科技	水产、畜禽饲料，以畜禽料为主	采用经销商模式、直销模式和猪场托管模式相结合的经营模式

由上表可见，同行业公司的销售模式存在一定区别，不同公司销售模式选择与其产品结构有关。其中，傲农生物、大北农和正邦科技等公司以畜禽料销售为主，其客户多为下游生猪、肉鸡、肉鸭养殖企业或个人，由于畜禽养殖规模化程度高于水产养殖，上述企业销售模式逐渐由经销转为直销，直销比例大幅提升；天马科技主要以特种水产饲料销售为主，因特种水产养殖一般集中于沿海地区，其养殖集中度较淡水养殖更高，故其主要采用直销为主、经销为辅的销售模式；海大集团、通威股份等以水产饲料销售为主的同行业公司均采用经销为主、直销为辅的销售模式；公司主要产品包含淡水鱼膨化饲料、海水鱼

及淡水特种水产膨化饲料、淡水鱼颗粒饲料、虾蟹饲料及少量畜禽饲料，与海大集团、通威股份产品结构较为接近，因此，采用“经销为主、直销为辅”的销售模式符合行业共性。

2、同行业公司经销收入占比与发行人比较差异情况及合理性

根据年度报告等公开资料中可获同行业公司经销收入占比情况，公司与同行业公司经销收入占比对比如下：

公司名称	经销收入占比		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通威股份	76.91%	75.20%	76.29%
傲农生物	41.71%	54.63%	61.82%
本公司	93.14%	90.82%	91.59%

注：同行业公司中仅有通威股份、傲农生物在年度报告中公开披露了经销收入占比

报告期内，公司经销收入占比高于同行业可比公司，主要原因如下：

（1）报告期内，水产饲料为公司主要产品，销售收入分别为 214,780.99 万元、289,470.61 万元、291,643.60 万元和 144,952.65 万元，占主营业务收入比重超过 75%。由于水产养殖行业格局分散、养殖品种差异化较大且规模化程度较低，相较于以畜禽饲料为主的同行业公司，发行人经销商数量和占比相对较高，经销收入占比较高；

（2）报告期内公司持续进行销售渠道下沉，不断拓展经销网络，使经销商销售规模维持在较高水平，导致本公司经销收入占比较高。

（二）补充披露发行人鱼料膨化料、鱼料颗粒料、虾料等主要大类产品销售单价与同行业公司或市场公开报价的比较差异及合理性。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“(一）公司主要产品的产销情况”之“4、主要产品价格变动情况”中补充披露如下：

报告期内，公司主要产品的销售单价及与同行业公司同类产品价格的比较情况如下表所示：

单价：元/吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	粤海股份		
					项目	2018年1-6月	2017年度
海特料	6,910.49	6,558.31	7,125.47	6,945.55	海水鱼料	7,830.15	7,218.57
					其他特种料	6,132.08	5,818.78
淡水鱼膨化料	4,030.42	3,984.85	4,342.93	4,432.90	普通水产配合饲料	3,713.84	3,562.22
颗粒料	2,926.34	2,877.35	3,120.89	3,161.25			
虾料	6,826.56	6,775.57	6,680.68	6,574.35	虾料	7,034.48	6,739.93

注：同行业公司中仅有粤海股份在招股说明书中公开披露了其产品价格

由以上表格看出，报告期内，公司各类别产品销售单价与粤海股份同类产品销售价格差异较小，主要系产品类别划分有所区别导致。

饲料产品品种众多，同类产品由于等级、规格、功效的差异导致产品售价区别较大，无对应的公开市场价格可供参考。

（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性；鱼料2019年收入下降的原因，发行人鱼料单价下跌与同行业公司相比情况是否一致；结合具体客户销售情况，披露2018年海特料、颗粒料销量大幅增长的原因。

1、结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入结构分析”中补充披露如下：

（1）公司淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异

1）淡水鱼膨化料、颗粒料均以草鱼、罗非鱼、鲤鱼等普通淡水鱼类为饲喂对象。二者在配方、生产工艺、使用效果上存在差异：

①配方上，二者都以豆粕、菜粕等植物蛋白类原料为主，辅以玉米、小麦等谷实类原料，鱼粉、鸡肉粉等价格较高的动物蛋白类原料在配方中占比较低。其中，淡水鱼膨化料的配方中，豆粕等价格较高的原料占比略高。

②生产工艺上，淡水鱼膨化料要求原料粉碎的更细，并在颗粒料的基础上增加了高温膨化工艺。

③使用效果上，膨化鱼料是一种低污染、低浪费、高效率、高转化率的优质环保型饲料。与淡水鱼颗粒料相比，膨化鱼料带来的养殖效率提升主要体现在增加养殖密度、促进鱼类生长速度、提高产量方面。

2）海特料以金鲳鱼、大黄鱼、加州鲈鱼、生鱼等海水鱼及淡水特种鱼为喂养对象，在配方技术、饲料的粉碎细度、熟化程度、颗粒外观等方面的要求均显著高于普通水产配合饲料。鱼粉、鸡肉粉等价格较高的动物蛋白类原料在配方中占比也更大，海特料的生产成本及售价较普通淡水鱼高出不少。

（2）淡水鱼膨化料收入规模先增后降的原因及合理性

报告期内，公司淡水鱼膨化料销售规模总体呈波动态势，其销量及平均单价情况如下表所示：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	数额	变动率	数额	变动率	数额	变动率	数额
收入（万元）	35,186.11		82,484.32	-21.95%	105,683.07	11.42%	94,852.82
销量（万吨）	8.73		20.70	-14.94%	24.33	13.73%	21.40
平均单价（元/吨）	4,030.42		3,984.85	-8.25%	4,342.93	-2.03%	4,432.90

1）2018年度

2018年度，淡水鱼膨化料收入较2017年度增加10,830.25万元，涨幅为11.42%，主要系：

①公司淡水鱼膨化料在加快鱼类生长速度、增大鱼体规格、提高养殖密度等方面优势明显，养殖效果较好。公司从“产品+服务+模式”三个层面为养殖户提供系统支持，亦进一步提升了产品竞争力及客户认可度，收入规模稳步增长。

②公司加大全国布局力度，进一步增强对国内主要养殖区域的客户服务能力。公司收购或新设的池州澳华、江西澳华、南京澳华、洛阳澳华、衡阳澳华发挥就近服务用户的优势，产品品质得到客户认可。上述子公司2018年淡水鱼膨化料销售收入合计增加7,883.38万元。

③草鱼价格维持在较高水平，公司草鱼类膨化饲料需求得以提升，草鱼类膨化饲料占淡水鱼膨化料的比重超过50%。据农业农村部数据计算，2017年全国草鱼平均批发价格为13.50元/公斤，较上一年提高了2.33元/公斤。2018年为13.41元/公斤，草鱼上一年的良好行情得以延续，带动公司草鱼类膨化料需求提升。

2）2019年度

2019年度，淡水鱼膨化料收入较2018年度减少23,198.75万元，降幅达21.95%，主要原因是：

①受存塘量高于去年、国家环保整治拆除水库网箱等因素的影响，大量鱼产品集中供应上市，草鱼价格当年相对低迷，公司草鱼类膨化料需求下降幅度较大。据农业农村部数据计算，2019年全国草鱼平均批发价格为10.10元/公斤，比上一年下降3.31元/公斤。鱼价低迷使得草鱼养殖的利润空间承压，养殖户倾向于选用单价更低的颗粒料以节约成本，当下售鱼的意愿也有所降低。部分养殖户不再追求草鱼的高密度养殖和鱼塘中存鱼规格的快速增长，转而以维持存鱼的基本生存需要为目的将饲料投喂数量控制在较低水平，以待鱼市景气度提升时出售存鱼获利。受此影响，2019年公司淡水鱼膨化饲料中价格较高的鱼安康系列产品销量下滑，价格较低的其他淡水鱼膨化饲料销量基本稳定。

②公司下调了淡水鱼膨化饲料市场价格。受非洲猪瘟影响，部分传统猪料企业加大了在水产饲料领域的投入，豆粕、鱼粉等主要原材料价格下行也打开了饲料产品的降价空间。公司在严格控制产品成本、提升产品性价比的同时下调了淡水鱼膨化饲料市场售价，平均价格同比下降8.25%。

3）2020年1-6月收入情况

2020年1-6月，公司淡水鱼膨化料平均单价有所上升，收入规模达到35,186.11万元。

（3）海特料收入规模持续上升的原因及合理性

海特料是公司的重点开拓产品，包括海水鱼料及淡水特种水产配合饲料，2017年至2019年复合增长率为53.01%，其销量及平均单价情况如下表所示：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	数额	变动率	数额	变动率	数额	变动率	数额
收入（万元）	24,967.67		43,878.66	36.44%	32,160.31	71.60%	18,741.41
销量（万吨）	3.61		6.69	48.24%	4.51	67.27%	2.70
平均单价（元/吨）	6,910.49		6,558.31	-7.96%	7,125.47	2.59%	6,945.55

公司海特料销量及收入规模持续上涨，原因如下：

1）海水鱼及淡水特种水产饲料行业处于快速成长期，市场前景广阔。随着经济发展和消费升级，水产品消费由“温饱型”转向“质量型”。海水鱼及淡水特种水产满足了市场多样化的需要，消费需求呈现出不断上升的趋势。因其养殖收益可观，利润空间大，养殖规模日益增长。

此外，海水鱼的传统喂养方式是以投喂冰鲜杂鱼为主，不利于生态环境保护和水产品安全控制，冰鲜杂鱼资源的减少也使传统喂养方式的成本优势减弱，水产配合饲料替代冰鲜杂鱼的趋势较为明显。据中国饲料工业协会数据，我国特种水产配合饲料产量从2017年的181.59万吨增长至2018年的213.23万吨，增长率为17.42%。海水鱼及淡水特种水产饲料行业广阔的成长空间为公司海特

料的发展带来了持续的市场机遇。

2）公司大规模进入海特料领域的时间较晚，报告期初海特料的销量较低，海特料销售规模增长迅速。公司不断加强海特料的研发和产能扩充，产品线不断丰富，产品质量、服务优势逐渐显现，主要饲料品种和主要养殖地区的销售势头良好。

2018 年，公司海特料销量同比增长 1.81 万吨，收入增长 13,418.90 万元，增长率为 71.60%。从产品销售结构上看，公司的金鲳鱼料、大黄鱼料等海水鱼料在提高鱼苗成活率、缩短养殖周期等方面的效果显著，市场反响良好，销量同比增长 0.8 万吨，收入规模增加 6,090.79 万元。从销售区域上看，湛江澳华的 6T/H 膨化海特料生产线、福建澳华的 5T/H 膨化海特料生产线分别于 2017 年底、2018 年下半年陆续投入使用。产能扩充及销售推广力度的加强推动公司海特料在广东、福建地区销量增长 1.14 万吨。

2019 年，公司海特料销量增长 2.18 万吨，收入增加 11,718.35 万元，增长率为 36.44%。其中，叉尾鮰料、蛙料、加州鲈鱼料凭借良好的养殖效果为养殖户带来可观的利润，收入规模合计增加 8,268.83 万元。

2020 年 1-6 月，公司海特料销售情况良好，销量达 3.61 万吨，总体收入规模达 24,967.67 万元。

（4）颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性

报告期内，公司颗粒料产品占鱼料收入比重分别为 16.46%、24.90%、27.60%和 19.73%，其销量及平均单价情况如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	变动率	数额	变动率	数额	变动率	数额
收入（万元）	14,786.50		48,182.27	5.41%	45,711.07	104.20%	22,385.97
销量（万吨）	5.05		16.75	14.33%	14.65	106.84%	7.08
平均单价（元/吨）	2,926.34		2,877.35	-7.80%	3,120.89	-1.28%	3,161.25

1）2018 年公司颗粒料收入规模上升 104.20%，主要系公司加大了颗粒料的产销力度，同时 2018 年草鱼、罗非鱼价格较高带动了颗粒料需求提升，当年颗粒料销量增长 106.84%。具体分析如下：

①与膨化料相比，颗粒料在普通淡水鱼养殖领域的使用更为广泛。公司鱼料收入构成以膨化料为主，颗粒料规模相对较小。为满足养殖户多层次的养殖需求，提高整体市场占有率，公司 2018 年加大颗粒料产销力度，销量和收入规模增长迅速。2018 年公司在淡水鱼养殖主要区域湖南、广东、湖北、江苏四省新增颗粒料客户 683 家，颗粒料销量增加 6.46 万吨，收入增加 19,747.74 万元。

②草鱼、罗非鱼行价格较好，提升了公司淡水鱼颗粒料需求。据农业农村部数据计算，2018 年全国草鱼平均批发价格为 13.41 元/公斤，延续了上一年的良好行情；全国罗非鱼平均批发价格为 20.00 元/公斤，比上一年上涨 3.16 元/公斤。鱼价相对景气的行情一定程度上带动了淡水鱼饲料包括颗粒料销量及收入的增长。

2）2019 年，公司颗粒料产品供应能力提升、产品性价比进一步增强，但受鱼价低迷行情的外部因素影响，销量同比增长 14.33%，收入规模仅增长 5.41%。

①公司颗粒料市场供给能力进一步提升，产品性价比增强。2018 年下半年及 2019 年上半年，湖南澳华、泰州澳华颗粒料产线相继投产，公司颗粒料产品供给能力进一步提升。同时，公司下调了产品售价，平均单价同比下降 7.80%，产品性价比进一步增强。

②受 2019 年草鱼、罗非鱼等淡水鱼类价格低迷影响，公司颗粒料销量及收入规模增速放缓。一方面鱼价较低的情况下，养殖户投喂饲料积极性降低，不利于颗粒料需求提升；另一方面，一些原使用淡水鱼膨化料的养殖户选择改用价格更低的颗粒料作为替代，加之部分养殖户鱼价低迷时售鱼意愿降低，鱼塘中存鱼上市时点较往年滞后，喂养时间延长，使公司颗粒料销售未受到重大不利影响。2019 年公司颗粒料销量同比增长 14.33%，收入规模增长 5.41%。

3）2020 年 1-6 月，草鱼、鲫鱼等淡水鱼类价格回暖，公司颗粒料需求稳步增长。颗粒料销量为 5.02 万吨，收入达 14,786.50 万元。

2、鱼料 2019 年收入下降的原因，发行人鱼料单价下跌与同行业公司相比情况是否一致

（1）鱼料 2019 年收入下降的原因

2019 年公司鱼料收入结构及增减变动如下表所示：

鱼料分类	2019 年销售金额	占比	销售金额同比变化
淡水鱼膨化料	82,484.32	47.26%	-21.95%
海特料	43,878.66	25.14%	36.44%
颗粒料	48,182.27	27.60%	5.41%
合 计	174,545.25	100.00%	-4.91%

公司鱼料 2019 年收入下降主要系淡水鱼膨化料销售收入的下滑所致。公司鱼料收入由淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料三类构成，其中淡水鱼膨化料 2019 年收入占比达 47.26%，销售收入降幅达 21.95%。

淡水鱼膨化料 2019 年收入下降的原因参见本问题之“（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性”问题相关答复。

（2）鱼料单价下跌与同行业公司相比情况是否一致

2019 年度，受水产品价格低影响，公司鱼料单价较上一年下调 6.31%。同行业上市公司中，从事大规模水产饲料生产销售的主要有有海大集团、通威股份、天马科技，其饲料板块的单价变动情况具体如下：

公司简称	2019 年度			2018 年度			单价变化幅度
	营收（万元）	销量(万吨)	单价（元/吨）	营收（万元）	销量（万吨）	单价（元/吨）	
海大集团	4,487,138.39	1,228.64	3,652.12	4,041,502.68	1,070.14	3,776.61	-3.30%
通威股份	1,748,260.51	490.05	3,567.51	1,560,432.90	423.36	3,685.83	-3.21%

公司简称	2019年度			2018年度			单价变化幅度
	营收（万元）	销量(万吨)	单价（元/吨）	营收（万元）	销量（万吨）	单价（元/吨）	
天马科技	115,156.45	12.44	9,255.13	104,763.88	10.33	10,140.38	-8.73%
平均水平	2,116,851.78	577.04	3,668.44	1,902,233.15	501.28	3,794.77	-3.33%
公司（鱼料）	174,545.25	44.14	3,954.36	183,554.45	43.49	4,220.61	-6.31%

注：海大集团、通威股份营收及销量均为其饲料板块数据，是其水产饲料、畜禽饲料销售情况的汇总；天马科技主要从事特种水产配合饲料的生产销售，2019年收购了主营畜禽饲料业务的华龙集团进入畜禽饲料领域，为突出可比性，2018年营收及销量选取的是其饲料板块的数据，2019年营收及销量选取的是其特种水产配合饲料板块的数据

2019年度，海大集团、通威股份、天马科技饲料产品单价同比均有所下降。其中，主要从事特种水产饲料生产及销售的天马科技降幅达8.73%。与公司鱼料单价下跌幅度较为接近。

3、结合具体客户销售情况，披露2018年海特料、颗粒料销量大幅增长的原因

2018年公司海特料销量大幅增长主要系海特料行业市场发展较快及公司加大了在海特料领域的产能扩张。详情请参见本问题之“（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性”问题相关答复。

2018年公司颗粒料销量大幅增长主要系公司加大了颗粒料产销力度，同时2018年草鱼、罗非鱼价格较高带动了颗粒料需求提升。详情请参见本问题之“（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性”问题相关答复。

（四）披露发行人各领域饲料产品（除禽料外）之间收入变动趋势高度一致的原因及合理性，各领域饲料收入变动趋势与同行业公司收入变动趋势是否一致。

1、披露发行人各领域饲料产品（除禽料外）之间收入变动趋势高度一致的

原因及合理性

除禽料外，发行人各饲料产品收入变动均呈现2018年增长较快，2019年收入增速放缓的趋势，具体情况如下：

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	收入（万元）	变动	收入（万元）	变动	收入（万元）
鱼料	174,545.25	-4.91%	183,554.45	34.99%	135,980.20
虾料	102,009.11	9.45%	93,197.57	34.05%	69,522.14
猪料	32,041.58	-52.37%	67,276.53	25.69%	53,527.68
禽料	28,663.92	37.04%	20,915.90	26.73%	16,504.60
蟹料	15,089.24	18.64%	12,718.59	37.07%	9,278.65
合计	352,349.10	-6.70%	377,663.04	32.60%	284,813.27

（1）鱼料收入增速变动的原因及合理性

鱼料2018年收入增速较快主要受海特料、淡水鱼颗粒料收入大幅增长的影响；2019年收入下降主要系收入占比较大的淡水鱼膨化料受鱼市行情不景气的影响收入大幅下滑21.95%所致。详细说明请参见本问题之“（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性”的相关答复。

（2）虾料收入增速变动的原因及合理性

公司虾料收入2018年增长34.5%，2019年增长9.45%，2019年增长速度有所放缓。

公司虾料2018年销量增长31.92%，收入增长34.05%，主要由于：1）2018年全国虾类养殖总产量达到409.04万吨，较上年增长16.44%，虾料市场容量有所上升。2）公司从事虾料业务多年，在配方技术、产品质量、服务模式等方面具有竞争优势，公司的虾奶粉、虾安康、在虾类主要养殖区域用户认可度较高。3）2018年公司在重点市场华南地区、华东地区实现虾饲料销量12.34万吨，同比增长23.90%；虾安康系列产品销售收入同比增加10,239.61万元、南美白对

虾料同比增长7,836.65万元。

2019年，公司虾料的优势产品虾安康收入规模继续稳步增长，但由于部分地区市场竞争激烈，公司的南美白对虾料收入规模有所下降，致使2019年公司虾料收入增速放缓。

（3）猪料收入增速变动的原因及合理性

发行人猪料收入2018年同比增长25.69%，2019年同比下降52.37%。

2018年公司猪料收入同比增长25.69%，主要是由于当年收购了邦吉公司在中国的饲料业务，同时新建了泰州基地的猪料生产线，猪料产能及市场覆盖范围迅速扩大，华东及华北地区市场销售规模增长6,956.62万元；

2019年公司猪料收入2019年下降52.37%，主要是由于受非洲猪瘟及环保政策等因素影响，终端养殖户生猪存栏数大幅下降。据国家统计局数据，2019年全国年末生猪存栏量31,041万头，较上年同期下降27.50%，猪料需求下降明显，公司猪料产品在传统生猪养殖量大且非洲猪瘟影响严重的华南、华东、华北地区的合计销量较上年下滑9.93万吨。

（4）蟹料收入增速变动的原因及合理性

公司蟹料收入2018年同比增长3,439.94万元，增幅为37.07%；2019年同比增长2,370.65万元，增幅为18.64%，增速有所下滑。收入增速变动主要系2018年公司收购邦基（南京）农牧有限公司，受益于其在安徽地区的蟹料客户积累，公司在安徽地区新增蟹料收入1,468.40万元。2019年由于安徽地区部分蟹料客户改养小龙虾，该地区蟹料收入增长不及预期。

2、各领域饲料收入变动趋势与同行业公司收入变动趋势是否一致

由于同行业可比公司未披露细分饲料种类的收入数据，无法将各领域饲料收入变动趋势公司与同行业比较。故将公司与同行业可比公司饲料板块的营业收入变动情况比较如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	收入（万元）	增长幅度	收入（万元）	增长幅度	收入（万元）
海大集团	4,487,138.39	11.03%	4,041,502.68	28.91%	3,135,032.65
通威股份	1,668,871.95	9.53%	1,523,634.50	1.17%	1,497,225.06
天马科技	115,156.45	9.92%	104,766.03	6.67%	98,218.75
大北农	1,304,024.29	-21.77%	1,666,956.43	1.66%	1,639,770.73
傲农生物	469,900.81	-11.84%	532,985.04	16.53%	457,388.07
唐人神	1,355,059.95	-5.15%	1,428,574.76	13.71%	1,256,317.38
正邦科技	1,176,383.85	-11.41%	1,327,909.70	-5.41%	1,403,862.76
新希望	4,243,096.20	7.64%	3,941,916.40	10.83%	3,556,764.59
平均值	1,852,453.99	1.73%	1,821,030.69	11.68%	1,630,572.50
本公司	356,873.87	-6.50%	381,669.56	33.16%	286,623.17

注：天马科技主要从事特种水产配合饲料的生产销售，2019 年收购了主营畜禽饲料业务的华龙集团进入畜禽饲料领域，为突出可比性，2018 年营业收入及销量选取的是其饲料板块的数据，2019 年营收及销量选取的是其特种水产配合饲料板块的数据。其他可比公司均选取其饲料板块的营业收入数据

2019 年，受非洲猪瘟和鱼价行情低迷的影响，同行业可比公司饲料销售业务都面临一定程度的压力。除天马科技、通威股份外，其他同行业可比公司 2019 年饲料业务收入增速较 2018 年均有所放缓。公司饲料业务收入变动趋势与同行业大部分公司 2019 年饲料收入增速放缓的趋势一致。

（五）发行人报告期饲料销量增长迅速，2017 年至 2019 年鱼料海特料销量增长 147.78%、鱼料颗粒料增长 136.58%、蟹料增长 66.67%、禽料增长 62.63%、虾料增长 42.48%，请结合同行业公司销量增长情况，披露发行人上述饲料产品销量增长的原因及合理性。

1、2017 年至 2019 年鱼料海特料销量增长 147.78%的原因及合理性

海特料销量增长的原因主要是：海水鱼及淡水特种水产消费需求上升，海特料市场前景广阔；公司大规模进入该领域时间较晚，报告期初收入规模较小，借助公司水产饲料领域的研发及市场经验积累，随着产能的扩充和公司在该领域销售推广力度的加强，海特料销量增长迅速，近三年增长率达 147.78%。

根据同行业可比公司年报披露的数据，海大集团 2018 年特种水产鱼饲料销量增长近 40%，2019 年增长 20%以上；天马科技特种水产配合饲料 2018 年销量增长 3.19%，2019 年销量增长 20.43%；通威股份 2019 年特种水产饲料销量增长 44.72%。同行业公司相关类别饲料销量增速普遍较快，公司海特料销量增长态势与同行业公司基本一致。

有关海特料销量增长的原因及合理性的详细解释，请参见本问题之“（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性”问题相关答复。

2、2017 年至 2019 年鱼料颗粒料销量增长 136.58%的原因及合理性

公司鱼料颗粒料销量主要在 2018 年取得快速增长，增幅达 106.84%，主要系公司加大了颗粒料产销力度，同时 2018 年草鱼、罗非鱼价格较高带动了颗粒料需求提升。

同行业可比公司未披露鱼料颗粒料销量增长情况，其水产饲料增长情况如下：

可比公司	2019 年销量增长率	2018 年销量增长率
海大集团	12.52%	22.85%
通威股份	21.31%	未公布
大北农	3.84%	19.34%
新希望	11.30%	23%
本公司（颗粒料）	14.33%	106.84%

2017 年至 2019 年，同行业可比公司水产饲料销量都维持增长趋势，2018 年增长率高于 2019 年，与公司颗粒料销量变动情况一致。与同行业可比公司相比，公司 2018 年颗粒料销量增长率较高，主要系公司颗粒料销售规模占比较低，公司加大销售推广力度后，更易于取得快速增长。

有关颗粒料销量增长的原因及合理性的详细解释，请参见本问题之“（三）结合淡水鱼膨化料、海特料、颗粒料的产品差异，披露淡水鱼膨化料收入规模先增后降而海特料、颗粒料收入规模持续上升的原因及合理性”问题相关答复。

3、2017 年至 2019 年蟹料销量增长 66.67%的原因及合理性

蟹料是公司的优势产品。全国的核心蟹料市场在华东地区，公司开发华东地区的蟹料市场多年，陆续推出以蟹安康为代表的高端饲料产品，具有提高螃蟹成活率、增重率及营养价值的产品优势，同时针对该区域养殖特点，公司与专业院校的技术团队合作，向核心养殖户推广养殖技术、优化养殖方案，树立了较好的品牌形象，该区域市场 2017 年至 2019 年分别实现收入 8,509.43 万元、11,259.38 万元和 12,113.46 万元，取得了明显增长。

公司针对蟹类在不同生长阶段的营养需要，推出了蟹苗料、幼蟹料、小蟹料、成蟹料、蟹安康、通用蟹料等多种类型的饲料产品。2018 年公司通用蟹料、蟹苗料销量同比增加 0.70 万吨，收入同比增加 3,361.91 万元，带动蟹料整体销量销量较上年增长 0.71 万吨，增长率为 39.42%，平均价格小幅下降 1.68%，收入增长 37.07%；2019 年公司蟹料销量较上年增长 0.48 万吨，增长率为 19.12%，平均价格小幅下降 0.40%，带动收入增长 18.64%。

据海大集团年报披露，2019 年其蟹料实现了超过 70%的销量增长。公司蟹料销量增长情况与同行业基本一致。

4、2017 年至 2019 年禽料销量增长 62.63%的原因及合理性

公司禽料业务起步较早，具备了较好的生产经验和渠道资源。随着技术水平的提升及业务规模的增长，公司逐渐转向技术要求更高、盈利能力更强的鱼料、虾蟹料领域，因此禽料业务规模相对更小。报告期内，受非洲猪瘟影响，家禽的消费需求持续增长，公司禽料业务相应也取得较快增长。

2018 年公司禽料收入较上年增长 4,411.30 万元，增长率为 26.73%，销量上升 1.30 万吨，增幅为 17.48%，平均单价上涨 7.87%，主要是因为蛋禽类市场行情较好，禽饲料需求增多，公司积极发展高品质禽料业务，实现量价齐升。

2019 年公司禽料收入较上年增长 7,748.02 万元，增长率为 37.04%，销量增长 3.36 万吨，增长率为 38.42%，平均单价略降 1.00%，主要是因为受非洲猪

瘟影响，猪肉供给存在大量缺口，作为替代性消费品的家禽养殖量快速增加，拉动了禽饲料需求的增长，公司加大禽料业务投入，销售总额持续增长。

同行业可比公司禽料销量增长情况如下：

同行业公司	2019 年销量增长率	2018 年销量增长率
海大集团	34.82%	18.66%
正邦科技	9.43%	-16.80%
大北农	113.64%	-6.12%
新希望	21.20%	10%
本公司	38.42%	17.48%

同行业可比公司禽料销量 2019 年增长幅度普遍高于 2018 年，与公司禽料销量增长变化一致。除正邦科技外，海大集团、大北农、新希望 2017 年至 2019 年禽料销量均取得较大幅度的增长，公司禽料销量增长状况与同行业情况基本相符。

5、2017 年至 2019 年虾料增长 42.48%的原因及合理性

公司 2017 年至 2019 年虾料增长 42.48%主要系虾料市场容量上升及公司在配方技术、产品质量、服务模式等方面具有竞争优势，主要产品和重点区域销量取得增长。

据《中国渔业统计年鉴》，2017 年至 2019 年我国虾类全国淡水养殖产量分别为 216.76 万吨、268.13 万吨、315.18 万吨，养殖产量不断提升，带动虾料市场容量持续增长。同行业可比公司未披露虾料销量的增长情况。

有关虾料销量增长的原因及合理性的详细解释，请参见本问题之“（四）披露发行人各领域饲料产品（除禽料外）之间收入变动趋势高度一致的原因及合理性，各领域饲料收入变动趋势与同行业公司收入变动趋势是否一致”问题相关答复。

（六）披露在其他饲料产品收入持续增长的情形下，发行人核心产品膨化

鱼料2019年收入下滑8.33%的原因及合理性，该情形与同行业公司收入变动趋势的比较情况，收入下滑是否系源于发行人自身生产经营所致，发行人膨化鱼料是否具备市场竞争力；发行人以膨化鱼料作为核心产品，2020年上半年收入下滑趋势是否持续。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入结构分析”中补充披露如下：

1、发行人核心产品膨化鱼料2019年收入下滑主要系普通淡水鱼价格行情低迷以及市场竞争加剧所致，与行业变动趋势相符

膨化料按照饲养对象的不同，划分为海特料和淡水鱼膨化料。海特料主要饲养对象为鲈鱼、生鱼、鳜鱼、黄颡鱼等特种水产，上述鱼类口感更好、营养价值更高，单位经济价值较好；淡水鱼膨化料主要饲养对象为草鱼、罗非鱼、鲤鱼、青鱼等普通水产，是国内鱼类淡水养殖的主流品种，上述鱼类产量高，单位经济价值较低。

（1）发行人核心产品膨化鱼料2019年收入下滑主要系普通淡水鱼价格行情低迷以及市场竞争加剧所致

1）报告期内膨化鱼料的收入变动情况

报告期内，发行人膨化鱼料的收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
淡水鱼膨化料	82,484.32	-21.95%	105,683.07	11.42%	94,852.82
海特料	43,878.66	36.44%	32,160.31	71.60%	18,741.41
膨化鱼料合计	126,362.98	-8.33%	137,843.38	21.35%	113,594.23

报告期内，公司膨化鱼料实现销售收入分别为113,594.23万元、137,843.38

万元和 126,362.98 万元，变动趋势由增长 21.35%到下降 8.33%，主要系 2019 年淡水鱼膨化料销售收入下降 21.95%所致。因国内居民消费升级拉动，养殖利润可观，海水鱼及淡水特种水产对应的饲料需求较为强劲，公司海特料的销售收入由 2017 年的 18,741.41 万元增涨至 2019 年的 43,878.66 万元，呈快速增长态势。

2）膨化鱼料 2019 年收入下滑的主要原因及合理性

采用膨化鱼料作为水产养殖的主要饲料，其带来的养殖效率提升主要体现在增加养殖密度、提升鱼类生长速度、提高产量方面。在鱼价行情较好的情况下，采用膨化鱼料可以有效带动养殖效益的提升，当预期出售的收益高于养殖成本，则养殖户倾向于使用品质好的膨化鱼料；在下游鱼价行情较差的情况下，水产养殖的成本接近甚至超过了出售带来的收益，则养殖户倾向于使用价格更低的颗粒料或普通膨化料，以便降低养殖成本、拉长养殖周期、增加存塘量直至鱼价行情转好。

2019 年，草鱼、罗非鱼、鲤鱼等普通淡水产品行情全年处于价格较低区间，养殖量供大于求，主要养殖区域如广东、湖北、江西等地区塘头鱼价接近成本线，养殖户使用安康系列等中高档膨化料的意愿下降，转而使用价格更低的颗粒料或普通膨化料，导致公司膨化料总体销售收入下降。比如，2019 年膨化料收入下降的主要品种草鱼安康系列膨化料，其终端售价较普通膨化料高 400-1,000 元/吨；收入上升的主要品种草鱼颗粒料的销量增长 14.33%，但其价格较普通膨化料的价格低 1,000-1,200 元/吨。同时，部分猪饲料厂商受非洲猪瘟影响进入水产饲料领域，为抢占市场份额，采用价格战的方式进行竞争，使得公司产品售价适度调整，客观上也拉低了膨化料的销售收入。

综上所述，在鱼价行情不好的情况下，普通淡水鱼养殖户采用膨化鱼料带来的边际收益不高，降低了中高档膨化鱼料的使用量，转而选择单位成本更低的颗粒料或普通膨化料。公司膨化鱼料 2019 年收入下滑的主要原因为鱼价行情低迷、市场竞争加剧导致淡水鱼膨化料量价均有所下降，具有合理性。

（2）膨化鱼料2019年收入下滑与行业变动趋势相符

根据中国饲料工业年鉴数据，2017年、2018年和2019年全国水产配合饲料产销量分别约为2,055万吨、2,211万吨和2,203万吨，受普通淡水鱼价格行情低迷影响，2019年水产配合饲料产销量较上年下降0.36%。同期公司膨化料销量分别为24.10万吨、28.84万吨和27.39万吨，2018年和2019年的增长率分别为19.67%和-5.03%，公司膨化鱼料2019年销量下滑符合水产饲料行业增长放缓的趋势，不存在异常的情形。

2、发行人膨化鱼料具备较强的市场竞争力，收入下滑并非自身生产经营因素所致，业务波动符合膨化鱼料逐步推广的行业趋势，具有良好的市场前景

1）膨化料的技术和应用特点

膨化料具有蛋白利用率高、促进鱼类生长速度、减少水质污染等一般技术特点，具体如下：膨化料采用超微粉碎工艺，粉碎细度更高，更容易被鱼类消化吸收利用；经过高温调质和膨化技术，营养物质被改性，利用效率更高；在高温高压生产过程中，原料中的微生物被杀灭，水产动物食用更安全；原料中的热敏性抗营养因子如凝集素、脲酶等，在高温高压生产过程中都被钝化或者去除，降低了抗营养因子对鱼类生长的影响，而颗粒料在生产过程中对抗营养物质去除能力较弱；膨化料耐水性高，饲料在投喂入水被摄食的过程中，营养物质溶失少，减少水质污染。

2）公司膨化鱼料的产品优势和服务竞争优势

自2007至今，公司具有十余年的膨化鱼料产品开发、生产经验，形成了成熟、稳定的生产工艺，保证了良好的产品质量。针对不同养殖模式和水产养殖品种，公司不断丰富饲料产品层次，提升服务质量，在广东、江苏、浙江、福建、广西等核心养殖区域具有较高的市场份额，总体收入保持增长。

在膨化料产品设计方面，公司根据不同养殖品种、不同养殖阶段和不同养殖模式下的营养需求，研发推广多种差异化产品；公司率先在行业中使用配方

软件设计饲料配方，结合数据库的运用，建立动态模型，可以对饲料原料进行精准的营养价值评估，充分了解其中的有效成分及其利用效率，在原材料变动的情况下保持产品质量的一致性，并将成本控制在较低水平。

产品效果方面，公司的膨化料产品丰富，适用对象包括普通淡水鱼、特种水产和海水鱼，覆盖鱼类养殖全阶段。淡水鱼膨化料产品具有生长速度快、健康度高、发病少、条形好、耐运输等优点，海特料产品在提高苗期成活率、缩短养殖周期等方面有良好的效果，深受广大养殖户和经销商的认可。其中，草鱼安康、罗非安康系列等膨化鱼料聚焦高密度养殖市场，该系列饲料产品具有选用原料优质、蛋白能量均衡，氨基酸平衡性好等特点，在鱼类养殖生长速度、健康度方面具有显著改善的优势，市场占有率高；除安康系列以外的普通膨化鱼料则面向广大普通养殖户的需求，在保证膨化鱼料基本特点的基础上，具有价格适中、性价比高的优势，能够有效提升养殖效益。

服务内容方面，为帮助养殖户有效应对养殖风险，降低价格波动对养殖户带来的不利影响，促进养殖户增收增利，公司提出“价值交付”的核心服务理念，从“产品+服务+模式”三个层面为养殖户提供系统支持，通过将高价值产品、一体化服务案和高效养殖模式三者结合，为养殖户带来最大程度的养殖效益。通过公司构建的“聚焦镇”服务模式，“镇长”、产品经理、服务专员为养殖户提供从产品获取到技术与信息服务再到养殖模式升级的系统支持。

优质、丰富的产品和服务内容使得公司的膨化料产品具有较强的市场竞争力，在行情变化不利的情况下，以淡水鱼膨化料和海特料为主的产品结构能够对公司膨化料收入增长形成有效支撑，充分发挥差异化路线的优势。

3）膨化鱼料处于逐步替代颗粒料的阶段，具有良好的市场前景，海特料需求日益增长，淡水膨化鱼料受下游鱼价低迷影响，需求阶段性下降

公司膨化鱼料 2019 年收入下滑的主要原因为鱼价行情低迷、市场竞争加剧导致淡水鱼膨化料需求阶段性下降，直接影响其销量和价格，2020 年上半年膨化鱼料销售恢复情况较好。公司海特料在消费升级的大背景下，保持良好增长。

高端膨化料已基本覆盖了特种鱼养殖，主要因为特种鱼的原有饲料原料以海洋捕捞的冰鲜鱼为主，随着禁捕期延长，冰鲜鱼供应不稳定。未来随着环保政策对水产养殖标准的逐步提高，代表高消化率、低排放、高效益的膨化鱼料，正在快速取代颗粒鱼料，在普通淡水水产养殖过程中的渗透率将不断提升，膨化料趋势不断增强，具有良好的市场前景。

3、发行人膨化鱼料 2020 年上半年收入总体实现增长，普通淡水鱼膨化料业务保持平稳，海特料业务规模发展迅速

发行人 2020 年 1-6 月膨化鱼料的销售收入为 60,153.78 万元，较上年同期增长 27.54%。其中，淡水鱼膨化料实现销售收入 35,186.11 万元，较上年同期增长 6.50%，海特料实现销售收入 24,967.67 万元，较上年同期增长 76.79%（上年同期均为未审数据）。

2020 年上半年膨化鱼料实现增长的总体原因主要是：经过 2019 年的激烈竞争，淡水鱼膨化料的价格有所回升；公司海特料中生鱼、加州鲈、金鲳鱼等饲料的增长较好，海特料收入获得快速增长。

（七）补充披露销售环节的返利政策、内部控制、返利金额及对损益的影响、会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定，相关核查程序、范围及结论。

1、销售环节返利政策

详见本反馈意见回复问题 2 之“（二）发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整；经销地域范围的限制以及经销区域划分方式，按区域披露经销商数量、销售金额及占比，销售收入与经销商地域匹配性”之“1、发行人的经销商管理体系，挑选经销商的具体量化标准，所有经销商享受的信用、返利、结算政策是否一致，报告期内上述政策是否发生过重大调整”。

2、返利的内部控制情况

销售环节的返利内部控制主要从以下几个方面实现：

（1）返利政策的总体管控

每年年初，公司会召集各部门负责人，根据饲料行情、原材料价格走势及历史经营等情况，对公司新一年各类产品的单吨最低销售毛利进行拟定，最终由各部门负责人联合提交公司总经理进行审批。审批通过后，信息部负责将单吨最低销售毛利在信息系统中维护，并向各子公司财务部负责人、品控负责人、采购总监、研发中心负责人、子公司第一负责人及集团销售负责人等开放查看权限。

各子公司在经营过程中，系统会根据生产过程中最新的配方、原材料价格、系统开票价及历史平均折扣情况等确认实时单吨毛利，由子公司各部门负责人进行跟踪，根据实时单吨毛利与单吨最低销售毛利的对比情况，在必要时调整折扣力度或销售策略。

（2）具体返利政策的审批①对于给与客户的年度折扣、预付款奖励、与预设销售量挂钩的月度奖励及专销奖励等非临时性返利政策，公司业务员与客户洽谈销售合同时，业务员结合客户历史经营情况、同区域内其他客户的返利情况等会在合同中达成初步的返利条款，达成合作意向后，业务员需将意向合同提交销售会计、销售负责人、财务经理及总经理进行逐级审批，审批通过后，报法务部审核并最终签署相应合同；②对于应对竞争对手的价格策略及销售旺季的促销等临时性返利，由营销人员提交，销售负责人、财务经理及总经理进行逐级审批。

（3）返利执行阶段：根据返利政策涉及期间不同，销售经理根据销售合同及公司返利政策计算对应期间的实际返利金额，并与客户对账后，提交销售负责人、财务经理及总经理逐级审批，审批通过后，财务部根据审批后的返利金额确认当年度的返利金额。

3、返利会计处理方式、返利金额及对损益的影响

（1）返利的会计处理方式

公司对各类返利的会计处理方式具体如下：

序号	返利类型	会计处理方式
1	年度销售返利	每月末，公司按照客户预计能达到销售合同中约定的年度目标销量，根据当月销售数量及合同中约定达到目标销量的单吨返利金额计算返利金额在月末对年奖进行计提。年末时，销售经理根据销售合同及公司返利政策计算对应期间的实际返利金额，并与客户对账后，按内控制度约定提交各层级审批，审批通过后，财务部根据审批后的返利金额确认当年度的返利金额，并对前期已计提的返利金额进行调整。 年末，公司在实施上述年度销售返利政策时，也会对部分给予信用额度的客户，在返利金额实际兑付时，会在客户结清公司货款时才通过销售采购价格给予折扣实现返利兑付，未达上述兑付条件的客户，暂不进行兑付账务处理。 具体会计处理如下： ①计提及期末确认实际返利金额后，与累计计提数存在差异数时会计处理： 借：主营业务收入 贷：其他应付款（2020年适用新收入准则后在“合同负债”中核算）-年度返利 ②期末对于满足兑付条件的客户，将返利金额兑付至客户在公司账户，兑付时会计处理： 借：其他应付款（合同负债）-年度返利 贷：预收账款-XX客户
2	月度销售返利	月末，销售经理根据销售合同及公司返利政策计算月度返利金额，在与客户对账后，按内控制度约定提交各层级审批，审批通过后，财务部根据审批后的返利金额确认当月月度返利金额，根据确认进行计提月度返利金额。 除对部分给予信用额度的客户未结清欠款暂不返还外，符合兑付条件的客户会于计提后将返利金额兑付至客户在公司账户。 具体会计处理如下： ①计提月度返利时会计处理： 借：主营业务收入 贷：其他应付款（2020年适用新收入准则后在“合同负债”中核算）-月度返利 ②对于满足兑付条件的客户，兑付时会计处理： 借：其他应付款（合同负债）-年度返利 贷：预收账款-XX客户
3	客户预收款返利	公司各子公司根据所在区域客户对不同返利政策的接

序号	返利类型	会计处理方式
		受度差异，对兑付的时间约定不同，部分公司会要求客户使用完预存货款后或在提货次月兑付预收款返利，部分公司在客户提货时直接兑付至客户。 客户提货时，公司根据与客户销售合同约定的预收款返利比例，按提货金额及返利比例计算每次提货时享有的价格优惠。对于直接兑付的方式，直接抵减货款；对于非直接兑付的方式，每月末计算并计提当月累计应返还的金额，在达到兑付条件时兑付给客户。 1、直接兑付至客户的会计处理方式：在收入确认时，直接抵减收入金额。 2、客户使用完预存货款后或在提货次月兑付的会计处理方式： ①计提月度返利时会计处理： 借：主营业务收入 贷：其他应付款-预收款返利 ②对于满足兑付条件的客户，兑付时会计处理： 借：其他应付款（合同负债）-预收款返利 贷：预收账款-XX 客户
4	其他返利	专销返利：公司按其每月销量乘以单包奖励标准得出的返利金额，并在每月末进行计提并兑付至客户在公司账户内；促销返利：公司根据与客户达成的协议及公司政策，于每月末按客户能达到返利条件进行预估返利金额并进行计提，达到返利条件时兑付至客户在公司账户内。 具体会计处理如下： ①计提月度返利时会计处理： 借：主营业务收入 贷：其他应付款（合同负债）-其他返利 ②对于满足兑付条件的客户，兑付时会计处理： 借：其他应付款（合同负债）-其他返利 贷：预收账款-XX 客户

（2）公司返利金额及主营业务收入比重情况

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

报告期内，公司给与客户的返利总额及占主营业务收入比重如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
年奖金额	2,854.61	6,440.39	6,356.06	4,734.54
月奖金额	898.63	2,096.93	1,849.60	1,411.06
客户预收款返利金额	5,315.13	7,601.92	7,646.32	5,121.25
其他返利金额	3,785.39	5,244.57	6,446.21	871.58
返利金额合计	12,853.76	21,383.81	22,298.19	12,138.43
主营业务收入	181,623.27	356,322.72	380,530.93	286,015.99
返利金额占主营业务收入的比重	7.08%	6.00%	5.86%	4.24%

公司结合不同地区客户对公司各类返利政策的偏好程度、公司与客户的谈判情况、同行业公司返利政策及不同饲料产品的盈利空间等确认给与客户的返利规则。对于公司盈利空间较大的水产饲料产品，会有相对较大返利空间，对于盈利空间较小的畜禽料，一般会给予较小返利空间或者不予以返利。

由上表可知，公司返利金额占主营业务收入的比重逐年上升，主要系公司返利比例较高的虾蟹料销售占比不断提高所致。报告期内，公司主要产品的销售收入占比及返利比例情况具体如下：

产品	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	返利比例	收入占比	返利比例	收入占比	返利比例	收入占比	返利比例	收入占比
虾料	9.03%	32.56%	7.32%	28.63%	8.07%	24.49%	5.87%	24.31%
蟹料	13.61%	6.03%	9.82%	4.23%	11.91%	3.34%	9.48%	3.24%
淡水鱼颗粒饲料	6.61%	8.13%	6.07%	13.52%	5.79%	12.01%	5.60%	7.83%
海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	4.81%	13.74%	4.29%	12.31%	5.16%	8.45%	2.74%	6.55%
淡水鱼膨化饲料	5.29%	19.35%	5.34%	23.15%	4.58%	27.77%	3.73%	33.16%
合计		79.81%		81.84%		76.06%		75.09%

（八）披露退货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、主要退货客户名称、是否为关联方、会计处理方法，是否存在期末销售来年退回的情形，大额异常的销售退回收入是否真实、准确。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“(一) 公司主要产品的产销情况”之“5、退货情况及退货核算”中补充披露如下：

1、报告期内退货情况

报告期内，公司退货情况如下：

单位：万元

项目	退货原因	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额	养殖效果不佳等	379.95	1,738.23	1,087.58	890.71
	经销商或经销商养殖户退出当年经营	73.11	175.80	79.44	31.89
	合计	453.06	1,914.03	1,167.02	922.60
营业收入金额		181,867.70	356,873.87	381,669.56	286,623.17
退货金额占当期营业收入比例		0.25%	0.54%	0.31%	0.32%

公司经营饲料产品，其终端用户均为养殖户，养殖户对饲料产品的使用效果及品牌口碑很大程度上会影响周边养殖户的用料选择。公司对一些养殖户因养殖的产品突发疾病等原因而退出当年度经营，以及养殖禽畜提前出栏，水产品提前捕捞等特殊原因造成的饲料结余要求退回饲料的，予以退货处理。另外，终端客户在养殖环节不仅需要优质的饲料产品，良好的水体环境，还需要科学的养殖方法相结合，才能实现最佳养殖效果，对于部分客户认为其养殖效果未达预期，考虑到养殖户未能达到最佳经济效益，对剩余饲料保管良好，未发生污染、变质，经双方协商公司确认后也给予退货处理。公司一直坚持产品品质的管控，保障出厂产品质量，报告期内，公司退货比例一直维持在较底水平。

2、主要退货客户情况

报告期内，公司主要退货客户情况：

单位：万元

2020年1-6月				
序号	客户名称	金额	占退货总额比重	是否关联方
1	沈阳新华康饲料有限公司	17.92	3.96%	否
2	陈承硕	16.39	3.62%	否
3	湖北勤业水产有限公司	15.68	3.46%	否
4	东营市国通水产养殖有限公司	14.95	3.30%	否
5	高林	13.86	3.06%	否
6	洪湖市三和晶农业有限公司	13.61	3.00%	否
7	陈朝辉	8.96	1.98%	否
8	林琴	8.67	1.91%	否
9	聂振树	7.04	1.55%	否
10	宋群辉	6.81	1.50%	否
合计		123.89	27.35%	
2019年度				
序号	客户名称	金额	占退货总额比重	是否关联方
1	张建清	160.44	8.38%	否
2	曹玉珍	102.84	5.37%	否
3	曹明荣	100.51	5.25%	否
4	黄忠民	97.34	5.09%	否
5	王晓月	78.68	4.11%	否
6	殳骏杰	74.97	3.92%	否
7	蒋文明	50.20	2.62%	否
8	湖北勤业水产有限公司	31.57	1.65%	否
9	张海初	26.42	1.38%	否
10	聂振树	18.89	0.99%	否
合计		741.87	38.76%	

2018 年度				
序号	客户名称	金额	占退货总额比重	是否关联方
1	桃源县惠本饲料有限公司	31.09	2.66%	否
2	韩亚洲	25.66	2.20%	否
3	马玉林	20.20	1.73%	否
4	王晓月	19.05	1.63%	否
5	杨永浩	18.37	1.57%	否
6	张少丽	13.93	1.19%	否
7	杨军	13.59	1.16%	否
8	黄得荣	13.19	1.13%	否
9	林琴	12.50	1.07%	否
10	李英广	11.51	0.99%	否
合计		179.09	15.35%	
2017 年度				
序号	客户名称	金额	占退货总额比重	是否关联方
1	吴国骚	15.38	1.67%	否
2	黄建宝	14.01	1.52%	否
3	张建清	13.40	1.45%	否
4	朱良德	11.66	1.26%	否
5	李英广	10.55	1.14%	否
6	李明新	10.53	1.14%	否
7	李委	10.44	1.13%	否
8	王如明	10.38	1.12%	否
9	梁健强	9.84	1.07%	否
10	吕艳平	9.74	1.06%	否
合计		115.92	12.56%	

公司前十大退货客户家数占总退货客户家数在报告期内的平均比重为1.55%，退货金额占当期退货总额的平均比重为23.57%，公司的退货客户较为分散，报告期内不存在集中退货或向关联方进行退货的情况。

3、公司退货核算情况

报告期内，公司水产料及畜禽料分季节退货情况大致如下：

单位：万元

年度	产品大类	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年度	水产料	86.77	325.43		
	畜禽料	4.50	36.36		
2019 年度	水产料	152.48	465.11	870.18	314.00
	畜禽料	20.44	21.68	60.22	9.91
2018 年度	水产料	160.67	315.40	337.26	209.42
	畜禽料	19.56	22.79	47.73	54.19
2017 年度	水产料	81.03	205.19	299.39	268.09
	畜禽料	4.79	17.69	32.94	13.47

公司主要经营水产饲料，报告期内水产饲料的退货占比约为 92%。由于水产动物的生活习性，造成水产饲料的销售具有季节性，大部分鱼虾最佳生长温度在 20℃至 30℃之间，5 月至 10 月间是其生长的最佳时期，随养殖产品的生长饲料整体投喂量会逐步增加；但在 10 月下旬以后，除一些温度较适宜的水产养殖地区或采取了保温措施会继续养殖投料以外，全国大部分寒冷地区温度较低，水产品进食量较小，养殖户基本不进行投料；但畜禽产品的养殖一般没有明显的季节性。公司各季度的退货金额与水产品、畜禽养殖的季节性基本相符。同时饲料保质期较短，一般在 1-3 个月左右，且饲料分不同的生长阶段，客户备货期量一般不多，客户从购置饲料到最终退货一般期间较短，同时水产养殖具有季节性特点，公司饲料出现跨年度退货情况更少。

报告期内，公司跨年度退货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发生退货金额	453.06	1,914.03	1,167.02	922.60
退货金额中属于上年实现销售收入的金额	110.38	145.20	112.51	61.19
属于上年实现销售收入的退货金额占当期营业收入的比重	0.06%	0.04%	0.03%	0.02%

由于公司销售退货金额占收入比例非常低，且客户退货饲料产品距离其采购时间较短，跨年度退货情况非常少，对公司财务核算结果影响非常小，所以在客户接收公司货物时，公司确认销售收入的实现，相应结转销售成本；待实际发生客户退货时冲减销售收入，并相应冲减已结转的销售成本；对于销售退回而入库的存货，公司会对产品进行检验，检验合格且在生产保质期内的将继续对外销售；检验出产品不符合公司产品销售要求的，公司将会进行再加工。采购和退货的运输费用一般由客户承担，且退还的饲料一般也不会发生损失，公司在销售时未预计退货损失。

综上，报告期内退货金额占营业收入的比例一直维持在较低水平，退货原因主要系终端养殖户因养殖的产品突发疾病等原因而退出当年度经营要求退货或产品养殖效果不佳等原因产生的退货；报告期内退货客户较为分散，不存在集中退货及关联方客户退货的情况；公司在收到退回货物时及时冲减当期的主营业务收入及成本，并调整与客户的结算余额并确认存货，符合企业会计准则的规定；公司各季度的水产饲料及畜禽饲料的退货金额与水产品、畜禽养殖的季节性特点吻合，不存在大额异常的销售退回事项，且不存在当年销售来年退货的情况。

（九）披露新冠肺炎疫情、洪涝汛情对公司 2020 年上半年度经营的影响，营业收入金额、归属于母公司所有者的净利润金额、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润金额，同比变动情况及原因。

1、披露新冠肺炎疫情、洪涝汛情对公司 2020 年上半年度经营的影响

面对 2020 年初的新冠肺炎疫情，公司在及时开展疫情防控措施的同时，抢先恢复生产、快速响应，为客户提供优质产品和服务支持。疫情期间公司生产经营未受到明显影响，饲料及动保业务收入规模保持增长 。

2020 年 6 月份全面入汛以来，我国华中地区发生多轮强降雨，局部地区出现洪涝灾害。洪涝汛情下，使用公司水产饲料的少数养殖户出现池塘被淹、水产养殖动物丢失或死亡的情况，但大部分养殖户未因此遭受明显损失。受汛情

下持续阴雨天气影响，公司华中地区养殖户 6 月份投苗数量有所减少，但在鱼市行情回暖的推动下，短期阴雨天气过后，养殖户补苗需求大，不会影响公司的水产饲料需求。综合以上情况，洪涝汛情未对公司上半年经营产生不利影响。

2、营业收入金额、归属于母公司所有者的净利润金额、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润金额，同比变动情况及原因

2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 181,867.70 万元，与 2019 年同期未经审计的营业收入相比，增长 21.54%。归属于母公司所有者的净利润达 6,462.34 万元，同比增长 190.36%、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润达 6,264.52 万元，同比增长 256.42%。

营业收入同比增长主要来源于公司虾料、海特料、禽料的收入增长，收入规模同比分别增长 13,825.82 万元、10,844.56 万元、12,164.01 万元，合计增长 36,834.39 万元。净利润增长主要系主要原材料成本下降及虾料、海特料等高毛利产品销售占比增加使公司综合毛利率提升所致。

（十）说明对发行人收入执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，核查程序是否有效、充分。

1、核查程序

（1）了解发行人与销售相关的内部控制，并测试其有效性；

（2）对主要客户进行实地走访、电话访谈；

截至本反馈回复出具之日，实地走访客户 915 家，报告期内的主营业务收入占比分别为 50.16%、52.07%、50.81%和 44.80%；电话访谈客户 239 家，报告期内的主营业务收入占比分别为 3.54%、4.82%、8.53%和 8.79%；实地走访、电话访谈客户合计 1,154 家，报告期内的主营业务收入占比分别为 53.70%、56.90%、59.34%和 53.59%，各期核查比例均超过 50%。

（3）对重要经销商的终端客户采用了实地走访、电话访谈、问卷调查等方式进行了穿透调查；

截至本反馈回复出具之日，已实地走访终端客户365人，对应穿透79家经销商，报告期内的主营业务收入占比分别为10.10%、10.68%、11.61%和9.63%；已电话访谈终端客户248人，对应穿透88家经销商，报告期内的主营业务收入占比分别为6.54%、7.82%、8.49%和6.91%；已问卷调查终端客户946人，对应穿透221家经销商，报告期内的主营业务收入占比分别为13.76%、13.62%、14.55%和15.24%；实地走访、电话访谈、问卷调查终端客户合计1,559人，对应穿透经销商合计388家，报告期内的主营业务收入占比分别为30.40%、32.12%、34.66%和31.78%，报告期各期终端穿透核查比例均超过30%。

（4）查询发行人报告期内主要客户的基本信息和变化情况；

（5）抽查与经销商的业务往来单据，不限于销售合同或订单、销售出库单、过磅当、第三方物流信息、对账单、收款单据等原始资料和凭证；

（6）取得发行人报告期内全部银行账户的流水单，抽取2%以上资金业务进行核查，以验证销售业务回款的真实性；

（7）对公司与客户的交易金额进行函证，并对未回函的客户执行替代测试。截至目前，累计回函交易金额以及对未回函执行替代测试的金额占各期收入的比例分别为66.79%、73.74%、79.87%及81.82%；

（8）对报告期各期收入执行截止性测试。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，对发行人执行的收入核查程序有效、充分，公司经销商实现了最终销售，公司销售收入真实、准确、完整。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、在公开信息网站检索同行业上市公司相关信息；

2、获取发行人与销售相关的制度，并进行内控测试；

3、获取同行业公司的鱼料膨化料、鱼料颗粒料、虾料等主要大类产品的报价信息；

4、获取同行业上市的公司数据信息，查询其产品收入和单价波动情况；

5、对发行人管理层和业务部门进行访谈，了解经销商客户的开发流程、下单及发货流程、付款流程，了解对经销商的信用政策、返利、结算政策以及在报告期内的波动情况；

6、选取重要的经销商进行实地走访、电话走访，查看其了解其自发行人处采购饲料产品的销售情况、最终销售去向、日常库存情况、终端客户对产品质量的评价情况、与发行人的结算、付款模式等信息；

7、对重要经销商的终端客户采用了实地走访、电话访谈、问卷调查等方式进行了穿透调查，核查终端客户实际养殖情况（包含养殖品种、规模等）、是否在相应经销商处采购公司饲料产品、采购频率及数量、饲料产品最终消耗情况、库存情况、对产品质量的评价、与经销商的结算、付款模式等；

8、选取重要的经销商进行函证，对报告期内的交易金额和各报告期末的款项结余情况进行核对；

9、抽查与经销商的业务往来单据，不限于销售合同或订单、销售出库单、过磅当、第三方物流信息、对账单、收款单据等原始资料和凭证；

10、获取发行人报告期内的返利的统计表，复核返利金额的归集、使用情况；

11、获取发行人的退货明细，检查是否存在异常的退货情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人采用“经销为主、直销为辅”的销售模式符合行业共性；报告期内，公司经销收入占比高于同行业可比公司，主要与以水产饲料为主的产品结

构及渠道下沉的销售策略有关；

2、发行人鱼料膨化料、鱼料颗粒料、虾料等主要大类产品销售单价与同行业公司或市场公开报价的差异较小，符合市场行情；

3、报告期内，公司各类别产品销售单价与粤海股份同类产品销售价格差异较小，主要系产品类别划分有所区别导致；饲料产品品种众多，同类产品由于等级、规格、功效的差异导致产品售价区别较大，无对应的公开市场价格可供参考；

4、报告期内，发行人的返利政策对同级别的经销商执行统一的政策，返利金额的归集和使用符合企业会计准则的规定；

5、报告期内，发行人发生的产品退货主要是因为养殖效果不佳，经销商或经销商养殖户退出当年经营等情况，退货的客户与发行人不存在关联关系，不存在期末销售来年退回的情况，退货的会计处理符合会计准则的规定。退货的业务与发行人的实际情况相符。

问题11：关于第三方回款

申报材料显示，发行人报告期第三方回款金额分别为 28,835.18 万元、34,643.89 万元、26,383.55 万元，规模未显著缩小。

请发行人补充披露：

（1）2017、2018 年，第三方回款中来自“其他关系”的回款金额分别为 14,668.64 万元、9,531.13 万元，该“其他关系”具体所指情况，其金额较大的原因及合理性；第三方回款中来自发行人员工、个人卡回款金额及其比例，相关收入是否真实、准确。

（2）申报材料显示“公司财务部建立完善的对账制度，按月与客户就应收账款余额进行对账，财务部向客户发送对账单，经其签字确认后收回”，请披露发行人如何将众多不知名的第三方回款与超过 5000 名的客户应收款项勾稽一

致；发行人与第三方回款相关的内控制度和措施是否健全、运行是否有效，第三方回款对应收入是否真实、准确。

（3）发行人第三方回款占比与同行业公司的比较情况，第三方回款占比较高是否属于发行人特有情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，结合发行人业务特点，详述对第三方回款执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，披露核查程序是否有效、充分，发行人财务核算基础及内控措施是否足以保证第三方回款对应收入的真实、准确。

回复：

一、发行人补充披露

（一）关于第三方回款统计分类调整的说明

经过对公司银行流水、回款台账等支持性证据的反复仔细核对，发行人调整了报告期内第三方回款总额及明细分类金额，具体情况如下：

单位：万元

项目	类型	招股书披露①	复核整理②	差异③=①-②	差异占比（%）④=③/②
2019年度	本人回款	329,053.74	327,330.24	1,723.50	0.53%
	第三方回款	26,383.56	27,878.36	-1,494.80	-5.36%
	其中：直系亲属	24,455.31	25,558.34	-1,103.03	-4.32%
	亲属	380.89	427.04	-46.15	-10.81%
	法人	1,065.25	1,045.41	19.84	1.90%
	其他关系	482.11	847.57	-365.46	-43.12%
	未确认与客户关系的回款		228.70	-228.70	-100%
	总计	355,437.30	355,437.30		
2018年度	本人回款	342,259.42	329,763.97	12,495.45	3.79%
	第三方回款	34,643.90	41,655.13	-7,011.23	-16.83%
	其中：直系亲属	20,150.39	28,698.07	-8,547.68	-29.78%

项目	类型	招股书披露①	复核整理②	差异③=①-②	差异占比（%）④=③/②
	亲属	3,647.07	1,874.99	1,772.08	94.51%
	法人	1,315.31	1,909.12	-593.81	-31.10%
	其他关系	9,531.13	9,172.95	358.18	3.90%
	未确认与客户关系的回款		5,484.20	-5,484.20	-100%
	总计	376,903.32	376,903.32		
2017年度	本人回款	262,285.95	239,146.25	23,139.70	9.68%
	第三方回款	28,835.18	35,092.83	-6,257.65	-17.83%
	其中：直系亲属	9,000.56	17,177.23	-8,176.67	-47.60%
	亲属	3,262.75	2,256.49	1,006.26	44.59%
	法人	1,903.23	1,950.93	-47.70	-2.44%
	其他关系	14,668.64	13,708.18	960.46	7.01%
	未确认与客户关系的回款		16,882.06	-16,882.06	-100%
	总计	291,121.13	291,121.13		
三年合计	本人回款	933,599.11	896,240.46	37,358.64	4.17%
	第三方回款	89,862.64	104,626.32	-14,763.68	-14.11%
	其中：直系亲属	53,606.26	71,433.64	-17,827.39	-24.96%
	亲属	7,290.71	4,558.52	2,732.19	59.94%
	法人	4,283.79	4,905.46	-621.67	-12.67%
	其他关系	24,681.88	23,728.70	953.18	4.02%
	未确认与客户关系的回款		22,594.96	-22,594.96	-100%
	总计	1,023,461.75	1,023,461.75		

注：未确认与本人关系的回款系指银行转账结算方式和 POS 结算方式下未显示支付方但可以根据时间、金额特征与回款台账勾稽一致的回款类型。

1、第三方回款调整的原因

根据业务流程，发行人对每个客户相关的订单接收、付款、发货执行严格的操作步骤，且每月与客户进行对账，核对发货及回款金额，因此发行人能够准确识别客户本人回款或第三方回款的归属客户，保证收入的真实性。在前期第三方回款统计时，部分财务人员对第三方分类范围存在理解偏差（如将直系亲属、法人回款归类为本人回款）、日常回款台账中部分第三方回款方与归属

客户的关系性质记录不准确（如第三方回款中亲属与直系亲属划分不准确）、银行流水或 POS 机刷卡明细中未显示付款方（未显示对手方但根据归属客户直接划分为客户本人回款）等，因此，招股书前期披露的第三方回款分类统计存在误差，需作相应统计调整。

2、发行人的核对程序

为准确分类统计报告期内第三方回款情况，公司组织 36 家子公司的共 110 余名财务人员进行为期四周的分类核对，采取的核对方式如下：

（1）各公司将日常登记的客户回款台账与银行流水、银行 POS 机收款明细进行逐笔核对，通过匹配支付方名称、支付时间、支付方式、支付金额等信息，确定支付方与客户之间的关系性质；

（2）对于银行流水中对方账户名字与回款台账中客户名字一致的，确认为客户本人打款；

（3）对于银行流水中对方账户名字显示为非客户本人打款的，则检查客户本人与第三方的关系证明或经由客户签认的付款确认书，确认付款方与归属客户的关系；

（4）银行流水中显示 POS 机收款的，查询客户 POS 机刷卡回单，对于保留客户本人签字的情形，确认为本人支付货款；

（5）银行流水中显示 POS 机收款的，对于客户本人未在 POS 机刷卡回单签字的，因 POS 机收款明细中无法显示支付款项的对方户名，发行人根据步骤①中匹配出对应的客户姓名及付款方账号，由业务人员利用姓名、银行账户信息向该客户小额转账（1 分钱），如汇款成功，则确认为客户本人回款，对于汇款不成功并退回汇出款项的部分客户，作为未确认与客户关系的回款；

（6）对于银行流水中未显示付款人名称的，则通过支付时间、支付金额信息与回款台账记录进行核对，如金额和时间匹配一致，作为未确认与客户关系的回款。

3、中介机构的核查程序

（1）执行内控测试。了解发行人通过第三方回款的相关内控制度设计与执行情况，关注发行人识别第三方回款的对应客户的操作流程，以及账务处理情况；

（2）督促发行人在对第三方回款的重新分类核对过程中，务必取得客户第三方回款的书面确认函，明确代付关系和回款金额，要求财务部对银行流水与回款台账进行逐笔核对，对照关系证明确认关系，无关系证明则要求业务人员核实付款方的归属关系；

（3）协助发行人加强了对销售人员、财务人员制度学习培训，并建立了专项考核机制，严格履行第三方回款管理制度，降低第三方回款比例，保证第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性；

（4）获取发行人第三方回款台账，抽取第三方回款记录样本对应的银行回单或 POS 机回单、付款委托书或付款确认书，取得关系证明如直系亲属证明文件等，确认发行人回款分类的正确性。具体样本选取方法为：A.抽取第三方回款台账中金额大于 5 万元的所有样本；B.对回款方为公司业务员的补充选取金额大于 1.5 万且小于等于 5 万的所有样本；C.在第三方回款剩余样本中利用随机函数确定起始样本后，每 50 笔抽取一笔作为检查样本。具体核查情况见下表：

单位：万元

年度	第三方回款金额	核查金额	核查金额占比	第三方回款笔数	核查数量	核查数量占比
2020 年 1-6 月	12,890.11	8,244.46	63.96%	3,627	558	15.38%
2019 年度	28,107.06	15,853.23	56.40%	8,323	1,230	14.78%
2018 年度	47,139.35	25,952.64	55.06%	13,982	2,270	16.24%
2017 年度	51,974.88	26,338.86	50.68%	18,120	2,645	14.60%

注：第三方回款当中包含直系亲属、亲属、法人、其他关系，其中其他关系范围亦包括未确认与客户关系款项。

综上，发行人日常的回款管理流程能够准确识别第三方回款归属客户，前期部分财务人员对第三方分类范围存在理解偏差、日常回款台账中部分第三方回款方与归属客户的关系性质记录不准确、银行流水或 POS 机刷卡明细中未显示付款方等，不影响回款总额的正确性，发行人重新分类第三方回款金额真实、准确。

（二）2017、2018 年，第三方回款中来自“其他关系”的回款金额分别为 14,668.64 万元、9,531.13 万元，该“其他关系”具体所指情况，其金额较大的原因及合理性；第三方回款中来自发行人员工、个人卡回款金额及其比例，相关收入是否真实、准确。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、第三方回款、现金回款情况”中补充披露如下：

1、该“其他关系”具体所指情况，其金额较大的原因及合理性

经重新确认，报告期内，发行人不同第三方回款类型的具体情况如下：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直系亲属	11,211.82	6.17%	25,558.34	7.16%	28,698.07	7.54%	17,177.23	6.01%
亲属	145.46	0.08%	427.04	0.12%	1,874.99	0.49%	2,256.49	0.79%
法人	1,375.86	0.76%	1,045.41	0.29%	1,909.12	0.50%	1,950.93	0.68%
其他关系	153.35	0.08%	847.57	0.24%	9,172.95	2.41%	13,708.18	4.79%
其中：客户股东、合作伙伴及员工	121.89	0.07%	587.67	0.16%	4,603.07	1.21%	4,581.71	1.60%
经销商的终端养殖户	23.67	0.01%	92.15	0.03%	2,966.38	0.78%	3,599.20	1.26%
公司的业务员	2.00	0.00%	37.7	0.01%	489.11	0.13%	2,775.54	0.97%
客户的朋友	5.80	0.00%	100.29	0.03%	670.22	0.18%	2,062.75	0.72%
客户的司机		0.00%	4.92		414.76	0.11%	656.88	0.23%
法院执行款		0.00%	24.84	0.01%	29.41	0.01%	32.1	0.01%
未确认与客户关系款项	3.63	0.00%	228.7	0.06%	5,484.20	1.44%	16,882.06	5.90%
合计	12,890.11	7.10%	28,107.06	7.87%	47,139.33	12.39%	51,974.89	18.17%

注：占比系指收款金额占主营业务收入的比重

报告期内，其他关系的回款金额分别为 13,708.18 万元、9,172.95 万元、847.57 万元和 153.35 万元，占主营业务收入比重分别为 4.79%、2.41%、0.24%和 0.08%，呈逐年下降态势。“其他关系”主要包括客户股东、合作伙伴及员工、经销商的终端养殖户、公司的业务员、客户的朋友、客户的司机、法院执行款等。其他关系存在的具体原因及合理性如下：

（1）客户经营主体特点

公司客户多为在乡镇及农村开展饲料销售业务的自然人经销商，其经营模式多采用家庭经营，以某一家庭成员的名义与公司签订经销协议；同时，公司经销商中也存在合伙经营的情形，即同一乡镇的几人合伙从事饲料销售业务并以其中一人名义与公司签订经销协议；此外，公司客户中也存在少量法人直销户。

出于资金灵活管理的需要，上述多种经营主体的资金一般会以家庭成员、合伙人以及员工出纳等个人名义进行存储。当发生饲料采购需求时，基于资金安排及结算便利性考虑，部分客户会选择由其家庭成员、合作伙伴、股东、员工甚至养殖户向发行人支付货款。

（2）客户资金支付习惯

发行人部分经销商及终端养殖户，由于经营场所、养殖场位置不便利，离银行网点较远，且早期线上支付、网银转账等支付方式普及率不高，上述人员仍习惯采用现金方式支付货款。因此，在需要先付货款才能购买饲料产品的情况下，部分经销商或养殖户为避免去银行网点进行转账支付，会将现金直接交给公司的业务员，由公司业务员代其支付货款。公司业务员在收到客户现金后，在就近的银行网点汇款给发行人账户，造成银行留底的付款人为公司业务员。

（3）提货时结算便利

公司销售饲料主要采用客户到公司厂区或仓库自提货的方式，针对现销客户，在发货之前，公司需要核实客户是否已经支付货款，部分客户习惯在提货

现场集中办理货款支付。出于便利性，客户委托其提货司机前往现场办理付款和提货手续，造成公司部分饲料款由客户委托的提货司机支付。

（4）终端养殖户要求

部分厂区附近的小规模养殖户希望直接从饲料厂提货，进行货款结算。针对养殖户直接打款给公司账户的情形，发行人一般会安排该区域经销商向其供货和提供饲料运输服务，将收到的养殖户货款作为经销商的结算款。此外，部分经销商要求终端养殖户先款后货，养殖户出于资金安全的考虑，有时也会将货款直接支付给发行人，三方核对无误后再进行饲料交收。上述两种情形造成部分经销商货款来源于下游养殖户。

（5）客户资金周转需要

由于日常养殖过程中鱼虾苗、饲料等投入所需资金较多，同时养殖产品存在生长周期，资金回笼具有较强的时段性，客户一般仅在养殖产品出栏或捕捞时，才会集中回笼资金。当出现临时性资金周转需求时，部分客户会向朋友借款以购买饲料，存在直接通过朋友的银行账户向公司支付饲料款的情形。

（6）涉及诉讼款项需强制执行领款流程需要

该情形是由于部分客户逾期未还款，公司向法院提出诉讼胜诉后，由法院强制执行后转账至公司。

综上，“其他关系”中的第三方回款的情形系客户主体特点、交易习惯等造成，符合行业特征，具有商业合理性。

2、第三方回款中来自发行人员工、个人卡回款金额及其比例，相关收入是否真实、准确

（1）第三方回款中来自发行人员工回款的情况

报告期内，第三方回款中来自发行人员工的回款金额分别为2,775.54万元、489.11万元、37.70万元和2.00万元，占当期第三方回款的比例分别为5.29%、

1.04%、0.13%、0.02%。客户办理提货手续时，发行人需对员工回款与客户匹配，确认实际回款方才予以办理提货。同时，发行人每月定期与客户核对具体的提货时间、产品型号、数量、金额，以及公司相应的收款时间、金额等，确认公司收到的款项与客户付款额、交付的饲料货款额能够匹配一致。

针对发行人员工回款的情形，发行人建立了第三方回款台账，能够与银行流水、客户的月度对账单匹配一致，相关收入真实、准确。

（2）第三方回款中来自发行人个人卡回款的情况

报告期内，发行人存在以员工个人名义开立银行账号用于公司经营使用的情形，主要用于收取客户货款、支付差旅和业务招待等经营费用以及利用账户结余资金进行理财等。发行人使用员工个人名义开立的银行账号进行收款的情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
个人卡账号收货款				585.03
其中：本人回款				555.03
直系亲属回款				30.00
营业收入	181,867.70	356,873.87	381,669.56	286,623.17
收取货款占当期营业收入比				0.20%

2017 年，公司利用个人卡账号收取货款 585.03 万元，占当期收入比重为 0.20%。截至 2017 年 11 月，公司注销了所有以个人名义开立的银行账户。

针对个人卡回款情况，发行人建立了个人卡回款台账，保障资金流、物流、票据流能够匹配，相关收入真实、准确。

（三）申报材料显示“公司财务部建立完善的对账制度，按月与客户就应收账款余额进行对账，财务部向客户发送对账单，经其签字确认后收回”，请披露发行人如何将众多不知名的第三方回款与超过 5,000 名的客户应收款项勾稽一致；发行人与第三方回款相关的内控制度和措施是否健全、运行是否有效，第三方回款对应收入是否真实、准确。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、第三方回款、现金回款情况”中补充披露如下：

1、发行人如何将众多不知名的第三方回款与超过5,000名的客户应收款项勾稽一致

发行人经营区域遍布全国，设有子公司 30 多家，约 1,200 位销售人员，平均每位销售人员负责对接约 4 家经销商。为了及时、准确将公司存在的第三方回款与众多客户的应收款项匹配，公司制定了严格的第三方回款操作流程：

（1）为了使财务人员及时获取货款收取信息，各公司均会为财务人员配备公司收款专用手机，将公司各收款银行账户的短信通知绑定至该专用手机号码，财务人员能及时获取公司各收款银行账户的每一笔收款信息；

（2）客户在委托第三方付款后，会及时将付款人账户名称、银行账号、付款日期、付款金额告知负责与其进行日常业务对接的销售人员或营业部人员；

（3）销售人员或营业部人员会第一时间将向公司支付货款的付款人账户名称、银行账号、付款日期、付款金额及该笔货款所归属客户名称告知财务人员；

（4）财务人员根据销售人员或营业部人员提供的信息与公司收款专用手机短信通知的收款信息进行匹配，核实无误后告知相关销售人员或营业部人员，同时将该笔收款匹配至客户的结算款进行账务处理。在上述信息核对无误后，公司财务部门对销售发货单予以签字审批，再由仓库部门安排向客户或其司机交付货物。

（5）财务人员每天下班前会将当天银行收款明细与销售人员或营业部人员提供的收款信息逐笔复核，如果当日出现无法匹配至客户的银行收款，会及时通知销售人员或营业人员查明原因，核实款项来源及归属，同时每月末会向客户发送对账单确认当期的收款金额、发货金额及应收账款余额等信息。

报告期内，公司严格按照上述流程操作，确保了第三方回款与公司客户应收款项勾稽一致。

2、发行人与第三方回款相关的内控制度和措施是否健全、运行是否有效，第三方回款对应收入是否真实、准确

为了确保收款、发货、结算的准确性，发行人制定了与客户的对账制度，每月与客户核对提货金额、收款金额。除正常的对账制度以外，公司针对客户第三方回款制定的具体的内部控制制度和采取的措施如下：

（1）报告期内，公司会为财务人员配备收款专用手机，将公司各收款银行账户的短信通知绑定至该专用手机号码，财务人员能及时获取公司各收款银行账户的每一笔收款信息，财务人员每日将收款信息与营业部或销售人员提供的客户或客户委托他人付款的账户名称、日期及金额进行匹配，如出现无法匹配的款项及时通知各业务员查明原因，核实款项来源及归属，确保每一笔收款能准确的匹配至客户。

（2）发行人对2017年度、2018年度的非客户本人回款的情形专门制作了付款确认书，交由客户签字确认，并逐笔核对了付款金额、付款人与客户的关系，并从2019年起公司在与客户的月度对账单中对每笔付款明确其与客户的关系。公司要求相关客户签署付款确认书，确认报告期内第三方代其支付货款的交易，并根据实际情况补充关系证明；

（3）公司严格限制第三方回款的情形，直系亲属回款需提供身份证结婚证、户口本等关系证明文件，除直系亲属外其他第三方回款需集团财务部门审批方可实施。

报告期内，发行人针对第三方付款的情形，在第三方回款的款项收取、核对等方面制定了相应的审批、操作规定，建立了完整的回款台账，可核对各期全部销售订单对应的日期、具体产品名称、数量、价格及金额，以及每一笔回款对应的客户。发行人与第三方回款相关的内控制度和措施健全、运行有效，第三方回款对应收入真实、准确。

（四）发行人第三方回款占比与同行业公司的比较情况，第三方回款占比较高是否属于发行人特有情形。

发行人同行业可比公司中，天马科技、傲农生物披露了其上市申报期间第三方回款情况。根据可比公司傲农生物披露的招股说明书，傲农生物未将由客户近亲属回款的情形归为第三方回款，扣除直系亲属回款后，本公司与同行业可比公司关于第三方回款的比较情形如下：

可比公司	招股书披露申报期间	第三方回款比率
天马科技	2016 年 1-6 月	3.37%
	2015 年	1.49%
	2014 年	2.87%
	2013 年	1.88%
傲农生物	2017 年 1-6 月	6.52%
	2016 年	10.48%
	2015 年	24.78%
	2014 年	23.51%
本公司（直系亲属回款纳入第三方回款情形）	2020 年 1-6 月	7.10%
	2019 年	7.88%
	2018 年	12.35%
	2017 年	18.13%
本公司（直系亲属回款不纳入第三方回款情形）	2020 年 1-6 月	0.92%
	2019 年	0.71%
	2018 年	4.83%
	2017 年	12.14%

注：同行业可比上市公司未在其公告的年度报告中披露 2017 至今的第三方回款金额及比例

在直系亲属回款不纳入第三方回款情形下，本公司报告期第三方回款比率整体较低，2019 年及 2020 年 1-6 月该比例已不足 1%，各期第三方回款比例均低于傲农生物，最后两期比例低于天马科技。公司第三方回款占比与行业整体情况相符，不属于特有情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、对公司管理层、销售总监、财务总监、相关主管人员进行访谈，了解公司的行业经营特点、自身的经营模式、第三方回款总体情况及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；

2、了解与销售及收款相关、第三方回款相关的内部管理制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、对公司主要经销商客户及直销客户进行实地走访，走访过程中了解客户委托第三方代付款情况及原因；并对第三方回款的主要客户进行函证，确认第三方回款对应的报告期内销售金额的真实性、准确性和完整性；

4、比对核查报告期内第三方回款的付款方名单与公司的关联方名单，确认不存在关联关系；

5、结合预计负债、诉讼费等核查情况，检查报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

6、核查公司大额资金流水，抽查销售回款凭证，核对客户回款信息，确认是否为第三方回款；

7、获取报告期内公司第三方回款明细，通过抽样进行细节测试，核查包括合同、销售发货单、磅单以及银行回单等销售收入确认相关的原始凭证，获取对应的第三方回款的协议、会议通知等相关资料，核实第三方回款与销售收入的关联性和可验证性；

8、获取公司向 POS 机客户对应付款账户打款 1 分钱的转账记录，核实 POS 机回款部分本人支付货款的真实性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，

1、报告期内，公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；

2、2017年、2018年和 2019年、2020年1-6 月第三方回款（含未确认与客户关系的回款）占主营业务收入的比例分别为18.14%、12.37%、7.87%、7.10%，剔除直系亲属的回款，第三方回款占主营业务收入的比例分别为12.15%、4.85%、0.71%、0.92%，占比较低且呈逐年下降趋势。公司第三方回款统计明细记录完整，相关金额及比例处于合理可控范围；

3、报告期内，公司存在第三方回款情形的主要原因为客户主体特点、交易习惯等造成，符合行业特征，具有商业合理性；

4、 第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

5、报告期内，公司货款不存在因第三方回款导致的归属纠纷；

6、公司第三方回款均基于真实的交易背景，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款所对应的收入真实、准确、完整。

问题 12：关于对外担保

申报材料显示，发行人为下游客户向银行或者其他金融机构贷款而承担担保责任的余额分别为 2,634.93 万元、5,571.94 万元和 8,740.13 万元。

请发行人补充披露：

（1）发行人为客户提供融资担保的背景、目的、必要性、合理性，主要客户的基本信息、实控人信息、经营地址、合作历史，对其收入金额、毛利率、期末应收账款及期后回款情况、担保余额；发行人、客户、金融机构关于担保责任、损失的具体约定，该模式在同行业上市公司中是否普遍存在；为客户提供融资担保的具体规则、业务流程和内部控制措施及其有效性；报告期是否存在通过扩大担保规模增加收入情形。

（2）报告期各年度为客户提供融资担保涉及的客户数量、营业收入金额，新增、原有客户中涉及融资担保对应的收入占比，发行人获取新增客户是否依赖于提供融资担保；担保责任余额对应的客户款项是否已全部收回，为客户提供融资担保对应收入是否基于真实交易。

（3）为客户提供融资担保模式下收入确认方法和时点，其会计处理与未提供融资担保模式下收入是否存在差异，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（4）与为客户融资担保有关的保证金、抵质押物品、或其他增信安排的具体情况。

（5）发行人原本作为应收账款列示的货款通过为客户提供融资担保得以收回，因此未计提坏账准备，而是参照银行正常类贷款对担保余额按 1.5%计提预计负债，分别为 39.52 万元、83.58 万元和 131.10 万元。请结合具体担保情况和《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》中关于信用损失计量的要求，披露预计负债计提的合理性、充分性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对提供融资担保客户进

行走访和函证的情况，列示走访客户数量、访谈内容、函证数量、函证内容，详述针对提供融资担保业务下收入的准确性、担保规模完整性的核查结论及依据。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人为客户提供融资担保的背景、目的、必要性、合理性，主要客户的基本信息、实控人信息、经营地址、合作历史，对其收入金额、毛利率、期末应收账款及期后回款情况、担保余额；发行人、客户、金融机构关于担保责任、损失的具体约定，该模式在同行业上市公司中是否普遍存在；为客户提供融资担保的具体规则、业务流程和内部控制措施及其有效性；报告期是否存在通过扩大担保规模增加收入情形。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“4、服务模式”中补充披露如下：

1、发行人为客户提供融资担保的背景、目的、必要性、合理性

公司的下游行业主要为水产养殖业，终端养殖户以小规模、分散的农户为主，饲料经销商以自然人为主。一方面，养殖户在租用场地、投放苗种、购买饲料、扩大养殖规模等各生产阶段均需一定的资金投入，但大部分养殖户在金融机构无有效的信用记录，难以获得必要的金融扶持。经销模式下，部分养殖户选择在水产动物养殖期向经销商赊欠一定比例的饲料，在水产动物出售时向经销商归还欠款。在缺少金融机构资金支持的情况下，经营能力较强、信用状况良好的经销商和养殖户难以进一步扩大生产经营规模，水产养殖业的发展也受到一定制约。另一方面，为响应金融服务乡村振兴的政策要求，金融机构有意愿为养殖业生产提供资金支持，但由于无法获取众多经销商、养殖户的信用资质和经营信息，在筛选优质的放款对象、实时掌控贷款用途上存在困难。

在此背景下，部分大型饲料企业发挥自身掌握下游客户信用资质及经营状况等信息的优势，向金融机构提供经销商和养殖户的信息资料，并为客户向金融机构借款承担一定程度的担保，为下游客户融资提供支持。

为支持下游信用资质良好、具备成熟生产经营能力的优质经销商和养殖户进一步发展壮大，提升为客户提供综合服务的能力，公司参考同行业其他大型饲料企业的做法，推荐合作金融机构向优质客户提供资金，并为贷款提供一定程度的担保。公司2016年起与华夏银行开展试点合作，在风控体系及合作模式成熟后，将合作范围扩大到中国建设银行、京东金融、中国邮政储蓄银行等其他金融机构。

综上，大型饲料企业通过与金融机构合作解决了养殖户和金融机构信息不对称的问题，为养殖业生产经营贷款提供了便利。公司借鉴行业通行的做法为客户融资提供担保既有利于下游客户获得资金支持、扩大生产经营规模，也提升了公司为客户提供综合服务的能力，增强了公司的客户黏性，有利于实现公司和客户的共同发展，具备必要性及合理性。

2、主要客户的基本信息、实控人信息、经营地址、合作历史，对其收入金额、期末应收账款及期后回款情况、担保余额

公司下游经销商以中小规模的个人为主，与之相应，公司为单个客户融资提供担保的金额也较小。报告期各期末，公司提供融资担保余额前20大客户的情况如下：

（1）2020年1-6月提供融资担保的主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	身份证/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2019年度收入	2020年1-6月收入	2020.6.30应收账款余额	截止2020.9.30已回款金额	2020.6.30担保余额
1	韦銮凤	452730XXXXXXXX5989	/	广东省珠海市	2019-03-20	淡水鱼膨化饲料	438.35	346.86	70.70	51.54	292.26
2	陈国康	440421XXXXXXXX2715	/	广东省中山市	2019-10-07	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	44.91	400.79	10.03	10.03	272.44
3	吕辉煌	421083XXXXXXXX5011	/	湖北省荆州市	2018-08-03	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	869.83	213.56			243.50
4	谈华齐	421083XXXXXXXX4916	/	湖北省荆州市	2017-10-08	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	1,078.72	278.53			221.75

序号	客户名称	身份证/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2019年度收入	2020年1-6月收入	2020.6.30应收账款余额	截止2020.9.30已回款金额	2020.6.30担保余额
5	陈志桂	350623XXXXXXXX4937	/	福建省漳州市	2015-07-01	虾料	1,243.64	1,162.17	284.04	284.04	200.00
6	梁智强	450702XXXXXXXX451X	/	广西壮族自治区钦州市	2020-04-01	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料		133.01			200.00
7	陈立国	372802XXXXXXXX1654	/	山东省日照市	2018-02-22	虾料	479.35	494.99			199.77
8	连丽玲	352225XXXXXXXX0027	/	福建省宁德市	2018-03-01	虾料	687.06	619.73	27.28	27.28	192.68
9	吴水来	362329XXXXXXXX8314	/	江西省上饶市	2020-03-23	淡水鱼膨化饲料		206.86	27.01	15.70	180.00
10	陈健平	350123XXXXXXXX1319	/	福建省福州市	2015-05-01	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	187.33	236.12			172.10
11	余建烈	442531XXXXXXXX4437	/	广东省汕尾市	2019-01-18	淡水鱼膨化饲料、禽料	346.10	185.97	57.14	57.14	165.30
12	赵玉环	350321XXXXXXXX6702	/	福建省莆田市	2013-11-01	虾料	1,339.17	798.13			165.00
13	杨振春	350600XXXXXXXX3530	/	福建省漳州市	2017-02-01	海水鱼及淡水特种水产膨化	272.35	110.06			155.00

序号	客户名称	身份证/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2019年度收入	2020年1-6月收入	2020.6.30应收账款余额	截止2020.9.30已回款金额	2020.6.30担保余额
						饲料					
14	张保国	422426XXXXXXXX5912	/	湖北省荆州市	2018-03-16	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	423.19	295.33	157.78	18.50	151.01
15	东营市国通水产养殖有限公司	9137XXXXXXXXD63N8G	黄向钦	山东省东营市	2019-05-09	虾料	280.79	157.81			150.00
16	杨榆	532724XXXXXXXX0325	/	云南省普洱市	2018-09-22	淡水鱼膨化饲料	164.01	62.18			148.61
17	孔飞	532501 XXXXXXXX 1511	/	云南省红河哈尼族彝族自治州	2018-12-18	淡水鱼膨化饲料	2.44	128.05			136.72
18	易君	430602 XXXXXXXX 6030	/	湖南省岳阳市	2016-12-30	蟹料	665.68	469.76			134.78
19	沈坪艺	350626 XXXXXXXX 2515	/	福建省漳州市	2015-06-01	虾料	492.87	272.66	12.73	12.73	134.33
20	蔡立德	350626 XXXXXXXX 3011	/	福建省漳州市	2014-10-01	虾料	511.43	603.59			130.00
合计											3,645.24

（2）2019 年度提供融资担保的主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	身份证号/营业执照编号	实控人信息	经营地址	开始合作时间	主要产品	2019 年收入金额	2019.12.31 应收账款余额	截止 2020.9.30 已回款金额	2019.12.31 担保余额
1	张保国	422426XXXXXXXX5912	/	湖北省荆州市	2018-03-16	虾料	423.19			200.51
2	陈志桂	350623XXXXXXXX4937	/	福建省漳州市	2015-07-01	虾料	1,243.64	284.36	284.36	200.00
3	陈志文	350623XXXXXXXX4199	/	福建省漳州市	2014-01-01	虾料	1,361.46			200.00
4	谈华齐	421083XXXXXXXX4916	/	湖北省荆州市	2017-10-08	淡水鱼颗粒饲料	1,078.72			200.00
5	张光豪	440924XXXXXXXX4939	/	广东省湛江市	2017-05-15	淡水鱼膨化饲料	712.63			200.00
6	许杰	440922XXXXXXXX4233	/	广东省惠州市	2014-03-01	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	524.38			200.00
7	胡庆琼	510623XXXXXXXX4848	/	广东省佛山市	2011-01-01	淡水鱼膨化饲料、海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	457.07	163.38	132.31	175.00

序号	客户名称	身份证号/营业执照编号	实控人信息	经营地址	开始合作时间	主要产品	2019年收入金额	2019.12.31应收账款余额	截止2020.9.30已回款金额	2019.12.31担保余额
8	连丽玲	352225XXXXXXXX0027	/	福建省宁德市	2018-03-01	虾料	687.06			150.08
9	赵玉环	350321XXXXXXXX6702	/	福建省莆田市	2013-11-01	虾料	1,339.17			150.00
10	林子亮	350426XXXXXXXX5518	/	福建省三明市	2015-08-01	淡水鱼膨化饲料	210.62			140.41
11	丁敬文	430703XXXXXXXX1193	/	湖南省常德市	2015-07-27	淡水鱼颗粒饲料	511.44	2.37	2.37	140.00
12	樊先军	430703XXXXXXXX2090	/	湖南省常德市	2016-01-01	淡水鱼颗粒饲料	357.68	0.92	0.92	119.00
13	叶惠春	440801XXXXXXXX2322	/	广东省湛江市	2018-01-08	虾料	581.59	23.44	23.44	110.00
14	林琴	350126XXXXXXXX6629	/	福建省福州市	2017-03-01	虾料	790.36			105.00
15	陈长生	350623XXXXXXXX4114	/	福建省漳州市	2009-08-01	虾料	704.31	28.83	28.83	103.00
16	陈志达	350623XXXXXXXX4152	/	福建省漳州市	2017-08-01	虾料	837.20	123.77	123.77	103.00
17	李明清	350624XXXXXXXX051X	/	福建省漳州市	2018-07-01	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	500.58			103.00
18	刘冬顺	430426XXXXXXXX647X	/	云南省西双版纳傣族自治州	2018-04-28	淡水鱼膨化饲料	186.64			103.00

序号	客户名称	身份证号/营业执照编号	实控人信息	经营地址	开始合作时间	主要产品	2019年收入金额	2019.12.31应收账款余额	截止2020.9.30已回款金额	2019.12.31担保余额
19	彭智高	430426XXXXXXXXX4533	/	云南省德宏傣族景颇族自治州	2017-10-23	淡水鱼膨化饲料	276.35			103.00
20	杨国琼	440923XXXXXXXXX1255	/	广东省茂名市	2015-04-25	虾料	563.75	1.86	1.86	103.00
合计										2,907.99

（3）2018年度提供融资担保的主要客户情况

单位：万元

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2018年收入金额	2018.12.31应收账款余额	2019.1.1-2019.12.31回款	截止2020.9.30已回款金额	2018.12.31担保余额
1	陈志桂	350623XXXXXXXX4937	/	福建省漳州市	2015-07-01	虾料	696.28	49.18	49.18	49.18	200.00
2	陈志文	350623XXXXXXXX4199	/	福建省漳州市	2014-01-01	虾料	955.19				200.00
3	吕辉煌	421083XXXXXXXX5011	/	湖北省荆州市	2018-08-03	淡水鱼颗粒饲料	253.28				200.00
4	冯炎辉	442000XXXXXXXX4275	/	广东	2011-01-01	淡水鱼颗粒	728.97	83.11	83.11	83.11	199.99

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2018年收入金额	2018.12.31应收账款余额	2019.1.1-2019.12.31回款	截止2020.9.30已回款金额	2018.12.31担保余额
				省中山市		饲料、淡水鱼膨化饲料、虾料					
5	吴建龙	332526XXXXXXXX5317	/	海南省文昌市	2017-01-03	淡水鱼膨化饲料	453.76	2.80	2.80	2.80	199.50
6	丁敬文	430703XXXXXXXX1193	/	湖南省常德市	2015-07-27	淡水鱼颗粒饲料	407.73	10.40	10.40	10.40	140.00
7	魏国弟	360121XXXXXXXX691X	/	江西省南昌市	2017-04-24	淡水鱼膨化饲料	704.17				132.98
8	江楚霞	440520XXXXXXXX6826	/	广东省潮州市	2015-08-01	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	312.33				120.00
9	汪秋苟	420124XXXXXXXX6758	/	湖北省武汉市	2018-02-03	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	256.34				120.00
10	陈健平	350123XXXXXXXX1319	/	福建省福州市	2015-05-01	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料、虾料	490.16				100.00
11	陈宗辉	350626XXXXXXXX3012	/	福建省漳	2014-10-01	虾料	489.69				100.00

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2018年收入金额	2018.12.31应收账款余额	2019.1.1-2019.12.31回款	截止2020.9.30已回款金额	2018.12.31担保余额
				州市							
12	张光豪	440924XXXXXXXX4939	/	广东省湛江市	2017-05-15	淡水鱼膨化饲料	782.30	17.66	17.66	17.66	100.00
13	邹东山	460031XXXXXXXX0018	/	海南省昌江黎族自治县	2015-04-23	虾料	225.30				100.00
14	海丰县祥丰养殖场	91441XXXXXXXXXRN0D	周海勋	广东省汕尾市	2017-03-11	猪饲料	516.16				100.00
15	余路讨	440882XXXXXXXX8513	/	广东省湛江市	2018-01-17	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	196.82				99.45
16	樊先军	430703XXXXXXXX2090	/	湖南省常德市	2016-01-01	淡水鱼颗粒饲料	322.98				98.00
17	赵玉环	350321XXXXXXXX6702	/	福建省莆田市	2013-11-01	虾料	730.61				90.00
18	邵建龙	440923XXXXXXXX1493	/	广东省茂名市	2015-04-25	虾料	537.95				84.13

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2018年收入金额	2018.12.31应收账款余额	2019.1.1-2019.12.31回款	截止2020.9.30已回款金额	2018.12.31担保余额
19	陈长生	350623XXXXXXXX4114	/	福建省漳州市	2009-08-01	虾料	376.51	6.91	6.91	6.91	80.00
20	程志孖	420117XXXXXXXX635X	/	湖北省武汉市	2015-01-21	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	413.21	61.69	61.69	61.69	80.00
合计											2,544.05

（4）2017年度提供融资担保的主要客户情况

单位：万元

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2017年收入金额	2017.12.31应收账款余额	2018.1.1-2018.12.31回款	2019.1.1-2019.12.31间期后回款	截止2020.9.30已回款金额	2017.12.31担保余额
1	陈志桂	350623XXXXXXXX4937	/	福建省漳州市	2015-07-01	虾料	629.33	12.37	12.37		12.37	200.00
2	陈志文	350623XXXXXXXX4199	/	福建省漳州市	2014-01-01	虾料	414.41					200.00
3	李进森	450111XXXXXXXX3375	/	广西壮族自治	2015-05-12	淡水鱼膨化饲料	1,005.30					200.00

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2017年收入金额	2017.12.31应收账款余额	2018.1.1-2018.12.31回款	2019.1.1-2019.12.31间期后回款	截止2020.9.30已回款金额	2017.12.31担保余额
				区南宁市								
4	林炳成	450511XXXXXXXX0215	/	广西壮族自治区北海市	2014-03-19	淡水鱼膨化饲料、海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	540.73					200.00
5	陈健平	350123XXXXXXXX1319	/	福建省福州市	2015-05-01	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料、虾料	644.71					200.00
6	陈长生	350623XXXXXXXX4114	/	福建省漳州市	2009-08-01	虾料	224.10					100.00
7	梁就威	450111XXXXXXXX3014	/	广西壮族自治区南宁市	2017-06-23	淡水鱼膨化饲料	362.57	105.22	105.22		105.22	100.00

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2017年收入金额	2017.12.31应收账款余额	2018.1.1-2018.12.31回款	2019.1.1-2019.12.31间期后回款	截止2020.9.30已回款金额	2017.12.31担保余额
8	罗泽凭	450111XXXXXXXX3930	/	广西壮族自治区南宁市	2015-08-28	淡水鱼膨化饲料	501.56	131.82	131.82		131.82	100.00
9	文才富	522321XXXXXXXX1635	/	贵州省黔南布依族苗族自治州	2017-02-09	淡水鱼膨化饲料	927.54	1.32	1.32		1.32	100.00
10	丁敬文	430703XXXXXXXX1193	/	湖南省常德市	2015-07-27	淡水鱼膨化饲料	299.95	16.15	16.15		16.15	100.00
11	邵建龙	440923XXXXXXXX1493	/	广东省茂名市	2015-04-25	虾料	379.44					100.00
12	张统发	352225XXXXXXXX2516	/	福建省宁德市	2017-09-01	海水鱼及淡水特种水产膨化饲料	167.29					85.00
13	戚观养	440803XXXXXXXX2455	/	广东	2016-03-29	虾料	145.59					80.50

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2017年收入金额	2017.12.31应收账款余额	2018.1.1-2018.12.31回款	2019.1.1-2019.12.31间期后回款	截止2020.9.30已回款金额	2017.12.31担保余额
				省湛江市								
14	王来盛	432326XXXXXXXX6914	/	湖南省益阳市	2016-06-18	淡水鱼膨化饲料	158.09					70.00
15	陈专	350626XXXXXXXX1516	/	福建省漳州市	2014-03-01	虾料	231.36					60.00
16	陈华建	350623XXXXXXXX4133	/	福建省漳州市	2016-03-01	虾料	160.70					50.00
17	韦志胆	450221XXXXXXXX2450	/	广西壮族自治区柳州市	2015-08-17	淡水鱼膨化饲料	377.71					50.00
18	黄凯元	441221XXXXXXXX457X	/	广东省肇庆市	2016-12-15	淡水鱼颗粒饲料、淡水鱼膨化饲料	368.21	0.52	0.52		0.52	49.98
19	陈俊进	440824XXXXXXXX063X	/	广东省湛江市	2014-05-12	淡水鱼膨化饲料	218.35					49.00

序号	客户	身份证号/营业执照编号	实控人	经营地址	开始合作时间	主要产品	2017年收入金额	2017.12.31应收账款余额	2018.1.1-2018.12.31回款	2019.1.1-2019.12.31间期后回款	截止2020.9.30已回款金额	2017.12.31担保余额
20	侯志劲	441827XXXXXXXX4737	/	广东省清远市	2017-01-06	淡水鱼颗粒饲料、禽料	344.50					49.00
合计												2,143.48

公司提供融资担保的主要客户经营状况及信用情况良好，大部分与公司合作期限较长，向公司购买饲料的金额较大。少部分客户如梁智强、吴水来等与公司合作期限较短，但在与公司合作前已具有长期从事饲料经销或水产养殖业务的经历，具备一定的经营规模并在所在区域水产饲料市场有一定的影响力，属于公司重点开拓的客户。公司结合当地的市场竞争环境，并依据其当年预期的收入规模给予一定的担保或赊销额度。

2020年6月30日担保余额前20大客户中存在部分客户期末应收账款及担保余额的合计数大于当期收入的情形，主要系：1）部分客户期末担保余额主要由其2019年度向金融机构贷款形成，且该部分贷款尚未到期。2）梁志强、吴水来、孔飞等客户存在临近报告期末向金融机构贷款的情况，贷款已下发并被打入公司银行账户，截至2020年6月30日，三名客户尚未将贷款使用完毕。

3、发行人、客户、金融机构关于担保责任、损失的具体约定，该模式在同行业上市公司中是否普遍存在

（1）发行人、客户、金融机构关于担保责任、损失的具体约定

合作金融机构名称	担保责任、损失的具体约定
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	澳华集团对客户向华夏银行借款的本金、利息、逾期利息、罚息等承担100%比例的连带责任保证。若客户发生未依约履行偿债义务的情形，华夏银行有权直接向澳华集团追偿。
中国建设银行股份有限公司合肥蜀山支行	澳华集团需在建设银行开立风险缓释金账户，业务开办前先存入风险缓释金人民币200万元。风险缓释金按每月末贷款余额的5%缴存，不足部分按月于每月初5日内补足。若客户在建行的借款发生逾期，澳华集团应协助建设银行催收；贷款逾期天数超过30天（含）的，建设银行有权直接扣划风险缓释金用于归还贷款本息及其他相关费用，并有权要求澳华补足风险缓释金。
江西银行股份有限公司小企业信贷中心	澳华集团对借款人向江西银行的借款提供连带责任保证担保，并提供5%保证金质押担保，如借款人贷款本金逾期超过30日或欠息超过30日的，江西银行有权直接从澳华集团的保证金账户扣划资金用于还款。
中国邮政储蓄银行股份有限公司长沙市分行	澳华集团对其推荐的借款人提供连带责任保证担保。借款人逾期后，由澳华集团负责对邮政储蓄银行代偿。代偿范围包括借款本金、罚息、利息及其他相关费用。
武汉农村商业银行股份有限公司微小企业信贷服务中心	若借款人逾期超过两个月，或借款人连续二期或累计三期逾期还款，则武汉农村商业银行股份有限公司通知武汉澳华代偿，提交《逾期贷款代偿通知书》及客户逾期还款清单，武汉澳华授权武汉农商行直接划扣武汉澳华的风险补偿金，用于代偿借款人所欠武汉农商行的本金及利息，但划扣金额以借款人所欠武汉农商行本金及利息与乙方的风险补偿金余额中较低者为上限。贷款合作金额上限为实际缴存风险补偿金金额的5倍（2019年5月开始合作金额上限为实际缴存风险补偿金金额的7.5倍）。
广西农业信贷融资担保有限公司	广西农业信贷融资担保有限公司对合同所涉及的担保贷款对银行承担保证责任，若合同涉及的担保贷款发生借款人无力偿还银行贷款而逾期的情况，广西澳华承诺向广西农担承担逾期担保贷款总额（限借款本金及利息、逾期利息及复利）30%的连带反担保责任，同时澳华集团按已实际发生合作额度的10%向广西农业信贷融资担保有限公司缴纳保证金。
四川省农业信贷担保有限公司	当合作项目出现逾期应依约代偿时，澳华集团按照每个具体逾期项目债务总额的30%给予四川省农业信贷担保有限公司风险补偿（其余70%由四川农担自行安排承担）；合作项目代偿后，由四川农担主要负责对逾期客户的催收工作，澳华集团协助配合。对逾期客户的回款，澳华集团按照30%的比例承担催收成本。
上海和丰永讯金融信息服务有限公司（京东数字科技控股股份有限公司子公司）	澳华集团对推荐的客户的全部贷款本金以及贷款利息、违约金、赔偿金等承担连带责任保证担保（2019年执行的担保比例为55%，2020年执行的担保比例为100%）

合作金融机构名称	担保责任、损失的具体约定
重庆小雨点小额贷款有限公司	若客户连续逾期90个自然日未向重庆小雨点小额贷款有限公司偿还借款，当剩余未归还本金总额小于或等于20万元时，澳华集团需按剩余未归还本金总额的10%向小雨点支付补偿款，若未归还本金总额大于20万元且小于等于40万元时，澳华集团需按剩余未归还本金总额20%向小雨点支付补偿款。
北京致农供应链管理有限责任公司	若澳华集团及其关联公司推荐的客户发生逾期，澳华集团承担逾期总额5%的担保代偿责任，担保范围仅限逾期的本金及利息，担保代偿履行时间为逾期90天内。
农金普惠投资管理（深圳）有限公司	澳华集团对其向农金普惠投资管理（深圳）有限公司推荐的借款客户的全部未偿还借款金额的本金及利息的20%承担连带保证责任。

（2）该模式在同行业上市公司中是否普遍存在

除正邦科技外，同行业上市公司普遍存在为客户向金融机构融资提供担保的情形，具体情况如下：

序号	可比公司	为客户向金融机构融资提供担保的情况
1	海大集团	为饲料经销商、生猪养殖户等客户向江苏省农业信贷担保有限责任公司、湖南省农业信贷担保有限公司、山东省农业发展信贷担保有限公司、广西农业信贷担保有限公司等提供了担保。
2	通威股份	全资子公司通威农业融资担保有限公司为养殖户购买通威饲料、农户建屋顶电站向金融机构借款提供担保。
3	天马科技	为与公司有稳定、良好合作关系的下游客户和经销商提供买方信贷担保
4	大北农	为养殖场（户）或经销商等客户融资提供连带责任担保，或为向客户融资采购公司产品提供担保的其他第三方提供连带责任担保。
5	傲农生物	公司向金融机构提供与下游养殖户和经销商的饲料购销经营信息，并交纳信用保证金，推荐银行对下游养殖户和经销商提供贷款，公司承担部分对外担保风险。
6	唐人神	为存在业务合作的养殖户在银行的融资提供担保或提供委托贷款服务。
7	新希望	公司存在饲料子公司为养殖场（户）或经销商等提供的融资担保。

注：上述信息取自可比公司的年度报告、可转债募集说明书、招股说明书。

4、为客户提供融资担保的具体规则、业务流程和内部控制措施及其有效性

（1）为客户提供融资担保的具体规则

1）对外担保客户筛选标准

①担保对象需为本公司客户，具备三年及以上的饲料经销或养殖从业经验；

②担保对象经营状况稳定，经销商需具备一定规模的客户群体和良好的经营能力，养殖户需具备固定的经营场所和良好的养殖技术水平及管理能力；

③担保对象资产状况、信用状况良好，无大额负债，有稳定的居住地址及经营场所；

④担保对象与公司历史交易记录良好，不存在长期拖欠公司账款的情形，不存在涉及诉讼及被执行人以及其他不良信息。

2）审批推荐程序及日常管理

①公司销售人员收集客户相关资料并发起公司流程申请，公司财务部、法务部联合对客户资质进行审核，并提请分子公司总经批准。公司严格把控对客户的授信规模，客户超 100 万元的授信申请需经集团副经理审批，超过 200 万元的授信申请需经公司总经理审批后方可向合作金融机构推荐。

②对外担保的日常管理由公司财务部负责，具体包括：办理担保手续；在对外担保生效后，做好对被担保单位的跟踪、检查、监督工作；及时追踪被担保人的信用状况。

3）欠款逾期的内部追责措施

公司为客户融资提供对外担保存在因客户无法按时偿还金融机构借款，公司按照约定代客户偿还的风险。为在销售经理推荐和公司内部审核的环节尽量完善对客户的背景调查，提高被担保对象的质量。公司制定了欠款逾期情况下对公司相关内部人员的追责措施：

为客户融资担保的借款若发生逾期，参与该客户融资担保推荐审批的销售人员、财务经理、子公司总经理须及时跟进客户回款情况并催收。若子公司因客户逾期而发生的代偿总金额占全部客户融资金额的 3%以上，则该子公司相关责任人员须按年息 6%承担公司资金占用的成本，各相关责任人承担比例如下：业务员 25%、区域经理 35%、销售经理 25%、财务经理 5%、总经理 10%。

（2）为客户提供融资担保的业务流程

公司制定了《信贷客户管理制度》对客户支持服务进行管理，主要流程包括以下：

1）客户筛选

公司通过销售管理系统记录，从客户中筛选出一批经销饲料规模较大、信用状况良好的优质客户，公司针对该客户的销售额度、资产情况、信用情况进行评分，将满足评分要求的客户资料递交给金融机构进行贷款审核。

2）申请贷款、放款及用途

由符合要求的客户向银行等金融机构递交贷款申请，金融机构审核通过后，向客户放款。客户申请授信的额度一般以客户与公司月度交易金额作为参考，款项被限制仅能够作为饲料购销款定向支付给公司，而不允许支付给其他方用于其他用途。

3）公司风险控制及追偿措施

客户筛选阶段，首先由服务专员提出申请，子公司销售部门负责人进行初次审核，初次审核通过后提交子公司财务部会同法务部审核，审核通过后呈报子公司负责人、区域负责人、公司总经理审批，审批通过的客户由公司推荐给金融机构。

金融机构完成贷款审批后，公司服务专员实时跟踪客户的经营情况与向公司购买饲料情况，如出现长时间无交易或贷款未清还的情况，将密切关注其信用风险，并及时向金融机构通报相关信息。

如销售部门判断该客户无法偿还银行贷款，服务专员将进行催收，如多次催收无果后将由法务部门采取诉讼措施。

（3）客户提供融资的内控措施及其有效性

1）限定融资担保对象

公司提供融资担保的对象限定为公司下游的经销商及部分养殖户，公司对此类担保对象的信用状况、经营情况等信息有较为充分的掌握。

2）限定客户融资用途

公司通过以下两种方式限定客户融资只能用于向公司购买饲料：①客户从北京致农供应链管理有限责任公司申请的贷款，公司限定客户须在30天内将其用于向公司购买饲料，否则将通知金融机构将借款收回；②客户从华夏银行等其他金融机构申请的贷款将被打入到公司账户用于支付货款。

3）反担保措施

公司要求部分担保对象以其亲属、朋友等其他自然人保证担保的方式向公司提供反担保。

4）内控措施的有效性

报告期各期末，公司为下游客户向银行或者其他金融机构贷款而承担担保责任的余额分别为2,634.93万元、5,571.94万元、8,740.13万元和11,542.84万元，报告期内实际代偿借款金额分别为46.00万元、20.36万元、174.65万元和558.73万元。截止2020年10月31日，代偿金额已累计收回430.85万元，公司为客户融资提供担保的内控措施有效。

5、报告期是否存在通过扩大担保规模增加收入情形

随着公司为客户提供融资担保业务的日益成熟、风控能力的持续提升，公司担保的规模也稳步提高。报告期各期，公司为客户提供融资担保的余额分别为2,634.93万元、5,571.94万元、8,740.13万元、11,550.70万元，占各期营业收入的比重分别为0.92%、1.46%、2.45%、6.35%。公司2020年6月30日的融资担保余额包含了客户2019年向金融机构借款但尚未到期的部分，同时由于水产养殖户一般在上半年投苗，下半年将水产品销售后回笼资金，上半年终端养殖户及经销商的资金压力往往更大，部分经销商在上半年采购饲料时已经使用了金融机构授予的大部分额度，故2020年1-6月公司融资担保余额占比较高。

报告期各期公司为客户提供融资担保规模的提高主要系公司下游客户生产经营中的业务资金需求较大，公司为客户融资提供担保也有从试点开展到逐步完善的过程。公司自2016年才开始与华夏银行开展试点合作，2017年度和2018年度公司融资担保业务尚属试点初期，总体担保金额较小，在公司风控体系及合作模式适合规模化推广后，2019 年，公司将合作范围逐步扩大到中国建设银行、京东金融、江西银行等其他金融机构。报告期各期末，公司为客户提供融资担保的余额占主营业务收入的比重较低，不存在通过扩大担保规模增加收入的情形。

（二）报告期各年度为客户提供融资担保涉及的客户数量、营业收入金额，新增、原有客户中涉及融资担保对应的收入占比，发行人获取新增客户是否依赖于提供融资担保；担保责任余额对应的客户款项是否已全部收回，为客户提供融资担保对应收入是否基于真实交易。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“4、服务模式”中补充披露如下：

1、报告期各年度为客户提供融资担保涉及的客户数量、营业收入金额，新增、原有客户中涉及融资担保对应的收入占比，发行人获取新增客户是否依赖于提供融资担保。

（1）报告期各年度为客户提供融资担保涉及的客户数量、营业收入金额

单位：家、万元

报告期	涉及融资担保客户数量	客户向金融机构融资总额①	公司营业收入总额②	融资金额占公司营业收入总额比重③=①/②
2017 年	39	2,634.93	286,623.17	0.92%
2018 年	130	7,152.20	381,669.56	1.87%
2019 年	310	14,871.95	356,873.87	4.17%
2020 年 1-6 月	323	13,392.56	181,867.70	7.36%

（2）报告期各年度新增客户、原有客户涉及融资担保对应的收入占比

单位：家、万元

项目	新增客户			原有客户		
	2020年1-6月	2019年	2018年	2020年1-6月	2019年	2018年
涉及融资担保客户数量	54	85	21	269	225	109
客户向金融机构融资总额①	1,441.35	2,123.37	768.85	11,951.21	12,748.57	6,383.35
公司新增/原有客户营业收入总额②	24,395.11	75,363.92	108,895.04	136,582.92	280,993.41	271,652.89
融资金额占新增/原有客户营业收入总额比重③=①/②	5.91%	2.82%	0.71%	8.75%	4.54%	2.35%

注：融资担保客户从金融机构获取的借款被限定用于向公司购买饲料，且一般在取得借款的当期即用于向公司采购饲料产品，故上表中将融资担保客户向金融机构取得的融资总额作为涉及融资担保对应的客户收入

报告期各期，客户向金融机构融资总额占营业收入的比例分别为0.92%、1.87%、4.17%、7.36%，总体占比较低，占比逐步上升主要系公司2016年开始与华夏银行开展试点合作，2017年度和2018年度公司融资担保业务尚属初期阶段。在公司风控体系及合作模式适合规模化推广后，2019年，公司将合作范围逐步扩大到中国建设银行、京东金融等其他金融机构，满足客户资金需求的能力持续提升。2020年1-6月，客户向金融机构融资总额占营业收入的比例高于2019年，主要系公司以水产饲料销售为主，终端养殖户及经销商在上半年的资金需求量较下半年养殖产品出塘资金充裕时的资金需求量大，故上半年会相对集中通过融资方式取得借款资金。

2018年至2020年上半年各期，公司新增客户中涉及融资担的收入占当年全部新增客户收入的比重分别为0.71%、2.82%、5.91%，整体占比较低。公司获取新客户主要依靠饲料品质的持续提升及研发销售能力的不断增强，不存在依赖为客户融资提供融资担保服务的情况。

2、担保责任余额对应的客户款项是否已全部收回，为客户提供融资担保对应收入是否基于真实交易。

（1）担保责任余额对应的客户款项是否已全部收回

公司为客户融资提供担保时，按照协议约定，客户从金融机构取得的借款均应当用于向公司购买饲料。因金融机构的款项支付方式不同，限定用途的方式具体包含以下两种：

1）客户从北京致农供应链管理有限责任公司申请的贷款，公司限定客户须在30天内将其用于向公司购买饲料，否则将通知金融机构将借款收回；

2）客户从华夏银行等其他金融机构申请的贷款将被打入到公司账户用于支付货款。报告期各期末，担保余额对应的客户款项已作为客户购买饲料的货款被公司全部收回。

报告期内，公司担保余额对应的客户借款最终均作为客户购买饲料的货款被公司全部收回。

报告期内，存在公司担保的客户因资金紧张而无法按时偿还金融机构借款，导致公司在担保范围内代为偿还的情形。报告期各期末，公司为下游客户向银行或者其他金融机构贷款而承担担保责任的余额分别为 2,634.93 万元、5,571.94万元、8,740.13万元和11,542.84万元，报告期内实际代偿借款金额分别为46.00万元、20.36万元、174.65万元和558.73万元。截止2020年10月31日，代偿金额已累计收回430.85万元。发行人对此已充分计提了预计负债，报告期各期预计负债的计提比例分别为1.50%、1.50%、1.50%、3.00%。

（2）为客户提供融资担保对应收入是否基于真实交易

公司下游客户在生产经营中需要一定的资金投入，为支持信用资质良好、具备成熟生产经营能力的优质经销商和养殖户进一步发展壮大，提升为客户提供综合服务的能力，公司参考同行业其他大型饲料企业的做法，推荐合作金融机构向优质客户提供资金，并为贷款提供一定程度的担保。公司为客户提供融资担保，是基于饲料购销业务产生的正常资金需求，具有真实的业务背景。

公司收到客户的融资意向，依据审批流程确认可以对客户进行融资担保后，

向金融机构提交客户信用调查表、公司与客户签订的销售合同等资料供金融机构审核，仅当金融机构确认客户历史信用记录良好且与公司存在交易背景时，客户的贷款申请才予以通过。客户取得金融机构的借款均限于支付公司饲料货款。

综上，公司向客户提供融资担保支持服务是基于饲料购销业务产生的正常资金需求，为客户提供融资担保对应收入均基于真实交易。

（三）为客户提供融资担保模式下收入确认方法和时点，其会计处理与未提供融资担保模式下收入是否存在差异，是否符合《企业会计准则》相关规定。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策及会计估计”之“（二十）收入”之“3、为客户提供融资担保模式下的会计处理”中补充披露如下：

1、为客户提供融资担保模式下收入确认方法和时点，其会计处理与未提供融资担保模式下收入是否存在差异

公司依据合同约定，对客户上门提货、公司送货上门两种情形下的收入确认的方法和时点，采用了不同的会计处理方式：

合同约定客户上门提货的，公司以发出货物作为风险和报酬转移时点确认收入，以经客户或其委托的提货司机签字确认的销售发货单作为收入确认依据。该种模式下，客户或其委托的提货司机在接收货物时，即对数量、规格型号等进行现场验收，经核对后在销售发货单上签字确认，公司确认收入。

合同约定公司送货上门的，以客户收到货物作为风险和报酬转移时点确认收入，以经客户签字确认的销售发货单作为收入确认依据。该种模式下，公司运送货物至客户指定地点，由客户对货物的数量、规格型号等进行验收，经核对后在销售发货单上签字确认，公司确认收入。

为客户提供融资担保模式下收入确认的方法和时点，取决于合同中具体约定的是客户上门提货的情形还是公司送货上门的情形，其会计处理与未提供融

资担保模式下收入不存在差异。

2、发行人融资担保模式下收入的会计处理符合《企业会计准则》相关规定

（1）收入会计准则的基本规定

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 修订，以下简称新收入准则）对收入确认的规定：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

在未提供融资担保模式下，发行人业务开展过程中，发行人与客户均签署了合同，明确双方与所转让商品相关的权利和义务，与所转让商品相关的支付条款，合同交易对手为经销商或养殖户，合同具有商业实质，且根据合同约定客户提货时款项已结清或根据公司授信额度及授信期预计有权取得的对价很可能收回。

（2）发行人融资担保模式下收入的会计处理符合《企业会计准则》的依据

在提供融资担保模式下，发行人的业务开展与未提供融资担保模式相同，与未提供融资担保模式不同的是，发行人自客户处收取的货款，款项来自于客户向金融机构的贷款，公司仅就上述贷款提供担保（担保比例根据不同金融机构有所不同，区间为 10%至 100%连带责任保证担保）。如果客户没有按时向金融机构支付贷款本金和利息，发行人承担担保责任进而造成发行人的经济利益的流出，上述事项与会计准则中“企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”这一条件相关。

发行人对提出融资担保需求的客户实施严格的信用风险审批制度，在客户提出担保需求后，发行人会通过客户所在地业务人员对客户的资产状况、主要

家庭人员、收入来源、历年经营饲料产品的规模及款项结算情况等进行了解并评分，同时由通过中国执行信息公开网查询客户的诉讼及信用情况，并查验客户的房产证、车辆行驶证等资产情况。金融机构对客户进行信贷审核时，资信及偿债能力符合审核标准的客户才能获得通过。

发行人提供融资担保的客户均需经过严格筛选，通过审核的担保客户具备到期支付贷款本息的能力，获得融资担保的客户对金融机构的违约风险，与公司直接向同一客户以同等条件分期收款销售货物的情况下所承担的信用风险没有本质区别。故在发行人提供融资担保的模式下，发行人收取客户货款并为客户金融机构贷款提供担保的行为仍符合收入准则中有关“企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”的条件。因此，发行人融资担保模式下收入的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

综上，为客户提供融资担保模式下的收入确认方法与未提供融资担保模式下的收入确认方法一致，均是在提货人或客户在销售发货单上签字以确认与货物有关的所有权已由发行人转移至提货人或客户，且公司预期向客户转让商品后有权取得的对价很可能收回时确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。

（四）与为客户融资担保有关的保证金、抵质押物品、或其他增信安排的具体情况。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“4、服务模式”中补充披露如下：

公司为客户融资担保采取的增信安排包括其他自然人连带责任担保、向公司缴纳保证金等措施。

部分担保对象以其他自然人承担连带责任担保的方式向公司提供反担保。公司在向金融机构推荐担保对象前，要求担保对象提供 2-3 个其他自然人为其做担保人。担保人需签署《担保、抵押承诺书》，当担保对象不能按时向金融机

构归还借款而导致公司承担担保范围内的代偿责任时，公司有权向担保对象的担保人追索公司为担保对象代偿的款项。

2020 年下半年起，为进一步把控为客户融资担保的风险，公司要求担保对象向公司缴纳借款金额的 5%作为保证金。若担保对象不能按时归还金融机构欠款，则由客户缴纳的保证金先行偿付，不足部分再由公司缴纳的保证金进行偿付。

（五）发行人原本作为应收账款列示的货款通过为客户提供融资担保得以收回，因此未计提坏账准备，而是参照银行正常类贷款对担保余额按 1.5%计提预计负债，分别为 39.52 万元、83.58 万元和 131.10 万元。请结合具体担保情况和《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》中关于信用损失计量的要求，披露预计负债计提的合理性、充分性。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）负债构成分析”之“2、非流动负债构成分析”中补充披露如下：

1、公司预计负债计提的合理性

公司借鉴其他大型饲料企业的做法，在 2016 年末开始与金融机构合作，为公司客户向金融机构融资提供担保，存在一定程度的客户违约及代偿风险。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》第四十六条规定，发行人对于按合同规定承担的担保责任，属于财务担保合同，应当以预期信用损失为基础，并可利用金融机构提供的相关还款资料、借款人财务信息资料等信息、同行业计提比例等因素以及相关的前瞻性信息谨慎估计，并计提预计负债。

因此，公司对其一定程度上承担的客户违约及代偿风险计提预计负债符合会计准则相关规定，具有合理性。

2、公司预计负债计提的充分性

（1）公司预计负债计提比例的制定依据

2017 年度和 2018 年度，公司向客户提供融资担保尚处于初期阶段，总体担保金额较小，历史承担损失数据量较少，不利于准确的预计判断。公司采取谨慎性原则，参考同行业可比上市公司中较高的计提比例，设定未来代偿金额的计提比例为 1.5%。随着历史担保代偿数据的积累，公司以新的会计准则预计未来信用损失，截至 2019 年末，期末公司已代偿但尚未收回的代偿款金额占截至同期末按担保比例计算的已到期累计为客户提供担保的担保发生额的比重为 1.24%，且 2019 年度市场环境未发生重大异常变化，公司 2019 年末仍沿用 1.5%计提预计担保损失；2020 年上半年因季节性回款影响及部分地区受新冠疫情影响导致养殖户销售回款推迟，截至 2020 年 6 月底，已代偿但尚未收回的代偿款金额占截至同期末按担保比例计算的已到期累计为客户提供担保的担保发生额的比重为 3.03%，公司 2020 年 6 月末提高预计损失比例至 3%。

报告期内，公司各期末尚未收回的代偿金额占累计为客户提供担保的担保发生额比例的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
期末按担保比例计算的已到期累计为客户提供担保的担保发生额①	16,182.29	10,320.78	3,100.01	229.14
期末公司已代偿但尚未收回的代偿款金额②	490.11	128.37	66.36	46.00
期末尚未收回的代偿款金额占累计为客户提供担保的担保发生额比例②/①	3.03%	1.24%	2.14%	20.08%
预计负债计提比例	3.00%	1.50%	1.50%	1.50%

注：公司为客户融资提供担保，大部分担保期限在 1 年及 1 年以内，因此公司发生代偿一般发生在融资担保业务发生的次年，综合考虑催收时间，代偿款的回收时间自代偿发生后一般在 2 年内，公司已代偿但尚未收回的代偿款未来仍会陆续回收

因此，结合上表数据，公司预计负债的计提比例是充分的。

（2）公司提供融资担保的客户资信情况良好

公司利用自身长期积累的与下游客户的饲料购销业务数据，并通过遍布全国主要水产养殖区域的销售渠道，能够较大程度地了解下游客户的生产经营情况及资信状况。公司对提出融资担保需求的客户实施严格的信用风险审批制度，对客户的信用状况、经营情况、自有资产情况等都有一定的准入标准。此外，公司推荐的客户还需要满足有关金融机构相关的审核标准，才能最终获得金融机构的授信额度。公司提供融资担保的客户整体资信情况良好，借款违约的风险较低。

（3）公司预计负债计提比例与应收账款预期信用损失率的差异情况

报告期内，公司预计负债计提比例与应收账款预期信用损失率的对比情况如下：

项　目	预计负债计提比例	1年以内应收账款预期信用损失率
2020年6月末	3.00%	1.06%
2019年末	1.50%	1.99%
2018年末	1.50%	5.00%
2017年末	1.50%	5.00%
各年应收账款平均预期信用损失率		3.26%

2020年6月末1年以内应收账款综合信用损失率较以前年度低，主要是由于公司应收账款客户主要为水产饲料客户，下游水产养殖具有较强的季节性，一般春节投苗，秋冬季进行捕捞销售回款，造成公司2020年上半年末应收账款余额较大和1年内应收账款占比较高，待终端养殖户捕捞后，客户欠款会集中回款，公司应收账款坏账风险较小，所以应收账款信用损失率较低。

2017年度和2018年度，发行人向客户提供融资担保尚处于初期阶段，整体融资担保规模较小，公司出于谨慎性考虑，参考同行业可比上市公司中同期较高的计提比例，设定预计负债计提比例为1.5%，低于1年以内应收账款坏账计提比例5%，主要由于发行人2017年、2018年尚未采用新金融工具准则确认预期信用损失率，按原账龄组合确认坏账准备计提比例。

2019 年末发行人预计负债的计提比例低于 1 年以内应收账款预期信用损失率，主要是因为发行人提供融资担保的客户需要满足有关金融机构相关的审核标准，才能最终获得金融机构的授信额度，较普通授信客户，公司提供融资担保的客户整体资信情况良好，借款违约的风险相对较低。

2017 年和 2018 年，发行人为客户提供融资担保的业务规模较小，预计负债计提比例参考同行业公司制定，与 1 年以内应收账款预期信用损失率不具可比性。

（4）预计负债计提比例的同行业对比

2020 年 6 月末，公司为客户贷款提供担保而实际计提的预计负债比例为 3%，计提比例高于同行业可比公司，具体情况如下：

单位：万元

同行业公司	对外担保余额	预计负债	预计负债计提比例
海大集团	2,109.88	44.23	2.10%
通威股份	31,121.73		
天马科技	1,211.00		
大北农	146,935.49	1,355.22	0.92%
傲农生物	10,289.80	154.35	1.50%
唐人神	50,120.73		
正邦科技	-		
新希望	192.00		

同行业可比公司中，通威股份、天马科技、唐人神、新希望未对期末担保余额计提预计负债，海大集团、大北农、傲农生物对外担保的预计负债计提比例低于本公司。本公司的预计负债计提比例较同行业可比公司更为谨慎。

综上，2017 年和 2018 年公司向客户提供融资担保的模式尚处于起步阶段，历史经营数据较少，按照同行业可比公司的比例 1.5%对各期末担保余额计提预计负债；结合公司融资担保客户的信用风险低，在前期借鉴同行业可比公司的基础上，参考公司期末已代偿但尚未收回的代偿款金额占截至同期末按担保比

例计算的已到期累计为客户提供担保的担保发生额的比重1.24%，公司仍按照各期末贷款担保余额的1.5%的计提预计负债；2020年6月末，公司根据外部环境的变化采取更为谨慎的会计处理，按照期末贷款担保余额的3%计提了预计损失。同时，公司的预计负债计提比例较同行业可比公司计提比例更为谨慎。因此，公司为客户贷款担保而计提的预计负债合理、充分。

二、中介机构核查意见

（一）针对问题（1）-问题（5）相关事项的核查过程

1、核查程序

（1）获取发行人对经销商客户进行担保的相关制度，并对该制度进行内控有效性测试；

（2）对发行人管理层和业务部门进行访谈，了解发行人对经销商进行担保的选择标准、日常管理、损失追偿等情况；

（3）选择重要的已提供担保的经销商进行实地走访、电话走访，查看其了解其自发行人处采购饲料产品的销售情况、最终销售去向、日常库存情况、终端客户对产品质量的评价情况、与发行人的结算、付款模式等信息；

（4）对重要的已提供担保的经销商的终端客户采用了实地走访、电话访谈、问卷调查等方式进行了穿透调查，核查终端客户实际养殖情况（包含养殖品种、规模等）、是否在相应经销商处采购公司饲料产品、采购频率及数量、饲料产品最终消耗情况、库存情况、对产品质量的评价、与经销商的结算、付款模式等；

（5）选取重要的已提供担保的经销商进行函证，对报告期内的交易金额和各报告期末的款项结余情况进行核对；

（6）抽查与已提供担保业务经销商的业务往来单据，不限于销售合同或订单、销售出库单、过磅单、对账单、收款单据等原始资料和凭证；

（7）获取发行人与金融机构签订的担保协议，了解发行人在担保过程中的

业务流程和损失责任承担；

（8）获取发行人对经销商进行金融担保的统计表，以及据此所计提的预付负债的核算表，分析是否存在异常的金融担保并复核金额的准确性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人借鉴行业通行的做法为客户融资提供担保既有利于下游客户获得资金支持、扩大生产经营规模，也提升了发行人为客户提供综合服务的能力，增强了客户黏性，具备必要性及合理性；

（2）发行人对客户进行金融担保建立完善的管理制度，对担保客户的筛选，日常管理，损失追偿等内容明确了制度安排，并得到有效执行；

（3）发行人仅对经营规模较大，行业养殖和管理经验丰富的新增客户给予担保，融资担保的对应的收入是基于与客户的真实交易；

（4）提供融资担保和未提供融资担保的客户享受统一的销售政策，货物控制权转移的时点未发生改变，收入确认的时点未出现差异；

（5）发行人提供融资担保的客户整体资信情况良好，借款违约风险较低。发行人参考同行业上市公司对该类担保客户较高比例计提预计负债具有合理性和充分性。

（二）说明对提供融资担保客户进行走访和函证的情况，列示走访客户数量、访谈内容、函证数量、函证内容，详述针对提供融资担保业务下收入的准确性、担保规模完整性的核查结论及依据。

1、核查程序

（1）融资担保规模完整性

为保证担保规模的完整性，保荐机构及申报会计师执行了下列程序：

1)查阅发行人其他货币资金及其他应付款等科目下的明细项目以及银行流水，对公司向金融机构支付的款项性质进行识别，确认收取了公司风险担保金的金融机构的清单；

2)获取经与发行人合作的各金融机构盖章的历年对澳华客户放款明细，放款明细包含信息主要为客户名称，借款金额，借款起止日、借款利率等信息；③企业向各金融机构递交客户资料申请贷款后，一般由金融机构向客户反馈审核是否通过，并抄送发行人。抄送的方式分为两种，对于放款金额较大的金融机构，通过金融机构向发行人开放的客户端登入查询，如华夏银行、京东金融；对于放款金额较小的金融机构，金融机构一般通过微信或短信方式向发行人专门人员发送消息，发行人专员进行登记备查。保荐机构及申报会计师由企业金融机构客户端获取历史放款记录，并取得客户登记的放款台账；将上述取得的放款记录与自金融机构取得盖章版本的放款明细进行核对。

（2）选取主要担保客户进行实地走访、电话访谈

保荐机构、申报会计师选取发行人报告期内销售规模较大的担保客户进行实地走访、电话访谈，了解发行人为客户提供融资担保业务的开展情况、融资担保客户自发行人处采购饲料产品的合同签订、价格及返利确认、结算方式、货物交付方式等信息。

1）实地走访、电话访谈情况

报告期内，发行人实地走访、电话访谈情况如下：

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
访谈融资担保客户数量（家）	实地走访	79	117	77	24
	电话访谈	25	18	5	2
	小计	104	135	82	26
融资担保客户总家数（家）		323	310	130	39
访谈融资担保客户数量占比		32.20%	43.55%	63.08%	66.67%

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
访谈融资担保客户对应收入(万元)	实地走访	17,193.31	42,532.66	27,043.28	8,654.41
	电话访谈	3,724.01	4,118.30	1,274.58	709.83
	小计	20,917.33	46,650.96	28,317.86	9,364.24
融资担保客户总收入（万元）		30,904.22	60,116.92	32,370.35	11,888.05
访谈融资担保客户收入占比		67.68%	77.60%	87.48%	78.77%

2）访谈内容

实地走访过程中，保荐机构及申报会计师采取了如下核查：

①查看客户经营场所，获取客户名称、经营人员等情况；

②取得自然人客户的人员身份证，法人客户的营业执照、公司章程，确认访谈对象身份，并获取客户与发行人签订的《合作协议》；

③就下述事项等询问了经销商，访谈记录由访谈人员和访谈对象现场签字确认：

A.经销商何时开始与澳华建立业务合作，从澳华采购的产品种类有哪些，除上述业务外，是否与澳华存在有其他方面的合作情况；

B.是否专营澳华的产品，是否存在兼营其他品牌的饲料产品，与其他公司合作情况；

C.从养殖户下达采购订单到饲料运送至养殖户的过程中，客户主要负责哪些工作，整个过程中需要澳华协助或配合的工作，从2017年以来是否发生过变更；

D.在养殖户下达采购订单到饲料运送至养殖户的过程中，由客户承担的费用，澳华给予一定的补助或补贴情况；在经销商销售区域内的宣传、广告、促销等费用负担与澳华的划分情况，从2017年以来是否发生过调整；

E.客户从下订单到交货需要多少时间，澳华如何交付货物，运输过程中的运输费及保险费等费用承担；

F.澳华采用的产品定价模式，2017 年以来定价政策变化及澳华近三年产品价格变动的情况；

G.养殖户使用澳华产品的季节性波动及淡旺季分布情况；

H.客户的产品库存情况，是否存在滞销或者积压，及客户向澳华发生调货/退货的情况和原因；

I.澳华产品的在同区域市场内与同类其他公司产品相比，澳华产品的市场定位及产品竞争力情况；

G.澳华给予经销商的返利政策及 2017 年以来变化情况；

K.客户除向澳华支付产品结算价款外，还需支付的加盟费、保证金等其他资金情况，以及 2017 年以来具体政策变化的情况；

L.客户与澳华的采用的结算方式，货款的支付方式，及相关支付的银行账户情况；

M.澳华是否有向客户提供银行借款担保，并获取提供担保金额、担保期限、保证人、资金用途等信息，并向客户询问是否发生过逾期还贷的情形。

3）获取客户付款银行账户明细表，对于非客户本人打款的银行账户确认开户人与客户的关系；

4）获取客户各年度向澳华采购饲料数量与金额情况以及客户向终端养殖销售及自身养殖耗用的饲料数量与金额情况，并与澳华向其销售的金额进行确认，并通过获取客户的采购量与销售及耗用数量，确认客户向澳华采购的饲料是否存在合理性；

5）选取部分经销商的终端养殖户，了解其养殖规模情况、向澳华经销商采购饲料的数量及金额、存货结存等情况；

6）部分经销商向金融机构的借款，由发行人提供融资担保，借款利息由经销商本人承担；

7）获取经销商出具关联关系声明函。

通过走访后，汇总获取的客户信息资料，客户相关人员的访谈记录、承诺书，发行人与客户经营及相关关系情况如下：

①公司的客户主要以经销商为主，养殖户客户占比较少。经销商实行区域代理，在签订经销商协议时，澳华会限定经销商的销售区域，经销商均拥有相关的经营场所，且经营场所多在养殖户集中的乡镇；

②客户与澳华达成合作意向，一般是澳华业务员上门推介或周边朋友介绍；发行人鼓励经销商在其经销区域内专销澳华产品，并设置专销奖励，经销商客户不得跨区域经营；

③客户通常在向发行人提货前三天通过电话或者短信等方式向业务员或子公司营业部提出采购计划，由子公司核实库存情况并安排生产或发货；其次，在提货前一天或当天，个人经销商向业务员或子公司营业部确认采购数量，并由营业部开具销售发货单；

④客户的结算价格及返利政策通过签订的合作协议进行约定，各年度折扣政策存在变动，但一般与采购数量相关；

⑤发行人客户分为送货上门客户与自提货客户，并且以自提货客户居多。送货上门方式下，从工厂将货物运抵客户指定地点的运输费、装卸费等均由发行人承担，自提货模式下，上述费用均有客户自行承担。除此之外，经销商客户的业务推广、店面装修、经销商日常经营管理等费用，均有客户本人承担；

⑥客户有权要求发行人按时及按产品质量标准供货，对于不符合质量标准的产品，经销商可以要求发行人进行退换，且退换货过程中费用均由发行人承担；若产品质量问题属于客户因素导致的（如贮存变质、售卖过期饲料等），相关损失或赔偿责任由客户自行承担。走访客户中，不存在集中大批量退换货的情形；

⑦发行人与客户的权利义务、业务范围、费用承担、价格结算、资金支付

等均在合作协议中进行了明确的约定，发行人与客户按照合作协议执行；

⑧除个别经销商为在职员工的直系亲属外，经销商与发行人之间均不存在关联关系或其他利益约定，经销商就如下事项作出了声明：

“A.本人及本人家庭成员与澳华集团实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切家庭成员不存在关联关系（包括但不限于亲属关系、一致行动关系等）；

B.本人及本人家庭成员不存在在澳华集团任职、兼职或通过其他方式领取报酬的情形；

C.本人与澳华集团（含其子/孙公司，下同）之间的购销交易系真实有效、合法合规，本人与澳华集团之间所发生的采购及付款均基于正常经营行为而真实发生，且不存在以澳华集团、澳华集团的相关关联方或其他与澳华集团达成利益安排的第三方所提供的资金向澳华集团采购商品，从而协助澳华集团以自我交易的方式虚减成本、虚增利润的情形；

D.本人不存在以明显异常于其他客户的价格向澳华集团采购产品的情形；

E.本人不存在与澳华集团以私下利益交换等方式进行恶意串通，协助澳华集团虚增收入、利润的情形；

F.本人与澳华集团之间除正常的购销关系外，不存在任何其他经济利益关系及其他经济安排，不存在任何口头或书面的违法违规和违反正常商业合理性关系。澳华集团及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员亦未曾向本人或本人家庭成员许诺任何非法的不正当利益或不当得利承诺；

G.本人用于支付澳华集团货款的资金为自有资金或合法途径筹集的资金，且该资金不直接或间接来源于澳华集团、澳华集团控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，资金来源合法合规。”

（3）对发行人担保业务相关方的函证情况

1）对融资担保客户进行函证的情况

报告期内，申报会计师对报告期内发行人向融资担保客户各期的销售金额、期末结算款余额情况进行了函证，发函及回函情况如下：

①发函情况

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
融资担保客户发函家数①	219.00	216.00	111.00	35.00
融资担保客户总家数②	323.00	310.00	130.00	39.00
发函数量占比③=①/②	67.80%	69.68%	85.38%	89.74%
发函融资担保客户对应收入④	29,099.36	55,588.48	31,374.43	11,463.37
融资担保客户收入⑤	30,904.22	60,116.92	32,370.35	11,888.05
发函融资担保客户收入占总担保客户收入比重⑥=④/⑤	94.16%	92.47%	96.92%	96.43%

②回函情况

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
融资担保客户回函家数①	217.00	205.00	100.00	28.00
融资担保客户发函家数②	219.00	216.00	111.00	35.00
回函数量占比③=①/②	99.09%	94.91%	90.09%	80.00%
回函融资担保客户对应收入④	28,792.52	53,588.41	28,493.17	9,204.31
发函融资担保客户对应收入⑤	29,099.36	55,588.48	31,374.43	11,463.37
回函融资担保客户收入占发函担保客户收入比重⑥=④/⑤	98.95%	96.40%	90.82%	80.29%
回函融资担保客户收入占总担保客户收入比重	93.17%	89.14%	88.02%	77.42%

对发函未回函客户，检查发行人与经销商的销售订单、销售发货单、磅单等业务单据及银行收款回单资料，与收入确认金额及收付款进行分析核对，未发现未回函客户与发行人各期交易金额及收付款余额存在异常的情况。

2）对与发行人合作开展融资担保业务的金融机构进行函证情况

报告期内，申报会计师对发行人与金融机构签订的担保合同中有关风险保证金缴纳、发行人承担的担保比例等合同条款及报告期各期末发行人提供担保，各金融机构向发行人客户提供借款的余额明细进行函证，借款余额明细涵盖客户名称、客户借款金额、借款起始日期等信息，上述信息均取得金融机构回函，回函相符。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）关于发行人担保规模完整性

通过查阅发行人与金融机构之间的资金往来，分析发行人其他货币资金及其他应付款核算的明细项目性质，识别发行人向哪些金融机构支付了风险保证金，并获取经上述金融机构盖章确认的所有客户借款明细，与公司获取的客户借款登记备查表进行核对，公司历年存在融资担保合作的金融机构分别为 1 家、2 家、7 家及 11 家，已披露的各年度发行人进行融资担保的客户借款发生额完整。

（2）发行人融资担保业务下收入的准确性

为客户提供融资担保模式下的收入确认方法与未提供融资担保模式下的收入确认方法一致，均是在提货人或客户在销售发货单上签字以确认与货物有关的所有权已由发行人转移至提货人或客户。保荐机构及申报会计师通过向融资担保客户函证各期交易额及结算余额，对融资担保客户收入确认相关的销售订单、销售发货单、磅单等业务单据及银行收款回单资料进行检查等，公司融资担保业务下收入确认准确。

深圳市澳华集团股份有限公司
关于深圳市澳华集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复中有关财务会计问题的专项说明（中册）

华兴所（2020）函字 GD—158 号

问题13：关于营业成本

申报材料显示，发行人主营业务成本分别为239,658.09万元、324,747.09万元、302,558.94万元，主要以直接材料为主。

请发行人补充披露：

（1）直接材料下各项原材料的构成情况及其占比，各项原材料占比变动的原因及合理性。

（2）各产品营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况，变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）直接材料下各项原材料的构成情况及其占比，各项原材料占比变动的原因及合理性。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”中补充披露如下：

1、直接材料下各项原材料的构成及其占比情况

发行人饲料产品的原材料主要来源于动物、植物、微生物和矿物质，按照主要营养成分特性分为动物蛋白材料、植物蛋白材料、谷实材料、面粉糠麸材料、油脂材料以及其他矿物质维生素材料等。

报告期内，公司营业成本中按照类别划分主要原材料的构成及占比情况如下：

单位：吨、万元

产品类别		2020年1-6月			2019年度		
		材料耗用量	材料耗用金额		材料耗用量	材料耗用金额	
			金额	占比		金额	占比
动物蛋白材料	鱼粉	24,022.75	21,468.09	15.58%	42,455.06	38,772.25	13.95%
	鸡肉粉	9,693.69	6,318.84	4.59%	15,600.75	10,684.42	3.84%
	其他	8,967.61	5,386.90	3.91%	14,030.94	8,925.93	3.21%
	小计	42,684.04	33,173.84	24.07%	72,086.75	58,382.60	21.00%
植物蛋白材料	豆粕	84,786.48	23,892.50	17.34%	195,580.84	56,245.40	20.23%
	菜粕	22,303.27	4,874.67	3.54%	38,451.83	8,886.75	3.20%
	其他	67,611.90	16,767.74	12.17%	136,110.98	34,982.67	12.58%
	小计	174,701.65	45,534.91	33.04%	370,143.65	100,114.82	36.01%
谷实材料	玉米	82,012.44	16,563.89	12.02%	159,987.50	30,964.81	11.14%
	小麦	6,769.08	1,449.86	1.05%	30,632.25	6,772.81	2.44%
	其他	5,944.06	1,088.91	0.79%	2,587.56	540.38	0.19%
	小计	94,725.58	19,102.67	13.86%	193,207.32	38,278.00	13.77%
面粉糖麸材料	面粉	29,351.22	7,673.20	5.57%	59,970.72	16,117.78	5.80%
	米糠	12,935.76	2,317.26	1.68%	27,616.12	4,868.10	1.75%
	其他	29,515.90	4,706.22	3.42%	62,337.66	8,654.87	3.11%
	小计	71,802.88	14,696.68	10.67%	149,924.50	29,640.75	10.66%
油脂材料	豆油	7,689.62	4,120.68	2.99%	13,762.46	7,689.62	2.77%
	鱼油	1,314.94	641.49	0.47%	1,307.23	1,314.94	0.47%
	其他	3,122.94	1,517.28	1.10%	6,236.72	3,122.94	1.12%
	小计	12,127.50	6,279.45	4.56%	21,306.41	12,127.50	4.36%
其他材料	小计	23,138.19	19,010.66	13.80%	66,744.71	39,474.82	14.20%
合计		419,179.84	137,798.23	100.00%	873,413.34	278,018.49	100.00%

产品类别		2018 年度			2017 年度		
		材料耗用量	材料耗用金额		材料耗用量	材料耗用金额	
			金额	占比		金额	占比
动物蛋白材料	鱼粉	37,018.22	36,265.07	12.04%	32,605.54	30,148.71	13.55%
	鸡肉粉	14,150.24	10,345.18	3.44%	5,691.55	4,138.74	1.86%
	其他	15,518.91	10,994.71	3.65%	8,623.33	5,692.54	2.56%
	小计	66,687.37	57,604.97	19.13%	46,920.42	39,979.99	17.97%
植物蛋白材料	豆粕	198,119.22	64,340.30	21.36%	167,705.21	50,104.83	22.52%
	菜粕	52,193.15	12,884.57	4.28%	40,905.64	9,722.59	4.37%
	其他	136,968.21	37,721.79	12.53%	85,298.40	24,055.76	10.81%
	小计	387,280.58	114,946.66	38.17%	293,909.25	83,883.18	37.71%
谷实材料	玉米	220,242.87	42,183.15	14.01%	185,892.05	32,758.66	14.73%
	小麦	24,941.63	5,007.61	1.66%	1,766.38	393.18	0.18%
	其他	9,147.50	1,606.86	0.53%	21,075.90	3,407.03	1.53%
	小计	254,332.01	48,797.62	16.20%	208,734.32	36,558.87	16.44%
面粉糠麸类料	面粉	56,619.08	14,931.29	4.96%	48,951.59	13,715.37	6.17%
	米糠	32,399.51	5,985.80	1.99%	16,794.66	2,862.26	1.29%
	其他	49,213.52	7,483.43	2.48%	29,814.84	3,836.86	1.72%
	小计	138,232.11	28,400.52	9.43%	95,561.09	20,414.49	9.18%
油脂类料	豆油	12,283.83	6,742.51	2.24%	8,126.55	4,896.69	2.20%
	鱼油	1,213.14	1,282.27	0.43%	1,470.93	1,497.71	0.67%
	其他	5,654.04	2,720.95	0.90%	4,658.05	2,084.09	0.94%
	小计	19,151.00	10,745.74	3.57%	14,255.53	8,478.49	3.81%
其他材料	小计	72,381.93	40,658.29	13.50%	61,920.01	33,129.08	14.89%
合计		938,065.00	301,153.80	100.00%	721,300.62	222,444.08	100.00%

2、各项原材料占比变动的原因及合理性

（1）各品类饲料耗用原材料的特点

根据不同饲养动物的营养需求，公司研发的饲料产品种类众多，所需营养成分要求存在区别，相应耗用的原材料有所差异，各品类饲料的产销量变动亦影响各项原材料的耗用量。其中，由于各类氨基酸含量和比例较为平衡，易于消化吸收，虾蟹料、海特料动物蛋白成分需求较多；不同种类的植物蛋白材料营养指标差异较大，且各类氨基酸的含量和比例平衡性较差，消化性能低于动物蛋白，适用于普通淡水鱼料、畜禽料。

例如，虾、蟹、海水鱼和特种淡水鱼的消化功能较弱而经济价值较高，其饲料产品中动物蛋白原料的占比较高。其中，海水鱼及特种鱼饲料中的动物蛋白原料用量占比在10%-40%；虾料的中动物蛋白原料用量占比在10%-35%；蟹料的中动物蛋白原料用量占比在10%-20%；幼苗及处于生长前期阶段的饲养对象的消化功能较弱，该阶段各类饲料产品使用动物蛋白原料用量占比较生长后期饲料产品的动物蛋白用量更较高。

普通淡水鱼出于消化能力和经济效益的综合考虑，主要以植物蛋白类材料使用为主；禽类的消化能力较强，更多添加植物蛋白类材料即可满足投喂需求。因此，禽料和普通淡水鱼料中一般较少使用动物蛋白原料；部分用于养殖对象生长前期的教槽料、淡水鱼苗料等产品中会使用少量动物蛋白原料，但一般用量比重在5%以内。

（2）各项原材料的耗用量构成及其变动原因

为保证饲料的最佳饲养效果，发行人严格按各类饲料产品的营养指标搭配使用各项原材料。同时，公司在生产过程中会考虑各项原材料的价格变动，在保证产品功效的前提下，对同类营养成分特性的原材料实施替代，导致同一饲料产品耗用的原材料有所变动。报告期内，各类饲料的销售数量占比变动情况如下：

单位：吨

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售数量	占比	销售数量	占比	销售数量	占比	销售数量	占比
高动物蛋白原料产品	海特料	36,130.11	8.83%	66,685.16	7.85%	45,150.88	4.93%	26,983.33	3.87%
	虾料	86,550.93	21.15%	150,609.46	17.73%	139,502.38	15.24%	105,747.12	15.15%
	蟹料	22,031.08	5.38%	29,908.76	3.52%	25,157.84	2.75%	18,044.84	2.59%
	小计	144,712.12	35.36%	247,203.38	29.09%	209,811.10	22.92%	150,775.29	21.60%
低动物蛋白原料产品	淡水鱼类	137,830.29	33.68%	374,530.42	44.08%	389,797.73	42.59%	284,788.50	40.80%
	猪料	35,515.90	8.68%	106,910.99	12.58%	228,220.31	24.93%	188,014.62	26.94%
	禽料	91,228.89	22.29%	121,011.70	14.24%	87,440.88	9.55%	74,424.21	10.66%
	小计	264,575.09	64.64%	602,453.10	70.91%	705,458.91	77.08%	547,227.33	78.40%
合计		409,287.21	100.00%	849,656.48	100.00%	915,270.01	100.00%	698,002.61	100.00%

报告期内，各类原料的耗用量及占比变动情况如下：

单位：吨

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		耗用量	占比	耗用量	占比	耗用量	占比	耗用量	占比
动物蛋白原料		42,684.04	10.18%	72,086.75	8.25%	66,687.37	7.11%	46,920.42	6.50%
油脂原料		12,127.50	2.89%	21,306.41	2.44%	19,151.00	2.04%	14,255.53	1.98%
植物原料	植物蛋白原料	174,701.65	41.68%	370,143.65	42.38%	387,280.58	41.29%	293,909.25	40.75%
	谷实原料	94,725.58	22.60%	193,207.32	22.12%	254,332.01	27.11%	208,734.32	28.94%
	面粉糠麸原料	71,802.88	17.13%	149,924.50	17.17%	138,232.11	14.74%	95,561.09	13.25%
	小计	341,230.11	81.40%	713,275.47	81.67%	779,844.70	83.13%	598,204.66	82.93%
其他原料		23,138.19	5.52%	66,744.71	7.64%	72,381.93	7.72%	61,920.01	8.58%
合计		419,179.84	100.00%	873,413.34	100.00%	938,065.00	100.00%	721,300.62	100.00%

报告期内，随着公司虾、蟹、海水鱼及特种淡水鱼饲料的销量和销售占比逐渐增长，公司动物蛋白材料的耗用量及耗用量占比随之增长；淡水鱼膨化料和颗粒料销量总体实现增长，植物蛋白材料耗用量保持稳定；畜禽料销量呈波动态势，谷实原料耗用量先增后降；海特料及虾蟹料中面粉耗用量较高，面粉糠

麸应用于饲料品类较多，随着销售规模的增长，面粉糠麸原料耗用量及其占比上升。因此，公司饲料产品结构变动使得各项原材料耗用量及占比发生变动，具有合理性。

（二）各产品营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况，变动的原因及合理性。

1、发行人主营业务成本的构成情况

报告期内，发行人主营业务成本按成本类型构成明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	137,798.23	91.91%	278,018.49	91.89%
直接人工	2,695.75	1.80%	5,544.71	1.83%
制造费用	9,439.10	6.30%	18,995.75	6.28%
合计	149,933.08	100.00%	302,558.94	100.00%
项目	2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	301,153.80	92.73%	222,444.08	92.82%
直接人工	4,989.14	1.54%	4,066.68	1.70%
制造费用	18,604.15	5.73%	13,147.33	5.49%
合计	324,747.09	100.00%	239,658.09	100.00%

报告期内，发行人主营业务成本结构较为稳定。其中，直接材料为最主要的构成部分，报告期各期占比均在92%左右，人工成本、制造费用占主营业务成本的比例则相对较低。

2、发行人各产品主营业务成本的构成情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、按成本类型列示主营业务成本分析”中补充披露如下：

报告期内，公司各产品成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

（1）颗粒鱼料

报告期内，发行人颗粒鱼料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,442.75	93.27%	42,418.86	93.15%	39,289.65	92.82%	18,682.74	93.63%
直接人工	183.29	1.37%	710.77	1.56%	741.31	1.75%	308.95	1.55%
制造费用	713.83	5.35%	2,408.95	5.29%	2,299.09	5.43%	962.29	4.82%
合计	13,339.87	100.00%	45,538.58	100.00%	42,330.05	100.00%	19,953.97	100.00%

报告期内，颗粒鱼料的直接材料、直接人工及制造费用占比保持稳定。

（2）膨化鱼料

1）淡水鱼膨化饲料

报告期内，发行人淡水鱼膨化饲料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	25,533.56	88.72%	62,525.61	88.74%	79,076.63	90.59%	69,234.34	90.90%
直接人工	556.95	1.94%	1,377.44	1.95%	1,272.73	1.46%	1,335.89	1.75%
制造费用	2,688.75	9.34%	6,558.23	9.31%	6,941.14	7.95%	5,593.94	7.34%
合计	28,779.27	100.00%	70,461.28	100.00%	87,290.49	100.00%	76,164.17	100.00%

报告期内，淡水鱼膨化料的营业成本结构变动较大，主要原因如下：2018

年度，湖南澳华、岳阳澳华等子公司新增淡水鱼膨化料生产线投入生产之初，设计产能未完全释放，导致单位产品的制造费用提高；淡水鱼膨化饲料主要以植物蛋白原料为主，2019 年度植物蛋白原料价格有所下降，使得直接材料费用占比有所降低。

2）海水鱼及淡水特种水产膨化饲料

报告期内，发行人海水鱼及淡水特种水产膨化饲料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	19,198.15	92.88%	35,544.59	93.34%	26,602.40	93.73%	15,389.14	94.19%
直接人工	286.53	1.39%	490.26	1.29%	306.06	1.08%	184.72	1.13%
制造费用	1,185.14	5.73%	2,044.40	5.37%	1,474.38	5.19%	765.13	4.68%
合计	20,669.82	100.00%	38,079.26	100.00%	28,382.84	100.00%	16,338.99	100.00%

报告期内，海水鱼及淡水特种水产膨化饲料的直接材料、直接人工及制造费用占比保持稳定。

（3）禽料

报告期内，发行人禽料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	20,247.32	94.71%	26,186.60	93.35%	19,232.40	94.42%	15,206.34	93.93%
直接人工	329.78	1.54%	502.50	1.79%	272.47	1.34%	257.91	1.59%
制造费用	801.97	3.75%	1,361.50	4.85%	864.01	4.24%	724.33	4.47%
合计	21,379.08	100.00%	28,050.60	100.00%	20,368.88	100.00%	16,188.58	100.00%

报告期内，禽料的直接材料、直接人工及制造费用占比保持稳定。

（4）虾料

报告期内，发行人虾料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	42,234.52	92.74%	72,602.58	93.12%	68,488.29	93.63%	51,428.19	93.40%
直接人工	812.84	1.78%	1,419.26	1.82%	1,177.51	1.61%	962.28	1.75%
制造费用	2,495.60	5.48%	3,942.39	5.06%	3,481.87	4.76%	2,672.17	4.85%
合计	45,542.96	100.00%	77,964.22	100.00%	73,147.67	100.00%	55,062.64	100.00%

报告期内，虾料的直接材料、直接人工及制造费用占比保持稳定。

（5）蟹料

报告期内，发行人蟹料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	7,580.43	85.73%	10,541.15	87.28%	9,156.69	89.15%	6,594.25	92.36%
直接人工	238.06	2.69%	315.74	2.61%	211.20	2.06%	130.95	1.83%
制造费用	1,024.12	11.58%	1,220.73	10.11%	902.67	8.79%	414.89	5.81%
合计	8,842.61	100.00%	12,077.62	100.00%	10,270.56	100.00%	7,140.08	100.00%

报告期内，蟹料的直接材料占比逐年下降，直接人工、制造费用占比逐年上升，原因如下：湖南澳华、泰州澳华等子公司新增生产线投入生产，产能未能充分释放，同时机器设备和房屋建筑物的折旧、员工工资均有所增加，导致的制造费用和人工成本的提高；生产蟹料所用原材料的占比受动物蛋白、植物蛋

白价格变动以及制造费用增长的综合影响而有所下降。

（6）猪料

报告期内，发行人猪料的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	9,101.12	92.89%	26,513.09	92.59%	57,989.98	94.10%	45,275.25	93.98%
直接人工	201.67	2.06%	680.56	2.38%	1,002.40	1.63%	885.97	1.84%
制造费用	495.02	5.05%	1,441.76	5.03%	2,634.81	4.28%	2,014.60	4.18%
合计	9,797.80	100.00%	28,635.40	100.00%	61,627.19	100.00%	48,175.81	100.00%

报告期内，猪料的直接材料、直接人工以及制造费用比率保持稳定。受非洲猪瘟影响，公司猪料2019年产销量大幅下降，故猪料营业成本总额明显降低。

（7）动保产品

报告期内，发行人动保产品的营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,460.38	92.33%	1,686.00	96.23%	1,317.77	99.12%	633.84	100.00%
直接人工	86.62	5.48%	48.19	2.75%	5.45	0.41%		0.00%
制造费用	34.68	2.19%	17.79	1.02%	6.18	0.47%		0.00%
合计	1,581.68	100.00%	1,751.98	100.00%	1,329.41	100.00%	633.84	100.00%

在2018年3月江门澳保设立之前，公司动保业务均是直接采购进行销售，故未发生制造费用及直接人工。随着公司动保业务持续增长，公司逐步提高了自主生产动保产品的比例，故直接人工、制造费用有所上升。

综上，各产品营业成本中直接材料、直接人工和制造费用的构成符合企业实际生产情况，其变动原因具有合理性。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、了解采购与付款循环、生产与仓储循环的流程及其内部控制关键控制点、执行穿行测试，并针对相关内部控制有效性执行控制测试；

2、通过访谈采购、生产、品管及财务负责人，确认公司采购总体策略情况，饲料产品耗用原材料结构情况，了解公司报告期内原材料采购材料变动原因以及报告期内各类产品成本构成变动的原因；

3、了解公司的生产过程、业务流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产过程、业务流程是否匹配，前后期是否一致，并作出记录；

4、抽查成本计算单，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，并与有关支持性文件相核对，复核生产成本的计算和结转的准确性和合理性；

5、结合实际经营情况，分析报告期内直接材料中各类原材料耗用占比变动的原因和合理性；

6、结合实际经营情况，分析报告期内各产品直接材料、直接人工、制造费用发生额以及占主营业务成本比例变动的原因和合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主营业务成本结构较为稳定，直接材料下各项原材料占比变动主要与公司饲料产品结构变动有关，其变动具有合理性；

2、公司成本结转是准确、完整的，报告期内各产品直接材料、直接人工、制造费用在营业成本中占比的变动具有合理性。

问题14：关于采购和供应商

申报材料显示，公司生产所需的主要原材料为鱼粉、豆粕、玉米等，发行人报告期总采购额约为220,142.23万元、301,527.08万元、280,785.16万元，前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别11.32%、13.37%、13.54%。

请发行人补充披露：

（1）发行人已披露的主要原材料采购仅占总采购额62.23%、56.06%、54.83%，请披露其余采购事项的具体情况。

（2）披露报告期豆粕、玉米等原材料以及未披露的其他重要原材料采购金额、数量变动的原因及合理性。

（3）发行人原材料采购单价波动情况与市场价格波动情况的一致性，采购价格是否公允；发行人能源耗用与产量的匹配性，能源价格与市场公开价格的一致性。

（4）广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团的基本情况，退出前五大供应商的原因，向其采购价格的公允性，其实控人是否与发行人存在关联关系或其他利益安排、是否曾任、现任发行人股东或员工。

（5）发行人主要供应商包括嘉吉中国、路易达孚中国，请披露中美贸易摩擦对发行人采购渠道及经营情况的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人已披露的主要原材料采购仅占总采购额62.23%、56.06%、54.83%，请披露其余采购事项的具体情况。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主

要供应商”之“（一）公司采购原材料、能源情况”之“1、主要原材料情况”中补充披露如下：

公司生产鱼料、虾料、猪料、禽料及蟹料等多种产品，每种产品对脂肪、糖及蛋白等营养指标要求基本保持稳定，在产品生产过程中公司会根据具体使用原料的营养指标进行综合调配。同时，公司会根据产品科学配方，结合原料的营养指标、市场价格及供给情况，选择具体的原料进行采购，通过多种原料的搭配，在满足产品科学配方营养指标的前提下实现原料综合营养指标与综合单位价格最优化。

报告期内，公司生产所需的主要原材料为鱼粉、豆粕、玉米等，公司原材料采购情况如下：

单位：吨、万元

原材料类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
动物蛋白	鱼粉	23,896.79	22,469.68	45,602.99	41,119.99	35,759.68	35,096.23	33,214.07	30,649.58
	鸡肉粉	10,204.64	6,775.60	16,100.04	10,997.94	14,262.47	10,443.69	5,749.68	4,167.26
	虾粉	661.11	551.65	2,152.49	1,827.90	4,477.40	4,129.94	1,954.58	1,596.70
	乌贼膏	1,842.13	1,220.73	3,253.90	2,121.55	3,135.66	1,984.10	2,922.80	1,721.22
	鱼溶浆	3,405.05	1,692.64	7,997.27	4,183.53	3,470.48	2,092.36	2,926.40	1,513.86
植物蛋白	豆粕	85,878.71	24,586.63	195,625.33	56,186.70	197,949.88	64,360.33	167,943.03	50,055.79
	菜粕	23,503.49	5,251.70	38,526.37	8,882.07	52,504.10	12,972.09	40,980.17	9,730.40
	花生粕	5,787.02	1,809.03	12,306.99	3,572.43	12,899.68	3,739.99	7,577.64	2,233.61
	DDGS	23,846.16	4,789.44	61,899.72	12,690.66	48,624.24	10,289.74	36,053.78	7,586.22
	花生饼	2,977.93	1,065.03	6,575.96	2,233.06	12,846.25	4,137.66	10,095.06	3,385.92
	喷浆玉米皮	14,508.97	2,156.74	31,809.99	4,133.91	22,253.07	2,626.23	15,846.62	1,642.29
	菜籽饼	7,448.13	1,862.44	16,410.02	4,260.30	8,445.62	2,289.71	3,330.13	863.74
	棉粕	5,387.10	1,623.54	9,618.27	3,108.51	14,343.69	4,462.07		
	玉米蛋白粉	2,834.05	1,334.87	5,316.21	2,258.60	4,816.84	2,138.32	2,996.01	1,324.70

原材料类别		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
谷实	玉米	82,569.18	16,732.49	161,434.52	31,559.49	216,684.52	41,568.26	186,900.69	33,025.01
	小麦	10,275.92	2,247.42	31,671.79	7,016.37	25,294.62	5,077.46	871.2	211.53
面粉糠麸	面粉	30,359.72	8,113.45	60,314.96	16,215.63	57,085.61	15,031.25	48,207.90	13,530.52
	米糠	12,912.22	2,369.66	28,005.74	4,928.41	32,202.63	5,956.12	16,736.92	2,846.82
油脂	豆油	7,177.23	4,204.98	13,806.99	7,750.34	12,389.35	6,807.27	8,181.69	4,892.07
	大豆磷脂油	3,280.39	1,592.66	6,334.25	3,162.88	5,702.10	2,755.16	4,700.40	2,112.66
维生素	水产通用多维	450.38	1,555.79	934.55	3,178.21	874.5	3,123.37	696.27	2,866.53
矿物质	磷酸二氢钙	5,432.61	1,421.82	11,653.98	3,322.84	11,866.98	3,357.90	9,509.96	2,596.71
其他			32,458.32		46,463.34		56,759.15		41,480.63
合计			147,886.31		281,174.64		301,198.40		220,033.77

由于饲料生产所需原材料繁多，发行人对部分原材料的采购呈多品种、小批量的特点，上表“其他”科目中主要包含发行人生产饲料产品所需微量矿物质原料、添加剂、各型号产品包装袋及标签等原材料，种类多达一千余种，单个品种采购金额较小，故仅列示汇总采购金额。报告期内，除“其他”科目以外的原材料采购金额占总采购额比重分别为81.15%、81.16%、83.48%和78.05%。

（二）披露报告期豆粕、玉米等原材料以及未披露的其他重要原材料采购金额、数量变动的原因及合理性。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(一）公司采购原材料、能源情况”之“1、主要原材料情况”中补充披露如下：

报告期内，豆粕、鱼粉、玉米、面粉等十种原材料为发行人生产所需的重要原材料，采购金额、数量变动情况如下：

1、豆粕

报告期内，公司豆粕原材料采购金额、数量、价格变动情况如下表所示：

科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
采购金额（万元）	24,586.63	56,186.70	64,360.33	50,055.79
—变动幅度		-12.70%	28.58%	
采购数量（吨）	85,878.71	195,625.33	197,949.88	167,943.03
—变动幅度		-1.17%	17.87%	
采购单价（元/吨）	2,862.95	2,872.16	3,251.34	2,980.52
—变动幅度		-11.66%	9.09%	

报告期内，公司豆粕采购金额先升后降。

2018年度，公司业务规模有所提升，豆粕采购数量较2017年增加17.87%；同期，由于中美贸易摩擦因素，豆粕采购均价达到3,251.34元/吨，较2017年上升9.09%。以上因素使得发行人当年豆粕采购金额增加至64,360.33万元，较上年同期增长28.58%。

2019 年度，发行人猪料业务受非洲猪瘟影响规模有所下降，豆粕采购量较上年减少 1.17%；同期，受国内豆粕需求减少和美国大豆供应恢复正常，豆粕采购均价回落至 2,872.16 元/吨，较上年下降 11.66%。以上因素使得发行人当年豆粕采购金额减少至 56,186.70 万元，较上年同期下降 12.70%。

2、鱼粉

报告期内，发行人鱼粉原材料采购金额、数量、价格变动情况如下表所示：

科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额（万元）	22,469.68	41,119.99	35,096.23	30,649.58
—变动幅度		17.16%	14.51%	
采购数量（吨）	23,896.79	45,602.99	35,759.68	33,214.07
—变动幅度		27.53%	7.66%	
采购单价（元/吨）	9,402.80	9,016.95	9,814.47	9,227.89
—变动幅度		-8.13%	6.36%	

报告期内，公司鱼粉采购金额呈逐年上升的趋势。

2018 年度，公司业务规模有所提升，鱼粉采购数量较 2017 年增加 7.66%；同期，秘鲁捕鱼配额减少，国际市场鱼粉供应紧缺，公司当年鱼粉采购均价达到 9,814.47 元/吨，较 2017 年上升 6.36%。以上因素使得发行人当年鱼粉采购金额增加至 35,096.23 万元，较上年同期增长 14.51%。

2019 年度，鱼粉市场价格回落，发行人增加了饲料配方中鱼粉的添加比例，且当年鱼粉添加比例较高的虾蟹料、海特料占比有所上升，公司鱼粉采购量增加至 45,602.99 吨，较上年上升 27.53%；同期，受国际市场鱼粉供应情况改善影响，鱼粉采购均价降至 9,016.95 元/吨，较上年下降 8.13%。以上因素使得发行人当年鱼粉采购金额增加至 41,119.99 万元，较上年同期增长 17.16%。

2020 年上半年，受新冠疫情影响，秘鲁海鱼捕捞与鱼粉加工、运输有所停滞，鱼粉采购均价上升至 9,402.80 元/吨。

3、玉米

科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额（万元）	16,732.49	31,559.49	41,568.26	33,025.01
—变动幅度		-24.08%	25.87%	
采购数量（吨）	82,569.18	161,434.52	216,684.52	186,900.69
—变动幅度		-25.50%	15.94%	
采购单价（元/吨）	2,026.48	1,954.94	1,918.38	1,766.98
—变动幅度		1.91%	8.57%	

报告期内，公司玉米采购金额先升后降。

2018 年度，公司业务规模有所提升，玉米采购数量较 2017 年增加 15.94%；由于供需关系变化，玉米价格步入上升通道，公司同期采购均价达到 1,918.38 元/吨，较上年上升 8.57%。以上因素使得发行人当年玉米采购金额增加至 41,568.26 万元，较上年同期增长 25.87%。

2019 年度，发行人猪料业务受非洲猪瘟影响规模有所下降，因猪料中玉米添加比例较高，玉米采购量较上年减少 25.50%；同期，玉米市场价格继续上升，采购均价达到 1,954.94 元/吨，较上年上升 1.91%。以上因素使得发行人当年玉米采购金额减少至 31,559.49 万元，较上年同期下降 24.08%。

2020 年上半年，公司玉米采购均价为 2,026.48 元/吨，维持增长态势。

4、面粉

科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额（万元）	8,113.45	16,215.63	15,031.25	13,530.52
—变动幅度		7.88%	11.09%	
采购数量（吨）	30,359.72	60,314.96	57,085.61	48,207.90
—变动幅度		5.66%	18.42%	
采购单价（元/吨）	2,672.44	2,688.49	2,633.11	2,806.70
—变动幅度		2.10%	-6.19%	

报告期内，公司面粉采购金额呈逐年上升的趋势。

2018 年度，公司业务规模有所提升，面粉采购数量较 2017 年增加 18.42%；同期，由于供需关系较上年有所改善，面粉采购均价回落至 2,633.11 元/吨，较上年下降 6.19%。以上因素使得发行人当年玉米采购金额增加至 15,031.25 万元，较上年同期增长 11.09%。

2019 年度，公司虾蟹料、海特料产量继续上升带动面粉需求量变大，面粉采购数量较上年增加 5.66%；同期，面粉采购均价达到 2,688.49 元/吨，较上年上升 2.10%。以上因素使得发行人当年玉米采购金额增加至 16,215.63 万元，较上年同期增长 7.88%。

5、菜粕

科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额（万元）	5,251.70	8,882.07	12,972.09	9,730.40
—变动幅度		-31.53%	33.32%	
采购数量（吨）	23,503.49	38,526.37	52,504.10	40,980.17
—变动幅度		-26.62%	28.12%	
采购单价（元/吨）	2,234.43	2,305.45	2,470.68	2,374.42
—变动幅度		-6.69%	4.05%	

报告期内，公司菜粕采购金额先升后降。

2018 年度，公司业务规模有所提升，同时由于豆粕价格较高，同属植物蛋白原料的菜粕更具性价比，公司增加了对菜粕的采购以替代部分豆粕需求，菜粕采购数量较上年增加 28.12%；同期，由于中美贸易摩擦因素，菜粕采购均价达到 2,470.68 元/吨，较上年上升 4.05%。以上因素使得发行人当年菜粕采购金额增加至 12,972.09 万元，较上年同期增长 33.32%。

2019 年度，豆粕价格逐渐回落至较低水平，较菜粕更具性价比，菜粕采购数量较上年减少 26.62%；同期，菜粕价格受豆粕价格下降影响，采购均价回落至 2,305.45 元/吨，较上年下降 6.69%。以上因素使得发行人当年菜粕采购金额减少至 8,882.07 万元，较上年同期下降 31.53%。

6、DDGS

科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额（万元）	4,789.44	12,690.66	10,289.74	7,586.22
—变动幅度		23.33%	35.64%	
采购数量（吨）	23,846.16	61,899.72	48,624.24	36,053.78
—变动幅度		27.30%	34.87%	
采购单价（元/吨）	2,008.47	2,050.20	2,116.18	2,104.14
—变动幅度		-3.12%	0.57%	

报告期内，公司 DDGS 采购金额呈逐年上升的趋势。

2018 年度，公司业务规模有所提升，DDGS 采购数量较上年增加 34.87%；同期，DDGS 采购均价为 2,116.18 元/吨，与上年基本持平。以上因素使得发行人当年 DDGS 采购金额增加至 10,289.74 万元，较上年同期增长 35.64%。

2019 年度，因 DDGS 主要用于生产颗粒鱼料和普通膨化鱼料，该类饲料产品当年产量有所提升，DDGS 采购数量较上年增加 27.30%；同期，DDGS 采购均价为 2,050.20 元/吨，较上年下降 3.12%。以上因素使得发行人当年 DDGS 采购金额增加至 12,690.66 万元，较上年同期增长 23.33%。

7、鸡肉粉

科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购金额（万元）	6,775.60	10,997.94	10,443.69	4,167.26
—变动幅度		5.31%	150.61%	
采购数量（吨）	10,204.64	16,100.04	14,262.47	5,749.68
—变动幅度		12.88%	148.06%	
采购单价（元/吨）	6,639.73	6,831.01	7,322.50	7,247.81
—变动幅度		-6.71%	1.03%	

报告期内，公司鸡肉粉采购金额呈逐年上升的趋势。

2018 年度，公司业务规模有所提升，同时由于鸡肉粉生产企业的技术水平

提升，鸡肉粉营养指标能够满足中高档水产饲料的需求，较售价位于高位的鱼粉更具性价比，发行人当年增加了对鸡肉粉的采购，鸡肉粉采购数量较上年增加148.06%；同期，鸡肉粉采购均价为7,322.50元/吨，与上年基本持平。以上因素使得发行人当年鸡肉粉采购金额增加至10,443.69万元，较上年同期增长150.61%。

2019年度，因鸡肉粉价格处于低位，且经技术改良后用于水产饲料的添加比例更高，公司加大了对鸡肉粉的采购，鸡肉粉采购数量较上年增加12.88%；同期，受鱼粉价格回落的影响，鸡肉粉采购均价下降至6,831.01元/吨，较上年下降6.71%。以上因素使得发行人当年鸡肉粉采购金额增加至10,997.94万元，较上年同期增长5.31%。

8、豆油

科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
采购金额（万元）	4,204.98	7,750.34	6,807.27	4,892.07
—变动幅度		13.85%	39.15%	
采购数量（吨）	7,177.23	13,806.99	12,389.35	8,181.69
—变动幅度		11.44%	51.43%	
采购单价（元/吨）	5,858.79	5,613.35	5,494.45	5,979.29
—变动幅度		2.16%	-8.11%	

报告期内，公司豆油采购金额呈逐年上升的趋势。

2018年度，公司业务规模有所提升，且发行人饲料配方中增加了豆油添加比例，豆油采购数量较上年增加51.43%；同期，因库存大幅增加，市场供过于求，豆油采购均价为5,494.45元/吨，较上年下降8.11%。以上因素使得发行人当年豆油采购金额增加至6,807.27万元，较上年同期增长39.15%。

2019年度，豆油添加比例较高的海特料产量进一步提升，豆油采购数量较上年上升11.44%；同期，豆油采购均价为5,613.35元/吨，较上年上升2.16%，变动幅度较小；以上因素使得发行人当年豆油采购金额增加至7,750.34万元，

较上年同期增长13.85%。

9、米糠

科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
采购金额（万元）	2,369.66	4,928.41	5,956.12	2,846.82
—变动幅度		-17.25%	109.22%	
采购数量（吨）	12,912.22	28,005.74	32,202.63	16,736.92
—变动幅度		-13.03%	92.40%	
采购单价（元/吨）	1,835.20	1,759.79	1,849.58	1,700.92
—变动幅度		-4.85%	8.74%	

报告期内，公司米糠采购金额先升后降。

2018年度，公司业务规模有所提升，米糠采购量较上年增加92.40%；同期，因上游稻谷价格上升，米糠采购均价增加至1,849.58元/吨，较上年上升8.74%。以上因素使得发行人当年米糠采购金额增加至5,956.12万元，较上年同期增长109.22%。

2019年度，小麦、大麦等谷实原料价格回落，较米糠更具性价比，发行人减少了对米糠的用量，采购数量较上年减少13.03%；同期，米糠采购均价为1,759.79元/吨，较上年下降4.85%。以上因素使得发行人当年米糠采购金额减少至4,928.41万元，较上年同期下降17.25%。

10、花生粕

科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
采购金额（万元）	1,809.03	3,572.43	3,739.99	2,233.61
—变动幅度		-4.48%	67.44%	
采购数量（吨）	5,787.02	12,306.99	12,899.68	7,577.64
—变动幅度		-4.59%	70.23%	
采购单价（元/吨）	3,126.02	2,902.77	2,899.29	2,947.63
—变动幅度		0.12%	-1.64%	

报告期内，公司花生粕采购金额先升后降。

2018 年度，公司业务规模有所提升，同时由于豆粕价格较高，同属植物蛋白原料的花生粕更具性价比，公司增加了对花生粕的采购以替代部分豆粕需求，花生粕采购量较上年增加 70.23%；同期，花生粕采购均价为 2,899.29 元/吨，较上年下降 1.64%，变动幅度较小。以上因素使得发行人当年花生粕采购金额增加至 3,739.99 万元，较上年同期增长 67.44%。

2019 年度，发行人猪料业务受非洲猪瘟影响规模有所下降，花生粕采购数量较上年减少 4.59%；同期，花生粕采购均价为 2,902.77 元/吨，与上年基本持平。以上因素使得发行人当年花生粕采购金额减少至 3,572.43 万元，较上年同期下降 4.48%。

2020 年上半年，受压榨原料花生米价格上涨影响，公司花生粕采购均价上升至 3,126.02 元/吨。

（三）发行人原材料采购单价波动情况与市场价格波动情况的一致性，采购价格是否公允；发行人能源耗用与产量的匹配性，能源价格与市场公开价格的一致性。

1、发行人原材料采购单价波动情况与市场价格波动情况的一致性，采购价格是否公允

发行人采购原材料种类较多，主要原材料包括豆粕、鱼粉、玉米、面粉、菜粕等。在原材料采购环节，由于公司主要原材料多为豆粕、鱼粉等大宗商品类原料，价格变动较为频繁，公司采取竞标方式采购。每次竞标先由采购经理制定采购计划并报管理层审批，审批通过后将采购任务分别发送给总部采购中心采购经理和各区域生产基地采购经理，由采购经理向各自负责的供应商进行询价，供应商在考虑原料现货价格、采购成本的基础上向采购经理报价，采购经理将报价汇总至采购总监，进行评标，择优选出中标供应商并予以公示。在竞标过程中，每种参与竞标的原材料均至少由两位采购经理进行竞价，采购总

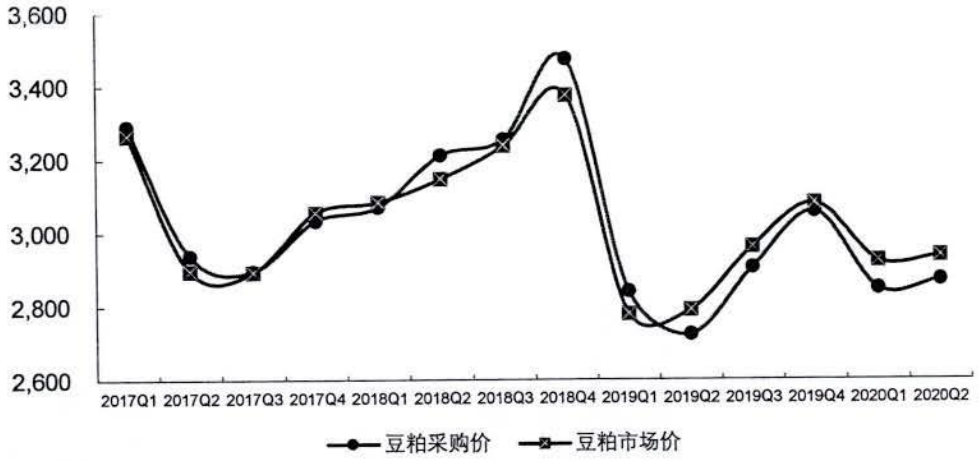
监在开标前对供应商报价绝对保密，这种采购模式合理利用了市场竞争机制，在一定程度上保障了发行人原材料采购价格的公允性。

报告期内，公司主要原材料采购价格公允性及变动分析如下：

1）豆粕

豆粕是大豆提取豆油后的副产品，是饲料中主要的植物蛋白来源之一。报告期内，豆粕采购价格与豆粕市场价变动情况如下：

豆粕价格对比图
（元/吨）



注1：豆粕市场价取“现货价：豆粕”按季度平均价。该指标是全国不同地区的豆粕现货市场每日报价的平均价，数据来源Wind；

注2：豆粕采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司豆粕原材料采购平均价格分别为2,980.52元/吨、3,251.34元/吨、2,872.16元/吨和2,862.95元/吨，先升后降，与市场价格变动趋势基本一致。

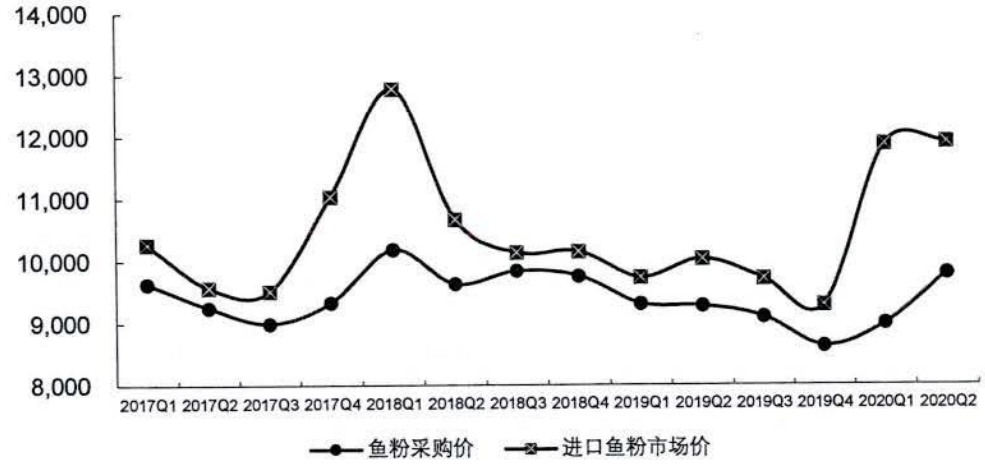
公司采购豆粕采用现货与远期合同相结合的方式，采购合约期限、交割时点不同会导致采购均价与参考市场价存在一定差异，但不存在大幅偏离市场公允价格的情况。

2）鱼粉

鱼粉是饲料中动物性蛋白的主要来源。目前我国鱼粉来源主要依赖国际市场进口，主产国为秘鲁和智利，国产鱼粉产量较低，产地主要集中山东、浙江等省份，因各项营养指标优于国产鱼粉，进口鱼粉的市场价格一般会高于国产鱼粉。

公司采购的鱼粉中包含国产鱼粉和进口鱼粉，国产鱼粉占比约 8 成，由于公开市场数据暂无国产鱼粉报价，故选取进口鱼粉市场价进行对比。报告期内，发行人鱼粉采购价格与进口鱼粉市场价变动情况如下：

鱼粉价格对比图
（元/吨）



注 1：进口鱼粉市场价取“平均价：鱼粉”按季度平均价，数据来源 Wind；

注 2：鱼粉采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司鱼粉原材料采购平均价格分别为 9,227.89 元/吨、9,814.47 元/吨、9,016.95 元/吨和 9,402.8 元/吨，有一定的波动性，公司鱼粉采购价格低于进口鱼粉市场价格，且波动幅度相对较小。

①公司鱼粉采购价格低于进口鱼粉市场价格的原因

报告期内，公司采购的鱼粉主要为国产鱼粉，因营养指标、加工工艺的不

同，国产鱼粉价格一般会低于进口鱼粉价格800-1,000元/吨不等，故发行人采购均价低于鱼粉市场价。

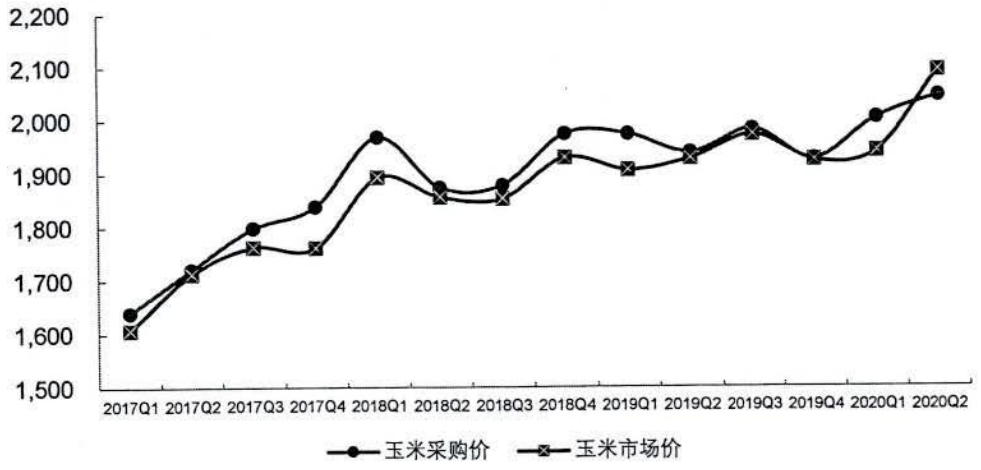
②2018年第一季度、2020年第一季度鱼粉采购价变动幅度低于鱼粉市场价变动幅度的原因

2018年一季度发行人鱼粉采购均价明显低于市场价，系发行人于2017年第四季度采用远期合同的方式提前以较低价格对鱼粉进行了备货，缓解了因2017年秘鲁第二捕季捕鱼配额减少引起进口鱼粉市场价大幅上升给发行人带来的成本管控压力，拉低了采购均价；2019年第四季度，发行人采用期货、远期合同的方式以较低价格提前进行了备货，后因新冠疫情爆发，秘鲁海鱼捕捞与鱼粉加工、运输均受到影响，国际市场鱼粉价格快速上升，故2020年第一季度发行人鱼粉采购均价明显低于市场价。

3）玉米

玉米是饲料中主要的能量来源之一，属于大宗商品。报告期内，发行人玉米采购价格变动趋势与玉米市场价变动趋势如下：

玉米价格对比图
（元/吨）



注1：玉米市场价取“现货价：玉米：平均价”按季度平均价。该指标是全国各城市国家二等玉米现货价的平均值，数据来源Wind；

注2：玉米采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司原材料玉米采购平均价格分别为1,766.98元/吨、1,918.38元/吨、1,954.94元/吨和2,026.48元/吨，整体呈上涨趋势，与市场价格变动情况基本一致。

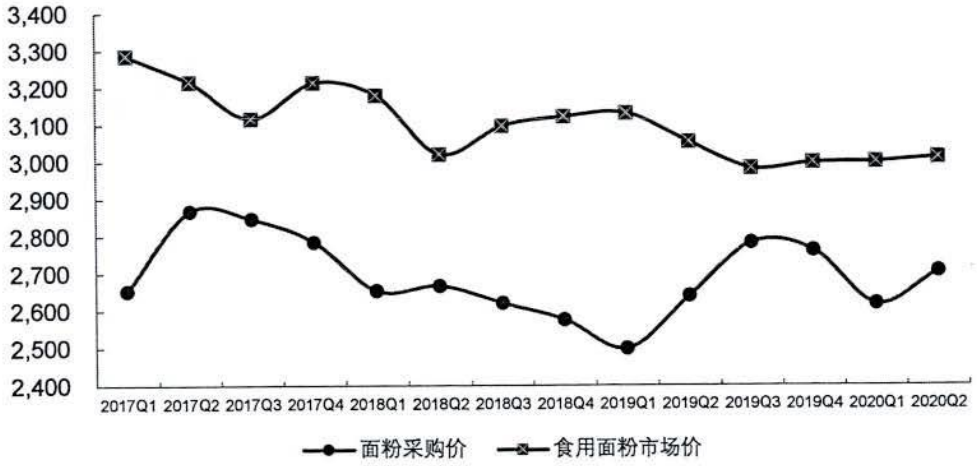
我国玉米产地主要集中在我国东北地区，而发行人生产基地主要集中在华东、华南地区，较长距离运输增加了原材料成本，故公司采购价格整体会高于市场价，但不存在大幅偏离市场公允价格的情况。

4）面粉

面粉厂加工小麦的主产物为食用面粉，副产品为副标粉、次粉、麸皮，公司在饲料加工过程中使用的面粉为副标粉。

因公开市场数据暂无副标粉报价，公司选取食用面粉市场价格进行对比。报告期内，发行人面粉采购价格变动趋势与食用面粉市场价变动趋势如下：

面粉价格对比图
（元/吨）



注1：面粉市场价取“出厂价：面粉：京津地区”按季度平均价，数据来源Wind；

注2：面粉采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司原材料面粉采购平均价格分别为2,806.70元/吨、2,633.11

元/吨、2,688.49/吨和 2,672.44 元/吨，采购价格明显低于面粉市场价格，且价格波动趋势与面粉市场价格基本呈反向走势。

①发行人面粉采购价格低于面粉市场价格的原因

报告期内，发行人为生产饲料产品所采购的面粉为副标粉，副标粉为小麦加工副产品，出粉顺序位于食用面粉之后，其采购价格会低于食用面粉，因此发行人面粉采购均价低于面粉市场价属合理情形。

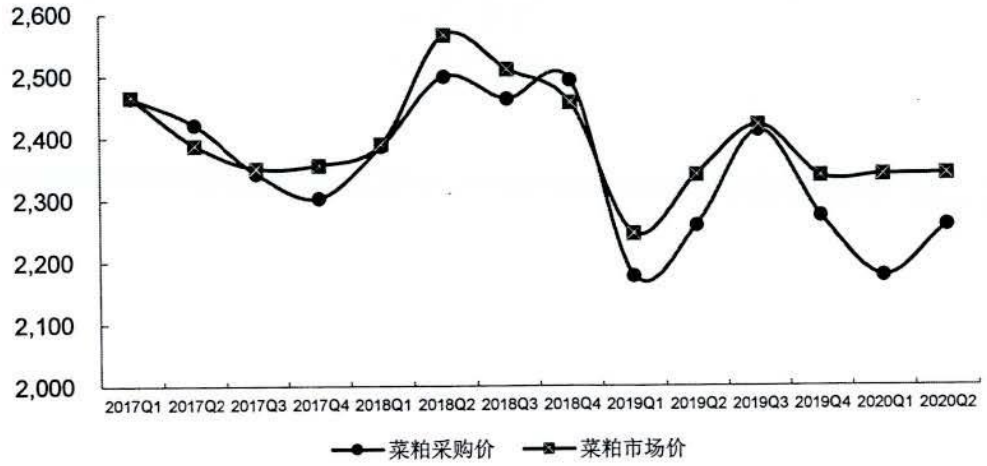
②发行人采购面粉价格变动趋势与面粉市场价格基本呈反向走势

报告期内，发行人面粉采购均价走势与市场参考价格走势大致呈反向关系，主要原因如下：食用级面粉为面粉厂的主产物，面粉厂开机率高低主要取决于食用级面粉的供需情况。当食用级面粉因需求增加价格上升时，面粉厂开机率会随之提高，副标粉产量也会增加，而副标粉价格会因供应量提升有所降低；当食用面粉需求较少时，食用面粉价格会有所降低，面粉厂会适当降低开机率以匹配食用面粉的需求，副标粉产量随之减少，副标粉价格会因供应量下降有所增加。综上，副标粉价格走势与食用面粉基本呈现反向走势，属合理情形。

5）菜粕

菜粕是油菜籽压榨后的副产品，是饲料中主要的植物蛋白来源之一。报告期内，发行人菜粕采购价格变动趋势与菜粕市场价变动趋势如下：

菜粕价格对比图
（元/吨）



注 1：菜粕市场价取“现货价：平均价：菜粕”按季度平均价，数据来源 Wind；

注 2：菜粕采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

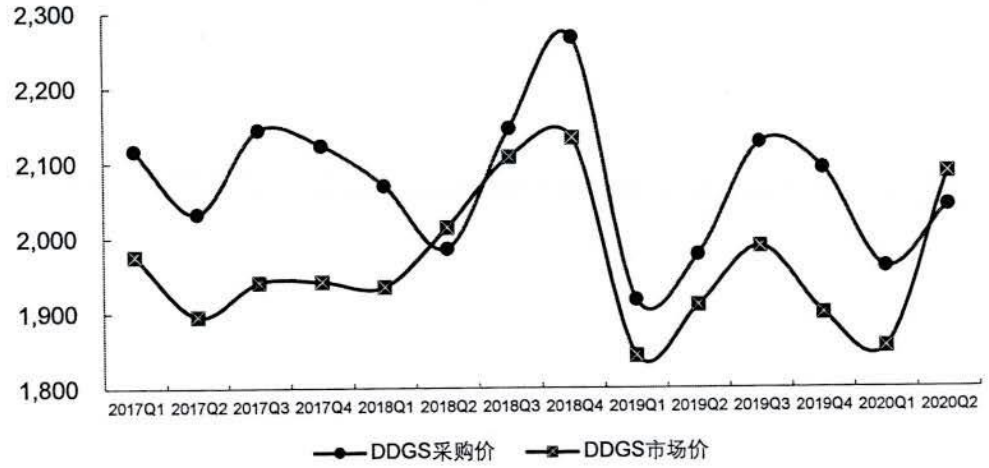
报告期内，公司原材料菜粕采购平均价格分别为 2,374.42 元/吨、2,470.68 元/吨、2,305.45 元/吨和 2,234.43 元/吨，有一定的波动性，与市场价格变动情况基本一致，采购均价与市场价存在一定差异。

菜粕属于大宗商品类原材料，价格变动频繁，发行人一般采用现货与远期、期货合同相结合的方式采购，合约期限、交割时点的不同导致采购均价与参考市场价存在一定差异。

6）DDGS

DDGS，又名玉米干酒糟，是在使用玉米生产酒精的过程中，通过微生物发酵，经蒸馏、蒸发、干燥后形成的高蛋白饲料原料，是饲料中植物蛋白来源之一。报告期内，发行人 DDGS 采购价格变动趋势与 DDGS 市场价变动趋势如下：

DDGS价格对比图
（元/吨）



注 1：DDGS 市场价取“现货价：平均价：DDGS”按季度平均价，数据来源 Wind；

注 2：DDGS 采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司原材料 DDGS 采购平均价格分别为 2,104.14 元/吨、2,116.18 元/吨、2,050.20 元/吨和 2,008.47 元/吨，有一定的波动性，与市场价格变动情况基本一致，公司 DDGS 采购均价一般高于市场价格。

①公司 DDGS 采购均价普遍高于 DDGS 市场价格的原因

报告期内，公司 DDGS 采购均价普遍高于 DDGS 市场价，但不存在大幅偏离市场公允价格的情形，主要原因系：我国玉米产地主要集中在东北地区，生产 DDGS 的酒精厂一般离玉米原产地较近，而发行人生产基地主要集中在华东、华南地区，较长距离运输增加了原材料成本，故采购价格会高于市场价。

②2018 年 2 季度和 2020 年 2 季度 DDGS 采购价格低于市场价格的原因

2018 年，中美贸易摩擦背景下，豆粕价格呈快速上升态势，公司基于经验判断，预测与豆粕同属植物蛋白原料的 DDGS 价格可能随之上涨，故提前对 DDGS 进行了备货，缓解了后期 DDGS 价格跟涨带来的成本压力，2018 第二季度采购均价低于市场价格。

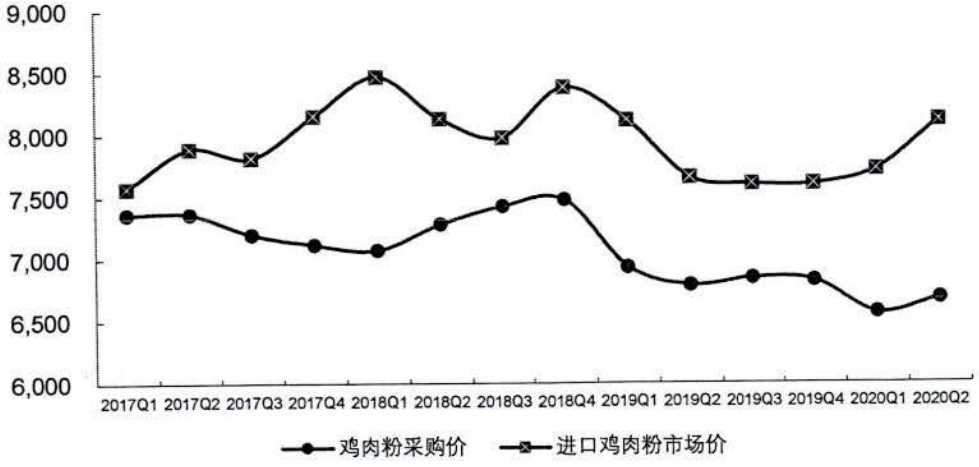
2020年3月，受全球原油期货价格大跌影响，乙醇（酒精）燃料价格下行，加之政府向中粮集团、国投集团投放300万吨稻谷，用以生产玉米稻谷型混合DDGS，抢占了玉米DDGS的市场需求，传统酒精企业开机率大幅降低，玉米DDGS产量随之下降，价格上升。由于公司于年初进行了备货，缓解了DDGS价格上升带来的成本压力，导致2020第二季度采购均价低于市场价格。

7）鸡肉粉

鸡肉粉是饲料中动物性蛋白的来源之一，在水产饲料产品中可作为替代鱼粉的蛋白原料使用。

公司采购的鸡肉粉主要为国产鸡肉粉，因国产鸡肉粉暂无公开市场报价，公司选取进口鸡肉粉市场价进行对比。报告期内，发行人鸡肉粉采购价格变动趋势与进口鸡肉粉市场价变动趋势如下：

鸡肉粉价格对比图
（元/吨）



注1：鸡肉粉市场价取“现货价：鸡肉粉”按季度平均价，数据来源中国汇易网；

注2：鸡肉粉采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司原材料鸡肉粉采购平均价格分别为7,247.81元/吨、7,322.50元/吨、6,831.01元/吨和6,639.73元/吨，有一定的波动性，采购均

价低于鸡肉粉市场价。

①鸡肉粉采购均价变动趋势与市场价变动趋势存在一定差异的原因

因发行人主要采购国产鸡肉粉而鸡肉粉市场价主要参考美国鸡肉粉，两者价格变动趋势有一定区别，且发行人在采购过程中会适时进行备货，故采购均价变动趋势与市场价可能存在一定差异。

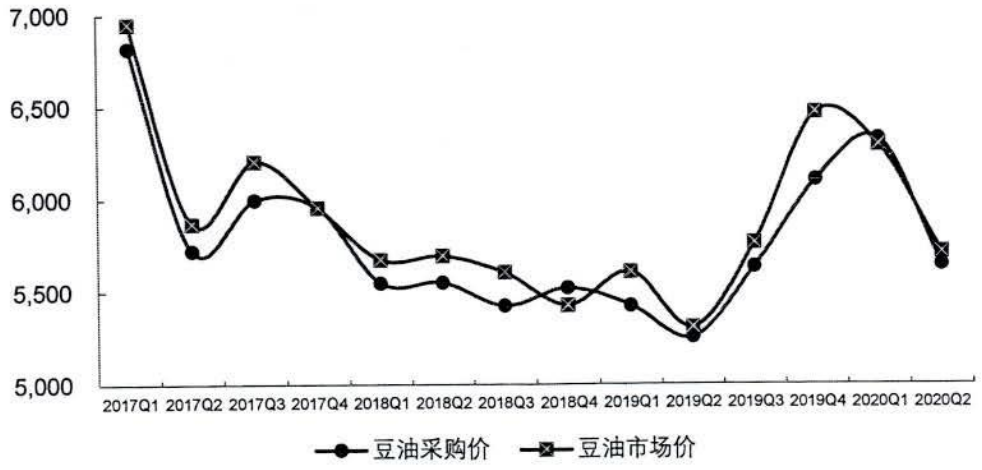
②鸡肉粉采购均价低于市场价的原因

报告期内，公司采购的鸡肉粉大多为国产鸡肉粉，因产地、工艺、营养指标不同其价格一般会较进口鸡肉粉价格低约500到1,000元/吨不等，因此发行人鸡肉粉采购均价明显低于进口鸡肉粉市场价。

8）豆油

豆油是大豆经压榨提取后的一种油，属于饲料中油脂类原材料。报告期内，发行人豆油采购价格变动趋势与豆油市场价变动趋势如下：

豆油价格对比图
（元/吨）



注1：豆油市场价取“现货价:平均价:一级豆油”和“现货价:平均价:四级豆油”按季度平均价，数据来源Wind数据库；

注2：豆油采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

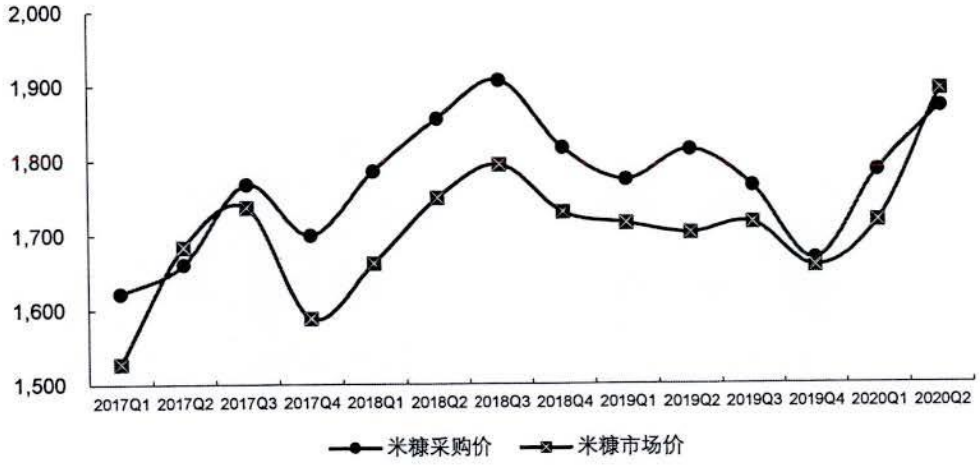
报告期内，公司原材料豆油采购平均价格分别为5,979.29元/吨、5,494.45元/吨、5,613.35元/吨和5,858.79元/吨，整体先降后升，与市场价格变动情况基本一致。

报告期内，公司采购的豆油中包含一级豆油、四级豆油两种，但各期权重不一，而豆油市场价主要参考对一级豆油、四级豆油现货价取平均，权重有一定的差异，故发行人采购均价与参考市场价存在一定差异。

9）米糠

米糠是稻谷加工的主要副产品，是饲料能量来源之一。报告期内，发行人米糠采购价格变动趋势与米糠市场价格变动趋势如下：

米糠价格对比图
（元/吨）



注1：米糠市场价取“平均价：米糠”按季度平均价，数据来源Wind；

注2：米糠采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司原材料米糠采购平均价格分别为1,700.92元/吨、1,849.58元/吨、1,759.79元/吨和1,835.20元/吨，整体呈上升趋势，与市场价格变动情况基本一致。

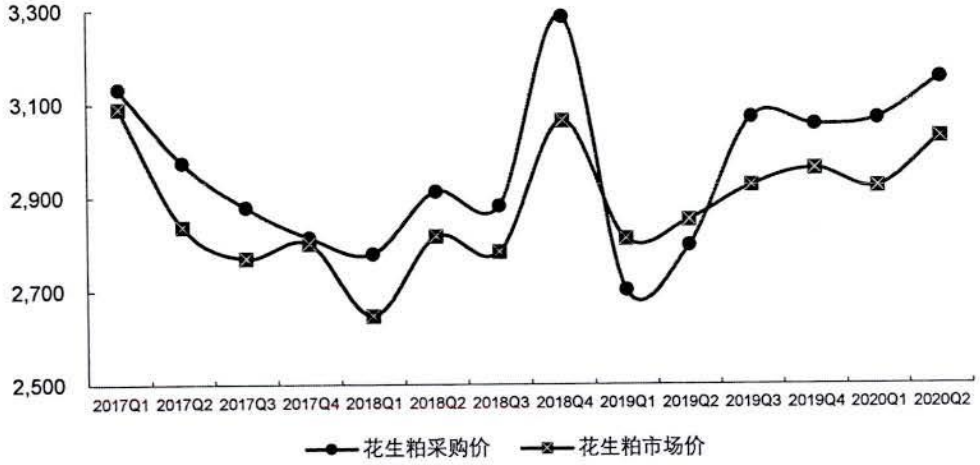
米糠属于小品种原材料，主要在华东、华中地区生产基地使用，因发行人

采购价格中包含运输成本，故一般情况下发行人采购价高于米糠市场价。

10）花生粕

花生粕是花生压榨后的副产品，是饲料中植物性蛋白来源之一。报告期内，发行人花生粕采购价格变动趋势与花生粕市场价变动趋势如下：

花生粕价格对比图
（元/吨）



注1：花生粕市场价取“现货价：平均价：花生粕”按季度平均价，数据来源Wind数据库；

注2：花生粕采购价取报告期内公司分季度含税采购平均价。

报告期内，公司原材料花生粕采购平均价格分别为 2,947.63 元/吨、2,899.29 元/吨、2,902.77 元/吨和 3,126.02 元/吨，有一定的波动性，与市场价格变动情况基本一致。

报告期内，公司花生粕采购均价高于花生粕市场价，但不存在大幅偏离市场公允价格的情况，主要系公司采购价中包含运输成本。

2、发行人能源耗用与产量的匹配性，能源价格与市场公开价格的一致性

（1）发行人能源耗用与产量的匹配性

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）公司采购原材料、能源情况”之“2、主要能源情况”中补充披露如下：

公司生产所需的主要能源包括电力、煤炭、天然气、蒸汽、生物质和水等，其中煤炭、天然气、生物质主要用于加热锅炉，产生高温蒸汽，可用于饲料生产工艺流程中的烘干环节。

报告期内，公司水、电、蒸汽等能源耗用量与饲料产品产量之间的匹配情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
水耗用量（万吨）	23.64	48.23	50.14	35.31
电耗用量（万度）	4,425.36	8,632.26	8,824.48	6,656.33
蒸汽（万吨）	4.74	10.28	10.69	7.27
煤（吨）			4,997.21	8,961.63
-煤换算：蒸汽（万吨）			2.00	3.58
天然气（万立方米）	50.03	34.82	20.54	
-天然气换算：蒸汽（万吨）	0.50	0.35	0.21	
生物质（万吨）	0.71	1.24	1.13	0.42
-生物质换算：蒸汽（万吨）	2.52	4.40	4.01	1.49
合计：蒸汽耗用量（万吨）	7.76	15.03	16.91	12.35
产量（吨）	421,577.81	858,872.57	923,691.78	699,856.90
单位产量耗水量（吨水/吨）	0.56	0.56	0.54	0.50
单位产量耗电量（度/吨）	104.97	100.51	95.53	95.11
单位产量耗蒸汽量（吨蒸汽/吨）	0.18	0.17	0.18	0.18

注：煤、天然气、生物质燃烧加热锅炉后可产生蒸汽，生产过程中根据锅炉燃烧效率可换算出如下转换比例：1吨煤=4吨蒸汽；1立方米天然气=10公斤蒸汽；1吨生物质=3.5吨蒸汽

报告期内，公司单位产量饲料耗用蒸汽量、耗水量基本保持稳定，单位产量饲料耗电量在报告期内呈上升趋势主要原因如下：2019 年以来，公司猪料产量受非洲猪瘟影响大幅下降，产品结构中生产工序更为复杂的鱼料、虾蟹料占比提升，使得单位产量耗电量有所增加。

（2）能源价格与市场公开价格的一致性

1）电力

报告期内，发行人电力采购情况如下：

种类	单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电力	单价（元/度）	0.68	0.74	0.73	0.74
	采购量（万度）	4,425.36	8,632.26	8,824.48	6,656.33

公司采购的电力主要为各生产基地生产用电，其用电分类为大工业用电，实施两部制电价，按照实际使用量计费。报告期内，公司各生产基地所用电力均采购自国家电网或当地供电局，价格由当地政府部门制定，采购价格公允。

2）水

报告期内，发行人自来水采购情况如下：

种类	单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
水	单价（元/吨）	3.21	3.27	3.00	2.89
	采购量（万吨）	23.64	48.23	50.14	35.31

公司生产用水均采购自各生产基地所在地的自来水公司。根据国家发改委颁布的《城镇供水价格管理办法》，全国各地区供水价格的制定与调整均由相关主管部门实施，供水企业需严格按照相关规定执行。因此，报告期内发行人自来水采购价格公允。

3）天然气

报告期内，发行人天然气采购情况如下：

种类	单位	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
天然气	单价（元/立方米）	3.46	3.59	3.00	
	采购量（万立方米）	50.03	34.82	20.54	

发行人仅有南京澳华、唐山澳华生产基地对外采购天然气，采购价格公允性分析如下：

①唐山澳华天然气采购价格公允

唐山市发改委于2017年9月22日颁布《关于非居民天然气阶梯气价的通知》，对非居民用天然气实行阶梯价格，相关规定如下：

日用气量（立方米）	<5000	5000-10000	10000-20000	20000-50000	>50000
价格（元/立方米）	3.3	2.9	2.8	2.6	2.4

2019年11月13日，唐山市发改委对非居民天然气价格每立方米上调0.32元；为支持企业复工复产，唐山市发改委颁布相关规定，2020年2月22日至2020年6月30日非居民天然气价格每立方米下调0.36元。

2018年度、2019年度和2020年1-6月，唐山澳华天然气采购均价分别为3.00元/立方米、3.30元/立方米和3.38元/立方米，符合唐山市发改委关于非居民用天然气价格规定，采购价格公允。

②南京澳华天然气采购价格公允

报告期内，南京澳华仅向南京洁宁燃气有限公司采购天然气。根据南京市发改委关于非居民用气销售价格相关规定，南京洁宁燃气有限公司天然气供应价格由南京市发改委规定了最高销售价格。因此，南京澳华采购天然气价格公允。

4）煤炭

报告期内，发行人煤炭采购情况如下：

种类	单位	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
煤	单价（元/吨）			671.27	674.52
	采购量（万吨）			4,997.21	8,961.63

公司生产所用煤炭均是由采购部门通过市场化的方式选择第三方供应商进行采购，在综合考虑价格、质量指标等因素的前提下，选择性价比较高的供应商进行合作，签订相关采购合同，并按约定条款严格执行。

根据市场公开数据，动力煤市场报价情况如下：

单位：元/吨

项目	2018 年度		2017 年度	
	最高价	最低价	最高价	最低价
京唐港:市场价:动力煤(Q:4500,山西产)	490	460	510	455
京唐港:市场价:动力煤(Q:5500,山西产)	585	565	610	560
京唐港:市场价:动力煤(Q:5800,山西产)	650	610	645	600

数据来源：Wind 数据库

2017 年度和 2018 年度，浙江澳华、福建澳华等 7 家生产公司曾对外采购煤炭，各生产公司采购的煤炭的低位发热量从 4,500 大卡到 5,700 大卡不等，平均采购均价为 674.52 元/吨和 671.27 元/吨，高于市场参考价格。

公司煤炭采购均价高于市场参考价主要原因如下：①各公司采购煤炭低位发热量存在差异，整体采购结构对平均采购价格有所影响；②公司采购均价中包含了从港口到各生产公司所在地运输环节中的费用。

5）生物质

报告期内，发行人生物质采购情况如下：

种类	单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生物质	单价（元/吨）	847.57	809.23	856.40	952.07
	采购量（万吨）	0.71	1.24	1.13	0.42

由于热值、等质量指标、颗粒种类不同，报告期内各生产基地生物质采购价格从 650 元/吨至 1,200 元/吨不等。

报告期内，各生产基地向第三方供应商采购生物质燃料，均是在综合考虑了价格、质量指标、便利性等因素的前提下，选择与性价比较高的供应商进行合作，签订采购合同，并按约定条款严格执行。各生产基地生物质采购价格均是通过市场化方式确定，不存在有失公允的情形。

6）蒸汽

报告期内，发行人蒸汽采购情况如下：

种类	单位	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
蒸汽	单价（元/吨）	225.97	222.07	237.42	219.21
	采购量（万吨）	4.74	10.28	10.69	7.27

报告期内，广西澳华、淮安澳华和四会澳华等 7 家生产基地对外采购蒸汽主要有以下三种合作方式：①子公司提供锅炉，由供应商对锅炉进行日常管理、维护、供气；②由供应商在子公司厂区内投资建设锅炉，并负责日常管理、维护、供气；③由供应商铺设供热管道至子公司厂区，按实际用气量计费。

报告期内，各生产基地向第三方供应商采购蒸汽，均是在综合考虑了供气价格、便利性、经济性等因素的前提下，选择与性价比较高的供应商进行合作，签订采购合同，并按约定条款严格执行。各生产基地蒸汽采购价格均是通过市场化方式确定，不存在有失公允的情形。

（四）广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团的基本情况，退出前五大供应商的原因，向其采购价格的公允性，其实控人是否与发行人存在关联关系或其他利益安排、是否曾任、现任发行人股东或员工。

1、广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团的基本情况

广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团曾为发行人前五大供应商，其基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	开始合作时间	是否存在关联关系或其他业务关系
五得利集团	1999 年	12,000	面粉、麸皮等小麦副产品的生产与销售	马林	2013 年	否
广州植之元油脂实业有限公司	2003 年	100,770.79	大豆压榨加工，主要产品为食用油和蛋白饲料原料	赖宁昌	2010 年	否
丹东四海水产有限公司	2013 年	1,000	主要从事鱼粉、鸡肉粉的生产、鱼油加工业务	孙志刚	2009 年	否

2、退出前五大供应商的原因

报告期内，发行人向广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团采购豆粕、面粉、鱼粉等主要原材料，具体采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
五得利集团	面粉、麸皮	1,078.13	0.73%	2,991.40	1.06%	5,855.31	1.94%	4,846.99	2.20%
广州植之元油脂实业有限公司	豆粕			11.66	0.00%	389.81	0.13%	4,721.97	2.15%
丹东四海水产有限公司	鱼粉、鸡肉粉、鱼油	1,683.83	1.14%	2,206.26	0.78%	2,221.06	0.74%	4,721.88	2.15%

豆粕、面粉、鱼粉等原材料价格变动较为频繁，公司对此类原材料一般采取竞标方式采购，且每次竞标均会同时获取多家同类供应商的报价，择优选出中标供应商，与其签订采购合同。发行人在全国范围内拥有多家豆粕、鱼粉、面粉等原材料供应商，在竞标采购模式下，不同供应商会参考原料现货价格、自身采购成本、运输成本等因素向公司报价，报价会存在一定差异，在满足同等原材料质量、规格指标要求的前提下，公司会综合对比供应商的报价，选择性价比较高的供应商进行合作。

报告期内，五得利集团、丹东四海水产有限公司与发行人保持着稳定的合作关系，但因其价格与同类原材料供应商报价相比并无明显优势，发行人向其采购规模有所下降，其退出前五大供应商。

报告期内，发行人对供应商广州植之元油脂实业有限公司采购规模大幅下降、停止合作主要系广州植之元油脂实业有限公司业务调整为向路易达孚等油籽油料加工企业提供代加工服务，不再开展大豆压榨业务，故发行人停止向其采购豆粕原料。

3、发行人向广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团采购价格的公允性

报告期内各期，发行人向广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团采购原材料均价对比情况如下：

单位：元/吨

供应商	采购品种	采购均价			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
五得利集团	面粉	2,638.41	2,689.27	2,640.94	2,792.38
其他面粉供应商		2,677.74	2,688.25	2,628.43	2,814.39
丹东四海水产有限公司	鱼粉（国产）	8,503.04	8,799.18	9,348.12	8,985.06
其他鱼粉供应商		8,685.90	8,861.16	9,301.78	8,966.56
丹东四海水产有限公司	鸡肉粉	6,765.97			
其他鸡肉粉供应商		6,589.84			
广州植之元油脂实业有限公司	豆粕			3,015.59	2,992.14
其他豆粕供应商				3,250.58	2,978.77

报告期内，发行人向五得利集团、丹东四海水产有限公司、广州植之元油脂实业有限公司采购面粉、鱼粉、鸡肉粉、豆粕原料的平均采购价格与市场其他同类供应商不存在较大差异，采购价格公允。

4、上述供应商实控人是否与发行人存在关联关系或其他利益安排、是否曾任、现任发行人股东或员工

发行人与广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团仅存在原料采购合作关系，其实际控制人与发行人均不存在关联关系或其他利益安排，不存在曾任、现任发行人股东或员工的情形。

（五）发行人主要供应商包括嘉吉中国、路易达孚中国，请披露中美贸易摩擦对发行人采购渠道及经营情况的影响。

发行人主要供应商为嘉吉中国、路易达孚中国、中粮集团等全球知名农产品贸易加工集团，采购原材料主要为豆粕、玉米等。

豆粕是大豆压榨制油的副产品，国内市场豆粕主要来自各大油籽油料加工厂。2018 年 3 月，中美贸易摩擦爆发，受关税政策影响，美国大豆进口量大幅下降，路易达孚中国、嘉吉中国、中粮集团等粮商利用其全球化采购渠道，从巴西、阿根廷、俄罗斯等国进口大豆以弥补缺口，国内市场豆粕供应并未出现短缺，发行人豆粕采购渠道维持正常，能持续满足生产经营需求。

受中美贸易摩擦影响，国内市场豆粕价格在年内呈急涨急跌的态势，波动剧烈，豆粕采购价格的上升给饲料企业经营带来了一定的压力，国内饲料企业普遍对其饲料产品进行适度提价。报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 16.21%、14.66%、15.09%和 17.45%，在发行人产品结构中，膨化鱼料、虾蟹料等高毛利产品占比超过 60%，虽然上游原材料价格提升导致发行人毛利率有所下降，但仍维持在同行业较高水平，经营状况未受到实质影响。

综上，报告期内发行人经营情况、采购渠道保持稳定，业务的开展未受到中美贸易摩擦的实质影响。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人原材料采购明细统计表，了解原材料采购构成情况；

2、对发行人管理层和采购部门负责人进行访谈，了解发行人生产所需原材料采购情况，了解主要原材料采购价格、数量变动原因；

3、对报告期公司主要原材料采购单价进行统计，并与公开渠道查询的市场价格数据进行对比，分析原材料采购单价波动情况与市场价格波动情况的一致

性，采购价格的公允性；

4、获取发行人生产基地能源耗用统计表，访谈发行人采购部门、生产部门，分析能源耗用与产量的匹配性，了解单位产量能源耗用变动原因；

5、获取发行人与主要供应商签订的采购合同，查询国家企业信用信息公示系统及公开信息，了解主要供应商基本情况、合同主要条款等；获取发行人员工清单，并检索主要供应商实际控制人进行比对，核查是否存在为发行人现任、曾任员工的情形；

6、获取发行人董监高自查表，了解发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关供应商存在关联关系；

7、获取发行人报告期各期前三十大供应商清单，查询国家企业信用信息公示系统及公开信息，了解报告期各期前五大供应商基本情况，分析发行人向主要供应商采购金额及占比变动情况。对发行人采购业务负责人进行了访谈，了解前五大供应商变动情况及原因，采购渠道是否稳定；

8、获取发行人向相关供应商采购明细统计表，与其他同类供应商采购明细进行对比，分析报告期内发行人向相关供应商采购原材料价格的公允性；

9、实地走访相关供应商，了解其选聘供应商的情况、采购定价依据、合作情况，获取供应商关于发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员等利益相关主体是否存在关联关系和是否存在利益输送情况的声明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司豆粕、玉米等原材料采购金额、数量变动主要受原料价格、配方调整等因素影响，具有合理性；

2、报告期内，发行人主要原材料采购单价波动情况与市场价格波动情况基本保持一致，采购价格公允；公司生产所需的主要能源包括电力、煤炭、天然气、蒸汽、生物质和水等，单位产量能源耗用量基本维持稳定，能源耗用量与产量匹配，能源采购价格公允；

3、广州植之元油脂实业有限公司、丹东四海水产有限公司、五得利集团曾是发行人前五大供应商，后因价格与同类原材料供应商报价相比并无明显优势、业务转型停止加工生产相关原料等原因退出前五大供应商。报告期内，发行人向其采购原料价格与同类供应商处于可比水平，价格公允，其实际控制人与发行人不存在关联关系或其他利益安排，也不存在曾任、现任发行人员工的情形；

4、发行人主要供应商为嘉吉中国、路易达孚中国、中粮集团等全球知名农产品贸易加工集团。报告期内发行人经营情况、采购渠道保持稳定，业务的开展未受到中美贸易摩擦的实质影响。

问题15：关于毛利率

申报材料显示，发行人主营业务毛利率分别为16.21%、14.66%和15.09%。

请发行人补充披露：

（1）直销和经销毛利率差异情况及原因。

（2）各产品毛利变动对发行人综合毛利变动的影响程度；结合销量和毛利率变动情况，披露虾料毛利不断增加的原因，鱼料毛利先增后降的原因。

（3）报告期发行人毛利率系海大集团毛利率的1.33至1.42倍，发行人披露其原因为海大集团以普通水产饲料和畜禽饲料为主。请结合发行人与海大集团饲料占比情况，进一步披露发行人毛利率高于同行业平均值的合理性。

（4）发行人动保产品2018、2019年收入较上年度增速分别为138.45%、38.56%，增速高于发行人饲料产品收入增速；报告期其毛利率分别为47.30%、53.64%、55.91%，亦远高于发行人综合毛利率14%至16%的水平，且呈上升趋势。请发行人结合动保产品的用途，披露其收入增速远高于发行人饲料产品收入增速的原因及合理性；该产品系发行人外购还是自主生产，发行人是否掌握该产品核心制造工艺，外购的供应商及相应采购情况；除东方澳龙外，其他供应商是否与发行人存在关联关系或其他利益安排，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）直销和经销毛利率差异情况及原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）毛利率变动分析”之“5、直销和经销毛利率差异情况

及原因”中补充披露如下：

1、直销和经销毛利率差异情况

报告期内，公司直销和经销毛利率情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
鱼料	16.00%	17.83%	11.70%	12.50%	13.60%	16.66%	17.30%	17.42%
虾料	22.86%	23.51%	23.33%	26.47%	21.41%	23.05%	20.74%	22.00%
蟹料	18.66%	23.15%	19.24%	26.16%	19.07%	21.20%	23.01%	23.76%
猪料	11.79%	9.36%	10.12%	13.96%	8.29%	9.04%	9.95%	10.39%
禽类	3.48%	-3.25%	2.21%	0.60%	2.61%	2.74%	1.96%	0.78%
动保产品	56.06%	55.23%	55.96%	55.41%	53.75%	52.38%	47.26%	48.08%
合计	17.42%	17.67%	14.91%	17.07%	14.56%	15.59%	16.24%	15.80%

2、经销毛利与直销毛利差异原因

报告期内，公司以经销业务为主，直销业务比例仅在10%左右，公司对经销商与直销客户的销售价格主要取决于销售量，两种模式下相同采购量的客户毛利率不存在明显差异。一般而言，公司会适度给予经销商部分利润空间，因此直销毛利率会略高于经销毛利率。但由于各品种饲料的销售占比及销售策略存在变动，各期经销毛利率与直销毛利率亦存在差异。

报告期内，经销毛利率与直销毛利率存在差异的主要原因如下：

（1）分年度的经销和直销毛利率差异的原因

2017年度公司直销综合毛利率为15.80%，较经销综合毛利率低0.44个百分点，主要是由于公司产品品种多，经销业务中毛利较高的虾料销售占比较高，直销业务中毛利较低的猪料销售占比较高所致，具体如下：

项目	经销业务		直销业务		直销业务较经销业务	
	占总收入比例①	毛利率②	占总收入比例③	毛利率④	毛利率差异⑤=④-②	销售占比对综合毛利率的影响⑥=（③-①）*④
鱼料	47.55%	17.29%	47.49%	17.42%	0.13%	-0.01%
虾料	24.87%	20.74%	16.62%	22.00%	1.26%	-1.82%
蟹料	3.30%	23.01%	2.46%	23.76%	0.76%	-0.20%
猪料	17.87%	9.95%	30.17%	10.39%	0.44%	1.28%
禽料	5.98%	1.96%	2.98%	0.78%	-1.18%	-0.02%
动保产品	0.43%	47.26%	0.27%	48.08%	0.82%	-0.08%
合计	100%	16.24%	100%	15.80%	-0.44%	-0.85%

2017 年度，除禽料外，公司各类产品直销毛利率均高于经销毛利率。公司禽料的生产销售当时是为了解决生产临时排产空档期进行的业务安排，销售价格具有一定的灵活性，且禽类业务总体销售金额及毛利额较小。2017 年直销的禽料客户以养殖场居多，销售规模大于一般经销商，为充分利用产能，公司给予其更低的销售价格，直销业务毛利率低于经销业务毛利率。

2018 年直销综合毛利率略高于经销综合毛利率，不存在明显差异。

2019 年度直销综合毛利率为 17.07%，较经销综合毛利率高 2.17 个百分点，主要是由于 2019 年度虾料、蟹料、猪料的直销毛利率较大幅度高于经销业务毛利率所致，具体如下：

项目	经销业务		直销业务		直销业务较经销业务	
	占该类业务收入比例①	毛利率②	占该类业务收入比例③	毛利率④	毛利率差异⑤=④-②	毛利率差异对综合毛利率的影响⑥=（④-②）*③
鱼料	49.01%	11.65%	48.70%	12.50%	0.84%	0.41%
虾料	28.85%	23.33%	26.26%	26.47%	3.14%	0.83%
蟹料	4.14%	19.24%	5.22%	26.16%	6.91%	0.36%
猪料	8.51%	10.12%	14.28%	13.96%	3.84%	0.55%
禽料	8.38%	2.21%	4.37%	0.60%	-1.61%	-0.07%
动保产品	1.11%	55.96%	1.17%	55.41%	-0.55%	-0.01%
合计	100%	14.91%	100%	17.07%	2.17%	2.17%

（2）分产品的经销和直销毛利率差异的原因

1）2019 年虾料直销毛利率增幅高于经销毛利率增幅的原因

随着原材料价格回落，公司虾料的直销毛利率和经销毛利率均得以回升，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度毛利率③	毛利率变动	
	销售收入①	毛利率②		毛利率变动④=②-③	影响的毛利金额⑤=①*④
经销业务	94,138.22	23.33%	21.41%	1.92%	1,803.67
直销业务	7,870.90	26.47%	23.05%	3.42%	197.81
合计	102，009.11	23.57%	21.51%	2.06%	2,001.48

2019 年虾料直销业务毛利率的上涨幅度高于虾料经销毛利率上涨幅度，系各业务模式下不同品种虾料产品毛利率变动及其收入占比变动差异所致，具体情况如下：

① 2019 年虾料直销业务毛利率的变动原因

产品类别	2019 年度		2018 年度		2019 年度较 2018 年度变动		
	占虾料直销收入比例①	毛利率②	占虾料直销收入比例③	毛利率④	毛利率变动对综合毛利的影响⑤=（②-④）*③	收入占比变动对毛利的影响⑥=②*（①-③）	合计⑦=⑤+⑥
虾安康	47.66%	27.71%	53.28%	24.70%	1.60%	-1.56%	0.05%
南美白对虾料	15.09%	26.74%	15.16%	26.08%	0.10%	-0.02%	0.08%
小龙虾	29.86%	24.84%	20.38%	18.41%	1.31%	2.36%	3.67%
其他	7.39%	24.56%	11.18%	19.58%	0.56%	-0.93%	-0.37%
合计	100%	26.47%	100%	23.05%	3.57%	-0.15%	3.42%

2019 年各虾料的直销毛利率均呈现增长态势，虾安康和小龙虾饲料产品毛利率增幅较大，南美白对虾料的毛利率增幅相对较小；小龙虾饲料的销售收入占比由 20.38%提升至 29.86%。上述因素综合影响使得虾料直销毛利率上升到 26.47%。

② 2019年虾料经销业务综合毛利率的变动原因

产品类别	2019年度		2018年度		2019年度较2018年度变动		
	占虾料经销收入比例①	毛利率②	占虾料经销收入比例③	毛利率④	毛利率变动对综合毛利的影响⑤=（②-④）*③	收入占比变动对毛利的影响⑥=②*（①-③）	合计⑦=⑤+⑥
虾安康	51.27%	23.79%	42.87%	20.92%	1.23%	2.00%	3.23%
南美白对虾料	20.54%	23.17%	27.99%	22.81%	0.10%	-1.73%	-1.63%
小龙虾料	6.50%	22.98%	4.13%	18.40%	0.19%	0.54%	0.73%
其他虾料	21.69%	22.55%	25.01%	21.06%	0.37%	-0.75%	-0.37%
合计	100%	23.34%	100%	21.38%	1.89%	0.07%	1.96%

2019年经销业务的各虾料产品毛利率均呈现增长，与直销业务类似，虾安康和小龙虾饲料产品毛利率增幅较大，南美白对虾料的毛利率增幅相对较小；但经销业务中小龙虾料收入占比低于虾安康及南美白对虾料，因此，毛利率较2018年仅上升1.96%。

由于2019年毛利率提升较高的小龙虾料在直销业务中的比例较高，使得虾料经销业务综合毛利率上升幅度不及直销业务的上升幅度。

2）2019年蟹饲料直销综合毛利率增幅高于经销综合毛利率的原因

2019年公司蟹料的经销和直销的毛利率均呈现回升态势，但蟹料的直销毛利的上升幅度相对较大，具体如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度毛利率③	毛利率变动	
	销售收入①	毛利率②		毛利率变动④=②-③	影响的毛利金额⑤=①*④
经销业务	13,526.23	19.24%	19.07%	0.17%	22.99
直销业务	1,563.01	26.16%	21.20%	4.96%	77.53
合计	15,089.24	19.96%	19.25%	0.71%	100.52

蟹料的经销毛利率增长相对较慢，主要是因为2019年公司南京澳华当地的蒸汽供应商临时停产，使得当年 4-5 月的蟹料产量大幅下降，而南京澳华的蟹料产品主要通过经销方式销售，临时性停产使得蟹料产量不及预期，毛利率仅增长0.17%。

3）2019年猪饲料直销综合毛利率增幅高于经销综合毛利率的原因

随着中美贸易摩擦等因素对粮食材料价格影响的减弱，2019 年公司猪饲料直销、经销毛利率均得以提升，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度毛利率③	毛利率变动	
	销售收入①	毛利率②		毛利率变动④=②-③	影响的毛利金额⑤=①*④
经销业务	27,762.34	10.12%	8.29%	1.83%	433.49
直销业务	4,279.25	13.96%	9.04%	4.92%	147.78
合计	32,041.58	10.63%	8.40%	2.23%	581.27

2019 年猪料直销毛利率的上涨幅度高于猪料的经销毛利率，系各业务模式下不同品种猪料产品毛利率变动以及收入占比变动差异所致，具体情况如下：

① 2019年度猪饲料直销业务毛利率变动的原因

产品类别	2019年度		2018年度		2019年度较2018年度变动		
	占猪料直销收入比例①	毛利率②	占猪料直销收入比例③	毛利率④	毛利率变动对综合毛利的影响⑤=（②-④）*③	收入占比变动对毛利的影响⑥=②*（①-③）	合计⑦=⑤+⑥
乳猪料	37.80%	20.92%	27.36%	17.97%	0.81%	2.18%	2.99%
小猪料	32.00%	6.72%	35.15%	5.17%	0.55%	-0.21%	0.33%
猪浓缩料	8.20%	35.11%	1.72%	19.47%	0.27%	2.27%	2.54%
其他猪料	22.01%	4.65%	35.76%	5.51%	-0.31%	-0.64%	-0.95%
合计	100%	13.96%	100%	9.04%	1.32%	3.60%	4.92%

2019 年直销业务中乳猪料和猪浓缩料的毛利率增幅较大，且乳猪料销售占比提升较多，系直销业务毛利率上升较快的主要因素。2018 年公司对乳猪料和猪浓缩料的直销客户实施低价策略，适度让利，其毛利率低于同期经销毛利率，2019 年恢复至经销毛利率水平。

② 2019 年猪饲料经销毛利率变动的原因

产品类别	2019 年度		2018 年度		2019 年度较 2018 年度变动		
	占猪料经销收入比例①	毛利率①	占猪料经销收入比例③	毛利率④	毛利率变动对综合毛利的影响⑤=（②-④）*④	收入占比变动对毛利的影响⑥=②*（①-③）	合计⑦=⑤+⑥
乳猪料	18.55%	20.60%	21.16%	20.03%	0.12%	-0.54%	-0.42%
小猪料	47.92%	5.75%	49.98%	2.15%	1.80%	-0.12%	1.68%
猪浓缩料	3.97%	36.31%	3.07%	31.45%	0.15%	0.33%	0.48%
其他猪料	29.55%	7.09%	25.79%	7.81%	-0.18%	0.27%	0.08%
合计	100%	10.11%	100%	8.29%	1.88%	-0.06%	1.82%

2019 年经销综合毛利率小幅上升，主要系销售占比较高的小猪料毛利率增加所致，其他饲料产品的毛利率总体变动幅度不大。

综上，由于 2019 年毛利率提升较高的乳猪料在直销业务中的比例较高，使得猪料直销毛利率的上升幅度高于经销业务毛利率。

（二）各产品毛利变动对发行人综合毛利变动的影响程度；结合销量和毛利率变动情况，披露虾料毛利不断增加的原因，鱼料毛利先增后降的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利变动分析”中补充披露如下：

1、公司各产品毛利变动对综合毛利变动的影响程度

报告期内，公司各类别产品毛利情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	毛利金额	占比	毛利金额	占比
鱼料	12,151.33	38.34%	20,466.13	38.07%
其中：膨化料	10,704.70	33.78%	17,822.44	33.15%
颗粒料	1,446.64	4.56%	2,643.69	4.92%
虾料	13,541.57	42.73%	24,044.89	44.72%
猪料	1,274.85	4.02%	3,406.18	6.34%
禽料	626.63	1.98%	613.32	1.14%
蟹料	2,085.22	6.58%	3,011.62	5.60%
动保产品	2,010.57	6.34%	2,221.64	4.13%
合计	31,690.18	100%	53,763.78	100%
项目	2018 年度		2017 年度	
	毛利金额	占比	毛利金额	占比
鱼料	25,551.07	45.80%	23,523.06	50.74%
其中：膨化料	22,170.04	39.74%	21,091.07	45.50%
颗粒料	3,381.03	6.06%	2,431.99	5.25%
虾料	20,049.90	35.94%	14,459.49	31.19%
猪料	5,649.34	10.13%	5,351.87	11.54%
禽料	547.03	0.98%	316.02	0.68%
蟹料	2,448.03	4.39%	2,138.57	4.61%
动保产品	1,538.47	2.76%	568.88	1.23%
合计	55,783.84	100%	46,357.90	100%

报告期内，公司主营业务毛利主要来源于鱼料、虾料，合计金额分别为37,982.55 万元、45,600.97 万元、44,511.02 万元和 25,692.90 万元，占当期主营业务毛利比重分别为 81.93%、81.74%、82.79%和 81.07%。各产品毛利变化的主要影响因素包括产品结构变动、产品价格变动、成本变动等。

2018 年主营业务毛利较上年增加 9,425.94 万元，主要来自于虾料增加5,590.41 万元和鱼料增加 2,028.01 万元。其中，毛利率较高的虾料产品销售收

入较上年增长34.05%，对综合毛利贡献最大；鱼料销售收入较上年增长34.99%，而毛利率小幅下降，对综合毛利贡献次之。其他产品毛利均保持了较好的增长。

2019年主营业务毛利较上年减少2,020.06万元，主要原因为鱼料减少5,084.94万元、猪料减少2,243.16万元以及虾料增长3,994.99万元综合影响所致。其中，受下游淡水鱼低价行情以及市场竞争加剧影响，鱼料毛利水平下降；非洲猪瘟导致猪料需求量减少，较大影响了猪料的毛利水平；虾料销量保持较好的增长，销售占比提高有效带动综合毛利实现增长，一定程度抵消了鱼料和猪料毛利下滑的影响。

2、虾料毛利变动的原因

报告期内，公司虾料实现的毛利分别为14,459.49万元、20,049.90万元、24,044.89万元和13,541.57万元，毛利总额持续增长，主要是由于虾料销量和单吨毛利增长所致。报告期内虾料的销售量及单吨毛利情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	重量/金额	变动率	重量/金额	变动率	重量/金额	增长率	重量/金额
销售数量（吨）	86,550.93		150,554.32	7.92%	139,503.18	31.92%	105,747.52
单吨毛利（元/吨）	1,564.58	-2.04%	1,597.09	11.12%	1,437.24	5.11%	1,367.36
毛利总额（万元）	13,541.57		24,044.89	19.93%	20,049.90	38.65%	14,459.49

公司虾料销量和单吨毛利额持续增长，主要由于公司经过多年的技术积累，推出了养殖户认可度高的虾安康饲料、南美对虾料、斑节虾料、罗虾料和小龙虾料等专用虾料，上述产品具有较高的科学配方及生产加工工艺要求，产品营养含量丰富平衡，易消化吸收，能够减少对养殖水体环境的影响，饲喂出的虾具有生长速度快、品质高、条型好的特点，养殖效益高。因此，公司的虾料产品单吨毛利较高，且盈利能力相对稳定，销量持续增长。

通过不断把握养殖户的需求，公司陆续推出了更为高端的虾奶粉和发酵虾料系列产品，该部分产品不仅可以单独使用，还可以用于调配其他虾料，满足

虾对各项基础营养素以及功能性添加物的需求，实现抑制病原、提高免疫、促进排毒、抗氧化应激和提高营养消化吸收等功效，与其他虾饲料产品相比单位价值高，单吨毛利较虾安康等专用虾料更高。

报告期内，公司虾料的毛利变动具体如下：

（1）公司2018年度较2017年度虾料单吨毛利上涨的原因

公司2018年度较2017年度虾料单吨毛利上涨的原因如下：

单位：万元

项目	2018年度		2017年度		2018年度较2017年度单吨毛利变动		
	单吨毛利①	销量占比②	单吨毛利③	销量占比④	单吨毛利变动影响⑤=(①-③)*④	销量占比变动影响⑥=①*(②-④)	合计⑦=⑤+⑥
虾奶粉	13,119.43	1.18%	10,943.76	0.58%	12.65	78.79	91.44
专用虾料	1,297.51	98.82%	1,311.50	99.42%	-13.91	-7.79	-21.70
合计	1,437.24	100%	1,367.37	100%	-1.26	70.99	69.74

2018年度虾料综合单吨毛利增长，主要是由于公司虾奶粉产品能够有效满足养殖户高效养殖需求，产品接受度较高，单位产品价格及毛利较高，且虾奶粉产品销售增长较快，占虾料的销量占比增加所致。

（2）公司2019年度较2018年度虾料单吨毛利上涨的原因

公司2019年度较2018年度虾料单吨毛利上涨的原因如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2019年度较2018年度单吨毛利变动		
	单吨毛利①	销量占比②	单吨毛利③	销量占比④	单吨毛利变动影响⑤=(①-③)*④	销量占比变动影响⑥=①*(②-③)	合计⑦=⑤+⑥
虾奶粉	13,243.66	1.82%	13,119.43	1.18%	1.47	85.10	86.57
发酵虾料	4,964.62	0.04%				2.10	2.10
专用虾料	1,378.50	98.13%	1,297.51	98.82%	80.03	-9.44	70.59
合计	1,596.51	100%	1,437.24	100%	81.50	77.76	159.27

2019 年度公司虾料综合单吨毛利的增长，主要是由于动物蛋白原料价格的下降，虾料的生产成本有所下降，虾安康、南美白对虾等饲料等专用虾料的单吨毛利增加，同时随着公司前期推出的虾奶粉和新推出的发酵虾料产品的销售增长，以及销量占比提高，虾料综合单吨毛利保持增长。

3、鱼料产品的销售毛利变动的原因

报告期内，公司鱼料实现的毛利总额分别为 23,523.06 万元、25,551.07 万元、20,466.13 万元和 12,151.33 万元，最近三年鱼料毛利总额呈先增后减态势，主要系鱼料产品的销量增长幅度与单吨毛利波动所致。报告期内鱼料的销量及单吨毛利情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	重量/金额	变动率	重量/金额	变动率	重量/金额	增长率	重量/金额
销售数量（吨）	173,960.40		441,354.04	1.47%	434,947.81	39.51%	311,771.43
单吨毛利（元/吨）	698.51	50.63%	463.71	-21.06%	587.45	-22.14%	754.50
毛利总额（万元）	12,151.33		20,466.13	-19.90%	25,551.07	8.62%	23,523.06

报告期内，公司鱼料产品销售定价主要受公司市场拓展需求、下游鱼价行情以及市场竞争程度等因素影响，近三年鱼料单价总体呈下降态势，在原料成本有波动的情况下，鱼料的单吨毛利变动幅度较大。在各年度的不同鱼料产品销量占比不同，单吨毛利变动的情况下，鱼料的总体毛利总额呈先增后减态势。各年度的具体原因如下：

（1）公司 2018 年度较 2017 年度鱼料毛利变动的原因

公司各类鱼料产品 2018 年的销量均实现大幅增长，合计销售 434,948.61 吨，较 2017 年增长了 39.51%；受中美贸易摩擦、国内产需缺口等因素影响，豆粕、鱼粉、玉米等植物蛋白原料、动物蛋白原料及谷实料等原材料采购成本较 2017 年度略有上升，产品单位成本增加；公司在大力开拓市场的同时，灵活运用价格调节手段，提升产品性价比，因此鱼料综合单吨毛利由 2017 年的 754.50

元/吨下降到2018年的587.45元/吨。上述因素综合作用使得2018年公司鱼料毛利总额增长8.62%，具体原因情况如下：

1）2018年度主要原材料价格变动情况

公司饲料生产主要采用科学的营养配方及加工工艺，按照不同配比使用植物蛋白、动物蛋白、谷物实料和面粉糠麸等材料，再添加油脂及矿物质等材料，通过多工序生产加工而成，2018年公司采购的主要材料价格变动情况如下：

单位：元/吨

材料类别	2018年度		2017年度		2018年度较2017年度		价格变动对材料综合单价的影响金额⑦=⑤*②
	采购单价①	占采购总额比例②	采购单价③	占采购总额比例④	变动金额⑤=①-③	变动幅度⑥=⑤/③	
植物蛋白	3,070.81	34.33%	2,935.86	33.95%	134.95	4.60%	46.32
动物蛋白	8,330.72	19.51%	8,278.44	19.06%	52.28	0.63%	10.20
谷实料	1,925.12	15.98%	1,755.05	16.74%	170.07	9.69%	27.17
面粉糠麸类	2,071.77	12.90%	2,124.91	12.64%	-53.15	-2.50%	-6.85
合计	2,949.32	82.71%	2,806.92	82.39%	142.40	5.07%	76.84

公司采购的植物蛋白主要有豆粕、菜粕、花生粕、葵花籽粕及大豆等榨油副产品；动物蛋白主要有鱼粉、鸡粉、虾粉等动物粉碎加工后的高蛋白；谷物实料主要有玉米、小米、大麦及高粱等粮食；面粉糠麸类主要有小麦面粉、玉米酒精渣、米糠、麸皮等粮食加工料。由于公司生产鱼料、虾料、猪料、禽料及蟹料等多类产品，不同产品要求的脂肪、糖及蛋白等营养指标要求不同，产品生产过程中会根据具体使用材料营养指标情况进行综合调配。同时公司会根据产品科学配方，结合具体材料的营养指标，市场价格及市场供给情况，选择具体的材料采购，通过多种材料搭配最终实现产品科学配方营养指标要求，实现材料的综合指标与材料综合单位价格最优化。

2018年度上述主要材料采购价格变动造成公司材料的综合价格上涨了76.84元/吨。

2）2018 年度鱼料产品的单位成本变动情况

单位：元/吨

项目	2018 年度		2017 年度		2018 年度较 2017 年度		单位成本变动对综合单位成本的影响金额⑦=⑤*②
	单位成本①	产量占比②	单位成本③	产量占比④	变动金额⑤=①-③	变动幅度⑥=⑤/③	
颗粒鱼料	2,890.79	33.67%	2,817.80	22.71%	72.99	2.59%	24.57
淡水鱼膨化料	3,595.79	56.57%	3,560.36	68.67%	35.44	1.00%	20.05
特种鱼膨化料	6,447.29	6.34%	6,051.35	6.42%	395.94	6.54%	25.11
海水鱼膨化料	6,323.48	3.43%	6,088.48	2.19%	235.00	3.86%	8.05
合计	3,632.69	100%	3,607.03	100%	25.66	0.71%	77.77

2018 年度公司各类鱼料产品单位成本较 2017 年度单位成本均略有上涨，主要是由于原材料价格上涨所致，且各鱼料单位成本变动造成公司鱼料综合单位成本上涨 77.77 元/吨，与公司原材料采购价格上涨情形基本一致。

3）2018 年鱼料的销售价格及单吨毛利变动情况

2018 年度由于材料价格原因造成公司鱼料产品的单位成本略有上涨。公司一方面大力开拓普通淡水鱼饲料市场，灵活运用价格调节手段，提升产品性价比，淡水鱼膨化料、颗粒料的平均销售价格有所下降；另一方面积极发展高品质的海特料市场，特种淡水鱼膨化料和海水鱼膨化料平均销售价格保持上升。在材料价格上涨的情况下，淡水鱼膨化料、颗粒料平均销售价格下降，因此其单吨毛利有所下降；特种淡水鱼膨化料价格上涨幅度小于其材料影响的成本上涨幅度，因此单吨毛利下降；海水鱼膨化料价格上涨幅度大于材料价格影响的成本上涨幅度，因此单吨毛利上涨。具体情况如下：

单位：元/吨

项目	2018 年度		2017 年度		2018 年较 2017 年	
	单位价格	单吨毛利	单位价格	单吨毛利	单位价格变动	单位毛利变动
草鱼膨化料	4,348.30	742.77	4,444.87	855.91	-96.57	-113.14

罗非鱼膨化料	4,161.23	741.48	4,262.35	847.91	-101.12	-106.43
海水鱼膨化料	7,262.80	939.32	6,920.04	831.56	342.76	107.76
特种淡水鱼膨化料	7,249.32	802.03	6,958.82	907.47	290.50	-105.44
其他膨化鱼料	5,440.92	968.45	5,414.70	1,247.32	26.22	-278.87
草鱼颗粒料	3,192.81	226	3,274.41	337.71	-81.6	-111.7
混养颗粒料	3,051.13	243.87	3,148.87	331.76	-97.74	-87.88
鲤鱼、鲫鱼颗粒料	4,023.82	281.03	4,671.41	842.45	-647.59	-561.42
其他颗粒鱼料	3,026.87	196.96	3,008.22	357.34	18.65	-160.38
合计	4,220.14	587.45	4,361.53	754.5	-141.39	-167.05

综上，公司 2018 年度鱼料毛利较 2017 年度增长是由于公司鱼料销量增长带来的毛利总额提升超过了鱼料单吨毛利下降的影响，具有合理性。

（2）2019 年度较 2018 年度鱼料毛利变动原因

2019 年公司鱼料毛利总额减少 19.90%的主要原因如下：普通淡水鱼的低价行情和水产饲料领域市场竞争加剧导致鱼料总体销售价格下降较多，淡水鱼膨化料和颗粒料的单吨毛利有所下降；鱼价低迷行情下竞争对手更多采取低价竞争手段，公司高品质的淡水鱼膨化料的销量总体下滑。具体情况如下：

1）2019 年度主要主要原材料价格变动

单位：元/吨

材料类别	2019 年度		2018 年度		2019 年度较 2018 年度的变动		价格变动对材料综合单价的影响金额 ⑦=⑤*②
	采购单价 ①	占采购总额比例②	采购单价 ③	占采购总额比例④	变动金额 ⑤=①-③	变动幅度 ⑥=⑤/③	
植物蛋白	2,804.88	30.16%	3,070.81	34.33%	-265.93	-8.66%	-80.20
动物蛋白	7,797.76	22.53%	8,330.72	19.51%	-532.97	-6.40%	-120.08
谷实料	1,995.09	13.92%	1,925.12	15.98%	69.97	3.63%	9.74
面粉糠麸类	1,998.35	15.12%	2,071.77	12.90%	-73.41	-3.54%	-11.10
合计	2,899.85	81.72%	2,949.32	82.71%	-49.47	-1.68%	-201.64

2）2019 年度鱼料产品的单位成本变动

单位：元/吨

项目	2019 年度		2018 年度		2019 年度较 2018 年度		单位成本变动对综合单位成本的影响金额⑦=⑤*②
	单位成本①	产量占比②	单位成本③	产量占比④	变动金额⑤=①-③	变动幅度⑥=⑤/③	
颗粒鱼料	2,721.80	37.92%	2,890.79	33.67%	-168.99	-5.85%	-64.08
淡水鱼膨化料	3,428.85	50.01%	3,595.79	56.57%	-166.94	-4.64%	-83.49
特种鱼膨化料	6,203.59	7.89%	6,447.29	6.34%	-243.70	-3.78%	-19.23
海水膨化料	6,121.20	4.18%	6,323.48	3.43%	-202.28	-3.20%	-8.45
合计	3,492.15	100%	3,632.69	100%	-140.54	-3.87%	-175.25

2019 年度公司鱼料产品单位成本均出现下降，主要是由于主要材料综合平均价格的下降所致；各类鱼料单位成本变动造成公司鱼料综合单位成本每吨下降 175.25 元/吨，与公司 2019 年材料价格变动造成的原材料综合单位成本变动趋势一致。

3）2019 年度鱼料的销售价格及单吨毛利情况

2019 年，草鱼、罗非鱼、鲤鱼等普通淡水产品价格持续低迷，非洲猪瘟导致猪饲料厂商转而通过在低端水产饲料领域进行价格竞争抢占市场份额。受上述因素综合影响，淡水鱼膨化料及颗粒料销售价格下降较多，超过了原材料成本下降的幅度，导致上述产品的单吨毛利下降。而在进入门槛更高的海水鱼膨化料和特种淡水鱼膨化料领域，公司具有较强的产品技术及竞争优势，价格竞争对公司该部分产品影响较小，2019 年度公司海水鱼膨化料和特种淡水鱼膨化料单吨毛利保持平稳上涨。具体情况如下：

单位：元/吨

项目	2019 年度		2018 年度		2018 年度较 2017 年度	
	销售价格	单吨毛利	销售价格	单吨毛利	单位价格变动金额	单位毛利变动金额
草鱼膨化料	3,972.72	594.34	4,348.30	742.77	-375.58	-148.43
罗非鱼膨化料	3,861.94	534.22	4,161.23	741.48	-299.30	-207.25
海水鱼膨化料	7,136.76	1,015.56	7,262.80	939.32	-126.04	76.25

项目	2019 年度		2018 年度		2018 年度较 2017 年度	
	销售价格	单吨毛利	销售价格	单吨毛利	单位价格变动金额	单位毛利变动金额
特种淡水鱼膨化料	7,090.25	886.66	7,249.32	802.03	-159.07	84.63
草鱼颗粒料	2,939.23	179.19	3,192.81	226.00	-253.58	-46.82
混养颗粒料	2,799.28	118.30	3,051.13	243.87	-251.85	-125.58
鲤鱼鲫鱼颗粒料	3,795.33	130.75	4,023.82	281.03	-228.48	-150.28
其他颗粒鱼料	2,828.68	217.79	3,026.87	196.96	-198.20	20.83
合计	3,956.01	463.86	4,220.14	587.45	-264.13	-123.59

综上，公司 2019 年度鱼料毛利较 2018 年度下降主要系淡水鱼低价行情和市场竞争加剧导致淡水鱼膨化料和颗粒料单吨毛利水平下降，且公司较高品质的淡水鱼膨化料销量下滑等因素综合影响。

（三）报告期发行人毛利率系海大集团毛利率的 1.33 至 1.42 倍，发行人披露其原因为海大集团以普通水产饲料和畜禽饲料为主。请结合发行人与海大集团饲料占比情况，进一步披露发行人毛利率高于同行业平均值的合理性。

报告期内，公司主营业务毛利率与同业可比公司的饲料业务毛利率的比较如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海大集团	11.48%	10.64%	11.04%	11.56%
通威股份		13.35%	14.60%	14.67%
天马科技		12.69%	17.43%	22.61%
大北农	19.18%	19.19%	19.45%	22.46%
傲农生物	7.27%	10.50%	14.61%	18.61%
唐人神	7.76%	7.74%	8.32%	9.55%
正邦科技	10.40%	9.73%	10.11%	9.27%
新希望	7.87%	8.10%	7.62%	6.18%
平均值	10.66%	11.49%	12.90%	14.36%
本公司	17.45%	15.09%	14.66%	16.21%

数据来源：根据同业可比公司公开披露的定期报告或招股说明书得出。

报告期内，公司主营业务毛利率与各可比公司存在一定的差异，主要是由于各同业可比公司在产品结构、市场竞争程度、销售规模等方面存在差异。具体情况分析如下：

海大集团、通威股份销售规模在水产饲料领域属于行业前列，其产品结构以普通水产饲料和畜禽饲料为主，产销量大，利润规模高，但主营业务毛利率低于以水产饲料为主的本公司。

根据海大集团《公开发行可转换债券跟踪评级报告》，海大集团 2017 年至 2019 年各年度水产饲料、畜禽料销量如下：

单位：万吨

公司简称	项目		水产饲料	畜禽饲料			合计
				猪饲料	禽饲料	小计	
海大集团	2019 年	销量	350.07	167.89	710.68	878.57	1,228.64
		占比	28.49%	13.66%	57.84%	71.51%	100%
	2018 年	销量	311.13	231.88	527.13	759.01	1,070.14
		占比	29.07%	21.67%	49.26%	70.93%	100%
	2017 年	销量	253.27	151.59	444.22	595.81	849.08
		占比	29.83%	17.85%	52.32%	70.17%	100%
	三年平均占比		29.05%	17.52%	53.43%	70.95%	100.00%
本公司	2019 年	销量	62.20	10.69	12.10	22.79	84.99
		占比	73.19%	12.58%	14.24%	26.81%	100%
	2018 年	销量	59.96	22.82	8.74	31.56	91.52
		占比	65.52%	24.93%	9.55%	34.48%	100%
	2017 年	销量	43.55	18.36	7.44	25.80	69.35
		占比	62.80%	26.47%	10.73%	37.20%	100%
	三年平均占比		67.40%	21.10%	11.50%	32.60%	100.00%

海大集团未披露各类饲料产品的毛利率，结合本公司的情况看，水产饲料的毛利率高于畜禽饲料，畜禽饲料中猪饲料的毛利率又高于禽饲料。由上表可知，发行人的水产饲料三年平均销量占比约为海大集团的 2.32 倍，发行人的猪饲料、禽饲料三年平均销量占比分别约为海大集团的 1.20 倍、0.22 倍。因此，

本公司毛利率高于海大集团具备合理性。

天马科技的销售规模较小，其产品结构以鳗鲡料、鳖料等特种水产饲料为主，该系列饲料市场规模小，竞争程度相对较弱，附加值较高，因此其毛利率保持在水产饲料领域前列。2019年8月该公司通过收购方式布局畜禽饲料业务，因此2019年饲料业务毛利率有所下降。

唐人神、正邦科技、新希望、大北农和傲农生物的饲料业务基本以猪饲料为主，毛利率偏低。

总体而言，公司主营业务毛利率与同业可比公司的毛利率不存在重大差异，毛利率变动趋势与海大集团、通威股份基本一致。

（四）发行人动保产品2018、2019年收入较上年度增速分别为138.45%、38.56%，增速高于发行人饲料产品收入增速；报告期其毛利率分别为47.30%、53.64%、55.91%，亦远高于发行人综合毛利率14%至16%的水平，且呈上升趋势。请发行人结合动保产品的用途，披露其收入增速远高于发行人饲料产品收入增速的原因及合理性；该产品系发行人外购还是自主生产，发行人是否掌握该产品核心制造工艺，外购的供应商及相应采购情况；除东方澳龙外，其他供应商是否与发行人存在关联关系或其他利益安排，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工。

1、请发行人结合动保产品的用途，披露其收入增速远高于发行人饲料产品收入增速的原因及合理性

公司动保产品为供鱼、虾、蟹等水产动物养殖过程中使用的水产动保产品。按产品的主要功能分类，包括提高动物免疫力的营养免疫类产品、调理水质的调水护水类产品、改良水体底质及增加溶解氧的底改增氧类产品、对水体杀菌的消毒抑菌类产品、培养有益藻类菌类的肥水类产品等。公司的动保产品有利于水产品健康安全以及附加值提升，对公司养殖服务体系的健全、水产饲料的发展构成重要支撑。

随着水产品养殖数量的增加，养殖集约化程度的增强，水产动保产品的市场规模不断提升，根据中国报告网数据，我国水产动保的市场规模由2012年的71.14亿元增长到2017年的98.37亿元。

公司发展动保业务主要目的为满足饲料客户的销售或者养殖需求，协助提高水产养殖的成功率，提升对养殖户的综合服务水平。随着养殖户对动保产品和服务的需求量增长，依托于遍布全国主要水产养殖区域的销售网络以及养殖户服务模式，公司的水产动保业务发展迅速。

公司动保产品总体收入规模较小，但增长较快。报告期内，动保产品收入分别为1,202.72万元、2,867.88万元、3,973.62万元和3,592.25万元，占主营业务收入比重分别为0.42%、0.75%、1.12%和1.98%。2018年，公司动保产品销售收入同比增长138.45%。主要是随着江门澳保设立，公司加大了动保产品的营销力度，同时公司水产饲料销售情况较好也带动了动保产品的营销推广。2019年，受鱼市低迷行情的影响，公司动保产品增速较放缓，销售收入较上一年度增长38.56%。2020年1-6月，公司动保产品取得销售收入3,592.25万元，主要是公司2019年下半年推出的底改增氧类产品底安康在改善水体底质、抑菌及净化水质等方面效果显著，产品性价比较高，销售推广效果较好。

综上，水产动保产品整体市场规模稳步增长，行业成长空间较为广阔。公司动保业务总体规模较小，依托于广泛布局的销售网络和服务优势，收入增速高于饲料产品，具有合理性。

2、该产品系发行人外购还是自主生产，发行人是否掌握该产品核心制造工艺，外购的供应商及相应采购情况；除东方澳龙外，其他供应商是否与发行人存在关联关系或其他利益安排，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工。

（1）该产品系发行人外购还是自主生产，发行人是否掌握该产品核心制造工艺，外购的供应商及相应采购情况

1）该产品系发行人外购还是自主生产

公司动保产品以外购为主，业务模式由早期的直接采购再销售逐步过渡到向供应商采购满足公司特定需求的定制化产品为主，自主生产为辅。

公司发展动保产品以提高水产动物养殖成功率、提升服务养殖户的综合水平、配套做好水产饲料销售为出发点。由于通用标准的水产动保产品生产厂家较多，在动保业务发展初期阶段，根据部分养殖户的动保产品需求，公司主要从供应商直接采购相应产品再销售给客户。随着养殖户对动保产品的需求更加多元化，公司逐渐开始向供应商采购符合养殖特定需求并标有澳华品牌的定制化产品，并且在产品的品质把控、品牌建设及推广销售方面做了相应投入。

2018 年公司设立江门澳保，开始自主生产部分动保产品。随着研发和生产能力的持续提升，自主生产的动保产品种类逐渐增多。2018 年，仅养底宝和氧宝两款底改增氧类动保产品实现自主生产；2019 年，公司已在护底宝、底安康、护水宝、育菌宝等多款底改增氧类、调水护水类动保产品上实现自主生产；2020 年 1-6 月，公司结合水产动物实际养殖的需求，开发出多款新产品，自主生产的动保产品种类进一步增加。

2）发行人是否掌握该产品核心制造工艺

对于公司自主生产的产品，公司在产品配方、固态发酵等方面有一定的技术积累，拥有动保产品相关发明专利 1 项，实用新型专利 6 项。随着养殖过程中对动保产品需求的增长，公司将持续加强在水产动保领域进行产品研发设计、生产工艺优化方面的投入。

3）外购的供应商及相应采购情况

公司外购动保产品的供应商包括佛山市南海东方澳龙制药有限公司、亿盛（阳江）生物技术有限公司、北京鼎圣新环境工程技术有限公司、江西省博浩源化工有限公司、青岛根源生物技术集团有限公司等。公司选择的动保产品供应商产品质量稳定，外购的动保产品包括虾蟹活力宝、鱼安宝、碘伏、肥水宝等。

（2）除东方澳龙外，其他供应商是否与发行人存在关联关系或其他利益安排，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工

除东方澳龙外，公司与其他动保产品供应商不存在关联关系或其他利益安排，也不存在其实控人曾任、现任发行人股东或员工的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司经销和直销毛利率的差异原因，以及虾料、鱼料售价及毛利率差异的原因，了解公司动保产品生产情况，技术状况，以及销售、毛利率波动的原因；

2、对重要供应商进行实地走访、电话访谈，对供应商合作信息进行了解，并获取供应商与公司的关联关系的声明书；

3、核查公司报告期各主要产品的销售明细、合同订单、销售协议、成本明细等资料，多维度对比分析产品的毛利率的合理性；

3、获取同行业可比上市公司中相似业务的毛利率，分析与公司主营业务毛利率变动趋势的匹配情况；

4、查阅发行人所处行业资料，并对行业发展趋势、利润水平及变动趋势、竞争情况予以分析；

5、对销售收入真实性和准确性执行核查程序，包括对主要客户进行访谈、背景调查、函证，结合主要客户合同、订单条款、销售明细执行细节测试、分析复核等核实交易真实性；

6、对成本核算的完整性及准确性执行核查程序，包括对主要供应商进行访谈、背景调查、函证，对主要供应商合同订单条款、采购明细执行细节测试、对期末重要存货监盘、复核成本计算表等程序核实采购完整性及成本结转准确性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人直销和经销的毛利率与公司特点相一致，符合公司的实际情况；

2、发行人虾料、鱼料的毛利波动与发行人产品结构、材料价格、行业环境、下游水产品价格等有关，具有合理性；

3、发行人产品与同行业公司在产品结构、市场竞争程度、销售规模等方面存在差异导致毛利率有差异，具有合理性；

4、发行人动保产品收入增速高于饲料产品收入具备合理性；动保产品以外购为主，自产比例在逐步增加；发行人在产品配方、固态发酵等方面有一定的技术积累；除东方澳龙外，其他供应商与发行人不存在关联关系或其他利益安排，其实控人不存在曾任、现任发行人股东或员工的情形。

问题16：关于股份支付

申报材料显示，发行人报告期各年度股权激励费用分别为857.94万元、1,470.76万元和2,327.07万元，占管理费用的比重为9.11%、11.43%、15.09%。

请发行人补充披露：

（1）报告期与股份支付相关的股份/股权变动情况，各股东股份/股权是否适用股份支付的判断依据。

（2）结合《审核问答》中关于“确定公允价值”需考虑的因素，充分披露权益工具公允价值确定的合理性。

（3）6年服务期限的确定依据，股份支付费用分摊的具体方法、依据及合理性；报告期股份支付费用的具体计算过程，是否准确；股份支付费用一次性确认和分期确认对报告期净利润、扣非后净利润的对比影响情况。

（4）张伟、曾甲银股权转让价格的确定依据，相关会计处理方式差异的原因，是否符合《企业会计准则》等相关规定，对财务数据的影响是否准确。

请保荐人、申报会计师按照《审核问答》的相关内容核查股份支付相关事项，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期与股份支付相关的股份/股权变动情况，各股东股份/股权是否适用股份支付的判断依据

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）期间费用变动分析”之“2、管理费用”中补充披露如下：

1、报告期与股份支付相关的股份/股权变动情况

（1）2017 年授予日的基本情况

2017 年 6 月，经公司股东会决议通过，公司注册资本由 11,000 万元增加至 13,600 万元，注册资本增加 2,600 万元，增资价格为每股 1.81 元，其中公司原股东认缴新增注册资本 1,612.29 万元，新股东（公司关键岗位员工）认缴公司新增注册资本 605.40 万元，认缴澳华咨询出资份额 691.54 万元，对应公司注册资本 382.32 万元，合计确认待分摊股份支付费用 8,824.55 万元。股东的具体出资情况如下：

单位：万元

序号	股东类别及名称	授予时公司任职	增资前		增资金额		增资完成后合计持股		其中：本次股权激励授予股权
			出资金额	持股比例	个人直接出资	通过平台增资	出资金额	持股比例	
1	王平川	董事长	4,376.90	39.79%	1,163.39		5,540.29	40.74%	128.85
2	辜垂鹏	董事	4,376.90	39.79%	296.06		4,672.96	34.36%	
3	王汉华	无	1,050.50	9.55%	19.82		1,070.32	7.87%	
4	周海勋	无	440.00	4.00%	8.80		448.80	3.30%	
5	潘唐贺	无	297.00	2.70%	6.28		303.28	2.23%	
6	李辉	检测中心主任	233.20	2.12%	23.84		257.04	1.89%	
7	黄承楷	助理总裁	225.50	2.05%	94.10		319.60	2.35%	40.80
8	邓登	助理总裁			95.08	45.00	140.08	1.03%	140.08
9	曾甲银	副董事长			139.92	71.06	210.98	1.55%	210.98
10	周胜兵	副总裁			67.92	30.00	97.92	0.72%	97.92
11	张伟	大区总经理			46.64	20.00	66.64	0.49%	66.64
12	彭德全	总经理			24.00	13.69	37.69	0.28%	37.69
13	胡炜	财务负责人			24.00	50.80	74.80	0.55%	74.80
14	林书良	总经理				27.20	27.20	0.20%	27.20
15	史德航	总经理				27.20	27.20	0.20%	27.20

序号	股东类别及名称	授予时公司任职	增资前		增资金额		增资完成后合计持股		其中：本次股权激励授予股权
			出资金额	持股比例	个人直接出资	通过平台增资	出资金额	持股比例	
16	许愿斌	总裁			69.28	37.37	106.65	0.78%	106.65
17	詹玉春	大区总经理			69.28	30.00	99.28	0.73%	99.28
18	蒋荣燕	助理总裁			69.28	30.00	99.28	0.73%	99.28
合计			11,000.00	100%	2,217.69	382.31	13,600.00	100%	1,157.36

（2）报告期内股份变动情况

2019年2月，公司股权激励对象张伟离职，2019年9月将其直接持有的公司 0.34%股权及在澳华咨询持有的 2.20%的出资份额转让给实际控制人王平川。其中，股权的转让价格为1.39元/股，转让价款为136.56万元，该转让价格低于其2017年出资价格1.81元/股，主要系2018年总股本数量增加至2.9亿股所致；其持有澳华咨询的出资份额对应的股份总额为 42.69 万股，占公司的股权比例为0.15%，转让价款为63.44万元。

2019年4月，公司股权激励对象曾甲银从公司离职，继续保留其直接持有的公司股份，并按照要求转让其持有澳华咨询的出资份额给指定公司员工。其中，王平川以92.57万元的价格从曾甲银受让澳华咨询1.82%的出资份额，刘康、李桂林各以76万元的价格从曾甲银分别受让澳华咨询1.49%的出资份额，周胜兵、彭德全、岳秀君、杨孟伯各以38万元的价格从曾甲银分别受让澳华咨询0.75%的出资份额。该部分出资份额对应的股份总额为151.38万股，转让价格为2.62元/股，合计确认待分摊股份支付费用74.38万元。

2、各股东股份/股权是否适用股份支付的判断依据

（1）授予日部分股东适用股份支付的判断依据

2017年6月，公司授予11位关键岗位员工股权987.71万元，其中，直接授予部分对应发行人注册资本605.40万元，通过澳华咨询授予出资份额对应发行人注册资本382.31万元，员工获取的上述股权出资价格按照公司股权激励方

案实施前公司的净资产为基数确定为 1.81 元/股，该部分授予股权参考市场一般估值水平 8 倍市盈率的公允价值为 7,531.04 万元，属于对上述员工的股权激励，可按照服务期限分期确定为股份支付，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》有关股份支付的规定。

在公司任职的股东王平川、黄承楷参与本次增资，本次增资后其持股比例超过原持股比例部分股权，公司将该超出部分股权的权益价值认定为对王平川、黄承楷的股权激励，参照新增员工股东授予股权 8 倍市盈率确认授予股权公允价值 1,293.51 万元，考虑到该部分股权与授予激励股东股权同时实施，参照新员工服务期限分期摊销，分期确认股份支付费用，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及上市审核的相关规定和要求。

（2）报告期内激励股份变动后的股份支付确认情况

根据公司股权激励方案及员工承诺，股权激励授予对象在承诺服务期内离职的，需要将授予激励股权转让给公司指定的员工或其他主体，转让价格按照出资额和转让时净资产孰高执行。报告期内，前员工张伟、曾甲银、詹玉春离职，上述人员离职后，因各自股权的最终处理结果存在差异，造成离职后仍未摊销的授予激励股权价值对应的股份支付处理不同，具体如下：

1）张伟离职后股权处置及股份支付的确认情况

2019 年 2 月，公司前员工张伟从公司离职，其直接持有的股权及在澳华咨询的出资份额应转回公司实际控制人王平川，其转让价格基准为公司 2018 年末的净资产。张伟离职收回股权是对其股权激励的终止，其在离职时仍未分摊的授予股权权益价值自按激励方案约定转予实际控制人后即停止分摊。

2）曾甲银离职后股权处置及股份支付的确认情况

2019 年 4 月，公司原副董事长曾甲银由于健康原因离职，公司充分考虑其在公司的长期贡献和离职的特殊原因，其离职后个人直接持有公司股权部分仍归其个人持有，其持有的澳华咨询出资份额按照公司要求转让给指定的员工，是对其服务承诺的终止，可认定为对其授予股权权益价值的加速行权，其离职时仍未分摊的授予股权权益价值在离职当期一次性确认。

同时，受让澳华咨询出资份额的公司员工以低于公司股权市场价值的价格获得了相应收益，未来在服务限制期内分期确认股份支付费用。

3）詹玉春离职后股权处置及股份支付的确认

2020 年 2 月，公司前员工詹玉春从公司离职，公司根据股权激励方案和其签订的承诺书，要求其将持有的激励股权转回给公司指定人员，但由于詹玉春未遵守上述方案规定及承诺，双方仍在寻求调解或法律诉讼的途径解决。考虑到詹玉春持有公司股权，仍未按照股权激励方案和其签订的承诺协议收回或转让给公司指定员工，公司采取谨慎性会计处理，对其离职时授予股权权益价值加速行权，将其剩余服务期内的授予股权权益价值的股份支付费用一次性确认。

（二）结合《审核问答》中关于“确定公允价值”需考虑的因素，充分披露权益工具公允价值确定的合理性。

根据公开市场资料，2017年全年共有94家上市公司进行并购重组，经计算，2017年全年对被并购标的承诺利润的市盈率估值在6.77~18.39倍之间，均值为11.16倍，其中福建神农菇业股份有限公司主要从事食用菌的研究开发、生产、加工、销售，与公司经营的所属行业最为接近，按照其并购价格计算，折算成并购承诺期的市盈率为8.19倍。结合公司上市计划的安排，公司2017年授予股权时，公司尚处于IPO申报上市的前期阶段，同时考虑到公司当时未引入过外部投资者，且公司的股权流通性较上述并购标的股权流通性弱，公司2017年授予员工股权公允价值参照8倍市盈率作为权益工具公允价值确定基础。

2019年度，经过两年的业务发展，虽然受外部行业因素影响公司盈利未出现增长，但公司总体业务规模增长较快，行业前景更好，公司在2017年以8倍市盈率为授予股权公允价值基础上，对于2019年授予激励对象的权益结算工具，以10倍市盈率作为权益工具公允价值的确定基础。

综上，公司历次对员工股权激励所确认的股份支付相关权益工具的公允价值时，综合考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率等指标因素

的影响；采用了恰当的估值技术对授予股权公允价值进行了确定，授予股权的权益价值合理。股份支付权益价值的确定依据与公司实际情况相符，股份支付权益价格合理。

（三）6年服务期限的确定依据，股份支付费用分摊的具体方法、依据及合理性；报告期股份支付费用的具体计算过程，是否准确；股份支付费用一次性确认和分期确认对报告期净利润、扣非后净利润的对比影响情况。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）期间费用变动分析”之“2、管理费用”中补充披露如下：

1、6年服务期限的确定依据，股份支付费用分摊的具体方法、依据及合理性

（1）6年服务期限的确定依据

根据2017年公司制定的股权激励方案及激励对象签署的《承诺书》，激励对象均承诺“愿意在澳华集团或其子公司连续服务不少于5年且服务至澳华集团上市后不少于3年，自2017年6月起计算，未经澳华农牧书面同意，保证不对本人所持股权进行任何形式的处置”。激励对象在承诺的服务期内离职的，其股权按照公司的要求转让给指定的员工，且其转让价格按照出资额或对应净资产额孰高者转让。

2017年，公司尚处于IPO准备工作的前期，考虑到IPO申报需要三个完整会计年度的财务数据，激励对象服务年限也不少于上市后三年，审核期间的时间尽管无法预估，但可以确定激励对象的服务期限至少不低于6年。公司对股权激励对象服务年限的约定属于实质性的服务条件，激励对象离职时需要对其持有的股权根据公司的要求转让，转让价格明显低于市场公允价格，股权激励对象只有在完成等待期内的服务后，最终才可获得授予股权的权益。同时在激励对象承诺的服务期内，不存在股权激励对象可以分期获得解除股权限制的权力。基于这种判断，公司对于授予员工的股权，按照激励对象实际最少为公司服务6年（即2017年6月至2023年5月）的期限，对授予股权权益价值进行平均摊销。

（2）股份支付费用分摊的具体方法、依据及合理性

公司股权激励年限的确定是基于公司股权激励方案的规定及激励对象员工服务年限的承诺，并结合公司经营及IPO上市的安排，做出的最为合理的估计年限，该估计服务期限既体现了公司实施股权激励对员工服务年限承诺目的，也与公司整体规划一致。同时激励对象在服务期内不存在分期解除股权转让限制的权利，只有激励对象的承诺服务期满后，才能一次性解除股权的转让限制。公司按照最佳估计员工服务期限，将授予股份的公允价值在服务期内进行摊销，符合限制性股权激励费用在限制期内进行摊销的相关会计准则的规定。

2019年7月，公司前高管曾甲银按照公司要求将其持有的澳华咨询出资份额转让给公司指定的员工，此次转让作为对员工的股权激励。公司按照新授予激励员工承诺服务期限，将新授予股份的权益价值在其承诺年限内平均摊销，分期确认股份支付费用。

2、报告期内，公司各年度股权激励费用具体计算过程

报告期内，公司各期股权激励费用具体计算过程列示如下：

单位：万元

项目	计算公式	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
本期授予的各项权益工具总额（万元）	①		151.38		1,157.36
授予当期的每股收益（元/股）	②		0.31		1.18
采用的市盈率倍数	③		10.00		8.00
每股公允价值（元）	④=②*③		3.11		9.43
授予股权的公允价值（万元）	⑤=①*④		470.94		10,919.37
实际出资额（万元）	⑥		396.57		2,094.82
授予股权时的权益价值（万元）	⑦=⑤-⑥		74.37		8,824.55
2017年度授予股权权益价值中当期分摊确认股份支付费用金额（万元）	⑧=2017年度⑦*当期承诺服务月数÷72	735.38	1,470.76	1,470.76	857.94

项目	计算公式	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
2019年度新授予股权权益价值当期分摊确认股份支付费用金额（万元）	⑨=2019年度⑦*当期承诺服务月数÷48	9.30	10.85		
离职后公司收回权益工具，授予股权权益价值当期停止分摊金额（万元）	⑩	42.34	70.57		
曾甲银离职后未收回权益工具，授予股权当期加速行权确认的金额（万元）	⑪		1,094.77		
詹玉春离职后未收回权益工具，授予股权当期加速行权确认的金额（万元）	⑫	362.72			
前期离职后未收回权益工具加速行权后于各期不再摊销金额（万元）	⑬	134.05	178.74		
各期应当确认的股权激励费用金额（万元）	⑭=⑧+⑨-⑩+⑪+⑫-⑬	931.00	2,327.06	1,470.76	857.94

注1：2017年6月，公司注册资本为13,600.00万元，2018年8月公司，公司整体变更股本为29,000万元，导致授予当期的每股收益下降，每股公允价值亦下降较多。

注2：⑩项属于员工张伟2019年2月离职，公司收回其权益工具，根据会计准则对其权益工具停止分摊，作为抵减项列示；⑪项属于员工曾甲银2019年4月离职，公司未收回其持有的权益工具，根据会计准则对其授予股权加速行权确认，作为增加项列示；⑫项属于员工詹玉春2020年2月离职，公司未收回其直接持有的权益工具，根据会计准则对其授予股权加速行权确认，作为增加项列示；⑬项属于员工曾甲银未收回权益工具加速行权后于各期不再摊销金额，作为抵减项列示。

报告期内，股权激励授予对象离职员工分别为张伟、曾甲银和詹玉春。张伟于2019年2月辞职，根据公司股权激励方案及授予股权时的个人承诺的要求，将其持有的公司股权及澳华咨询的出资份额以转让时公司净资产为基础作价转让给公司实际控制人王平川，员工因在承诺服务期内离职导致授予的权益工具被收回，该股权权益价值应于当期停止分摊。曾甲银及詹玉春分别于2019年4月及2020年2月离职，未被收回权益工具，相当于对其离职时授予的股权权益价值的加速行权，其离职时仍未分摊的授予股权权益价值在离职当期一次性确认。

3、股份支付费用一次性确认和分期确认对报告期净利润、扣非后净利润的对比影响情况

报告期内，公司根据授予股权激励方案及授予对象的服务期承诺，授予股权权益价值在预估服务期限内进行了分摊，与股权激励费用一次性确认存在差异，具体差异情况如下：

（1）股份支付费用一次性确认和分期确认的差异情况

报告期内，公司股份支付费用一次性确认和分期确认的差异情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
股份支付一次性确认情形		313.94		8,824.55
股份支付分期确认情形	931.00	2,327.07	1,470.76	857.94
差异金额	-931.00	-2,013.12	-1,470.76	7,966.61

（2）股份支付费用一次性确认和分期确认对报告期净利润的对比影响

报告期内，公司股份支付费用一次性确认和分期确认对净利润的对比影响如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
不确认股份支付的净利润①	7,934.16	9,022.12	12,338.44	12,844.56
股份支付一次性确认的净利润②	7,934.16	8,708.18	12,338.44	4,020.01
股份支付分期确认的净利润③	7,003.15	6,695.05	10,867.68	11,986.62
股份支付一次性确认和分期确认对净利润的对比影响④=②-③	931.00	2,013.12	1,470.76	-7,966.61

（3）股份支付费用一次性确认和分期确认对报告期扣非净利润的对比影响

报告期内，公司股份支付费用一次性确认和分期确认对扣非净利润的对比影响如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
不确认股份支付的扣非净利润①	7,730.00	8,860.63	10,267.83	12,074.67
股份支付一次性确认的扣非净利润②	7,730.00	8,860.63	10,267.83	12,074.67
股份支付分期确认的扣非净利润③	6,799.00	6,533.56	8,797.07	11,216.72
股份支付一次性确认和分期确认对扣非净利润的对比影响④=②-③	931.00	2,327.07	1,470.76	857.94

综上，公司股份支付费用的核算是公司根据会计准则的规定作出的会计处理，股份支付费用确认方法不同，对报告期内公司净利润和扣非净利润均会产生影响，但对公司现金流以及实际运营无影响。

（四）张伟、曾甲银股权转让价格的确定依据，相关会计处理方式差异的原因，是否符合《企业会计准则》等相关规定，对财务数据的影响是否准确。

1、张伟、曾甲银股权转让价格的确定依据

（1）张伟股权转让价格的确定依据

2019年2月，公司股权激励对象张伟离职，将直接持有的0.34%公司股份及在澳华咨询持有的2.20%出资份额合计以200万元转让给实际控制人王平川。根据公司授予时的2017年股权激励方案及其签订的承诺书，员工其离职时需按照出资额和转让时净资产孰高的价格，转给公司指定的员工或主体。张伟转让的前述股权及出资份额系以2018年末净资产价格为基础作价参考，未超过转让时公司的净资产。

（2）曾甲银股权转让价格的确定依据

2019年4月，曾甲银由于健康原因辞职，公司考虑曾甲银为公司作出的长期贡献及离职的特殊原因，离职后其个人直接持有的公司股权仍归其个人所有，持有澳华咨询的出资份额则需按照要求转让给公司指定的激励员工，对应持有的公司股份151.38万股，转让价格为照2.62元/股，上述价格以2017年公司授予给其股权时约为8倍市盈率倍数为参考，超过其转让时公司的净资产。

2、相关会计处理方式差异的原因

由于张伟股权转让价格未能体现转让股权的公允价值，因此公司将该股权转让确认为授予限制股权的回购，未来可行权权益工具数量减少。曾甲银辞职后，实质是取消了对曾甲银股权激励授予股权时关于服务期的限制，公司将剩余限制期内授予的股权权益工具金额全部确认为离职当期的股份支付费用。

3、符合《企业会计准则》等相关规定，对财务数据的影响准确

张伟和曾甲银辞职后持有公司股权转让定价是公司充分考虑辞职原因等多重因素作出的，股权转让价格合理；公司根据张伟和曾甲银辞职后股权变动的实质，对授予张伟和曾甲银股权激励股权产生的股份支付费用采取了两种不同会计处理，两种会计处理均是基于事实，符合会计准则的规定，对财务数据的影响准确。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅公司的股权激励方案及激励对象的承诺书，确认股权激励计划的具体内容及是否存在限定性条件；

2、访谈激励员工关于股权激励的限定性条件，关注其真实可行性；

3、获取发行人相关增资协议、股东会决议、出资凭证等资料；

4、查阅员工持股平台合伙人相关增资协议、合伙企业章程及相关的银行转账凭证等相关资料；

5、了解了报告期内员工转让持股平台所持份额的背景原因、定价方式、价款支付等情况；

6、检查发行人确认股份支付费用的权益工具的公允价值的确定依据和计算过程，检查发行人确认股份支付费用的相关凭证；

7、检查股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与股份支付相关的股份/股权变动情况符合《企业会计准则第11号——股份支付》有关股份支付的判断依据；

2、发行人确认权益工具的公允价值合理，符合企业实际状况；

3、发行人股份支付费用的分摊方法符合中国证监会《首发业务若干问题解答》相关规定，具有合理性，且各期的股份支付费用计算准确；

4、公司股份支付费用的核算是公司根据会计准则的规定作出的会计处理，股份支付费用确认方法不同，对报告期内公司净利润和扣非净利润均会产生影响，但对公司现金流以及实际运营无影响；

5、张伟和曾甲银辞职后持有公司股权转让定价是公司充分考虑辞职原因等多重因素作出的，股权转让价格合理；公司根据张伟和曾甲银辞职后股权变动的实质，对授予张伟和曾甲银股权激励股权产生的股份支付费用采取了两种不同会计处理，两种会计处理均是基于事实，符合会计准则的规定。

问题17：关于期间费用

申报材料显示，发行人期间费用合计分别为30,768.83万元、42,676.95万元、43,635.44万元，占营业收入比重分别为10.73%、11.18%、12.22%，占比呈上升趋势；期间费用以销售费用和管理费用为主。

请发行人补充披露：

（1）销售人员的人数变化与经销商数量变化的匹配情况，是否存在少记费用的情形，是否存在员工或其家属成为发行人经销商客户的情形。

（2）销售和管理人员薪酬支出的规模及变动与发行人实际经营情况是否相符，人均创收、各职级人均薪酬水平与同行业可比公司、当地薪酬水平差异及合理性。

（3）运输费用的承担方式，运费的核算方法及涉及科目，报告期运费与销量的匹配情况，单位运费成本是否存在较大波动；负责为发行人提供运输服务的相关供应商的基本情况，是否专为发行人服务，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工。

（4）中转及仓储费持续下降的原因，其变动是否真实反映发行人实际经营情况。

（5）会务宣传费、广告费金额较大的原因，主要用途，相关费用对手方与发行人是否存在关联关系，相关费用是否真实合理、是否不存在商业贿赂情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）销售人员的人数变化与经销商数量变化的匹配情况，是否存在少记费用的情形，是否存在员工或其家属成为发行人经销商客户的情形。

1、销售人员的人数变化与经销商数量变化的匹配情况

报告期内，公司销售人数增减变化与经销商数量基本匹配，各期销售人员人均服务经销商家数保持稳定，分别为4.76家、3.69家、3.91家、3.63家。2018年，公司为开拓市场扩大了营销服务队伍，销售人员人数增长快于经销商家数；2019年销售人员人数小幅下降，主要系公司在不影响对经销商客户服务质量的前提下，对销售人员队伍做了适度精简；2020年1-6月经销商家数较2019年度减少348家，主要系部分猪料经销商退出所致。

单位：人、家

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
平均销售人员人数	1,282	1,280	1,352	925
变动率	0.16%	-5.33%	46.16%	
经销商家数	4,656	5,004	4,984	4,403
变动率	-6.95%	0.40%	13.20%	
人均服务经销商家数	3.63	3.91	3.69	4.76

2、是否存在少记费用的情形

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）期间费用变动分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

（1）公司销售费用与营业收入变动趋势一致

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用（万元）	12,133.81	22,780.10	24,023.42	16,657.51
变动率		-5.18%	44.22%	
营业收入（万元）	181,867.70	356,873.87	381,669.56	286,623.17
变动率		-6.50%	33.16%	

报告期内，公司销售费用与营业收入变动趋势一致，2018年同比分别上升44.22%、33.16%；2019年同比分别下降5.18%、6.50%。

（2）公司销售费用率高于行业平均水平

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海大集团	2.58%	3.28%	3.27%	3.29%
通威股份	2.40%	2.60%	3.13%	3.18%
天马科技	1.33%	2.12%	2.78%	3.19%
大北农	5.31%	6.78%	7.88%	8.94%
傲农生物	2.53%	4.38%	6.99%	9.21%
唐人神	2.62%	2.62%	2.67%	3.22%
正邦科技	1.66%	2.64%	3.33%	3.24%
新希望	1.44%	2.21%	2.39%	2.46%
平均值	2.48%	3.33%	4.06%	4.59%
本公司	6.67%	6.38%	6.29%	5.81%

报告期内，公司销售费用率高于行业平均水平，主要与公司产品定位、销售模式和市场开拓所处阶段有关。首先，公司从“产品+服务+模式”三个层面为养殖户提供系统支持，推广和服务的广度、深度要求更高，公司以聚焦镇服务为重要手段，配置销售、服务、技术人员，下沉到塘口一线，提供从饲料产品、技术指导、高效养殖方案的一体化服务，养殖户粘性不断提升；其次，公司销售收入增长较快，各区域市场的发展需要大量的销售人员拓展、维系，前期投入较高，未来的增长空间较大。

（3）公司销售人员人均薪酬与同行业水平基本相当

单位：万元/人

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海大集团	14.33	13.54	13.43
通威股份	12.65	11.16	10.96
天马科技	17.20	15.62	10.81
大北农	11.29	11.23	9.44
傲农生物	8.51	9.24	8.43

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
唐人神	8.25	8.15	8.53
正邦科技	9.87	11.41	10.81
新希望	10.39	9.92	10.27
平均值	11.56	11.28	10.34
本公司	12.84	13.01	9.89

注 1：销售人员人均薪资=销售费用中的薪资×2/（期初销售人员人数+期末销售人员人数）；

注 2：傲农生物未披露 2016 年 12 月 31 日销售人员人数，实际计算时选用其披露的 2017 年 6 月 30 日销售人员人数替代。

2018 年度、2019 年度，公司销售人员人均薪酬均高于同行业可比公司平均值。2017 年度，公司销售人员人均薪酬略低于同行业平均值，主要系 2017 年下半年新增销售人员人数较多。若将公司销售人员人数按月平均，则 2017 年公司销售人员平均人数为 925 人，平均薪酬 10.53 万元，略高于同行业平均水平。

综上，报告期内，公司销售费用变动与公司经营状况相符，销售人员薪酬与同行业平均水平基本相当。公司销售费用归集完整，相关内控制度得到有效执行，不存在少记费用的情形。

3、是否存在员工或其家属成为发行人经销商客户的情形

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

报告期内，公司员工担任公司经销商或员工家属担任公司经销商的情况如下：

单位：人、万元

项目			2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
员工担任经销商	员工任职期间兼任公司经销商的情形	数量	1			
		占经销商数量比重	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%
		收入	113.64			
		占经销商收入的比重	0.07%	0.00%	0.00%	0.00%
	员工任职期间与担任经销商期间不重合的情形	数量	29	34	17	17
		占经销商数量比重	0.62%	0.68%	0.34%	0.39%
		收入	1,153.40	2,277.09	1,473.65	660.52
		占经销商收入的比重	0.72%	0.70%	0.43%	0.25%
	小计	数量	30	34	17	17
		占经销商数量比重	0.64%	0.68%	0.34%	0.39%
		收入	1,267.05	2,277.09	1,473.65	660.52
		占经销商收入的比重	0.79%	0.70%	0.43%	0.25%
员工家属担任经销商		数量	72	76	67	33
		占经销商数量比重	1.55%	1.52%	1.34%	0.75%
		营业收入	6,167.13	10,950.42	10,149.58	5,860.68
		占经销商收入的比重	3.83%	3.36%	2.94%	2.20%
合计		数量	102	110	84	50
		占经销商数量比重	2.19%	2.20%	1.69%	1.14%
		营业收入	7,434.17	13,227.51	11,623.22	6,521.20
		占经销商收入的比重	4.62%	4.05%	3.36%	2.45%

报告期内，除个别员工在公司任职期间同时担任经销商外，其他员工不存在任职期间兼任经销商的情形。公司员工担任公司经销商或员工家属担任公司经销商的家数占经销商总数的比例以及公司对其销售收入占经销收入的比例均较低。公司对上述经销商执行与其他经销商相同的价格及返利政策，定价公允。

（二）销售和管理人员薪酬支出的规模及变动与发行人实际经营情况是否相符，人均创收、各职级人均薪酬水平与同行业可比公司、当地薪酬水平差异及合理性。

1、销售和管理人员薪酬支出的规模及变动与发行人实际经营情况相符

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年		2018年		2017年
	金额	金额	变动率	金额	变动率	金额
管理人员薪酬支出	4,464.98	7,943.62	22.00%	6,511.01	22.87%	5,299.08
销售人员薪酬支出	8,910.09	15,779.83	1.53%	15,542.39	59.62%	9,737.35
营业收入	181,867.70	356,873.87	-6.50%	381,669.56	33.16%	286,623.17

公司管理人员、销售人员薪酬支出规模持续增长。2018 年，公司营业收入同比增加 33.16%，销售人员、管理人员薪酬支出规模分别同比增加 59.62%、22.87%。2019 年，为吸引及培育管理人才，公司管理人员待遇有所提升，薪酬支出规模同比增加 22.00%；因猪料、淡水鱼膨化料的收入下滑，公司营业收入同比减少 6.50%，受此影响，销售人员薪酬支出规模增速明显放缓，仅同比增长 1.53%。公司销售人员和管理人员薪酬支出的规模及变动与实际经营情况相符。

2、公司销售人员人均创收与同行业对比情况

单位：万元

可比公司	2019年	2018年	2017年
海大集团	794.72	757.02	697.95
通威股份	962.80	704.62	670.71
天马科技	1,297.52	906.23	694.13
大北农	309.50	275.67	206.99
傲农生物	353.72	254.96	191.81
唐人神	535.89	568.96	555.41
正邦科技	878.59	703.64	640.91
新希望	853.47	739.97	746.42
平均值	748.28	613.89	550.54
本公司	289.93	318.57	290.52

注 1：人均创收=当期主营业务收入×2/（本期期末销售人员人数+上期期末销售人员人数）；傲农生物未披露 2016 年 12 月 31 日销售人员人数，实际计算时选用其披露的 2017 年 6 月 30 日销售人员人数替代。

报告期内，公司销售人员人均创收低于同行业平均水平，与大北农、傲农生物基本相当。主要因为随着公司业务规模扩大，并出于未来进一步拓展市场的考虑，公司投入的销售人员较多。

3、销售人员和管理人员各职级薪酬变化情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(六) 期间费用变动分析”之“1、销售费用”及“2、管理费用”中补充披露如下：

报告期内，公司销售人员和管理人员各职级薪酬变化情况如下：

单位：人、万元

管理人员	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
高层	49	21.25	46	42.78	51	37.02	43	39.48
中层	123	9.81	109	19.50	105	17.25	76	15.82
基层	385	5.78	377	10.23	362	7.79	288	8.32
合计	557	8.04	532	14.95	518	12.58	407	12.92
销售人员	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
中层	173	12.03	174	22.25	197	18.35	154	15.22
基层	1,109	6.20	1,106	10.76	1,155	10.33	771	9.60
合计	1,282	6.99	1,280	12.32	1,352	11.50	925	10.53

注：平均人数为月平均人数

报告期内，公司管理人员平均薪酬整体呈上涨趋势，2018年管理人员平均薪酬与上一年比有所下调，主要系当年新招聘基层管理人员较多，且新招聘基层管理人员多被安排在基础岗位，薪资水平相对较低。

报告期内，公司各职级销售人员待遇不断提升，平均薪酬逐年上涨，与公司实际经营情况相符。

4、主要地区人均薪酬水平与当地薪酬水平比较

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）期间费用变动分析”之“2、管理费用”中补充披露如下：

公司销售人员、管理人员主要分布于广东、江苏、湖南、福建、湖北、广西6省，各省份销售人员、管理人员薪酬与当地社会平均工资对比如下：

单位：人、万元/人

2020年1-6月					
省份	销售人员		管理人员		社会平均工资
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	
广东省	395	6.32	257	7.46	
江苏省	228	6.25	82	7.31	
湖南省	124	5.24	36	5.44	
福建省	101	11.51	32	5.98	
湖北省	98	6.54	34	5.91	
广西壮族自治区	86	6.73	23	6.47	
小计	1032	6.74	464	7.01	
2019年度					
省份	销售人员		管理人员		社会平均工资
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	
广东省	393	11.97	228	12.97	5.89
江苏省	210	9.38	93	9.64	5.93
湖南省	146	8.86	46	8.34	3.99
福建省	111	17.41	32	16.85	5.69
湖北省	98	10.51	31	11.24	4.34
广西壮族自治区	76	9.44	24	9.96	4.46
小计	1034	11.26	454	11.81	

2018年度					
省份	销售人员		管理人员		社会平均工资
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	
广东省	417	10.84	202	11.25	5.83
江苏省	232	9.75	100	9.13	5.42
湖南省	121	8.90	53	7.15	4.02
福建省	111	15.87	31	7.30	5.29
湖北省	108	8.39	29	9.02	4.01
广西壮族自治区	95	8.30	26	8.14	3.99
小计	1084	10.44	441	9.67	4.76
2017年度					
省份	销售人员		管理人员		社会平均工资
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	
广东省	317	10.05	176	11.86	5.33
江苏省	141	9.69	51	10.02	4.93
湖南省	92	6.33	39	7.68	3.7
福建省	68	11.72	26	8.23	4.88
湖北省	77	7.98	29	7.89	3.71
广西壮族自治区	94	6.80	25	8.30	3.82
小计	789	9.11	346	10.25	4.4

注1：公司各省份的平均人数为月均人数；公司平均薪酬按各省年度薪酬总额除以当年该省平均人数的方式计算。

注2：社会平均工资取自国家统计局公布的各省份“制造业城镇单位就业人员平均工资”，仅包含税前工资、奖金等，不包括福利费、公司承担的社保和公积金等；为保持可比性，公司平均税前工资为员工实际取得的税前工资、奖金。

受当地市场薪资水平、子公司当期业绩等因素的影响，公司各地销售人员、管理人员平均薪酬有所差异，各主要省份销售人员、管理人员报告期内平均薪酬均高于当地社会平均工资水平。2018年度，公司部分省份管理人员平均工资比上一年有所降低，主要系当年新增基层管理人员较多所致；2019年，为进一步吸引及培育人才，提高薪资水平的市场竞争力，公司人均薪酬水平整体有所增加，其中，福建省管理人员平均薪酬提升较多主要系当年子公司福建澳华业

绩完成情况较好，中高层管理人员当年收获的奖金激励明显增多。

（三）运输费用的承担方式，运费的核算方法及涉及科目，报告期运费与销量的匹配情况，单位运费成本是否存在较大波动；负责为发行人提供运输服务的相关供应商的基本情况，是否专为发行人服务，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工。

1、运输费用的承担方式

报告期内，发行人与客户签订销售合同时会约定相应的交货地点。对于合同约定客户上门提货的，发行人不承担客户自行提货的运费金额，由客户自行承担。对于合同约定发行人送货上门的，由发行人选择相应的物流公司进行发货，承担相应的运输服务费用。

2、运费的核算方法及涉及科目

报告期内，发行人每月末根据经采购部门核实的运输公司当月承运量，以及承运路线单价进行计算相应的运费金额，并进行预提并计入会计科目销售费用-运输费，同时对应计入会计科目其他应付款-运费；待结算运费时，运费供应商发起付款申请，并且提供正式发票，发行人冲回之前计提费用的分录，同时根据实际结算金额计入会计科目-销售费用，同时根据实际付款金额计入会计科目银行存款。

3、报告期运费与销量的匹配情况，单位运费成本是否存在较大波动

报告期内发行人实际发生的运费金额与发行人送货上门的销售量如下：

项目	2020年1-6月	2019 年度	2018年度	2017年度
运输费（万元）	43.20	134.17	169.11	344.84
公司承担运输费的客户对应销售量（吨）	3,089.67	13,157.52	18,827.12	30,930.41
公司承担运输费的客户对应销售收入（万元）	1,684.57	6,022.08	10,157.92	10,542.54
单位运费（元/吨）	139.83	101.97	89.82	111.49

报告期内，公司运输费、承担运输费的客户对应的销售量及销售收入规模均较小且呈现逐年下降的趋势。一方面，由于公司客户数量较多且分布在不同区域，客户订单批次多、单批订单采购量较少，若客户没有特别要求，公司向客户交付货物的方式一般以客户上门提货为主，采用送货上门的情况不多。另一方面，公司向部分客户提供送货上门的服务主要由于该部分客户距离公司的生产基地或销售子公司较远，公司为开拓这些区域市场，提供远距离送货上门的服务。随着公司生产基地及销售公司的增多，原有的部分距离较远的客户在新设公司的服务半径之内，该部分客户采用送货上门的供货方式有所减少。

报告期内，公司单吨运费存在一定波动，主要由于受运输距离、道路交通状况等多种因素的影响，公司对不同客户的单位运输成本不同。公司单位运费的变动受到报告期各期公司对不同客户的产品销量变动的影响。

综上，报告期公司运费与销量的匹配，单位运费成本的波动具备合理性。

4、负责为发行人提供运输服务的相关供应商的基本情况，是否专为发行人服务，其实控人是否曾任、现任发行人股东或员工。

报告期内，为公司承运货物的主要供应商如下：

单位：万元

公司名称	地址	实际控制人	公司成立日期	主要管理人员	实控人是否曾任、现任发行人股东或员工	报告期内结算金额
广州劲平物流有限公司	广州市白云区	王璐瑶	2016-04	王璐瑶、吴伟	否	190.35
吉水县海顺汽车货物运输有限公司	江西省吉安市	罗立南	2012-12	罗立南、张龙彪	否	90.00
南京图展物流有限公司	南京市	吴天功	2015-08	吴天功、张东平	否	33.54
泰州浩顺物流有限公司	泰兴市	戴建平	2018-07	戴建平	否	33.10
惠州市鼎运物流有限公司	惠州市	王大川	2017-01	王大川、王强	否	15.09
天津市飞宏物流有限公司	天津市	崔学昌	2016-03	崔学昌、李宝全	否	12.48
合计						374.56
报告期内结算总额						701.32
主要供应商合计结算金额占报告期内结算总额比例						53.41%

公司在本部层面设置物流专员，对各子公司销售及采购过程中涉及固定线路的货物运输，由物流专员每年向运输公司发出招标通知，通过对比各物流公司的报价选定合作物流公司；对于非固定线路的临时性货物运输，由各子公司采购人员进行询价并由相应层级人员审批后进行确定，一般以个人承运者居多，单次承运金额较小。报告期内，为公司提供运输服务的承运方均为独立的第三方，因公司生产经营存在一定的季节性，公司是承运方的客户之一，并不专为公司服务。承运方的实控人未曾任、现任发行人股东或员工,与公司也不存在关联关系。

（四）中转及仓储费持续下降的原因，其变动是否真实反映发行人实际经营情况。

发行人在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）期间费用变动分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

报告期内，公司中转及仓储费主要核算的是公司送货上门的运输费用以及中转仓库的租赁费用。送货上门的运输费用是公司与客户约定，将货物送到客户指定的地点，由公司选择物流公司并承担的运输费。中转仓库的租赁费是公司在开拓新的销售区域，因所在区域与生产基地较远，公司采用集中运输产品节省运费以增加产品报价在当地的竞争力，同时满足部分客户对自提货物的方式需求，公司会在当地租赁仓库用以存放产品所支付的费用。报告期内公司中转及仓储费用明细内容如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
中转及仓储费	107.83	336.89	587.88	902.93
其中：运输费用	43.20	134.17	169.11	344.84
租金费用	64.63	202.72	418.77	558.09

报告期公司运费及中转仓租金呈现逐年下降趋势，主要是因为公司通过前

期的空白市场开发后，在存在市场潜力及客户基础的区域，布局生产厂及销售公司，部分距离较远的客户在新设公司的服务半径之内，送货上门的方式逐步减少。

（五）会务宣传费、广告费金额较大的原因，主要用途，相关费用对手方与发行人是否存在关联关系，相关费用是否真实合理、是否不存在商业贿赂情形。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）期间费用变动分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

1、会务宣传费、广告费金额较大的原因，主要用途

报告期内，发行人会务宣传费、广告费金额及占收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
会务宣传费	411.17	799.98	975.07	1,161.80
广告费	165.04	374.42	560.01	397.54
小计	576.21	1,174.40	1,535.08	1,559.34
主营业务收入	181,623.27	356,873.87	381,669.56	286,623.17
占比	0.32%	0.33%	0.40%	0.54%

报告期内发行人因业务开展所发生的会务宣传费及广告费的支出占收入的比例较小。

（1）会务宣传费情况

发行人客户大多为中小规模个体户，涉及的客户数量庞大，区域广阔，在同行业公司相互竞争的态势下，发行人客户数量会因客户的退出及新增存在波动。为维持并拓展市场销售份额，发行人要求各级别营销人员做好产品推广工作，通过各类推广会的形式向潜在客户展示公司饲料产品优势并拉近与现有客户关系，稳固并开拓市场份额。

公司规定每位区域销售经理每月需成功召开 1 场合格大型推广会，每位销售经理/总经理助理每月成功召开 1 场合格中大型推广会，其他营销人员不定期开展塘头会等。大中型推广费的场地一般选择在当地酒店，由公司承担场地租赁、食宿等费用，对与会人员会赠送带有澳华标识的礼品，并在会议上表彰一部分优秀经销商，赠送养殖户所需的投料机等小型养殖相关设备。会议结束后，公司通过推广会对应的参会人数、现场开发新客户数、现场订货数量，用以判断推广会是否合格，并将结果纳入营销人员的绩效考评。推广会议的场地租赁等费用、经销商会议食宿及礼品费用、优秀经销商养殖投料机奖励费用等在会务宣传费中进行核算。报告期内，发行人会务宣传费具体支出的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
产品推广会议费用	302.17	73.49	664.95	83.12
经销商会议礼品及奖励费用	108.99	26.51	135.03	16.88
合计	411.17	100.00	799.98	100.00
项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
产品推广会议费用	820.93	84.19	1,092.22	94.01
经销商会议礼品及奖励费用	154.15	15.81	69.57	5.99
合计	975.07	100.00	1,161.80	100.00

与同行业公司相比，公司会务推广费占收入比重在同行业公司中处于中间水平，具体如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通威股份	0.16%	未披露	未披露	未披露
傲农生物	0.03%	0.05%	0.15%	0.25%
海大集团	0.15%	0.24%	0.26%	0.24%
大北农	0.11%	0.29%	0.36%	0.49%
正邦科技	0.04%	0.15%	0.19%	0.15%
平均值	0.10%	0.18%	0.24%	0.28%
本公司	0.23%	0.22%	0.26%	0.41%

2017 年度，会务推广费占收入比重较同行业销售推广费比率较高，主要系发行人为抓住市场增长机会，进一步扩大产品整体市场份额，发行人 2017 年在全国范围内加速澳华产品的区域布局，当年度在淮安、洛阳、云南、池州等地开设了 8 家澳华饲料公司，前期推广费用相应增加所致。

（2）广告费用情况

公司除采取会务宣传费的方式向客户展示公司产品及与优秀客户的合作关系，还通过制作宣传视频、发布报刊杂志广告、网络及公众号品牌营销等形式进行品牌推广，上述推广费用均在广告费用下进行核算。报告期内，发行人广告费具体支出的情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
广告宣传制作费用	150.38	91.12%	320.05	85.56%
品牌营销及报刊广告发布费	14.66	8.88%	54.00	14.43%
合计	165.04	100.00%	374.05	100.00%
分类	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
广告宣传制作费用	402.48	71.87%	247.78	62.33%
品牌营销及报刊广告发布费	157.53	28.13%	149.76	37.67%
合计	560.01	100.00%	397.54	100.00%

2019 年广告费用较 2018 年有所下降，主要由于 2019 年鱼价行情相对低迷及受非洲猪瘟的影响，公司淡水鱼膨化料和猪料需求有所下滑，公司为实现效益最大化，精简了部分广告费投入。公司广告费占收入比重在同行业公司中处于中间水平，且广告费用占收入比重的变动趋势与同行业公司的变动趋势一致，具体如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通威股份	0.20%	0.27%	0.43%	0.42%
傲农生物	未披露	未披露	0.01%	0.09%
唐人神	0.03%	0.02%	0.04%	0.06%
天邦股份	0.02%	0.07%	0.16%	0.52%
新希望	0.00%	0.00%	0.01%	0.05%
大北农	未披露	未披露	未披露	0.02%
平均值	0.06%	0.09%	0.13%	0.20%
本公司	0.09%	0.10%	0.15%	0.14%

综上，公司会务宣传费用及广告费核算公司为宣传澳华品牌、分享养殖经验，每年在各区域市场举办营销推广会议及进行广告投放产生的相关费用，由于公司客户数量庞大，区域广阔，为巩固及拓展澳华产品的市场份额，相应的推广费投入较大，但相应费用支出占收入的比重均处在同行业公司中间水平。

2、相关费用对手方与发行人是否存在关联关系，相关费用是否真实合理、是否不存在商业贿赂情形。

（1）会务宣传费及广告费交易对手的选择

发行人进行询价比价后确定合作供应商，业务宣传费用及广告费交易对手方与发行人不存在关联关系。

（2）会务宣传费及广告费支出的内部管理情况

1）发行人制定了《销售人员推广会管理制度》及《费用报销管理制度-推广费用管理》，规定销售人员应严格按照不同会议标准，分别提前 3-10 天进行系统 OA 推广会申请；经部门秘书及销售部门上级审批之后举办推广会；对于到会人员均需要签字登记，并且于召开会后 3 天时间内提交《推广会议用户签到表》；每月末提交《推广效果跟踪表》。各公司部门秘书严格按照费用报销制度及标准审批确认推广会费用，公司销售员工推广会资料提交齐全后，由销售人员申请报销，由部门秘书审核进行确认审核后，提交总经理审核合格后方可予以报销。

2）发行人制定了《费用报销管理制度》，明确规定了在经济性原则、真实性原则、合规性原则的基础上报账。对员工差旅、餐费开支与交通费用的管理制度、费用额度和流程执行的要求。员工的上级经理负有责任确保员工报销的费用与业务紧密相关，同时审核并确保相关支出符合相关规定；发行人仅报销员工与业务相关的，在规定范围和限额内的费用，对不符合规定和费用限额的费用有权不予报销。

3）为加强对销售人员市场开发过程的管理，发行人要求销售员工每日如实填写工作日志，检查日志填写是否标准完整、目标事项是否明确符合规范、工作量是否达标、工作内容是否真实，并且由子公司部门秘书每天抽查及总部销售督导不定期检查，对于抽出虚假信息，即刻开除虚假填报人，对其直属领导进行一定金额的处罚及通报批评。

综上，公司采取会务宣传及广告投放的方式向客户展示公司产品及公司与优秀客户的合作关系；公司客户数量庞大相应的会务宣传费及广告费投入金额较大，但相应费用支出占收入的比重处在同行业公司中间水平；公司制定了《销售人员推广会管理制度》、《费用报销管理制度-推广费用管理》、《供应商评选制度》等制度，对会务宣传及广告投放的操作流程、费用报销及交易对手的选择进行严格要求，公司与相关费用的交易对手方不存在关联关系，上述费用真实合理，不存在商业贿赂情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、对公司费用支出相关的内部控制设计进行了解、评价，并测试内部控制执行的有效性；

2、访谈了公司人力资源、财务负责人及各部门人员，了解人员及相关费用的变动情况及原因；

3、取得发行人运费统计表，对运费与销量的匹配关系进行分析；

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel):0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode):350003

4、向发行人了解与运输公司的合作情况，在企查查查询合作的运输公司的基本情况，查阅运输合同；

5、查看运输费用凭证，了解运费实际结算是否与合同约定一致，金额是否准确；

6、对报告期各项费用变动情况进行对比分析，分析其变动情况是否合理；

7、检查中转及仓储费、会务宣传费、广告费支出相合同或协议、各项费用列支审批及支出情况，核实费用发生的真实性；

8、取得公司员工花名册和工资统计表，了解销售、管理的薪酬划分、职能划分，分析平均薪酬的合理性；

9、查询同行业上市公司年报、经营所在地的薪酬水平等公开资料，与发行人薪酬、会务宣传费、广告费进行对比；

10、对大额费用支出执行截止测试程序，确认不存在大额费用跨期列支的情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售人员的人数变化与经销商数量变化相匹配，不存在少记费用的情形；

2、报告期内，除个别员工在公司任职期间同时担任经销商外，其他员工不存在任职期间兼任经销商的情形。公司员工担任公司经销商或员工家属担任公司经销商的家数占经销商总数的比例以及公司对其销售收入占经销收入的比例均较低。公司对上述经销商执行与其他经销商相同的价格及返利政策，定价公允；

3、销售和管理人员薪酬支出的规模及变动、各职级人均薪酬水平与发行人实际经营情况相符。发行人人均创收低于同行业可比公司具有合理性。发行人

主要省份销售人员、管理人员的平均薪酬高于当地平均薪酬；

4、报告期内，发行人运输费规模较少且逐年递减，发行人运输费和销售数量匹配，变动情况具有合理；

5、发行人与运输公司不存在关联关系，不存在专为发行人服务的情况。运输公司的实控人未存在曾任、现任发行人股东或员工的情况；

6、中转仓储费除核算送货上门运费外，还包含公司为采用集中运输方式节省运费以增加产品报价在空白市场的竞争力，在空白市场租赁仓库存放产品的租赁费用，上述租赁费用逐年下降，与公司在具有客户基础及市场潜力的空白区域进行生产基地或销售公司布局逐步完善相关，与发行人实际经营情况相符；

7、公司采取会务宣传及广告投放的方式向客户展示公司产品及维护与优秀客户的合作关系；发行人会务宣传费、广告费金额相应支出核算的金额真实、准确，与发行人的业务开展情况相符。相关费用对手方与发行人不存在关联关系，不存在商业贿赂的情况。

问题18：关于营业外收入

申报材料显示，发行人2018年确认河南国森拆迁补偿款1,230.95万元。请发行人补充披露上述补偿款实际到账时间，补偿款所附条件和要求发行人是否已达成，其在2018年一次性确认收益是否符合《企业会计准则》《企业会计准则解释第3号》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（七）利润表其他相关科目分析”之“8、营业外收支”中补充披露如下：

（一）基本情况

河南国森饲料有限公司为发行人原子公司，主营业务为水产、畜禽饲料的生产与销售，公司经营场地位于郑州市金水区，经营场地及厂房均为向第三方租赁。2018年1月7日，鉴于经营场所被列入动车所改扩建拆迁计划范围，拆迁项目指挥部与河南国森签署拆迁协议，其主体内容如下：

河南国森于2018年3月31日前将厂区全部搬空完毕；拆迁项目指挥部给予河南国森拆迁补偿1,230.95万元，于签订拆迁协议后5个工作日内支付1,100.00万元；厂区全部搬空完毕并由拆迁项目指挥部验收合格后兑付剩余款项。

（二）河南国森拆迁补偿款实际到账时间，补偿款所附条件和要求发行人是否已达成

河南国森于2018年3月底前完成了厂区内各项资产的搬迁及清空工作，并于签署补偿协议后收到了首笔补偿款1,100万元，于2018年4月9日收到剩余拆迁补偿款130.95万元。

（三）2018年一次性确认收益是否符合《企业会计准则》《企业会计准则解释第3号》的规定

河南国森取得的拆迁补偿款并非由财政预算部门直接拨付，按《企业会计准则解释第3号》相关规定，应当按照《企业会计准则第4号——固定资产》、《企业会计准则第16号——政府补助》等会计准则进行处理。

河南国森搬迁前的主要资产为机器设备、运输设备、办公设备及家私等可移动资产，与拆迁项目指挥部达成搬迁协议后，河南国森将主要机器设备、运输设备等资产转让给了洛阳澳华。同时，河南国森获得的拆迁补偿款主要是基于河南国森经营场所因拆迁无法继续经营造成的停工损失、租赁厂区内的设备和其他固定资产搬迁过程中的毁损损失以及资产搬迁过程中将会发生的清理费用损失，不属于河南国森向补偿方交付资产而取得款项的情形。因此，上述拆迁补偿款应按照《企业会计准则第16号——政府补助》相关规定进行处理，不适用《企业会计准则第4号——固定资产》。

河南国森的拆迁工作于2018年3月底完成，搬迁过程中的资产毁损及清理费用损失在发生的当期已确认了当期损益。因此，公司收到的拆迁补偿款弥补的系取得补偿款当期发生的亏损，在亏损发生额的当期一次性确认营业外收入-政府补助，符合与收益相关的政府补助应当在其补偿的相关费用或损失发生的期间计入当期损益。

综上，河南国森收到的补偿款，是由拆迁项目指挥部直接支付给河南国森，并非政府财政直接拨付的款项，且河南国森与拆迁项目指挥部达成的补偿协议是基于河南国森因拆迁造成的停工损失、资产搬迁过程中的毁损损失以及搬迁将会发生的清理费用损失，不存在河南国森向拆迁项目指挥部交付资产而取得款项的情形，因此根据《企业会计准则解释第3号》规定，河南国森收到的补偿款应按照《企业会计准则第16号——政府补助》进行会计处理；同时基于搬迁造成的公司运营成本增加及其他损失均于2018年确认了当期损益，公司在亏损发生额的当期将河南国森收到的拆迁补助款全部计入2018年度损益，符合《企业会计准则第16号——政府补助》相关规定。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、获取河南国森与拆迁项目指挥部签署的《金水区东动车所改扩建工程征地拆迁项目（企业）拆迁补偿协议》，了解拆迁原因、拆迁项目指挥部对公司搬迁提出的要求、拆迁补偿金额及补偿款支付方式等；

2、访谈河南国森时任总经理、财务负责人，了解河南国森拆迁进度、过程中涉及的人员安置、资产处置、拆迁费用支出等情况，并了解相关费用的账务处理情况；

3、查询公司 2018 年度账务，对收到拆迁补偿款的账务处理及相应的银行回单等原始单据进行复核；并对搬迁过程中各项资产处置的账务处理及相应的审批、合同等原始单据进行复核。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、河南国森与拆迁项目指挥部达成补偿协议后，已于 2018 年 3 月底前完成了厂区内各项资产的搬迁及清空工作，补偿款所附条件已达成；

2、河南国森收到的补偿款，是由拆迁项目指挥部直接支付给河南国森，并非政府财政直接拨付的款项，且河南国森与拆迁项目指挥部达成的补偿协议是基于河南国森因拆迁造成的停工损失、资产搬迁过程中的毁损损失以及搬迁将会发生的清理费用损失，不存在河南国森向拆迁项目指挥部交付资产而取得款项的情形，因此根据《企业会计准则解释第 3 号》规定，河南国森收到的补偿款应按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》进行会计处理；同时基于搬迁造成的公司运营成本增加及其他损失均于 2018 年确认了当期损益，公司在亏损发生额的当期将河南国森收到的拆迁补助款全部计入 2018 年度损益，符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》相关规定。

问题19：关于盈利能力

申报材料显示，报告期内，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为10,354.87万元、10,047.35万元、6,188.21万元，毛利率分别为16.21%、14.66%、15.09%，净利率分别为4.18%、2.85%、1.88%，报告期盈利能力呈下滑趋势。

请发行人结合企业内外部因素，补充披露盈利能力下滑的原因，是否导致发行人持续经营能力发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

2017年至2019年，发行人实现营业收入分别为286,623.17万元、381,669.56万元和356,873.87万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为9,623.07万元、8,186.33万元和6,060.44万元，主营业务毛利率分别为16.21%、14.66%、15.09%，净利率分别为4.18%、2.85%和1.88%。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）经营成果概况”之“1、2018年公司扣非归母净利润下降的主要因素”“2、2019年公司扣非归母净利润下降的主要因素”“3、盈利能力下滑的主要因素已经有所缓解，公司的持续经营能力未发生重大不利变化”中补充披露如下：

（一）公司经营业绩下滑的原因

报告期内，公司经营业绩相关科目及指标情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额/比率	金额/比率	变动率	金额/比率	变动率	金额/比率
营业收入	181,867.70	356,873.87	-6.50%	381,669.56	33.16%	286,623.17
营业成本	149,977.22	302,682.55	-6.98%	325,403.74	35.53%	240,093.48
综合毛利率	17.54%	15.19%	3.05%	14.74%	-9.18%	16.23%
主营业务毛利率	17.45%	15.09%	2.93%	14.66%	-9.56%	16.21%
期间费用	22,143.64	43,635.44	2.25%	42,676.95	38.70%	30,768.83
营业利润	9,241.87	9,552.81	-28.77%	13,410.90	-11.97%	15,233.83
净利润	7,003.15	6,695.05	-38.39%	10,867.68	-9.33%	11,986.62
扣除股权激励费用后的净利润	7,934.16	9,022.12	-26.88%	12,338.44	-3.94%	12,844.56
净利率	3.85%	1.88%	-34.04%	2.85%	-31.82%	4.18%
扣非归母净利润	6,264.52	6,060.44	-25.97%	8,186.33	-14.93%	9,623.07
扣非归母净利润（剔除扣除股份支付影响）	7,195.52	8,387.51	-13.15%	9,657.09	-7.86%	10,481.01

报告期内，公司营业规模总体呈上升趋势，扣除股权激励费用影响后的净利润分别为12,844.56万元、12,338.44万元、9,022.12万元和7,934.16万元，保持在较高水平。2018年较2017年略有下降，2019年受下游行业不利因素影响下降26.88%，2020年上半年饲料行业回暖，利润水平提升较快。

1、2018年公司扣非归母净利润下降的主要因素

公司2018年营业收入较上年增长33.16%，剔除股份支付费用后，扣非归母净利润较上年下降7.86%，其主要影响因素如下：

（1）饲料原料成本上升导致主营业务毛利率下降

公司2018年度主营业务毛利率同比下降1.55个百分点，主要是由于鱼料、猪料的产品毛利率下降及产品结构变动所致。受豆粕、玉米、鱼粉等饲料主要材料采购成本上升因素的影响，鱼料和猪料的毛利率均有所下降。其中，鱼料导致公司主营业务毛利率同比下降1.51个百分点，猪料毛利率下降导致公司主营业务毛利率同比下降0.39个百分点。同时，毛利率较高的虾料销售占比上升带动主营业务毛利率上升0.21个百分点。综合上述因素，公司主营业务毛利率下降导致2018年营业利润较上年下降4,429.45万元，一定程度抵消了营业收入增长带来的营业利润提升。

（2）营销、管理及研发相关投入的增加

为建立高效的营销渠道、提升服务质量，在饲料行业取得竞争优势，2018年公司在重点市场广泛布局聚焦镇服务体系，搭配以专业的营销、技术服务团队，向养殖户推广差异化的优质产品和高效养殖模式。聚焦镇服务体系有效提升了公司的市场份额，亦使得2018年销售费用中职工薪酬、差旅费同比上升较多。同时，随着公司业务规模的扩大，生产基地和销售子公司覆盖范围更广，管理人员的薪酬激励、公司日常运营管理费用也有所增长。此外，为加强产品结构优化、质量升级，满足广大养殖户的产品需求，公司持续保持较大规模的研发投入。扣除股份支付费用的影响，2018年营销、管理及研发相关投入的期间费用增加导致2018年营业利润较上年下降11,153.08万元。

综上，2018年公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下降主要系公司主营业务毛利率下降、期间费用增加所致。

2、2019年公司扣非归母净利润下降的主要因素

公司2019年营业收入较上年下降6.50%，剔除股份支付费用影响后，扣非归母净利润较上年下降13.15%，主要系受非洲猪瘟、部分水产品价格持续低迷等行业因素影响所致，具体情况如下：

（1）淡水鱼的低价行情影响公司优质膨化料产品需求

自鱼料业务发展以来，淡水鱼膨化料一直是公司进行差异化竞争的主要产品，具有蛋白利用率高、促进鱼类生长速度、减少水质污染的技术特点，在市场上形成了一定的竞争优势，但由于价格较高，其需求亦会受下游养殖水产品价格波动影响。2019 年草鱼、罗非鱼、鲤鱼等水产品价格低迷，导致养殖量供大于求，湖北、江西、广东等核心养殖地区塘头鱼价接近甚至低于成本线，养殖户使用优质膨化料进行喂饲的意愿下降，转而使用价格较低的普通膨化料或颗粒料产品。受鱼料产品结构变化影响，虽然 2019 年鱼料总销量较上年略有上升，但总收入较上年下降 9,009.20 万元，鱼料毛利率较上年减少 2.19 个百分点，导致当期营业利润较上年下降 5,084.94 万元。

（2）非洲猪瘟导致猪料毛利规模下降

自 2018 年下半年开始，非洲猪瘟严重影响了我国养殖业的正常发展，饲料行业产量也受到了相当程度的影响。受非洲猪瘟及环保政策等因素影响，终端养殖户生猪存栏数大幅下降。据国家统计局数据，2019 年全国年末生猪存栏量 31,041 万头，较上年同期下降 27.50%，猪料需求下降明显，公司猪料产品在传统生猪养殖量大且非洲猪瘟影响严重的华南、华东、华北地区的合计销量较上年下滑 9.93 万吨。2019 年，公司猪料销量受非洲猪瘟影响较为严重，导致当期营业利润较上年下降 2,243.16 万元。

综上，2019 年公司扣非归母公司净利润下降主要系鱼价低迷行情导致优质膨化料需求下降以及猪料销量下降所致。

公司鱼料产品层次丰富，满足养殖户多元化的饲料需求，整体风险抵御能力强。虽然 2019 年淡水鱼膨化料受鱼价短暂低迷行情影响收入有所下滑，但公司积极布局的海特料业务取得了持续增长，2017 年至 2019 年复合增长率达到 53.01%，有效弥补了草鱼、罗非鱼等淡水鱼低价行情导致的优质膨化料销售不佳的情形。随着 2020 年鱼价行情的回暖，公司膨化料销售情况转好，导致业绩下滑的因素不再持续。

（二）2018年、2019年扣非归母净利润下滑的主要因素已经有所缓解，公司的持续经营能力未发生重大不利变化

1、鱼价行情回暖，公司膨化料需求增长

目前，我国水产养殖以普通淡水鱼类为主，淡水鱼膨化料营养全面、消化吸收好，可以让鱼生长速度更快、亩产量更高，在鱼价水平较高的时候，更能体现其优势。2019年，草鱼、罗非鱼、鲤鱼等淡水鱼价格处于近几年较低水平，而2020年开始普通淡水鱼价逐渐回暖，养殖户逐渐恢复了对膨化料的需求，2020年上半年淡水鱼膨化料收入较上年上涨6.02%。根据农业部公布的每周采样数据，报告期内草鱼的平均价格分别为13.50元/公斤、13.41元/公斤、10.10元/公斤和10.63元/公斤，鲤鱼平均价格分别为13.82元/公斤、13.71元/公斤、13.28元/公斤和14.14元/公斤，鱼价水平的回升反过来能够带动膨化料的需求增长。

2、不断优化膨化料产品结构，提升鱼料综合竞争力

一方面，受益于消费升级，海水鱼及淡水特种水产品需求旺盛，发行人先后推出石斑鱼料、黄颡鱼料、加州鲈鱼料等饲料产品，配套专业化的养殖服务，2017至2019年，海特料的销售收入复合增长率为53.01%，贡献营业毛利额分别为2,392.32万元、3,799.04万元和5,802.53万元，2020年上半年公司海特料实现营业毛利额4,322.45万元，海特料业务仍保持增长；另一方面，为满足养殖户多层次的产品需求，公司不断优化膨化料产品结构，推出品质可靠、价格适中的草鱼料、罗非料并取得持续增长，增强对下游鱼价行情不佳的风险抵御能力，有效提升了淡水鱼膨化料产品的综合竞争力。

3、虾料业务持续增长，盈利能力相对稳定

报告期内，公司虾料实现的毛利分别为14,459.49万元、20,049.90万元、24,044.89万元和13,541.57万元，毛利总额持续增长，具有较强的产品优势。公司经过多年的技术积累，推出了养殖户认可度高的虾安康饲料、南美对虾料、

斑节虾料、罗虾料和小龙虾料等专用虾料，上述产品具有较高的科学配方及生产加工工艺要求，产品营养含量丰富平衡，易消化吸收，能够减少对养殖水体环境的影响，饲喂出的虾具有生长速度快、品质高、条形好的特点，养殖效益高。公司的虾料产品单吨毛利较高，且盈利能力相对稳定，销量持续增长。

4、原材料价格涨跌具有周期性，公司优化配方调整原材料组合可以有效降低价格上涨的影响

豆粕、玉米、鱼粉、面粉、菜粕等原料是饲料产品成本的主要组成部分，受周期性因素影响，部分年份的饲料原料价格上涨，会拉动饲料产品成本上升，从而挤压公司的盈利空间。依托于多年的技术积累和丰富的动物营养需求数据库，公司已成功储备了多种原材料配方技术，研发部门能在原材料价格波动时快速调整饲料配方，采购部门能够根据配方需求采购有成本优势的原材料，生产部门能够及时应对配方的调整，并保证生产工艺的稳定性，从而达到平抑原材料价格波动、降低成本，从而提高产品竞争力的效果。

（三）2018、2019年同行业上市公司受产品结构、销售规模等因素影响，净利润走势有所差异

2018 年、2019 年可比公司的经营数据具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度
海大集团	营业利润	153,157.51	209,821.77	18.65%	176,846.83	19.83%	147,586.73
	净利润	127,123.67	178,950.71	20.59%	148,394.02	20.99%	122,645.97
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	110,086.33	158,078.41	13.35%	139,455.76	19.94%	116,275.65
通威股份	营业利润	121,941.05	312,302.26	30.38%	239,531.01	-1.70%	243,682.24
	净利润	103,688.16	268,233.60	32.07%	203,102.01	-0.51%	204,141.07
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	95,905.29	231,448.47	21.22%	190,939.10	-2.68%	196,188.04

公司名称	项目	2020年1-6月	2019年度	增长率	2018年度	增长率	2017年度
天马科技	营业利润	8,599.10	8,558.39	1.19%	8,457.40	-18.32%	10,354.76
	净利润	6,748.83	7,586.79	3.03%	7,363.35	-18.67%	9,053.53
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	5,450.79	4,257.99	-30.59%	6,134.89	-24.06%	8,078.62
大北农	营业利润	124,321.28	67,507.00	7.03%	63,075.00	-60.00%	157,702.68
	净利润	113,667.91	62,084.98	27.75%	48,597.20	-63.13%	131,813.62
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	77,121.73	32,854.25	180.70%	11,704.40	-88.26%	99,681.96
傲农生物	营业利润	50,503.02	7,806.75	261.60%	2,158.95	-85.50%	14,891.83
	净利润	55,542.50	10,035.60	879.81%	1,024.24	-91.61%	12,207.67
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	30,122.87	1,922.03	-29.21%	2,715.17	-72.92%	10,027.98
唐人神	营业利润	54,007.66	35,471.73	23.27%	28,774.48	-37.32%	45,905.26
	净利润	51,929.59	28,818.23	47.78%	19,500.77	-49.43%	38,558.16
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	42,024.24	20,284.13	43.68%	14,117.91	-52.46%	29,696.07
正邦科技	营业利润	264,677.30	183,030.08	609.92%	25,781.69	-57.78%	61,070.18
	净利润	245,520.70	169,302.30	779.27%	19,254.81	-65.40%	55,650.98
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	259,907.07	104,384.12	368.60%	22,275.92	-57.59%	52,525.76
新希望	营业利润	411,227.40	666,870.46	105.74%	324,124.99	-2.61%	332,796.42
	净利润	382,890.33	618,055.62	127.08%	272,180.33	-7.18%	293,221.00
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	328,367.69	527,213.41	159.58%	203,106.07	-10.75%	227,578.05
发行人	营业利润	9,241.87	9,552.81	-28.77%	13,410.90	-11.97%	15,233.83
	净利润	7,003.15	6,695.05	-38.39%	10,867.68	-9.33%	11,986.62
	扣除非经常性损益归属于母公司净利润	6,264.52	6,060.44	-25.97%	8,186.33	-14.93%	9,623.07

与公司在产品结构、业务特点、销售模式等方面较为可比的同行业公司主要为海大集团、通威股份和天马科技。唐人神、正邦科技、新希望、大北农和傲农生物的饲料业务基本以猪饲料为主，其中正邦科技和新希望的生猪养殖业务占比较大。

受饲料原材料成本上升影响，2018 年通威股份、天马科技的营业利润、净利润以及扣非归母净利润均有所下降，与发行人相关指标总体趋势一致；2019 年天马科技扣非归母净利润下降，主要系其新增禽料业务使得主营业务毛利率同比下降所致。2018 年、2019 年海大集团处于水产饲料的龙头地位，畜禽饲料亦快速发展，多元化和规模优势明显，营业收入和净利润保持增长。

因此，受产品结构、销售规模等因素影响，同行业可比公司的利润水平有所差异，各公司经营业绩波动符合行业特点。

（四）2020年上半年公司经营业绩下滑趋势已扭转，经营业务和业绩水准处于正常状态

总体上，公司报告期内营业收入保持稳定、较快增长。2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 181,867.70 万元，较 2019 年同期增幅为 21.54%；归属于母公司所有者的净利润达 6,462.34 万元，同比增长 190.36%、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润达 6,264.52 万元，同比增长 256.42%。2020 年 1-6 月经营业绩同比大幅提升，公司经营业绩下滑趋势已扭转，经营业务和业绩水准处于良好状态。

综上所述，公司 2018 年、2019 年扣非归母净利润下滑的主要因素包含偶发性事项、周期特性因素影响。相关影响因素已扭转或有所缓解，公司核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化。

因此，公司持续盈利能力未发生重大不利变化。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查询了同行业上市公司经营数据、行业公开信息，对比了公司经营状况与行业变动趋势是否一致；

2、访谈了公司高管关于营业收入、产品毛利率、期间费用的变动原因以及公司的调整措施；

3、对比分析了公司报告期内不同年度经营业绩变动的影响因素，抽取了各项费用大额支出的原始凭证和大额支出的银行流水；

4、分析收入金额的合理性，对各年度核算内容的一致性、金额的合理性进行检查；计算本期重要产品的毛利率，检查各期之间是否存在重大波动；获取与收入相关的合同、销售发货单等资料，与实际入账收入金额核对；

5、复核成本费用金额的合理性，对各年度核算内容的一致性、金额合理性进行复核；检查成本费用的计算方法是否符合会计准则规定，前后期是否一致；结合收入截止性测试结果，审核是否存在跨期确认成本费用问题。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，公司2018年、2019年扣非归母净利润下滑的主要影响因素中包含偶发性事项、周期特性因素。相关影响因素均已经扭转或有所缓解，公司核心业务、经营环境、主要指标未发生重大不利变化。

问题20：关于应收账款和预收账款

申报材料显示，报告期各期末，应收账款账面价值分别为7,084.42万元、11,114.78万元和13,944.69万元，占总资产比例分别为7.62%、9.30%、10.22%；预收账款余额分别为18,136.47万元、19,483.80万元、22,190.63万元，占总资产比例分别为19.50%、16.30%、16.27%。

请发行人补充披露：

（1）发行人同时存在金额较大的应收和预收款原因，当年预收下一年度客户销售款项是否为行业共性，预收款项对应该部分客户销售收入占比情况，发行人给予的预收款返利等措施的具体情况。

（2）预收账款前五大客户具体情况，对该部分客户的销售收入及其毛利率情况。

（3）发行人对“按单项计提坏账准备的应收账款”的具体划分标准，报告期实际执行情况是否保持一致；报告期各账龄对应的坏账准备计提情况，坏账准备计提是否充分；应收账款期后回款情况。

（4）发行人应收账款周转率下降的原因；是否采用放宽信用政策刺激收入增长情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明对应收账款核查的发函数量、回函数量及占比、发函金额及占比、回函金额及占发函金额的比例，回函相符的比例，对不符事项的核查情况及结论。

回复：

一、发行人补充披露

（一）发行人同时存在金额较大的应收和预收款原因，当年预收下一年度客户销售款项是否为行业共性，预收款项对应该部分客户销售收入占比情况，发行人给予的预收款返利等措施的具体情况。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）负债构成分析”之“1、流动负债构成分析”中补充披露如下：

1、发行人同时存在金额较大的应收和预收款原因，当年预收下一年度客户销售款项是否为行业共性

（1）发行人同时存在金额较大的应收和预收款的原因

公司对客户采取现销与赊销相结合的结算方式。对符合公司授信条件的客户，在经相应层级审批后会给予其一定的信用额度，公司应收账款余额主要为应收赊销客户的货款。

此外，公司主要以水产饲料销售为主，水产养殖季节性较为明显，一般春季投苗，秋冬季进行捕捞销售。公司的经销商客户在养殖户出售水产品并回款后资金较为充裕。为提前锁定客户，增加客户粘性，公司会策划预收款返利活动。在规定的期间内，客户可以向公司预付采购款，在客户使用预付款提货时会以价格折扣的方式给予返利。公司的预收账款主要为向客户销售饲料预收的货款。

（2）当年预收下一年度客户销售款项是否为行业共性

由于水产饲料的销售存在季节性，当年预收下一年度客户销售款项是水产饲料行业共性。同行业可比公司公告中的相关表述如下：

可比公司	相关表述
海大集团	公司预收账款主要系向饲料业务客户销售饲料预收的货款。公司采用预收款形式的业务主要为水产饲料业务。
新希望	为降低水产饲料销售风险，公司对水产饲料销售采用预收款形式，以提前锁定客户。
唐人神	水产料大部分采取预收货款的情况，故报告期各期末存在金额较大的预收货款情况
天马科技	公司日常预收款项以饲料销售业务形成的预收款为主要来源，客户采用预付款方式购货会享受一定的价格优惠。

数据来源：同行业上市公司《公开发行可转换公司债券募集说明书》

2、预收款项对应该部分客户销售收入占比情况，发行人给予的预收款返利等措施的具体情况

（1）预收款项对应该部分客户销售收入占比情况

各报告期末预收账款对应该部分客户销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2017年度/2017.12.31	2018年度/2018.12.31	2019年度/2019.12.31	2020年度1-6月/2020.6.30
预收账款余额	18,136.47	19,483.80	22,190.63	30,280.62
预收账款对应客户当年收入	195,241.48	293,735.12	279,110.72	137,951.43
预收账款对应客户下一报告期间收入	157,324.52	183,494.43	95,852.40(注)	
销售总收入	286,623.17	381,669.56	356,873.87	181,867.70
预收账款对应客户当年收入占当期销售总收入比	68.12%	76.96%	78.21%	75.85%
预收账款对应客户下一报告期间收入占下期销售总收入比	41.22%	51.42%	52.70%	

注：预收账款对应客户下一年度收入为公司期末预收账款对应的客户下年度的收入金额，2019年度期末预收账款对应客户下一报告期间销售额为2020年1-6月销售额

（2）发行人给予的预收款返利等措施的具体情况

预收款返利主要是公司为与客户保持稳定合作关系而实施的营销策略。公司一般每年会策划2至3次的预收款返利活动，在规定的期间内，客户可以向公司预付采购款，仅在客户使用预付款提货时会公司以价格折扣的方式给予返利。客户预付款用于采购不同产品返利比例存在差异，同时该预付款一般不允许客户后续申请退款；此外，公司也会根据客户以往的采购情况，对客户预付额度进行控制，确保客户预付款最终用于公司产品采购。

公司在设定预收款返利比例时，会结合客户对返利政策的偏好程度、同行业公司返利政策等，综合平衡产品价格、基本折扣、专销奖、月奖、年度奖等返利额度，保证合理利润，从而实施不同的预收款返利政策。针对不同客户缴

存预付款享受的返利比例，由各子公司总经理审批后才能实施。客户在使用预付款提货时公司按照扣除返利后的折扣价格与客户进行结算。报告期内，公司预收款返利比例未发生重大变动，具体如下：

单位：万元

销售区域	2020年1-6月			2019年度		
	返利总额	返利区间	综合返利比例	返利总额	返利区间	综合返利比例
华东	4,169.81	2%-19%	8.86%	5,656.16	1%-18%	7.36%
华南	515.73	1%-14%	9.99%	963.73	4%-12%	9.69%
华中	414.91	1%-12%	4.59%	865.24	1%-12%	4.27%
西南	87.53	2%-10%	4.13%	88.91	2%-10%	3.37%
合计	5,187.98	1%-19%	8.19%	7,574.04	1%-18%	6.91%
销售区域	2018年度			2017年度		
	返利总额	返例区间	综合返利比例	返利总额	返利区间	综合返利比例
华东	5,642.50	1%-18%	7.25%	3,824.68	1%-18%	6.25%
华南	960.78	1%-12%	8.95%	558.51	2%-12%	7.54%
华中	842.82	1%-9%	4.30%	478.57	1%-10%	3.69%
西南	93.62	2%-8%	3.61%	79.47	1%-7%	2.68%
合计	7,539.73	1%-18%	6.81%	4,941.23	1%-18%	5.85%

注：综合返利比例=返利总额÷（返利总额+销售收入）

公司预收款返利是结合每个客户其他销售政策具体制定，经过公司内部制度的严格审批，客户获得的预收款返利比例差异除受其享受的其他销售政策返利差异的影响外，还受公司推出预收款返利时产品市场价走势有关，起到调整销售价格作用。由于水产养殖具有季节性，为了能够更好的提前锁定客户增加客户粘性，公司预收款返利活动一般集中在上半年开展，客户根据自身资金安排及提货需求预付采购款，该部分预付款客户一般会在8月前完成提货并享受预付款折让价格，故公司2020年1-6月预收款返利金额、返利占比较高。

（二）预收账款前五大客户具体情况，对该部分客户的销售收入情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）负债构成分析”之“1、流动负债构成分析”中补充披露如下：

报告期内，公司各期末预收账款前五大客户的具体情况如下：

1、2020年6月30日预收账款余额前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售产品类型	期末预收账款余额	当期销售收入
陈志文	虾料	645.25	891.36
丁琪	虾料	574.18	243.36
刘良红	淡水鱼颗粒饲料	408.79	170.54
徐玉香	淡水鱼膨化饲料	377.71	199.03
余丑东	淡水鱼颗粒饲料	377.07	114.48
合 计		2,383.00	1,618.77

2、2019年预收账款余额前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售产品类型	期末预收账款余额	当期销售收入
杨红兰	蟹料	433.70	225.00
叶成伟	虾料	341.65	376.83
丁琪	虾料	338.16	972.55
李昌斌	蟹料	315.86	367.31
胥保扬	蟹料	307.54	273.54
合计		1,736.91	2,215.23

3、2018年预收账款余额前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售产品类型	期末预收账款余额	当期销售收入
丁琪	虾料	563.98	1,013.22
王晓月	虾料	518.25	2,985.75
曹明荣	虾料	306.68	412.69

客户名称	主要销售产品类型	期末预收账款余额	当期销售收入
侯世雄	蟹料	304.25	294.95
杨红兰	蟹料	563.98	1,013.22
合计		2,257.14	5,719.83

4、2017 年预收账款余额前五大客户

单位：万元

客户名称	主要销售产品类型	期末预收账款余额	当期销售收入
王晓月	虾料	789.74	1,911.31
丁琪	虾料	583.99	1,121.93
缪三龙	虾料	423.23	559.47
杨红兰	蟹料	307.87	247.56
张建清	虾料	287.68	359.34
合计		2,392.51	4,199.61

（三）发行人对“按单项计提坏账准备的应收账款”的具体划分标准，报告期实际执行情况是否保持一致；报告期各账龄对应的坏账准备计提情况，坏账准备计提是否充分；应收账款期后回款情况。

1、单项计提坏账准备的应收账款的具体划分标准，报告期实际执行情况是否保持一致

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策及会计估计”之“（七）应收款项”之“2、2019 年 1 月 1 日之前”中补充披露如下：

各期期末公司会对欠款客户的经营情况进行分析，对欠款客户应收的收款风险进行评判，为了保证应收账款的坏账准备计提充分、合理，对出现以下情况的应收账款按照单项进行计提坏账准备，具体标准及计提标准如下：

①账龄超过 3 年以上，且 3 年内无回款的客户欠款，按照应收账款余额 100%计提坏账准备；

②公司已采取法律诉讼追偿的客户欠款，账龄超过 3 年以上按照余额 100%计提坏账准备；2017 年末和 2018 年末，3 年以内的该类应收款，按照账龄组合法同账龄期坏账准备率的双倍比率（即 1 年内 10%，1-2 年 40%，2-3 年 80%）计提坏账准备；2019 年应收账款坏账准备采用预计信用损失率法后，公司为了充分防范应收账款坏账风险，3 年以内该类应收账款，按照账龄组合法同账龄期预损失率的双倍与原该类计提比率双倍比率(即 1 年 20%,1-2 年 80%,2-3 年 100%）孰高计提预计损失率。

③对直营养殖客户出现不利情况，或经销商客户的主要客户出现经营困难，且其可偿资产是否能够抵偿欠款不能完全确定的客户欠款，账龄超过 3 年以上按照 100%计提坏账准备，2017 年末和 2018 年末，3 年以内该类应收账款，按照账龄组合法同账龄期坏账准备率的双倍比率（即 1 年内 10%，1-2 年 40%，2-3 年 80%）计提坏账准备；2019 年应收账款坏账准备采用预计信用损失率法后，公司为了充分防范应收账款坏账风险，3 年以内该类应收账款，按照当期账龄法同账龄期预计损失率的双倍比率与原该类款项计提比率的双倍(即 1 年 20%,1-2 年 80%，2-3 年 100%）孰高计提预计损失率。

④2019 年应收账款坏账准备计提方法采用预计信用损失率法后，对由于遭受灾害或其他原因，未来短期经营存在经营困难的客户欠款，按照当期账龄法同账龄期预计损失率的双倍比率与 1 年 20%，1-2 年 40%，2-3 年 100%孰高计提预计损失率。

⑤对于客户欠款存在其他异常风险的，应根据具体情况确定比率计提坏账准备，且计提比率不应低于同期按照账龄组合法计提比率。

综上，由于从 2019 年起，应收账款坏账计提方法由“已发生损失法”改为“预期损失法”，公司为了能够更为谨慎地防范应收账款坏账计提风险，在原指定单项计提应收账款坏账的基础上，新增加了由于受自然灾害或其他原因，未来短期经营存在经营困难客户的欠款，不再区分其目前是否有可抵偿债务的资产能力，均采用单项计提；采用预计损失法计提应收账款坏账准备后，公司

考虑到单项计提应收账款特殊性，预计未来其发生应收账款坏账损失的风险会更高，公司出于谨慎性处理，按照账龄法双倍预计损失率与固定比例损失率孰高比例计提。

报告期内公司对单项计提应收账款划分标准作出的部分微调，是为了执行会计准则规定的按照预计损失法对应收账款计提坏账准备；单项计提应收账款的计提比率提高，是对单项计提款项发生坏账损失风险和预计发生坏账的风险的综合评价作出的，报告期内公司单项计提应收账款坏账处理符合会计准则的规定，单项计提标准的变动和具体坏账准备计提比率的变动合理。

2、报告期内各账龄坏账准备的计提情况

报告期内，公司应收账款分单项计提和账龄组合两种方法计提坏账准备，各期应收账款合计按照账龄对应坏账的坏账准备情况如下：

单位：万元

年限	2020.6.30				2019.12.31			
	余额原值	所占比例(%)	计提比例(%)	坏账准备	余额原值	所占比例(%)	计提比例(%)	坏账准备
1年以内	21,463.18	86.76	1.61	345.46	13,628.54	81.89	2.32	316.83
1-2年	982.31	3.97	57.78	567.6	1,147.20	6.89	55.03	631.29
2-3年	707.36	2.86	91.15	644.76	483.76	2.91	83.05	401.79
3-4年	517.60	2.09	92.63	479.43	485.29	2.92	92.79	450.33
4-5年	448.55	1.81	99.96	448.35	403.5	2.42	99.97	403.37
5年以上	620.17	2.51	100.00	620.17	495.19	2.98	100.00	495.19
合计	24,739.17	100.00	12.55	3,105.77	16,643.48	100.00	16.22	2,698.79
年限	2018.12.31				2017.12.31			
	余额原值	所占比例(%)	计提比例(%)	坏账准备	余额原值	所占比例(%)	计提比例(%)	坏账准备
1年以内	10,795.42	81.98	5.19	560.04	6,561.56	75.94	5.07	332.99
1-2年	671.29	5.10	23.26	156.15	685.54	7.93	26.45	181.34
2-3年	539.35	4.10	54.09	291.72	567.87	6.57	54.61	310.09

3-4年	455.44	3.46	83.14	378.68	392.05	4.54	84.17	330.01
4-5年	318	2.41	87.46	278.12	179.11	2.07	82.23	147.28
5年以上	389.39	2.96	100.00	389.39	254.6	2.95	100.00	254.6
合计	13,168.88	100.00	15.60	2,054.10	8,640.73	100.00	18.01	1,556.31

报告期内，公司根据会计准则的规定及应收账款实际情况，将应收账款区分单项计提和按照账龄组合计提两种方式计提。从2019年起根据会计准则的规定，对应收账款坏账准备计提方法由“已发生损失法”改为“预期损失法”，对单项计提和账龄组合均作出了调整，调整后公司应收账款坏账准备计提的总体比例未发生大的变化，2020年1-6月应收账款坏账准备比率总体较低，是由于公司应收账款客户主要为水产饲料客户，下游水产养殖具有较强的季节性，一般春节投苗，秋冬季进行捕捞时回款，造成公司2020年6月末应收账款余额较大且1年内应收账款占比较高，待终端养殖户捕捞后，客户会集中回款，2020年6月末公司应收账款的坏账损失风险较小。

3、发行人应收账款坏账准备的计提比例与同行业计提比例对比情况

报告期内，公司根据准则规定对各期应收账款充分计提了坏账准备，应收账款坏账准备的计提比例与同行业平均计提比例对比不存在异常，具体情况如下：

（1）2017年末和2018年末，公司按照账龄组合计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司的计提比例对比情况如下：

公司/账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
海大集团	5%	10%	25%	40%	40%	100%
通威股份	5%	10%	50%	100%	100%	100%
天马科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
大北农	5%	10%	30%	60%	80%	100%
傲农生物	5%	10%	30%	60%	80%	100%

公司/账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
唐人神	5%	10%	25%	40%	40%	100%
正邦科技	3%	6%	15%	30%	30%	30%
新希望	0%	5%	10%	20%	50%	100%
可比公司平均	4.13%	8.88%	26.88%	50.00%	62.50%	91.25%
本公司	5%	20%	40%	80%	80%	100%

2017年度和2018年度，相比于同行业公司应收账款坏账计提比例，公司选取的计提比例更为谨慎，公司按照账龄组合计提应收账款坏账准备的计提比例均高于行业平均水平，坏账准备计提充分。

（2）2019年末和2020年6月末，根据新会计准则要求采用预计信用损失法后，公司按照账龄组合计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司的计提比例对比情况如下：

①2019年末，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况如下：

公司/账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
海大集团	1.88%	29.09%	61.74%	76.31%	93.14%	99.82%
通威股份	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
天马科技	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
大北农	4.07%	21.38%	37.76%	74.34%	90.32%	100.00%
傲农生物	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	80.00%	100.00%
唐人神	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%
正邦科技	0.14%	41.46%	84.82%	100.00%	100.00%	100.00%
新希望	详见注1					
全部可比公司平均	3.52%	20.32%	49.05%	78.44%	93.91%	99.97%
本公司	1.99%	35.39%	53.35%	78.92%	98.76%	100.00%

注1：新希望将境内应收账款划分风险组合，具体分分为低风险、较低风险、高风险三类，分别按照1.31%、6.78%、100%预计信用损失率计提应收账款坏账准备。

②2020年公司与同行业可比公司坏账准备计提情况如下：

公司/账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
海大集团	1.91%	28.76%	63.02%	74.82%	92.36%	99.03%
通威股份	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
天马科技	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
大北农	4.04%	21.65%	37.76%	73.03%	91.08%	100.00%
傲农生物	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	80.00%	100.00%
唐人神	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%
正邦科技	0.14%	41.46%	84.82%	100.00%	100.00%	100.00%
新希望	详见注1					
全部可比公司平均	3.52%	20.31%	49.27%	77.98%	93.91%	99.84%
本公司	1.06%	33.11%	59.36%	78.43%	97.22%	100.00%

注1：新希望将境内应收账款划分风险组合，具体分分为低风险、较低风险、高风险三类，分别按照1.31%、6.78%、100%预计信用损失率计提应收账款坏账准备。

2019年末和2020年6月末，应收账款坏账准备计提改成预期信用损失法后，公司除1年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司外，公司其他期间的应收账款坏账准备计提比例均高于同行业平均计提比例。1年以内应收账款比例低于行业平均值，主要是由于部分同行业上市公司仍沿用以前年度的坏账准备率作为应收账款的预计信用损失率所致。

2019年末和2020年6月末，公司严格根据新会计准则的规定，对应收账款按照预计信用损失计提坏账准备，且对客户应收账款进行坏账风险分析时，将客户未来信用风险增加为单项计提坏账准备的考虑范围，提高了单项计提坏账准备的应收账款计提比例。2019年末和2020年6末公司应收账款坏账准备计提方法符会计准则规定，坏账准备的计提比例谨慎，计提金额充分。

（3）2019年末和2020年6月末，公司与同行业公司应收账款坏账准备综合计提比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2020.6 应收账款账面余额	2020.6 坏账准备	实际计提比例	2019.12 应收账款账面余额	2019.12 坏账准备	实际计提比例
海大集团	228,011.99	15,982.20	7.01%	116,399.02	14,223.88	12.22%
通威股份	213,718.42	19,266.38	9.01%	182,248.72	15,024.52	8.24%
天马科技	71,397.21	5,794.05	8.12%	46,681.24	4,931.98	10.57%
大北农	151,336.78	35,689.44	23.58%	141,717.17	33,885.39	23.91%
傲农生物	64,576.61	10,025.47	15.52%	49,193.68	6,476.04	13.16%
唐人神	29,353.43	4,979.34	16.96%	23,021.67	4,451.76	19.34%
正邦科技	48,361.76	15,461.59	31.97%	35,126.66	14,049.03	40.00%
新希望	135,738.69	27,565.82	20.31%	114,861.21	25,456.19	22.16%
平均值	117,811.86	16,845.54	16.56%	88,656.17	14,812.35	18.70%
本公司	24,739.17	3,105.77	12.55%	16,643.48	2,698.79	16.22%

2020年6月末相比2019年末，公司及同行公司应收账款综合计提比例呈下降趋势，是由于水产养殖具有季节性，2020年6月末终端养殖户还未捕捞回款，应收账款余额及一年以内应收账款余额占比较高，到秋冬季客户会集中捕捞回款，相应应收账款坏账损失风险较低所致。与同行业公司相比，公司2019年末与2020年6月末应收账款各账龄段的计提比例高于行业平均比例，而公司应收账款坏账综合计提比例处于行业中等水平，低于同行业算术平均比例，主要是公司基于稳健的经营理念，对赊销客户进行了详细的资信调查，赊销额度经过严格审批，并得到严格执行，公司较长账龄应收账款占比得到控制所致，公司应收账款坏账准备计提政策稳健，坏账准备金额计提充足。

综上所述，公司根据会计准则的规定，在报告期内变更了坏账准备的计提方法，但公司应收账款坏账政策稳健，应收账款坏账准备计提充分。

4、报告期内应收账款回款情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”中补充披露如下：

报告期各期末应收账款形成及期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	形成当期期末余额	报告期收款额				并购及核销影响净额金额	2020年6月末余额
		2017年度	2018年度	2019年度	2020年1-6月		
2017年以前形成的应收账款	7,922.48	5,793.58	265.86	118.97	14.23	360.08	1,369.76
2017年度形成的应收账款	6,561.56		5,807.48	177.84	47.36	92.48	436.40
2018年度形成的应收账款	10,795.42			9,648.22	343.60	4.27	799.32
2019年度形成的应收账款	13,628.54				10,620.07		3,008.47
2020年1-6月形成的应收账款	19,125.21						19,125.21
合 计	58,033.21	5,793.58	6,073.34	9,945.03	11,025.26	456.83	24,739.16

报告期内，公司对有证据显示无法收回的应收账款进行了核销，累计共核销应收账款余额635.38万元，同时公司在2018年收购南京澳华和唐山澳华时，两家公司2017年以前形成的应收账款余额176.69万元，由于应收账款核销和并购共造成公司应收账款余额净减少456.83万元。

截至2020年6月末，2017年度、2018年度和2019年度仍结存的应收账款余额分别占当期收入的0.15%、0.21%和0.84%，应收账款占当期销售收入比例非常低，报告内各年度实现销售收入货款基本均已收回；2020年7月至9月公司累计收到2020年6月以前销售形成的应收账款15,281.65万元，占2020年6月末应收账款余额24,739.16万元的61.77%，公司销售货款回收较好；同时截至2020年6月末，公司对2018年以前仍结存的应收账款余额2,605.48万元，已计提坏账2,372.88万元，账面净值232.61万元，公司应收账款坏账准备计提充分、合理。

（四）发行人应收账款周转率下降的原因；是否采用放宽信用政策刺激收入增长情形。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”中补充披露如下：

公司应收账款周转率保持合理水平，是由于产品竞争力较强和综合服务能力较好，有利于公司现销与赊销结合的结算政策的开展，公司饲料货款整体回收良好。报告期内公司应收账款周转率出现变动，主要是由于鱼类养殖特点及鱼的市场价格变动造成的，具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月/2020年6月末	2019年度/2019年末	2018年度/2018年末	2017年度/2017年末
应收账款	21,633.40	13,944.69	11,114.78	7,084.42
其中：鱼料类应收款	13,435.37	8,293.91	5,521.47	2,689.19
非鱼料类应收款	8,198.03	5,650.79	5,593.31	4,395.23
营业收入	181,867.70	356,873.87	381,669.56	286,623.17
鱼料类主营业务收入	74,940.29	174,545.25	183,554.45	135,980.20
非鱼料类主营业务收入	106,927.41	182,328.62	198,115.11	150,642.97
应收账款周转率(次)	10.22	28.48	41.94	40.83
鱼料类应收账款周转率（次）	6.90	25.27	44.71	61.09
非鱼料类应收账款周转率(次)	15.44	32.43	39.67	31.42

公司应收账款周转率的变动主要是受鱼料类应收账款周转率的变动的影响，而2019年末和2020年6月末鱼料应收账款周转率的变动，主要是由于鱼类养殖的季节性，鱼类市场价格以及公司为进入高端海特料市场所致，具体如下：

1、鱼类养殖季节性的影响

鱼在气温较低时生长缓慢，甚至不进食，因此淡水鱼一般春季时投苗秋冬季捕捞，具有较强的季节性。在鱼类养殖进行持续的大量投喂期，终端养殖户资

金需求较大，终端养殖户和经销客户进行全款购料压力较大，水产饲料企业一般会给予部分客户一定的信用额度，约定在鱼类捕捞回款后次年2月前，支付饲料赊销的货款，因此造成水产饲料企业6月末应收账款余额较年末余额大，同行业2020年6月末较2019年末应收账款余额变动情况对比如下：

单位：万元

公司名称	主营产品	2020年6月末	2019年末	增长金额	增长比例
海大集团	水产饲料、畜禽饲料	228,011.99	116,399.02	111,612.97	95.89%
通威股份（注1）	水产饲料及养殖、光伏发电	213,718.42	182,248.72	31,469.71	17.27%
天马科技	水产饲料、畜禽饲料、养殖	70,708.82	46,681.24	24,027.58	51.47%
大北农	畜禽、种业、动保	151,336.78	141,717.17	9,619.61	6.79%
傲农生物	畜禽饲料、养殖	64,576.61	49,193.68	15,382.93	31.27%
唐人神	畜禽饲料、养殖	29,353.43	23,021.67	6,331.76	27.50%
正邦科技	畜禽饲料、养殖	45,579.56	35,126.66	10,452.91	29.76%
新希望	畜禽饲料、乳液、肉制品	130,046.33	114,861.21	15,185.13	13.22%
平均值		116,666.49	88,656.17	28,010.32	31.59%
主营产品为水产饲料同行业平均值（注2）		170,813.08	115,109.66	55,703.42	48.39%
本公司	水产饲料、畜禽饲料	24,739.16	16,643.48	8,095.68	48.64%

注1：通威股份以农业及太阳能光伏为主业，农业主营产品为水产饲料、畜禽饲料，太阳能光伏主营产品为高纯晶硅、太阳能电池，通威股份定期报告未分开披露两大主业的应收账款金额，上表中应收账款数据为其两大主业的合计总额。

注2：主营产品为水产饲料同行业平均值为饲料主营产品为水产饲料的同行业公司，包括海大集团、通威股份、天马科技3家同行业公司。

公司也会通过对存在赊销需求的客户进行财产及信用状况调查，在客户提供相关资产抵押担保和财产证明后，对信用状况较好的客户提供赊销额度，公司2020年6月末应收账款余额较大，是由于行业特点造成的，且公司主要饲料为

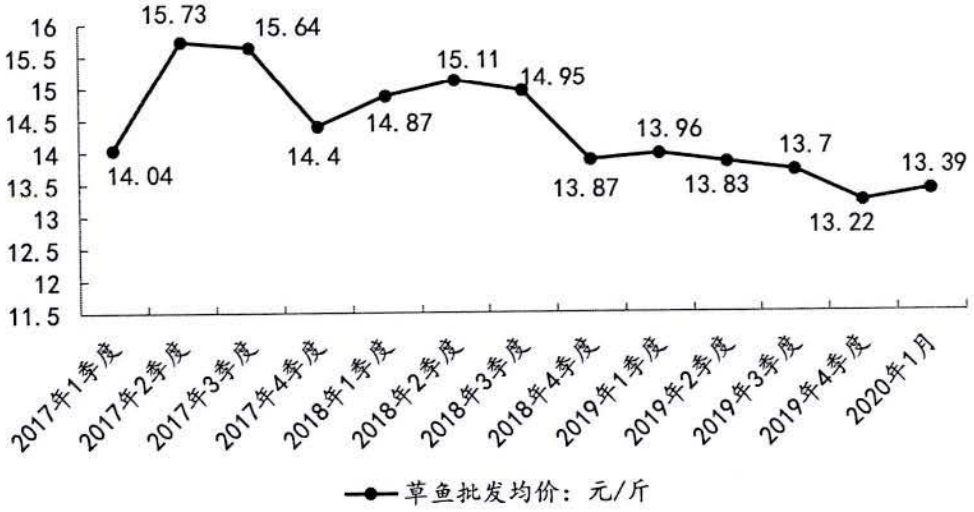
水产饲料，鱼类饲料销售占比较高，造成公司6月末应收账款余额较期末变动较大。

2、淡水鱼价格低迷的影响

2019 年度草鱼等淡水鱼价格持续低迷，销路不佳，因淡水鱼在冬天水温环境下续养成本较小，终端养殖户捕捞意愿不强，导致第四季度鱼的存塘量增加，客户资金回笼期延长。考虑到该部分客户回款延期仅是临时外部市场影响，待终端养殖户出鱼时仍具有较强的还款能力，公司对其中的优质客户的信用期进行了展期，造成2019年末公司应收账款余额较高和应收账款周转率下降。

报告期内，草鱼价格变动情况如下：

2017-2020年中国草鱼批发市场均价走势情况



资料来源：商务部

3、海水鱼及淡水特种鱼膨化饲料的市场推广影响

随着经济发展和消费升级，海水鱼及淡水特种水产饲料行业处于快速成长期，市场前景广阔。由于海水鱼及淡水特种水产养殖户资金投入规模大、养殖周期较长，专业化、规模化程度高，饲料企业一般对该类客户授信额度高、信用期长。公司自 2016 年开始积极进行海水鱼及淡水特种鱼饲料的研发和推广，

2019年海特料销售收入实现快速增长，该类客户2019年末及2020年6月末的应收账款也随之增加，导致应收账款周转率下降。

单位：万元

项目	2020年1-6月/2020年6月末	2019年度/2019年末	2018年度/2018年末	2017年度/2017年末
海特鱼料应收款	5,305.91	3,049.39	1,455.97	103.32
占应收账款总净额比例	24.32%	21.87%	13.10%	1.46%
海特鱼料营业收入	24,967.67	43,878.66	32,160.31	18,741.41
占当期销售收入总额比例	13.75%	12.31%	8.45%	6.55%
海特鱼料应收账款周转率	5.98	19.48	41.25	181.39
天马科技应收账款周转率		6.19	5.01	5.39

综上，公司2019年应收账款周转率下降主要受当年鱼价行情低迷及海特料销售规模增长带动应收账款余额增长的影响；2020年6月末应收账款周转率下降主要受鱼类养殖季节性因素的影响。公司不存在采用放宽信用的政策刺激收入增长的情形。

二、中介机构核查意见

（一）针对问题（1）-问题（4）相关事项的核查过程

1、核查程序

（1）核查了发行人主要客户的销售合同和订单，了解付款期限及信用期的相关条款；

（2）分析报告期末按产品结构、客户结构和应用领域划分的应收账款余额的增长与营业收入的增长关系，并分析其合理性；

（3）查阅了报告期的应收账款明细表，并结合给予的信用政策，判断是否存在逾期的应收账款，并了解逾期原因；

（4）核查公司主要客户的回款相关凭证，对于长期未回款的核查对应销售合同约定、坏账计提比例，并了解其经营情况；

（5）对主要客户进行走访，并对主要客户应收账款实施函证程序；

（6）访谈发行人财务总监、营业中心负责人，了解报告期内预收账款情况，并统计报告期内预收账款金额，结合销售合同核查是否匹配；

（7）通过公开披露信息查询了可比公司的坏账计提政策，并与发行人比较分析，核查应收账款坏账准备计提政策是否符合公司业务特征，计提是否充分；

（8）核查报告期内应收账款核销情况及原因，获取内部审批资料；对报告期内公司的涉诉情况进行核查，获取裁决书，了解涉诉案件的原因和处理结果。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）由于发行人对经销商主要采取现销与赊销相结合的结算方式，发行人同时存在金额较大的应收和预收款符合实际经营情况，当年预收下一年度客户销售款项符合行业特点；

（2）公司给与客户预收款返利，严格遵照公司返利制度约定的审批流程执行；客户获得的预收款返利比例由公司综合客户享受的其他销售返利力度及产品市场价走势有关等因素确认，起到调整销售价格作用；

（3）发行人结合应收账款账龄情况、回款情况及欠款客户的经营情况等，将账龄较长且期后未回款、已采取法律诉讼追偿、经营出现困难等高风险客户的应收账款划分为“按单项计提坏账准备的应收账款”；2019 年起，公司应收账款坏账计提方法由“已发生损失法”改为“预期损失法”，公司根据会计准则的规定，在报告期内变更了坏账准备的计提方法，但公司应收账款坏账政策稳健，应收账款坏账准备计提充分；

（4）报告期内，应收账款周转率下降主要是由于鱼料类应收账款周转率的变动影响，变动原因主要是由于①鱼类养殖的季节性原因 2020 年 6 月末应收账款尚未到达回收期，②2019 年鱼类市场价格处于低迷期，客户出售水产品的意

愿较差导致回款期延后，③公司为进入高端海特料市场，参照同行业公司的信用政策筛选优质客户给与一定的授信额度的影响；上述原因是由于鱼类养殖特点、鱼的市场价格波动及同行业对饲料产品的营销方式等市场因素造成的，不存在采用放宽信用政策刺激收入增长情形。

（二）请保荐人、申报会计师说明对应收账款核查的发函数量、回函数量及占比、发函金额及占比、回函金额及占发函金额的比例，回函相符的比例，对不符事项的核查情况及结论。

1、核查程序

保荐机构及申报会计师对公司与主要客户的交易情况实施了函证程序，对报告期内公司与客户各期的交易额、各报告期末与客户的应收账款余额或预收账款余额进行确认。函证发函由会计师联系快递员，并按复核后的客户地址填写快递单号，并指定客户核对确认函证数据后将函证直接寄回保荐机构及会计师事务所。发函及回函具体情况大体如下：

（1）2017 年度-2020 年 6 月对客户的发函及回函数量情况如下表

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款发函数量①	773.00	1,354.00	1,355.00	1,370.00
回函相符数量②	698.00	961.00	1,060.00	1,112.00
回函不符数量	31.00	34.00	30.00	20.00
未回函数量	44.00	359.00	265.00	238.00
回函不符通过替代测试确认相符数量③	31.00	34.00	30.00	20.00
回函相符数量占发函数量比重④=②/①(%)	90.30	70.97	78.23	81.17
回函确认及经替代测试相符占发函比重⑤=（②+③）/①(%)	94.31	73.49	80.44	82.63

（2）2017 年度-2020 年 6 月对客户的发函及回函金额情况如下表：

单位：万元

项目	2020年末/2020年1-6月	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	2017年末/2017年度
发函应收账款余额①	19,852.35	13,791.77	10,252.46	5,468.72
回函相符金额②	18,193.34	11,342.61	7,737.13	4,144.94
回函异常金额	441.71	228.61	221.55	3.77
未回函金额	1,217.31	2,220.55	2,293.78	1,320.01
回函异常经替代测试可确认金额③	441.71	228.61	221.55	3.77
应收账款余额④	24,892.52	16,643.48	13,168.88	8,640.73
发函应收账款金额占比⑤=①/④(%)	79.75	82.87	77.85	63.29
回函相符及经替代测试金额可确认金额占比⑥=(②+③)/①(%)	93.87	83.90	77.63	75.86

（3）对不符事项的核查

保荐机构、申报会计师检查了回函异常询证函的相关信息，不符原因主要系少部分客户对回函格式理解出现偏差，在回函相符及回函不符处均签名或者在空白处签名。保荐机构、申报会计师检查了销售合同、销售发货单、磅单、发票、与客户的对账单等相关资料，同时结合银行对账单、银行回单等资料检查应收账款的期后回款情况，核实不符函证对应客户各报告期销售情况及应收账款余额。

（4）未回函部分通过抽查销售原始单据及期后回款等执行替代程序的具体情况

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
未回函金额	1,217.31	2,220.55	2,293.78	1,320.01
替代测试金额	779.05	1,189.49	1,474.34	905.89
替代测试金额占未回函金额的比例	64.00	53.57	64.28	68.63

对于部分未回函的询证函，保荐机构、申报会计师执行了替代性程序，具体程序包括：（1）检查销售业务对应的销售合同；（2）检查销售发货单、磅单、发票、与客户的对账单等；（3）分析、检查期后回款情况，确认销售收入的真实性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

函证过程可控、函证结果可靠，报告期内，通过函证及替代测试程序确认公司销售收入金额与账载记录相符，无重大异常情况。

问题21：关于存货

申报材料显示发行人存货账面价值分别为13,799.58万元、15,683.61万元和19,628.87万元，分别占流动资产比例为34.87%、34.23%和36.01%，存货余额呈上升趋势，2018年增长主要来源于库存商品，2019年增长主要来源于原材料。

请发行人补充披露：

（1）原材料中“其他”涵盖的原材料种类数量及其简要情况，其中前五大原材料的期末金额及其占比；2018年原材料“其他”余额增长显著的原因及合理性。

（2）原材料和库存商品期初、期末、转入、转出的数量情况，报告期发行人投料产出比的波动情况，是否存在异常波动情形及其合理性。

（3）原材料期末单位成本与采购价格是否存在较大差异；库存商品单位成本是否高于销售价格，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，结合发行人存货特点，详述存货盘点程序、范围、实施方式、盘点结论及依据。

回复：

一、发行人补充披露

（一）原材料中“其他”涵盖的原材料种类数量及其简要情况，其中前五大原材料的期末金额及其占比；2018年原材料“其他”余额增长显著的原因及合理性。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(一)流动资产构成分析”之“7、存货”中补充披露如下：

公司饲料产品的原材料主要来源于动物、植物、微生物和矿物质，按照营养成份特性可以分为动物蛋白材料、植物蛋白材料、谷实材料、面粉糠麸材料、

油脂材料以及其他矿物质、维生素材料等，各原材料的期末库存余额主要与公司生产计划、原材料市场价格波动等因素相关。

报告期各期末，公司库存原材料按类别具体构成如下：

单位：万元

原材料类别		2020年6月末		2019年末		2018年末		2017年末	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
动物蛋白	鱼粉	4,222.61	20.02%	3,612.95	26.72%	1,265.21	12.79%	2,434.05	25.20%
	鸡肉粉	929.23	4.41%	587.83	4.35%	274.31	2.77%	175.80	1.82%
	乌贼膏	409.72	1.94%	306.01	2.26%	135.69	1.37%	318.45	3.30%
	其他	2,132.15	10.11%	585.64	4.33%	585.21	5.92%	342.06	3.54%
	小计	7,693.71	36.48%	5,092.43	37.67%	2,260.42	22.85%	3,270.36	33.85%
植物蛋白	豆粕	1,038.81	4.92%	780.87	5.78%	839.57	8.49%	819.54	8.48%
	菜粕	503.11	2.39%	215.07	1.59%	219.75	2.22%	132.23	1.37%
	DDGS	331.08	1.57%	373.24	2.76%	340.63	3.44%	159.08	1.65%
	其他	1,901.68	9.02%	786.56	5.82%	893.78	9.04%	507.64	5.25%
	小计	3,774.68	17.90%	2,155.74	15.94%	2,293.73	23.19%	1,618.49	16.75%
谷实	玉米	1,182.60	5.61%	1,316.40	9.74%	721.72	7.30%	1,336.61	13.84%
	小麦	1,084.50	5.14%	313.41	2.32%	69.85	0.71%		
	大麦	182.89	0.87%	103.51	0.77%	91.61	0.93%	226.42	2.34%
	其他	186.24	0.88%	17.72	0.13%	17.70	0.18%	18.64	0.19%
	小计	2,636.23	12.50%	1,751.04	12.95%	900.88	9.11%	1,581.67	16.37%
面粉糠麸	面粉	682.20	3.23%	382.04	2.83%	284.19	2.87%	184.23	1.91%
	米糠	123.34	0.58%	113.25	0.84%	52.94	0.54%	82.62	0.86%
	其他	37.30	0.18%	59.62	0.44%	51.56	0.52%	36.77	0.38%
	小计	842.84	4.00%	554.91	4.10%	388.69	3.93%	303.62	3.14%
油脂	豆油	235.87	1.12%	226.79	1.68%	166.07	1.68%	101.31	1.05%
	鱼油	149.02	0.71%	138.91	1.03%	101.44	1.03%	134.90	1.40%
	其他	215.31	1.02%	167.63	1.24%	127.69	1.29%	93.48	0.97%
	小计	600.20	2.85%	533.33	3.94%	395.20	4.00%	329.69	3.41%
其余材料小计		5,545.00	26.29%	3,432.68	25.39%	3,652.91	36.93%	2,556.90	26.47%
合计		21,092.66	100.00%	13,520.13	100.00%	9,891.83	100.00%	9,660.73	100.00%

2020年6月末，公司库存原材料余额较2019年末大幅上升，系公司生产销售进入旺季，增加各种原料的备货量以应对水产饲料的销售需求增长所致。

上述五类主要原材料中“其他”原料中主要包含虾粉、鱼排粉、鱼溶浆、棉粕等动、植物蛋白原料，2018年末上述“其他”原料期末库存合计上升677.35万元，主要系鱼粉、豆粕等主要原材料当年价格位于高位，发行人增加了对其具有替代作用的鱼溶浆、虾粉、棉粕等原料的采购以缓解因鱼粉、豆粕价格上涨带来的成本压力，故“其他”原料期末库存余额有所上升。

公司生产所需其余材料主要包含矿物质原料、饲料添加剂、氨基酸、维生素等，材料种类较多，单项原料期末库存占比较低。2018年末，公司其余材料期末库存余额较上年上升1,096.01万元，主要系其余材料种类较多，因公司饲料业务规模较上年明显扩大，多数原材料的备货量均有所增加，该类原材料均可广泛运用于水产类、畜禽类饲料的生产。

报告期各期末，其余材料中前五大原材料的期末库存金额及其占比情况如下：

单位：万元

原材料类别		2020年6月末		2019年末		2018年末		2017年末	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
矿物质	磷酸二氢钙	219.98	1.04%	167.11	1.24%	133.79	1.35%	120.24	1.24%
氨基酸	赖氨酸	138.66	0.66%	153.7	1.14%	179.03	1.81%	136.11	1.41%
	蛋氨酸	82.03	0.39%	152.29	1.13%	61.76	0.62%	51.92	0.54%
维生素	水产通用多维	237.34	1.13%	147.43	1.09%	97.67	0.99%	32.11	0.33%
	氯化胆碱	94.23	0.45%	52.43	0.39%	37.01	0.37%	121.13	1.25%
合计		772.24	3.66%	672.96	4.98%	509.26	5.15%	461.51	4.78%

（二）原材料和库存商品期初、期末、转入、转出的数量情况，报告期发行人投料产出比的波动情况，是否存在异常波动情形及其合理性。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(一）流动资产构成分析”之“7、存货”中补充披露如下：

1、原材料期初、期末、转入、转出的数量情况

发行人的饲料产品品类繁多，不同品类产品的营养含量有所区别，相应耗用的原材料也存在差异，各品类产品的产销量变动影响各项原材料的耗用量；同时由于公司在生产过程中会考虑各项原材料的价格变动，在同类营养成份特性的原材料之间进行一定比例的相互替代，导致相同饲料产品耗用的材料也存在一定的变动。

报告期内，公司原材料期初、期末、转入、转出的数量情况如下：

（1）2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司原材料的周转情况如下：

单位：吨

原材料类别	期初数量	本期转入量	本期转出量	期末数量
鱼粉	4,481.55	23,896.79	24,022.75	4,355.59
玉米	5,033.17	82,569.18	82,012.44	5,589.91
豆粕	2,525.96	85,878.71	84,786.49	3,618.18
鸡肉粉	872.07	10,204.64	9,693.69	1,383.02
面粉	1,476.59	30,359.72	29,351.23	2,485.08
DDGS	1,791.03	23,846.16	23,993.93	1,643.26
乌贼膏	461.55	1,842.13	1,682.24	621.44
豆油	357.4	7,177.23	7,121.26	413.37
菜粕	947.02	23,503.49	22,303.27	2,147.24
大麦	544.18	3,663.19	3,254.81	952.56
虾粉	31.87	661.11	568	124.98
小麦	1,392.52	10,275.92	6,769.08	4,899.36

原材料类别	期初数量	本期转入量	本期转出量	期末数量
鱼溶浆	563.73	3,405.05	2,866.57	1,102.21
磷酸二氢钙	576.14	5,432.61	5,171.91	836.84
赖氨酸	253.75	1,034.15	1,084.53	203.37
其他	9,832.04	138,412.51	128,212.04	20,032.52
合计	31,140.57	452,162.59	432,894.24	50,408.93

上述“其他”原材料中包括占比较低的动物蛋白原料、植物蛋白原料、矿物质、氨基酸等材料，种类较多，单项原料用量较小，不属于公司生产耗用主要原材料。

2020 年 6 月末，公司原材料的库存较前期有所增加，主要受水产养殖行业季节性影响，每年 5-10 月为水产饲料的销售旺季，发行人相应增加库存以满足生产需求。

（2）2019 年度

2019 年度，公司原材料的数量周转情况如下：

单位：吨

原材料	期初数量	本期转入量	本期转出量	期末数量
鱼粉	1,333.62	45,602.99	42,455.06	4,481.55
玉米	3,586.15	161,434.52	159,987.50	5,033.17
豆粕	2,481.47	195,625.33	195,580.84	2,525.96
鸡肉粉	372.78	16,100.04	15,600.75	872.07
面粉	1,132.35	60,314.96	59,970.72	1,476.59
DDGS	1,495.56	61,899.72	61,604.25	1,791.03
乌贼膏	208.62	3,253.90	3,000.97	461.55
豆油	312.88	13,806.99	13,762.47	357.4
菜粕	872.48	38,526.37	38,451.83	947.02
大麦	112.11	2,604.65	2,172.58	544.18
虾粉	319.38	2,152.49	2,440.00	31.87
小麦	352.98	31,671.79	30,632.25	1,392.52

原材料	期初数量	本期转入量	本期转出量	期末数量
鱼溶浆	232.64	7,997.27	7,666.18	563.73
磷酸二氢钙	461.68	11,653.98	11,539.52	576.14
赖氨酸	315.58	2,075.93	2,137.76	253.75
其他	10,088.45	235,603.56	235,859.97	9,832.04
合计	23,678.73	890,324.49	882,862.65	31,140.57

2019年末，公司基于对原材料价格长期走势的判断，适时增加鱼粉、玉米、小麦备货量，导致期末原材料的库存较前期有所增加。

（3）2018年度

2018年度，公司原材料的数量周转情况如下：

单位：吨

原材料	期初数量	本期转入量	本期转出量	期末数量
鱼粉	2,592.16	35,759.68	37,018.22	1,333.62
玉米	7,144.51	216,684.52	220,242.88	3,586.15
豆粕	2,650.81	197,949.88	198,119.22	2,481.47
鸡肉粉	260.54	14,262.47	14,150.23	372.78
面粉	665.81	57,085.61	56,619.07	1,132.35
DDGS	715.03	48,624.24	47,843.71	1,495.56
乌贼膏	507.07	3,135.66	3,434.11	208.62
豆油	207.35	12,389.35	12,283.82	312.88
菜粕	561.53	52,504.10	52,193.15	872.48
大麦	1,279.66	6,034.48	7,202.03	112.11
虾粉	123.19	4,477.40	4,281.21	319.38
小麦		25,294.62	24,941.64	352.98
鱼溶浆	122.39	3,470.48	3,360.23	232.64
磷酸二氢钙	444.74	11,866.98	11,850.04	461.68
赖氨酸	139.76	2,793.97	2,618.15	315.58
其他	6,931.46	253,653.78	250,496.79	10,088.45
合计	24,346.01	945,987.22	946,654.50	23,678.73

2018年末，公司原材料库存较上一年末略有下降，主要系鱼粉、玉米等原材料年内采购价格处于价格高位，公司相应减少了备货量。

（4）2017年度

2017年度，公司原材料的数量周转情况如下：

单位：吨

原材料	期初数量	本期转入量	本期转出量	期末数量
鱼粉	1,983.63	33,214.07	32,605.54	2,592.16
玉米	6,135.87	186,900.69	185,892.05	7,144.51
豆粕	2,412.98	167,943.03	167,705.20	2,650.81
鸡肉粉	202.41	5,749.68	5,691.55	260.54
面粉	1,409.50	48,207.90	48,951.59	665.81
DDGS	1,386.75	36,053.78	36,725.50	715.03
乌贼膏	213.07	2,922.80	2,628.80	507.07
豆油	152.21	8,181.69	8,126.55	207.35
菜粕	486.99	40,980.17	40,905.63	561.53
大麦	349.13	15,018.72	14,088.19	1,279.66
虾粉	206.01	1,954.58	2,037.40	123.19
小麦	895.18	871.2	1,766.38	
鱼溶浆	413.16	2,926.40	3,217.17	122.39
磷酸二氢钙	481.77	9,509.96	9,546.99	444.74
赖氨酸	198.88	1,622.25	1,681.37	139.76
其他	8,015.79	160,557.66	161,641.99	6,931.46
合计	24,943.33	722,614.58	723,211.90	24,346.01

2017年末，公司原材料库存因采购价格、用量等因素较上一年末存在一定的变动，但基本保持稳定。

2、库存商品期初、期末、转入、转出的数量情况

（1）2020年1-6月

2020年1-6月公司库存商品数量周转情况如下：

单位：吨

产品类别	期初数量	转入		本期转出			期末数量
		本期生产数量	本期外购	本期销售数量	本期回机量	本期研发用量	
虾料	3,070.39	88,918.94		86,550.93	958.04	6.75	4,473.61
鱼料	3,197.08	181,508.75	15.72	173,960.40	686.43	78.57	9,996.14
其中：膨化料	2,617.96	128,761.33		123,431.44	674.48	78.57	7,194.80
颗粒料	579.12	52,747.42	15.72	50,528.97	11.95		2,801.34
禽料	1,404.75	92,777.35	573.84	91,228.89	1,652.26		1,874.79
猪料	1,125.12	36,238.68	60.68	35,515.90	473.46	5.92	1,429.20
蟹料	231.86	23,248.34		22,031.08	426.48		1,022.64
合计	9,029.20	422,692.05	650.24	409,287.20	4,196.67	91.24	18,796.38

注：以上本期生产数量系公司生产入库数据汇总，未剔除产品回机以及直接用于生产发酵饲料形成的产量。

2020年6月末，公司产品的库存量较前期有所增加，主要系受水产养殖季节性的影响，每年5-10月为水产饲料的销售旺季，发行人相应增加备货量以应对销售旺季水产饲料的快速周转。

（2）2019年度

2019年度，公司库存商品数量周转情况如下：

单位：吨

产品类别	期初数量	转入		本期转出			期末数量
		本期生产数量	本期外购	本期销售数量	本期回机量	本期研发用量	
虾料	1,904.54	153,973.89		150,554.32	2,212.94	40.78	3,070.39
鱼料	3,552.05	444,201.99		441,354.04	2,926.35	276.57	3,197.08
其中：膨化料	2,796.40	275,947.87		273,900.15	1,967.98	258.17	2,617.96
颗粒料	755.65	168,254.12		167,453.89	958.37	18.40	579.12
禽料	862.16	122,453.66	63.88	121,027.50	947.45		1,404.75
猪料	2,615.61	107,350.69	83	106,893.10	2,030.00	1.08	1,125.12
蟹料	114.86	30,892.34	32.46	29,967.58	830.18	10.04	231.86
合计	9,049.21	858,872.56	179.34	849,796.53	8,946.93	328.47	9,029.20

受非洲猪瘟影响，公司猪料业务规模在年内大幅缩小，猪料生产、销售量随之减少，因预期2020年猪料业务可能持续低迷，公司减少了猪料期末库存量；2019年度，公司虾料、禽料、蟹料销量维持小幅增长的趋势，销售情况良好，且鉴于华南、华东地区部分虾蟹客户年初仍开展养殖业务，公司增加了虾料、禽料、蟹料的备货量。

（3）2018年度

2018年度，公司库存商品数量周转情况如下：

单位：吨

产品类别	期初数量	转入		本期转出			期末数量
		本期生产数量	本期外购	本期销售数量	本期回机量	本期研发用量	
虾料	1,207.64	141,065.72		139,503.18	836.32	29.32	1,904.54
鱼料	2,756.15	438,808.72		434,947.81	2,859.79	205.22	3,552.05
其中：膨化料	2,386.83	290,889.30		288,479.58	1,803.12	197.02	2,796.40
颗粒料	369.32	147,919.42		146,468.23	1,056.67	8.20	755.65
禽料	925.93	87,682.77		87,434.22	312.32		862.16
猪料	1,748.43	230,743.08		228,226.97	1,191.13	457.80	2,615.61
蟹料	144.60	25,391.49		25,157.84	253.39	10.00	114.86
合计	6,782.75	923,691.78		915,270.02	5,452.96	702.34	9,049.21

2018年末，公司期末库存品数量增长主要原因系公司经营规模有所扩大，相应提升了饲料产品备货量。

（4）2017年度

2017年度，公司库存商品数量周转情况如下：

单位：吨

产品类别	期初数量	转入		本期转出			期末数量
		本期生产数量	本期外购	本期销售数量	本期回机量	本期研发用量	
虾料	1,551.73	107,622.80		105,747.52	1,685.91	533.46	1,207.64
鱼料	2,048.75	314,119.60		311,771.43	1,535.22	105.55	2,756.15
其中：膨化料	1,863.15	242,625.76		240,957.83	1,070.70	73.55	2,386.83
颗粒料	185.60	71,493.84		70,813.60	464.52	32.00	369.32
禽料	644.63	75,118.82		74,422.21	415.31		925.93
猪料	2,292.21	184,550.88	44.05	183,581.06	1,144.61	413.04	1,748.43
蟹料	75.66	18,444.80		18,044.84	321.02	10.00	144.60
合计	6,612.98	699,856.90	44.05	693,567.06	5,102.07	1,062.05	6,782.75

2017年末，公司库存商品与上一年末相比基本保持稳定，因公司水产业务规模逐步扩大，公司增加了对水产饲料产品的备货量。

报告期内，各期转入数量主要为发行人自产饲料产品，少量外购产品主要系发行人向同行业企业采购的畜禽饲料。畜禽饲料由于技术含量较低，其配方在市场上相对透明，发行人在布局全国市场过程中，对离生产基地距离较远的部分畜禽料客户，为减少运输成本，增加产品价格在当地市场的竞争力，发行人会与存在闲置产能且距客户较近的饲料生产厂进行合作，指定饲料配方，由饲料生产厂采购原料进行生产。通过上述方式，公司能够在维持产品毛利率的前提下提升市场份额，更好的服务于下游客户。

报告期内，各期转出的数量主要为发行人销售饲料产品，此外还包含研发基地耗用的饲料以及产出的不合格产品回机生产过程中的领料。发行人制定了严格的质量管理制度，对各类产品的粒度、耐水性、浮水性、含粉率、营养含量等指标设置检验标准，并要求将同一配方、同一工艺、同一生产计划、连续生产的产品作为一个批次，对每个批次的产出产品按照数量不同的原则，选择不同的检测采样点数。如果检测结果存在指标不达标的情形，检验部门将扩大采样比例后再次确认。对于非变质霉烂的产出产品，公司会根据该批次产品是

物理指标不达标还是营养指标不达标，相应选择回机重新生产或重新确认配方后将不合格品与根据配方需要补充添加的原料一并回机进行生产。

3、公司投入产出比情况

报告期内，公司各类产品的投入产出比情况如下：

单位：吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司实际投入原材料量	432,894.24	882,862.65	946,654.50	723,211.90
公司实际产量	421,577.81	858,872.56	923,691.78	699,856.90
投料产出比值	97.39%	97.28%	97.57%	96.77%

饲料的生产系将玉米、豆粕等材料按一定的配方将原料通过粉碎、配料、混合、制粒等过程转换为饲料成品，主要损耗包括原材料接收及存储过程中的水分损耗，生产过程中粉碎、制粒等环节水分损耗，原材料搬运、生产及装袋过程中的粉尘及散落等损耗，称重计量误差等，通过公开信息查询同行业公司东方希望关于饲料厂损耗原因的分析，其饲料加工厂的总损耗量大致情况如下：

项目	原材料损失率
原料接收水分损耗	0.1-0.2%
粉碎过程水分损耗	0.8-1.0%
制粒等过程水分损耗	0.1-0.3%
粉尘及散落等损耗	0.5-0.8%
计量损耗	0.1-0.2%
损耗总计	1.6%-2.5%
换算为投入产出比	97.5%-98.4%

报告期内，发行人的投入产出比分别为 96.77%、97.57%、97.28%和 97.39%，基本保持稳定，与同行业公司投入产出比基本一致。

（三）原材料期末单位成本与采购价格是否存在较大差异；库存商品单位成本是否高于销售价格，存货跌价准备计提是否充分。

1、原材料期末单位成本与采购价格是否存在较大差异

报告期内，发行人饲料生产采购原材料种类较多，主要原材料期末单位成本与采购价格对比情况如下：

（1）2020年6月末公司期末材料价格与2020年6月份的采购单价情况

产品类别	期末结存金额（万元）	期末单位成本（元/吨）	2020年6月采购单价（元/吨）	采购单价差异（元/吨）	差异影响金额（万元）
鱼粉	4,222.61	9,694.70	10,127.27	432.57	188.41
玉米	1,182.60	2,115.60	2,106.48	-9.12	-5.10
豆粕	1,038.81	2,871.08	2,772.93	-98.15	-35.51
鸡肉粉	929.23	6,718.83	6,751.12	32.29	4.47
面粉	682.20	2,745.19	2,765.00	19.81	4.92
DDGS	331.08	2,014.80	2,043.27	28.47	4.68
乌贼膏	409.72	6,593.14	6,589.82	-3.32	-0.21
菜粕	503.11	2,343.06	2,266.23	-76.83	-16.5
鱼溶浆	550.47	4,994.25	5,077.04	82.79	9.13
豆油	235.87	5,706.12	5,666.96	-39.16	-1.62
磷酸二氢钙	219.98	2,628.71	2,593.60	-35.11	-2.94
赖氨酸	138.66	6,818.05	7,237.07	419.02	8.52
大豆磷脂油	215.31	4,912.13	4,869.03	-43.10	-1.89
虾粉	113.71	9,098.06	9,458.02	359.96	4.50
玉米蛋白粉	225.97	4,613.40	4,575.83	-37.57	-1.84
大麦	182.89	1,919.99	1,802.35	-117.64	-11.21
鱼油	149.02	10,898.25	13,307.08	2,408.83	32.94
水产通用多维	237.34	35,857.99	36,157.85	299.86	1.98
喷浆玉米皮	169.99	1,465.55	1,464.53	-1.02	-0.12
合计	11,738.57				182.61
占当期库存原料金额比例	55.65%				

公司存货的周转天数较短，主要原材料的采购价格受市场价格波动影响较大。2020 年第二季度，因主产国秘鲁受新冠疫情影响，鱼粉供应能力下降，国际市场鱼粉价格维持高位；但由于公司对鱼粉等动物蛋白于 2019 年末价格位于低位时进行了大量备货，因此期末结存的鱼粉价格低于近期采购单价。

其余原材料期末单位成本与当月采购价格存在一定差异，系市场价格波动所致，且部分原材料不属于发行人主要生产所需原材料，采购数量较少，其差异影响金额较小。

（2）2019 年度公司期末材料价格与 2019 年 12 月的采购单价情况

产品类别	期末结存金额（万元）	期末单位成本（元/吨）	2019 年 12 月采购单价（元/吨）	采购单价差异（元/吨）	差异影响金额（万元）
鱼粉	3,612.95	8,564.15	8,593.19	29.04	12.25
玉米	1,316.40	1,941.80	1,908.44	-33.36	-22.62
豆粕	780.87	3,098.62	3,009.40	-89.22	-22.48
鸡肉粉	587.83	6,740.60	6,721.41	-19.19	-1.67
面粉	382.04	2,671.57	2,657.50	-14.07	-2.01
DDGS	373.24	2,090.52	2,015.65	-74.87	-13.37
乌贼膏	306.01	6,630.11	6,766.43	136.32	6.29
菜粕	215.07	2,271.02	2,161.03	-109.99	-10.42
鱼溶浆	280.29	4,972.14	4,864.73	-107.41	-6.05
豆油	226.79	6,345.52	6,452.71	107.19	3.83
磷酸二氢钙	167.11	2,900.52	2,831.45	-69.07	-3.98
赖氨酸	153.70	6,057.17	6,199.24	142.07	3.61
大豆磷脂油	167.63	4,800.52	4,751.73	-48.79	-1.70
虾粉	36.05	11,312.27	10,831.56	-480.71	-1.53
玉米蛋白粉	132.68	4,560.24	4,613.60	53.36	1.55
大麦	103.51	1,857.41	1,764.73	-92.68	-5.16
鱼油	138.91	9,888.61	9,903.01	14.40	0.20
水产通用多维	147.43	34,952.84	33,620.64	-1,332.20	-5.62
喷浆玉米皮	131.51	1,434.88	1,437.60	2.72	0.25
合计	9,260.02				-68.63
占当期库存原料金额比例	68.49%				

2019 年度，公司原材料期末单位成本与 2019 年 12 月原材料采购均价差异主要系各生产基地备货价格差异造成结存单价与市场价格存在一定的差异，但差异影响的金额较小，属于合理情形。

（3）2018 年末公司期末材料价格与 2018 年 12 月份的采购单价情况

产品类别	期末结存金额（万元）	期末单位成本（元/吨）	2018 年 12 月采购单价（元/吨）	采购单价差异（元/吨）	差异影响金额（万元）
鱼粉	1265.21	9,487.02	9,643.36	156.34	20.85
玉米	721.72	2,025.79	2,036.98	11.19	3.99
豆粕	839.57	3,396.35	3,295.04	-101.31	-25.04
鸡肉粉	274.31	7,358.45	7,383.84	25.39	0.95
面粉	284.19	2,509.78	2,468.01	-41.77	-4.73
DDGS	340.63	2,326.20	2,236.86	-89.34	-13.08
乌贼膏	135.69	6,504.42	6,594.84	90.42	1.89
菜粕	219.75	2,518.70	2,285.60	-233.10	-20.34
鱼溶浆	128.39	5,518.85	5,250.00	-268.85	-6.25
豆油	166.07	5,517.80	5,310.48	-207.32	-6.24
磷酸二氢钙	133.79	2,897.83	2,916.51	18.68	0.86
赖氨酸	179.03	5,672.87	5,532.68	-140.19	-4.42
大豆磷脂油	127.69	5,073.90	4,993.39	-80.51	-2.03
虾粉	246.95	8,319.97	8,702.90	382.93	11.37
玉米蛋白粉	108.26	4,671.02	4,817.28	146.26	3.39
大麦	91.61	1,867.86	1,867.86		
鱼油	101.44	10,291.34	10,307.96	16.62	0.16
水产通用多维	97.67	30,278.10	30,358.74	80.64	0.26
喷浆玉米皮	105.10	1,275.20	1,253.59	-21.61	-1.78
合计	5,567.07				-40.19
占当期库存原料金额比例	56.28%				

2018 年度，公司原材料期末单位成本与 2018 年 12 月原材料采购均价差异主要受原材料价格市场波动影响，采购单价差异影响的金额较小。

（4）2017年末公司期末材料价格与2017年12月份的采购单价情况

产品类别	期末结存金额（万元）	期末单位成本（元/吨）	2017年12月采购单价（元/吨）	采购单价差异（元/吨）	差异影响金额（万元）
鱼粉	2,434.05	9,403.77	9,866.67	462.9	119.82
玉米	1,336.61	1,870.94	1,849.91	-21.03	-15.02
豆粕	819.54	3,157.29	3,080.02	-77.27	-20.06
鸡肉粉	175.8	7,151.83	7,102.28	-49.55	-1.22
面粉	184.23	2,766.94	2,686.12	-80.82	-5.38
DDGS	159.08	2,224.86	2,129.02	-95.84	-6.85
乌贼膏	318.45	6,280.16	6,284.26	4.1	0.21
菜粕	132.23	2,354.90	2,265.14	-89.76	-5.04
鱼溶浆	78.48	6,412.35	6,284.67	-127.68	-1.56
豆油	101.31	5,999.70	5,730.54	-269.16	-4.54
磷酸二氢钙	120.24	2,703.61	2,745.50	41.89	1.86
赖氨酸	136.11	9,738.85	10,309.69	570.84	7.98
大豆磷脂油	93.48	4,591.12	4,457.00	-134.12	-2.73
虾粉	125.73	10,206.52	10,423.56	217.04	2.67
玉米蛋白粉	65.92	4,265.72	4,178.44	-87.28	-1.35
大麦	226.42	1,769.37	1,712.88	-56.49	-7.23
鱼油	134.9	10,207.16	10,187.25	-19.91	-0.26
水产通用多维	32.11	44,327.81	42,500.00	-1,827.81	-1.32
喷浆玉米皮	78.16	1,077.48	1,095.45	17.97	1.3
合计：	6,752.85				61.28
占当期库存原料金额比例	69.90%				

2017年12月，因2017年秘鲁第二捕季捕鱼配额减少引起鱼粉市场价大幅增加，故当月鱼粉采购单价高于期末结存的鱼粉。

其余原材料期末单位成本与当月采购价格存在一定差异，系市场价格波动所致，且部分原材料不属于发行人主要生产所需原材料，采购数量较少，其差异影响金额较小。

2、库存商品单位成本是否高于销售价格，存货跌价准备计提是否充分

报告期内，公司产品销售遍布华南、华东、西南、华中、华北等区域，生产基地共计14家，不同区域的销售价格、生产成本存在一定差异，不同区域产品售价除受市场供需情况影响外，还与材料价格和当地人工成本等生产成本相关，公司按照各经营主体对期末存货进行跌价测试，并对期末存货存在跌价的相应计提存货跌价准备，公司各期结存成本、期末销售价格对比及跌价准备计提情况如下：

（1）发行人期末库存饲料产品结存单价、当期销售单价及跌价准备计提情况

①2020年6月末

产品类别	期末结存金额（万元）	占期末产成品比例	结存饲料平均成本（元/吨）①	6月平均销售单价（元/吨）②	销售价格与成本差异（元/吨）②-①	期末计提跌价准备金额（万元）
虾料	2,347.58	28.17%	5,355.34	7,090.19	1,734.85	10.23
鱼料	4,176.40	50.12%	4,124.16	5,448.77	1,324.61	17.11
禽料	447.31	5.37%	2,385.90	2,542.62	156.72	7.78
猪料	459.69	5.52%	2,995.89	3,622.31	626.42	6.87
蟹料	398.99	4.79%	3,901.52	5,532.66	1,631.14	2.65
动保产品	502.67	6.03%	不适用	不适用	不适用	
合计	8,332.64	100.00%				44.63

②2019年末

产品类别	期末结存金额（万元）	占期末产成品比例	结存饲料平均成本（元/吨）①	12月平均销售单价（元/吨）②	销售价格与成本差异（元/吨）②-①	期末计提跌价准备金额（万元）
虾料	2,113.50	44.80%	6,883.51	7,438.10	554.59	12.15
鱼料	1,385.01	29.36%	4,332.13	5,111.08	778.95	11.60
禽料	377.05	7.99%	2,684.08	2,500.14	-183.94	44.94
猪料	363.74	7.71%	3,232.91	3,476.93	244.02	13.27

产品类别	期末结存金额（万元）	占期末产成品比例	结存饲料平均成本（元/吨）①	12月平均销售单价（元/吨）②	销售价格与成本差异（元/吨）②-①	期末计提跌价准备金额（万元）
蟹料	118.54	2.51%	5,112.36	4,914.01	-198.35	19.87
动保产品	359.89	7.63%	不适用	不适用	不适用	
合计	4,717.73	100%				101.83

③2018年末

产品类别	期末结存金额（万元）	占期末产成品比例	结存饲料平均成本（元/吨）①	12月平均销售单价（元/吨）②	销售价格与成本差异（元/吨）②-①	期末计提跌价准备金额（万元）
虾料	1,347.08	31.77%	7,072.98	8,288.95	1,215.97	
鱼料	1,586.38	37.42%	4,466.10	5,113.16	647.06	
禽料	223.5	5.27%	2,592.33	2,530.19	-62.15	
猪料	810.23	19.11%	3,097.69	3,412.09	314.40	
蟹料	55.24	1.30%	4,809.67	5,114.71	305.04	
动保产品	217.35	5.13%	不适用	不适用	不适用	
合计	4,239.78	100%				

④2017年末

产品类别	期末结存金额（万元）	占期末产成品比例	结存饲料平均成本（元/吨）①	12月平均销售单价（元/吨）②	销售价格与成本差异（元/吨）②-①	期末计提跌价准备金额（万元）
虾料	770.7	26.56%	6,303.55	7,278.65	975.10	
鱼料	1,217.35	41.95%	4,416.84	5,164.87	748.03	
禽料	214.3	7.39%	2,314.48	2,299.07	-15.41	
猪料	559.95	19.30%	3,202.59	3,511.35	308.75	
蟹料	61.57	2.12%	4,257.86	4,816.63	558.77	
动保产品	77.77	2.68%	不适用	不适用	不适用	
合计	2,901.63	100%				

公司生产与销售的动保产品主要用于水产养殖过程中调水护水、改底增氧、

肥水、免疫抗应激、消毒抑菌等方面。由于水产养殖品种繁多，其所用的动保产品也各不相同，报告期内公司经营动保产品种类较多，公司各动保产品毛利较高，期末不存在动保产品需要计提跌价准备的情况。公司各期末动保产品库存成品结余金额较小，但呈逐年增长的趋势，系公司动保业务经营规模逐年提升、增加储备库存所致。除禽料及蟹料外，报告期各期公司其他产品的销售价格均较高于期末结存单价。

2017 年末、2018 年末，发行人禽料期末结存单价略低于当期销售价格，主要系 2017 年末、2018 年末畜禽产品价格处于较低水平，从而导致畜禽饲料的价格在当期也处于较低位置，同时由于畜禽产品价格走势已逐步进入上升通道，发行人预估 2018 年、2019 年的畜禽料销售价格会较上一年度有所提升，故发行人对 2017 年、2018 年禽料期末结存单价略低于当期销售价格的情况未计提存货跌价准备。

2019 年末、2020 年 6 月末，发行人存在禽料、蟹料期末结存单价低于当期销售价格的情况，主要系发行人部分新筹建基地刚投产不久以及新收购基地尚处于人员及设备调整期，产能未充分利用导致部分小批量产品的单位结存成本分摊的人工及制造费用较高所致。2019 年末、2020 年 6 月末，发行人对上述子公司期末结存库存商品按成品饲料成本高于可变现净值的部分确认了相应的存货跌价准备。

（2）发行人库存商品各期末库龄情况

由于动物生长过程中对营养元素的需求不同，发行人针对各类饲养动物的不同生长阶段开发相应的产品，养殖户则根据自身饲养动物的养殖阶段选择相应的饲料；同时由于饲料的保质期较短，一般在 1 至 3 个月，虾奶粉等价值较高的产品保质期一般为 6 个月，发行人为满足客户对饲料产品的即时性需求，一般结合客户的订单情况、历史同期的销售数据及产能安排等事项进行提前备货。报告期内，发行人各期末库龄情况如下：

单位：万元

时点	账面余额	库龄			
		3个月内	3-6个月	6个月-1年	1年以上
2017.12.31	2,901.63	2,669.82	212.71	15.65	3.45
2018.12.31	4,239.78	3,805.94	334.91	74.82	24.11
2019.12.31	4,714.39	4,426.57	249.46	37.67	0.69
2020.6.30	8,332.63	8,185.38	88.07	48.14	11.04

发行人期末结存库存商品的库龄主要集中在 3 个月以内，与发行人饲料产品的保质期特点相符，不存在重大减值迹象。

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司的对比如下：

序号	公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	同行业公司业务情况
1	海大集团	0.12%	0.77%	0.06%	0.03%	报告期内，饲料业务收入比例分别为81.50%、82.94%、81.88%和78.57%
2	通威股份	0.07%	0.17%	0.16%	0.53%	2017年度、2018年度和2019年度，饲料业务收入比例分别为57.39%、55.33%和44.44%
3	天马科技					2017年度、2018年度和2019年度，饲料业务收入比例分别为86.43%、69.56%和47.42%
4	大北农	0.04%	0.00%	0.01%	0.00%	报告期内，饲料业务收入比例分别为87.49%、86.36%、78.66%和73.68%
5	傲农生物					报告期内，饲料业务收入比例分别为93.29%、92.50%、81.18%和70.92%
6	唐人神	0.27%			0.00%	报告期内，饲料业务收入比例分别为91.47%、92.63%、88.25%和85.17%
7	正邦科技				0.03%	报告期内，饲料业务收入比例分别为68.10%、60.05%、47.98%和33.92%
8	新希望	2.42%	3.65%	2.73%	2.00%	报告期内，饲料业务收入比例分别为73.04%、57.08%、51.71%和50.53%
主要经营饲料业务的同行业公司平均存货跌价计提比例		0.71%	1.47%	0.74%	0.43%	-
公司存货跌价准备计提比例		0.54%	2.16%			

注1：主要经营饲料业务的同行业公司平均存货跌价计提比例系选取饲料业务超过公司50%业务收入的同行业可比公司的存货跌价准备计提比例计算平均数；

注2：上表中同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例系根据各公司年报数据中存货跌价准备金额除以总库存商品余额得出

由上表可知，同行业可比上市公司中天马科技和傲农生物对期末存货未计提跌价准备，新希望存货跌价准备计提比例较同行业高系新希望主要销售产品为毛利率较低的猪料和畜禽料，该类产品的存货跌价准备对市场价格的波动较为敏感，相应计提的存货跌价金额也比其他高毛利饲料产品更多。2017年及2018年，发行人在各项库存商品的期末结存价格低于预估市场销售单价情况下经跌价测试无需计提存货跌价准备，与同行业平均水平差异较小；2019年及2020年6月，发行人计提存货跌价准备的比例除比新希望低外，较同行业其他可比上市公司计提比例均较高。

报告期内，除2017年、2018年因部分新筹建基地及新收购基地因未能充分释放产能，导致分摊的单位人工及制造费用较高致使部分期末产成品的结存价高于预期销售价格，发行人各期期末结存的库存商品期末结存成本均大于预期销售价格，且发行人期末结存商品的库龄均在保质期内，不存在减值迹象，发行人未计提存货跌价准备具备合理性；对于各期期末结存的库存商品期末结存成本均小于预期销售价格的部分，发行人按期末库存商品的各明细项目，对期末结存的各项库存商品余额与根据预期售价计算的可变现净值的差额确认存货跌价准备，计提比例高于同期主要经营饲料业务的同行业上市公司平均存货跌价计提比例，计提充分。

（四）结合发行人存货特点，详述存货盘点程序、范围、实施方式、盘点结论及依据。

1、发行人生产流程及存货特点

发行人生产过程如下：生产人员将各类原材料由筒仓通过运输带传输至配料仓或经原材料仓领料投放至配料仓；生产计划下达后，生产人员根据配方师

提供的配方及本批次生产量录入各类材料的耗用总量，然后由各配料仓放料，放料过程由中控系统通过称重系统监控，达到预设的耗用量时配料仓停止放料，原材料放料结束后，各类材料传输至混合仓，经破碎、再混合、超微粉碎、制粒、喷油、冷却等流程，质检员抽样检验饲料成品合格后，由成品放料口打包装袋。发行人的饲料生产过程从配料仓放料开始至成品打包，均由中控系统对各个环节进行控制，材料及成品在流转过程中实现自动称重及记录。

发行人期末结存的存货主要为饲料产成品及为饲料生产备用的原材料及包装物等。年终停产盘点时，按货物存放地点划分，发行人期末成品存放于产成品仓，生产车间；原材料存放于原材料仓、筒仓及配料仓。按包装方式区分，饲料成品均为标准包产品，原材料分为标准包及散装，其中鱼粉、大部分豆粕、鸡肉粉、面粉、国产 DDGS、大部分菜粕、虾粉、鱼排粉、磷酸二氢钙、赖氨酸、玉米蛋白粉为供应商配送的标准袋装原料，玉米、小部分豆粕、小部分菜粕、大麦、小麦、进口 DDGS 为散装材料，因材料存储对环境的要求不同，散装材料分别存放于筒仓、配料仓，具体情况列示如下：

存货核算明细	存放地点	包装方式	对应存货内容
原材料	筒仓	散装	玉米、小部分豆粕、小部分菜粕、大麦、小麦等
	配料仓		由筒仓经传输带投放至配料仓或原材料仓领用后投放进配料仓以备短期生产使用
	原材料仓		进口 DDGS 等
		标准包/桶	供应商配送的标准袋装原料，主要有鱼粉、大部分豆粕、鸡肉粉、面粉、国产 DDGS、大部分菜粕、虾粉、鱼排粉、磷酸二氢钙、赖氨酸、玉米蛋白粉等
产成品	生产车间		鱼虾禽等各类产成品
	产成品		鱼虾禽等各类产成品

发行人标准包存货分为 20 千克/包（桶）、25 千克/包（桶）、50 千克/包（桶）等规格，为防止产成品受潮毁损及便于日常库存管理，发行人将饲料产品摆放在托盘之上，托盘前有记录标牌（包含产品名称、数量、产品批次等）。散装材料存放于筒仓，筒仓底部呈圆锥形，桶身为圆柱形；需存放于阴凉处的散装原

材料，原材料仓单独划分方形区域进行堆放。

2、发行人存货盘点情况

发行人在《澳华集团管理制度手册》中对盘点事项进行了详细约定，通过制度形式对发行人盘点时间、盘点人员、盘点范围、盘点程序、差异处理等事项进行了规定。

（1）盘点时间：分为月度（1-11月）盘点和年终盘点。月度盘点时间为每月末（最后一天），年度盘点时间为每年年末，由于发行人所涉及的子公司众多，各地因人员安排及生产状况等情况不同，各子公司盘点时间在集团下达的盘点通知要求的时间范围内完成即可。报告期各期末，发行人盘点时间分别为：2017年12月28日-31日、2018年12月29日-31日、2019年12月25日-31日、2020年6月30日。

（2）盘点人员：包括总盘人、主盘人、盘点人及监点人。总盘人由财务经理担任，负责盘点工作的总指挥，督导盘点工作的进行及异常事项的裁决；主盘人由各部门主管担任，负责实际盘点工作的推动及实施；盘点人由各项财产物资保管人担任，负责点计数量；监点人由财务部门指派，负责会点并记录，与盘点人分段核对、确实数据。

（3）盘点范围：发行人所有子公司仓库中存放的所有物资均进行盘点，包括产成品、在产品、原材料、周转材料等，以及各车间内的所有在产品、产成品。

（4）盘点程序

A、盘点前准备工作

①由财务经理于每次盘点前，事先依盘点种类、项目编排“盘点人员编组表”。

②盘点的财务及盘点用具准备：存货的堆置，应力求整齐、集中、分类，

并置标示牌；各项财产卡依编号顺序，事先准备妥当，以备盘点；各项财务账册应于盘点前登记完毕，如因特殊原因，无法完成时，应由财务部门将尚未入账的有关单据如入库单、领料单、退料单等利用“结存调整表”一式两联，将账面数调整为正确的账面结存数后，一联财务部门自存，一联送仓管部门。

③年终盘点时，饲料厂均处于销售淡季，盘点时要求停止生产及发货。

B、盘点过程

①各类存货由相应负责部门组织完成实地预盘，做好相关预盘记录、存货标识或摆放位置指引记录；

②由指派的盘点人及监盘人开展正式盘点，具体分工如下：盘点人员负责点数、检查存货库存详情，监盘人对盘点人员的点数过程进行监督及复核，对标准包产品抽样进行称重，非标准包产品复核重量计算过程，对各类库存商品的生产日期是否在保质期内进行确认；监盘人员负责盘点清单记录、数量复核。

③盘点完毕后，所有参盘人员必须在盘点清单签名确认，盘点清单正本由财务部保存。盘点期间已收到料而未办妥入账手续的原、物料，应另行分别存放，并予以标示。

C、盘点方式及核对方式

公司盘点方式及核对方式如下：

存货核算明细	存放地点	包装方式	盘点方式	核对方式
原材料	筒仓	散装	筒仓一般高 15-30 米，在筒仓顶部及中部开设观察口，盘点时通过观察口观察筒仓内原材料堆放的形状，并用激光笔测量原材料堆放高度至筒仓顶部的高度。要求仓管及采购沟通好定期清仓，减少误差	各筒仓的设计体积均已知，根据观察到的筒仓内原材料堆放的形状，及原材料至筒仓顶部的高度，计算原材料在筒仓内所占的体积。 不同原材料因密度不同，满仓时重量存在差异。确认盘点数量时，根据历史上该类原材料在筒仓内满仓时的总重量*计算的原材料所占体积/筒仓总体积确认盘点数量，并与“结存调整表”中的结存千克数进行核对，差异率不超过 3-5%时视为确认无误，或按中控领用数据出库，每月清仓

				一次核对数据
	配料仓		每个配料仓内分多格，盘点时打开配料仓仓门，观察原材料在配料仓的仓位，确认对应仓位含有的格数	不同原材料因密度不同，同样大小的配料仓总存储重量存在差异。配料仓也有不同规格大小的仓位，确认盘点数量时，根据历史上该类原材料投入满仓时的总重量*原材料仓位含有的仓位格数/配料仓总格数确认盘点数量，并与“结存调整表”中的结存千克数进行核对，差异率不超过3-5%时视为确认无误
	原材料仓		盘点时，要求将散放原材料先按规则形状进行大致堆放，并测量并记录对应形状计算体积的主要长度数据。	按测量数据计算原材料堆放的体积，并按照原材料密度*体积计算盘点重量，并与“结存调整表”中的结存千克数进行核对，差异率不超过3-5%多少时视为确认无误
		标准包	清点包数；并随机抽取饲料进行称重，复核重量是否复核产品规格。	原材料的核算单位为千克。核对时以清点包数*各材料规格确认盘点数量，与“结存调整表”中的结存千克数进行核对。
产成品	生产车间			产成品的核算主单位为吨，副单位为包。核对时以盘点包数与“结存调整表”中的结存包数进行核对。
	产成品			

D、盘点报告

财务部门应依“盘存表”编制“盘点盈亏报告表”一式三联，送经管部门填列差异原因说明及对策后，送回财务部门汇总转呈总经理签核，第一联送经管部门，第三联转送总经理办公室，第二联财务部门自存作为账项调整的依据。

依据各公司“结存调整表”及“盘点盈亏报告表”，报告期内各年末的盘点情况如下所示：

单位：万元

盘点	存货类型	盘点时间	盘点地点	盘点存货账面金额	盘点金额	盘点差异
2017年年度盘点	原材料	2017年12月28日-31日	公司厂区内	9,623.28	9,660.73	37.45
	库存商品			2,901.01	2,901.63	0.62
	包装物及低值易耗品			1,051.30	1,065.53	14.23
	消耗性生物资产			171.69	171.69	
2018年年度盘点	原材料	2018年12月29日-31日	公司厂区内	9,854.83	9,891.83	37.00
	库存商品			4,239.77	4,239.78	0.01

	包装物及低值易耗品			1,536.85	1,551.99	15.14
2019年年度盘点	原材料	2019年12月25日-31日	公司厂区内	13,570.23	13,520.13	-50.10
	库存商品			4,717.89	4,717.73	-0.16
	包装物及低值易耗品			1,477.47	1,492.84	15.37
2020年6月盘点	原材料	2020年6月30日	公司厂区内	21,214.93	21,092.66	-122.27
	库存商品			8,332.55	8,332.63	0.08
	包装物及低值易耗品			1,830.17	1,797.41	-32.76

针对存货盘点，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司人员，取得公司存货相关制度文件。公司建立了较为完善的存货管理及盘点制度，每月末仓储部门和财务部门会对存货进行抽盘，每年末仓储部门和财务部门进行全面盘点，盘点结束后由财务部门负责稽核盘点数据，确保准确性和完整性；

（2）中介机构对原材料、在产品、自制半成品、库存商品进行了实地监盘。盘点开始前，获取公司有关存货盘点的管理规定了解发行人的存货情况、发行人盘点计划表、独立获取得完整的库存盘点表，复核盘点时间是否临近资产负债表日、评价了公司盘点工作安排的合理性，询问发行人除管理层和财务部门以外的其他人员，如仓库人员等，以了解有关存货存放地点的情况，比较发行人不同时期的存货存放地点清单，关注仓库变动情况，以确定是否存在因仓库变动而未将存货纳入盘点范围的情况发生；检查发行人存货的出、入库单，关注是否存在发行人尚未告知监盘人员的仓库；并根据发行人盘点小组安排相应监盘人员，制定存货监盘计划；

（3）中介机构在盘点过程中，在盘点人员盘点时进行观察；采取抽盘的方式进行，核对数量是否准确；

（4）中介机构盘点结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；继续关注发行人对于盘点差异结果汇总整理工作，获取差异汇总表和处理措施。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人主要原材料采购明细、主要产品产出明细、主要原材料、半成品、产成品的进销存核算数据，对比分析其变动是否合理；

2、对发行人管理层和采购、生产部门负责人进行访谈，了解发行人期末库存原材料情况及变动原因；

3、对发行人存货管理及存货跌价准备计提相关的内部控制设计进行了解、评价，并测试内部控制执行的有效性；

4、向发行人财务部门、生产部门、采购部门了解的生产模式、采购模式，分析存货结构变动以及存货余额变动的原因及各期备货情况的合理性；

5、取得发行人存货减值测试明细表，复核减值测试主要参数的依据及合理性，重新测算存货跌价准备计提金额的准确性，分析减值准备计提的充分性；

6、对发行人年终存货盘点实施监盘程序，关注存货是否存在呆滞、报废、不良等情况；

7、取得报告期各期末，发行人原材料、产成品的明细构成及其成本金额、数量、单位成本、库龄，同时结合原材料的采购价格，分析上述各项数据波动的原因及合理性；

8、查询同行业上市公司公开信息，对比分析投入产出比、存货跌价情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司饲料产品的原材料期末库存余额主要与公司生产计划、原材料市场

价格波动等因素相关，2018年原材料“其他”余额增长显著具有其合理性；

2、发行人根据生产计划、原材料市场价格进行材料采购和备货，报告期内发行人的存货波动情况符合实际经营情况；发行人报告期内投入产出比波动不大，与同行业可比公司的基本一致；

3、报告期内原材料期末单位成本与采购价格不存在较大差异，库存商品存在部分产品单位成本高于销售价格并按计提了相应的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

深圳市澳华集团股份有限公司
关于深圳市澳华集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复中有关财务会计问题的专项说明（下册）

华兴所（2020）函字 GD—158 号

问题22、关于固定资产和在建工程

申报材料显示，发行人固定资产账面价值分别为32,122.81万元、46,734.72万元、56,405.40万元，增长较快；在建工程余额分别为10,635.91万元、9,205.04万元和6,609.73万元。发行人实际产能利用率分别为84.97%、88.88%、73.58%。

请发行人补充披露：

（1）固定资产成新率情况；固定资产对应单位产能、产量变动情况；单位产能、产量下降的原因及合理性。

（2）结合行业及公司自身情况、“非洲猪瘟导致部分传统猪饲料厂商进入水产饲料领域，市场竞争加剧”等，披露产能利用率下滑的原因，发行人产能是否过剩。

（3）收购唐山澳华、南京澳华的背景，必要性和合理性；合并日确定的依据，本次收购对商誉\损益的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（4）在建工程达到可使用状态时点与转固时点的差异情况，是否存在延迟转固的情形。

（5）固定资产、在建工程的供应商，施工方基本情况；是否与发行人存在关联关系或其他利益安排。

（6）固定资产、在建工程变动与现金流“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”的匹配情况，上述款项的实际流向情况，是否存在体外循环后流入发行人的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人固定资产、在建工程的核查情况，是否存在工艺技术落后、长期闲置等问题，固定资产、在建工程是否真实存在，金额核算是否准确。

回复：

一、发行人补充披露

（一）固定资产成新率情况；固定资产对应单位产能、产量变动情况；单位产能、产量下降的原因及合理性。

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（一）主要固定资产”中补充披露如下：

1、固定资产成新率情况

公司及其子公司拥有的固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备等，截至2020年6月末，公司固定资产构成情况如下表所示：

单位：万元

类别	折旧年限	原值	累计折旧	净值	平均成新度
房屋及建筑物	4-30年	30,894.79	6,519.65	24,375.13	78.90%
机器设备	5-10年	47,175.24	17,798.36	29,376.88	62.27%
运输设备	3-5年	1,485.10	965.91	519.19	34.96%
办公及其他设备	3-10年	2,434.49	1,453.33	981.16	40.30%
合计		81,989.62	26,737.25	55,252.37	67.39%

报告期内，公司固定资产以房屋建筑物和机器设备为主，2020年6月末公司房屋建筑物和机器设备的成新率分别为78.90%和62.27%。其中房屋建筑物成新率较高，主要系公司报告期内新建多个生产基地，房屋建筑物根据新的折旧年限计算折旧。机器设备经过不断改良，运行状况良好、运行效率较高。

2、固定资产对应单位产能、产量变动情况

报告期内，公司机器设备原值与产能、产量匹配情况如下：

项目	2020年6月末/2020年1-6月	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	2017年末/2017年度
机器设备原值（万元）	47,175.24	45,905.62	35,755.92	27,128.18
实际产能（吨）	583,595.32	1,167,190.64	1,039,229.80	823,645.76
单位产能	2.06	2.12	2.42	2.53

项目	2020年6月末/2020年1-6月	2019年末/2019年度	2018年末/2018年度	2017年末/2017年度
（吨/万元/月）				
产量（吨）	421,577.81	858,872.57	923,691.78	699,856.90
单位产量（吨/万元/月）	1.49	1.56	2.15	2.15

2017年度和2018年度，公司机器设备原值对应的单位产能和单位产量保持稳定。2019年度，公司单位机器设备原值对应的单位产能、单位产量有所下降，主要系2019年度泰州澳华新增膨化鱼料生产线，由于膨化鱼料生产过程更为复杂，设备自动化程度较高，机器设备价值较高，单位产能、单位产量较低，且投产初期生产设备产能尚未完全释放。2020年1-6月，公司机器设备原值对应的单位产能有所下降，主要系公司部分生产基地新建环保处理设施和对生产设备进行节能升级，该部分机器设备未形成产能；公司机器设备原值对应的单位产量有所下降，主要系上半年为水产饲料销售淡季，公司调整产量以适应市场需求。

报告期内，各生产基地机器设备原值与产能、产量匹配情况如下：

单位：吨/万元/月

公司	单位产能				单位产量			
	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
福建澳华	1.24	1.27	1.22	1.47	1.08	1.17	1.14	0.92
湖南澳华	1.47	1.49	1.69		1.18	1.19	1.08	
江门澳华	2.88	2.88	2.91	2.97	2.04	2.61	2.84	2.85
惠州澳华	3.04	3.10	3.25	3.31	2.91	2.54	2.62	2.65
四会澳华	6.26	6.33	7.16	6.25	4.71	5.60	7.31	5.64
浙江澳华	1.12	1.12	1.15	1.25	0.72	0.92	1.11	1.21
广西澳华	2.35	2.35	2.57	2.69	1.91	1.71	2.53	2.38
武汉澳华	4.93	5.13	5.84	5.19	2.42	2.92	3.17	2.57
泰州澳华	0.88	0.90			0.62	0.40		
淮安澳华	1.56	1.57	1.78	1.79	0.90	0.86	1.57	1.28
湛江澳华	1.98	2.05	2.74	1.80	1.77	2.12	2.45	1.50

公司	单位产能				单位产量			
	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
洛阳澳华	4.60	4.71	4.01		6.13	3.49	2.22	
南京澳华	2.51	2.91	2.86		0.89	0.75	2.28	
唐山澳华	3.22	3.23	2.27		1.43	1.16	1.10	

2020年1-6月，惠州澳华单位产量有所增加，主要系公司把握非洲猪瘟影响下禽肉替代猪肉、禽料需求增长的机遇，自2019年下半年持续增加禽料生产销售。

2018年度，四会澳华、广西澳华、武汉澳华单位产能和单位产量大幅增加，主要系公司猪料市场覆盖范围迅速扩大，华东及华北地区市场销售规模大幅增长，为了满足市场需求，公司对生产线进行更新改造并通过延长生产时间，以充分利用产能，当年单位产能、单位产量均大幅增加；2019年度和2020年1-6月，随着非洲猪瘟疫情加剧，猪料市场需求大幅下降，公司缩减生产时长，单位产能、单位产量均有所回落。

2019年度和2020年1-6月，泰州澳华新增膨化鱼料生产线，由于膨化鱼料生产过程更为复杂，设备自动化程度较高，机器设备价值较高，单位产能和单位产量较低，且投产初期生产设备产能尚未完全释放。

2018年度，淮安澳华产能和单位产量大幅增加，主要系公司拓展颗粒料业务，公司对生产线进行更新改造并通过延长生产时间以充分利用产能，同时开始新建生产线，当年产能、产量均大幅增加；2019年度和2020年1-6月，公司新建生产线投产，单位产能、单位产量有所下降。

2018年度，洛阳澳华以生产畜禽料为主，投产初期生产设备产能尚未完全释放，单位产能、单位产量较低；2019年度，随着公司把握非洲猪瘟影响下禽肉替代猪肉、禽料需求增长的机遇，自2019年下半年持续增加禽料生产销售，洛阳澳华禽料产能利用率大幅提高；2020年1-6月，随着禽料市场进一步扩大，洛阳澳华对生产线进行更新改造并通过延长生产时间以充分利用产能，单位产

能、单位产量进一步提升。

南京澳华以生产畜禽料为主，2019年度和2020年1-6月，随着非洲猪瘟疫情加剧，猪料市场需求大幅下降，南京澳华单位产能、单位产量均大幅下滑。

（二）结合行业及公司自身情况、“非洲猪瘟导致部分传统猪饲料厂商进入水产饲料领域，市场竞争加剧”等，披露产能利用率下滑的原因，发行人产能是否过剩。

1、产能利用率情况

报告期内，公司产能利用率情况如下：

单位：吨

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
设计产能	1,007,251.20	2,014,502.40	1,746,600.00	1,325,654.40
其中：膨化鱼料	283,548.00	567,096.00	485,088.00	358,920.00
颗粒鱼料	208,428.00	416,856.00	359,256.00	208,632.00
虾蟹料	208,399.20	416,798.40	357,336.00	303,336.00
畜禽料	306,876.00	613,752.00	544,920.00	454,766.40
实际产能	583,595.32	1,167,190.64	1,039,229.80	823,645.76
其中：膨化鱼料	160,310.50	320,621.00	286,563.20	217,924.00
颗粒鱼料	110,278.00	220,556.00	199,320.80	123,821.60
虾蟹料	116,730.32	233,460.64	206,418.80	179,832.80
畜禽料	196,276.50	392,553.00	346,927.00	302,067.36
产量	421,577.81	858,872.57	923,691.78	699,856.90
其中：膨化鱼料	128,275.78	275,947.87	290,889.23	242,625.75
颗粒鱼料	52,747.42	168,254.12	147,919.42	71,493.84
虾蟹料	111,603.38	184,866.23	166,457.21	126,067.60
畜禽料	128,951.23	229,804.35	318,425.86	259,669.70
设计产能利用率	41.85%	42.63%	52.89%	52.79%
其中：膨化鱼料	45.24%	48.66%	59.97%	67.60%
颗粒鱼料	25.31%	40.36%	41.17%	34.27%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
虾蟹料	53.55%	44.35%	46.58%	41.56%
畜禽料	42.04%	37.44%	58.44%	57.10%
实际产能利用率	72.24%	73.58%	88.88%	84.97%
其中：膨化鱼料	80.02%	86.07%	101.51%	111.34%
颗粒鱼料	47.83%	76.29%	74.21%	57.74%
虾蟹料	95.61%	79.19%	80.64%	70.10%
畜禽料	65.70%	58.54%	91.78%	85.96%

2、产能利用率变动原因

发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）公司主要产品的产销情况”之“1、主要产品的产能和产量情况”中补充披露如下：

（1）膨化鱼料

报告期内，公司膨化鱼料实际产能利用率分别为 111.34%、101.51%、86.07%和 80.02%，保持较高水平但呈下降趋势。其中，2017 年和 2018 年，公司膨化鱼料实际产能利用率超过 100%，主要系随着特种水产养殖的发展，膨化料需求不断增加，发行人的产品供不应求，生产线运营时间超过实际产能运营天数；2019 年度，膨化鱼料设计产能利用率和实际产能利用率下降，主要系为了弥补膨化鱼料生产能力不足，泰州澳华新增膨化鱼料生产线，产能尚未得到完全利用； 2020 年 1-6 月，膨化鱼料产能利用率略有下降，主要系要系膨化鱼料为公司的优势产品，公司重点加大对其市场开发和营销推广力度，虽然上半年为水产饲料销售淡季，但公司膨化鱼料产量仅略有下滑。随着公司业务规模的不断扩扩展和生产工艺水平的不断提升，膨化鱼料产能利用率将不断提高，不存在产能过剩的情况。

（2）颗粒鱼料

报告期内，公司颗粒鱼料实际产能利用率分别为 57.74%、74.21%、76.29%

和 47.83%。其中，2017 年度至 2019 年呈持续上升趋势，主要系随着我国水产品养殖规模不断扩大以及水产饲料逐步普及，为满足养殖户多层次的养殖需求，公司适度扩大颗粒料产能，不断拓展颗粒料业务；2020 年 1-6 月，颗粒鱼料实际产能利用率下降，主要系水产饲料的销售存在季节性影响，上半年为销售淡季，公司调整产量规模以适应市场需求，同时受非洲猪瘟疫情影响，部分传统猪饲料产商利用其现有畜禽料生产线转产技术难度较低的颗粒饲料，市场竞争加剧，公司颗粒料产销量受到一定影响。随着下半年销售的旺季的到来，颗粒料产销量将大幅提高，产能利用率将回升至正常水平，不存在产能过剩的情况。

（3）虾蟹料

报告期内，公司虾蟹料实际产能利用率分别为 70.10%、80.64%、79.19%和 95.61%，呈增长趋势。报告期内，公司加大营销服务布局，以虾料优势产品参与市场竞争，结合公司重点打造聚焦镇的服务模式，配备兼具销售、技术、服务能力的强大队伍，深入到塘口、养殖场进行点对点的服务，培养了虾农的高效养殖习惯，提高了公司产品的知名度，饲料需求量不断提升，产能利用率不断上升，不存在产能过剩的情况。

（4）畜禽料

报告期内，公司畜禽料实际产能利用率分别为 85.96%、91.78%、58.54%和 65.70%。其中，2017 年和 2018 年保持较高水平；2019 年度受非洲猪瘟疫情影响，公司猪料产销量大幅下降，导致产能利用率下降；2020 年 1-6 月，畜禽料产能利用率有所回升，主要系公司把握非洲猪瘟影响下禽肉替代猪肉、禽料需求增长的机遇，自 2019 年下半年持续增加禽料生产销售。未来年度，随着非洲猪瘟疫情的缓解，公司畜禽料产能利用率将进一步回升，不存在产能过剩的情况。

（三）收购唐山澳华、南京澳华的背景，必要性和合理性；合并日确定的依据，本次收购对商誉\损益的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

1、收购唐山澳华、南京澳华的背景，必要性和合理性

详见本反馈回复问题 5 之“一、发行人补充披露”之“（一）结合邦基农牧和邦基饲料收购前的主要业务、财务数据、股权结构、与发行人前期交易情况，披露收购上述公司股权的原因、必要性及商业合理性”。

2、合并日确定的依据，本次收购对商誉\损益的影响

（1）合并日确定的依据

发行人结合自身生产基地布局情况，收购了唐山澳华、南京澳华两家公司100%的股权，其交易流程如下：

序号	事项	具体情况
1	收购协议的签订	2018 年 2 月 12 日，发行人与邦基亚洲私人有限公司及其全资子公司邦吉（上海）管理有限公司签署唐山澳华、南京澳华的股权收购协议。
2	收购外商投资企业的登记备案情况	发行人于 2018 年 3 月 21 日在商务局完成南京澳华由外资企业变更为内资企业的备案登记
3	工商变更登记情况	2018 年 3 月 20 日，唐山澳华完成股权转让工商登记手续、2018 年 3 月 12 日，南京澳华完成股权转让工商登记手续。
4	标的公司资产交割情况	2018 年 3 月 15 日和 2018 年 3 月 22 日，发行人分别于南京澳华和唐山澳华进行了各项实物资产、公章、账务资料的交接，原有邦基公司的人员退出了两家公司的管理层。
5	标的公司管理人员调任情况	唐山澳华和南京澳华已于 2018 年 2 月 28 日召开股东会决议，任命了公司新的执行董事及法人代表、监事、总经理，上述人员已于资产交割日前到任。
6	股权转让款支付情况	协议约定股权转让款分阶段支付股权转让款，公司已按协议约定支付完毕。

综上，发行人分别于 2018 年 3 月 15 日和 2018 年 3 月 22 日能够对收购的邦基南京和邦基唐山财务和生产经营决策进行控制，因此分别以 2018 年 3 月 15 日和 2018 年 3 月 22 日为发行人收购邦基南京和邦基唐山的购买日。

（2）本次收购对商誉\损益的影响

根据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的邦基南京《评估报告》（京信评报字（2018）第038号）和邦基唐山《评估报告》（京信评报字（2018）第521号），邦基南京及邦基唐山合并日可辨认净资产公允价值为4,200.29万元，公司将收购邦基南京及邦基唐山股权的合并成本小于合并中取得的标的公司可辨认净资产公允价值的差额541.29万元确认为营业外收入，符合《企业会计准则第20号——企业合并》，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	邦基南京	邦基唐山
合并成本①	3,659.00	注1	
标的公司可辨认净资产公允价值份额②=③+④-⑤	4,200.29	-155.16	4,355.44
账面净资产③	3,659.00	-451.12	4,110.12
无形资产评估增值④	721.71	394.61	327.10
评估增值对部分对应的递延所得税负债⑤	180.43	98.65	81.77
确认损益金额⑥=②-①	541.29	注1	

注1：邦基南京、邦基唐山均由邦吉亚洲100%持股，并购双方协商按照2家标的公司在资产交割日的合并净资产为依据确认标的公司的转让价。上述交易系整体收购，发行人按整体交易对价及标的公司可辨认净资产公允价值总额对比确认损益金额。

（四）在建工程达到可使用状态时点与转固时点的差异情况，是否存在延迟转固的情形。

1、报告期内，发行人在建工程项目转固情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成分析”之“3、在建工程”中补充披露如下：

发行人在建工程主要为新建饲料生产基地及原有生产基地的厂房或生产线更新扩建等工程。报告期内，发行人主要新建基地工程项目及更新扩建项目情

况具体如下：

单位：万元

	工程名称	开工日期	2017年初余额	报告期内增加	报告期内转入固定资产	报告期内其他减少	2020年6月末余额	主要工程达到可使用日期
1	泰州澳华新建基地项目	2017.8		10,686.29	10,686.29			2019.3
2	江门澳华生物新建基地项目	2018.3		11,065.42	191.43		10,873.99	尚未完工
3	湖南澳华新建基地项目	2016.11	1,676.83	6,584.21	8,261.04			2018.1
4	江西澳华新建基地项目	2019.10	-	1,925.96	41.33		1,884.63	尚未完工
5	福建澳华扩建生产线项目	2016.9	65.46	1,299.14	1,364.59			
6	浙江澳华扩建生产线项目	2016.4	645.30	1,090.54	1,735.84			
7	淮安澳华设备分批改造和办公楼建设项目	2018.12	142.17	979.80	1,121.96			
8	湛江澳华扩建生产线项目	2017.1		615.77	615.77			
9	其他零星工程项目		1,091.66	7,491.43	6,025.39	1,456.23	1,101.47	
合计			3,621.41	41,738.55	30,043.65	1,456.23	13,860.08	

发行人根据会计准则的规定，在达到预定可使用状态时，按照工程建成后工程的预计建造价值确定固定资产的原值，待办理竣工决算后，根据实际固定资产结算金额再作调整，并在转入固定资产次月开始按照折旧政策年限计提折旧。在建厂房及车间工程转固依据为工程验收报告，在建安装设备转固依据为设备安装调试验收报告。公司在建工程不存在延迟转固的情况。

2、报告期内，发行人各主要在建工程项目转固具体情况

报告期内，各主要项目工程的具体转固情况如下：

（1）泰州澳华新建基地项目

泰州澳华新建工程项目为年产水产饲料 30 万吨基地项目，该基地于 2017 年 8 月开工，新建两条虾蟹料生产线、两条膨化鱼料生产线、一条沉水颗粒鱼

料生产线，截至2018年末部分生产车间主体框架已经完工，电力工程、蒸汽工程及生产线正在安装阶段；2019年3月，生产线进行调试生产产品，公司确认工程项目达到可使用状态，将在建工程转为固定资产，具体如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末金额
2020年1-6月	6.72		6.72		
2019年度	7,678.18	2,906.24	10,577.70		6.72
2018年度	3,870.09	3,909.95	101.87		7,678.18
2017年度		3,870.09			3,870.09

（2）江门澳华生物新建基地项目

江门澳华生物新建基地项目为年产30万吨配合饲料及饲料原料及生物制剂生产基地项目，该基地建设所用土地为发行人于2017年10月购买的广东省江门市新会区人民法院强制执行的土地使用权及地上房产，相应地块的土地使用权已过户至江门澳华生物公司名下。2018年3月，公司对购买土地使用权的地上旧办公楼和宿舍楼进行装修，装修工程于当年完工并结转固定资产。除上述旧办公楼和宿舍的装修工程外，公司拟新建四条虾蟹料生产线及四条膨化鱼料生产线，2019年3月开始厂房土建工程建设，截至2019年末土建工程及设备均未完工，由于疫情影响，工程施工进度受到一定程度的影响，截至2020年6月末，各厂房生产线的设备安装工程尚未完工，具体情况如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末金额
2020年1-6月	5,635.88	5,238.11			10,873.99
2019年度	23.00	5,658.30	45.43		5,635.88
2018年度		169.01	146.01		23.00

（3）湖南澳华新建基地项目

湖南澳华新建基地项目为年产20万吨水产饲料建设项目，该基地2016年

11 月开工建设，新建两条膨化鱼料生产线、一条虾蟹料生产线、一条沉水颗粒鱼料生产线。2017 年 4 月开始进行生产设备、配套设施及电控系统安装；2018 年 1 月末，公司生产线调试完成，厂房和设备等在建工程可以投入使用，公司将已达到使用状态的工程转为固定资产，具体情况如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末金额
2018 年度	5,667.79	2,586.28	8,254.07		
2017 年度	1,676.83	3,997.93	6.96		5,667.79

（4）江西澳华新建基地项目

江西澳华新建基地项目为年产 20 万吨水产饲料建设项目，该基地于 2019 年 10 月开工建设，公司拟新建两条膨化鱼料生产线、两条沉水颗粒鱼料生产线。报告期内筹建的系一期项目，建设一条膨化鱼料生产线及一条沉水颗粒鱼料生产线，截至 2020 年 6 月末，江西基地的各厂房主体架构的建设已经完成，外墙体及建筑物内部地面、墙面等以及各厂房生产线的设备安装工程均在施工当中，具体情况如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末金额
2020 年 1-6 月	159.20	1,725.44			1,884.63
2019 年度		200.52	41.33		159.20

（5）福建澳华设备分批改造工程项目

福建澳华分批改造工程项目为公司根据市场需要进行的生产线扩建或对已有生产线的生产配套设施进行改造。报告期内，公司生产线扩建工程项目是一条年产年产 3.6 万吨海特料生产线，其中，预混料生产线于 2016 年 9 月开始投建，并于 2017 年 6 月调试完成，海特料生产线于 2017 月 10 月开始投建，并于 2018 年 6 月调试完成；对已有生产线的生产配套设施进行改造工程项目包括自

动化打包设备升级工程、环保工程、消防工程、散装原料仓建设工程及锅炉房静电除尘设备安装工程，其中，码垛机器人及给袋式包装设备等自动化打包设备升级工程项目于2018年开始投建，并于当年投入使用；环保工程主要系公司除臭及废水处理系统的设备安装，消防工程系公司对厂区整体消防设备进行完善，加装喷淋设备，散装原料仓建设工程系公司为适用产能需求，扩建原材料筒仓，上述工程项目均于当年销售淡季2018年12月开始投建，分别于2019年9月、2019年3月、2019年10月调试完成；锅炉房静电除尘设备安装工程于2020年1月投建，于2020年6月调试完成。上述各工程项目在报告期内各期投入及转固具体如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数
2020年1-6月		129.80	129.80		
2019年度	192.86	437.14	630.00		
2018年度	250.45	394.64	452.24		192.86
2017年度	65.46	337.56	152.56		250.45

（6）浙江澳华扩建生产线项目

浙江澳华扩建生产线项目为浙江生产厂二期建设项目，包含新建一条年产吨膨化鱼料生产线以及相配套的废气处理、二期项目道路硬化、照明、升降机、配料仓及消防等工程，该二期建设项目于2016年4月开始投建，膨化鱼料线于2017年9月调试完成并投入使用，部分独立工程项目如配料仓扩建项目在2018年于建设完毕并达到合同约定交接规格后陆续投入使用，公司将已达到使用状态的工程转为固定资产，具体情况如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数
2018年度	53.80	35.48	89.28		
2017年度	645.30	1,055.06	1,646.56		53.80

（7）淮安澳华新增生产线和办公楼建设项目

淮安澳华新增生产线和办公楼建设项目主要为淮安澳华新建办公楼工程项目，淮安澳华办公楼于2016年11月开始投建，2017年9月完成主体结构封顶并开始对办公楼内部进行装修，2018年4月办公楼装饰装修、水电安装工程完成，由施工方交付公司使用，公司将相应在建工程转为固定资产。鱼料线分批改造工程项目系生产淡季时，公司对生产过程中配套设施进行优化，报告期内，淮安澳华的分批改造工程项目主要为除臭系统建设、消防工程、包装机自动化升级及品质分析仪快速化升级等设备系统安装工程，上述项目均于满足合同交付标注并交付公司使用，公司将相应建设项目转为固定资产，报告期内涉及上述工程项目的各期投入及转固具体如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数
2019年度	39.60	22.90	62.50		
2018年度	427.56	346.81	734.77		39.60
2017年度	142.17	610.08	324.69		427.56

（8）湛江澳华扩建生产线项目

湛江澳华扩建生产线项目为公司在原厂区范围内新建年产4万吨的高档海特料生产线，上述工程项目于2017年1月开始投建，2017年8月，生产线进行调试生产产品，公司确认工程项目达到可使用状态，将在建工程转为固定资产，具体如下：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	期末数
2017年度		615.77	615.77		

（9）其他零星项目

报告期内，公司其他零星工程项目主要新增超微实验生产线、蒸汽锅炉安

装、发酵罐建设、环保污水处理池等工程项目，均在工程完工当期结转固定资产。

综上，报告期内，公司为满足市场开拓的需要，发行人通过新投建饲料生产基地及更新优化原饲料生产基地设备工程，积极扩大自身产能。新投建饲料生产基地为泰州澳华年产水产饲料 30 万吨基地项目、湖南澳华年产 20 万吨水产饲料建设项目、江门年产 30 万吨配合饲料及饲料原料及生物制剂生产基地项目、江西澳华 20 万吨水产饲料建设项目，新投建饲料生产基地包含房屋建筑物土建工程和设备安装建造，建设周期一般约为 2 年左右，新增生产线的建造一般为 1 年内完成，公司在工程达到预计可使用状态时结转为固定资产，公司不存在在建工程延期不结转固定资产情况。

（五）固定资产、在建工程的供应商，施工方基本情况；是否与发行人存在关联关系或其他利益安排。

1、报告期内，发行人固定资产不同增加方式下的新增情况

发行人主要通过直接购置、企业合并或通过工程建设及设备安装新增等方式取得固定资产，报告期内，各方式下新增固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产增加方式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购置	787.60	1,917.07	2,745.49	2,845.29
工程建设及设备安装	1,276.18	14,149.84	11,141.19	3,476.43
合并增加			6,210.31	
合计	2,063.78	16,066.91	20,097.00	6,321.72

由上表可以看出，发行人固定资产增加方式主要以工程建设及设备安装方式为主。合并增加的固定资产系发行人于 2018 年 3 月收购唐山澳华、南京澳华时新增的固定资产，收购情况详见本问题之“（三）收购唐山澳华、南京澳华的背景，必要性和合理性；合并日确定的依据，本次收购对商誉\损益的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定”相关描述。购置增加的固定资

产主要系发行人购买的可单独使用的机器设备、运输设备及电子设备等，单独采购所涉及每笔采购金额相对较小。

2、以工程建设及设备安装方式新增固定资产方式下，主要工程及设备项目的施工方或供应商情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成分析”之“3、在建工程”中补充披露如下：

发行人主要工程及设备工程项目的施工方及供应商均系多年专业从事相关领域的公司，具备向发行人提供工程建设或设备供应的能力，各主要工程项目所涉及工程施工方及设备供应商情况如下：

（1）泰州澳华新建工程项目的施工方和设备供应商情况

泰州澳华新建工程项目为年产水产饲料 30 万吨基地项目，该基地于 2017 年8月开工，于2019年3月进行调试生产产品并确认工程项目达到可使用状态。该工程建设过程当中，所涉及的主要施工方及设备供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商/施工方	服务内容	合同金额
1	江苏邗建集团有限公司	食堂、门房、辅助用房、编织袋房建筑工程	405.00
		室外地面雨污管道建筑工程	335.00
		特种水产饲料加工项目-钢结构工程	1,050.00
		土建总承包工程	1,996.00
2	安德里茨（上海）设备工程有限公司	高档水产饲料生产线成套设备建设项目	3,209.00
3	安德里茨申德（上海）饲料科技有限公司	建筑工程承包安装协议	200.00
4	泰兴市安能电力工程有限公司	电力工程	570.00
5	磐石自动化系统（深圳）有限公司	电气控制系统硬件代购及安装、调试服务合同	450.00
6	佛山市得沣环保工程有限公司	环保设备安装工程合同	408.00

序号	供应商/施工方	服务内容	合同金额
7	四川新鑫元农牧机械有限公司	新鑫元150B型超微系统设备	265.00
合 计			8,888.00
报告期内泰州澳华工程项目累计投资额			10,686.28
主要供应商合计合同金额占项目累计投资额比重			83.17%

上表中各供应商主要情况如下：

1）江苏邗建集团有限公司

公司名称	江苏邗建集团有限公司	
成立时间	1997-12-29	
注册资本（实缴）	100,000.8万人民币	
法定代表人	范世宏	
注册地址和主要生产经营地	扬州市吉安路209号	
经营范围	资质范围内的建筑设计、工业与民用建筑工程施工、基础设施的建设与施工、园林绿化施工、钢结构网架制作和安装（不含专项许可项目）；水利工程施工、运行管理和养护；河湖水域污染治理、水生态环境治理；建筑材料、钢材、机械设备销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；承包工业与建筑行业境外工程和境内国际工程招标；对外派遣实施境外工程所需的劳务人员。	
股东构成及持股比例	主要股东名称	持股比例
	江苏万宇投资置业发展有限公司	44.03%
	范世宏	8.85%
	其他股东	47.12%
与公司是否存在关联关系	否	

2）安德里茨（上海）设备工程有限公司

公司名称	安德里茨（上海）设备工程有限公司
成立时间	1992-09-18
注册资本（实缴）	2,295.52万人民币
法定代表人	Richard Hickey
注册地址和	上海市松江区荣乐东路2288号

主要生产经营地		
经营范围	生产饲料机械及燃气设备；饲料厂成套设备及环保成套设备及零配件的销售、设计、安装、调试及有关技术服务；销售自产产品并提供相关售后服务；电气控制设备的设计及安装调试服务；从事货物及技术的进出口业务。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	安德里茨（中国）有限公司	100.00%
与公司是否存在关联关系	否	

3）安德里茨申德（上海）饲料科技有限公司

公司名称	安德里茨申德（上海）饲料科技有限公司	
成立时间	2002-12-13	
注册资本（实缴）	300 万人民币	
法定代表人	黄海涛	
注册地址和主要生产经营地	上海市松江区荣乐东路 2288 号 6 幢 1 层	
经营范围	从事饲料科技、机电科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务；电器成套设备、机电设备的设计及安装、销售；承接小型工业建设项目的设备、线路、管道、电器仪表的安装、非标准钢构件的制作安装和一般公用、民用建设项目的设备安装；机械设备及零部件的销售；从事货物及技术的进出口业务。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	安德里茨（上海）设备工程有限公司	100.00%
与公司是否存在关联关系	否	

4）泰兴市安能电力工程有限公司

公司名称	泰兴市安能电力工程有限公司
成立时间	2009-03-06
注册资本（实缴）	2,050 万人民币
法定代表人	张新军
注册地址和主要生产经营地	泰兴高新技术产业开发区科新路 66 号
经营范围	电力工程施工总承包三级；城市及道路照明工程专业承包三级；房屋建筑工程施工总承包三级；110KV 及以下输变电、配电工程施工；绿化工程施工；电力设计、电能表校验、35KV 及以下电力工程设计、供用电

	技术咨询；消防工程、管道、线路、通用设备安装；母线桥架、高低压开关柜、金属构件及设备制造、销售；电气机械设备及器材、金属材料、五金交电、文具用品、日用百货、建筑材料、装饰装潢材料、化妆品、工艺美术品、体育用品、针纺织品、计算机及辅助产品的销售；包装装潢印刷品印刷，其它印刷品印刷；新能源技术开发、咨询服务；充电站、充电桩服务，汽车代驾服务，物业管理服务，建筑装潢服务；建筑智能工程服务，绿化养护服务，餐饮服务；打字服务；电力设备租赁，汽车租赁，房屋租赁，承接(修、试)电力设施 ；售电服务。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	江苏祥泰电力实业有限公司	100.00%
与公司是否存在关联关系	否	

5）磐石自动化系统（深圳）有限公司

公司名称	磐石自动化系统（深圳）有限公司	
成立时间	2016-11-09	
注册资本（实缴）	200 万人民币	
法定代表人	侯雷	
注册地址和主要生产经营地	深圳市南山区南山街道南光社区南海大道 2239 号新能源大厦 AB 座 3A308 号	
经营范围	一般经营项目是：机电设备的技术研发、技术转让，工业自动化控制的研发、技术转让；可编程控制设备、电控设备、电子秤、自动机械设备及配件、机械设备及配件的调试、销售；自动化电气产品、电气产品、五金机电、金属材料的调试、销售；称重传感器、称重仪表、称重系统的销售；饲料生产工艺技术开发；经营进出口业务。许可经营项目是：可编程控制设备、电控设备、电子秤、自动机械设备及配件、机械设备及配件的制造、安装；自动化电气产品、电气产品、五金机电、金属材料的制造、安装；钢结构工程安装；称重传感器、称重仪表、称重系统的制造。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	侯雷	70.00%
	王春梅	30.00%
与公司是否存在关联关系	是	

6）佛山市得沣环保工程有限公司

公司名称	佛山市得沣环保工程有限公司
成立时间	2017-04-27

注册资本（实缴）	100 万人民币	
法定代表人	薛林显	
注册地址和主要生产经营地	佛山市三水区芦苞镇三水大道西 545 号（F2）之 204	
经营范围	环保技术开发、环保工程咨询服务；销售：环保仪器；销售：环保设备产品、给排水设备、水处理设备及安装；上述域内的技术服务、废水、废气检测与治理，生活污水、工业废水处理、废水环境污染治理设施生活污水维护及营运；自营或代理各类商品与技术的进出口业务（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	薛林显	30.00%
	常州易得机械有限公司	30.00%
	杨礼荣	25.00%
	朱振华	15.00%
与公司是否存在关联关系	否	

7）四川新鑫元农牧机械有限公司

公司名称	四川新鑫元农牧机械有限公司	
成立时间	2012-09-21	
注册资本（实缴）	800 万人民币	
法定代表人	赵小梅	
注册地址和主要生产经营地	四川省眉山市青神县青竹街道工业开发区鑫元路 1 号	
经营范围	农牧机械、粮油机械、环保机械的研发、设计、制造、销售、安装、调试服务；进出口贸易。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	赵小梅	77.00%
	张敏	11.00%
	姚志辉	8.00%
	杨杰	4.00%
与公司是否存在关联关系	否	

（2）江门澳华生物新建基地项目的施工方和设备供应商情况

江门澳华生物新建基地项目为年产 30 万吨配合饲料及饲料原料及生物制剂

生产基地项目，该基地设备于2019年3月开始投建，截至2020年6月末，各厂房生产线的设备安装工程尚未完工。该工程建设过程当中，所涉及的主要施工方及设备供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商/施工方	服务内容	累计支付金额
1	汕头市建筑工程总公司	土建总承包工程及办公楼、厂房建造工程	3,313.68
2	布勒（常州）机械有限公司	高档水产饲料生产线成套工程设备与安装项目	2,228.00
	布勒（武汉）机械有限公司		323.00
	常州布勒建设工程有限公司		200.00
3	常州易得机械有限公司		324.00
4	安德里茨（上海）设备工程有限公司	烘干机及粉碎机	1,878.00
5	佛山市得洋环保工程有限公司	环保除臭设备及污水处理池采购与安装工程	474.60
6	江苏丰尚智能科技有限公司	饲料单机设备及预混料项目设备成套工程	440.00
7	江门市新会区新宝成建筑安装工程有限公司	冲压厂房、仓库一、仓库二修缮工程	396.10
合计			9,577.38
报告期内江门澳华工程项目累计投资额			11,065.42
主要供应商合计合同金额占项目累计投资额比重			86.55%

上表中各供应商主要情况如下：

1）汕头市建筑工程总公司

公司名称	汕头市建筑工程总公司	
成立时间	1993-01-18	
注册资本（实缴）	7,068万人民币	
法定代表人	杨海文	
注册地址和主要生产经营地	汕头市中山路62号	
经营范围	按建筑企业资质证书批准的项目承包工程，城市园林绿化工程施工和园林绿化养护服务，土石方工程施工。	
股东构成及持股	股东名称	持股比例

比例	汕头市人民政府国有资产监督管理委员会	100.00%
与公司是否存在关联关系	否	

2）布勒控股股份有限公司

布勒（常州）机械有限公司及其全资子公司常州布勒建设工程有限公司、布勒（武汉）机械有限公司的实际控制人均为布勒（中国）投资有限公司。布勒（中国）投资有限公司于2011年设立，注册资本为3,000万美元，系瑞士布勒集团在无锡新区成立，负责布勒集团在亚太地区市场的所有销售、管理布勒在亚太地区投资的所有企业。

① 布勒（常州）机械有限公司

公司名称	布勒（常州）机械有限公司	
成立时间	2004-04-08	
注册资本（实缴）	32,000万人民币	
法定代表人	孔云生	
注册地址和主要生产经营地	溧阳市天目湖镇云眉路88号	
经营范围	粮油饲料机械、牧草机械、干燥机械、仓储机械、港口装卸机械、环保机械、粮油饲料机械配件及工业电气控制柜的生产,销售自产产品；成套工程的设计、制作、安装；金属结构件的制作、安装；前述各类产品和成套工程的出口,但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	布勒（中国）投资有限公司	80.00%
	布勒控股股份公司	20.00%
与公司是否存在关联关系	否	

②布勒（武汉）机械有限公司

公司名称	布勒（武汉）机械有限公司
成立时间	2006-01-12
注册资本（实缴）	500万人民币

法定代表人	王维波	
注册地址和主要生产经营地	武汉市黄陂区横店红寨村	
经营范围	饲料及粮食粮油机械设备、环保设备及其电气自动化工程设备、料斗秤、金属结构的研发、制造、销售、安装与调试服务；粮食检验化验设备及备件的销售，提供技术开发、转让、咨询及服务；研磨设备轧辊的加工及维修；喷射阀和环模维修；机械零部件加工；自营各类商品进出口、货物进出口、技术进出口、代理进出口业务（不含国家禁止或限制进出口的货物和技术）。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	布勒（中国）投资有限公司	100.00%
与公司是否存在关联关系	否	

3）常州易得机械有限公司

公司名称	常州易得机械有限公司	
成立时间	2014-09-05	
注册资本（实缴）	3,500万人民币	
法定代表人	彭红霞	
注册地址和主要生产经营地	溧阳市埭头镇新安南路19号	
经营范围	农牧机械、渔业机械、电气设备、模具的制造、销售，技术开发和技术服务，软件开发，自营和代理各类商品与技术的进出口业务。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	彭红霞	55.00%
	蒋亚琴	35.00%
	蒋坦勇	10.00%
与公司是否存在关联关系	否	

4）安德里茨（上海）设备工程有限公司、佛山市得沣环保工程有限公司

供应商介绍情况详见“（1）泰州澳华新建工程项目的施工方和设备供应商情况”相关介绍。

5）江苏丰尚智能科技有限公司

公司名称	江苏丰尚智能科技有限公司	
成立时间	2015-12-27	
注册资本（实缴）	35,405万人民币	
法定代表人	刘春斌	
注册地址和主要生产经营地	扬州高新技术产业开发区华声路1号	
经营范围	智能机械（机器人）的研发、制造及安装；饲料机械、粮食机械、电气控制设备制造、工程安装；定量包装设备的制造、销售；建筑工程施工；成套工程造价咨询、设计、安装；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	丰尚农牧装备有限公司	67.64%
	李华	21.47%
	扬州丰润商务咨询合伙企业（有限合伙）	7.61%
	扬州丰茂商务咨询合伙企业（有限合伙）	3.28%
与公司是否存在关联关系	否	

6）江门市新会新宝成建筑安装工程有限公司

公司名称	江门市新会新宝成建筑安装工程有限公司	
成立时间	1991-06-25	
注册资本（实缴）	2,000万人民币	
法定代表人	林锡麟	
注册地址和主要生产经营地	江门市新会区罗坑虾山工业区	
经营范围	房屋建筑工程施工总承包；承包市政、桥梁、公路、管道、园林工程，装修、装饰工程，地基与基础工程，土石方工程，玻璃幕墙工程，预制构件工程，钢结构、金属门窗工程，机电设备工程，防水工程、消防设施工程，环保工程，港口与海岸、堤防工程，体育场地设施工程，智能化工程，送变电工程。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	黎宝莲	60.00%
	李成庚	40.00%
与公司是否存在关联关系	否	

（3）湖南澳华生物新建基地项目的施工方和设备供应商情况

湖南澳华新建基地项目为年产 20 万吨水产饲料建设项目，该基地 2016 年 11 月开工建设，2018 年 1 月末进行调试生产产品并确认工程项目达到可使用状态。该工程建设过程当中，所涉及的主要施工方及设备供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商/施工方	服务内容	合同金额
1	湖南兴宇通达建设有限公司	湖南水产饲料生产项目土建工程及办公楼、厂房建造工程	3,980.00
2	安德里茨（上海）设备工程有限公司	高档水产饲料生产线成套设备建设项目	2,673.74
3	磐石自动化系统（深圳）有限公司	电气控制系统硬件代购及安装、调试服务合同	380.60
合计			7,034.34
报告期内湖南澳华工程项目累计投资额			8,254.07
主要供应商合计合作金额占项目累计投资额比重			85.22%

上表中各供应商主要情况如下：

1）湖南兴宇通达建设有限公司

公司名称	湖南兴宇通达建设有限公司	
成立时间	2001-08-17	
注册资本（实缴）	5,070 万人民币	
法定代表人	王海兵	
注册地址和主要生产经营地	常德市桃源县漳江镇渔父祠社区迎宾路 10 号	
经营范围	按湖南省建设厅核发的《建筑施工企业资质证书》核定的范围经营；建筑物拆除服务；机械设备、器材的租赁服务；建筑设备、机电安装；采购、销售建筑材料及装饰材料（不含危险化学品）；园林景观施工；园林绿化施工；道路绿化施工；土石方工程施工；金属门窗工程施工；体育场地设施工程施工；水泥制品制造。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	王海兵	50.00%
	王同道	50.00%
与公司是否存在关联关系	否	

2）安德里茨（上海）设备工程有限公司、磐石自动化系统（深圳）有限公

司

供应商介绍情况详见“（1）泰州澳华新建工程项目的施工方和设备供应商情况”相关介绍。

（4）江西澳华生物新建基地项目的施工方和设备供应商情况

江西澳华新建基地项目为年产 20 万吨水产饲料建设项目，该基地于 2019 年 10 月开工建设，截至 2020 年 6 月末，各厂房生产线的设备安装工程尚未完工。该工程建设过程当中，所涉及的主要施工方及设备供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商/施工方	服务内容	累计支付金额
1	江西吉泰建筑工程有限公司	土建总承包工程及办公楼、厂房建造工程	1,108.09
2	江苏丰尚智能科技有限公司	饲料单机设备及预混料项目设备成套工程	528.65
合计			1,636.74
报告期内江西澳华工程项目累计投资额			1,884.63
主要供应商合计合作金额占项目累计投资额比重			86.85%

上表中各供应商主要情况如下：

1）江西吉泰建筑工程有限公司

公司名称	江西吉泰建筑工程有限公司	
成立时间	2003-01-13	
注册资本（实缴）	10,006 万人民币	
法定代表人	胡玉华	
注册地址和主要生产经营地	江西省南昌市南昌县向塘镇东风路 1 号	
经营范围	房屋建筑工程、市政公用工程、公路工程、机电安装工程承包、建筑装饰工程、地基与基础工程、堤防工程、消防设施工程、土石方工程、园林绿化工程、水利水电工程、钢结构工程、桥梁工程、园林古建筑工程、隧道工程，体育场地设施工程承包、城市及道路照明工程承包；建筑劳务分包。	
股东构成及持股	股东名称	持股比例

比例	胡玉华	99.83%
	徐红	0.17%
与公司是否存在关联关系	否	

2）江苏丰尚智能科技有限公司

供应商情况详见“（2）江门澳华生物新建基地项目的施工方和设备供应商情况”相关介绍。

（5）其他扩建生产线项目及改造项目供应商情况

发行人其他扩建生产线项目及改造项目主要包括福建澳华扩建生产线项目、浙江澳华扩建生产线项目、淮安澳华设备分批改造和办公楼建设项目、湛江澳华扩建生产线项目，报告期内所涉及的主要施工方及设备供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商/施工方	服务内容	累计支付金额
1	布勒（武汉）机械有限公司	海特料生产线成套设备工程	853.74
2	安德里茨（上海）设备工程有限公司	第二条膨化线成套设备	618.00
3	江苏永坤建设有限公司	综合楼	550.74
4	广大建设集团有限公司	二期室外附属工程	320.23
5	佛山市得沣环保工程有限公司	环保设备处理系统	248.00
6	深圳市诺唯丹机电科技有限公司	电控控制（软件+硬件）	236.67
7	佛山市冠恒丰机电设备有限公司	原料散装仓成套项目	220.00
合计			3,047.38
报告期内其他工程项目累计投资额			4,838.16
主要供应商合计合作金额占项目累计投资额比重			62.99%

上表中各供应商主要情况如下：

1）布勒（武汉）机械有限公司、安德里茨（上海）设备工程有限公司、江苏永坤建设有限公司、佛山市得沣环保工程有限公司

供应商介绍情况详见“（1）泰州澳华新建工程项目的施工方和设备供应商

情况”和“（2）江门澳华生物新建基地项目的施工方和设备供应商情况” 相关介绍

2）广大建设集团有限公司

公司名称	广大建设集团有限公司	
成立时间	1994-12-23	
注册资本（实缴）	10,180 万人民币	
法定代表人	周云照	
注册地址和主要生产经营地	浙江省	
经营范围	房屋建筑工程施工总承包（壹级）。建筑装修装饰工程专业承包（壹级）。机电设备安装工程专业承包（贰级）。地基与基础工程专业承包（贰级）。市政公用工程施工总承包（叁级）。钢结构工程专业承包（贰级）。消防设施工程专业承包（叁级）。对外承包工程业务（承包境外房屋建筑、装修装饰工程和境内国际招标工程；上述境外工程所需的设备、材料出口；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员）；批发零售：建材（除竹木）、金属材料（除贵稀金属）、建筑工程机械及配件、五金交电及配件、纺织品及原料。	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	张兆平	69.00%
	周云照	31.00%
与公司是否存在关联关系	否	

综上，发行人制定了《基建工程新建项目管理》制度，严格规范基建工程新建项目的申报、立项、招标、验收、付款等流程，公司工程项目建设通过公开招标方式对设计单位、工程施工单位、监理单位进行合理筛选，按市场标准比价后择优定标，不存在关联方串通操纵成本、费用的情形。发行人选择合作的工程项目的施工方及供应商均系多年专业从事相关领域的公司，具备向发行人提供工程建设或设备供应的能力，且除实际控制人王平川之女李淑蕊于 2018 年 1 月至 2018 年 4 月期间持有磐石自动化系统（深圳）有限公司 30%股权外，发行人与各工程项目施工方及设备供应商均不存在关联方关系，发行人与各工程项目的施工方及供应商不存在除工程合作协议以外的其他约定或利益安排。

（六）固定资产、在建工程变动与现金流“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”的匹配情况，上述款项的实际流向情况，是否存在体外循环后流入发行人的情形。

1、固定资产、在建工程变动与现金流“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”的匹配情况

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程变动等勾稽情况如下：

单位：万元

项　目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
固定资产原值增加	2,063.78	16,066.91	20,097.00	6,321.72
在建工程期末余额变动	7,250.35	-2,595.31	-1,430.86	7,014.49
无形资产原值增加	71.38	1,480.47	7,895.64	1,323.84
长期待摊费用原值增加	103.00	549.33	309.26	158.63
长期资产对应往来款余额变动	-632.26	-1,015.28	-1,513.94	2,545.09
合　计	8,856.26	14,486.12	25,357.10	17,363.77
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	8,856.26	14,486.12	16,400.38	17,363.77
差异			8,956.71	

2018年度，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程变动勾稽差异为8,956.71万元，是由于公司于2018年3月收购南京澳华及唐山澳华相应增加了固定资产及无形资产原值。

2、上述款项的实际流向情况，是否存在体外循环后流入发行人的情形

报告期内，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要支付对象、交易内容及金额情况列示如下：

单位：万元

序号	供应商	款项性质	是否关联方	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
1	汕头市建筑工程总公司	工程施工款	否	1,686.78	2,125.39		
2	安德里茨（上海）设备工程有限公司	设备款	否	1,321.30	512.50	110.40	
3	布勒（常州）机械有限公司	设备款	否	988.00	128.50	1,435.50	
4	江西吉泰建筑工程有限公司	工程施工款	否	790.09			
5	佛山市得沣环保工程有限公司	设备款	否	536.60	372.40	86.80	
6	江苏风尚智能科技有限公司	设备款	否	501.40	27.25		
7	江苏丰尚智能科技有限公司	设备款	否	362.00	104.80	135.60	
8	磐石自动化系统（深圳）有限公司	设备款	李淑蕊曾经持有30%股权	229.12	589.60	139.42	430.00
9	布勒（武汉）机械有限公司	设备款	否	221.00		102.00	
10	常州布勒建设工程有限公司	设备款	否	200.00			
11	江苏法斯特机械有限公司	设备款	否	184.65	10.00		
12	江苏邗建集团有限公司	工程施工款	否	143.12	847.15	915.70	1,690.90
13	上海申德机械有限公司	设备款	否	136.07	1,048.38	2,026.32	3,079.34
14	广州天地实业有限公司	设备款	否	126.00	208.75	442.25	845.42
15	广西海恒电力科技有限公司广东分公司	工程施工款	否	112.88			
16	南京康倍得机械设备有限公司	设备款	否	111.00	4.50		
17	江门市新会区新宝成建筑安装工程有限公司	工程施工款	否	99.67	312.98		
18	佛山市碧净环保工程有限公司	设备款	否	85.45		361.70	
19	佛山市冠恒丰机电设备有限公司	设备款	否	77.86	352.21	291.07	79.66
20	四川新鑫元农牧机	设备款	否	66.55	366.65	92.18	229.11

序号	供应商	款项性质	是否关联方	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
	械有限公司						
21	青岛宝佳自动化设备有限公司	设备款	否	50.26	112.92	253.83	196.63
22	湖南兴宇通达建设有限公司	工程施工款	否	40.00	50.00	485.38	2,436.17
23	武汉普耐斯机电工程有限公司	设备款	否	31.18	133.79	2.00	
24	杭州凯盛环保工程有限公司	工程施工款	否	29.75	112.60	13.80	79.30
25	嘉善安康钢结构有限公司	工程施工款	否	16.53	87.91	27.95	130.82
26	武汉明博机电设备有限公司	设备款	否	15.15	59.30	196.85	616.70
27	深圳市诺唯丹机电科技有限公司	设备款	否	14.67	32.47	178.68	76.57
28	扬州科润德机械有限公司	设备款	否	5.90	178.54		
29	广东金箍棒管桩基础有限公司	工程施工款	否		230.82		
30	佛上冠恒丰机电设备有限公司	设备款	否		210.61	74.82	
31	福建省中兴建设发展有限公司	工程施工款	否		83.30	45.08	171.93
32	泰兴市明源电力工程安装有限公司	工程施工款	否		76.80	103.20	
33	泰兴市安能电力工程有限公司	工程施工款	否		71.52	570.00	
34	佛山市得泄环保工程有限公司	设备款	否		70.00	196.00	
35	湘潭锅炉有限责任公司	设备款	否		51.30	166.15	174.00
36	湖南德力电力建设集团有限公司西洞庭分公司	工程施工款	否		11.00	58.86	176.00
37	淮安市他石装饰工程有限公司	工程施工款	否		8.75	166.25	
38	浙江长兴盛大建设有限公司	工程施工款	否		8.20		114.74
39	湛江申能电力技术有限公司	设备款	否		5.28		103.81
40	江门澳华生物拍卖土地款及税款	土地、房屋及设备款购置款	否			829.56	2,813.93

序号	供应商	款项性质	是否关联方	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
41	洛阳合兴饲料有限公司	土地款	否			728.62	
42	泰兴市农产品加工园区管委会	土地款	否			618.58	
43	江西澳华土地款	土地款	否			567.89	
44	越南澳华土地款	土地款	否			956.55	
45	武汉澳华农牧公司土地款	土地款	否		1,092.00		
46	泰州参皇家禽养殖有限公司	办公楼及厂房购置款	否			881.42	
47	上高县智海物资销售部	设备款	否			102.00	
48	广大建设集团有限公司	工程施工款	否			20.52	143.16
49	嘉善恒辉电力科技有限公司	设备款	否			3.40	102.25
50	福建荣建集团有限公司	工程施工款	否			143.43	
51	江苏永坤建设有限公司	工程施工款	否		14.70	3.10	274.90
合计				8,182.97	9,712.85	13,532.86	13,965.34
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金				8,856.26	14,486.12	16,400.38	17,363.77
向上述供应商支付金额占报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金比重				92.40%	67.05%	82.52%	80.43%

如上表所示，发行人“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要系支付设备购置款、工程施工款、土地购置款等，发行人购建厂房、设备及土地等长期资产均与相关供应商签订采购合同，采购合同价款均通过公司银行对公账户支付至供应商指定银行账户，除实际控制人王平川之女李淑蕊曾经持有磐石自动化系统（深圳）有限公司30%股权外，发行人与长期资产的交易对手均不存在关联方关系，不存在体外循环后流入发行人的情形。同时，发行人制定了严格的供应商筛选制度，对于金额在50万元以上设备采购，须经3个以上供应商进行招投标，公司采购部门、生产部门、财务部门联合评标，并最终按照性价比择优确认设备的供应商。

（七）说明对发行人固定资产、在建工程的核查情况，是否存在工艺技术落后、长期闲置等问题，固定资产、在建工程是否真实存在，金额核算是否准确。

1、核查程序

（1）了解并测试与固定资产及在建工程的完整性、存在性和准确性相关的关键内部控制设计及运行的有效性；

（2）向要固定资产供应商以及工程施工方进行函证；

（3）检查本期新增的工程成本，核对工程承包合同、结算文件、进度款支付申请书、发票和付款凭证等，检查在建工程入账金额是否准确；检查本期新增的固定资产，核对合同、发票和验收单等支持性文件；

（4）实地查看在建工程和固定资产，并实施固定资产监盘程序，检查在建工程和固定资产的状况及使用情况等，了解在建工程是否已达到可使用状态，了解固定资产是否存在工艺技术落后、长期闲置等问题，关注固定资产负荷率等状况；

（5）检查资本化支出与费用化支出的合理性和准确性，通过将资本化开支与相关支持性文件进行核对，检查本年度发生的资本化开支，评价其是否符合资本化的相关条件。

2、核查结论

（1）固定资产、在建工程真实存在，金额核算准确；

（2）固定资产、在建工程不存在工艺技术落后、长期闲置等情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查方式

1、获取公司固定资产清单、公司产能产量情况并进行分析；

2、对公司生产部门负责人进行访谈，了解公司固定资产对应单位产能、产量变动情况；

3、了解并测试与固定资产及在建工程的完整性、存在性和准确性相关的关键内部控制设计及运行的有效性；

4、 针对供应商的交易模式、定价方式、经营情况及是否存在关联关系向公司业务人员进行进一步的了解；

5、获取公司关于收购唐山澳华、南京澳华的股东决议，签订的收购协议，支付的股权款项回单等，复核公司对唐山澳华、南京澳华收购事项确认商誉金额的计算过程；

6、通过企查查网站，核查重要固定资产供应商以及工程施工方的工商变更登记信息，关注是否与发行人存在关联关系；

7、向主要固定资产供应商以及工程施工方进行函证；

8、检查工程验收报告或者项目进度报告，评价固定资产是否在恰当期间确认以及固定资产转固是否及时；

9、检查本期新增的工程成本，核对工程承包合同、结算文件、进度款支付申请书、发票和付款凭证等，检查在建工程入账金额是否准确；检查本期新增的固定资产，核对合同、发票和验收单等支持性文件；

10、实地查看在建工程和固定资产，并实施固定资产监盘程序，检查在建工程和固定资产的状况及使用情况等，了解在建工程是否已达到可使用状态，了解固定资产是否存在工艺技术落后、长期闲置等问题，关注固定资产负荷率等状况；

11、评价管理层对固定资产的经济可使用年限及残值率的估计，重新计算固定资产累计折旧计提金额与账面记录进行核对，检查累计折旧金额计提的准确性；

12、检查资本化支出与费用化支出的合理性和准确性，通过将资本化开支与相关支持性文件进行核对，检查本年度发生的资本化开支，评价其是否符合资本化的相关条件；

13、获取公司与长期资产相关现金流的编制工作底稿，分析与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”的匹配情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人固定资产增加与产能、业务量及经营规模变化相匹配，具有合理性；不存在产能过剩的情况；

2、发行人基于自身发展战略，扩大华北、华东地区的市场份额，收购唐山澳华和南京澳华具有合理性和必要性，收购确认的商誉金额符合《企业会计准则》的规定；

3、新增在建工程项目严格按照发行人《基建工程新建项目管理》制度规定，进行项目的申报、立项、招标、签订合同、验收、付款等流程，发行人各项固定资产及在建工程真实存在；发行人在建工程、固定资产的成本归集准确，在建工程及固定资产的发生情况与相应的合同、支付等情况相匹配；

4、发行人报告期各期转固的固定资产均已达到可使用状态，期末在建工程尚未达到预定可使用状态，处于正常建设阶段，不存在长期未转固的在建工程，固定资产及在建工程不存在工艺技术落后、长期闲置等减值迹象；

5、发行人选择合作的工程项目的施工方及供应商均系多年专业从事相关领域的公司，且除实际控制人王平川之女李淑蕊于 2018 年 1 月至 2018 年 4 月期间持有磐石自动化系统（深圳）有限公司 30%股权外，发行人与各工程项目施工方及设备供应商均不存在关联方关系，发行人与各工程项目的施工方及供应商不存在除工程合作协议以外的其他约定或利益安排；

6、报告期内发行人固定资产、在建工程的支出与其实际经营情况相符，且其变动与现金流“购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金”的相匹配，不存在支付的固定资产、在建工程支付的款项体外循环后流入发行人的情形。

问题23：关于有息负债、担保

申报材料显示，报告期发行人短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款合计金额分别为8,140.00万元、13,560.00万元、19,881.08万元，占总资产比例分别为8.75%、11.34%、14.58%，规模和占比不断提升。

请发行人：

（1）以表格形式披露，报告期各年末及招股说明书签署日，发行人的有息负债情况，包括债权人名称、到期日、资金成本、授信情况。

（2）以表格形式披露被担保人的名称、实收资本、住所、生产经营情况、担保缘由、最近一年及一期末的总资产、净资产、净利润、债务（担保）金额、债务（担保）的期限、担保履行情况、反担保情况（如有）。

（3）2017年深圳市高新投融资担保有限公司向发行人提供连带责任保证担保，请披露第三方机构为发行人增信相关费用的具体情况及原因，该项费用是否由发行人承担，是否存在体外垫付费用的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）以表格形式披露，报告期各年末及招股说明书签署日，发行人的有息负债情况，包括债权人名称、到期日、资金成本、授信情况。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（二）公司偿债能力分析”之“2、有息负债情况”中补充披露如下：

1、短期借款

报告期各期末及招股说明书签署日，发行人短期借款情况如下：

贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	担保类型
江苏淮安农村商业银行股份有限公司	2020/12/14	2021/12/13	人民币	500	4.2500	500	保证
中国农业银行股份有限公司钦州郊区支行	2020/5/6	2021/5/6	人民币	1,000	3.3500	900	保证
中国农业银行股份有限公司钦州郊区支行	2020/5/8	2021/5/7	人民币		3.3500	100	保证
中国工商银行股份有限公司	2019/12/23	2020/12/22	人民币	500	4.0500	500	保证+抵押
江苏银行淮安淮阴支行	2020/3/30	2020/9/20	人民币	500	3.9200	500	保证+抵押
江苏银行淮安淮阴支行	2020/3/30	2021/3/20	人民币	1,100	3.9200	1,100	保证+抵押
中国工商银行淮安市城南支行	2020/3/27	2021/3/26	人民币	500	3.7500	500	保证
中国农业银行淮安淮阴支行	2020/6/18	2021/5/7	人民币	500	3.8500	500	保证
汉口银行股份有限公司阳逻开发区支行	2020/4/28	2021/4/27	人民币	1,000	4.3500	1,000	抵押
汉口银行股份有限公司阳逻开发区支行	2020/5/29	2021/5/28	人民币	500	4.3500	500	抵押
华夏银行深圳龙华支行	2020/9/25	2021/5/20	人民币	4,000	4.7850	800	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司泰兴支行	2020/4/28	2021/4/27	人民币	1,000	4.0500	1,000	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司泰兴支行	2020/6/24	2021/6/23	人民币	2,000	3.8500	2,000	保证+抵押

江苏溧水农村商业银行珍珠路支行	2020/2/26	2021/2/10	人民币	2,650	4.9025	2,650	保证+抵押
招股说明书签署日合计						13,350	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
中国农业银行股份有限公司钦州郊区支行	2020/5/6	2021/5/6	人民币	1,000	3.3500	900	保证
中国农业银行股份有限公司钦州郊区支行	2020/5/8	2021/5/7	人民币		3.3500	100	保证
中国工商银行股份有限公司	2019/12/23	2020/12/22	人民币	500	4.6800	500	保证+抵押
江苏银行淮安淮阴支行	2020/3/30	2020/9/20	人民币	500	3.9200	500	保证+抵押
江苏银行淮安淮阴支行	2020/3/30	2021/3/20	人民币	1,100	3.9200	1,100	保证+抵押
中国工商银行淮安市城南支行	2020/3/27	2021/3/26	人民币	500	3.7500	500	保证
中国农业银行淮安淮阴支行	2020/6/18	2021/5/7	人民币	500	3.8500	500	保证
江苏淮安农村商业银行股份有限公司	2019/9/30	2020/9/25	人民币	500	4.8000	500	保证
汉口银行股份有限公司阳逻开发区支行	2020/4/28	2021/4/27	人民币	1,000	4.3500	1,000	抵押
汉口银行股份有限公司阳逻开发区支行	2020/5/29	2021/5/28	人民币	500	4.3500	500	抵押
华夏银行深圳龙华支行	2019/11/20	2020/11/20	人民币	4,000	5.2200	1,200	保证+抵押

华夏银行深圳龙华支行	2020/1/20	2021/1/20	人民币		5.2200	2,000	保证+抵押
汇丰银行深圳分行	2020/6/19	2020/7/17	人民币	5,000	4.7850	1,000	保证+抵押
汇丰银行深圳分行	2020/6/19	2020/7/17	人民币		4.7850	1,509	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司泰兴支行	2020/4/28	2021/4/27	人民币	1,000	4.0500	1,000	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司泰兴支行	2020/6/24	2021/6/23	人民币	2,000	3.8500	2,000	保证+抵押
江苏溧水农村商业银行珍珠路支行	2020/2/26	2021/2/10	人民币	2,650	4.9025	2,650	保证+抵押
2020年6月末合计						17,459	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
华夏银行深圳龙华支行	2019/11/20	2020/11/20	人民币	4,000	5.2200	1,200	保证+抵押
汇丰银行深圳分行	2019/11/22	2020/1/20	人民币	5,000	4.7850	1,000	保证+抵押
汇丰银行深圳分行	2019/11/22	2020/2/21	人民币		4.7850	1,509	保证+抵押
中行诏安四都支行	2019/7/31	2020/7/30	人民币	2,000	4.7850	1,000	保证+抵押
中行诏安四都支行	2019/8/15	2020/8/14	人民币		4.7850	1,000	保证+抵押
中国银行股份有限公司常德分行	2019/6/28	2020/6/27	人民币	5,000	4.7850	2,000	保证+抵押
中国银行股份有限公司常德分行	2019/9/20	2020/9/19	人民币		5.0000	500	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司嘉兴分行	2019/10/8	2020/4/2	人民币	2,000	5.2200	2,000	保证+抵押

中国工商银行股份有限公司	2019/12/23	2020/12/22	人民币	500	4.6800	500	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司泰兴支行	2019/2/2	2020/1/31	人民币	1,000	5.2200	1,000	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司泰兴支行	2019/10/12	2020/10/9	人民币	2,000	5.2200	2,000	保证+抵押
江苏淮安农村商业银行	2019/9/30	2020/9/25	人民币	500	4.8000	500	保证
江苏溧水农村商业银行珍珠路支行	2019/2/28	2020/2/25	人民币	2,650	5.0025	2,650	保证+抵押
2019 年末合计						16,859	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
招商银行股份有限公司深圳南油支行	2018/12/25	2019/6/21	人民币	1,000	5.1765	950	保证+质押（银行承兑汇票）
汇丰银行（中国）有限公司深圳分行	2018/11/21	2019/11/21	人民币	5,000	5.2200	3,000	保证+抵押
中国银行股份有限公司诏安支行	2018/1/15	2019/1/9	人民币	2,000	5.2200	1,000	保证+抵押
中国银行股份有限公司诏安支行	2018/6/1	2019/5/31	人民币		5.2200	1,000	保证+抵押
农行嘉兴七星支行	2018/9/7	2019/9/6	人民币	2,000	5.2200	2,000	保证+抵押
中国农业银行股份有限公司秦兴支行	2018/01/31	2019/01/28	人民币	3,000	5.2200	1,000	保证+抵押
中国农业银行股份有限公	2018/10/18	2019/10/15	人民币		5.2200	600	保证+抵押

司秦兴支行							
中国农业银行股份有限公司秦兴支行	2018/10/18	2019/10/15	人民币		5.2200	1,400	保证+抵押
2018 年末合计						10,950	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	2017/7/26	2018/7/26	人民币	1,00	5.2200	100	保证
招商银行股份有限公司深圳分行	2017/10/25	2018/10/25	人民币	1,500	5.6550	940	保证
中国农业银行嘉兴南湖支行	2017/9/8	2018/9/7	人民币	2,000	4.7850	2,000	保证+抵押
江苏银行淮安分行	2017/12/20	2018/12/19	人民币	1,100	5.0025	400	保证+抵押
江苏银行淮安分行	2017/12/12	2018/12/11	人民币		5.0025	700	保证+抵押
2017 年末合计						4,140	

2、长期借款

报告期各期末及招股说明书签署日，发行人长期借款情况如下：

贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	担保类型
国际金融公司（IFC）	2020/10/29	2026/6/15	人民币	3,500万元美金的等额人民币	5.4175	11,946.44	保证+抵押

中国建设银行股份有限公司新会支行	2019/6/28	2024/6/27	人民币	9,000	4.75	1,940	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2019/12/23	2024/6/27	人民币		4.75	970	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/1/6	2024/6/27	人民币		4.75	1,940	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/3/18	2024/6/27	人民币		4.65	1,460	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/4/15	2024/6/27	人民币		4.65	970	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/10/13	2024/6/27	人民币		4.65	1,500	保证+抵押
招股说明书签署日合计						20,726.44	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	担保类型
中国建设银行股份有限公司新会支行	2019/6/28	2024/6/27	人民币	9,000	4.75	1,940	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2019/12/23	2024/6/27	人民币		4.75	970	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/1/6	2024/6/27	人民币		4.75	1,940	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/3/18	2024/6/27	人民币		4.65	1,460	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2020/4/15	2024/6/27	人民币		4.65	970	保证+抵押
2020年6月末合计						7,280	

贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
中国建设银行股份有限公司新会支行	2019/6/28	2024/6/27	人民币	9,000	4.75	2,000	保证+抵押
中国建设银行股份有限公司新会支行	2019/12/23	2024/6/27	人民币		4.75	1,000	保证+抵押
2019年末合计						3,000	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	2017/8/18	2019/8/18	人民币	4,000	5.70	1,710	保证+抵押
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	2017/2/27	2019/2/27	人民币		5.00	900	保证+抵押
2018年末合计						2,610	
贷款单位	借款起始日	借款终止日	币种	授信金额（万元）	利率（%）	借款金额（万元）	借款类型
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	2017/8/18	2019/8/18	人民币	4,000	5.70	1,800	保证+抵押
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	2017/2/27	2019/2/27	人民币		5.00	1,000	保证+抵押
华夏银行股份有限公司深圳龙华支行	2016/12/15	2018/12/22	人民币		5.00	1,200	保证+抵押
2017年末合计						4,000	

（二）以表格形式披露被担保人的名称、实收资本、住所、生产经营情况、担保缘由、最近一年及一期末的总资产、净资产、净利润、债务（担保）金额、债务（担保）的期限、担保履行情况、反担保情况（如有）。

发行人在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“二、对外担保情况”中补充披露如下：

报告期内，发行人通过与金融机构合作的方式，由发行人向金融机构提供经销商和养殖户的饲料购销等经营信息，推荐金融机构对下游经销商和养殖户提供贷款。发行人向金融机构推荐的客户具备较好的资金实力，并与发行人有稳定的合作历史，实际发生贷款时，金融机构根据发行人提交的信息履行贷款审核程序，由下游客户直接与金融机构签订贷款合同，发行人承担部分或全部担保风险，客户通过发行人提供的融资支持服务取得金融机构贷款的资金用途限定于支付饲料货款。

报告期各期末，与发行人开展担保业务合作的金融机构及对应客户借款余额、担保比例、担保余额情况如下：

单位：万元、%、万元

金融机构	2020年6月末			2019年末			2018年末			2017年末		
	客户借款余额①	担保比例②	担保余额③=①×②	客户借款余额①	担保比例②	担保余额③=①×②	客户借款余额①	担保比例②	担保余额③=①×②	客户借款余额①	担保比例②	担保余额③=①×②
华夏银行	3,933.04	100%	3,933.04	7,827.11	100%	7,827.11	4,610.94	100%	4,610.94	2,634.93	100%	2,634.93
武汉农商行	670	21.75%	145.71	331	13.33%	44.12	961.00	100%	961.00			
建设银行	1,089.26	100%	1,089.26									
小雨点	1,925.84	11.48%	221.11	2,145.91	15%	321.89						
致农	698.05	5%	34.90	952.55	5%	47.63						
京东(上海和丰)	5,197.01	100%	5,197.01	860.52	55%	473.29						
农金圈	55	20%	11	105	20%	21						
省农担（四川）	100	30%	30	17	30%	5.10						
江西银行	417	100%	417									
邮储银行	175	100%	175									
省农担（广西）	988.90	30%	296.67									
合计	15,249.09		11,550.70	12,239.09		8,740.13	5,571.94		5,571.94	2,634.93		2,634.93

报告期各期末，发行人提供担保的下游经销商和养殖户人数分别为39人、113人、340人和378人。因被担保经销商及养殖户均为自然人，并无实收资本、住所、生产经营情况、最近一年及一期末的总资产、净资产、净利润等信息，故本处列举其当期采购金额、

债务（担保）金额、担保履行情况等。报告期各期末，前十大被担保客户均为经销商，具体情况如下：

单位：万元

报告期末	序号	被担保人	经营所在地	当期采购金额	担保缘由	债务担保金额	债务（担保）有效期	合作金融机构	担保履行情况	是否有反担保
2020年6月30日	1	韦銮凤	广东	346.86	购买饲料	292.26	2019年11月-2021年6月	建设银行、小雨点、京东（上海和丰）、华夏银行	正在履行	否
	2	陈国康	广东	400.79	购买饲料	272.44	2019年12月-2021年6月	小雨点、京东（上海和丰）、华夏银行	正在履行	否
	3	吕辉煌	湖北	213.56	购买饲料	243.50	2020年3月-2021年2月	武汉农商行、华夏银行	正在履行	有
	4	谈华齐	湖北	278.53	购买饲料	221.75	2020年3月-2021年2月	武汉农商行、华夏银行	正在履行	有
	5	梁智强	广西	133.01	购买饲料	200.00	2020年5月-2021年6月	京东（上海和丰）	正在履行	有
	6	陈志桂	福建	1,162.17	购买饲料	200.00	2020年5月-2021年5月	华夏银行	正在履行	否
	7	陈立国	山东	494.99	购买饲料	199.77	2020年1月-2021年6月	京东（上海和丰）	正在履行	有
	8	连丽玲	福建	619.73	购买饲料	192.68	2020年2月-2021年4月	华夏银行	正在履行	否
	9	吴水来	江西	206.86	购买饲料	180.00	2020年4月-2021年5月	江西银行、京东（上海和丰）	正在履行	有
	10	陈健平	福建	236.12	购买饲料	172.10	2020年5月-2021年6月	建设银行、华夏银行	正在履行	否
2019年12月31日	1	张保国	湖北	423.19	购买饲料	200.51	2019年6月-2020年6月	致农、华夏银行	已履行完毕	有
	2	陈志文	福建	1,361.46	购买饲料	200.00	2019年11月-2020年11月	华夏银行	已履行完毕	否
	3	陈志桂	福建	1,243.64	购买饲料	200.00	2019年7月-2020年9月	华夏银行	已履行完毕	否
	4	谈华齐	湖北	1,078.72	购买饲料	200.00	2019年6月-2020年4月	华夏银行	已履行完毕	有

报告期末	序号	被担保人	经营所在地	当期采购金额	担保缘由	债务担保金额	债务（担保）有效期	合作金融机构	担保履行情况	是否有反担保
	5	张光豪	广东	712.63	购买饲料	200.00	2019年6月-2020年6月	华夏银行	已履行完毕	否
	6	许杰	广东	524.38	购买饲料	200.00	2019年12月-2020年12月	华夏银行	已履行完毕	否
	7	胡庆琼	广东	457.07	购买饲料	175.00	2019年9月-2020年9月	华夏银行	已履行完毕	否
	8	连丽玲	福建	687.06	购买饲料	150.08	2019年6月-2020年11月	华夏银行	已履行完毕	否
	9	赵玉环	福建	1,339.17	购买饲料	150.00	2019年8月-2020年11月	华夏银行	已履行完毕	否
	10	林子亮	福建	210.62	购买饲料	140.41	2019年7月-2020年6月	华夏银行	已履行完毕	否
2018年12月31日	1	陈志桂	福建	696.28	购买饲料	200.00	2018年8月-2019年10月	华夏银行	已履行完毕	否
	2	陈志文	福建	955.19	购买饲料	200.00	2018年10月-2019年10月	华夏银行	已履行完毕	否
	3	吕辉煌	湖北	471.28	购买饲料	200.00	2018年8月-2019年8月	武汉农商行	已履行完毕	有
	4	冯炎辉	广东	728.97	购买饲料	199.99	2018年5月-2019年8月	华夏银行	已履行完毕	否
	5	吴建龙	海南	453.76	购买饲料	199.50	2018年7月-2019年7月	华夏银行	已履行完毕	否
	6	丁敬文	湖南	407.73	购买饲料	140.00	2018年7月-2019年9月	华夏银行	已履行完毕	否
	7	魏国弟	江西	704.17	购买饲料	132.98	2018年10月-2019年12月	华夏银行	已履行完毕	有
	8	江楚霞	广东	312.33	购买饲料	120.00	2018年7月-2019年7月	华夏银行	已履行完毕	否
	9	汪秋荀	湖北	256.34	购买饲料	120.00	2018年6月-2019年6月	武汉农商行	已履行完毕	否
	10	陈宗辉	福建	489.69	购买饲料	100.00	2018年11月-2019年12月	华夏银行	已履行完毕	否
2017年12	1	陈志桂	福建	629.33	购买饲料	200.00	2017年11月-2018年11月	华夏银行	已履行完毕	否

报告期末	序号	被担保人	经营所在地	当期采购金额	担保缘由	债务担保金额	债务（担保）有效期	合作金融机构	担保履行情况	是否有反担保
月31日	2	陈志文	福建	414.41	购买饲料	200.00	2017年11月-2018年12月	华夏银行	已履行完毕	否
	3	李进森	广西	1,005.30	购买饲料	200.00	2017年6月-2018年6月	华夏银行	已履行完毕	有
	4	林炳成	广西	540.73	购买饲料	200.00	2017年7月-2018年7月	华夏银行	已履行完毕	有
	5	陈健平	福建	644.71	购买饲料	200.00	2017年7月-2018年8月	华夏银行	已履行完毕	否
	6	陈长生	福建	224.10	购买饲料	100.00	2017年11月-2018年11月	华夏银行	已履行完毕	否
	7	梁就威	广西	362.57	购买饲料	100.00	2017年9月-2018年9月	华夏银行	已履行完毕	有
	8	罗泽凭	广西	501.56	购买饲料	100.00	2017年9月-2018年9月	华夏银行	已履行完毕	有
	9	文才富	贵州	927.54	购买饲料	100.00	2017年12月-2018年12月	华夏银行	已履行完毕	否
	10	丁敬文	湖南	299.95	购买饲料	100.00	2017年7月-2018年8月	华夏银行	已履行完毕	否

注：反担保措施为被担保人以其他自然人保证的形式向发行人提供担保

（三）2017 年深圳市高新投融资担保有限公司向发行人提供连带责任保证担保，请披露第三方机构为发行人增信相关费用的具体情况及原因，该项费用是否由发行人承担，是否存在体外垫付费用的情形。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（一）负债构成分析”之“1、流动负债构成分析”中补充披露如下：

2017 年 4 月 28 日，发行人与华夏银行签订了编号为 SZ3010120170022 的《流动资金借款合同》，借款金额为 1,000,000.00 元，借款期限 1 年，由深圳市高新投融资担保有限公司向发行人提供连带责任保证担保。

深圳市高新投融资担保有限公司是深圳市高新投集团的控股子公司，主要从事企业融资担保业务。2017 年 4 月 28 日，发行人与深圳市高新投融资担保有限公司签订《担保协议书》，协议约定由深圳市高新投融资担保有限公司为上述借款合同项下债务提供担保，并向发行人收取保证费用。根据相关协议，发行人向深圳市高新投融资担保有限公司支付的保证费用主要包含担保费和服务费两部分。其中，担保费用是以担保金额为计算基数，根据借款合同确定的借款期限收取，费率为 2.0%/年，合计 20,000 元；服务费则是以担保金额为基数，费率为 1.5%，并于保证合同签订前一次性支付，合计 15,000 元。

根据发行人提供的记账凭证及转账银行回单，发行人已向深圳市高新投融资担保有限公司支付保证费用 35,000 元，该项费用由发行人承担，不存在体外垫付费用的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、审阅发行人借款合同、授信协议等相关文件；

2、访谈发行人财务部门负责人，了解报告期各期末及招股说明书签署日公

司借款情况；

3、审阅发行人与金融机构签订的合作协议，了解合同主要条款；

4、访谈发行人管理层，了解对客户担保业务的背景、原因及合理性；

5、获取各金融机构对发行人客户提供借款的明细统计表，了解相关客户报告期各期末借款余额、担保余额及担保履行情况；

6、审阅发行人销售明细统计表及相关客户基本信息、销售合同等；

7、审阅发行人与深圳市高新投融资担保有限公司签订的《担保协议书》，并获取对应借款合同；

8、取得公司向深圳市高新投融资担保有限公司支付保证费用的价款支付凭证、银行回单等。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

因深圳市高新投融资担保有限公司为发行人银行借款提供连带责任保证担保，发行人向其支付保证费用35,000元，该项费用由发行人承担，不存在体外垫付费用的情形。

问题24：关于转贷、资金拆借和票据融资

请发行人补充披露：

（1）除关联方外，报告期是否存在向第三方转贷、资金拆借和票据融资等情形。

（2）深圳澳华向江门澳华开具的银行承兑汇票是否基于真实交易。

（3）报告期发行人与关联方频繁资金拆借，且 2019 年仍有发生，请披露其合理性和必要性，发行人相关制度及控制措施，其设计和执行是否有效，截至目前是否仍存在拆借情形。

（4）对货币资金、银行账户相关的内控措施，是否存在使用代管客户银行卡进行结算的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人补充披露

（一）除关联方外，报告期是否存在向第三方转贷、资金拆借和票据融资等情形。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“二、发行人内部控制情况”之“(一）发行人向第三方转贷、资金拆借和票据融资的情况”中补充披露如下：

报告期内，公司存在向员工、关联方、关联方股东拆借资金的情形。为规范经营运作，公司制定了资金拆借相关管理制度，对以前年度存在的与员工及关联方进行资金拆借的事项进行了全面清理，截至2017年末公司资金拆借事项已基本清理完毕，具体情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	当期累计借入金额	当期累计偿还金额	期末余额
其他方向发行人提供资金	1,661.98	1,428.21	3,090.19	
发行人向其他方提供资金	1,317.26	1,007.37	2,324.64	

1、其他方向发行人提供资金情况

2017年度，其他方向发行人提供资金具体情况如下：

单位：万元

其他方名称	关联关系	与公司当时关系	期初借款余额	本期公司收到借款	本期公司偿还借款	期末借款余额
浙江澳凌	关联方	公司参股企业	288.00	718.81	1,006.81	
王平川	关联方	董事长	74.16	28.98	103.15	
许愿斌	关联方	总经理	154.49	50.36	204.85	
周胜兵	关联方	助理总裁	41.96	74.72	116.68	
邓登	关联方	研发总监	103.95	80.53	184.48	
曾甲银	关联方	副董事长（前任总裁）	149.23	198.85	348.08	
黄承楷	关联方	生产总监	23.85	47.59	71.43	
林书良	关联方	广西澳华总经理	51.22	40.00	91.22	
彭德全	关联方	江门澳华总经理	99.22	17.90	117.13	
李辉	关联方	研究院检测中心主任	44.50	61.66	106.15	
潘唐贺	关联方	大猪场业务总经理	2.67		2.67	
周海勋	关联方	股东	149.53		149.53	
史德航	关联方	浙江澳华总经理	23.93	8.80	32.73	
詹玉春	关联方	鱼料总监	136.52	27.13	163.66	
蒋荣燕	非关联方	审计总监	138.76	43.70	182.45	
邱昌寿	非关联方	采购副总监	24.30		24.30	
张伟	非关联方	淮安澳华总经理	98.83	29.19	128.02	

任凯	非关联方	四川澳华总经理	46.04		46.04	
张振棋	非关联方	猪料总监	1.20		1.20	
崔凯堂	非关联方	河北澳华总经理	4.40		4.40	
郑剑	非关联方	惠州澳华副总经理	5.21		5.21	
合计			1,661.98	1,428.21	3,090.19	

报告期初，公司向其他方拆入资金主要原因如下：（1）因日常经营所需周转资金较大，公司曾向参股企业、核心人员借资以满足临时资金需求；（2）因公司经营主体较多，在日常经营业务开展过程中，公司员工基于便利性考虑为公司提前垫付少部分资金。

除浙江澳凌为发行人参股企业外，2017 年向公司提供资金的其他方均为董监高、核心部门负责人等公司核心人员和在子公司担任管理职位的员工，其向发行人提供资金，主要是由于发行人经营过程中临时资金周转、提前垫付业务资金等原因。2017 年度，发行人对该类型资金占用进行了规范，制定了相关的资金管理制度，并全面清理了结余金额，归还了全部资金，上述拆入资金总额较小，期限较短，对发行人正常经营未构成实质影响。

2、发行人向其他方提供资金情况

2017 年度，发行人向其他方提供资金具体情况如下：

单位：万元

其他方名称	关联关系	与公司当时关系	期初借款余额	本期收到公司借款	本期偿还公司借款	期末借款余额
辜垂鹏	关联方	控股股东	15.56		15.56	
胡炜	关联方	财务总监		234	234	
东莞市年丰饲料有限公司	关联方	公司参股企业		341.72	341.72	
徐贤	关联方	湖南澳华总经理		174.39	174.39	
曾旭东	关联方	泰州澳华总经理		20.63	20.63	

其他方名称	关联关系	与公司当时关系	期初借款余额	本期收到公司借款	本期偿还公司借款	期末借款余额
张勇	关联方	泰州澳华副总经理	13.38		13.38	
冯栋联	关联方	生产副总监	7.83	3.9	11.73	
唐业涛	关联方	采购助理总监	7.83		7.83	
张文才	关联方	审计副总监	31.31		31.31	
丁长云	关联方	淮安澳华副总经理	18.39	4.23	22.62	
梁海兵	非关联方	岳阳澳华总经理		50	50	
沙杜	非关联方	四川澳华总经理		73.94	73.94	
李国清	非关联方	四会澳华副总经理		9.17	9.17	
岳秀君	非关联方	四会澳华总经理		19.76	19.76	
肖云	非关联方	益阳澳华总经理		4.94	4.94	
戴宏	非关联方	贵州澳华总经理		3.94	3.94	
赵贵萍	非关联方	品控副总监		3.07	3.07	
姒越彤	非关联方	生产副总监		13.96	13.96	
欧阳小兰	非关联方	人资副总监		18.43	18.43	
罗海	非关联方	云南澳华总经理		30.87	30.87	
吴旭干	非关联方	浙江澳凌股东	116.47		116.47	
詹少斌	非关联方	公司曾控股企业股东	1,106.50	0.42	1,106.92	
合计			1,317.26	1,007.37	2,324.64	

报告期初，公司向其他方拆出资金主要原因如下：（1）发行人及子公司核心员工因个人资金周转向发行人借款；（2）参股企业经营临时资金需求借款；（3）关联企业股东个人借款。

除东莞年丰、吴旭干、詹少斌外，公司拆出资金的其他方均为发行人及子

公司核心员工，因其存在临时资金周转需求，从发行人处借入资金，借款期限较短，截至2017年末已全部归还。公司向参股企业东莞年丰提供资金系为满足其临时资金需求；吴旭干为公司参股企业浙江澳凌股东，报告期之前其因个人原因向公司提出借款要求，2017 年发行人对该资金借款进行了规范，制定了相关资金管理制度，余额已清理完毕；詹少斌为公司曾控股企业深圳市森茂发饲料有限公司股东，发行人于 2015 年 12 月转让森茂发股份，退出参与经营。詹少斌曾为森茂发股东，负责森茂发日常经营管理，因其存在个人资金周转需求在报告期前陆续向发行人借入资金，2017 年发行人对该资金借款进行了规范，制定了相关资金管理制度，余额已清理完毕。

综上，报告期内公司存在向其他方拆出资金的情形，为规范此类行为，公司制定相关的资金管理制度，并全面清理了结余金额，让相关人员归还了全部资金。上述拆出资金总额较小，拆出期限较短，对发行人正常经营未构成实质影响。

3、公司其他资金借入和拆出情况

除上述情形外，报告期内公司还因子公司河南国森的清算资金安排以及境外子公司越南澳华前期购置土地境外资金筹措的需要，发生了两笔资金拆借事项，具体情况如下：

（1）河南国森清算资金支付

2018 年 3 月，因子公司河南国森面临拆迁，公司决定将河南国森整体搬迁至子公司洛阳澳华，其相关业务、人员也一并转移至洛阳澳华，注销河南国森。在办理清算时，为了提高账面资金闲置资金使用效益，河南国森按照各股东持股比例对清算结余资金进行预分配，待河南国森清算完毕后预分配资金抵偿最终的清算收益。尚启森作为河南国森小股东，获得预分配资金 190 万元，在 2019 年河南国森清算完毕后抵减了其相应的清算分配款；尚启森欠河南国森的 190 万元，实际为清算利润的预分配，各股东按照持股比例获得了相应金额的资金，实质并未造成对公司资金的实际占用。

（2）越南澳华建设资金筹措

2018 年 3 月，子公司香港澳华在越南投资设立了越南澳华农牧科技有限公司。为解决前期在越南购置土地急需境外资金的问题，子公司香港澳华向控股股东、实际控制人辜垂鹏借款 20 万美金，以支付越南土地首期购置款。双方已签订借款协议，并约定按照年利率 6%计付利息，待公司境外资金充裕后，发行人于 2020 年 6 月偿还了该借款并支付相应的借款利息。

综上所述，发行人 2017 年度对资金拆借事项进行了清理，并制定了相关资金拆借规范管理制度，此后公司发生的两笔资金拆借事项均是基于当时特殊背景情况作出，均按照公司相关资金拆借制度进行了严格审批，并办理了相关手续，且对实质性的资金占用计付利息。

除上述情形外，报告期内公司不存在向关联方外的第三方转贷、资金拆借和票据融资等情形。

（二）深圳澳华向江门澳华开具的银行承兑汇票是否基于真实交易。

深圳澳华注册地为深圳市南山区，不从事生产业务，仅从事饲料购销业务，其对外销售的饲料产品均采购自各下属子公司。报告期内，公司主要向江门澳华、四会澳华、湛江澳华、福建澳华和广西澳华等距离较近的子公司进行采购。

报告期内，深圳澳华与江门澳华发生了多次采购交易，深圳澳华对外销售饲料金额及向江门澳华采购饲料金额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深圳澳华向江门澳华采购额	3,294.75	8,357.99	11,777.44	13,148.72
深圳澳华对外销售金额	14,656.91	20,426.95	23,852.93	17,415.82
采购额占比	22.48%	40.92%	49.38%	75.50%

基于集团资金运营需要及资金安排，深圳澳华于 2018 年 12 月向招商银行申请开具 950 万银行承兑汇票，用于支付向江门澳华采购饲料货款，江门澳华

收到该银行承兑汇票后，向银行办理了贴现，用于江门澳华日常营运资金。深圳澳华向江门澳华开具银行承兑汇票950万元是基于真实交易和真实欠款作出的，具体情况如下：

单位：万元

项目	银行承兑汇票开具前两个月深圳澳华采购额	银行承兑汇票开具前深圳澳华欠江门澳华饲料采购款
深圳澳华向江门澳华	1,467.97	6,488.16

同时，深圳澳华就采购事项与江门澳华签订了相关合同，深圳澳华向招商银行提供开具银行承兑汇票的业务资料，均是双方真实业务形成的资料，深圳澳华于2018年12月向江门澳华开立电子银行承兑汇票完全是基于双方真实交易。

根据2020年3月24日中国人民银行深圳市中心支行办公室于出具的《企业无违法违规记录查询证明》，其确认深圳澳华自2017年1月1日至2019年12月31日内没有因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章、及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。

（三）报告期发行人与关联方频繁资金拆借，且2019年仍有发生，请披露其合理性和必要性，发行人相关制度及控制措施，其设计和执行是否有效，截至目前是否仍存在拆借情形。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“二、发行人内部控制情况”之“（一）发行人向第三方转贷、资金拆借和票据融资的情况”中补充披露如下：

1、发行人资金拆借的合理性和必要性

（1）2017年度发行人资金拆借的其合理性和必要性

2017年，发行人存在向关联方或关联方向发行人提供资金的情况，主要是

发行人员工或参股公司及其股东因临时资金需求向发行人借款，以及在发行人存在临时资金需求时向员工或参股公司进行资金拆入。

由于发行人经营主体较多，造成发行人与其他方存在资金拆借的主体和笔数较多，但总体金额不大，对发行人资金影响净额较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	当期累计借入金额	当期累计偿还金额	期末余额
其他方向发行人提供资金①	1,661.98	1,428.21	3,090.19	
发行人向其他方提供资金②	1,317.26	1,007.37	2,324.64	
发行人借入借出净金额 ③=①-②	344.72	420.84	765.55	

2017 年度，发行人与其他方的资金拆借，是为解决发行人及其他方的临时资金需要，相互提供资金资助，造成的资金拆借和资金占用，相互拆借的净余额、净拆入和净拆出净额均较小，对发行人的资金影响较小。发行人于 2017 年对资金拆借进行了清理，并制定了相关制度，对发行人后期资金拆借的规范提出了更为严格的要求。

截至本反馈回复出具之日，上述拆借款项均已结清，资金拆借存在合理性和必要性，且拆借金额较小、期限较短，未对发行人正常经营构成不利影响。

（2）2017 年以后发行人资金拆借的合理性和必要性

发行人于 2017 年对以前年度的资金拆借进行清理并制定了相关的管理制度，对资金拆借实施严格的管控和审批制度。2017 年以后，由于子公司河南国森的清算资金安排以及境外子公司越南澳华前期购置土地境外资金筹措的需要，发行人与关联方共发生了两笔非经营性资金往来的事项，拆借原因详见本反馈回复问题 24 之“一、发行人补充披露”之“（一） 除关联方外，报告期是否存在向第三方转贷、资金拆借和票据融资等情形”之“3、公司其他资金借入和拆出情况”。

截至本反馈回复出具之日，上述拆借款项均已结清，资金拆借存在合理性

和必要性，未对发行人正常经营构成不利影响。

2、发行人资金拆借相关制度及控制措施，以及其设计和执行情况

为规范与关联方资金拆借行为，公司逐步建立完善了公司治理架构、资金拆借管理制度，有效减少了关联方资金占用情形，具体如下：

（1）建立完善的公司治理架构

公司根据《公司法》、《证券法》及《公司章程》的规定，建立了股东大会、董事会、监事会和在董事会领导下的管理层，并建立了独立董事工作制度，形成了合理的治理结构，并制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》等对股东大会、董事会、监事会的召开、议事程序等进行明确的规定。

发行人董事会下设审计委员会，按照《董事会审计委员会工作细则》、《董事会审计委员会年报工作规程》开展工作，负责对公司内部控制、财务信息和内部审计等进行监督、检查和评价，并向董事会报告。

发行人建立了审计部，按照《内部审计制度》在审计委员会指导下独立开展审计工作，对公司财务管理、内部控制制度建立和执行情况进行内部审计监督。

（2）建立完善的制度规范关联方资金占用

①《公司章程》的相关规定

第三十六条规定：“公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

②其他有关制度的规定

此外，公司的《关联交易管理制度》、《货币资金管理制度》等有关制度，均对发行人规范关联交易、防范资金占用及加强内控等方面有所规定。

③履行必要的审议程序

公司已召开董事会和股东大会审议追溯确认了上述关联方资金拆借情况，独立董事亦发表独立意见，公司的相关内部控制制度健全并且得到有效执行。

综上所述，公司在各层面对公司与关联方的交易进行严格约束，并于 2017 年对资金拆借进行了清理，制定了《关联交易管理制度》、《货币资金管理制度》等相关制度，对发行人后期资金拆借的规范提出了更为严格的要求，特殊事项若需要发生资金拆借，严格按照制度进行审批。截至本反馈回复出具之日，公司不存在尚未结清的资金拆借余额。

（四）对货币资金、银行账户相关的内控措施，是否存在使用代管客户银行卡进行结算的情形。

发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“二、发行人内部控制情况”之“(二）公司货币资金、银行账户相关的内控措施及使用代管客户银行卡进行结算的情形”中补充披露如下：

1、公司货币资金、银行账户相关的内控措施

为对货币资金进行控制和管理，在实现规范化收支的同时保证货币资金的安全，公司制定了《货币资金管理制度》，与货币资金、银行账户相关的内控措施如下：

（1）现金管理

现金出纳和会计记录工作应适当分离，出纳工作由专人负责。所有现金支出应经过批准；现金日记账应根据经审核、合法的收付款凭证登记入账；出纳办理收付款后应在收付款凭证上加盖“收讫”“付讫”戳记；出纳人员收取现

金后应开出收款收据；出纳人员应当对当日的经济业务进行清理，全部登记日记账，结出库存现金账面余额，并与库存现金实地盘点数进行核对；超过限额5,000元以外的库存现金应在下班前送存银行。

（2）银行账户开户

严格按照银行账户管理办法等法规，加强对银行账户的管理，严格按照规定开立账户、办理存款和结算，不得出借账户；需要开设银行账户的公司，按要求向总部报送“澳华集团银行账户开户申请表”，经审批后方可开户，没有获得批准的开户申请，或在未批准前公司严禁自行开设银行账户。

（3）公司银行卡、银行账户UK、银行账户密码保管

所有参与保管的保管人需签订保管责任书，由公司负责人签字授权；公司银行卡保管人为财务负责人，密码保管人为出纳，出纳领用时，做好领用及交回记录；银行UK保管人为出纳，保管人按公司规定管理，不外带，下班时交回财务负责人保管；银行UK密码实行双人权限保管制，出纳保管制单密码，主办会计（主任）保管复核密码。

（4）公司代管客户卡管理

以客户本人所开账号，用于客户提货时的付款卡，要列明清单报集团备案，由营业部对付款卡统一管理，并由出纳管理客户付款卡密码，不能一人同时管理付款卡和密码，需刷卡时由营业部将付款卡送至财务部，由出纳输入密码刷卡。

（5）货币资金使用计划及预算

澳华集团各子公司财务部负责编制资金收支计划，提出资金需求；澳华集团金融部负责对各子公司融资需求进行分析研究，平衡公司总体资金收支状况后，拟订筹资方案，负责建立并维护融资渠道、组织融资活动，确保资金的及时供应，定期分析公司资金情况、及时预警；集团董事长为澳华集团筹资业务的最终审批人。

（6）货币资金收支管理

建立货币资金业务岗位的分工，实行严格的授权审批制度。货币资金业务必须有两人或两人以上才能办理，以确保办理货币资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。出纳人员不得兼任稽核、会计档案保管和收入、支出、费用、债权债务账目的登记工作。明确审批人员对货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任，规定经办人员办理货币资金业务的职责范围和工作要求；审批人在授权范围内进行审批，不得超越审批权限；财务部经办人员在职责范围内，按照审批人员的批准意见办理货币资金业务；财务部会计人员应当对批准后的货币资金支付申请进行复核，复核货币资金支付申请的批准范围、权限、程序是否正确，手续及相关单证是否齐备，金额计算是否准确，支付方式、支付单位是否妥当等；对于审批人员超越授权范围审批的货币资金业务，经办人员有权拒绝办理，并及时向审批人员的授权人报告。

2、公司使用代管客户银行卡进行结算的情形

公司代管客户银行卡进行结算的情形分为代管客户银行物理卡片及代管客户网银两类，报告期内，公司发生的两类方式下收取客户货款总额如下：

单位：万元

代管卡方式	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
代管银行卡			4,336.77	20,262.30
代管客户网银	4,512.55	9,886.00	6,156.75	1,176.47
合计	4,512.55	9,886.00	10,493.52	21,438.77
主营业务收入	181,623.27	356,322.72	380,530.93	286,015.99
代管银行卡及网银收取货款占主营业务收入比重	2.48%	2.77%	2.76%	7.50%

（1）代管客户银行卡结算情况

公司产品的终端用户主要为个人养殖户，经营场所以及养殖区域地处偏远，公司的经销商一般会选择在靠近终端养殖户养殖区域处设立经营场所，故经营场所一般离银行网点较远，加之公司客户年龄主要为中年以上群体，报告期前

期公司客户的线上支付及网银转账等普及率不高，在公司对现销客户采取“款到发货”的结算政策下，部分经销商客户为在存在饲料需求时及时支付货款提取货物，会将以个人名义开设的银行卡及密码交由公司代为管理。公司收到客户银行卡后，与客户签订代管卡协议并登记银行卡信息报集团备案，并由营业部管理卡，出纳管理客户卡密码。

客户存在饲料需求时，向公司营业部下达采购订单，并指示营业部通过交由公司代管的银行卡支付相应金额的货款。营业部根据指示将银行卡送至财务部，财务部通过营业部登记的订单信息与客户联系，对订单金额进行确认后，输入银行卡密码刷付对应货款。每月末，公司将刷卡对应的 POS 机单及当期发出货物、客户支付货款交易明细（对账单）交由客户进行核对确认。

公司仅 2017 年和 2018 年存在代管客户银行卡情形，随着线上支付及网银转账的普及，客户支付便利性提高，公司为规范结算业务，2018 年下半年开始陆续将代管的客户银行卡退还给客户，鼓励客户自行通过本人账户支付货款，2019 年开始公司不存在代管客户银行卡情形。

（2）代管客户网银结算情况

为规范公司现金收款及第三方付款等收款方式，公司鼓励客户开通网银及手机银行实现便捷支付。报告期内存在代管客户网银的原因主要为：①由于公司客户及终端养殖户年龄段主要为中年以上群体，部分客户在开通网银后，对新的支付方式无法快速适应，且销售旺季时支付频繁，客户为节省支付时间，将网银交由公司进行管理；②通过华夏银行融信通贷款支付货款的客户，由于申请贷款及放款的相关流程需要保持 U 盾正常接入电脑登录融信通平台进行操作，部分客户由于生产经营场所偏远不具备操作条件及不熟悉操作流程，将网银交由公司进行管理；公司收到客户网银信息后，与客户签订代管协议并登记代管银行网银信息报集团备案，财务部负责管理网银登入信息及网银 U 盾。

客户向公司营业部下达采购订单时，指示营业部通过交由公司代管的网银支付货款。营业部根据指示将订单信息传递给财务部，财务部网银管理人员与

客户联系确认支付金额后，登入网银并支付相应货款。每月末，公司将当期发出货物、客户支付货款交易明细（对账单）交由客户进行核对确认。

客户预期存在饲料需求时，会提前向交由公司代管的银行卡或代管网银对应的银行账户内存入一定金额的货款，除预存的提货款外，代管银行账户平时不存在大额资金结余。公司代刷卡后，客户会通过银行短信通知实时掌握代管银行账户的支付金额及余额情况，实现对银行账户内资金的监控。

（3）针对发行人代管银行账户的资金流入及流出情况，保荐机构及申报会计师执行了如下核查：

1） 对主要客户进行访谈，确认是否存在将个人银行卡及密码或将个人网银账户、密码及网银 U 盾交由澳华集团管理的情形，并与澳华集团代管银行卡信息登记表进行比较复核；

2）对发行人营业部、财务部、业务员等相关人员进行访谈，了解报告期内公司代管卡业务开展情况及所涉及代管卡数量情况；

3）对存在代管银行账户的客户进行访谈，了解代管卡客户将银行卡或网银存放于发行人的商业合理性以及业务开展情况；

4）获取发行人与代管卡业务相关的内部资金管理制度，并对业务过程进行穿行测试，了解公司相关制度的设计与执行；

5）获取报告期内各代管卡对应银行账户的流水，并取得客户对代管卡银行流水中交易对手与客户关系的声明，核查代管卡账户内的资金流入流出及平时余额情况，并核对账户内资金来源对象及支付对象是否与发行人控股股东及实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在重叠，具体情况如下：

①发行人代管银行卡在合并范围内各公司分布情况

单位：个

法人主体	2018 年度	2017 年度
福建澳华		1
广西澳华	6	23
河南国森		2
淮安澳华	20	21
惠州澳华	3	4
江门澳华	5	24
南京澳华	6	
四川澳华	3	3
四会澳华	8	14
泰州澳华		10
武汉澳华	1	10
湛江澳华	1	8
浙江澳华	2	11
合计	55	131

②发行人代管网银 U 盾在合并范围内各公司分布情况

单位：个

法人主体	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
池州澳华			1	
福建澳华	17	48	36	6
湖南澳华	1	1	1	
惠州澳华	5	11	3	
惠州澳源	1	1	1	
江门澳华	1	8	1	
四会澳华	1	1	1	
武汉澳华	6	7		
岳阳澳华	3	3		
云南澳华	4	9		
湛江澳华	3	6	7	1
合计	42	95	51	7

③报告期内，发行人所涉及代管银行账户资金来源及支付情况

客户代管卡内资金主要来源于客户本人、华夏银行信贷资金、亲友以及经

销商养殖客户、澳华员工等，流入代管卡后主要用于向发行人及其子公司支付货款和偿还华夏银行信贷资金，存在少量向客户本人或亲友支付款项的情况，主要系客户临时性资金需求。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人《公司章程》、《关联交易管理制度》、《货币资金管理制度》、《筹资管理制度》等相关内控制度，了解并测试与银行账户管控、货币资金适用、第三方转贷、资金拆借和票据融资等相关内控制度的设计和执行是否有效；

2、对发行人管理层、财务部门及业务部相关人员进行访谈，了解发行人开立电子银行承兑汇票、发生资金拆借、第三方融资及存在代管卡的原因、合理性和必要性；

3、对第三方资金拆借的交易对手方及委托发行人代管银行卡的客户进行访谈，了解资金拆借及存在代管卡的原因、合理性；

4、针对发行人与第三方发生的资金拆借，查阅相应的款项收支凭证、银行回单、银行对账单等；

5、查阅发行人向银行申请开立银行承兑汇票的相关资料，并检查申请资料中子公司江门澳华向发行人销售饲料业务的销售合同、销售订单、销售发货单、销售发票等；

6、检查了深圳澳华向银行申请开立电子银行承兑汇票的申请资料及授信审批资料，包括：《营业执照》、《企业组织代码证》、法人代表证、法人代表人身份证或复印件、购销双方签订的购销合同及增值税发票、有关担保和抵质押物资材料、授信协议等；

7、获取中国人民银行深圳市中心支行办公室于出具的《企业无违法违规记录查询证明》，确认深圳澳华自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，未发现深圳市澳华集团股份有限公司因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章、

及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录；

8、获取报告期内与关联方资金拆借的往来明细，核查上述关联交易是否经过了必要的审批和决策程序，并检查相关的原始凭证、银行流水等；

9、获取发行人报告期内代管银行卡信息登记表及相应的代管协议，对登记信息与代管协议进行比较复核，保证代管卡的完整性；

10、获取公司代管客户银行账户的银行流水，并取得客户对代管卡银行流水中交易对手与客户关系的声明，核查代管卡账户内的资金来源及资金去向及平时余额情况，并核对账户内资金来源对象及支付对象是否与发行人控股股东及实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在重叠；

11、对通过发行人代管银行卡收回货款的业务，抽查发行人与客户的销售合同、收款对应的销售发货单、磅单等原始单据，复核销售业务发生的真实性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与员工、关联方、关联方股东的资金拆借行为系发生在发行人整体变更为股份公司前，相关资金拆借事项已于 2017 年结清，并制定了相关资金拆借规范管理制度。此后公司发生的两笔资金拆借事项均是基于当时特殊背景情况作出，均按照公司相关资金拆借制度进行了严格审批，并办理了相关手续，且对实质性的资金占用计付利息，并未发生损害发行人及其他股东利益的情况，且迄今未再发生类似情况；

2、深圳澳华向江门澳华开具的银行承兑汇票基于真实交易，具有商业合理性和必要性，不存在违法违规情形；

3、2017 年度，发行人与其他方的资金拆借是为解决发行人及其他方的临时资金需要，相互提供资金资助而造成的资金拆借和资金占用，相关拆借款项均

已结清，资金拆借存在合理性和必要性，且拆借金额较小、期限较短，未对发行人正常经营构成不利影响；此后，公司发生的两笔资金拆借事项均是基于当时特殊背景情况作出，上述拆借款项均已结清，资金拆借存在合理性和必要性，未对发行人正常经营构成不利影响；

4、公司在各层面对公司与关联方的交易进行严格约束，并于对资金拆借进行了清理，制定了《关联交易管理制度》、《货币资金管理制度》等相关制度，对发行人后期资金拆借的规范提出了更为严格的要求，特殊事项若需要发生资金拆借需要发生资金拆借，严格按照制度进行审批。发行人已形成防范控股股东及其他关联方占用公司资金的监管机制，已建立具有有效性和完善性的内控制度；

5、发行人部分个人客户地处偏远，离银行网点较远，为在存在饲料需求时及时支付货款提货，以及部分个人客户在开通网银后，对新的支付方式无法快速适应，且销售旺季时支付频繁，客户为节省支付时间将银行卡或网银账户信息存放于发行人；华夏银行融信通贷款部分客户由于生产经营场所偏远不具备操作条件及不熟悉操作流程，将网银交由公司进行管理；客户将银行卡或网银账户信息存放于发行人并由发行人按客户指示支付货款，且除预存的提货款外，代管银行账户平时不存在大额资金结余，客户通过控制代管卡账户余额及账户短信通知对存放代管银行账户进行实时监控，上述客户代管卡行为存在其合理性；

6、客户代管卡内资金来源主要为客户本人、华夏银行信贷资金或亲友以及经销商养殖客户向代管卡账户打款，部分资金来源于公司员工主要系部分经销商客户为了减少去银行网点进行存储并向公司转账支付的麻烦，会将收到现金直接交给业务员汇款；客户代管银行账户内资金流出主要系向发行人及其子公司支付货款和偿还华夏银行贷款，存在少量向客户本人或亲友支付情况，主要系客户临时性资金需求，代管银行账户内资金流入流出情况符合业务特点，且交易对手与公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高管不存在重叠情况。

问题25：关于现金分红和资金流水核查

报告期发行人现金分红金额分别为900万元、1,500万元、7,800万元。

请发行人补充披露：

（1）报告期发行人短期借款规模逐年增加背景下，分红规模逐年增加的合理性。

（2）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键财务人员获得大额分红款的主要资金流向或用途是否存在重大异常，上述人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用的情形。

请保荐人、申报会计师参照中国证监会《首发业务若干问题解答》54“资金流水核查”的相关内容，详细说明核查的范围、程序及获取的证据，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期发行人短期借款规模逐年增加背景下，分红规模逐年增加的合理性

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（五）现金流量分析”之“3、筹资活动现金流量分析”中补充披露如下：

1、公司分红均与自身财务状况相匹配，未对经营造成不利影响

报告期内，公司2017年、2018年和2019年分红金额分别为900万元、1,500万元和7,800万元。2019年度进行两次现金分红，金额分别为1,500万元和6,300万元，其中第二次分红主要用于股东按原持股比例向公司同比例增资，以支持公司未来发展。

2017年、2018年和2019年现金分红（不含2019年第二次分红）占净利润比例分别为7.51%、13.80%和22.40%，占经营活动产生的现金流量净额分别为3.90%、8.82%和9.92%。公司短期借款主要用于公司日常营运，规模增加与业务规模增长相匹配，不存在利用短期借款进行分红的情形，与公司的财务状况相匹配，具有合理性，上述现金分红未对公司经营造成不利影响。

2、公司现金分红符合公司章程及相关监管要求

公司结合最近一年经审计的经营成果及现金流量，综合考虑股东的合理投资回报和公司业务未来发展战略的实际需要，分别经公司2017年、2018年和2019年年度股东大会及临时股东大会审议通过，依据《公司法》《公司章程》规定的顺序、比例进行分配，并在规定时限内完成了红利派发事项，符合《公司法》及现行有效的《公司章程》中关于利润分配的规定。

综上所述，公司分红资金来源于经营所积累的自有资金，与公司财务状况相匹配，未对公司经营造成不利影响，公司短期借款主要用于公司日常营运，规模增加与业务规模增长相匹配；公司历次现金分红符合公司章程及相关监管要求，并履行了必要的内部决策程序。因此，分红规模逐年增加具有合理性。

（二）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键财务人员获得大额分红款的主要资金流向或用途是否存在重大异常，上述人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来，是否存在为发行人代垫成本费用的情形。参照中国证监会《首发业务若干问题解答》54“资金流水核查”的相关内容，详细说明核查的范围、程序及获取的证据，并发表明确意见。

针对发行人相关账户的资金流水核查事项，保荐机构及发行人会计师执行了如下核查：

1、公司流水的核查

（1）核查程序

1）获取了发行人《已开立银行结算账户清单》，并与发行人账面银行户进

行核对，对发行人开立的银行账户进行函证，未见异常情形；报告期内发行人各类型账户数量情况如下：

单位：个

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	2017.1.1
基本户	40	39	40	34	29
一般户	98	84	75	54	45
外币户	10	9	9	1	
专用户	6	5	2	2	2
合计	154	137	126	91	76

2）通过访谈发行人财务人员、财务负责人、管理人员、公司实际控制人等，了解银行账户的用途及人员权责划分情况；并针对发行人以员工名义开立的银行账户，访谈银行账户开户人等，分析以员工个人名义开立银行账号的必要性及相关交易的商业合理性。

3）核查申报期内发行人开户银行的数量及分布与其实际经营的需要是否一致，银行账户的实际用途是否合理，核查申报期内注销账户原因，分析发行人货币资金余额和交易的合理性；

4）核查了发行人银行账户和内部资金管理制度，核查了发行人大额资金流水情况，并对关键环节进行了穿行测试；

5）获取了报告期内公司全部银行账户流水（含以员工名义开立的银行账户），将各账户的年度收入支出总金额与公司账面银行账户的年度借贷总额进行核对，同时对报告期内全部银行账户按照银行流水顺序进行随机抽查，随机抽查方法为：

① 报告期内累计收入超过 10 亿元的收入规模较大的公司，所有银行账户按照银行流水顺序每 40 笔抽查 1 笔；② 报告单年收入增长幅度超过 40%的收入增长速度较快的公司，所有银行账户按照银行流水顺序每 60 笔抽查 1 笔；③新收购公司及境外公司，所有银行账户按照银行流水顺序每 80 笔抽查 1 笔；④其

他公司，所有银行账户按照银行流水顺序每 100 笔抽查 1 笔。各期的抽查情况如下：

单位：笔、万元

项目	2020 年度 1-6 月		2019 年度	
	收入金额	支出金额	收入金额	支出金额
流水核查笔数	1,254	1,353	2,642	2,862
流水总笔数	59,487	50,129	127,126	111,771
数量核查比例	2.11%	2.70%	2.08%	2.56%
流水核查金额	26,642.87	23,124.81	43,414.80	45,402.53
流水总金额	1,134,737.28	1,137,681.13	1,909,069.18	1,901,471.87
金额核查比例	2.35%	2.03%	2.27%	2.39%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常
项目	2018 年度		2017 年度	
	收入金额	支出金额	收入金额	支出金额
流水核查笔数	2,619	4,205	1,906	2,805
流水总笔数	117,875	118,584	83,012	94,355
数量核查比例	2.22%	3.55%	2.30%	2.97%
流水核查金额	40,774.92	68,328.36	27,906.97	31,819.38
流水总金额	2,108,316.26	2,107,945.40	1,274,514.45	1,269,106.92
金额核查比例	1.93%	3.24%	2.19%	2.51%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

6）查询发行人持有商标、专利的情况，访谈发行人相关负责人，了解发行人及其子公司拥有的各项注册商标、专利权的来源；

7）结合发行人大额银行流水情况，查看发行人大额长期资产购置合同及相关付款凭证，分析是否存在异常。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1）发行人制定了资金管理内部控制制度，并按制度严格执行，不存在重大

缺陷；

2）不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况，银行账户函证数据未见异常；

3）发行人资金往来与经营活动、资产购置、对外投资相匹配，不存在重大异常；

4）发行人与控股股东及实际控制人、实际控制人直系亲属、董事（除独立董事）、高级管理人员及其他关键人员（财务人员、采购负责人、核心技术人员、子公司总经理等）不存在异常大额资金往来；

5）发行人在2017年到2020年6月期间，发行人银行账户（含以员工名义开立的银行账户）不存在大额取现情形；

6）发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

7）发行人报告期内除土地外无形资产累计新增416.00万元，其中专利权新增8.07万元，软件新增407.96万元，新增软件主要为移动应用软件、财务软件、配方软件等，不存在其他购买无实物形态资产或服务的情形。

2、个人银行流水的核查

保荐机构和会计师结合重要性原则和支持核查结论需要，取得了发行人控股股东及实际控制人、实际控制人直系亲属、董事（除独立董事）、高级管理人员及其他关键人员（财务人员、采购负责人、核心技术人员、子公司总经理等）报告期内的主要银行账户流水及相应的承诺函，具体统计情况如下表所示：

（1）核查程序

1）为保证上述人员提供银行流水的完整性，保荐机构及申报会计师执行了下列程序：

①项目组成员现场陪同实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员前往20家主流商业银行查询银行开户情况。(20家商业银行包括19家全国性商业银行及1家本地城商行或农商行)；

②其他关键人员自行前往20家主流商业银行查询开户情况并在查询界面拍照以作证明；

③在相关人员已提供银行账户的基础上，若发现有个人其他银行账户，则要求被核查人员补充提供；

④要求上述所有人员提供个人银行流水说明，承诺其提供2017年1月1日至2020年6月30日期间所持有主要银行的全部银行流水，若存在银行流水无法提供，说明其原因。具体核查范围如下：

项目	控股股东及实际控制人	实际控制人直系亲属	董事、监事、高级管理人员	财务人员	采购负责人	核心技术人员	子公司总经理	其他关键人员
主体数量（个）	2	7	7	65	2	3	20	6
检查银行账户数量（个）	27	50	82	249	18	16	103	78

注：其他关键人员包括原高管曾甲银、公司股东及子公司少数股东潘唐贺、周海勋、蒋荣燕、孙娜、李辉

2）根据被核查人员所提供的银行资金流水，对报告期内发行人及其子公司与上述被核查人员资金往来大于 50,000 元的进行核查，抽查支持性证据。

3）核查实际控制人个人账户资金往来大于50,000元及频繁出现大额存现、取现情况，要求其说明原因，并取得其资金确认函。

4）核查控股股东及实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人及其子公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，关注其主要资金流向，若出现异常情况，要求其说明原因并取得支持性证据、资金确认函。

5）控股股东及实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员银行流水交

易对手在发行人关联方、客户、供应商名单中检索，核查是否存在大额资金往来，若出现异常情况，要求其提供解释并取得支持性证据、资金确认函。

6）核查是否存在关联方、员工代发行人收取客户款项或支付供应商货款的情形，若出现异常情况，要求其提供解释并取得支持性证据、资金确认函。

（2）核查结论

1）发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形，且未发生频繁出现大额存现、取现的情形；

2）报告期内，被核查人员与发行人及其子公司发生的大额资金往来大部分属于股东分红、年终奖、增资款、减资款、工资，除此之外，存在下列资金往来情况：

①发行人报告期初因存在资金需求，向王平川、许愿斌、周胜兵、邓登、曾甲银、黄承楷、林书良等人拆借资金用于经营，截至报告期末，发行人已偿付全部拆借资金，无需支付利息，双方不存在未了结的债权债务关系或其他争议纠纷，未对公司的财务状况和经营成果造成重大影响。

②报告期内高级管理人员胡炜、子公司总经理曾旭东等人因个人资金周转向发行人拆借资金；截至报告期末，拆借资金已清理完毕，未收取资金利息，未对公司的财务状况和经营成果造成重大影响。

③发行人向董事、监事、高级管理人员支付股权转让款，系发行人收购其持有的发行人子公司股权。

④ 2017 年 9 月 29 日、2017 年 9 月 30 日，发行人向彭德全转出资金共计 254 万元，系江门土地拍卖款项，因当地拍卖程序及个人参与的便利性，以公司高管彭德全以个人名义参与拍卖，且该笔资金经过正常的审批程序。中介机构检查了江门市新会区人民法院执行裁定书、付款申请单等文件。

3）控股股东及实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人及其子公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额

股权转让款，其主要资金流向为理财、转入直系亲属账户、借钱给朋友、向发行人增资、消费等，经保荐机构核查，主要资金流向或用途不存在重大异常。

4）报告期内，存在少数被核查人员与发行人经销商存在资金往来，经查验双方属于亲属或朋友关系，其资金往来为朋友间私人借款、向亲属打款，与发行人的经营活动无关，经对比发行人向上述经销商的产品销售定价与同区域等规模客户不存在差异。

5）报告期内，存在少数被核查人员与发行人供应商存在资金往来，如实际控制人王平川之直系亲属李淑蕊于 2018 年 11 月至 2019 年 11 月期间从供应商磐石自动化系统（深圳）有限公司共获得资金 28.08 万元，属于李淑蕊协助该公司开展物联网项目等的前期代垫款；王平川之直系亲属李卫娟于 2017 年 8 月从报告期外的供应商佛山市三水南联设备安装有限公司获得资金 23.30 万元，系供应商给予的分红款，上述资金往来与公司业务无关，不存在异常。

6）报告期内，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

综上所述，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，符合《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人控股股东及实际控制人、实际控制人直系亲属、董事（除独立董事）、高级管理人员及其他关键人员（财务人员、采购负责人、核心技术人员、子公司总经理等）与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，符合《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求。

问题26：关于合并范围变化

申报材料显示，发行人报告期末纳入合并范围的子公司34家、孙公司2家，较报告期初纳入合并范围的子公司、孙公司净增加11家，其中：新设立公司15家，非同一控制下企业合并增加2家，注销子公司6家。

请发行人补充披露：

（1）报告期合并范围频繁变动的原因，新设、购入、注销公司是否符合发行人经营业务需要，原因及合理性；各子公司经营业务情况，是否未实际经营，是否皆开展生产加工业务。

（2）关于非全资子公司，少数股东的基本情况，发行人选择该少数股东设立公司的原因及合理性，在子公司设立前（除泰州澳华外）少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工；报告期发行人与非全资子公司之间发生交易的情况，交易价格是否公允，会计处理是否规范。

（3）报告期合并范围新增子公司对业绩的贡献情况，发行人业绩增长是否主要来源于新设、收购的公司，该增长是否具备可持续性；发行人新设、收购公司的资金来源，是否依靠融资取得；新设公司的资产来源，是否来自于当地其他饲料厂商，是否存在非货币性出资，设立程序是否规范。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期合并范围频繁变动的原因，新设、购入、注销公司是否符合发行人经营业务需要，原因及合理性；各子公司经营业务情况，是否未实际经营，是否皆开展生产加工业务。

1、报告期合并范围频繁变动的原因，新设、购入、注销公司是否符合发行人经营业务需要，原因及合理性

地址：福建省福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼 电话(Tel)：0591-87852574 传 真(Fax)：0591-87840354
Add：6-9/F Block B,152 Hudong Road,Fuzhou,Fujian,China Http://www.fjhxcpa.com 邮政编码(Postcode)：350003

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、财务报告编制基础、财务报表的合并范围及其变化、关键审计事项”之“（二）财务报表的编制方法和合并范围变化”之“2、合并财务报表范围和变化情况”中补充披露如下：

2020年6月末，公司纳入合并范围的子公司35家、孙公司2家，较报告期初纳入合并范围的子公司、孙公司净增加11家，其中：新设立公司16家，非同一控制下企业合并增加2家，注销子、孙公司7家，合并范围变动较为频繁，主要原因如下：

发行人营业收入规模自2015年起呈逐年增长趋势。但随着饲料行业各区域市场接近饱和，竞争越发激烈，同时由于饲料行业业务拓展受服务半径和运输半径等因素的限制，为进一步扩大产品的市场份额，提升发行人对经销商和养殖户的本地服务能力及产品价格优势，维持业务增长的态势，发行人对业务区域布局结构进行了调整。

公司结合全国养殖区域分布格局，针对饲料销售业务覆盖盲区或地区产能不足以支撑销售规模增长的区域，通过新设、并购等方式逐步在相应区域布局销售、生产子公司，以开展饲料生产、销售业务，开拓新的市场，实现产品在具有潜力市场的产供销一体化，发掘新的业务增长点。

同时，为避免内部竞争、提升管理效率、降低经营成本，公司对市场区域、业务布局有所重叠的子公司进行了整合，注销了部分子公司，以优化资源配置，提升公司的经营效率。

报告期内，发行人新设、购入、注销公司经营业务具体情况及新设、购入、注销原因及合理性如下：

公司名称	类型	时间	主营业务	新设/购入/注销原因	类型（基地/销售/其他）
淮安澳宝	新设	2017 年 3 月	动保产品的销售	公司为开展动保业务设立	销售
洛阳澳华	新设	2017 年 7 月	水产、畜禽饲料的生产与销售	因原子公司河南国森面临拆迁，为继续在河南地区开展饲料业务，公司设立洛阳澳华，由其承接河南国森原有业务、资产及员工	基地
云南澳华	新设	2017 年 8 月	水产、畜禽饲料的销售	云南地区作为西南核心的水产、畜禽养殖区域，养殖品种符合公司主推高价值产品的定位，市场基础良好；且位于子公司广西澳华的产能覆盖半径内。为开展饲料销售业务，公司设立云南澳华	销售
武汉农牧	新设	2017 年 11 月	募投项目之一，暂未开展实际经营业务	湖北地区是重要水产养殖区域，膨化鱼料产品需求较大，销路良好。因子公司武汉澳华并无膨化料生产线，无法生产膨化鱼料，且受限于土地原因无法扩建，限制了湖北地区业务发展，故公司设立武汉农牧开展饲料生产业务，生产膨化鱼料	基地
池州澳华	新设	2017 年 11 月	水产、畜禽饲料的销售	池州及周边市场是密集的水产养殖区域，为拓展销售市场，公司设立池州澳华	销售
江门生物	新设	2017 年 11 月	水产、畜禽饲料的生产与销售	承接江门澳华停产后的生产与销售业务	基地
江西澳华	新设	2017 年 11 月	水产、畜禽饲料的销售	江西地区水系资源丰富，是华中重要水产养殖区域，为拓展销售市场，公	销售

公司名称	类型	时间	主营业务	新设/购入/注销原因	类型（基地/销售/其他）
				司设立江西澳华	
惠州澳源	新设	2017 年 12 月	浓缩预混料、猪料的销售	因浓缩、预混料领域对专业程度要求高，开展销售业务需要配备具有专业技术服务能力的团队，公司成立惠州澳源，以开展浓缩、预混料销售	销售
香港澳华	新设	2017 年 11 月	除投资设立越南澳华外，暂未实际开展经营业务	设立海外投资平台，逐步向越南等水系资源丰富、水产养殖尚不发达的东南亚国家扩展	其他
江门澳保	新设	2018 年 2 月	动保产品的生产与销售	因淮安动保仅为动保产品的销售公司，管理半径较远，为提升管理效率，集中优势资源加快动保业务的发展，公司设立江门澳保集中发展动保业务	销售
衡阳澳华	新设	2018 年 4 月	水产、畜禽饲料的销售	衡阳作为湖南地区重要水产养殖区域，水产饲料需求量较大，公司设立衡阳澳华，以拓展饲料销售业务，增加市场份额	销售
江苏澳华	新设	2018 年 5 月	水产、畜禽饲料的销售	为开发江苏中高端畜禽料市场，同时引入行业技术专家对企业研发进行指导，公司与李德发、马曦等行业专家共同投资设立江苏澳华	销售
吉林澳华	新设	2018 年 5 月	水产、畜禽饲料的销售	东北地区地域辽阔，海岸线较长，畜禽、水产养殖均有一定的基础。为开拓东北市场，公司设立吉林澳华以开展饲料销售业务	销售
湖南澳源	新设	2018 年 12 月	畜禽饲料的销售	因湖南地区公司现有销售公司主要集	销售

公司名称	类型	时间	主营业务	新设/购入/注销原因	类型（基地/销售/其他）
				中于水产饲料销售，公司设立湖南澳源，配备专业销售团队，开展畜禽饲料的销售	
越南澳华（孙公司）	新设	2018 年 3 月	水产、畜禽饲料的生产与销售	越南地区水系资源丰富，具有天然的养殖区位优势、公司设立越南公司拓展海外市场	基地
深圳伟凝	新设	2020 年 4 月	水产苗料的开发与销售	公司为研发水产幼苗专用饲料，与相关行业人员共同投资设立深圳伟凝	其他
南京澳华	购入	2018 年 3 月	水产、畜禽饲料的生产与销售	收购唐山澳华填补了发行人在华北地区的基地空白，并可辐射东北地区；收购南京澳华可以填补发行人在华东地区局部区域的产能空白，提升产品价格竞争力及服务能力	基地
唐山澳华	购入	2018 年 3 月	水产、畜禽饲料的生产与销售		基地
河南澳华（孙公司）	注销	2017 年 7 月	水产、畜禽饲料的销售	见本反馈回复之“问题 8”	销售
攀枝花澳华	注销	2017 年 8 月	从设立到注销未开展实际经营业务		销售
营口澳华	注销	2019 年 6 月	水产、畜禽饲料的销售		销售
赣州澳华	注销	2019 年 8 月	水产、畜禽饲料的销售		销售
河北澳华	注销	2019 年 9 月	水产、畜禽饲料的销售		销售
淮安澳宝	注销	2019 年 12 月	动保产品的销售		销售
河南国森	注销	2019 年 4 月	水产、畜禽饲料的生产与销售		销售

如上表所述，报告期内发行人新设、购入、注销公司符合发行人经营业务需要，具有商业合理性。

2、各子公司经营业务情况，是否未实际经营，是否皆开展生产加工业务

报告期内，发行人新设、购入、注销子公司经营情况如下：

项目	公司名称	主营业务	是否实际运营	是否开展生产加工业务
新设	淮安澳宝	动保产品的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	洛阳澳华	水产、畜禽饲料的生产与销售	实际运营	开展生产加工业务
	云南澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	武汉农牧	募投项目之一，暂未开展实际经营业务	暂未实际运营	暂未开展生产加工业务
	池州澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	江门生物	水产、畜禽饲料的生产与销售	实际运营	试产阶段
	江西澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	惠州澳源	浓缩预混料、猪料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	香港澳华	除投资设立越南澳华外，暂未实际开展经营业务	实际运营	未开展生产加工业务
	江门澳保	动保产品的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	衡阳澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	江苏澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	吉林澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	湖南澳源	畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	越南澳华（孙公司）	水产、畜禽饲料的生产与销售	实际运营	暂未开展生产加工业务
	深圳伟凝	水产苗料的开发与销售	实际运营	未开展生产加工业务
购入	南京澳华	水产、畜禽饲料的生产与销售	实际运营	开展生产加工业务
	唐山澳华	水产、畜禽饲料的生产与销售	实际运营	开展生产加工业务
注销	河南澳华（孙公司）	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	攀枝花澳华	从设立到注销未开展实际经营业务	未实际运营	-
	营口澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	赣州澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	河北澳华	水产、畜禽饲料的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	淮安澳宝	动保产品的销售	实际运营	未开展生产加工业务
	河南国森	水产、畜禽饲料的生产与销售	实际运营	开展生产加工业务

（二）关于非全资子公司，少数股东的基本情况，发行人选择该少数股东设立公司的原因及合理性，在子公司设立前（除泰州澳华外）少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工；报告期发行人与非全资子公司之间发生交易的情况，交易价格是否公允，会计处理是否规范。

1、发行人少数股东的基本情况，发行人选择该少数股东设立公司的原因及合理性，在子公司设立前（除泰州澳华外）少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

截至本反馈回复出具之日，四会澳华、惠州澳华等21家子公司存在少数股东持股情形，具体情况说明如下：

（1）四会澳华

①少数股东基本情况

子公司四会澳华的少数股东为唐福华、孙娜等4人，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
唐福华	430426197404*******	中国	无	4.00%	无
孙娜	440104195702*******	中国	无	2.00%	无
丁长云	321081197810*******	中国	无	2.00%	淮安澳华副总经理
张勇	321081197607*******	中国	无	1.00%	华东大区安全工程师

②少数股东入股原因及合理性

唐福华、丁长云、张勇在发行人创立之初便加入公司，服务多年，为充分调动核心骨干的积极性，四会澳华增加唐福华、丁长云、张勇为股东，其入股具有合理性。

王汉华在发行人创立之初便加入公司，服务多年，为充分调动公司核心骨干的积极性，四会澳华增加王汉华为股东。后因王汉华与孙娜解除婚姻关系，

少数股东孙娜因夫妻离婚财产分割自王汉华处受让取得四会澳华 2%股权，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

除丁长云为公司控股股东、实际控制人王平川姐姐之子外，四会澳华其余少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

丁长云、张勇为发行人现任员工，唐福华曾于 1999 年-2016 年在发行人处任职。除上述任职情形外，四会澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（2）惠州澳华

①少数股东基本情况

子公司惠州澳华的少数股东为孙娜、周海勋等 7 人，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
孙娜	440104195702******	中国	无	13.06%	无
周海勋	440106196504******	中国	无	3.20%	无
潘唐贺	440106196311******	中国	无	2.13%	无
张文才	342301196501******	中国	无	2.00%	审计中心副总监
张勇	321081197607******	中国	无	0.50%	华东大区安全工程师
唐业涛	420122197408******	中国	无	0.50%	采购中心副总监
冯栋联	440682197608******	中国	无	0.50%	工程中心副总监

②少数股东入股原因及合理性

周海勋、潘唐贺、张文才、张勇、唐业涛和冯栋联在发行人创立之初便加入公司，服务多年，为充分调动核心骨干的积极性，惠州澳华增加周海勋、潘唐贺、张文才、张勇、唐业涛、冯栋联为股东，其入股具有合理性。

王汉华为公司早期员工，与控股股东、实际控制人王平川、辜垂鹏共同设

立惠州澳华。后因王汉华与孙娜解除婚姻关系，少数股东孙娜因夫妻离婚财产分割自王汉华处受让取得惠州澳华13.06%股权，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

惠州澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

张文才、张勇、唐业涛和冯栋联为发行人现任员工，周海勋曾于2000年1月-2012年1月在发行人处任职，潘唐贺曾于2001年10月-2018年12月在发行人处任职。除上述任职情形外，惠州澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（3）武汉澳华

①少数股东基本情况

子公司武汉澳华的少数股东为武汉市盈馨投资咨询有限公司和周海勋、李文霞、杨华等3名自然人。

武汉市盈馨投资咨询有限公司持有武汉澳华10%股权，基本情况如下：

公司名称	武汉市盈馨投资咨询有限公司	
成立时间	2013年10月29日	
统一社会信用代码	91420102077747380F	
注册资本	50万元	
法定代表人	李文霞	
注册地址和主要生产经营地	武汉市江岸区台北路6号台南花园小区B栋1单元1,2层1室	
经营范围	对房地产的投资咨询及策划；提供房地产信息、买卖、租赁的咨询服务；棋牌娱乐服务。（国家有专项规定的项目，须经审批后或凭有效许可证方可经营）	
股东构成及持股比例	股东名称	持股比例
	张妍	60.00%
	李万霞	35.00%
	李文霞	5.00%

持股发行人子公司股份情况	持有武汉澳华10%的股份
与发行人是否存在其他关联关系	法定代表人李文霞为发行人控股股东及实际控制人王平川配偶的妹妹，股东李万霞为王平川配偶的姐姐

周海勋、李文霞、杨华等3名自然人分别持有武汉澳华7.5%、3%、1%的股份，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
周海勋	440106196504******	中国	无	7.50%	无
李文霞	420106196906******	中国	无	3.00%	无
杨华	422421196706******	中国	无	1.00%	无

②少数股东入股原因及合理性

周海勋、杨华在发行人创立之初便加入公司，服务多年，为充分调动核心骨干的积极性，武汉澳华增加周海勋、杨华为股东，其入股具有合理性。

少数股东李文霞系发行人控股股东、实际控制人王平川配偶的妹妹，因其看好饲料行业发展前景，且认可公司经营管理理念，有意愿参与投资武汉澳华；同时李文霞为武汉盈馨股东、法定代表人，经其介绍，武汉盈馨也受邀投资武汉澳华。少数股东李文霞、武汉盈馨入股武汉澳华皆为自身出于投资收益考虑，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

武汉澳华少数股东李文霞为发行人控股股东、实际控制人王平川配偶的妹妹，同时担任少数股东武汉市盈馨投资咨询有限公司执行董事兼总经理；武汉市盈馨投资咨询有限公司股东李万霞为发行人控股股东、实际控制人王平川配偶的姐姐。除上述关联关系外，其余少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

周海勋曾于2000年1月-2012年1月在发行人处任职，杨华曾于2006年5

月-2015 年 8 月在发行人处任职。除上述任职情形外，武汉澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（4）广西澳华

①少数股东基本情况

子公司广西澳华的少数股东为潘唐贺和彭顺刚，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
潘唐贺	440106196311******	中国	无	13.47%	无
彭顺刚	452421197608******	中国	无	2.00%	无

②少数股东入股原因及合理性

少数股东潘唐贺为公司早期员工，自 2001 年起就在发行人处任职，为公司的发展作出了一定贡献。在广西澳华设立初期，潘唐贺负责广西澳华的经营管理，为提升员工积极性，将公司利益与核心员工利益进行绑定，由潘唐贺入股广西澳华；少数股东彭顺刚为广西本地人，负责广西澳华生产基地筹建初期购置土地、新建厂房等事项，为广西澳华的发展作出了一定贡献，广西澳华增加彭顺刚为股东。综上，潘唐贺、彭顺刚入股广西澳华具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

广西澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

潘唐贺曾于 2001 年 10 月-2018 年 12 月在发行人处任职。除上述任职情形外，广西澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（5）淮安澳华

①少数股东基本情况

子公司淮安澳华的少数股东为陈柱生，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
陈柱生	320811196304******	中国	无	5.00%	淮安澳华执行董事 兼江苏澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展江苏市场设立子公司淮安澳华。因陈柱生为江苏本地人，在饲料行业工作多年，管理经验丰富，业务能力出色，在当地积累了一定的客户资源，且其个人看好淮安澳华区域市场，认可发行人经营管理理念，经业内人士介绍，发行人邀请陈柱生入股淮安澳华，合作经营，共同发展，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

淮安澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

陈柱生为发行人现任员工。除上述任职情形外，淮安澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（6）玉林澳华

①少数股东基本情况

子公司玉林澳华的少数股东为岳秀君，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
岳秀君	513026197204******	中国	无	10.00%	玉林澳华总经理 兼任四会澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展当地业务设立子公司玉林澳华。因岳秀君在饲料行业工作多年，管理经验丰富，业务能力出色，且其个人看好玉林澳华区域市场，认可发行人经营管理理念，经业内人士介绍，发行人邀请岳秀君入股玉林澳华，合作经营，共同发展，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

玉林澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

岳秀君为发行人现任员工。除上述任职情形外，玉林澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（7）四川澳华

①少数股东基本情况

子公司四川澳华的少数股东为沙杜，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
沙杜	513426198011******	中国	无	10.00%	四川澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

因四川澳华原总经理成军和从发行人处离职，沙杜接任四川澳华总经理职位，并从成军和处承接四川澳华10%的股权，其从业经验丰富，在发行人处任职多年，入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

四川澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

沙杜为发行人现任员工。除上述任职情形外，四川澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（8）泰州澳华

①少数股东基本情况

子公司泰州澳华的少数股东为曾旭东、丁长云等4人，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
曾旭东	510623198209******	中国	无	6.00%	泰州澳华总经理
丁长云	321081197810******	中国	无	2.00%	淮安澳华副总经理
张文才	342301196501******	中国	无	1.00%	审计中心副总监
黄晋	320703198203******	中国	无	1.00%	南京澳华事业部总经理

②少数股东入股原因及合理性

曾旭东、丁长云为公司早期员工，管理经验丰富，业务能力出色，负责公司江苏地区销售业务，对当地市场较为熟悉，且个人看好泰州澳华的发展前景，故发行人邀请曾旭东、丁长云入股泰州澳华，合作经营，共同发展，其入股具有合理性。

张文才、黄晋为公司早期员工，参与了泰州澳华的筹建工作，因泰州澳华原股东史德航从发行人处离职，经双方协商一致，张文才、黄晋自史德航处受让泰州澳华股权，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

丁长云为公司控股股东及实际控制人王平川姐姐之子，曾旭东为公司高级管理人员彭德全配偶的哥哥，黄晋为公司控股股东及实际控制人的王平川姐姐之女的配偶。除上述情形外，泰州澳华其余少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

曾旭东、丁长云、张文才和黄晋均为发行人现任员工。除上述任职情形外，泰州澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（9）原本如食

①少数股东基本情况

子公司原本如食的少数股东为朱小玲，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
朱小玲	342622198403******	中国	无	10.00%	无

②少数股东入股原因及合理性

发行人设立原本如食开展饲料销售业务。朱小玲看好饲料行业前景，经人介绍入股原本如食，具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

原本如食少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

朱小玲未曾在发行人处任职，其近亲属也不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（10）益阳澳华

①少数股东基本情况

子公司益阳澳华的少数股东为肖云，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
肖云	510111197210******	中国	无	10.00%	益阳澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展当地业务设立子公司益阳澳华。因肖云在饲料行业工作多年，管理经验丰富，业务能力出色，对益阳地区市场较为熟悉，且与发行人经管理念相符，经业内人士介绍，发行人邀请肖云共同设立益阳澳华，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

益阳澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

肖云为发行人现任员工。除上述任职情形外，益阳澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（11）贵州澳华

①少数股东基本情况

子公司贵州澳华的少数股东为戴宏，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
戴宏	610403197409******	中国	无	10.00%	贵州澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展当地业务设立子公司贵州澳华。戴宏为贵州本地人，且在饲料行业工作多年，管理经验丰富，业务能力出色，对贵州地区市场较为熟悉。经业内人士介绍，发行人邀请戴宏共同设立贵州澳华，由其负责筹备、组织销售团队，并负责后续经营管理，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

贵州澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

戴宏为发行人现任员工。除上述任职情形外，贵州澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（12）岳阳澳华

①少数股东基本情况

子公司岳阳澳华的少数股东为赖伟波，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
赖伟波	440981198310******	中国	无	30.00%	岳阳澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

因原少数股东湖南湘天有意退出，时任岳阳澳华总经理赖伟波，从事饲料行业多年，个人看好岳阳澳华区域市场，愿意承接岳阳澳华股权；同时，赖伟波在发行人处任职多年，工作能力深受管理层认可。综合上述原因，2019 年 12 月少数股东赖伟波自湖南湘天处受让了岳阳澳华 30%股权，股权转让款已支付完毕，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

岳阳澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

赖伟波为发行人现任员工。除上述任职情形外，岳阳澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（13）云南澳华

①少数股东基本情况

子公司云南澳华的少数股东为罗海，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
罗海	452526198111******	中国	无	10.00%	云南澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

2017 年，发行人设立云南事业部以开拓云南地区市场，委任罗海组建销售团队，并负责云南澳华的筹备事宜及后续经营管理。鉴于罗海工作能力出色，且其个人看好云南澳华区域市场，认可发行人经营管理理念，发行人与罗海共同注册设立云南澳华，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

云南澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

罗海为发行人现任员工。除上述任职情形外，云南澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（14）池州澳华

①少数股东基本情况

子公司池州澳华的少数股东为杜兵，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
杜兵	512921196810******	中国	无	10.00%	池州澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展安徽地区业务设立子公司池州澳华。因杜兵在饲料行业工作多年，管理经验丰富，业务能力出色，且个人看好池州澳华区域市场，与发行人经营理念相符，故发行人邀请杜兵入股池州澳华，合作经营，共同发展，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

池州澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

杜兵为发行人现任员工。除上述任职情形外，池州澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（15）江西澳华

①少数股东基本情况

子公司江西澳华的少数股东为杜兵，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
黄焕蓝	362125197306******	中国	无	10.00%	江西澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

2017 年，发行人设立江西澳华以开拓江西地区市场，因黄焕蓝从业多年、经验丰富，发行人委任其组建销售团队，并负责江西澳华的筹备事宜及后续经营管理，同时由于黄焕蓝个人看好江苏澳华区域市场，认可发行人经营管理理念，发行人与黄焕蓝共同注册设立江西澳华，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

江西澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

黄焕蓝为发行人现任员工。除上述任职情形外，江西澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（16）惠州澳源

①少数股东基本情况

子公司惠州澳源的少数股东为陈志毅和瞿建平，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
陈志毅	441625198009******	中国	无	15.00%	无
瞿建平	422121197110******	中国	无	7.00%	惠州澳源总经理

②少数股东入股原因及合理性

瞿建平从事饲料行业多年，管理经验丰富，业务能力出色，因发行人设立惠州澳源开展预混料、浓缩料的销售，委任其组建销售团队，并负责惠州澳源的筹备事宜及后续经营管理，同时由于瞿建平个人看好猪料预混料、浓缩料业务，认可发行人经营管理理念，发行人与瞿建平共同注册设立惠州澳源，其入股具有合理性。

陈志毅从事养猪行业多年，在业内积累了一定的客户资源，能为惠州澳源产品推广、业务开展提供帮助，且其个人看好猪料预混料、浓缩料业务，认可

发行人经营管理理念，故陈志毅与发行人共同注册设立惠州澳源，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

惠州澳源少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

瞿建平为发行人现任员工。除上述任职情形外，少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（17）江门澳保

①少数股东基本情况

子公司江门澳保的少数股东为吴若茵、刘强等 5 人，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
吴若茵	350102198410******	中国	无	5.00%	无
刘强	532526198501******	中国	无	5.00%	江门澳保总经理
方礼豹	340321198411******	中国	无	2.00%	江门澳保副总经理
邹峰	430502198706******	中国	无	1.30%	广西澳华副总经理
周强	362528198907******	中国	无	0.70%	技术中心副总监

②少数股东入股原因及合理性

吴若茵在江门澳保设立之初协助促成了发行人与相关高校、研究院的研究合作，促进了发行人动保业务技术水平的提升；刘强、方礼豹、邹峰、周强均为公司动保业务的核心骨干，在动保产品的研发、生产、销售的过程中起到了重要作用，为江门澳保业绩的提升作出了贡献。吴若茵等 5 位少数股东入股均是由于为子公司江门澳保的发展作出了一定贡献，发行人邀请其入股江门澳保，合作经营，共同发展，入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾

任员工

江门澳保少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

刘强、方礼豹、邹峰和周强均为发行人现任员工。除上述任职情形外，江门澳保少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（18）衡阳澳华

①少数股东基本情况

子公司衡阳澳华的少数股东为林福山，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
林福山	440225197709******	中国	无	8.00%	衡阳澳华总经理

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展当地业务设立子公司衡阳澳华。因林福山在饲料行业工作多年，管理经验丰富，业务能力出色，且前期负责筹建衡阳地区销售事业部，对衡阳地区市场较为熟悉，认可发行人经营管理理念，发行人与林福山共同注册设立衡阳澳华，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

衡阳澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

林福山为发行人现任员工。除上述任职情形外，衡阳澳华少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（19）江苏澳华

①少数股东基本情况

子公司江苏澳华的少数股东为李德发和马曦，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
李德发	110108195312******	中国	无	30.00%	无
马曦	532401197905******	中国	无	10.00%	无

②少数股东入股原因及合理性

发行人设立江苏澳华以开展饲料技术研究。因李德发院士、马曦教授均为行业知名专家，其团队拥有较强的科研实力，为引进其对公司技术团队进行指导，提升公司研发能力，发行人邀请李德发、马曦共同注册设立江苏澳华，并以此为平台开展技术研发合作，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

江苏澳华少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

李德发、马曦均为高校教授，未曾在发行人处任职，其近亲属也不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（20）湖南澳源

①少数股东基本情况

子公司湖南澳源的少数股东为刘波，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
刘波	431222198606******	中国	无	20.00%	无

②少数股东入股原因及合理性

发行人为拓展湖南地区畜禽料、预混料业务规模设立子公司湖南澳源。因少数股东刘波在湖南地区从事饲料行业多年，拥有丰富的管理经验，业务能力出色，在当地积累了一定的客户资源，且认可发行人经营管理理念，发行人与其共同设立湖南澳源，其入股具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

湖南澳源少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

刘波曾于2018年1月-2019年9月在发行人处任职，历任岳阳澳华销售经理、湖南澳源总经理等职位。除上述任职情形外，湖南澳源少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

（21）深圳伟凝

①少数股东基本情况

子公司深圳伟凝的少数股东为余珍，基本情况如下：

姓名	身份证号码	国籍	境外永久居留权	持股情况	在发行人及其子公司处任职情况
余珍	440924196506******	中国	无	20.00%	无

②少数股东入股原因及合理性

发行人设立深圳伟凝开展饲料技术研究。少数股东余珍看好饲料行业前景，经人介绍入股深圳伟凝，具有合理性。

③少数股东其近亲属是否与发行人存在关联关系，是否为发行人现任、曾任员工

深圳伟凝少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系。

余珍未曾在发行人处任职，其近亲属也不存在为发行人现任、曾任员工的情况。

2、报告期发行人与非全资子公司之间发生交易的情况，交易价格是否公允，会计处理是否规范

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、财务报告编制基础、财务报表的合并范围及其变化、关键审计事项”之“（二）财务报表的编制方法和合并范围变化”之“2、合并财务报表范围和变化情况”中补充披露如下：

报告期内，发行人及其全资子公司与非全资子公司之间发生交易的情况如下：

单位：吨、万元

交易类型	品类	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
销售	饲料产成品	27,345.66	11,134.81	58,030.22	24,055.69	45,694.59	21,020.23	58,727.70	24,359.32
	半成品	950.52	1,617.01	1,743.85	3,036.08	2,483.86	4,643.29	2,168.33	4,196.89
	原材料	368.43	324.01	231.14	200.03	210.32	198.79	157.62	145.85
	技术服务		431.01		752.74		1,022.87		566.44
	包装物						2.97		
	合计		13,506.85		28,044.55		26,888.15		29,268.51
采购	饲料产成品	13,335.91	5,533.98	26,962.96	9,468.53	44,927.77	16,783.09	17,888.71	6,228.39
	半成品	4,668.40	3,613.91	10,840.63	8,341.70	12,038.14	10,128.74	9,295.46	8,984.61
	原材料	65.50	58.02	11.98	3.91	164.58	106.19	66.47	59.88
	动保产品		147.98		114.77		84.74		51.79
	合计		9,353.89		17,928.91		27,102.77		15,324.67

发行人及其全资子公司与非全资子公司发生的交易主要涉及饲料产成品、半成品、原材料、动保产品、技术服务费等。饲料产成品交易主要存在两种情形：一是生产基地为各地销售公司供货发生的交易，二是部分生产基地并不具备生产相应饲料的生产线而委托其他地区的生产基地代为生产，再进行采购；半成品主要为公司核心料，公司出于保护配方的目的规定统一由四会澳华进行

生产转卖给深圳澳华，再由深圳澳华根据各子公司生产需求进行销售；原材料交易主要系部分生产公基地存在临时性材料短缺，公司从最近的生产基地进行调拨以满足生产需要；公司动保产品主要由淮安澳宝和江门澳保进行生产与销售，其余公司采购动保产品主要用于开展饲料产品促销活动，将动保产品作为赠品送给经销商、养殖户；技术服务费包括两部分：一是母公司及其全资子公司代淮安澳宝、江门澳保经销动保产品而抽取的提成费用；二是深圳澳华向四会、惠州、淮安等非全资子公司提供技术咨询服务所收取的费用。

（2）交易价格是否公允，会计处理是否规范

公司为了规范集团内部的往来交易，制定统一结算制度，具体如下：

1）饲料产成品

①若所售产品为该生产基地不生产的品类，出售价格则为购买的价格加上所承担的运费；

②若所售产品为该生产基地生产的品类，则会根据该产品的标准配方，并按配方成本 0.6%-5%确认损耗，以当月领用相关材料的加权单价计算材料成本；包装物和燃料成本则按当月实际总额和吨平发生金额计算加工成本；制造费用和代加工的利润则按照产品类别分别加收 120-500 元/吨和 25-600 元/吨；同时，如果该产品是膨化料，且粒径为 1.5mm 则售价另加 300 元/吨，粒径为 1.0mm 则售价另加 500 元/吨，粒径为 0.8mm 则售价另加 800 元/吨。

2）半成品

半成品核心料统一由四会澳华生产，并按照预混料代加工的结算模式统一销售给深圳澳华。深圳澳华在采购价的基础上，按照畜禽料核心料加价 0.5-2 元/kg，水产料核心料加价 7-10 元/kg 的标准，销售给各子公司，具体加价幅度还会综合考虑不同种半成品核心料的毛利率进行微调，但深圳澳华销售同一种半成品核心料给各子公司的结算价格是一致的。

3）原材料

集团公司内部因临时性材料短缺需要从附近生产基地进行调拨，则一般按照调拨当月的材料市场价进行结算。

4）动保产品

淮安澳宝、江门澳保对各子公司销售动保产品的结算价格统一为在成本价的基础上加价 5%。

5）技术服务费：

①代淮安澳宝、江门澳保经销动保产品抽取提成费用标准

2017 年度，因处于前期推广阶段，为提升各子公司销售动保产品的积极性，淮安澳宝统一按照动保产品销售额的 30%与各子公司结算服务费；2018 年度，公司动保业务逐渐发展成熟，淮安澳宝、江门澳保将结算服务费的系数降至动保产品销售额的 25%。

2019 年以后，为进一步提升动保产品的销售额，公司对前期销售政策进行调整，引入了分段提成的奖励机制，将服务费系数与子公司业务员人均动保产品销售额进行挂钩，具体如下规则：人均动保产品销售额在 0-4 万元以内，该公司对应的服务费结算系数为 20%；人均动保产品销售额在 4-8 万的，该公司对应的服务费结算系数则为 25%；人均动保产品销售额超过 8 万的，结算系数则为 30%。

②深圳澳华向各子公司提供技术咨询服务收取费用标准

深圳澳华向各子公司提供技术咨询服务，执行如下收费标准：

服务内容	收费标准
由技术人员每月针对各子公司重点养殖户现场指导服务，跟踪养殖数据，形成养殖模式报告 1 份	30 万元/年
为各子公司举办技术培训	10-20 万元/次
由技术人员到各子公司参加产品推广会议	30-50 万元/次

各子公司于年初与深圳澳华签订《技术咨询服务合同》，并于合同中约定采

购的服务内容，深圳澳华结合各子公司实际经营情况，在收费标准规定的范围内，收取相应技术服务费用。

报告期内，发行人及其全资子公司与非全资子公司发生的交易均按照集团统一的定价制度进行结算，交易价格公允。发行人及其全资子公司与非全资子公司发生的交易均按照产品的交付或者服务已提供完毕进行采购、销售的账务处理，该会计处理符合企业会计准则规定。

（三）报告期合并范围新增子公司对业绩的贡献情况，发行人业绩增长是否主要来源于新设、收购的公司，该增长是否具备可持续性；发行人新设、收购公司的资金来源，是否依靠融资取得；新设公司的资产来源，是否来自于当地其他饲料厂商，是否存在非货币性出资，设立程序是否规范。

1、报告期合并范围新增子公司对业绩的贡献情况，发行人业绩增长是否主要来源于新设、收购的公司

报告期内，发行人合并范围新增子（孙）公司 18 家，其中新设立公司 16 家、购入公司 2 家，上述公司经营具体情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
新设	淮安澳宝		-0.16	22.19	23.63	2,066.20	125.61	1,330.12	14.31
	洛阳澳华	4,521.13	37.24	6,436.43	-101.18	5,508.93	-133.11		-2.12
	云南澳华	2,127.22	146.87	4,870.79	271.07	4,650.93	222.42	1,515.61	90.77
	武汉农牧		-28.65		-24.58		-1.73		
	池州澳华	1,418.38	106.33	2,421.46	30.08	3,660.63	-50.43		
	江门生物		-221.4	2.83	-143.11		-56.66		
	江西澳华	1,727.51	-0.2	3,120.43	-286.77	3,834.57	-60.03		
	惠州澳源	1,014.50	119.66	2,058.76	138.69	3,756.89	216.1		
	香港澳华	70.32	69.66		-9.64		-33.71		
	江门澳保	3,808.51	346.56	4,135.87	463.28	1,488.37	19.79		
	衡阳澳华	1,424.28	33.33	3,178.62	57.11	2,974.51	104.49		
	江苏澳华	141.52	-80.37	251.52	-105.33	76.39	-56.59		
	吉林澳华		-34.41	77.91	-249.46	1,346.92	-174.4		
	湖南澳源	83.21	-80.62	1,867.23	-65.72				
	越南澳华（孙公司）	148.42	-58.19	11.14	-77.09		-7.47		
	深圳伟凝	7.2	2.2						
购入	南京澳华	8,392.67	-37.78	14,974.60	-809.45	20,600.81	-514.18		
	唐山澳华	4,810.30	47.62	9,603.46	-422.91	7,409.80	-58.28		
合计		29,695.18	367.69	53,033.23	-1,311.38	57,374.95	-458.18	2,845.73	102.95

报告期各期，发行人新设、购入公司合计营业收入为 2,845.73 万元、57,374.95 万元、53,033.23 万元、29,695.18 万元，占发行人营业收入比重为 0.99%、15.03%、14.86%、16.33%；发行人新设、购入公司合计净利润为 102.95 万元、-458.18 万元、-1,311.38 万元、367.69 万元，占发行人净利润比重为 0.86%、-4.22%、-19.59%、5.25%。

根据上述结果，报告期内新设、购入子公司整体营收占比呈上升的趋势，但比重较小；整体净利润呈波动态势，比重较小，且部分年度出现亏损，但亏损幅度逐渐收窄。

综上，新设、购入子公司对发行人报告期内收入和业绩的贡献较小，发行人报告期内业绩增长并未来自新设、收购的公司，但从营收占比逐渐上升、亏损幅度逐渐收窄的趋势来看，上述公司在未来将成为发行人潜在的业绩增长点。

2、发行人新设、收购公司的资金来源，是否依靠融资取得

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、财务报告编制基础、财务报表的合并范围及其变化、关键审计事项”之“（二）财务报表的编制方法和合并范围变化”之“2、合并财务报表范围和变化情况”中补充披露如下：

发行人新设、收购公司所用资金均来源于经营积累的自有资金，未依靠融资取得。

3、新设公司的资产来源，是否来自于当地其他饲料厂商，是否存在非货币性出资，设立程序是否规范

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、财务报告编制基础、财务报表的合并范围及其变化、关键审计事项”之“（二）财务报表的编制方法和合并范围变化”之“2、合并财务报表范围和变化情况”中补充披露如下：

（1）新设公司的资产来源

报告期内，发行人新设公司16家，包含11家销售公司和5家生产基地。发行人销售公司均为轻资产公司，通过租赁经营场所开展饲料销售业务，主要资产为库存商品、办公设备及用品等，资产主要来源于外购，并非源于当地其他饲料厂商。

除洛阳澳华外，武汉农牧、江门生物等4家生产基地均尚处于建设过程中，暂未投入生产，其土地、厂房、主要生产设备等资产均通过土地招拍挂、自建、向供应商对外采购等方式获得，并非来自于当地其他饲料厂商。

子公司洛阳澳华设立于2017年，目前已投入生产，其土地、厂房、部分生产设备等资产系购买于当地饲料厂。因子公司河南国森办公区域面临拆迁，发行人需在河南地区迅速建立生产基地以弥补拆迁造成的产能缺失，适逢洛阳合兴饲料有限公司因经营不善，欲整体出售其厂区土地、厂房及生产设备，经管理层实地考察，发行人决定购买土地、厂房及生产设备。2017年7月1日，公司以1,250万元对价收购了洛阳合兴土地、办公楼、仓库、生产车间及主要生产设备等资产。

（2）新设公司出资情况

公司新设子公司中除全资子公司江门生物以房产评估作价出资1,093万元，以土地使用权评估作价出资2,107万元外，其他新设公司均以现金出资。

（3）新设公司设立程序规范性

报告期内，发行人新设14家境内子公司，2家境外子公司，相关子公司设立程序合法合规性如下：

①境内子公司设立程序合法合规性

公司报告期内新设子公司设立程序合法合规，不存在与市场监督管理相关的重大违法行为。

②境外子公司设立程序合法合规性

发行人通过香港澳华投资设立越南澳华已经深圳市经济与贸易信息化委员会以深境外投资[2018]N00256 号、深圳市发展和改革委员会深发改境外备[2018]58 号文备案，2019 年 4 月，深圳市商务局核发 N4403201900196 号《企业境外投资证书》，境外最终目的地企业为越南澳华，投资路径（第一层级境外企业）为香港澳华，发行人境外出资已办理外汇业务登记，其中：

1）香港澳华于 2017 年 11 月依据香港法例注册成立。根据麦家荣律师行出具的《法律意见书》，香港澳华依据香港法律合法有效成立并有效存续。

2）越南澳华于 2018 年 3 月依据越南法律成立。根据 JLPW VINH AN LEGAL 出具的《法律意见书》，越南澳华依据越南法律合法存续。

报告期内，发行人新设子公司设立程序合法合规，不存在与市场监督管理相关的重大违法行为，发行人设立香港澳华、越南澳华已获得发改委、商务部门的核准及备案并已办理外汇业务登记及取得当地政府的批准，其设立符合相关法律的规定。

综上，发行人新设、收购公司所用资金均来源于经营积累的自有资金，未依靠融资取得；除洛阳澳华外，新设子公司主要资产均通过土地招拍挂拍卖、自建、向供应商对外采购等方式获得，并非源于当地其他饲料厂商；除全资子公司江门生物以房产、土地使用权评估作价出资外，其他新设公司均以现金出资；报告期内发行人新设子公司设立程序合法合规，不存在与市场监督管理相关的重大违法行为，发行人设立香港澳华、越南澳华已获得发改委、商务部门的核准及备案并已办理外汇业务登记及取得当地政府的批准，其设立符合相关法律的规定。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅新设、购入、注销公司的全套工商档案，并在国家企业信用信息公示系统、第三方信息公示系统进行复核；

2、访谈公司管理层及相关当事人，核查发行人新设、购入、注销相关子公司的设立、经营、转让和注销相关情况，了解变动原因及合理性；

3、查阅子公司少数股东自查表，对少数股东进行访谈，了解其入股原因；

4、访谈公司管理层了解集团内部之间交易的结算政策，并取得发行人集团内部之间交易明细统计表；

5、取得新设、购入、注销子公司三年及一期财务报表；

6、取得市场监督主管部门出具的合规证明、麦家荣律师行及JLPW VINH AN LEGAL律师事务所出具的法律意见书；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人新设、购入、注销公司符合发行人经营业务需要，具有商业合理性；报告期内新设、购入、注销子公司中，除武汉农牧、攀枝花澳华未实际运营外，其余子公司均投入实际运营；报告期内新设、购入、注销子公司中，除洛阳澳华、南京澳华等 4 家子公司开展生产加工业务外，其余子公司均未开展生产加工业务或仍处于试产阶段；

2、发行人选择相关少数股东设立公司具有合理性；除本反馈回复已披露的关联关系外，其余少数股东及其近亲属与发行人不存在关联关系；除本反馈回复已披露的任职情形外，其余少数股东及其近亲属不存在为发行人现任、曾任员工的情况；报告期内，发行人及其全资子公司与非全资子公司之间发生交易均按照集团内部的往来交易统一结算制度执行，交易价格公允，会计处理规范；

3、新设、购入子公司对发行人报告期内收入和业绩的贡献较小，发行人报告期内业绩增长并非主要来源于新设、收购的公司；发行人新设、收购公司所用资金均来源于经营积累的自有资金，未依靠融资取得；除洛阳澳华土地、厂房及生产设备等资产来源于当地被收购饲料厂外，其余新设公司的资产均与当

地其他饲料厂商无关；公司新设子公司除江门生物以房产、土地使用权评估作价出资外，其他新设公司均以现金出资，不存在非货币性出资，相关新设子公司设立程序合法合规。

问题27：关于递延所得税资产

申报材料显示，报告期递延所得税资产余额分别为703.14万元、1,038.48万元、和1,830.88万元。

请发行人补充披露：

与可抵扣亏损相关的递延所得税资产计算过程、增减变动与会计核算情况，相关公司亏损的原因；使用的未来所得税率情况，对递延所得税资产的确认是否符合谨慎性原则；是否存在未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异，递延所得税资产的确认与会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）与可抵扣亏损相关的递延所得税资产计算过程、增减变动与会计核算情况，相关公司亏损的原因；使用的未来所得税率情况，对递延所得税资产的确认是否符合谨慎性原则

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成分析”之“6、递延所得税资产”中补充披露如下：

报告期各期末，公司可抵扣亏损相关的递延所得税资产情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
可抵扣亏损对应的递延所得税资产金额	1,077.08	1,162.70	565.16	322.01
递延所得税资产总额	1,905.17	1,830.88	1,038.48	703.14
可抵扣亏损对应的递延所得税资产金额占递延所得税资产总额的比重	56.53%	63.51%	54.42%	45.80%

1、与可抵扣亏损相关的递延所得税资产计算过程及使用的未来所得税率情况，对递延所得税资产的确认符合谨慎性原则

公司确认递延所得税资产的可抵扣亏损，主要是部分子公司投产初期出现的暂时亏损或由于外部经营环境变化造成的临时性亏损，该部份亏损金额可以结转至以后年度进行税前抵扣并相应实现税款抵减，且以子公司可以获得的用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减对应的未来应纳税所得额为限，对递延所得税资产的确认符合谨慎性原则。

公司在计算递延所得税资产时，使用的税率为各子公司预期未来将适用的所得税税率。根据各子公司所属地区所得税的相关规定，报告期内，除越南澳华所得税税率为20%外，其他子公司均以25%的所得税税率计算各期期末可抵扣亏损相关的递延所得税资产，具体计算过程如下：

单位：万元

项目		2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
适用25%所得税率	可抵扣亏损金额	4,120.56	4,394.35	2,233.45	1,288.03
	递延所得税资产	1,030.14	1,098.59	558.36	322.01
适用20%所得税率	可抵扣亏损金额	234.71	320.59	34.00	
	递延所得税资产	46.94	64.12	6.80	
合计	可抵扣亏损金额	4,355.27	4,714.94	2,267.45	1,288.03
	递延所得税资产	1,077.08	1,162.70	565.16	322.01

2、与可抵扣亏损相关的递延所得税资产增减变动情况与会计核算情况

（1）与可抵扣亏损相关的递延所得税资产增减变动情况

报告期内，可抵扣亏损相关的递延所得税变动情况如下表所示：

单位：万元

年度	期初金额	本期增加		本期减少		期末金额
		本期产生可抵扣亏损确认递延所得税	其他增加	本期抵减税款金额	本期不再确认金额	
2020年1-6月	1,162.70	122.55		208.17		1,077.08
2019年度	565.16	648.84		51.29		1,162.70
2018年度	322.01	460.00		66.82	150.03	565.16
2017年度	281.82	115.93		55.80	19.94	322.01

其中，2017年本期不再确认金额系公司于2017年2月转让所持江苏红膏51%股权，江苏红膏不再纳入合并范围；2018年本期不再确认金额系吉林澳华短期内生产经营将无法恢复，累计亏损预计未来无法进行抵减，具体详见本问题之“3、相关公司亏损的原因”相关描述。

报告期内，公司新增与可抵扣亏损相关递延所得税资产均为子公司当期产生的亏损，且预计可利用可弥补亏损或税款抵减在未来期间内很可能取得足够的应纳税所得额时，综合考虑未来适用税率确认新增递延所得税资产；可抵扣亏损相关的递延所得税资产减少系前期可抵扣亏损在当期实现抵扣导致预计未来可抵扣亏损金额减少所致。

（2）会计核算情况

对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可弥补亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认递延所得税资产。具体分录为：

借：递延所得税资产

贷：所得税费用

3、相关公司亏损的原因

报告期内，发行人确认递延所得税资产相关可抵扣亏损金额具体情况如下

表所示：

单位：万元

公司名称	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
岳阳澳华	1,310.01	1,529.74	552.67	78.98
湖南澳华	695.05	751.09	403.26	
江门生物	492.43	62.59	57.59	
泰州澳华	498.15	793.78	468.67	
江西澳华	455.34	448.72	72.80	
洛阳澳华	239.23	297.57	153.65	
越南澳华	234.71	320.59	34.00	
吉林来兴				600.12
其他子公司	430.34	510.86	524.8	608.94
合计	4,355.27	4,714.94	2,267.45	1,288.03

具体情况如下：

（1）岳阳澳华亏损的原因

报告期内，岳阳澳华经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	2,203.57	6,017.57	11,620.50	6,835.68
利润总额	135.69	-951.89	-516.83	-95.80

2016年12月，公司与湖南湘天科技发展有限公司投资设立岳阳澳华，并租用湖南湘天科技发展有限公司的房屋、设备等进行饲料生产，其原有生产设备仅用于生产畜禽料和颗粒鱼料。

2017年度，由于成立初期业务尚未完成整合，公司略有亏损；2018年度，中美贸易摩擦造成进口大豆等原材料价格上涨，公司成本大幅增加，亏损有所扩大；2019年度，鉴于岳阳澳华持续亏损，公司改变经营策略，向湖南湘天科

技发展有限公司收购其持有的岳阳澳华股权，将其由生产基地调整为销售公司，并解除了与湖南湘天科技发展有限公司签订的租赁协议，在此过程中产生了违约金 240 万元及租赁设备改造过程中公司新购置的无法移动设备报废损失 270 万元，同时由于非洲猪瘟疫情导致饲料需求大幅下降，公司生产的畜禽料销量大幅下滑，公司亏损进一步扩大；2020 年上半年，岳阳澳华由公司其他生产基地采购饲料并对外销售，实现扭亏转盈，预计未来将会持续盈利。

（2）湖南澳华亏损的原因

报告期内，湖南澳华的主要经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	12,164.44	23,898.93	20,464.55	5,419.35
利润总额	-51.02	-354.11	-183.90	35.63

湖南澳华成立于 2015 年 3 月，2018 年以前主要向其他生产基地采购饲料对外销售，2016 年下半年开始筹建生产基地，包括 1 条虾料、2 条膨化鱼料和 1 条颗粒鱼料共 4 条大产能饲料生产线，并于 2018 年实现投产。

2018 年度和 2019 年度，湖南澳华出现经营亏损，主要是生产基地投产前期产能利用不足的影响；2020 年 1-6 月，随着收入逐渐增长，湖南澳华亏损大幅下降，预计很快将由亏转盈。

（3）江门生物亏损的原因

报告期内，江门生物经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入		2.83		
利润总额	-291.32	-194.92	-75.55	

由于子公司江门澳华因政府规划将进行拆迁，公司于 2018 年设立江门生物

作为公司在江门的生产基地，预计于2020年底投产。报告期内，江门生物主要是由于筹建费用以及建设期发生的办公费用等支出造成亏损。公司产品在江门及其辐射区域销量良好，江门澳华报告期内均实现盈利，预计江门生物投产后，也将实现由亏转盈。

（4）泰州澳华亏损的原因

报告期内，泰州澳华经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	12,644.21	17,820.66	16,595.52	13,189.87
利润总额	299.51	-432.64	-482.84	552.43

泰州澳华于2017年开始筹建，投产前主要向其他生产基地采购饲料进行销售。2018年度至2019年度，泰州澳华处于筹备期及投产前期，发生亏损。2020年1-6月，随着销售收入及销量逐渐增长，产能利用率提升，泰州澳华实现盈利。

（5）江西澳华亏损的原因

报告期内，江西澳华的经营情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
江西澳华	营业收入	1,727.51	3,120.43	3,834.57	
	利润总额	-1.18	-381.70	-79.42	

江西澳华成立于2017年11月，前期作为销售子公司开拓江西本地市场，向其他生产基地采购饲料并对外销售，因拓展初期吸引客户需要一定的让利，2018年和2019年处于亏损状态。随着客户资源的积累和影响力的提升，2020年上半年接近实现盈亏平衡。

（6）洛阳澳华亏损的原因

报告期内，洛阳澳华的经营情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
洛阳澳华	营业收入	4,521.13	6,436.43	5,508.93	
	利润总额	54.55	-140.56	-175.70	-2.83

洛阳澳华成立于 2017 年 7 月，实际于 2018 年 3 月开展生产经营。2018 年、2019 年，市场拓展初期出现暂时性经营亏损，随着市场拓展的效应显现，产销量逐渐增加，亏损额有所减少，2020 年上半年实现由亏转盈。

（7）越南澳华亏损的原因

报告期内，越南澳华经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	148.42	11.14		
利润总额	-84.75	-86.55	-7.47	

越南澳华成立于 2018 年 3 月，目前该基地尚在筹建当中，预计于 2021 年完工投产，前期的亏损主要系筹建费用及前期市场推广导致。为了培育客户、开拓市场，越南澳华在未投产前，从国内生产基地购买饲料产品在越南市场进行销售。未来年度，随着越南生产基地的投产，越南澳华将实现盈利，以前年度的亏损可以在税前抵扣。

（8）吉林来兴亏损的原因

吉林来兴于 2016 年 6 月成立，并与吉林省来兴饲料有限公司签署土地、厂房及设备的租赁协议。签署租赁协议后，出租方股东因其他产业经营失败，其债权人为主张债权，封锁厂门影响公司业务的正常开展；2017 年度，上述情况未得到改善，但出租方承诺将与其债权人达成协议，改善上述情况，公司据此认定未来经营情况将得以改善，相应的累计亏损可以以未来盈利予以转回；2018 年度，因出租方股东无法偿还债务，其与公司解除租赁协议，公司短期内生产

经营将无法恢复，累计亏损预计未来也无法进行抵减，因此，2018 年开始吉林来兴的亏损不再确认为递延所得税资产。

（9）其他子公司亏损的原因

其他子公司亏损主要是受公司成立初期，销售收入规模较小，公司运营的固定成本较高，导致前期的亏损；随着公司业务规模扩大，公司亏损额逐渐减少并实现盈利，公司以前年度的亏损也将在以后年度在所得税前抵扣。

综上，发行人认定存在可抵扣亏损额的主体，其亏损额系自身生产经营情况造成，具有客观性和合理性，预计在税法可抵扣的期限内有足额的利润可以转回；发行人按照上述可抵扣亏损额乘以预期未来各公司适用的所得税税率计算递延所得税资产，计算过程准确，且符合《企业会计准则》有关所得税处理的相关规定。

（二）未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异情况，递延所得税资产的确认与会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期末，发行人未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异情况列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
减值准备期末余额	461.35	403.92	235.12	0.01
其中：南京澳华	296.56	291.60	206.60	
唐山澳华	164.79	103.52	10.72	
拟注销公司		8.80	17.80	0.01
可抵扣亏损累计金额	5,260.80	6,762.23	5,349.16	137.77
其中：南京澳华	3,181.52	3,046.43	2,739.21	
唐山澳华	2,040.98	2,448.37	1,383.83	
四会澳联	38.30	68.47	57.39	55.48
香港澳华		9.64	33.98	
拟注销公司		1,189.31	1,134.74	82.29

注：上表中四会澳联 2020 年 6 月末的可抵扣亏损累计金额较上期下降系 2020 年存在超过税法规定期限内的亏损额

由上表可知，未确认递延所得税资产的暂时性差异主要由南京澳华及唐山澳华的坏账准备计提金额及其累计亏损额构成。

发行人收购南京澳华及唐山澳华以后，考虑需要对其生产线及人员进行调整，短期内可能无法盈利或者仅能实现微利，在税法规定的期限内，累计亏损额预期未来将无足额的利润可以转回，出于谨慎性考虑，发行人在上述公司未开始盈利时未确认其暂时性差异对应的递延所得税资产。

四会澳联未实际开展业务，亏损额主要由公司土地摊销形成，发行人出于谨慎性考虑，未确认其累计可抵扣亏损对应的递延所得税资产。

香港澳华定位为境外投资平台，报告期内仅投资设立越南澳华，该生产基地的预期收益短期内仍将用于基地建设及扩大再生产，香港澳华短期内无法取得投资收益，亏损额无法弥补。出于谨慎性考虑，发行人未确认其累计亏损额对应的递延所得税资产。

除上述情况外，公司报告期内存在尚未结束经营但出于发行人市场布局调整未来拟注销公司的累计亏损额，发行人出于谨慎性考虑，亦未确认其累计可抵扣亏损对应的递延所得税资产。

综上，对于其他未有足够证据表明未来很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额，发行人出于谨慎性考虑，未对其确认递延所得税资产。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人报告期内各公司所得税申报表，了解各公司所得税税率及可抵扣亏损情况；

2、取得发行人对递延所得税资产的编制过程，并对其进行复核；

3、向发行人及各子公司管理层了解未确认递延所得税资产的情况及原因，并检查相关依据是否充分；

4、向发行人及各子公司管理人员了解报告期内各子公司经营情况、亏损产生原因和未来战略计划，分析公司未确认递延所得税资产是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司确认递延所得税资产的可抵扣亏损，主要是部分子公司投产初期出现的暂时亏损或由于外部经营环境变化造成的临时性亏损，该部份亏损金额可以结转至以后年度进行税前抵扣并相应实现税款抵减，且以子公司可以获得的用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减对应的未来应纳税所得额为限，对递延所得税资产的确认符合谨慎性原则；

2、未确认递延所得税资产的暂时性差异主要由南京澳华及唐山澳华的坏账准备计提金额及其累计亏损额构成，符合《企业会计准则》相关规定。

华兴会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国福州市

中国注册会计师：
（项目合伙人）

中国注册会计师：

二〇二〇年十二月二十二日

统一社会信用代码

91350100084343026U

营业执照

（副　本）副本编号：1 - 1

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息。

名　　称　华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　林宝明

经营范围　审查会计报表、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。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

成立日期　2013年12月09日

合伙期限　2013年12月09日　至　长期

主要经营场所　福建省福州市鼓楼区湖东路152号中山大厦B座7-9楼

登记机关　福州市鼓楼区市场监督管理局

2020年　11月　9日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告

国家市场监督管理总局监制

2-451

会计师事务所

执业证书

名　　称：华兴会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：

主任会计师：林宝明

经营场所：福州市湖东路152号中山大厦B座6-9楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：35010001

批准执业文号：闽财会(2013)46号

批准执业日期：2013年11月29日

证书序号：0001939

说　明

1、《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》。

发证机关：福建省财政厅

二〇一九年七月二十五日

中华人民共和国财政部制

证书序号：000395

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

华兴会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：林宝明

证书号：47 发证时间：二〇一九年十 月十 日

证书有效期至：二〇二一年 十月 十日





姓　名 Full name 冯军

性　别 Sex 男

出生日期 Date of birth 1982-10-14

工作单位 Working unit 华兴会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所

身份证号码 Identity card No. 342126198210149037





冯军(440100790050)，已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号：粤注协（2020）132号。



证书编号：440100790050
No. of Certificate

批准注册协会：广东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2005 年 09 月 22 日
Date of Issuance　/y　/m　/d

2020 年 9 月换发

年　月　日
/y　/m　/d

4

5



姓　名　徐惠剑
Full name
性　别　男
Sex
出生日期　1988-06-27
Date of birth
工作单位　广东正中珠江会计师事务所（特殊普通合伙）
Working unit
身份证号码　362321198806273015
Identity card No.

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
3501320049611

证书编号：440100793794
No. of Certificate

广东省注册会计师协会

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2014 年 10 月 10 日
Date of Issuance /y /m /d

4

徐惠剑(440100793794)，已通过广东省注册会计师协会2019年任职资格检查。通过文号：粤注协〔2019〕94号。

440100793794

徐惠剑(440100793794)，已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号：粤注协〔2020〕132号。

440100793794

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

广东正中珠江会计师 事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2019 年 12 月 20 日 /y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

华兴会计师 事务所 CPAs

广东分所

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2019 年 12 月 20 日 /y /m /d

10